

2024.10.30

2024年9月期

通期決算説明資料

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月期通期実績
- 02 2025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～9月の上場企業のM&A件数は前年同期比142件増加している（747件→889件）
（38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され、中小企業庁は8月に中小M&Aガイドライン第3版を公表する等、品質向上に向けた取組が本格化している

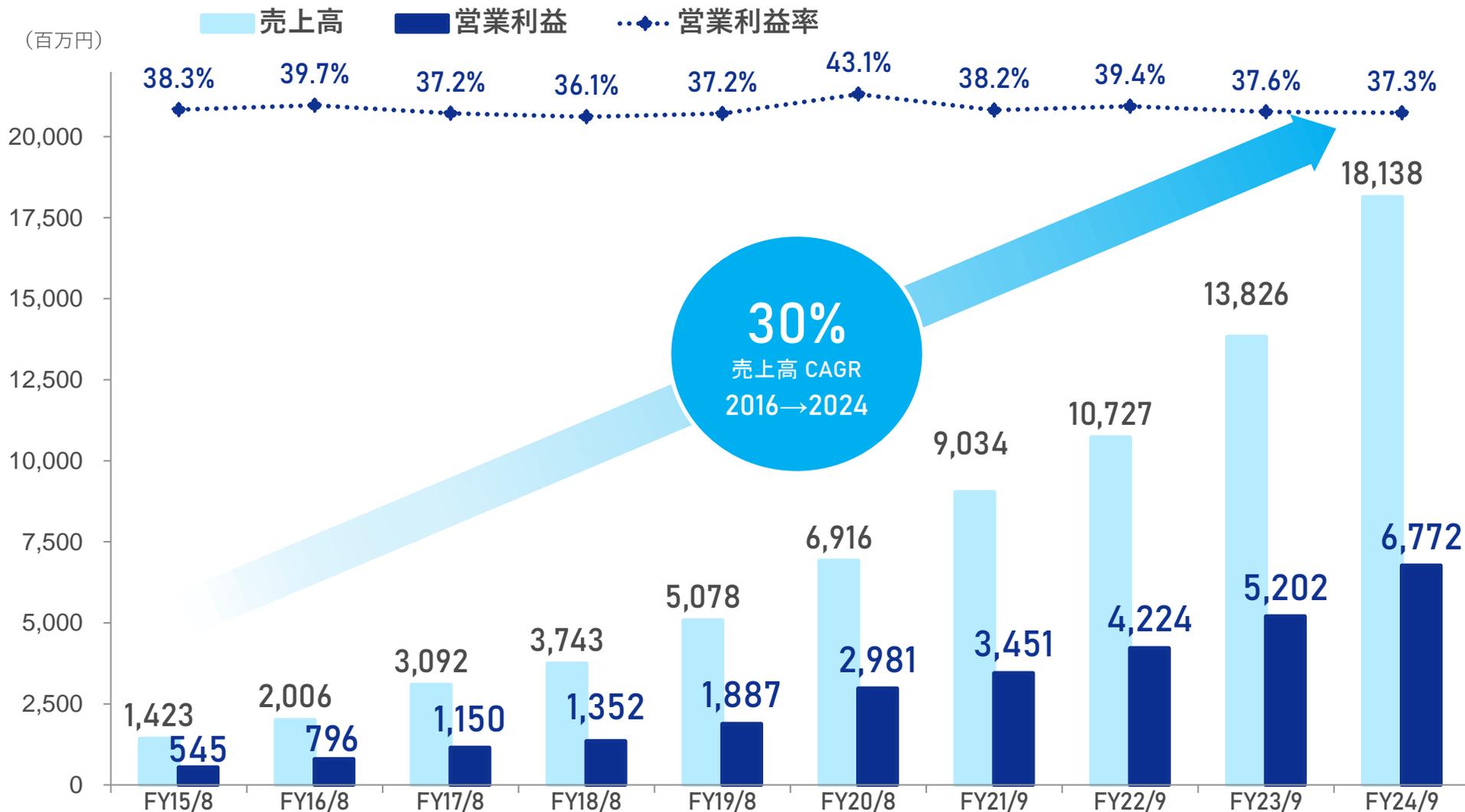
当社業績

- ☑ 成約組数は252組で計画（270組）を下回ったものの、案件の大型化により案件単価は72百万円と計画（67百万円）を上回ったことで、売上高は計画比99.6%の18,138百万円
- ☑ 営業利益は計画比96%の6,772百万円で、コスト管理により販管費を圧縮した一方で、コンサルタントの人件費増加したことで営業利益率は37.3%となり、計画の38.6%を下回った
- ☑ 4Qに計上した投資有価証券売却益62百万円と賃上げ促進税制の適用で、純利益は計画比106%で着地

その他

- ☑ 今期より配当性向を25%→35%に引上げ、配当は引上げ時の配当予想85円から6円増配の91円
- ☑ コンサルタントは年間77名増員し、計画していた40名を大きく上回る増員を達成
- ☑ 新規受託は923件で、計画の814件を大きく上回った

売上高は前期比31.2%増、営業利益は30.2%増で**10期連続増収増益**を達成



☑ 広告宣伝費等のコスト管理により販管費率は低減したものの、コンサルタントの
人件費増加により売上原価率は上昇したことで、営業利益率は前期並みとなった

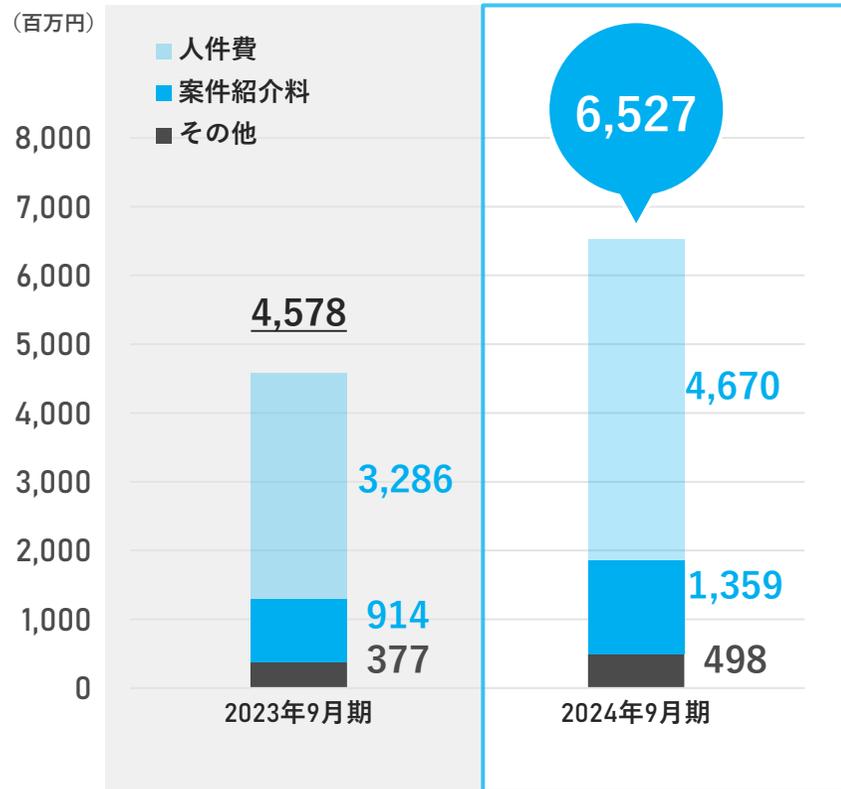
(単位：百万円)

	2023年9月期	2024年9月期	前期比
売上高	13,826	18,138	+31.2%
売上原価	4,578	6,527	+42.6%
売上原価率	33.1%	36.0%	-
販売費及び一般管理費	4,045	4,838	+19.6%
販管費率	29.3%	26.7%	-
営業利益	5,202	6,772	+30.2%
営業利益率	37.6%	37.3%	-
経常利益	5,211	6,772	+30.0%
当期純利益	3,866	4,955	+28.1%
成約組数 (組)	207	252	+45組
新規受託数 (件)	712	923	+211組
人員数 (人)	278	368	+90人

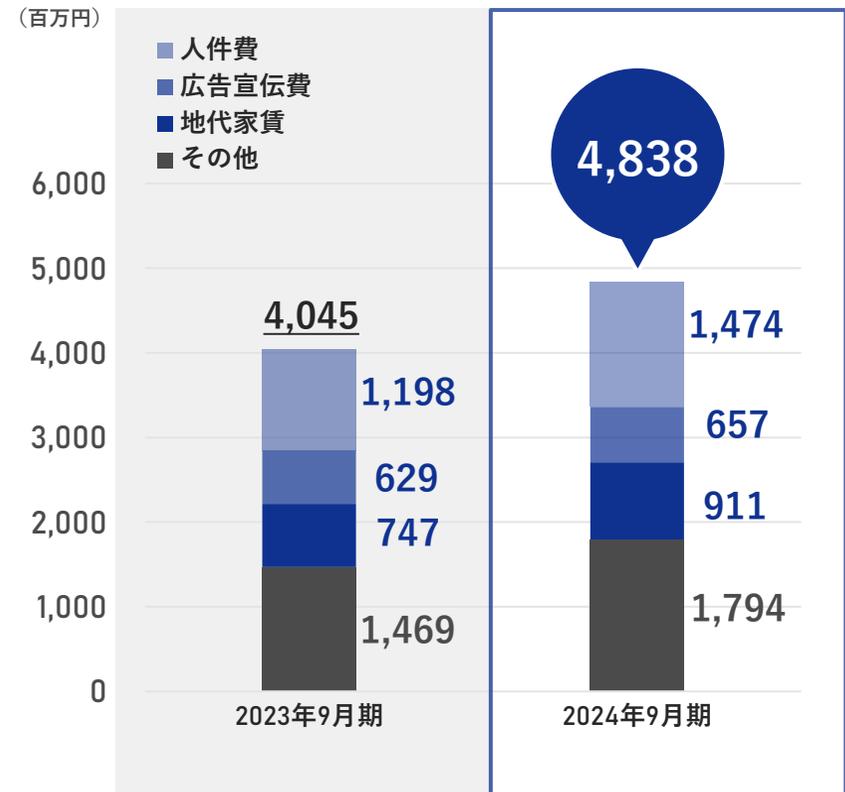
売上原価 及び 販管費の変動要因

- ☑ 売上原価は人員増等により増加
- ☑ 販管費の地代家賃は大阪・仙台オフィス移転等による増加（+163百万円）、
その他は採用活動費（+118百万円）等により増加

売上原価内訳



販売費及び一般管理費内訳



財政状態：前期末比較

売掛金は前期末が期末日付近に売上が集中していたため一時的に増加
投資有価証券の増加に伴い、投資その他資産が341百万円増加

(単位：百万円)

	2023年 9月期末 残高	2024年 9月期末 残高	増減額
現金預金	14,102	18,358	+4,256
売掛金	966	643	△322
その他	155	225	+69
流動資産	15,224	19,227	+4,003
有形固定資産	1,082	1,146	+63
無形固定資産	12	8	△3
投資その他の資産	1,965	2,307	+341
固定資産	3,060	3,462	+401
資産合計	18,285	22,690	+4,405

	2023年 9月期末 残高	2024年 9月期末 残高	増減額
買掛金	160	254	+94
未払法人税等	970	1,143	+173
その他	2,461	2,525	+63
流動負債	3,591	3,923	+332
固定負債	190	296	+105
負債合計	3,782	4,220	+438
資本金	823	823	-
資本剰余金	801	801	-
利益剰余金	13,310	17,285	+3,975
自己株式	△434	△434	△0
株主資本	14,501	18,476	+3,975
評価・換算差額等/ 新株予約権	2	△6	△8
純資産合計	14,503	18,470	+3,967
負債純資産合計	18,285	22,690	+4,405

成約実績推移

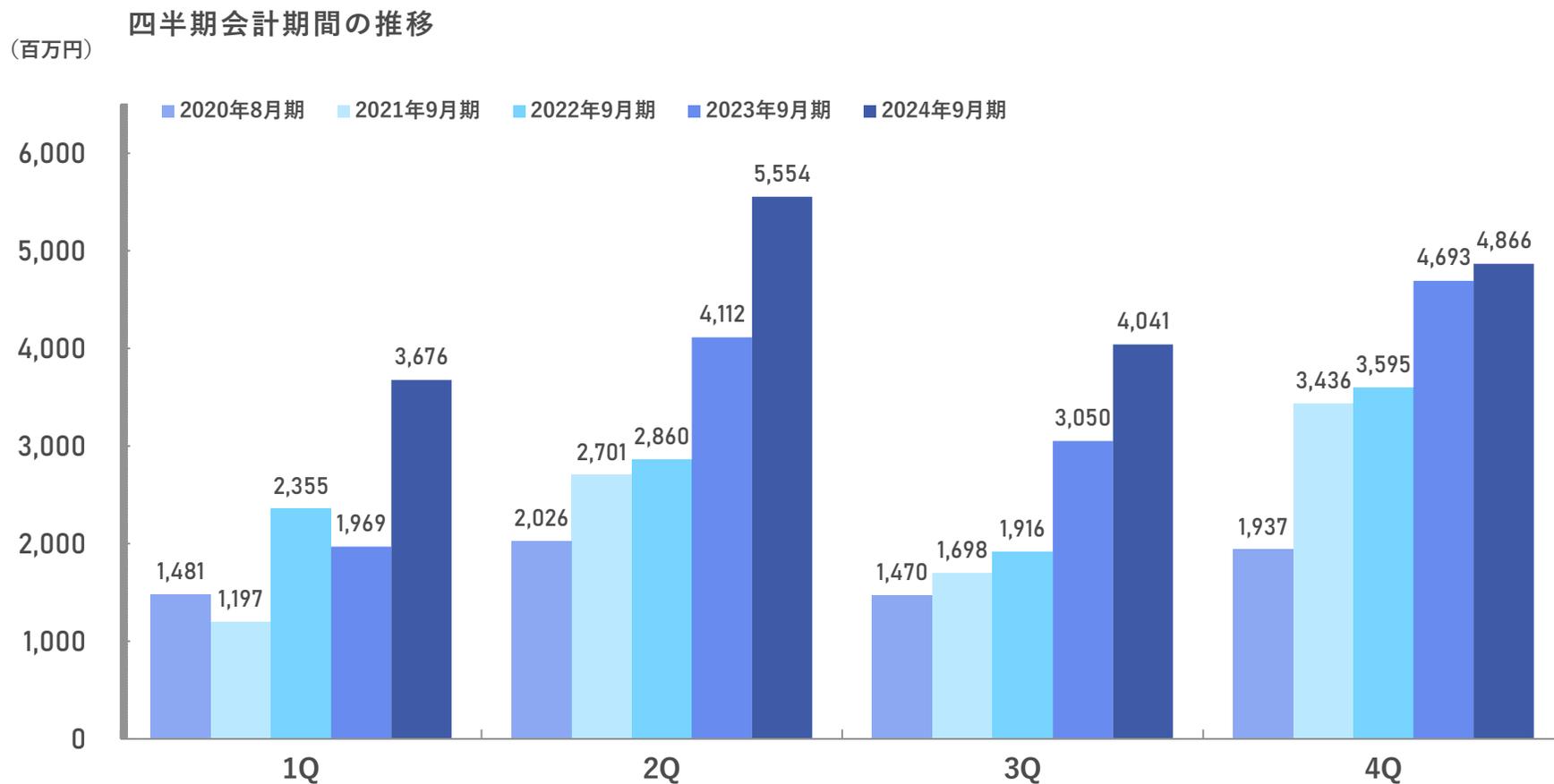
☑ 顧客意向により成約時期が決定するため四半期ごとの変動は生じるが、長期的な傾向としては安定的な成長を続けている



