

事業計画及び 成長可能性に関する事項

フォースタートアップス株式会社 TSE:Growth 7089

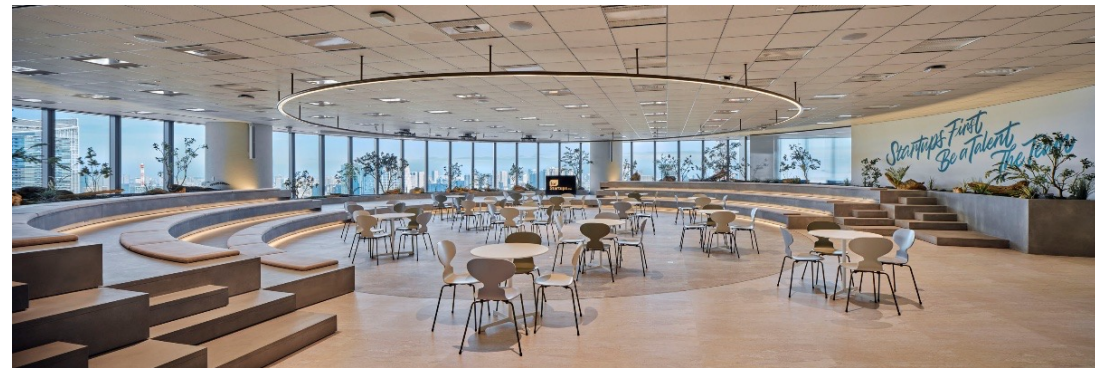
Agenda

- 01 | 会社概要
- 02 | 事業内容
- 03 | 外部環境と競争優位性
- 04 | 中期経営方針
- 05 | リスク情報

01 | 会社概要

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

沿革

- 2013.4 株式会社ウィルグループ子会社セントメディア（現:株式会社ウィルオブ・ワーク）のネットジンザイバンク事業部発足
- 2016.9 会社分割により、株式会社ネットジンザイバンクを新設（株式会社ウィルグループ100%出資子会社）
- 2018.3 フォースタートアップス株式会社に社名変更
- 2018.3 業務拡張のため、本社を東京都港区六本木一丁目へ移転
- 2020.3 東京証券取引所マザーズに上場（証券コード：7089）
- 2021.5 フォースタートアップスキャピタル合同会社設立
- 2021.8 フォースタートアップスキャピタル合同会社がフォースタートアップス1号投資事業有限責任組合を組成
- 2022.4 東京証券取引所の市場再編に伴い、マザーズからグロース市場へ移行
- 2022.4 業務拡張のため、本社を東京都港区六本木一丁目へ移転（同ビル同フロア新区画）
- 2023.6 監査等委員会設置会社へ移行
- 2023.7 シングレス株式会社設立（当社100%子会社）
- 2024.3 親会社であった株式会社ウィルグループとの資本関係を解消
- 2024.11 業務拡張のため、本社を東京都港区麻布台一丁目へ移転
- 2025.7 アリカタ株式会社設立（当社100%子会社）
- 2025.9 GO株式会社から新設分割されたGOジョブ株式会社の第三者割当増資を引き受け、同社を持分法適用関連会社化

ミッション・ビジョン・バリュー



■ ミッション

(共に) 進化の中心へ

■ ビジョン

for Startups

すべては、スタートアップのために。

■ バリュー

Startups First

全ては日本の成長のために。
スタートアップのために。
*スタートアップス=
『進化の中心』にいること
を選択する挑戦者達

Be a Talent

スタートアップスの最たる友人であり、パートナーであり、自らも最たる挑戦者たれ。そして、自らの生き様を社会に発信せよ。

The Team

成長産業支援という業は、TEAMでしか成し得られない。仲間のプロデュースが、日本を、スタートアップスを熱くする。

経営陣



代表取締役 CEO

志水 雄一郎

株式会社インテリジェンス（現 パーソルキャリア株式会社）、株式会社セントメディア（現 株式会社ウィルオブ・ワーク）を経て、2016年9月に当社を創業。2014年、2015年にビズリーチ主催「Japan Headhunter Awards」にて「Headhunter of The Year」2年連続受賞、2016年に国内初殿堂入りHeadhunter認定。新経済連盟 幹事、日本ベンチャーキャピタル協会委員、GOジョブ株式会社代表取締役会長。



代表取締役 COO

恒田 有希子

武蔵野美術大学卒。グロービス経営大学院MBA修了。株式会社サミーネットワークス、株式会社メタップスを経て、2016年10月に当社入社。現在のヒューマンキャピタル事業の成長を牽引し、2018年執行役員就任、2019年取締役就任、2021年常務取締役就任、2024年取締役副社長就任を経て、2026年1月より代表取締役COOに就任。経済同友会幹事。第17回グロービスアルムナイ・アワード「創造部門」受賞。



取締役

清水 和彦

株式会社グローリアス、株式会社RSS広告社（現 Unipos株式会社）を経て、2012年に株式会社ウィルグループに入社。子会社の株式会社セントメディア（現 株式会社ウィルオブ・ワーク）にてネットジンザイバンク事業の立ち上げに参画。2018年執行役員に就任し人事部門を統括、2019年に取締役就任。2021年フォースタートアップスキャピタル合同会社ジェネラルパートナーに就任。現在はコーポレート領域を管掌。

社外取締役

齋藤 太郎

株式会社電通を経て、株式会社dofを設立。様々な企業やブランドの本質的な課題解決を行う。株式会社ZOZO社外取締役、株式会社CC共同代表。2019年より当社社外取締役就任。

社外取締役

梅澤 高明

CIC Japan会長。A.T. カーニー日本法人会長を2014年より12年間務め、現在は同社シニアアドバイザー。観光・都市政策等の政府委員も多数。2022年より当社社外取締役就任。

