



# 会社説明資料



## YOUR GROWTH PARTNER.

共に進化する伴走者。

## フォースタートアップス株式会社

TSE : Growth 7089

© 2024 for Startups, Inc.

# Agenda

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 直近の業績と今後の見通し



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。



フォースタートアップス株式会社  
代表取締役社長

志水 雄一郎 (Yuichiro Shimizu)

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）にて  
転職サイト「DODA」（現doda）立ち上げなどを経て、2016年に  
株式会社ネットジンザイバンク（現フォースタートアップス株式会  
社）を創業、代表取締役社長に就任。

ビズリーチ 『Headhunter of The Year』 2年連続受賞  
ビズリーチ 国内初『殿堂』入りHeadhunter認定

2019年より日本ベンチャーキャピタル協会ベンチャーエコシス  
テム委員会委員、2020年より経団連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委員に就任。2021年に公益社  
団法人経済同友会入会、2023年よりグローバル・ベンチャーエコ  
システム委員会 副委員長。2023年『スタートアップで働く』  
（ディスカバー・トゥエンティワン）を出版。

# 1. 会社概要

会社名

フォースタートアップス株式会社

社員数

220名（2024年9月30日時点）

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

設立

2016年9月

証券  
コード

東証グロース市場 7089

事業  
内容

スタートアップ企業への人材紹介  
を中核とした成長産業支援事業

会社概要



2024年11月 社員集合写真



2024年11月に麻布台ヒルズ森JPタワーへ本社を移転

2013.4

株式会社ウィルグループ（6089）子会社、株式会社セントメディア（現ウィルオブ・ワーク）にて事業部を立ち上げ。スタートアップ企業向けの人材紹介業をスタート



2016.9

新設分割により株式会社ネットジンザイバンク（現フォースタートアップス）を設立  
※ウィルグループ100%子会社



2020.3

創業3年半で東証マザーズへ上場（証券コード：7089）  
※上場後もウィルグループが株式を66%保有しており、親子上場の状態であった



2024.3

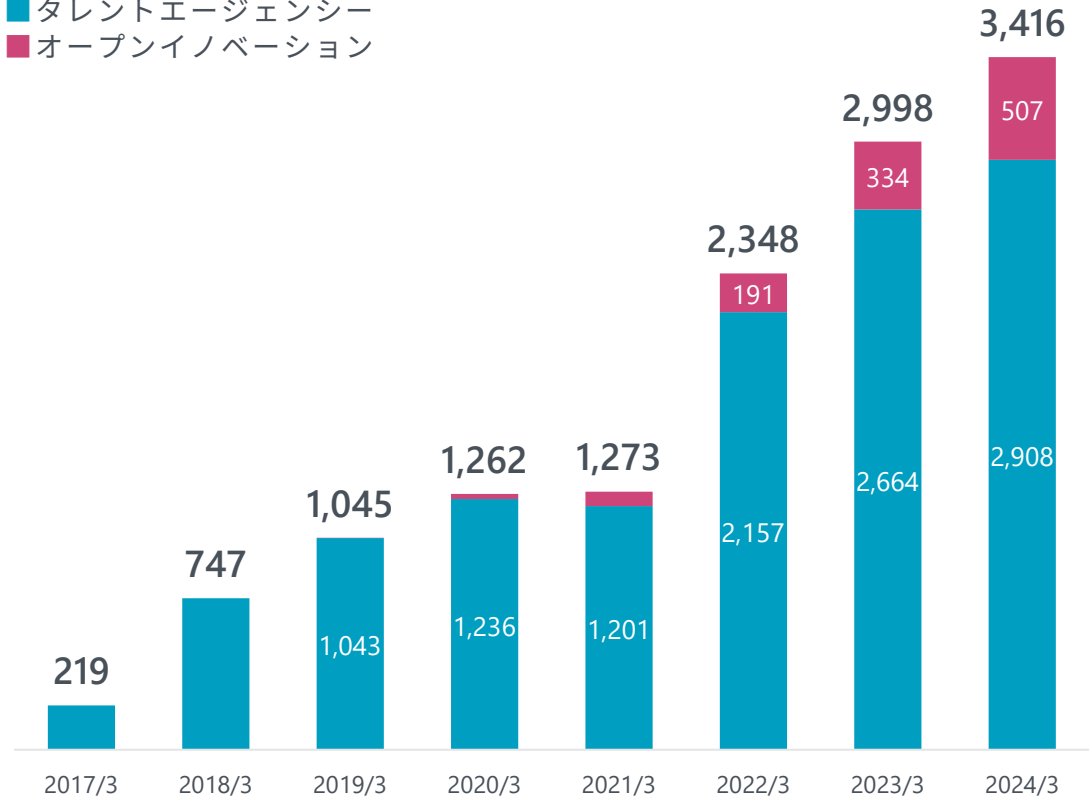
双方の成長戦略の観点から、株式売出しによりウィルグループとの資本関係を解消  
新たなパートナーとなる株主を迎え、第二創業期をスタート

