



2026年3月期 上期 決算説明資料

Apr.2025 — Sep.2025 TSE:Growth 7089

売上高

2,258 百万円

前年同期比 +**33.0** %

営業利益

328 百万円

前年同期比 +**110.3** %

受注高

2,678 百万円

前年同期比 +**27.9** %

- ・ 過去最高の上期業績を達成。好調な事業進捗を背景に通期業績予想を上方修正
- ・ 主力のヒューマンキャピタル事業は、営業戦略最適化により第2四半期の売上高・受注高がともに過去最高
- ・ ベンチャーキャピタル事業で、営業投資有価証券評価損として売上原価に93百万円を計上
含み益が出ている投資案件もあるものの、会計ルールに則り損失が先行
- ・ 一定の退職が出たものの、組織の新陳代謝が進み、強い当事者意識を持つチームへと再構成が進んだ
結果として、一人当たり生産性が向上し、業績成長を実現する組織体制に移行している

通期業績予想を上方修正

上期業績及び人材紹介受注高が計画を上回る進捗であることを踏まえ、通期業績予想を上方修正
下期は更なる生産性向上を目指しつつ、来期以降の業績牽引を担う人材採用を強化

(百万円)	修正予想	従来予想	従来予想比	前期実績	前期比 (対修正予想)
売上高	4,850	4,300	+ 12.8 %	3,693	+ 31.3 %
営業利益	850	650	+ 30.8 %	452	+ 87.7 %
経常利益	770	640	+ 20.3 %	449	+ 71.4 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	610	500	+ 22.0 %	353	+ 72.4 %

上方修正の背景

ヒューマンキャピタル事業の上期の受注状況及び業績を反映するも、単価上昇が大きく寄与している点を踏まえ
下期は当初受注計画の着実な達成を目指す。加えて、足もとの状況をさらに強固にするための人材採用を強化

上期実績

売上高 ・ 受注高	- 人材紹介受注は営業戦略最適化の効果が9月に大きく表れ、過去最高の受注高・件数を計上 - 1人当たり決定件数（生産性）の向上を目指し、求職者面談数のKPI目標を大きく引き上げ、1人当たり決定件数の改善が進んだ。件数増加による単価下落を見込んでいたが、面談する求職者の年収帯は変わらず、単価が計画を上回り、受注高が計画を大きく上回った - オープンイノベーション事業は、当初計画を達成する受注進捗をみせる
売上原価	ベンチャーキャピタル事業にて評価損を計上。投資先各社の成長戦略において、新たに策定された事業計画や足もとの実績が、投資時点の想定と大きく乖離していると判断される場合には、会計基準に則り評価損を計上する
販管費	人件費及び広告宣伝費が、当初計画を下回る水準で推移しており、利益率向上に寄与

下期見通し

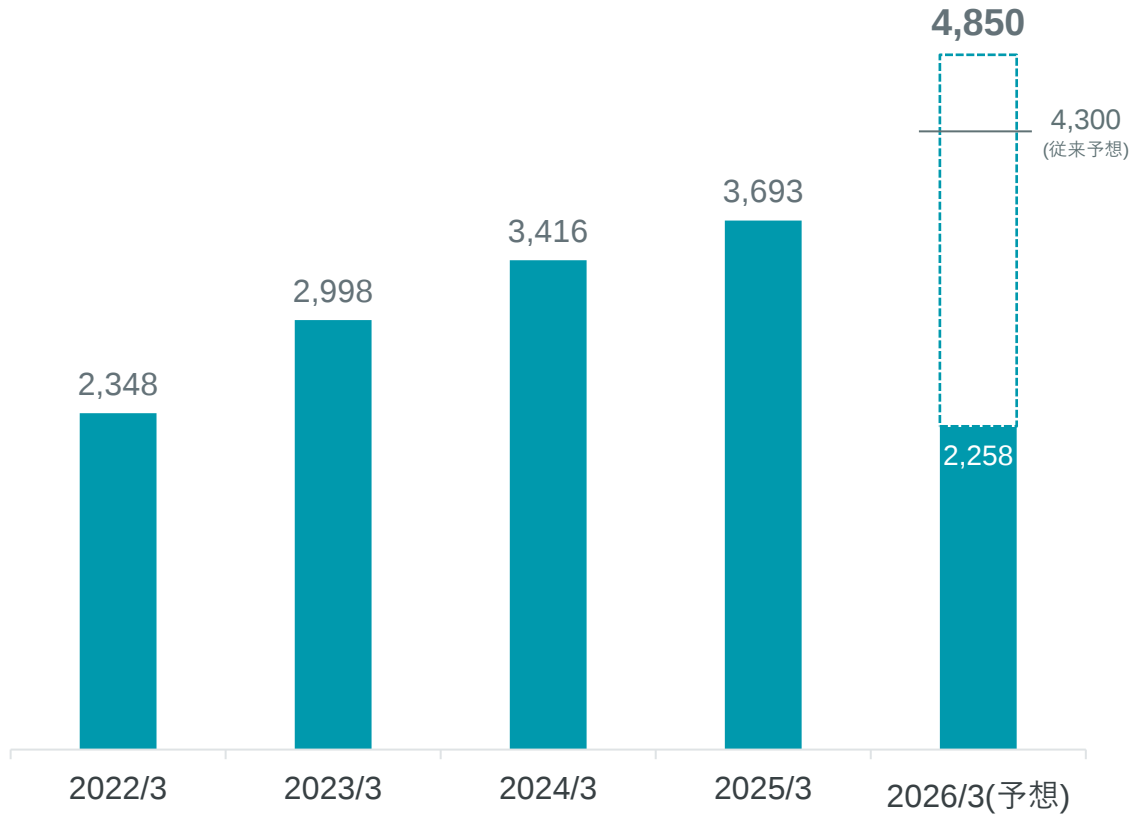
売上高 ・ 受注高	- 人材紹介受注は、単価上昇が寄与した上期の状況は織り込まず、着実に従来計画の達成を目指す - 受注(内定承諾)から売上(入社)への転換スピードは、上期実績は過去3期平均値と比較して少し遅い。下期修正計画は上期実績を適用した売上計画とする
売上原価	会計上の見積もりとしてのVC事業の評価損はすべて計上済みであり、当期の追加計上はない
販管費	採用強化と既存社員の昇給率引き上げによる人件費・採用関連費用の増加を見込む 顧客獲得コストをコントロールした、広告宣伝費投下方針を継続
営業外損益	持分法適用関連会社化したGOジョブ株式会社の損益は3Q以降に営業外損益にて取り込まれる。当面は調達資金をマーケティング・人材採用に投下するJカーブ型の利益成長方針であり、当期の当社連結PL上は営業外費用が発生する見込み

通期業績予想を上方修正

直近の成長停滞を払拭し、過去最高の業績へ

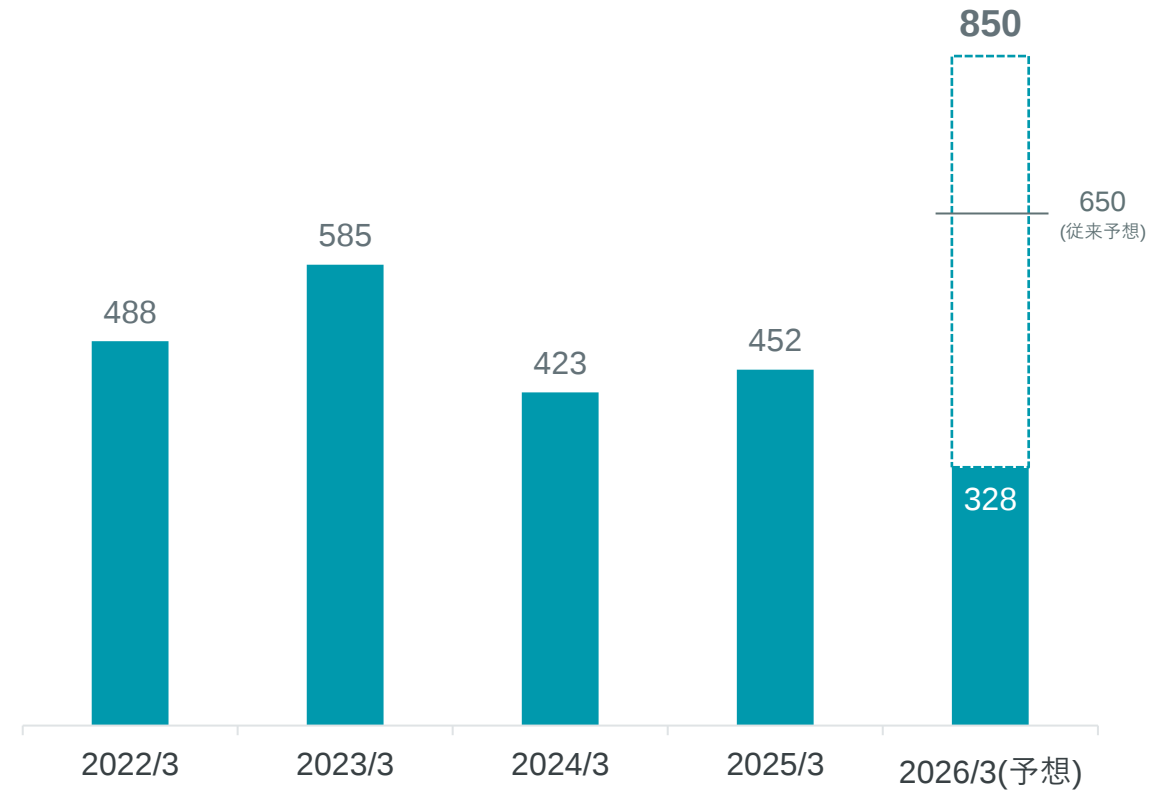
売上高推移

(百万円)



営業利益推移

(百万円)



2026年3月期上期 連結業績

連結決算サマリー



ベンチャーキャピタル事業の評価損を計上したものの、過去最高の上期業績を達成

(百万円)	2026年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	前年同期比	2026年3月期 上期累計	2025年3月期 上期累計	前年同期比	通期予想 (修正予想)	進捗率
売上高	1,142	832	+ 37.3 %	2,258	1,698	+ 33.0 %	4,850	46.6 %
売上総利益	830	686	+ 21.1 %	1,754	1,406	+ 24.7 %	—	—
販売費及び一般管理費	714	608	+ 17.3 %	1,425	1,250	+ 14.0 %	—	—
営業利益	116	77	+ 50.6 %	328	156	+ 110.3 %	850	38.7 %
経常利益	119	76	+ 54.7 %	330	155	+ 112.8 %	770	43.0 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	132	57	+ 131.4 %	283	116	+ 143.3 %	610	46.5 %

セグメント別決算サマリー

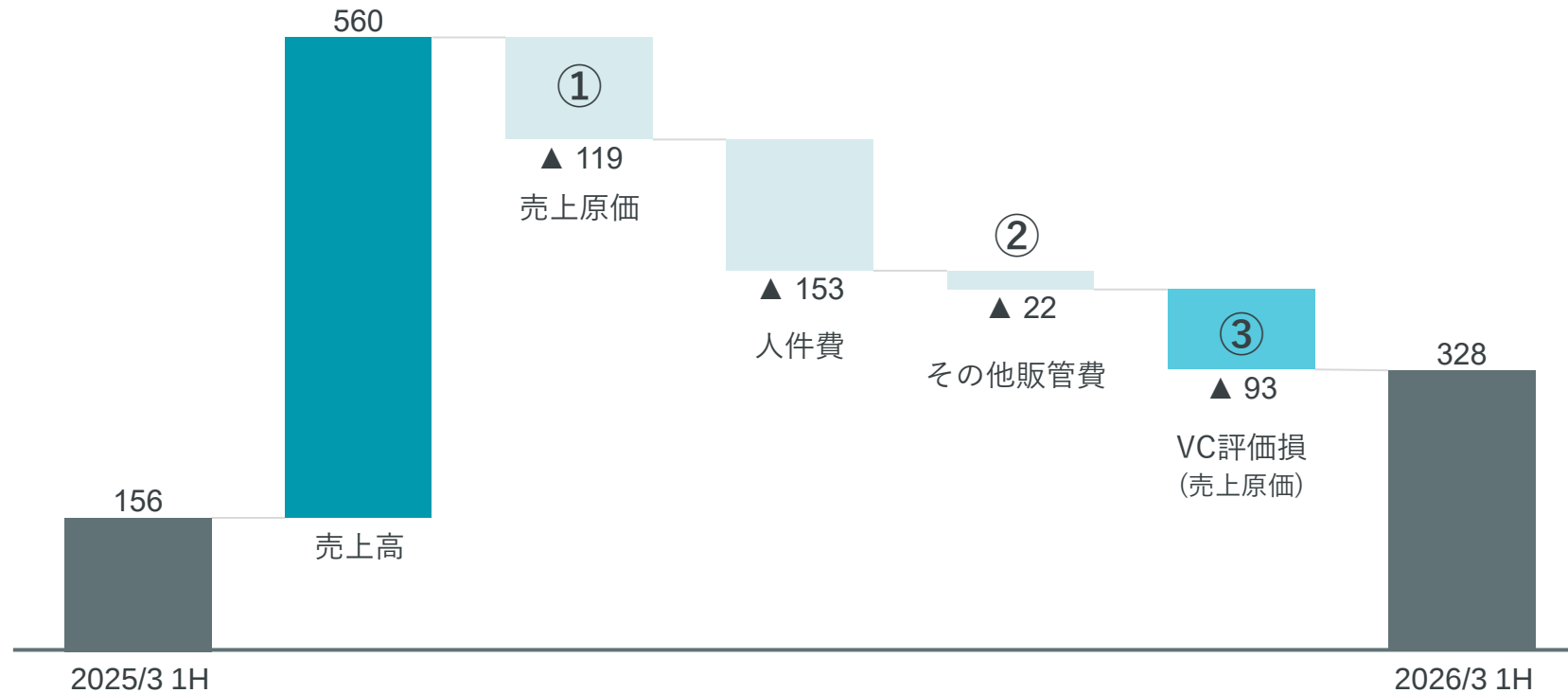
主力のヒューマンキャピタル事業が大きく成長し、業績を牽引。オープンイノベーション事業は収益性が向上

(百万円)		2026年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	前年同期比	2026年3月期 上期累計	2025年3月期 上期累計	前年同期比
ヒューマンキャピタル事業	売上高	1,028	749	+ 37.3 %	2,039	1,559	+ 30.7 %
	セグメント損益	443	312	+ 41.8 %	895	680	+ 31.6 %
オープンイノベーション事業	売上高	113	83	+ 36.7 %	218	138	+ 58.5 %
	セグメント損益	11	△17	—	7	△61	—
ベンチャーキャピタル事業	売上高	—	—	—	—	—	—
	セグメント損益	△94	△1	—	△97	△3	—
全社経費（調整額）		△243	△216	+ 12.8 %	△476	△458	+ 3.9 %
合 計	売上高	1,142	832	+ 37.3 %	2,258	1,698	+ 33.0 %
	営業利益	116	77	+ 50.6 %	328	156	+ 110.3 %

営業利益増減

ヒューマンキャピタル事業が好調に推移したことで全体の利益率が改善

(百万円)



