



志水 雄一郎 代表取締役社長

フォースタートアップス株式会社(7089)



企業情報

市場	東証グロース市場
業種	サービス業
代表取締役社長	志水 雄一郎
所在地	東京都港区六本木 1 丁目 6-1 泉ガーデンタワー 36F
決算月	3 月
HP	https://forstartups.com/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
2,026 円	3,528,800 株		7,149 百万円	30.2%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.00 円	-	113.36 円	17.9 倍	433.76 円	4.7 倍

*株価は 6/9 終値。各数値は 22 年 3 月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2019 年 3 月(実)	1,045	271	274	192	65.47	0.00
2020 年 3 月(実)	1,262	308	287	203	68.96	0.00
2021 年 3 月(実)	1,273	158	161	95	28.70	0.00
2022 年 3 月(実)	2,348	602	606	461	133.52	0.00
2023 年 3 月(予)	2,800	570	570	400	113.36	0.00

*単位:百万円、円。予想は会社側予想。2022 年 3 月期より連結決算。

フォースタートアップス株式会社の 2022 年 3 月期決算概要、2023 年 3 月期業績予想などをお伝えします。

目次

今回のポイント

1. 会社概要
 2. 2022 年 3 月期決算概要
 3. 2023 年 3 月期業績予想
 4. 中長期の取り組み・考え方
 5. 今後の注目点
- <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

今回のポイント

- 「(共に)進化の中心へ」をミッション、「for Startups」をビジョンに掲げ、「成長産業支援事業」として「タレントエージェンシー」「オープンイノベーション」の2つのサービスを展開。今期から人材支援に加え資金支援も実施することでハイブリッドキャピタル化を図り、スタートアップ企業の早期成長を促していく。「イノベーションに関わるプレイヤーとのネットワーク」「国内最大級の成長産業データベース『STARTUP DB(スタートアップデータベース)』」などが競争優位性。
- 22 年 3 月期の売上高は前期比 84.5%増の 23 億 48 百万円。タレントエージェンシーサービス、オープンイノベーションサービスともに需要を着実に取り込み、大幅な増収。営業利益は同 281.0%増の 6 億 2 百万円。増収により売上総利益が同 87.6%増加。採用スケジュールの遅延に伴う人件費未消化はあるものの、大幅な増益となった。売上・利益とも予想を上回り、過去最高を更新した。
- 23 年 3 月期は増収減益を予想。売上高は前期比 19.2%増の 28 億円、営業利益は同 5.4%減の 5 億 70 百万円の予想。引き続きスタートアップ企業の旺盛な需要を確実に取り込むため、過去最大規模の採用を実施する計画であり、約半年の立ち上げ期間およびマネジメントコストの増加により減益を見込んでいる。
- インフレ懸念に起因する政策金利の引き上げ、資源価格高騰により景気悪化、グロース市場の株価低迷など、スタートアップ企業の経営環境に影響を及ぼし得るリスク要因が存在するものの、現時点では自社の事業へ与える影響は軽微と判断し、業績予想の前提には織り込んでいない。ただし、引き続きマクロ環境の動向は注視しつつ、必要に応じて柔軟な対応を講じる方針である。
- リスクは認識しつつも、現時点では影響は軽微と判断し、成長に必要な人材関連投資を積極的に実施する。前期は年間 50 名の増員を目標としていたが、結果的に 28 名の増員にとどまった。今期も過去最高の 50 名純増を目指している。前期第 3 四半期より実行している各種施策を継続して実行する。22 年 4 月は 1 か月で 21 名の増員と効果は既に出始めていると会社側は考えている。
- 積極的な人材投資により今期は減益予想としているが、スタートアップの旺盛な需要を確実に取り込むための必要な投資である。前期より実行している施策は既に効果が出始めているとことで、その後の進捗を注目していきたい。金利上昇はグロース企業の株価には厳しい向かい風ではあるが、金利引き上げの一巡感を市場が予見する時期もやってこよう。人材確保を進め、トップラインの拡大スピードを引き上げることができるかを注視していきたい。

1. 会社概要

日本の競争力を回復させ明るい未来をもたらすためにはスタートアップの成長が不可欠との思いから「for Startups」という経営ビジョンを掲げ、必要な支援を行う成長産業支援インフラとなることを目指している。

「成長産業支援事業」として「タレントエージェンシー」「オープンイノベーション」の2つのサービスを展開。今期から人材支援に加え資金支援も実施することでハイブリッドキャピタル化を図り、スタートアップ企業の早期成長を促していく。「イノベーションに関わるプレイヤーとのネットワーク」「国内最大級の成長産業データベース『STARTUP DB』」などが競争優位性。

【1-1 上場までの沿革】

1996 年に大手人材紹介会社に入社後キャリアを重ね、新規事業の立ち上げなどトップクラスの実績を上げてきた志水 雄一郎氏(現 フォースタートアップス株式会社 代表取締役社長)に、自らの存在意義を改めて問い直す機会が訪れる。

そこでこれまでの自身の人生と日本社会の変化を振り返ると同時に、これからの日本の将来を見通して見ると、日本経済およびこれまでの日本経済を支えて来た大企業が「失われた 20 年」と呼ばれる長期低迷に喘ぎ、今後も明るい未来を予想し難いと考え。

一方で、世界に目を向けるとベンチャー企業の躍進が国富の大きな部分を創出していることを知り、人材関連事業に携わっていた自分および業界は、「本来取り組むべき課題解決＝人の力を活用することによる企業の成長」に向き合わず、自分や自社の成長、営業成績のみを目標としていたことを痛感。

そこで、人材関連事業に携わるものとして、「人の可能性を信じ、人を最適に組み合わせることで日本企業および日本の競争力を復活させ、明るく最高の未来を次世代に繋いでいく」ことへの挑戦を決意する。

2013 年 4 月、志水氏の思いに共感し協力を申し出た(株)ウィルグループ(東証 1 部、6089)は、子会社の(株)セントメディア(現(株)ウィルオブ・ワーク)の一事業部門としてネットジンザイバンク事業部を発足させ、志水はそこでスタートアップ企業に対する人材支援サービス提供を開始した。

国内有数のベンチャーキャピタルであるグロービス・キャピタル・パートナーズの投資先だったスマートニュースの CXO(経営チーム)組閣を手掛けたことを始めとした数々の実績から、VC や起業家における認知度や評価は急上昇し、案件数も拡大していく。

経営判断のスピードアップのため 2016 年 9 月に会社分割により株式会社ネットジンザイバンクを新設。

2018 年 3 月、フォースタートアップス株式会社に商号を変更した。

企業規模を拡大し、スタートアップに対する支援スピードをさらに加速させるため、2020 年 3 月、東京証券取引所マザーズ市場に上場。2022 年 4 月、市場再編に伴い、東証グロース市場に移行した。

【1-2 理念】

同社では、『「進化の中心」にいたいことを選択する挑戦者達』をスタートアップと呼んでいる。

沿革にあるように、志水社長の「日本に明るい未来をもたらすためには多くのスタートアップスの成長が不可欠」との強い想いをベースに創業以来スタートアップスを支援してきたが、2021 年 7 月、新ミッション「(共に)進化の中心へ」を掲げた。

