



フォースタートアップス
個人投資家向け説明会
(コード：7089)

Agenda

1. 会社概要・ビジネスモデル
2. 過年度決算の訂正
3. 成長戦略



*Startups First
Be a Talent
The Team*

会社概要・ビジネスモデル

会社名 フォースタートアップス株式会社

英文社名 for Startups, Inc.

設立	2016年 9 月	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
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	取引先企業数	700社以上
(サテライトオフィス)	CIC Tokyo 東京都港区虎ノ門 1-17-1虎ノ門ヒルズビジネスタワー 15階	職業紹介許可番号	13-ユ-307946
正社員数	165名 (2022年2月1日時点)	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 (100%子会社)
資本金	2億26百万円 (2022年12月末)		

- 2013.4 ウィルグループ子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（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設立（当社100%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

Mission



Vision



Value

Startups First

全ては日本の成長のために。
スタートアップスのために。

Be a Talent

スタートアップスの最たる友人
であり、パートナーであり、自
らも最たる挑戦者たれ。そして、
自らの生き様を社会に発信せよ。

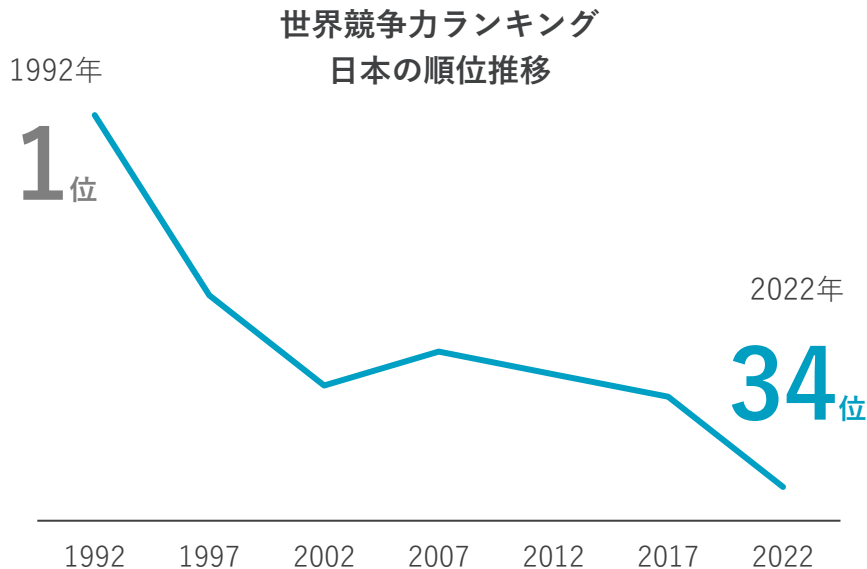
The Team

成長産業支援という業は、
TEAMでしか成し得られない。
仲間のプロデュースが、日本を、
スタートアップスを熱くする。

※スタートアップス = 『進化の中心』にいることを選択する挑戦者達

日本が直面する社会課題－国際競争力の低下

日本は、国際競争力が年々低下し、2022年は34位と30年で順位を大きく下げている
企業の意思決定の迅速さ、起業家精神などを示す「経営プラクティス」の項目は最下位(63位)



IMD世界競争力ランキングより当社作成

世界競争力ランキング 2022

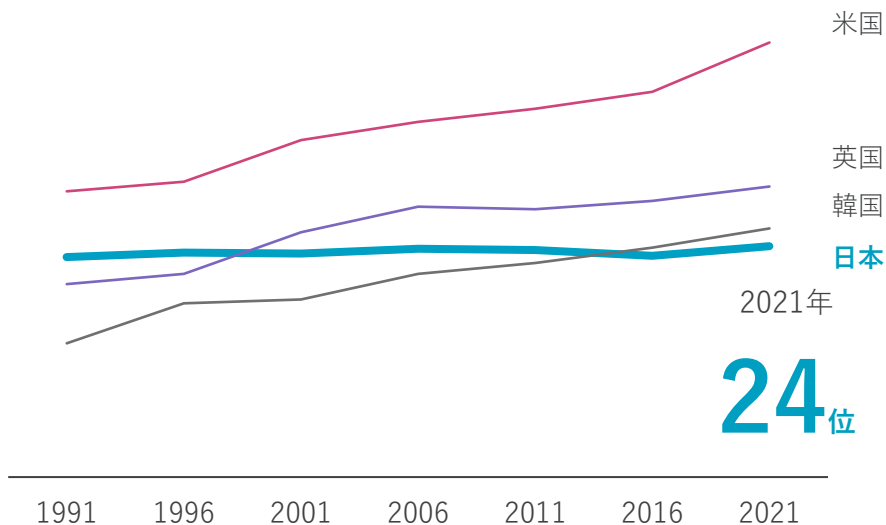
1位	デンマーク	11位	アイルランド
2位	スイス		：
3位	シンガポール	17位	中国
4位	スウェーデン		：
5位	香港		：
6位	オランダ	27位	韓国
7位	台湾		：
8位	フィンランド	32位	マレーシア
9位	ノルウェー	33位	タイ
10位	アメリカ	34位	日本

IMD世界競争力ランキングより当社作成

日本が直面する社会課題－賃金が上昇しない

各国が右肩上がりで成長する中、日本の平均賃金は30年間横ばいが続く
2021年の状況は、OECD34か国中24位となり、1位アメリカの約半分の水準

主要国の順位の推移



OECD (2022), "Average annual wages", OECD Employment and Labour Market Statistics (database)

2021年ランキング

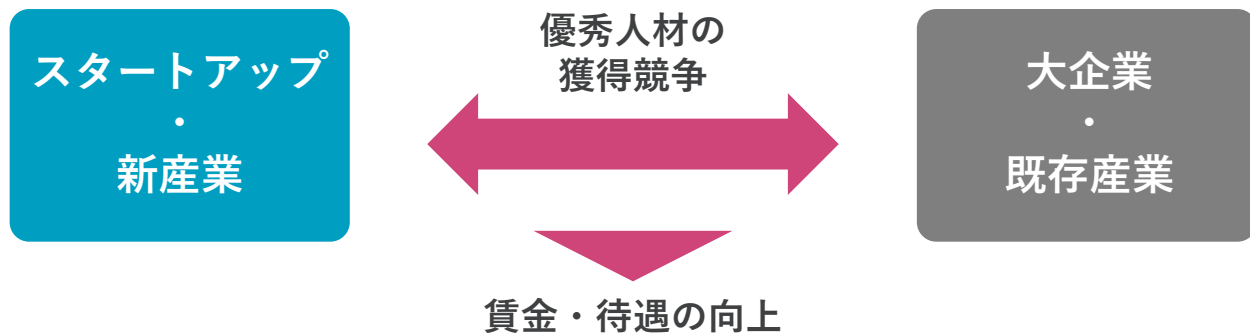
1位	米国	74.7k USD
2位	ルクセンブルク	73.7k USD
3位	アイスランド	72.0k USD
	⋮	
11位	ドイツ	56.0k USD
	⋮	
14位	英国	50.0k USD
	⋮	
20位	韓国	42.7k USD
	⋮	
24位	日本	39.7k USD

