



M&Aに関する動向や実際の成約案件のご紹介、さらに当社についての最新情報、セミナーのご案内等を掲載する情報誌「SMART」を年4回発行しています。

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 介護業界
- 2017年7月～9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？～

購読料無料

定期購読のお申し込みはこちらから↓
http://www.strike.co.jp/inquiry/inquiry_magazine.html

SMARTの中身を一部ご紹介！> M&Aトップインタビューでは実際のM&A成立案件についてお客様の声を掲載しております。



株式会社DDTプロレスリング
 代表取締役社長
高木 規氏
 (リングネーム:高木三四郎)

DDTプロレスは今年で旗揚げ20周年を迎えたプロレス団体で、通常のリングではない場所で行う「路上プロレス」や魅力あるレスラーなどを特徴にファンを増やし、インディーズプロレスを代表する存在となっている。当初は小規模会場やライブハウスで定期的な興行を開催して、エンターテインメント色を大胆に打ち出すことによって支持を拡大。現在は定期的な両国国技館大会を満員にし、さいたまスーパーアリーナ大会を大成させるほどの人気団体となっている。

2017年9月1日、そのDDTプロレスの運営団体である株式会社DDTプロレスリングの高木 規社長(リングネーム:高木三四郎)は、メディア事業とインターネット広告事業を主とする著名なIT企業、株式会社サイバーエージェントに同社の全株式を譲渡した。

自らも選手でありながら、アメリカの業界誌主催である「レスリング・オブザパー・アワード」にてベストプロモーター部門・第2位を受賞する実力者である高木社長に、今回の譲渡に至られた経緯や背景、またその際に感じられたことなどを伺った。

今年、DDTプロレスの旗揚げから20周年の節目となりましたが、これまでにならぬほどの人気団体となった今、譲渡をご決断されたきっかけや経緯を教えてください。

本当に、特に決まったきっかけというのではなく、旗揚げから20年という節目が一つのポイントでした。もともとDDTプロレスは100人、200人ぐらいの集客からスタートして、今ようやく両国国技館や、さいたまスーパーアリーナまでは埋められるようになりましたが、ここまで来るのに立ち上げから20年かかりました。

ここから先を見据えたときに、これ以上に団体を拡大していくには、このままのペースではさらにあと何年かかるだろうか、という気持ちがありました。事業をさらに拡大していきたいという気持ちはあるのですが、これまで以上にペースを上げるには、自分たちだけの力では正直なところ厳しい。

ちょうど世間的にプロレス人気が盛り返してきている環境があり、自分たちも団体として大きくなっていていける中で、昨年ぐらいか

ら、本当に今のままの体制で良いのか、もう一つステージを上げるには、成長角度を上げていくにはどうすれば良いかと考えるようになりました。

(経営者のためのM&A情報誌SMART No.24より一部抜粋)



2017年9月24日の後楽園ホール大会にてサイバーエージェントグループ入りをファンに報告

過去のインタビューについては一部ホームページにも掲載しておりますので是非ご覧ください。

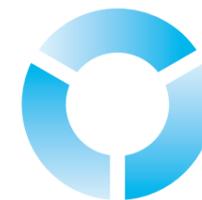
ホームページのご案内

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 検索



株式会社 ストライク

価値あるM&A創出に、まっすぐです。

BUSINESS REPORT Vol.3 2016.9.1 ▶ 2017.8.31 証券コード: 6196



“M&A”を通じて社会に活気をもたらし、 人と企業の未来を創造してまいります。



代表取締役社長
荒井 邦彦

Question 1

当期は、東証1部への市場変更(6月23日)、創業20周年(7月11日)と記念すべき出来事が重なった期となりました。現在の率直な想いと、未来に向けての抱負をお聞かせください。

株主の皆様に対し、より一層、ご期待に応えていかないといけない、その重責の次元がさらに高まったと感じています。昨年のマザーズ上場によって、次なる成長を描く新しい航海の船出となり、見える景色も大きく変わりました。さらに高みを目指す新たなスタートラインに立ったという気持ちで、もっともっと先に進んでいかなければいけないと身が引き締まる想いです。