① 売上原価

ヒューマンキャピタル事業及びオープンイノベーション事業における売上原価増加を示す

② 前期オフィス移転費用の反動減

前期1Hにはオフィス移転に伴う一時費用として、新旧オフィスの二重家賃・旧オフィス固定資産の耐用年数圧縮に伴う減価償却費など、一時的な販管費を101百万円計上

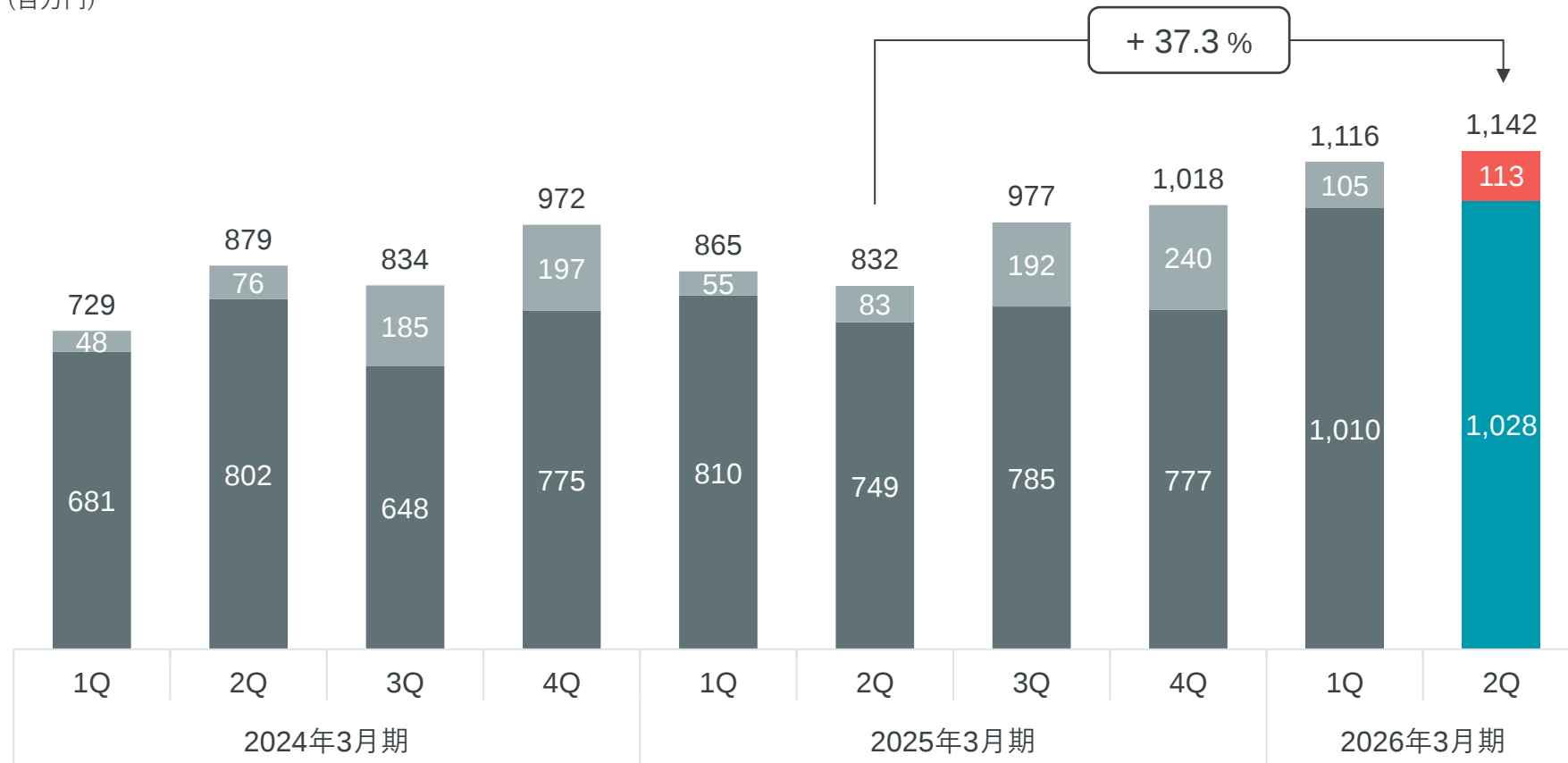
③ VC評価損の計上

投資先各社の成長戦略において、新たに策定された事業計画や足もとの実績が、投資時点の想定と大きく乖離していると判断される場合には、会計基準に則り評価損を計上しており、今回は売上原価に93百万円を計上

連結売上高

ヒューマンキャピタル事業が牽引し、過去最高の四半期売上高を更新

(百万円)



■ ヒューマンキャピタル ■ オープンイノベーション

前年同期比

オープンイノベーション

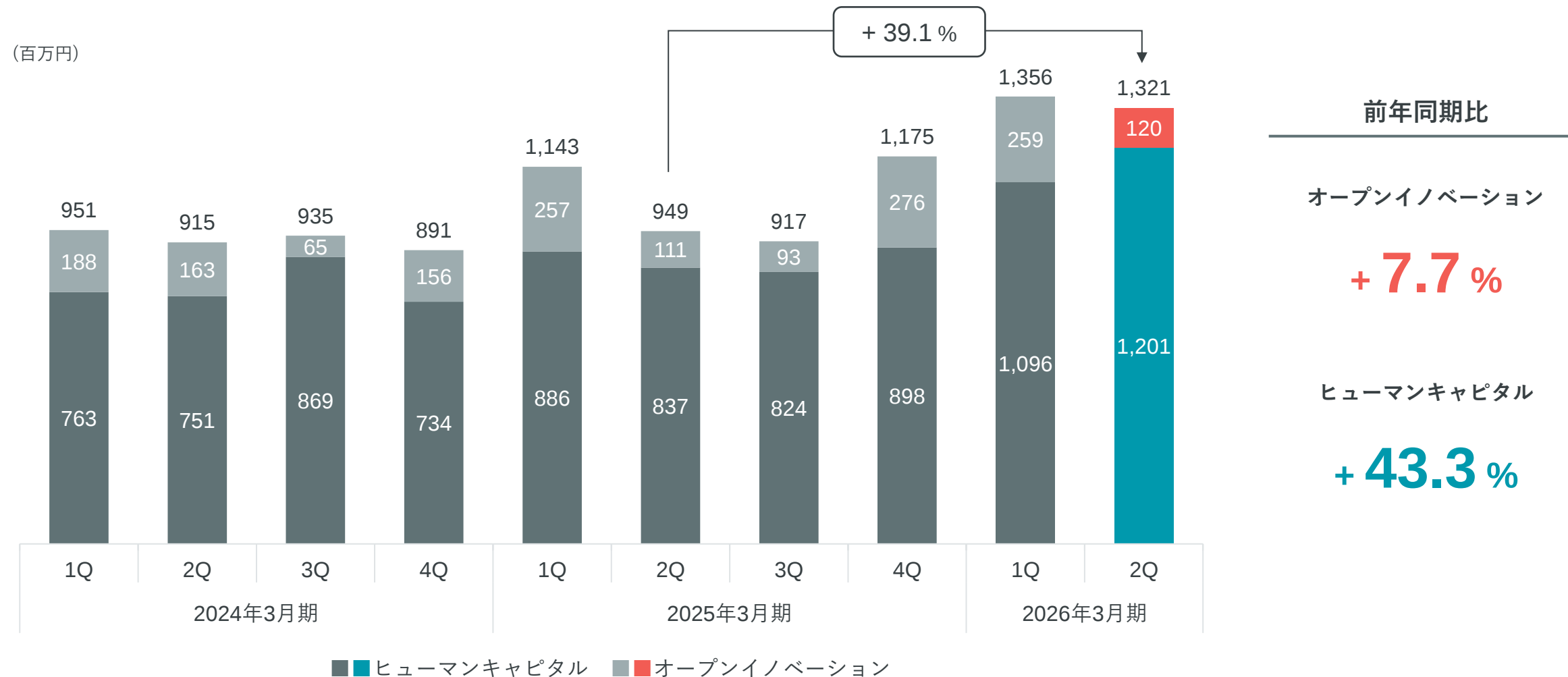
+ 36.7 %

ヒューマンキャピタル

+ 37.3 %

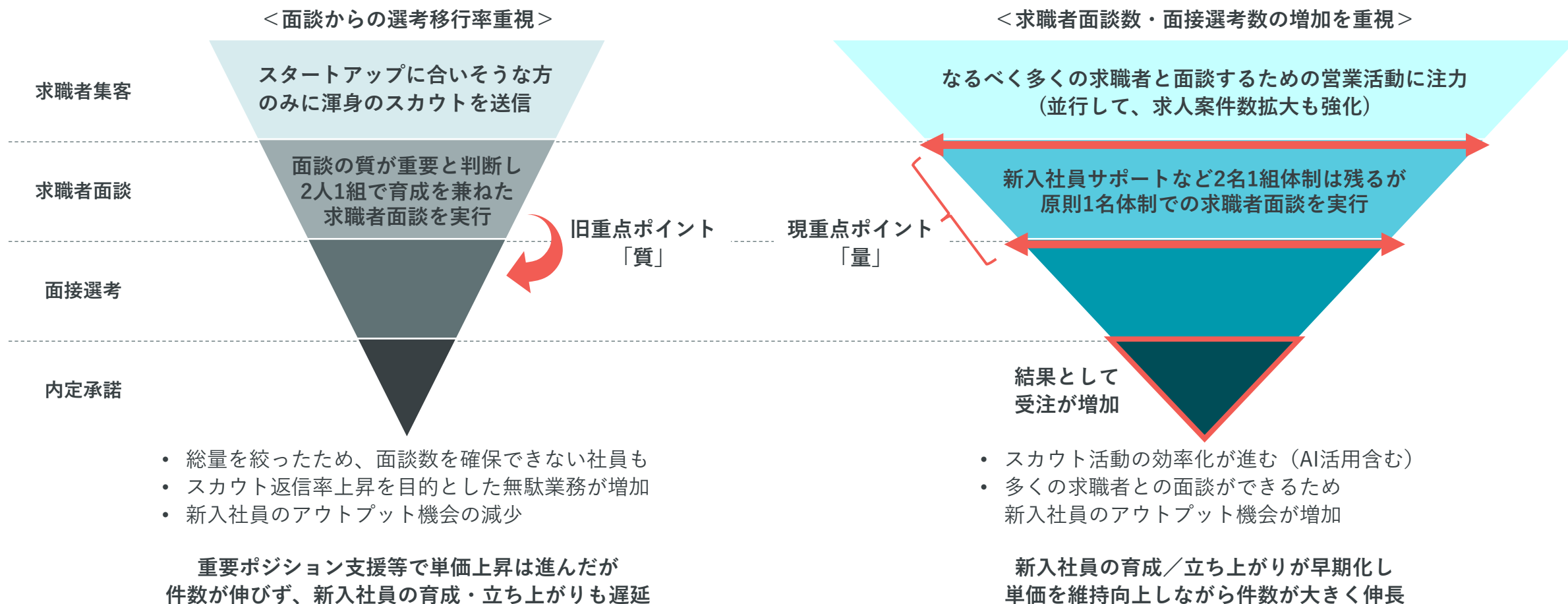
連結受注高

ヒューマンキャピタル事業の受注高が過去最高。受注件数の増加基調は変わらずに単価上昇が寄与
オープンイノベーション事業は計画通り進捗



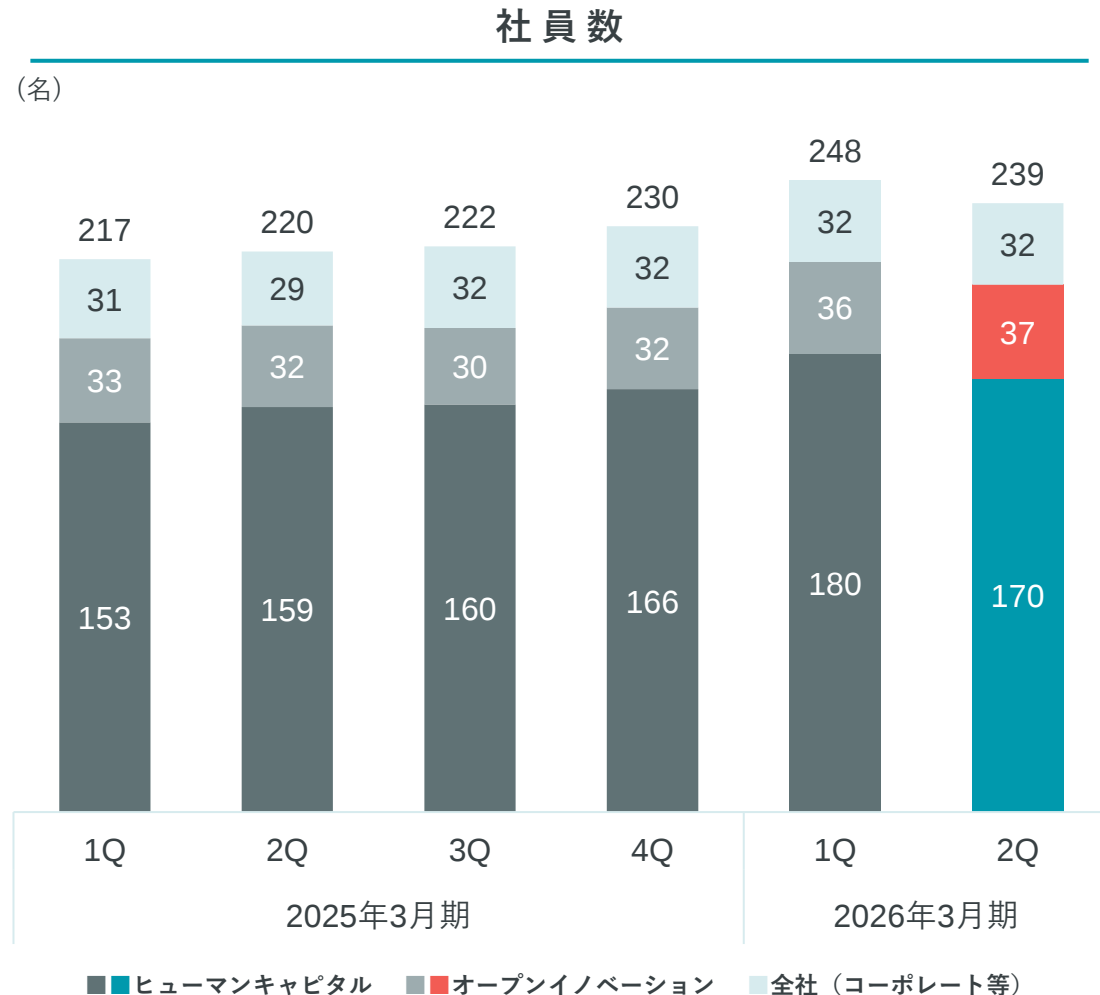
営業戦略最適化における具体的な取り組み状況

質から量への転換：更なる事業成長を目指すため、選考移行率（質）重視から面談数（量）重視へ切り替えた
当社がもつ、スタートアップ企業と求職者のマッチング精度の強みが最大限に生かされ、単価が維持向上したまま件数増加



