



2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

Apr.2025 — Jun.2025 TSE:Growth 7089

エグゼクティブサマリー

過去最高の四半期業績を達成、増収・大幅増益

主力のヒューマンキャピタル事業のみで、四半期売上高・受注高がともに初めて10億円を超える

1Q 連結売上高

1,116 百万円

(前年同期比 +28.9%)

1Q 連結営業利益

212 百万円

(前年同期比 +168.8%)

1Q 連結受注高

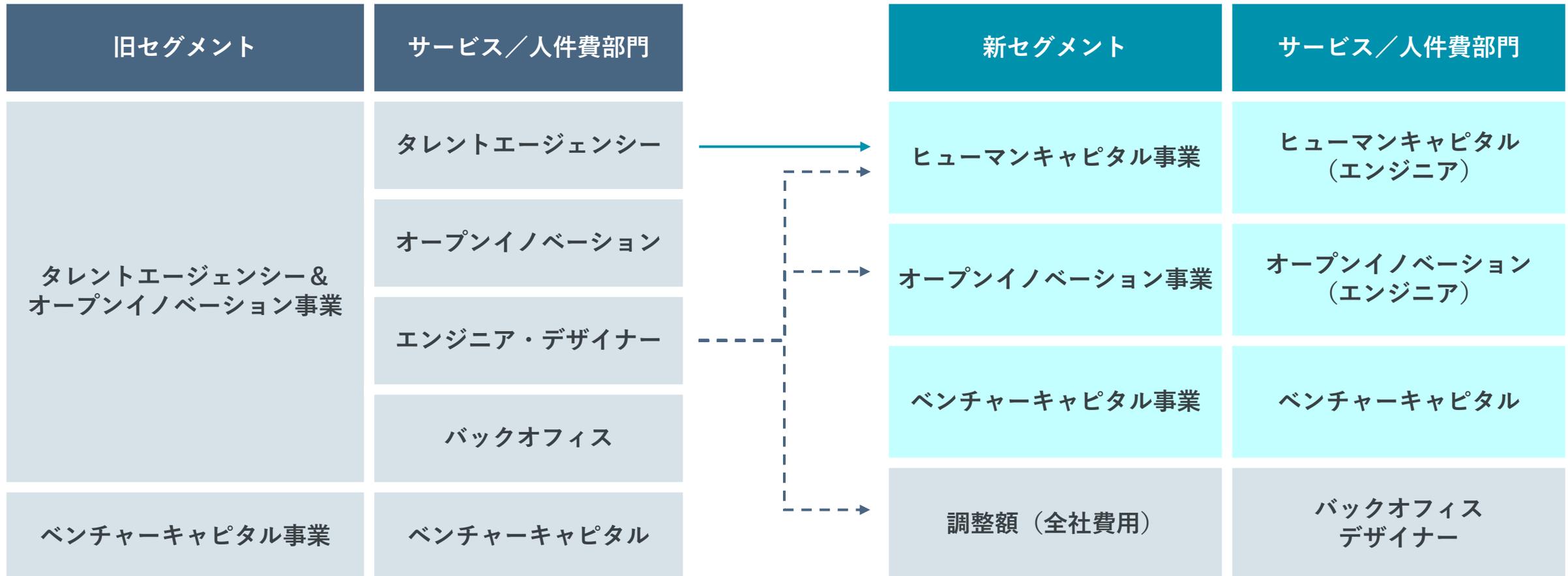
1,356 百万円

(前年同期比 +18.6%)

- 主力のヒューマンキャピタル事業は、前期4Qから行った事業方針転換の効果で好転
「社員1人あたり決定数(生産性)」は未だ上昇の余地があり、課題が解決したとはいえませんが、事業停滞感を払拭し再び成長軌道へ
- オープンイノベーション事業は、Public Affairs・STARTUP DBがそれぞれ順調に成長
好調な事業状況を背景に、クロスセル強化や新サービス開発へ注力
- 利益率の高いヒューマンキャピタル事業の成長に加え、前期に発生していたオフィス移転に
伴う一時費用の反動減により利益率が改善
- ドライバー人材紹介を行う新設会社「GOジョブ」の持分法適用関連会社化を決定
- 資本業務提携先である株式会社ストライクとスタートアップM&A支援開始を公表

開示セグメントの変更（7/17 適示開示済み）

ヒューマンキャピタル、オープンイノベーション、ベンチャーキャピタルの3事業への報告セグメント変更を実行
エンジニア人員及びエンジニア経費を従事する事業別に区分して表示



2026年3月期第1四半期 連結業績

連結決算サマリー

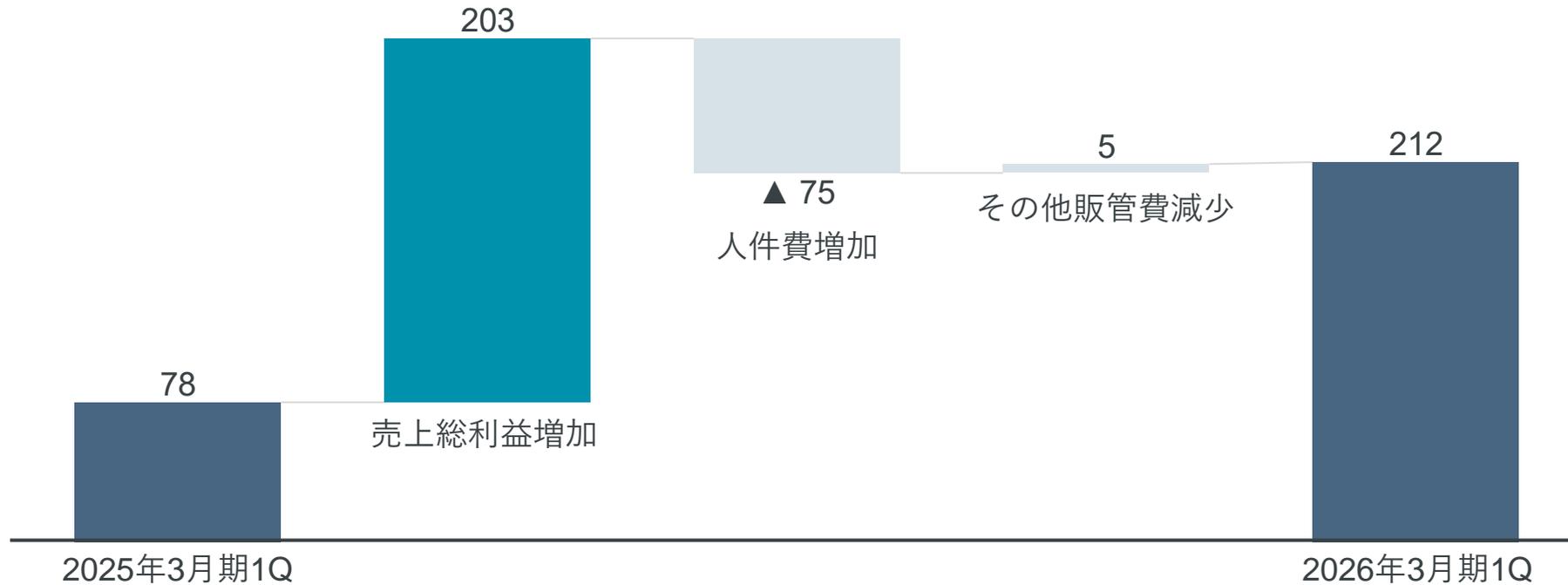
売上高、段階利益ともに通期予想進捗率25%を上回る水準であり、好スタートをきる

(百万円)	2026年3月期 1Q実績	2025年3月期 1Q実績	前年同期比	通期予想	進捗率
売上高	1,116	865	+ 28.9 %	4,300	26.0 %
売上総利益	923	720	+ 28.2 %	—	—
販売費及び一般管理費	711	641	+ 10.9 %	—	—
営業利益	212	78	+ 168.8 %	650	32.6 %
経常利益	211	78	+ 169.8 %	640	33.1 %
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益	151	59	+ 154.9 %	500	30.3 %

営業利益増減

ヒューマンキャピタル事業が好調に推移したことで全体の利益率が改善

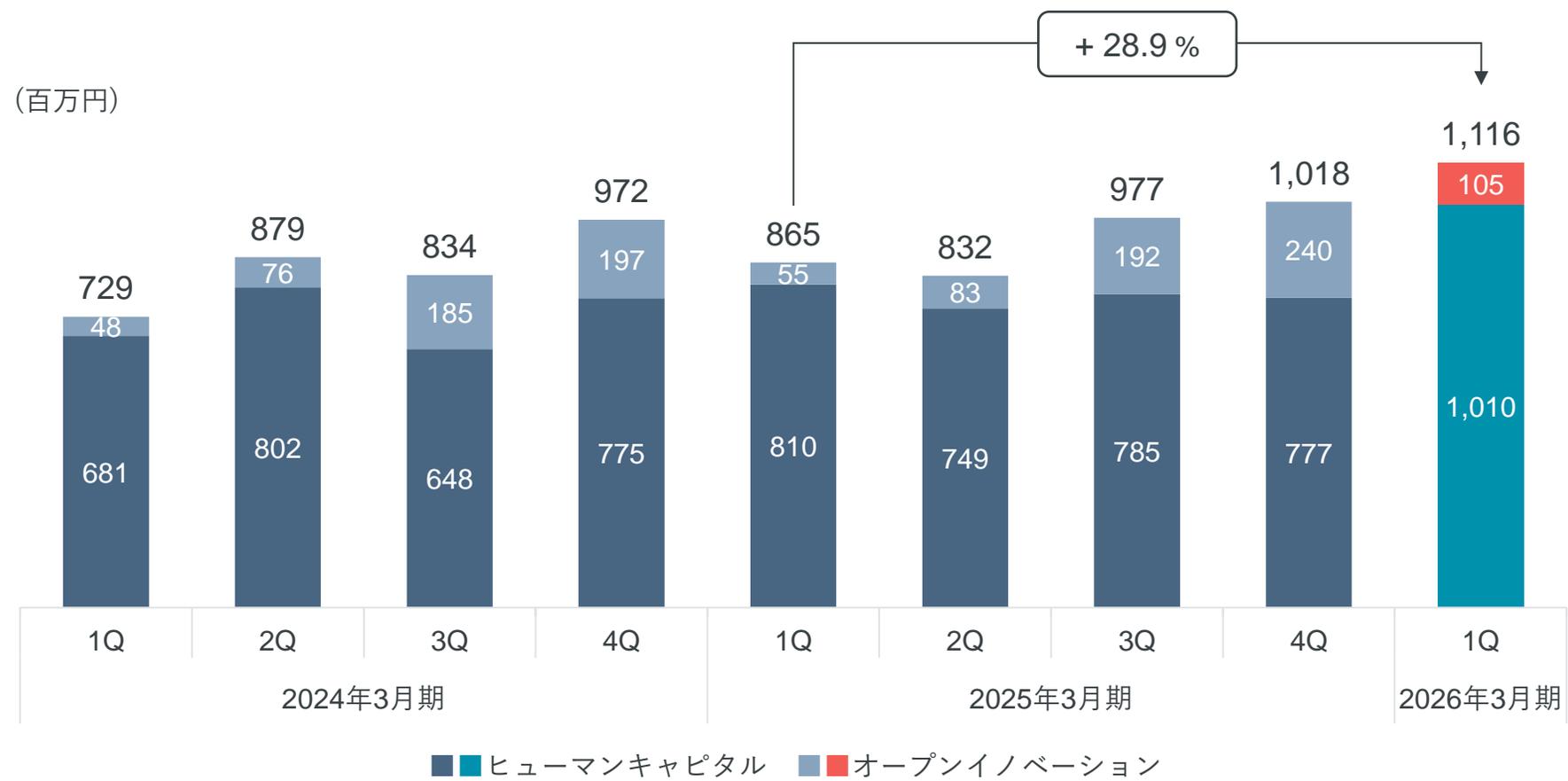
その他販管費は、前期に計上されたオフィス移転に伴う一時費用（59百万円）の反動減で当期の費用増加分を打ち消す