なぜ、スタートアップ支援なのか

米国では、雇用の半数を新産業（スタートアップ）が創出

また、新産業と既存産業にて優秀な人材を取り合う人材獲得競争が起き、賃金が上昇する

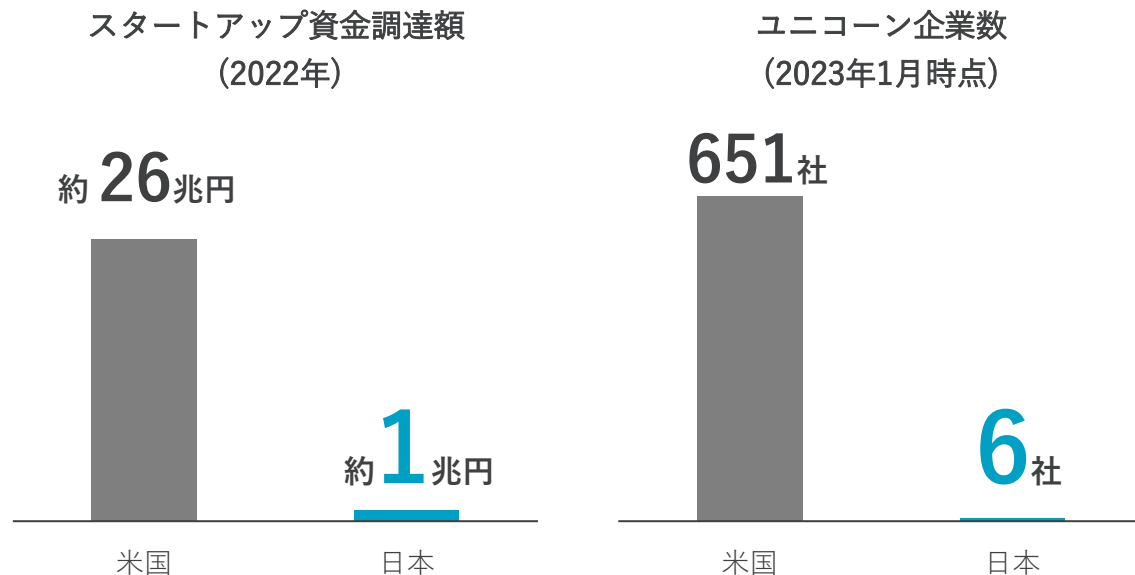
米国では、1980年から2010年の平均で高成長スタートアップが年290万人の雇用を創出
これは米国全体の新規雇用の50%にあたる水準 出典「National Venture Capital Association “Yearbook 2021”」



日本から強いスタートアップが生まれることで、社会課題である「賃金上昇」につながる

GAFAMを生み出した米国と日本のエコシステムの違い

米国の資金調達額は2021年比で37%減の1,984億ドル（約26兆円）も、日本を大きく上回る規模強いスタートアップを生み出すエコシステムが、米国には存在している



出所) 米国: CB Insights 2022 State of Venture Report
日本: STARTUP DB 2022年完全版_国内スタートアップ
投資動向レポート
為替は2022年12月末日現在の値

出所) 米国: CB Insights The Complete List Of Unicorn
Companies (As of January 2023)
*ユニコーン企業: 評価額10億ドル以上の企業

成長企業に資本を集中させ、持続的成長のためのエコシステムを形成

米国シリコンバレーのテックエコシステム6つの要素

Human Capital
人的資本

Strong Corporate Environment
強い企業環境

Strong University System
強力な大学システム

Financial Capital
金融資本

Adequate Infrastructure
充実したスタートアップ支援体制

Culture Conducive to Innovation
イノベーションを促進する文化

当社の注力領域：成長産業支援事業

人材

タレントエージェンシー

産学官連携・エコシステム

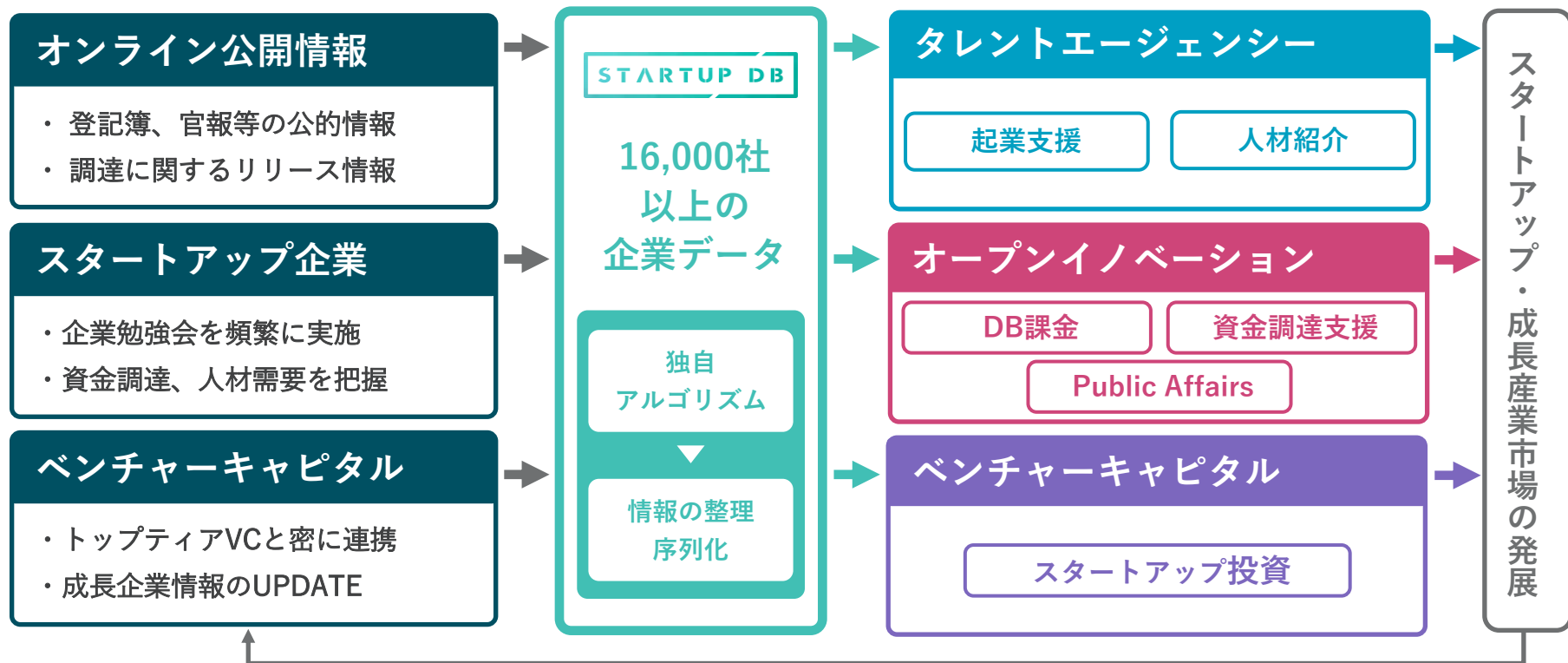
オープンイノベーション

資金

ベンチャーキャピタル

*出所) "Stars Aligning: How Southern California Could Be the Next Great Tech Ecosystem MARCH 20, 2018" <https://www.bcg.com/publications/2018/stars-aligning-southern-california-next-great-tech-ecosystem>
JETRO調査レポート「南カリフォルニアのスタートアップ・エコシステム（ロサンゼルス（シリコンビーチ）、サンディエゴ、アーバイン）（2020年4月）」 <https://www.jetro.go.jp/world/reports/2020/02/03dcf4dbb17e3f7c.html>

