



# Y2025X5B

**Towards the center of evolution (together)**

IT'S ALL FOR THE GROWTH OF JAPAN. WE ARE FOR STARTUPS.

NS201210RP201604FLGSH201603NWFLGSH202204

事業計画及び  
成長可能性に関する事項

TSE : Growth 7089

# Agenda

1. 会社概要
2. なぜ今成長産業支援が必要なのか
3. 事業内容
4. 外部環境とポジショニング
5. 競争優位性と成長可能性
6. リスク情報



## 1. 会社概要



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          |
| 本社所在地       | 東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー 36F                            |     | 恒田 有希子                                    | 常務取締役            |
| (サテライトオフィス) | CIC Tokyo<br>東京都港区虎ノ門 1-17-1虎ノ門ヒルズビジネスタワー 15階         |     | 菊池 烈                                      | 取締役              |
| 正社員数        | 115名 (2022年3月末)                                       |     | 清水 和彦                                     | 取締役              |
| 資本金         | 2億24百万円 (2022年3月末)                                    |     | 大原 茂                                      | 取締役              |
| 事業内容        | 成長産業支援<br>-タレントエージェンシー&オープンイノベーション事業<br>-ベンチャーキャピタル事業 |     | 齋藤 太郎                                     | 社外取締役            |
| 取引先企業数      | 700社以上                                                | 備考  | 堀内 雅生                                     | 社外取締役            |
| 職業紹介許可番号    | 13-ユ-307946                                           |     | 梅澤 高明                                     | 社外取締役            |
| グループ会社      | フォースタートアップスカピタル合同会社 (100%子会社)                         |     | 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              |
|             |                                                       |     | Keidanren<br>Policy & Action              | 日本経済団体連合会（経団連）会員 |
|             |                                                       |     | 新経済連盟<br>Japan Association of New Economy | 新経済連盟（新経連）会員     |
|             |                                                       |     | 日本ベンチャーキャピタル協会（JVCA）賛助会員                  |                  |
|             |                                                       |     | 経済産業省J-Startup Supporters選定企業             |                  |

- 2013.4 ウィルグループ子会社セントメディア（現:株式会社ウィルオブ・ワーク）のネットジンザイバンク事業部発足
- 2016.9 会社分割により、株式会社ネットジンザイバンクを新設（ウィルグループ100%出資子会社）
- 2018.3 フォースタートアップス株式会社に社名変更
- 2018.4 日本ベンチャーキャピタル協会に入会
- 2018.5 成長産業領域に特化した情報プラットフォーム「STARTUP DB」リリース
- 2019.4 オープンイノベーションサービスを開始
- 2019.7 Crunchbase, Inc.（米国）との業務提携を開始
- 2020.3 東京証券取引所マザーズに上場（証券コード 7089）
- 2020.6 一般社団法人日本経済団体連合会（経団連）に入会
- 2020.8 SMBCグループとの業務提携を開始
- 2021.1 新経済連盟（新経連）に入会
- 2021.8 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
- 2022.4 東京証券取引所の市場再編に伴い、マザーズからグロース市場へ移行



## 志水 雄一郎 (しみず ゆういちろう)

### 代表取締役社長

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『DODA』立ち上げなどを経て、2016年に成長産業支援事業を推進する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。

2016年『Japan Headhunter Awards』にて 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に、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。

## 成長産業×人の事業経験が豊富な経営チーム



### 恒田 有希子

常務取締役 兼タレントエージェンシー本部長

株式会社サミーネットワークス入社後、株式会社メタップスに入社。同社の事業統括責任者を経て、2016年10月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）に参画、2018年4月に執行役員就任後、タレントエージェンシー本部を統括。2019年に取締役に就任。2020年に公益社団法人 経済同友会入会。2021年より常務取締役就任。第17回グロービス アルムナイ・アワード「創造部門」を受賞。



### 清水 和彦

取締役 兼アクセラレーション本部長

株式会社グローリアス、株式会社RSS広告社（現 Unipos株式会社）を経て、株式会社セントメディア（現 株式会社ウィルオブ・ワーク）にてネットジンザイバンクの立ち上げに参画。一貫して人材ビジネスを経験し、2018年に執行役員就任後はCHROとして人事を統括。2019年6月に取締役兼人事本部長就任、2019年7月より取締役兼アクセラレーション本部長。2021年5月にフォースタートアップスキャピタル合同会社 代表に就任。



### 菊池 烈

取締役 兼コーポレート本部長

有限責任監査法人トーマツに入所後、国内企業・グローバル企業の法定監査業務のほか、内部統制構築支援や国際会計基準（IFRS）の導入支援などのアドバイザー業務に関わる。2018年にフォースタートアップス株式会社に監査役として参画。その後、コーポレート本部長に就任し、バックオフィス全般を管掌。2019年取締役に就任。公認会計士。



### 大原 茂

取締役

株式会社長谷工コーポレーション入社後、シーガルコーポレーションを創業。同社営業権を株式会社セントメディア（現 株式会社ウィルオブ・ワーク）に譲渡後、2000年株式会社セントメディア（現 株式会社ウィルオブ・ワーク）取締役に就任。2014年株式会社ウィルグループ取締役、2016年6月に同社代表取締役社長に就任後、2016年9月に当社取締役に就任。

## ブランド、戦略、ガバナンス等の各方面の知見を有する社外取締役・監査役を招聘



**齋藤 太郎**

社外取締役

株式会社電通入社後、10年の勤務を経て2005年に文化と価値の創造を生業とする、株式会社dofを設立。企業のミッションビジョンバリューの策定、製品開発、マーケティング戦略、クリエイティブの最終アウトプットに至るまで、様々な企業やブランドの本質的な課題解決を行う。株式会社ZOZO社外取締役、株式会社CARTA HOLDINGS社外取締役、株式会社CC共同代表。2019年より当社社外取締役に就任。



**堀内 雅生**

社外取締役

日本インバースメント・ファイナンス株式会社入社後、1995年株式会社インテリジェンスに入社。1998年株式会社サイバーエージェント監査役、2009年株式会社USEN内部統制室長に就任。2010年よりU-NEXT取締役管理本部長、2010年税理士登録、2017年株式会社USEN-NEXT常勤監査役、株式会社サイバーエージェント社外取締役（監査等委員）に就任し、2020年より当社社外取締役に就任。



**梅澤 高明**

社外取締役

CIC Japan会長。国内最大規模の都心型イノベーション拠点CIC Tokyoを2020年秋に開設。A.T. KEARNEYの日本法人会長を兼務。日米で25年にわたり、戦略・イノベーション・マーケティング・組織関連のコンサルティングを実施。観光、都市政策、知財戦略、クールジャパン、税制などのテーマで政府委員会の委員を務める。著書に『NEXTOKYO』（共著、日経BP社）ほか。



**志磨 純子**

常勤社外監査役

日本長期信用銀行（現 株式会社新生銀行）入行後、Coopers & Lybrandロンドン事務所等を経て、2002年明治監査法人（現 アーク有限責任監査法人）に入所、会計監査に従事。2016年コプロに入社し、内部監査を担当。2018年当社社外監査役に就任。



**秋元 芳央**

社外監査役

2000年弁護士登録、あさひ法律事務所（現 西村あさひ法律事務所）にて勤務後、グリー株式会社の社内弁護士を経て、2014年独立。原口総合法律事務所パートナー。2018年より当社社外監査役に就任。株式会社ギフティ社外監査役、株式会社ミラティブ社外監査役等を兼任。



**澤田 静華**

監査役

1997年朝日監査法人（現 有限責任あずさ監査法人）入所後、2001年公認会計士登録、2004年澤田静華公認会計士事務所設立。2011年税理士登録。株式会社クロス・マーケティング（現 株式会社クロス・マーケティンググループ）監査役、株式会社みんなのウェディング監査役、株式会社ウィルグループ監査役などを経て、2017年当社監査役に就任。

## Mission



当社が新たに掲げる「（共に）進化の中心へ」という新ミッションは、「進化の中心とは何か」を、時代に合わせて常に問い、その目標をアップデートし続けていく姿勢をも表現しています。また、あえて「（共に）」という表現にしている理由は、「支援者」という立ち位置のみならず、時には自らも時代を創る「主体者・創造主」にもなる覚悟を示しています。

## Vision



「世界で勝負できる産業、企業、サービス、人を創出し、日本の成長を支えていく」ために、「for Startups」をビジョンとして掲げ、ヒューマンキャピタルを中核とした成長産業支援事業に取り組んでいます。

## Value



## Startups First

全ては日本の成長のために。  
スタートアップスのために。

## Be a Talent

スタートアップスの最たる友人であり、パートナーであり、自らも最たる挑戦者たれ。  
そして、自らの生き様を社会に発信せよ。

## The Team

成長産業支援という業は、TEAMでしか成し得られない。  
仲間のプロデュースが、日本を、スタートアップスを熱くする。

※スタートアップス = 『進化の中心』にいることを選択する挑戦者達



## 2. 財務ハイライト

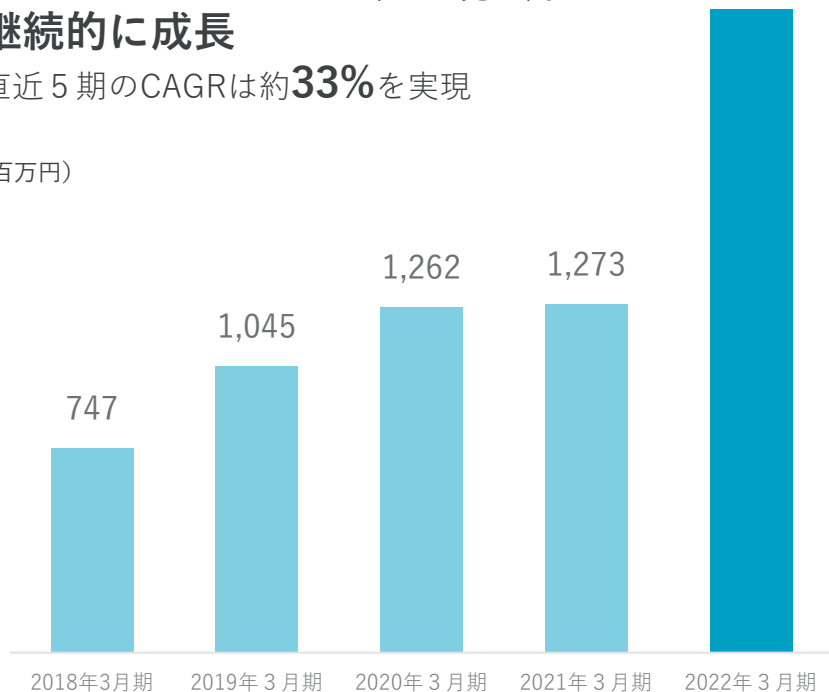
## 売上高

タレントエージェンシーを中心に売上高は  
**継続的に成長**

直近 5 期のCAGRは約**33%**を実現

(百万円)

