



IRセミナー



YOUR GROWTH PARTNER.

for Startups, Inc.

TSE : Growth 7089

© 2025 for Startups, Inc.

Agenda

1. 会社概要
2. 決算概況
3. 実現したい社会
4. Appendix



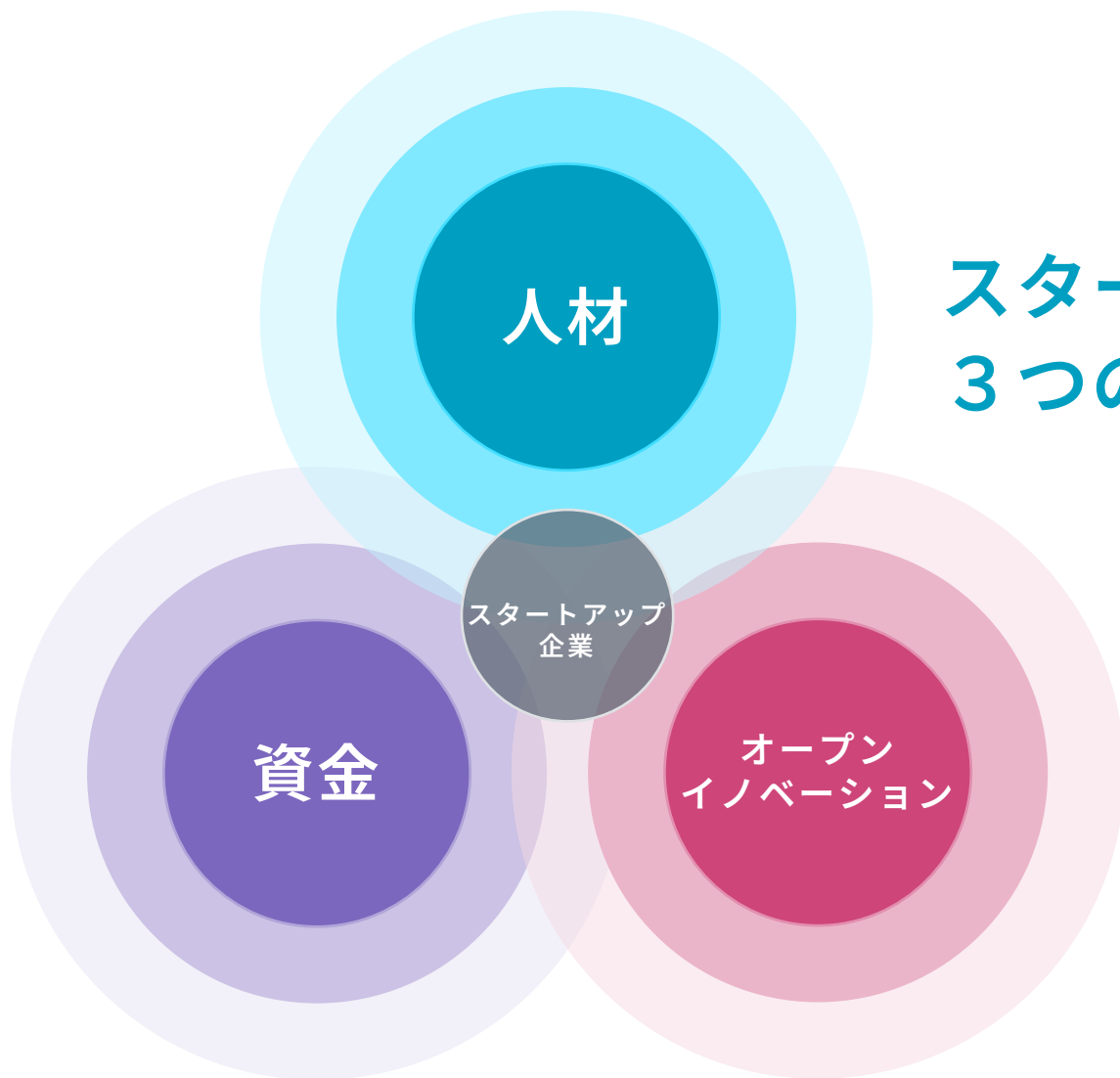
当社の開示情報をIRメールにて配信しております。
どなたでも無料でご登録いただけます。

1. 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	222 名 （2024年12月31日時点）
資本金	238 百万円 （2024年12月31日時点）
事業内容	スタートアップ企業向け人材紹介を中核とした 成長産業支援事業
上場市場	東京証券取引所グロース市場 （証券コード：7089）
グループ会社	フォースタートアップスカピタル合同会社 シングレス株式会社