- 前期1Qには、オフィス移転に伴う一時費用として、新旧オフィスの二重家賃と、旧オフィス固定資産の耐用年数圧縮に伴う減価償却費の増加が59百万円発生していた

連結売上高

過去最高の売上高を計上。ヒューマンキャピタルは3月の受注復調及び4月以降の勢い継続が売上高に寄与
オープンイノベーションは Public Affairs ・ STARTUP DB とともに順調なスタートをきる



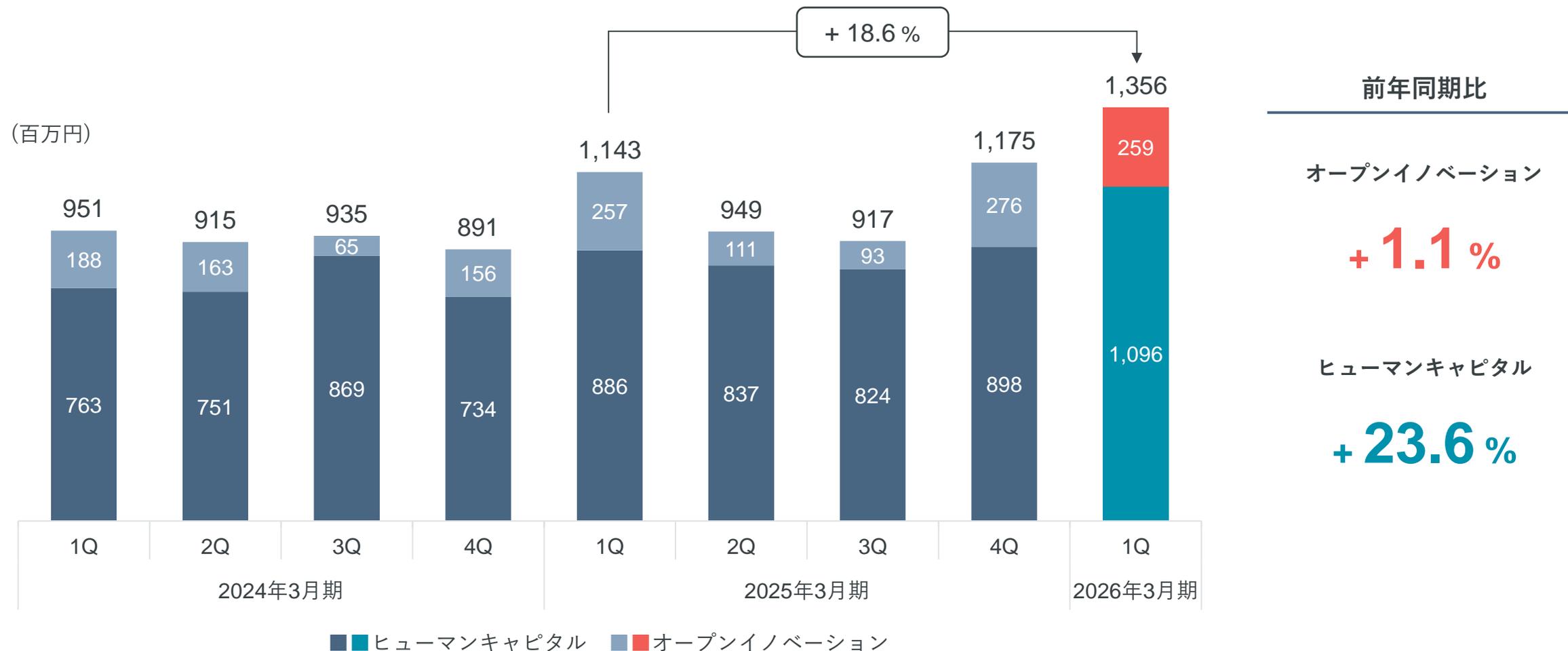
前年同期比

オープンイノベーション
+91.3%

ヒューマンキャピタル
+24.7%

連結受注高

ヒューマンキャピタルは前期4Qの事業改革を経て、3月に表れた復調を維持して過去最高の受注高を計上
 オープンイノベーションは Public Affairs 受注の4Qへの期ズレ影響を受けるものの、STARTUP DBを中心に着実に成長



連結販管費の状況

過去2期はオフィス移転に伴う経費の増加や複数案件での販管費戻し等の影響を受け、ボラティリティがある

2026年3月期は通常年度としてコストコントロールを行いながら戦略的に販管費を活用する方針

	2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
人件費	376	386	379	427	426	419	457	411	502	—	—	—
地代家賃	32	32	32	32	54	95	64	64	65	—	—	—
システム利用料*	20	18	20	21	24	24	26	26	25	—	—	—
支払手数料	12	12	51	12	15	12	66	13	13	—	—	—
広告宣伝費	9	12	39	21	7	8	17	10	18	—	—	—
採用費	11	17	14	27	22	15	25	24	20	—	—	—
減価償却費	3	3	20	29	28	28	8	11	10	—	—	—
その他	51	44	57	67	62	3	106	47	53	—	—	—
合計	517	527	615	639	641	608	772	610	711	—	—	—

*システム利用料は、有価証券報告書では「支払手数料」に含めて開示しております。

通期業績予想は変更なし

計画を上回る進捗だが、現時点で業績予想の変更はしない

今の勢いを持続させつつ生産性向上という課題解決のために、AI活用やマーケティング等へ費用投下を進める方針

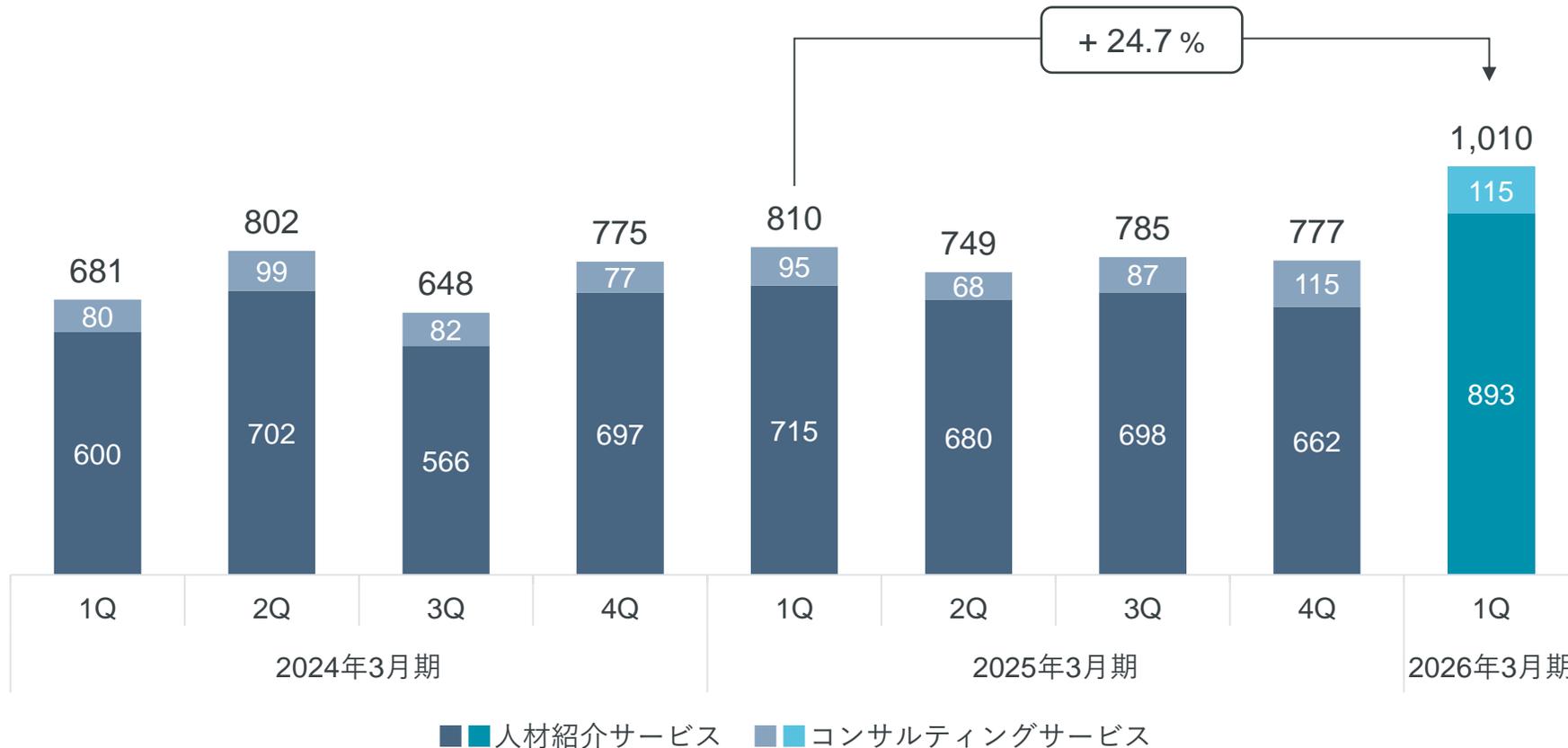
(百万円)	通期予想 (変更なし)	前期実績	前期比	2026年3月期 1Q実績	進捗率
売上高	4,300	3,693	+ 16.4 %	1,116	26.0 %
営業利益	650	452	+ 43.5 %	212	32.6 %
経常利益	640	449	+ 42.5 %	211	33.1 %
親会社株主に帰属する当期純利益	500	353	+ 41.3 %	151	30.3 %

セグメント別の状況

ヒューマンキャピタル事業 | 売上高推移

回復傾向を見せていた前期4Q受注高の好影響を受けて、人材紹介サービス売上高が過去最高の四半期となった
 コンサルティングサービスも直近の採用需要の高まりや、採用課題解決ニーズを受けて前期4Qから売上高を維持