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表現している。

また、「(共に)」とすることで、「支援者」という立ち位置にとどまらず、時には自らも時代を創る「主体者・創造主」となる覚悟を示しており、スタートアップスと(共に)進化の中心であり続けることが、日本の成長、次世代にとっての未来のアップデートにつながると考えている。

BRIDGE REPORT



Mission	(共に)進化の中心へ
Vision	for Startups
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。

【1-3 同社を取り巻く環境】

(1) 日本経済・日本企業の凋落「失われた 30 年」

下の表はフォースタートアップス株式会社が運営する「STARTUP DB」より引用した、平成元年(1989 年)および令和 4 年(2022 年)の世界時価総額ランキング(一部抜粋)を比較したものである。

1989 年の世界時価総額 No.1 は NTT で、上位 20 社中日本企業は 14 社。上位 50 社でも 32 社が日本企業で、まさに「Japan as No.1」という、日本にとって輝かしい時代であった。

しかし、1989 年 12 月に記録した日経平均 38,915 円をピークに、バブル経済は崩壊。失われた 30 年という長期低迷に入り、日本企業の競争力は低下。2022 年の世界時価総額ランキングでは上位 20 位はおろか、50 位以内にランクインしたのがトヨタ 1 社という凋落ぶりである。

また、2022 年の顔ぶれ(上位 20 社)を見ると、GAFAM(Google、Apple、Facebook、Amazon、Microsoft)を始めとした米国企業 15 社のほか、中国 IT 企業の BAT(Baidu、Alibaba、Tencent)の一角である Tencent がランクイン。30 年間における産業構造の変化および国家の浮沈を明確に表している。

世界時価総額ランキングTop50 (1989年)

順位	企業名	時価総額 (億ドル)	業種	国名
1	日本電信電話	1638.6	IT・通信	●
2	日本興業銀行	715.9	金融	●
3	住友銀行	695.9	金融	●
4	富士銀行	670.8	金融	●
5	第一勧業銀行	660.9	金融	●
6	IBM	646.5	IT・通信	🇺🇸
7	三菱銀行	592.7	金融	●
8	Exxon	549.2	エネルギー	🇺🇸
9	東京電力	544.6	エネルギー	●
10	Royal Dutch Shell	543.6	エネルギー	🇬🇧
11	トヨタ自動車	541.7	一般消費財	●
12	General Electric	493.6	工業	🇺🇸
13	三和銀行	492.9	金融	●
14	野村証券	444.4	金融	●
15	新日本製鉄	414.8	工業	●
16	AT&T	381.2	IT・通信	🇺🇸
17	日立製作所	358.2	IT・通信	●
18	松下電器	357.0	一般消費財	●
19	Philip Morris	321.4	一般消費財	🇺🇸
20	東芝	309.1	IT・通信	●

世界時価総額ランキングTop50 (2022年)

順位	企業名	時価総額 (億ドル)	業種	国名
1	Apple	28,281.9	IT・通信	🇺🇸
2	Microsoft	23,584.4	IT・通信	🇺🇸
3	Saudi Aramco	18,868.9	エネルギー	🇸🇦
4	Alphabet	18,214.5	IT・通信	🇺🇸
5	Amazon.com	16,352.9	サービス	🇺🇸
6	Tesla	10,310.6	一般消費財	🇺🇸
7	Meta Platforms	9,266.8	IT・通信	🇺🇸
8	Berkshire Hathaway	7,146.8	金融	🇺🇸
9	NVIDIA	6,817.1	IT・通信	🇺🇸
10	Taiwan Semiconductor Manufacturing	5,945.8	IT・通信	🇹🇼
11	Tencent Holdings	5,465.0	IT・通信	🇨🇳
12	JPMorgan Chase	4,940.0	金融	🇺🇸
13	Visa	4,587.8	金融	🇺🇸
14	Johnson & Johnson	4,579.2	一般消費財	🇺🇸
15	Samsung Electronics	4,472.9	IT・通信	🇰🇷
16	UnitedHealth Group	4,320.0	金融	🇺🇸
17	LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton	4,134.3	一般消費財	🇫🇷
18	Home Depot	4,117.1	サービス	🇺🇸
19	Bank of America	4,053.0	金融	🇺🇸
20	Walmart	4,025.0	サービス	🇺🇸

(フォースタートアップス株式会社 STARTUP DB :2022 年世界時価総額ランキング。世界経済における日本のプレゼンスは？より)

また、IMD(国際経営開発研究所:International Institute for Management Development)が作成する「世界競争力年鑑」によれば、バブル期に1位だった日本の総合順位は最新2021年では31位まで落ち込んだ。

8,000円台を下回った日本株は一時3万円台まで回復したが、それでもピークの約8割の水準に過ぎず、史上最高値更新を続ける米国株とは対照的である。これも現在の両国の国力のみならず将来に対する見通しや期待を映し出しているといえよう。

(2)スタートアップ支援に力を入れ始めた日本政府

ただ、こうした状況について日本政府も手をこまねているわけではない。

2018年6月には「未来投資戦略2018」を発表。「我が国の強みを活かし、官民が一丸となってあらゆる政策を総動員すること等を通じて、我が国のベンチャー・エコシステムの構築を加速し、グローバルなベンチャー企業を生み出していく」との方針を打ち出している。

2020年7月に閣議決定した「成長戦略フォローアップ」では、「4.オープンイノベーションの推進」の項で「企業価値または時価総額が10億ドル以上となる未上場ベンチャー企業(ユニコーン)または上場ベンチャー企業を2025年までに50社創出」という目標を掲げた(2019年末時点では16社)。

2022年に入り、政府は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する「スタートアップ5か年計画」を策定すると公表しており、本年末の発表予定となっている。

スタートアップ支援の中核省庁である経済産業省では、新規産業の創出、ベンチャーの創業・成長促進のために、支援人材のネットワーク構築、起業応援の税制・融資制度の整備、起業家教育の推進などの取り組みを実施。新しい事業やベンチャーが次々と生まれ成長するエコシステム(※)の形成を目指している。

※エコシステム

スタートアップや大企業、投資家、研究機関など、産学官のさまざまなプレイヤーが集積または連携することで共存・共栄し、先端産業の育成や経済成長の好循環を生み出すビジネス環境を、自然環境の生態系になぞらえたもの。

(経済産業省の主な施策)

オープンイノベーション促進税制	国内の対象法人等が、オープンイノベーションを目的としてスタートアップ企業の株式を取得する場合、取得価額の25%を課税所得から控除できる制度
エンジェル税制	ベンチャー企業への投資を促進するためにベンチャー企業へ投資を行った個人投資家に対して税制上の優遇措置を行う制度
女性、若者／シニア起業家支援資金	新規開業後概ね7年以内の女性や若者(35歳未満)、シニア(55歳以上)という、民間金融機関のみでは長期的・安定的な資金供給が難しい起業家に対し、日本政策金融公庫が低利融資を行う制度
J-Startup	世界で戦い、勝てるスタートアップ企業を生み出し、革新的な技術やビジネスモデルで世界に新しい価値を提供することを目指す経済産業省が、独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO)、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)とともに推進するスタートアップ企業の育成支援プログラム

