

事業計画及び 成長可能性に関する事項

Agenda

1. ビジネスモデル
2. 市場規模
3. 競争力の源泉
4. 全社業績推移
5. 成長戦略
6. リスク情報

ビジネスモデル

ハイブリッドキャピタル

人の支援：タレントエージェンシー

起業支援 起業潜在層の発掘・起業サポート

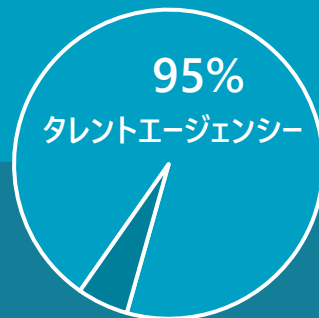
人材紹介 成功報酬型の転職支援サービス
固定報酬型の採用支援コンサルティング

資金の支援：フォースタートアップスキャピタル

スタートアップ投資

優良スタートアップ企業へ資金支援、
人材紹介に連携

2021年3月期通期
売上高比率



5%
オープンイノベーション

スタートアップエコシステム

オープンイノベーション

資金調達支援 スタートアップ企業と大手企業の連携を支援

データ課金 大手企業等にSTARTUP DBのデータを定額課金、API連携などでデータ提供

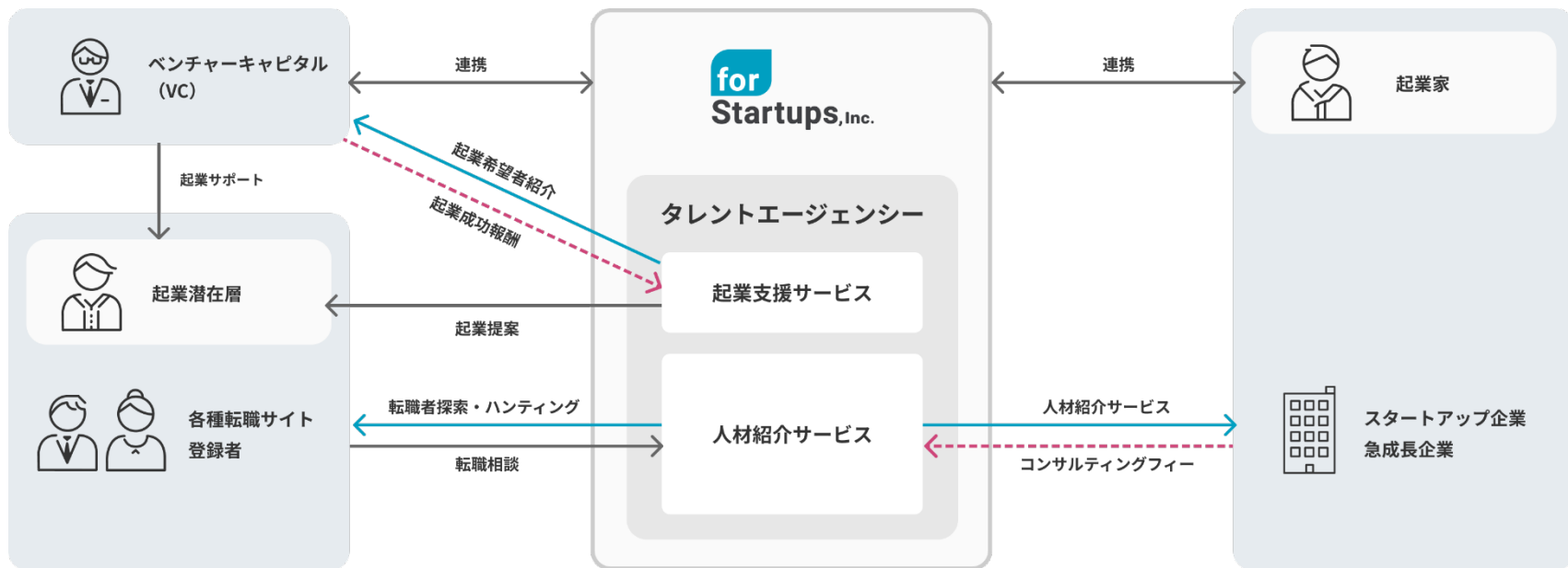
Public Affairs 官公庁・自治体からスタートアップ関連事業を受託

ビジネスモデル【タレントエージェンシー】

起業支援サービスは、成功報酬でベンチャーキャピタル等から手数料収入を得ます。

人材紹介サービスは、成功報酬でスタートアップ企業等から手数料収入を得ます。

両サービスともに、ヘッドハンティングで利用した転職サイト等に一部手数料支払いが発生します。

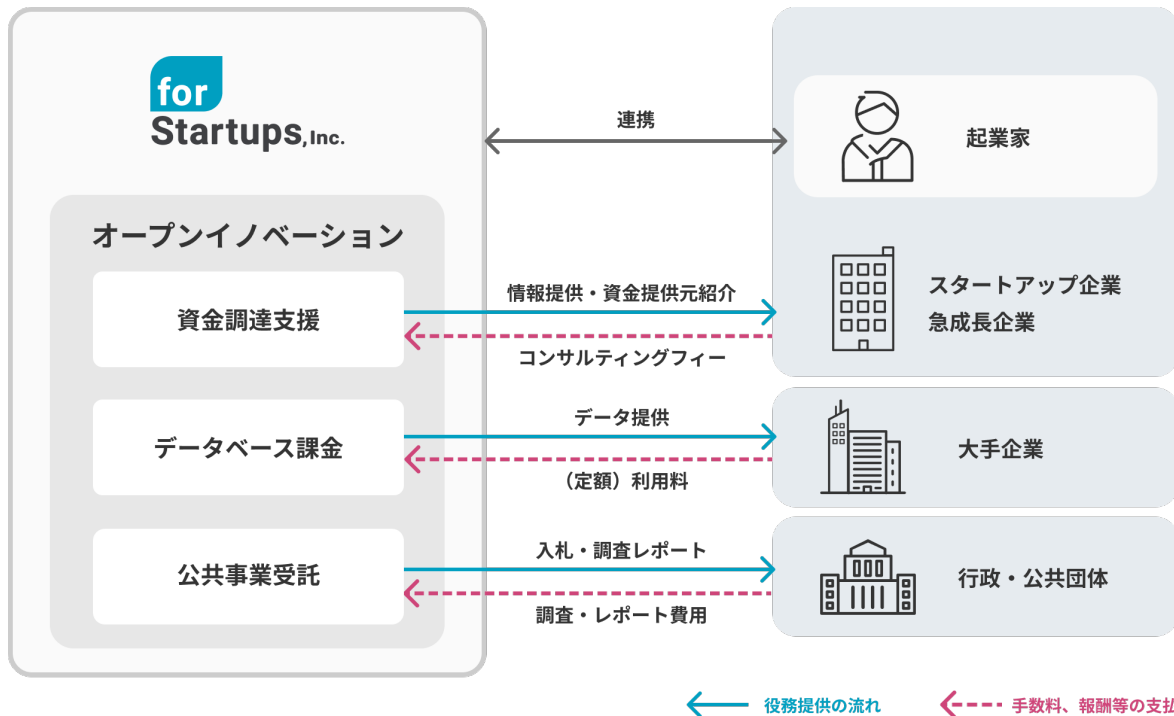


ビジネスモデル【オープンイノベーション】

資金調達支援は、スタートアップ企業等から調達金額に応じた手数料収入を得ます。

データベース課金は、データ利用料が収入となります。

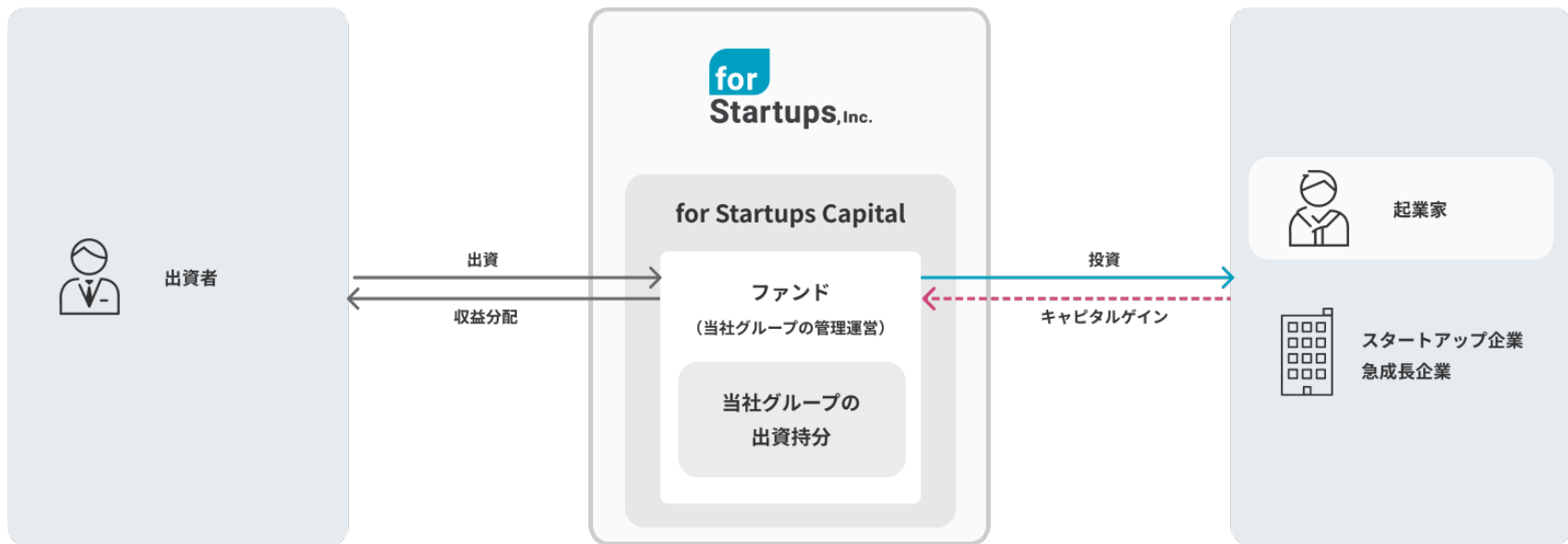