「成長産業支援事業」を標榜し、日本のスタートアップ企業・成長企業を支える重要な3要素を事業ドメインとする



スタートアップ企業の成長を支える
3つのサービスを展開

タレントエージェンシー

85.2%

人材紹介

コンサルティング

オープンイノベーション

14.8%

Public Affairs

STARTUP DB

カンファレンス

ベンチャーキャピタル

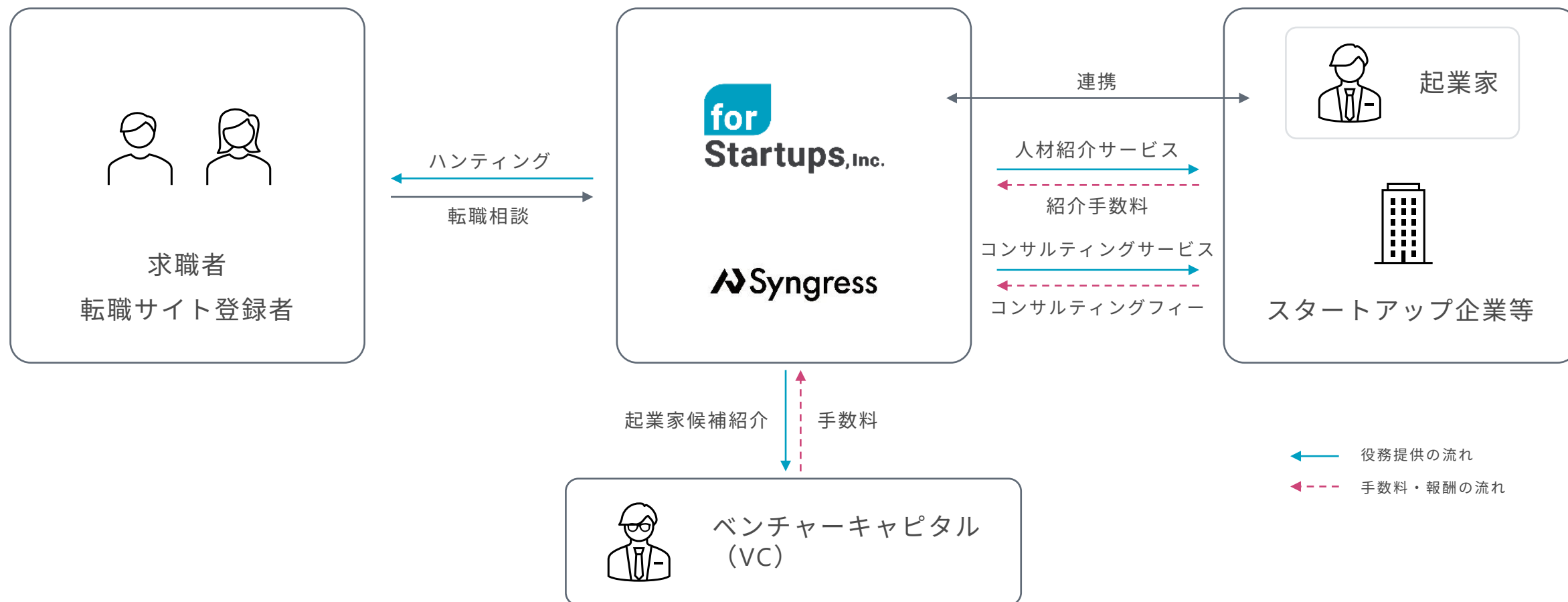
0.0%

スタートアップ投資

売上高
構成比

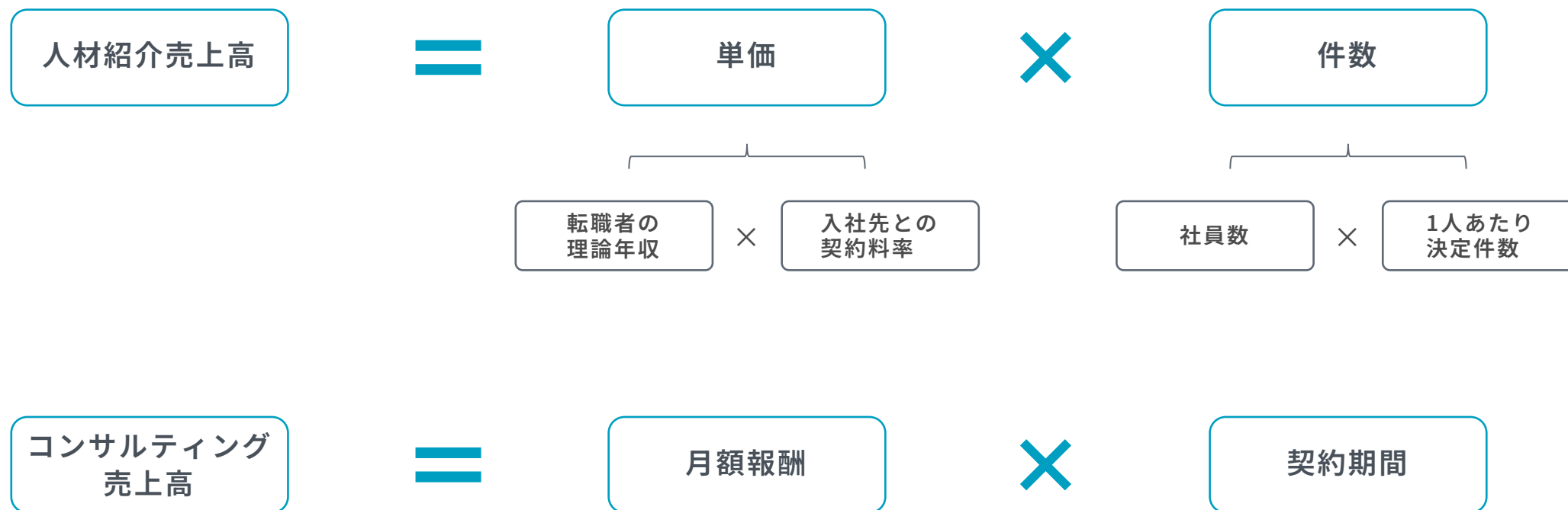
売上構成比は2024年3月期の売上高にて算出

スタートアップ企業等への人材紹介サービス（正社員の転職支援）が収益の柱
VCとともに起業をサポートする起業支援や、コンサルティングサービスも行う

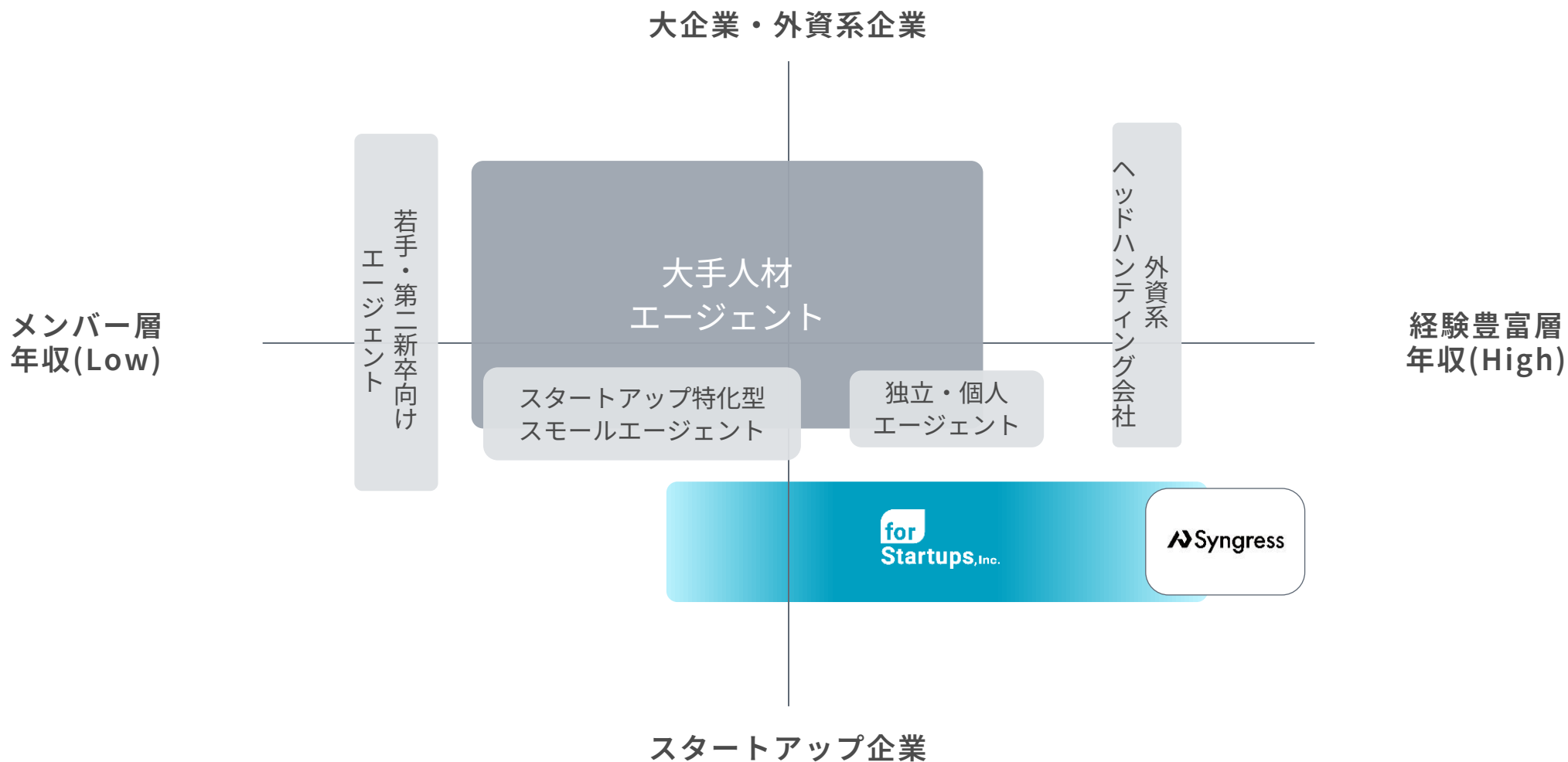


人材紹介の手数料は、転職者の理論年収×料率で算出される

コンサルティング手数料は、原則月額固定報酬×契約期間にて算出される



スタートアップ企業のみドル・ハイレイヤー人材を中心に支援。子会社のシングレスはさらにハイレイヤーへ特化



代表的な支援事例をオウンドメディア「EVANGE」にて公開。スタートアップ・成長企業の経営幹部人材の転職支援に強み

敬称略



タイミー
取締役CFO



メルカリ Marketplace
COO



SmartHR
CPO



プレイド
執行役員



GO
執行役員



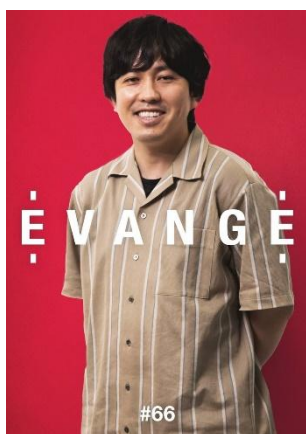
ヤプリ
執行役員



セーフィー
CPO



タイミー
執行役員



Finatextホールディングス
取締役CTO



ビザスク
執行役員CFO



プレイド
執行役員



ispace
取締役CFO



SmartHR
取締役COO



ココナラ
代表取締役社長
CEO

起業家・経営陣と伴走する当社の人材紹介サービスのストーリーをコーポレートサイト「Challengers」で公開



株式会社タイミー

<記事一部抜粋>
代表取締役 小川氏

