

2023.10.30

2023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。

- 01 2023年9月期通期実績
- 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

- ☑ 上場企業はコロナ禍が落ち着いたことで業績が回復傾向にあり、M&Aも前年以上のペースで推移している（42ページ参照）
- ☑ 中小企業は飲食業や宿泊業など業績回復が見られる業種がある一方で、原材料やエネルギー資源の高騰等の影響で業績回復が遅れている業種も見られるほか、倒産件数は増加傾向にある。

当社業績

- ☑ 通期で売上高13,826百万円（前期比+28.9%）、営業利益5,202百万円（同+23.1%）と過去最高の業績を達成
- ☑ 大型案件が増加しており計画比で案件単価が上昇した一方で、クロージングまでの期間がかかることで成約組数は計画未達。中・小型案件については業績影響等を受けて譲渡を取りやめるケースも前年より増えている。
- ☑ 売上高は計画を下回ったものの、費用の見直しや賃上げ促進税制の活用により、純利益は計画を上回る業績を達成

採用動向

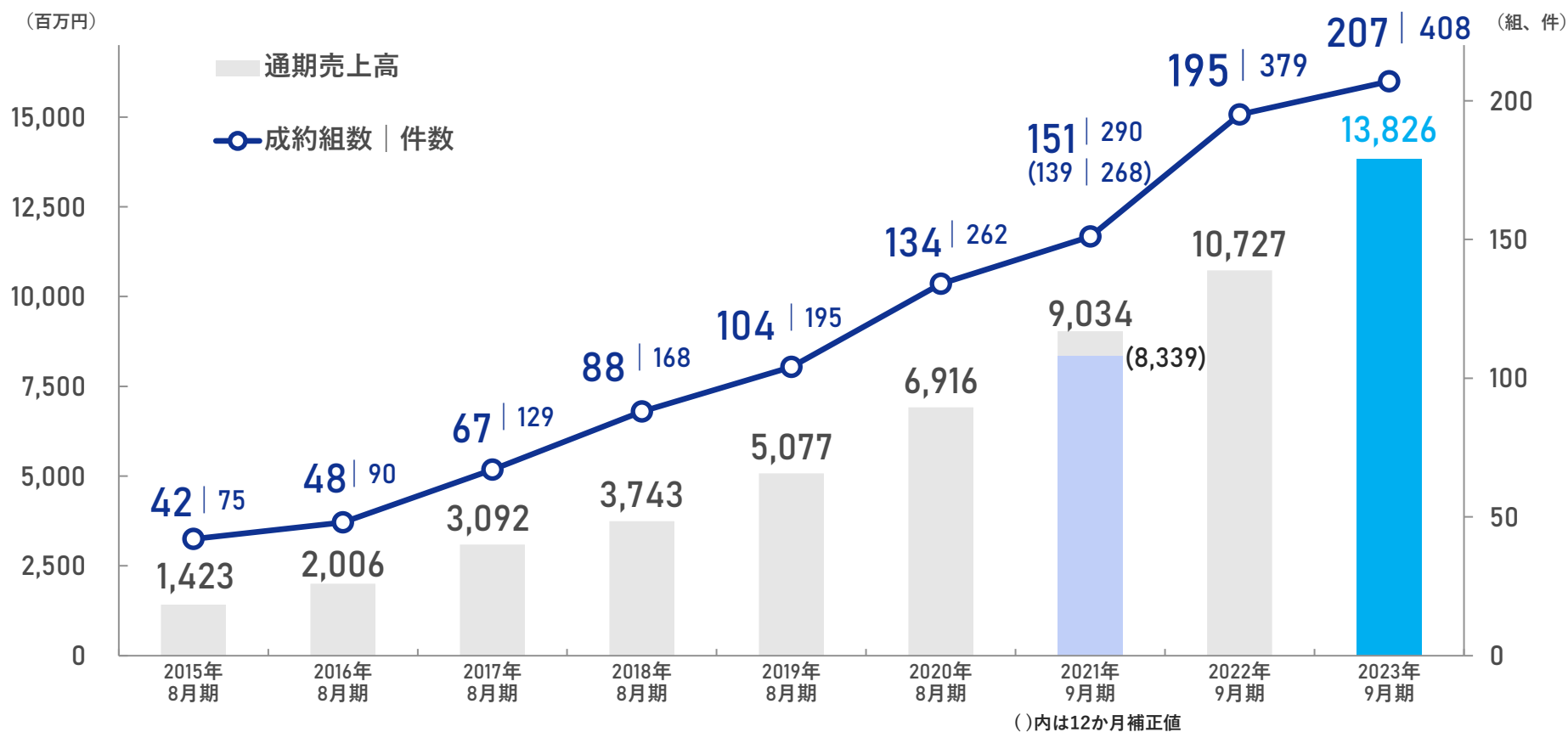
- ☑ コンサルタントは年間49名増員し、計画していた40名を上回る増員を達成

2023年9月期通期実績



売上高は前期比で28.9%増収し、**9期連続増収**を達成

売上高の推移

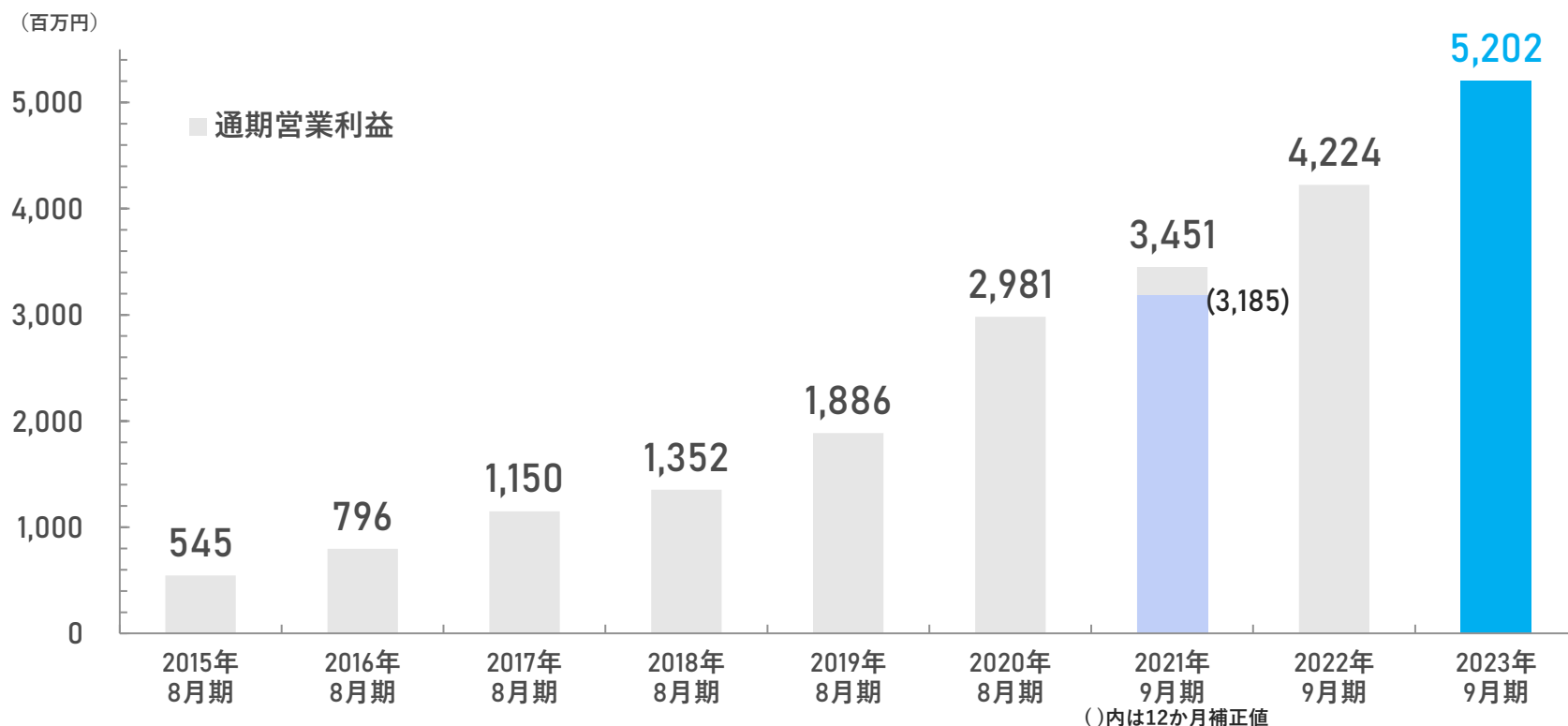


2023年9月期通期実績



営業利益は前期比23.1%増益で、**9期連続増益**を達成

営業利益の推移



業績 前期比



営業利益率は広告宣伝費と本社増床費用により前期比で低下したものの、当期純利益率は改善

(単位：百万円)

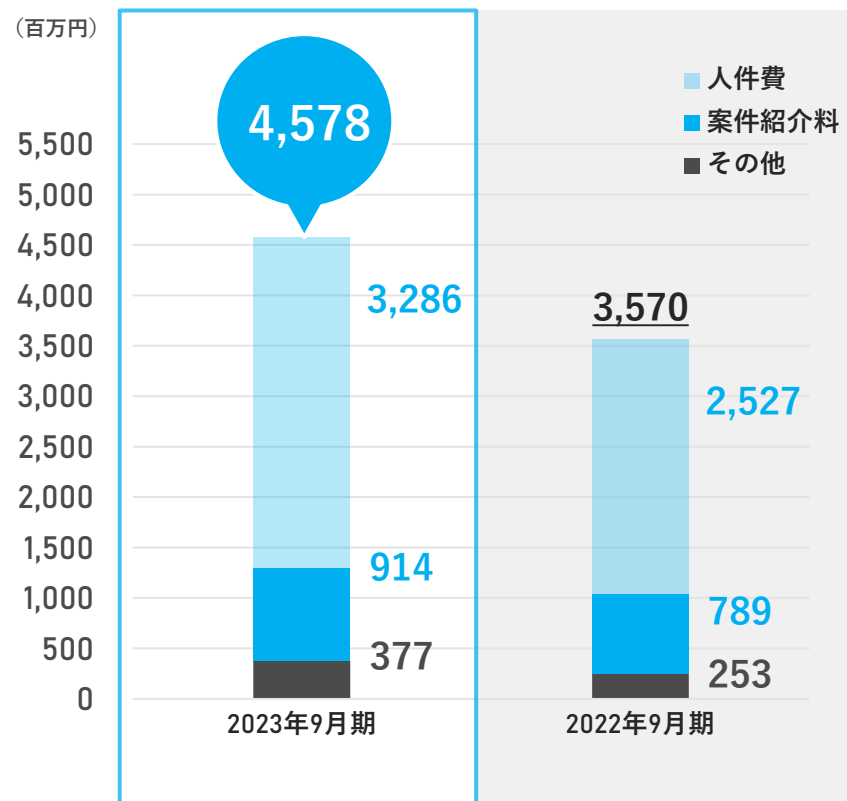
	2023年9月期		2022年9月期		前期比	
	売上高	売上高比率	売上高	売上高比率		
売上高	13,826	100.0%	10,727	100.0%	+3,099	+28.9%
売上原価	4,578	33.1%	3,570	33.3%	+1,008	+28.2%
売上総利益	9,247	66.9%	7,157	66.7%	+2,090	+29.2%
販売費及び一般管理費	4,045	29.3%	2,932	27.3%	+1,112	+37.9%
営業利益	5,202	37.6%	4,224	39.4%	+977	+23.1%
経常利益	5,211	37.7%	4,226	39.4%	+984	+23.3%
税引前当期純利益	5,196	37.6%	4,226	39.4%	+969	+22.9%
当期純利益	3,866	28.0%	2,962	27.6%	+904	+30.5%
成約組数 (組)	207	-	195	-		+12組
新規受託数 (件)	712	-	661	-		+51件
人員数 (人)	278	-	220	-		+58人

