

2025.10.30

2025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 2025年9月期通期実績
- 02 2026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

- ☑ 2025年1月～9月の上場企業のM&A件数は前年同期比96件(+11%)増加（42ページ参照）
- ☑ 業界自主規制団体である「M&A支援機関協会」を中心に不適切な買手を共有する「特定事業者リスト」の運用の厳格化等、業界の健全な発展に向けた取組推進

当期状況

- ☑ 成約組数が275組で計画（310組）を下回ったため、売上高は計画比91.1%の20,314百万円。売上の未達により営業利益は計画比75.3%の6,332百万円
- ☑ 前年同期比では営業利益6.5%減となったものの、売上高は12.0%増収
- ☑ コンサルタントの採用は年間61名の増員計画に対して74名の増員
- ☑ 新規受託は1,181件で、前期比・計画比ともに大きく上回った、基本合意件数も前年同期比で+30件
- ☑ 採用、案件獲得は順調であったものの、最終局面での調整や意思決定に時間を要し期限内に間に合わなかった案件が想定以上に発生し、当1Qの売上低下を最後まで挽回できず

今後の見通し

- ☑ M&A市場におけるニーズは引き続き堅調なため、2026年9月期以降も継続的な増収を見込む
- ☑ 売上状況に合わせてコスト管理を徹底し、利益拡大を目指す

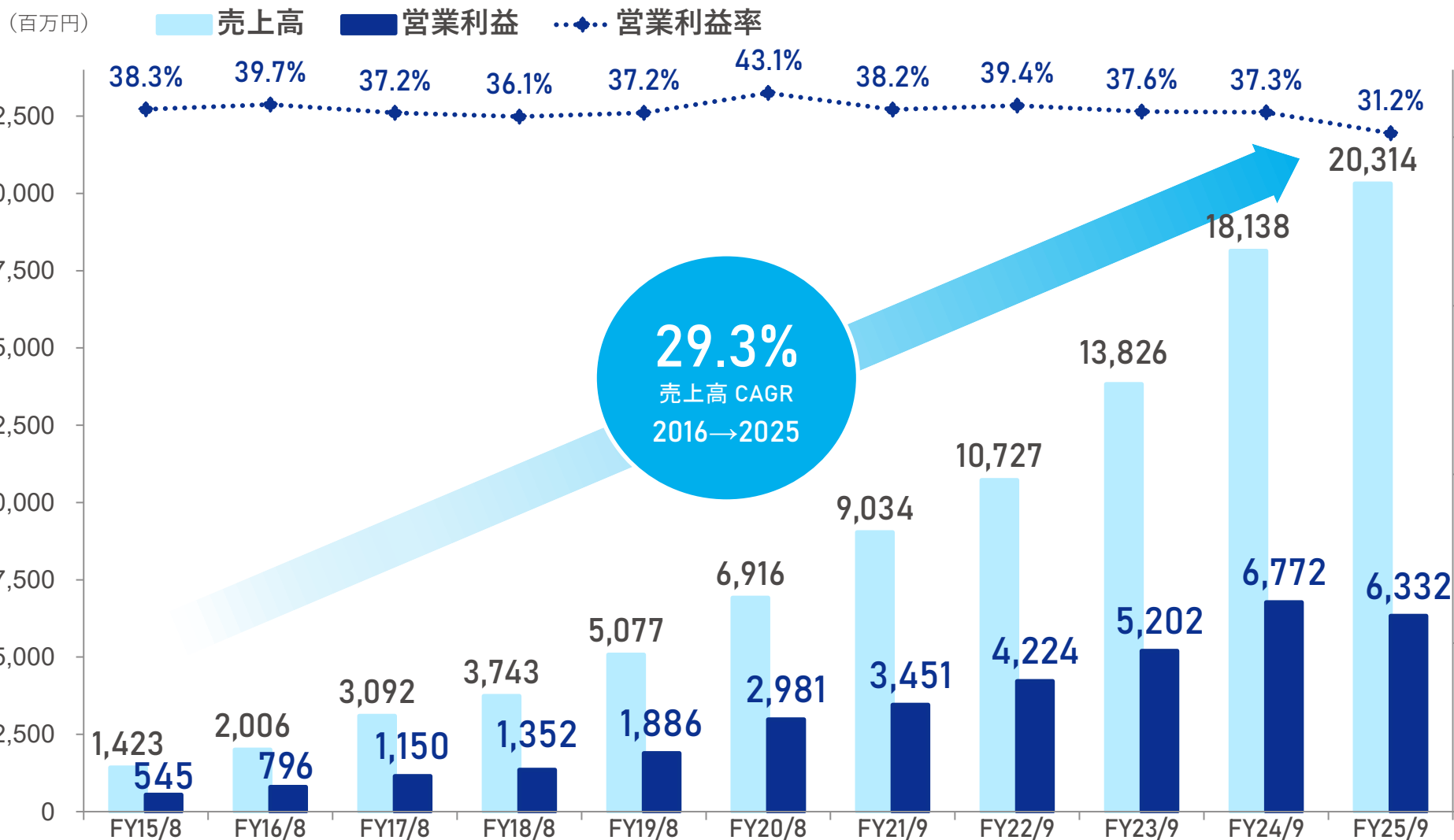
☑ 一定売上を前提に活動し、原価・費用は概ね計画通りに発生

☑ 売上状況に応じたコスト管理不足により減益

(単位：百万円)

	25/9期 計画	25/9期 実績	比較	変動要因
売上高	22,300	20,314	-1,985	成約組数が310組の計画に対して275組の実績。最終局面で想定外に時間を要する案件が増えたことなどを理由に年間成約率が低下
人件費 (給与)	6,307 (2,415)	5,907 (2,481)	-400 (+65)	売上が計画を下回ったためインセンティブ賞与は減少 紹介案件の成約が増加 コンサルタント増員に伴う諸経費の増加
(インセンティブ 賞与)	(3,345)	(2,958)	(-387)	
案件紹介料	1,784	1,813	+29	
その他	623	675	+52	
売上原価合計	8,714	8,395	-319	
売上総利益 (粗利率)	13,585 (60.9%)	11,918 (58.7%)	-1,666	売上が計画を下回ったことが主な要因
人件費	1,726	1,627	-98	郵便料金値上げもあり、営業広告費が計画以上に増加 採用人数の増加等により採用費用が165百万円増加したことが主な要因
広告宣伝費	629	841	+211	
地代家賃	988	1,006	+17	
その他	1,833	2,111	+277	
販管費合計	5,178	5,586	+408	
営業利益 (営業利益率)	8,407 (37.7%)	6,332 (31.2%)	-2,074	売上が計画を下回ったことに加え、販管費が計画以上に増加したことが要因

☑ 売上高は前期比12.0%増、営業利益は▲6.5%減。減益となったが11期連続増収を達成



☑ 売上が当初計画を下回った影響で売上原価率及び販管費率が上昇し、営業利益率は前年同期比を下回った

(単位：百万円)

	2024年9月期	2025年9月期	前年同期比
売上高	18,138	20,314	+12.0%
売上原価	6,527	8,395	+28.6%
売上原価率	36.0%	41.3%	-
販売費及び一般管理費	4,838	5,586	+15.5%
販管費率	26.7%	27.5%	-
営業利益	6,772	6,332	△6.5%
営業利益率	37.3%	31.2%	-
経常利益	6,772	6,341	△6.4%
当期純利益	4,955	4,719	△4.7%
成約組数（組）	252	275	+23組
新規受託数（件）	923	1,181	+258件
人員数（人）	368	452	+84人

- ☑ 売上原価はコンサルタント数増加に伴う人件費増加により前年同期比で増加
- ☑ 販管費も社員数増加による人件費の増加、営業関連の広告宣伝費の増加等により前年同期比で増加

(単位：百万円)

	24/9期	25/9期	前年 同期比	変動要因
【売上原価】				
人件費	4,670	5,907	+1,237	・ コンサルタント74名増員による固定給の増加 ・ 売上の増加によるインセンティブ賞与の増加
（給与）	(1,716)	(2,481)	(+765)	
（インセンティブ 賞与）	(2,605)	(2,958)	(+353)	
案件紹介料	1,359	1,813	+454	・ 紹介受託した大型案件の成約に伴う増加
その他	498	675	+177	・ コンサルタント増員に伴う諸経費の増加
売上原価合計	6,527	8,395	+1,867	
【販管費】				
人件費	1,474	1,627	+153	・ 社員増員による固定給増加
広告宣伝費	657	841	+184	・ 営業広告費増加(+92)等
地代家賃	911	1,006	+95	・ 地方拠点の移転による地代家賃が増加
その他	1,794	2,111	+317	・ 企業情報購入費用増加(+57)、システム維持費増加（+54）、 中途採用費増加（+35）、研修費増加(+32)、
販管費合計	4,838	5,586	+748	

- ☑ インセンティブ賞与の支払い早期化に伴い未払金が減少し、流動負債は減少
- ☑ 当期純利益の計上及び自己株式の消却により純資産は増加

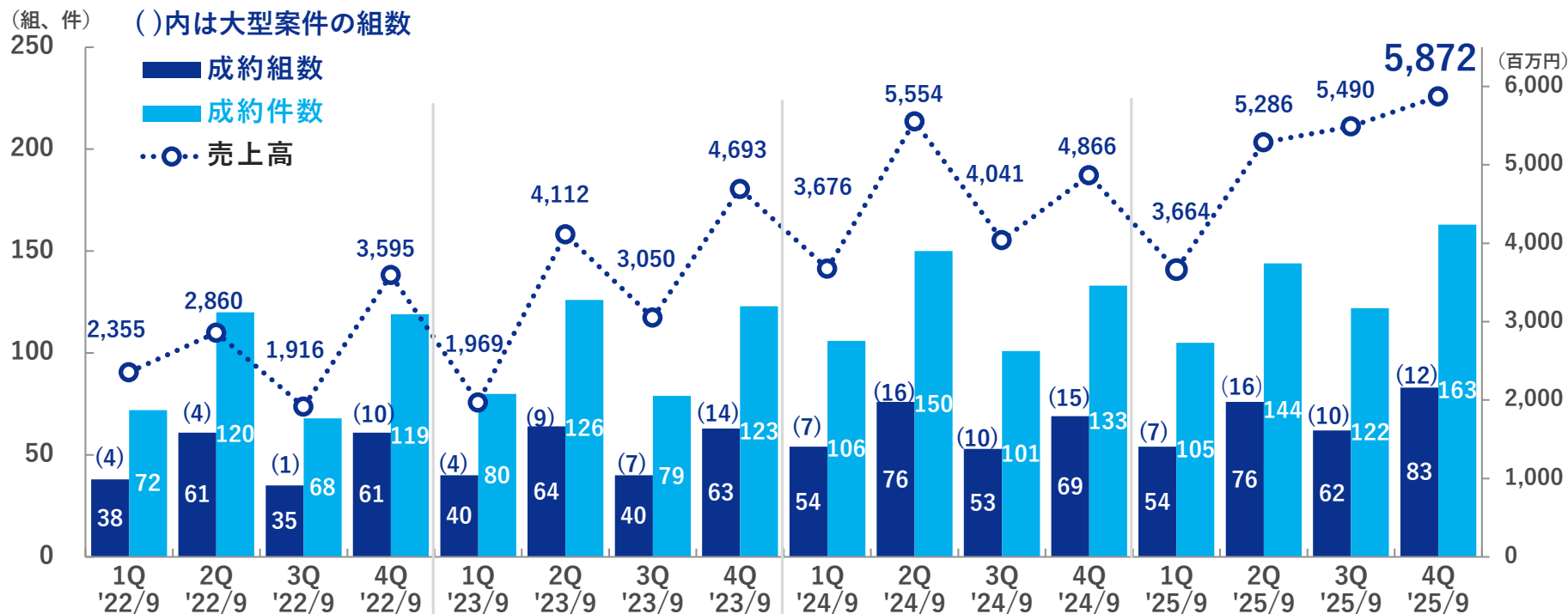
(単位：百万円)

	2024年 9月期末 残高	2025年 9月期末 残高	増減額
現金預金	18,358	20,149	+1,790
売掛金	643	696	+53
その他	225	304	+78
流動資産	19,227	21,150	+1,922
有形固定資産	1,146	1,213	+67
無形固定資産	8	6	△2
投資その他の資産	2,307	2,392	+85
固定資産	3,462	3,612	+150
資産合計	22,690	24,763	+2,072

	2024年 9月期末 残高	2025年 9月期末 残高	増減額
買掛金	254	171	△83
未払法人税等	1,143	803	△340
その他	2,525	2,061	△463
流動負債	3,923	3,036	△887
固定負債	296	252	△44
負債合計	4,220	3,288	△931
資本金	823	823	—
資本剰余金	801	801	—
利益剰余金	17,285	19,824	+2,538
自己株式	△ 434	△ 0	+433
株主資本	18,476	21,448	+2,972
評価・換算差額等/ 新株予約権	△ 6	25	+31
純資産合計	18,470	21,474	+3,004
負債純資産合計	22,690	24,763	+2,072

