



Q1 FY03/2025

Apr. 2024 — Jun. 2024

FINANCIAL RESULTS



YOUR GROWTH PARTNER.

for Startups, Inc.

TSE : Growth 7089

© 2024 for Startups, Inc.

Agenda

1. 2025年3月期 第1四半期決算概要
2. 事業トピックス
3. Appendix



当社の開示情報をIRメールにて配信しております。
どなたでも無料でご登録いただけます。

1. 2025年3月期 第1四半期決算概要

2025年3月期第1四半期決算 エグゼクティブサマリー

- ・ 着実に増収、オフィス関連費用の計上に伴い減益となったが、計画どおり進捗
- ・ 受注高はタレントエージェンシー・オープンイノベーションともに過去最高となり、初の四半期10億円を突破
- ・ 1Q末社員数は前期末比23名増（うち新卒13名）の217名。タレントエージェンシー採用は計画どおり進捗

売上高(連結)

865 百万円

前年同期比 +18.7%

営業利益(連結)

78 百万円

前年同期比 ▲22.4%

受注高(連結)

1,143 百万円

前年同期比 +20.2%

タレントエージェンシー 売上高

810 百万円

前年同期比 +18.9%

オープンイノベーション 売上高

55 百万円

前年同期比 +14.5%

社員数

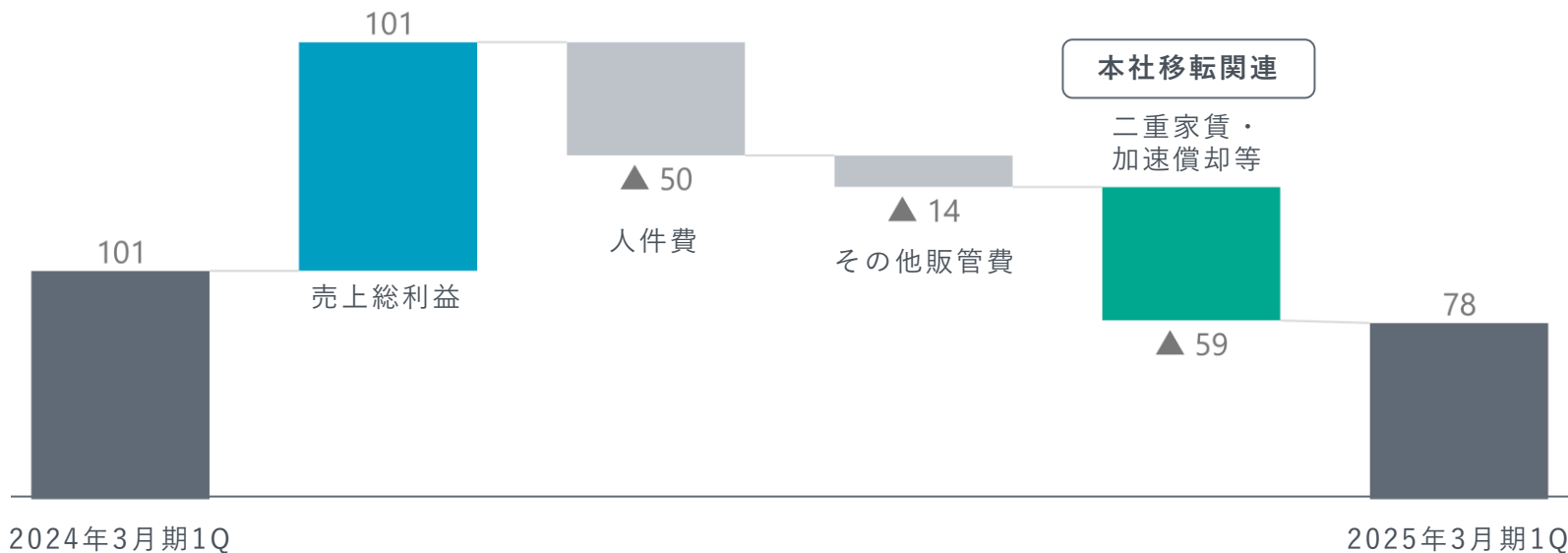
217 名

前年末比 +23名

1Q営業利益前期比較

本社移転に伴う一時的な費用として、販管費が前年同期比59百万円増加した影響で減益

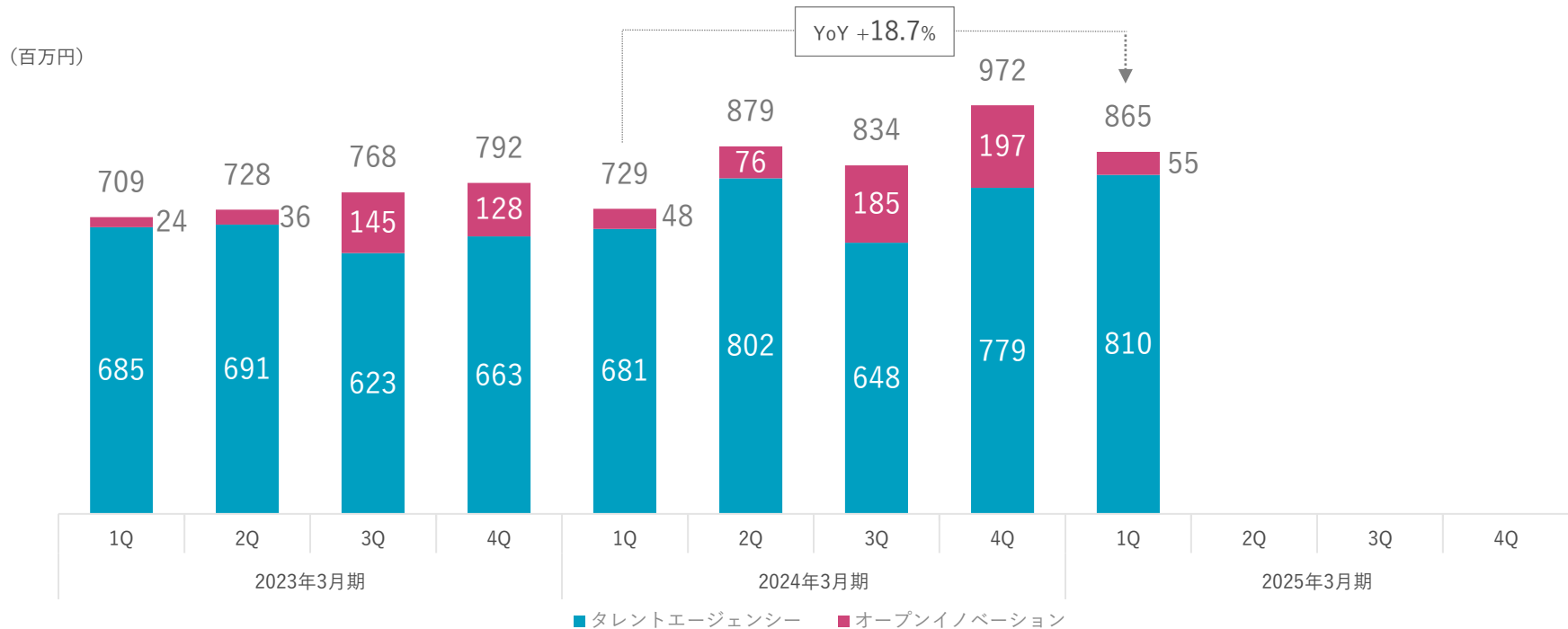
(百万円)



全社(連結) | 売上高 - 四半期推移

タレントエージェンシーの四半期売上高が過去最高を記録

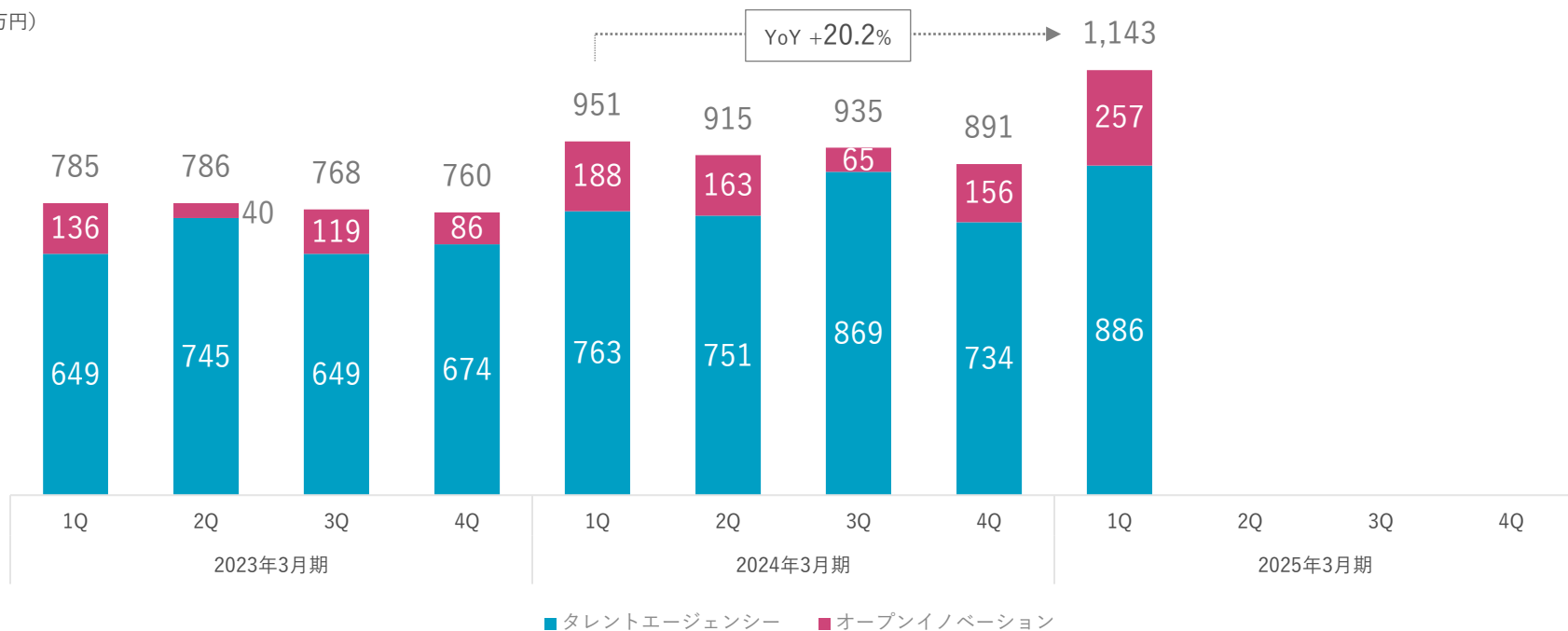
オープンイノベーションは収益認識の観点で、年度末に検収が行われることから売上高は下期偏重となる見込み



全社(連結) | 受注高 - 四半期推移

両サービスともに過去最高の四半期受注高となり10億円を超える。既存大型顧客の採用活動再開が追い風
オープンイノベーションは、STARTUP DBの受注が拡大

(百万円)



