



Startups, Inc.

フォースタートアップス株式会社

2023.11.23 KabuBerryLab @ Tokyo

TSE : Growth 7089

Agenda

1. 会社概要
2. 事業・サービス
3. 直近の業績
4. 成長戦略
5. Appendix



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



フォーススタートアップス株式会社 代表取締役社長 志水 雄一郎

福岡県出身。中学・高校の同級生に堀江貴文氏、孫泰蔵氏など

1996年 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）入社
転職サイト『DODA（現 doda）』の立ち上げに携わる

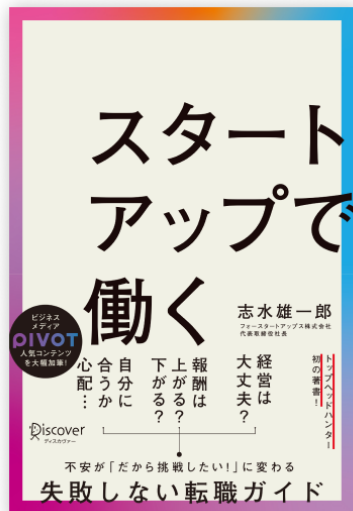
2012年 株式会社セントメディア（現 株式会社ウィルオブ・ワーク）入社
スタートアップ企業に特化した人材紹介ヘッドハンターとして活動

2014-15年 ビズリーチ主催『Headhunter of The Year』2年連続受賞
2016年 国内初『殿堂』入りHeadhunter認定

2016年 事業部門を法人化、株式会社ネットジンザイバンク（現 当社）設立

2020年 東証マザーズ上場

2023年 自身初となる書籍『スタートアップで働く』を出版



特設サイトはコチラ



出雲 充氏 株式会社ユーグレナ 代表取締役社長

スタートアップは、社会課題解決に挑戦し新しい価値を創造することで、未来を変える力があります。今、「人と地球を健康にする」という私の夢に、たくさんの仲間と一緒に挑戦してくれています。あなたも自分の可能性を信じて、この世界に飛び込んでください。この本は、そんなあなたのスタートアップ人生への第一歩を後押ししてくれるでしょう。

馬淵 磨理子氏 一般社団法人日本金融経済研究所 代表理事

「頭脳資本主義」の時代に「知らない悪」を問いかけ、挑戦者の背中を押す一冊。スタートアップで働くことは、自分の意志で物事を進めることができ、未来を自分で変えていける。スタートアップ業界を牽引し続ける志水社長の思いに触れると、多くのビジネスパーソンが「成長産業で挑戦してみたい」と勇気づけられることでしょう。

富山 和彦氏 株式会社経営共創基盤 IGPIグループ 会長

AIが進化し、便利で従順なホワイトカラー部下人材の仕事が激減する中で、若者はどうすれば生き残れるか？スタートアップに身を置き、嵐の中の小舟で「ボス力」を鍛えるのが最有力選択肢であることは間違いない。

佐々木 紀彦氏 PIVOT株式会社 代表取締役

これから日本でもスタートアップ就職・転職は当たり前になっていくでしょう。ただ、スタートアップと言っても玉石混交。経営レベルも、成長力も、カルチャーもさまざまです。だからこそ、会社選びに失敗しないためにも、志水さんの渾身の書『スタートアップで働く』を読んでみてください。きっと勇気をもらえるはずです。

孫 泰蔵氏 起業家

『スタートアップで働く』は、日本の未来を担う人々に向けて、新たな視点と知識を提供している書籍だ。志水雄一郎氏の深い洞察に満ちた言葉は、スタートアップの世界に魅了される人々にとって、励みとなることだろう。本書を手にとることで、スタートアップエコシステムの中での成長や成功の道を探求する一助となることを僕も願っている。

yama 氏 Kabu Berry 主催者 兼 個人投資家



投資でみる世界とはまったく違ったスタートアップの世界が垣間見れます。未来あるスタートアップには優秀な人材が集まる文化が成熟されてきているのを知り、日本の未来はとても明るく感じます！



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 (英語名; for Startups, Inc.)
設立	2016年 9 月
本社所在地	東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー 36F
正社員数	187名 (2023年9月30日時点)
資本金	227百万円 (2023年9月末)
事業内容	成長産業支援 -タレントエージェンシー&オープンイノベーション事業 -ベンチャーキャピタル事業
上場市場	東京証券取引所グロース市場 (証券コード: 7089)
職業紹介許可番号	13-ユ-307946
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
加盟団体等	日本経済団体連合会 (経団連) 会員 新経済連盟 (新経連) 会員 日本ベンチャーキャピタル協会 (JVCA) 賛助会員 経済産業省J-Startup Supporters選定企業



2023年6月7日「フォースタートアップス感謝祭」より当社役員及び社員の集合写真

- 2013.4 株式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
- 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を設立（当社100%出資子会社）
- 2021.8 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
- 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に移行
- 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を設立（当社100%出資子会社）

