

FY03/2025

Apr. 2024 — Mar. 2025

FINANCIAL RESULTS



YOUR GROWTH PARTNER.

for Startups, Inc.

TSE : Growth 7089

© 2025 for Startups, Inc.

エグゼクティブサマリー

2025年3月期
実績

目指した売上高水準に届かずも増収・営業増益、人材紹介の受注状況は回復傾向を見せる

- 基幹事業のタレントエージェンシーは、期中に運営方針転換を図り足もとのKPI・受注状況は改善に向かう
- オープンイノベーションは、見込んでいた費用の未発生等もあるが、売上高が着実に成長し黒字化を達成

売上高 **3,693** 百万円
(前年同期比 +8.1%)

営業利益 **452** 百万円
(前年同期比 +7.0%)

2026年3月期
予想

オーガニック成長で過去最高の業績を目指す

- タレントエージェンシーは足もとの課題改善のため、1人あたり決定件数にフォーカスした運営を継続
 - オープンイノベーションは各サービスのクロスセルを強化し、安定した黒字創出を目指す
 - 既存事業の成長に加えて、新規事業・M&Aによる非線形な成長を狙う
- ※業績予想には、ベンチャーキャピタルのイグジットや新規事業による業績影響は含まない

売上高 **4,300** 百万円
(前年同期比 +16.4%)

営業利益 **650** 百万円
(前年同期比 +43.5%)

2025年3月期 通期決算概要

全社 | 決算ハイライト

売上高は当初予想を下回ったものの、本社移転に伴う一時的な費用の発生等もあるなかでコスト意識を高めた結果、増収・営業増益で着地
4Qの受注高は、オープンイノベーションサービスの計上期ズレ等もあるが、過去最高の受注を計上

(百万円)	2025年3月期 (当期)	前期実績	前期比	当初予想	当初予想比
売上高	3,693	3,416	+ 8.1 %	4,100	△ 9.9 %
営業利益	452	423	+ 7.0 %	450	+ 0.7 %
経常利益	449	428	+ 4.9 %	450	△ 0.2 %
親会社株主に 帰属する 当期純利益	353	385	△ 8.4 %	310	+ 14.1 %

4Q受注高（全社）

1,175

 百万円

(前年同期比 + 31.9%)

4Q受注高
(タレントエージェンシー)

898

 百万円

(前年同期比 + 22.3%)

- 1月よりKPIの改善に力を入れた結果、3月の人材紹介受注の件数は過去最多を更新

4Q受注高
(オープンイノベーション)

276

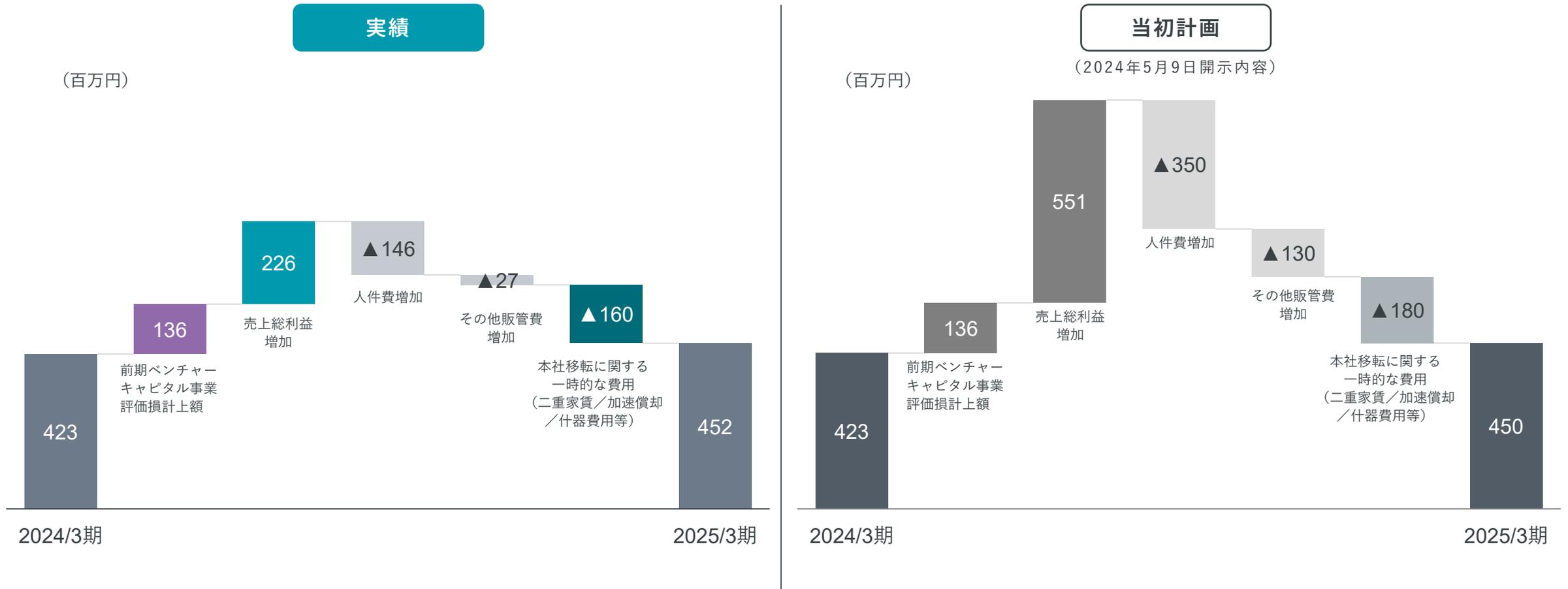
 百万円

(前年同期比 + 76.9%)

- オープンイノベーションはPublic Affairs サービスの継続案件計上等による期ズレ影響もあるが好調に推移

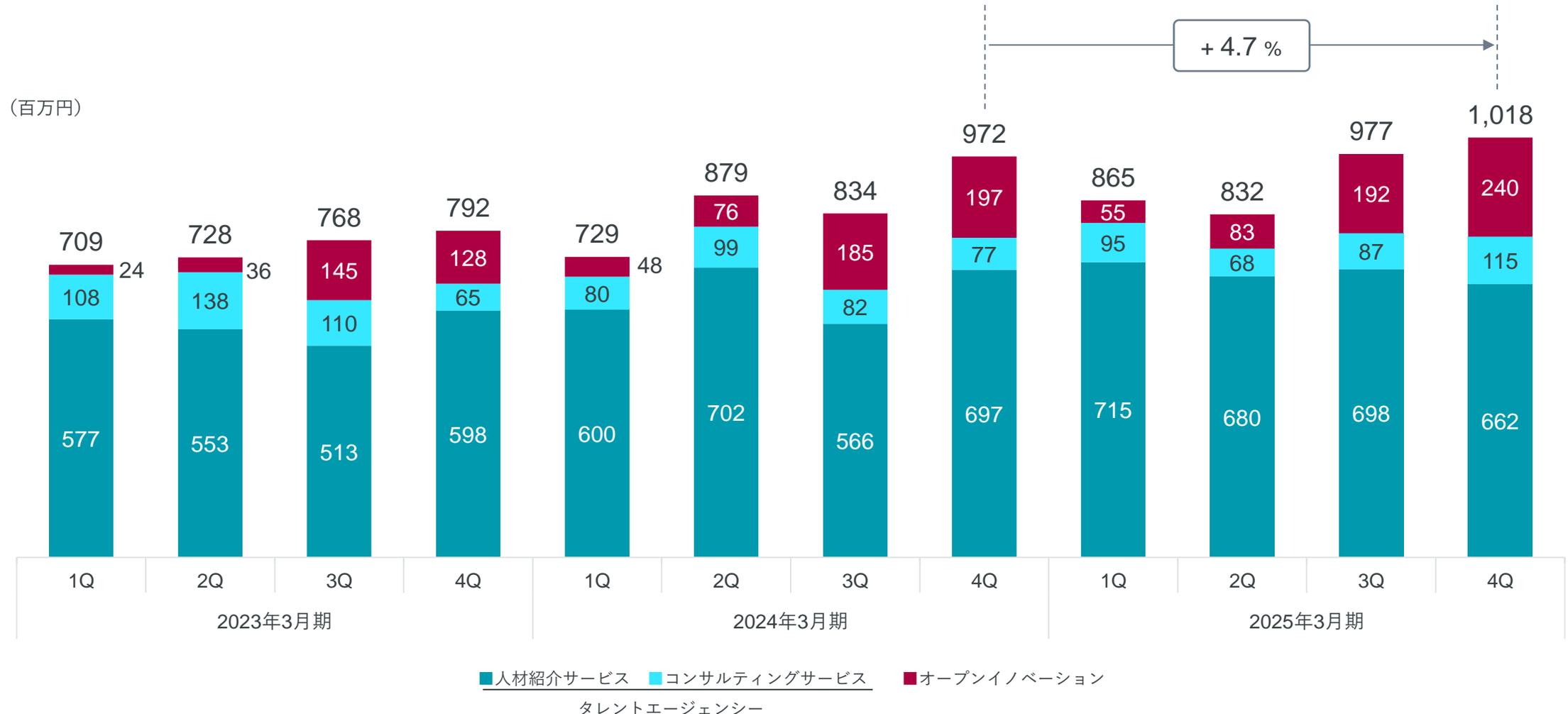
全社 | 営業利益増減分析－前期比較及び計画対比

売上高成長が計画水準に届かず、売上総利益の増加幅は当初計画より小さくなった一方、本社移転に伴う一時的な費用を含めて販管費を抑制加えて、オープンイノベーションサービスにおいて計上を見込んでいた一部費用が発生しなかったことや新株予約権消滅により、増益で着地



事業別 | 売上高四半期推移

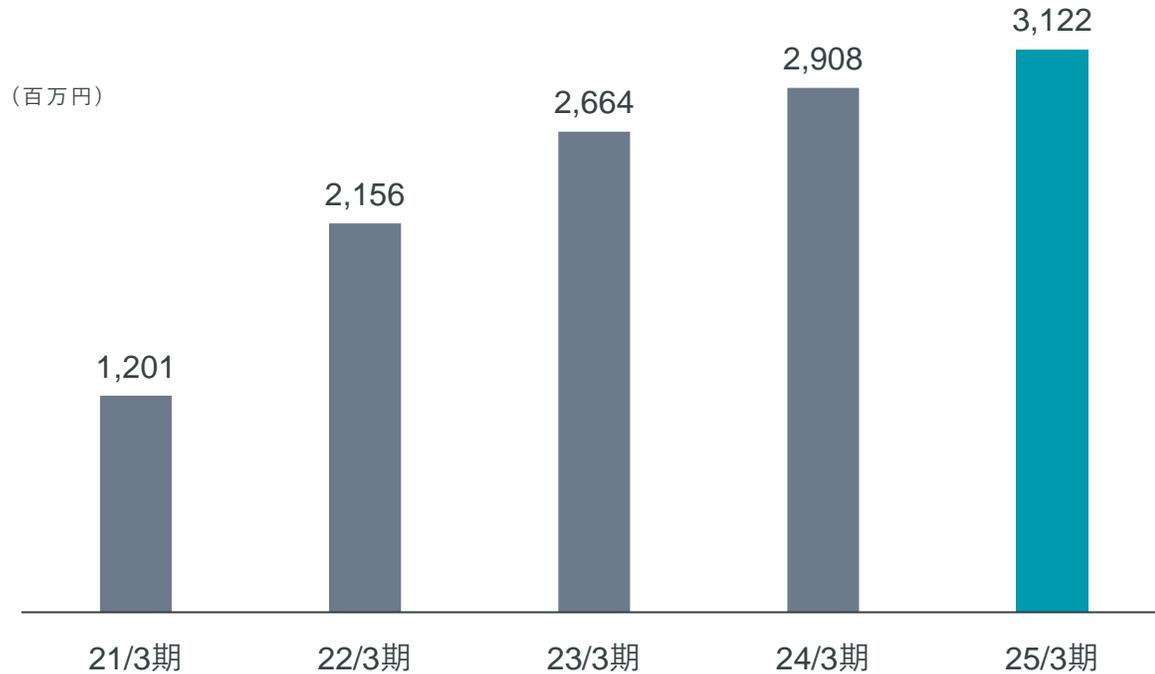
人材紹介は従前開示のとおり3Q受注計画割れの影響が響き前年同期比減収も、コンサルティングサービスは計画を上回る
 オープンイノベーションは、Public Affairs の売上計上の季節性が影響



