

FY2024

Apr. 2023 — Mar. 2024
FINANCIAL RESULTS



YOUR GROWTH PARTNER.

共に進化する伴走者。

フォースタートアップス株式会社

東証グロース市場 7089

Agenda

1. 2024年3月期 通期業績
2. 親子上場の解消
3. 人的資本の状況
4. 2025年3月期 通期計画
5. Appendix



当社の開示情報をIRメールにて配信しております。
どなたでも無料でご登録いただけます。

1. 2024年3月期 通期業績

資金調達市場が悪化した中でも採用ニーズを維持した企業へ着実に支援できたことや重点施策の効果が寄与したことで予想を大きく上回る着地。社員の純増数には課題

売上高

3,416百万円

前期比 +13.9%

- 資金調達市場が悪化する中でも、採用ニーズを維持した企業へ着実に支援でき、予算を上回る
- タレントエージェンシーの施策が効果を発揮し増収に寄与
 - 新規顧客開拓
 - 子会社「シングレス」設立
 - 上場後の関係が希薄だった大型顧客への取引再開

営業利益

423百万円

前期比 ▲27.6%

- タレントエージェンシーの生産性の向上により、本業の利益率は想定を大きく上回った
- 営業投資有価証券の評価損や本社移転に伴う加速償却等の計上で減益着地も当初・修正予想を大きく上回る

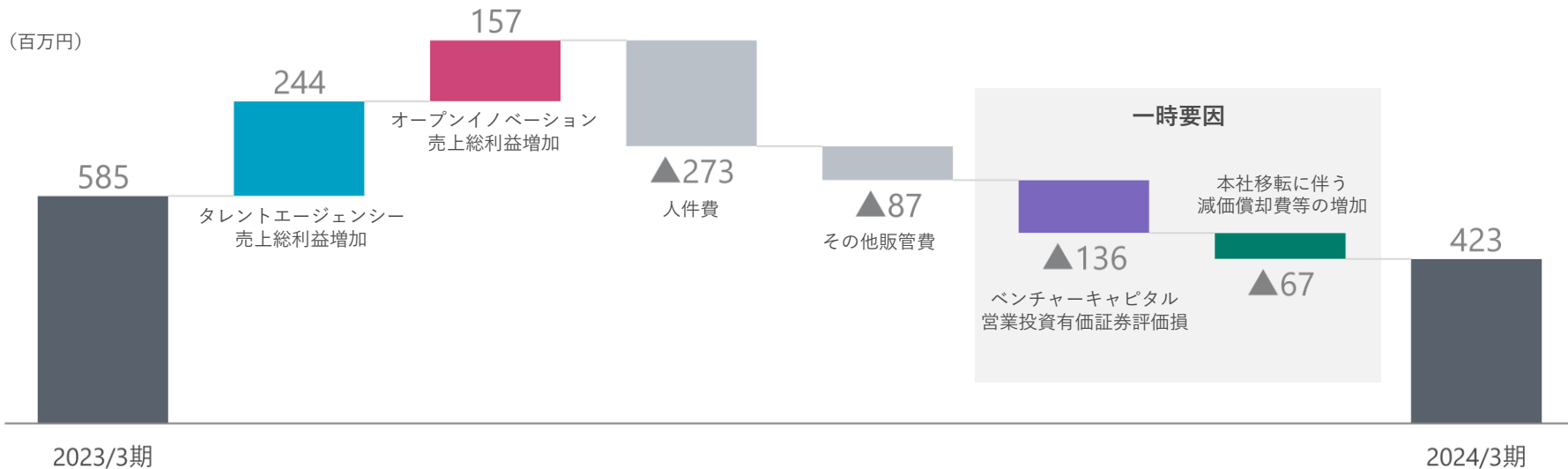
社員数

194名

前期末比 +28名

- 採用活動 △
通期末達も下期は採用活動好調
- 退職者数 ×
退職者が想定を少し上回った
- 育成 ○
育成施策の効果による生産性向上で利益率が想定を上回る

人材採用が想定を下回ったものの、生産性向上により一時的要因を除けば増益水準に



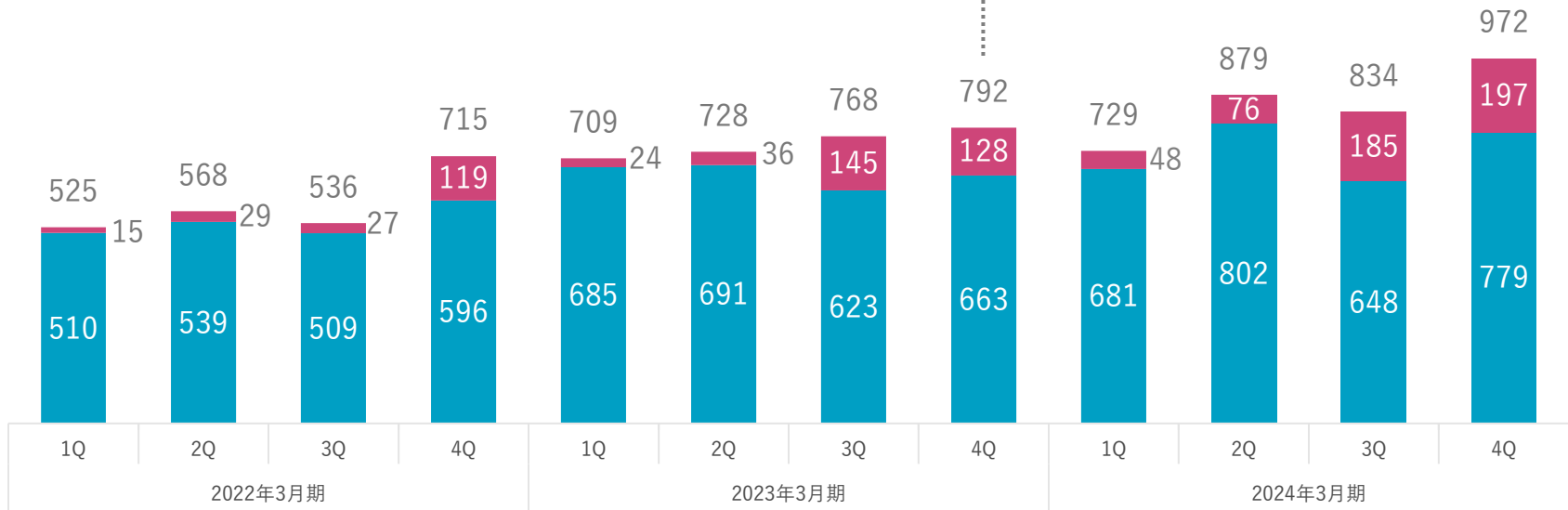
全社(連結) | 売上高 - 四半期推移

オープンイノベーションの季節性もあり四半期売上高は過去最高値を記録

(百万円)

売上高

YoY +22.8%



■ タレントエージェンシー ■ オープンイノベーション

通期業績

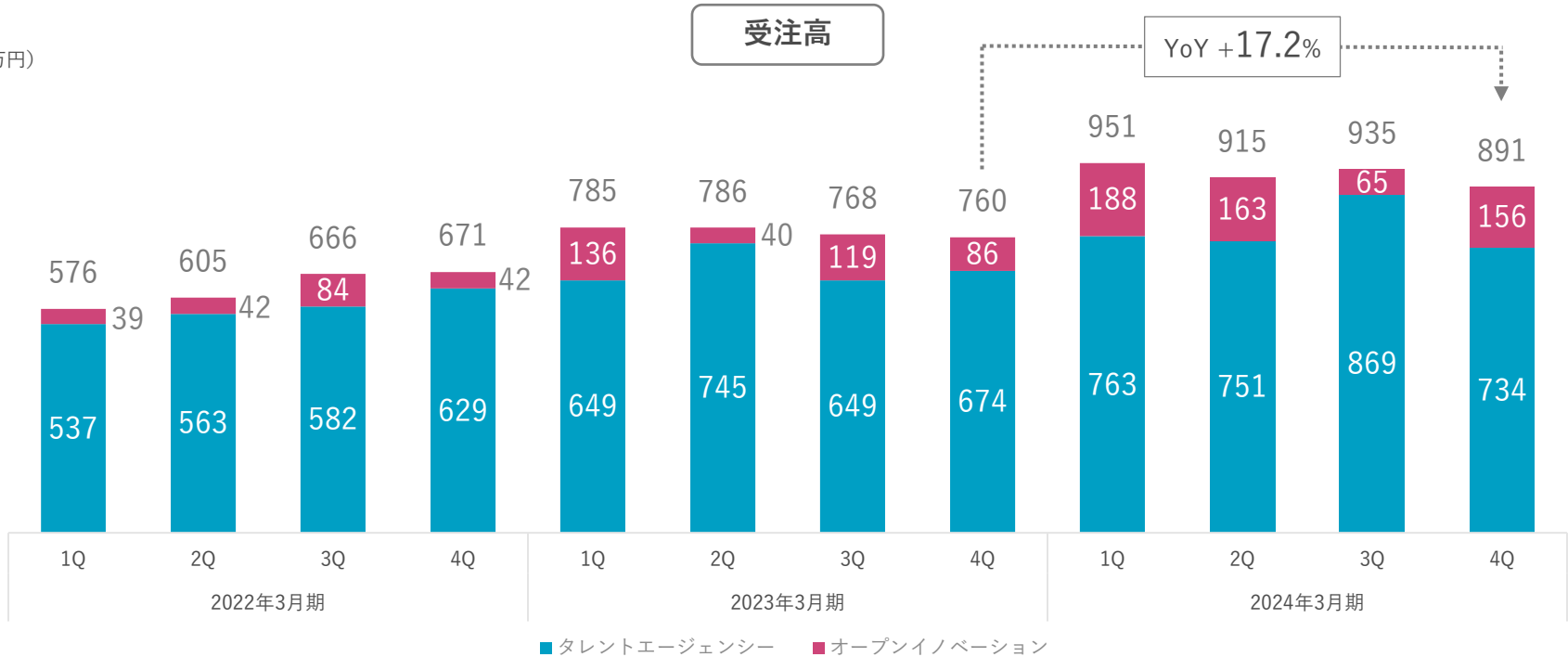
全社(連結) | 受注高 - 四半期推移

タレントエージェンシーは1月が低い受注高だったが2-3月は順調
受注高が高い12月との月ズレと認識しており、YoYでは着実に成長している

(百万円)