取締役



代表取締役社長
志水 雄一郎



常務取締役
タレントエージェンシー本部長
恒田 有希子



取締役
コーポレート本部本部長
菊池 烈



取締役
アクセラレーション本部長
清水 和彦



社外取締役
齋藤 太郎



社外取締役
梅澤 高明

取締役（監査等委員）



社外取締役常勤監査等委員
志磨 純子



社外取締役監査等委員
堀内 雅生



社外取締役監査等委員
秋元 芳央

顧問

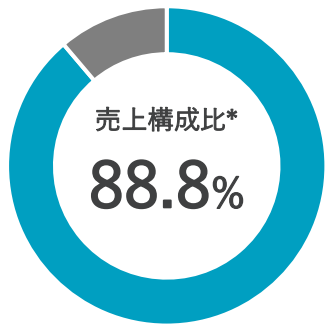


グロービス経営大学院 副学長
田久保 善彦

*Startups First
Be a Talent
The Team*

事業・サービス

タレントエージェンシー

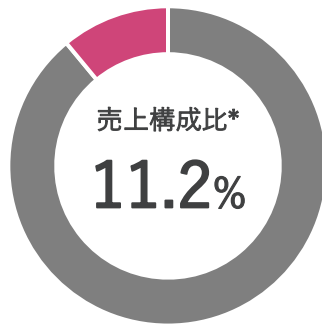


人材の支援

起業支援

人材紹介

オープンイノベーション



エコシステム構築支援

STARTUP DB

Public Affairs

資金調達支援

ベンチャーキャピタル



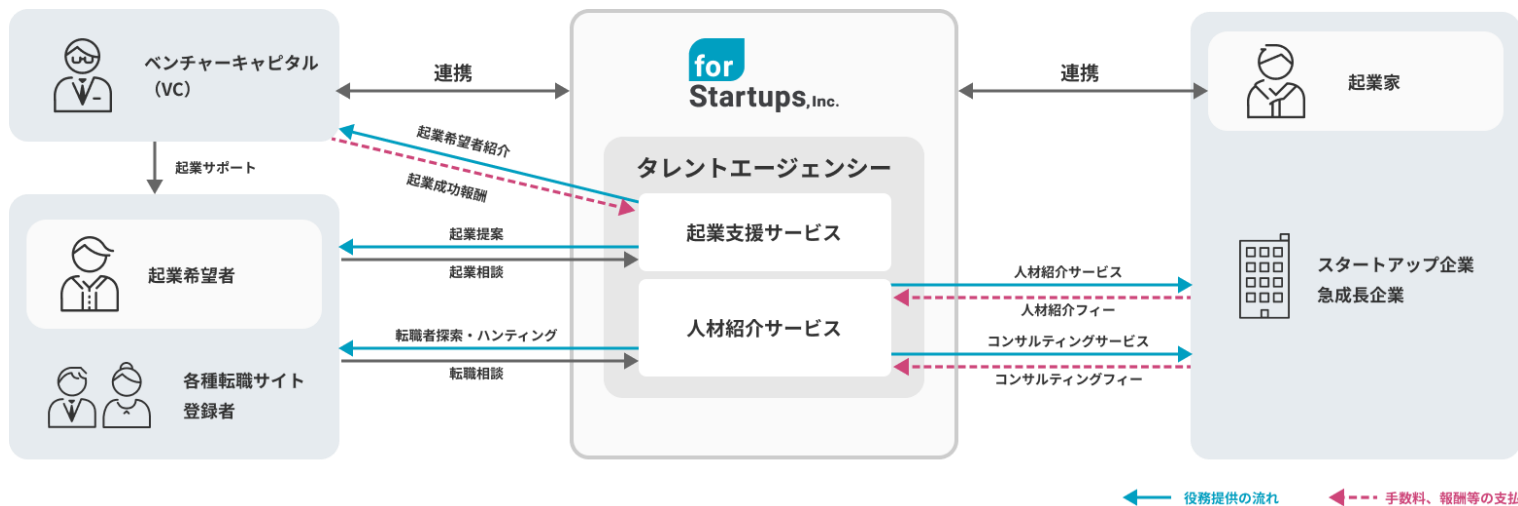
資金の支援

スタートアップ投資

*値は2023年3月期実績

最重要経営資源である『人材』を中核としたスタートアップ・成長産業支援を展開

“スタートアップ” × “人材支援” のリーディングカンパニー



起業家候補とVC・大学をマッチングすることで、起業を支援（公表7社＋非公表数社）

- ◆ 紹介者が起業した場合に、紹介先（主にVC）から成功報酬をいただく
- ◆ 件数は多くて年間数件であり、売上高に占める割合は少ない

支援実績



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



株式会社フェイガー

2022年7月設立
株式会社フェイガー

タレントエージェンシー | 人材紹介サービスの収益モデル

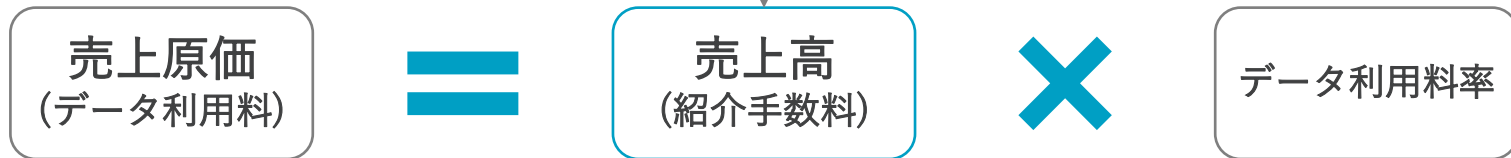
人材紹介サービスは成功報酬型のサービス

売上高



(参考)業界平均：35%

売上原価*

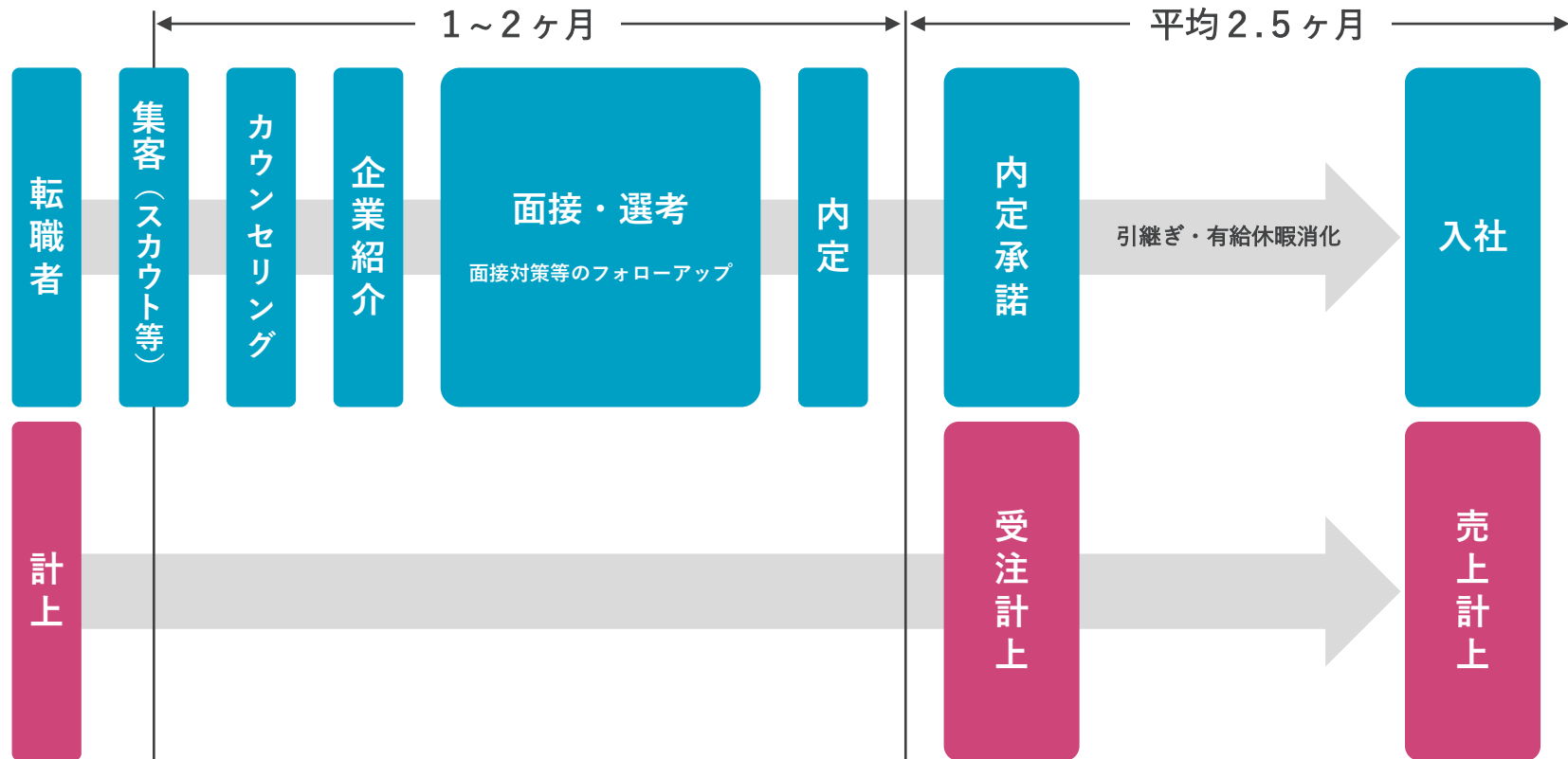


当社の原価率程度

*：売上原価は外部データベースを利用した人材支援にかかる売上高にのみ発生

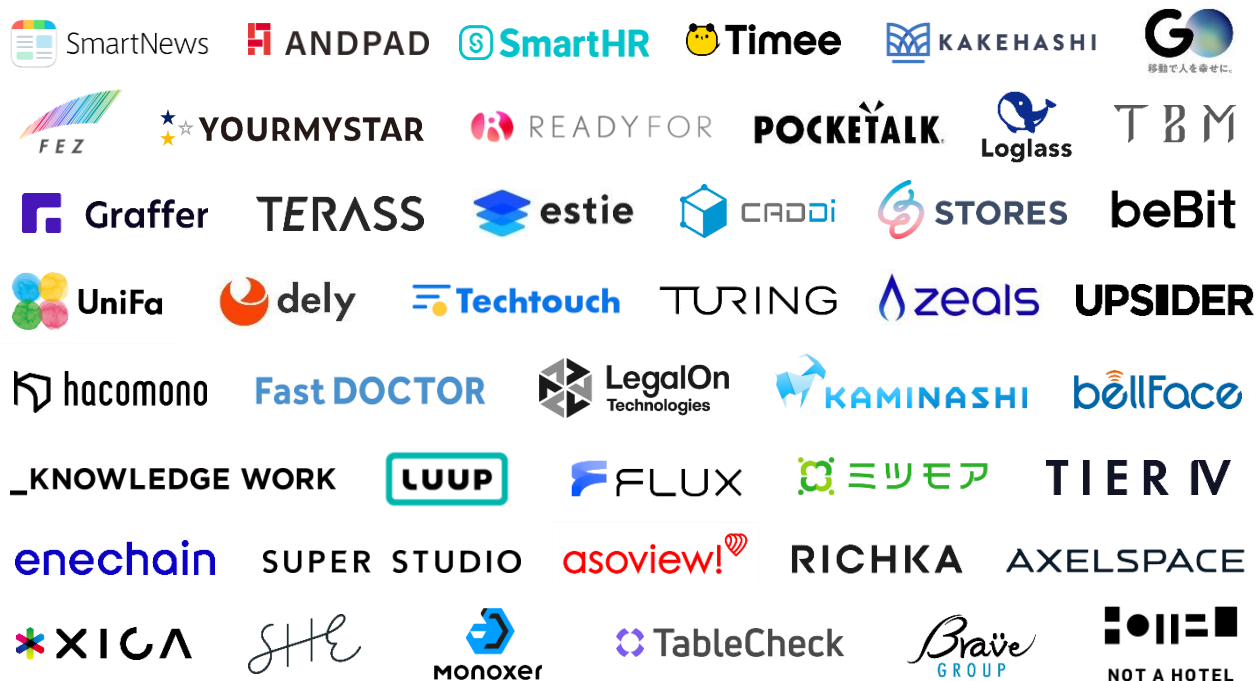
タレントエージェンシー | 人材紹介サービスのフロー

個人差はあるものの、初回接点から売上計上までは平均3～5ヶ月を要する



タレントエージェンシー | 人材紹介支援実績

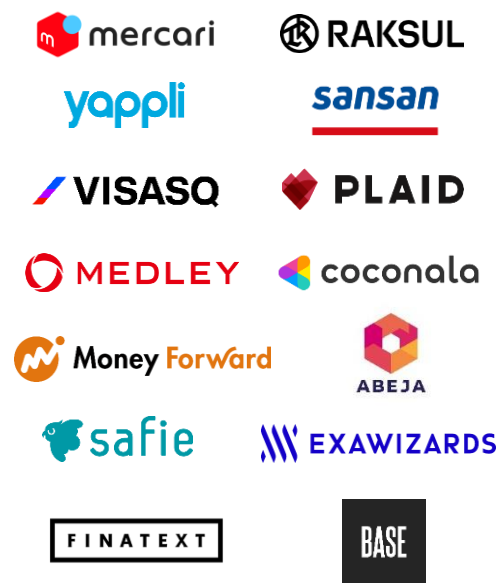
未上場スタートアップ



エコシステムビルダー (VC、イノベーション・キャンパス)



