

2018年8月期通期 決算説明資料



株式会社ストライク
(東証第一部：6196)

2018年10月10日

目次

1

2018年8月期通期実績… 3

売上高3,743百万円（前期比21.1%増）、経常利益1,355百万円（前期比18.4%）と、過去最高の業績を達成

2

2019年8月期通期業績見通し… 13

120組の成約、売上高4,544百万円、経常利益1,591百万円を見込む

3

市場動向… 26

事業承継策として、M&Aニーズは拡大傾向

4

中長期経営方針… 28

事業承継のM&Aを増加させる一方で、それ以外のニーズによるM&Aを増加を図り、長期的には「案件数ナンバーワン」を目指す。当面の目標として3年後に年間200組を目標とする。

5

会社概要… 34

「M&Aは、人の想いでできている。」を信条とする、公認会計士を中心としたM&Aプロフェッショナル集団

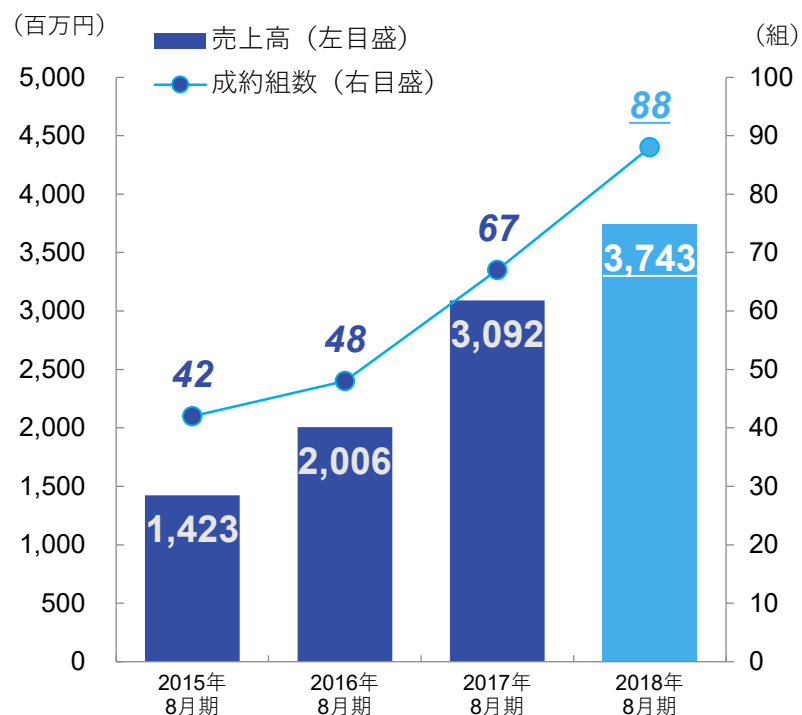
2018年8月期通期実績



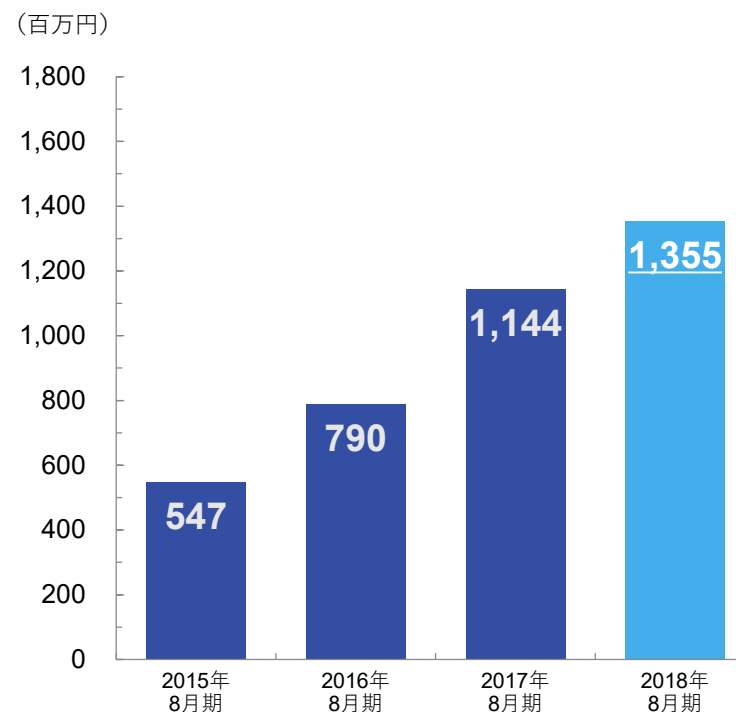
2018年8月期経営実績

2018年8月期は、成約組数88組（前期比31.3%増）、売上高3,743百万円（前期比21.1%増）、経常利益1,355百万円（前期比18.4%）となり、過去最高の業績を達成。

売上高および成約組数の推移



経常利益の推移



前期比業績比較

売上原価は人員増加により182百万円増加、販売費及び一般管理費も人員の増加、セミナーの増加、営業所移転及び本社増床に伴い266百万円増加。いずれも次期以降の業績拡大のための先行投資的費用が増加したことが要因。

(単位：百万円)

	2017年8月期		2018年8月期		
		売上高 比率	売上高 比率		前期比
売上高	3,092	100.0%	3,743	100.0%	+21.1%
売上原価	1,242	40.2%	1,424	38.1%	+14.7%
売上総利益	1,849	59.8%	2,318	61.9%	+25.3%
販売費及び一般管理費	699	22.6%	965	25.8%	+38.1%
営業利益	1,150	37.2%	1,352	36.1%	+17.6%
営業外収益	1	0.1%	2	0.1%	+37.8%
営業外費用	7	0.2%	-	-	100.0%
経常利益	1,144	37.0%	1,355	36.2%	+18.4%
特別利益	-	-	0	0.0%	-
税引前当期純利益	1,144	37.0%	1,355	36.2%	+18.4%
法人税等	340	11.0%	435	11.6%	+27.8%
当期純利益	803	26.0%	919	24.6%	+14.4%

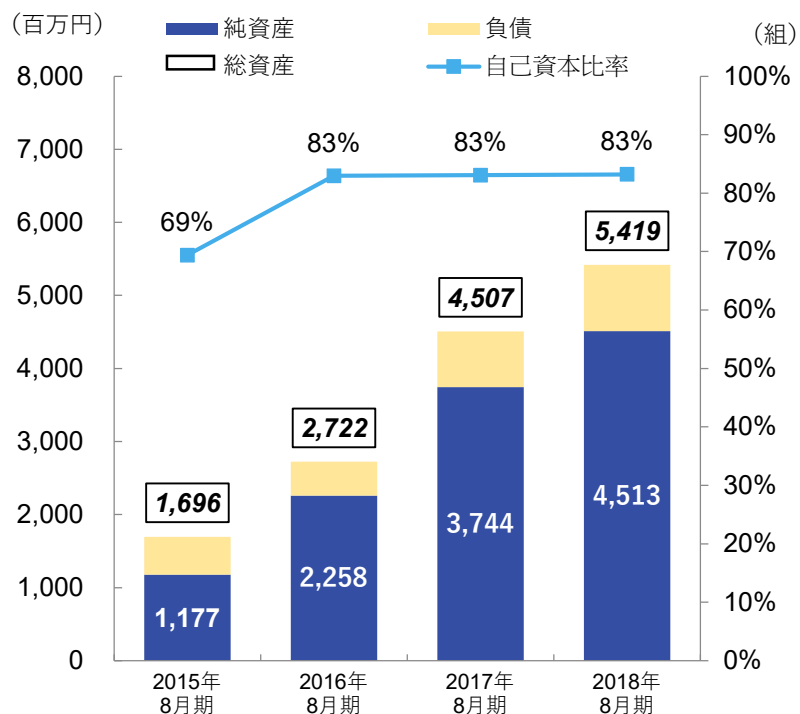
	17年8月期	18年8月期
人件費	713	921
案件紹介料	451	394
その他	77	109
売上原価計	1,242	1,424

	17年8月期	18年8月期
人件費	208	359
広告宣伝費	122	159
地代家賃・消耗品	108	162
その他	259	283
販売費及び一般管理費計	699	965

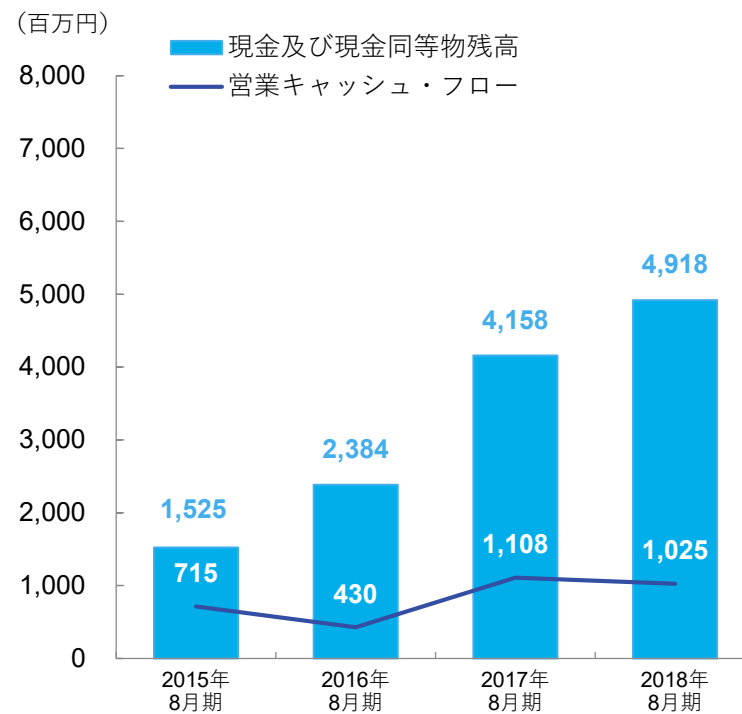
2018年8月期財政状態

2018年8月期末、資産合計は5,419百万円、前期末比911百万円増加。純資産は4,513百万円、前期末比769百万円増加。

総資産および純資産の推移



現金及び現金同等物の推移



2018年8月期 業績ハイライト

2018年8月期は、売上高 3,743百万円、経常利益 1,355百万円、前期比では21.1%増収、18.4%増益。

売上高、経常利益、純利益ともに期初の計画を達成。

■ 2018年8月期の業績

- 売上高3,743百万円、前期比 21.1%増、当初計画比6.0%増
- 経常利益1,355百万円、前期比 18.4%増、当初計画比2.0%増
- 当期純利益919百万円、前期比 14.4%増、当初計画比1.1%増