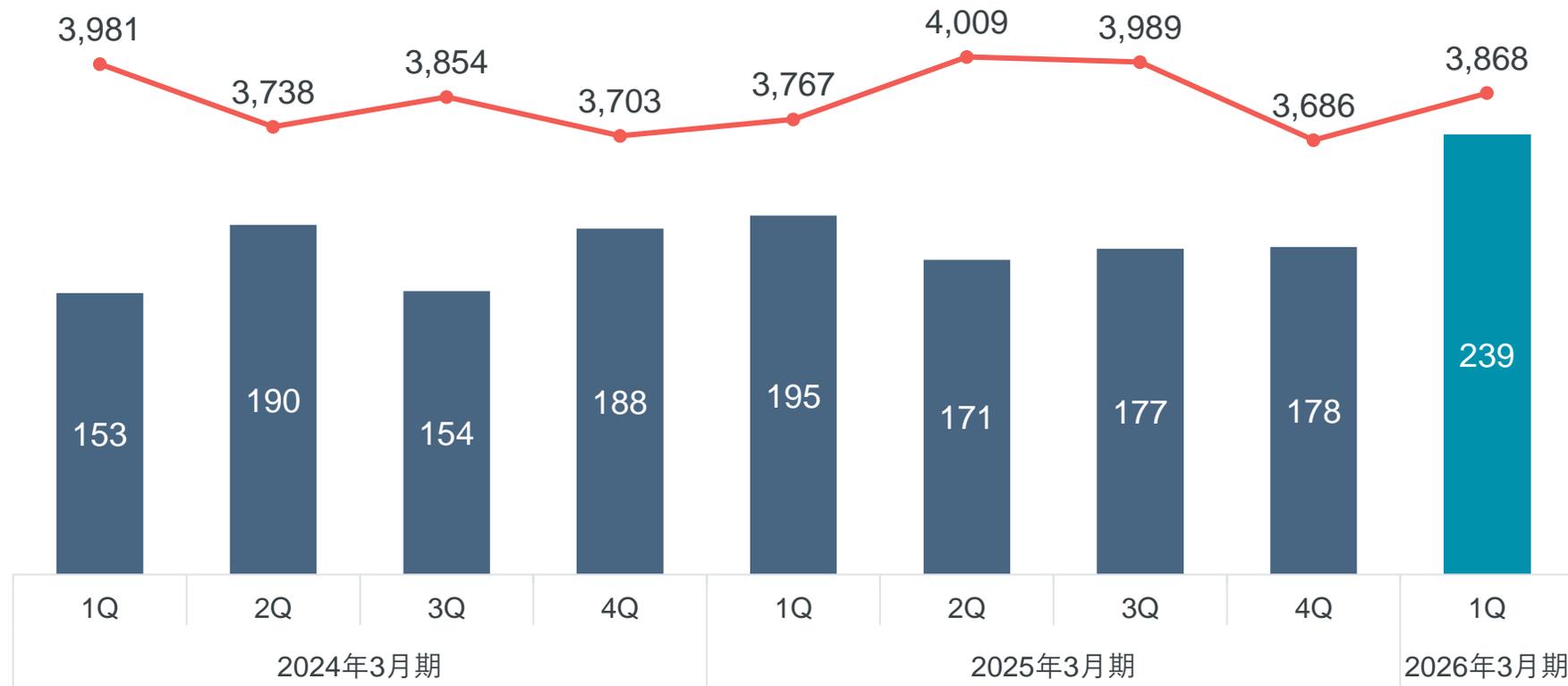
(百万円)



- 人材紹介サービスは、前期4Qの受注高のうち3月が最も良い成績だったこともあり、当期1Qの売上高に寄与している
- コンサルティングサービスにおいては、未上場・上場企業にかかわらず採用競争力強化・採用課題改善需要が高まる

ヒューマンキャピタル事業 | 人材紹介サービス売上高構成－単価・入社数推移

前期4Qからの「件数重視への意識転換」の取り組みが実を結び、入社数が増加
加えて単価が高水準を維持したことにより、人材紹介サービス売上高が大きく増加



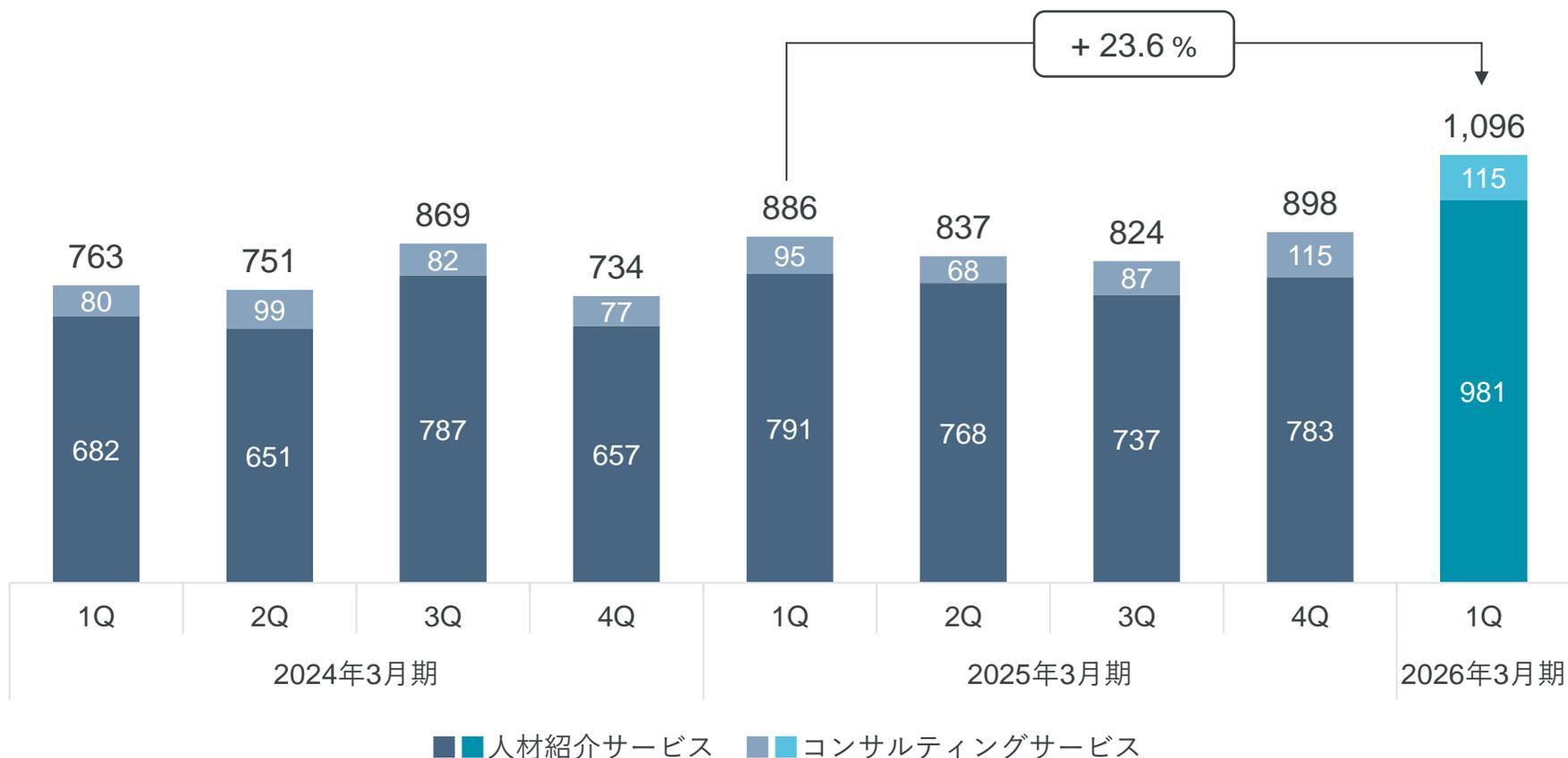
※正社員入社のみ集計、早期退職等は除く

■ 入社数(名) ● 単価(千円)

ヒューマンキャピタル事業 | 受注高推移

当初計画を上回る過去最高の受注高となる。質から量への意識転換を図った中で、受注単価を維持したまま受注件数も増加
また、求人企業側の高年収オファーや重要ポジションの手数料率引き上げが、当社の受注高増加に寄与

(百万円)

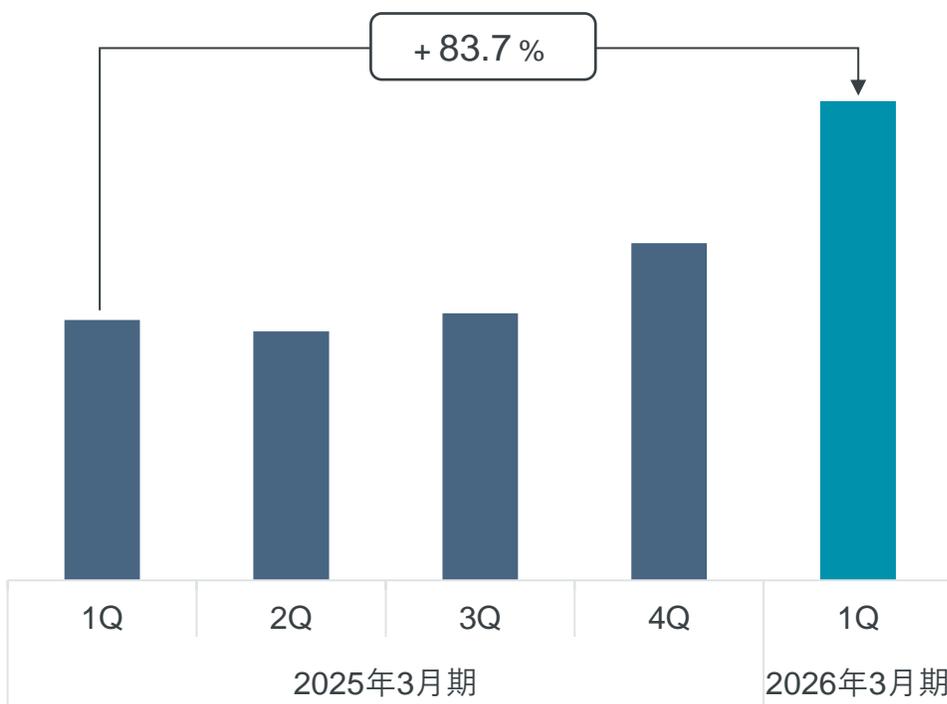


- 受注単価を維持したまま決定件数が増加したことが主要因
- 優秀人材の獲得競争激化により、求人企業側において、重要ポジションの契約手数料率を引き上げる動きが増加。そして、当社の強みである重要ポジションへの決定力を発揮
- コンサルティングサービスは、スタートアップ企業の採用競争力強化・採用課題改善の需要が高まる
- 社員1人あたり決定件数は上昇余地があり、引き続き生産性向上が課題

ヒューマンキャピタル事業 | 主要KPI推移 (単体)

新規求職者面談数の大幅増加を背景に、面接設定UU数が計画以上に増加。「選考移行率」は下がったが想定通りの水準
求職者プールには課題がない状況のため、今後は求人企業・案件数の更なる拡大とマッチング工数低下を追求する

