



# Q3 FY03/2025

Apr. 2024 — Dec. 2024

## FINANCIAL RESULTS



**YOUR GROWTH PARTNER.**

**for Startups, Inc.**

TSE : Growth 7089

© 2025 for Startups, Inc.

# Agenda

1. 2025年3月期 第3四半期決算概要
2. Appendix



当社の開示情報をIRメールにて配信しております。  
どなたでも無料でご登録いただけます。

# 1. 2025年3月期 第3四半期決算概要

売上・利益ともに予算未達で進捗。採用は堅調だったが、育成・立ち上がりの遅延による生産性の低下が想定を上回る右肩上がりで見込んでいた事業環境や需要の回復も期初想定からの遅れが生じ、複数のサービスで計画未達の状況

## 3Q 累計 売上高

**2,675** 百万円  
(前年同期比 +9.5%)

## 3Q 累計 営業利益

**202** 百万円  
(前年同期比 ▲21.6%)

## 3Q 累計 受注高

**3,011** 百万円  
(前年同期比 +7.5%)

## 社員数

**222** 名  
(前期末比 +28名)

### タレントエージェンシー／人材紹介

- 上期の受注状況及び人材採用は計画通り進捗した
- 人材育成／早期戦力化にフォーカス。生産性の一定の低下は見込んでいたが、想定以上に育成コストがかかり、全体の生産性低下を招く  
→10月までは堅調な受注実績だったが、11月に大幅な受注減。12月は持ち直すも、課題が顕在化

### タレントエージェンシー／コンサルティング

- 期初に想定していた3Qでの需要回復が4Qにずれ込み計画を未達。現時点で4Qは計画を上回る進捗

### オープンイノベーション

- STARTUP DB、カンファレンスが計画未達。期初計画時のモメンタムからのズレが影響
- Public Affairs は既存大型案件の失注があったが他案件でカバーし、計画どおりに持ち直す

一人当たり生産性の改善に向けた施策に着手中

1点目は育成方法の要因。今期は人材確保が堅調に進み外部環境も改善に向かう中で、件数増加施策への転換が必要だったが量的意識への転換が遅れた。想定よりも育成コストの増加と育成スピードの遅延が発生

## 24/3期（前期） 「質」重視の運営／育成方針が功を奏した



## 25/3期（進行期） 前期方針を継続した点が要因

### 背景＜外部環境＞

- スタートアップの資金調達環境が悪化
- 各社が筋肉質な経営を求められ、ハイレイヤー求人が主流に

### 運営方針

- 上記環境変化に鑑み、対象者に対し手厚い育成を実施し、受注からの決定率を上昇させることで増加を狙う

### 潜在課題

- 集客の質を高めた結果、一人当たり求職者対応量が減少
- 人によっては、求職者と面談数（実践機会）が大きく減少し、育成／立ち上がり期間の長期化が一部で見られた

### 結果

- 求職者を厳選する戦略が功を奏して、厳しい事業環境の中で業績目標を達成したものの、課題が潜在

### 背景＜外部環境＞

- スタートアップの資金調達環境の底打ち&回復傾向がみられる
- 前期に採用停止していた主要顧客の採用活動再開がみられた

### 運営方針

- 前期同様、育成がテーマ。エース社員の管理職への登用も行い、育成対象者の早期戦力化を図る

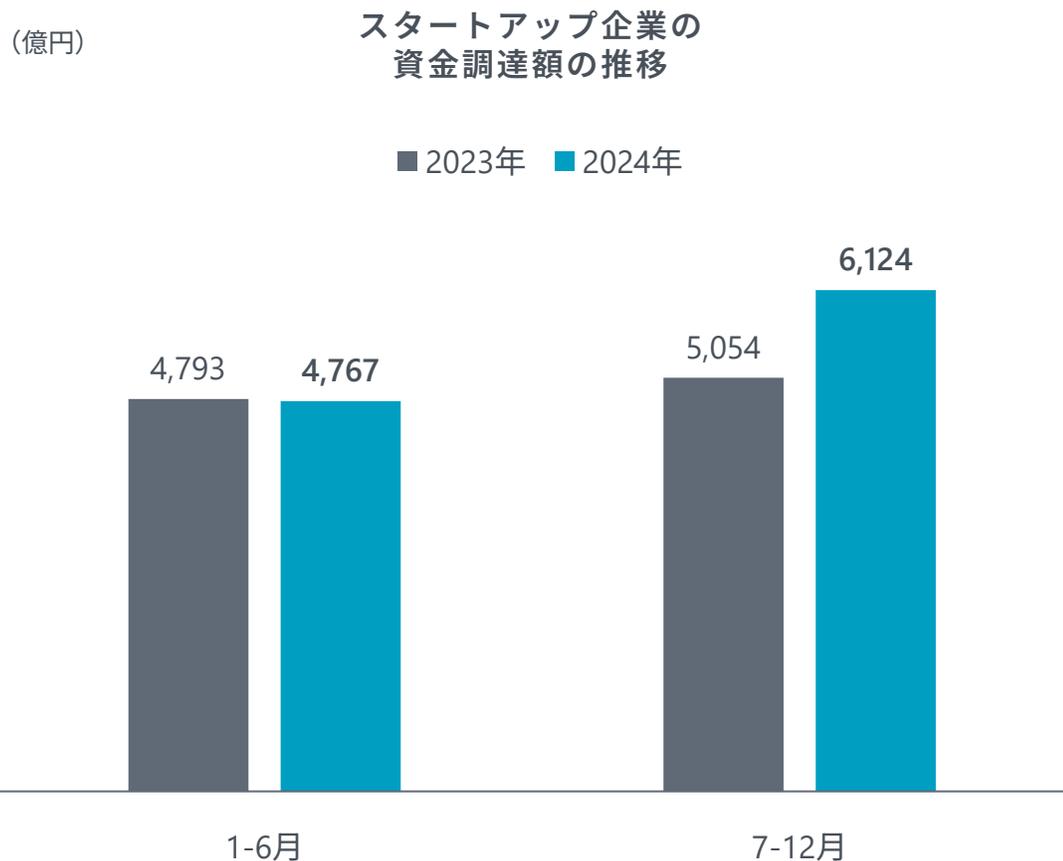
### 課題顕在化

- ヒューマンキャピタリスト採用が順調に推移したにも関わらず育成手法を変更せず、一人当たり求職者対応量減少が加速
- 入社直後のオンボーディング期間で育成しきれず、追加育成が必要となり、ハイパーフォーマーの負担が増加