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、アドバイザー業務の場合は1取引で1件とカウント



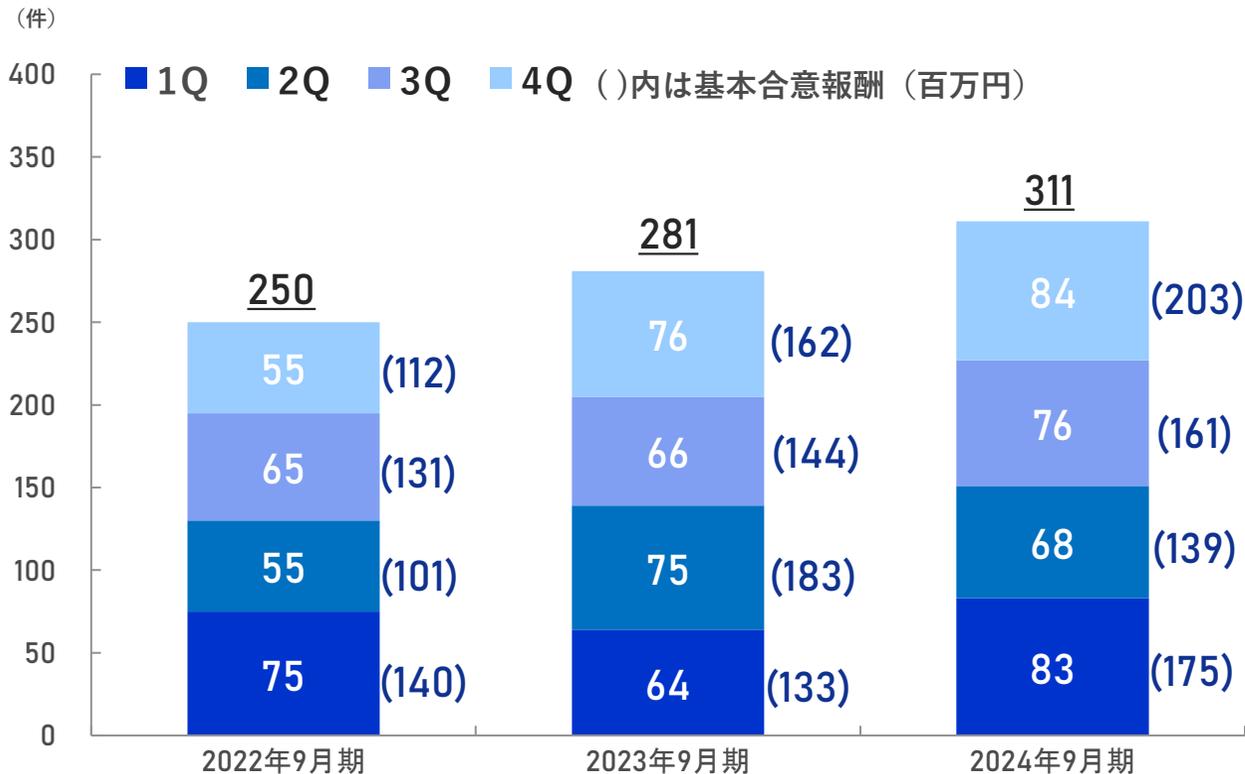
- ☑ 短期KPIに基本合意組数、中期KPIに新規受託件数、長期KPIにコンサルタント数を設定し、売上利益の最大化を目指してプロセスの達成状況を定量的に把握

	KPI指標	収益貢献までの期間
短期	<p>基本合意組数</p> <p>譲渡企業と買収先の間で独占交渉が開始された組数</p>	約3～6か月
中期	<p>新規受託件数</p> <p>譲渡希望企業からM&A仲介の依頼を受託した件数</p>	約8～12か月
長期	<p>コンサルタント数</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>

基本合意組数と基本合意報酬

- ☑ 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
- ☑ 基本合意組数は通期311組で、安定的に増加している

基本合意組数



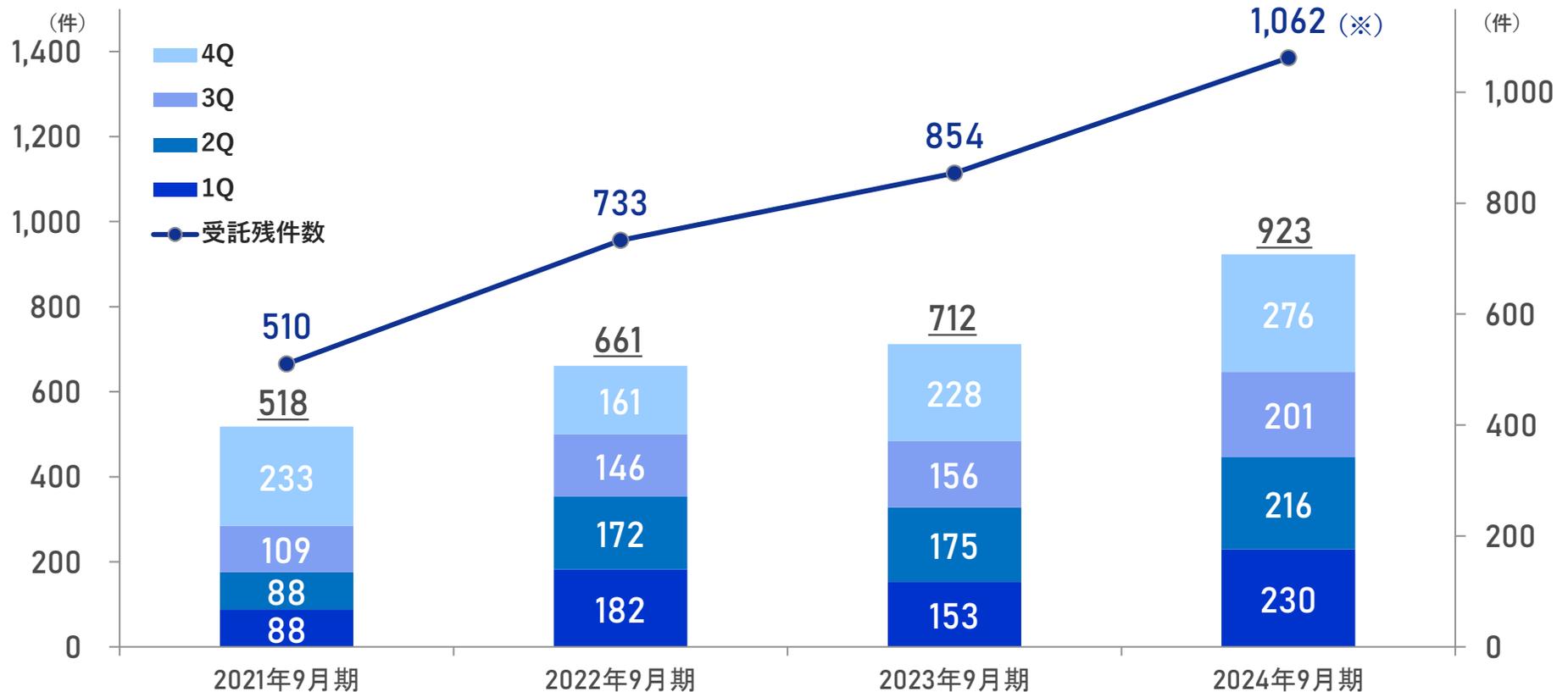
※1：報酬体系見直し後の2022年9月期第1四半期から集計

※2：基本合意報酬は譲渡希望企業の資産総額に応じて100万円～300万円の報酬体系、上記基本合意件数は基本合意報酬が発生している案件のみを集計

新規受託実績推移

- ✓ 紹介案件の増加により新規受託件数は大幅に増加
- ✓ 受託案件単価は金融機関と会計事務所からの中小型案件の紹介による受託件数が増加したことで前期比で若干下落した（前期：85百万円、当期：82百万円）

【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82件を含む

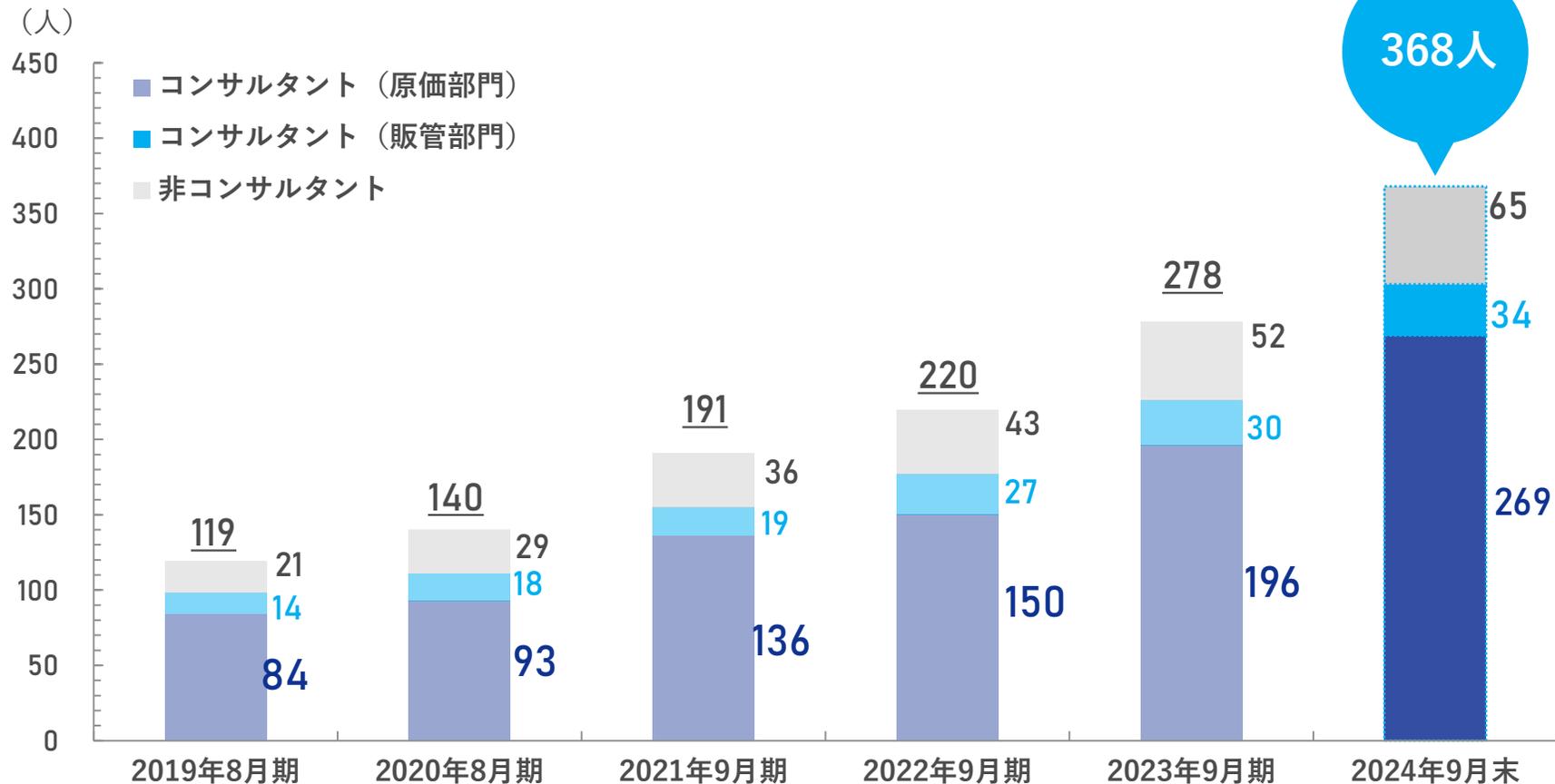
社員数推移

- ☑ コンサルタントは年間40名の増員計画を大きく上回る77名の増員
- ☑ 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