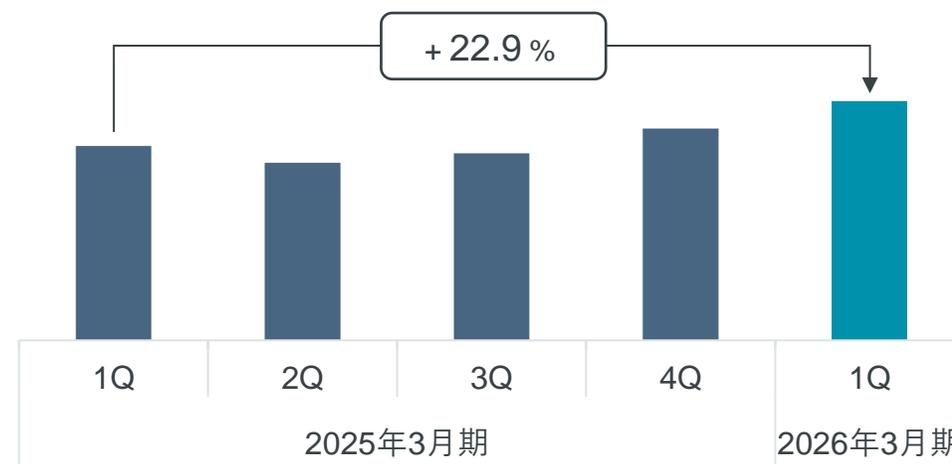
新規求職者面談数



選考移行率改善に向けた今後の取り組み

- 求職者にとって魅力的な求人案件の増加
- AI活用によるマッチング工数の削減

面接設定UU(ユニークユーザー)数



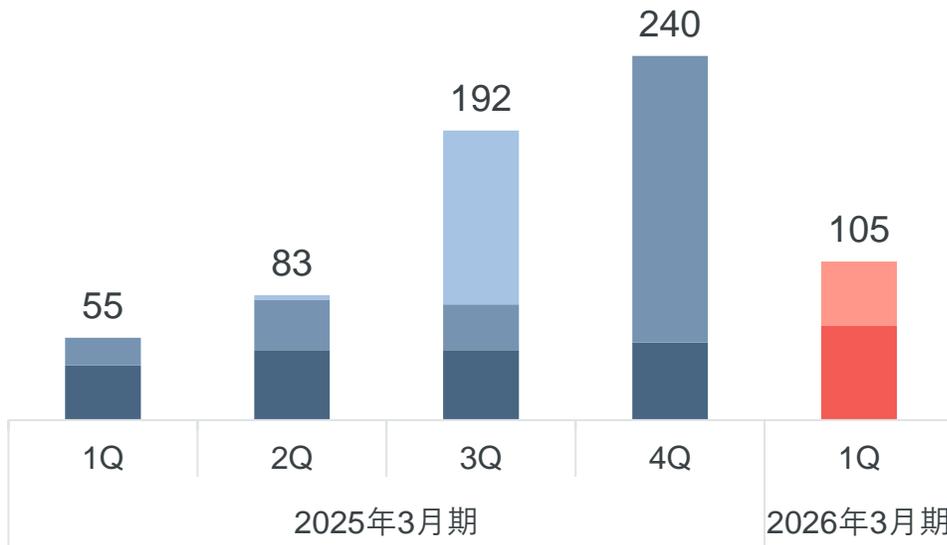
オープンイノベーション事業 | 売上高・受注高推移

STARTUP DB はセールスチーム強化の取り組みが功を奏し、売上高・受注高ともに前年同期比で大きく伸長

Public Affairs は前年同期比で受注高減少も期ズレ影響であり成長継続。また前期案件の高評価獲得に伴う追加売上を計上

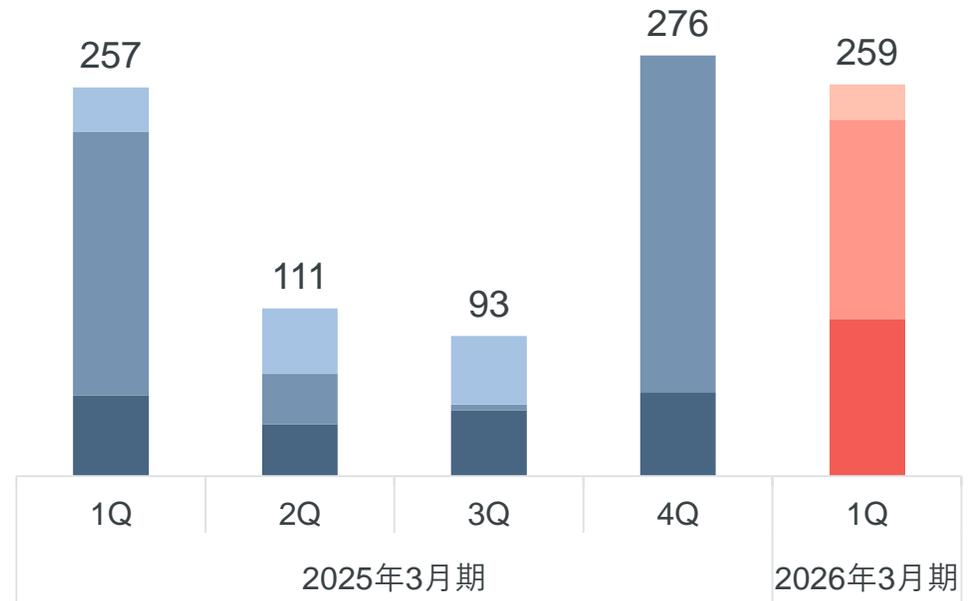
売上高推移

(百万円)



受注高推移

(百万円)



■ STARTUP DB ■ Public Affairs ■ カンファレンス

オープンイノベーション事業 | 売上高と受注高の関係

オープンイノベーション事業は、サービスごとに収益認識や売上計上のタイミングが異なる
3Qのカンファレンスや4QのPublic Affairsなど、下期に売上が集中する傾向がある

	受注計上	売上計上
Public Affairs	案件の落札に基づき、受注を計上。行政案件の事業募集が集中する4Qから1Qに、受注が集中する傾向	役務提供の内容によって異なるが、案件の進捗度合いに応じて売上を計上するケースが多い。また、行政案件の性質上、年度末である4Qに売上計上が偏る季節性がある
STARTUP DB	データベース年間利用契約・データ販売契約時に受注を計上	<p><年間利用> 年間利用額を12か月に按分して売上を計上</p> <p><データ販売（スポット）> データ提供月に売上を計上</p>
カンファレンス	スポンサー申込書受領時に受注を計上	役務提供時（主にカンファレンスの開催）に売上を計上するため、開催月に該当する3Qに売上計上される

オープンイノベーション事業 | Public Affairs

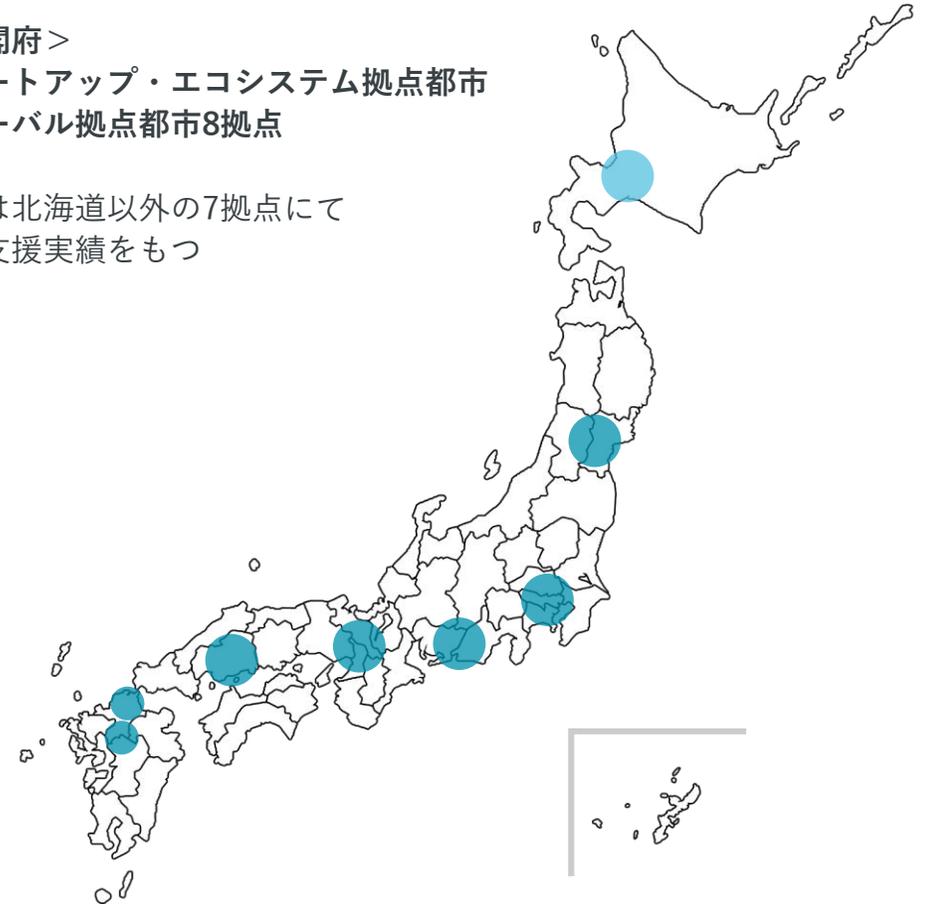
Public Affairsでは、本年も全国主要都市のスタートアップ関連事業を受託し、各地域のオープンイノベーションを推進
本年から内閣府の「スタートアップ・エコシステム拠点都市」が第2期に突入。当社は既存の主要都市との関係構築を重視

本年のスタートアップ関連事業の取り組み（一部抜粋）

東京都	次世代通信技術活用型スタートアップ支援事業
広島県	<ul style="list-style-type: none"> 広島県海外スタートアップ等連携実証プロジェクト創出業務 『ひろしまユニコーン10』プロジェクト環境整備業務
大阪産業局	OIHスタートアップアクセラレーションプログラム
愛知県	スタートアップ・ダイバーシティ推進事業『CoLORS』
北九州市	企業変革・スタートアップ・グロースサポート事業
福岡市	福岡市スタートアップ支援施設運営事業
Google	Startup School Fukuoka

<内閣府>
スタートアップ・エコシステム拠点都市
グローバル拠点都市8拠点

当社は北海道以外の7拠点にて
事業支援実績をもつ



オープンイノベーション事業 | STARTUP DB / カンファレンス

STARTUP DBは、データ提供から事業会社とスタートアップの共創や資金支援を実現

カンファレンスは、通算6回目となる「GRIC2025」の11月開催に向けて準備を進めている

STARTUP DB

ユーザーの利用事例等のインプットをもとに機能アップデートを進める



▲ 様々な機能開発を実行中。競合他社データベースと遜色ない機能を保有

▼ アクセラレータープログラム「TRIBUS」を運営する株式会社リコーのみなさまが来社し勉強会を開催

カンファレンス

通算6回目となる「GRIC2025」は2025年11月11日～13日に開催が決定



3DAYS : 11-13 NOVEMBER 2025
VENUE : ONLINE & SHIBUYA HIKARIE - HIKARIE HALL



【GRIC2025 開催概要】

- ・ イベント名：GRIC2025
- ・ 日時：11月11日（火）オンライン配信
11月12日（水）オンライン配信
11月13日（木）オンライン配信 & 渋谷ヒカリエ ヒカリエホール
- ・ 参加費：無料
- ・ 参加申込受付中 <https://gric.forstartups.com/tickets-form/general-ticket>



ベンチャーキャピタル事業 | 投資状況

宇宙領域のスタートアップ企業である株式会社岩谷技研に投資

ほか1社（今後公表予定）に投資実行し、2025年6月末時点の合計投資先は10社に

1号ファンド概要

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	当社のヒューマンキャピタル事業とのシナジーを創出し成長産業支援を強固にするため
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・レイターステージまたは起業支援案件>