### 結果

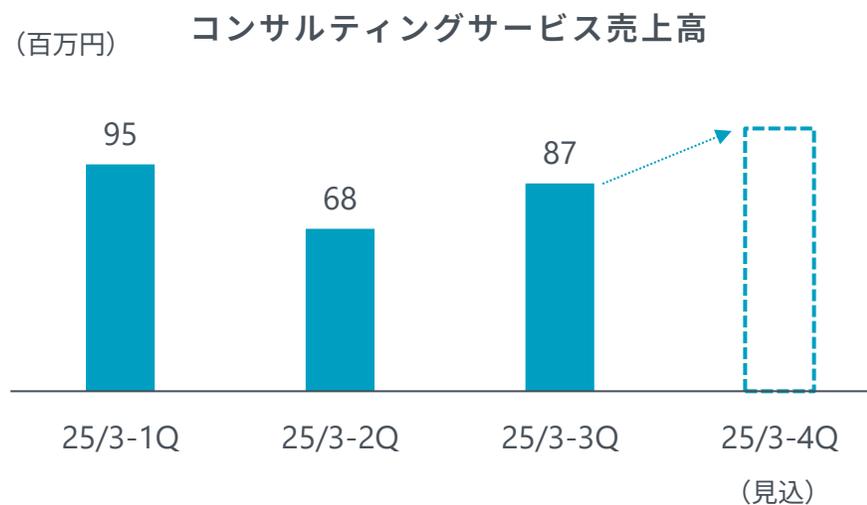
- 上記の結果、想定以上に生産性が低下し、影響が3Qで表面化

2点目は外部要因。期初に見込んでいた採用強化需要／市況の回復タイミングに遅れが生じており、各サービスに影響  
資金調達額は2024年後半に回復。コンサルティングサービスの4Q進捗は当初計画を上回る水準であり「遅れ」と分析



参照：STARTUP DB (2025年1月23日時点) デット等、エクイティ以外の調達を含む

- 2024年の資金調達額は前年比約10%増。年後半に盛り返したが、期初の想定から回復がやや遅れている
- 日本のスタートアップを取り巻く状況／モメンタムは未だ弱く、STARTUP DB のデータ販売やカンファレンスのスポンサー収入は当初計画を下回った
- スタートアップの「採用強化需要」の影響を受けるコンサルティングサービスは4Qに回復。計画を上回る水準となる見込み



一人当たり生産性の改善が重要テーマ。その中でも一人当たり決定件数にフォーカス。すでに改善活動は図っており、開示日時点で定量指標の改善がみられる。求職者側・求人側の環境・案件数に課題はなく、自社の課題改善が重要と判断

## 重要テーマ：一人当たり生産性の向上

### 1. 採用方針の転換

育成/立ち上がりの状況を考慮した採用ペースに変更

### 2. 育成手法の改善

決定率は一定担保しつつ、量的指標への意識転換

### 3. 集客戦略の転換

既存外部データベース活用のほか自社集客・CRMを強化

# 業績予想の修正

通期業績予想を売上高37億円、営業利益3.7億円へ下方修正

来期以降は生産性向上により、増収増益を見据え、各種取り組みを実行中

(百万円)	従来予想	修正予想	従来予想比	前期実績	前期比
売上高	4,100	3,700	▲ 9.8%	3,416	+ 8.3%
営業利益	450	370	▲ 17.8%	423	▲ 12.6%
経常利益	450	365	▲ 18.9%	428	▲ 14.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	310	265	▲ 14.5%	385	▲ 31.3%

# 自己株式取得枠の拡大について

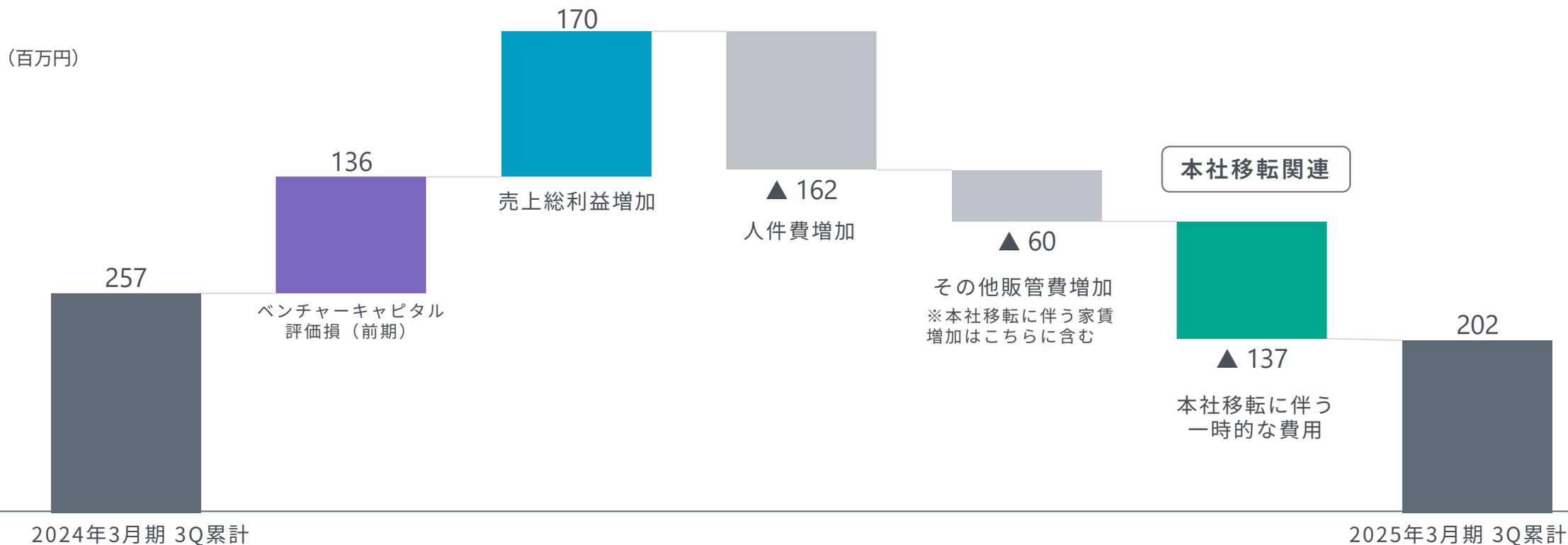
2024年9月、財務状況や株式市場動向等を総合的に勘案し、株主還元策の一環として自己株式の取得を開始直近の株価動向及び取得進捗を踏まえ、本日、自己株式取得枠を拡大を公表