2,348



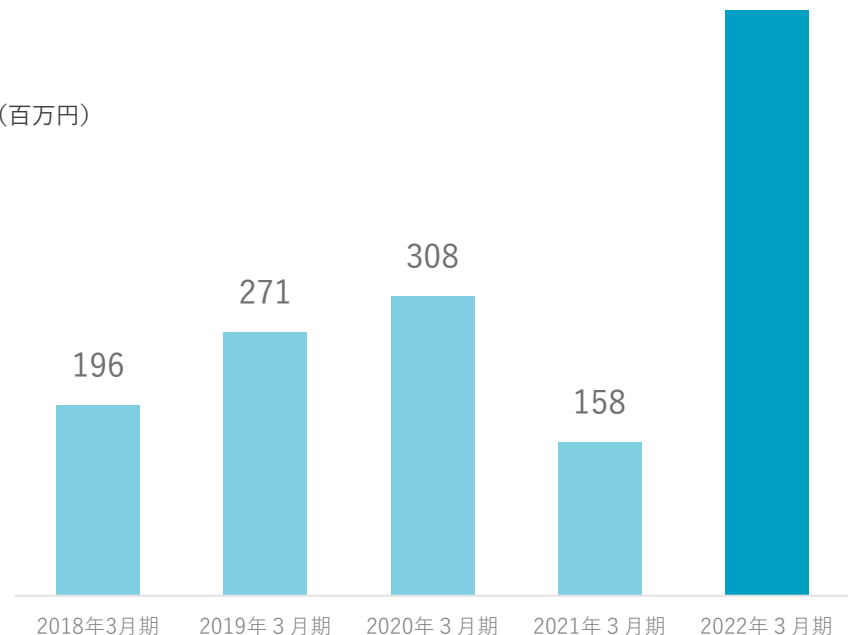
注)連結決算は2022年3月期より開始のため、増減率は前期の単体値との比較  
2021年3月期の売上高・利益についてはコロナ影響により成長鈍化

## 営業利益

売上高成長を背景に**過去最高益**を実現

(百万円)

602





*Startups First  
Be a Talent  
The Team*

### 3. なぜ今成長産業支援が必要なのか

# 日本の国際競争力挽回の必要性

約30年の間に米国などで新興企業が急成長し、相対的に日本の国際競争力は低下

## 世界時価総額ランキングTOP50 (1989年)

| 順位 | 企業名               | 時価総額<br>(億ドル) | 国名                                                                                   |
|----|-------------------|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | NTT               | 1638.6        |  日本 |
| 2  | 日本興業銀行            | 715.9         |  日本 |
| 3  | 住友銀行              | 695.9         |  日本 |
| 4  | 富士銀行              | 670.8         |  日本 |
| 5  | 第一勧業銀行            | 660.9         |  日本 |
| 6  | IBM               | 646.5         |  米国 |
| 7  | 三菱銀行              | 592.7         |  日本 |
| 8  | Exxon             | 549.2         |  米国 |
| 9  | 東京電力              | 544.6         |  日本 |
| 10 | Royal Dutch Shell | 543.6         |  英国 |

## 世界時価総額ランキングTOP50 (2022年)

| 順位 | 企業名                                | 時価総額<br>(億ドル) | 国名                                                                                          |
|----|------------------------------------|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Apple                              | 28,281.9      |  米国      |
| 2  | Microsoft                          | 23,584.4      |  米国      |
| 3  | Saudi Amarco                       | 18,868.9      |  サウジアラビア |
| 4  | Alphabet                           | 18,214.5      |  米国      |
| 5  | Amazon.com                         | 16,352.9      |  米国      |
| 6  | Tesla                              | 10,310.6      |  米国      |
| 7  | Meta Platforms                     | 9,266.8       |  米国      |
| 8  | Berkshire Hathaway                 | 7,146.8       |  米国      |
| 9  | NVIDIA                             | 6,817.1       |  米国      |
| 10 | Taiwan Semiconductor Manufacturing | 5,945.8       |  台湾      |

## 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

出所) 1989年のデータはダイヤモンド社のデータ (<https://diamond.jp/articles/-/177641?page=2>) を参照。2022年のデータはWright Investors' Service, Inc.のデータ (<https://www.corporateinformation.com/Top-100.aspx?topcase=b#/tophundred>) を参照 (2022年1月14日時点) 参照URL: <https://media.startup-db.com/research/marketcap-global-2022>

# 成長企業に資本を集中させ、持続的成長のためのエコシステムを形成

## 米国シリコンバレーのテックエコシステム6つの要素 \*

十分な人的資本、十分な金融資本、強力な大学システム、強い企業環境、充実したスタートアップ支援体制、およびイノベーションを促進する文化がある

### 1) HUMAN CAPITAL (人的資本)

スタートアップを立ち上げ、運営、参加する能力の高い人材が豊富であることと、エコシステムの成長につながる自信及び勢いのある起業家の存在

### 2) FINANCIAL CAPITAL (金融資本)

スタートアップを資金面で支援する豊富な資本と適正なリスク許容度を持つ投資家の存在

### 3) STRONG UNIVERSITY SYSTEM (強力な大学システム)

シンプルかつ効率的なライセンスプロセスに基づく知的財産生成の仕組みとエコシステムに統合された大学システム

### 4) STRONG CORPORATE ENVIRONMENT (強い企業環境)

関連専門分野における大手 (Fortune 500) 企業、及び起業家を生み出しイノベーションをスピンアウトできる企業の存在

### 5) ADEQUATE INFRASTRUCTURE (充実したスタートアップ支援体制)

法律、PR、人材雇用などの専門サービスや物理施設 (コワーキングスペース、研究ラボ等) の提供

### 6) CULTURE CONDUCIVE TO INNOVATION (イノベーションを促進する文化)

機動性及びリスクを取る精神と、時間をかけて順応するために十分な多様性を備えたエコシステムの存在

## 当社注力領域

スタートアップ企業の成長には、人材と資金の確保が不可欠であることから、当社グループは、主に人材と資金の側面から成長企業を支援している。一方で、スタートアップエコシステムの継続的な発展には、大企業や行政のリソースを活用し、エコシステム全体としてスタートアップ企業の成長スピードと成長確度を高め、社会に貢献する

人材

タレントエージェンシー

資金

ベンチャーキャピタル

大企業

オープンイノベーション

行政

Public Affairs

## スタートアップ企業に集中支援

\*出所) "Stars Aligning: How Southern California Could Be the Next Great Tech Ecosystem MARCH 20, 2018" <https://www.bcg.com/publications/2018/stars-aligning-southern-california-next-great-tech-ecosystem>

JETRO調査レポート「南カリフォルニアのスタートアップ・エコシステム (ロサンゼルス (シリコンビーチ)、サンディエゴ、アーバイン) (2020年4月)」 <https://www.jetro.go.jp/world/reports/2020/02/03dcf4dbb17e3f7c.html>



vision  
for Startups

what  
Fragility

HYBRID  
CARTON

what  
Startups First  
Be a Talent  
The Team

for  
Startups, Inc.

## 4. 事業内容

## タレントエージェンシー&オープンイノベーション事業

### タレントエージェンシー

**起業支援** 起業潜在層の発掘・起業サポート

**人材紹介** 成功報酬型の転職支援サービス  
固定報酬型の採用支援コンサルティング

### オープンイノベーション

**資金調達支援** スタートアップ企業と大手企業の連携を支援

**データベース課金** 大手企業等にSTARTUP DBのデータを定額課金、API連携で提供

**Public Affairs** 官公庁・自治体からスタートアップ関連の事業を受託

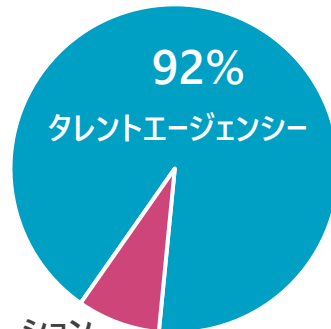
## ベンチャーキャピタル事業

### ベンチャーキャピタル

#### スタートアップ投資

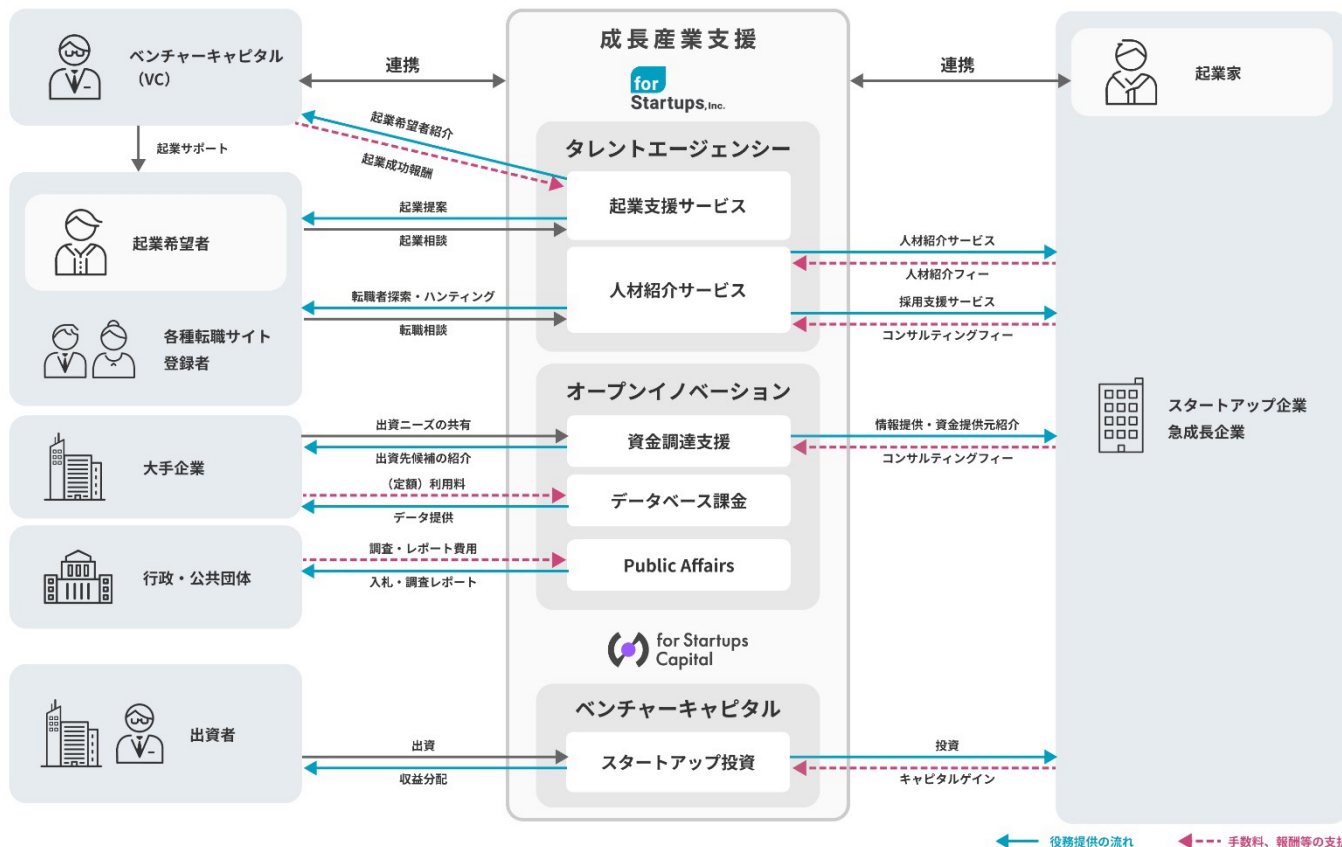
起業支援または人材支援中の企業に対し、投資実行  
タレントエージェンシーとのシナジーを創出

