

2024.1.30

2024年9月期

第1四半期決算説明資料

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

ご留意事項

- 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1四半期実績
- 02 2024年9月期通期業績見通し
- 03 中長期経営方針
- 04 会社概要
- 05 市場動向

エグゼクティブサマリー

外部環境

- ☑ 上場企業は業績が回復傾向にあり、2023年10月～12月の上場企業のM&A件数は前年同期比65件増加（256件→321件）し、2023年のM&Aは前年を大きく上回る件数となった（50ページ参照）
- ☑ 中小企業の動向は前四半期と大きな変化は見られない
- ☑ 中小M&Aガイドラインの改訂や、業界団体による自主規制ルールの制定等、品質向上に向けた取組が本格化

当社業績

- ☑ 1Q累計で売上高3,676百万円、成約組数は前年同期比で14組増、案件の大型化により売上高は前年同期比86.6%増
- ☑ 1Q累計で営業利益1,345百万円、当初計画で見込んでいた地代家賃増加の影響あるものの前年同期比140.8%増
- ☑ 上期の計画に対する売上高の進捗率は44.8%、営業利益45.9%で、2Qに売上高が伸長する傾向を踏まえると順調なスタート

その他

- ☑ コンサルタントの採用は年間40名の増員計画に対して5名増員
- ☑ 新規受託は230件で、通期計画814件に対して28.3%の進捗

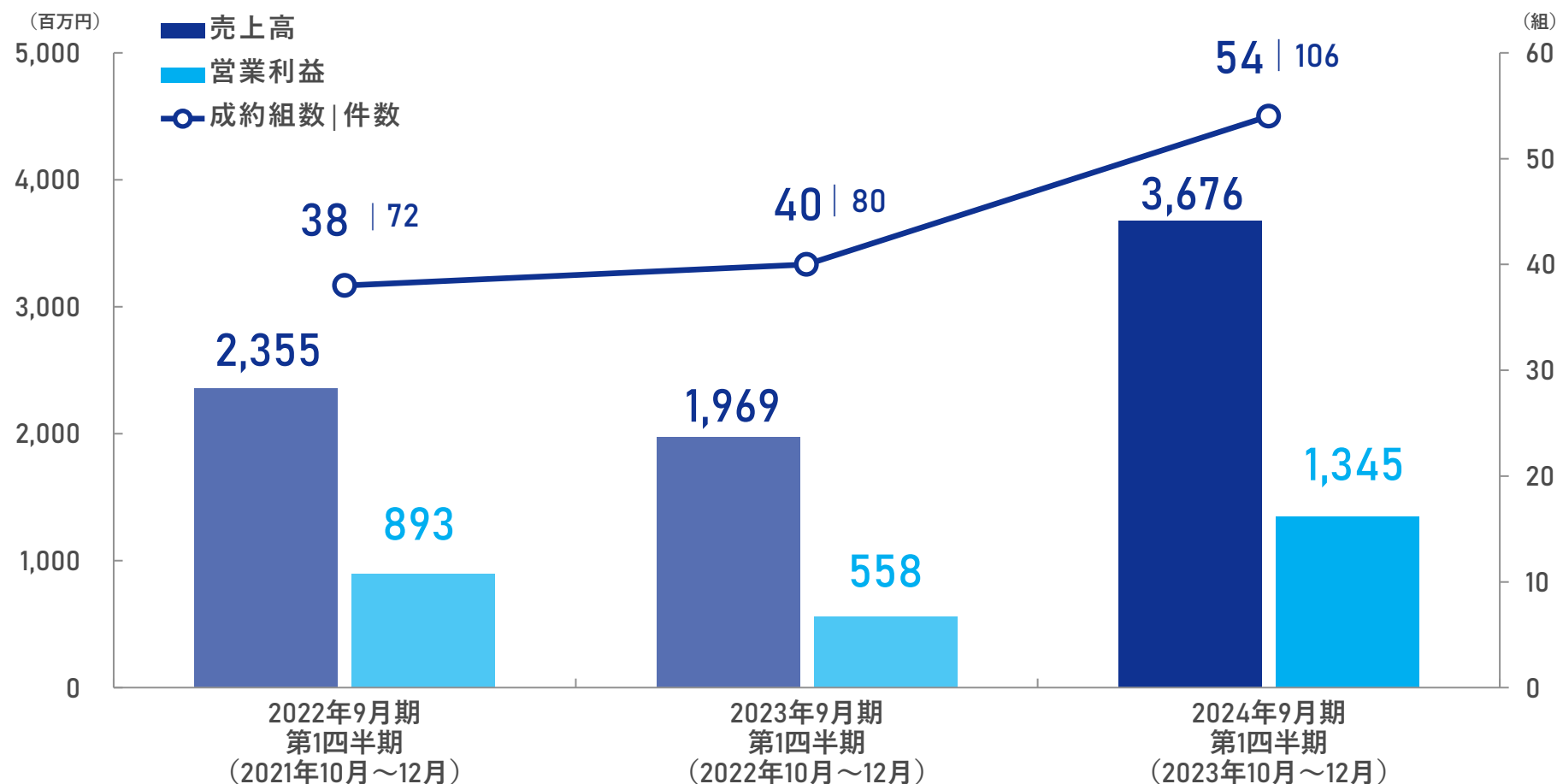
2024年9月期第1四半期実績



大型案件の成約が前年同期比で3組（4組→7組）増加し、案件単価（※）が上昇
（49百万円→68百万円）

※売上高÷成約組数

四半期実績の推移



業績 前年同期比



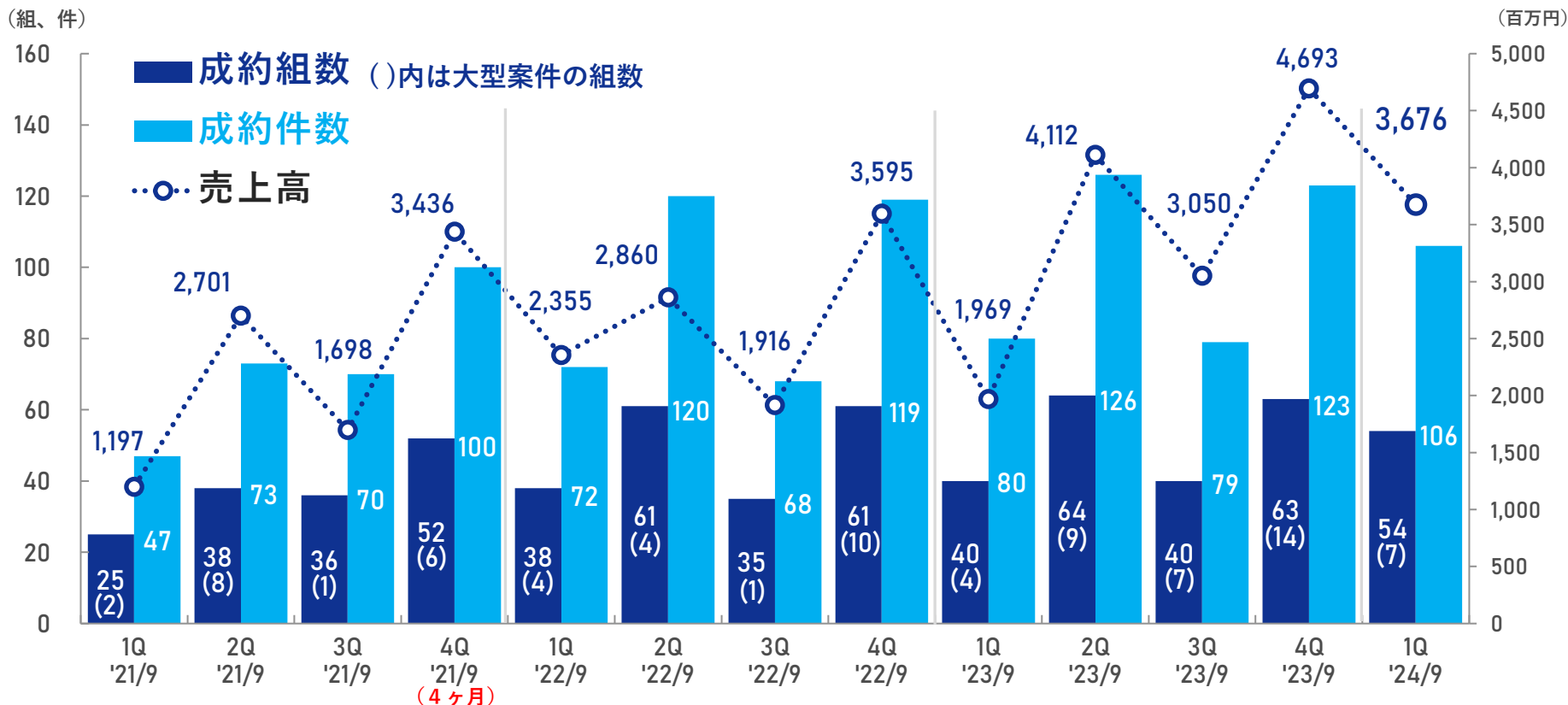
前年同期比で売上高、営業利益ともに好調なスタート

(単位：百万円)

	2024年9月期 第1四半期		2023年9月期 第1四半期		前年 同四半期比
	売上高	売上高比率	売上高	売上高比率	
売上高	3,676	100.0%	1,969	100.0%	+86.6%
売上原価	1,277	34.7%	722	36.7%	+76.7%
販売費及び一般管理費	1,053	28.6%	687	34.9%	+53.1%
営業利益	1,345	36.6%	558	28.4%	+140.8%
経常利益	1,344	36.6%	560	28.4%	+140.1%
当期純利益	904	24.6%	375	19.1%	+140.9%

成約実績推移

四半期ごとの業績変動の改善を目指しているものの、1Qと比べて2Qの成約が増える傾向に変わりはない



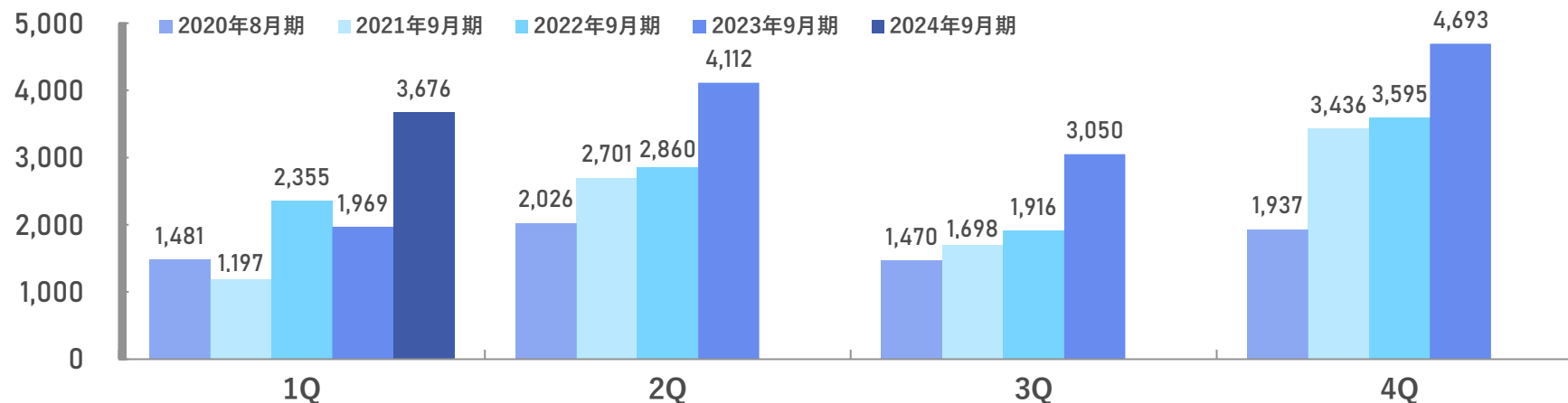
成約組数は、当社が仲介業務又はアドバイザー業務として携わったM&A取引数（ディールベース）
 （大型案件は、1組あたりの売上が1億円以上の案件）

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）

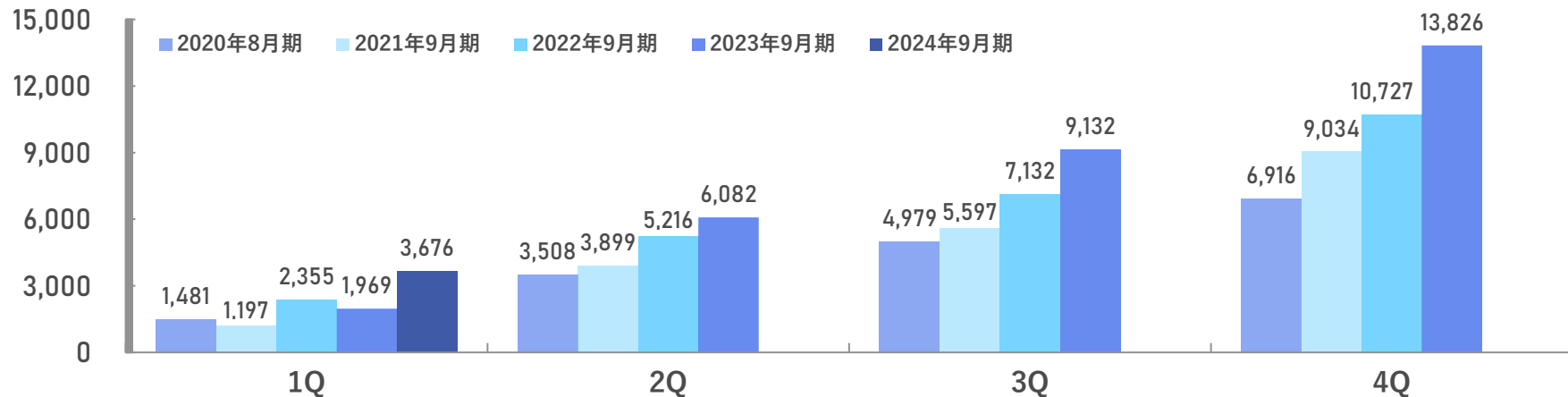
仲介業務の場合は1取引で売手1件、買手1件の計2件とカウントし、アドバイザー業務の場合は1取引で1件とカウント

