

Y2025X5B

Towards the center of evolution (together)
IT'S ALL FOR THE GROWTH OF JAPAN. WE ARE FOR STARTUPS.

NS201210RP201606FLGSHP201803NWFLGSHP202204



FY2022 4Q

**Apr. 2021 — Mar. 2022
FINANCIAL RESULTS**

Agenda

1. 2022年3月期 通期業績
2. 2023年3月期 業績予想
3. APPENDIX

2022年3月期 通期業績

売上高 **2,348** 百万円 前年比 **+ 84.5%**

- 強い採用ニーズを背景にタレントエージェンシーがけん引し、過去最高売上高
- オープンイノベーションもPublic Affairs受注を中心に着実に成長

営業利益 **602** 百万円 前年比 **+ 281.0%**

- 採用スケジュールの遅延に伴う人件費未消化等はあるも、売上成長により過去最高益

注)連結決算は2022年3月期より開始のため、増減率は前期の単体値との比較

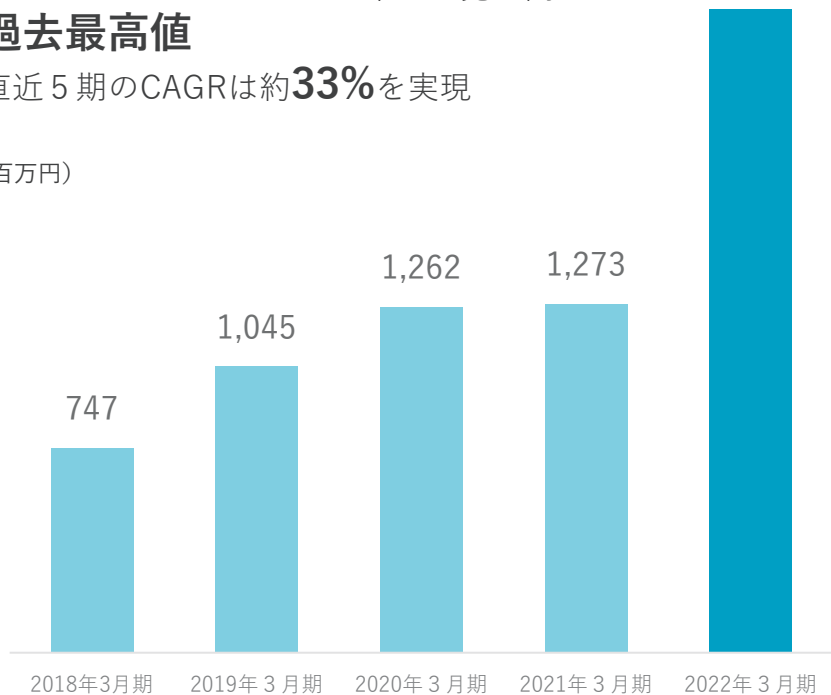
売上高

タレントエージェンシーを中心に売上高は
過去最高値

直近5期のCAGRは約**33%**を実現

(百万円)

2,348



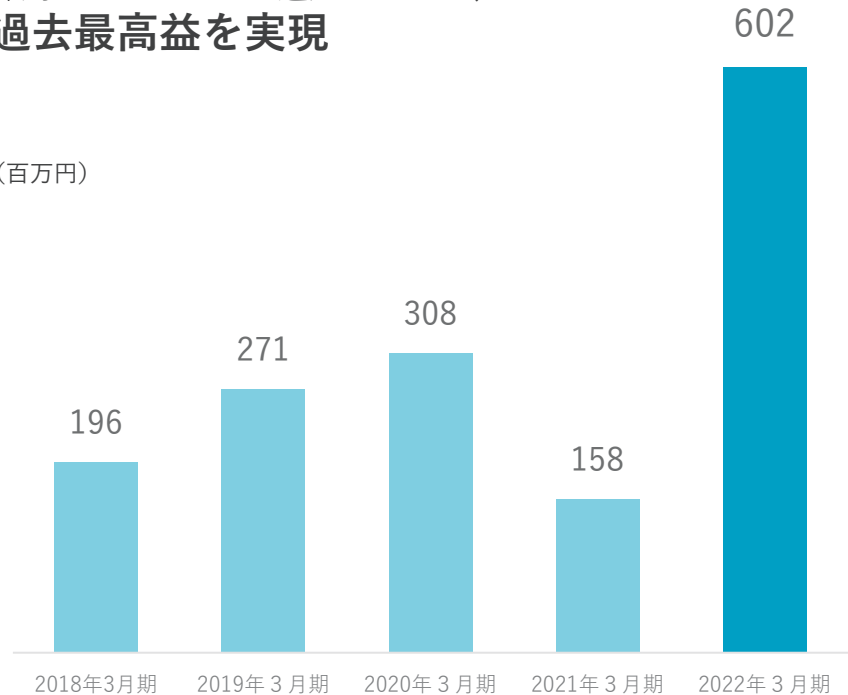
注)連結決算は2022年3月期より開始のため、増減率は前期の単体値との比較

営業利益

採用スケジュールの遅延はあるも、
過去最高益を実現

(百万円)

602



【全社】 報告セグメントの変更について

ベンチャーキャピタル事業の開始に伴い、単一セグメントから複数セグメントに変更

【変更前】 2021年3月期以前

| セグメント区分 | 事業領域 | 会社 |
|---------------------|--|----|
| 成長産業支援 (単一セグメント) | タレントエージェンシー オープンイノベーション | fS |

【変更後】 2022年3月期以降

| セグメント区分 | 事業領域 | 会社 |
|---------------------------------|--|-------------|
| タレントエージェンシー & オープンイノベーション | タレントエージェンシー オープンイノベーション | fS |
| ベンチャーキャピタル | ベンチャーキャピタル | fSC fSVC |

注) fS：フォースタートアップス株式会社
fSC：フォースタートアップスキャピタル合同会社
fSVC：フォースタートアップスキャピタル1号投資事業有限責任組合

【全社】 連結BSサマリー

fSC・fSVCの連結に伴い、非支配株主持分/営業投資有価証券が発生
現預金比率・自己資本比率ともに高く、財務健全性は高い水準

| (百万円) | 2021年3月期 | 2022年3月期 |
|-----------------|--------------|--------------|
| 流動資産 | 1,252 | 2,167 |
| 現金及び預金 | 1,042 | 1,717 |
| 営業投資有価証券 | - | 154 |
| 固定資産 | 148 | 397 |
| 資産合計 | 1,400 | 2,564 |
| 流動負債 | 275 | 799 |
| 短期有利子負債 | 66 | 116 |
| 固定負債 | 83 | 66 |
| 長期有利子負債 | 83 | 66 |
| 純資産 | 1,042 | 1,698 |
| 自己資本 | 1,041 | 1,530 |
| 非支配株主持分 | - | 165 |
| 負債・純資産合計 | 1,400 | 2,564 |

- 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
- 総資産現預金比率：67.0%
- 自己資本比率：59.7%

注)連結決算は2022年3月期より開始のため、2021年3月期は単体BS値

【全社】 2022年3月期 通期業績

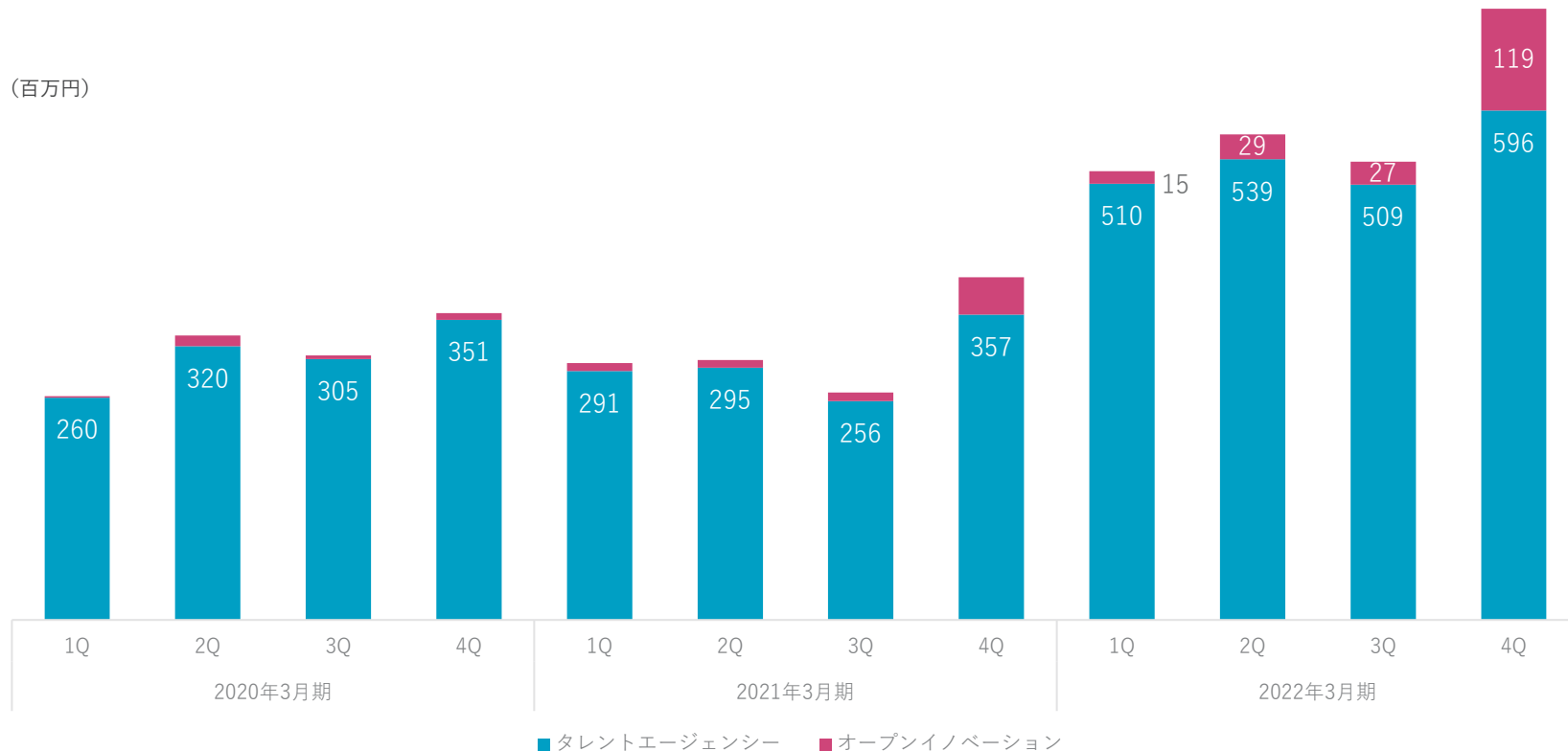
2022年2月に上方修正した業績予想を達成

| | 2022年3月期 業績予想 2022年2月発表 | 2022年3月期 実績 | 達成率 | 2021年3月期 実績 (参考) |
|-------------------------|-------------------------------|----------------|---------|------------------------|
| 売上高 | 2,300 百万円 | 2,348 百万円 | 102.1 % | 1,273 百万円 |
| 営業利益 | 600 百万円 | 602 百万円 | 100.4 % | 158 百万円 |
| 経常利益 | 600 百万円 | 606 百万円 | 101.0 % | 161 百万円 |
| 親会社株主 に帰属する 当期純利益 | 450 百万円 | 461 百万円 | 102.6 % | 95 百万円 |