2024年9月で創業8年。営業利益は新型コロナウイルスや決算訂正等の影響で増減するが、売上高は創業以来連続増収を続ける

売上高の推移

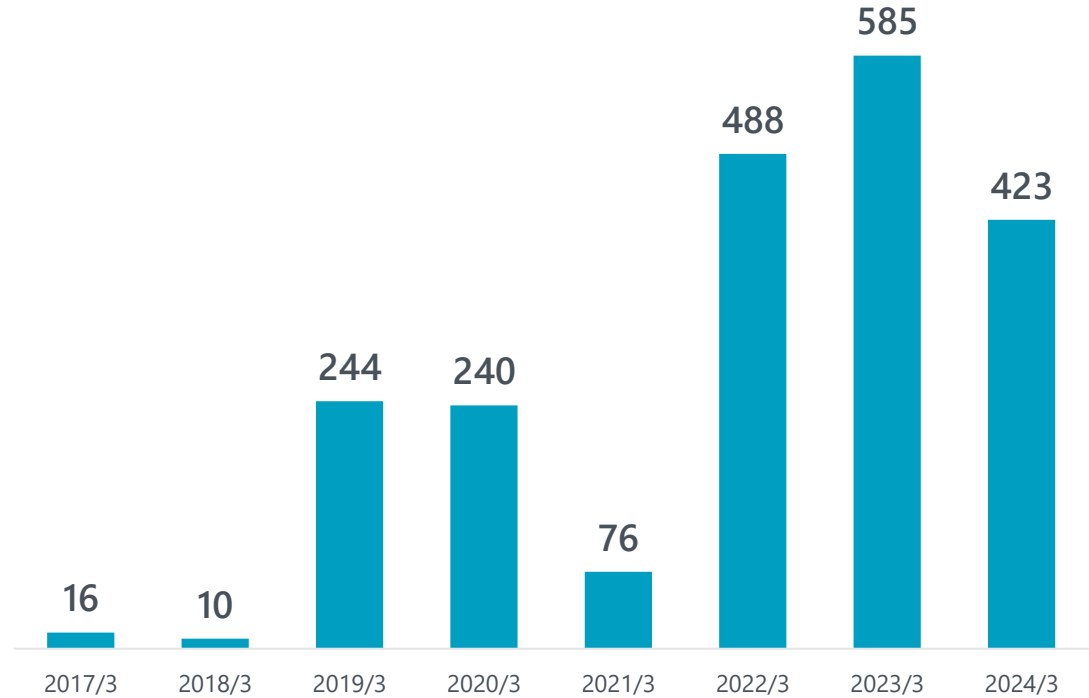
(百万円)

- タレントエージェンシー
- オープンイノベーション



営業利益の推移

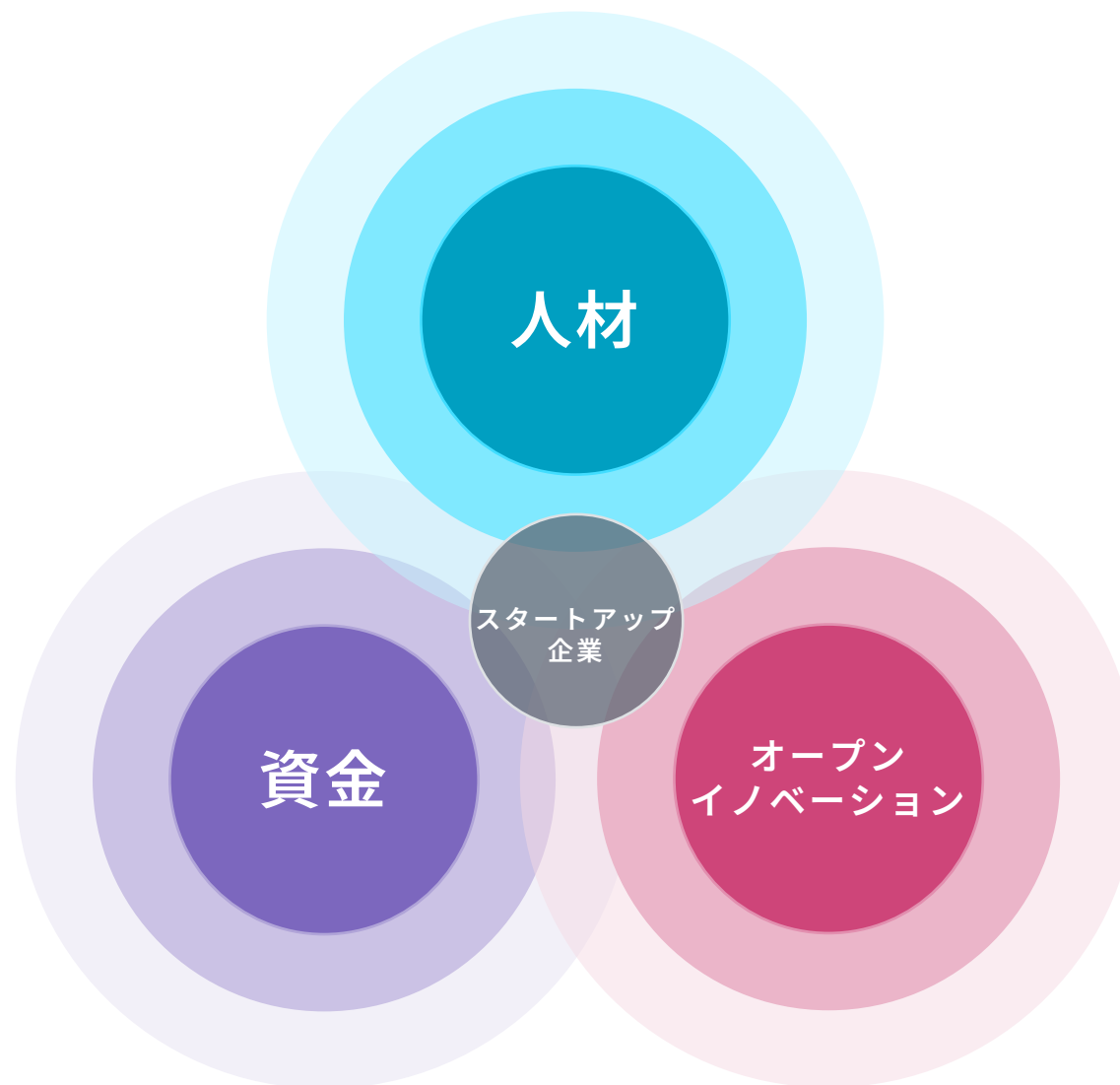
(百万円)