受注高

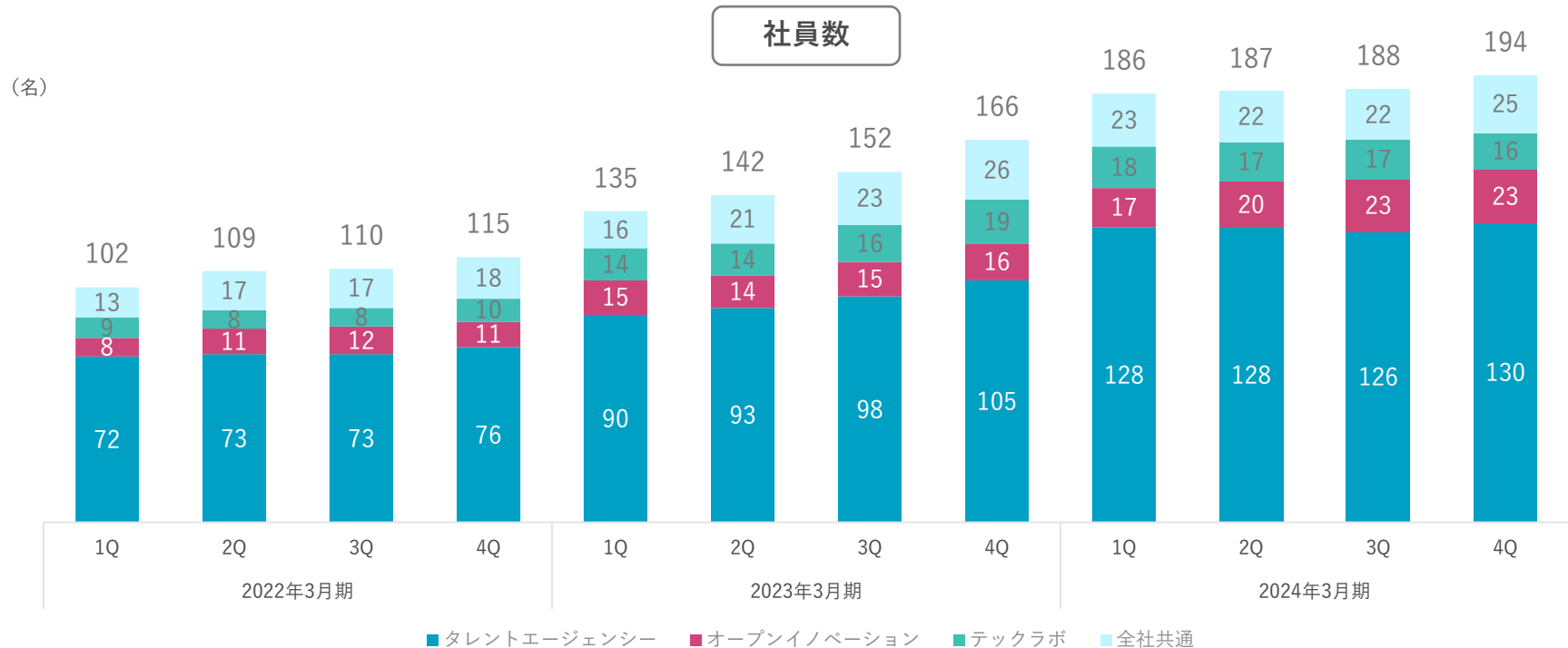
YoY +17.2%



■ 人材エージェンシー ■ オープンイノベーション

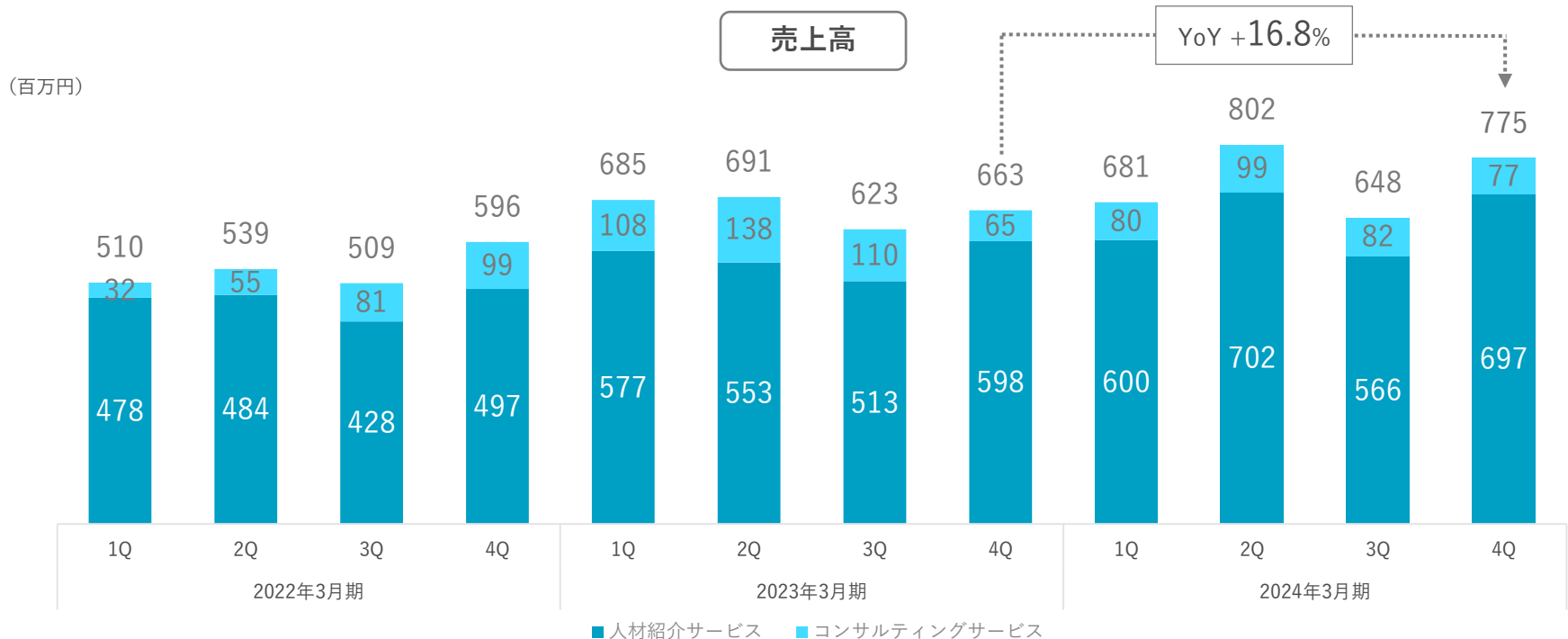
通期業績

上期に採用活動を抑制し、退職者が想定を少し上回って発生したことで純増数は28名
一方で下期の採用活動・入社数は順調に推移しており、採用力は健在

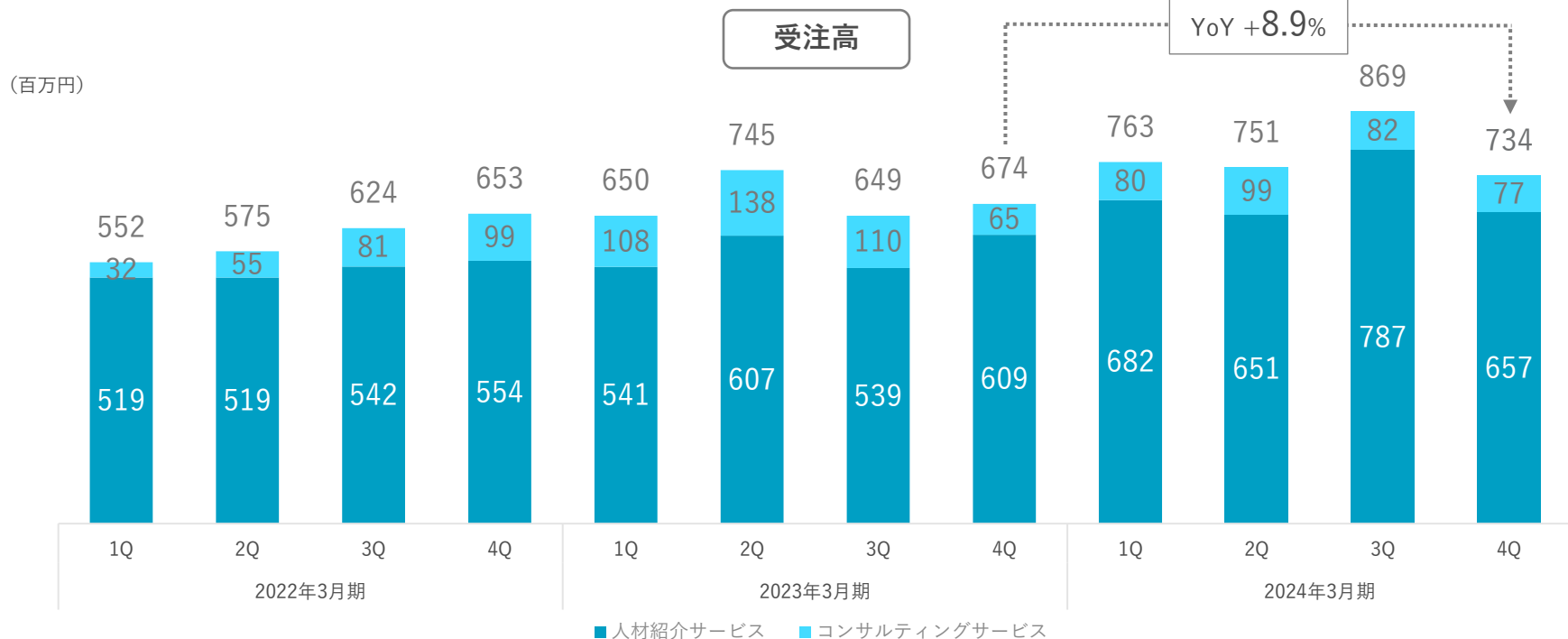


注)産休・育休等の休職中の社員を含んでおります。

人材紹介は過去2番目の四半期売上高に。10月事業開始の子会社も4Qに初の売上計上
 コンサルティングサービスは減収も予算を上回って着地

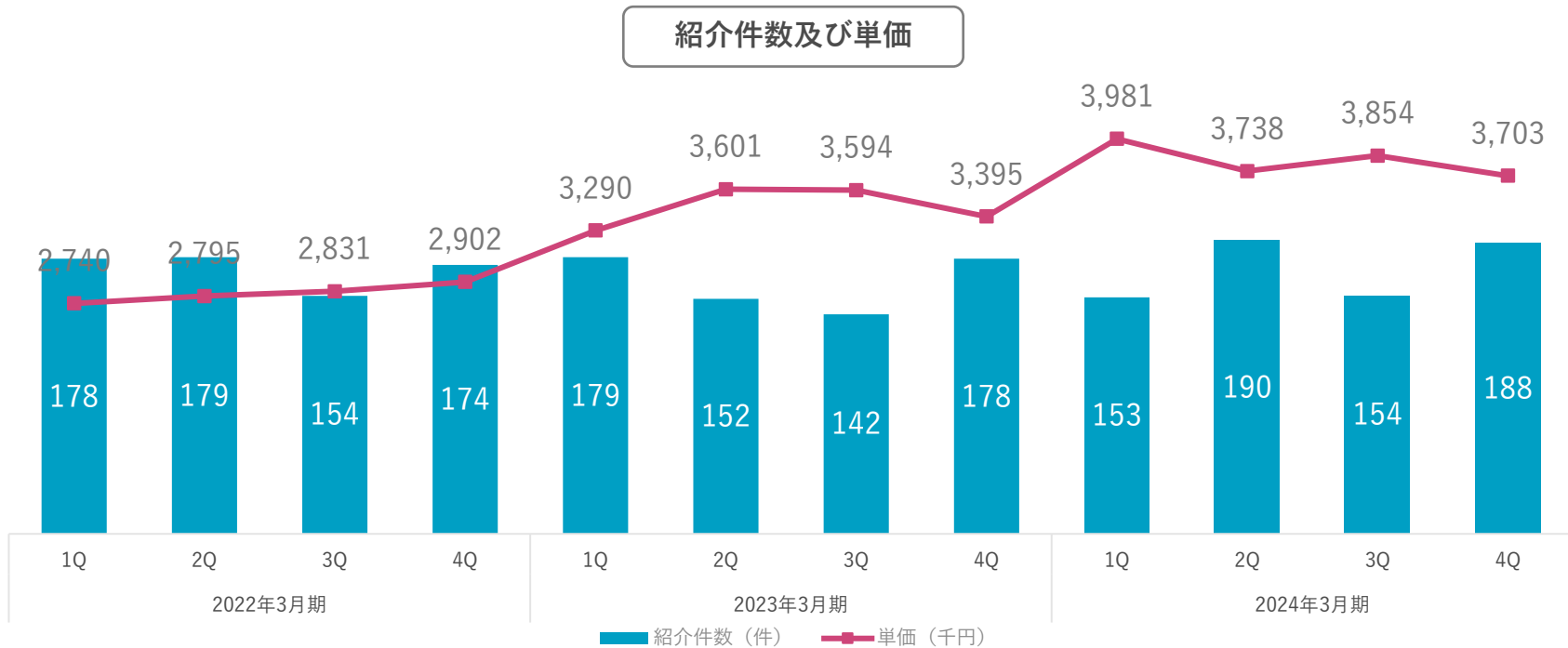


人材紹介は12月受注が集中した反動で1月の受注が凹んだが、2-3月は順調に推移
社員数が想定を下回った影響もあると考え、人材確保に力を入れて改善を図る



タレントエージェンシー | 売上高分解 - 人材紹介件数と単価の推移

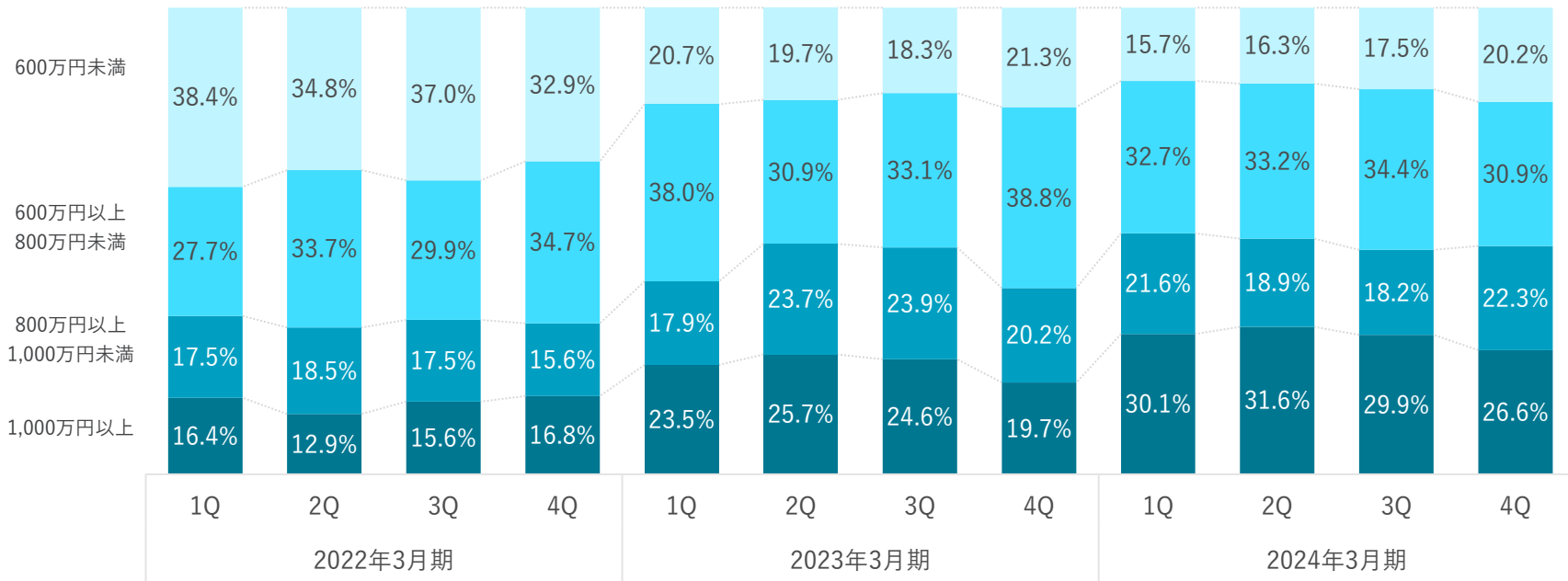
新規顧客開拓が進み、件数が増加傾向にあるものの、高単価を維持



注) 人材紹介サービス売上の一部(業務委託等)は除く

新規顧客開拓が進み、メンバー・ミドルクラスの件数が増加傾向にあるものの引き続きハイレイヤー支援比率は高く推移している

通期業績



重点施策である新規顧客開拓は、当社の強みを活かして年間120社以上と契約締結
なお、人材支援実績のある企業数がまだ600社であり、伸びしろが大きい

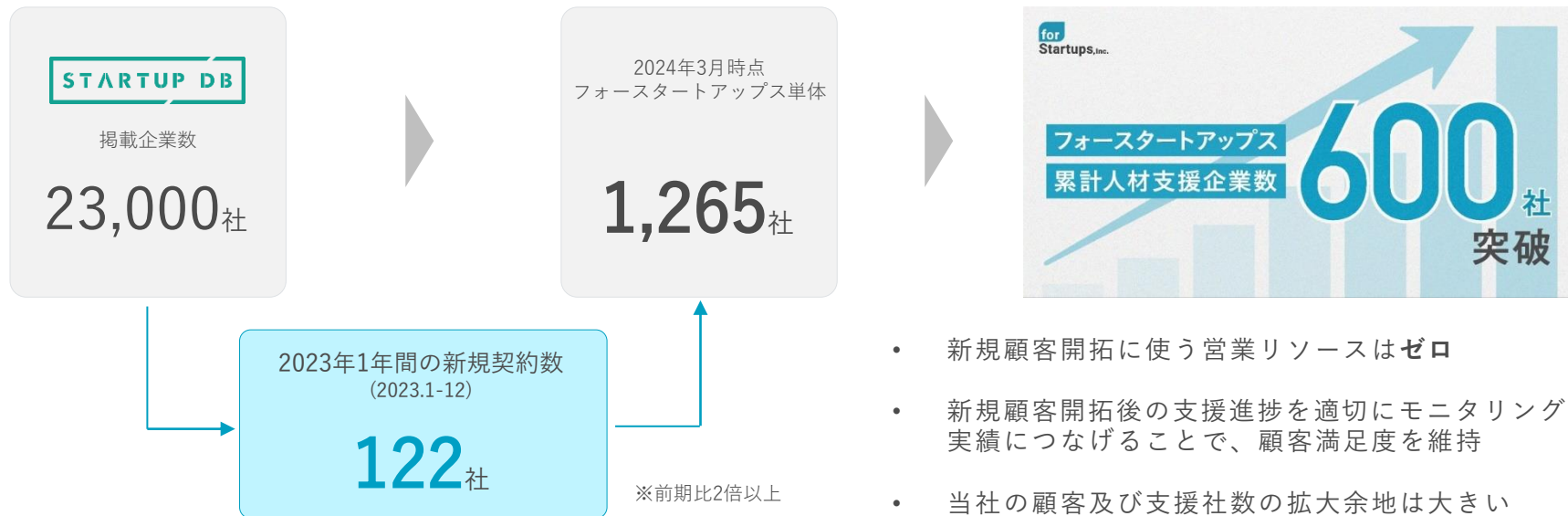
スタートアップ企業数

累計契約企業数

累計支援実績企業数

転職候補者を紹介できる契約を締結済みの企業数

人材支援した累計企業数



- 新規顧客開拓に使う営業リソースはゼロ
- 新規顧客開拓後の支援進捗を適切にモニタリングし、実績につなげることで、顧客満足度を維持
- 当社の顧客及び支援社数の拡大余地は大きい

再発防止策の運用体制を整備し、過年度決算訂正に関する問題はすべて解消した 全データベース運営会社との関係値は引き続き良好

< 決算訂正公表時に掲げた再発防止策 >

2023.1月

1. リスク評価会の定期的な開催
2. 各人材データベースの利用ルールの周知徹底を図るための教育体制の再整備
3. 各運営会社とのコミュニケーションを行う専門チームの組成
4. 追加的な管理システム導入を含めた適切な管理体制の整備

< 現在の運用状況 >

2024.5月

1. **リスク評価委員会**を設立、定期的に開催し全社のリスク対応を協議
2. データベースの利用ルールにかかる研修を継続的に実施
3. 専門チームを組成し、コミュニケーションを継続
4. 追加の管理システムを導入し、適切な支払先判定フローを構築、**内部監査にて有効性のモニタリングを実施**