業績 前年同期比

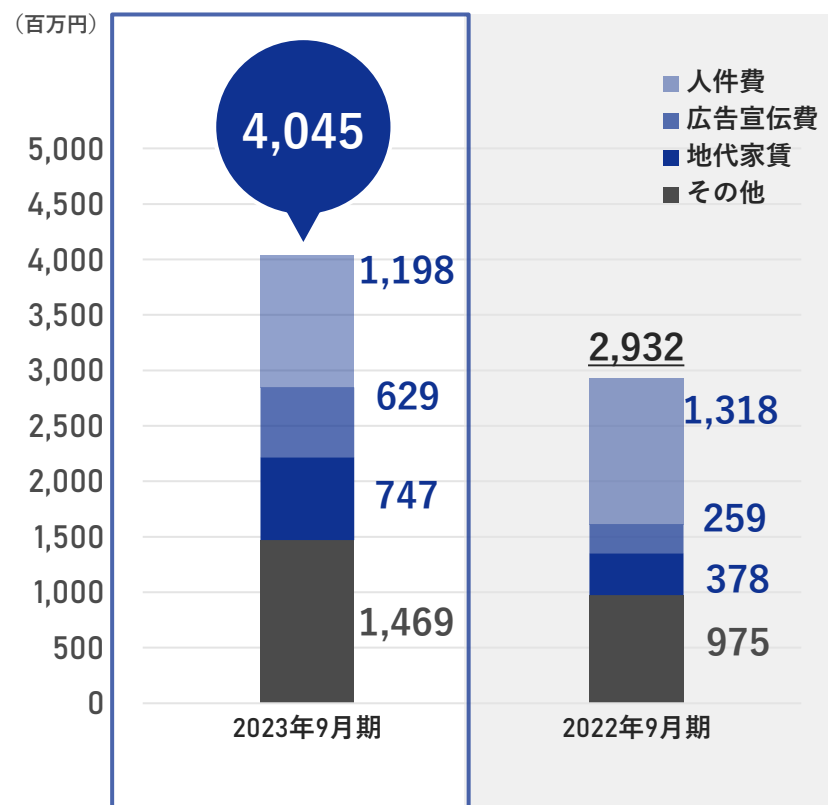
売上原価は増加しているが、原価率はおおむね前期並みの水準

販管費の広告宣伝費はテレビCM等による増加（+370百万円）、地代家賃は本社増床による増加（+368百万円）、その他は採用活動費用（+97百万円）や、本社増床費用（151百万円）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



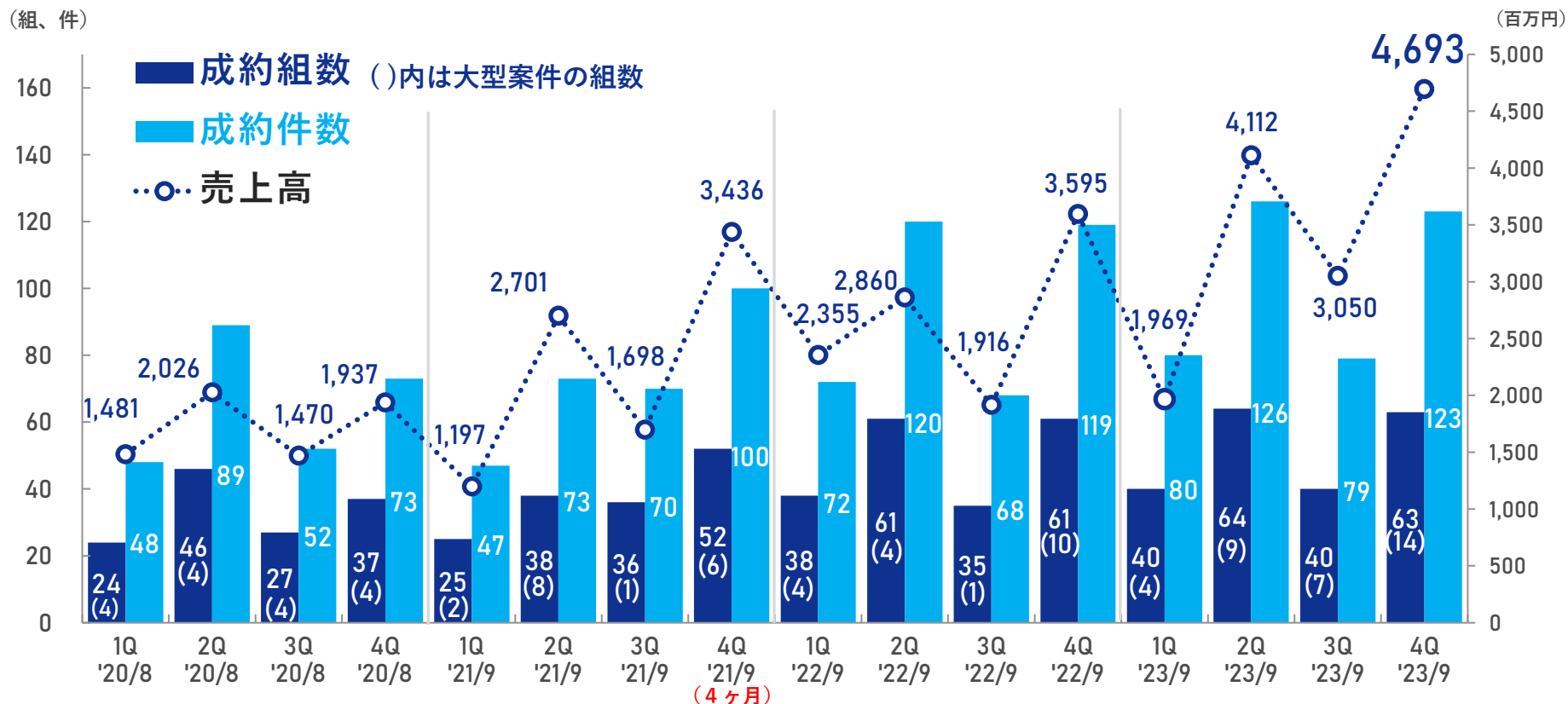
本社増床に伴い、有形固定資産が708百万円増加

(単位：百万円)

	2023年 9月期末 残高	2022年 9月期末 残高	増減額		2023年 9月期末 残高	2022年 9月期末 残高	増減額
現金預金	14,102	8,542	+5,560	買掛金	160	138	+21
売掛金	966	405	+560	未払法人税等	970	-	+970
未収消費税等	-	863	△863	その他	2,461	1,422	+1,039
未収還付法人税等	-	942	△942	流動負債	3,591	1,560	+2,030
その他	155	104	+51	固定負債	190	-	190
流動資産	15,224	10,856	+4,367	負債合計	3,782	1,560	+2,221
有形固定資産	1,082	373	+708	資本金	823	823	-
無形固定資産	12	5	+6	資本剰余金	801	801	-
投資その他の資産	1,965	1,573	+392	利益剰余金	13,310	10,233	+3,076
固定資産	3,060	1,952	+1,108	自己株式	△434	△612	+178
				株主資本	14,501	11,246	+3,254
				評価・換算差額等/ 新株予約権	2	2	-
資産合計	18,285	12,809	+5,475	純資産合計	14,503	11,248	+3,254
				負債純資産合計	18,285	12,809	+5,475

成約実績推移

当4Qは大型案件が14組成約し、四半期で過去最高の売上高を達成



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）

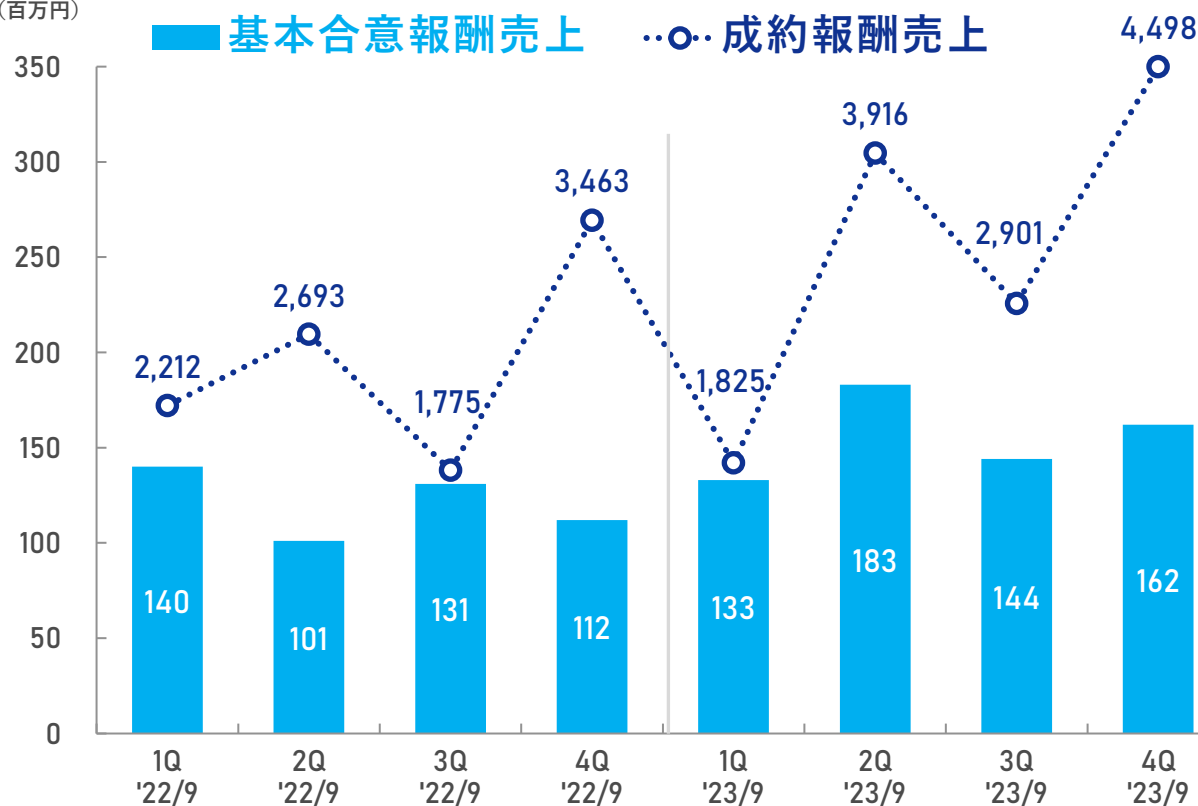
仲介業務の場合は1取引で売手1件、買手1件の計2件とカウントし、アドバイザー業務の場合は1取引で1件とカウント

基本合意報酬と成約報酬の推移

当4Qは成約報酬を積み上げながらマッチング活動も注力し、基本合意報酬を確保した

基本合意報酬売上

(百万円)