社外取締役

田久保 善彦

スイスIMD PEDコース修了後、株式会社三菱総合研究所を経て、現在、グロービス経営大学院特任副学長を務める。2024年より当社社外取締役就任。

社外取締役監査等委員

小久保 愛子

公認会計士。有限責任監査法人トーマツ入所後、日系グローバル企業を中心に会計監査、アドバイザー業務に従事。2025年に当社社外取締役監査等委員（常勤）に就任。

社外取締役監査等委員

堀内 雅生

税理士。株式会社U-NEXT HOLDINGS常勤監査役。株式会社サイバーエージェント社外取締役（監査等委員）等を歴任し、2020年に当社社外取締役就任。

社外取締役監査等委員

秋元 芳央

弁護士。あさひ法律事務所（現 西村あさひ法律事務所）、グリー株式会社の社内弁護士を経て、英和法律事務所パートナー。2018年より当社社外監査役に就任。

02 | 事業内容

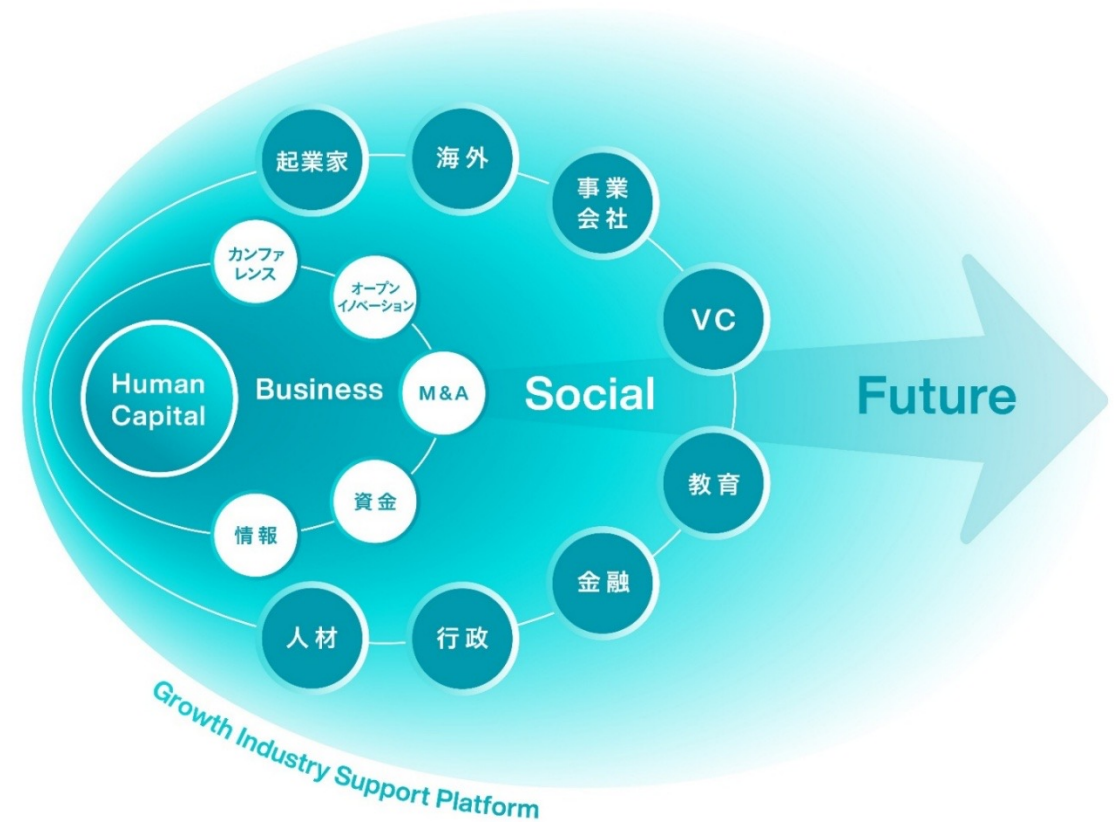
挑戦を支える成長産業支援プラットフォームへ

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を目指す

成長産業支援プラットフォーム構想

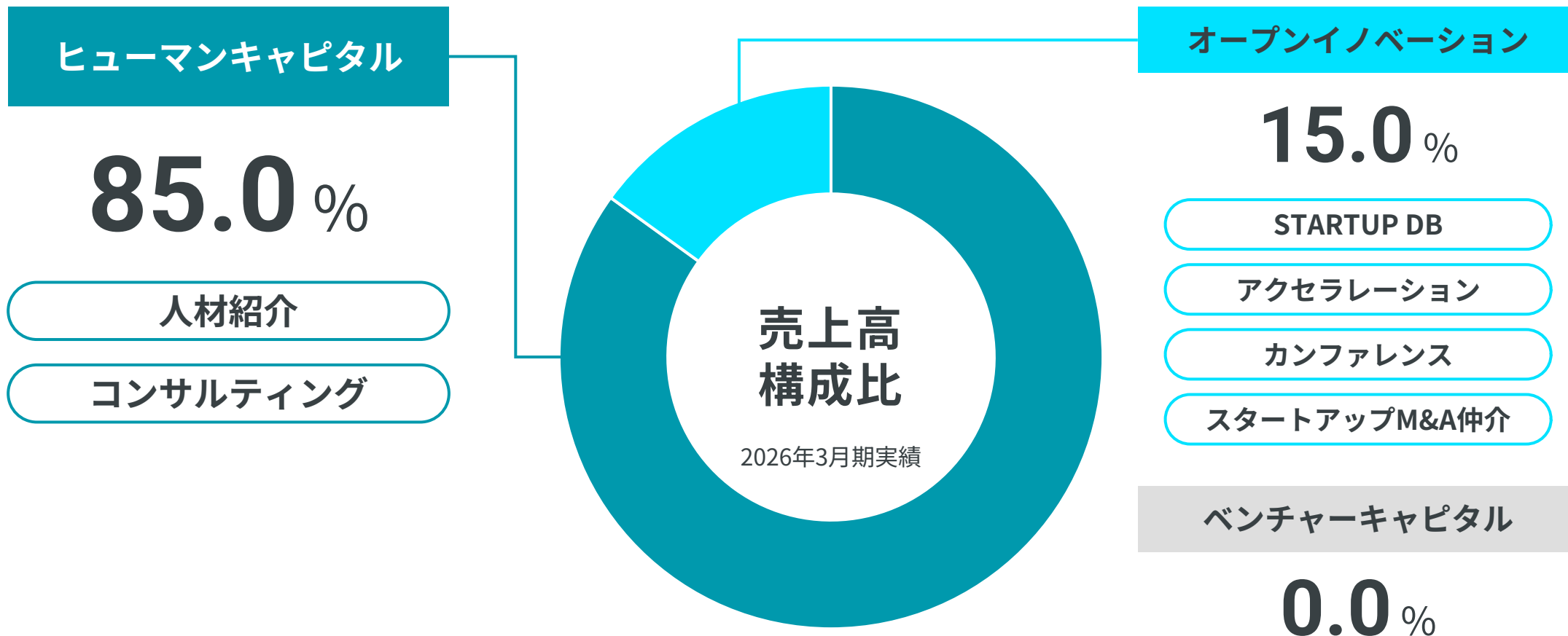
いま、挑戦者が「挑戦」に専念できる仕組みと挑戦を支える社会の整備が求められています。当社は、成長産業に集う挑戦者を支える存在としてプラットフォームへ進化する意志を込めています。

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。



当社グループの事業ポートフォリオ

当社グループ売上の85%をヒューマンキャピタル事業、うち9割を人材紹介が占める



ヒューマンキャピタル事業 | サービス概要

スタートアップ企業の中途採用支援を行う「人材紹介」が当社グループの柱
優秀人材の起業支援、企業の採用課題解決を支援するコンサルティングサービスを展開

人材紹介



人材紹介サービスは、企業が求める人材と、転職を検討している個人をマッチングし、主として企業の中途採用を仲介・支援

起業支援



ベンチャーキャピタルや大学・研究機関と連携した起業家創出支援を展開。起業を希望する方または起業に資する人材には、積極的に起業を提案し、伴走支援

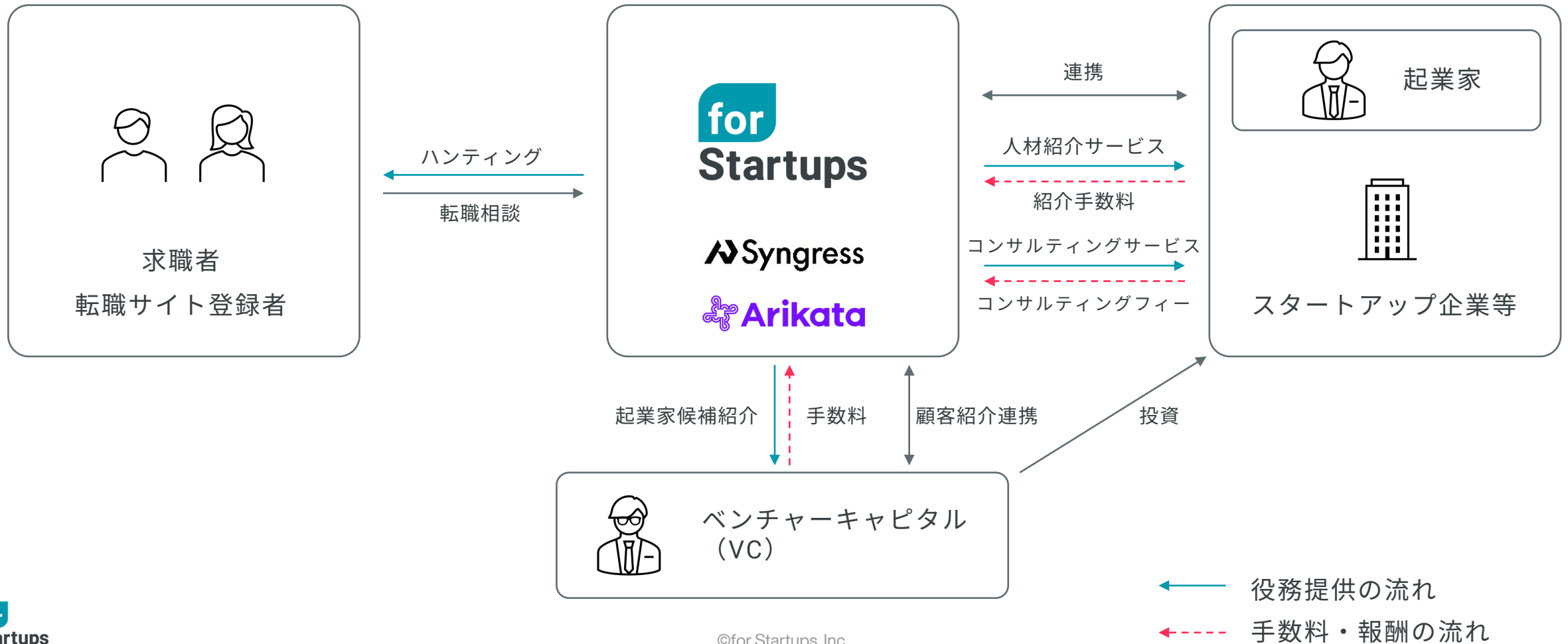
コンサルティング



コンサルティングサービスは、企業の採用課題に対して、戦略設計や選考プロセス改善などを通じて、最適な採用活動を支援

ヒューマンキャピタル事業 | ビジネスモデル

スタートアップ企業に投資するベンチャーキャピタル、起業家と連携しスタートアップの採用を強力に支援

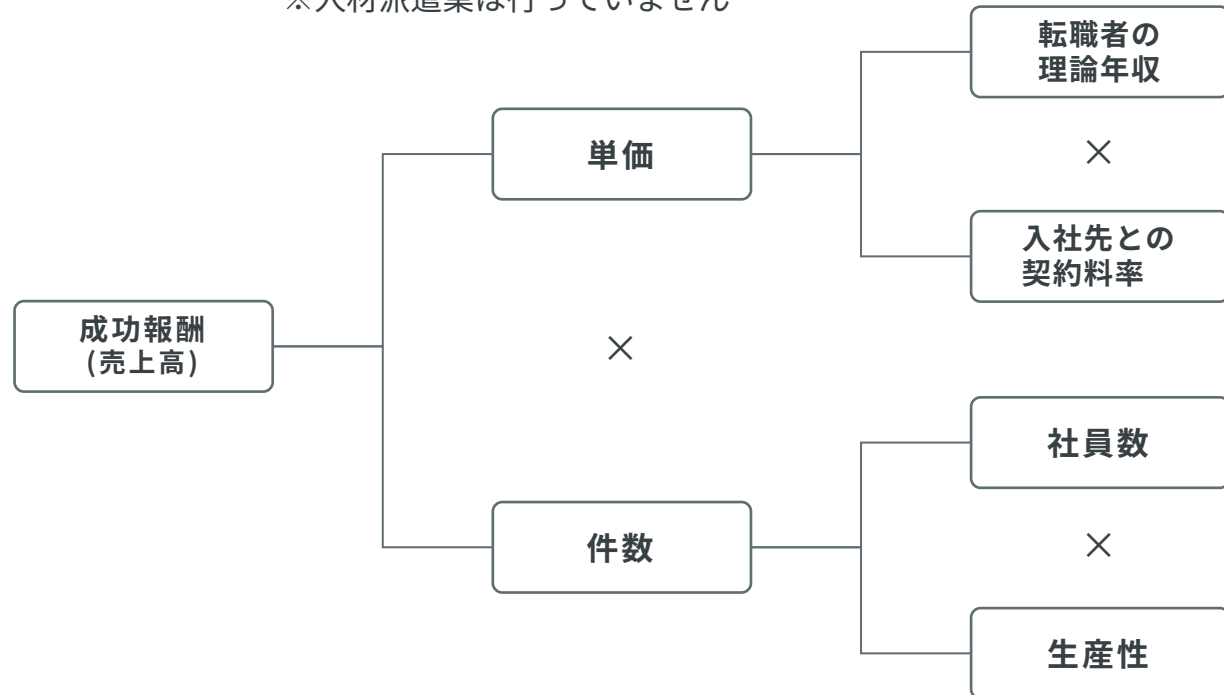


ヒューマンキャピタル事業 | 収益構造

成果報酬型である人材紹介サービス（主要事業）と、固定報酬型であるコンサルティングサービスを展開

人材紹介

顧客企業に対して、中途採用人材の紹介を支援
※人材派遣業は行っていません



コンサルティング

顧客企業に対して、採用課題解決支援を行う



コンサルティングサービス内容のイメージ

- ・ アトラクトストーリーの策定及び改善
- ・ 企業担当人員の増強による候補者の推薦強化
- ・ 応募承諾率向上を目的とした、紹介資料アップデート
- ・ 当社社員の面接同席・フィードバック実施

