

2020年8月28日

フォースタートアップス株式会社

コード：マザーズ:7089

住所：106-6036 東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー36F

代表者：代表取締役社長兼CEO 志水 雄一郎

問い合わせ先 担当者：取締役兼コーポレート本部長 菊池 烈

電話番号：03（6893）0650

## ＜マザーズ＞ 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

### ○開催状況

|        |                        |
|--------|------------------------|
| 開催日時   | 2020年8月25日 11：00～12：00 |
| 開催方法   | ライブ配信                  |
| 開催場所   | 当社                     |
| 説明会資料名 | 2021年3月期第1四半期決算説明会資料   |

### 【添付資料】

#### 1. 投資説明会において使用した資料

※この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2020年2月6日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。



# Startups, Inc.

2021年3月期第1四半期 決算説明会資料  
**Apr.2020-Jun.2020**

# Agenda

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 業績ハイライト
4. 2021年3月期第1四半期業績
5. タレントエージェンシー
6. オープンイノベーション
7. 2021年3月期 方針
8. APPENDIX

# 会社概要



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.**

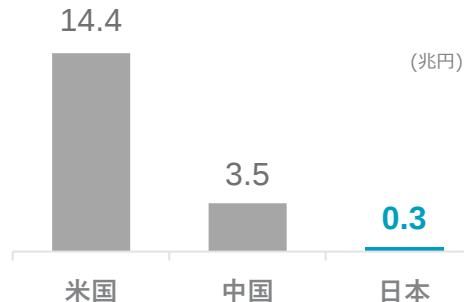
|          |                              |     |                               |               |
|----------|------------------------------|-----|-------------------------------|---------------|
| 設立       | 2016年 9 月                    | 経営陣 | 志水 雄一郎                        | 代表取締役社長 兼 CEO |
| 所在地      | 東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー 36F   |     | 菊池 烈                          | 取締役           |
| 従業員数     | 90名（契約社員・インターン含む）※2020年6月末時点 |     | 恒田 有希子                        | 取締役           |
| 資本金      | 1億8,975万円（2020年6月末）          |     | 清水 和彦                         | 取締役           |
| 事業内容     | 成長産業支援事業                     |     | 大原 茂                          | 取締役           |
| 取引先企業数   | 700社以上                       |     | 齋藤 太郎                         | 社外取締役         |
| 職業紹介許可番号 | 13-ユ-307946                  | 備考  | 堀内 雅生                         | 社外取締役         |
|          |                              |     | 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           |
|          |                              |     | 日本経済団体連合会（経団連）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 |               |



# for Startups

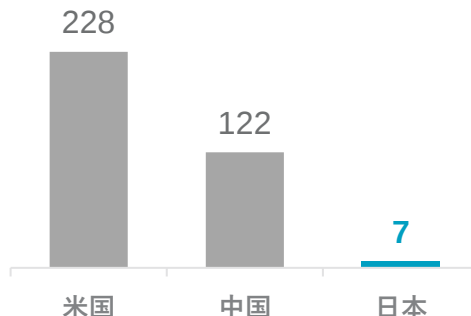
すべては、スタートアップのために。

## 2018年のベンチャー投資額



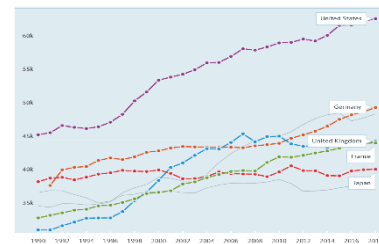
出所) VEC「ベンチャー白書2019」より当社作成

## ユニコーン企業数



出所) 日本: STARTUP DB調べ (2020年8月6日)  
米中: CB insights Global Unicorn Club (2020年7月17日)

## 平均賃金



日本: 25位 (424万円)

\*OECD加盟国37カ国中 (2019年)

出所) OECD (2020年8月13日) 1USD=110円換算

この30年の間に、米中はGAFAMやBATなどのテクノロジーイノベーション牽引型の新興企業を創出  
日本国内の生活水準は、海外と比較して相対的に低下し、今後もさらなる下降傾向にあると推測される



## 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

## ヒト

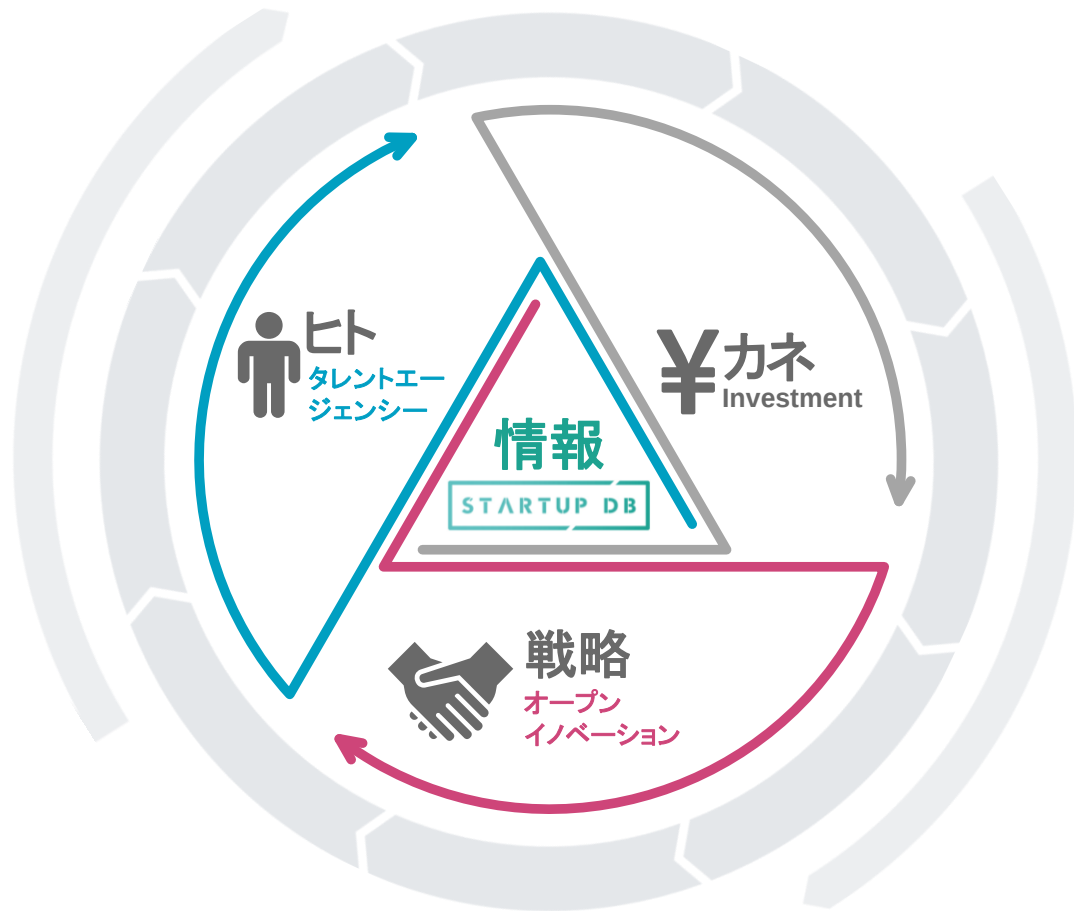
特にスタートアップ企業における「ヒト」は成長ドライバー。企業成長に欠かせない「ヒト」についてSTARTUP DBを活かして、効果的に支援。