正社員1,000名弱のうち総勢122名、率にして10%以上の方々がフォースタさんを経由して我々の仲間になってくれました。しかも全員がキーマン。本当に素晴らしい人材をご紹介いただいています。この方々の活躍のおかげで上場につながったと思っています。直近では、フォースタさんからご支援いただいた事業戦略のメンバーがものすごいキーマンになっています。自ら未来の成長戦略を描き、推進するところまでを気概をもってやってくれています。このような人がいるから、非連続的な成長に向けた投資もできる。会社が気づけていないポジション、あったらいいけど今ではないと思っているポジションに、オープンポジションで素晴らしい方が来てくれたとき、「この方が来るならこれもできる」と点と点が結ばれて線になります。



ラクスル株式会社

<記事一部抜粋>
代表取締役社長 グループCEO 永見氏

私は「人」がいちばんの成長のエンジンだと思っているので、フォースタさんはエンジンをとものにつくってくれたパートナーです。（中略）これからも都度、フォースタさんに相談して一緒に仲間探しができるといいなと思っています。フォースタさんは、言ってみれば我々のトランスフォーメーションのパートナー。この一年、フォースタさんの存在は非常に心強かったです。実績はもちろんですが、何と云うか、CEOのメンタルの中にある程度入り込んでいることが大事だと思っています。今回のプロジェクトは、特にテック採用は私にとって非常に重要なアジェンダだったので、大変満足しているし、頼もしかったし、CEOのパートナーだったと実感しています。

未上場企業



上場企業



情報開示が義務化されていないスタートアップ企業の状況を理解して提案する力が強みであり、その先行優位性が参入障壁にネットワークを活かし、定性・定量の両面で情報を収集し、成果につなげる体制を構築

定量情報



25,000社以上のスタートアップ企業の情報を把握

各企業の資金調達額／時価総額／投資家情報

定性情報



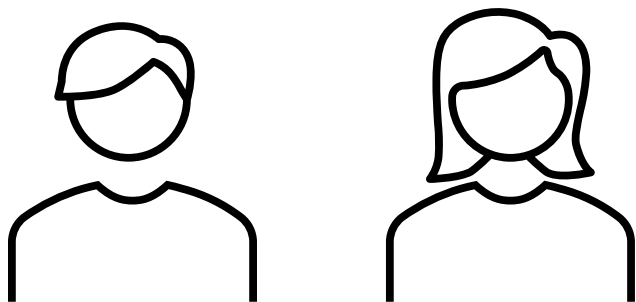
起業家が頻繁に来社する環境

起業家・経営陣・VC投資家で800名を集客する「感謝祭」

足もとの事業状況／採用案件の取得／新規投資先への人材支援依頼

成長期待の高いスタートアップ企業の特徴や欲しい人物像を把握し、効果的に支援

キャリアの選択肢の一つとしてスタートアップ企業への転職に関心のある求職者と、毎月1,000名以上面談
2024年に面談した求職者の、面談時点年収の平均は1,000万円超、面談時点年齢の平均は37歳



