



Startups, Inc.

FY2020 FINANCIAL RESULTS

Apr.2019-Mar.2020

Agenda

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 事業概要
4. 業績ハイライト
5. 2021年3月期方針
6. APPENDIX

Agenda

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 事業概要
4. 業績ハイライト
5. 2021年3月期方針
6. APPENDIX



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.**

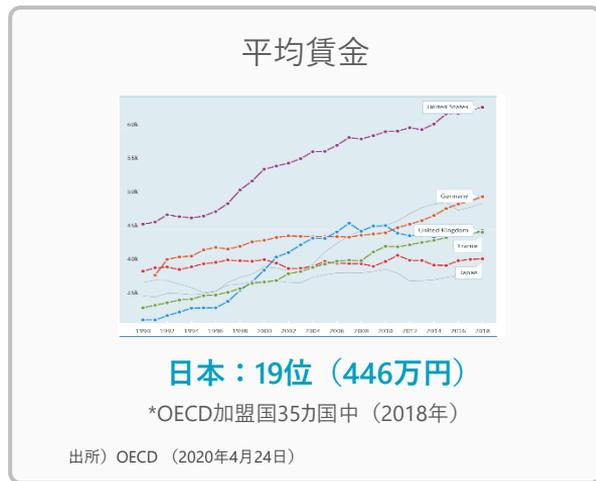
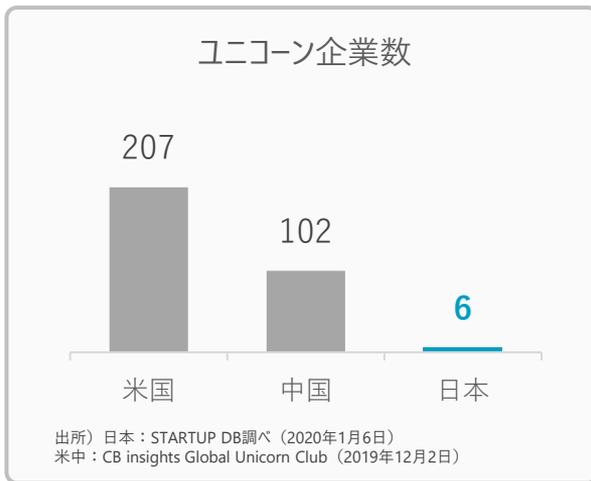
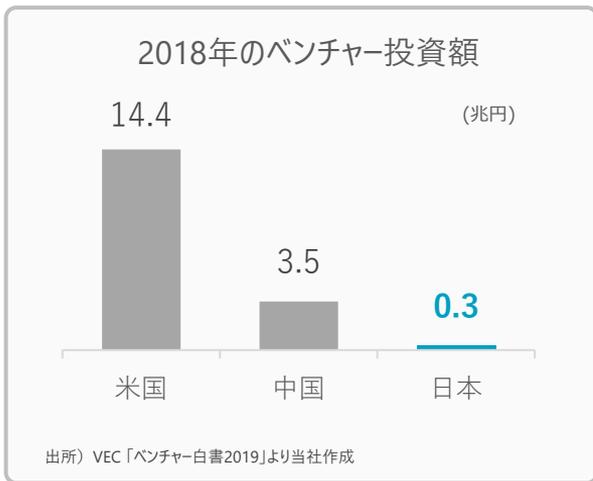
設立	2016年9月	経営陣	志水 雄一郎	代表取締役社長 兼 CEO
所在地	東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー 36F		菊池 烈	取締役
従業員数	89名（契約社員・インターン含む）※2020年3月末日時点		恒田 有希子	取締役
資本金	1億7,819万円（2020年3月末）		清水 和彦	取締役
事業内容	成長産業支援事業		大原 茂	取締役
取引先企業数	700社以上		齋藤 太郎	社外取締役
職業紹介許可番号	13-ユ-307946	備考	志磨 純子	常勤監査役
			秋元 芳央	社外監査役
			澤田 静華	監査役
			日本ベンチャーキャピタル協会(JVCA)CVC会員 経済産業省J-Startup Supporters選定企業	



for Startups

すべては、スタートアップのために。

“平成の失われた30年”



この30年の間に、米中はGAFAやBATHなどのテクノロジーイノベーション牽引型の新興企業を創出
日本国内の生活水準は、海外と比較して相対的に低下し、今後もさらなる下降傾向にあると推測される

成長産業支援の仕組みを作り、日本の国際競争力を挽回する

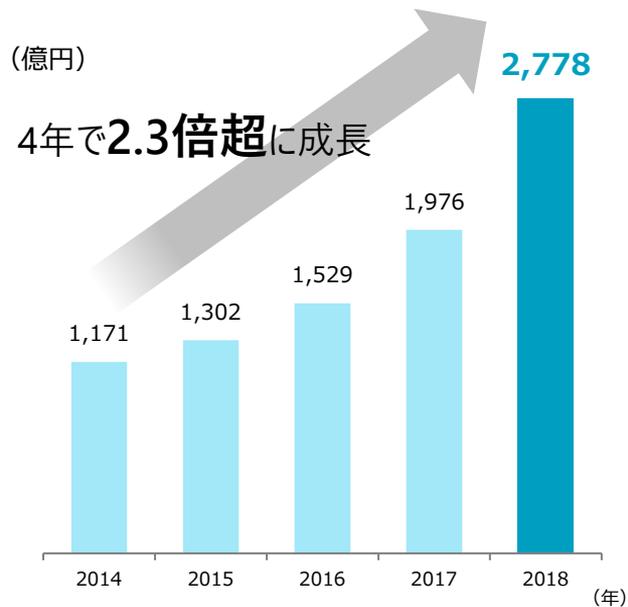
Agenda

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 事業概要
4. 業績ハイライト
5. 2021年3月期方針
6. APPENDIX

