



会社説明資料

フォースタートアップス株式会社 TSE:Growth 7089



代表取締役社長

志水 雄一郎

福岡県出身

- 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 ウィルオブ・ワーク）入社
スタートアップ企業向け人材紹介事業を立ち上げ、受賞多数
- 2016年 新設分割で株式会社ネットジンザイバンク（現 当社）創業
代表取締役社長に就任

受賞歴

- 2014年
ビズリーチ主催「Japan Headhunter Awards」
『Headhunter of The Year』受賞
- 2015年
ビズリーチ主催「Japan Headhunter Awards」
『Headhunter of The Year』2年連続受賞
- 2016年
国内初『殿堂』入りHeadhunter認定

主要な兼職

- 新経済連盟 幹事
- GOジョブ株式会社 代表取締役会長
- 日本ベンチャーキャピタル協会 委員
- 三井住友FG社内スタートアップ経営に関するアドバイザリーボード

Agenda

- 会社・事業紹介
- 中長期の成長戦略

会社・事業紹介

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	239 名 （2025年9月30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
子会社 (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）



2025年1月 社員集合写真

沿革

株式会社ウィルグループの子会社として創業して現在創業10年目。ウィルグループとの資本関係は既に解消済み
進行期は当初計画を上方修正し、直近続いていた成長停滞感を打破して創業以来連続増収を目指す