2022年3月期通期  
売上高比率



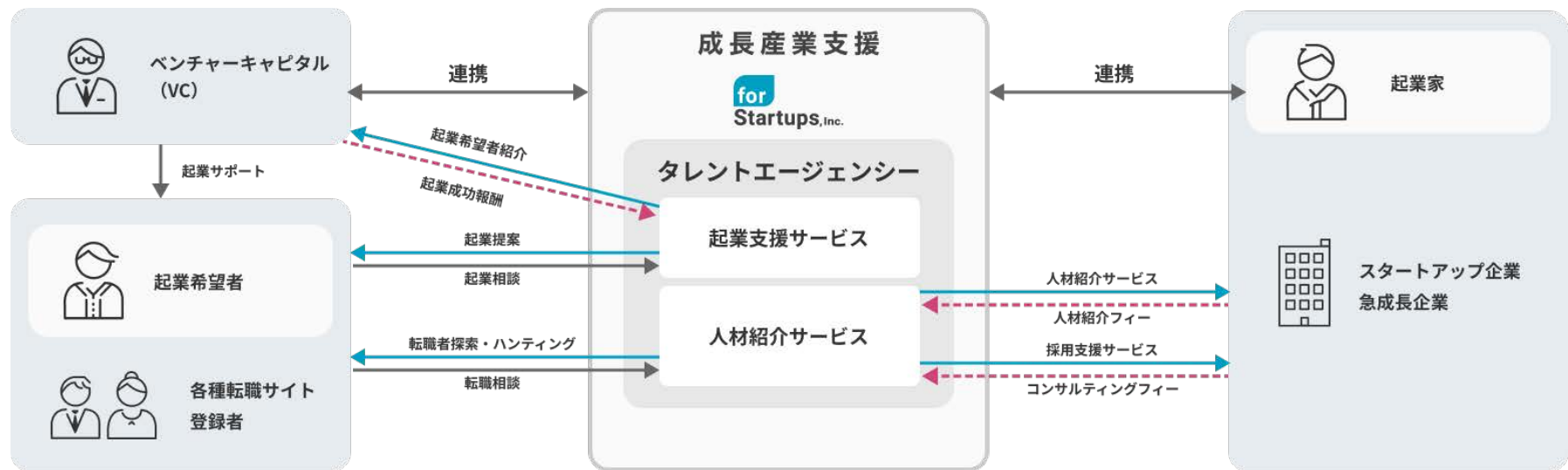
オープンイノベーション

# 成長産業支援における各事業系統図



# 【タレントエージェンシー】ビジネスモデル

起業支援サービスは、当社グループ紹介経由で起業に至った場合の成功報酬としてベンチャーキャピタル等から手数料収入などを得ます  
人材紹介サービスは、スタートアップ企業等から成功報酬で手数料収入、採用支援サービスで固定報酬などを得ます  
両サービスともに、ヘッドハンティングで転職サイトを利用した場合には、当該転職サイトへの手数料支払いが発生します

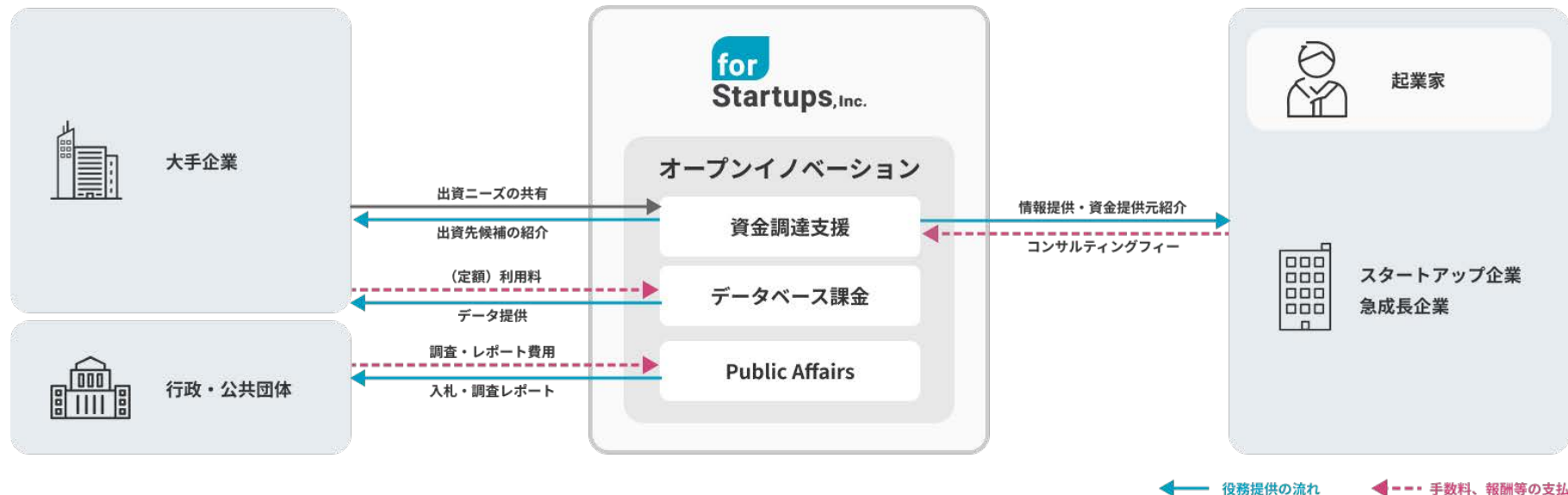


# 【オープンイノベーション】ビジネスモデル

資金調達支援は、スタートアップ企業等から調達金額に応じた手数料収入を得ます

データベース課金は、データ利用料が収入となります

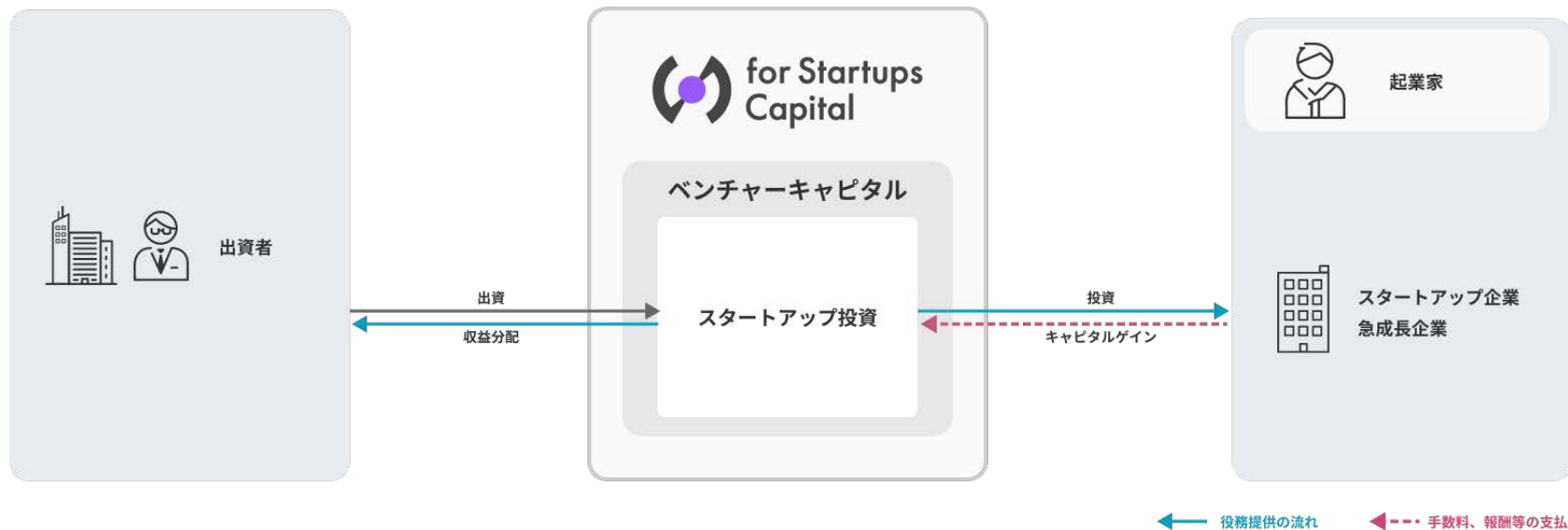
Public Affairsは、行政・公共団体に各種プロジェクトが採択され、調査レポート作成収入などを得ます\*



\*作業を一部を外注する場合、  
外注費用が発生する場合があります

## 【ベンチャーキャピタル】ビジネスモデル

投資先はミドル・レイターステージのタレントエージェンシー支援先が中心  
スタートアップ企業に対し、人材と資金の両面で支援を実行



注)損益計算書上は、投資売却額が売上高に、投資額が売上原価として損益計上されます

# 支援実績

国内の名だたるスタートアップ・成長企業に対し、多数の支援実績を有する

未上場企業

ANDPAD

hey

LegalForce

zeals

Mobility Technologies

FEZ

SmartNews

出資済

SHOWROOM

Graffer

SmartHR

投資済

YOURMYSTAR

Mirrativ

AXELSPACE

KAKEHASHI

READYFOR

mercari

RAKSUL

PLAID

freee

ビザスク

BASE

sansan

MEDLEY

Money Forward

yappli

Lancers

WealthNavi

UZABASE

FINATEXT

既存上場企業

DeNA

SMS

EXAWIZARDS

出資済

フォースタートアップス株式会社による出資

投資済

フォースタートアップスキャピタル合同会社によるファンド投資

## VCや大学と連携して、スタートアップ起業家を創出

VC  
連携

大学  
連携

☆☆ 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

 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

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

 NABLA  
Mobility

NABLA Mobility / 田中 辰治 代表取締役社長 (BCG出身) / 2021年4月設立  
航空機業界の効率改善、地球全体の脱炭素に貢献するソリューションを、AIやデータを活用して提供