✓ 4Qは成約組数、売上高ともに四半期ベースで過去最高を更新、下期は前年を上回る水準となった

✓ 四半期毎の業績の変動は抑制傾向にある

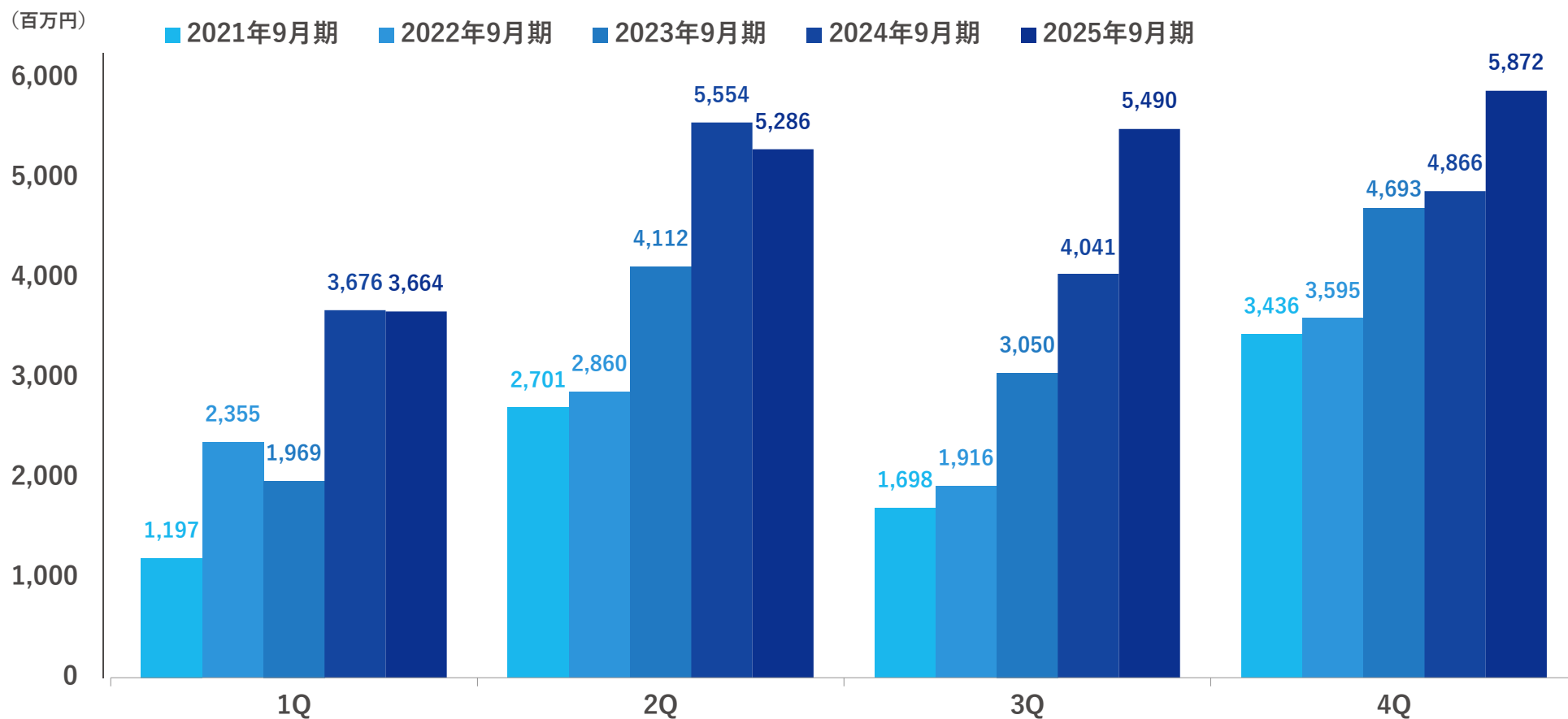


成約組数は、当社が仲介業務又はアドバイザリー業務として携わったM&A取引数（ディールベース）
（大型案件は、1組あたりの売上が1億円以上の案件）

成約件数は、当社が仲介業務又はアドバイザリー業務として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、
アドバイザリー業務の場合は1取引で1件とカウント

四半期会計期間の推移

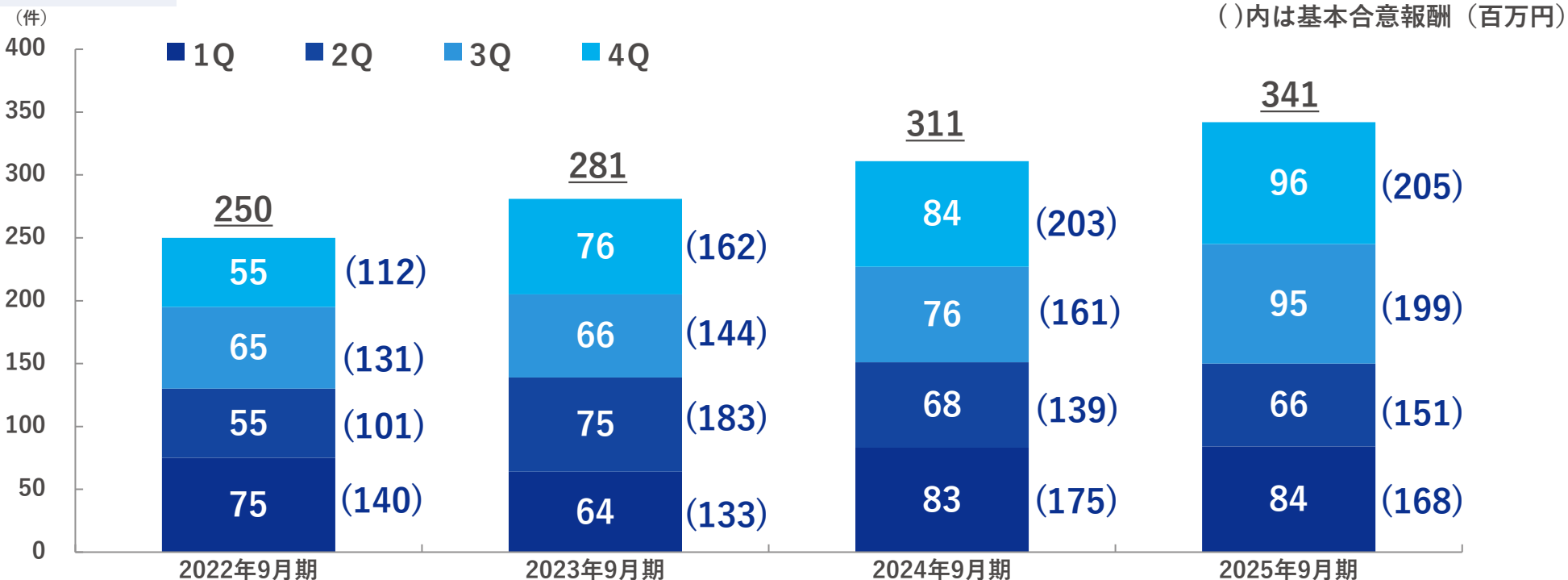


- 短期KPIに基本合意組数、中期KPIに新規受託件数、長期KPIにコンサルタント数を設定し、売上利益の最大化を目指してプロセスの達成状況を定量的に把握
- ガイドライン改定対応等により工数、必要知識が増加傾向にあり、コンサルタントの収益貢献までの期間が従来よりかかるようになっている点を反映

	KPI指標	収益貢献までの期間
短期	基本合意組数 譲渡企業と買収先の間で独占交渉が開始された組数	約 3 ～ 6 か月
中期	新規受託件数 譲渡希望企業からM&A仲介の依頼を受託した件数	約8～12か月
長期	コンサルタント数 中途・新卒を含むコンサルタント数	中途の場合、約24か月 新卒の場合、約36か月

- ☑ 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、基本合意の増加は成約の増加につながる重要なKPI（基本合意した案件の約8割が成約）
- ☑ 基本合意組数は前期比+30組の増加、翌期の成約期待が高まった

基本合意組数

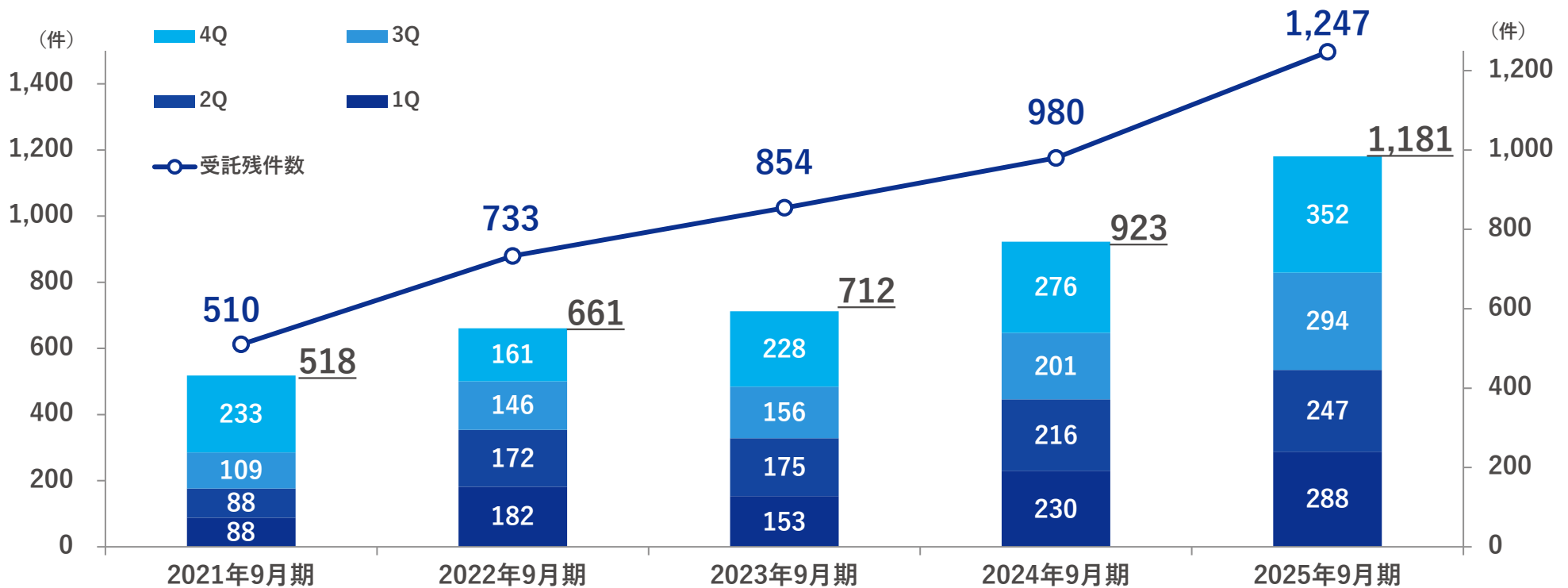


※：基本合意報酬は譲渡希望企業の資産総額に応じて100万円～300万円の報酬体系、上記基本合意件数は基本合意報酬が発生している案件のみを集計

- ✓ 新規受託は4Q前年同期比+76件と好調、前期比でも+258件で受託残も増加
- ✓ 受託案件単価は紹介による受託が増加したことにより前期比で減少（前期：82百万円、当期：77百万円）

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）



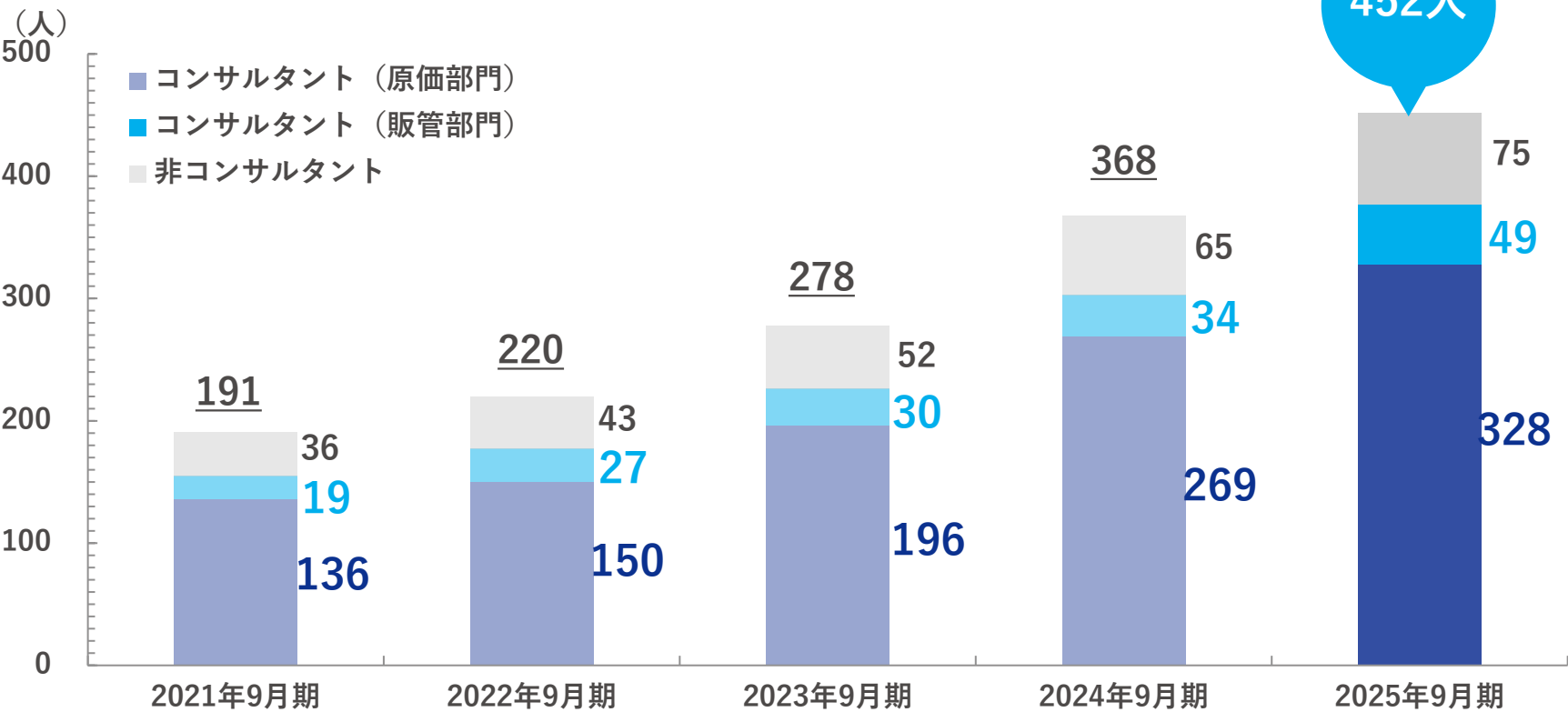
※顧客都合で活動が中断している案件は受託残から除外している

- ☑ コンサルタントは増員計画（年間+61名）に対して、74名の増員を達成。社員数は452名
- ☑ 離職率に大きな変化はない

☑ **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)



【新組織構想】持株会社体制への移行

- ☑ さらなる事業拡大や企業価値向上のため、機動的かつ柔軟な経営判断を可能にする持株会社体制への移行を決定
- ☑ ストライクグループとしてM&Aのあらゆる過程を最適な体制で支援する総合コンサルティング企業を目指す