(参考) 過去の四半期売上高推移

(百万円) 四半期会計期間の推移



(百万円) 四半期累計期間の推移



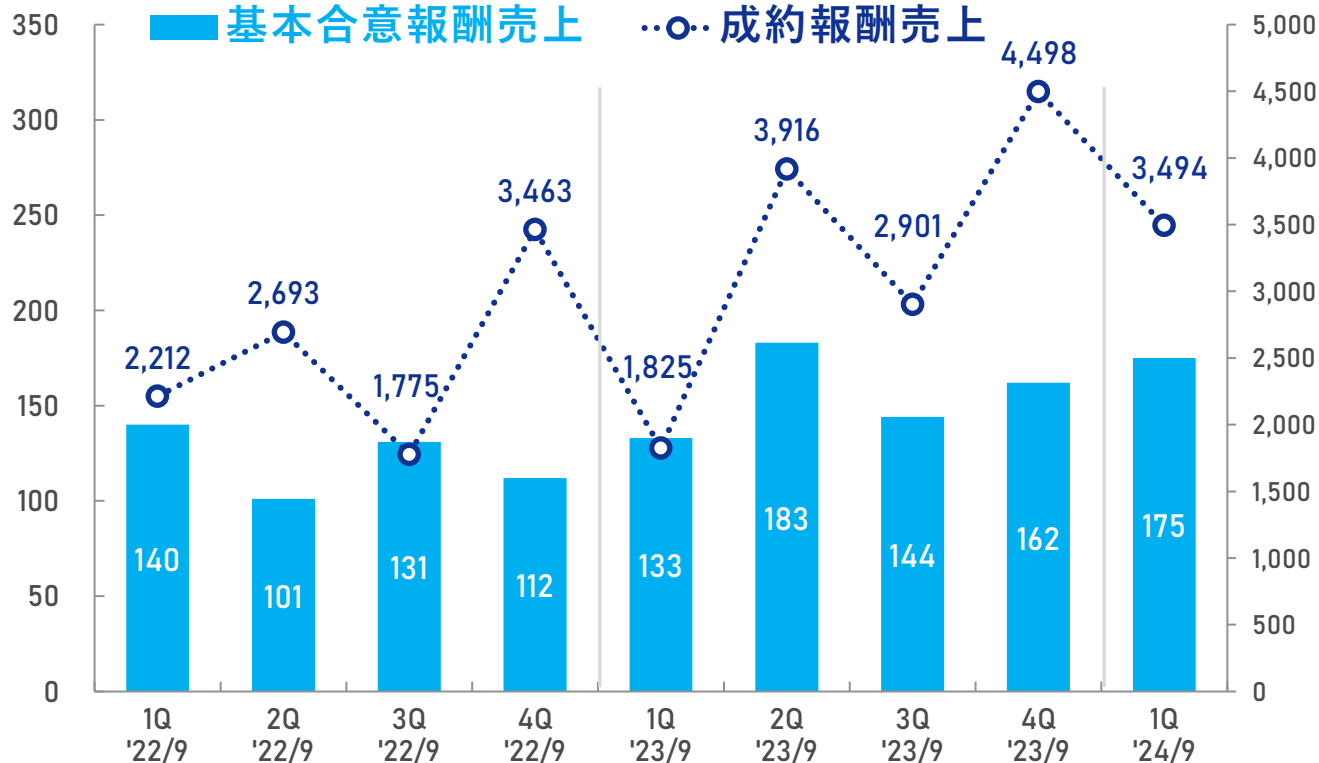
基本合意報酬と成約報酬の推移

基本合意報酬についても四半期ベースで増加しており、マッチング活動も順調に進展している

基本合意報酬売上

(百万円)


 基本合意報酬売上


 成約報酬売上


成約報酬売上

(百万円)

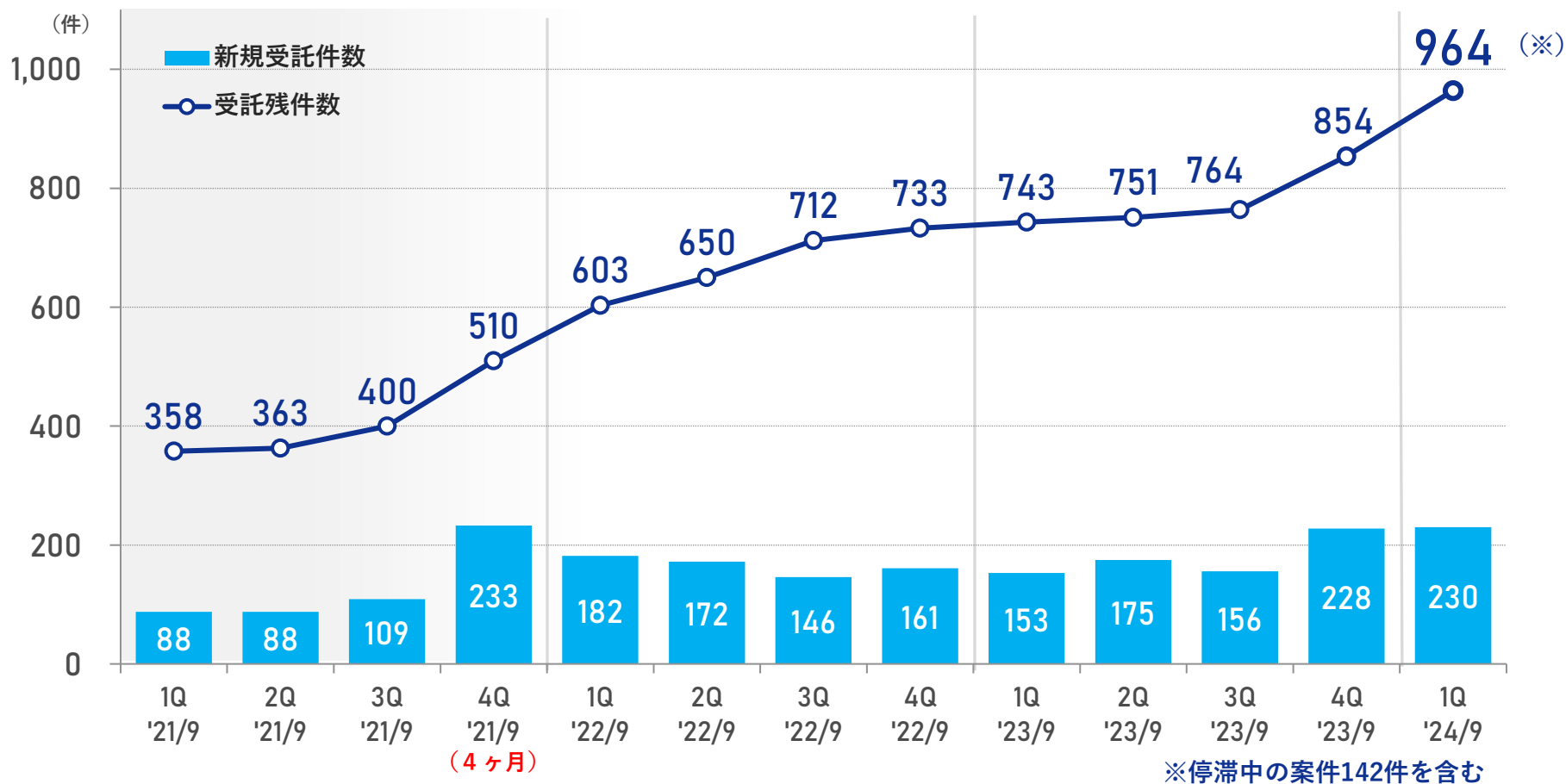
※報酬体系見直し後の2022年9月期第1四半期から集計

新規受託実績推移



当期の受託案件単価は前期と同水準で推移（前期：85百万円、当1Q：86百万円）

【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）

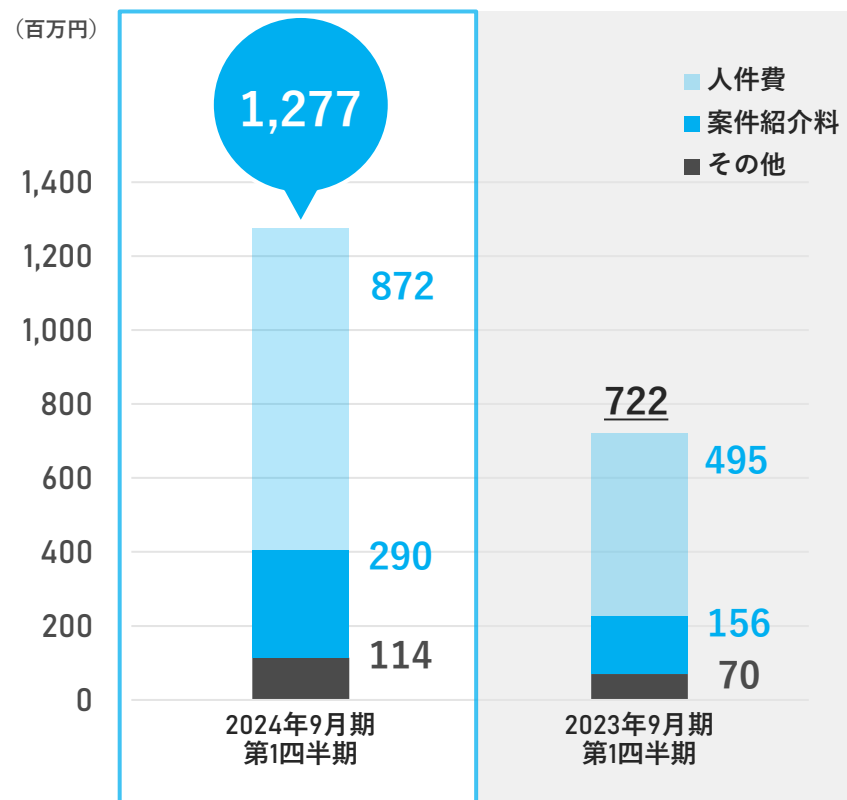


業績 前年同期比

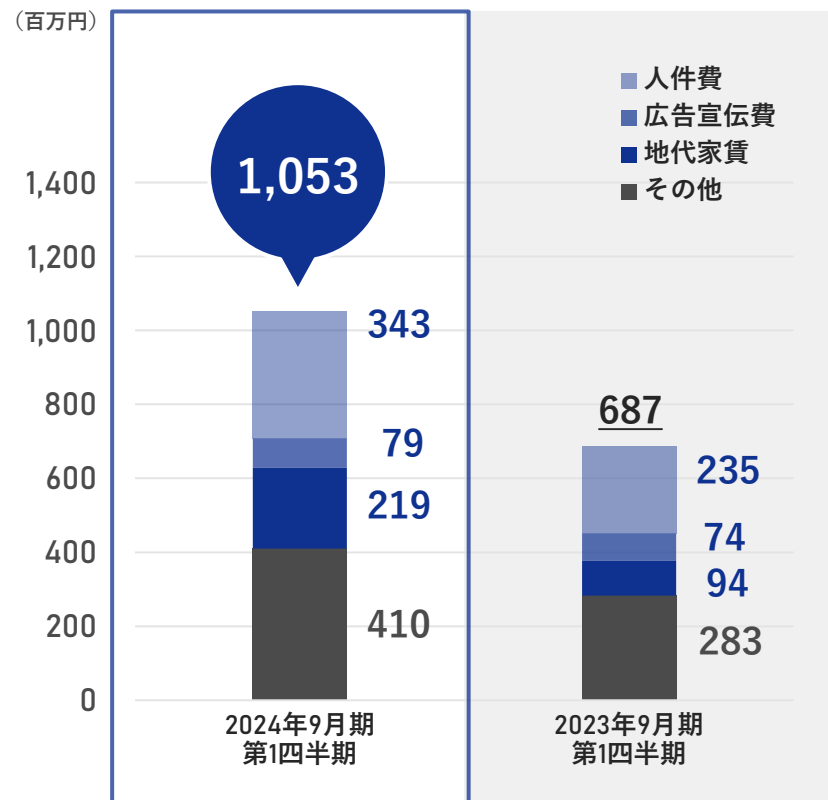
売上原価は増加しているが、売上高人件費率が改善したことで原価率は低下

販管費の地代家賃は本社増床による増加（+124百万円）、その他は本社増床による減価償却費（+24百万円）等により増加

売上原価内訳



販売費及び一般管理費内訳



(参考) 四半期ごとの売上原価と販管費の推移

(単位：百万円)

	2022年9月期					2023年9月期					2024年9月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	計	1Q	2Q	3Q	4Q	計	1Q	計
売上原価												
人件費	563	656	477	830	2,527	495	967	742	1,080	3,286	872	872
案件紹介料	168	241	121	257	789	156	291	193	272	914	290	290
その他	57	60	65	69	253	70	96	101	109	377	114	114
合計	789	958	664	1,156	3,570	722	1,355	1,037	1,462	4,578	1,277	1,277

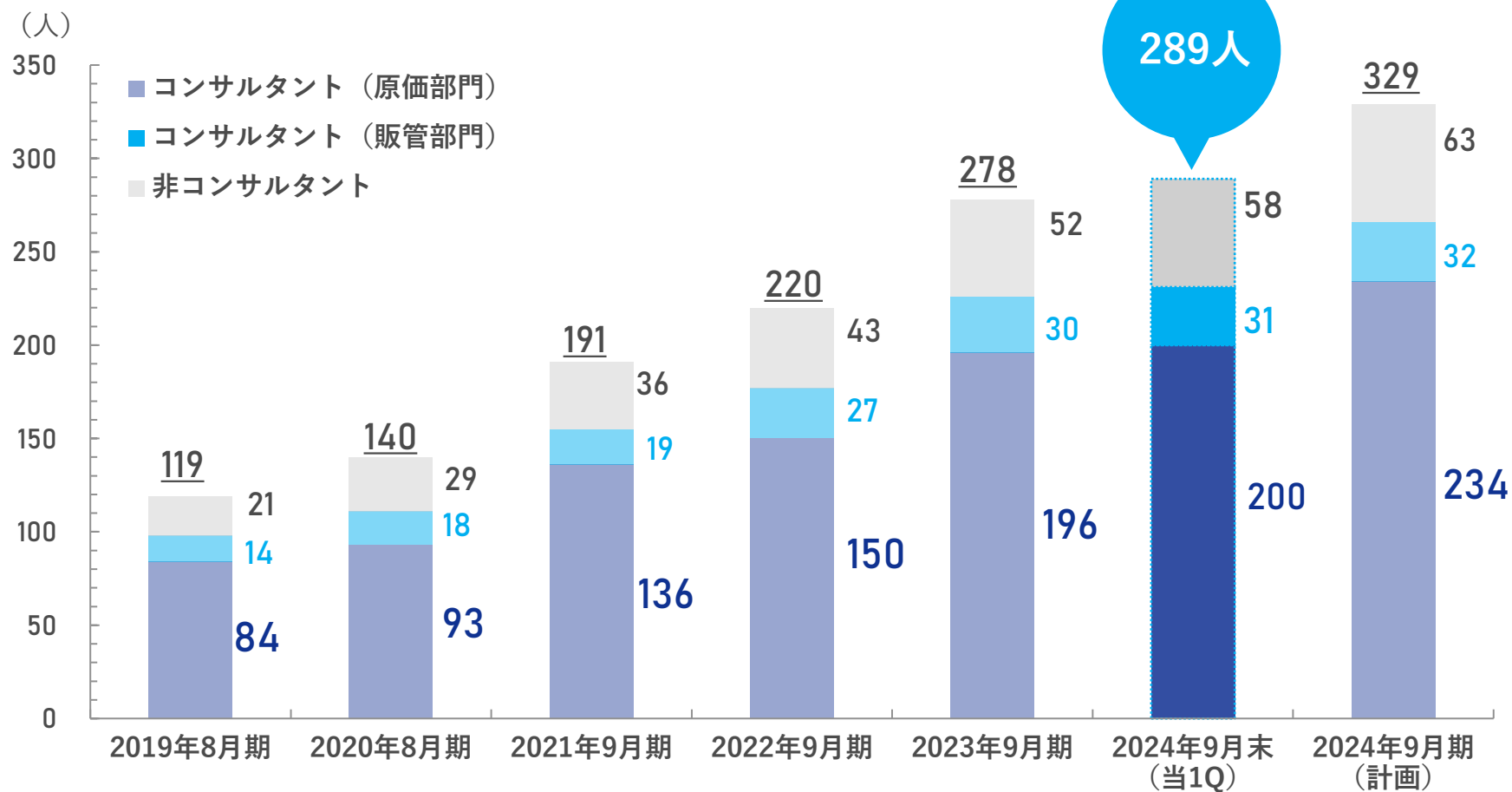
	2022年9月期					2023年9月期					2024年9月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	計	1Q	2Q	3Q	4Q	計	1Q	計
販管費												
人件費	286	346	277	407	1,318	235	379	329	253	1,198	343	343
広告宣伝費	58	83	60	57	259	74	282	193	80	629	79	79
地代家賃	95	94	94	94	378	94	217	217	217	747	219	219
その他	232	275	211	256	975	283	410	351	423	1,469	410	410
合計	672	800	644	815	2,932	687	1,290	1,091	975	4,045	1,053	1,053

