

2022年12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

個人投資家向け会社説明会（2022 年 12 月 15 日実施）質疑応答サマリ

＜事前質問への回答＞

質問 1

今期第 2 四半期決算説明会資料によりますと、2022 年国内スタートアップ資金調達額は「上半期に続き 7-9 月期も前年を下回る状況」とのことですが、この調達額減少傾向はどのくらい続くと見込まれていますでしょうか。

回答

東証や金融機関の方とお話する機会の中で、2023 年のリセッションの可能性が高いのではないかという話が出ております。そういったなかで、比較的早く準備を行うのが、安定度の高くないスタートアップ群のマーケットであるという傾向値があります。前年度の 3 割減という資金調達市場の中、ここから大きく下がるかどうかは見ておりません。

一方で、大手メガバンク 3 行を中心として、スタートアップに対して融資できる新たな商材を作られており、1 社あたりで数百億円のデット調達をされるスタートアップも存在しております。私たちフォースタートアップスには、そういった情報がいち早く入ってくるので、調達できる企業にしっかり支援していくということが私たちの戦略となっております。

ご質問に対しては、どのくらい続くかということに関しては、2023 年はリセッションになりそうとのことですので、そのタイミングまでは続くといわれております。ここは私たちにもまだ未確定・読めていない部分でございます。

質問 2

IR メディアでのインタビューにて、志水さんが「Public Affairs は現在順調ですが、当社の社歴や上場からの年月を考えると入札権限のトップを取れないのが現状でもあります。これに対する解決策は法律を変えるか、異なるアプローチで対応するかとなりますが、大前提として今いただく案件に最大限取り組むことが重要だと認識しております」と回答されていますが、この点に関して、もう少し詳しい状況をご説明いただきたいです。

回答

政府・官庁・自治体などのスタートアップ政策に関しては、入札が必要となります。公示がなされると、そこに対して各社がどういった内容であるのか、金額も含めて入札していき、採択業者が決まる流れとなります。事業規模によっては入札ランクというものがあり、創業からの年数、資本金、売上規模などが入札ランク要件となっております。

フォースタートアップスはまだ創業から 6 年のため、一部の案件において、入札権限の観点から入りづらいということが現時点で起きております。私たちが入札できる案件を獲得し評価を高めていくことにより、私たちが共同体として何かの案件に応募する、一次受けをした事業者様からの二次受けという形で関わればと考えております。

現在、スタートアップ政策では、直近の補正予算で 1 兆円がつきました。今後も数兆円規模で資金が投入されていくことが見込まれるので、かなり大きな予算規模となります。このような環境下において、Public Affairs の拡大はとても重要です。実績を上げ続けてまいりたいと思います。

質問 3

マクロ環境悪化の影響に伴う貴社の慎重な見通しに対し、重い雰囲気を感じます。是非、不安を払拭する前向きなメッセージをお願いいたします。

回答

マクロ環境というところに特化すると、簡単なようには思えません。ただし、日本だけは異なることが起きており、それがスタートアップ政策です。政府・官庁から自治体、民間へ資金が流れていきます。スタートアップ政策を前に進めるためのガソリンとなり、私たちにもプラスの影響が見込まれます。これをベースに私たちもスタートアップを支援していく、ということが重要です。

日本では遅ればせながら、スタートアップ政策が動いたことにより、大きく強いスタートアップ群をつくる仕組みづくりができてきましたので、この部分をしっかりとらえていきたいと考えています。非常に明るい、日本のスタートアップ群の状況が生まれると私は信じております。

<当日のご質問への回答>

※映像の中で、スライドは「事前質問へのご回答」のままとなっておりますが、43:30 頃から当日のご質問への回答でございます。

質問 4

東証スタンダード市場や、プライム市場への鞍替えについて、時期的な目標はございますでしょうか。

回答

現時点においては未定です。ただし、経営者としては、私たちがふさわしい収益性と企業体であるのであれば、目指していくべきものと考えております。

質問 5

世界的に金融政策が引き締めに向かっていますが、御社事業領域への影響について教えてください。

回答

資金調達市場において昨年から 30%減とお示ししております。そのうえで昨年は 1 年分の調達をしてくださいということをベンチャーキャピタルはスタートアップに対してコメントをしておりましたが、今年は 2 年分の調達をしてくださいということをコメントされております。そのため、コストの締め付けはあります。

そういった中、私たちの市場シェアは 2 割前後と捉えているため、お客様群を入れ替え、戦略を切り替えながら、この上半期も高い成長をしてまいりました。引き続き、お客様群の最適化を図り、成長を続けてまいりたいと思います。

質問 6

業績の見通しについて。先日発表した会社資料の中身を拝見しましたが、かなり見通しが悪い印象を受けました。株価が軟調なのも、恐らくそれが原因かと思います。単純に下期の数字を算定しづらいただけなのか、あるいは事業環境に暗雲が立ち込めているのかを是非お聞かせください。経営者の肌感覚が一番信頼出来ると考えております。

回答

1 番のポイントは、上期の予算進捗率は非常に高かったのですが、第 2 四半期の終了時点では、上方修正できるかどうかはまだ見えていないという数字だと思っておりました。

昨年に関しては、第 1 四半期の時点で、業績計画を大きく上回ることが把握できていたので、確信をもって上方修正してまいりましたが、今の市場環境はより大きく動く可能性もあるということを見据え、第 3 四半期の数字がポイントになると思っております。そのため、第 2 四半期の時点では業績予想据え置きという選択をいたしました。

ただし、第 2 四半期の受注高につきましては、対前年比 30% で成長しています。第 2 四半期の受注が第 3 四半期の売上高になる特性を考えると、良い状況で推移しているとも言えますので、この状況でも工夫しながら頑張っていきたいと思います。

