for Startups

2027年3月期 上期
決算説明資料

Apr.2026 — Sep.2026 TSE:Growth 7089

©2026 for Startups, inc.

エグゼクティブサマリー

2027年3月期 上期業績

売上高	営業利益	受注高
3,079 百万円	947 百万円	3,145 百万円
前年同期比 +36.4%	前年同期比 +188.3%	前年同期比 +17.5%

概要

- 業績：　過去最高の上期業績。ヒューマンキャピタル事業を中心とした大幅増収増益で着地
- 足もとの課題：　ヒューマンキャピタル：件数伸び悩みは単価上昇で補うも、受注が計画比で若干の未達
  スタートアップM&A仲介：価格調整の面で1件失注。成約プロセスは長期化傾向
- 業績見通し：　下期は大型費用や減損は見込んでおらず、各段階利益の達成確度は高いと捉えている
  一方で、M&A仲介の不確実性を踏まえ、当初予想は据え置く

©for Startups, Inc.

Agenda

01｜2027年3月期 上期業績

02｜セグメント別業績・事業トピックス

03｜業績予想・下期の見通し

04｜成長戦略

05｜Appendix

- FAQ
- 補足資料

for Startups

01｜2027年3月期 上期業績

for Startups

連結決算サマリー

大幅増収増益で着地。各段階利益は計画を上回って進捗

単位：百万円	2027/3期 2Q	2026/3期 2Q	前年同期比	2027/3期 上期	2026/3期 上期	前年同期比
売上高	1,535	1,142	+ 34.5 %	3,079	2,258	+ 36.4 %
売上総利益	1,265	830	+ 52.3 %	2,538	1,754	+ 44.7 %
販売費及び一般管理費	767	714	+ 7.5 %	1,591	1,425	+ 11.7 %
営業利益	497	116	+ 327.2 %	947	328	+ 188.3 %
経常利益	485	119	+ 307.6 %	905	330	+ 173.6 %
親会社株主に帰属する中間(四半期)純利益	306	132	+ 131.1 %	589	283	+ 107.7 %

©for Startups, Inc.

連結決算サマリー｜セグメント別

ヒューマンキャピタル事業が大幅増収増益を牽引、オープンイノベーション事業も着実に利益成長を実現
ベンチャーキャピタル事業は初の売上計上

単位：百万円		2027/3期 2Q	2026/3期 2Q	前年同期比	2027/3期 上期	2026/3期 上期	前年同期比
ヒューマンキャピタル事業	売上高	1,359	1,028	+ 32.2%	2,792	2,039	+ 36.9%
	セグメント損益	690	443	+ 55.7%	1,413	895	+ 57.9%
オープンイノベーション事業	売上高	127	113	+ 12.7%	238	218	+ 9.2%
	セグメント損益	32	11	+ 171.8%	32	7	+ 351.2%
ベンチャーキャピタル事業	売上高	48	―	―	48	―	―
	セグメント損益	41	△ 94	―	39	△ 97	―
全社経費（調整額）		△ 267	△ 243	+ 9.5%	△ 538	△ 476	+ 12.9%
全体	売上高	1,535	1,142	+ 34.5%	3,079	2,258	+ 36.4%
	営業利益	497	116	+ 327.2%	947	328	+ 188.3%

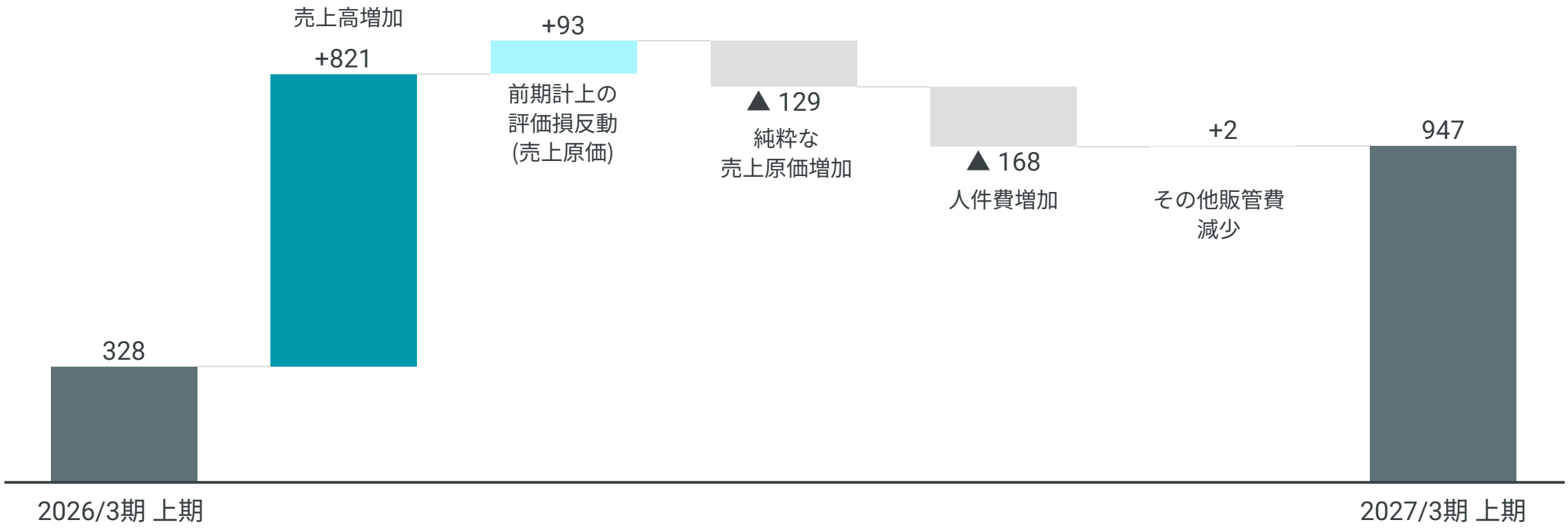
©for Startups, Inc.

営業利益増減要因

前期の営業投資有価証券評価損の反動に加え、ベンチャーキャピタル事業の収益貢献に伴い大幅増益

販管費は広告宣伝費の削減等、コストを適切にコントロールしたことも増益要因

単位：百万円

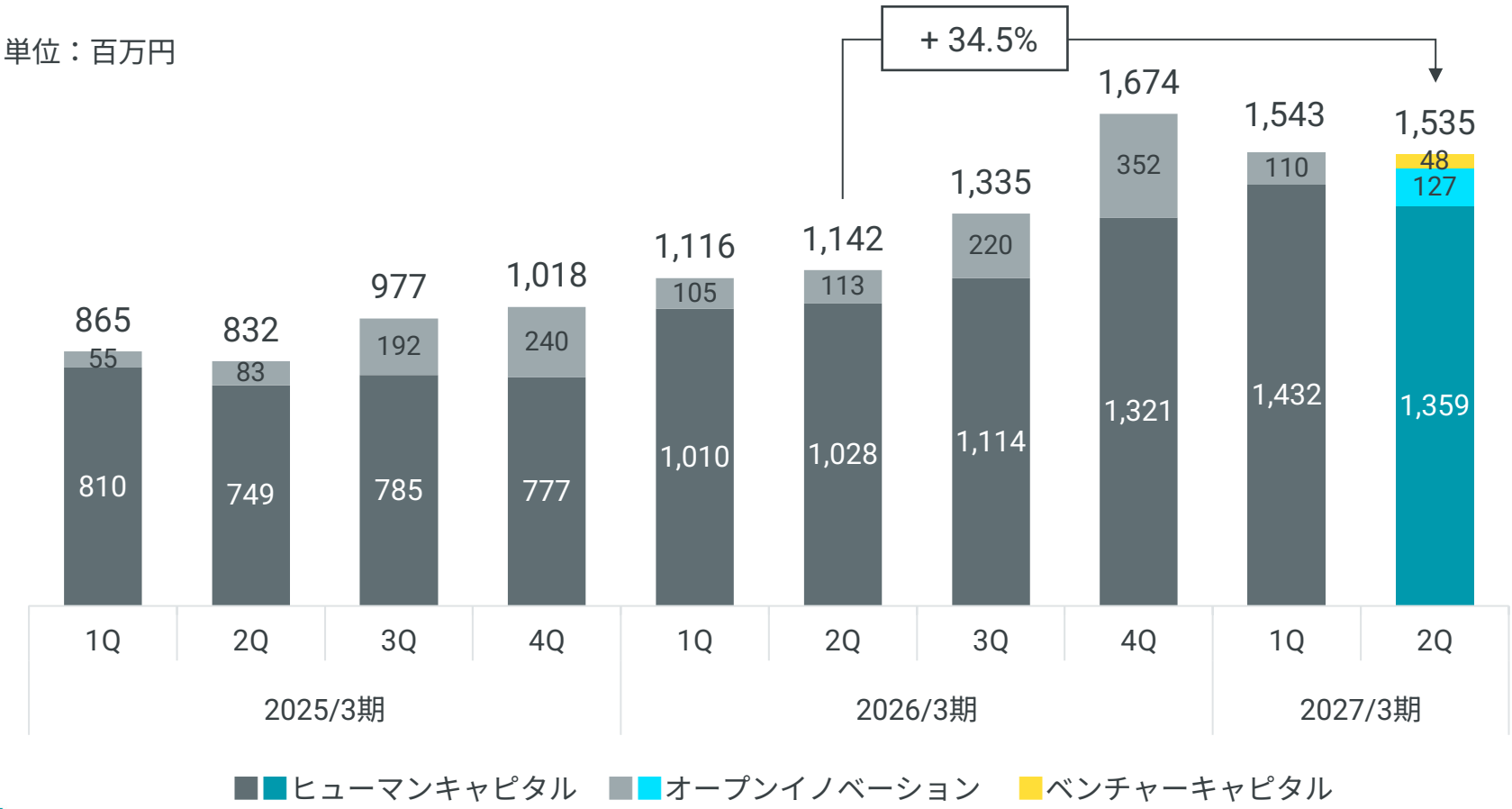


©for Startups, Inc.

