



事業計画及び成長可能性 に関する事項

2025年6月



YOUR GROWTH PARTNER.

for Startups, Inc.

TSE : Growth 7089

© 2025 for Startups, Inc.

Agenda

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 外部環境と競争優位性
4. 中期経営方針
5. リスク情報

1. 会社概要

企業概要

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



上：当社主催イベント「感謝祭」の様子 下：社員集合写真（2025年1月）

沿革

- | | |
|----------------|--|
| 2013.4 | 株式会社ウィルグループ子会社セントメディア（現:株式会社ウィルオブ・ワーク）のネットジンザイバンク事業部発足 |
| 2016.9 | 会社分割により、株式会社ネットジンザイバンクを新設（株式会社ウィルグループ100%出資子会社） |
| 2018.3 | フォースタートアップス株式会社に社名変更 |
| 2018.3 | 業務拡張のため、本社を東京都港区六本木一丁目へ移転 |
| 2018.5 | 成長産業領域に特化した情報プラットフォーム「STARTUP DB」リリース |
| 2019.4 | オープンイノベーションサービスを開始 |
| 2020.3 | 東京証券取引所マザーズに上場（証券コード：7089） |
| 2021.5 | フォースタートアップスキャピタル合同会社設立 |
| 2021.8 | フォースタートアップスキャピタル合同会社がフォースタートアップス1号投資事業有限責任組合を組成 |
| 2022.4 | 東京証券取引所の市場再編に伴い、マザーズからグロース市場へ移行 |
| 2022.4 | 業務拡張のため、本社を東京都港区六本木一丁目へ移転（同ビル同フロア新区画） |
| 2023.6 | 監査等委員会設置会社へ移行 |
| 2023.7 | シングレス株式会社設立（当社100%子会社） |
| 2024.3 | 親会社であった株式会社ウィルグループとの資本関係を解消 |
| 2024.11 | 業務拡張のため、本社を東京都港区麻布台一丁目へ移転 |

ミッション・ビジョン

Mission



私たちが掲げる「（共に）進化の中心へ」というミッションは、“進化の中心とは何か”を、時代に合わせて常に問い、その目標をアップデートし続けていく姿勢をも表現しています。また、あえて“（共に）”という表現にしている理由は、「支援者」という立ち位置のみならず、時には自らも時代を創る「主体者・創造主」にもなる覚悟を示しています。

Vision

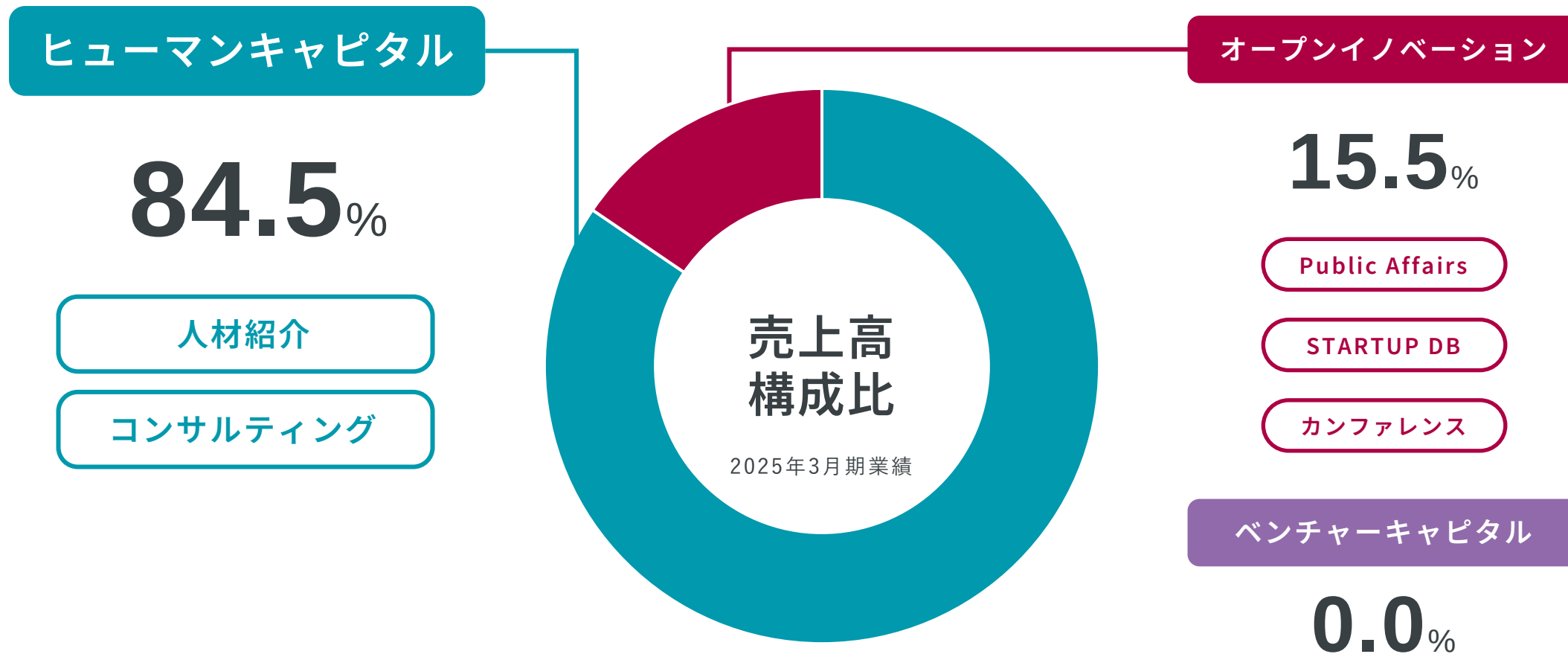


「世界で勝負できる産業、企業、サービス、人を創出し、日本の成長を支えていく」ために、“for Startups”をビジョンとして掲げ、ヒューマンキャピタルを中核とした成長産業支援事業に取り組んでいます。