(同省ウェブサイトより)

このうち、「未来投資戦略2018」を受けて経済産業省が立ち上げたベンチャー支援プログラムが「J-Startup」である。

「J-Startup」では、トップベンチャーキャピタリスト、アクセラレーター、大企業のイノベーション担当などが、日本のスタートアップ企業約10,000社の中から一押し企業を推薦し、外部審査委員会がその推薦内容を尊重しつつ企業をチェック。厳正な審査で選ばれた企業をJ-Startup企業として選定する。

選定されたスタートアップ企業に対しては、民間支援機関・NEDO・JETRO・METIによる事務局が中心となりを支援するコミュニティを構築し、「J-Startup企業」とサポーター、政府機関を結びつけ、タイムリーかつスピーディな支援を実現する。

フォースタートアップス株式会社もサポーター企業の1社である。

BRIDGE REPORT



Vision

日本のスタートアップに次の成長を。
世界に次の革新を。

日本では約1万社のスタートアップが日々新しい挑戦をしています。
しかし、グローバルに活躍する企業はまだ一部。

世界で戦い勝てる企業を作り、引き上げ、世界に新しい革新を提供する。
J-Startupは選ばれた企業を官民で集中支援し、成功モデルを創出します。

「ブーム」から「カルチャー」へ。

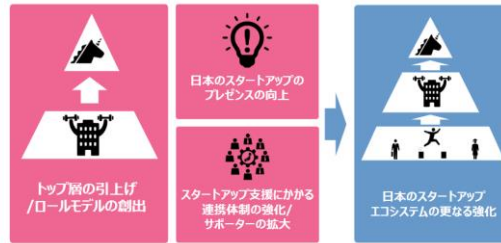
ここで生まれたヒーローがスタートアップの地位を高め、
日本のベンチャーエコシステムをさらに強くします。

J-Startup

© 2018 Ministry of Economy, Trade and Industry

Goal

政府では、「企業価値又は時価総額が10億ドル以上となる、売上増ベンチャー企業（ユニコーン）」又は「上場ベンチャー企業を2023年までに20社創出」という目標を新たに掲げました。
トップ層を上げ、グローバルで成長するスタートアップの創出を通じて政府の目標達成を目指す
とともに、ロールモデルの創出により、自ら企業を立ち上げてチャレンジをするという起業家マインドを社会全体で醸成し、日本のスタートアップエコシステムのさらなる強化を目指します。



J-Startup

© 2018 Ministry of Economy, Trade and Industry

(J-Startup 資料より)

また、2020 年 7 月には、内閣府・文部科学省・経済産業省が「スタートアップ・エコシステム形成に向けた支援パッケージ ～コロナを乗り越えて新たな成長軌道へ～」を発表した。

新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、スタートアップ向けのリスクマネー供給の減少、事業展開や研究開発の停滞等、自律的なエコシステム形成に向けたリスクが顕在化し、大きな分岐点にあるとの危機意識の下で、スタートアップは、その機動性で、今後の社会変革に対応するイノベーションを牽引するキープレイヤーであると改めて位置付け、今後 3 年間で集中支援期間としてスタートアップ・エコシステム支援パッケージ(事業規模約 1,200 億円)を実行している。

具体的には、アントレプレナーシップ教育の推進(大学における講座の開設など)、SBIR(Small Business Innovation Research)制度改革(研究開発型スタートアップ等への補助金等の支出機会の拡大や、初期段階の技術シーズから事業化までの一貫した支援)、J-Startup 地域版の立ち上げ、JETRO 等による海外発信等である。

経済産業省、内閣府、文部科学省以外に、総務省、厚生労働省、国土交通省、農林水産省、環境省、防衛省、財務省の各省もスタートアップ支援プログラムを打ち出しており、「ALL Japan」でのスタートアップ支援体制構築が加速している。

(3)経団連の提言

企業側もスタートアップの育成について積極的な姿勢を示している。

2022 年 3 月、日本経済団体連合会(経団連)は「スタートアップ躍進ビジョン ～10X10X を目指して～」との提言を公表した。同提言では、「わが国の持続的成長の新たな牽引役として、グローバル級のスタートアップを継続的に創出することを目標とする。GAFAM のように既存産業にとって代わりグローバル市場を席巻するスタートアップは、全体の中のほんの一部であることから、母数すなわち起業の数自体を格段に増やすとともに、成長のレベルも引き上げる必要がある」との認識の下、以下のような目標を掲げている。

5 年後(2027 年)までにスタートアップの裾野、起業の数を 10 倍にするとともに、最も成功するスタートアップのレベルも 10 倍に高める。目標を確実に達成するために、それぞれについて以下の KPI を設定し、実現状況をモニタリングする。

* 裾野＝起業の数を 10 倍にする

スタートアップの数を 10 倍＝約 10 万社に

スタートアップへの年間投資額を 10 倍＝約 10 兆円に

* 高さ＝レベルを 10 倍にする

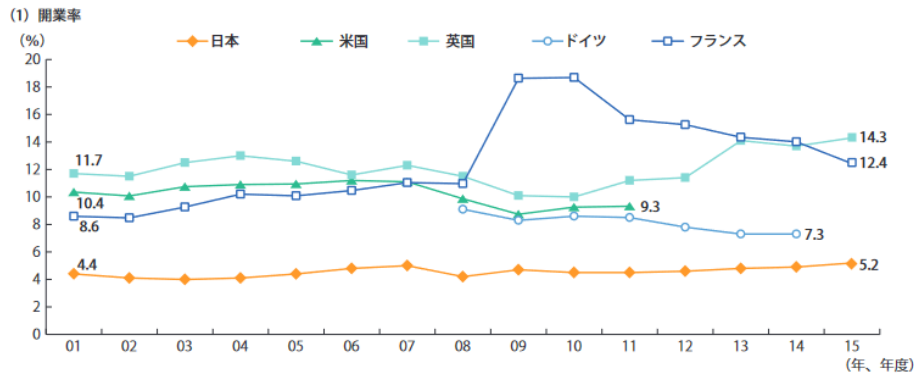
ユニコーン企業数を 10 倍＝約 100 社に

ユニコーンから更に飛躍したデカコーン企業((時価評価額が 100 億ドル超の上場後 1 年以内の企業)数を 2 社以上に

BRIDGE REPORT

**(4) 起業に向けた環境の変化**

「2017 年版 中小企業白書」によれば、我が国の開業率は 2000 年以降 5%前後で推移し、欧米諸国に比べて一貫して低水準で推移している。



(2017 年版 中小企業白書より)

ただ一方、フォースタートアップス株式会社が運営する「STARTUP DB」によれば、米ペンシルベニア大学ウォートンスクールと市場調査会社 Y&R が起業環境についての国際比較を行ったところ、日本は調査対象 80 か国中、イギリス、アメリカを抑え、ドイツに次いで第 2 位という調査結果を報告している(2021 年版でもカナダに次いで第 2 位)。