- ・スタートアップは選択肢のひとつ
- ・自身に合うスタートアップを知りたい



当社ヒューマンキャピタリストと面談

面談時の求職者年収

平均 **1,027** 万円

面談時の求職者年齢

平均 **37** 歳

2024年1月-12月の新規面談者が対象

創業時のビジョンをベースにビジネスモデルを構築しているため、大手企業の人材紹介を始める難易度やコストが高い

1. 私たちの事業目的

- 米国では、スタートアップが経済成長を牽引している中で、日本も経済成長を担うスタートアップの存在が重要
- スタートアップ企業の成長を加速させる人材紹介が創業の原点

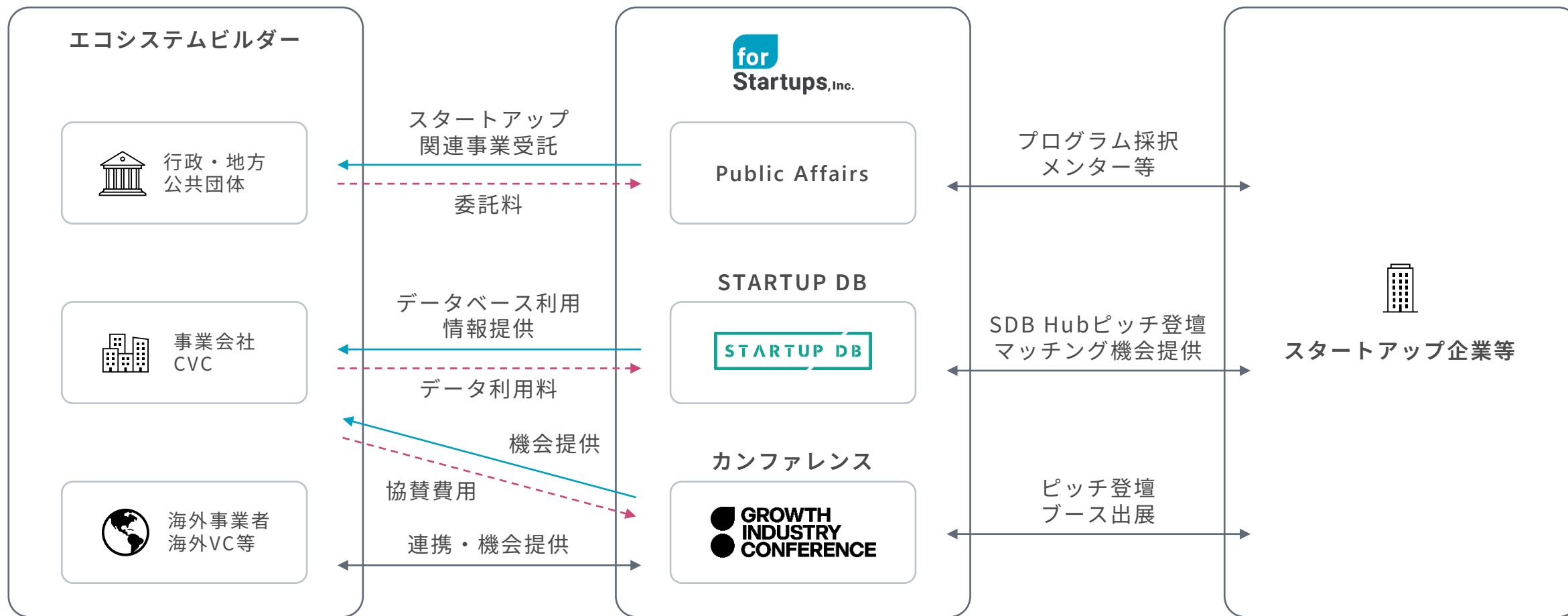
2. 人材紹介業を取り巻く環境

- 日本の人材紹介業者は約3万社。大手企業との新規契約難易度は高い
- 人事リソースが豊富な大手企業はダイレクトリクルーティングの活用をメインとし、新規人材紹介事業者の活用は抑制する傾向

3. 競争優位性

- スタートアップ企業に特化した人材紹介事業での実績・ノウハウをもつ
- スタートアップがいずれ大企業と呼ばれるような成長を実現した場合、その大企業のHRパートナーとしてのポジションを確保可能

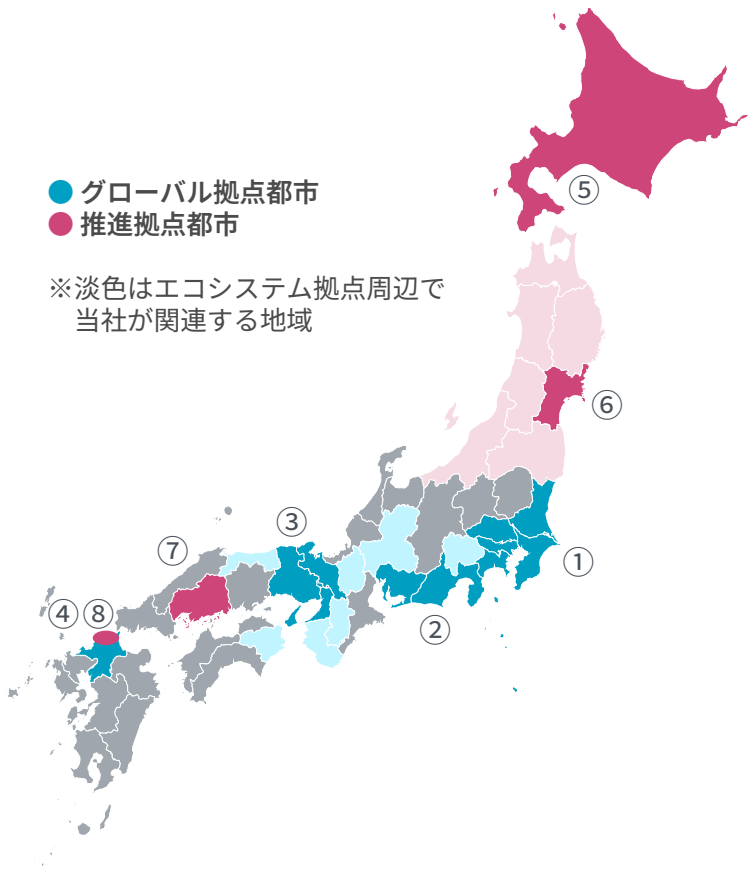
日本のスタートアップ・エコシステムの発展を目的に、行政・地方公共団体のスタートアップ関連事業を行うPublic Affairs、25,000社以上のスタートアップ企業情報を網羅したSTARTUP DB、グローバルな成長産業カンファレンス「GRIC」を展開