タレントエージェンシー | 売上高と件数・単価の年度推移

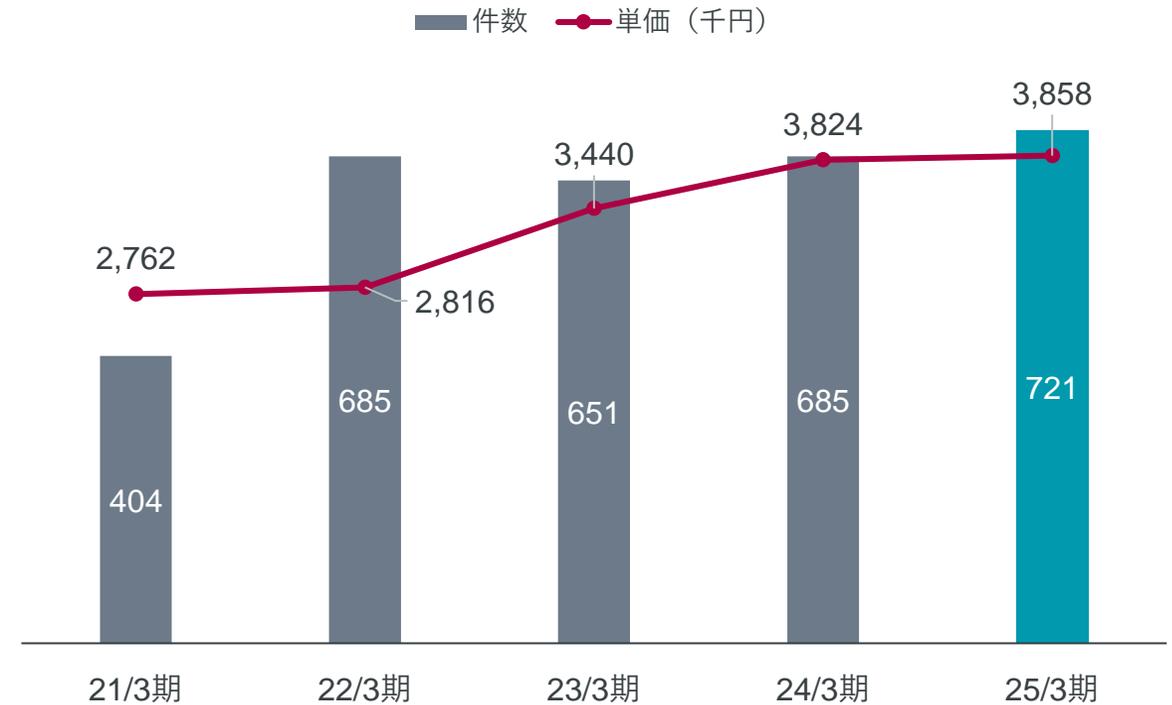
件数より質を意識しすぎたことにより、単価上昇が一服する中で紹介件数を伸ばしきれなかったことが当初計画未達の最大要因
各メンバーが「件数」を意識するための個人別評価指標への変更や、KPI目標底上げを含めた改革を目下実行中

タレントエージェンシー売上高推移



※タレントエージェンシー売上高には、採用コンサルティングを含む

人材紹介件数×単価推移

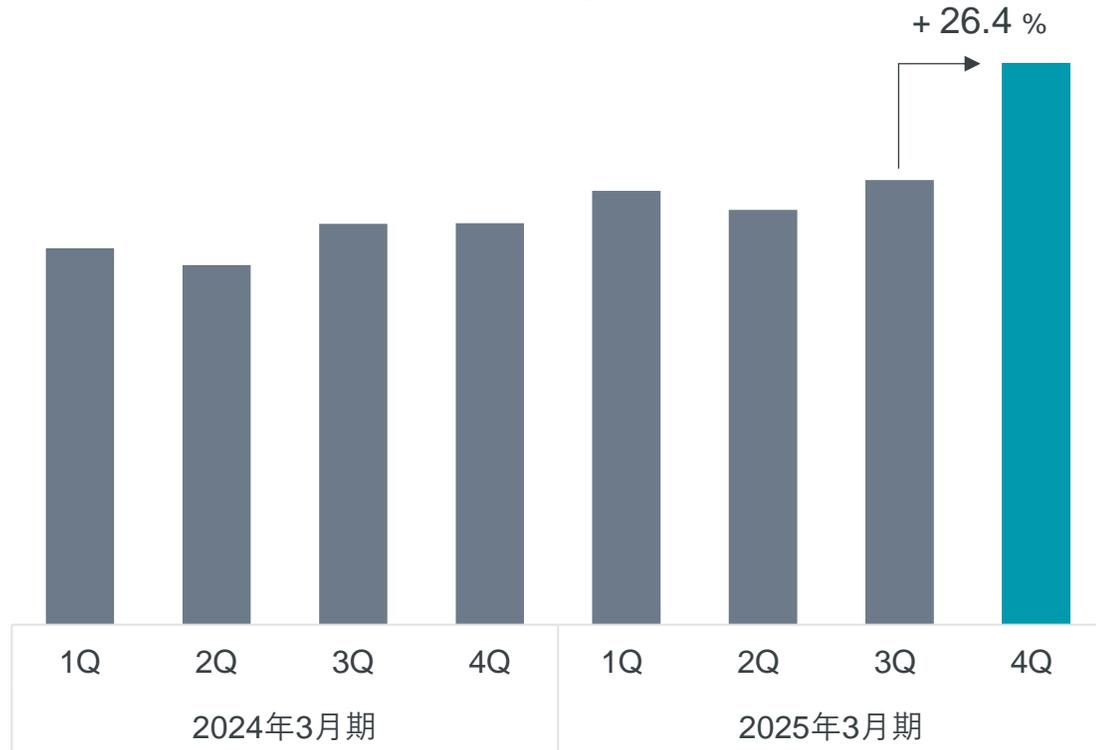


※業務委託等を除く

タレントエージェンシー | KPIの状況

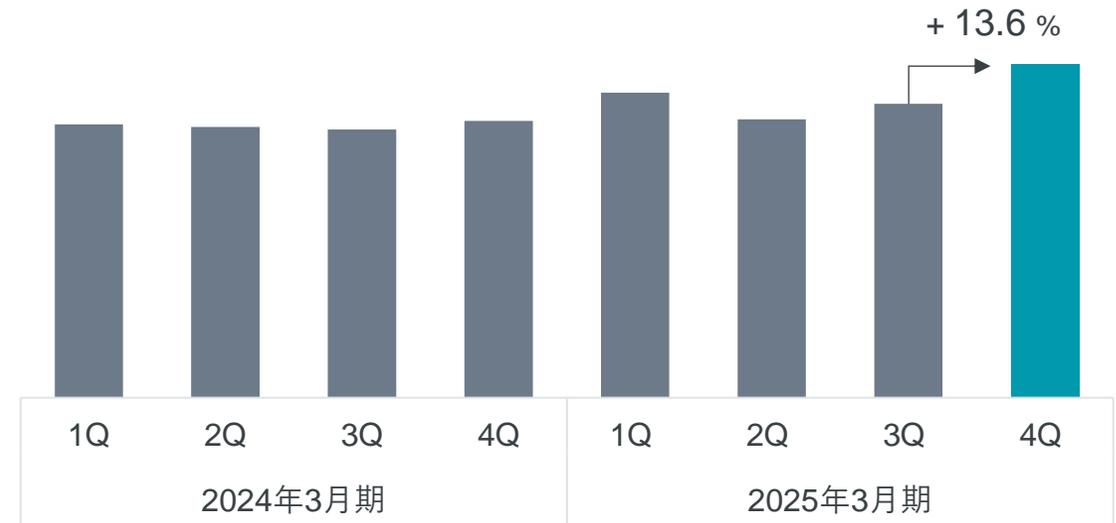
求職者を集客する指標としての「新規求職者面談数」と、企業の面接選考に進む人数指標の「面接設定UU数」が重要指標
1人あたり件数の意識づけ強化をとった2025年1月以降、各指標が大幅に増加したことで3月の受注件数が過去最高となる

新規求職者面談数



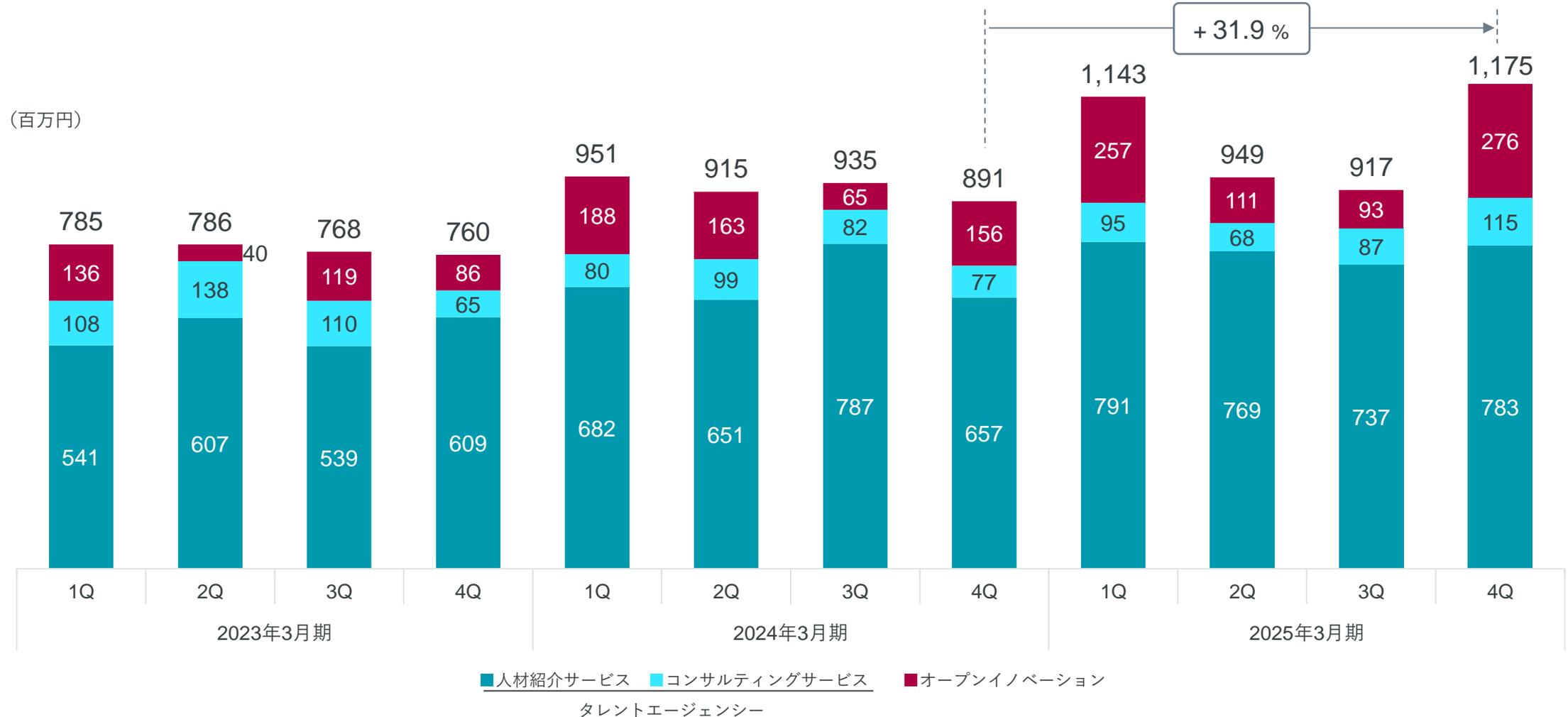
- 新規求職者面談数は求職者集客指標と捉えている
- 面談した求職者は、必ずしも企業の書類選考に進み書類選考を通過するわけではないので、企業面接に進んでいる人数指標（面接設定UU<ユーザー>数）についても重要指標と位置づける