連結売上高｜四半期推移

前年同期比では大きく増収。ベンチャーキャピタル事業も初の売上高を計上

単位：百万円



前年同期比

オープンイノベーション

+ 12.7 %

ヒューマンキャピタル

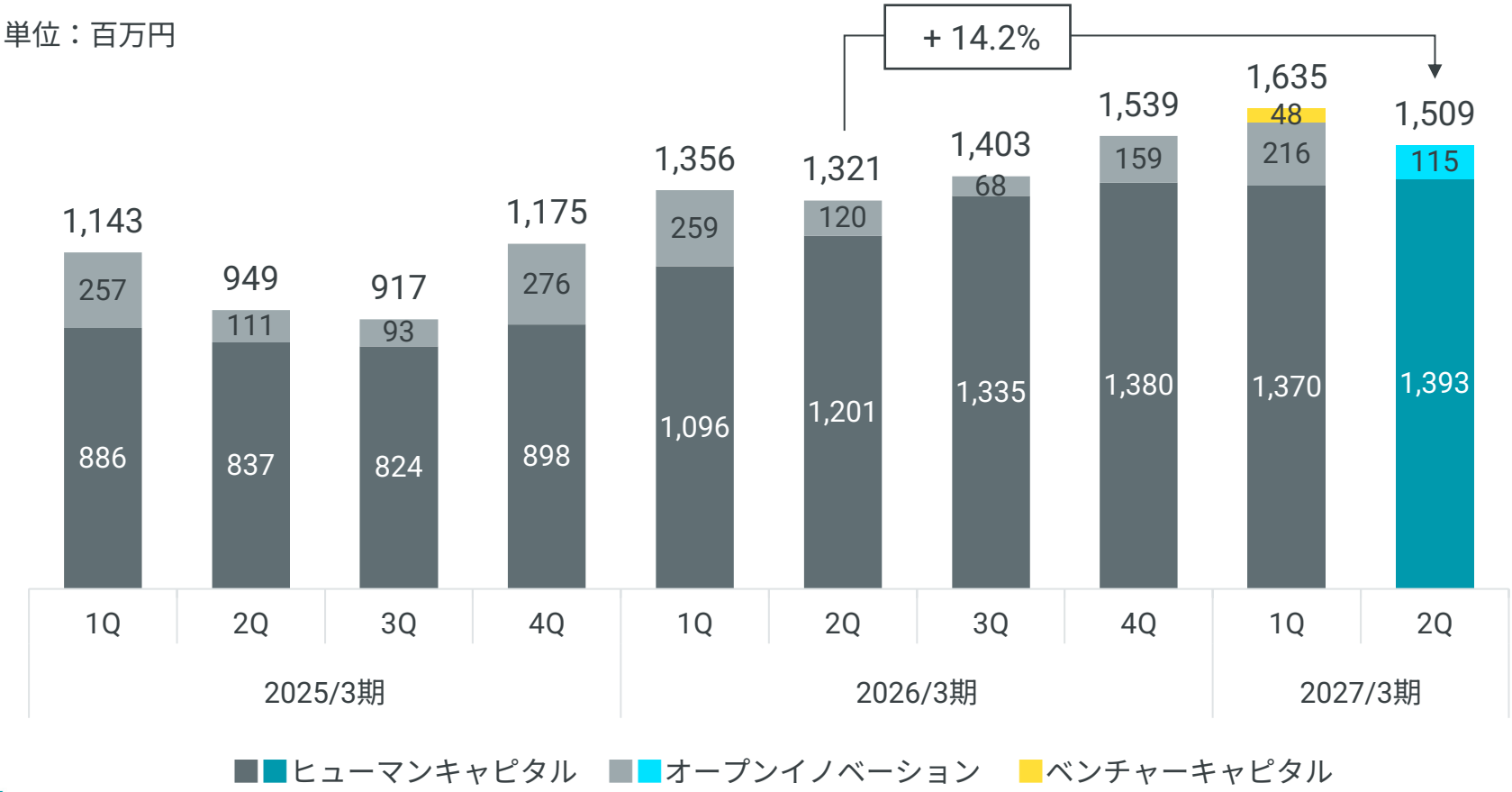
+ 32.2 %

©for Startups, Inc.

連結受注高｜四半期推移

ヒューマンキャピタルは過去最高の四半期受注高も、計画比では若干の未達で着地。決定件数が伸び悩むオープンイノベーションはカンファレンス開催を見送った影響で、想定どおりの受注減

単位：百万円



前年同期比

オープンイノベーション

△3.7％

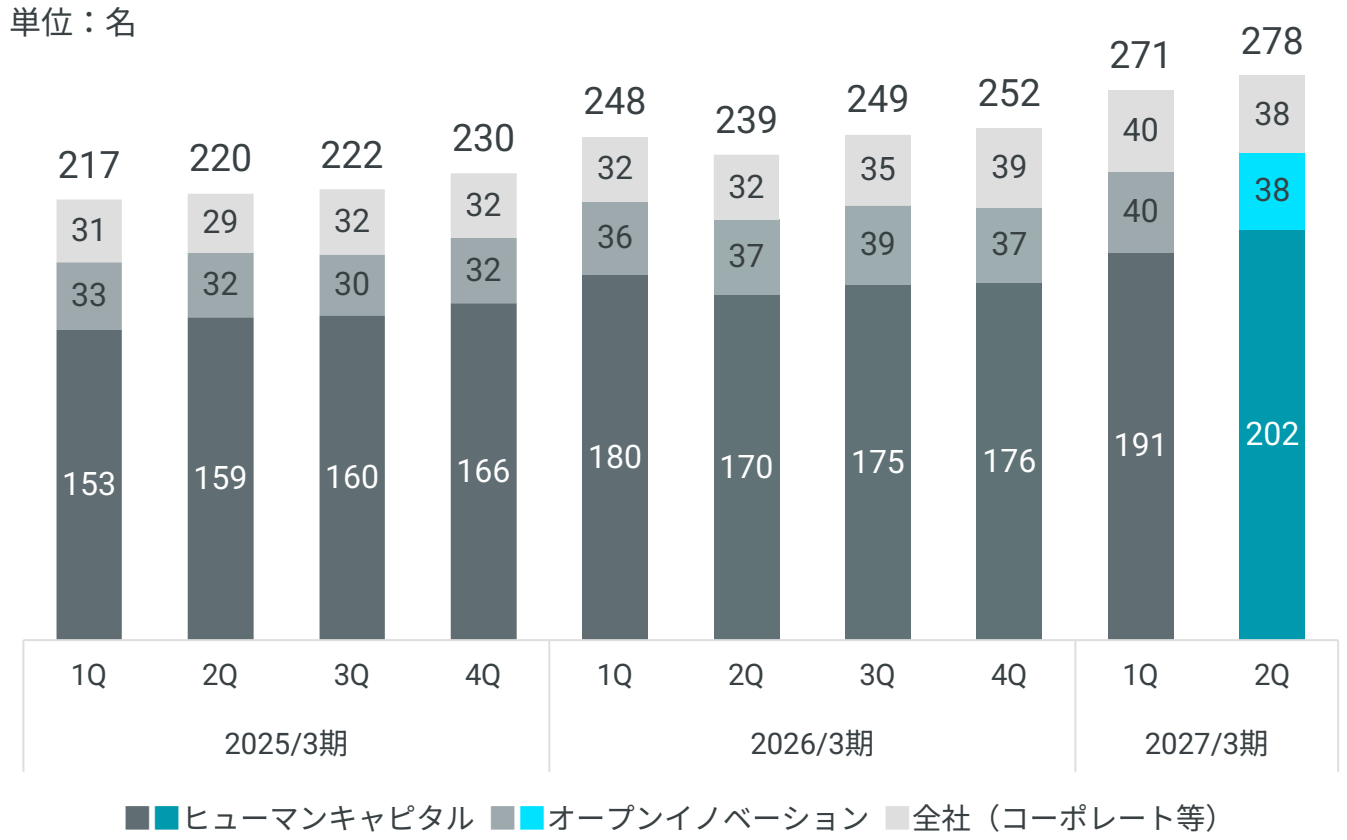
ヒューマンキャピタル

+16.0％

©for Startups, Inc.

社員数｜四半期推移

採用活動が堅調かつ退職者数の減少もあり、278名と当初計画を上回る人員推移で着地
生産性（1人あたり決定件数）低下及び退職者減少を踏まえ、当初計画より採用数は絞る方針



概要

- 退職者数は前期より減少傾向が見られる
- 前期の退職数を見越して組んだ当初の採用計画を変更し、厳選した採用活動を実行中

©for Startups, Inc.