社員数の状況

成長産業支援プラットフォーム構想に伴う営業戦略の最適化の反動もあり、退職者が増加し社員数が減少
 ヒューマンキャピタル事業のみ減少しているように見えるが、これは人事異動が増加したことの影響



【全体感】

- 生産性（1人あたり決定件数）を重視。当期末時点で「期初人員+10名程度」とする当初人員計画であった
- 採用数は計画どおり推移したが、主にカンファレンス、Public Affairsチームの退職者が増加し、QoQで社員数が減少

【ヒューマンキャピタル事業の減少要因】

- ① 人事異動
 上記に示した部門をはじめ、各部門の強化やキャリア開発を目的として、過去受賞歴のある人材2名や新卒社員を含む約10名が上期に異動し活躍中
- ② 退職
 営業戦略転換によるKPI数値へのコミットを強めた反動が一定あるものと認識

【影響】

現時点では影響がなく、むしろ**挑戦意欲の高い人材を中心とした組織へ再構成が進行し、生産性及び組織力の向上に繋がっている。**

一方で、持続的な成長を目指すうえでは、社員数の増加は重要である

【下期】

採用活動のアクセルを踏み、足もとの勢いを加速させる優秀人材の確保を目指す。
 現時点で、当初計画値（期末日時点で260名程度）に変更はない

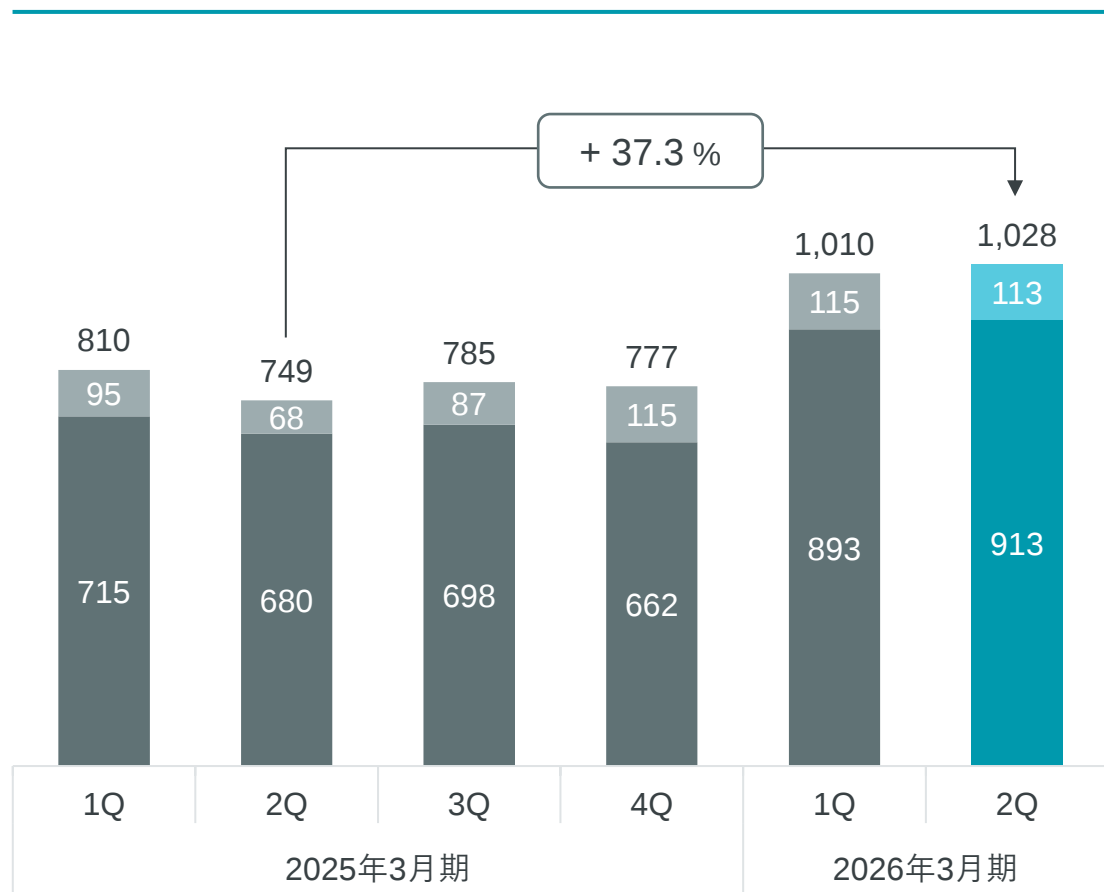
セグメント別の状況

ヒューマンキャピタル事業 | 売上高・受注高推移

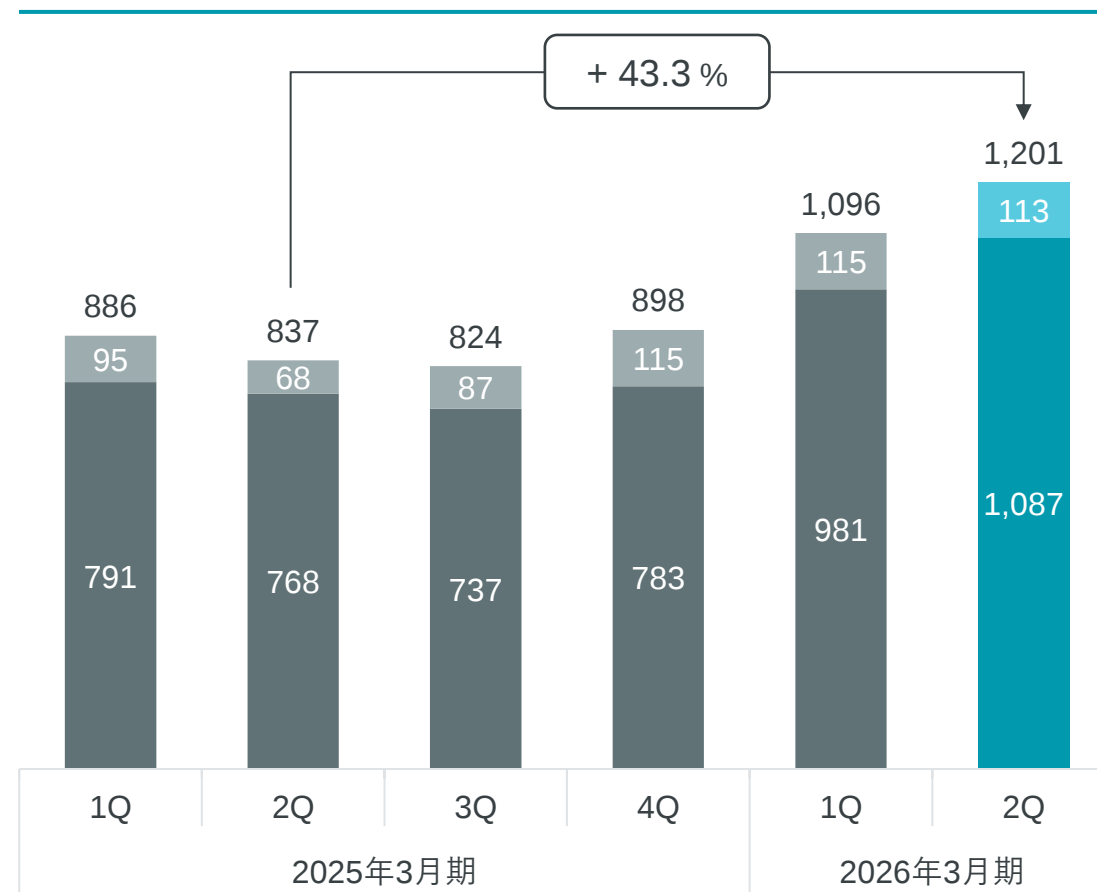
売上高・受注高ともに過去最高となる

単月では、9月の人材紹介売上高・受注高・KPI（面接設定UU数）が最多となり、これまでの取組みの成果が表れている

売上高推移



受注高推移



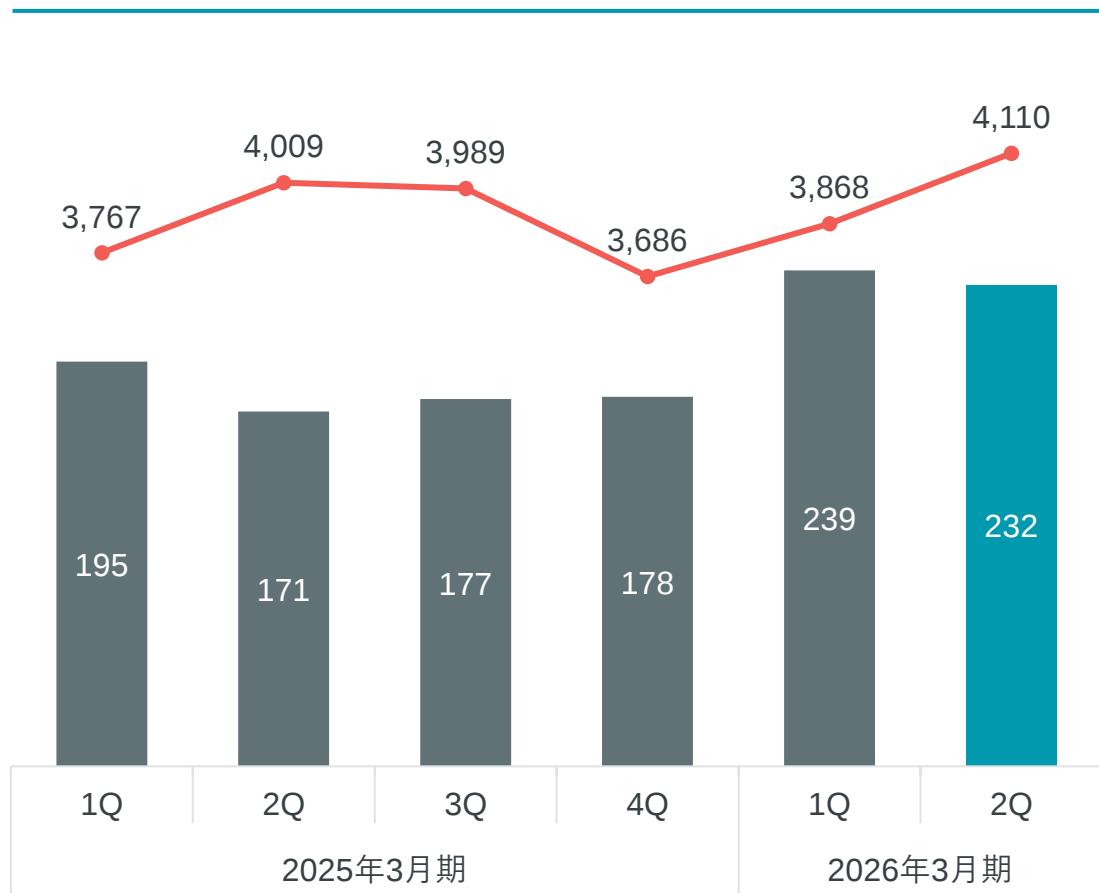
■ 人材紹介サービス ■ コンサルティングサービス

※コンサルティングサービスは、役務提供の性質上、受注高＝売上高としている

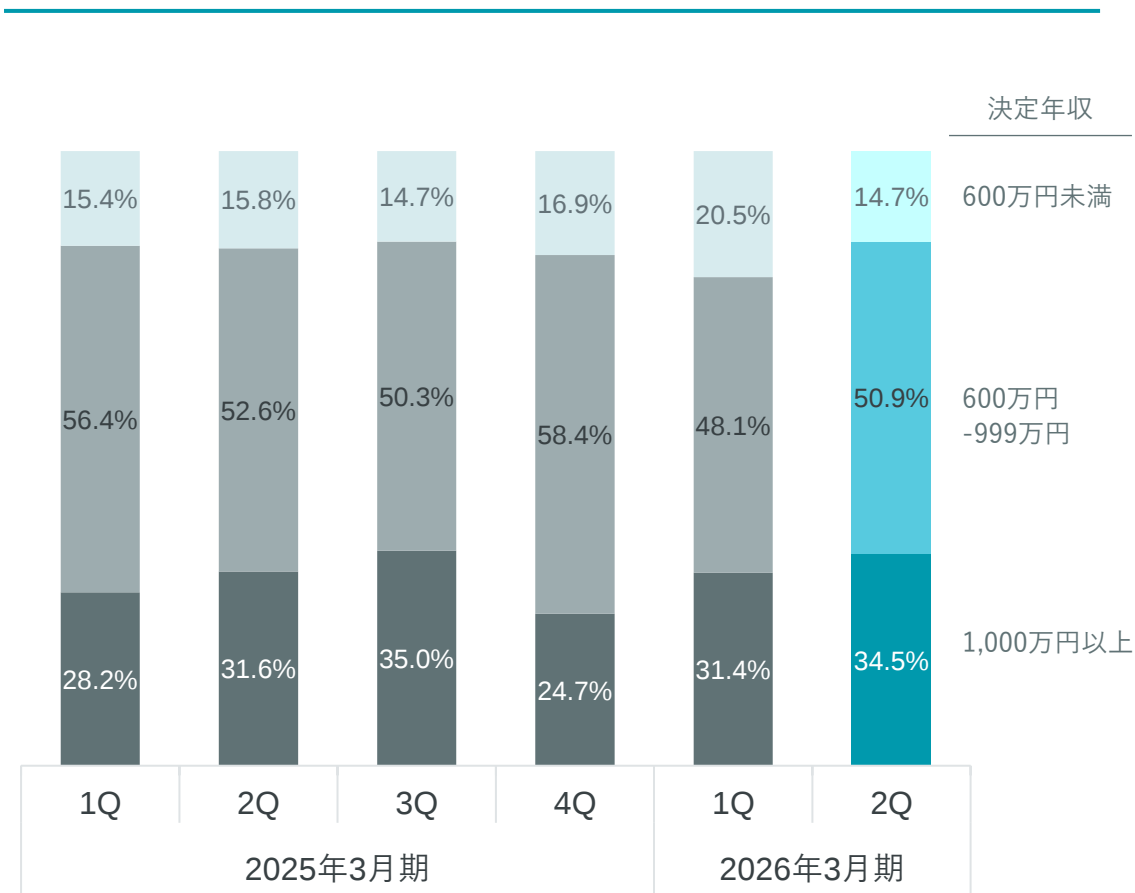
ヒューマンキャピタル事業 | 人材紹介サービス売上高構成

入社数のベースを維持しながら、単価が過去最高を更新。高年収帯の割合が増加

件数・単価推移



年収構成比推移



※正社員入社のみ集計

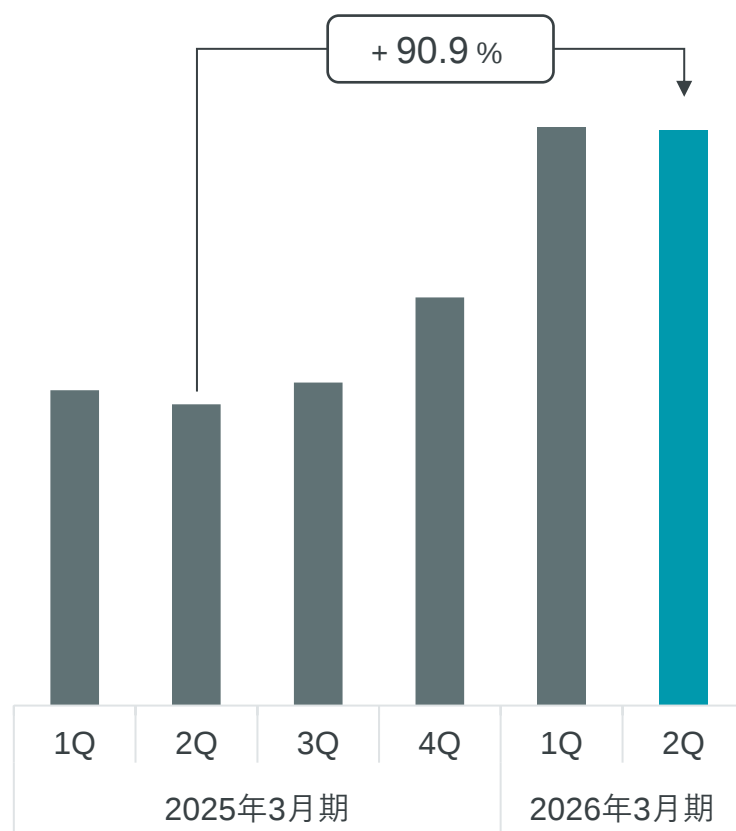
■ 入社数(名) ● 単価(千円)

