



FY2023 4Q

Apr. 2022 — Mar. 2023

FINANCIAL RESULTS

TSE : Growth 7089

Mission

(共に)進化の中心へ

Vision

for Startups

Value

*Startups First
Be a Talent
The Team*

Agenda

1. 2023年3月期 通期業績
2. 中長期の経営戦略
3. Appendix

Startups First
Be a Talent
The Team

2023年3月期 通期業績

厳しい事業環境の中、過去最高の業績を達成

2023年3月期 通期業績

- 売上高**29.9**億円（前期比+**27.7%**）営業利益**5.8**億円（前期比+**19.8%**）
- 想定より3月入社者が多く4Qの売上高が想定より上振れ、当初予想及び1/20に開示した修正予想を上回った
- 社員数は2023年3月末時点で**166**名と51名増。50名純増という期初目標を達成

タレント エージェンシー

- 売上高**26.6**億円と前期比+**23.5%**の成長
- スタートアップの採用ニーズの減少の影響がありながら、希少人材のピンポイント支援に注力し、件数減少を単価上昇で補い、人材紹介サービスは計画通り着地
- コンサルティングサービスの売上高が**4.2**億円と計画を大きく上回った

オープン イノベーション

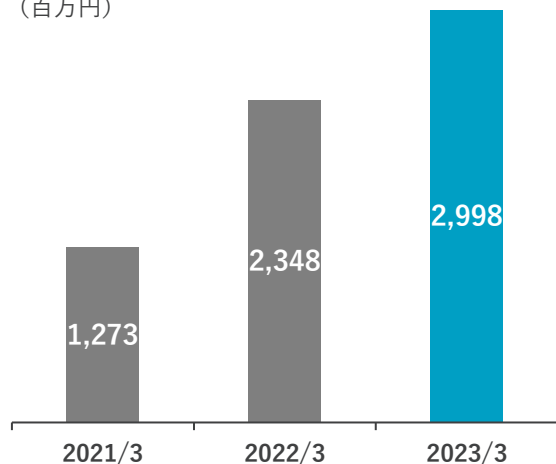
- 売上高**3.3**億円と前期比+**74.2%**の成長
- STARTUP DBは契約社数の増加により、前期比で2倍以上の規模に拡大
- Public Affairsは地道に実績を積み上げ、主要自治体との関係を構築

売上高

2,998 百万円

(YoY: +27.7%)

(百万円)

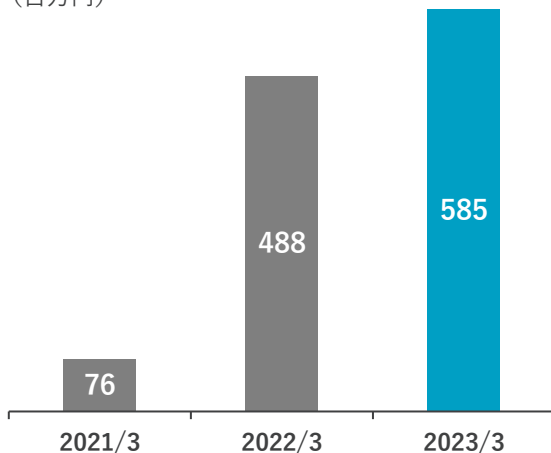


営業利益

585 百万円

(YoY: +19.8%)

(百万円)

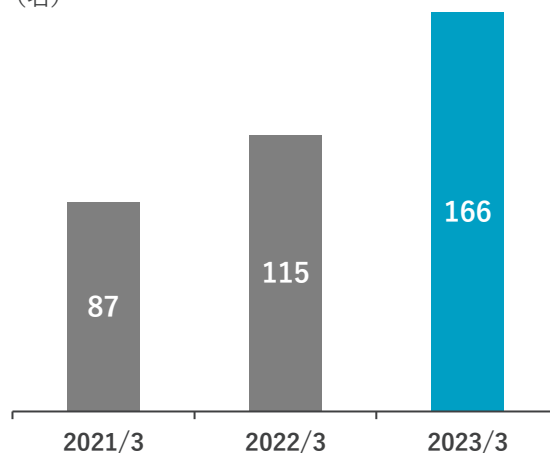


社員数

166 名

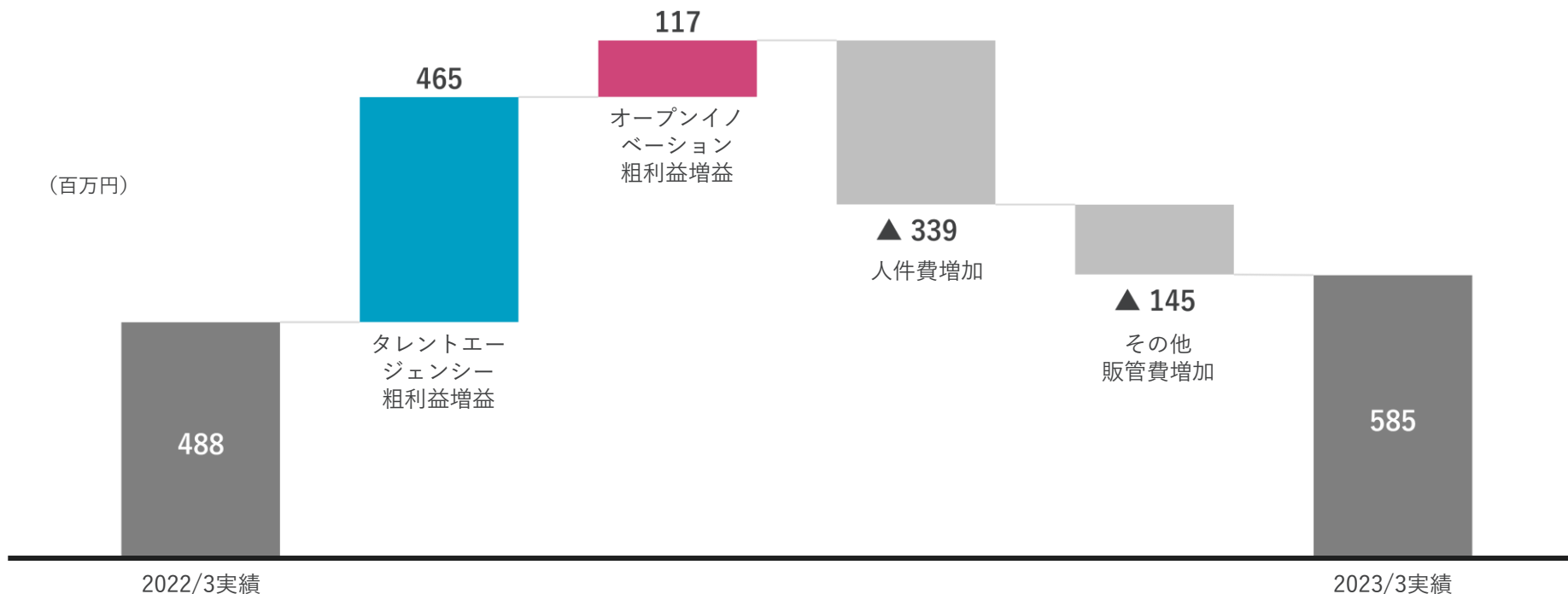
(前期末比: +51 名)

(名)