【全社】 サービス別売上高の推移

タレントエージェンシーの力強い成長により、全社売上高は成長トレンドを継続

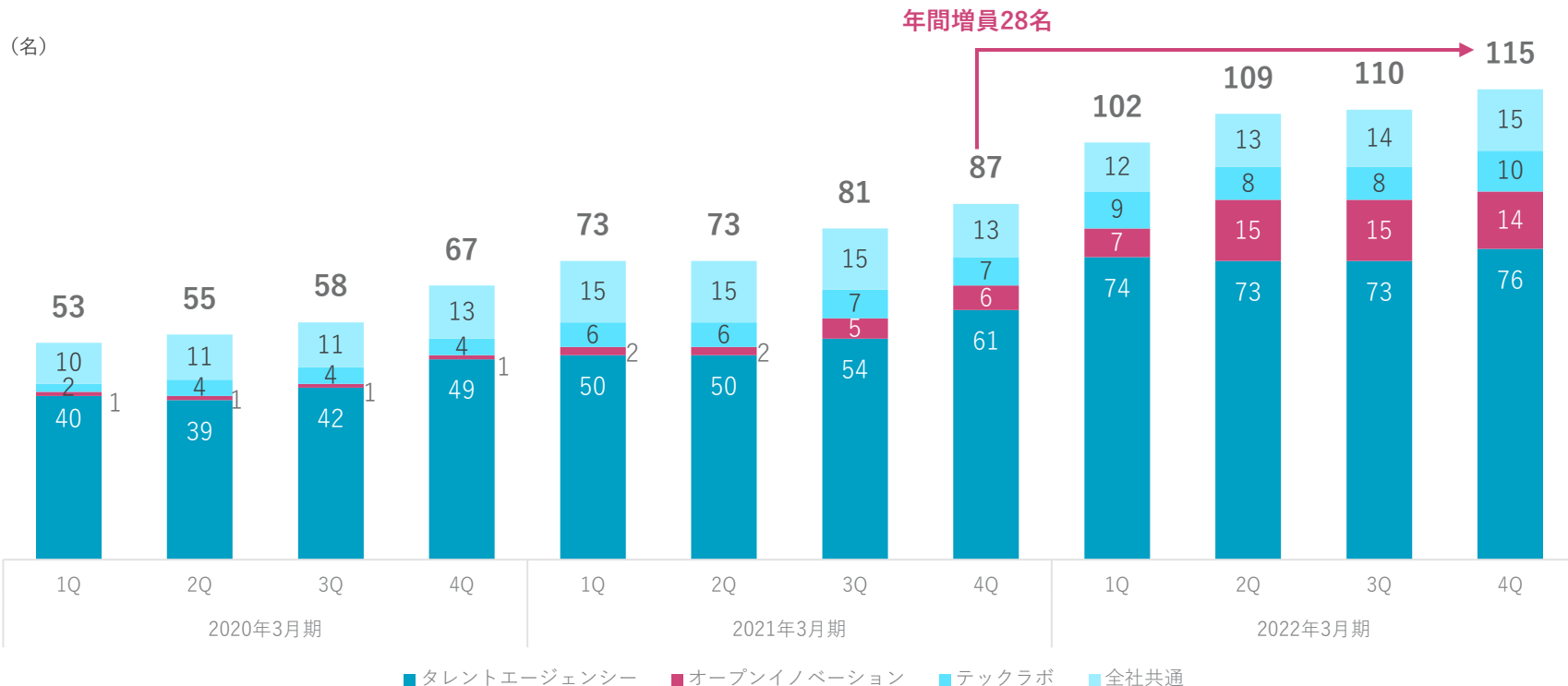
(百万円)



