



# 2026年3月期 通期 決算説明資料

---

Apr.2025 — Mar.2026 TSE:Growth 7089

## エグゼクティブサマリー

### 2026年3月期 通期業績

売上高

**5,268** 百万円

前期比 +42.6%

営業利益

**1,120** 百万円

前期比 +147.3%

受注高

**5,621** 百万円

前期比 +34.3%

### 概要

- 大幅増収増益で過去最高業績を達成。全社で生産性改善に取り組んだ結果、利益率が向上
- ヒューマンキャピタル事業にて主要KPIが前期比で大きく向上し、グループ全体の収益性向上を牽引  
4Qでも件数・単価のトレンドを維持し、売上・営業利益ともに修正予想を上回って着地
- 採用は引き続き順調。組織代謝が進んだことで、より筋肉質な組織体制へ移行

# Agenda

01 | 2026年3月期 通期業績

02 | セグメント別業績

03 | 2027年3月期 業績予想

04 | 中期経営方針

05 | Appendix

– FAQ

– 補足資料

# 01 | 2026年3月期 通期業績

## 連結決算サマリー

過去最高の業績を達成

季節性影響はあるが、第4四半期のみで前期の通期営業利益を上回る

単位：百万円	2026/3期	2025/3期	前期比	修正予想	達成率	2026/3期 4Q	2025/3期 4Q	前年同期比
売上高	5,268	3,693	+42.6%	5,100	103.3%	1,674	1,018	+64.4%
売上総利益	4,202	3,086	+36.2%	—	—	1,354	861	+57.3%
販売費及び一般管理費	3,082	2,633	+17.0%	—	—	859	610	+40.8%
営業利益	1,120	452	+147.3%	1,000	112.0%	495	250	+97.5%
経常利益	1,053	449	+134.6%	920	114.6%	462	249	+84.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	817	353	+131.0%	700	116.7%	364	209	+73.6%

## 連結決算サマリー | セグメント別

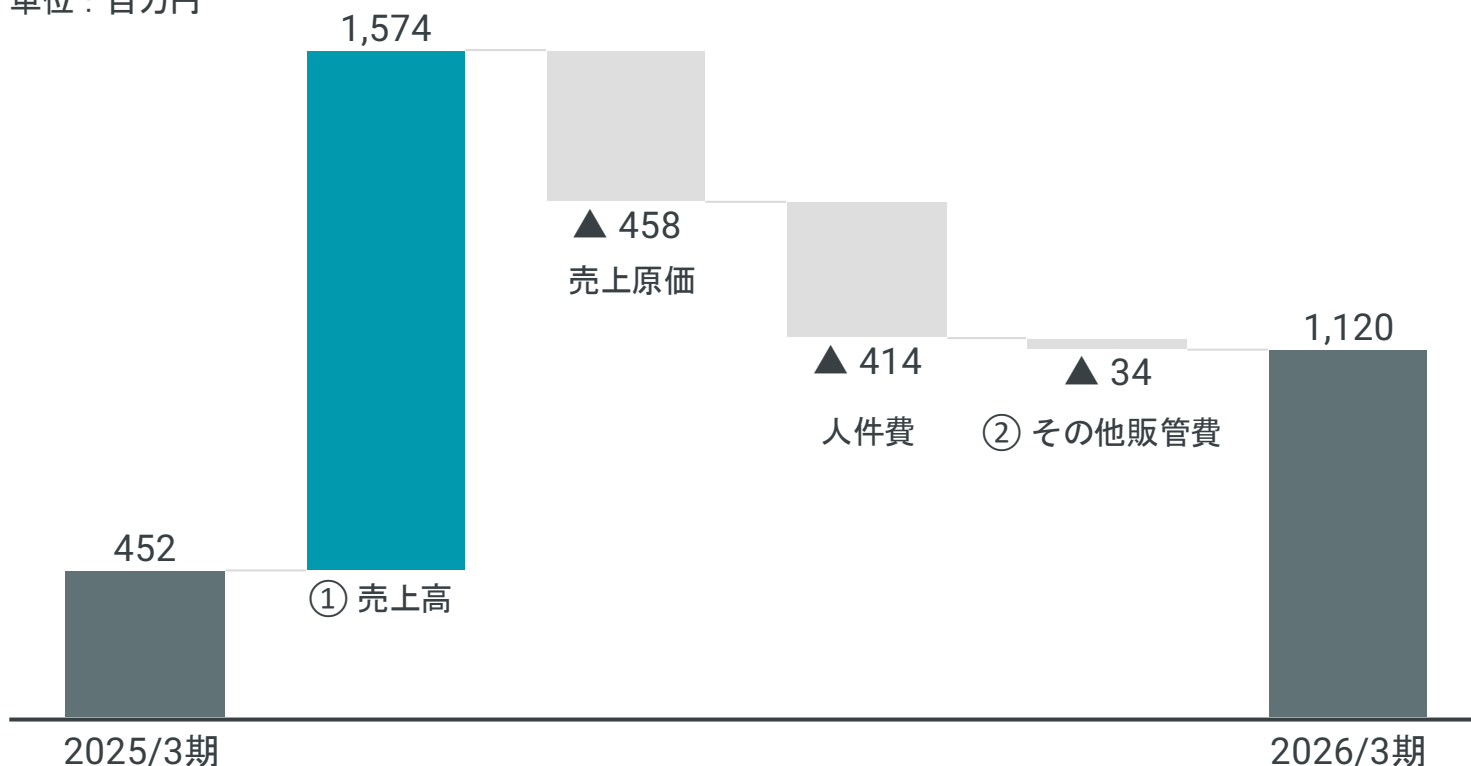
ベンチャーキャピタル事業で評価損を計上するも、全事業で生産性向上に取り組んだ結果、収益性が向上

単位：百万円		2026/3期	2025/3期	前期比	2026/3期 4Q	2025/3期 4Q	前年同期比
ヒューマンキャピタル事業	売上高	4,476	3,122	+ 43.3%	1,321	777	+ 69.9%
	セグメント損益	2,013	1,308	+ 53.9%	617	318	+ 94.1%
オープンイノベーション事業	売上高	792	570	+ 38.9%	352	240	+ 46.7%
	セグメント損益	237	94	+ 152.3%	180	134	+ 34.4%
ベンチャーキャピタル事業	売上高	—	—	—	—	—	—
	セグメント損益	△ 101	△ 8	—	△ 1	△ 2	—
本部経費（調整額）		△ 1,029	△ 941	—	△ 300	△ 199	—
全体	売上高	5,268	3,693	+ 42.6%	1,674	1,018	+ 64.4%
	営業利益	1,120	452	+ 147.3%	495	250	+ 97.5%

## 営業利益増減分析

生産性改善による高い売上高成長が通期で継続し、営業利益が大幅増益

単位：百万円



### 変動要因

#### ① 売上高

主力事業のヒューマンキャピタル事業の生産性改善により、売上高が大きく増加し、利益成長に貢献

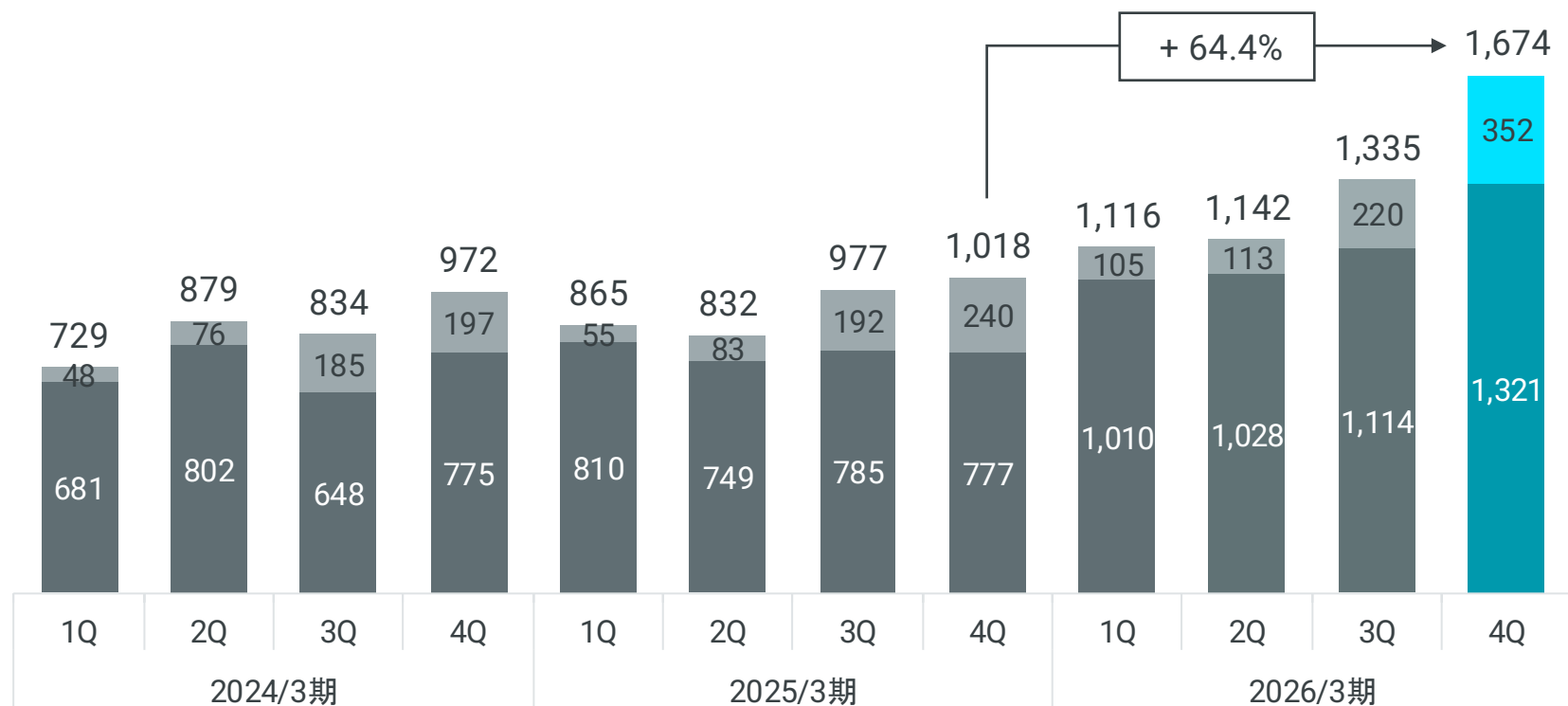
#### ② その他販管費

25/3期は本社移転に伴う一時的な費用として137百万円を計上していた。規模拡大に伴い定常費用は増加しているものの、上記理由により前期比では微増に留まる

## 連結売上高 | 四半期推移

ヒューマンキャピタル事業が成長を牽引し、四半期売上高は過去最高を大きく更新

単位：百万円



前年同期比

オープンイノベーション

+ 46.7%

ヒューマンキャピタル

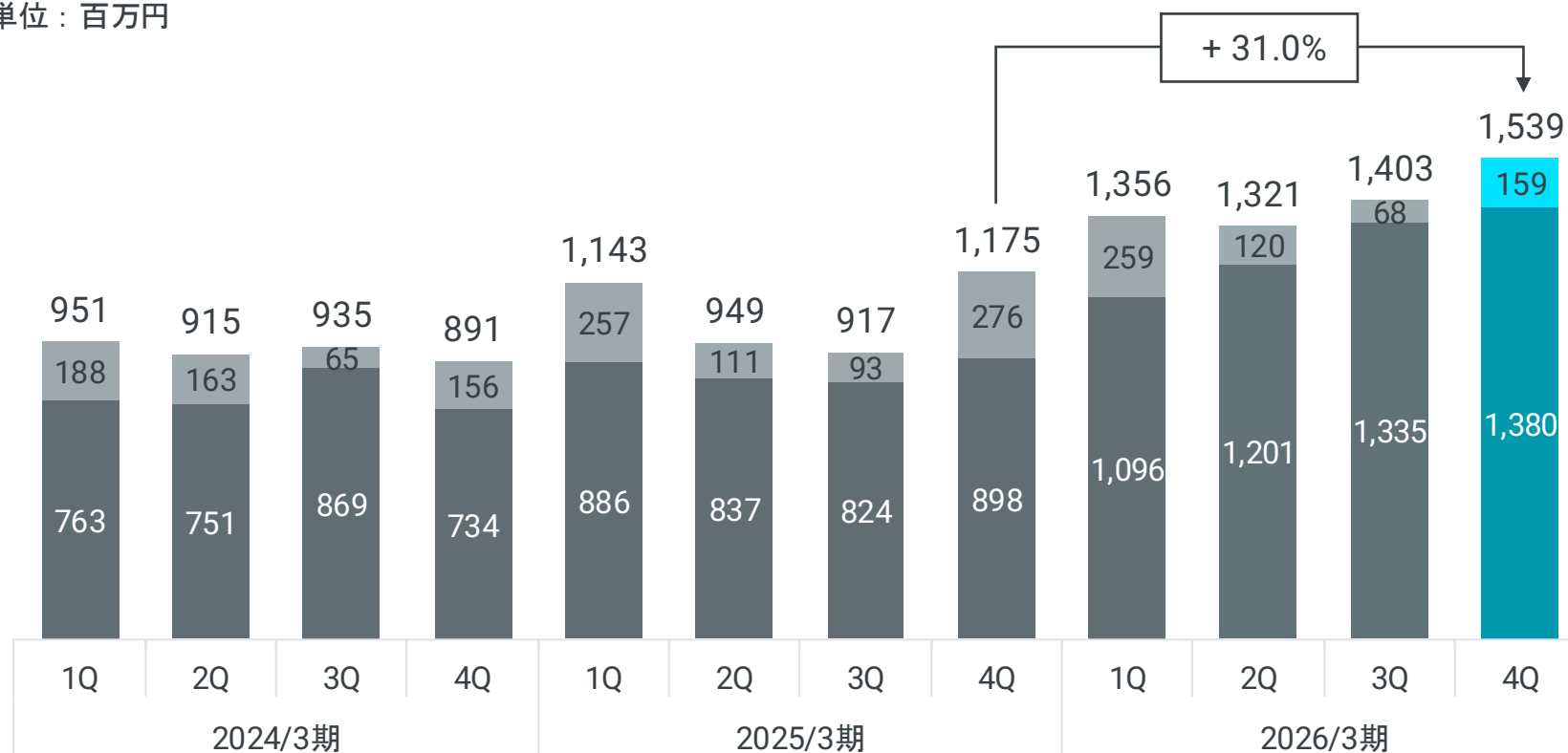
+ 69.9%

■ ヒューマンキャピタル ■ オープンイノベーション

## 連結受注高 | 四半期推移

ヒューマンキャピタル事業は引き続き前期比で受注高が大きく増加。件数増加に加え、単価が高水準を維持  
オープンイノベーション事業はアクセラレーションにおいて複数年度にわたる大型案件終了による反動減