 Yuimedi

Yuimedi / グライムス 英美里 代表取締役社長 (マッキンゼー出身) / 2020年11月設立  
医療のリアルワールドデータ\*を用いた研究をデジタルソリューションでサポート

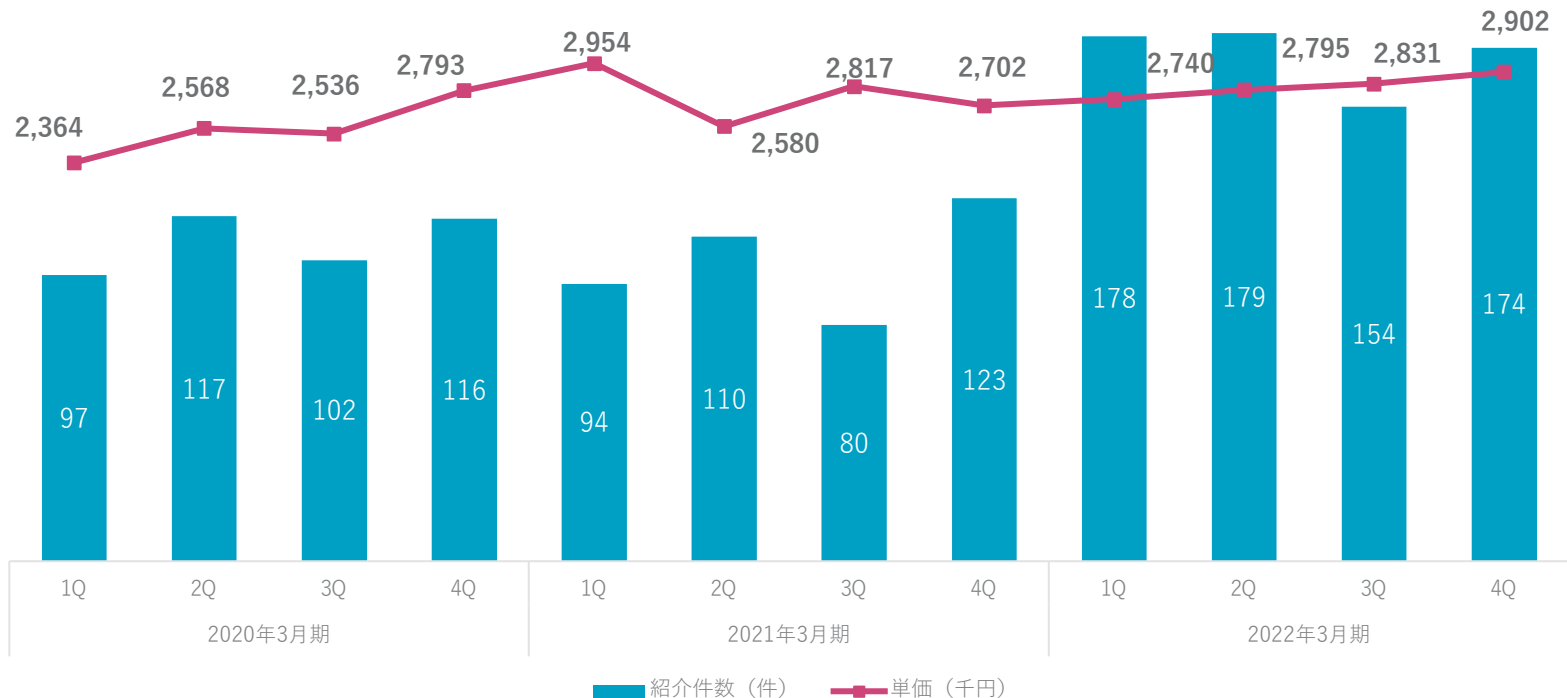
\*リアルワールドデータ (RWD) とはレセプトデータや電子カルテデータ、DPCデータ等、臨床現場で得られる診療行為に基づく匿名化された医療ビッグデータ

 Blue Practice

Blue Practice / 鈴木 宏治 代表取締役社長 (日本IBM出身) / 2019年2月設立  
医療シミュレータの開発・製造・販売

## 【タレントエージェンシー】人材紹介取引数と単価の推移

スタートアップ企業が提示するオファー額や紹介料率の上昇を背景に、単価も高水準で推移



注) 人材紹介サービス売上の一部(業務委託等)は除く

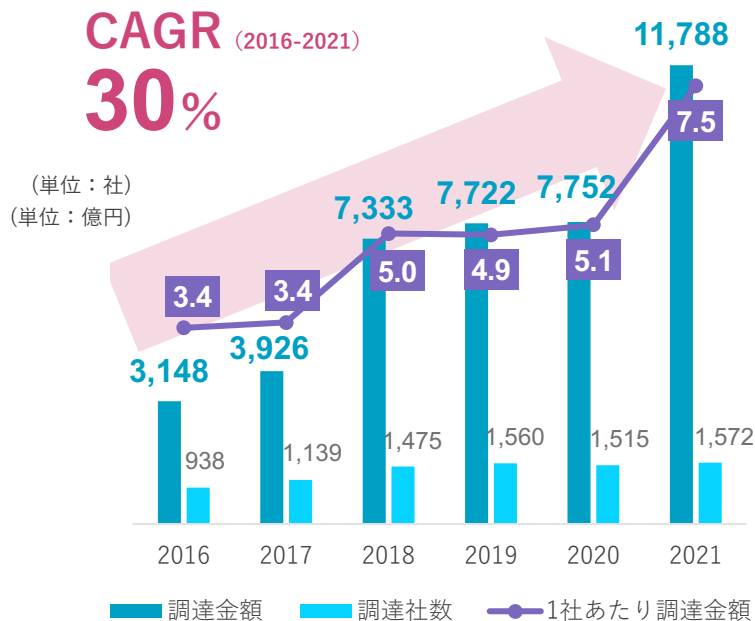


## 5. 外部環境とポジショニング

# 【タレントエージェンシー】高い成長ポテンシャルを有する事業環境

成長企業の調達額は増加傾向、資金使途としての人材採用は重要な位置づけ

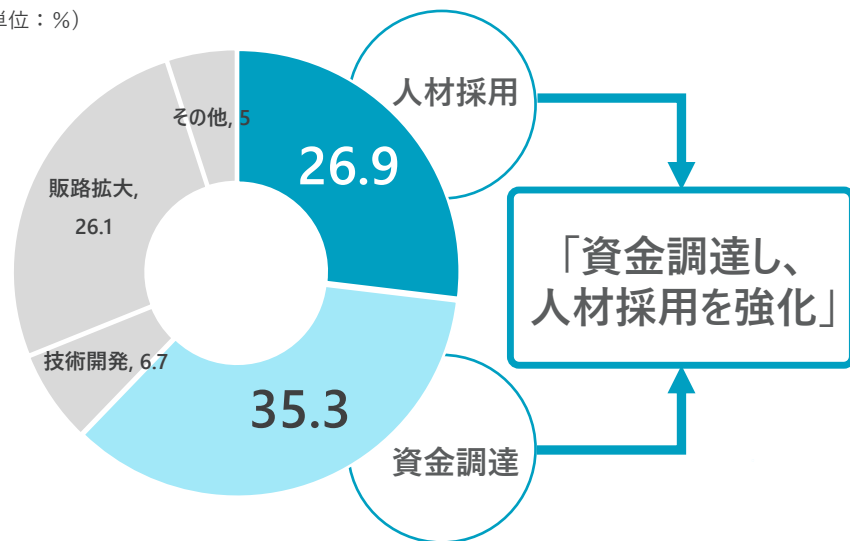
## 調達金額（年次）



出所) STARTUP DB 注) 親会社及び融資や社債での資金調達を含む 2022年1月25日現在

## ベンチャー企業の当面のニーズ

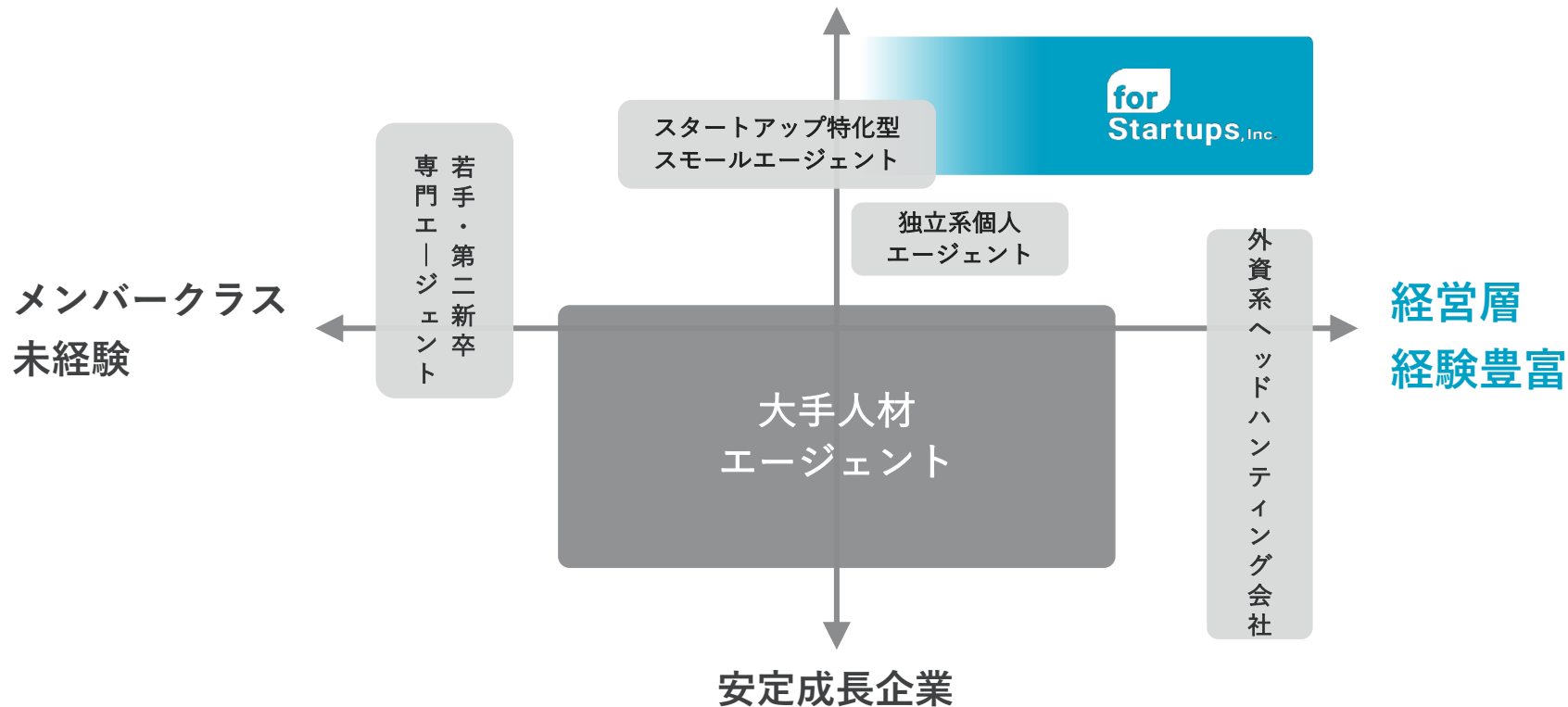
(単位：%)