## 2. 事業内容

「成長産業支援事業」を標榜し、日本のスタートアップ企業・成長企業を支える重要な3要素を事業ドメインとする

国内最大級の  
成長産業支援事業者



タレントエージェンシー

85.2%

人材紹介

コンサルティング

オープンイノベーション

14.8%

Public Affairs

STARTUP DB

カンファレンス

ベンチャーキャピタル

0.0%

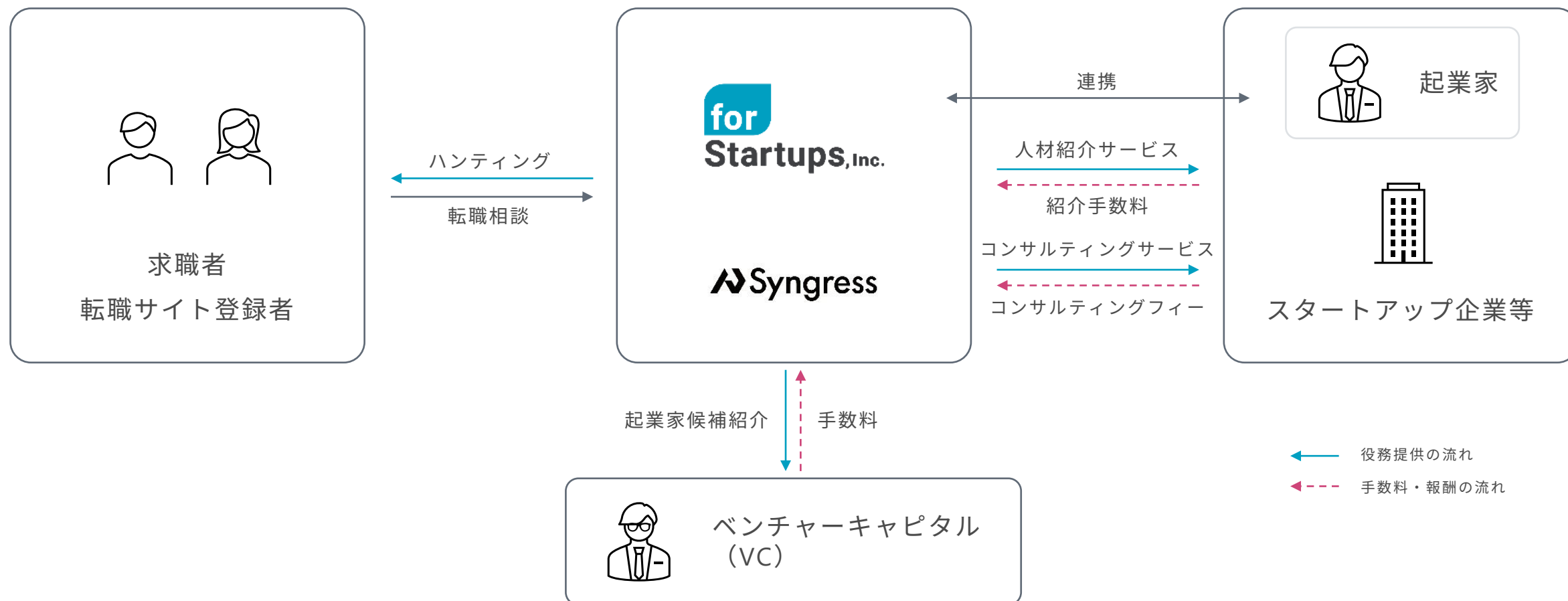
スタートアップ投資

売上高  
構成比

売上構成比は2024年3月期の売上高にて算出

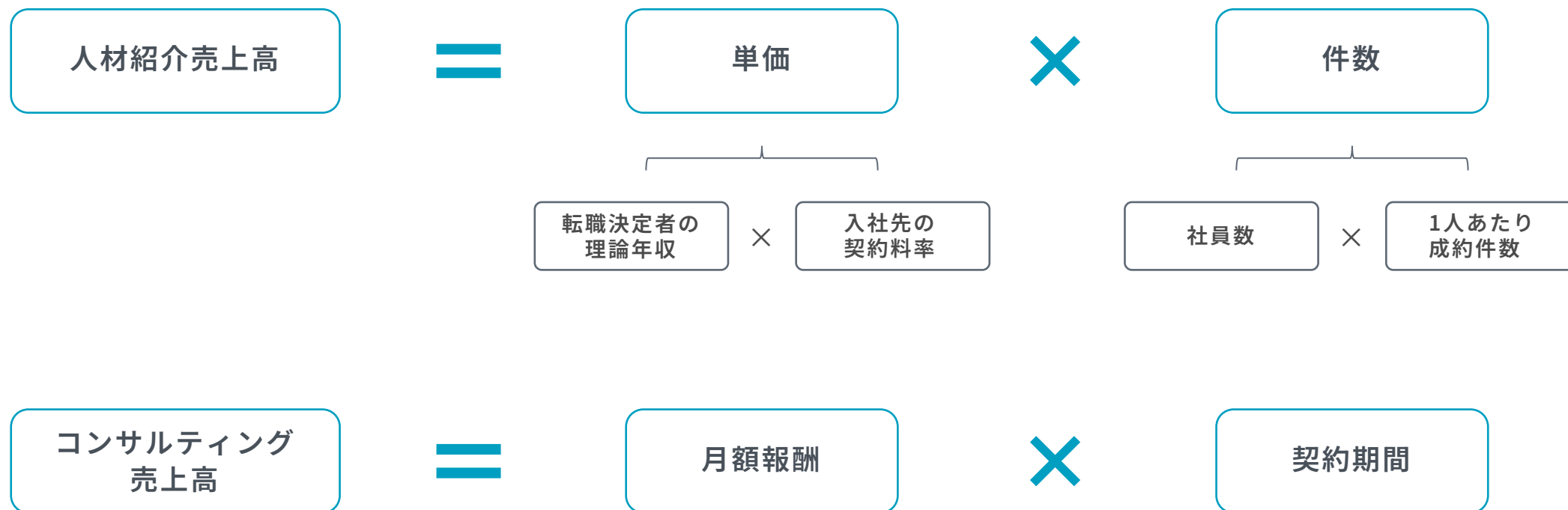
スタートアップ企業等への人材紹介サービスが収益の柱

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



広い意味での「スタートアップ企業」に特化。顧客開拓コストがかからないモデルを構築



## “スタートアップ”の定義

- 主にテクノロジーを活用して社会課題解決を目指す、資金調達をしながら急成長している企業を指す
- 世間一般に言われるスタートアップの定義「創業10年以内」は関係なく、最終的にIPOを目指している成長企業が顧客対象
- IPO後も継続的に取引を行う