単位：百万円



前年同期比

オープンイノベーション

△ 42.5%

ヒューマンキャピタル

+ 53.6%

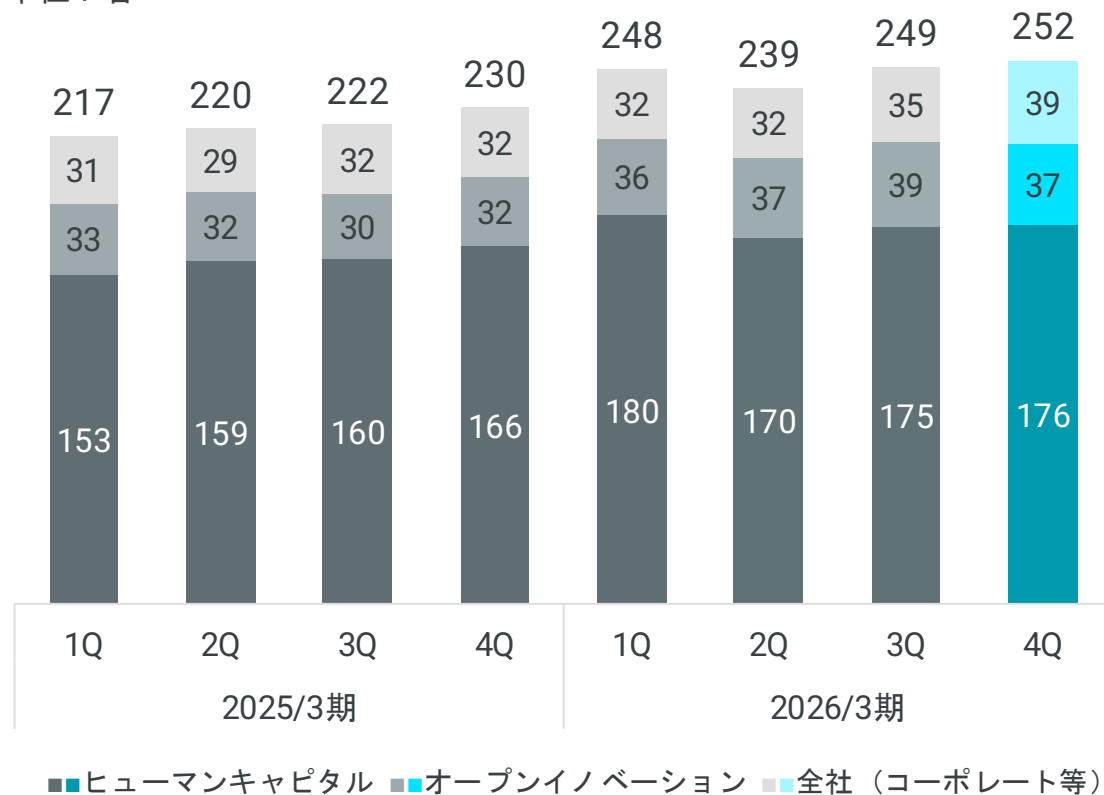
■ ヒューマンキャピタル ■ オープンイノベーション

## 社員数 | 四半期推移

営業戦略の転換による組織代謝が進み、筋肉質な組織となり生産性改善へつながった

全社クロスセル強化方針とキャリア開発を目的に、ヒューマンキャピタルからの積極的な人事異動を実施

単位：名



### 通期概要

- ヒューマンキャピタル事業は、前期末比 +10名に留まる
- 一方で同事業で過去最高数の採用活動を行い、組織の代謝が進んだ結果、筋肉質な組織となり生産性が大きく改善
- 多様なキャリア選択、リテンション、クロスセルの強化を目的とした人員最適配置を企図し、ヒューマンキャピタル事業から他部門への積極的な人事異動を実施