成約報酬売上

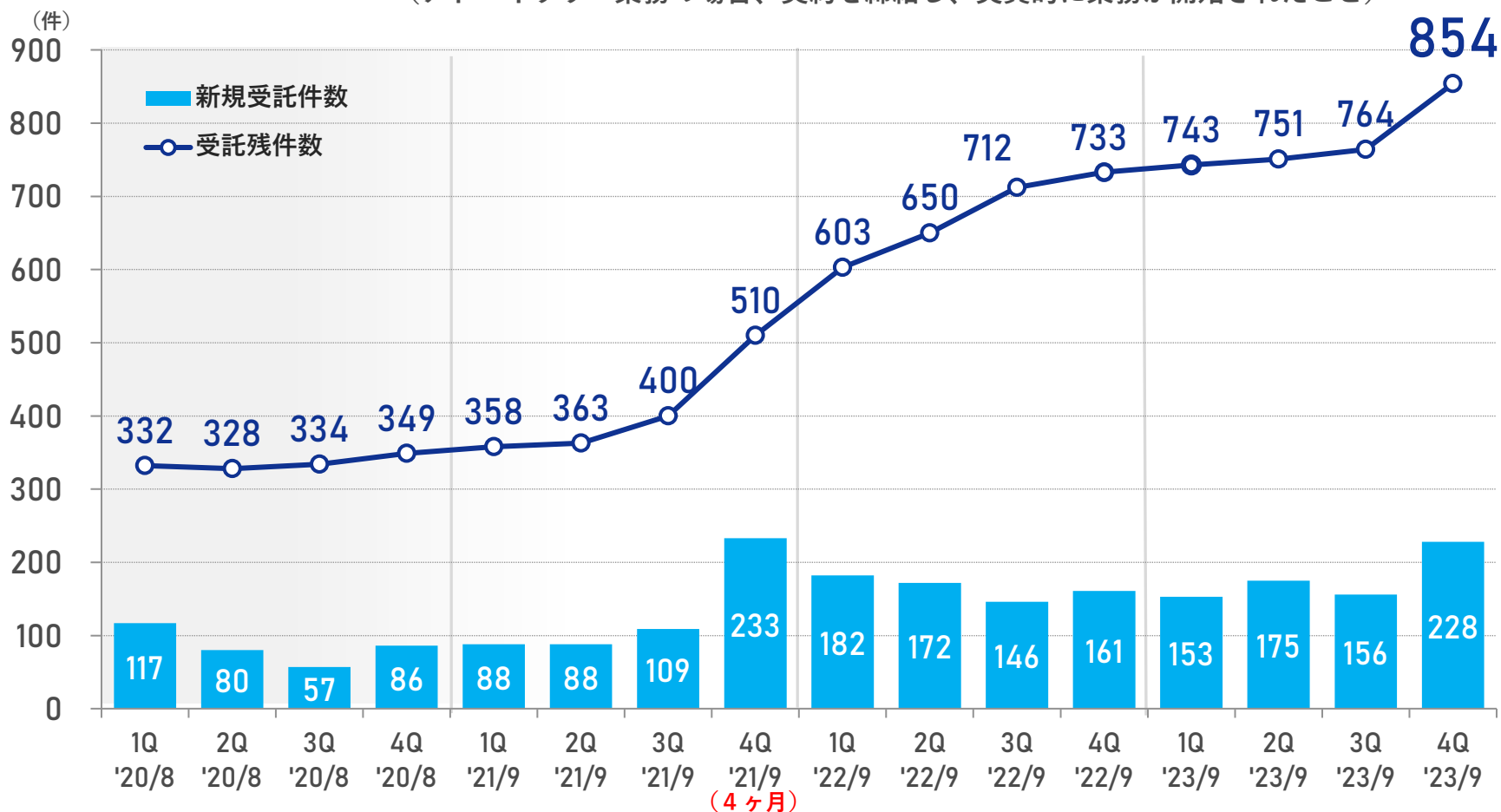
(百万円)

※報酬体系見直し後の2022年9月期第1四半期から集計
前四半期の基本合意報酬と翌四半期の成約報酬は連動傾向あり

新規受託実績推移

当4Qの新規受託件数は月70件超で推移しており、直前四半期と比べて大きく増加。
また、受託案件の単価も上昇（前期70 百万円→当期85 百万円）

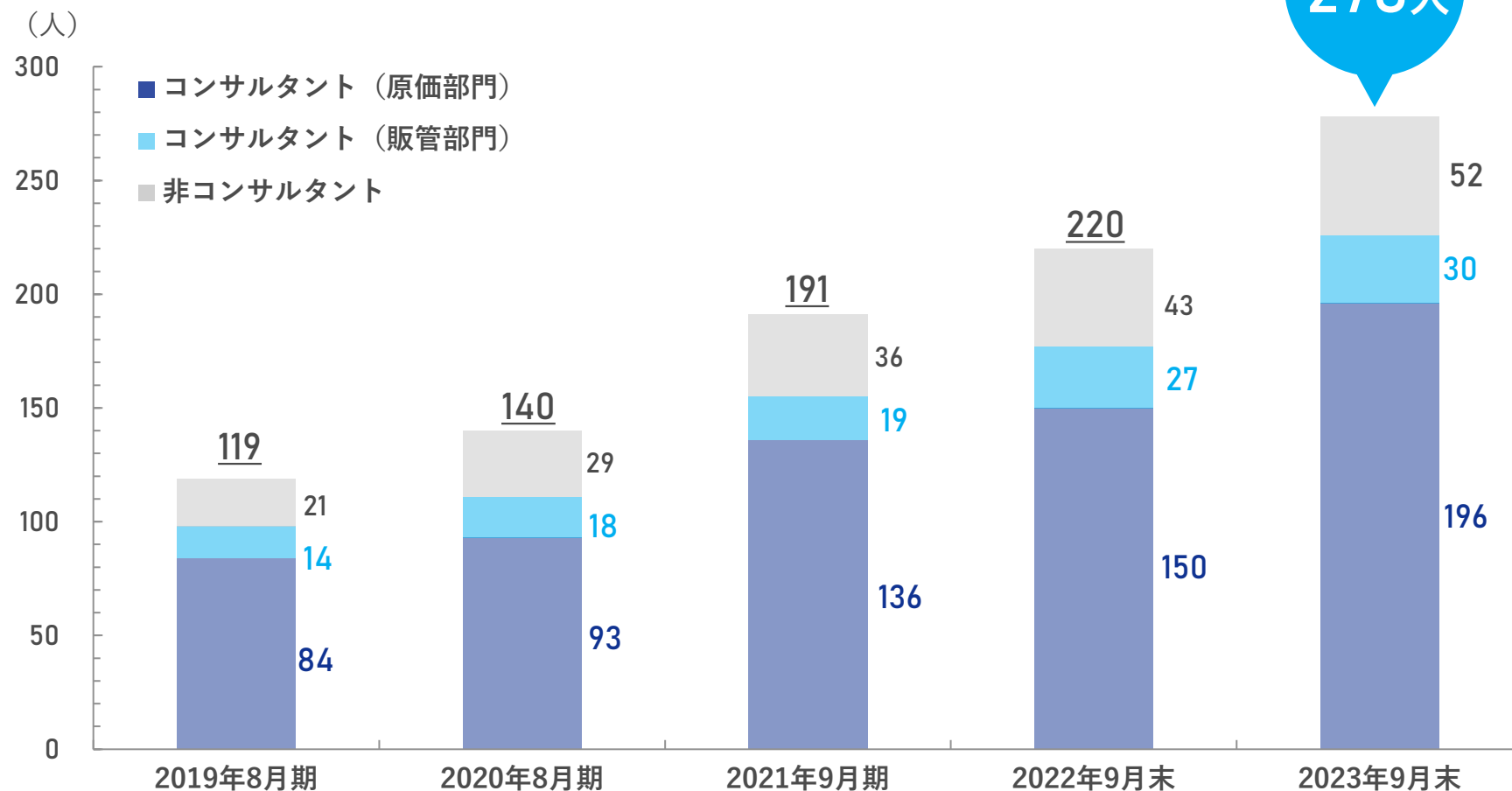
【新規受託件数（四半期）】 **新規受託**は、売手と仲介業務契約を新規に締結すること
（アドバイザー業務の場合、契約を締結し、実質的に業務が開始されたこと）



社員数推移

コンサルタントは年間49名増員し、前期比28%増加

社員数(通期)



01 会計事務所との提携拡充

税理士協同組合等との提携状況

(青字は今期に新たに提携した先)



全国16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ご相談の方も多い

2023年9月期のトピックス

02 テレビCMを放映

・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。



2023年9月期のトピックス

03 Conference of S venture Lab.の開催

スタートアップ企業と事業会社の連携を促進するため、『Conference of S venture Lab.』を毎月開催

テーマに合わせた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とゲストによるフィードバック、名刺交換会を実施

これまでに東京、神奈川、札幌、京都、広島、熊本で開催
大企業からの参加もあり、買手候補の探索にもつながっている



第1回から第15回までの 累計イベント実績

イベント参加人数

1,532名

登壇

スタートアップ社数

63社

面談マッチング数

299組



- 01 2023年9月期通期実績
- 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月期通期業績見通し

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

- ☑ 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

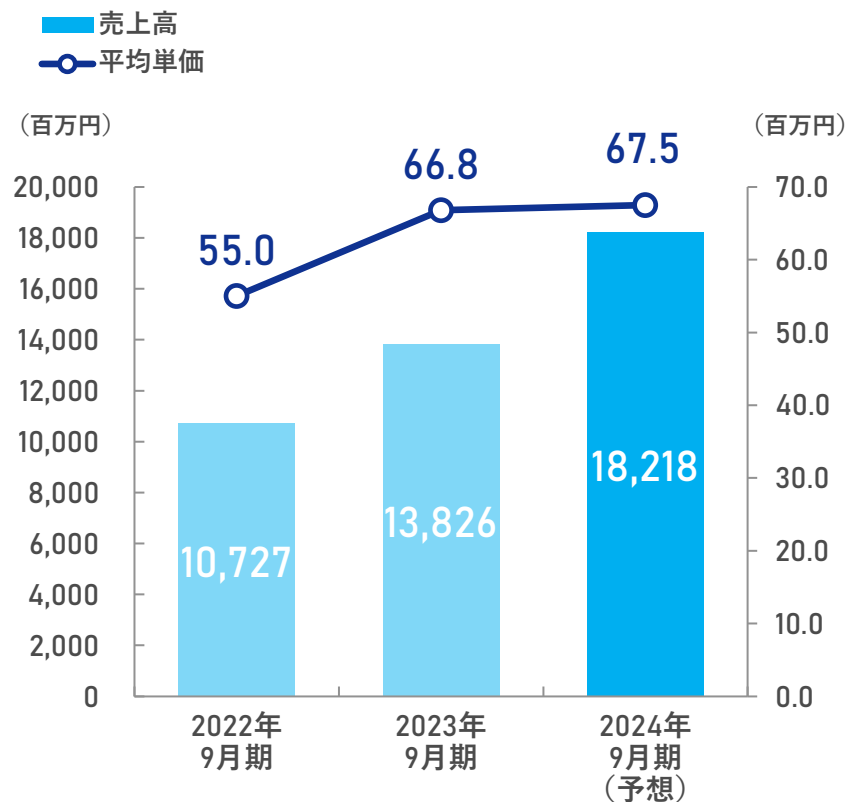
- ☑ 大阪オフィスの移転を計画
当期に実施した本社増床と来期の大阪オフィス移転により地代家賃1.7億増を見込む