## 自己株式取得枠の拡大

	従来	変更後
取得金額	3億円	4億円
取得株数	250,000 株	350,000 株
取得期間	2024年9月9日～2025年9月8日	

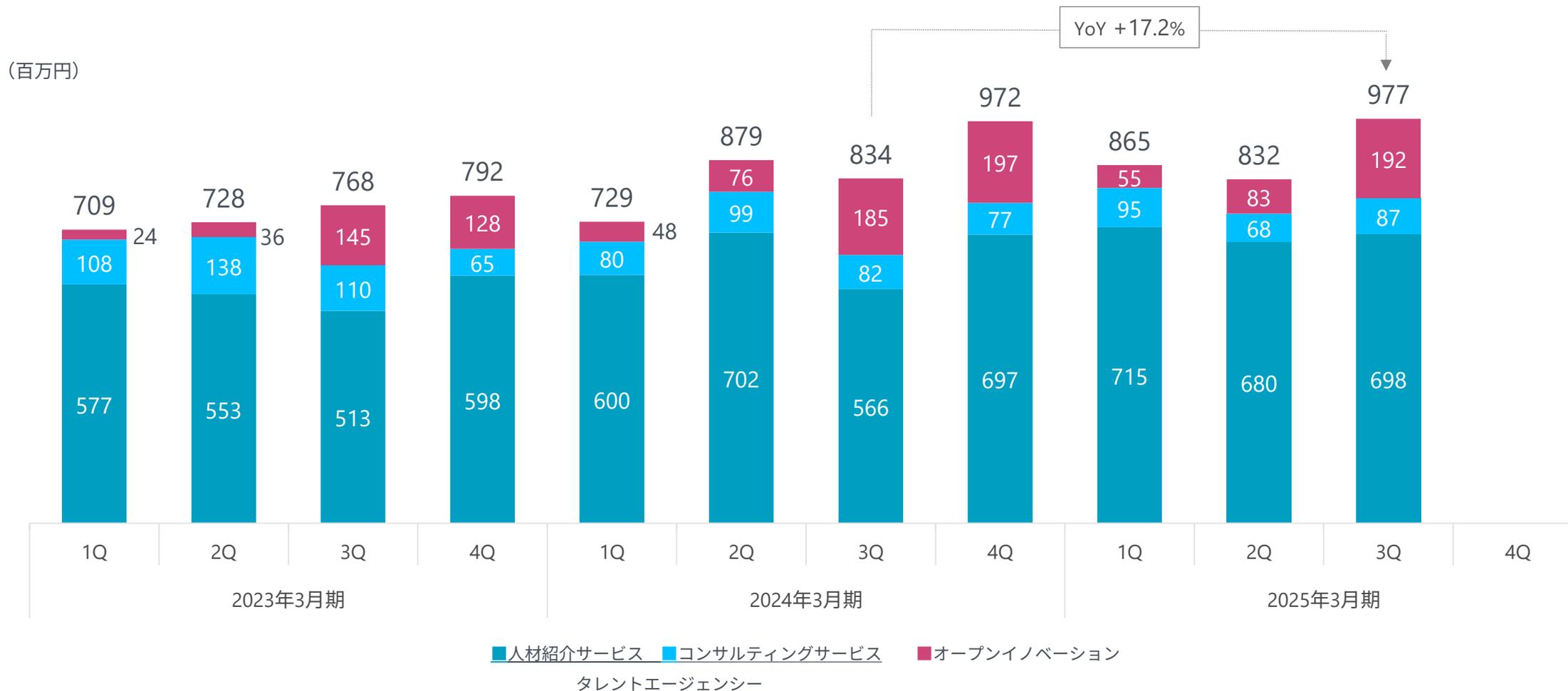
# 2025年3月期第3四半期累計営業利益—前期比較

計画上はこのタイミングで微増益となる想定だったが、減益で着地



# 全社(連結) | 売上高一四半期推移

人材紹介サービスは、2Qに見込んでいた売上が流れたこともあり、3QはYoY+21.4%で着地  
オープンイノベーションはカンファレンス開催によるスポンサー収入を計上