支援中に上場したスタートアップ



既存上場企業



当社が支援した人材・企業をオウンドメディアにて特集

EVANGE (エヴァンジェ)

<https://evange.jp/>

当社がご支援した**CXO・経営幹部層**の
代表的な支援事例をご紹介しているオウンドメディア



*ココナラ社の鈴木 歩氏は、COOとして支援後、2020年9月にCEOに就任

*ヤプリの山本 崇博氏は、CMOとして支援後、2023年1月に取締役執行役員COOに就任

Challengers (チャレンジャーズ)

当社がご支援している**スタートアップ**の
代表的な支援事例をコーポレートサイトにてご紹介



株式会社ヤプリ



セーフィー株式会社



株式会社タイミー



株式会社ファストドクター

コンサルティングサービスは、採用を強化するスタートアップ向けのサービス



コンサルティングサービス内容のイメージ

- ◆ 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、紹介資料のアップデート
- ◆ アトラクトストーリーの策定及び改善
- ◆ 当社員の面接同席・フィードバック実施

月額報酬単価

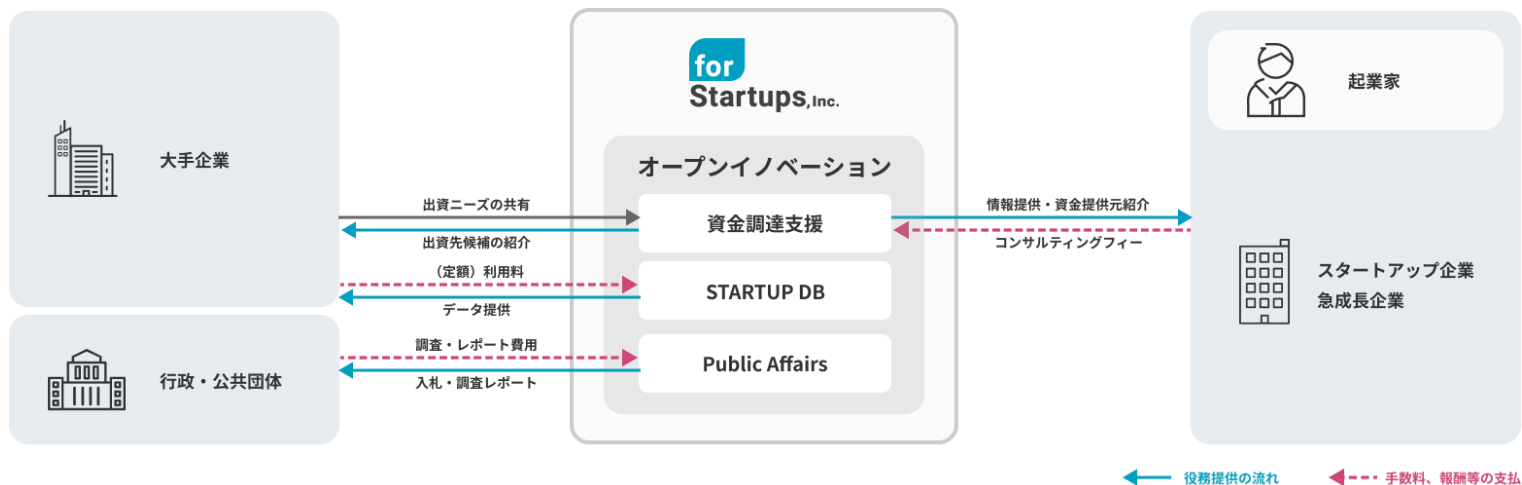
- ◆ サービス内容によって変動

※人材紹介の成功報酬は別途請求が発生

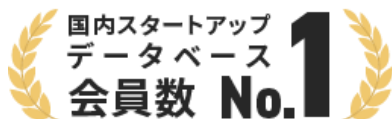
契約期間

- ◆ 6ヶ月または1年

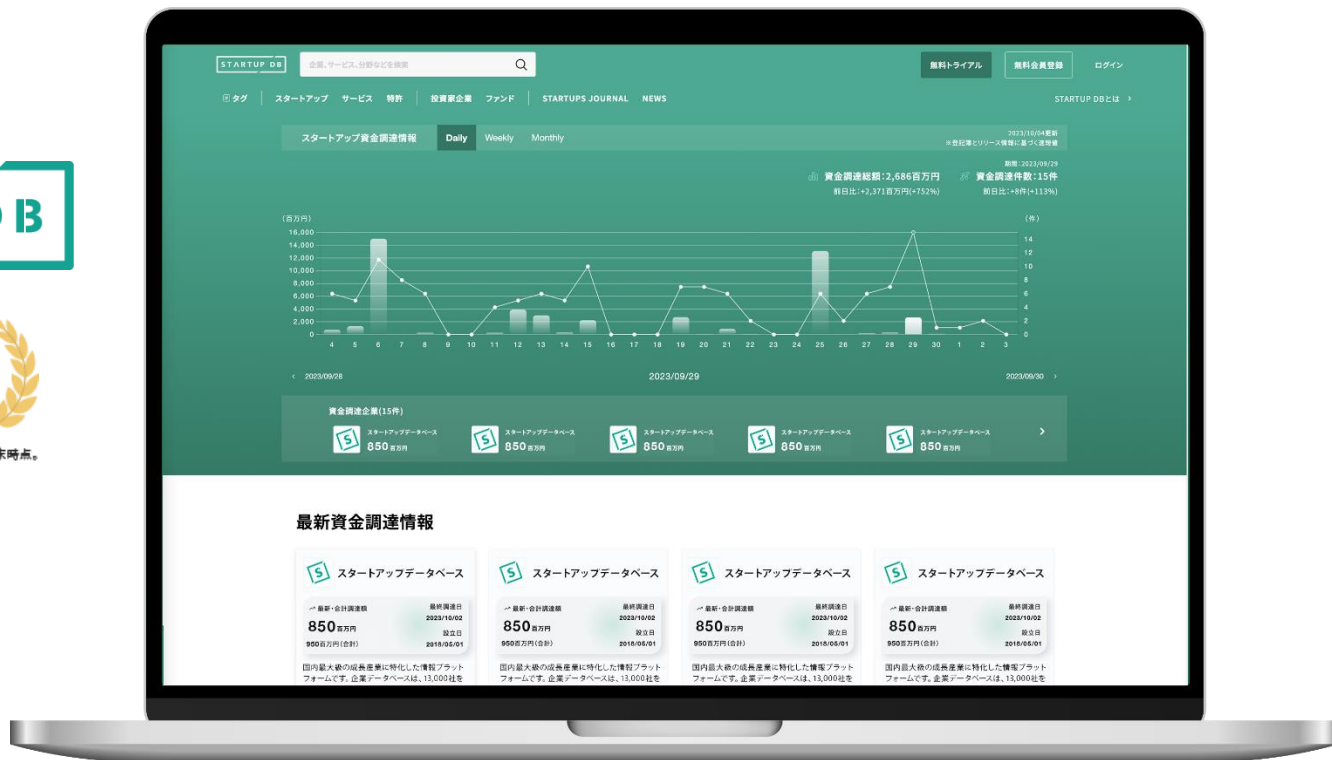
日本全国のスタートアップ・エコシステムの構築を推進



22,000社以上を掲載する会員数国内No.1のスタートアップに特化したデータベース



※東京商工リサーチ調べ。有料、無料会員合計。2023年6月末時点。



スタートアップへの関心を高めることを拡大を目的に、WEBメディアをリニューアル



<https://journal.startup-db.com/>



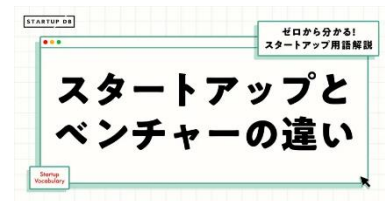
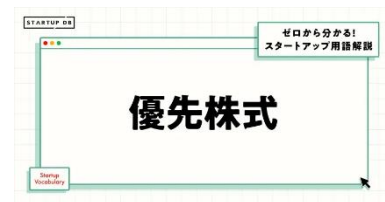
独自分析



スタートアップインサイト

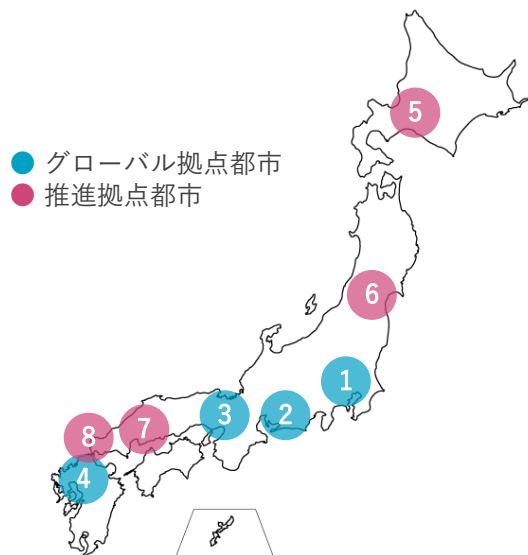


用語解説



スタートアップエコシステム拠点都市 8 拠点中 6 拠点で関連事業受託・協力機関として参画

スタートアップ・エコシステム拠点都市



1

スタートアップ・エコシステム 東京コンソーシアム



次世代通信技術活用型
スタートアップ支援事業



スタートアップ事業成長プログラム

2

Central Japan Startup Ecosystem Consortium



- スタートアップ成長支援事業
- Next Innovator 育成事業



- 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
(CIC Institute、株式会社リパネスと合同)