開業率が低水準なのは事実であるものの、上記のような政府の創業支援政策の積極化に加え、ICT の進化、クラウドサービスの普及・浸透など、起業に向けたハードルは確実に低下し、一段とスタートアップが生まれやすい環境が整いつつある。

こうしたことから、同社を取り巻く事業環境は中長期的なトレンドとしても良好である。

(5) 市場規模

同社のタレントエージェンシーサービスが主戦場とする国内有カスタートアップにおける人材紹介市場は約 130 億円と同社では試算している。

また、資金調達市場と連動してこの注力市場は年率 30%程度で拡大すると同社では見ており、2025 年には約 285 億円まで成長し、その後も成長が期待できると考えている。

【1-4 事業内容】

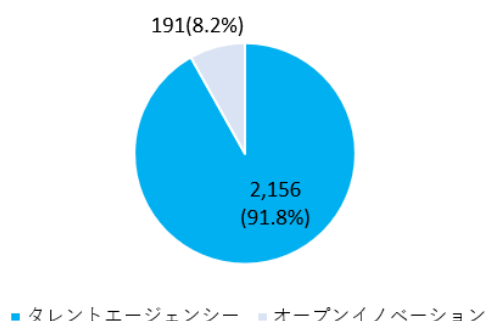
22 年 3 月期より、「タレントエージェンシー&オープンイノベーション事業」と「ベンチャーキャピタル事業」の 2 つを報告セグメントとしている。

【1-4-1 タレントエージェンシー&オープンイノベーション事業】

「2022 年 3 月期 売上高 2,348 百万円、セグメント利益 606 百万円」

「タレントエージェンシーサービス」と「オープンイノベーションサービス」の 2 つのサービスで構成されている。

サービス別売上高構成 (22/3期、単位：百万円)



BRIDGE REPORT

**(1)タレントエージェンシーサービス**

スタートアップ企業に対して人材支援サービスを提供している。

支援内容は、「①人材紹介」と「②起業支援」に区分される。

(1)サービス概要**①人材紹介****(プロセス)**

スタートアップ企業に対して、主として雇用期間の定めのない候補者を紹介する。

同社のコンサルタントであるヒューマンキャピタリストがスタートアップ企業から求人情報を獲得し、求人内容に合致する候補者を発掘し、ヘッドハンティングする。スタートアップ企業に人的資源を最適配置することを重視しているため、国内の人材紹介会社の多くが採用する登録型(求職者の登録媒体を設け求職者を集めるスタイル)ではなく、求人ニーズに合致した人材を効率的に発掘できるハンティング型を採用している。

発掘にあたっては、主として株式会社ビズリーチ等が運営する外部の人材データベースを利用している。

同社が支援するスタートアップは独立系大手のベンチャーキャピタルである株式会社グロービス・キャピタル・パートナーズを中心とした VC からの紹介案件が中心。VC は投資ポートフォリオの中でも、フォースタートアップスが CXO(経営チーム)の組閣を始めとした人材確保を支援することで、今後更に急成長すると期待するスタートアップを紹介するため、フォースタートアップスにとっても成功確率の高い案件を手掛けることとなる。

また、紹介されるスタートアップは既に VC から出資を受けているため、支援にあたっての資金面での問題は無い。

(マッチングに際してのノウハウ)

スタートアップの要望に合う適切な人材を発掘、マッチングするにはノウハウが必要である。

同社では社内における情報の共有を重視している。

ヒューマンキャピタリストは現在手掛けている案件について、「スタートアップの要望」「候補者の発掘およびマッチングの進捗」などを社内システムに随時登録し、他のヒューマンキャピタリストもそうした情報を共有できるようにしている。

このため、仮に自分の手掛けている案件ではマッチングの可能性が低そうな場合でも、候補者を他のヒューマンキャピタリストの案件に紹介することで、マッチングの確率が向上し、結果的にスタートアップ、候補者双方が満足することとなる。

また、スタートアップの要求は時として、やや現実的ではないケースもあるが、そうした際、ヒューマンキャピタリストはスタートアップと会社の現状・今後の方針や見通しなどを深くディスカッションし理解したうえで、「このフェーズであればこの人で」「少しハードルを下げてこういう能力の人を 2 名採用してはどうか」等、現実的な提案を行うことも重要な役割である。

(収益)

候補者がスタートアップ企業に入社した事実を企業等に確認した上で、入社日を基準に成功報酬としてのコンサルティングフィーを収受している。

成功報酬型以外にも、毎月一定数の候補者の提案や、ターゲット人材の設定等のコンサルティングサービスも提供している。売上は入社日が基準となるため、例えば 2-3 月に内定が出れば 4 月に入社することが多いなど、期間収益に影響を与えるため、同社内では内定を承諾した時点で計上する「受注」を重視している。

主な原価は、候補者発掘にあたって使用する外部データベースの利用料など。

なお、(株)ビズリーチが運営する「ビズリーチ」経由での取引が人材紹介売上高のうち 22 年 3 月期で 46.9%を占めている。フォースタートアップスでは、今後もビズリーチ社との良好な関係を保ちながら取引を行うことに加え、複数媒体の利用推進によるリスク低減を図っている。

BRIDGE REPORT



②起業支援

日本のスタートアップ・エコシステムの形成には、起業家数の増加が必要不可欠であると考えており、以下のような起業支援サービスを行っている。

ベンチャーキャピタルと連携した起業家創出プログラム	ベンチャーキャピタルと提携し、起業家の創出を行っている。 具体的には、同社が発掘した起業希望者を提携するベンチャーキャピタルに紹介し、そのベンチャーキャピタルが相談や起業サポートを行う。
研究機関と連携した起業家創出プログラム	国内の研究機関(大学等)には、高い技術力をベースにした優れたアイディア・人材が多く存在しているが、そのアイディアをビジネスとして実行できるケースは決して多くない。 そこで、日本が誇る優れた技術を成長産業へ成長させるため、大学系ベンチャーキャピタルと連携して経営陣等の人材支援を行う等、起業サポートを行っている。

いずれも、紹介した起業希望者や支援した経営陣等が実際に起業に至った場合には、同社はベンチャーキャピタルや研究機関から成功報酬を収受するほか、そのスタートアップ企業に対して継続的な人材支援を行う。

(2)オープンイノベーションサービス

データベース「STARTUP DB」を活用し、大手企業や官公庁・自治体とスタートアップ企業の連携を促進している。

具体的なサービス内容は以下の通り。

資金調達支援	資金調達ニーズのあるスタートアップ企業に、主に大手企業などの資金提供元を紹介。 資金調達が行われれば、その規模に応じた手数料を収受する。
データベース課金	データベース「STARTUP DB」のデータを法人向けに提供。API 連携も行っている。 定額利用料金を収受するほか、顧客ニーズに応じたデータ販売やサービス提供により収入を得る。
Public Affairs	官公庁・自治体によるスタートアップ業界関連の調査事業等を競争入札により受託する。