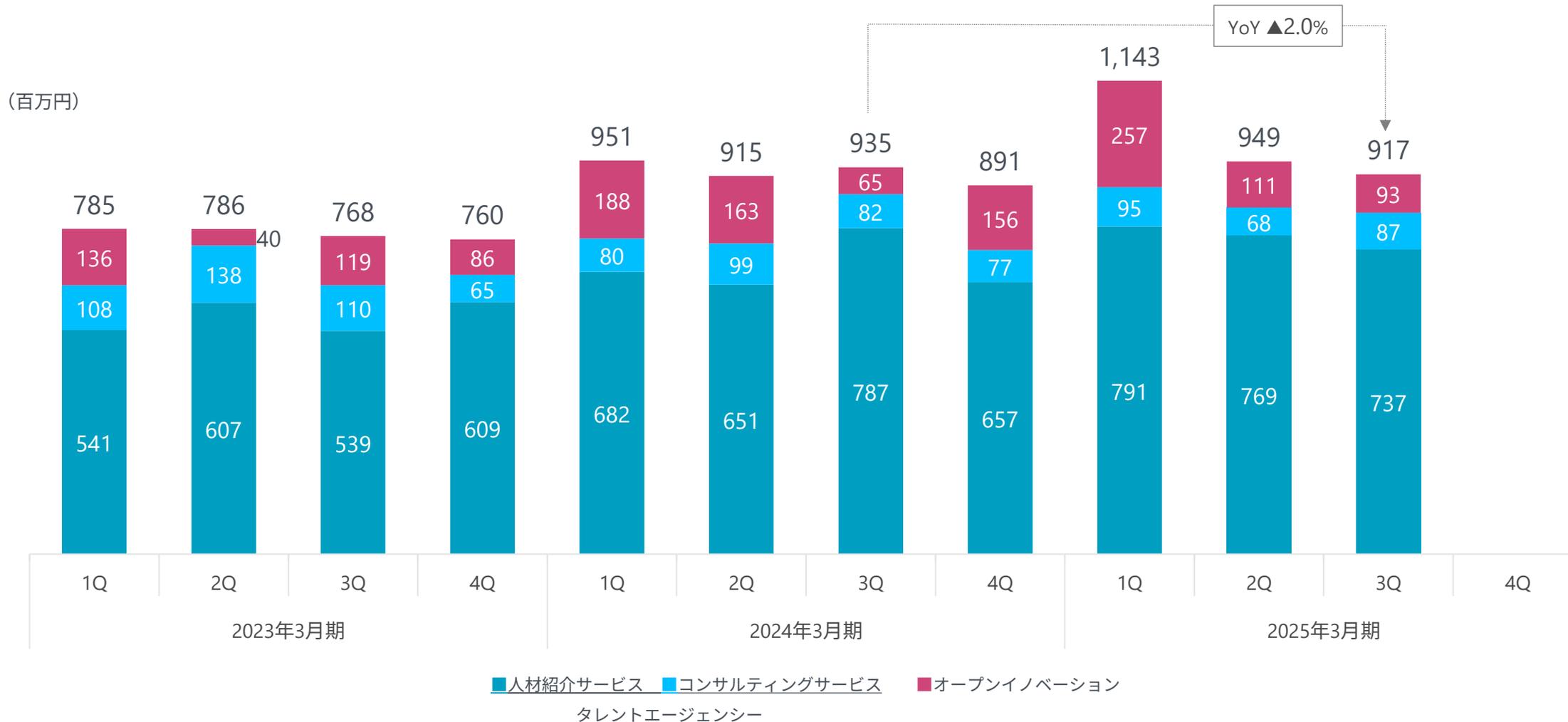


決算概要

# 全社(連結) | 受注高一四半期推移

人材紹介サービスの受注高が、11月単月にて大きく未達となり、前年同期で受注高が減少

一方で、前期は12月に最高値、1月に最低水準の受注高を記録しており、月次受注実績の安定化が重要な課題となる



決算概要

# タレントエージェンシー | 売上高構成要素

年収1,000万円超の比率が増加し、高単価は維持したものの、件数が伸び悩む  
一人当たり決定件数にフォーカスした運営へ変更

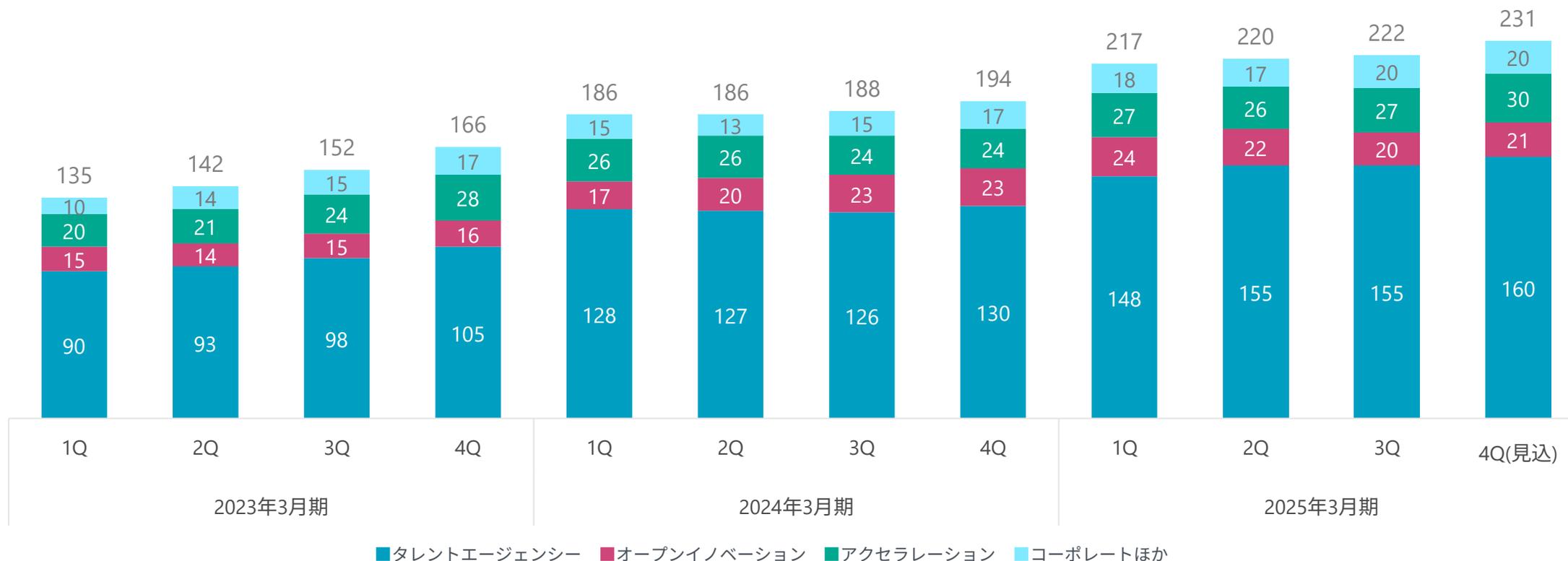
	2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
紹介件数	179	152	142	178	153	190	154	188	195	171	177	—
単価(千円)	3,290	3,601	3,594	3,395	3,981	3,738	3,854	3,703	3,767	4,009	3,989	—
上記紹介件数の 入社先企業数	74	86	72	85	87	104	92	104	107	91	101	—
決定年収比率(% 1,000万円～)	23.5	25.7	24.6	19.7	30.1	31.6	29.9	26.6	28.2	31.6	35.0	—
決定年収比率(% 800～999万円)	17.9	23.7	23.9	20.2	21.6	18.9	18.2	22.3	23.6	19.9	20.3	—
決定年収比率(% 600～799万円)	38.0	30.9	33.1	38.8	32.7	33.2	34.4	30.9	32.8	32.7	29.9	—
決定年収比率(% ～599万円)	20.7	19.7	18.3	21.3	15.7	16.3	17.5	20.2	15.4	15.8	14.7	—

注) 紹介件数・単価は、人材紹介サービス売上の一部(業務委託等)や返金影響額を除く

# 全社(連結) | 社員数推移

生産性低下が顕著に出てきたこともあり、当期の採用についても方針を変更。当期末で230名程度での着地を見込む  
来期は採用ペースを調整し、生産性にコミットする方針

(名)



注)産休・育休等の休職中の社員を含んでおります。アクセラレーション本部は、人事部門及び開発・デザイン部門を管掌しております。

## 2. Appendix

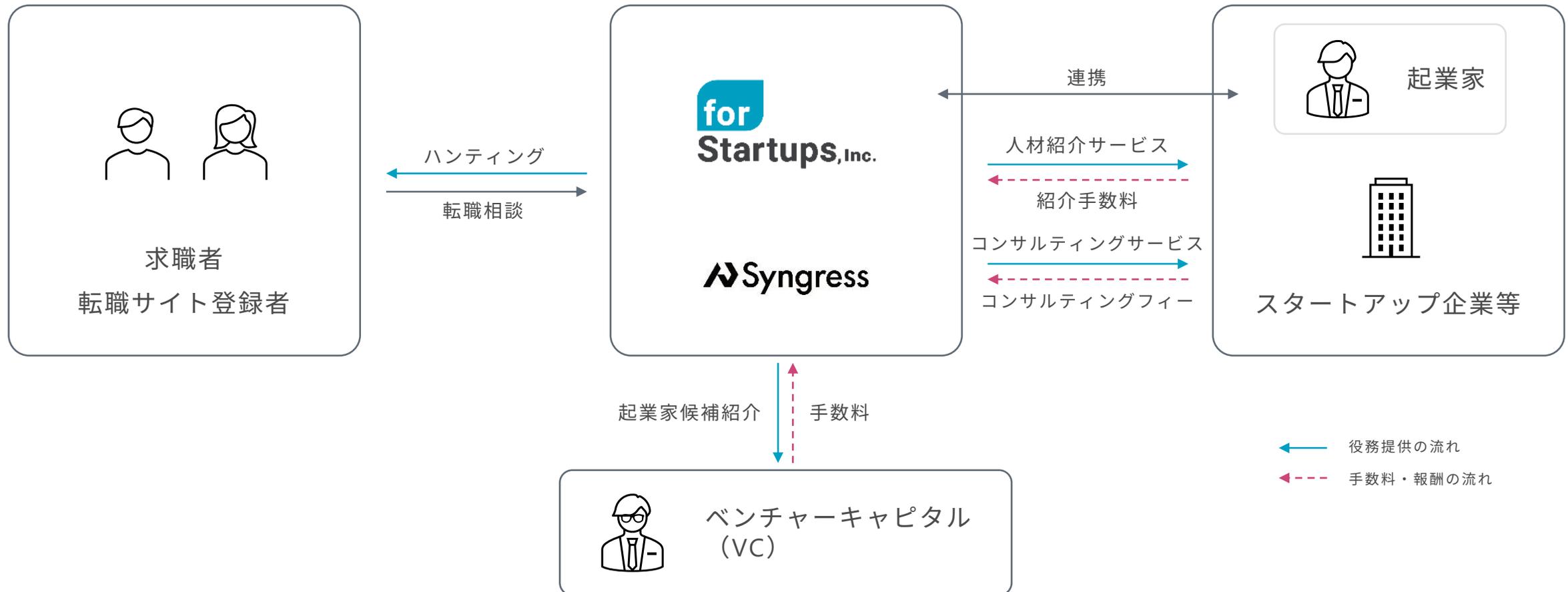
社名	フォースタートアップス株式会社 (英語名; for Startups, Inc.)
設立	2016年 9月
本社所在地	東京都港区麻布台1-3-1 麻布台ヒルズ森JPタワー 31F
正社員数	222 名 (2024年12月31日時点)
資本金	238 百万円 (2024年12月31日時点)
事業内容	スタートアップ企業向け人材紹介を中核とした 成長産業支援事業
上場市場	東京証券取引所グロース市場 (証券コード: 7089)
グループ会社	フォースタートアップスキャピタル合同会社 シングレス株式会社