## 顧客拡大手法

- ベンチャーキャピタル、お付き合いのある起業家・経営陣から「当社が人材紹介をすることで成長してほしい」新興企業を紹介いただき、取引を開始する
- 原則プル型の営業であり、顧客開拓コストが発生しない。一般的な人材紹介事業者が行っている電話営業等の手法は一切行っていない



## 採用ニーズ

- 企業にとって重要な経営資源である「人」は、高い成長を目指すスタートアップには不可欠である
- 労働集約的に人を採用するのではなく、事業をグロースさせることができる経営・幹部陣をはじめとしたハイレイヤーの採用ニーズが強い

# タレントエージェンシー | 人材支援実績企業(一部抜粋)

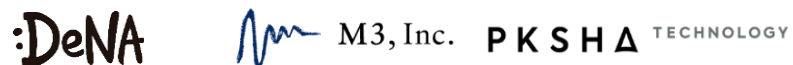
## 未上場スタートアップ



## 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。



ラクスル株式会社

<記事一部抜粋>

## 代表取締役社長 グループCEO 永見氏

この一年、フォースタさんの存在は非常に心強かったです。実績はもちろんですが、何と云うか、CEOのメンタルの中にある程度入り込んでいることが大事だと思っています。特にテック採用は私にとって非常に重要なアジェンダだったので、大変満足しているし、頼もしかったし、CEOのパートナーだったと実感しています。

キャリアの選択肢の一つとしてスタートアップ企業への転職に関心のある求職者と、毎月1,000名以上面談  
2024年に面談した求職者の、面談時点年収の平均は1,000万円超、面談時点年齢の平均は37歳



## 求職者ステータス

2024年の面談者データ

面談時平均年収  
**1,026万円**

面談時平均年齢  
**37歳**



## 集客手法

外部データベースに登録されている求職者へのスカウトを中心にプッシュ型の集客を行う

「ハンティング型」とも呼ばれており、スタートアップへの転職では、求職者と求人企業の情報ギャップが激しいため、「会員登録型」と比べて効率的な集客手法である



## スタートアップ意向度

個人差はあるものの、基本的には「スタートアップは数ある選択肢の一つ」である方が多く、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方は少ない

