

M&A業界の規制に関する動向と当社の取り組み

業界全体での品質向上への取り組みが本格化

中小M&A市場の拡大に伴い、M&A支援の経験・知見を十分に有している人材の不足や、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ます。業界全体の品質の底上げのため、中小企業庁およびM&A仲介協会はガイドラインの大幅な見直しや自主規制ルール作りなどの取り組みを行っています。



中小企業庁およびM&A仲介協会の取り組み

① 中小企業庁 中小M&Aガイドライン(第3版)を改訂

主な改訂内容

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

② M&A仲介協会 業界初の倫理規程、自主規制ルールを策定



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

M&A仲介協会は、より開かれた実効性のある自主規制団体となるべく、会員をFA(フィナンシャル・アドバイザー)やM&Aプラットフォームにも拡大することで、M&A仲介会社だけでなくM&A支援機関全体で連携し、日本の中小企業の発展に寄与することを目指し、2025年1月より「一般社団法人M&A支援機関協会」に名称が変更されます。

人材育成の強化により 持続的・安定的な成長を実現し、 社会への価値提供の幅を広げます。

代表取締役社長 荒井 邦彦



2024年9月期の成果と新たな動き

大型案件が増加し、10期連続で過去最高業績を更新。

国内M&A市場は、全般的に堅調に推移しており、2024年1月から9月までの上場企業M&A件数は、前年同期比で142件増加(19%増)しました。年間1,000件を突破した前年を超えるペースで増加しており、当社の事業領域である中堅・中小企業のM&Aも拡大しています。

2024年9月期の当社事業は、新規受託件数923件(前期712件)を獲得し、成約組数は252組(同207組)、うち手数料収入1億円以上の大型案件は48組(同34組)に増加しました。その結果、売上高181億38百万円(前期比31.2%増)、営業利益67億72百万円(同30.2%増)、経常利益67億72百万円(同30.0%増)、当期純利益49億55百万円(同28.1%増)と大幅な増収・増益を遂げ、10期連続で過去最高業績を更新しました。

計画比では、提携先との関係強化による紹介案件が増加し、新規受託件数が想定を大きく上回りました。一方、成約組数は計画値に届きませんでした。ダイレクト営業による大型案件の獲得が進み、案件単価を押し上げた結果、売上高はほぼ計画通りとなりました。

コンサルタント数は、当初計画の40名を超える77名の増員により、期末現在303名体制となりました。将来を示す先行指標としてコンサルタントの採用状況を捉えると、収益貢献までの期間は新卒で約24ヵ月以上、中途で約12ヵ月以上を要します。これを踏まえて当社は、人材獲得とともに教育研修に注力し、継続的な人材育成プログラムを通じて、M&A業務に必要な専門知識や幅広い知見を備えたコンサルタントの育成に取り組んでいます。M&A市場の成長と業界の発展に寄与する人材の輩出は、当社に課せられた使命であると認識しています。

2024年9月期は新たな動きとして、「ヘルスケアチーム」を編成し、医療・介護分野のM&A支援において高い営業成果を上げました。またスタートアップを対象とするイノベーション型M&Aの創出に向けて、2024年6月に「京都イノベーションオフィス」をEast Ventures社と共同設立した他、同年7月にはFUNDINNO社との業務提携を締結し、スタートアップやベンチャー企業の成長を支援する体制を強化しました。

中長期経営方針にもとづく今後の展望

規模の急拡大を追求せず、安定的・持続的成長を重視。

毎期ローリングで設定している中長期経営方針は、売上高年平均成長率15~20%を目標に掲げ、3年後の2027年9月期における売上高285億12百万円、営業利益102億51百万円を目指します。その前提となる営業計画は、2027年9月期に新規受託件数1,346件、成約組数396組、コンサルタント数454名を想定しています。

規模拡大を性急に追求するのではなく、市場の伸びを上回るペースを維持した上で、安定的かつ持続的に成長することを重視していく考えです。提携先からの紹

介受託とダイレクト営業のバランスを取り、受託件数の増加と単価向上を両立させ、マッチングの最適化と業務の効率化を図りながら、人材育成の強化によりコンサルタントの能力を高めていく取り組みを着実に実行します。

また将来に向けて、すでに着手しているイノベーション型M&Aと並行し、ファイナンシャル・アドバイザー、PMI(経営統合プロセス)、海外M&Aなどの周辺領域事業や新規事業への展開を進めていきます。