沿革

- 2016.9

ウィルグループからの新設分割で
株式会社ネットジンザイバンク（現当社）を創業
- 2018.3

フォースタートアップス株式会社に社名を変更
- 2020.3

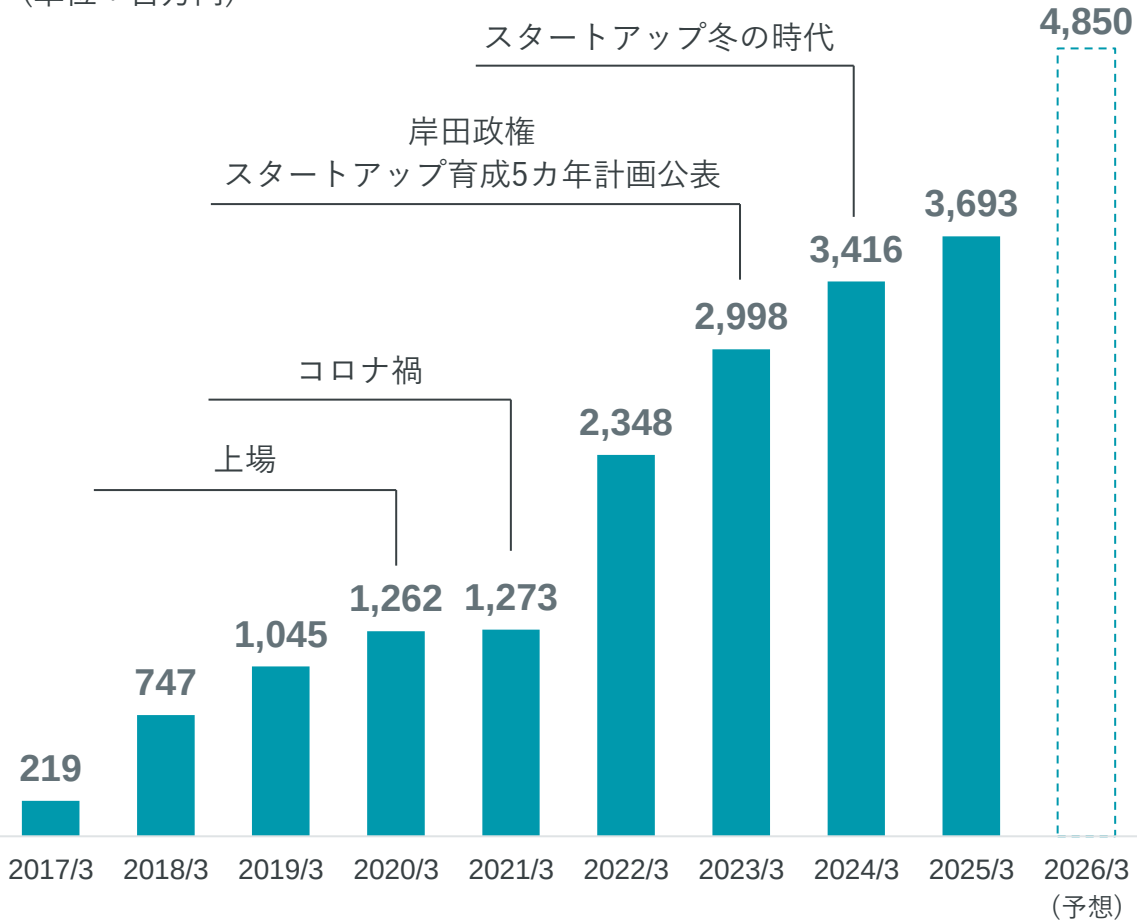
東証マザーズへ上場
（ウィルグループとの親子上場の状態）
- 2022.4

東証の市場再編に伴い、グロース市場へ市場変更
- 2024.3

売出し及び第三者譲渡によりウィルグループとの
資本関係を解消（親子上場の解消）

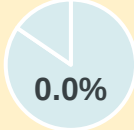
売上高推移

（単位：百万円）



事業及びセグメント概要

スタートアップ企業への人材紹介を中核とした、スタートアップ・成長企業を支援するチーム

セグメント・売上構成比*	サービス	概要
ヒューマンキャピタル事業  84.5%	人材紹介	祖業であり主力事業。スタートアップ企業への正社員転職を支援・成功報酬モデル
	コンサルティング	スタートアップ企業の採用課題解決を支援
オープンイノベーション事業  15.5%	STARTUP DB	26,000社以上のスタートアップ企業情報を掲載するデータベースを有償提供
	Public Affairs	主にスタートアップ支援を目的とする行政案件を受託し、運営・支援
	カンファレンス	国内最大級のカンファレンス「GRIC2025」を開催・運営
	M&A支援	新規事業。スタートアップ企業のM&Aロールアップ及びイグジットの支援
ベンチャーキャピタル事業  0.0%	スタートアップ投資	子会社にてファンドを組成。ヒューマンキャピタル事業における人材支援先企業を中心にベンチャー投資を実行し、収益機会の最大化を図る

*売上構成比は2025年3月期実績

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／求職者の転職支援を行う「人材紹介サービス」が当社グループの柱
優秀人材の起業サポートや、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の実績とポジショニング

