



H1 FY03/2025

Apr. 2024 — Sep. 2024

FINANCIAL RESULTS



YOUR GROWTH PARTNER.

for Startups, Inc.

TSE : Growth 7089

© 2024 for Startups, Inc.

Agenda

1. 2025年3月期 上期決算概要
2. 事業トピックス
3. 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. 2025年3月期 上期決算概要

2025年3月期上期(2Q)決算 エグゼクティブサマリー

上期では増収減益。人材紹介売上の計上タイミングが例年より後ろにずれの影響で前年同期比約5%の増収にとどまるも受注高は計画通り進捗しており、通期計画に対しては順調に推移

上期 売上高

1,698 百万円
(前年同期比 +5.5%)

上期 営業利益

156 百万円
(前年同期比 ▲48.6%)

上期 受注高

2,093 百万円
(前年同期比 +12.2%)

2Q(3ヶ月) 売上高

832 百万円
(前年同期比 ▲5.4%)

2Q(3ヶ月) 営業利益

77 百万円
(前年同期比 ▲61.8%)

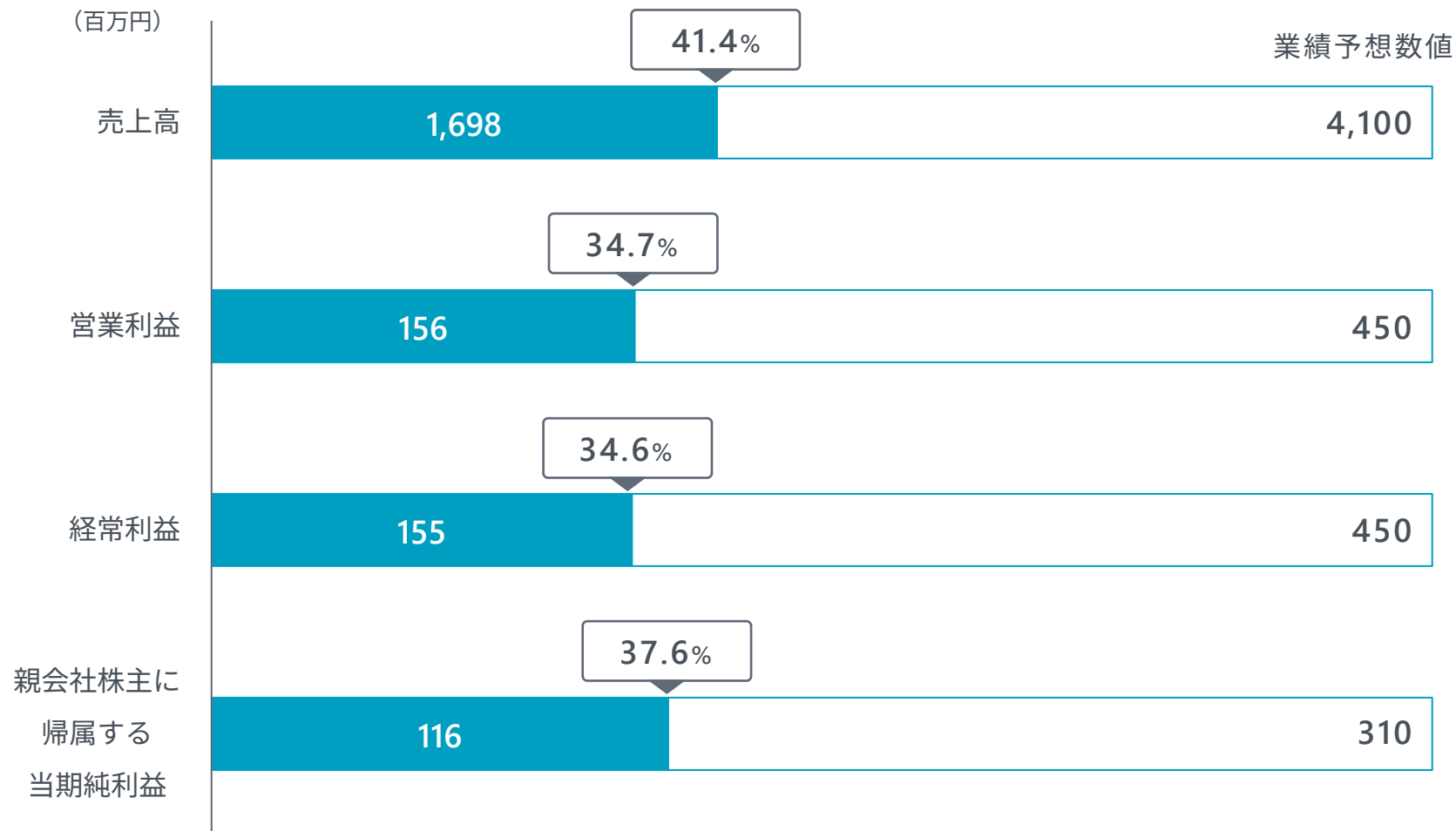
社員数

220 名
(前期末比 +26名)