※集計にあたり一部組替を実施

社員数推移

コンサルタントは年間40名の増員を計画、当第1四半期までに5名増員

社員数(通期)



財政状態：前期末比較

売掛金は前期末債権の回収により7億円減少

流動負債のその他は、前期分の賞与支払い等で12億円減少

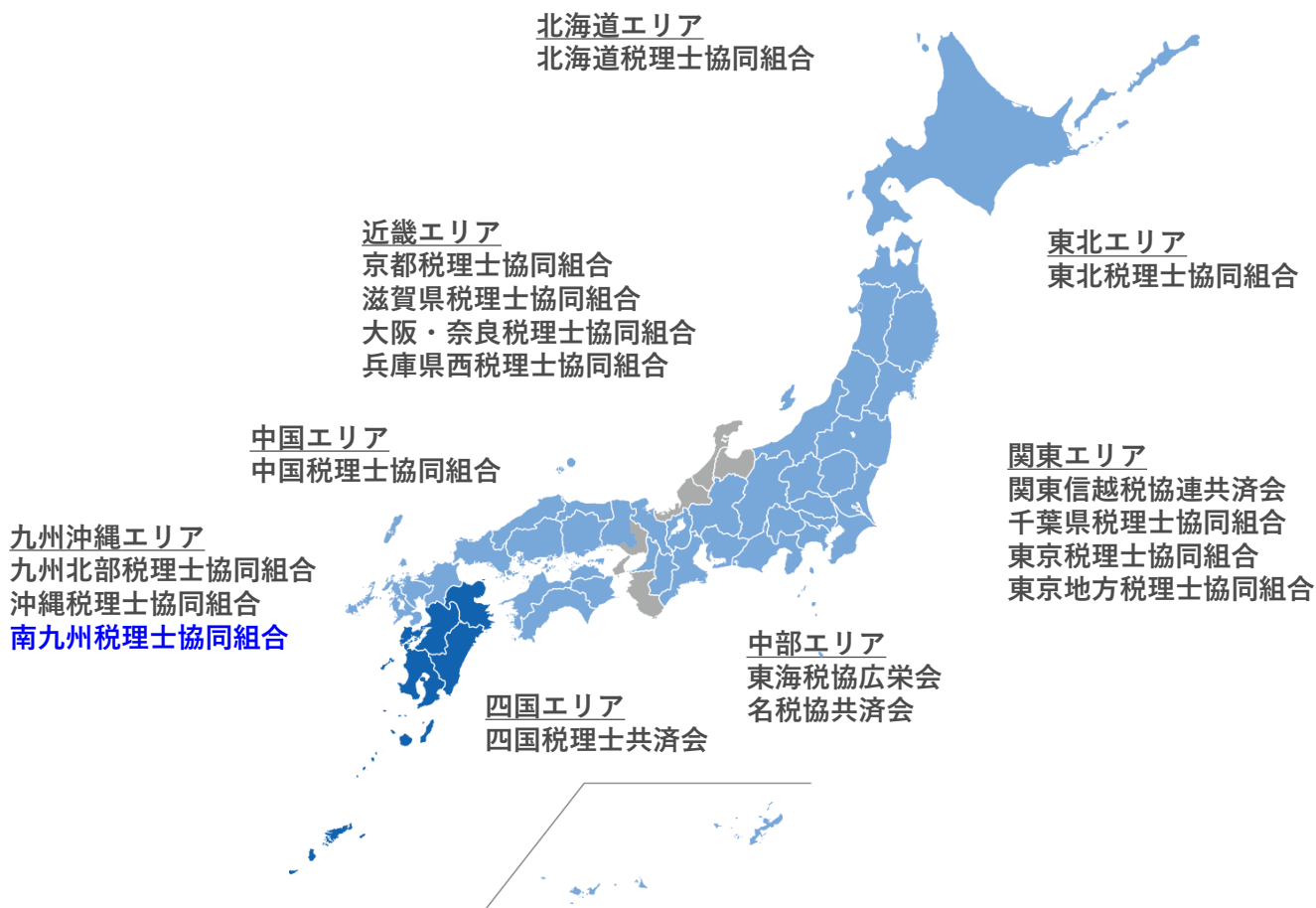
(単位：百万円)

	2024年9月期 1Q末残高	2023年9月期 期末残高	増減額		2024年9月期 1Q末残高	2023年9月期 期末残高	増減額
現金預金	12,996	14,102	△1,106	買掛金	155	160	△4
売掛金	245	966	△720	未払法人税等	497	970	△472
その他	194	155	+38	その他	1,237	2,461	△1,224
流動資産	13,435	15,224	△1,788	流動負債	1,890	3,591	△1,700
有形固定資産	1,148	1,082	+66	その他	254	190	+63
無形固定資産	11	12	△0	固定負債	254	190	+63
投資その他の資産	1,977	1,965	+11	負債合計	2,144	3,782	△1,637
固定資産	3,137	3,060	+76	資本金	823	823	-
				資本剰余金	801	801	-
				利益剰余金	13,235	13,310	△74
				自己株式	△434	△434	-
				株主資本	14,426	14,501	△74
				評価・換算差額等/ 新株予約権	1	2	△0
				純資産合計	14,428	14,503	△74
資産合計	16,573	18,285	△1,712	負債純資産合計	16,573	18,285	△1,712

トピックス①

南九州税理士協同組合との業務提携を開始

税理士協同組合等との提携状況



全国17団体、6万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

事業承継や会社譲渡を顧問の会計事務所に相談する方も多い

トピックス②

ヘルスケアチームを発足

病院・クリニック、介護事業者、調剤薬局など
医療法人・企業のM&Aを支援

金融、MR、人材、監査法人など、様々なバック
グラウンドを持つコンサルタントが多数在籍
し、医療法人M&Aにおけるスキーム構築の豊
富な経験を有する

全国の会計事務所や金融機関、提携企業等の
様々なネットワークを活用した全国規模での
マッチングを推進



業種や税制解説など様々なセミナーを開催

歯科医院経営者向けセミナーや経済産業省職員
によるオープンイノベーション促進税制の解説
セミナーなど様々なテーマでセミナーを開催

スタートアップ企業と事業会社の連携を促進す
るためのイベント『Conference of S venture
Lab.』も名古屋などで毎月開催

⇒幅広くM&Aニーズの発掘に取り組む



トピックス③

大阪オフィスを増床移転

大阪最大のビジネス街で交通の要である大阪駅直結のJPタワー大阪へ移転

利便性の向上と業容拡大により関西エリアのM&Aニーズのさらなる発掘に努める



M&A年鑑2024を刊行

2024年1月31日発売
今年で4回目の刊行

2023年の上場企業による
1,068件の全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したムック



トピックス④

2024年1月よりテレビCM第2弾「事業承継編」、「事業拡大編」を放映開始

・直接受託は、①顕在化したニーズ（会社の売却を決断）を獲得する、②潜在的なニーズ（会社の売却を悩んでいる、検討を先送りしている）を顕在化させる、ことで新規受託に繋げる業務。
会社の知名度向上、会社の信用力ということが武器となる。このための広告宣伝等を積極的に展開。

・同時に、社員の採用・教育にも力を入れ、個人の力を向上させ、会社全体のサービス品質の向上も目指す。
広告効果の採用面への波及も期待。



- 01 2024年9月期第1四半期実績
- 02 2024年9月期通期業績見通し
- 03 中長期経営方針
- 04 会社概要
- 05 市場動向

2024年9月期通期業績見直し

業績予想の前提と直近の動向

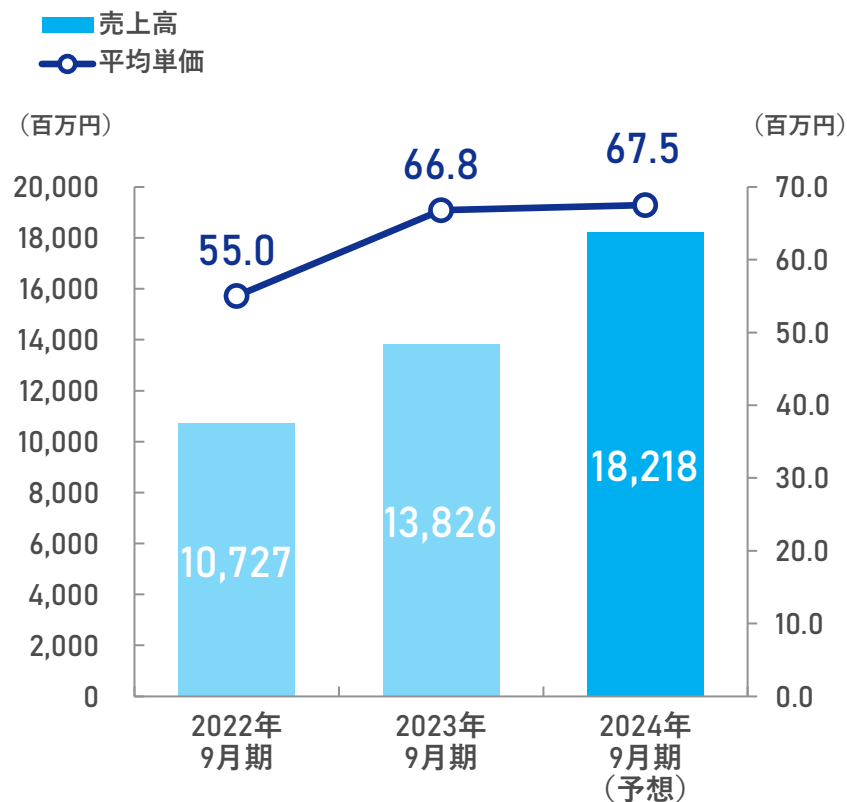
- ☑ 売上高は年平均成長率20%の業績を目標水準とする
- ☑ 中長期の更なる成長を見据えて、セミナーやWeb広告、テレビCMなど営業施策を積極展開する中で、広告宣伝費は1億円の追加費用を見込む
- ☑ コンサルタントの積極採用は継続し、40名の増員を計画
- ☑ 大阪オフィスの移転を計画⇒2023年11月に実施済み
前期に実施した本社増床と当期の大阪オフィス移転により地代家賃1.7億増を見込む
- ☑ 中小M&Aガイドラインの遵守のための体制見直し

⇒業績予想は当初計画から変更なし

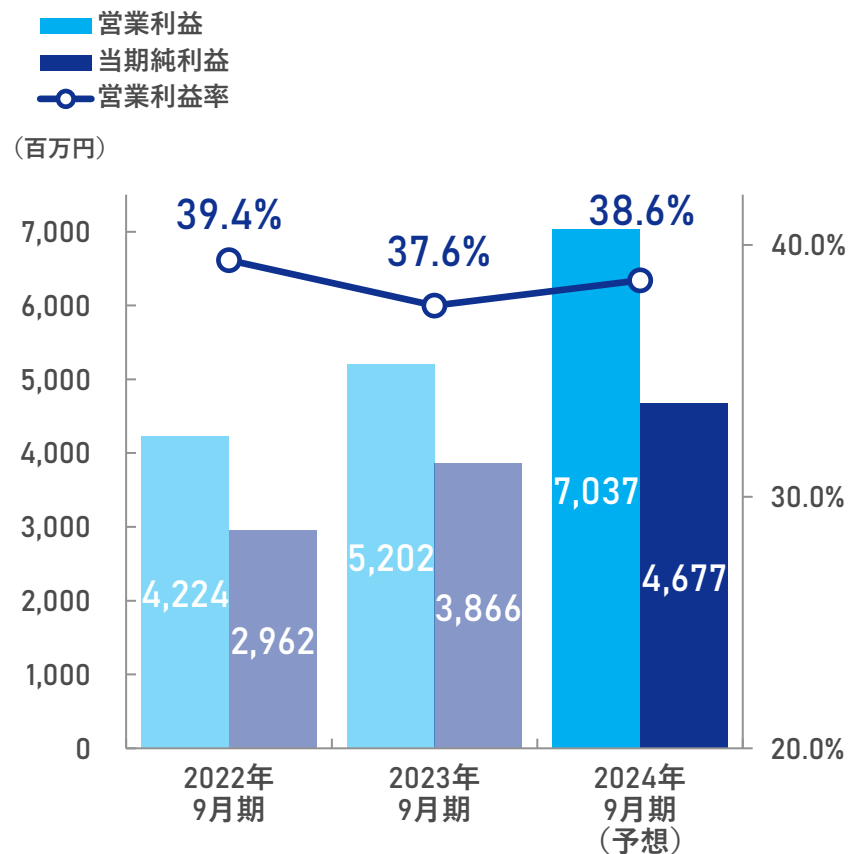
2024年9月期通期予想

案件単価は前期実績をベースに計画、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

2024年9月期通期予想



成約組数は270組、新規受託は814件を計画

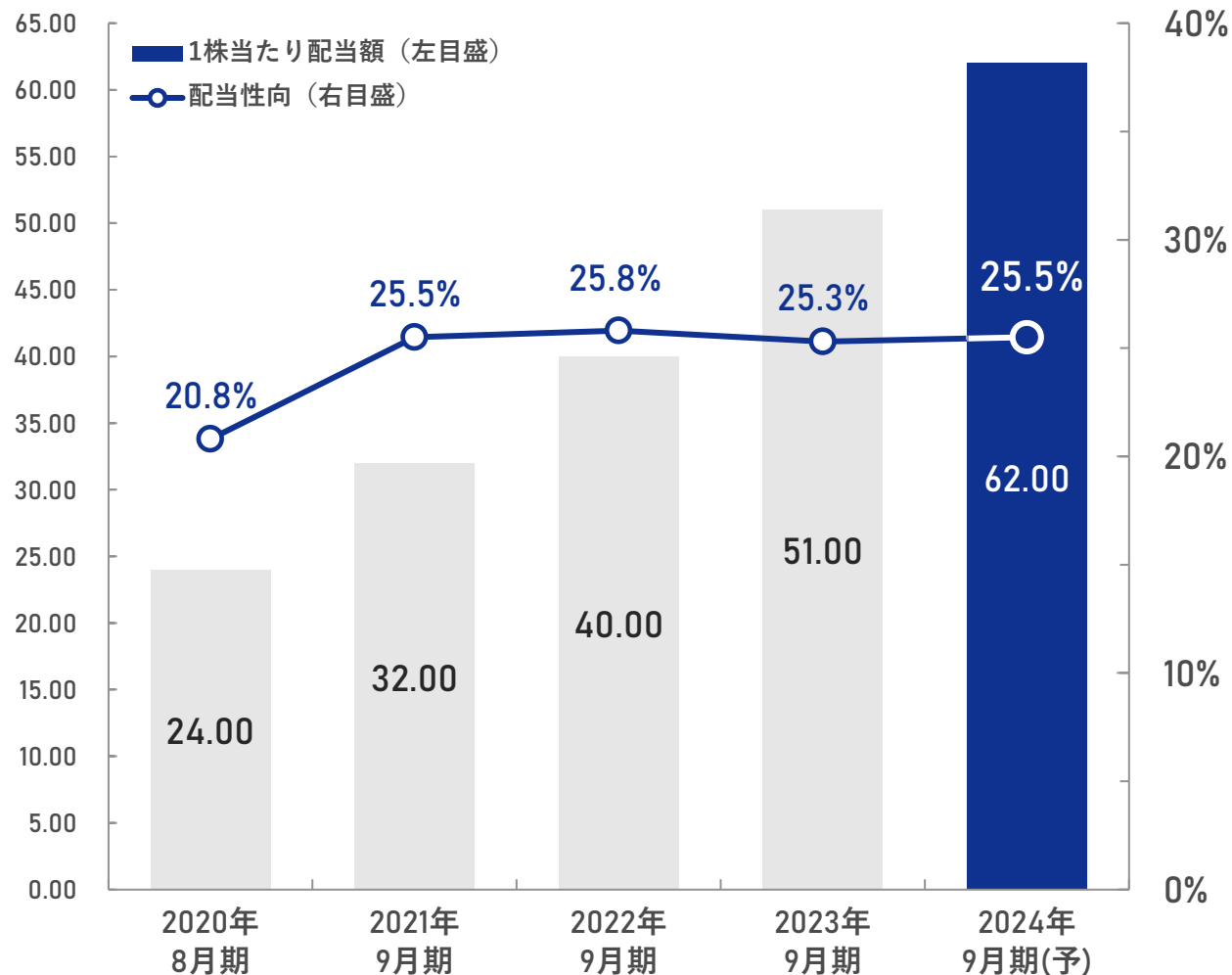
(単位：百万円)