支援実績

累計人材支援数

5,400 名以上

累計契約企業数

1,200 社以上

ハイレイヤー*人材支援数

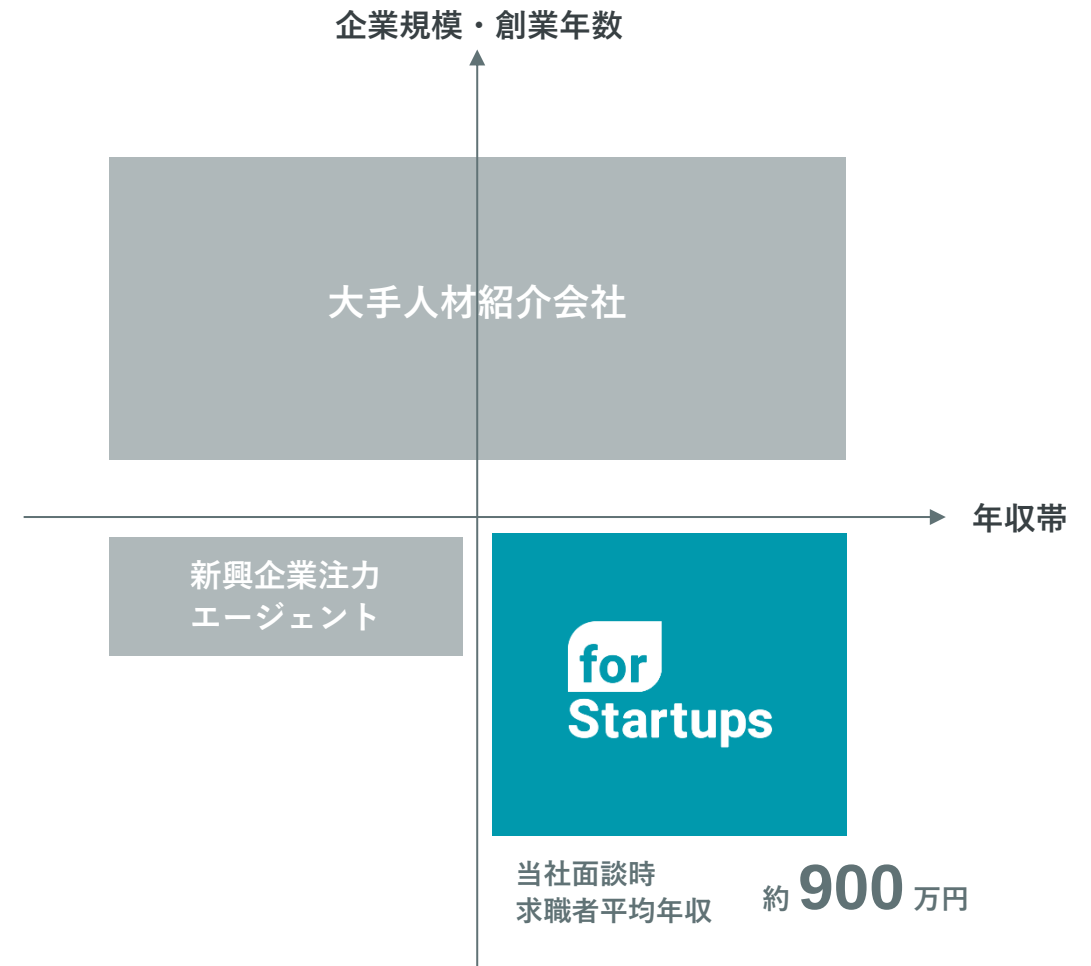
2,100 名以上

累計支援企業数

約 **800** 社

2025年9月1日時点。ハイレイヤーは年収800万円以上で集計

得意領域



強み・アセット

26,000社以上のスタートアップ企業情報を保有する「STARTUP DB」、創業以来スタートアップ企業支援を進めてきて培ったネットワーク・コミュニティ、累計10万人超の求職者データなど、多様な情報源とデータ保有が当社の強み

定量データ情報

STARTUP DB



26,000社以上の
スタートアップ企業データ

ネットワーク



起業家・VC・CVCとの
ネットワーク/情報交換

実績・求職者データ



CxO・経営幹部層支援実績
累計10万人超の挑戦者データ

スタートアップ企業の人材紹介に関する情報とノウハウが蓄積

中長期の成長戦略

中期経営方針 | 「成長産業支援プラットフォーム」構想

「人の無限大の可能性を活かした事業創造・社会創造・未来創造」が当社のコンセプトである
創業から9年で培った実績・アセットを背景に、挑戦者を支えるプラットフォームへの進化をめざす