業績予想に対する進捗率

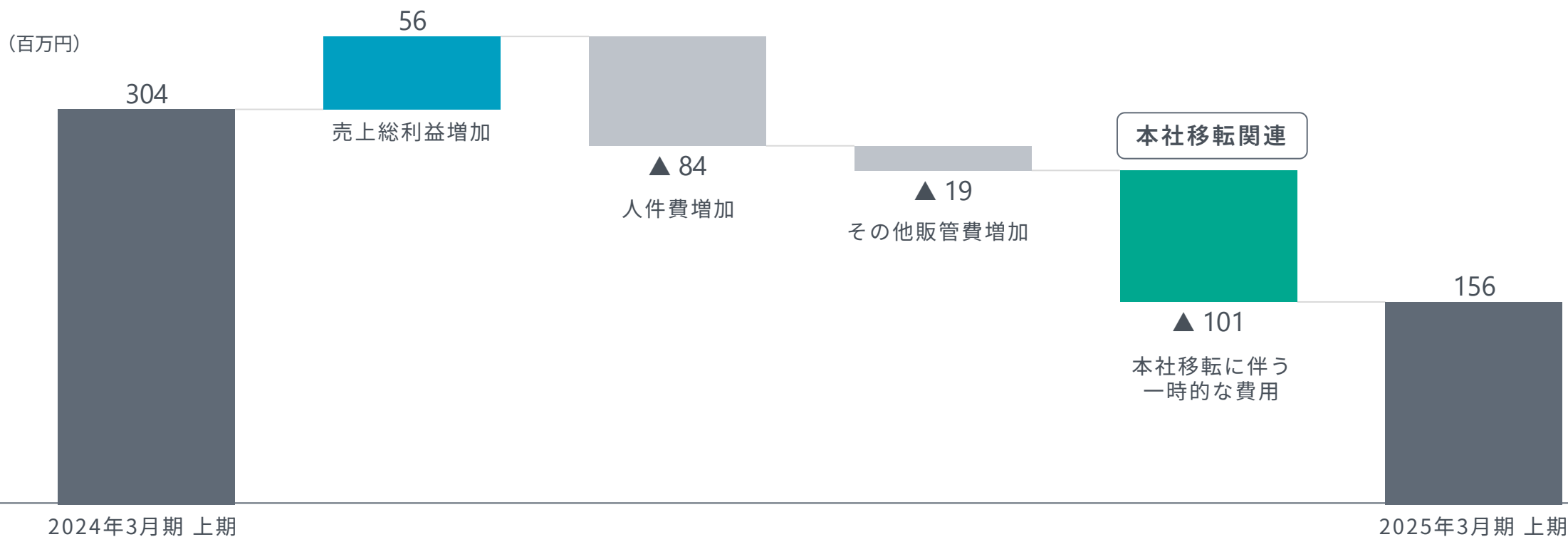
売上高は人材紹介売上の計上タイミングのズレが影響して進捗41%に留まる

段階利益は本社移転関連の一時費用が上期偏重のため、下期で利益率が回復する見込み



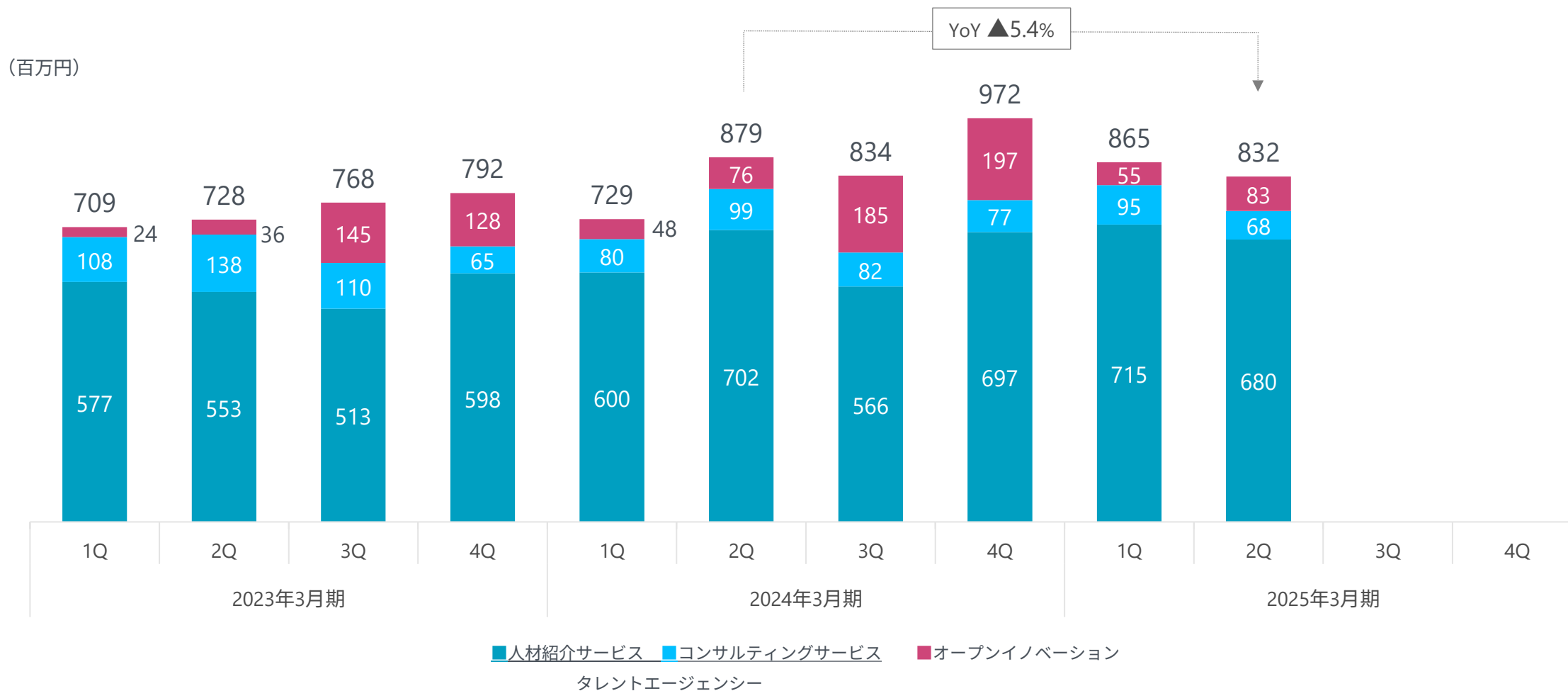
上期営業利益－前期比較

タレントエージェンシーの売上計上タイミングのズレが売上総利益に影響したが、その他販管費の増加を抑制
本社移転に伴う一時的な費用（固定資産の耐用年数短縮に伴う減価償却費の増加、二重家賃等）で約1億円を計上



全社(連結) | 売上高一四半期推移

タレントエージェンシーの2Q売上高が前年同期比で減収。人材紹介は売上計上時期が想定より後ろにズレたことで減収
コンサルティングサービスは一時的なニーズの一服感があり減収となったが、通期では前期水準での着地を見込む

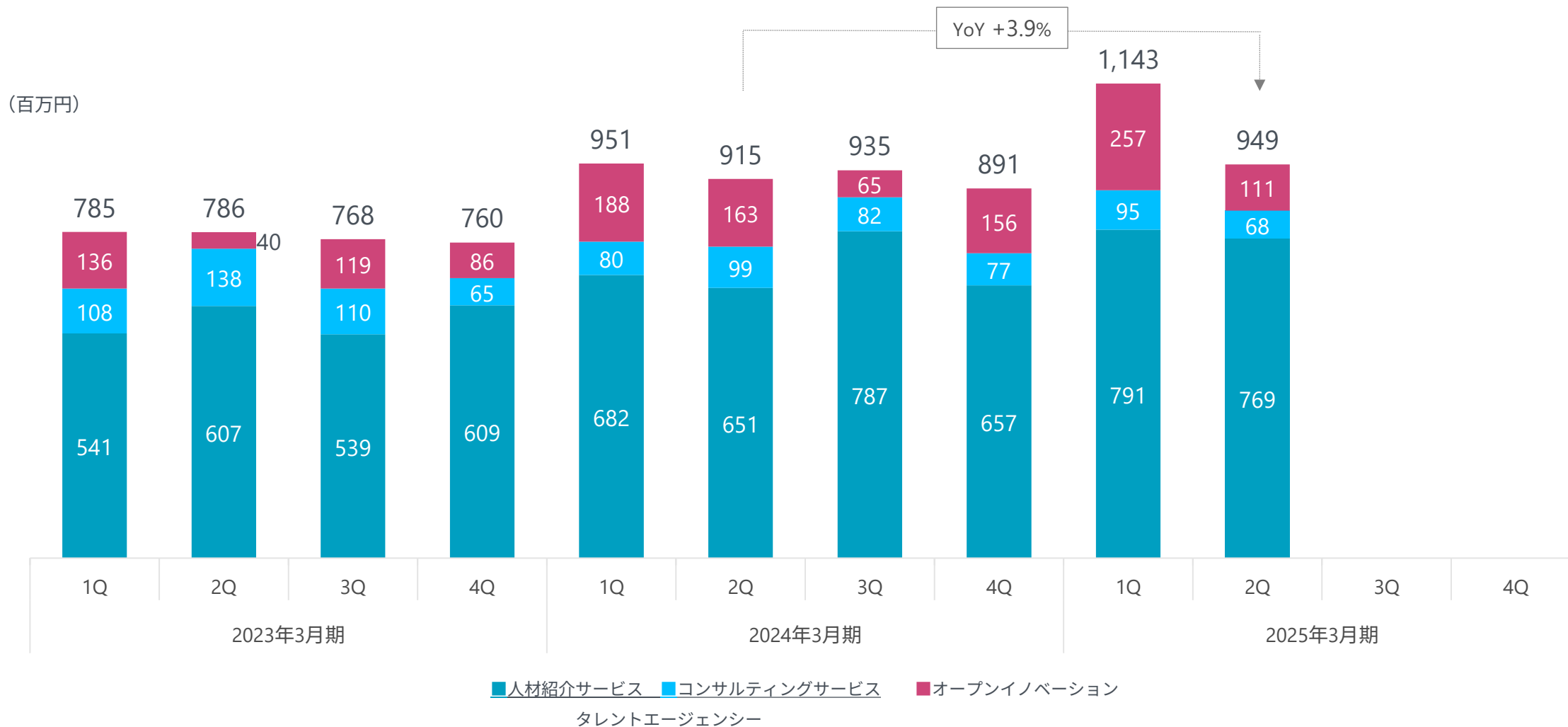


決算概要

全社(連結) | 受注高一四半期推移

人材紹介サービス、オープンイノベーションは計画通りの着地

売上と同じタイミングでの受注計上しているコンサルティングサービスは前頁記載の理由により前年同期比で減少



人材紹介サービスの受注高は計画どおり進捗したが、入社時期の後ろズレにより2Q(3カ月)売上高が前年同期比減収となる

受注と売上の定義

求職者の選考プロセス

当社HC*との面談

*HC=ヒューマンキャピタリスト

スタートアップ企業選考

企業からのオファー

内定承諾

入社

当社の計上方法

受注計上

売上高計上

売上計上割合

上期の人材紹介受注高のうち、上期の売上高として計上された割合

当期実績	当期計画	前年同期実績
55.4%	65.1%	66.0%

- ▶ 当期上期受注高に対する上期売上計上額は前期より約10ポイント減少
- ▶ 内定承諾後に諸事情で入社に至らないケースもあるが、当期の受注済み売上高未計上額は前年同期より約10ポイント増加
- ▶ 原則、上期受注高は当期売上高となる想定であり、現時点では3Qで挽回可能。引き続き人材紹介受注高の向上に努めていく