3

大阪・京都・ひょうご神戸 コンソーシアム



関西スタートアップ・エコシステム
情報発信事業



- ライフサイエンスアントレプレナー
シップ人材育成及び事業化促進事業
- 海外プロモーションモデル事業



「戦略的首都圏企業連携推進業務」
企画・運営業務

4

福岡スタートアップ・ コンソーシアム



スタートアップアクセラレーション
プログラム運営業務

6

仙台スタートアップ・ エコシステム推進協議会



みちのくアカデミア発スタートアップ共創
プラットフォームに協力機関として参画

7

広島地域イノベーション 戦略推進会議



『ひろしまユニコーン10』
プロジェクト環境整備業務



中国地域ものづくり中小企業事業化支援事業
(オープンイノベーション・エコシステム構築事業)

オープンイノベーション | 資金調達支援・カンファレンス

カンファレンス等を開催しながら、大企業とスタートアップをつなぐ活動を推進

資金調達支援実績

スタートアップと企業・CVCをマッチングするサービス



株式会社Luup
×
NOBUNAGAキャピタルビレッジ株式会社



株式会社WizWe
×
エムスリー株式会社



株式会社NearMe
×
株式会社大林組

カンファレンス

グローバルなエコシステム構築を目的にカンファレンスを開催

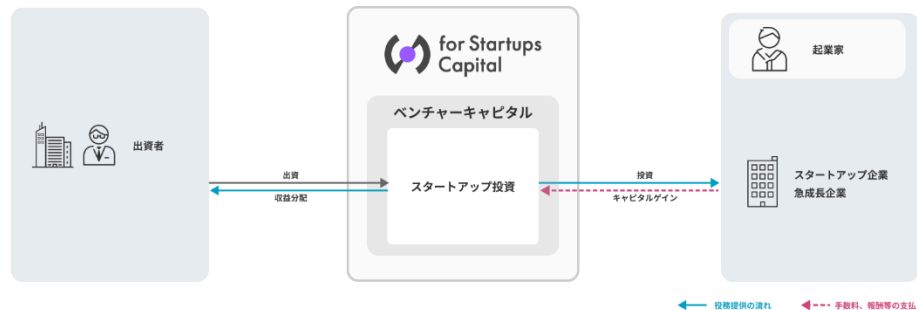


視聴登録者数 : 8,000名超
のべ来場者数 : 2,500名
登壇者・審査員数 : 290名
(うち海外 : 76名)



人材×資金のハイブリッドでスタートアップを支援するため、ファンドを組成し5社に投資

ビジネスモデル



投資先がイグジット（IPO・M&A等による株式売却）した場合、株式売却額が売上高、株式取得額が売上原価に計上される。継続的に管理費用が発生するため、イグジットがない場合は、セグメント損失が発生

for Startups Capital

1号ファンド投資先銘柄

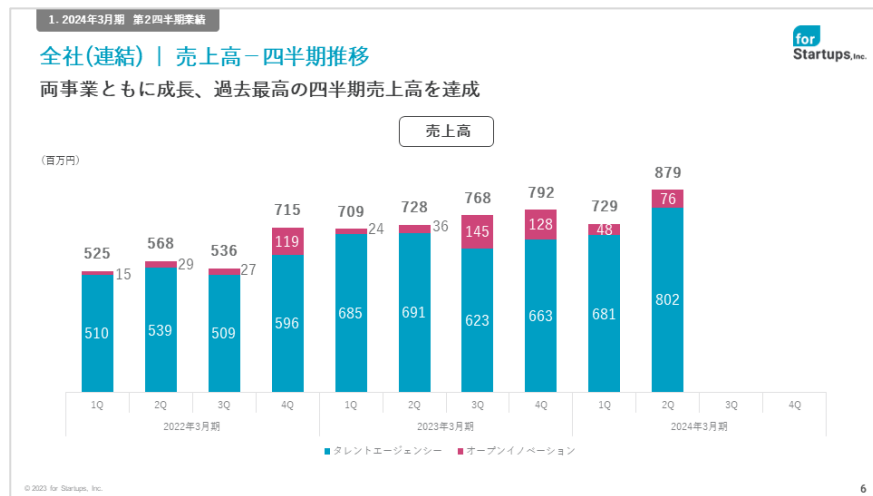




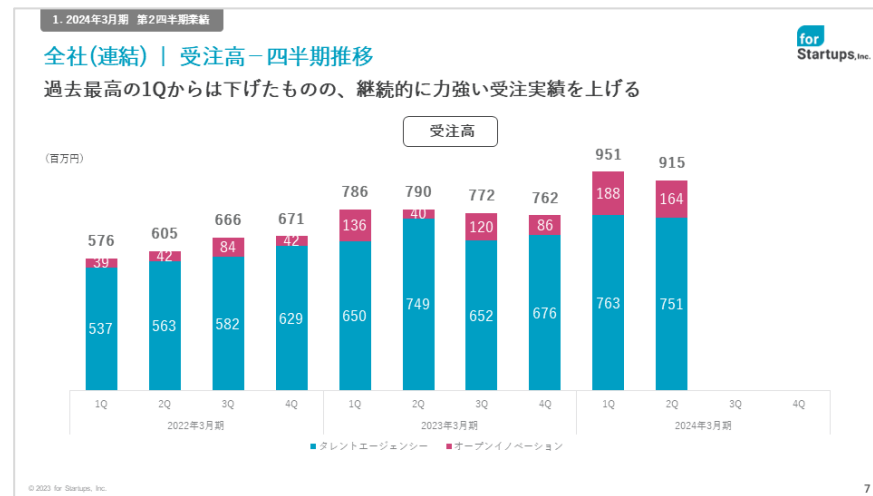
直近の業績

全社(連結) | 2024年3月期第2四半期業績

売上高は過去最高の四半期に。受注高も堅調に推移

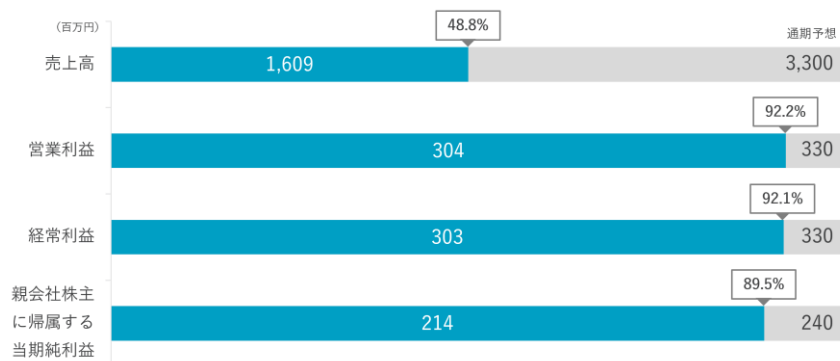


2024年3月期第2四半期決算説明資料より



段階利益の進捗率は高いが、現時点では業績予想を修正しない

業績及び進捗率



業績予想の考え方

下期は来期以降の成長に向けた投資を実行する

◆ 麻布台ヒルズへの本社移転を決議

◆ 人材採用の強化

また、ベンチャーキャピタルの投資先の会計上の評価について不確実性があり、議論を進める必要がある

本業は順調であるものの、上記を踏まえ、現時点では業績予想を修正しないという判断をした

A modern office interior with a large window overlooking a dense city skyline. In the foreground, there are two wooden armchairs with light-colored cushions and a small round table. Below them, a blue banner with the text "成長戦略" is visible. In the background, there are several black plastic chairs and a white table. The floor is light-colored wood or laminate.