【強み】独自のデータベースにより、成長産業市場を可視化

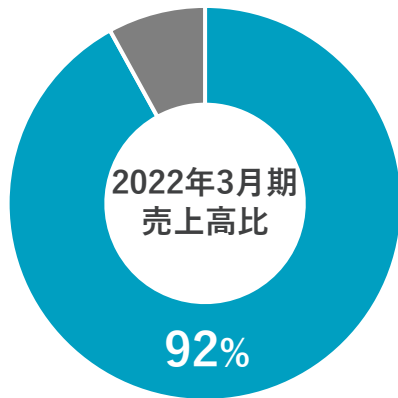


フォースタートアップスの『成長産業支援事業』概要

タレントエージェンシー&オープンイノベーション事業

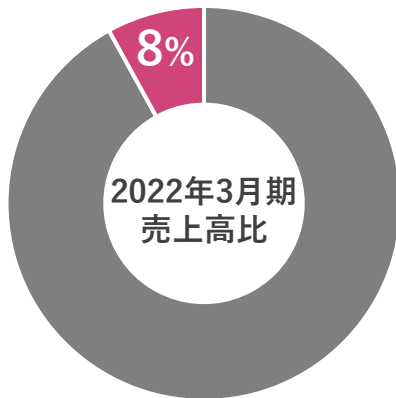
ベンチャーキャピタル事業

タレントエージェンシー



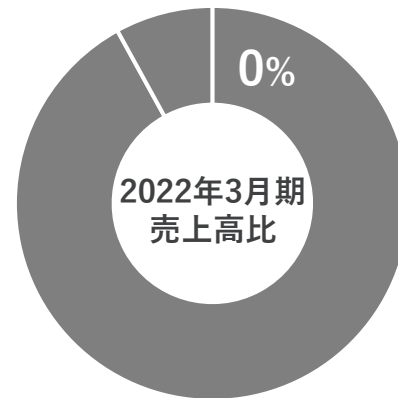
- ・ 起業支援サービス
- ・ 人材紹介サービス

オープンイノベーション

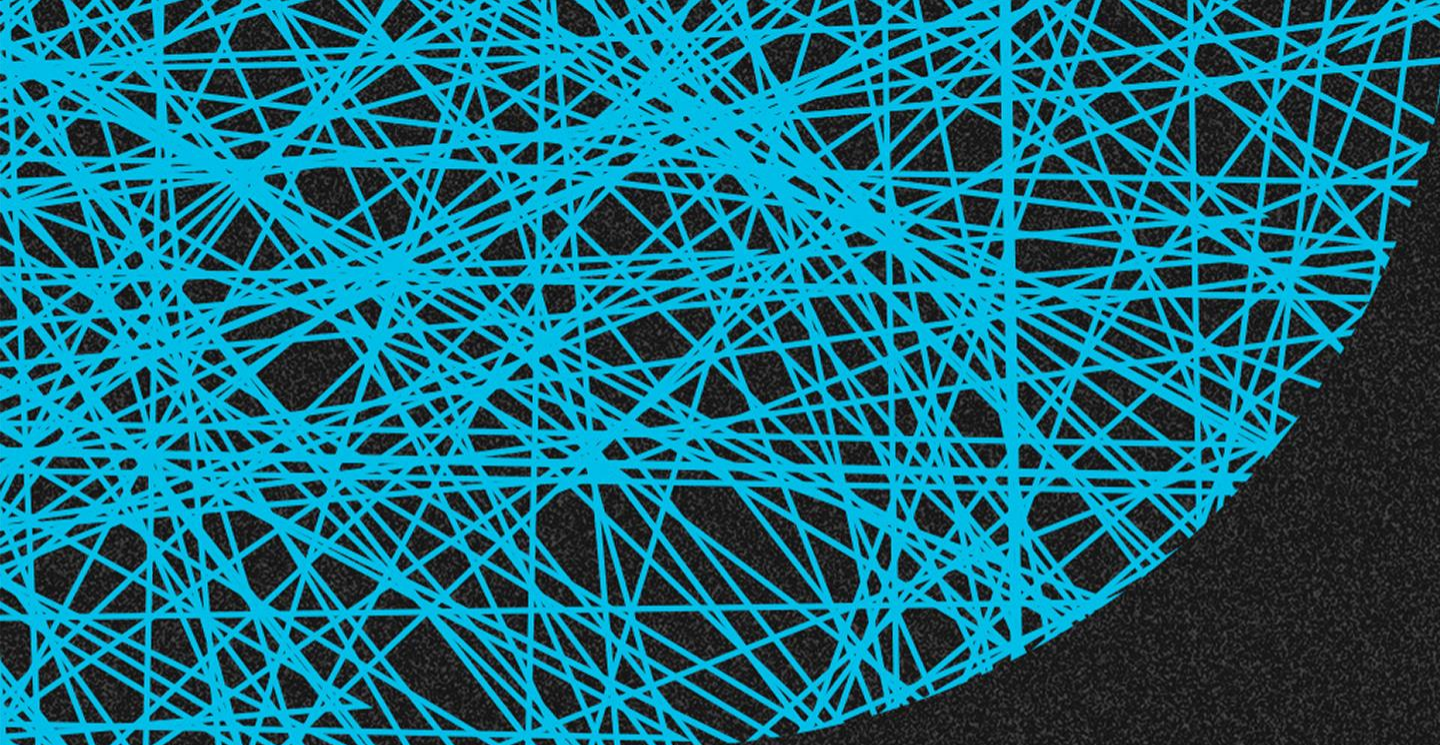


- ・ DB課金
- ・ Public Affairs
- ・ 資金調達支援

ベンチャーキャピタル



- ・ スタートアップ投資



Talent Agency

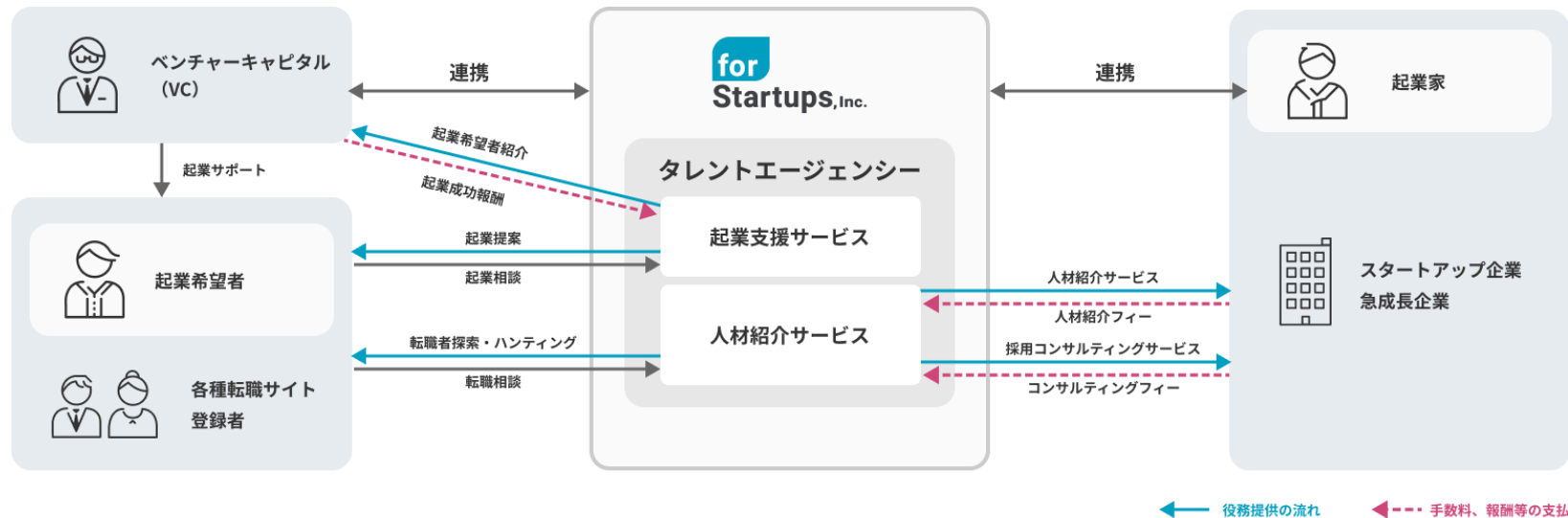
タレントエージェンシーサービス

【タレントエージェンシー】ビジネスモデル

起業支援：当社グループ紹介経由で起業に至った場合の成功報酬

人材紹介：スタートアップ企業等への人材紹介の成功報酬

採用コンサルティング：月額固定報酬。スタートアップ各社の採用戦略を強力に支援



VCや大学と連携して、世の中の社会課題を解決するスタートアップ起業家を創出

VC
連携

★☆☆ YOURMYSTAR

ユアマイスター / 星野貴之 CEO (楽天出身) / 2016年8月設立
日本最大級のサービスECプラットフォーム運営

 Graffer

グラファー / 石井 大地 CEO (リクルート出身) / 2017年7月設立
行政サービスのデジタル改革推進

TERASS

TERASS / 江口亮介 CEO (マッキンゼー出身) / 2019年4月設立
不動産ITサービス運営

 NABLA
Mobility