面接設定UU数



事業別 | 受注高四半期推移

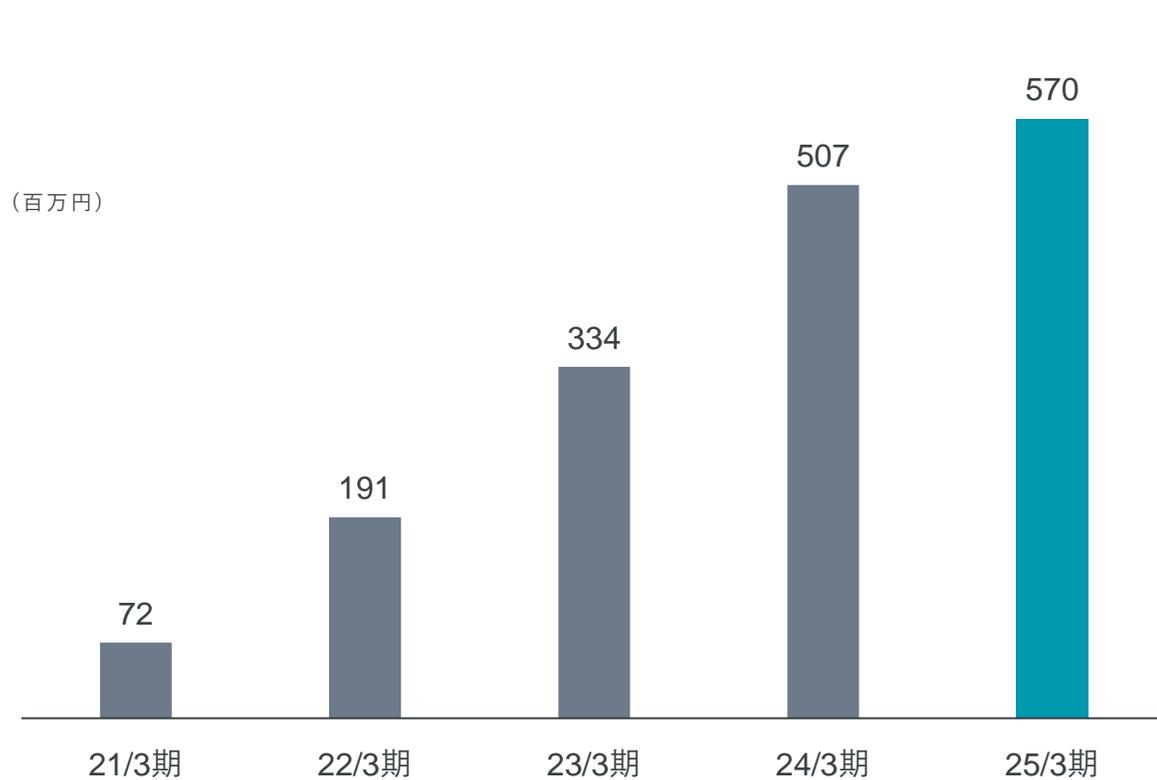
タレントエージェンシーでは、3月の月間人材紹介受注件数が過去最高。件数意識の転換は順調に推移した一方で、単価は若干低下した
 オープンイノベーションでは、Public Affairs の過年度獲得案件の継続による受注計上を含むものの、4Q受注（翌期売上分）は好調に推移



オープンイノベーション | 売上高推移

サービスラインナップの変更による減収分を補い、現在展開している3つのサービスは順調に成長
 着実に増収を果たしたことで、オープンイノベーションサービス全体で初の黒字化を達成

オープンイノベーション売上高推移



Public Affairs



スタートアップ・エコシステム拠点都市8拠点中、7拠点目（北九州地域）の行政案件を受託する他、各地域のスタートアップ・エコシステムに貢献

STARTUP DB



API連携サービス「STARTUP DB API」が好調。スタートアップAI検索機能の開発を行い、2025年4月よりAI検索機能を有料会員限定でリリース

カンファレンス



◀GRIC2024は、参加登録件数が1万件を突破
 ▼過去のGRICを通じて業務提携に至った事例をインタビュー記事として公開



GRIC × SiRC × POWER × GRIC × HERALBONY × LVMH

ベンチャーキャピタル | 新規投資状況

宇宙領域のスタートアップ企業を含む2社に投資実行し、2025年3月末時点での投資先は計8社となる
 今期もイグジットがないため、管理費用のみを計上しセグメント損失は8百万円となった

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>

※2025年3月31日時点の投資先

新規事業について

25/3期に事業開始した案件はないものの、社内で複数案件の審議が進捗中

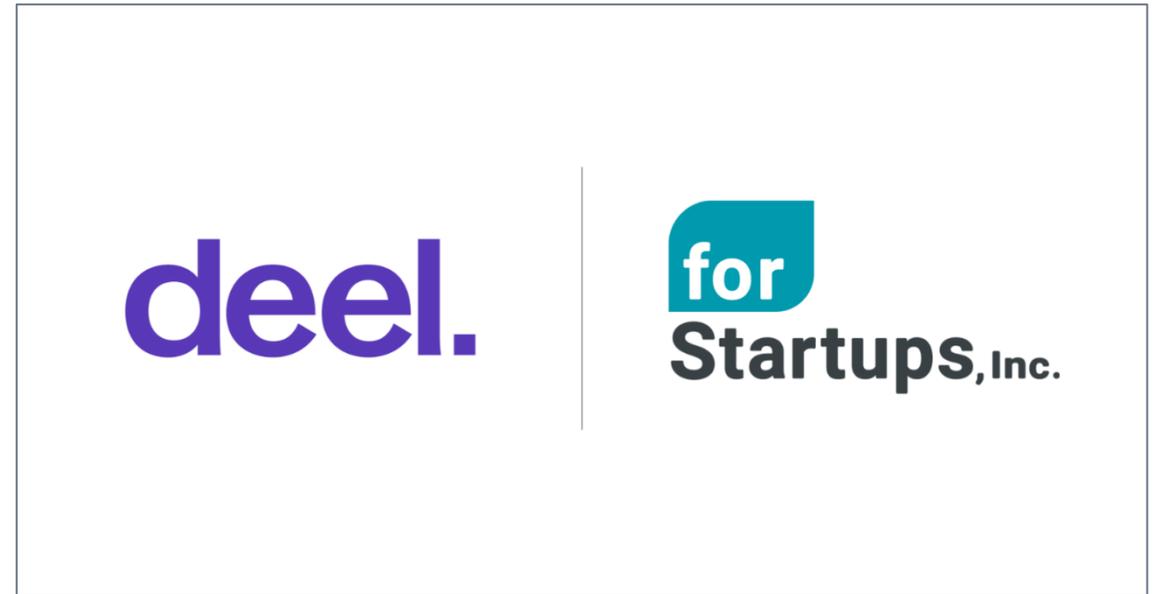
株式会社三井住友銀行との「スタートアップ M&A」に関する連携強化、米国デカコーン企業であるDeel社とのパートナーシップ契約を発表



フォースタートアップス、三井住友銀行と
スタートアップの出口戦略における連携開始

<連携強化の背景>

スタートアップ支援の在り方が「バリューアップ」から
「出口戦略の多様化」へシフトする時代へ変化する



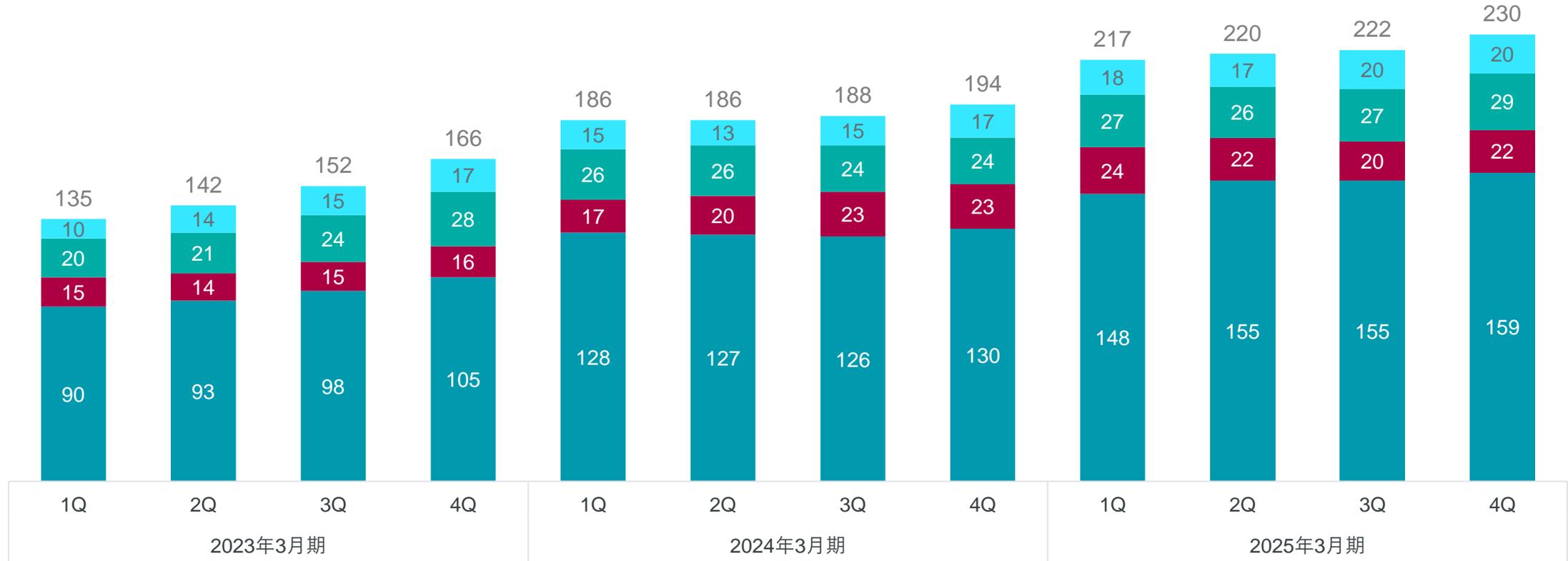
フォースタートアップス、米国発デカコーン企業Deelと
戦略的パートナーシップ契約を締結