営業利益増減分析

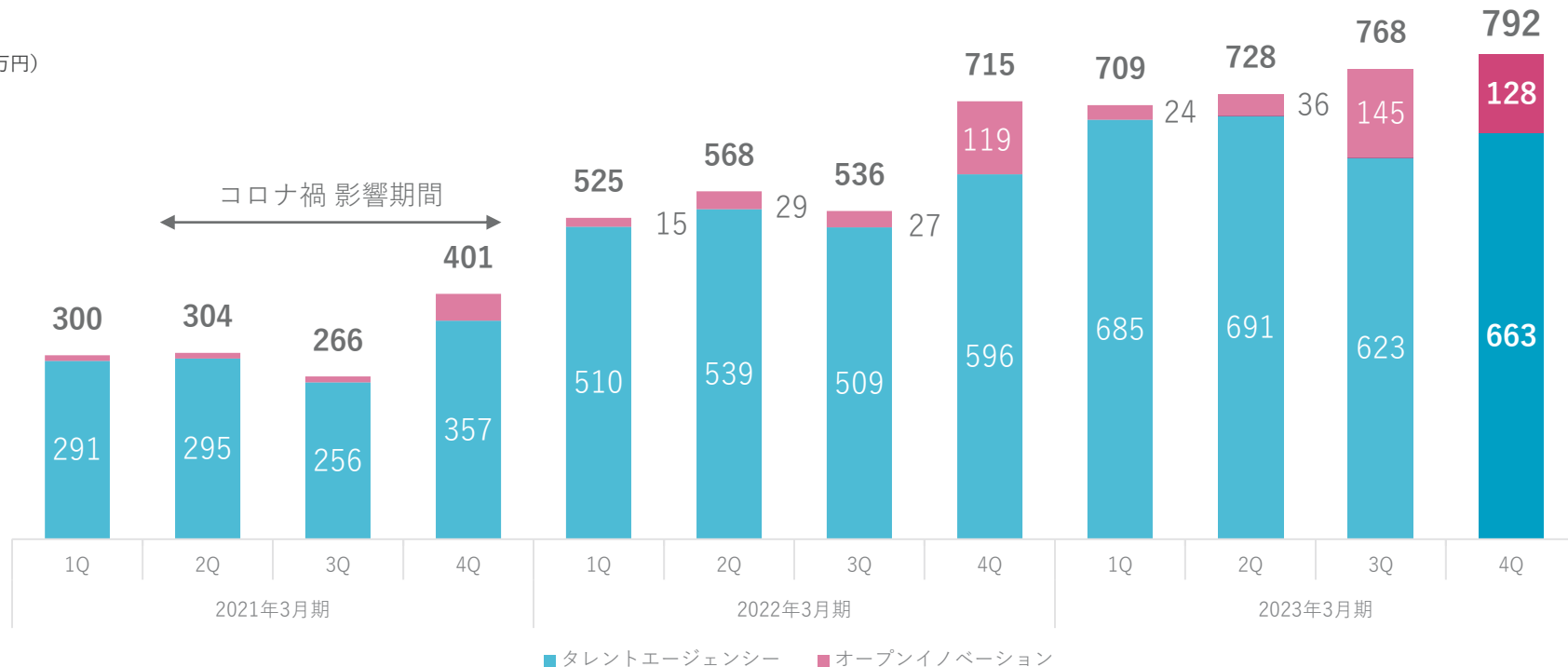
規模を1.5倍に拡大する採用活動等を遂行も、各事業の売上総利益増加が販管費増加を上回った



【全社】売上高－四半期推移

厳しい外部環境の中、全社増収を継続

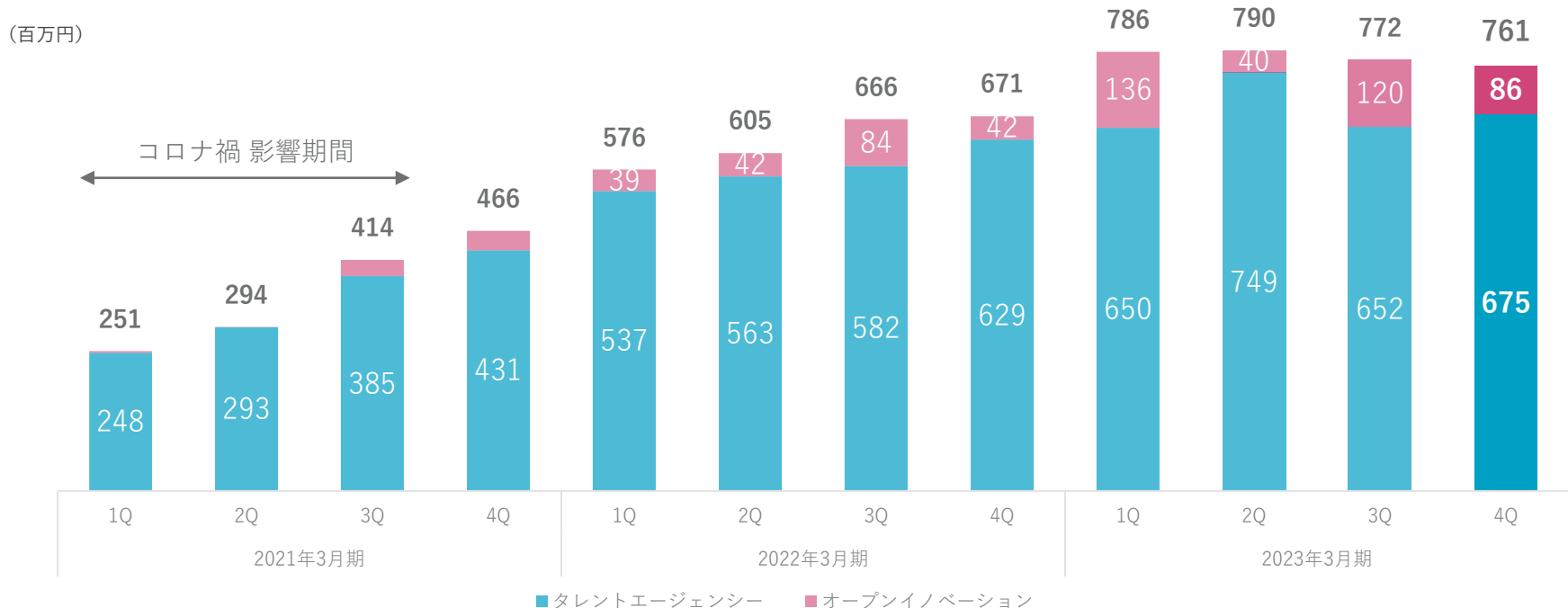
(百万円)



■ タレントエージェンシー ■ オープンイノベーション

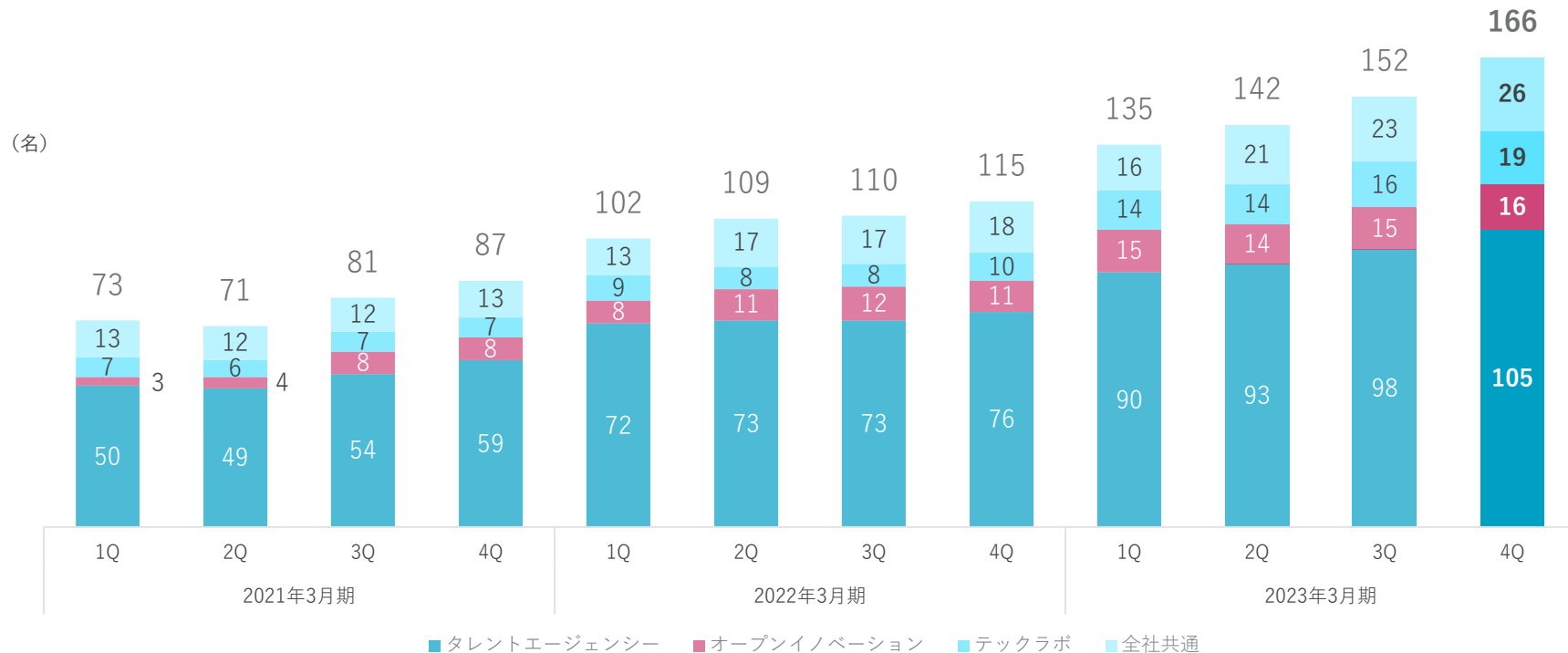
【全社】受注高－四半期推移

タレントエージェンシーは外部環境の影響を受け、コンサルティングサービスの受注が落ち込むものの、人材紹介受注は2Q並みに回復。オープンイノベーションは翌期準備が進む