Concept

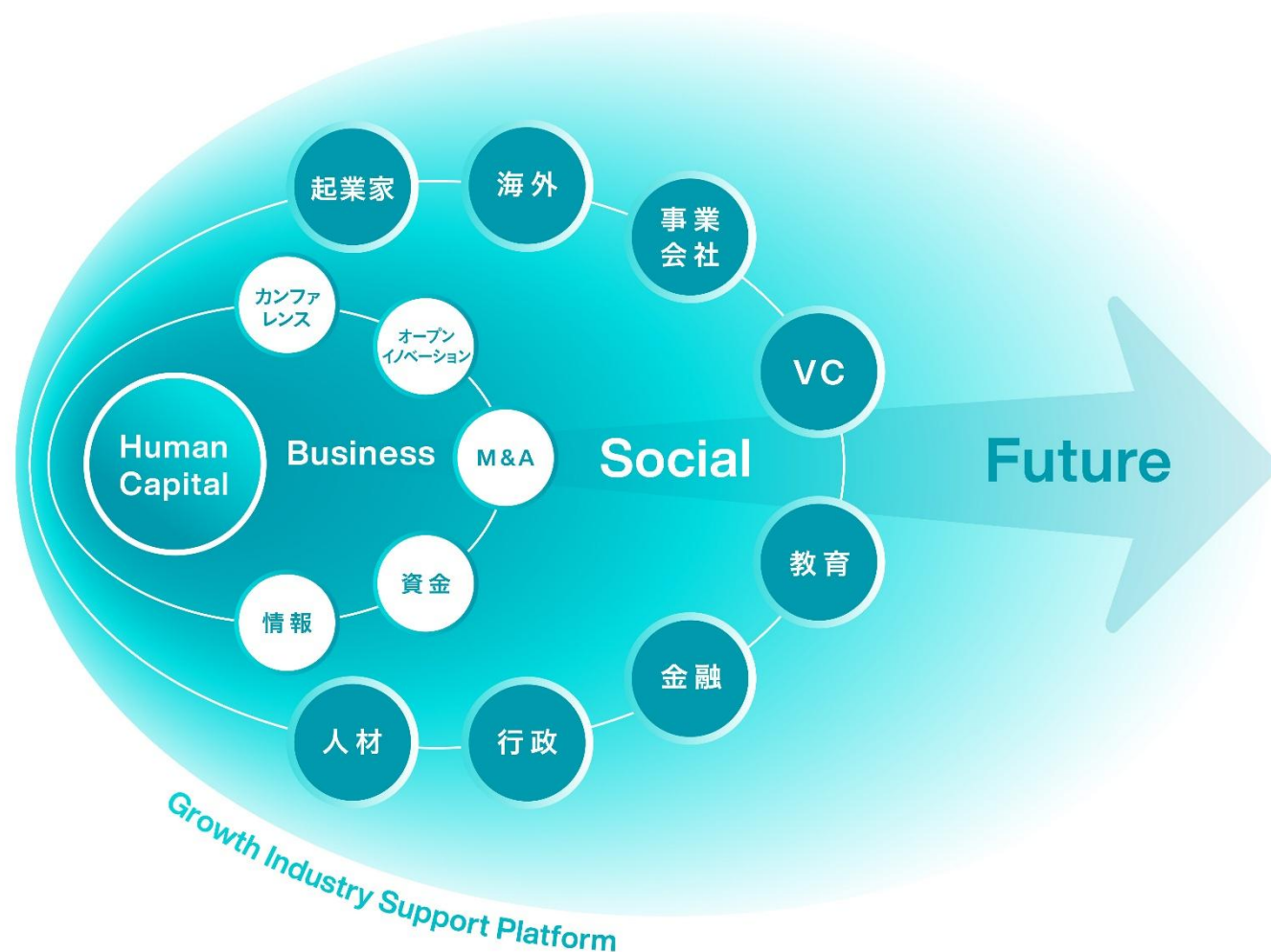
人の無限大の可能性を活かした 事業創造・社会創造・未来創造

いつの時代もイノベーションを生むのは人です。
当社のヒューマンキャピタル事業を中核とし、
挑戦者の可能性を支援する事業を創り、
社会を変え、未来を切り拓きます。

目指す姿

成長産業支援プラットフォームの実現

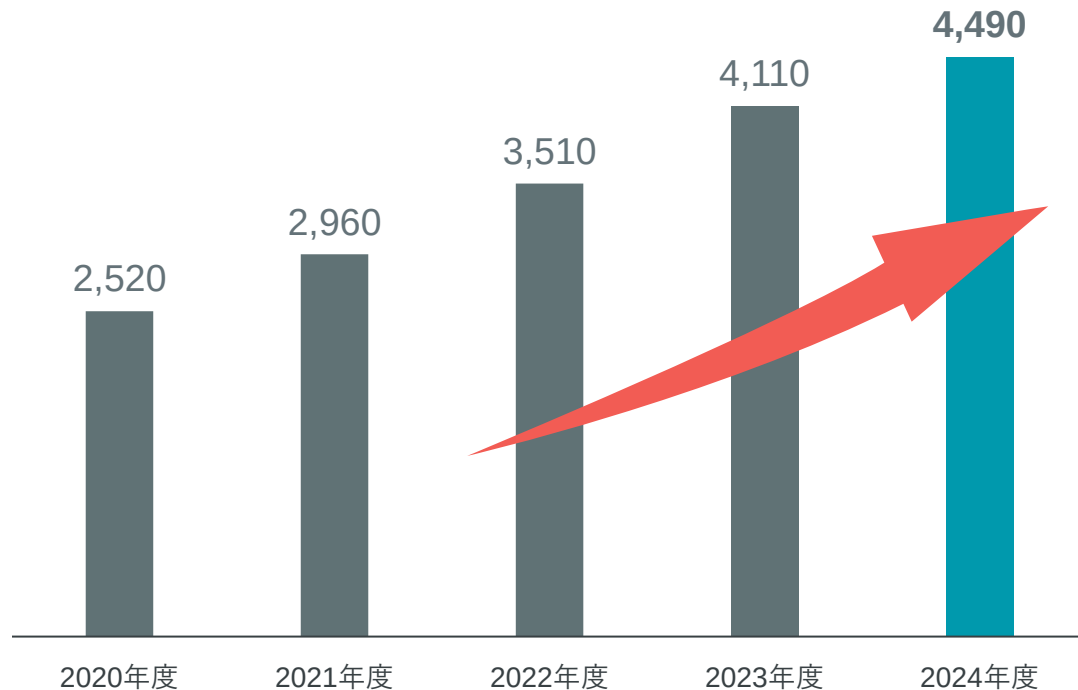
挑戦者が「挑戦」に専念できる仕組みと、
支える社会の整備が求められています。
当社は、成長産業に集う挑戦者たちを支える存在として、
自らがプラットフォームへと進化する意志を込めています。