過去の実績から、自身のキャリア・経験をこのスタートアップだったら活かせる、という情報をフォースタートアップスは持っている

# タレントエージェンシー | 支援事例

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

敬称略



#109

タイミー  
取締役CFO



#104

メルカリ Marketplace  
COO



#103

SmartHR  
CPO



#101

プレイド  
執行役員



#100

GO  
執行役員



#97

ヤプリー  
執行役員



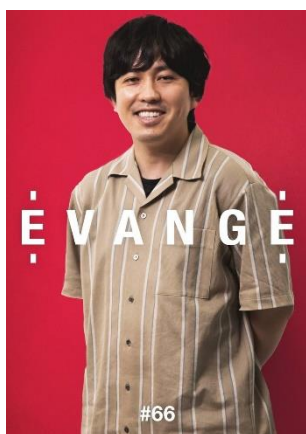
#88

セーフィー  
CPO



#76

タイミー  
執行役員



#66

Finatextホールディングス  
取締役CTO



#64

ビザスク  
執行役員CFO



#40

プレイド  
執行役員



#7

ispace  
取締役CFO



#6

SmartHR  
取締役COO



#4

ココナラ  
代表取締役社長  
CEO

事業内容

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て提案する力が強みであり、その先行優位性が参入障壁に

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



## ネットワーク

年間200回以上開催される起業家プレゼン「勉強会」で一次情報を取得



起業家勉強会の様子

## 支援実績・ノウハウ

多くのスタートアップの採用を支援してきた実績がノウハウとして蓄積



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

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年未満での実績で受賞に至っている

## 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

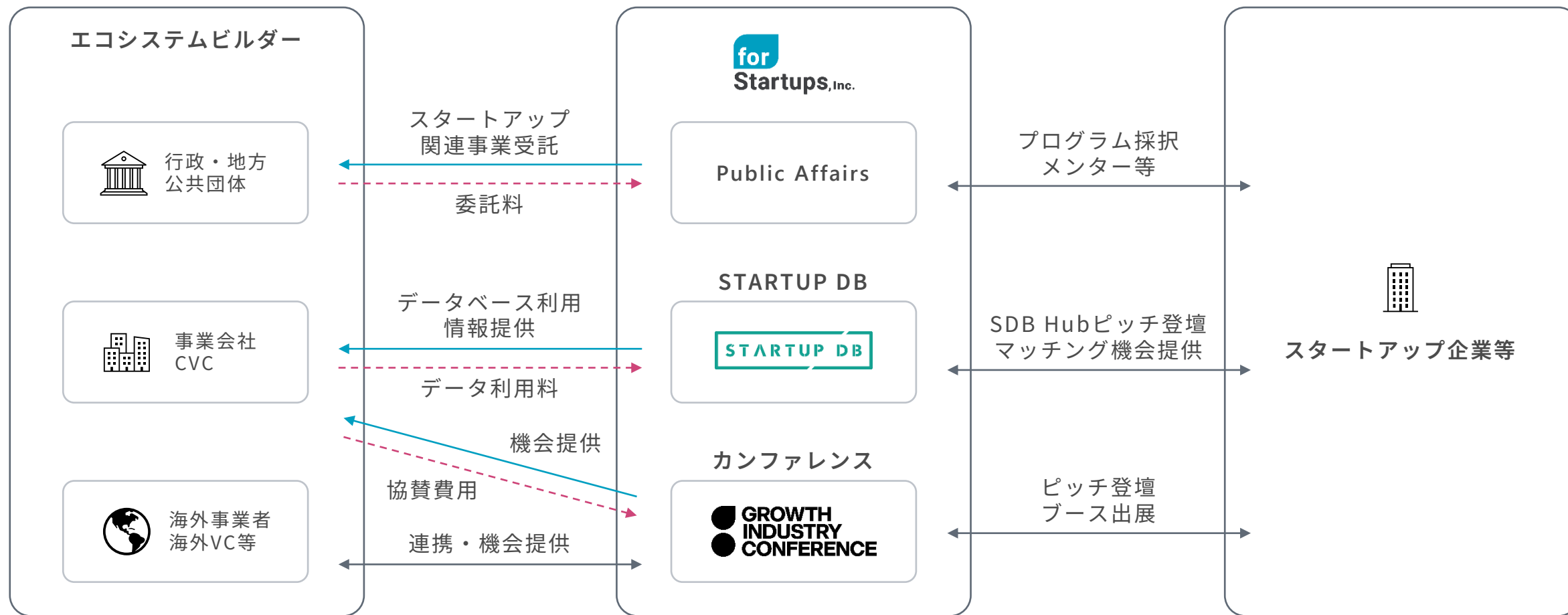
IT・インターネット（広告・メディア）部門（法人賞）

フォースタートアップス



両者はそれぞれ大手旅行代理店・  
大手飲料メーカーから、人材業界  
未経験で2022年に中途入社し、  
入社2年未満にてヘッドハンター  
アワードを受賞

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

## Public Affairs

地方公共団体や事業会社との取組みにより、日本各地からスタートアップが生まれる仕組み・環境づくりを支援

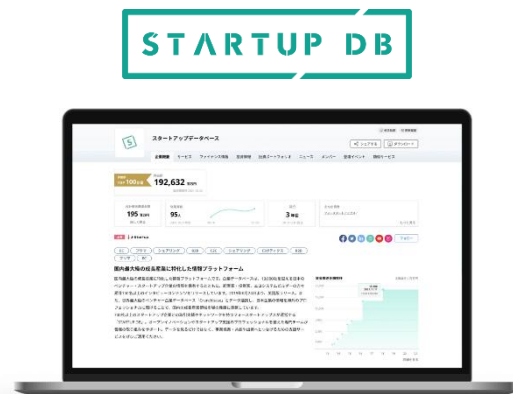


イベント開催の様子

各案件の業務受託料を売上高に計上するが、収益認識の観点から年度末に売上高が集中する傾向にある

## STARTUP DB

日本のスタートアップ企業25,000社の情報を可視化し、投資家・事業会社のスタートアップとの連携を支援



データ閲覧に伴う年間利用料に加え、ニーズに合わせたデータ提供等のオプションサービスもある

## カンファレンス

グローバルな投資家・事業会社と日本のスタートアップをつなぐ場としてカンファレンス『GRIC』を開催

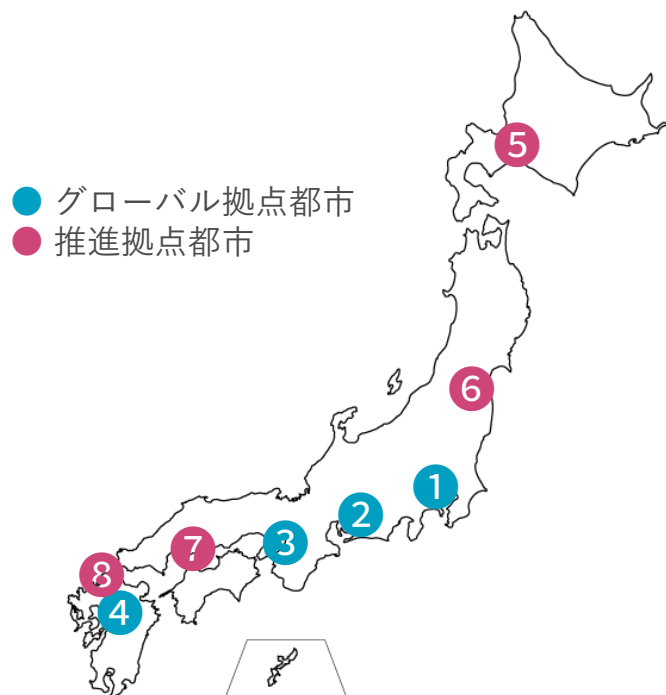


今期は11月にカンファレンスを開催

スポンサー収入。収益認識の観点から、開催月に売上高が計上される

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・グロースサポート事業

「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<br>株式会社三井住友銀行<br>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<br>＜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













事業内容

# 3. 直近の業績と今後の見通し

# 2025年3月期上期決算概要

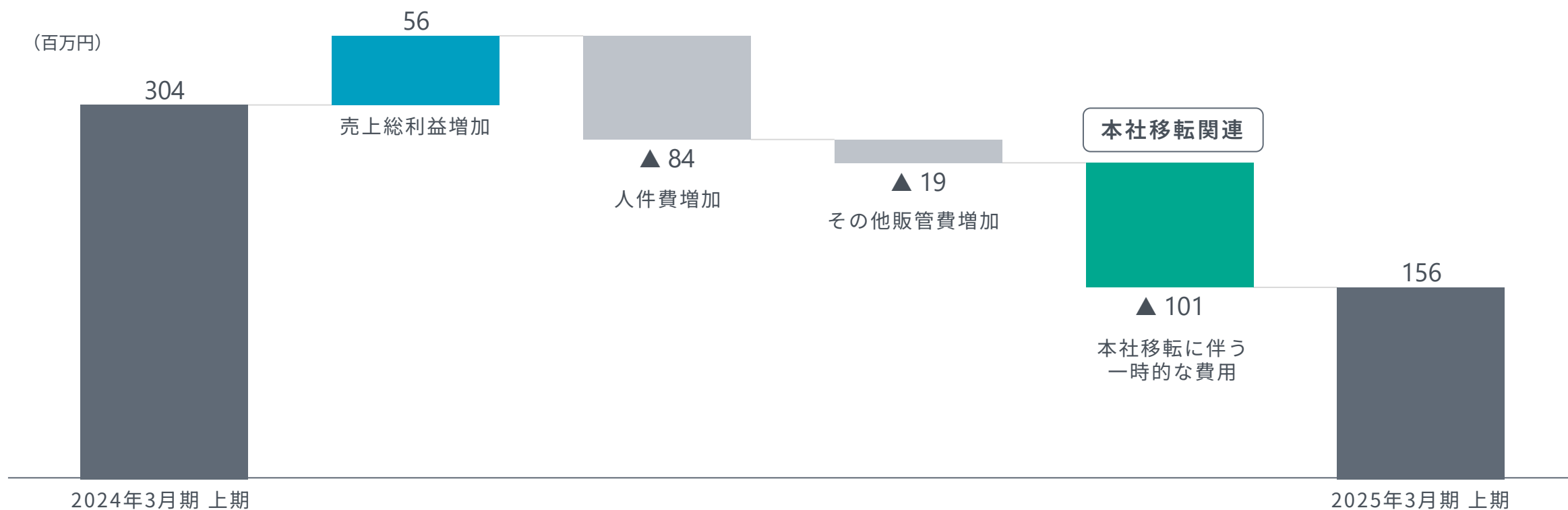
上期では本社移転関連の一時費用約1億円の計上もあり増収減益。人材紹介売上計上の期ズレが影響し増収幅が狭まる  
本社移転コストは上期偏重のため、今後利益率が高まる見込み