NABLA Mobility / 田中 辰治 代表取締役社長 (BCG出身) / 2021年4月設立
航空機業界の効率改善、地球全体の脱炭素に貢献するソリューションを、AIやデータを活用して提供

 Yuimedi

Yuimedi / グライムス 英美里 代表取締役社長 (マッキンゼー出身) / 2020年11月設立
医療のリアルワールドデータ*を用いた研究をデジタルソリューションでサポート

*リアルワールドデータ (RWD) とはレセプトデータや電子カルテデータ、DPCデータ等、臨床現場で得られる診療行為に基づく匿名化された医療ビッグデータ

大学
連携

 Blue Practice

Blue Practice / 鈴木 宏治 代表取締役社長 (日本IBM出身) / 2019年2月設立
医療シミュレータの開発・製造・販売

【タレントエージェンシー】人材紹介

国内の名だたるスタートアップ・成長企業に対し、多数の支援実績を有する

未
上
場
企
業



出資済

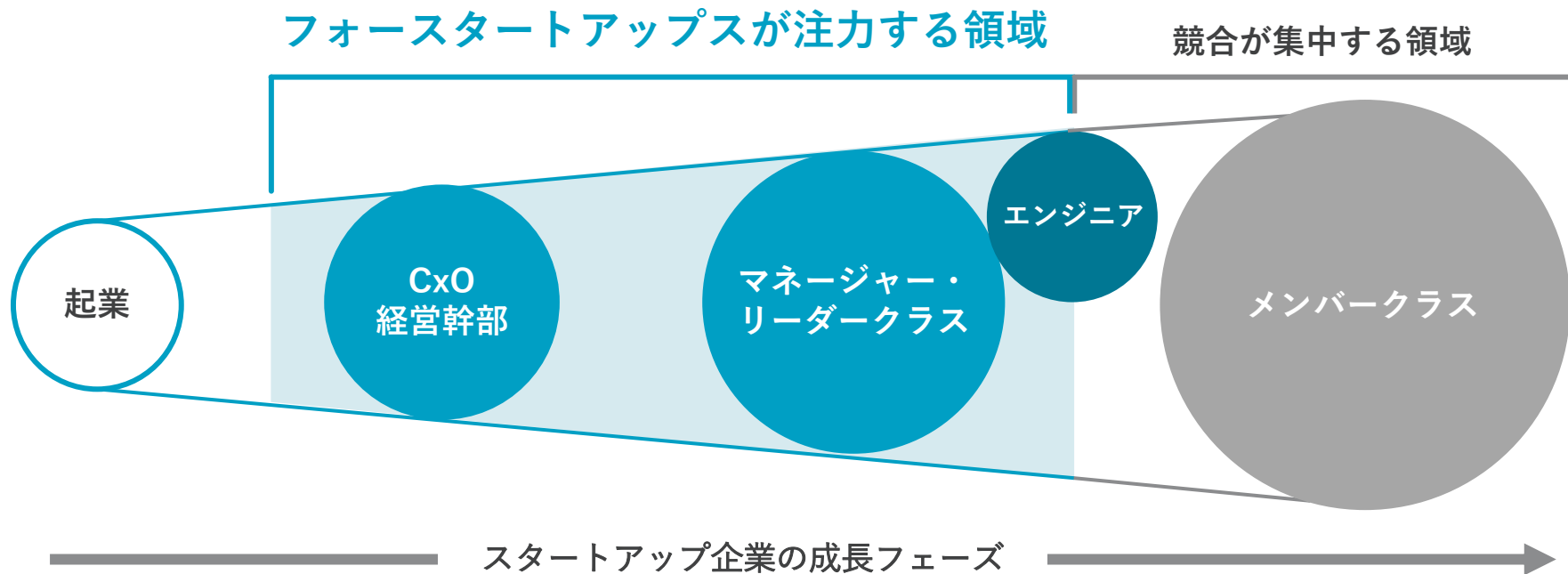
フォースタートアップス株式会社による出資

投資済

フォースタートアップスキャピタル合同会社によるファンド投資

【タレントエージェンシー】人材紹介における強み

スタートアップの成長を加速させるCxO・経営幹部層など、採用難易度が高いポジションを支援できることが私たちの強み



【タレントエージェンシー】CxO・ハイレイヤー支援実績

多くのCxO・経営幹部層を支援実績をもつ。オウンドメディアにて「働き方の軸」を公開

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



HEROES (ヒーローズ)

https://note.com/forstartups_ep/

当社のエンジニア支援チームがご支援した**エンジニア**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