ヒューマンキャピタル事業の拡張可能性－①人材紹介市場規模の拡大

人材紹介市場規模はコロナ禍によるマイナスを経て、増加基調が継続。転職が当たり前の時代へ優秀人材のキャリア選択の1つである「スタートアップ転職」において、当社が第一想起のブランド力を維持することが重要

人材紹介業市場規模(億円)－拡大基調継続の見通し



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)』『人材ビジネス市場に関する調査を実施(2020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

人材紹介市場規模拡大基調の背景

- 今後、日本の労働人口減少を背景に人材確保・採用難易度の上昇が見込まれる
- 従来の終身雇用から「転職」が当たり前の時代に
- 大手企業と成長企業で優秀人材の採用競争が起こり、優秀人材において年収インフレが起こる

人材紹介の付加価値が高まっていく

ヒューマンキャピタル事業の拡張可能性－②イノベーションセクターの伸びしろ

スタートアップのトレンドが変わる中、ディープテックやPost IPO企業の支援へと領域を拡大していく
当社の主要顧客群である未上場のTMT領域（テック/SaaS）においてもシェアを確保しきれておらず、伸びしろが大きい

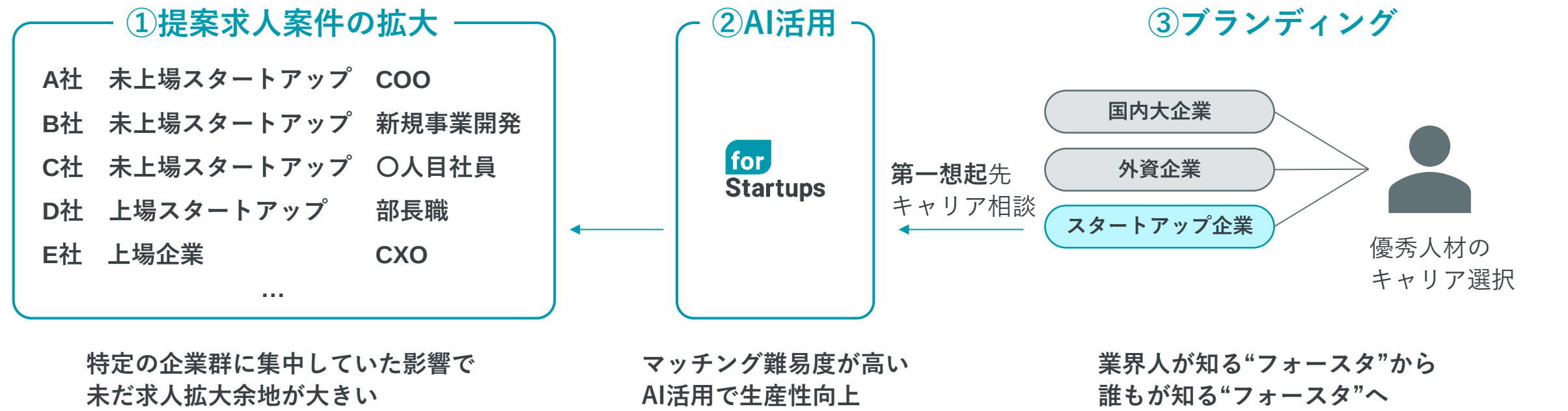
イノベーションセクター



TMTセクターとは、Technology（テクノロジー）、Media（メディア・エンターテインメント）、Telecommunications（テレコミュニケーション＝情報通信）の3つの業界をまとめた総称で、現代のビジネス・社会の根幹を担う重要分野です。

