

2026.4.30

2026年9月期

第2四半期決算説明資料

Financial Results and Earnings Report

株式会社ストライクグループ

東証プライム6196



ストライクグループ

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グループ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、変更するものではございません。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。

【用語説明】

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

FA事業：ファイナンシャル・アドバイザー事業

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](#)



外部会社による調査レポート



URL : <https://sharedresearch.jp/ja/companies/6196/overview>

- 01 2026年9月期第2四半期実績
- 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

- ☑ 2026年1月～3月の上場企業のM&A件数は前年同期比32件(+9%)増加 (38ページ参照)

当期状況

- ☑ 2Q累計の売上高は9,737百万円、成約組数増加(+3組)、前年同期比で8.8%増収で過去最高を更新
- ☑ 買手企業の属性変化 (上場企業割合の増加) や顧客要請に伴う最終契約締結後からクロージングまでの期間の長期化により、売上高は上期計画に対して84.2%の着地
- ☑ 2Q累計の営業利益は2,699百万円、前年同期比で10.7%増益。売上が当初計画に届かず上期計画に対しては71.9%の着地
- ☑ 受託、マッチング活動は好調。新規受託は前年同期比+101件、基本合意組数は+58組、上期としてはともに過去最高を更新

今後の見通し

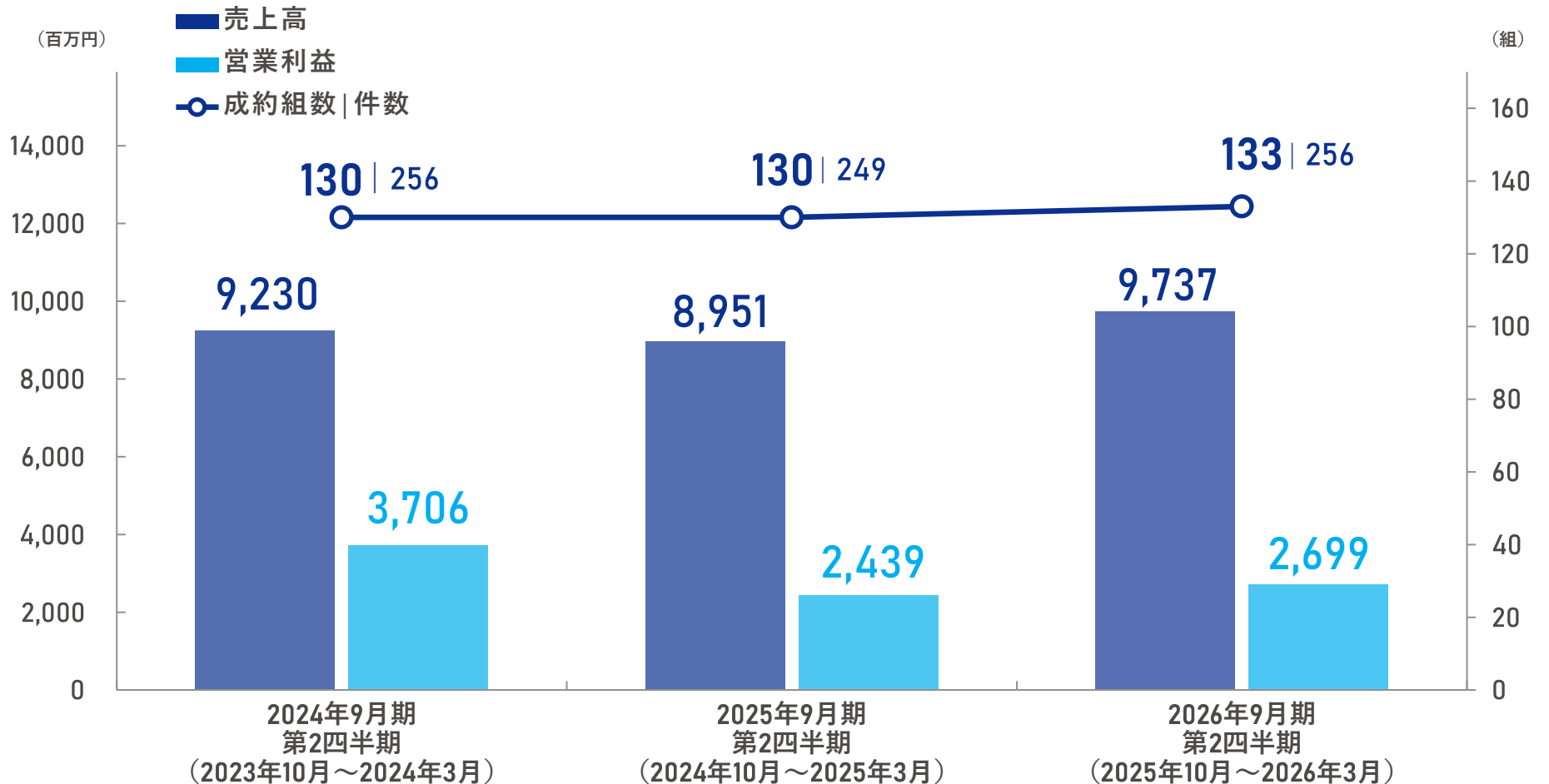
- ☑ 案件のクロージングまでの期間の長期化を踏まえ、連結での通期業績予想を見直し、連結売上高22,523百万円、連結営業利益7,316百万円 (18ページ参照)
- ☑ 下期については、好調な基本合意の状況による成約の増加見込んでいるため計画通りの着地を見込む

株主還元

- ☑ 一株当たり配当額を60円から65円に増配、2028年9月期までの3年間は65円を下限とした配当を継続、株主還元を進める (配当性向は50%を維持、50%を下回った場合は50%に達するまで増配)。さらなる増配、自社株買いについても状況に応じて機動的に対応 (35ページ参照)

☑ 前年同期比で成約組数は+3組、大型案件は+3組(23組→26組)、案件単価(68.8百万円→73.2百万円)も上昇、増収増益で着地

四半期実績の推移



☑ 売上は+8.8%、営業利益も+10.7%と前年同期比で増加、営業利益率も27.7%に改善

(単位：百万円)

	2024年9月期 第2四半期	2025年9月期 第2四半期	2026年9月期 第2四半期	前年 同四半期比
売上高	9,230	8,951	9,737	+8.8%
売上原価	3,248	3,709	4,162	+12.2%
売上原価率	35.2%	41.4%	42.7%	-
販売費及び一般管理費	2,276	2,801	2,875	+2.6%
販管費率	24.7%	31.3%	29.5%	-
営業利益	3,706	2,439	2,699	+10.7%
営業利益率	40.1%	27.3%	27.7%	-
経常利益	3,705	2,440	2,709	+11.0%
当期純利益	2,440	1,739	1,850	+6.4%

☑ 売上原価は順調な採用に伴うコンサルタントの件数増加により前年同期比で増加

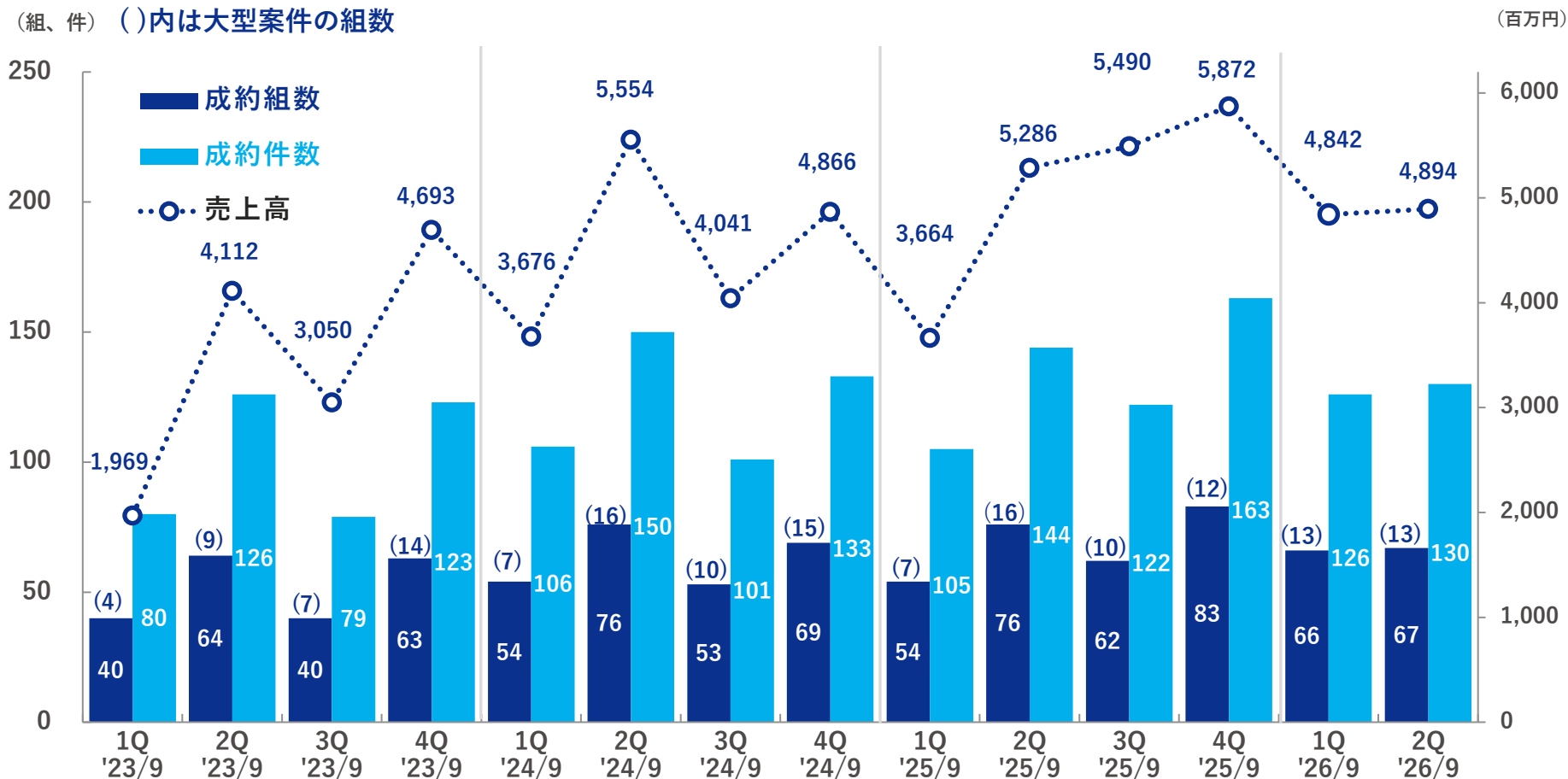
☑ 販管費も社員数増加による件数増加により前年同期比で増加

☑ 営業広告費の最適化を進めており広告宣伝費は前年同期比で減少

(単位：百万円)

	24/9期 2Q	25/9期 2Q	26/9期 2Q	前年 同期比	変動要因
【売上原価】					
人件費	2,319	2,585	3,017	+431	
（給与）	(773)	(1,144)	(1,346)	(+201)	・ コンサルタント25名増員による固定給の増加
（インセンティブ 賞与）	(1,380)	(1,229)	(1,411)	(+181)	・ 売上の増加によるインセンティブ賞与の増加
案件紹介料	695	823	750	-73	
その他	233	300	394	+94	・ コンサルタント増員に伴う諸経費の増加
売上原価合計	3,248	3,709	4,162	+452	
【販管費】					
人件費	734	803	961	+158	・ 正社員及び派遣社員の増員による固定給の増加
広告宣伝費	263	477	385	-91	・ 営業広告費の最適化による減少
地代家賃	440	486	521	+34	・ 地方拠点の増床による地代家賃が増加
その他	837	1,034	1,007	-27	・ 中途採用費の最適化による減少
販管費合計	2,276	2,801	2,875	+73	