M&Aのダイナミックさに惹かれ、好奇心を高める仕事をしたいという想いからの創業でした。最初お客様の事業承継M&Aを通じ、私たちの仕事に内在する社会性に気がつき、その道のお手伝いをしていこうとこれまで邁進してきました。実績を重ねる中で、世の中には、事業承継に限らず、様々な理由でM&Aを必要とされている方々がいることを改めて認識することとなり、今後は様々なニーズを取り込んでいく必要があると感じています。M&Aの当事者である企業の背景には、それぞれに働いている人、お客様、その他たくさん関係者の方々がいらっしゃいます。そういう方々にとって、良い未来を提供していくことがM&Aの本質であり、その場を創るのが私たちの仕事であるということ、改めて自覚することとなりました。M&Aによって社会に活気をもたらすこと、関わる人々の未来を創ること、それが私たちの使命であるとの想いを強くしています。

そうした想いのもと、事業を進化させ、M&Aを検討される際には、「M&Aと言えばストライクだな」と真っ先に名前を挙げていただける会社に成長していきたいと考えています。

Question 2

2017年8月期の業績に対する評価と今後の取り組みについてお聞かせください。

2017年8月期は、おかげさまで2度の上方修正を経て、売上高は30億9,264万円で前期比54%増、営業利益は11億5,058万円で前期比44%増、成約組数は67組で前期比19組増での着地となりました。当期は大型案件が4件あり、成約単価が上がったことも業績に寄与しました。当期の業績に満足することなく、さらに価値あるM&Aの創出に務めていく必要があると認識しています。

また、コンサルタントの生産性を高めてより多くのM&Aを創出できる仕組みづくりも重要になると考えております。さらに採用・育成を強化し、コンサルタントの熟練度を高めるとともに、情報システムやオペレーション体制の整備も着実に進めてまいります。

受託活動の強化として、セミナーの積極開催も継続していきます。6-7月の開催に続き、10-11月に創業20周年「オーナーの想いを実現できる事業承継セミナー」を集中開催しております。今までセミナーを開催したことのなかった地域でのセミナーでも非常に手応えが感じられたため、今後は、これまでご縁のなかった地域も含め、潜在的なニーズの掘り起こしにも注力していきます。

Webの活用についても、ページビューを増やし、会社をよく知ってもらうために、引き続き「M&A市場SMART」の掲載情報の充実、利便性の強化および「M&Aonline」の強化を進めます。

また、金融機関、プロフェッショナル、投資会社との業務提携も確実に広がりを見せています。当期は、東京税理士協同組合・中国税理士協同組合との提携に加え、ベンチャーマーケットを見据えた布石の一環として、ベンチャー関連団体(企業)との業務提携などを実施しました。