	2024年9月期 予想		2023年9月期		前期比	
	売上高	売上高比率	売上高	売上高比率	増減額	増減率
売上高	18,218	100.0%	13,826	100.0%	+4,392	+31.8%
売上原価	5,862	32.2%	4,578	33.1%	+1,284	+28.1%
売上総利益	12,355	67.8%	9,247	66.9%	+3,108	+33.6%
販売費及び一般管理費	5,317	29.2%	4,045	29.3%	+1,272	+31.5%
営業利益	7,037	38.6%	5,202	37.6%	+1,835	+35.3%
経常利益	7,030	38.6%	5,211	37.7%	+1,818	+34.9%
税引前当期純利益	7,030	38.6%	5,196	37.6%	+1,834	+35.3%
当期純利益	4,677	25.7%	3,866	28.0%	+810	+21.0%
成約組数 (組)	270	-	207	-	+63組	
新規受託数 (件)	814	-	712	-	+102件	
人員数 (人)	329	-	278	-	+51人	

株主還元予定

配当金及び配当性向の推移

(円)



配当

配当性向25%以上を当面の目標としながらも、今後の投資見通し等を勘案しつつ、引き上げを検討する

ROE

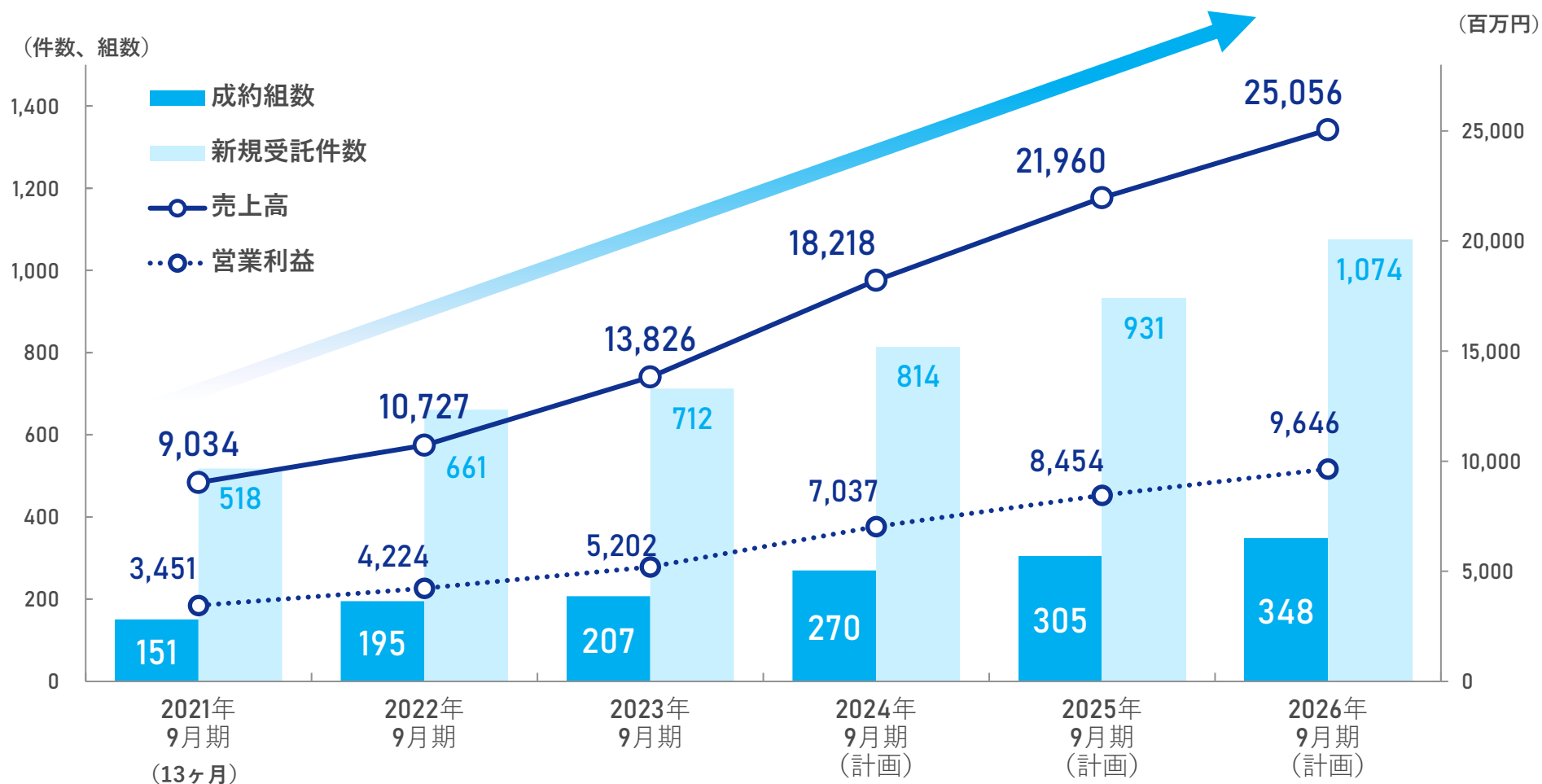
ROEは20%以上を維持することを当面の目標としており、状況によっては自己株式取得を検討する

- 01 2024年9月期第1四半期実績
- 02 2024年9月期通期業績見通し
- 03 中長期経営方針**
- 04 会社概要
- 05 市場動向

新規受託数・成約組数・売上高・営業利益の推移・目標



売上高は年平均成長率20%を目標とする



一人当たりの効率性(売上高)を高め、持続的な成長を目指す



組織力と個人力強化による効率化、顧客サービスの向上

入社後3年目で1人当たりの平均売上1億円を目指す

組織力の強化

受託案件ソーシング

1. ダイレクト営業は社内協業による効率的な提案営業を実施し、大型案件のソーシングに注力
2. 提携先営業については専属部署の人員増加を図り、紹介案件の増加に注力

マッチングの強化

1. 全コンサルタントが参加するマッチング会議の充実
2. 買収ニーズデータの蓄積、データ検索機能の強化

業務支援・業務改善

1. 会計・法律等の専門家の増員、サポートの充実
2. 中小M&Aガイドラインの遵守、業界団体の自主規制の遵守、顧客サービスの向上に向けた社内規程・マニュアルの見直し

個人力の強化

優秀なコンサルタントの獲得・育成

1. 知名度向上で更なる優秀な人材を獲得
2. 社内研修プログラムの向上、研修コンテンツの拡充

IT活用

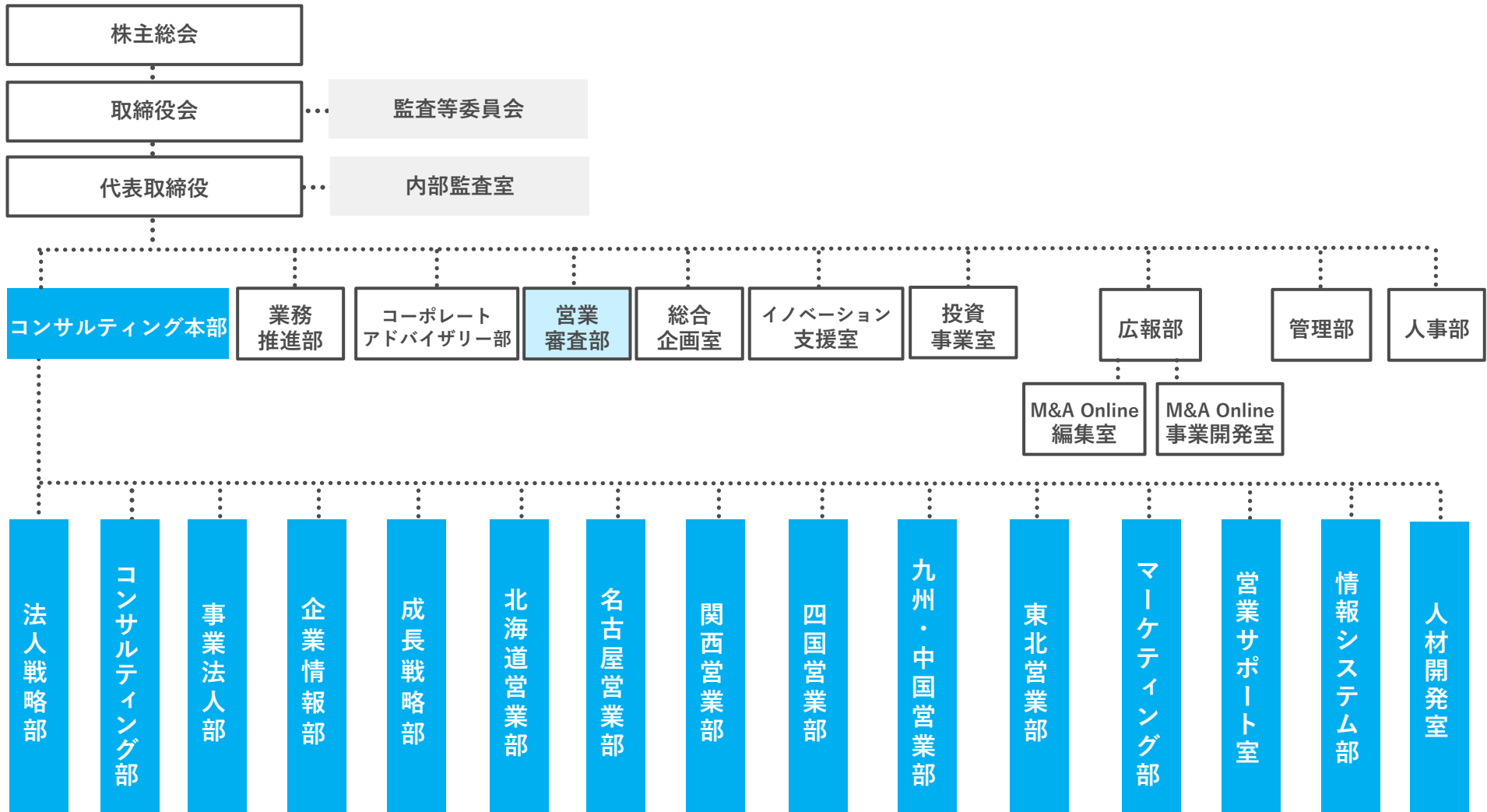
1. ITツールを導入した社内システムの見直し等によりソーシング、マッチングでの個人業務の効率化
2. 社内システムでの案件情報の共有、案件進捗管理

分業化による専門性の向上

1. インサイドセールス特化部門、特定分野のM&A部門を創設。専門性を高め、顧客サービスを向上
2. 部門横断の業種別チーム編成・チーム施策の導入により、個人の専門領域の確立・深化を目指す

