

2024.7.30

2024年9月期

# 第3四半期決算説明資料

株式会社ストライク

東証プライム 6196



# ストライク

FINANCIAL RESULTS AND FUTURE MEASURES

- 本資料における業績見通し等の将来展望に関する表明は、本資料開示時点において利用可能な情報に基づいて株式会社ストライクによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因により、実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

## IRメール配信のご案内

- IRメール配信サービスにて、適時開示情報等のIR情報を配信しております。以下のリンクまたはQRコードより、ご登録ください。

- [IRメール配信登録](#)



- 01 2024年9月期第3四半期実績
- 02 2024年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 市場動向
- 05 会社概要

## 外部環境

- ☑ 2024年1月～6月の上場企業のM&A件数は前年同期比106件増加している（501件→607件）  
（36ページ参照）
- ☑ 業界団体による自主規制ルールの運用が開始し、品質向上に向けた取組が本格化  
中小企業庁による中小M&Aガイドライン（第3版）への見直しが進行中
- ☑ 中堅・中小グループ化税制の創設により、将来のM&A増加が期待される

## 当社業績

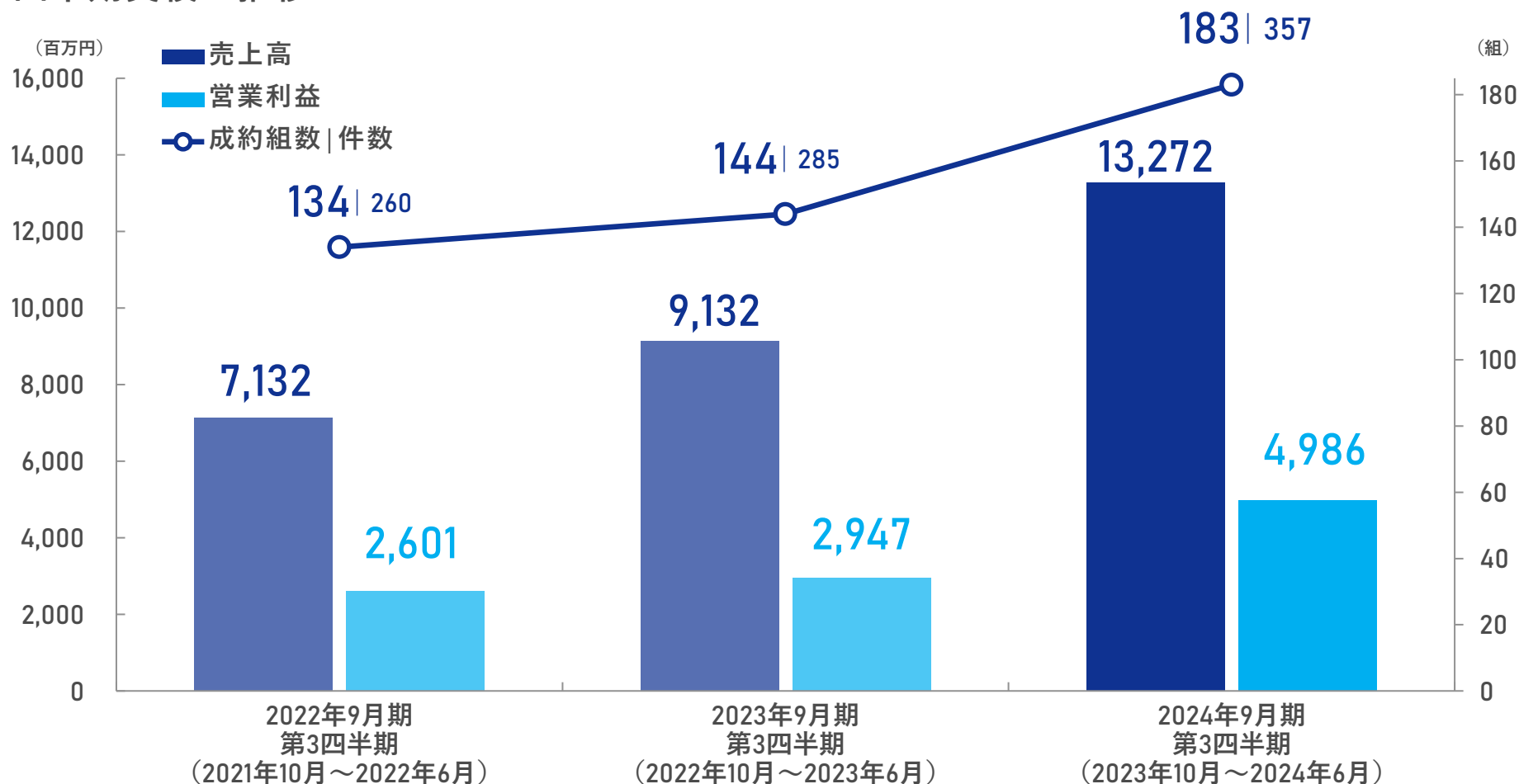
- ☑ 3Q累計で売上高13,272百万円、成約組数は183組で前年同期比39組増、案件の大型化が進み売上高は前年同期比45.3%増
- ☑ 3Q累計で営業利益4,986百万円、広告宣伝費等のコスト管理により利益率が上昇したことで、前年同期比69.2%増
- ☑ 通期計画に対する売上高の進捗率は72.9%、4Qでの成約予定案件が多数あり、通期業績は計画を上回る見通し

## その他

- ☑ 今期より配当性向を25%→35%に引上げを決定、当初計画に基づく配当予想を62円→85円に修正
- ☑ コンサルタントの採用は年間40名の増員計画に対して57名増員、4Qでも増員を見込む
- ☑ 新規受託は647件で、通期計画814件に対して79.5%の進捗

✓ 大型案件の成約が前年同期比で13組（20組→33組）増加し、案件単価（※）が  
 上昇（63百万円→72百万円）  
※売上高÷成約組数

四半期実績の推移



☑ 人件費増加により売上原価率は上昇したが、広告宣伝費等のコスト管理による販管費率低減により、営業利益率は概ね当初計画どおりの状況

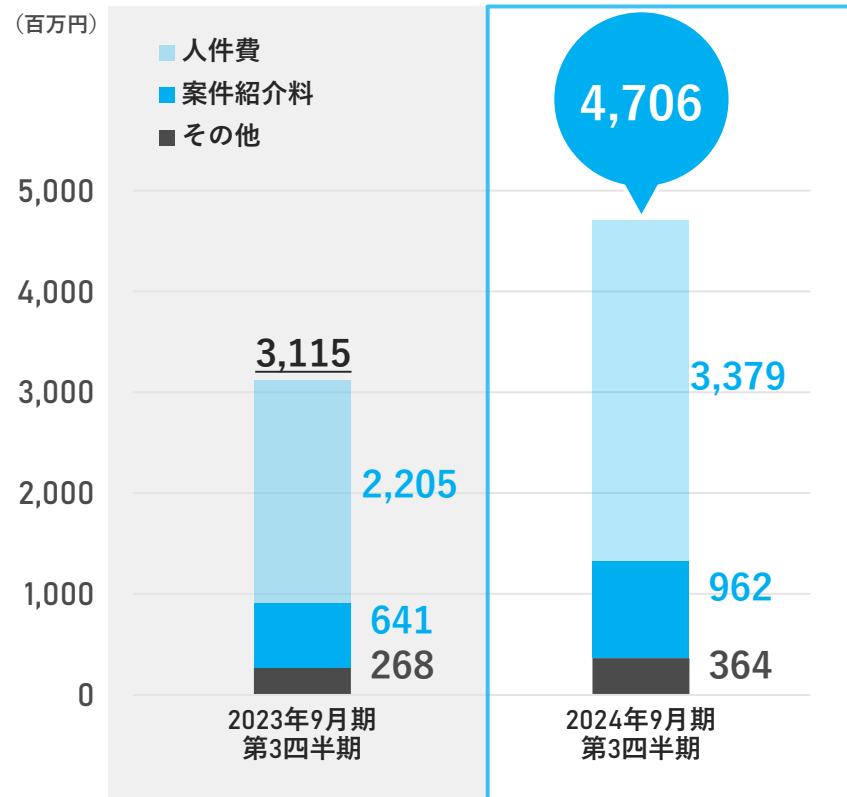
(単位：百万円)

	2023年9月期 第3四半期	2024年9月期 第3四半期	前年 同四半期比
売上高	9,132	13,272	+45.3%
売上原価	3,115	4,706	+51.1%
売上原価率	34.1%	35.5%	-
販売費及び一般管理費	3,069	3,578	+16.6%
販管費率	33.6%	27.0%	-
営業利益	2,947	4,986	+69.1%
営業利益率	32.3%	37.6%	-
経常利益	2,955	4,982	+68.6%
当期純利益	1,989	3,308	+66.3%

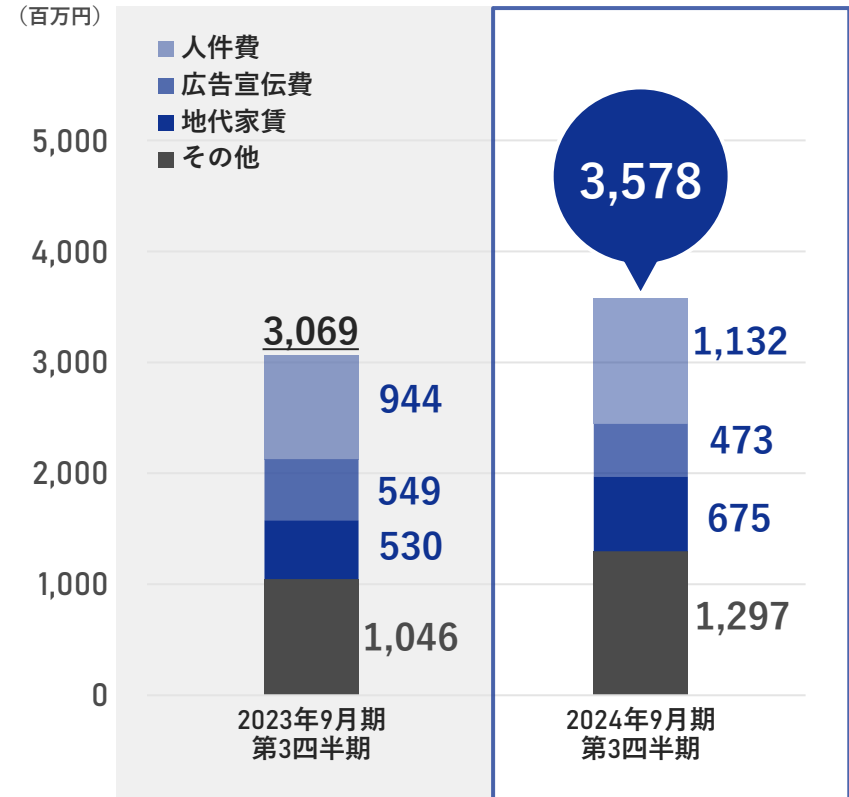
## 売上原価 及び 販管費の変動要因

- ☑ 売上原価はインセンティブ賞与の増加等により増加
- ☑ 販管費の地代家賃は本社増床による増加（+123百万円）、その他は採用活動費（+74百万円）、本社増床等による減価償却費（+61百万円）等により増加

### 売上原価内訳

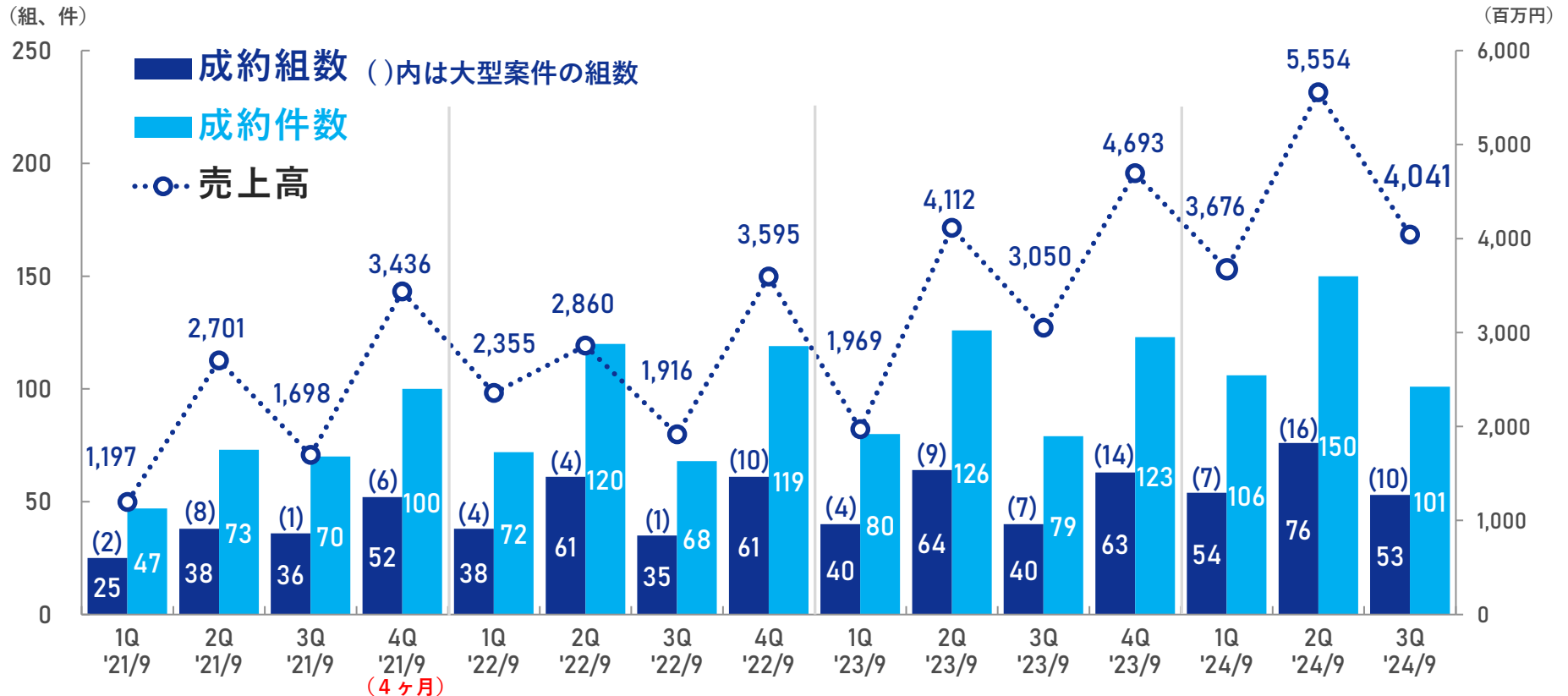


### 販売費及び一般管理費内訳



## 成約実績推移

☑ 例年同様に1Q・3Qは売上が伸び悩む結果となったが、長期的な傾向としては安定的な成長を続けている



**成約組数**は、当社が仲介業務又はアドバイザリー業務として携わったM&A取引数（ディールベース）  
 （大型案件は、1組あたりの売上が1億円以上の案件）

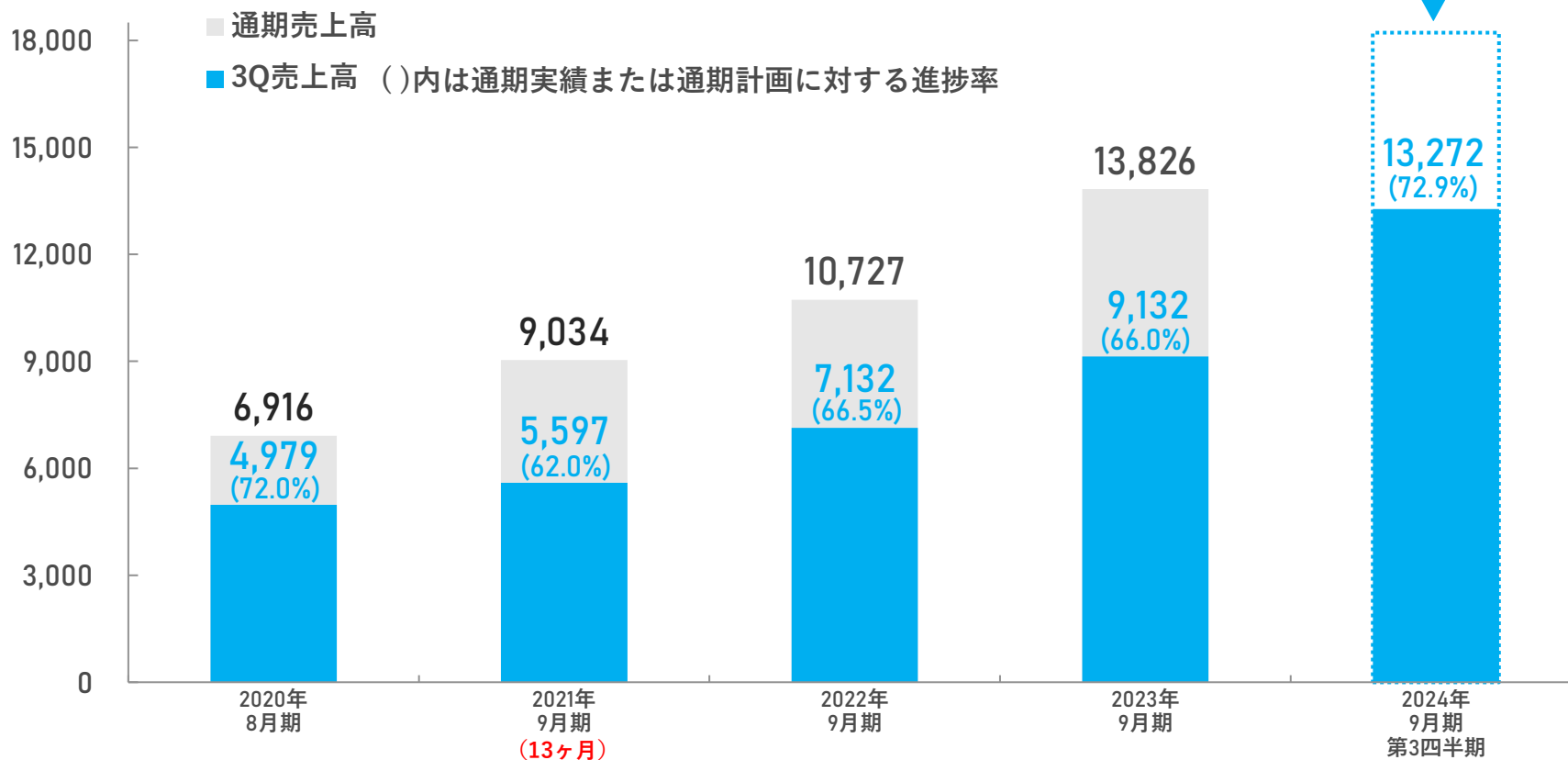
**成約件数**は、当社が仲介業務又はアドバイザリー業務としてM&A成約に至った契約件数（社数）