Question 3

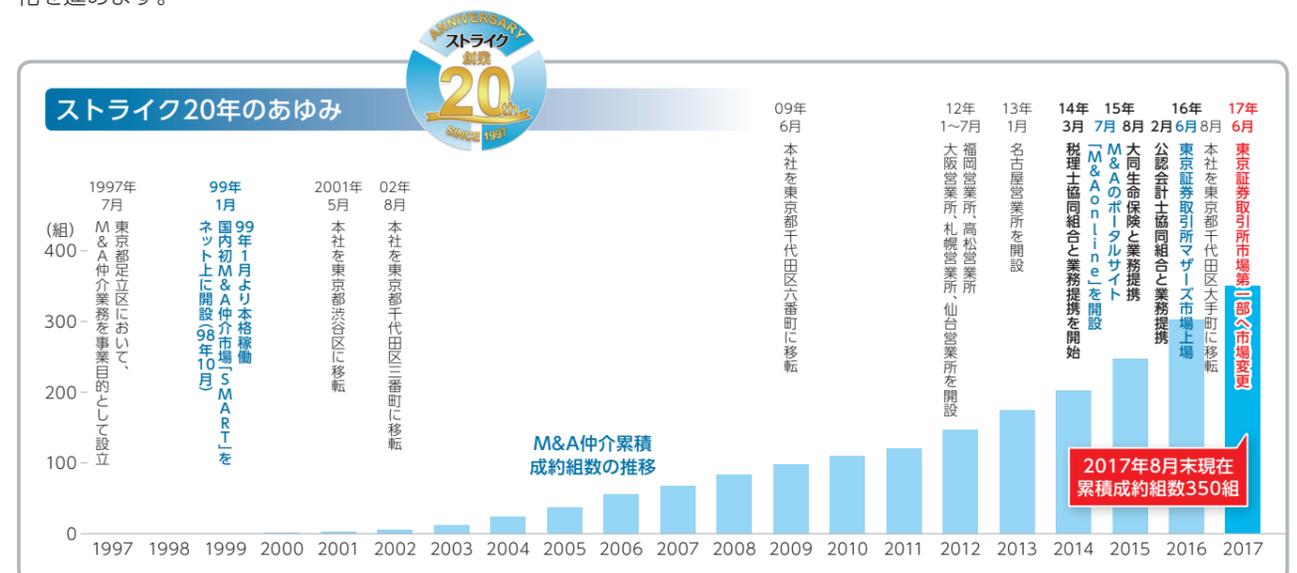
最後に株主の皆様へのメッセージをお願いします。

後継者不在でお困りの経営者は全国にまだ大勢おられます。まだ我々が会えていない経営者にM&Aで後継者不在が解決できることを知っていただくこと、そして事業承継型M&Aを広めていくことは我々の使命であると認識しております。

そのためにも今ある足場をさらに固めながら、次の土台作りにも着手し、一歩ずつ階段を上がっていかねばなりません。そのための取り組みを地道に進めてまいります。

現状に満足することなく、さらに先を見て「人と企業の未来を創造する」という任務をより高次元で実現するため、日々の業務に全力で取り組んでいかなければならないという想いも強くあります。

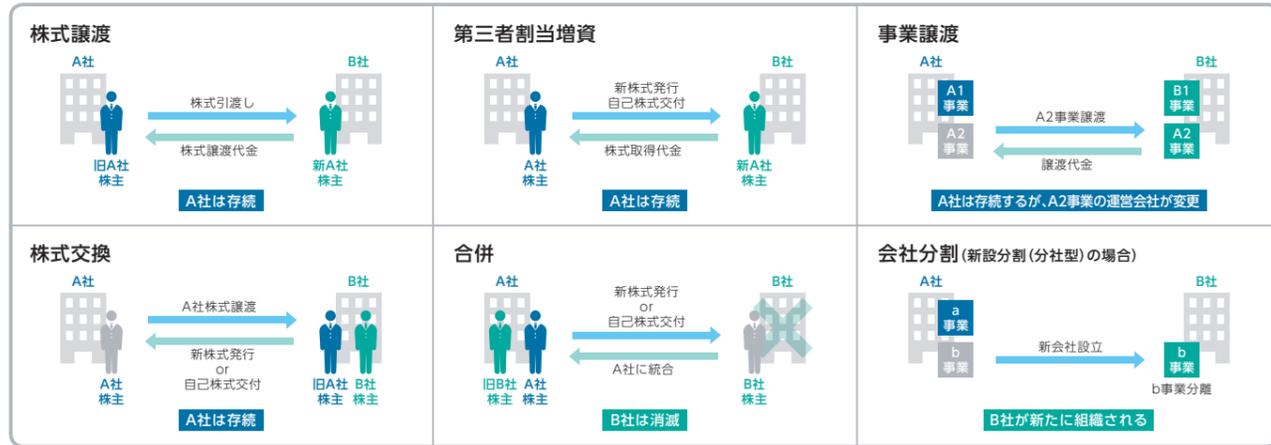
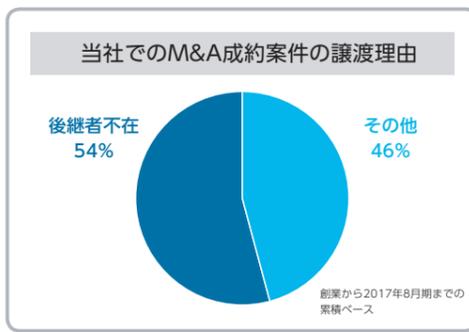
株主還元については当面、大規模な投資がないことを前提に配当性向20%を維持し、株主の皆様へ報いていきたいと考えております。株主の皆様の大きなご期待に応えられますよう、成長戦略を推進してまいりますので、引き続きご支援のほどよろしくお願い申し上げます。