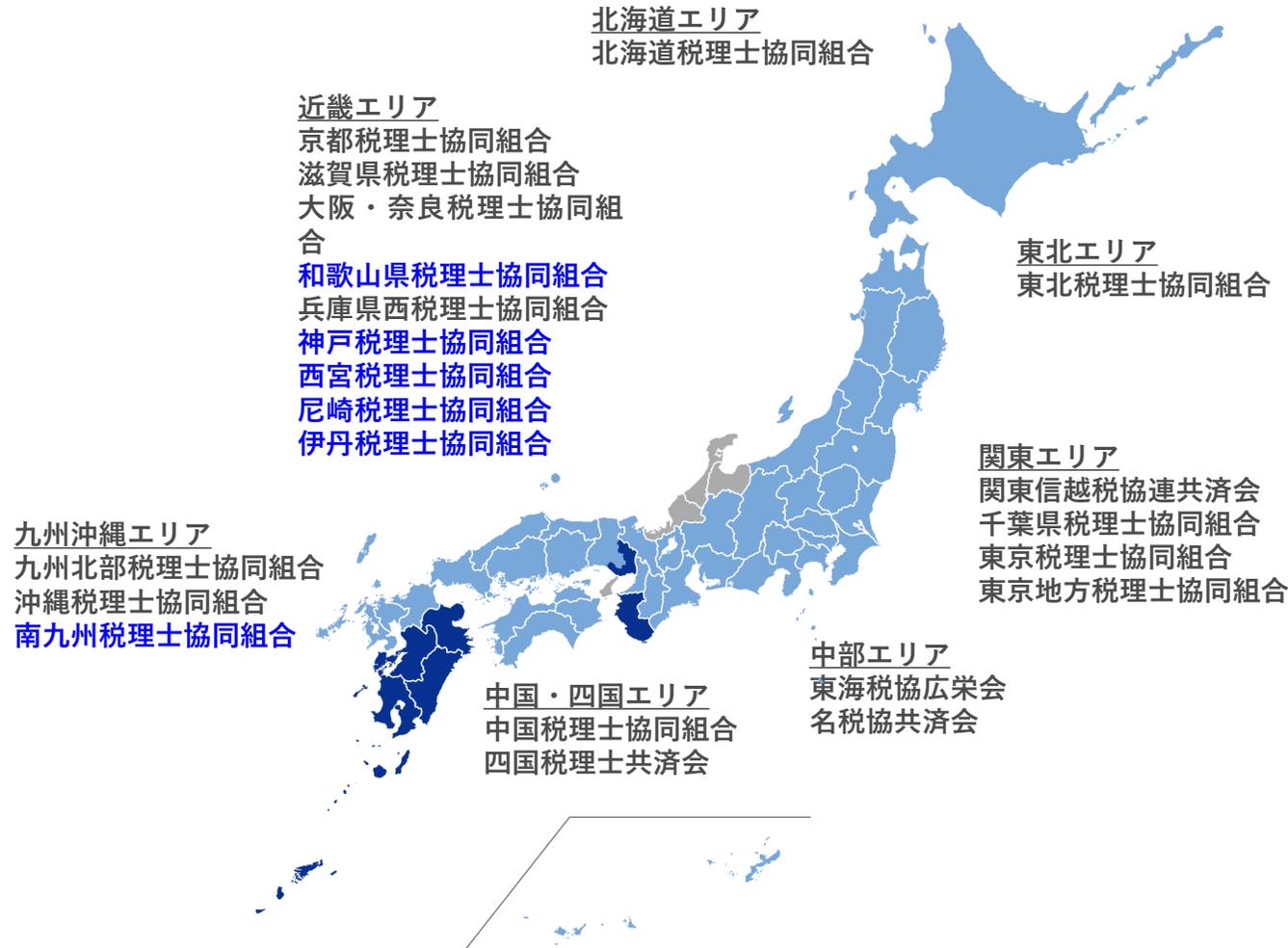
コンサルタント（販管部門）は金融機関や会計事務所等を対象に紹介案件のソーシングを専門で担当する

社員数(通期)



税理士協同組合との業務提携を拡充

税理士協同組合等との提携状況 **（青字は当期の新規提携先）**



全国22団体、6万5千人以上の会員とのネットワークに拡大

高度な税務の専門的知識を持つ税理士及び税理士法人である各団体の会員と、M&Aの相手先探索や仲介を専門とする当社が協力することで、M&Aの成約数増加を目指す

当期の新規提携先からは、8件新規受託を獲得

京都イノベーションオフィスの開設とイノベーション型M&A創出に向けた取組

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、2024年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、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で取組まれている

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、スタートアップ企業と事業会社の提携促進を目的とした会員制サービス『S venture Lab.』を運営
会員企業同士の交流機会を創出するため、ゲストとのトークセッションやスタートアップ各社によるピッチ、名刺交換会を行うイベント『Conference of S venture Lab.』を毎月開催中

第1回から第29回
(2024年9月開催)までの
累計イベント実績

イベント参加人数
2,969名

登壇
スタートアップ社数
107社

面談マッチング数
507組

「B.LEAGUE」とパートナー契約を締結

2024年7月より国内男子プロバスケットボールリーグ「B.LEAGUE」とのサポーターカンパニー契約を締結

B.LEAGUEが掲げる「SOCIAL INNOVATION HUB 構想」に、当社のM&Aの知見・ナレッジを組みあわせることで、全国のBクラブが核となる地域経済活性化モデルの創出を目指す

複数のBクラブのM&Aをサポートした経験を活かし、Bクラブの事業成長、価値向上を支援する



情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)に関する国際規格「ISO27001」の認証を取得

クラウドサービスの急速な発展やセキュリティリスクの増大等に伴い、M&A仲介業務における情報資産の保護はますます重要性が高まっている状況

当社は、より高い水準で情報セキュリティを維持・向上させるために取り組んでおり、お客様により一層の安心と信頼を提供するために国際規格ISO27001の認証を2024年3月に取得



サステナビリティポリシーの策定と重要課題（マテリアリティ）の公表

新たにサステナビリティポリシーを策定するとともに、持続可能な社会の実現と企業価値の向上に向けて、当社が優先的に取り組むべき6つの重要課題（マテリアリティ）を特定

重要課題を達成するためのKPIと具体的目標も設定しており、サステナビリティの取組を一層推進する

詳細は当社コーポレートサイトにて開示しております



<https://www.strike.co.jp/sustainability/>

- 01 2024年9月期通期実績
- 02 2025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

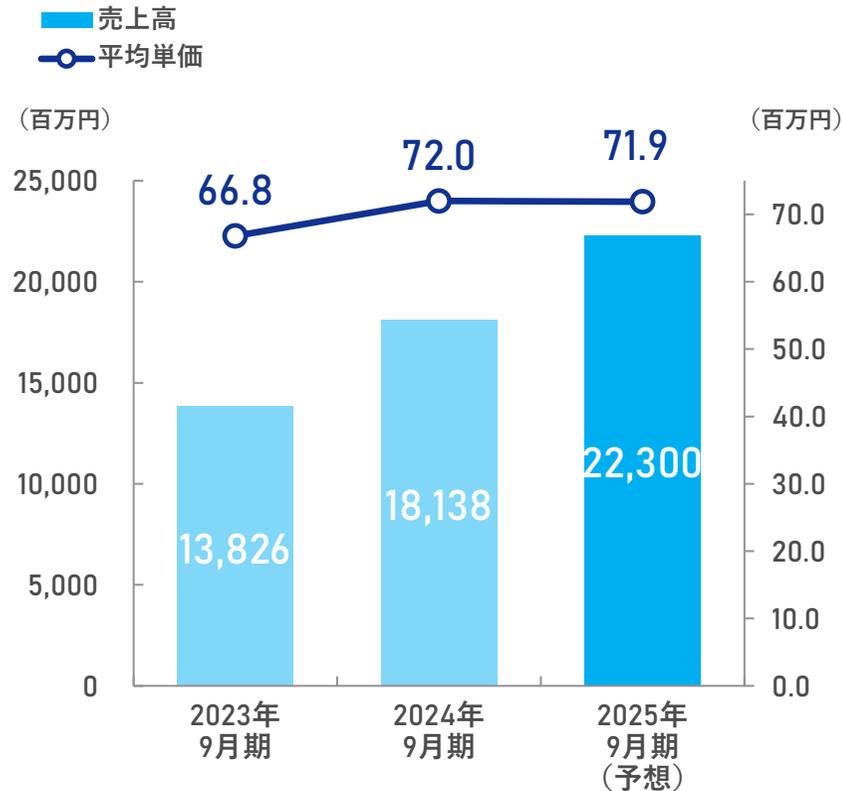
業績予想の前提

- ☑ 売上高は年平均成長率20%の業績を目標水準とする
- ☑ コンサルタントの積極採用は継続し、61名の増員を計画
- ☑ 中小M&Aガイドラインや業界団体の自主規制ルール遵守のための業務の見直し
- ☑ 広島オフィスの増床と高松オフィスの増床移転を計画しているものの、多額の一時費用は発生しない見込み

2025年9月期通期予想

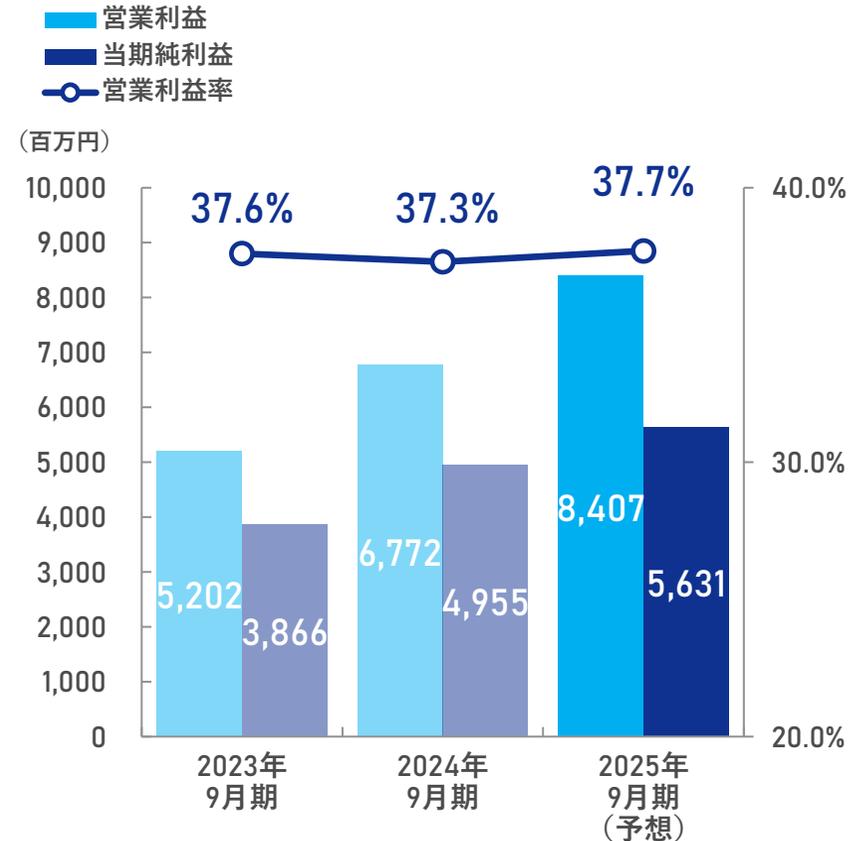
- ☑ 案件単価は前期実績をベースに計画し、中小M&Aガイドライン遵守により成約期間の若干の伸長を前提に成約組数を見込んでいる

売上高および平均単価



※ 平均単価は 売上高 ÷ 成約組数 で算定しております

営業利益および純利益



※ 予想当期純利益は税額控除等の影響を織り込んでおりません

☑ 成約組数は310組、新規受託は1,045件を計画

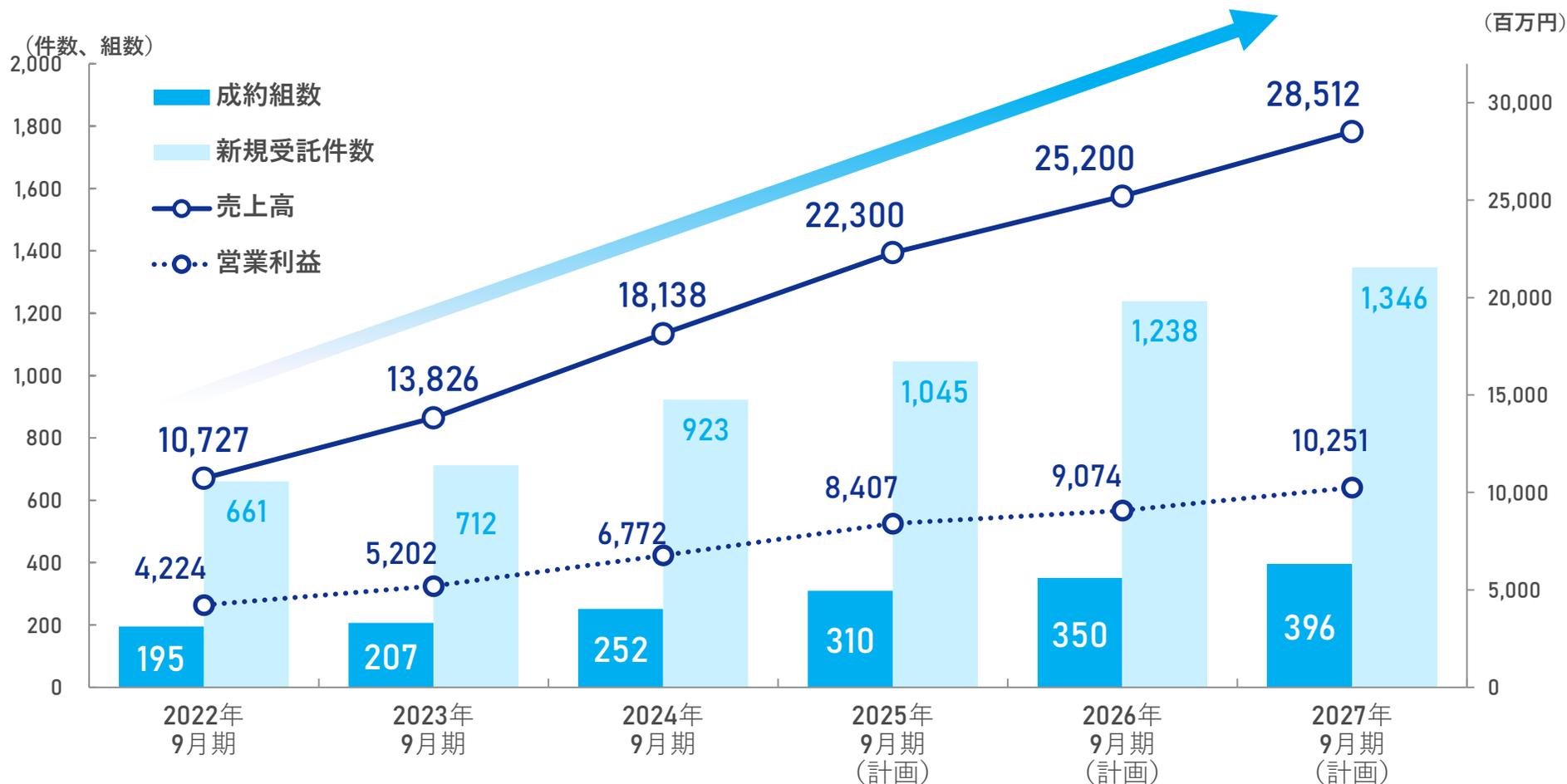
☑ コンサルタントの増員による人件費増加により原価率は上昇を見込む

(単位：百万円)