■ タレントエージェンシー ■ オープンイノベーション

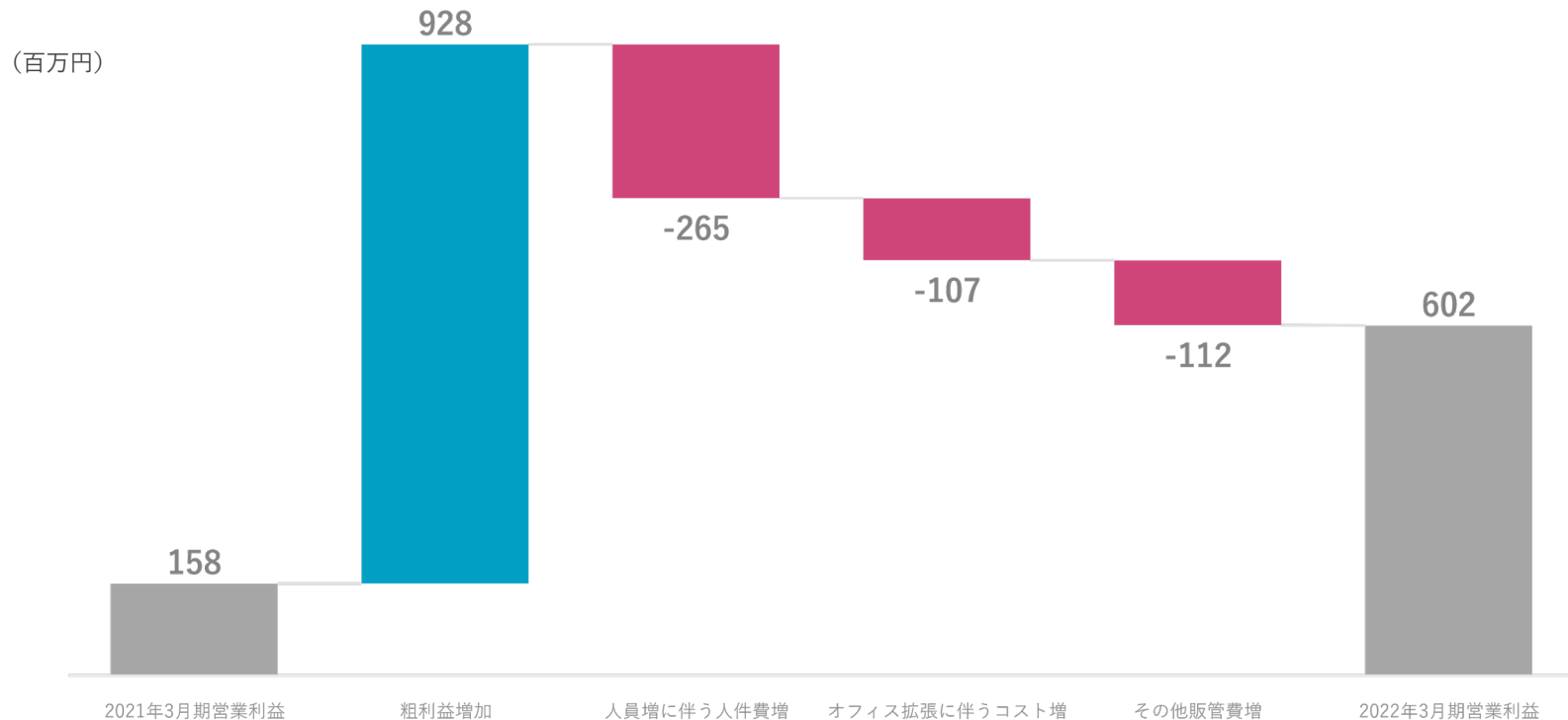
【全社】正社員数の推移

期初の増員目標（年間+50名）に対し、28名増員の着地に留まる（対応策は後述）



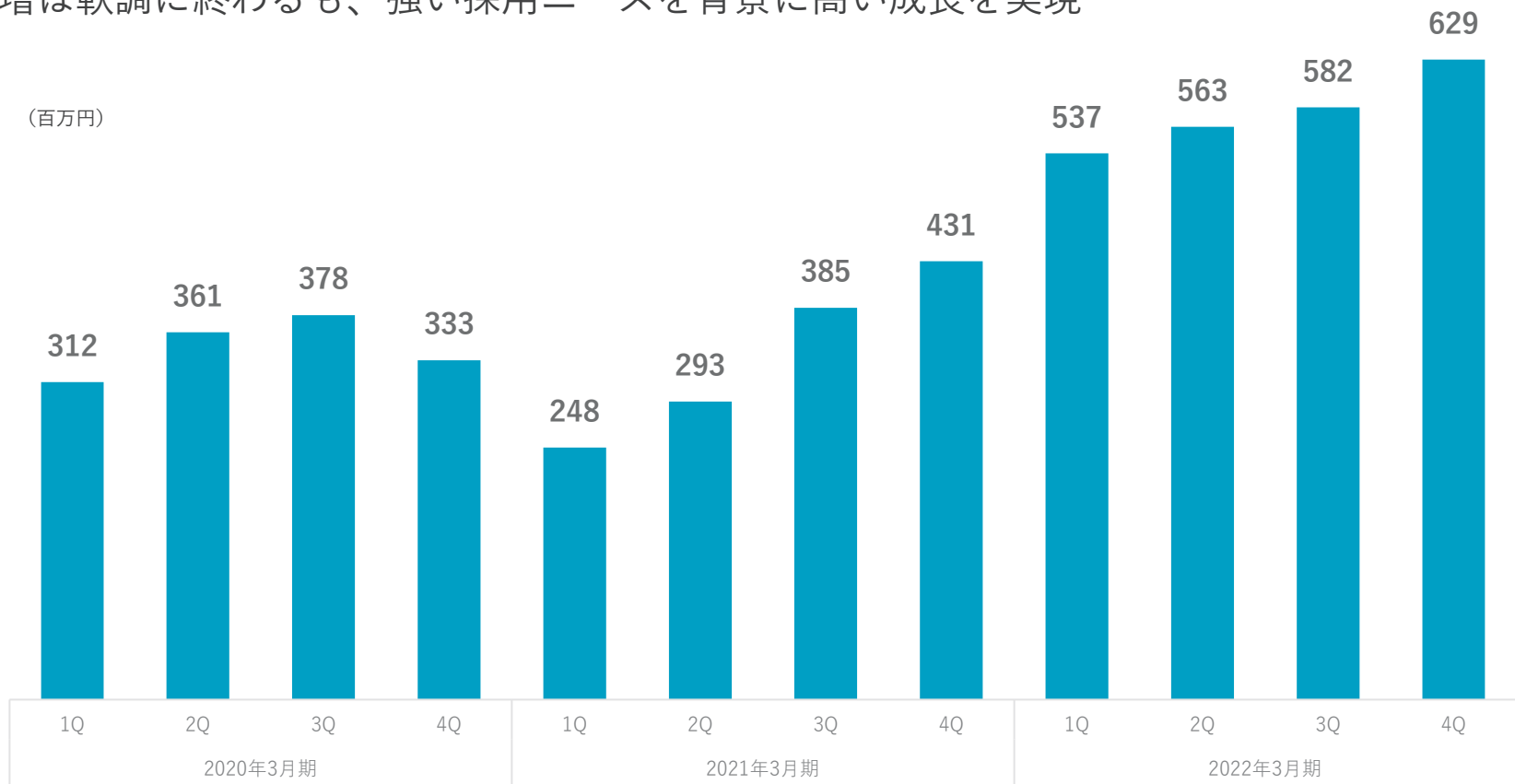
【全社】 営業利益分析

好調な事業環境を背景に粗利益は大幅増も、採用スケジュールが遅延
人件費やマネジメントコストの未消化により、想定よりも利益創出



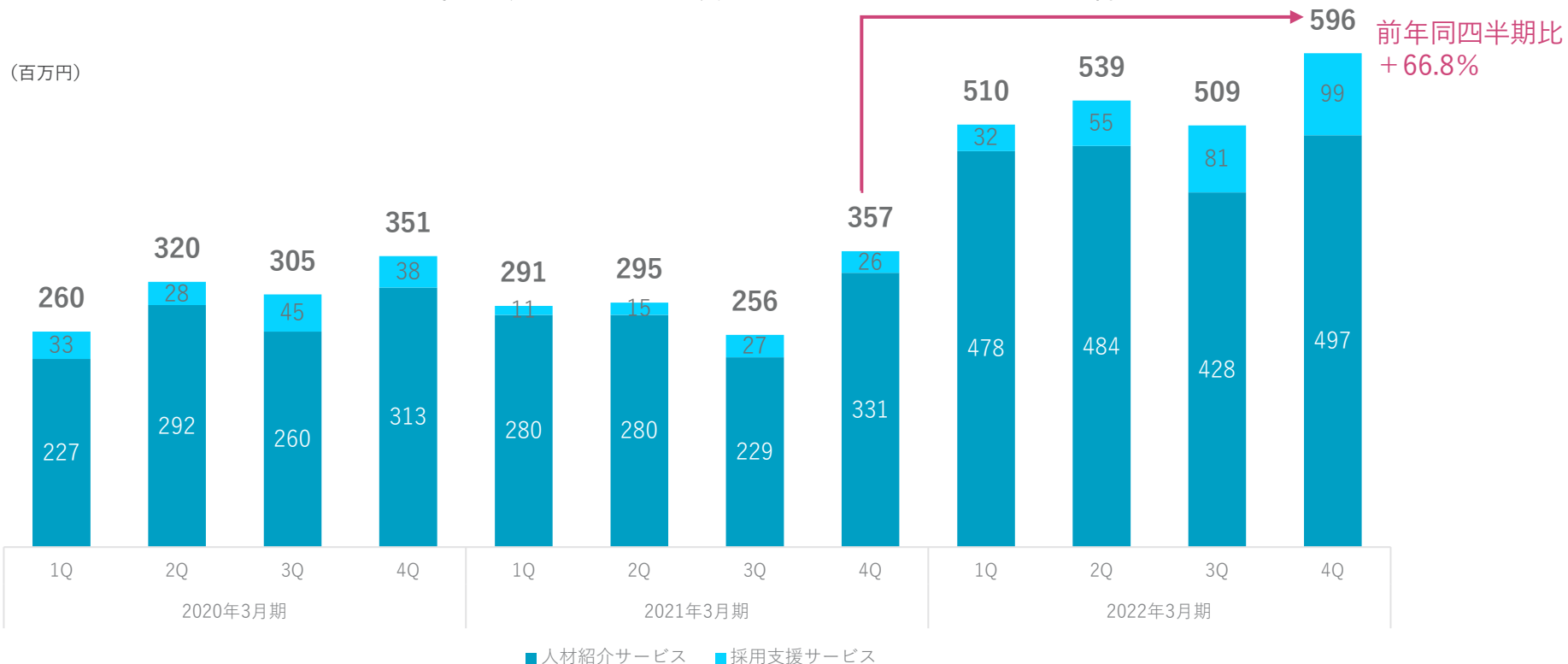
【タレントエージェンシー】受注高の推移

人員増は軟調に終わるも、強い採用ニーズを背景に高い成長を実現



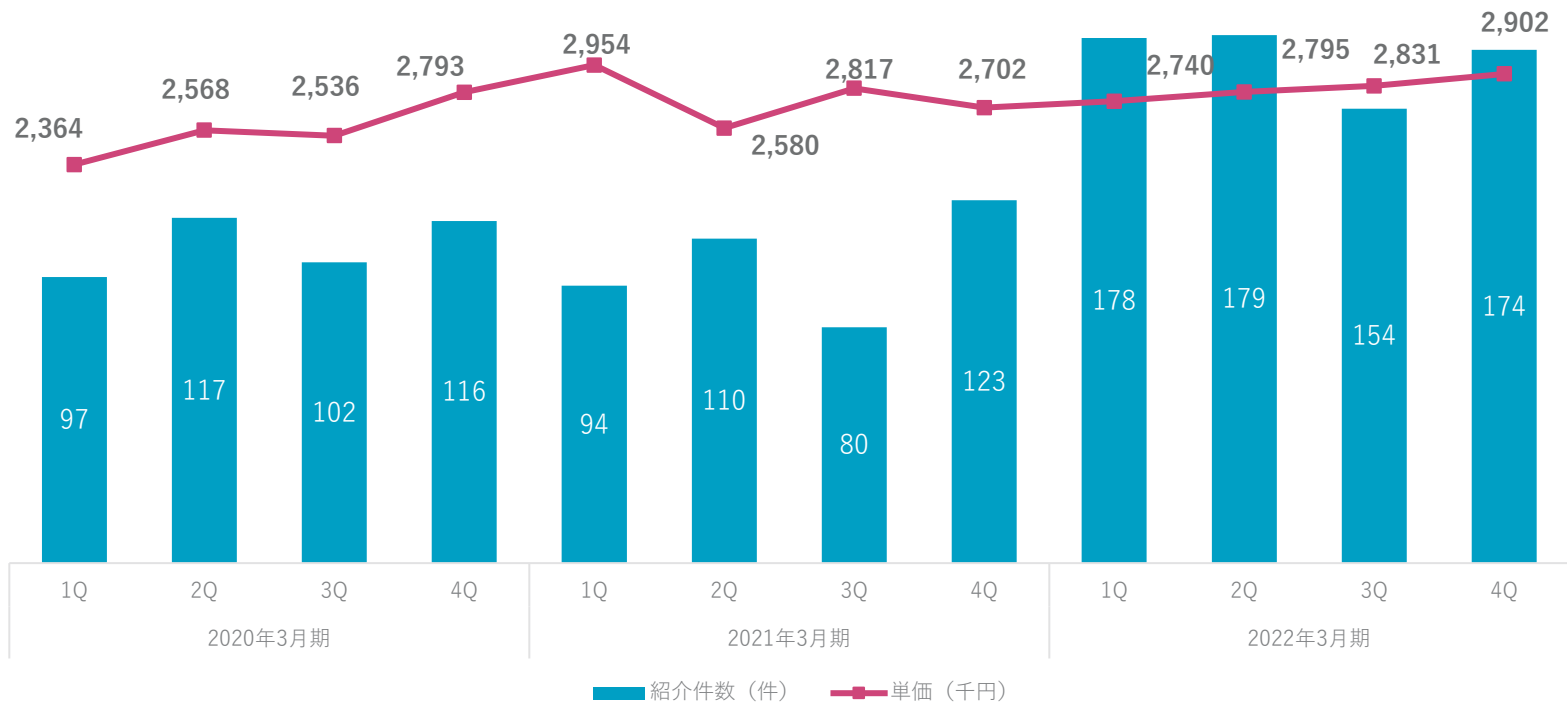
【タレントエージェンシー】売上高の推移

タレントエージェンシーは季節性により2Q,4Qに売上高が集中傾向
強い採用ニーズを背景に人材紹介・採用支援サービスともに大幅に増加



【タレントエージェンシー】人材紹介取引数と単価の推移

スタートアップ企業が提示するオファー額や紹介料率の上昇を背景に、単価も高水準で推移



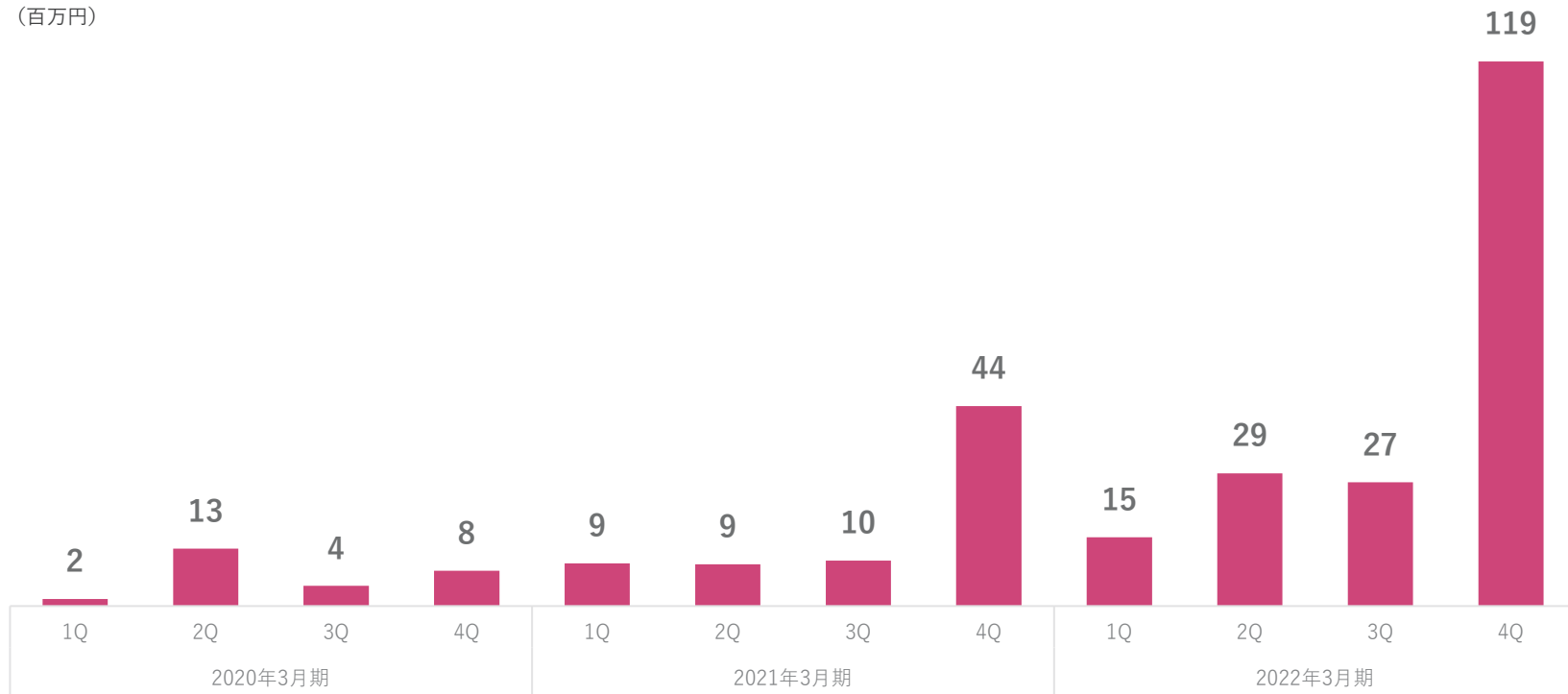
注) 人材紹介サービス売上の一部(業務委託等)は除く

【オープンイノベーション】売上高の推移

オープンイノベーション売上高は、昨対比で順調に成長

4Qは自社イベント（FUSE）売上及びPublic Affairsの売上集中により大幅に増加

（百万円）



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

投資戦略：Aを中心としつつ、Bにも分散してポートフォリオを構築

| | A | B |
|------|-----------------------------|------------------------|
| 投資先 | 人材支援実施により関係性が強固となった企業への資金支援 | 起業支援を通して立ち上がった企業への資金支援 |
| 投資種別 | ミドル・レイター投資 | シード投資 |

2022年3月期は2件の投資を実行



2015年12月設立

株式会社フェズ

事業内容：リテイルテック事業（リテイル業界のDXに関する事業）等



2016年8月設立

ユアマイスター株式会社

事業内容：サービスECプラットフォーム事業

2023年3月期 業績予想

直近で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、現時点では当社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

足元のマクロ環境の変化

- 世界的なインフレ加速の懸念から、米国や英国において政策金利の引き上げが実施
- ウクライナ情勢緊迫化に伴う資源価格の高騰等で、景気の先行きに対する懸念が浮上
- 金利上昇や景気後退の懸念等を受けて、グロース市場における株価水準が低下

考え得るリスク要因

- 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するリスク
- 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リスク
- 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控えるリスク

リスク要因に対する当社の認識

- 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

現時点で当社へ与える影響

- 成長性の高い企業にフォーカスして支援を行っていることから、影響は限定的と考えられる
- 多少の需要減少は支援ポートフォリオの変更により対応が可能と考えられる

現時点では影響軽微と判断し、成長に必要な人材関連投資を積極化

足元のマクロ環境の変化について

政府による国家戦略の重要な柱として、スタートアップエコシステム強化が掲げられた
 具体的施策の状況によっては、業績予想にプラスの影響を与える可能性

政府による支援策公表

スタートアップ5か年計画の策定を公表

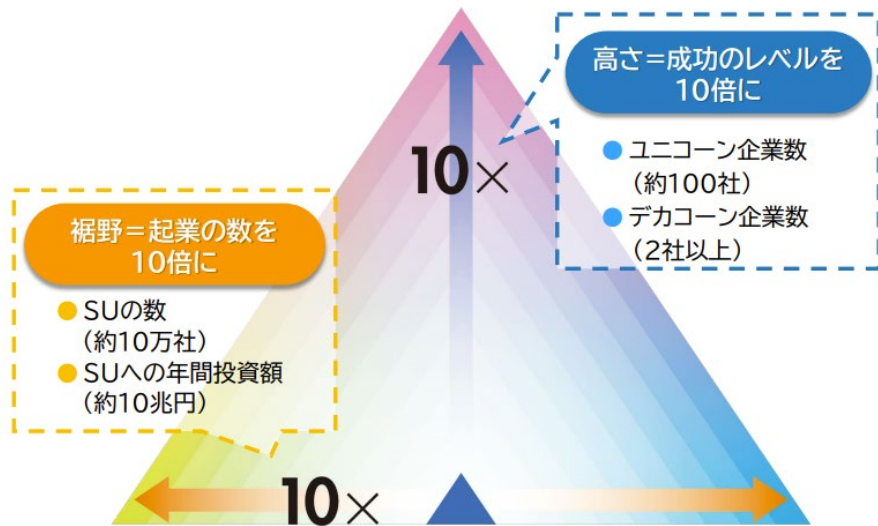
スタートアップ企業の資金調達を支えるための大胆な支援を実行
 (6月発表予定)