公共事業受託は、行政・公共団体に各種プロジェクトが採択され、調査レポート作成収入などを得ます。*



*作業を一部を外注する場合、
外注費用が発生する場合があります。

ビジネスモデル【スタートアップ投資】

スタートアップ投資は、タレントエージェンシーで人材紹介を行い関係性が強固になっています。



← 役員提供の流れ

←--- 手数料、報酬等の支払

市場環境

参考：政府のスタートアップ企業支援策

国が掲げる重要指標実現に向けて、
我が国の成長戦略におけるスタートアップ企業への支援策は増強が続く

我が国の成長戦略（2020年）⁽¹⁾ *抜粋

重要指標 ①

ユニコーン企業（又は同規模の上場ベンチャー）

2025年度までに50社創出 *16社(2019年度末時点)

重要指標 ②

ベンチャー企業へのVC投資額の

対名目GDP比を2022年までに倍増

オープン・イノベーション促進税制

国内の事業会社又はCVCによる未上場のスタートアップ企業*
に対する1億円以上の出資について25%の所得控除を講ずる

*創業10年未満が対象

グローバルに活躍するスタートアップ企業の創出・育成

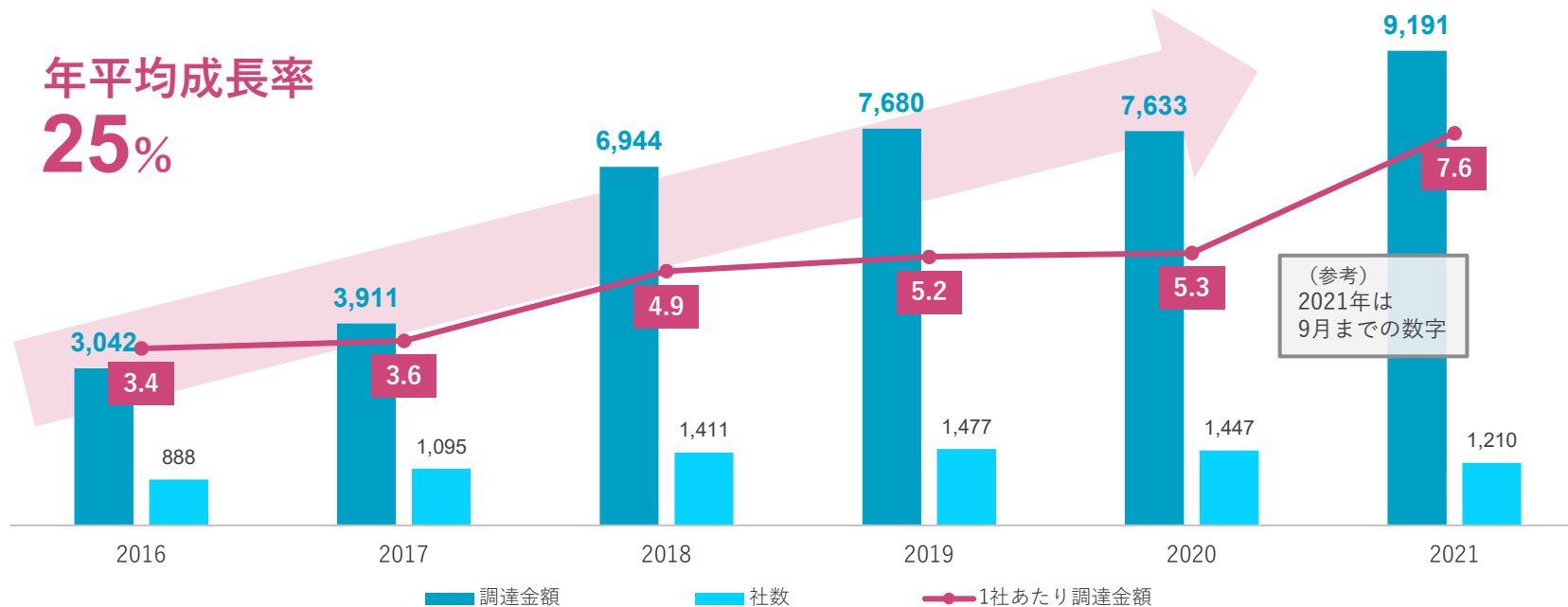
2020年より3年間を集中支援期間とする「スタートアップ・
エコシステム支援パッケージ」（事業規模 約1,200億円）を
実施 ⁽²⁾

注：(1) 内閣府内閣官房 成長戦略2020年『成長戦略フォローアップ』（2020年7月17日閣議決定） (2) 内閣府 文部科学省 経済産業省『スタートアップ・エコシステム形成に向けた支援パッケージ』（2020年7月）

スタートアップ資金調達市場【年次】

2020年はコロナ禍で一旦足踏みしたものの 1社あたりの調達額が順調に成長
2021年下期は大型調達のスタートアップの増加が加速している印象

年平均成長率
25%



(単位：社)
(単位：億円)