Open Innovation

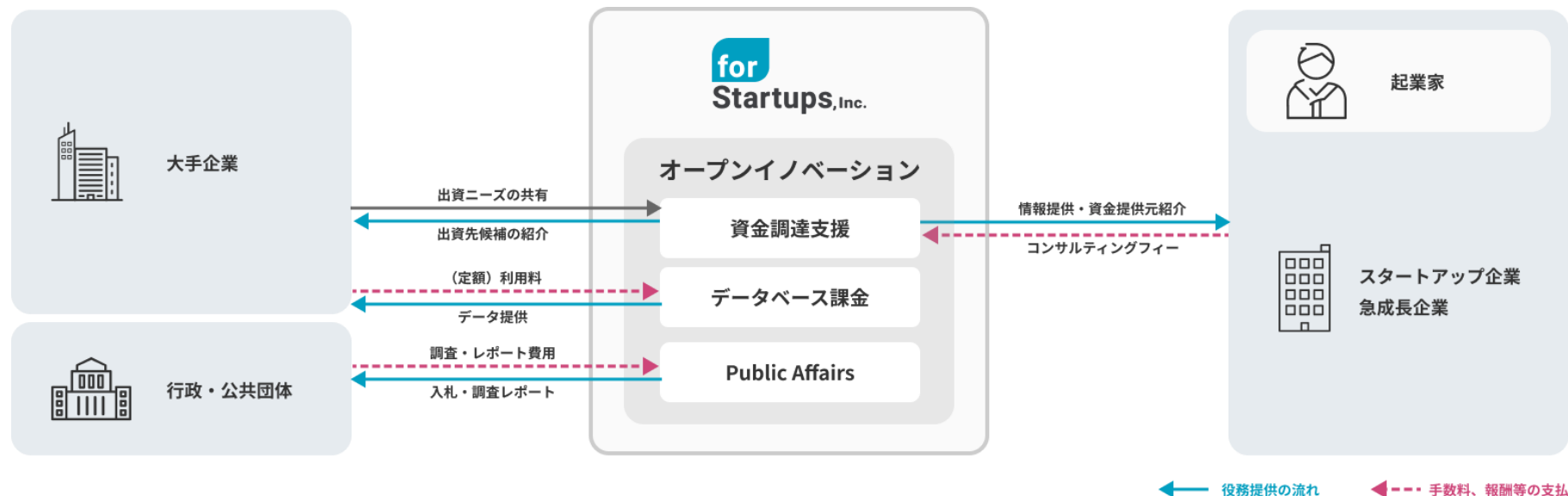
オープンイノベーションサービス

【オープンイノベーション】ビジネスモデル

資金調達支援：スタートアップ企業等から調達金額に応じた手数料収入を得ます

データベース課金：定額のデータ利用料が主な収入となります

Public Affairs：スタートアップの政策支援事業。行政・公共団体のスタートアップ関連事業を受託*



*作業を一部を外注する場合、
外注費用が発生する場合があります

資金調達支援は大企業やCVCとスタートアップ企業との資本業務提携のマッチングを支援

【主な支援事例】



株式会社Luup × NOBUNAGAキャピタルビレッジ株式会社

- ・ 株式会社十六銀行の投資専門子会社、NOBUNAGAキャピタルビレッジ株式会社から出資
- ・ 今後の地方展開におけるモデルケースともなる協業を開始



株式会社iYell × SREホールディングス株式会社

- ・ ソニーグループのSREホールディングス株式会社から出資
- ・ 不動産 × 金融の領域におけるDXを推進する協業を開始



株式会社エアロネクスト × JA三井リース株式会社

- ・ 農林中央金庫と三井物産を主要株主に持つJA三井リース株式会社から出資
- ・ ファイナンススキームを活用した配送インフラ実現に向けた協業を開始

【オープンイノベーション】国内最大級の成長産業データベース「STARTUP DB」

16,000社以上のスタートアップ情報を集約した「成長産業に特化した情報プラットフォーム」

情報開示が義務化されていない未公開企業の情報を集約し、市場全体を可視化



STARTUP DB ENTERPRISE

事業創造をスタートアップと共に

スタートアップとの事業創造をサポートする「ENTERPRISE」を2021年7月にリリース

メディア掲載実績・情報提供

週刊東洋経済

会社四季報

DIAMOND SIGNAL

週刊ダイヤモンド

日経産業新聞

Forbes Japan

読売新聞

中日新聞

テレビ朝日

CNET Japan

@DIME

エキサイトニュース

Yahoo!News

週刊アスキー

海外

世界最大級のベンチャーデータ
ベース「Crunchbase」と業務提携

crunchbase

学術研究

東京大学、東京工業大学、早稲田大学
名古屋市立大学、東北学院大学、
関西学院大学、大阪大学等

政府・公共団体

内閣府やNEDO（国立研究開発法人）
事業との連携等

金融機関

SMBCグループと業務提携

Public Affairsは産学官の連携を主体的に推進し、スタートアップ関連の事業を受託

【主な受託事例】

■ 日本におけるスタートアップエコシステムを海外に発信するための調査及び広報活動（JETRO）

国が選定した「スタートアップ・エコシステム拠点都市」の更なる発展・強化に向けて、スタートアップによるグローバル展開・海外からの投資の呼び込みに必要となる、効果的な情報発信方法について、調査分析・実行する事業を受託



■ インキュベーションプログラム（浜松市）

浜松市が次世代に向けて世界に羽ばたく起業家の育成プロジェクトとして始動した浜松市「Next Innovator 育成事業」の運営事業者として2年連続採択（2021年度、2022年度）



■ 関西スタートアップ・エコシステム情報発信事業（関西広域連合）

関西広域連合が、域外企業、投資家等を関西へ呼び込むことを目的として、関西で十分に発信できていなかった域内スタートアップ、大学、研究機関の魅力を国内外へ周知強化を図る事業を2年連続受託（2021年度、2022年度）



【オープンイノベーション】 Public Affairs－官公庁等との連携状況

Public Affairsにおいて、政府・官公庁・自治体・大学・経済団体等と連携を実施
今後、更なる連携を深め事業を通じてスタートアップエコシステムの発展に貢献

加盟団体

日本経済団体連合会（経団連）	会員、スタートアップ委員会企画部会/スタートアップ政策タスクフォース
新経済連盟（新経連）	会員
経済同友会	会員、ラウンドテーブル・クロスリーチ PT副委員長
日本ベンチャーキャピタル協会	会員、ベンチャーエコシステム委員

中央政府事業採択事例

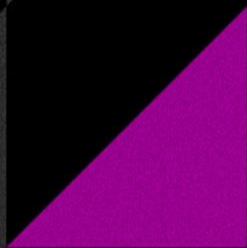
内閣府	「令和2年度スタートアップ・エコシステム海外発信調査」事業
経済産業省	J-Startup Supporters選定企業、経済産業省令和3年度「SHIFT(x)」事業 総合アドバイザー
NEDO	スタートアップ向け人材支援事業の取り組み状況に関する調査事業
JETRO	日本におけるスタートアップエコシステムを海外に発信するための調査及び広報活動

大学との連携事例

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	東北・新潟の10大学で組成されたプラットフォーム。 東北から国内外の課題解決に資する大学発スタートアップの創出に協力機関として参画
---------------------------------	--