高い成長可能性を有する市場 1

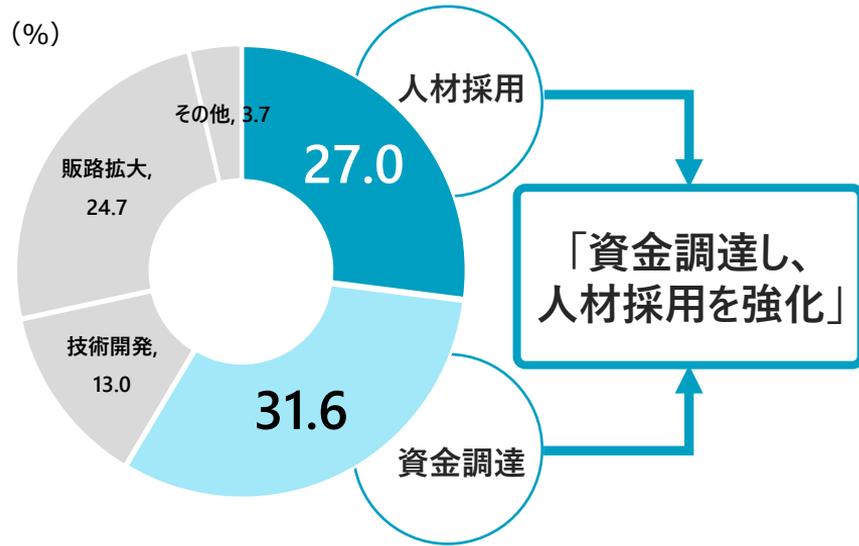
日本のVC等による投資額は増加傾向、資金使途として人材採用は重要な位置づけ

日本のVC等による投資額の推移



出所) VEC「ベンチャー-白書2019」より当社作成

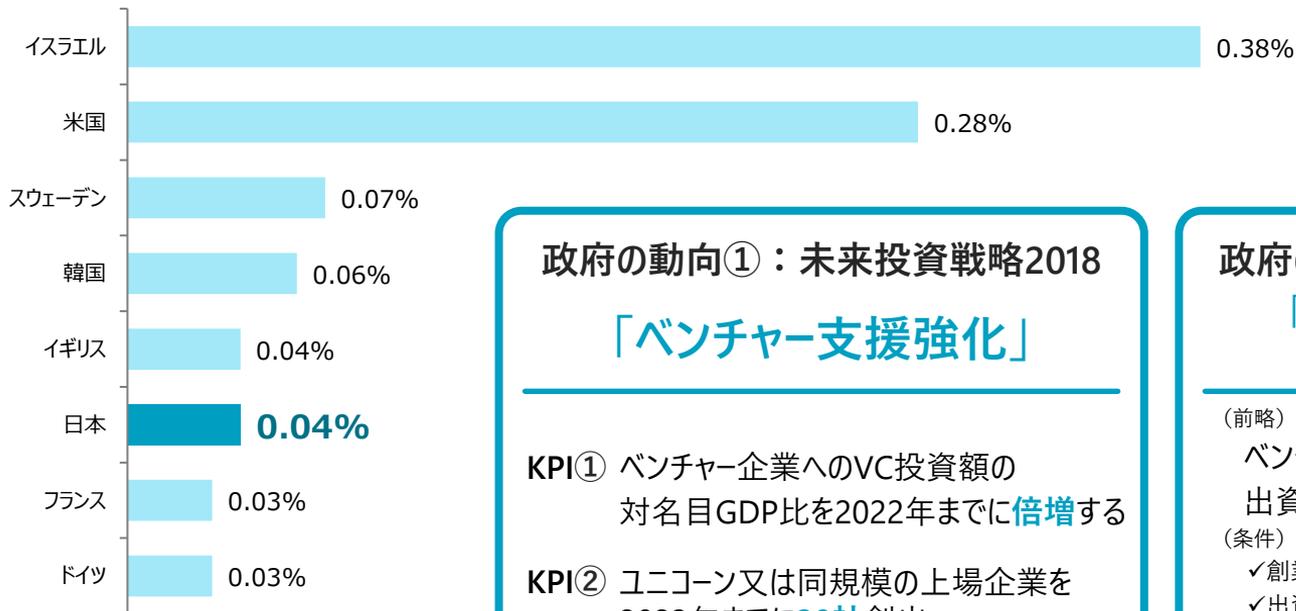
ベンチャー企業の当面のニーズ



出所) VEC「ベンチャー-白書2019」より当社作成

VC投資額の増大は国家戦略であり、長期的に高い成長ポテンシャルを有する

VC投資額の対GDP対比



出所) ベンチャーチャレンジ 2020
(Entrepreneurship at a Glance (OECD, 2015年))

政府の動向①：未来投資戦略2018

「ベンチャー支援強化」

KPI① ベンチャー企業へのVC投資額の
対名目GDP比を2022年までに**倍増**する

KPI② ユニコーン又は同規模の上場企業を
2023年までに**20社**創出

政府の動向②：2020年度税制改正

「オープンイノベーション投資を はじめとする成長投資の促進」

(前略)

ベンチャー企業に対する1億円以上の
出資について**25%の所得控除**を講ずる

(条件)

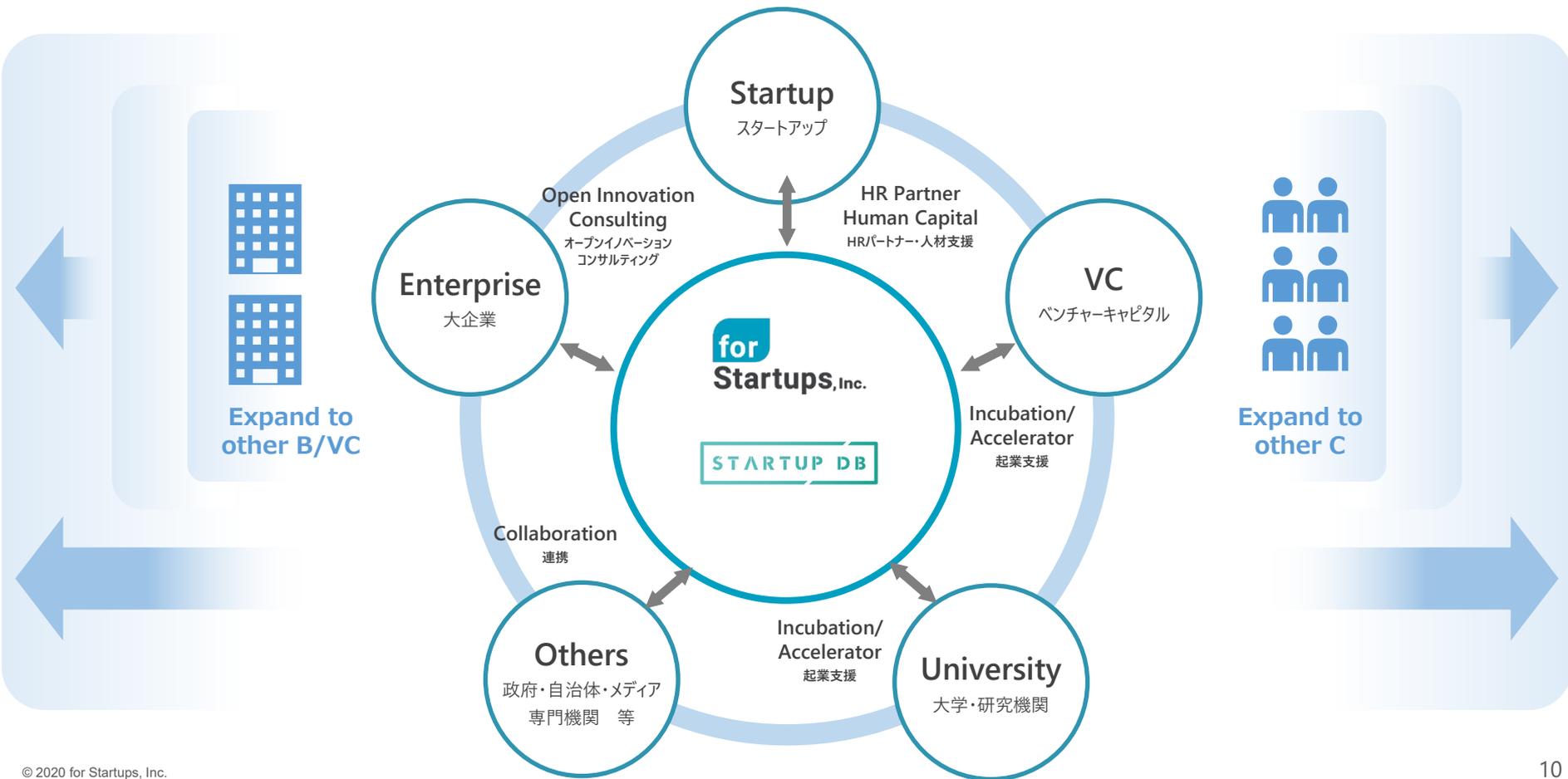
- ✓ 創業10年未満・未上場のベンチャー企業が対象
- ✓ 出資者は出資先のベンチャー企業の株式を5年間保有