2021 年 4 月に開始した資金調達支援は、スタートアップの成長を加速させるために事業会社やコーポレート・ベンチャー・キャピタル(CVC)からの資金調達を支援するもの。

事業会社や CVC からのスタートアップ企業への出資は増加傾向にあるが、スタートアップの成長戦略を実現する適切な資本業務提携先に出会う機会は限定的である。

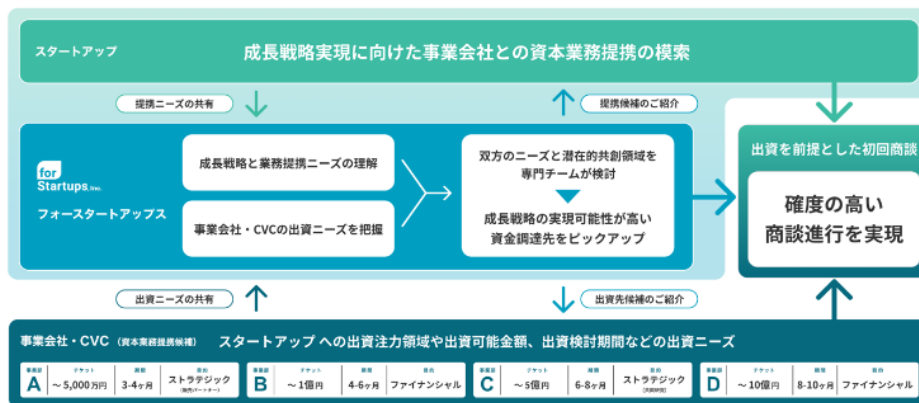
また、CVC に限らず事業部本体からの調達可能性もあり、一つの企業の中でも複数の候補部署が存在し、スタートアップの戦略次第では同じ企業であっても適切な提携先の部署が異なることもある。

そこで、同社のオープンイノベーショングループでは、スタートアップの成長戦略を実現するために適切な資本業務提携先を紹介するサービスを開始した。

同グループでは、多数の事業会社や CVC の出資注力領域や出資可能金額、出資検討期間などの出資ニーズを集約している。スタートアップの調達スケジュールや目的などを資本業務提携先に予め伝達することで、調達可能性のある企業との商談を実現。初回面談設定から調達実施までをフォローする。

紹介可能な資本業務提携候補は毎月増加しているため、スタートアップの資金調達可能性は拡大している。

フィー体系はイニシャルコストが不要の完全成果報酬型である。



(同社資料より)

【1-4-2 ベンチャーキャピタル事業】

「22 年 3 月期 営業損失 4 百万円」

22 年 3 月期からスタートした新事業。2021 年 5 月、投資事業を行う連結子会社「フォースタートアップスキャピタル合同会社」を設立した。

創業以来、成長産業を「人材」から支援してきた同社だが、中長期の目標である「成長産業の支援インフラの構築」を実現するために、これまでの「人材」の支援に加え、「資金」の支援を行うことを目的としている。

主力サービスである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なものとする。

起業時や成長期における資金調達の支援にとどまらず、自ら資金提供者となることで責任と覚悟を持って起業家を支え、加えて人材支援で培ってきた同社の組織的能力を注力することによって投資先企業の成長速度と成功確度を高め、日本を代表するグローバルスタートアップ企業を創出する。

21 年 8 月には最初のファンドとなる「フォースタートアップス 1 号投資事業有限責任組合」を設立。組み入れも始まった。

【1-5 特長と強み】

中長期的に良好な事業環境にある同社の特長・強み、競争優位性は以下の通りである。

(1) ベンチャーキャピタル・起業家等イノベーションに関わるプレイヤーとのネットワーク

イノベーションの創出源泉となる新たなテクノロジーは、移り変わりが激しく、その結果としてスタートアップ企業の人材ニーズも大きく変動する。

スタートアップ企業に人的資源を最適配置するには、スタートアップ企業自体だけでなく、成長産業に対する広範かつ深い理解が重要である一方、情報のキャッチアップコストや候補者とのマッチングコストが高いという課題がある。

そのため、この領域で収益性の向上を図るためには、スタートアップ企業に関連した幅広い情報収集力や企業側・候補者側双方をマッチングさせる仕組みが必要である。

同社は、この課題を解決するために、ベンチャーキャピタルや起業家、大手企業、政府、エコシステムビルダー等と密な連携を行う情報収集ネットワークを構築している。

未公開企業への投資活動を専門に行っているベンチャーキャピタルは、投資背景等のスタートアップ企業に関する客観的な情報を保有している。一方、起業家は企業の将来的な展望や起業背景等の内面的な情報を保有していることから、ベンチャーキャピタル及び起業家と緊密な連携を行うことで、スタートアップ企業に関する様々な情報をタイムリーにキャッチアップすることができる。

具体的には、独立系大手のベンチャーキャピタルである株式会社グロービス・キャピタル・パートナーズやインキュベイトファンド株式会社等の複数のベンチャーキャピタルと定期的に情報交換を実施するとともに、起業家との勉強会も定期的に開催し、起業家とヒューマンキャピタリストが直接連携できる仕組みを構築している。

同社では、同一のヒューマンキャピタリストがクライアント企業及び候補者を担当する両面型の運営方式を採用している。そのため、キャッチアップされたスタートアップ企業情報をヒューマンキャピタリストはタイムリーかつ正確に候補者に説明することができ、それにより候補者のヒューマンキャピタリストへの信頼感是一段と強まることとなる。これが結果として難易度が高い CEO、CFO、事業責任者等の経営幹部層の採用に結びついている。

(2)国内最大級の成長産業データベース「STARTUP DB」の活用

①概要

同社は、日本のスタートアップマーケットは、スタートアップ企業に関する客観的な情報が不足していると考えている。そこで、その課題の解決のために、5 年以上前からスタートアップに関する客観的な情報を収集し、統一データベース「STARTUP DB」を構築。2018 年 5 月から原則無料で一部を公開している。2022 年 4 月末現在の掲載企業数は 13,000 社を超えている。

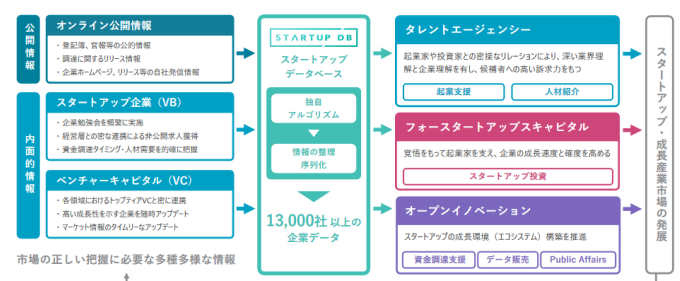
STARTUP DB 概要

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」
企業情報、資金調達、プロダクト情報、ニュース、インタビュー等を掲載



独自のスタートアップデータベースにより、「成長産業市場」を可視化

- テクノロジーを活用し、膨大で散在する公開情報を網羅的且つタイムリーにキャッチアップ
- VB・VCとの連携により内面的情報をタイムリーにキャッチアップ



(同社資料より)