内閣府による「世界に伍するスタートアップ・エコシステム拠点形成戦略」に基づき
選定されたスタートアップ・エコシステム 8 拠点のうち 4 拠点において連携

地方政府事業採択事例			
拠点都市	実施主体	年度	事業名
東京コンソーシアム	港区	2022年度	スタートアップ事業成長プログラム
Central Japan Startup Ecosystem Consortium	愛知県	2022年度	シンガポール国立大学連携事業
	浜松市	2021年度 2022年度	Next Innovator 育成事業
		2022年度	スタートアップ成長支援事業
大阪・京都・ひょうご神戸 コンソーシアム	関西広域連合	2021年度 2022年度	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	2022年度	スタートアップ・コンソーシアム Exective Advisor
	一般社団法人京都 知恵産業創造の森	2022年度	Kyoto Launch Site インキュベーションプログラム事業
	京都市	2022年度	戦略的首都圏企業連携推進業務
広島地域イノベーション 戦略推進会議	広島県	2021年度	広島県ユニコーン創出基本計画等策定業務
		2022年度	ひろしまユニコーン10アクセラレーション業務

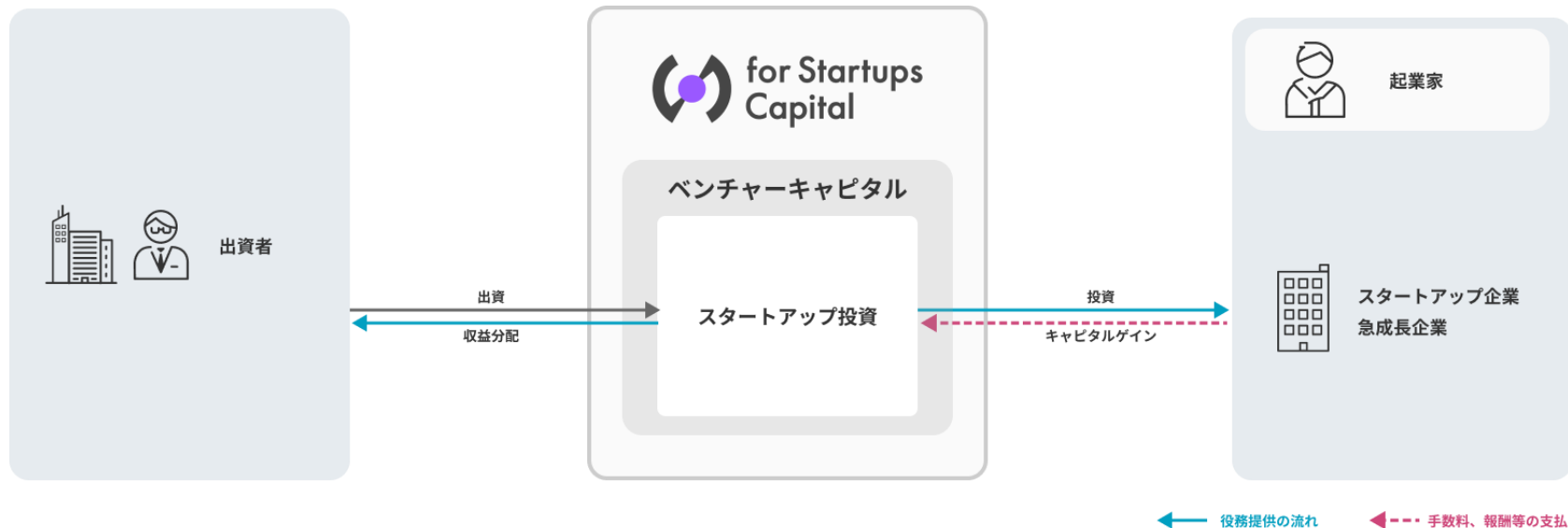


Venture Capital

ベンチャーキャピタル

【ベンチャーキャピタル】ビジネスモデル

投資先はミドル・レイターステージのタレントエージェンシー支援先が中心
スタートアップ企業に対し、人材と資金の両面で支援を実行



注)損益計算書上は、投資売却額が売上高に、投資額が売上原価として損益計上されます



for Startups Capital

投資先一覧

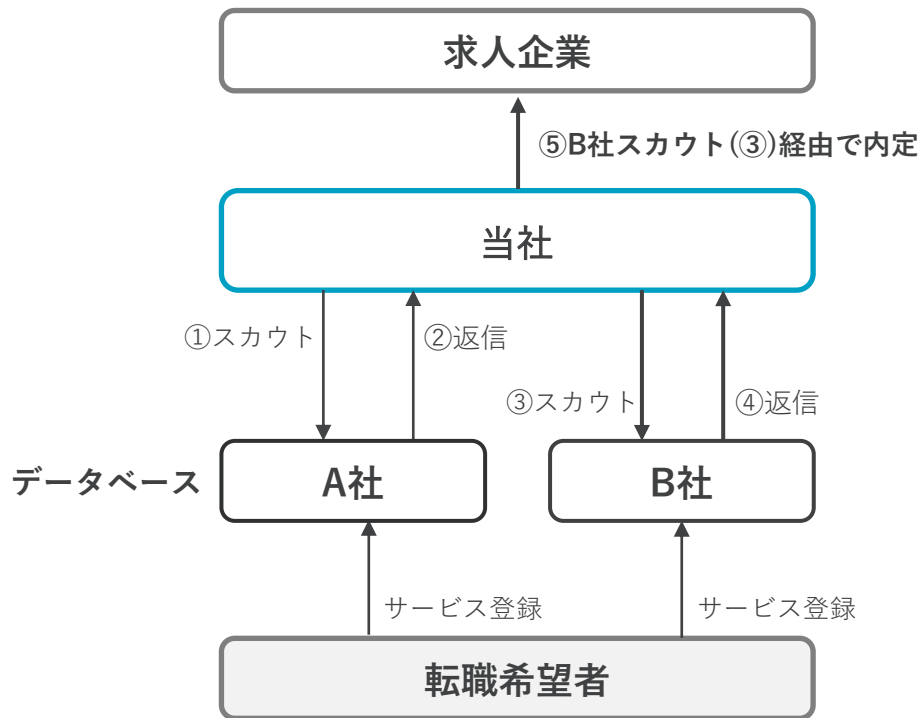




過年度決算の訂正に関して

複数データベースで接触があった転職希望者の支援に際し、規約の誤認による支払漏れが発生

(イメージ)



転職希望者が複数のデータベースに登録しているケースについては、匿名の状態ですカウトを送信するため、複数データベースで当社と接触する可能性は充分にありうる。

<A社とB社にて当社との接触があったケース>

当社の誤認運用

B社でスカウトを送信した担当者経由で転職が成立したため、B社へ決定報告を行い、フィーを支払う運用を行っていた。

正しい運用

一定の期間内にA社を通じて情報を得ていたため、契約状況によっては、B社だけでなくA社に対してもフィーを支払う必要がある。このA社分の支払漏れが判明した。

違約金を含めた総額は402百万円。過年度及び進行期の売上原価／販管費に計上

- 各データベース運営会社との契約の内容どおりに違約金が請求されたため経済的実態として、支払漏れと違約金は一体の取引であるという判断
- 上記に基づき、違約金部分は特別損失でなく売上原価と一体で計上し、売上原価発生時期に遡及して計上
- 支払漏れの純額である118百万円は、過年度の売上原価比で約6%にあたり各年度の営業利益率を約1.5%押し下げる