仲介業務の場合は1取引で売手1件、買手1件の計2件とカウントし、アドバイザリー業務の場合は1取引で1件とカウント

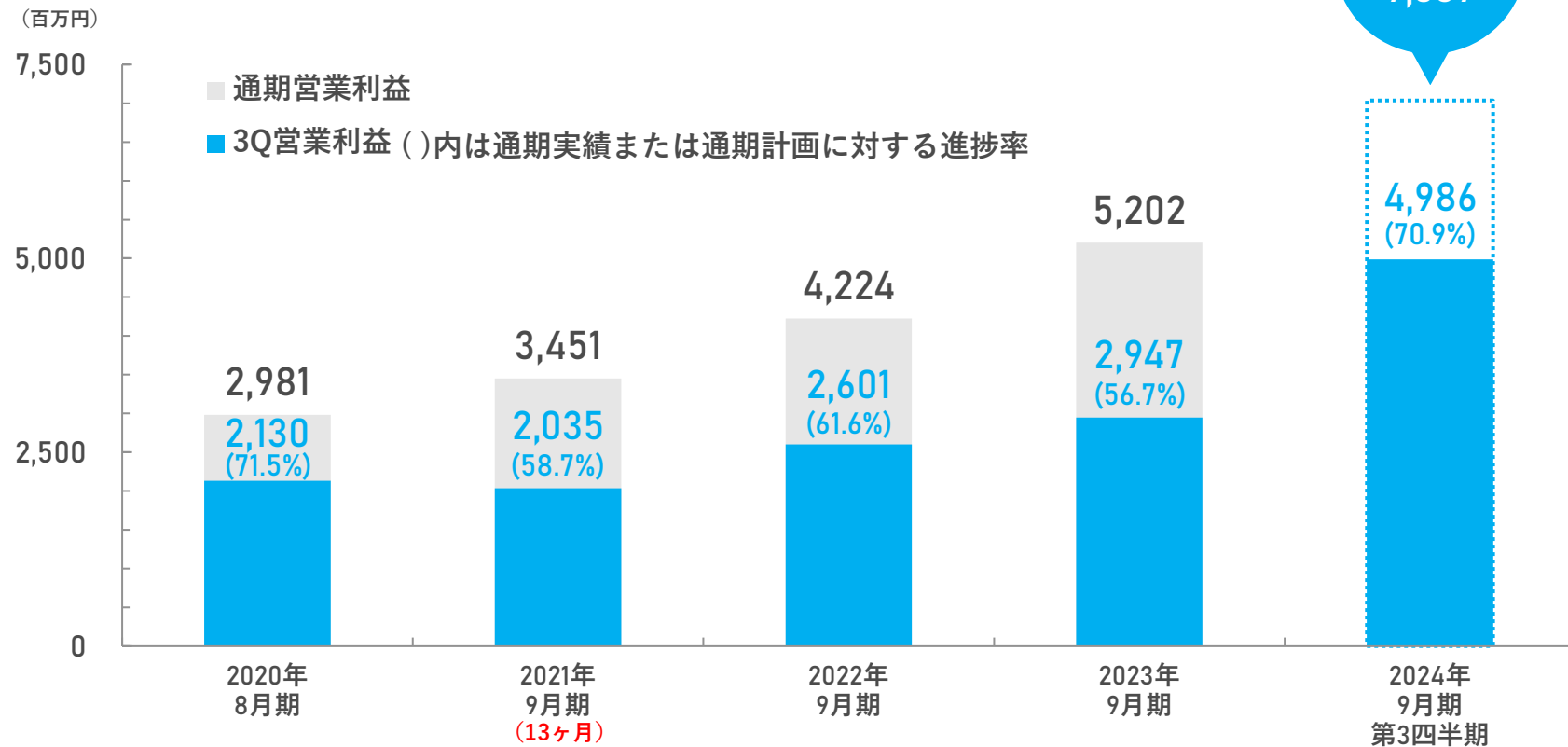


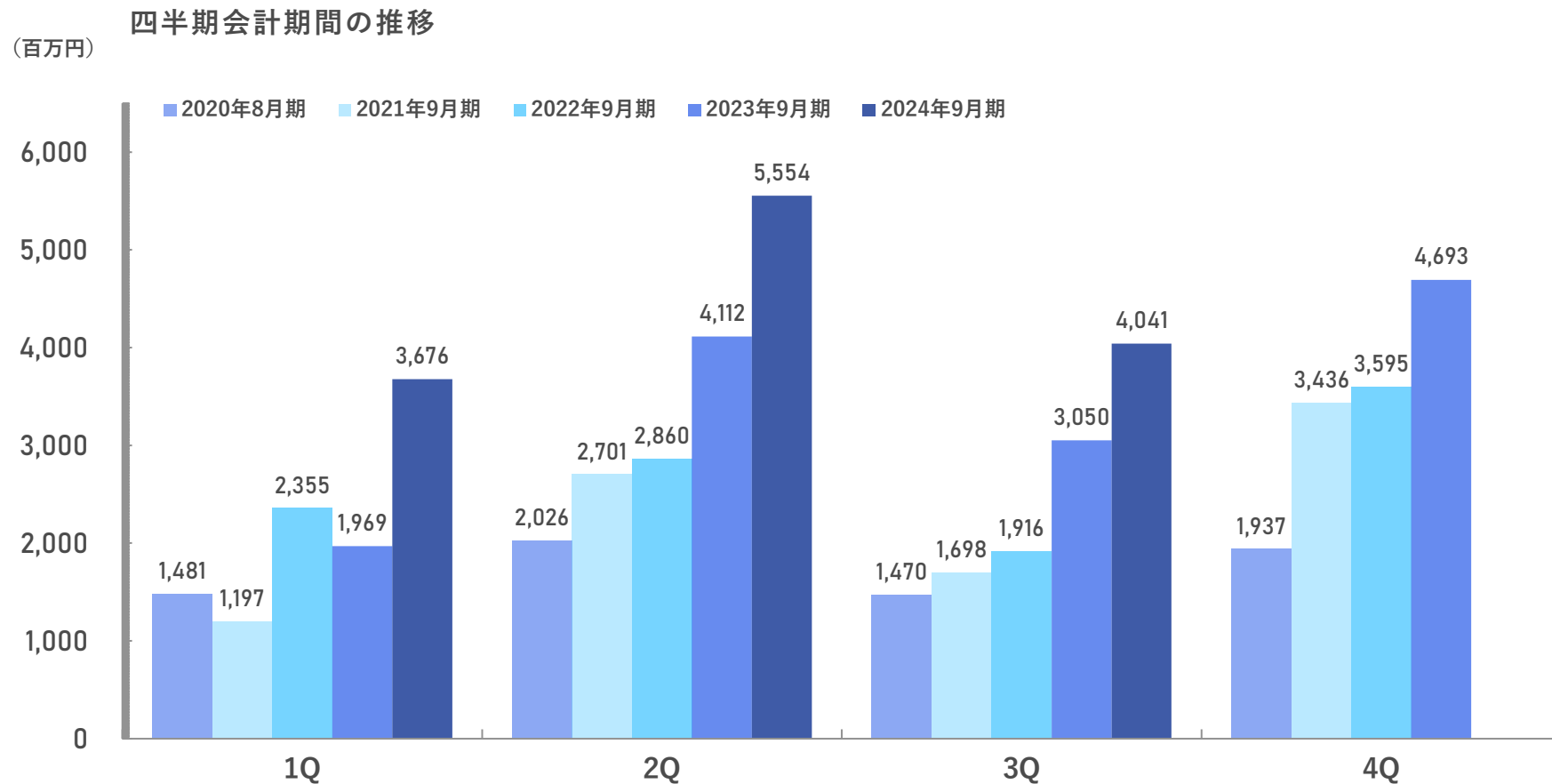
## 売上高の推移

(百万円)



## 営業利益の推移





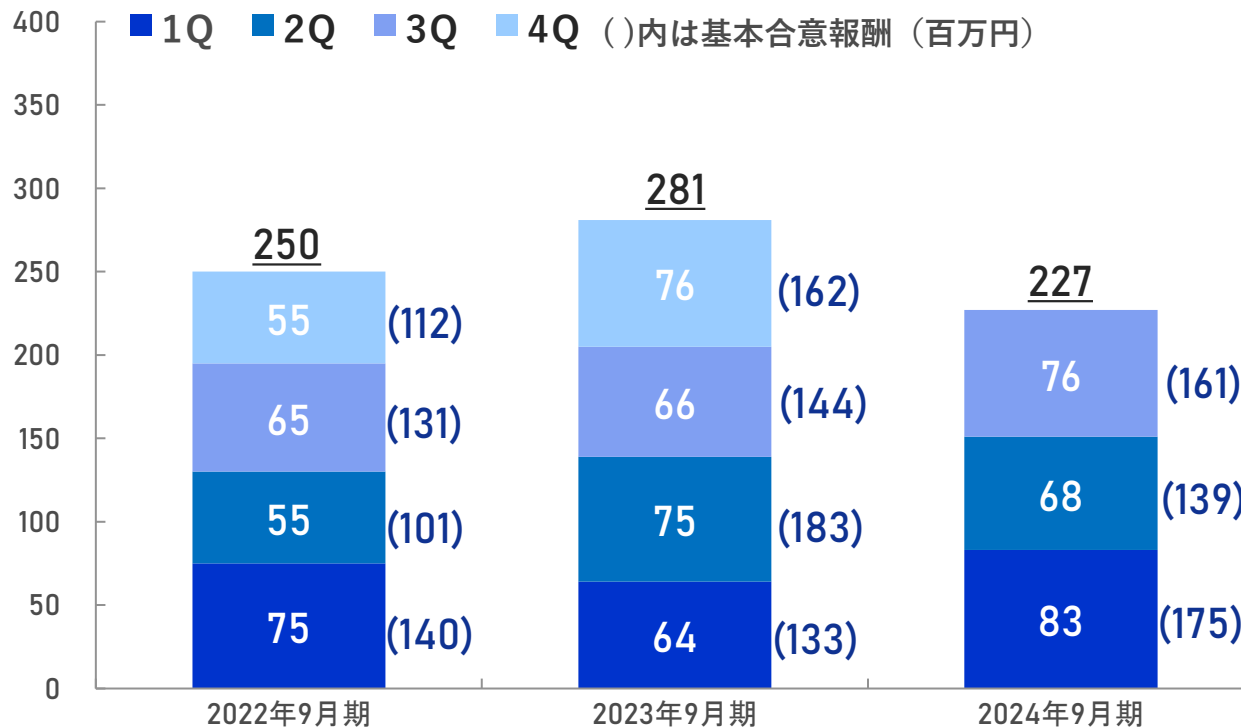
- ☑ 短期KPIに基本合意件数、中期KPIに新規受託件数、長期KPIにコンサルタント数を設定し、売上利益の最大化を目指してプロセスの達成状況を定量的に把握

	KPI指標	収益貢献までの期間
短期	<p><b>基本合意件数</b></p> <p>譲渡企業と買収先の間で独占交渉が開始された件数</p>	約3～6か月
中期	<p><b>新規受託件数</b></p> <p>譲渡希望企業からM&amp;A仲介の依頼を受託した件数</p>	約8～12か月
長期	<p><b>コンサルタント数</b></p> <p>中途・新卒を含むコンサルタント数</p>	<p>中途の場合、約12か月～</p> <p>新卒の場合、約24か月～</p>

## 基本合意件数と基本合意報酬

- ☑ M&Aは譲渡希望企業と買収希望企業間での基本合意の締結後に買収監査→最終契約と進むため、基本合意報酬の増加は成約報酬の増加につながる重要なKPI
- ☑ 基本合意件数は当3Qまでに227件で、前年同期比で22件増加

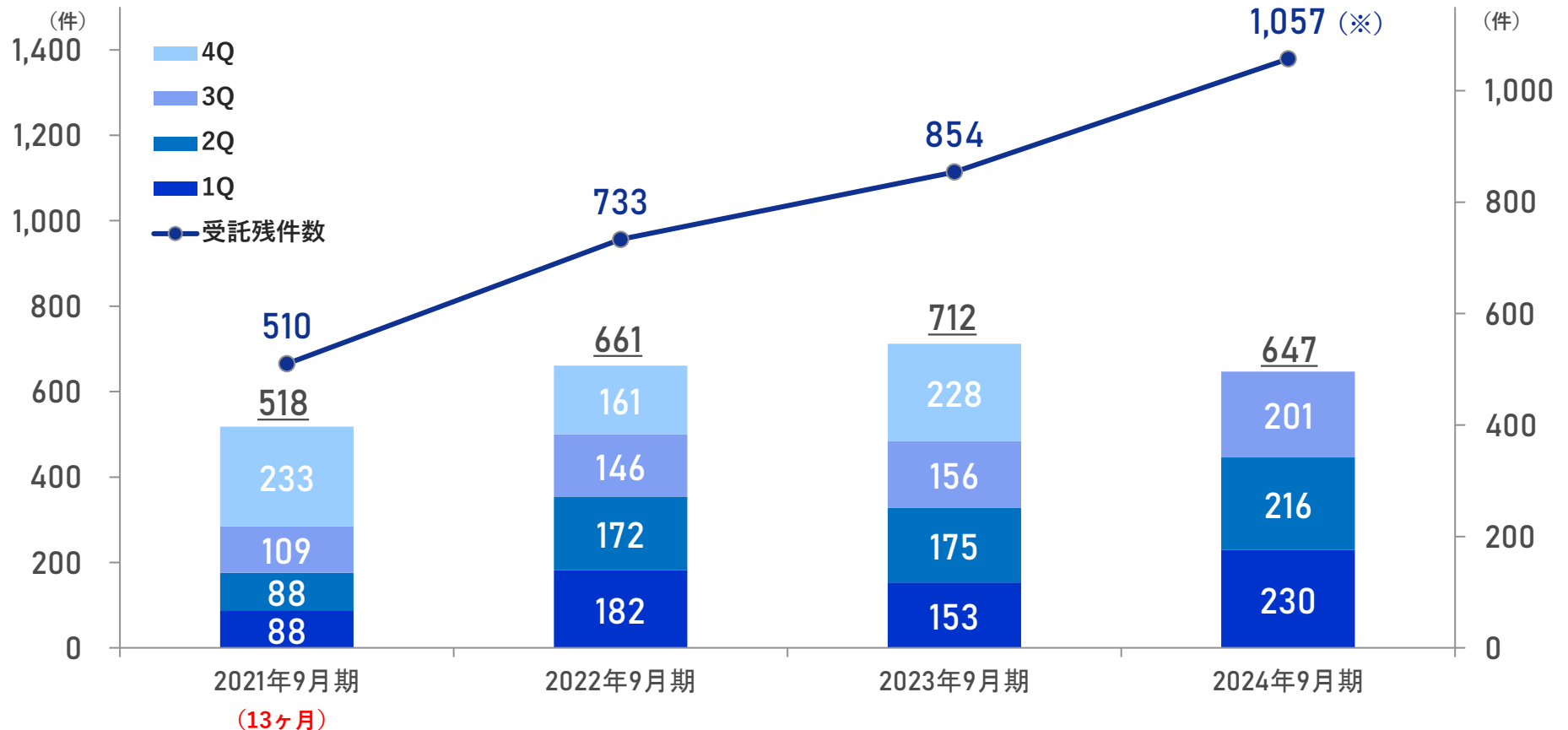
基本合意件数  
(件)