ヒューマンキャピタル事業 | 主要KPI推移 (単体)

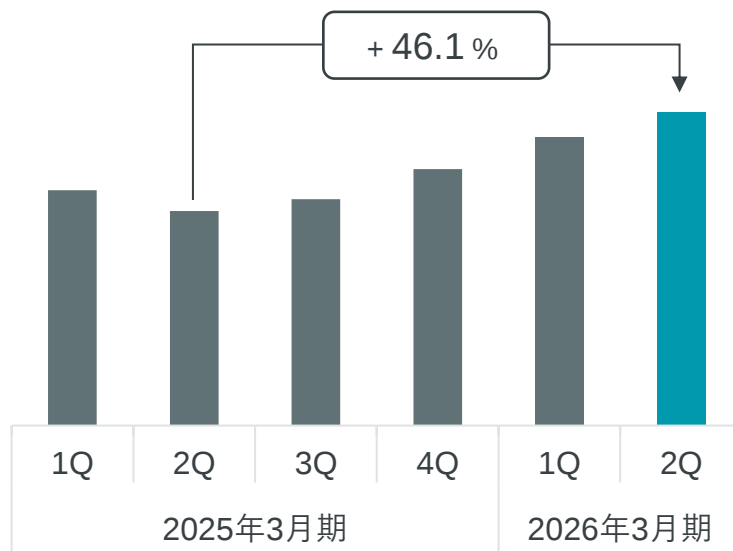
新規求職者面談数の水準をキープしつつ、面接設定UU数が増加。1人当たり決定件数(単体)も約17%改善

求職者集客は引き続き外部データベースでのハンティング型が中心。広告は顧客獲得単価をコントロールしながら実行

新規求職者面談数

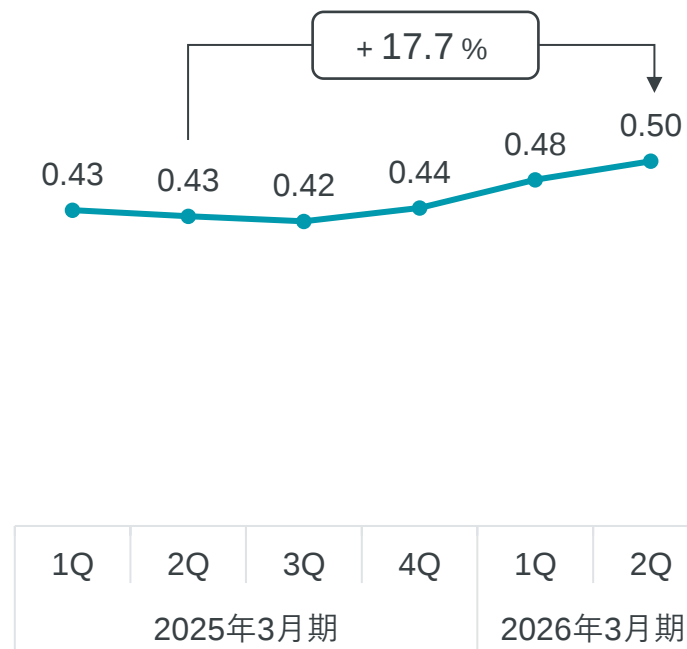


面接設定UU(ユニークユーザー)数



1人当たり決定件数

算出方法：Q受注(成約)件数／事業部月末人員数の3ヶ月合計
※件数：正社員紹介のみ、業務委託での紹介を除く
※人員数：エンジニアを除く。管理職・マーケティング・営業事務の人員や育児休暇取得者は数に含めております

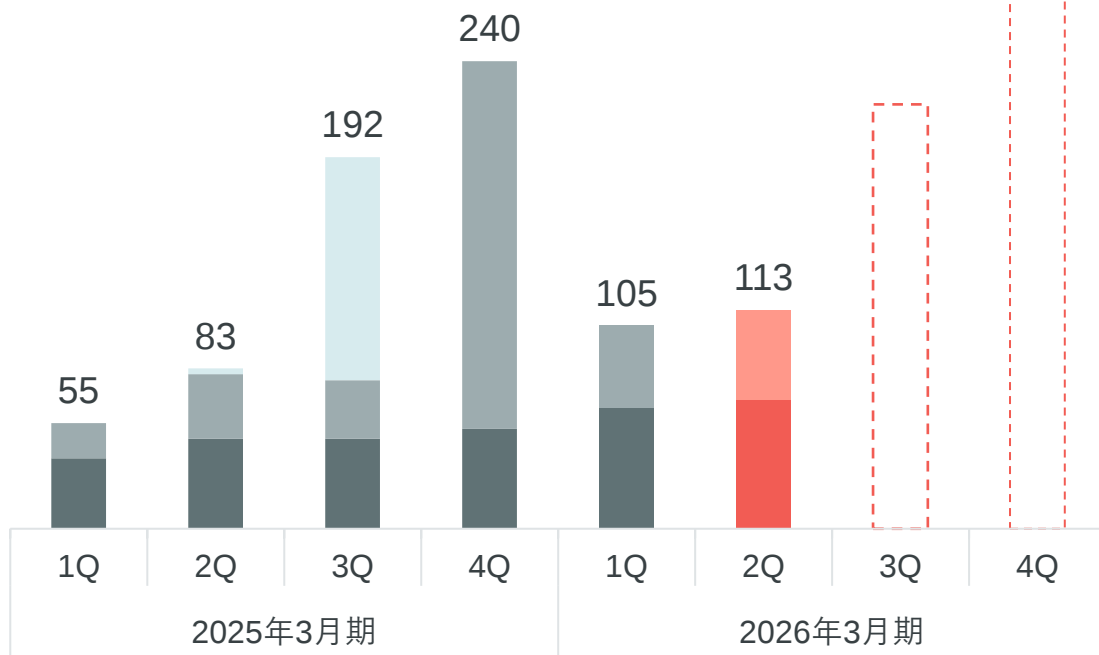


オープンイノベーション事業 | 売上高・受注高推移

STARTUP DB 及び Public Affairs は順調に推移。カンファレンスも順調に受注を積み上げる
すでに当初計画を上回る進捗を見せており、3Q/4QともにYoY増収での着地を見込む

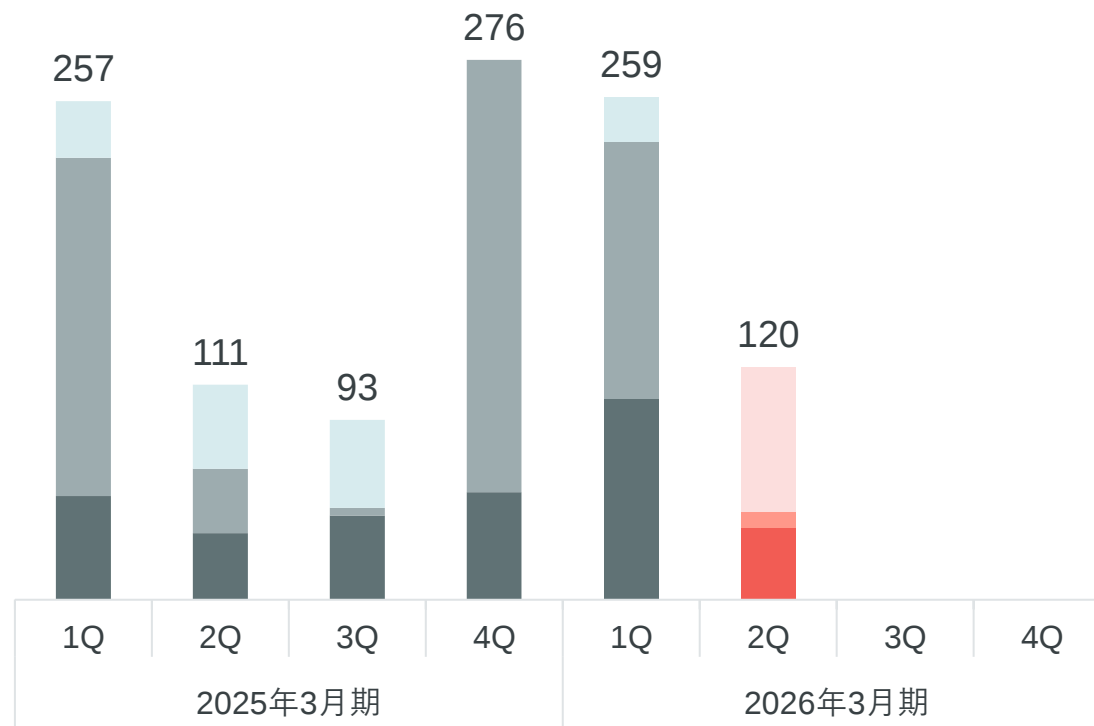
売上高推移

(百万円)

<下期売上見込>
当初計画を上回る進捗

受注高推移

(百万円)

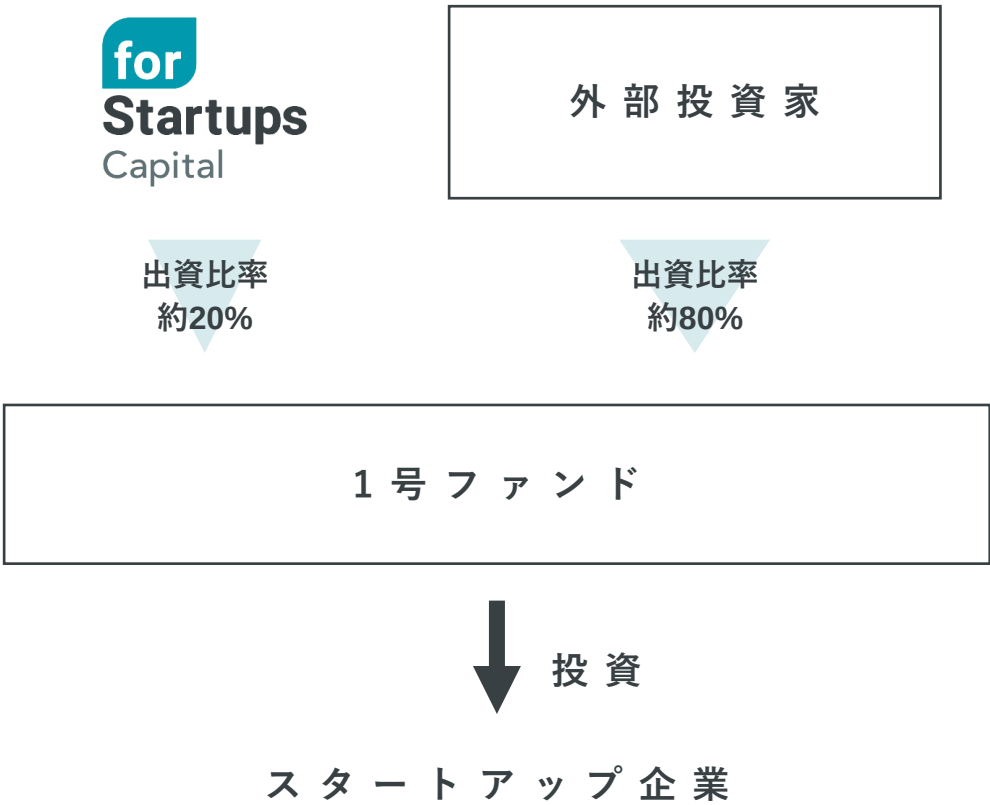


■ STARTUP DB ■ Public Affairs ■ カンファレンス

ベンチャーキャピタル事業 | 会計処理



フォースタートアップスカピタルが運営するファンドにおいて評価損が発生する場合、営業損失が発生するものの出資比率は約20%であるため、親会社株主に帰属する当期純利益段階では、当該損失の約8割が足し戻される



会計処理

(百万円)	実 力 値*	実 績 値	影 響
営 業 利 益	421	328	△93 百万円 売上原価に評価損全額を計上する
経 常 利 益	424	330	△93 百万円 上記と同様
親会社株主に帰属する 当期純利益	301	283	△18 百万円 出資比率に応じ、損失の約8割が足し戻される

* 評価損を計上しない場合の見込数値

事業環境変化に伴う現時点のセグメント別業績影響

スタートアップを取り巻く事業環境は目まぐるしく変化しているが、現時点では当社にポジティブな状況であると認識

東証グロース市場上場維持基準100億円	
評価	コメント

ヒューマンキャピタル

○

事業拡大を優先する企業が増加し、優秀人材の採用需要が高まる。求人企業側の高年収提示や重要ポジションにおいて手数料率を引き上げるケースが増加している

オープンイノベーション

○

スタートアップ企業のM&Aイグジットの増加傾向が強まる。事業会社との提携やM&A支援を見据え準備を進める

ベンチャーキャピタル

△

上場時価総額を考慮し、上場タイミングの延期を検討する企業も存在

スタートアップ資金調達市場の停滞	
評価	コメント

－

当社グループの顧客群においては採用需要が高い状態を維持。Post-IPO企業や資金が集中する業界に対する支援比率を高めていく方針とともに、コンサルティングサービスの業績進捗にも採用需要は表れていると認識