(税抜)

支払漏れの純額	左記支払漏れによる 違約金額	合計額
118百万円	283百万円	402百万円

再発防止策の実効性は、引き続き検証を行う

<運用フロー・ガイドラインの再構築>

各データベース運営会社と協議のうえ、合意したフロー・ガイドラインで運用

<再発防止策>

1. リスク評価会の定期的な開催
2. 各人材データベースの利用ルールの周知徹底を図るための教育体制の再整備
3. 各運営会社とのコミュニケーションを行う専門チームの組成
4. 追加的な管理システム導入を含めた適切な管理体制の整備

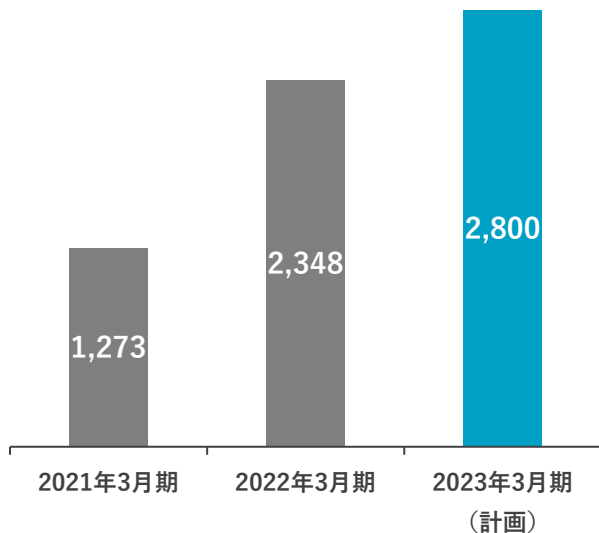


過去の業績と成長戦略

上場以降、売上高は着実に成長。今期は成長ドライバーである人材採用の強化に注力しており
2025年3月期の売上高50億円達成に向けた人材投資を実行

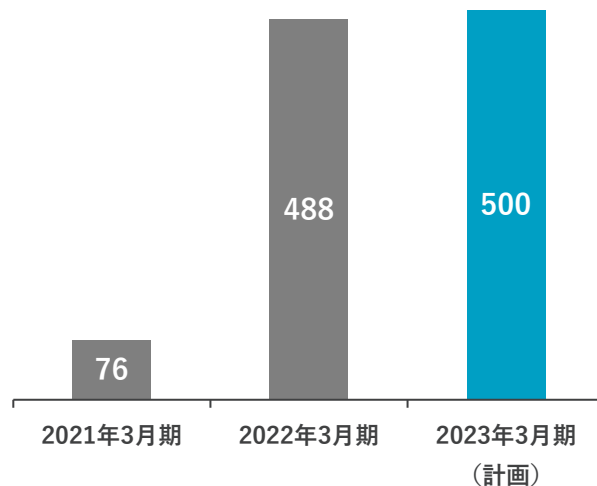
売上高

(百万円)



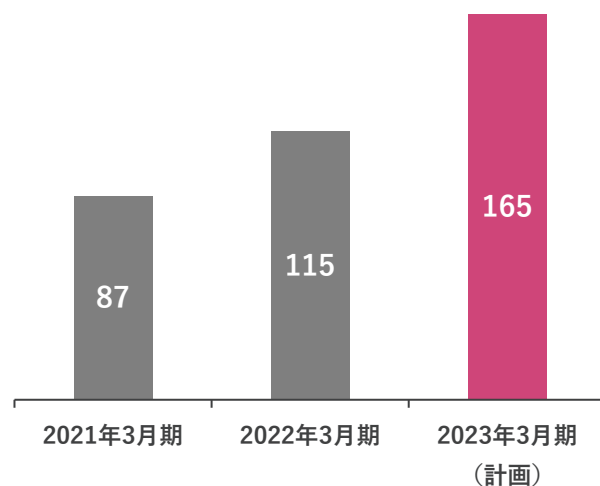
営業利益

(百万円)



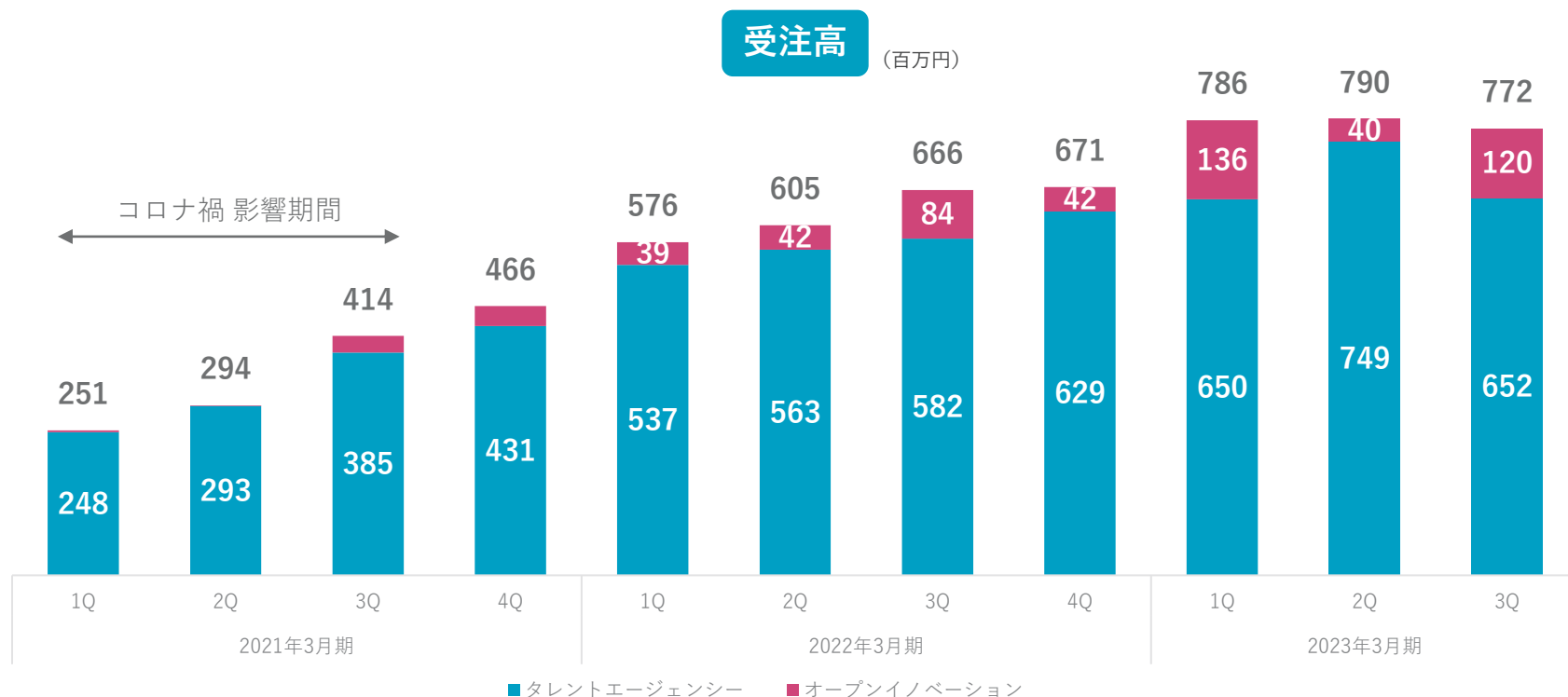
社員数

(名)



