

Y2025X5B

Towards the center of evolution (together)

IT'S ALL FOR THE GROWTH OF JAPAN. WE ARE FOR STARTUPS.

NS201210RP201406FLGSHP201803NWFLGSHP202204

FY2023 2Q

Jul. 2022 — Sep. 2022

FINANCIAL RESULTS

TSE : Growth 7089

Agenda

1. 2023年3月期 第2四半期業績
2. 2023年3月期 業績予想
3. Appendix

*Startups First
Be a Talent
The Team*

2023年3月期 第2四半期業績

【全社】 2023年 3 月期 上期(2022.4-9) 業績

マクロ環境悪化の影響を受けながらも、増収増益。計画を上回る着地となった

2022.4-9 実績

YoY

売上高

1,437百万円

+31.3%

マクロ環境悪化の影響を受けるものの、計画通りに進捗し増収を継続

営業利益

384百万円

+21.3%

人件費の増加が利益率を押し下げるも増益で着地、計画を若干上回る

経常利益

385百万円

+22.0%

親会社株主に
帰属する
四半期純利益

272百万円

+24.9%

マクロ環境悪化の影響を受けながらも、売上・利益・受注高ともに計画を上回る着地

2022.7-9 実績

YoY

売上高

728百万円

+28.0%

マクロ環境悪化の影響を受けるものの、計画通りに進捗し増収を継続

営業利益

195百万円

+11.3%

人件費の増加が利益率を押し下げるも増益で着地、計画を若干上回る

全社受注高

790百万円

+30.5%

四半期の受注高は過去最高値を更新して計画を上回ったが、人材紹介受注件数は計画を下回る

社員数

142名

前期末比

+27名

目標50名純増に対して進捗率54%。引続き採用活動に注力

当社におけるマクロ環境悪化の業績に与える影響

主にタレントエージェンシー事業がマクロ環境悪化の影響を受けている
柔軟な戦略転換により単価は上昇したが、売上・受注ともに紹介件数は減少

マクロ環境の変化

- 金融資本市場の変動、株価低迷

スタートアップへの影響

- IPO件数及び資金調達金額の減少 → 採用ニーズの減少
- マクロ環境の変化の影響を受けにくい有力スタートアップ企業においても、量を確保する採用からハイレイヤー・エンジニア等の重点ポジションのピンポイント採用へ方針を転換

当社の戦略と結果

- 採用ニーズの強い有力スタートアップへフォーカス
- ハイレイヤー・エンジニア等の希少人材のピンポイント支援へ注力
- 紹介件数が減少したが、希少人材支援により高年収の割合が増加したうえに、希少人材の採用のために紹介料率を引き上げるクライアントが増え、紹介単価は上昇
- 希少人材の獲得のため、有力スタートアップによる採用支援サービスの導入が進んだ