<契約締結・連携強化の背景>

今後のスタートアップの事業戦略には海外展開が必要と
なり、グローバル人材や海外進出の支援が重要になる

全社 | 社員数推移

4Qで生産性フォーカスにより一時的に採用を絞るも、増員基調は変わらず230名となった



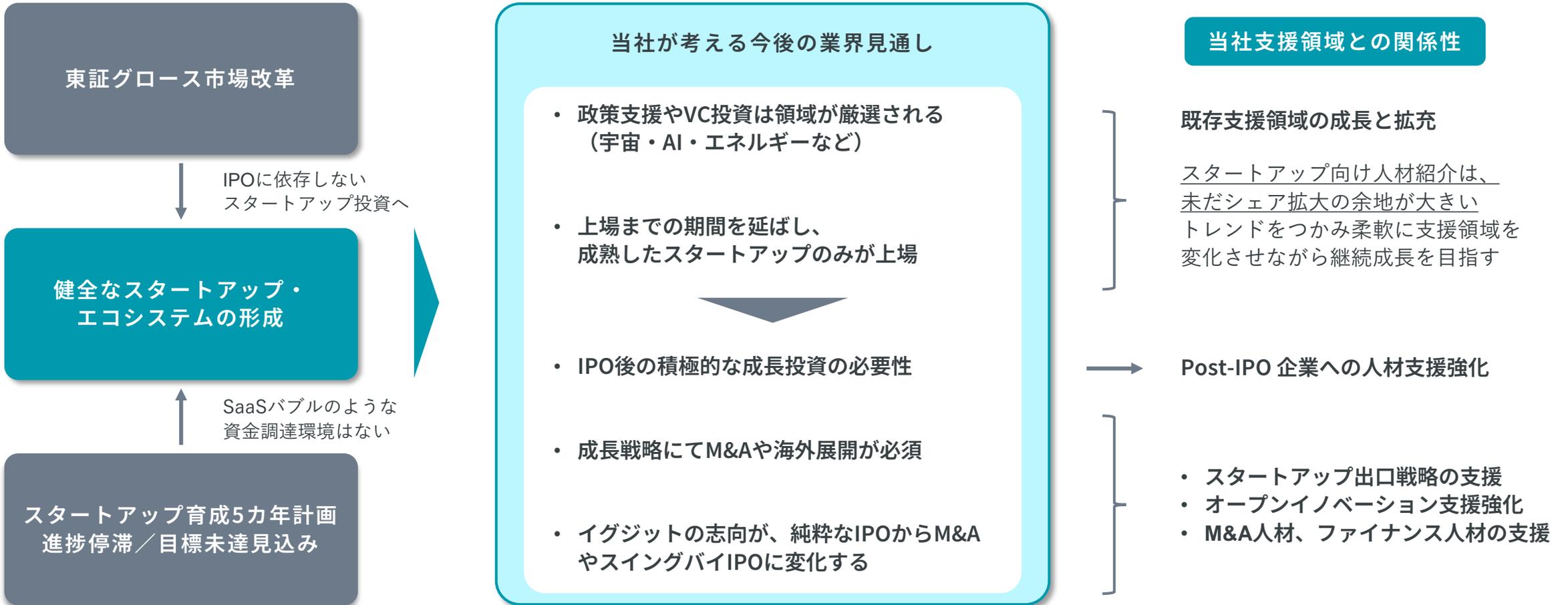
■ タレントエージェンシー ■ オープンイノベーション ■ アクセラレーション ■ コーポレートほか

※タレントエージェンシーには子会社のシングレス在籍者を含む

中期経営方針 及び 2026年3月期業績予想

中期経営方針 | 前提 - 当社を取り巻く事業環境

スタートアップ政策の進捗停滞や東証グロース市場改革は想定通りであり、この市況変化を前提に新規事業検討を進めてきた大型IPO化を狙う有力企業の成長戦略においては人材／M&A投資がより重視され、イグジット手段としてもM&Aが増加すると見込む



中期経営方針 | 成長産業支援プラットフォームを目指す

「質・量ともにNo.1のスタートアップHR」の実現を中核とし、「成長企業支援プラットフォーム」への進化を目指す方針

1

質・量ともにNo.1の スタートアップHR

- 生産性の向上による支援件数増加
- マーケティング強化による認知拡大
- Post-IPO 企業への人材支援強化
- 子会社設立 / M&Aによる拡張

2

スタートアップ支援 メニューの拡大

- 出口戦略支援の展開
- 大企業顧客拡大とオープンイノベーション支援の強化
- 各サービスのクロスセル強化

3

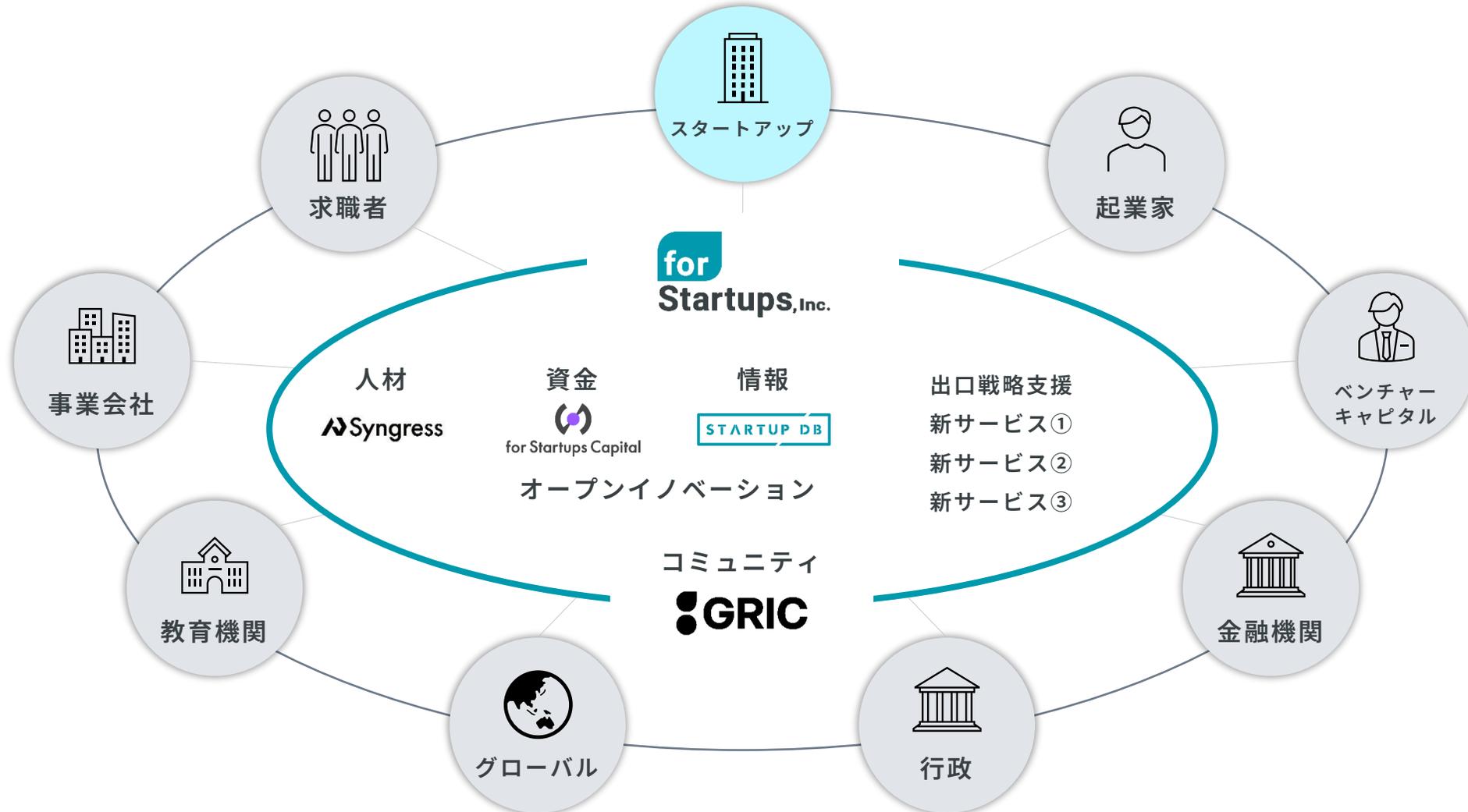
M&Aや共創事業創出 による規模拡大

- 既存事業の成長とシナジーの見込めるM&Aの推進
- 国内外の有カスタートアップやエコシステムビルダーとの共創事業創出

「成長産業支援プラットフォーム」へ進化

中期経営方針 | 成長産業プラットフォーム構想

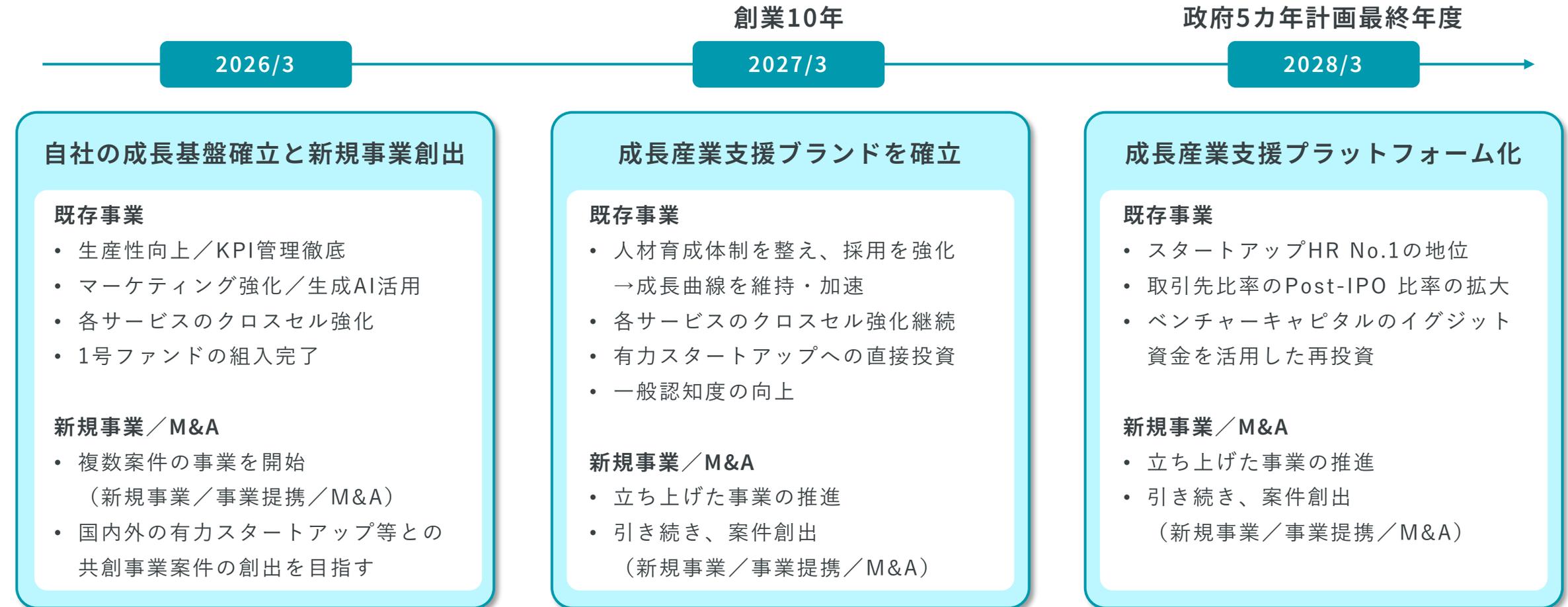
スタートアップや挑戦者の「お困りごと」を、当社が展開するサービス及び形成するコミュニティを活用して課題解決できる体制を目指す