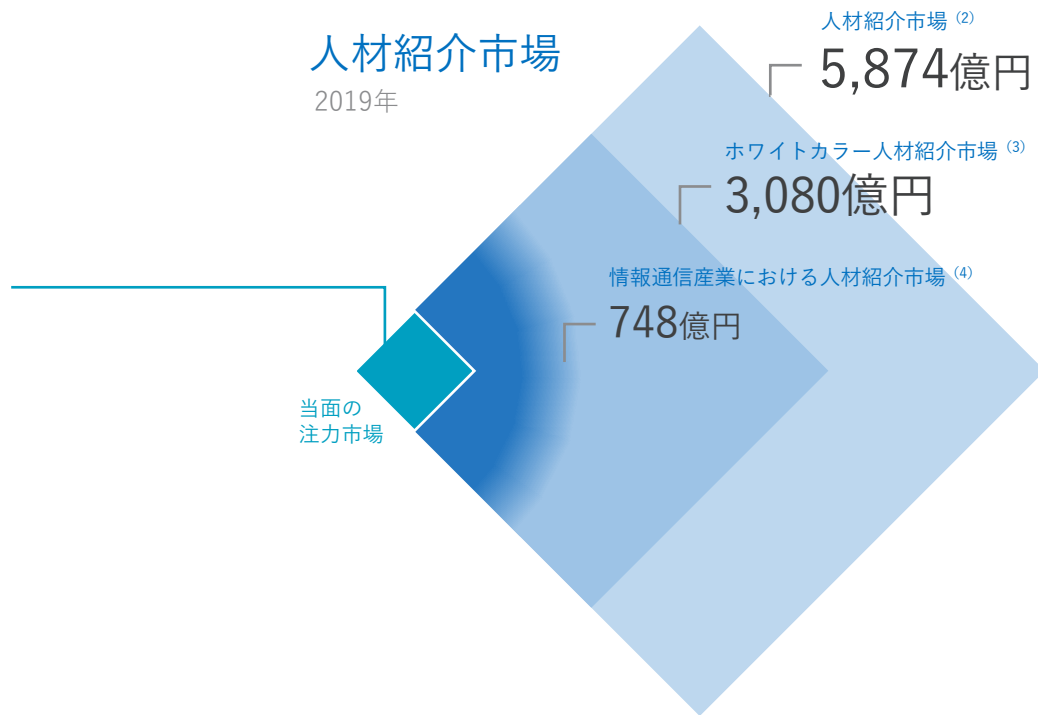
(参考)
2021年は
9月までの数字

出所) STARTUP DB 注) 親会社及び融資や社債での資金調達を含む 2021年9月25日現在

人材紹介市場の中、当社が主戦場とする成長産業支援市場を約100億円と試算

国内有カスタートアップにおける
人材紹介市場⁽¹⁾

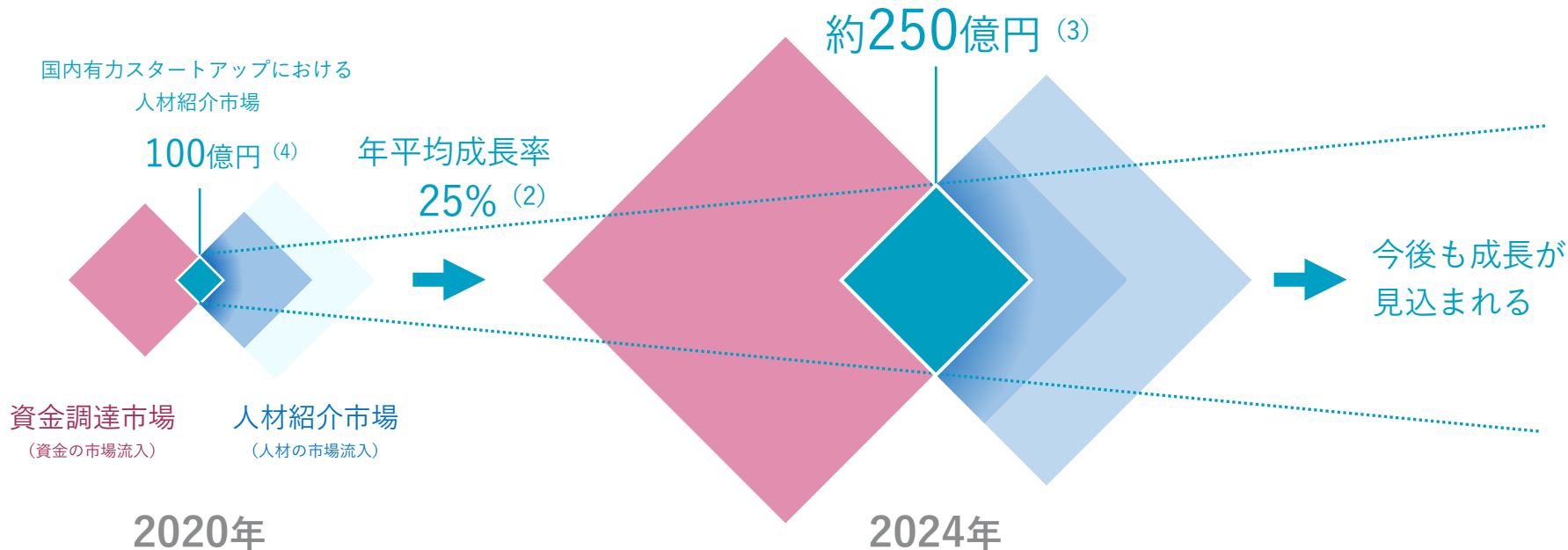
100億円



注: (1)2020年12月に実施した当社注力クライアントヒアリング調査を基に推計 (2021年採用予定人数合計×保守的に算出した当社人材紹介単価) (2)厚生労働省『令和元年度職業紹介事業報告書の集計結果(速報)』より民間職業紹介事業所手数料収入 (3)矢野経済研究所『2020年版 人材ビジネスの現状と展望』より、人材紹介業市場規模の推計値 (4)矢野経済研究所『2020年版 人材ビジネスの現状と展望』より「人材紹介大手3社カテゴリー別転職紹介人数」2019年度におけるIT・通信業が占める割合24.3%をホワイトカラー人材紹介市場規模に掛けて導出

【タレントエージェンシー】市場の成長可能性

当社注力市場は、資金調達市場に連動して今後4年で2.5倍の約250億円規模に成長すると想定
(市場成長率25%) (1)



注: (1)(2)(3) 2016年~2020年の国内スタートアップ資金調達データ (エクイティ+デット) をもとに算出したCAGR25%を適用 (4) 2020年12月に実施した当社注力クライアントヒアリング調査を基に推計 (2021年採用予定人数合計×保守的に算出した当社人材紹介単価)

競争力の源泉

フォースタートアップスの強み

外部環境

- ・ベンチャー支援は、国家戦略でもあり長期的に高い成長可能性
(政府のベンチャー支援強化策や、ベンチャー企業に対する税制改正等)
- ・成長産業、新興市場への資金流入は引き続き増加傾向
- ・DX化による人材獲得競争拡大の波

ネットワーク

イノベーションに関わるプレイヤーとのネットワーク
(ベンチャーキャピタル、大企業、政府、エコシステムビルダー、スタートアップなど)