タレントエージェンシー | 売上高構成要素

前述のとおり、2Qの件数が減少。件数の減少が影響し、単価が上昇

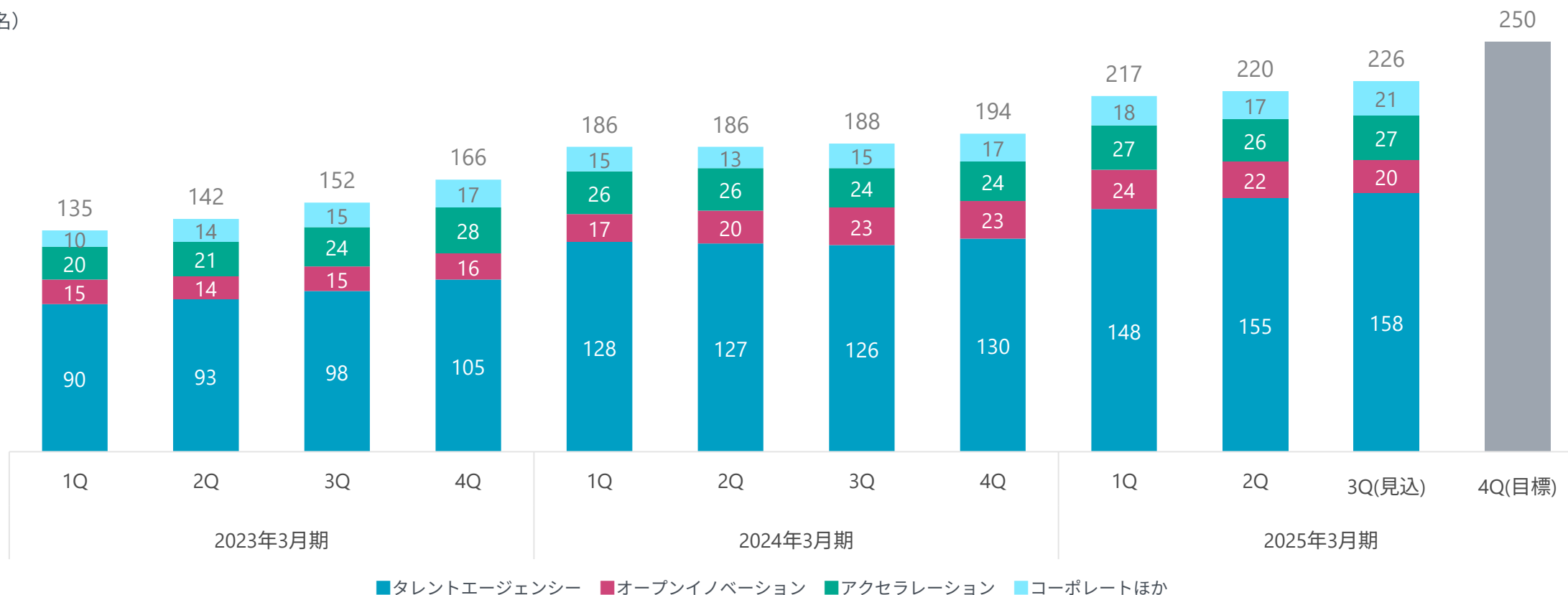
	2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
紹介件数	179	152	142	178	153	190	154	188	195	171	—	—
単価(千円)	3,290	3,601	3,594	3,395	3,981	3,738	3,854	3,703	3,767	4,009	—	—
上記紹介件数の 入社先企業数	74	86	72	85	87	104	92	104	107	91	—	—
決定年収比率(% 1,000万円～)	23.5	25.7	24.6	19.7	30.1	31.6	29.9	26.6	28.2	31.6	—	—
決定年収比率(% 800～999万円)	17.9	23.7	23.9	20.2	21.6	18.9	18.2	22.3	23.6	19.9	—	—
決定年収比率(% 600～799万円)	38.0	30.9	33.1	38.8	32.7	33.2	34.4	30.9	32.8	32.7	—	—
決定年収比率(% ～599万円)	20.7	19.7	18.3	21.3	15.7	16.3	17.5	20.2	15.4	15.8	—	—

注) 紹介件数・単価は、人材紹介サービス売上の一部（業務委託等）や返金影響額を除く

全社(連結) | 社員数推移

10月31日時点の3Q末社員数は226名を見込む。タレントエージェンシーは順調もその他部門のビハインドが響く
加えて、これまで積極的でなかった人事異動を意図的に増やしており、今後も継続的に人事異動が発生する見込み

(名)



注)産休・育休等の休職中の社員を含んでおります。アクセラレーション本部は、人事部門及び開発・デザイン部門を管掌しております。

11月11日にオフィスを移転。移転資金について、借入を実行

3Q以降は、固定資産とならない什器・消耗品／引越し費用が計上されるが、当初予算範囲内に収まる見込み



資金借入について

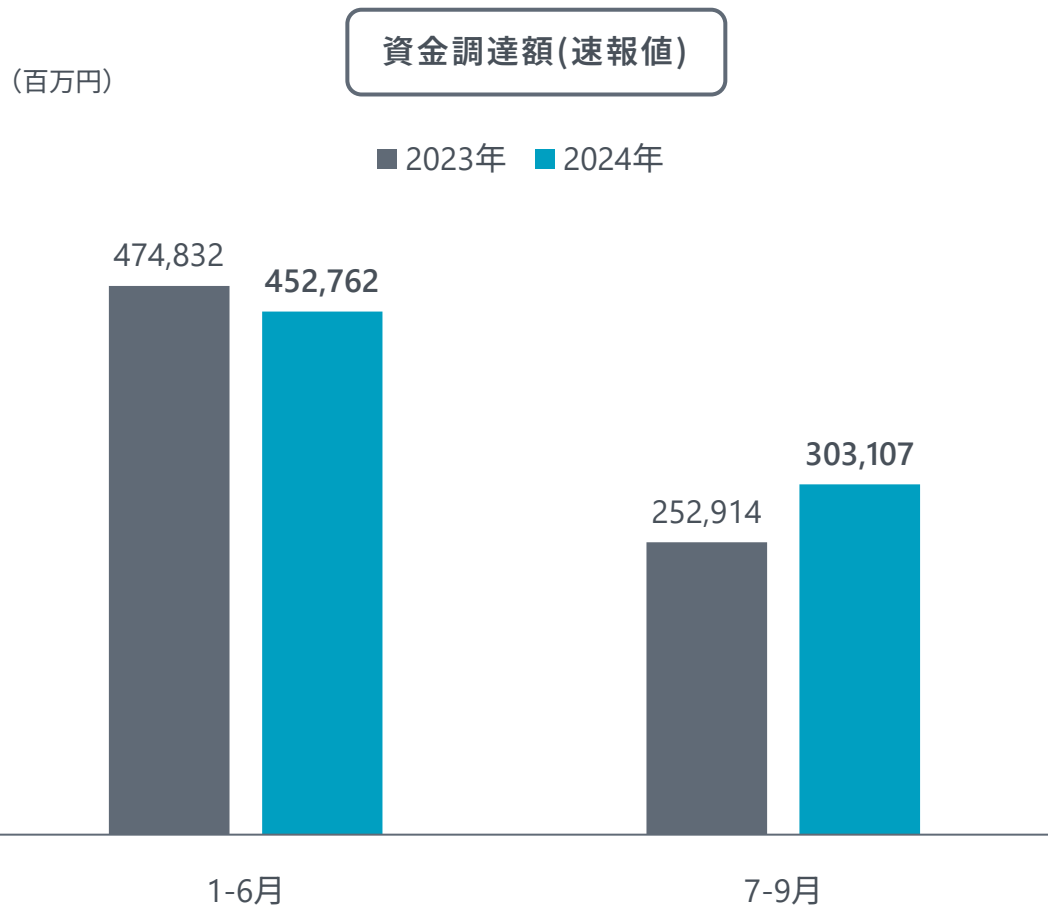
取引銀行	株式会社三井住友銀行
借入金額	570百万円
借入期間	5年
資金使途	オフィス設営工事・什器購入資金として