投資先企業



ほか1社

事業環境変化に伴う現時点のセグメント別業績影響

スタートアップを取り巻く事業環境は目まぐるしく変化しているが、現時点では当社にポジティブな状況であると認識

東証グロース市場上場維持基準100億円	
評価	コメント

スタートアップ資金調達市場の停滞	
評価	コメント

ヒューマンキャピタル

○

事業拡大を優先する企業が増加し、優秀人材の採用需要が高まる。求人企業側の高年収提示や重要ポジションにおいて手数料率を引き上げるケースが増加している

オープンイノベーション

○

スタートアップ企業のM&Aイグジットの増加傾向が強まる。事業会社との提携やM&A支援を見据え準備を進める

ベンチャーキャピタル

△

上場時価総額を考慮し、上場タイミングの延期を検討する企業も存在

－

当社グループの顧客群においては採用需要が高い状態を維持。Post-IPO企業や資金が集中する業界に対する支援比率を高めていく方針とともに、コンサルティングサービスの業績進捗にも採用需要は表れていると認識

○

資金調達に依存しないスタートアップの成長手段として、事業会社等との「オープンイノベーション」の重要性が加速すると見込まれる

－

投資先の資金調達は堅調に推移しており、ディープテック（宇宙等）のトレンドをおさえた投資実行でリスクを低減

中期経営方針に基づく事業進捗

中期経営方針－「成長産業支援プラットフォーム」構想

人を起点に事業・社会・未来を創り続け、挑戦を支えるプラットフォームへの進化をめざす

Concept

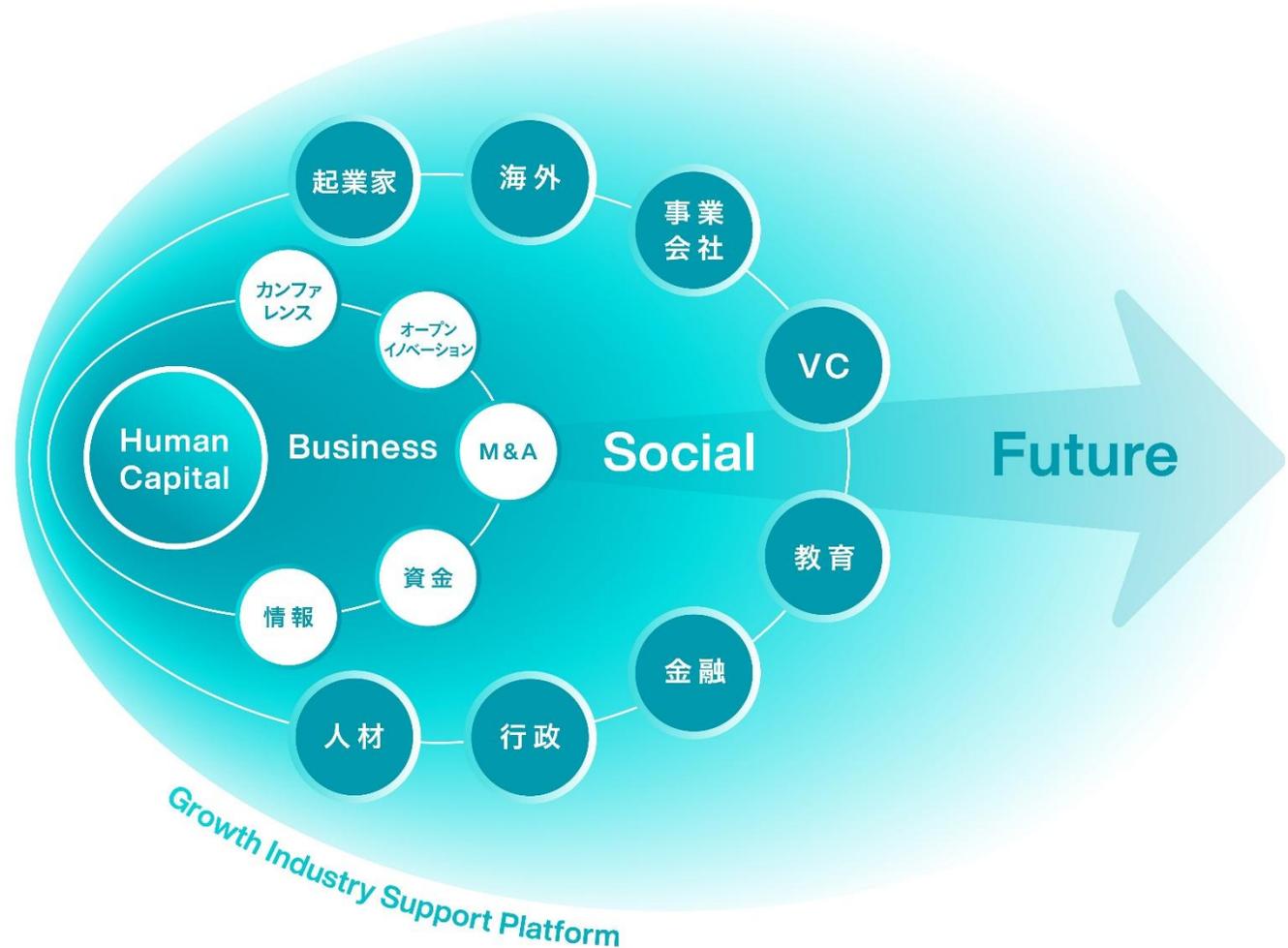
人の無限大の可能性を活かした 事業創造・社会創造・未来創造

いつの時代もイノベーションを生むのは人です。
当社のヒューマンキャピタル事業を中核とし、
挑戦者の可能性を支援する事業を創り、
社会を変え、未来を切り拓きます。

目指す姿

成長産業支援プラットフォームの実現

挑戦者が「挑戦」に専念できる仕組みと、
支える社会の整備がいま求められています。
当社は、成長産業に集う挑戦者たちを支える存在として、
自らがプラットフォームへと進化する意志を込めています。



(再掲) 中期経営方針 | 成長産業支援プラットフォーム化の実現に向けた取り組み

「質・量ともにNo.1のスタートアップHR」の実現を中核とし、「成長産業支援プラットフォーム」への進化を目指す

1

質・量ともにNo.1の スタートアップHR

- 生産性の向上による支援件数増加
- マーケティング強化による認知拡大
- Post-IPO 企業への人材支援強化
- 子会社設立/M&Aによる拡張

2

スタートアップ支援 メニューの拡大

- 出口戦略支援の展開
- 大企業顧客拡大とオープンイノベーション支援の強化
- 各サービスのクロスセル強化

3

M&Aや共創事業創出 による規模拡大

- 既存事業の成長とシナジーの見込めるM&Aの推進
- 国内外の有カスタートアップやエコシステムビルダーとの共創事業創出

「成長産業支援プラットフォーム」へ進化

成長産業支援プラットフォーム化の実現に向けた取り組みの状況

最重要であるヒューマンキャピタル事業における生産性は未だ改善の余地があり、AI活用やマーケティング強化に注力
M&A支援におけるスキームの確立や、共創事業として「GOジョブ株式会社」への出資・持分法適用関連会社化を決定

1

質・量ともにNo.1の
スタートアップHR

進捗

- 支援件数については改善傾向
- 生産性改善については更なる成長余地あり

今後の取り組み

- AI活用
- マーケティング
- 子会社設立/M&Aによる事業拡張

2

スタートアップ支援
メニューの拡大

進捗

- M&A支援におけるスキームを確立
ストライク社と共同で事業を開始

今後の取り組み

- M&A支援での案件創出
- クロスセル案件の創出

3

M&Aや共創事業創出
による規模拡大

進捗

- 新設会社GOジョブ株式会社への出資及び
持分法適用関連会社化を決定

今後の取り組み

- 引き続き、M&Aや共創事業の可能性を模索

共創事業として、新会社「GOジョブ」を持分法適用関連会社化

新設されるGOジョブ株式会社に出資し、持分法適用関連会社化を決定

スタートアップ企業及びエコシステムビルダーとともに、日本のインフラを支える人材の不足という社会課題解決に挑む



タクシー配車アプリを運営するGO株式会社において成長著しい事業の一つである人材紹介事業を「GOジョブ株式会社」として新設分割。更なる成長加速のための第三者割当増資を当社が引き受け、資本参画が決定。また、出資後は持分法適用関連会社化となるほか、GOジョブ社の代表取締役会長に当社代表の志水が着任予定

1. 当社グループが保有する人材紹介知見を生かした社会課題解決
2. GOが保有するマーケティング・AIを活用したプロダクト構築のノウハウを収受
3. 共に資本参画する株主との成長産業支援領域における連携強化／新たな収益機会の創出

第三者割当増資後の株主

- GO株式会社
- フォースタートアップス株式会社
- 未来創生3号ファンド
(スパークス・アセット・マネジメント株式会社)
- SBIレオスひふみ株式会社
- 大和ハウスベンチャーズ株式会社

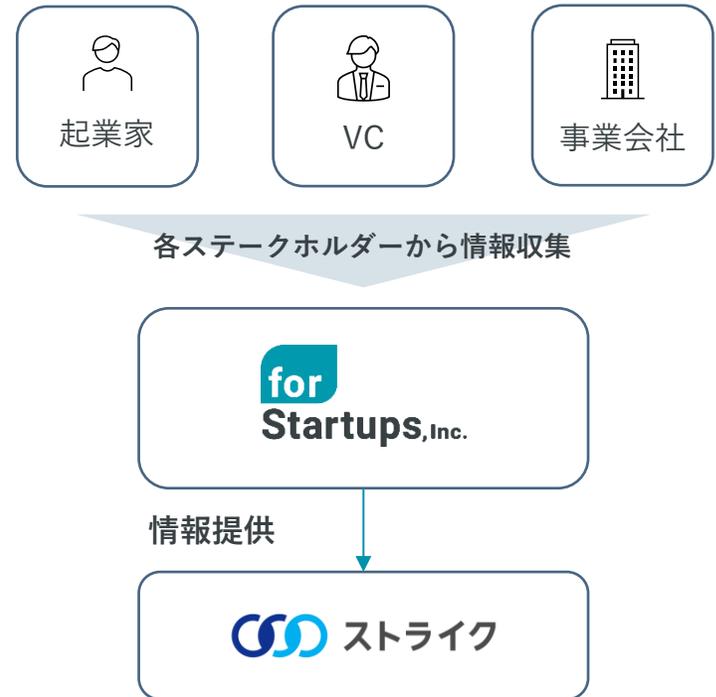
新規事業 | M&A支援を開始

ストライク社と共同で、スタートアップM&A支援事業を開始

当社グループが保有するアセットを活かした課題解決として、スタートアップ・エコシステムの活性化をともに目指す



フォースタートアップス、ストライクと
スタートアップのM&A支援を開始



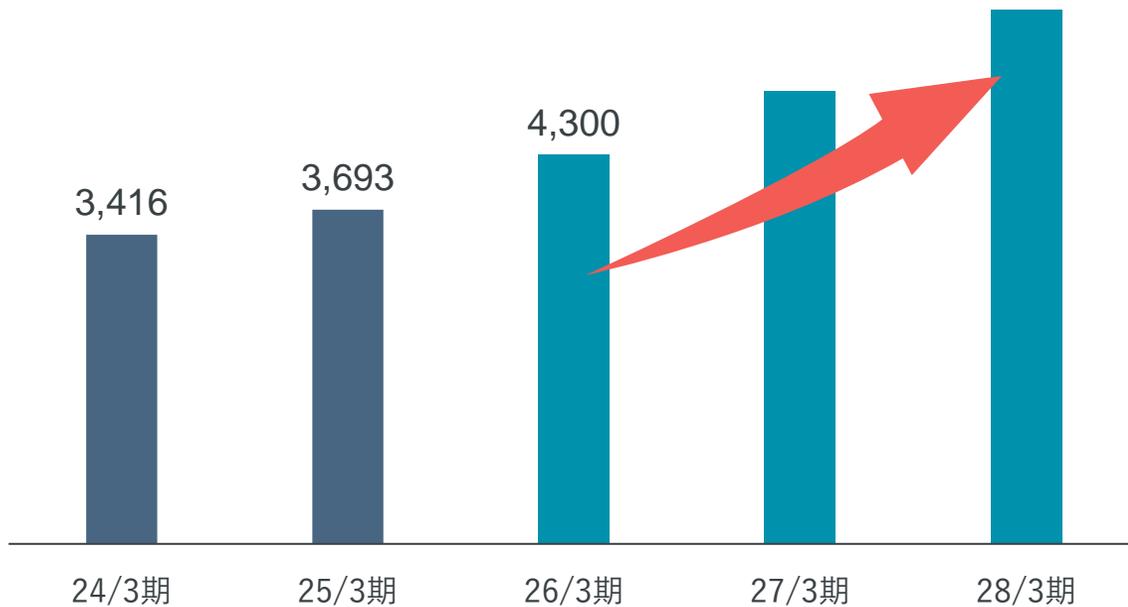
当社グループが保有するアセットを活かして収集した情報とストライク社のアセットを活用し、最適なM&A支援を行う
当社は手数料を収受