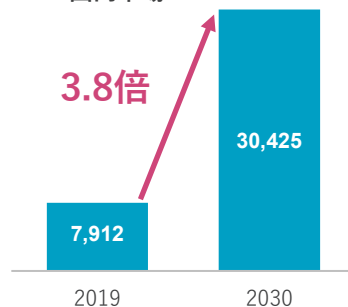
実績

スタートアップへの累計人材支援数1,999名のうち、
約32.5%がハイレイヤー、幹部クラス*

データベース

- ・国内最大級の成長産業データベース STARTUP DB

DXの国内市場*



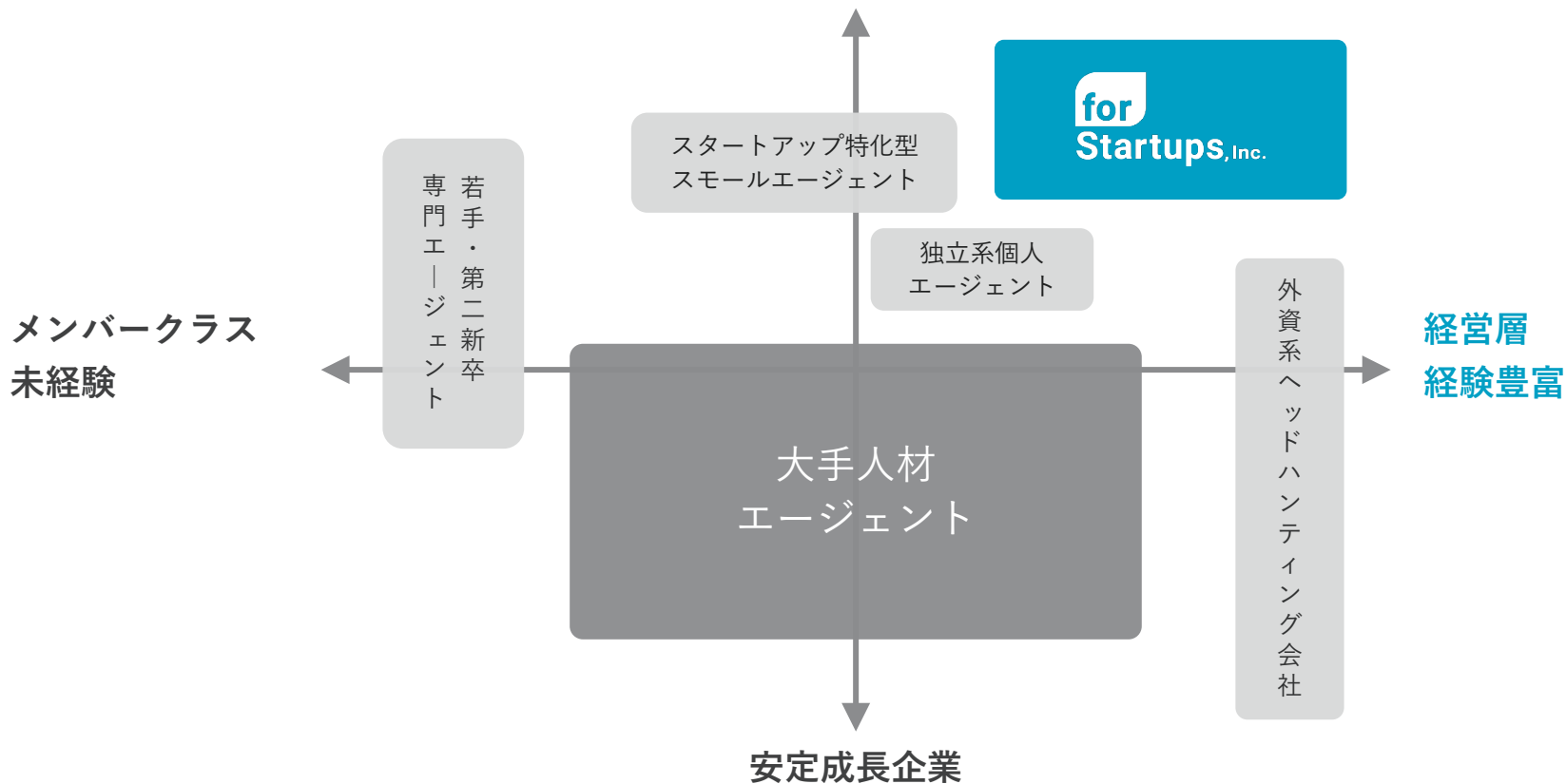
*2021年9月末時点 (業務委託のぞく)

STARTUP DB

*出所 富士キメラ総研によるデジタルトランスフォーメーション (DX) の国内市場調査

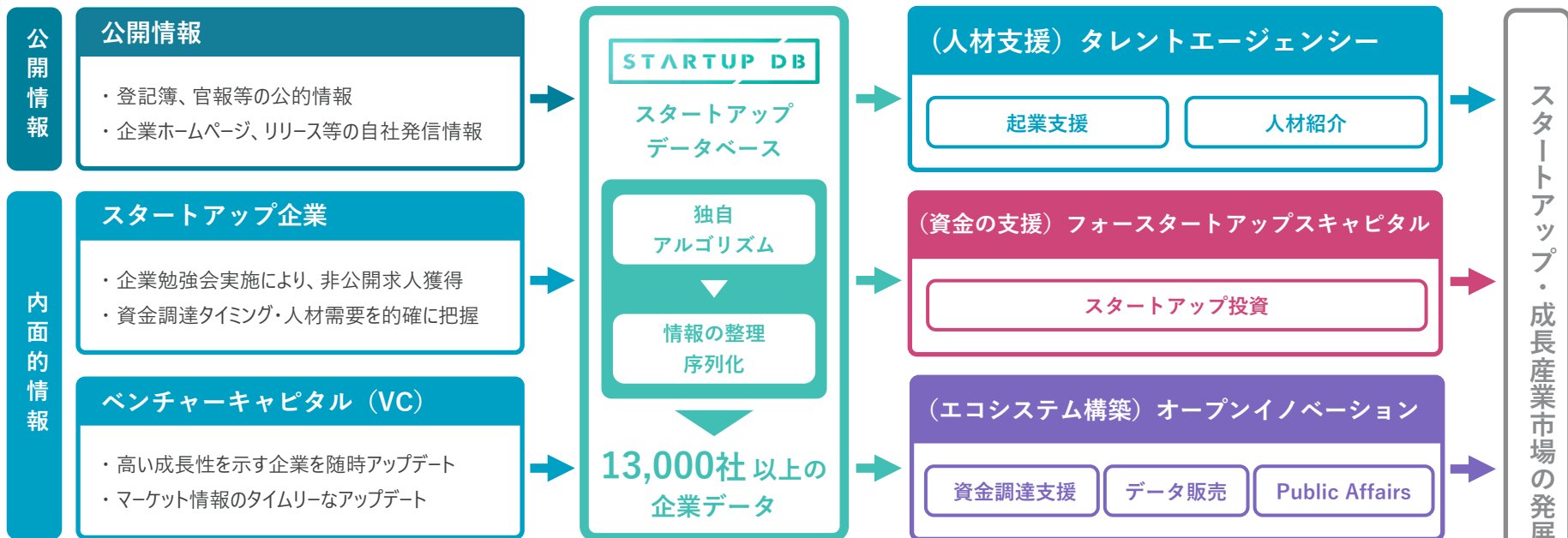
ポジショニングマップ【タレントエージェンシー】

スタートアップ・急成長企業



ビジネスの仕組み

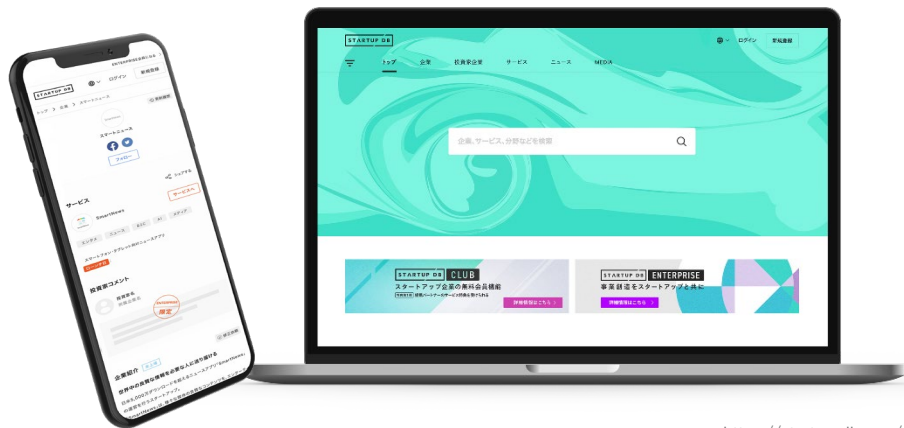
- テクノロジーを活用し、公開情報を網羅的に把握
- スタートアップ企業・ベンチャーキャピタルとの連携により内面的情報を把握