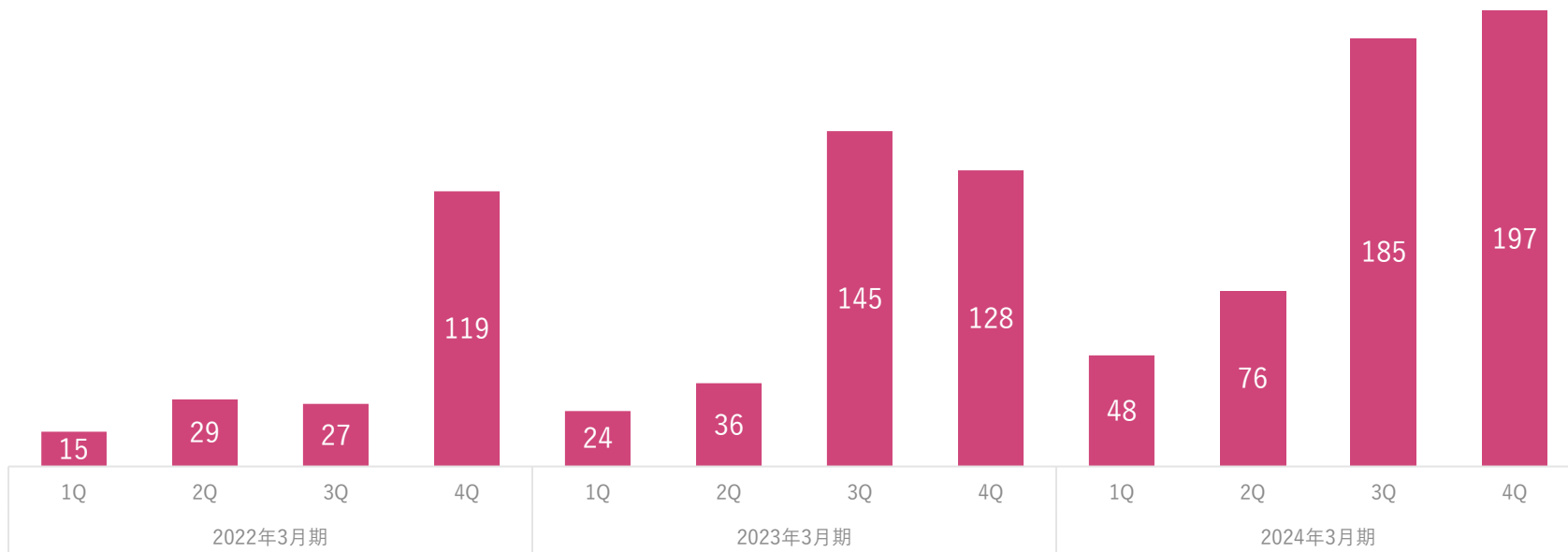
再発は防止できており、有効に機能している

過年度決算訂正にかかる違約金等を除き、2024年3月期の人材紹介サービスの売上原価率は前期比0.8ポイント増加

オープンイノベーション | 売上高の推移

オープンイノベーションはサービス全体が着実に成長
Public Affairsの収益認識の影響で4Qの売上高が高くなる傾向

(百万円)



オープンイノベーション | 各サービスの状況

各サービスを通じて、スタートアップ・エコシステムの発展に寄与

Public Affairs

官庁・地方公共団体のスタートアップ
関連事業を伴走支援。福岡に進出



ひろしまユニコーン10 デモデイ (2023年度)



福岡市 fgn 運営 新体制発表会見

STARTUP DB

利用者は年々着実に増加。期中に開始
した会員限定の交流会が好評



STARTUP DB イメージ



会員とスタートアップの交流会を定期開催

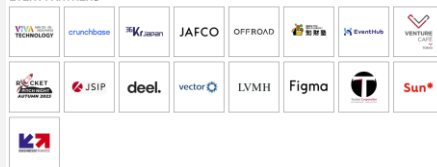
カンファレンス

日本のスタートアップが世界と接続す
るためのイベントを年1回開催



GRIC2023 会場の様子

EVENT PARTNERS



フランスの大型カンファレンス「VIVA TECHNOLOGY」や
LVMHがGRIC2023のイベントパートナーになる

投資先株式の時価評価を行い、営業投資有価証券評価損（売上原価）136百万円を計上
会計上の評価を保守的に見積った結果であり、現時点で投資先企業の経営状態は良好

(百万円)	23/3期	24/3期
営業投資有価証券評価損 売上原価	—	136
管理費用(販管費)	7	7
営業利益	△7	△143

- 複数企業の評価損を織り込んでいる
- 日本有数のVCのリターン期待の高い企業に投資できており、全企業が着実に成長中。上場準備中の企業も存在
- これまでも様々な評価基準により投資を見送った案件が複数あるものの、より厳格な判断をしていく

2. 親子上場の解消

株式会社ウィルグループとの資本関係及び親子上場の解消

上場時からのガバナンス課題であった親子上場を解消。新しい経営体制となったウィルグループの保有株式1,925,400株を0株にする売出し及び第三者譲渡を実行

売出しの概要

オファリング ストラクチャー	国内株式売出し
売出株数	1,023,900株
オーバーアロット メント	153,500株
主幹事証券	野村証券株式会社
条件決定日	2024年3月4日（月）
売出価格	1,333円

第三者譲渡の概要

第三者譲渡先	株数	第三者譲渡先	株数
日本交通	250,000	グロービス・キャピタル・パート ナーズ・ホールディングス	50,000
エムスリー	73,000	インキュベイトファンド	50,000
ストライク	50,000	WiL	50,000
寺田倉庫	50,000	その他法人	50,000
ヤマシタ	50,000	その他個人	75,000
		合計	748,000