※報酬体系見直し後の2022年9月期第1四半期から集計

☑ 受託案件単価は前期と同水準で推移（前期：85百万円、当期：84百万円）

【新規受託件数（四半期）】 **新規受託**は、売手と仲介業務契約を新規に締結すること  
 （アドバイザー業務の場合、契約を締結し、実質的に業務が開始されたこと）



※顧客都合で活動が中断している案件152件を含む

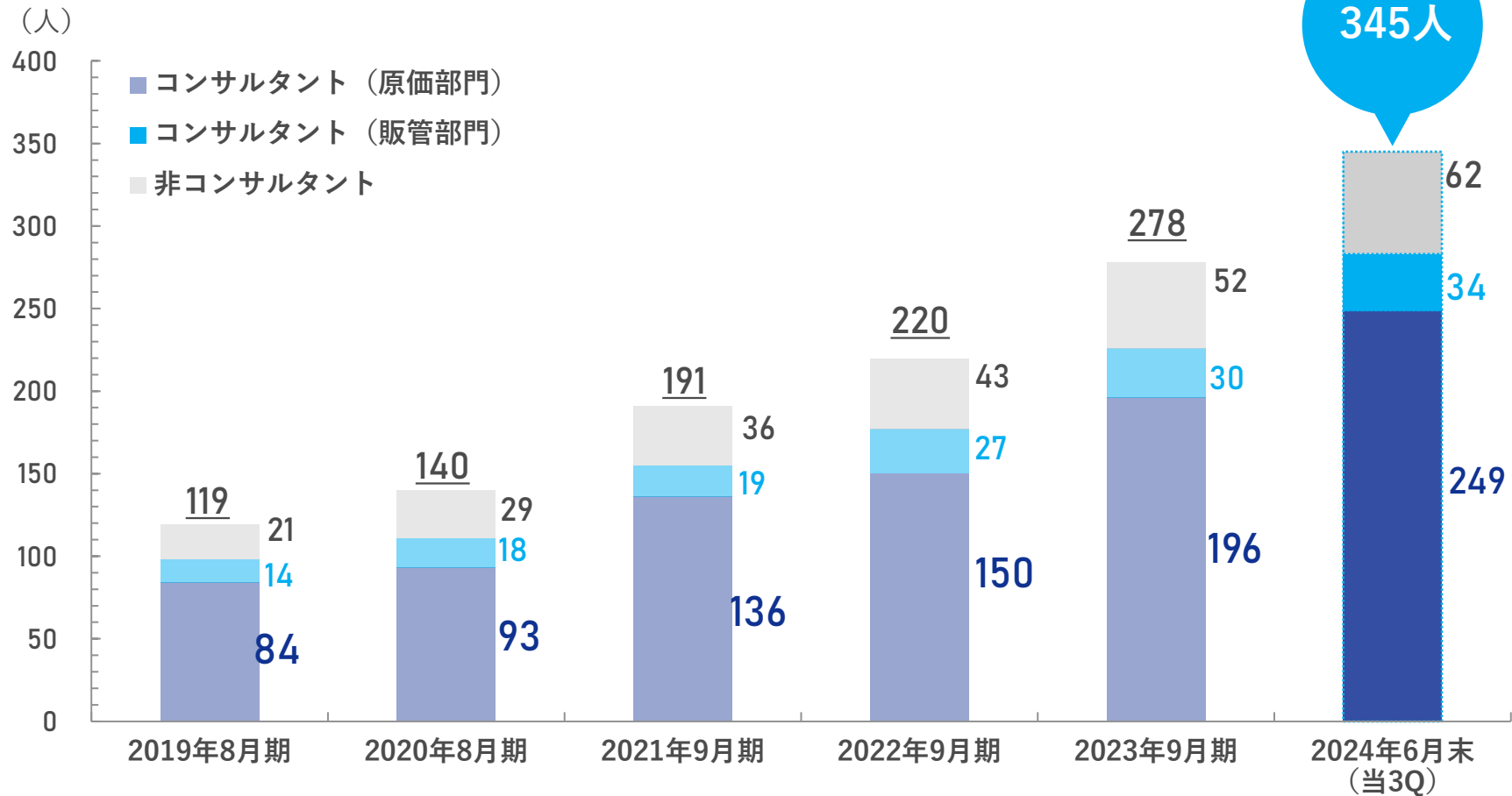
## 社員数推移

- ☑ コンサルタントは年間40名の増員計画に対して、当3Qまでに57名増員
- ☑ 人材募集コンテンツの充実や採用イベントの開催により情報発信を強化

コンサルタント（原価部門）は案件のソーシング、マッチング、クロージングまで一貫して担当する

コンサルタント（販管部門）は金融機関や会計事務所等を対象に紹介案件のソーシングを専門で担当する

### 社員数(通期)



## 京都イノベーションオフィスを開設

日本および東南アジアで最大級のシード期ベンチャーキャピタルであるEast Ventures と共同で、6月に京都市にオフィスを開設

京都は、多くの大学や研究機関が集積しており、伝統産業から先端技術産業へと発展してきた歴史と多様な産業構造があり、これらの強みを活かしたスタートアップ・エコシステムの構築に産官学一体となって取組まれている

当社は、スタートアップの成長と、大企業の事業成長、新事業創造や企業変革を支援するイノベーション型M&Aの創出に注力しており、京都発のイノベーション創出を推進していく



## 株式会社FUNDINNOと業務提携

FUNDINNO社は日本初の株式投資型クラウドファンディングサービスを手掛け、資金を調達したい企業と事業を応援したいファン投資家をマッチングするプラットフォームを提供

当社は、FUNDINNO利用企業と事業会社とを結びつけ、M&A機会の創出を推進

M&Aやオープンイノベーション等を目的としたイベントの共同開催や、顧客を相互に紹介することによる事業連携の促進を通じて、スタートアップやベンチャー企業の多様化するEXITや、成長支援に取り組む





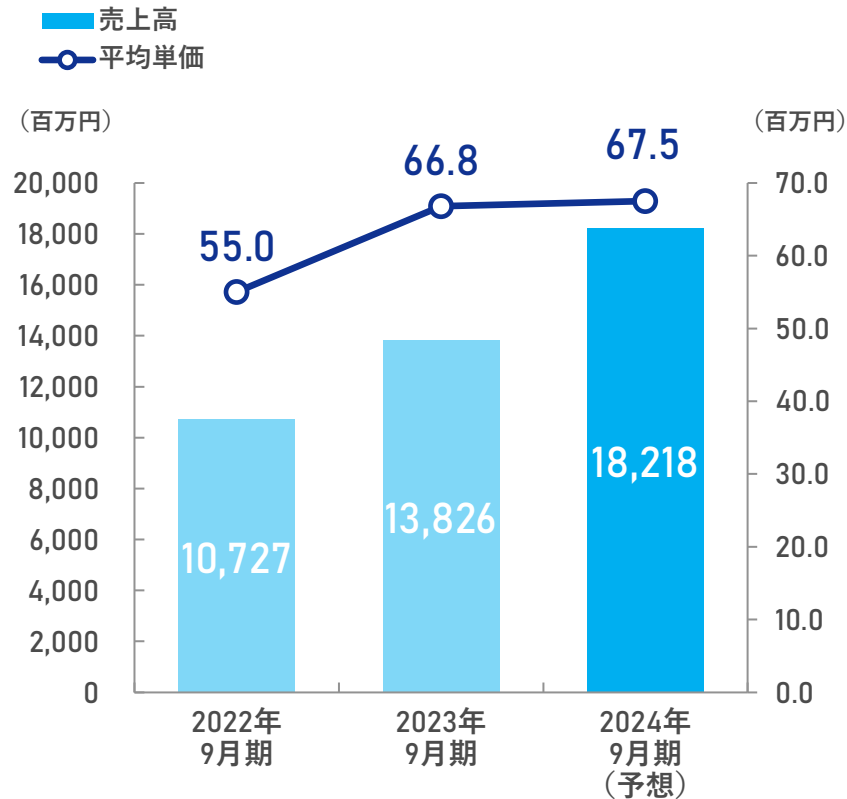
- 01 2024年9月期第3四半期実績
- 02 2024年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 市場動向
- 05 会社概要

- ☑ 売上高は年平均成長率20%の業績を目標水準とする
    - ⇒当初計画に対して成約組数（計画270組）は概ね計画どおりの着地、案件単価（計画67百万円）は計画を上回る着地を見込む
  
  - ☑ コンサルタントの積極採用は継続し、40名の増員を計画
    - ⇒3Q時点で57名増員済み、4Qでも増員を見込む
  
  - ☑ 中小M&Aガイドラインの遵守のための体制見直し
    - ⇒営業審査部を設置するとともに、営業活動に関する社内規程の新設や業務の見直しを実施
- ⇒3Qまでの業績は順調であり、通期業績は当初計画を上回る見通し

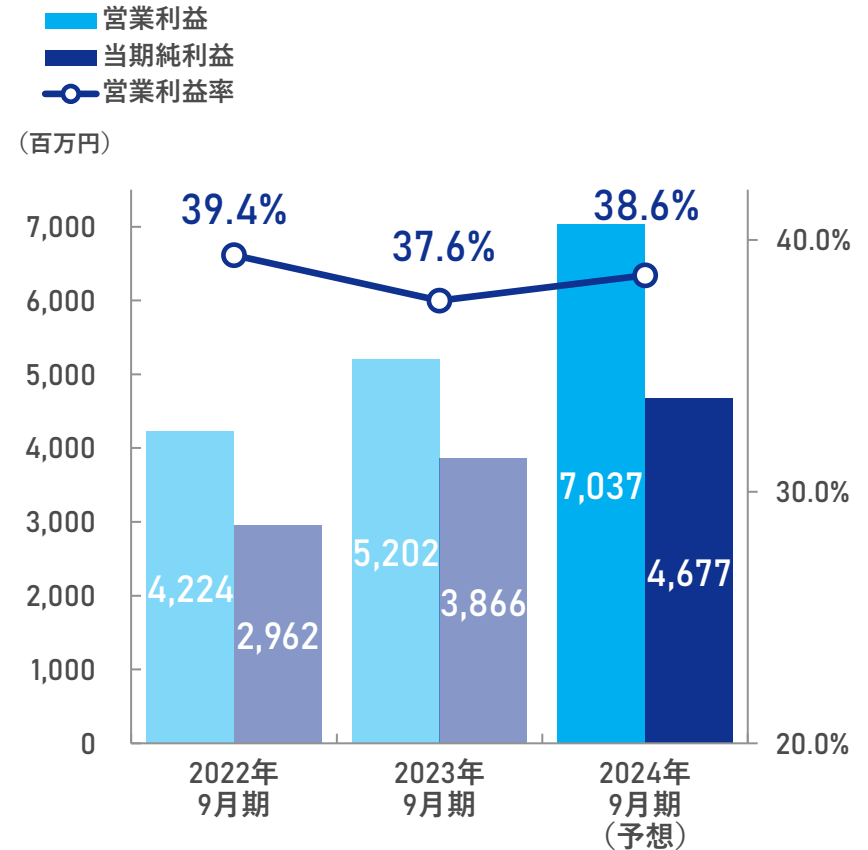
## 2024年9月期通期予想

- ☑ 案件単価は前期実績をベースに計画しているものの、案件大型化で上昇する見通し
- ☑ 売上高の増加に伴い営業利益率は改善を見込む

### 売上高および平均単価



### 営業利益および純利益



※ 平均単価は 売上高 ÷ 成約組数 で算定しております

☑ 成約組数は270組、新規受託は814件を計画

☑ 計画に対して成約組数は概ね計画どおり、新規受託は計画を若干上回る見通し

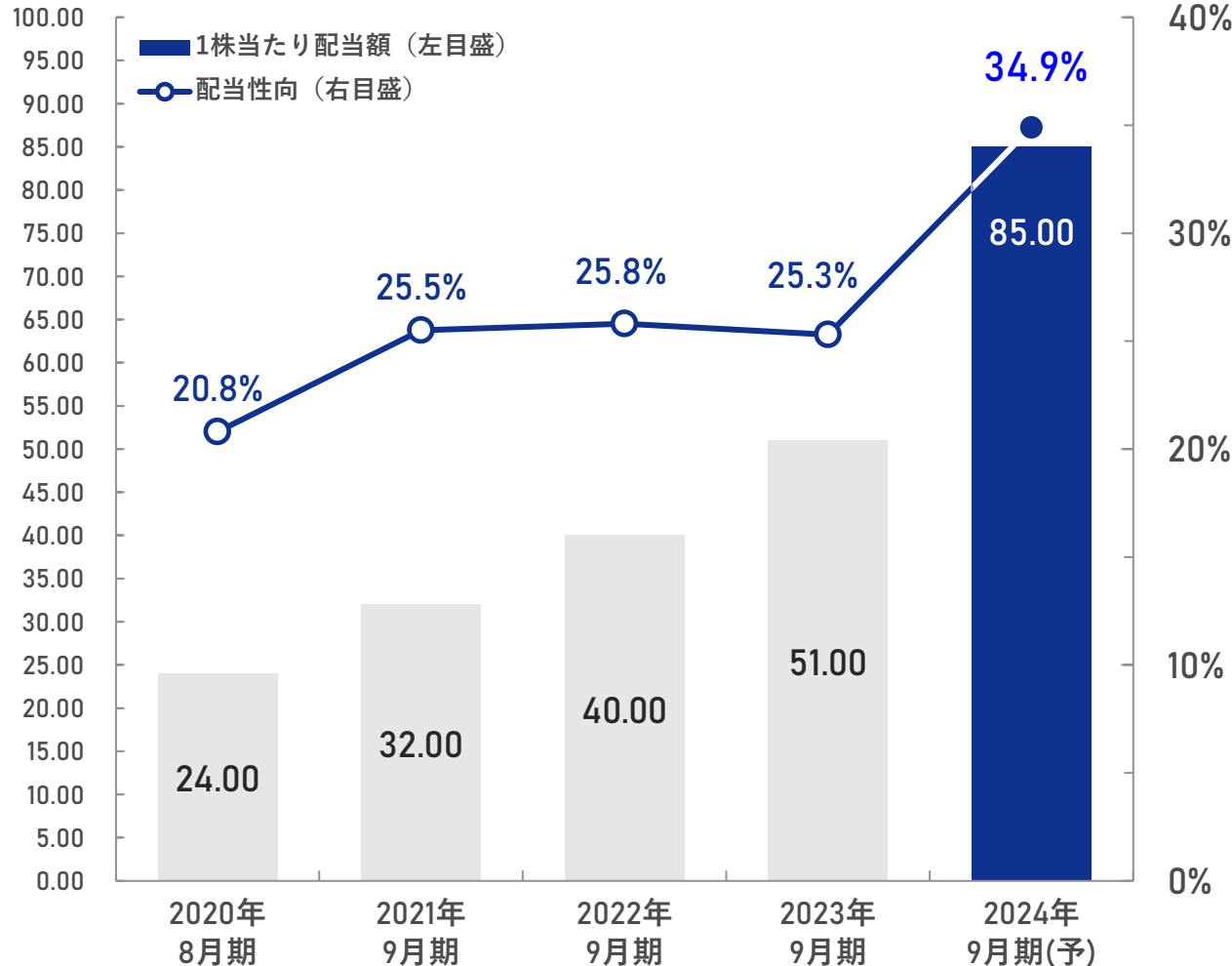
(単位：百万円)

	2023年9月期	2024年9月期 予想	前期比	
売上高	13,826	18,218	+4,392	+31.8%
売上原価	4,578	5,862	+1,284	+28.1%
売上原価率	33.1%	32.2%	-	-
売上総利益	9,247	12,355	+3,108	+33.6%
販売費及び一般管理費	4,045	5,317	+1,272	+31.5%
販管费率	29.3%	29.2%	-	-
営業利益	5,202	7,037	+1,835	+35.3%
営業利益率	37.6%	38.6%	-	-
経常利益	5,211	7,030	+1,818	+34.9%
税引前当期純利益	5,196	7,030	+1,834	+35.3%
当期純利益	3,866	4,677	+810	+21.0%
成約組数 (組)	207	270	+63組	
新規受託数 (件)	712	814	+102件	
人員数 (人)	278	329	+51人	

