

2021年5月19日

フォースタートアップス株式会社

コード：マザーズ:7089

住所：106-6036 東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー36F

代表者：代表取締役社長兼CEO 志水 雄一郎

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

＜マザーズ＞ 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2021年5月18日 15：00～16：00
開催方法	ライブ配信
開催場所	当社
説明会資料名	2021年3月期決算説明会資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料



Startups, Inc.

FY2021 FINANCIAL RESULTS

Apr.2020-Mar.2021

Agenda

1. ハイライト
2. 会社概要
3. 市場環境
4. 2021年3月期業績
5. 2022年3月期業績予想
6. 中長期を見据えた考え方
7. APPENDIX

ハイライト

2021年3月期 通期業績

売上高は前年比+0.8%／営業利益 △48.8%

- ・ コロナ影響により受注は上下で大きな差（下期受注は上期比で+50.9%）結果、昨年同等の売上
- ・ 来期以降を見据え、積極的な人材採用を実施

2022年3月期 業績予想

売上高は前年比+40.2%／営業利益+13.9%

- ・ 好調な市場を背景に、営業戦略機能を強化し高成長を目指す
- ・ 積極的な人材採用を継続 ハイブリッドキャピタル元年として投資事業立ち上げ

中長期を見据えた 考え方

成長産業支援のインフラへ

- ・ 年平均売上高成長30%を目指す（2024年3月期までの3ヵ年平均）
- ・ 既存/新規事業において、国内No.1を目指す

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 兼 CEO
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		菊池 烈	取締役
(サテライトオフィス)	CIC Tokyo 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		恒田 有希子	取締役
正社員数	101名 ※2021年4月時点		清水 和彦	取締役
資本金	2億1,049万円 (2021年3月末)		大原 茂	取締役
事業内容	成長産業支援事業		齋藤 太郎	社外取締役
			堀内 雅生	社外取締役
取引先企業数	700社以上	志磨 純子	常勤監査役	
職業紹介許可番号	13-ユ-307946	秋元 芳央	社外監査役	
		澤田 静華	監査役	
		備考	日本経済団体連合会（経団連）会員	
			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）CVC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
- 2021.1 新経済連盟（新経連）に入会

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

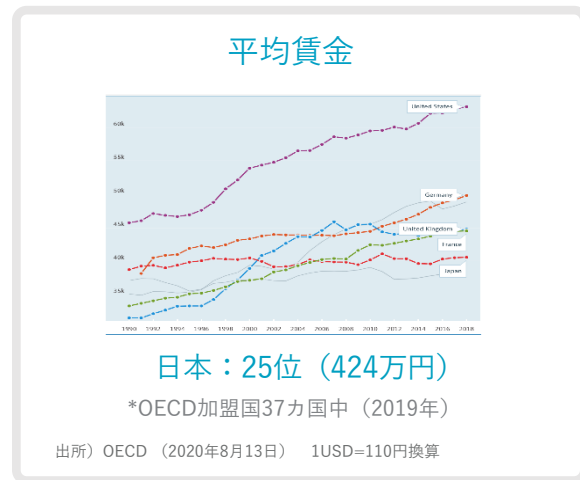
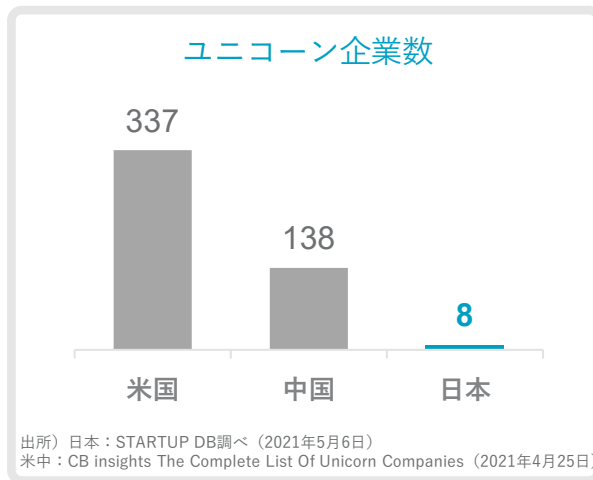
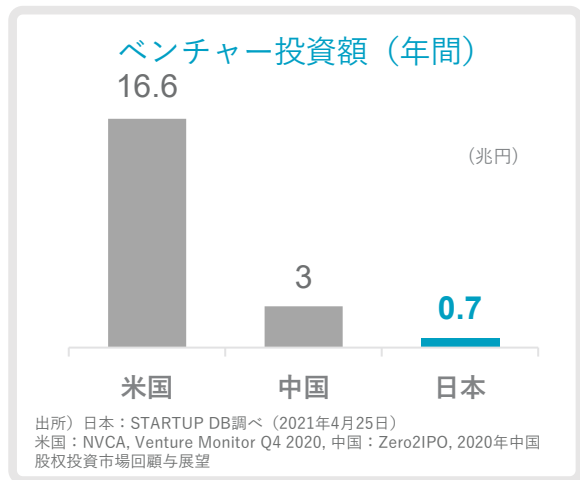
全ては日本の成長のために。
スタートアップスのために。

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。



この30年の間に、米中はGAFAMやBATなどのテクノロジーイノベーション牽引型の新興企業を創出
日本国内の生活水準は、海外と比較して相対的に低下し、今後もさらなる下降傾向にあると推測される



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

フォースタートアップスの強み

市場

- ・ベンチャー支援は、国家戦略でもあり長期的に高い成長可能性（政府のベンチャー支援強化策や、ベンチャー企業に対する税制改正等）
- ・成長産業、新興市場への資金流入は引き続き増加傾向
- ・DX化による人材獲得競争拡大の波

ネットワーク

- ・イノベーションに関わるプレイヤーとのネットワーク（ベンチャーキャピタル、大企業、政府、エコシステムビルダー、スタートアップ等）

実績

- ・スタートアップへの累計人材支援数1,642名のうち、約32%がハイレイヤー、幹部クラス*

*2021年3月末時点（業務委託のぞく）

データベース

- ・国内最大級の成長産業データベース STARTUP DB

STARTUP DB

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



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

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

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、
大阪大学大学院等との共同研究



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

金融機関

SMBCグループと業務提携



メディア

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

STARTUP DB 特徴

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

大手エージェンシーにとって
不経済・非効率的なセグメント

非経済・非効率なセグメントを
宝の山に

スタートアップ業界を取り巻く環境

業界特徴 動きが速くキャッチアップコストが高い

企業 小規模・需要が不安定

求職者 経済合理性が低く優秀人材が集まりにくい

情報

公開情報

内面的情報

独自アルゴリズムで数値化された
スタートアップデータベース

13,000社以上

テクノロジー

独自アルゴリズム

STARTUP DB

ヒューマン
キャピタリスト

候補者への高い訴求力

大企業向け紹介の方が合理的

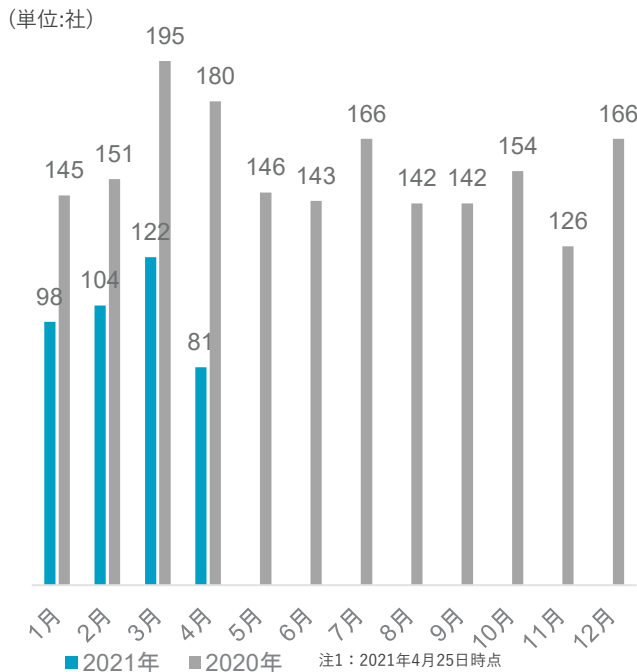
市場環境

日付	ニュース
1/5	大阪大学ベンチャーキャピタルが約95億円規模の2号ファンド設立、大阪大など国立大学発スタートアップ支援
1/13	京都iCAP、約180億円規模の2号ファンド設立、京大以外へも投資へ
1/14	野村HDとスパークスが上場ファンド、未公開企業に1,000億円投資
1/18	月額額のカーリースサービス「カルモ」を展開するナイルが50億円超の資金調達
1/24	慶應大VC、2号ファンド運用額100億円に 投資対象拡大、上場近い企業にも
2/17	リーガルフォース、30億円調達 契約書点検精度向上 「法務テック」の拡大追い風に
2/22	クロステック、100億円ファンド ミドル期投資しやすく「2号」組成 投資に厚み
3/5	インフキュリオン、BaaSや次世代カード発行PF強化で24億円超を調達——JPインベストメントなど複数社から
3/12	医師が処方する「治療アプリ®」の研究開発を行うCureApp約21億円の資金調達を実施し、累計調達額は64億円に
3/16	同種由来iPS細胞由来心筋細胞シートの開発・事業化を手がける大阪大学発スタートアップ「クオリプス」が20億円調達
3/22	不動産管理DXのウェルスパーク、JIC系から25億円調達
3/23	デジタル通貨のメインバンク DeCurret（ディーカレット）総額67億円の第三者割当増資による資金調達を実施
3/31	決済アプリ新興ペイディ、海外から130億円調達 未上場で最大級、緩和マネーで成長加速