事業シナジー創出を期待できる新規株主

ウィルグループとは資本関係以外の相乗効果は低かったが、新株主であるVCや事業会社とは業務提携による事業シナジー創出が期待できる

VC

日本を代表するVC3社が株式を保有
スタートアップ支援の連携をより強化

 GLOBIS CAPITAL PARTNERS

INCUBATEFUND



※いずれも、運営するファンドからの出資ではなく
本体出資のため償還期限等はない

事業会社

エムスリー

- スタートアップの起業家・経営陣向けの未病・予防医療で協業
- 同社が投資するスタートアップへの人材支援強化／情報連携

ストライク

- スタートアップM&A案件の創出によるエコシステムの推進
- STARTUP DBでのソーシングや共同イベントを開催

寺田倉庫

東京・天王洲をビジネスイノベーション拠点とするプロジェクト「Isle of Creation TENNOZ」を支援

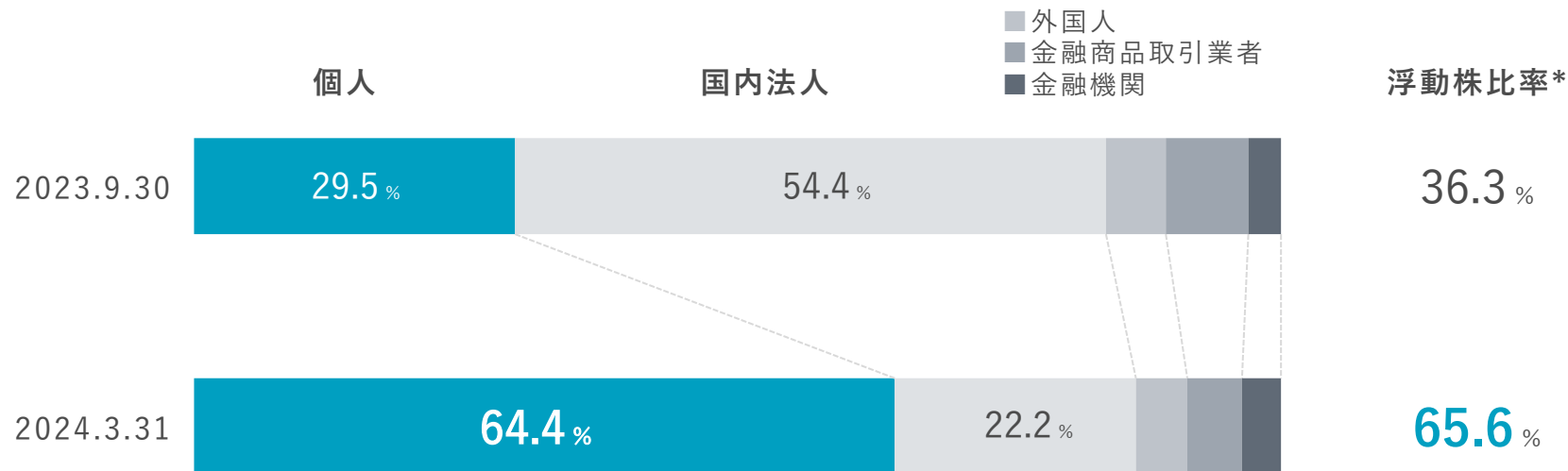
福岡地所*

- インキュベーション施設におけるオープンイノベーション活動の共同推進
- 双方の事業とシナジー効果が期待できるスタートアップ企業の相互紹介

*売出し及び市場から株式を取得

株主数／浮動株比率データ

個人比率が高まり浮動株比率が改善。持続的な成長による流動性向上を目指す



2023.9：ウィルグループ、役員保有株、持株会、自社株を除いた株数から算出
2024.3：役員保有株、持株会、第三者譲渡先、自社株を除いた株数から算出

3. 人的資本の状況

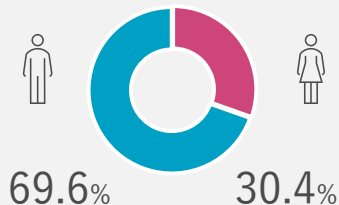
人的資本の状況（FY2024期末時点－連結）

事業規模の拡大に伴い正社員数は毎年増加を続けており、今後も採用を加速させる

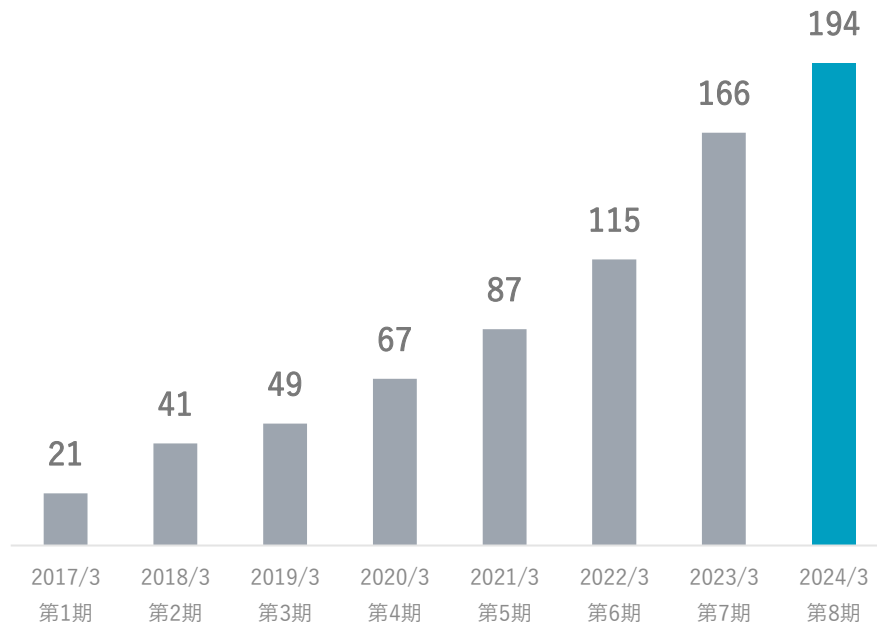
正社員数

194名

男女比



正社員数推移



平均勤続年数

2.15年

平均年齢

29.9歳

女性管理職比率はすでに公表している目標値を超えており、維持・向上を目指す

女性管理職比率

28.1%

2025年3月時点で25.0%以上を目標

男女間賃金格差

84.4%

- 新卒1期生の中にはマネージャーとして活躍している社員もおり、実力に応じて管理職への登用を積極的に推進
- 女性管理職向けコーチングなど、女性管理職比率の維持向上を目的とした施策を実行

男性育休取得率

66.7%

女性育休復帰率

—

3月末日時点では実績ナシ
2024年4月に2名が復帰



タレントエージェンシー本部の役員・マネージャー

入社者数は上期の採用活動抑制で計画未達だが、下期の活動強化で前期と同数に到達
退職者数は想定を少し上回っており、経営課題と捉え様々な人事施策を実行

	前期末社員数	中途入社者数 <small>※雇用形態変更含む</small>	新卒入社者数	退職者数	期末社員数
22/3期	87	45	8	25	115
23/3期	115	60	13	22	166
24/3期	166	52	21	45	194

- 当社の強みである採用力は健在
- 採用及び退職者数の部門別の割合は、部門別の社員数構成比とほぼ同じ比率
- 主力社員の退職は防止できているが、直近の退職者の主な理由として、スタートアップやVC・CVCへの挑戦の割合が多く占め、定期的に起業家・経営陣とコンタクトできる「環境要因」の影響は強い
- 刺激的な環境がある以上、今後も一定の割合で退職者が発生する可能性はあるが、採用を強化するとともに、社員が中長期に活躍してもらうための施策を実行

労働集約型のビジネスモデルの中、若い世代を中心に優秀人材の母集団を形成
FY2024では1Qに採用活動を抑制したが、社員数の3倍以上の一次面接受検者数を記録

中途採用

FY2024 (2023.4.1 - 2024.3.31) における
一次面接受検者数

687 名

1Qに採用活動を抑制していたものの
社員数の3倍以上の規模の受検者という母集団
一次面接通過率は約3割と厳選採用を実行

新卒採用

採用実績数

2021卒	2022卒	2023卒	2024卒
8	13	21	16*

*海外大学卒業等、3名が期中入社予定

新卒採用 出身校例（実績）

東京大学大学院	大阪大学	関西学院大学
京都大学大学院	慶應義塾大学	立教大学
一橋大学大学院	早稲田大学	立命館大学
東京工業大学大学院	上智大学	
九州大学大学院	東京理科大学	< 海外 >
横浜市立大学大学院	明治大学	上海復旦大学
東京外国語大学	青山学院大学	UCバークレー
大阪市立大学	同支社大学	BCIT

人材・制度に関する基本的な考え方となる人事ポリシーを策定
当社の特殊な環境を理解する「志経営」の第一人者 田久保善彦氏を顧問として招聘

MVV実現のためには
フォースタートアップス社員の成長と
一人一人の志の育成・実現が不可欠

for Startups の人材・制度に対する基本的な考え方

人事ポリシー

ポリシーに沿った人事施策や制度の設計
継続や導入の可否を判断

施策の一例：
時間単位有給制度
持株会（奨励金20%）
女性管理職向けコーチング



グロービス経営大学院 副学長
田久保 善彦

成長産業を支援させていただく上で、大切なことの一つは、メンバー自身が、「何のために働くのか、誰のために働くのか、なぜそうしたいのか」といった志を抱き、起業家や候補者など、全てのステークホルダーの皆さまに向き合うことだと思います。これまでの経営陣との議論の中で、この思いは確信に至りました。顧問として、当社のメンバーの志の醸成や、能力開発などの仕組みの進化と深化に関わることを通じて、フォースタートアップスの成長産業支援力をさらに高めることに貢献をしたいと考えております。

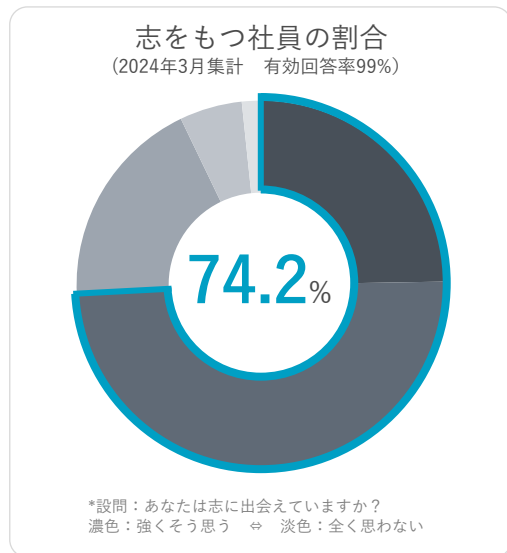
社員の志を可視化する「Kokorozashi指数」の開発・集計

志の高いスタートアップの起業家・VCと共に、社員も志をもって挑戦することが重要
独自指標『Kokorozashi指数』にて志をもつ社員の割合は74.2%と比較的高い水準

※志：仕事を通じて、全力を注いで、心から実現したいと思えること

Kokorozashi指数

社員の「志」を5つの視点から定点観測する独自指標



社員の志を育み・実現するための今後の取組み

社員の回答コメントを分析し、志を持つ社員の割合を維持・向上させるための施策を講じていく

社員の志に良い影響を与えており 今後も継続していく取組み	今後新たに行っていくべき取組み
勉強会・進化塾 起業家・有識者との直接的な接点	志に関する対話機会の増進 自己の志、仲間の志を知る機会を増やす
人・仲間がつくる文化の維持向上 志をもつ社員が集い、刺激しあう相乗効果	部門を超えた社員交流の機会の創出 社員同士の繋がりや部門間シナジーの創出
チャレンジングな仕事のアサイン 人の可能性を信じ、高いレベルの仕事を任せる	個人の成長、進化を後押し 個人に対する学習機会の提供・支援

志の高いスタートアップの起業家・経営陣・VCや有識者が頻繁に来社する刺激的な環境が、当社の人的資本経営・志の源泉である

勉強会



勉強会にてご来社いただいた皆様（一部抜粋）



起業家・経営者が登壇する勉強会の様子

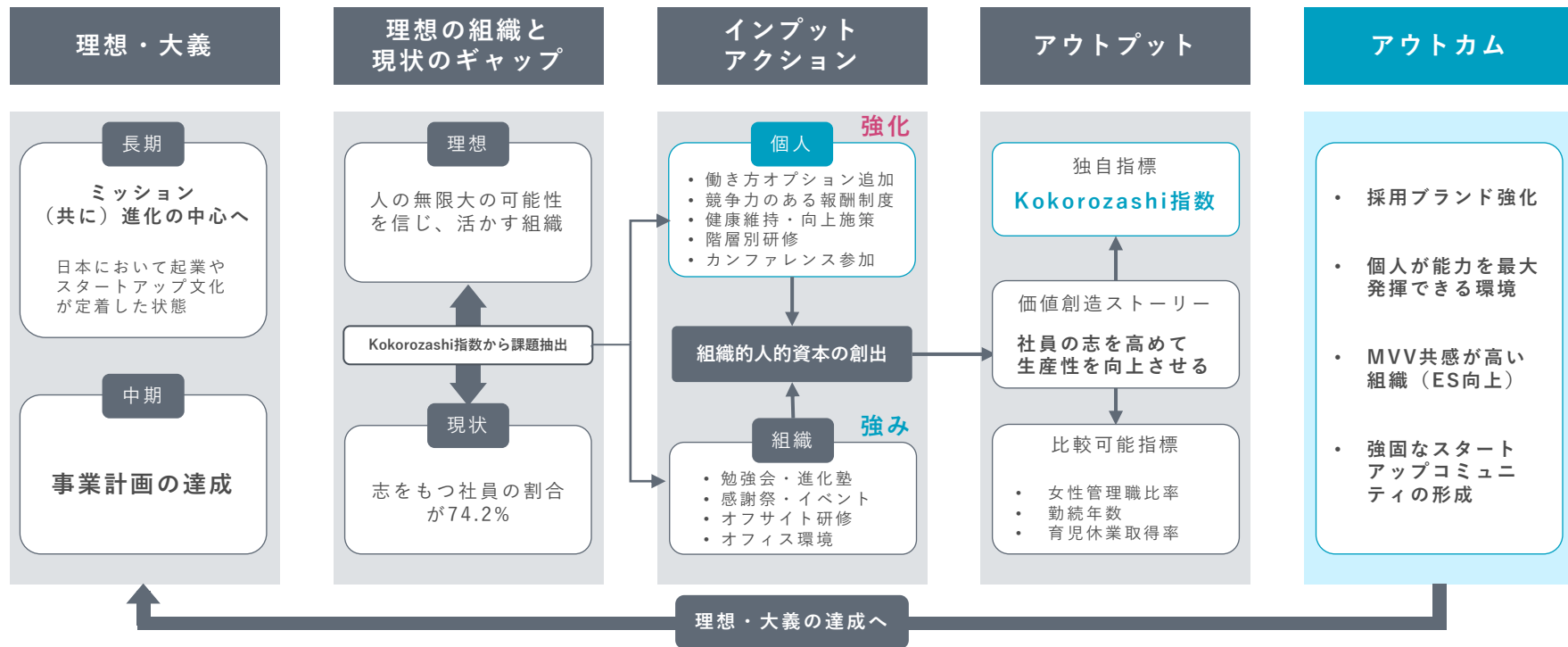
- 起業家・経営陣・VCが当社オフィスに来社し、鮮度の高い情報を共有
- 創業の想いや成長戦略・経営課題を直接伺い、人材支援に活かす
- 年間160回以上のペースで開催し、週の半分は起業家や経営陣が訪れている

感謝祭



- 起業家・経営陣・VC・エコシステムビルダー等をご招待
- 社員全員が参加し、個々の役割を全うしつつゲストと交流

当社の強みである環境を最大限に活用し、個人へのアクションをより強化する方針



4. 2025年3月期 通期計画

売上高は20%成長、営業利益は本社移転に伴う一時費用発生も増益ラインを維持

売上高

4,100百万円

前期比 +**20.0%**

- 経営資源をタレントエージェンシーに集中し、オープンイノベーションとのシナジーを創出
- 従来施策を今期も継続
 - Pre-IPOの新規顧客開拓
 - 人材採用・育成