(令和2年度税制改正の大綱より)

Agenda

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 事業概要
4. 業績ハイライト
5. 2021年3月期方針
6. APPENDIX

当社の成長産業支援について



STARTUP DB

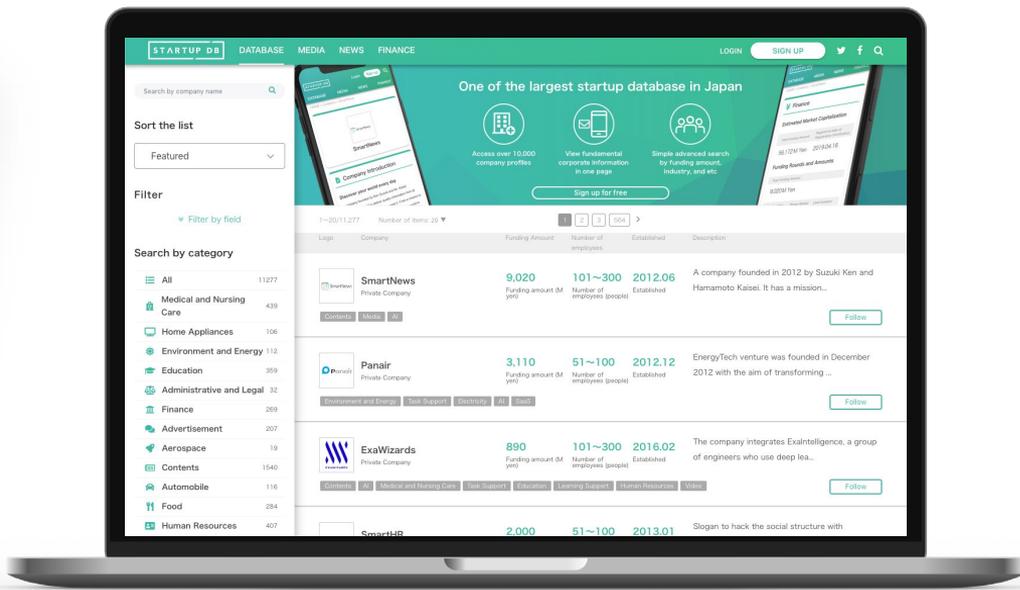
12,000社以上のスタートアップ情報を集約した

「成長産業に特化した情報プラットフォーム」

企業情報、資金調達、プロダクト情報、ニュース、インタビュー等を掲載



STARTUP DB
<https://startup-db.com/>



英語版

国内外のスタートアップに関するレポートや記事を継続的に発信

JAPAN STARTUP MARKET CAPITALIZATION RANKING REPORT
国内スタートアップ
想定時価総額ランキングレポート
2019.11

JAPAN STARTUP FINANCE RANKING REPORT
国内スタートアップ
資金調達金額ランキングレポート
2019.11

GLOBAL STARTUP FINANCE RANKING REPORT
海外スタートアップ
資金調達金額ランキングレポート
2019.1-9

国内スタートアップ 資金調達金額ランキング (2019年1~10月)

順位	会社名	調達金額	資金調達総額
1	FINIX	人脈診断の予約・検診予約代行サービス	209.6
2	Next Party	映画の観覧券サービス (Party)	136.0
3	ドリスクリップ	マーケティングプラットフォーム (F+dash)	109.0
4	ディファナー	Fashionista) を活用したファッションブランドのマーケティング	99.2
5	Sympathy	顧客データ分析を駆使したマーケティングサービス	89.7
6	MUJI	農産物のオンラインショップ (全店舗)	71.0
7	Selma	人気漫画のキャラクター (IP) の活用	69.0
8	Seasort	サブスク型音楽プラットフォーム (Seasort) 向け	65.5
9	ピラミッドテクノロジー	顧客体験向上のための企業	49.9
10	Next Media/Next Media	内容制作の自動化と効率化	46.0
11	スズキ エンジン/カパコー	顧客体験向上のためのテクノロジーソリューション	43.1
12	Q&P	顧客体験向上のためのテクノロジーソリューション	34.6
13	アクトアクト	サブスク型音楽プラットフォーム (Seasort) 向け	34.0
14	スナックエッジ	顧客体験向上のための企業	29.0
15	LeapMind	顧客体験向上のための企業	33.0
16	ユニコ	顧客体験向上のための企業	34.4
17	フォーブレット	顧客体験向上のための企業	34.0
18	プロトタイプ/プロトタイプ	顧客体験向上のための企業	34.0
19	プロトタイプ/プロトタイプ	顧客体験向上のための企業	33.0
20	スタートニュース	顧客体験向上のための企業	33.0

海外スタートアップ 資金調達金額ランキング (2019年1~9月)

順位	会社名	調達金額	資金調達総額
1	Fundamental Group	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	74.0
2	Agave AI	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	36.0
3	Stone Canyon Industries	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	19.0
4	Uchi	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	16.0
5	Chubbushu	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	15.0
6	19 Mobile Travel Services	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	14.5
7	Blueberry	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	13.0
8	Outback	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	12.5
9	Lightbit	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	12.0
10	Aelio	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	11.5
11	Orbita	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	11.0
12	Empirex-NG	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	10.5
13	The We Company	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	10.0
14	Repp	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	10.0
15	The Real Group	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	10.0
16	Verly	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	10.0
17	Galileo	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	10.0
18	Uter Advanced Technologies Group	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	10.0
19	Alkanite Energy	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	10.0
20	Alkanite	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	10.0
21	Discovery Midstream	クラウドファンディングを支援するプラットフォームの開発	10.0

世界最大級のベンチャーデータベース 「Crunchbase」と業務提携。 (国内初の本格的なデータパートナー)



Crunchbase + for Startups, Inc. Partner to Expand Data on Japan

July 17, 2019
Ellen Ehsman, Crunchbase Partnerships

Home
Entrepreneurs
Sales
Investors
Market Research
Startup Recruiting
Crunchbase User Tips
News about Crunchbase

“Startup companies in Japan have been less known by most global professionals because there has been no platform in English sharing the same information of startup companies in Japan. We hope that this partnership will provide global opportunities for cross-border alliance and investment and will accelerate the growth of startup companies.” - **Yulchiro Shimizu, CEO, for Startups**



Japan tech startups have raised several significant rounds of funding this year, including:

Crunchbase + for Startups, Inc. Partner to Expand Data on Japan, July 17, 2019
<https://about.crunchbase.com/blog/crunchbase-for-startups-partner-to-expand-japan-data/>