2. 事業内容

事業ポートフォリオ

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74.6%を「人材紹介」サービスが占める

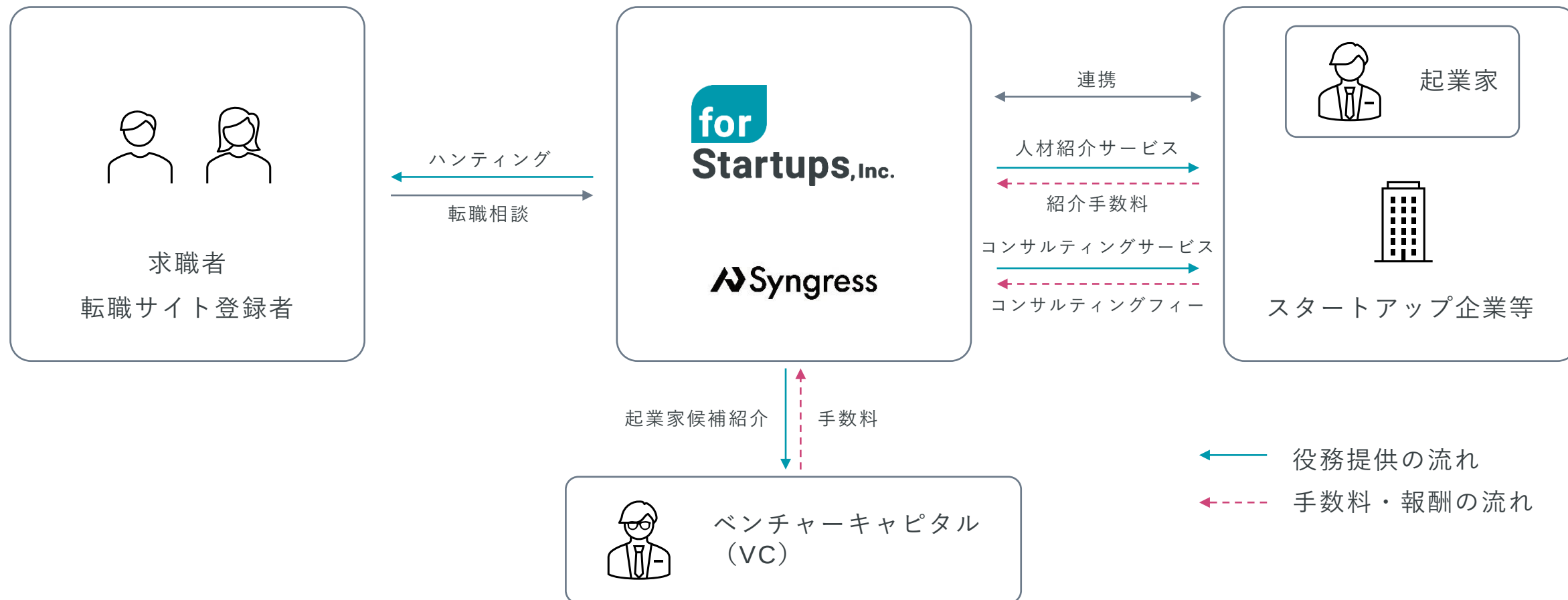


※イグジットがないため現在の売上計上はゼロ

ヒューマンキャピタル事業 | 概要

スタートアップ企業等への人材紹介サービスが収益の柱

企業の採用課題を解決するコンサルティングサービスや、VCとともに起業をサポートする起業支援サービスを行う

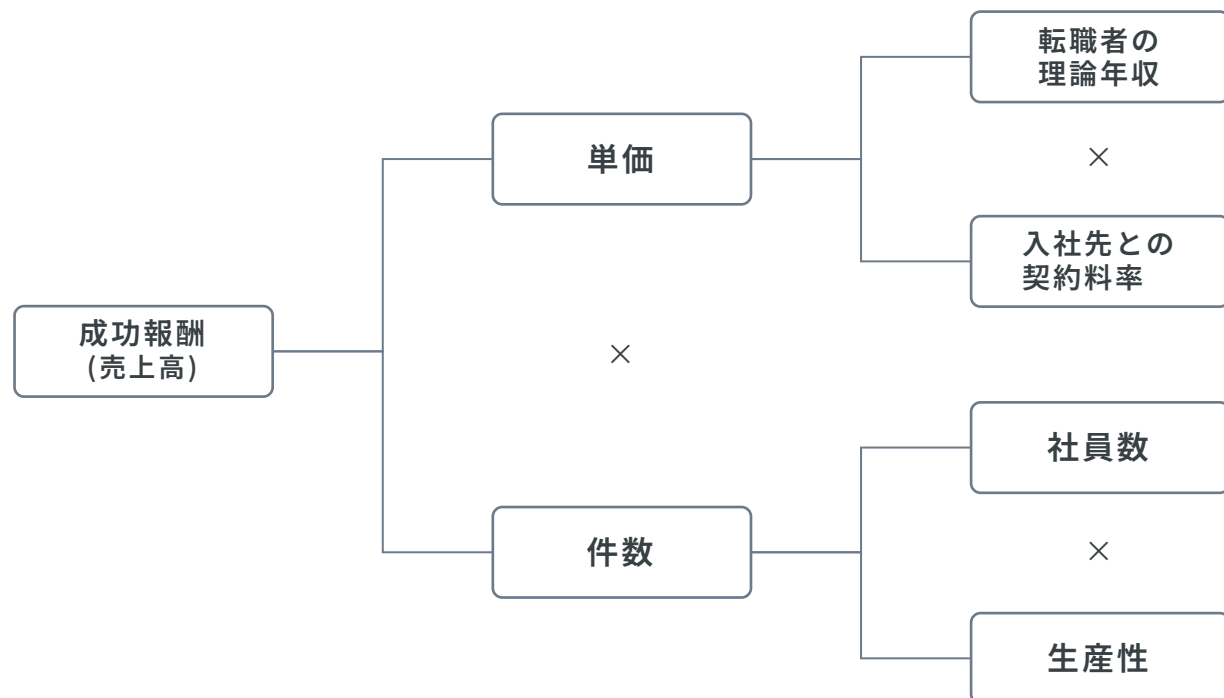


ヒューマンキャピタル事業 | 収益構造

成果報酬型ビジネスモデルである人材紹介サービスと、契約に定められた月額固定報酬を収受するコンサルティングサービスを展開

人材紹介

顧客企業に対して、中途採用人材の紹介を支援
※人材派遣業は行っていません



コンサルティング

顧客企業に対して、採用課題解決支援を行う

売上高

=

月額報酬

×

契約期間

コンサルティングサービス内容のイメージ

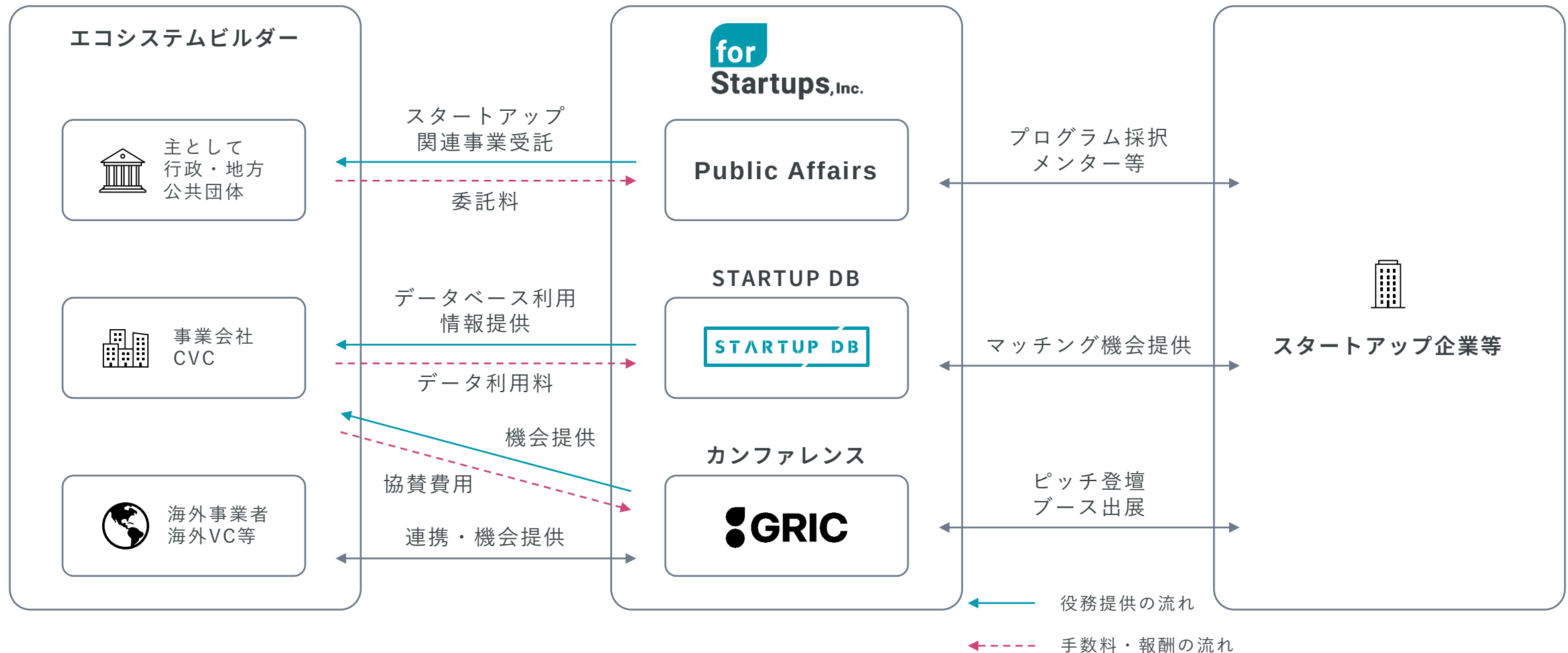
- アトラクトストーリーの策定及び改善
- 企業担当人員の増強による候補者の推薦強化
- 応募承諾率向上を目的とした、紹介資料アップデート
- 当社社員の面接同席・フィードバック実施

月額報酬単価

サービス内容や稼働人員数によって変動
※人材紹介の成功報酬は別途請求が発生

オープンイノベーション事業 | 概要

日本のスタートアップ・エコシステムの発展を目的に、行政・地方公共団体のスタートアップ関連事業を行うPublic Affairs、25,000社以上のスタートアップ企業情報を網羅したSTARTUP DB、グローバルな成長産業カンファレンス「GRIC」の3つのサービスを展開