中期経営方針 | 成長産業支援プラットフォームの実現に向けたマイルストーン

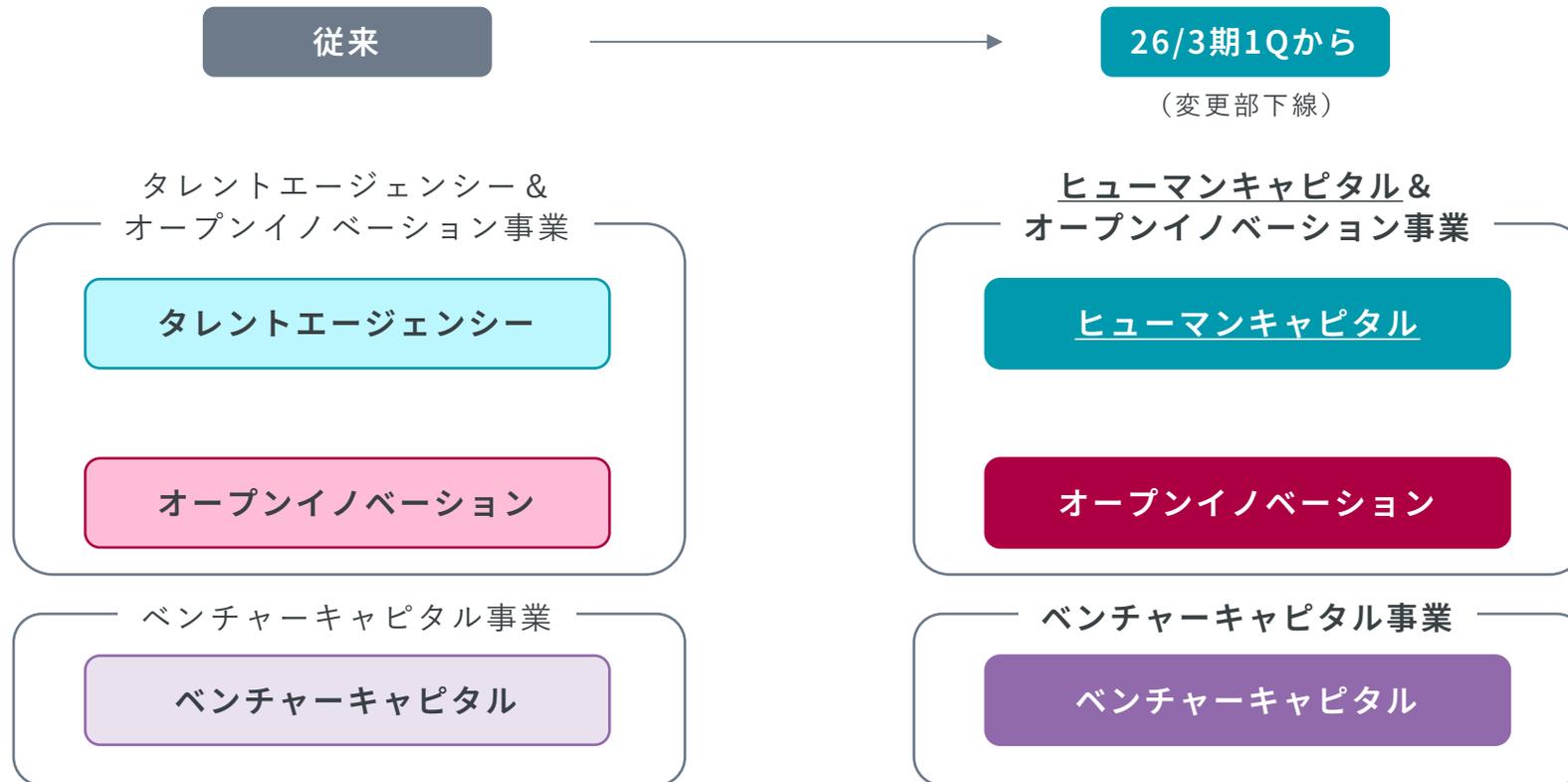
成長産業支援プラットフォーム化を実現するための、3年のマイルストーンを策定

3年後の「質量ともにNo.1のスタートアップHR」を目指し、支援領域の拡大を実現するために各種施策を進めていく



中期経営方針に基づくセグメント名称の変更（26年3月期第1四半期から）

スタートアップHRを核として領域を拡大する中期経営方針に基づき、タレントエージェンシー→ヒューマンキャピタルへ変更
「タレントエージェンシー&オープンイノベーション事業」を「ヒューマンキャピタル&オープンイノベーション事業」へ名称変更



中期経営方針 | ヒューマンキャピタル事業の方針

「質・量ともにNo.1のスタートアップHR」を目指し、支援件数増加のためのマーケティング強化・認知度向上を目指す
採用・育成の体制構築に加え、生成AIを活用した生産性改善に取り組む

マーケティング強化・認知度向上

WEB広告／コンテンツ強化

求職者集客を目的として、
25/3期からテスト運用を行っていた
26/3期より本格化

外部データベース増加

効率的な集客のため既存の外部DB
集客を強化するとともに、
新規のDBサービスを導入

CRM活用

過去面談者への定期的なアプローチ

生成AIを活用した生産性改善

インプット重視からの脱却

- ① インプットに時間を費やす傾向が強かったが、アウトプットに重きを置くため、市場リサーチや業界情報のインプットを生成AIで代用
- ② マネージャーの育成実務における負担の軽減。メンバーへのレクチャー等、属人性の高かった部分を標準化することで、育成のムラを排除し効率を高める

※スカウトやトークスクリプト等のTipsを蓄積し、質を向上

人材採用・育成

採用

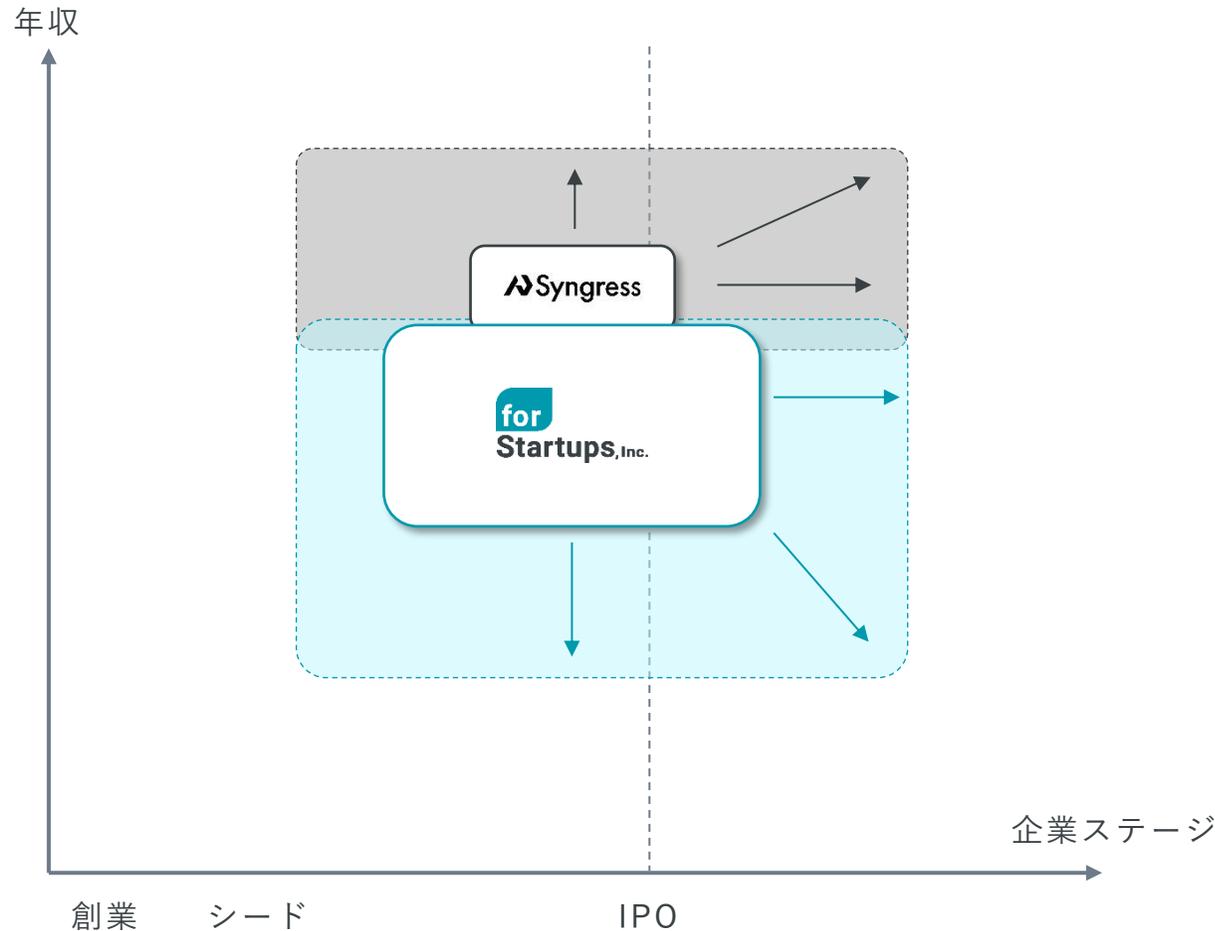
- まずは生産性の改善に努めつつも継続的に増員する計画
- 生産性の改善次第では、再度採用のアクセルを踏む
- 新卒採用も継続し、中途採用は配属チーム別の採用体制へ移行

育成

過保護すぎた育成体制を脱却し
経営戦略に基づいた育成体制へ

中期経営方針 | ヒューマンキャピタル事業の方針

既存顧客がPost-IPOに移行するフェーズであることも関係しているが、Post-IPOに移行したスタートアップへの支援強化を狙う
年収帯についても、強みのハイレイヤー領域は堅持しつつ、これまで以上に年収帯ターゲットを広げていく



拡張可能性

東証グロース市場改革により、出口戦略の多様化や有力企業への厳選投資が見込まれる

既存顧客のIPOに備え、上場後の成長投資の重要性が増すことから、Post-IPO支援の体制を強化

ハイレイヤーに焦点を当てていたが、メンバーレイヤーの人材紹介にも力をいれる

+

既存サービスである中途人材紹介以外の領域への拡張性を検討

Ex) 副業、顧問紹介、海外人材、新卒採用・・・

中期経営方針 | ヒューマンキャピタル支援実績企業例 Pre-IPOスタートアップ

Pre-IPOスタートアップ企業群は引き続き当社支援領域の中核であり続ける
「起業家×ベンチャーキャピタル×フォースタートアップス」という強力な関係性を維持



中期経営方針 | ヒューマンキャピタル支援実績企業例 上場企業

Pre-IPOスタートアップ時から支援していた企業について、上場後も支援を継続
エンタープライズ支援担当者を配置し、これまで以上に強化する方針

mercari

RAKSUL

PLAID

sansan

Timee

M3, Inc.