## 戦略

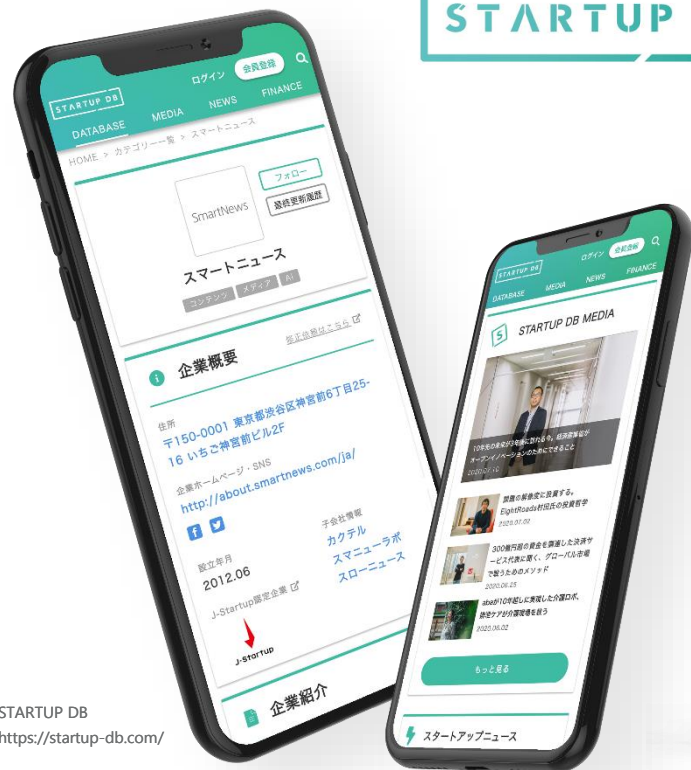
成長企業の成長には、大企業や官公庁との協力体制が必要。STARTUP DBを活かして、大企業・スタートアップ双方を戦略面から支援。

## カネ

競争力のある企業を生み出すには、「カネ」も存在も極めて重要。STARTUP DBを活かして効果的な投資を実行。



STARTUP DB

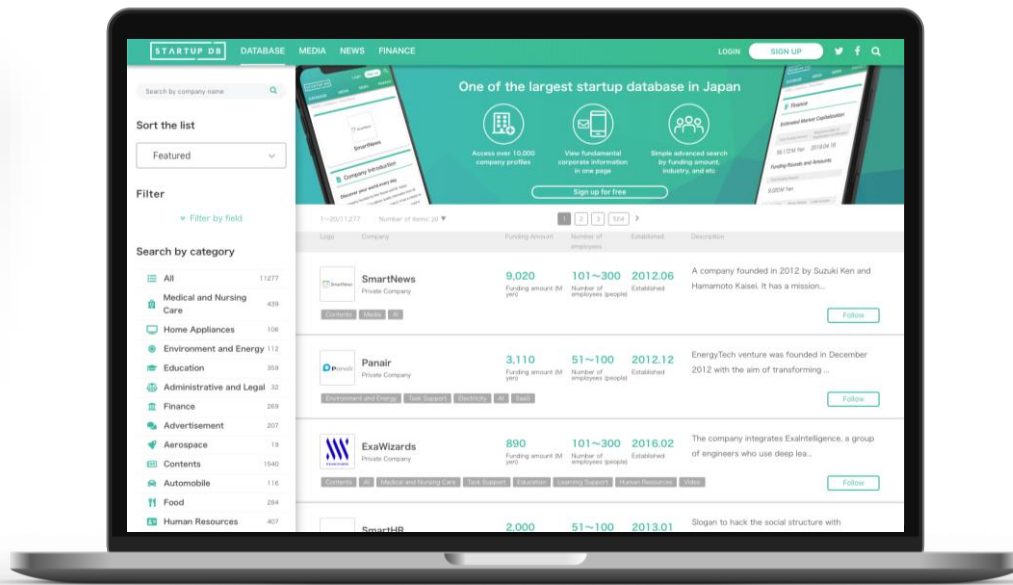


STARTUP DB  
<https://startup-db.com/>

12,000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



英語版

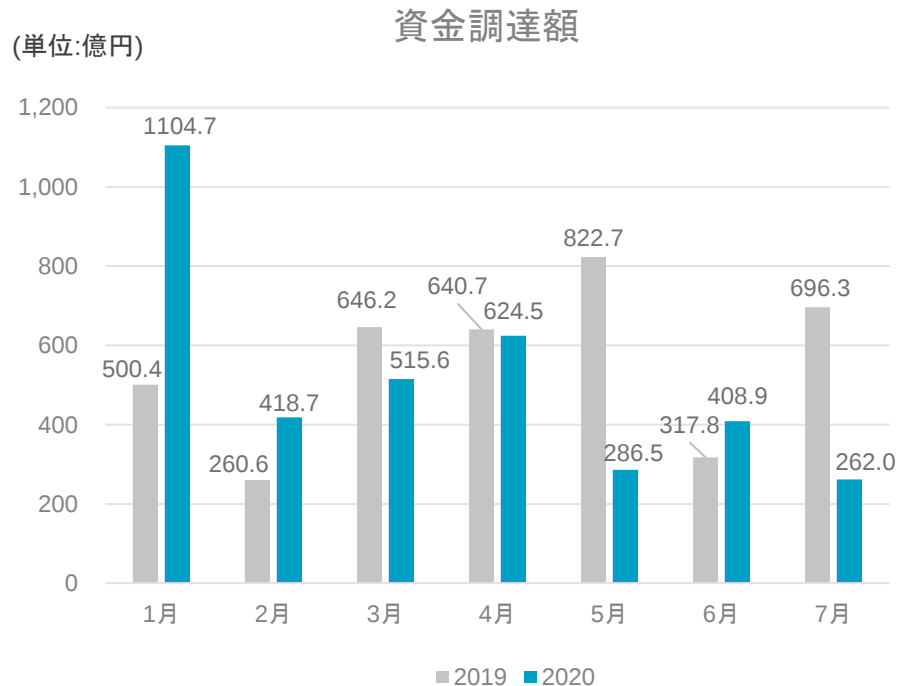
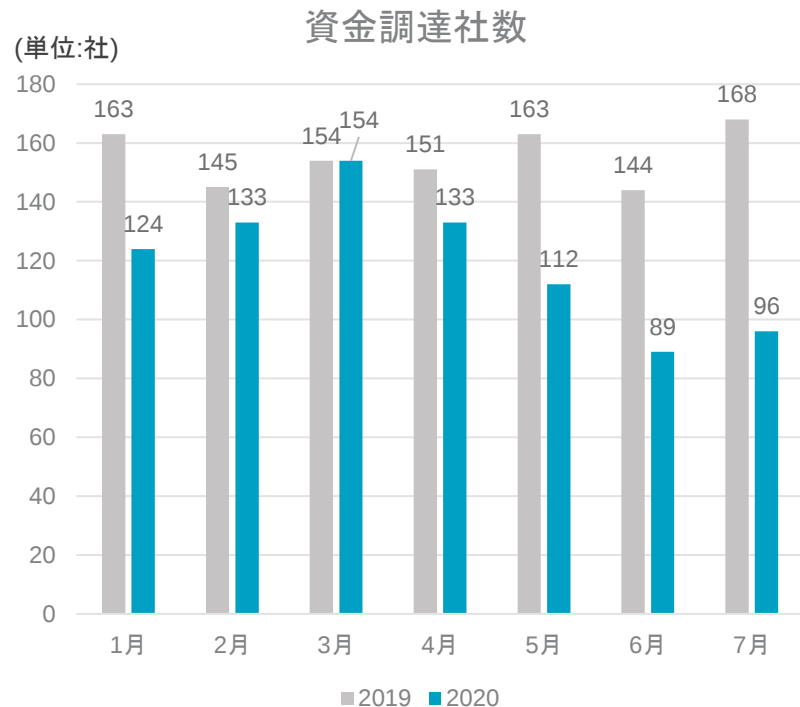
# 市場環境