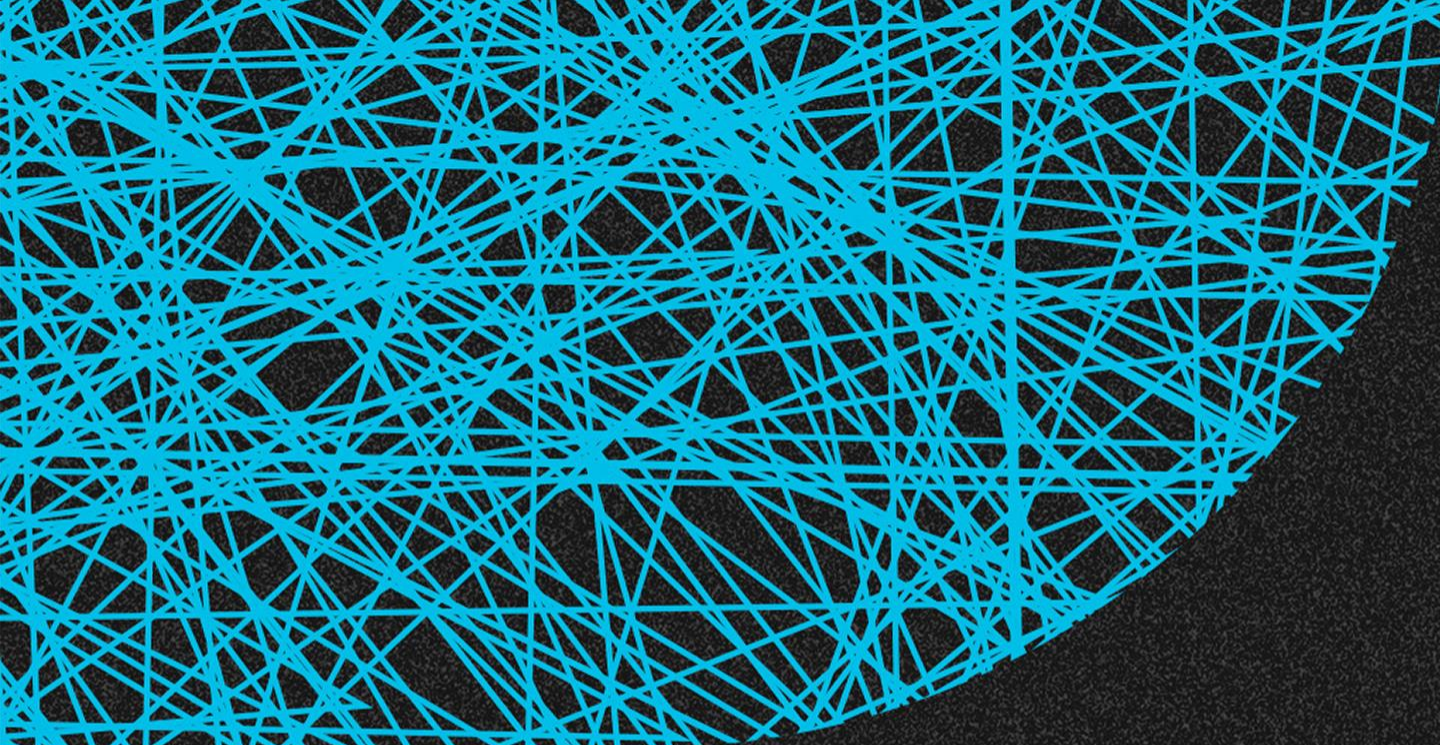


【全社】人材確保目標に対する進捗

2023年3月末日時点で166名となり、期初目標の50名純増を達成



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。



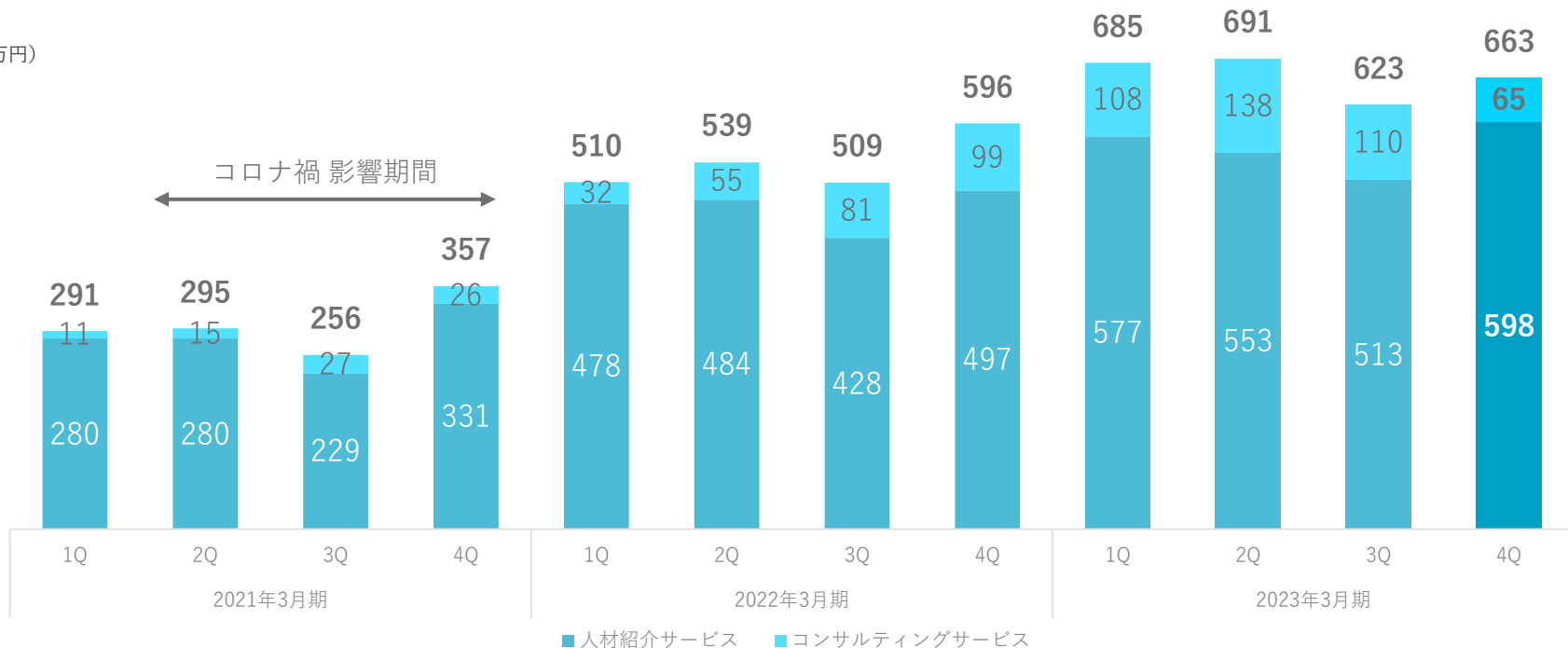
Talent Agency

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】売上高の推移

人材紹介サービスは、堅調な受注を背景にYoY成長トレンドを継続中
一方、コンサルティングサービスは外部環境の影響もありQonQで減収が続く

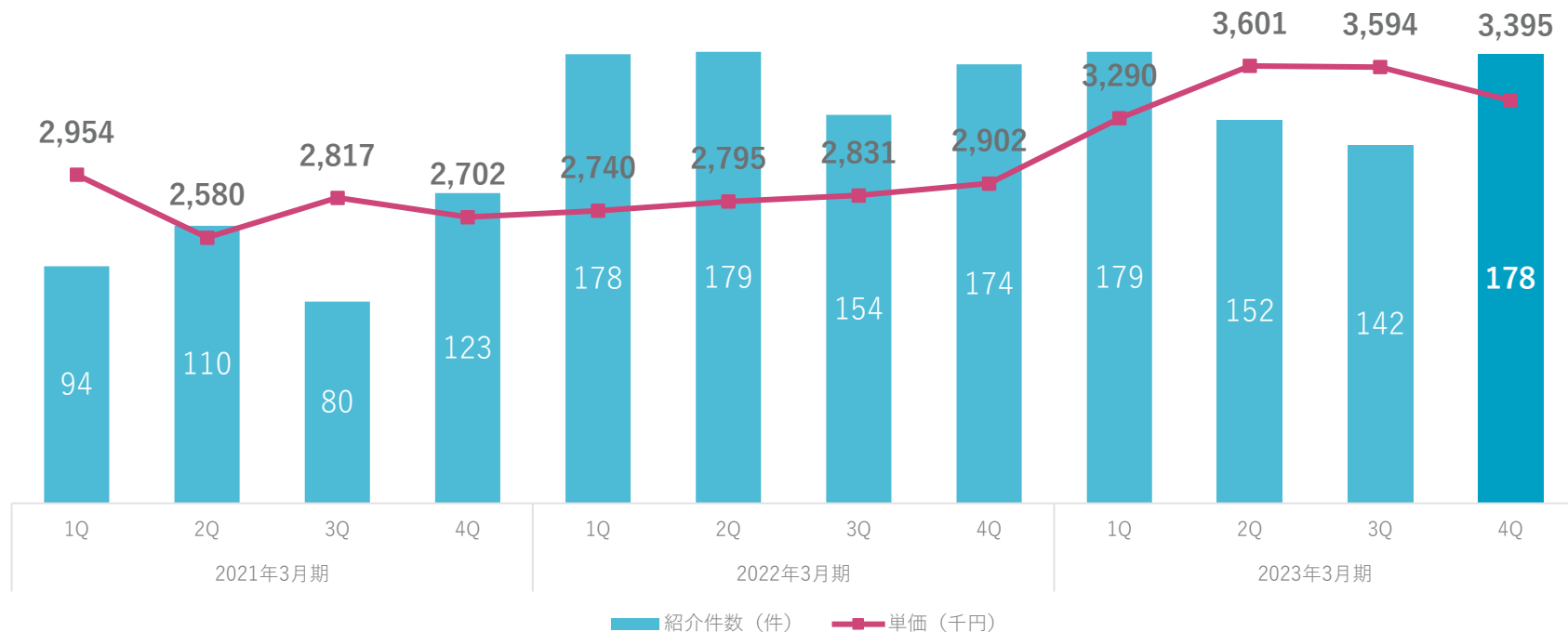
(百万円)