組織（2024年1月1日現在）

中小M&Aガイドライン、業界自主規制に対応するため、営業審査部を新設



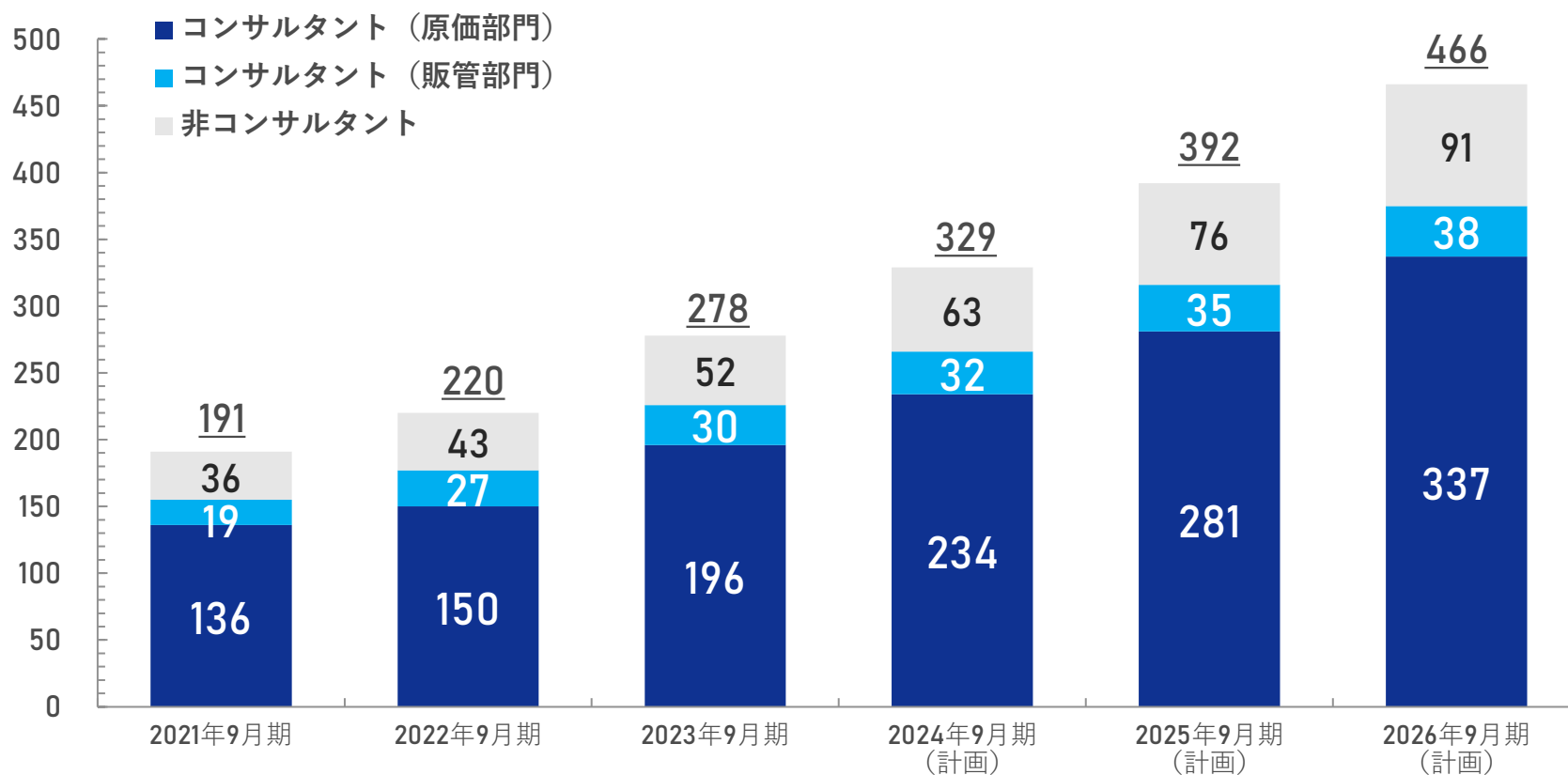
社員数推移



- ・ 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

社員数（通期）

（人）



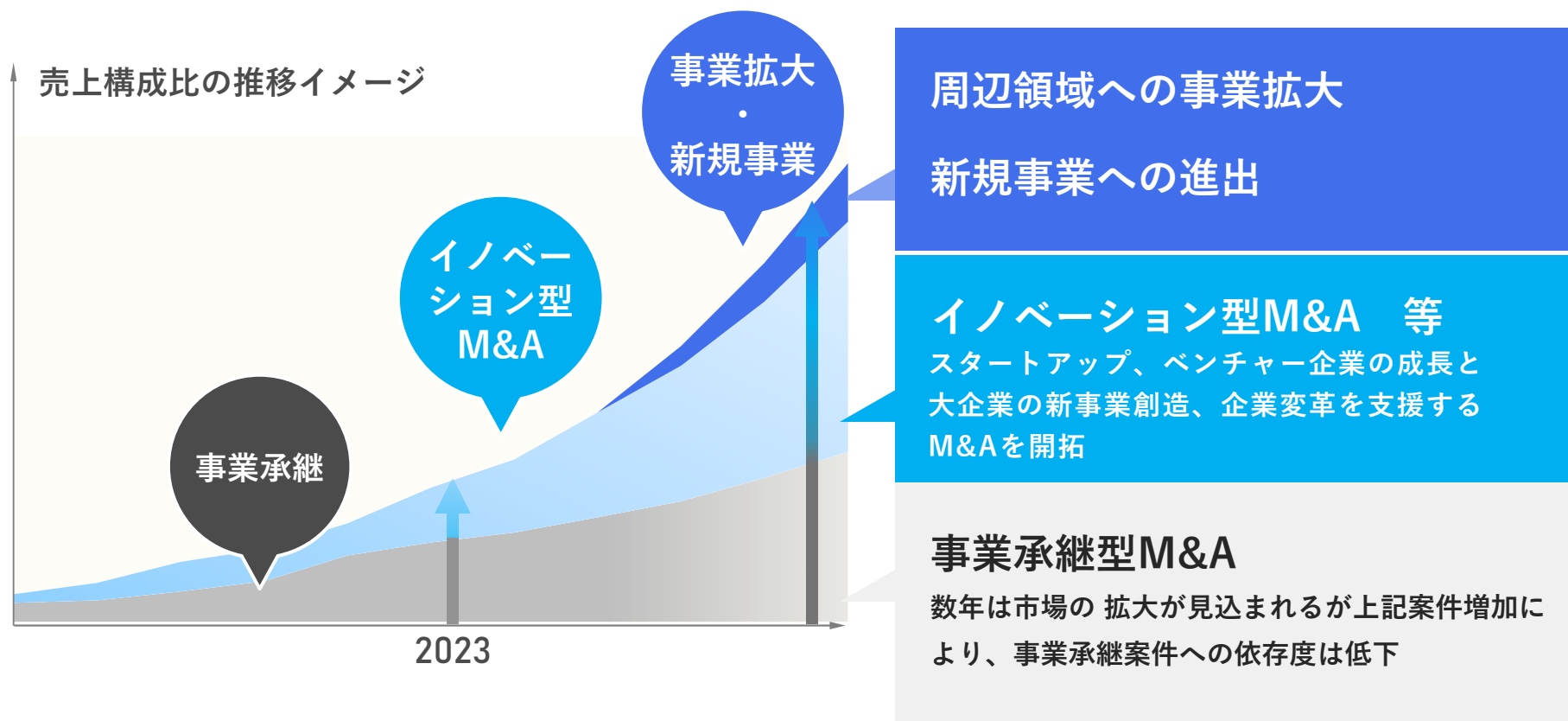
今後の成長戦略

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

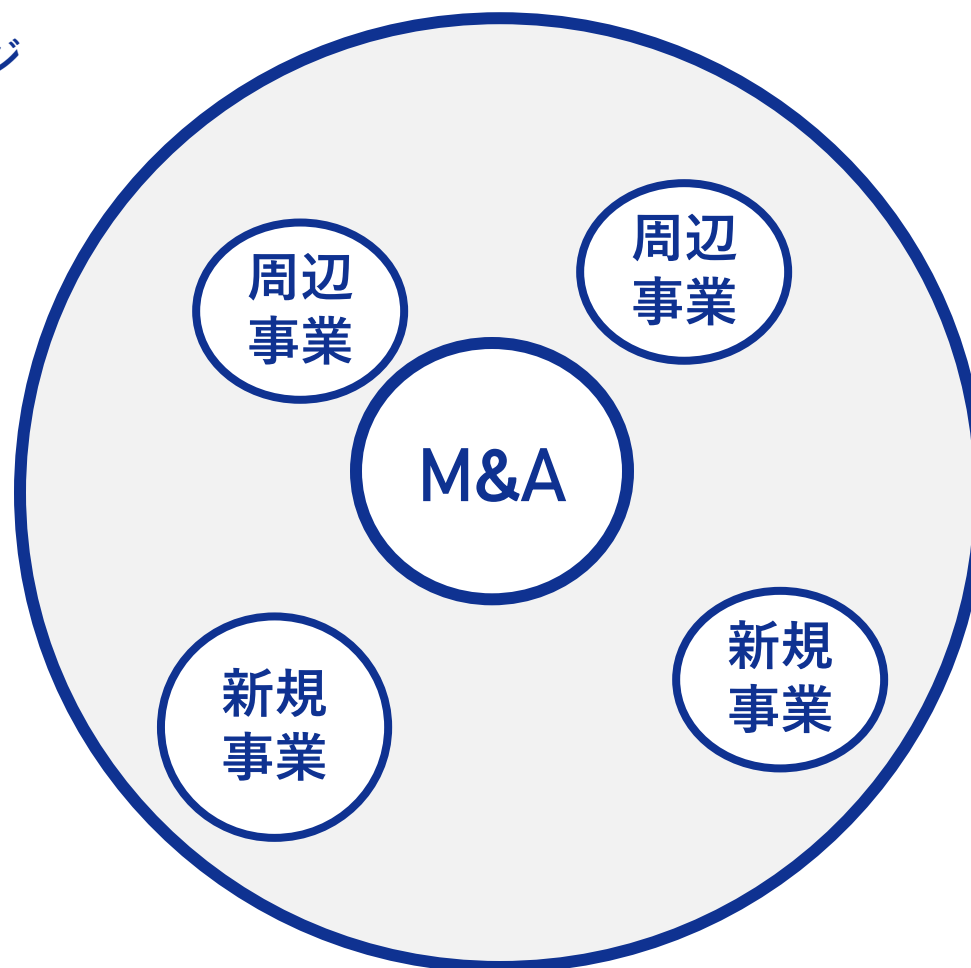
周辺領域への事業拡大、新規事業への進出により持続的な成長を図る



今後の成長戦略

当社のミッションである「世界を変える仲間をつくる。」を実現するため、仲間づくりの一環としてM&Aの周辺事業や新規事業への進出を図る。当期に着手した新規事業や準備中の新規事業もある状況

事業展開のイメージ



- 01 2024年9月期第1四半期実績
- 02 2024年9月期通期業績見通し
- 03 中長期経営方針
- 04 会社概要**
- 05 市場動向

会社概要



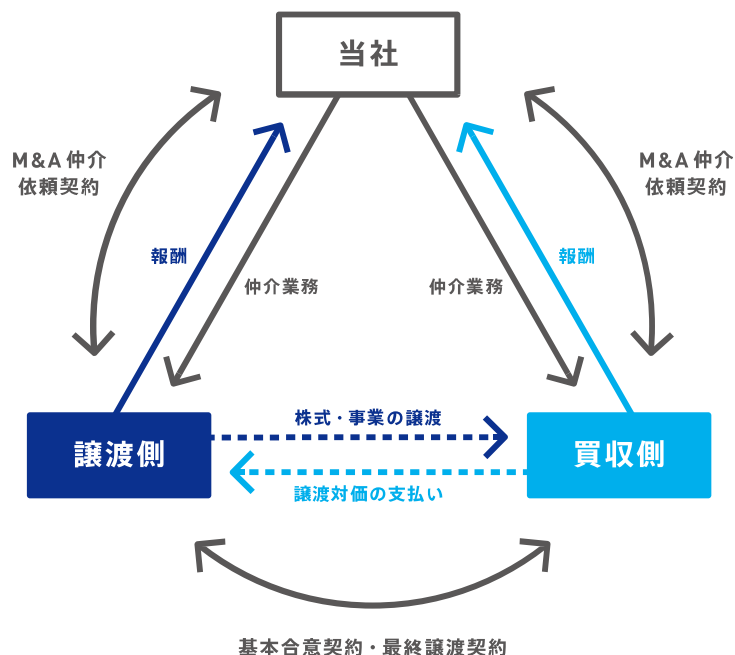
会社名	株式会社ストライク
設立	1997年7月
資本金	823百万円(2023年12月末)
代表	代表取締役社長 荒井 邦彦
本社所在地	東京都千代田区大手町1-2-1 三井物産ビル15F
従業員数	289名(臨時雇用者除く、2023年12月末)
売上高・営業利益	売上高13,826百万円・営業利益5,202百万円(営業利益率37.6%)2023年9月期通期
事業概要	M&Aの仲介業務
ミッション	世界を変える仲間をつくる。

事業概要

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

M&A仲介の収益モデル



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、買収先の双方より仲介報酬を受けとる。なお、譲渡先または買収先どちらか片側のM&Aアドバイザー業務となる場合もある。

報酬体系

譲渡先

- ①着手金
無料
- ②基本合意報酬
基本合意時に100～300万円
- ③成約報酬（レーマン方式）

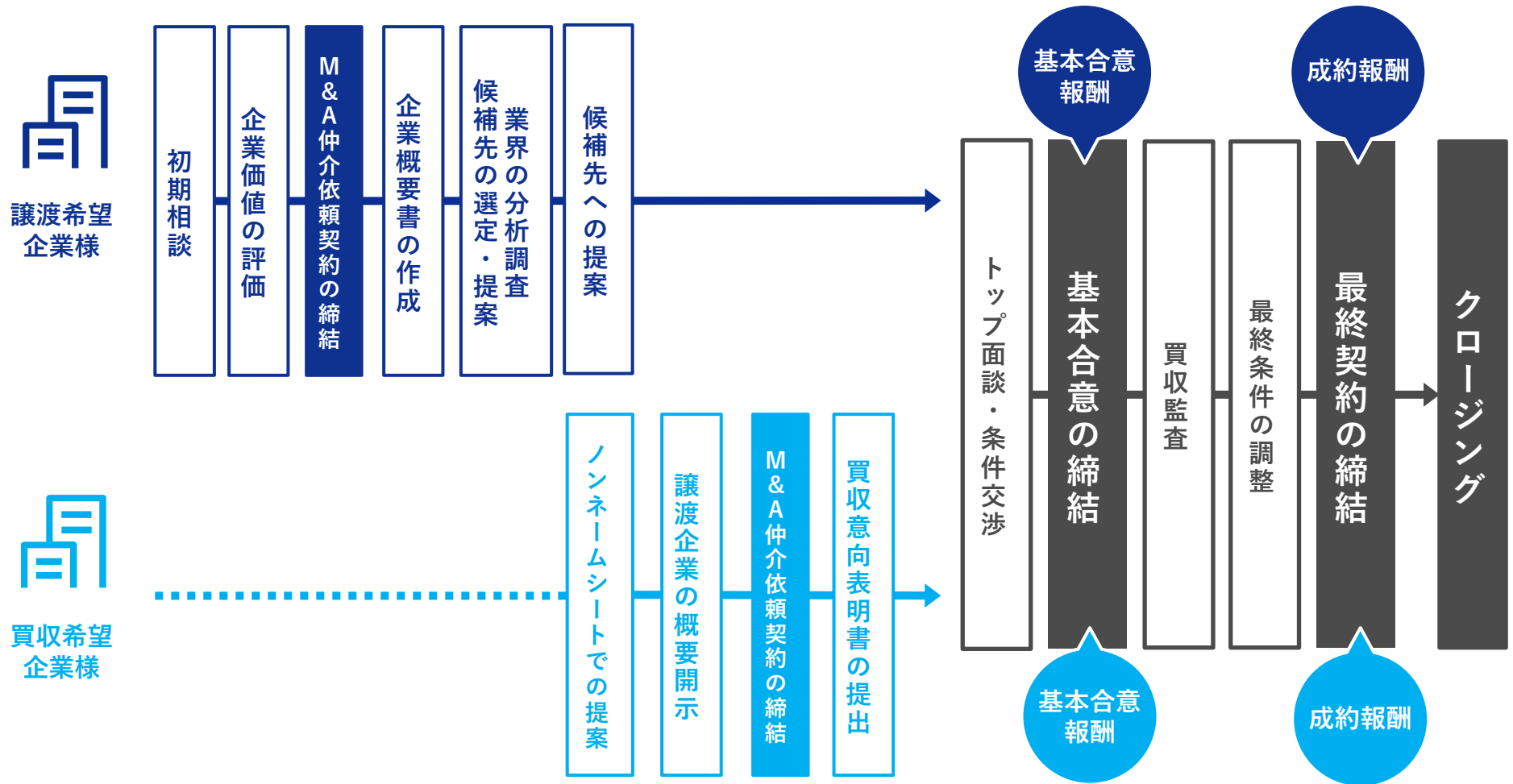
株式・資産等の譲渡金額	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円の部分	4%
10億円超～50億円の部分	3%
50億円超～100億円の部分	2%
100億円超の部分	1%

買収先

- ①着手金
無料
- ②基本合意報酬
基本合意時に100～300万円
- ③成約報酬（レーマン方式）

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仲介業務フロー



特徴① | ソーシング(譲渡先からの依頼獲得経緯)

ソーシングのバランスにより、市場環境に応じて、安定的な受託を実現

顧客に直接営業し
案件を獲得する

直接受託

54%

提案型営業の強化

- 対象企業研究、業種知識に基づき、企業成長のためのコンサルティング型の提案営業強化
- マーケティング専門部門を編成し、効率的なアポイント獲得
- 業種別にチームを編成し、各業種の特性に応じた提案型営業を展開。