出所) VEC「ベンチャー白書2021」、ベンチャー企業の当面のニーズより当社作成

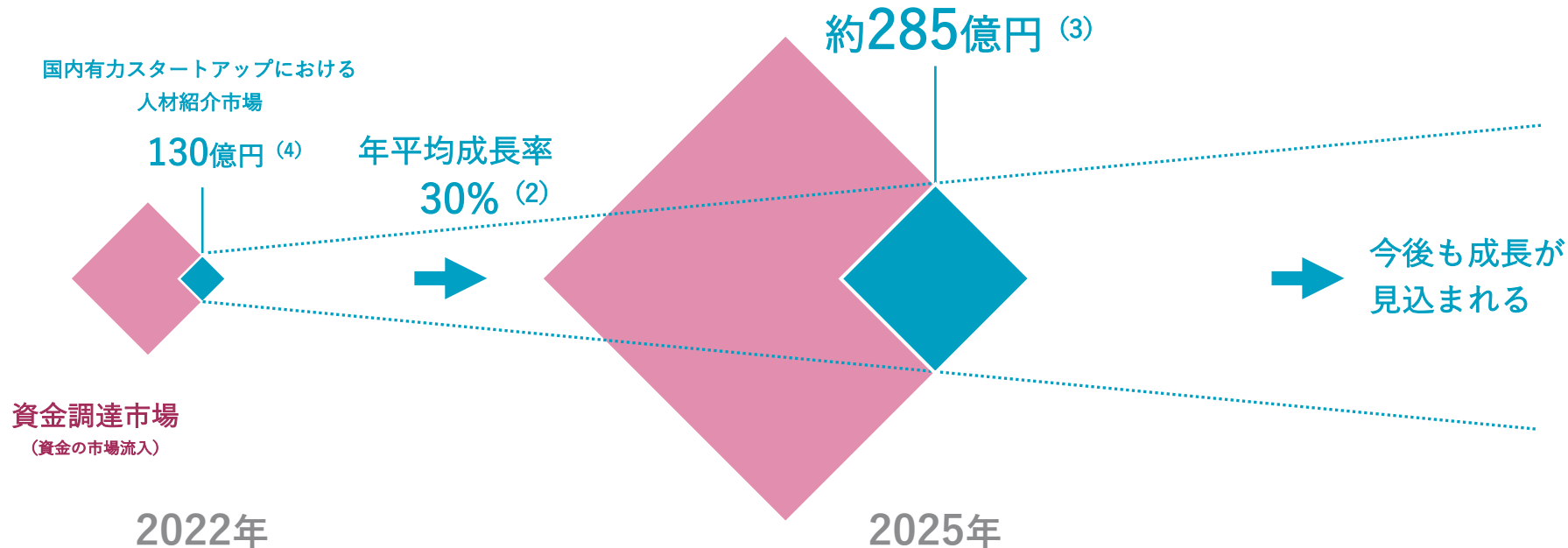
# 【タレントエージェンシー】 高成長市場にポジショニング

スタートアップ・急成長企業



## 【タレントエージェンシー】市場の成長可能性

当社グループ注力市場は、資金調達市場に連動して2025年度には約2倍の285億円規模に成長すると想定（市場成長率30%）<sup>(1)</sup>



注: (1)(2)(3) 2016年～2021年（暦年）の国内スタートアップ資金調達データ（エクイティ＋デット）をもとに算出したCAGR30%を適用 (4) 2022年1月に実施した当社グループ注力クライアントヒアリング調査を基に推計（2022年採用予定人数合計×保守的に算出した当社人材紹介単価）

# 政府・団体によるスタートアップエコシステム強化に関する動向

政府による国家戦略の重要な柱として、スタートアップエコシステム強化が掲げられた  
具体的施策の状況によっては、業績予想にプラスの影響を与える可能性

## 政府による支援策公表

「経済財政運営と改革の基本方針2022」及び「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」が閣議決定  
(2022年6月7日)

スタートアップ投資・育成の重要性が強調される

スタートアップ5か年計画の策定を公表

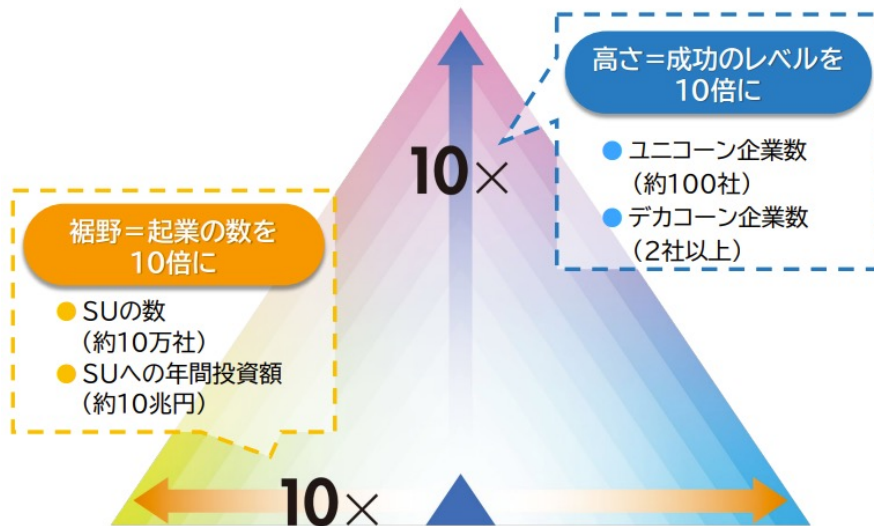
スタートアップ企業の資金調達を支えるための大胆な支援を実行  
(12月発表予定)

## 経団連からのエコシステム強化の提言

スタートアップ躍進ビジョンを公表

5年後までに起業数10倍、ユニコーン企業数100社・デカコーン企業2社以上が成長目標に据えられる(右図)

経団連の提言で示された5年後の目標



出所) 経団連 スタートアップ躍進ビジョン〜10X10Xを目指して〜 より引用  
[https://www.keidanren.or.jp/journal/times/2022/0317\\_01.html](https://www.keidanren.or.jp/journal/times/2022/0317_01.html)

# スタートアップエコシステム発展への貢献

成長産業支援における専門性の高いチームとして、経営陣やPublic Affairsチームを中心に、各種団体や委員会へ参加すると共に、事業を通じてスタートアップエコシステムの発展に貢献

|                      |                                                                 |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------|
| 内閣府                  | 「令和2年度スタートアップ・エコシステム海外発信調査」事業                                   |
| 経済産業省                | J-Startup Supporters選定企業、経済産業省令和3年度「SHIFT(x)」事業 総合アドバイザー        |
| 東京都                  | スタートアップ実証実験促進事業                                                 |
| 大阪府                  | 大阪産業局OIH（大阪イノベーションハブ）スタートアップエコシステムExecutive Advisor             |
| 神戸市                  | 「KOBE STARTUP HUB」プログラムメンター                                     |
| 日本経済団体連合会（経団連）       | 会員、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                              |
| 新経済連盟（新経連）           | 会員                                                              |
| 経済同友会                | 会員、ラウンドテーブル・クロスリーチ PT                                           |
| 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                                          |
| 日本ベンチャーキャピタル協会（JVCA） | 賛助会員（フォースタートアップス株式会社）、VC会員（フォースタートアップスキャピタル合同会社）、ベンチャーエコシステム委員会 |