# コロナ禍におけるスタートアップ・VC市場のニュース

| 日付   | メディア         | ニュース                                                        |
|------|--------------|-------------------------------------------------------------|
| 5/14 | Twitter      | YJキャピタル 記録的な出資ラッシュ                                          |
| 5/14 | PRTimes      | 慶應イノベーション・イニシアティブ、新たに約60億円のベンチャーキャピタルファンドを設立                |
| 5/19 | HP           | テクノロジーベンチャーズ5号投資事業有限責任組合の設立 100億円で組成完了                      |
| 5/28 | Forbes       | 溝口勇児と本田圭佑、元ネスレ日本社長の高岡浩三がFUND設立を発表 100億円規模をめざす               |
| 6/5  | 産経新聞         | オリエンタルランド、ベンチャー投資会社を設立                                      |
| 6/16 | TechCrunch   | シンガポール拠点のVC「BEENEXT」がアジア・日本向けに総額約170億円の2ファンドを組成             |
| 6/25 | 日本経済新聞       | 米有力VCセコイアが日本参入 デジタル技術に照準                                    |
| 7/13 | ImpressWatch | ドコモ、JapanTaxi・MOVのMoTと資本業務提携 第三者割当増資、最大取得額は200億円            |
| 7/14 | TechCrunch   | 自律型ドローンのスタートアップSkydioが約107億円を調達、NTTドコモベンチャーズも出資             |
| 7/18 | 日本経済新聞       | アンドパッド、40億円調達 建設業のデジタル化推進                                   |
| 7/20 | 日本経済新聞       | インキュベイトファンド、DX支援に250億円                                      |
| 8/4  | TechCrunch   | Eコマース運営などを手掛けるheyがオンライン予約システム運営のクービックの全株式取得、hey本体も70億円以上を調達 |

# コロナ禍におけるマーケット動向

スタートアップ1社あたりの調達金額は増加傾向、CVCは投資手控え、独立系VCは変わらず積極投資



# 業績ハイライト

## 売上高：300百万円（前年同四半期比+15.0%）

新型コロナウイルスによる緊急事態宣言の影響が、5月、6月の受注に大きく影響したが、1-3月人材紹介受注単価の上昇、オープンイノベーションの成長により、+15.0%