情報提供・取材協力 新聞・経済誌・メディア・書籍など



掲載例：

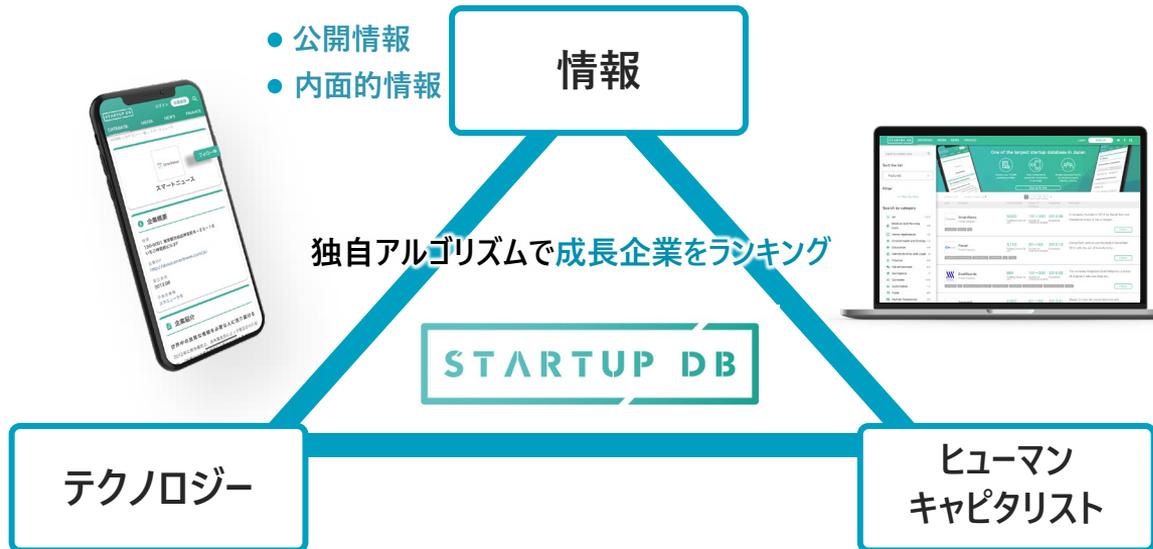
『週刊東洋経済』2019年8月24日号
「すごいベンチャー100」特集

国内未上場ベンチャーの企業価値ランキング
<https://premium.toyokeizai.net/articles/-/21236>

国内ベンチャーの資金調達ランキング
<https://premium.toyokeizai.net/articles/-/21256>

独自のスタートアップデータベースにより実質的なブルーオーシャンを実現

強みの源泉 STARTUP DB スタートアップデータベース



<https://startup-db.com/>

データベースに蓄積される情報

テクノロジーを活用し、膨大で散在する公開情報を網羅的且つタイムリーにキャッチアップ
VB・VCとの連携により内面的情報をタイムリーにキャッチアップ

オンライン公開情報（定量情報）

- 登記簿、官報等の公的情報
- 調達に関するリリース情報
- 企業ホームページ、リリース等の自社発信情報

STARTUP DB

スタートアップ
データベース

独自のアルゴリズム

情報の整理・序列化

スタートアップ企業（VB）

- 企業勉強会を頻繁に実施 (2019年：120回以上実施)
- 経営層との密な連携による非公開求人獲得
- 資金調達タイミング・人材需要を的確に把握

ベンチャーキャピタル（VC）

- 各領域におけるトップティアVCと密に連携
- 高い成長性を示す企業を随時アップデート
- マーケット情報のタイムリーなアップデート

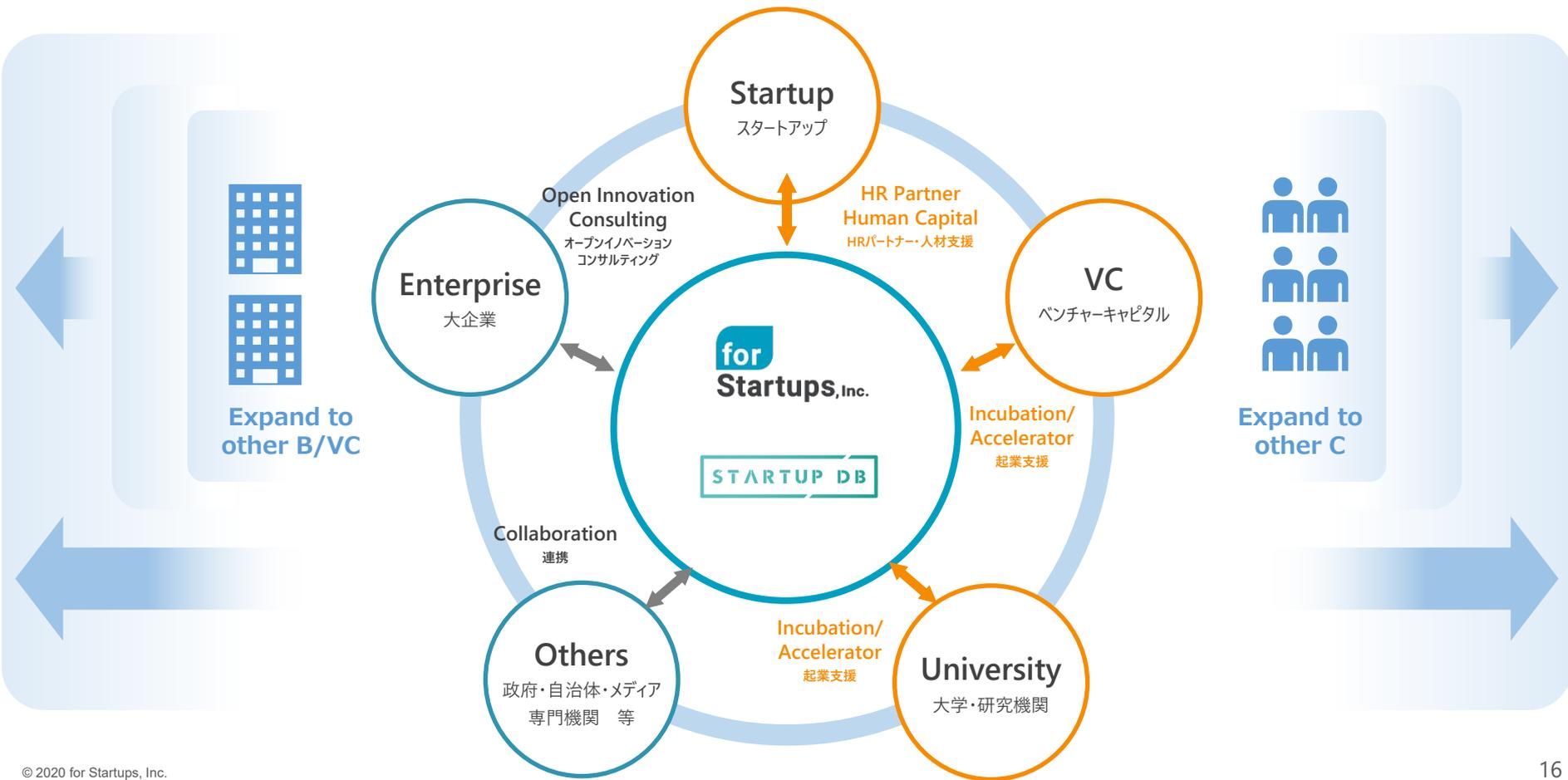
公開情報

内面的情報

TALENT AGENCY

タレントエージェンシーサービス

当社の成長産業支援について



ヒューマンキャピタリストとは

・クライアント企業と手を組み、ともに事業創造を実現するHRパートナー。企業勉強会（年間120回）や感謝祭（年間延べ600人以上の来場）の開催を通じ、深い業界理解と企業理解を有する