オープンイノベーション事業 | サービスラインナップ

サービスラインナップの変更があり、現在は以下3つのサービスを展開

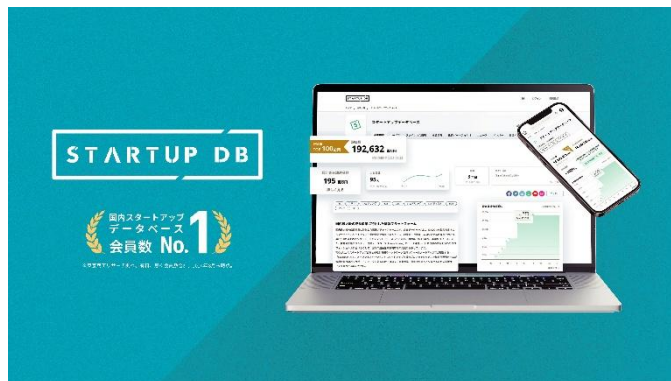
Public Affairs



スタートアップ企業の創出は、地方の雇用や
税収の観点で追い風となる

地方自治体等が展開する、スタートアップの
アクセラレーションプログラムの運営事業や
地場企業とのマッチング等の案件を受託し、
エコシステム構築に寄与するビジネス

STARTUP DB



スタートアップへの出資や協業を目的に
事業会社へデータベースを提供

最新のファイナンス情報や特許情報を
網羅し、複数の条件を組み合わせること
で親和性の高いスタートアップ企業を
見つけることができる

カンファレンス



「日本のスタートアップエコシステムをグ
ローバルへ」をテーマに年1回開催するカン
ファレンス。通称「GRIC(グリック)」

2025年は11月11日～13日に開催。前身とな
るカンファレンスを含めて通算6回目の開催

ベンチャーキャピタル事業 | 概要

2025年3月期には、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
主にヒューマンキャピタル事業の人材支援先のスタートアップへ投資を行う

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	当社のヒューマンキャピタル事業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＞


for Startups Capital



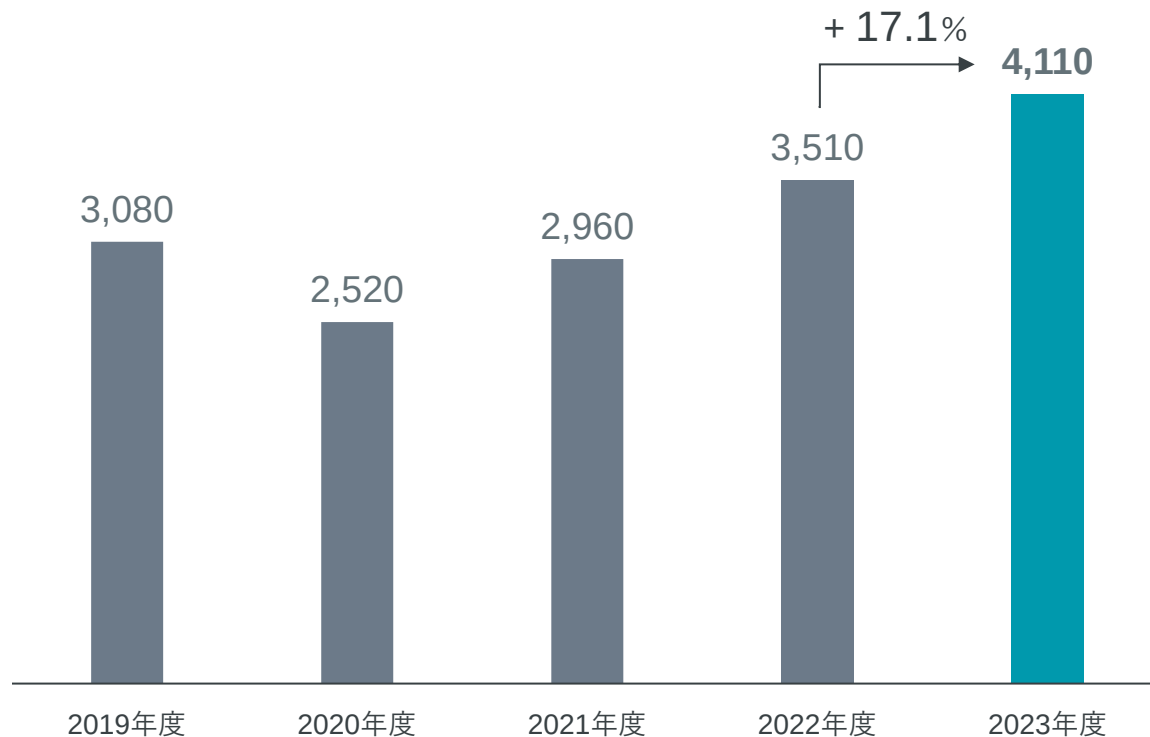
※2025年3月31日時点の投資先

3. 外部環境と競争優位性

人材紹介市場規模の推移

当社グループの主幹事業領域である「ホワイトカラー職種」の人材紹介業市場は拡大基調が続く

人材紹介業市場規模(億円)



- 今後、日本の労働人口減少を背景に人材確保・採用難易度の上昇が見込まれる
- 従来の終身雇用から「転職」が当たり前の時代に
- 大手企業と成長企業で優秀人材の採用競争が起こり、優秀人材の年収インフレが起こる

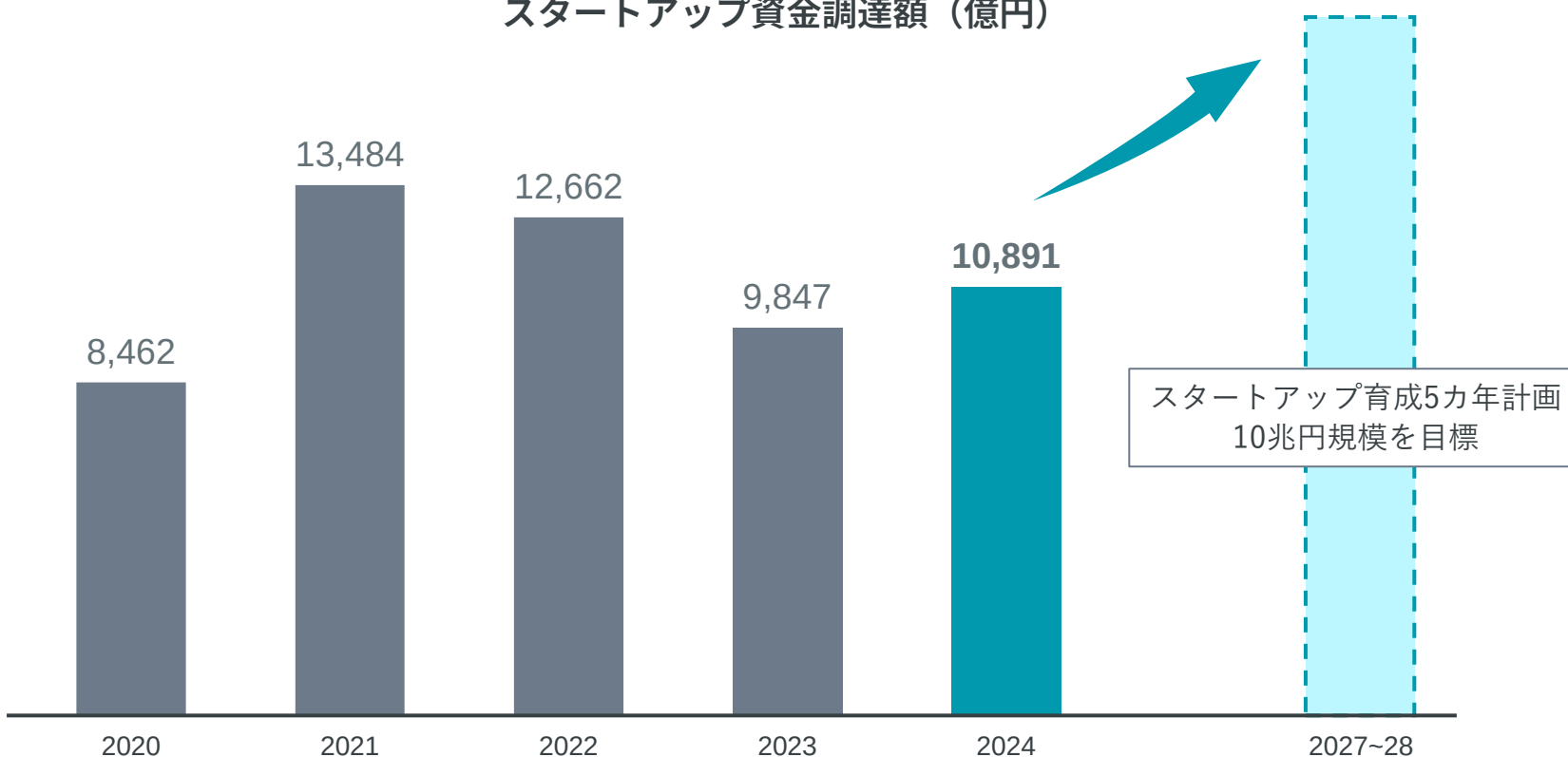
人材紹介業市場規模は拡大基調が継続する見込み

株式会社矢野経済研究所『人材ビジネス市場に関する調査を実施(2024年)』『人材ビジネス市場に関する調査を実施(2023年)』『人材ビジネス市場に関する調査を実施(2022年)』『人材ビジネス市場に関する調査を実施(2021年)』『人材ビジネス市場に関する調査を実施(2020年)』を基に当社が作成
数値は、ホワイトカラー職種の人材紹介業市場額