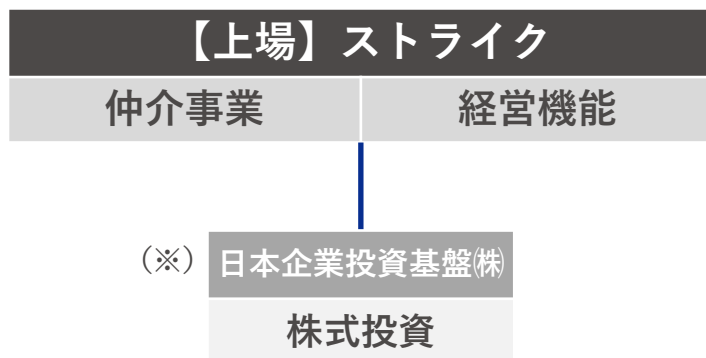
(*) 持株会社体制への移行は株主総会の承認が得られることを条件に実施

- ☑ 会社分割（吸収分割）により、分割事業を100%出資子会社（分割準備会社）に承継
- ☑ 当社は持株会社体制への移行後も上場を維持

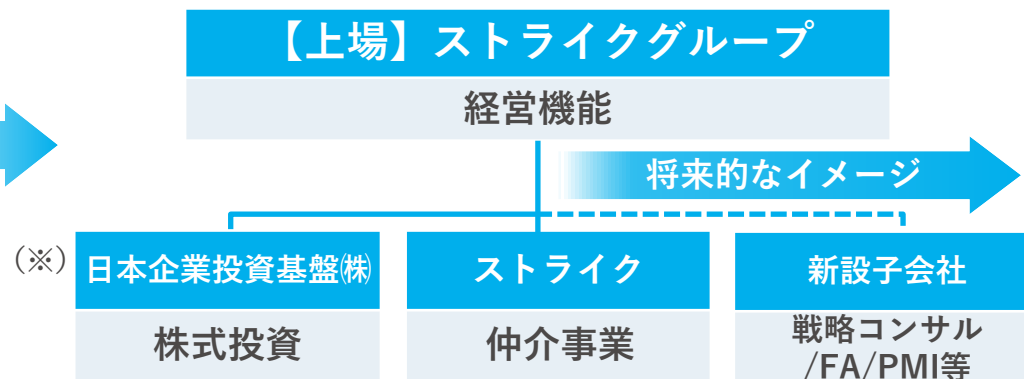
主要日程

分割準備会社の設立	2025年10月1日
吸収分割契約承認臨時取締役会	2025年10月17日
吸収分割契約	2025年10月17日
吸収分割契約承認定時株主総会	2025年12月23日（予）
吸収分割の効力発生日	2026年 4月1日（予）

現在の体制



移行後（予定）



※少数株式の買取を目的として2023年に設立済み

中堅・中小企業向けのクロスボーダーM&A事業を立ち上げ

- ✓ 企業のグローバル展開ニーズの高まりに応え、日本企業と海外企業間を結びつける
クロスボーダーM&A事業を立ち上げ
- ✓ 従来のクロスボーダーM&Aは投資銀行などによる大型案件が主流であったが、
当社独自のノウハウ・ネットワークにより中堅・中小規模の案件にも対応することが可能に
- ✓ 東大発のスタートアップ企業による米国企業買収を支援
- ✓ ストライクにおけるクロスボーダーM&Aとして事業立ち上げ後初の成約

譲渡対象企業

I r y s 社

米国を拠点に世界の消費者モバイルデバイスから生GPSユーザーデータ、地理空間データフィードなどビジネスに有効な様々なデータを取り扱う企業
そのビジネス展開は150か国以上にも及ぶ



買収企業

LocationMind株式会社

2019年2月に東京大学内研究室発の技術ベンチャーとして設立
位置情報の大規模解析を強みとし、様々な産業や機関が持つユニバーサルな課題に挑戦している



成約インタビューURL：
https://www.strike.co.jp/case/interviews/detail_133.html

FA・戦コン専門チームを新設

- ☑ M&Aを中核とした総合コンサルティング企業を志向
- ☑ FA（ファイナンシャル・アドバイザー）業務、戦略コンサルティング専門チームを社内に新設
- ☑ 事業領域を拡大し、新たな収益機会の獲得、持続的な成長を目指す

FA

（ファイナンシャル・アドバイザー）

- 大型案件増加や買手の多様化に伴い**従来のM&A仲介がマッチしない顧客ニーズ**に対応
- **依頼者の利益の最大化**を実現
- 仲介業務において**積み重ねたネットワーク**を活用
- オリジネーションからクロージングまで**ワンストップ**で支援

FAとは

セルサイド、バイサイドどちらか一方に対し交渉や契約まで一連のプロセスをサポートし報酬を得る

戦略コンサルティング

- M&Aでの成長を目指す企業に対し、**マッチングの前工程であるM&A戦略立案**をサポート
- M&Aでの成長余地の見極めから、対象企業の探索まで伴走することで**顧客が安心してM&Aできる環境**を提供
- 戦略コンサルによる新たな収益機会の獲得とともに仲介事業やFA事業の**収益拡大**を目指す

☑ M&Aを活用した“後継者不在の解消”や“成長戦略”についてのセミナーを定期開催

☑ 2025年度の開催数(HPで集客したセミナーのみ)：42回

当社webサイトセミナーページ

URL：https://www.strike.co.jp/seminar/

過去開催したセミナーの一部紹介

参加無料 現地開催 + ライブ配信

日本酒と M&Aのリアル



ストライク clear

参加無料Webライブ配信

基礎編 M&Aを成功に導く 「PMIの知識と実践」

～PMI標準化のポイント(PMIガイドラインの活用と対策事例)～

医療関係者向け 参加無料 Webセミナー



株式会社
システム環境研究所

病院建て替え に向けた 第一歩



ストライク

- 01 2025年9月期通期実績
- 02 2026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

2026年9月期中に持株会社化への移行を予定しており、単体決算から連結決算への移行を含め、業績見通しについては変わる可能性があるが、当社がこれまで通りの活動を継続したと仮定したときの見通し及び計画である。持株会社化への移行の影響は、判明した時点で公表予定

売上高

- ☑ 成約見込数は、顧客都合による成約遅延などのリスクを踏まえ、2025年9月期の年間成約率実績に基づき成約数の見直しを行う。案件単価は、2025年9月期の成約実績単価（約74百万円／1組）に基づき計画
- ☑ マッチングの難しい案件の見極め、チーム制での役割の見直し、ガイドライン対応業務の順応等を通じて、成約率の改善を図り、計画を超える業績達成を目指す

売上原価

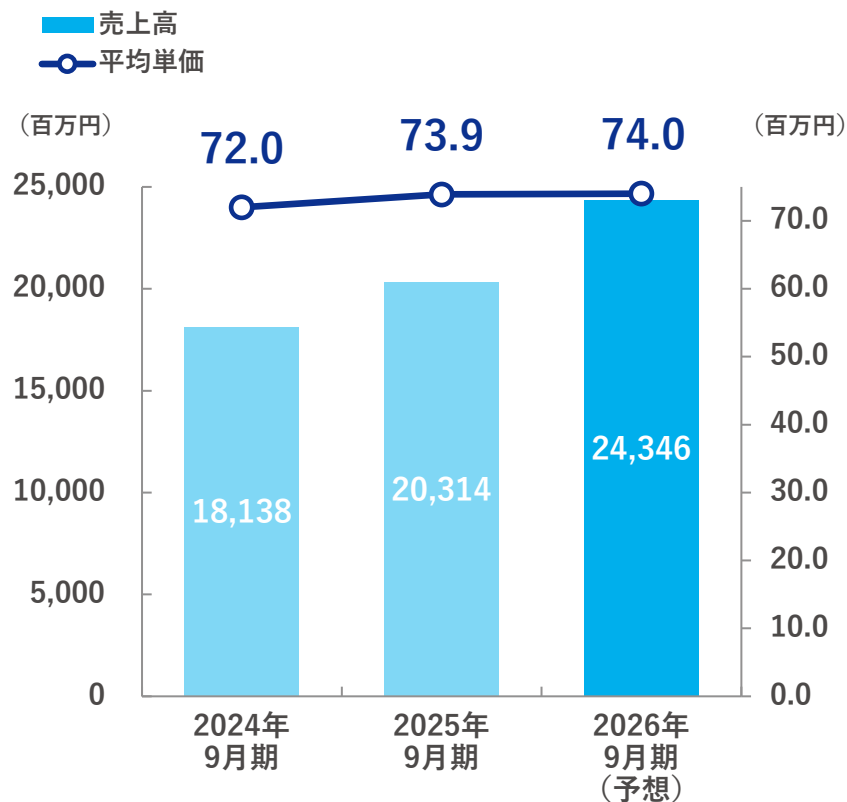
- ☑ 成約率低下の一方で案件数の増加による売上拡大を見込む
- ☑ 結果、原価率も若干改善するものと想定（原価率1.2%改善）

販管費

- ☑ 持株会社化に伴う事務費用を見込む
- ☑ 2026年9月期に予定していた本社拡張は、2027年9月期以降での実施に変更
- ☑ ダイレクトメール削減、採用数重視の姿勢から教育・研修重視による採用費見直し等による費用管理の徹底により、営業利益は大幅に改善予定

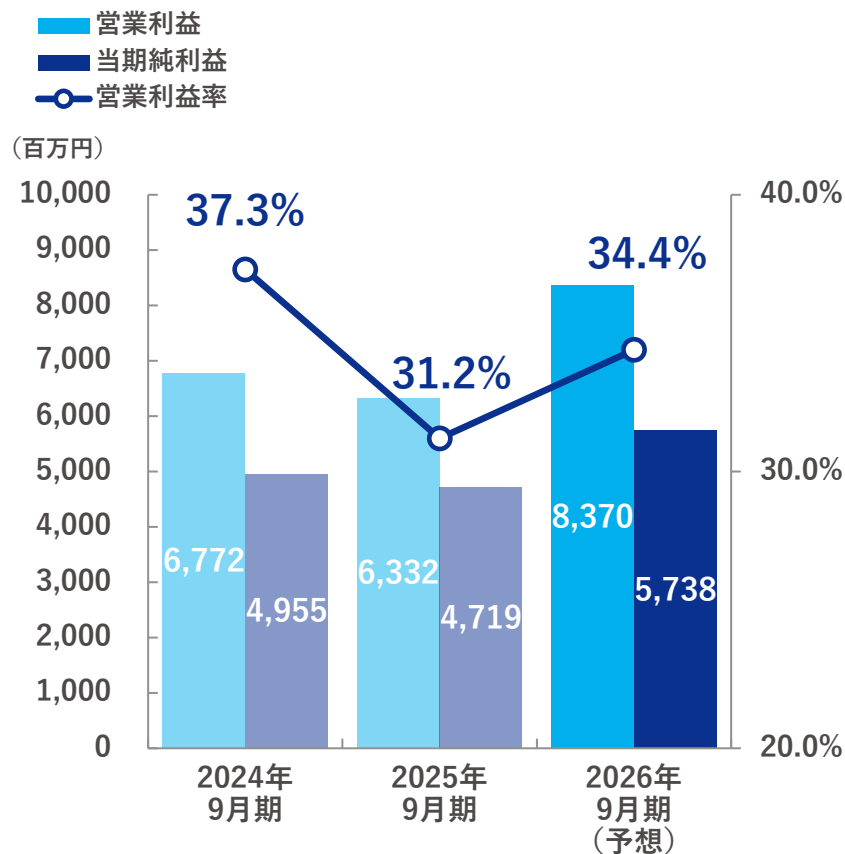
- ☑ 成約率の低下を前提にしながらも受託が堅調であることから、案件成約数+20%増による売上増+20%を目指す。営業利益率についても、費用管理を徹底することで、前期からの改善を予定

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329件、新規受託は1,270件を計画
- コンサルタント数増加に伴い売上原価は増加するものの、案件数の増加状況から売上高も相当額増加を見込み、原価率・販管費率は改善を見込む

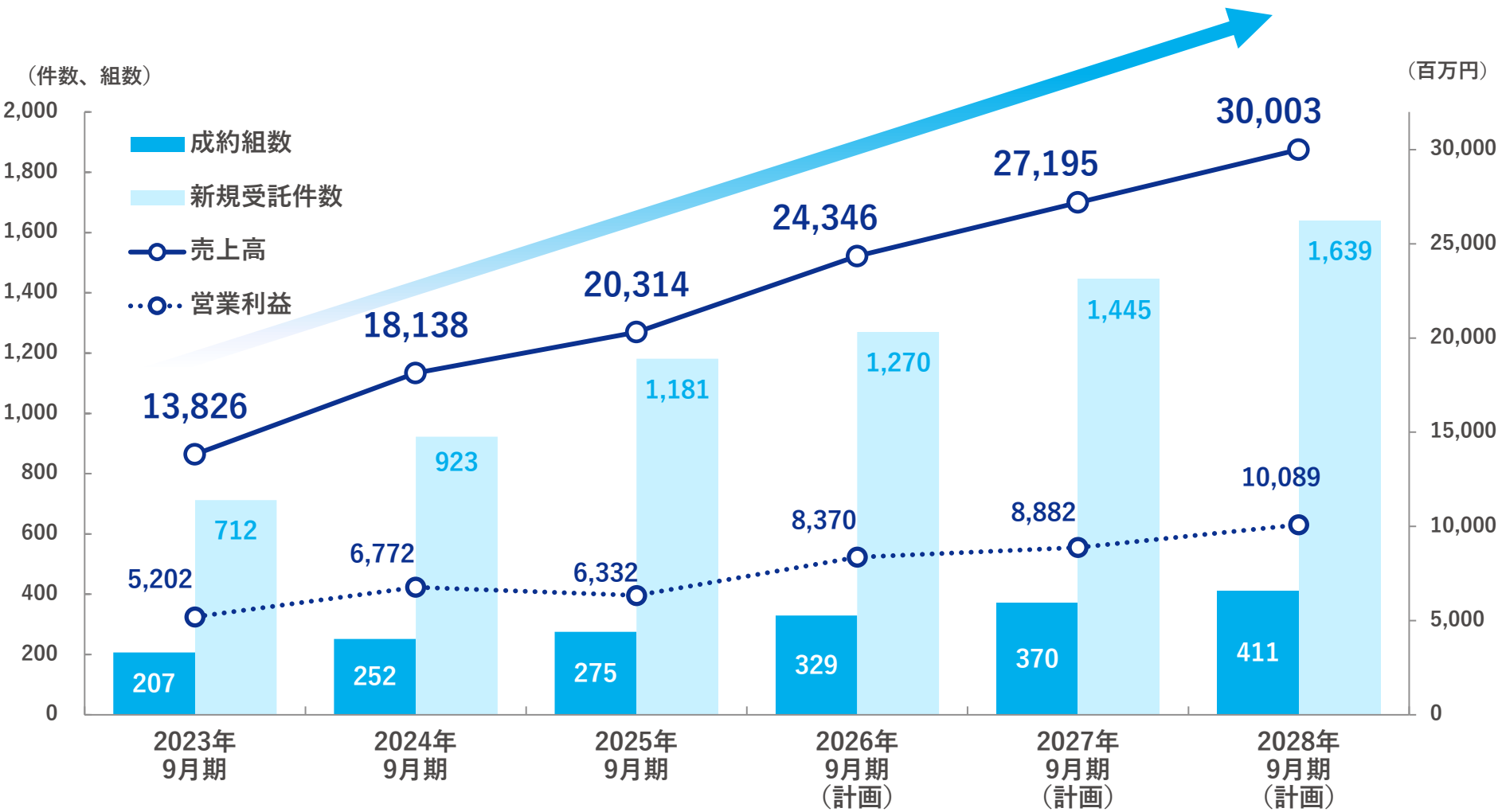
	2025年9月期	2026年9月期 予想	前期比
売上高	20,314	24,346	+19.8%
売上原価	8,395	9,763	+16.3%
売上原価率	41.3%	40.1%	
売上総利益	11,918	14,582	+22.4%
販売費及び一般管理費	5,586	6,211	+11.2%
販管費率	27.5%	25.5%	
営業利益	6,332	8,370	+32.2%
営業利益率	31.2%	34.4%	
経常利益	6,341	8,402	+32.5%
税引前当期純利益	6,368	8,402	+31.9%
当期純利益	4,719	5,738	+21.6%
成約組数（組）	275	329	+54組
新規受託数（件）	1,181	1,270	+89件
人員数（人）	452	509	+57人