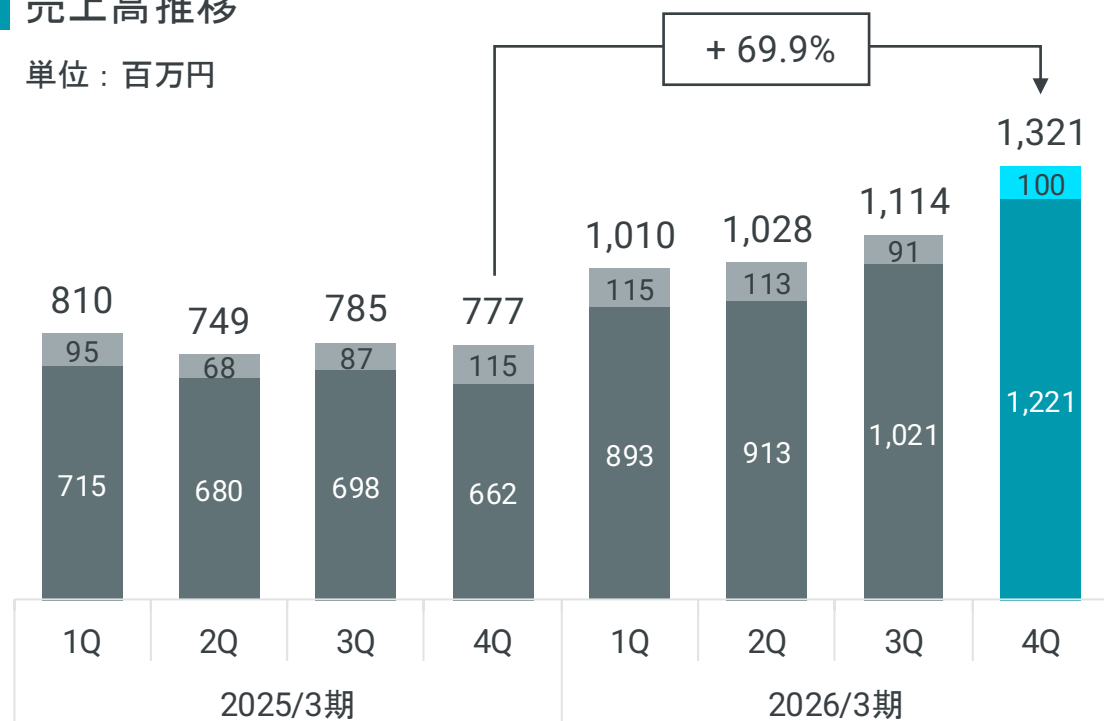
## 02 | セグメント別業績

## ヒューマンキャピタル事業 | 売上高・受注高の四半期推移

売上高・受注高ともに過去最高。持続的な成長に向けた基盤を構築した1年となった

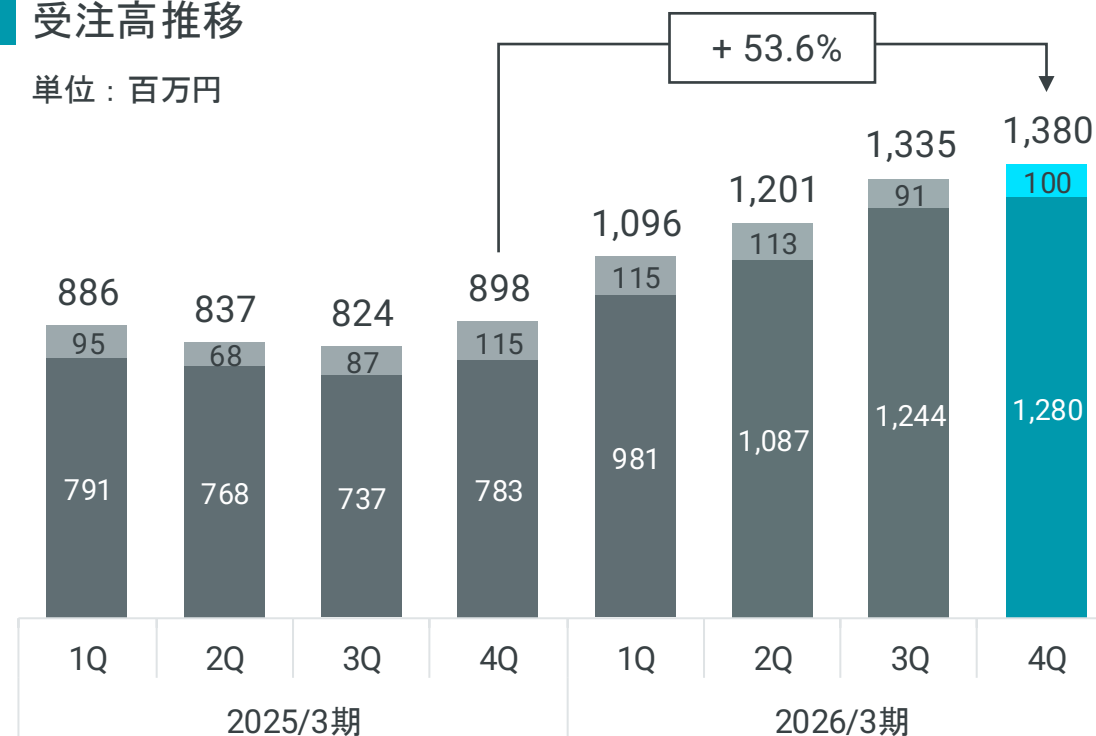
### 売上高推移

単位：百万円



### 受注高推移

単位：百万円



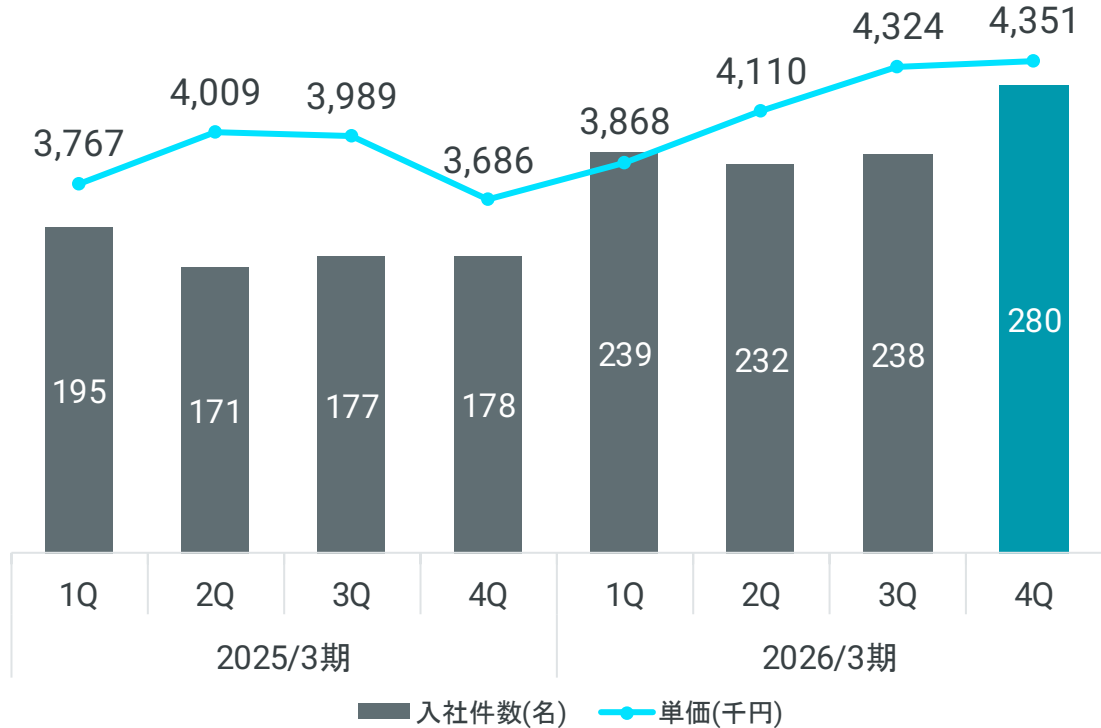
■ 人材紹介サービス ■ コンサルティングサービス\*

\*役務提供の性質上、受注高=売上高としている

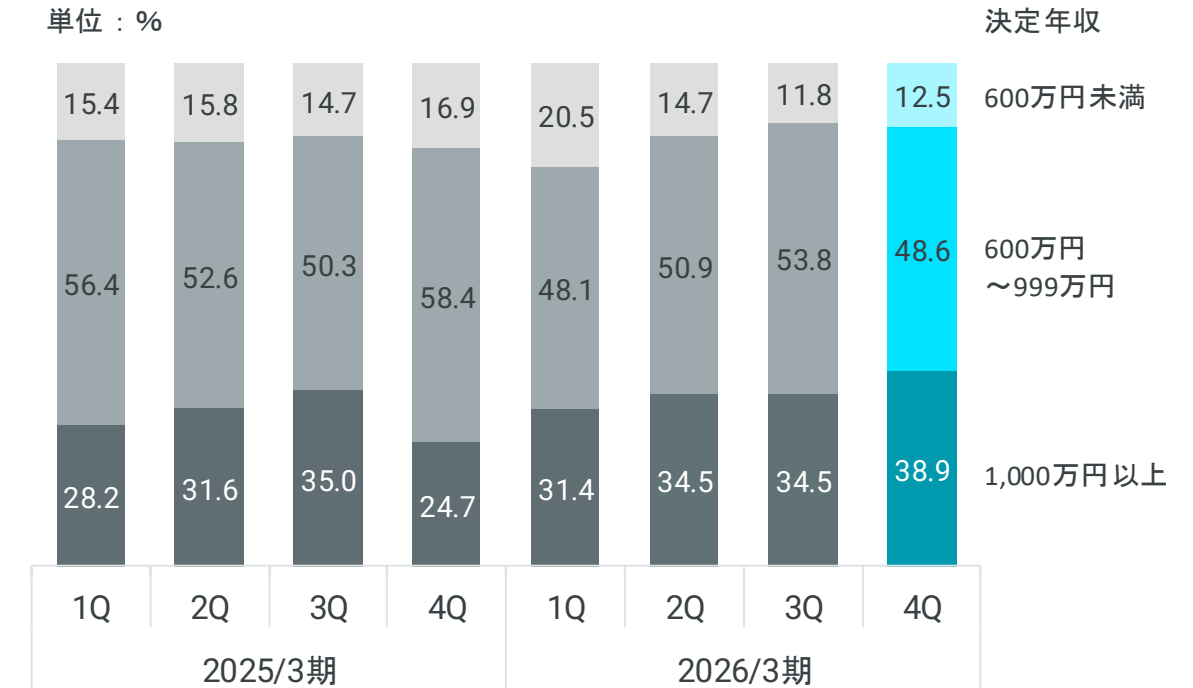
## ヒューマンキャピタル事業 | 人材紹介サービスの売上高分解

通期にわたる生産性改善により、入社件数の大幅増加につながった  
全体的な決定年収の底上げにより単価は微増

### 件数・単価推移



### 年収構成比推移

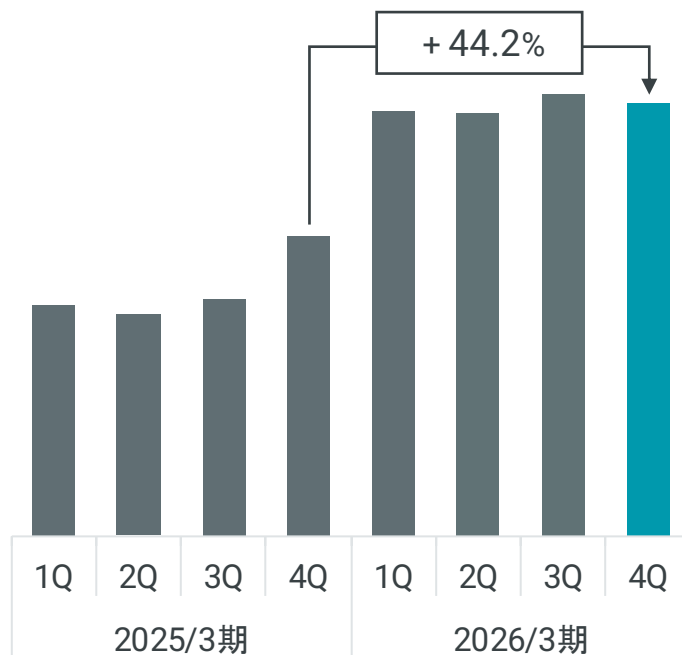


## ヒューマンキャピタル事業 | 主要KPIの推移 (単体)

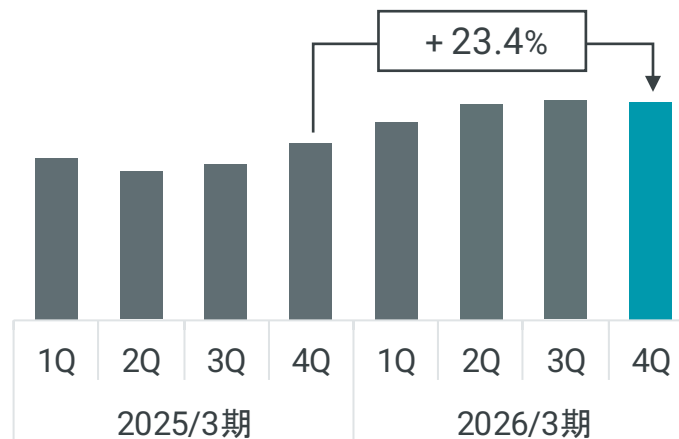
各指標ともに営業日数の影響によりQonQで微減

1人あたり決定件数の四半期毎の変動はあるものの、許容範囲内であり上昇トレンドは継続

### 新規求職者面談数

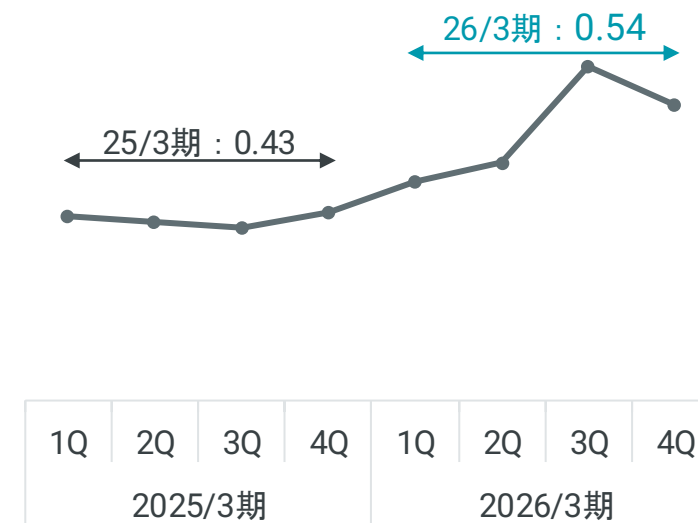


### 面接設定UU数



### 1人あたり決定件数

単位：件数/人  
 算出方法：年間受注件数/事業部月末人員数の年計  
 ※件数：正社員紹介のみ、業務委託での紹介を除く  
 ※人員数：エンジニアを除く本部所属人員



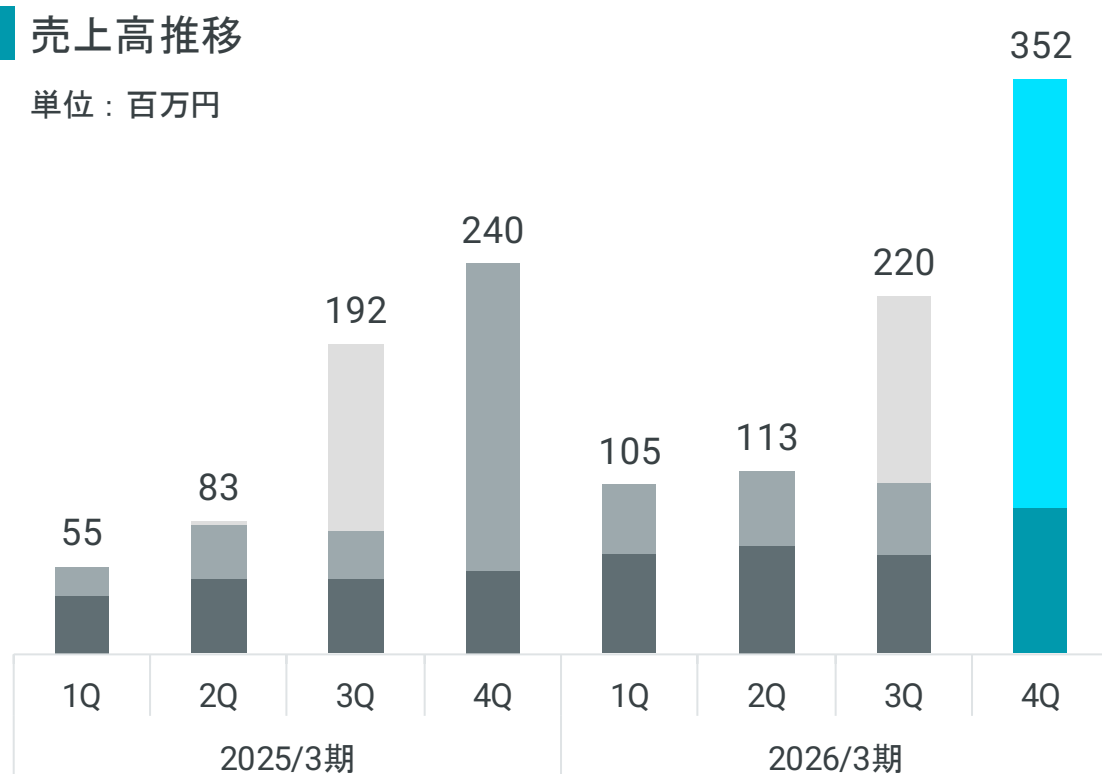
## オープンイノベーション事業 | 売上高・受注高の四半期推移

STARTUP DBは売上高・受注高ともに着実に増加

アクセラレーションの4Q受注は複数年にわたる大型案件が終了した反動減によるもの

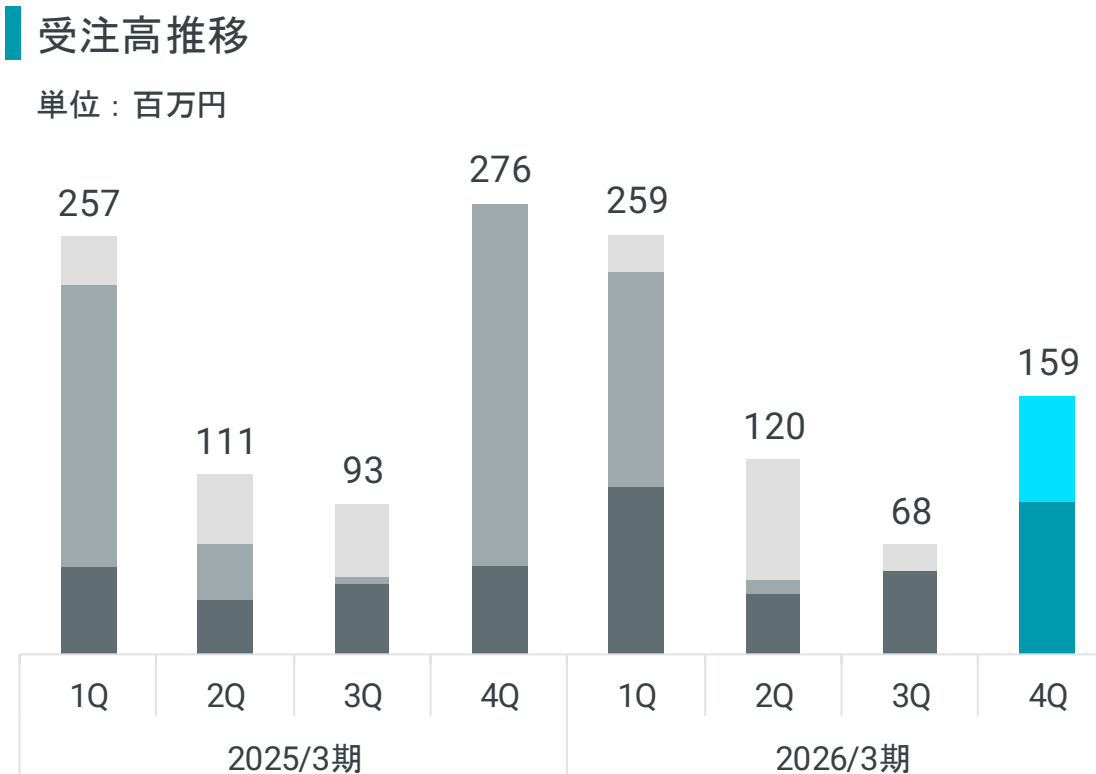
### 売上高推移

単位：百万円



### 受注高推移

単位：百万円



■ STARTUP DB ■ アクセラレーション ■ カンファレンス

## 03 | 2027年3月期 業績予想

## 2027年3月期 業績予想

売上高は20%成長がベース、引き続きヒューマンキャピタル事業が成長の柱  
利益率の高いM&A仲介の立ち上がりを見通し、営業利益率は約22%を見込む

単位：百万円	2027/3期 計画	2026/3期 実績	前期比
売上高	6,400	5,268	+21.5%
営業利益	1,400	1,120	+25.0%
経常利益	1,300	1,053	+23.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	940	817	+15.0%