○

資金調達に依存しないスタートアップの成長手段として、事業会社等との「オープンイノベーション」の重要性が加速すると見込まれる

－

投資先の資金調達は堅調に推移しており、ディープテック（宇宙等）のトレンドをおさえた投資実行でリスクを低減

中期経営方針の進捗

中期経営方針 | 「成長産業支援プラットフォーム」構想

人を起点に事業・社会・未来を創り続け、挑戦を支えるプラットフォームへの進化をめざす

Concept

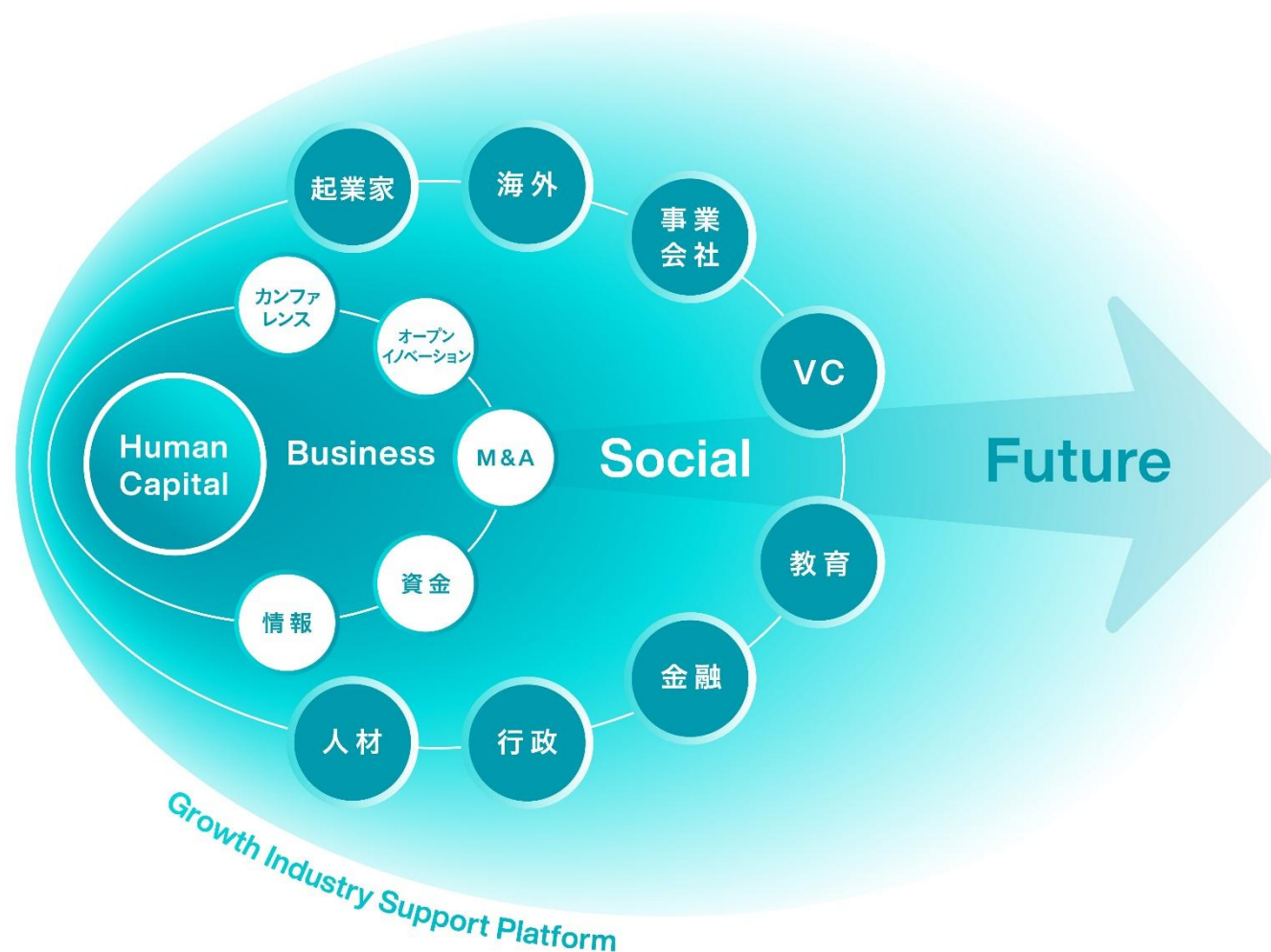
人の無限大の可能性を活かした 事業創造・社会創造・未来創造

いつの時代もイノベーションを生むのは人です。
当社のヒューマンキャピタル事業を中核とし、
挑戦者の可能性を支援する事業を創り、
社会を変え、未来を切り拓きます。

目指す姿

成長産業支援プラットフォームの実現

挑戦者が「挑戦」に専念できる仕組みと、
支える社会の整備が求められています。
当社は、成長産業に集う挑戦者たちを支える存在として、
自らがプラットフォームへと進化する意志を込めています。



中期経営方針 | 成長産業支援プラットフォーム実現に向けた取り組み

「質・量ともにNo.1のスタートアップHR」の実現を中核とし、「成長産業支援プラットフォーム」への進化を目指す

1

質・量ともにNo.1の スタートアップHR

- 生産性の向上による支援件数増加
- マーケティング強化による認知拡大
- Post-IPO 企業への人材支援強化
- 子会社設立／M&Aによる拡張

2

スタートアップ支援 メニューの拡大

- 出口戦略支援の展開
- 大企業顧客拡大とオープンイノベーション支援の強化
- 各サービスのクロスセル強化

3

M&Aや共創事業創出 による規模拡大

- 既存事業の成長とシナジーの見込めるM&Aの推進
- 国内外の有力スタートアップやエコシステムビルダーとの共創事業創出

「成長産業支援プラットフォーム」へ

成長産業支援プラットフォーム実現に向けた取り組みの状況

最重要項目である「質・量ともにNo.1のスタートアップHR」に関する取り組みで複数の進捗

1

質・量ともにNo.1の スタートアップHR

進捗

- 支援件数については改善傾向も、生産性改善については更なる成長余地がある
- AIを活用した業務フロー構築に向け子会社「アリカタ株式会社」を設立
- タクシー内新番組「Startups Prime」が放送開始。当社ブランディングに寄与

今後の取り組み

- AI活用
- M&Aによる事業拡張

2

スタートアップ支援 メニューの拡大

進捗

- ストライク社と共同でM&A支援事業を開始
- Dealroom社と提携し、STARTUP DBに海外データを搭載

今後の取り組み

- 既存M&A支援フローでの案件創出
- 自社完結M&A支援フローの構築
- クロスセル案件の創出

3

M&Aや共創事業創出 による規模拡大

進捗（1Qと変更なし）

- 新設会社GOジョブ株式会社への出資及び持分法適用関連会社化を決定

今後の取り組み

- 引き続き、M&Aや共創事業の可能性を模索

事業提携／共創事業の取り組み

2025年4月23日



三井住友銀行とスタートアップの出口戦略多様化に向けた連携

本連携においては、M&A活用による出口手段の多様化に着目し、スタートアップを対象とするM&Aマーケット活性化の検討を通じ、日本経済の活性化を後押しすることを目指す

2025年5月8日



Deelと戦略的パートナーシップ契約を締結

Deelが提供するEOR（Employer of Record）の仕組みを活用しコストや時間を最小限に抑えたスピーディーな市場参入を支援することで、グローバル企業の創出を支援

2025年6月27日



GOジョブ株式会社へ出資、持分法適用関連会社化

ノンデスクワーカー領域の人材支援を含めた「成長産業支援プラットフォーム」への進化・価値創造を推進。従来より広範なモビリティ業界における人材支援を推進していく

2025年8月1日



ストライクとスタートアップM&A支援を開始

スタートアップの成長戦略の一つとしてのM&Aを、スタートアップ業界のネットワークを保有する当社と、M&A仲介実績のあるストライク社で連携し支援

第2四半期の取組み



AI人材の転職 / キャリアに特化したスタートアップ

AI人材/キャリアに特化した人材支援子会社 アリカタ株式会社を設立

人材紹介ビジネスにおける生成AIを活用した
業務フロー構築を目的に、子会社を設立

社名：アリカタ株式会社

代表には当社新卒1号の山下太地を抜擢し、
成長産業でも必要不可欠となる生成AIを活用
する人材に特化した人材紹介を掲げる



タクシーメディアTOKYO PRIME内にて 新番組「Startups Prime」放映開始

株式会社IRISが運営するタクシーメディア
「TOKYO PRIME」にて、当社プロデュース
番組「Startups Prime」を放送開始

MCにアンミカ氏を迎え、起業家や挑戦者の
魅力に迫る挑戦者応援番組

初回ゲストは、株式会社ヘラルボニー
代表取締役Co-CEO 松田 崇弥氏



グローバルスタートアップ企業情報DB 「Dealroom」と「STARTUP DB」提携

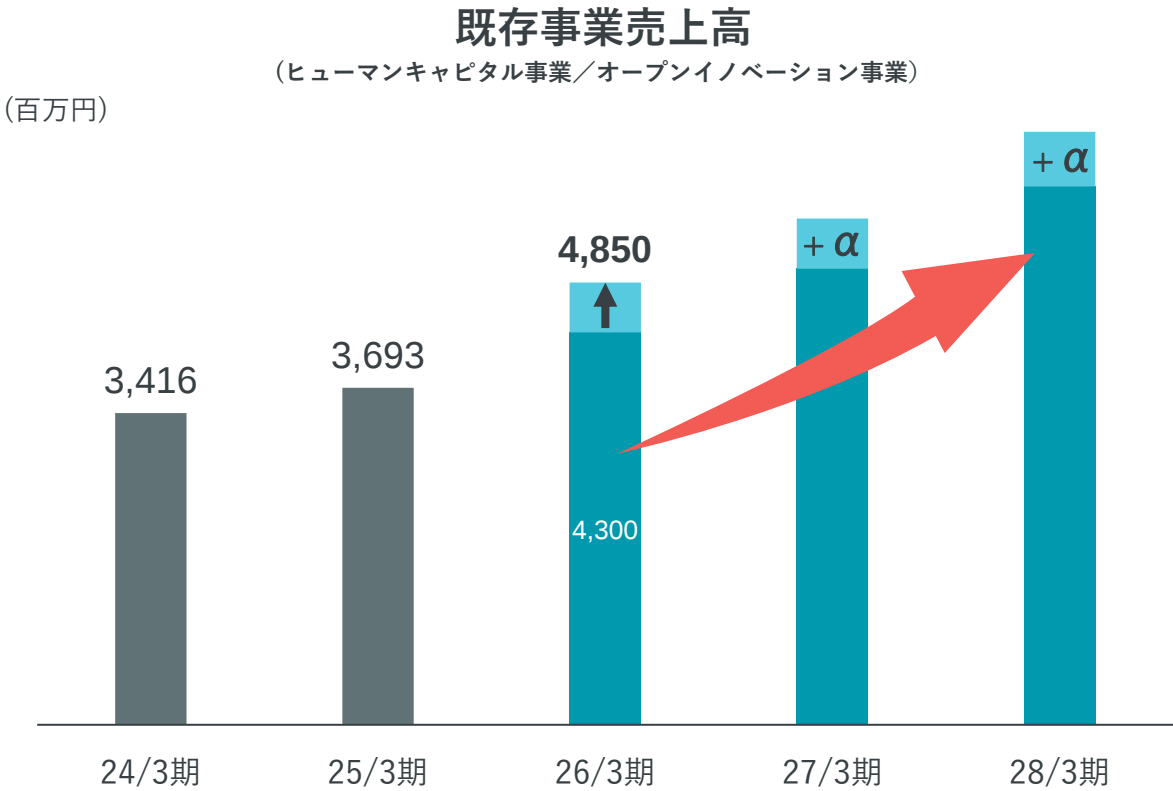
グローバルのスタートアップ企業情報を提供
するデータベース「Dealroom.co B.V.」
とSTARTUP DB がパートナーシップ提携

『STARTUP DB ENTERPRISE』契約企業様
を対象に、オプション販売を予定

最大約100万社の米国スタートアップおよび
投資家に関するデータを翻訳のうえ掲載

中期財務方針 | 既存事業の業績目標

中期目標初年度である当期の上方修正を行ったが、来期以降の計画値については目標引き上げにて調整予定
新目標の開示は通期決算公表時を予定。引き続き、利益成長を重視していく



既存事業業績目標
(ヒューマンキャピタル事業／オープンイノベーション事業)

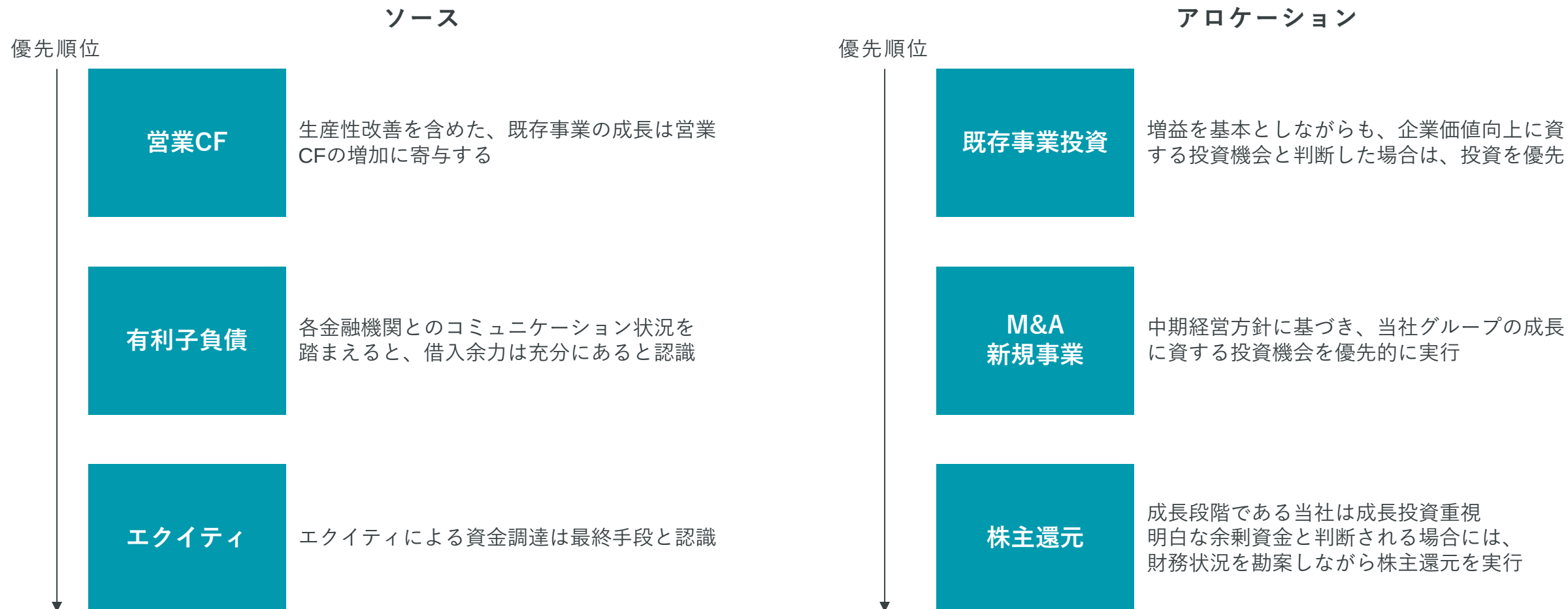
(百万円)	26/3期 (修正予想)	27/3期	28/3期
売上高	4,850	4,945 ~ 5,160	5,687 ~ 6,192
営業利益	850	742 ~ 1,032	853 ~ 1,238