経団連からのエコシステム強化の提言

スタートアップ躍進ビジョンを公表

5年後までに起業数10倍、ユニコーン企業数100社・デカコーン企業2社以上が成長目標に据えられる(右図)

経団連の提言で示された5年後の目標



出所) 経団連 スタートアップ躍進ビジョン〜10X10Xを目指して〜 より引用
https://www.keidanren.or.jp/journal/times/2022/0317_01.html

2023年3月期 通期業績予想

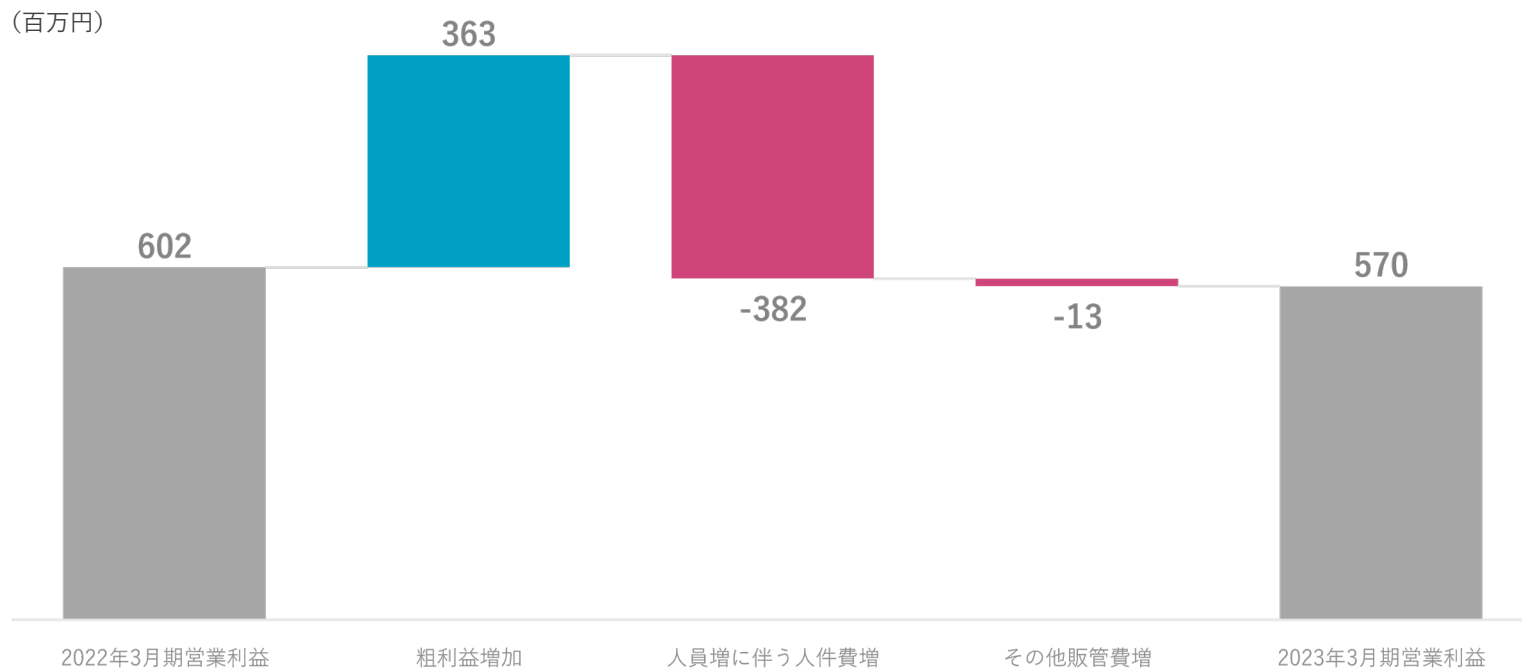
積極的な人材関連投資を行う影響で増収減益

| | 2023年3月期 業績予想 | 2022年3月期 実績 | 伸び率 | 2021年3月期 実績 (参考) |
|-------------------------|------------------|----------------|---------|------------------------|
| 売上高 | 2,800 百万円 | 2,348 百万円 | +19.2 % | 1,273 百万円 |
| 営業利益 | 570 百万円 | 602 百万円 | △5.4 % | 158 百万円 |
| 経常利益 | 570 百万円 | 606 百万円 | △6.0 % | 161 百万円 |
| 親会社株主 に帰属する 当期純利益 | 400 百万円 | 461 百万円 | △13.3 % | 95 百万円 |

2023年3月期 営業利益分析

過去最大規模の採用により人件費が増加

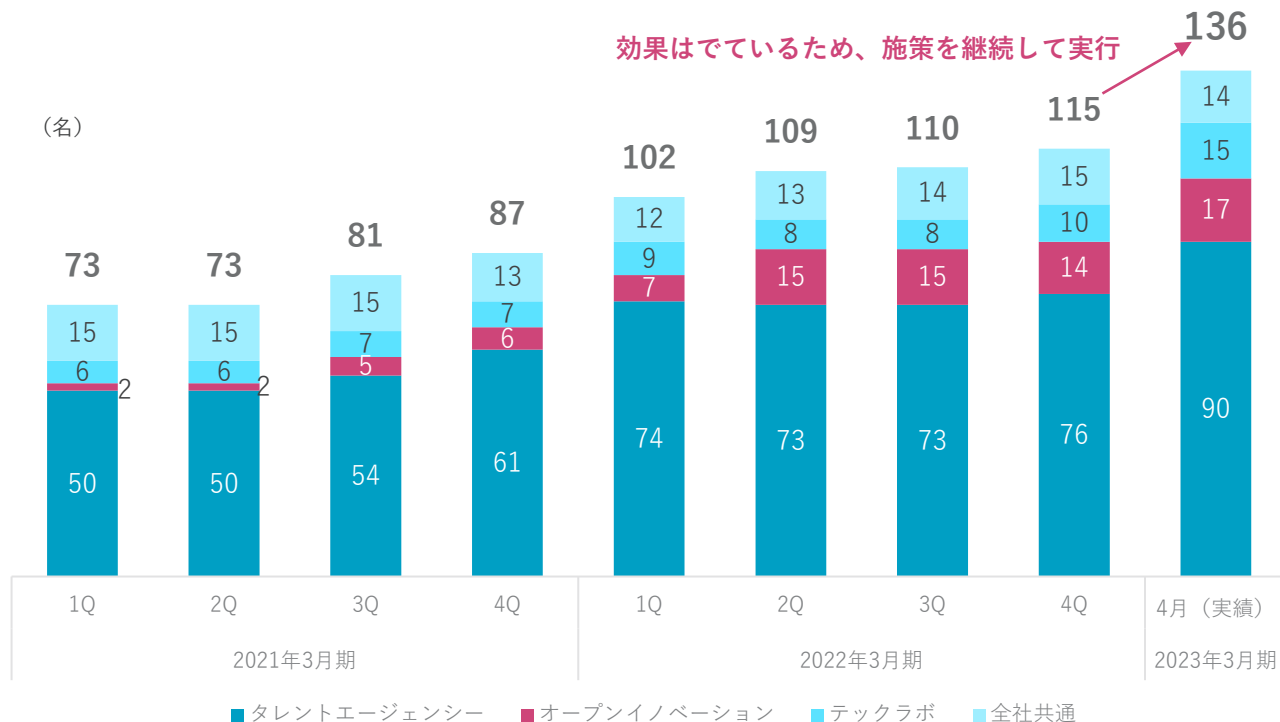
立上げ期間（約半年）及びマネジメントコストの増大により営業利益は減益



人材確保・人材育成の推進に向けた施策

2023年3月期は過去最高の全社50名の純増を目指す

2022年3月期3Qより実行している各種施策を、継続して実行



【実行中の施策】

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

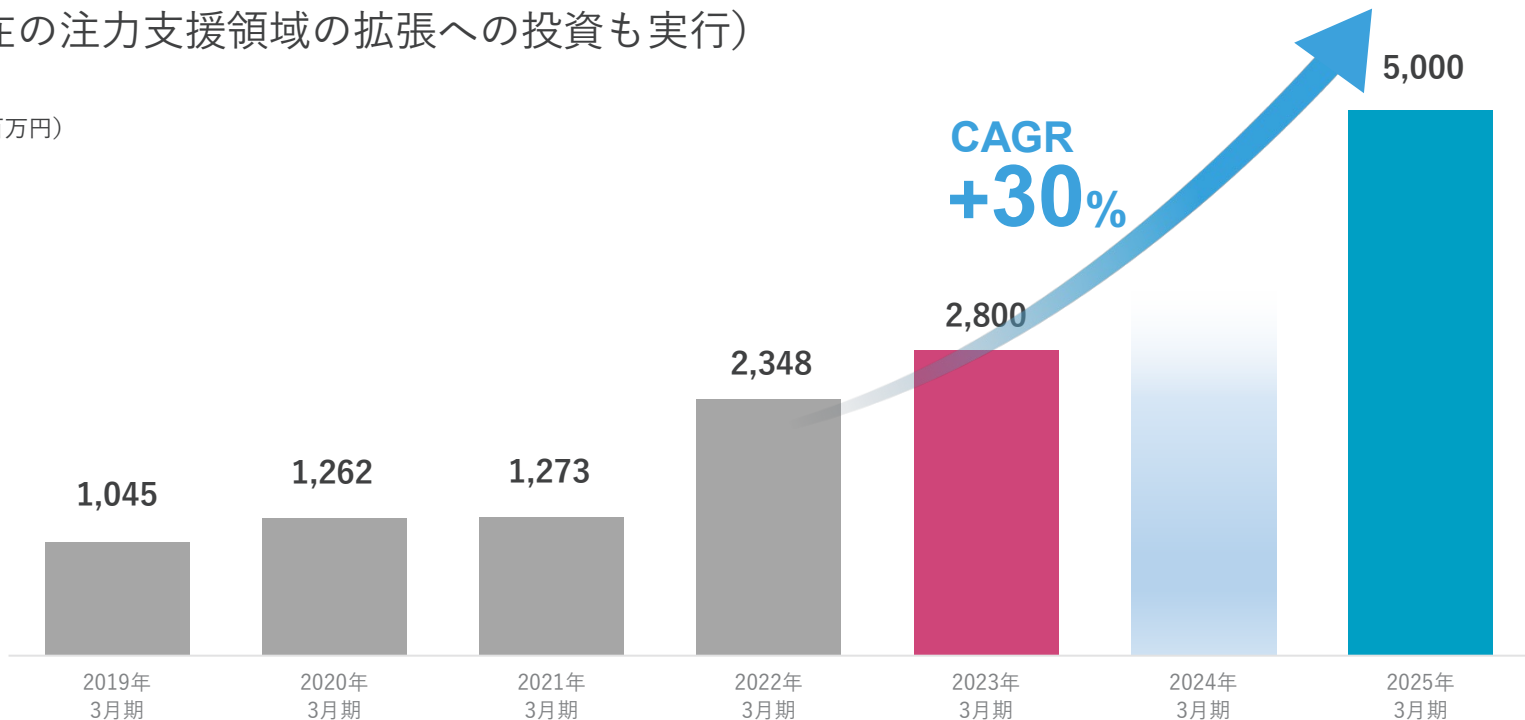
人材育成

- オンボードプログラムの充実
- 人事制度の改変

中長期 財務目標

当面は売上高成長にフォーカスし、2025年3月期において連結売上高50億円を目指す
そのための成長投資として、人材関連投資を位置づけ
(現在の注力支援領域の拡張への投資も実行)