*御来社された起業家・投資家の皆様（抜粋）



勉強会：起業家や投資家との勉強会を高頻度で開催。最新の情報共有と相互のディスカッションを通じて、一次情報にもとづく深い理解をもとに支援を推進。



感謝祭：日本を代表する起業家・投資家・行政・メディアを当社オフィスに年間数回ご招待。情報交換を通じて成長産業コミュニティを強化。



交流会：世界最大級のスタートアップカンファレンスの投資家向け交流会や大企業のオープンイノベーションイベントを当社オフィスにて開催。

タレントエージェンシーにおけるターゲット市場

当社独自のSTARTUP DBにより実質的なブルーオーシャン領域にビジネスを展開

大企業におけるDX・カーブアウト・新規事業等による求人ニーズ

人材紹介市場

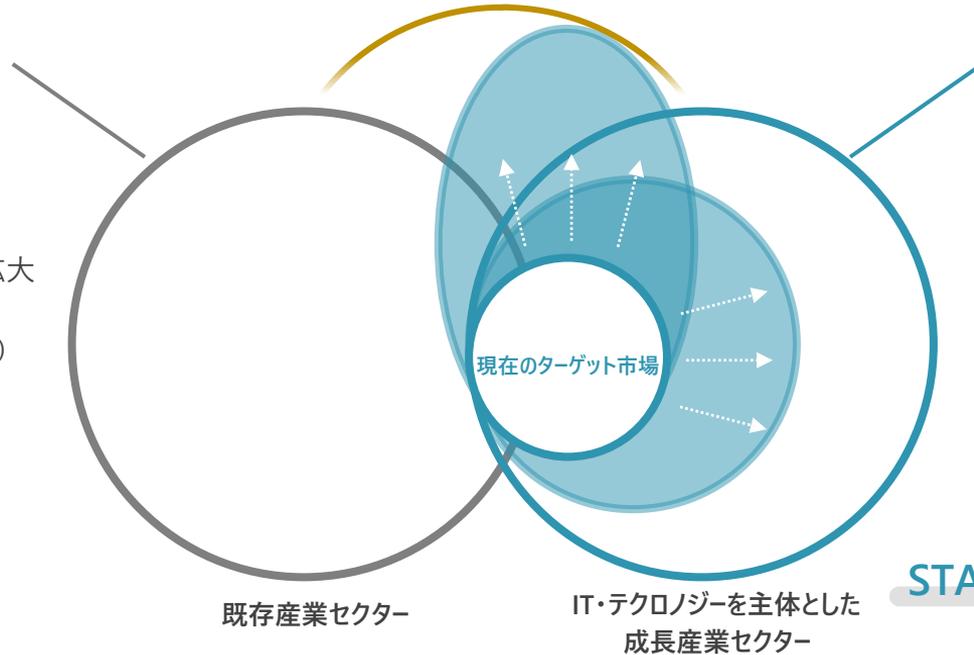
約5,418億円*1

- ・ 社会情勢に連動してゆるやかに拡大
- ・ 非スタートアップが主（公開企業）
- ・ 企業情報の把握が容易

資金調達市場

約5,837億円*2

- ・ 国家戦略にもとづき今後急拡大
- ・ スタートアップが主（非公開企業）
- ・ 企業情報の把握が困難



*1 出所：厚生労働省『平成30年度職業紹介事業報告書の集計結果（速報）』（2020年3月31日）平成30年度 民営職業紹介 手数料収入 *2 出所：「STARTUP DB」2018年度 国内スタートアップ資金調達データ（エクイティ+デット）にもとづく当社推計

VCや研究機関と連携して、スタートアップ起業家を創出。

起業支援実績例

★☆☆ 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

サービス産業のIT化プラットフォーム「YOURMYSTAR(ユアマイスター)」を運営するスタートアップ。「人々の大事なものがより大切にされる社会へ導く」という経営理念のもと、人々が大切にするつながりや場所、ものを大切に出来る社会のためのサービスを提供している。

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

テクノロジーの力で民主主義を拡張することをビジョンに掲げ、行政サービスのデジタル変革を手掛けるスタートアップ。人々の主体性と創造性を引き出すために、新しい行政インフラを構築し、世界最高水準の電子行政システムの実現を目指す。

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

住宅業界で営業・また自身の不動産購入・リノベーション・民泊運営などを通し感じた“住まい探し・生活はもっと美しく自由になるはず”という思いのもとに設立。2019年8月に、暮らすを美しく自由にするハイエンド不動産メディア「TERASS」のβ版をリリース。