クライアント上場日：3/19ココナラ、4/22ビジョナル 等

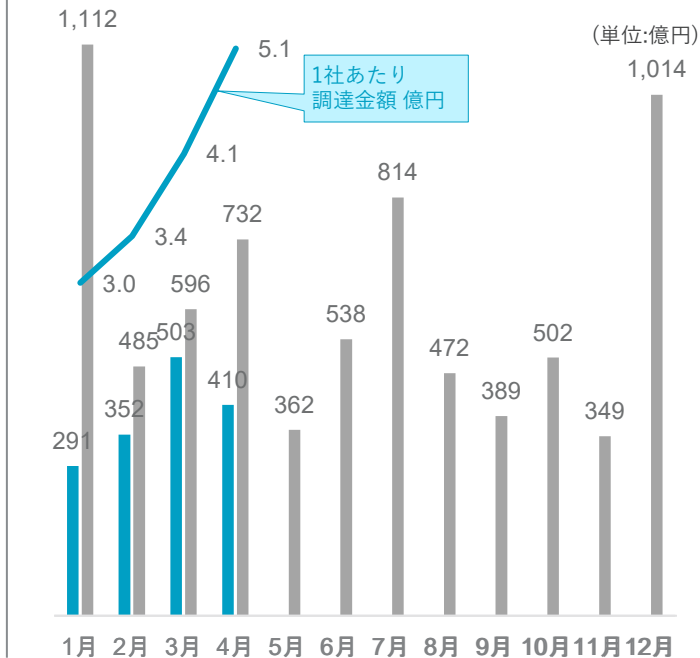
1社あたりの調達額が増加傾向。コロナ禍で投資額が減少した日本に対し、米中は増加

調達社数



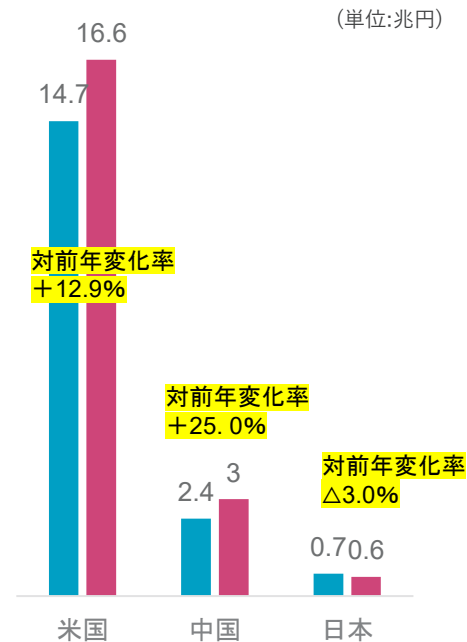
注1: 2021年4月25日時点
 注2: 一部融資や社債での資金調達を含む
 データ出元: 日本国内のデータはすべてSTARTUP DB

調達金額



注3: 米国は、National Venture Capital Association“Venture Monitor Q4 2020”より、
 中国は、Zero2IPO“2020年中国股权投资市場回顧与展望
 注4: 国際比較の日本は2019年1-12月、2020年1-12月の投資額

ベンチャー投資 国際比較



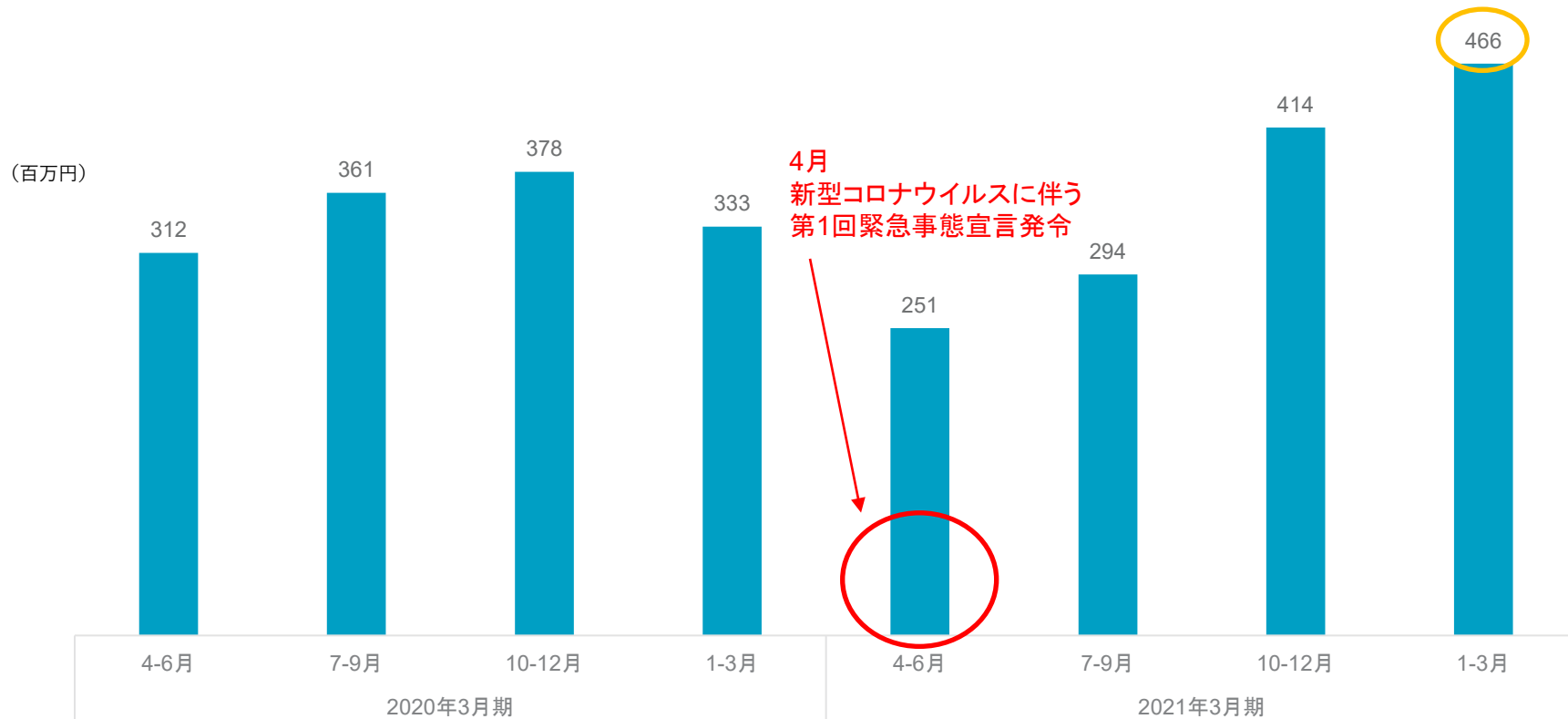
2021年3月期業績

【全社】2021年3月期通期実績

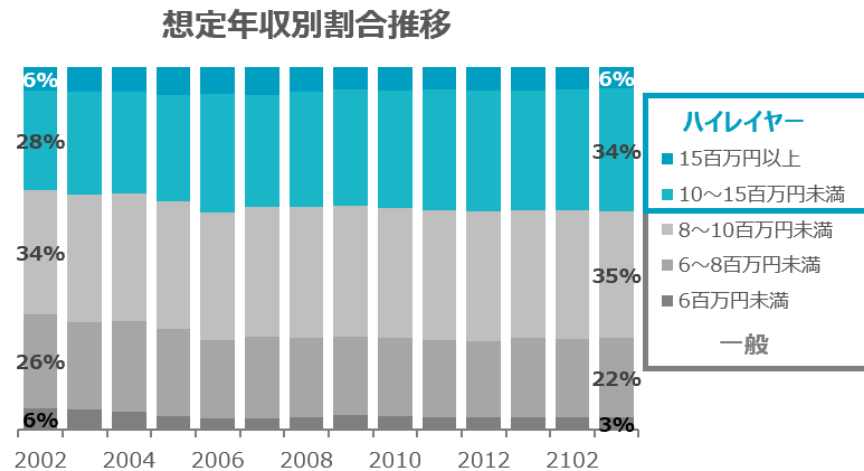
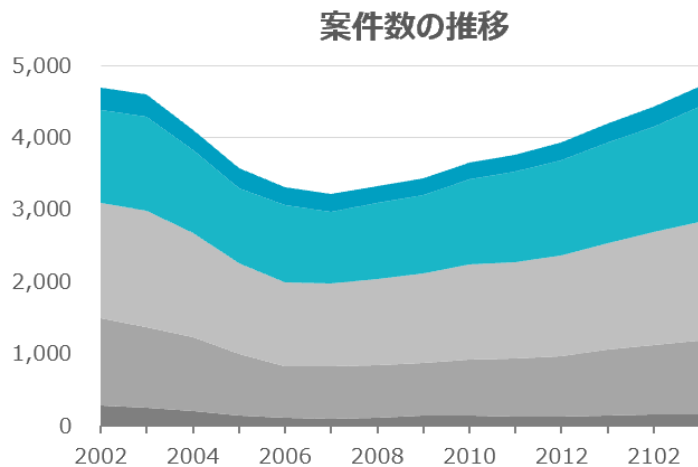
	2021年3月期 通期実績	2021年3月期 業績予想 (3月12日上方修正)	差異	2020年3月期 通期実績	伸び率
売上高	1,273 百万円	1,250 百万円	+ 23 百万円	1,262 百万円	+ 0.8%
営業利益	158 百万円	140 百万円	+ 18 百万円	308 百万円	▲48.8%
経常利益	161 百万円	140 百万円	+ 21 百万円	287 百万円	▲44.0%
当期純利益	95 百万円	80 百万円	+ 15 百万円	203 百万円	▲53.1%