### 概要

- セグメント別売上高計画
  - ・ヒューマンキャピタル : 55億円
  - ・オープンイノベーション : 9億円
- オープンイノベーションではサービス別の売上構成比の変更を見込む。  
利益率の高いM&A仲介業での初成約と収益貢献を目指す
- 持分法適用関連会社のGOジョブ社では投資フェーズであり、持分法投資損失を見込む

## 業績予想の前提 | 外部環境

2025年は「スタートアップ環境の転換期」といわれ、AIの発展・資金集中やイグジット環境変化が起きたスタートアップの成長のうえで、環境の変化への適応力や、柔軟なイグジット戦略がより重視されるように

### 資金調達環境の構造変化

- **日本型テーマへのシフト**  
ソフトウェア偏重から、日本が伝統的に強みを持つハードウェア・製造業、経済安全保障に直結する研究開発型テーマへ関心が移行。米国ではハードウェア領域の人材が不足しており、日本が相対的な優位性をもつ
- **国策との連動**  
グラント（補助金）を活用した、研究の事業化が加速。加えて、安全保障を担保しながら先端テーマを成長させていく視点や、防衛省でもファストパス調達制度の設計が進む

[防衛装備庁『スタートアップの活用に向けて（令和8年4月）』](#)

### イグジット環境の変化と適応

- 「上場か否か」から成長戦略ベースの意思決定へ  
以前はネガティブだったIPO以外のイグジット手法（M&A・セカンダリー）が、成長戦略のポジティブな手段として定着しつつある
- **M&A戦略の早期検討**  
IPOできないからM&Aという受動的な判断は手遅れとなるため、早い段階からIPOとM&Aの両睨みのシナリオが必須
- **市場環境への適応**  
グロース市場の停滞を通常の状態と捉え、資本効率と強固なファンダメンタルズを両立させる経営への転換が重要

## 業績予想の前提 | 各事業の状況

AI時代においても、成長企業のハイレイヤー人材採用ニーズに変化なし

スタートアップのイグジット支援（M&A仲介）によるオープンイノベーション事業の非連続成長を目指す

### ヒューマンキャピタル

- 労働需給が極めて逼迫し、各社採用競争が激化。AI発展に関わらずハイレイヤー求人需要は根強く、成功報酬料率を引き上げ、採用を強化する企業が増加傾向にある
- 引き続き、一人あたり決定数1.0の生産性達成を目指すものの短期的な生産性変動を許容して採用を強化。各種KPIの量的成長率は逡減するため、社員数増加が重要
- 求職者が選考に進む企業数と、その後の進捗率には一定の相関関係がある。社内では1UUあたりの面接設定社数も重視。開示上は面接設定UU数の開示を継続する予定
- 主要外部データベースの値上げに伴い、2Q以降の売上原価率にて約3ptの増加影響を見込むも、生産性改善で吸収

### オープンイノベーション

- STARTUP DBが引き続き増収、アクセラレーションが減収  
→複数年にわたる大型案件の終了による反動減  
→収益性を踏まえ、売上成長重視から案件厳選方針へ転換
- イグジット環境の変化を踏まえ、自社完結型のM&A仲介を27/3期より事業化。培った顧客基盤を活かし、早期の初成約を目指す

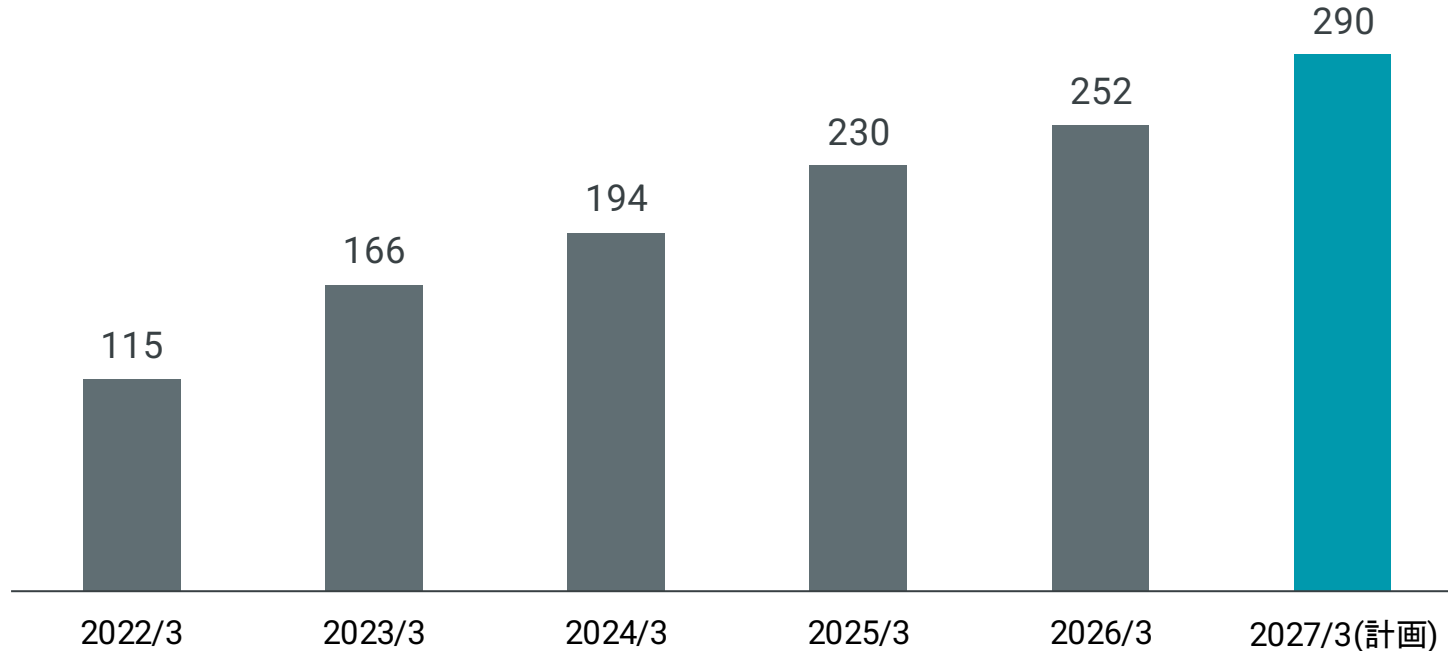
### ベンチャーキャピタル

- 当社のコントロール外であり業績予想値に含めない
- 現時点において、評価損の発生見込はない
- 新規ファンド組成は行わず、自己勘定投資スキームへ移行

## 人員計画

ヒューマンキャピタル事業の持続的成長を目指すため、生産性改善の状況を踏まえた強気の採用投資を計画  
退職は26/3期水準を織り込むため、期末社員数としては290名程度を想定

単位：百万円



### 概要

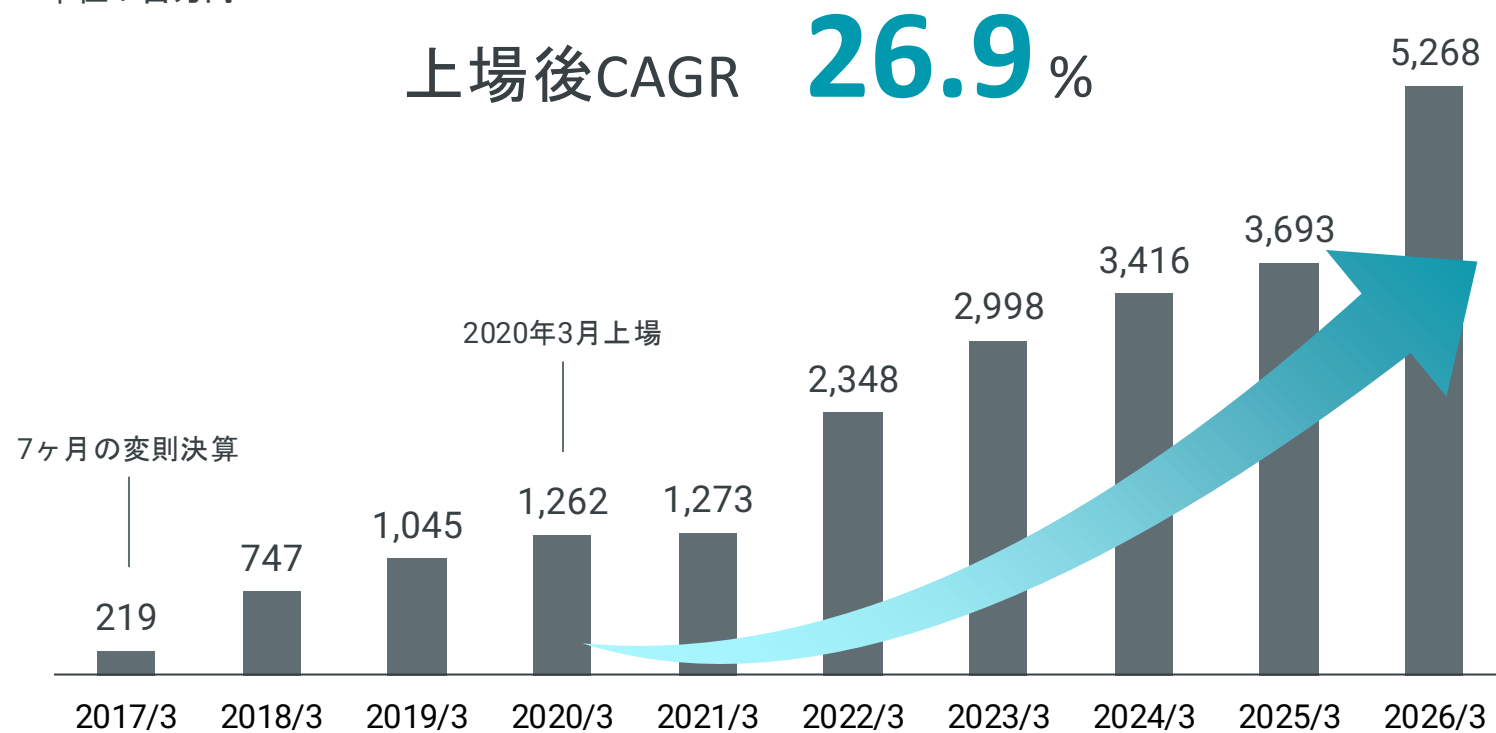
- 主にヒューマンキャピタル事業の社員数増加を計画。人事異動も引き続き活発化して組織力向上を目指す
- ヒューマンキャピタル事業において一人あたり決定数1.0という中長期の生産性目標を追い求めるものの、短期的な生産性変動は許容し、社員数増加が重要と判断
- 人事専門役員を配置し、採用プロセスの迅速化と強化を図る

## 04 | 中期經營方針

## 振り返り | 業績進捗

コロナ禍等の外部環境の影響や過年度決算訂正等を含む成長停滞期を経て、上場後CAGRは26.9%で推移  
2023年に公表した、26/3期売上高50億円という中期目標を達成するまでに成長力を挽回

単位：百万円



達成

2023年5月公表の修正版中期目標  
2026年3月期売上高50億円



2023年3月期通期決算説明資料

## 振り返り | 企業体質の改善

マクロ環境の影響を受けやすい企業体質だったため、プラス面以上にマイナス面の影響を受けてきた自律成長モデルへの転換を進め、25/3期に課題は出たものの翌期に改善し高い成長を実現できる基盤を構築

～24/3期

### マクロ環境と業績が連動

外部環境の影響を受けやすい企業体質で  
プラス・マイナス両面の影響を受けてきた

- コロナ禍による採用需要減 (-)
- SaaSバブル到来による採用需要増 (+)
- スタートアップ政策の公表 (+)
- スタートアップ冬の時代 (-)

24年4月～  
第二創業期

25/3期～

### 自律成長モデルへ転換

外部環境に左右されない成長を目指した  
課題が出たが、自律成長の基盤を構築

- 25/3期：  
生産性課題が表面化。売上高を下方修正値
- 26/3期：  
戦略転換で生産性改善。前期反動で大幅増収

## 中期計画のアップデート

2028/3期までの計画を上方修正。ヒューマンキャピタル事業の継続成長とM&A仲介業の業績貢献を見込み、20-25%の売上高成長と営業利益率の維持・向上を目指す

### 従来計画

(百万円)	2026/3期	2027/3期	2028/3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