全社(連結) | 入退社数推移

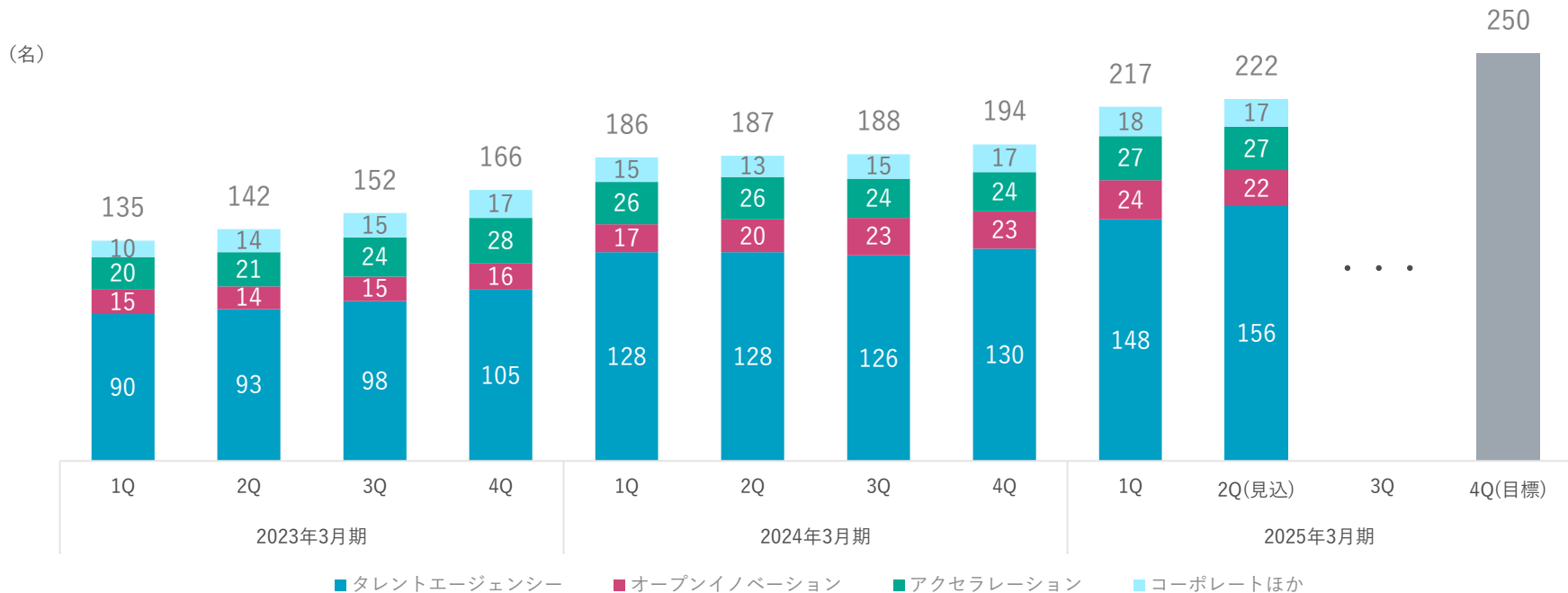
市況を考慮した前期の採用活動抑制が影響し、新卒採用数は前期比減も期中に3名入社予定
1Q中途入社者数は前年同期比3倍以上に拡大し、事業計画どおりに進捗中

	前期末社員数	中途入社者数 <small>※雇用形態変更含む</small>	新卒入社者数	退職者数	期末社員数
22/3期 (通期)	87	45	8	25	115
23/3期 (通期)	115	60	13	22	166
24/3期 (通期)	166	52	21	45	194
24/3期 (1Q)	166	6	21	7	186
25/3期 (1Q)	194	20	13	10	217