紹介件数



紹介単価



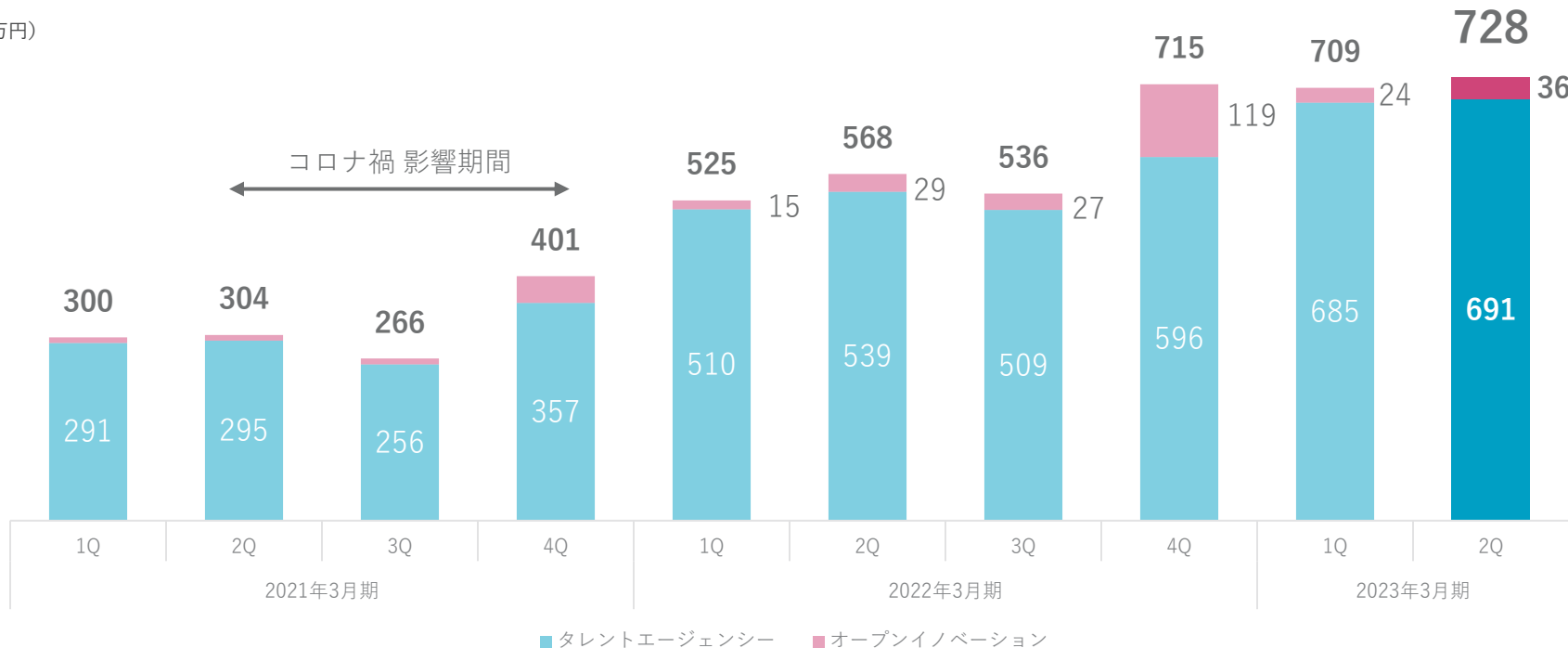
採用支援
サービス



【全社】 サービス別売上高の推移

タレントエージェンシーがマクロ環境悪化の影響を受けるものの、柔軟な戦略転換により
全社増収を継続

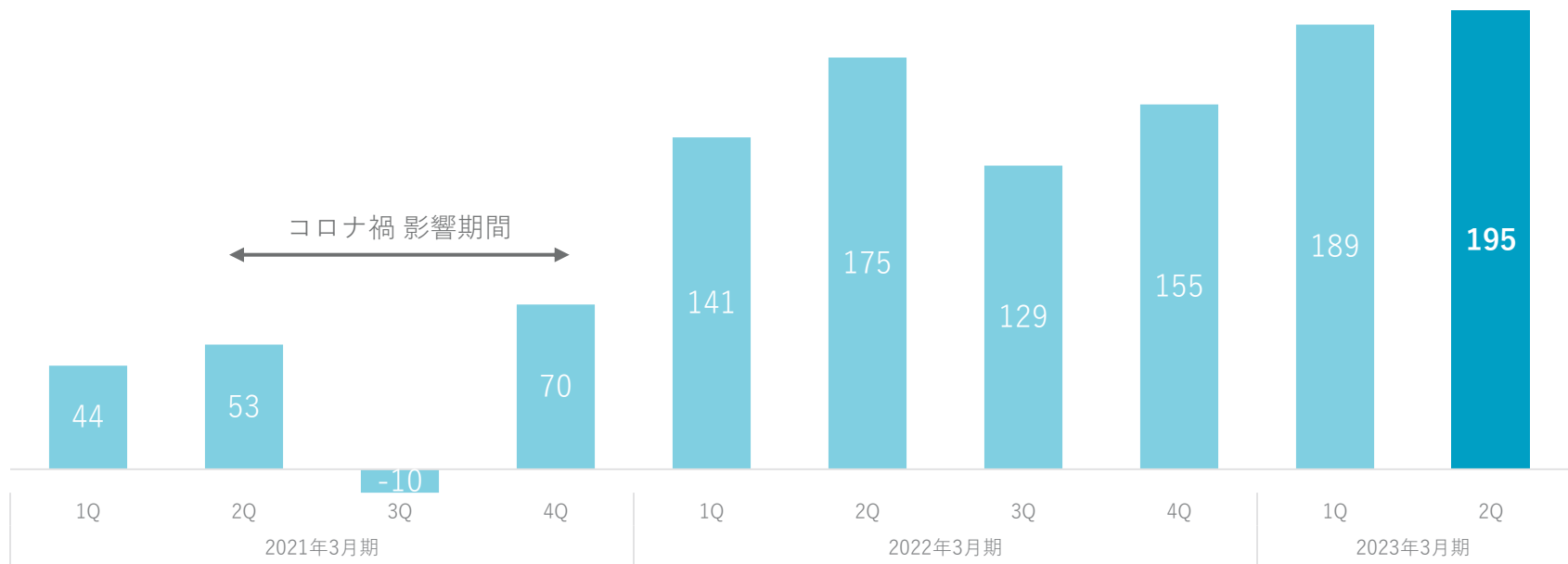
(百万円)



【全社】 営業利益の推移

人件費増加はあるものの、高粗利の採用支援サービスの売上増もありYoYでプラス成長

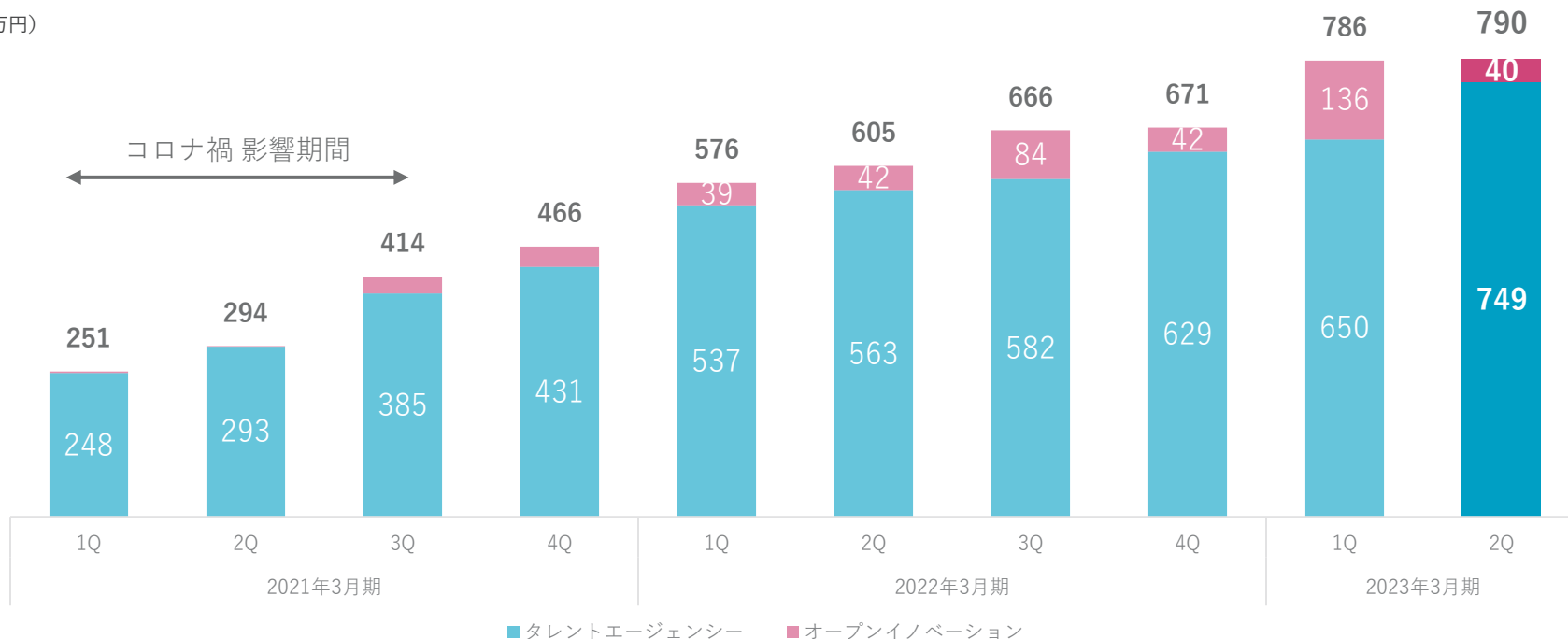
(百万円)