### 修正計画

(百万円)	2026/3期(実績)	2027/3期	2028/3期
売上高	5,268	6,400	7,680 ~ 8,000
営業利益	1,120	1,400	1,536 ~ 2,000

27/3期当初計画を1年前倒しで達成

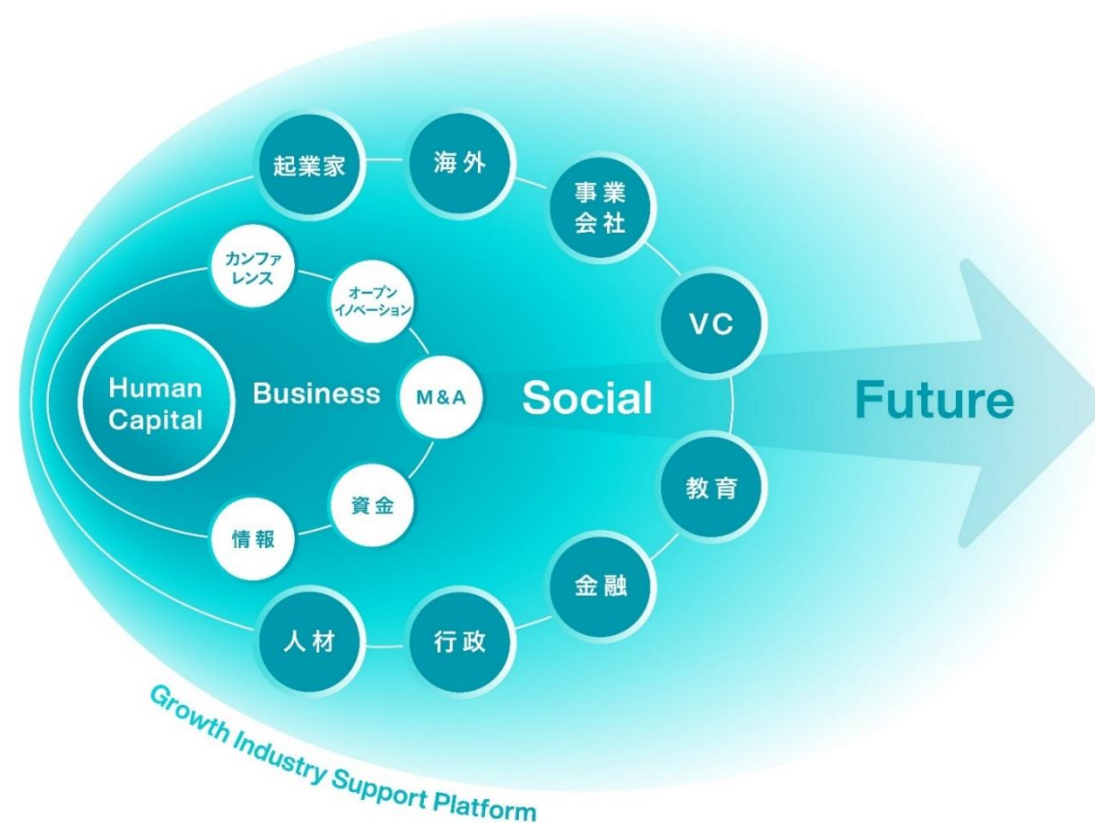
## 成長産業支援プラットフォーム

人材支援を起点とした、日本の企業・産業の「挑戦」を支えるサービスをもつプラットフォームへ

## 成長産業支援プラットフォーム構想

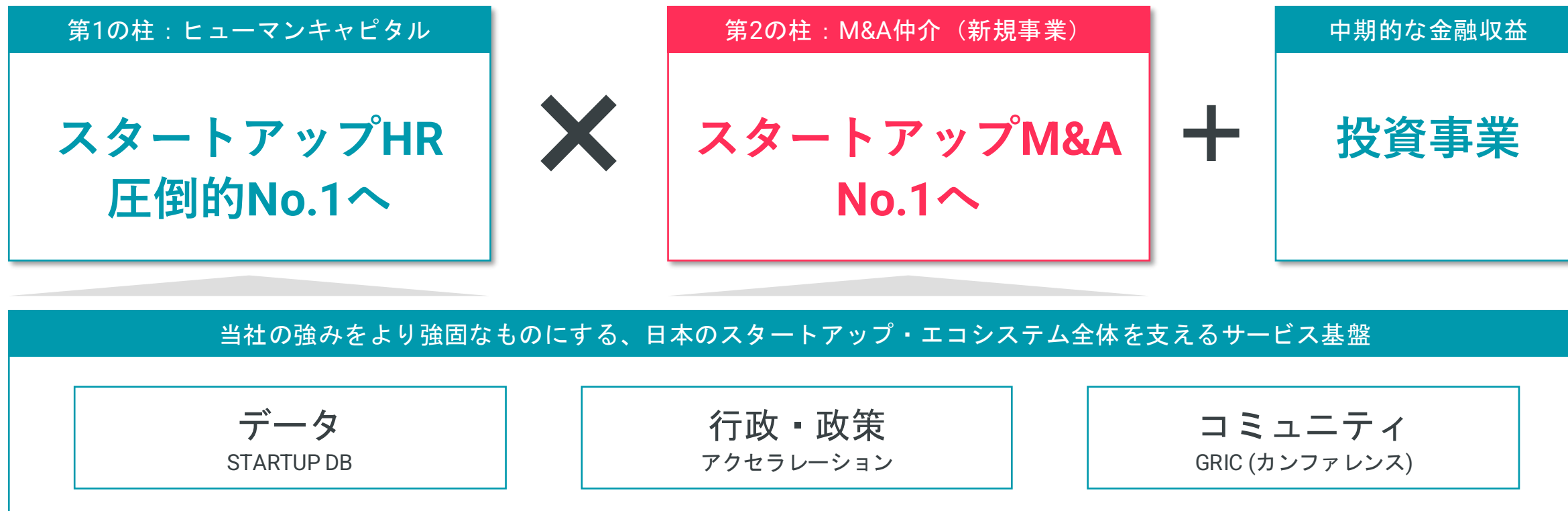
いま、挑戦者が「挑戦」に専念できる仕組みと挑戦を支える社会の整備が求められています。当社は、成長産業に集う挑戦者を支える存在としてプラットフォームへ進化する意志を込めています。

中核はヒューマンキャピタル・人材支援です。いつの時代も、イノベーションを生むのは「挑戦者」です。彼らの挑戦の成功確率を高め、成長を最大化させるために各事業を通じて、未来を切り拓く活動を支援します。



## 成長産業支援プラットフォームにおける事業ポートフォリオ

高収益・高付加価値のヒューマンキャピタル事業・M&A仲介事業の拡大が成長ドライバー  
 当社の強みを活かした投資事業を組み合わせ、中期的に高い収益性を狙う



## プラットフォーム化へ向けた具体的な取り組み

成長余地の大きいヒューマンキャピタル事業とM&A仲介業の収益化と成長基盤構築へ重点的に取り組む

1

### スタートアップHR No.1

---

主要成長企業のエージェントシェア圧倒的No.1へ

- 生産性の向上による支援件数の増加
- 優秀人材の採用と高い組織モチベーションの維持
- 当社の得意領域とマッチする求人企業・案件の拡大
- 上場及びM&Aイグジット後の人材支援継続

2

### 支援メニューの拡大

---

当社の強みを活かした支援メニューの拡張・拡大

- 新規事業のイグジット支援M&A仲介を第二の成長の柱へ
- 1号ファンドの投資組入が完了  
自己勘定投資スキームへ移行
- M&Aによるインオーガニック成長は継続検討も案件厳選

## ヒューマンキャピタル事業の成長余地

採用競争激化の時代において、AI発展・イグジット環境変化は当社領域においてプラス影響となる認識  
当社グループは引き続き、支援難易度の高いこの領域で生産性を高め、存在感を強めていく方針

### 前提：当社の見解

AIの発展やイグジット環境の変化により、スタートアップ市場の資金・人材流動化が進展する  
今後も、意思決定に携わるハイレイヤー人材の需要はさらに高まる見通し

### 求人企業

## 求人案件数の拡大

有力企業集中型戦略は維持しつつ  
企業開拓で2-3倍の案件拡大は可能

### オペレーション

## AI活用と再現性獲得

AI活用と人材育成による再現性の  
獲得によりマッチング効率を向上

### 求職者

## 接点創出増 & 資産化

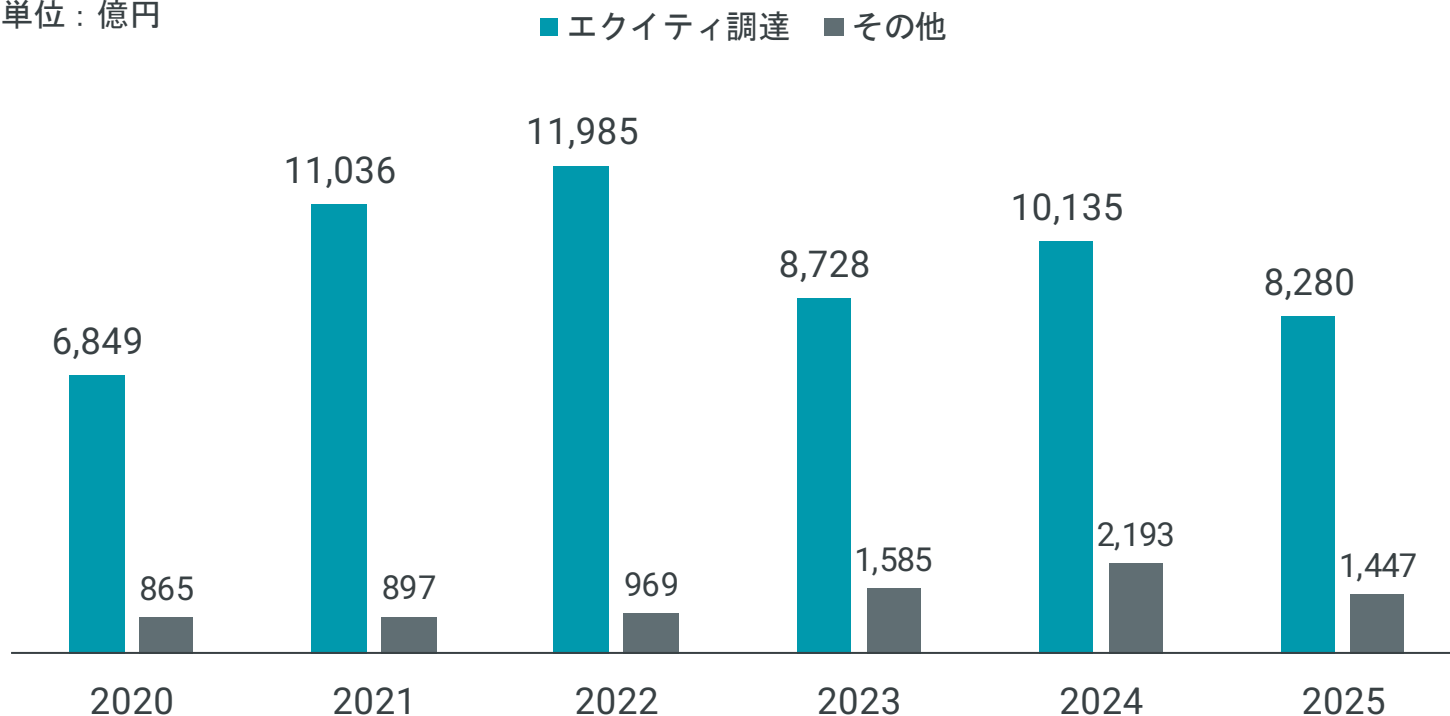
外部DBのフル活用とCRMの強化  
求職者接点数増加に向け採用を強化

スタートアップ・成長企業にとっての最良のHRパートナーへ

## 資金調達市場からみるスタートアップM&A仲介の成長可能性

2025年のスタートアップのエクイティ調達額は約8,000億円。このうちIPOへ移行する分が3-4割と仮定するとスタートアップM&Aイグジットの市場規模（TAM）は毎年5,000億円程度拡大しているという解釈が可能

単位：億円



### 現状認識

- スタートアップ育成5カ年計画は継続中
- エクイティ調達は当面現在の水準を維持すると認識

### M&Aイグジットの可能性

IPOの難易度が高まる中、現状のIPO比率（P.30）に基づき、エクイティ調達分の6-7割がM&Aイグジットに流れれば、毎年5,000億円程度の市場規模拡大と解釈可能

※実際には、ダウンラウンド（前回調達時より低い株式価値での資金調達）や倒産等はあるものの、その前にM&Aイグジットでの成長戦略を支援できれば上記の市場規模拡大を認識できるもの