全社(連結) | 社員数推移

7月31日時点の2Q末見込社員数は222名という状況

最も重要なタレントエージェンシー人員の確保状況はオンペースで進捗

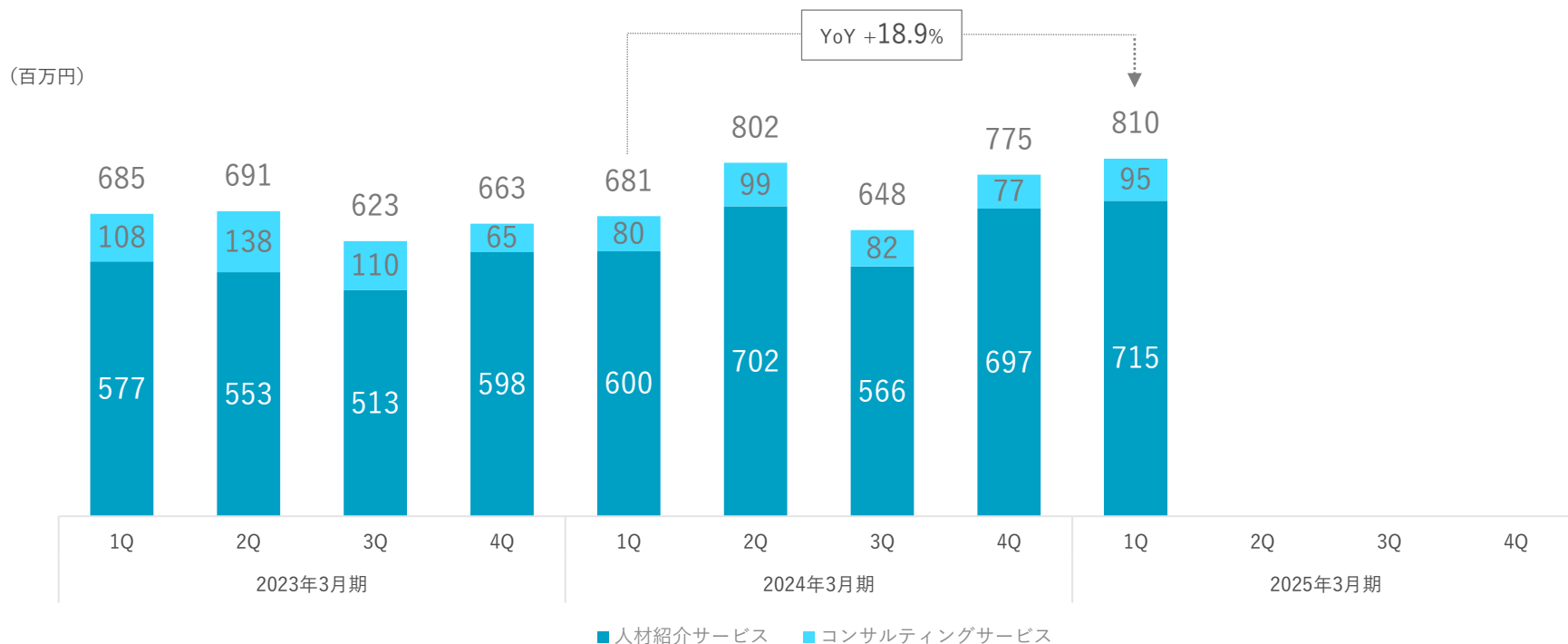


注)産休・育休等の休職中の社員を含んでおります。アクセラレーション本部は、人事部門及び開発・デザイン部門を管掌しております。

タレントエージェンシー | 売上高の状況

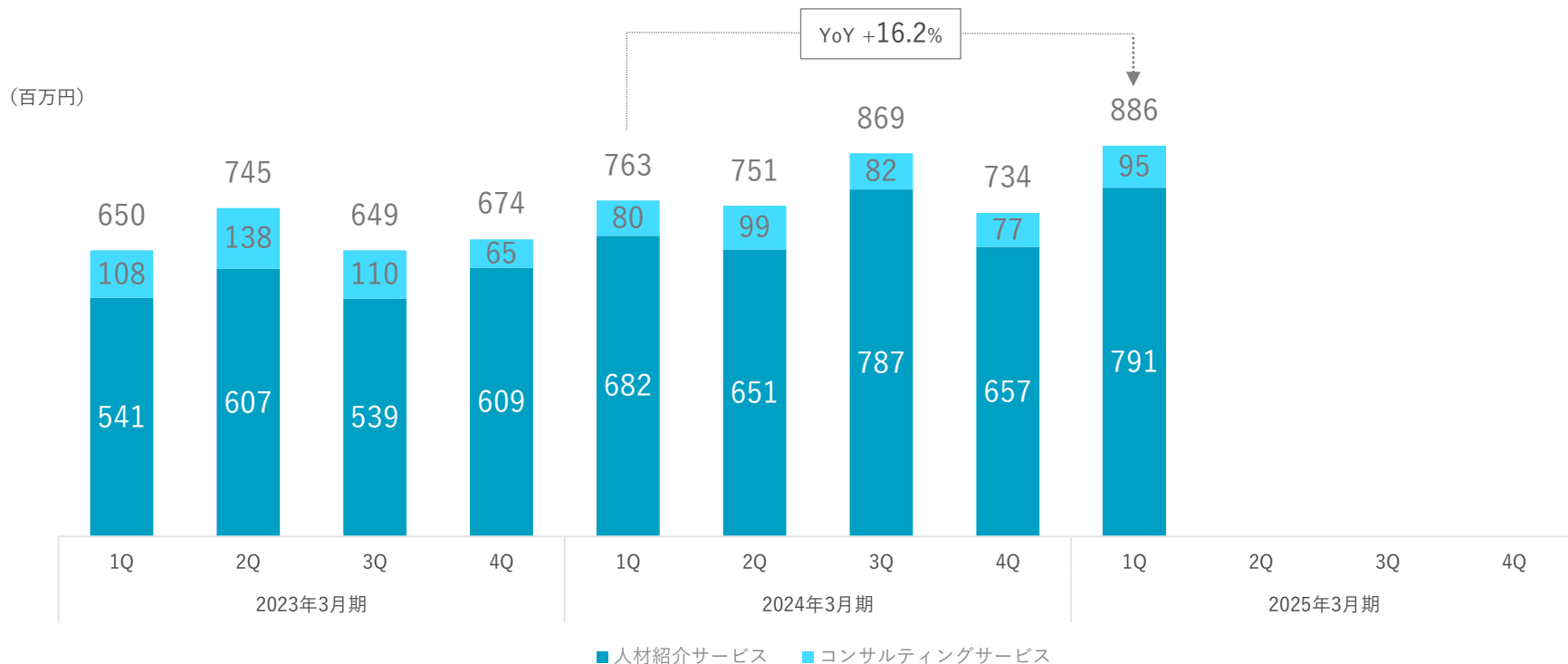
人材紹介は四半期売上高が過去最高となる

コンサルティングのニーズは回復傾向だが、外部環境の変化もあり、2023年3月期の水準には届いていない



タレントエージェンシー | 受注高の状況

前期の社員採用未達の影響を受けながらも、生産性の向上により受注高も過去最高となる
既存大型顧客の採用活動再開が、一部追い風となっている



タレントエージェンシー | 売上高構成要素

紹介件数は過去最高となりながら、単価は前期水準を維持

今期から開示した入社先企業数は新規顧客開拓の効果もあり、年単位では増加傾向が続く

	2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
紹介件数	178	179	154	174	179	152	142	178	153	190	154	188	195	-	-	-
単価(千円)	2,740	2,795	2,831	2,902	3,290	3,601	3,594	3,395	3,981	3,738	3,854	3,703	3,767	-	-	-
上記紹介件数の 入社先企業数	71	82	76	84	74	86	72	85	87	104	92	104	107	-	-	-
決定年収比率(%) 1,000万円～	16.4	12.9	15.6	16.8	23.5	25.7	24.6	19.7	30.1	31.6	29.9	26.6	28.2	-	-	-
決定年収比率(%) 800～999万円	17.5	18.5	17.5	15.6	17.9	23.7	23.9	20.2	21.6	18.9	18.2	22.3	23.6	-	-	-
決定年収比率(%) 600～799万円	27.7	33.7	29.9	34.7	38.0	30.9	33.1	38.8	32.7	33.2	34.4	30.9	32.8	-	-	-
決定年収比率(%) ～599万円	38.4	34.8	37.0	32.9	20.7	19.7	18.3	21.3	15.7	16.3	17.5	20.2	15.4	-	-	-

