

Q 今後のM&Aの市場環境はどのように予測されますか？

A 当社の事業領域である中堅・中小企業のM&A市場は拡大傾向が続いております。中小企業の経営者年齢の高齢化が進み、多くの企業は後継者未定という現状であり、後継者不在に悩む経営者の方々の解決策の一つとしてM&Aは浸透しております。当社においても、ご相談いただく譲渡希望のお客様のうち、約6割は事業承継の解決策としてM&Aを活用される方であり、今後10年は事業承継型M&Aのニーズは益々増加すると見込んでおります。

Q 上期の業績予想を修正した要因はなんですか？

A 上期に成約を見込んでいた大型案件が、下期にずれ込んだことが主な要因です。2018年8月期上期は、新規受託件数は予想を上回って推移し、案件成約組数も過去最高となりましたが、上期末時点での成約を見込んでいた大型案件の下期へのずれ込みにより、売上高は期初計画を下回る結果となりました。利益面については、大型案件ずれ込みのほか、コンサルタントの採用による人件費の増大、営業所移転拡大を実施した影響で計画値に未達となりました。しかし、通期業績予想については、第3四半期以降での大型案件の成約により、期初の計画値を達成できると考えております。

会社概要 (2018年2月28日現在)

会社名 株式会社ストライク
設立 1997年7月
資本金 8億2,374万円
拠点一覧 東京本社／札幌営業所／仙台営業所／名古屋営業所
 大阪営業所／高松営業所／福岡営業所
事業概要 国内の中堅・中小企業のM&A仲介業務

ホームページのご案内

当社ホームページでは、NEWS & TOPICSをはじめ、「M&A市場SMART」の最新案件情報、M&A事例紹介、M&A活用セミナーなど幅広い情報をご覧いただけます。是非ご利用ください。

アクセスはこちらから▼
<http://www.strike.co.jp/index.html>

ストライク M&A



株主メモ

証券コード 6196
上場証券取引所 東京証券取引所市場第一部
事業年度 毎年9月1日から翌年8月31日まで
定時株主総会 毎事業年度終了後3ヶ月以内
基準日 8月31日
剰余金の配当の基準日 8月31日、2月末日
1単元の株式数 100株
株主名簿管理人 三井住友信託銀行株式会社
 東京都千代田区丸の内1丁目4番1号
事務取扱場所 東京都千代田区丸の内1丁目4番1号
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先 〒168-0063 東京都杉並区和泉2丁目8番4号
および電話照会先 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
 電話：0120-782-031 (フリーダイヤル)
取次所 三井住友信託銀行株式会社 全国各支店
公告掲載方法 電子公告により行います。
 公告掲載URL: <http://www.strike.co.jp/>
 やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

株式の状況 (2018年2月28日現在)

発行可能株式総数 30,000,000株
発行済株式総数 9,677,100株
株主数 2,398名



BUSINESS REPORT Vol.4

2017.9.1 ▶ 2018.2.28

価値あるM&A創出に、まっすぐです。

トップメッセージ

国内M&A市場での成約数トップになることを目標に引き続き邁進してまいります。

今上期は、M&Aコンサルタントの増加に伴って計43組(前年同期35組)の案件が成約し、上期累計の売上としては過去最高となりました。

当社の事業領域である中堅・中小企業のM&Aは、事業承継の解決策としてM&Aを選択される経営者の増加に伴い拡大傾向が続いております。今後は、事業承継型M&A市場での一層のシェア増大を図るとともに、新規分野のM&Aとして、スタートアップ企業の出口戦略(投資した資金の回収)としてのM&Aの開拓に努め、開業率の引き上げと産業の新陳代謝に貢献してまいります。下期には、スタートアップ企業向けのM&Aウェブサイト「STart」をオープンいたしました。

中長期的な課題としては、「国内M&A市場での成約数トップ」になることを目標とし、その実現のために、「コンサルタントの増員」、「生産性の向上」、「M&Aセミナーの精力的な開催」、「新たな業務提携先の開拓」を施策とし、クライアントとの信頼関係を高め、より多くのM&Aを創出していきたいと考えております。

株主・投資家の皆さまから寄せられる期待と信頼にお応えできるよう努力を続け、さらなる事業の拡大と企業価値の向上に努めてまいります。より一層のご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長
荒井 邦彦



ストライクの上期の状況をお知らせします。

STRIKE REPORT

1 ソーシングルート強化に向けた各種施策を実施

地方の営業基盤を強化 全国拠点数 7ヵ所

地方での更なる営業力強化と業務の効率化を図るために地方営業所の移転を実施いたしました。今後は地方営業所のコンサルタントの増員を計画してまいります。

2017/9 福岡営業所を移転
2018/1 名古屋営業所を移転

日本全国でM&Aセミナーを実施中 上期開催 18件

2017年9月には長野・松本で、また10・11月には全国15か所で「オーナーの想いを実現できる事業承継セミナー」を開催しました。さらに2018年2月には大阪で「出口戦略としてのM&A活用セミナー」を開催し、積極的に新規顧客の開拓を図っております。



STRIKE REPORT

2 潜在的M&Aニーズを発掘するためメディアを活用

M&Aonline月間ページビュー 35万PV突破 Twitter「M&Aonline大量保有速報」フォロワー 15,000人超え



M&Aonlineでは、最新ニュースから法律までM&Aに関する様々な情報をワンストップで提供しています。今後もコンテンツの更なる充実と新たな機能の追加を実施し、ネット上でのM&Aビジネスの囲い込みを図ってまいります。



<https://maonline.jp/>

M&Aonline 検索



広報誌SMARTを年4回発行 積極的にM&A情報を発信

当社は、経営者のためのM&A情報誌SMARTを購読料無料で年4回発行しております。実際のM&A成約案件についてお客様の声を掲載する「M&Aトップインタビュー」や、読者の方から寄せられたご相談に当社社員がお答えする「M&A相談所～その時、どうする?～」、さらに当社のセミナー情報等を掲載しております。

最新号のコンテンツ

- M&Aトップインタビュー
- M&Aインサイト
- 業界別M&A動向レポート【太陽光関連事業】
- 2018年1月～3月に発表された主要なM&A案件
- 【連載】M&A相談所～その時、どうする?～
事業立て直し、誰にどのように相談するか?