営業利益

450百万円

前期比 +**6.3%**

- 本社移転に伴う一時的な費用を約1.8億円と見込むも増益へ
- 一時費用を除けば、中期業績目標で掲げた利益率15%を維持する水準

期末社員数

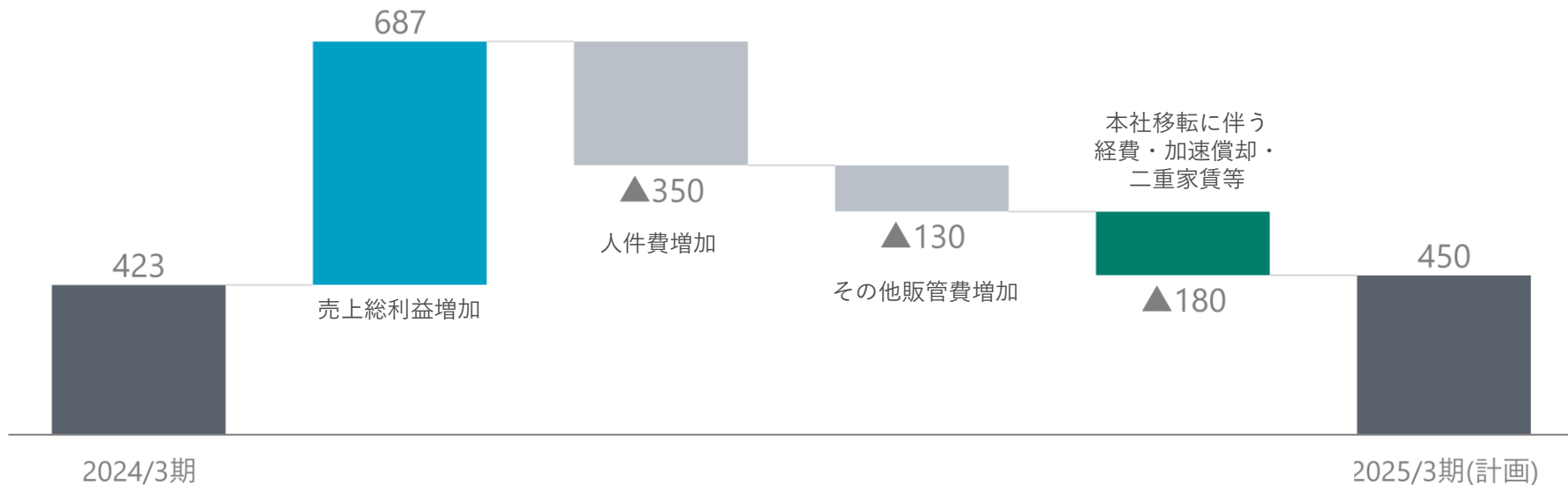
250名

前期末比 +**56**名

- タレントエージェンシーに自社採用担当チームを組成
- 麻布台ヒルズへのオフィス移転により採用力向上を見込む
- 上記数字に含まれないが、25卒の新卒採用も積極的に取り組む

2025年通期営業利益計画の前期差異

本社移転に伴い一時的にかかる費用を除けば、従前掲げた営業利益率15%となる想定



スタートアップの採用市場は好環境に転じつつあり、政策の下支えも見込める

資金調達市場



- 2024年1-3月の資金調達額は、速報値で前年比約△10%*
今後、登記情報の更新が進むと前年を少し上振れる見込み
- 1件あたりの調達金額が増加傾向にあり、成長余地の高いスタートアップに集中投資されている（当社顧客群）

採用ニーズ



- この1~2年採用活動を停止していた大型顧客の採用活動が積極化
 - 引き続き新規顧客開拓が進む見込み
 - 既存顧客であるPost-IPOスタートアップへの支援強化
- スタートアップの採用需要がかなり強まっている状況

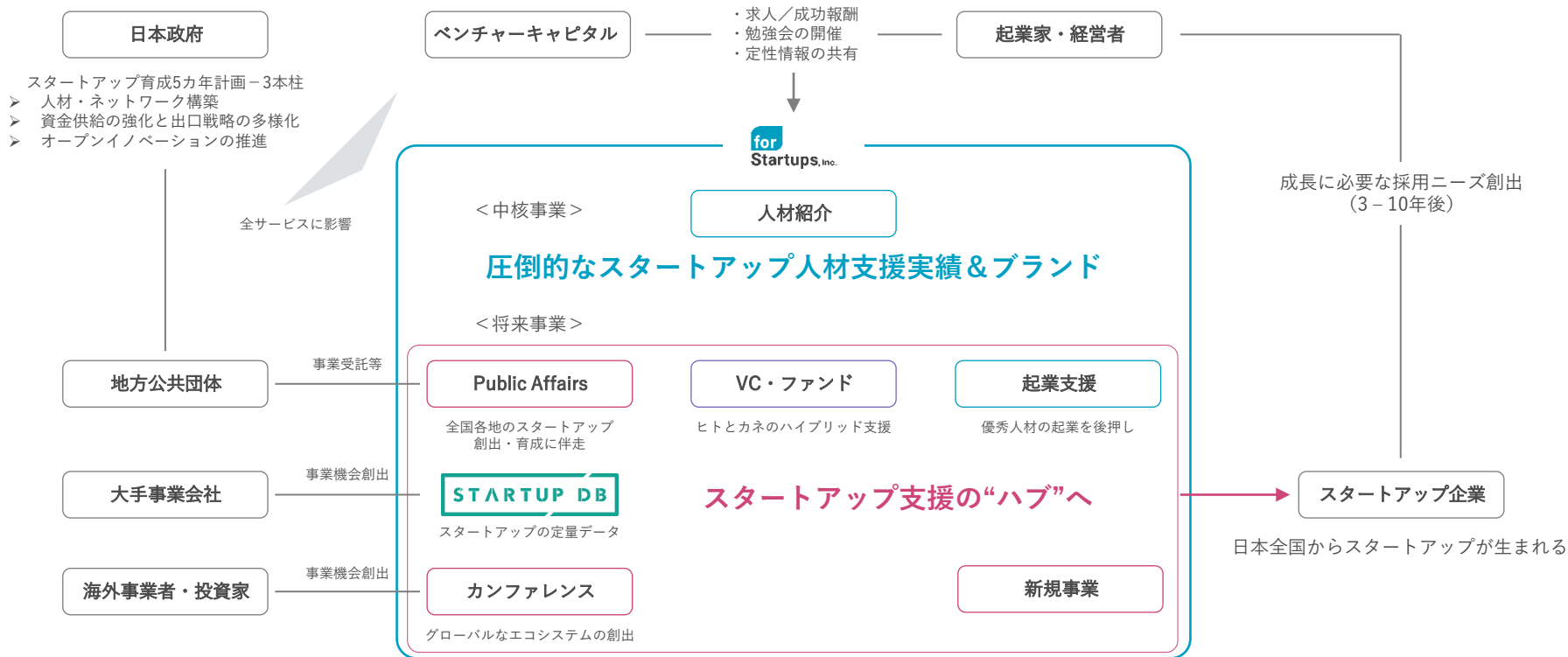
* STARTUP DBより

+

政策『スタートアップ育成5カ年計画』が下支え

当社のこれまでの活動の振り返り

中核事業である人材支援の圧倒的な実績とブランド力を背景に、様々な領域で種まきを進めてきた。この活動による3 - 10年後の投資リターンは大きいものと捉えている



25/3期の重点投資ポイント

中核事業のタレントエージェンシーが業界の圧倒的No.1であり続けるための投資実行
25/3期は人材と環境への投資を優先するが、今後も様々な投資策を検討していく

中期方針に基づく最優先課題

タレントエージェンシーの売上・利益の持続的な成長

25/3期 重点投資ポイント

人材

- ・ ヒューマンキャピタリストの採用&育成
- ・ 人的資本経営フレームワークに基づく成長

環境

- ・ 急成長に伴い收容人数がギリギリな状態に
- ・ 起業家・VCが集う魅力的なオフィスへ

オープンイノベーション

ベンチャーキャピタル

+ 新規事業

シナジー創出

原則、再投資

投資によって生み出した利益

M&A
事業提携
広告

採用

投資

Pre-IPOのスタートアップが人材支援の中心。上場後も起業家・経営陣との関係を維持し、既存支援先上場後も幹部人材の採用ニーズを獲得しPost-IPO領域へも拡充

		スタートアップ育成5カ年計画 3つの柱		
		ヒト	カネ	オープン イノベーション
領域	●・▲：既存領域			
	起業	●	●	—
	Pre-IPO	●	●	●
	Post-IPO	▲	—	●
	研究開発型 スタートアップ	▲	—	●
	地方創生	—	—	●
	グローバル	—	—	●

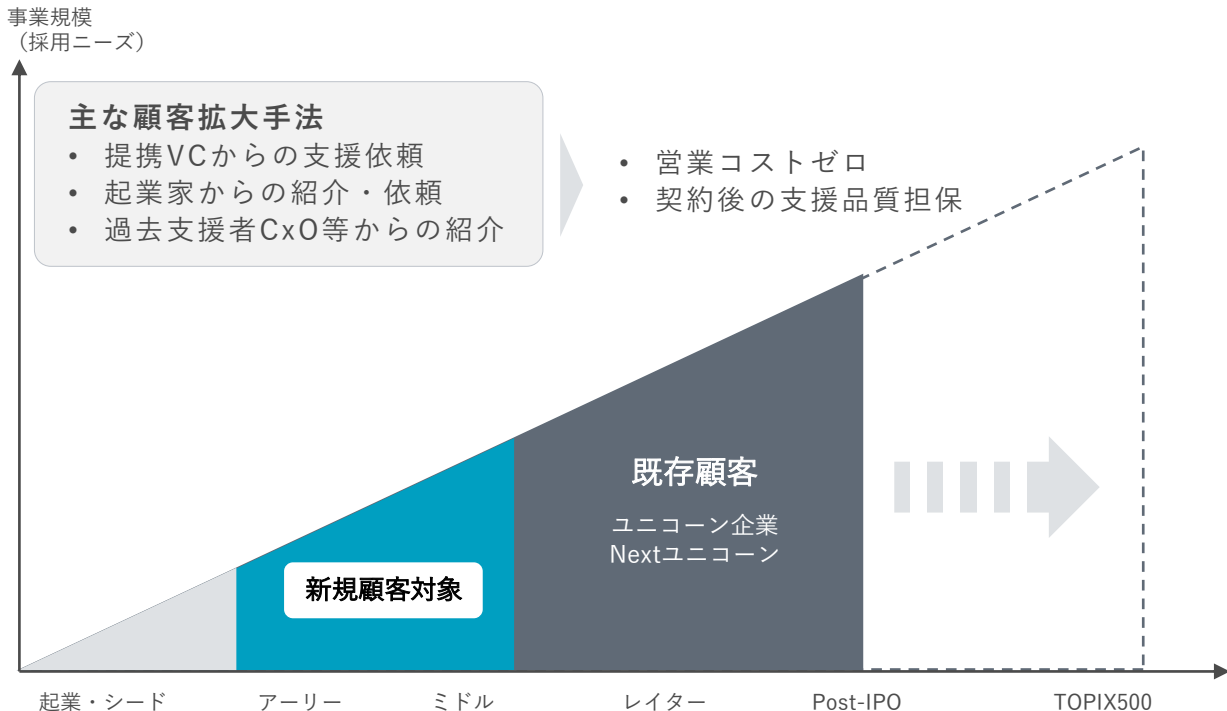
注: 「集中領域」はPre-IPOとPost-IPOの「ヒト」領域に該当する。

最重要領域は「ヒト」

- 付加価値の高い領域に経営資源を集中
- Pre-IPOスタートアップ領域についてはより顧客層を広げて支援を行う
- 上場後に当社との関係が希薄となった企業から、再度取引強化の依頼を受けるケースが増加
- 新ブランド立ち上げ（継続検討）
子会社であるエグゼクティブ領域特化の「シングレス」が着実に業績に貢献

25/3期重点施策 – Pre-IPO顧客の顧客開拓（継続）

起業家とともに歩むPre-IPO時の人材支援が、将来の大型求人獲得の可能性を秘める
顧客開拓ペースについては当社の人材採用ペースとのバランスを加味する



過去からの継続的な取り組み

Pre-IPOフェーズからスタートアップ
企業と**起業家の志**を人材面で支援する

例) Forbes 起業家ランキングTOP10の当社契約社数
2024 : 9社、2023 : 10社、2022 : 9社

直近でこのケースが増加

当社が支援した方が経営幹部に登用
されるケースが多いこと等から、
**IPO後のより高い成長のために非公開
求人を含む幹部人材を当社が支援**

将来のイメージ

**TOPIX500に入る成長企業の
最大のHRパートナーへ**

スタートアップは採用基準が高く難易度も高い。求職者対応及び求人企業担当の両方を担うヒューマンキャピタリストの人材育成は最重要である

育成課題

トレンドやニーズが常に変化する市場

市況やトレンドの変化により、経営戦略の変更等も含めた採用活動が激しく変化する

社員個人の能力に依存するケースが多い

担当するヒューマンキャピタリストの実力の差が、実績や顧客満足度等に影響してしまう

実行中の施策

勉強会・進化塾

起業家や有識者が来社し、直接スタートアップ企業の求人に関する基本情報に加え、経営戦略や関する知識やトレンドのインプット機会を提供

エース社員の積極的なマネジメント登用

活躍する人材を積極的にマネジメントに登用し、転職候補者だけでなく起業家・VCとの面談の場に同席(OJT)させる。一時的に生産性は下がるが、育成効果は出始めている

人員増により現オフィスの収容人数をオーバーする想定、今秋に麻布台ヒルズへ移転
面積・賃料ともに約2倍となるが、VCとの連携強化や人材採用に寄与する見込み

本社移転の背景

急成長に伴い収容人数を圧迫

- ・ フリースペースエリアにもデスクを設置する状況
- ・ 中期業績目標では25/3期に「増床」を織り込んでいた

「進化の中心」となる環境づくり

- ・ 起業家・VCが頻繁に来社するワンフロアの環境
- ・ 今後の社員増加を見据え麻布台ヒルズを選定

費用

固定費

賃料 : 約2倍
(※面積 : 約2倍)