2024年4月10日「フォースタートアップス感謝祭」より当社役員及び社員の集合写真

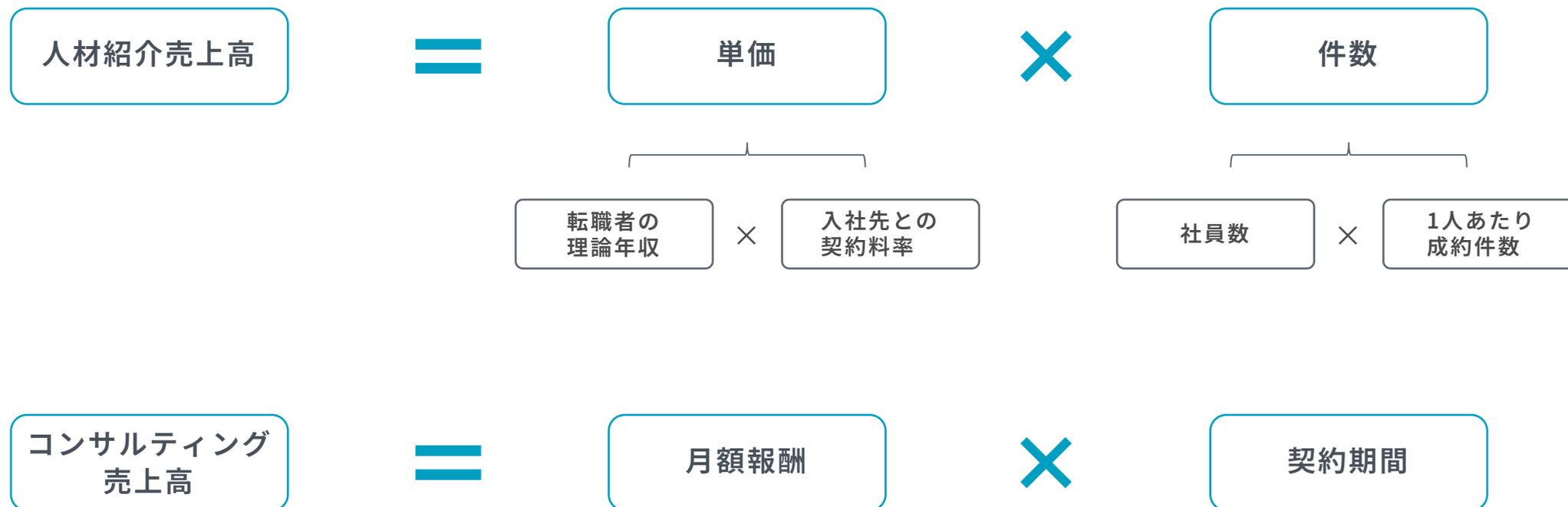
スタートアップ企業等への人材紹介サービスが収益の柱

VCとともに起業をサポートする起業支援や、コンサルティングサービスも行う

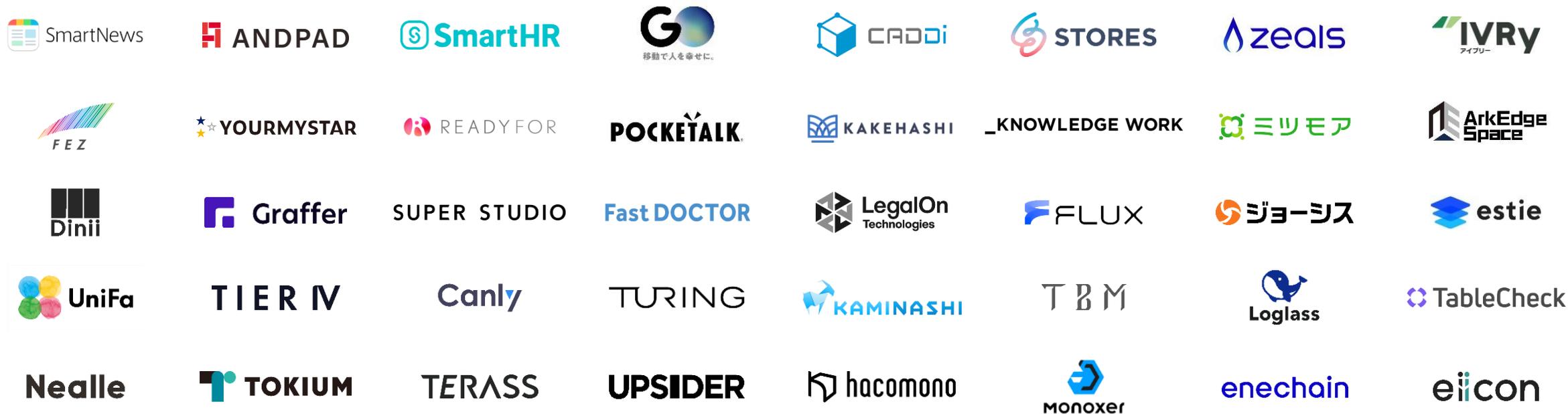


人材紹介の手数料は、転職者の理論年収×料率で算出される

コンサルティング手数料は、原則月額固定報酬×契約期間にて算出される



## 未上場企業



## 上場企業



当社のタレントエージェンシーにおける代表的な支援事例をコーポレートサイト「[Challengers](#)」で公開



## 株式会社タイミー

<記事一部抜粋>  
代表取締役 小川氏

正社員1,000名弱のうち総勢122名、率にして10%以上の方々がフォースタさんを経由して我々の仲間になってくれました。しかも全員がキーマン。本当に素晴らしい人材をご紹介いただいています。この方々の活躍のおかげで上場につながったと思っています。直近では、フォースタさんからご支援いただいた事業戦略のメンバーがものすごいキーマンになっています。自ら未来の成長戦略を描き、推進するところまでを気概をもってやってくれています。このような人がいるから、非連続的な成長に向けた投資もできる。会社が気づけていないポジション、あったらいいけど今ではないと思っているポジションに、オープンポジションで素晴らしい方が来てくれたとき、「この方が来るならこれもできる」と点と点が結ばれて線になります。