スタートアップ企業等を取り巻く事業環境

スタートアップの資金調達額は上昇が期待されながらも、ここ数年はマクロ環境の影響で資金調達の勢いが鈍化し全体として停滞感が強まる

スタートアップ資金調達額（億円）



直近の状況

東証グロース市場の上場維持基準引き上げ

- 上場維持基準の高まりにより、上場時期を変更するスタートアップが出てくる
- 上場ではなく、M&Aイグジットを選択するスタートアップが増加する見込み
- 上場後の成長投資やM&A戦略が重要になり、人材獲得の重要度が増す

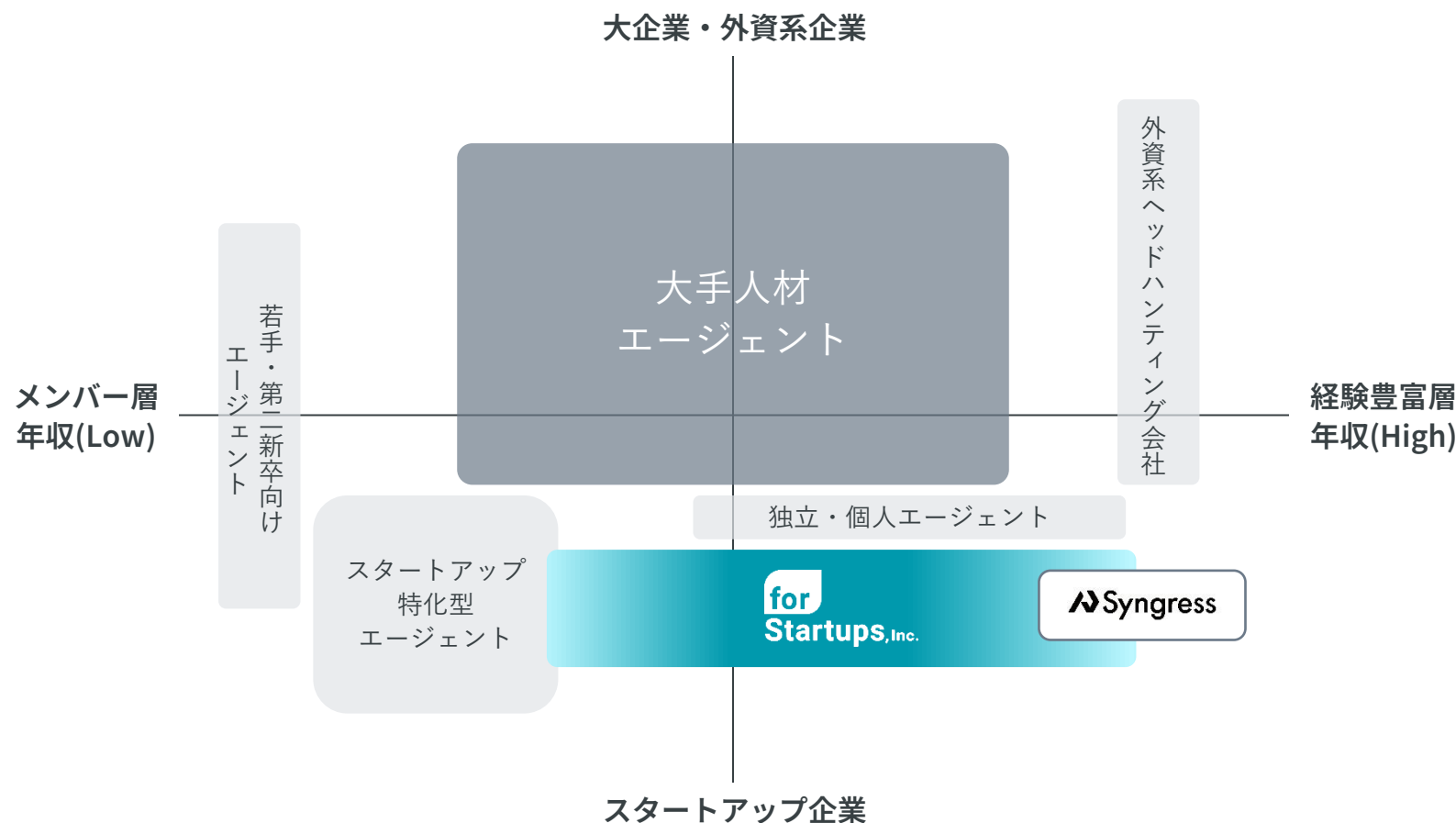
資金調達市場の停滞感

- ディープテックなどの資金用途と成長戦略が明確なスタートアップに資金が集中する傾向

STARTUP DB 【2024年 年間】国内スタートアップ投資動向レポート(データは2025年1月15日時点)

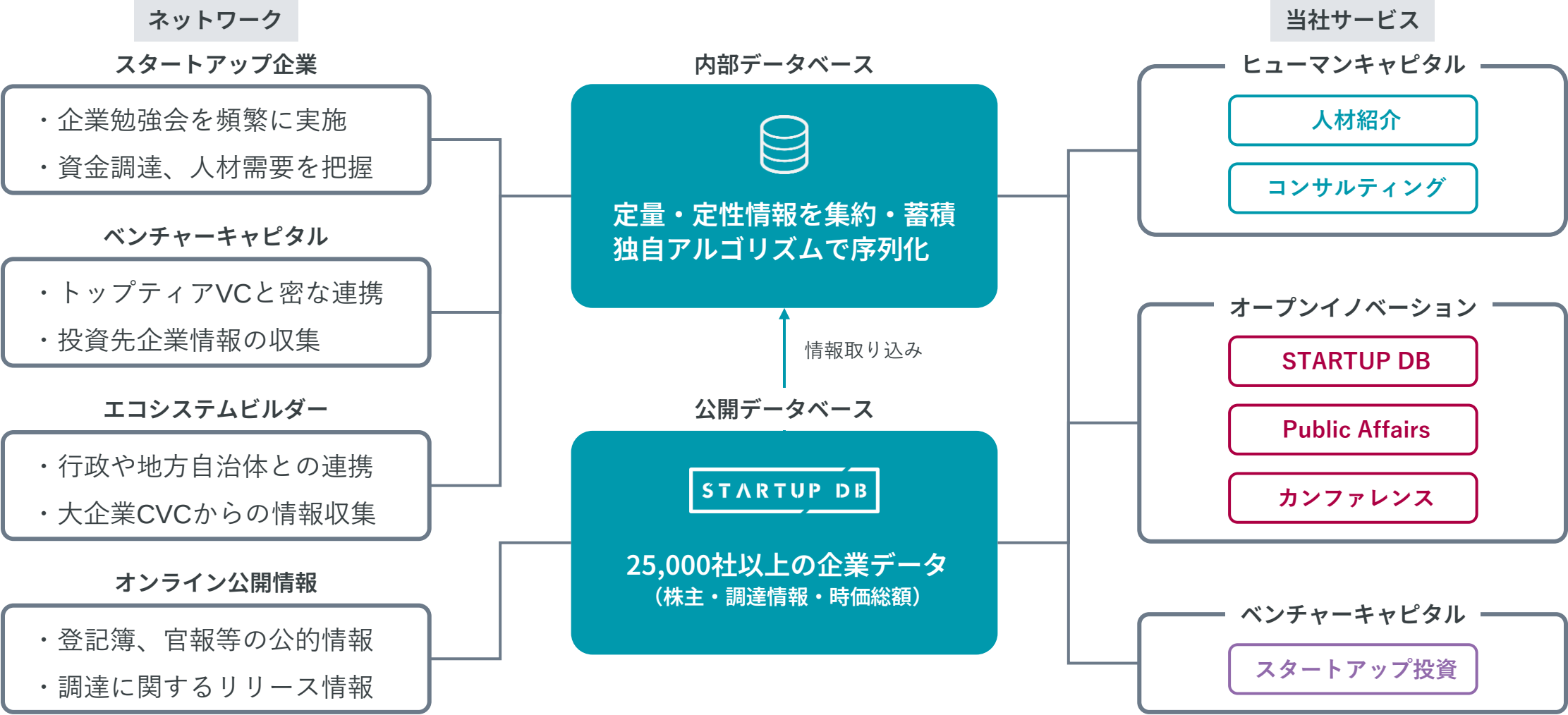
人材紹介市場における当社グループのポジショニング

当社グループは、未上場であるスタートアップ企業のミドル・ハイレイヤー人材の支援に強みを持っており、独自性のあるポジションを堅持
上場後に大企業となる可能性の高い企業群を顧客に抱えており、上場後も人材支援の関係を継続することで徐々に顧客層が上側に広がる