【全社】受注高の推移

マクロ環境悪化の影響を受けながらも、成長トレンドを継続中
タレントエージェンシーの受注件数は減少するも、単価が計画を大きく上回った

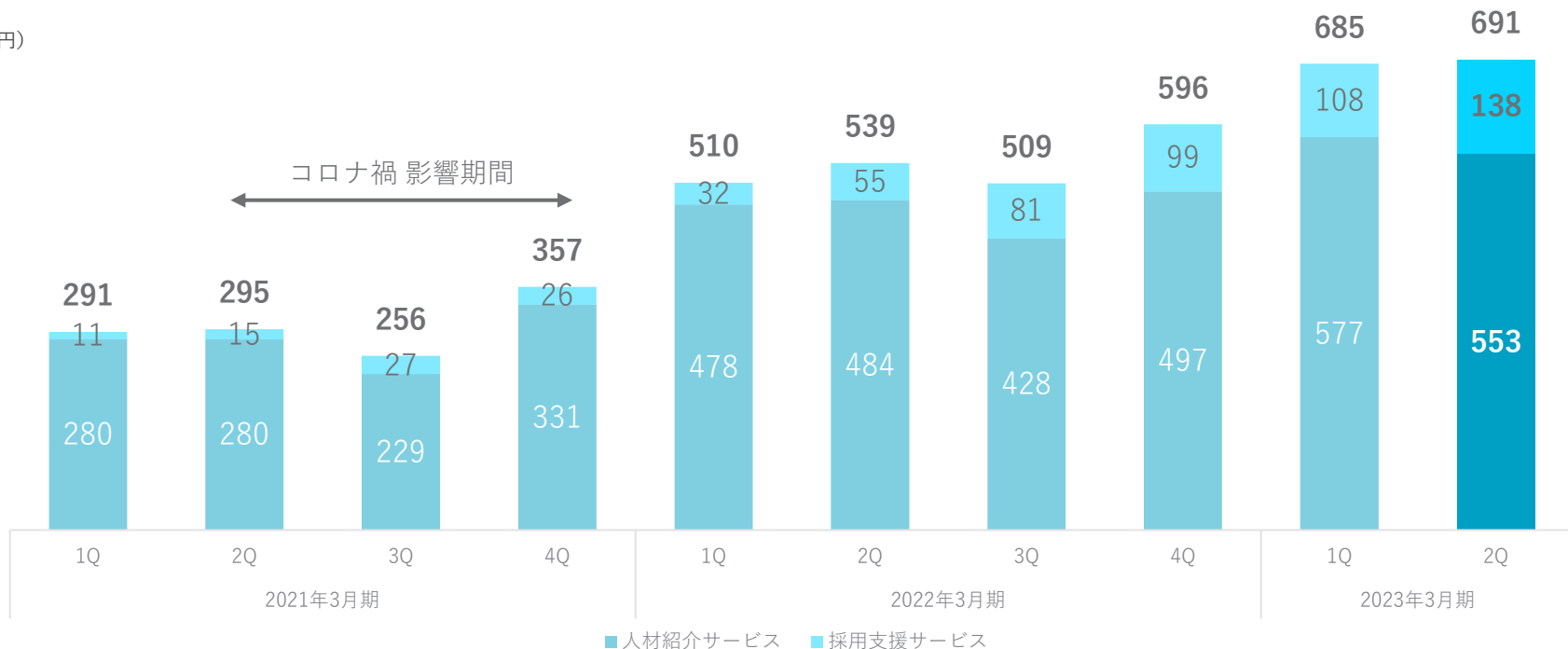
(百万円)



【タレントエージェンシー】売上高の推移

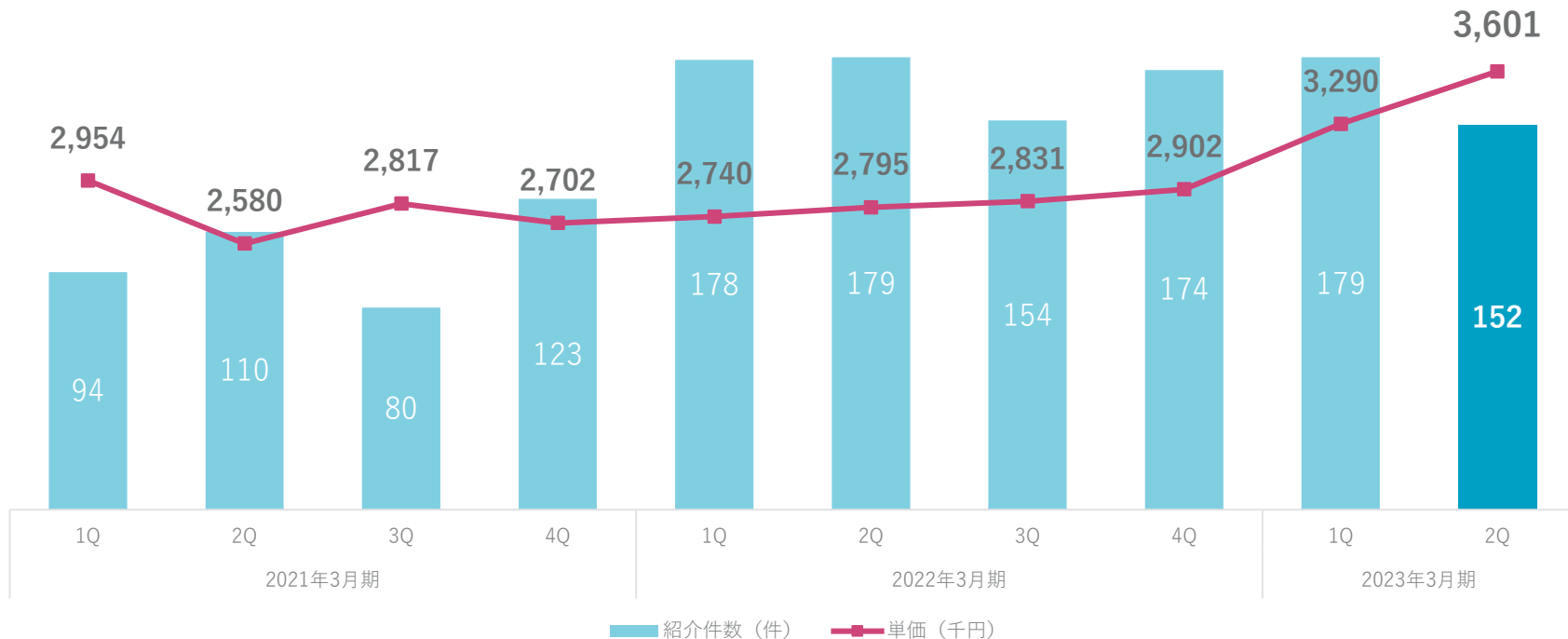
堅調な受注を背景に成長トレンドは継続中。特に採用支援サービスは、希少人材の獲得ニーズが強い企業による導入が進み、計画を大きく上回る

(百万円)



【タレントエージェンシー】人材紹介取引数と単価の推移

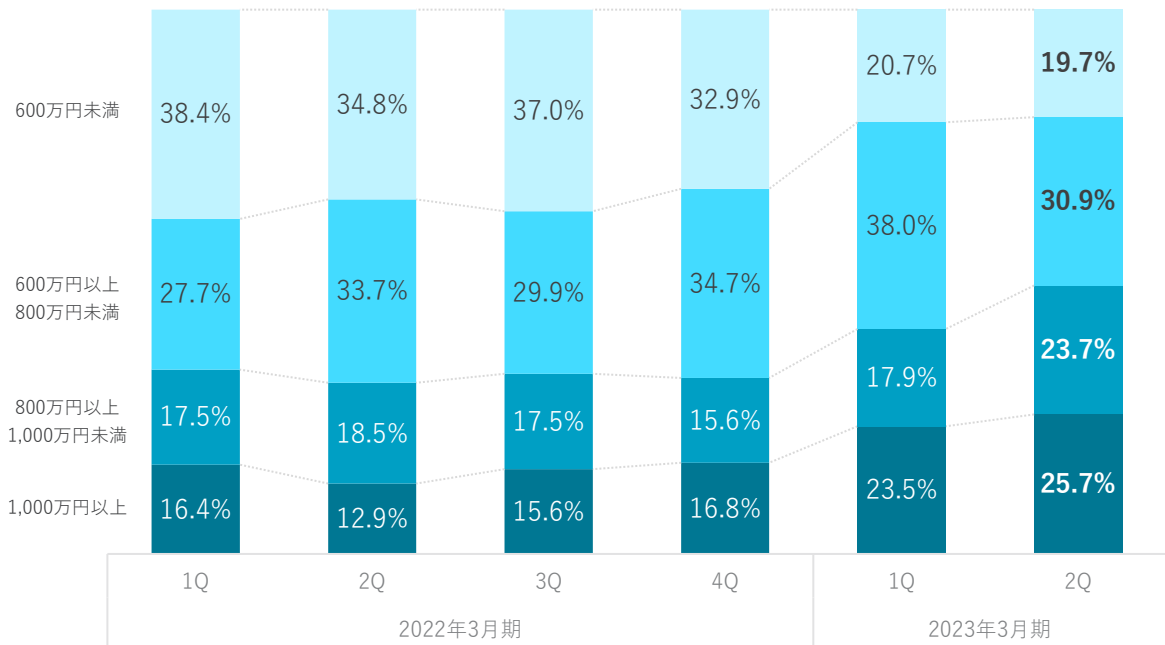
紹介単価が想定を大きく上回り、過去最高値を更新
一方で、マクロ環境悪化の影響と戦略転換により、紹介件数は減少