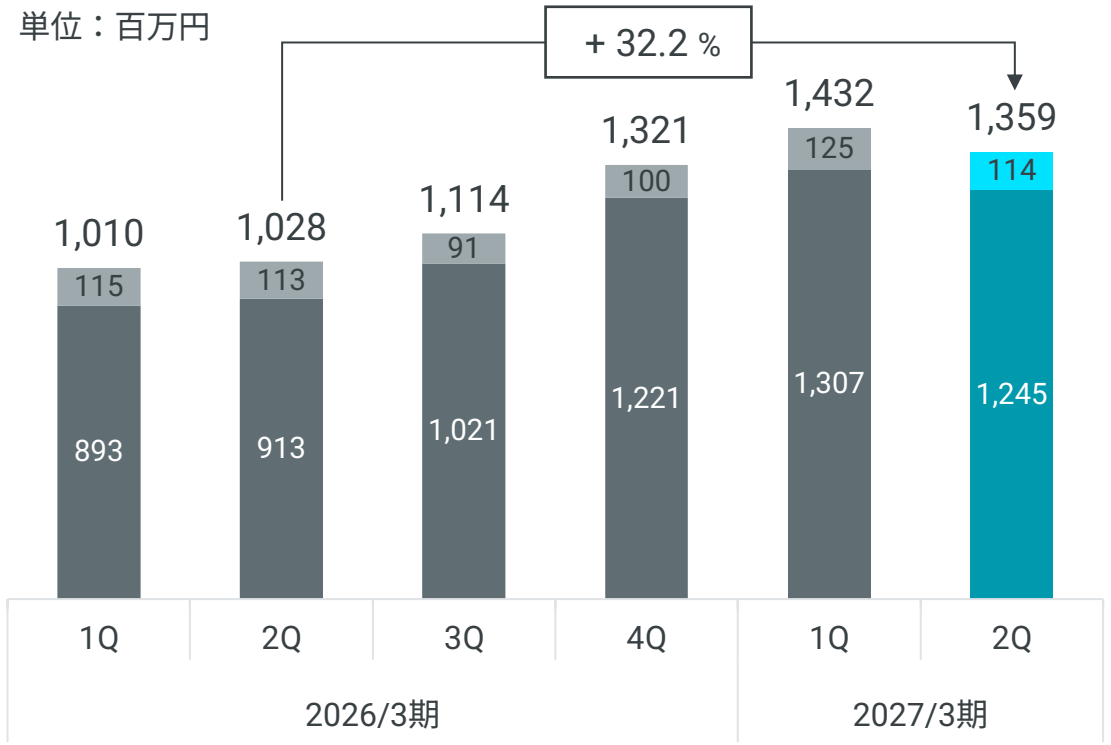
02｜セグメント別業績・事業トピックス

ヒューマンキャピタル事業｜売上高・受注高の四半期推移

受注高はQoQで微増も計画を下回る。受注件数が想定を下回ったが、受注単価の上昇が寄与し影響を低減
求人案件の開拓・拡張を進める中で、一時的な生産性低下が発生

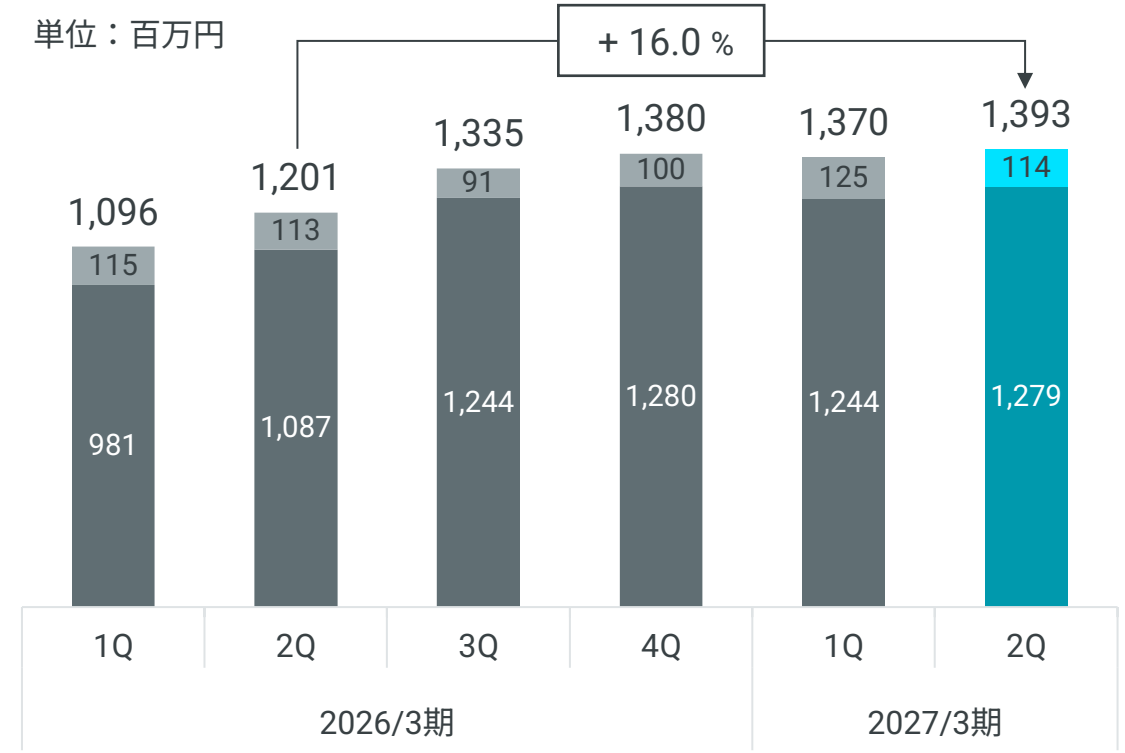
売上高推移

単位：百万円



受注高推移

単位：百万円



2026/3期の一部に両サービス外の収益が発生しております。

人材紹介サービス　コンサルティングサービス*

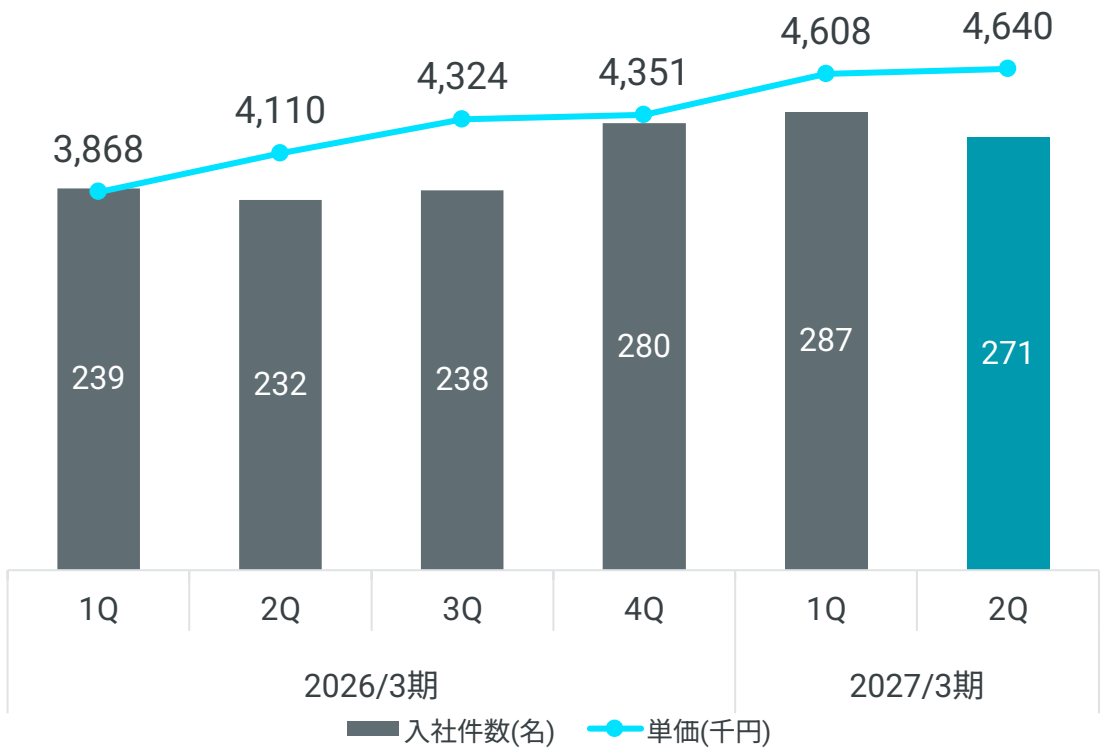
*役務提供の性質上、受注高＝売上高としている

©for Startups, Inc.

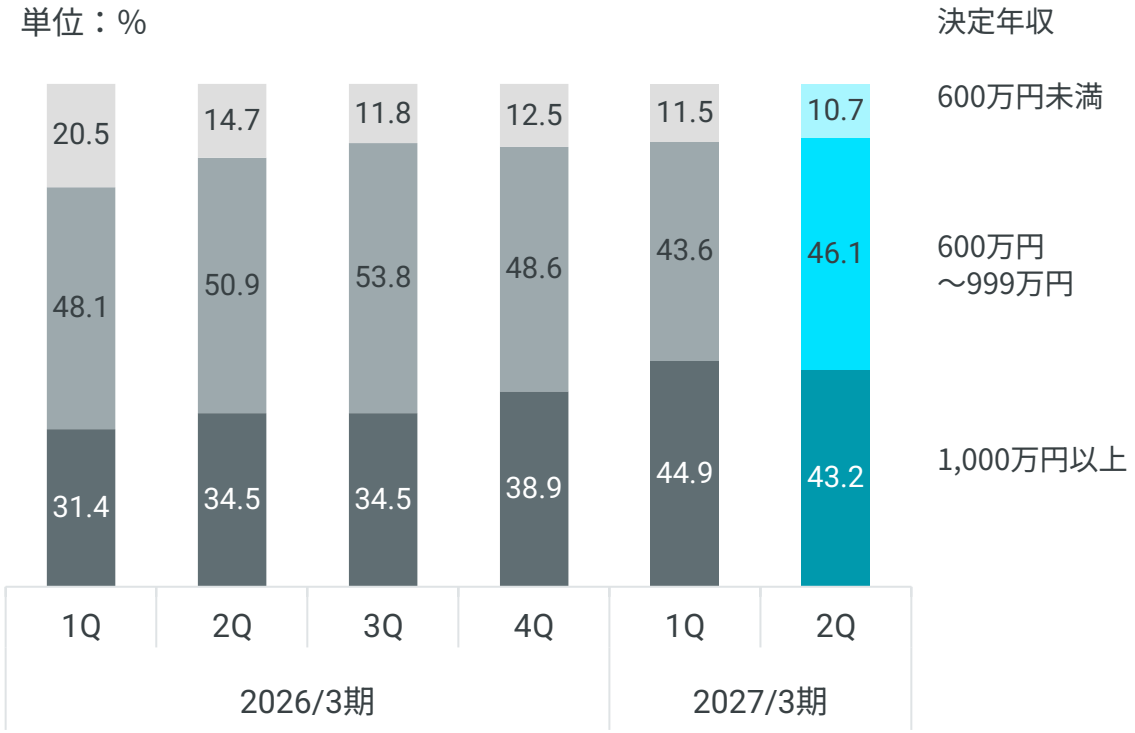
ヒューマンキャピタル事業｜人材紹介サービスの売上高分解

1Q時点では一過性の認識であった単価だが、2Qはその想定を上回る水準で着地
ハイレイヤー人材の採用競争は過熱しており、提示年収や手数料率を引き上げて採用を行う企業が増加

件数・単価推移



年収構成比推移



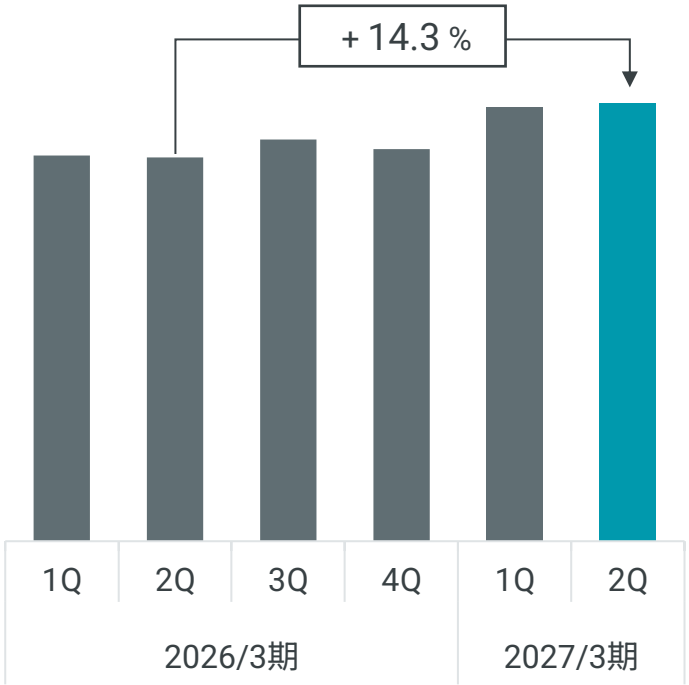
©for Startups, Inc.

ヒューマンキャピタル事業｜主要KPIの推移（単体）

社員数増加と求人ポートフォリオの拡張の影響で生産性指標「1人あたり決定件数」が低下
企業のニーズを起点とした求職者集客の強化により、生産性改善を図る

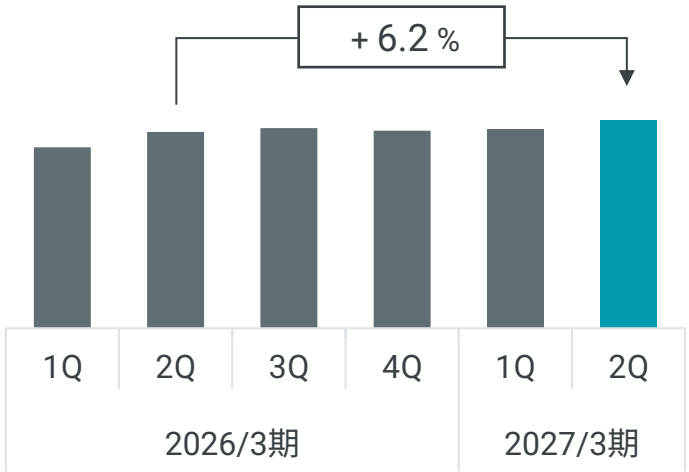
新規求職者面談数

当社ヒューマンキャピタリストとの面談数



面接設定UU数

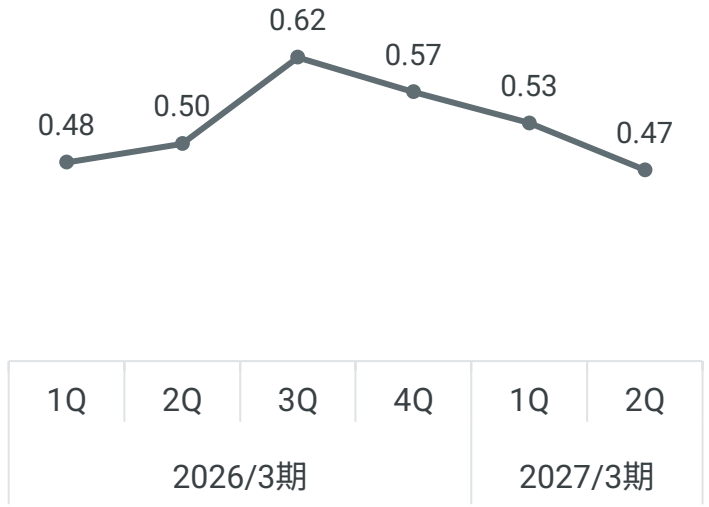
当社が紹介した企業の選考に進んだ人の数



1人あたり決定件数（月平均）

ヒューマンキャピタル人員1人あたりの月平均決定件数

単位：件数/人
算出方法：Q受注件数／事業部月末人員数のQ計
※件数：正社員紹介のみ、業務委託での紹介を除く
※人員数：エンジニアを除く本部所属人員



©for Startups, Inc.