【全社】受注額推移

全社受注額は2020年4-6月を底に回復し、4Q受注額は過去最高を記録



求人案件数はコロナ前の水準を超過



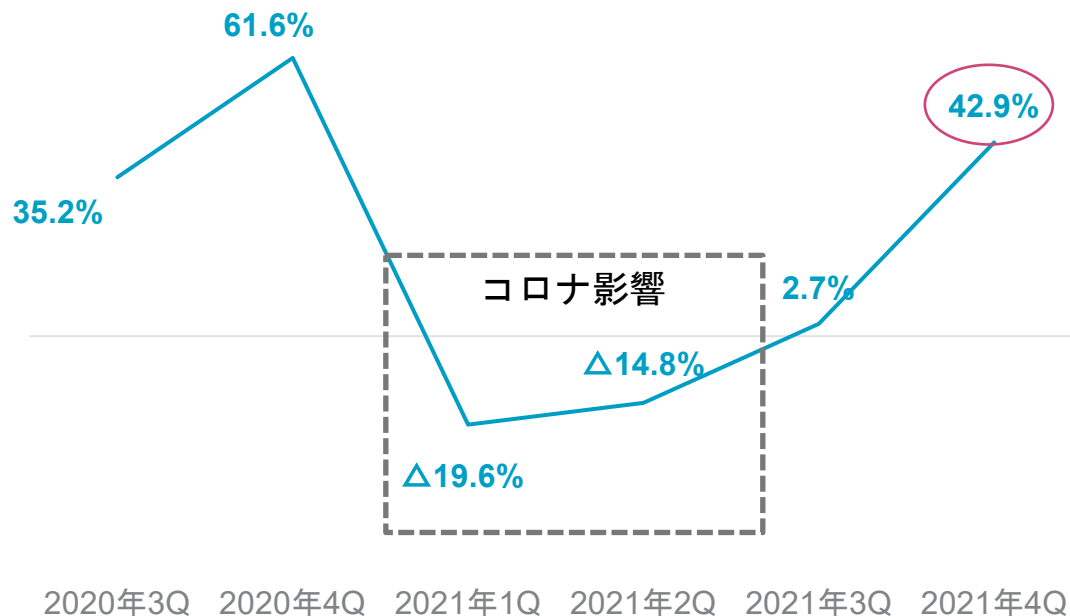
コロナ前との比較

	2020/2	2021/3	差	割合
ハイレイヤー	1,601	1,880	+279	117%
一般	3,088	2,836	△252	92%
合計	4,689	4,716	+27	101%

【タレントエージェンシー】受注額伸び率

重点施策の実行及び求人案件数の回復により、YoY+42.9%

昨年対比四半期受注額伸び率



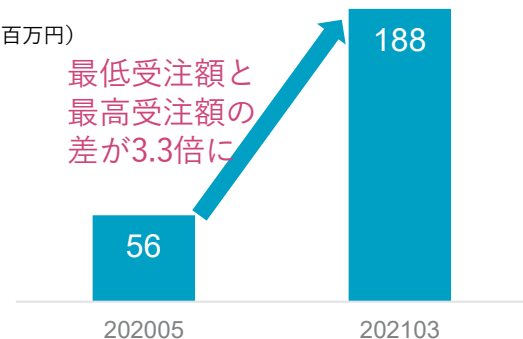
重点施策

- ・タレントエージェンシー営業人員の増員
- ・エンジニア支援強化
- ・採用ニーズの高い企業への集中的な支援

2021年3月期月次受注額

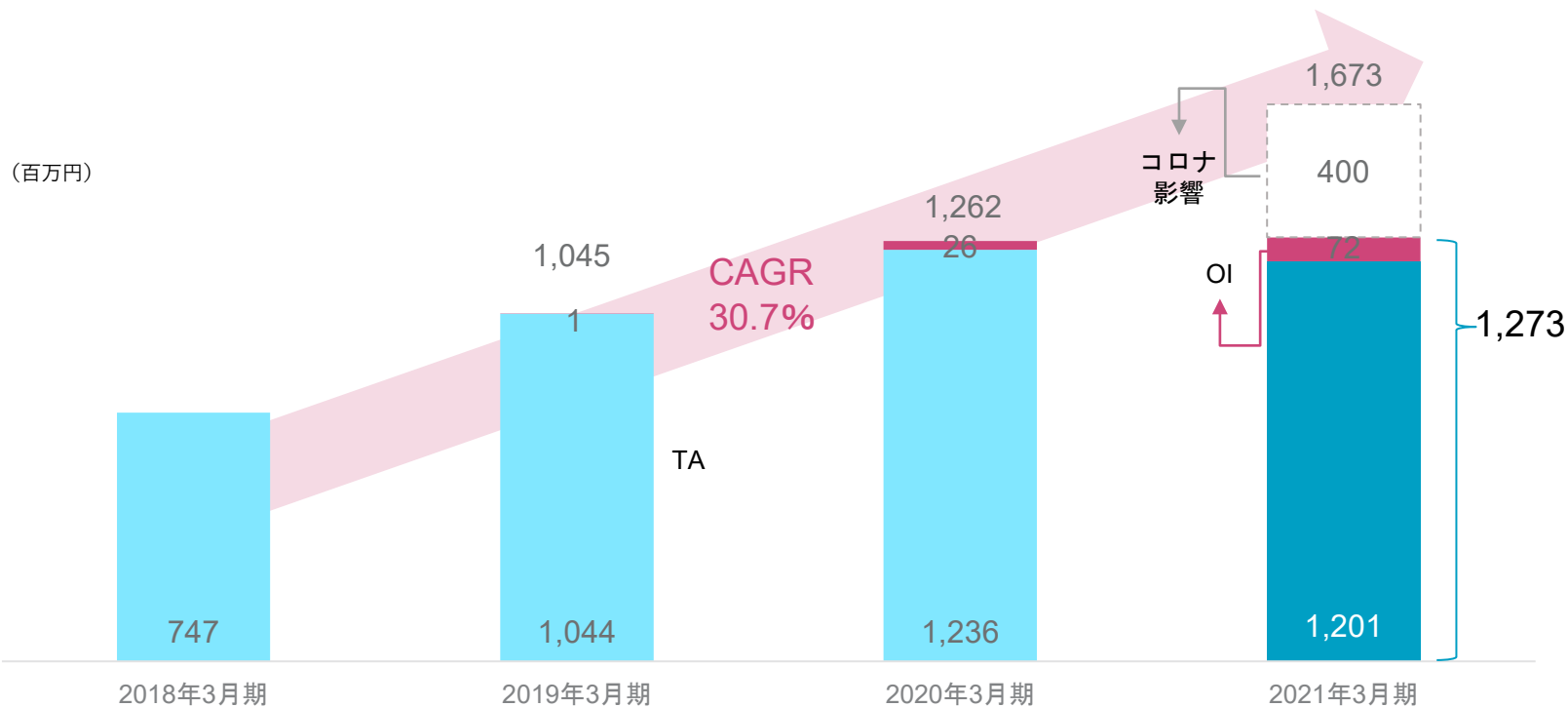
(百万円)