## 株主還元について

- ☑ ROEの維持を目標に配当性向を25%→35%に引上げ
- ☑ 配当金については1株62円から85円へ。一方で、株主優待制度は廃止。

配当金及び配当性向の推移（円）



### 【配当】

▶ 配当性向35%。利益に応じて、更なる増配も実施する。

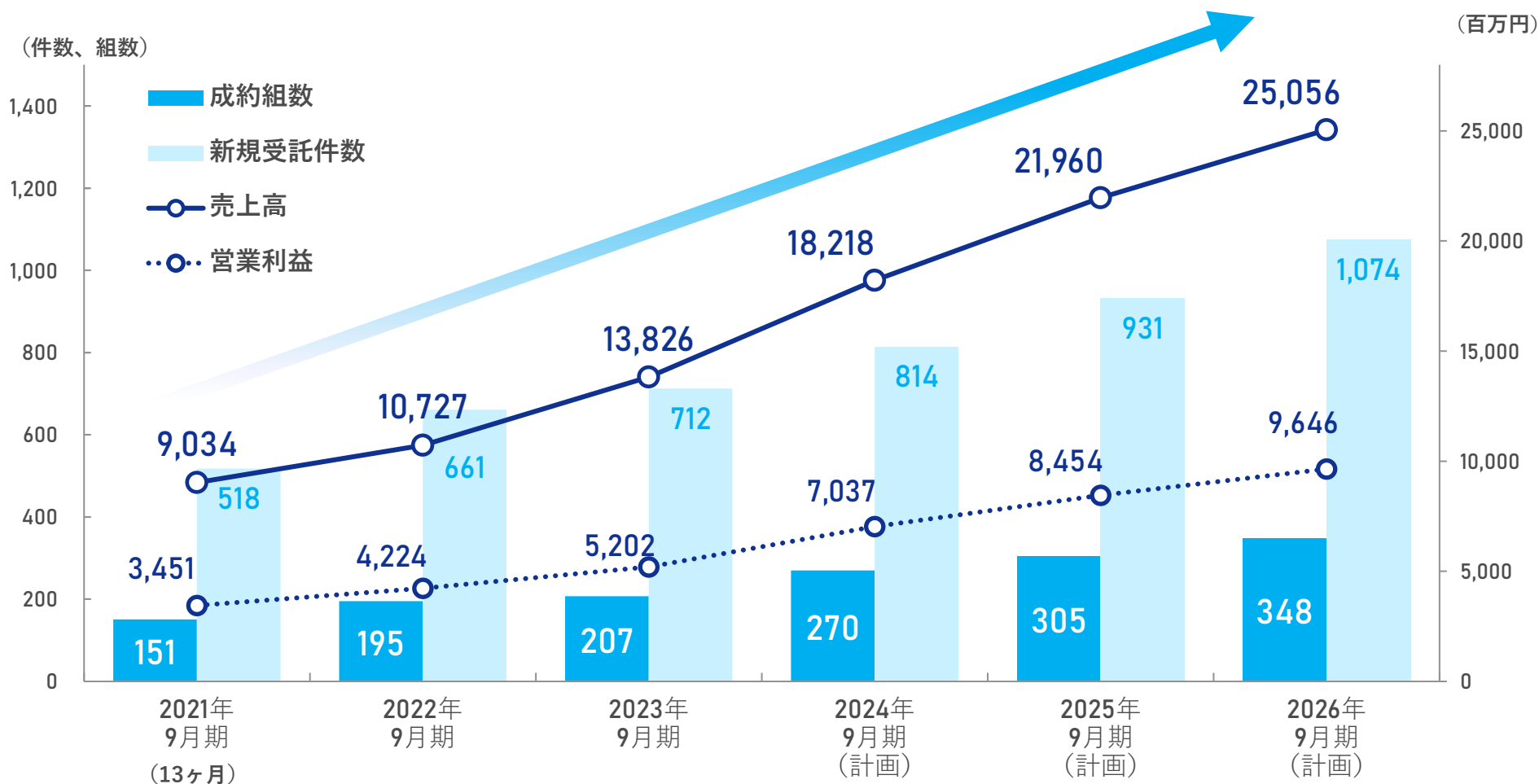
▶ 当期利益が当初計画の70%を下回らない場合は、配当を維持する方針

### 【自己株式取得】

▶ 状況に応じて、自己株式取得も検討していく

- 01 2024年9月期第3四半期実績
- 02 2024年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み**
- 04 市場動向
- 05 会社概要

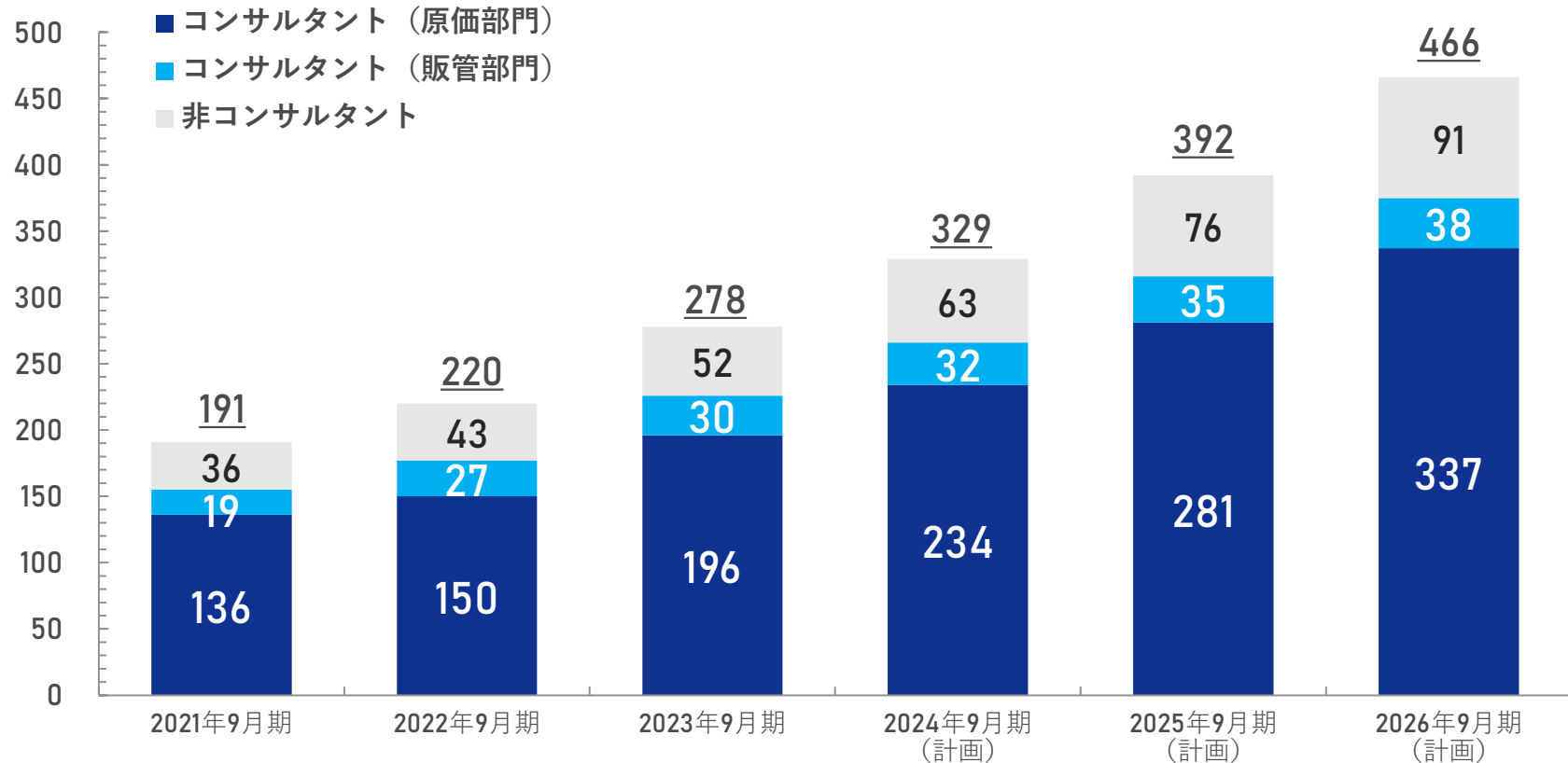
- ☑ 売上高は年平均成長率20%を目標とする
- ☑ 下記は期首時点の計画であり、ローリングした計画を本決算の発表時に公表予定  
新規受託件数・成約率・成約組数・成約単価等を実績に応じて見直す



## 社員数推移

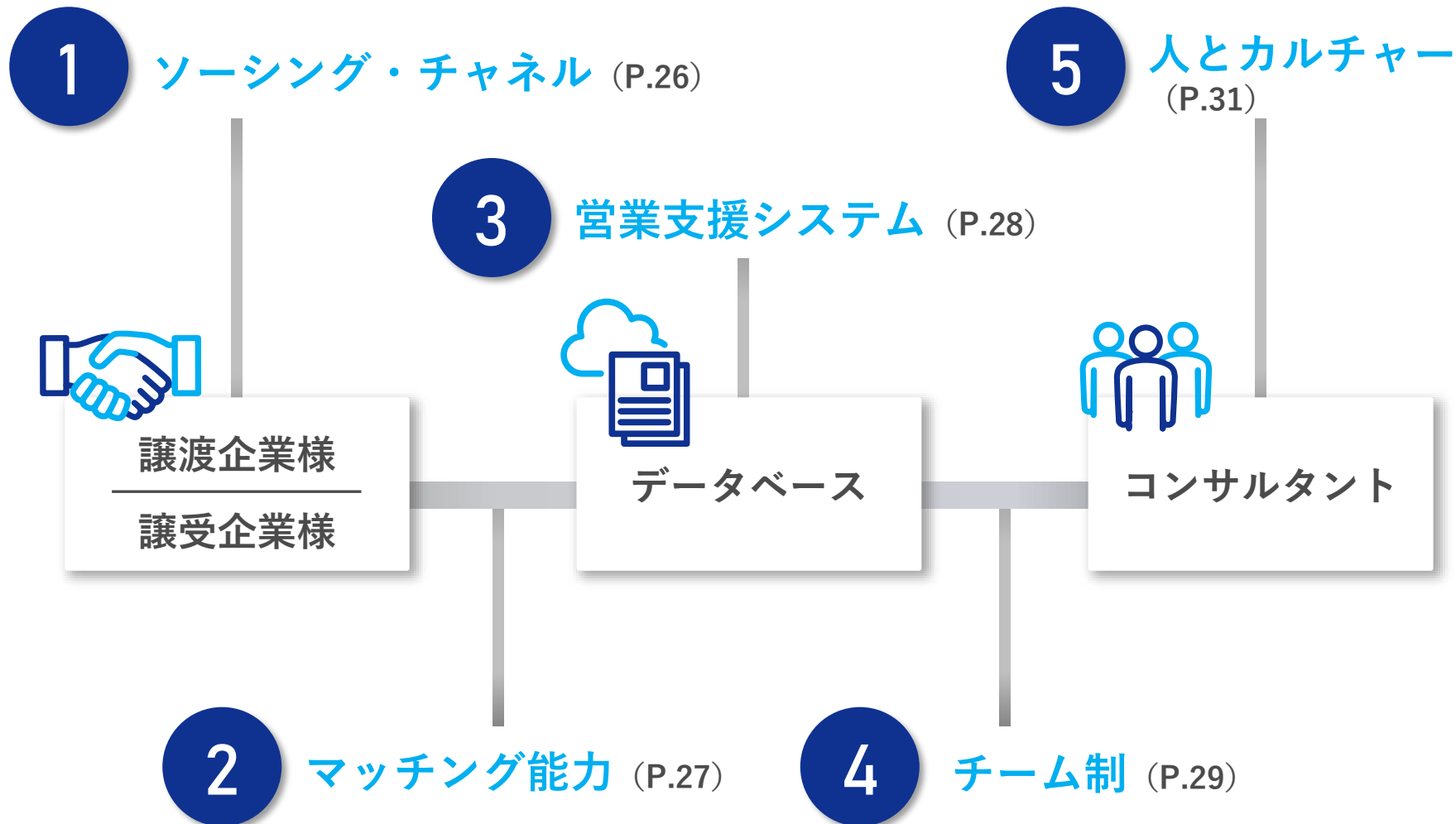
- ☑ サービス品質を維持しながら安定的に増員を図る計画
- ☑ 優秀な人材に巡り合えた場合は計画を上回る採用を行う方針
- ☑ 当期は3Q時点で計画を上回るコンサルタントの増員を達成済み（15ページ参照）