ヒューマンキャピタル事業｜殿堂入りヘッドハンター認定

パーソルキャリア社主催「doda X HeadHunter of the Year 2026」にて、山本が「殿堂入り」
10年前、別媒体で初の殿堂入りを果たした当社代表の志水に次ぎ、2人目の殿堂入りヘッドハンターが誕生

HEADHUNTER
OF THE YEAR

殿堂入り

ハイクラス支援部門 第2位
山本 陽平

エグゼクティブ支援部門 第3位
IT・インターネット（広告・メディア）部門 MVP
樋口 翔大

IT・インターネット（広告・メディア）部門 法人賞
フォースタートアップス



山本 陽平（写真左） プロフィール
2020年、株式会社JTBに新卒入社。その後2022年11月に当社入社。入社後半年間は全く成果が出せなかったが、地道な努力を続け、大企業・メガベンチャーのエグゼクティブ・ハイクラス層から厚い信頼を獲得。現在は部長職に昇格し、約30名の組織を率いるとともに、プレイヤーとして引き続き企業の採用支援に携わる。

同アワードにおける過去の受賞実績
- ハイクラス 支援人数部門　第1位（2024年）
- ハイクラス 支援人数部門　第2位（2025年）
- IT・インターネット（広告・メディア）部門　MVP（2024年/2025年）
- 地方創生部門　VP（2025年）

樋口 翔大（写真右） プロフィール
新卒で東京海上日動火災保険に入社。その後2024年6月に当社入社。中途入社後最速でマネジャーに昇格。約10名の組織を牽引しメンバーの育成に努める傍ら、個人としても圧倒的な実績を挙げる。

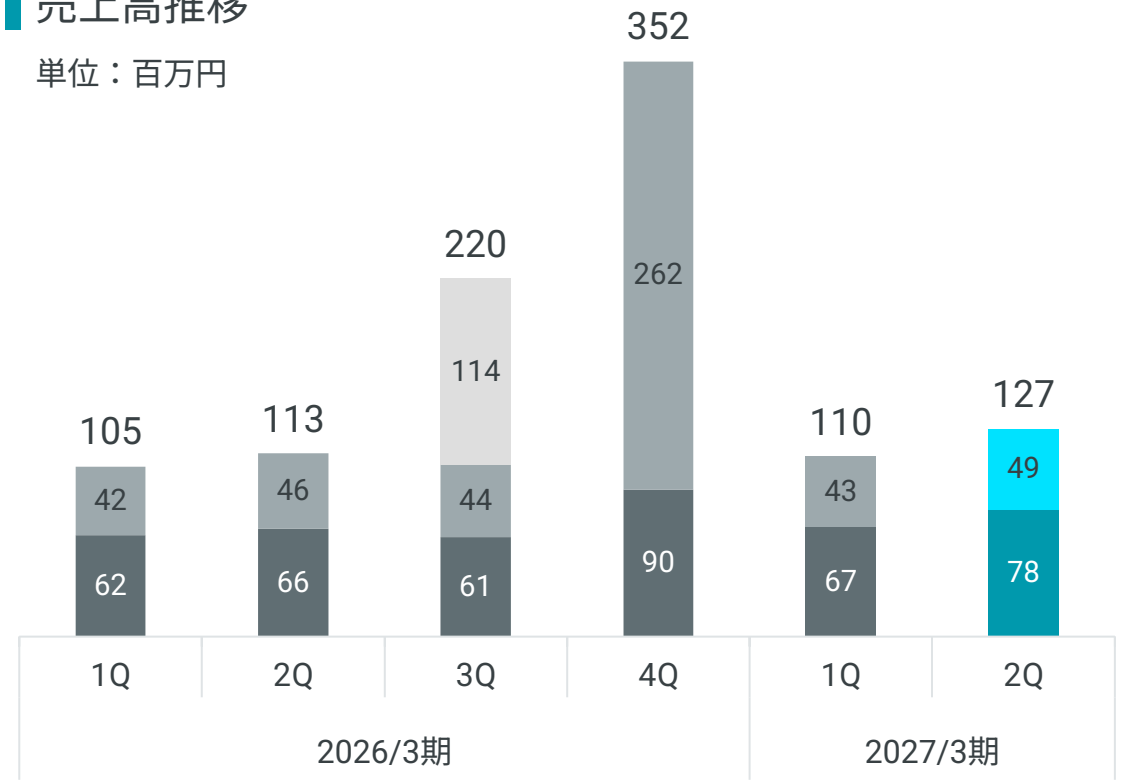
©for Startups, Inc.

オープンイノベーション事業｜売上高・受注高の四半期推移

STARTUP DB は堅調に推移。アクセラレーションは、SusHi Tech Tokyo 2027 の運営事業者の1社に選定も
売上の大半は来期を予定。カンファレンス開催見送りのため、受注高は前年同期比で減少も想定どおり

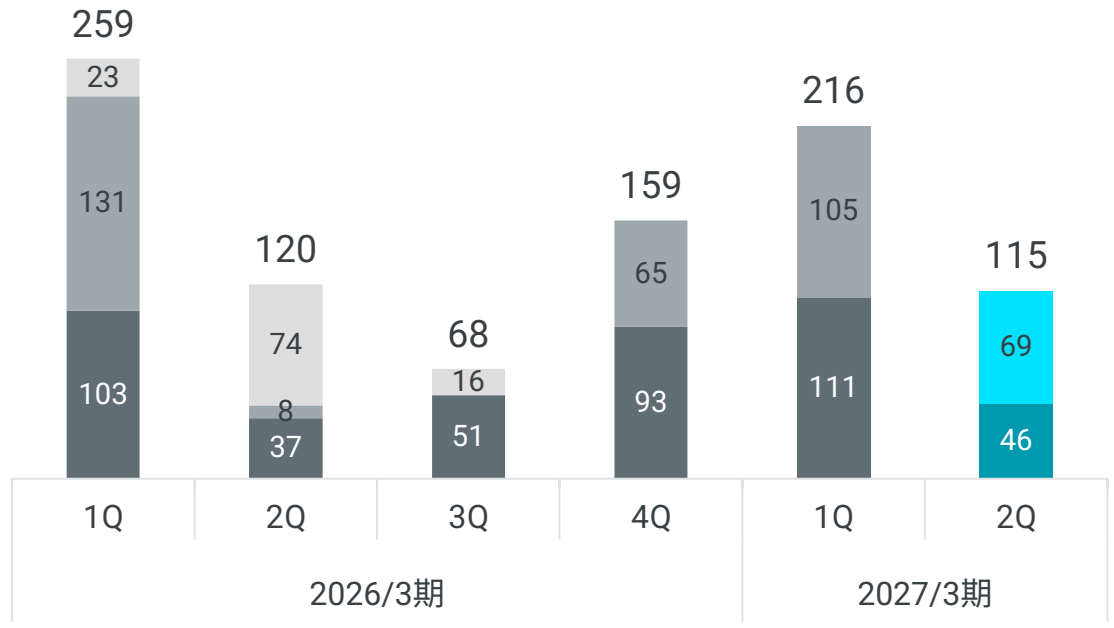
売上高推移

単位：百万円



受注高推移

単位：百万円



■■STARTUP DB　■■アクセラレーション　■カンファレンス

©for Startups, Inc.

オープンイノベーション事業｜SusHi Tech Tokyo 2027 運営事業者の1社に

スタートアップ・イノベーション領域において多様な強みを持つ、当社含む4社・団体のコンソーシアムが2027年5月の「SusHi Tech Tokyo 2027」の運営事業者として採択

SusHi Tech TOKYO
Sustainable High City Tech Tokyo

開催日：2027年5月20日（木）、21日（金）ビジネスデイ／22日（土）パブリックデイ
会場：東京ビッグサイト 西展示棟1〜4ホール（東京都江東区有明3-11-1）
公式HP：https://sushitech-startup.metro.tokyo.lg.jp/index.html

■ コンソーシアム概要

- **デロイト トーマツ ベンチャーサポート株式会社**
- **株式会社博展**
- **一般社団法人ベンチャー・カフェ東京**
- **フォースタートアップス株式会社（当社）**

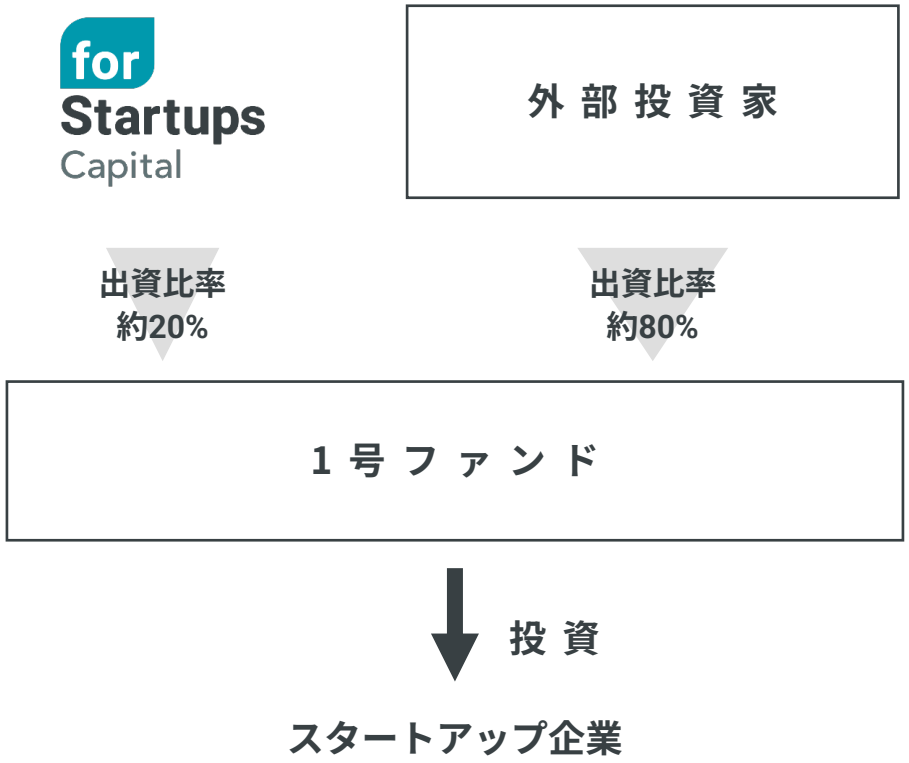
■ SusHi Tech Tokyo 2027 概要

SusHi Tech Tokyoは、“Sustainable”な都市を“High Technology”で実現することを目指し、世界中からイノベーションの担い手となるスタートアップ、投資家、大企業、大学等の多様なプレイヤーが東京に集まり、出会い、交流することで、世界の都市が抱える課題の解決につながるイノベーションや新たなアクションを創出することを目指す、アジア最大のグローバルイノベーションカンファレンスです。2027年には節目となる5回目の開催を迎えます。

©for Startups, Inc.