内閣府が定めた『スタートアップエコシステム拠点都市*』 8 拠点中 7 拠点で事業受託・協力機関として参画
地方各所からのスタートアップ創出を掲げる国策を、地域密着で支援

● グローバル拠点都市
● 推進拠点都市

※淡色はエコシステム拠点周辺で
当社が関連する地域



グローバル拠点都市

① スタートアップ・エコシステム東京コンソーシアム

東京都 次世代通信技術活用型スタートアップ支援事業

② Central Japan Startup Ecosystem Consortium

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
浜松市
・ スタートアップ地域連携促進事業
・ 社会課題解決型イノベーション創出・発信業務

③ 大阪・京都・ひょうご神戸コンソーシアム

関西広域連合 関西スタートアップ・エコシステム情報発信事業
大阪産業局 スタートアップ関連イベント企画・実施計画策定等業務

④ 福岡スタートアップ・コンソーシアム

福岡市 福岡市スタートアップ支援施設運営事業

推進拠点都市

⑥ 仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会

東北大学 MASPスタートアップビルドプログラム企画・実施業務

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
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

⑧ 北九州市SDGsスタートアップエコシステムコンソーシアム

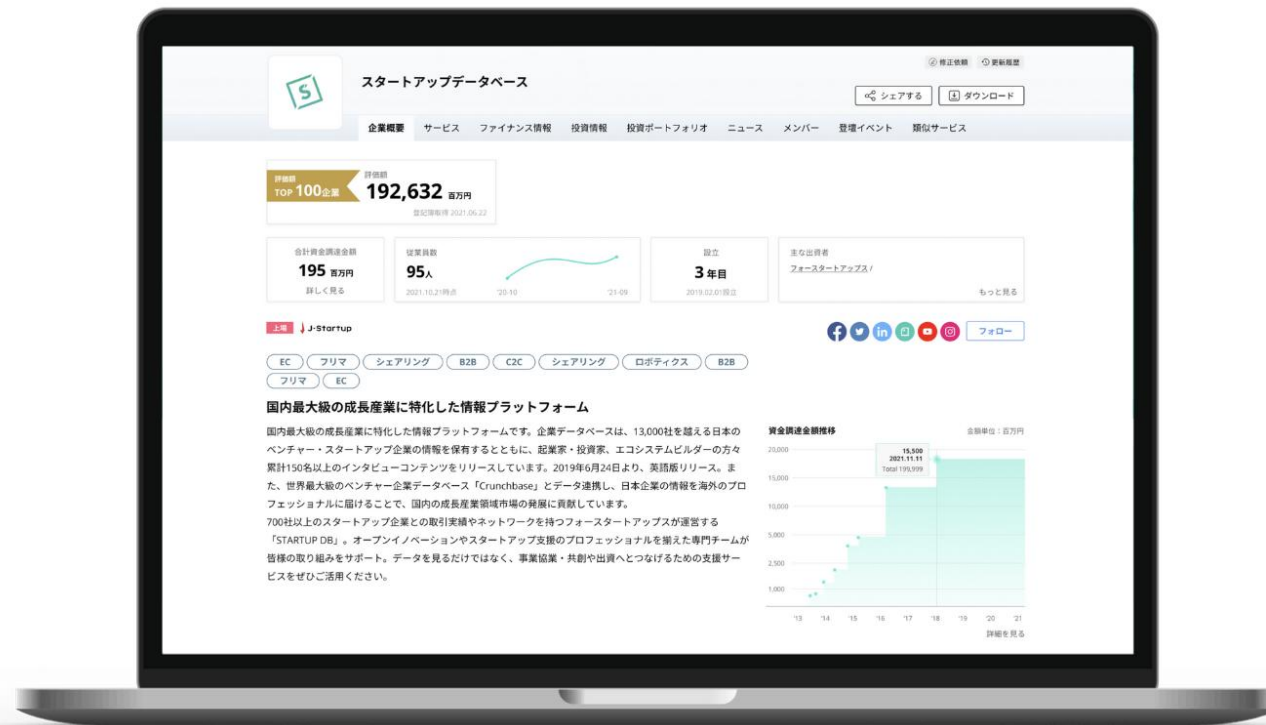
北九州市 企業変革・スタートアップ・グロースサポート事業

STARTUP DB

25,000社以上の 成長産業に特化した プラットフォーム

STARTUP DBは、スタートアップの企業概要、資金調達情報、評価額、特許情報などの情報を集約した国内最大級のプラットフォーム

スタートアップの情報に限らず、投資家や投資企業のポートフォリオや GP / LP などの情報も集約している



カンファレンス「GRIC2024」の様子

2024年11月に国内最大級のグローバルスタートアップカンファレンス「GRIC2024」を開催



2024

PARTNERS

GRIC2024

FOUNDING PARTNER

KEARNEY

SMBC

東急

東急不動産ホールディングス

NOMURA

salesforce

GOLD

AGS

31 VENTURES

INTEC

AaaS for startup

Google Cloud

remote

DELL Technologies

GIP

SILVER

KSI Kansai Innovation Initiative

LegalOn Technologies

woven capital

ビススタ

阪急阪神不動産

U-FINO

BOSCH

エンベスト

Hajimari

docomo business

COPPER

Helpfeel

GNUS

0-1Booster

・Y・U・K・A・I・

FASTAR

DASSAULT SYSTEMES

カスタマイズ

住友不動産

coconala

CloudBrains

「人材」支援と「資金」支援の掛け合わせによるスタートアップ支援を目的にファンドを組成
タレントエージェンシーサービスにおける人材支援先スタートアップ企業8社へ投資実行済み