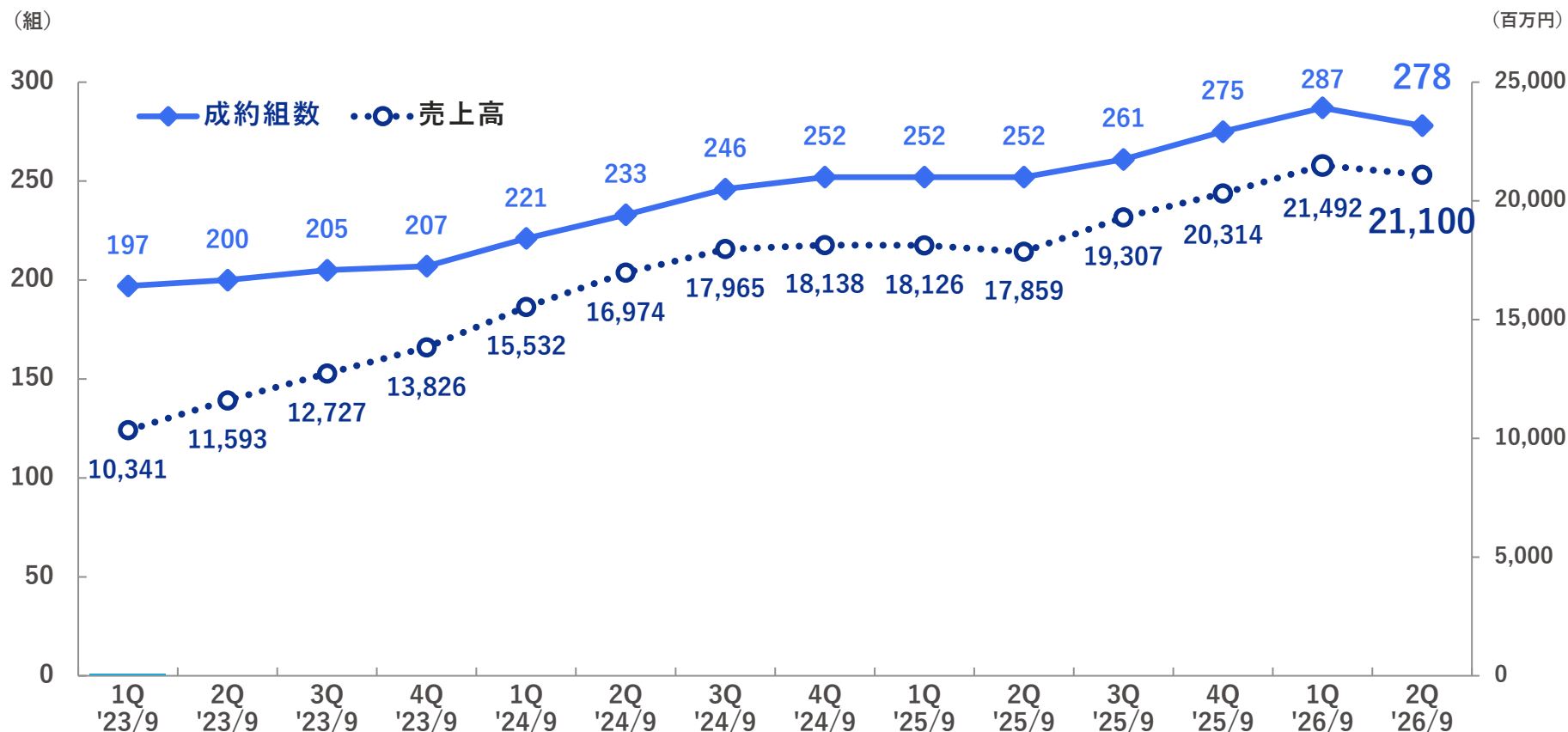
☑ 買い手における上場企業の割合の増加や顧客要請に伴い、最終契約締結後からクロージングまでの期間が長期化、3Qでのクロージングとなる案件が多数発生



☑ 四半期毎の季節変動を除いた成長推移を測る指標として、各四半期の直近12カ月合計(LTM (Last Twelve Months))の成約実績推移を下記に記載

☑ 売上高、成約組数ともに今期は微減となったが、3Qでは上昇トレンドに戻る見通し

各四半期の直近12カ月合計(LTM)の成約実績推移

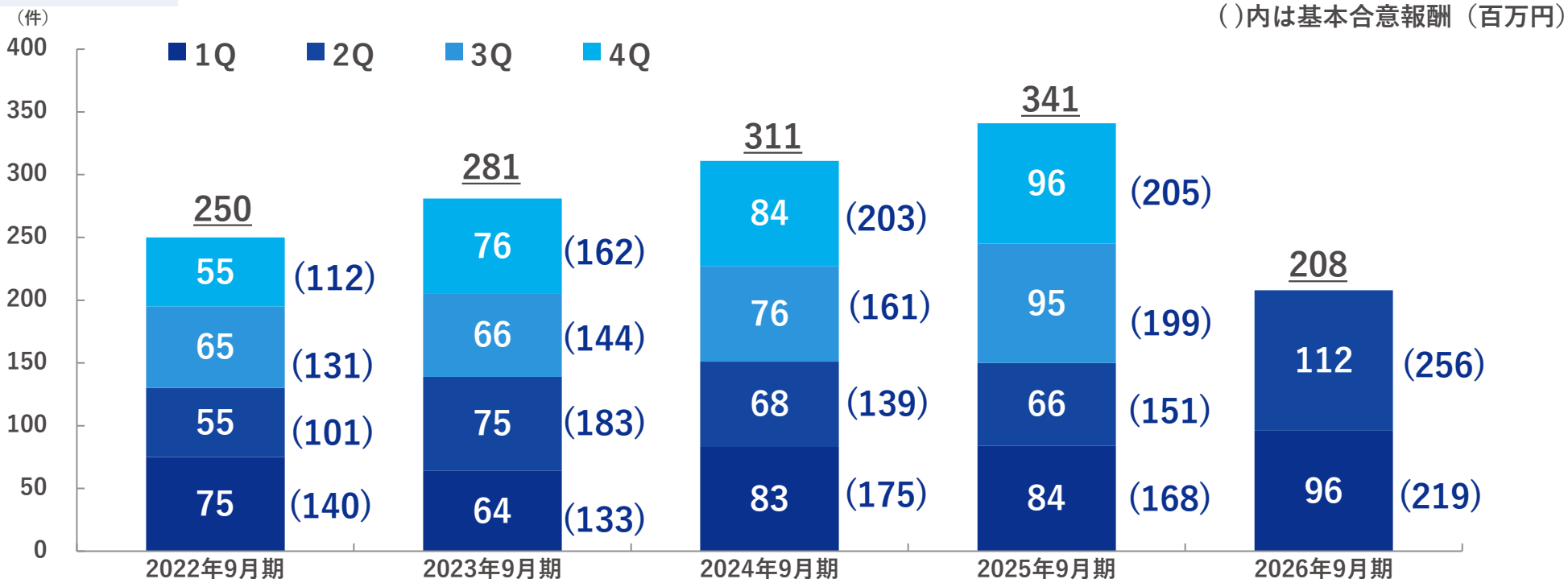


- ☑ 短期KPIに基本合意組数、中期KPIに新規受託件数、長期KPIにコンサルタント数を設定し、売上利益の最大化を目指してプロセスの達成状況を定量的に把握
- ☑ ガイドライン改定対応等により工数、必要知識が増加傾向にあり、コンサルタントの収益貢献までの期間が従来よりかかるようになっている点を反映

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

- ✔ 基本合意した案件の約8割が成約するため成約の増加につながる重要なKPI
- ✔ 基本合意組数は前年同期比+58組と好調。報酬ベースも最高水準、過去最高のパイプラインを形成
- ✔ 基本合意後、取引実行までの期間が長期化しており、未成約の基本合意済案件が増加

基本合意組数

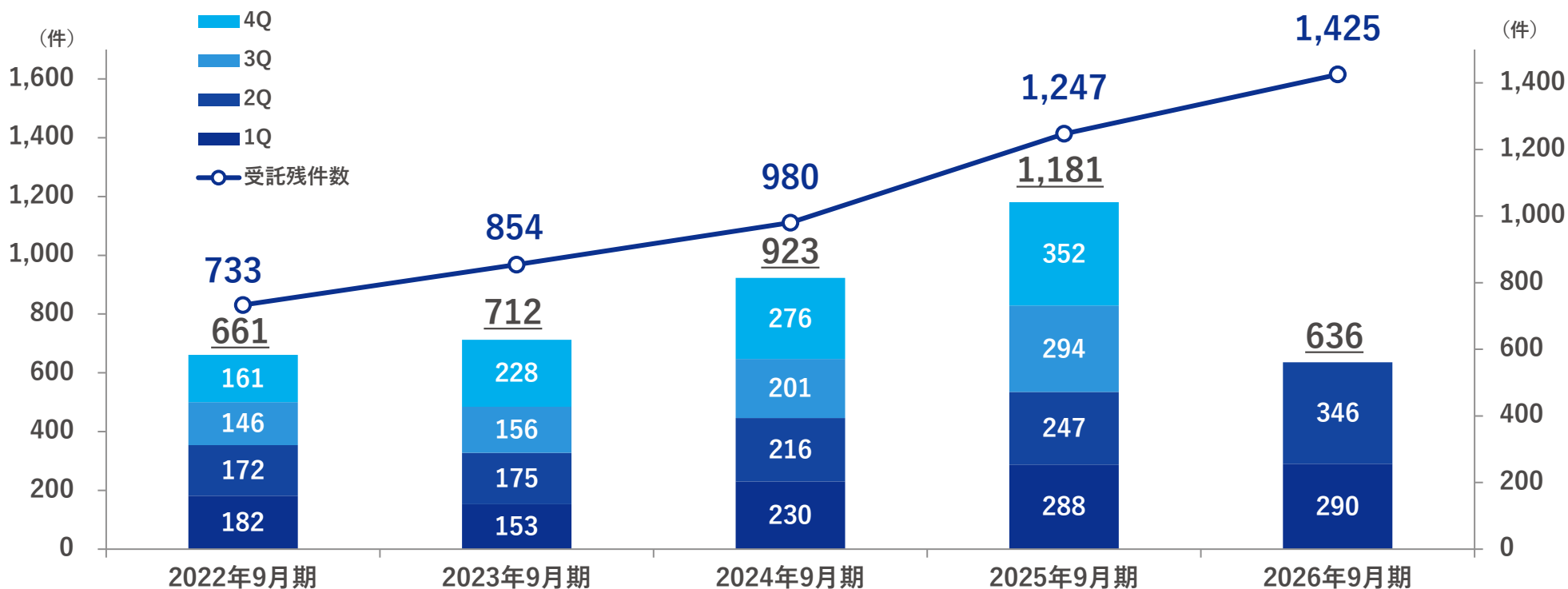


※：基本合意報酬は譲渡希望企業の資産総額に応じて100万円～300万円の報酬体系、上記基本合意件数は基本合意報酬が発生している案件のみを集計

☑ 新規受託は前年同期比+101件と増加、受託案件単価は前期とほぼ同水準で推移（前期：77百万円、当2Q：79百万円）

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）

新規受託件数（四半期）



※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

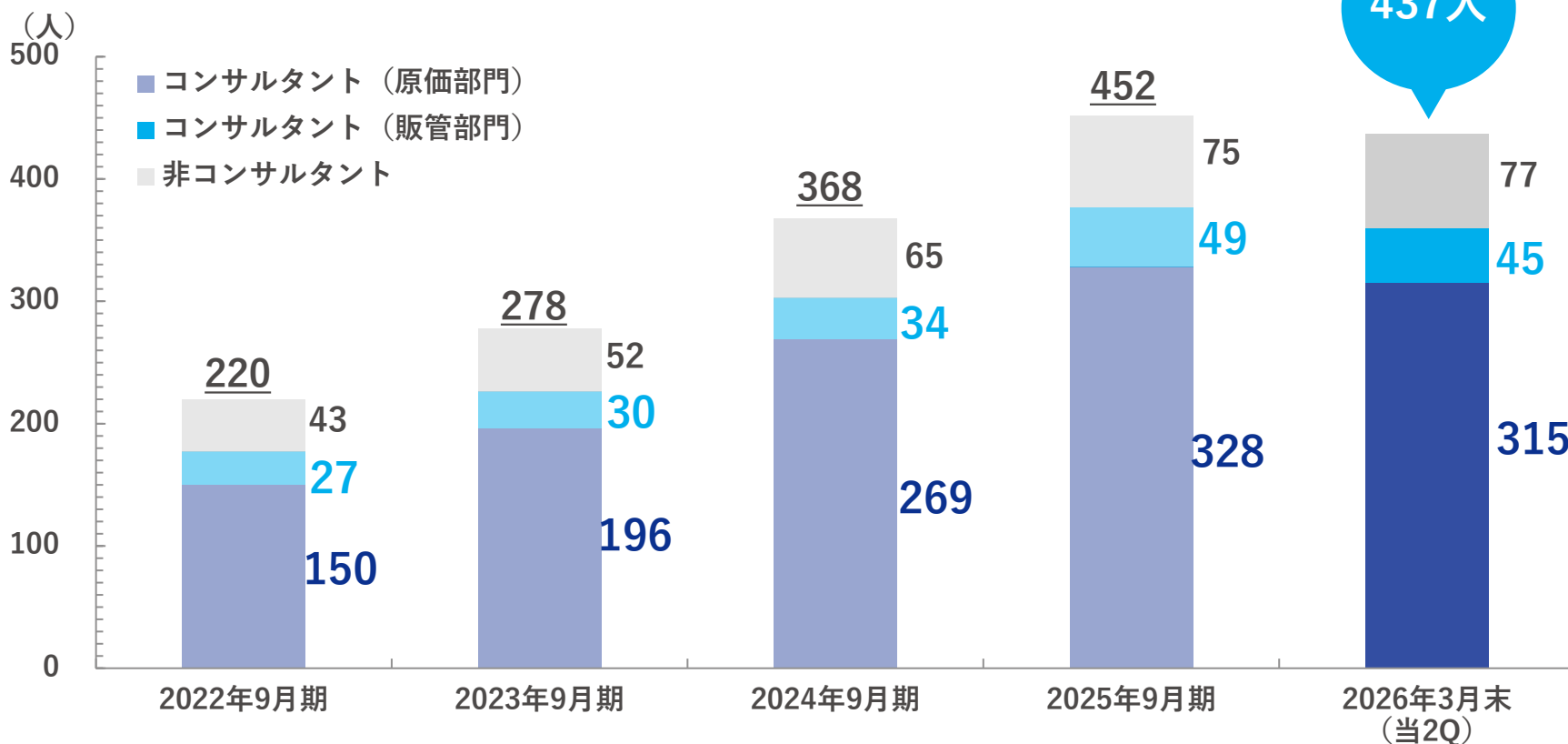
☑ コンサルタントは増員計画（年間+55名）に対して△17名。社員数は437名

☑ 26年4月1日に新卒含め50名が入社、中途は厳選採用方針を徹底しており3月末時点では純減だが、新卒の採用比率を高めており、計画通りの進捗

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)