ヒューマンキャピタル事業の拡張可能性－③顧客拡大と生産性向上

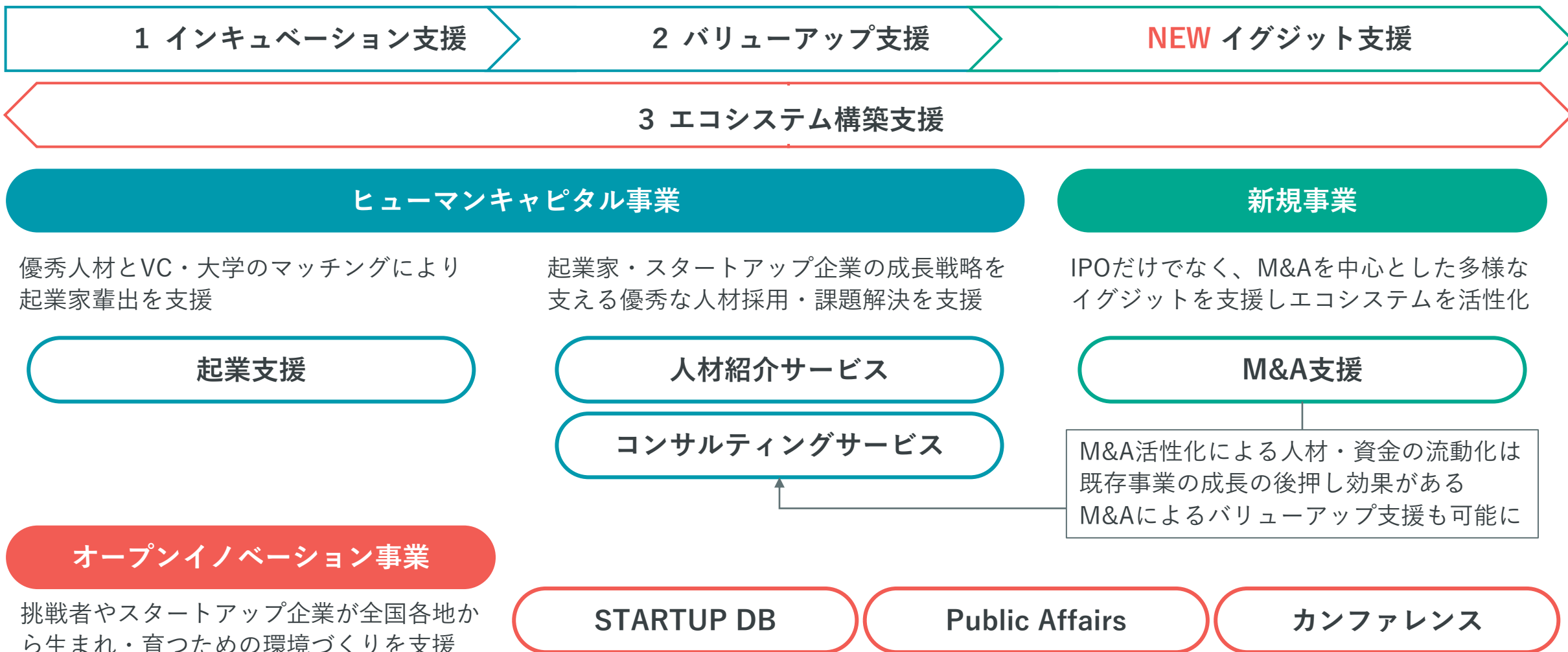
スタートアップ転職における第一想起のブランドを維持し、顧客企業の増加・AI活用による生産性向上を目指す
IPO後の顧客企業との関係希薄化課題については、エンタープライズ支援強化担当者を配置して足もとで改善が進む