## 営業利益：44百万円（前年同四半期比△25.9%）

人員増によるコスト増が、単価上昇による売上高の増加を上回り、△25.9%

## トピックス

- ・経団連への加盟
- ・ヘッドハンター・オブ・ザ・イヤーの受賞

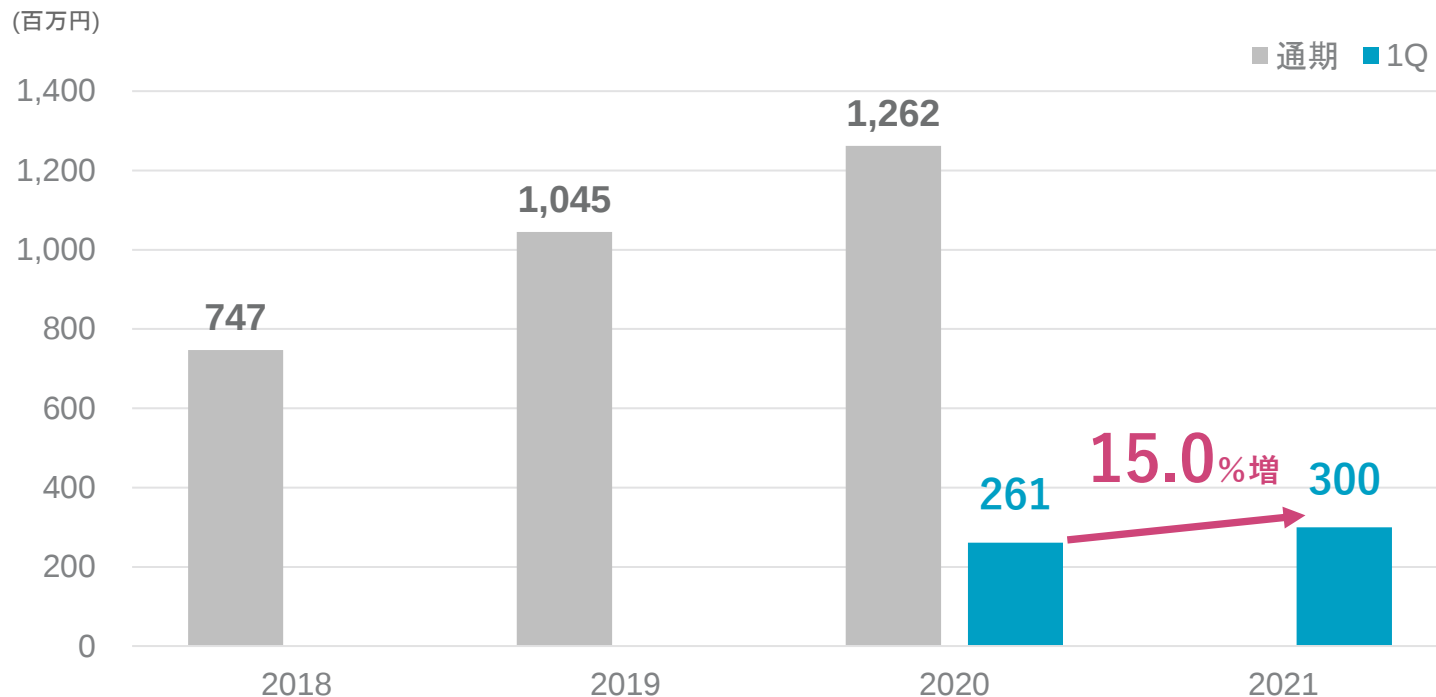
## 新型コロナウイルスへの対応

対ビジネス：緊急事態宣言の影響を受け、すべての対面営業を完全DX化

対社内・従業員：リモート環境整備のための手当支給、時差通勤の推奨、職種に応じたりモート対応

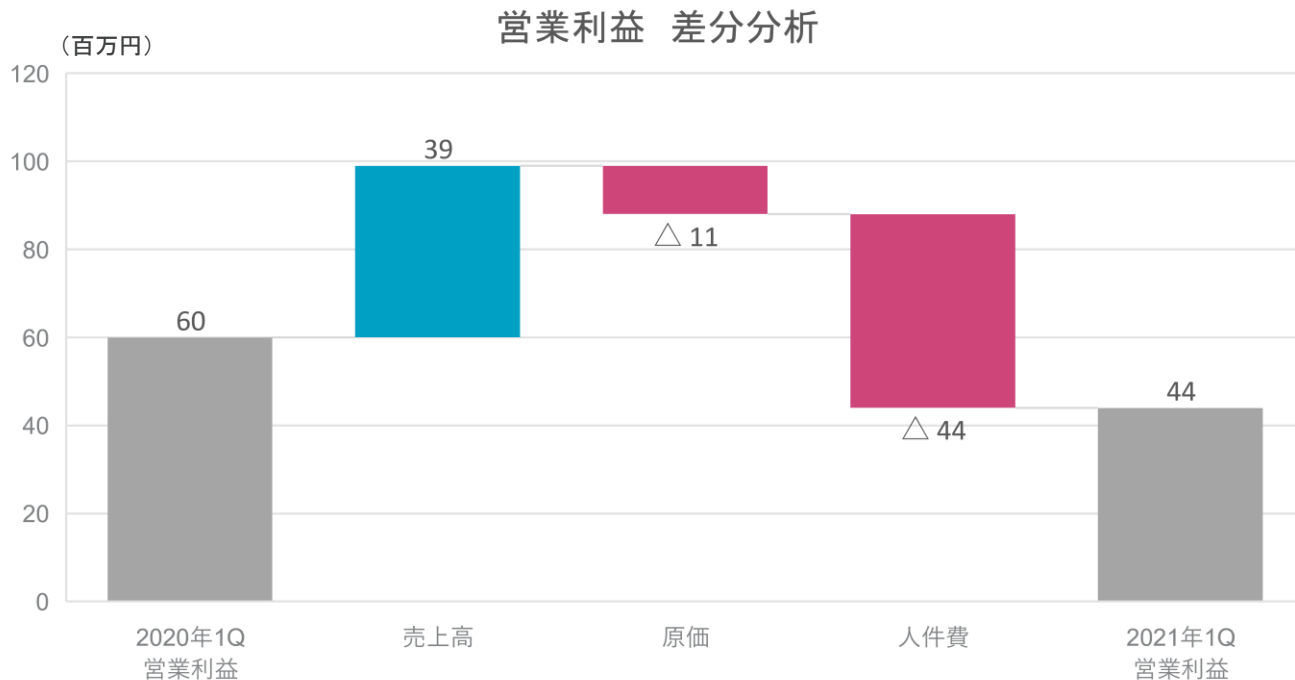
# 2021年3月期 第1四半期業績

1-3月人材紹介受注単価の上昇により、前年同四半期比**15.0%**増



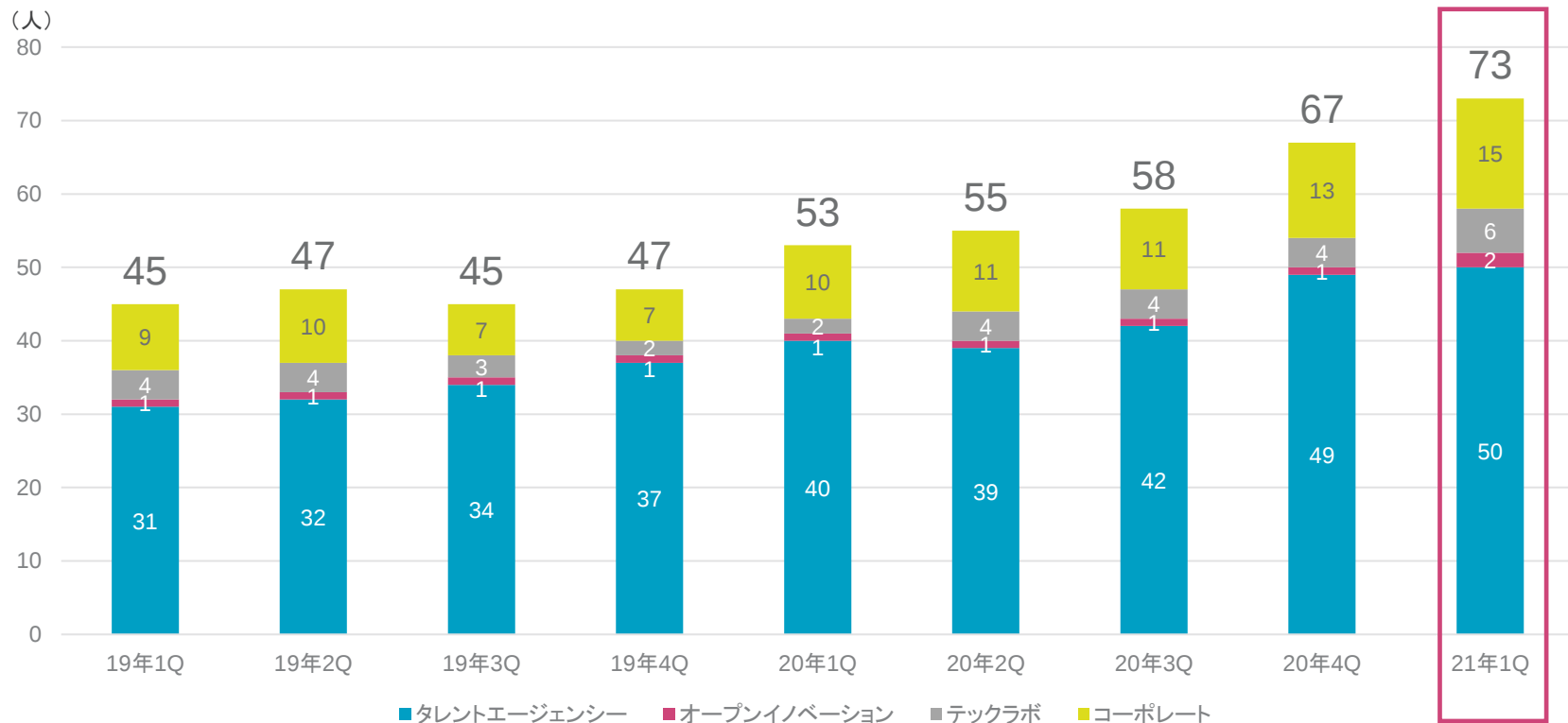
# 営業利益の前年同四半期比分析

IPO後の成長を見据えた採用により、前年同四半期比人件費負担△44百万円  
コロナウイルスの影響あり、売上+39百万円でコスト増を補いきれず



# 正社員数推移

当1Qでは**6**名増加。採用活動の再開に伴い、2021年3月期中に**100**名体制を目指す



# PL 前年同期比較

| (単位:百万円) | 2020年3月期1Q | 2021年3月期1Q | 増減        | コメント         |
|----------|------------|------------|-----------|--------------|
| 売上高      | 261        | 300        | +39       |              |
| 売上原価     | 36         | 47         | +11       |              |
| 売上総利益    | 224        | 252        | +28       |              |
| 売上総利益率   | 86.1%      | 84.0%      | △2.1Point |              |
| 販売管理費    | 164        | 207        | +43       |              |
| 営業利益     | 60         | 44         | △16       |              |
| 営業利益率    | 23.1%      | 14.9%      | △8.2Point |              |
| 経常利益     | 60         | 50         | △10       | 投資有価証券の売却益+6 |
| 経常利益率    | 23.1%      | 16.8%      | △6.3Point |              |
| 当期純利益    | 39         | 34         | △5        |              |