投資家向けの情報発信に引き続き注力

・ 個人投資家向け会社説明会

- ☑ 代表取締役社長の荒井より、会社概要や事業戦略、還元方針など説明
- ☑ 約200名の個人投資家が参加（対面）
- ☑ 開催日：2026年2月26日



URL : <https://japaneseinvestor.jp/movie/DkZ58Emt/>

・ 統合報告書の発行

- ☑ ストライク統合報告書「STRIKE REPORT 2026」発行（3月30日）
- ☑ 昨年6月の初発行に続き2回目



URL : https://ssl4.eir-parts.net/doc/6196/ir_material3/275994/00.pdf

【関連コンテンツ】

ストライクのサステナビリティへの取り組み

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

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

☑ 2026年9月期第2四半期までの開催数(HPで集客したセミナーのみ)：18回

当社webサイトセミナーページ

URL：<https://www.strike.co.jp/seminar/>

・開催したセミナーの一部紹介



全証券取引所集結
時価総額100億円時代の
上場戦略

※法人様は有料しております

 高島 義紀氏 エスネットワークス 代表取締役社長	 大畑 周司氏 札幌証券取引所 新事業推進部長 兼 上場推進部長	 吉田 明広氏 東京証券取引所 上場推進部 課長	 山田 純史氏 名古屋証券取引所 上場推進・企業サポートグループ 上場推進担当 課長	 村田 雅幸氏 PUBLIC GATE FOUNDER	 荒井 邦彦 ストライク 代表取締役社長
 加來 英彦氏 福岡証券取引所 常務執行役 営業部長					

- ・ 2026年1月14日開催
- ・ 全国の証券取引所関係者による、上場市場選択の新戦略をテーマにしたセミナー
- ・ 上場企業、上場準備企業、上場支援に関わる専門家や企業など600名超の参加者
(うち、現地270名超)

「JPXスタートアップ急成長100指数」に選定

- ☑ 高成長スタートアップ企業100社で構成される株価指数
- ☑ 対象：東証グロース市場および同市場からの市場変更銘柄
- ☑ 売上高成長率や時価総額成長率などの成長性に基づいて選定



JPX Startup 100

- ・株式会社 JPX 総研（株式会社日本取引所グループ（JPX）の100%子会社）が算出・公表
- ・2026年3月9日より、算出・配信開始

URL：<https://www.jpx.co.jp/corporate/news/news-releases/0060/20260213-01.html>

- 01 2026年9月期第2四半期実績
- 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月期第3四半期決算より連結決算へ移行。連結ベースの通期業績予想を公開

	2026年9月期 通期 連結業績（予想）
売上高	22,523
売上原価	9,259
売上原価率	41.1%
売上総利益	13,263
販売費及び一般管理費	5,946
販管費率	26.4%
営業利益	7,316
営業利益率	32.5%
経常利益	7,343
税引前当期純利益	7,343
当期純利益	5,025
M&A仲介成約組数（組）	306
新規受託数（件）	1,270
人員数（人）	509

売上高

- ☑ 新規事業であるFA事業、M&A戦略コンサルティング事業は立ち上げ段階のため連結決算移行による影響は軽微
- ☑ 仲介事業において買手企業の属性変化（上場企業割合の増加）や顧客要請等を背景としたクロージングまでの期間の長期化の影響を反映
 期初計画：24,346百万円⇒22,523百万円

売上原価

- ☑ 売上高の減少に伴い固定比率が相対的に上昇。原価率は期初計画より若干上昇と想定

販管費

- ☑ 持株会社化及び連結決算移行に伴う一過性の事務費用は織り込み済
- ☑ ダイレクトメール削減等による費用管理の徹底により、販管費の削減を予定

- 01 2026年9月期第2四半期実績
- 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

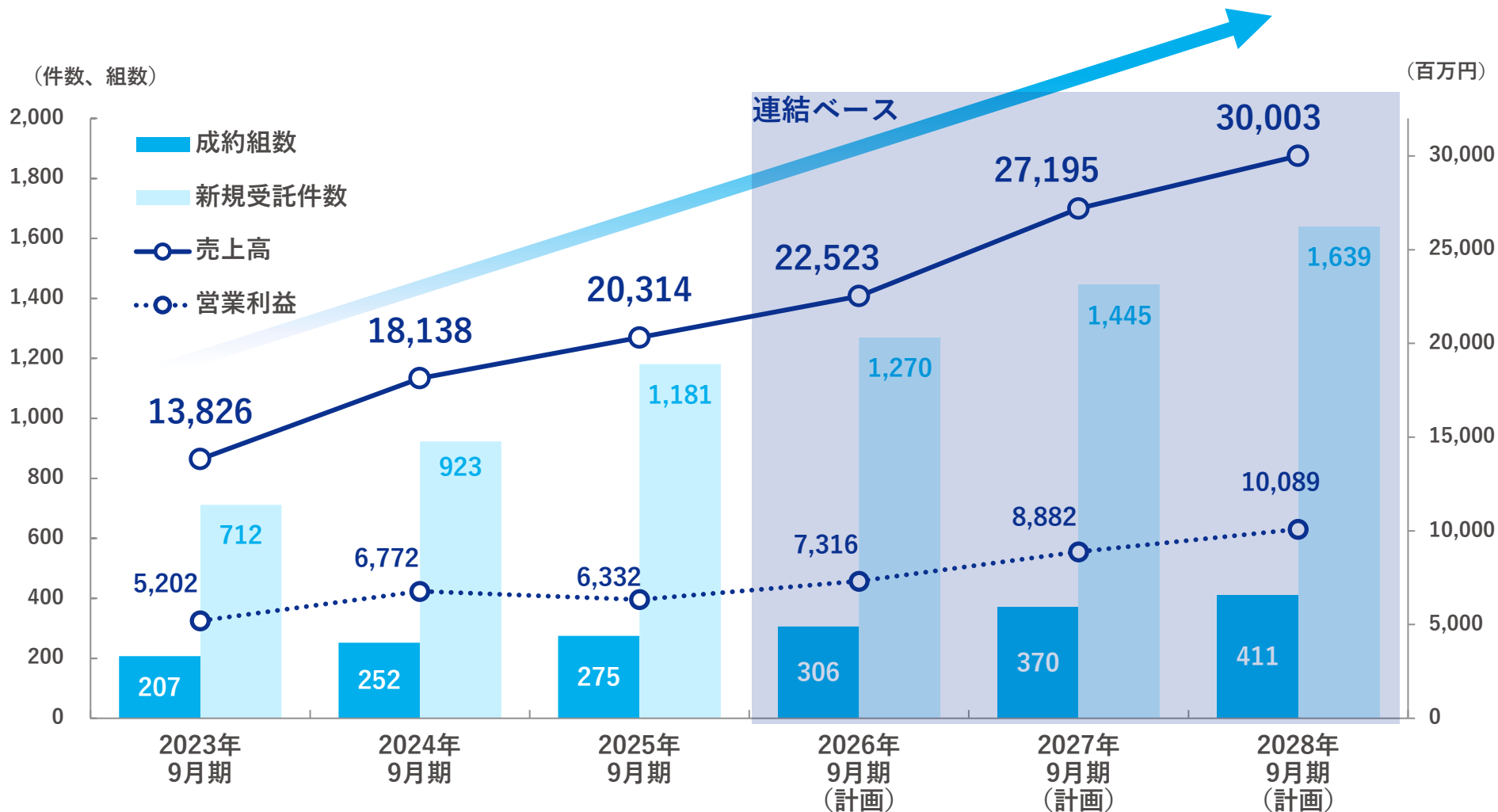
- ☑ 本資料における計画はこれまで通りの活動を継続したと仮定した場合の業績を表した数値である。持株会社移行後（2026年4月1日予定）の連結ベースも当該中期経営計画と同水準として計画している。連結ベースの中期経営計画については、2026年3Q以降の案件進捗の状況を確認し、改めて年度で更新をする予定

- ☑ 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

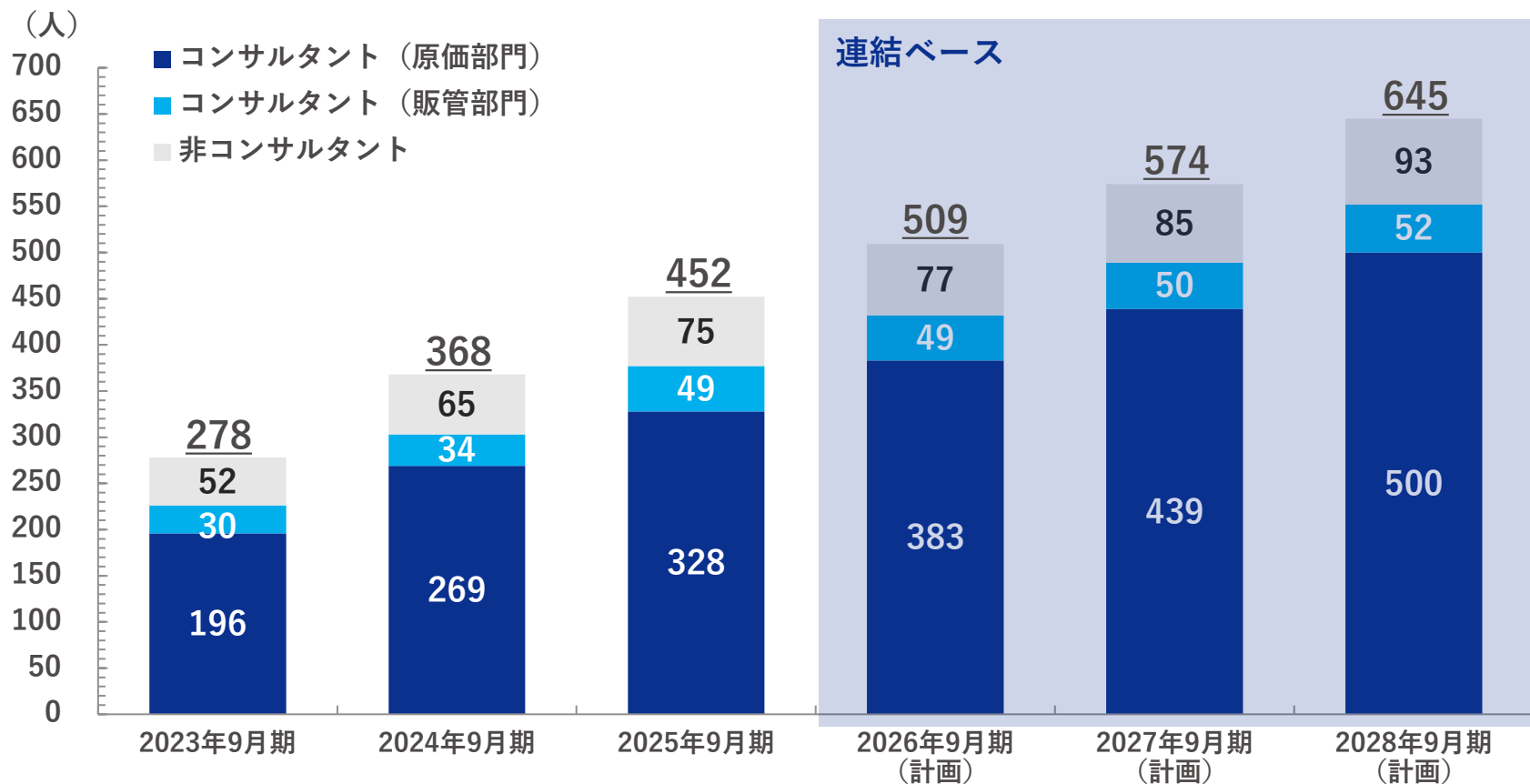
- ☑ 売上高は年平均成長率10～20%を目標とする
- ☑ 2026年9月期については見直し後の業績予想を反映
- ☑ 連結ベースの中期経営計画については、2026年3Q以降の案件進捗の状況を確認し、改めて年度で更新をする予定