月額報酬単価

サービス内容や稼働人員数によって変動

※人材紹介の成功報酬は別途請求が発生

ヒューマンキャピタル事業 | 人材紹介実績

顧客ドメインを「スタートアップ企業」に絞っていながらも、累計5,000名以上の転職を支援
創業年数が浅い企業×ハイレイヤー人材の支援に強みをもつ

支援実績

累計人材支援数

5,600 名以上

ハイレイヤー支援数

2,200 名以上

累計契約企業数

1,200 社以上

累計支援企業数

800 社以上

当社のヒューマンキャピタル事業での支援を通じて、スタートアップの第一線で活躍されている方々のインタビュー記事をオウンドメディア「[EVANGE](#)」にて100本以上公開



2025年12月1日時点。ハイレイヤーは年収800万円以上で集計

オープンイノベーション事業 | サービスラインナップ

スタートアップ・エコシステムの発展のため、オープンイノベーション事業の各サービスを推進

STARTUP DB	アクセラレーション	カンファレンス	スタートアップM&A仲介
<p>スタートアップ企業26,000社以上の情報、出資している投資家、資金調達額及び評価額、特許等を掲載するデータベースを提供</p> <p><ビジネスモデル></p> <div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 80%;">事業会社/VC/行政</div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; width: 80%; margin: 10px 0;"> データ提供 データ利用料 </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 80%;">当社</div> </div>	<p>主に行政・地方公共団体が企画するスタートアップ関連事業の運営事業者として入札し、受託した事業を運営するサービス</p> <p><ビジネスモデル></p> <div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 80%;">行政・地方自治体</div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; width: 80%; margin: 10px 0;"> 受託役務提供 手数料 </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 80%;">当社</div> </div>	<p>日本のスタートアップ企業とグローバルを接続する、国内最大級のカンファレンス「GRIC」を年1回開催。協賛金収入を計上</p> <p><ビジネスモデル></p> <div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 80%;">事業会社</div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; width: 80%; margin: 10px 0;"> 機会提供 協賛金収入 </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 80%;">当社</div> </div>	<p>スタートアップ・エコシステムの重要課題であるイグジットにおいて、スタートアップを強力に支援。26年4月より本格始動</p> <p><ビジネスモデル></p> <div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 80%;">譲受企業</div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; width: 80%; margin: 10px 0;"> M&A成立 手数料 </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 80%;">当社</div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; width: 80%; margin: 10px 0;"> 手数料 </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 80%;">譲渡企業(株主)</div> </div>

← 役務提供の流れ

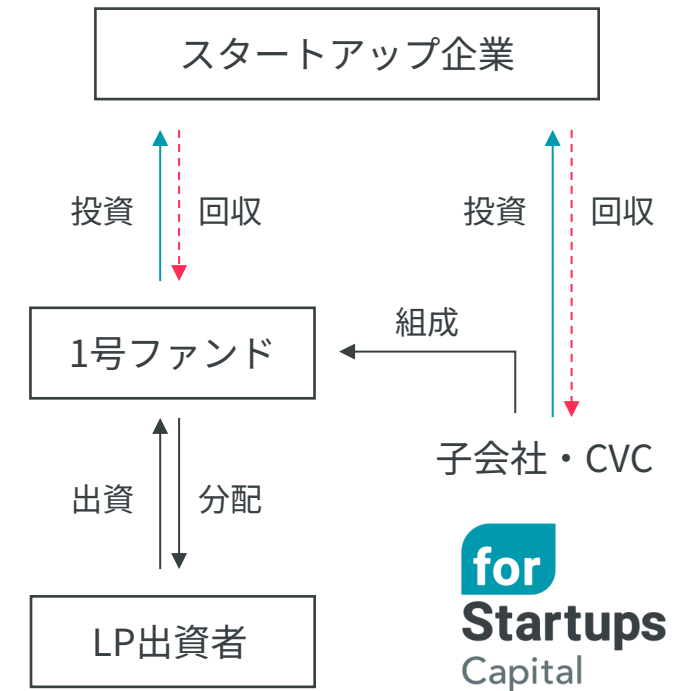
← 手数料・報酬の流れ

ベンチャーキャピタル事業 | 概要

2021年に子会社を通じて1号ファンドを組成し10社に投資。投資は完了し回収フェーズへ移行
 2026年4月からは追加のファンドは組成せず、自己勘定投資スキームへ変更

ファンド概要

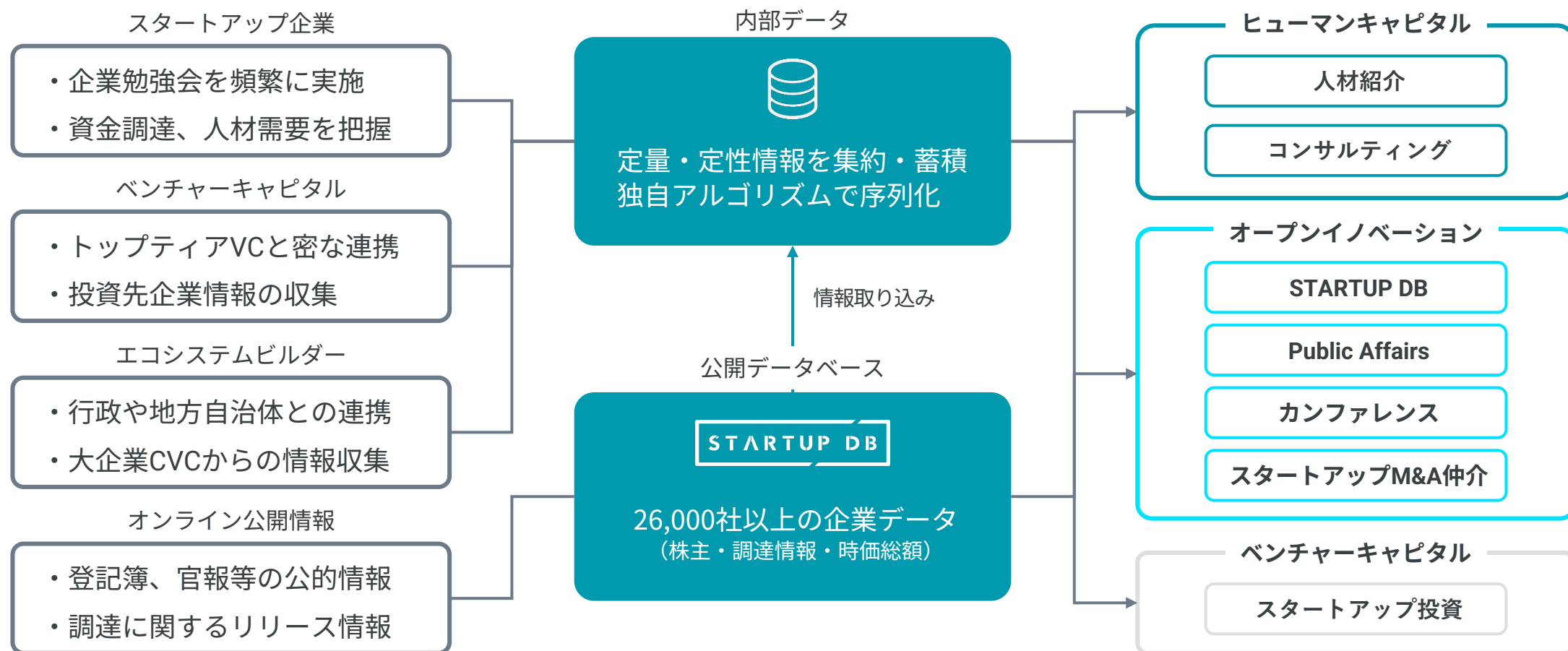
名称	フォースタートアップス1号投資事業有限責任組合
設立目的	当社のヒューマンキャピタル事業とのシナジーを創出し、成長産業支援による収益の最大化を図るため
出資者	フォースタートアップスキャピタル合同会社 株式会社三井住友銀行 SMBC戦略出資4号投資事業有限責任組合 ほか
投資対象	主として国内のスタートアップ、ベンチャー企業 ＜ミドル・レイターステージ及び起業支援案件＞ 10社に投資を行い、投資完了



03 | 外部環境と競争優位性

当社の競争優位性

包括的なスタートアップ支援の展開で培ったネットワークによる「定性情報」と自社DBの「定量情報」を掛け合わせた情報収集モデルが、他社には真似できない当社の競争優位性

