

会社概要 (2017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 4億4,552万円
拠点一覧 東京本社
〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-2
大手町フィナンシャルシティ グランキューブ18階
TEL: 03-6865-7799(代表)

札幌営業所
〒060-0001 北海道札幌市中央区北一条西4-2-2
札幌ノースプラザ8階
TEL: 011-200-4500

仙台営業所
〒983-0852 宮城県仙台市宮城野区榴岡4-1-8
パルシティ仙台2階
TEL: 022-290-7376

名古屋営業所
〒450-0003 愛知県名古屋市中村区名駅南1-24-30
名古屋三井ビル本館7階
TEL: 052-533-2256

大阪営業所
〒541-0053 大阪府大阪市中央区本町2-1-6
堺筋本町センタービル13階
TEL: 06-4705-1050

高松営業所
〒760-0027 香川県高松市紺屋町9-6
高松大同生命ビル5階
TEL: 087-806-2233

福岡営業所
〒812-0007 福岡県福岡市博多区東比恵2-7-14
TEL: 092-432-2100

株主メモ

証券コード 6196
上場証券取引所 東京証券取引所マザーズ
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 9,273,300株
株主数 3,214名



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.2

2016.9.1 ▶ 2017.2.28

証券コード: 6196

効率性の向上と人材採用力の強化への取り組みにより
着実にM&A仲介件数を積み上げ、事業の拡大を加速します。

Q > 国内におけるM&A市場の動向と
上期の業績についてお聞かせください。

事業承継型M&A市場は、引き続き拡大。

受託数・成約数ともに目標を達成し、第2四半期(上期)は増収増益での着地となりました。

当社の事業領域である中堅・中小企業のM&A市場は、事業承継を目的としたM&Aに至る経営者の増加に伴い、拡大傾向にあり、当社業績も順調に伸長しています。

2016年版中小企業白書概要によると、中小企業の経営者年齢のピークは66歳と世代交代の時期を迎え、後継者不在の問題を抱えるオーナー企業が増加しています。そうした問題解決策の1つとして、M&Aによる事業承継への期待が年々高まっております。また、承継後の2代目による会社売却の検討、相続人による相続株式売却の検討も近年増えており、当社がお役に立てる機会はますます増加すると見込んでいます。

こうした状況下、上期は、2016年6月の東京証券取引所マザーズ市場上場による信用力の向上、業務提携先の拡大、コンサルタントの戦力化などによる営業体質向上により、好調に成約

が積み重なりました。この結果、上期の業績につきましては期初予想に比べ、成約案件数、成約案件単価とともに増加し、過去最高の売上高となりました。

利益面は、大規模セミナーの開催や積極的な人材採用、本社移転などによる一時的なコスト増を見込み、当初、上期時点では減益予想としていたが、増収効果により、対計画値で大幅増益、前年同期比でも増益となりました。

業績変動を左右する大型案件を追うのではなく、件数を積み上げて収益を確保するという事業拡大志向の方針に従った成果は得られたとの感触があります。しかし、この先さらに桁の異なる高いレベルで成約実績をあげていくことを目指している中では、まだまだ道半ばであるとの思いも強く持っています。



代表取締役社長
荒井 邦彦



M&Aをもっと身近に。

M&AonlineはM&A(企業の合併・買収)とM&Aにまつわる身近な情報をM&Aの専門家だけでなく、広く一般の方々にも提供しています。

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/法律・マネー	ビジネスや生活に関する調査・特集を掲載しています。
M&A事例	実際のM&A事例紹介のほか、コラム記事等を掲載しています。
M&Aアーカイブス	様々な企業のM&A戦略を解説しています。
TOBプレミアム	直近10か年の買付総額とプレミアムの上位20件を掲載しています。

アクセスはこちらから ▶ <https://maonline.jp/>



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



Q > 成長戦略における取り組みの進捗状況と手応えをお聞かせください。

事業承継型M&A市場におけるシェア拡大、事業承継M&A以外へのフィールド拡大に向けた取り組みとともに、確かな手応えを感じています。

まず、M&A仲介件数増加に向けて「経営者のためのM&A活用セミナー」を精力的に開催し、これを契機とした直接営業による受託活動を強化しています。2016年10-11月には、全国9カ所で開催し、中堅・中小企業におけるM&Aの活用と事例紹介を行いました。また2017年2月には、東京で税理士向けセミナー「会計事務所だからできる経営支援とM&A支援」を開催し、経営者の引退において税理士が果たせるM&A支援についての理解を深めていただく営業活動にも取り組みました。

また、新規顧客ルートの開拓として、税理士協同組合や証券会社等との

提携拡充も進めました。各地域の税理士協同組合との提携は、全国で7カ所にまで拡大しています。

さらに、受託案件増加への対応の受け皿として、M&Aコンサルタントの採用を強化しています。上場を機に応募者は従来の5倍増となり上期中に4名増員いたしました。今後は、積極的な採用に加え、研修体制とワークライフバランスの視点からの職場環境の向上を含めた定着対策にも力を入れ、人員増大に努めていきます。

また、事業承継型M&A以外のフィールドへの事業拡大を目指し、ベンチャー企業のM&A市場を創造する新

規ビジネスの積極開拓も進めています。ベンチャー企業のM&Aは大きな化学反応を起こし、急激な成長カーブを描くことが多々あります。創業者やベンチャーキャピタルがIPO以外にも、投資した資金を回収できるエグジット(出口)・マーケットを日本でも作り育て、ビジネス生態系の中にそうした出口事例を数多く出現させることで、開業率・起業率の向上、産業の新陳代謝に貢献します。これにより、新しいことを始めやすい環境、明るい世界の創造の一翼を担っていきたく考えています。