最低受注額と
最高受注額の
差が3.3倍に



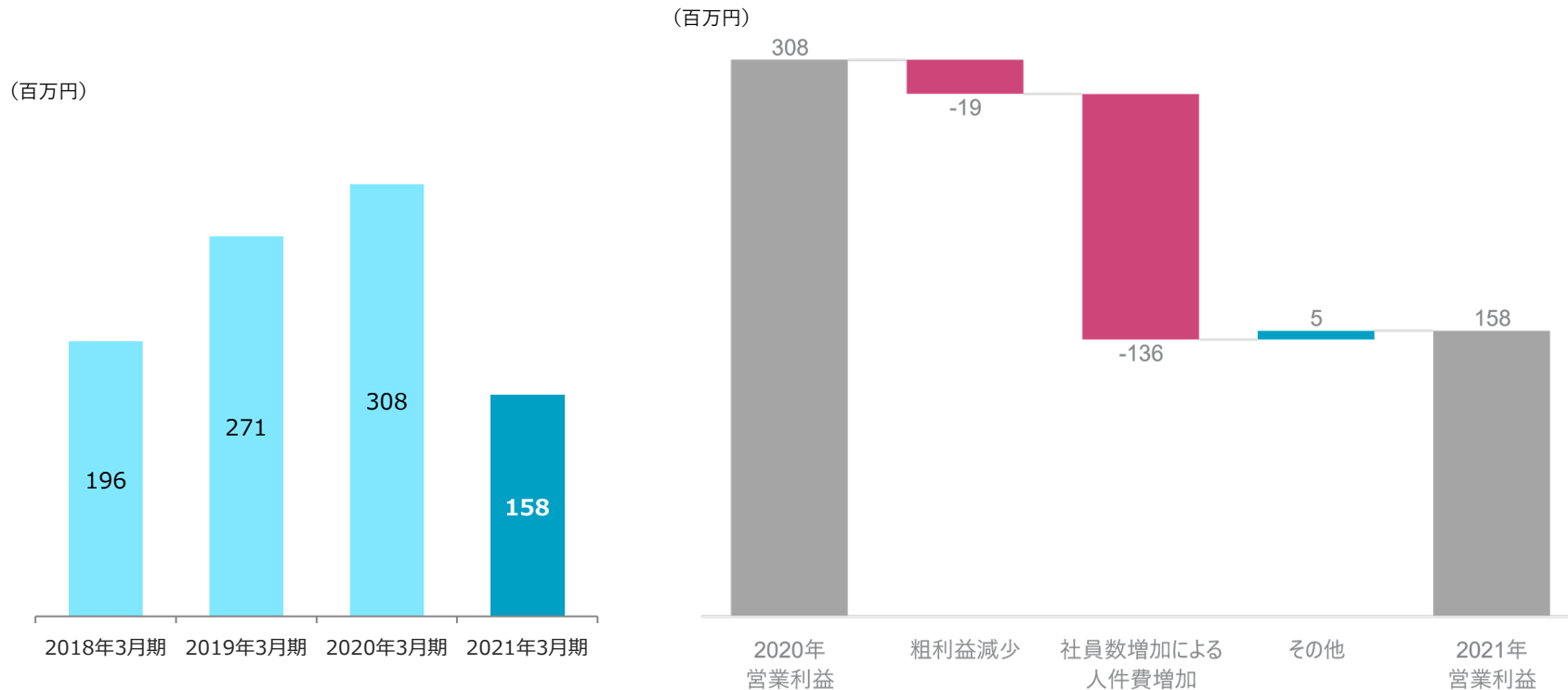
【全社】 年度業績推移 売上高

新型コロナウイルスの影響等を考慮すると、CAGR30.7%



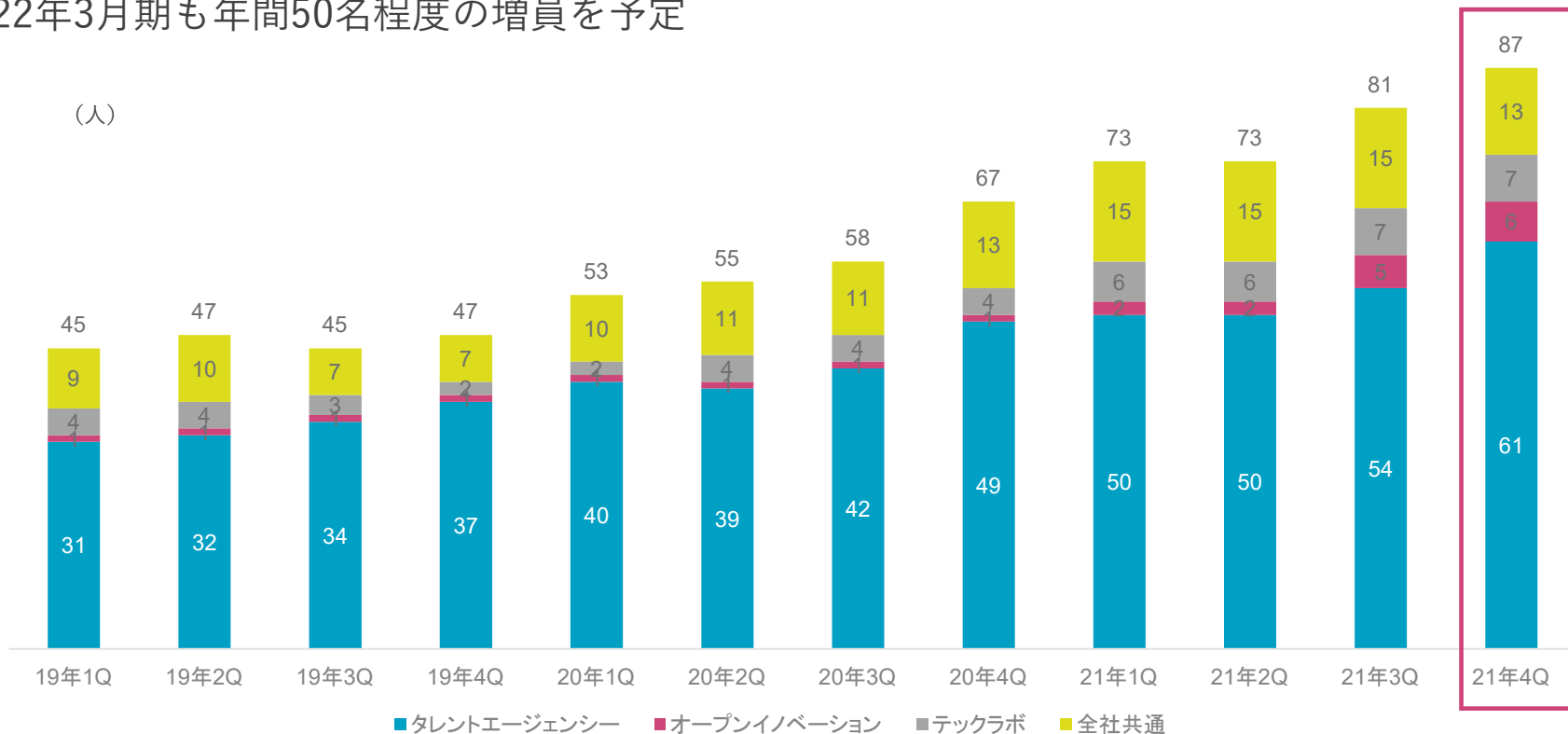
【全社】 年度業績推移 営業利益

社員数増加による人件費増の影響で減益



【全社】 正社員数推移

採用強化が計画通りに推移し、社員数は順調に増加（2021年4月1日付で101名）
2022年3月期も年間50名程度の増員を予定



【全社】2021年3月期方針と実績

期初の方針を着実に遂行

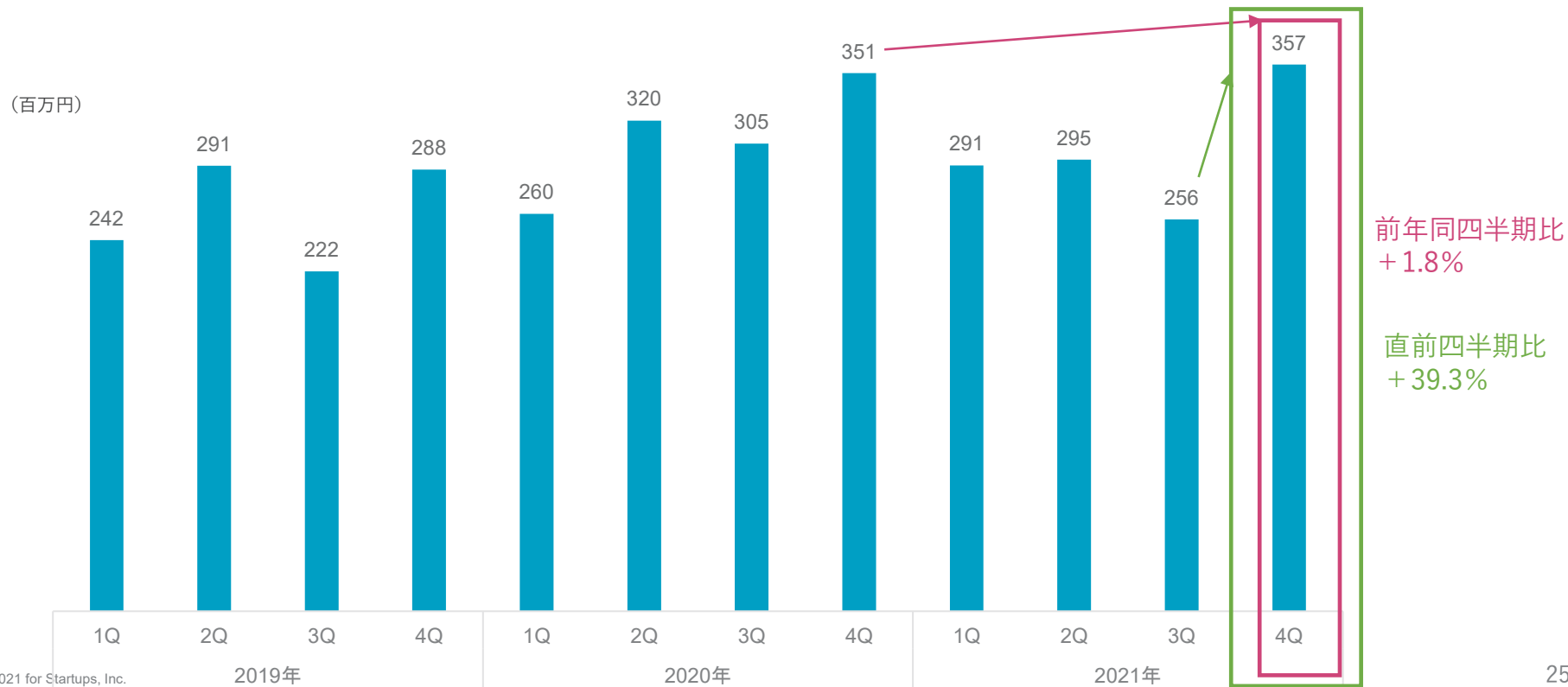
	項目	方針	実績
事業	タレント エージェンシー	<ul style="list-style-type: none">採用強化（ヒューマンキャピタリスト60名超体制）エンジニア採用支援チームの増強CXO・ハイタレント支援専門チームの組成	<ul style="list-style-type: none">4月1日時点ヒューマンキャピタリスト72名エンジニア採用支援チーム（7→11）ハイレイヤー平均受注単価3.9百万円
	オープン イノベーション	<ul style="list-style-type: none">資金調達等の新サービスの開発データベース（STARTUP DB）連携・販売政府・自治体との連携強化	<ul style="list-style-type: none">4/13資金調達支援サービスプレスリリースエンタープライズβ版 リリースNEDO、内閣府からの売上実績
全社	人員・ 管理体制	<ul style="list-style-type: none">採用強化経営管理体制の強化	<ul style="list-style-type: none">4月1日時点で正社員数101名達成