MEDLEY

safie

Money Forward

BASE

PKSHA TECHNOLOGY

DeNA

yappli

EXAWIZARDS

VISASQ

dely

unerry

coconala

HENNGE

freee

FINATEXT

MEEQ

ABEJA

no+e

JDSC
UPGRADE JAPAN

Schoo

TENTIAL

istyle

Talent.X

中期経営方針 | オープンイノベーション事業の方針

クロスセルを強化し、国内外の大企業へオープンイノベーションサービスをパッケージ販売できる体制をつくる

そのうえで、三井住友銀行と進める「スタートアップの出口戦略に関する連携」を強力に推進し、事業規模を拡大する方針

Public Affairs

主要都市連携 & 企業案件創出

地方主要都市のスタートアップ支援案件に留まらず、事業会社案件の獲得を目指す

STARTUP DB

エンタープライズ顧客拡大

スタートアップとのイノベーション創出・マッチングを目的としたニーズを獲得。様々なマッチングのハブとなるサービス

カンファレンス

国内No.1のコミュニティ形成

日本のスタートアップと、海外の架け橋となるグローバルコミュニティ & カンファレンスへ

- ① 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拠点にて行政案件を支援
- ② Google社主催のイベント支援など、大企業によるオープンイノベーションの支援実績がある

地方自治体によるDBデータ活用



大企業オープンイノベーション案件の獲得



DBユーザー獲得チャンネルの創出



スポンサー獲得チャンネルの創出

① GRICを通じた提携支援実績例



② 海外投資家と国内スタートアップを繋ぐ国内No.1コミュニティ

国内外の大企業が活用する日本のイノベーションプラットフォーム

中期経営方針 | 新規事業・M&Aの考え方

原則として、短期的な売上・利益よりも中長期の利益貢献を重視し、既存事業のアセットやシナジーを考慮して進める

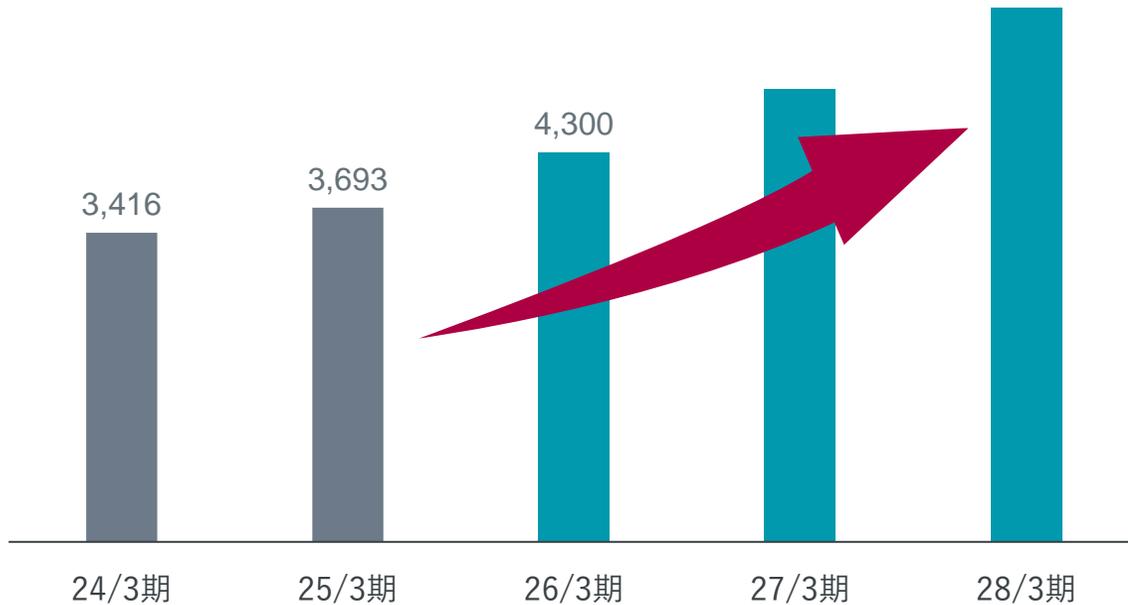


中期財務方針 | 既存事業の業績目標

既存事業の売上高において、成長率約15%~20%となるレンジ目標を設定。従来よりも利益成長を重視した計画へ変更
増益を基本としながらマーケティング等へ積極投資を予定。加えて、新規事業／M&Aによる非線形の成長を狙う

既存事業売上高

(ヒューマンキャピタル&オープンイノベーション事業)



既存事業業績目標

(ヒューマンキャピタル&オープンイノベーション事業)

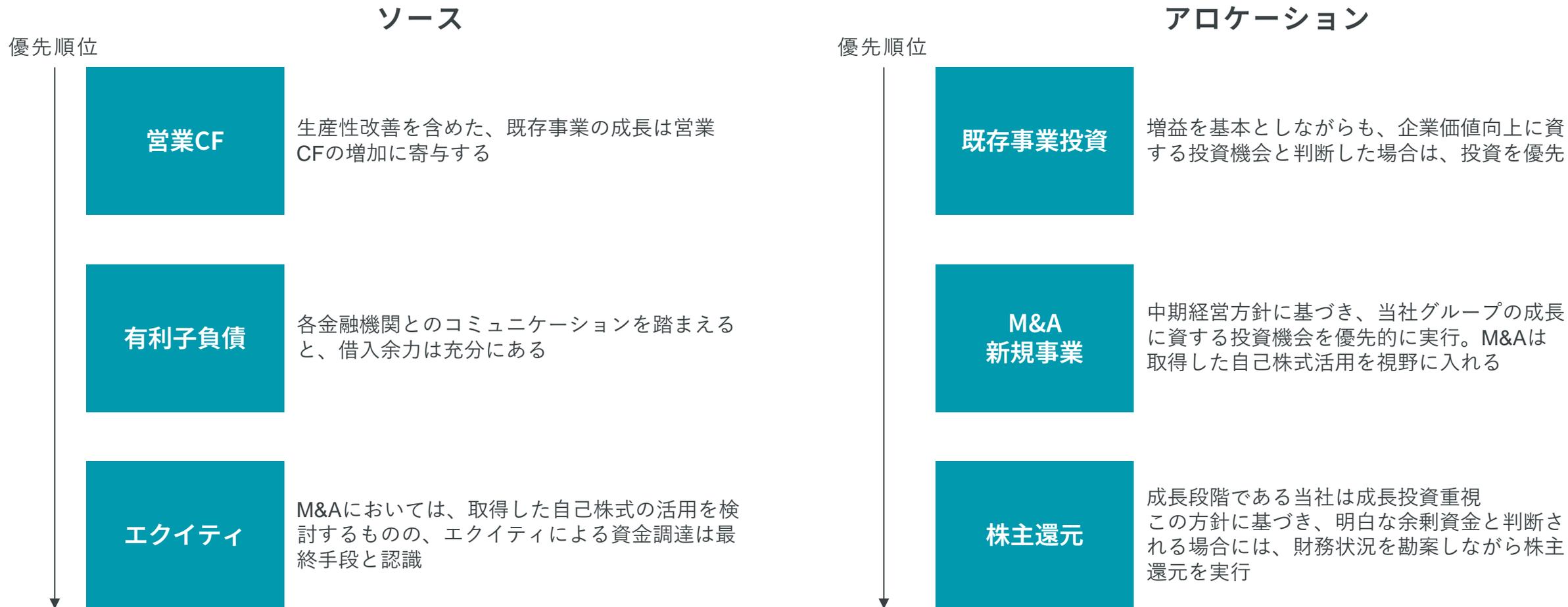
(百万円)	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
売上高	4,300	4,945 ~ 5,160	5,687 ~ 6,192
営業利益	650	742 ~ 1,032	853 ~ 1,238

- ・ 不確実性の高い、ベンチャーキャピタルのイグジットによる売上は含まない
- ・ 既存事業の営業利益率は15%~20%水準をめざす

中期財務方針 | キャピタルアロケーションの考え方

営業CFの増加により得られたキャッシュをアロケーション方針に基づき投資を行い、企業価値の持続的な向上を目指す

M&Aを行う場合は、取得した自己株式活用も視野に入れる



2026年3月期業績予想

足もとの受注体制及び業績の立て直しに注力し、売上高16%成長による増収増益及び利益率改善を計画する

なお、本計画にはベンチャーキャピタル投資先のイグジットや新規事業は織り込んでいない

(百万円)	2026年3月期 (予想)	2025年3月期 (実績)	前期比
売上高	4,300	3,693	+ 16.4%
営業利益	650	452	+ 43.5%
経常利益	640	449	+ 42.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	500	353	+ 41.3%

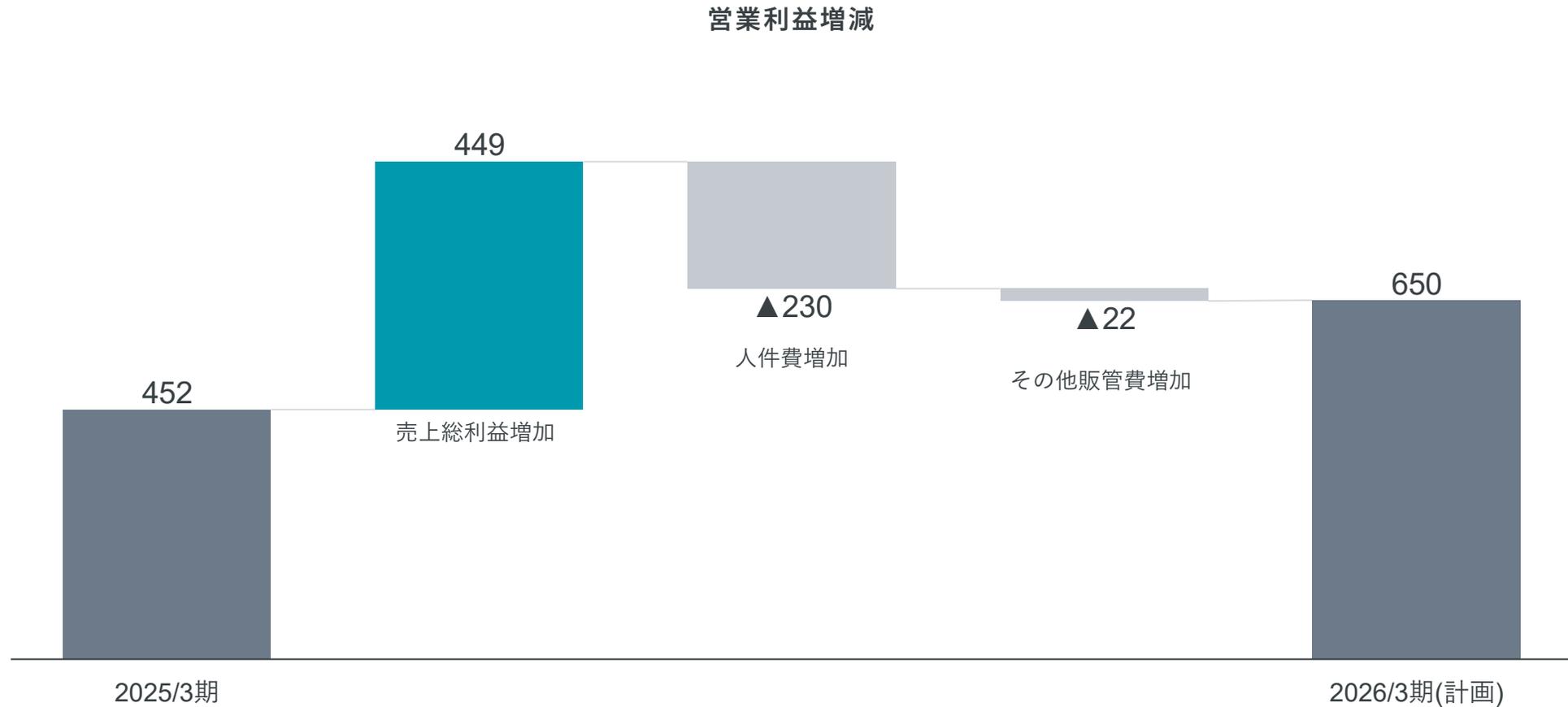
計画の前提

- 既存事業と位置づけているヒューマンキャピタル&オープンイノベーション事業のみでの売上高予想を開示。ベンチャーキャピタル事業における投資先のイグジットや、新規事業による業績影響は織り込んでいない
- ヒューマンキャピタルサービスは、中長期方針に基づき「件数」を重視紹介件数を伸ばす一方で、単価は若干の低下を見込む
- オープンイノベーションサービスは、各サービスのクロスセルを強化当社の強みを活かした付加価値の最大化を狙う
- 人材採用は事業進捗とのバランスを踏まえながら増員する計画マーケティング強化方針に基づき、広告投資が増加する