ファンドの概要

1号ファンド投資先企業

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＞



2025年2月26日時点の投資先企業

2. 決算概況

2025年3月期 第3四半期 決算概況

第3四半期累計（9ヶ月）で売上高成長率が9.5%にとどまり、前年同期比で減益となる
2025年3月期第3四半期までの業績進捗及び受注実績を受け、通期業績予想を下方修正

2025年3月期第3四半期業績

	当期実績	前年同期 実績	前年同期比
売上高	2,675	2,443	+ 9.5 %
営業利益	202	257	△ 21.6 %
経常利益	199	266	△ 25.2 %
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	143	235	△ 38.9 %

2025年3月期通期業績予想修正

	修正予想	期初予想	増減
売上高	3,700	4,100	△ 9.8 %
営業利益	370	450	△ 17.8 %
経常利益	365	450	△ 18.9 %
親会社株主に 帰属する 当期純利益	265	310	△ 14.5 %

前期に行った質的向上施策を軸に丁寧な育成手法を持続した結果、採用人材の立ち上がりの遅延がみられ11月受注が大幅未達
→生産性にこだわり、採用・育成体制の抜本的な見直しに加え、1月以降は質を担保しつつ量的意識を高める戦略へシフト

課題・要因

足もと(1月以降)の方針

1. 丁寧すぎる育成手法

- ・求職者1名に対して、2名(新入社員+優秀社員)のアサインしノウハウを共有
- ・質の担保にはつながったが、新入社員の場数が減少し、立ち上がりスピードが遅延

2. 採用人材の確保

- ・採用が比較的順調に推移し、育成体制が逼迫
- ・優秀社員の育成負担が増加

1. 採用方針の転換

育成/立ち上がりの状況を考慮した採用ペースに変更

2. 育成手法の改善

決定率は一定担保しつつ、量的指標への意識転換

3. 求職者集客の強化（量的意識を補完）

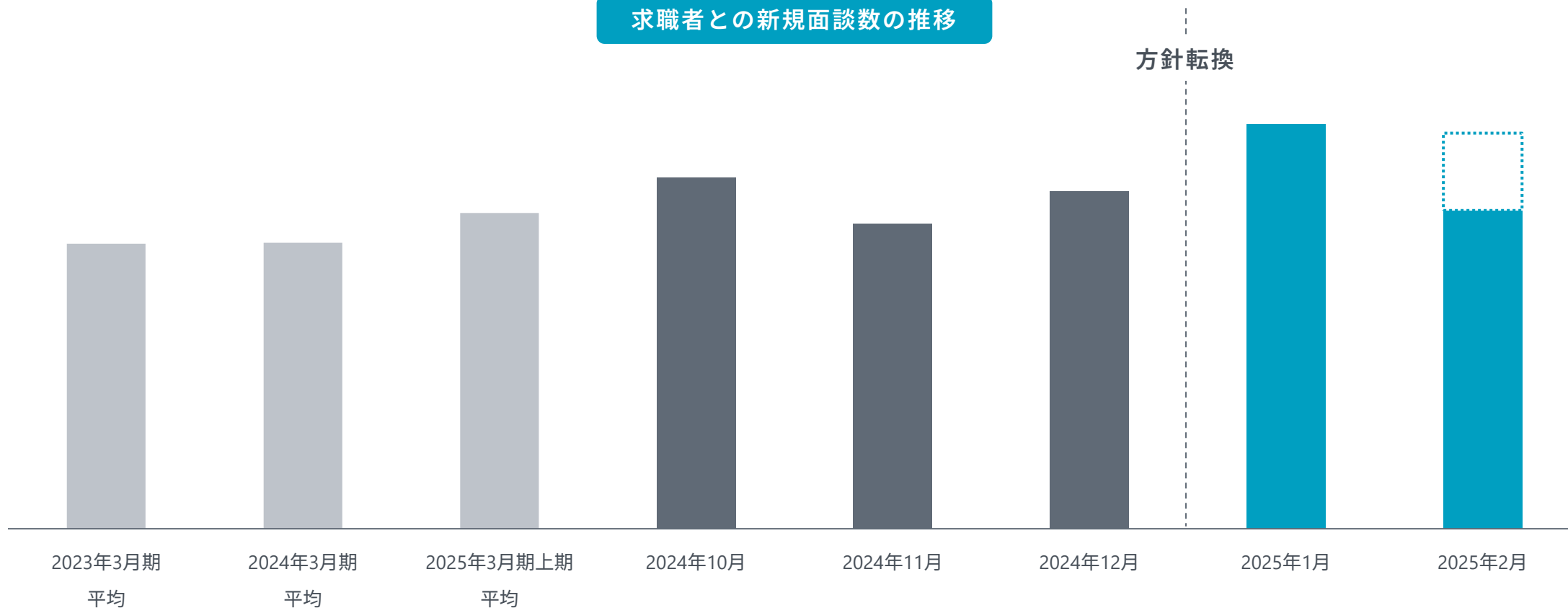
外部データベース活用に加え自社集客・CRMを強化

足もとの状況①

量的意識を強める方針に切り替えて以降、求職者との新規面談数が過去最高値を更新し、その後の進捗値も上振れ傾向
新規面談から平均2カ月で内定承諾／受注計上となるため、現在は新規面談数を維持しつつ成約へ結びつけるフェーズ