TALENT AGENCY

タレントエージェンシーサービス

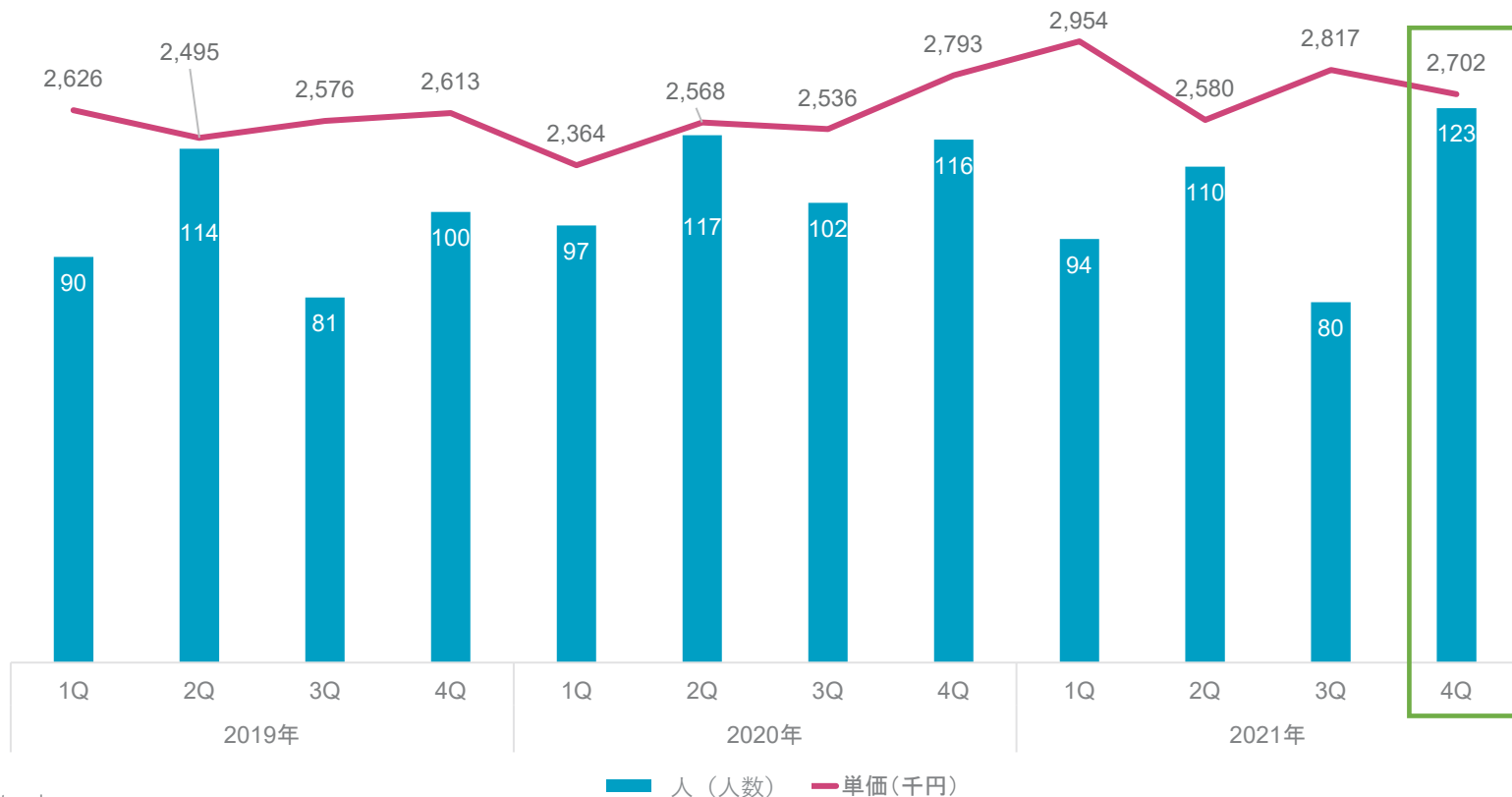
【タレントエージェンシー】 四半期売上高推移

4Q売上高を主に構成する3Q受注額が好調であり、四半期売上高として過去最高



【タレントエージェンシー】人材紹介 取引数と単価

効果的な営業と人員増（昨年対比+12名）の影響により、過去最大の支援人数を記録



VCや大学と連携して、スタートアップ起業家を創出

★☆☆ 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


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

 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

【タレントエージェンシー】 支援実績企業例

 ANDPAD

hey

 LegalForce

 zeals

 Mobility
Technologies

 FEZ

 SmartNews

 mercari

 RakSul

 sansan

 DeNA

 SMS

 Money Forward

 MEDLEY

 free

 SmartHR

Lancers

 WealthNavi

Graffer

 EXAWIZARDS

 READYFOR

BASE

Mirrativ

ビザスク

UZABASE

FINATEXT

yappli

 PLAID

SHOWROOM

 AXELSPACE

 KAKEHASHI

 GROOVE X

リクルートが運営する、ハイクラス・エグゼクティブ限定の会員制転職サイトキャリアカーバーにおいて、当社が職種別決定人数部門 経営ボード1位に選出されました

CAREER CARVER

2020年 エージェント・ヘッドハンターランキング

[フォーススタートアップス株式会社]