STRIKE REPORT

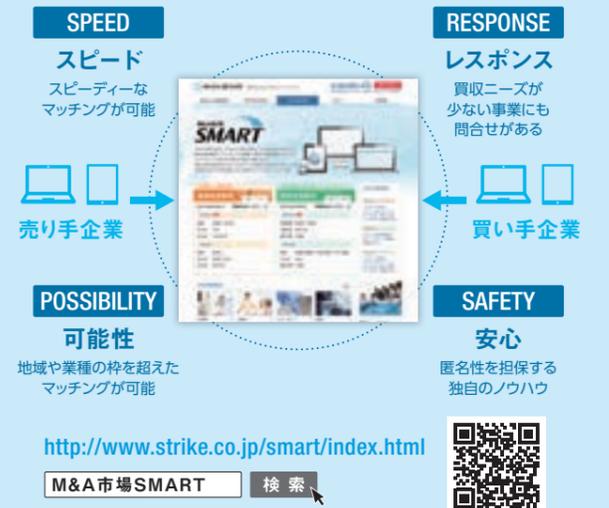
3 web活用により効率的なマーケティングを実現

M&A市場SMART経由の問合せ件数が着実に伸長 2,621件

「M&A市場SMART」は、①地域を超えた譲受企業の探索・スピーディーなマッチング②譲渡企業側の選択肢が広まり、良い条件で売却できる可能性が高まる③想定しない買収候補先が現れる可能性がある、というメリットを持ったwebサービスです。問合せ件数が着実に伸長しており、効率的な営業活動に貢献しています。今後も機能の強化を図り、より効率的なマッチングを目指してまいります。

M&A市場SMARTとは

1999年に他社に先駆けて開始した、インターネットを活用してM&Aの相手先企業を探索するサービスです。

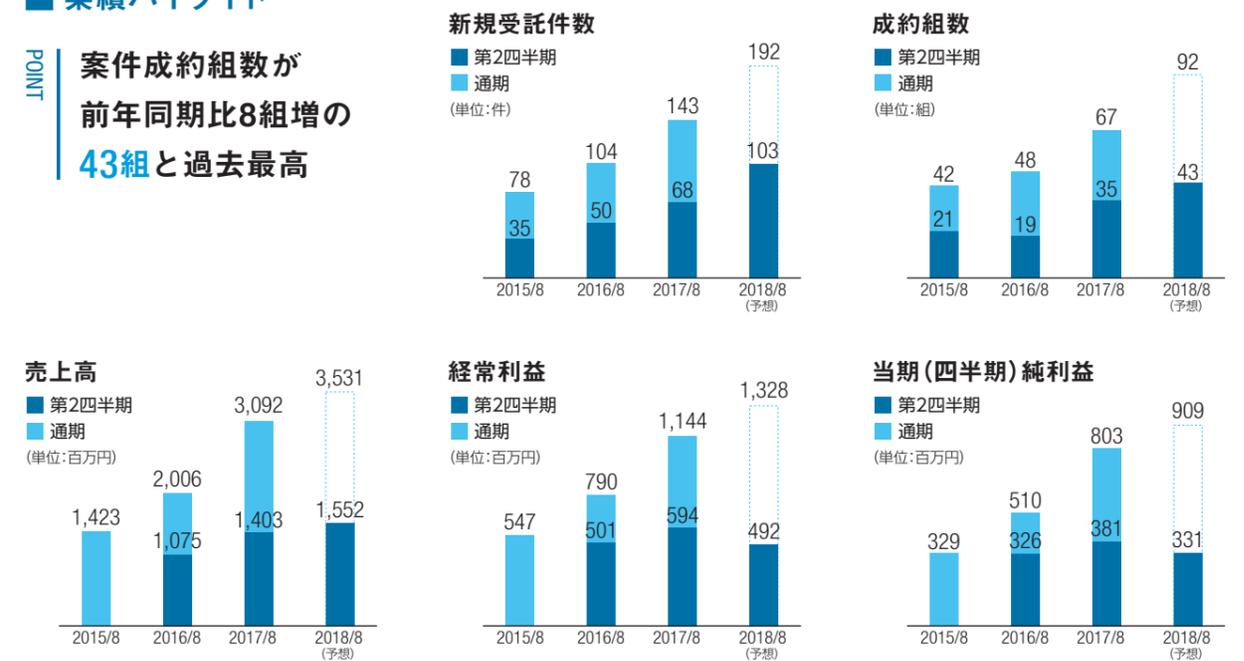


M&A市場SMART経由の問合せ実績



業績ハイライト

POINT 案件成約組数が前年同期比8組増の43組と過去最高



※当社は、第2四半期の業績開示を2016年8月期から行っているため、2015年8月期における売上高・経常利益・当期(四半期)純利益の第2四半期の数値につきましては記載しておりません。