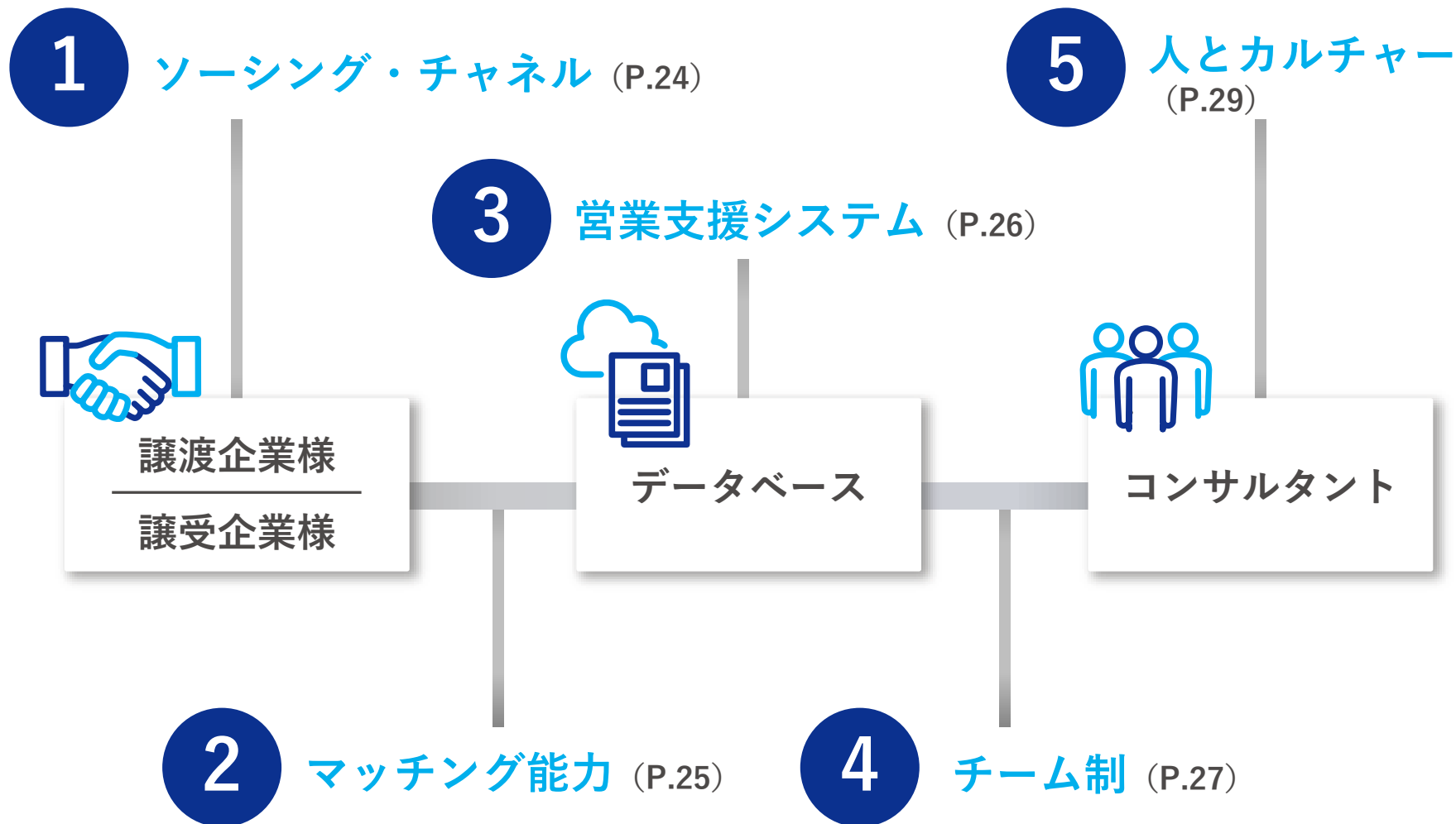
☑ 現状の活動を前提とした増員計画

☑ 子会社の活動状況を踏まえて2026年9月期以降の計画については見直す予定

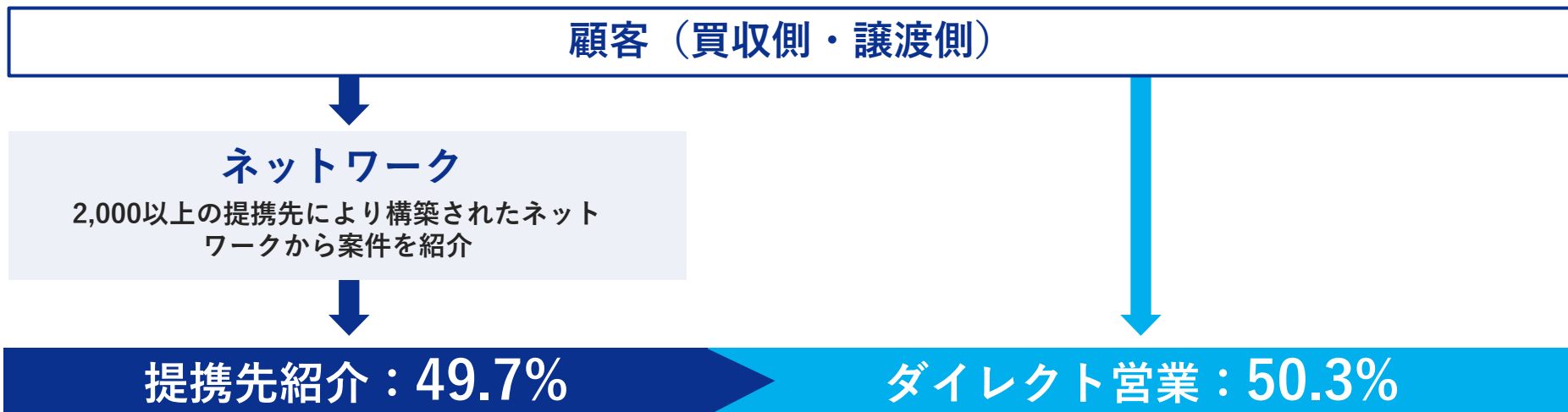
社員数（通期）



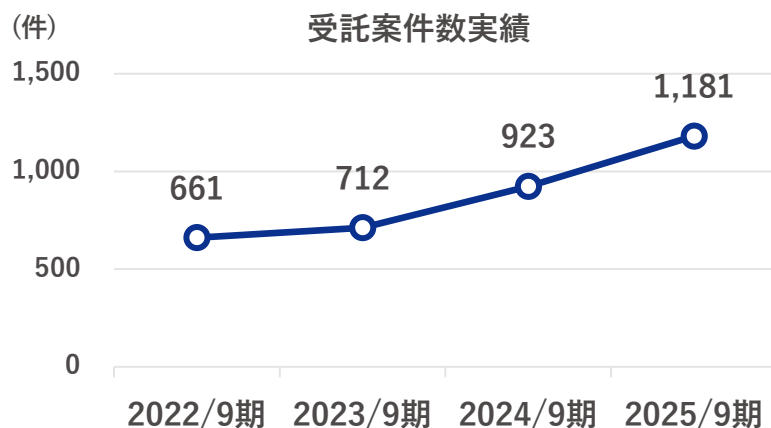
☑ 当社の成長を支える5つの強み



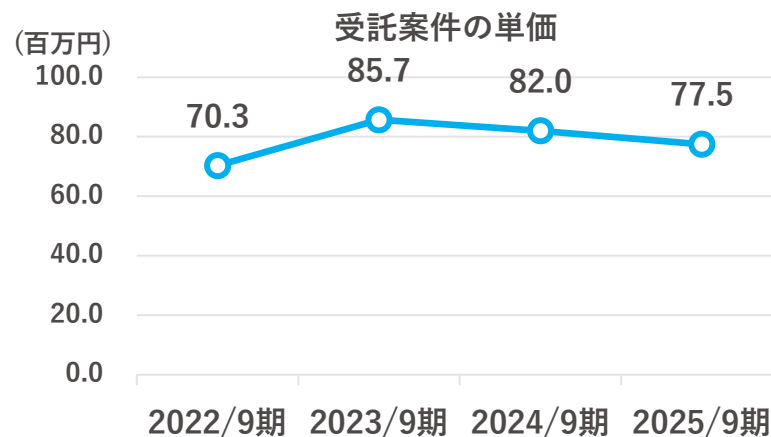
☑ ソーシングの直接受託と紹介受託のバランスを取り、受託数増と単価向上を両立



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

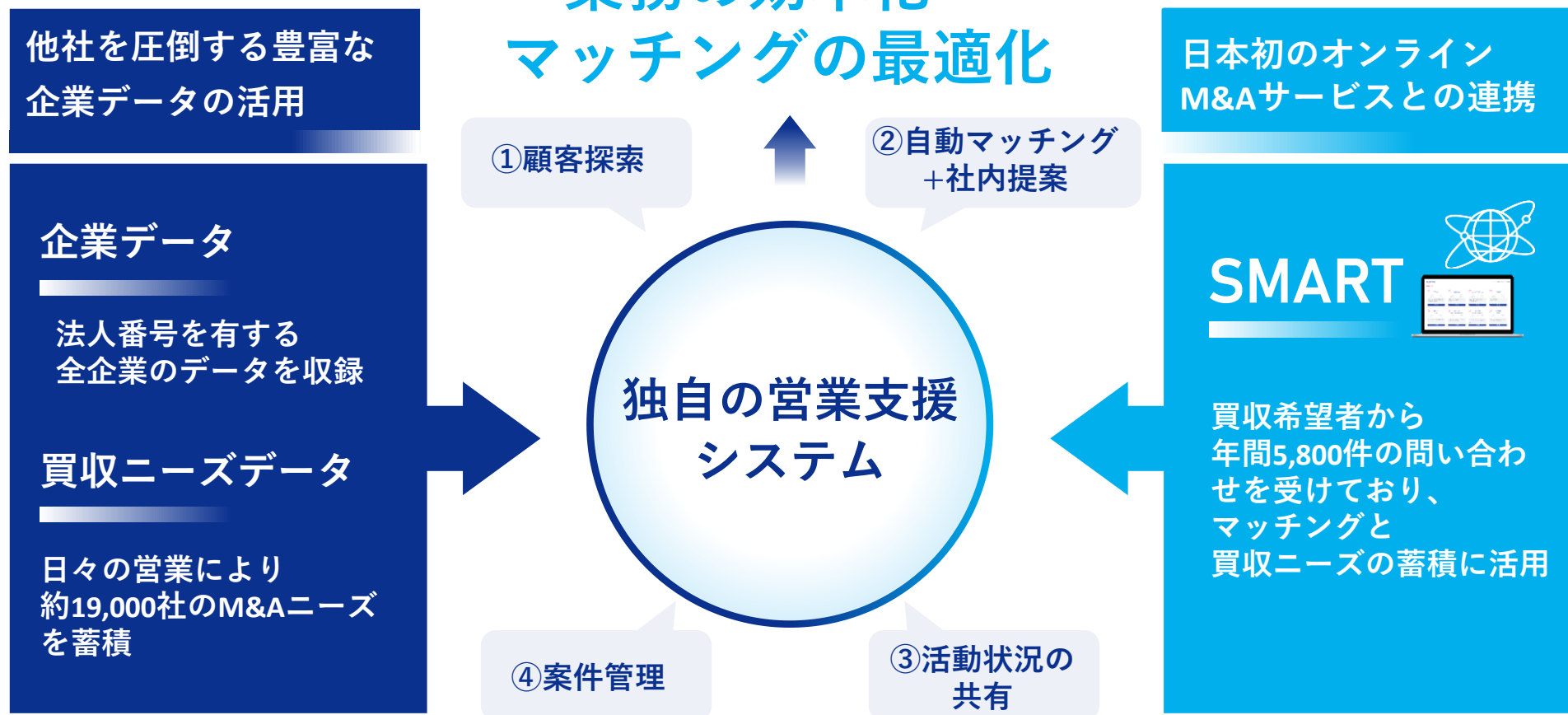
提携先との連携



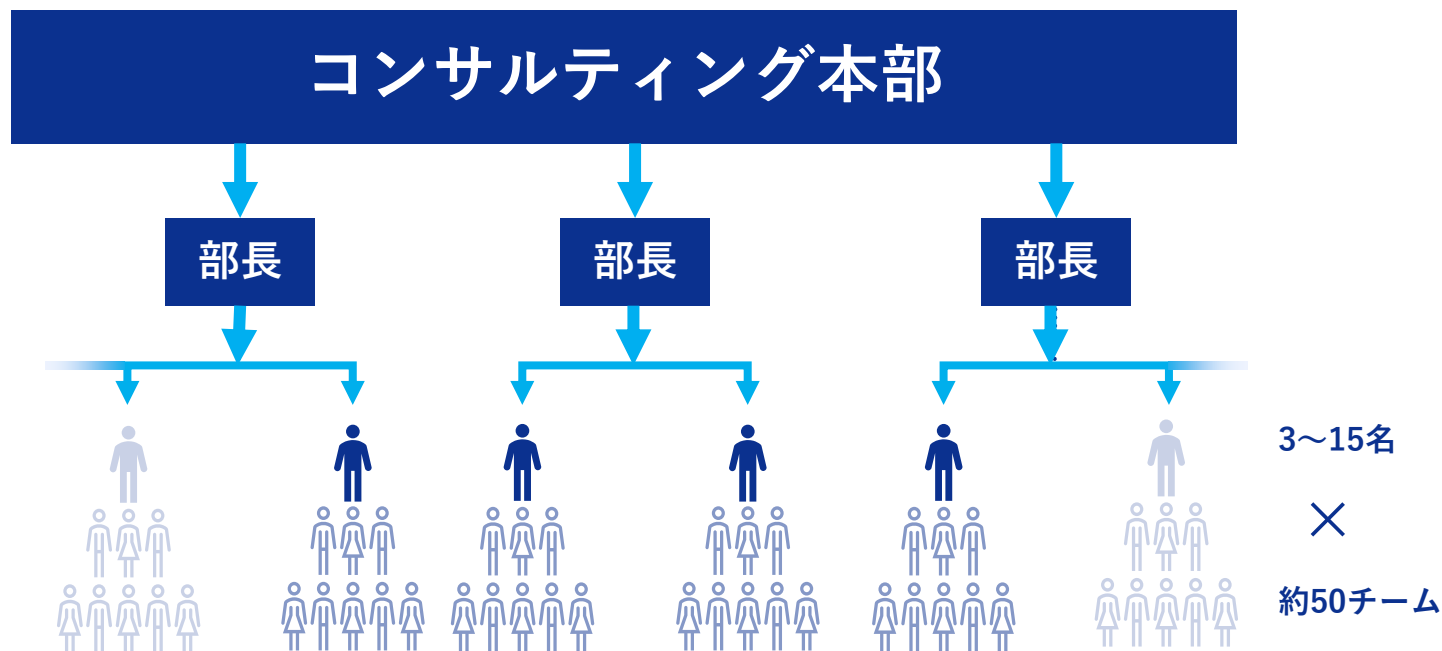
提携先金融機関、会計事務所等から買収を希望する顧客の紹介を受ける

- ☑ 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。」



STRIKE
GROUP

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

- ☑ 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移行
- ☑ 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M&Aを軸とした総合コンサルティング会社を目指す