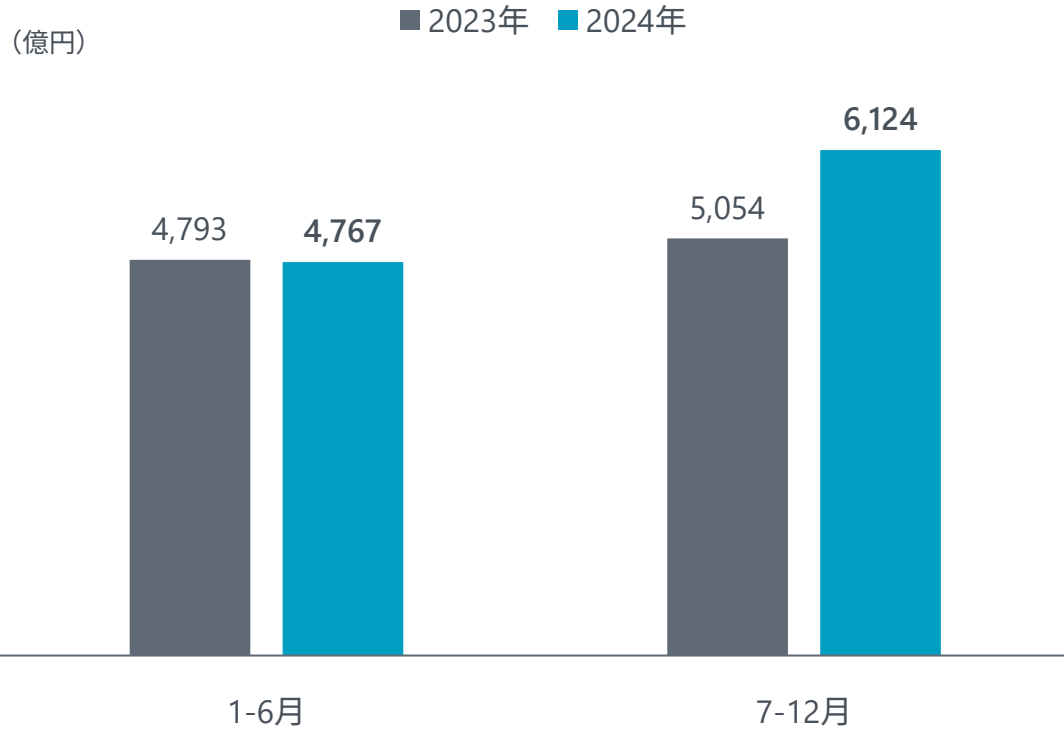
求職者との新規面談数の推移

方針転換



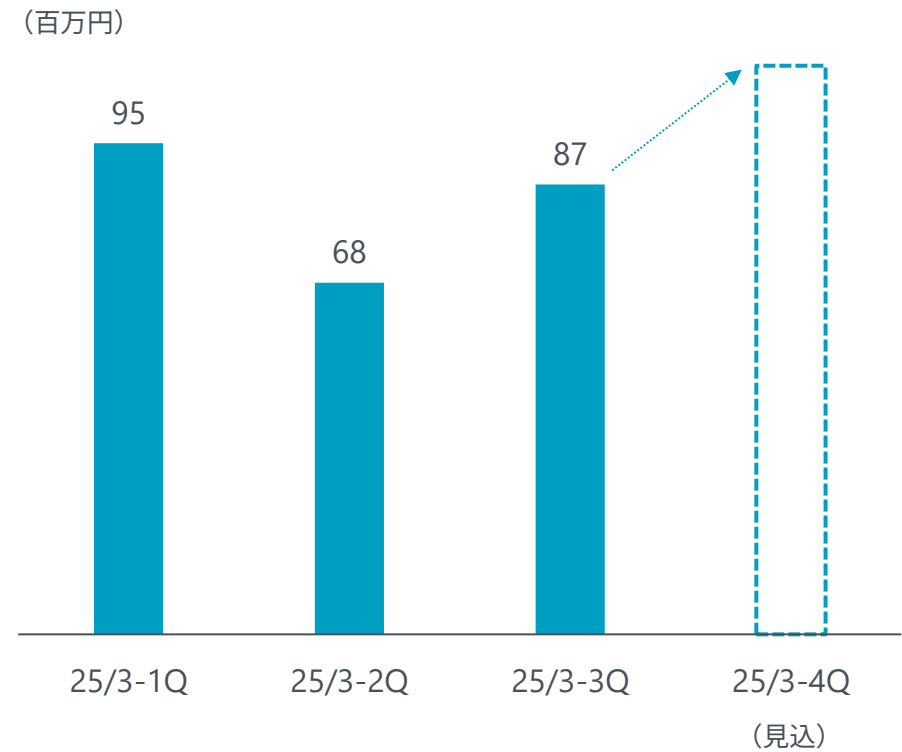
足もとの状況②

期初に見込んでいた資金調達市場及び採用需要の回復タイミングに遅れが生じていたが、資金調達額は2024年後半に回復
採用強化需要を示すコンサルティングサービスの4Q進捗は当初計画を上回る水準であり、回復傾向がみられる

スタートアップ企業の
資金調達額の推移

参照：STARTUP DB（2025年1月23日時点）デット等、エクイティ以外の調達を含む

コンサルティングサービス受注高



株主還元／自己株式取得枠拡大

財務状況や株式市場動向等を総合的に勘案し、株主還元策の一環として自己株式の取得を開始。2月に枠の拡大を公表
配当を含めた株主還元についても、成長投資とのバランスを踏まえながら継続的に議論中

自己株式取得枠の拡大

	従来	変更後
取得金額	3億円	4億円
取得株数	250,000 株	350,000 株
取得期間	2024年9月9日～2025年9月8日	

3. 実現したい社会

平均賃金がここ30年間横ばいの日本

2023年のデータによると、

- OECD加盟国の中でも上から25番目
- 韓国やイタリアよりも賃金が低い

2023年のOECD加盟国の平均賃金

No.	国名	賃金 (USドル)
1	Luxembourg	89,767
2	Iceland	87,420
3	Switzerland	83,332
4	United States	80,115
5	Belgium	73,205
6	Norway	71,971
...		
21	Israel	50,963
22	Korea	49,062
23	Italy	48,874
24	Lithuania	48,864
25	Japan	46,792
26	Poland	41,049

OECD - Average annual wages

<https://www.oecd.org/en/data/indicators/average-annual-wages.html>

経済成長を続ける米国において、時価総額ランキングのトップ10にいる企業群のほとんどが1970年以降の創業／新興企業系一方で、日本の時価総額ランキングのトップ10にいる企業群のほとんどが1970年以前創業である

米国の時価総額ランキングTop10

	銘柄名	創業
1	アップル 550兆円	1976年
2	エヌビディア 493兆円	1993年
3	マイクロソフト	1975年
4	アマゾン・ドット・コム	1994年
5	メタ・プラットフォームズ A	2004年
6	テスラ	2003年
7	アルファベット A	1998年
8	ブロードコム	1961年
9	アルファベット C	1998年
10	イーライリリー 124兆円	1876年

日本の時価総額ランキングTop10

	銘柄名	創業
1	トヨタ自動車 42兆円	1937年
2	三菱UFJ FG	1919年
3	ソニーグループ	1946年
4	日立製作所	1910年
5	リクルートホールディングス	1960年
6	キーエンス	1974年
7	三井住友 FG	1872年
8	ファーストリテイリング	1946年
9	任天堂	1889年
10	ソフトバンクグループ	1981年

