



6196

ストライク

～ニッポンの未来を豊かにする企業～

SMBC日興
IRフォーラム2018summer

株式会社ストライク



代表取締役社長 荒井 邦彦 氏

セミナー会場



～価値あるM&Aの創出に、まっすぐです～

会社概要

- **沿革**
 - ・1997年7月設立
 - ・2014年3月税理士共同組合と業務提携開始
 - ・2015年7月M&Aポータルサイト「M&A online」開設
 - ・2015年8月大同生命保険と業務提携
 - ・2016年2月公認会計士協同組合と業務提携
 - ・2016年6月東京証券取引所マザーズ市場上場
 - ・2017年6月東京証券取引所市場第一部へ市場変更
- **会社概要**
 - ・公認会計士を中心としたプロフェッショナル集団
 - ・ネットを活用したM&Aサービスの先駆
 - ・税理士、公認会計士団体等との提携を拡大中、
 - ・本社に加え、主要6都市に拠点を展開
- **中小企業の事業継承型M&A仲介事業とは**
 - ・国内の中堅・中小企業を対象に、売り方と買い方を繋ぎ、双方から満足いただいて報酬を受ける事業

2018/8期Q3決算、通期見通し

- **2018/8期第3四半期決算実績**
 - ・第3四半期累計成約数63件（前年同期比10件増）、売上高2,819百万円（同39.9%増）、経常利益1,064百万円（同28.7%増）と過去最高
 - ・通期予想の進捗率は、売上高が79.8%、経常利益80.2%と順調に推移
- **2018/8期通期決算見通し**
 - ・売上高3,531百万円（前期比14.2%増）、経常利益1,328百万円（同16.0%増）と当初予想を据置き
- **コンサルタント増員は計画以上のペースを達成**
 - ・当初計画では、今期末コンサルタント50名、非コンサルタント14名を予定。第3四半期末で既にコンサルタント53名、非コンサルタント17名増員
- **今後も拡大が見込まれる事業継承型M&A市場**
 - ・社長高齢化に伴い、後継者不足企業が増加

M&Aが完了するまでの流れ

- ① **案件検索**
 - ・セミナーや広告を通じて、会社を譲渡したいお客様から相談
 - ・全国業務提携先からの紹介による受託も有り
- ② **案件化**
 - ・譲渡側から正式な依頼を受け、譲渡条件を整理し、会社の事業や財務内容を把握し、紹介資料を作成
- ③ **マッチング**
 - ・買収候補先を探し、交渉先を1社に絞り込み
 - ・買収候補先の探索にあたっては、専用サイト「M&A市場SMART」を活用し、幅広い相手先を探索することで、効率的なマッチング
- ④ **クロージング**
 - ・買収候補先による財務調査等を経て、最終的な条件合意をサポートし、成約

成長戦略、株主還元など

- **中期経営計画**
 - ・中期的に売上高年率20%拡大ペースへ
 - ・具体的には、事業継承型M&A市場で一層のシェア拡大と共に、新規分野の案件も積極的に開拓
 - ・システム投資を行い、コンサルタント一人当たりの成約件数を段階的に増加へ
- **スタートアップ企業の出口戦略としてのM&Aニーズ**
 - ・日本のスタートアップ企業のExitがIPOに偏在
 - ・他方、米国ではM&Aが主流。今後は、日本でも時間をかけてM&Aが主流となる可能性は高い
- **株主優待、配当、有償ストックオプション**
 - ・株主優待制度を今期より導入、期末100株以上保有の株主に、年1回クオカード1,000円を贈呈
 - ・配当性向20%目標、今期配当9円（1円増配）予定
 - ・有償ストックオプション（20%以上増益維持が行使条件）を役員・従業員へ発行