

フォースタートアップス株式会社(7089)

2022年3月期第2四半期 決算説明会（2021年11月24日実施） 質疑応答サマリー

質問1：下期の利益予想が上期比だいぶ少なくなっており、人やオフィスへの投資を行うためとのお話ですが、そんなにたくさん投資をする予定なのでしょうか？

回答：来期以降もさらに高い成長をするため、まず人材採用を行うこと、そして人がモチベーションされる仕組みを作ることが非常に重要なテーマと考えております。今期、昨年より大きく成長しておりますが、今後も高い成長率を維持するため、下期は人材採用とオフィス増床などへの投資を予定しています。

質問2：売上についても、第2四半期で6億円の受注があったことを考えると、通期予想は保守的な気がします、どうでしょうか？

回答：業績予想に対する第2四半期の売上高進捗率は約50パーセントとなりましたが、業績予想に関しては、現在のところ据え置きと考えております。世界においては、新たにコロナの影響が過去最大という国々もございます。日本においても第6波の懸念等もあり、景気の先行きも正確な予想が難しい状況です。それらを踏まえ、一旦数字は据え置きとさせていただきます。

質問3：中長期の売上高イメージは、2024年まではプラス30パーセント成長ということですが、先行投資との兼ね合いもあると思慮しますが、利益成長についてはどのようにお考えでしょうか？

回答：当社としては、まずは、より多くの社員を採用することにフォーカスし、戦力化のスピード、1人あたり生産性を、同時に高めていきたいと考えています。2024年までは、ある程度の利益は確保しつつも、人材採用等の先行投資は、引き続き継続的に行っていければと考えています。

質問4：タレントエージェンシーにおける第2四半期の取引数、取引単価は、第1四半期から横ばいになっています。この水準で安定推移するものと見てよろしいでしょうか？

回答：取引数につきましては、当社の営業人員数が増加すれば、それと連動して増加するものと考えております。また、単価につきましては、今後は安定的に推移するものと考えております。我々の組織拡大がうまく進み、社員への教育も順調に進むと仮定すると、取引数が人員規模以上に拡大する可能性があります。質問2同様一旦業績予想に関しては据え置きとさせていただきます。

質問5：貴社からは離れますが、マクロ的に見て日本政府がとるべき政策、産業、福祉、エネルギー、外交などについて、ご意見がありましたらお願いいたします

回答：今、日本が掲げる成長戦略の一つはスタートアップ支援です。アメリカにおいては半期のベンチャー投資が、今や10数兆円規模、中国においても7兆円から8兆円規模の投資まで拡大しています。その間日本は大きく水をあけられています。また新規上場企業数に関しても、日本では2021年100を超えてまいりました。一方、アメリカでは前年比2.5倍の900社以上の上場銘柄が2021年に生まれています。日本の重要な成長戦略、これは明確にどれだけスタートアップを増やせるのか、そして強いスタートアップをどう市場へデビューさせるのか、その社会構造、金融構造を作ること、国を挙げて行うこと、ここにかかっているものと考えております。また中長期で見れば、学校教育におけるスタートアップ教育、起業教育、これも重要なテーマだと私は考えております。

質問6：企業に紹介するタレントの発掘、企業に紹介する人材の登録のコストはかかると考えています。過去の実績として支払っていたコストと、今後のマーケティングコストの目処をご教示ください。

回答：まずタレントの発掘に関しまして、これまで多額の広告宣伝費をかけたことはございません。外部のデータベースを活用し、スカウトした方々の中で入社が決定した場合、成功報酬でそのフィーの一部をデータベースの運営会社へお支払いしております。現状、粗利率は80パーセント台を維持し、非常に高い粗利率のビジネスであるまま拡大することができています。スタートアップを支える幹部層を、成功報酬型で支援するという構造を我々は構築しています。ですので、一般的に考えられる人材ビジネスのマーケティングコストのようなものは極小、皆無であります。またそのようにスカウトした方々の数は、月間1,000名超が安定的に積み上がっています。

以上