2026年3月期業績予想－営業利益増減

人件費は事業進捗とのバランスを踏まえた人材採用及び昇給がベース

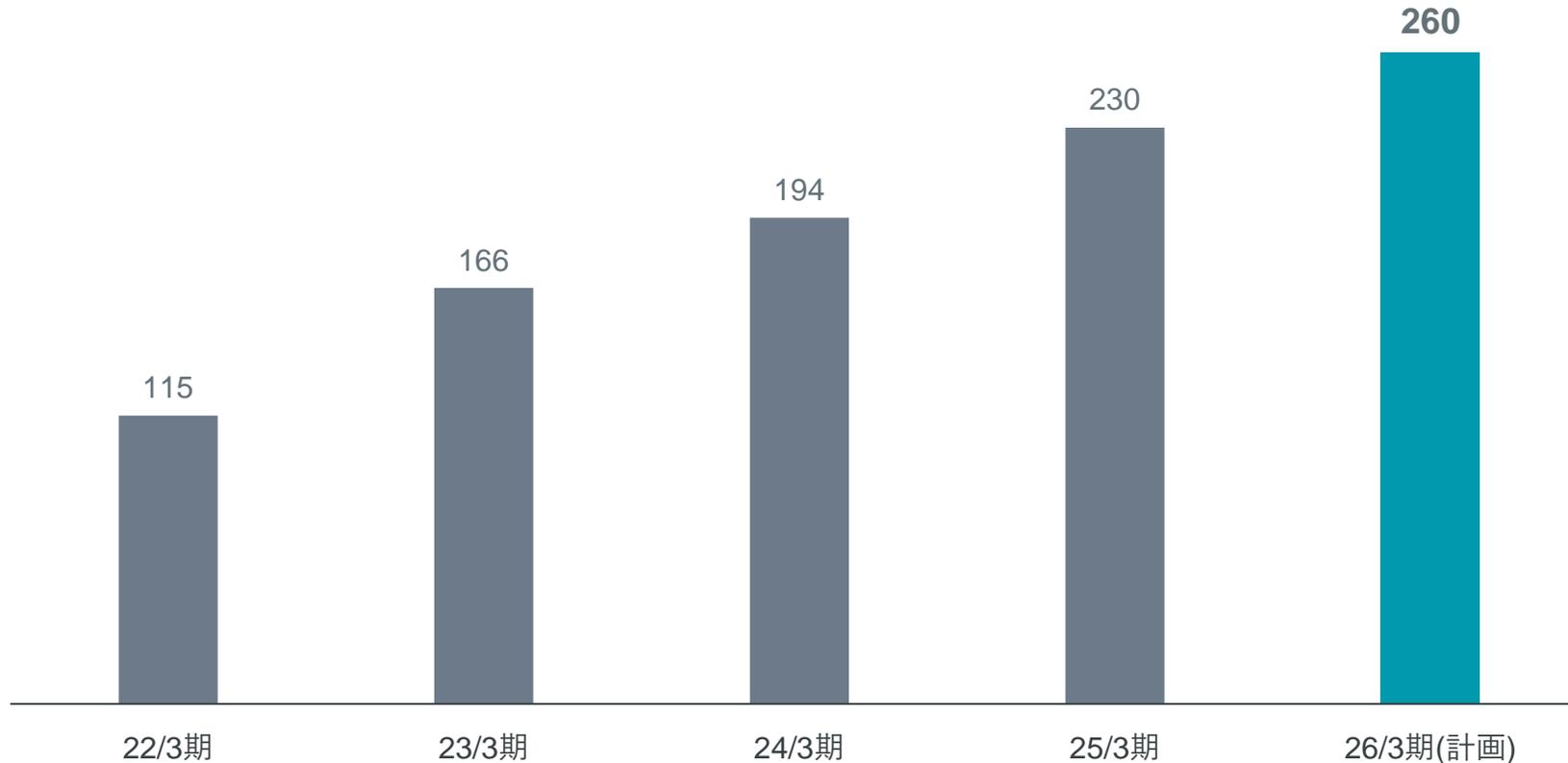
その他販管費は、2025年3月期の本社移転に伴う一時的な費用と相殺される影響で増加幅は小さい



2026年3月期人員計画

2026年3月末時点で260名程度に増員する計画で採用活動を進めていくが、状況に応じて柔軟に変化する想定
期中にヒューマンキャピタル事業の生産性向上に目処がついた場合には、採用による人材投資を加速させる

社員数の推移及び計画値



- 子会社シングレスの人材採用を含むヒューマンキャピタル事業の採用が増員の中心
- 25年4月新卒は17名が入社（うち1名がエンジニア採用）



人的資本の考え方 | 当社独自指数調査及び分析

中長期のキャリアパスの不透明性や「志に出会えていない」回答者の退職傾向が高いという課題を踏まえ、各種人事施策を実行する

テーマと現状認識

人材戦略テーマ

成果を出す社員が
長く働く環境づくり

現状の課題認識

- 勤続年数が高い社員は生産性が高い
- 当社は創業8.5年だが、平均勤続年数が2.4年と、大手人材企業より短い
- 中長期的なキャリアパスが不透明であること等が要因
- 「志に会えていない」と回答した人の退職傾向が高い

これまでの取組み

- 人事ポリシーの策定
- 積極的な管理職登用／抜擢
- 働き方や休暇制度の多様化

今後の取組み

- 柔軟なキャリアパスを盛り込んだ人事制度のアップデート
※4/1より新規運用開始中
- 「志」に関する研修プログラム化

調査結果

	24/3期	25/3期
仕事を通じて志に出会えている	74%	76%
志の実現のために「会社の制度や環境」に後押しされている	66%	70%
志が育まれている/実現に近づいていると思う	64%	71%

人事データ

	24/3期	25/3期
平均勤続年数（年）	2.1	2.4
期末在籍正社員数（名）	194	230
正社員の入社／退職者数（名）	73／45	75／43

人事ポリシーに基づき、従業員持株会奨励金付与率の更なる引き上げを決定

人事ポリシーならびに人材戦略テーマに基づき、現時点での加入率も踏まえ、従業員持株会奨励金付与率の更なる引き上げを決定
優秀人材確保・採用競争力向上の観点や、外部株主様と同じ目線を持てる従業員を増やすために加入を促進

奨励金付与率

改定前 20 % ▶ 改定後 **50** %

1口1,000円の従業員拠出に対して会社が500円の奨励金を付与することにより、1,500円分の株式を取得できる

Appendix

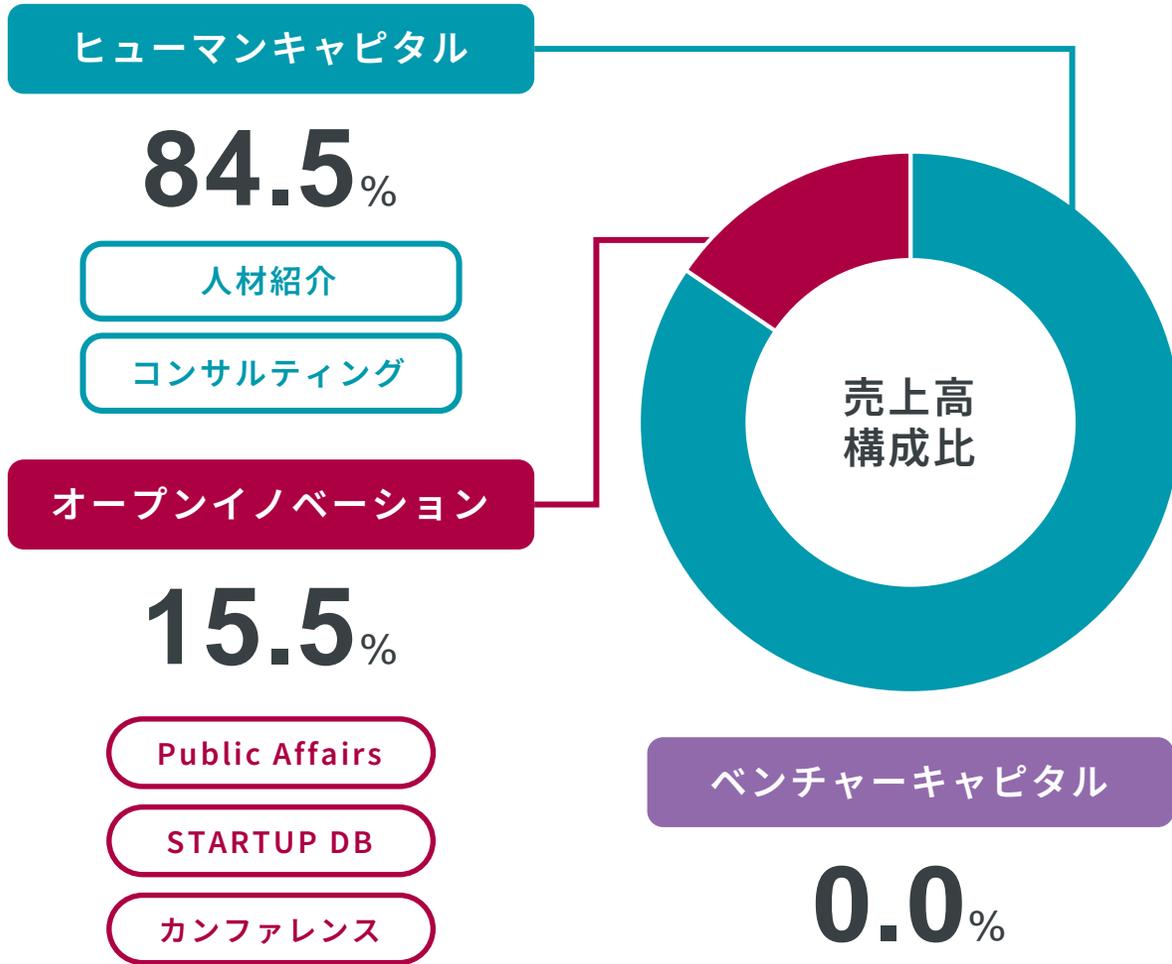
社名	フォースタートアップス株式会社
設立	2016年 9月
本社所在地	東京都港区麻布台1-3-1 麻布台ヒルズ森JPタワー 31F
正社員数	230名 (2025年3月31日時点)
資本金	238百万円 (2025年3月31日時点)
事業内容	ヒューマンキャピタル&オープンイノベーション事業 ベンチャーキャピタル事業
上場市場	東京証券取引所グロース市場 (証券コード: 7089)
グループ会社	フォースタートアップスキャピタル合同会社 シングレス株式会社