	2024年9月期	2025年9月期 予想	前期比
売上高	18,138	22,300	+22.9%
売上原価	6,527	8,714	+33.5%
売上原価率	36.0%	39.1%	-
売上総利益	11,610	13,585	+17.0%
販売費及び一般管理費	4,838	5,178	+7.0%
販管费率	26.7%	23.2%	-
営業利益	6,772	8,407	+24.1%
営業利益率	37.3%	37.7%	-
経常利益	6,772	8,406	+24.1%
税引前当期純利益	6,730	8,406	+24.9%
当期純利益	4,955	5,631	+13.7%
成約組数 (組)	252	310	+58組
新規受託数 (件)	923	1,045	+122件
人員数 (人)	368	434	+66人

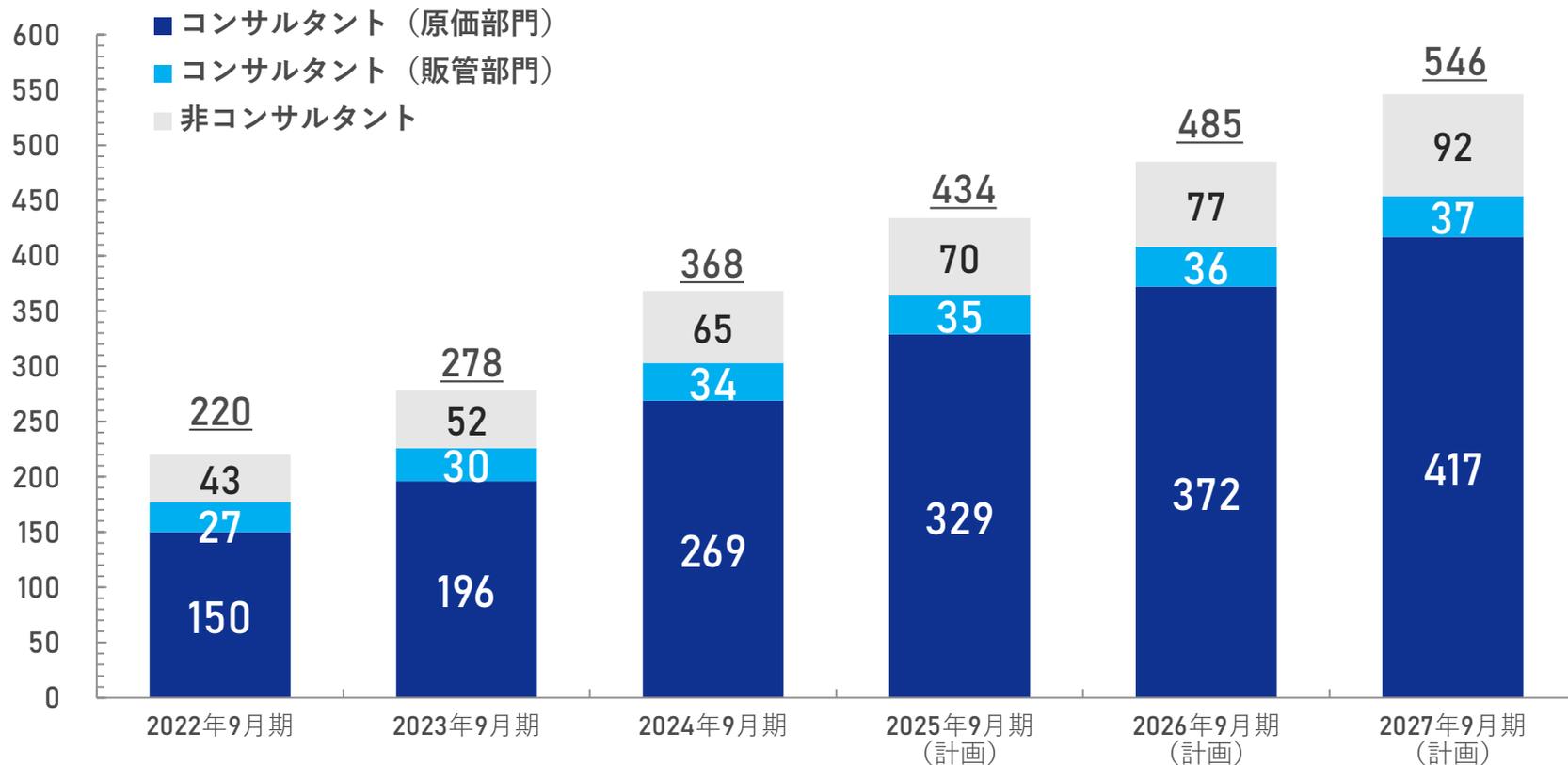
- 01 2024年9月期通期実績
- 02 2025年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み**
- 04 市場動向
- 05 会社概要

- ☑ 売上高は年平均成長率15~20%を目標とする
- ☑ 2024年9月期実績を踏まえて従来の計画から見直しを実施

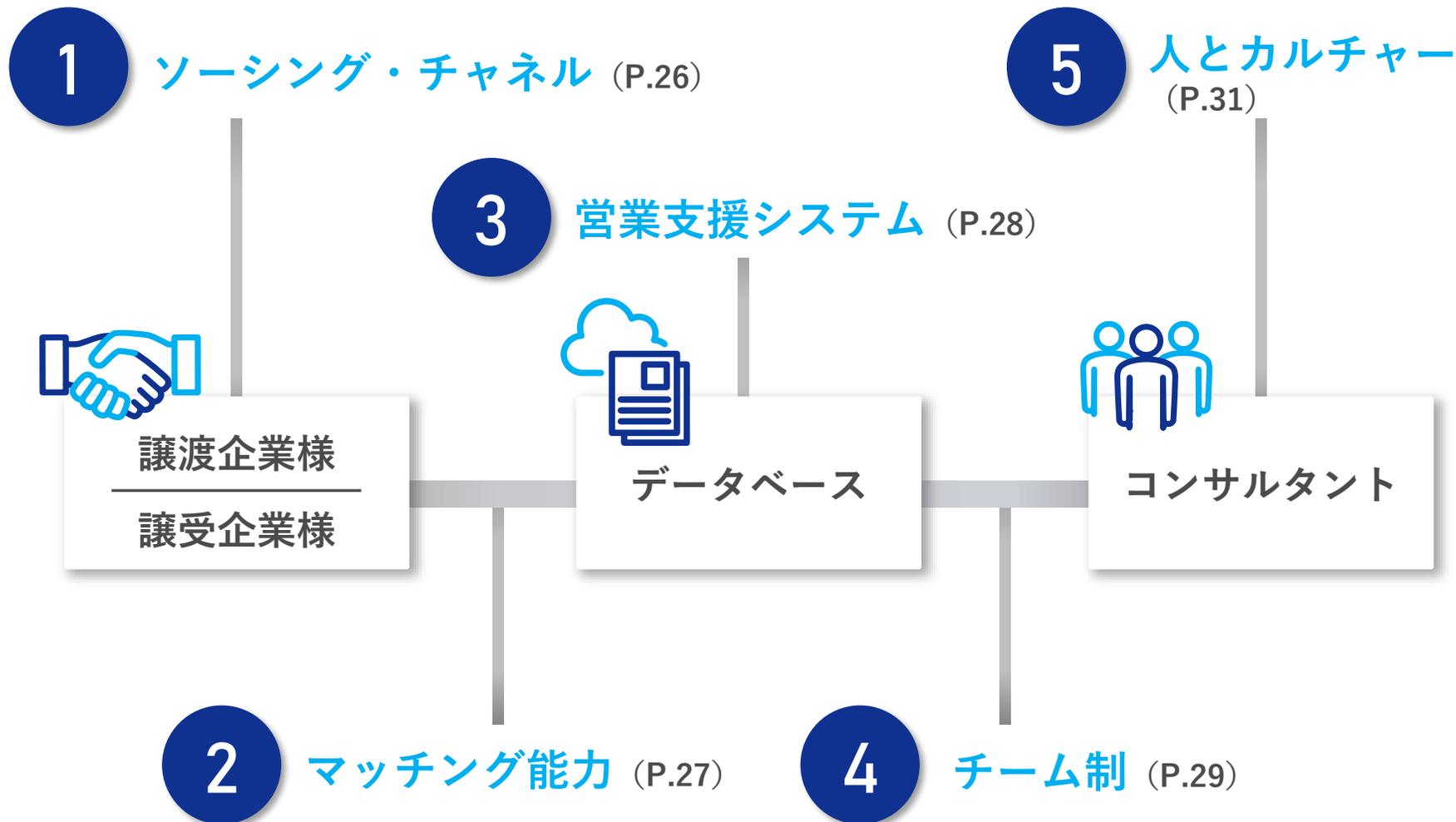


- ☑ サービス品質を維持しながら安定的に増員を図る計画
- ☑ 新卒採用の比率を高めていく方針

社員数（通期）
（人）

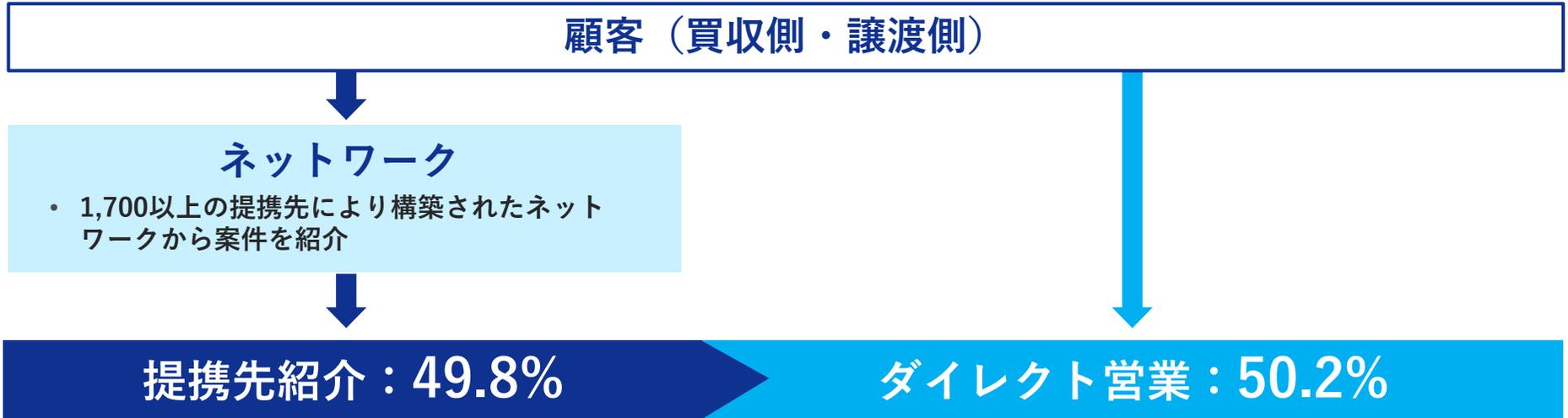


☑ 当社の成長を支える5つの強み

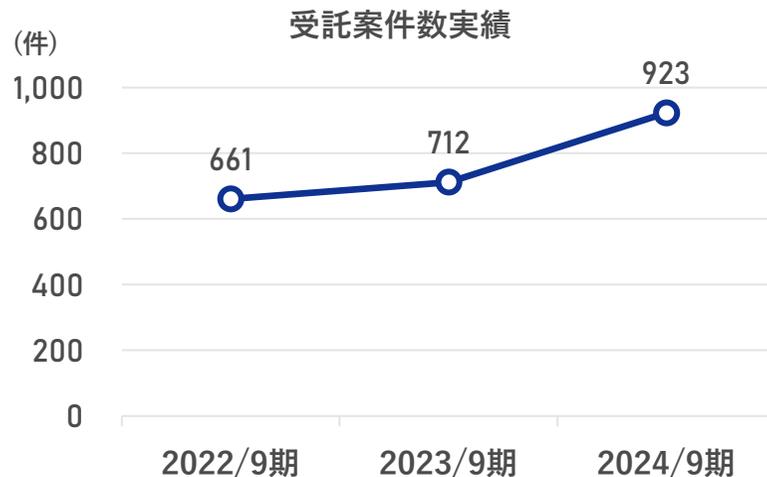


① ソーシングチャネル

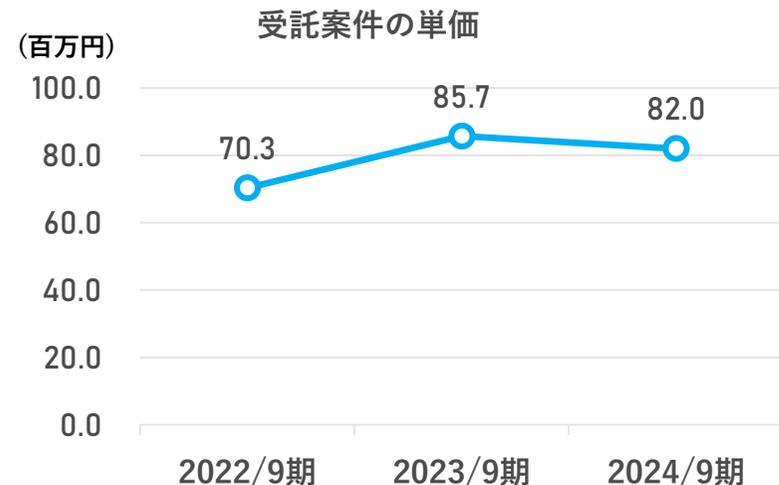
☑ ソーシングの直接受託と紹介受託のバランスを取り、受託数増と単価向上を両立



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4,500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