# BS 前期末比較

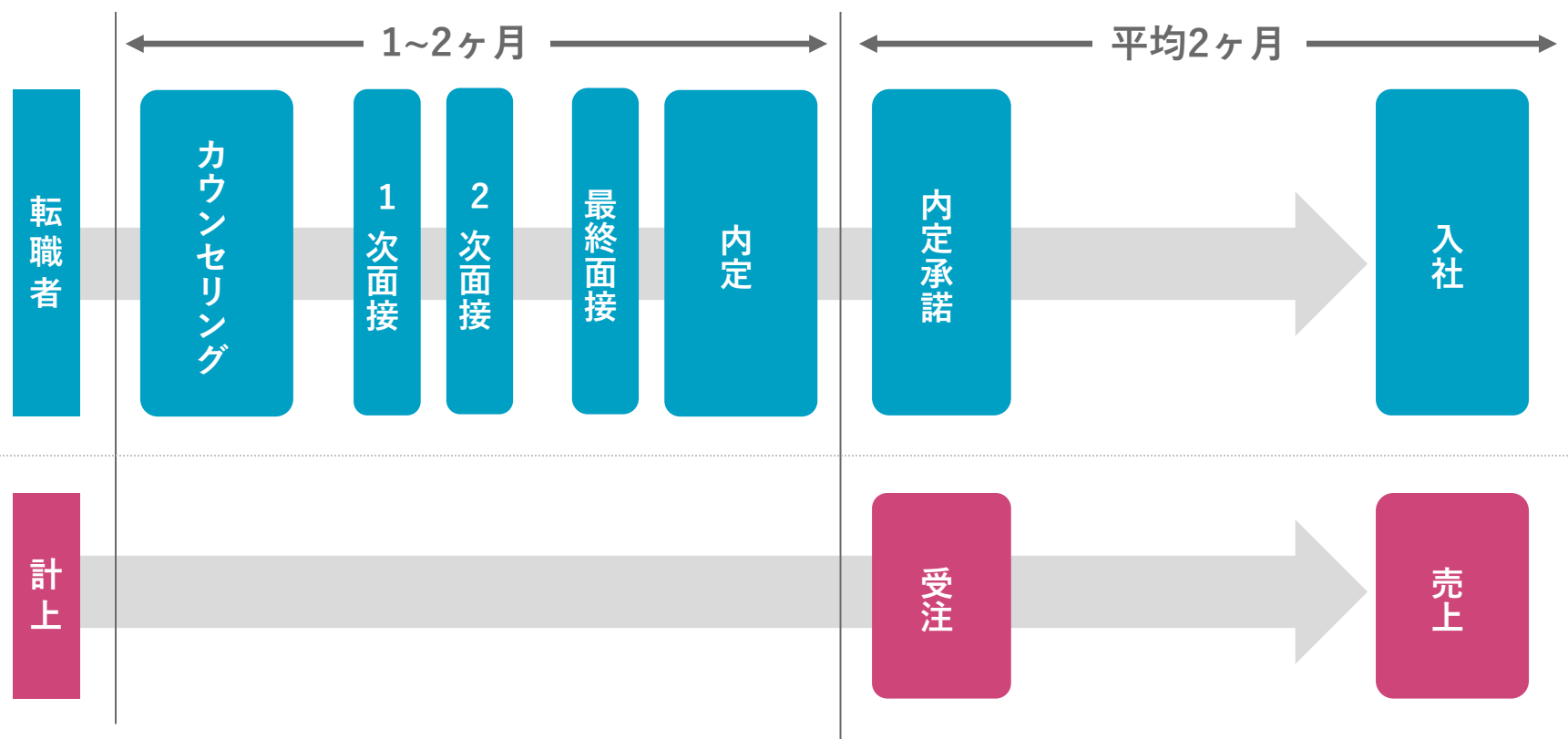
| (単位:百万円) | 2020年3月期4Q末 | 2021年3月期1Q末 | 増減   | コメント                      |
|----------|-------------|-------------|------|---------------------------|
| 流動資産     | 953         | 1,139       | +186 |                           |
| (現金及び預金) | 816         | 1,041       | +225 |                           |
| 固定資産     | 177         | 155         | △22  |                           |
| 資産合計     | 1,130       | 1,295       | +165 |                           |
|          |             |             |      |                           |
| 流動負債     | 248         | 221         | △27  |                           |
| 固定負債     | —           | 133         | +133 |                           |
| 負債合計     | 248         | 354         | +106 |                           |
| (有利子負債)  | —           | 200         | +200 | 採用強化に伴う運転資金増強のため借入を実施+200 |
| 純資産合計    | 882         | 940         | +58  |                           |
| 負債純資産合計  | 1,130       | 1,295       | +165 |                           |