現時点で数値は変更しないが
既存目標からの引き上げを想定*

*26/3期修正予想には、計上済みのベンチャーキャピタル事業の評価損を織り込んだ
予想値であることから、27/3期以降の既存事業目標値は当該影響を除いた利益を基
準とする方針

中期財務方針 | キャピタルアロケーションの考え方

営業CFの増加により得られたキャッシュをアロケーション方針に基づき投資を行い、企業価値の持続的な向上を目指す



Appendix

- FAQ
- 会社概要及び事業内容
- 補足資料

投資家の皆様の関心が高いと思われる事項 Q&A

Q1 ヒューマンキャピタル事業において単価上昇が顕著です。その背景を教えてください。

ヒューマンキャピタル事業における単価は計画を上回る水準で推移しております。今期の生産性向上（具体的には「1人あたり決定件数」の増加）の方針に伴い、KPIである求職者面談数の増加及びその後の面接設定UU数の増加を推進しています。当初計画では、この反動により面談する求職者の平均年収帯が下がることを想定しており、具体的には前期4Qの単価水準（368万円）を若干下回る単価を計画値に織り込んでおりました。

一方で、前期と当期で面談数が倍近く違いながらも、求職者の現年収平均が1,000万円以上を維持する状況、かつ前期とほぼ変わらない年収水準となっております。ここが当初計画を上回る単価に寄与しているものと認識しています。

加えて、求人企業側の重要ポジションの採用強化策において、特定の人材紹介エージェントに対して、従来の契約料率より高い料率を設定して支援強化を依頼するケースがあります。当社がその重要ポジション求人に対して、的確に支援をできていることで単価が上昇しているものと認識しております。

投資家の皆様の関心が高いと思われる事項 Q&A

Q2

ヒューマンキャピタル事業の社員数が減っているにもかかわらず、受注高は過去最高となっています。労働集約型のビジネスモデルとしては異例だと思いますが、このような業績となった理由を教えてください。

ヒューマンキャピタル事業の2Q実績において月次で分解すると、9月単月の売上高・受注高・KPI（面接設定UU数）のすべてが過去最高となっております。そのため、労働集約型のビジネスモデルながら、社員数が減少しても業績が向上している面があるということは事実だと認識しています。

この理由としては、今期の生産性向上（具体的には「1人あたり決定件数」の増加）の方針に伴い、KPIである求職者面談数の増加及びその後の面接設定UU数の増加を推進する中で、数多くの求職者と面談をするアウトプット数が増えることにより、新卒を含む新入社員の育成・立ち上がりの早期化が進んだことで、社員数減少をカバーしていることが主要因であると認識しています。

結果として、ヒューマンキャピタル事業の組織力強化に繋がり、過去受賞歴のある人材を含め複数名の人事異動等のキャリア開発が促進され、会社全体の人材流動の好循環が進みはじめている状況です。

「1人あたり決定件数」の増加はまだまだ伸びしろがあり、新入社員の立ち上がりが早期化すれば、さらなる新入社員の受け入れも可能となります。下期以降、中途・新卒問わず、優秀人材の確保に努めてまいります。

投資家の皆様の関心が高いと思われる事項 Q&A

Q3 ベンチャーキャピタル事業について評価損が先行していますが、事業運営に問題はないでしょうか。また、具体的にどのような事象が発生した際に評価損になるのでしょうか。

スタートアップ企業は、事業環境や市況の変化による影響を受けやすく、当初の利益計画どおりに進まないことも少なくありません。また、事業の成長を加速させるため、戦略的に当初想定以上の投資を行うケースもあります。こうした結果、新たな事業計画や実績が投資時点の想定と大きく乖離していると判断される場合には、会計基準に則り評価損を計上することになります。

現時点ではイグジット（上場・M&Aなど）による収益化がまだ実現していないため、会計上は損失が先行している状況ですが、事業運営上の問題はなく、引き続き当社の収益機会に資する投資実行及び事業運営を行ってまいります。

Q4 利益成長が見えてきた中で、今後のキャピタル・アロケーション及び株主還元の可能性を教えてください。

中期経営方針にて開示しているとおり、キャピタル・アロケーションにつきましては、①既存事業への投資、②新規事業への投資及びM&A、③株主還元の順番を原則としております。現時点で配当や自己株式取得等を予定しておりません。

一方で、株主の皆様への利益還元は、経営上の重要事項の一つと位置付けており、経営でも議論が活発化している状況であります。実際に、株価水準を踏まえ、前期から当期にかけて計4億円分の自己株式取得及び消却を実行いたしました。今後も機動的かつ柔軟に株主還元を検討してまいります。

Appendix

- FAQ
- 会社概要及び事業内容
- 補足資料

会社概要



社 名	フォースタートアップス株式会社
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	239 名 （2025年9月30日時点）
資 本 金	238 百万円 （2025年9月30日時点）
上場市場	東京証券取引所グロース市場 証券コード：7089
関連会社	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 アリカタ株式会社 GOジョブ株式会社（持分法適用関連会社）



2025年1月 社員集合写真

ヒューマンキャピタル事業 | サービス概要

スタートアップ企業の中途採用支援／求職者の転職支援を行う「人材紹介サービス」が当社グループの柱
優秀人材の起業サポートや、企業の採用課題解決を支援するコンサルティングサービスを展開

人材紹介



人材紹介サービスは、企業が求める人材と、転職を検討している個人をマッチングし、主として企業の中途採用を仲介・支援

起業支援



ベンチャーキャピタルや大学・研究機関と連携した起業家創出支援を展開。起業を希望する方または起業に資する人材には、積極的に起業を提案し、伴走支援

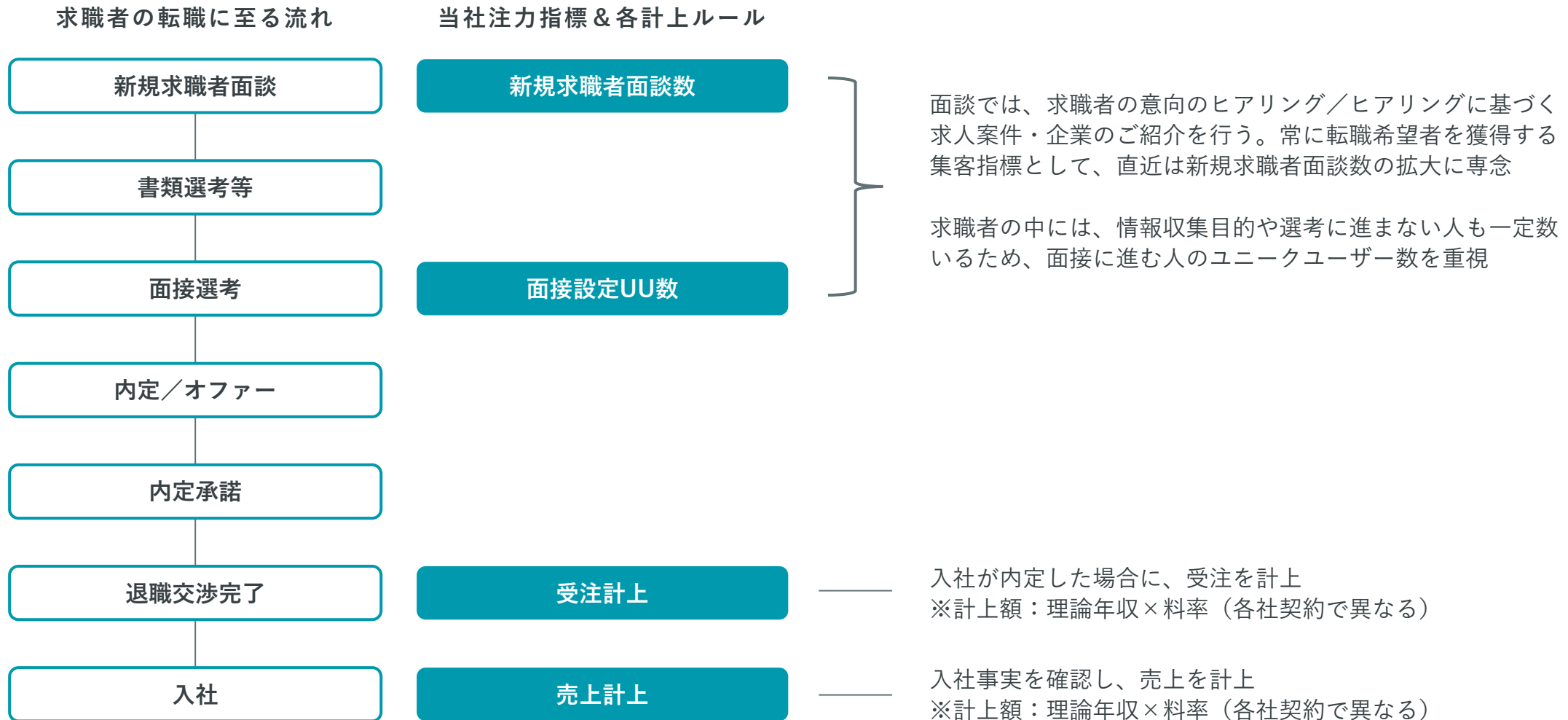
コンサルティング



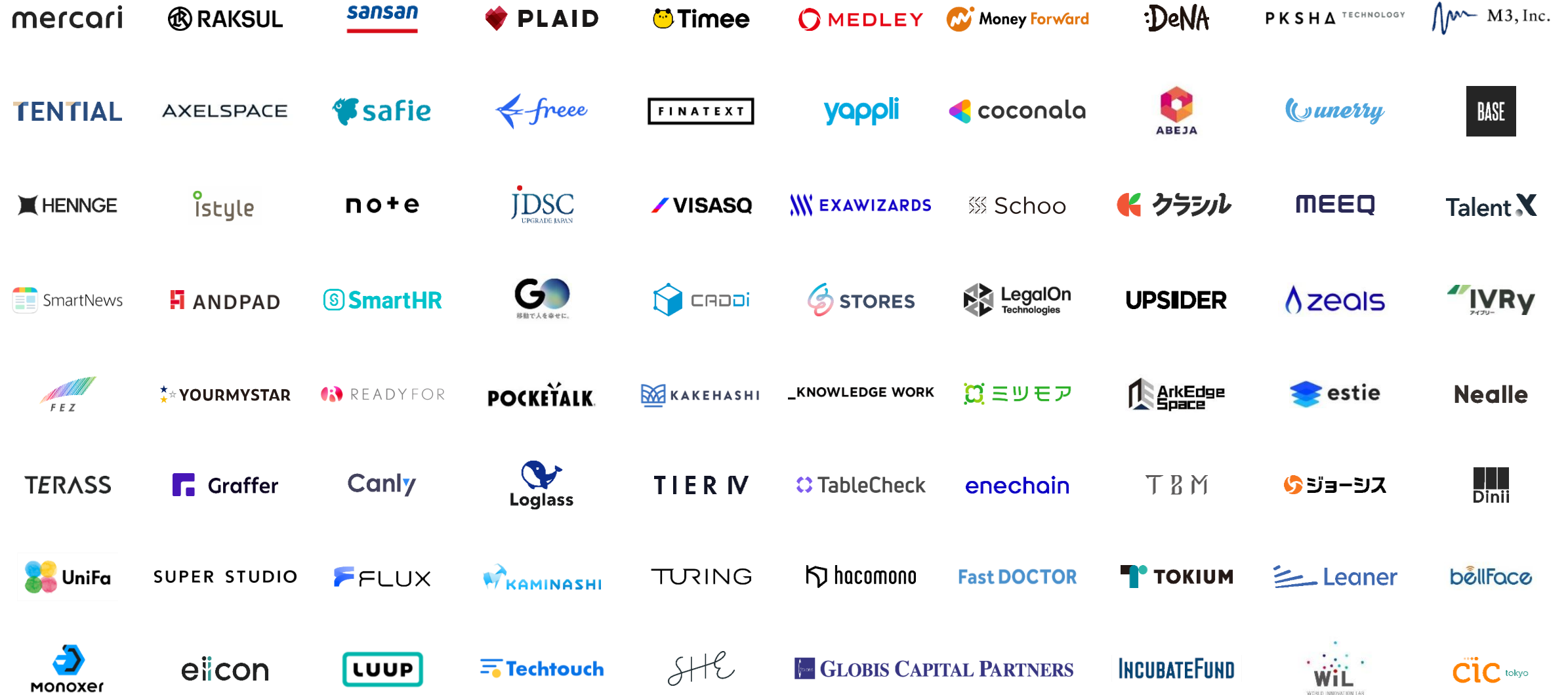
コンサルティングサービスは、企業の採用課題に対して、戦略設計や選考プロセス改善などを通じて、最適な採用活動を支援