【全社】受注高の推移

波はあるものの、年単位でみると受注高は増加を継続している



タレントエージェンシー

- 受注：当社が支援した転職者の入社日が確定した際に成功報酬見込額を計上
- 売上：収益認識の観点から、入社日に売上を計上
 - 受注計上から売上計上までのリードタイムは概ね2か月(※)程度
(※) 一般的に転職が決まってから入社するまでに要する期間

オープンイノベーション

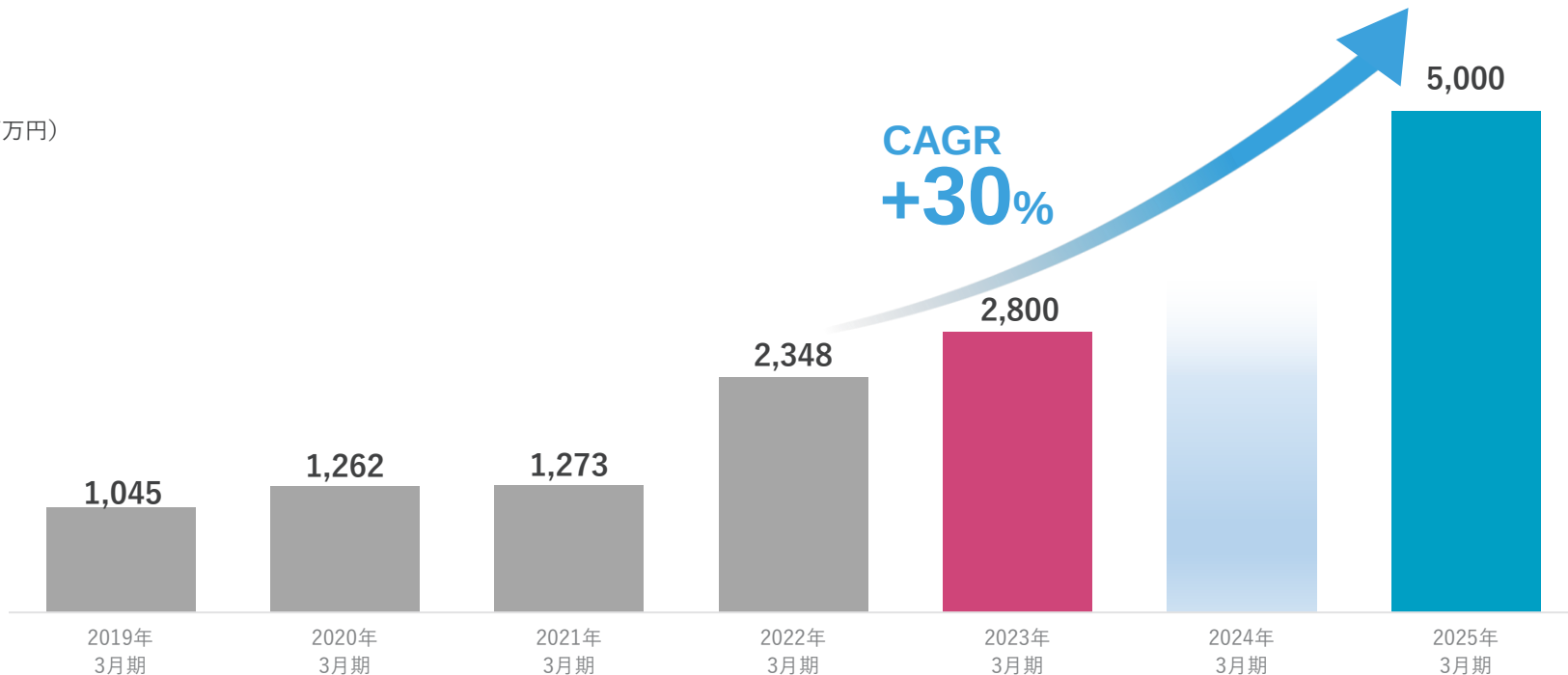
- 受注：案件を受注したタイミングで受注を計上
- 売上：収益認識の観点から、役務提供日に売上を計上
 - DB課金は契約期間に按分して売上を計上
 - Public Affairsは1Qに受注し、4Qに売上が集中する傾向

【全社】 中長期 財務目標

2025年3月期において連結売上高50億円を目指す方針

そのための成長投資として、人材関連投資を軸に注力支援領域の拡張に向けた投資を実行

(百万円)



注) ベンチャーキャピタル事業からの収益は2025年3月期までは見込んでおりません。

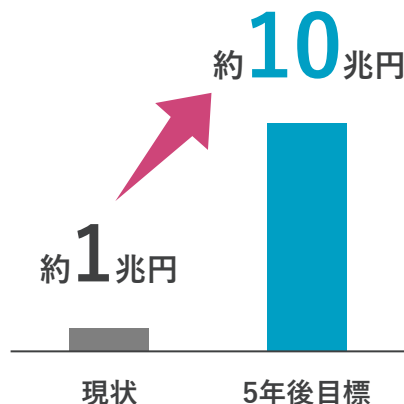
日本の国家戦略としての重要な柱『スタートアップ支援』

政府の骨太方針の重要な柱として、スタートアップエコシステムの強化が掲げられた
2027年度にスタートアップ投資額を10兆円、ユニコーン企業数100社を目標

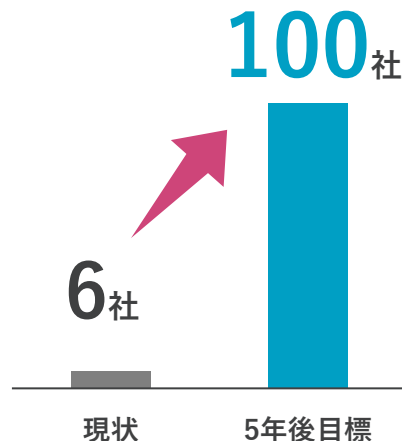
スタートアップ育成5か年計画 3本の柱

- ① スタートアップ創出に向けた人材・ネットワークの構築
- ② スタートアップのための資金供給の強化と出口戦略の多様化
- ③ オープンイノベーションの推進

スタートアップ投資額



ユニコーン社数



スタートアップ支援は国策である

スタートアップ支援を通じて日本の再成長へ

創業6年で国内最大規模のスタートアップ支援企業に成長

起業支援

VCと連携し
起業家を複数名輩出

データベース

STARTUP DBは
16,000社の情報掲載

人材支援

スタートアップ向け
では国内最大規模

資金支援

VCと共同経済圏形成

カンファレンス

国内最大級のスタート
アップカンファレンス



for Startups

すべては、スタートアップスのために。

世界で勝てる成長産業・成長企業を日本から生み出す。

質疑応答

フォースタートアップスでは適時開示情報の更新時にIRメールを配信しております。

右側のQRコードを読み取るか、下記URLよりご登録をお願いいたします。

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