株主の皆様にお伝えしたいこと

持続可能性の必要性を自らに問い、考えを深めていく。

今期(2025年9月期)は、新規受託件数1,045件、成約組数310組、コンサルタント増員61名を計画し、業績予想として売上高223億円、営業利益84億7百万円、経常利益84億6百万円、当期純利益56億31百万円と、引き続き増収・増益を見込んでいます。

このたび当社は、現在30%前後の水準で推移しているROEを維持すべく、自己資本の適正化に向けて、配当性向の目処を従前の25%から35%へ引き上げ、併せて柔軟な自己株式取得を実施する方針を打ち出しました。これにより今回の期末配当は、期初予想の1株当たり62円より増額し、同91円(前期比40円増配)とさせていた

できました。今期の期末配当は、同102円を予定しています。

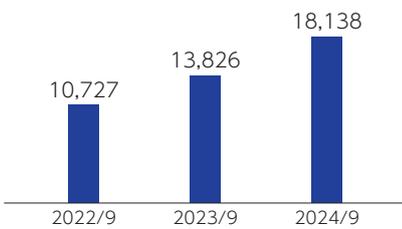
また当社は、「サステナビリティポリシー」を策定し、6項目のマテリアリティを新たに特定しました(次ページをご参照ください)。私たちは、このマテリアリティにもとづく取り組みを通じて、持続可能性がなぜ必要なのかを自らに問い、企業や事業が持つ価値を次の世代へ受け継いでいくM&Aビジネスの存在意義について、考えを深めていきたいと思ひます。

株主の皆様におかれましては、今後とも当社事業への長期的なご支援を賜りますようお願い申し上げます。

財務・非財務ハイライト

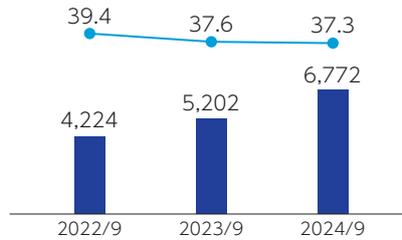
売上高

(単位:百万円)



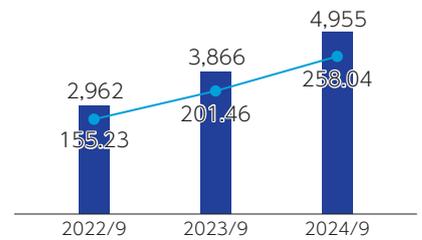
営業利益 / 売上高営業利益率

(単位:百万円)



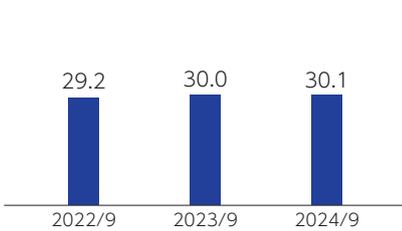
当期純利益 / 1株当たり当期純利益

■ 当期純利益(単位:百万円) ● 1株当たり当期純利益(単位:円)



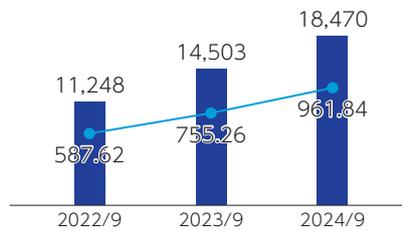
ROE

(単位:%)



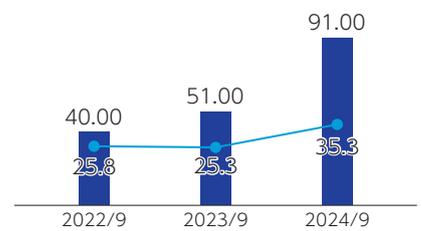
純資産 / 1株当たり純資産

■ 純資産(単位:百万円) ● 1株当たり純資産(単位:円)



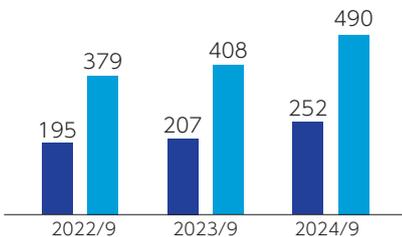
1株当たり配当額 / 配当性向

■ 1株当たり配当額(単位:円) ● 配当性向(単位:%)