成長戦略

当社の成長には、人材採用による規模拡大が必須

当社の主幹事業であるタレントエージェンシーは労働集約型のビジネスモデル

ヒューマンキャピタリストが増加すると・・・

転職候補者との
接点が増加

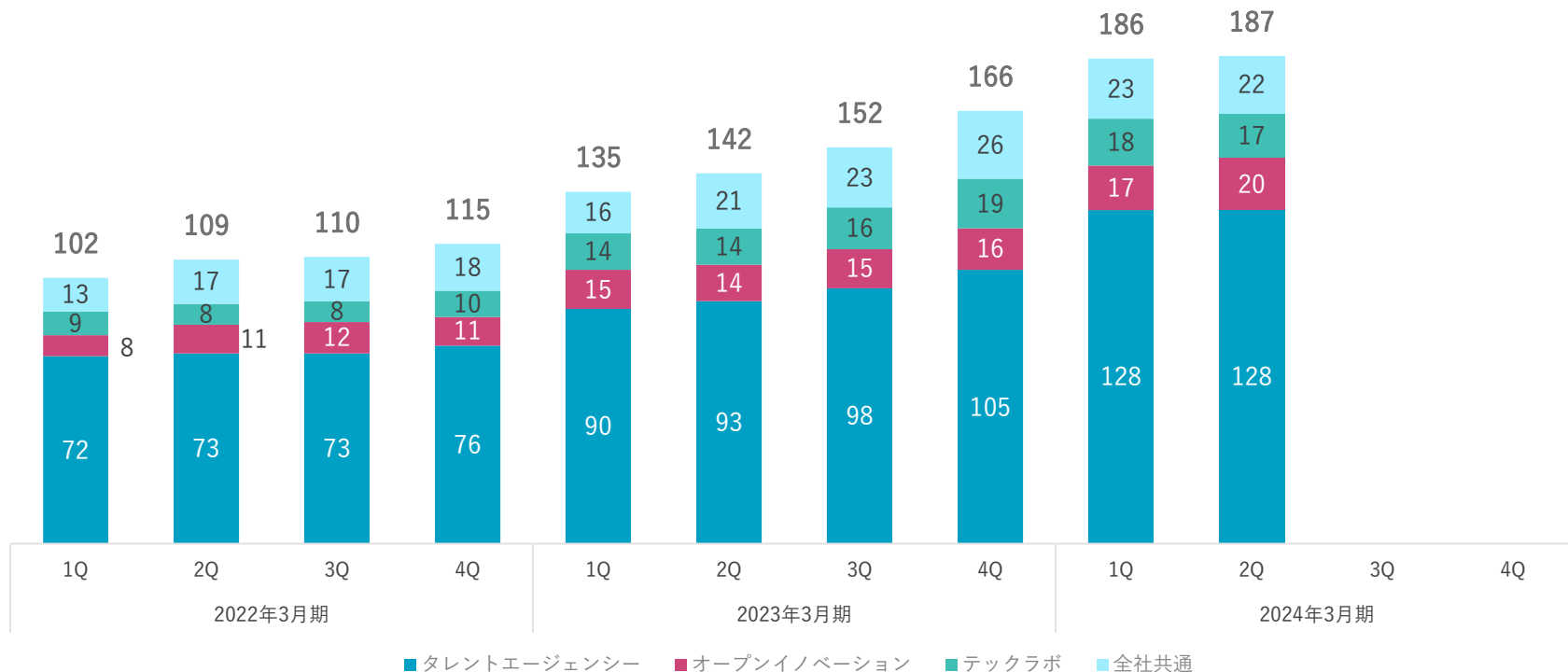


顧客企業の増加

マッチング機会が創出され、収益の増加につながる

成長の源泉－人材採用

2Qは1Qの採用活動を抑えたことと一定の離職発生により、前Q比1名増の187名で着地



注)産休・育休等の休職中の社員を含んでおります。

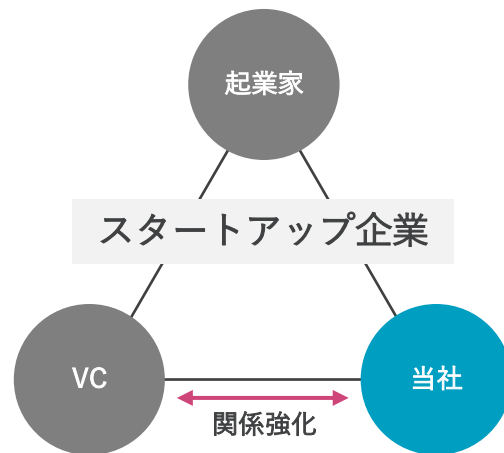
更なる人員増加とVCとの関係強化を見据え、来秋にオフィスを麻布台ヒルズへ移転

麻布台ヒルズ



- 日本初の大規模なベンチャーキャピタルの集積拠点『Tokyo Venture Capital Hub』が開設される
(インキュベイトファンド、DIMENSION ...etc)
- 国際的な環境認証プログラム「LEED」において最高ランクとなるプラチナ認証も取得予定のサステナブルな建物

当社のスタートアップ支援の基本モデル



当社は創業以来より起業家・VC・当社の強固な三角形を築き、人材を中心にスタートアップの支援を推進してきた

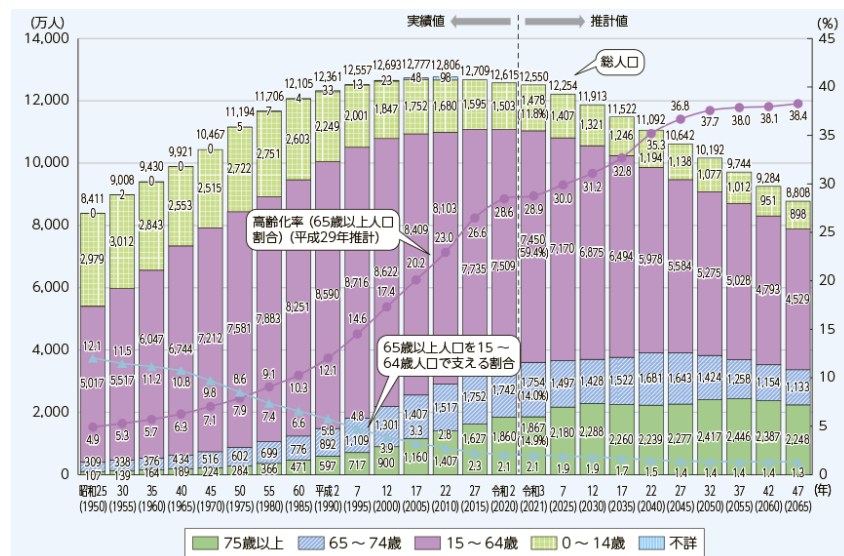
今後も産官学を挙げたスタートアップ育成の取組みが進むなかで、この関係の強化・深化は必要不可欠と判断

- 深刻な働き手不足が進む。結果として、採用力の強い企業が生き残る
- 優秀な人材のキャリア選択において、スタートアップ・起業が有力な選択肢となる
- 東京一極集中ではなく、地方から有力なスタートアップが生まれる

深刻な働き手不足－採用力の強い企業が生き残る

少子高齢化社会の到来により、生産年齢人口（働き手）が不足する
新卒採用＆終身雇用の概念は崩れ、採用力の強い企業が生き残る時代が到来する

高齢化の推移と将来推計



（出典）内閣府（2022）「令和4年版高齢社会白書」

労働人口が減少する時代

採用力の強い企業のみが生き残る（成長する）

- 高い年収を支払うことができる
- 働く目的（パーパス）が明確
- 成長性がある

スタートアップ・起業が有力なキャリア選択肢になる



27～39歳
年収1,000万円前後

大企業

コンサルティング
ファーム

外資系企業

起業
スタートアップ

良い点

- 資本金・安定性
- 充実した福利厚生

- 幅広い業務経験ができる
- 給与水準が高め

- 給与水準が高い
- 国際的な経験が積める

- 成功時のリターンが大きい
- 裁量が大きい

転職するときの悩み

- 裁量が小さい
- ポジション・年収

- 離職率が高い
- ポジション・年収

- 解雇リスクが高い
- ポジション・年収

- 情報が少ない
- 自分に合う企業を知りたい

どの転職人材会社を想起するか

R社、P社、B社、J社・・・

“スタートアップ”×“人材”のマーケットの状況

JVCAレポートより。スタートアップの年収の高まりとともに転職比率も増加傾向

1. ③人材 スタートアップにおける待遇、転職数



スタートアップの上場企業との給与差は拡大しており、高年収を提示する企業の割合もスタートアップが上回る。待遇の向上に伴い大手企業からスタートアップに転職する割合も増加

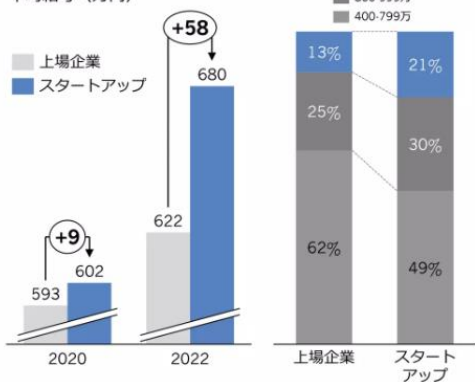
会社種別の平均給与

ベンチャーへの転職比率

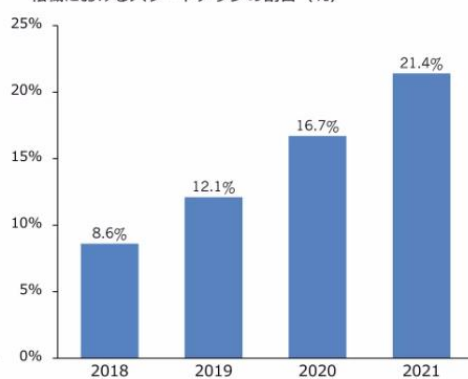
平均給与差は2020年から2022年にかけて、9万円から58万円まで拡大。年収1000万円以上のポジションの割合も、上場企業13%に対してスタートアップ21%と~1.6倍の水準

転職のうち、大企業からスタートアップへの転職が占める割合は2018年からの3年間で~2.5倍に増加。

平均給与（万円）



転職におけるスタートアップの割合 (%)