移転費用について

3Qに計上される一時費用は、固定資産とならない什器・消耗品／引越し費用のみ
上記費用は当初予算の範囲内に収まる見込み

※前期に引当金を計上しており、二重家賃や加速償却等のPL影響は2Qで終了

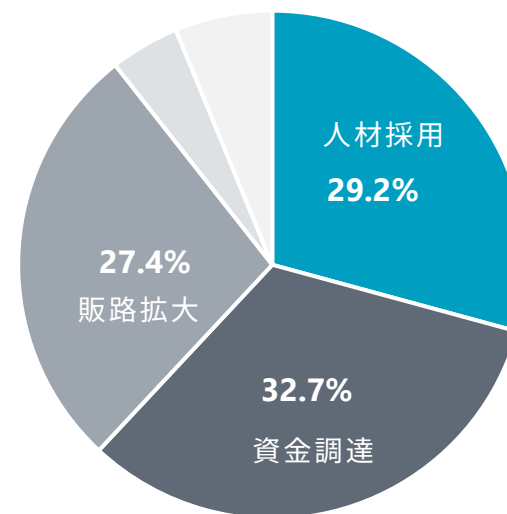
足もとのスタートアップ企業の資金調達額は回復傾向。7-9月の資金調達額速報値は前年同期比約20%増
1-9月の通年でも前年同期比プラスに転換し、今後スタートアップ企業の採用ニーズ強化も見込まれる状況



参照：STARTUP DB（2024年10月18日時点）

スタートアップ経営者のニーズ

調査によれば、スタートアップ経営者のニーズは資金調達・人材採用・販路拡大の3つに区分される。資金調達完了後は、人材採用強化が進む想定



一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター「ベンチャー白書2022」

タレントエージェンシーの受注および採用活動が順調に推移していることから、現時点では業績予想の修正はなし

(百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 業績予想	前期比
売上高	3,416	4,100	+ 20.0%
営業利益	423	450	+ 6.3%
経常利益	428	450	+ 5.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	385	310	▲ 19.7%

2. 事業トピックス

パーソルキャリア株式会社が主催する「doda X HeadHunter of the Year 2024」にて2名が個人受賞、当社が法人賞を受賞
2名はいずれも別業界の大手企業から入社し、入社後2年未満での受賞に至った

doda X HeadHunter of the Year 2024

ハイクラス 支援人数部門 第1位
IT・インターネット (広告・メディア) 部門 MVP

山本 陽平

IT・インターネット (広告・メディア) 部門 VP

宮木 亮

IT・インターネット (広告・メディア) 部門 (法人賞)

フォースタートアップス



表彰概要

「doda X HeadHunter of the Year 2024」とは、doda X Professional Searchに登録している約1,100社の企業及び約6,500名のヘッドハンターの中から、所定の各表彰部門において極めて高い転職支援実績を上げられた企業及びヘッドハンターを選出し、表彰するアワードです。対象期間は2023年7月～2024年6月

山本 陽平 (写真右)

大学卒業後、株式会社JTB入社。地方創生事業および、セールスプロモーション分野を中心に、大手・スタートアップ企業を複数担当。2022年11月当社入社。

宮木 亮 (写真左)

大学卒業後、サントリーホールディングス株式会社入社。EC事業部において、Amazon・楽天・Yahoo!などのEC企業向けの法人営業・プロモーション企画・営業企画に従事。2022年9月当社入社。

オープンイノベーション | GRIC2024 Produced by for Startups, Inc.

11月12日~14日に、主催カンファレンス『GRIC2024 Produced by for Startups, Inc.』を開催
国内外トップティアのエコシステムビルダーが発信する“機会”と集う“場”を提供



GRIC2024
GROWTH INDUSTRY CONFERENCE Produced by for Startups, Inc.

11.12^{TUE} - 14^{THU}
渋谷ヒカリエホール ハイブリッド開催
無料参加登録 受付中

for
Startups, Inc.

【開催概要】

共催：フォースタートアップス、
CIC Tokyo

日時：

DAY1-DAY2 @ONLINE

- ・11月12日（火） 9:50-16:00
- ・11月13日（水） 9:50-16:00

DAY3 @ 渋谷ヒカリエ

- ※一部セッションをLIVE配信
- ・11月14日（木） 9:45-18:50



[無料参加登録](#)

