

2023年6月19日

各 位

会社名：フォースタートアップス株式会社

代表者：代表取締役社長 志水 雄一郎

(東証グロース市場 証券コード：7089)

問い合わせ先 担当者： 取締役兼コーポレート本部長 菊池 烈

電話番号：03 (6893) 0650

第 7 回定時株主総会質疑応答概要

2023 年 6 月 16 日（金）開催の第 7 回定時株主総会での質疑応答の概要をお知らせいたします。なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております点、ご容赦ください。

質問 1

足元の厳しい事業環境が継続しているかと思いますが、最も厳しい時期はもう脱したというふうに理解してよろしいでしょうか？あと、事業環境の回復が見込めるのはいつ頃の想定なのかというのを教えてください。

＜回答者：志水＞

日本の資金調達市場は 2021 年、2022 年と約 1 兆円規模でした。米国では 2021 年に 37 兆円、2022 年に 27 兆円という状況です。日本と米国にはだいぶ格差があるなか、米国における 2023 年はシリコンバレーバンクの破綻などもあり、非常に大きなマイナス、前年対比で 55%減というような状況でございます。そして、日本の 2023 年の状況は、22 年比で 3 割減、要は 7 割程度の市場環境と捉えております。このトレンドが続きますと、日本はだいたい年間で資金調達市場 7,000 億円、もし後半に立ち上がっていくと 8,000 億円となるような状況という認識をしております。

特に私どもの主幹事業であるタレントエージェンシーの事業は、資金調達連動となる可能性が一部あります。当然ながら、スタートアップ群はベンチャーキャピタルの皆さまから資金調達をし、その資金をもって採用活動を行うという状況だからです。そのような環境の中で、この場では前期の数字までのお話ししかできませんが、受注は比較的堅調に推移している状況でございます。まだまだ私たちはスタートアップ市場全体を寡占してないということもあるでしょう。また、フォースタートアップスに期待をいただいているベンチャーキ

ヤピタル並びにその投資先であるスタートアップ群からの期待は非常に大きくございまして、実はフォースタートアップスだけを使って成長したいというスタートアップ企業もございまして。そのような皆さまの期待もございまして、タレントエージェンシーの事業は力強く推移ができるものと認識しております。

また、第 2 の事業であります、オープンイノベーションは国策連動になるものであると捉えております。昨年、日本の骨太の方針 4 つのうち 1 つが「スタートアップ支援」でありました。おそらく本日発表される骨太の方針も 2 年連続で「スタートアップ支援」が組み込まれる予定でございまして。さらに、昨年末にはこのスタートアップ支援策に対して一兆円規模の補正予算が策定されました。このような中で、中央官庁、省庁並びに各地方自治体におけるスタートアップ政策が前に進んでくる状況でございまして。現在、オープンイノベーション、特に Public Affairs というスタートアップ支援を国策と連動して行くような事業においては、比較的高い成長を示し始めております。

この資金調達市場というのはいつのタイミングで戻るのか。これは経済産業省やベンチャーキャピタルの皆さまと連携しながらヒアリングをしているところでございまして。これ以上の鈍化はないと認識しております。しかしながら、どのペースで戻ってくるのかということに関しては、今後しっかりと把握していきたいですし、把握できる立ち位置であるとも認識しておりますので、IR 活動を通じて随時開示してまいりたいと考えております。

質問 2

今期予想及び中期目標について。今期は人件費はじめコスト先行になるかと思うのですが、来期以降は V 字回復を見込んでおられます。個人的には期待しているのですが、市況に左右されるのではと若干の不安もあります。修正後の中期目標については足元の厳しい事業環境が継続しても達成できるものなのかを教えてください。

<回答者：志水>

今期は増収減益計画を発表させていただいております。今後日本のスタートアップ政策が進み、ここから 4 年後、5 年後に日本の資金調達市場は十兆円規模まで拡大する可能性がございまして。これは現政権や各経済団体も連動しながらこの目標を達成していこうと現在動かれております。現在、わたくしどもが捉えている市場はだいたい一兆円規模で活動してきたので、ここから 4、5 年後に十倍になってくるといった将来性あふれる環境を私どもは相手にしておりますので、しっかりと大きく成長していく必要があります。

採用活動を強化してきたことを背景に、入社 2 年未満のメンバーがだいたい全体の 6 割ぐらいを占めておりますので、この者たちの成長にしっかりと教育を行っていくこと、ここ