Source: プレジデント「平均年収が高い全国トップ500社」ランキング2022; 日本経済新聞「大企業から新卒へ転職者7倍 給与差が広がる」; 「スタートアップ年収、上場企業を7%上回る 650万円」

Copyright © Japan Venture Capital Association all rights reserved. 9

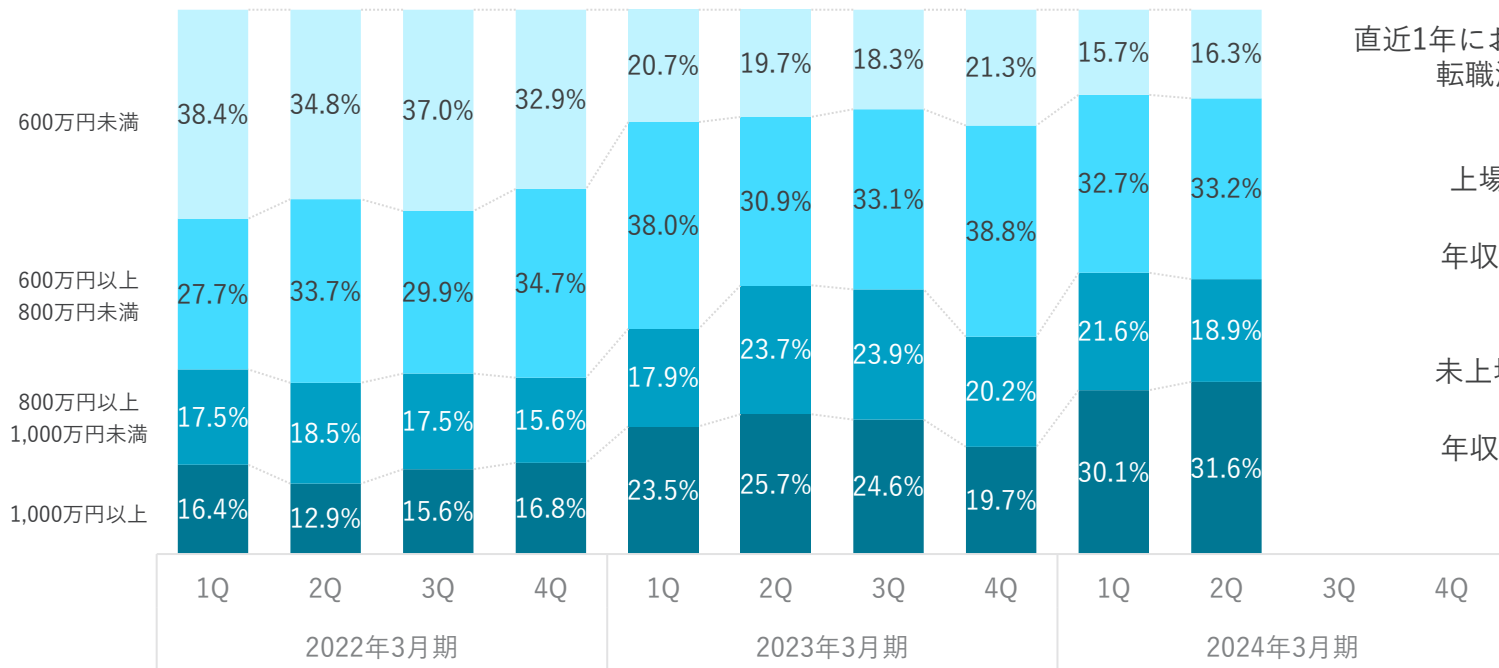
- スタートアップで働く人の平均年収は上場企業の平均年収より高い
- 高年収ポジションの割合は上場企業より多い
- 転職においてスタートアップを選択する人の割合が年々増加

当社事業においてポジティブな状況

当社が支援する人材の決定年収比率

スタートアップの年収の高まりが、当社の決定年収の比率にも表れる

当社が支援する人材の年収別比率



直近1年における、当社が支援した
転職決定年収の最高値

上場スタートアップ
年収 **3,500**万円

未上場スタートアップ
年収 **2,500**万円

スタートアップを選択する優秀人材が増えれば、当社の価値も高まる

売上高



- スタートアップは外資系企業などの高年収帯の企業群と採用を争う
- 人手不足により、優秀な人材への提示年収はインフレへ

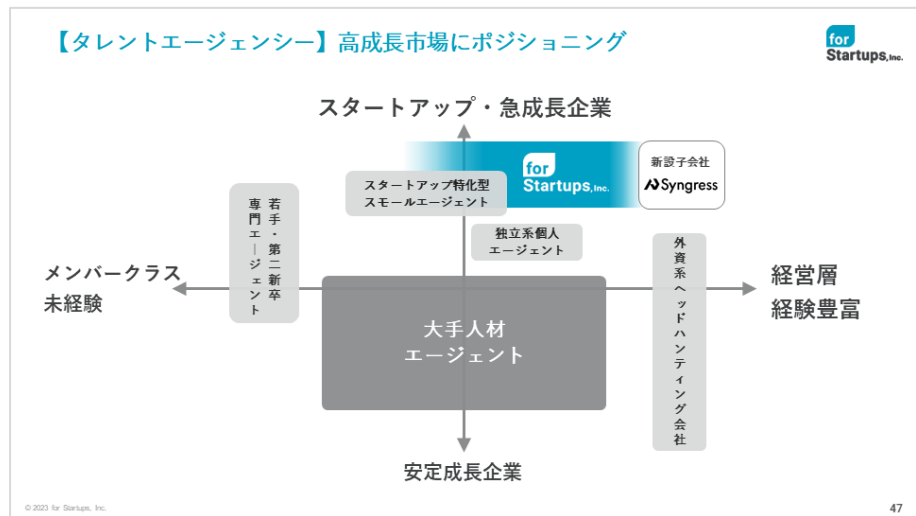
優秀人材がスタートアップを選択する可能性は徐々に高まる

- 自分に合うスタートアップを見つけることは相対的に難しい
- 外部環境の影響を大きく受けやすく、トレンドが変わりやすい

スタートアップが増えるほど、当社の介在価値が高まる

スタートアップに関する定性・定量情報は大企業と比較すると少ない

ポジショニングマップ



2024年3月期第2四半期決算説明資料より

◆強み

未上場企業の情報収集力

- ・業界トレンドが早くキャッチアップコストが高い
 - ・財務データ等の情報開示が義務化されていない
- であれば、情報開示が義務化・多い企業への紹介が”安泰”

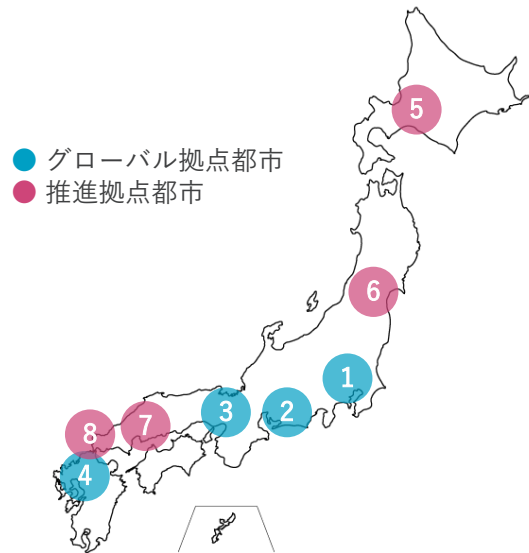
◆情報収集のしくみを構築

データベースによる定量情報 → STARTUP DB
起業家・VCからの定性情報 → 勉強会・感謝祭

地方から有力なスタートアップが生まれる

大学発スタートアップなどが盛んな地方では、研究シーズの事業化が目下の課題
日本の技術力を活かした事業を生むために「人材」が必要となる

スタートアップ・エコシステム拠点都市



Public Affairsで主要地方都市のスタートアップ創出・支援に携わる

- 2 Central Japan Startup Ecosystem Consortium
- 3 大阪・京都・ひょうご神戸コンソーシアム
- 4 福岡スタートアップ・コンソーシアム
- 7 広島地域イノベーション戦略推進会議

注力すべき「地方」及び「スタートアップ」を見極め、
人材支援への波及可能性も視野に入れる

01 なぜスタートアップなのか

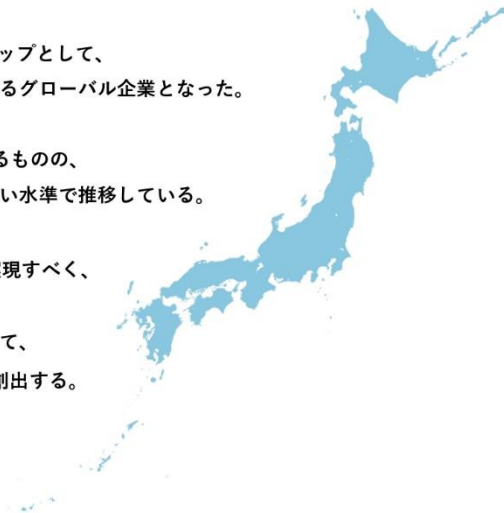


スタートアップこそ、 課題解決と経済成長を担うキープレイヤーである。

我が国を代表する電機メーカーや自動車メーカーも、
戦後直後に、20代、30代の若者が創業したスタートアップとして、
その歴史をスタートさせ、その後、日本経済をけん引するグローバル企業となった。