当社グループの強み

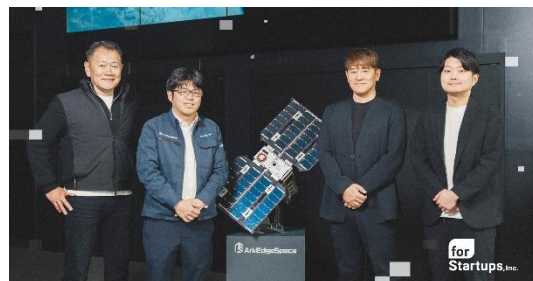
スタートアップ支援で築いた高いブランド認知と、未上場企業の定量・定性情報を網羅する独自ネットワークが当社グループの強み



ヒューマンキャピタル事業 | 支援実績例

採用体制が構築されていない時期から起業家・経営陣・ベンチャーキャピタルと手を組み採用支援を遂行できることが当社グループの強み
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の支援事例を紹介

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事業 | 支援実績企業群

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



ヒューマンキャピタル事業 | 支援実績企業群（上場企業）

かつては上場後に支援が途切れるケースがあったが、現在は上場後も支援を継続・強化
未上場期から積み重ねた企業理解をもとに上場後も戦略的かつ精度の高い人材支援を実現

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

note

JDSC
UPGRADE JAPAN

Schoo

TENTIAL

istyle

Talent.X

オープンイノベーション事業 | 実績

地方自治体とのスタートアップ・エコシステムの発展に向けた事業支援や、大企業のサービス導入実績を誇り、独自ネットワーク構築に寄与

Public Affairs

地域／相手先	事業名
東京都	次世代通信技術活用型スタートアップ支援事業
愛知県	ディープテック推進事業／シンガポール国立大学連携事業
浜松市	スタートアップ成長支援事業／スタートアップ地域連携促進事業
大阪産業局	OIHスタートアップアクセラレーションプログラム（OSAP）
福岡市	福岡市スタートアップ支援施設運営事業
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
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
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
山梨県	アクセラレーションプログラム事業
Google社	Startup School Aichi 運営サポート

STARTUP DB



※利用企業から一部抜粋

GRIC



※GRIC2024のパートナー企業のうち、FOUNDING PARTNER、GOLDのみを掲載

4. 中期経営方針

前回公表内容から一部を変更

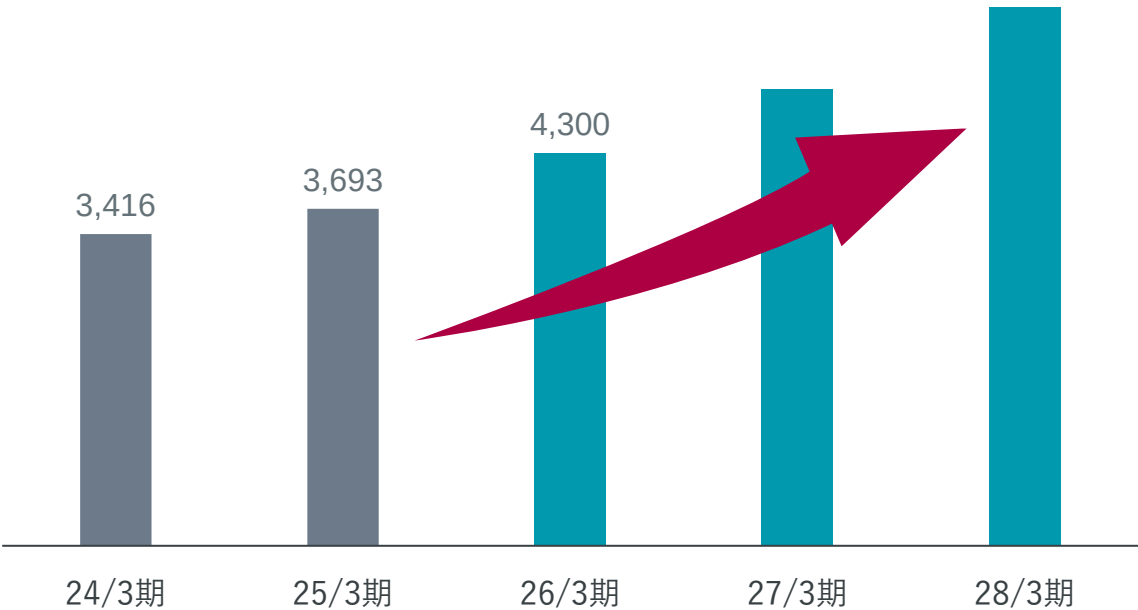
前回公表時 (2024年6月)	2026年3月期：連結売上高50～55億円 を目指す
今回の変更	2025年5月の決算発表にて、2026年3月期以降の新たな3カ年の経営方針を公表 既存事業のみで構成される3カ年の業績計画を策定
変更理由	2025年3月期の実績や足もとの事業環境を踏まえ、利益成長重視の計画へと変更

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

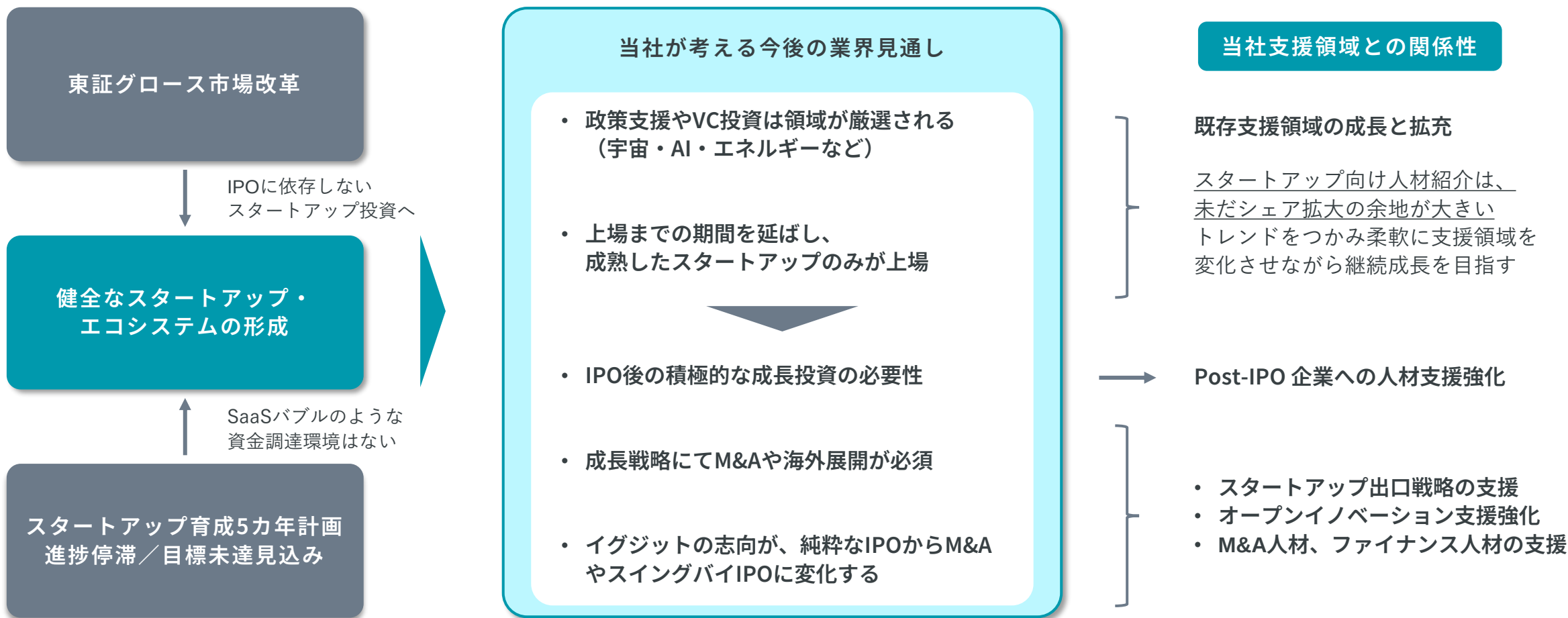
(ヒューマンキャピタル&オープンイノベーション事業)

	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
(百万円)			
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