ベンチャーキャピタル事業

6月公表の一部株式売却について、損益取り込み時期のズレにより、売上高を2Qに計上
ファンドの管理報酬等を控除した後の純利益については、出資比率に応じて配分される



単位：百万円	2027/3期 1H業績	2026/3期 1H業績
セグメント売上高	48	ー
セグメント利益	39	△97
非支配株主に帰属する当期純利益	24	△87
親会社株主に帰属する当期純利益	5	△20

©for Startups, Inc.

03｜業績予想・下期の見通し

通期業績予想

段階利益は好調な進捗を見せるものの、上期受注高の状況、スタートアップM&A仲介の不確実性を踏まえ
業績予想は当初予想を据え置く

単位：百万円	2027/3期 業績予想	2026/3期 実績	業績予想 前期比	2027/3期 1H業績	業績予想 進捗率
売上高	**6,400**	5,268	+ 21.5 %	3,079	48.1 %
営業利益	**1,400**	1,120	+ 25.0 %	947	67.7 %
経常利益	**1,300**	1,053	+ 23.3 %	905	69.7 %
親会社株主に帰属する当期純利益	**940**	817	+ 15.0 %	589	62.7 %

©for Startups, Inc.

下期の見通しについて

進捗率の良い各段階利益の達成確度は高いと捉えている

計画に織り込んでいたカンファレンスの開催見送りやスタートアップM&A仲介の不確実性を踏まえた判断

ヒューマンキャピタル

- 求人案件拡大方針に沿い、既存のスタートアップ領域の深耕と、周辺の成長企業・イノベーション領域の求人開拓を推進。この求人ポートフォリオの変化と人員増加を背景に、1人あたり決定件数が低下。企業ニーズを起点とした求職者集客と営業活動を強化する。
- 外部データベースの値上げによる売上原価率の上昇は、3Qから本格化。ヒューマンキャピタル事業の売上原価率は前年同期比で約3ptの上昇を見込む

オープンイノベーション

- サービス構成の変更を推進。カンファレンスの開催見送りによって約1億円の減収がある他、アクセラレーションは当初想定どおり大きく減収し、約2億円での売上着地を見込む
- スタートアップM&A仲介は1件失注。継続的にトップ面談を設定できているが、成約は当初想定より遅れ。早期の成約に向けて、譲受企業の戦略起点での案件開拓と営業活動を強化

共通

- 前年同期比で退職者数が減少、当初の採用計画からは下方へ調整。現時点では期末人員数計画は据え置くが生産性とのバランスをみながら調整
- 下期の大規模なPL投資は予定していないため、各段階利益の達成確度は高いと捉えている

©for Startups, Inc.

04｜成長戦略

for Startups

フォースタートアップス創業10周年

2026年9月1日に、当社は創業10周年を迎えました
これからも新産業創出に不可欠な存在として、強力な官民連携の中心でこの社会変革を牽引してまいります



社会課題解決のために志高き挑戦を続ける起業家、その挑戦を支える投資家、起業家の挑戦に賛同し参画されたハイタレントの皆様、そしてフォースタートアップスの可能性を信じて応援いただいた株主の皆様の存在があったからこそ、この大きな節目を迎えることができました。

私たちの原点にあるのは、「豊かな日本を次世代に残したい」という強い想いです。

フォースタートアップスは、これからも新産業創出に不可欠な存在として、皆様と共に、日本の進化の中心であり続けます。

代表取締役CEO　志水 雄一郎

©for Startups, Inc.

スタートアップを取り巻く環境の重要な変化

スタートアップ単独の育成施策から、「戦略17分野」全体の競争力を底上げする担い手と再定義された
同時に、成長産業支援をコアとする当社の事業機会・支援領域の射程も、国家成長戦略全域へ拡張する

2022年

スタートアップ政策が『骨太の方針』入り
スタートアップ育成5ヵ年計画を公表

- 社会課題解決とイノベーションの両面を推進
- 資金調達目標値：10倍の10兆円規模へ
- ユニコーン企業数目標値：100社創出

2026年

政府が『日本成長戦略』を公表
戦略17分野への大規模な官民投資を推進

- 「危機管理投資」×「成長投資」の推進
- 目標値：2040年度累計370兆円超の官民投資実行
- 推進分野：17の戦略分野と62の主要製品・技術

©for Startups, Inc.

次の10年で「イノベーション支援」へ拡張

for Startups, for Innovations !

スタートアップ支援で培った強みを活かして
産業全体のイノベーション支援へ拡張する

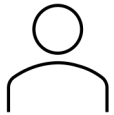
©for Startups, Inc.

強み｜スタートアップ特有の採用課題に向き合い、独自の競争優位を構築

スタートアップの採用課題



ギャップ



スタートアップ

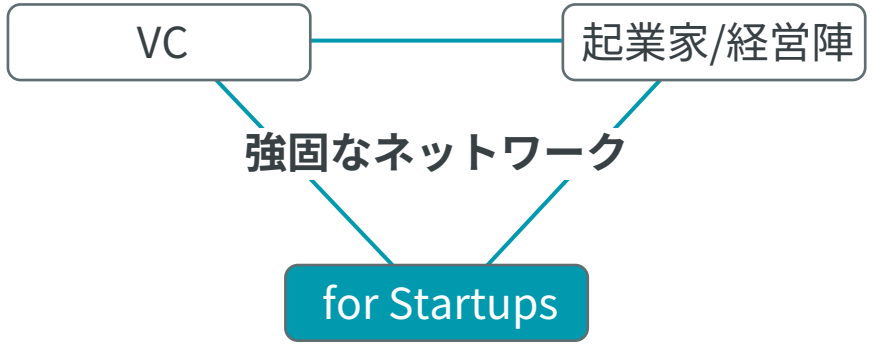
- 限られた資金
- 採用予算
- 知名度の低さ

成長を担う人材

- 経営幹部
- 事業責任者
- 高度専門人材

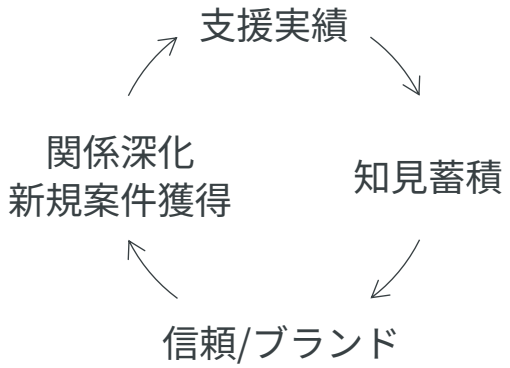
限られた採用資源
×
高い人材要件
↓
難易度の高いマッチング

当社の支援アプローチ



成長戦略・組織課題を理解
↓
必要な人材・役割を把握
↓
質量の両方が伴った支援実績

築いた強み・競争優位



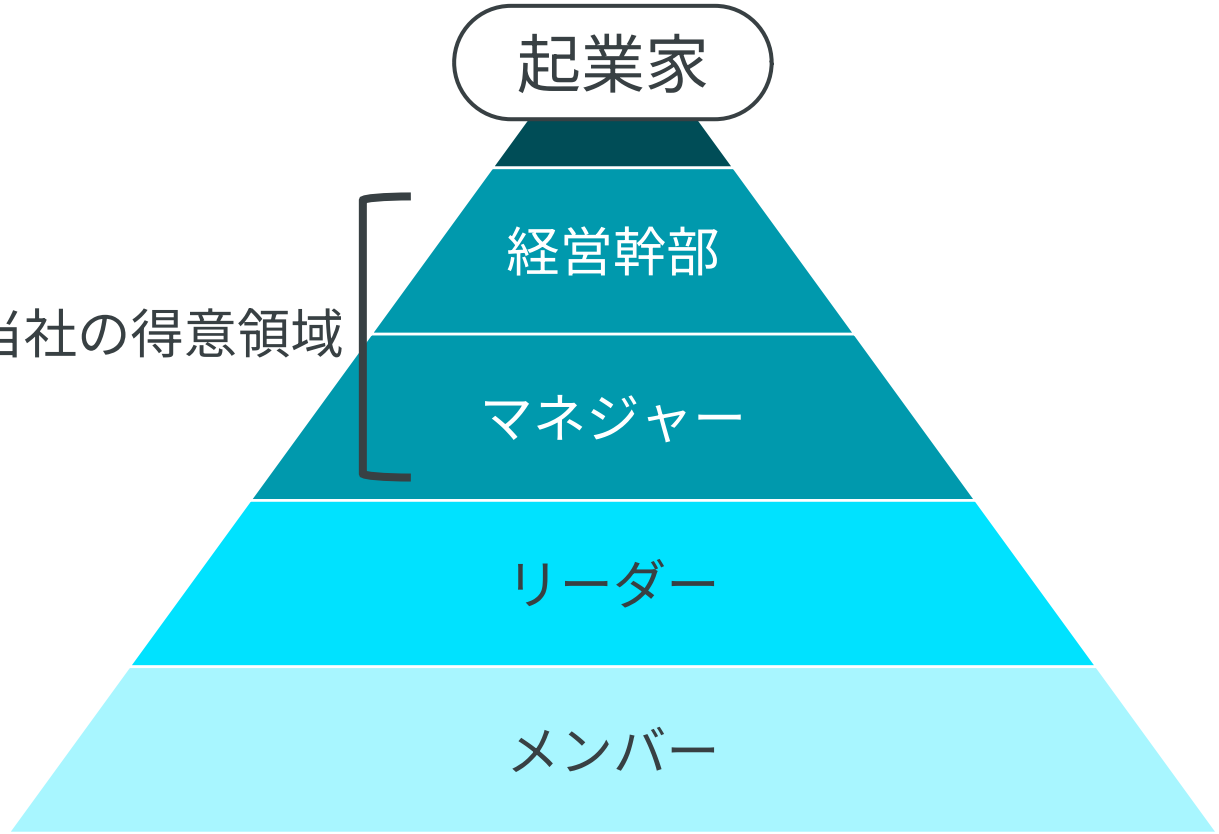
- **強固な経営層ネットワーク**
  いち早く情報を取得できる関係性を維持
- **エコシステムの役割拡大**
  主要経済団体のスタートアップ委員など
  大企業経営層を含む接点・活動領域拡大

一見、経済合理性が見出しにくい領域でも、独自の勝ち筋を見極め粘り強く取り組むことで、競争優位を築いてきた

©for Startups, Inc.