【タレントエージェンシー】 人材紹介取引数と単価の推移

紹介件数・単価ともに1Qの水準に戻る

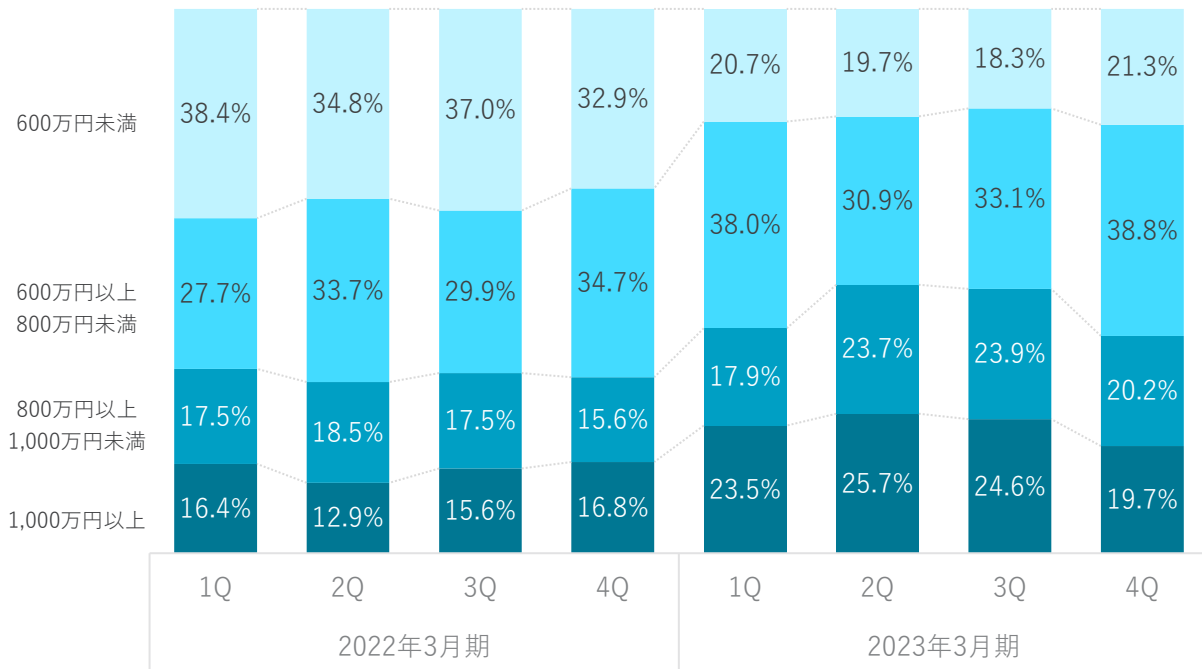
一方で、足元のスタートアップの採用ニーズの状況には大きな変化はなし



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

4Qはミドル層の支援が増加も、1年を通じてハイレイヤー人材の支援比率が向上



Point

- スタートアップの平均年収は上昇傾向にあり、優秀な人材への提示年収額も上昇
- 2023年3月期1Q頃から、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ヘトレンドが変化

【タレントエージェンシー】スタートアップの成長戦略に合う人材支援

スタートアップ各社の戦略や文化を理解し、成長に必要な人材を支援できることが当社の強み



株式会社カケハシ

2016年3月設立。

合計資金調達金額*150億円

人材＆資金のハイブリッドキャピタルで支援
社員の約4分の1(約70名)が当社経由で入社



セーフィー株式会社(グロース：4375)

2014年10月設立。2021年9月上場

部門長クラス6名をはじめ約30名を支援
当社提案を起点にポストを用意し採用した人材も



株式会社タイミー

2017年8月設立。

合計資金調達金額*272億円 (※デット含む)

CFO支援により当社の介入価値を実感して頂き、
社員の5分の1(累計65名)を当社から支援



株式会社ココナラ(グロース：4176)

2012年1月設立。2021年3月上場

現代取締役社長CEO鈴木氏をCOOとして支援
マネージャーの半数弱が当社経由で入社

*合計資金調達額はSTARTUP DB参照 ※2023/4/27時点

【タレントエージェンシー】CxO・ハイレイヤー人材の支援実績

多くのCxO・経営幹部層を支援実績をもつ。オウンドメディアにて「働き方の軸」を公開

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
*ヤプリ社の山本 崇博氏は、CMOとして支援後、2023年1月に取締役執行役員COO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



READYFOR株式会社
エンジニアリングマネージャー
岡村 謙氏

株式会社ブレイド
エンジニア
安海 悠太氏

株式会社Mobility Technologies
エンジニア
金 志妍氏



株式会社ココナラ
バックエンド開発グループ Group
Manager
江口 桐土氏

株式会社バニッシュ・スタンダード
エンジニア
大竹将司氏

株式会社SmartHR
情報セキュリティマネジメント担当
桑原 良二氏
セキュリティエンジニア 岩田 季之氏

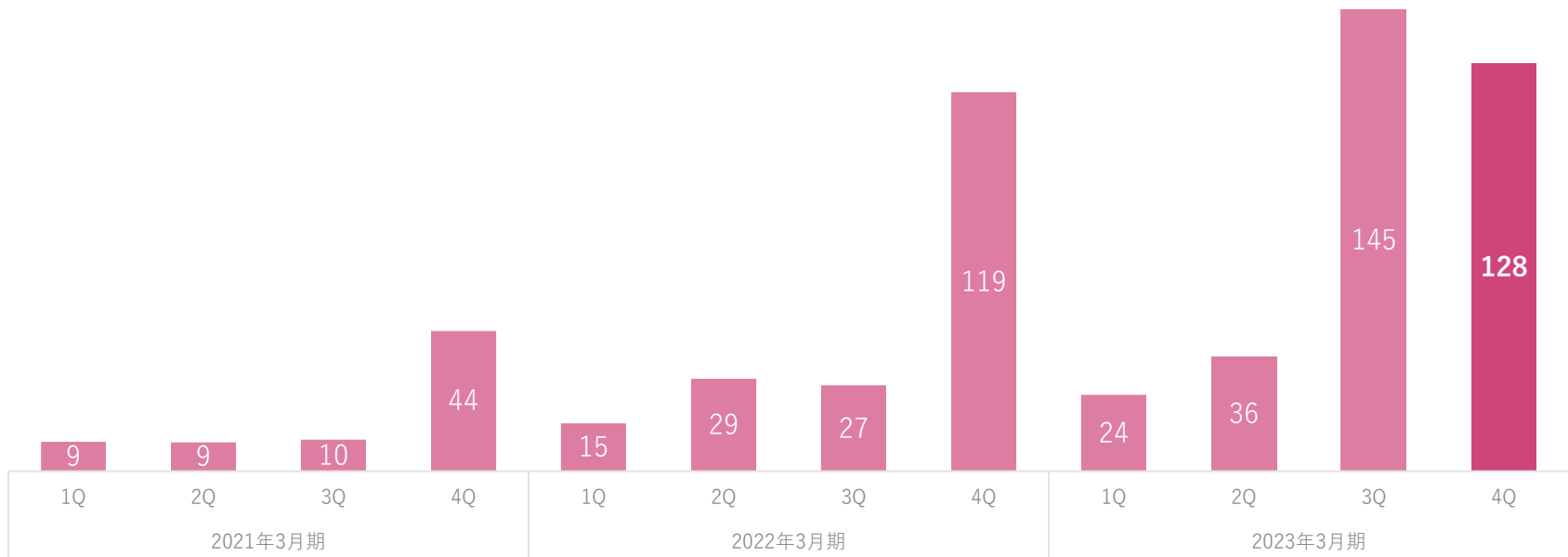
Open Innovation

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】売上高の推移

前期からスタートしたSTARTUP DBが会員数を伸ばし、売上高は前年比2倍に拡大
Public Affairs の売上の多くが4Qに計上され、YoYで増収

(百万円)