2025年 年間国内スタートアップ投資動向レポート | STARTUP DB

注1：2026年1月7日時点

注2：投資実行日不詳の場合は、発表日時に基づく

注3：今後、各社の登記簿情報の更新にあわせ、合計資金調達金額・社数が変動する可能性がある

注4：「その他の調達金額」「その他の調達社数」には融資や社債での調達を含む  
出所：STARTUP DB

## スタートアップM&A仲介 No.1に向けて

成長産業支援で得られた一次情報や、スタートアップの成長戦略に精通して人材支援を実行してきた状況をM&A仲介に活かせる当社は、スタートアップの成長戦略として最適なイグジット支援を行っていく

### 強み

#### エコシステム内の ポジショニング

人材支援にて培ったエコシステムからのネットワークで、譲渡企業候補が流入

#### 成長戦略の 知見を保有

スタートアップの成長戦略に精通しているからこそその人材支援実績と知見を蓄積

#### M&A後の人材 支援伴走

M&A・PMI担当人材支援実績をもち、M&A後の成長戦略に必要な人材を支援可能

#### 精度の高い 戦略的マッチング

STARTUP DBやエコシステムの生の情報から双方の戦略を熟知し、最適に提案

### 譲渡企業

- VC・CVC・金融機関からの紹介、当社既存事業を通じた自然流入など
- 【ニーズ及び特徴】
- M&Aに一本化している企業は少なく、IPOとの両天秤で成長戦略を検討する企業が多い



現在、複数のマッチングが進捗

### 譲受企業

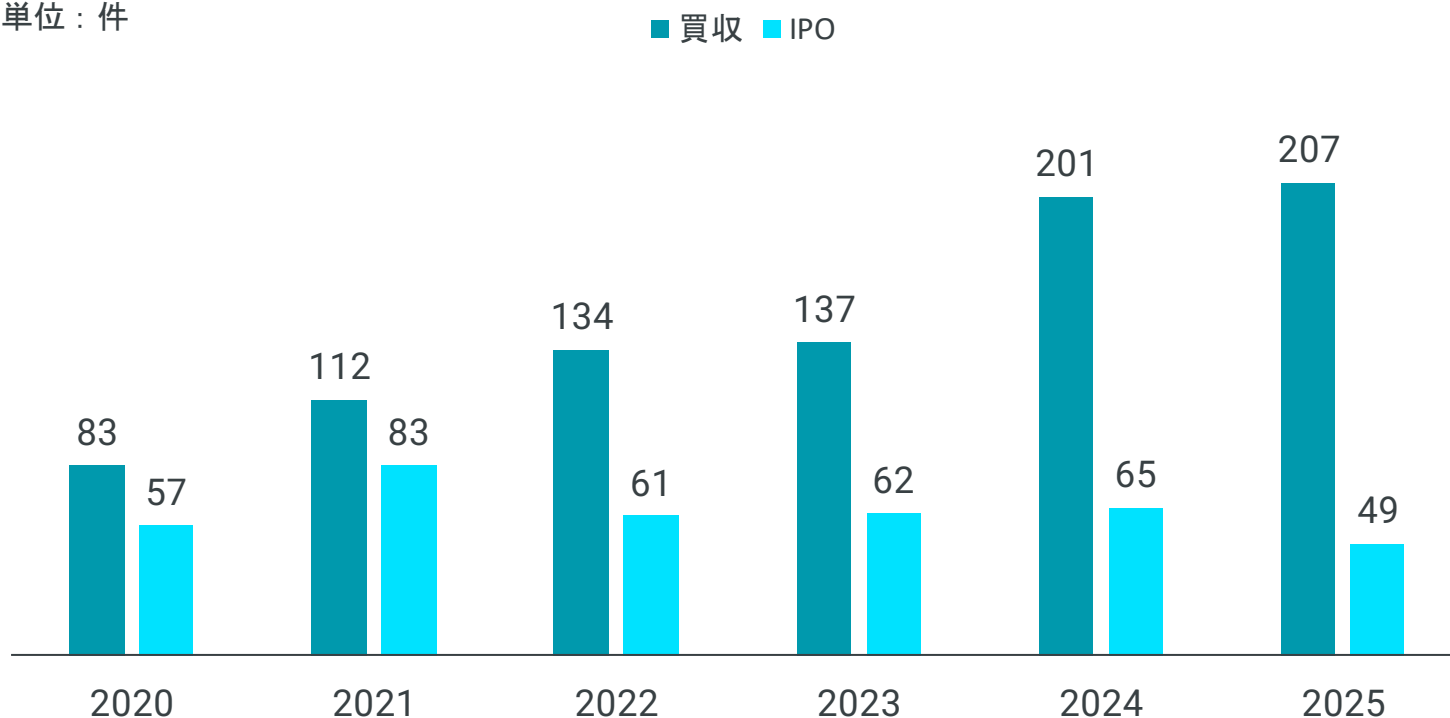
- 有カスタートアップ企業、STARTUP DB利用の事業会社、当社が蓄積してきたコミュニティ及び役職員のネットワーク等から流入
- 【ニーズ及び特徴】
- すでに出資している先の支援ニーズも根強い

## スタートアップM&A仲介 | スタートアップのイグジット件数

M&Aイグジットの件数はすでにIPO件数を大きく上回る

上場維持基準厳格化に伴うIPOの難易度上昇により、M&Aイグジットニーズは更に高まる見通し

単位：件



### 主なイグジット事例

- UPSIDER（みずほ銀行）
- Thinkings（ビズリーチ）
- アクシスルートホールディングス（メドレー）
- たびスル（ロイヤルホールディングス）
- ゆめみ（アクセンチュア）

2025年 年間国内スタートアップ投資動向レポート | STARTUP DB

- 注1：対象企業は、STARTUP DB掲載基準に基づく  
 注2：2026年1月7日までに発表された公式HP、プレスリリース、ニュースなどの公開情報を元に算出  
 注3：今後の各社の調査進行によりEXIT件数が変動する可能性がある  
 注4：合併・事業譲渡のみは除く  
 注5：TOKYO PRO Marketや地方証券取引所で上場した企業を含む  
 出所：STARTUP DB

## ベンチャーキャピタル事業の方針変更

1号ファンドの投資組入が完了。今後はファンド組成を行わず、自己勘定投資スキームへ移行  
外部VCへのLP出資も検討しつつ、従来スキームよりヒューマンキャピタルとの連携を強固にできる体制へ

### これまで

## ファンド投資

### 1号ファンド概要

- 設立 : 2021年8月
- 投資企業数 : 10社（投資枠終了）
- イグジット : 0件
- 出資者 : 三井住友銀行  
SMBC戦略出資4号投資事業責任組合 ほか

### ファンド運営での課題・学び

- 出資者との関係上、当社既存事業との密な連携が難しい
- 投資余力として、リード投資・大口投資はない

### 今後

## 自己勘定投資

自社の強みを最大限に活かすため、自己勘定投資に切替  
既存事業と関係性の深いVCへのLP出資も検討

### CVC投資

- 毎期、投資枠を確保しマイノリティ投資を行う
- 投資先ターゲット：シードまで可能性を広げる
- 2027年3月期は総額3億円の投資枠を計画

### LP出資（検討段階）

- 外部VCへのLP出資を通じた連携強化とネットワーク獲得

## スパークス・グループとの資本業務提携

資本業務提携公表時の条件での株式取得は完了。月次の定例会議にてヒューマンキャピタル及びM&A仲介の顧客相互紹介やバリューアップ支援の状況報告を行う。今後も同様の業務提携先を探索していく方針



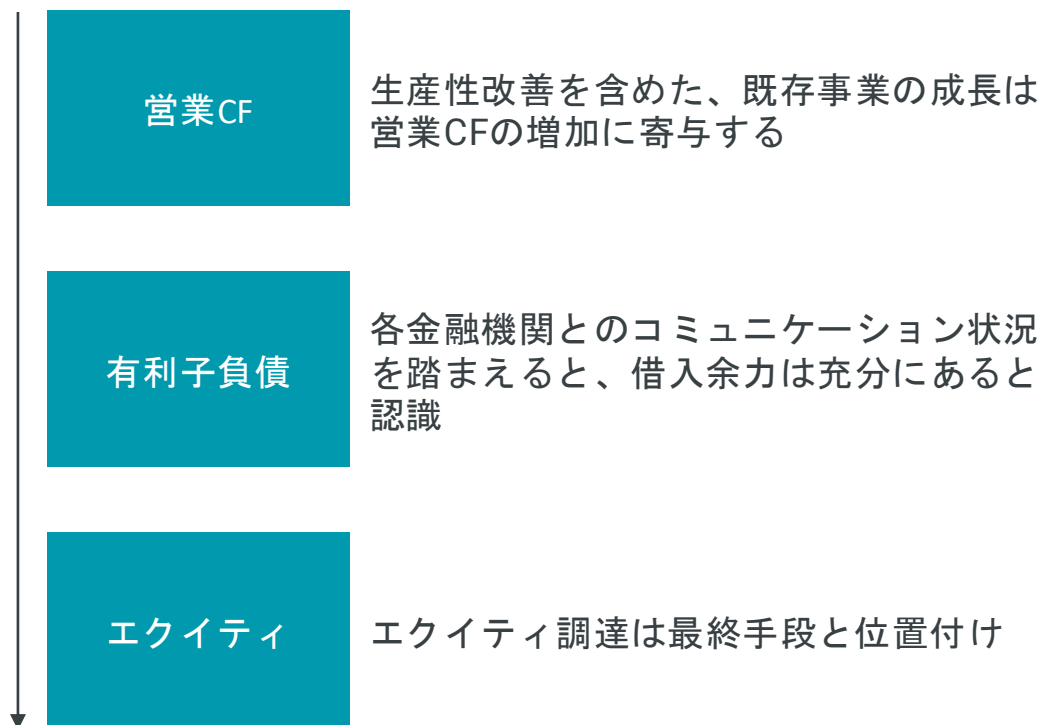
### 資本業務提携の概要

- 3億円または発行済み株式数の3%を取得上限として当社株式を取得（取得完了の報告を受領）
- スパークス・グループが運用する「未来創生ファンド」等の投資先企業に対する、経営人材を中心とする人材紹介を通じたバリューアップ支援及びExit支援に係る連携強化
- 資金ニーズのあるフォースタートアップスの人材支援先企業とスパークス・グループとの接点創出
- 月次で定例ミーティングを開催し、ヒューマンキャピタルでの支援、当社M&A仲介事業での顧客紹介等の情報共有を行う