市場を的確に把握するために必要な情報



13,000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、サービス情報、ニュース、インタビュー等を掲載



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



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

週刊東洋経済	日経産業新聞	テレビ朝日	Yahoo!News
会社四季報	Forbes Japan	CNET Japan	週刊アスキー
DIAMOND SIGNAL	読売新聞	@DIME	
週刊ダイヤモンド	中日新聞	エキサイトニュース	

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、名古屋市立大学、
東北学院大学、関西学院大学、
大阪大学大学院等

Csis 東京大学
空間情報科学
研究センター

KGS 関西学院大学
KANSAI GAKUIN UNIVERSITY

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

SMBC

ヒューマンキャピタリストは、企業勉強会（年間120回）や感謝祭（年間延べ600人以上の来場）の開催を通じ、深い業界理解と企業理解を有する

*ご来社された起業家・投資家の皆様（抜粋）



勉強会：起業家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。



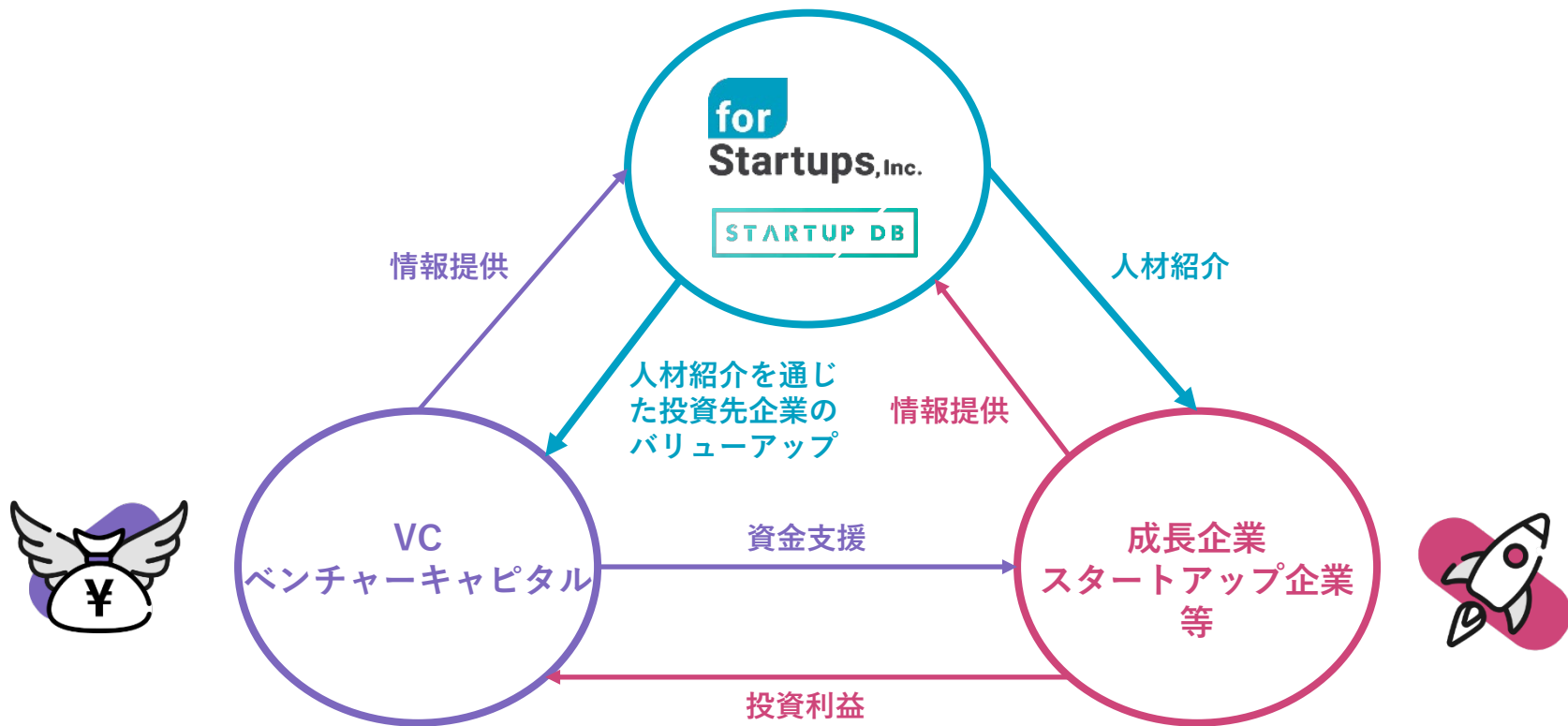
感謝祭：日本を代表する起業家・投資家・行政・メディアを当社オフィスに年間数回ご招待。情報交換を通じて成長産業コミュニティを強化。