- 01 2025年9月期通期実績
- 02 2026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

計画の前提

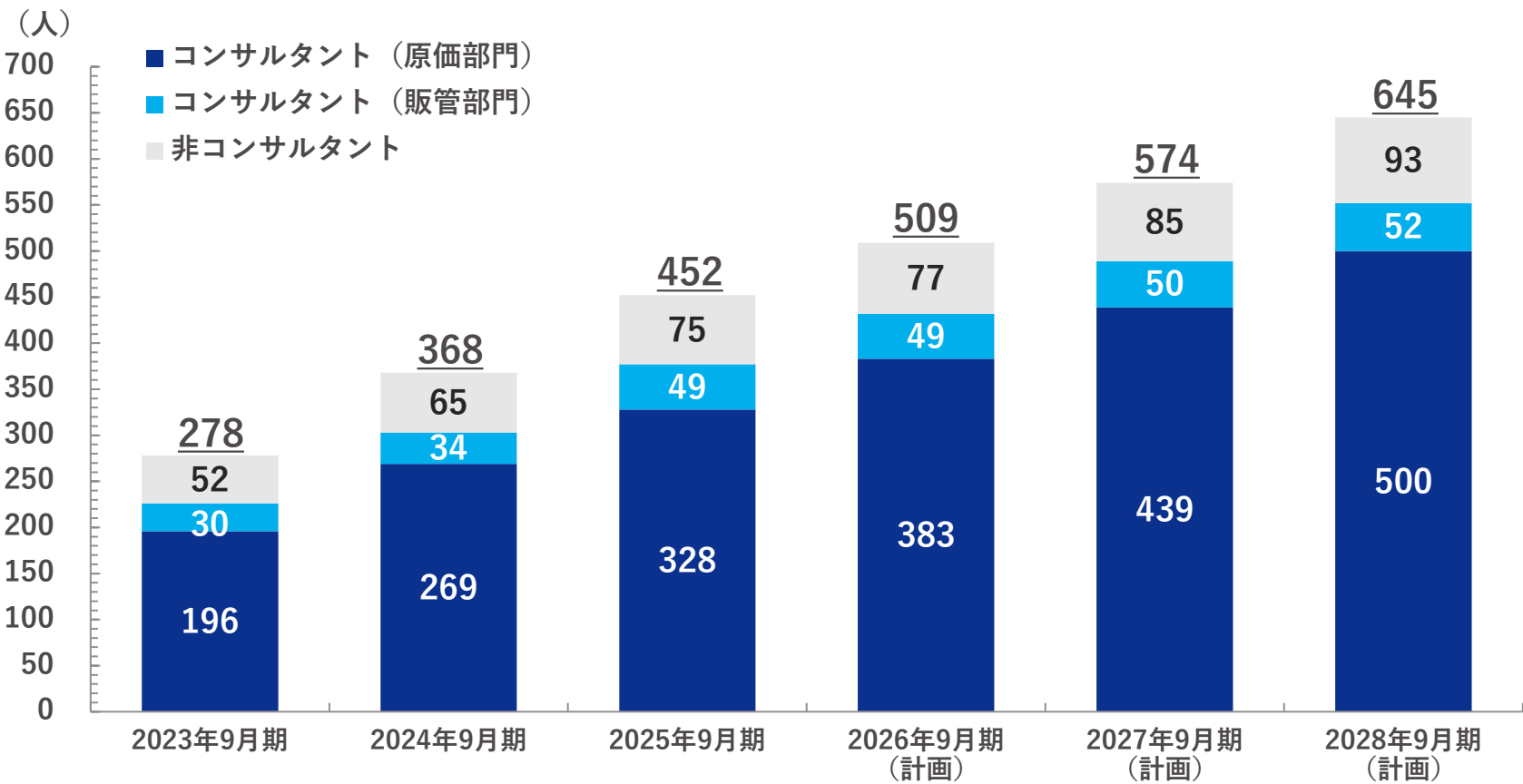
- ☑ 本資料における計画はこれまで通りの活動を継続したと仮定した場合の単体での業績を表した数値である。持株会社移行後（2026年4月1日予定）の連結ベースでの中期経営計画については確定次第公表する
- ☑ 売上予想については、直近の成約率、新規受託等の実績を踏まえた堅実な見込みとしている
- ☑ 当面は、コンサルタントの新卒社員の採用比率を高めていく方針であり、2027年9月期までの生産性は若干低下していく見通しとしている。当面は固定給相当の原価率の上昇を見込むが、2028年9月期以降の、新卒社員が収益に貢献してくるタイミングで生産性は改善していくものと推測している
- ☑ 前期から紹介受託の比率が増えており、今後数年も、この傾向は継続していく見通しから、案件紹介料相当の原価率の上昇を見込む
- ☑ 2027年9月期以降に本社の拡張を予定しており、具体的な内容は未定であるものの、相応の家賃及び拡張費用の発生を見込む

- 売上高は年平均成長率10～20%を目標とする
- 2025年9月期実績を踏まえて従来の計画から見直しを実施

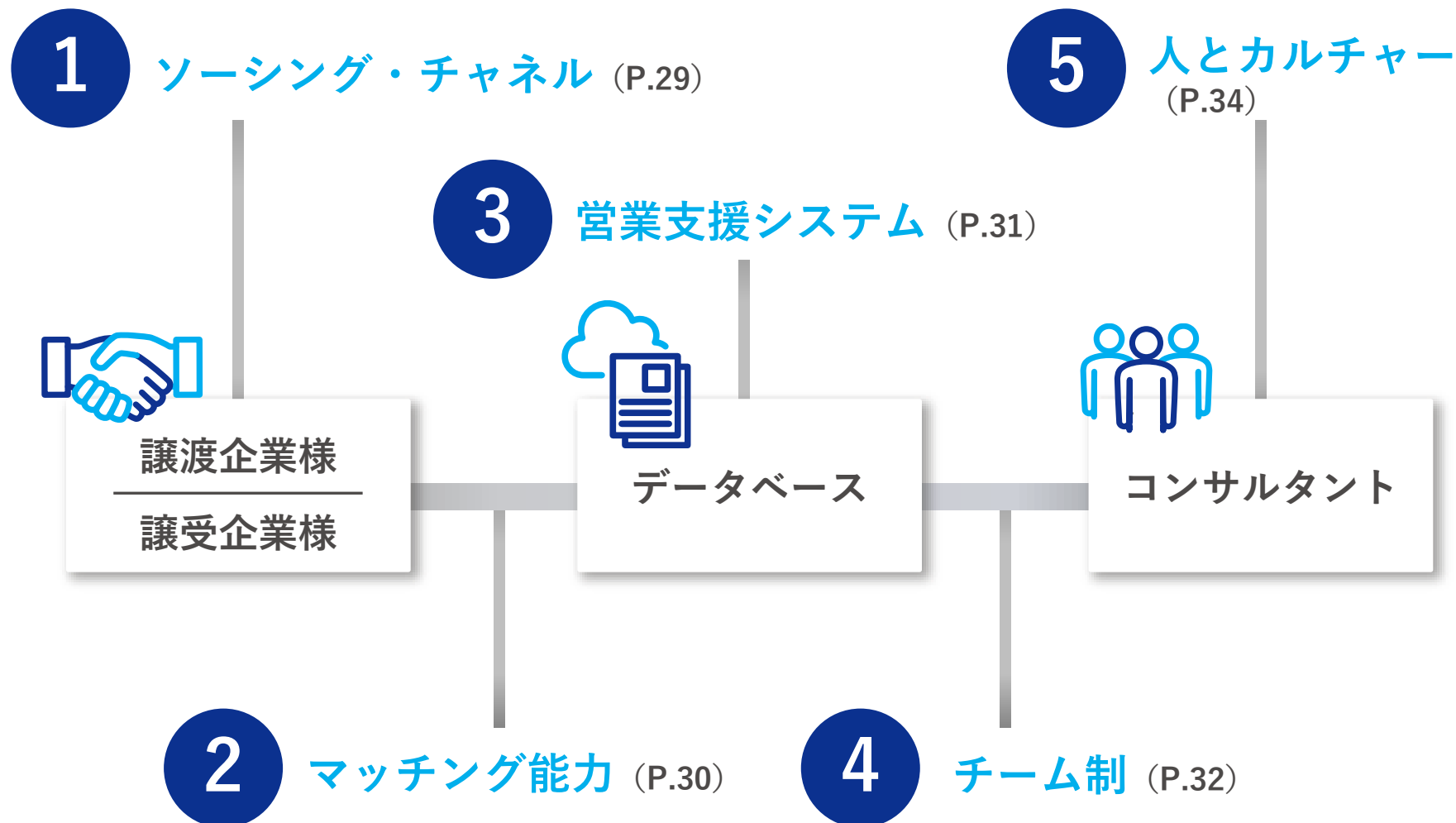


- ☑ サービス品質を維持しながら安定的に増員を図る計画
- ☑ 増員のペースは来期以降緩やかになる見通し

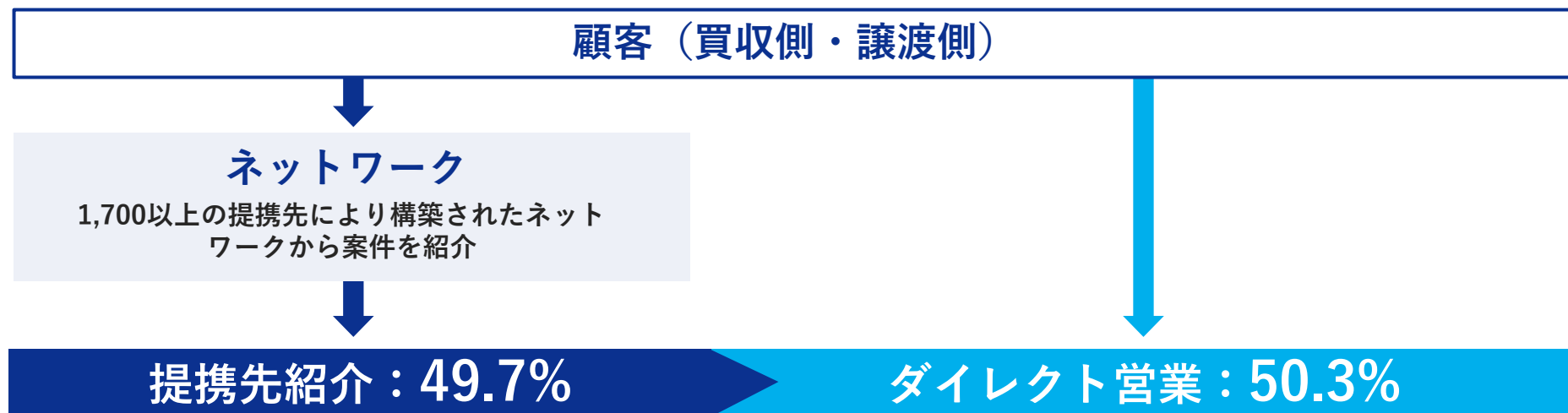
社員数（通期）



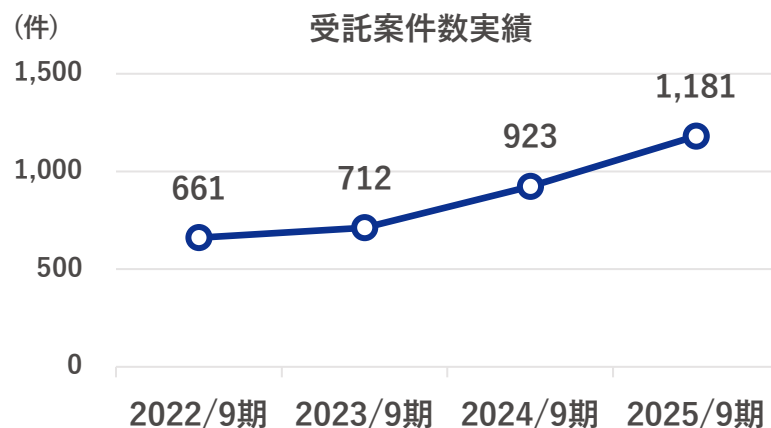
☑ 当社の成長を支える5つの強み



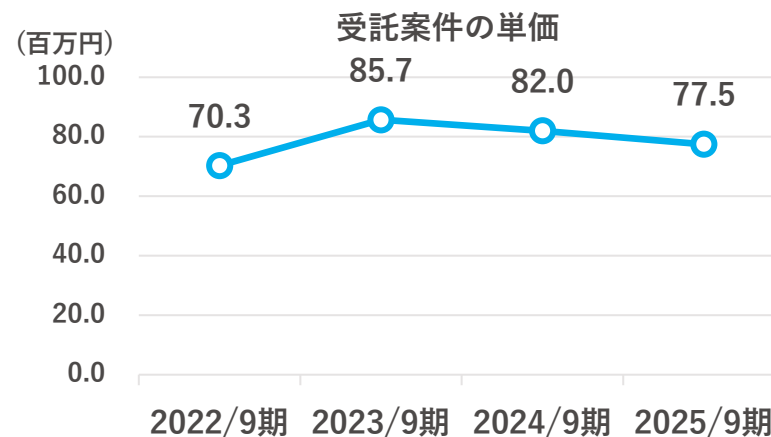
- ☑ ソーシングの直接受託と紹介受託のバランスを取り、受託数増と単価向上を両立



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



1

約19,000社の買収ニーズ



社内の買収ニーズデータ(日々の営業により約19,000社の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5,800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



