

業績の現況と株主還元について、
どのように考えていますか。

業績は増収増益基調が続いており、上場により信用力が高まったことで成約組数も来期は18組の増加を見込んでいます。株主還元は配当性向20%を目標とします。

売上高は2015年8月期が14億2,370万円、2016年8月期は期初計画を上回る20億691万円となっております。複数の案件が次期に繰り越して前期比減となった2014年8月期を除けば増収増益を続けています。成約組数は2016年8月期が48組でしたが、上場により信用力が高まったことを背景に2017年8月期は18組増の66組を見込んでいます。株主還元としては、2016年11月30日付の株式分割で流動性を高めるとともに、配当性向は20%を目標としたいと考えています。

業績ハイライト



当期純利益 / 1株当たり当期純利益*



純資産 / 1株当たり純資産*



総資産



自己資本比率*



ROE*



配当額* / 配当性向



*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。

IRに関する詳しい情報は

当社ホームページにおいてもIR情報を掲載しておりますので、詳細はこちらをご覧ください。

<http://www.strike.co.jp/ir/index.html>

ストライク IR 検索

会社概要 (2016年11月25日現在)

会社名 株式会社ストライク
 設立 1997年7月
 資本金 4億3,186万円
 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福岡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

役員 代表取締役社長 荒井 邦彦
 取締役副社長 鈴木 伸雄
 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
 社外常勤監査役 荒木 二郎
 社外監査役 寿藤 聡
 社外監査役 黒松 百亜

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 (2016年8月31日現在)

発行可能株式総数 10,000,000株
 発行済株式総数 2,972,100株
 株主数 723名
 大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社K&Company	900,000	30.28
荒井 邦彦	897,500	30.20
鈴木 伸雄	141,500	4.76
石塚 辰八	136,500	4.59
三井住友信託銀行株式会社	134,000	4.51
大同生命保険株式会社	83,000	2.79
渋谷 大	38,000	1.28
西武信用金庫	37,500	1.26
多摩信用金庫	37,500	1.26
山梨中銀経営コンサルティング株式会社	37,500	1.26

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。

<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.1 2015.9.1 ▶ 2016.8.31 証券コード: 6196

トップインタビュー



代表取締役社長
荒井 邦彦

深刻な後継者不足に直面する 優良企業に“M&A”による 事業承継という解決策を提供します。

事業承継M&Aの市場環境と 収益モデルを教えてください。

後継者不在に悩む企業は約20万社といわれており、M&Aが有力な解決手段になります。当社の収益は、売り手と買い手の双方から報酬を得ることで成り立ちます。

後継者不在に悩んでいる企業は約20万社といわれていますが、事業承継を目的としたM&Aは2008年以降、年間1,000件程度にとどまっていると推測しています。POINT1 事業承継ニーズのすべてをM&Aで解決できるとは考えていませんが、大きな潜在市場があることは確かです。

当社の収益モデルは、譲渡先・買収先の双方から報酬を得ることで成り立ちます。POINT2 譲渡先からはM&A仲介依頼契

約時に着手金を受け取り、M&A成約時に譲渡金額に応じた成功報酬を受け取ります。買収先からは譲渡先との基本合意時に着手金を受け取り、M&A成約時に譲渡企業の時価総資産に応じた成約報酬を受け取ります。

関連業務としてはM&Aアドバイザー業務やデュエリジェンス業務、企業評価業務、コンサルティング業務なども手がけています。

M&Aは、会社に関わる人たちの将来を左右します。もちろん当社は、最良の結果になると信じてM&Aをおすすめするのですが、M&A後の経営が必ずうまくいくとは限りません。そのため仲介手数料ありきではなく、倫理観をもってM&Aビジネスを進めていく必要があります。

ライバル会社と比較した場合の強みや特徴は、どこにあるのでしょうか。

公認会計士が主体となって設立した会社であることと、国内初となるネット上の「M&A市場SMART」を開業して17年の実績を持つことです。

まず、公認会計士が主体となって設立したM&A専門の会社という点です。事業承継M&Aでは会計分野の知識・ノウハウが欠かせませんが、当社にはM&Aの重要業務に精通した会計士や金融機関出身者など経験者が多く在籍しています。POINT3

「公認会計士が主体」であることが強みになる理由は、経営者の相談相手である顧問税理士・会計士と「共通言語」で話ができるからです。

税理士・会計士の方々は、経営者との相談の結果、会社売却が具体化すると、当社のようなM&A仲介会社の利用を検討します。M&Aには機微にふれる部分も多いため、当社を選ぶことで税務・会計分野の「共通言語」で話せるという安心感が得られるのです。