社員数（通期）  
（人）



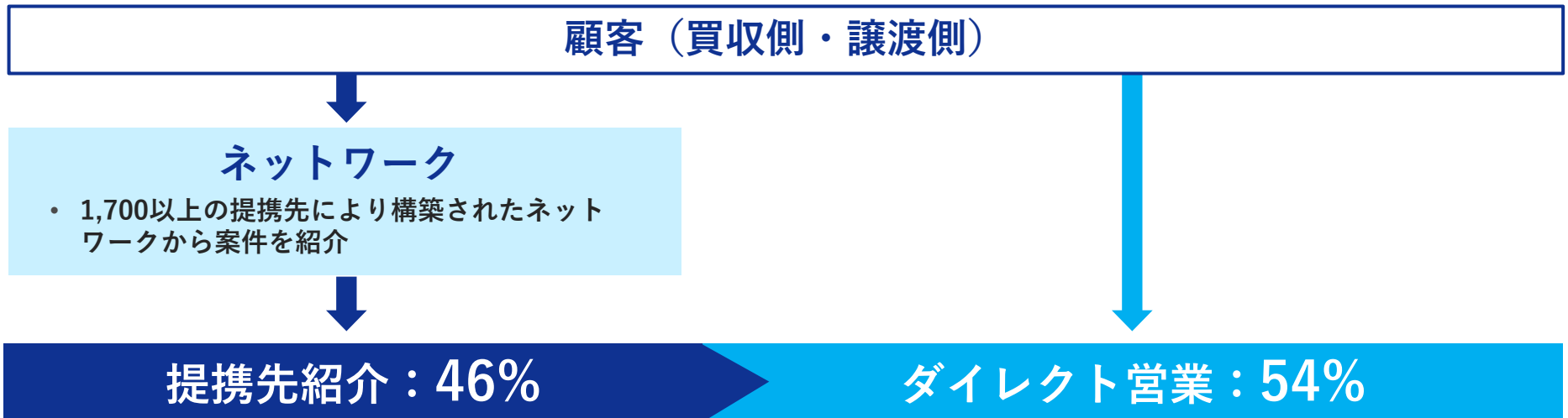


☑ 当社の成長を支える5つの強み

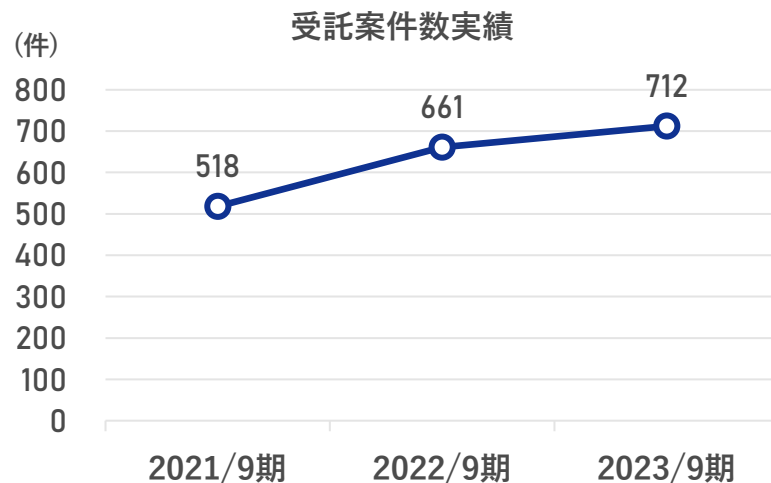


## ① ソーシングチャネル

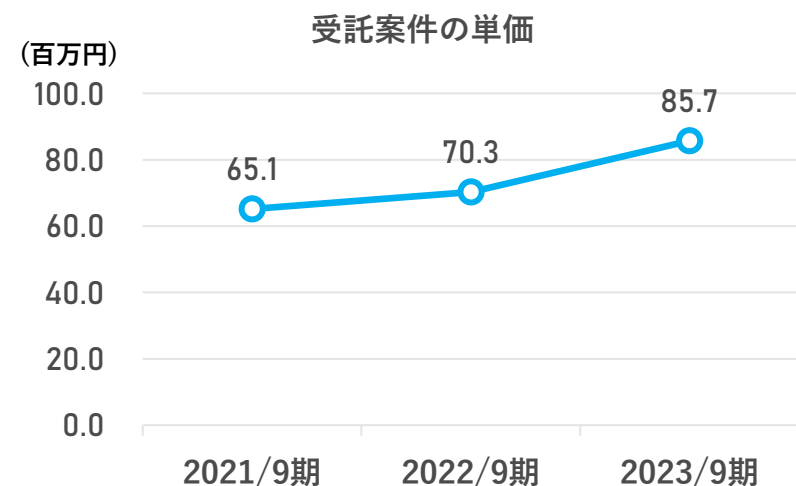
☑ ソーシングの直接受託と紹介受託のバランスを取り、受託数増と単価向上を両立



提携先との関係強化により、  
受託案件数は増加



規模の大きい企業へのダイレクト営業  
を強化し、案件単価は向上



## ② マッチング能力

### 1 17,000社超の買収ニーズ



社内の買収ニーズデータ(日々の営業により17,000社以上のM&Aニーズを蓄積)を活用する等、コンサルタントが直接、買収候補先へ提案

### 3 M&A市場SMARTの活用



匿名で譲渡案件情報を掲載し、それを見た買収に関心ある企業等から直接的な問い合わせを受ける

年間4,000件以上の問い合わせ実績あり

## より多くの候補先を探索し、売手の顧客満足度の向上へ

### 2 全コンサルタントによる探索

24,000件



全コンサルタントがすべての案件に対して買収候補先を提案できる制度を確立

全社員の情報を活用し、買収候補先を探索。買収候補先の提案数は年間24,000件に上る

### 4 提携先との連携

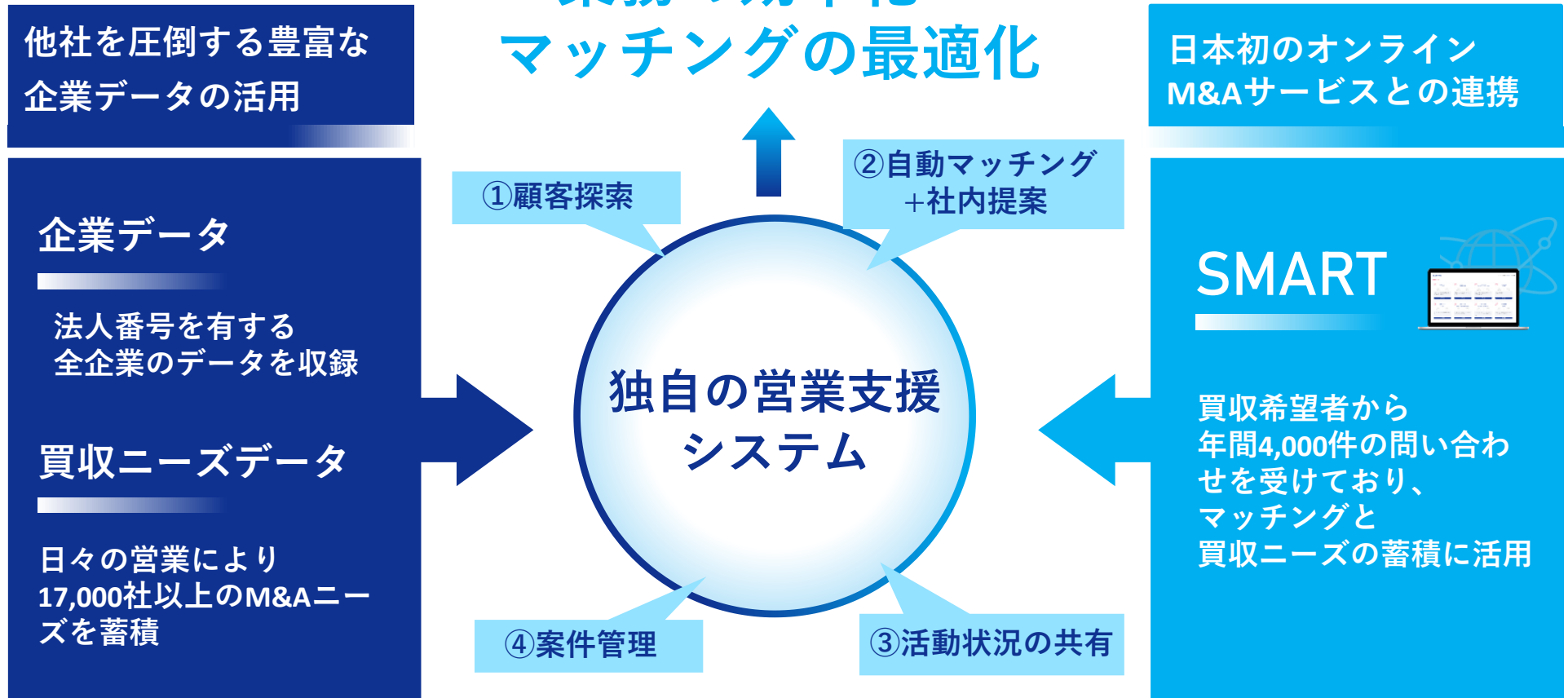


提携先金融機関、会計事務所等から買収を希望する顧客の紹介を受ける

### ③ 営業支援システム

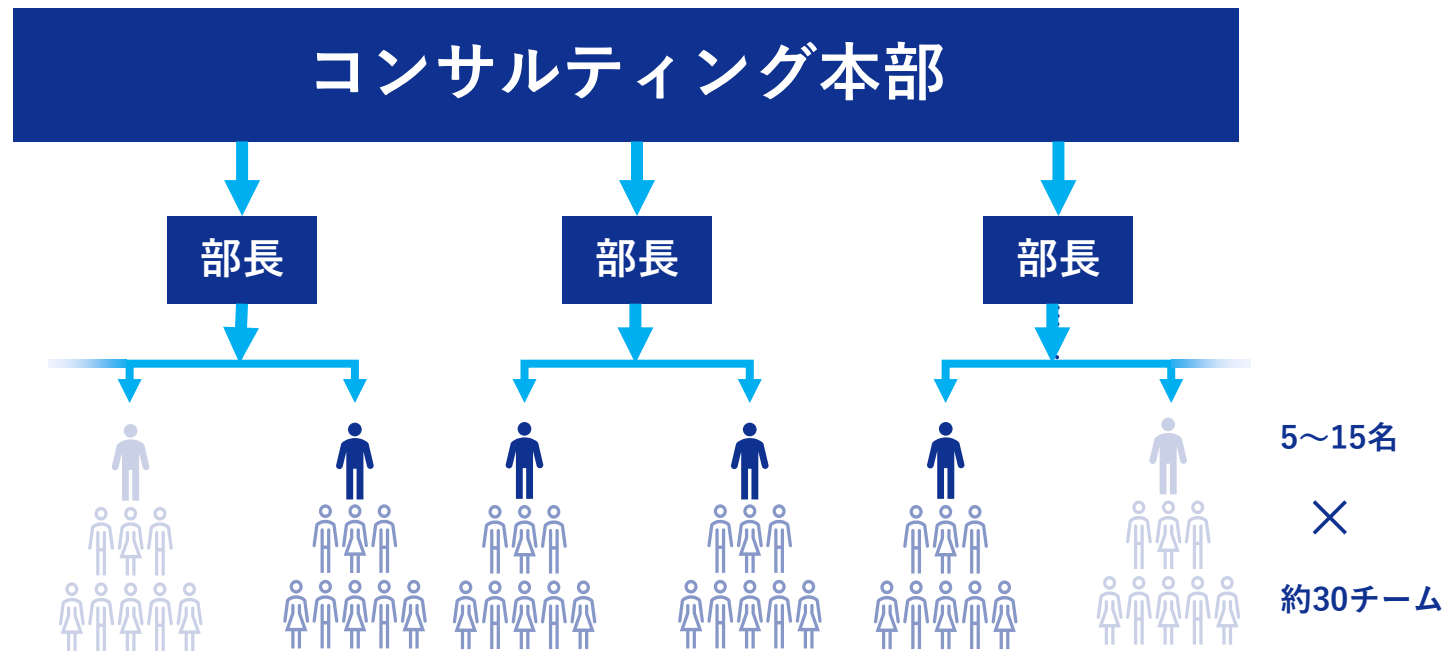
- ☑ 豊富な企業データを独自の営業支援システムに取り込み、業務の効率化やマッチングを最適化

## 業務の効率化・ マッチングの最適化



## ④ チーム制 - 1

- ☑ チーム制とは：コンサルタント1名ではなく、複数名から成るチームで協力してディールソーシングからエグゼキューションまで実行する体制。
- ☑ 知識・経験を補い合いながらチームで案件を担当することにより、新入社員・次世代リーダーの育成強化、利益相反の回避、提案・マッチングの質向上を図る。



## ④ チーム制 - 2

### ☑ チーム制のメリット

#### 提案内容の質向上

さまざまな専門性を持った多様なメンバーで特定の業種等について徹底的に分析  
知見を共有しながら、業界の抱えている課題等を基に提案内容の高度化を図る

#### 利益相反・不正の防止

売手・買手の利益相反や不正行為に各チームメンバーがより一層目を光らせることで、透明性が高く不正が起きにくい環境を整備

#### 次世代リーダーの育成強化

チームメンバーへの指導や監督経験を多く積むことで、マネジメント職としての適正の見極め・スキル向上を図り、次世代リーダーの育成を可能とする

#### マッチングの質向上

チームで特定業種に特化することで、その業界内でのマッチング先の充実を狙うほか、案件の詳細を共有しながら、協力してマッチング活動を行うことで、より広範囲な提案も可能とする

#### 新人の育成強化

チーム内で多くの業務に関与する機会を創出し、リーダーや他メンバーから業務について学ぶ機会を提供することで、1名でディールを担当するよりも早期に新人を育成することが可能

#### 業務の効率化

業務を分担・シェアすることによりディールプロセスを効率化。複数メンバーが案件に関与することにより、成約活動と基本合意活動の偏りを軽減。また、複数案件の同時並行的な実行を可能とする



**質の高いサービスを持続的・安定的に提供することが可能**

## ⑤人とカルチャー (1)

- ☑ 当社の企業価値向上の源泉である”人とカルチャー”に根付いた、継続的なコンサルタントの専門性向上とチームワーク強化により、持続的かつ安定的な成長を実現

ミッション

「世界を変える仲間をつくる。」



豊富な研修コンテンツ

コンサルタントの継続的な専門性向上

コンプライアンス意識

徹底した法令順守の意識

提携先・ネットワーク

提携先の信頼に応えるサービス提供

チームワーク

部署横断で知識や能力を相互補強

## ⑤人とカルチャー (2)

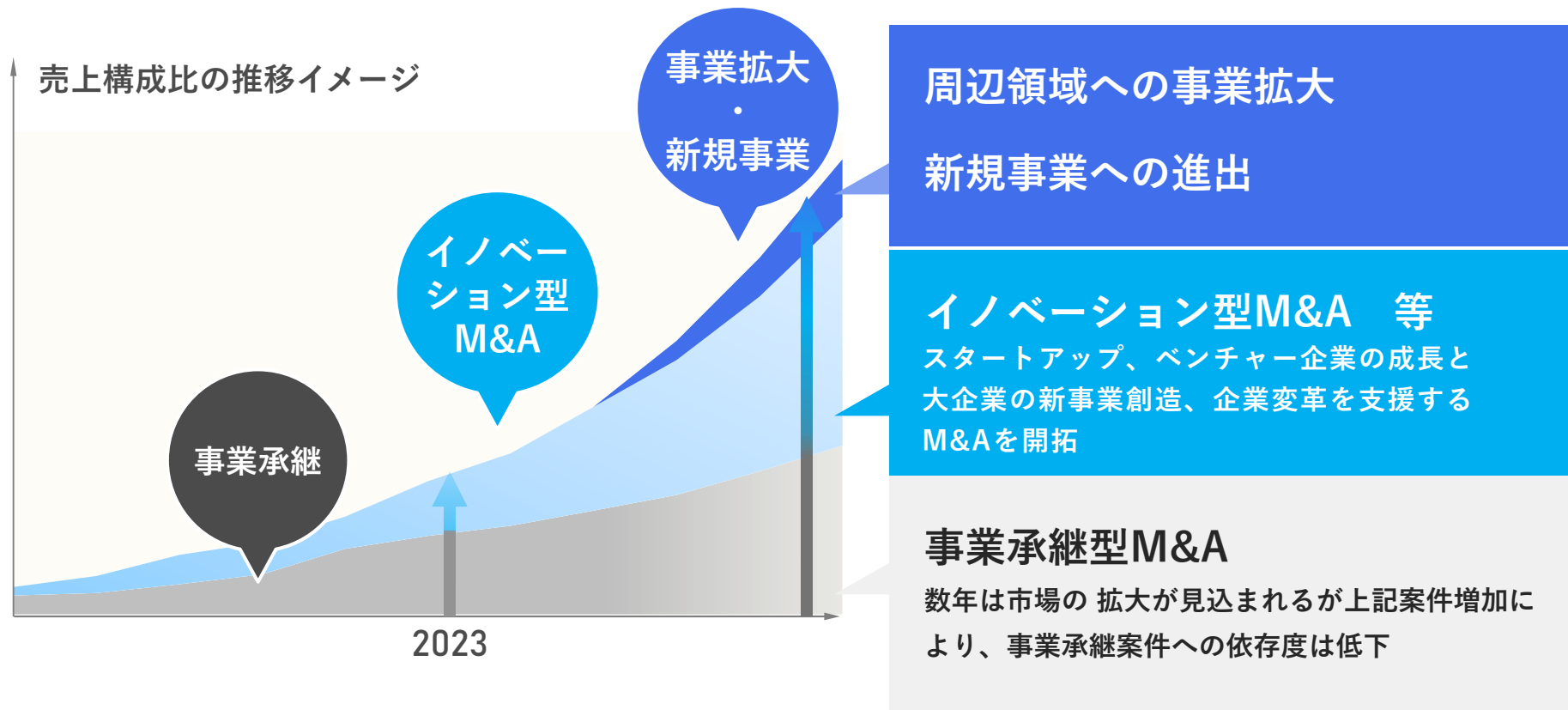
- ✓ 役職に合わせた豊富な研修コンテンツを設け、3年で1億円以上の売上を達成できる人材を育成し、その後も継続的な人材育成プログラムにより更なるレベル向上を図る

### 研修プログラム例





- ☑ M&Aの件数増加と案件規模の上昇を目指し、M&A支援サービスでより多くの人々に貢献する
- ☑ 事業承継型M&A市場での一層のシェア増大を図る
- ☑ イノベーション型M&Aの創出を目的とした市場開拓等にも注力
- ☑ 周辺領域への事業拡大、新規事業への進出により持続的な成長を図る