- ☑ 中小M&Aガイドラインの遵守のための体制見直し

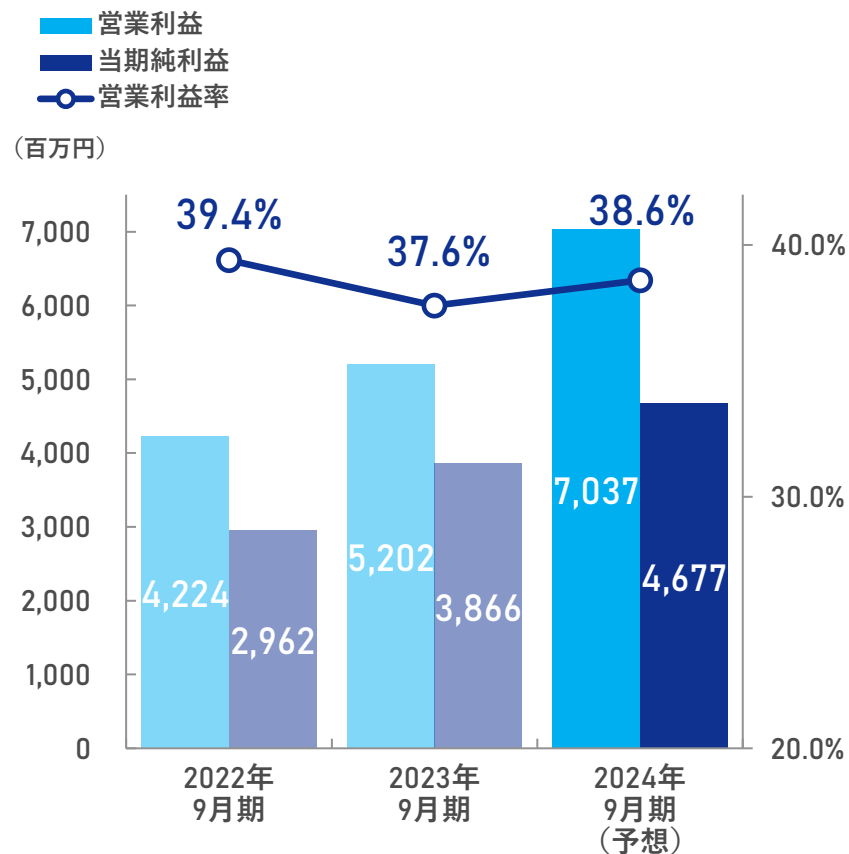
2024年9月期通期予想

案件単価は当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



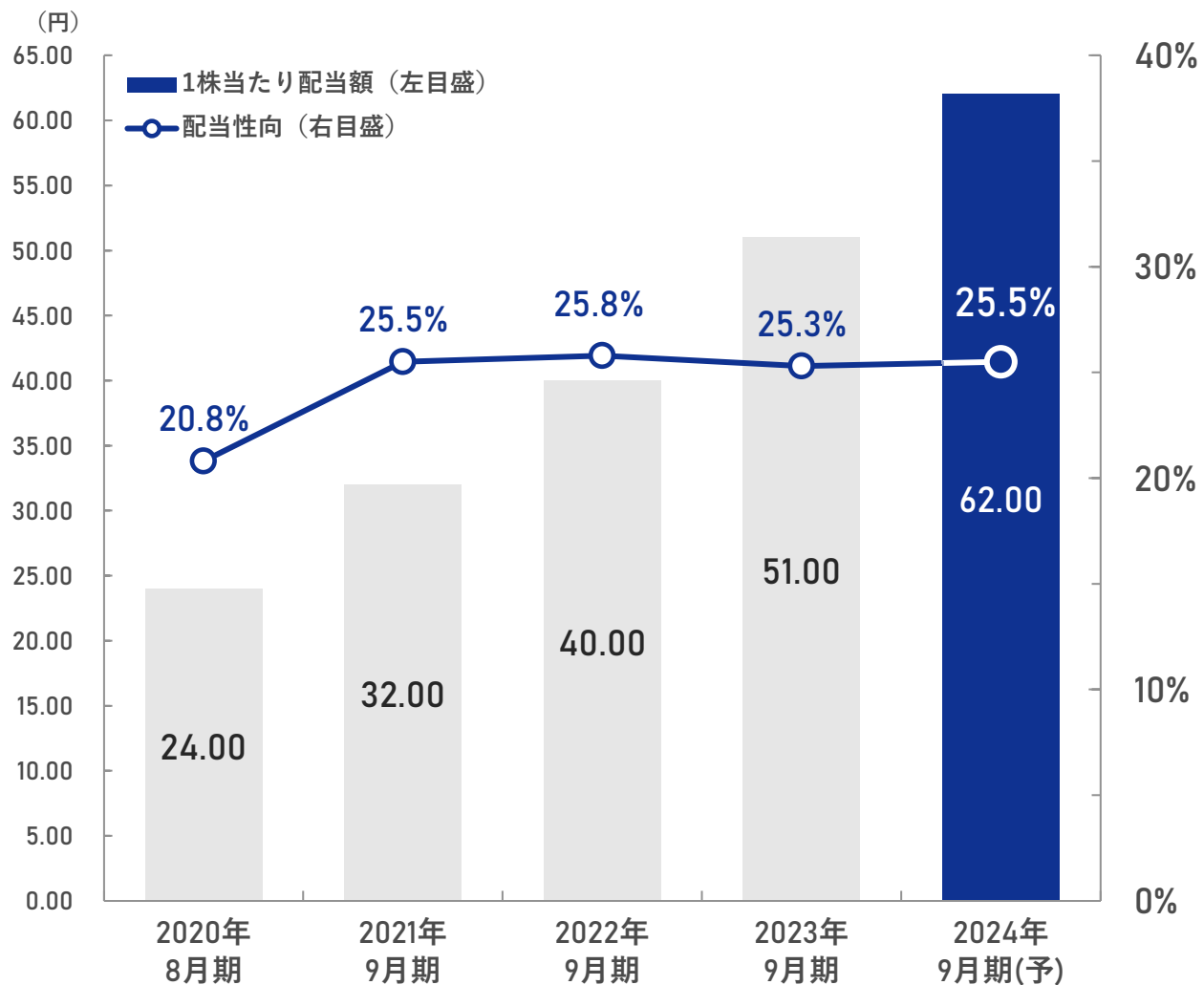
成約組数は270組、新規受託は814件を計画

(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



配当

配当性向25%
 2023年9月期は当初48円の配当を計画していたが、利益の増加により51円に増配

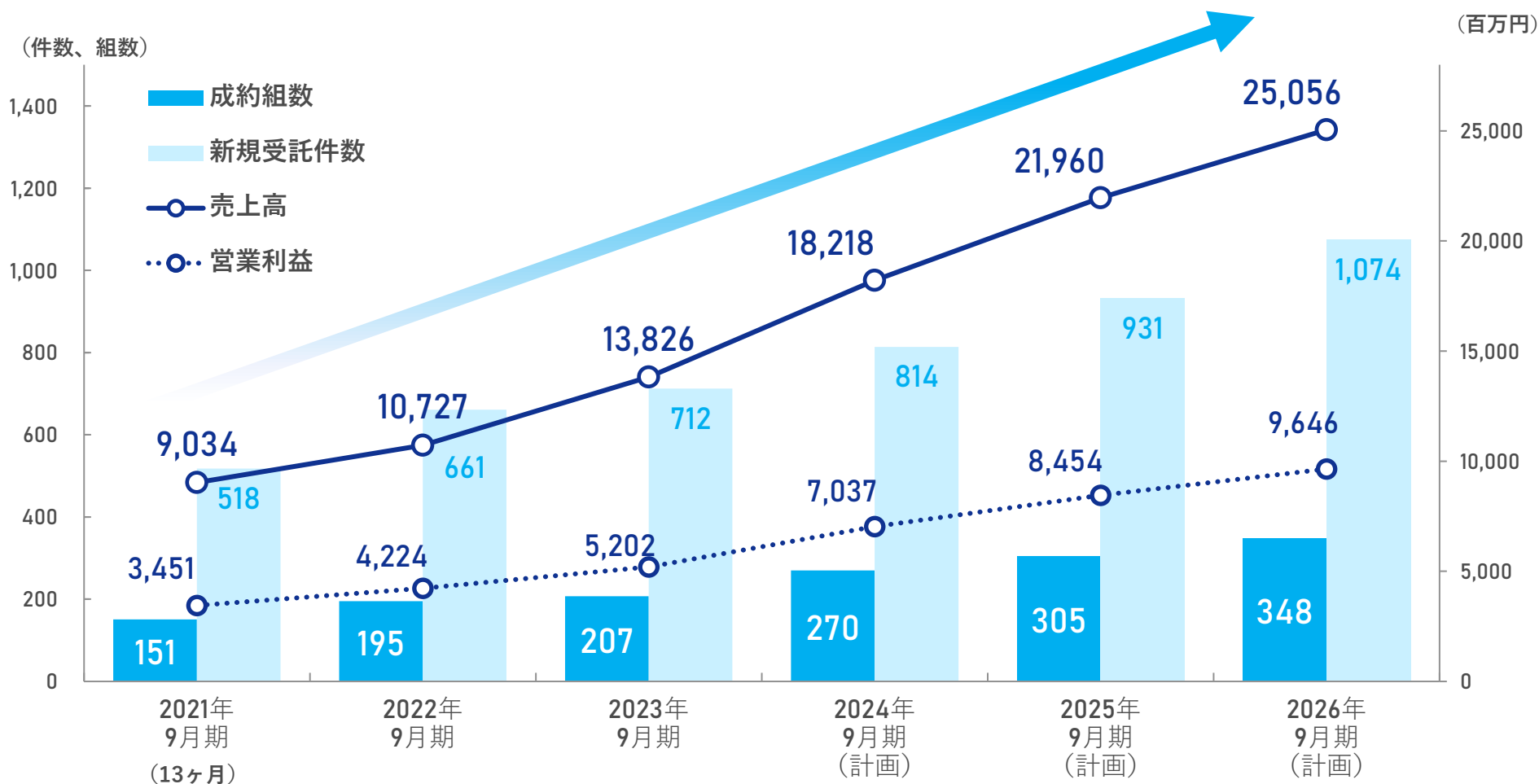
- 01 2023年9月期通期実績
- 02 2024年9月期通期業績見通し
- 03 中長期経営方針**
- 04 会社概要
- 05 市場動向