■ 年間目標に対する実績

- 通期の成約組数は92組（前年比+25組）を目標としていたが、実際の成約組数88組（前年比+21組）と目標に4組届かず
- 通期の新規受託件数は192件（前年比+49件）を目標とし、実際の新規受託件数は232件（前期比+89件）と目標を40件超過

■ 2018年8月期の状況

- 通期の成約組数は88組（前年同期比+21組）、売上高は3,743百万円（前期比21.1%増加）と過去最高。一方で、大型案件（1組あたりの売上が1億円以上）の成約組数は3組（前期比△1組）のみであり、案件単価は減少。
- M&Aコンサルタントを17名増員となり、当期末56名に。非コンサルタントも9名増員し、当期末19名に。
- 福岡営業所及び名古屋営業所の移転により地域営業を強化。また、本社の増床を行い、今後の人員増加に対応。
- 成約時期が来期以降に後ズレした案件が複数あり、新規受託も順調であることから、次期以降での更なる成長を狙う

成約案件一覧①

成約案件の状況：関東以外のエリアでの案件比率が増加

NO	成約年月	譲渡会社 業種	譲渡会社 所在地	譲受会社 業種	譲受会社 所在地
1	2017年9月	製造	近畿	建設	近畿
2	2017年9月	レジャー	関東	IT	関東
3	2017年9月	製造	関東	製造	関東
4	2017年9月	製造	関東	卸・代理店	近畿
5	2017年9月	運輸・物流	関東	運輸・物流	関東
6	2017年10月	その他	近畿	その他	関東
7	2017年10月	製造	北海道・東北	その他	関東
8	2017年10月	医療・介護	北海道・東北	医療・介護	中部
9	2017年10月	運輸・物流	北海道・東北	運輸・物流	関東
10	2017年10月	卸・代理店	北海道・東北	レジャー	関東
11	2017年10月	医療・介護	関東	医療・介護	関東
12	2017年10月	製造	中部	卸・代理店	中部
13	2017年10月	サービス	北海道・東北	サービス	北海道・東北
14	2017年11月	外食・食品	北海道・東北	外食・食品	近畿
15	2017年11月	IT	関東	IT	中部
16	2017年11月	調剤	北海道・東北	調剤	北海道・東北
17	2017年11月	調剤	関東	調剤	関東
18	2017年11月	人材ビジネス	関東	人材ビジネス	関東
19	2017年11月	調剤	関東	調剤	関東
20	2017年11月	運輸・物流	北海道・東北	運輸・物流	北海道・東北

成約案件一覧②

NO	成約年月	譲渡会社 業種	譲渡会社 所在地	譲受会社 業種	譲受会社 所在地
21	2017年11月	教育	関東	建設	関東
22	2017年11月	卸・代理店	中部	卸・代理店	近畿
23	2017年11月	卸・代理店	北海道・東北	外食・食品	近畿
24	2017年11月	外食・食品	関東	外食・食品	九州・沖縄
25	2017年12月	レジャー	中部	レジャー	近畿
26	2017年12月	製造	中部	製造	関東
27	2018年1月	小売・流通	中部	その他	関東
28	2018年1月	製造	近畿	その他	近畿
29	2018年1月	建設	関東	製造	関東
30	2018年1月	建設	関東	製造	関東
31	2018年1月	小売・流通	関東	外食・食品	関東
32	2018年2月	不動産	関東	不動産	関東
33	2018年2月	建設	中部	建設	中部
34	2018年2月	建設	九州・沖縄	建設	関東
35	2018年2月	製造	中部	製造	中部
36	2018年2月	小売・流通	関東	その他	関東
37	2018年2月	サービス	関東	外食・食品	北海道・東北
38	2018年2月	レジャー	近畿	不動産	近畿
39	2018年2月	小売・流通	関東	不動産	近畿
40	2018年2月	製造	中部	製造	中部
41	2018年2月	運輸・物流	関東	その他	関東
42	2018年2月	医療・介護	九州・沖縄	医療・介護	中国・四国
43	2018年2月	卸・代理店	関東	卸・代理店	関東

成約案件一覧③

NO	成約年月	譲渡会社 業種	譲渡会社 所在地	譲受会社 業種	譲受会社 所在地
44	2018年3月	運輸・物流	関東	運輸・物流	関東
45	2018年3月	IT	関東	その他	海外
46	2018年3月	小売・流通	関東	その他	関東
47	2018年3月	外食・食品	関東	外食・食品	関東
48	2018年3月	人材ビジネス	関東	人材ビジネス	関東
49	2018年4月	調剤	中部	調剤	中部
50	2018年4月	ビルメン	中部	人材ビジネス	関東
51	2018年4月	金融レンタル	近畿	その他	関東
52	2018年4月	レジャー	関東	建設	九州・沖縄
53	2018年4月	製造業	中部	製造業	中部
54	2018年4月	IT	近畿	サービス	中国・四国
55	2018年4月	サービス	関東	サービス	関東
56	2018年4月	印刷メディア	中国・四国	印刷メディア	関東
57	2018年5月	卸・代理店	関東	卸・代理店	関東
58	2018年5月	製造業	中部	製造業	近畿
59	2018年5月	製造業	関東	製造業	近畿
60	2018年5月	製造業	近畿	製造業	中部
61	2018年5月	建設	中部	医療・介護	関東
62	2018年5月	製造業	東北	製造業	関東
63	2018年5月	建設	中国・四国	建設	中国・四国
64	2018年7月	卸・代理店	北海道・東北	小売・流通	北海道・東北
65	2018年7月	レジャー	北海道・東北	小売・流通	北海道・東北
66	2018年7月	医療・介護	関東	サービス	関東

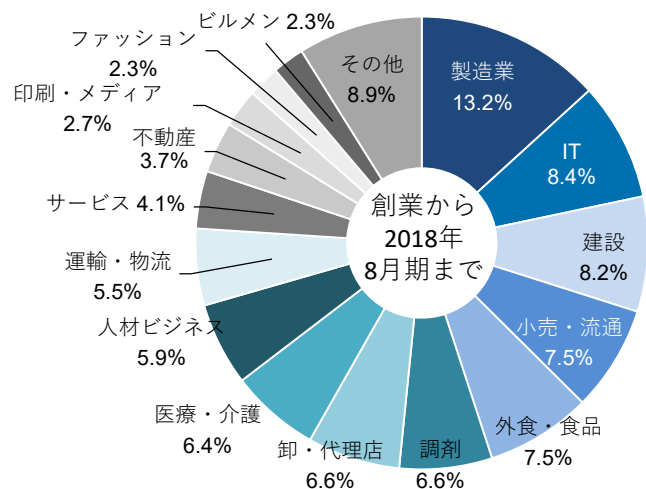
成約案件一覧④

NO	成約年月	譲渡会社 業種	譲渡会社 所在地	譲受会社 業種	譲受会社 所在地
67	2018年7月	建設	関東	建設	中部
68	2018年7月	製造業	中部	製造業	中部
69	2018年7月	外食・食品	関東	外食・食品	中部
70	2018年8月	外食・食品	中国・四国	その他	関東
71	2018年8月	調剤	関東	サービス	近畿
72	2018年8月	製造業	関東	製造業	中国・四国
73	2018年8月	建設	関東	製造業	中部
74	2018年8月	印刷メディア	関東	サービス	近畿
75	2018年8月	レジャー	関東	サービス	関東
76	2018年8月	外食・食品	近畿	外食・食品	関東
77	2018年8月	製造業	関東	その他	関東
78	2018年8月	製造業	近畿	製造業	近畿
79	2018年8月	医療・介護	海外	サービス	関東
80	2018年8月	建設	北海道・東北	建設	北海道・東北
81	2018年8月	卸・代理店	九州・沖縄	運輸・物流	九州・沖縄
82	2018年8月	運輸・物流	近畿	不動産	近畿
83	2018年8月	レジャー	九州・沖縄	レジャー	関東
84	2018年8月	小売・流通	関東	その他	関東
85	2018年8月	不動産	中国・四国	不動産	近畿
86	2018年8月	運輸・物流	北海道・東北	製造業	北海道・東北
87	2018年8月	建設	中部	卸・代理店	中部
88	2018年8月	レジャー	関東	レジャー	中部

インターネット活用により様々な業種に対応

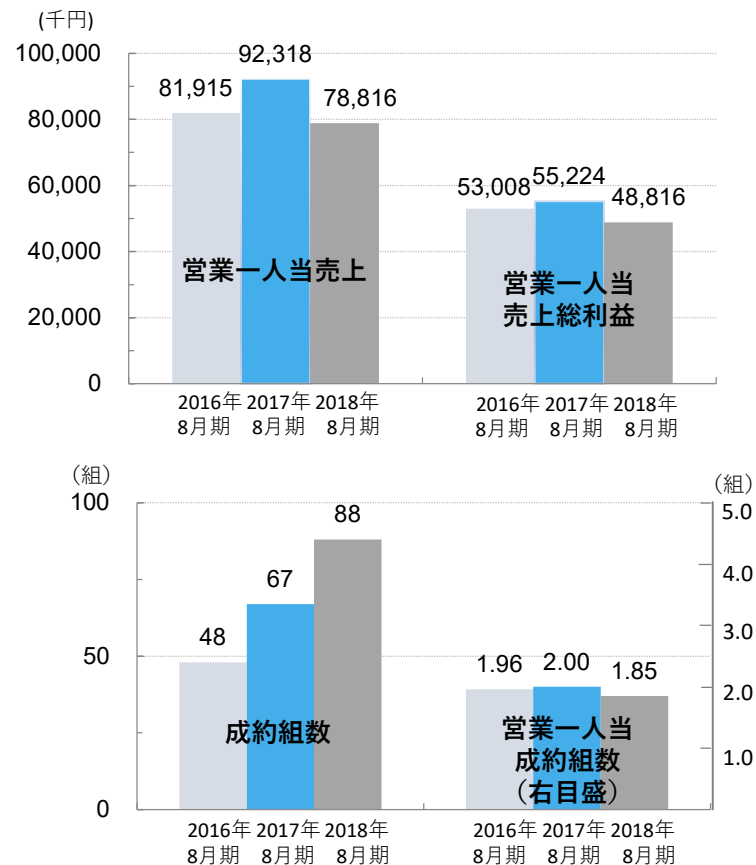
業種の偏りがなく、様々な業種のM&Aに対応。人員の急増により、営業一人当り成約組数は若干低下したものの、一人当り成約組数を増加させ、一人当り売上・利益を高めることを目標とする