強み｜スタートアップの起業家・経営陣を支える人材支援が主領域

スタートアップ企業×経営幹部・マネジャー層という、支援難易度が高い部分に強みをもつ
競争優位性であるとともに、AIに代替されない職種・支援領域である



1. 高難易度×高難易度の領域が競争優位性

- 誰でも知っている大企業への人材紹介に対してスタートアップ企業への人材紹介支援は、格段に難易度が高い
- 起業家を支える経営幹部・マネジャー層の支援が優先
  その関係性の強さから、新たな採用需要を常に獲得できる

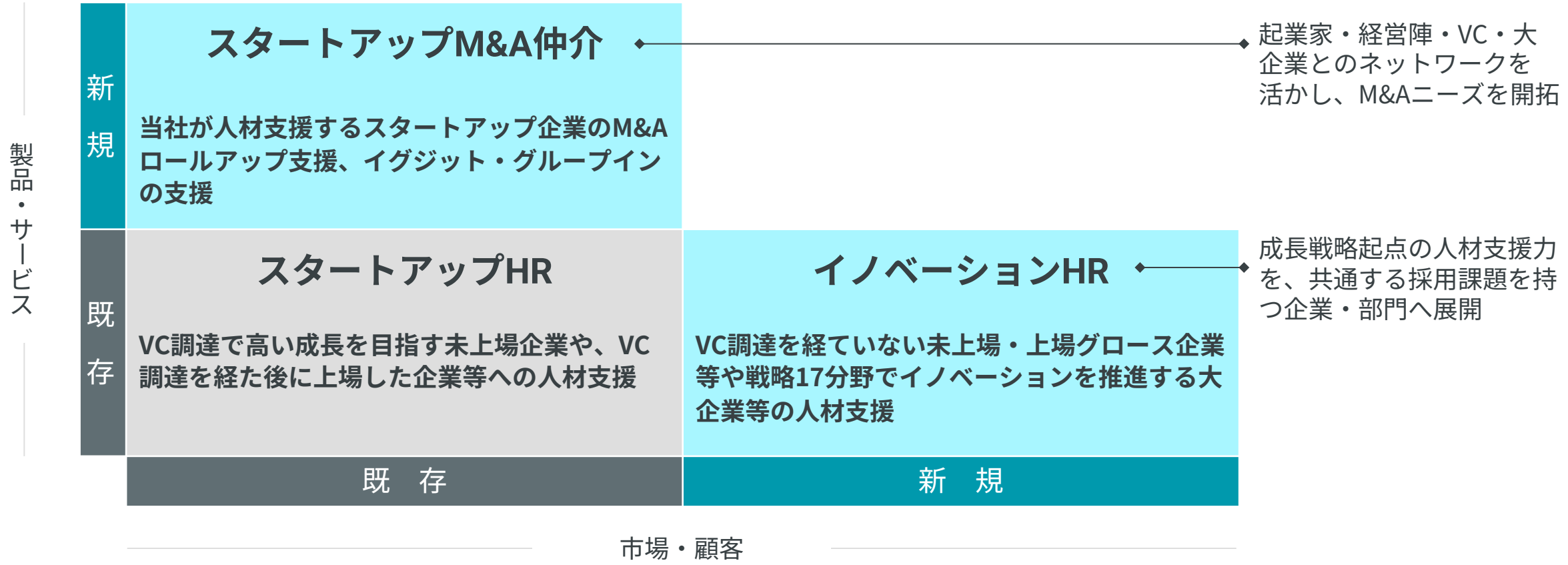
2. AIに代替されない職種・領域である

- AIの影響で人材需要が減少する可能性が叫ばれているが、
  当社の得意領域は、意思決定に関わる層であり、AIによって代替されない、採用需要が根強い領域である
- スタートアップ企業ほど、そこで働く「ヒト」の影響力が大きい。

©for Startups, Inc.

高付加価値サービスへの集中と支援領域拡張

スタートアップ向け人材紹介という、人材市場の支援難易度が最も高い領域で、成果を出した強みを活かし
高付加価値・高収益であるスタートアップM&A仲介とイノベーションHRへの拡張を目指す

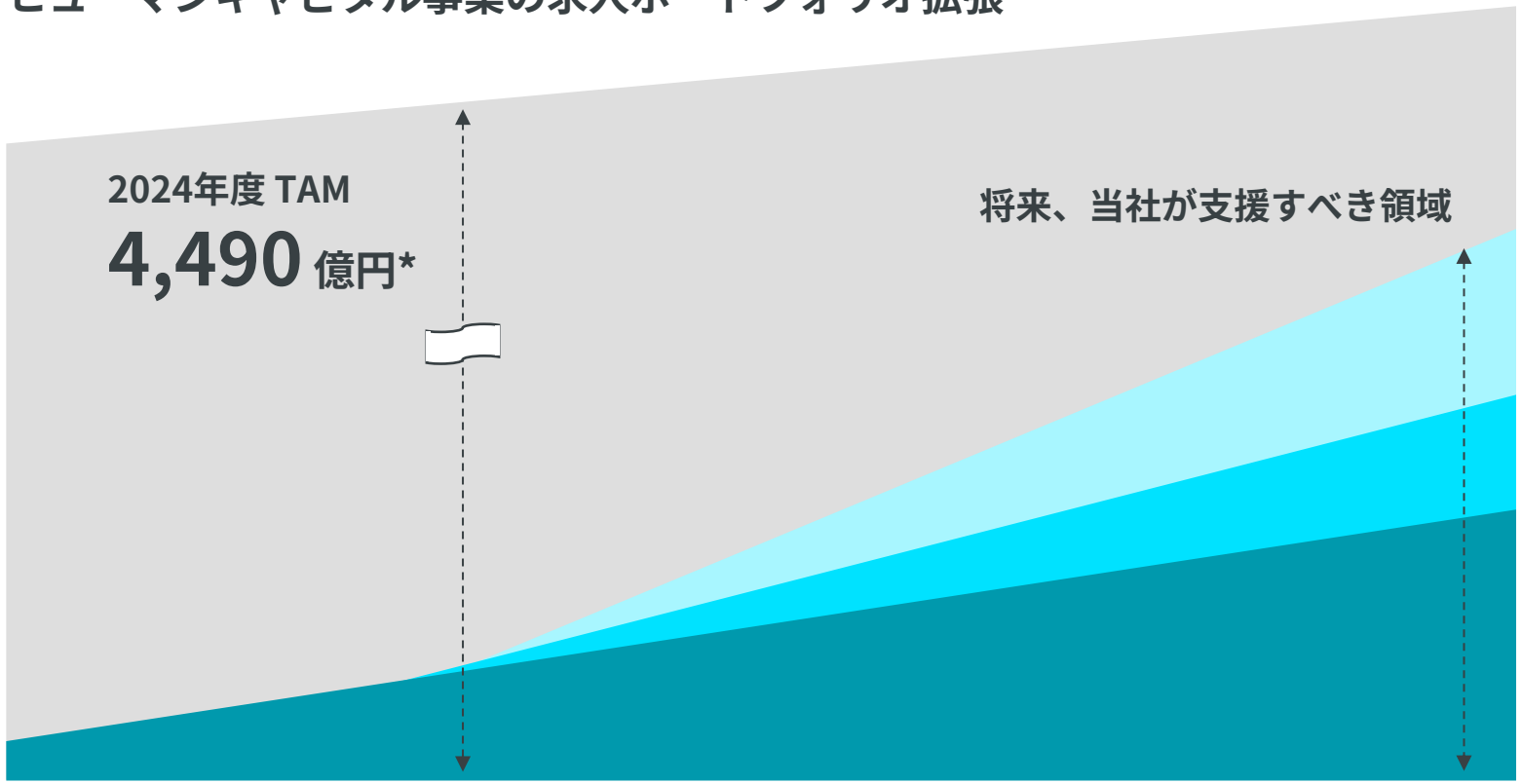


©for Startups, Inc.

国家の経済成長戦略を支える企業として、人材支援領域を徐々に拡大する

VC調達を経ていない成長企業や、「戦略17分野」でイノベーションを推進する大企業等への人材支援にも
これまで培ったスタートアップの人材支援の強みが活きるものと認識

ヒューマンキャピタル事業の求人ポートフォリオ拡張



現状のTarget外

労働力不足による人材獲得競争激化のため、
毎年右肩上がりに市場規模が拡大する市場
※持分法適用関連会社「GOジョブ株式会社」にて
一部領域を支援

Expansion Target：発展拡大領域

戦略17分野でイノベーションを推進する大企業等

Near-In Target：近接進出領域

VC調達を経ていない未上場・上場グロース企業等

Core：主力領域

VC調達済みの未上場企業やVC調達を経た上場企業等

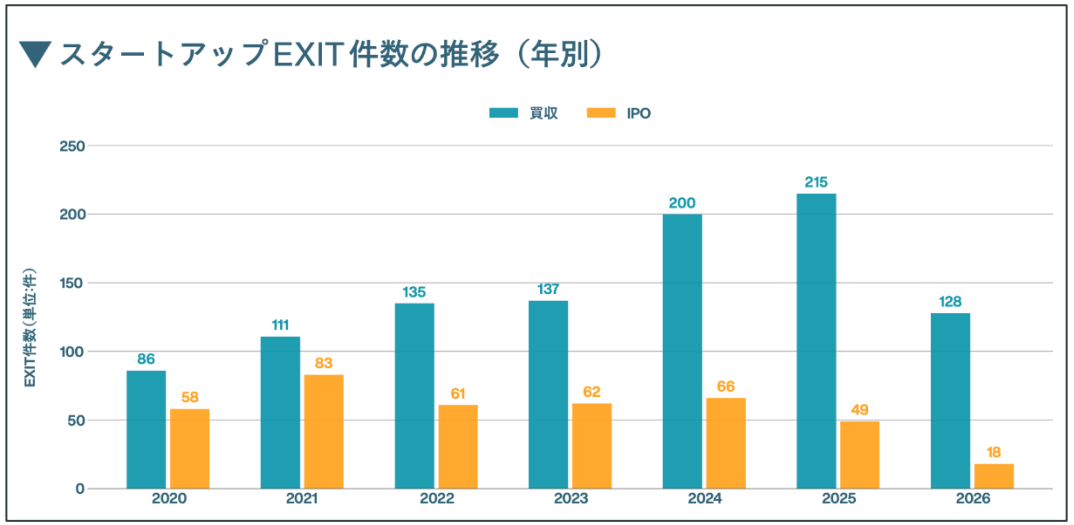
*矢野経済研究所
『人材ビジネス市場に関する調査を実施（2025年）』

©for Startups, Inc.

成長産業のボトルネックを解消しつつ、次のトレンドへ先行投資

「スタートアップM&A仲介」は、スタートアップ業界の閉塞感を打破する手段としても有効である
ベンチャーキャピタル事業の自己勘定投資も、市場トレンドと連動した投資ポートフォリオへ

スタートアップM&A仲介の意義



IPOの難易度が高まる中、M&Aイグジット件数が増加傾向。
過去にVC調達を受けた企業の多くが、出口戦略の課題を抱える。
M&A支援は、スタートアップ業界の資金や人材の流動化を生み出すことに加え、イノベーション推進に寄与する

ベンチャーキャピタル事業の自己勘定投資

PowerLaser × for Startups Capital

株式会社パワーレーザー

2024年設立の大阪大学レーザー科学研究所発のスタートアップ。卓越したパワーレーザー技術を社会に還元する挑戦を積極的に推進

FACILO × for Startups Capital

株式会社Facilo

AIとクラウドを活用したコミュニケーションプラットフォーム「Facilo」を通じて不動産業界全体のDXを牽引する不動産Tech企業

©for Startups, Inc.