ストライクのM&A仲介業務について

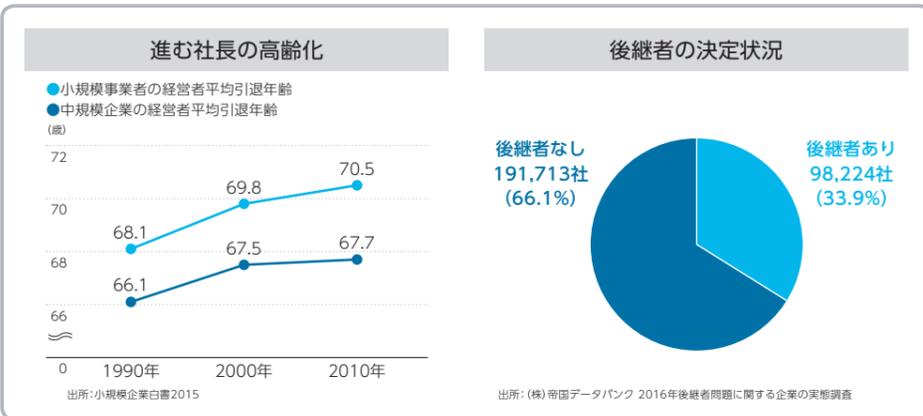
1 M&Aとは?

M&Aとは、複数の企業を一つの企業に統合したり(合併)、ある企業が他の企業の株式や事業を買い取ったりする事(買収)をいいます。M&Aは事業承継問題の有効な解決策となっています。実際に当社でも事業承継型M&Aが過半数を占めています。