注) 人材紹介サービス売上の一部(業務委託等)は除く

【タレントエージェンシー】 決定年収比率の推移

採用トレンドの変化及び戦略転換により、当社の強みであるミドル・ハイレイヤー層（年収800万円以上）の支援比率が向上したことが、単価上昇に寄与



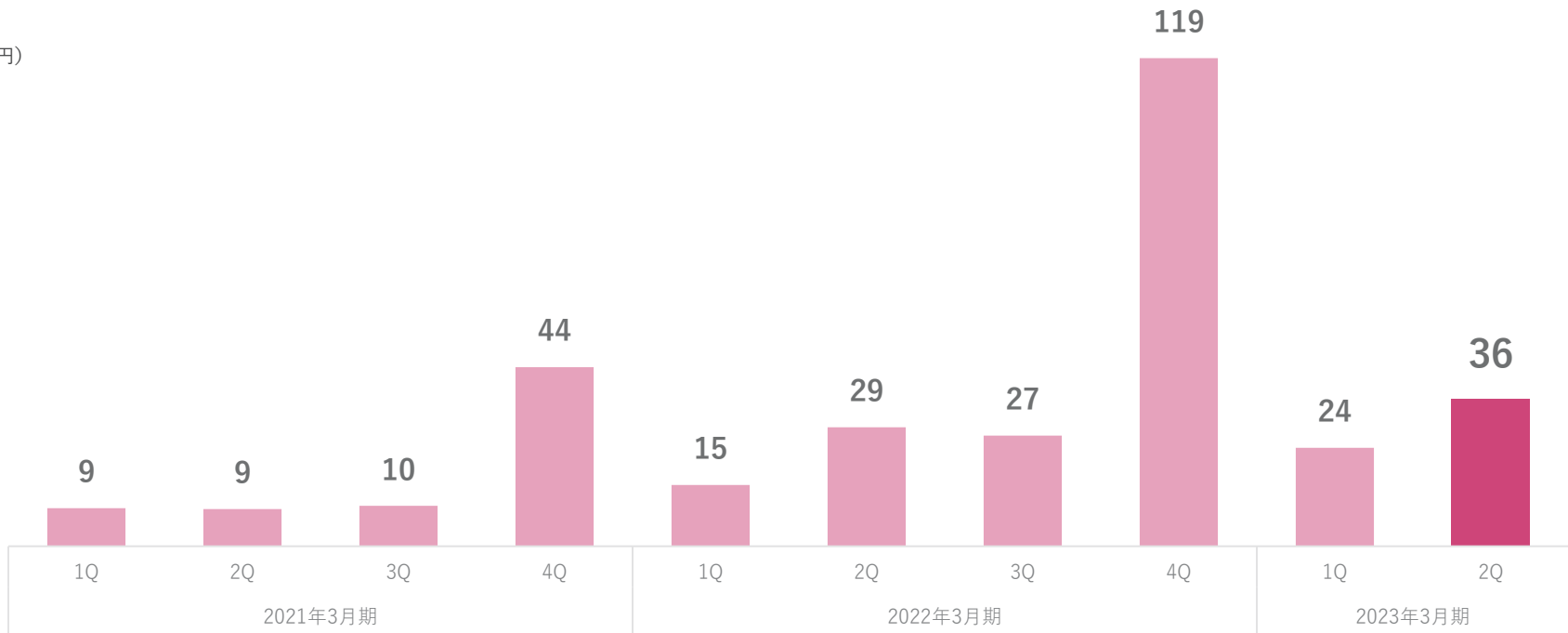
Point

- スタートアップの平均年収は上昇傾向にあり、優秀な人材へ提示年収額も上昇
- マクロ環境の影響により、年収600万円未満の大量採用ニーズが一段落し、ミドル・ハイレイヤー層のピンポイント採用へトレンドが変化

【オープンイノベーション】売上高の推移

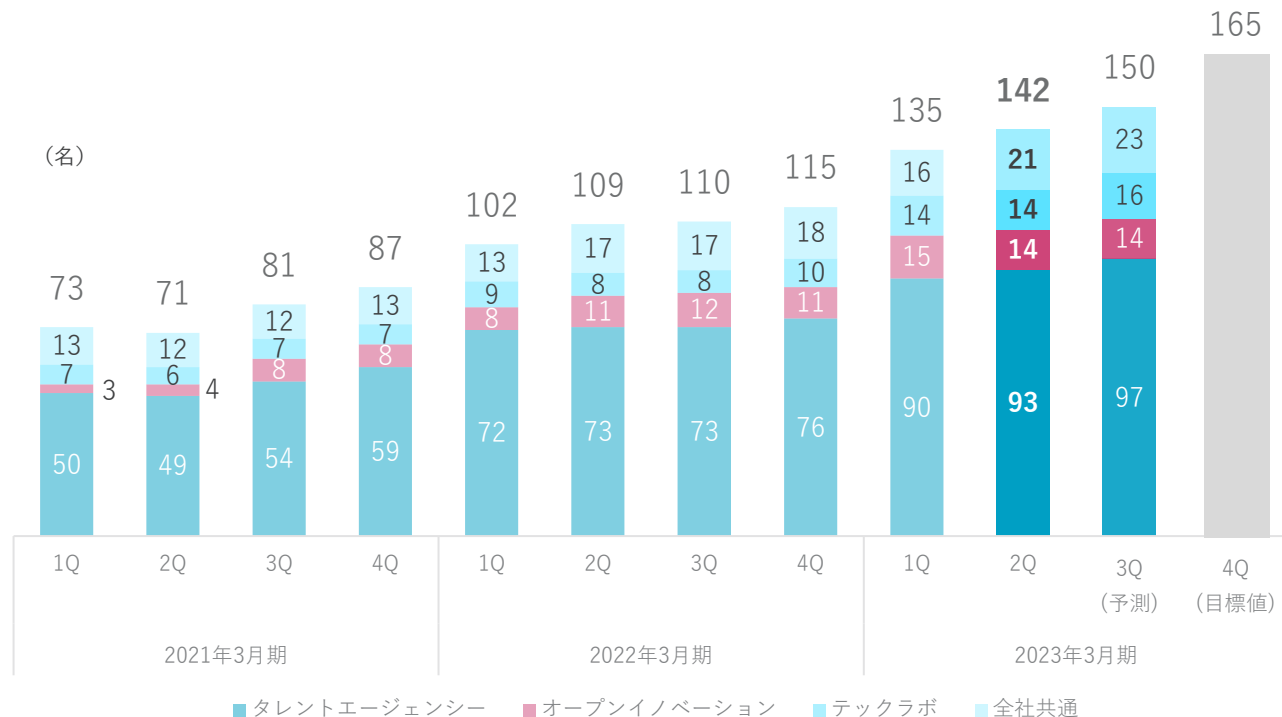
データベース課金、Public Affairs が順調に推移

(百万円)