# 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 ビジネスフロー

転職者との最初のコンタクト時（カウンセリング）から売上計上まで、平均3～4か月



# タレントエージェンシー四半期売上高

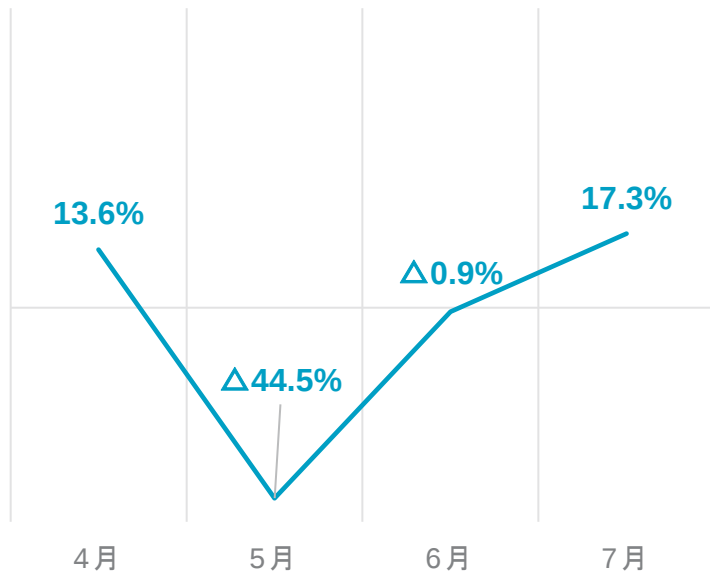
1-3月の人材紹介サービス受注単価の上昇に伴い、前年同四半期比12.2%増加



# コロナ禍における受注状況

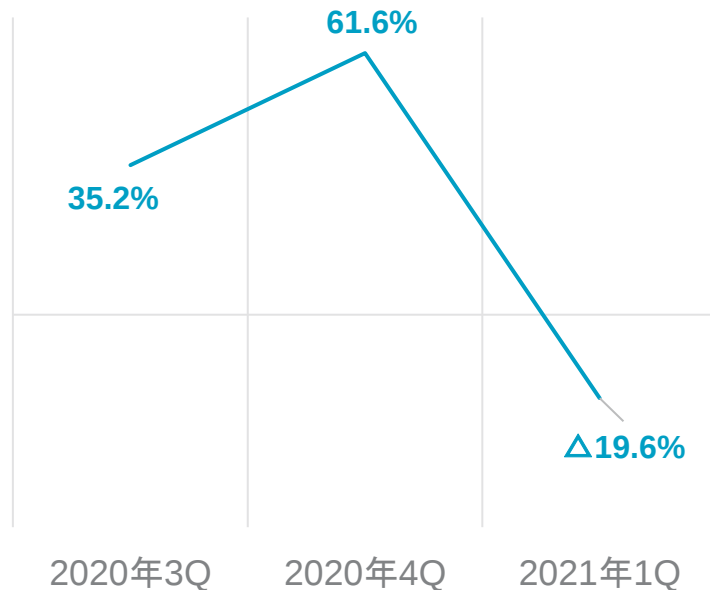
新型コロナウイルスの影響は、5月で底を打ち、回復傾向

昨年対比月次受注額伸び率



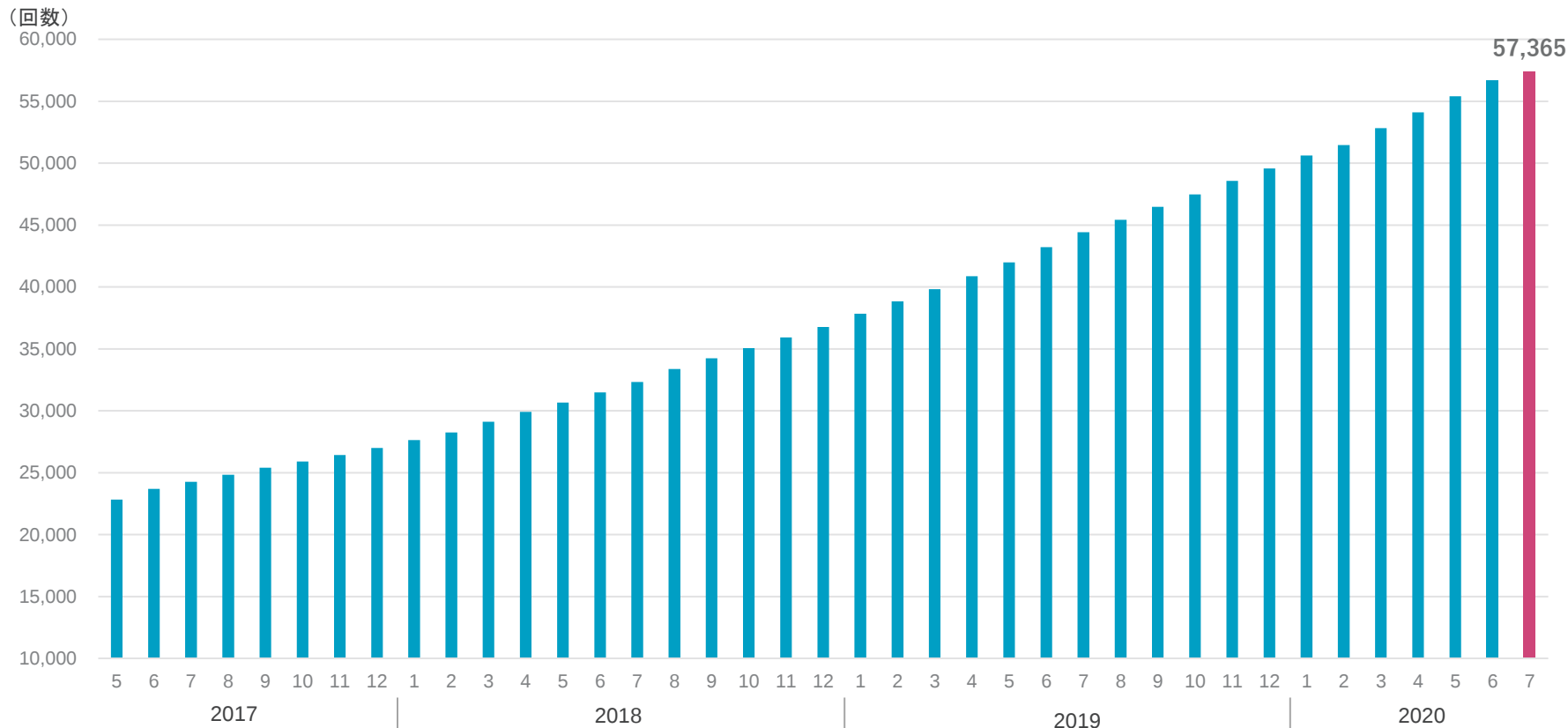
1Qの受注額は、前年同四半期比Δ19.6%のため、2Q以降の売上高に影響

昨年対比四半期受注額伸び率



# 累計タレントプール数

採用支援の原資となるタレントプール数は、5月、6月も新型コロナウイルスの影響があったものの堅調に推移





当社ヒューマンキャピタリスト中田莉沙が約3,900名より厳選、総合的に高い評価を得てIT・インターネット部門を受賞

## ヘッドハンター・オブ・ザ・イヤーについて

ビズリーチを利用するヘッドハンターの中から（2019年は約3,900名）、面談満足度や決定数などの7項目(※)で構成されるヘッドハンタースコアにおいて、総合的に最も高い結果を残したヘッドハンターに贈られる賞

※ヘッドハンタースコアを構成する7項目：

返信からの決定率/決定数/決定年収/面談満足度/面談実施率/プラチナスカウト返信率/通常スカウト返信率

当社代表志水は、最高賞の「ヘッドハンター・オブ・ザ・イヤー」を2015年、2016年に連続受賞し、国内初の殿堂入りヘッドハンターとして認定

# トピックス：エンジニア採用支援強化

## 計10名の精鋭ヒューマンキャピタリストによる、エンジニア採用専属チーム

※特にCTOやVPoEといった組織成長に欠かせないハイレイヤーの人材にフォーカスして、採用を支援



# OPEN INNOVAITON

オープンイノベーションサービス

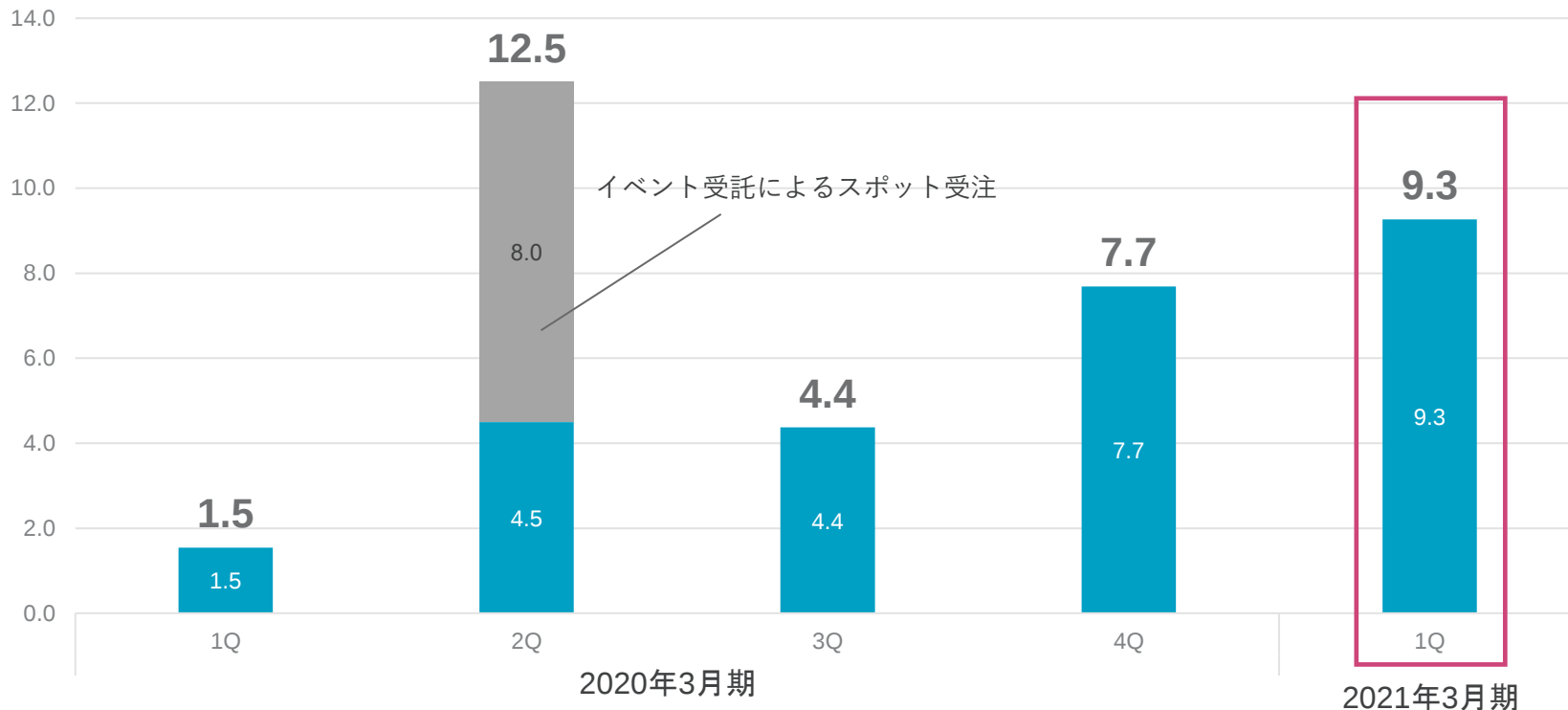
目論見書には、アクセラレーションサービスとの記載をしておりましたが、  
利用者理解の観点から名称をオープンイノベーションサービスに変更しております。

# オープンイノベーション 四半期売上高推移

2020年1Qに事業を立ち上げ、順調に成長 年間契約などの大型受注も開始

オープンイノベーション四半期売上高推移

(百万円)



# トピックス：経団連への加入

経団連の加盟企業とともに、スタートアップ企業と大企業の連携を促進

1. スタートアップ エコシステムの構築を通じた、Society 5.0実現への積極的な関与
2. オープンイノベーションの推進やデジタルトランスフォーメーション人材の供給

Keidanren  
Policy & Action

for  
Startups, Inc.