に工数をかけていきたいと思っております。これが今年掲げる成長投資 3 点のうちの 1 点目でございます。

2 点目は、今まではミドルステージからレイターステージのお客様を中心に支援してまいりましたが、本年からはアーリーステージからミドルステージと、もう少し早いフェーズのスタートアップの皆様をご支援できるようにしていくことが重要と捉えております。それは未来のユニコーン企業、未来の日本を代表する企業につながっていくものと考えておりますので、ここに営業投資をしていく、注力してまいりたいと考えております。

3 点目は、第 2 の事業として育成しておりますオープンイノベーション、この中核となるものは STARTUP DB（スタートアップデータベース）でございます。私どもが 2016 年の 9 月に法人を設立した際、設立趣意書というものを作りました。そこには「データドリブンがハイブリッドキャピタル」いわゆる「人とお金を組み合わせた事業で日本の再成長を実現する」というメッセージを記載しております。そのデータドリブンという部分において、私どもの中核となるエンジンが STARTUP DB でございます。この STARTUP DB は 2018 年にスタートし、国内の未公開市場を可視化するためのデータのプラットフォームとして他社先行サービスと競い合っている状況でございます。この STARTUP DB を中核として、スタートアップと大企業につなぐ資本業務提携等のオープンイノベーションの分野、カンファレンスで国内外の投資家の皆様にご集っていただく等のビジネスへの関連性が大きいものと考えております。この STARTUP DB を中核としたオープンイノベーションへの投資を行っていくことが、将来の成長に寄与すると考えております。以上 3 点の投資により今期減益となったことは事実でございますが、意志を持った投資ともいえます。

第一四半期の決算に関しても皆様にお伝えする機会は今すぐございますが、私どもの成長に向けた活動がどういう実行状況であるのか、また改めてその途中経過をぜひ皆様に開示させていただきたいと思っておりますので、ぜひご期待いただきたいと思います。私たちの未来は必ず明るいものと言うふうに考えております。みなさまと共により良い未来を、スタートアップを中核とした新産業を作ることで、日本の未来を皆様と作って参りたいと考えておりますので、引き続き、応援のほどよろしくお願いいたします。

質問 3

私自身は 2020 年の末に御社に初めて投資させていただきましたが、この 3 年ほど非常に色々なことがあって、実際現場でどういった変化があったのかというのをぜひお聞きしたい、常務取締役の恒田様に現場でどういった変化があったのか、会社的な変化と業界的な変化をお聞かせいただきたい。

<回答：志水>

ご質問の内容につきましては、私及びご指名のあった恒田より回答させていただきます。まずは、会社を代表する立場として私から回答申し上げます。

私どもは 2020 年 3 月に上場を果たし、コロナが突然やってまいりました。事業計画の発表もままならない非常に厳しい状況ではございました。ただし 2020 年の夏ぐらいに、リーマンショックのような大きな経済問題にはならない可能性があることがわかりました。そこで、2020 年の後半は攻めに転じました。そして 2021 年、第一四半期の決算発表にて株価が当時 6 倍まで拡大しました。現時点においては時価総額 60 億円まで下がってしまっている状況ではありますが、当時は時価総額が 200 億円まで拡大し、さらに先があるものと考えておりました。

ただし、2022 年に入ってからまた一つの変化が起こりました。これがグローバルにおける SaaS バブルの崩壊という言葉で、SaaS 系企業のバリエーションが低下していきました。それによって採用環境が変わり、プレゼンテーションでのご説明のとおり、もともと SaaS 系企業の大量採用に支援している部分が私どもの一番得意領域だったのですが、そこから CXO、エンタープライズセールス、プロダクト開発など比較的高年収層の方々のご支援を集中的に展開し始めたというのが 2022 年でございました。

そして、2023 年は「スタートアップ冬の時代」といわれる時代になってきております。ただし、私が第三者的にみて、現在のフォースタートアップスの状況を踏まえると、力強いなと考えております。この業界の中においては、外部環境の変化に一番柔軟に対応しているスタートアップ支援会社なのではないかと捉えております。