インターネットや技術革新が進み、
ビジネス変革のスピードが早まる中、
安定性が求められる大手企業が
イノベーションを創出することは難しい

新興企業がイノベーション創出の牽引役
となり、経済成長に貢献する現代において
スタートアップ創出の必要性がある

時価総額は2025年02月25日時点／創業年は前身企業を含む、当社調べ

「スタートアップ創出」は国策の1つになっている

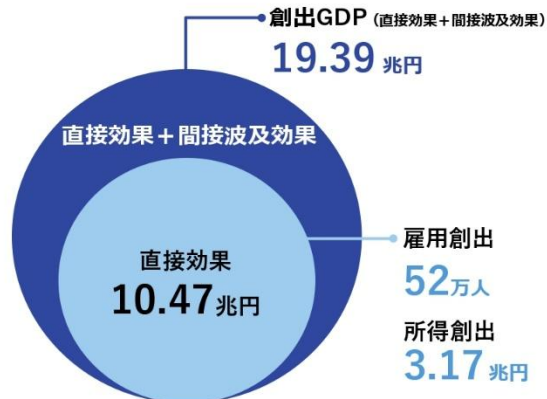
経済産業省の調査でも、スタートアップが経済に影響を及ぼすことを示している

2022年11月に「スタートアップ育成5カ年計画」を公表

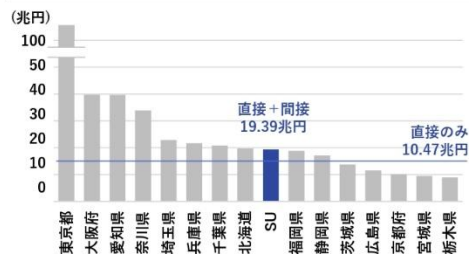
スタートアップはマクロ経済に一定のインパクトを与える

- スタートアップによるGDP創出額は、**直接効果で10.47兆円、間接波及効果を含めると19.39兆円**と試算。
- 直接効果は通信・放送業の名目GDPに、間接波及効果を含めた値は北海道内の名目GDPに相当しており、**一定の経済的インパクトを発揮している**と言える。

スタートアップによる経済効果



県内名目GDP (2020) との比較



GDP創出のイメージ



*1. 直接効果とは、スタートアップの経済活動により創出される付加価値を指す(産業連関表を用いた数値ではない)
*2. 間接波及効果とは、スタートアップに対するサプライヤーの経済活動や所得創出に伴う消費支出が引き金となり連鎖的に創出される経済効果を指す。本調査では産業連関表を用いて2次波及効果まで推計
*3. 県内名目GDPは内閣府の県民経済計算統計より経産省作成

「スタートアップ育成5カ年計画」

- 2022年1月の岸田総理の「スタートアップ創出元年」宣言を受けて、同年11月に、今後5年間の官民によるスタートアップ集中支援の全体像をとりまとめ。人材、資金、オープンイノベーションを計画の柱として位置付け、網羅的に課題を整理。

スタートアップへの
投資額を
5年で10倍に



人材・ネットワークの構築

スタートアップで最も大切なのは人。
スタートアップの担い手を育成し、起業を加速。



資金供給の強化と出口戦略の多様化

スタートアップが大きく成長するのに必要な資金。
ベンチャーキャピタルや個人からの投資を拡大。



オープンイノベーションの推進

エグジットとしてM&Aを増やすなど
大企業とスタートアップとの
オープンイノベーションを推進。

6

経済産業省『スタートアップの力で社会課題解決と経済成長を加速する 2024年9月』

https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/kaisetsushiryoku_2024.pdf

スタートアップ支援を通じて
次世代に「豊かな日本」を残す

4. Appendix

主にベンチャーキャピタルと連携し、起業家候補者とのマッチング・サポートを行い、「起業」を支援



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

FAEGER

株式会社フェイガー

2022年7月設立

株式会社フェイガー

全社(連結) | 損益・販管費の四半期推移

オフィス移転に伴う什器・消耗品費用や、カンファレンス開催に伴う費用計上により「その他販管費」が例年より増加

	2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	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	865	832	977	—
売上原価	110	126	110	126	123	137	125	154	110	148	265	167	145	145	158	—
売上総利益	414	442	426	590	585	591	643	637	618	730	568	805	720	686	818	—
販管費	302	301	327	454	421	437	473	539	517	527	615	639	641	608	772	—
人件費	230	229	240	255	301	302	326	365	376	386	379	427	426	419	457	—
採用費	8	7	6	13	15	19	10	26	11	17	14	27	22	15	25	—
地代家賃	19	23	28	42	32	32	32	32	32	32	32	32	54	95	64	—
減価償却費	1	1	14	15	4	5	3	3	3	3	20	29	28	28	8	—
その他販管費	41	39	39	127	67	77	101	111	93	88	168	122	108	48	216	—
営業利益	112	140	98	136	163	153	169	97	101	202	△46	165	78	77	45	—

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。

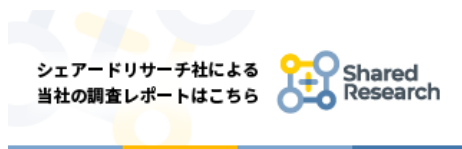
(百万円)	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期		
						1Q	2Q	3Q
流動資産合計	953	1,309	2,167	2,567	2,582	2,606	3,172	2,552
現金及び預金	816	1,042	1,717	1,745	1,655	1,897	2,382	1,739
営業投資有価証券	—	—	154	463	378	378	378	378
固定資産合計	177	148	401	402	659	595	660	972
資産合計	1,130	1,457	2,569	2,969	3,241	3,202	3,833	3,525
流動負債合計	325	466	1,016	779	696	599	808	678
固定負債合計	—	83	66	—	—	—	456	427
純資産合計	805	908	1,485	2,190	2,545	2,602	2,568	2,419
自己資本	804	907	1,317	1,767	2,174	2,234	2,211	2,064
非支配株主持分	—	—	165	405	338	331	325	319
自己資本比率	71.2	62.3	51.3	59.5	67.1	69.8	57.7	58.6

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

IRの取組み

シェアードリサーチ

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>

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。