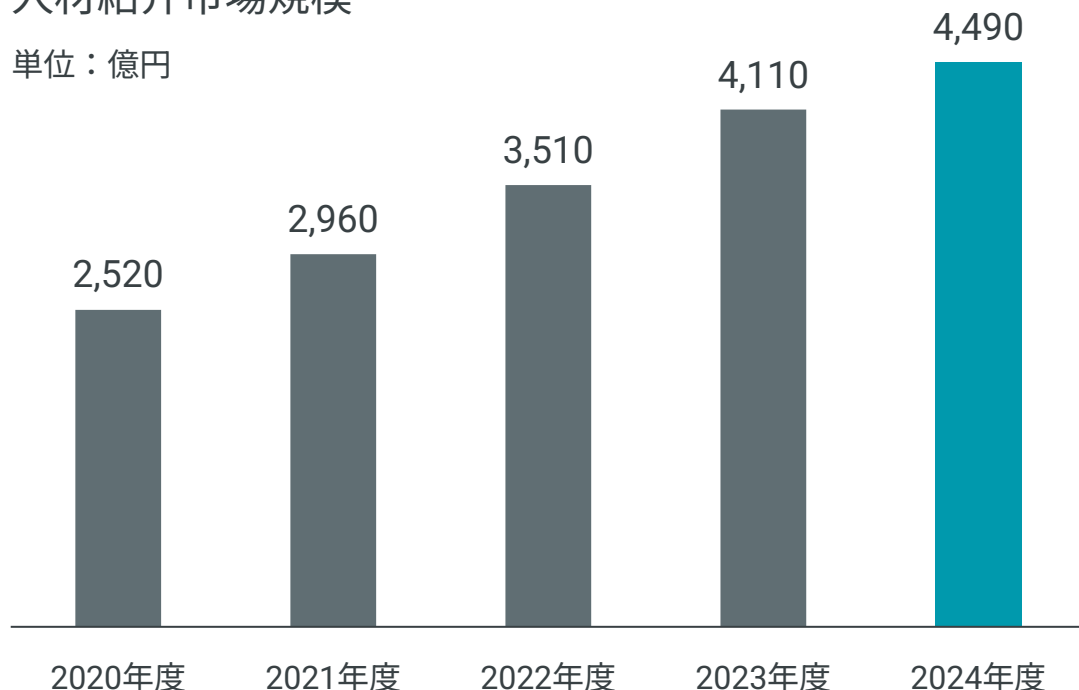


人材紹介市場規模と当社のポジショニング

雇用環境の変化で転職が一般化しつつある中、ホワイトカラー職種の人材紹介市場規模は拡大中
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

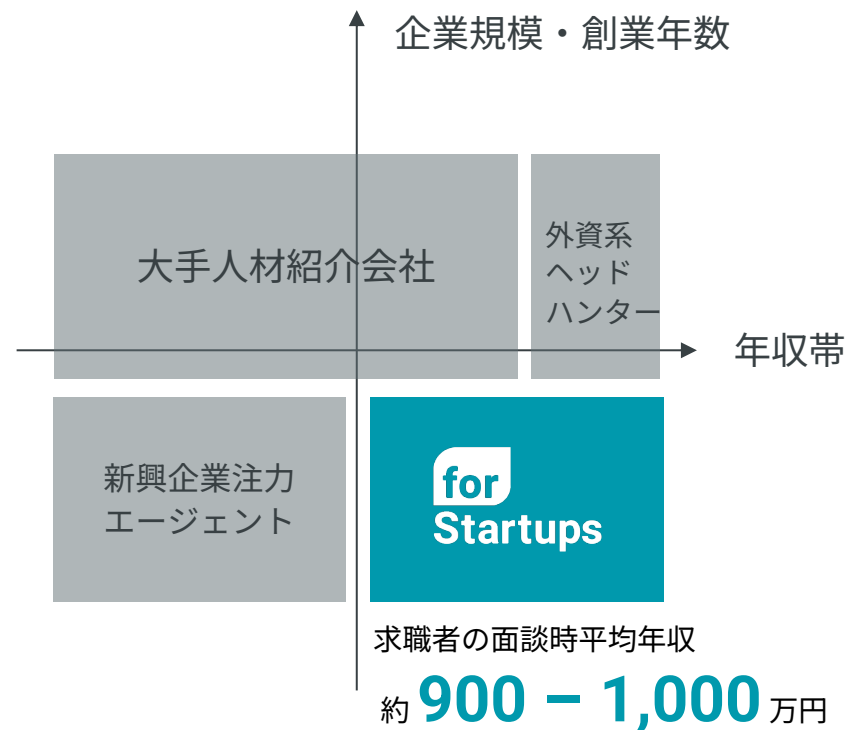
人材紹介市場規模

単位：億円



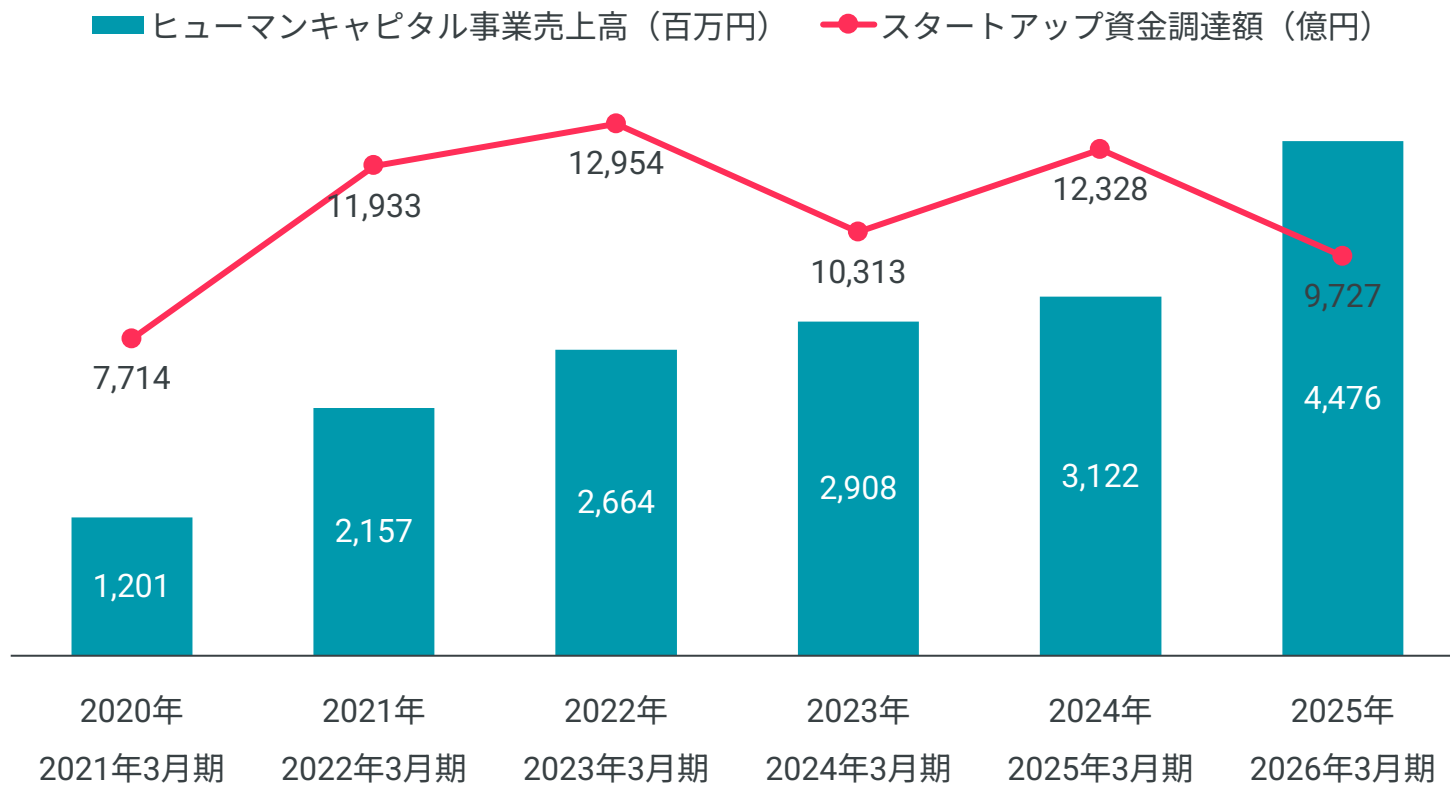
株式会社矢野経済研究所『人材ビジネス市場に関する調査を実施(2025年)』『人材ビジネス市場に関する調査を実施(2024年)』『人材ビジネス市場に関する調査を実施(2023年)』『人材ビジネス市場に関する調査を実施(2022年)』『人材ビジネス市場に関する調査を実施(2021年)』を基に当社が作成。数値は、ホワイトカラー職種の人材紹介業市場額

強み・ポジショニング



資金調達市場とヒューマンキャピタル事業の関連性

資金調達市場は出口戦略の不透明性により成長鈍化も、当社は適正な人材支援顧客ポートフォリオを形成
2025年のスタートアップ資金調達額は前年比減も、同期間のヒューマンキャピタル事業の売上高は大幅成長