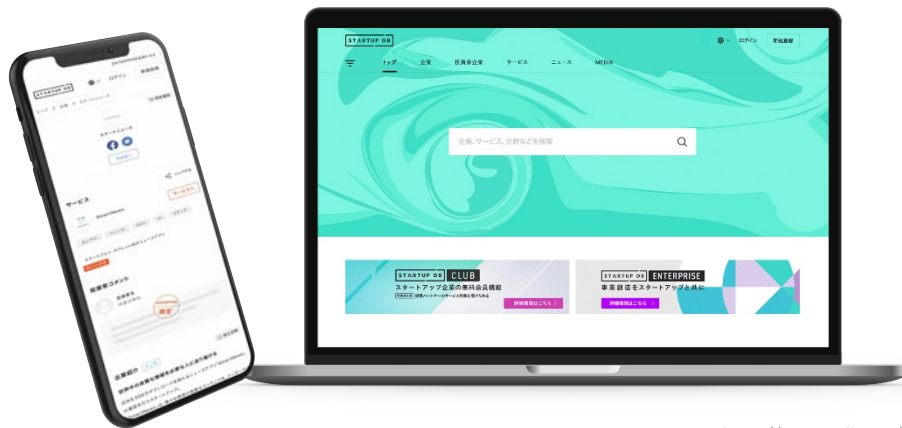


## 6. 競争優位性と成長可能性

# 【強み】国内最大級の成長産業データベース「STARTUP DB」

## 13,000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」

情報開示が義務化されていない未公開企業の情報を集約し、市場全体を可視化



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

STARTUP DB ENTERPRISE

事業創造をスタートアップと共に

スタートアップとの事業創造をサポートする「ENTERPRISE」を2021年7月にリリース

### メディア掲載実績・情報提供

週刊東洋経済

会社四季報

DIAMOND SIGNAL

週刊ダイヤモンド

日経産業新聞

Forbes Japan

読売新聞

中日新聞

テレビ朝日

CNET Japan

@DIME

エキサイトニュース

Yahoo!News

週刊アスキー

### 海外

世界最大級のベンチャーデータ  
ベース「Crunchbase」と業務提携

crunchbase

### 政府・公共団体

内閣府やNEDO（国立研究開発法人）  
事業との連携等

### 学術研究

東京大学、名古屋市立大学、  
東北学院大学、関西学院大学、  
大阪大学大学院等



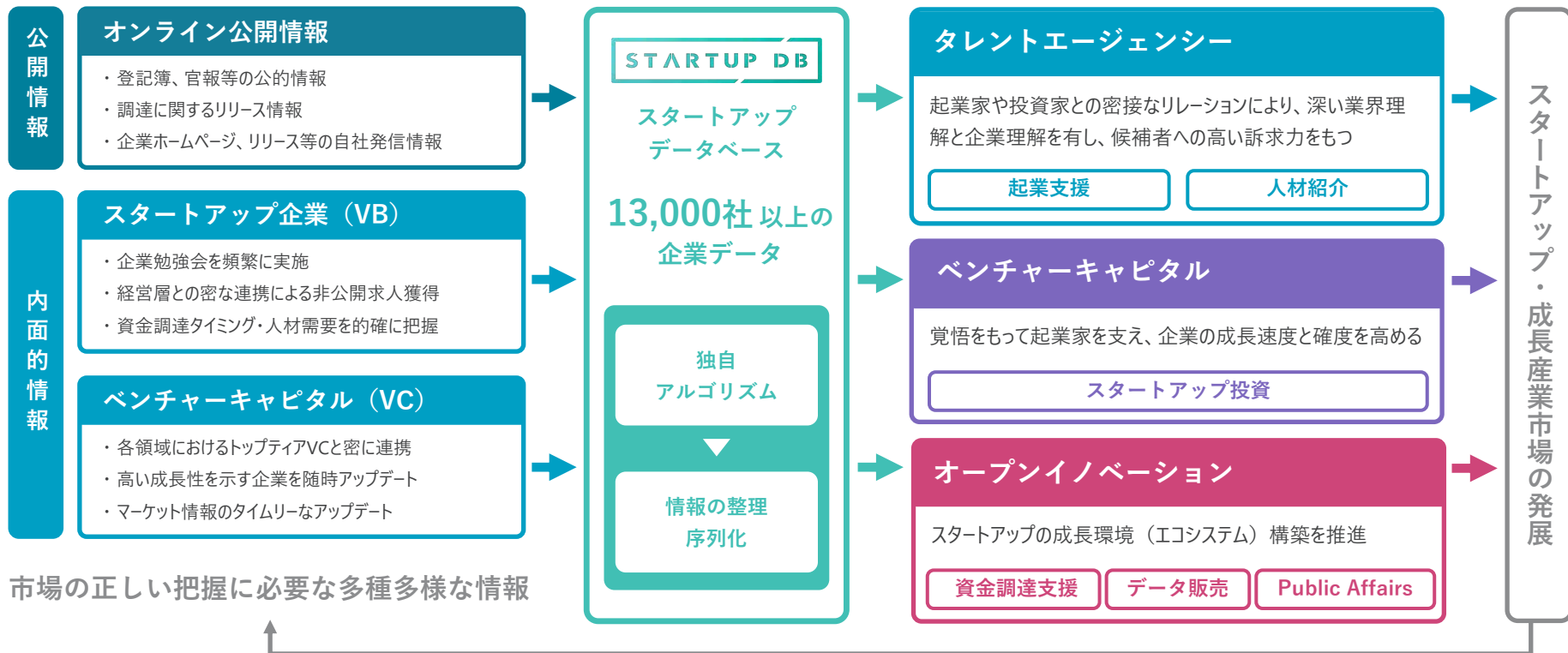
### 金融機関

SMBCグループと業務提携



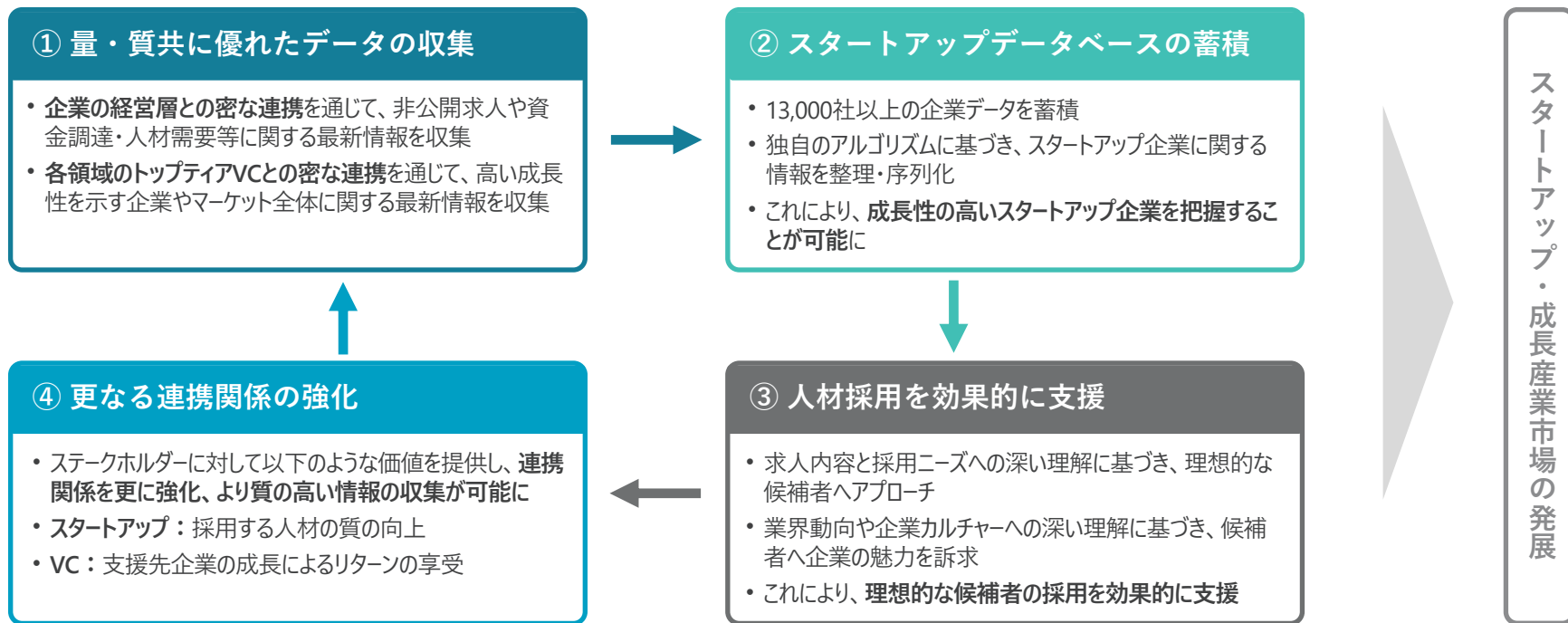
# 【強み】独自のスタートアップ支援モデル

独自のスタートアップデータベースにより「成長産業」を可視化し、各事業に活用



## 【強み】効果的な人材支援を実現するサイクル

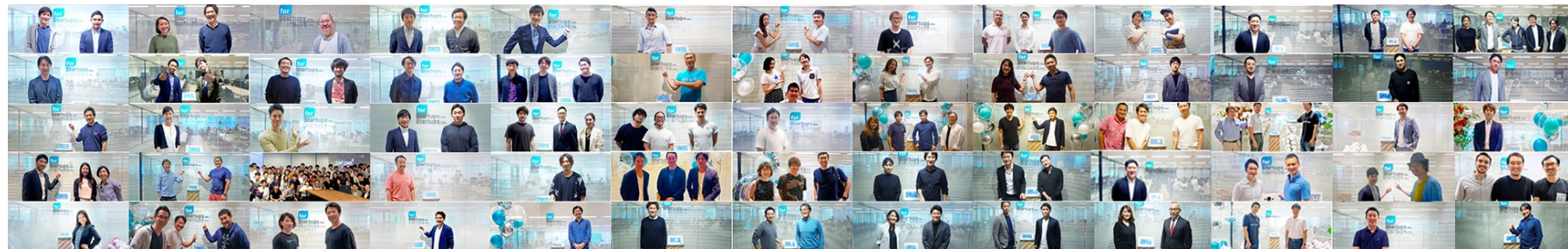
スタートアップ・VCとの強い連携を背景として、データを蓄積  
深い企業理解に基づく候補者への訴求力が、効果的な人材支援を実現



# 【強み】イノベーションに関わるプレイヤーとのネットワーク

企業勉強会（年間150回以上）や自社イベントの開催を通じ、深い業界理解と企業理解を有する

\*ご来社された起業家・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・メディアを当社グループ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グループオフィスにて開催。

# 中長期の考え方

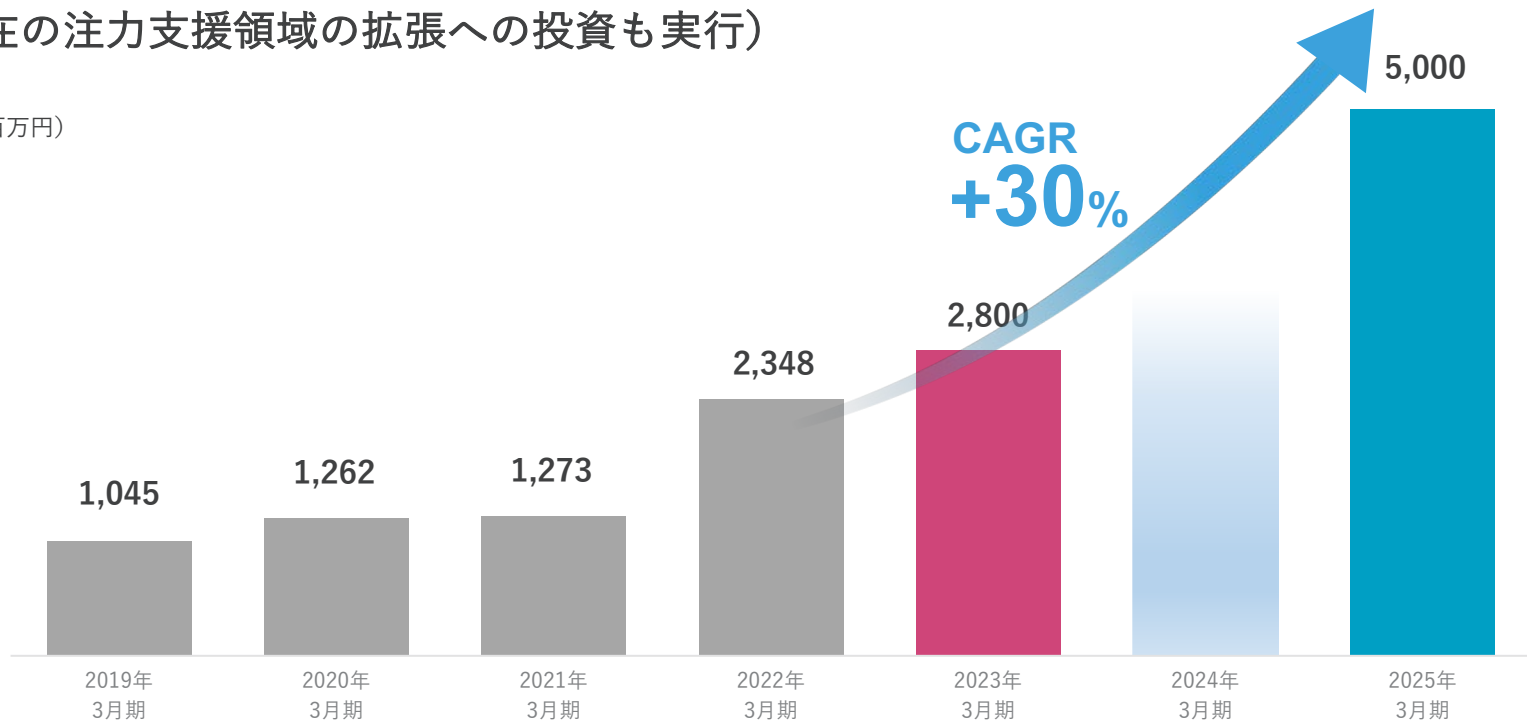
成長産業の支援インフラを中長期で構築することを目指し、長期的な成長を図る  
人材、資金、エコシステムのそれぞれにおいて支援領域を拡大すべく、当面は積極的な人員拡大を実行