*掲載企業のロゴ画像は、各企業に許諾を得て掲載しています。

支援実績企業例



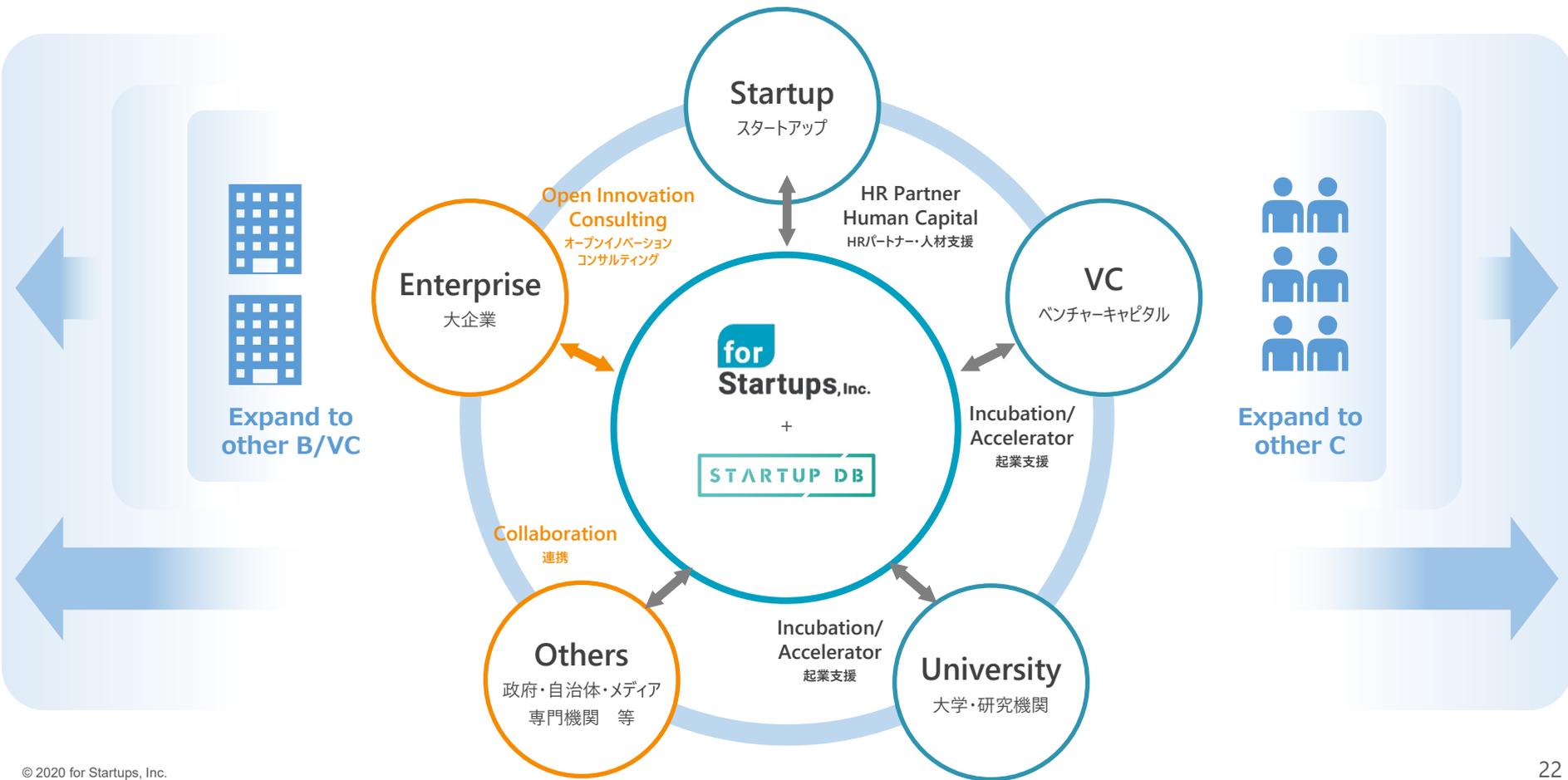
*掲載企業のロゴ画像は、各企業に許諾を得て掲載しています。

OPEN INNOVAITON

オープンイノベーションサービス

目論見書には、アクセラレーションサービスとの記載をしておりましたが、今回より利用者理解の観点から名称をオープンイノベーションサービスに変更しております。

当社の成長産業支援について



エコシステムビルダー*との複合的な連携を通して、成長産業を支援

*スタートアップ企業や大企業、投資家、研究機関など、産学官の様々なプレイヤーの総称

①公開情報の「データ提供」

API連携やCSVデータ提供による国内スタートアップ11,000社以上の最新情報を提供
データマーケティングへの活用やリサーチ業務の効率化等の活用事例



②内面的情報も踏まえた「マッチング」

スタートアップ企業との業務提携に向けたアドバイス、ロングリスト作成等の商談設定支援



③接点創出やPRに有効な「イベント」

大規模カンファレンスから小規模ミートアップまで、スタートアップ企業との効率的な接点創出のための、イベント企画・集客・運営の実施



東京都が設立した「スタートアップ・エコシステム 東京コンソーシアム」に、正会員として参画 スタートアップ・エコシステム 東京コンソーシアムについて

東京にスタートアップ・エコシステムのグローバル拠点都市としての地位を確立させることで、国際競争力の強化、スタートアップの創出や成長、ひいては東京の経済の持続的な発展を実現し、また、スタートアップ・エコシステムによるイノベーションを社会に実装し、地域に還元する活動を目的とする。

主な参画メンバー（本コンソーシアム理事）

- 東京都（事務局）
- 都内民間団体・事業者等
（一般社団法人日本経済団体連合会、東京商工会議所、一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会、東急株式会社、東急不動産株式会社、三井不動産株式会社、三菱地所株式会社、Tokyo Marunouchi Innovation Platform、森ビル株式会社）
- 大学
（東京大学、慶應義塾大学、早稲田大学）

プレスリリース 2020.02.03



フォースタートアップス、「スタートアップ・エコシステム 東京コンソーシアム」に参画 スタートアップ・エコシステム形成を軸とした成長戦略の推進を支援

成長産業支援事業を推進するフォースタートアップス株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：志水雄一郎 以下、フォースタートアップス）は、東京都が2020年1月22日に設立した「スタートアップ・エコシステム 東京コンソーシアム（以下、本コンソーシアム）」に、正会員として参画いたしましたのでお知らせいたします。

スタートアップ・エコシステム 東京コンソーシアムについて（東京都WEBサイトより）

本コンソーシアムは、東京にスタートアップ・エコシステムのグローバル拠点都市としての地位を確立させることで、国際競争力の強化、スタートアップの創出や成長、ひいては東京の経済の持続的な発展を実現し、また、スタートアップ・エコシステムによるイノベーションを社会に実装し、地域に還元する活動を目的とする。

Agenda

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 事業概要
4. 業績ハイライト
5. 2021年3月期方針
6. APPENDIX

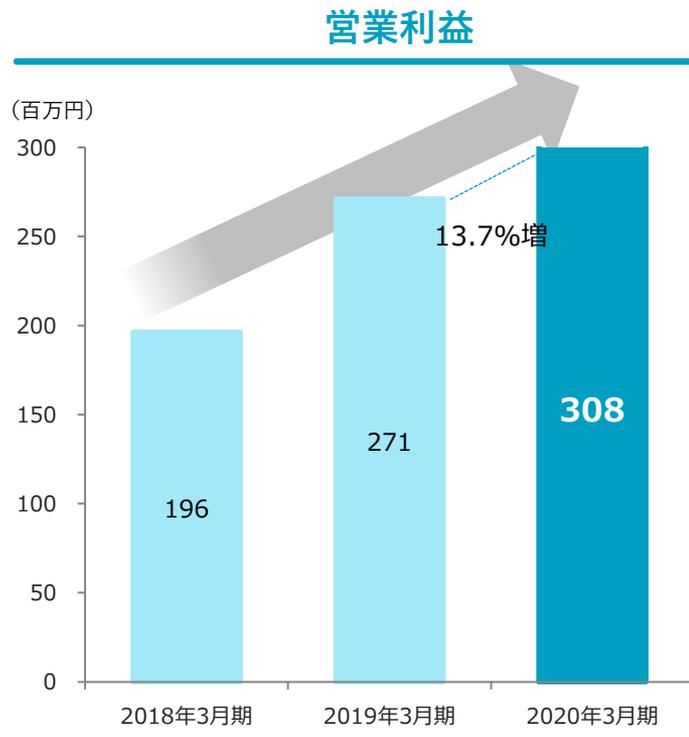
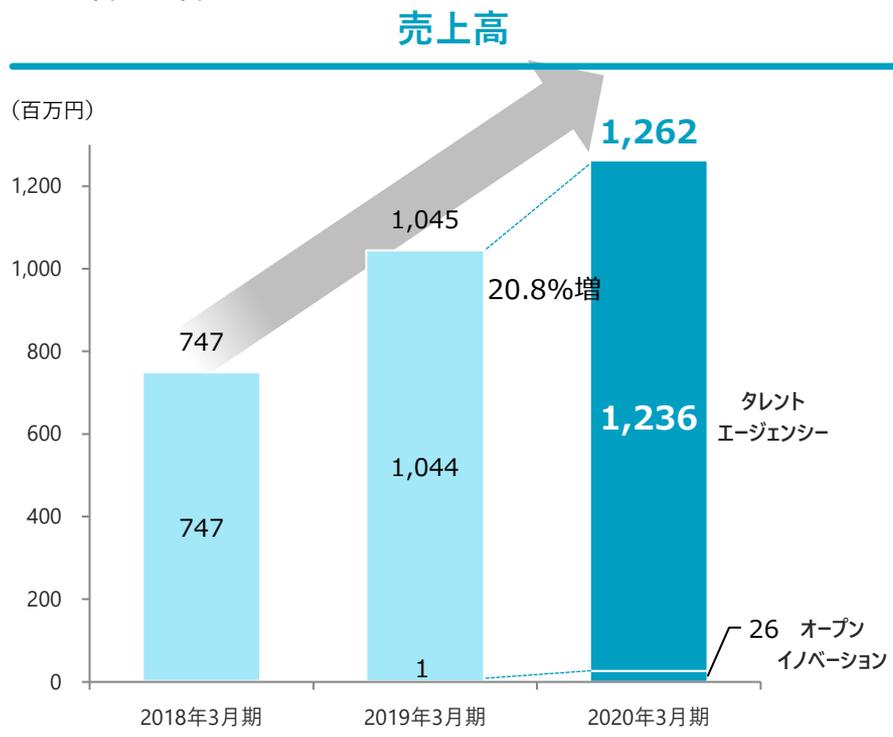
業績予想は概ね達成