M&A成約件数の業種別構成比



注) 売却事業の業種別件数の内訳、2018年8月末までの累積ベース

営業（コンサルタント）一人当り経営指標等の推移



注) コンサルタント数が急増しているため、期中平均コンサルタント数で算定

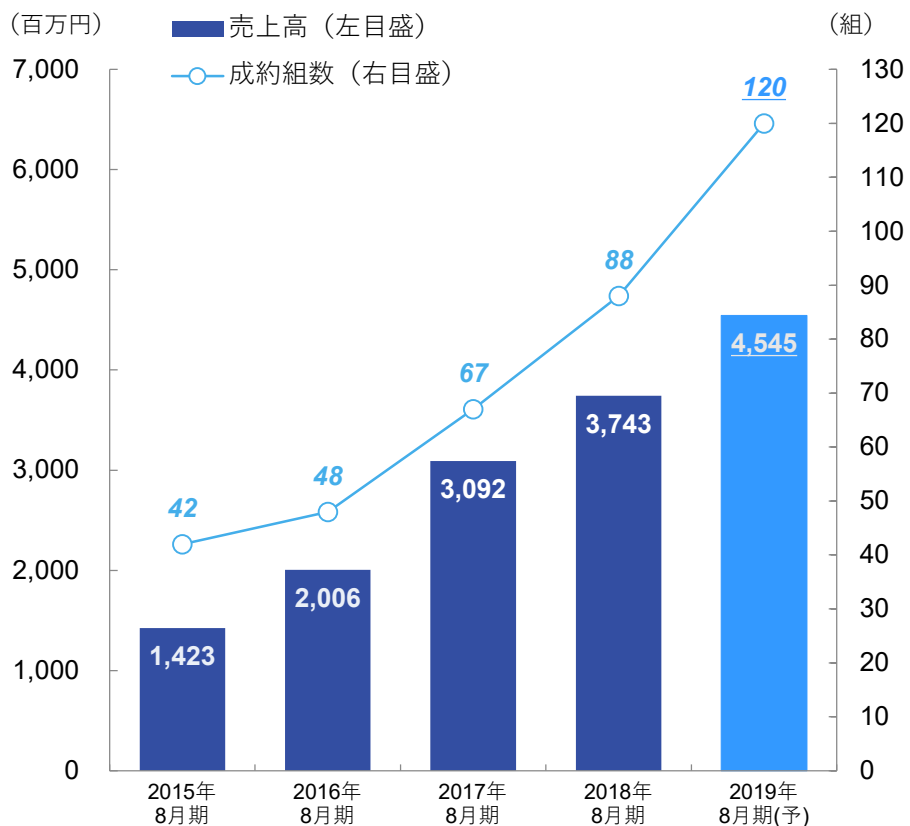
2019年8月期通期業績見通し



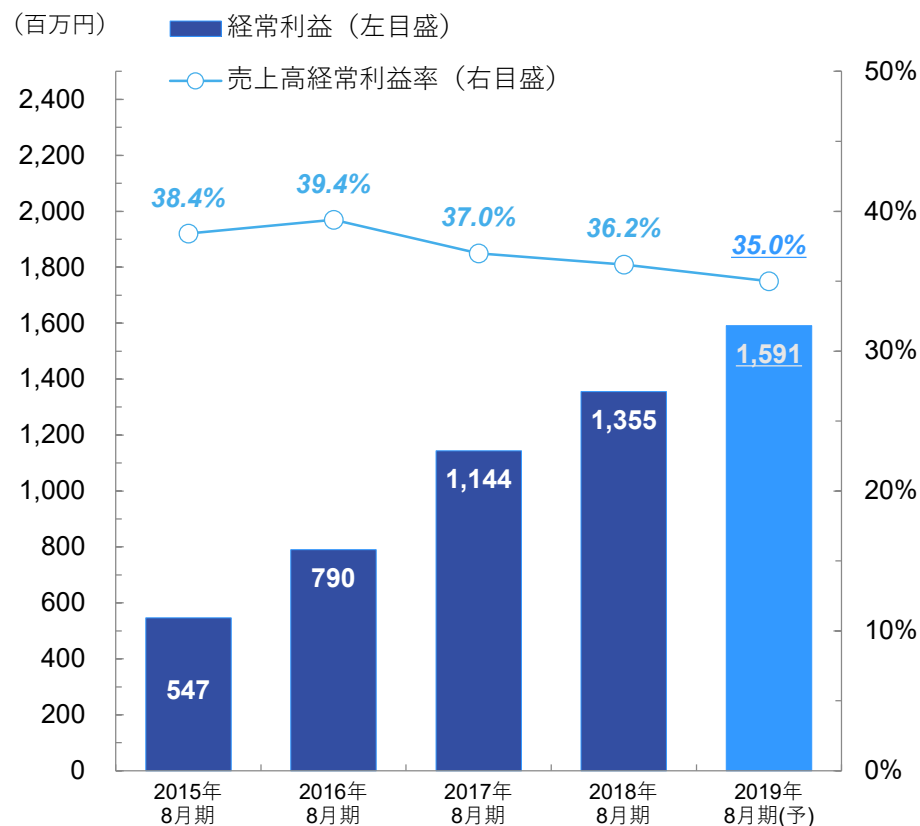
2019年8月期通期予想

期首受託済案件状況から120組の成約、売上高4,545百万円を見込む。前期の増員による人件費増、営業所の移転及び本社増床による家賃増が通期で発生することにより、利益率は若干低下し、経常利益1,591百万円を見込む。

売上高および成約組数の推移



経常利益および売上高経常利益率の推移



2019年8月期通期業績見通し

2019年8月期（通期）は、売上高4,545百万円、経常利益1,591百万円、21.4%増収、17.5%増益を予想。

■ 2019年8月期業績予想

- 売上高4,545百万円、前期比 21.4%増加
- 経常利益1,591百万円、同 17.5%増加
- 当期純利益1,066百万円、同 16.0%増加
- EPSは、55.11円を予想（2018年8月期 47.52円）
- 配当、11.00円を予定。配当性向は 20.0%

■ 金額以外の数値目標

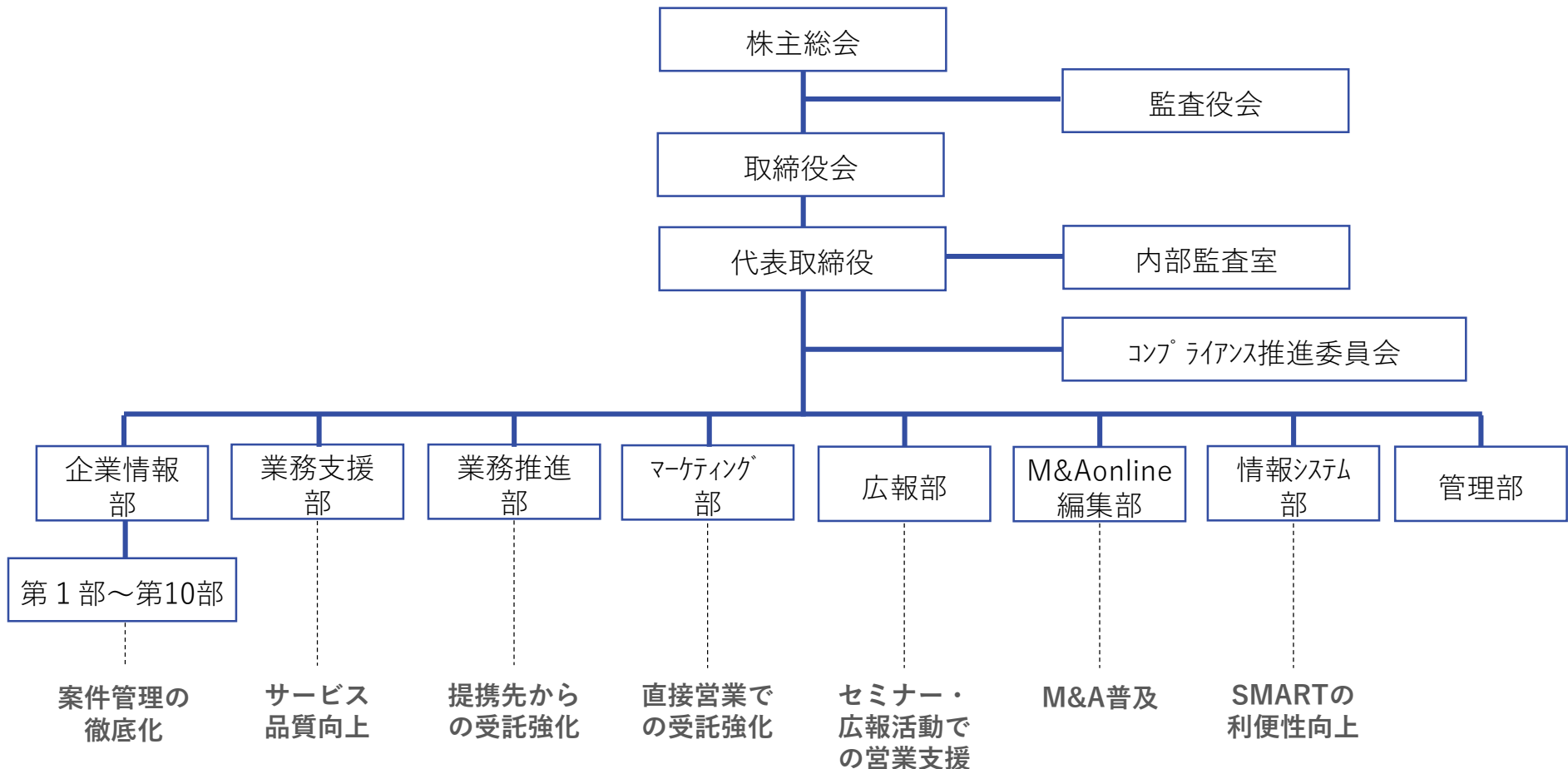
- 成約組数は120組、前期比+32組を目標
- 新規受託件数は266件、前期比+34件を目標
- M&Aコンサルタントは82名、前期比26名増（既に20名ほどが入社済み又は入社予定）