26,000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26,000件に上る

4 提携先との連携

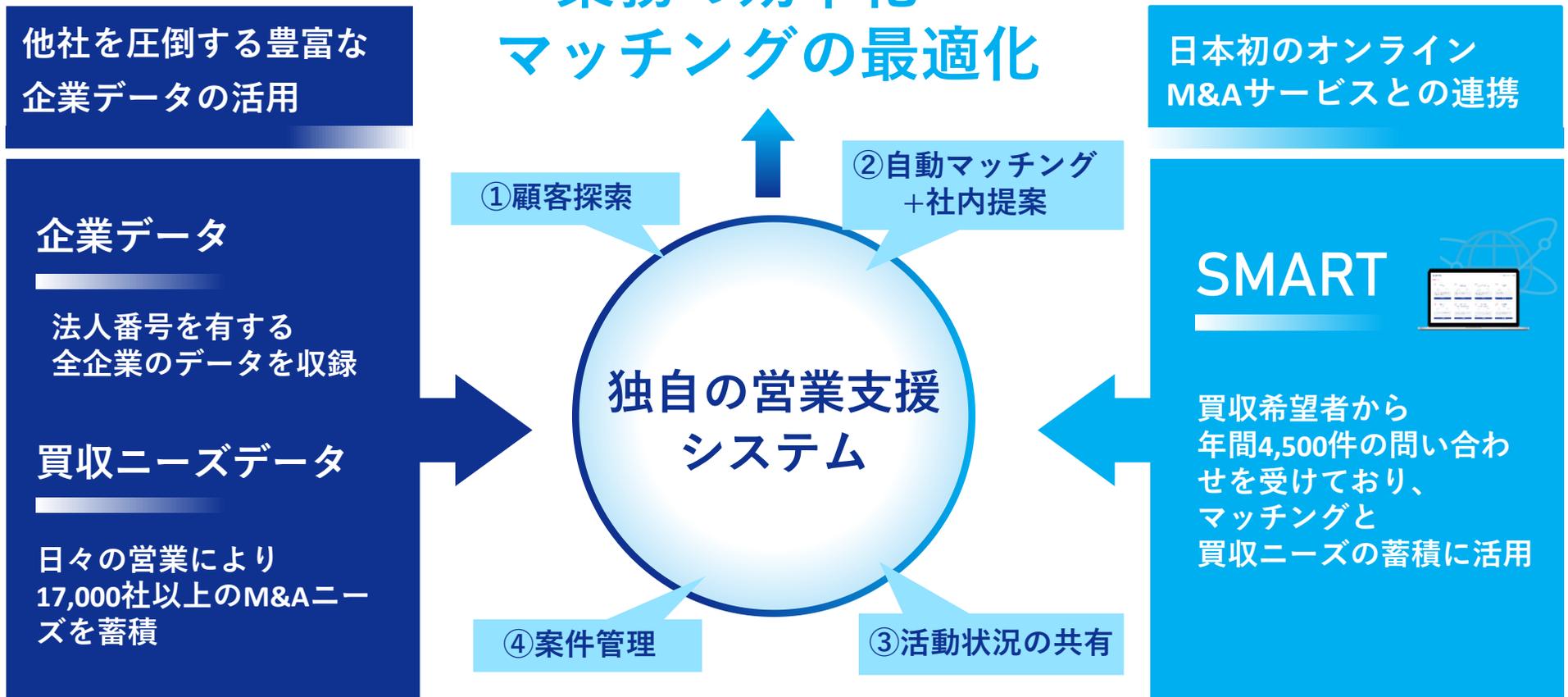


提携先金融機関、会計事務所等から買収を希望する顧客の紹介を受ける

③ 営業支援システム

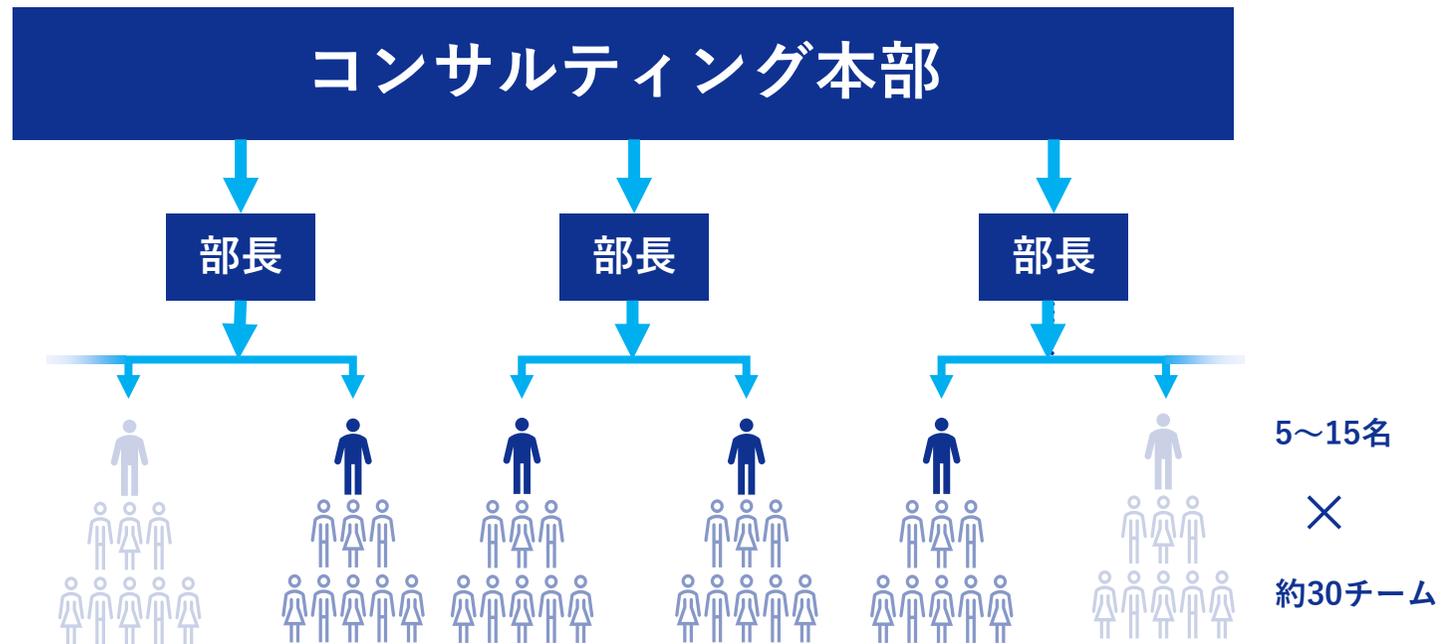
- ☑ 豊富な企業データを独自の営業支援システムに取り込み、業務の効率化やマッチングを最適化

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

(参考) 期首コンサルタントの1人当たり売上高
2023年9月期：78百万円 → 2024年9月期：80百万円

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

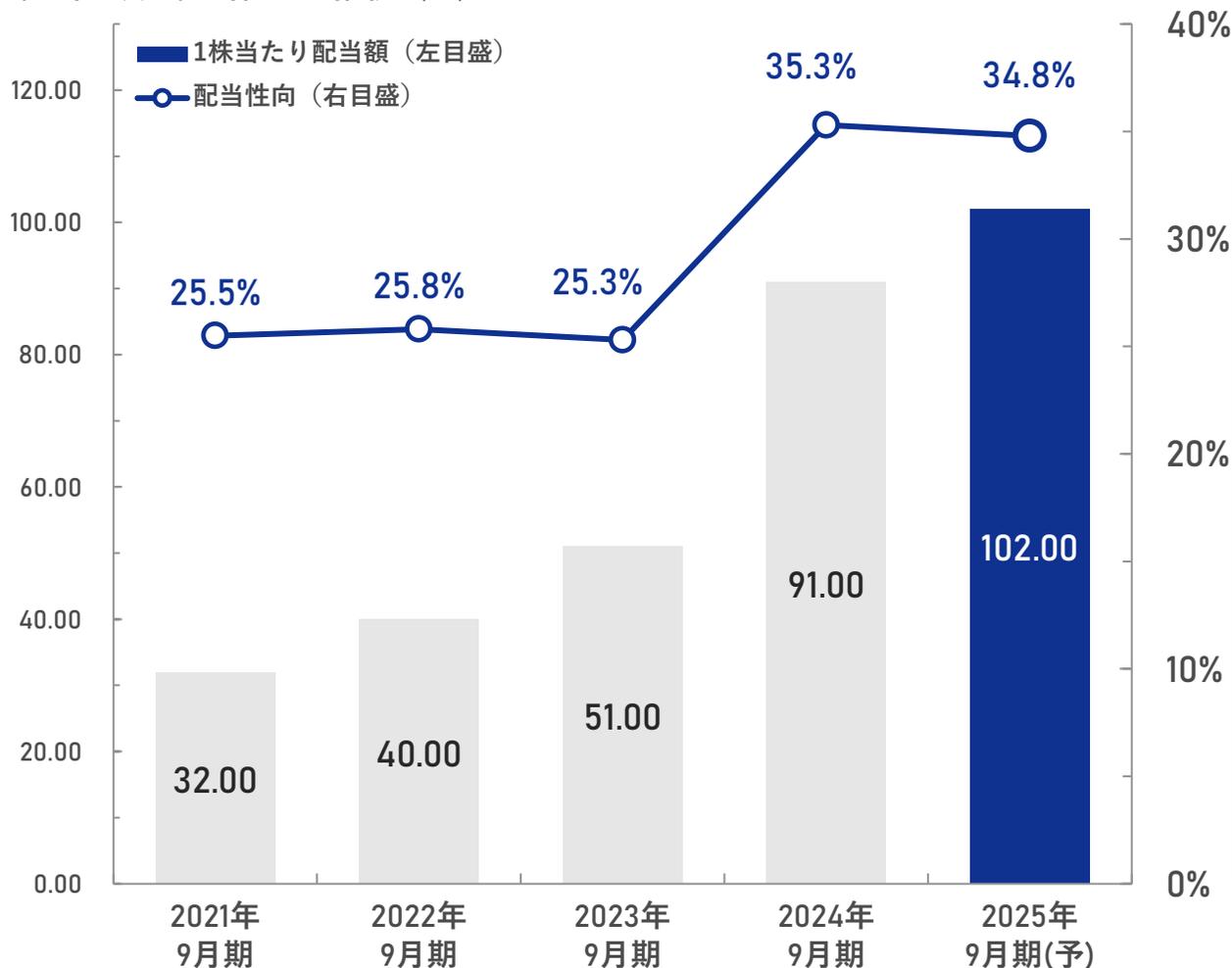
研修プログラム例



☑ 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6円増配の1株91円。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

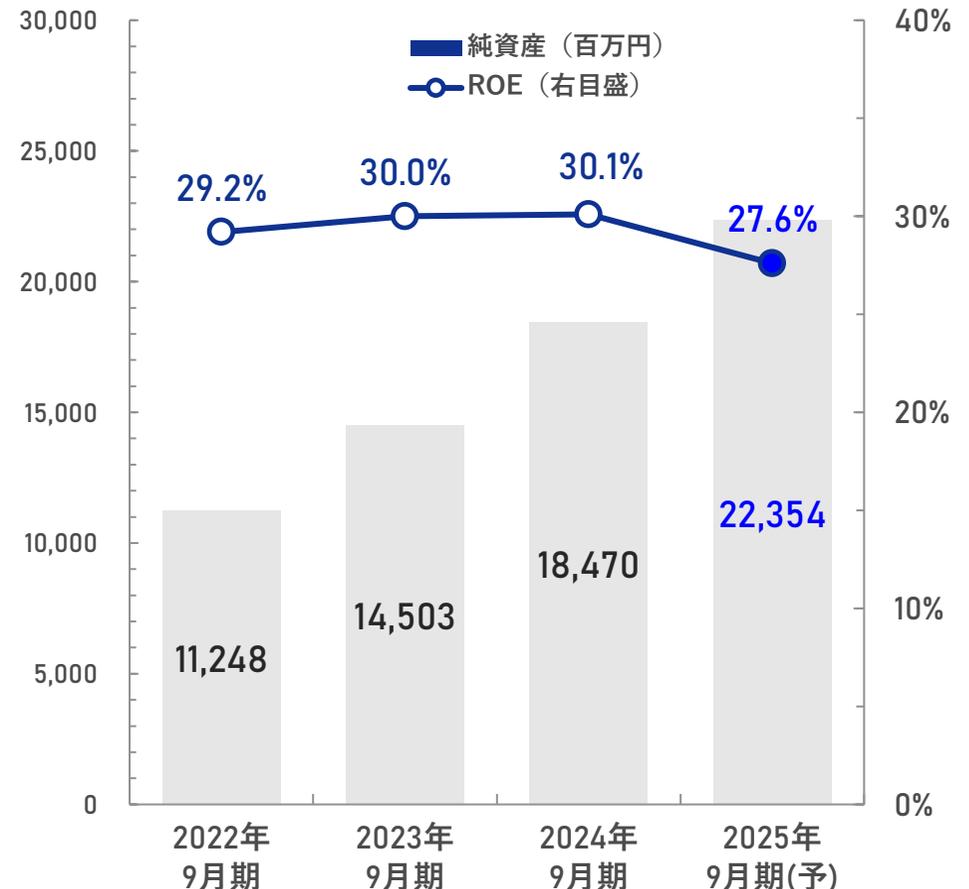
企業価値向上に向けた取組み

- ✓ 前期ROEは30.1%、当初計画では今期のROEは若干低下する見込み。計画を上回る利益率を達成し、ROEの改善を狙う。その後もROE25－30%水準の維持を目指す。