主要日程

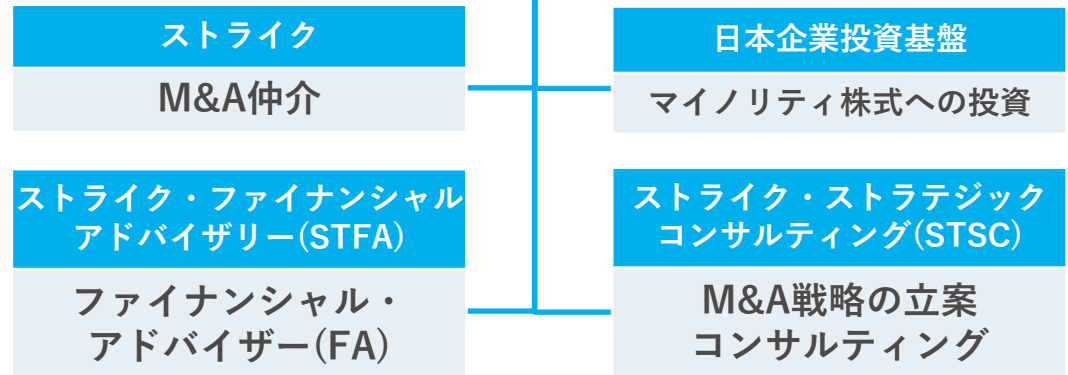
分割準備会社の設立	2025年10月1日
吸収分割契約	2025年10月17日
吸収分割契約承認時株主総会	2025年12月23日
新設子会社の設立	2026年 3月3日
吸収分割の効力発生日	2026年 4月1日

グループ全体でM&Aの支援を行う

新体制（2026年4月1日より）

【持株会社・上場】ストライクグループ

グループ経営機能



従来の体制

【上場】ストライク

M&A仲介

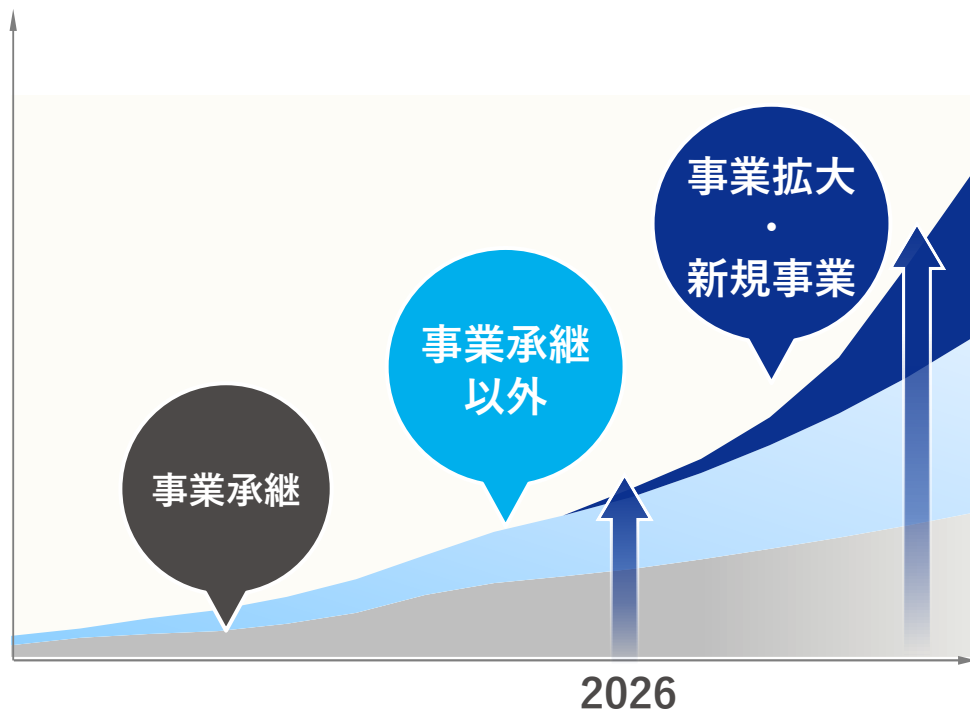
経営機能

日本企業投資基盤

マイノリティ株式への投資

- ✓ 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

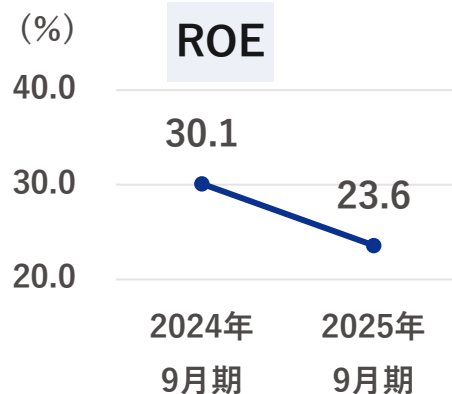
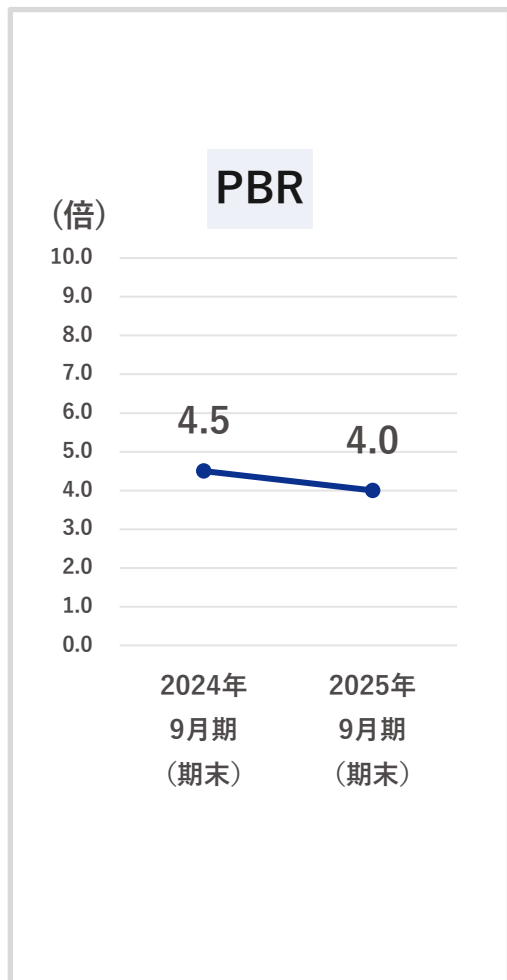
成長戦略型M&A、
イノベーション型M&A 等

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



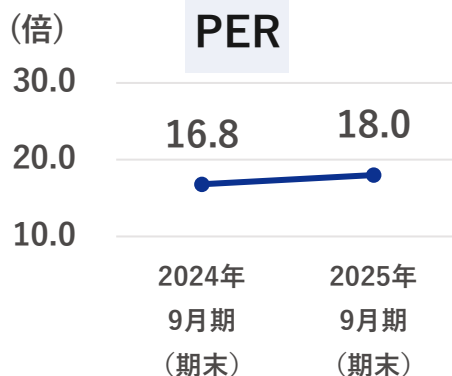
ROE向上施策

【前期実績】

- 配当性向を引上げ（35%→50%）

【今期以降】

- 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

【前期実績】

- 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

【今期以降】

- 計画的な投資、新規領域拡大による持続的な成長
- 投資家層の拡大を狙い、株式分割を実施

- ☑ M&A仲介事業の堅実な成長、FAやM&A戦略コンサルティング等の新規事業による利益拡大を目指し、ROE（連結）25%以上の水準を目指す。

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

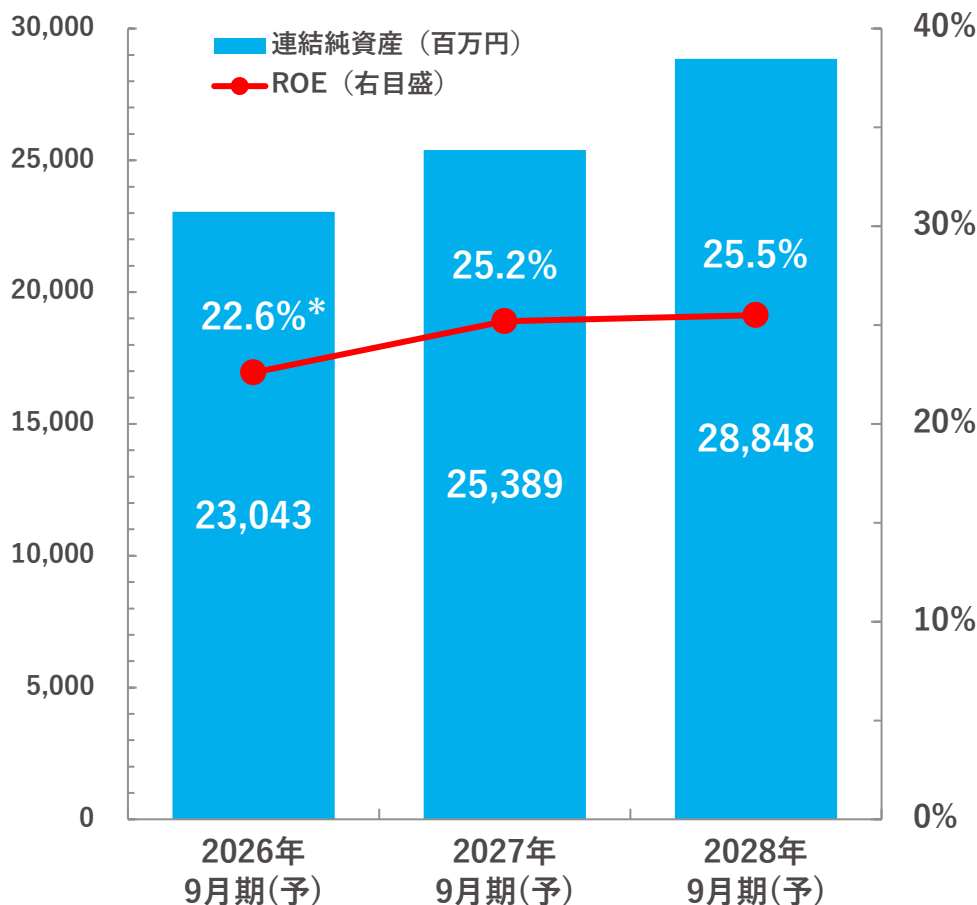
M&A仲介を主軸としながら、事業領域を拡大し、利益拡大を狙う

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

連結純資産及びROEの見通し



* 参考値

2026年9月末
実質Cash残高（予）

166億円

事業継続性
の担保

102
億円

「守り」のCash

- 年間固定費相当額
- 予期せぬリスクに対応。
事業の安定性を維持。

成長投資

54
億円

「攻め」のCash

- 人材、システム、オフィス、純投資等
- 将来の利益とキャッシュフロー創出

余剰資金

10
億円

「継続的な還元」のCash

- 株主還元原資（配当、自社株買い）
- 中長期で右肩上がり

*成長投資、余剰資金は每期見直しを行う

200億円

前期末
実質Cash
142億円

+
キャッシュイン
今期営業CF
(予)

58億円

今期末
Cash残高（予）

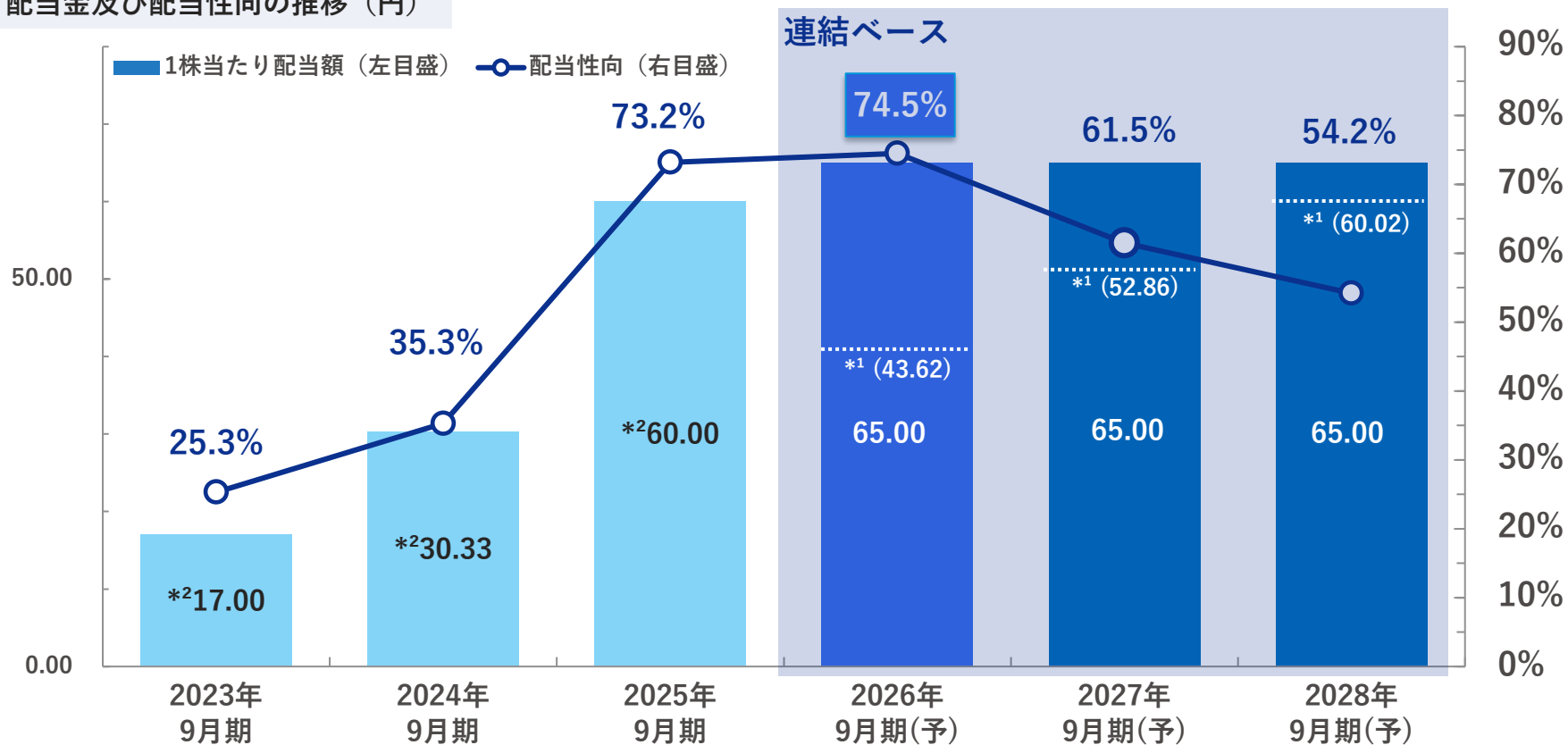
▲34億円
配当金の支払

166億円

実質
Cash残高（予）

- ☑ 2026年3月31日を基準日として普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施、分割後で記載
- ☑ 余剰資金の株主還元を進めるため、2028年9月期までは一株当たり配当額を65円に固定(株式分割後)。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
- ☑ 第3四半期以降の業績をみてさらなる増配、自己株買いを検討