(百万円)



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。

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

Appendix



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 | |
| 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 | | 恒田 有希子 | 常務取締役 | |
| (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 | | 菊池 烈 | 取締役 | |
| 正社員数 | 115名 (2022年3月末) | | 清水 和彦 | 取締役 | |
| 資本金 | 2億24百万円 (2022年3月末) | | 大原 茂 | 取締役 | |
| 事業内容 | 成長産業支援 -タレントエージェンシー&オープンイノベーション事業 -ベンチャーキャピタル事業 | 齋藤 太郎 | 社外取締役 | | |
| 取引先企業数 | 700社以上 | 堀内 雅生 | 社外取締役 | | |
| 職業紹介許可番号 | 13-ユ-307946 | 志磨 純子 | 常勤監査役 | | |
| | | 秋元 芳央 | 社外監査役 | | |
| | | 澤田 静華 | 監査役 | 梅澤 高明 顧問 | |
| | | 備考 | Keidanren Policy & Action | 日本経済団体連合会 (経団連) 会員 | |
| | | | 新経済連盟 Japan Association of New Economy | 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に入会
- 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を開始
- 2021.1 新経済連盟（新経連）に入会
- 2021.8 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

Mission



当社が新たに掲げる「(共に)進化の中心へ」という新ミッションは、「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も表現しています。また、あえて「(共に)」という表現にしている理由は、「支援者」という立ち位置のみならず、時には自らも時代を創る「主体者・創造主」にもなる覚悟を示しています。

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。
スタートアップのために。

Be a Talent

スタートアップ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、スタートアップを熱くする。

※スタートアップ = 『進化の中心』にいることを選択する挑戦者達

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) | 国名 |
|----|-------------------|------------|----|
| 1 | NTT | 1638.6 | 日本 |
| 2 | 日本興業銀行 | 715.9 | 日本 |
| 3 | 住友銀行 | 695.9 | 日本 |
| 4 | 富士銀行 | 670.8 | 日本 |
| 5 | 第一勧業銀行 | 660.9 | 日本 |
| 6 | IBM | 646.5 | 米国 |
| 7 | 三菱銀行 | 592.7 | 日本 |
| 8 | Exxon | 549.2 | 米国 |
| 9 | 東京電力 | 544.6 | 日本 |
| 10 | Royal Dutch Shell | 543.6 | 英国 |

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) | 国名 |
|----|------------------------------------|------------|---------|
| 1 | Apple | 28,281.9 | 米国 |
| 2 | Microsoft | 23,584.4 | 米国 |
| 3 | Saudi Amarco | 18,868.9 | サウジアラビア |
| 4 | Alphabet | 18,214.5 | 米国 |
| 5 | Amazon.com | 16,352.9 | 米国 |
| 6 | Tesla | 10,310.6 | 米国 |
| 7 | Meta Platforms | 9,266.8 | 米国 |
| 8 | Berkshire Hathaway | 7,146.8 | 米国 |
| 9 | NVIDIA | 6,817.1 | 米国 |
| 10 | Taiwan Semiconductor Manufacturing | 5,945.8 | 台湾 |

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

出所) 1989年のデータはダイヤモンド社のデータ (<https://diamond.jp/articles/-/177641?page=2>) を参照。2022年のデータはWright Investors' Service, Incのデータ (<https://www.corporateinformation.com/Top-100.aspx?topcase=b#/tophundred>) を参照 (2022年1月14日時点)
 参照URL : <https://media.startup-db.com/research/marketcap-global-2022>

タレントエージェンシー&オープンイノベーション事業

タレントエージェンシー

起業支援 起業潜在層の発掘・起業サポート

人材紹介 成功報酬型の転職支援サービス
固定報酬型の採用支援コンサルティング

オープンイノベーション

資金調達支援 スタートアップ企業と大手企業の連携を支援

データベース課金 大手企業等にSTARTUP DBのデータを定額課金、API連携で提供

Public Affairs 官公庁・自治体からスタートアップ関連の事業を受託

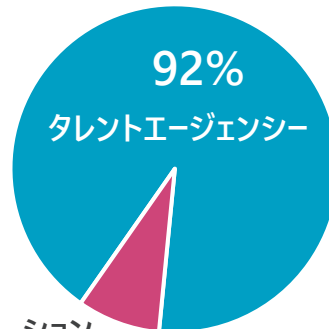
ベンチャーキャピタル事業

ベンチャーキャピタル

スタートアップ投資

起業支援または人材支援中の企業に対し、投資実行
タレントエージェンシーとのシナジーを創出

2022年3月期通期
売上高比率



オープンイノベーション

梅澤氏を社外取締役候補者に選任 経営体制強化を図る

A.T.カーニー日本法人会長、CIC Japan会長 梅澤高明氏を社外取締役候補者に選任

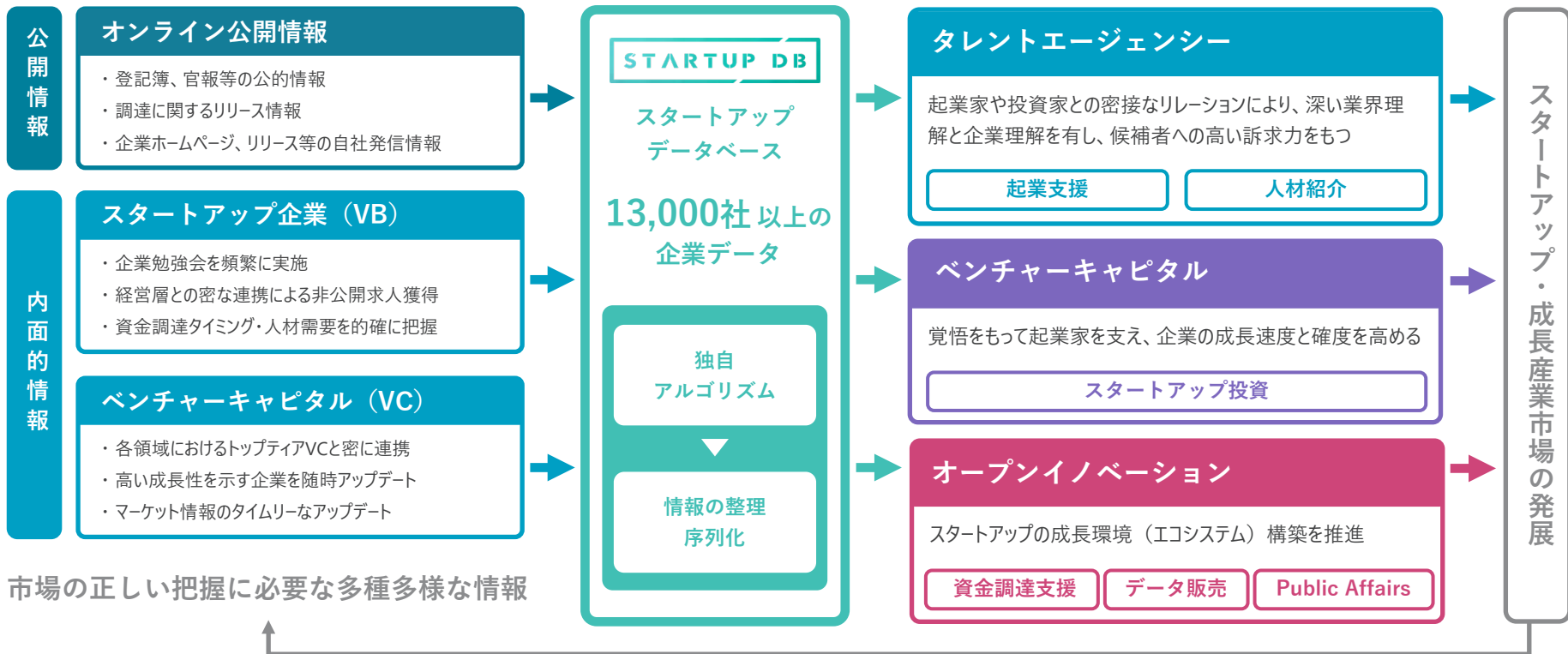
新任社外取締役候補者の氏名及び略歴



| 氏名 (年月日) | 略歴 | 所有する 当社普通 株式数 |
|----------------------|--|---------------------|
| 梅澤高明 (1962年6月26日) | 1986年 4月 日産自動車株式会社入社 1995年 9月 A.T.カーニー (米国) 入社 2004年 1月 A.T.カーニー パートナー昇格 2007年 4月 A.T.カーニー 日本代表 2012年 1月 A.T.カーニー グローバル取締役 2014年 1月 A.T.カーニー 日本法人会長 (現任) 2017年 6月 クールジャパン機構 社外取締役 2019年 4月 CIC Japan 会長 (現任) 2019年 6月 内閣府「知的財産戦略本部 本部員」 (現任) 2021年 10月 当社顧問 (現任) 2021年 11月 観光庁「地方における高付加価値なイン バウンド観光地づくり検討委員会」座長 (現任) | - |