質問 7

ベンチャーの市場環境に影響を受けるかと思いますが、社長ご自身の感覚として市場環境をどのようにお考えでしょうか。

回答

これまでもお伝えしてまいりましたが、市場環境の影響を受けている状況と認識しております。最適に戦略を選択していくことが重要と考えておりますので、柔軟に戦略を変えながら高単価案件にフォーカスするなどして対応してまいりました。引き続き、市場に合わせた戦略をとりながら事業運営をしていければと思っております。

質問 8

社長ご自身が感じている当社事業に関してポジティブな材料と、ネガティブな材料をお

教えてください。

回答

ポジティブは、スタートアップ政策です。経産省の方が SNS などで「空前絶後」というコメントを出されておりました。1 兆円のベンチャー投資市場を 5 年で 10 倍にするということは、CAGR で 80%の市場成長性がございます。DX の市場よりも高い成長を示す、そんな市場になっております。この分野に関して、私たちは最大規模のプレーヤーですので、しっかり市場をとらえて成長していきたいと思います。

ネガティブは世界を取り巻くマクロ環境だと思います。

質問 9

目標としている時価総額をお教えてください。

回答

2025 年 3 月期の売上高 50 億円の成長目標を掲げております。また、直近の営業利益率をみても利益率水準が高いビジネスをしております。2025 年 3 月期の利益について開示できる状況になりましたら、改めてコミュニケーションさせていただければと思います。

質問 10

ベンチャーキャピタル事業において、投資企業の IPO や買収等がなされた場合は特別利益に計上されるのでしょうか。

回答

(こちら動画内の回答を訂正させていただきます)

パターンによって、売上または営業外収益の計上に分けられます。

フォースタートアップス本体から出資している案件につきましては、イグジットの際、売却価額から取得価額を除いた値が営業外収益に計上されます。

一方、ベンチャーキャピタル事業で運営するファンドから出資した案件につきましては、売却価額が売上高に、取得価額が売上原価に計上されます。また、ファンド組成時の

当社の出資割合に応じて、親会社に帰属する純利益と非支配株主持分に分けられます。

質問 11

優秀なヘッドハンターが重要かと思いますが、優秀な人材の獲得方法、離職を防ぐための施策はございますでしょうか。

回答

中途採用では、私たちへの応募いただく方が月数百名ほどおり、結果的に入社を決められる方が 5 名ほどいるという状況でございます。新卒採用につきましても入社 1 年半前から採用活動をスタートしており、優秀な人材が採用できているのではないかと考えております。

また、一昨日発表された、Z 世代から注目される企業 2022 という調査結果において、フォースタートアップスが全社のなかで第 3 位群にプロットされており、高い注目度を集めている企業と思います。私たちはタレントエージェンシーを自社で保有しているので、スタートアップを紹介するとともに、フォースタートアップスで共に働きませんかという選択肢も持っており、そういう手段を活用しながら自社の採用に繋げております。

離職防止施策につきましては、海外の投資家の皆様から、フォースタートアップスのオフィスは給料をもらいながら MBA を学べる環境（起業家による勉強会など）があるというお話をいただきます。「ここでしか得られない」というものが離職を防ぐ要素の一つとなっているのではないかと考えています。

質問 12

ヘッドハンターを獲得するために M&A を行うという選択肢はあるのでしょうか。

回答

私の考えでは、ヘッドハンターを獲得するための M&A は得策ではないと思います。自社で採用できるものと考えているからです。また、M&A した場合、ヘッドハンターが離職するケースを多く見てきましたので、私たちは優秀な人材を採用し続けることが重要と考えております。

質問 13

成長投資に積極的ですが、将来配当の予定はありますか。方針があれば教えてください。

回答

私たちが配当を出せる財務状況・収益性を確保できた場合には、配当を検討してまいりたいと思いますが、現時点では成長投資としてフォースタートアップスに投資すべきと考えております。

<時間内に回答できなかったご質問への回答>

質問

STARTUP DB の類似サービスに対する優位性はどのあたりにありますでしょうか

回答

他社のデータベースサービスのプランにはない私たちの提供価値としては、データベースを活用される会員企業様に対して、データベース情報を閲覧する以上のアクションに結びつけられることです。希望テーマにマッチしたスタートアップのリストアップや、スタートアップ企業に対する商談オファーなど、情報を閲覧するだけで終わらないしくみを持っていることが私たちの優位性となります。

質問

来期も今期と同じくらいのペースで新規人員確保していく予定でしょうか

回答

人員増加についてはトップライン拡大に向けて必須ととらえておりますので、採用を強化してまいります。一方で、人員を受け入れる側の体制を考えれば、急激な増加は生産性を著しく下げてしまう恐れがあるため、今期同様のペースが望ましいのではないかと考えております。

質問

内閣府発表資料では特許技術を多数創出する大学を中心としたスタートアップエコシステムの創出をデザインされているものを拝見したことがあります。そこで、御社では大学でなされた研究を中核に創業を支援するシステムなどはございますでしょうか

回答

システムとよべるほどのものは確立されておりませんが、東北大学と連携して起業支援を行った実績があります。この度発表されたスタートアップ政策においては、大学発スタートアップの拡充も言及されており、この分野に関しましても支援を強めていければと考えております。

質問

スタートアップ支援に対する熱い想いが伝わりましたが、社長ご自身が考える最終的な目標がございましたら教えてください

回答

人が自分自身の無限大の可能性を信じ抜き、挑戦することを支えるスタートアップエコシステムを国家として実装し続けられる社会・未来を創ること。結果として、一人でも多くの方に素敵な人生をプロデュースすること、人類の未来にイノベーションを起こせるようなプロダクトを生み出せる会社を生み出し、育て続けること。そんなことに仲間と共に人生を賭け続けたいと思っております。