<回答：恒田>

現場については私からお答えさせていただきます。まず、企業価値を構成する要素について考えております。メインの利益を出しているところがタレントエージェンシー部門ですので、フォースタートアップスは人材紹介業と言われてしまうこともありますが、私はフォースタートアップスという会社は成長産業支援事業を作っていると思っております。何を言いたいかと言いますと、私どもタレントエージェンシー本部が作っているものは、財務諸表に表れない企業価値をどのように作っていくか、ということを 6 年間考えてやってきております。どういうことかと言いますと、私たちの本質的な企業価値の源泉は、スタートアップ企業群の中でも企業価値の高い、成長性の高いお客様でありますし、その企業様の起業家・経営陣に足を運んでいただけたところにあると思っております。彼らから教えていただく一次情報が私たちの競争力の源泉になっており、この情報を高付加価値に変えるような

サービス展開を成長産業支援事業全体でやることによって、このフォースタートアップスの企業価値が作られるのではないかと考えております。変化というところだと、元々スタートアップが好きなメンバーが集まっておりますので、好きなように好きな会社・起業家を応援するというスタイルだったのですが、コロナのタイミングから、よりユニコーン、日本の未来を変えるような企業群に集中して支援することに転換いたしました。その成果がハイレイヤー人材の支援、それに伴う単価の向上に、強烈にインパクトしていると考えております。

日常的なところを伝えさせていただきますと、フォースタートアップスには年間 160 回ほどスタートアップ企業の勉強会を開催しており、160 回起業家がオフィスに足を運んでくれています。おそらく当社にしかできないほど起業家の皆さまが集まるオフィスですので、コロナ禍でも社員はなるべく出社をしていましたし、若いメンバーが集って、どのスタートアップを応援したら日本の未来が変わるのかを真剣語り合うことで、組織力の向上につながってきたのではないかと考えております。今後についても応援いただけたらと思います。

質問 4

マーケットとの対話という面です。現状ご説明のあった株価の乱高下のところは株主としては中長期としては嬉しい面もありながら、今後、上場企業を生み出していく会社としてはよろしくない部分もあるのかなと思います。出来高が少ないところからしても、足りないところがあるのではないかと思います。

私が投資した頃は 100 名いなかったような企業が、100 名近く社員が増える中でそこまで株価が戻ってしまうのは、もちろん短期売買する株主の責任もありながらも、とはいえ企業としての責任も問われると思います。小口の個人投資家に対してしっかりした対応が出来ない会社というのは社員に対してもしっかり対応できないのではないかと思います。疑いを持ってしまいますし、永続的な成長が難しくなる局面もあるのではないかと思います。そのあたりを踏まえて、IR に対しての認識を社長から教えていただきたいです。

<回答：志水>

確かにご指摘をいただきましたように、日本からユニコーンを生もうとしているチームとして、会社の株価が低いこと、これは課題として必ず解決したいと思っています。今年の 4 月より、IR チームを社長直下の組織に切り替えました。今後に関しましては、わたくしの責任を持ってフォースタートアップの企業価値の向上に努めて参りたいと思います。

IR 活動においては、昨年から個人投資家向けの説明会の開催を増やし、今期におきましても多く計画をしております。対話の機会をより多くもつこと、これは当然ながら重要と考えており、先ほどご指摘いただきました社員に対してもしっかりと対話してないのではないかという疑念を持たれるということでございますので、しっかりと私どもの株主様向けの情報提供の機会、もしくは情報の質に関してしっかりと高めてきたいという風に考えております。

さらに最近増やしたことは、IR に関する学びです。当然、私どもは今まで IR の経験者の採用はしてまいりました。良いメンバーが集っているものとも思っております。ただし当然ながら市場は進化して参りますので、IR に詳しい方や成功されている企業の皆様からしっかりと私どもが学ぶこと、そして真似ることはできることと考えております。社長ならびに IR のチーム、場合によっては PR、経営企画も連動してくるものですが、しっかりと私どもが進化し、皆様により良い機会の提供を行っていくこと、これを必ず心がけてまいります。

フォースタートアップスに対する期待というものはどういうものなのかを改めて考えますと、今まで高い成長、高収益・高利益率の会社である、さらに日本の未来を作っていくチームであり、国策に連動して日本の未来を作れるチームだ、という期待を受けていたものだと思っております。過年度の決算修正や、私どもの増収減益の事業計画など、予想と現実の違いがあった場合に一部株価が低迷する可能性があると考えております。ここから私どもが高い実績を示していくことによって、皆様に改めて昔ご期待いただいたような株価水準まで戻し、さらにその先にある高い収益を目指していきたいと考えておりますので、引き続き、ご期待をいただきたいと思います。

以上