【全社】人材確保目標に対する進捗状況

50名純増の目標に対し、2Q末時点+27名、3Q末時点（9月末時点の入社予定ベース）+35名
厳選採用ながら着実に人員増加を継続しており、引き続き採用活動に注力



【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

アトラクトの強化

- 社長含む役員陣の採用プロセスへの積極関与

注)当期1Qより、実態に即した数値を表示するために表示の組替を一部おこなっています。



2023年 3月期 業績予想

【全社】業績予想（変更なし）

段階利益の進捗率は良いが、マクロ環境の不確実性が高まる可能性を加味し、現時点においては修正なし

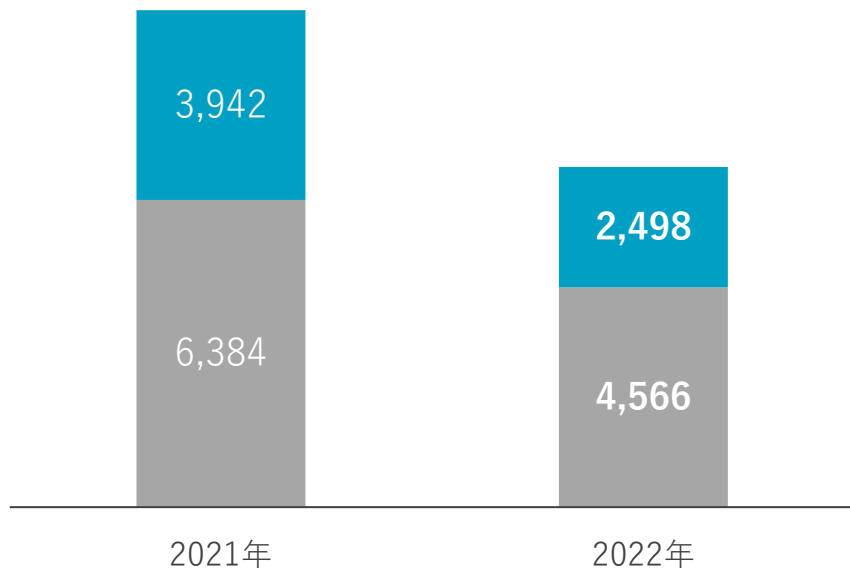
	2023年3月期計画	進捗率	見通し
売上高	2,800 百万円	51.4%	タレントエージェンシー <ul style="list-style-type: none">戦略転換により、マクロ環境の影響を受けにくい領域に注力しているが、今後さらなる悪化により紹介件数が減少する可能性がある
営業利益	570 百万円	67.5%	<ul style="list-style-type: none">単価の上昇で紹介件数の減少をカバーしてきたが、単価はコントロールができないため、今後下がる可能性がある
経常利益	570 百万円	67.6%	オープンイノベーション <ul style="list-style-type: none">カンファレンスイベント「FUSE vol.3」を12月に開催することや、Public Affairsは4Qに売上計上が偏る
親会社株主に 帰属する 当期純利益	400 百万円	68.2%	

2022年の資金調達額は上半期に続き7-9月期も前年を下回る状況となり、今後も注視が必要

資金調達額の推移

(億円)

■ 上半期 (1-6月) ■ 7-9月



出所) STARTUP DB 2022年国内スタートアップ投資動向レポート及びSTARTUP DBより当社集計値
注) 親会社及び融資や社債での資金調達を含む

2022年7-9月 資金調達額

2,498億円 (前年同期比 ▲**36.6%**)

2022年1-9月 (累計) 資金調達額

7,064億円 (前年同期比 ▲**31.5%**)



マクロ環境悪化が顕在化しはじめている
不確定要素が多く、今後も注視が必要

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。
2022年末までに、スタートアップ育成5か年計画を策定する方針

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

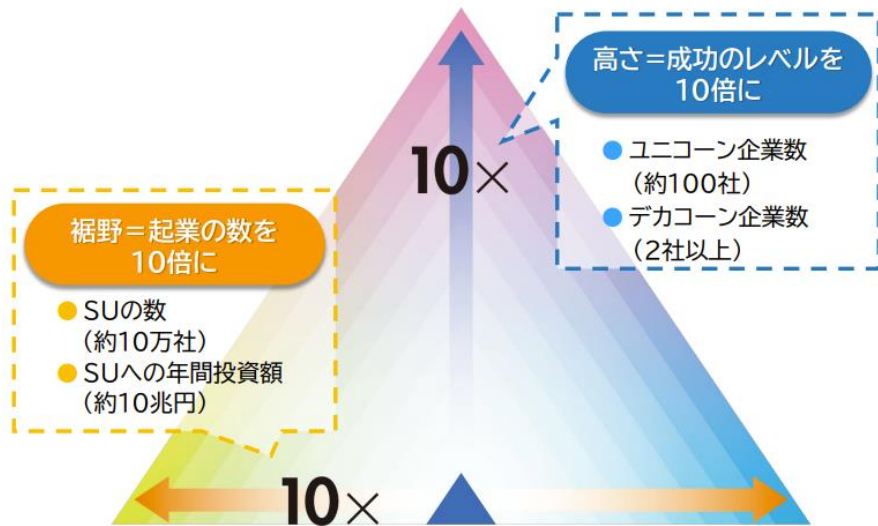
スタートアップ企業の資金調達を支えるための大胆な支援を実行
(2022年末を目途に策定予定)