職種別決定人数部門 **経営ボード**

1位 エージェント

職種別決定人数部門 **専門職**

2位 エージェント

OPEN INNOVATION

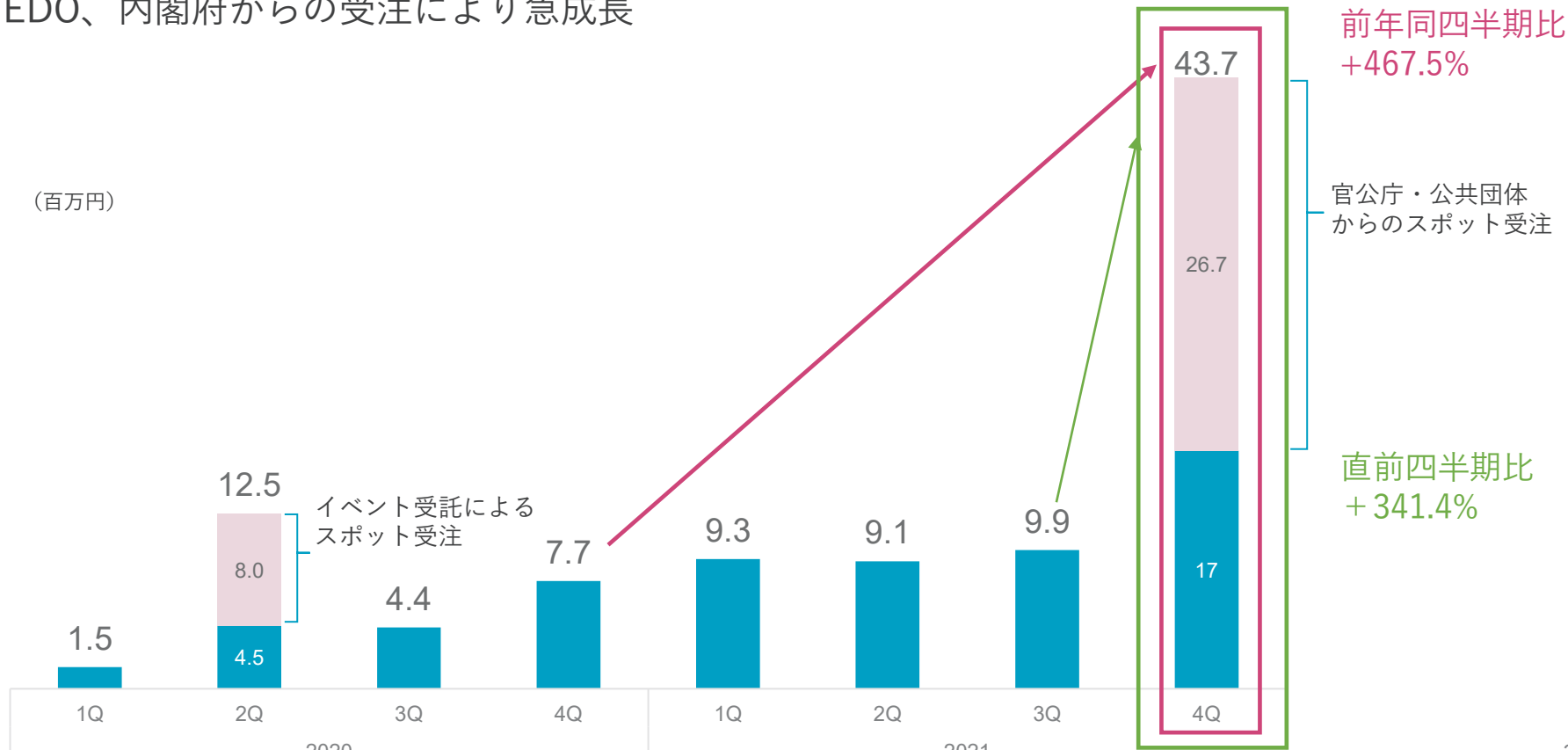
オープンイノベーションサービス

目論見書には、アクセラレーションサービスとの記載をしておりましたが、利用者理解の観点から名称をオープンイノベーションサービスに変更しております。

四半期売上高推移

NEDO、内閣府からの受注により急成長

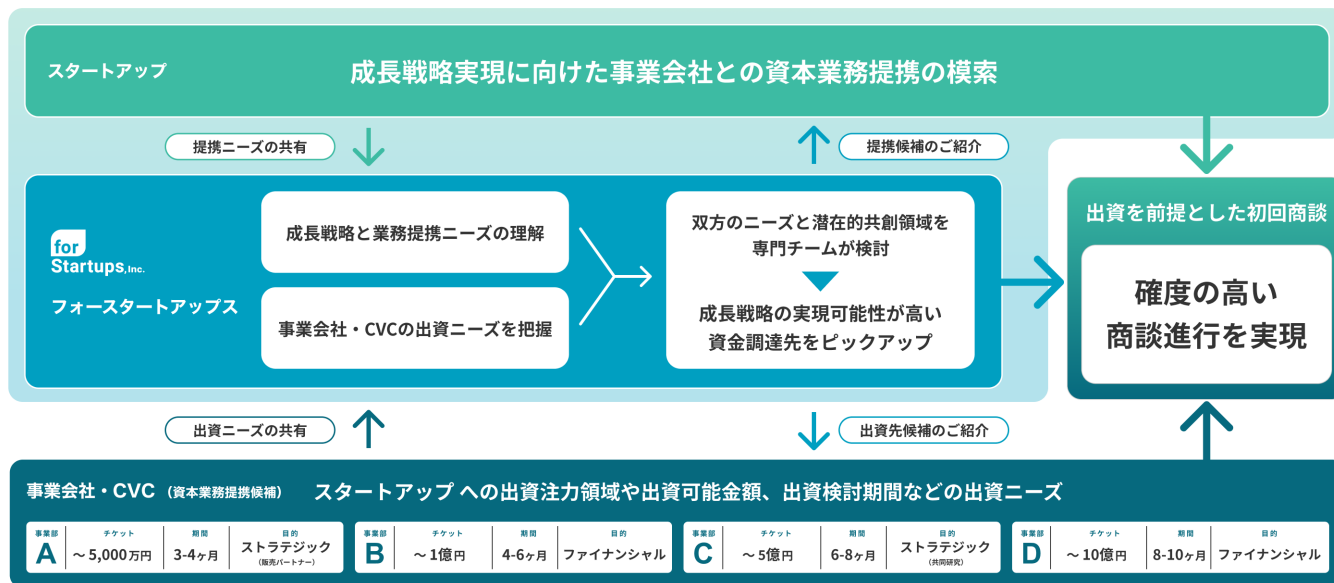
(百万円)



事業会社やCVCからの資金調達を支援

スタートアップの成長を加速させる資本業務提携を支援

スタートアップのために、当社専門チームがご担当者の代わりに、貴社目的を達成する提携可能性の高い企業をピックアップ。
初回商談設定から提携実現に至るまでサポートいたします。



2022年3月期 通期業績予想

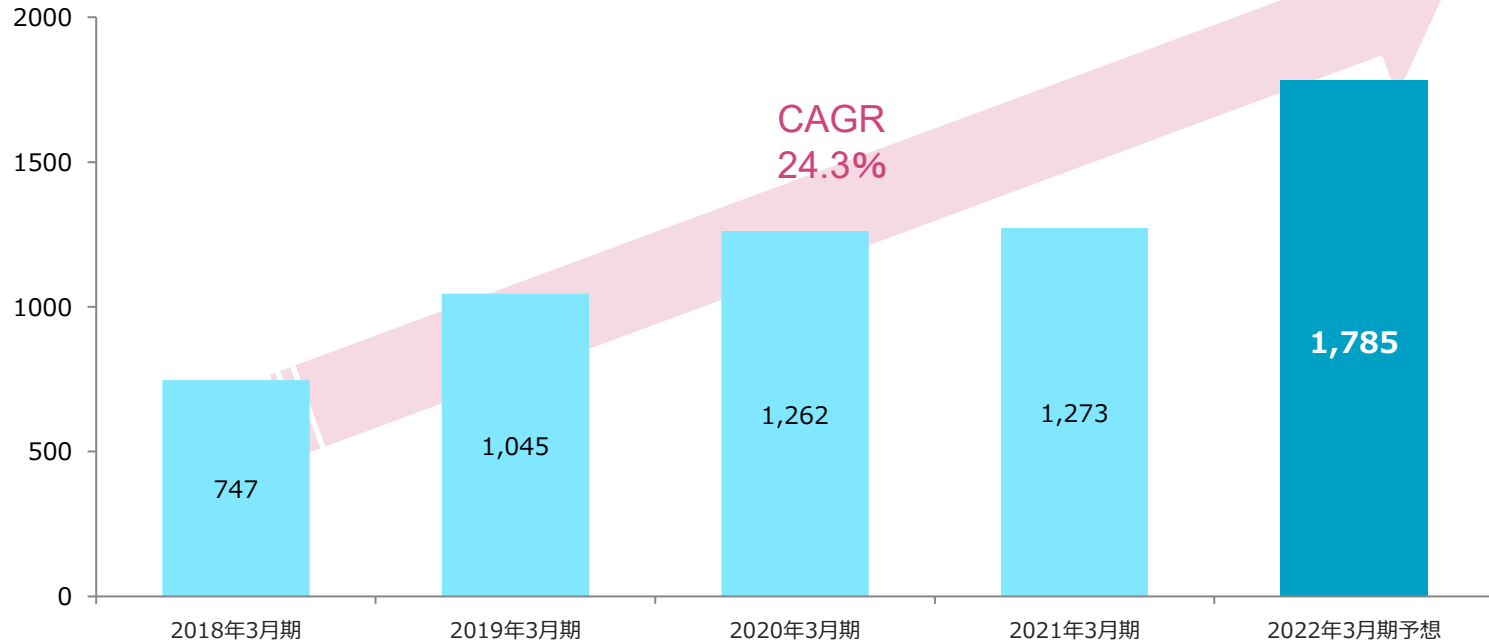
2022年3月期業績予想

	2022年3月期 業績予想	2021年3月期 通期実績	伸び率	2020年3月期 通期実績 (参考)
売上高	1,785 百万円	1,273 百万円	+ 40.2%	1,262 百万円
営業利益	180 百万円	158 百万円	+ 13.9%	308 百万円
経常利益	180 百万円	161 百万円	+ 11.6%	287 百万円
当期純利益	125 百万円	95 百万円	+ 31.3%	203 百万円

年度売上高推移

2022年3月期をハイブリッドキャピタル元年と位置付け 引き続き、人材への投資を積極的に行う

ハイブリッドキャピタルとは、
当社の造語で、「ヒト（人材）」と「カネ（資金）」の支援を同時におこなうことで企業成長を後押しする状態



第2創業期：ハイブリッドキャピタル元年

項目	方針	
事業	タレント エージェンシー	営業戦略機能の継続強化 育成含むマネジメント機能の継続強化
	オープン イノベーション	サービスの事業ポートフォリオ確立 (データベース、資金調達支援、公共事業受託)
	新規事業	投資事業への進出
全社	積極採用の継続 (前期以上の増員(50名程度)を予定)	

中長期を見据えた 考え方

2022年3月期「ハイブリッドキャピタル元年」と位置付け

フォースタートアップスは創業以来、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、人材の支援から着手。
2022年3月期を「ハイブリッドキャピタル元年」と位置づけ、人材の支援に加え、資金の支援を開始。



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（今後）などにより、スタートアップに資金支援を行います。