| (百万円)                   | 当期<br>上期実績 | 前年同期<br>実績 | 前年同期比   | 通期計画  | 進捗率   |
|-------------------------|------------|------------|---------|-------|-------|
| 売上高                     | 1,698      | 1,609      | + 5.5%  | 4,100 | 41.4% |
| 営業利益                    | 156        | 304        | ▲ 48.6% | 450   | 34.7% |
| 経常利益                    | 155        | 303        | ▲ 48.8% | 450   | 34.6% |
| 親会社株主に帰属する<br>中間（当期）純利益 | 116        | 214        | ▲ 48.8% | 310   | 37.6% |

業績・見通し

# 上期営業利益－前期比較

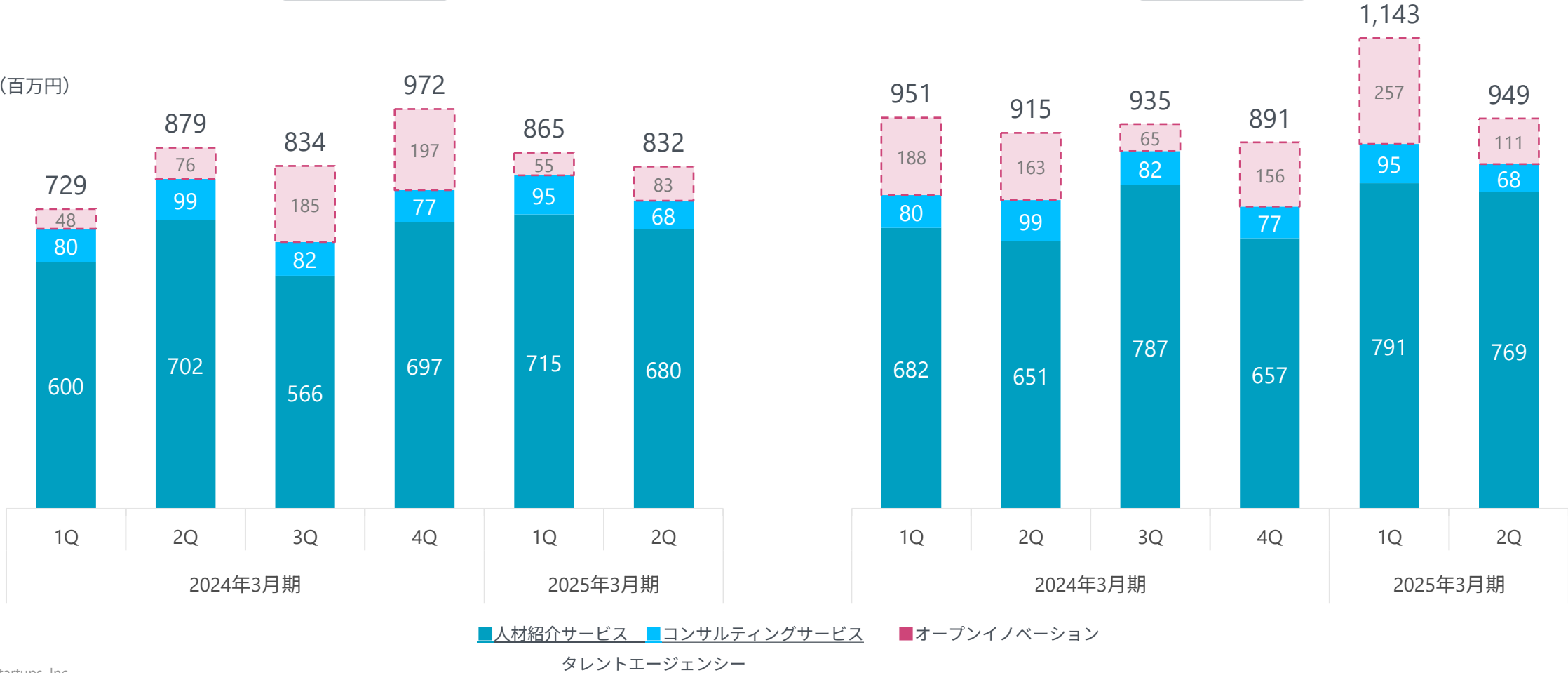
タレントエージェンシーの計上タイミングのズレが売上総利益に影響したが、その他販管費の増加を抑制  
本社移転に伴う一時費用（固定資産の耐用年数短縮に伴う減価償却費の増加、二重家賃等）で約1億円を計上



タレントエージェンシーに着目すると、人材紹介売上の計上タイミングのズレが影響し2Qは前年同期比減収となった一方で、上期の受注高は堅調に推移。コンサルティングサービスも2Qは減収となったが、通期では前期水準での着地を見込む

売上高

受注高



業績・見通し

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)の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%  |