11月14日のオフライン開催では、豪華な登壇者が渋谷ヒカリエに集結し、セッションを展開予定

GRIC2024 11/14 10:40 - 11:25 3DAYS : 12-14 NOVEMBER 2024 VENUE : ONLINE & SHIBUYA HIKARIE HALL

JX(日本の変革)実現に向けた未来ビジョン~楽天モバイルの挑戦:通信業界の変革とグローバル戦略~



一般社団法人 新経済連盟 / 楽天グループ株式会社 代表取締役社長
三木谷 浩史

GRIC2024 11/14 15:45 - 16:30 3DAYS : 12-14 NOVEMBER 2024 VENUE : ONLINE & SHIBUYA HIKARIE HALL



サントリホールディングス株式会社 代表取締役社長
新浪 剛史



READYFOR株式会社 代表取締役CEO
米良 はるか

GRIC2024 11/14 13:15 - 13:55 3DAYS : 12-14 NOVEMBER 2024 VENUE : ONLINE & SHIBUYA HIKARIE HALL

高島市長x堀江貴文x堀義人:首長と起業家が仕掛ける同時多発的な地方創生



グロービス経営大学院 / グロービス・キャリアビルトパートナー 学長 / 代表パートナー
堀 義人



SNS media consulting株式会社 ファウンダー
堀江 貴文



福岡市 市長
高島 宗一郎



Forbes JAPAN 執行役員 Web編集長
谷本 有香

GRIC2024 11/14 17:00 - 17:45 3DAYS : 12-14 NOVEMBER 2024 VENUE : ONLINE & SHIBUYA HIKARIE HALL

「国内を代表するVCが見据える日本の未来 2024」by JVCA



インキュベイトファンド 代表パートナー
赤浦 徹



株式会社ジェネシア・ベンチャーズ 代表取締役 / General Partner
田島 聡一



グロービス・キャピタル・パートナーズ株式会社 代表パートナー
今野 穰



株式会社メディアジーン 執行役員 共同編集長 / プラントディレクター
高阪 のぞみ

GRIC2024 11/14 16:00 - 16:45 3DAYS : 12-14 NOVEMBER 2024 VENUE : ONLINE & SHIBUYA HIKARIE HALL

富山 和彦 vs 世界に飛躍する起業家と経営者」 by 日本取締役協会



株式会社 経営共創基盤 IQPIグループ会長 一般社団法人 日本取締役協会 会長
富山 和彦



日本IBM株式会社 日本IBMデジタルサービス株式会社 副取締役
井上 裕美



ジョーシス株式会社 代表取締役社長
松本 恭播



京都フューチャリング株式会社 創業者 取締役会長
長尾 昂

GRIC2024 11/14 18:10 - 18:50 3DAYS : 12-14 NOVEMBER 2024 VENUE : ONLINE & SHIBUYA HIKARIE HALL

「大手企業とスタートアップ精神:日本企業の成長戦略」



BoostCapital株式会社 代表取締役CEO
小澤 隆生



合同会社DMM.com 会長兼 CEO
亀山 敬司



フォーススタートアップ株式会社 トレンドエージェンシー本部 専門役員
鈴木 聡子

トピックス

3. Appendix

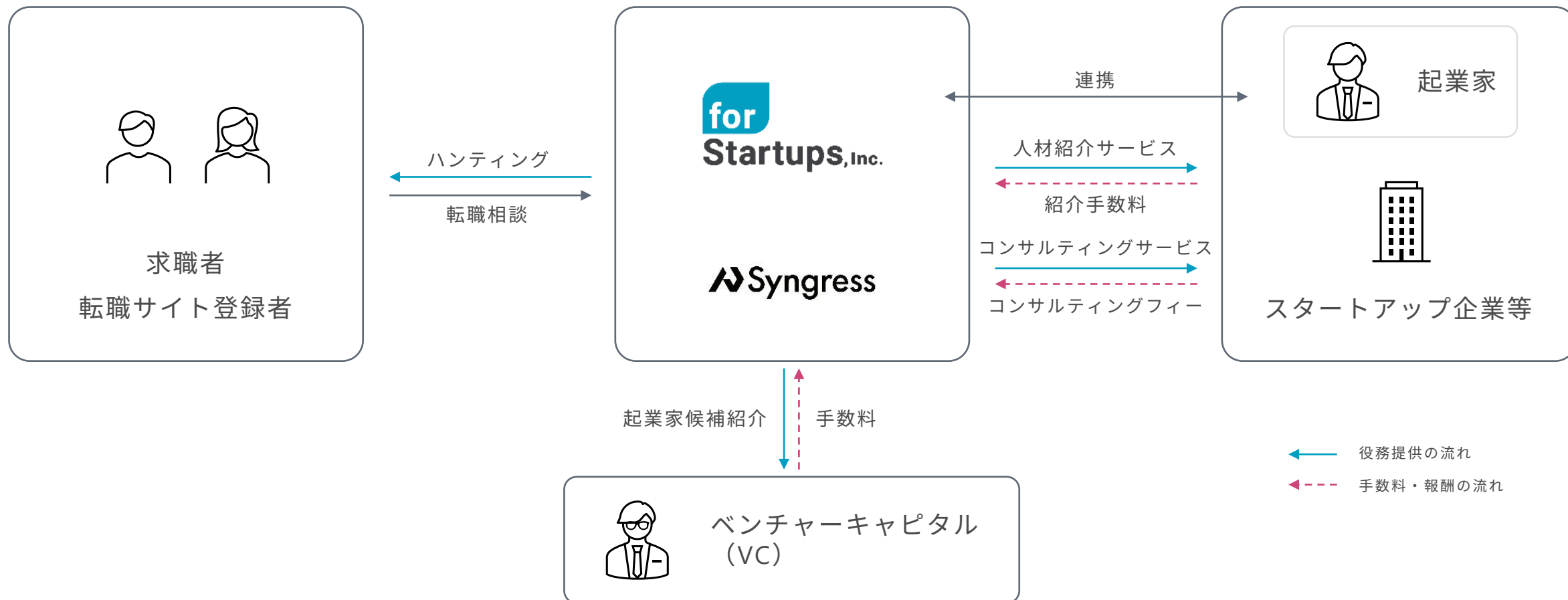
社名	フォースタートアップス株式会社 (英語名; for Startups, Inc.)
設立	2016年 9月
本社所在地	東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー 36F (2024年9月30日時点)
正社員数	220 名 (2024年9月30日時点)
資本金	238 百万円 (2024年9月30日時点)
事業内容	スタートアップ企業向け人材紹介を中核とした 成長産業支援事業
上場市場	東京証券取引所グロース市場 (証券コード: 7089)
グループ会社	フォースタートアップスキャピタル合同会社 シングレス株式会社



2024年4月10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

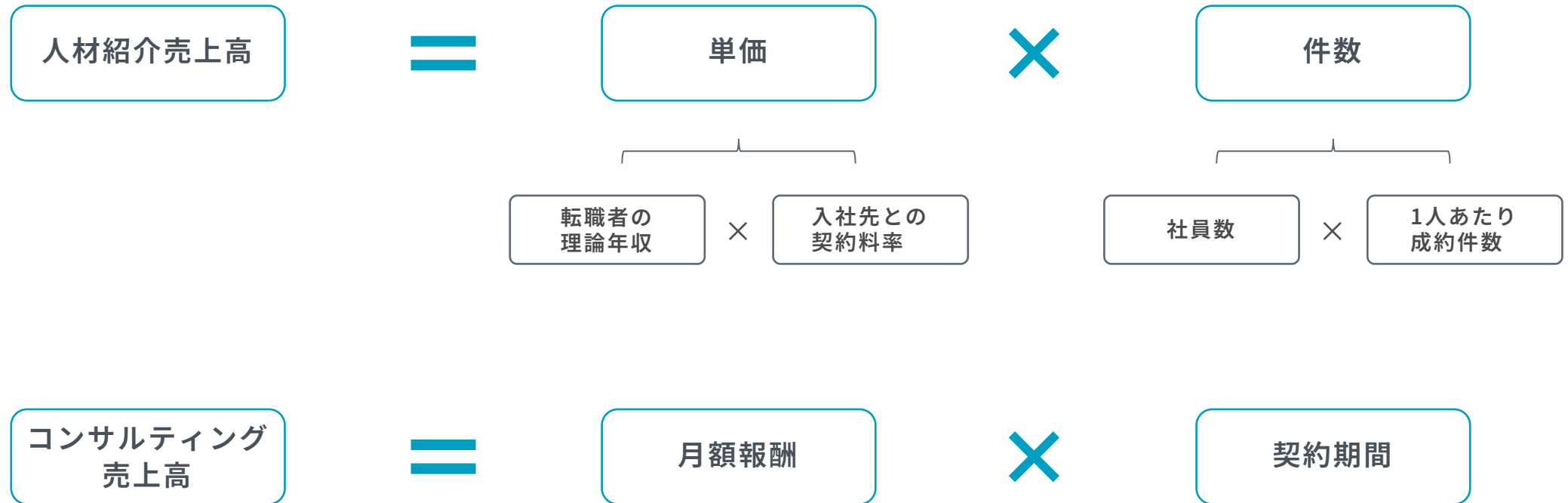
スタートアップ企業等への人材紹介サービスが収益の柱

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



スタートアップを中心とする求人企業への営業活動は行っておらず、紹介による契約が大半を占める。両面型を採用しており、優秀な人材を効率的に集客するため、外部の転職データベースに登録した求職者に対してスカウトを行うハンティング型を採用

求職者



主に外部の転職データベースに登録されている求職者を主な対象としている。

最初からスタートアップ企業への転職のみを考えている求職者は少なく、様々な選択肢のうちの一つである方が多い。当社のヒューマンキャピタリストからのスカウト等を行う。その後、面談等を実施し、適性等を見極めスタートアップ企業への紹介を行っている。

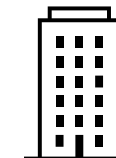
ヒューマンキャピタリスト



人的資本（ヒューマンキャピタル）を扱い人材支援を行うコンサルタントを、当社は「ヒューマンキャピタリスト」と呼称

人の無限大の可能性を使った事業創造を通じて、次世代の社会に必要な進化を提供する人。成長企業に参画して、社会に価値を提供するために挑戦する人のキャリアを支える。

求人企業



主にスタートアップ企業を対象とする。

通常は電話営業等の後に企業と人材紹介契約を締結するため、顧客開拓コストが高い。一方で、当社は、ベンチャーキャピタルや起業家・経営陣、過去の求職者等からの紹介でスタートアップ企業を開拓し、新規契約を締結しており、顧客開拓コストが低い