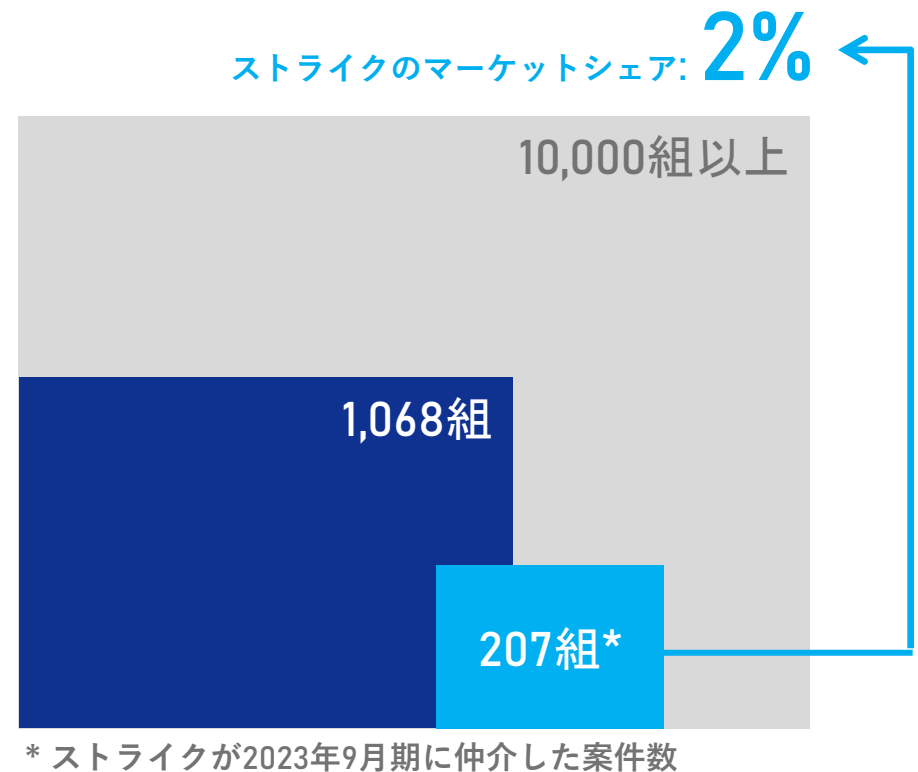
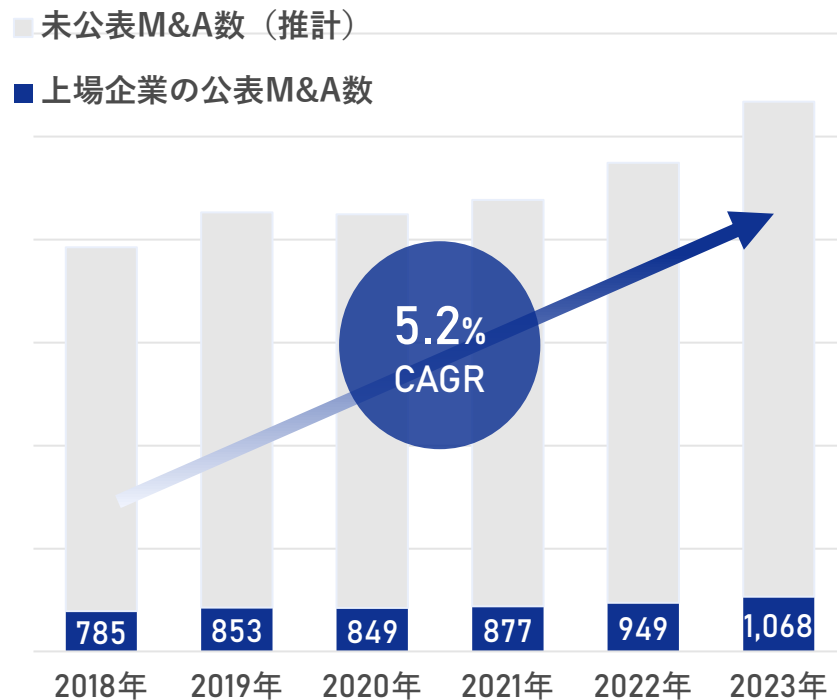


- 01 2024年9月期第3四半期実績
- 02 2024年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 市場動向**
- 05 会社概要

## 市場動向 - 国内M&A市場規模（推計値）

- ✓ 上場企業の公表M&A件数をベースに日本国内における年間M&A件数を予測すると、その10倍くらいのM&A件数（約10,000組以上）はあるものと推計。  
 （極めて小規模なM&Aを含めると更に多い）

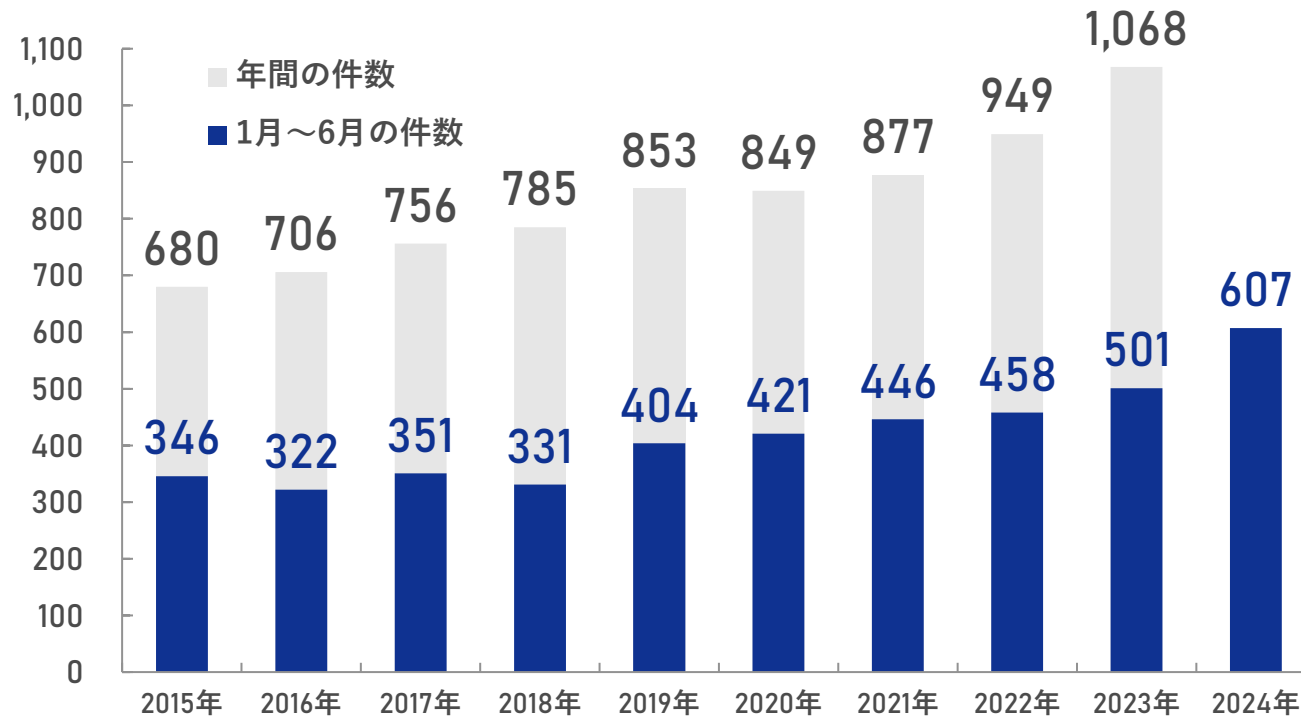
日本におけるM&A数（推計値）



## 市場動向 - 日本のM&A件数(上場企業の適時開示ベース)

- ☑ 2024年1~6月のM&A件数(上場企業の適時開示ベース)は前年比106件増の607件
- ☑ 内訳をみると日本企業同士の国内M&Aが前年比82件増の489件、海外M&Aが同24件増の118件
- ☑ 16年ぶりに年間1,000件を突破した昨年を大きく上回るペース

日本のM&A件数 (上場企業の適時開示ベース)



国内・海外の件数内訳

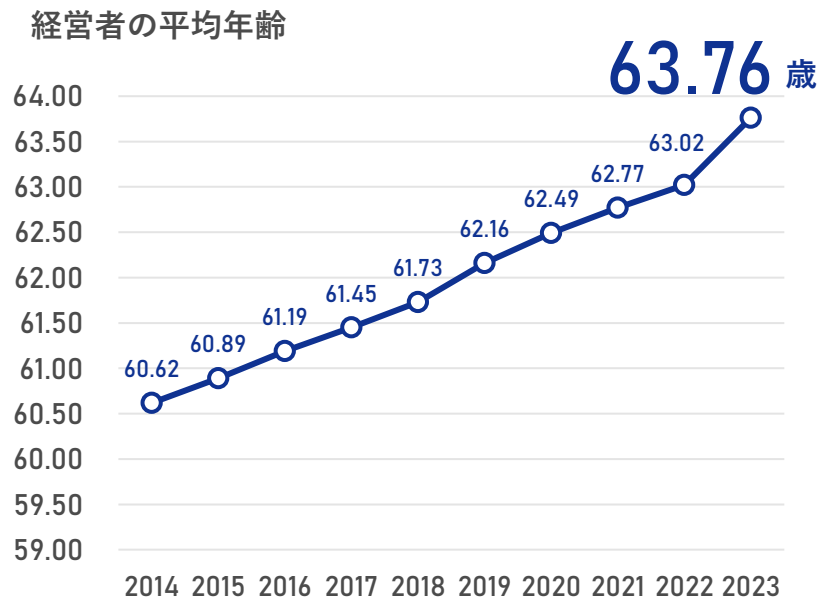
	2023年 1~6月	2024年 1~6月
全件数	501	607
国内同士	407	489
国内→海外	62	78
海外→国内	32	40

出所：M&A Online

## 市場動向 - 社長の高齢化、休廃業の増加

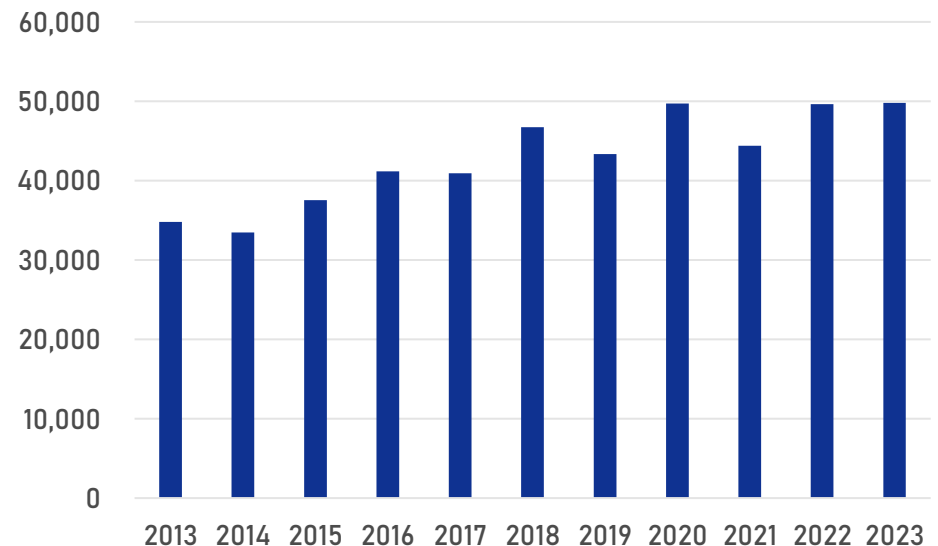
- ☑ 経営者の高齢化が進むなか、経営者年齢の高い企業においても、後継者不在の企業が  
多く存在
- ☑ 休廃業・解散企業数も高い水準で推移
- ☑ 事業承継を解決する「M&A」市場は、今後も拡大が見込まれる

### 社長の高齢化



出所：(株)東京商工リサーチ『全国社長の年齢調査』

### 休廃業・解散件数の推移



出所：(株)東京商工リサーチ「2023年『休廃業・解散企業』動向調査」

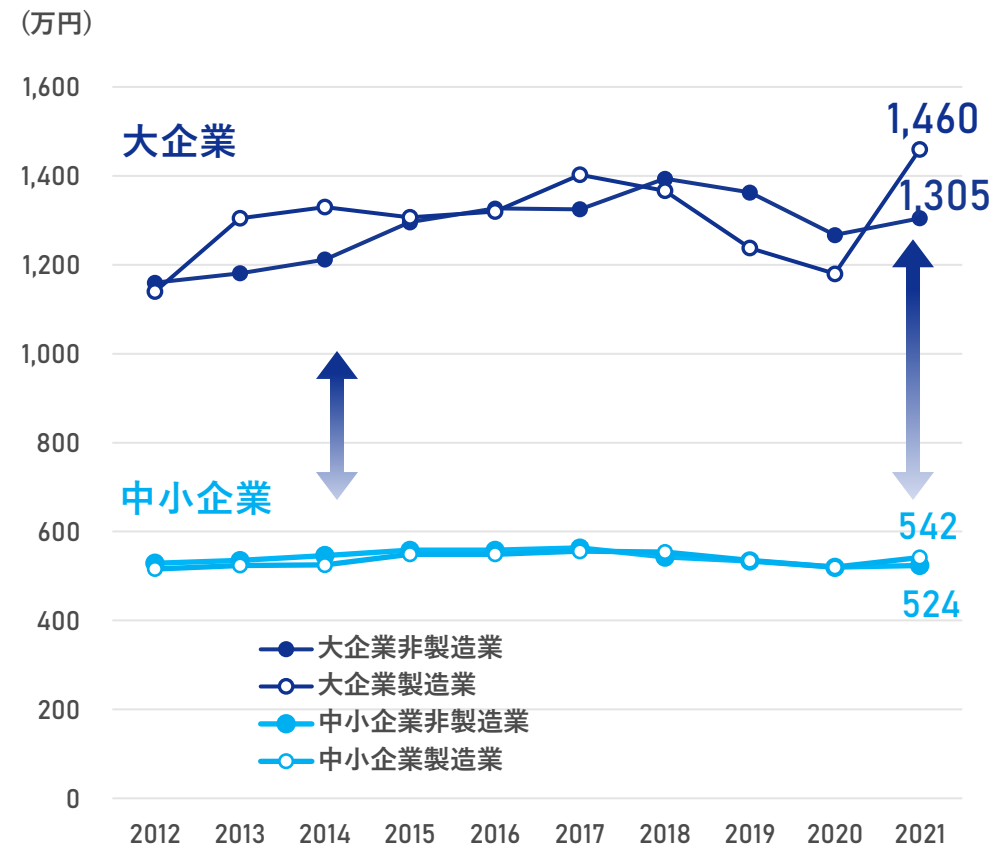
国内の中小企業において、  
賃上げと利益拡大の両立を図るためには  
**生産性の向上**※が不可欠

※付加価値の増大

新事業展開等により新たな価値を創出し  
異業種企業との連携により可能性を  
拡大していくことなどが重要となるが、  
M&A活用もその一手

### 大企業と中小企業の付加価値格差の拡大

企業規模別従業員一人当たり付加価値額（労働生産性）の推移

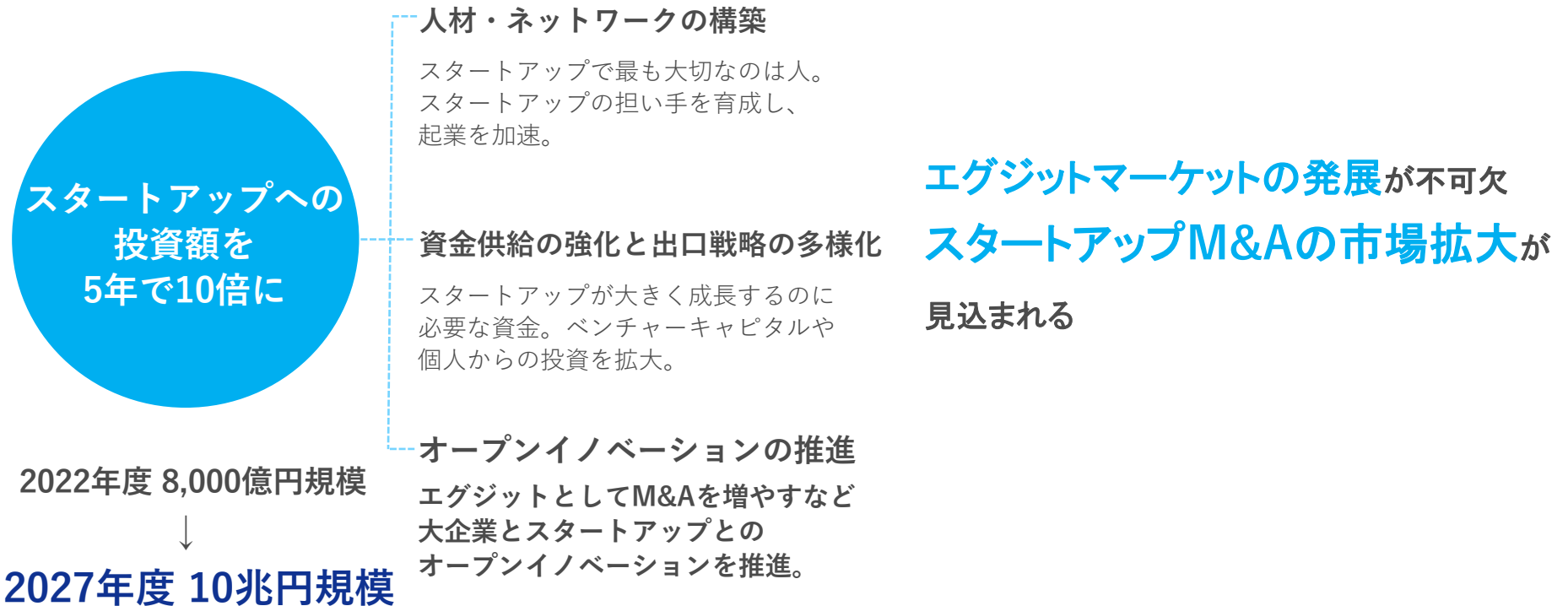


出所：中小企業白書2023年版内『財務省「法人企業統計調査年報」』

## 市場動向 - スタートアップ企業M&A

- ☑ 政府は2022年を「スタートアップ創出元年」とし、2022年11月には「スタートアップ育成5か年計画」を公表
- ☑ スタートアップ・エコシステムの創出を図る一環としてスタートアップのM&A増加に向けた施策を展開中