スタートアップ資金調達額について

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3：一部、融資や社債での調達、関連会社からの調達を含む

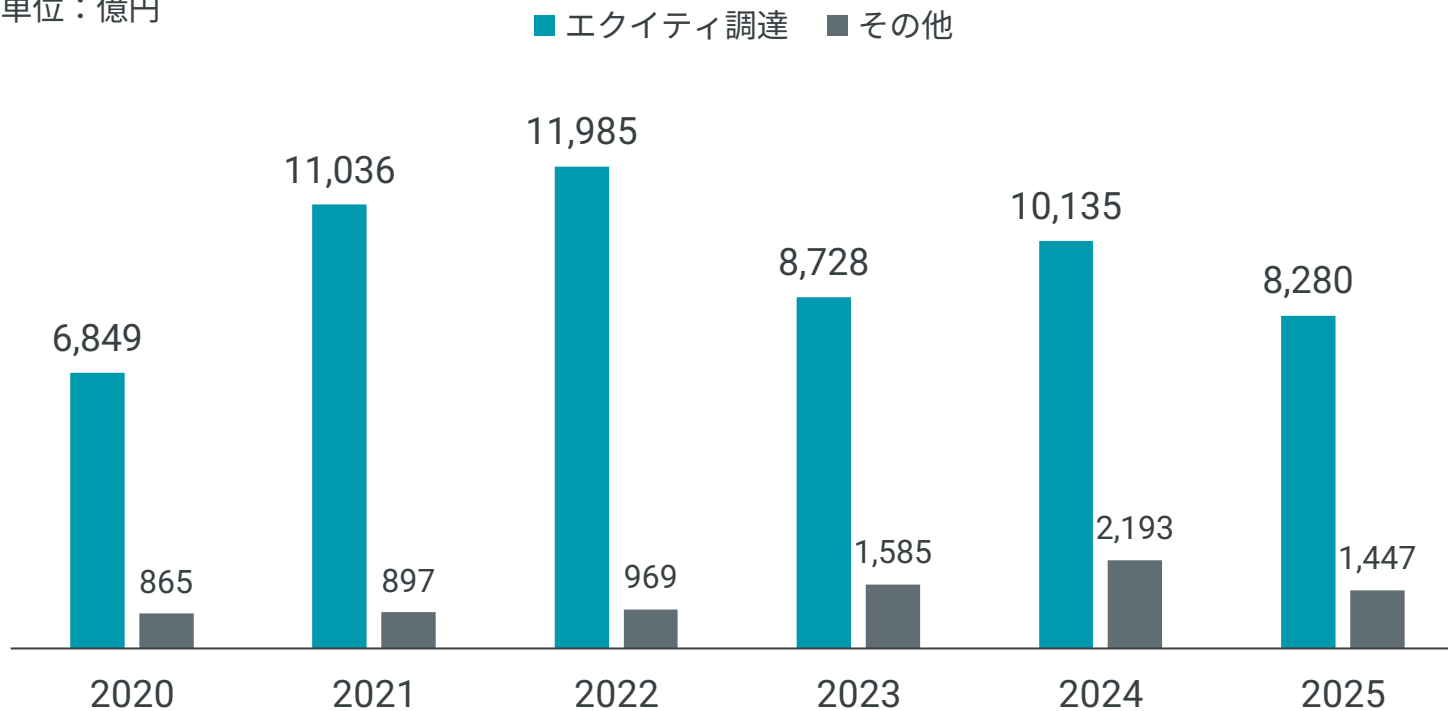
注4：今後、各社の登記簿情報の更新にあわせ、合計資金調達金額が変動する可能性がある

出所：STARTUP DB

スタートアップM&A仲介 | 資金調達市場から見る成長可能性

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イグジットに流れるとすれば、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は可能

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

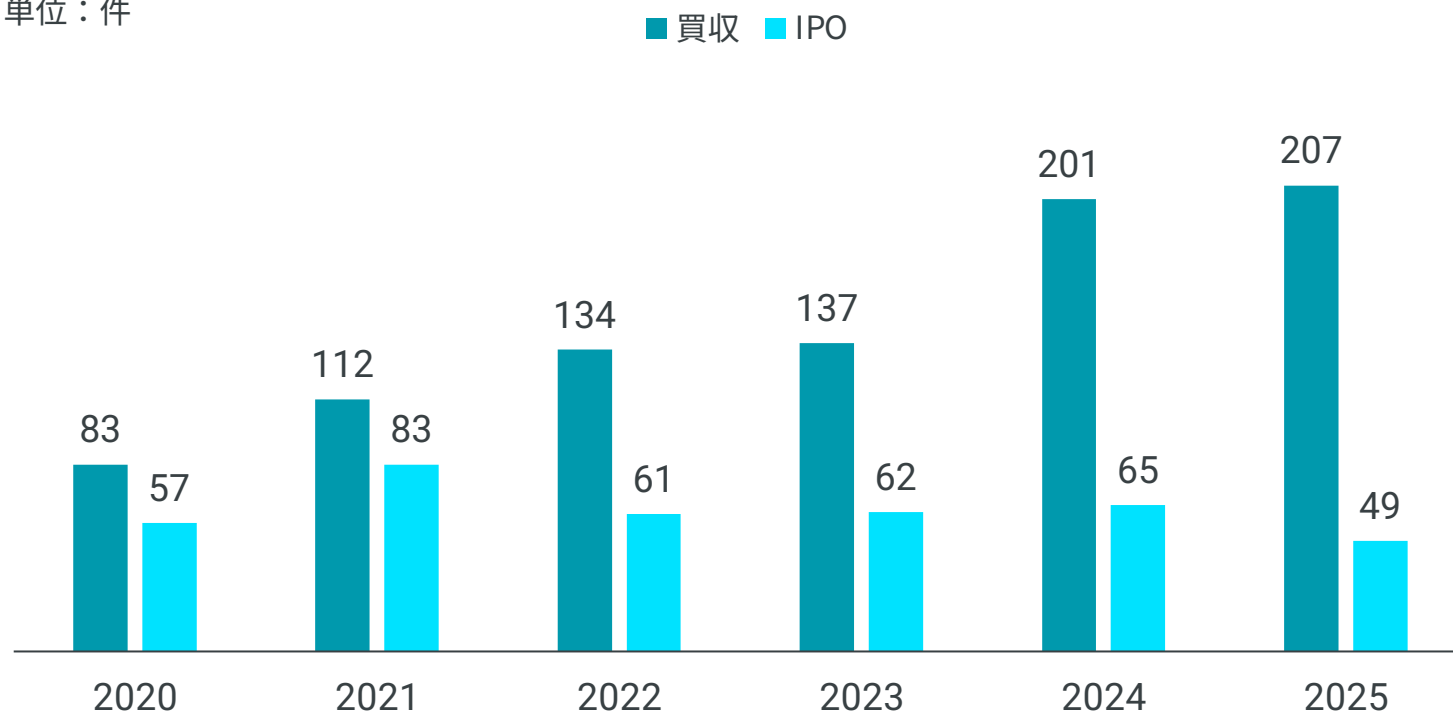
注4：「その他の調達金額」「その他の調達社数」には融資や社債での調達を含む
出所：STARTUP DB

スタートアップM&A仲介 | 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

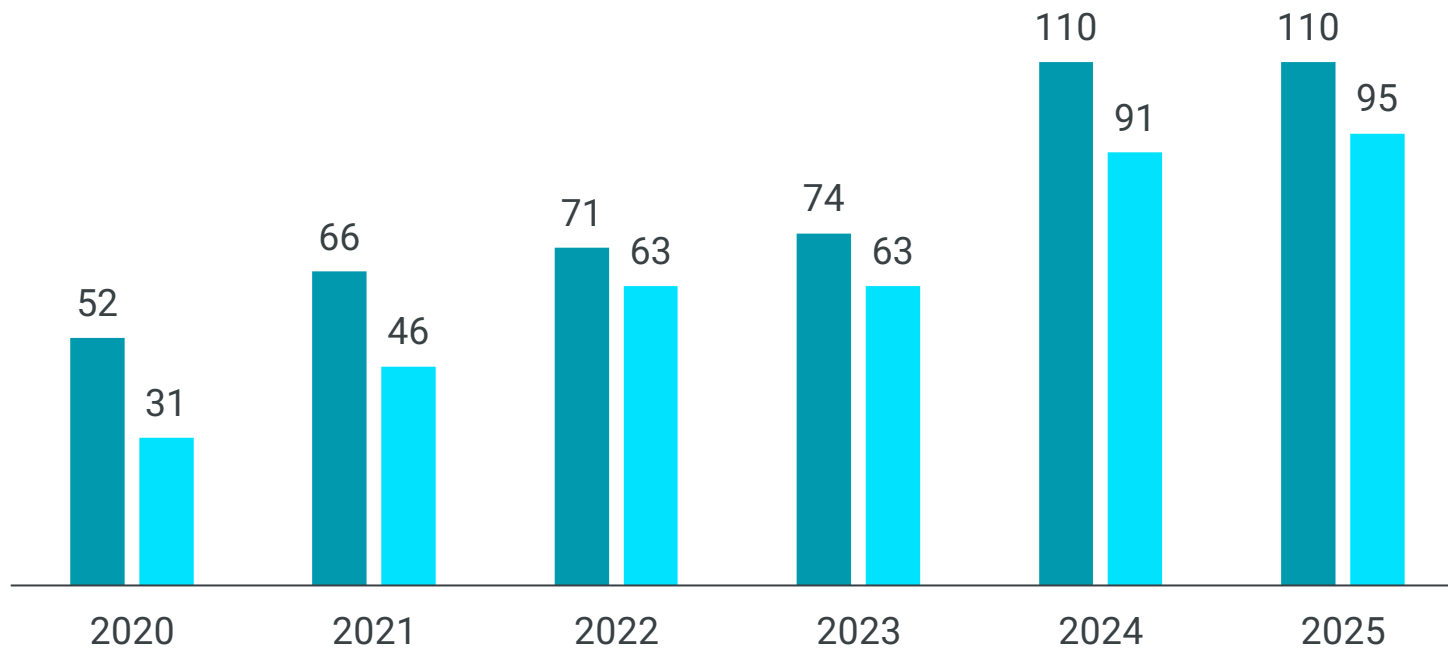
注5：TOKYO PRO Marketや地方証券取引所で上場した企業を含む
出所：STARTUP DB