配当金及び配当性向の推移 (円)



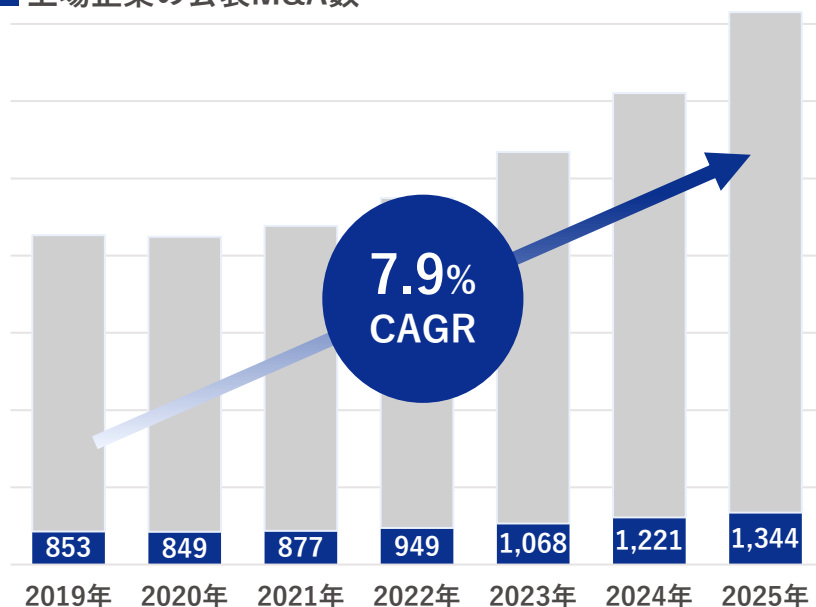
*1()内は配当性向50%とした場合の配当額 *2株式分割に合わせ3分割した場合の配当額

- 01 2026年9月期第2四半期実績
- 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

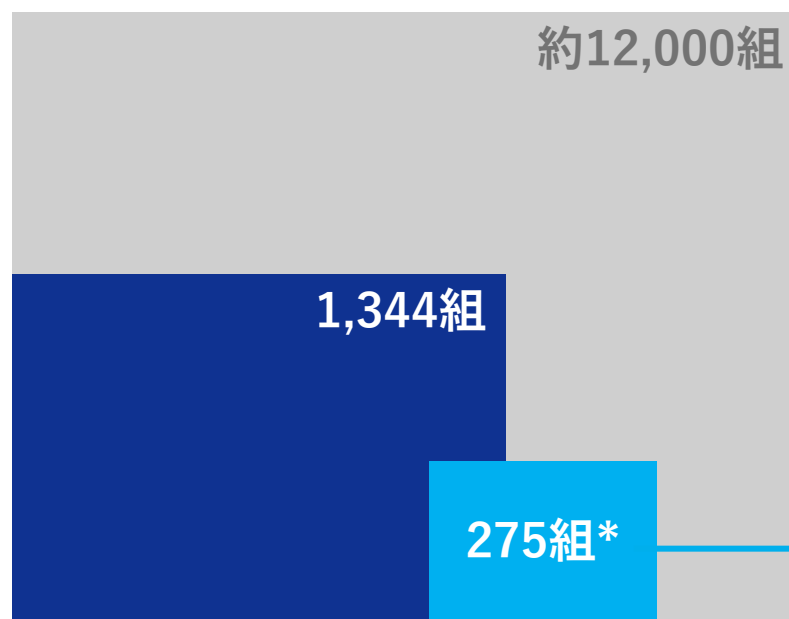
- ☑ 当社の2025年の成約実績のうち適時開示で公表された割合が約11%であり、上場企業が適時開示したM&A組数（1,344組）から日本国内における年間M&A件数を逆算すると、2025年のM&A件数は約12,000組と推計される。

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%**

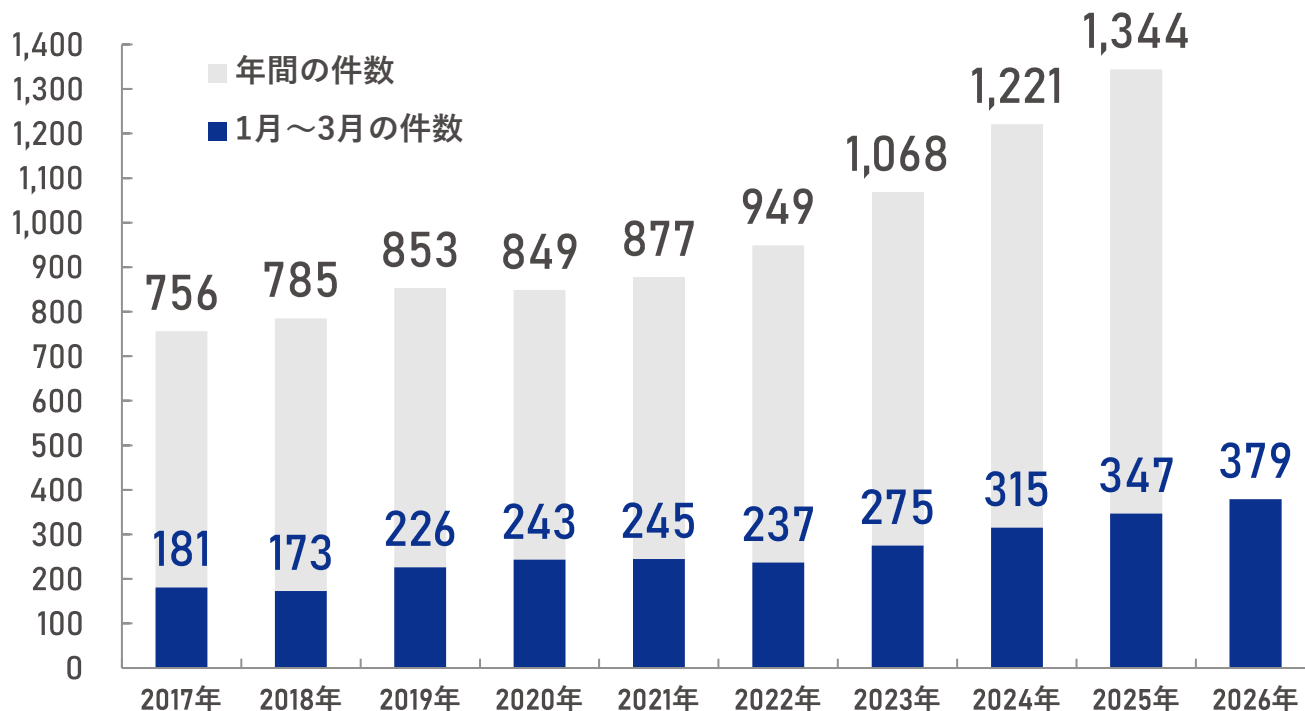


* ストライクが2025年に仲介した案件数

✓ 2026年1~3月のM & A件数(上場企業の適時開示ベース)は前年比9%増の379件

✓ 内訳は日本企業同士の国内M & Aが前年比22件増の308件、海外M & Aが同10件増の71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

	2025年 1~3月	2026年 1~3月
全件数	347	379
国内同士	286	308
国内→海外	35	41
海外→国内	26	30

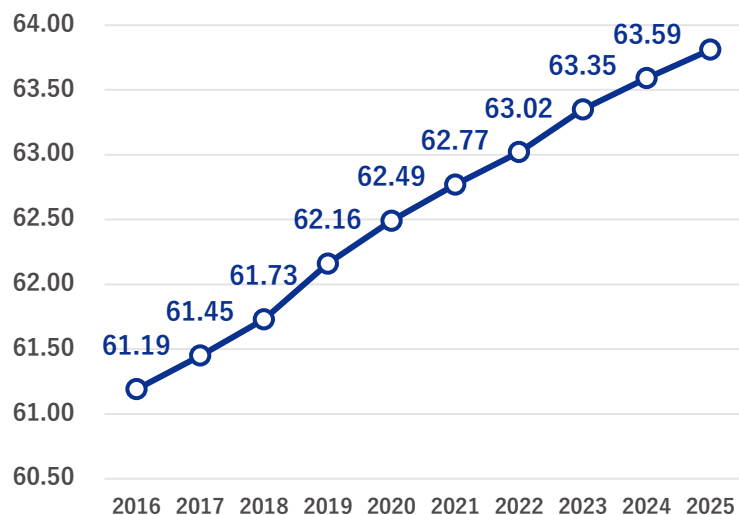
出所：M&A Online

- ☑ 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

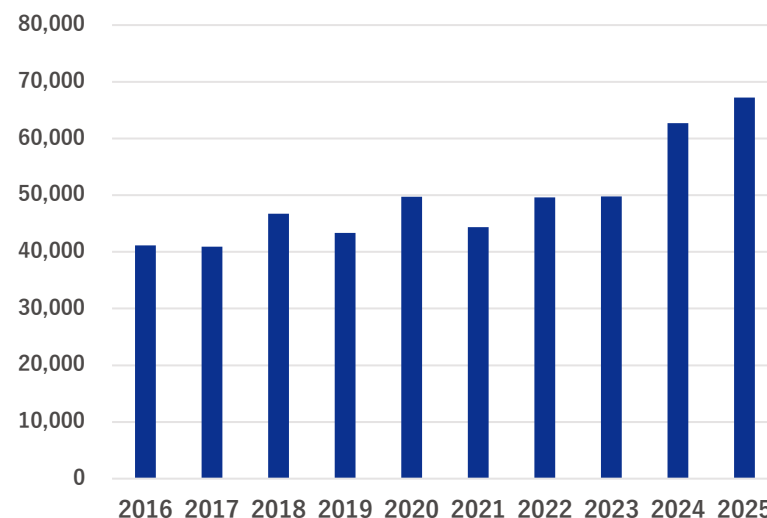
63.81 歳



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

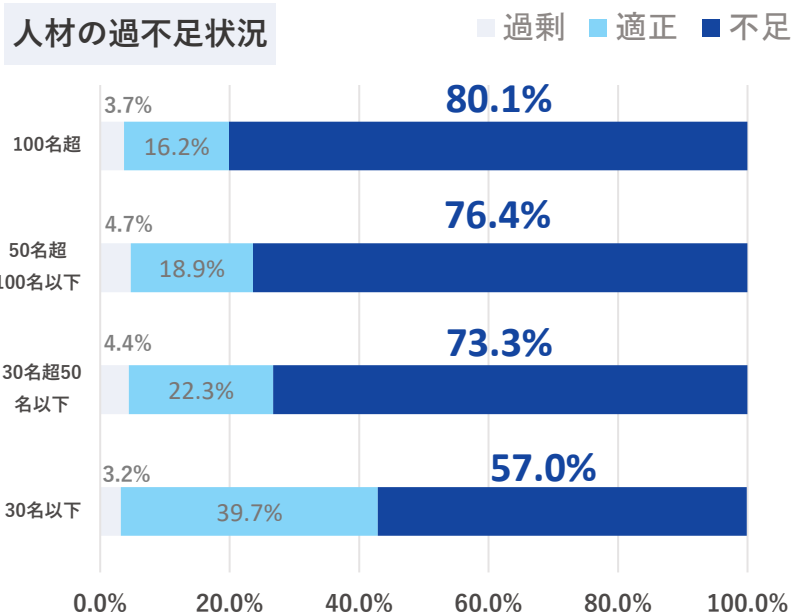
休廃業解散件数



出所：(株)東京商工リサーチ「2025年『休廃業・解散企業』動向調査」

- ☑ 人材不足倒産は3年連続で最多更新。2025年は427件にもものぼる
- ☑ 過半数以上の企業で人材が不足している
- ☑ 今後も人材不足は加速すると予想され、優秀な人材を確保することが企業の命題である