### 政府の5年後の目標と3つの柱

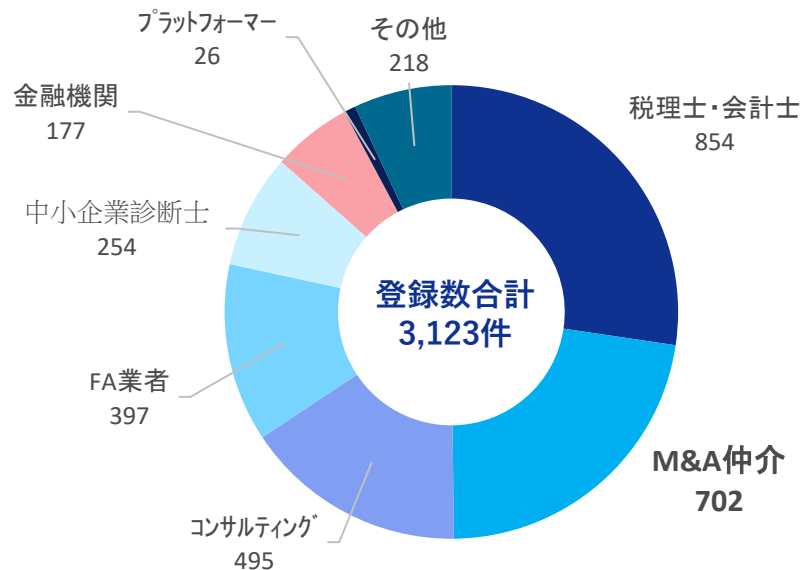


出所：経済産業省「スタートアップ育成に向けた政府の取り組み」、新しい資本主義実現会議「スタートアップ育成5か年計画」

## 市場動向 - M&A支援業者の状況

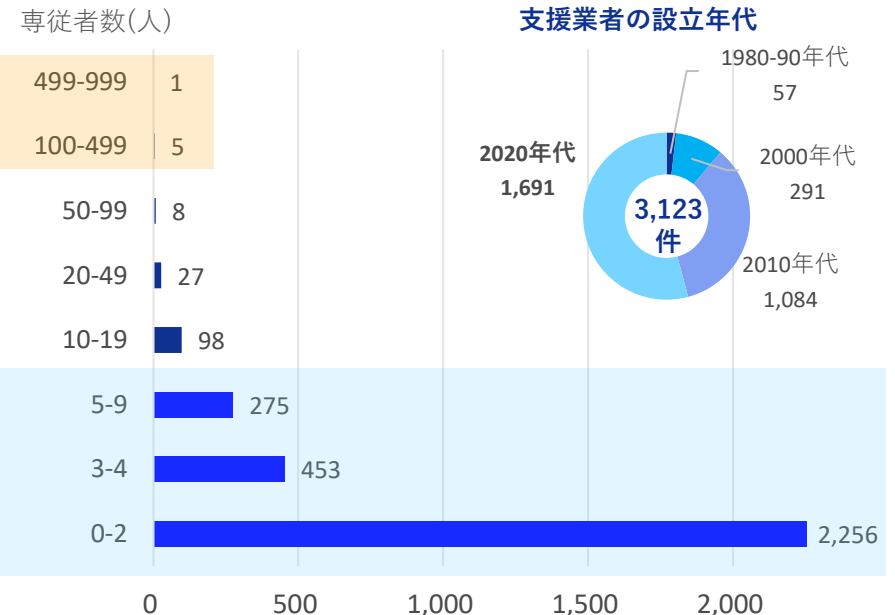
- ☑ 中小企業庁でM&A支援業者の登録制度が開始  
(必須ではないが、ほとんどの業者が登録)
- ☑ M&A支援事業者は近年増加傾向にあるものの、多くの業者は小規模

### 登録M&A支援業者数



出所：中小企業庁『現在の登録状況について(令和6年3月13日現在)』

### 登録業者の支援業務専従者数



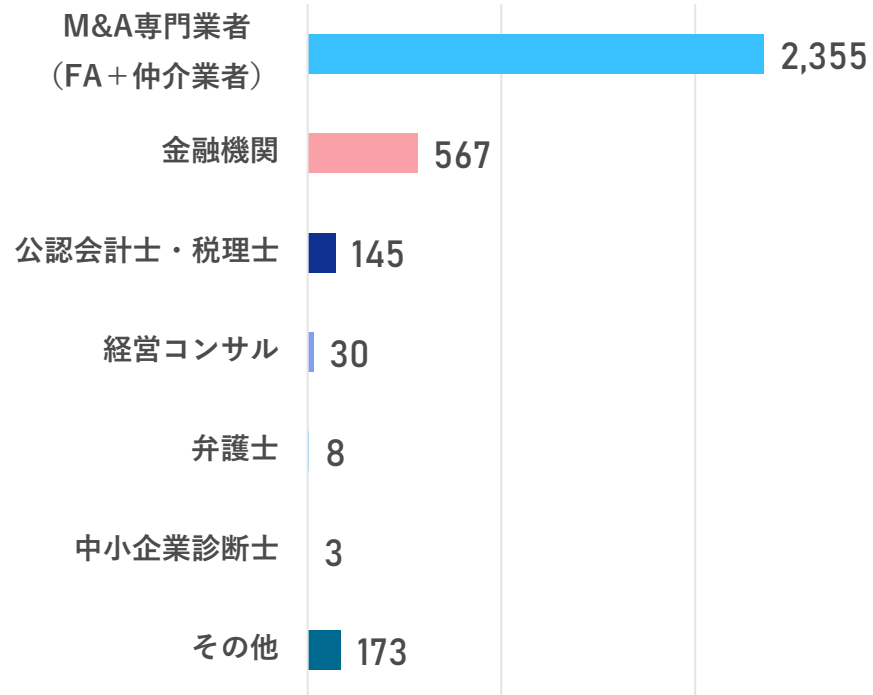
出所：中小企業庁『現在の登録状況について(令和6年3月13日現在)』



## ✓ M & A仲介業者、金融機関の活用比率が高い

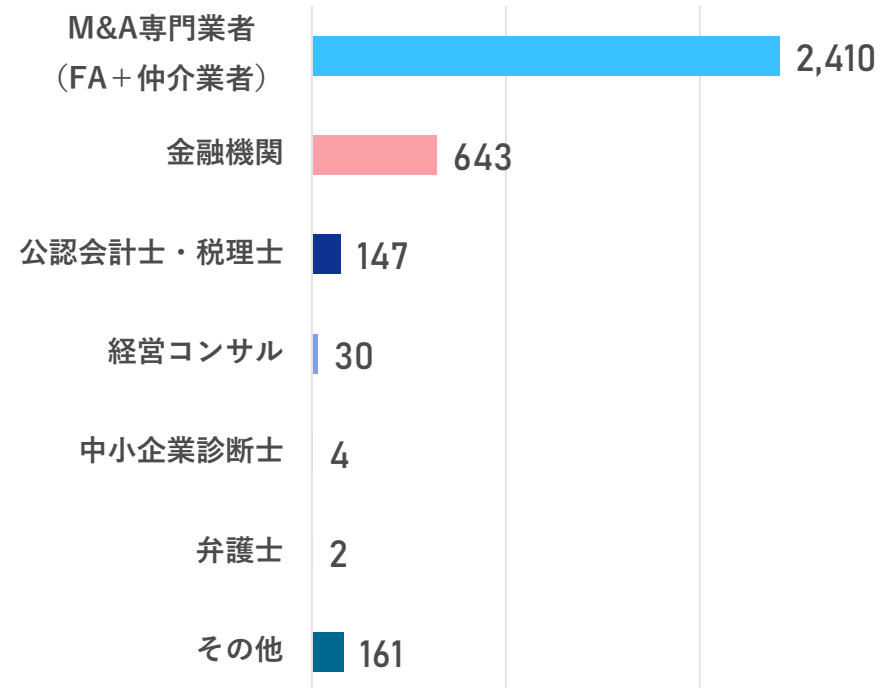
### 自社事業の譲渡・売却

M&A件数 (件)



### 他社事業の譲受・買収

M&A件数 (件)



出所：M&A支援機関登録制度（2021年度実績報告）を基に作成

## 市場動向 - 中小企業庁及びM&A仲介協会の取り組み

### 背景

- ☑ M&A 専門業者については、許可制・免許制等は採用されておらず、業界全体における一般的な法規制も存在していない
- ☑ 中小 M&A 市場の拡大に伴い、新規参入も増加し、M&A 支援の経験・知見を十分に有していない人材が支援に携わるケースも存在。また、支援の質のばらつき、手数料体系のわかりにくさ等の課題が見受けられる。

### 中小企業庁及びM&A仲介協会の取り組み

- ☑ 中小企業庁は、M&A支援機関の活用に係る補助金制度の予算措置や中小企業のM&Aを適切に推進するためにガイドラインを大幅に見直すなどの取り組みを行っている
- ☑ 業界全体の支援の質底上げのため、業界団体であるM&A仲介協会による、業界としての統一的な自主規制ルール作りとそれを遵守させるための取り組みが期待されている

	対応	対象機関	概要
中小企業庁	中小M&Aガイドライン（第2版）を公表（2023年9月改訂）	M&A支援機関として登録された企業等(*)	M&A支援機関向けだけではなく、中小企業がM&Aを検討する際の留意点等も記載
M&A仲介協会	業界初の倫理規程と業界自主規制ルール3規程(広告・営業規程、コンプライアンス規程、契約重要事項説明規程)を策定	M&A仲介協会加盟企業	主にM&A仲介支援機関を対象とした内容となっており、中小M&Aガイドラインに比べ、より具体的かつ詳細な規制内容が定められている

\*中小企業庁によるM&A支援機関登録制度。登録機関は補助金の対象となる。

- ✓ 中小企業庁は2024年5月に開催した「中小M&Aガイドライン見直し検討小委員会」の第3回会議で、昨年9月に公表された中小M&Aガイドライン（第2版）について、第3版への改訂の方向性を示している

### 中小M&Aガイドライン（第3版）改訂の方向性

#### ①仲介・FA手数料に関する説明

- ・標準報酬開示、及び仲介の場合は相互報酬開示 など

#### ②広告・営業の禁止事項の明記

#### ③仲介の場合に禁止される利益相反行為を具体化

- ・譲受側から追加で手数料を取得し、当事者のニーズに反したマッチングの優先的实施または不当に低額な譲渡価額への誘導等、譲受側に便宜を図る行為
- ・リピーターとなる依頼者を優遇し、当該依頼者に便宜を図る行為
- ・正規の手数料とは別に、希望した譲渡額と成立した譲渡額の差分の一定割合を報酬として要求する行為 など

#### ④最終契約後に当事者間で争いにつながるリスクがある事項への対応

#### ⑤経営者保証の扱いについて

#### ⑥不適切な事業者の排除について

- ・業界内で不適切な者を共有する仕組みの構築 など

規制強化は業界の発展のために重要。当社は規制強化に向けた対応を進めており、大きな影響は想定していない。



中小M&Aガイドラインを含む  
適正な取引ルールの徹底などを通じて、  
M&A 仲介サービスの品質向上とM&A仲介業界  
全体の健全な発達を図るとともに、  
M&Aを行う企業を支援することを目的に設立  
された自主規制団体

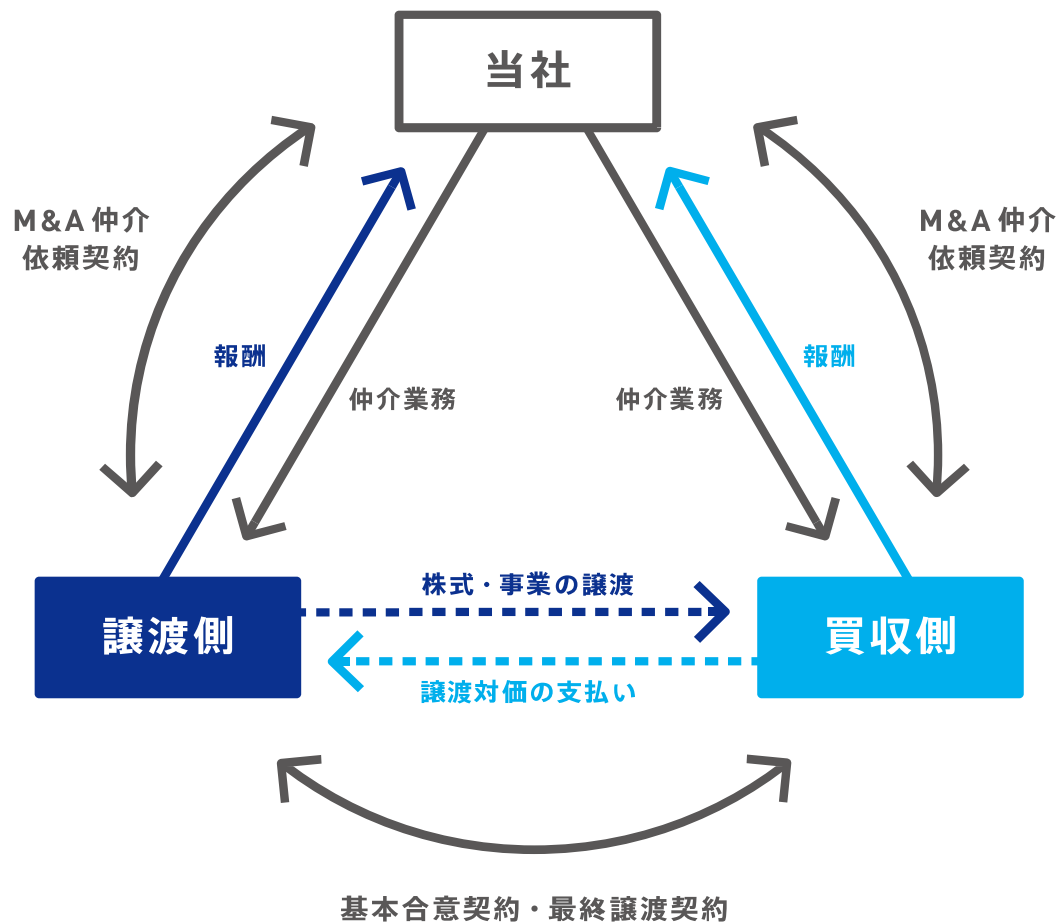
当社は協会の活動に積極的に取り組み、  
業界の健全な発展に貢献していく

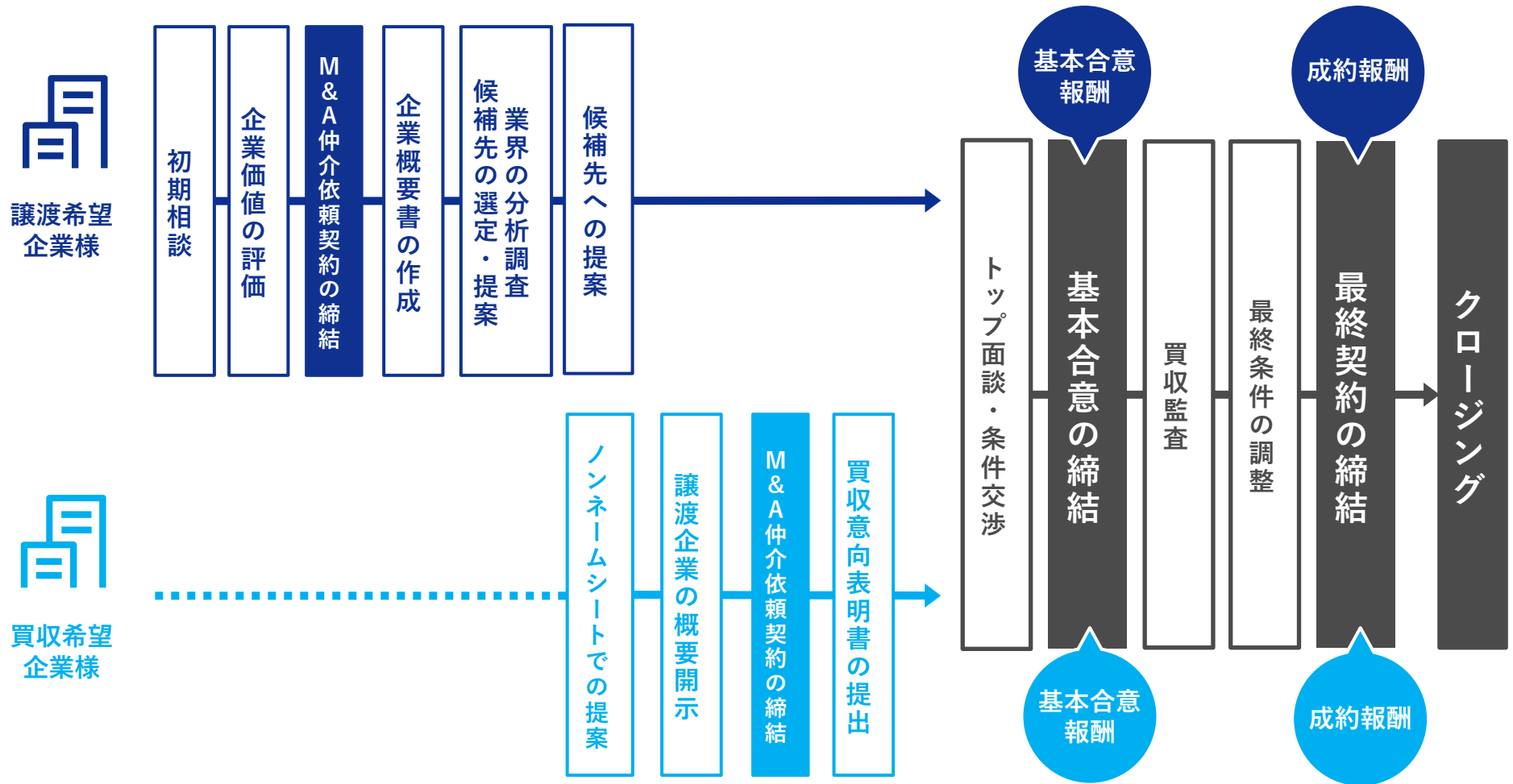
名称	一般社団法人M&A仲介協会	
英文名称	M&A Intermediaries Association (MAIA)	
設立日	2021年10月1日	
代表理事	荒井 邦彦	株式会社ストライク 代表取締役社長
	久保 良介	株式会社オンデック 代表取締役社長
	佐上 峻作	株式会社M&A総合研究所 代表取締役社長
理事	篠田 康人	名南M&A株式会社 代表取締役社長
	中村 悟	M&Aキャピタルパートナーズ 株式会社 代表取締役社長
	三宅 卓	株式会社日本M&Aセンター 代表取締役社長
監事	弁護士 菊地 裕太郎 (菊地綜合法律事務所)	