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

■ 買収元：スタートアップ ■ 買収元：その他企業



直近の主な未上場スタートアップM&A事例

- SmartHR（クロスビット、CloudBrains など）
- 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

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



資本業務提携の概要

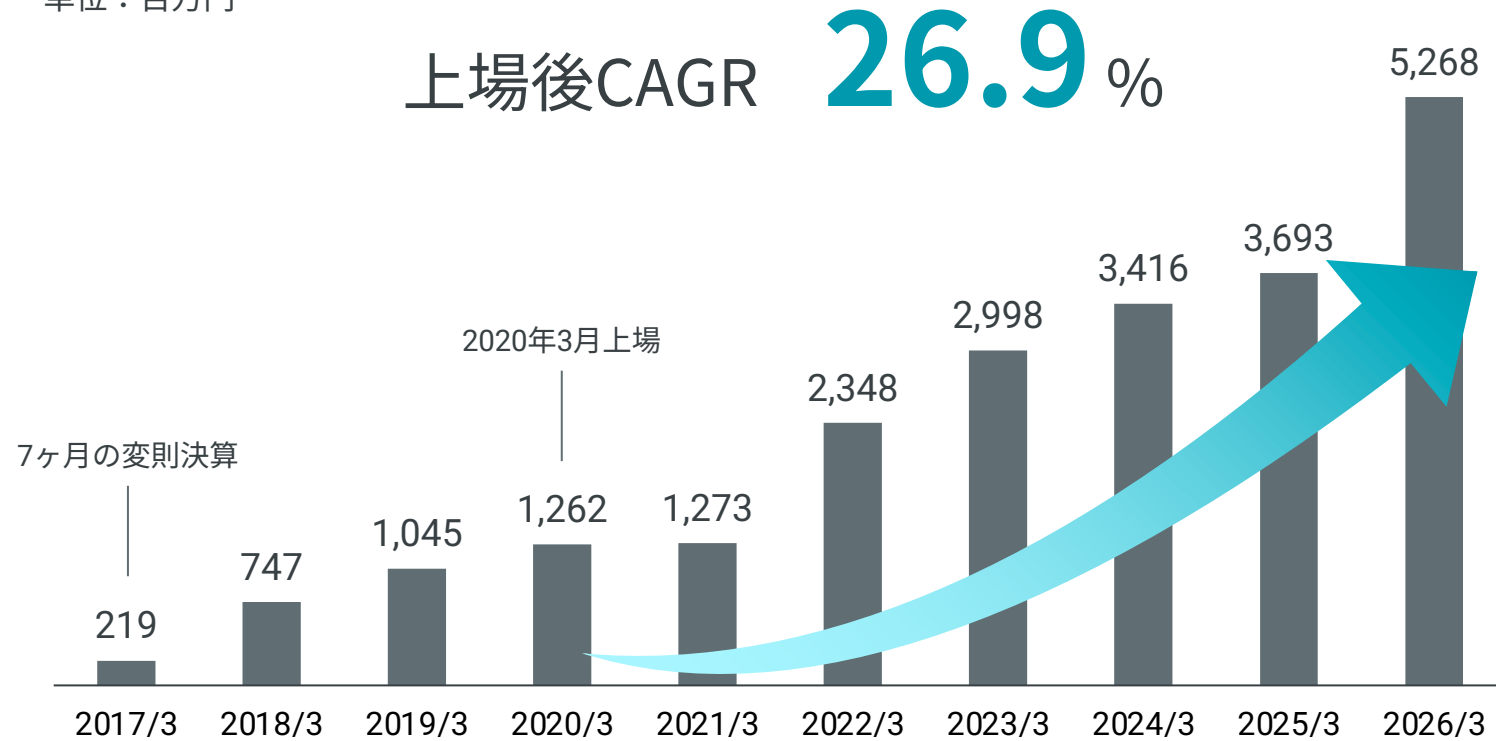
- 当社発行済み株式の約3%を取得
- スパークス・グループが運用する「未来創生ファンド」等の投資先企業に対する、経営人材を中心とする人材紹介を通じたバリューアップ支援及びExit支援に係る連携強化
- 資金ニーズのあるフォースタートアップスの人材支援先企業とスパークス・グループとの接点創出
- 月次で定例ミーティングを開催し、ヒューマンキャピタルでの支援、当社M&A仲介事業での顧客紹介等の情報共有を行う

04 | 中期經營方針

振り返り | 業績進捗

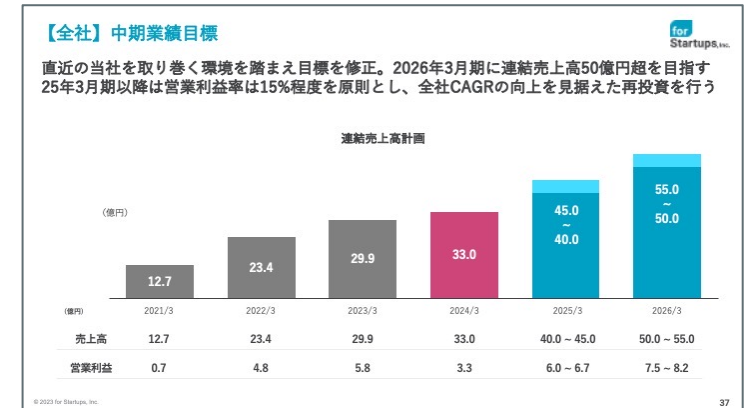
コロナ禍等の外部環境の影響や過年度決算訂正等を含む成長停滞期を経て、上場後CAGRは26.9%で推移
2023年に公表した、26/3期売上高50億円という中期目標を達成するまでに成長力を挽回