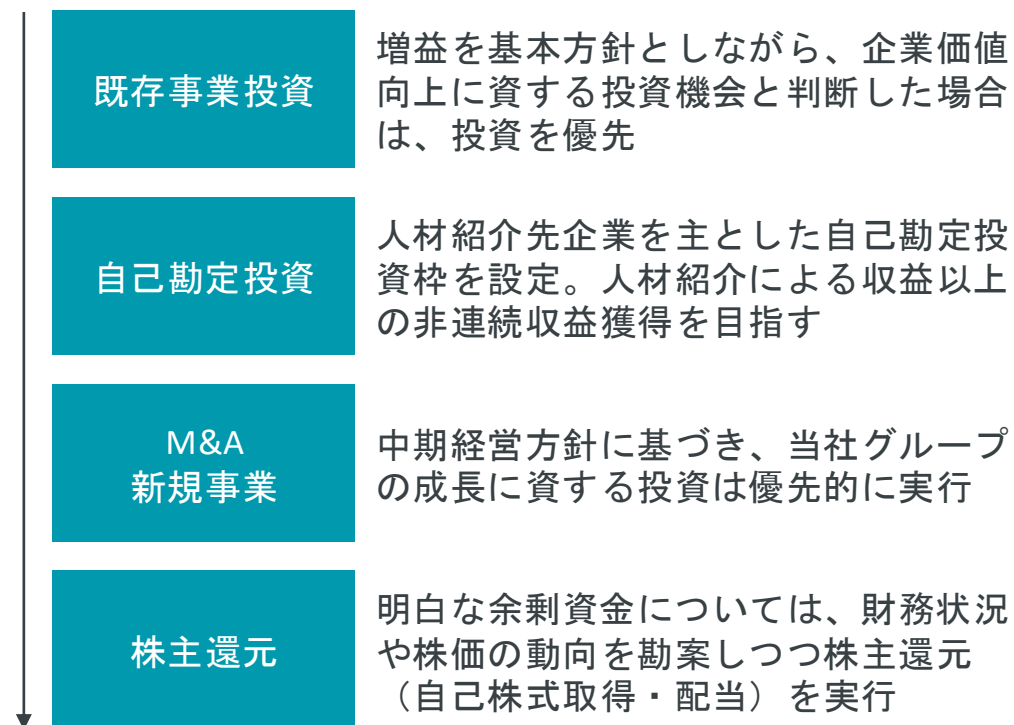
## キャピタルアロケーションの考え方

自己勘定投資枠を新たに設定するとともにM&A資金を確保しつつ、機動的な株主還元も積極的に検討

### キャッシュリソース



### アロケーション方針



# フォースタートアップスの価値創造プロセス

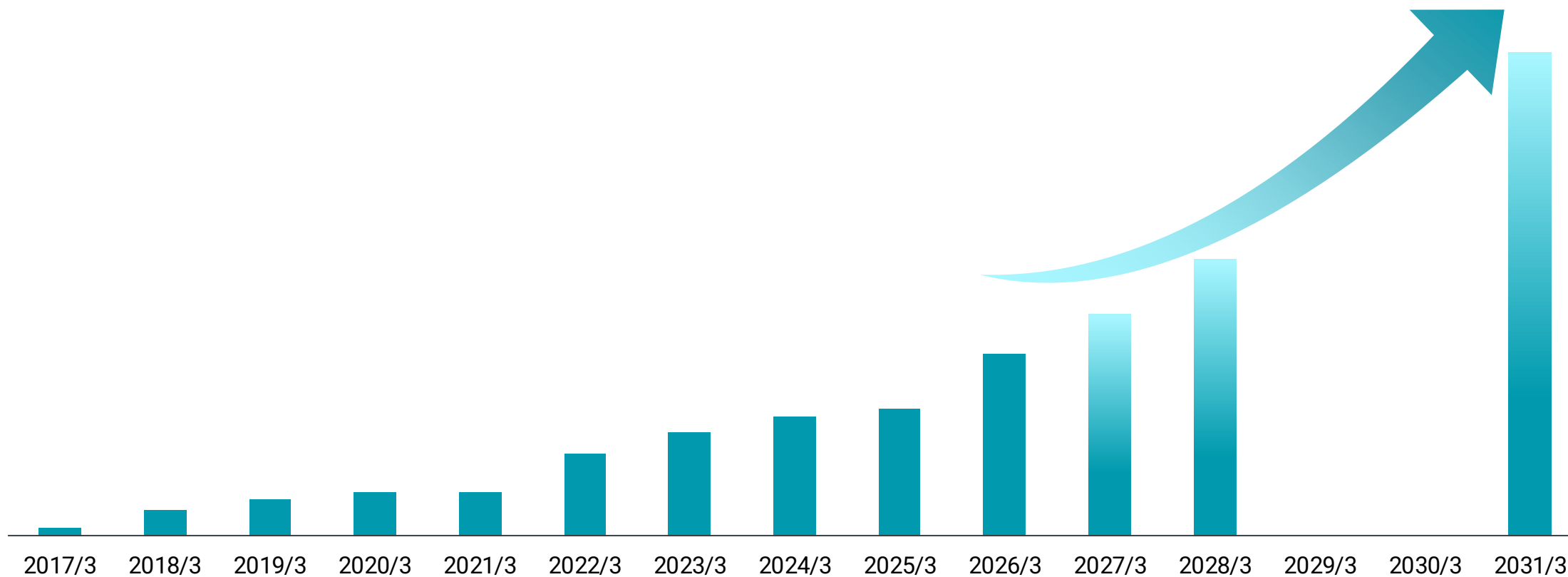
Mission : (共に) 進化の中心へ / Vision : for Startups



## 企業価値向上に向けて

第10期で売上高50億円に到達。次の目標は、早期の売上高100億円超え

そして、2031年3月期までに現行プライム市場変更基準を満たす事業成長を実現する



# 05 | Appendix—FAQ

## 投資家の皆様の関心が高いと思われる事項 Q&A

**Q1** ヒューマンキャピタル事業において、受注と売上のタイムラグはどの程度でしょうか。また、受注高はすべて売上高に転換するのでしょうか。

受注から売上のタイムラグについては、求職者が転職先の内定を承諾してから入社するまでの期間となります。個人差はあるものの、内定承諾からおおよそ2-3ヶ月で転職先に入社され、売上転換するケースが一般的です。

受注高と売上高の関係性ですが、原則として当社が公表する受注高は一度すべて売上高に転換されるものをご認識いただければと思います。一方で、入社後6ヶ月以内で入社者都合で転職先を退職することとなった場合は、「早期退職」として当社が返金を行う必要があります。この返金処理については、受注から売上への転換に至る過程にマイナスとなったわけではなく、売上計上後の処理となるため、売上高のマイナス計上という処理を行っています。この早期退職に伴う返金が、受注高と売上高の差分となります。

なお、内定承諾後に入社をキャンセルするケースについては、キャンセルが発生した月に受注のマイナス計上をしています。

**Q2** ヒューマンキャピタル事業における単価上昇が顕著ですが、上昇要因や今後の見通しについて教えてください。

外部要因としては、インフレ及び採用競争激化によるオファーマン年収の上昇、内部要因としては、手数料率を引き上げた求人企業の重要ポジションでの成約が多いこと等が、単価上昇の要因となっております。

今後の見通しについてですが、単価は求職者の入社年収や契約料率に左右されるため、当社側でコントロールすることが難しい指標と認識しております。一方で、当社の強みであるハイレイヤー人材に注力していく方針には変わりないため、単価が急激に下落することはないものと見込んでおります。

## 投資家の皆様の関心が高いと思われる事項 Q&A

**Q3** ヒューマンキャピタル事業において生産性の上振れ余地はどの程度を見込んでいるのでしょうか。

四半期毎では変動があるものの、ヒューマンキャピタル事業の生産性改善は、着実に進展しているものと捉えております。短期的には、採用を強化する方針であり、新卒が入社する4月を含む営業人員の変動状況や月次の受注件数のボラティリティ等はあるものの、本資料に記載のとおり、中長期的には1.0件/人・月の生産性実現を目標にしております。魅力的な求人案件の獲得、マッチング精度の向上、これまで接点を持った求職者データを活用したCRM施策を強化すること等を進めることで、生産性向上の余地は充分にあるものと認識しております。

**Q4** 採用を強化しても、退職が発生してしまうのでは成長のブレーキとなってしまうと思いますが、退職についてどのように分析されていますか。

26/3期は、営業戦略転換に起因される一定数の退職が発生いたしました。実力主義の評価が前提であることから、組織として新陳代謝が起きることは想定しております。また、実際に筋肉質な組織へと移行した結果として、大幅増収増益で着地したものと認識しております。引き続き、生産性向上を掲げておりますので、筋肉質な組織を維持していく方針であります。採用のパイプラインは堅調に推移していることから、より厳選して優秀人材を採用していくことや、キャリア開発を目的とした人事異動・抜擢機会の創出など施策を実行すること等を進めてまいります。

## 05 | Appendix—補足資料

## 会社概要

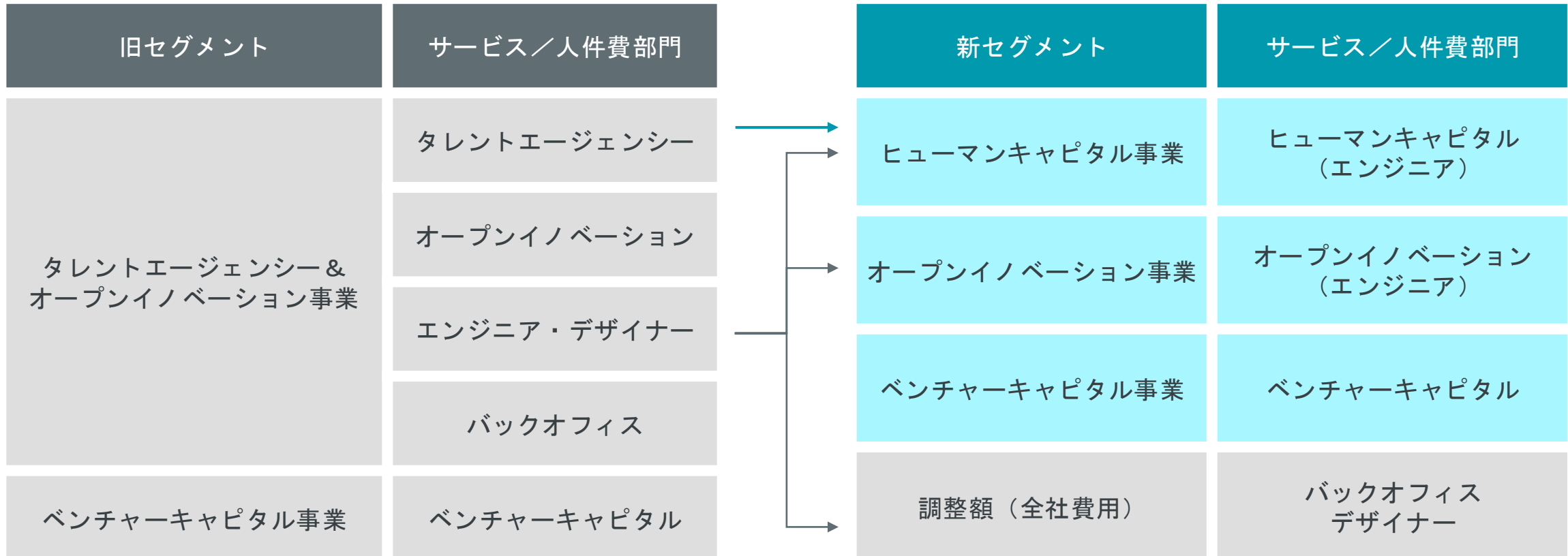
社名	フォースタートアップス株式会社
設立	2016年 9月
本社所在地	東京都港区麻布台1-3-1 麻布台ヒルズ森JPタワー 31F
正社員数	252名 (2026年3月31日時点)
資本金	239百万円 (2026年3月31日時点)
上場市場	東京証券取引所グロース市場 証券コード：7089
関連会社	フォースタートアップスキャピタル合同会社 シングレス株式会社 アリカタ株式会社 GOジョブ株式会社 (持分法適用関連会社)



2026年1月 社員集合写真

## 開示セグメントの変更

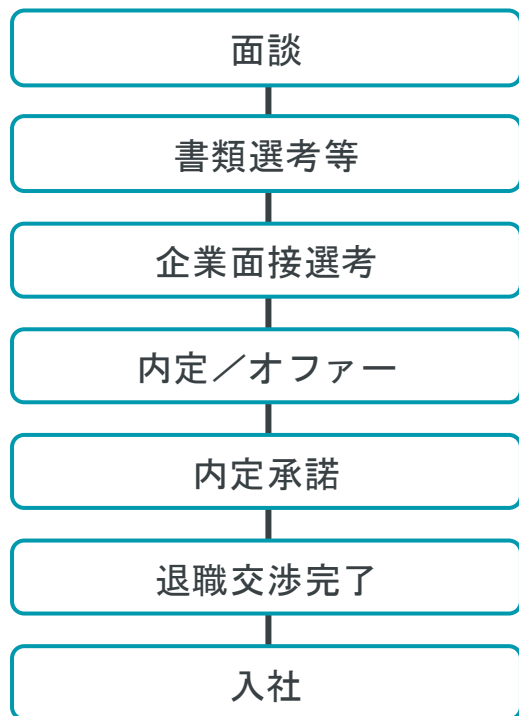
26/3期より、開示セグメントを3セグメントへ変更



## ヒューマンキャピタル事業 | KPIツリー

KPI：当社がコントロールできる指標（新規求職者面談／面接設定UU数）の最大化を目指す

### 求職者の転職活動フロー



### 当社KPIと計上フロー

新規求職者面談数

面談では、求職者の意向のヒアリング／ヒアリングに基づく求人案件・企業のご紹介を行う。常に転職候補者を獲得する集客指標として位置づける

面接設定UU数

面談者の中には、情報収集目的や選考に進まない方も一定数いるため、面接選考に進む求職者数をモニタリング

受注計上

— 入社が内定した場合に、受注を計上（年収×契約手数料率）

売上計上

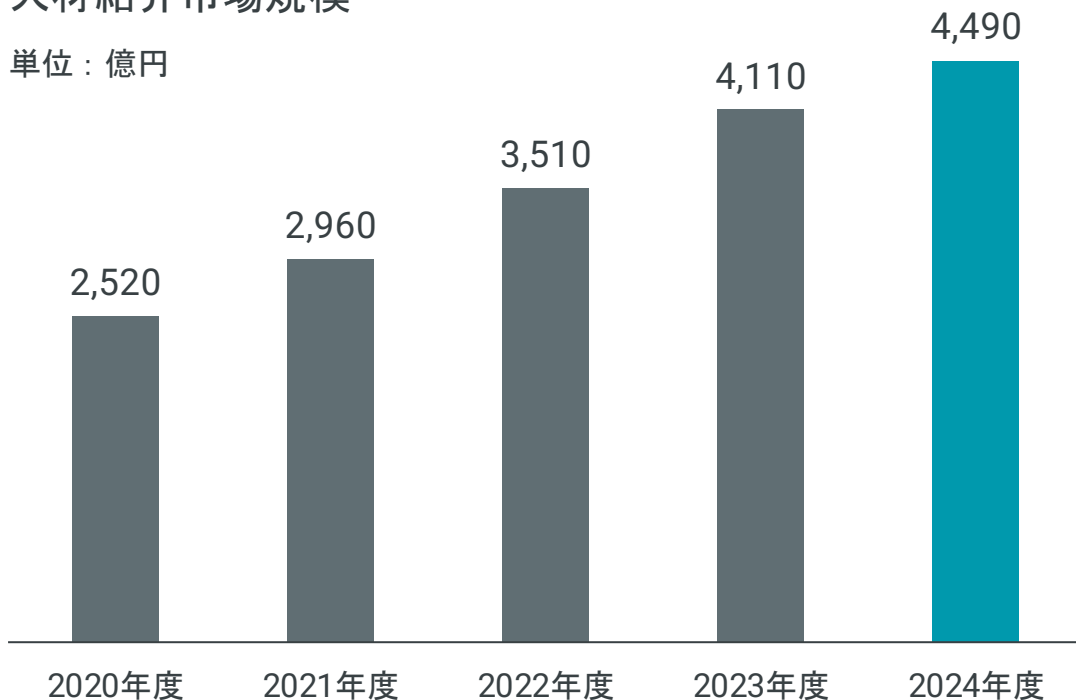
— 入社事実を確認し、売上高を計上（年収×契約手数料率）

## 人材紹介市場規模と当社のポジショニング

日本の雇用環境の変化があり、転職が一般化しつつある中、ホワイトカラー職種人材紹介市場規模は成長中  
そのなかで当社はスタートアップをはじめ創業年数の浅い企業へのハイレイヤー人材支援を強みとする