経団連と共にスタートアップと大企業の連携促進を行うピッチイベント「Keidanren Innovation Crossing + (KIX+)」第3回開催をプロデュース



スタートアップおよび大企業から総勢200名以上が参加

# トピックス：SMBCグループとの業務提携

## 成長産業支援の強化に向けた基本合意を締結

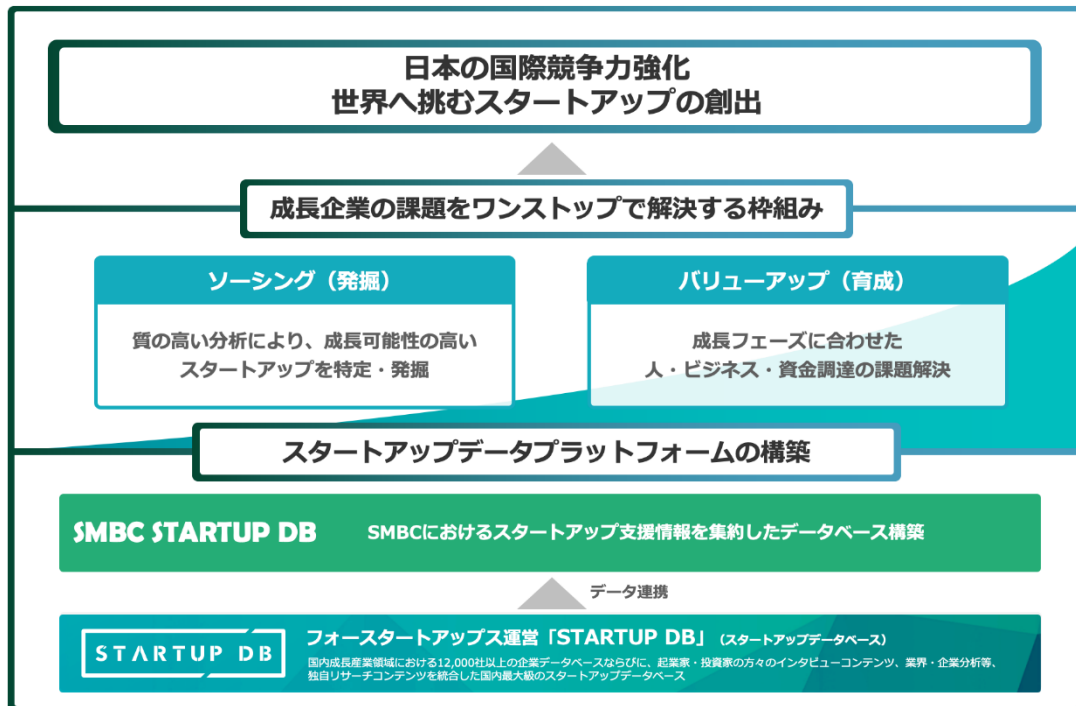
1 国内成長産業におけるスタートアップデータベースSTARTUP DBとSMBCグループのネットワークを掛け合わせ、スタートアップに関するデータプラットフォームの構築

2 スタートアップと大手・中堅企業双方の課題を解決するビジネスマッチングの提供

3 スタートアップのヒト・モノ・カネの課題をワンストップで解決する枠組みの検討

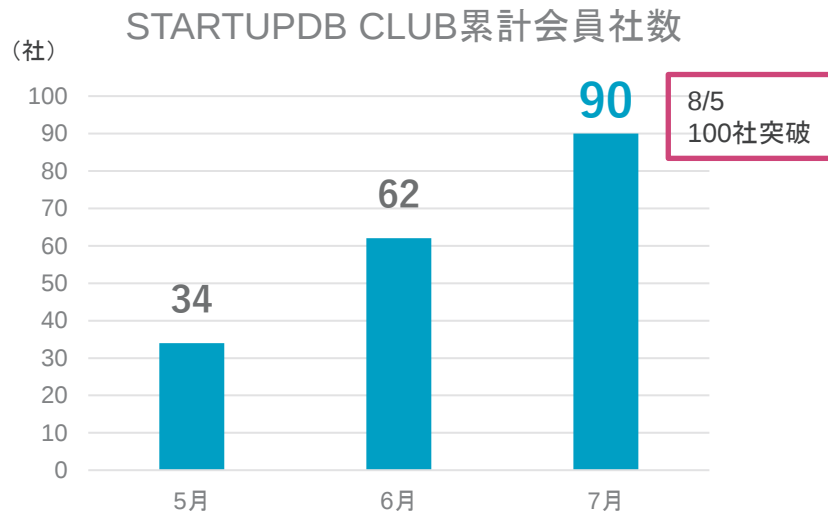


SMBCグループとスタートアップエコシステム構築に向けて取り組む



# トピックス：STARTUP DB CLUB

5/13開始 スタートアップ企業の成長をサポートする様々な特典が受けられる無料会員機能



会員になると受けられるサービスの提供会社一覧(全24サービスの内、代表的なサービス)