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2020年3月期実績	1,262	308	287	203
2020年3月期業績予想 (2020年3月13日発表)	1,267	310	294	198
達成率	99.6%	99.3%	97.6%	102.5%

全社業績ハイライト

タレントエージェンシーの順調な成長、及びオープンイノベーションの売上貢献開始により増収増益

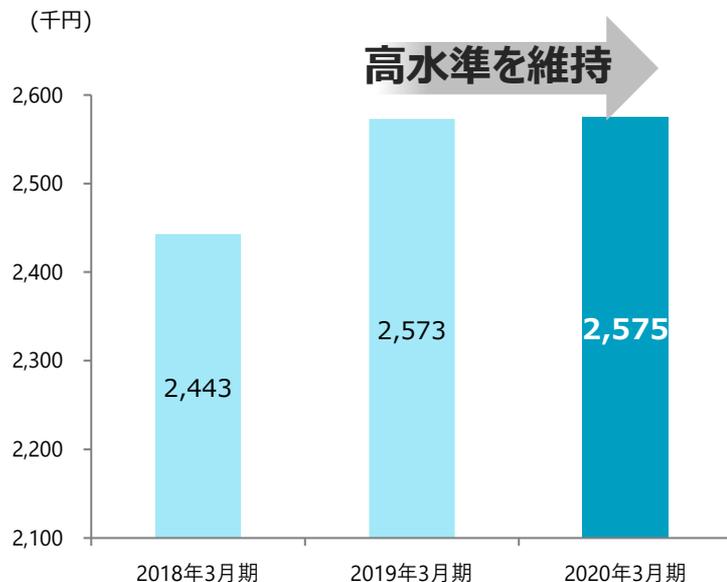
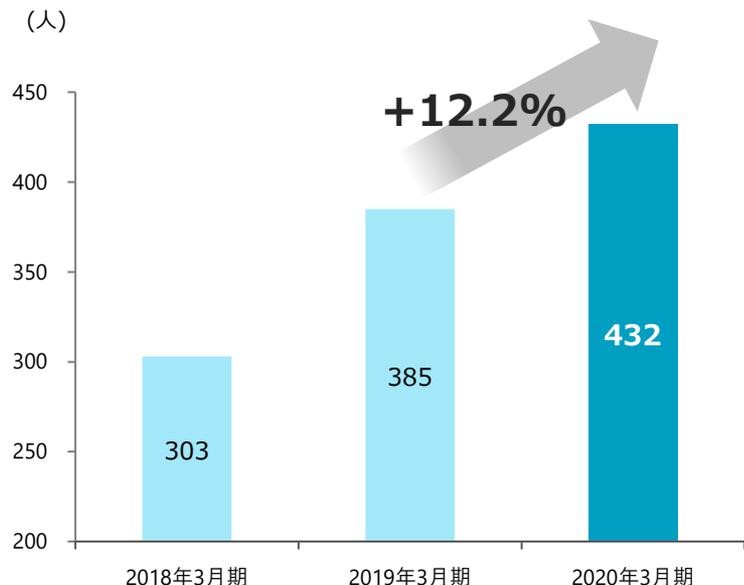