【オープンイノベーション】 STARTUP DB

17,000社以上のスタートアップ情報を集約した国内最大級の情報プラットフォーム
情報開示が義務化されていない未公開企業の情報を集約し、市場全体を可視化



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

- | | | | |
|--------------|-----------|--------|----------------|
| テレビ朝日 | 週刊ダイヤモンド | 日本経済新聞 | Bloomberg |
| 会社四季報 | 日経ヴェリタス | 読売新聞 | DIAMOND SIGNAL |
| Forbes Japan | 月刊金融ジャーナル | 日刊工業新聞 | CNET Japan |
| 日経ビジネス | 月間事業構想 | 週刊東洋経済 | Yahoo!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、東京工業大学、早稲田大学
名古屋市立大学、東北学院大学、
関西学院大学、大阪大学 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



【オープンイノベーション】STARTUP DBを活用した情報発信強化



STARTUP DB MAGAZINE

スタートアップ関連のニュースを定期的に発信
＜独自のデータ分析や企業取材により得られた情報を掲載＞

- TV番組・雑誌企画等での引用
- 著名人を含むSNSでの投稿・シェア



世界時価総額ランキングTOP10 (1989年)

順位	企業名	時価総額 (億ドル)	国・地域名
1	NTT	1,639	日本
2	日本興業銀行	716	日本
3	住友銀行	696	日本
4	富士銀行	671	日本
5	第一勧業銀行	661	日本
6	IBM	647	アメリカ
7	三菱銀行	593	日本
8	Exxon	549	アメリカ
9	東京電力	545	日本
10	Royal Dutch Shell	544	イギリス

世界時価総額ランキングTOP10 (2023年)

順位	企業名	時価総額 (億ドル)	国・地域名
1	Apple	23,242	アメリカ
2	Saudi Aramco	18,641	サウジアラビア
3	Microsoft	18,559	アメリカ
4	Alphabet	11,452	アメリカ
5	Amazon.com	9,576	アメリカ
6	Berkshire Hathaway	6,763	アメリカ
7	Tesla	6,229	アメリカ
8	NVIDIA	5,728	アメリカ
9	UnitedHealth Group	4,525	アメリカ
10	Exxon Mobil	4,521	アメリカ

注1:2023年2月28日時点

注2:1989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

注3:2023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

注4:小数点以下は四捨五入

注5:1USDに対し、次のレートでドル換算した。そのため参照元と順位が異なる場合がある。

3.755AR 30.65TWD 6.93RMB 0.94EUR 7.03DKK 1.318.38KRW 0.94CHF 0.83GBP 3.67AED



全国のスタートアップ関連事業の受託やプログラム参画を進める
スタートアップ・エコシステム 8 拠点のうち 4 拠点において連携

拠点都市	実施主体	事業名
東京コンソーシアム	港区	スタートアップ事業成長プログラム
Central Japan Startup Ecosystem Consortium	愛知県	シンガポール国立大学連携事業
	浜松市	Next Innovator 育成事業
		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	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	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	Kyoto Launch Site インキュベーションプログラム事業
	京都市	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	ひろしまユニコーン10アクセラレーション業務

【オープンイノベーション】資金調達支援 実績

大企業・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
エムスリー社×WizWe社の異業種融合に貢献





Venture Capital

ベンチャーキャピタル

【ベンチャーキャピタル】2023年3月期にて3社に投資

2023年3月期は、READYFOR社、ポケットーク社、カケハシ社へ出資



for Startups Capital

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

投資先一覧



リテイルテック事業（リテイル業界のデジタルトランスフォーメーションに関する事業）

2015年12月設立

代表取締役

伊丹 順平



サービスECプラットフォーム事業（ハウスクリーニングやリペア等、サステナブル関連サービス産業のDX）

2016年8月設立

代表取締役

星野 貴之



クラウドファンディング事業、寄付・補助金マッチング事業

2014年7月設立

代表取締役

米良はるか、樋浦直樹



翻訳機及び翻訳に関するソフトウェアの企画開発、製造、利用許諾、販売

2022年2月設立

代表取締役

松田憲幸



医療関連サービスの開発・提供

2016年3月30日設立

代表取締役社長

中尾豊

代表取締役CEO

中川貴史



READYFOR株式会社

2014年7月に設立。

資本主義では解決できない社会課題を解決するためのお金の流れをつくる「寄付・補助金のインフラ」を目指し、日本初・国内最大級のクラウドファンディングサービス「READYFOR」等を運営しています。

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し、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支援をしています。



ポケットーク株式会社

2022年2月に設立。

「言葉の壁をなくす」をミッションにAI通訳機「POCKETALK（ポケットーク）」を展開するスタートアップ企業です。事業は国内にとどまらず世界に展開しています。

同社設立直後から、人材支援を中核とした成長支援の取り組みを開始し、プロダクトマネージャーや財務経理マネージャーなどのキーポジションを支援しております。



株式会社カケハシ

2016年3月に設立。

「日本の医療体験を、しなやかに。」のミッションのもと、医療現場の課題を深く理解し、最新の技術をもって今までにないシステムを提供することで、社内外の医療従事者とともに日本の医療のより良い未来を切り拓いている企業です。

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、同社の今後の成長において必要不可欠であった経営企画、事業企画、BizDev、PMM等のキーパーソンを支援しております。



中長期の経営戦略

中長期の成長にフォーカスした 「未来を育む種まきの1年」

2024年3月期 業績見通し

- 厳しい事業環境であるが、中長期の成長にフォーカスし「未来を育む種まきの1年」とする
- 売上高**33.0**億円（前期比**10.0**%増）、営業利益**3.3**億円（前期比**43.6**%減）と増収減益計画
- 具体的な採用人数の目標は設定しないものの、中長期を見据えた採用活動を継続するとともに既存社員の育成を強化する

タレント エージェンシー

- スタートアップの採用ニーズ低下によるコンサルティングサービスの減収を見込むものの、顧客層を広げ、人材紹介サービスは増収を目指す
- 23年3月期及び23年4月の新卒入社で組織が急拡大したこともあり、生産性が一時的に下がるものの人材育成の強化を進める

オープン イノベーション

- オープンイノベーション全体のシナジーの創出を実現するために投資を進める
- STARTUP DBはユーザー数拡大のためにさらなる投資を進める
- Public Affairsはリソースを拡大し、規模を徐々に拡大する
- カンファレンスは11月に開催予定。海外も交えVCとスタートアップとの接点を創出

中長期の方針

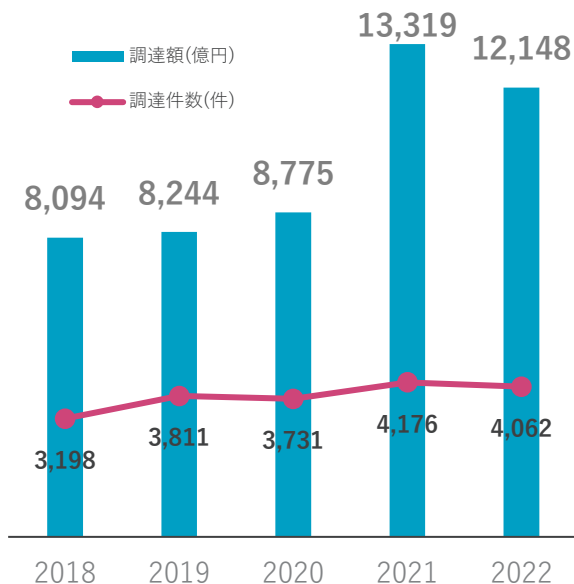
- 直近の状況を踏まえ、2025年3月期の売上高目標50億円を翌年（2026年3月期）に繰り延べる
- 2025年3月期以降は営業利益率15%程度を原則とし、タレントエージェンシーではPre-IPOマーケットの人材紹介で圧倒的No.1を目指し、オープンイノベーションではシナジー創出による成長に挑戦する