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

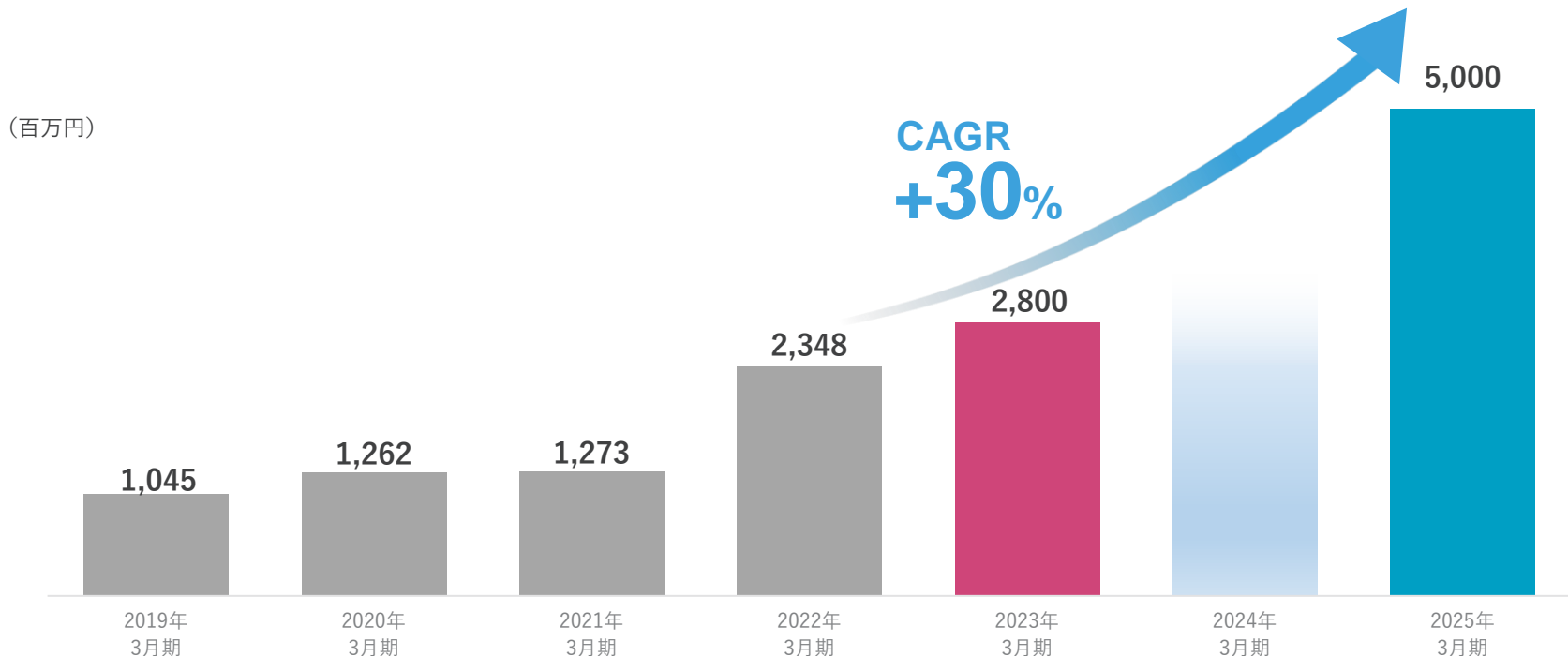
【全社】 中長期の考え方

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、長期的な成長を図る
人材、資金、エコシステムのそれぞれで支援領域を拡大すべく、当面は積極的な人員拡大を実行



【全社】 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、人材関連投資を軸に注力支援領域の拡張に向けた投資も実行



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。



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

特段の構造的変化はなく、引き続き財務健全性は高い状態

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期 2Q
流動資産	2,167	2,349
現金及び預金	1,717	1,752
営業投資有価証券	154	257
固定資産	397	409
資産合計	2,564	2,758
流動負債	799	676
短期有利子負債	116	100
固定負債	66	25
長期有利子負債	66	25
純資産	1,698	2,057
自己資本	1,530	1,807
非支配株主持分	165	239
負債・純資産合計	2,564	2,758

- 総資産現預金比率：63.5%
- 自己資本比率：65.5%

【全社】 四半期業績推移

(百万円)	2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	300	304	266	401	525	569	537	716	709	728
売上総利益	252	256	223	326	443	477	457	607	611	626
販管費	207	203	234	256	302	301	327	452	422	430
人件費	161	155	178	195	230	229	240	255	301	302
採用費	3	2	8	3	8	6	5	10	13	10
地代家賃	14	14	14	16	19	23	28	42	32	32
減価償却費	1	1	1	2	1	1	14	15	4	5
その他	27	28	30	39	41	39	39	129	70	79
営業利益	44	53	△10	70	141	175	129	155	189	195

注) 百万円未満切捨て、2022年3月期2Qより連結決算開始



Point

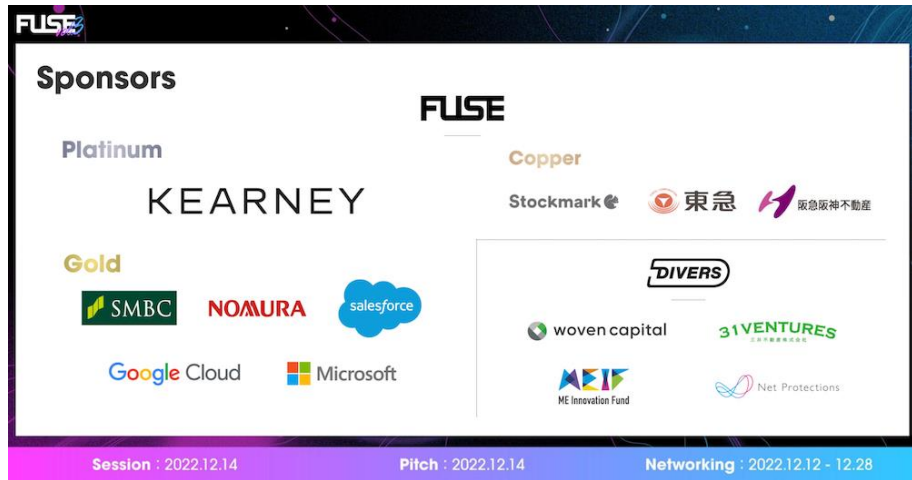
- 株式会社A.L.I. Technologies（本社：東京都港区、代表取締役社長 片野大輔、以下A.L.I.社）の米国法人であるAERWINS Technologies Inc.（本社：米デラウェア、Chairman & CEO Shuhei KOMATSU）が、PONO Capital Corp（米デラウェア：CEO Dustin SHINDO社：Ticker Code “PONO”）とのDe-SPAC契約を締結し、米証券取引所NASDAQに上場
- 2019年に「エアーモビリティ社会」の実現を通して次世代のインフラ企業を目指すA.L.I.社に対し、HRパートナーとして同社の事業拡大をより一層サポートしていくために、当社が一部株式を取得
- 業績への影響は軽微



Point

- 株式会社アンドパッド（本社：東京都千代田区、代表取締役：稲田武夫、以下、アンドパッド社）とは、2017年より人材支援を中核とした成長支援の取り組みを開始し、フォースタートアップスが支援した同社の累計採用人数は180名を超えています。
 - 支援人材事例
 - 執行役員コーポレート本部長兼社長室長
 - VPoE
 - VP of New Business
- 建設産業が抱える長時間労働・人手不足・低生産性等の建設現場の課題解決に取り組むアンドパッド社に対して、「ヒト（人材）」と「カネ（資金）」の両側面からスタートアップの成長を支えるハイブリッドキャピタルとして、今後も共に連携を深めながら全力でサポートいたします。
- 業績への影響は軽微