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。

三方良しのビジネスモデル

ベンチャーキャピタル、スタートアップ企業、当社のそれぞれにメリットがあるビジネスモデル



全社業績推移

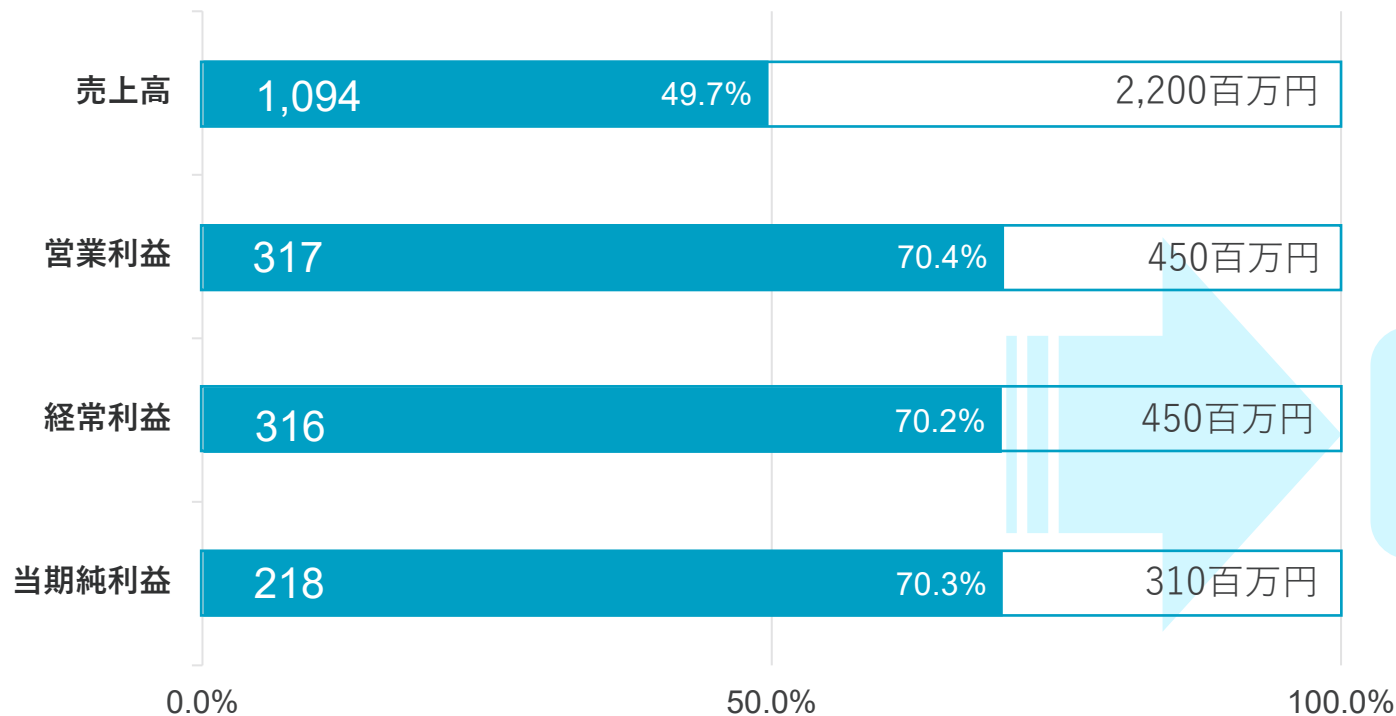
2021年8月、2022年3月期通期業績予想を上方修正

	2022年3月期 業績予想 2021年8月発表	2022年3月期 業績予想 2021年5月発表	増減	2021年3月期 通期実績 (参考)
売上高	2,200 百万円	1,785 百万円	23.2 %	1,273 百万円
営業利益	450 百万円	180 百万円	150.0 %	158 百万円
経常利益	450 百万円	180 百万円	150.0 %	161 百万円
当期純利益	310 百万円	125 百万円	148.0 %	95 百万円

業績予想に対する進捗

売上高の進捗は順調

下期は、人員増、オフィス拡張などの先行投資を加速し、さらなる成長を目指す



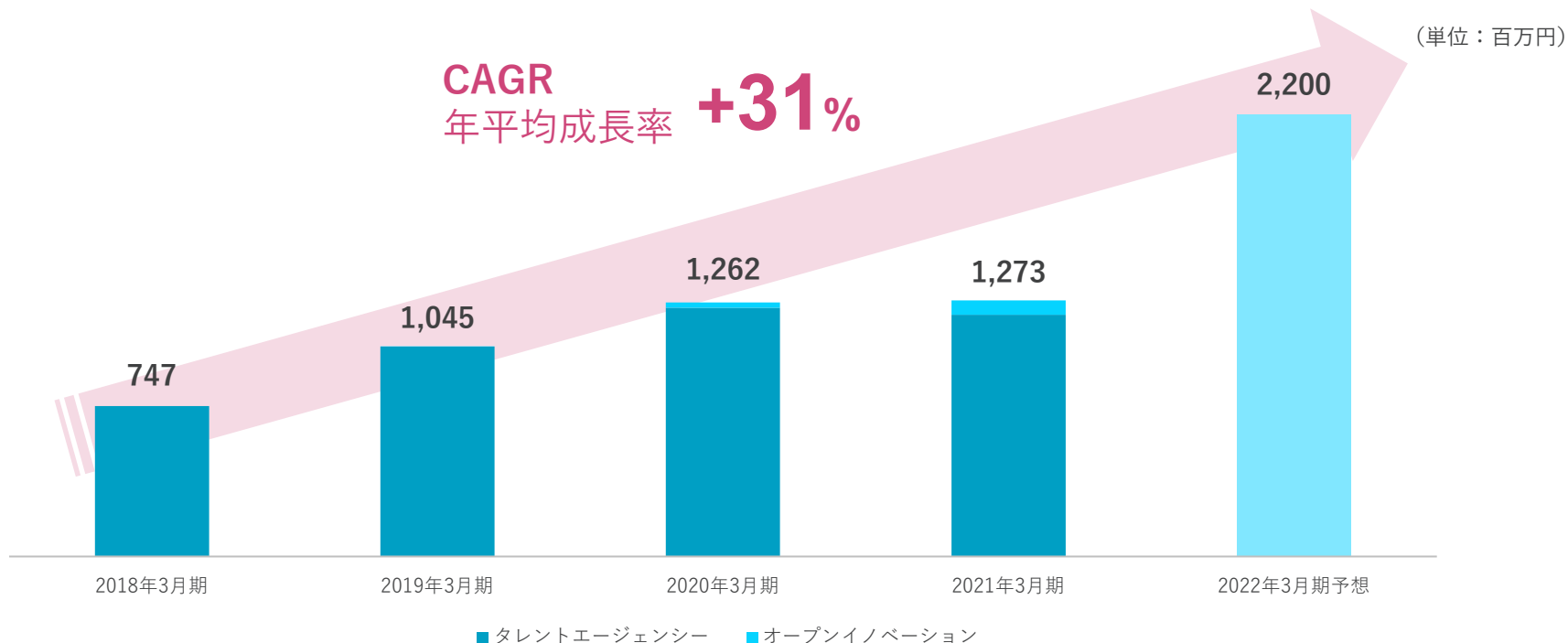
事業成長を目指し、
下期は積極的な
先行投資を実施予定

第2創業期：ハイブリッドキャピタル元年

項目	方針	
事業	タレント エージェンシー	営業戦略機能の継続強化 育成含むマネジメント機能の継続強化
	オープン イノベーション	サービスの事業ポートフォリオ確立 (データベース、資金調達支援、公共事業受託)
	新規事業	投資事業への進出
全社	積極採用の継続 前期以上の増員(50名程度)を予定	

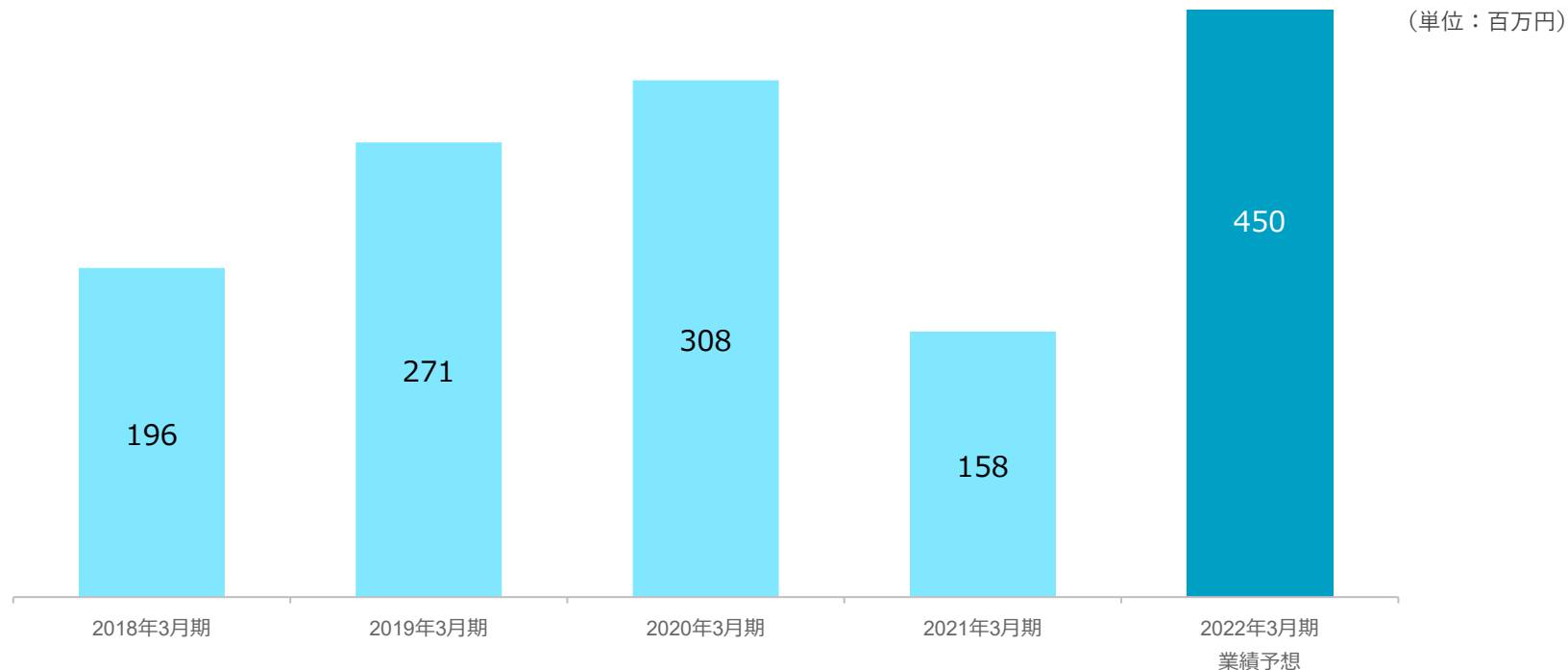
引き続き、2022年3月期をハイブリッドキャピタル元年と位置付け、
人材への投資を積極的に行う