データベースの掲載内容は、スタートアップ企業の事業内容のほか、役員情報、資金調達情報、登記簿情報から算出した評価額等。マスコミや世界最大級のベンチャーデータベース「Crunchbase」とも連携してスタートアップ企業に関する情報を積極的に発信している。

これらの公開情報に加え、ベンチャーキャピタルや起業家との情報収集ネットワークを通じて収集した情報を基に、独自のアルゴリズムを用いて各スタートアップ企業を数値化し、その情報を整理・序列化し、データベースとして蓄積。成長産業を可視化している(こちらは非公開)。

その上で、特に同社が成長性の高いと考える有力スタートアップ企業に対し優先的に人材紹介サービスを提供している。これは、有力スタートアップ企業は調達資金額も多く、人材ニーズが旺盛なため収益機会が大きいことに加え、有力スタートアップ企業に人的資源を最適配置することが、結果的に次のユニコーン企業を生み出し、新サービスや成長産業の創出、日本の競争力回復にもつながると考えているためである。

ヒューマンキャピタリストは、「STARTUP DB」にいつでもアクセス可能であり、有力スタートアップ企業に優先的に候補者をマッチングできる環境が出来上がっている。

2021 年 7 月、スタートアップとの事業創造をサポートするための新サービス「ENTERPRISE」の有償提供を開始した。スタートアップとの接点を創出するだけでなく、事業会社とスタートアップ双方の健全な関係性の中で、速やかに事業創造を進め、さまざまな形で利益を生み出すためのプラットフォームを目指す。

(ENTERPRISE 4 つの特徴)

1. 全ての検索機能が利用可能

現在、「STARTUP DB」の無料ユーザーは検索結果の閲覧や一部機能に制限がかかっているが、ENTERPRISE ユーザーは全ての検索機能が利用可能。ソート機能は累計調達金額の金額順や最終資金調達金額順などさまざまな条件で並び替えができる。今後のアップデートでは、ソート機能や条件付き検索の強化、データ取得などを予定している。

BRIDGE REPORT



2. 類似サービスの閲覧検索

協業・共創パートナーをリサーチする際に重要となる近しい領域の類似サービス閲覧も可能となる。リリース時は約 1,500 サービスを対象としているが、今後、類似サービスは順次アップデート予定。この機能により、1 社のスタートアップ情報をもとに、類似サービスをリサーチすることが可能で検索効率を高めることができる。

3. リストアップ

ENTERPRISE ユーザーの希望テーマにマッチしたコンタクトしたいスタートアップを同社専門チームがリストアップする。専門チームはタレントエージェンシー、外部コミュニティマネージャーやアクセラレーションプログラムに携わってきたメンバー構成されている。明確な定義が決まっていない調達シリーズの絞り込みなど累計資金調達額のレンジや所在地など、データベース上での絞り込みが難しい条件にも柔軟に対応する。

4. 商談オファー

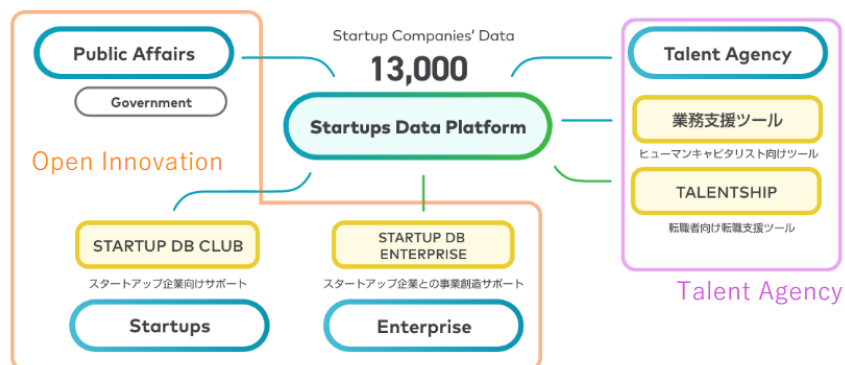
協業・共創に向けた商談をスタートアップと行うにあたり、700 社以上のスタートアップとの取引実績や、これまで培ってきたネットワークを通じて、接触希望のスタートアップへ専門チーム経由で商談を打診する。

②エンジニア組織「TechLab.」のテクノロジー

「STARTUP DB」を構築しているのが、社内のエンジニア組織「TechLab.」である。

「TechLab.」は、スタートアップ企業を支援する「STARTUP DB CLUB」、大企業向けデータ提供サービスの「STARTUP DB ENTERPRISE」のシステム運営・サービス提供を行っている。また、社内のヒューマンキャピタリスト向けの「業務支援ツール」や、転職者向けの「TALENTSHIP」の開発にも従事している。

同社の事業は、「Startups Data Platform」を基盤としたサービス開発を実現するテクノロジーの力で支えられている。



(同社資料より)

(3)実績

同社はメルカリを含め数多くの支援実績を積み上げており、VC、スタートアップ企業、政府、大企業、エコシステムビルダーから高い評価を得ている。累計人材支援数のうち約 3 割が経営幹部クラスであり、スタートアップの成長には同社の人材支援が不可欠となっている。

【タレントエージェンシー】支援実績企業例



(同社資料より)

BRIDGE REPORT



2. 2022 年 3 月期決算概要

【2-1 業績概要】

	21/3 期	構成比	22/3 期	構成比	前年同期比	期初予想比	修正予想比
売上高	1,273	100.0%	2,348	100.0%	+84.5%	+31.6%	+2.1%
売上総利益	1,059	83.2%	1,986	84.6%	+87.6%	-	-
販管費	901	70.8%	1,384	59.0%	+53.6%	-	-
営業利益	158	12.4%	602	25.6%	+281.0%	+234.6%	+0.4%
経常利益	161	12.7%	606	25.8%	+276.0%	+236.8%	+1.0%
当期純利益	95	7.5%	461	19.7%	+385.0%	+269.2%	+2.6%

* 単位: 百万円。21/3 期は非連結決算、22/3 期は連結決算。修正予想比は 22 年 2 月公表の業績予想に対する増減率。

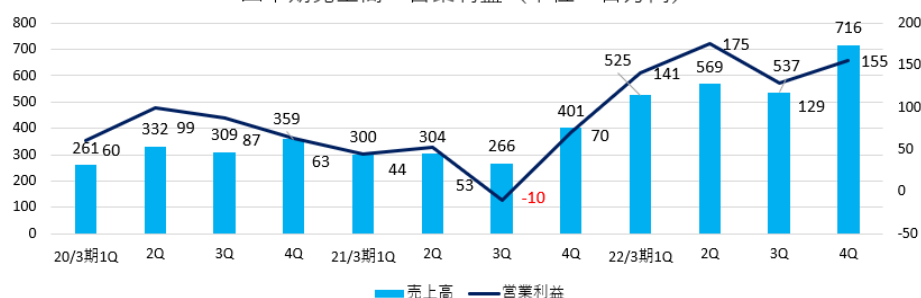
大幅な増収増益、売上・利益とも過去最高を更新

売上高は前期比 84.5%増の 23 億 48 百万円。タレントエージェンシーサービス、オープンイノベーションサービスともに需要を着実に取り込み、大幅な増収。

営業利益は同 281.0%増の 6 億 2 百万円。増収により売上総利益が同 87.6%増加。採用スケジュールの遅延に伴う人件費未消化はあるものの、大幅な増益となった。