タレントエージェンシーサービス

ヒューマンキャピタリストの組織強化を進めた結果、人材紹介取引数は順調に成長
平均単価は今後もこの水準を維持

人材紹介取引数

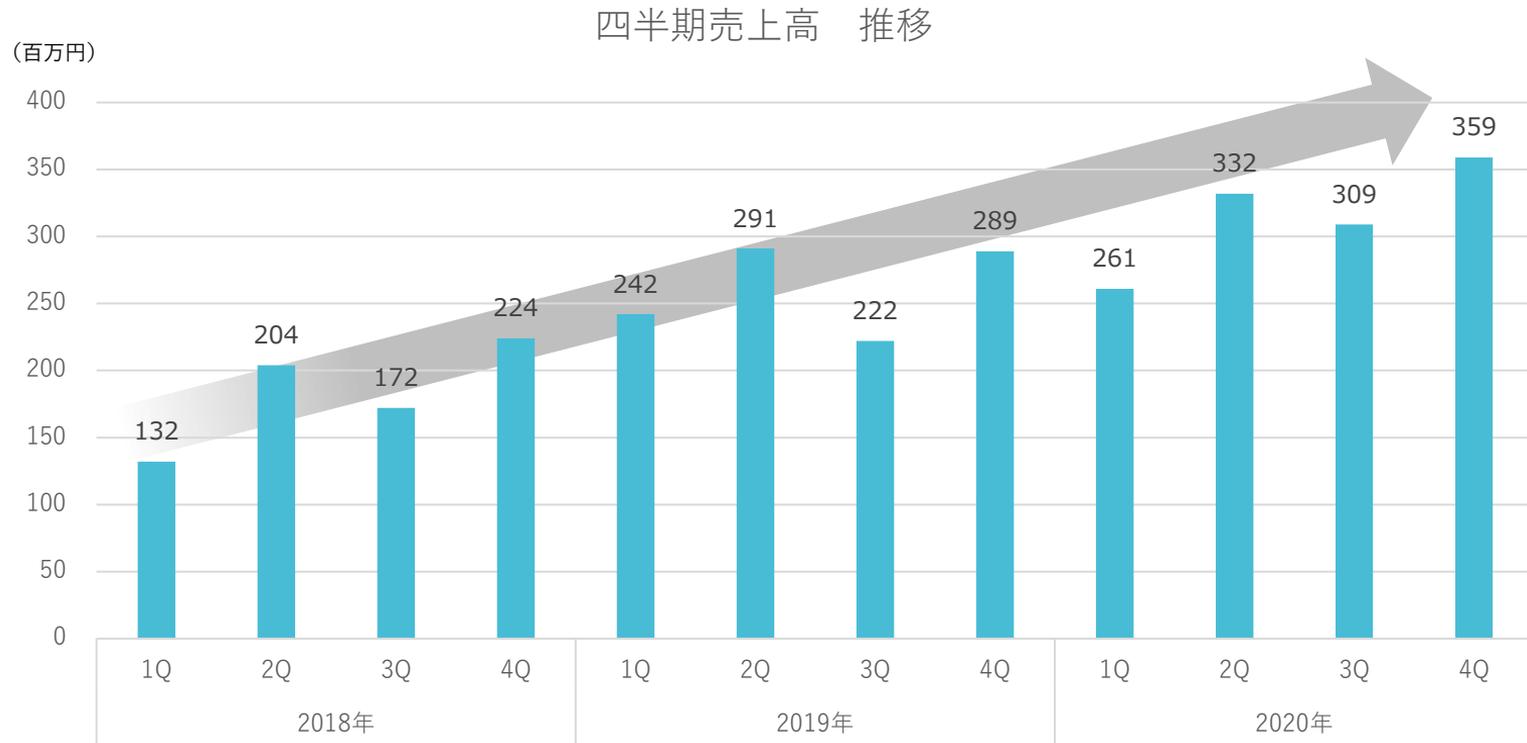
平均単価



*目論見書に記載の人材紹介取引数及び平均単価は、一部の業務委託契約を含んでおりましたが、今回より業務委託契約を除いた数値を記載しております。

四半期売上高推移

タレントエージェンシーにおいて7月、1月における転職が多く、2Q、4Qが強い傾向



Agenda

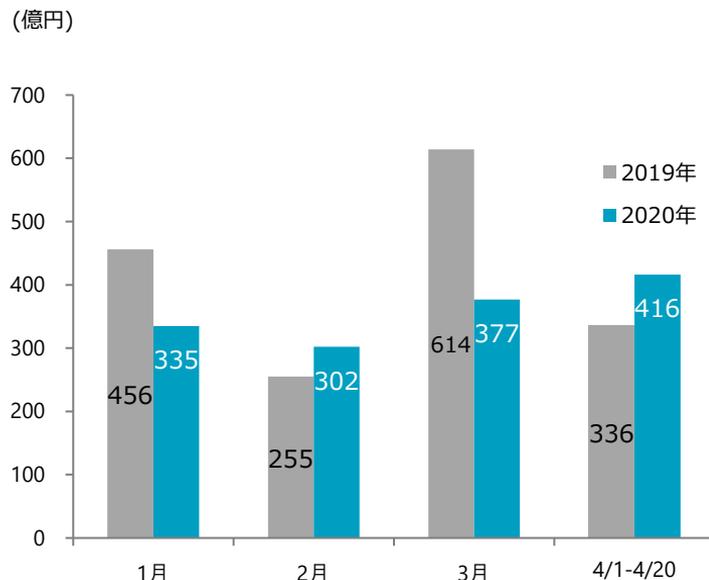
1. 会社概要
2. 市場環境
3. 事業概要
4. 業績ハイライト
5. 2021年3月期方針
6. APPENDIX

コロナ禍におけるマーケット動向

現時点では極端な影響は確認されないが、影響が長期化すれば調達環境の大幅な悪化も想定される状況

調達社数

調達金額



*当社調べ（融資、クラウドファンディング、親会社からの調達も含む）

新型コロナウイルスの影響とその対応策

緊急事態宣言後、昨年度売上上位クライアントの約40%がビジネスサイド等の求人数を減少させるなどの影響を確認

	想定される 新型コロナウイルスの影響	対応策
事業	ビジネスサイド求人の減少 採用難易度の上昇 (タレントエージェンシー)	<ul style="list-style-type: none">経営幹部層/エンジニアなどの高ニーズポジションの一層強化クライアントポートフォリオや支援領域の拡充
	採用支援サービスの減少 (タレントエージェンシー)	<ul style="list-style-type: none">料率アップ等の成果報酬型に注力
	インタビュー・勉強会等の対面 での非実施 (タレントエージェンシー)	<ul style="list-style-type: none">リモートワークやオンライン対応等でスムーズなDX化を実施

IPOに伴う公募増資や継続的な黒字を背景に、手元資金を多く確保しており、安全性を確保

	2020年3月期（百万円）
流動資産	953
（うち、現金及び預金）	816
固定資産	177
資産合計	1,130
負債合計	248
純資産	882
自己資本比率	78.0%
流動比率	384.4%

コロナ禍においても、事業基盤の整備や投資タイミングを注視し、売上成長を目指す

	項目	方針
事業	タレントエージェンシー	<ul style="list-style-type: none">従来のPre-IPO中心の施策に加え、Post-IPO企業や大企業の新規事業・DX・カーブアウト案件等、支援領域を拡充テクノロジーを活用し業務効率を改善し、生産性を向上
	オープンイノベーション	<ul style="list-style-type: none">スタートアップデータベースやアライアンスを活かしたマネタイズポイントの拡充
組織	人材採用	<ul style="list-style-type: none">エンジニアを中心とした採用は継続ヒューマンキャピタリストについては厳選採用

- 新型コロナウイルスの影響については、足元できる限りの対応策を講じています。
- 一方で、タレントエージェンシーサービスにおける受注から売上計上までの期間を考慮すると、当該影響は今後、本格的な発現が想定されます。
- また、新型コロナウイルスがいつ収束するかなどについては、まだ何も目途がついておりません。
- よって、2021年3月期業績予想については、当社では、適正かつ合理的な予測は非常に困難であると判断し、「未定」といたします。
- 合理的に予想が算出可能となった時点で、すみやかに公表いたします。



for Startups

すべては、スタートアップのために。

世界で勝てる成長産業・成長企業を日本から生み出す。

Agenda

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 事業概要
4. 業績ハイライト
5. 2021年3月期方針
6. APPENDIX

PL 損益計算書

(百万円)	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
売上高	747	1,045	1,262
売上原価	139	177	184
売上総利益	608	867	1,078
売上総利益率	81.4%	83.0%	85.4%
販管費	412	596	769
営業利益	196	271	308
営業利益率	26.2%	25.9%	24.4%
経常利益	196	274	287
経常利益率	26.2%	26.2%	22.7%
当期純利益	126	192	203

BS 貸借対照表

(百万円)	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
流動資産	220	443	953
(現金及び預金)	126	341	816
固定資産	112	133	177
資産合計	333	576	1,130
	0	0	0
流動負債	172	223	248
固定負債	0	0	0
負債合計	172	223	248
(有利子負債)	0	0	0
純資産合計	161	353	882
負債純資産合計	333	576	1,130

- 当社は現在成長過程にあり、財務体質の強化及び事業の継続的な拡大発展のため、内部留保の充実が必要と考えております。
- 今後の配当実施時期は現在のところ未定ですが、経営成績、財務状態、内部留保とのバランス等を総合的に勘案し検討してまいります。

本資料の取り扱いについて

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。



すべては、スタートアップスのために。