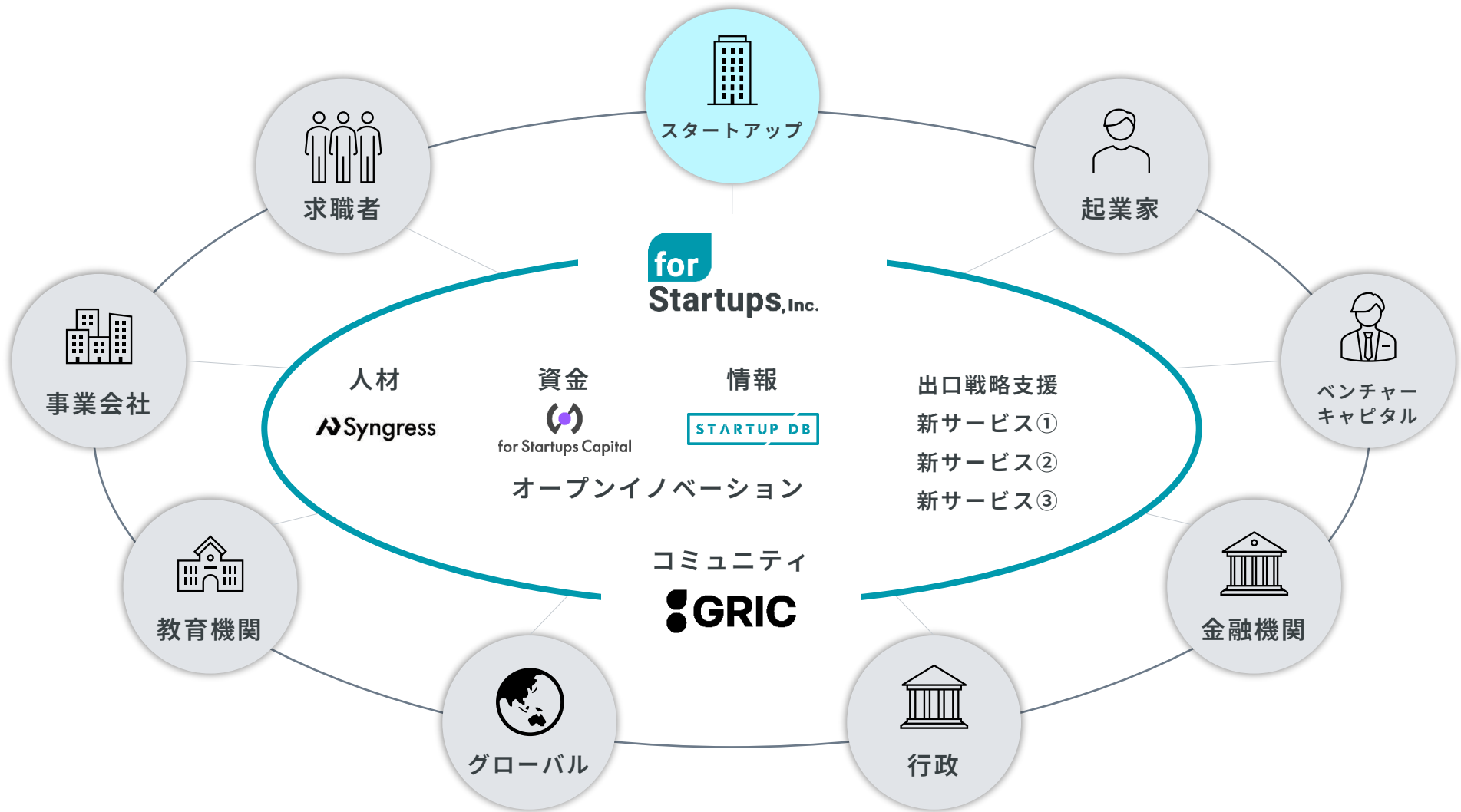
M&Aや共創事業創出 による規模拡大

- ・ 既存事業の成長とシナジーの見込めるM&Aの推進
- ・ 国内外の有力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

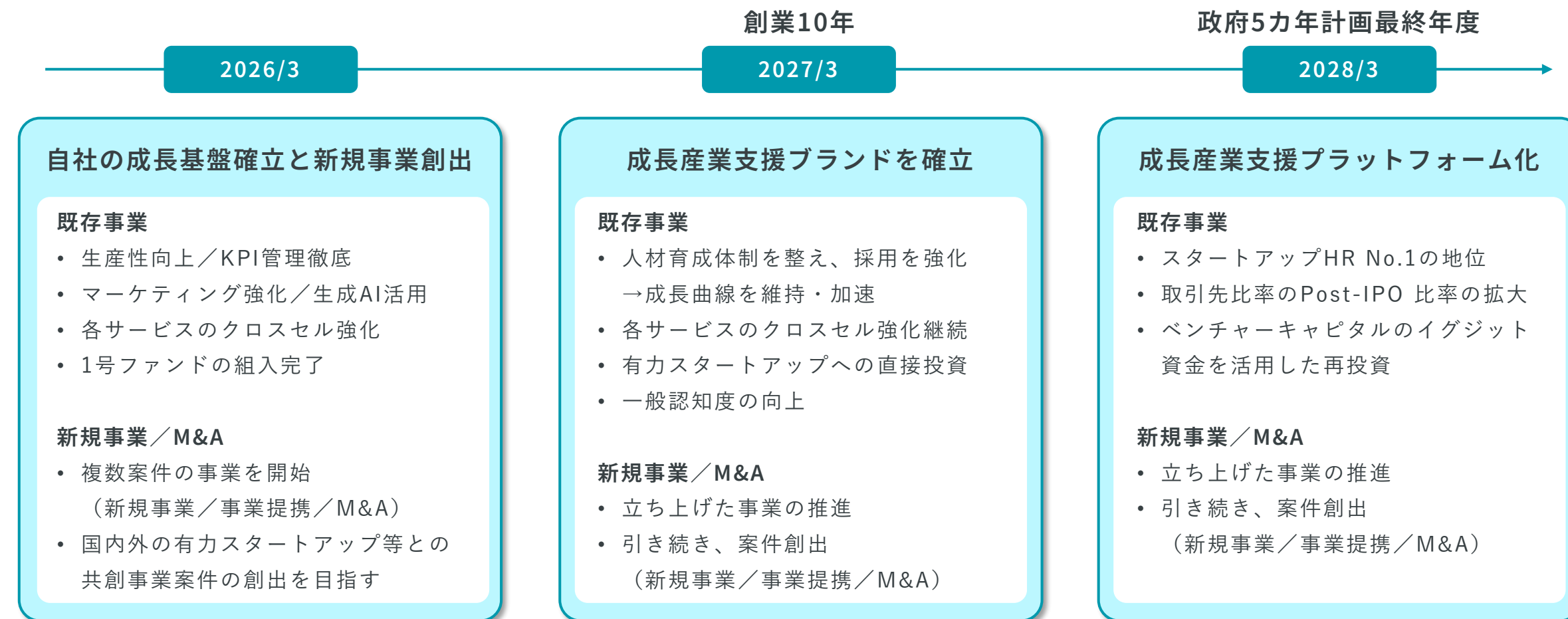
スタートアップや挑戦者の「お困りごと」を、当社が展開するサービス及び形成するコミュニティを活用して課題解決できる体制を目指す



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 | 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