(再掲) 中期財務方針 | 既存事業の業績目標

既存事業の売上高において、成長率約15%~20%となるレンジ目標を設定。従来よりも利益成長を重視した計画へ変更増益を基本としながらマーケティング等へ積極投資を予定。加えて、新規事業/M&Aによる非線形の成長を狙う

既存事業売上高

(ヒューマンキャピタル事業/オープンイノベーション事業)



既存事業業績目標

(ヒューマンキャピタル事業/オープンイノベーション事業)

(百万円)	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
売上高	4,300	4,945 ~ 5,160	5,687 ~ 6,192
営業利益	650	742 ~ 1,032	853 ~ 1,238

- 不確実性の高いベンチャーキャピタル事業の売上は含まない
- 既存事業の営業利益率は15%~20%水準をめざす

新オフィス活用状況

他社との共催イベントでも活用され、国内外の起業家・経営陣・投資家・エコシステムビルダーが集う場所として機能
刺激的な日常を味わえる環境として、自社の人材採用や従業員のエンゲージメント・モチベーション向上に寄与



評価額100億ドルのデカコン企業「Notion」の
共同創業者来日イベントを開催



Notion x GRIC2025 共催
CxO and VC meetupを開催



東京都主催「SusHi Tech」サイドイベント
投資家限定ネットワーキングパーティー開催

新オフィスで開催したイベントの事例



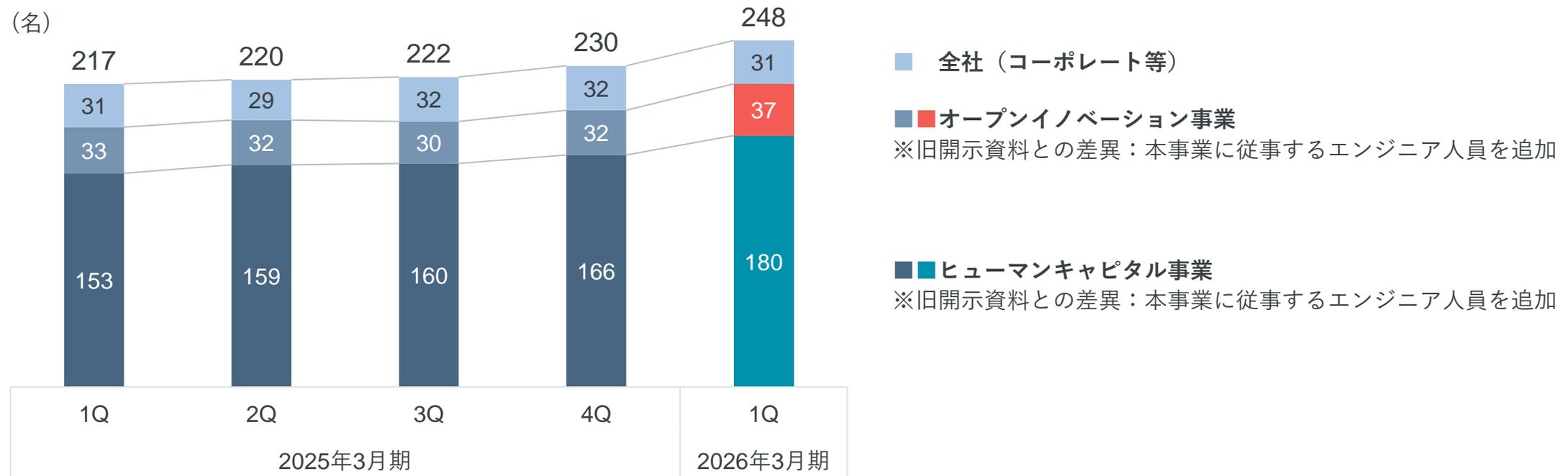
Appendix

社員数推移（セグメント別集計）

新卒採用の効果で248名に拡大。生産性フォーカスに伴い、質にこだわった採用活動を実行中

実際にヒューマンキャピタル事業においては、人材業経験者や役職者だった人の採用割合が増加している

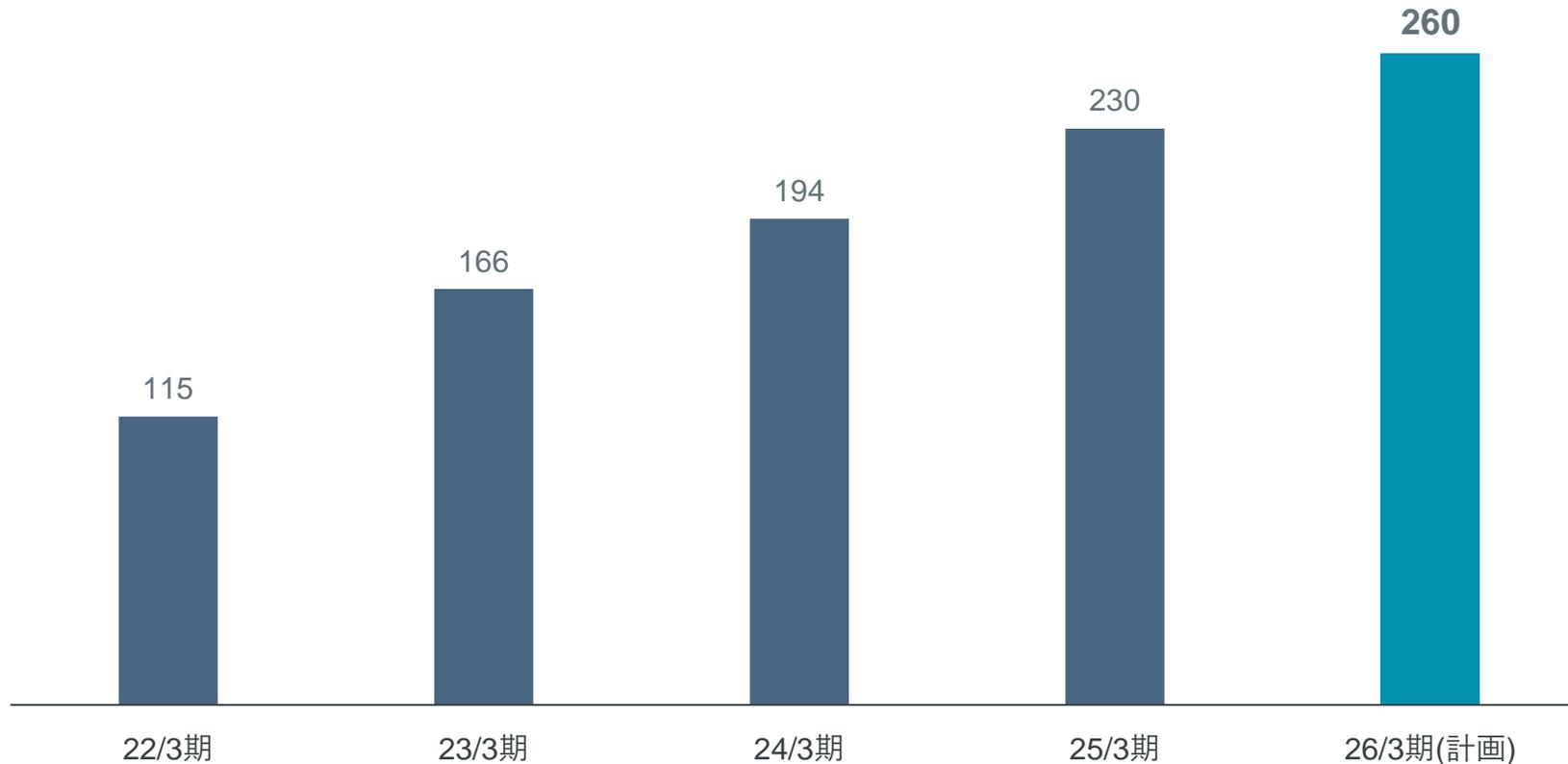
各事業に従事するエンジニアを割り当てた
セグメント利益算出時の人員数は以下のとおり



2026年3月期人員計画

2026年3月末時点で260名程度に増員する計画で採用活動を進めていくが、状況に応じて柔軟に変化する想定
期中にヒューマンキャピタル事業の生産性向上に目処がついた場合には、採用による人材投資を加速させる

社員数の推移及び計画値



- 子会社シングレスの人材採用を含むヒューマンキャピタル事業の採用が増員の中心
- 25年4月新卒は17名が入社（うち1名がエンジニア採用）



セグメント別四半期業績

		2025年3月期				2026年3月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ヒューマン キャピタル	売上高	810	749	785	777	1,010	—	—	—
	セグメント利益	367	312	309	318	451	—	—	—
オープン イノベーション	売上高	55	83	192	240	105	—	—	—
	セグメント利益	△44	△17	21	134	△4	—	—	—
ベンチャー キャピタル	売上高	—	—	—	—	—	—	—	—
	セグメント損失	△2	△1	△2	△2	△2	—	—	—
全社経費（調整額）		△242	△216	△283	△199	△232	—	—	—
全社	売上高	865	832	977	1,018	1,116	—	—	—
	営業利益	78	77	45	250	212	—	—	—