注) 紹介件数・単価は、人材紹介サービス売上の一部(業務委託等)や返金影響額を除く

開示数字に変更なし

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前期比
売上高	3,416	4,100	+ 20.0%
営業利益	423	450	+ 6.3%
経常利益	428	450	+ 5.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	385	310	▲ 19.7%

2. 事業トピックス

今期は、新たな自治体との取組みに注力。山梨県・岐阜県などの案件に加え、スタートアップエコシステム拠点都市構想8拠点のうちの1つである北九州市の案件を受託

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



山梨県－アクセラレーションプログラム事業

岐阜県－技術活用型スタートアップ掘り起こし・加速化支援事業



2012年に「スタートアップ都市ふくおか」を宣言し、スタートアップ支援を市政の柱として位置づけた福岡市の高島市長と当社代表志水との対談記事を公開（下記一部抜粋）



裾野拡大から飛躍と社会的インパクトへ 福岡市とフォースタートアップスの挑戦

福岡市長
高島 宗一郎 氏

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

記事は [こちら](#)



—これまでの福岡市の歩み、取組みを教えてください。

（高島氏）

まず、従来の法や規制が想定していない新しいビジネスモデル、テクノロジーに対応するために、2014年に「福岡市グローバル創業・雇用創出特区」として国家戦略特区を獲得しました。柔軟で新しいビジネスを日本で展開できるように、まずは福岡から風穴を開けていこうと考えたのです。

2017年には、旧大名小学校の校舎を活用して官民共働型のスタートアップ支援施設「Fukuoka Growth Next（以下、FGN）」をオープン。市のスタートアップ支援施策の中心に位置づけてきました。

福岡市のスタートアップは確実に成長しており、例えばQPS研究所が2023年12月に上場したほか、IPO予備軍も多く控えています。ただし今は、私たちは「高さを出す」と表現しているのですが、より高みを目指し、福岡市のスタートアップエコシステムを代表し、けん引する企業の創出を目指すフェーズに変わってきています。そして、もう一本の柱に加わったのが「ソーシャル」。社会課題解決型スタートアップです。実際、FGNに集うチャレンジャーたちと向き合うなかで、バリエーションを上げることだけではなく、そこに社会的意義や自分の人生を見出す人が増えてきたという実感があります。

—高さとソーシャルの二本柱、実現に向けて直近の課題は何でしょうか。

（高島氏）

圧倒的に人材です。福岡もスタートアップ支援を始めて10年以上経ち、IPOも出ましたし、IPO目前の企業も増えていきます。ところがその段階まで来ると、東京に行かないと金融機関から上場に向けたアドバイスをもらうことが難しく、実際、みんな東京に行ってしまう。地元で相談に乗れる人材を探すのが難しいのです。このフェーズに来たからこそその新たな課題です。なので、今はフェーズや状況に応じた人材マッチングの機能が切実が必要で、フォースタートアップスにとっても期待しているところで

2024年上半期の投資動向レポートを発行。8月21日に、オンラインセミナーをLIVE配信予定

STARTUP DB

徹底解説

2024上半期国内
スタートアップ投資動向

2024 8/21 WED ONLINE 12:30 - 14:00



株式会社グロービス・キャピタル・パートナーズ
代表パートナー
今野 稔



インキュベイトファンド
代表パートナー
村田 祐介



フォースタートアップス(株)
代表取締役
志水 雄一郎

本セミナーでは、資金調達額や投資家属性別のトレンド、注目の大型調達やイグジット事例など独自調査の結果をグラフィックで視覚化しながら、最前線で活躍するVCのお二人に解説頂きます。

参加登録は [こちら](#)