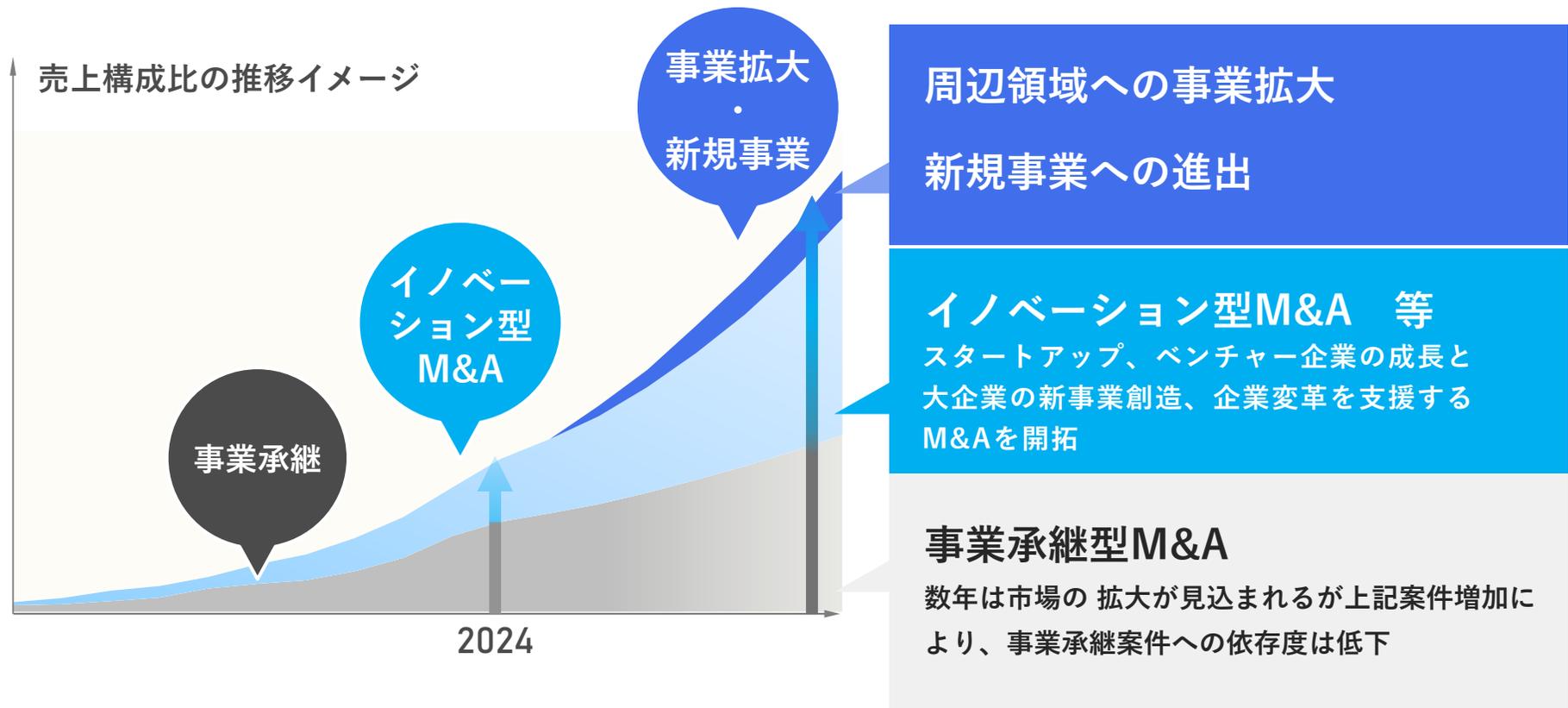
< ROE維持向上のための施策 >

- ① 適正な自己資本水準へ
 - ・ 配当性向25%→35%へ引上げ
 - ・ 柔軟な自己株式取得
- ② 収益水準の引上げ
M&A仲介を主軸としながら、事業領域を拡大し、利益拡大を狙う
- ③ 借入の活用
多額の投資が必要な局面では、借入を活用し、資本効率を向上

純資産及びROEの推移



- ☑ 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
- ☑ 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。そのため
の買収についても積極的に検討する

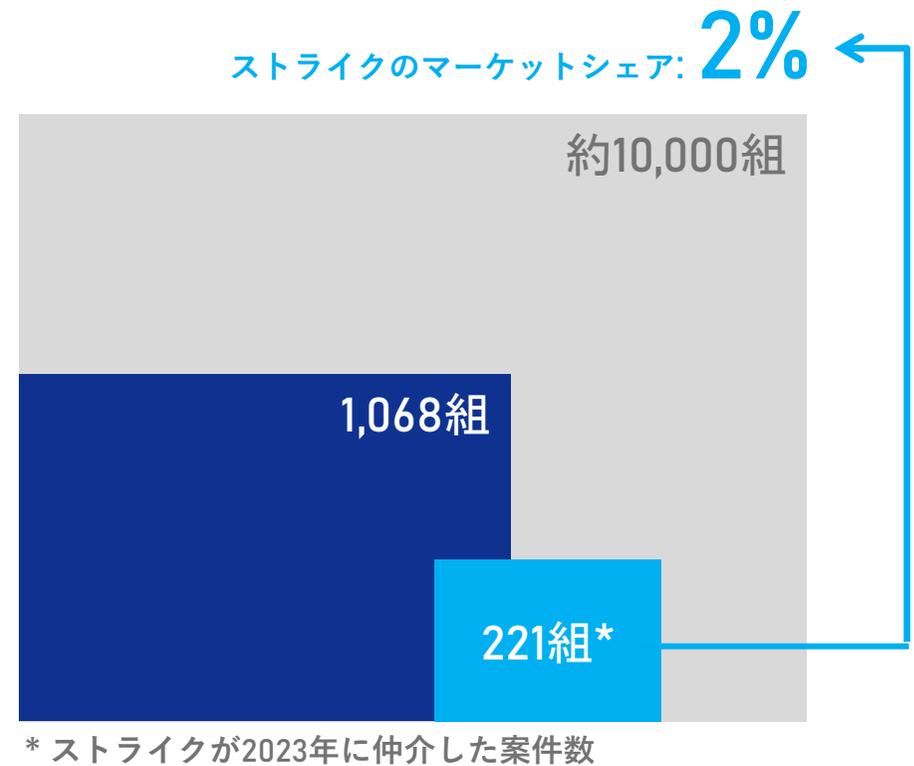
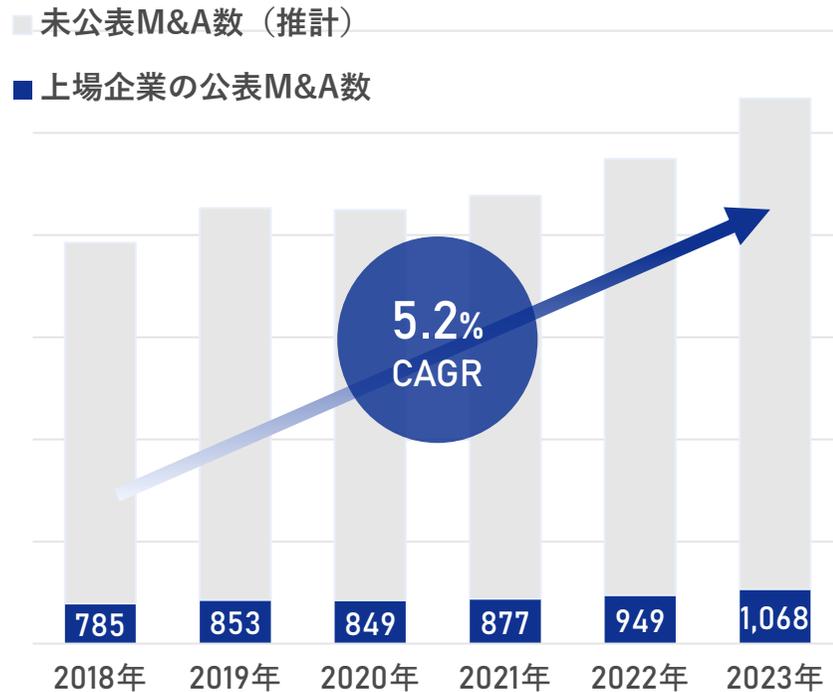


- 01 2024年9月期通期実績
- 02 2025年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 市場動向**
- 05 会社概要

市場動向 - 国内M&A市場規模（推計値）

- ☑ 当社の2023年の成約実績のうち適時開示で公表された割合が約10%であり、上場企業が適時開示したM&A組数（1,068組）から日本国内における年間M&A件数を逆算すると、2023年のM&A件数は約10,000組と推計される。

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1~9月のM&A件数(上場企業の適時開示ベース)は前年比142件増の889件
- ☑ 内訳をみると日本企業同士の国内M&Aが前年比118件増の722件、海外M&Aが同24件増の167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で、過去最多の1,169件(2007年)を更新する可能性あり

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 1~9月	2024年 1~9月
全件数	747	889
国内同士	604	722
国内→海外	94	115
海外→国内	49	52

出所: M&A Online

市場動向 - 社長の高齢化、休廃業の増加

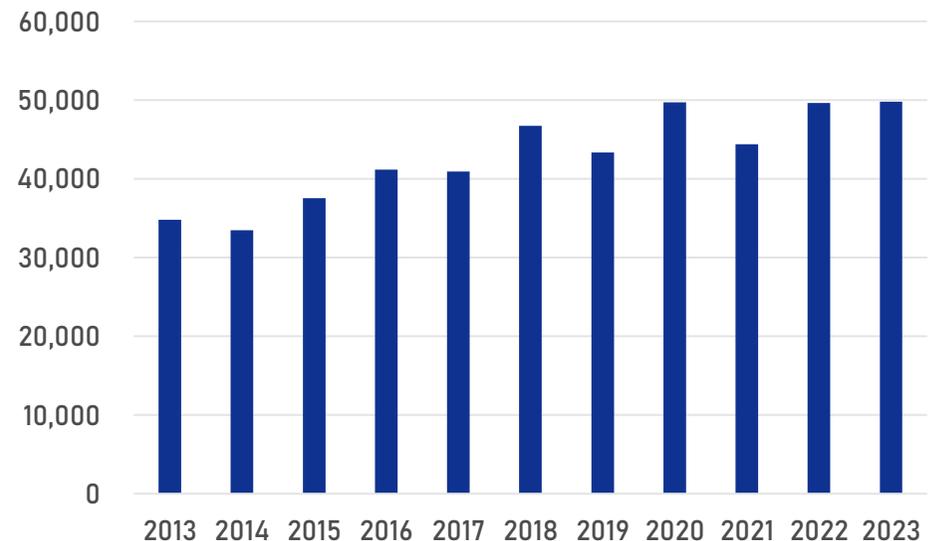
- ☑ 経営者の高齢化が進むなか、経営者年齢の高い企業においても、後継者不在の企業が
多く存在
- ☑ 休廃業・解散企業数も高い水準で推移
- ☑ 事業承継を解決する「M&A」市場は、今後も拡大が見込まれる

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」

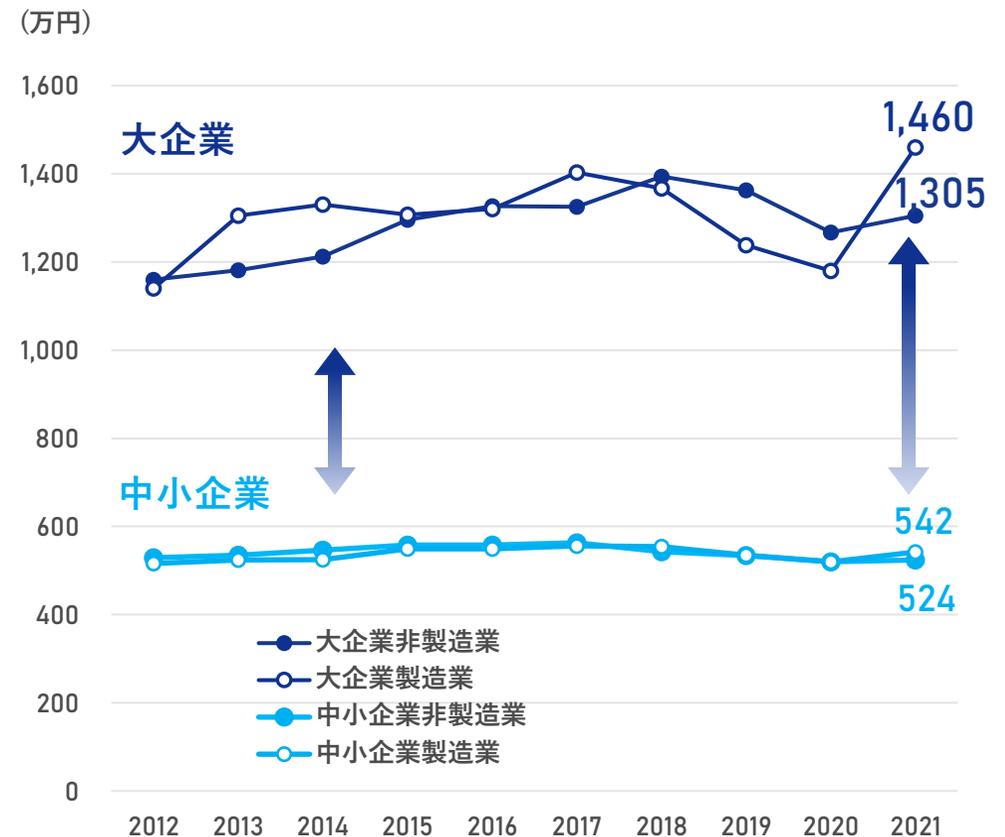
国内の中小企業において、
賃上げと利益拡大の両立を図るためには
生産性の向上※が不可欠