売上・利益とも予想を上回り、過去最高を更新した。

四半期売上高・営業利益（単位：百万円）



【2-2 セグメント別動向】

	22/3 期 売上高	22/3 期 セグメント利益
タレントエージェンシー&オープンイノベーション事業	2,348	606
ベンチャーキャピタル事業	-	-4

* 単位: 百万円

(1)タレントエージェンシー&オープンイノベーション事業

	21/3 期	構成比	22/3 期	構成比	前期比
タレントエージェンシーサービス	1,201	94.3%	2,156	91.8%	+79.5%
オープンイノベーションサービス	72	5.7%	191	8.2%	+166.4%
売上高合計	1,273	100.0%	2,348	100.0%	+84.5%

* 単位: 百万円

◎タレントエージェンシーサービス

大幅増収。

スタートアップ・成長企業の資金調達額の増加を背景とした人材需要の高まりにより、求人ニーズが高水準で推移するとともに、新規取引の引き合いも引き続き好調。

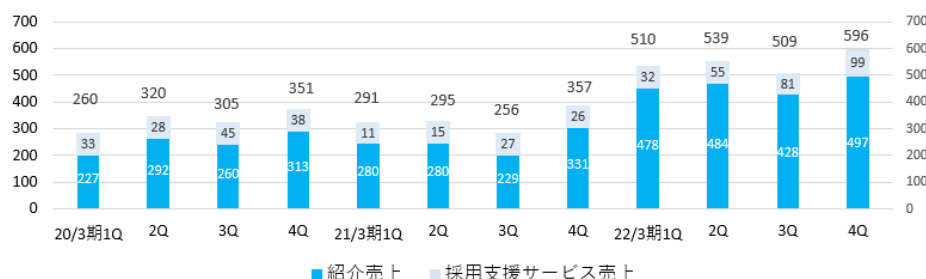
BRIDGE REPORT



採用ニーズの強い企業や経営幹部・エンジニアなどの需要の高いポジションの支援強化や、採用ニーズの高いクライアントの採用をより強力に支援する採用支援サービスの営業強化が功を奏し大幅な増収となった。

第4四半期(1-3月)の人材紹介の単価は2,902千円と高水準で推移。人材紹介取引件数は174件で前年同期比41%増加した。

タレントエージェンシー サービス売上高 (単位: 百万円)

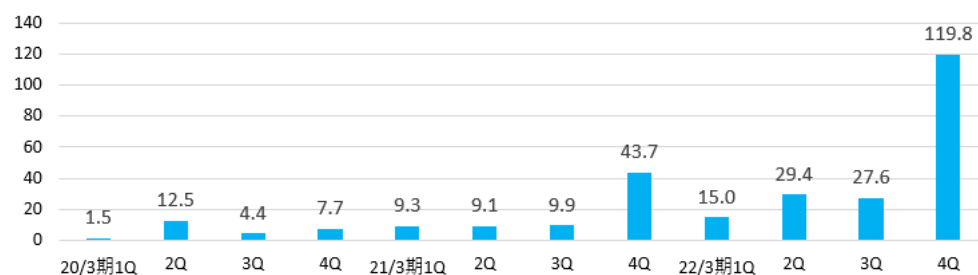


◎オープンイノベーションサービス

大幅増収。

新規事業創出や既存事業変革、既存オペレーションのDX化に対して優先度高く向き合う大手企業の予算は引き続き底堅く推移している。「Public Affairs」やスタートアップ企業の資金調達を支援する「資金調達支援」等の営業強化により大幅な増収となった。

オープンイノベーション サービス売上高 (単位: 百万円)



(2)ベンチャーキャピタル事業

三井住友銀行などが出資するフォースタートアップス1号投資事業有限責任組合を設立し、2件の投資を実行した。

【2-3 財務状態】

◎主要BS

	21 年 3 月末	22 年 3 月末	増減		21 年 3 月末	22 年 3 月末	増減
流動資産	1,252	2,167	+914	流動負債	275	799	+524
現預金	1,042	1,717	+674	未払金	95	291	+195
営業投資有価証券	-	154	+154	固定負債	83	66	-16
固定資産	148	397	+249	負債合計	358	866	+507
有形固定資産	34	131	+96	純資産	1,042	1,698	+656
無形固定資産	5	2	-2	利益剰余金	620	1,082	+461
投資その他の資産	108	262	+154	非支配株主持分	-	165	+165
資産合計	1,400	2,564	+1,163	負債純資産合計	1,400	2,564	+1,163

* 単位: 百万円。21 年 3 月末は非連結。増減はインベストメントブリッジが計算した参考値。

ベンチャーキャピタルからの投資額が、営業投資有価証券として表示される。基本的に投資先が未上場会社の場合は取得原価、上場会社の場合は時価により評価される。

ベンチャーキャピタルの出資持分のうち、外部出資者に帰属する部分が非支配株主持分として計上される。

22 年 3 月期末の自己資本比率は 59.7%。

3. 2023 年 3 月期業績予想

【3-1 業績予想】

	22/3 期	構成比	23/3 期(予)	構成比	前期比
売上高	2,348	100.0%	2,800	100.0%	+19.2%
営業利益	602	25.6%	570	20.4%	-5.4%
経常利益	606	25.8%	570	20.4%	-6.0%
当期純利益	461	19.7%	400	14.3%	-13.3%

* 単位: 百万円。予想は会社側予想。

増収減益を予想

売上高は前期比 19.2%増の 28 億円、営業利益は同 5.4%減の 5 億 70 百万円の予想。

引き続きスタートアップ企業の旺盛な需要を確実に取り込むため、過去最大規模の採用を実施する計画であり、約半年の立ち上げ期間およびマネジメントコストの増加により減益を見込んでいる。

【3-2 環境認識と取り組み】

(1) 環境認識

インフレ懸念に起因する政策金利の引き上げ、資源価格高騰により景気悪化、グロース市場の株価低迷など、スタートアップ企業の経営環境に影響を及ぼし得るリスク要因が存在するものの、現時点では自社の事業へ与える影響は軽微と判断し、業績予想の前提には織り込んでいない。

ただし、引き続きマクロ環境の動向は注視しつつ、必要に応じて柔軟な対応を講じる方針である。

(主なリスク要因)

- * VC に対する資金配分が減少し、スタートアップ投資全体の規模が縮小
- * 上場市場における株価水準の低下が、未上場企業の評価額低下をもたらし、スタートアップ企業の資金調達額が伸び悩み
- * 景気の先行きや調達環境への懸念から、スタートアップが人材採用を抑制