- スタートアップの紹介
 - 選考フォロー
- ←
-
- 転職・キャリア相談

- 求人依頼
- ←
-
- 採用課題解決提案
 - 選考フォロー

求職者・求人企業の両方の担当になり支援を遂行する両面型を採用

タレントエージェンシー | 人材支援実績企業(一部抜粋)

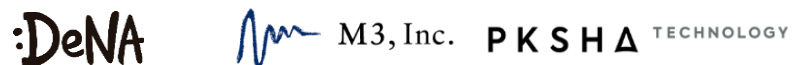
未上場スタートアップ



支援中に上場したスタートアップ



既存上場企業



VC・エコシステムビルダー



当社のタレントエージェンシーにおける代表的な支援事例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。



株式会社カケハシ

<記事一部抜粋>
代表取締役CEO 中川氏

当時の課題は経営メンバーが採用のプロセスに関わりすぎていたこと。やはり、経営陣が話すと未来を語れる分、しっかりアトラクトできます。でも、採用したい人数を考えると経営メンバーだけの採用体制には限界がきます。全方位での採用を実現するためには、組織全員で採用活動ができるようになることが重要でした。各チームのハイアリングマネージャー（採用推進責任者）を中心に、組織として採用に取り組む体制にシフトすることが、当時の最も大きなテーマでした。フォースタさんと一緒に、面談のストーリーを見直したり、細かいフィードバックのサイクルを回したりしながら、ハイアリングマネージャーには具体的な改善点を伝えることで、徐々にいい面接ができるようになりました。この効果は大きかったです。

タレントエージェンシー | 支援事例（転職者）

当社のタレントエージェンシーにおける代表的な支援事例を「[EVANGE](#)」「[Challengers](#)」で公開



「企業の成長と自分の成長を重ね合わせる」複数のベンチャー企業でCTO/VPoEを経験したカケハシ執行役員 三井陽一氏にとってのスタートアップで働く意義



「個人の成長と会社の成長を両立させる」リクルートを経てVP of HRを務めるZEALS古賀ゆか氏が実現するスタートアップでの自己実現



「明確なビジョンを掲げるよりも、目の前の人の期待を超える」Micoworks VP of Product 小越 崇広氏の仕事の根底にある価値観



「誰にも負けない強みを持ちながら、新たなことへのチャレンジを恐れない」メルカリ Marketplace COO 長利 一心氏が語る、経営者としての"深化"と"進化"

Forbes起業家ランキングに代表される注目される起業家・スタートアップ企業が当社の顧客
投資家との関係構築を含め、極めて重要な定性情報を得られる環境がある

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、提案する力

資金調達などの定量情報



起業家の生の声・成長戦略



人材支援による課題解決力

データベース

スタートアップ企業25,000社以上を掲載する『STARTUP DB』を運営



STARTUP DB

ネットワーク

- ・ 年200回の起業家勉強会の開催
- ・ 感謝祭・カンファレンスの運営



起業家勉強会の様子

支援実績・ノウハウ

過去数百社のスタートアップを支援。
企業やサービスの中身が異なっても
人材採用課題は似た傾向がある



勉強会にご来社いただいた起業家等の皆様

スタートアップ企業の求める幹部人材像を把握し、効果的な支援を実行

タレントエージェンシー | 起業支援の取組み

主にベンチャーキャピタルと連携し、起業家候補者をサポートし「起業」を支援
現時点では7社の支援実績を公表



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

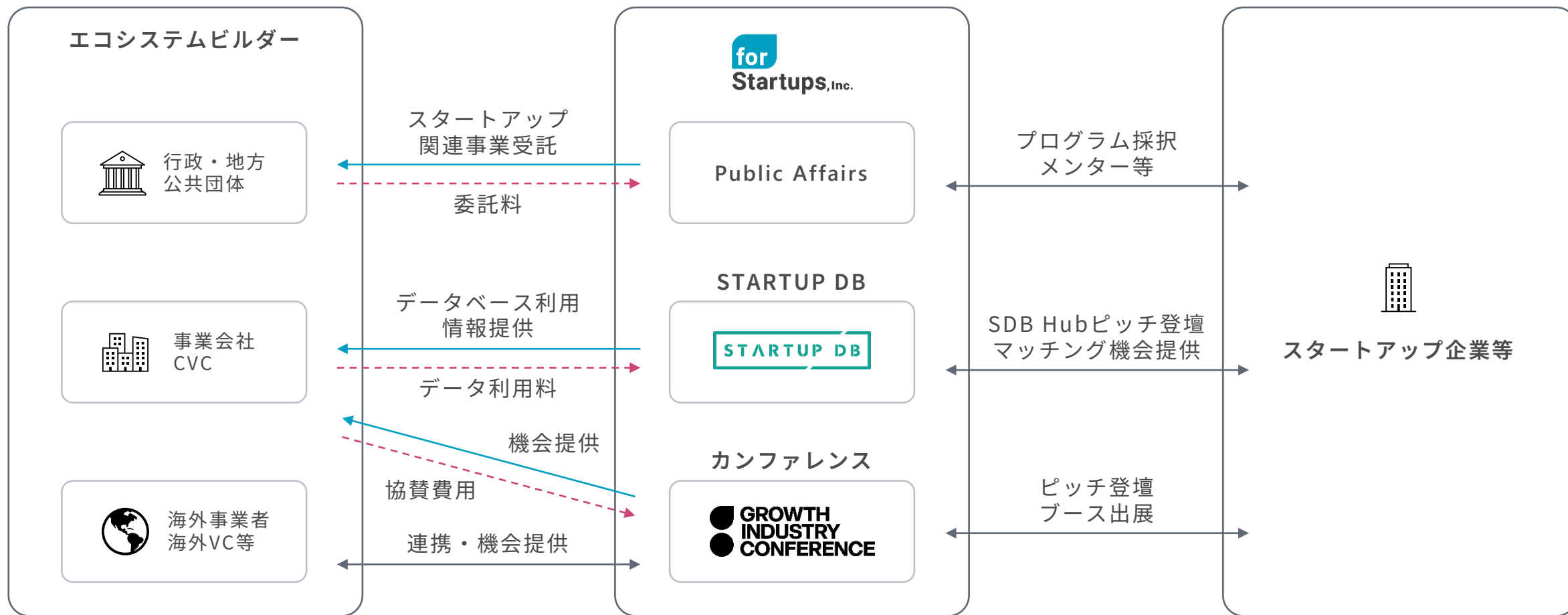
FAEGER

株式会社フェイガー

2022年7月設立

株式会社フェイガー

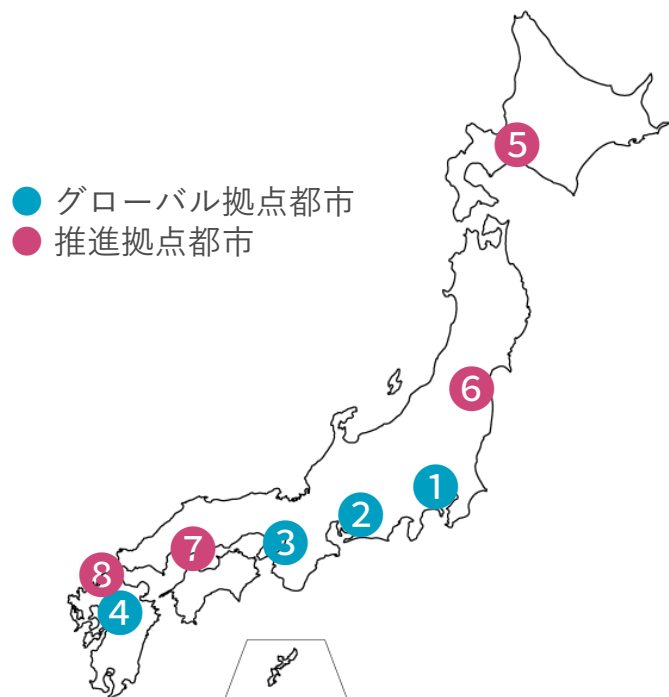
日本のスタートアップ・エコシステムの発展を目的に、行政・地方公共団体のスタートアップ関連事業を行うPublic Affairs、25,000社以上のスタートアップ企業情報を網羅したSTARTUP DB、グローバルな成長産業カンファレンス「GRIC」を展開