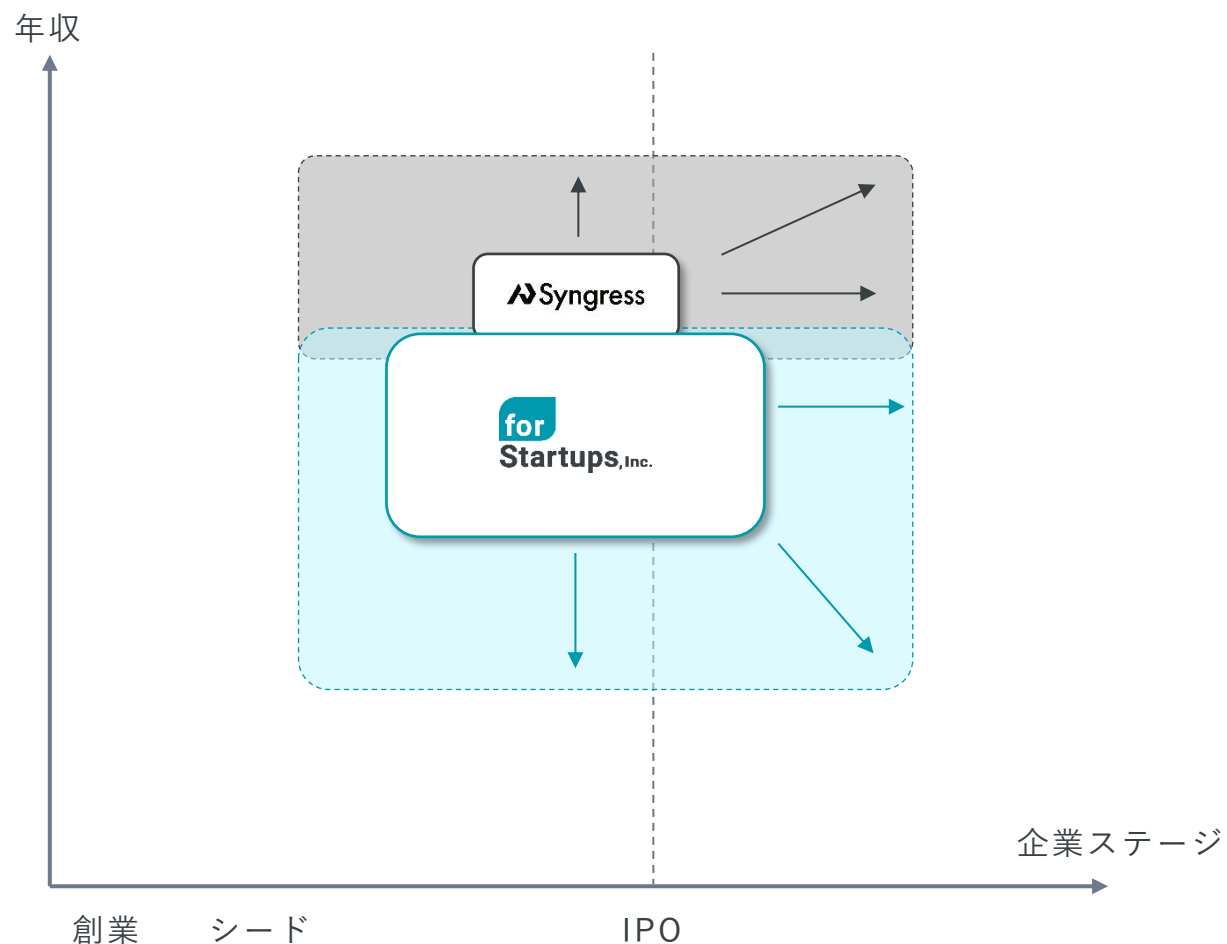
- ・ まずは生産性の改善に努めつつも継続的に増員する計画
- ・ 生産性の改善次第では、再度採用のアクセルを踏む
- ・ 新卒採用も継続し、中途採用は配属チーム別の採用体制へ移行

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 | 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

資本業務提携

教育

M&A

行政
支援

海外
展開

STARTUP DB

DBユーザー獲得
チャネルの創出



スポンサー獲得
チャネルの創出

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

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

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



事業提携

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
今後もパートナー企業との様々な取り組みを進めていく方針



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

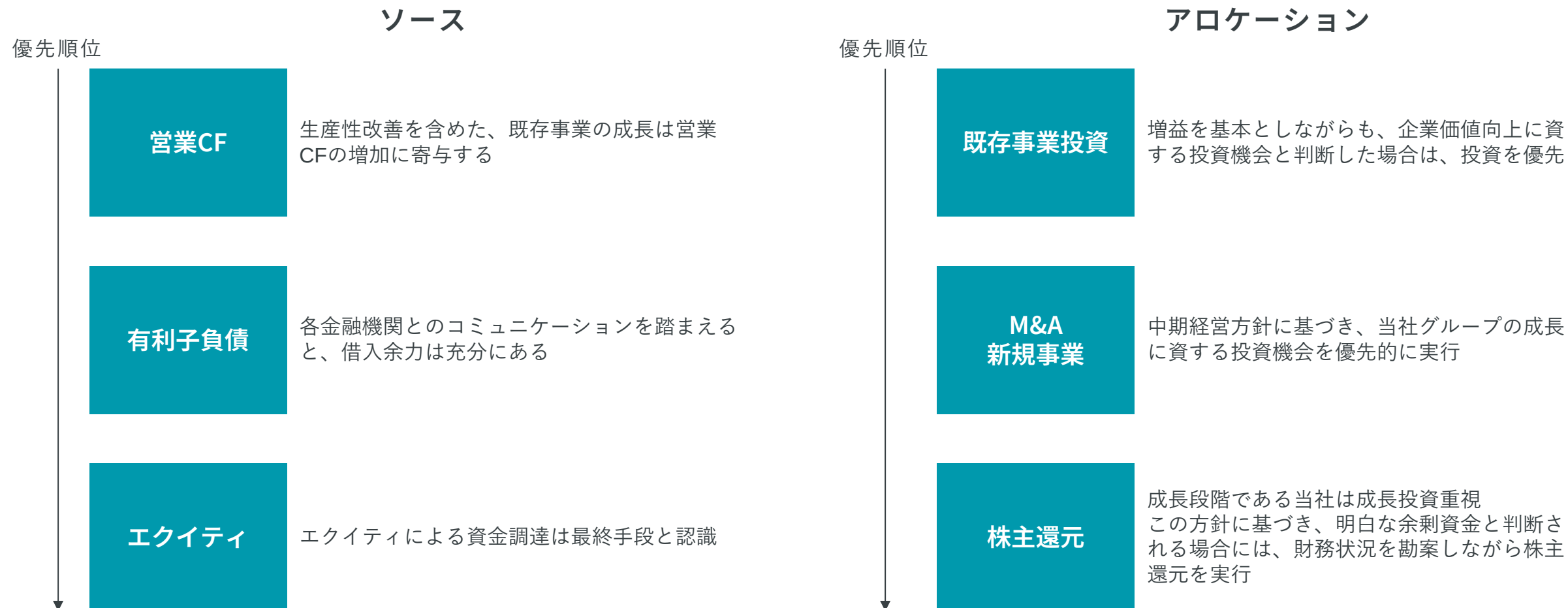
<契約締結・連携強化の背景>

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

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ベースに、既存事業及び新規事業等への投資を優先的に検討する

明白な余剰資金と判断する場合には、財務状況を勘案しながら株主還元を実行



5. リスク情報

事業等のリスク①

事業環境	リスク	国内外の経済情勢や景気動向の悪化、地政学リスク、金融資本市場の変動の影響等により、スタートアップ企業数やスタートアップ企業に対する資金供給が著しく減少した場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：中
	対策	特定の顧客群に偏らないよう顧客基盤の拡大や取扱いポジションの拡大に努めております。	
競合環境	リスク	「有料職業紹介事業」は許可事業ではあるものの、参入障壁が低く各分野にて多数の同業他社が存在し、厚生労働省の調査によれば、有料職業紹介事業の民営職業紹介事業所数は継続的に増加傾向にあります。当社グループは、既存の人材紹介サービスの多くを占める総合人材紹介型や業界特化型、広告型とは異なり、スタートアップ・成長企業に特化したサービスを展開しておりますが、今後、同業他社が同様のサービスを展開し、競争が激化した場合等、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：中
	対策	このようなリスクに対応するため、当社グループは、スタートアップ・成長企業に特化した人材支援として顧客企業との密な関係性の構築やシェア拡大等に努めております。	
求職者対応	リスク	ヒューマンキャピタル事業において、求人企業に候補者が入社後、一定期間内に自己都合退職した場合には成功報酬の一部を返金する契約を締結し、サービスを提供しております。将来的に何らかの理由により、早期自己都合退職者が増加した場合には、収受した報酬の返金が発生し、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：中
	対策	求職者に対し求人内容や求人企業のカルチャー等の状況を十分に説明し、ミスマッチの軽減に努めております。	
求人媒体運営事業者との関係	リスク	ヒューマンキャピタル事業において、自社媒体を有して求職者を確保する登録型ではなく、他社が運営する媒体を利用して求職者を確保するハンティング型を採用しております。人材データベース運営会社の方針変更や関係性の悪化等により取引関係に変化が生じた場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：低
	対策	人材データベース運営会社との良好な関係を保ちつつ取引を行うことに加え、各求人媒体の利用方法の継続的な研修の実施、複数媒体の利用推進、マーケティング活動強化による自社集客比率の向上によりリスク低減を図っております。	