※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

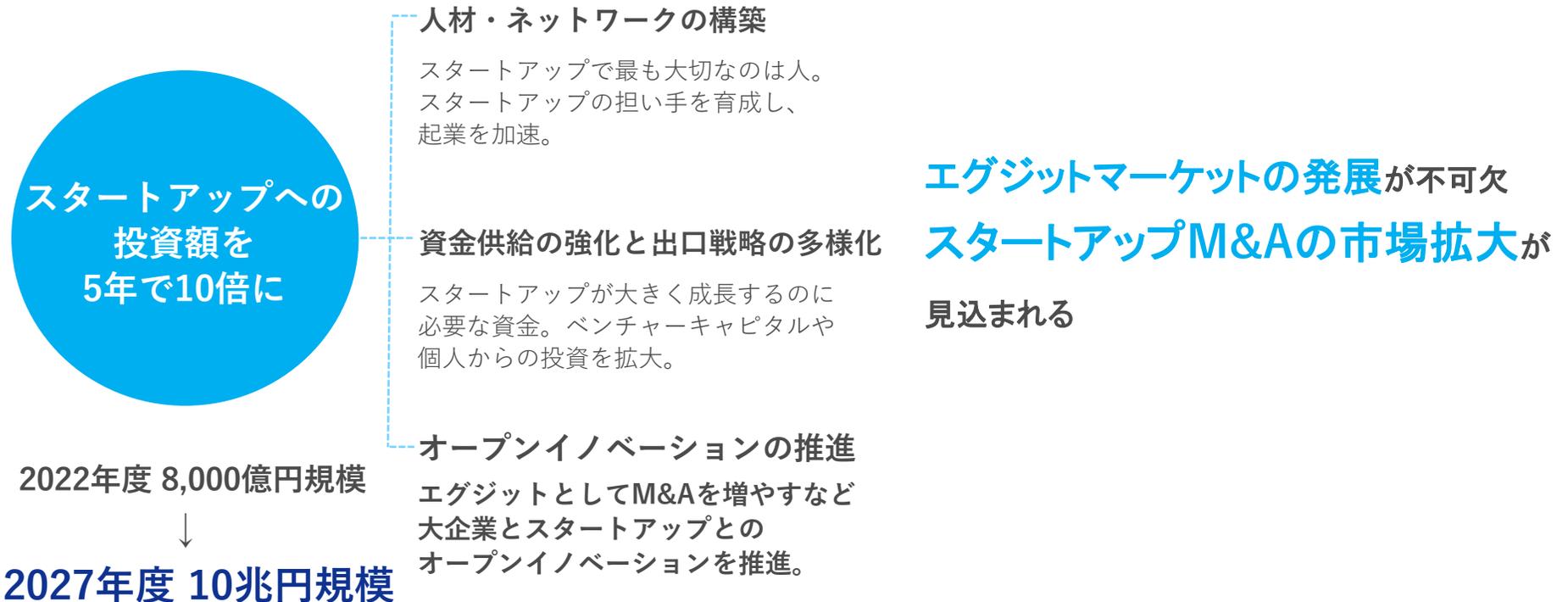


出所：中小企業白書2023年版内『財務省「法人企業統計調査年報」』

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

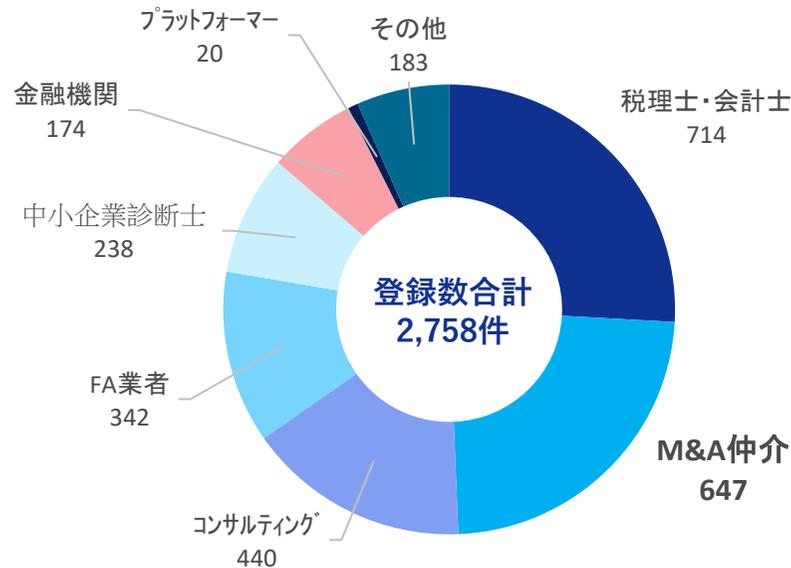


出所：経済産業省「スタートアップ育成に向けた政府の取り組み」、新しい資本主義実現会議「スタートアップ育成5か年計画」

市場動向 - M&A支援業者の状況

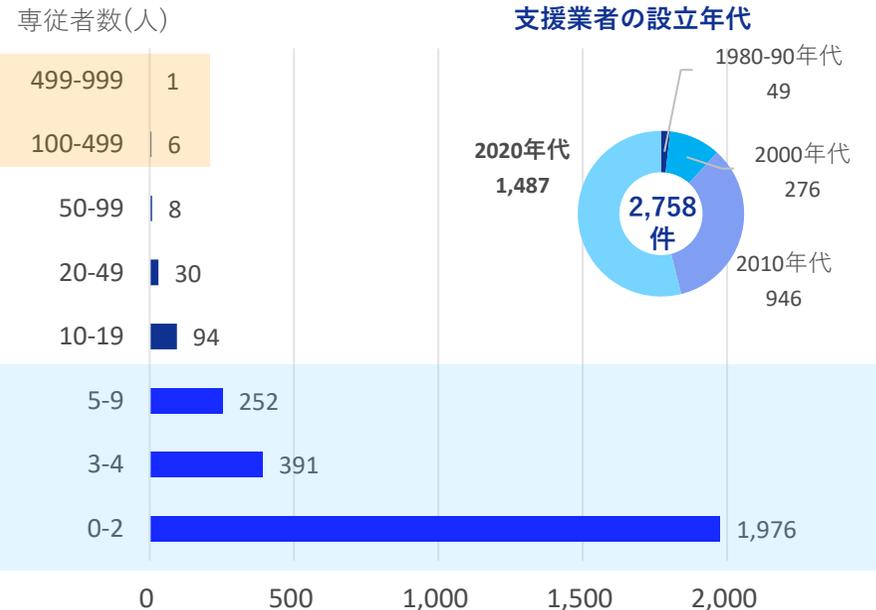
- ☑ 中小企業庁で2021年にM&A支援業者の登録制度が開始
(必須ではないが、ほとんどの業者が登録)
- ☑ 登録M&A支援事業者は1年前と比べて約250社減少、M&A仲介業者は9社と微減
多くの業者は小規模

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10月21日現在)』

登録業者の支援業務専従者数

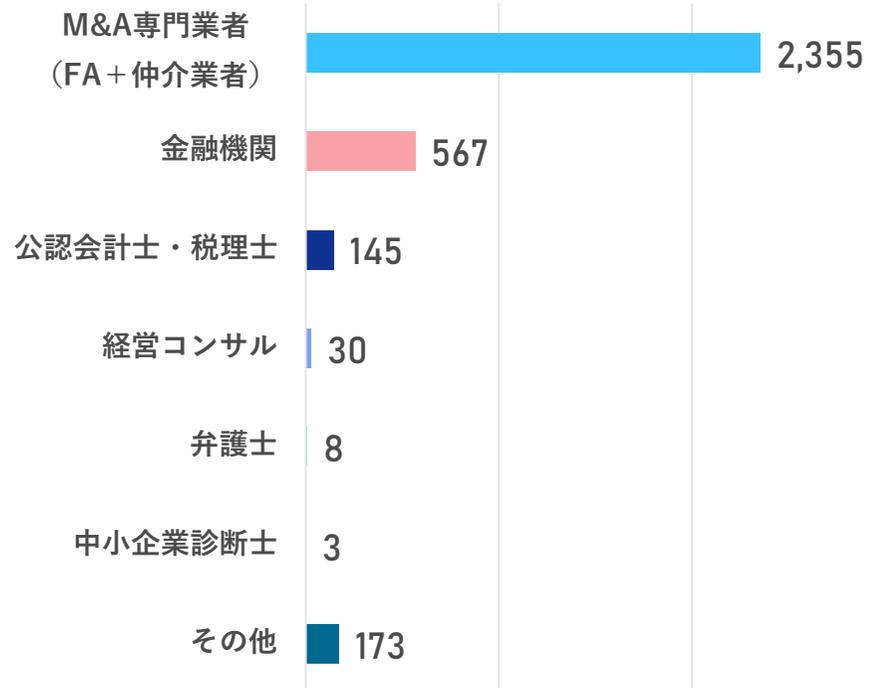


出所：中小企業庁『現在の登録状況について(令和6年10月21日現在)』

☑ M & A仲介業者、金融機関の活用比率が高い

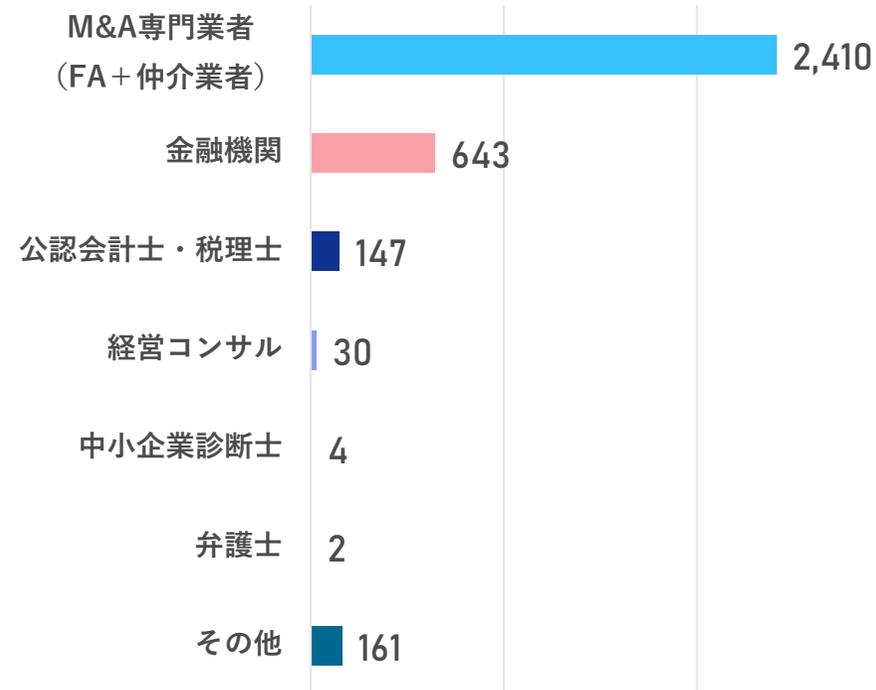
自社事業の譲渡・売却

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3版）を公表（2024年8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を検討する際に確認すべき事項等も記載
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M&Aガイドライン（第3版）改訂のポイント

主な改定内容

① 手数料・提供業務の透明化

- ・ 手数料の算定基準の明確化
- ・ 成功報酬の支払い条件を明確化



② 利益相反防止の強化

- ・ リピーター等に対する当事者のニーズに反したマッチングの優先実施・譲渡額の誘導等の禁止



③ 信頼性と安全性の確保

- ・ 不適切な事業者を排除するための調査義務・情報共有体制の構築
- ・ 担当者の保有資格や経験年数・成約実績の説明等



当社の対応



明確な手数料設定と検証体制

- ・ 料金体系を明示し、重要事項説明を適切に実施
- ・ 営業から独立した部門が成約前段階で報酬額の妥当性を検証



利益相反リスクを低減する体制

- ・ 全コンサルタントが買手候補を提案可能で、特定の買手先に依存しない体制
- ・ 独立部門が報酬額の妥当性を検証



高度な取引先調査や教育体制

- ・ 不適切な業者は社内データベースで管理し、接触を未然に防止
- ・ 仲介契約時に財務内容を確認
- ・ チーム制で新人育成と案件推進を両立

M&A仲介業者の「質の高さ」がこれまで以上に求められる



M&A仲介協会
M&A Intermediaries Association

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

【直近の動向】

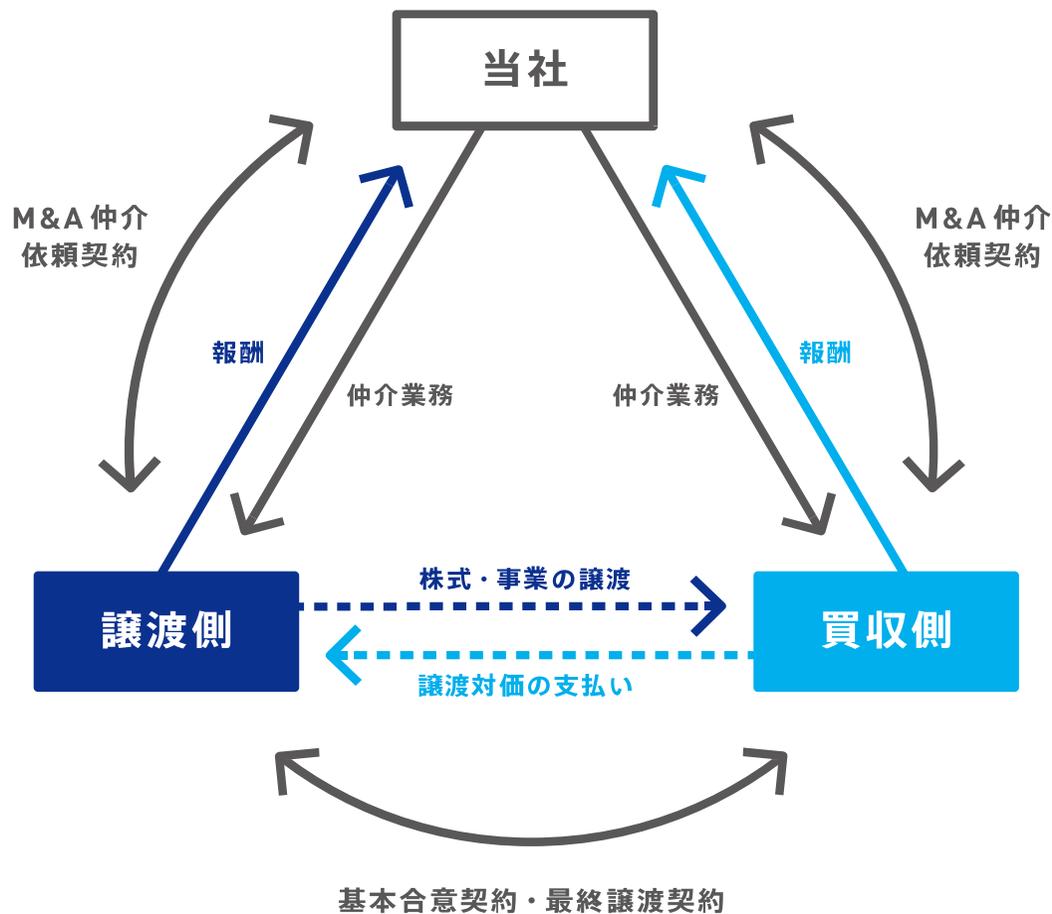
- 2023年12月 倫理規程及び自主規制ルールを公表
(コンプライアンス規程、広告・営業規程、
契約重要事項説明規程)
- 2024年 9月 手数料基準の双方開示の運用を開始
- 2024年10月 特定事業者リストの運用を開始
- 2025年 1月 「M&A支援機関協会」に名称変更予定
資格制度検討委員会を発足予定