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36,000件に上る

4

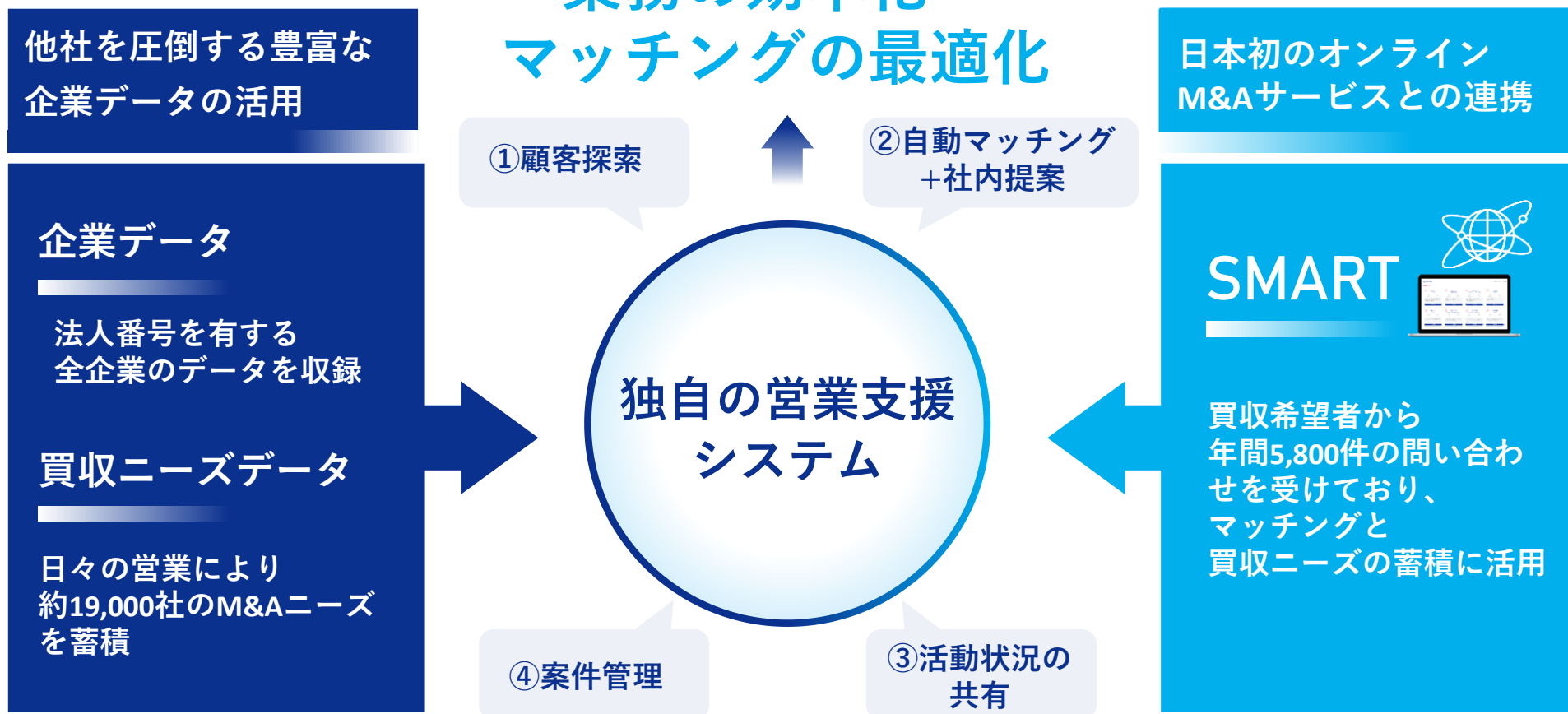
提携先との連携



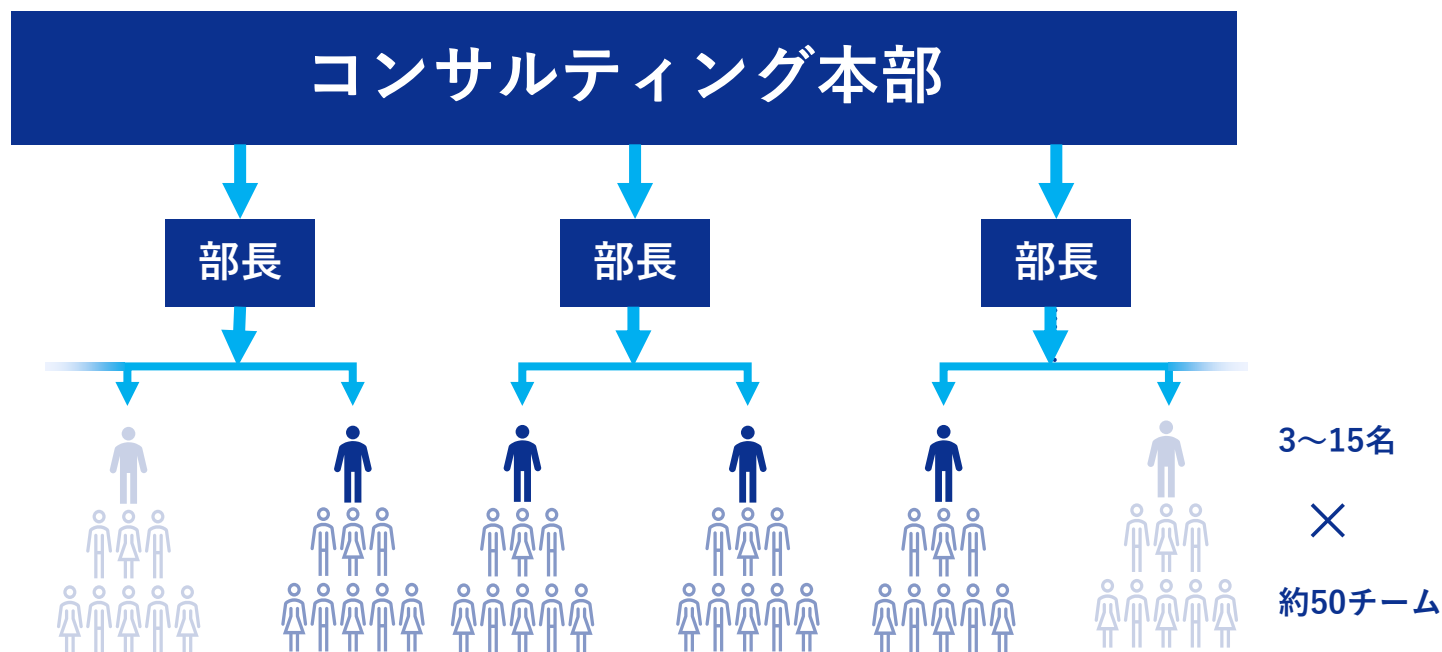
提携先金融機関、会計事務所等から買収を希望する顧客の紹介を受ける

- ☑ 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



- ☑ 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。



☑ 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

- ☑ 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

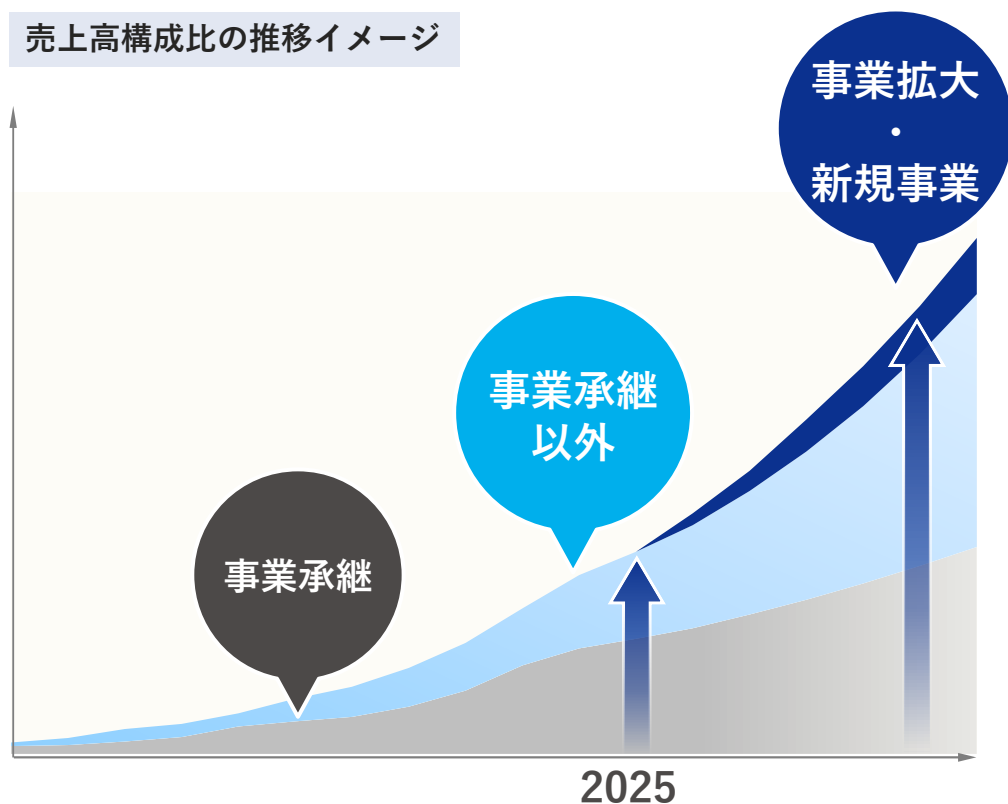
- ☑ 役職に合わせた豊富な研修コンテンツを設け、3年で1億円以上の売上を達成できる人材を育成し、その後も継続的な人材育成プログラムにより更なるレベル向上を図る

■人材育成プログラム



- ☑ 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
- ☑ 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、持株会社化の検討もその一環

売上高構成比の推移イメージ



周辺領域への事業拡大
新規事業への進出

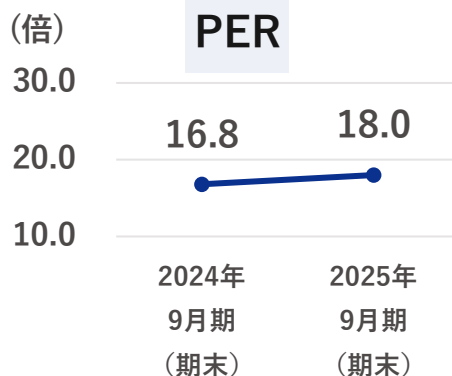
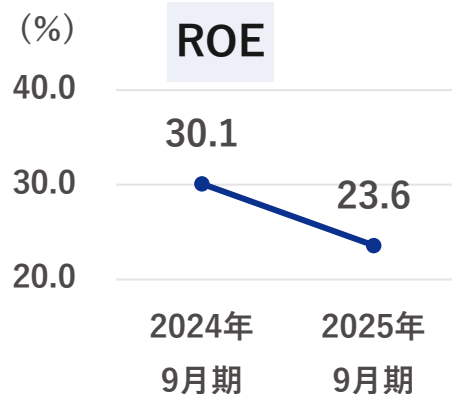
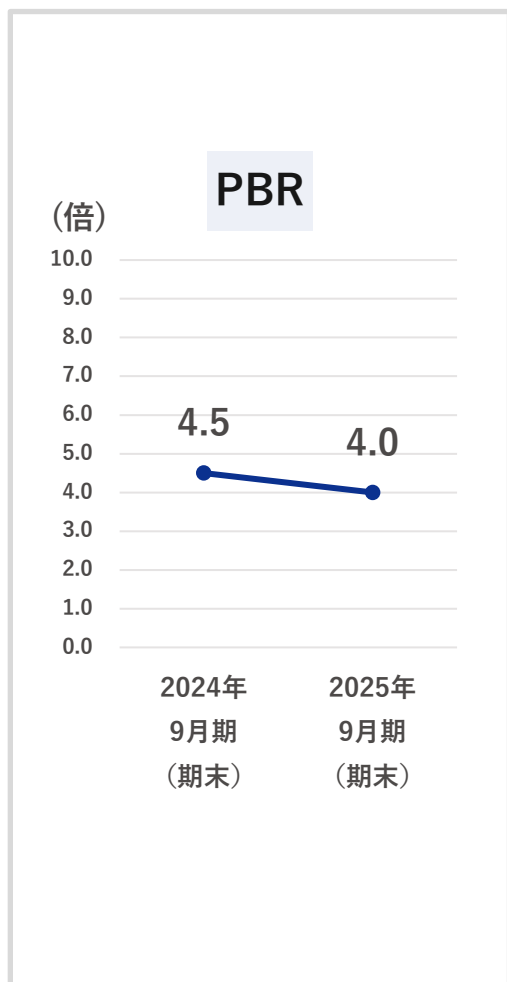
成長戦略型M&A、
イノベーション型M&A 等