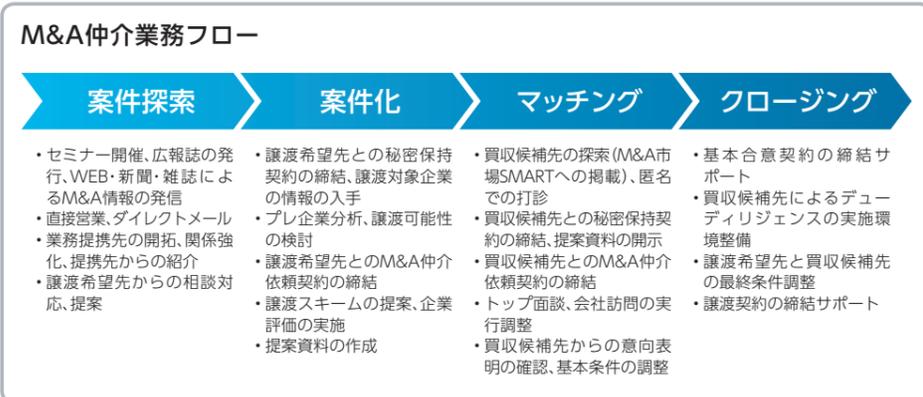
2 M&A市場状況

- 1 事業承継M&A件数が増加傾向に
- 2 社長の高齢化が進み、平均引退年齢が上昇
- 3 後継者不在に悩んでいる企業は19万社以上



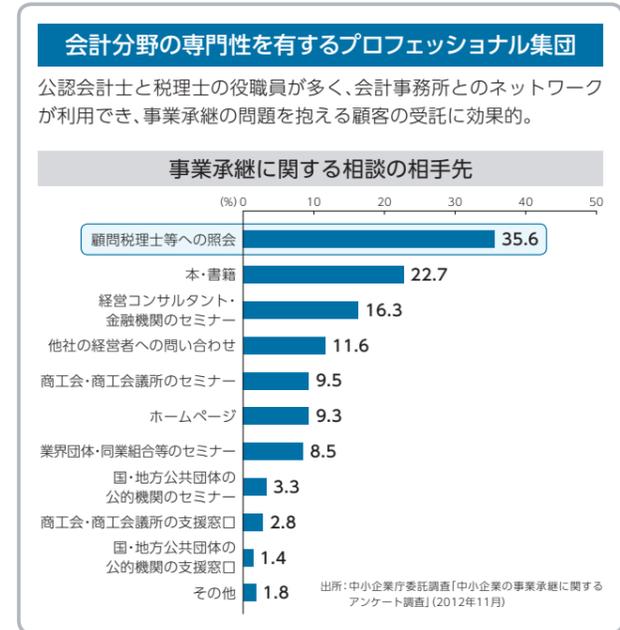
ストライクの収益モデル・業務フロー

M&A仲介業務を主とし、関連業務も提供。譲渡先、買収先双方から仲介報酬を得る収益モデルで、利益相反に配慮しつつ双方の顧客の満足度向上を図ります。



4 ストライクの強み

当社はM&A仲介業務において3つの大きな特徴を持っています。この特徴により、様々な業種のM&Aに関与することができ、また業務の効率化を実現しています。



業務提携によるネットワーク

金融機関、プロフェッショナル、投資会社等との業務提携により、ネットワークを強化。新規受託案件のうち、提携先等からの紹介による案件の比率は5割を超過。

金融機関	銀行・信用金庫、証券会社、保険会社
プロフェッショナル	会計事務所、M&A専門会社 等
投資会社	投資会社・投資ファンド、再生ファンド
その他事業会社、事業引継ぎ支援センター	

インターネットを利用したM&A仲介市場で先行

1999年より、インターネットを利用した「M&A市場SMART」を他社に先駆けて開始し、マッチングノウハウなどを蓄積。業種の偏りがなく、様々な業種のM&Aに対応。

- SPEED**: スピード。スピーディーなマッチングが可能。
- RESPONSE**: レスポンス。買収ニーズが少ない事業にも問合せがある。
- POSSIBILITY**: 可能性。地域や業種の枠を超えたマッチングが可能。
- SAFETY**: 安心。匿名性を担保する独自のノウハウ。

M&A市場SMARTは以下のURLまたは二次元コードよりアクセスいただけます。また、最新の中堅・中小企業M&A案件についてはメールマガジンでも配信しておりますので、是非ご登録ください。

M&A市場SMART
<http://www.strike.co.jp/smart/index.html>

M&Aメールマガジンのご案内
<http://www.strike.co.jp/mailmagazine/index.html>

SPECIAL FEATURE M&A情報発信サイト

M&Aonline

コンテンツ

ニュース	タイムリーにM&A情報を発信しています。
ビジネス/M&A事例	ビジネスでは、ビジネスパーソンとして知っておきたいM&Aに関する話題を、M&A事例では、実際にM&Aを経験した経営者や実務家へのインタビューを掲載しています。
法律・マネー	M&Aの法律や税金について、M&Aの専門家がわかりやすく解説しています。
M&Aアーカイブス	有名企業が過去に実施したM&Aを分析しています。
TOBプレミアム	2008年以降の全てのTOBをランキング形式で表示しています。
大量保有DB	2007年4月1日以降EDINETに提出された大量保有報告書の実データをデータベース化しています。

CLOSE UP!

いま、日本企業に必要なことは? アゴラ研究所所長・経済学者 池田信夫氏インタビュー

いま、日本企業に必要なことは? アゴラ研究所所長・経済学者 池田信夫氏

7月に『失敗の法則 日本人はなぜ同じ間違いを繰り返すのか』(KADOKAWA)を上梓したアゴラ研究所所長の池田信夫氏。本著でも語られる日本人が陥りやすい失敗パターンの共通点とそれを生み出した歴史的背景を紐解きつつ、これからの日本企業や日本経済に必要とされることは何かを伺いました。(つづく)

続きが気になる方はこちらへ↓
<https://maonline.jp/articles/ikedao907>

業績ハイライト

POINT 1 売上高・利益共に過去最高

- ▶売上高3,092百万円(前期比54.1%増)、経常利益1,144百万円(前期比44.9%増)、当期純利益803百万円(前期比57.4%増)となり、過去最高を更新。
- ▶成約組数が前期比19組増加の67組となり、大幅に増収。