インフラ作りに必要な要素

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

STARTUP DB

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

Enterprise

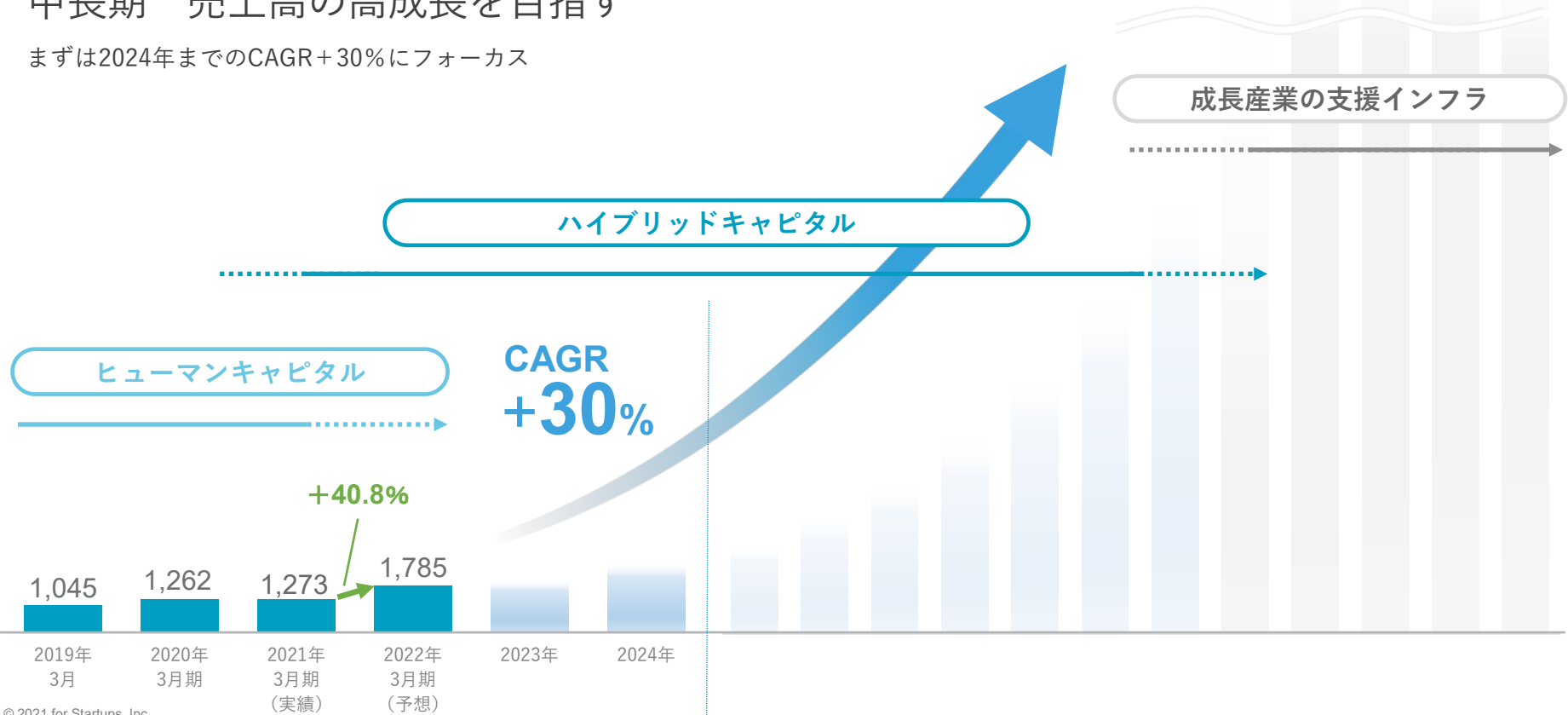
スタートアップ企業と大企業の連携

大企業のCVCや、イノベーション部門との連携を強化

中長期 売上高成長イメージ

中長期 売上高の高成長を目指す

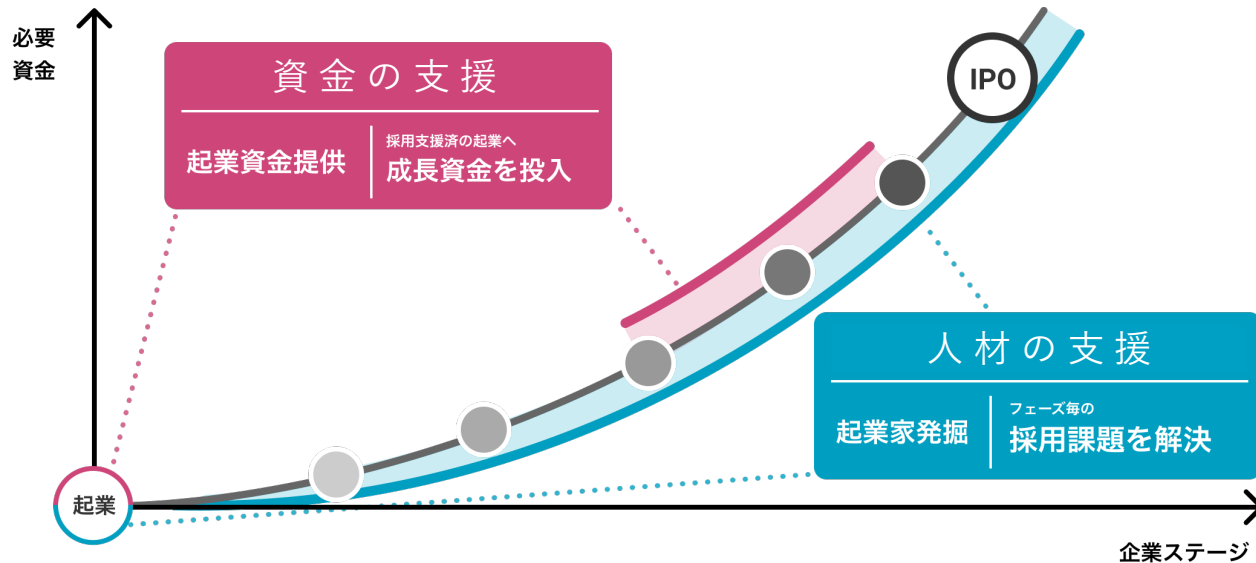
まずは2024年までのCAGR+30%にフォーカス



投資事業で目指すもの

日本を代表するグローバルスタートアップ企業を生み出すために、
「人材」と「資金」を質・量ともに提供する、新しい形のハイブリッドキャピタルを目指す。

責任と覚悟を持って起業家を支え、当社ケイパビリティ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る。
結果として、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ことにより、日本全体のスタートアップエコシステムの発展に貢献する。