ハイブリッドキャピタルとは、当社の造語で、「ヒト（人材）」と「カネ（資金）」の支援を同時におこなうことで企業成長を後押しする状態

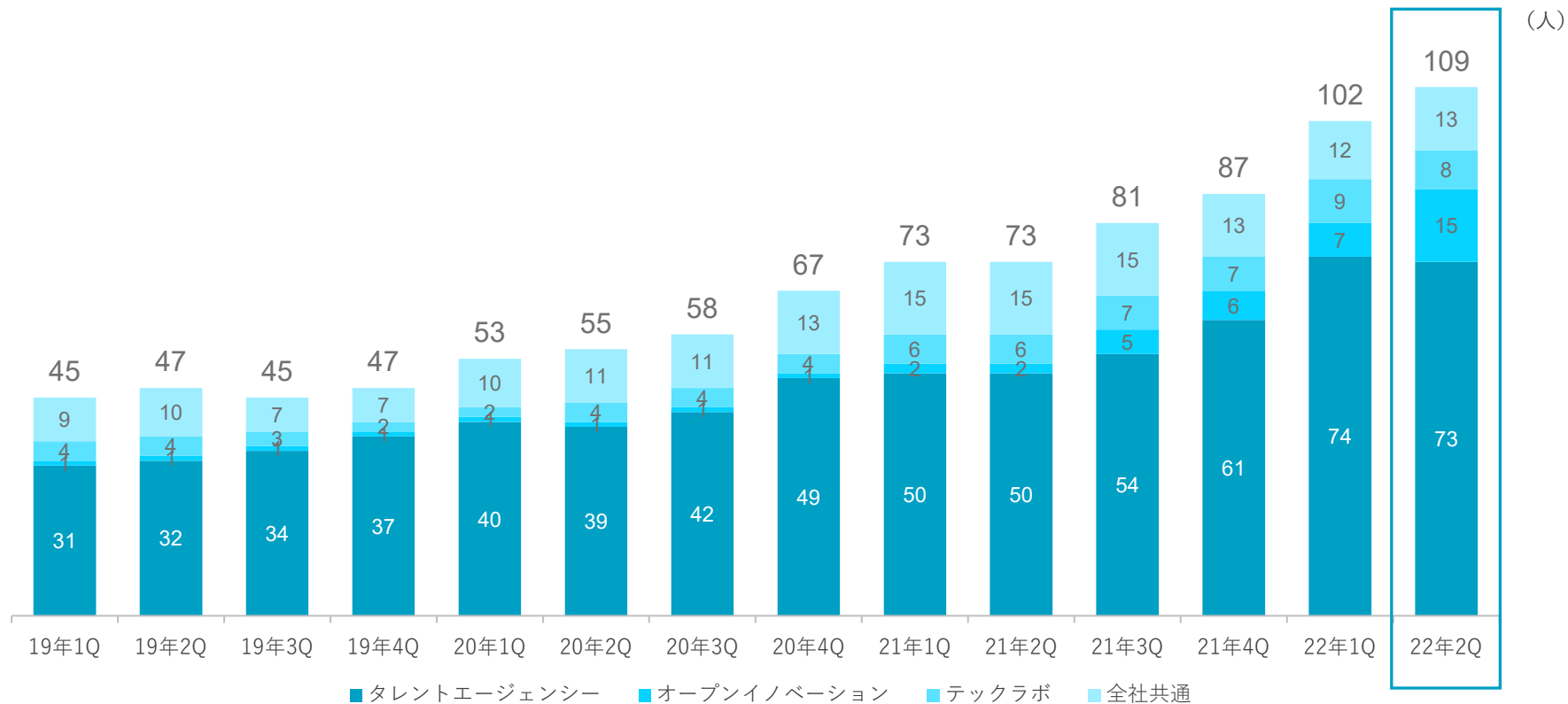


年度業績推移 営業利益

今後も積極的な増員を継続しながら、増益を目指す



2022年3月期年間50名程度増員予定 計画通りに推移



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

Graffer

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

Yuimedi

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

NABLA
Mobility

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

大学
連携

Blue Practice

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】 支援実績企業例

未上場企業

ANDPAD

hey

LegalForce

zeals

Mobility
Technologies

FEZ

GROOVE X

SmartNews

SHOWROOM

Graffer

SmartHR

READY FOR

EXAWIZARDS

Mirrativ

FINATEXT

AXELSPACE

KAKEHASHI

mercari

RAKSUL

PLAID

freee

ビザスク

BASE

sansan

MEDLEY

Money Forward

yappli

Lancers

WealthNavi

UZABASE

既存上場企業

DeNA

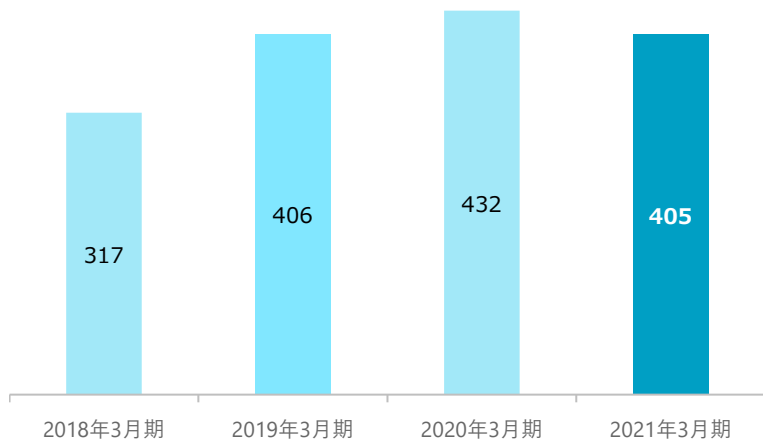
SMS

【タレントエージェンシー】年間取引数と単価

コロナの影響もあり取引数は伸び悩むが、営業努力が功を奏し平均単価は上昇傾向

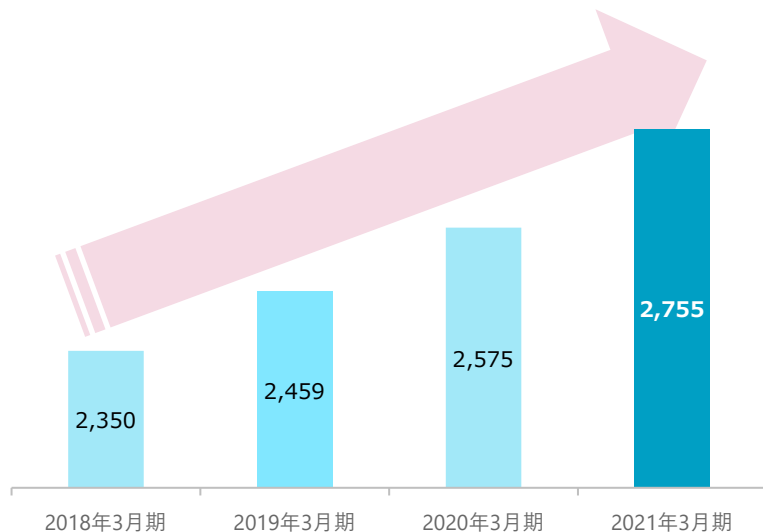
人材紹介取引数

(単位：人)



