

フォースタートアップス株式会社(7089)

2022 年 3 月期第 1 四半期 決算説明会（2021 年 8 月 24 日実施） 質疑応答サマリー

1) フォースタートアップスが投資事業を開始する理由をあらためて教えてください

回答：もともとこの事業をスタートするにあたり考えたこと、それは米国において **GAFAM** (Google、Apple、Facebook、Amazon、Microsoft) がなぜ生まれるのか、その理由の一つが、米国の社会システムの構造によるものと考えています。

また、強いベンチャーキャピタルの存在も理由の 1 つです。アンドリーセン・ホロウィッツ、セコイア・キャピタルなどは、お金の支援をした上で人材の支援、技術の支援、マーケティングの支援などさまざまな支援を行い、世界を代表する企業群を生んだのではないかと考えています。

いつか彼らと同じような挑戦をしたいと準備をしてきました。ベンチャーキャピタルの立ち上げは私たちの悲願でもあります。私たちはこの領域を伸ばすチャンスがある数少ないチームだとも考えております。

私たちは「**STARTUP DB**」を中心に日本の成長産業全体を可視化、インナーサークルの情報をベースにマーケット全体を序列化、どのチームが有力であるかを最も知っているチームです。そしてこれまでは、その最も有力なスタートアップ群をタレントエージェンシーが CXO から組閣し、その評価・評判を常に保ってきました。我々はそのスタートアップがさらなる挑戦をする、さらなる成長を目指す際、出資をさせていただき、さらにその成長にコミットをするために、投資事業に進出しました。

2) 34 ページの四半期取引数動向ですが、第 2 四半期以降の取引数の増加の想定はどのようになりますか？ 修正予算から推測すると第 1 四半期で増えた後、微増という想定です。この水準の増加率が今後の平準化した成長率の水準となりますか？

回答：第 1 四半期に上方修正を発表いたしましたので、アグレッシブすぎず、保守的でもないラインの修正値として今回発表しております。

当然、より高い数値目標を社内では目指していますので、ご期待をいただければと考えております。

3) 47 ページのキャピタル事業、この収益モデルの投資収益は貴社の売上高となるのか？ 投資収益は安定した利益成長につながらないため、これが貴社の損益となると、貴社の株価はボラティリティが増すだけで、株価が上昇しないという結果となります。今後も、連結されないという理解でよいでしょうか？

適時開示でもお知らせしておりますように、今回設立されたファンドは連結対象となります。したがって、投資先がイグジットした場合の売却簿価は売上高に、投資原価は売上原価として計上いたします。

ご質問のように、ボラティリティは一定ございますが、投資先はミドル・レイターステージが中心であること、スタートアップ企業の最重要課題である人材支援もわれわれが行うので、比較的安定したイグジットが見込めるのではないかと考えております。

投資対象は、タレントエージェンシーにおける重要顧客群となります。このお客さま群は、そもそも多くのベンチャーキャピタルが優先順位高く投資し、IPO 確率が高く、バリュエーションが高いと捉えている企業群であります。投資事業に関しましては今後ご期待をいただければと考えております。

4) タレントエージェンシーで注力クライアントの決定が重なったとありますが、第1四半期に先々の需要を先食いしているような様子はないでしょうか？

回答) そういったことはまったくございません。

本日もキャディ株式会社が 80 億円の資金調達を発表しているように、毎週のごとく、2 桁億円以上の資金調達が次々発表されています。そういった企業群が私たちにとっての重要なお客さまとなっています。

ですので、先食いしているということはまったくなく、潤沢にあるマーケットの中でさらなる成長をしていければと考えておりますので、ぜひその部分もご期待いただければと思います。

5) 「STARTUP DB」の月額課金が始まるとのことですが、収益インパクトはどの程度になりそうですか？

回答) まだサービス開始したばかりのため、今後の数字ははっきり申し上げられないのですが、期待はしております。数字がお知らせできる状況となりましたら、今後 IR 資料でご報告申し上げます。

大変たくさんの企業さまより、現在も「STARTUP DB」に関するお引き合いを承っております。このビジネスに関して私たち経営陣も大変期待しております。

6) 潜在的な市場規模からすると、タレントエージェンシーの取引数の成長余地は最大どの程度でしょうか？ また、前年まではデコボコがずっと続いておりましたが、今回からはそのデコボコは少なくなり、成長トレンドが形成されると考えてよいでしょう

うか？ また、今回、転換点がきた理由は突き詰めると何が根本的に変わったからでしょうか？

回答) まず、成長余地についてですが、これは新たなスタートアップがどれほどまで強くなるのか、にかかっています。そして、ここを測定すること、予測をすることは大変難しいと考えております。

アメリカ・中国では、ベンチャー投資の規模が年間で2桁兆円となっております。日本が数兆円規模になれば、当然ながらそのかなりの部分が人材採用投資に使われますので、私たちはその市場を大きくとっていきます。ですので、このスタートアップの資金調達環境をどれだけ大きくできるのかというのが1つのキーとなります。

また、現在、当社はすべてのお客さまに満足な対応ができるような組織体制を構築できていません。現時点で100名とまだまだ規模が足りず、多くの企業とのお取引をお断りしているような状況です。まず我々の企業規模をより拡大することを目指してまいります。

また、昨年までは業績のデコボコが続いたという件ですが、昨年は特に上期を中心に新型コロナウイルスの影響を多分に受けました。ストレートに言えば「上期は地獄、下期は天国」です。一方、2022年3月期の上期においては、2021年下期をも凌駕するような状況で、安定的に成長しております。

その理由としては、市場が安定化したこと、DX化、オンライン化がさらに進んでいること、それにプラスし、社内の採用育成マネジメントシステムがうまく機能したこと、さらに大量採用を計画している企業への集中営業という営業戦略がうまくはまったこと、これらが私たちにとって重要なポイントです。

以上のことから、今期は、安定的に受注が進捗しておりますので、ご期待いただければと思います。

7) スタートアップ人材市場においては、現状取引数のどの程度のシェアを取れていると推測されますか？あるいは、有望人材数のどの程度がすでに貴社のネットワークに組み込まれていますか？

回答) スタートアップの幹部人材を中心とした市場規模を100億円程度と認識しております。一方、今期の私たちの業績予想を22億円と予想しております。当社の売上高は9割方がタレントエージェンシーの売上高となる予定です。これを組み合わせて考えると現状約2割の市場を獲得していると言えるかと思います。

まだまだ成長余地が十分あります。できるだけ早いタイミングでの人員数を増強したく、現在、採用活動を強化しております。

また、有望人材数のどの程度がすでに貴社のネットワークに組み込まれているかというご質問についてですが、現状データベースは、毎月 **1,000** 名ずつ拡大しており、まだまだこの市場も取りきれしていない、成長余地が十二分にあると考えております。

よって、企業から頂戴するニーズ毎にハンティングを行い、さらなる大きなデータベースの構築に挑戦していければと考えております。**To B** も **To C** もまだまだ伸び代があるとお考えいただければと思います。

以上