## ラクスル株式会社

<記事一部抜粋>  
代表取締役社長 グループCEO 永見氏

私は「人」がいちばんの成長のエンジンだと思っているので、フォースタさんはエンジンをともにつくってくれたパートナーです。(中略) これからも都度、フォースタさんに相談して一緒に仲間探しができるといいなと思っています。フォースタさんは、言ってみれば我々のトランスフォーメーションのパートナー。この一年、フォースタさんの存在は非常に心強かったです。実績はもちろんですが、何と云うか、CEOのメンタルの中にある程度入り込んでいることが大事だと思っています。今回のプロジェクトは、特にテック採用は私にとって非常に重要なアジェンダだったので、大変満足しているし、頼もしかったし、CEOのパートナーだったと実感しています。

# タレントエージェンシー | 支援事例

当社のタレントエージェンシーにおける代表的な支援事例を「EVANGE」「Challengers」で公開

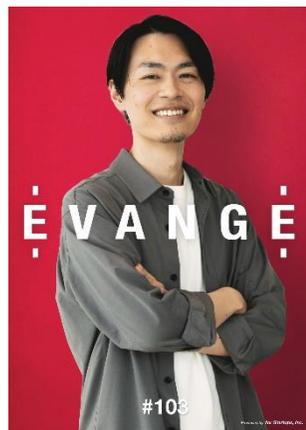
敬称略



タイミー  
取締役CFO



メルカリ Marketplace  
COO



SmartHR  
CPO



プレイド  
執行役員



GO  
執行役員



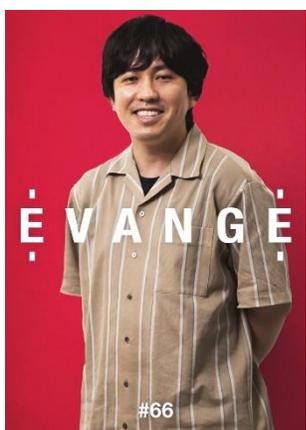
ヤプリー  
執行役員



セーフィー  
CPO



タイミー  
執行役員



Finatextホールディングス  
取締役CTO



ビザスク  
執行役員CFO



プレイド  
執行役員



ispace  
取締役CFO



SmartHR  
取締役COO



ココナラ  
代表取締役社長  
CEO

Forbes起業家ランキングに代表される注目される起業家・スタートアップ企業が当社の顧客  
投資家との関係構築を含め、極めて重要な定性情報を得られる環境がある

情報開示が義務化されていないスタートアップ企業の状況を理解し、提案する力

資金調達などの定量情報



起業家の生の声・成長戦略



人材支援による課題解決力

## データベース

スタートアップ企業25,000社以上を掲載する『STARTUP DB』を運営



STARTUP DB

## ネットワーク

- ・ 年200回の起業家勉強会の開催
- ・ 感謝祭・カンファレンスの運営



起業家勉強会の様子

## 支援実績・ノウハウ

過去数百社のスタートアップを支援。  
企業やサービスの中身が異なっても  
人材採用課題は似た傾向がある



勉強会にご来社いただいた起業家等の皆様

## スタートアップ企業の求める幹部人材像を把握し、効果的な支援を実行

# タレントエージェンシー | 起業支援の取組み

主にベンチャーキャピタルと連携し、起業家候補者をサポートし「起業」を支援  
現時点では7社の支援実績を公表



2016年8月設立

ユアマイスター株式会社



2017年7月設立