平均単価

(単位：千円)



成長戦略

2022年3月期「ハイブリッドキャピタル元年」と位置付け

フォースタートアップスは創業以来、成長産業の支援インフラを中長期で構築することを目指し、人材の支援から着手
2022年3月期を「ハイブリッドキャピタル元年」と位置づけ、人材の支援に加え、資金の支援を開始



中長期目標

成長産業の支援インフラの構築

ハイブリッドキャピタル

成長産業支援に最も重要な2つの要素を組み合わせ、スタートアップ企業の早期成長を促す

人材の支援

タレントエージェンシー

成長産業、ユニコーン企業の輩出には優秀な人材が必要不可欠。フォースタートアップスのタレントエージェンシーは、成長企業の戦略に寄り添い、優秀人材を市場から発掘し紹介したり、VCと連携し起業家の輩出につなげます。

資金の支援

ベンチャーキャピタル他

成長産業に必ず必要な資金支援。フォースタートアップスは、大企業からの資金調達を支援するサービスや、ベンチャーキャピタルの設立などにより、スタートアップ企業に資金支援を行います。

エコシステム

VCとの連携

スタートアップ企業の協調支援

情報連携による協調支援

情報

STARTUP DB

成長産業に特化した情報プラットフォーム

成長産業における市場の可視化

行政

Public Affairs

産学官コミュニケーション

官公庁・公共団体との連携強化

大企業

Enterprise

スタートアップ企業と大企業の連携

大企業のCVCや、イノベーション部門との連携を強化

2021年8月27日

三井住友銀行などが出資するフォースタートアップス1号投資事業有限責任組合を設立

フォースタートアップスキャピタルの投資

	A	B
投資先	人材支援実施により関係性が強固となった企業への資金支援	起業支援を通して立ち上がった企業への資金支援
投資種別	ミドルレイター投資	シード投資

投資済み企業一覧



10月13日発表

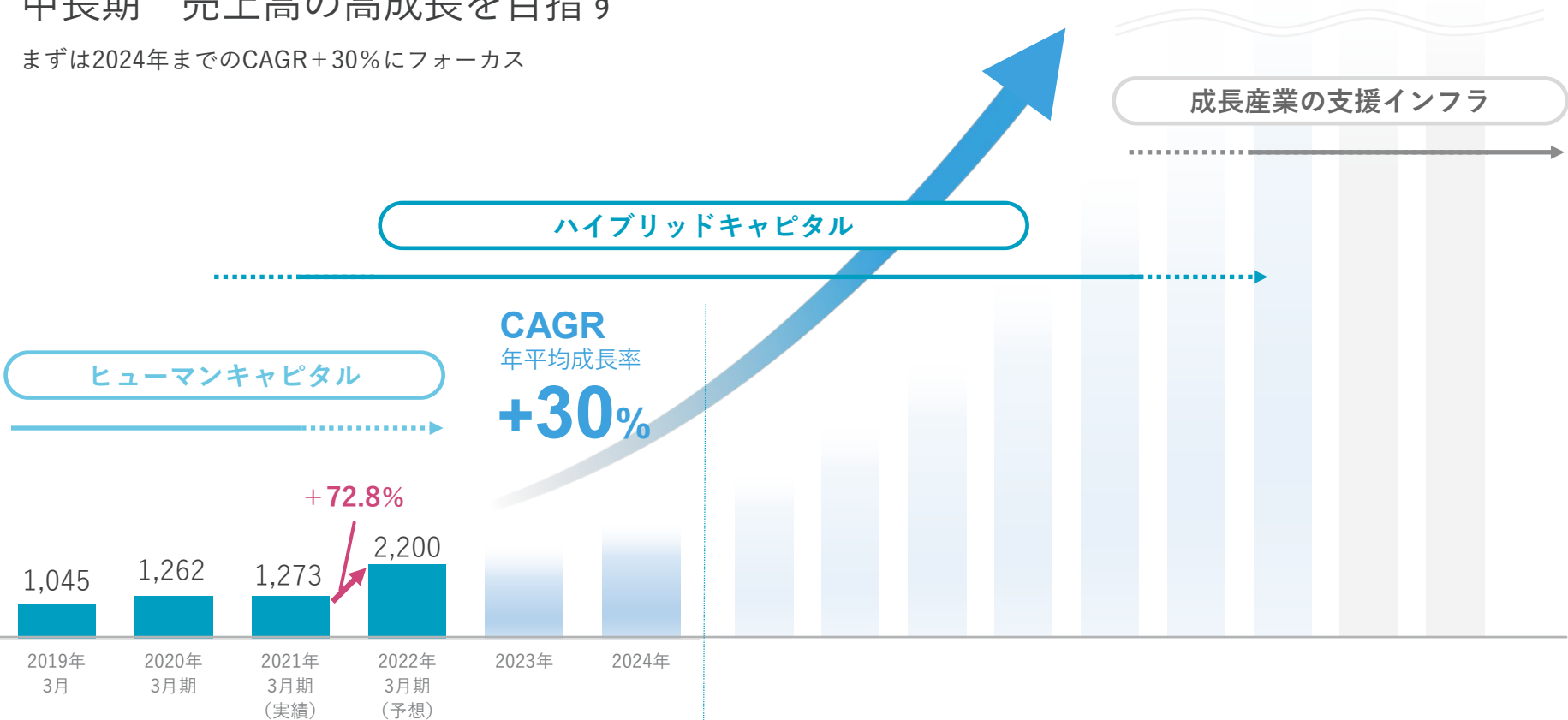
株式会社フェズ

事業内容：リテールテック事業（リテール業界のDXに関する事業）等
CTO、管理本部長、ビジネス側の執行役員を含め累計23名の人材支援

中長期 売上高成長イメージ

中長期 売上高の高成長を目指す

まずは2024年までのCAGR+30%にフォーカス



リスク情報

当社事業に関するリスクについて特に重要と認識している事項は以下です。
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。

重要なリスク	発生可能性	影響	その対応策
<p>人材確保及び育成について</p> <p>当社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。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。</p>	中	大	<p>人材の確保につきましては、まず、当社のタレントエージェンシー、ヒューマンキャピタリスト（営業）全員がリクルーターとなり、優秀な人材の確保に努めております。</p> <p>また、育成につきましては、育成担当の執行役員及び専門チームの配置をするなどして、ヒューマンキャピタリスト（営業）の早期戦力化に努めてまいります。</p>
<p>市場環境について</p> <p>当社は国内のスタートアップ企業向けまたはそれに関連したサービスを提供しており、潜在的に国内におけるスタートアップ企業の企業動向・求人需要等に影響を受けております。昨今の新型コロナウイルス流行に起因する国内外の経済情勢や景気動向の悪化等により、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。</p>	小	大	<p>9割の売上を占める売り切り型のタレントエージェンシーに対し、オープンイノベーションの売上増加、投資事業の開始、STARTUP DBの課金事業の開始などにより、積み上げ型の売上増加等、売上の多角化に挑戦しております。</p>



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。

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。

本資料の次回の開示は、2022年6月ごろを予定しております。



すべては、スタートアップスのために。