成長戦略型M&Aに加えて、スタートアップ、ベンチャー企業の成長と大企業の新事業創造、企業変革を支援するM&Aを開拓

事業承継型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

☑ 高いROEを維持しつつ、企業価値の向上を重要な課題として認識



ROE向上施策

【当期実績】

- 配当性向を引上げ（35%→50%）

【来期以降】

- 自己株取得による資本効率向上
- 持株会社化し事業領域拡大やM&Aによる成長加速での収益性向上

PER向上施策

【当期実績】

- IRの向上（IR室を新設、IR人員を拡充）
- インセンティブ制度の改正等により四半期業績を安定化

【来期以降】

- 計画的な投資、新規領域拡大による持続的な成長
- 適切な株主還元

☑ 資本効率を維持・改善を目指す。今期ROEは23.6%。

☑ 既存事業の堅実な成長、新規事業による利益拡大を目指す一方で、資本効率も改善しながら、ROE25－30%の水準を目指す。

ROE維持向上のための施策

01

適正な自己資本水準へ

- ・ 状況に応じた柔軟な自己株式取得
- ・ 配当性向の見直し

02

収益水準の引上げ

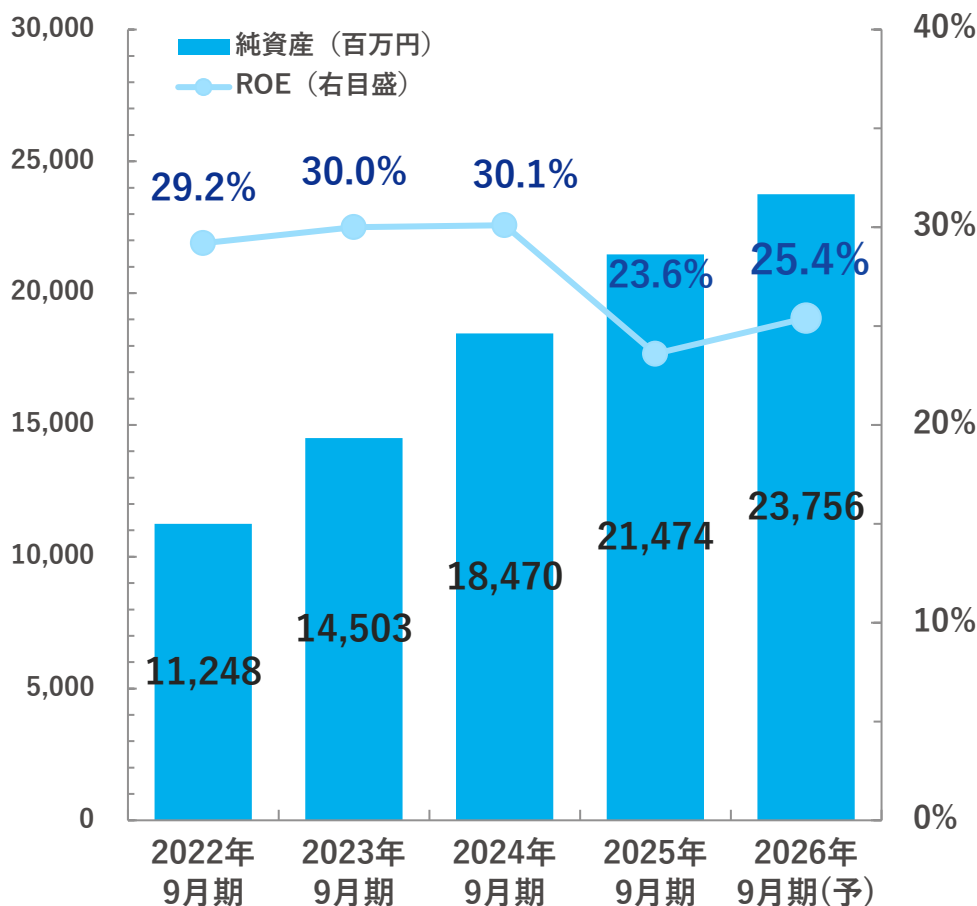
M&A仲介を主軸としながら、事業領域を拡大し、利益拡大を狙う

03

キャッシュ借入の活用

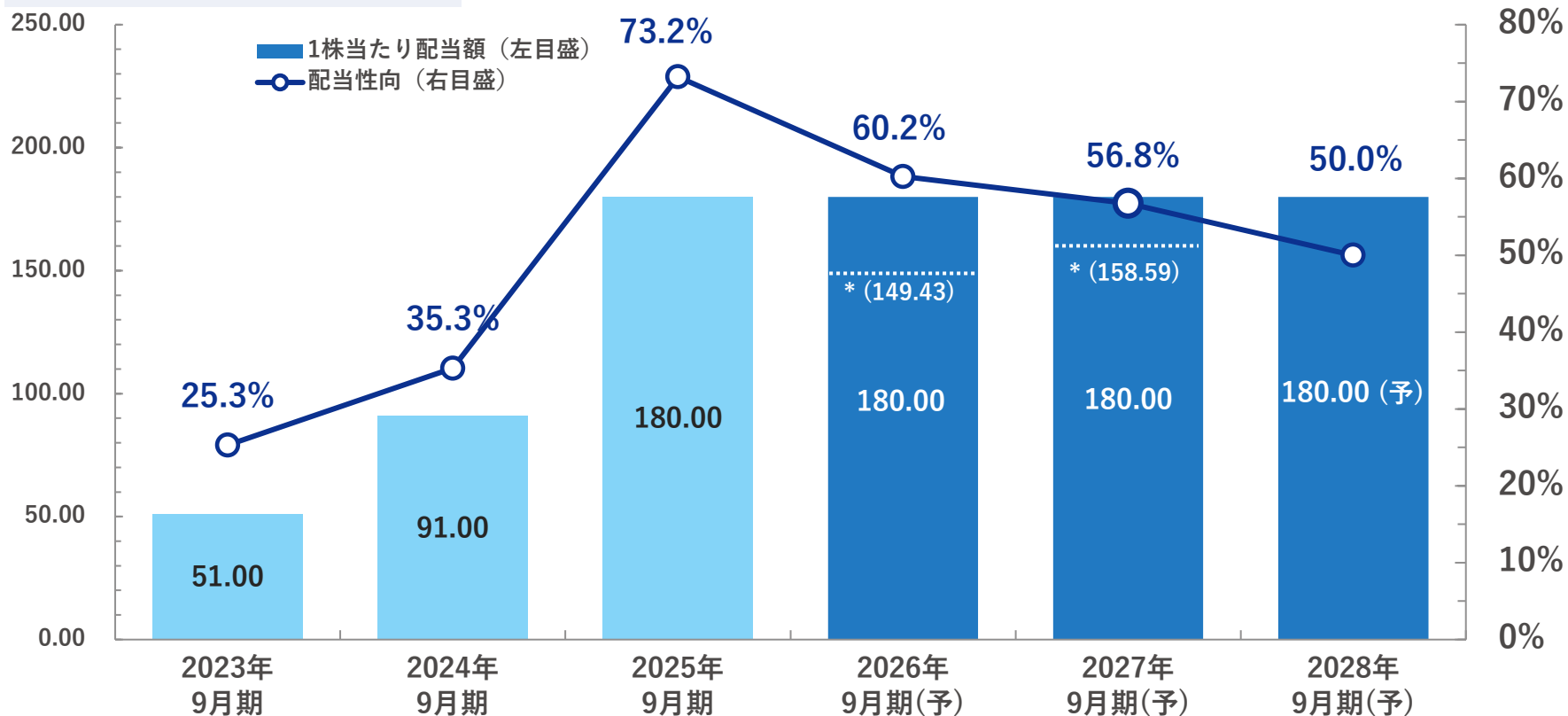
多額の投資が必要な局面では、借入を活用し、資本効率を向上

純資産及びROEの推移



- ☑ ROE向上のため配当方針を見直し、配当性向を35%→50%に引上げ
- ☑ 余剰資金の株主還元を進めるため、2027年9月期までは一株当たり配当額を180円に固定。ただし、配当性向が50%を下回る場合には更なる増配を実施。
- ☑ 2025年9月期の配当額は当初予定102円から180円に引き上げ

配当金及び配当性向の推移（円）



*()内は配当性向50%とした場合の配当額

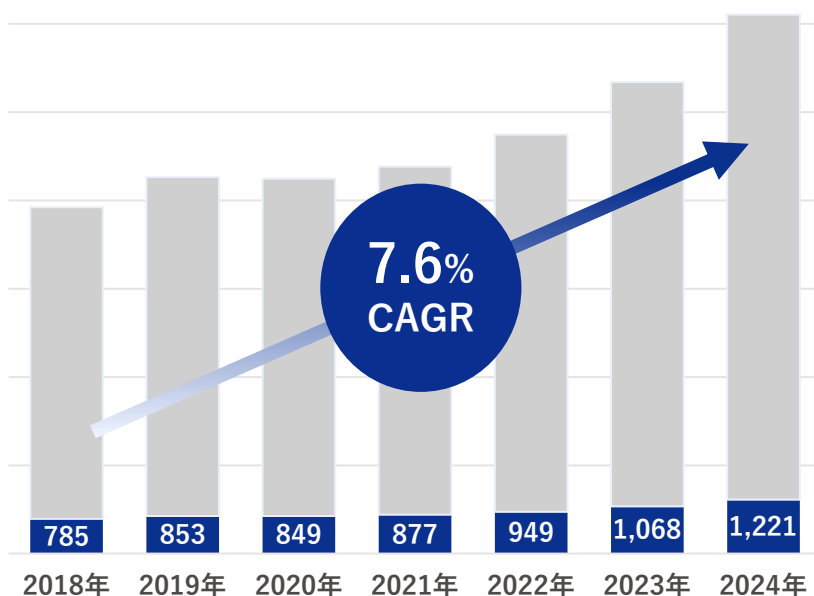
- 01 2025年9月期通期実績
- 02 2026年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 市場動向**
- 05 会社概要

- ☑ 当社の2024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（1,221組）から日本国内における年間M&A件数を逆算すると、2024年のM&A件数は約11,000組と推計される。

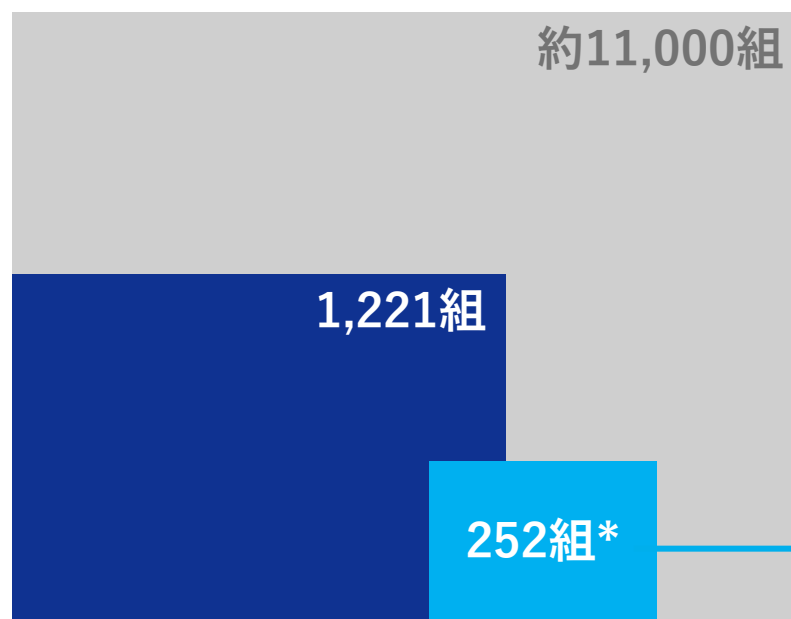
日本におけるM&A数（推計値）

■ 未公表M&A数（推計）

■ 上場企業の公表M&A数



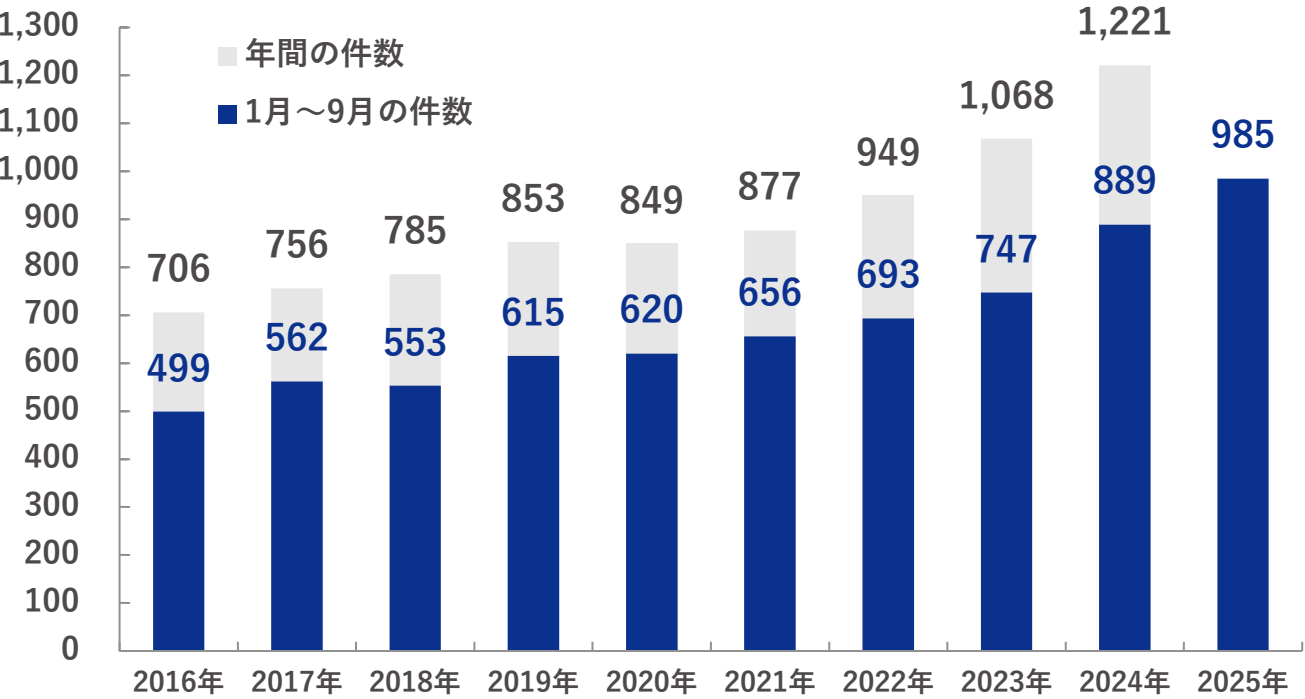
ストライクのマーケットシェア: 2%←



* ストライクが2024年に仲介した案件数

- 2025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11%増の985件
- 内訳は日本企業同士の国内M & Aが前年比90件増の812件、海外M & Aが同6件増の173件

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

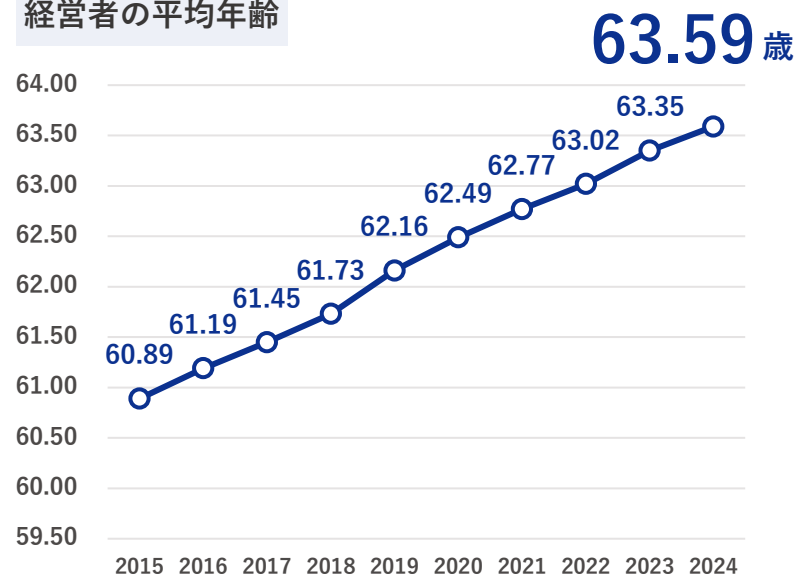
	2024年 1～9月	2025年 1～9月
全件数	889	985
国内同士	722	812
国内→海外	115	110
海外→国内	52	63

出所：M&A Online

- ☑ 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・解散企業数も増加
- ☑ 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