■ 営業施策

- 前期の成約の後ズレにより、成約組数が目標未達となったことを省みて、更なる案件管理を図るため、企業情報部の細分化を行う。また、直接受託の強化を図るため、マーケティング部及び広報部を新設する。
- 2020年8月期で営業利益20億円が達成できる過渡期として位置づけ、コンサルタントを積極的に採用するとともに、社内教育も充実。
- 大阪営業所の人員増加に対応するため、大阪営業所の移転を計画
- 社内システムの改修、機能追加を行い、今後の更なる人員増・案件増に対応できるシステム体制を構築

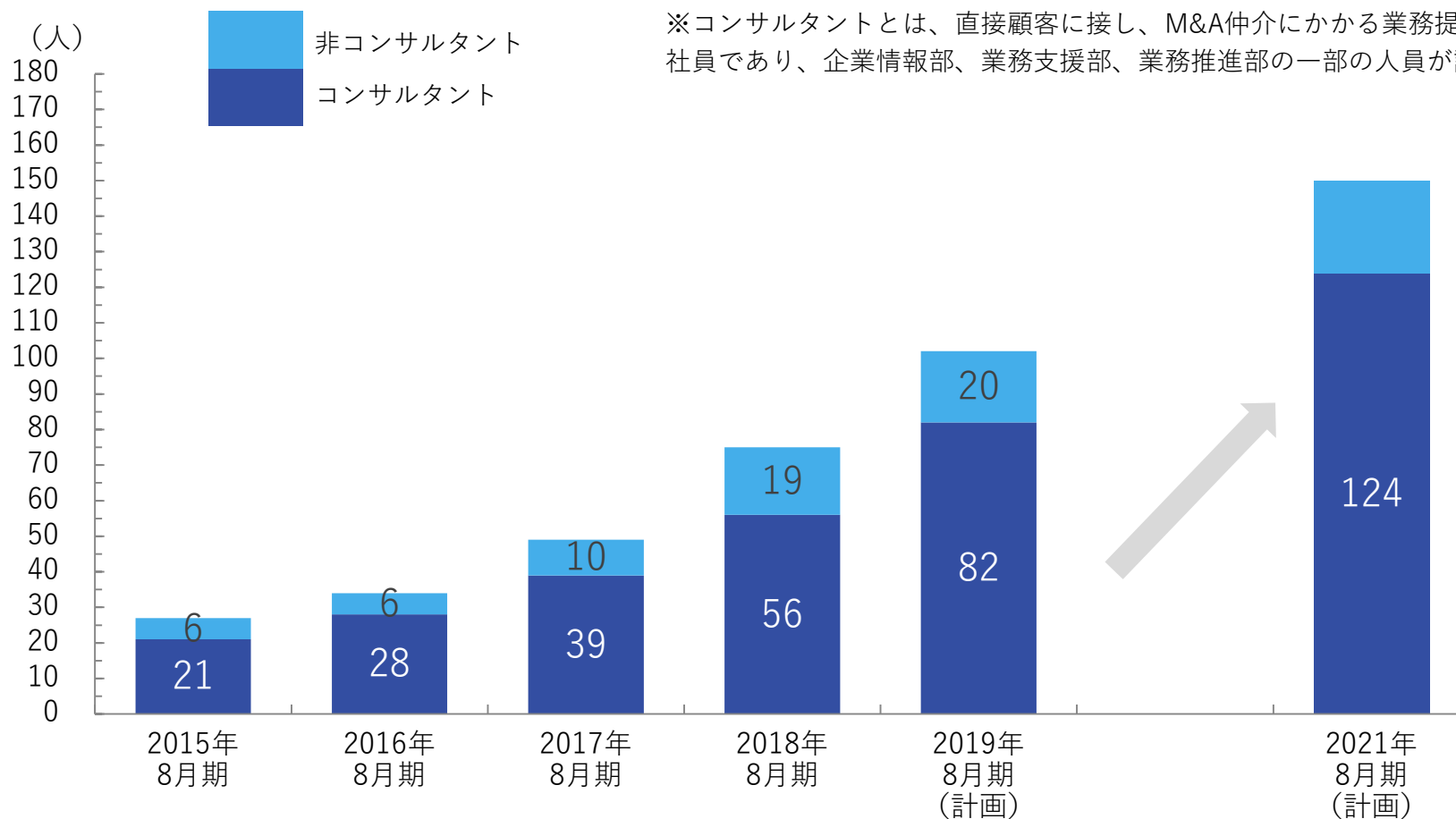
組織（2018年9月1日）

業容拡大に伴い組織を変更。M&A仲介を行う企業情報部を細分化し、10部体制とすることで、案件管理の更なる徹底化を図る。ダイレクトマーケティングによる受託強化を図るためマーケティング部を新設するとともに、セミナー・広報活動による営業支援体制を強化するために広報部を新たに新設。



コンサルタントの増員

2018年8月期末でコンサルタント56名（当初計画比+6名）、非コンサルタント19名（当初計画比+5名）に増員。3年後には、現人員の倍増を目標とする。優秀な人材に巡り合えた場合には計画を上回る採用を行う一方、優秀な人材に巡り合えない場合には目標を下回る採用数に留める方針。



M&Aのポータルサイト「 M&Aonline」によるM&A普及活動

M & A online

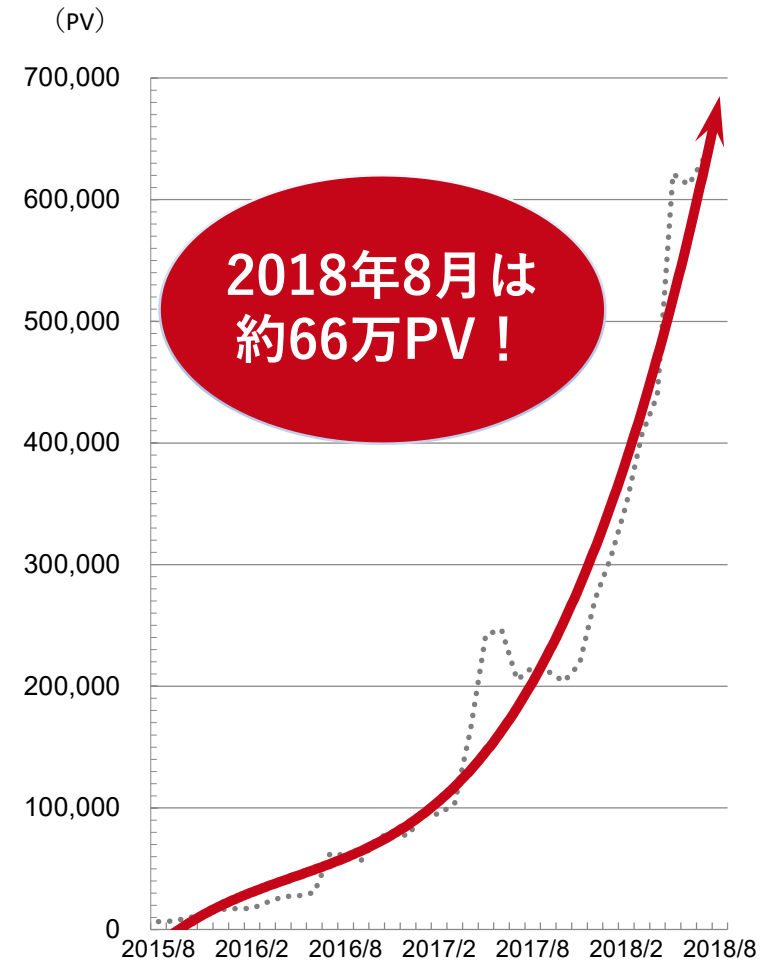
最新ニュースから法律までM&Aに関する
様々な情報を

タイムリーに発信する**無料**の
ポータルサイト



[\(https://maonline.jp/\)](https://maonline.jp/)

M&Aonlineの月間ページビュー推移



M&Aのポータルサイト「 M&Aonline」のコンテンツ

ライフ・マネー：M&Aに関する新刊を紹介等

元ゴールドマンサックス証券の服部暢達氏にインタビュー



ハゲタカシリーズの作家真山仁氏にインタビュー



新着記事：

読み物やニュースを毎日2~4本記事として公開

ビジネス：

一般経済ニュース、企業・業界のM&A動向、インタビュー記事

M&A実務：

M&Aに関する法務・会計・労務をやさしく解説

M&A事典

M&Aのイロハを解説

M&Aアーカイブス：

個別企業を取り上げ、M&Aの戦略を探る

M&A速報：

東証の適時開示で経営権が異動する発表内容をピックアップ

MAOガール：

学生レポーターが経営者や学者らにインタビュー

MAO PRO：

M&Aデータベース、大量保有報告書データベース、TOBプレミアム、調査レポート

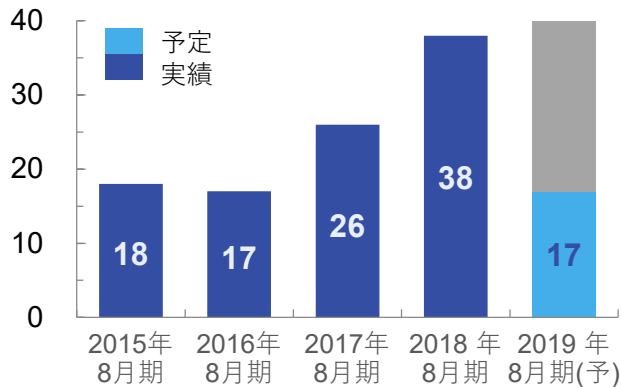
セミナーを契機とする直接受託の強化・効率化

全国開催のM&Aセミナーについては、開催時期、開催場所、集客規模を厳選し、効率的かつ有効的なセミナー開催を目指す。全国セミナー以外に、提携先との共同セミナーや小規模セミナーの開催を増やし、直接的な受託活動の強化を図る。



セミナー（小規模除く）開催実績および当初予定

(回)