一時経費

二重家賃 : 4か月分
減価償却費等 : 約55M
消耗品・引越し費用等

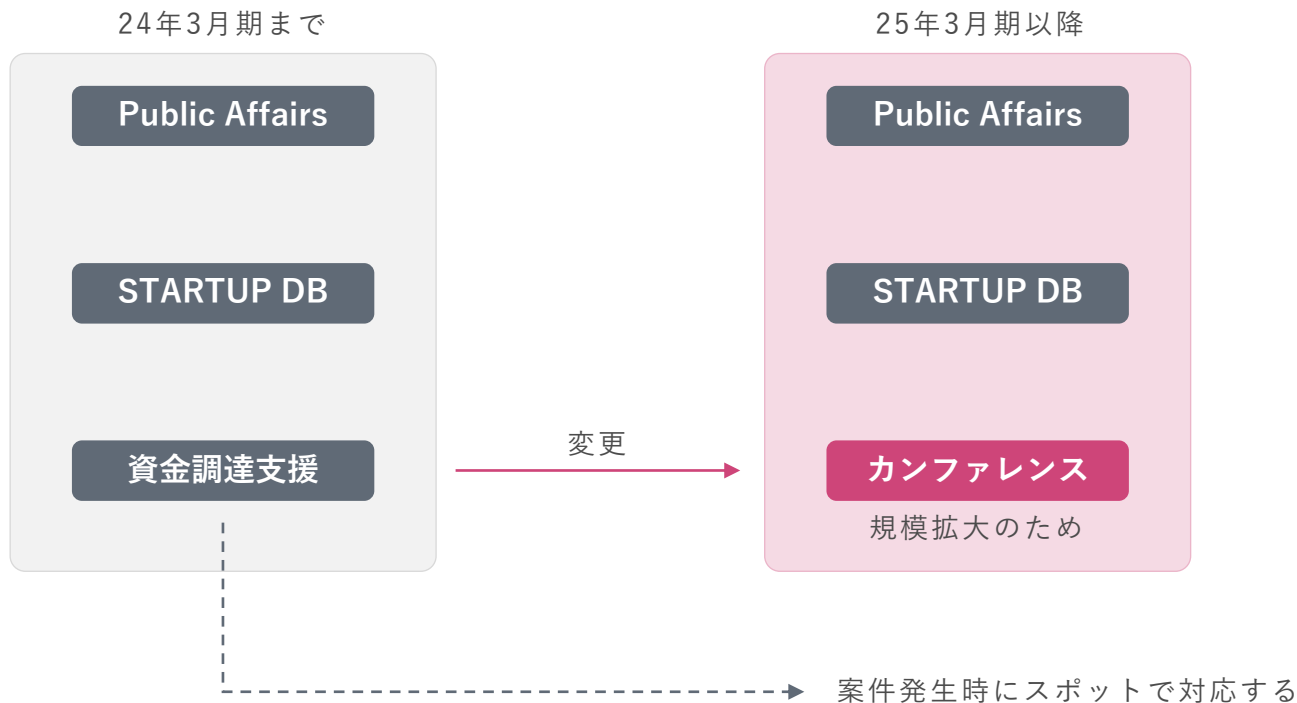
合計1.8億円と推計

期待する効果

1. 採用力向上（ブランディング）
2. VCとの連携の強化
3. 起業家・経営陣が毎日訪れる環境

オープンイノベーション | サービスラインナップ変更

売上規模及び投資の優先順位を踏まえ、「資金調達支援」はスポット対応に変更
原則、Public Affairs、STARTUP DB、カンファレンスの3サービスに集中



副社長に恒田有希子を抜擢し、タレントエージェンシー含む既存事業の成長を追求
社長の志水は人材領域とのシナジーを創出する新規事業・業務提携・M&A等を模索



代表取締役社長

志水 雄一郎

- 新しく株主となった事業会社やVCとの提携強化や、今後株主になり得る事業会社等とのスタートアップ・エコシステムの最大化
- 人材領域をブーストさせる新規事業・業務提携等の推進



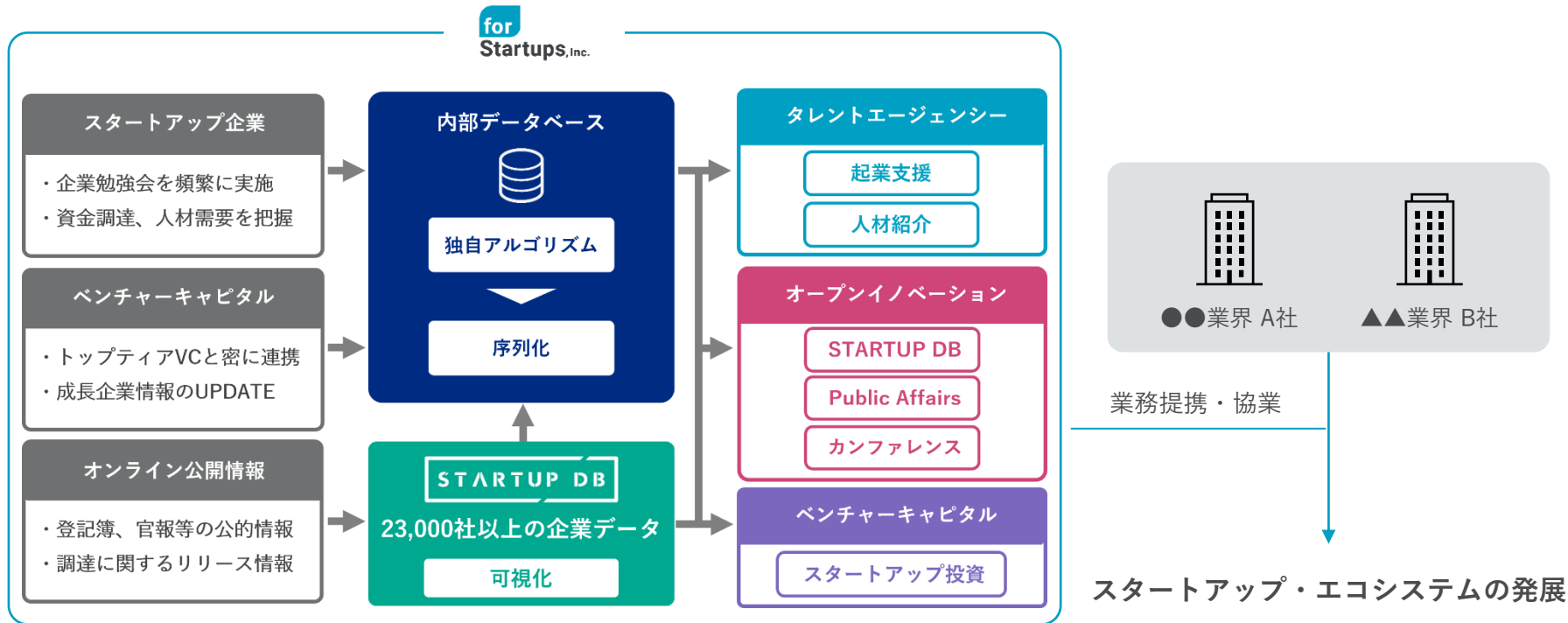
取締役副社長

恒田 有希子

- 既存収益事業を管掌し、スタートアップ企業向け人材支援におけるリーディングカンパニーとしての立ち位置を確固たるものにする
- オープンイノベーションとのシナジー創出により高い成長をめざす

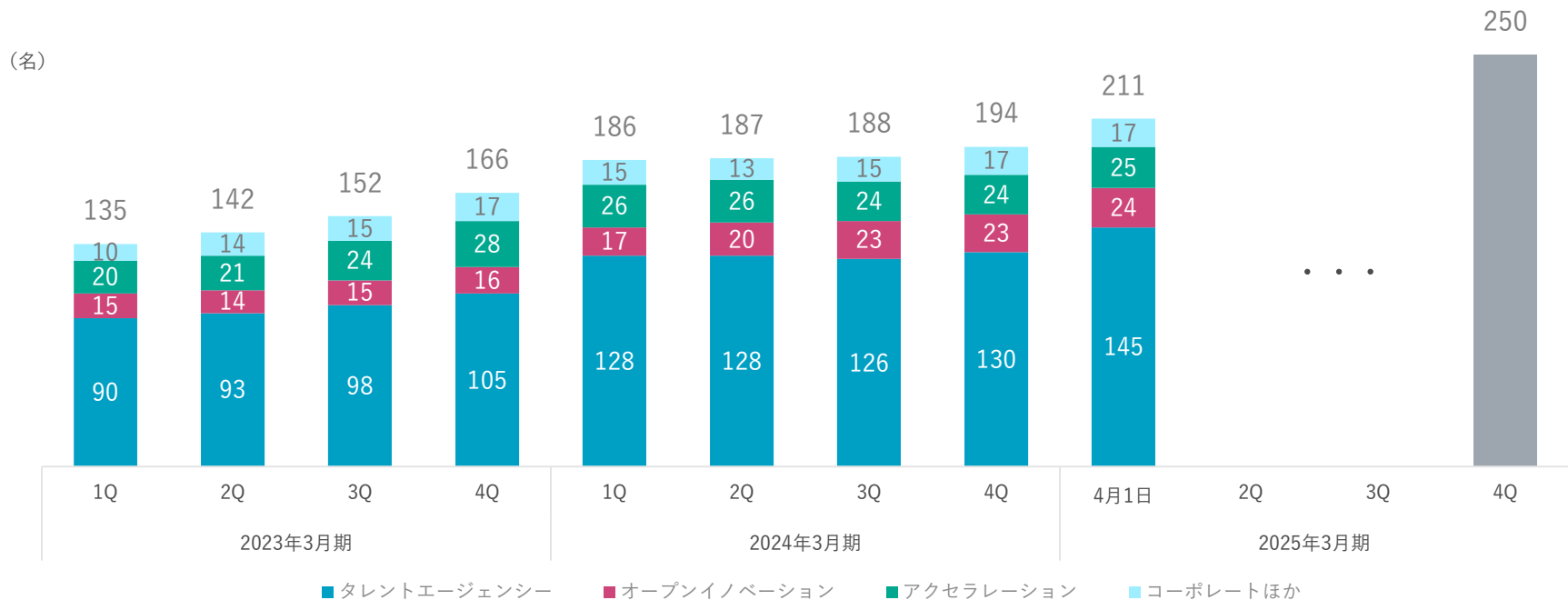
当社の強みである「情報」を軸に業務提携・協業の推進を図る

常に最新のスタートアップ情報が集まる当社との業務提携・協業のニーズは根強い
当社をハブとしたスタートアップ・エコシステムの最大化を目指す



全社(連結) | 組織変更後の人員数推移及び期末目標

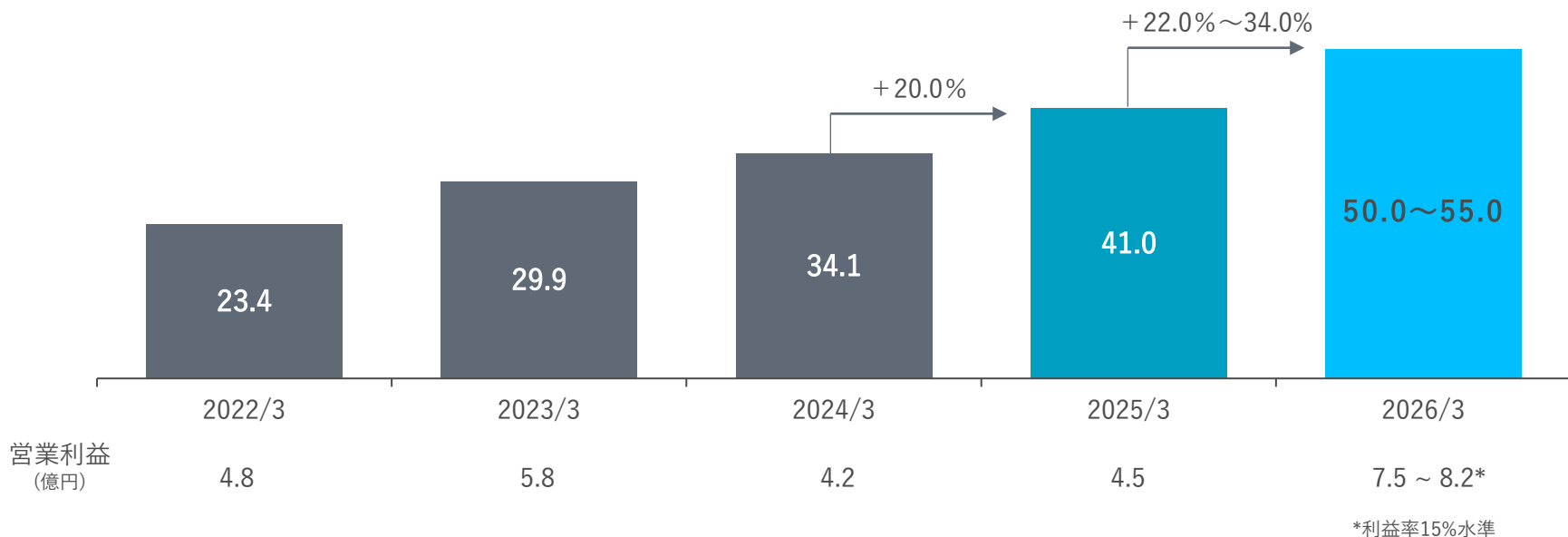
組織変更後の体制に合わせた過去の人員数の推移は下記のとおり
4月は211名でスタート、期末までに250人規模への拡大を目指す