“日本のスタートアップエコシステムをグローバル基準へ”をパーパスに掲げるカンファレンス『GRIC2024』を11月に開催。初の3Days開催を予定

2023年開催の主なプログラム



オフラインステージ



オンラインセッション



ピッチコンテスト



FIRE SIDE CHAT

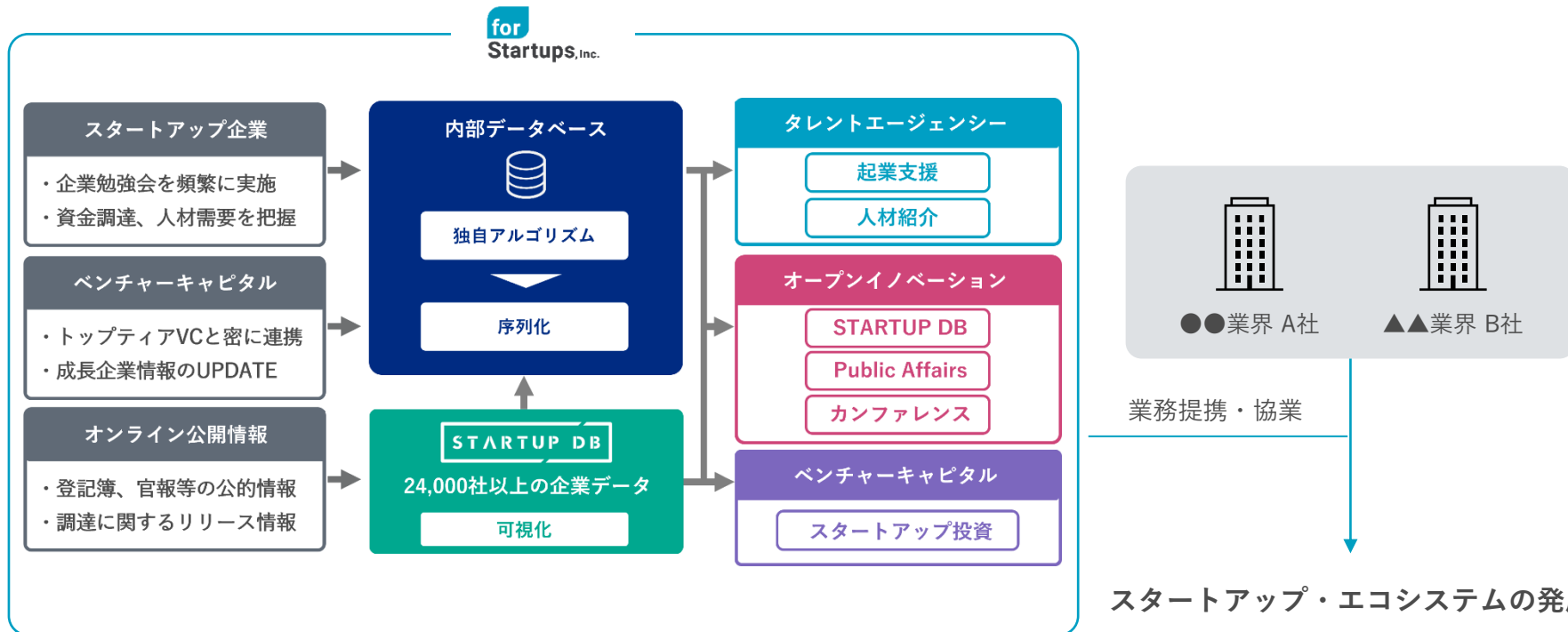
第5回 2024年11月に開催



トピックス

新規事業・事業提携等の進捗

複数の事業会社等と協議中。当社の強みを活かした新規事業創出に向けての活動を進めている状況



3. Appendix

会社概要

社名	フォースタートアップス株式会社 (英語名; for Startups, Inc.)
設立	2016年9月
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
正社員数	217名 (2024年6月30日時点)
資本金	238百万円 (2024年6月30日時点)
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
上場市場	東京証券取引所グロース市場 (証券コード: 7089)
職業紹介許可番号	13-ユ-307946
グループ会社	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



2024年4月10日「フォースタートアップス感謝祭」より当社役員及び社員の集合写真

主にベンチャーキャピタルと連携し、起業家候補者をサポートし「起業」を支援
現時点では7社の支援実績を公表



2016年8月設立
ユアマイスター株式会社



2017年7月設立
株式会社グラファー



2019年2月設立
Blue Practice株式会社



2019年4月設立
株式会社TERASS



2020年11月設立
株式会社Yuimedi



2021年4月設立
株式会社NABLA Mobility

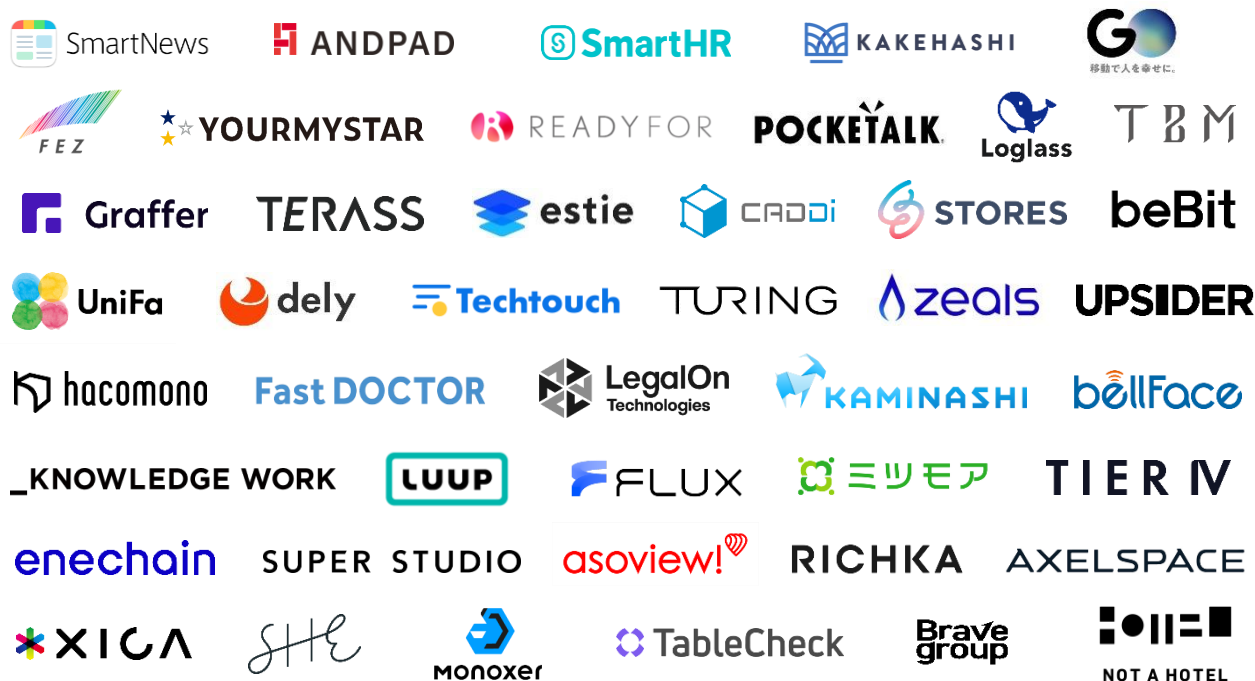
FAEGER

株式会社フェイガー

2022年7月設立
株式会社フェイガー

タレントエージェンシー | 人材紹介支援実績

未上場スタートアップ



エコシステムビルダー (VC、イノベーション・キャンパス)