しかし、2023年現在、多様な挑戦者は生まれてきているものの、
開業率やユニコーン企業数は、米国や欧州に比べ、低い水準で推移している。

そこで、戦後の創業期に次ぐ、**第二の創業ブーム**を実現すべく、
スタートアップの起業や規模拡大・成長の加速、
既存大企業によるオープンイノベーションの推進を通じて、
日本に**スタートアップを生み育むエコシステム**を創出する。



2

出所：経済産業省
『スタートアップ育成に向けた政府の取り組み—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』（2023年7月）

政府の動き

【2020年】

- ・ エコシステム拠点都市 選定

【2022年】

- ・ スタートアップ創出元年 宣言
- ・ 骨太の方針に組み込まれる
- ・ スタートアップ育成5カ年計画
- ・ 補正予算1兆円を計上

【2023年】

- ・ 骨太の方針に組み込まれる
(2年連続)

03 5年後の目標と3つの柱



官民によるスタートアップ育成策の全体像をまとめ、
人材、資金、ビジネス環境などの様々な支援展開を発表。

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。

スタートアップ政策の『3つの柱』は
当社事業ポートフォリオと同じ

タレントエージェンシー

ベンチャーキャピタル

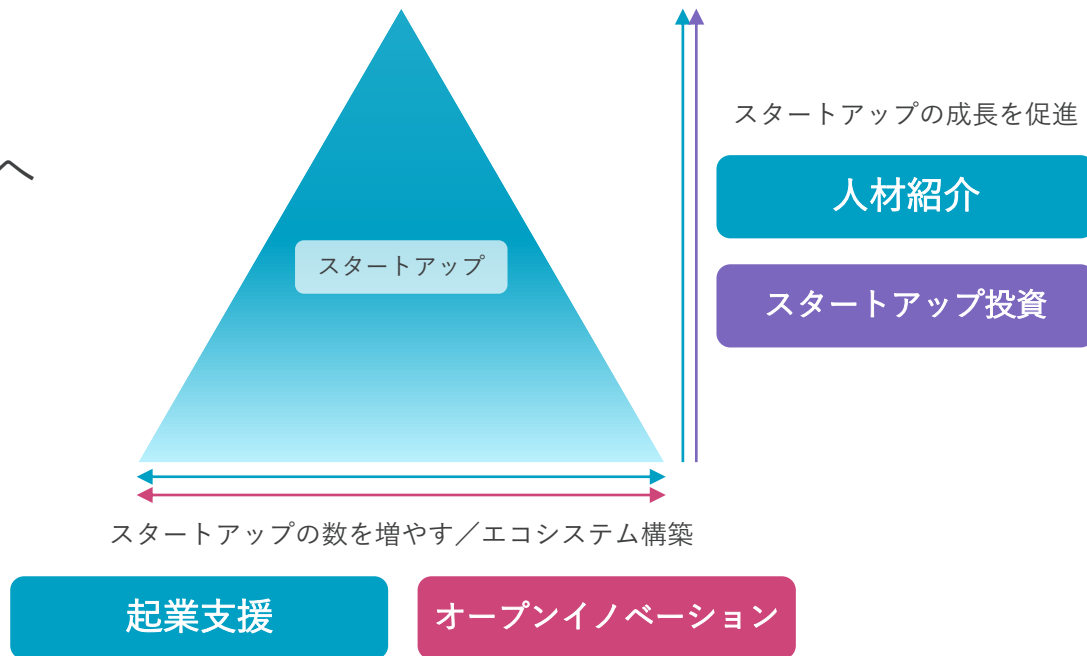
オープンイノベーション

出所：経済産業省
『スタートアップ育成に向けた政府の取り組み—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』（2023年7月）

日本では、スタートアップが生まれ続けるエコシステムの構築と既存スタートアップの成長の両者が必須。当社はその両者を複数サービスでスタートアップを支援する

OUR MISSION
(共に) 進化の中心へ

OUR VISION
for Startups
すべては、スタートアップのために。



1. スタートアップ向け人材紹介のリーディングカンパニー
2. 「スタートアップ支援」は国策である
3. 地方都市のスタートアップ政策を支えるチーム

A modern conference room with a long wooden table, black chairs, and a large window overlooking a city skyline. The room is bright and professional, with a large screen on the wall and a view of a city skyline through the glass walls.

Appendix

全社（連結） | 貸借対照表

（百万円）	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期 1Q	2024/3期 2Q
流動資産合計	953	1,309	2,167	2,567	2,373	2,575
現金及び預金	816	1,042	1,717	1,745	1,534	1,622
営業投資有価証券	—	—	154	463	463	463
固定資産合計	177	148	401	402	369	387
流動負債合計	325	466	1,016	779	484	563
固定負債合計	—	83	66	—	—	—
純資産合計	805	908	1,485	2,190	2,258	2,399
自己資本	804	907	1,317	1,767	1,838	1,981
非支配株主持分	—	—	165	405	399	392
自己資本比率(%)	71.2	62.3	51.3	59.5	67.0	66.9

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

全社（連結） | 損益・販管費の四半期推移

(百万円)	2022/3 期				2023/3 期				2024/3 期			
	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		
売上原価	110	126	110	126	123	137	125	154	110	148		
売上総利益	414	442	426	590	585	591	643	637	618	730		
販管費	302	301	327	454	421	437	473	539	517	527		
人件費	230	229	240	255	301	302	326	365	376	386		
採用費	8	6	5	10	13	17	8	23	8	15		
地代家賃	19	23	28	42	32	32	32	32	32	32		
減価償却費	1	1	14	15	4	5	3	3	3	3		
その他	41	39	39	129	70	79	103	115	96	90		
営業利益	112	140	98	136	163	153	169	97	101	202		

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

全社 (連結) | キャッシュ・フロー計算書

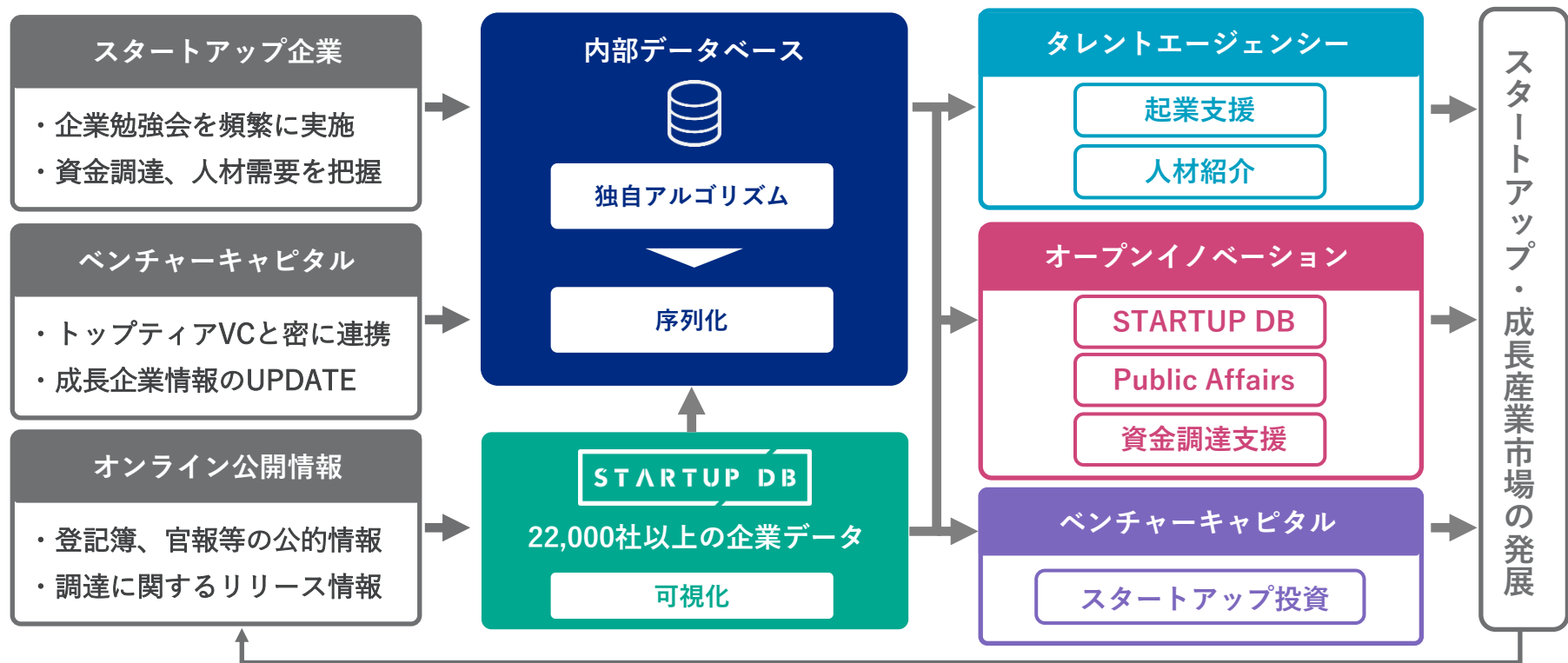
(百万円)	2023/3期 2Q	2024/3期 2Q
営業活動によるCF	91	△92
税金等調整前 四半期純利益	318	303
売上債権の増減額 (△は増加)	△35	△128
営業投資有価証券の 増減額 (△は増加)	△103	—
未払金の増減額 (△は減少)	34	△185
投資活動によるCF	△89	9
財務活動によるCF	32	△39
非支配株主からの払込み による収入	86	—
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	34	△122
現金及び現金同等物の 四半期末残高	1,752	1,622