注)産休・育休等の休職中の社員を含んでおります。
アクセラレーション本部は、人事部門及び開発・デザイン部門を管掌しております。

ローリングせず、26年3月期に連結売上高50億円超を目指す方針（変更なし）
25年3月期はオフィス移転に伴う一時費用が発生

連結売上高計画



5. Appendix

会社概要

社名	フォースタートアップス株式会社 (英語名: for Startups, Inc.)
設立	2016年9月
本社所在地	東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー 36F
正社員数	194名 (2024年3月31日時点)
資本金	238百万円 (2024年3月31日時点)
事業内容	成長産業支援 -タレントエージェンシー&オープンイノベーション事業 -ベンチャーキャピタル事業
上場市場	東京証券取引所グロース市場 (証券コード: 7089)
職業紹介許可番号	13-ユ-307946
グループ会社	フォースタートアップスキャピタル合同会社 シングレス株式会社
加盟団体等	日本経済団体連合会 (経団連) 会員 新経済連盟 (新経連) 会員 日本ベンチャーキャピタル協会 (JVCA) 賛助会員 経済産業省J-Startup Supporters選定企業



2024年4月10日「フォースタートアップス感謝祭」より当社役員及び社員の集合写真

起業家候補者とVC・大学をマッチングすることで起業を支援（公表7社＋非公表数社）

- ・ 紹介者が起業した場合に、紹介先（主にVC）から成功報酬をいただく
- ・ 件数は多くて年間数件であり、売上高に占める割合は少ない

起業支援実績



2016年8月設立
ユアマイスター株式会社



2017年7月設立
株式会社グラファー



2019年2月設立
Blue Practice株式会社



2019年4月設立
株式会社TERASS



2020年11月設立
株式会社Yuimedi



2021年4月設立
株式会社NABLA Mobility

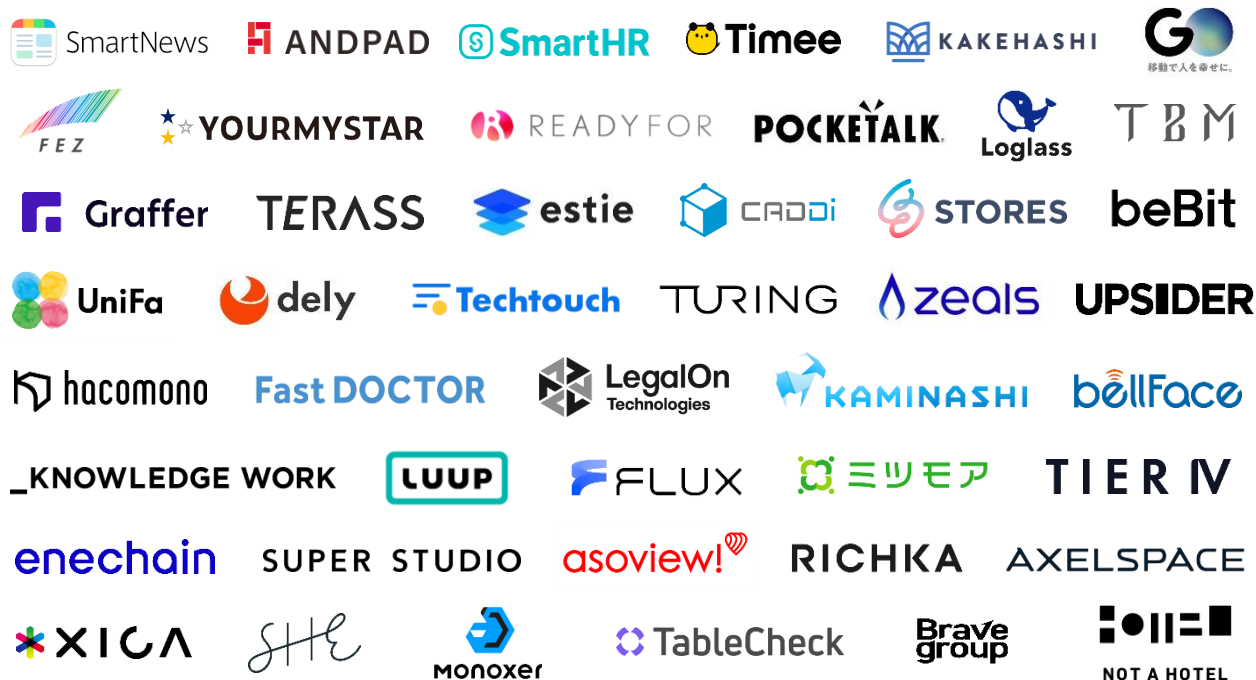


株式会社フェイガー

2022年7月設立
株式会社フェイガー

タレントエージェンシー | 人材紹介支援実績

未上場スタートアップ



エコシステムビルダー (VC、イノベーション・キャンパス)

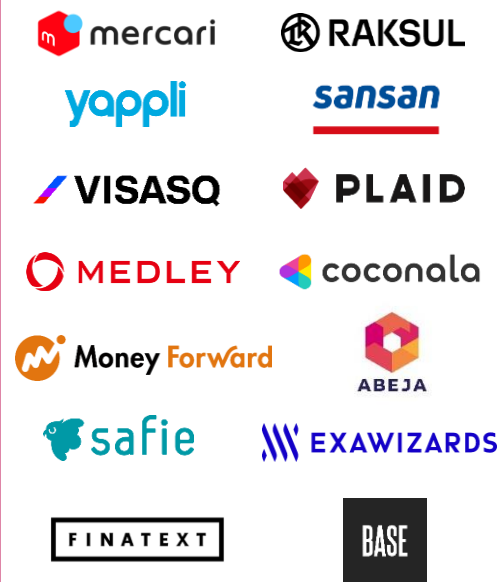
GLOBALIS CAPITAL PARTNERS

INCUBATEFUND

WIL
WORLD INNOVATION LAB

cic tokyo

支援中に上場したスタートアップ



既存上場企業

DeNA

M3, Inc.

PKSHA TECHNOLOGY

人材業界出身者だけでなく、様々な業界出身者・職種経験者が、それぞれのバックグラウンドを武器にヒューマンキャピタリストとして活躍している



< 出身業界（一部抜粋） >

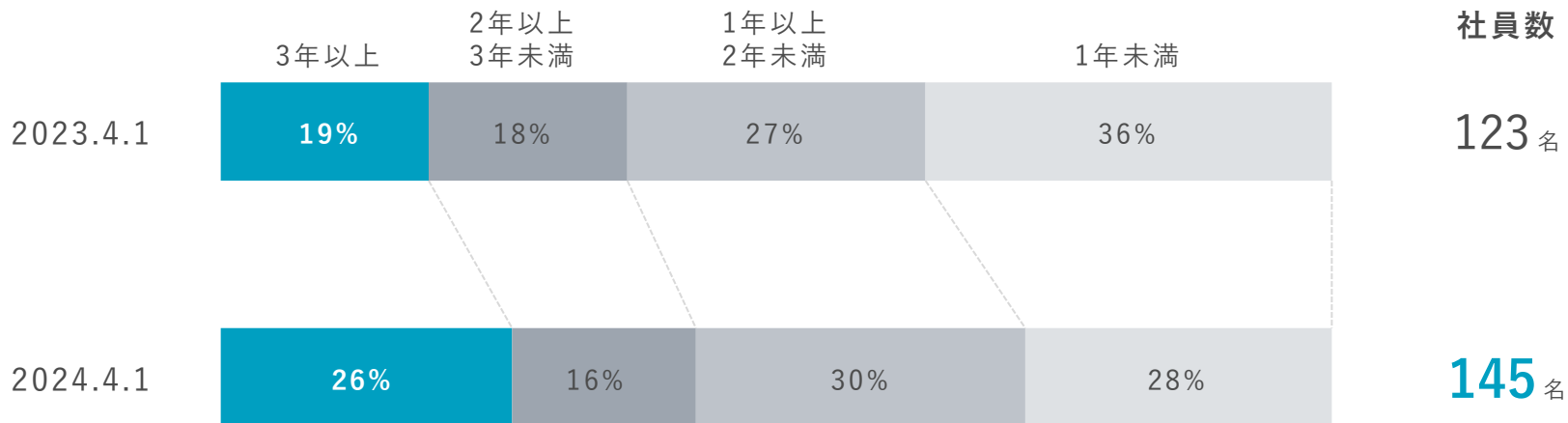
人材、商社、外資コンサル、銀行、証券、メディア、IT、通信、食品、メーカー、スタートアップ、国家公務員など

< 職歴（一部抜粋） >

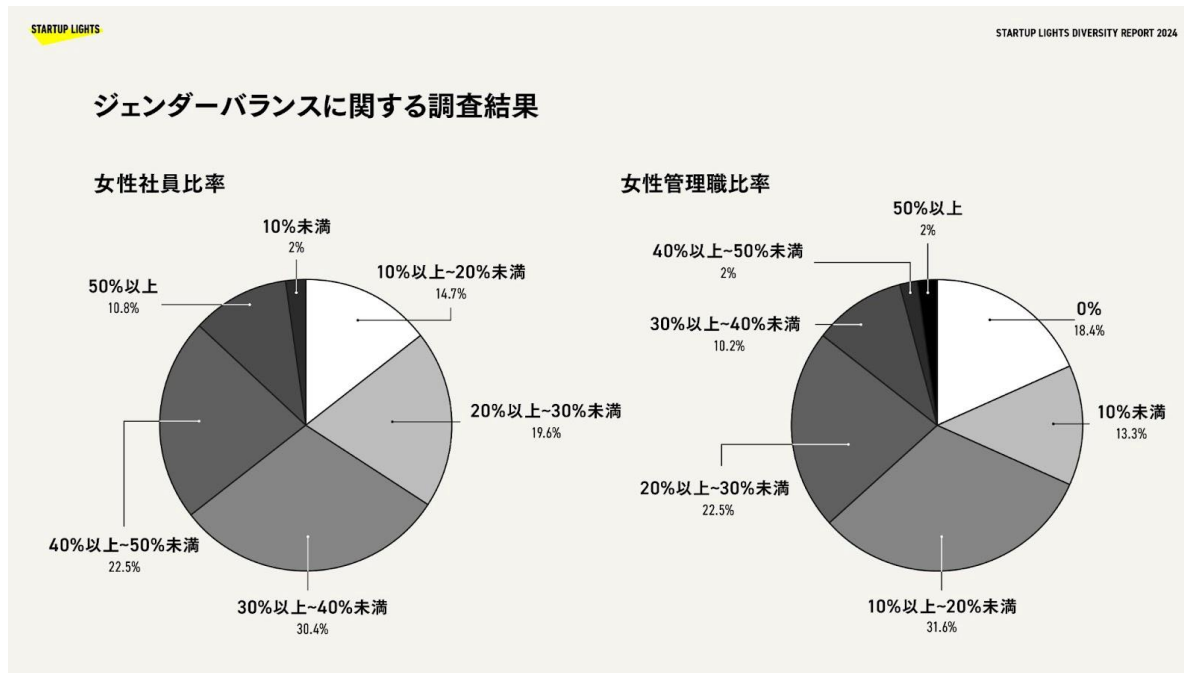
コンサルタント、営業、採用人事起業経験者、システムエンジニア、記者、小学校教師、水道局員、航空管制官など

タレントエージェンシー | 社員の在籍年数

一定の結果を残せるようになる在籍3年以上の社員の割合は少しずつ増えている
今後も、社員に長く活躍してもらう人事施策を進めていく



2024年3月の調査では、多様性のある組織づくりを実施中と過半数以上の企業が回答
女性の管理職比率が30%を超えているスタートアップ企業は101社中14社（13.8%）



レポートはコチラ：<https://speakerdeck.com/startuplights/startup-lights-diversity-report-2024>

Public Affairsにおいて、政府・官公庁・自治体・大学・経済団体等と連携を実施
今後、更なる連携を深め事業を通じてスタートアップエコシステムの発展に貢献