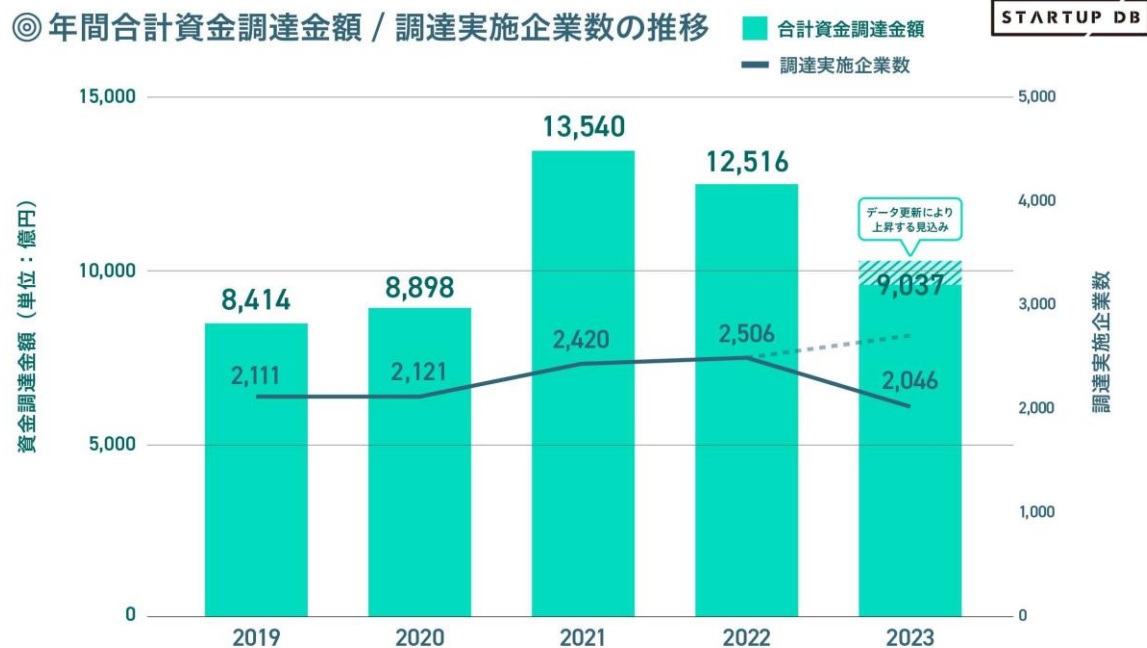
- 当期上期受注高に対する上期売上計上額は前期より約10ポイント減少
- 内定承諾後に諸事情で入社に至らないケースもあるが、当期の受注済み売上高未計上額は前年同期より約10ポイント増加
- 原則、上期受注高は当期売上高となる想定であり、現時点では3Qで挽回可能。引き続き人材紹介受注高の向上に努めていく

# 今後の見通しー外部環境の状況

2023年は「スタートアップ冬の時代」と呼ばれ世界全体でスタートアップへの資金流入額が減少、日本もその影響を受けた  
2024年前半もその余波が続いていたが、足もと3カ月では前年同期比30%増と回復傾向がみられている

資金調達額  
過去5年間の推移

◎ 年間合計資金調達金額 / 調達実施企業数の推移

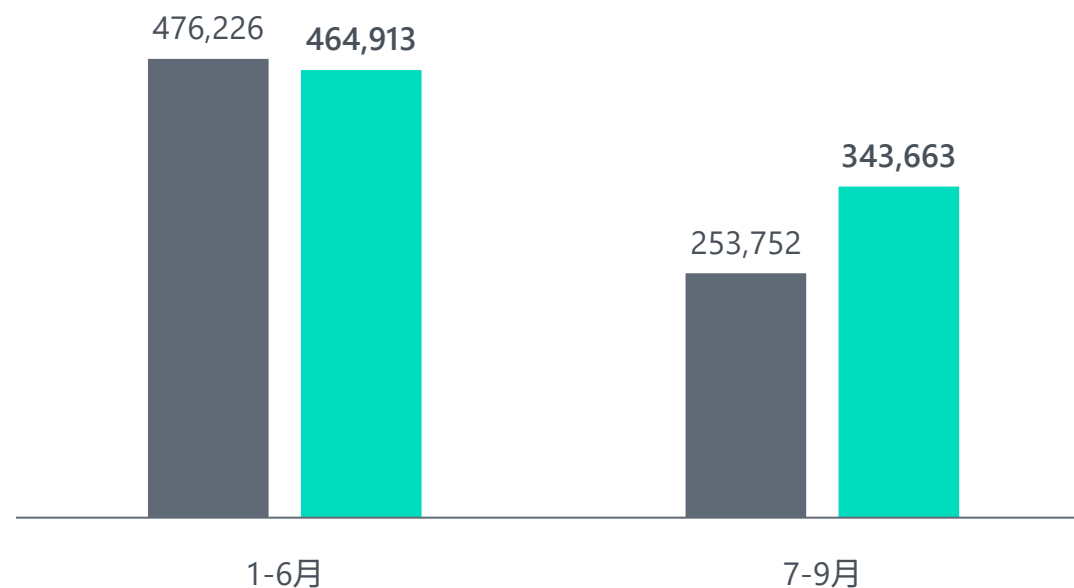


出所: STARTUP DB 「【2023年 年間】国内スタートアップ投資動向レポート」

資金調達額  
2024年速報値

(百万円)