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

直近実績を踏まえて従来の計画から案件単価と成約組数の見直しを実施



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

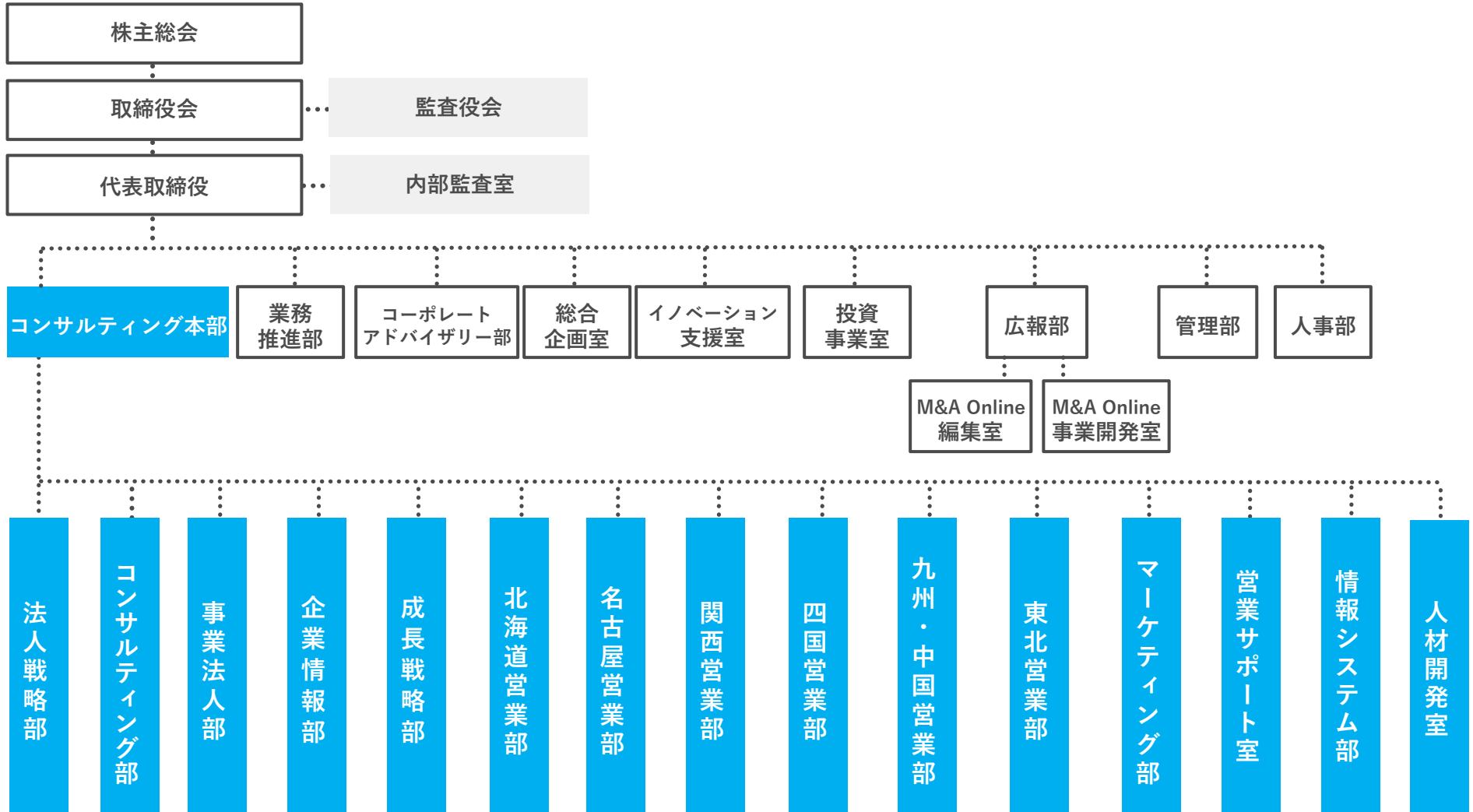
IT活用

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（2023年10月1日現在）

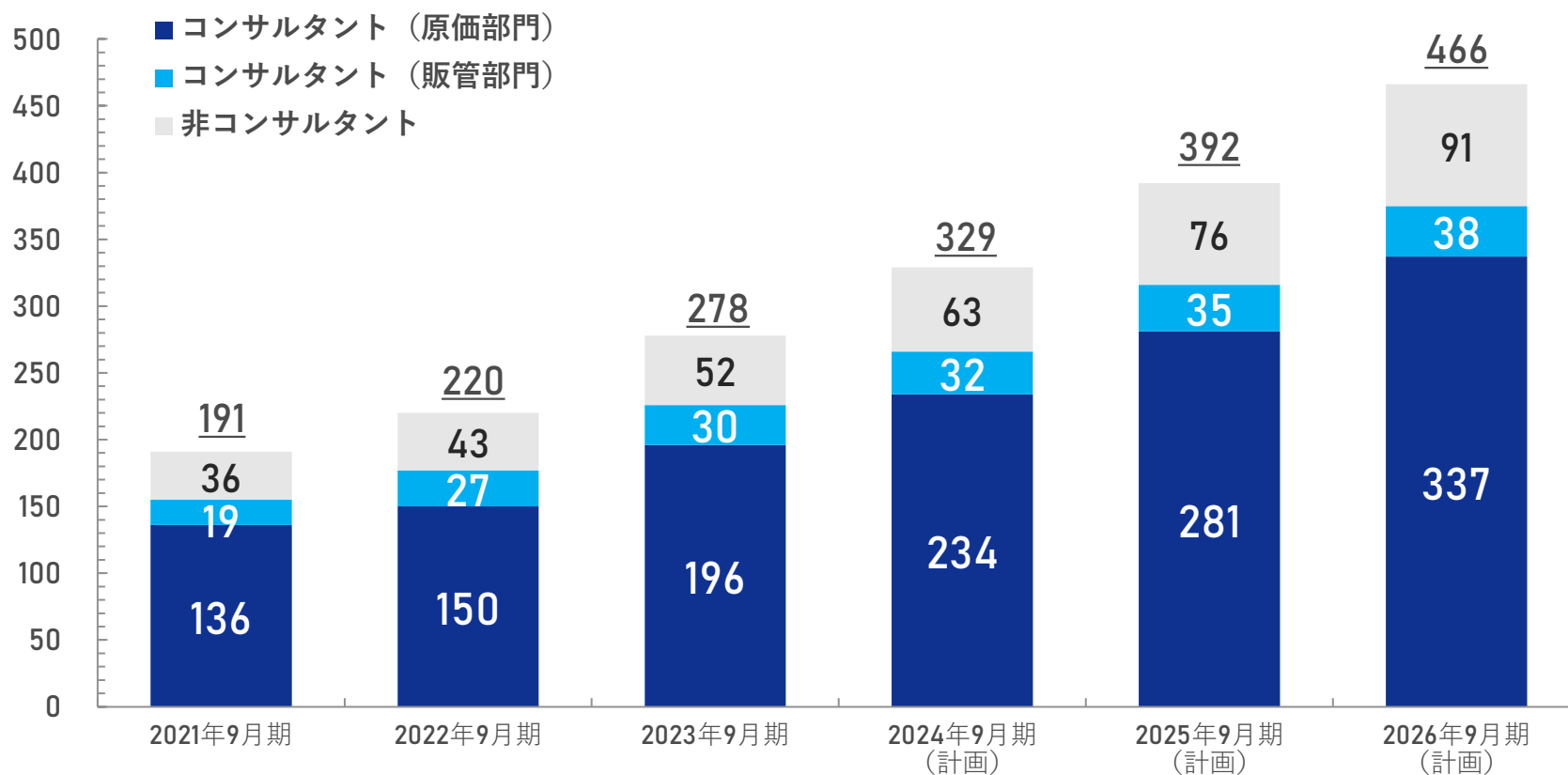


社員数推移

- ・ 新卒採用の割合を増やしていく方針
- ・ サービス品質向上に向け、育成面も強化
- ・ 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）



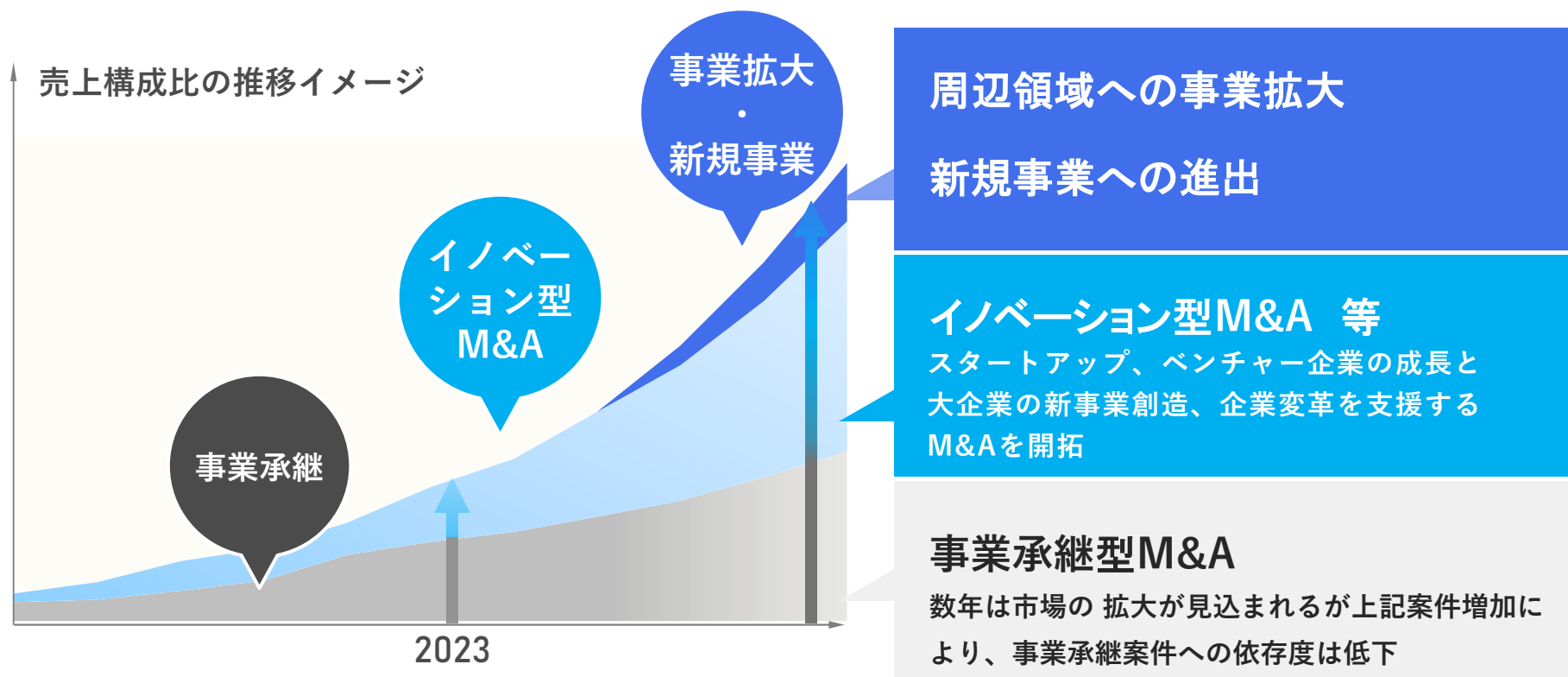
今後の成長戦略

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

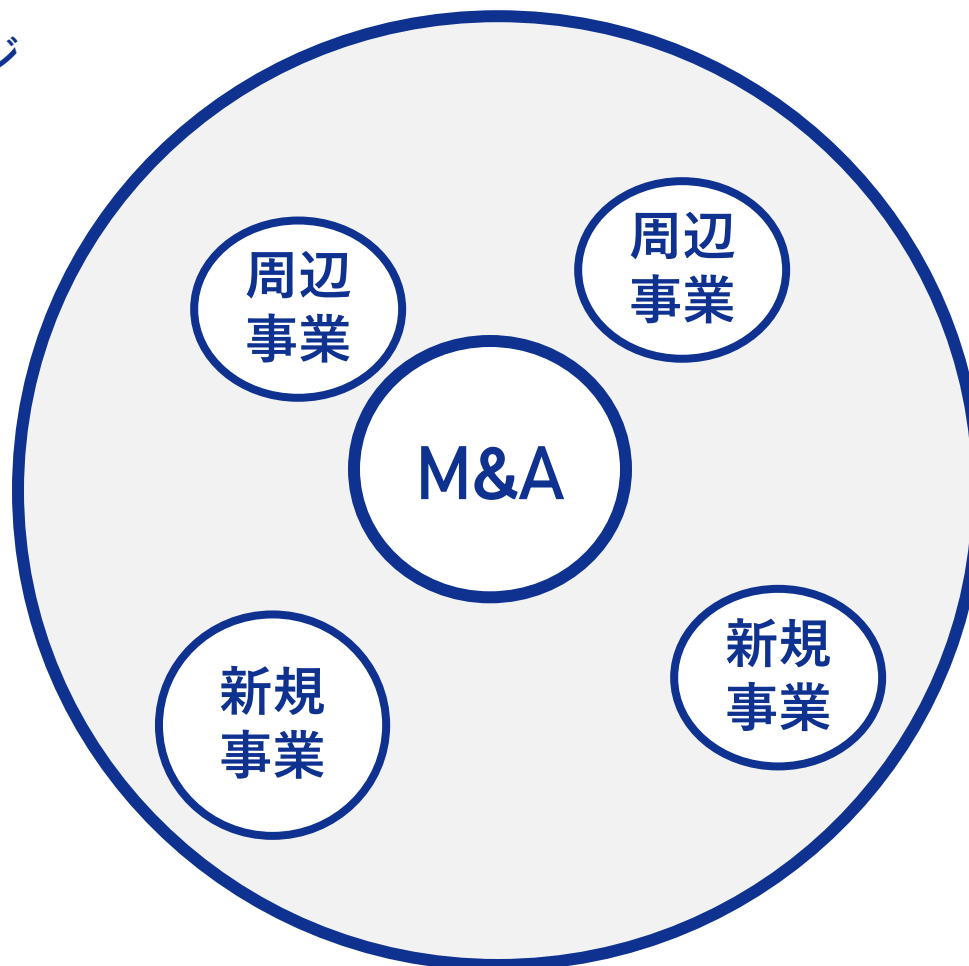
周辺領域への事業拡大、新規事業への進出により持続的な成長を図る



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 2023年9月期通期実績
- 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



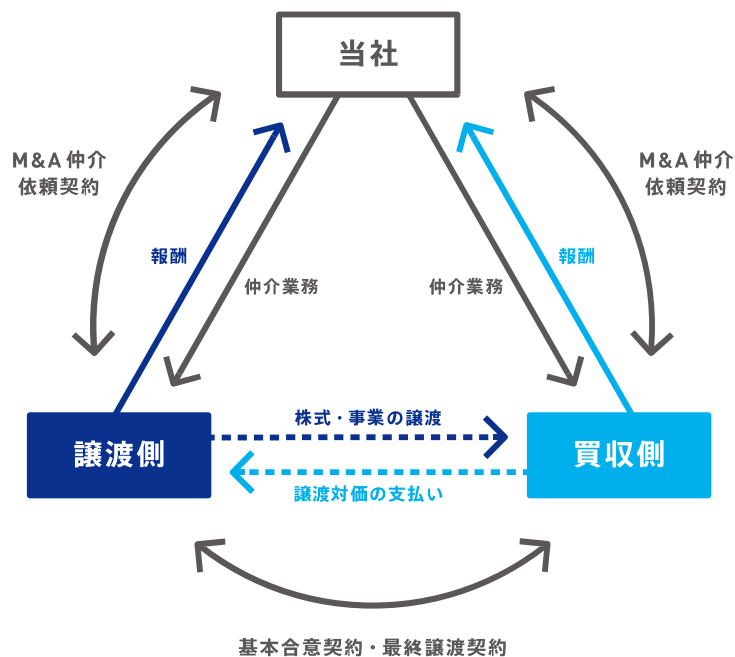
会社名	株式会社ストライク
設立	1997年7月
資本金	823百万円(2023年9月末)
代表	代表取締役社長 荒井 邦彦
本社所在地	東京都千代田区大手町1-2-1 三井物産ビル15F
従業員数	278名(臨時雇用者除く、2023年9月末)
売上高・営業利益	売上高13,826百万円・営業利益5,202百万円(営業利益率37.6%)2023年9月期通期
事業概要	M&Aの仲介業務
ミッション	世界を変える仲間をつくる。