## 中長期 財務目標

当面は売上高成長にフォーカスし、2025年3月期において連結売上高50億円を目指す  
そのための成長投資として、人材関連投資を位置づけ  
(現在の注力支援領域の拡張への投資も実行)

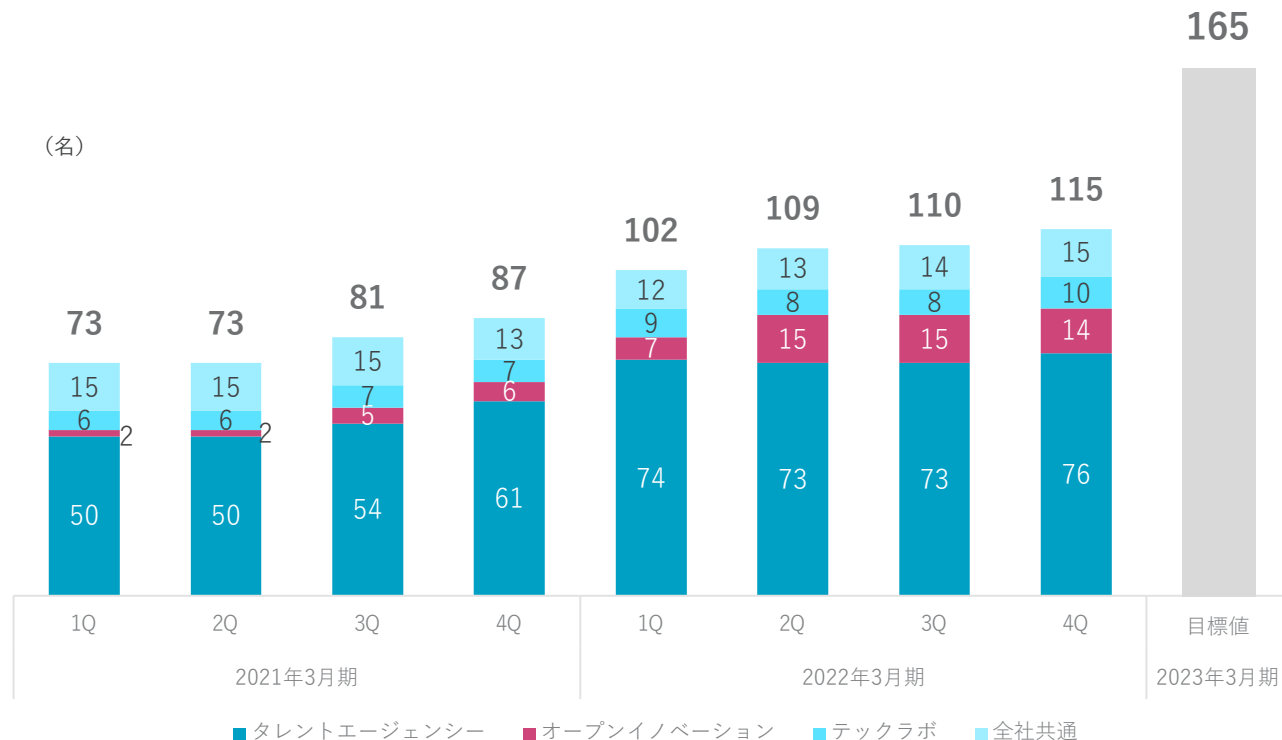
(百万円)



注) ペンチャーキャピタル事業からの収益は2025年3月期までは見込んでおりません。

# 人材確保の状況と人材育成の推進に向けた施策

2023年3月期は過去最高の全社50名の純増を目指す  
人材確保・育成推進のための各種施策を、継続して実行



## 【実行中の施策】

### 流入の増加

- 全社的な採用KPIの設定
- 採用部門の人員強化
- 採用関連費用の増加

### 採用力の強化

- 社長含む役員陣の採用プロセスへの積極関与

### 人材育成

- オンボードプログラムの充実
- 人事制度の改変



## 7. リスク情報

当社グループ事業に関するリスクについて特に重要と認識している事項は以下のとおりです。  
その他のリスク情報に関しては有価証券報告書の【事業等のリスク】をご覧ください。

| 重要なリスク                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 発生可能性 | 影響 | その対応策                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>人材確保及び育成について</b><br>当社グループ事業のさらなる拡大及び企業価値の継続的な向上のためには、人材の確保や人材育成が重要と認識しております。特にタレントエージェンシーにおいては人材の確保が必要不可欠であるとともに、期待通りの効果を発揮するまでに、一定の育成期間を要することがあります。当社グループは、全社を挙げて人材採用・育成に取り組んでおりますが、当社グループが求める人材が適時適切に確保されなかった場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。                                | 中     | 大  | 人材の確保につきましては、社長含む経営陣の採用プロセスへの積極関与に加え、全社的な採用KPIの設定や採用部門の人員強化や、採用関連費用の増加を図っております。育成につきましては、人事制度の改変のほか、オンボードプログラムの充実により、タレントエージェンシーを中心とした社員の早期戦力化を図っております。 |
| <b>市場環境について</b><br>当社グループは国内のスタートアップ企業向けまたはそれに関連したサービスを提供しており、潜在的に国内におけるスタートアップ企業の企業動向・求人需要等に影響を受けております。特に、当社グループの主力サービスであるタレントエージェンシーは、スタートアップ企業の求人ニーズに影響を受ける可能性があり、国内外の経済情勢や景気動向の悪化、地政学リスク、金融資本市場の変動の影響等により、スタートアップ企業数やスタートアップ企業に対する資金供給が著しく減少した場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 中     | 大  | 9割の売上を占める売り切り型のタレントエージェンシーに対し、オープンイノベーションの売上増加、ベンチャーキャピタル事業、STARTUP DBの課金事業などにより、積み上げ型の売上増加等、売上の多角化に挑戦しております。                                           |



APPENDIX

# 【タレントエージェンシー】 転職支援実績例

EVANGE/HEROESともに当社知名度の向上、求職者の獲得に寄与

## EVANGE (エヴァンジェ)

<https://evange.jp/>

当社がご支援したCXO・経営幹部層の  
代表的な支援事例をご紹介しているオウンドメディア

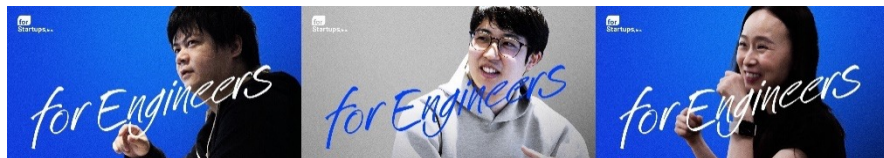


\*ココナラ社の鈴木 歩氏は、COOとして支援後、2020年9月にCEOに就任

## HEROES (ヒーローズ)

[https://note.com/forstartups\\_ep/](https://note.com/forstartups_ep/)

当社のエンジニア支援チームがご支援したエンジニアの  
代表的な支援事例をご紹介しているオウンドメディア



READYFOR株式会社  
エンジニアリングマネージャー  
岡村 謙氏

株式会社ブレイド  
エンジニア  
安海 悠太氏

株式会社Mobility Technologies  
エンジニア  
金 志妍氏



株式会社コナラ  
バックエンド開発グループ Group  
Manager  
江口 桐土氏

株式会社バニッシュ・スタンダード  
エンジニア  
大竹将司氏

株式会社SmarHR  
情報セキュリティマネジメント担当  
桑原 良二氏  
セキュリティエンジニア 岩田 季之氏

## 【タレントエージェンシー】支援実績例

SmartHR社はアートからサイエンスへ転換し、4年で社員は20名から500名  
約50名を当社がご紹介、フォースタートアップスが成長に併走



写真右から：株式会社SmartHR取締役COOの倉橋隆文氏、元代表取締役の宮田昇始氏、  
当社代表取締役 志水雄一郎、シニアヒューマンキャピタリスト 森心之介の対談（2021年11月29日記事公開）

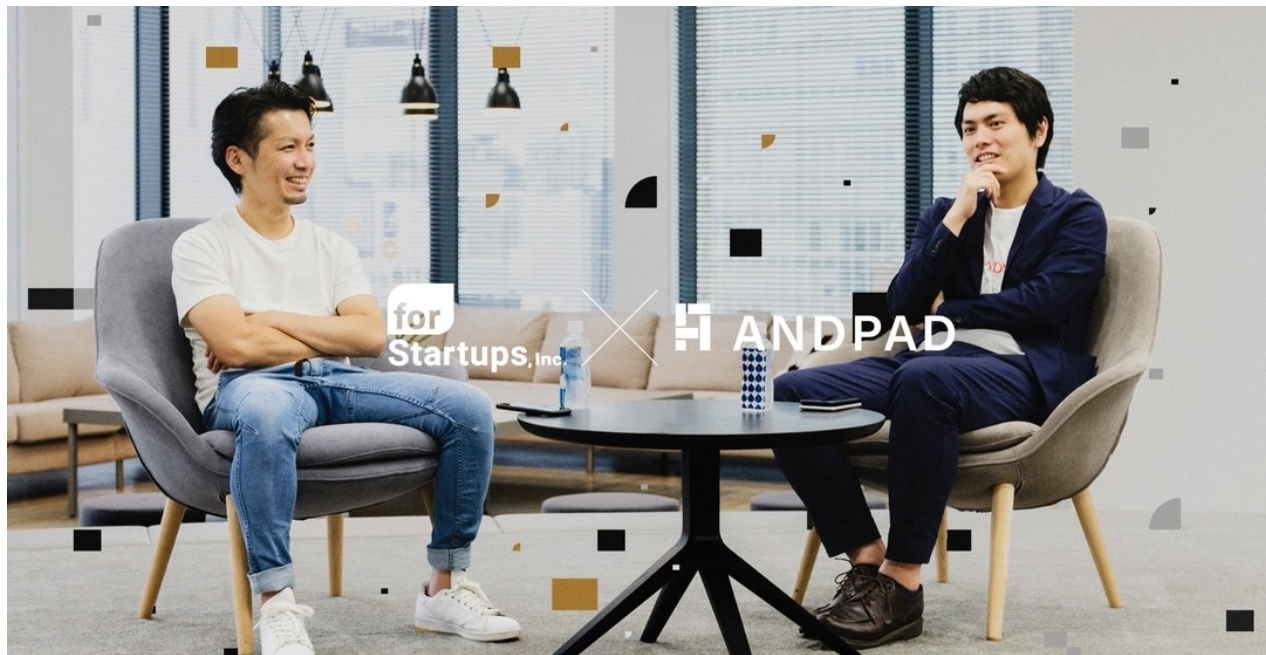
### Point

- 当時まだ社員20名の頃にCOOとなる倉橋氏をご紹介

### SmartHR社 元代表取締役 宮田氏コメント（記事より抜粋）

- 「滅多に出会えない人がフォースタさん経由だとたくさん来てくれるので、いろんなエージェントさんに頼るよりはフォースタさんに一点張りをお願いしようと思った」
- 「2018年頃からは四半期に1回、お邪魔して事業説明のプレゼンをやらせていただいています。プレゼンをすると、やはり事業の理解度が深まるのか、紹介していただける数が増える」