Q > 株主の皆様へのメッセージをお願いいたします。

社会性・公共性の高い仕事であるという自覚を持つ仲間を増やし、ビジネスの拡大を通じて、明るい世界の創造に貢献していきます。

下期は、まずは、しっかりと足元の数値目標を達成することを目指します。同時に、1人あたりの年成約率は現在でも業界最高水準ですが、それをさらに引き上げる効率性の向上と人員確保・増大の両面からしっかり足場を固め、事業拡大のスピードを高める準備をしていきます。

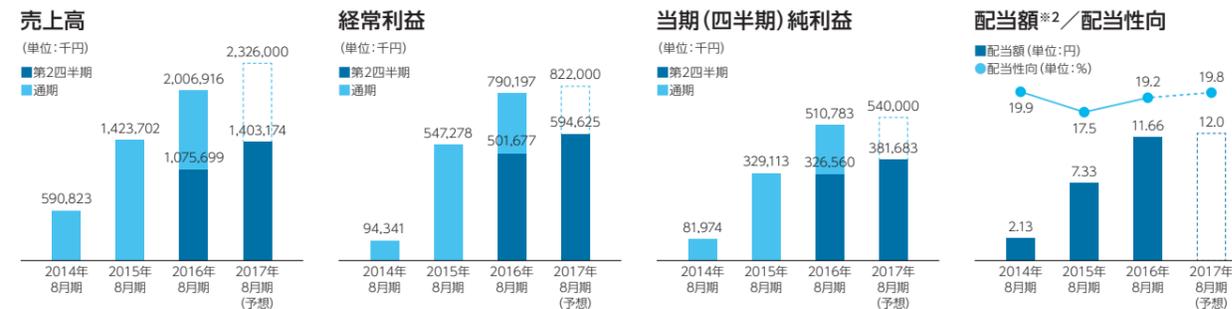
当社の収益源は、会社売買の仲介で発生する手数料であり、非常にドライに見られがちです。しかし実際は、会社存続の支援を通じて、経営者だけでなく、働く方やそのご家族の生活にも深く関与します。また新しい技術やサービスを世に広める機会を結ぶことのできる、非常に人間味のある、社会性・公共性の高い仕事です。

「国内M&A市場での案件数トップ」という目標は、人と人のいいつながりをより多く作っていくという使命を具現化する目標であり、社会貢献の意識で仕事を進められる仲間を増やし、ビジネスを大きく広げていきたいと考えています。

株主の皆様には、非常に高い期待をいただき、本当に感謝しています。業績の向上とともに、皆様の期待に応えられるよう、配当性向20%という方針のもと、株主還元を努めて参りますので、引き続き、ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。



業績ハイライト



※1 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月期以前における売上高・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いません。
 ※2 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。

成長戦略 M&A仲介件数増加のための重点施策

①WEB活用 > 「M&A市場SMART」の更なる活用

「M&A市場SMART」の掲載情報を充実させることでアクセス数の増加を図ります。また、利便性を高め、SMART利用によるマッチング実績の向上を目指します。

> M&Aのポータルサイト「M&Aonline」の価値向上

M&Aに関するワンストップ・サイトで、ネット上でのビジネスの囲い込みを狙います。今後は当社運営サイトstpediaの掲載情報を段階的にM&Aonlineに移管する予定です。

※詳細は裏表紙をご参照ください



③セミナー > 開催回数の増加

M&Aセミナーを契機とした直接営業により、直接的な受託活動の強化を図ります。下期にも全国でセミナーの実施を予定しております。

2017年6~7月のセミナー開催予定

時間: 13:30~15:40

エリア	開催日	時間
名古屋	6月27日(火)	13:30~15:40
東京①(品川)	6月28日(水)	13:30~15:40
高松	6月29日(木)	13:30~15:40
大阪	6月30日(金)	13:30~15:40
福岡	7月4日(火)	13:30~15:40
広島	7月5日(水)	13:30~15:40
大宮	7月6日(木)	13:30~15:40
札幌	7月7日(金)	13:30~15:40
千葉	7月11日(火)	13:30~15:40
東京②(新宿)	7月12日(水)	13:30~15:40
京都	7月13日(木)	13:30~15:40
小倉	7月14日(金)	13:30~15:40

ストライク創業20周年「オーナーの想いを実現できる事業承継セミナー」

プログラム
 ①税理士が教える! すごい事業承継
 ②経営者のための事業承継型M&Aの活用事例
 ③要点解説・成功するM&Aのポイント

セミナー事前受付申込みページはこちら
http://www.strike.co.jp/seminar/seminar_2017/20170627.html

④業務提携 > 新たな業務提携先の開拓

金融機関、プロフェッショナル、投資会社などとの提携を引き続き拡大します。同時に既存の提携先とのネットワークの強化を図り、案件の受託に繋げていきます。

今後の新規開拓先	
金融機関	証券会社、金融商品仲介会社
プロフェッショナル	税理士協同組合
投資会社	ベンチャー支援企業

今後の成長イメージ

引き続き重点施策に取り組むことで事業承継M&A市場での一層のシェア増大+新規分野の開拓でM&A市場における案件数トップを目指します。

事業承継M&A

中・長期戦略 > 事業承継以外の案件の開拓

- 企業の事業の選択と集中、企業再生に関するM&A
- ベンチャー企業のExit手法としてのM&Aビジネス
- 事業承継M&Aへの依存度を低くする