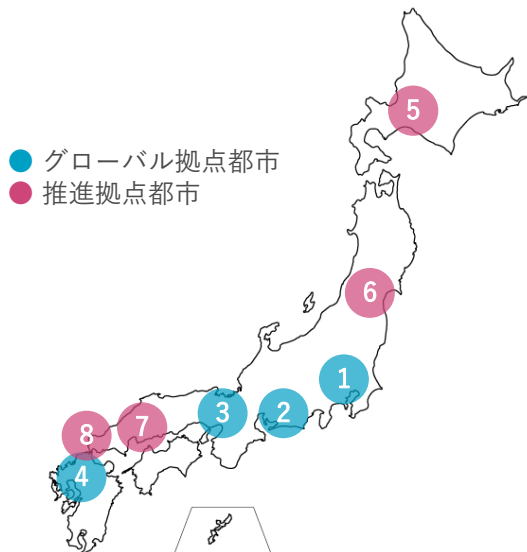
加盟団体	
日本経済団体連合会（経団連）	会員、スタートアップ委員会企画部会/スタートアップ政策タスクフォース
新経済連盟（新経連）	会員
経済同友会	会員、ラウンドテーブル・クロスリーチ PT副委員長
日本ベンチャーキャピタル協会	会員、ベンチャーエコシステム委員

中央政府事業採択事例	
内閣府	「令和2年度スタートアップ・エコシステム海外発信調査」事業
経済産業省	J-Startup Supporters選定企業、経済産業省令和3年度「SHIFT(x)」事業 総合アドバイザー
NEDO	スタートアップ向け人材支援事業の取り組み状況に関する調査事業
JETRO	日本におけるスタートアップエコシステムを海外に発信するための調査及び広報活動

大学・高専との連携事例	
みちのくアカデミア発スタートアップ共創プラットフォーム	東北・新潟の10大学で組成されたプラットフォーム。 東北から国内外の課題解決に資する大学発スタートアップの創出に協力機関として参画
高専インカレワークショップ	S M B C 日興証券主催のイベントで高等専門学校の学生向けの起業マインドアップ講義を実施

スタートアップエコシステム拠点都市 8 拠点中 6 拠点で事業受託・協力機関参画

スタートアップ・エコシステム拠点都市



1 スタートアップ・エコシステム
東京コンソーシアム

Tokyo NEXT 5G
Tokyo NEXT 5G Booster Project

次世代通信技術活用型
スタートアップ支援事業

経済産業省
スタートアップ事業成長プログラム

経済産業省
スタートアップ事業成長センター

3 大阪・京都・ひょうご神戸
コンソーシアム

関西広域連合
UNION OF KANSAI GOVERNMENTS

関西スタートアップ・エコシステム
情報発信事業

大阪府

- ライフサイエンスアントレプレナー
シップ人材育成及び事業化促進事業
- 海外プロモーションモデル事業

京都市
CITY OF KYOTO

「戦略的首都圏企業連携推進業務」
企画・運営業務

6 仙台スタートアップ・
エコシステム推進協議会

MICHIMAKI SCALEZIA
STARTUP PLATFORM

みちのくアカデミア発スタートアップ共創
プラットフォームに協力機関として参画

2 Central Japan Startup
Ecosystem Consortium

浜松市

- スタートアップ成長支援事業
- Next Innovator 育成事業

愛知県

- シンガポール国立大学連携事業
- ディープテック推進事業
(CIC Institute、株式会社リパネスと合同)

4 福岡スタートアップ・
コンソーシアム

福岡市
FUKUOKA CITY

- スタートアップアクセラレーション
プログラム運営業務
- 福岡市スタートアップ支援施設運営
事業

7 広島地域イノベーション
戦略推進会議

広島県

『ひろしまユニコーン10』
プロジェクト環境整備業務

経済産業省
中国経済産業局

中国地域ものづくり中小企業事業化支援事業
(オープンイノベーション・エコシステム構築事業)

人材支援先スタートアップの更なる成長可能性に投資を行う。人とお金を組み合わせ、スタートアップの成長に最も重要な2つの要素での支援を目的にファンドを組成

ファンドの概要

名称	フォースタートアップス1号投資事業有限責任組合
設立目的	当社のタレントエージェンシーサービスとのシナジーを創出し、成長産業支援をより強固にするため
出資総額	最大15億円
出資者	フォースタートアップスキャピタル合同会社 株式会社三井住友銀行 SMBC戦略出資4号投資事業有限責任組合 ほか
投資対象	主として国内のスタートアップ、ベンチャー企業 <ミドル・レイターステージ及び起業支援案件>



1号ファンド投資先企業



☆☆ YOURMYSTAR



POCKETALK



_KNOWLEDGE WORK



株式会社フェズ

国内最大級のリテールデータプラットフォーム「Urumo」などを提供するスタートアップ

評価額 **136** 億円



READYFOR株式会社

クラウドファンディングサービス「READYFOR」を展開するスタートアップ

評価額 **151** 億円



株式会社カケハシ

薬局体験アシスタント「Musubi」を展開する調剤薬局×ITのスタートアップ

評価額 **423** 億円



ユアマイスター株式会社

日本最大級のサービス産業のIT化プラットフォーム「ユアマイスター」を運営するスタートアップ

評価額 **169** 億円



ポケットーク株式会社

互いに自国語のままでも対話できる多言語のAI通訳機「ポケットーク」の運営を行うスタートアップ

評価額 **242** 億円



株式会社ナレッジワーク

社内ナレッジの共有・活用を支援するセールスイネーブルメントクラウド「ナレッジワーク」を運営

評価額 **165** 億円

評価額はSTARTUP DB 2024/4/16時点を参照

(参考) 本体出資先企業



SmartNews

評価額

2,050 億円

会社名

スマートニュース株式会社

設立

2012年6月

日米5,000万ダウンロードを超えるニュースアプリ「SmartNews」の運営を行うスタートアップ。2024年1月には、三井住友銀行から、ベンチャーデットとして100億円の資金調達を実施。



ANDPAD

評価額

852 億円

会社名

株式会社アンドパッド

設立

2011年9月

クラウド型建設プロジェクト管理アプリ「ANDPAD」などを提供するスタートアップ。2023年には、利用社数17万社、ユーザー数44万人を超える建築・建設業界の関係者に利用されるなど、シェアNo.1のサービスとなっている。

全社(連結) | 日本を代表するプレイヤーとのネットワークが強み

Forbes起業家ランキングのトップ10にランクインする起業家・スタートアップの9割が当社の顧客であり、様々な定性情報を得られる環境がある

*ご来社された起業家・投資家の皆様 (抜粋)



勉強会：起業家や投資家との勉強会を高頻度で開催。最新の情報共有と相互のディスカッションを通じて、一次情報にもとづく深い理解をもとに支援を推進。



感謝祭：日本を代表する起業家・投資家・行政・メディアを当社グループオフィスに年間数回ご招待。情報交換を通じて成長産業コミュニティを強化。



交流会：世界最大級のスタートアップカンファレンスの投資家向け交流会や大企業のオープンイノベーションイベントを当社オフィスにて開催。

全社(連結) | 損益・販管費の四半期推移

(百万円)	2022/3 期				2023/3 期				2024/3 期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	525	569	537	716	709	728	768	792	729	879	834	972
売上原価	110	126	110	126	123	137	125	154	110	148	265	167
売上総利益	414	442	426	590	585	591	643	637	618	730	568	805
販管費	302	301	327	454	421	437	473	539	517	527	615	639
人件費	230	229	240	255	301	302	326	365	376	386	379	427
採用費	8	7	6	13	15	19	10	26	11	17	14	27
地代家賃	19	23	28	42	32	32	32	32	32	32	32	32
減価償却費	1	1	14	15	4	5	3	3	3	3	20	29
その他	41	39	39	127	67	77	101	111	93	88	168	122
営業利益	112	140	98	136	163	153	169	97	101	202	△46	165

注) 百万円未満切捨て、2022年3月期第2四半期より連結決算開始。人件費は賞与等を含む。採用費は紹介料と求人広告費の合計。

(百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
売上高	1,262	1,273	2,348	2,998	3,416
売上原価	233	279	474	541	692
売上総利益	1,029	993	1,874	2,457	2,723
販管費	789	917	1,386	1,872	2,299
営業利益	240	76	488	585	423
経常利益	219	79	492	586	428
税引前当期純利益	219	57	492	586	397
当期純利益	155	38	372	416	250
非支配株主に帰属する 当期純損失	—	—	△10	△25	△135
親会社株主に帰属する 当期純利益	—	—	382	442	385

注) 百万円未満切捨て、2022年3月期第2四半期より連結決算開始

全社(連結) | 貸借対照表

(百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
現金及び預金	816	1,042	1,717	1,745	1,655
営業投資有価証券	—	—	154	463	378
流動資産合計	953	1,309	2,167	2,567	2,582
固定資産合計	177	148	401	402	659
流動負債合計	325	466	1,016	779	696
固定負債合計	—	83	66	—	—
自己資本	804	907	1,317	1,767	2,174
非支配株主持分	—	—	165	405	338
純資産合計	805	908	1,485	2,190	2,545
自己資本比率(%)	71.2	62.3	51.3	59.5	67.1

注) 百万円未満切捨て、2022年3月期第2四半期より連結決算開始

全社(連結) | キャッシュ・フローの状況

(百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
税金等調整前四半期純利益	219	57	492	586	397
売上債権の増減額 (△は増加)	△33	△67	△81	△59	△181
営業投資有価証券の増減額 (△は増加)	—	—	△154	△308	85
未払金の増減額 (△は減少)	79	108	233	△105	△190
営業活動によるCF	209	28	605	△35	179
投資活動によるCF	△48	△13	△168	△90	△293
長期借入金の増減	—	150	33	△116	△66
非支配株主からの払込みによる収入	—	—	176	266	68
財務活動によるCF	313	212	237	153	24
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	474	226	674	27	△89
現金及び現金同等物の期末残高	816	1,042	1,717	1,745	1,655

株価は、下記の一時的なマイナス要因3点が重なったことが影響したと認識している

オフィス移転

前向きな投資ではあるものの目的が伝えきれず、費用計上としてのイメージが先行してしまった

FY2024 3Q業績

VC事業の評価損を計上。一時的かつ会計上のテクニカルな処理だが東証のJPX Market Explorerで“Very Bad”評価

ファイナンス

旧親会社からの、発行済み株式数の約3割の売出しによる需給バランスの悪化

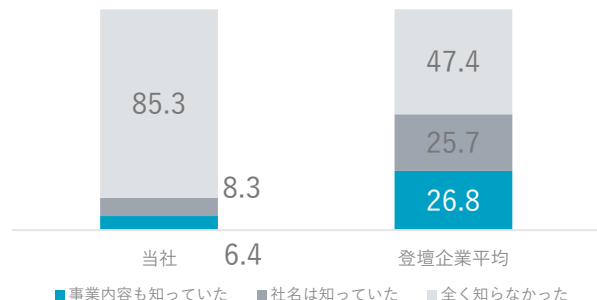
- この3つの要因を上回る成長ストーリーや人材採用数・離職率等の情報を適切に提供できていなかった
うえ、スタートアップの資金調達環境の不透明感やグロース市場の大幅下落等の外部環境も重なる
- 株価やIRについては重要な経営課題と認識しており、社外役員含む全役員が活動に励む

現状の株価及び株主構成を踏まえたIRの方針

個人投資家比率が高まったことにより、適切なIR施策を実行する方針

IRの課題と対策

- 投資家認知度が圧倒的に低いが、若い世代を中心に採用母数を獲得できている「ギャップの解消」を目指す
- 当社に関する説明において主語が大きくなってしまったため、IRに適した内容への変更と充実化を図る



- 2023年12月16日に開催された野村IR資産運用フェア2024プレリアル参加者109名の回答
- 回答者属性の平均年齢は50~60代
- 登壇企業平均は野村IR資産運用フェア2024プレリアル15社のアンケート結果平均

株主還元

- 株主構成を踏まえ、取締役会の継続議題としている
- 創業から7年半と事業規模が小さく利益・資金が少ない中で、業績面の高い成長を示せなければ、株主還元を行っても短期的な影響にとどまる可能性が大きい

経営資源を最適に配分し、グロス市場上場企業として求められる高い成長率を取り戻すことが重要

上記を前提とし、期待リターンを上回る資金を獲得できた際に株主還元の具体的な金額や内容・時期を検討

アナリストレポート



株式会社シェードリサーチによるアナリストレポートを発行いたしました。第三者視点からの当社に関する分析レポートをご覧ください

QA Station



株式会社Mutualが開発した上場企業のIRに関連するQ&A情報をデータベース形式で閲覧することが可能なプラットフォーム「QA Station」に過去のQ&A情報を掲載

IR note マガジンでの発信



メディアプラットフォームである「note」を活用し、企業の枠を超えた共創により投資家の皆さまにIR記事を届ける新しい試み『IR note マガジン』に参画し、積極的に情報発信

IRメール会員登録

IRメール会員登録中

当社の適時開示・法定開示情報などのIR情報を配信しております。
登録は以下URLまたは二次元バーコードからご登録いただけます。

<https://www.magicalir.net/7089/irmail/index.php>



以下のようなメールがタイムリーに届きます

【フォースタートアップス株式会社】適時開示情報のお知らせ

受信トレイ ✕

フォースタートアップス株式会社

6月30日(金)

フォースタートアップス株式会社からIR情報のお知らせです。

日時：2023/06/30 15:00

カテゴリ：その他

文書名：支配株主等に関する事項について

ファイル：<https://fs2.magicalir.net/tdnet/2023/7089/20230626510582.pdf>

日時：2023/06/30 15:00

カテゴリ：その他

文書名：事業計画及び成長可能性に関する事項

ファイル：<https://fs2.magicalir.net/tdnet/2023/7089/20230626510584.pdf>

このメールは当社の適時開示・法定開示情報などのIR情報を自動で配信する仕組みとなっております。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。