POINT 2 配当は当初予想より4円増配

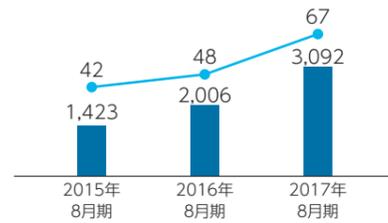
- ▶業績の上方修正に伴い、当初予想の12円から4円増配し1株当たり16円に。

POINT 3 自己資本比率83.1%と高水準を維持

- ▶公募増資と当期の好業績により、純資産は前期末比1,486百万円増加の3,744百万円に。自己資本比率を引き続き高水準で維持。

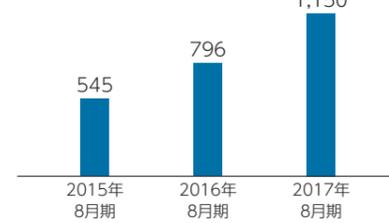
売上高／成約組数

■売上高(単位:百万円) ●成約組数(単位:組)



営業利益

(単位:百万円)



経常利益／売上高経常利益率

■経常利益(単位:百万円) ●売上高経常利益率(単位:%)



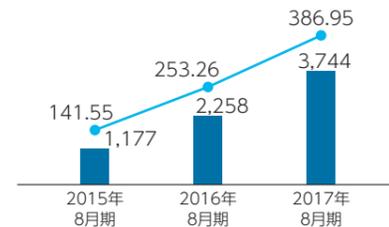
当期純利益／1株当たり当期純利益*

■当期純利益(単位:百万円) ●1株当たり当期純利益(単位:円)



純資産／1株当たり純資産*

■純資産(単位:百万円) ●1株当たり純資産(単位:円)



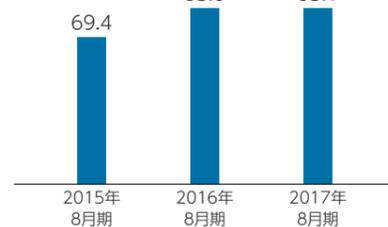
総資産

(単位:百万円)



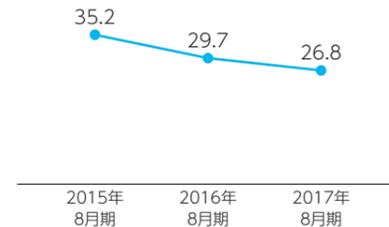
自己資本比率

(単位:%)



ROE

(単位:%)



配当額*／配当性向

■配当額(単位:円) ●配当性向(単位:%)



※当社は、2016年2月29日付で普通株式1株につき500株の割合、2016年12月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。上記は当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の推移を記載しております。

2018年8月期の業績見通し

売上高

3,531百万円

当期純利益

909百万円

経常利益

1,328百万円

配当額

18.0円

公募資金を活用し積極的な広報宣伝活動・大規模なセミナーを開催、提携先については人材交流等を活性化させ、提携関係の強化を図ります。さらに事業の拡大に向けて優秀なM&Aコンサルタントを増員し、人材の育成を図ります。2018年8月通期の業績は、売上高3,531百万円(前期比14.2%増)、経常利益1,328百万円(前期比16.0%増)、当期純利益909百万円(前期比13.2%増)、配当18.0円、成約組数92組(前期比25組増)を予想しております。

会社概要 (2017年11月28日現在)

会社名	株式会社ストライク	役員	代表取締役社長	荒井 邦彦	社外常勤監査役	荒木 二郎
設立	1997年7月		取締役副社長	鈴木 伸雄	社外監査役	寿藤 聡
資本金	8億2,374万円		取締役	金田 和也	社外監査役	黒松 百恵
			取締役	中村 康一		
			社外取締役	田代 正明		
			社外取締役	神谷 和彦		

拠点一覧



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 および電話照会先	〒168-0063 東京都杉並区和泉2丁目8番4号 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 (2017年8月31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	5,777名

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社K&Company	2,700,000	27.90
荒井 邦彦	2,048,900	21.17
三井住友信託銀行株式会社	402,000	4.15
石塚 辰八	350,000	3.62
鈴木 伸雄	290,000	3.00
大同生命保険株式会社	249,000	2.57
金田 和也	200,000	2.07
石垣 圭史	131,500	1.36
中村 康一	120,000	1.24
渋谷 大	114,000	1.18