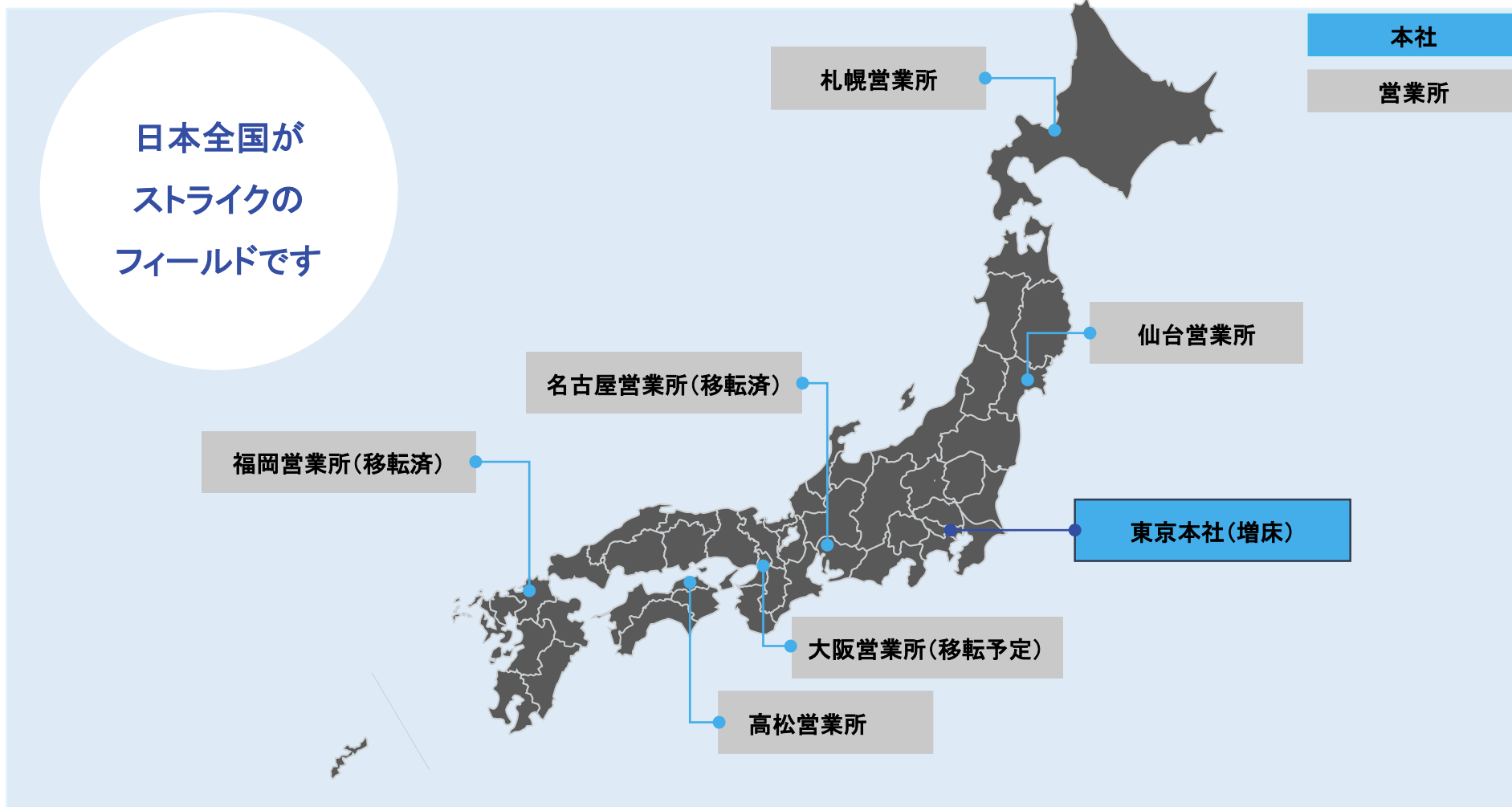
2019年8月期の全国セミナー開催予定

年月	会場	タイトル
2018年10月23日	名古屋	『M&Aを活用した成長戦略』
2018年10月25日	大阪	
2018年10月29日	札幌	
2018年11月6日	福岡	
2018年11月8日	東京	
2019年2～3月	全国	全国各地でのセミナーを予定
2019年6～7月	全国	全国各地でのセミナーを予定

※2019年の全国セミナー及び上記以外で開催予定のセミナーについては、開催場所・開催日程が決まり次第、当社WEBサイトにてお知らせいたします。

地方における営業基盤の確立

2018年8月期に名古屋営業所及び福岡営業所の移転、本社の増床を実施。今期については、人員増加と合わせ、各営業所での営業成果に結びつける。



新たな業務提携先の開拓・既存提携先の関係強化

金融機関、プロフェッショナル、投資会社などとの提携を引続き拡大。既存の提携先とも人材交流を進めるとともに、資本提携も視野に入れ協力関係の強化を図る。



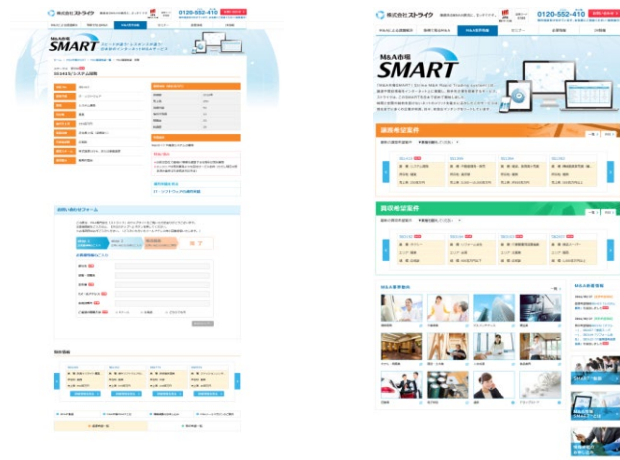
「M&A市場SMART」の更なる活用

「M&A市場SMART」の掲載情報を充実し、アクセス数の増加を図る。
 (<https://www.strike.co.jp/smart/>)

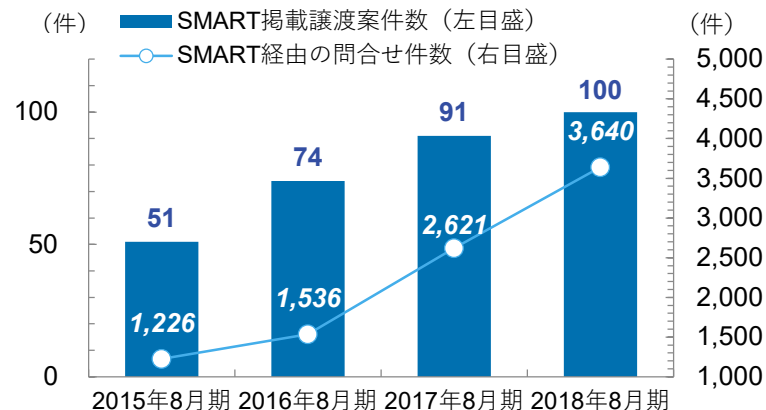
SMARTの主な開発・改良の予定

- 社内システム連携の機能強化
- 閲覧者を増やすための改良

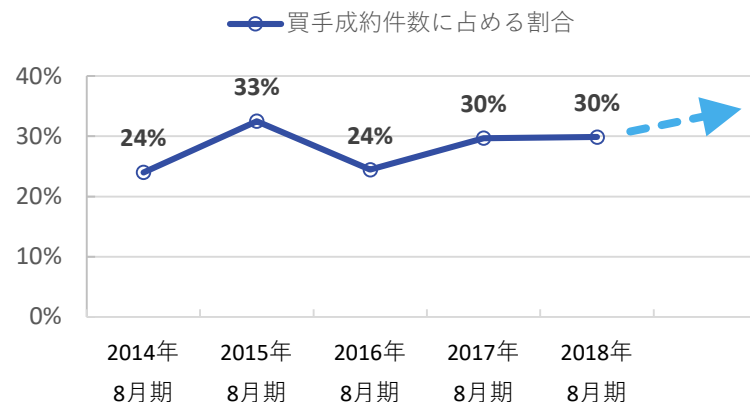
機能強化を実施し、
より効率的なマッチングを目指す



SMART経由の問い合わせ実績



SMART利用によるマッチング実績



有償ストックオプションの活用

2017年12月に役員及び従業員を対象に有償ストック・オプションを発行。業績を権利行使条件とすることで、会社全体の利益への意識付けを行い、全社一丸となって業績達成にコミット。

対 象 者	役員 2 名、従業員 36 名（2018年8月末時点）
-------	-----------------------------

	対象期	業績条件	状況
行 使 条 件 ①	2018年8月期	営業利益1,300百万円	達成
行 使 条 件 ②	2019年8月期	どちらかの期で 営業利益2,000百万円	目標
	2020年8月期		

※ 行使条件①及び②の両方を満たさない限り、権利行使ができない。



行使条件①については、2018年8月期に既に達成済み。

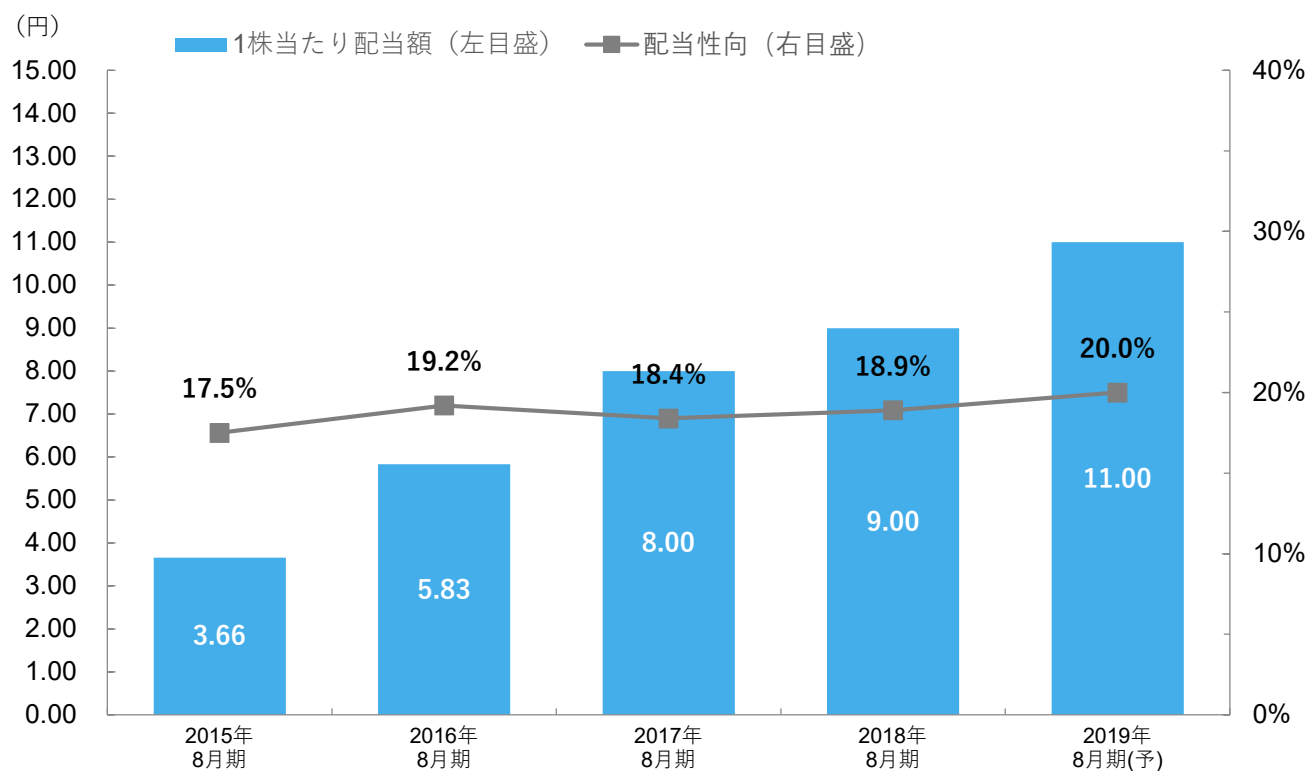
今期は、2020年8月期で行使条件②を達成するための過渡期。
(案件状況次第で、前倒しでの達成も視野に入れる)