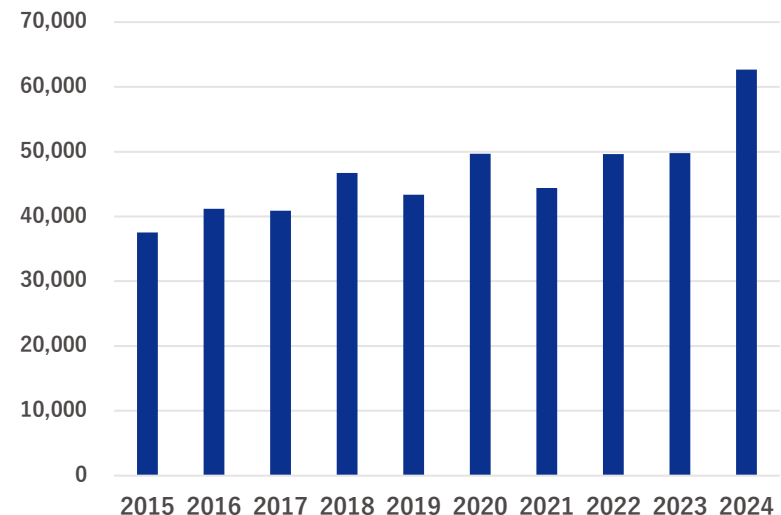
経営者の平均年齢



出所：(株)東京商工リサーチ『全国社長の年齢調査』

休廃業・解散件数の推移

休廃業解散件数



出所：(株)東京商工リサーチ「2024年『休廃業・解散企業』動向調査」

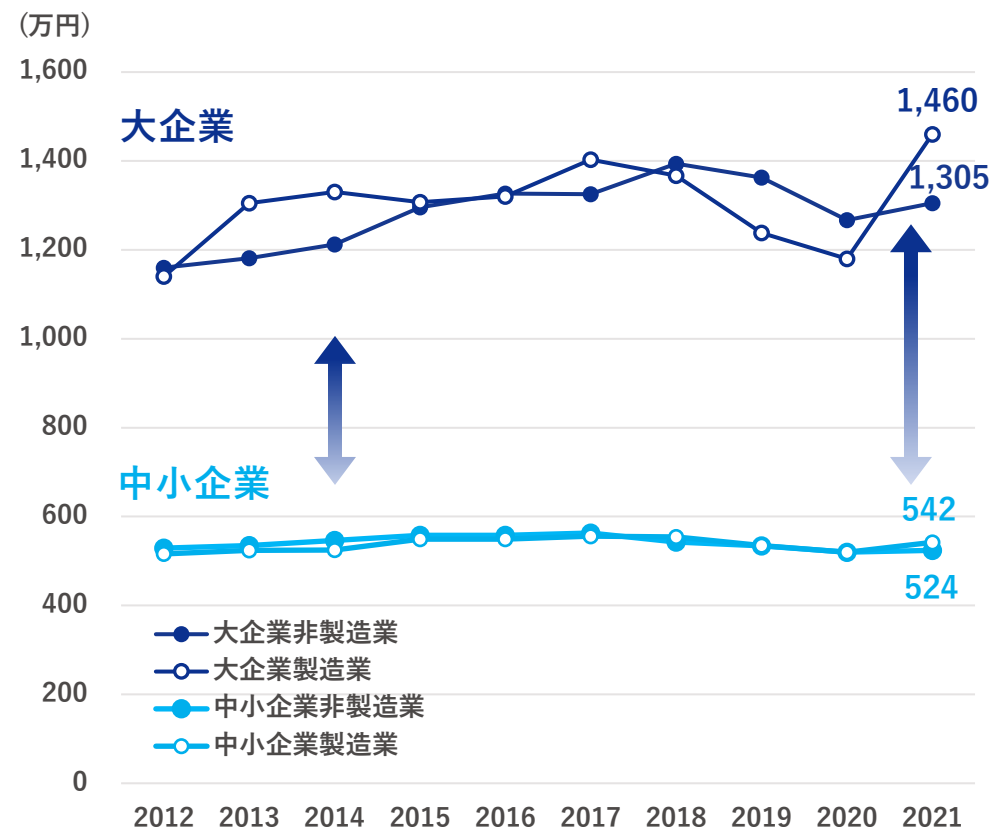
国内の中小企業において、
賃上げと利益拡大の両立を図るためには
生産性の向上 ※が不可欠

※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

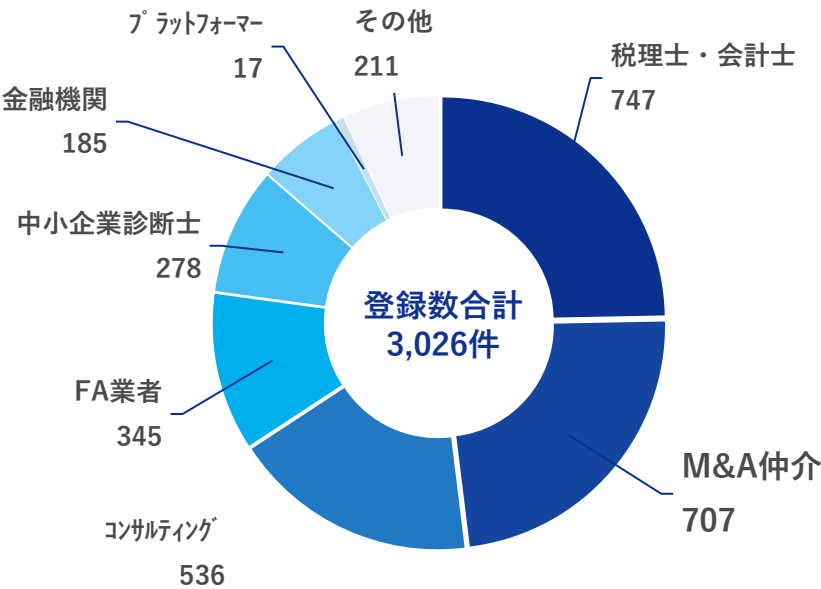
大企業と中小企業の付加価値格差の拡大

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



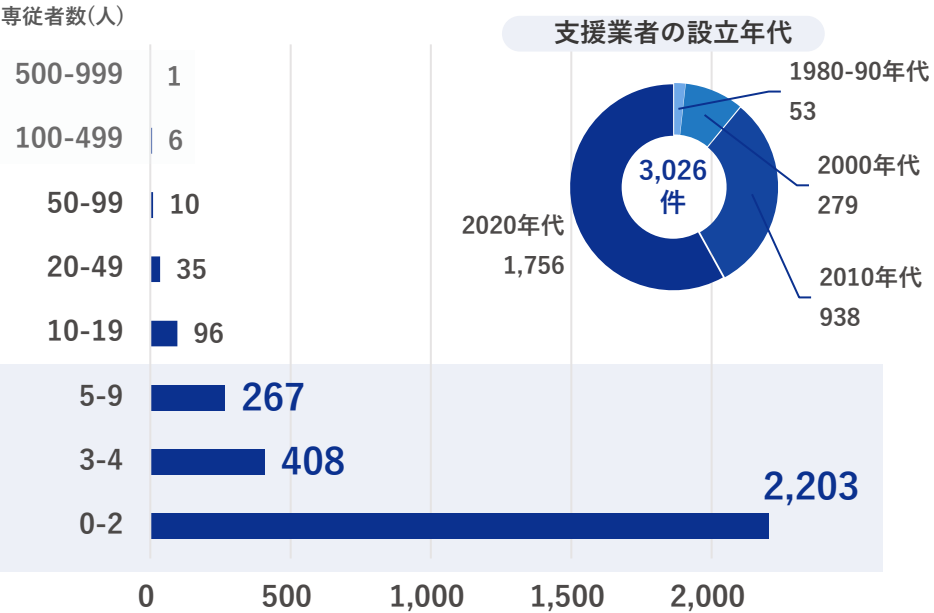
- ☑ 中小企業庁で2021年にM&A支援業者の登録制度が開始（必須ではないが、ほとんどの業者が登録）
- ☑ 登録M&A支援事業者の多くは小規模

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7年9月22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7年9月22日現在)』

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支援機関協会の取り組み

- ☑ 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支援機関協会による、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支援機関協会	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)及び特定事業者の情報共有に関する規約を策定	M&A支援機関協会加盟企業	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

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



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

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



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

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
- ☑ 買手先の財務内容等を確認
- ☑ 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



中小企業庁「中小M&A推進計画」に基づき、公正で円滑なM&A取引を推進し、M&A仲介業界の健全な発展に取り組むことを目的に設立された自主規制団体

2025年9月2日時点の会員数は207社にのぼる

分科会を発足するなど、さまざまな問題に対し機動的に対処できる環境を整え、よりいっそう適切なM&Aの推進に注力している

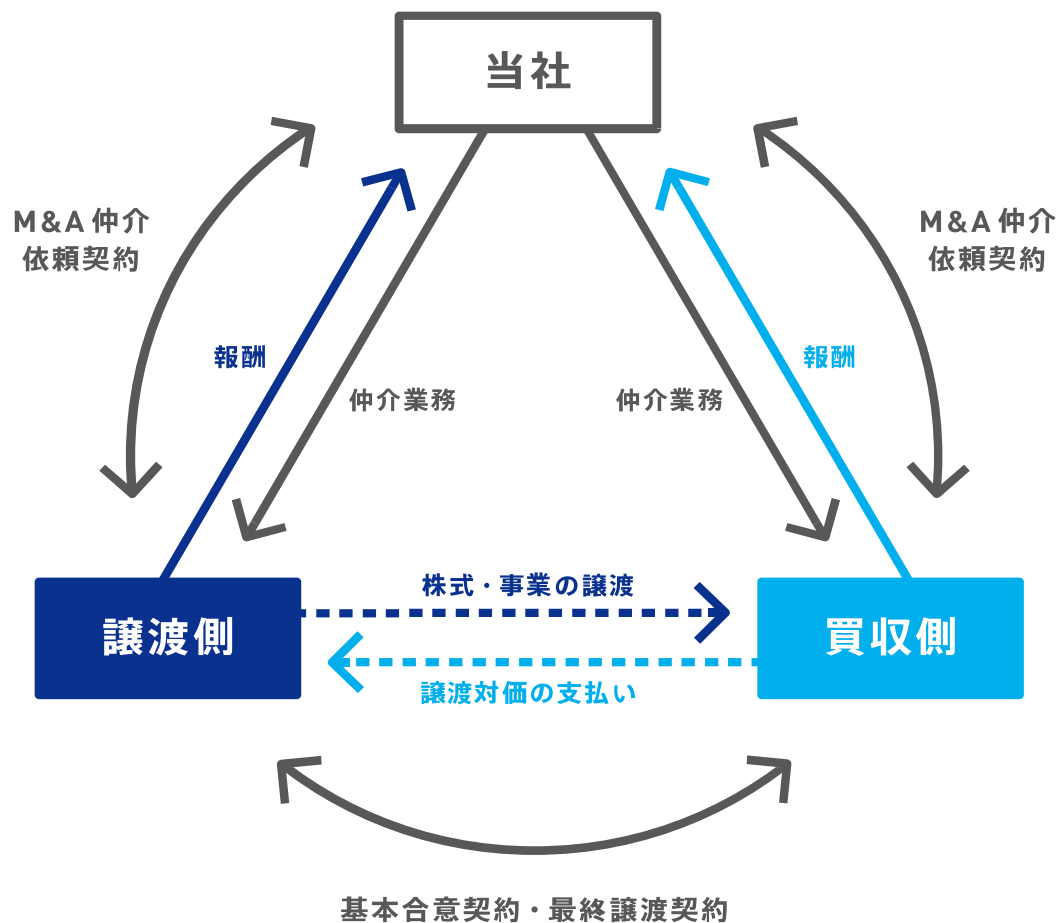
直近の動向	
2024年10月	特定事業者リストの運用を開始
2025年1月	資格制度検討委員会を発足 自主規制ルール検討委員会を発足
2025年4月	特定事業者リストの規約を改定し運用を強化
2025年6月	任期満了のため代表理事が異動 4つの分科会（情報セキュリティ、広報、法務、総務人事）を発足
2025年9月	株式譲渡契約（最終契約）のサンプル契約を公開 会員の自主規制ルール等に違反した場合の措置規程を制定