2点目は、創業してすぐに国内初となるネット上での「M&A市場SMART」を開業し、本格稼働させたことで他社を凌ぐノウハウを蓄積しており、インターネットM&A市場において

優位なポジションを確立していることです。この時間と空間の制約を受けないネットのメリットを最大限に活かすことで、スピーディーで尚且つ幅広く多くの企業からのお問い合わせも期待されています。POINT4 今後もネット経由のマッチング数を高めたいと考えています。

しかし、「M&A市場SMART」はあくまでも売り手と買い手のマッチングツールという位置づけであり、M&Aの依頼を受けるまでの経過はアナログの世界です。経営者としてはM&A会社の担当者に何度も直接会って面談をして、ようやくこの人に任せようと思意するのです。そのため、当社はアナログの部分も重視しています。

地方銀行のような金融機関も競争相手になり得るのですが、相談相手の選定は、経営者の判断によるところが大きいですが、経営者が最良の相談相手をメインバンクと判断すれば、真っ先に相談をされるでしょう。一方でメインバンクだからこそ相談しにくいこともあります。またM&Aの対象となるような優良企業は無借金経営が珍しくなく、メインバンクが存在しないこともあります。地方銀行は競争相手であり、協力相手でもあると捉えています。なぜなら、その地域の企業情報は豊富なものの、地域外の情報は少ないため、当社を利用してもらうことで補完関係が成り立つと考えているからです。

M&Aの分野で新規事業を 計画していますか。

起業家を応援する出口型M&Aに力を入れていきます。出口型M&Aが浸透すると起業がしやすくなり、日本経済に活力を与えます。

当社にM&Aの仲介や助言を求めるお客さまのニーズの約6割が中堅・中小企業の事業承継です。その主力分野を拡大しつつ、今後はベンチャー企業のM&Aにも力を入れていきます。POINT5 これは創業者やベンチャーキャピタルが投資した資金を回収するためのエグジット(出口)・マーケットを作り育てることが目的です。

アメリカではベンチャー企業の約8割がエグジットにM&Aを利用して、IPOの割合は低くなっています。日本

は逆にIPOが約7、8割を占めています。これは日本でIPOが盛んに行われているということではなく、M&Aの利用があまりに少ないことの現れです。

IPOによる資金回収には膨大な時間と手間がかかるため出口はどうしても小さくなり、そのために入口も狭い(起業しにくい)というのが実情です。

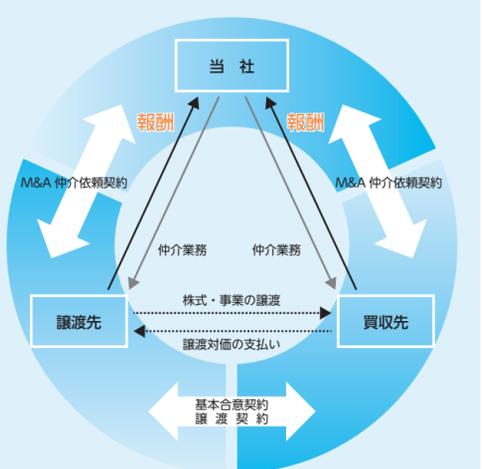
国や自治体のベンチャー企業向けの政策も入口に重点を置いていて、出口を広げる政策がありません。そこでM&Aによって出口を広げれば起業が増え、日本経済の活力となるはずで

また、当社ではM&Aとは何かという知識や情報を経営者だけでなく、一般の方々にまで浸透させるため、M&Aポータルサイト「M&A online」を2015年7月にオープンしました。POINT6



POINT 2 ストライクの収益モデル

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。



POINT 3 会計分野の専門性を有する プロフェッショナル集団

事業承継M&Aで求められるものは、会計分野の知識・ノウハウ



出所：一般財団法人人工業総合研究所「中小・中型企業における事業承継の実態調査」(2014年9月)

POINT 4 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。インターネットM&A市場で優位なポジションを獲得



POINT 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収したりする事(買収)をいいます。

M&A手法	会社の組織
株式譲渡	存続する
第三者割当増資	存続する
事業譲渡	会社は残るが譲渡される事業の運営会社は変わる
株式交換	存続する
合併	消滅する
会社分割	新たに組織される