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）

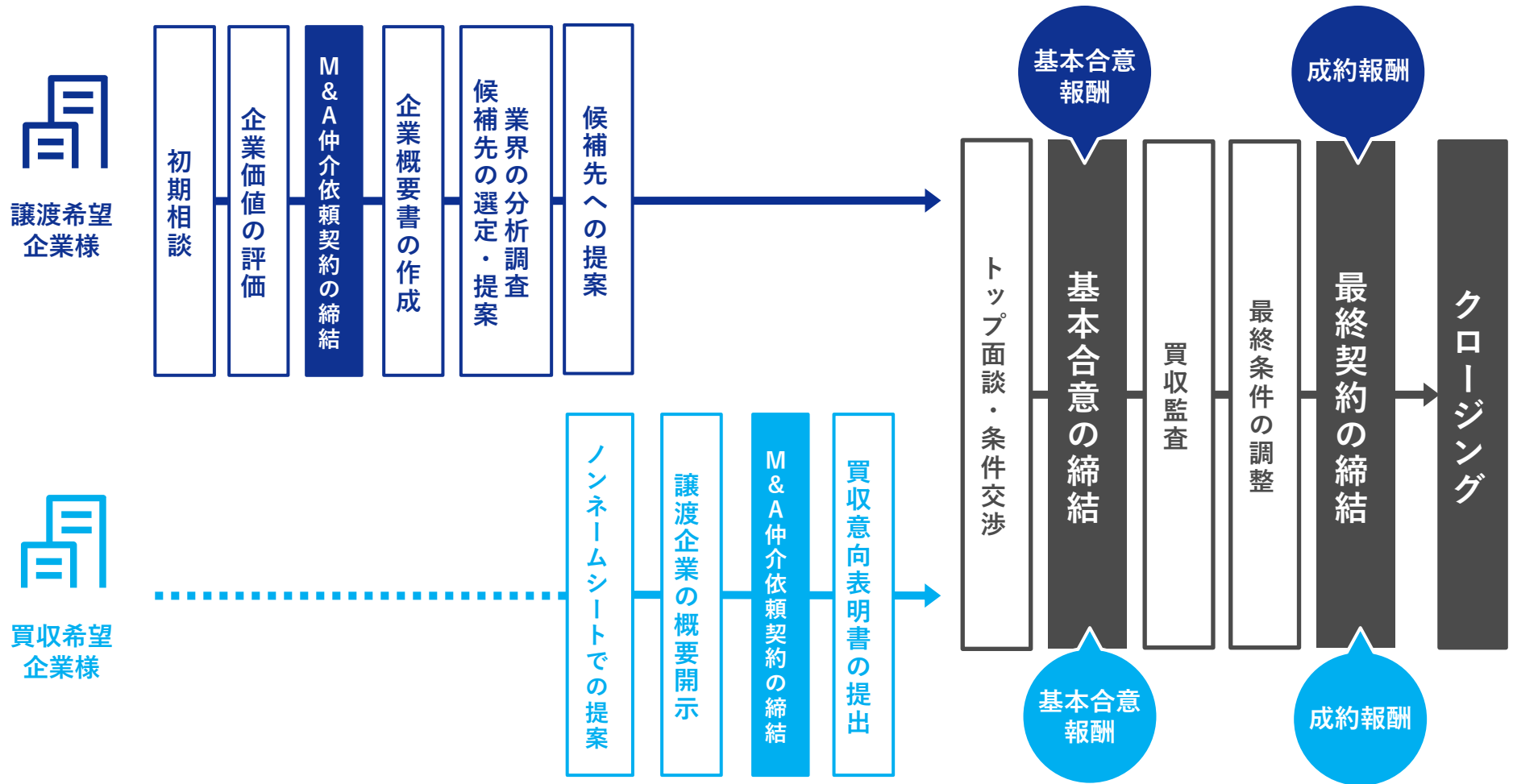
株式・資産等の譲渡金額	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円の部分	4%
10億円超～50億円の部分	3%
50億円超～100億円の部分	2%
100億円超の部分	1%

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)

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

- 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を目指す。
- プレマーケティングサービス契約を受託し、買手候補がいる状態で営業を行うことで効率性を高める。
- 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。

セミナー開催

顧客ニーズをふまえた様々なテーマでのセミナーを開催

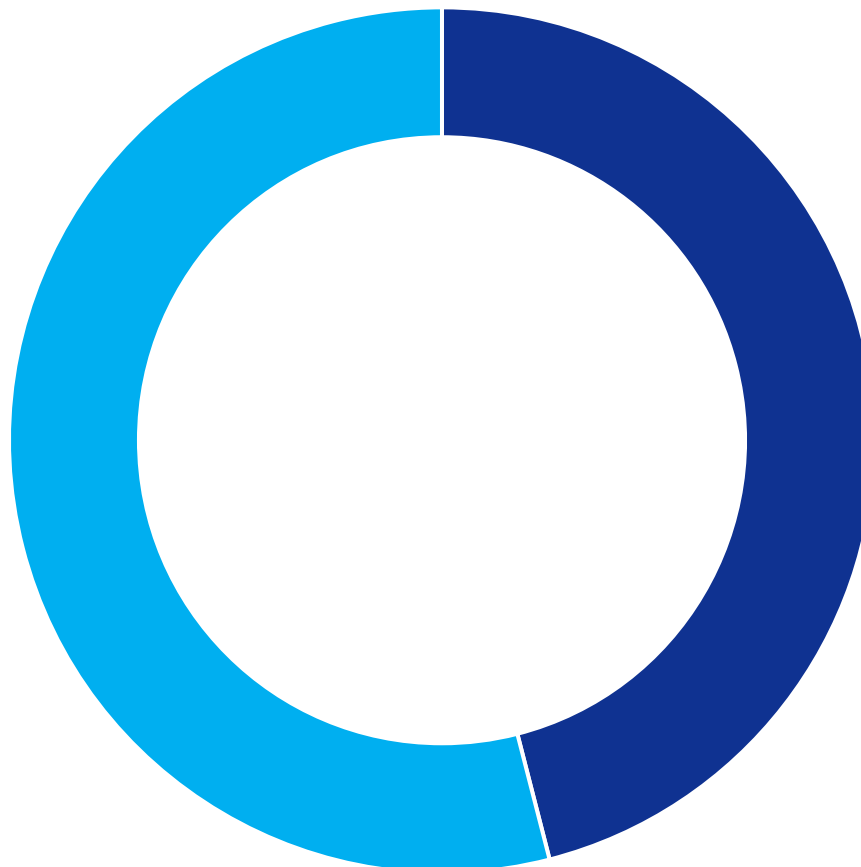
顧客紹介を受け
案件を獲得する

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

譲渡希望者の報酬体系

着手金無料で、基本合意段階の報酬も低額な設定

譲渡希望者が相談をする際のハードルを低くすることで、中小企業のM&A促進につなげる

	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)

買収候補先の 探索方法

社内情報に限定されず、
インターネットや提携先活用により、
より多くの候補先の探索することで
マッチング先の選択を広げている。

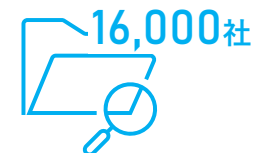
より多くの候補先から、
マッチング相手を決定できるよう努め、
顧客満足度の向上を志向。



M&A市場SMART
www.strike.co.jp/smart/

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に提案を行う



2 迅速な買収提案

全コンサルタントが全ての案件に対して買収候補先を提案できる仕組みを設けており、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問い合わせを受ける