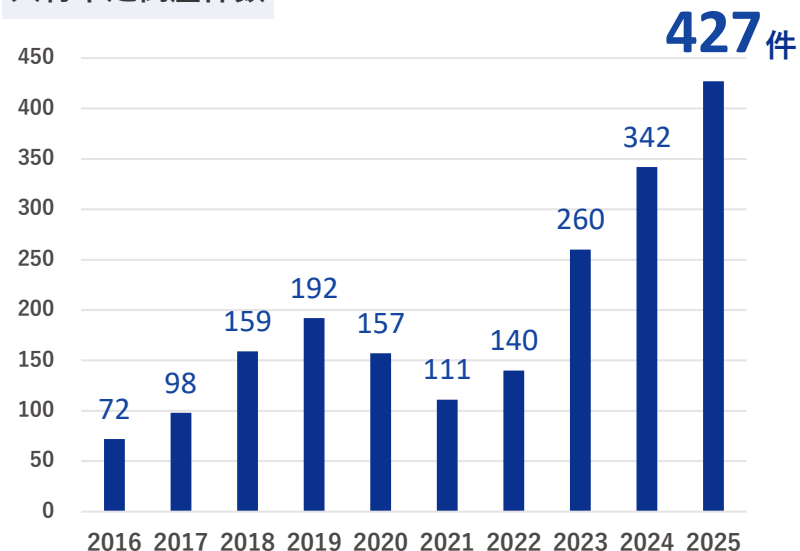
人材の過不足状況（従業員規模）



出所：(株)帝国データバンク
『令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査』

人材不足倒産 件数推移

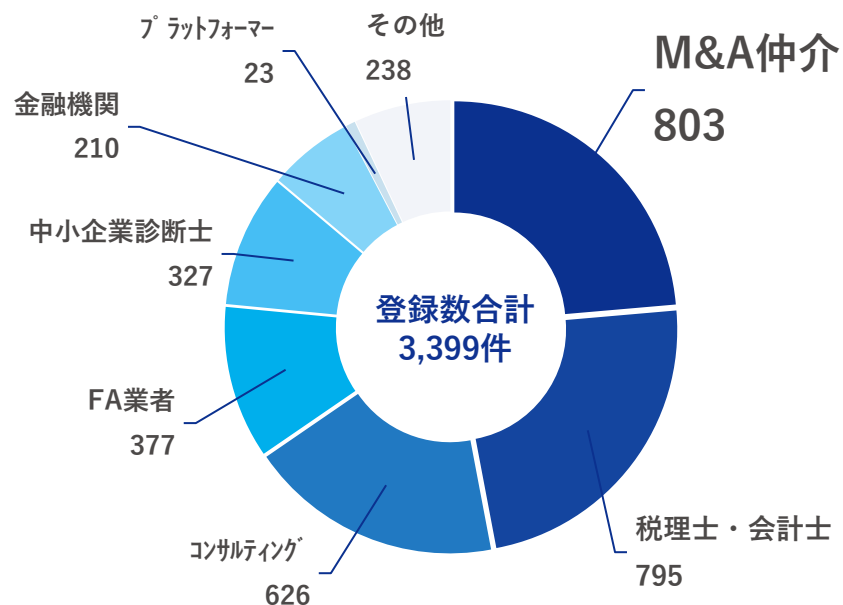
人材不足倒産件数



出所：(株)帝国データバンク「人手不足倒産の動向調査（2025年）」

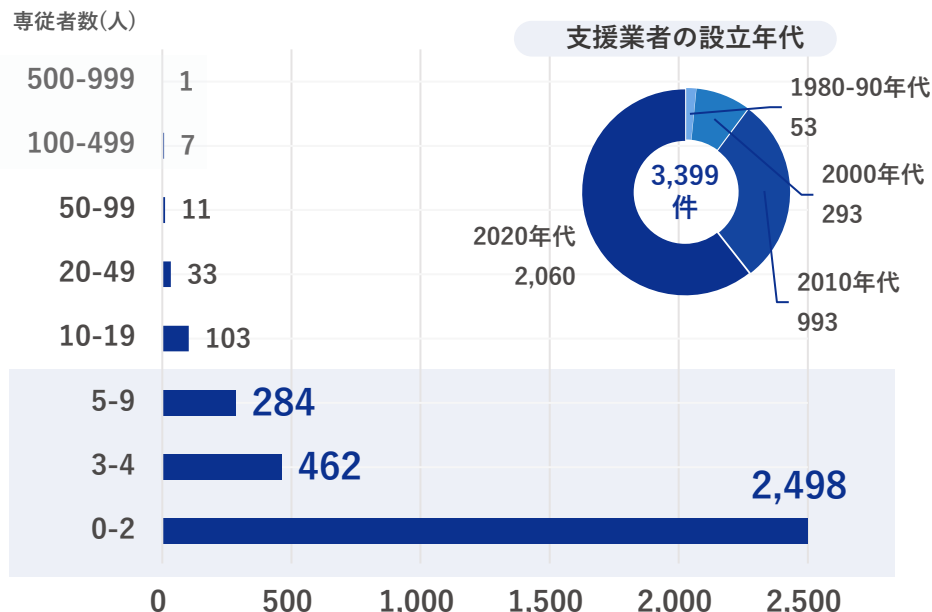
- ☑ 中小企業庁で2021年にM&A支援業者の登録制度が開始（必須ではないが、ほとんどの業者が登録）
- ☑ 登録M&A支援事業者の多くは小規模

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8年3月9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8年3月9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
- ☑ 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

2026年4月3日時点の会員数は245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

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

2026年2月 特定事業者リストに関するFAQを公開

2026年3月 公正で円滑な取引の推進をめざし、M&A支援人材の育成サポートページをアップデート

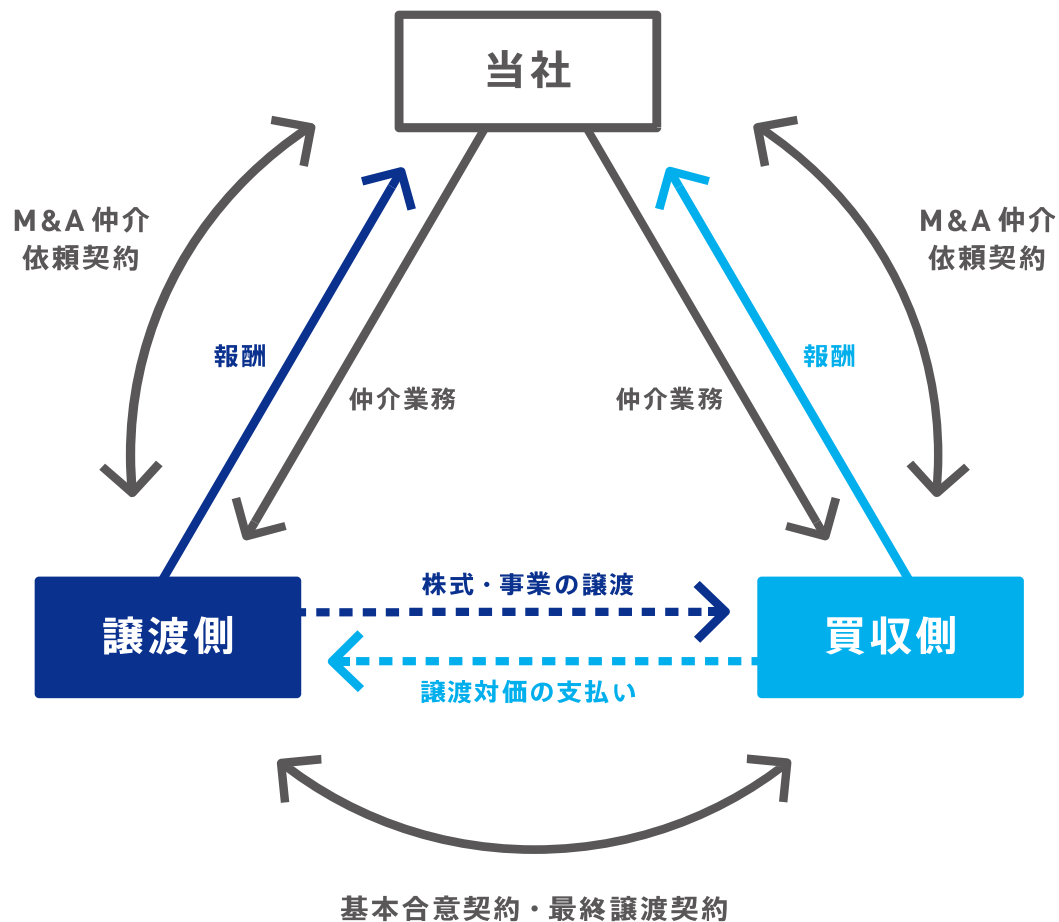
名称	一般社団法人M&A支援機関協会	
英文名称	M&A Advisors Association (MAAA)	
設立日	2021年10月1日	
代表理事	三宅 卓	株式会社日本M&Aセンター 代表取締役会長
	荒井 邦彦	株式会社ストライク 代表取締役
	小野寺 伸夫	株式会社横浜銀行 代表取締役副頭取/ 一般社団法人全国地方銀行協会
	久保 良介	株式会社オンデック 代表取締役社長
	佐上 峻作	株式会社M&A総合研究所 代表取締役会長
	篠田 康人	名南M&A株式会社 代表取締役社長
	洪佐 寿彦	虎ノ門有限責任監査法人 理事長/ 日本公認会計士協会 常務理事
	中村 悟	M&Aキャピ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

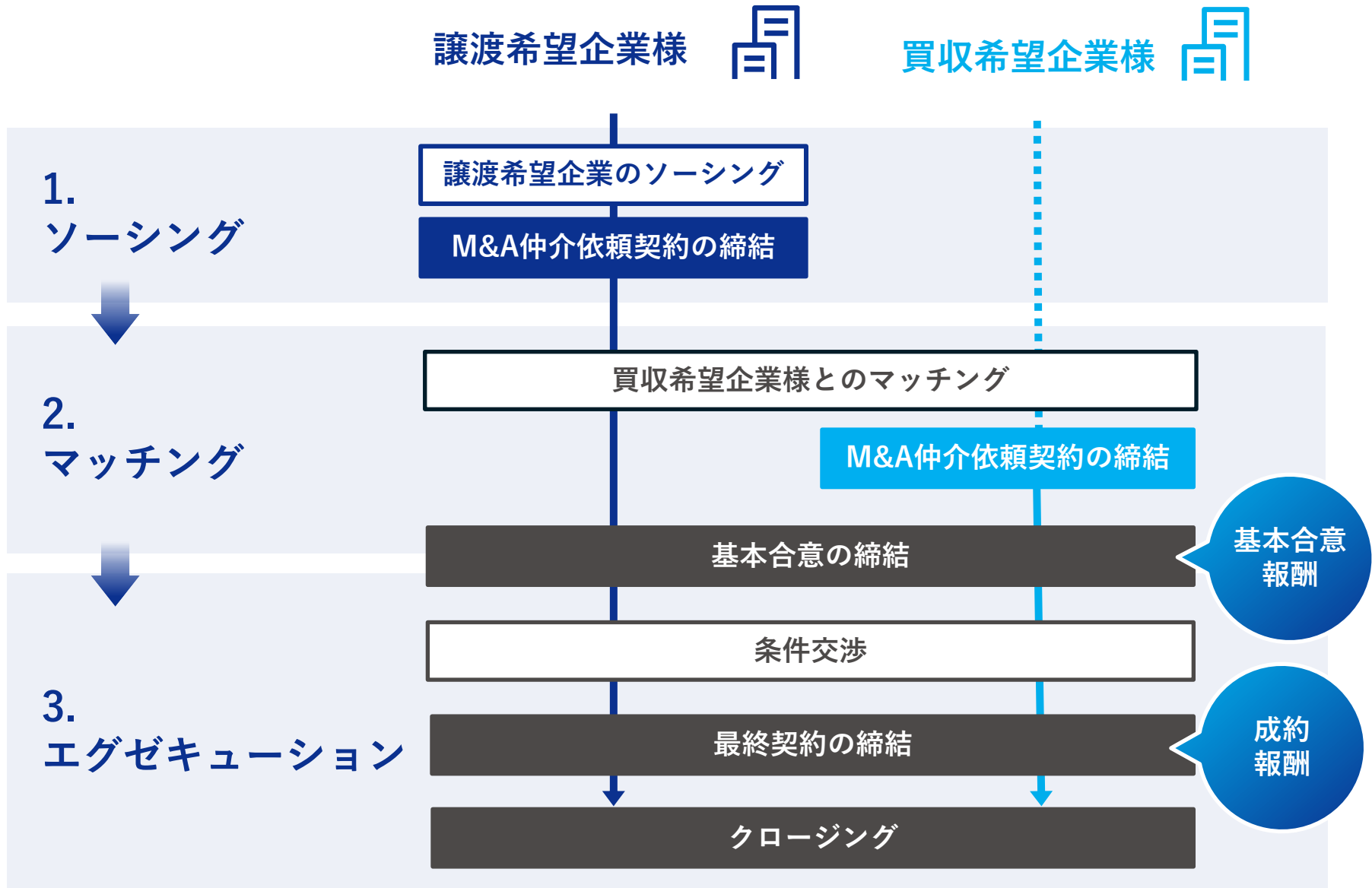
- 01 2026年9月期第2四半期実績
- 02 2026年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 市場動向
- 05 会社概要**

会社名	株式会社ストライクグループ
設立	1997年7月
資本金	823百万円(2026年3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	437名(臨時雇用者除く、2026年3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の支援
ミッション	世界を変える仲間をつくる。