Microsoft  
for Startups

三井住友海上  
MS&AD INSURANCE GROUP

powered by  
aws



DGDU  
Dentsu Growth Design Unit

# トピックス：TechLab（テックラボ）

## 開発スケジュールイメージ

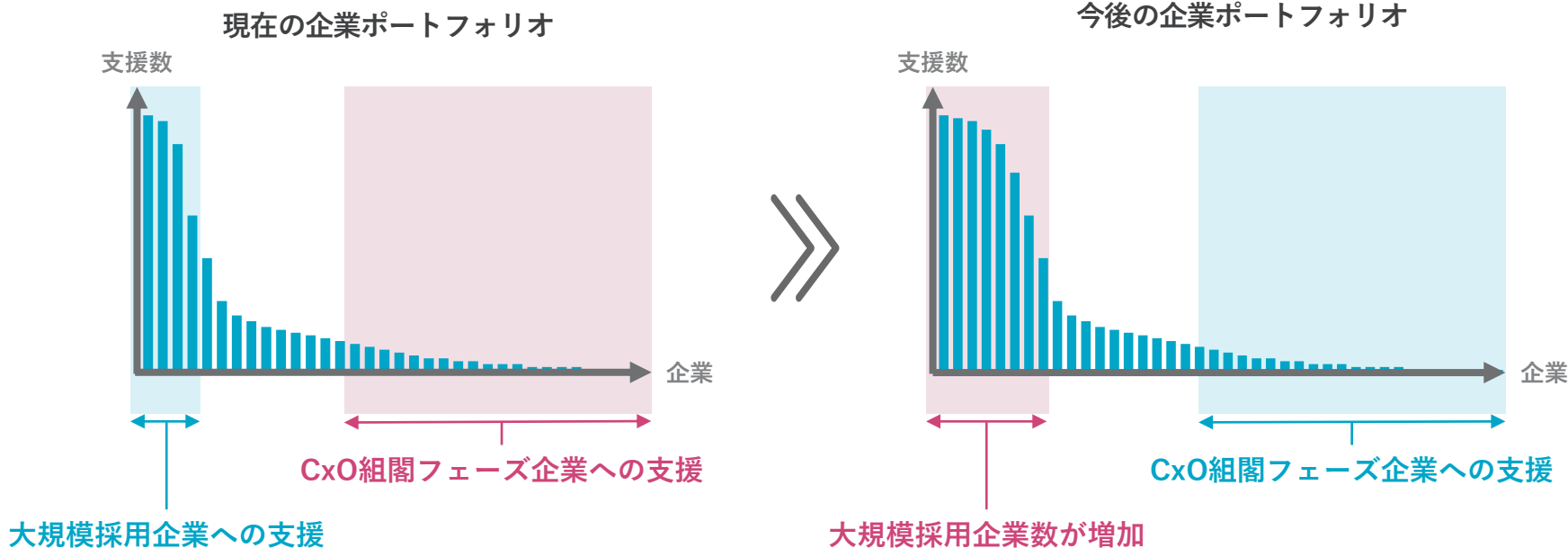


# 2021年3月期 方針

## 2022年3月期以降の成長を見据え、基盤整備の1年に

| 項目 |             | 方針                                                                                                                            |
|----|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 事業 | タレントエージェンシー | <ul style="list-style-type: none"><li>採用強化（ヒューマンキャピタリスト60名超体制）</li><li>エンジニア採用支援チームの増強</li><li>CXO・ハイタレント支援専門チームの組成</li></ul> |
|    | オープンイノベーション | <ul style="list-style-type: none"><li>資金調達/M&amp;A支援等の新サービスの開発</li><li>データベース（STARTUP DB）連携・販売</li><li>政府・自治体との連携強化</li></ul> |
| 全社 | 人員・管理体制強化   | <ul style="list-style-type: none"><li>採用強化</li><li>経営管理体制の強化（会社を次のステージへ）</li></ul>                                            |

CXO支援の強化により、CXO組閣フェーズ企業の経営陣とのリレーションを増強  
大規模採用企業数を増やし、売上増を目指す



## Public Affairs戦略室の立ち上げ

「政府・官公庁・自治体×スタートアップ」の掛け算を最大化する活動を強化

|         | 主な活動内容                                               |
|---------|------------------------------------------------------|
| 中央省庁向け  | スタートアップが成長しやすい環境作り（法整備含む）のための、“ヒト”と“データ”を基にした政策提言の実施 |
| 地方自治体向け | それぞれの自治体ならではのスタートアップ向け実証実験環境についての広報活動支援提案            |
|         | ユニコーンレベルのスタートアップを創出可能にする、エコシステムビルディングに向けたコンサルテーション   |

# 2021年3月期業績予想について

- 新型コロナウイルスの影響により、当社のクライアントであるスタートアップの多くに採用計画の見直しが図られた結果、感染症流行前と比較して求人数の減少が確認されております。
- 特に緊急事態宣言が発令された2020年5月の人材紹介受注高は前年同月比44.5%減となり、翌6月以降においては、やや回復傾向にありますが、受注高はいまだ成長基調には戻っておりません。
- 一方で、新型コロナウイルス感染症が経済に与える影響やその期間については、不透明かつ長期化が予測されています。
- よって、2021年3月期業績予想について、当社では、現状適正かつ合理的な予測は非常に困難であると判断し、引き続き「未定」といたします。
- 合理的に予想が算出可能となった時点で、すみやかに公表いたします。

A satellite view of the Earth at night, showing the curvature of the planet and the glowing lights of cities and continents. The text is overlaid on this image.

# for Startups

すべては、スタートアップスのために。

世界で勝てる成長産業・成長企業を日本から生み出す。

# Appendix

## 取引先・社外向け

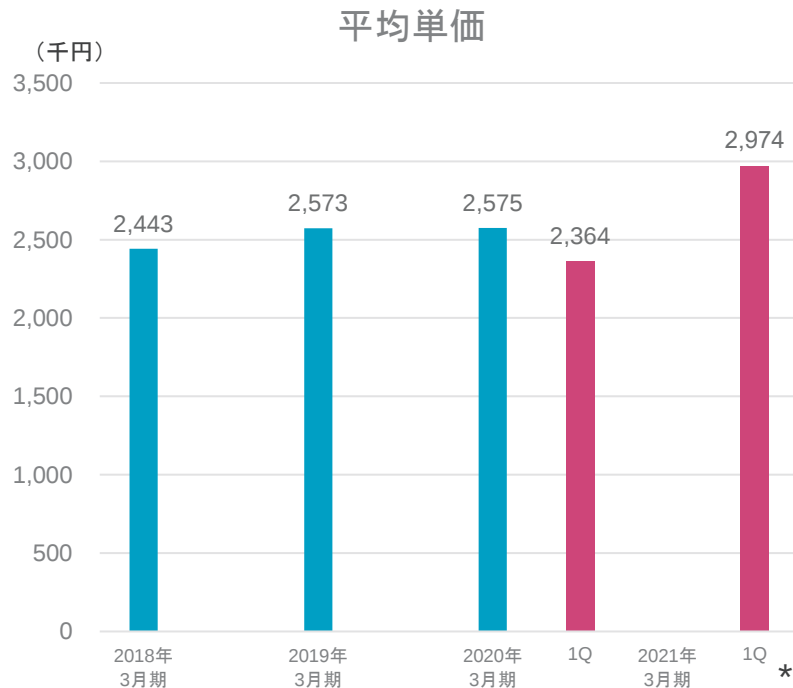
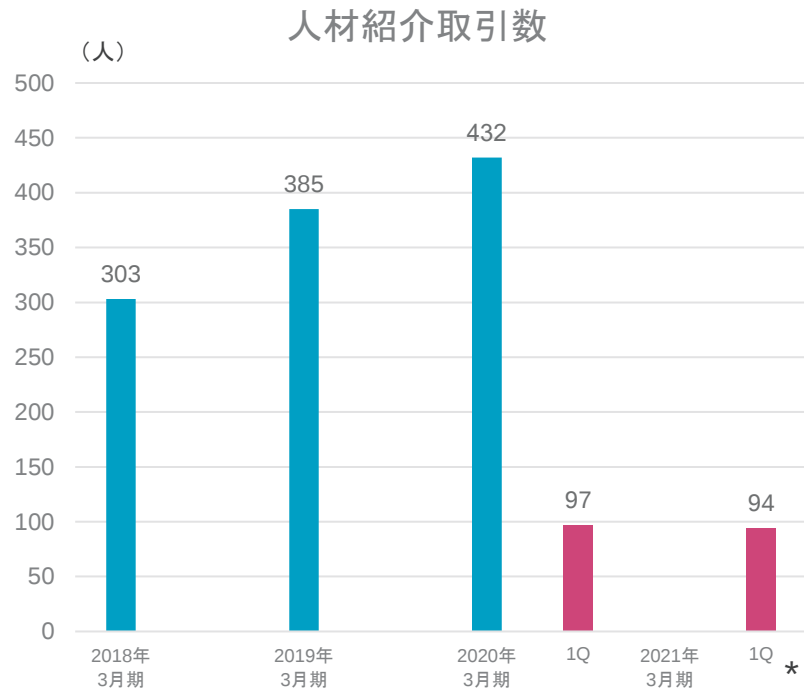
- ・ コロナ禍でも需要の安定しているエンジニアなどの高ニーズポジション獲得の強化
- ・ 支援クライアント数増加に向けた組織づくり
- ・ 料率アップ営業を強化
- ・ 起業家によるオンライン勉強会の実施
- ・ ヒューマンキャピタリストによる転職情報Webinar開催
- ・ Startups × 大企業のWebinar開催
- ・ 決算説明会のオンライン開催

## 社内・従業員向け

- ・ 職種に応じたリモートワーク対応
- ・ 時差通勤の推奨
- ・ リモート環境設備のための手当支給

# タレントエージェンシー：人材紹介 取引数と単価

取引数は、前年同四半期比△3.1% 単価は、前年同四半期比25.8%増



\*2021年3月期1Qの取引数、単価は、主に2020年3月期4Q（1-3月）の受注によるものです

## 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。