【スタートアップを取り巻く環境】 資金調達市場の動向

2022年の資金調達金額は前年と同水準で伸び悩み、直近3ヶ月では急減している
スタートアップはコスト調整等に対応しており、採用コストの抑制トレンドが続いている

年間合計資金調達金額 / 調達件数の推移

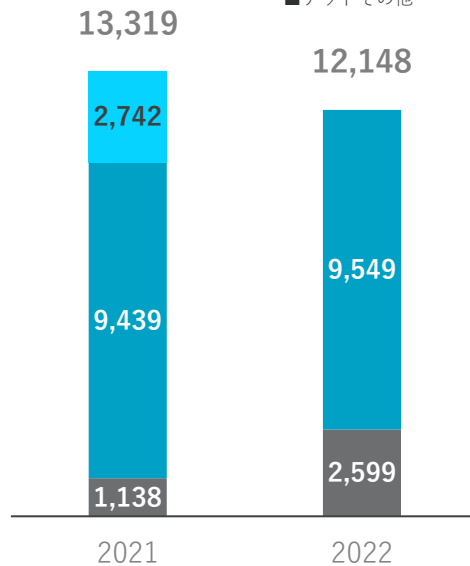
※デットによる調達等を含む



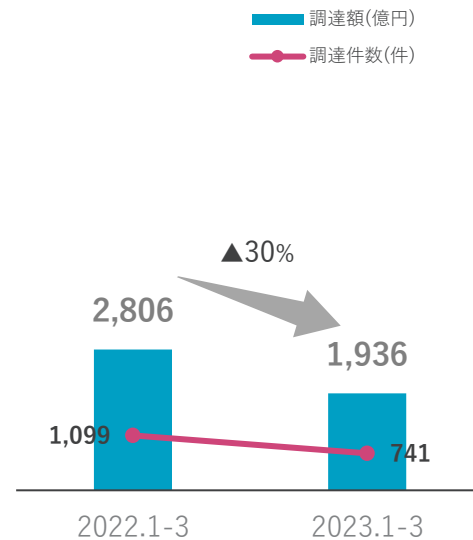
2021/2022年比較

(億円)

- 大企業から子会社への出資額
- エクイティ
- デッドその他

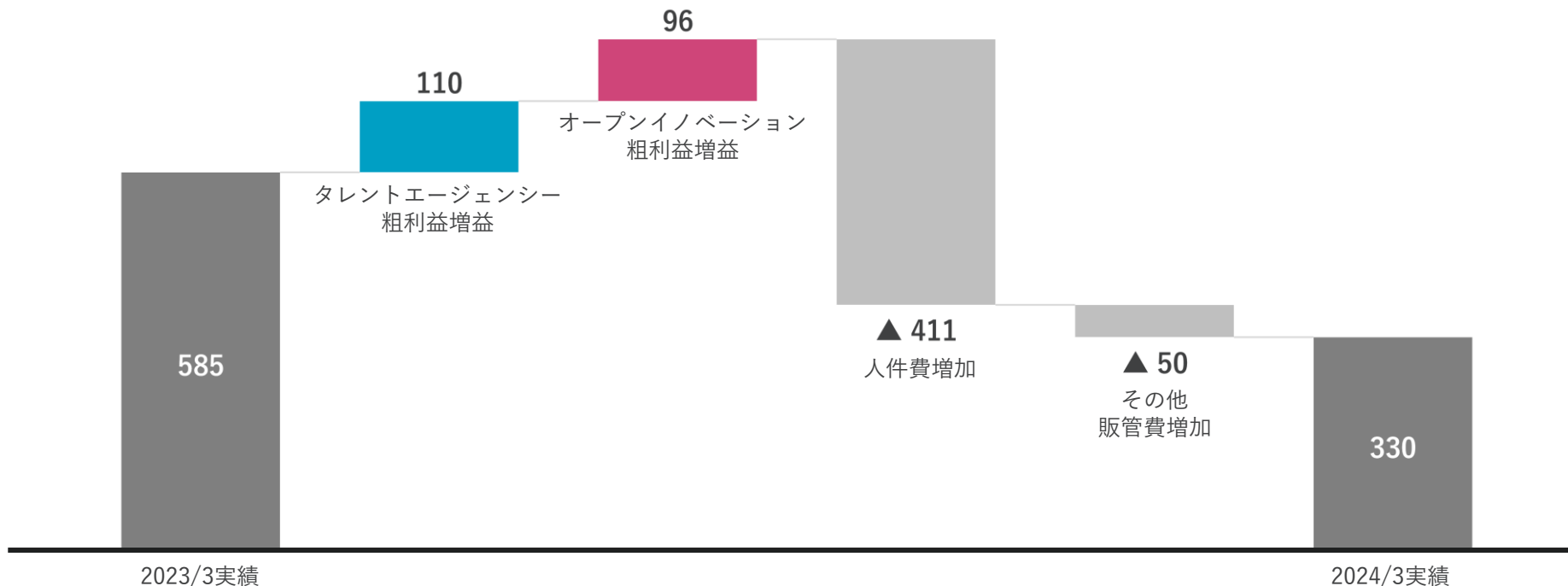


2023年1-3月の状況



参照：STARTUP DB ※2023/4/27時点

厳しい事業環境のもと、売上総利益の増益幅が縮小する見込み。中長期を見据えた採用活動の継続に加え、前期下期の社員増や既存社員の昇給による人件費増加を見込む



【外部環境】日本の国家戦略としての重要な柱『スタートアップ支援』

政府の骨太方針の重要な柱として、スタートアップエコシステムの強化が掲げられた
2027年度にスタートアップ投資額10兆円が目標とされる

骨太方針

2022年度(令和4年度)補正予算

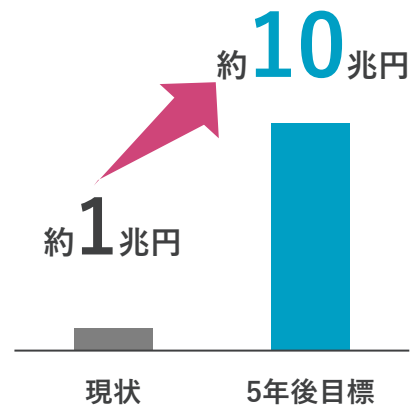
<約1兆円規模の補正予算>

スタートアップ支援が
明確に打ち出される

スタートアップ育成5か年計画 3本の柱

- ① スタートアップ創出に向けた
人材・ネットワークの構築
- ② スタートアップのための資金供給
の強化と出口戦略の多様化
- ③ オープンイノベーションの推進

スタートアップ投資額



スタートアップ支援は国策である

政府のスタートアップ支援に関する各種施策に基づき、ヒトの支援領域にリソースを集中投下
特に、Pre-IPOマーケットの人材紹介シェアで『圧倒的No.1』を目指す

		スタートアップ育成5カ年計画 3つの柱		
●・▲：既存領域		ヒト	カネ	オープンイノベーション
領域	起業	●	●	—
	Pre-IPO	●	●	●
	Post-IPO	▲	—	●
	研究開発型スタートアップ	▲	—	●
	地方創生	—	—	●
	グローバル	—	—	●
			集中領域	

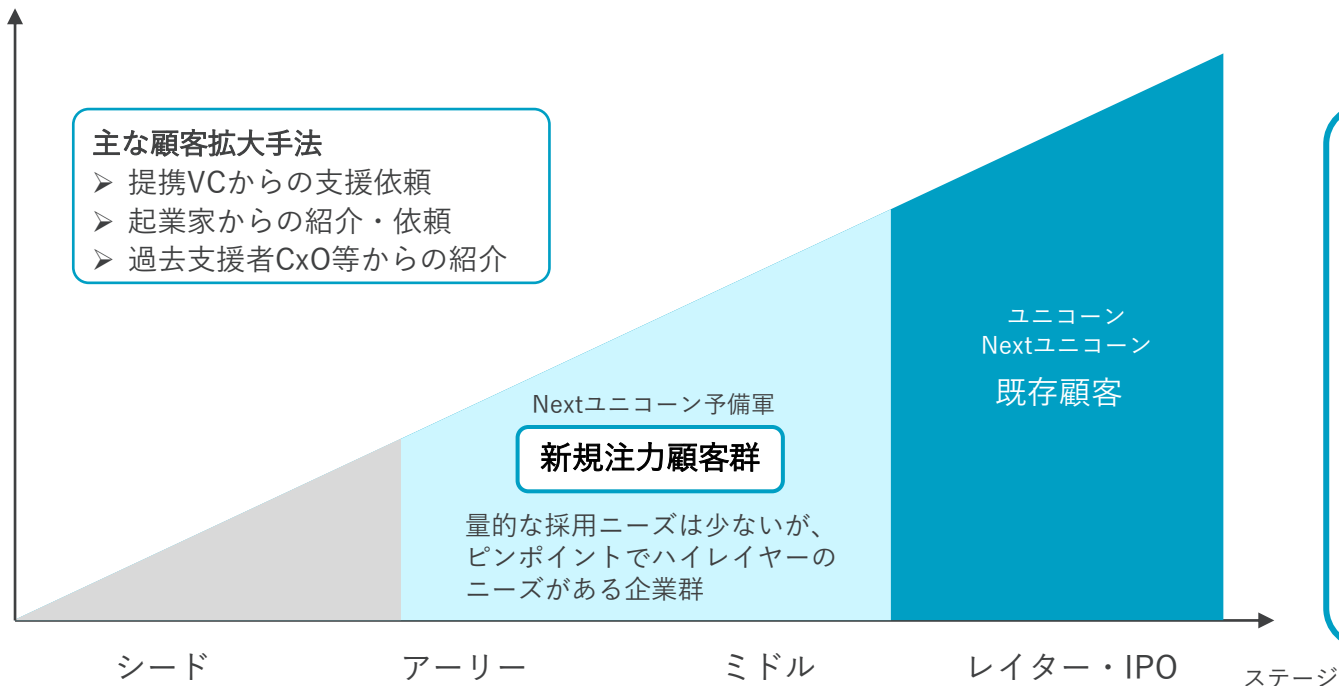
最重要領域は「ヒト」

- 『人の無限大の可能性を最も信じた事業創造・社会創造・未来創造』がテーマ
- 付加価値と利益率の高い領域に経営資源を集中
- 既存のPre-IPOスタートアップ領域については顧客層を広げて支援を行い、シェアを確立する
→ 『圧倒的No.1』だからこそできるVCやオープンイノベーションへの波及をも視野に入れる
- 新ブランド立ち上げも想定