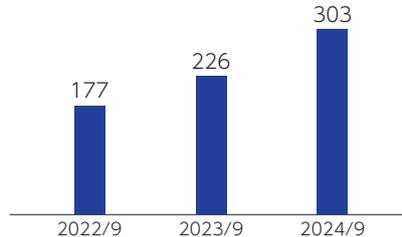
成約組数 / 件数

■ 成約組数(単位:組) ■ 成約件数(単位:件)



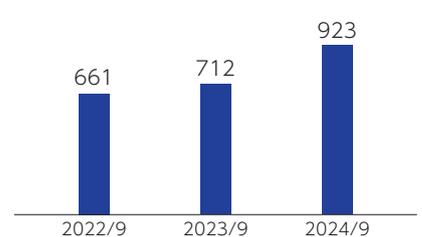
コンサルタント数

(単位:名)



新規受託件数

(単位:件)



売上高 / 営業利益

■ 売上高(単位:百万円) ■ 営業利益(単位:百万円)



成約組数 / 新規受託件数

■ 成約組数(単位:組) ■ 新規受託件数(単位:件)



3か年計画・目標

サステナビリティポリシーと重要課題(マテリアリティ)を開示

当社は、「世界を変える仲間をつくる。」をミッションに掲げ、企業活動を通じて持続可能で豊かな社会の発展に貢献することを目指しています。当期は、サステナビリティ推進の強化に向け、サステナビリティポリシーの策定および優先的に取り組むべき6つのマテリアリティの特定を実施しました。また、各マテリアリティ毎にKPIと具体的な目標を設定しました。マテリアリティの達成に向けて積極的に活動してまいります。

詳細は当社ウェブサイトをご覧ください。

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

ストライクの重要課題(マテリアリティ)	解説
脱炭素社会への貢献	事業活動における温室効果ガス削減に取り組むとともに、顧客に対しては新しいビジネスモデルへの転換支援を行うことで、社会全体での脱炭素社会の実現に貢献する。
業界全体での顧客本位かつ健全なM&A仲介サービスの提供	M&A仲介サービスの提供において、顧客の企業価値を向上させることはもとより、顧客への適切な情報提供、迅速な顧客対応などを実施し、顧客との信頼関係を構築するとともに、公正で透明かつ健全な取引慣行を形成するよう業界全体に働きかける。
M&Aの推進による地域経済の発展への寄与	地方を含めた全国各地において最適なM&Aを行うことで、各地で重要な事業の継続の実現や、顧客の企業価値向上を通じて、地域経済の活性化を促す。
社会貢献活動を通じた地域課題の解決	各地域の観光・交流の活発化や、地域文化の保護・継承の支援、地域活動への参画など、社会貢献活動を通じて地域が抱える各種課題を解決し、地域社会に貢献する。
多様な人材の可能性を引き出す職場づくり	性別、年齢、人種や国籍、障がいの有無、宗教、価値観といった一人ひとりの多様性を尊重し、個性を認め活かしつつ育成し、個々人の可能性を最大化する組織や風土をつくる。
コンプライアンスとデータセキュリティの徹底	法令遵守のみならず、倫理や社会規範に則った企業活動を行うために、コンプライアンス違反とされる行為を未然に防止するための取組みや顧客情報等の重要情報の管理を徹底する。

会社概要 (2024年9月30日現在)

会社名	株式会社ストライク	
設立	1997年7月	
資本金	8億2,374万円	
拠点一覧	東京本社／札幌／仙台／名古屋／京都／大阪／高松／広島／福岡	
事業概要	M&A仲介業務	
役員	代表取締役社長	荒井 邦彦
(2024年12月24日現在)	取締役副社長	鈴木 伸雄
	常務取締役	金田 和也
	取締役	中村 康一
	社外取締役	古本 裕二
	社外取締役 常勤監査等委員	荒木 二郎
	社外取締役 監査等委員	小駒 望
	社外取締役 監査等委員	酒巻 弘
	社外取締役 監査等委員	加藤 知子

株式の状況 (2024年9月30日現在)

発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式総数	19,354,200株
株主数	5,053名

株主メモ

証券コード	6196
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
事業年度	毎年10月1日から翌年9月30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	9月30日
剰余金の配当の基準日	9月30日、3月31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: https://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。

株主優待の廃止について

株主の皆様へのより公平な利益還元のある方という観点から慎重に検討を重ねました結果、株主優待制度については廃止し、今後は配当等による利益還元に集約することといたします。2023年9月30日時点の株主様への1,000円相当のクオカードのお届けをもって廃止させていただきますので、2024年9月30日時点の株主様への株主優待のお届けはございません。