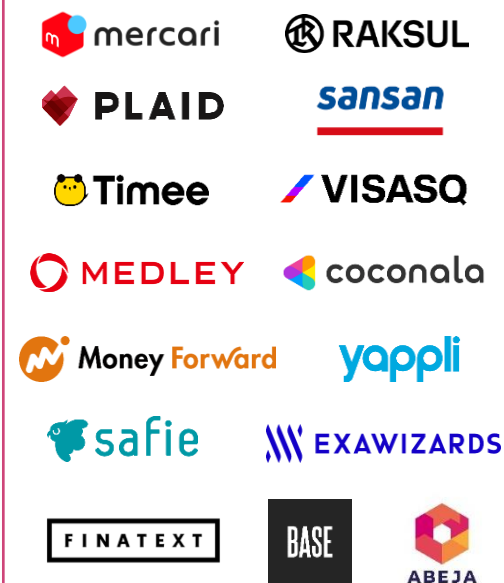
GLOBAL CAPITAL PARTNERS

INCUBATEFUND

WIL
WORLD INNOVATION LAB

cic tokyo

支援中に上場したスタートアップ



既存上場企業

DeNA

M3, Inc.

PKSHA TECHNOLOGY

当社のタレントエージェンシーにおける代表的な支援事例をコーポレートサイト「Challengers」で公開



株式会社タイミー

<記事一部抜粋>
代表取締役 小川氏

当時は、エージェントに苦手意識を持っていました。ハイレイヤーになるほど、1人につき何百万円となる。3年前は、資金調達も3億円程度だったので、たとえば300万円だと1%です。その金額は払いづらかったですね。

認識が変わったのは、CFOなどのハイレイヤーをフォースタさん経由で採用したとき。時間をすごく短縮できたと感じました。歩まなくてはいけない道が短縮された感覚です。スタートアップはそもそも時間が限られています。非常に選択と集中が求められるなかで、このお金の使い方は至って合理性のあるものだとうわかったことが、転換点でした。感情ではなく、一定のフィーを払うに値する効果があったからです。



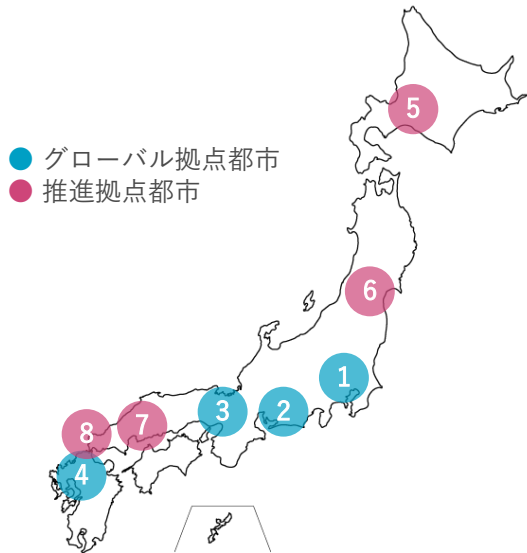
株式会社カケハシ

<記事一部抜粋>
代表取締役CEO 中川氏

当時の課題は経営メンバーが採用のプロセスに関わりすぎていたこと。やはり、経営陣が話すときと未来を語る分、しっかりアトラクトできます。でも、採用したい人数を考えると経営メンバーだけの採用体制には限界がきます。全方位での採用を実現するためには、組織全員で採用活動ができるようになることが重要でした。各チームのハイアリングマネージャー（採用推進責任者）を中心に、組織として採用に取り組む体制にシフトすることが、当時の最も大きなテーマでした。フォースタさんと一緒に、面談のストーリーを見直したり、細かいフィードバックのサイクルを回したりしながら、ハイアリングマネージャーには具体的な改善点を伝えることで、徐々にいい面接ができるようになりました。この効果は大きかったです。

内閣府が定めた『スタートアップエコシステム拠点都市』 8 拠点中 7 拠点で事業受託・協力機関として参画
東京も含め、地方各所からのスタートアップ創出を掲げる国策を支援

スタートアップ・エコシステム拠点都市 全8拠点



内閣府『世界と伍するスタートアップ・エコシステム拠点都市の形成』
<https://www8.cao.go.jp/cstp/openinnovation/ecosystem/index.html>

主な実績

- | | | | |
|----------|-------------------------------------------------------|-------------|------------------------------------------|
| 1 | スタートアップ・エコシステム
東京コンソーシアム | 東京都 | 次世代通信技術活用型
スタートアップ支援事業 |
| 2 | Central Japan Startup
Ecosystem Consortium | 浜松市 | ・ スタートアップ成長支援事業
・ Next Innovator 育成事業 |
| 3 | 大阪・京都・ひょうご神戸
コンソーシアム | 愛知県 | ・ シンガポール国立大学連携事業
・ ディープテック推進事業 |
| 4 | 福岡スタートアップ・コンソーシアム | 福岡市 | ・ 福岡市スタートアップ支援施設
運営事業 |
| 5 | | | |
| 6 | 仙台スタートアップ・
エコシステム推進協議会 | 仙台市 | |
| 7 | 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』
プロジェクト環境整備業務 |
| 8 | 北九州市SDGsスタートアップ
エコシステムコンソーシアム | 中国経済
産業局 | 中国地域ものづくり中小企業事業
化支援事業 |
| | | 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 |

「人材」支援と「資金」支援の掛け合わせによるスタートアップ支援を目的にファンドを組成
タレントエージェンシーサービスの人材支援先スタートアップ企業の更なる成長可能性に投資を行う