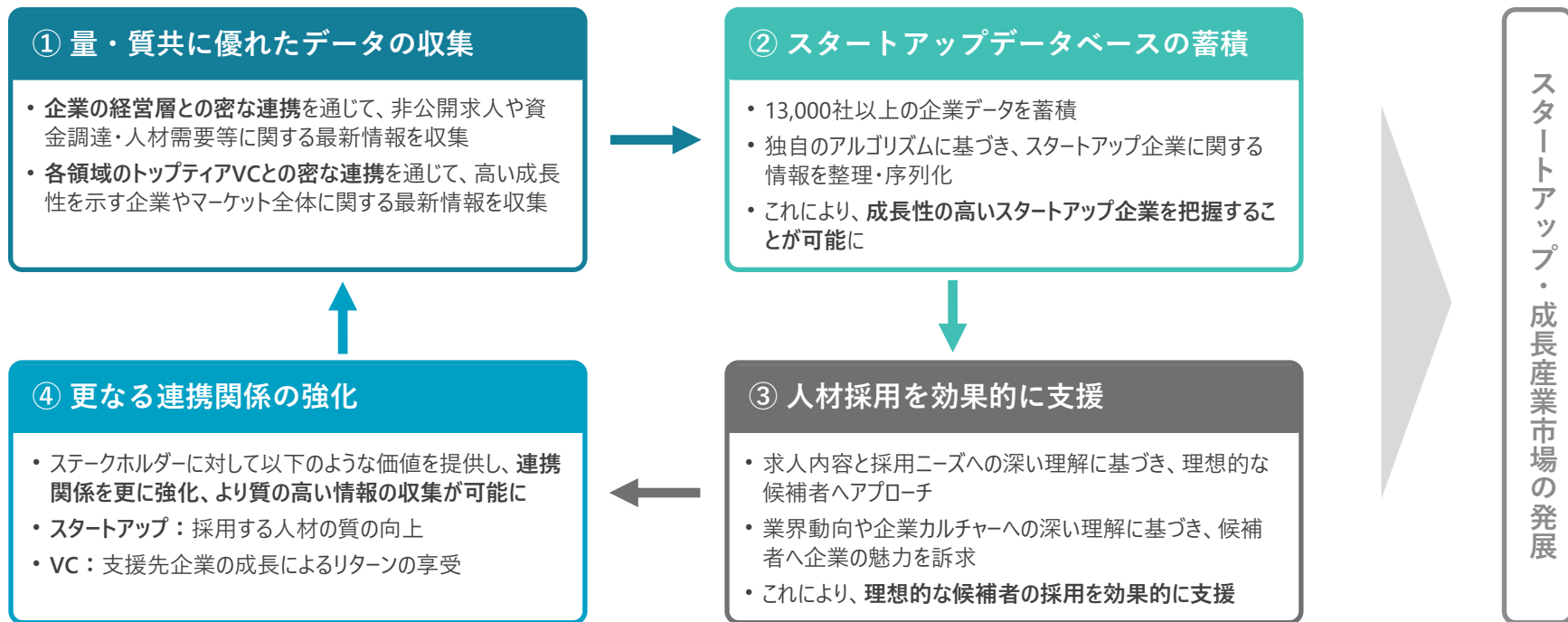
【フォースタートアップスの強み】 独自データベースの存在

独自のスタートアップデータベースにより「成長産業」を可視化し、各事業に活用



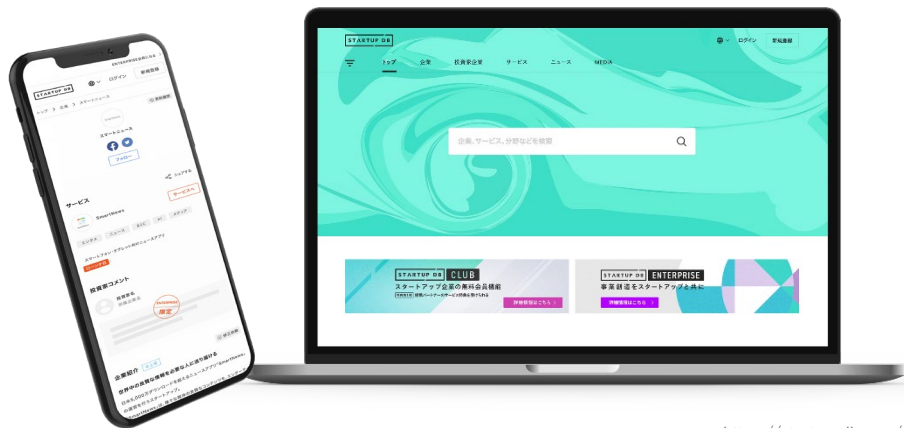
【フォースタートアップスの強み】効果的な人材支援を実現するサイクル

スタートアップ・VCとの強い連携を背景として、データを蓄積
深い企業理解に基づく候補者への訴求力が、効果的な人材支援を実現



参考：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/>



スタートアップとの事業創造をサポートする「ENTERPRISE」を2021年7月にリリース

メディア掲載実績・情報提供

- | | | | |
|----------------|--------------|------------|------------|
| 週刊東洋経済 | 日経産業新聞 | テレビ朝日 | Yahoo!News |
| 会社四季報 | Forbes Japan | CNET Japan | 週刊アスキー |
| DIAMOND SIGNAL | 読売新聞 | @DIME | |
| 週刊ダイヤモンド | 中日新聞 | エキサイトニュース | |

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



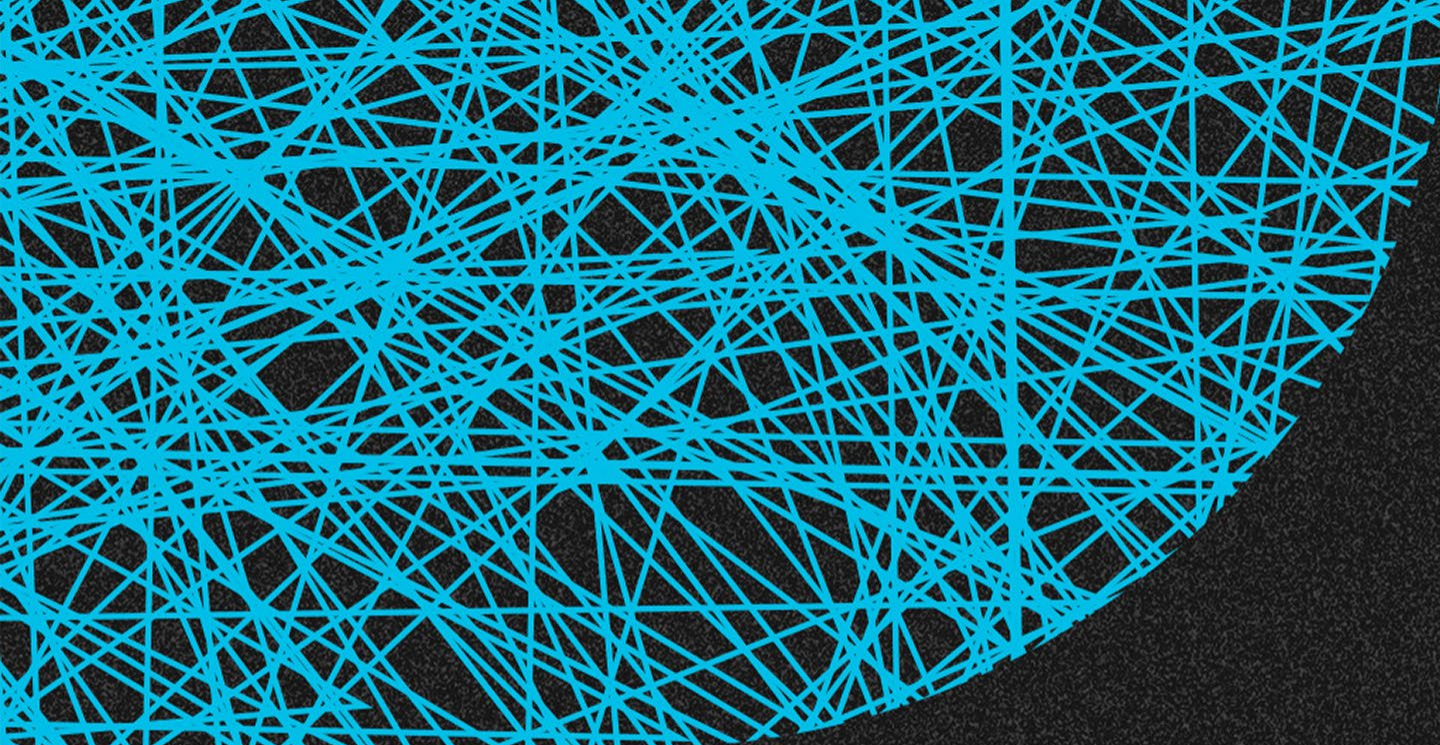
政府・公共団体

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



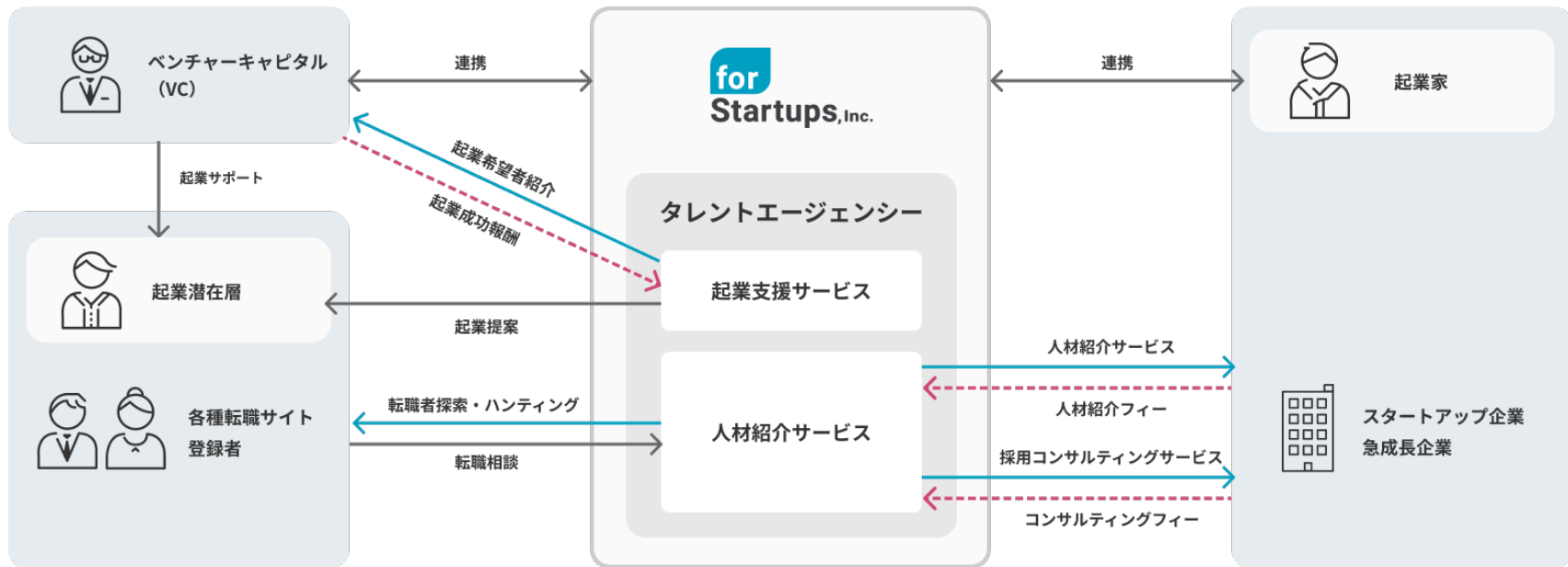


Talent Agency

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】ビジネスモデル

起業支援サービスは、当社紹介経由で起業に至った場合の成功報酬としてベンチャーキャピタル等から手数料収入などを得ます
人材紹介サービスは、スタートアップ企業等から成功報酬で手数料収入、採用支援サービスで固定報酬などを得ます
両サービスともに、ヘッドハンティングで転職サイトを利用した場合には、当該転職サイトへの手数料支払いが発生します

