

2023年5月23日

各 位

会社名：フォースタートアップス株式会社

代表者：代表取締役社長 志水 雄一郎

(東証グロース市場 証券コード：7089)

問い合わせ先 担当者： 取締役兼コーポレート本部長 菊池 烈

電話番号：03 (6893) 0650

2023 年 3 月期通期決算発表以降のよくあるご質問

2023 年 5 月 10 日（水）の 2023 年 3 月期通期決算発表以降に、株主・投資家の皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております点、ご容赦ください。

質問 1

1 月の決算訂正の際、1 つの成約取引において複数のデータベース会社への支払いが発生するというお話でしたが、実際のところどれくらいの割合で発生しているのでしょうか。

<回答>

公表後から現時点までにおいて、多くて月 3 件という状況で、0 件の月もあります。現時点における月次での支援件数は少なくとも 40 名、多ければ 60 名という状況ですので、比較的低い割合の状況であります。この部分については大きく影響があるものではないと考えております。

質問 2

資金調達市場の今後の見通しをどのようにお考えになられていますでしょうか。

<回答>

決算説明会資料に記載のとおり、2023 年の 1 月から 3 月の資金調達の市場は前年対比 30 パーセント減で推移しております。4 月の状況も見ておりますが、同じような状況です。また、今のアメリカの資金調達市場を見ますと、日本よりはさらに厳しい状況であり、前年対比で 50 パーセント以上のダウンを示しているというような状況であります。

2023 年は非常に厳しい 1 年になるのではないかと考えておりますが、フォースタートアップスの現在のマーケットシェアは、寡占している状況ではありませんので、そういった中でも工夫しながら戦っていった結果が 2023 年の 3 月期の実績であります。2024 年 3 月期に関しましても、厳しい環境のなかで着実に実績を積み上げていくことを目指してまいります。

質問 3

2023 年 3 月期において営業キャッシュ・フロー（以下、「CF」という。）がマイナスになった理由を教えてください。また、来期以降 CF はプラスになるのでしょうか。

<回答>

営業 CF のマイナス要因につきましては、CF 計算書における「営業投資有価証券の増減額」308 百万円によるものです。こちらは、当社子会社を通じて組成したファンドからのスタートアップ企業への投資活動を指しておりますが、ファンドから投資する際は、当社の出資に加えて、他の出資者様からの出資額を含めて投資しております。この際、実質のキャッシュアウトは約 4 千万円ですが、連結会計上 2023 年 3 月期のファンドからの投資額 308 百万円全額が営業 CF のマイナス「営業投資有価証券の増減額」として計上され、ほかの出資者様からの資金 266 百万円は財務 CF のプラス「非支配株主からの払込みによる収入」として計上されるため、営業 CF の見込みが実質よりマイナスに作用しております。

単体の CF 計算書は開示しておりませんが、連結の CF 計算書から「営業投資有価証券の増減額」を除いた営業 CF はプラスであります。

進行期においても、ファンドの投資額次第で連結会計上の営業 CF の見込みが悪くなる可能性はありますが、キャッシュ・フロー経営を前提としながら、成長に向けた投資を進めてまいります。

質問 4

2024 年 3 月期は、人件費増加及び既存社員の昇給など今期の利益を圧縮している印象を受けました。売上高目標も従来予定よりも 1 年先送りしたことからみても、今後人件費が嵩み利益減少の傾向になることを心配しております。

<回答>

足もとの状況は「スタートアップ冬の時代」と呼ばれるほど厳しい事業環境であり、公表当時の事業環境から大きく変化している状況を踏まえ、売上高目標を 1 年先送りにいたし

ました。また、2024 年 3 月期においては、人件費の増加が利益を圧縮していることも事実でございます。採用活動を停止すること等により人件費を抑え、増益を目指すという目標設定も可能ではありましたが、この判断を行った場合は中長期の売上高成長を著しく低下させるものと考えております。

経済産業省から「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」と宣言する資料が出ているとおり、スタートアップ支援は国策となりました。現在の厳しい環境も風向きが変わるものと考えており、一時的に利益率は下がるものの、追い風を受ける際に高い成長率で事業推進できる体制を構築する方針であります。

質問 5

新規採用した社員の売上貢献に至るまでのおおよその期間を教えてください。また受注高は増員した社員に比例するものと考えて良いのでしょうか。

<回答>

主力のタレントエージェンシー事業においては、中途採用した人材が立ち上がるまでの期間を約半年間、新卒入社者につきましてはそれ以上に時間がかかるものと見積もっております。また、外部環境等の影響を考慮せず、スタートアップの採用ニーズが一定と仮定する場合は、受注高は増員した社員数に比例していくことを見込んでおります。

質問 6

スタートアップ支援として 2027 年度に 10 兆円とありますが、貴社が受ける恩恵としてどのような形になるのでしょうか。

<回答>

スタートアップの資金調達額が 10 兆円になった際には、現時点の 10 倍の規模になりますので、スタートアップの企業数が増え、各社が使えるコストも大きくなります。

その際、スタートアップにおいて「人材」はとても重要な経営リソースであることから、採用ニーズも約 10 倍になることが想定され、また転職を考える際の選択肢としてスタートアップを考える方が増えてくるとも予想されます。なお、タレントエージェンシー事業だけでなくオープンイノベーション事業においても、スタートアップ支援のエコシステム構築を推進していることから、同様の波及効果が予想されます。

質問 7

2023 年 3 月期では下方修正したにもかかわらず、通期で売上高、営業利益が上振れしています。2024 年 3 月期は現時点で保守的な予想なのでしょうか。

<回答>

2023 年 1 月の下方修正の時点では、決算訂正の発表による影響を受けるものと見込んでおりましたが、各データベース会社やスタートアップ企業との関係は良好のまま推移したことで、結果として当初予想をも上回る結果となりました。

2024 年 3 月期の業績予想につきましては、現時点の外部環境の状況を踏まえた現実的な数値を開示させていただいております。

質問 8

株式の流動性が低いですが、どのようにお考えでしょうか。

<回答>

株式の流動性の低さは経営課題として認識しており、具体的な施策についても検討しております。着実に業績を達成しながら、スタートアップ支援の意義、当社の介在価値を広める活動に努めてまいります。

以上