① 提案求人案件確保・顧客拡大	② 生成AI活用による生産性向上	③ ブランディング
- ベンチャーキャピタルや起業家からの紹介ルートが主だった - 別ルートでの拡大余地は大きい	- マッチング工数＝参入障壁 - 過去10万人の面談情報・マッチングデータを活用可能	- タクシーメディア番組制作を開始 - スタートアップへの注目を集めるコンテンツづくりが課題

挑戦者を支えるための事業展開 — M&A支援の開始

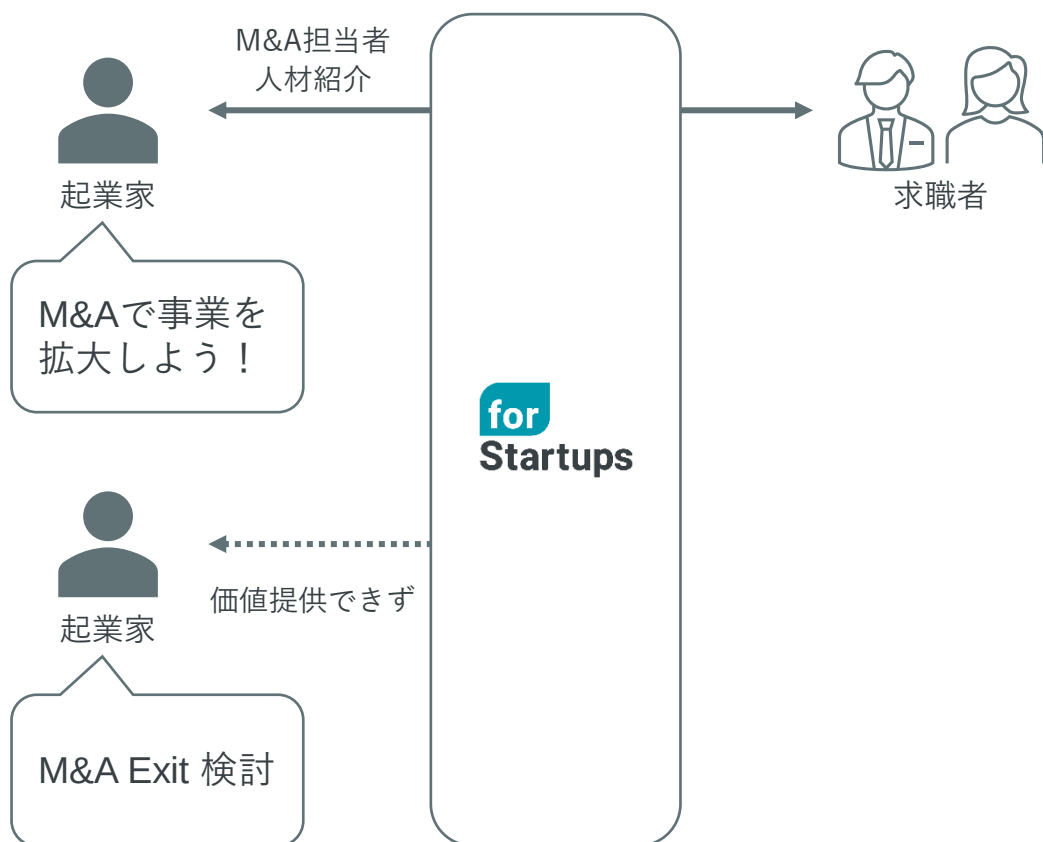
引き続き新規事業や共創事業を模索し続けるものの、まずは既存のバリューアップ支援・エコシステム構築支援に加えてイグジット支援＜M&A支援＞を取り組む。スタートアップのM&A活性化は、既存事業の成長を後押しする