ヒューマンキャピタル事業 | KPIツリー

KPIとしては、当社がコントロールできる数値目標（新規求職者面談／面接設定UU数）の最大化を目指す



ヒューマンキャピタル事業 | 支援実績企業



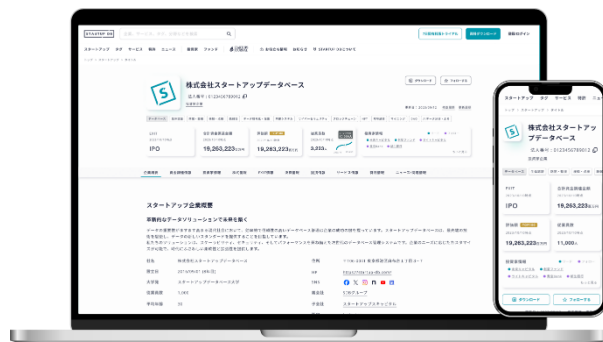
ヒューマンキャピタル事業 | 強み

定量・定性の両面においてスタートアップ企業の情報を取得した人材支援のプロ「ヒューマンキャピタリスト」が
スタートアップ企業の経営課題解決のための人材採用を支援

1

スタートアップに関する定量情報を
取得・公開するデータベースを運営

STARTUP DB



2

起業家・経営陣からの
鮮度の高い情報を取得

勉強会



3

スタートアップの経営幹部人材を中心に
累計5,400名支援したノウハウ

ヒューマンキャピタリスト



ヒューマンキャピタル支援実績 | ビジネスパークソン

当社経由で転職されたスタートアップの第一線で活躍されている方々のインタビュー記事を「EVANGE」にて公開



ヒューマンキャピタル事業 | 人材紹介サービスのポートフォリオ



スタートアップ・成長企業等に対して多面的な人材支援を展開するとともにAI活用による生産性向上・支援件数拡大を狙う



アリカタ株式会社

フォースタートアップス株式会社

シングレス株式会社

支援メニュー

正社員人材紹介

正社員人材紹介

コンサルティング

起業支援

正社員人材紹介

対象求職者層

ミドル中心

ミドル～ハイレイヤー

エグゼクティブ

コンセプト

AI領域特化／AI活用業務フロー

No.1 スタートアップHR

経営幹部支援ブランド

体制・規模

3名

150名以上

9名

ヒューマンキャピタル事業 | 起業支援

ベンチャーキャピタルや大学と共同で、優秀人材の起業をサポート。これまでに7社の起業案件を公表



ユアマイスター株式会社

クリーニングや修理の職人とユーザーをつなぐECプラットフォーム運営



株式会社グラファー

あらゆる行政手続きのデジタル化など、デジタル行政サービスの実現を推進



Blue Practice株式会社

血管治療トレーニングモデル「ORTA」等を提供する東北大学発スタートアップ



株式会社TERASS

家探しマッチングプラットフォーム、不動産メディア・住宅関連サービスを開発



株式会社Yuimedi

ノーコードの医療データクレンジングソフトウェア「Yuicleaner」を開発・提供



株式会社NABLA Mobility

航空運航最適化ソフトウェア「Weave」を開発・提供するスタートアップ



株式会社フェイガー

株式会社フェイガー

カーボנקレジットの生成と販売を通じた環境価値市場の創出と農業体系の構築

オープンイノベーション事業 | サービスラインナップ

Open Innovation

スタートアップ企業起点

大企業・事業会社起点

Public Affairs

主に行政のスタートアップ関連事業を受託し、アクセラレーションプログラムやオープンイノベーションプログラムを運営・支援

カンファレンス

国内最大級のスタートアップカンファレンス「GRIC」を主催。ピッチコンテストや豪華登壇者によるセッションが目玉

M&A支援

VC/CVC/事業会社とのネットワークを活かし、スタートアップの成長戦略としてのM&A（イグジット・ロールアップ）支援を行う

STARTUP DB

スタートアップ企業26,000社以上の情報を事業会社向けに提供
事業提携・出資のソーシングや情報分析に活用されている



GRIC2024最高賞はWOTA社



まずは資本業務提携先であるストライクとM&A支援を遂行



オープンイノベーション事業 | Public Affairsサービス概要

主に、以下6つのサービスプログラムを行政・事業会社向けに展開

アクセラレーションプログラム

スタートアップの事業成長や協業、出資を目的として開催するプログラム

広島県『ひろしまユニコーン10』プロジェクト

オープンイノベーションプログラム

スタートアップと地場企業や事業会社との協業を目的とするプログラム

浜松市『ハマハブ』

実証実験サポート

コンセプトを実現するに足るレベルの計画立案、POCの構築を支援

東京都
『次世代通信技術活用型スタートアップ支援事業』

海外事業

海外スタートアップと国内企業とのマッチング、スタートアップの海外派遣や海外展示会への出展をサポート

愛知県『シンガポール国立大学連携事業』
※過去実績

施設運営

官民連携インキュベーション施設である「Fukuoka Growth Next」の運営を民間4社共同で受託

福岡市『Fukuoka Growth Next』

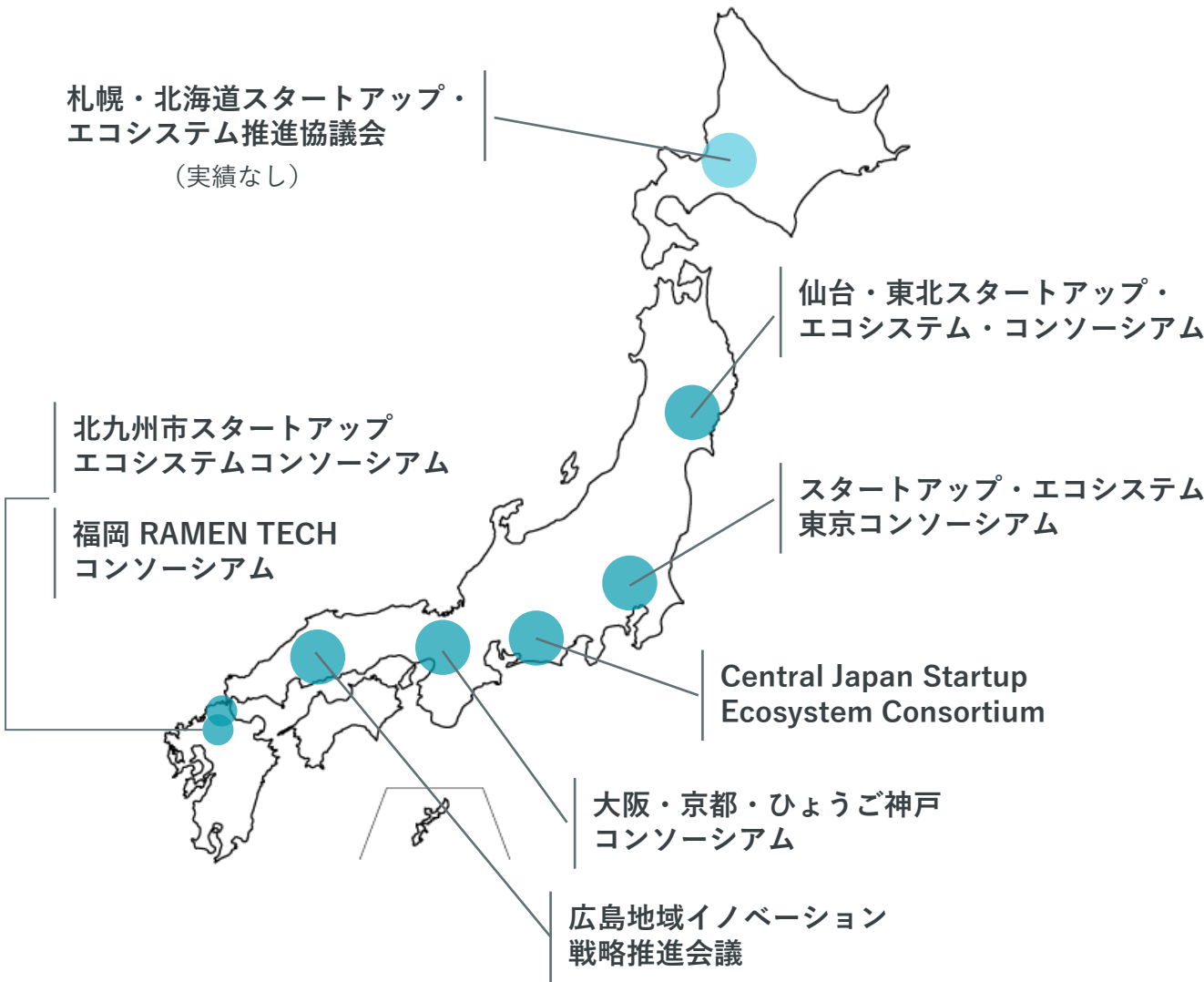
事業会社との取り組み

当社の行政支援実績を活かした事業会社との共同プログラム。Googleが主催するStartup Schoolを2年連続で運営

Google 社『Startup School』

オープンイノベーション事業 | Public Affairsの特徴

内閣府が定めるスタートアップ・エコシステム拠点都市のグローバル拠点都市 8 拠点中7拠点で事業支援実績をもつ



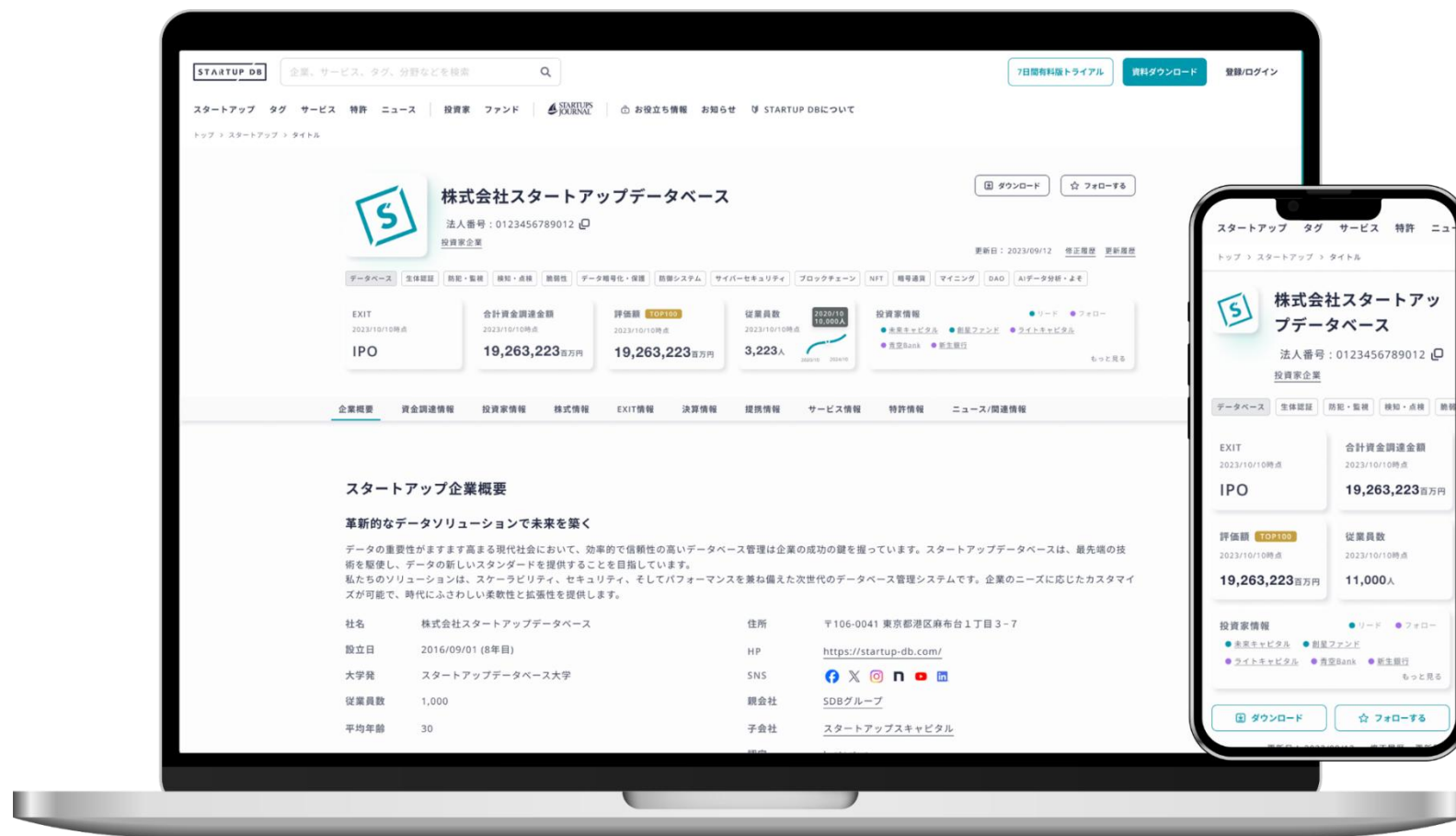
東京都	次世代通信技術活用型スタートアップ支援事業
広島県	- 広島県海外スタートアップ等連携実証プロジェクト創出業務 『ひろしまユニコーン10』プロジェクト環境整備業務
大阪産業局	OIHスタートアップアクセラレーションプログラム
愛知県	スタートアップ・ダイバーシティ推進事業『CoLORS』
北九州市	企業変革・スタートアップ・グロースサポート事業
福岡市	福岡市スタートアップ支援施設運営事業

オープンイノベーション事業 | STARTUP DB 概要

26,000社以上のスタートアップ企業情報を掲載。大企業・事業会社におけるスタートアップ企業との連携や出資に活用

STARTUP DB

26,000社以上の

成長産業に特化した
プラットフォーム国内スタートアップ
データベース
会員数 No. 1東京商工リサーチ調べ 有料/無料会員合計数
2024年8月末時点

オープンイノベーション事業 | STARTUP DB 掲載情報

スタートアップのシリーズや事業概要、ファイナンス情報はもちろん、所属産業や従業員の成長プロセスまで調査

未上場企業の
評価額含めて可視化
登記簿情報からの算出

オリジナルの文章で
検索ヒット率を向上

- 企業紹介文の情報量
- 特徴を表すキーワード選定
- プロダクト情報の登録

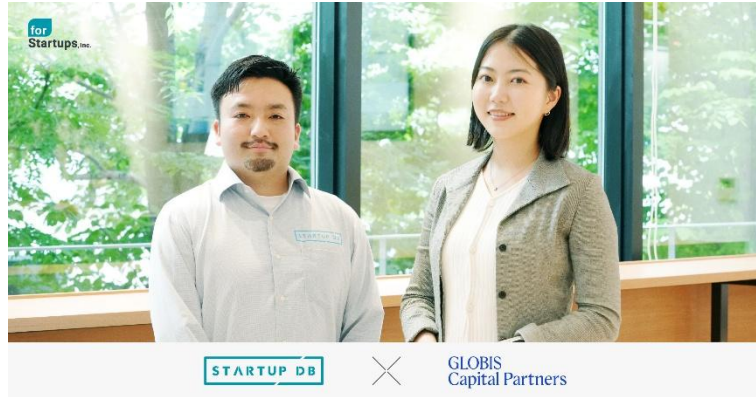
従業員情報の推移を
グラフで確認可能

紐づいているタグを
一覧で確認可能

資金調達金額推移を
グラフで確認可能



オープンイノベーション事業 | STARTUP DB 導入企業事例



グロービス・キャピタル・パートナーズ

導入経緯

- ソーシング活動の効率化
- スタートアップの網羅的な可視化
- 主観を排除したスタートアップ探索

普段の活用方法

- テーマやタグでの絞り込み・一覧化
- 面談前の個社情報分析



大成建設株式会社

導入の目的

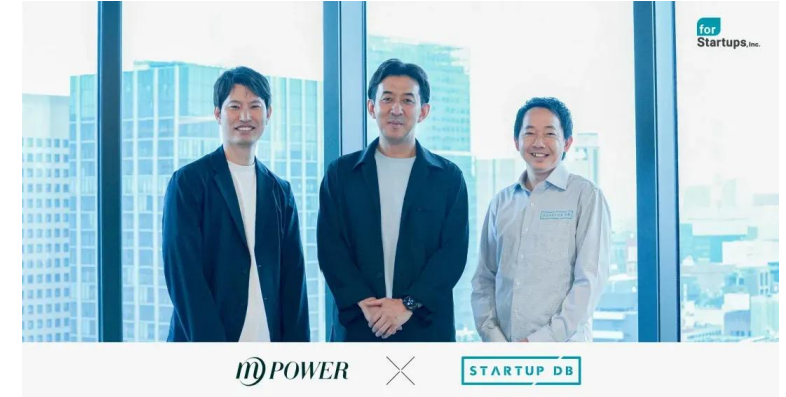
成長戦略に合致する協業候補先の探索

他社と比較したうえでの決め手

スタートアップとの接点創出サポート体制

導入した効果

- ソーシング／アプローチの効率化
- HP上ではわからない情報の取得



MPOWER Partners

評価ポイント

1. 画面の見やすさ
2. スタートアップの掲載社数と更新頻度
3. 新機能開発予定のスケジュール感

どの情報を見ているか

1. 端的にまとまっている事業概要文
2. 資金調達の履歴／投資家属性
3. 従業員数の推移

オープンイノベーション事業 | カンファレンス『GRIC2025』

11月11-13日に、オンライン＋渋谷ヒカリエで『GRIC2025』を開催。国内外のスタートアップ・エコシステムに携わる豪華な登壇者によるセッションや、新進気鋭スタートアップ企業のピッチなどを無料でお楽しみいただけます