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

*これまで以上に支援件数を重視した営業戦略へ

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

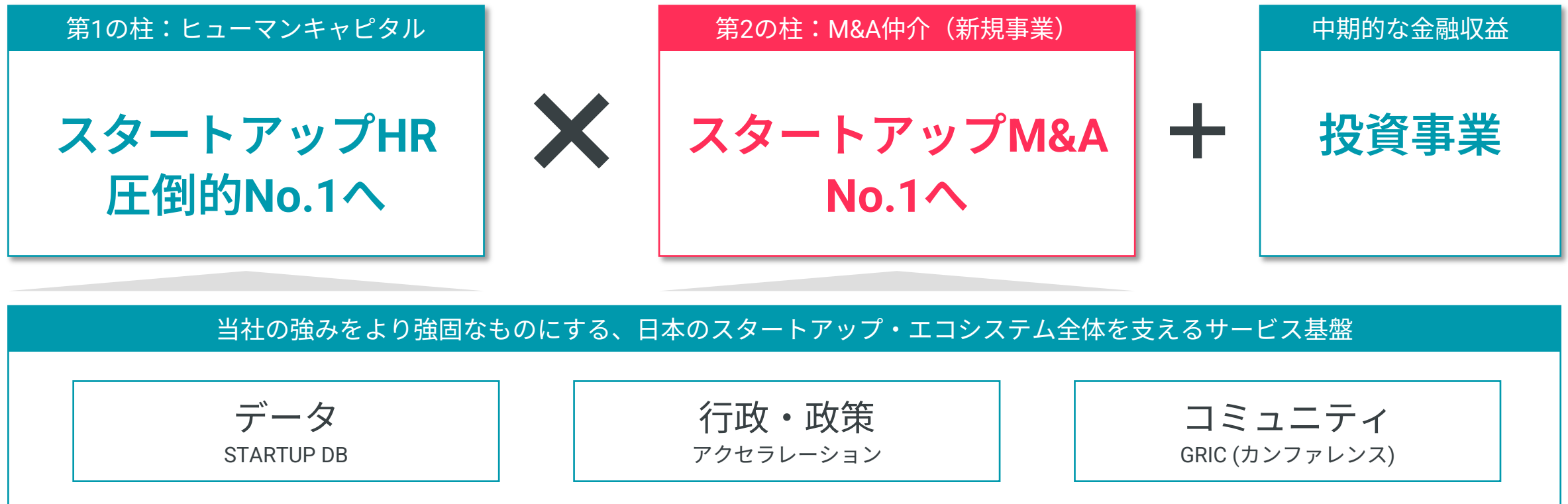
修正計画

(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

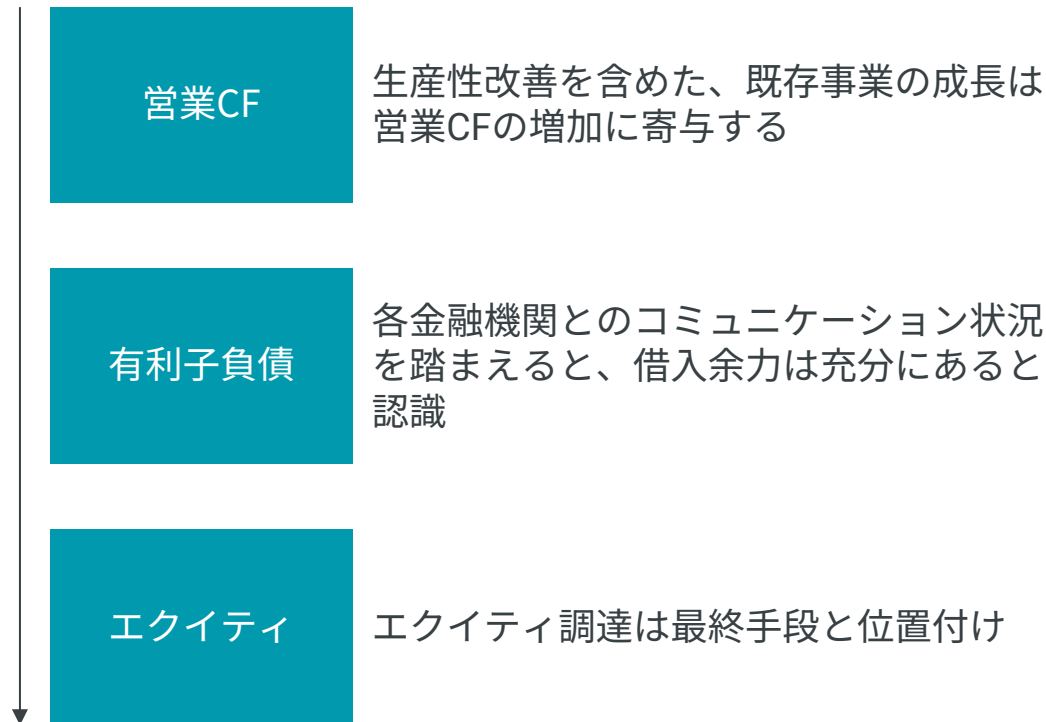
外部DBのフル活用とCRMの強化
求職者接点数増加に向け採用を強化

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

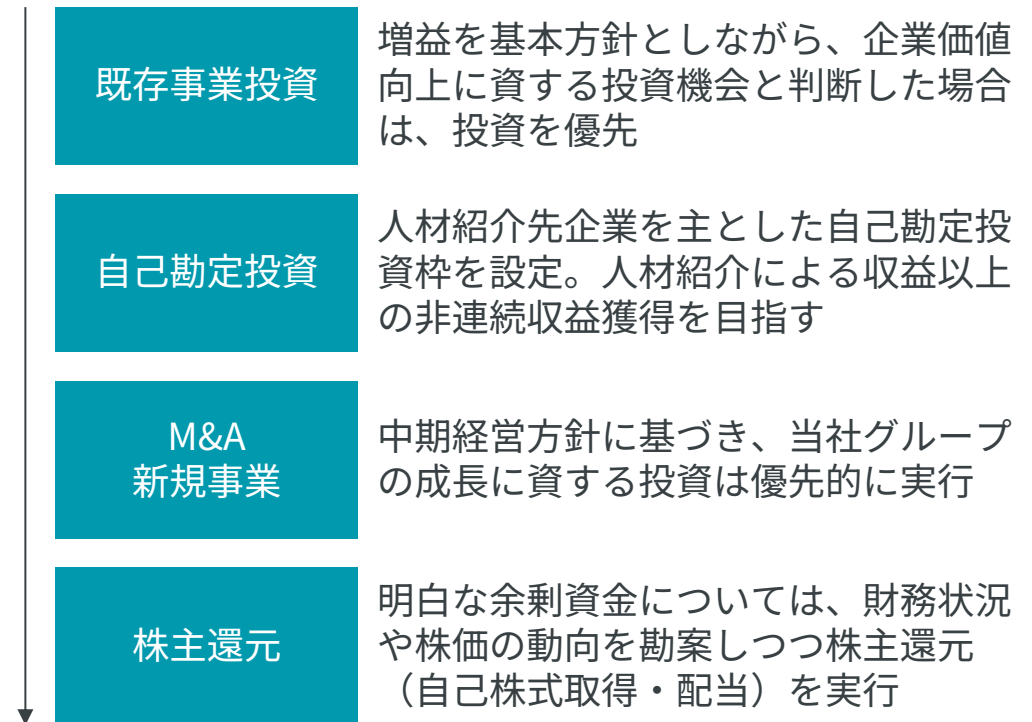
キャピタルアロケーションの考え方

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

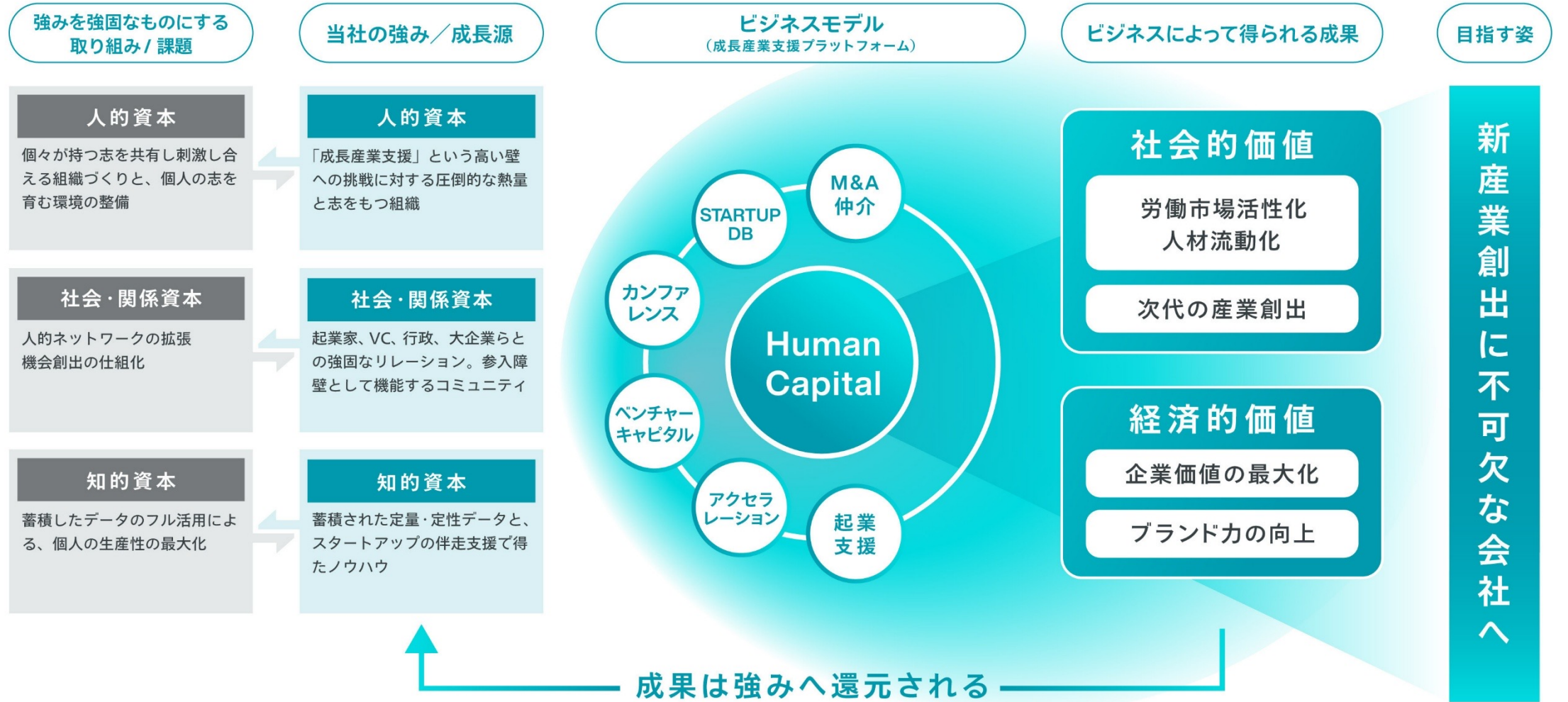


アロケーション方針



フォースタートアップスの価値創造ストーリー

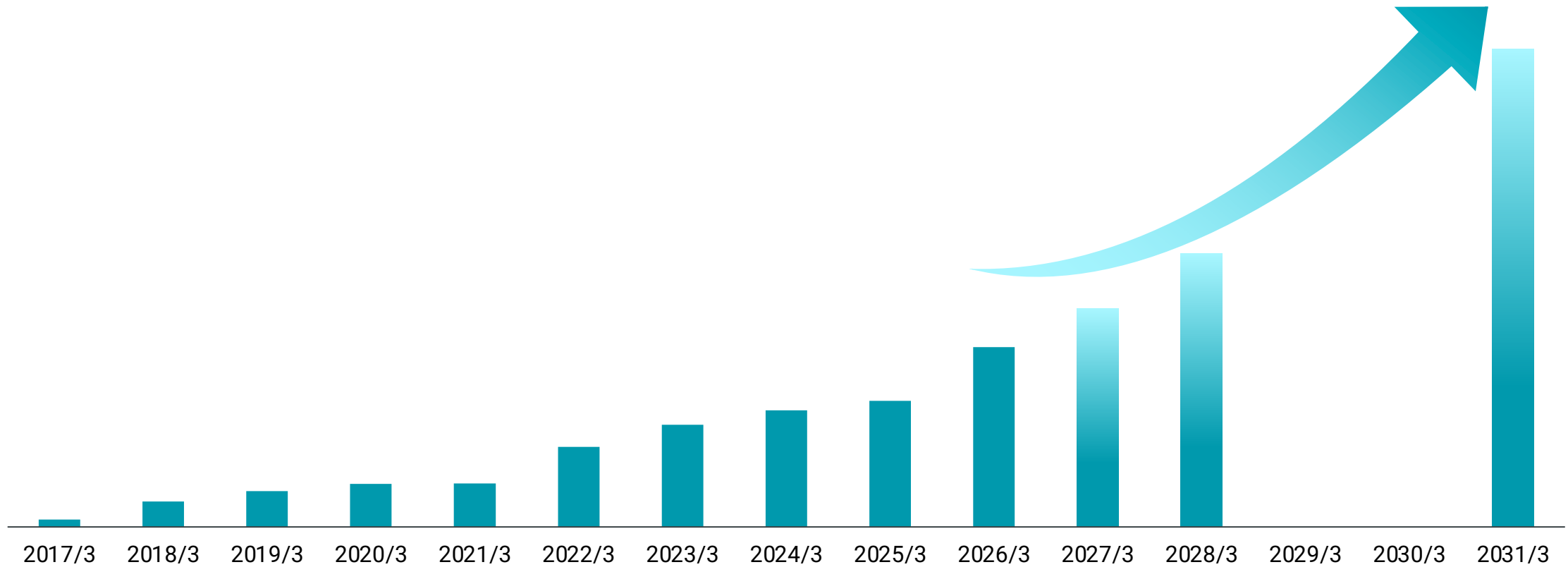
Mission : (共に) 進化の中心へ / Vision : for Startups