顧客紹介を受け
案件を獲得する

提携先紹介

46%

主な提携先

- 大手金融機関
- 地方銀行
- 信用金庫
- 証券会社
- 保険会社
- 会計事務所
- 一般事業会社

2023年9月期
新規受託比率

特徴① | ソーシング／実績

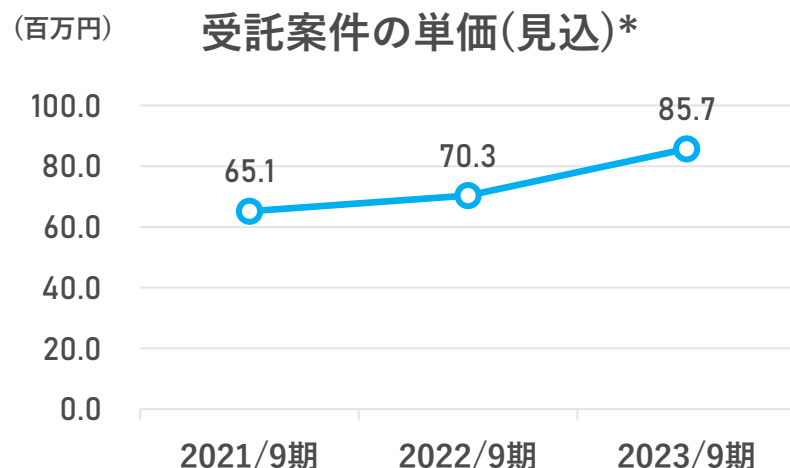
ソーシング特性を活かし「単価↑ × 案件数↑」を狙う

顧客に直接営業し案件を獲得する

直接受託54%

案件単価の上昇

顧客ニーズに応じたM&A提案を行うことで、
大型案件の受託増加を目指す



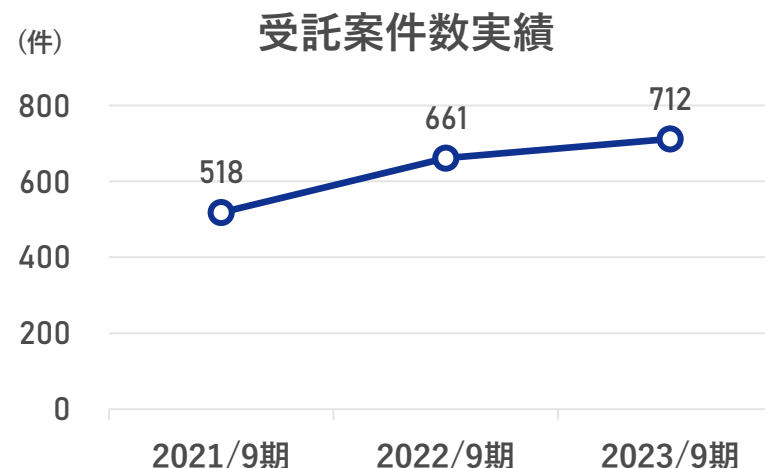
* 受託時点での成約した場合における想定報酬金額

顧客紹介を受け案件を獲得する

提携先紹介46%

案件受託数の増加

提携先からの効率的な受託により
受託案件数の増加を狙う



特徴② | マッチング先探索

買収候補先の探索方法

1 16,000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16,000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



2 全コンサルタントによる探索

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しており、全社員の情報を活用し、買収候補先を探索。



3 M&A市場SMARTの活用

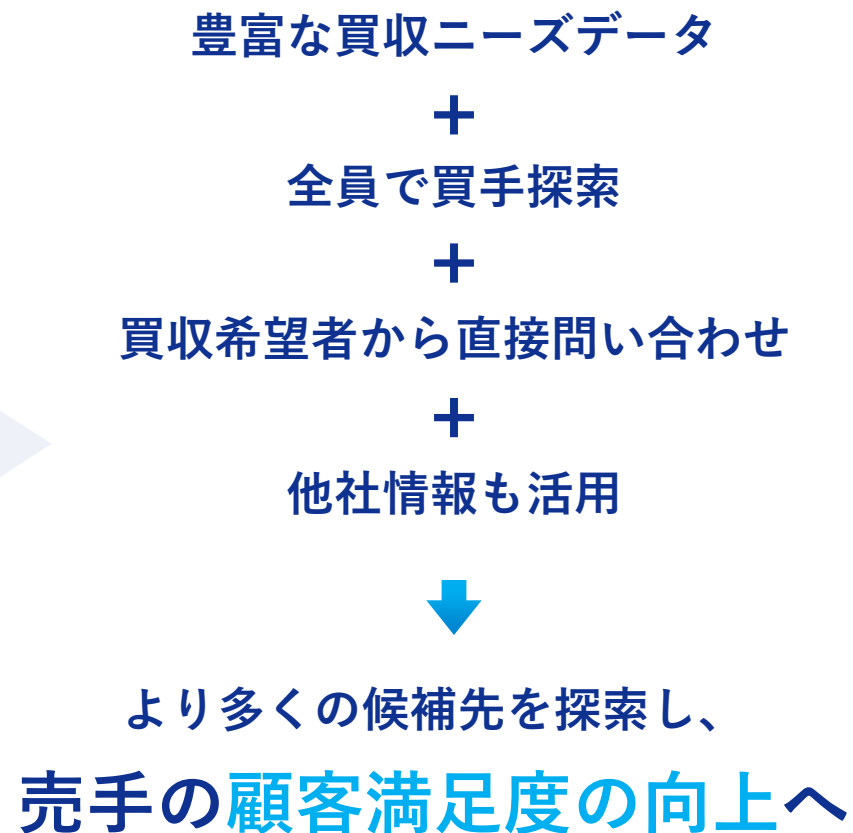
匿名で譲渡案件情報を掲載し、それを見た買収に関心ある企業等から直接的な問い合わせを受ける



www.strike.co.jp/smart/

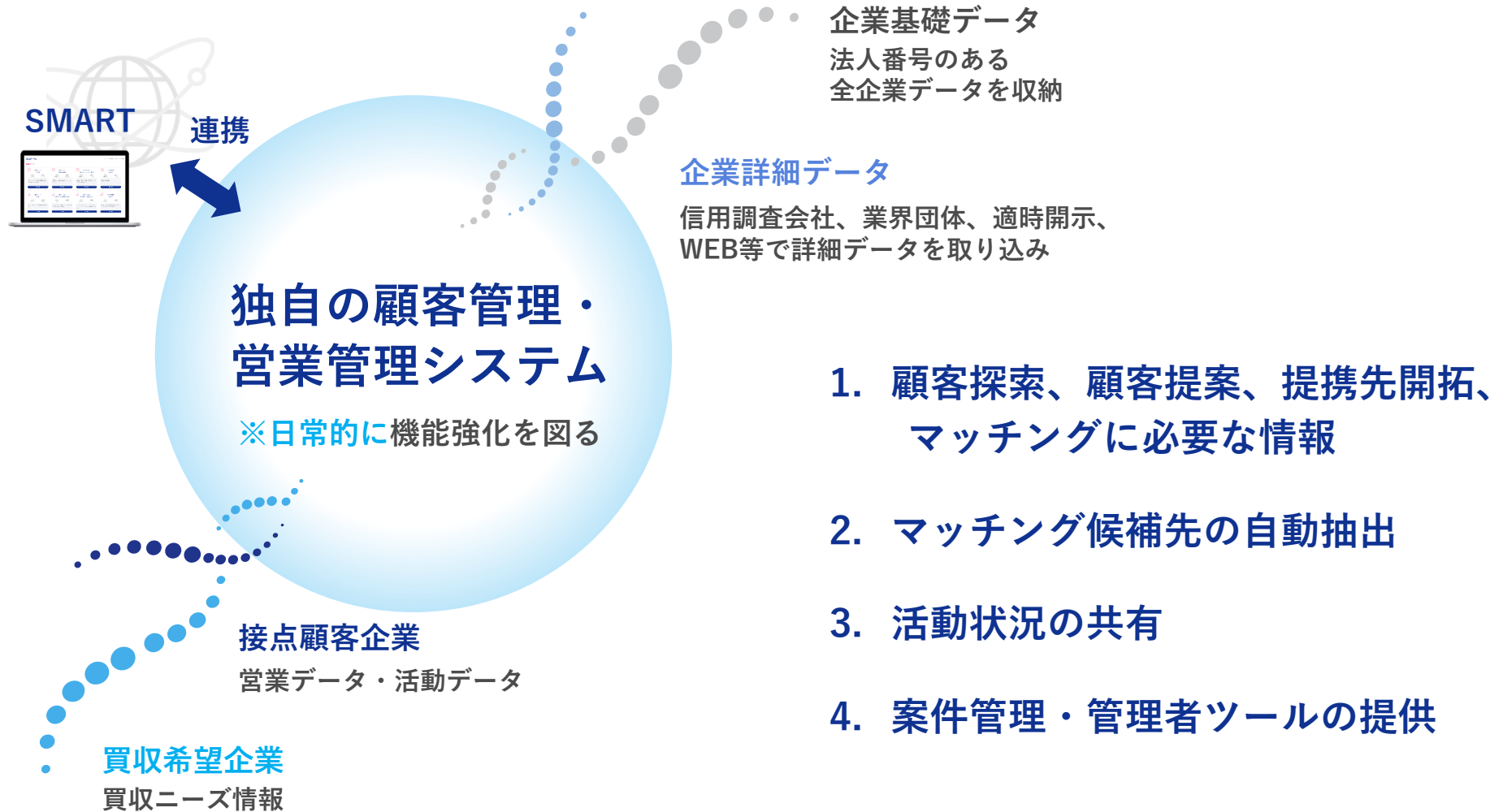
4 提携先との連携

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



特徴③ | 顧客・営業管理システム

独自の顧客・営業管理システム／豊富なデータで業務を効率化



コンサルタントの採用について

- ☑ 未経験者を前提に、多様な人材獲得を目指す。これまで中途採用がメインであったが、今後は新卒採用の比率を増やす。
- ☑ 業務品質を維持するために、採用数にこだわらず、個人の資質を重視。良い人材に巡り合えば、計画を上回る採用を行うが、計画合わせの採用は行わない。

コンサルタントの育成について

- ☑ 3年間で、年間複数案件を成約できるようなプロフェッショナル人材の育成を目指す。
- ☑ サービス品質向上のため、持続的な育成プログラムを開発・提供。

特徴④ | 採用・教育／コンサルタント育成プログラム

プロフェッショナル人材を育成し、サービス品質の向上を目指す

役職に合わせた豊富な研修コンテンツを設け、3年を目途にプロフェッショナル人材を育成し、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



譲渡希望者の報酬体系

着手金無料、基本合意段階の報酬も低額、成約報酬は譲渡金額ベース
 → 譲渡希望者が相談しやすい環境を整備

	当社	A社	B社
初期相談	無料	無料	無料
契約時	無料	有料 (100-500万円)	無料
基本合意時	基本合意報酬 100-300万円	無料	中間報酬 成功報酬の10%
最終契約時	成約報酬 (譲渡額ベース)	成功報酬 (移動総資産ベース)	成功報酬 (譲渡額ベース)

特徴⑥ | 様々な業種のM&A実績

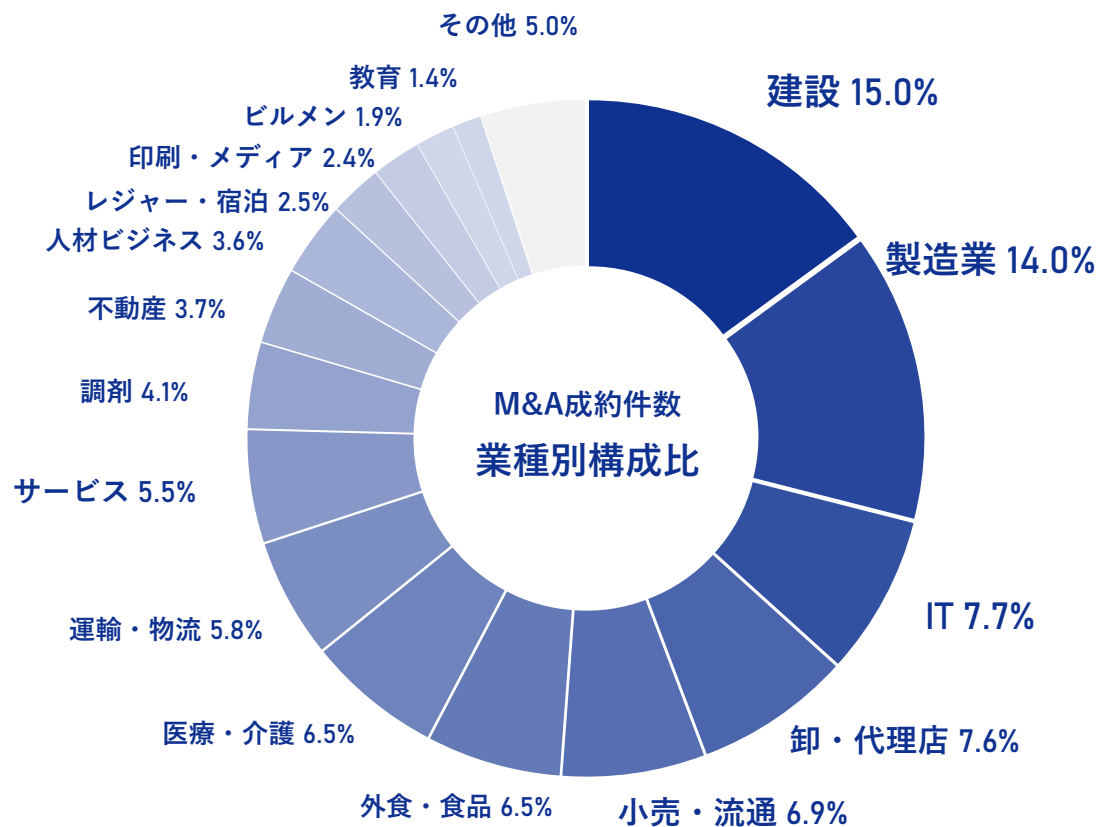
紹介案件も多いことから、
業種の偏りがなく、
様々な業種のM&Aの実績
があり、
特殊案件への対応も可能