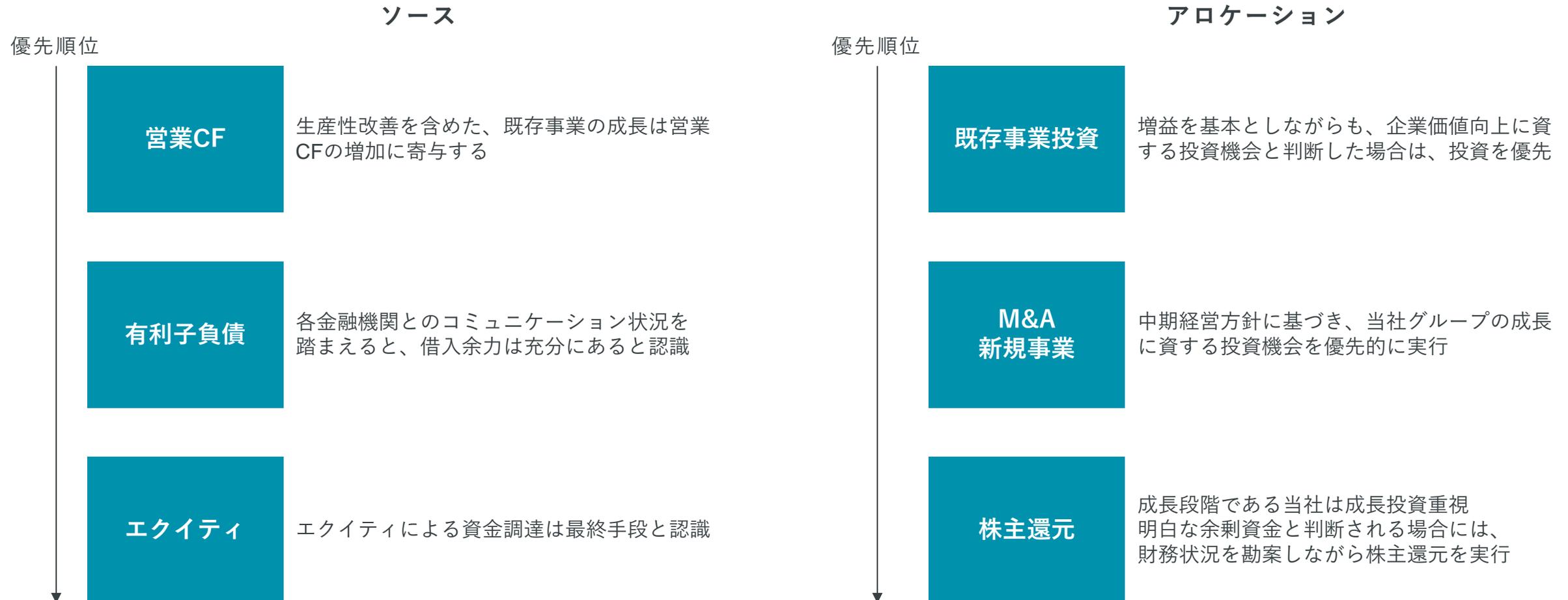
連結貸借対照表

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期1Q
現金及び預金	1,655	1,895	2,232
営業投資有価証券	378	378	480
その他流動資産	548	539	430
流動資産	2,582	2,812	3,143
固定資産	659	853	822
資産合計	3,241	3,666	3,965
借入金	—	513	484
その他負債	696	674	787
負債合計	696	1,187	1,271
純資産合計	2,545	2,479	2,693
自己資本比率(%)	67.1	59.0	57.6

- 2025年3月期に、本社オフィス移転に伴う設備投資資金として5.7億円を借入

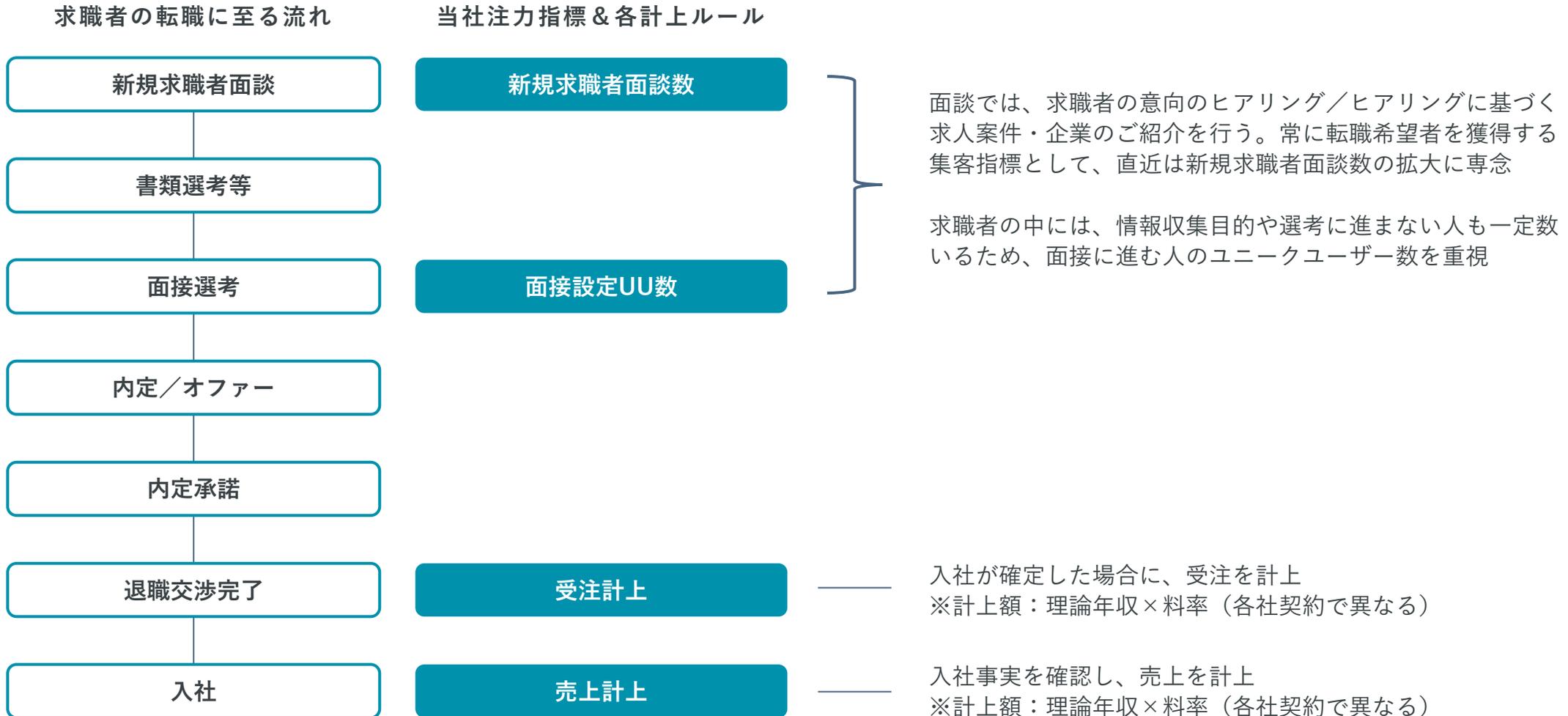
中期財務方針 | キャピタルアロケーションの考え方

営業CFの増加により得られたキャッシュをアロケーション方針に基づき投資を行い、企業価値の持続的な向上を目指す



ヒューマンキャピタル事業 | KPIツリー

KPIとしては、当社がコントロールできる数値目標（新規求職者面談／面接設定UU数）の最大化を目指す



ヒューマンキャピタル事業 | 支援実績企業例 < 未上場企業 >

未上場スタートアップ企業は当社の祖業であり中核支援領域

起業家×ベンチャーキャピタル×フォースタートアップスという強力な関係性を維持・強化



ヒューマンキャピタル事業 | 支援実績企業例 < 上場企業 >

Pre-IPOスタートアップ時から支援していた企業について、上場後も支援を継続
エンタープライズ支援担当者を配置し、これまで以上に強化する方針

mercari

 RAKSUL

 PLAID

 sansan

 Timee

 M3, Inc.

 MEDLEY

 safie

 Money Forward

 BASE

PKSHA TECHNOLOGY

 DeNA

 yappli

 EXAWIZARDS

 VISASQ

 dely

 unerry

 coconala

 HENNGE

 freee

 FINATEXT

MEEQ

 ABEJA

no+e

 JDSC
UPGRADE JAPAN

 Schoo

TENTIAL

 istyle

Talent.X

ヒューマンキャピタル事業 | 決定年収別支援実績

入社数が増加しても、決定年収別支援構成比があまり変化しなかったことで、単価維持により売上高が増加

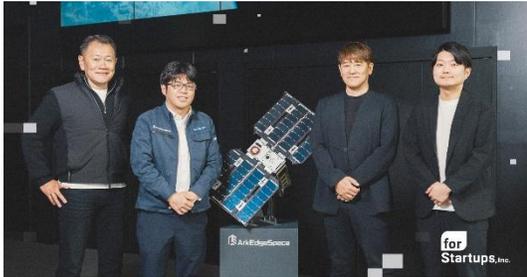
	2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
入社数(名)	153	190	154	188	195	171	177	178	239	—	—	—
単価(千円)	3,981	3,738	3,854	3,703	3,767	4,009	3,989	3,686	3,868	—	—	—
決定年収比率(%) 1,000万円～	30.1	31.6	29.9	26.6	28.2	31.6	35.0	24.7	31.4	—	—	—
決定年収比率(%) 600～999万円	54.2	52.1	52.6	53.2	56.4	52.6	50.3	58.4	48.1	—	—	—
決定年収比率(%) ～599万円	15.7	16.3	17.5	20.2	15.4	15.8	14.7	16.9	20.5	—	—	—

ヒューマンキャピタル事業 | 支援事例インタビュー記事

当社コーポレートサイト等にて、スタートアップ企業との取り組みの事例インタビューと、当社経由で入社に至ったスタートアップの経営人材支援事例インタビューを掲載

企業インタビュー

入社者インタビュー



株式会社アークエッジ・スペース
(未上場)



株式会社ナレッジワーク
(未上場)



株式会社タイミー
(グロース 215A)



ラクスル株式会社
(プライム 4384)



株式会社エクサウィザーズ
執行役員



ラクスル株式会社
執行役員



株式会社タイミー
取締役CFO



株式会社メルカリ
執行役員

オープンイノベーション事業 | Public Affairs における主要な取り組み

アクセラレーションプログラム

スタートアップの事業成長や協業、出資を目的として開催するプログラム。支援先となるスタートアップのステージや領域、プログラムを開催する主体（自治体や企業）のニーズや課題、特徴に合わせてカスタマイズ

< 運営事業例 >

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

オープンイノベーションプログラム

スタートアップと企業との協業を目的とするプログラム。課題をとらえたうえで、協業目的から逆算した目的に沿った協業確度の高いスタートアップの探索や提携を実現

< 運営事業例 >

浜松市 | スタートアップ地域連携促進事業

実証実験サポート

目指すコンセプトを実現するに足るレベルの計画立案を支援し、高い実現性×最大効果を目指すPOCの構築を図る。当初の計画を修正する必要が出た場合のサポート等も実施



< 運営事業例 >

東京都 | 次世代通信技術活用型
スタートアップ支援事業

海外事業

スタートアップ・エコシステムのグローバル連携を促進するため、海外スタートアップと国内企業とのマッチングや、スタートアップの海外派遣プログラムや海外展示会への出展サポートを行う

< 運営事業例 >

愛知県 | シンガポール国立大学連携事業
実施委託業務

ディープテック

ディープテックスタートアップを対象に、CxOなどの経営人材の採用支援やハンズオン支援を行い、その技術の社会実装や破壊的イノベーションによる既存市場の転換、社会課題の解決、新規市場の創出を支援