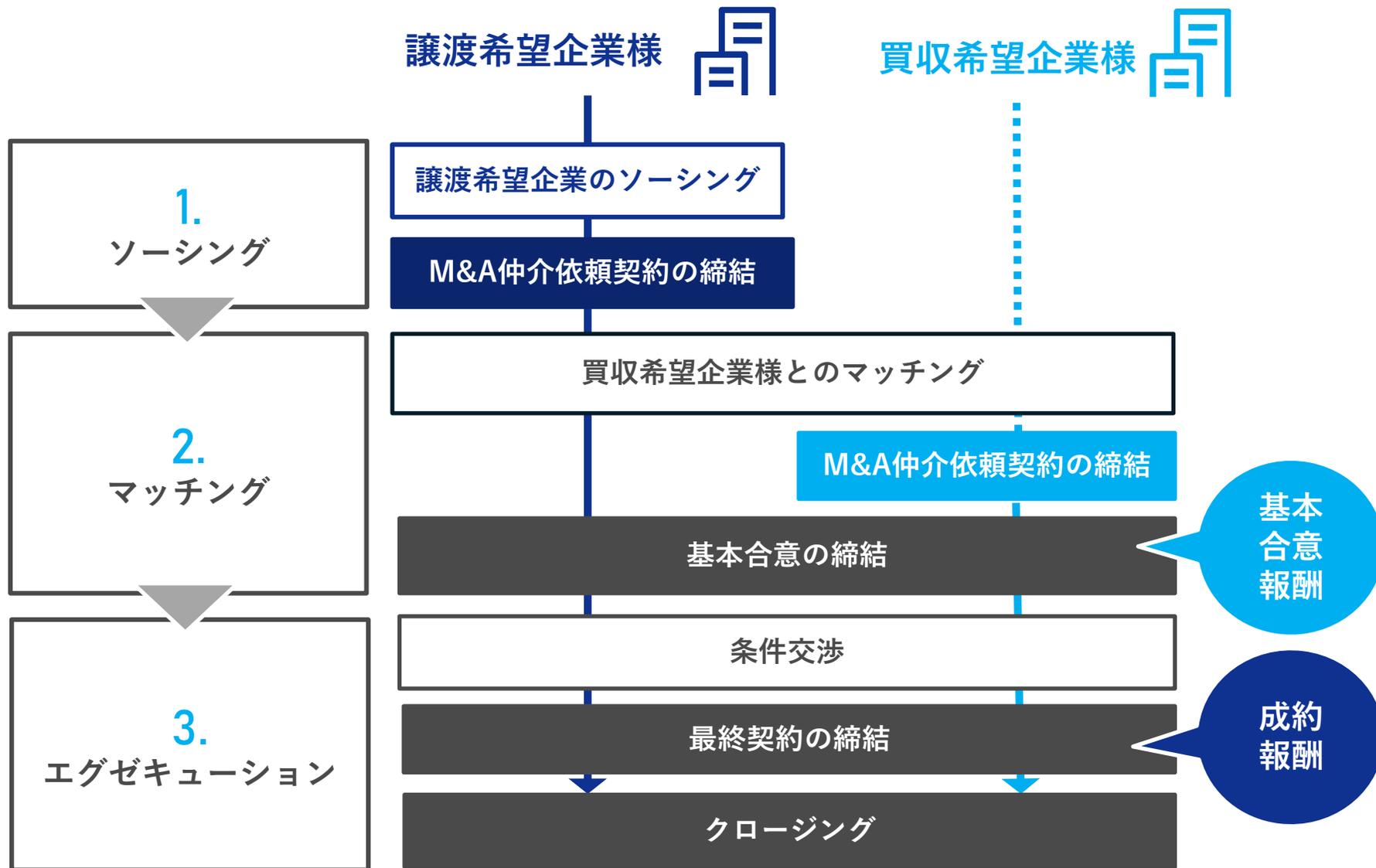
名称	一般社団法人M&A仲介協会	
英文名称	M&A Intermediaries Association (MAIA)	
設立日	2021年10月1日	
代表理事	荒井 邦彦	株式会社ストライク 代表取締役社長
	久保 良介	株式会社オンデック 代表取締役社長
	佐上 峻作	株式会社M&A総合研究所 代表取締役社長
理事	篠田 康人	名南M&A株式会社 代表取締役社長
	中村 悟	M&Aキャピタルパートナーズ 株式会社 代表取締役社長
	三宅 卓	株式会社日本M&Aセンター 代表取締役社長
監事	弁護士 菊地 裕太郎 (菊地綜合法律事務所)	

- 01 2024年9月期通期実績
- 02 2025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9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	368名(臨時雇用者除く、2024年9月末)
売上高・営業利益	売上高18,138百万円・営業利益6,772百万円(営業利益率37.3%)2024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。

様々な業種のM&A実績

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



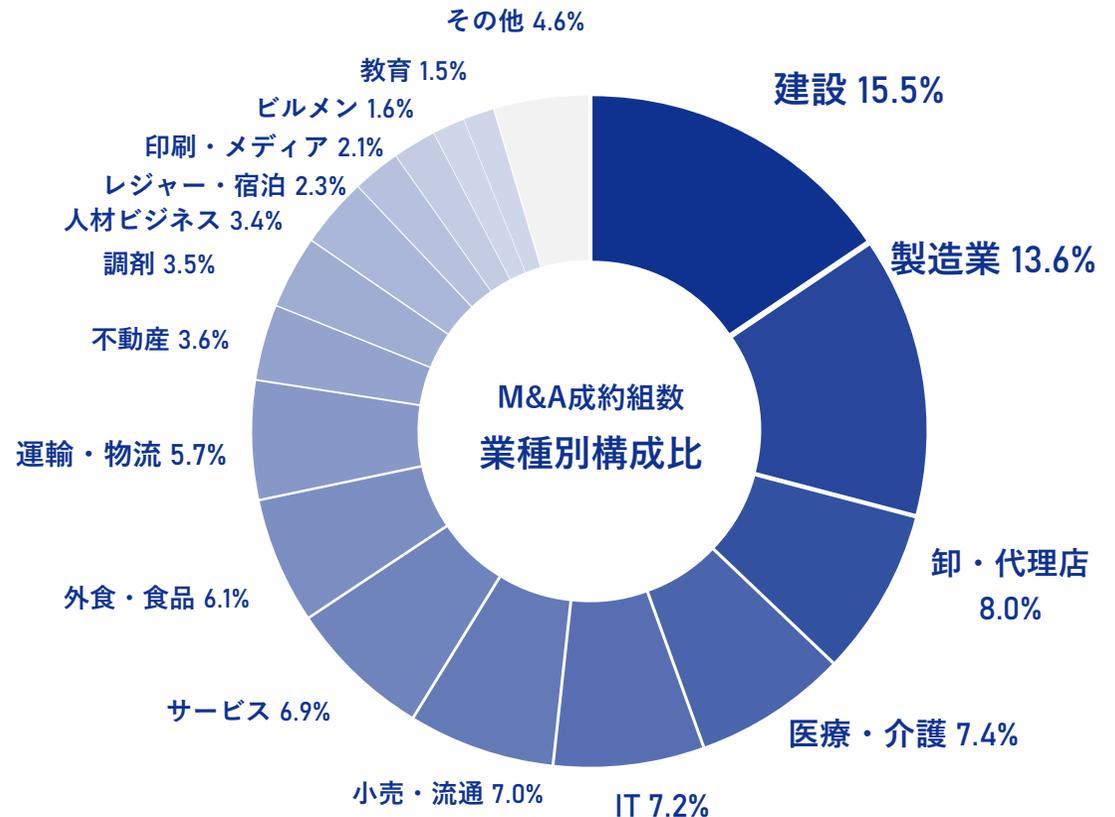
**外部環境の変化やM&Aニーズ
の変化にも柔軟に対応が可能**

直近2期の成約組数上位5業種

2023年9月期	2024年9月期
建設 (20.8%)	建設 (18.3%)
サービス (13.0%)	サービス (13.9%)
製造業 (12.1%)	製造業 (11.5%)
卸・代理店 (9.2%)	医療・介護 (11.5%)
医療・介護 (8.2%)	卸・代理店 (10.3%)

創業から2024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

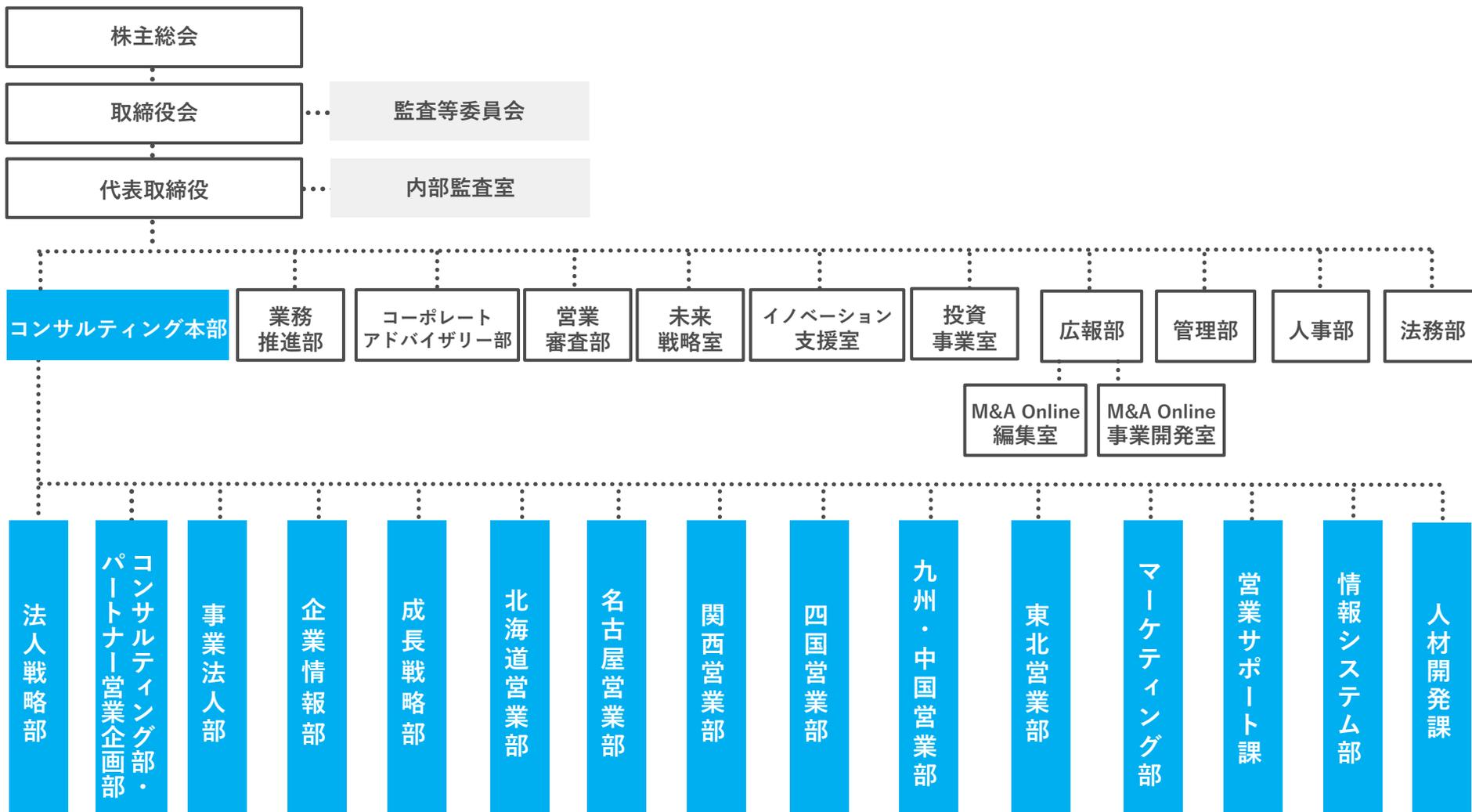
大量保有報告書データベース

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

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







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。