GRIC2025 概要

- ・ 日時：2025年11月11日-13日
- ・ 会場：オンライン＋渋谷ヒカリエ（13日）
- ・ 参加登録：無料、以下よりご登録いただけます



<https://gric.forstartups.com/>

オープンイノベーション事業 | 売上高と受注高の関係

オープンイノベーション事業は、サービスごとに収益認識や売上計上のタイミングが異なる
3Qのカンファレンスや4QのPublic Affairsなど、下期に売上が集中する傾向がある

受注高

Public Affairs

案件の落札に基づき、受注を計上。行政案件の事業募集が集中する4Qから1Qに、受注が集中する傾向

STARTUP DB

データベース年間利用契約・データ販売契約時に受注を計上

カンファレンス

スポンサー申込書受領時に受注を計上

売上高

役務提供の内容によって異なるが、案件の進捗度合いに応じて売上を計上するケースが多い。また、行政案件の性質上、年度末である4Qに売上計上が偏る季節性がある

<年間利用>
年間利用額を12か月に按分して売上を計上

<データ販売（スポット）>
データ提供月に売上を計上

役務提供時（主にカンファレンスの開催）に売上を計上するため、開催月に該当する3Qに売上計上される

ベンチャーキャピタル事業 | 投資状況



2025年9月末時点の合計投資先は10社に（残り1社は公表予定）



1号ファンド概要

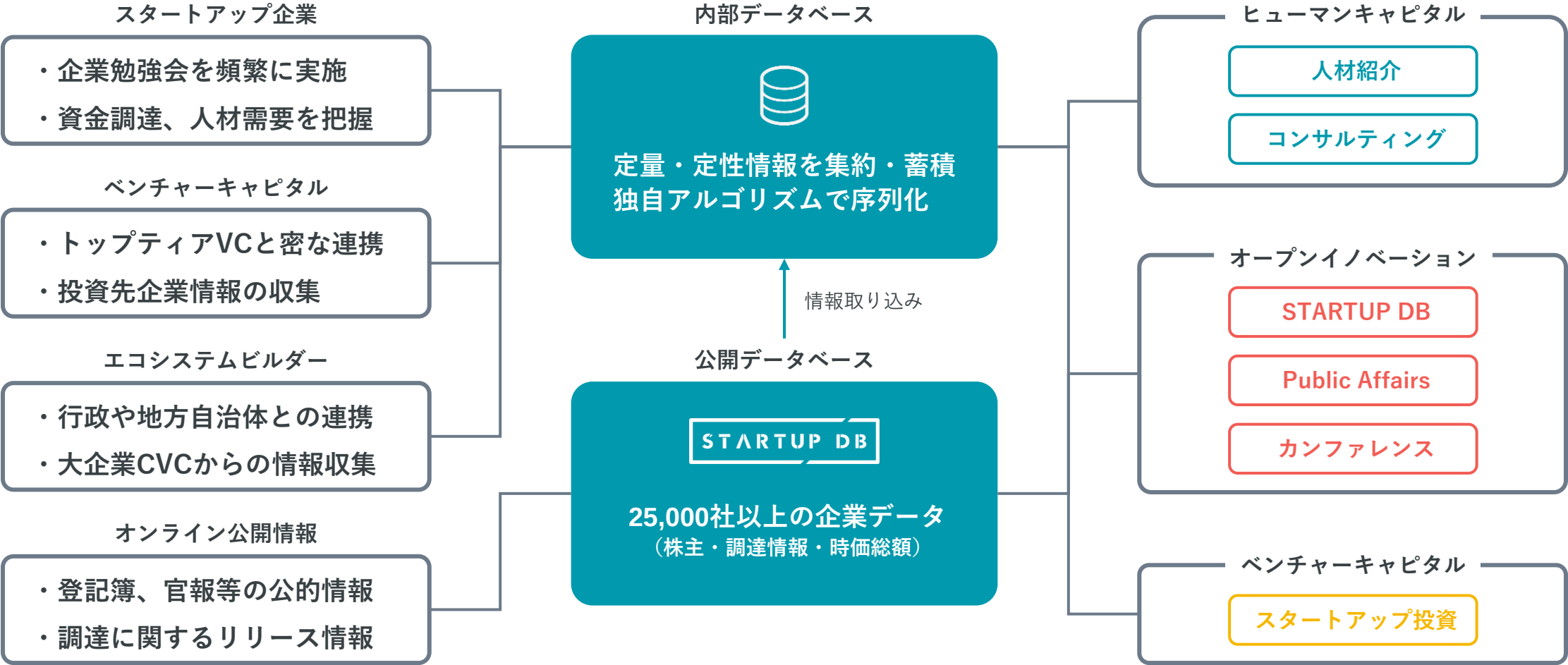
投資先企業

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	当社のヒューマンキャピタル事業とのシナジーを創出し 成長産業支援を強固にするため			
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・レイターステージまたは起業支援案件>			

ほか1社

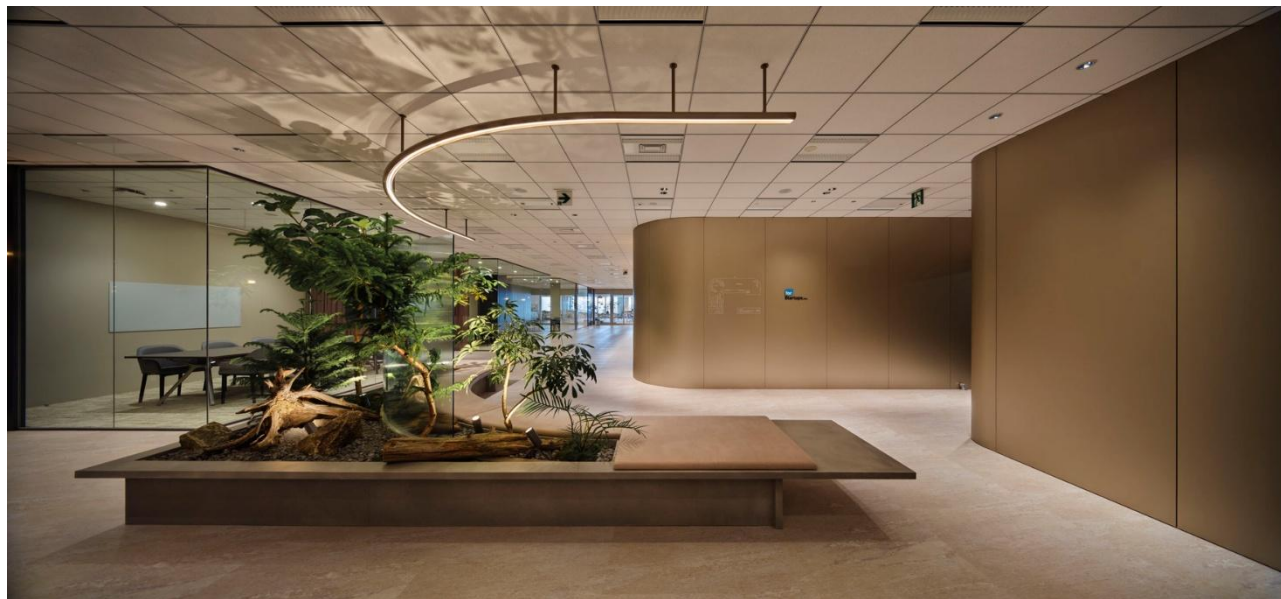
当社グループの強み

難易度の高いスタートアップ向け経営人材支援で築いたブランド力と、スタートアップにかかわるコミュニティ形成により未上場企業の定量・定性情報を網羅する独自ネットワークを保有していることが当社グループの強み



本社オフィス受賞歴

2024年11月に移転した本社オフィスが、2025年度のグッドデザイン賞を受賞。その他国内外のデザイン賞を受賞・入賞



GOOD DESIGN AWARD
2025年度受賞

フォースタートアップス 本社オフィス「The Flagship」

その他、国内外のデザイン賞の各賞を受賞・入賞

- 『SBID International Interior Design Awards 2025』 「Office Design Over 2,000 SqM」 部門 アジア地域最優秀賞受賞
- 『Japan International Pioneer Design Award 2025』 Cultural Space & Office - Silver Prize
- 『日本空間デザイン賞2025』 Shortlist 入賞

本社オフィス活用状況

他社との共催イベントでも活用され、国内外の起業家・経営陣・投資家・エコシステムビルダーが集う場所として機能
刺激的な日常を味わえる環境として、自社の人材採用や従業員のエンゲージメント・モチベーション向上に寄与



評価額100億ドルのデカコーン企業「Notion」の
共同創業者来日イベントを開催



Notion × GRIC2025 共催
CxO and VC meetupを開催



東京都主催「SusHi Tech」サイドイベント
投資家限定ネットワーキングパーティー開催

新オフィスで開催したイベントの事例

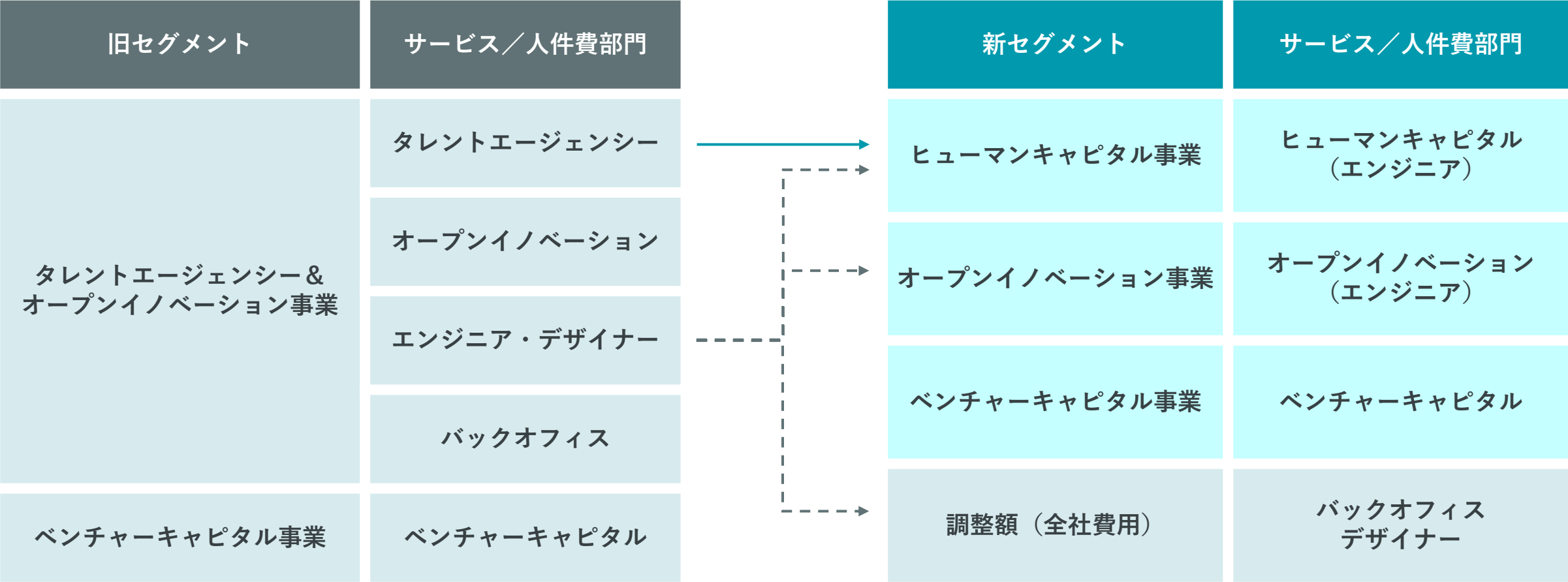


Appendix

- FAQ
- 会社概要及び事業内容
- 補足資料

開示セグメントの変更

26/3期よりヒューマンキャピタル、オープンイノベーション、ベンチャーキャピタルの3事業へ報告セグメントを変更
エンジニア人員及びエンジニア経費を従事する事業別に区分して表示



セグメント別四半期業績

		2025年3月期				2026年3月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ヒューマン キャピタル	売上高	810	749	785	777	1,010	1,028	－	－
	セグメント利益	367	312	309	318	451	443	－	－
オープン イノベーション	売上高	55	83	192	240	105	113	－	－
	セグメント利益	△44	△17	21	134	△4	11	－	－
ベンチャー キャピタル	売上高	－	－	－	－	－	－	－	－
	セグメント損失	△2	△1	△2	△2	△2	△94	－	－
全社経費（調整額）		△242	△216	△283	△199	△232	△243	－	－
全社	売上高	865	832	977	1,018	1,116	1,142	－	－
	営業利益	78	77	45	250	212	116	－	－

連結販管費の状況

過去2期はオフィス移転に伴う経費の増加や複数案件での販管費戻し等の影響を受け、ボラティリティがある
2026年3月期は通常年度としてコストコントロールを行いながら戦略的に販管費を活用する方針

	2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
人件費	376	386	379	427	426	419	457	411	502	498	—	—
地代家賃	32	32	32	32	54	95	64	64	65	66	—	—
システム利用料*	20	18	20	21	24	24	26	26	25	26	—	—
支払手数料	12	12	51	12	15	12	66	13	13	7	—	—
広告宣伝費	9	12	39	21	7	8	17	10	18	21	—	—
採用費	11	17	14	27	22	15	25	24	20	26	—	—
減価償却費	3	3	20	29	28	28	8	11	10	10	—	—
その他	51	44	57	67	62	3	106	47	53	56	—	—
合計	517	527	615	639	641	608	772	610	711	714	—	—

*システム利用料は、有価証券報告書では「支払手数料」に含めて開示しております。

連結貸借対照表・連結キャッシュ・フロー計算書



連 結 貸 借 対 照 表

(百万円)	2024/3	2025/3	2026/3 2Q
現金及び預金	1,655	1,895	1,794
営業投資有価証券	378	378	488
その他流動資産	548	539	599
流動資産	2,582	2,812	2,882
固定資産	659	853	1,401
資産合計	3,241	3,666	4,284
借入金	—	513	456
その他負債	696	674	998
負債合計	696	1,187	1,454
純資産合計	2,545	2,479	2,829
自己資本比率(%)	67.1	59.0	56.4

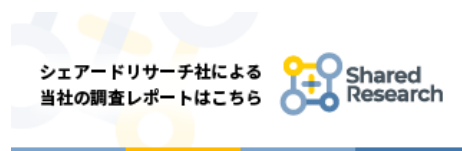
連 結 キャ ャ ャ シ ュ ・ フ ロ ー 計 算 書

(百万円)	2024/3 2Q	2025/3 2Q	2026/3 2Q
税金等調整前中間純利益	303	155	331
売上債権の増減額（△は増加）	△ 128	166	△ 56
営業投資有価証券の増減額（△は増加）	△ 50	—	△ 110
法人税等の支払額	△ 84	△ 100	△ 22
営業活動によるCF	△ 92	270	339
投資活動によるCF	9	△ 14	△ 551
長期借入金の増減	△ 41	570	△ 57
非支配株主からの払込みによる収入	—	—	187
自己株式の取得による支出	—	△ 80	△ 32
財務活動によるCF	△ 39	489	98
現金及び現金同等物の期末残高	1,622	2,401	1,795

IRの取り組み

企業分析レポート

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。