← 役務提供の流れ
← 手数料・報酬の流れ

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支援

スタートアップ・エコシステム拠点都市 全8拠点



内閣府『世界と伍するスタートアップ・エコシステム拠点都市の形成』
<https://www8.cao.go.jp/cstp/openinnovation/ecosystem/index.html>

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

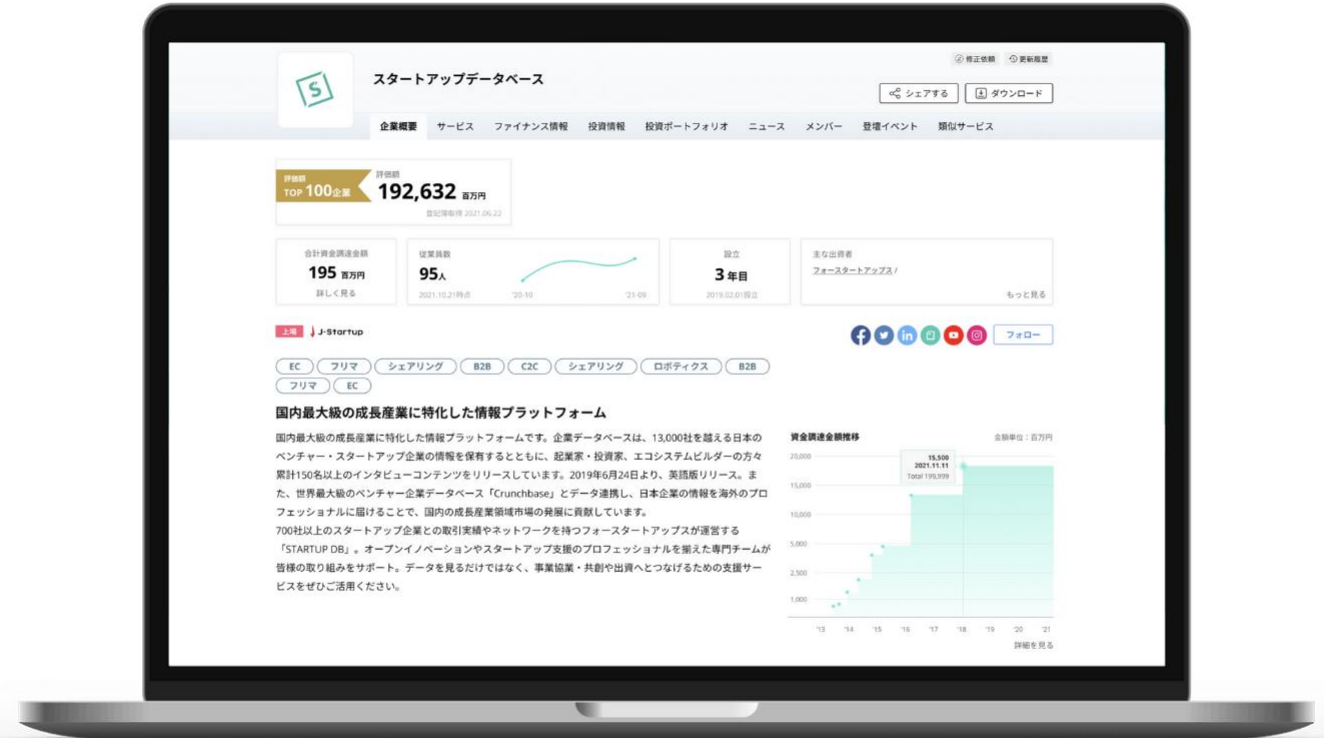
- 6** 仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会
東北大学 MASPスタートアップビルドプログラム企画・実施業務
- 7** 広島地域イノベーション戦略推進会議
広島県 『ひろしまユニコーン10』プロジェクト環境整備業務
中国経済産業局 中国地域ものづくり中小企業事業化支援事業
- 8** 北九州市SDGsスタートアップエコシステムコンソーシアム
北九州市 企業変革・スタートアップ・グロスサポート事業

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



オープンイノベーション | STARTUP DB の利用状況

新規事業創出や競争力拡大を狙う大手企業やCVC/VCを中心に導入。金融機関、調査会社など幅広い業種でも利用される
メディア/金融機関/行政機関/グローバルDBへの情報提供、大学との共同研究を実施している

導入実績（一部）

 SoftBank  NTT Data  SAMSUNG  **HONDA**
The Power of Dreams

 三井不動産
MITSUI FUDOSAN  **FUJIFILM**
Value from Innovation  **Eisai**  **ROHTO**

 **SMBC**  **Rakuten**
楽天証券  **MUFG**
三菱UFJ信託銀行  **NOMURA**

 **MRI** 三菱総合研究所  **大和総研**
Daiwa Institute of Research  **DI**  **docomo**
NTT DOCOMO Ventures, Inc.

 **GLOBIS**
CAPITAL PARTNERS  **Future**
Venture Capital  **mPOWER**  **FTI**
FAST TRACK INITIATIVE

メディア等の連携

メディア（一部抜粋）

Forbes Japan 日本経済新聞 日経ビジネス 日経クロステック
NHK テレビ朝日 読売新聞 中日新聞
週刊東洋経済 会社四季報 Bloomberg DIAMOND SIGNAL

政府・公共機関

地方自治体の利用や
内閣府、NEDO、JST等と連携

アカデミア・学術研究

慶應義塾と連携協定を締結
その他大学の利用も進む

 **慶應義塾**
Keio University

海外

世界最大級のスタートアップデータベース
『Crunchbase』と日本初の業務提携

 **crunchbase**

「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の更なる成長可能性に投資を行う

ファンドの概要

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＞



1号ファンド投資先企業



2Q末社員数は220名に拡大。上期におけるタレントエージェンシーの採用内定承諾者数は過去最多となり、採用計画どおり進捗他部門で採用計画ビハインドがある。また、退職者数も想定の範囲内で着地

	前期末社員数	中途入社者数 ※雇用形態変更含む	新卒入社者数	退職者数	期末社員数
22/3期 (通期)	87	45	8	25	115
23/3期 (通期)	115	60	13	22	166
24/3期 (通期)	166	52	21	45	194
24/3期 (上期)	166	20	21	21	186
25/3期 (上期)	194	30	15	19	220