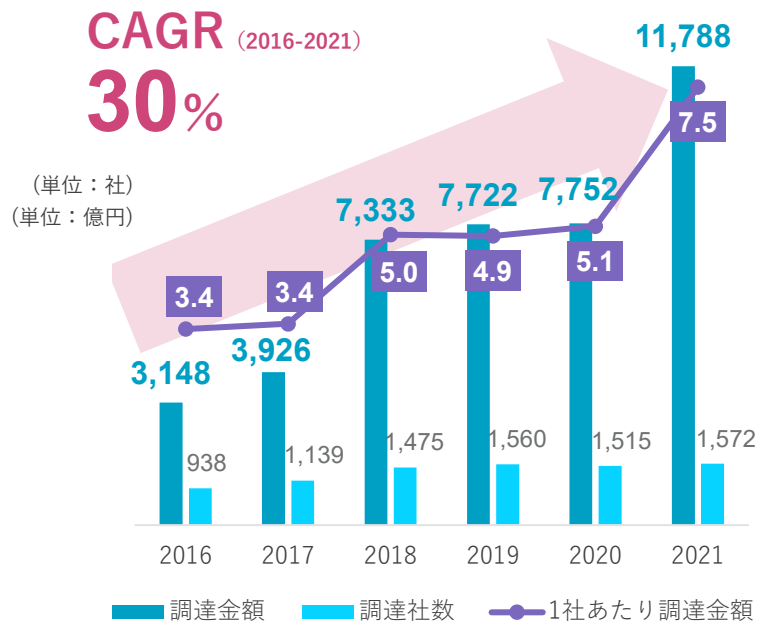


← 役務提供の流れ ← 手数料、報酬等の支払

【タレントエージェンシー】高い成長ポテンシャルを有する事業環境

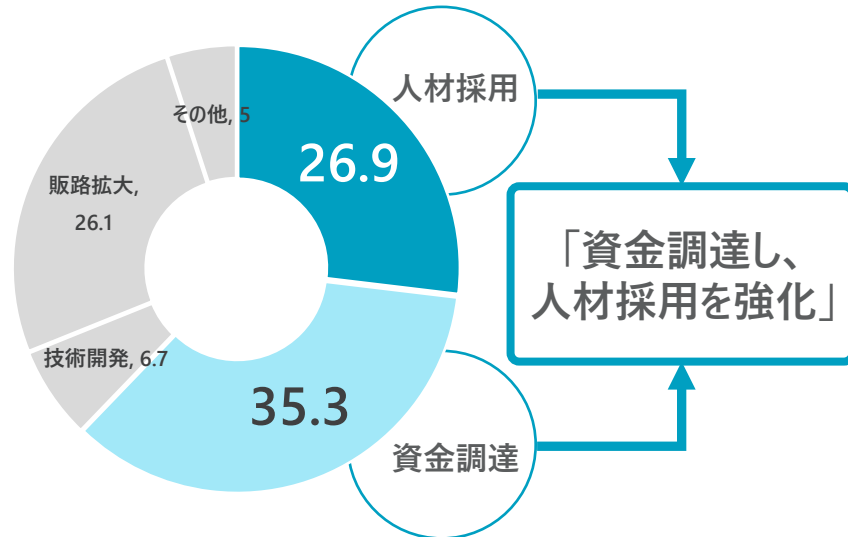
成長企業の調達額は増加傾向、資金使途としての人材採用は重要な位置づけ

調達金額（年次）



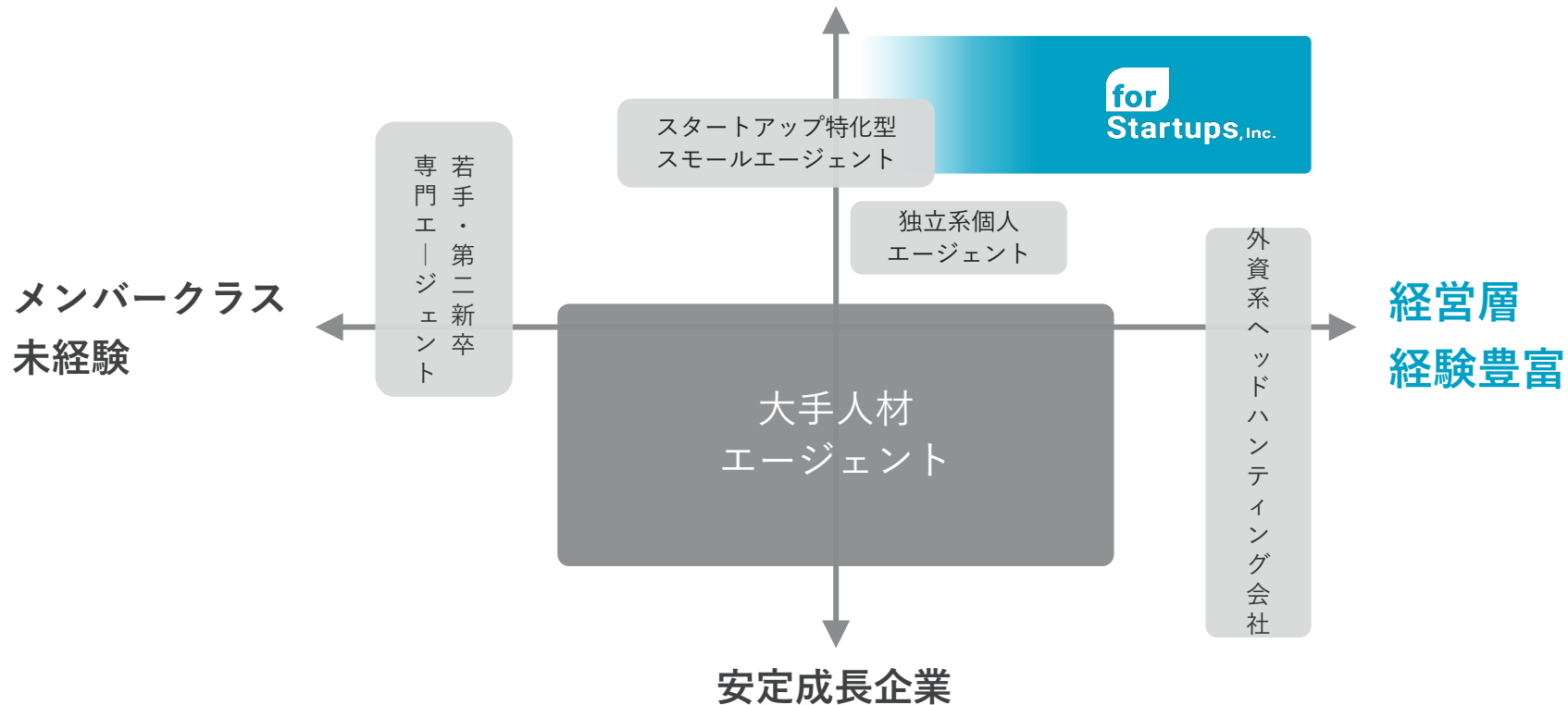
出所) STARTUP DB 注) 親会社及び融資や社債での資金調達を含む 2022年1月25日現在

ベンチャー企業の当面のニーズ



出所) VEC「ベンチャー白書2021」、ベンチャー企業の当面のニーズより当社作成

スタートアップ・急成長企業



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

*リアルワールドデータ (RWD) とはレセプトデータや電子カルテデータ、DPCデータ等、臨床現場で得られる診療行為に基づく匿名化された医療ビッグデータ

 NABLA
Mobility

NABLA Mobility / 田中 辰治 代表取締役社長 (BCG出身) / 2021年4月設立
航空機業界の効率改善、地球全体の脱炭素に貢献するソリューションを、AIやデータを活用して提供

【タレントエージェンシー】支援実績企業例

国内の名だたるスタートアップ・成長企業に対し、多数の支援実績を有する

未上場企業



人材支援中上場した企業



既存上場企業



【タレントエージェンシー】 転職支援実績例

EVANGE/HEROESともに当社知名度の向上、求職者の獲得に寄与

EVANGE (エヴァンジェ)

<https://evange.jp/>

当社がご支援したCXO・経営幹部層の
代表的な支援事例をご紹介しているオウンドメディア



*コナラ社の鈴木 歩氏は、COOとして支援後、2020年9月にCEOに就任

HEROES (ヒーローズ)

https://note.com/forstartups_ep/

当社のエンジニア支援チームがご支援したエンジニアの
代表的な支援事例をご紹介しているオウンドメディア



【タレントエージェンシー】支援実績例

SmartHR社はアートからサイエンスへ転換し、4年で社員は20名から500名
約50名を当社がご紹介、フォースタートアップスが成長に併走



写真右から：株式会社SmartHR取締役COOの倉橋隆文氏、元代表取締役の宮田昇始氏、
当社代表取締役 志水雄一郎、シニアヒューマンキャピタリスト 森心之介の対談（2021年11月29日記事公開）

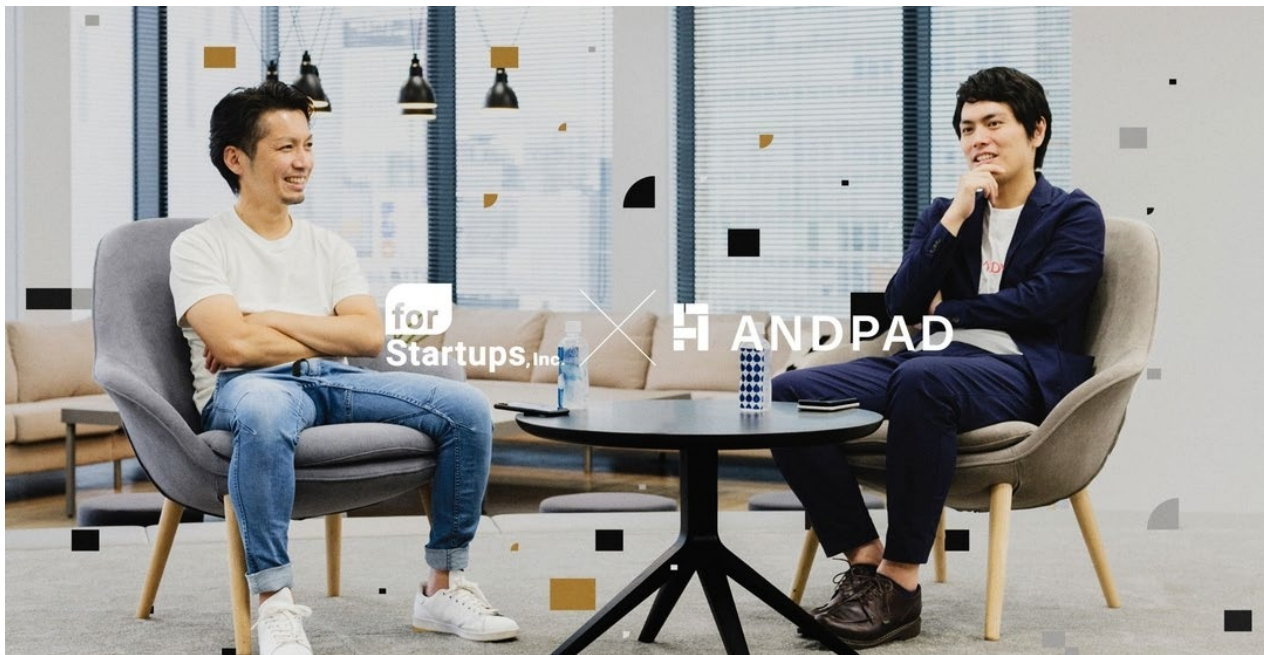
Point

- 当時まだ社員20名の頃にCOOとなる倉橋氏をご紹介

SmartHR社 元代表取締役 宮田氏コメント（記事より抜粋）

- 「滅多に出会えない人がフォースタさん経由だとたくさん来てくれるので、いろんなエージェントさんに頼るよりはフォースタさんに一点張りをお願いしようと思った」
- 「2018年頃からは四半期に1回、お邪魔して事業説明のプレゼンをやらせていただいています。プレゼンをすると、やはり事業の理解度が深まるのか、紹介していただける数が増える」

当社が累計130名超の人材を支援したアンドパッド社



株式会社アンドパッド代表取締役の稲田武夫氏と弊社執行役員の六丸直樹の対談（2021年7月1日取材）

Point

- いなかったら会社が回らないという人材の半分以上は、フォースタ経由で紹介
- その1人目がVPoCの金子（金子洋一郎氏）コーポレートの部長で経営企画のトップ
- フォースタ経由で執行クラスを4、5人採用 フォースタ経由の累計採用人数は130名超

【タレントエージェンシー】 ヒューマンキャピタリストが各方面で活躍

優れたヘッドハンターを表彰する各種アワードで、当社ヒューマンキャピタリストが活躍

iX 転職

iX HEADHUNTER
AWARD 2021

ハイクラス決定人数部門 2位

東 晃希



支援力の高いヘッドハンターを表彰するパーソルキャリア主催「iX HEADHUNTER AWARD 2021」にて、当社シニアヒューマンキャピタリスト 東 晃希が「ハイクラス決定人数部門 第2位」を受賞



次世代を担う若手ヘッドハンターの活躍をたたえるビズリーチ主催「UNDER 30MATCHING AWARDS 2021」にて、当社シニアヒューマンキャピタリスト 森 心之介がベストマッチング賞を受賞

GOOD AGENT
AWARD 2021

大賞 受賞

シニアヒューマンキャピタリスト
採用コンサルティング室 室長

林 佳奈



素晴らしいマッチングを実現したヘッドハンターの活躍をたたえるリクルート主催「GOOD AGENT AWARD」にて、当社シニアヒューマンキャピタリスト 林 佳奈が金賞及び大賞を受賞