**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**

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 8 拠点

身近に駆け付けられ、相談できる環境を整備

- ▶ 仙台オフィス、高松オフィスは移転を計画
- ▶ スタートアップ企業向け拠点の開設も検討



特徴⑧ | M&Aのポータルサイトの運営

M&A情報を収集し、活用。M&Aの普及のため、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





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。

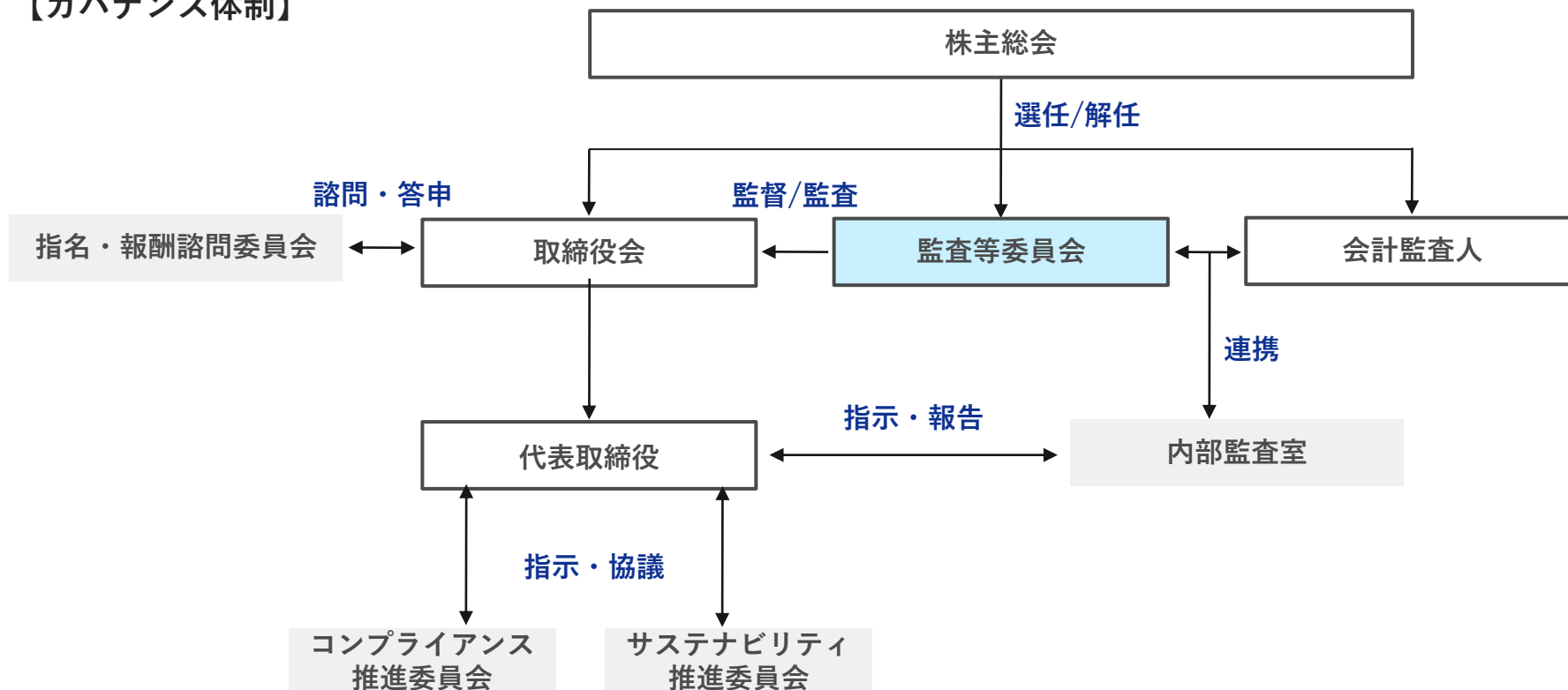
世界を変える仲間をつくる。
私たちはストライクです。

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】



サステナビリティ・ESGへの取り組み

コーポレートサイト内にサステナビリティページを開設 (<https://www.strike.co.jp/sustainability/>)

サステナビリティ推進委員会を中心に、持続可能な社会の実現に貢献するための取り組みを進めていく

ESGに関する取り組み例

TCFD提言に基づく下記の情報開示を実施

- ・ 気候変動に伴うリスク分析、事業インパクト評価
- ・ 2022年9月期の温室効果ガス排出量と2030年までの削減目標

温室効果ガス削減目標

対象：GHG排出量（Scope1 + Scope2の総量）

目標：2030年9月期に基準年比50%削減（※基準年：2022年9月期）

大学での寄附講義の開催

- ・ 京都大学経営管理大学院（スタートアップ企業のM&Aに関する講義）

企業版ふるさと納税の活用

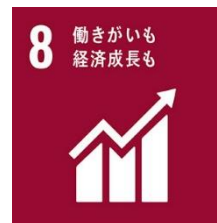
- ・ 地域のスポーツ活動への支援

事業活動における優先課題



優先課題①

17. パートナシップで目標を達成しよう
M&Aを通じて、パートナーシップを奨励・推進し、社会全体としてのSDGs対応力の向上に貢献することを課題とする。



優先課題②

8. 働きがいも経済成長も
M&Aを通じ、中小企業の経済基盤の強化を図り、生産性向上を支援。また、中小企業の成長に貢献するとともに、雇用を維持・促進することを課題とする。



優先課題③

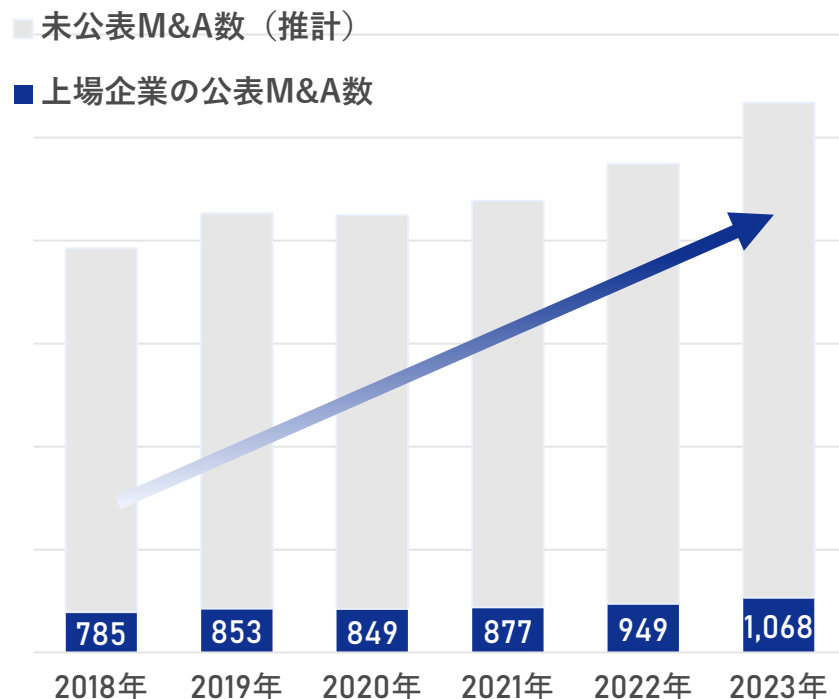
9. 産業と技術革新の基盤をつくろう
M&Aを通じ、各事業体の経営資源の結合によるイノベーションの促進を支えるとともに、産業の多様化や商品・サービスの付加価値創造を支援することを課題とする。

- 01 2024年9月期第1四半期実績
- 02 2024年9月期通期業績見通し
- 03 中長期経営方針
- 04 会社概要
- 05 市場動向

市場動向 - 国内M&A市場規模（推計値）

日本国内におけるM&A実績を網羅的に集計したデータはないが、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8,000件以上）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）



未公表M&A数（当社推計）

当社が関与したM&A実績のうち適時開示対象外である案件比率に基づき、算出された推計値。

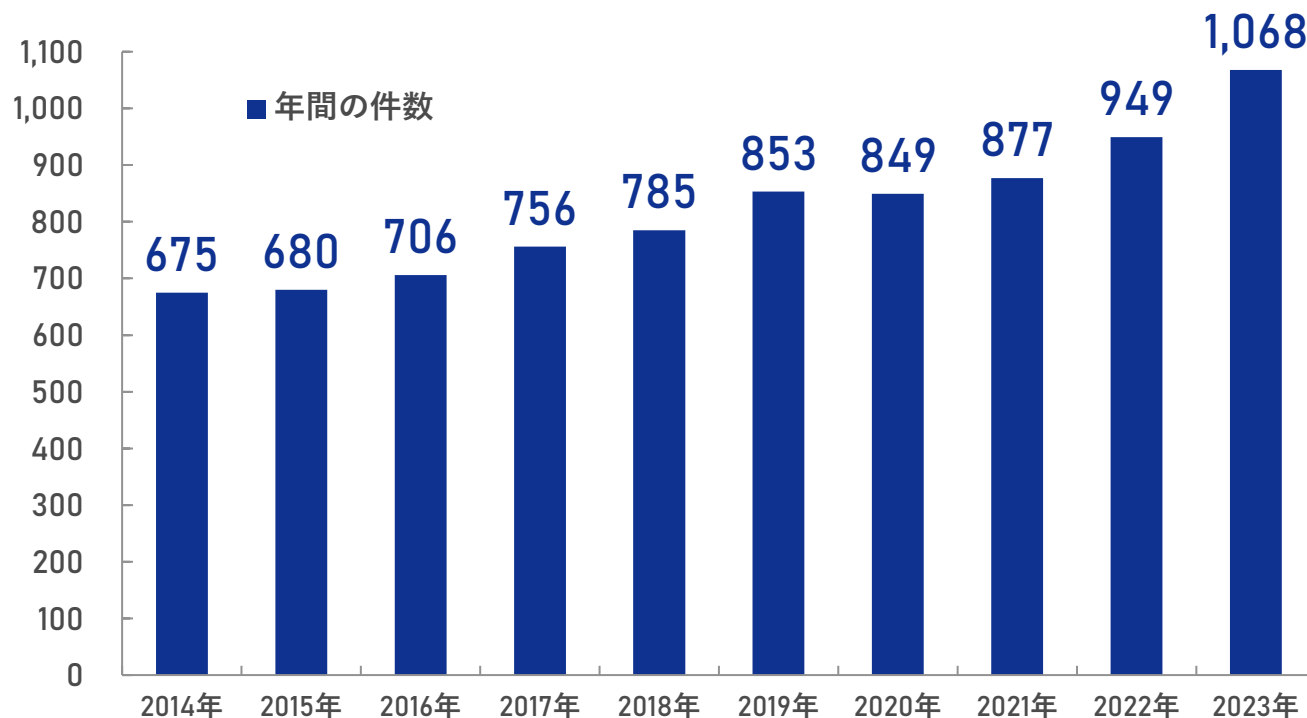
上場企業の公表M&A数（出所：M&A Online）

経営権の異動を伴う上場企業のM&Aで適時開示対象となった案件数
（グループ内再編や適時開示対象外の案件は含まれない）

市場動向 - 日本のM&A件数(上場企業の適時開示ベース)

2023年のM&A件数(上場企業の適時開示ベース)は前年比119件増の1,068件で、1,000件超えたのはリーマンショック前年の2007年(1,169件)以来となった。総件数1,068件の内訳をみると、日本企業同士の国内M&Aが前年比59件増の852件、海外M&Aが同60件増の143件。特に海外案件のアウトバウンド取引(国内→海外)の復調が際立っている。

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

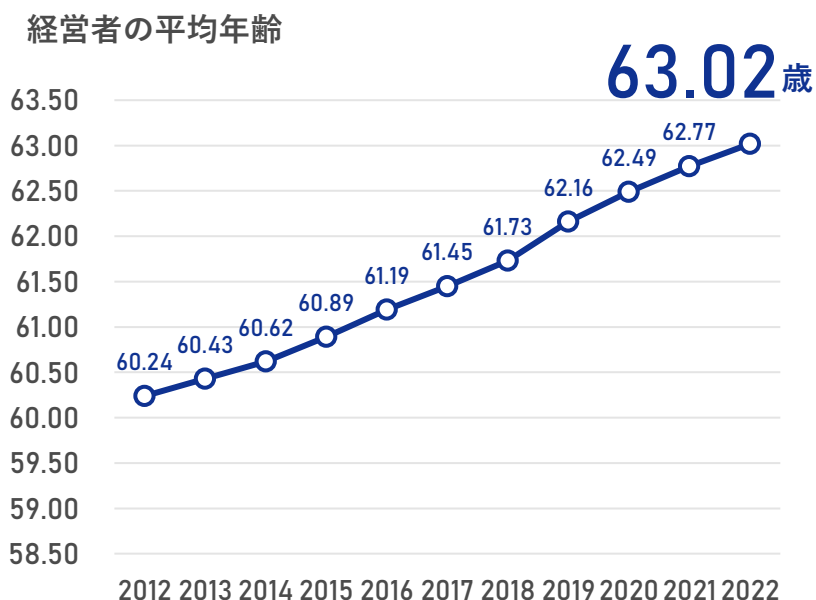
	2022年 1~12月	2023年 1~12月
全件数	949	1,068
国内同士	793	852
国内→海外	91	147
海外→国内	65	69

出所：M&A Online

市場動向 - 社長の高齢化、親族外への事業承継の増加

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
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

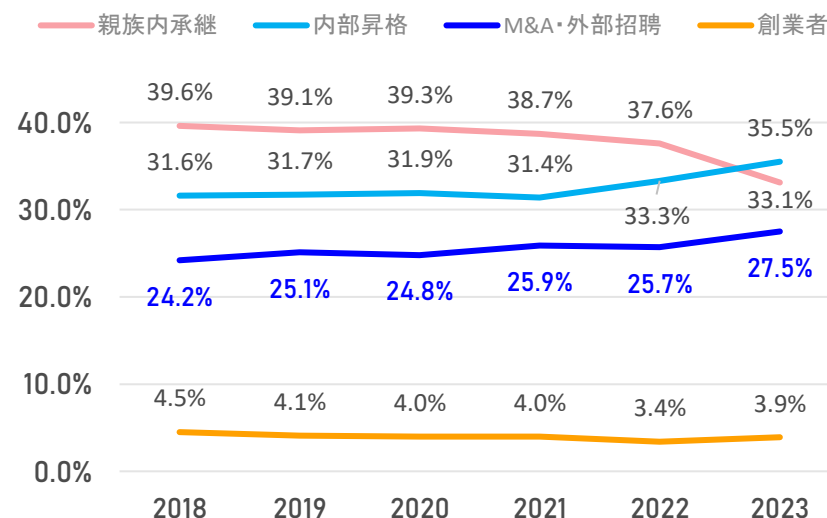
社長の高齢化



出所：(株)東京商工リサーチ 『全国社長の年齢調査』

親族外への経営者の引継ぎ割合が増加
(M&Aでの事業承継の増加も背景に)

承継した経営者の就任経緯



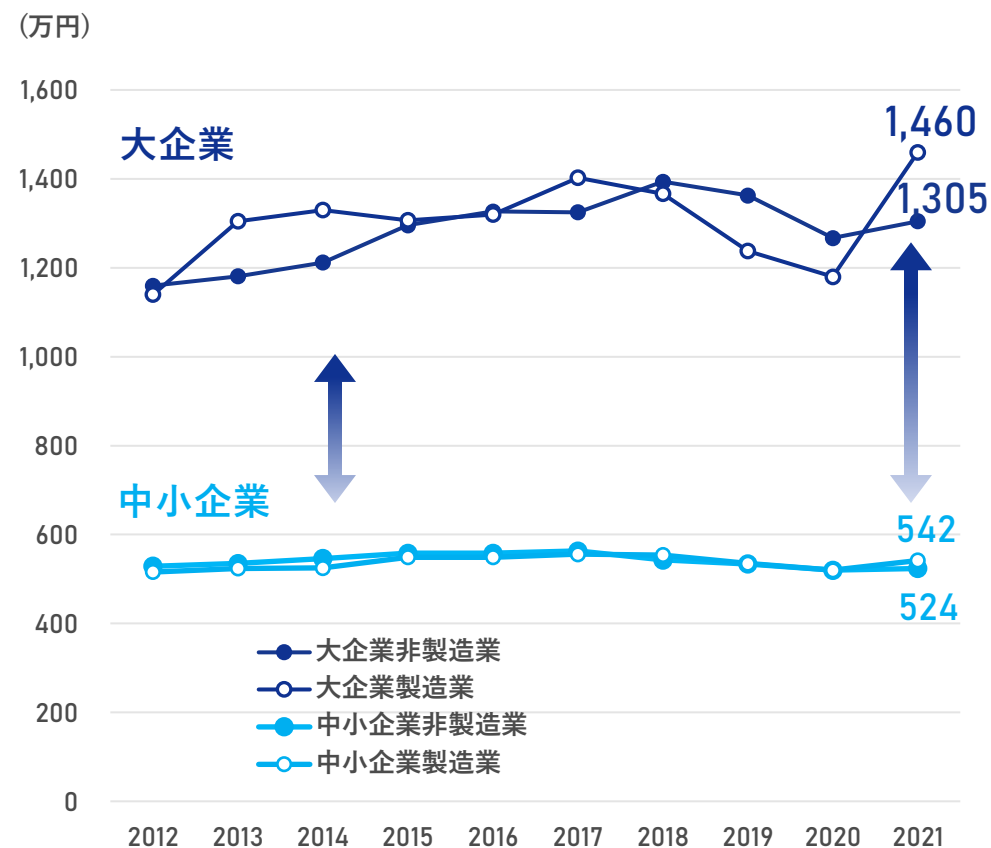
(株)帝国データバンク全国企業「後継者不在率」動向調査 (2023)
※2023年は速報値