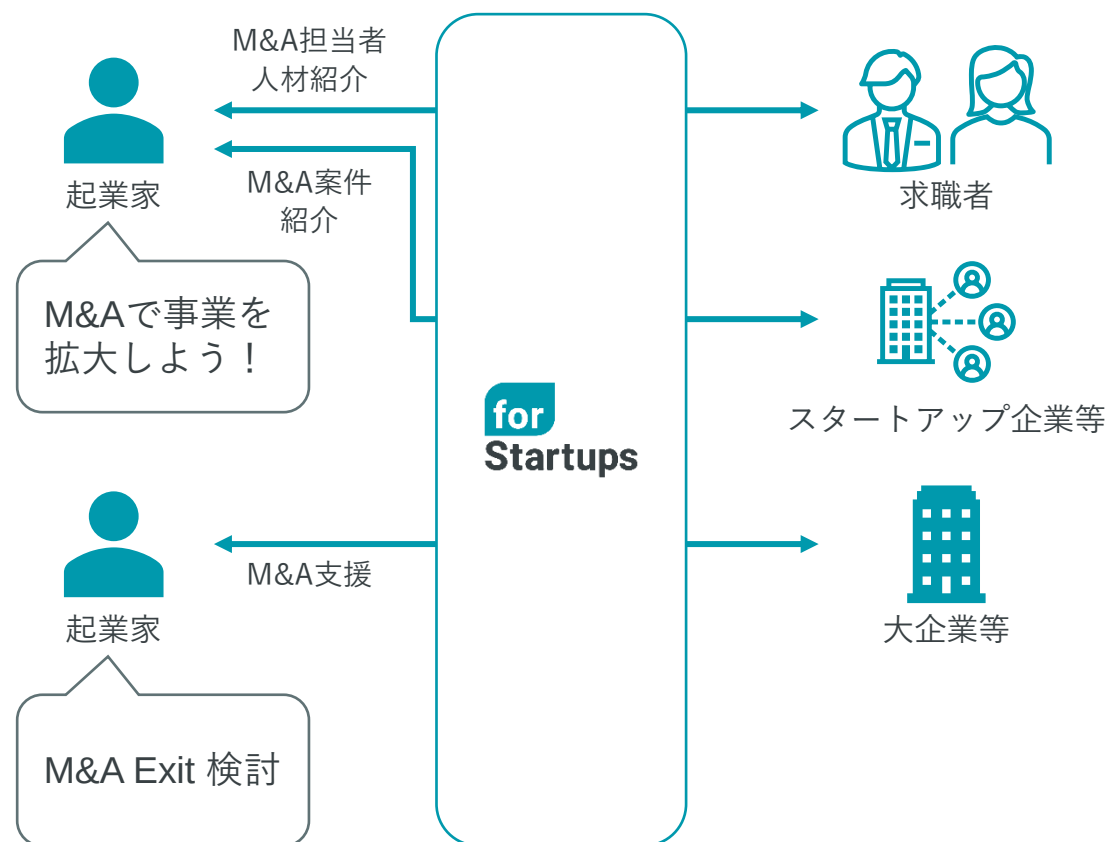
M&A支援について

スタートアップ企業及び起業家の掲げる成長戦略としてM&Aを掲げる企業群は多く、これまでは人材紹介で対応してきた
今後は人材紹介に加えて、スタートアップ企業のM&Aロールアップ及びイグジット支援を強化し、挑戦者を強固に支える

従来



今後



スパークス・グループとの資本業務提携を公表

2025年11月20日に、スパークス・グループとの資本業務提携を公表

スタートアップ支援を生業とするVC・CVC群を当社株主に迎えて、密な連携により成長戦略を実行



提携内容

- スパークス・グループが運用する「未来創生ファンド」その他のファンド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
- 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

当社株主構成におけるVC/CVC

- 福岡地所
- エムスリー
- インキュベイトファンド
- グロービス・キャピタル・パートナーズHD
- WiL
- ストライク
- 寺田倉庫
- ほか 数社

• スパークス・グループ (NEW)

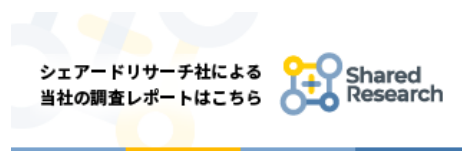
ベンチャーキャピタルや事業会社を中心だった株主構成において、上場株投資を主体とするスパークス・グループとの連携は、これまでとは異なる顧客拡大及び事業拡大が期待でき、当社もこの優位な状況を活かす方針

Appendix

IRの取組み

企業分析レポート

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/>

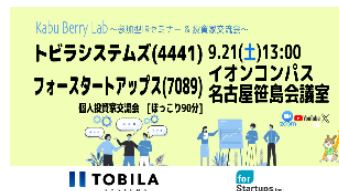
個人投資家向け活動

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。