Open Innovation

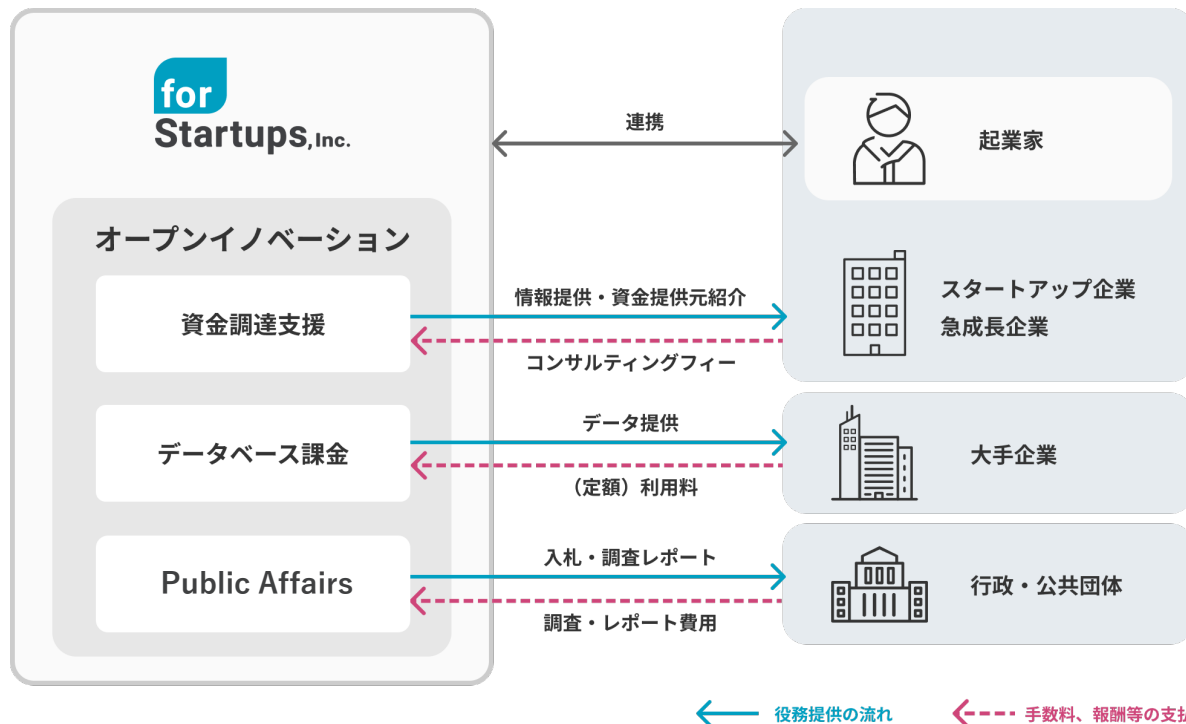
オープンイノベーションサービス

【オープンイノベーション】ビジネスモデル

資金調達支援は、スタートアップ企業等から調達金額に応じた手数料収入を得ます

データベース課金は、データ利用料が収入となります

Public Affairsは、行政・公共団体に各種プロジェクトが採択され、調査レポート作成収入などを得ます*



*作業を一部を外注する場合、
外注費用が発生する場合があります

Public Affairsは産学官の連携を主体的に推進し、スタートアップ関連の事業を受託

【今年度の主な受託事例】

- 日本におけるスタートアップエコシステムを海外に発信するための調査及び広報活動（JETRO）


国が選定した「スタートアップ・エコシステム拠点都市」の更なる発展・強化に向けて、スタートアップによるグローバル展開・海外からの投資の呼び込みに必要となる、効果的な情報発信方法について、調査分析・実行する事業を受託

- インキュベーションプログラム（浜松市）

浜松市が次世代に向けて世界に羽ばたく起業家の育成プロジェクトとして指導した「Hamamatsu Incubator 2021」の運営事業者として採択

- 関西スタートアップ・エコシステム情報発信事業（関西広域連合）

関西広域連合が、域外企業、投資家等を関西へ呼び込むことを目的として、関西で十分に発信できていなかった域内スタートアップ、大学、研究機関の魅力を国内外へ周知強化を図る事業を受託



官公庁/地方自治体を軸に、受託案件が着実に増加

資金調達支援は大企業やCVCとスタートアップ企業との資本業務提携のマッチングを支援

【今年度の主な支援事例】



株式会社Luup × NOBUNAGAキャピタルビレッジ株式会社

- 株式会社十六銀行の投資専門子会社、NOBUNAGAキャピタルビレッジ株式会社から出資
- 今後の地方展開におけるモデルケースともなる協業を開始



株式会社iYell × SREホールディングス株式会社

- ソニーグループのSREホールディングス株式会社から出資
- 不動産 × 金融の領域におけるDXを推進する協業を開始



株式会社エアロネクスト × JA三井リース株式会社

- 農林中央金庫と三井物産を主要株主に持つJA三井リース株式会社から出資
- ファイナンススキームを活用した配送インフラ実現に向けた協業を開始

データベース課金は、事業会社や投資家などのエコシステムビルダーの皆様に対し、STARTUP DBのデータを定額課金、API連携で提供し、アライアンス機会の創造をサポート

【主な利用事例】

株式会社三菱総合研究所

社会課題の解決、社会実装、コレクティブ・インパクトの創出を目指す、未来共創イニシアティブ。特にスタートアップパートナーを増やすために、「STARTUP DB」を活用

インテル株式会社

わずか2週間で商談オファー8社。「STARTUP DB」を活用しながら、AI社会実装を促進

東日本電信電話株式会社

スタートアップとの協業によりお互いを補完しながらシナジーを発揮し、地域社会・経済への貢献を目指す。



成長産業カンファレンスFUSE

フォースタートアップス × CIC Tokyo の共催で2021年から開催
2022年1月に開催した第2回は、100名以上の著名スタートアップや大手企業同士の協業事例を中心とした大型カンファレンスとなり、3,000名以上の方が参加

for Startups, Inc. × CIC Tokyo
FUSE
GROWTH INDUSTRY CONFERENCE
January 20, 2022

FUSE PICK UP SPEAKERS

ジェーナリスト
田原 毅一郎

デジタル庁
Digital Agency
デジタル庁
企画官
津脇 慈子

CIC Japan 会長
A.T. KEARNEY 日本法人 会長
梅澤 高明

for Startups, Inc.
フォースタートアップス株式会社
代表取締役社長
志水 雄一郎

Session : 2022.1.20

FUSE PICK UP SESSION
PICK UP SPEAKERS

Unifa
ユニファ RIBURO
代表人

MPOWER
MPOWER Partners 代表/パートナー
キヤシー 俊井

MINERVA GROWTH PARTNERS
Minerva Growth Partners 代表/パートナー
高野 浩

Session : 2022.1.20 Networking : 2022.1.10 - 2.28

FUSE PICK UP SPEAKERS

HOVO Hardware Club
General Partner
Jerry Yang

WIL
Partner
幸 章憲

経済産業省
新規事業創造推進室長
石井 芳明

for Startups, Inc.
フォースタートアップス株式会社
Public Affairs/戦略室 室長
泉 友樹

Session : 2022.1.20

FUSE PICK UP SPEAKERS

SMBC

株式会社三井住友銀行
関西成長戦略室 課長
成長事業開発部 部長
宮川 潤

KOBE CO
神戸市 企画調整局
医療・新産業本部 新産業課長
武田 卓

大阪産業局
公益財団法人 大阪産業局
イノベーション推進部 部長
中村 素依

for Startups, Inc.
フォースタートアップス株式会社
Public Affairs/戦略室 室長
泉 友樹

Session : 2022.1.20

FUSE PICK UP SPEAKERS

techstars
Techstars
CEO
Maëlle Gavet

techstars
Techstars
Founder and Chairman
David Cohen

FOUNDRY
Foundry Group
Managing Director
Techstars, Co-Founder
Brad Feld

Trusted Corporation
CEO & Co-Founder
Fariza Abidova

Session : 2022.1.20

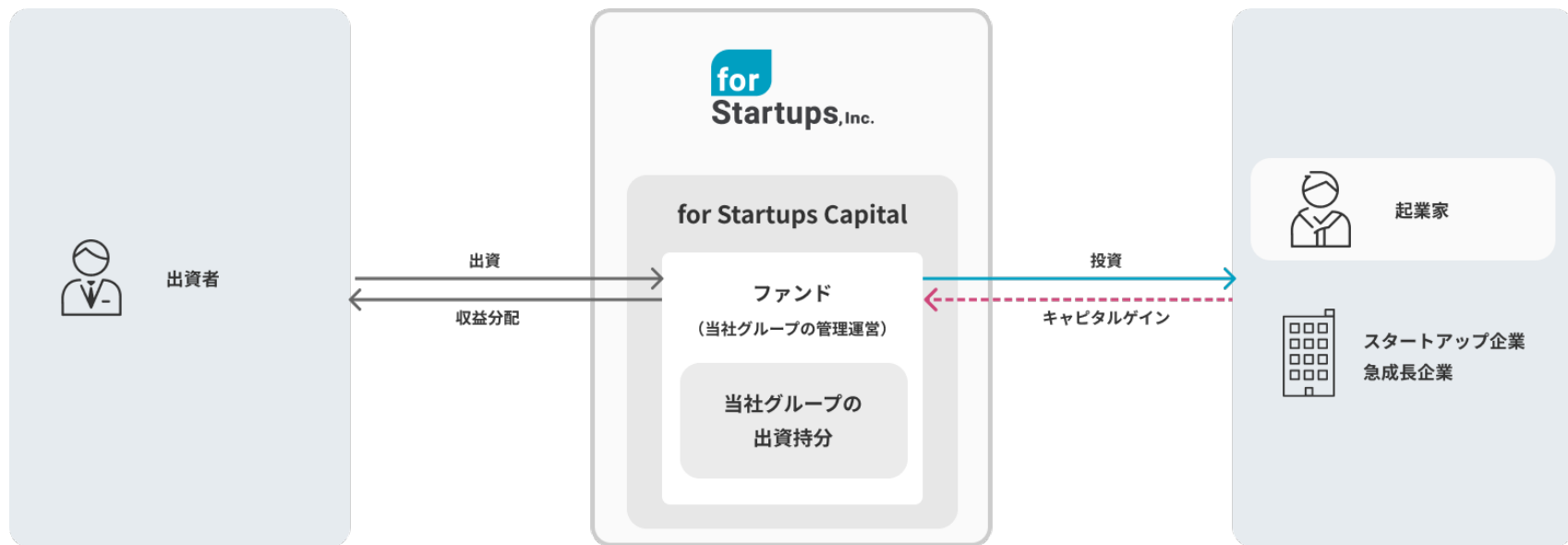


Venture Capital

ベンチャーキャピタル

【ベンチャーキャピタル】ビジネスモデル

投資先はミドル・レイターステージのタレントエージェンシー支援先が中心
スタートアップ企業に対し、人材と資金の両面で支援を実行



注)損益計算書上は、投資売却額が売上高に、投資額が売上原価として損益計上されます

← 役員提供の流れ

←--- 手数料、報酬等の支払

【ベンチャーキャピタル】 1号ファンド概要

2021年8月、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

| 項目 | 詳細 |
|----------|---|
| ファンドの名称 | フォースタートアップス1号投資事業有限責任組合 |
| ファンド組成目的 | 当社の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、当社が定義する成長産業支援をより強固なものとするため、「資金」支援として投資事業を開始する |
| 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・レイターステージおよび起業支援先企業 |
| 出資者 | フォースタートアップスキャピタル合同会社（2億円） 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 |
| 組合設立日 | 2021年8月27日 |
| 組合存続期間 | 10年間、2年の延長オプション有 |
| ファンドサイズ | 上限15億円 |

【ベンチャーキャピタル】投資事例①

ヒト×ファイナンスで企業の成長を支援するハイブリッドキャピタルへ
日本の小売業界をテクノロジーで変革する株式会社フェズとタッグ



写真左から：当社常務取締役 恒田有希子、株式会社フェズ 代表取締役 伊丹順平氏、
当社取締役 清水和彦（2021年12月21日記事公開）

Point

- フェズ社とは、2019年から取組を開始し、CTO、管理本部長、ビジネス側の執行役員を含め累計25名（2021年11月時点）のご支援
- フェズ社への出資はフォースタートアップスキャピタル第1号投資案件に

【ベンチャーキャピタル】投資事例②

有為の人材の背中を押し、挑戦する機会を創る起業支援
楽天幹部候補のキャリアを捨てて起業へ



写真左から：インキュベイトファンド株式会社 代表パートナー 赤浦 徹氏、
ユアマイスター株式会社 代表取締役社長 星野 貴之氏、当社代表取締役社長 志水 雄一郎
(2022年1月6日記事公開)

Point

- インキュベイトファンド×フォースタの第1号 起業支援案件
- 100名採用における20名弱を当社が紹介し、また、経営幹部11名のうち、5名が当社による紹介
- 当社ファンドから出資



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。

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。