### 当社が累計130名超の人材を支援したアンドパッド社



#### Point

- いなかったら会社が回らないという人材の半分以上は、フォースタ経由で紹介
- その1人目がVPoCの金子（金子洋一郎氏）コーポレートの部長で経営企画のトップ
- フォースタ経由で執行クラスを4、5人採用 フォースタ経由の累計採用人数は130名超

株式会社アンドパッド代表取締役の稲田武夫氏と当社執行役員の六丸直樹の対談（2021年7月1日取材）

当社がCFO, VPoEを含む執行役員3名や重要ポジションの人材を支援したREADYFOR社



READYFOR株式会社 創業者 兼 代表取締役CEO 米良はるか氏、代表取締役COO 樋浦 直樹氏と  
当社 常務取締役 恒田有希子・シニアヒューマンキャピタリスト 村上修一の対談（2022年4月4日記事公開）

### Point

- CFO、VPoEに加えて、部長クラス7名、グループマネージャークラス2名など事業成長に不可欠な重要ポジションに人材を支援

### READYFOR社 創業者 兼 代表取締役CEO 米良はるか氏コメント（記事より抜粋）

- 「まさにキーマンばかり。  
READYFORはほぼ、フォースタさんから紹介していただいた方たちで成り立っていますね。」

## 【タレントエージェンシー】 ヒューマンキャピタリストが各方面で活躍

優れたヘッドハンターを表彰する各種アワードで、当社ヒューマンキャピタリストが活躍



支援力の高いヘッドハンターを表彰するパーソルキャリア主催「iX HEADHUNTER AWARD 2021」にて、当社シニアヒューマンキャピタリスト 東 晃希が「ハイクラス決定人数部門 第2位」を受賞



次世代を担う若手ヘッドハンターの活躍をたたえるビズリーチ主催「UNDER 30MATCHING AWARDS 2021」にて、当社シニアヒューマンキャピタリスト 森 心之介がベストマッチング賞を受賞



素晴らしいマッチングを実現したヘッドハンターの活躍をたたえるリクルート主催「GOOD AGENT AWARD」にて、当社シニアヒューマンキャピタリスト 林 佳奈が金賞及び大賞を受賞

Public Affairsは産学官の連携を主体的に推進し、スタートアップ関連の事業を受託

## 【主な受託事例】

### ■ 日本におけるスタートアップエコシステムを海外に発信するための調査及び広報活動（JETRO）

国が選定した「スタートアップ・エコシステム拠点都市」の更なる発展・強化に向けて、スタートアップによるグローバル展開・海外からの投資の呼び込みに必要となる、効果的な情報発信方法について、調査分析・実行する事業を受託



### ■ インキュベーションプログラム（浜松市）

浜松市が次世代に向けて世界に羽ばたく起業家の育成プロジェクトとして始動した浜松市「Next Innovator 育成事業」の運営事業者として2年連続採択（2021年度、2022年度）



### ■ 関西スタートアップ・エコシステム情報発信事業（関西広域連合）

関西広域連合が、域外企業、投資家等を関西へ呼び込むことを目的として、関西で十分に発信できていなかった域内スタートアップ、大学、研究機関の魅力を国内外へ周知強化を図る事業を2年連続受託（2021年度、2022年度）



資金調達支援は大企業やCVCとスタートアップ企業との資本業務提携のマッチングを支援

## 【主な支援事例】



### 株式会社Luup × NOBUNAGA キャピタルビレッジ株式会社

- 株式会社十六銀行の投資専門子会社、NOBUNAGA キャピタルビレッジ株式会社から出資
- 今後の地方展開におけるモデルケースともなる協業を開始



### 株式会社iYell × SREホールディングス株式会社

- ソニーグループのSREホールディングス株式会社から出資
- 不動産 × 金融の領域におけるDXを推進する協業を開始



### 株式会社エアロネクスト × JA三井リース株式会社

- 農林中央金庫と三井物産を主要株主に持つJA三井リース株式会社から出資
- ファイナンススキームを活用した配送インフラ実現に向けた協業を開始

# 【オープンイノベーション】データベース課金

データベース課金は、事業会社や投資家などのエコシステムビルダーの皆様に対し、STARTUP DBのデータを定額課金、API連携で提供し、アライアンス機会の創造をサポート

## 【主な利用事例】

### 株式会社三菱総合研究所

社会課題の解決、社会実装、コレクティブ・インパクトの創出を目指す、未来共創イニシアティブ。特にスタートアップパートナーを増やすために、「STARTUP DB」を活用



### インテル株式会社

わずか2週間で商談オファー8社。「STARTUP DB」を活用しながら、AI社会実装を促進



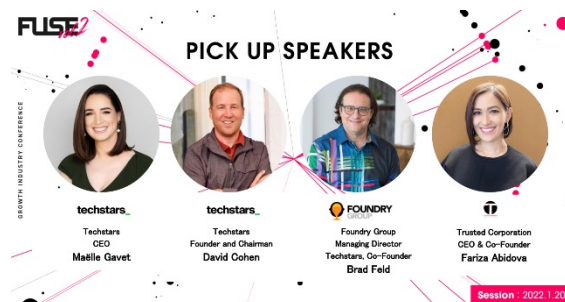
### 東日本電信電話株式会社

スタートアップとの協業によりお互いを補完しながらシナジーを発揮し、地域社会・経済への貢献を目指す。



# 成長産業カンファレンスFUSE

フォースタートアップス × CIC Tokyo の共催で2021年から開催  
2022年1月に開催した第2回は、100名以上の著名スタートアップや大手企業同士の協業事例を中心とした大型カンファレンスとなり、3,000名以上の方が参加



## 【ベンチャーキャピタル】投資事例①

ヒト×ファイナンスで企業の成長を支援するハイブリッドキャピタルへ  
日本の小売業界をテクノロジーで変革する株式会社フェズとタッグ



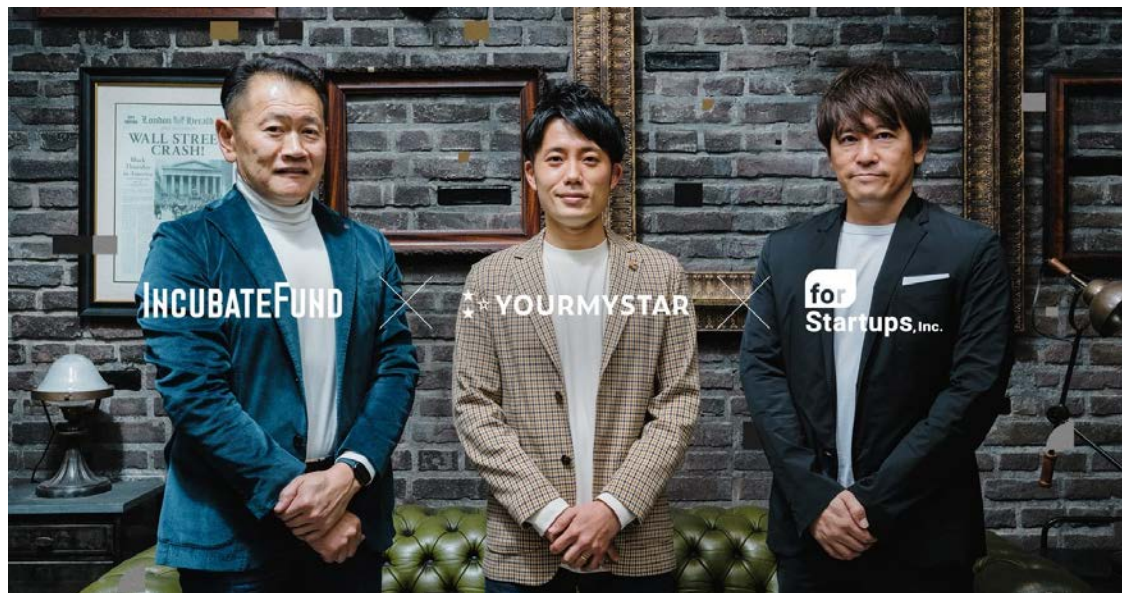
### Point

- フェズ社とは、2019年から取組を開始し、CTO、管理本部長、ビジネス側の執行役員を含め累計25名（2021年11月時点）のご支援
- フェズ社への出資はフォースタートアップスキャピタル第1号投資案件に

写真左から：当社常務取締役 恒田有希子、株式会社フェズ 代表取締役 伊丹順平氏、  
当社取締役 清水和彦（2021年12月21日記事公開）

## 【ベンチャーキャピタル】投資事例②

有為の人材の背中を押し、挑戦する機会を創る起業支援  
楽天幹部候補のキャリアを捨てて起業へ



### Point

- インキュベイトファンド×フォースタの第1号 起業支援案件
- 100名採用における20名弱を当社が紹介し、また、経営幹部11名のうち、5名が当社による紹介
- 当社ファンドから出資

写真左から：インキュベイトファンド株式会社 代表パートナー 赤浦 徹 氏、  
ユアマイスター株式会社 代表取締役社長 星野 貴之 氏、当社代表取締役社長 志水 雄一郎  
(2022年1月6日記事公開)

中期財務目標をシンボル化、全社一丸となって達成を目指す



## 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。

本資料の次回の開示は、2023年6月ごろを予定しております。



# Y2025X5B

**Towards the center of evolution (together)**

IT'S ALL FOR THE GROWTH OF JAPAN. WE ARE FOR STARTUPS.

HR201110RP010404FLGSHIP010800WFLGSHIP012104

すべては、スタートアップスのために。