営業CFがマイナスに至った理由

- 過年度決算訂正における違約金等の一部を当期に支払(約200百万円)
→『未払金の増減額』に影響
- 2023年9月の人材紹介売上高が前年同期比で大きく増加
→『売上債権の増減額』に影響

全社 | 未公開情報を可視化し、シナジーを創出するビジネスモデル

さまざまな情報を集約し、成長産業支援の各ビジネスへ展開



市場の正しい把握に必要な多種多様な情報

日本を代表するプレイヤーとのネットワーク

さまざまな情報を集約し、成長産業支援の各ビジネスへ展開

*ご来社された起業家・投資家の皆様（抜粋）



勉強会：起業家や投資家との勉強会を高頻度で開催。最新の情報共有と相互のディスカッションを通じて、一次情報にもとづく深い理解をもとに支援を推進。



感謝祭：日本を代表する起業家・投資家・行政・メディアを当社グループオフィスに年間数回ご招待。情報交換を通じて成長産業コミュニティを強化。



交流会：世界最大級のスタートアップカンファレンスの投資家向け交流会や大企業のオープンイノベーションイベントを当社グループオフィスにて開催。

人的資本関連データ

(2023年6月30日現在)

正社員数	186名	
男女比	男性：73.1%	女性：26.9%
管理職男女比	男性：75.0%	女性：25.0%
新卒・中途割合	新卒：21.0%	中途：79.0%
	※分社化前より在籍している社員はすべて中途を含む	
平均勤続年数	1.89年	
平均年齢	29.4歳	
取締役数	9名（監査等委員を含む）	
社外取締役割合	55.6%	
取締役男女比	男性：77.8%	女性：22.2%



2023年4月1日入社の新卒社員

Z世代の注目企業の上にランクイン

SNS データから見る「Z世代の注目企業 2022」

エンゲージメント量	企業名
10,000～	伊藤忠商事 カバー
5,000～9,999	フォースタートアップス キリンホールディングス サイボウズ グーグル heart relation アクセンチュア ランサーズ
3,000～4,999	207 リブ・コンサルティング メルカリ パナソニック ヘラルボニー 国際協力銀行 ひろのぶと クリプトン・フューチャー・メディア
2,000～2,999	カブコン ドズル LayerX 塩野義製薬 電通デジタル オークネット GVA TECH Metaverse Japan THECOO デロイト トーマツ コンサルティング Chatwork SmarTHR 大吉不動産 GMO インターネットグループ Volcy マネーフォワード 暗号屋 セールスフォース・ジャパン
1,000～1,999	ヴィエムウェア ユーザベース Zillow Group, Inc. PR Table マッキンゼー・アンド・カンパニー アルファドライブ 海士 ラクスル FLUX キューブアンドカンパニー 英治出版 Gunosy 犬猫生活 ニット 吉野家 ソフトバンク ユニバーサル ミュージック Tesla, Inc. カミナシ 10X M&A 総合研究所 cotree リクルートスタッフィング ヤプリー

調査 / 作成 No Company NOCOMPANY

SNSデータから見る「Z世代の注目企業2022」 (画像提供/No Company)

投資家からの認知度や一般認知度に改善の余地はあるものの
若い世代からの認知度は高い

この認知度の高さを活かし、人材採用の強化を進める

企業公式SNS

X (旧Twitter)

<https://x.com/forstartups?s=20>

Facebook

<https://www.facebook.com/forstartupsinc/>

LinkedIn

<https://www.linkedin.com/company/forstartupsinc/>

Wantedly

<https://www.wantedly.com/companies/forstartups>

当社グループ事業に関するリスクについて特に重要と認識している事項は以下のとおりです。
その他のリスク情報に関しては有価証券報告書の【事業等のリスク】をご覧ください。

重要なリスク	発生可能性	影響
人材確保及び育成について 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。特にタレントエージェンシー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。	中	大
市場環境について 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。特に、当社グループの主力サービスであるタレントエージェンシーは、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。	中	大
ファンドで保有する株式の評価減リスクについて 当社グループにおいて、ベンチャーキャピタル事業を行っております。当社子会社を通じて組成したファンドは未上場株式を投資対象としており、経営資源に制約があること等から、景気や市場動向等の影響を受けやすく、事業の不確実性が高いといった特徴があります。そのため、保有する未上場株式の評価減により、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。	中	大

当社は、中長期的な企業価値の向上を目指しており、そのためには、将来の成長を見据えたサービスへの投資を積極的に行うことが重要であると認識しております。現時点では、内部留保の充実を図り、事業拡大のために投資し、業績等の成長を優先すべきであると考えております。

内部留保資金については、人員の拡充・育成、収益基盤の多様化および収益力強化のための投資に活用する方針であります。

将来的には、各期の経営成績及び財政状態を勘案しながら株主に対する利益還元を検討していく方針ですが、現時点において配当実施の可能性及び実施時期等については未定であります。

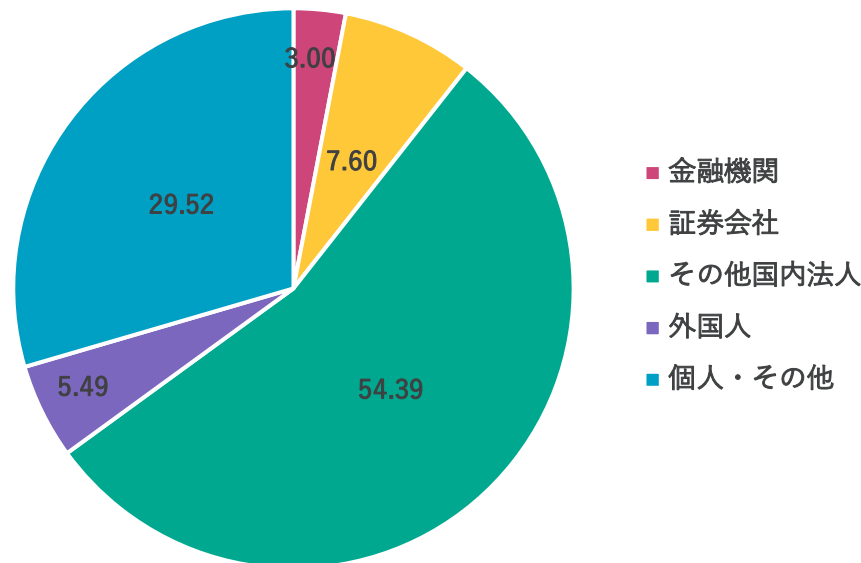
なお、剰余金の配当を行う場合、中間配当と期末配当の年2回の剰余金の配当を行うことを基本としており、中間配当を行うことができる旨を定款で定めております。なお、当社は会社法第459条第1項の規定に基づき、法令に別段の定めがある場合を除き、剰余金の配当にかかる決定機関を取締役会とする旨を定款に定めております。

株主構成（2023年9月末時点）

大株主の状況

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社ウィルグループ	1,925	54.14
志水 雄一郎	238	6.69
楽天証券株式会社	154	4.33
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	94	2.66
株式会社SBI証券	71	1.99
小原 健	65	1.83
清水 和彦	37	1.06
杉本 容啓	37	1.04
戸村 憲史	35	0.99
六丸 直樹	35	0.99

所有者別株式分布



株価(円)

6,000

4,000

2,000

0

2020年3月13日
新型コロナウイルスによる
「日経平均株価1,128円安」の日に上場

2020/3/13 2020/7/13 2020/11/13 2021/3/13 2021/7/13 2021/11/13 2022/3/13 2022/7/13 2022/11/13 2023/3/13 2023/7/13 2023/11/13

出来高(調整後) 終値(調整後)

公募価格	1,770円
初値	1,628円
上場来高値	5,890円(2021年11月12日)
上場来安値	1,191円(2020年12月25日)

IRメール会員登録

IRメール会員募集中

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または二次元バーコードからご登録いただけます。

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



以下のようなメールがタイムリーに届きます

【フォースタートアップス株式会社】適時開示情報のお知らせ

受信トレイ ✕

フォースタートアップス株式会社

6月30日(金)

フォースタートアップス株式会社からIR情報のお知らせです。

日時：2023/06/30 15:00

カテゴリ：その他

文書名：支配株主等に関する事項について

ファイル：<https://fs2.magicalir.net/tdnet/2023/7089/20230626510582.pdf>

日時：2023/06/30 15:00

カテゴリ：その他

文書名：事業計画及び成長可能性に関する事項

ファイル：<https://fs2.magicalir.net/tdnet/2023/7089/20230626510584.pdf>

このメールは当社の適時開示・法定開示情報などのIR情報を自動で配信する仕組みとなっております。

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。