【タレントエージェンシー】Pre-IPOスタートアップの顧客拡大

直近は社内リソースの観点から、レイターステージの厳選顧客への支援を中心に行っていた
人員増加を背景に、次のユニコーン企業になりうるチームを支援するための『種まき』を進める

事業規模（採用ニーズ）



フォースタートアップスの強み
自分たちの力で市場を創れる

アーリー期でハイレイヤーや
ボードメンバーを支援

数年後

採用ニーズの拡大
VC事業から資金支援

数年後

IPO後も継続支援

数年後

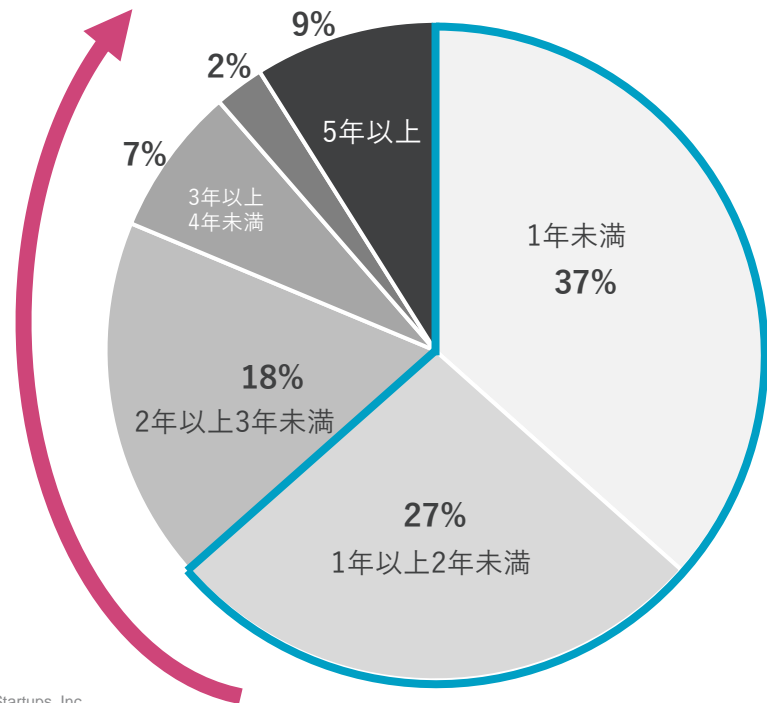
グロース企業の経営層の
人材紹介シェアNo.1へ

【タレントエージェンシー】人材育成の強化

優秀かつ伸びしろのある人材採用は継続的にできているが、在籍年数が短い社員の割合が増加一時的に生産性が下がるものの、チームの総合力向上のために人材育成の強化を図る

生産性 - 高

タレントエージェンシー所属社員
123名の在籍年数(2023/4/1)



具体的な育成施策

- ▶ スタートアップ企業の情報に加え、経営に関する知識や最新ビジネストレンドのインプット
 - 起業家・有識者等から学ぶ「進化塾」の開催
 - 各スタートアップの経営戦略を学ぶ「勉強会」



- ▶ 転職希望者との面談時、ベテラン・エース社員の同席
- ▶ 両面型として担当企業を積極的に任せ、ヒューマンキャピタリストとして担当企業支援の責任を負うとともに、将来のマネジメント候補を育成する
- ▶ 人材紹介業における重要な法令、契約内容等も踏まえた総合的な育成研修の充実化