株主還元予定

(配当) 配当性向20%を目標に配当する方針。配当金は前期の1株9円から11円への増配を予定

(株主優待) 期末時点で1単元(100株)以上保有する株主に年1回1,000円相当のクオカードを贈呈

配当金及び配当性向の推移



<注> 一株当たり配当額は、2016年2月29日、2016年12月1日及び2018年6月1日に実施した各株式分割を反映した数字

市場動向



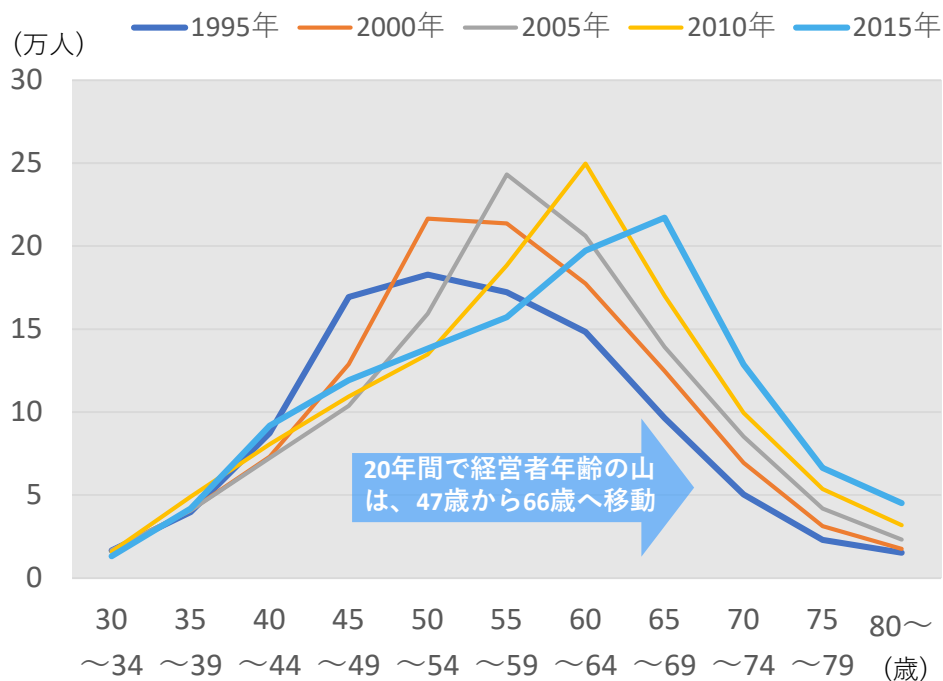
市場動向：今後も拡大が見込まれる事業承継型M&A市場

社長の高齢化が進むなか、後継者不足に悩む企業は今後も増えると推測される。

→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。

■ 進む社長の高齢化

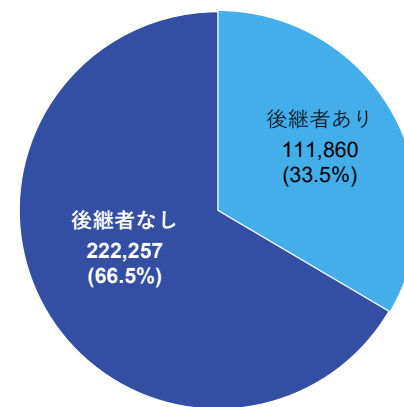
年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布



出所：中小企業白書2018年度版
(資料：(株)帝国データバンク「COSMOS2(企業概要ファイル)」再編加工)

■ 後継者がいない企業も多い

後継者の決定状況 (社数、2017年)



出所：(株)帝国データバンク 2017年 後継者問題に関する企業の実態調査

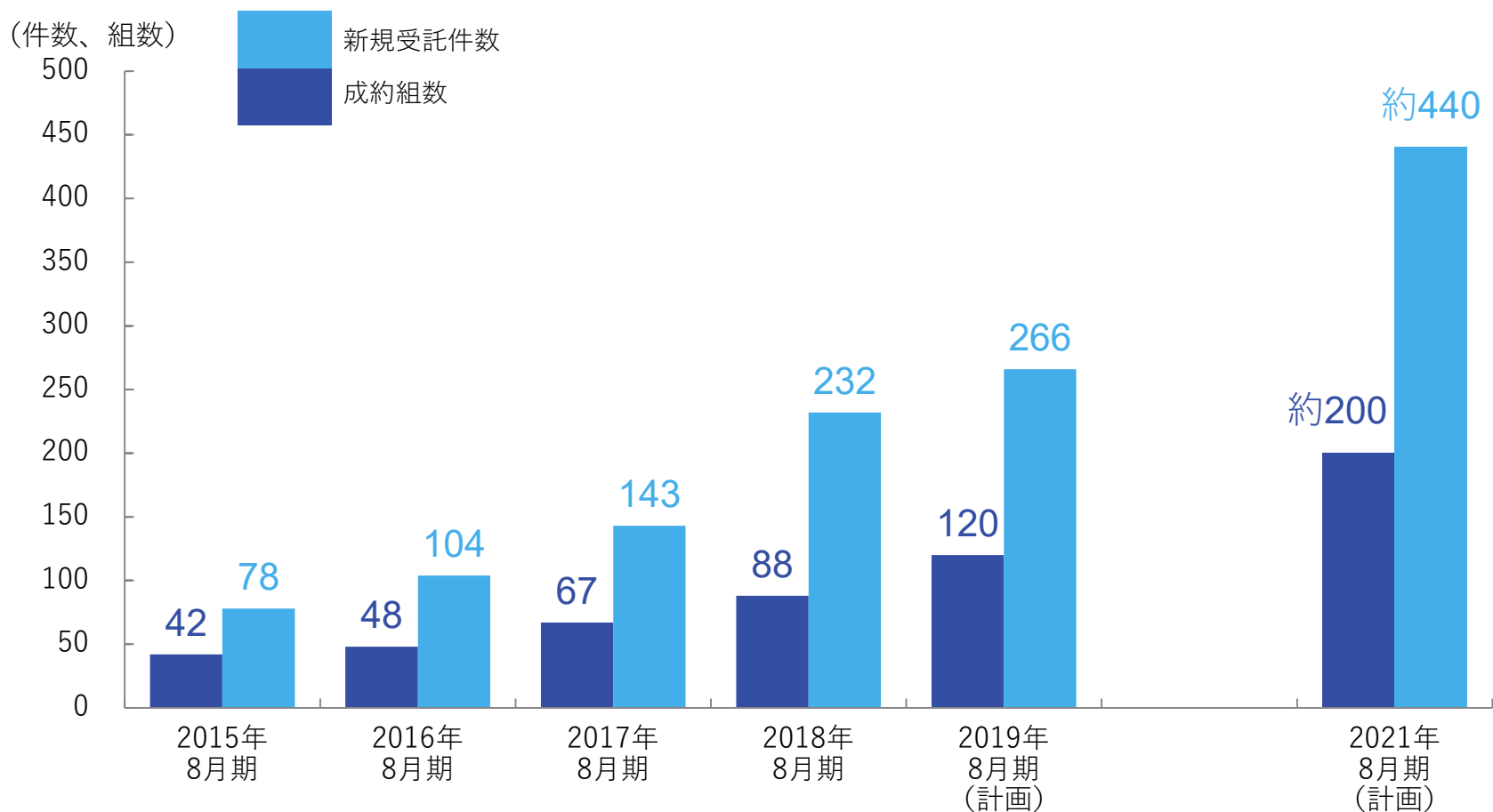
実際に後継者不在の企業は22万社以上

中長期経営方針



新規受託数・成約組数の推移・目標

2019年8月期においては、前期の新規受託が想定以上となったこともあり、人員数と受託数のバランスから新規受託の伸び率は低めと予想。3年後に年間成約組数200組を目標とする。コンサルタントの生産性（効率性）を高めることで更なる成長も目指す。