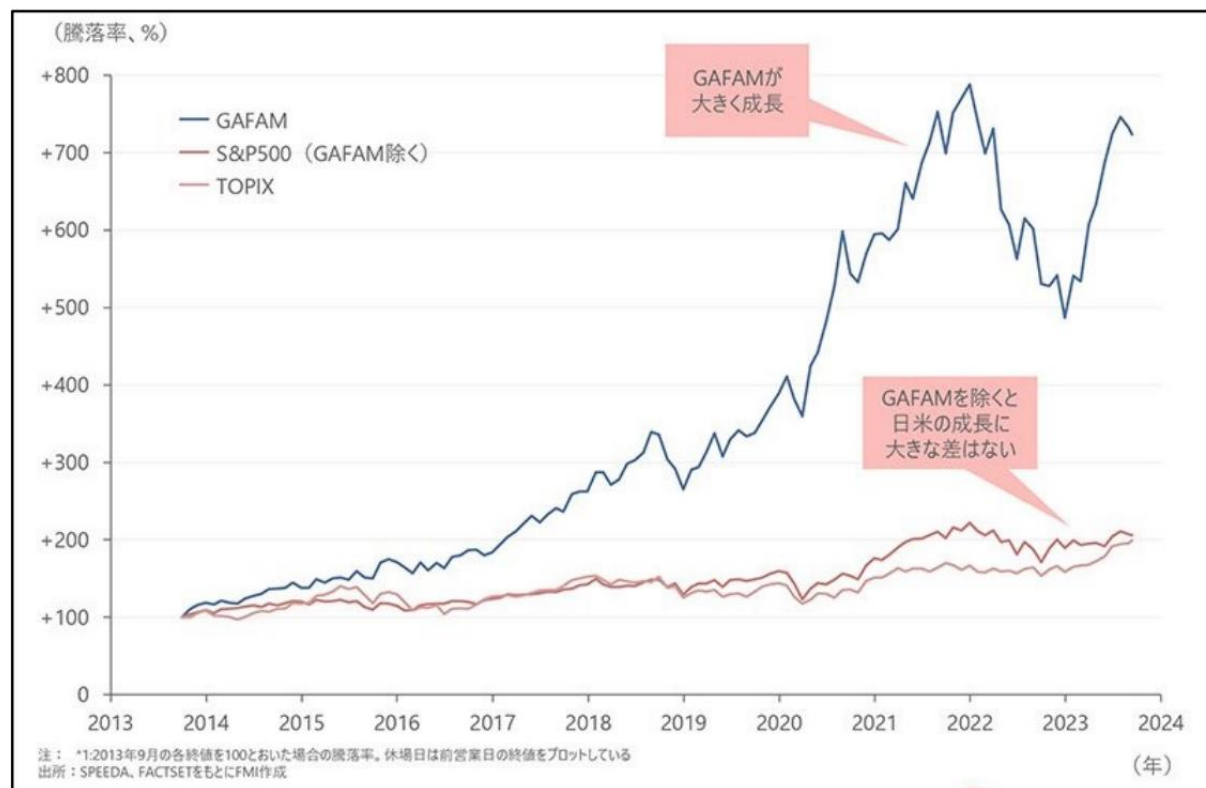
■ 2023年 ■ 2024年



参照: STARTUP DB (2024年11月13日時点)

日本のTOPIXと米国のS&P500の差は、GAFAMのような新産業が「メガベンチャー」と呼ばれるまで成長したからである  
スタートアップ企業が生まれ、大きく育つためのエコシステムが日本の経済成長には必要であり、国策の1つとなった

日本（TOPIX）と米国（S&P）における直近10年間の株式市場のパフォーマンスの推移



出所：ダイヤモンドオンライン「『GAFAM』除けば日米の株価成長は同じ？企業再編から考える米国経済の強さ」  
\*1：2013年9月の各終値を100とおいた場合の騰落率。

## スタートアップの意義

- ・ 経済成長のドライバー。将来の所得や財政を支える
- ・ 雇用創出にも大きな役割
- ・ 新たな社会課題を解決する主体

## スタートアップ育成5カ年計画

スタートアップへの投資額を5年で10倍に

出所：経済産業省「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（2024年9月）」

# 現在の事業の立ち位置と伸びしろ

タレントエージェンシーの収益を生かし、持続的に新しい企業が生まれるエコシステムづくり「オープンイノベーション」を展開  
今の有力なスタートアップ企業はいずれ大企業になっていくため、「成長企業の最大のHRパートナー」になることを目指す

スタートアップ企業の成長過程



# Appendix

# 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



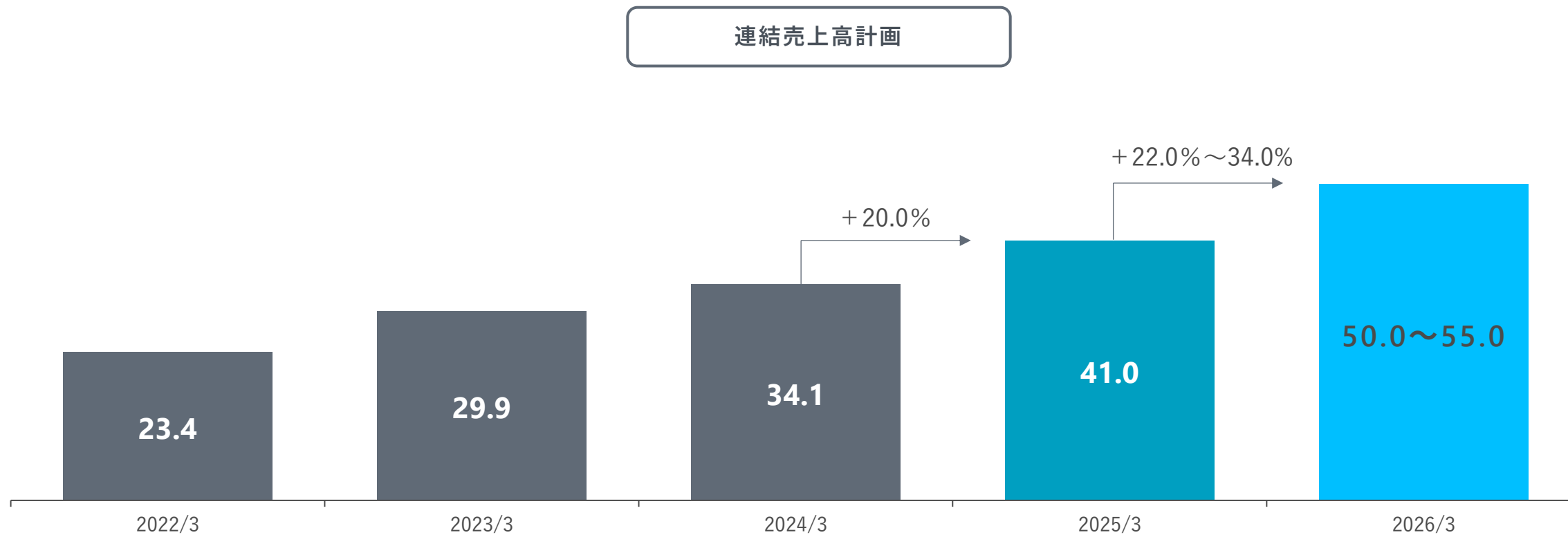
2021年4月設立  
株式会社NABLA Mobility



株式会社フェイガー

2022年7月設立  
株式会社フェイガー

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

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。