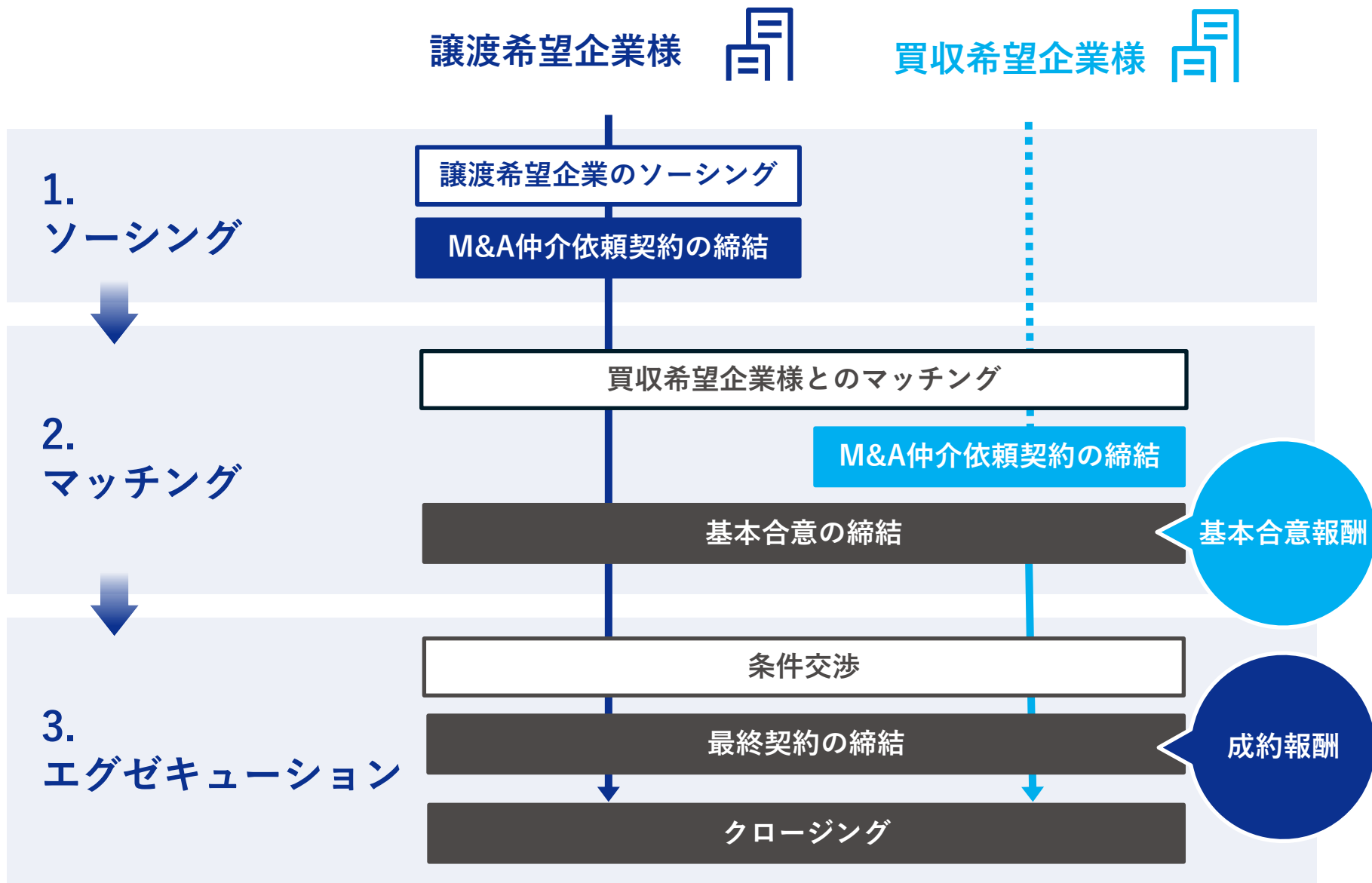
名称	一般社団法人M&A支援機関協会	
英文名称	M&A Advisors Association（MAAA）	
設立日	2021年10月1日	
代表理事	三宅 卓	株式会社日本M&Aセンター 代表取締役会長
	荒井 邦彦	株式会社ストライク 代表取締役社長
	小野寺 伸夫	株式会社横浜銀行 代表取締役副頭取/ 一般社団法人全国地方銀行協会
	久保 良介	株式会社オンデック 代表取締役社長
	佐上 峻作	株式会社M&A総合研究所 代表取締役社長
	篠田 康人	名南M&A株式会社 代表取締役社長
	渋谷 寿彦	虎ノ門有限責任監査法人 理事長/ 日本公認会計士協会 常務理事
	中村 悟	M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 代表取締役社長
	渡辺 章博	公認会計士
監事	弁護士 菊地 裕太郎（菊地綜合法律事務所）	

- 01 2025年9月期通期実績
- 02 2026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(2025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	452名(臨時雇用者除く、2025年9月末)
売上高・営業利益	売上高20,314百万円・営業利益6,332百万円(営業利益率31.2%)2025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%	5億円以下の部分 5%
	5億円超～10億円の部分 4%	5億円超～10億円の部分 4%
	10億円超～50億円の部分 3%	10億円超～50億円の部分 3%
	50億円超～100億円の部分 2%	50億円超～100億円の部分 2%
	100億円超の部分 1%	100億円超の部分 1%

※ 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。

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



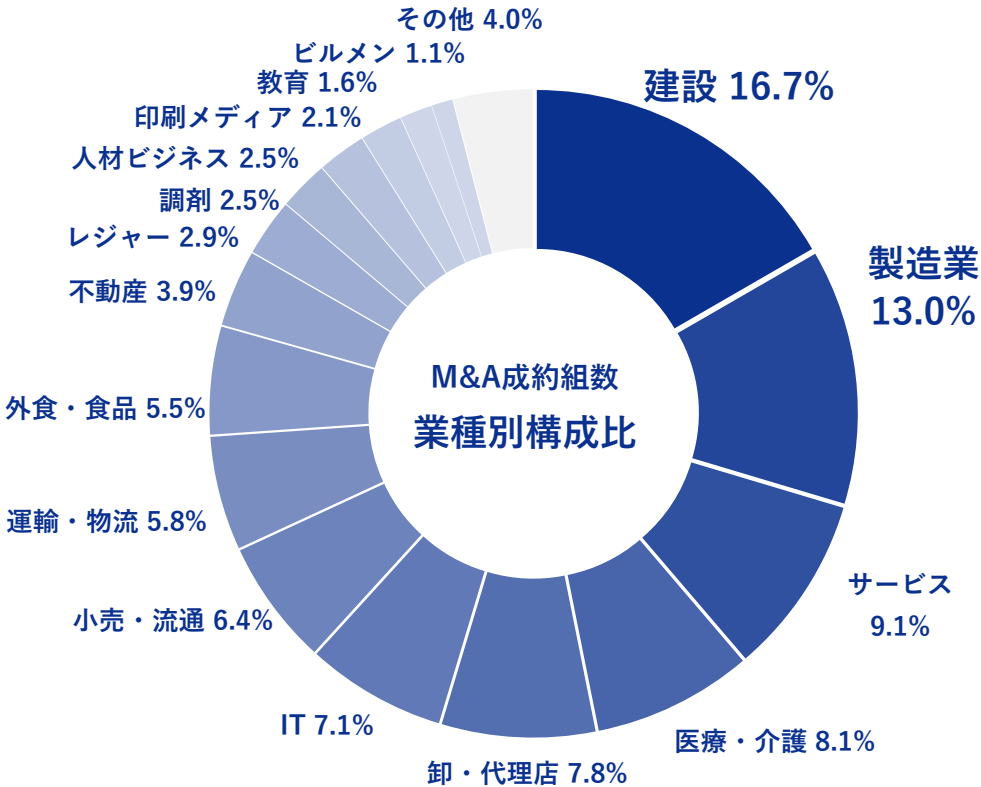
外部環境の変化や
M&Aニーズの変化にも
柔軟に対応が可能

直近2期の成約組数上位5業種

2024年9月期	2025年9月期
建設 (18.3%)	建設 (16.0%)
サービス (13.9%)	製造業 (10.9%)
製造業 (11.5%)	医療・介護 (10.5%)
医療・介護 (11.5%)	小売・流通 (10.2%)
卸・代理店 (10.3%)	サービス (9.8%)

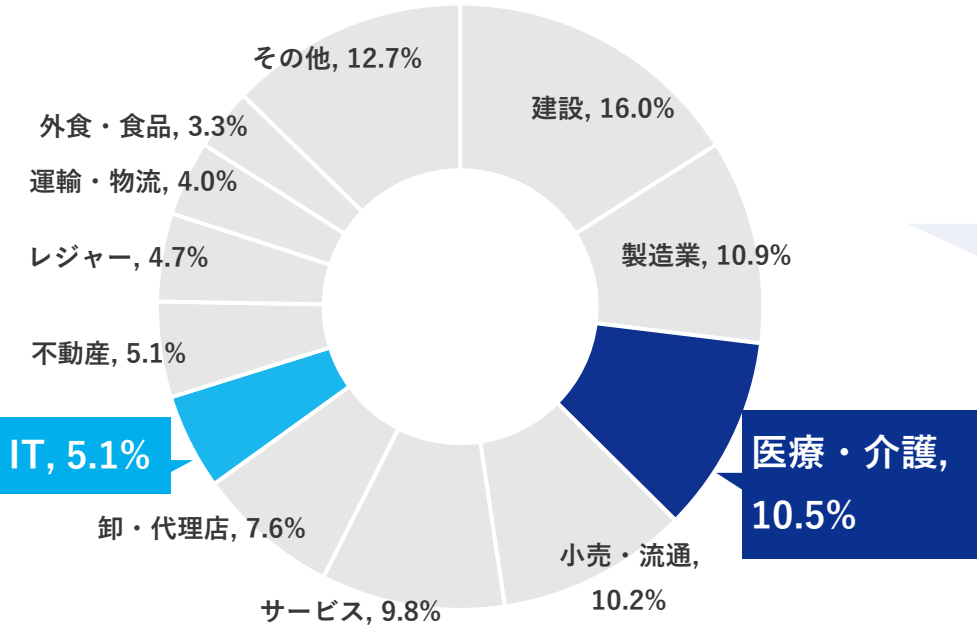
創業から2025年9月期までの累計

注) 売却事業の業種別件数の内訳

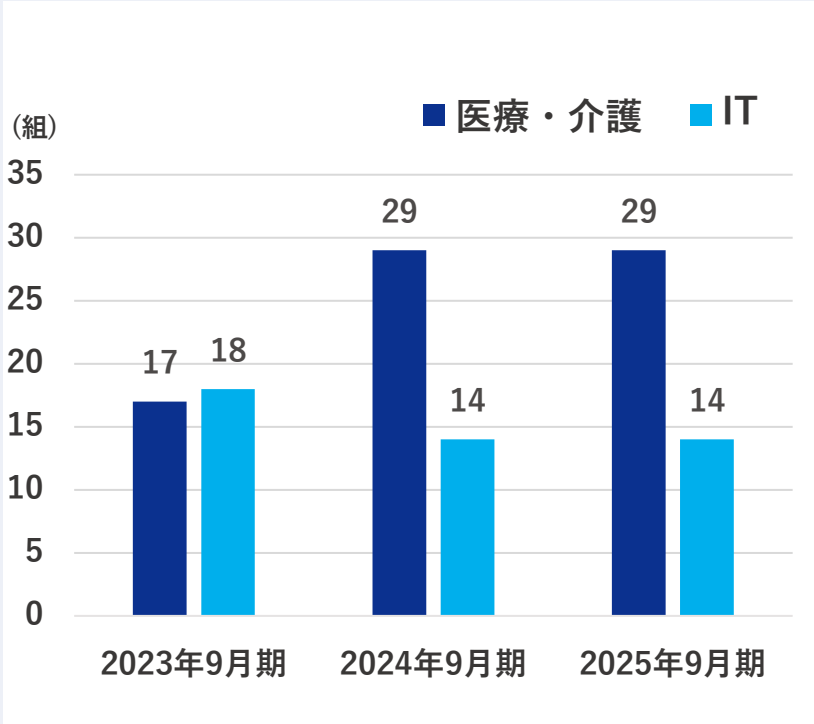


より高いレベルでのサービス提供に向けて、医療・介護、ITなど分野ごとの専門チームを構築
専門知識を蓄積し、業種ごとのより高度な提案・サポートを行える体制を整えている

売却事業の業種別件数内訳
(2025年9月期実績)



医療・介護、IT関連のM&A実績推移



全国9拠点

身近に駆け付けられ、相談できる環境を整備

- ▶ 2024年11月に広島オフィスを増床
- ▶ 2024年12月に高松オフィスを増床移転
- ▶ 2025年4月に京都イノベーションオフィスを増床
- ▶ 2025年6月に札幌オフィスを増床



- ✓ 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

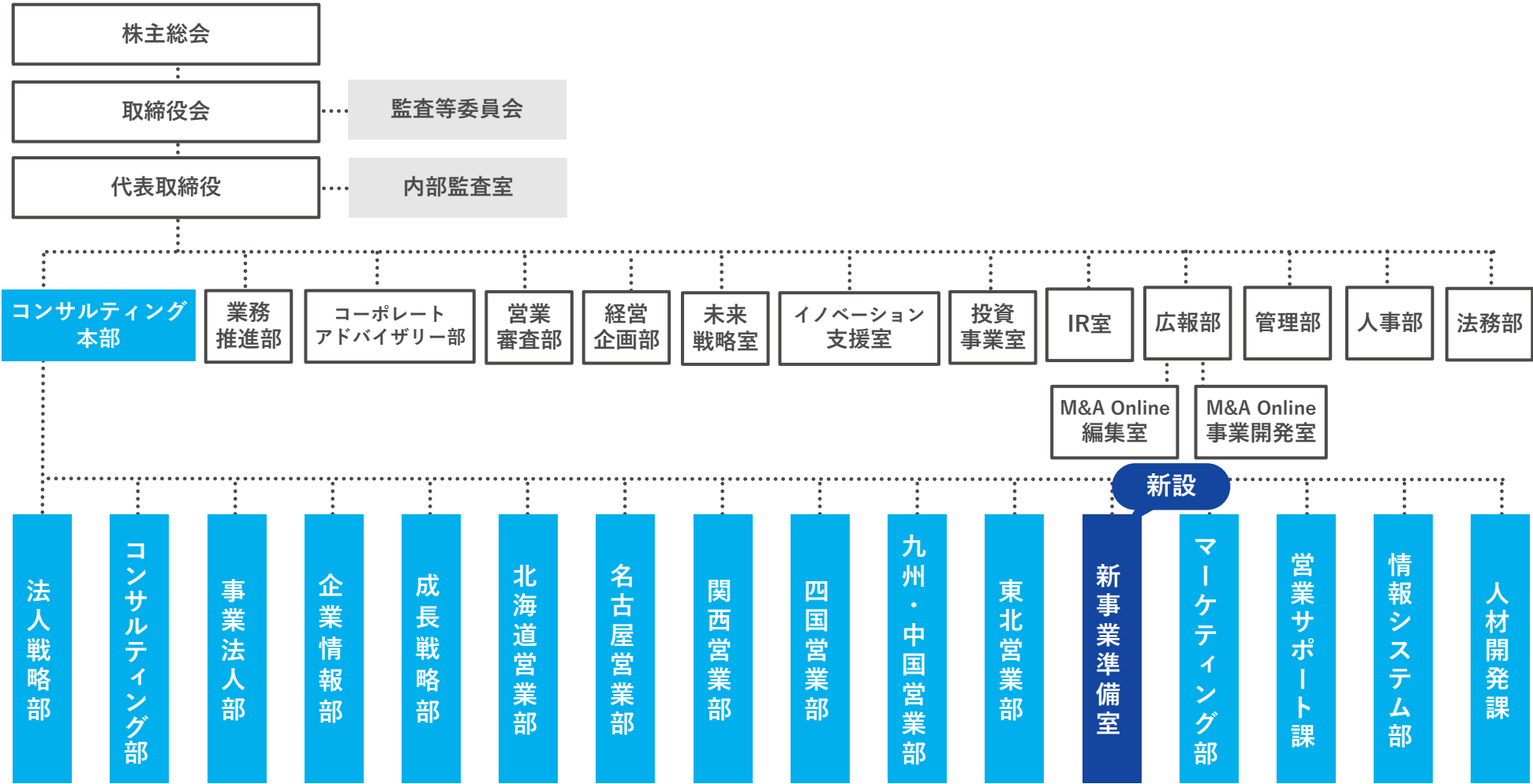
M&Aの兆候や大口投資家の売買動向が分かる
「大量保有報告書データベース」を公開
EDINETに提出された大量保有報告書の
全提出データを配信

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



☑ 新たな事業領域へ展開するため新事業準備室を新設





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。