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

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」』

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

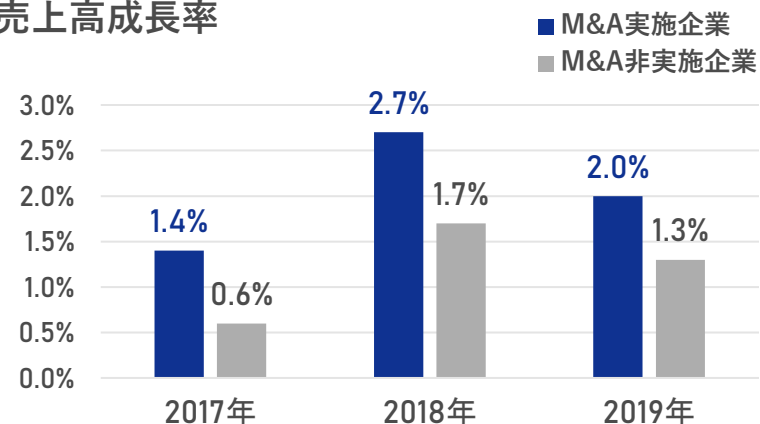
M&A実施企業は2015年に買い手としてM&Aを実施したことが判別できた企業を集計。成長率は、前期との比較に算出するとともに、上位5%及び下位5%の外れ値は除去。

出所：中小企業白書2021年版内『(株)東京商エリサーチ「企業情報ファイル」』

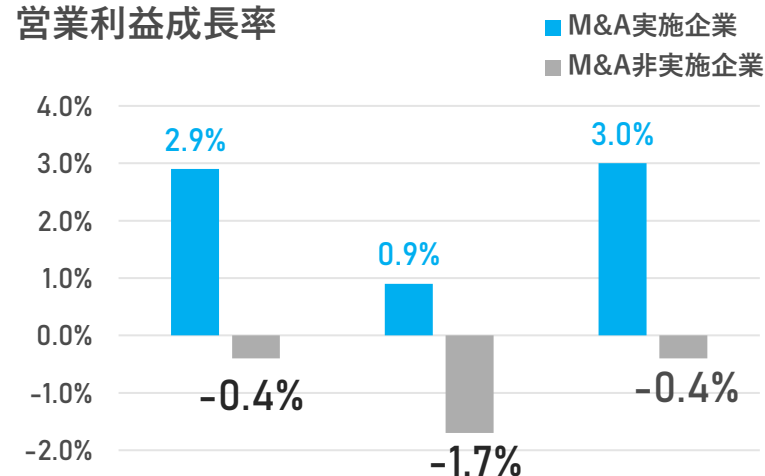
M&A実施によるパフォーマンス

M&A実施有無別 成長率（中央値）

売上高成長率



営業利益成長率

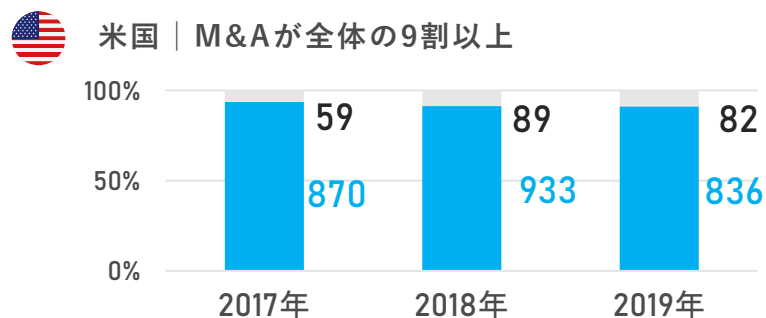
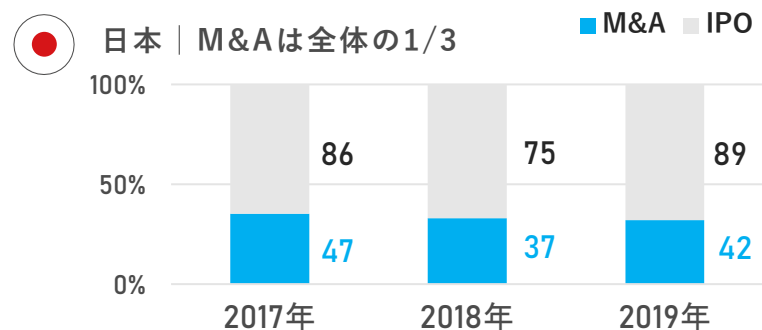


市場動向 - スタートアップ企業M&A

現状、日本でのスタートアップ企業のM&Aは少ないものの、増加する余地は大きい。
 研究開発(R&D)投資としてスタートアップ企業のM&Aを組み込むことで、自社単独で研究開発を行う場合に比べて、効率的に企業の成長・価値向上を実現できる可能性がある。

スタートアップ企業のM&A割合が少ない

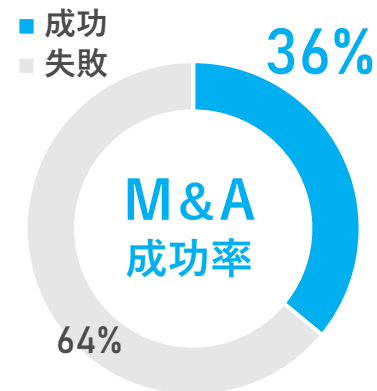
ベンチャーキャピタルの投資先企業のIPO及びM&Aの状況



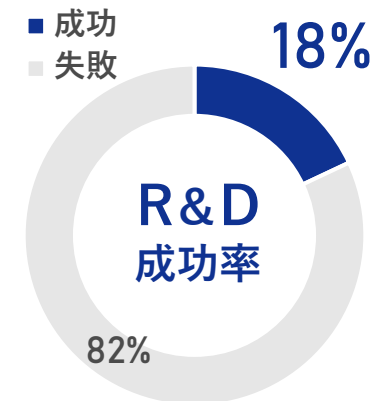
出所：経済産業省「大企業×スタートアップのM&Aに関する調査報告書」内『一般社団法人ベンチャーエンタープライズセンター「ベンチャー白書」』

M&A成功率は研究開発に比べ低くない

中長期研究開発（R&D）とM&Aの成功率



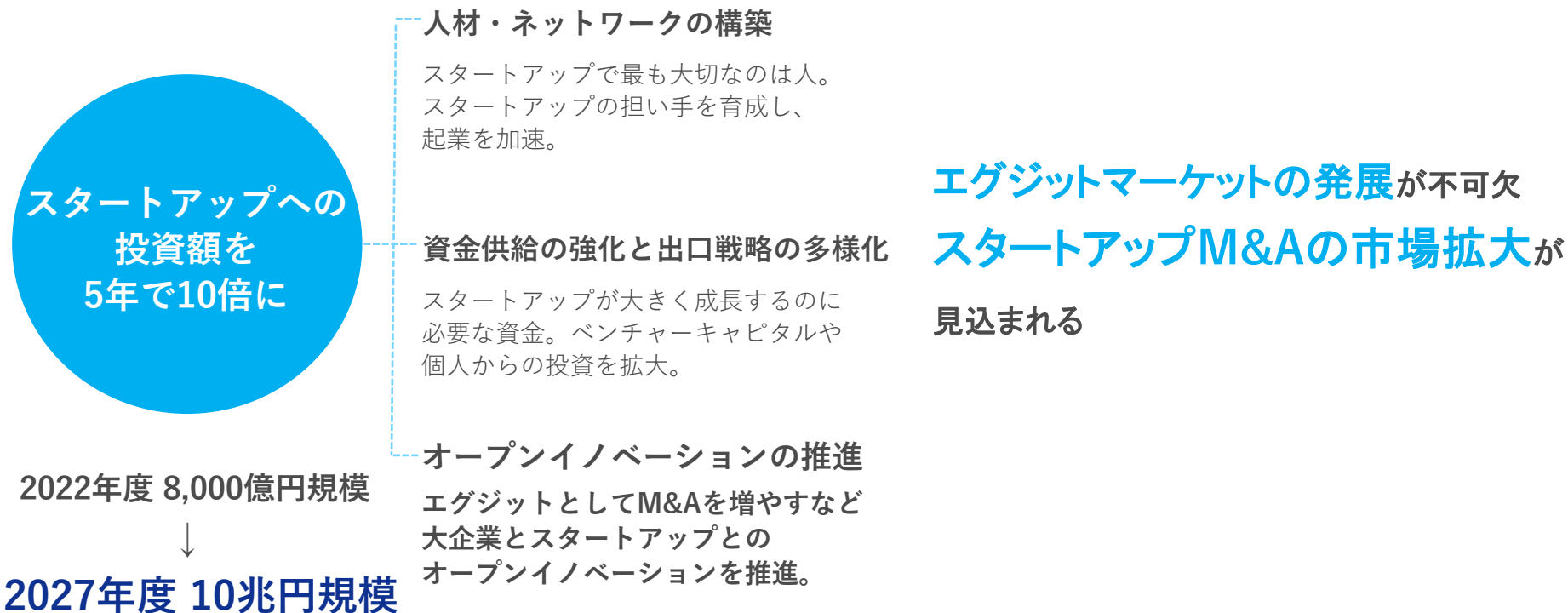
出所：経済産業省「大企業×スタートアップのM&Aに関する調査報告書」内『デロイトトーマツコンサルティング株式会社「M&A経験企業にみるM&A実態調査（2013年）」』



出所：経済産業省「大企業×スタートアップのM&Aに関する調査報告書」内『一般財団法人日本総合研究所「中長期的視点に立った日本版イノベーションシステム構築に向けた調査」』

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」を発表するなど、各種政策を推進し、スタートアップ・エコシステムの創出を図っている。その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

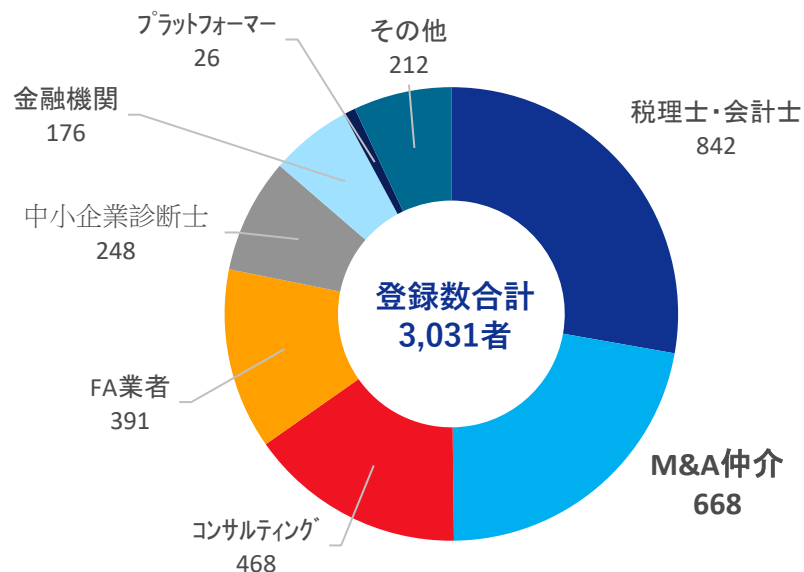


市場動向 - M&A支援業者の状況

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）

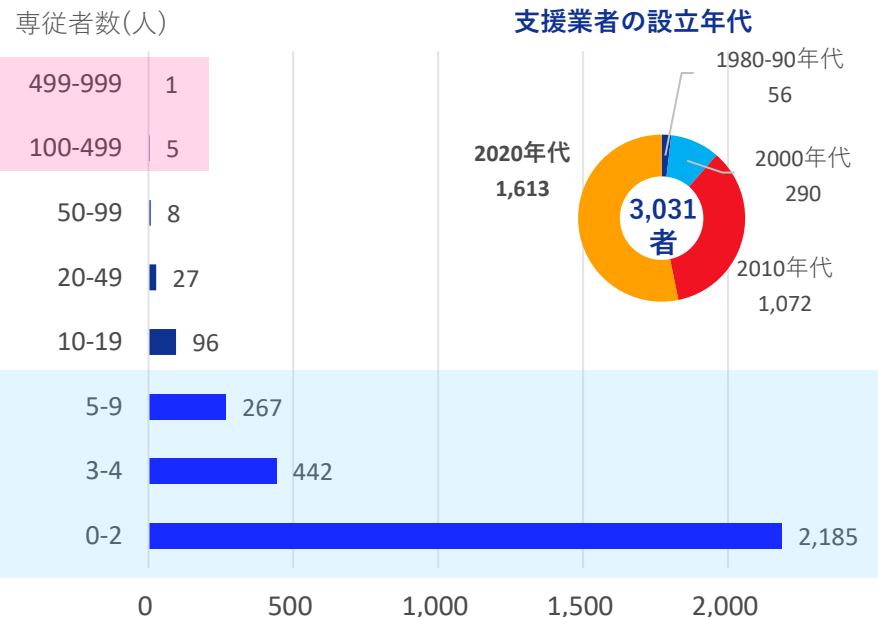
M&A支援事業者は近年、増加傾向にあるものの、多くの業者は小規模

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1月19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1月19日現在)』



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
理事	三宅 卓	株式会社日本M&Aセンター 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
	久保 良介	株式会社オンデック 代表取締役社長
	篠田 康人	名南M&A株式会社 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)	

中小企業庁は「中小M&Aガイドライン」を改訂し、2023年9月22日に公表
M&A仲介協会でも倫理規程と業界自主規制ルールを2023年12月14日に制定

……………業界全体で品質向上に向けた取り組みを本格化

中小M&Aガイドライン、倫理規程、業界自主規制ルールへの対応状況

①業務フロー・社内規程等の見直し

仲介契約締結前の書面による重要事項説明の実施などに対応すべく、業務フロー及び社内規程等の見直しを実施。

②組織体制の見直し

営業活動に関する審査機能を担う専門部署として「営業審査部」を新設。

③社内システムを改善

新たな業務フローに対応したシステム改修を完了。問題事案を自動検出する新機能を追加。

④研修会の開催及び社内試験制度の運用開始

自主規制ルールに関する社内研修及び重要事項説明に関する社内試験制度を新設。