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 | リスク情報

リスク情報

項目	リスク内容	発生可能性	影響度
市場環境	当社グループは国内のスタートアップ企業向けまたはそれに関連したサービスを提供しており、潜在的に国内におけるスタートアップ企業の企業動向・求人需要等に影響を受けております。当社グループの主力サービスであるヒューマンキャピタル事業は、スタートアップ企業の求人ニーズに影響を受ける可能性があり、国内外の経済情勢や景気動向の悪化、地政学リスク、金融資本市場の変動の影響等により、スタートアップ企業数やスタートアップ企業に対する資金供給が著しく減少した場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。このようなリスクに対応するため、当社グループは特定の顧客群に偏らないよう顧客基盤の拡大や取扱いポジションの拡大に努めております。	中	中
競合について	当社グループの主力サービスであるヒューマンキャピタル事業は、「有料職業紹介事業」に該当してしております。「有料職業紹介事業」は許可事業ではあるものの、参入障壁が低く各分野にて多数の同業他社が存在し、厚生労働省の調査によれば、有料職業紹介事業の民営職業紹介事業所数は継続的に増加傾向にあります。また、当社が新たに開始したスタートアップM&A仲介サービスにおいては、現在のところ、特に関係省庁の許認可等の制限を受けることはありません。そのため、参入障壁が比較的 low 多数の同業他社が存在してしております。今後、同業他社が同様のサービスを展開し、競争が激化した場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。このようなリスクに対応するため、当社グループは、スタートアップ・成長企業に特化した人材支援・M&A仲介事業者として顧客企業との密な関係性の構築等による他社との差別化を図り、さらなるシェア拡大に努めております。	中	中
求人媒体運営事業者との関係	当社グループの主力サービスであるヒューマンキャピタル事業は、自社媒体を有して求職者を確保する登録型ではなく、他社が運営する媒体を利用して求職者を確保するハンティング型を採用してしております。人材データベース運営会社の方針変更や関係性の悪化等により取引関係に変化が生じた場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。このようなリスクに対応するため、当社グループは、人材データベース運営会社との良好な関係を保ちつつ取引を行うことに加え、各求人媒体の利用方法の継続的な研修の実施、複数媒体の利用推進によりリスク低減を図っております。	中	大

リスク情報

項目	リスク内容	発生可能性	影響度
法的規制	<p>当社グループの主力サービスであるヒューマンキャピタル事業は、職業安定法に基づき、「有料職業紹介事業」として厚生労働大臣から許可を受けております。当該許可は5年毎の更新が必要なほか、職業安定法第32条の9に欠格事由が定められております。当連結会計年度末現在において、当社グループは欠格事由に該当しておりませんが、将来的に職業安定法第32条の9に定められた欠格事項等に該当した場合には、許可の取り消し、業務停止命令または業務改善命令の対象となるおそれがあります。その場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。また、当社が新たに開始したスタートアップM&A仲介サービスにおいては、現在のところ、特に関係省庁の許認可等の制限を受けることはありません。今後、同事業の本格展開を進めるにあたり、関係法令の改正や業界全体の規制強化等が生じた場合には、事業展開や当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。このようなリスクに対応するため、当社グループでは関連法令の改正動向等の迅速な把握に努めるとともに、定期的な各種コンプライアンス教育によって役職員の意識向上に努めております。また、営業部門の管理監督部署、監査等委員会及び内部監査室が中心となり、役職員の職務上の法令違反については常時監視する体制を整えております。</p>	低	大
個人情報保護	<p>当社グループの主力サービスであるヒューマンキャピタル事業では、多数の個人情報を取り扱っているため、「個人情報の保護に関する法律」が定める個人情報取扱事業者としての義務を課されております。当社グループは、個人情報の管理徹底を図るべく、「個人情報等管理規程」を制定するとともに、一般財団法人日本情報経済社会推進協会が発行するプライバシーマークを取得し、プライバシーマークの運用規程に準拠し、社内教育の徹底を図っております。このような取り組みにもかかわらず、外部からの不正アクセスや、当社グループ役職員の故意または過失により個人情報が流出した場合には、当社グループへの損害賠償請求やブランド価値の毀損、社会的信用力の低下により、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。このようなリスクに対応するため、当社グループは、個人情報の管理徹底を図るべく、「個人情報等管理規程」を制定し、役職員の教育を図っているほか、一般財団法人日本情報経済社会推進協会が発行するプライバシーマークを取得し、2年毎に審査を受けて更新を実施しております。また、個人情報漏洩時に損害を補填する保険にも加入しております。</p>	中	大

リスク情報

項目	リスク内容	発生可能性	影響度
ベンチャーキャピタル事業	<p>当社グループにおいて、ベンチャーキャピタル（投資）事業を行っておりますが、その中で、投資対象先のイグジットの延期、事業計画の見直しや実績の乖離によって、当社グループが保有する株式又は当社子会社を通じて組成したファンドが保有する株式の評価減が生じた場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>このようなリスクに対応するため、当社グループは、主としてヒューマンキャピタル事業の人材紹介支援を行っている未上場企業を投資対象として、投資時においてビジネスモデルや市場環境を十分に検討した上で判断するとともに、投資後は投資先の状況把握を定期的に行いリスクの軽減に努めております。</p>	中	中
人材確保及び育成について	<p>当社グループ事業のさらなる拡大及び企業価値の継続的な向上のためには、人材の確保や人材育成が重要と認識しております。特にヒューマンキャピタル事業においては人材の確保が必要不可欠であるとともに、期待通りの効果を発揮するまでに、一定の育成期間を要することがあります。当社グループは、全社を挙げて人材採用・育成に取り組んでおりますが、当社グループが求める人材が適時適切に確保されなかった場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>このようなリスクに対応するため、当社グループは、全社を挙げて人材採用に努めているほか、社員がやりがいと働きやすさを持って働けるよう就業環境の整備に努めております。</p>	中	中
情報セキュリティ	<p>当社グループの事業運営上、情報ネットワークやコンピューターシステムを多岐にわたり利用しており、データベースはクラウド上に保存しております。災害・事故等によるネットワーク障害やサーバーダウン等のシステム障害、悪意ある第三者による不正アクセスが生じた場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>このようなリスクに対応するため、当社グループは、アンチウィルスソフトの導入や情報セキュリティ教育を図っているほか、通信ネットワークの冗長化構成を行い、リスクの軽減に努めております。</p>	中	大

Appendix

四半期業績推移

単位：百万円	2023/3期				2024/3期				2025/3期				2026/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	709	728	768	792	729	879	834	972	865	832	977	1,018	1,116	1,142	1,335	1,674
売上原価	123	137	125	154	110	148	265	167	145	1445	158	156	192	311	242	319
売上総利益	585	591	643	637	618	730	568	805	720	686	818	861	923	830	1,093	1,354
販売費及び一般管理費	421	437	473	539	517	527	615	639	641	608	772	610	711	714	797	859
営業利益	163	153	169	97	101	202	△46	165	78	77	45	250	212	116	296	495
経常利益	164	154	170	98	99	204	△37	161	78	76	43	249	211	119	260	462
親会社株主に帰属する当期純利益	116	109	119	96	71	143	20	150	59	57	27	209	151	132	169	364

連結貸借対照表

単位：百万円	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
現金及び預金	1,745	1,655	1,895	2,162
売掛金・契約資産	331	512	484	910
営業投資有価証券	463	378	378	488
その他流動資産	27	35	53	54
流動資産	2,567	2,582	2,812	3,615
有形固定資産	123	67	348	306
投資その他の資産	278	591	505	1,038
固定資産	402	659	853	1,345
資産合計	2,969	3,241	3,666	4,961

単位：百万円	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
流動負債	779	696	788	1,524
固定負債	—	—	399	285
負債合計	779	696	788	1,809
利益剰余金	1,311	1,697	2,051	2,472
自己株式	△ 0	△ 0	△ 364	△ 200
株主資本計	1,764	2,174	2,164	2,751
非支配株主持分	405	338	313	399
純資産合計	2,190	2,545	2,479	3,151
負債・純資産合計	2,969	3,241	3,666	4,961

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
税金等調整前当期純利益	586	397	440	1,054
売上債権及び契約資産の増減額（△は増加）	△ 59	△ 181	28	△ 425
営業投資有価証券の増減額（△は増加）	△ 308	85	—	△ 110
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 35	179	355	965
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 90	△ 293	△ 252	△ 552
長期借入金の増減	△ 116	△ 66	513	△ 114
非支配株主からの払込みによる収入	266	68	—	187
自己株式の取得による支出	—	—	△ 363	△ 233
財務活動によるキャッシュ・フロー	153	24	149	△ 158
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	27	△ 89	252	254
現金及び現金同等物の期末残高	1,745	1,655	1,908	2,162

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。

次の更新は、2027年6月ごろを予定しております。