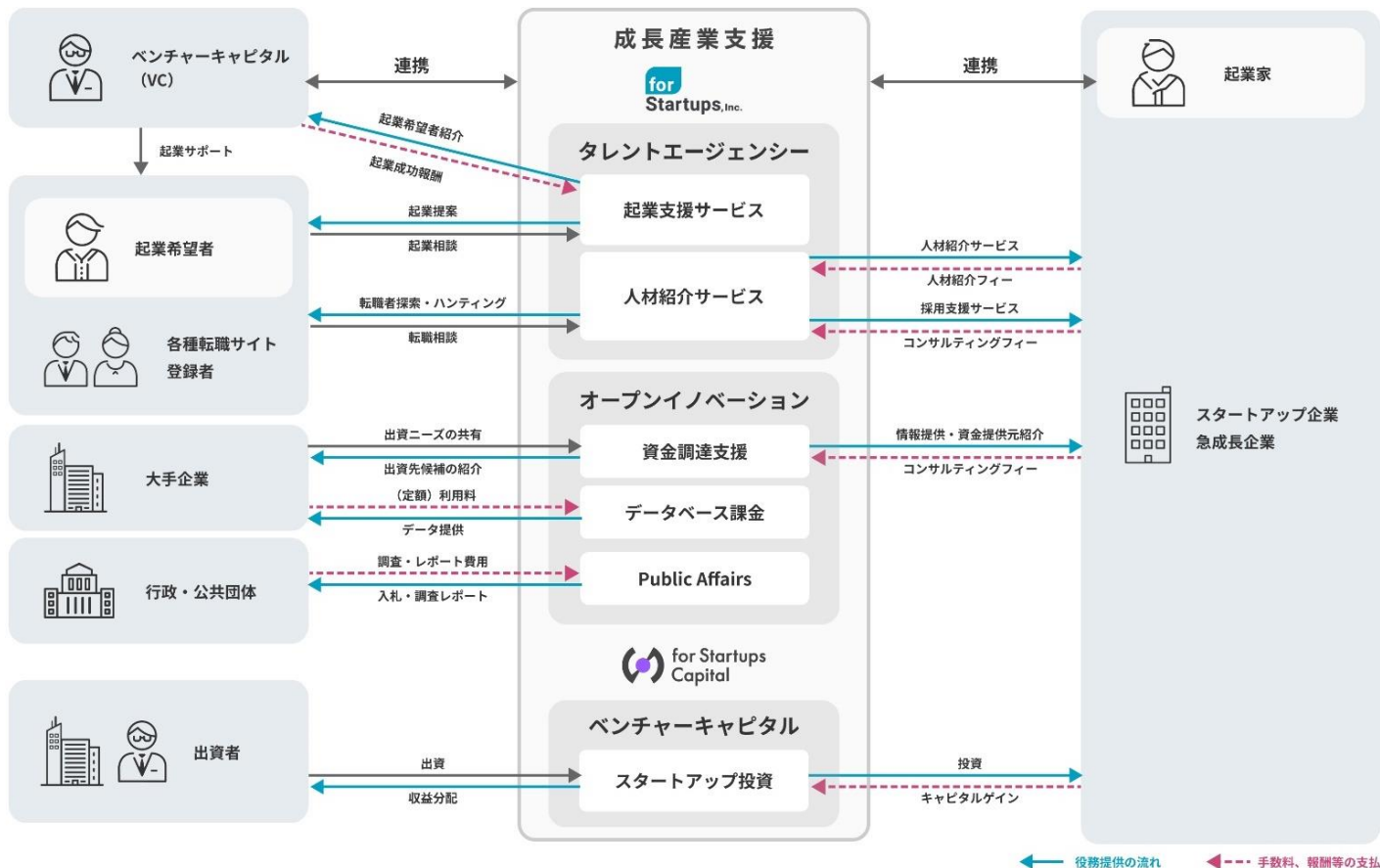
【トピックス】12月14日に成長産業カンファレンス『FUSE Vol.3』開催



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

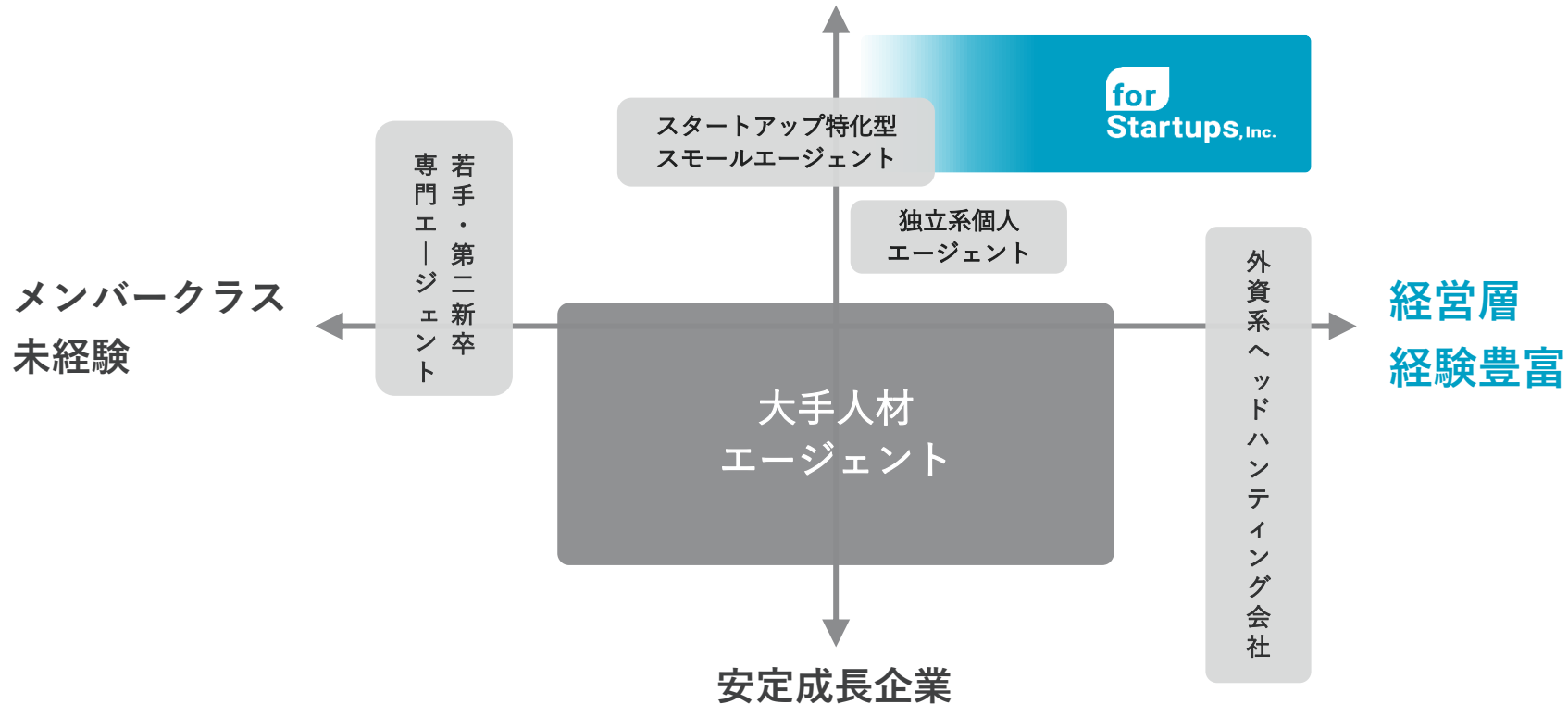
<https://fuse-divers.forstartups.com/>

成長産業支援における各事業系統図



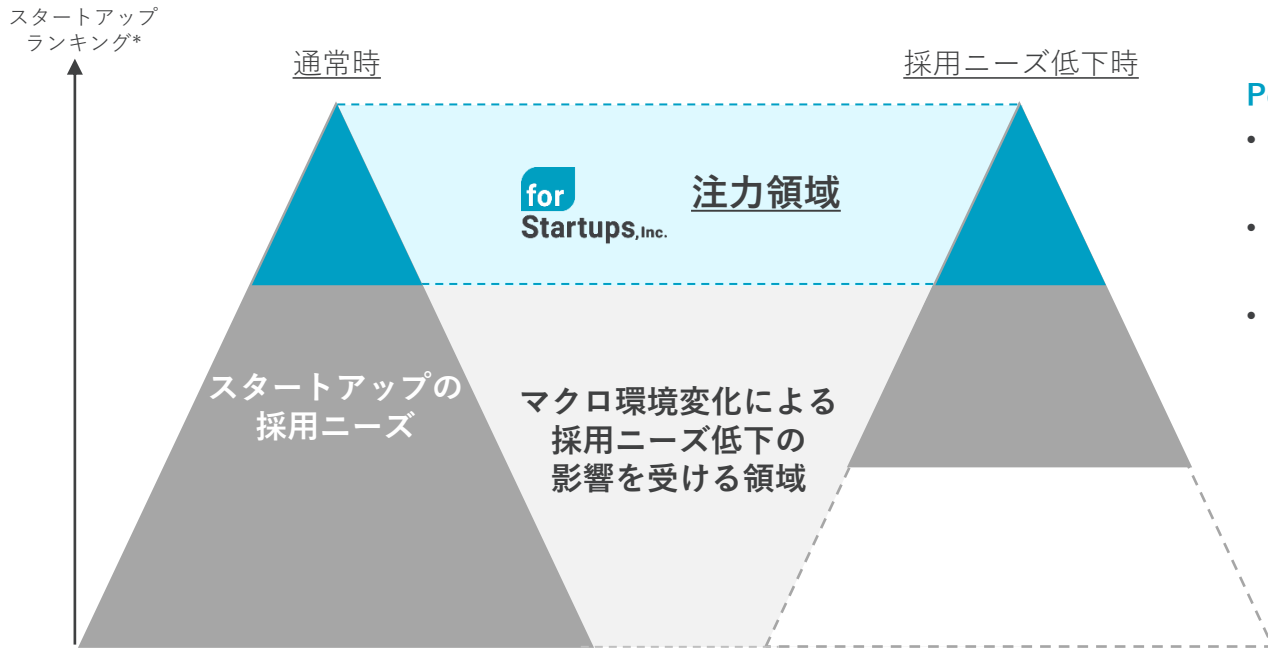
【タレントエージェンシー】 高成長市場にポジショニング

スタートアップ・急成長企業



【タレントエージェンシー】マクロ環境の影響を受けにくい事業領域

有力スタートアップ×ミドル・ハイレイヤーへの人材支援に強みをもつ当社は、スタートアップ企業全体の資金調達額減少や採用ニーズ低下の影響を相対的に受けにくい



Point

- 当社の強みは、有力スタートアップ×ミドル・ハイレイヤー層の人材支援
- 有力スタートアップは、マクロ環境の悪化に左右されずに資金調達できる力がある
- 重要なポジションであるミドル・ハイレイヤー層の採用ニーズは強い



当社の人材支援注力領域はマクロ環境の影響を相対的に受けにくい

*STARTUP DBの情報をベースに、様々な要素を組み合わせることで社内で順位付けしたもの

VCや大学と連携して、スタートアップ起業家を創出

VC
連
携

★☆☆ 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



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 / 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



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



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

大
学
連
携



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

【タレントエージェンシー】支援実績（現状）

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			
					

出資済

フォースタートアップス株式会社による出資

投資済

フォースタートアップスキャピタル合同会社によるファンド投資

【オープンイノベーション】官公庁等との連携状況

Public Affairsにおいて、政府・官公庁・自治体・大学・経済団体等と連携を実施
今後、更なる連携を深め事業を通じてスタートアップエコシステムの発展に貢献

加盟団体	
日本経済団体連合会（経団連）	会員、スタートアップ委員会企画部会/スタートアップ政策タスクフォース
新経済連盟（新経連）	会員
経済同友会	会員、ラウンドテーブル・クロスリーチ PT副委員長