事業ポートフォリオまとめ

高付加価値・高収益のヒューマンキャピタル事業の拡大とスタートアップM&A仲介が成長ドライバー
イノベーションHRへ進出しつつ、当社の強みを活かした投資事業を組み合わせ、中期的に高い収益を狙う

第1の柱：ヒューマンキャピタル		第2の柱：M&A仲介（新規事業）		中期的な金融収益
スタートアップ＆ イノベーション支援	×	スタートアップM&A No.1へ	＋	投資事業

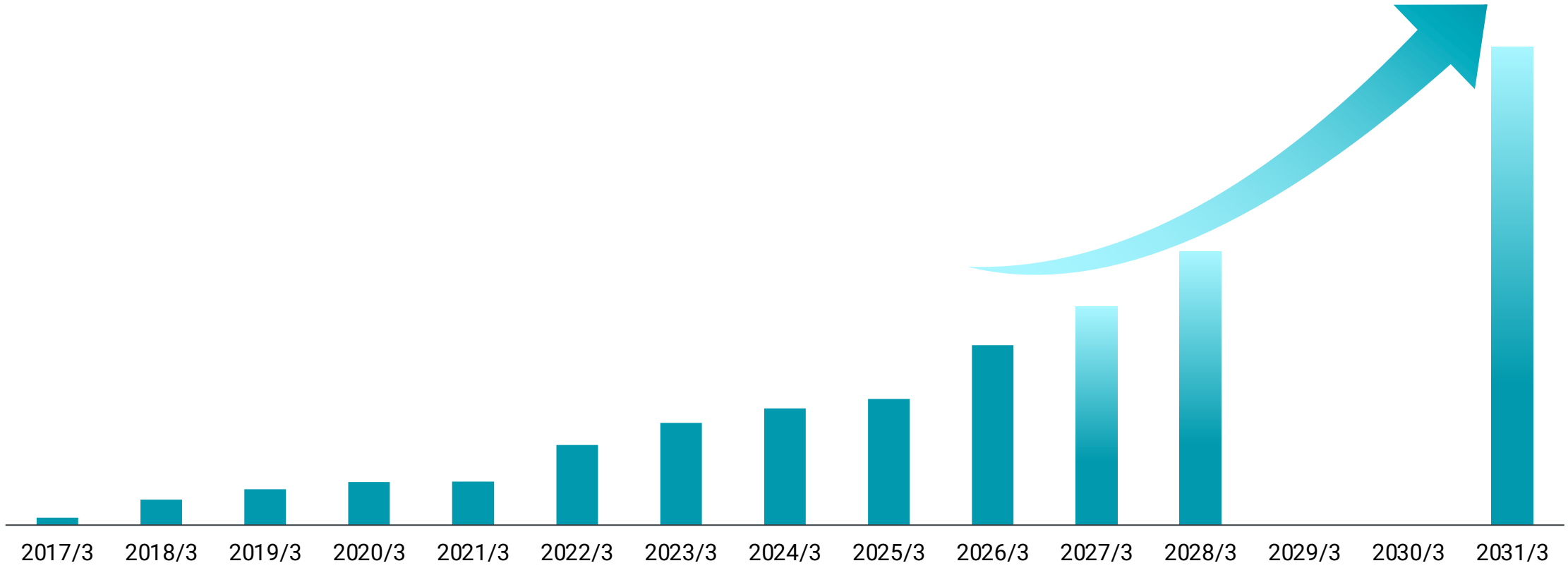
当社の強みをより強固なものにする、日本のスタートアップ・エコシステム全体を支える基盤

- 定量データ
  STARTUP DB
- ネットワーク・コミュニティ
  アクセラレーション

©for Startups, Inc.

企業価値向上に向けて

第10期で売上高50億円に到達。次の目標は、早期の売上高100億円超え
そして、2031年3月期までに現行プライム市場変更基準を満たす事業成長を実現する



©for Startups, Inc.

自己株式の取得

現在の株価は割安な水準であり、資本効率向上と株主還元拡充を目的に、総額3億円の自己株式取得を決議
取得した株式は、将来の株価上昇時におけるM&Aでの活用や、人的投資（株式報酬等）を視野に入れる

決議内容

取得対象株式：	普通株式
取得金額：	3億円（上限）
取得株数：	220,000株（上限）
取得期間：	2026年11月6日～2026年12月30日
取得方法：	東京証券取引所における市場買付

©for Startups, Inc.

05 | Appendix — FAQ

for Startups

投資家の皆様の関心が高いと思われる事項 Q&A

Q1　通期業績予想を変更しないということは、下期の営業利益率が下がると見ているということでしょうか。

ヒューマンキャピタル事業の上期受注高計画比未達や、スタートアップM&A仲介の不確実性などを考慮しています。ヒューマンキャピタル事業においては、直近の政策動向を踏まえた求人顧客拡張を進めている中で、担当者の習熟度や案件とのマッチングに課題が生じ、生産性は低下しましたが、育成とマッチングの改善を通じて成約件数の回復を図ります。加えて、外部データベースの値上げ影響が3Qから表面化するため、ヒューマンキャピタル事業の営業利益率は若干下方に影響することを見込んでおります。一方で、多額の費用をかける投資等は見込んでおりません。スタートアップM&A仲介については、トップ面談件数は継続的に積み上がっていますが、引き続き成約までのリードタイムが長くなっております。
ヒューマンキャピタル事業においては顧客ポートフォリオを拡張しながら、生産性を維持・向上するための営業活動の強化、スタートアップM&A仲介は譲受企業の戦略起点での顧客開拓・営業活動強化で早期の初成約を目指してまいります。

Q2　1Q決算時に、ヒューマンキャピタル事業の単価は一過性だという旨を開示されていた中で、2Q単価は1Q単価よりも上昇しています。当時と何がどう変わったのでしょうか。

1Qの受注単価（※成約単価を指し、売上単価とは異なります。）の状況を踏まえ、高単価は一過性であると認識している旨を開示いたしました。一方で、2Qの受注単価は想定に反し、1Q比で上昇して推移したこともあり、2Q開示数値である売上ベースの単価も当初想定より上昇して着地しました。今後も、求職者が入社するタイミングによって変動しますので、若干の変動は想定していますが、下期も上期と近しい水準で推移するものと認識しております。

©for Startups, Inc.

投資家の皆様の関心が高いと思われる事項 Q&A

Q3 グロース市場およびスタートアップ業界を取り巻く不透明感や、AI台頭などの外部環境による、スタートアップの採用需要に変化はありますか。

グロース市場の上場維持基準引き上げにより、スタートアップ企業のIPOの難易度が高くなり、M&Aイグジットが主流となりつつあるなど、現在はスタートアップ業界において大きな変化を迎えております。また、AIによって一部職種の需要が減少するという見通しは出ているものの、国内の労働人口減少も叫ばれる中で、高い成長を目指すための人材採用を積極的に行っており、採用需要及び各社の採用競争はむしろ活発化しているものと認識しております。

Q4 スタートアップM&A仲介サービスにおいて、スタートアップ特有の難易度があると伺いましたが、具体的にどの部分の難易度が高いのでしょうか。

事業承継系M&Aと比較すると、株主や新株予約権保有者が多く利害関係者が多いこと、IPOに向けた成長戦略及び投資を実行中であるために、足もとの業績と比較すると高い株式価値がついていること等、調整すべき項目が多いという部分が難易度の高さといえます。今回1件失注した案件についても価格要因でありました。また、目下IPOを目指す方針は変わりないものの、いい案件があればM&Aを検討するというスタートアップも多く、プロセスが長期化する傾向があります。当社は競合他社と異なり、祖業のバリューアップ支援に強みを持っているため、中長期的な伴走支援を提供しつつ、ニーズに応じて仲介支援ができればと考えております。

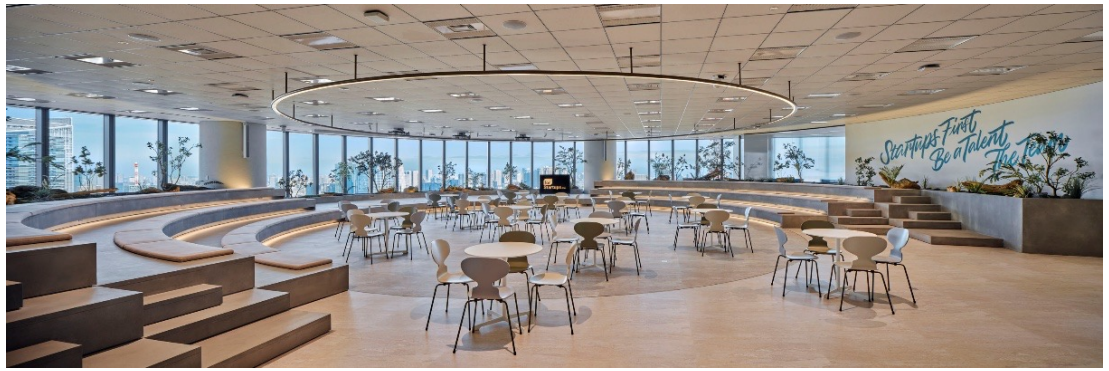
©for Startups, Inc.

05｜Appendix ー 補足資料

for Startups

会社概要

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	278 名　（2026年9月30日時点）
資 本 金	239 百万円 （2026年9月30日時点）
上場市場	東京証券取引所グロース市場 証券コード：7089
関連会社	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 アリカタ株式会社 GOジョブ株式会社（持分法適用関連会社）





2026年1月　社員集合写真

©for Startups, Inc.