こうしたリスク要因について同社では、「既存 VC は過去数年で最大規模のファンド組成を実施済みであり、投資余力は存在すると考えられる」「投資者側の投資判断がより厳格化するが、高い成長可能性を有する企業には引き続き積極的な投資が行われると考えられる」「調達環境が大幅に悪化しない限りにおいて、スタートアップ企業が人材採用を消極化させる可能性は限定的と考えられる」と認識している。

(2) 取り組み

リスクは認識しつつも、現時点では影響は軽微と判断し、成長に必要な人材関連投資を積極的に実施する。

前期は年間 50 名の増員を目標としていたが、結果的に 28 名の増員にとどまった。

今期も過去最高の 50 名純増を目指している。前期第 3 四半期より実行している以下の各種施策を継続して実行する。

22 年 4 月は 1 か月で 21 名の増員と効果は既に出始めていると会社側は考えている。

(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

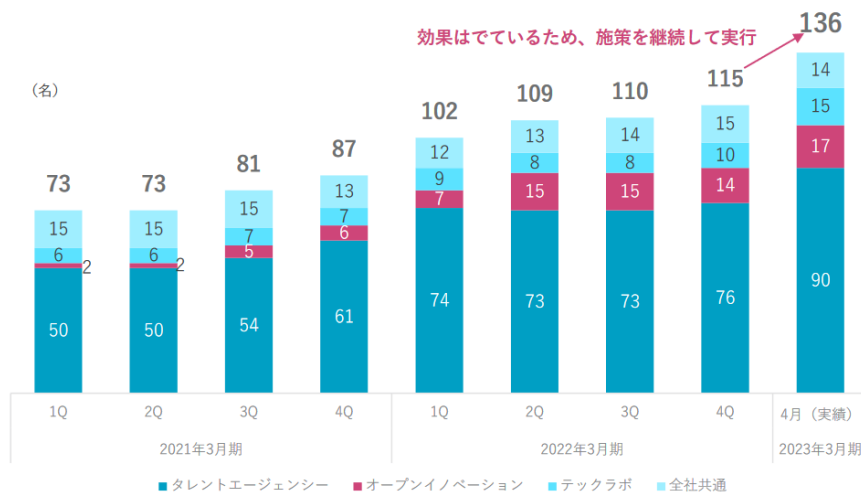
(採用力の強化)

- ・ 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

BRIDGE REPORT



(同社資料より)

4. 中長期の取り組み・考え方

【4-1 成長産業の支援インフラの構築】

創業以来、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ている同社は、成長産業支援に最も重要な2つの要素である「人」と「資本」を組み合わせ、スタートアップ企業の早期成長を促している。

中長期目標

成長産業の支援インフラの構築

ハイブリッドキャピタル

成長産業支援に最も重要な2つの要素を組み合わせ、スタートアップ企業の早期成長を促す

人材の支援

タレントエージェンシー

成長産業、ユニコーン企業の輩出には優秀な人材が必要不可欠。フォースタートアップスのタレントエージェンシーは、成長企業の戦略に寄り添い、優秀人材を市場から発掘し紹介したり、VCと連携し起業家の輩出につなげます。

資金の支援

ベンチャーキャピタル他

成長産業に必ず必要な資金支援。フォースタートアップスは、大企業からの資金調達を支援するサービスや、ベンチャーキャピタルの設立などにより、スタートアップ企業に資金支援を行います。

エコシステム

VCとの連携

スタートアップ企業の協調支援

情報連携による協調支援

情報

データ提供

成長産業に特化した情報プラットフォーム

成長産業における市場の可視化

行政

Public Affairs

産学官コミュニケーション

官公庁・公共団体との連携強化

大企業

スタートアップ企業と大企業の連携

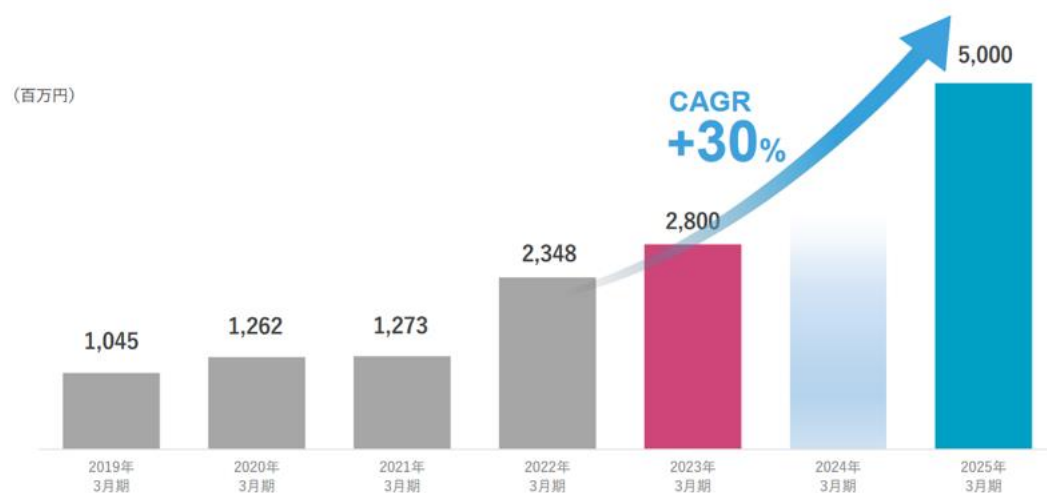
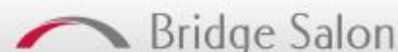
大企業のCVCや、イノベーション部門との連携を強化

(同社資料より)

【4-2 中長期成長イメージ】

当面は売上高成長にフォーカスし、2025 年 3 月期連結売上高 50 億円を目指す。そのための成長投資として、人材関連投資を積極的に実行する。また、現在の注力支援領域の拡張への投資も実行する。

BRIDGE REPORT



注) ベ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。

(同社資料より)

5. 今後の注目点

積極的な人材投資により今期は減益予想としているが、スタートアップの旺盛な需要を確実に取り込むための必要な投資である。前期より実行している施策は既に効果が出始めているとのことで、その後の進捗を注目していきたい。

金利上昇はグロース企業の株価には厳しい向かい風ではあるが、金利引き上げの一巡感を市場が予見する時期もやってこよう。人材確保を進め、トップラインの拡大スピードを引き上げることができるかを注視していきたい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	8名、うち社外3名
監査役	3名、うち社外2名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2022 年 6 月 17 日

<基本的な考え方>

当社は、「for Startups」という経営ビジョンのもと、ユーザー、クライアント、株主、従業員、取引先、社会等のステークホルダーに対する責任を果たし、全てのステークホルダーからの信頼を獲得することを基本的な考え方としております。当該基本的な考え方のもと、経営のさらなる効率化と透明性の向上、業務執行の監督機能の強化等のコーポレート・ガバナンスの充実を図り、企業価値を安定的かつ継続的に向上に努めていく方針であります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

当社は、コーポレートガバナンス・コードの基本原則を全て実施していく方針です。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものでありますが、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

BRIDGE REPORT



ブリッジレポート(フォースタートアップス:7089)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)