日本ベンチャーキャピタル協会	会員、ベンチャーエコシステム委員

中央政府事業採択事例	
内閣府	「令和2年度スタートアップ・エコシステム海外発信調査」事業
経済産業省	J-Startup Supporters選定企業、経済産業省令和3年度「SHIFT(x)」事業 総合アドバイザー
NEDO	スタートアップ向け人材支援事業の取り組み状況に関する調査事業
JETRO	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

大学との連携事例	
東北大学	研究開発型ベンチャーの設立支援

【オープンイノベーション】 地方自治体との連携状況

内閣府による「世界に伍するスタートアップ・エコシステム拠点形成戦略」に基づき選定されたスタートアップ・エコシステム拠点（グローバル拠点都市・推進拠点都市）と着実に連携

地方政府事業採択事例			
拠点都市	実施主体	年度	事業名
東京コンソーシアム	港区	2022年度	スタートアップ事業成長プログラム
Central Japan Startup Ecosystem Consortium	愛知県	2022年度	シンガポール国立大学連携事業
	浜松市	2021年度 2022年度	Next Innovator 育成事業
		2022年度	スタートアップ成長支援事業
大阪・京都・ひょうご神戸 コンソーシアム	関西広域連合	2021年度 2022年度	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	2022年度	スタートアップ・コンソーシアム Exective Advisor
	一般社団法人京都 知恵産業創造の森	2022年度	Kyoto Launch Site インキュベーションプログラム事業
	京都市	2022年度	戦略的首都圏企業連携推進業務
広島地域イノベーション 戦略推進会議	広島県	2021年度	広島県ユニコーン創出基本計画等策定業務
		2022年度	ひろしまユニコーン10アクセラレーション業務



for Startups Capital



株式会社フェズ

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



ユアマイスター株式会社

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



READYFOR株式会社

Point

- 2018年より人材支援を中核とした成長支援の取り組みを開始CFO、VPoEのボードメンバーの他、部長・グループマネージャー等キーポジションの参画支援を実施

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。

for
Startups, Inc.

Y2025X5B

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

NR2012110RP20146FL6SH201803HWFL6SH2012204

すべては、スタートアップスのために。