1人当たり生産性（効率性）を高め、更なる成長を目指す

ソーシングルート強化

①WEB機能強化

1. 「M&A市場 SMART」の利便性向上、アクセス増加
2. 「M&A online」の価値向上

②受託案件ソーシング強化

1. 新たな業務提携先の開拓
2. 有効的なセミナー開催等
3. マーケティング部を中心とした直接営業の強化

③拠点の拡大

地方における営業基盤の拡充



生産性（効率性）の向上

①優秀なコンサルタントの獲得・育成

知名度向上で更なる優秀な人材を獲得
社内研修の向上、研修コンテンツの拡充による育成強化

②専門家による業務支援

会計・法律等の専門家（業務支援部）の増員、業務サポートの更なる強化

③IT活用

1. 社内システムの改修によりITによる業務効率化をサポート
2. 買収データベースの蓄積・充実

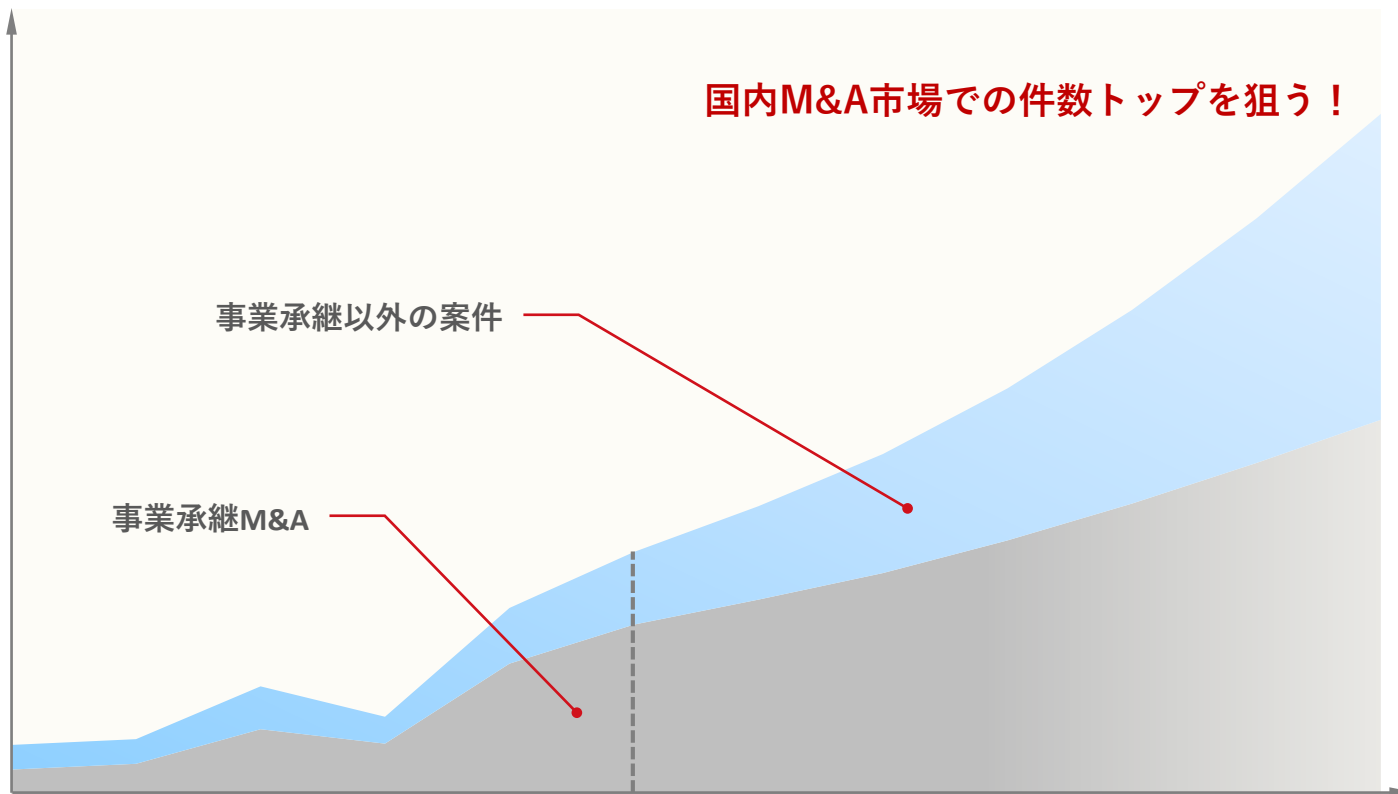
顧客探索と仲介業務の効率化

より多くの案件を獲得し、買手探索及びクロージングまで期間を短縮し、入社後3年経過した社員については1人当たり成約組数年間4組を目指す

国内M&A市場で件数トップを狙う

事業承継M&A市場での一層のシェア増大を図るとともに、新規分野の案件も積極的に開拓、M&A仲介市場でのリーダーを目指す。中期的には売上で年2割以上の成長を目指す。

売上構成比の推移イメージ



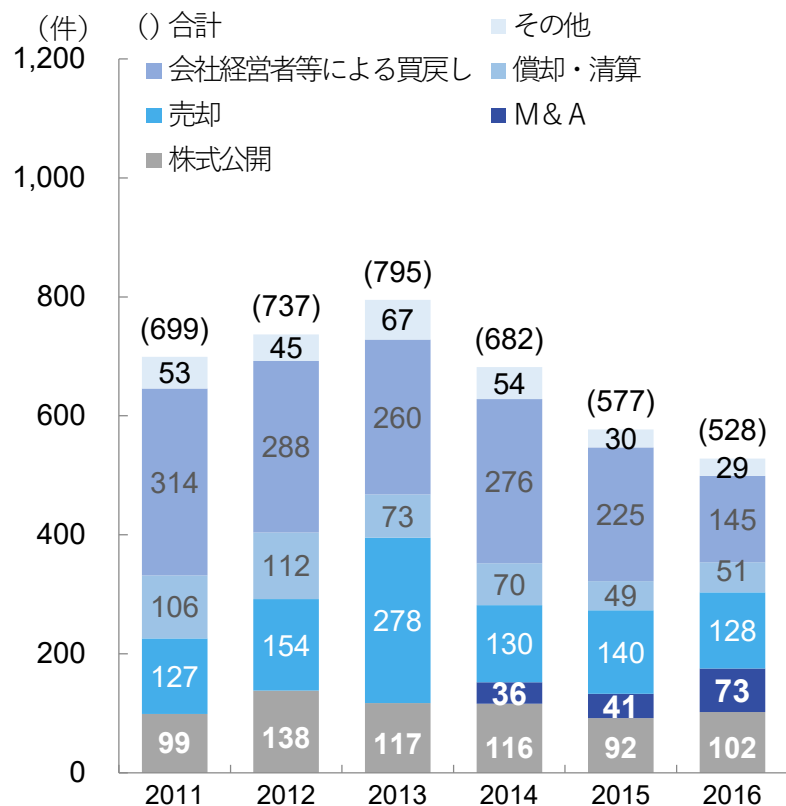
- 国内M&A市場における案件数トップを実現することを、中・長期的課題とする
- 事業承継以外の案件：スタートアップ企業のExit手法としてのM&Aビジネスを開拓する
- 事業承継M&A：数年は市場の拡大が見込まれるが、上記案件増加により、事業承継案件への依存度は低下

スタートアップ企業の出口戦略としてのM&Aニーズの増加

日本のスタートアップ企業のExitがIPOに偏っているのに対し、米国はM&Aが主流。

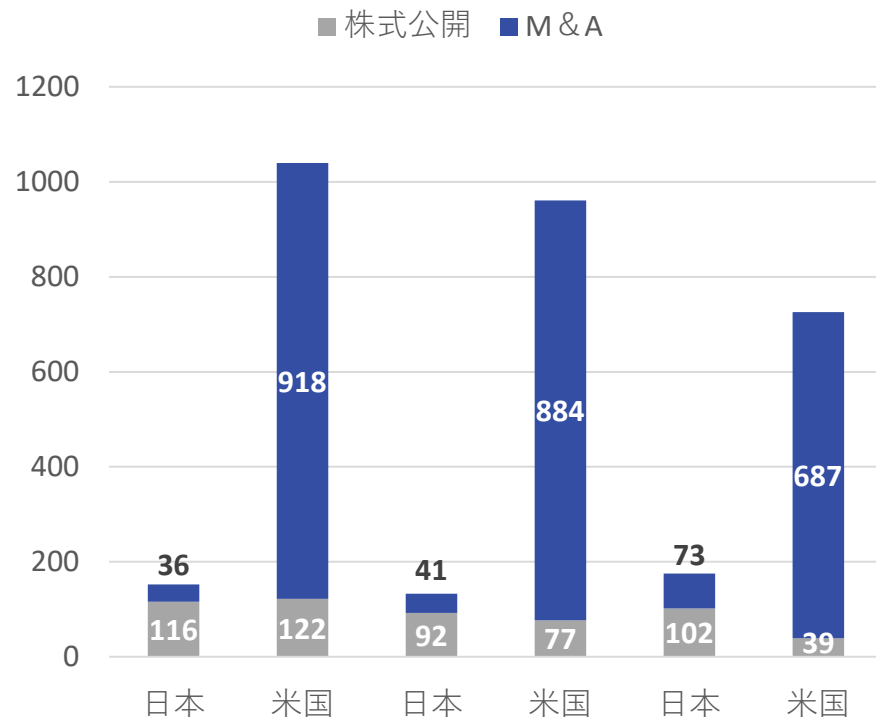
日本でもM&AでのExitも増加傾向にあるが、米国と比べその割合はまだ低い状況にあり、今後、更に増加していく可能性が高い。

日本におけるVC（ベンチャー・キャピタル）のExitの状況



出所：中小企業白書2018年度版
 (資料：(一財)ベンチャーエンタープライズセンター「ベンチャー白書2017」)

ベンチャー投資先のIPOおよびM&A件数の日米比較



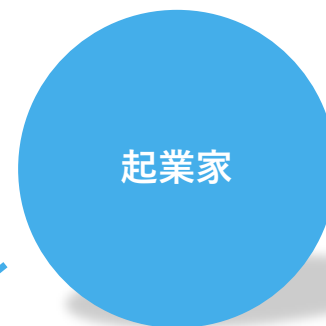
出所：中小企業白書2018年度版 (資料：(一財)ベンチャーエンタープライズセンター「ベンチャー白書2017」より中小企業庁作成)

スタートアップ企業のExit案件の開拓

起業家やスタートアップ企業とのネットワーク強化等を通じて、スタートアップ企業のExitを目的としたM&A市場の開拓にも注力していく。2018年8月期、当社仲介で成約したスタートアップ企業（設立5年以内に譲渡）のM&Aは9組（全成約組数の10%程）。