< 運営事業例 >

MASP* | スタートアップチームビルドプログラム
の企画及び実施業務

施設運営

官民連携インキュベーション施設である「Fukuoka Growth Next」の委託運営事業、入居企業を中心とした福岡市内のスタートアップに対する伴走支援やオープンイノベーションを目的としたイベントを開催

< 運営事業例 >

福岡市 | スタートアップ支援施設運営事業

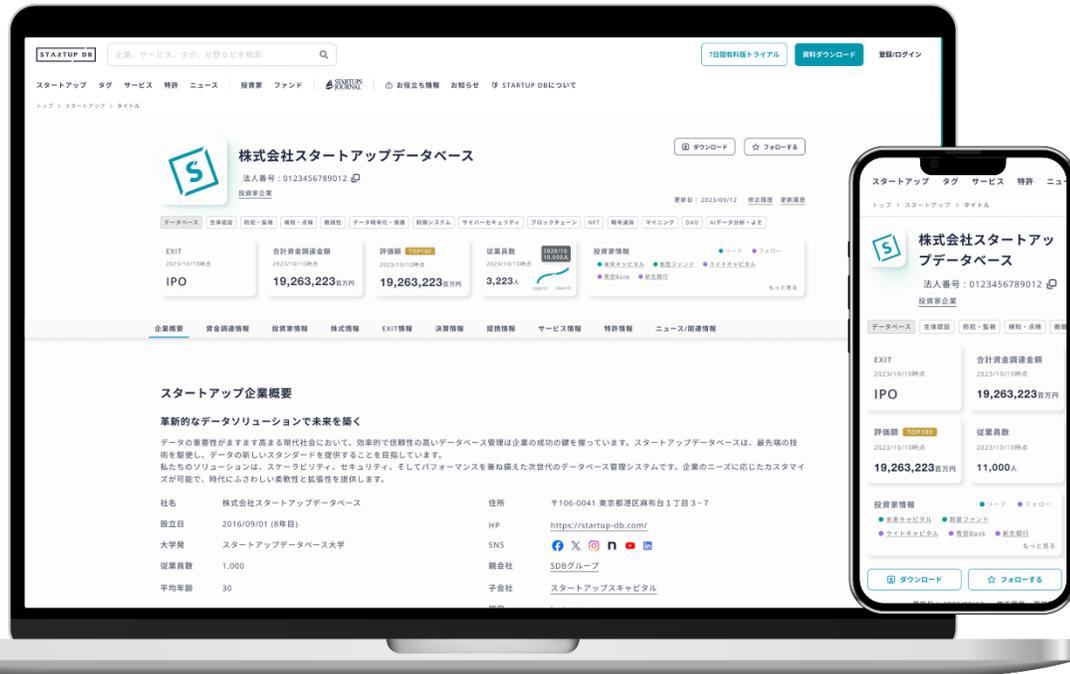
*MASP (Michinoku Academia Startup Platform)
東北大学を主幹機関とするコンソーシアム

オープンイノベーション事業 | STARTUP DB 概要

データ提供を通じて、大企業等とスタートアップ企業の共創や資本提携を支援
加えて、当社グループの各事業にもSTARTUP DBのデータを有効活用



利用企業例



課題

最適なスタートアップを見つける
難易度が高い

スタートアップ情報の集約に
コストがかかる

スタートアップとの接点がない

機能

スタートアップの情報一元化により
網羅的かつ効率的な検索を実現

企業概要やファイナンス情報などの
詳細データを回数無制限でDL可能

スタートアップの専門家チームが
リストアップや商談設定をフォロー

新規事業について

2025年4月～6月に公表した内容は、以下のとおり

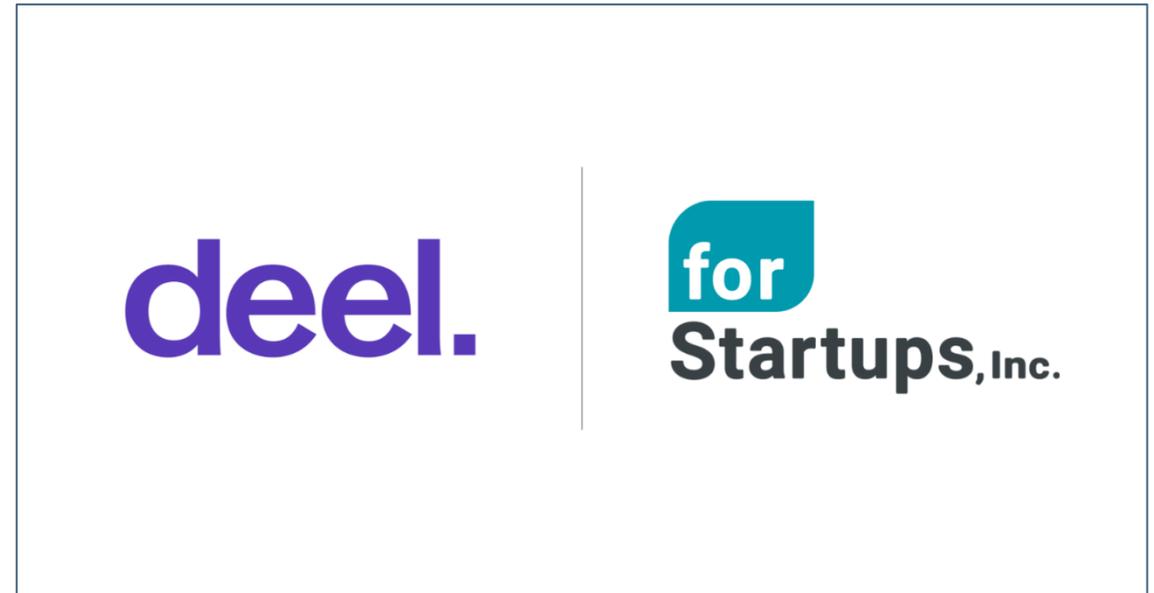
株式会社三井住友銀行との「出口戦略支援」連携／米国デカコーン企業であるDeel社とのパートナーシップ契約



フォースタートアップス、三井住友銀行と
スタートアップの出口戦略における連携開始

<連携強化の背景>

スタートアップ支援の在り方が「バリューアップ」から
「出口戦略の多様化」へシフトする時代へ変化する



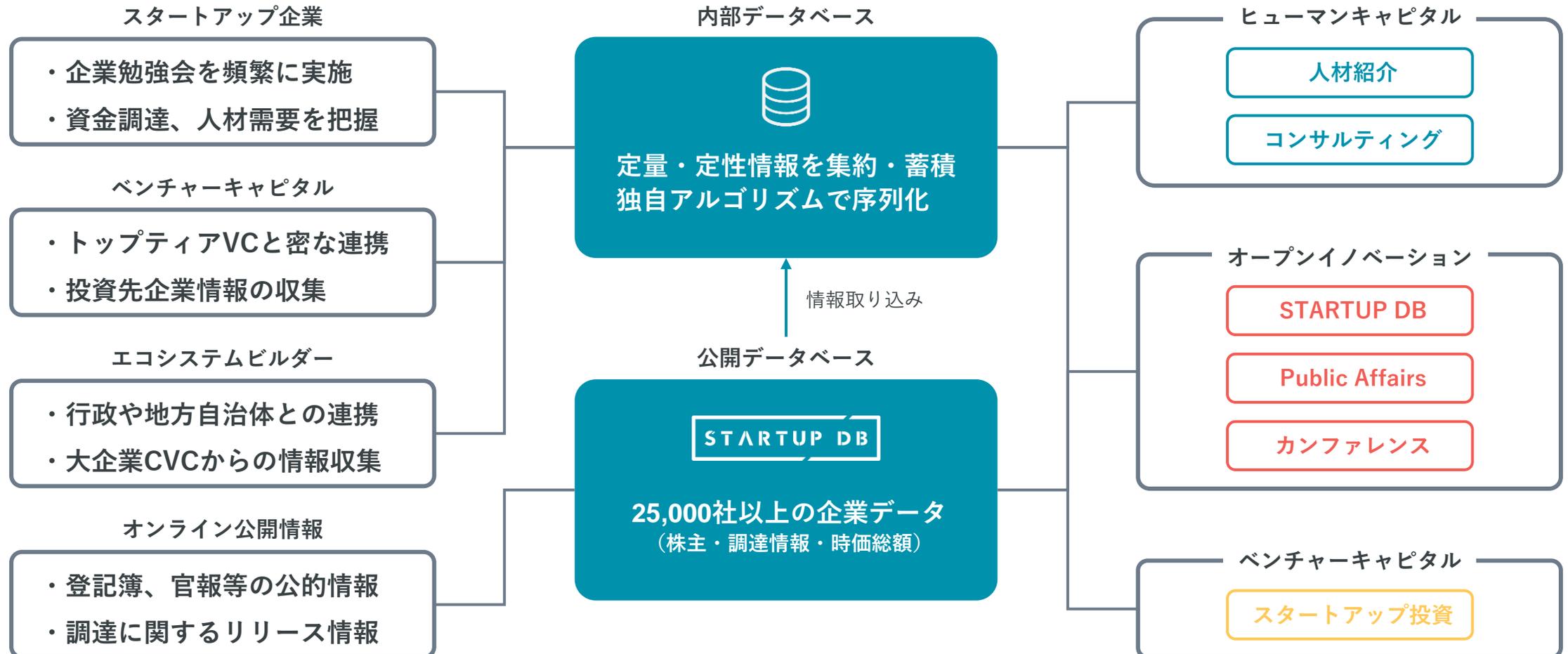
フォースタートアップス、米国発デカコーン企業Deelと
戦略的パートナーシップ契約を締結

<契約締結・連携強化の背景>

今後のスタートアップの事業戦略には海外展開が必要と
なり、グローバル人材や海外進出の支援が重要になる

当社グループの強み

難易度の高いスタートアップ向け経営人材支援で築いたブランド力と、スタートアップにかかわるコミュニティ形成により未上場企業の定量・定性情報を網羅する独自ネットワークを保有していることが当社グループの強み



社名

フォースタートアップス株式会社

設立

2016年 9月

本社所在地

東京都港区麻布台1-3-1
麻布台ヒルズ森JPタワー 31F

正社員数

248名（2025年6月30日時点）

資本金

238百万円（2025年6月30日時点）

上場市場

東京証券取引所グロース市場
証券コード：7089

関連会社

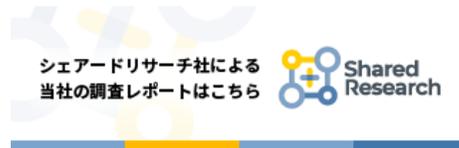
フォースタートアップスキャピタル合同会社
シングレス株式会社

2025年1月 社員集合写真

IRの取組み

企業分析レポート

シェアードリサーチ社による第三者視点の企業分析レポートは、投資家の皆様の投資判断のご参考になるものと考えております。



<https://sharedresearch.jp/ja/companies/7089>

QA情報の集約

過去に投資家の皆様からいただいた質疑応答の内容をQA Stationにて一覧化しております。以下URLからご確認いただけます。

IRに関連する
Q&A一覧はこちら



<https://www.qastation.jp/>

個人投資家向け活動

個人投資家向けIRセミナーへの登壇をはじめ、投資家の皆様に当社のご理解を深めていただける情報提供を強化しております。

IR note



IRセミナー



IRメール配信

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からご登録いただけます。



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

免責事項

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。