- 01 2024年9月期第3四半期実績
- 02 2024年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 市場動向
- 05 **会社概要**

会社名	株式会社ストライク
設立	1997年7月
資本金	823百万円(2024年6月末)
代表	代表取締役社長 荒井 邦彦
本社所在地	東京都千代田区大手町1-2-1 三井物産ビル15F
従業員数	345名(臨時雇用者除く、2024年6月末)
売上高・営業利益	売上高13,826百万円・営業利益5,202百万円(営業利益率37.6%)2023年9月期通期
事業概要	M&Aの仲介業務
ミッション	世界を変える仲間をつくる。

- ☑ 譲渡希望先と買収希望先をマッチングし、双方より仲介報酬を受領
- ☑ ファイナンシャルアドバイザーとして、譲渡先または買収先いずれか一方の支援を行うケースもある







☑ 契約時の着手金は無料。基本合意時の中間的報酬も低額

	売手	買手
着手金	無料	無料
基本合意報酬	基本合意時に100～300万円	基本合意時に100～300万円
成約報酬 (レーマン方式)	株式・資産等の譲渡金額 (※1)	譲渡企業の移動総資産 (※2)
	5億円以下の部分	5億円以下の部分
	5億円超～10億円の部分	5億円超～10億円の部分
	10億円超～50億円の部分	10億円超～50億円の部分
	50億円超～100億円の部分	50億円超～100億円の部分
	100億円超の部分	100億円超の部分

※1 売手は、M&A譲渡金額から報酬を負担することになるため、当該負担感が重くならないよう、譲渡金額をベースにした報酬体系としています。なお、役員退職金等の受取額を譲渡金額に加算しています。

※2 移動総資産とは、株式時価総額に負債を加えた金額（時価総資産）を示します。

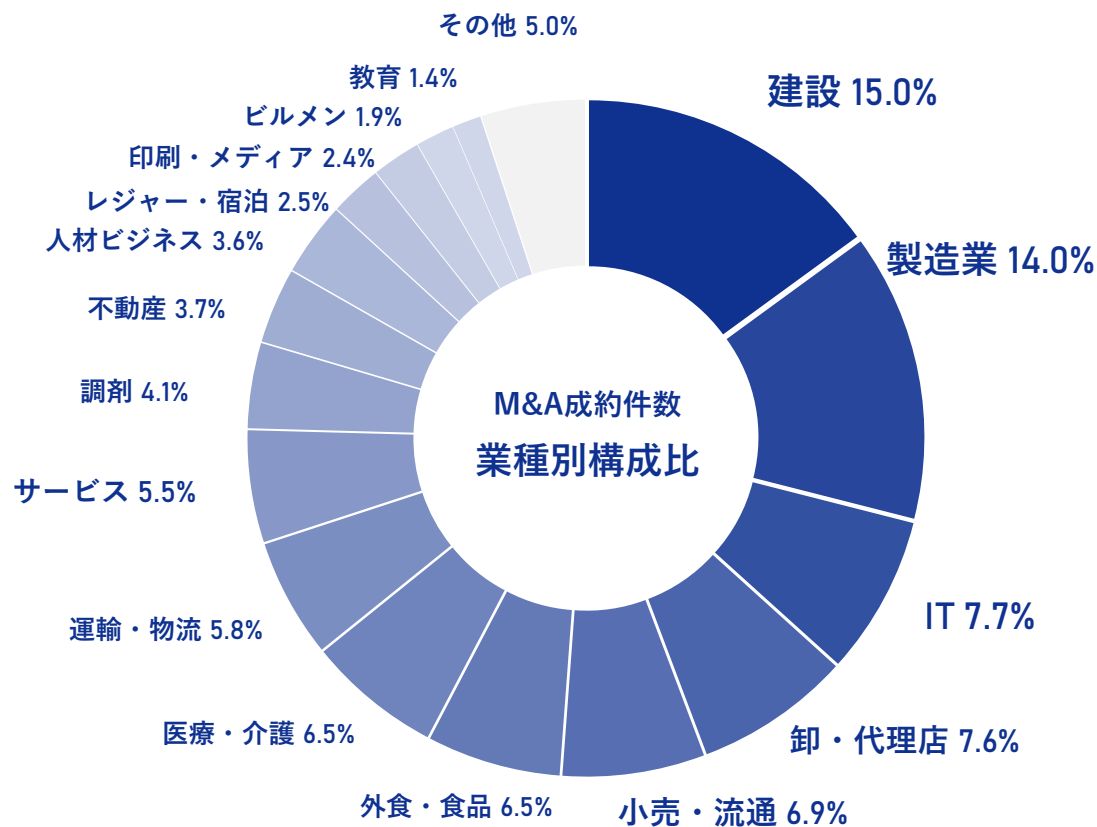
紹介案件も多いことから、  
業種の偏りがなく、  
**様々な業種のM&Aの実績**  
があり、  
**特殊案件への対応も可能**



**外部環境の変化やM&Aニーズ  
の変化にも柔軟に対応が可能**

創業から2023年9月期までの累計

注) 売却事業の業種別件数の内訳



# 全国 9 拠点

身近に駆け付けられ、相談できる環境を整備

- ▶2023年11月に大阪オフィス、  
2024年5月に仙台オフィスを移転
- ▶2024年6月 京都にスタート  
アップ向け拠点を開設
- ▶高松オフィスは移転を計画



## M&Aのポータルサイトの運営

- ✓ M&A情報を収集及び活用
- ✓ M&Aの普及のために無償で情報提供

# M&AOnline

### M & Aデータベース

適時開示されたM&Aをデータベース化し、公開企業名や証券コードによる検索はもちろん、スキーム別、業種別の絞り込みも可能

### 大量保有報告書データベース

M&Aの兆候や大口投資家の売買動向が分かる「大量保有報告書データベース」を公開  
EDINETに提出された大量保有報告書の全提出データを配信

### 動画コンテンツを提供開始

2023年10月からトーク動画コンテンツ「M&A Online Prime」の提供を開始  
注目度の高い業界を厳選し、M&Aの現場に深く関わるゲストが、M&Aを含めた成長戦略を語る

### M & A年鑑を刊行

1年間の上場企業による全M&Aデータを網羅し、金額や業種など様々な角度から解説するムック

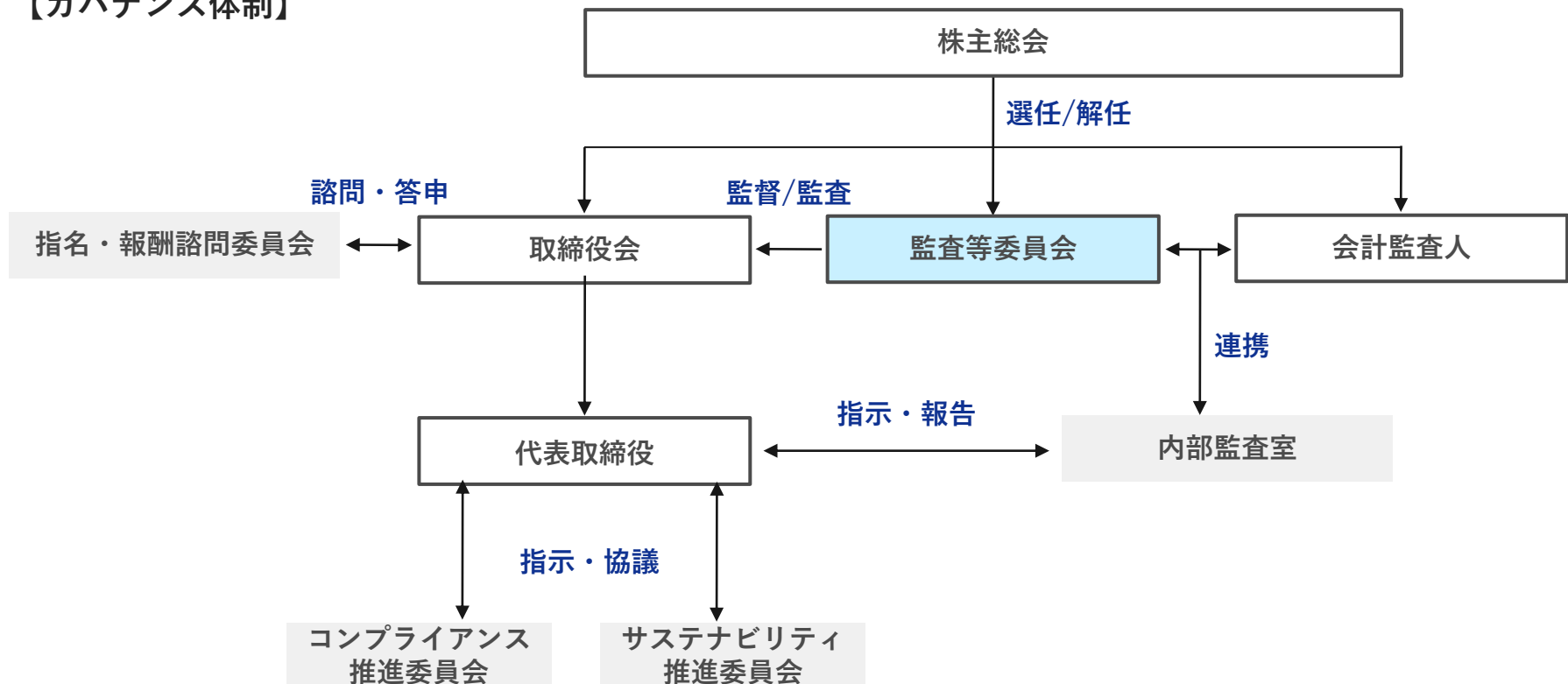


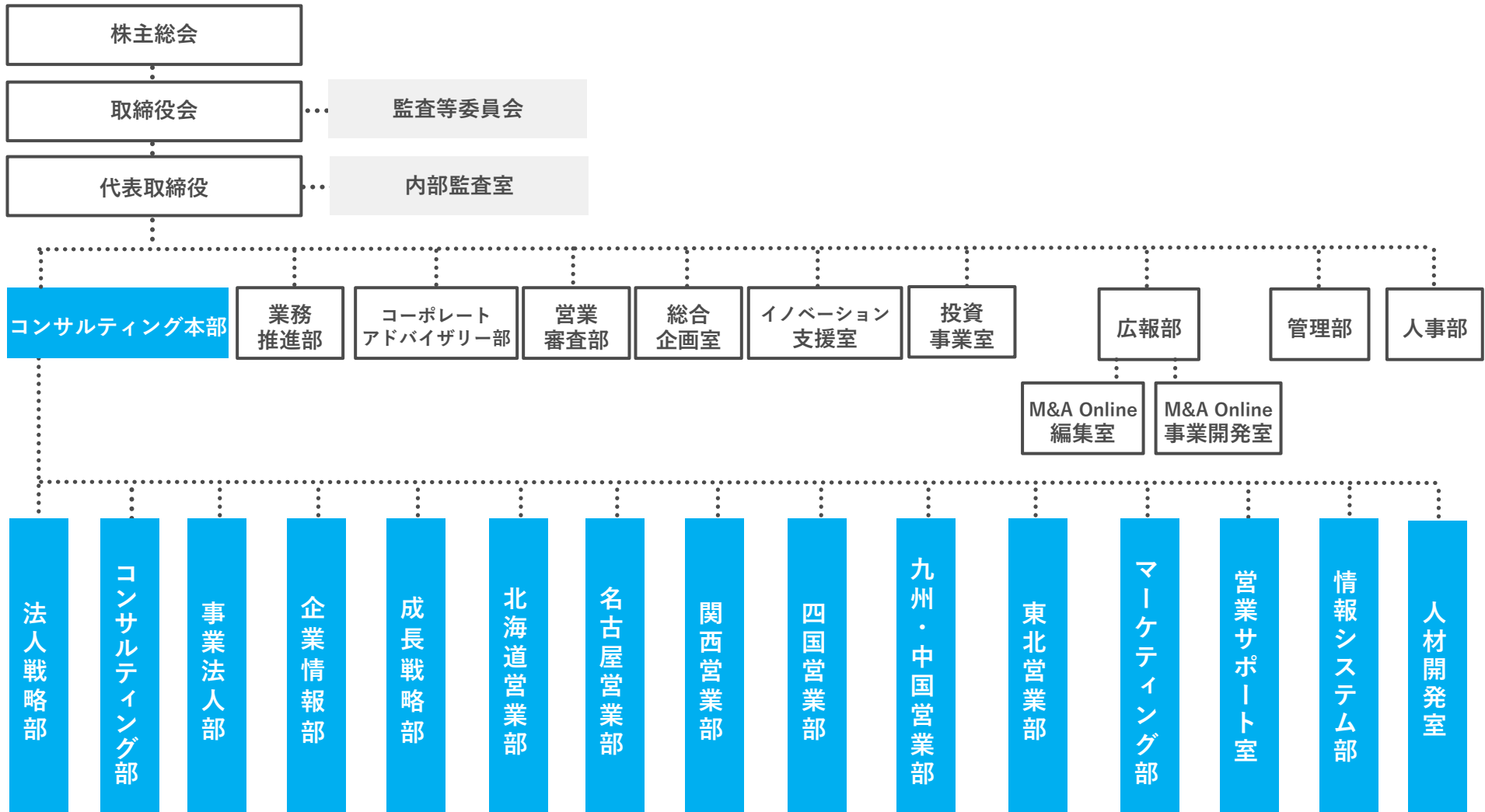
## ガバナンス強化への取り組み

### ☑ 直近での取り組み状況

- ▶ 2023年12月から、監査等委員会設置会社へ移行
- ▶ ガバナンス強化のため、取締役会の過半数を社外取締役で構成
- ▶ 指名・報酬諮問委員会の議長を社外取締役から選任（構成員の過半数も社外）

### 【ガバナンス体制】







# ストライク

世界を変える仲間をつくる。

仲間になれば、現状を打破できる。  
仲間になれば、その課題を解決できる。  
仲間になれば、もっと豊かになれる。  
仲間になれば、もっと大きなことができる。

ひとりひとりの力は小さいけれど、  
仲間になることで、大きな力を発揮する。

仲間づくりには困難がつきものだが、  
それを乗り越えた先に、  
今とは違う新しい世界が待っている。

だから私たちは、  
全力で、困難を乗り越えるお手伝いをする。  
M&Aに関わる人々の想いと徹底的に向き合い、  
声を聞き、共に悩み、どんなときも  
明るく前向きなエネルギーで最高の未来をひらく。

世界を変える仲間をつくる。  
私たちはストライクです。