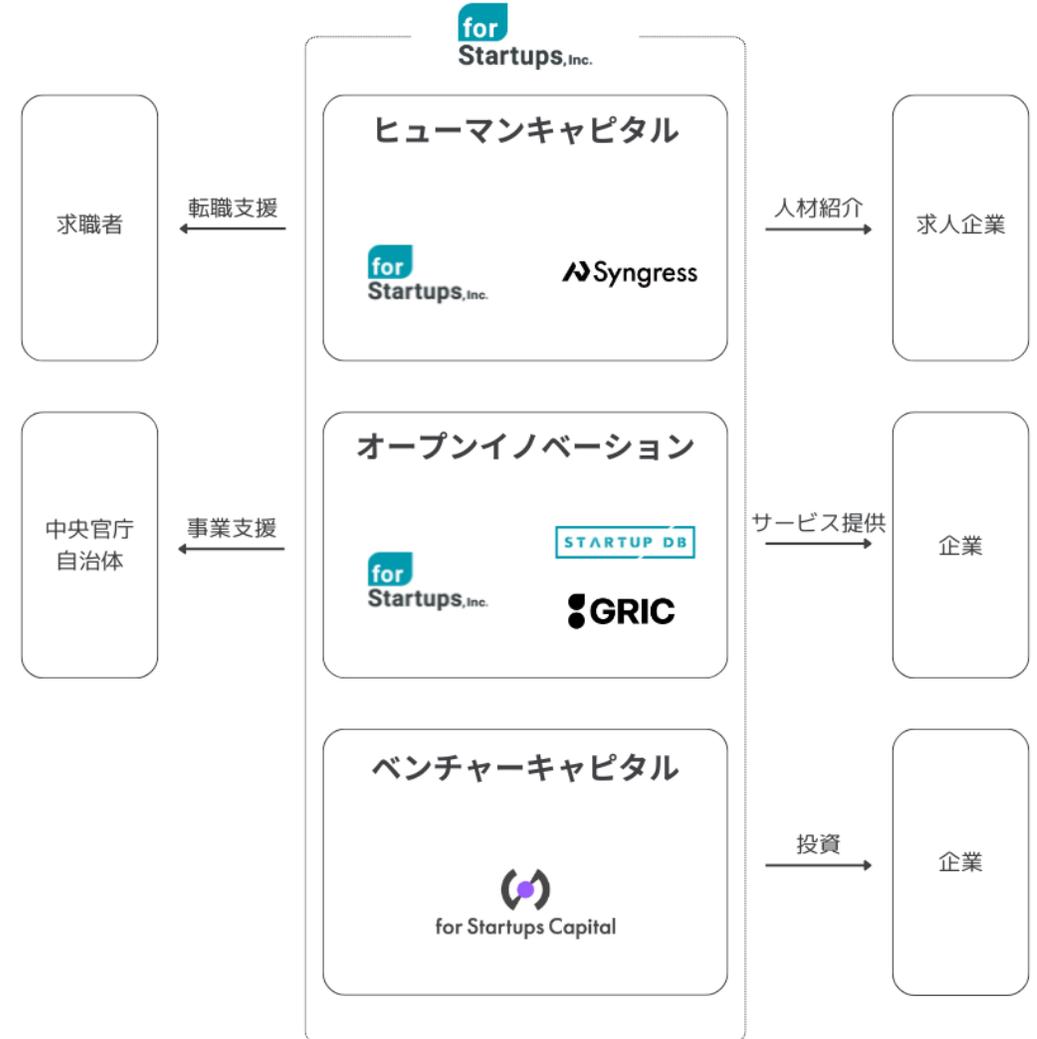
2025年1月 社員集合写真

事業ポートフォリオ・系統図

売上高のうち約85%をヒューマンキャピタル事業、そのうち大半を「人材紹介」サービスが占める

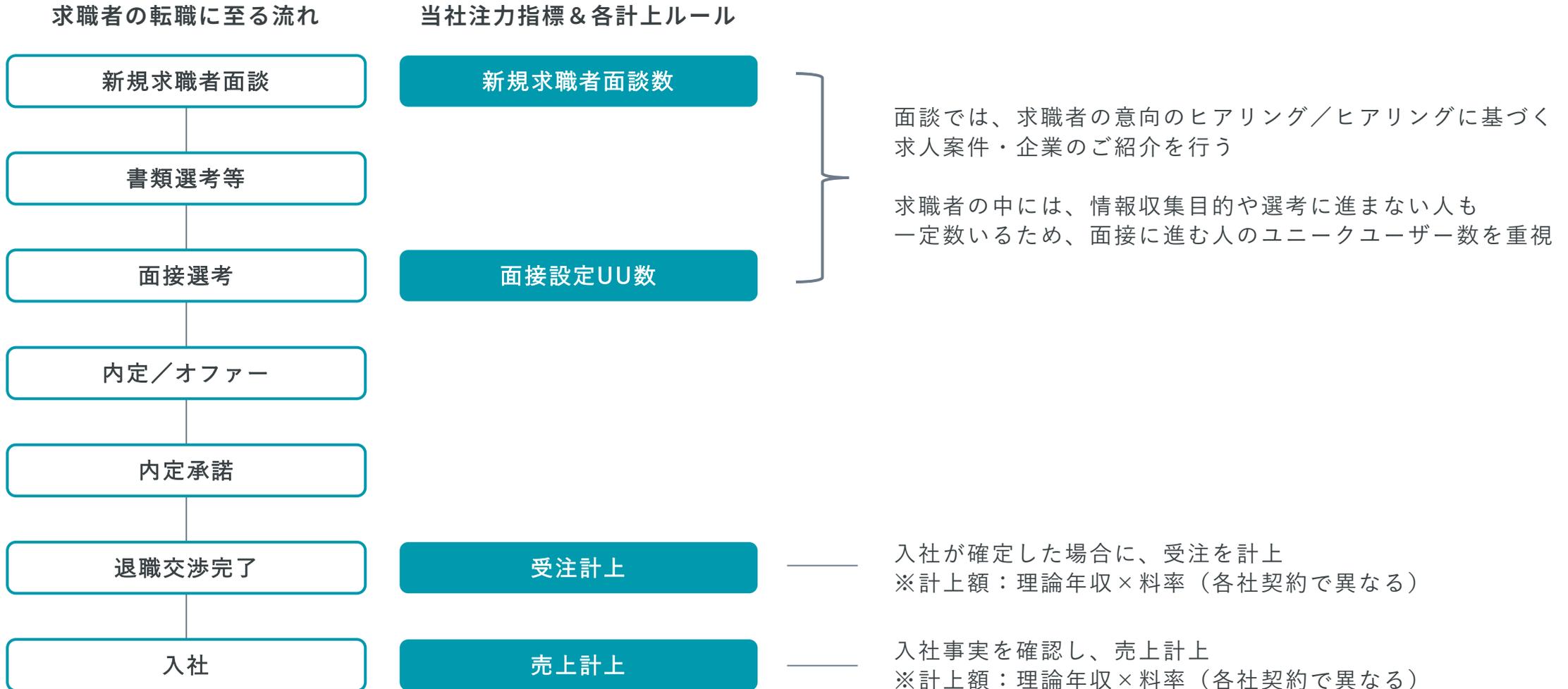


※イグジットがないため現在の売上計上はゼロ



ヒューマンキャピタル | KPIツリー

KPIとしては、当社がコントロールできる数値目標（新規求職者面談／面接設定UU数）の最大化を目指す



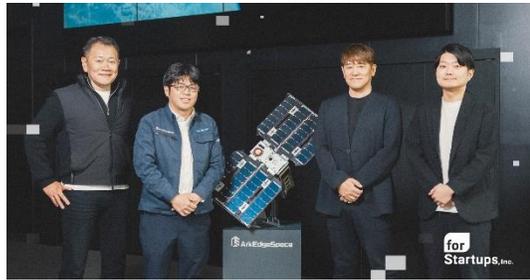
入社が確定した場合に、受注を計上
 ※計上額：理論年収×料率（各社契約で異なる）

入社事実を確認し、売上計上
 ※計上額：理論年収×料率（各社契約で異なる）

ヒューマンキャピタル | 支援実績例

当社コーポレートサイト等にて、スタートアップ企業との取り組みの事例と当社経由で入社に至ったスタートアップCxO支援の事例を紹介

企業インタビュー



株式会社アークエッジ・スペース
(未上場)



株式会社ナレッジワーク
(未上場)



株式会社タイミー
(グロース 215A)



ラクスル株式会社
(プライム 4384)

入社者インタビュー



株式会社エクサウィザーズ
執行役員



ラクスル株式会社
執行役員



株式会社タイミー
取締役CFO



株式会社メルカリ
執行役員

ヒューマンキャピタル | 件数・単価・決定年収の四半期推移

年収の高い人材の支援比率が高いことが当社の特徴

4Qにおいては、件数が変わらないまま単価が下がったことにより、人材紹介売上高がQoQで減少

	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
紹介件数 (入社者数)	179	152	142	178	153	190	154	188	195	171	177	178
単価(千円)	3,290	3,601	3,594	3,395	3,981	3,738	3,854	3,703	3,767	4,009	3,989	3,686
上記紹介件数の 入社先企業数	74	86	72	85	87	104	92	104	107	91	101	106
決定年収比率(%) 1,000万円～	23.5	25.7	24.6	19.7	30.1	31.6	29.9	26.6	28.2	31.6	35.0	24.7
決定年収比率(%) 800～999万円	17.9	23.7	23.9	20.2	21.6	18.9	18.2	22.3	23.6	19.9	20.3	21.9
決定年収比率(%) 600～799万円	38.0	30.9	33.1	38.8	32.7	33.2	34.4	30.9	32.8	32.7	29.9	36.5
決定年収比率(%) ～599万円	20.7	19.7	18.3	21.3	15.7	16.3	17.5	20.2	15.4	15.8	14.7	16.9

連結四半期損益・販管費推移

(百万円)	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
売上高	709	728	768	792	729	879	834	972	865	832	977	1,018
売上原価	123	137	125	154	110	148	*265	167	145	145	158	156
売上総利益	585	591	643	637	618	730	568	805	720	686	818	861
人件費	301	302	326	365	376	386	379	427	426	419	457	411
採用費	15	19	10	26	11	17	14	27	22	15	25	24
地代家賃	32	32	32	32	32	32	32	32	54	95	64	64
減価償却費	4	5	3	3	3	3	20	29	28	28	8	11
その他販管費	67	77	101	111	93	88	168	122	108	48	216	97
販管費合計	421	437	473	539	517	527	615	639	641	608	772	610
営業利益	163	153	169	97	101	202	△46	165	78	77	45	250

人件費

売上高計画未達に伴う費用の取り崩しが発生したことによる減少

- ・賞与引当金
- ・株式報酬費用（新株予約権消滅）

*2024年3月期第3四半期は、ベンチャーキャピタル事業の評価損を売上原価に計上したため、通常月より売上原価が増加している

連結損益計算書 3力年推移

(百万円)	2023年3月期		2023年3月期		2025年3月期	
	実績	売上高比(%)	実績	売上高比(%)	実績	売上高比(%)
売上高	2,998	—	3,416	—	3,693	—
売上原価	541	18.0	692	20.3	607	16.4
売上総利益	2,457	82.0	2,723	79.7	3,086	83.6
販管費合計	1,872	62.4	2,299	67.3	2,633	71.3
営業利益	585	19.5	423	12.4	452	12.2
経常利益	586	19.6	428	12.5	449	12.2
親会社株主に帰属する当期純利益	442	14.8	385	11.3	353	9.6
1株あたり当期純利益 (円)	124.76	—	107.92	—	99.60	—
潜在株式調整後 1株あたり当期純利益 (円)	121.29	—	105.82	—	99.33	—

連結貸借対照表 3カ年推移

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
流動資産	2,567	2,582	2,812
固定資産	402	659	853
資産合計	2,969	3,241	3,666
流動負債	779	696	788
固定負債	—	—	399
負債合計	779	696	1,187
自己資本	1,767	2,174	2,164
非支配株主持分	405	338	313
純資産合計	2,190	2,545	2,479
自己資本比率	59.5	67.1	59.0

現金及び預金 1,895百万円 (+239百万円)

有利子負債 513百万円 (+513百万円)

利益剰余金 2,051百万円 (+353百万円)
自己株式 △364百万円 (△363百万円)

連結キャッシュ・フロー 3カ年推移

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
税金等調整前当期純利益	586	397	440
売上債権の増減額 (△は増加)	△ 59	△ 181	28
営業投資有価証券の増減額 (△は増加)	△ 308	85	—
未払金の増減額 (△は減少)	△ 105	△ 190	△ 27
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 35	179	355
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 90	△ 293	△ 252
長期借入金の増減	△ 116	△ 66	513
非支配株主からの払込みによる収入	266	68	—
自己株式の取得による支出	—	—	△ 363
財務活動によるキャッシュ・フロー	153	24	149
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	27	△89	252
現金及び現金同等物の期末残高	1,745	1,655	1,908

投資CF

本社移転に伴う設備投資資金 △367百万円
敷金及び保証金の回収による収入 149百万円

財務CF

本社移転設備投資資金借入 570百万円
自己株式取得による支出 △363百万円

IRの取組み

企業分析レポート

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情報の集約

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>

免責事項

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。