【オープンイノベーション】STARTUP DBへの投資

STARTUP DBをハブとした事業展開を見据えた投資を実行

- 大企業・CVC会員の獲得に向けた広告投資
- 掲載情報の充実化、掲載社数の増加
- スタートアップ関連ニュース・タイアップ記事の配信



STARTUP DB

カンファレンス

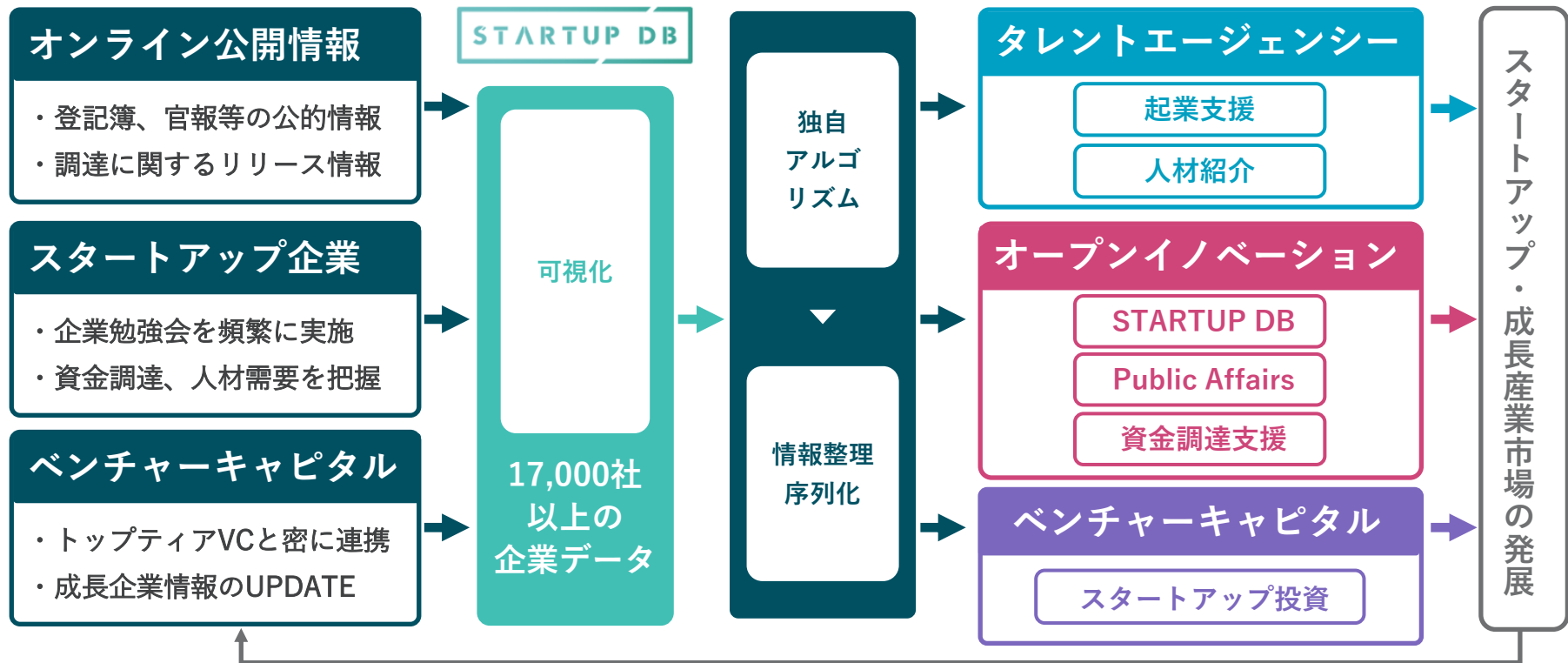
- 海外投資家との接点拡大
- 日本のシンボルカンファレンスへ成長

資金調達支援

- オープンイノベーションの収益へ貢献
- マッチング精度の向上

成長産業支援のシナジーを創出するビジネスモデル

さまざまな情報を集約し、成長産業支援の各ビジネスへ展開

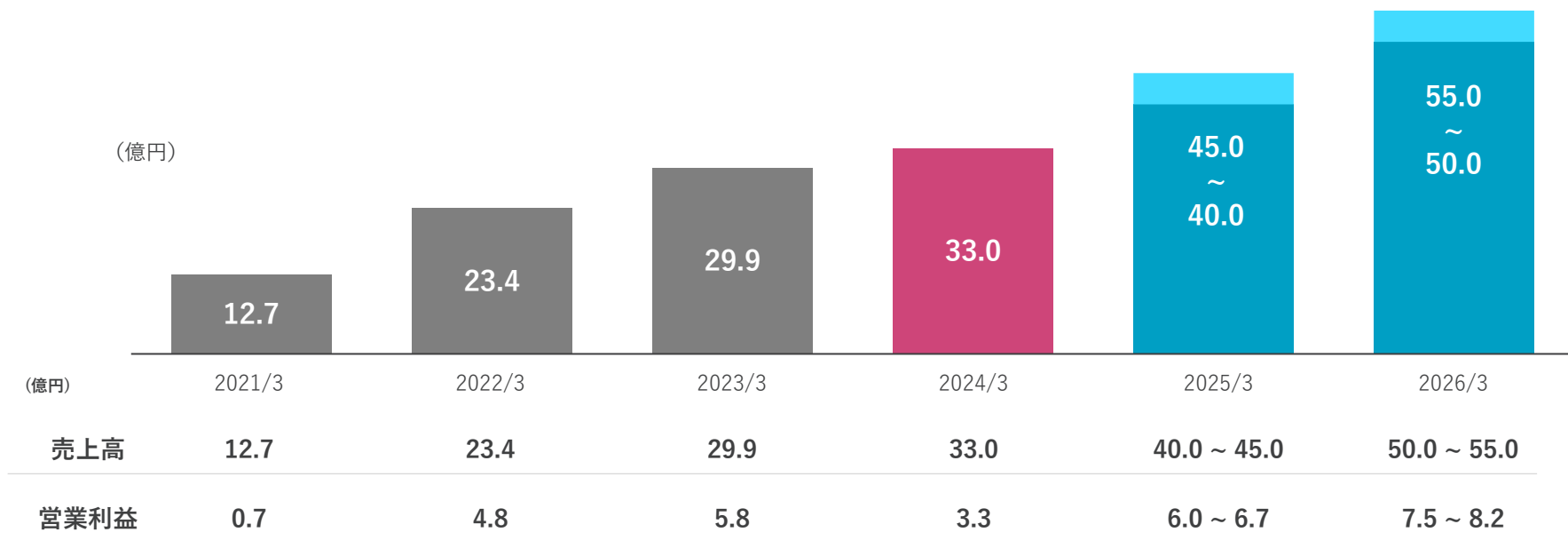


市場の正しい把握に必要な多種多様な情報

【全社】中期業績目標

直近の当社を取り巻く環境を踏まえ目標を修正。2026年3月期に連結売上高50億円超を目指す
25年3月期以降は営業利益率は15%程度を原則とし、全社CAGRの向上を見据えた再投資を行う

連結売上高計画





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

1月に公表した決算訂正の影響で未払金が一時的に増加（2023年4月末支払で解消済み）
 特段の構造的変化はなく財務健全性は維持

(百万円)	2022年 3 月期(前期)	2023年 3 月期(当期)
流動資産	2,167	2,567
現金及び預金	1,717	1,745
営業投資有価証券	154	463
固定資産	401	402
資産合計	2,569	2,969
流動負債	1,016	779
未払金	614	426
短期有利子負債	116	66
固定負債	66	—
長期有利子負債	66	—
純資産	1,485	2,190
自己資本	1,317	1,764
非支配株主持分	165	405
負債・純資産合計	2,569	2,969

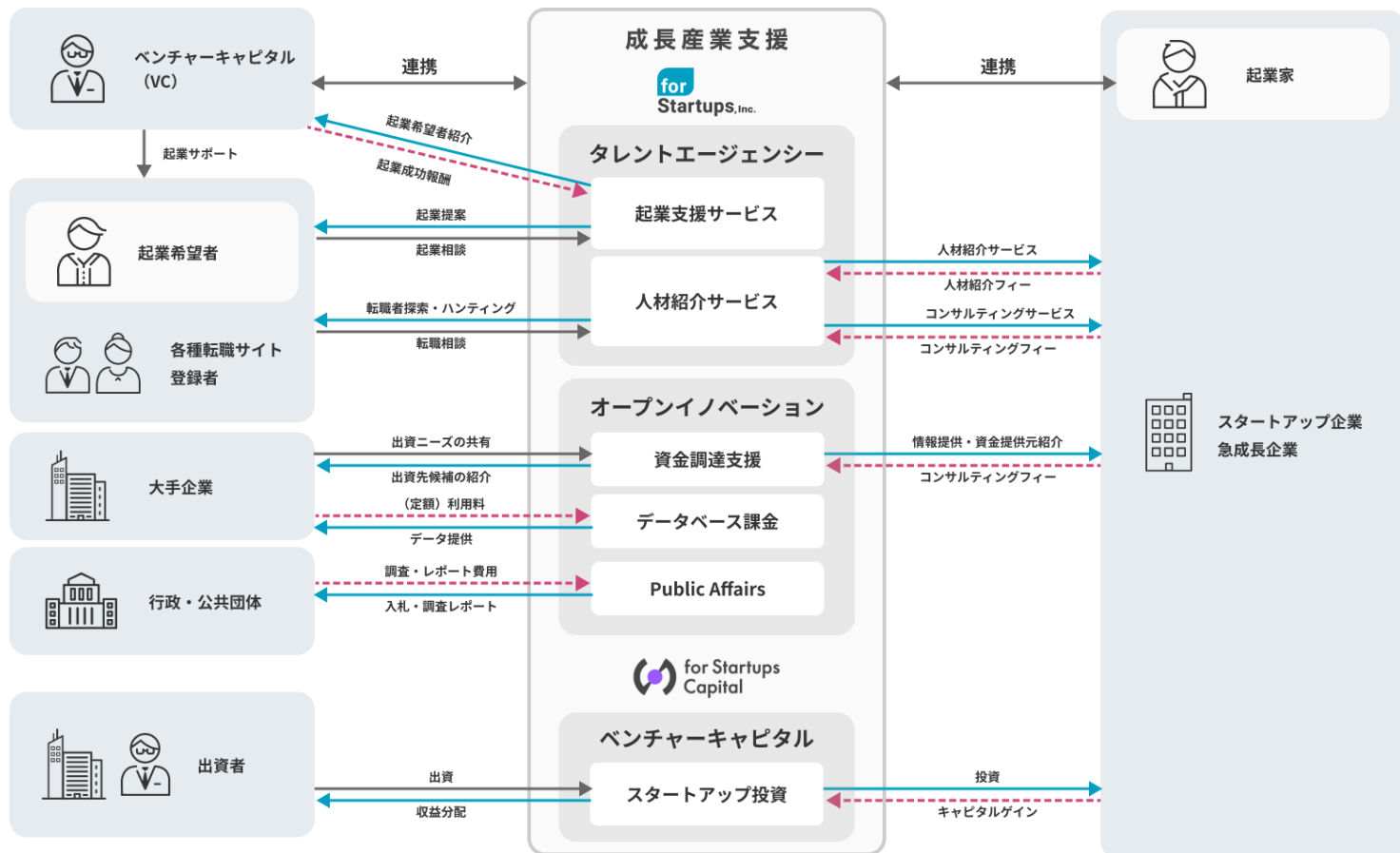
- 総資産現預金比率：58.8%
- 自己資本比率：59.5%

四半期業績・販管費推移

(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	3Q	4Q
売上高	300	304	266	401	525	569	537	716	709	728	768	792
売上総利益	234	234	214	310	414	442	426	590	585	591	643	637
販管費	207	203	244	261	302	301	327	454	421	437	473	539
人件費	161	155	178	195	230	229	240	255	301	302	326	365
採用費	3	2	19	8	8	6	5	10	13	17	8	23
地代家賃	14	14	14	16	19	23	28	42	32	32	32	32
減価償却費	1	1	1	2	1	1	14	15	4	5	3	3
その他	27	28	30	39	41	39	39	129	70	79	103	115
営業利益	27	31	△30	48	112	140	98	136	163	153	169	97

注) 百万円未満切捨て、2022年3月期より連結決算開始

成長産業支援における各事業系統図



← 業務提供の流れ ←--- 手数料、報酬等の支払

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

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】人材紹介支援実績

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

	 ANDPAD 出資済	 STORES	 LegalOn Technologies	 Go <small>移動で人を幸せに。</small>	 zeals	 FEZ 投資済
	 SmartNews 出資済	 Timee	 Graffer	 POCKETALK 投資済	 YOURMYSTAR 投資済	
	 SmartHR	 AXELSPACE	 CADDi	 KAKEHASHI 投資済	 READYFOR 投資済	
	 mercari	 RAKSUL	 PLAID	 freee	 VISASQ	 BASE
	 sansan	 MEDLEY	 Money Forward	 yappli	 safie	 FINATEXT
	 EXAWIZARDS	 ALI <small>※ AERIAL LAB INDUSTRIES INC.</small> 出資済	既存上場企業		 DeNA	 PKSHA TECHNOLOGY

※米国人がNASDAQ市場へSPAC上場

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】 Public Affairs – 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

みちのくアカデミア発スタートアップ共創プラットフォーム	東北・新潟の10大学で組成されたプラットフォーム。 東北から国内外の課題解決に資する大学発スタートアップの創出に協力機関として参画
-----------------------------	--

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8拠点のうち4拠点において連携

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

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。