ヒューマンキャピタル事業｜KPIツリー

KPI：当社がコントロールできる指標（新規求職者面談／面接設定UU数）の最大化を目指す

求職者の転職活動フロー

- 当社社員との面談
- 企業書類選考等
- 企業面接選考
- 内定／オファー
- 内定承諾
- 退職交渉完了
- 入社

当社KPIと計上フロー

新規求職者面談数

面談では、求職者の意向のヒアリング／ヒアリングに基づく求人案件・企業のご紹介を行う。常に転職候補者を獲得する集客指標として位置づける

面接設定UU数

面談者の中には、情報収集目的や選考に進まない方も一定数いるため、面接選考に進む求職者数をモニタリング

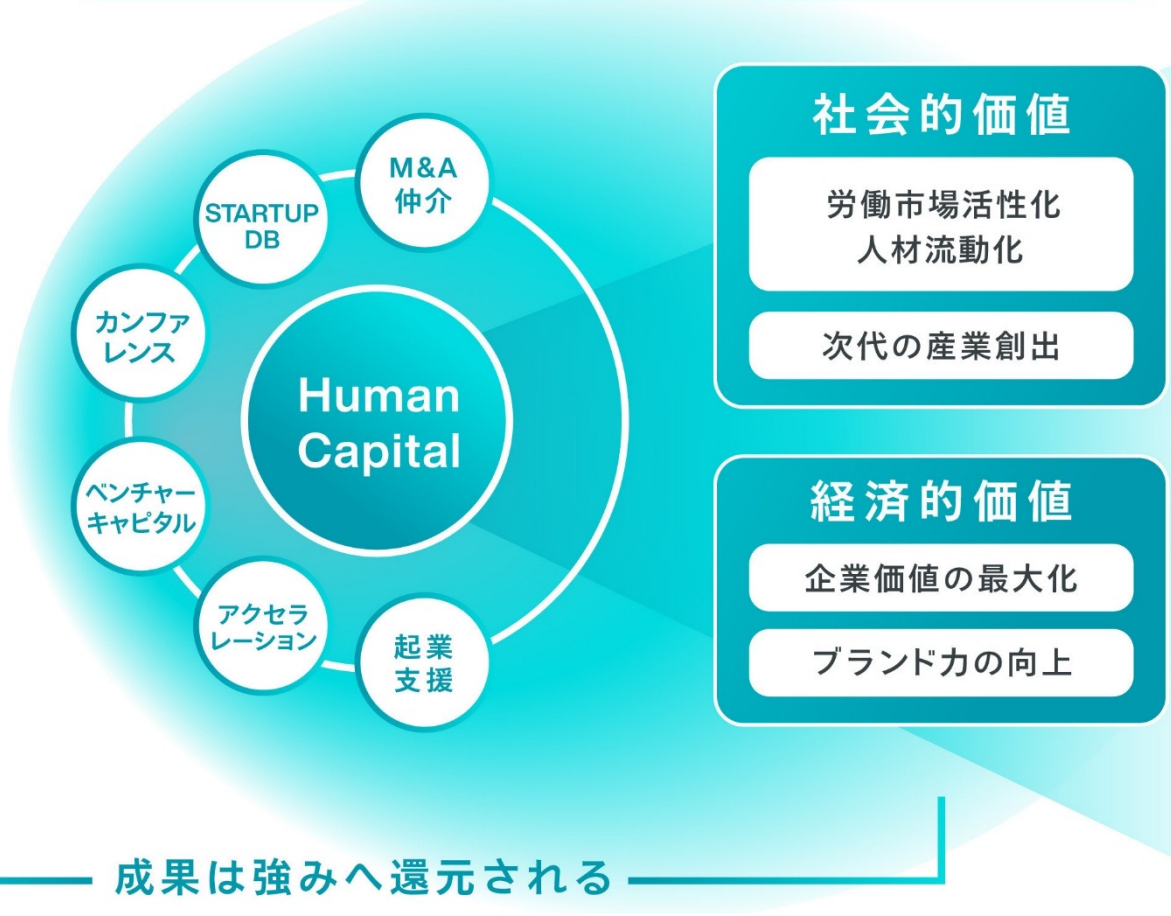
受注計上 ── 入社が内定した場合に、受注を計上（年収×契約手数料率）

売上計上 ── 入社事実を確認し、売上高を計上（年収×契約手数料率）

©for Startups, Inc.

フォースタートアップスの価値創造ストーリー

Mission：（共に）進化の中心へ ／ Vision：for Startups

強みを強固なものにする取り組み / 課題	当社の強み／成長源	ビジネスモデル（成長産業支援プラットフォーム）	ビジネスによって得られる成果	目指す姿
人的資本 個々が持つ志を共有し刺激し合える組織づくりと、個人の志を育む環境の整備	**人的資本** 「成長産業支援」という高い壁への挑戦に対する圧倒的な熱量と志をもつ組織		**社会的価値** 労働市場活性化 人材流動化 次代の産業創出 **経済的価値** 企業価値の最大化 ブランド力の向上	新産業創出に不可欠な会社へ
社会・関係資本 人的ネットワークの拡張 機会創出の仕組化	**社会・関係資本** 起業家、VC、行政、大企業らとの強固なリレーション。参入障壁として機能するコミュニティ			
知的資本 蓄積したデータのフル活用による、個人の生産性の最大化	**知的資本** 蓄積された定量・定性データと、スタートアップの伴走支援で得たノウハウ			

成果は強みへ還元される

©for Startups, Inc.

セグメント別四半期業績推移

単位：百万円		2025/3期				2026/3期				2027/3期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ヒューマンキャピタル	売上高	810	749	785	777	1,010	1,028	1,114	1,321	1,432	1,359	－	－
	セグメント損益	367	312	311	318	451	443	501	617	722	690	－	－
オープンイノベーション	売上高	55	83	192	240	105	113	220	352	110	127	－	－
	セグメント損益	△ 44	△ 17	21	134	△ 4	11	49	180	0	32	－	－
ベンチャーキャピタル	売上高	－	－	－	－	－	－	－	－	－	48	－	－
	セグメント損益	△ 2	△ 1	△ 2	△ 2	△ 2	△ 94	△ 2	△ 1	△ 2	41	－	－
全社経費（調整額）		△242	△ 216	△ 283	△ 199	△ 232	△ 243	△ 252	△ 300	△ 270	△ 267	－	－
全社	売上高	865	832	977	1,018	1,116	1,142	1,335	1,674	1,543	1,535	－	－
	営業利益	78	77	45	250	212	116	296	495	449	497	－	－

©for Startups, Inc.

販管費の推移

単位：百万円	2025/3期				2026/3期				2027/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
人件費	426	419	457	411	502	498	520	609	609	559	―	―
地代家賃	54	95	64	64	65	66	66	66	67	67	―	―
システム利用料	24	24	26	26	25	26	26	28	35	35	―	―
支払手数料	15	12	66	13	13	7	51	12	9	11	―	―
広告宣伝費	7	8	17	10	18	21	35	5	7	2	―	―
採用費	22	15	25	24	20	26	25	47	21	22	―	―
減価償却費	28	28	8	11	10	10	10	10	8	8	―	―
その他	62	3	106	47	53	56	60	77	64	60	―	―
合計	641	608	772	610	711	714	797	859	823	767	―	―

©for Startups, Inc.

連結貸借対照表

単位：百万円	2025/3期	2026/3期	2027/3期 1H
現金及び預金	1,895	2,162	2,744
売掛金及び契約資産	484	910	610
営業投資有価証券	378	488	530
その他流動資産	53	54	67
流動資産	**2,812**	**3,615**	**3,953**
有形固定資産	348	306	289
投資その他の資産	505	1,038	1,101
固定資産	**853**	**1,345**	**1,391**
資産合計	**3,666**	**4,961**	**5,344**

単位：百万円	2025/3期	2026/3期	2027/3期 1H
流動負債	788	1,524	1,290
固定負債	399	285	228
負債合計	**1,187**	**1,809**	**1,518**
利益剰余金	2,051	2,472	3,061
自己株式	△ 364	△ 200	△ 200
株主資本計	2,164	2,751	3,341
非支配株主持分	313	399	483
純資産合計	**2,479**	**3,151**	**3,825**
負債・純資産合計	**3,666**	**4,961**	**5,344**

©for Startups, Inc.

連結キャッシュ・フロー

（百万円）	2025/3期 1H	2026/3期 1H	2027/3期 1H
税金等調整前中間純利益	155	331	905
売上債権及び契約資産の増減額（△は増加）	166	△ 56	299
営業投資有価証券の増減額（△は増加）	―	△ 110	△ 42
営業活動によるキャッシュ・フロー	**270**	**339**	**725**
投資活動によるキャッシュ・フロー	**△ 14**	**△ 551**	**△ 146**
長期借入金の増減	570	△ 57	△ 57
非支配株主からの払込みによる収入	―	187	59
自己株式の取得による支出	△ 80	△ 32	―
財務活動によるキャッシュ・フロー	**489**	**98**	**2**
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	745	△ 113	581
現金及び現金同等物の中間期末残高	2,401	1,794	2,744

©for Startups, Inc.

キャッシュアロケーションの考え方

自己勘定投資枠を新たに設定するとともにM&A資金を確保しつつ、機動的な株主還元も積極的に検討

キャッシュリソース

営業CF	生産性改善を含めた、既存事業の成長は営業CFの増加に寄与する
有利子負債	各金融機関とのコミュニケーション状況を踏まえると、借入余力は充分にあると認識
エクイティ	エクイティ調達は最終手段と位置付け

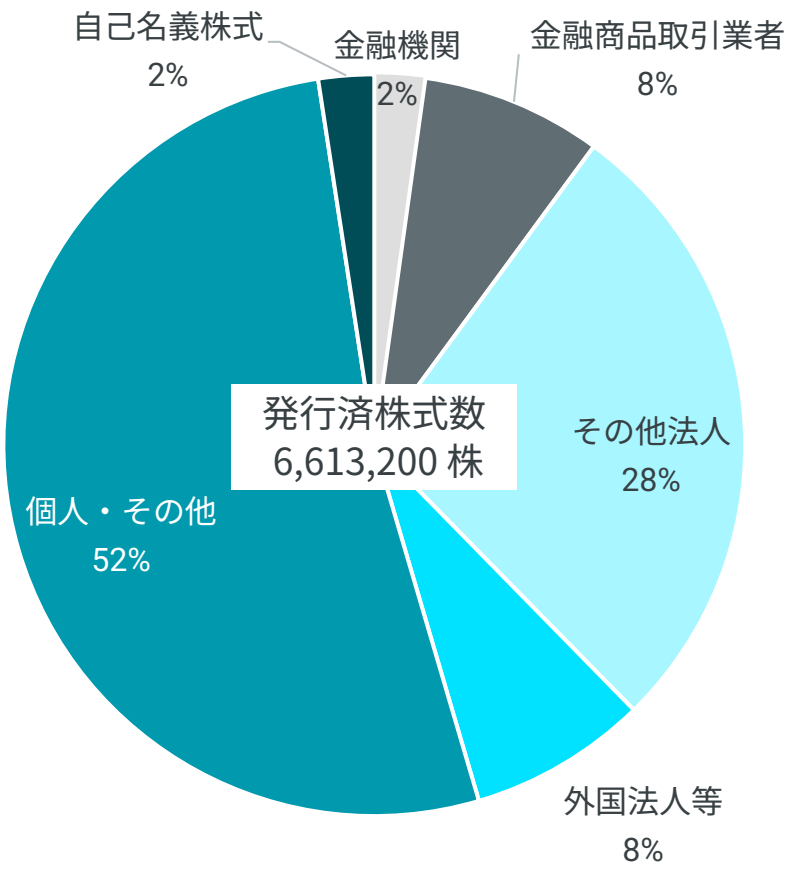
アロケーション方針

既存事業投資	増益を基本方針としながら、企業価値向上に資する投資機会と判断した場合は、投資を優先
自己勘定投資	人材紹介先企業を主とした自己勘定投資枠を設定。人材紹介による収益以上の非連続収益獲得を目指す
M&A 新規事業	中期経営方針に基づき、当社グループの成長に資する投資は優先的に実行
株主還元	明白な余剰資金については、財務状況や株価の動向を勘案しつつ株主還元（自己株式取得・配当）を実行

©for Startups, Inc.

株式の状況（2026.9.30時点）

株式分布状況



大株主の状況

順位	株主名	所有株式数
1	志水 雄一郎	665,500
2	日本交通株式会社	500,000
3	楽天証券株式会社共有口	326,200
4	ベル投資事業有限責任組合1	303,300
5	スパークス・グループ株式会社	198,000
6	RE FUND 107-CLIENT AC	175,100
7	福岡地所株式会社	149,800
8	上田八木短資株式会社	148,500
9	エムスリー株式会社	146,000
10	佐々木 宜敬	142,000

©for Startups, Inc.

IRの取組み

企業分析レポート

投資家の皆様との情報格差を解消し、公平な情報開示を行う一環として、シェアードリサーチ社による企業分析レポートを公開しております。発行体の意向に左右されない客観的な分析がなされており、当社の事業構造や成長戦略を深くご理解いただく際のご参考としてご活用ください。

シェアードリサーチ社による
当社の調査レポートはこちら Shared Research

Q&A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、株式会社Mutualが運営する「QA Station」というプラットフォームにて一覧化しております。
FAQとしてもご活用いただけます。

IRに関連する
Q&A一覧はこちら

個人投資家向けの活動

個人投資家向けIRセミナーへの登壇やIR note マガジンへの参画をはじめ、個人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メール配信

当社の適時開示・法定開示情報などが更新された際に、タイムリーにメールを配信しております。
以下URLまたはコードからご登録いただけます。

https://www.magicalir.net/7089/irmail/index.php

©for Startups, Inc.

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。

©for Startups, Inc.