株式会社グラファー



2019年2月設立

Blue Practice 株式会社



2019年4月設立

株式会社 TERASS



2020年11月設立

株式会社 Yuimedi



2021年4月設立

株式会社NABLA Mobility

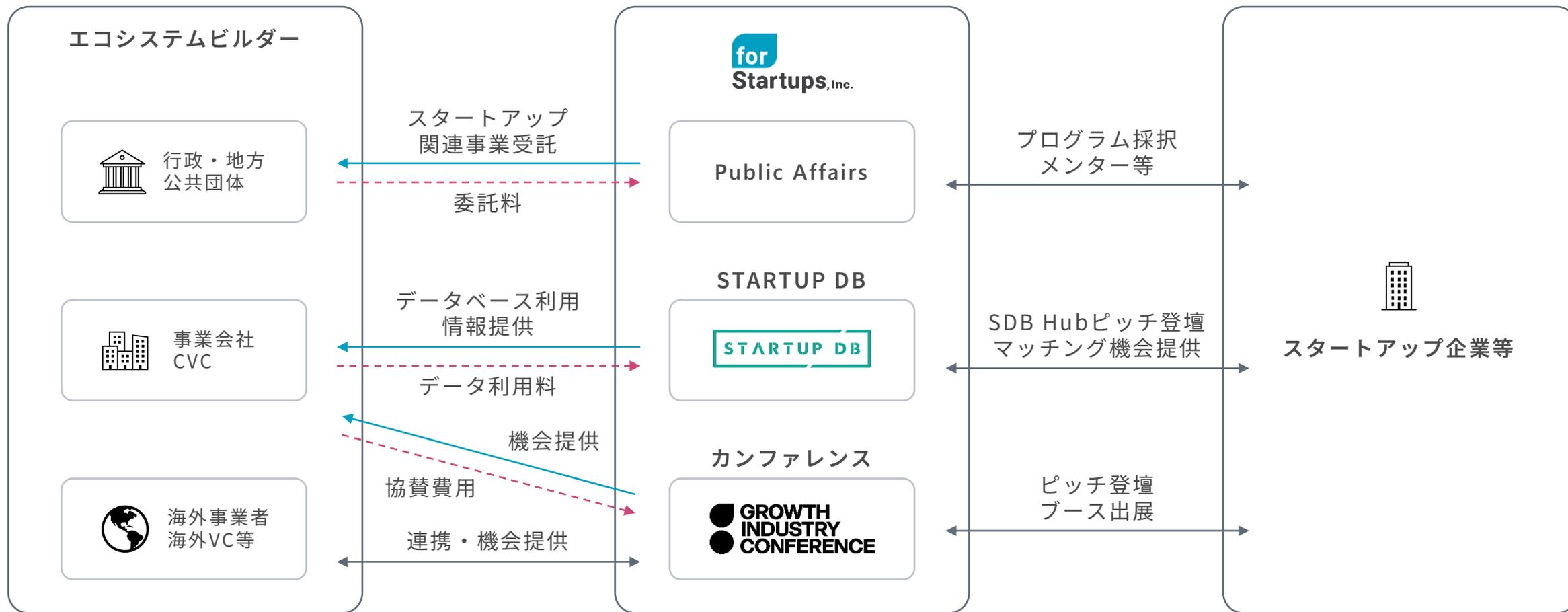


株式会社フェイガー

2022年7月設立

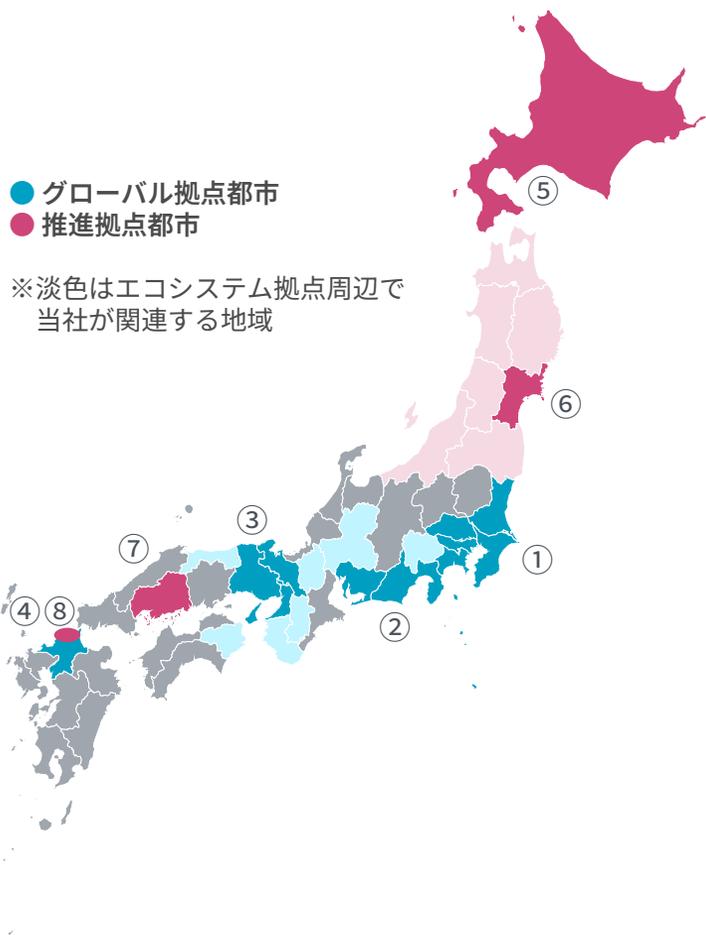
株式会社フェイガー

日本のスタートアップ・エコシステムの発展を目的に、行政・地方公共団体のスタートアップ関連事業を行うPublic Affairs、25,000社以上のスタートアップ企業情報を網羅したSTARTUP DB、グローバルな成長産業カンファレンス「GRIC」を展開



← 役務提供の流れ  
← 手数料・報酬の流れ

内閣府が定めた『スタートアップエコシステム拠点都市』 8 拠点中 7 拠点で事業受託・協力機関として参画  
地方各所からのスタートアップ創出を掲げる国策を支援



## グローバル拠点都市

### ① スタートアップ・エコシステム東京コンソーシアム

東京都 次世代通信技術活用型スタートアップ支援事業

### ② Central Japan Startup Ecosystem Consortium

愛知県

- ・ シンガポール国立大学連携事業
- ・ ディープテック推進事業

浜松市

- ・ スタートアップ地域連携促進事業
- ・ 社会課題解決型イノベーション創出・発信業務

### ③ 大阪・京都・ひょうご神戸コンソーシアム

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

大阪産業局 スタートアップ関連イベント企画・実施計画策定等業務

### ④ 福岡スタートアップ・コンソーシアム

福岡市 福岡市スタートアップ支援施設運営事業

## 推進拠点都市

### ⑥ 仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会

東北大学 MASPスタートアップビルドプログラム企画・実施業務

### ⑦ 広島地域イノベーション戦略推進会議

広島県 『ひろしまユニコーン10』プロジェクト環境整備業務

中国経済産業局 中国地域ものづくり中小企業事業化支援事業

### ⑧ 北九州市SDGsスタートアップエコシステムコンソーシアム

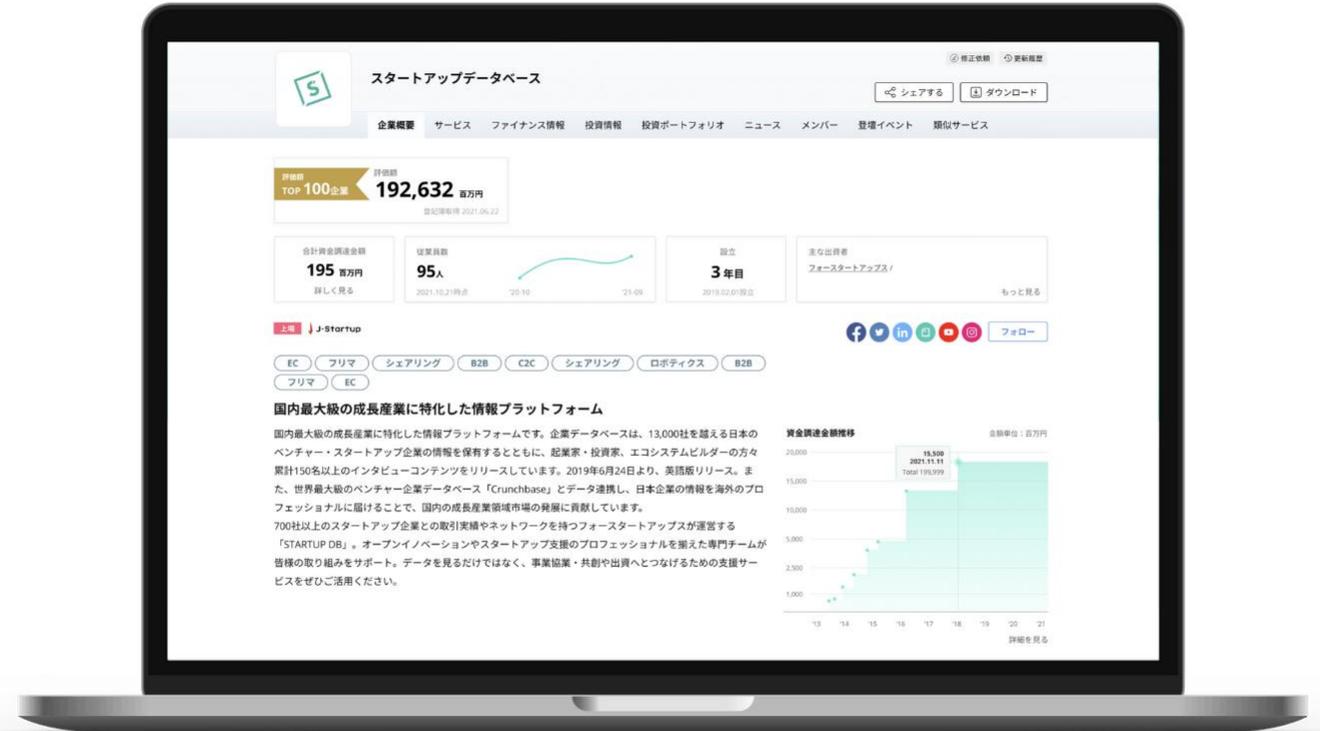
北九州市 企業変革・スタートアップ・グロースサポート事業

# STARTUP DB

## 25,000社以上の 成長産業に特化した プラットフォーム

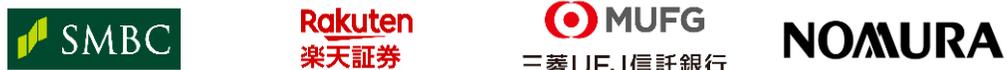
STARTUP DBは、スタートアップの企業概要、資金調達情報、評価額、特許情報などの情報を集約した国内最大級のプラットフォーム