全社(連結) | 損益・販管費の四半期推移

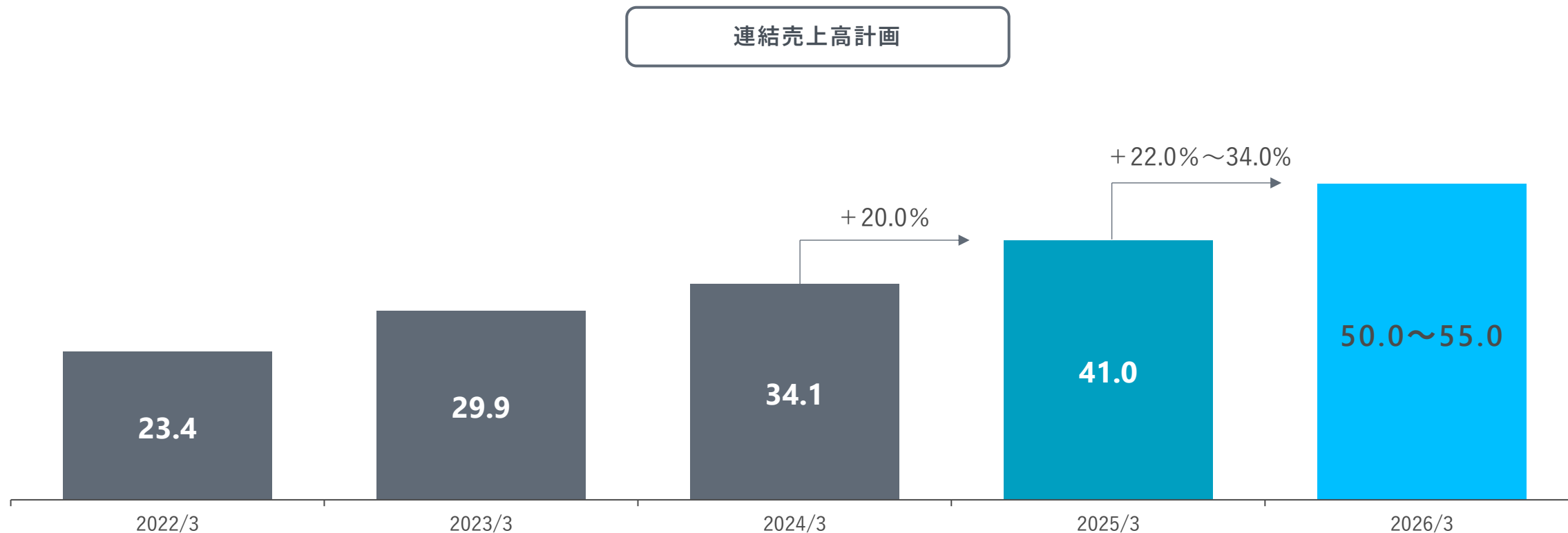
	2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	525	569	537	716	709	728	768	792	729	879	834	972	865	832	—	—
売上原価	110	126	110	126	123	137	125	154	110	148	265	167	145	145	—	—
売上総利益	414	442	426	590	585	591	643	637	618	730	568	805	720	686	—	—
販管費	302	301	327	454	421	437	473	539	517	527	615	639	641	608	—	—
人件費	230	229	240	255	301	302	326	365	376	386	379	427	426	419	—	—
採用費	8	7	6	13	15	19	10	26	11	17	14	27	22	15	—	—
地代家賃	19	23	28	42	32	32	32	32	32	32	32	32	54	95	—	—
減価償却費	1	1	14	15	4	5	3	3	3	3	20	29	28	28	—	—
その他販管費	41	39	39	127	67	77	101	111	93	88	168	122	108	48	—	—
営業利益	112	140	98	136	163	153	169	97	101	202	△46	165	78	77	—	—

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

(百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期_2Q
税金等調整前当期(中間)純利益	219	57	492	586	397	155
売上債権の増減額(△は増加)	△33	△67	△81	△59	△181	166
営業投資有価証券の増減額(△は増加)	—	—	△154	△308	85	—
未払金の増減額(△は減少)	79	108	233	△105	△190	△13
営業活動によるCF	209	28	605	△35	179	270
投資活動によるCF	△48	△13	△168	△90	△293	△14
長期借入金の増減	—	150	33	△116	△66	570
非支配株主からの払込みによる収入	—	—	176	266	68	—
自己株式の取得による支出	—	—	—	—	—	△80
財務活動によるCF	313	212	237	153	24	489
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	474	226	674	27	△89	745
現金及び現金同等物の期末残高	816	1,042	1,717	1,745	1,655	2,401

26年3月期に連結売上高50億円超を目指す方針



株価の状況や財務状態を踏まえ、第一弾として自己株式取得を実行中

今後も当社の持続的な成長を追求し続けるとともに、配当の実施等を見据えた「株主還元ポリシー」の策定を進める

自己株式の取得

■ 資本効率の向上、株主還元の充実を図るため、自己株式を取得

■ 取得概要

- 取得総額 : 3億円（上限）
- 取得株式数 : 25万株（上限）
- 取得期間 : 2024年9月9日～2025年9月8日

株主構成 2024.9.30時点

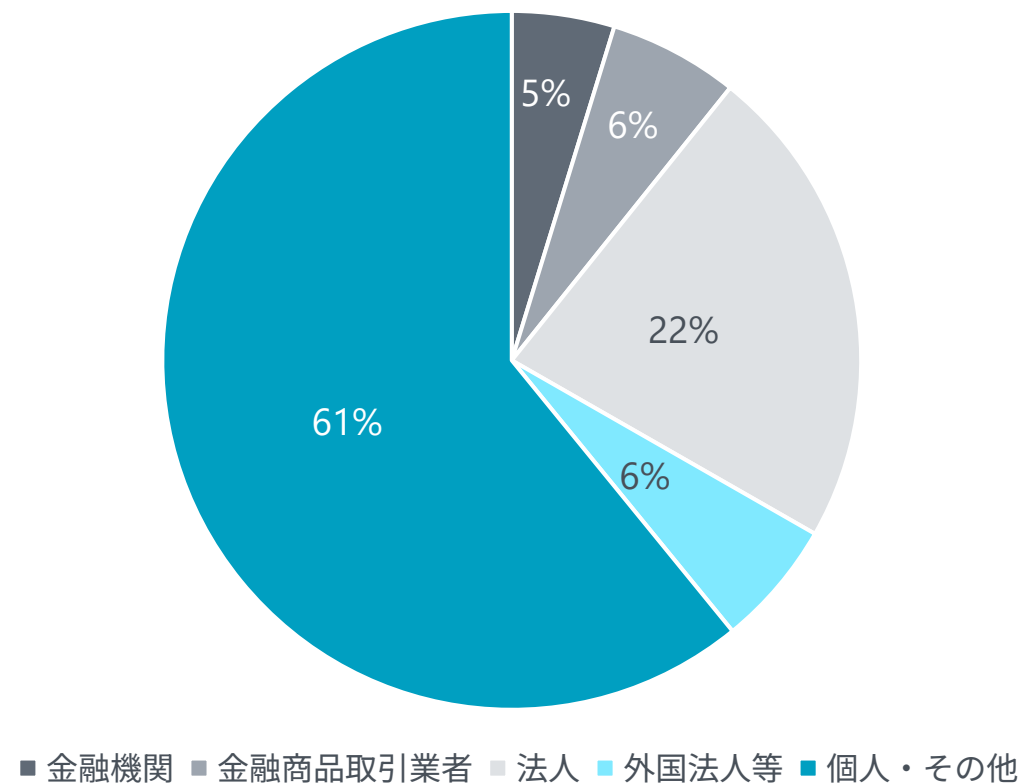
2024年3月の売出し・親子上場解消以降、個人投資家比率が6割を超える株主構成へ変化

大株主の状況

株主名	株数 (株)	持株比率 (%)
志水 雄一郎	317,300	8.86
日本交通株式会社	250,000	6.98
吉川 徹	163,100	4.55
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	138,400	3.86
株式会社SBI証券	87,300	2.43
福岡地所株式会社	74,900	2.09
エムスリー株式会社	73,000	2.03
小原 健	65,400	1.82
ベル投資事業有限責任組合 1	60,100	1.67
楽天証券株式会社	54,900	1.53

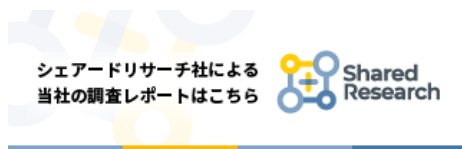
注) 上記のほか、当社所有の自己株式 66,091株 (1.81%) があります。

株主構成



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/>

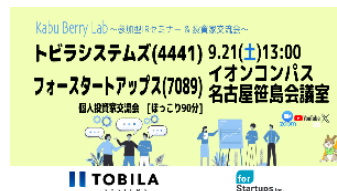
個人投資家向け活動

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。