スタートアップ企業への
直接営業を積極的に推進



スタートアップ企業の経営者が
集まる場所に積極的に参加し、
接点を増加させる



VCに対する案件開拓に注力し、
VC出身者の採用も進める



スタートアップ支援企業等との協働を通じて新規案件を開拓

「M&Aonline」にITスタートアップの関心を引く記事を取り入れ、営業ツールとして活用



Exit時の買い手となり得る
上場企業との関係を構築

会社概要



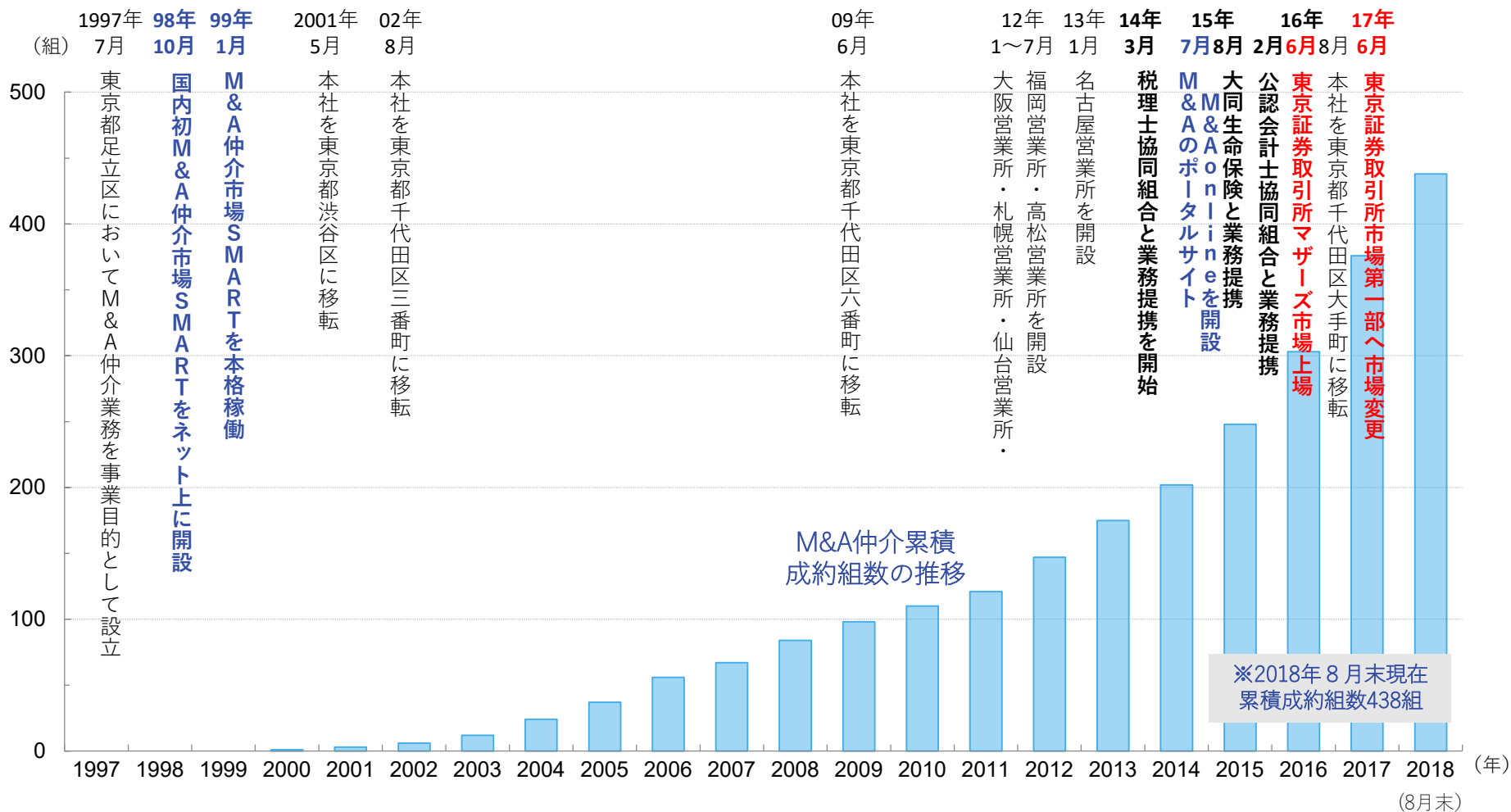
会社概要

「M&Aは、人の想いでできている。」を企業信条とする、公認会計士を中心としたプロフェッショナル集団。日本で最初にネットを利用したM&A市場を創設。現代日本の喫緊の課題の一つである中小企業の事業承継市場を中心に事業を展開中

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（2018年8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1-9-2 大手町フィナンシャルシティ グランキューブ18階
従 業 員 数	75名（臨時雇用者除く、2018年8月末）
売 上 高 ・ 営 業 利 益	売上高3,743百万円・営業利益1,352百万円（営業利益率36.1%）【2018年8月期通期】
事 業 概 要	M&Aの仲介業務
経 営 理 念	「M&Aは、人の想いでできている。」を、企業信条とし、顧客のニーズに真摯に対応したM&Aを提案。経営環境の変化や時代の変遷に対応する企業の経営体制の構築をM&Aを通じて支援することにより、広く社会に貢献することを経営理念とし、その実現のために、M&A件数で日本トップとなることを目標とする。

沿革

1997年7月設立。ネットを活用したM&Aサービスの先駆。税理士、公認会計士の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



事業概要

M&A仲介業務を主とする。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を図ることを最重要視

■ 主要業務内容

M&A仲介業務

譲渡先と買収先の企業提携を仲介することにより、譲渡先、買収先、双方より仲介報酬を受けとる

当社の特色

- インターネット「SMART」を積極的に活用することで、より良い条件で、より良い相手先とのマッチングを目指す
- 公認会計士、税理士等の専門家の比率も高く、複雑な案件などにも対応可能

■ 報酬体系：レーマン方式を採用

報酬体系例

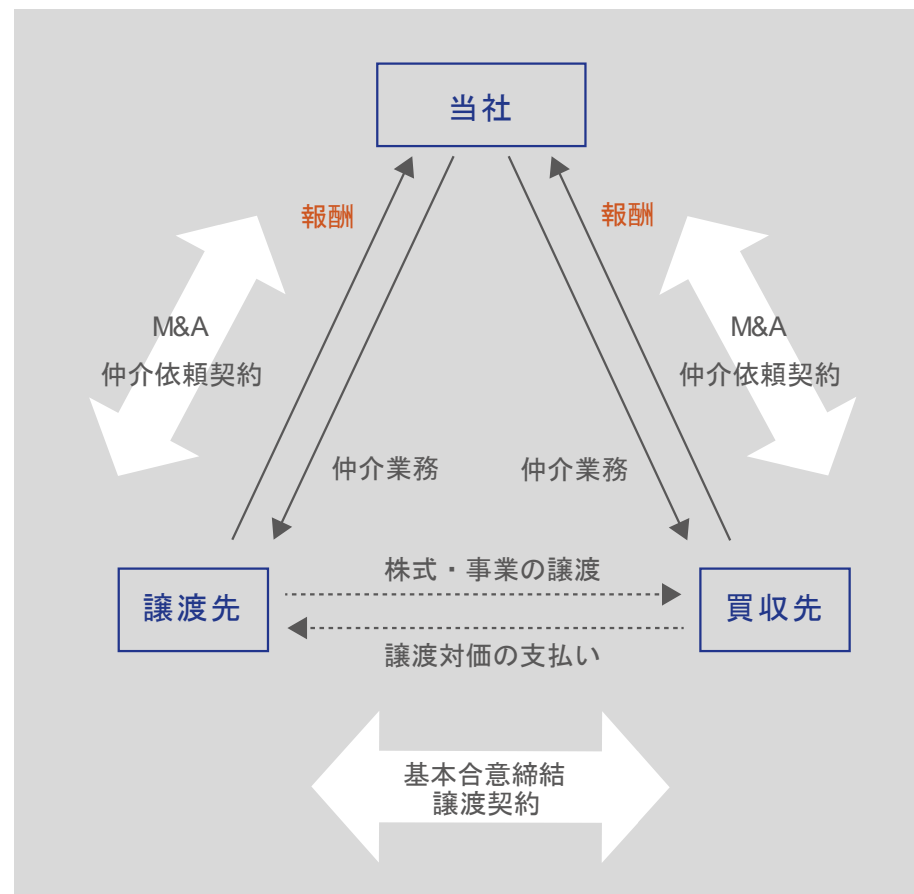
(譲渡先)

株式・資産等の譲渡金額	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円の部分	4%
10億円超～50億円の部分	3%
50億円超～100億円の部分	2%
100億円超の部分	1%

(買収先)

譲渡企業の時価総資産	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円の部分	4%
10億円超～50億円の部分	3%
50億円超～100億円の部分	2%
100億円超の部分	1%

■ M&A仲介の収益モデル



M&A仲介業務フロー

案件探索→案件化→マッチング→クロージングを経て、仲介成立



- セミナー開催、広報誌の発行、WEB・新聞・雑誌によるM&A情報の発信
 - 直接営業、ダイレクトメール
 - 業務提携先の開拓、関係強化、提携先からの紹介
 - 譲渡希望先からの相談対応、提案
- 譲渡希望先との秘密保持契約の締結、譲渡対象企業の情報の入手
 - プレ企業分析、譲渡可能性の検討
 - 譲渡希望先とのM&A仲介依頼契約の締結
 - 譲渡スキームの提案、企業評価の実施
 - 提案資料の作成
- 買収候補先の探索（**M&A市場SMART**への掲載）、匿名での打診
 - 買収候補先との秘密保持契約の締結、提案資料の開示
 - 買収候補先とのM&A仲介依頼契約の締結
 - トップ面談、会社訪問の実行調整
 - 買収候補先からの意向表明の確認、基本条件の調整
- 基本合意契約の締結サポート
 - 買収候補先によるデューディリジェンスの実施環境整備
 - 譲渡希望先と買収候補先の最終条件調整
 - 譲渡契約の締結サポート

インターネットを利用したマッチング先の探索

「M&A市場SMART」インターネットに匿名で案件を掲載し、譲渡の相手先を探索するサービス



■ SMARTを活用するメリット

- 地域を超えた譲受企業の探索が可能になり、かつスピーディなマッチングを実現
- 譲渡企業側での選択肢が広がり、良い相手に良い条件で売却できる可能性が高まる
- 想定しない買収候補先が現われる可能性がある（ニッチビジネスの譲渡の可能性が大きく拡がり、異業種間のマッチングにも貢献）

【URL】

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

（誰でも閲覧することができます）

ご留意事項

- 本資料は、株式会社ストライクの業界動向及び事業内容について、株式会社ストライクによる現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- 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が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 株式会社ストライクの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。
- 本資料における将来展望に関する表明は、本資料開示時点（2018年10月10日現在）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。