日本を代表する
グローバルスタートアップ
企業の成功事例を創出



for Startups

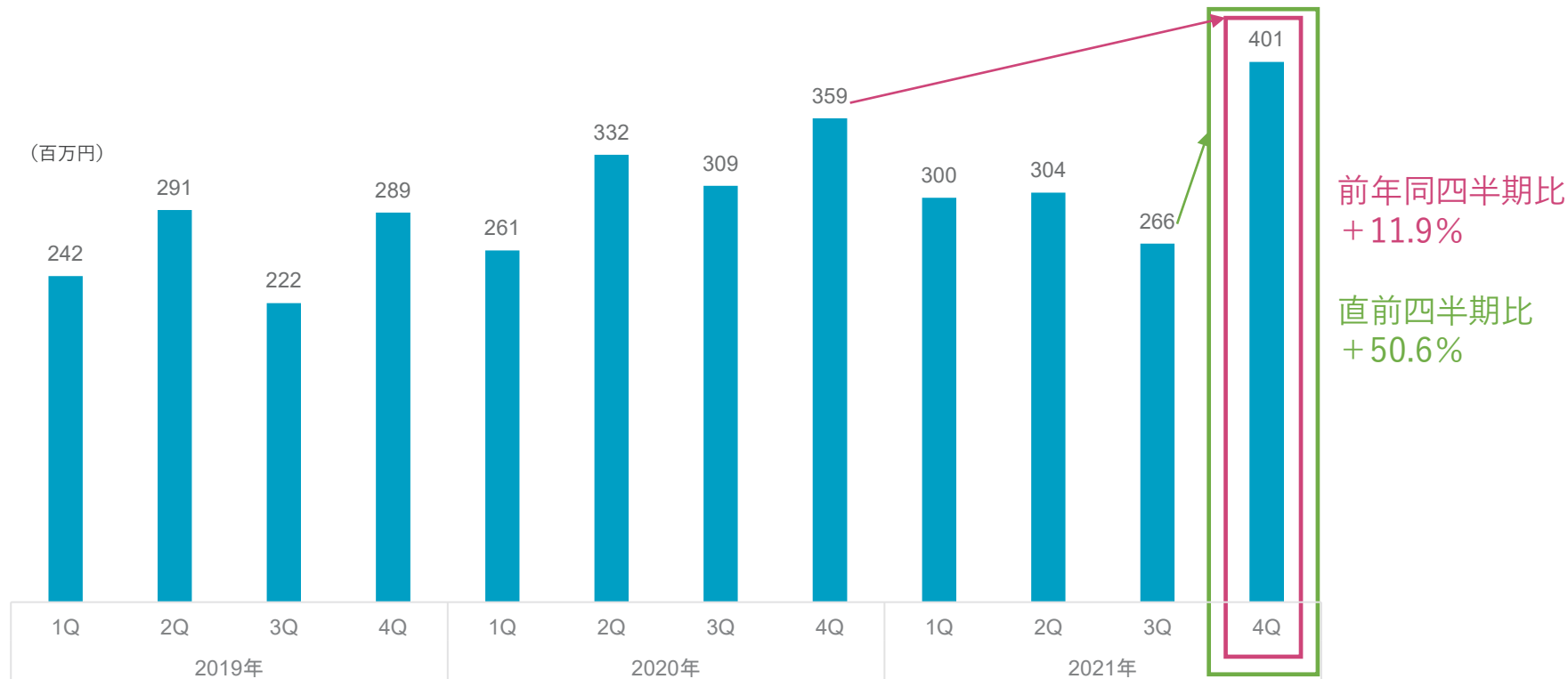
すべては、スタートアップのために。

世界で勝てる成長産業・成長企業を日本から生み出す。

Appendix

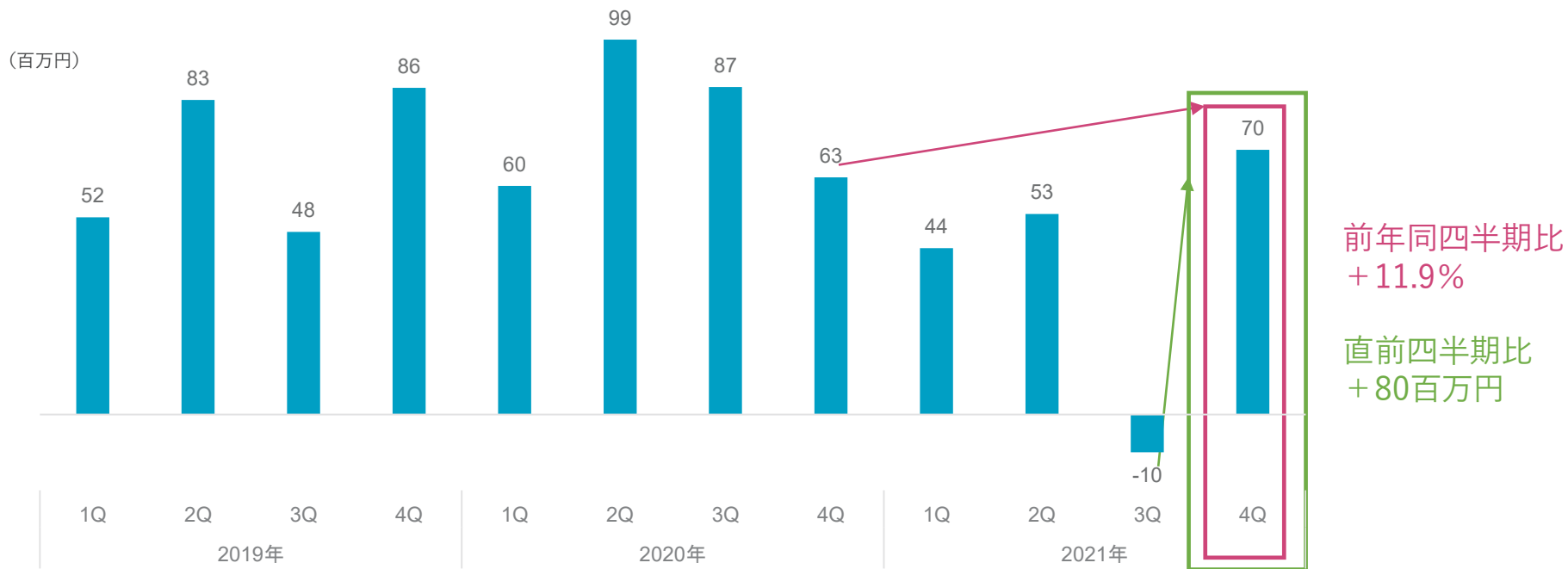
【全社】 四半期売上高推移

タレントエージェンシーYoY増収、オープンイノベーションの売上拡大も



【全社】 四半期営業利益推移

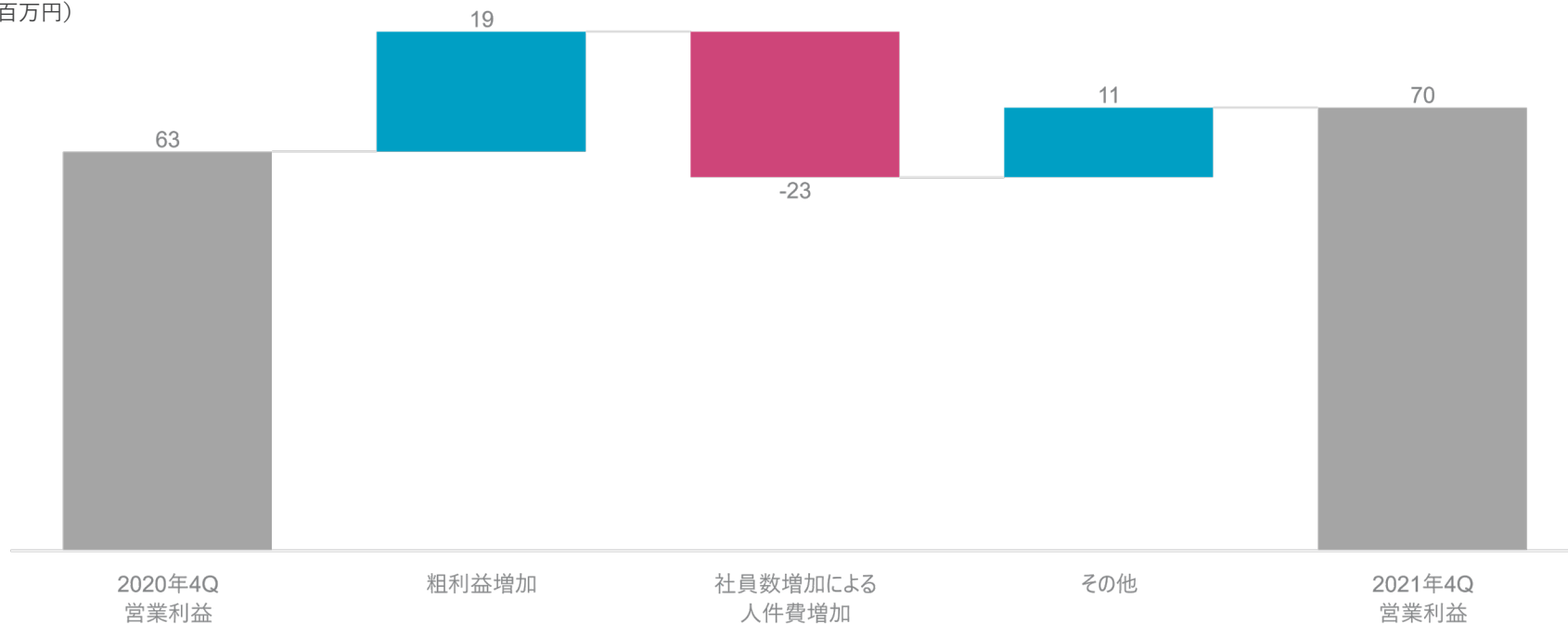
オープンイノベーションにて、NEDO、内閣府などのPublicAffairsの躍進によりYoY+11.9%



【全社】 営業利益の前年同四半期比分析

オープンイノベーションの売上増により粗利益増加
人件費は、正社員数67→87名の20名増加の影響

(百万円)

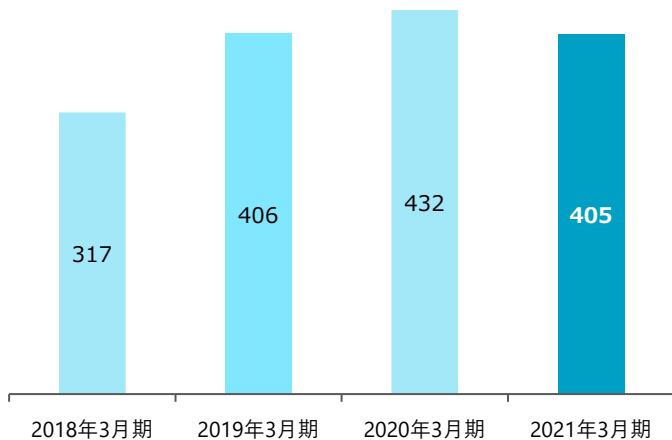


タレントエージェンシー：年間取引数と単価

コロナの影響もあり取引数は伸び悩むが、営業努力が功を奏し平均単価は上昇傾向

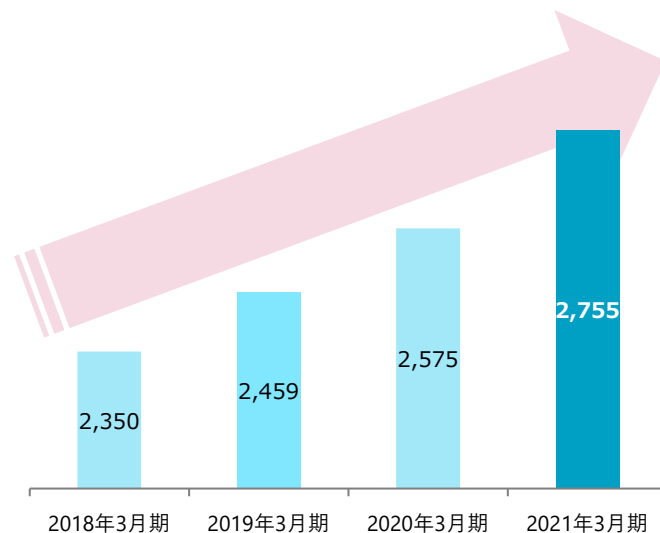
人材紹介取引数

(人)



平均単価

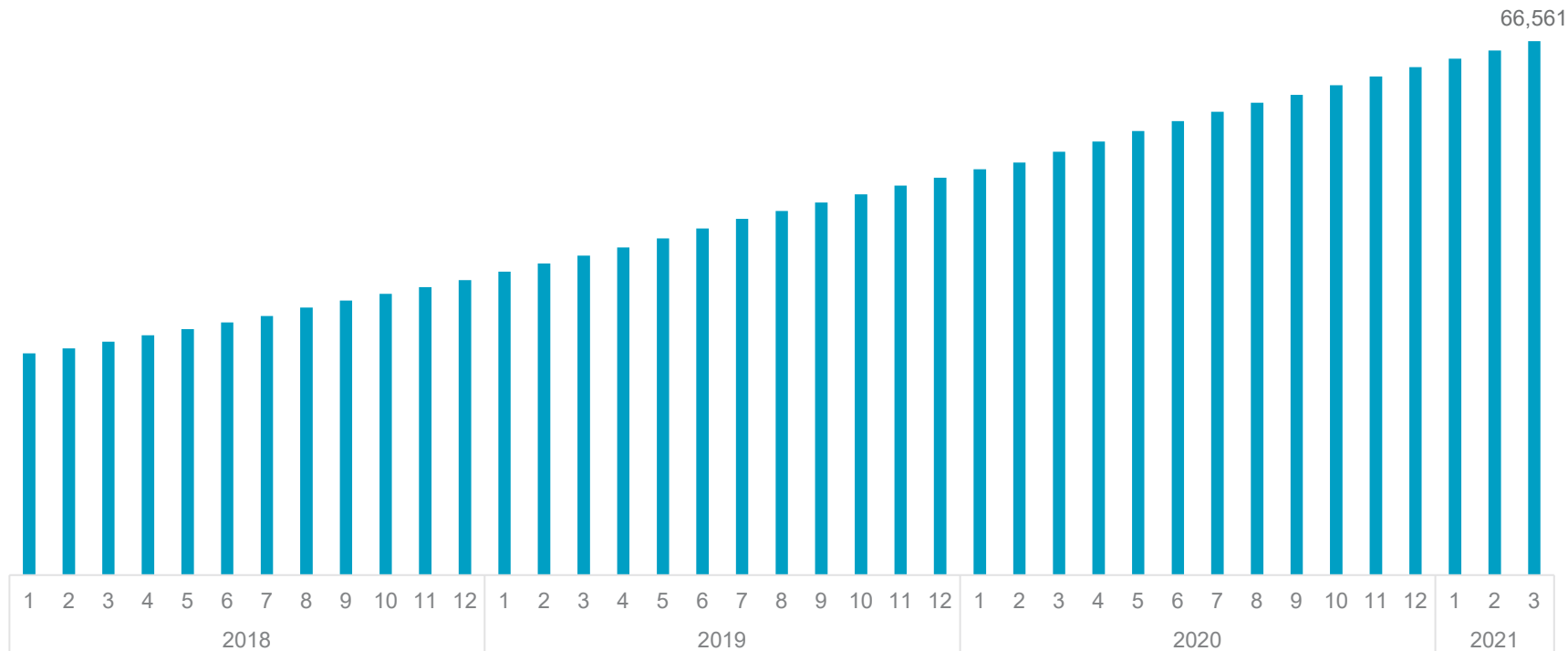
(千円)



累計タレントプール数

採用支援の原資となるタレントプール数は、引き続き堅調に推移

(回数)



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。

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。



すべては、スタートアップスのために。