スタートアップの情報に限らず、投資家や投資企業のポートフォリオや GP / LP などの情報も集約している



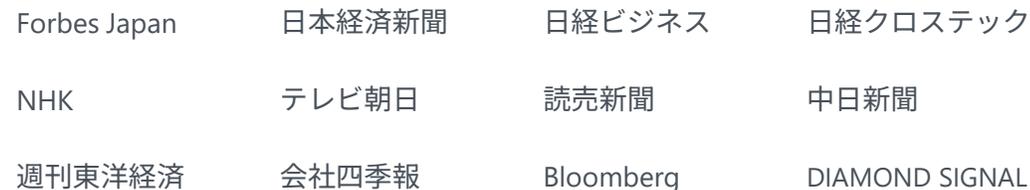
新規事業創出や競争力拡大を狙う大手企業やCVC/VCを中心に導入。金融機関、調査会社など幅広い業種でも利用される  
メディア/金融機関/行政機関/グローバルDBへの情報提供、大学との共同研究を実施している

## 導入実績（一部）



## メディア等の連携

### メディア（一部抜粋）



### 政府・公共機関

地方自治体の利用や  
内閣府、NEDO、JST等と連携

### アカデミア・学術研究

慶應義塾と連携協定を締結  
その他大学の利用も進む



### 海外

世界最大級のスタートアップデータベース  
『Crunchbase』と日本初の業務提携



# GRIC2024を開催

2024年11月に国内最大級のスタートアップカンファレンス「GRIC2024」を開催



▲ SKY STAGE でのセッションでは入場制限も

## 2024 PARTNERS

GRIC2024  
GROWTH INNOVATION CONFERENCE Produced by for Startups, Inc.

### FOUNDING PARTNER

KEARNEY	SMBC	東急	東急不動産ホールディングス	NOMURA	salesforce
---------	------	----	---------------	--------	------------

### GOLD

AGS	31 VENTURES	INTEC	AaaS for startup	Google Cloud	remote	DELL Technologies	GIP
-----	-------------	-------	------------------	--------------	--------	-------------------	-----

### SILVER

KSI Kansai Innovation Initiative	LegalOn Technologies	woven capital	ビススタ	阪急阪神不動産	U-FINO	BOSCH invented for life	エフベスト	Hajimari	docomo business
----------------------------------	----------------------	---------------	------	---------	--------	-------------------------	-------	----------	-----------------

### COPPER

Helpfeel	GNUS	0-1Booster	・Y・U・K・A・I・ ENGINEERING	FASTAR	DASSAULT SYSTEMES	カスタマイズ CUSTOMER	一住用不動産 住友不動産	coconala	CloudBrains
----------	------	------------	----------------------------	--------	-------------------	--------------------	-----------------	----------	-------------

「人材」支援と「資金」支援の掛け合わせによるスタートアップ支援を目的にファンドを組成  
タレントエージェンシーサービスにおける人材支援先スタートアップ企業の更なる成長へ投資

## ファンドの概要

名称	フォースタートアップス1号投資事業有限責任組合
設立目的	当社のタレントエージェンシーサービスとのシナジーを創出し、成長産業支援をより強固にするため
出資総額	最大15億円
出資者	フォースタートアップスキャピタル合同会社 株式会社三井住友銀行 SMBC戦略出資4号投資事業有限責任組合 ほか
投資対象	主として国内のスタートアップ、ベンチャー企業 ＜ミドル・レイターステージ及び起業支援案件＞



2024年12月31日時点の投資先企業

# 全社(連結) | 損益・販管費の四半期推移

オフィス移転に伴う什器・消耗品費用や、カンファレンス開催に伴う費用計上により「その他販管費」が例年より増加

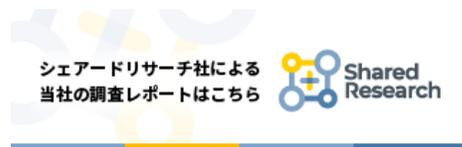
	2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	525	569	537	716	709	728	768	792	729	879	834	972	865	832	977	—
売上原価	110	126	110	126	123	137	125	154	110	148	265	167	145	145	158	—
売上総利益	414	442	426	590	585	591	643	637	618	730	568	805	720	686	818	—
販管費	302	301	327	454	421	437	473	539	517	527	615	639	641	608	772	—
人件費	230	229	240	255	301	302	326	365	376	386	379	427	426	419	457	—
採用費	8	7	6	13	15	19	10	26	11	17	14	27	22	15	25	—
地代家賃	19	23	28	42	32	32	32	32	32	32	32	32	54	95	64	—
減価償却費	1	1	14	15	4	5	3	3	3	3	20	29	28	28	8	—
その他販管費	41	39	39	127	67	77	101	111	93	88	168	122	108	48	216	—
営業利益	112	140	98	136	163	153	169	97	101	202	△46	165	78	77	45	—

注) 百万円未満切捨て、2022年3月期第2四半期より連結決算開始。人件費は賞与等を含む。採用費は紹介料と求人広告費の合計。

(百万円)	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期		
						1Q	2Q	3Q
流動資産合計	953	1,309	2,167	2,567	2,582	2,606	3,172	2,552
現金及び預金	816	1,042	1,717	1,745	1,655	1,897	2,382	1,739
営業投資有価証券	—	—	154	463	378	378	378	378
固定資産合計	177	148	401	402	659	595	660	972
資産合計	1,130	1,457	2,569	2,969	3,241	3,202	3,833	3,525
流動負債合計	325	466	1,016	779	696	599	808	678
固定負債合計	—	83	66	—	—	—	456	427
純資産合計	805	908	1,485	2,190	2,545	2,602	2,568	2,419
自己資本	804	907	1,317	1,767	2,174	2,234	2,211	2,064
非支配株主持分	—	—	165	405	338	331	325	319
自己資本比率	71.2	62.3	51.3	59.5	67.1	69.8	57.7	58.6

## シェアードリサーチ

シェアードリサーチ社による第三者視点の企業分析レポートは、投資家の皆様の投資判断のご参考になるものと考えております。



<https://sharedresearch.jp/ja/companies/7089>

## QA情報の集約

過去に投資家の皆様からいただいた質疑応答の内容をQA Stationにて一覧化しております。以下URLからご確認いただけます。

IRに関連する  
Q&A一覧はこちら



<https://www.qastation.jp/>

## 個人投資家向け活動

個人投資家向けIRセミナーへの登壇をはじめ、投資家の皆様に当社のご理解を深めていただける情報提供を強化しております。

### IR note



### IRセミナー



## IRメール配信

当社の適時開示・法定開示情報などのIR情報を配信しております。登録は以下URLからご登録いただけます。



<https://www.magicalir.net/7089/irmail/index.php>

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。