事業等のリスク②

法的規制	リスク	ヒューマンキャピタル事業は、職業安定法に基づき、「有料職業紹介事業」として厚生労働大臣から許可を受けております。当該許可は5年毎の更新が必要なほか、職業安定法第32条の9に欠格事由が定められております。将来的に職業安定法第32条の9に定められた欠格事項等に該当した場合には、許可の取り消し、業務停止命令または業務改善命令の対象となるおそれがあります。その場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：低
	対策	定期的な各種コンプライアンス教育によって役職員の意識向上に努めております。また、営業部門の管理監督部署、監査等委員会及び内部監査室が中心となり、役職員の職務上の法令違反については常時監視する体制を整えております。	
個人情報保護	リスク	ヒューマンキャピタル事業は、多数の個人情報を取り扱っているため、「個人情報の保護に関する法律」が定める個人情報取扱事業者としての義務を課されております。外部からの不正アクセスや、当社グループ役職員の故意または過失により個人情報が流出した場合には、当社グループへの損害賠償請求やブランド価値の毀損、社会的信用力の低下により、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：低
	対策	個人情報の管理徹底を図るべく、「個人情報等管理規程」を制定し、役職員の教育を図っているほか、一般財団法人日本情報経済社会推進協会が発行するプライバシーマークを取得し、2年毎に審査を受けて更新を実施しております。また、個人情報漏洩時に損害を補填する保険にも加入をしております。	
未上場株式の評価減	リスク	ベンチャーキャピタル事業において、投資対象先のエグジットの延期、事業計画の見直しや実績の乖離によって、当社子会社を通じて組成したファンドが保有する株式の評価減により、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：中
	対策	投資時においてビジネスモデルや市場環境を十分に検討した上で判断するとともに、投資後は投資先の状況把握を定期的に行いリスクの軽減に努めております。	
新規事業及びM&Aによる事業拡大	リスク	当社グループは、更なる事業拡大を図り、積極的に新規事業に取り組んでいく考えであります。これにより人材、情報システム投資や広告宣伝費等の追加投資が発生し、損益が一時的に悪化する可能性があります。また新規事業を開始した際には、その新たな事業固有のリスクが加わり、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。また、M&Aや資本提携では、当初想定した事業のシナジー効果の未達、デューデリジェンスの限界等から法的若しくは事業上の新たなリスク要因の発生、PMI（Post Merger Integration）の遅延・失敗等により、期待した事業成果を得られない可能性があります。また期待した収益を得られず、保有する投資有価証券やのれん等の減損処理が発生する場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：低
	対策	規事業やM&A、資本提携について、既存サービスとのシナジーやリスク等について十分な検討を行うよう努めております。	

事業等のリスク③ 及び リスクマネジメント体制

組織体制	リスク	当社グループ事業のさらなる拡大及び企業価値の継続的な向上のためには、人材の確保や人材育成が重要と認識しております。特にタレントエージェンシーにおいては人材の確保が必要不可欠であるとともに、期待通りの効果を発揮するまでに、一定の育成期間を要することがあります。当社グループは、全社を挙げて人材採用・育成に取り組んでおりますが、当社グループが求める人材が適時適切に確保されなかった場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：低
	対策	全社を挙げて人材採用に努めているほか、社員がやりがいと働きやすさを持って働けるよう就業環境の整備に努めております。	
内部管理体制	リスク	当社グループは、企業価値を継続的に向上させていくためには適切な内部管理体制の構築が必要不可欠と判断しておりますが、当社グループは、未だ発展途上にあると認識しております。今後、事業の急激な拡大に応じた内部管理体制の整備・運用が行われなかった場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：低
	対策	内部統制システムの適切な整備・運用に努めております。	

その他のリスク情報に関しては有価証券報告書の【事業等のリスク】をご覧ください。

リスクマネジメント体制

当社のリスクマネジメント体制	リスクの発生防止及び適切な対応による損失の最小化を図るため、組織的・計画的に取り組むことを目的として、代表取締役社長を委員長とし、取締役を中心に構成するリスク評価委員会を設置しております。
リスクマネジメント体制の運用状況	リスク評価委員会は、少なくとも四半期に1回定例開催するほか、必要に応じて臨時開催し、リスクの調査、網羅的な認識及び重要度の分析、各種リスクへの対応策の検討及び決定、対策の実施状況の監督及び再発防止策の検討等を行っております。

Appendix

経営陣－取締役



代表取締役社長
志水 雄一郎



取締役副社長
恒田 有希子



取締役
清水 和彦



社外取締役
齋藤 太郎



社外取締役
梅澤 高明



社外取締役
田久保 善彦



社外取締役(監査等委員)
小久保 愛子



社外取締役(監査等委員)
堀内 雅生



社外取締役(監査等委員)
秋元 芳央

経営陣－執行役員・専門役員

2025年4月より新たに4名の執行役員を選任し、執行役員5名、専門役員1名の体制へ



執行役員
コーポレート本部長
菊池 烈



執行役員
シングレス株式会社代表取締役
六丸 直樹



執行役員
ヒューマンキャピタル本部
岡本 麻衣



執行役員
ヒューマンキャピタル本部
溝手 亘



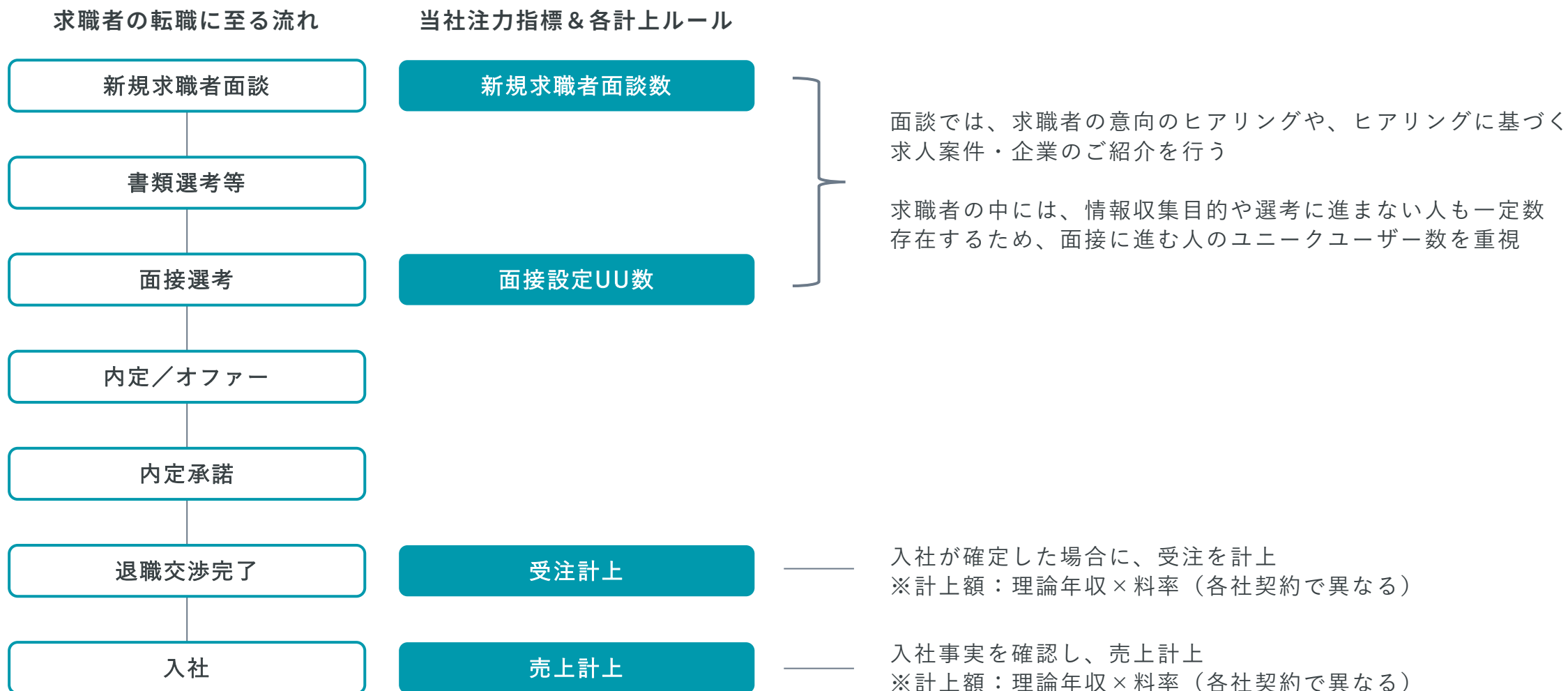
執行役員CTO
アクセラレーション本部
竹内 茂



専門役員
オープンイノベーション本部
鈴木 聡子

ヒューマンキャピタル事業 | 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



連結四半期損益・販管費推移

	2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			
(百万円)	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

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。

本資料の次回の開示は、2026年6月ごろを予定しております。