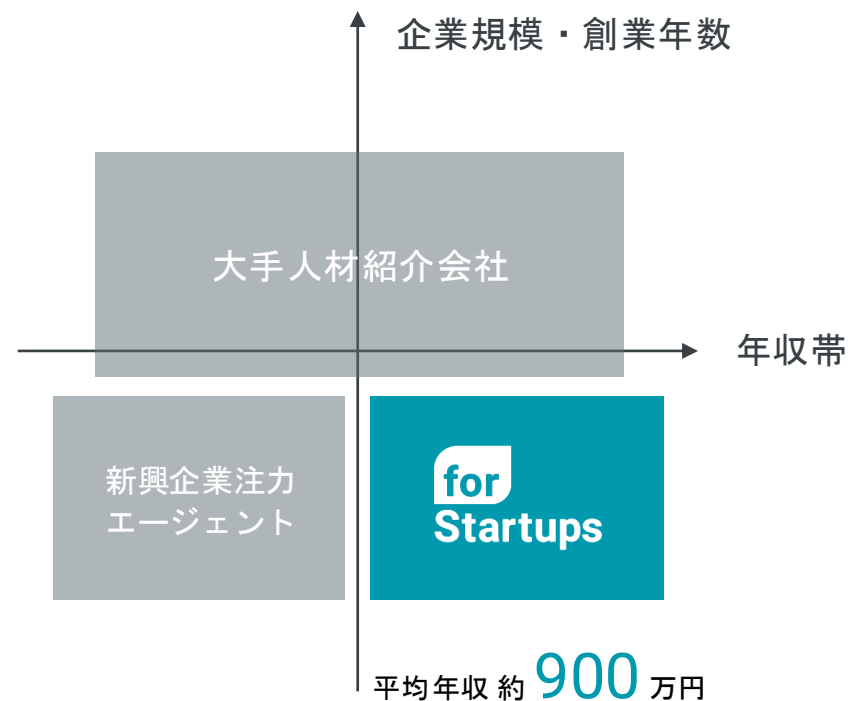
### 人材紹介市場規模

単位：億円



株式会社矢野経済研究所『人材ビジネス市場に関する調査を実施(2025年)』『人材ビジネス市場に関する調査を実施(2024年)』『人材ビジネス市場に関する調査を実施(2023年)』『人材ビジネス市場に関する調査を実施(2022年)』『人材ビジネス市場に関する調査を実施(2021年)』を基に当社が作成。数値は、ホワイトカラー職種の人材紹介業市場額

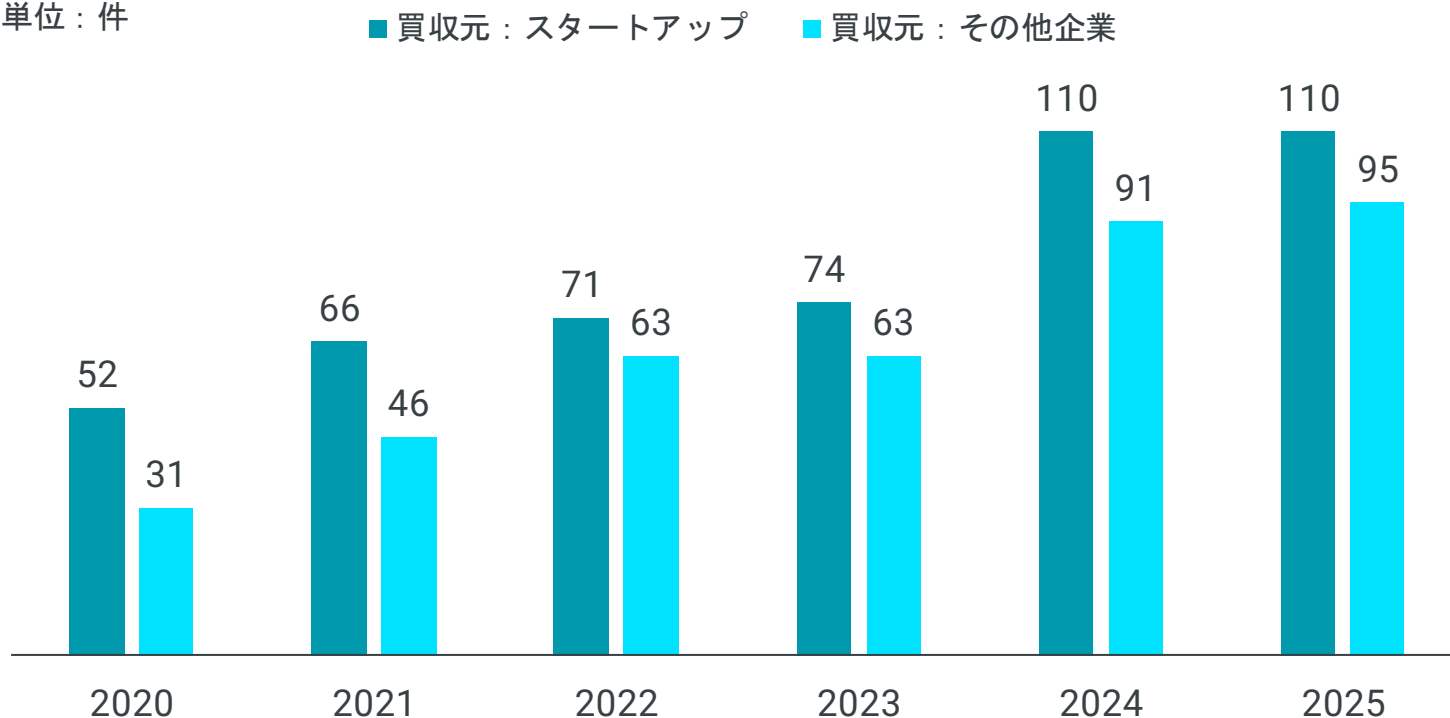
### 強み・ポジショニング



## スタートアップM&A仲介 | 成長戦略としてのスタートアップM&A

STARTUP DB が定義するスタートアップ（上場企業含む）による買収案件数も増加傾向にある  
 当社の人材紹介顧客である未上場企業においても、上場前のM&A実行を成長戦略に据える企業が増加

単位：件



### 直近の主な未上場スタートアップM&A事例

- SmartHR（CloudBrains、KICK ZA ISSUE、SUNITED）
- ナレッジワーク（Poetics）
- アスエネ（exroad）
- カケハシ（ズー）
- カンリー（リカバリー、ほか2事業譲受）

2025年 年間国内スタートアップ投資動向レポート | STARTUP DB

- 注1：対象企業は、STARTUP DB掲載基準に基づく  
 注2：2026年1月7日までに発表された公式HP、プレスリリース、ニュースなどの公開情報を元に算出  
 注3：今後の各社の調査進行により、買収件数が変動する可能性がある  
 注4：合併・事業譲渡のみは除く  
 注5：買収元非公表の企業があるため、買収元属性別件数の合計は、スタートアップEXIT件数の合計に一致しない場合がある  
 出所：STARTUP DB

## セグメント別四半期業績推移

単位：百万円		2025/3期				2026/3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	1,028	1,114	1,321
	セグメント利益	367	312	311	318	451	443	501	617
オープン イノベーション	売上高	55	83	192	240	105	113	220	352
	セグメント利益	△ 44	△ 17	21	134	△ 4	11	49	180
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	△ 94	△ 2	△ 1
全社経費（調整額）		△ 242	△ 216	△ 283	△ 199	△ 232	△ 243	△ 252	△ 300
全社	売上高	865	832	977	1,018	1,116	1,142	1,335	1,674
	営業利益	78	77	45	250	212	116	296	495

## 販管費の推移

過去2期はオフィス移転に伴う経費の増加や販管費戻し等の影響を受けボラティリティがある  
業績大幅上振れ達成による賞与及びインセンティブ支給の引当額を含むため、26/3期4Qの人件費は増加

単位：百万円	2024/3期				2025/3期				2026/3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	498	520	609
地代家賃	32	32	32	32	54	95	64	64	65	66	66	66
システム利用料	20	18	20	21	24	24	26	26	25	26	26	28
支払手数料	12	12	51	12	15	12	66	13	13	7	51	12
広告宣伝費	9	12	39	21	7	8	17	10	18	21	35	5
採用費	11	17	14	27	22	15	25	24	20	26	25	47
減価償却費	3	3	20	29	28	28	8	11	10	10	10	10
その他	51	44	57	67	62	3	106	47	53	56	60	77
合計	517	527	615	639	641	608	772	610	711	714	797	859

\*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。

## 連結貸借対照表

単位：百万円	2024/3期	2025/3期	2026/3期
現金及び預金	1,655	1,895	2,162
売掛金及び契約資産	512	484	910
営業投資有価証券	378	378	488
その他流動資産	35	53	54
<b>流動資産</b>	<b>2,582</b>	<b>2,812</b>	<b>3,615</b>
有形固定資産	67	348	306
投資その他の資産	591	505	1,038
<b>固定資産</b>	<b>659</b>	<b>853</b>	<b>1,345</b>
<b>資産合計</b>	<b>3,241</b>	<b>3,666</b>	<b>4,961</b>

単位：百万円	2024/3期	2025/3期	2026/3期
流動負債	696	788	1,524
固定負債	—	399	285
<b>負債合計</b>	<b>696</b>	<b>788</b>	<b>1,809</b>
利益剰余金	1,697	2,051	2,472
自己株式	△ 0	△ 364	△ 200
株主資本計	2,174	2,164	2,751
非支配株主持分	338	313	399
<b>純資産合計</b>	<b>2,545</b>	<b>2,479</b>	<b>3,151</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>3,241</b>	<b>3,666</b>	<b>4,961</b>

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	2024/3期	2025/3期	2026/3期
税金等調整前当期純利益	397	440	1,054
売上債権及び契約資産の増減額（△は増加）	△ 181	28	△ 425
営業投資有価証券の増減額（△は増加）	85	—	△ 110
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>179</b>	<b>355</b>	<b>965</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 293</b>	<b>△ 252</b>	<b>△ 552</b>
長期借入金の増減	△ 66	513	△ 114
非支配株主からの払込みによる収入	68	—	187
自己株式の取得による支出	—	△ 363	△ 233
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>24</b>	<b>149</b>	<b>△ 158</b>
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△ 89	252	254
現金及び現金同等物の期末残高	1,655	1,908	2,162

### 投資CFの主な内容

- 25/3期：オフィス移転に伴う設備投資
- 26/3期：持分法適用関連会社への出資

## 挑戦者応援番組「Startups Prime」

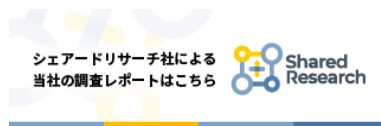
起業家や挑戦者の魅力に迫る挑戦者応援番組を株式会社IRISが展開するタクシーメディア「TOKYO PRIME」で配信してきた。YouTube チャンネルでアーカイブ配信中。今後は、新しいコンテンツを展開予定



## IRの取組み

### 企業分析レポート

投資家の皆様との情報格差を解消し、公平な情報開示を行う一環として、シェアードリサーチ社による企業分析レポートを公開しております。発行体の意向に左右されない客観的な分析がなされており、当社の事業構造や成長戦略を深くご理解いただく際のご参考としてご活用ください。



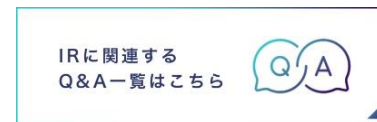
### 個人投資家向けの活動

個人投資家向けIRセミナーへの登壇やIR note マガジンへの参画をはじめ、個人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。



### Q&A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、株式会社Mutualが運営する「QA Station」というプラットフォームにて一覧化しております。FAQとしてもご活用いただけます。



### IRメール配信

当社の適時開示・法定開示情報などが更新された際に、タイムリーにメールを配信しております。登録は以下URLまたはコード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。