2025年9月期の数値は、持株会社化前の株式会社ストライクのものであります。

- ☑ 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



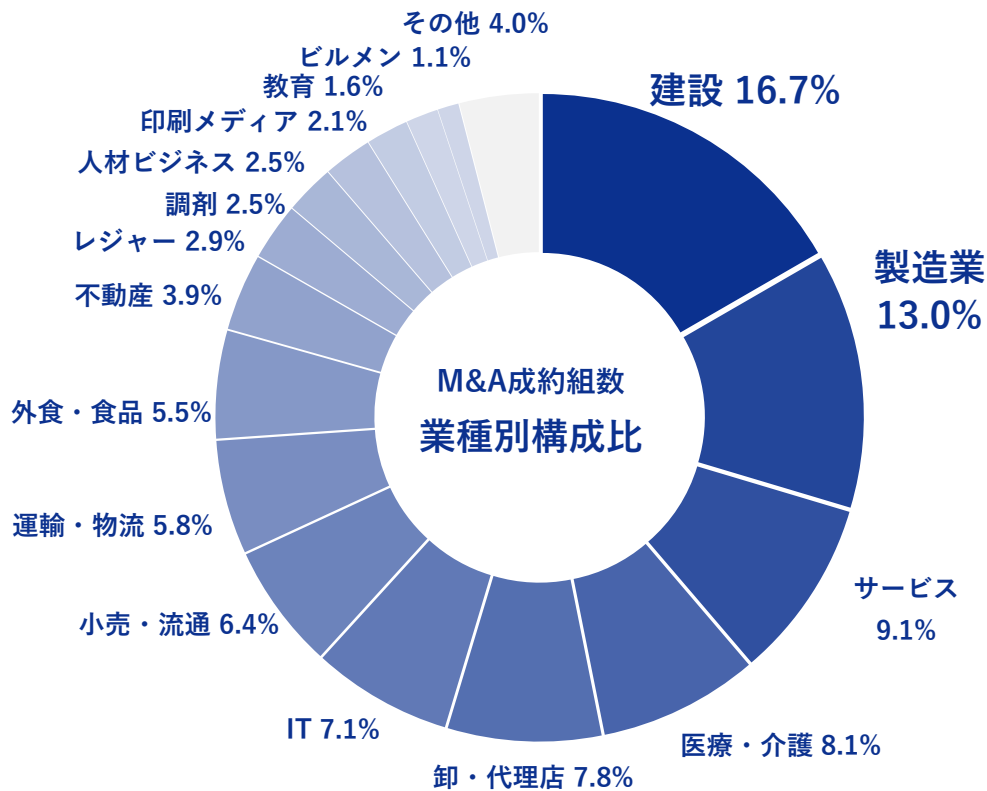
外部環境の変化や
M&Aニーズの変化にも
柔軟に対応が可能

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%)

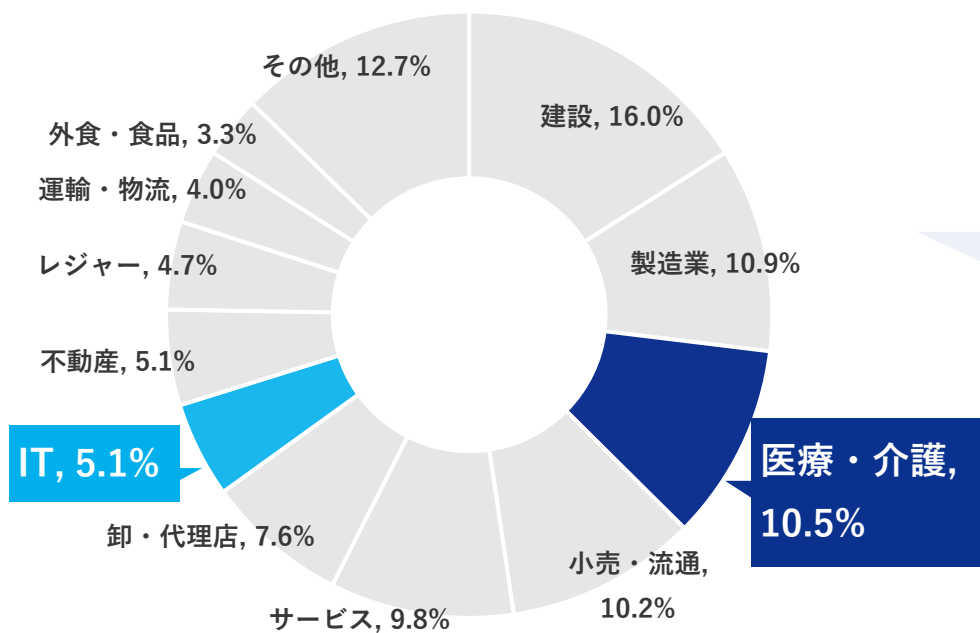
創業から2025年9月期までの累計

注) 売却事業の業種別件数の内訳

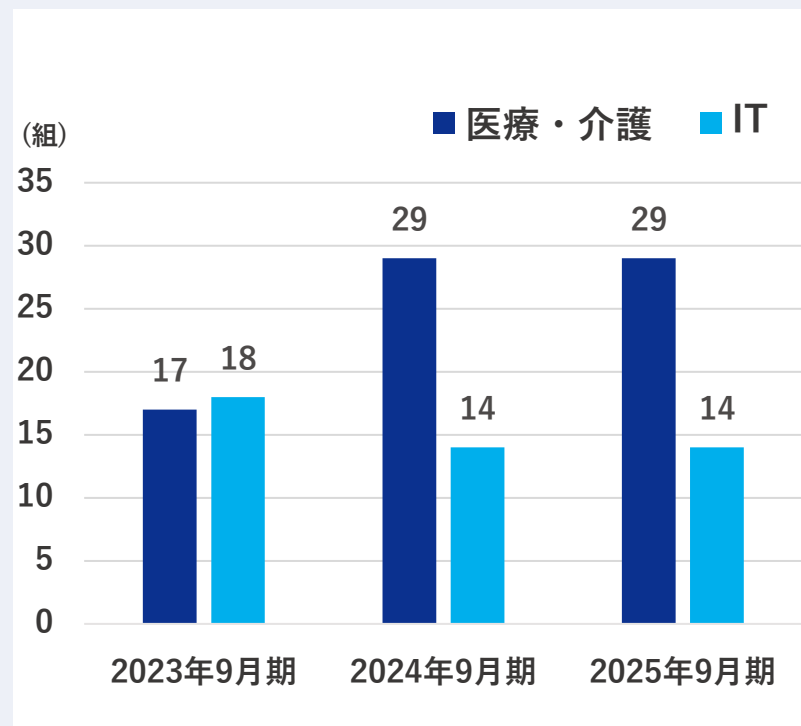


- ☑ より高いレベルでのサービス提供に向けて、医療・介護、ITなど分野ごとの専門チームを構築
専門知識を蓄積し、業種ごとのより高度な提案・サポートを行える体制を整えている

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



- ✓ 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

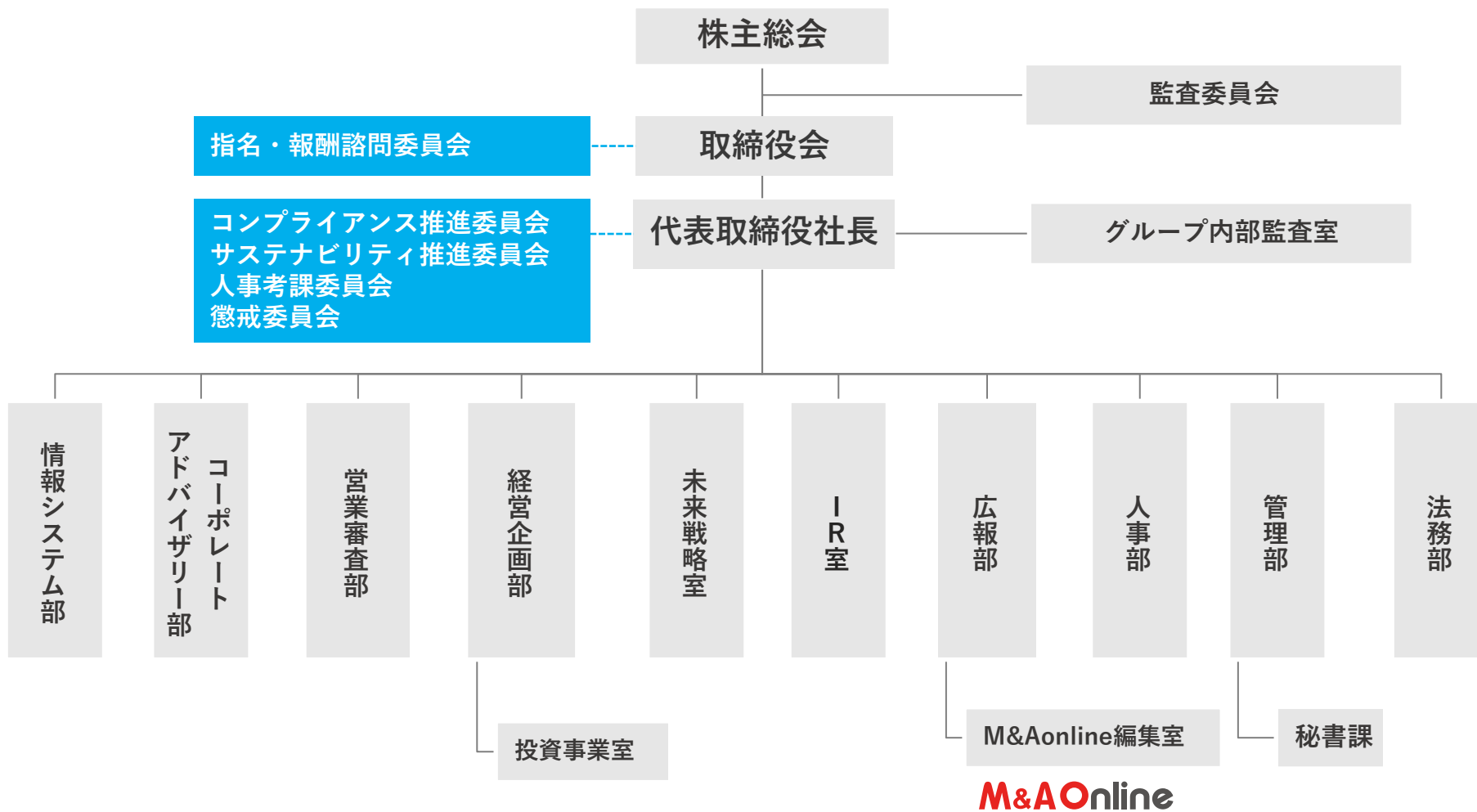
大量保有報告書データベース

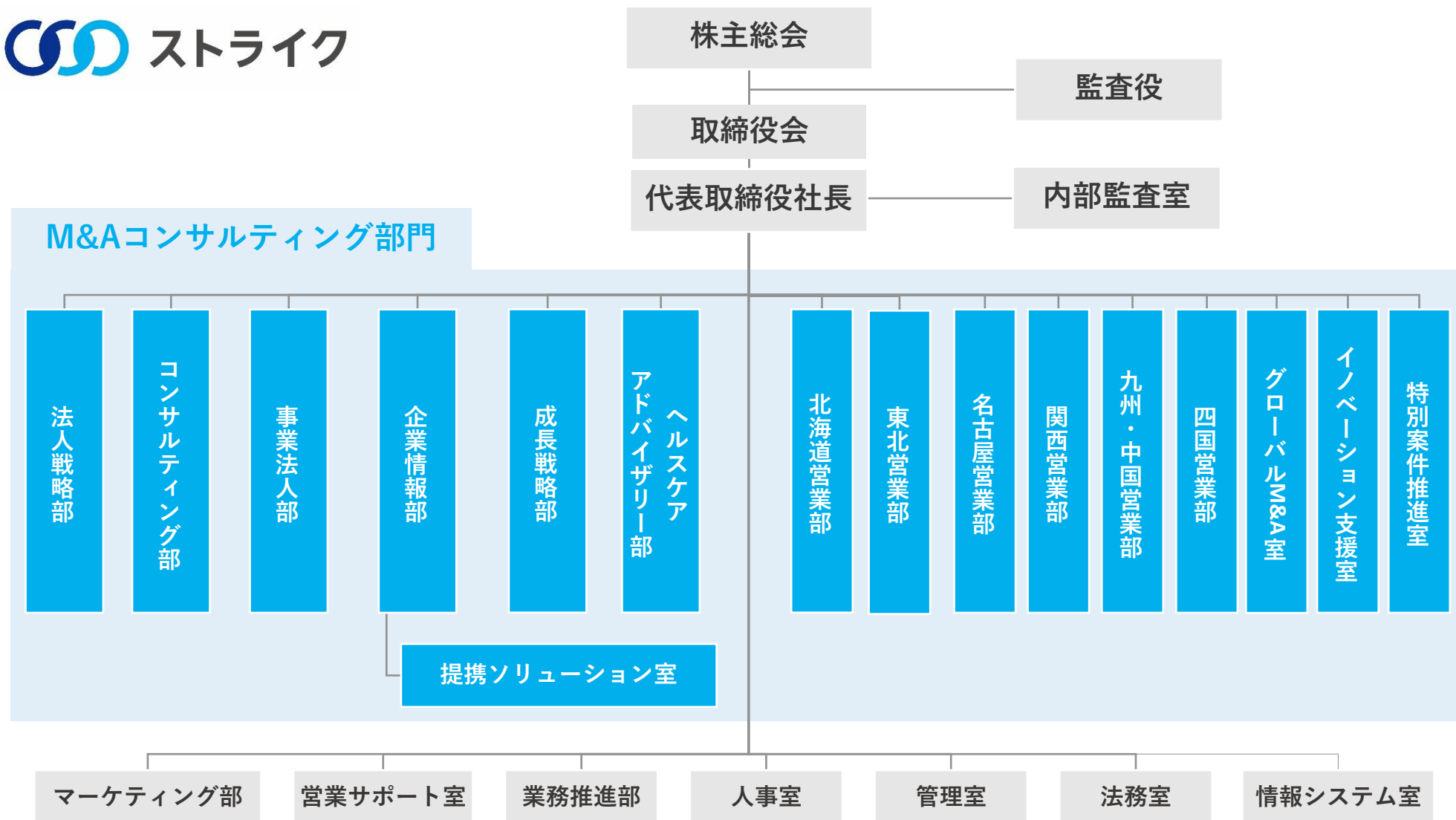
M&Aの兆候や大口投資家の売買動向が分かる「大量保有報告書データベース」を公開EDINETに提出された大量保有報告書の全提出データを配信

2026年度版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。