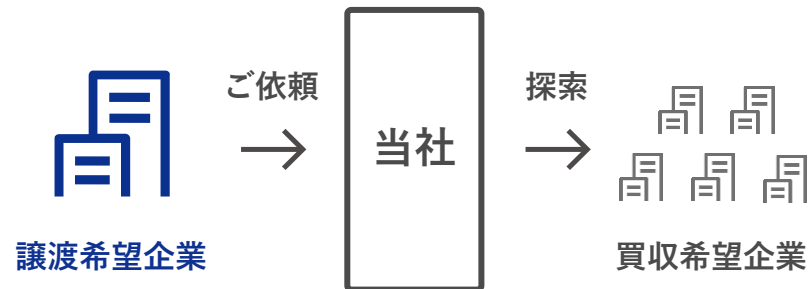


4 提携先との連携

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



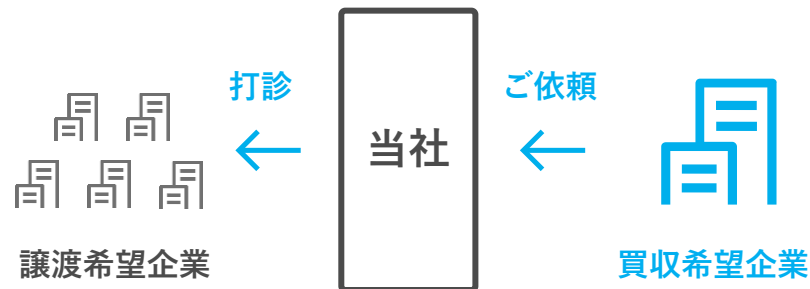
通常のM&A仲介サービス



買収を検討する企業のために
売り手企業を探すサービス

買い手に変わって売り手に
アプローチを行います

プレマーケティングサービス



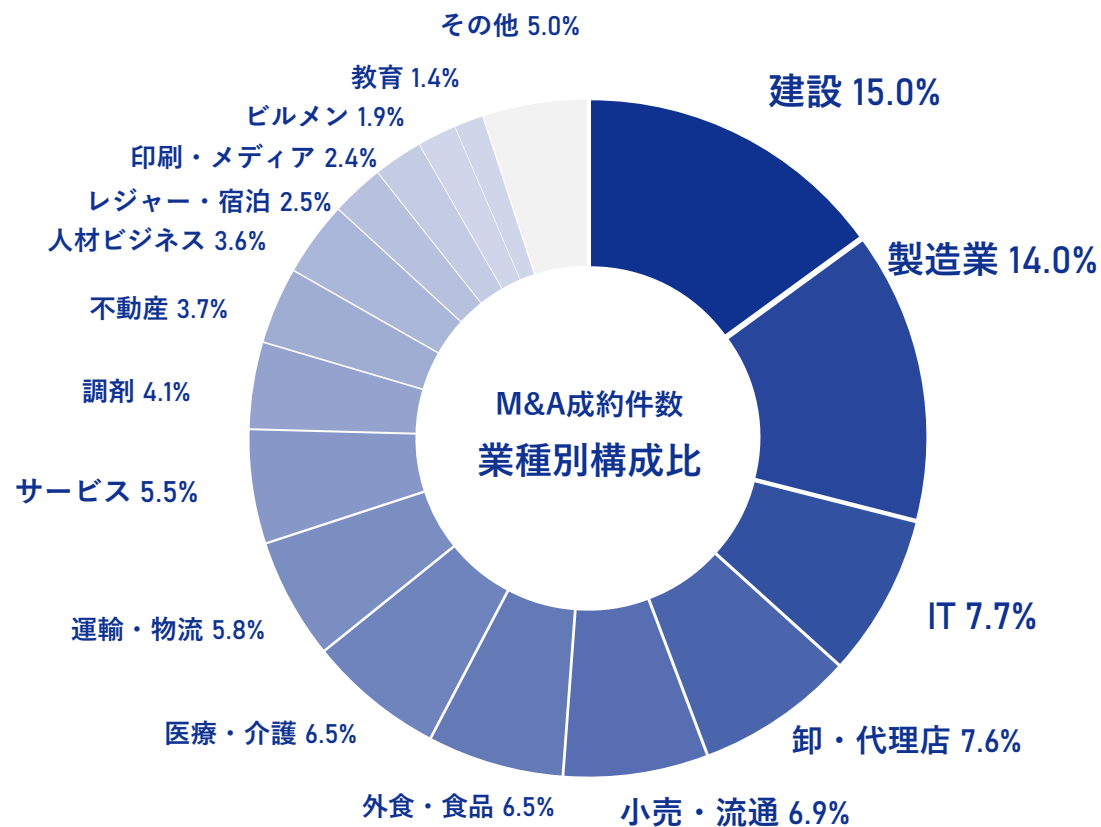
買手に対する顧客満足度の向上を
目指し、他社に先駆けてサービス
を開始。

特徴④ | 様々な業種のM&A実績

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

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。



全国 8 拠点

日本の各ブロックに拠点があり、身近に相談でき、駆け付けられることで、サービスの向上を目指す。



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

新サービス「M & A Online Prime」

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。

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

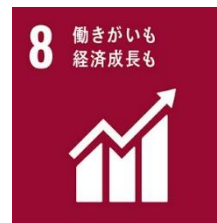
- ・ 地域のスポーツ活動への支援

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

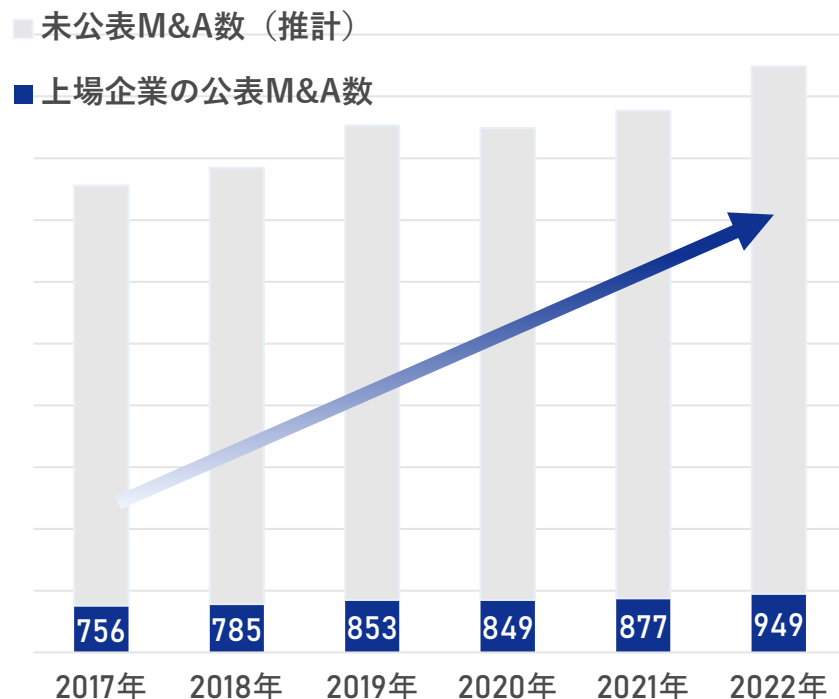
9. 産業と技術革新の基盤をつくろう
M&Aを通じ、各事業体の経営資源の結合によるイノベーションの促進を支えるとともに、産業の多様化や商品・サービスの付加価値創造を支援することを課題とする。

- 01 2023年9月期通期実績
- 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。

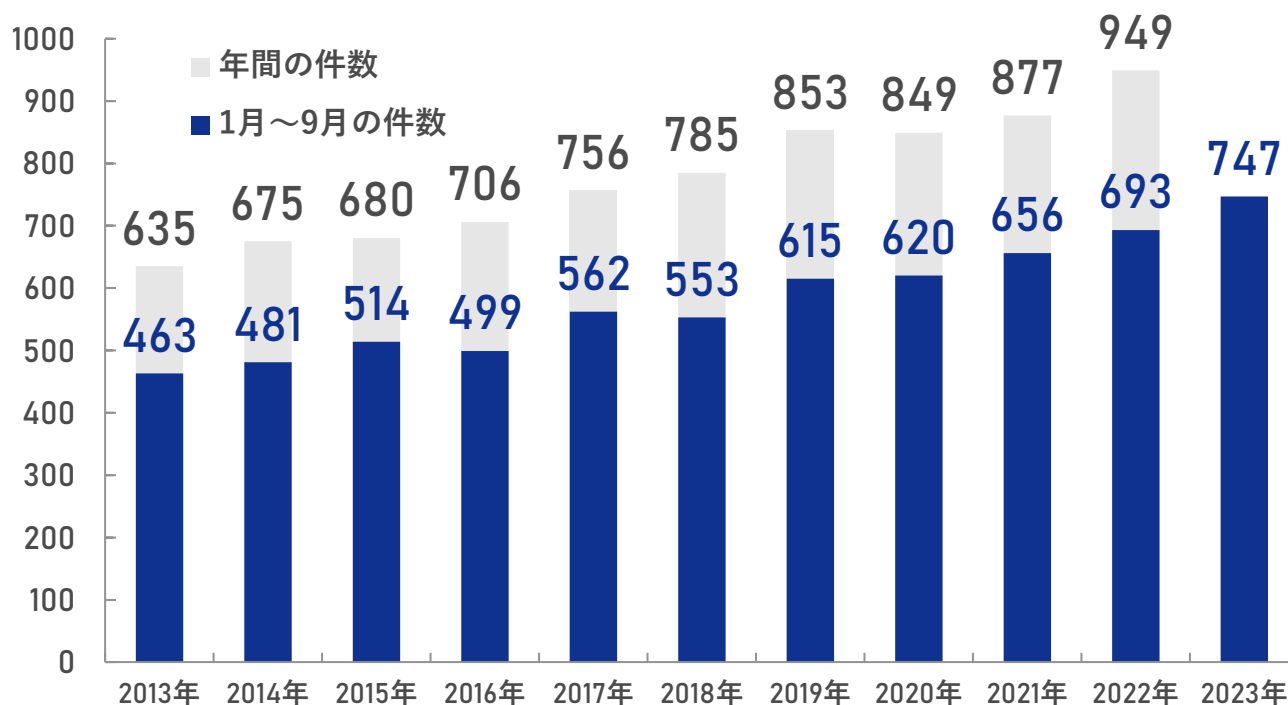
上場企業の公表M&A数（出所：M&A Online）

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1月～9月のM&A件数(上場企業の適時開示ベース)は前年同期比54件増の747件で、年間1,000件を伺うハイペースで推移している。総件数747件の内訳をみると、日本企業同士の国内M&Aが前年同期比29件増の604件、海外M&Aが同25件増の143件。国内案件、海外案件ともに堅調に推移している。

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 1～9月	2023年 1～9月
全件数	693	747
国内同士	575	604
国内→海外	69	94
海外→国内	49	39

出所：M&A Online

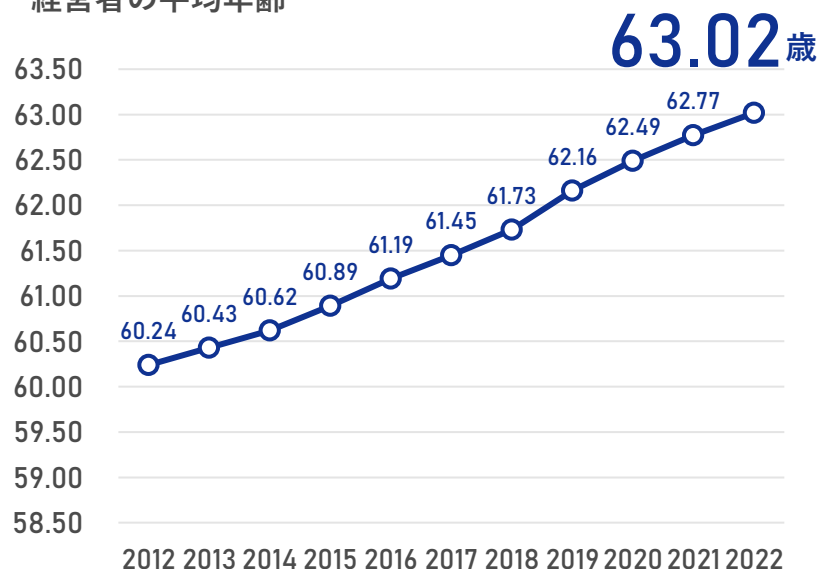
市場動向 - 社長の高齢化、事業承継者不在

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

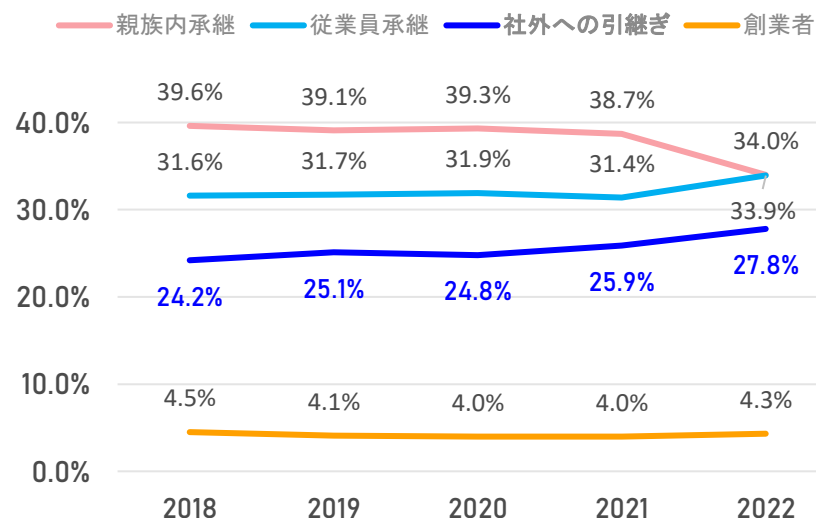
経営者の平均年齢



出所：(株)東京商工リサーチ 『全国社長の年齢調査』

第三者への事業承継も増加傾向

事業承継した経営者の就任経緯



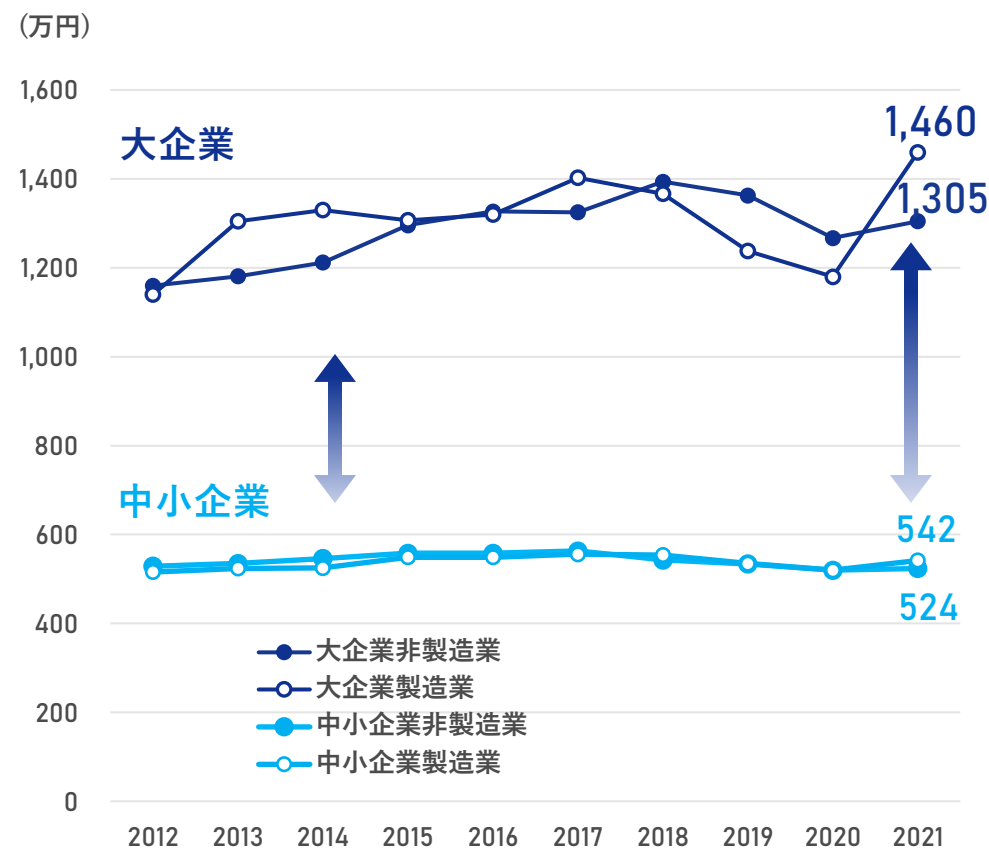
出所：中小企業白書2023年版内『(株)帝国データバンク全国企業「後継者不在率」動向調査(2022)』