ファンドの概要

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、成長産業支援をより強固にするため
出資総額	最大15億円
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・レイターステージ及び起業支援案件>



for Startups Capital

1号ファンド投資先企業



★☆☆ YOURMYSTAR

READY FOR

POCKETALK

KAKEHASHI

_KNOWLEDGE WORK

強み | 日本を代表するプレイヤーとのネットワーク

Forbes起業者ランキングに代表される注目される起業者・スタートアップ企業が当社の顧客
投資家との関係構築を含め、極めて重要な定性情報を得られる環境がある

*ご来社された起業者・投資家の皆様（抜粋）



勉強会：起業者や投資家との勉強会を高頻度で開催。最新の情報共有と相互のディスカッションを通じて、一次情報にもとづく深い理解をもとに支援を推進。



感謝祭：日本を代表する起業者・投資家・行政・メディアを当社グループオフィスに年間数回ご招待。情報交換を通じて成長産業コミュニティを強化。



交流会：世界最大級のスタートアップカンファレンスの投資家向け交流会や大企業のオープンイノベーションイベントを当社オフィスにて開催。

全社(連結) | 損益・販管費の四半期推移

	2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	525	569	537	716	709	728	768	792	729	879	834	972	865	-	-	-
売上原価	110	126	110	126	123	137	125	154	110	148	265	167	145	-	-	-
売上総利益	414	442	426	590	585	591	643	637	618	730	568	805	720	-	-	-
販管費	302	301	327	454	421	437	473	539	517	527	615	639	641	-	-	-
人件費	230	229	240	255	301	302	326	365	376	386	379	427	426	-	-	-
採用費	8	7	6	13	15	19	10	26	11	17	14	27	22	-	-	-
地代家賃	19	23	28	42	32	32	32	32	32	32	32	32	54	-	-	-
減価償却費	1	1	14	15	4	5	3	3	3	3	20	29	28	-	-	-
その他販管費	41	39	39	127	67	77	101	111	93	88	168	122	108	-	-	-
営業利益	112	140	98	136	163	153	169	97	101	202	△46	165	78	-	-	-

注) 百万円未満切捨て、2022年3月期第2四半期より連結決算開始。人件費は賞与等を含む。採用費は紹介料と求人広告費の合計。

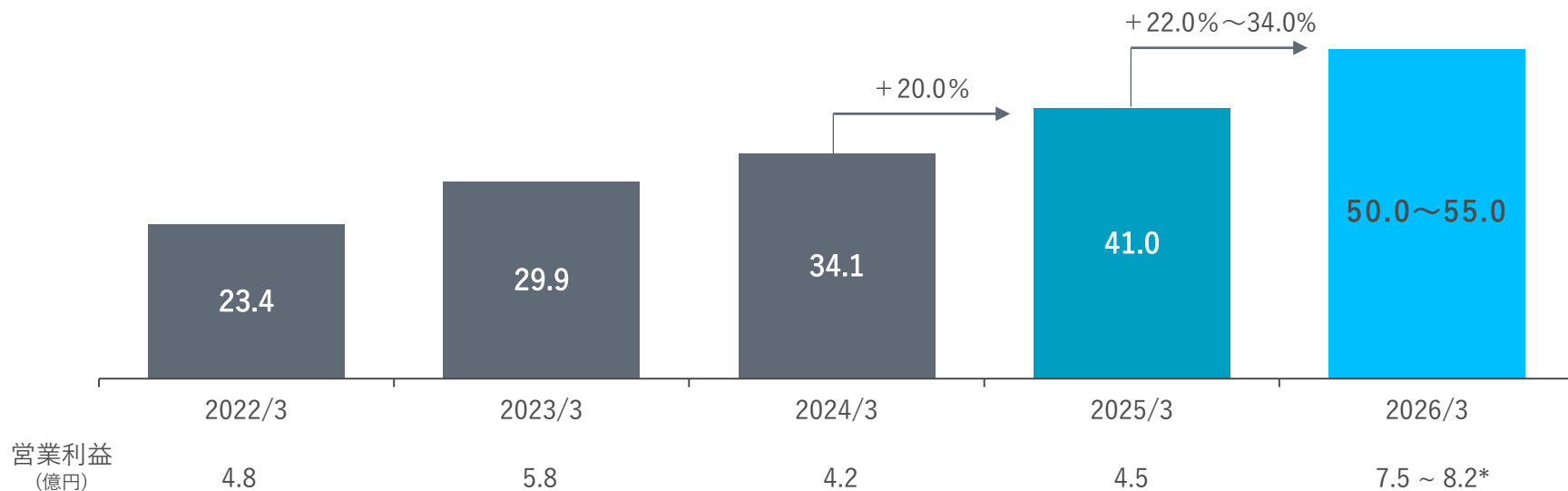
全社(連結) | 損益・販管費の四半期推移

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 1Q
流動資産合計	953	1,309	2,167	2,567	2,582	2,606
現金及び預金	816	1,042	1,717	1,745	1,655	1,897
営業投資有価証券	—	—	154	463	378	378
固定資産合計	177	148	401	402	659	595
資産合計	1,130	1,457	2,569	2,969	3,241	3,202
流動負債合計	325	466	1,016	779	696	599
固定負債合計	—	83	66	—	—	—
純資産合計	805	908	1,485	2,190	2,545	2,602
自己資本	804	907	1,317	1,767	2,174	2,234
非支配株主持分	—	—	165	405	338	331
自己資本比率	71.2	62.3	51.3	59.5	67.1	69.8

全社(連結) | 中期業績目標

26年3月期に連結売上高50億円超を目指す方針（変更なし）

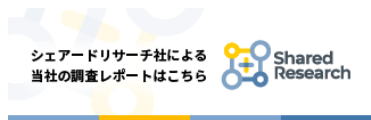
連結売上高計画



*利益率15%水準と仮定

シェアードリサーチ

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 Station

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。