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。

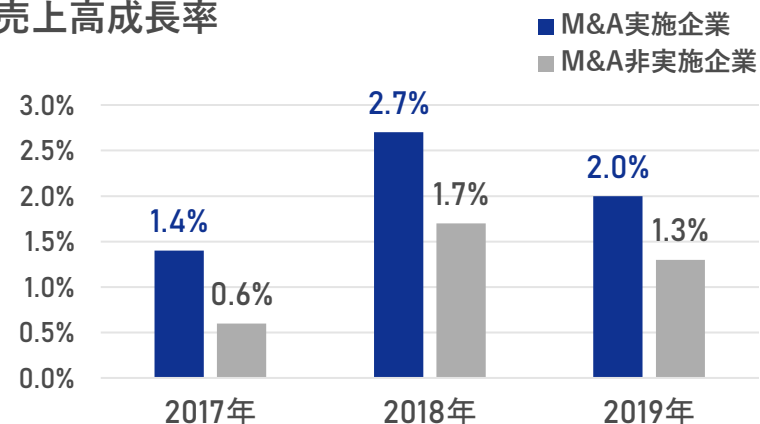
M&A実施企業は2015年に買い手としてM&Aを実施したことが判別できた企業を集計。成長率は、前期との比較に算出するとともに、上位5%及び下位5%の外れ値は除去。

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」』

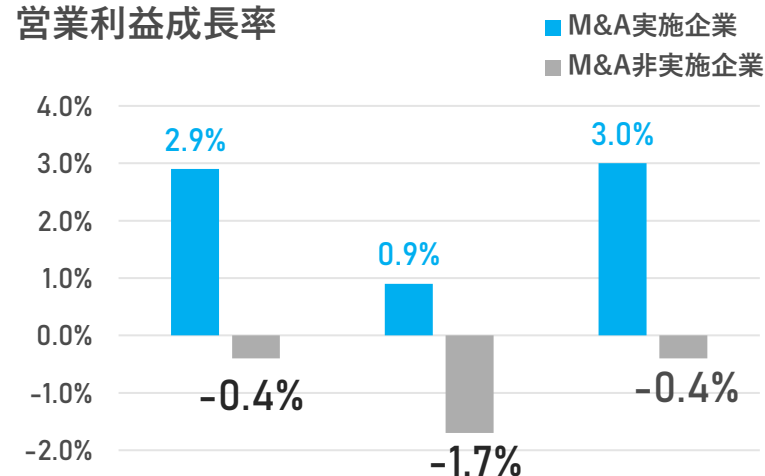
M&A実施によるパフォーマンス

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

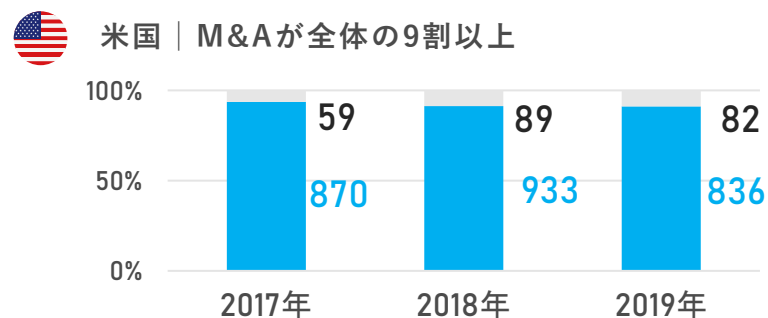
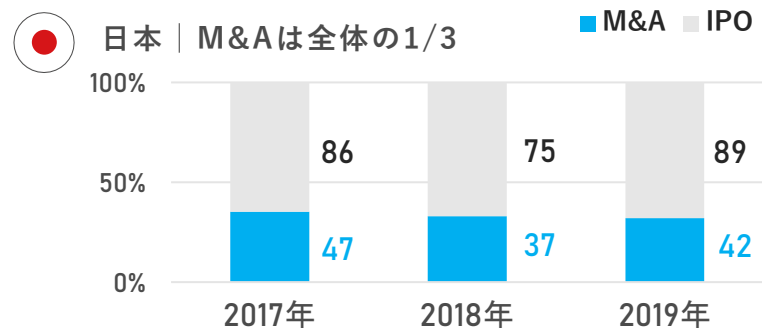


市場動向 - スタートアップ企業M&A

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

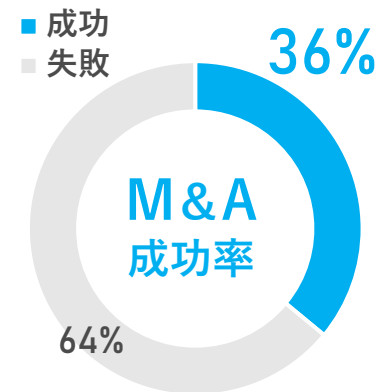
ベンチャーキャピタルの投資先企業のIPO及びM&Aの状況



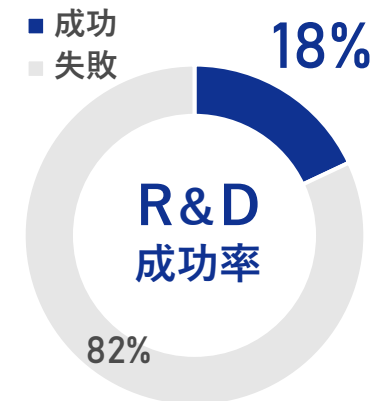
出所：経済産業省「大企業×スタートアップのM&Aに関する調査報告書」内『一般社団法人ベンチャーエンタープライズセンター「ベンチャー白書」』

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



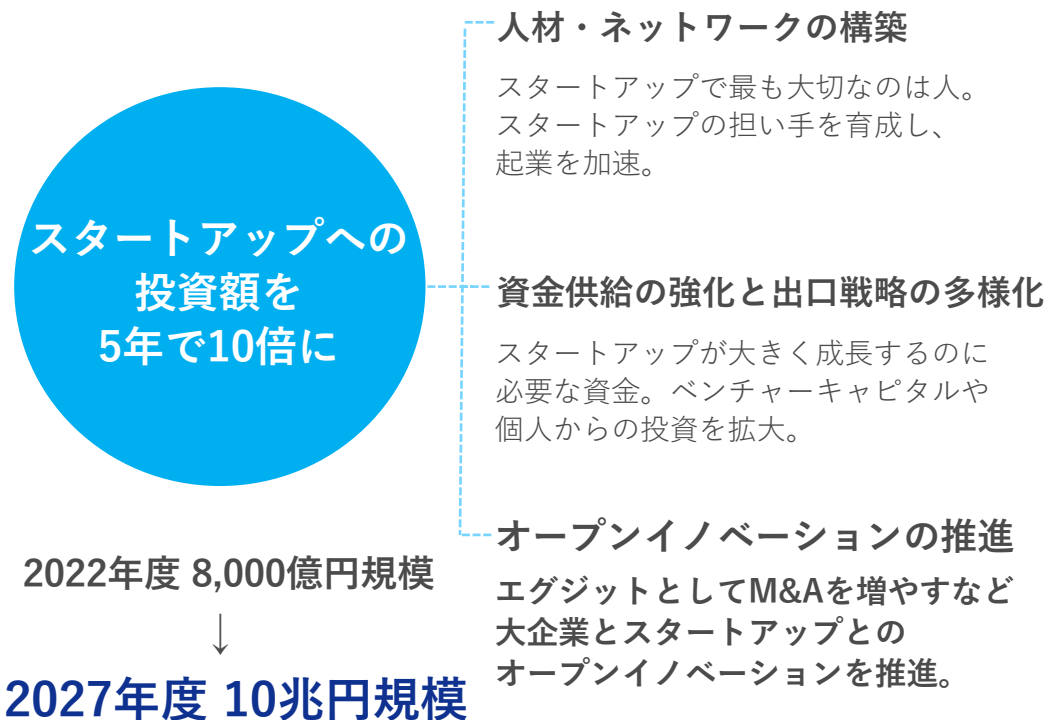
出所：経済産業省「大企業×スタートアップのM&Aに関する調査報告書」内『デロイトトーマツコンサルティング株式会社「M&A経験企業にみるM&A実態調査(2013年)」』



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



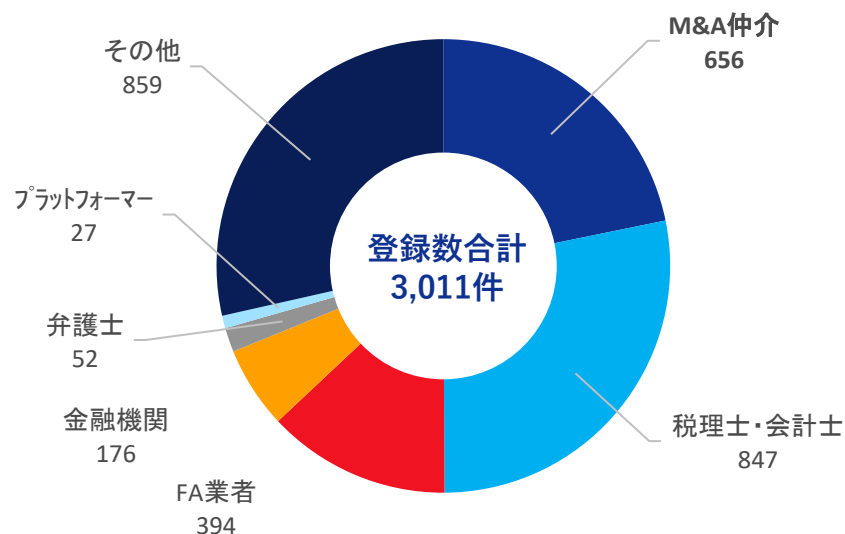
**エグジットマーケットの発展が不可欠
スタートアップM&Aの市場拡大が見込まれる**

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）

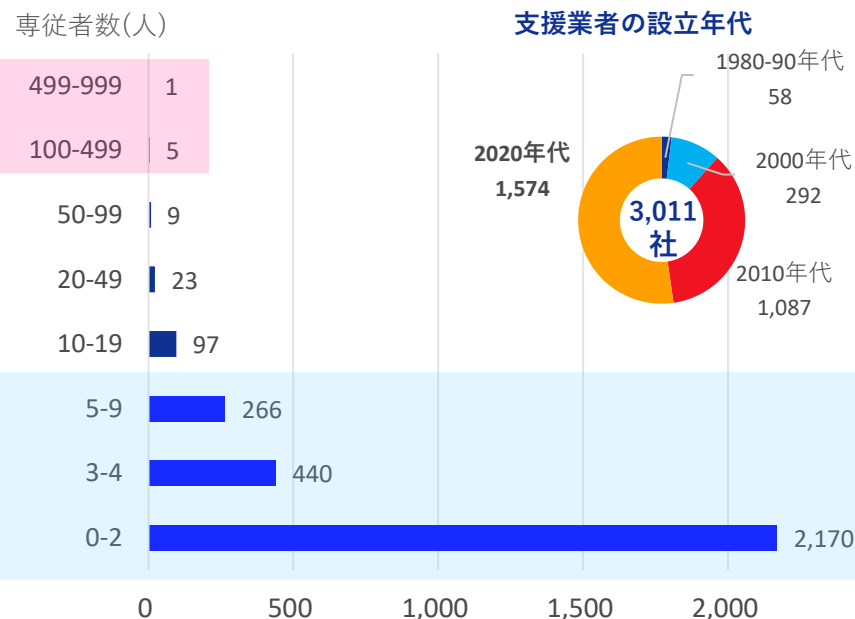
M&A支援事業者は近年、増加傾向にあるものの、多くの業者が小規模な状況

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5年10月18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5年10月18日現在)』

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

2020年3月の初版公表から3年が経過し、中小M&Aの市場拡大やM&A支援機関の増加といった取引環境の変化を踏まえ、契約の分かりにくさや担当者による支援の質のばらつき、手数料体系の分かりにくさなどの課題に対応

「支援機関向けの基本事項」における改訂箇所

① 支援の質の確保・向上に向けた取組

契約に基づく義務の履行・職業倫理の遵守の必要性の明記
質の確保・向上のため個々の支援機関・業界に求められる取組

② 仲介契約・FA契約締結前の書面交付しての重要事項の説明

書面に記載して説明すべき重要事項の項目の見直し
説明の相手方・説明者・説明後の十分な検討時間の確保 等

③ 直接交渉の制限に関する条項の留意点

出所：中小企業庁『中小M&Aガイドライン改訂（第2版）に関する概要資料』



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
	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)	