



事業計画及び 成長可能性に関する事項



YOUR GROWTH PARTNER.

フォースタートアップス株式会社

TSE : Growth 7089

Agenda

1. 会社概要
2. なぜ今成長産業支援が必要なのか
3. 事業内容
4. 外部環境と競争優位性
5. 事業計画
6. リスク情報



当社の開示情報をIRメールにて配信しております。
どなたでも無料でご登録いただけます。

1. 会社概要

会社概要

社名	フォースタートアップス株式会社 (英語名： for Startups, Inc.)
設立	2016年9月
本社所在地	東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー 36F
正社員数	194名 (2024年3月31日時点)
資本金	238百万円 (2024年3月31日時点)
事業内容	成長産業支援 -タレントエージェンシー&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)
職業紹介許可番号	13-ユ-307946
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



2024年4月10日「フォースタートアップス感謝祭」より当社役員及び社員の集合写真

- 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（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
- 2018.4 日本ベンチャーキャピタル協会に入会
- 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
- 2019.7 Crunchbase, Inc.（米国）との業務提携を開始
- 2020.3 東京証券取引所マザーズに上場（証券コード 7089）
- 2020.6 一般社団法人日本経済団体連合会（経団連）に入会
- 2020.8 SMBCグループとの業務提携を開始
- 2021.1 新経済連盟（新経連）に入会
- 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
- 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（100%子会社）
- 2024.3 売出し及び第三者譲渡により、株式会社ウィルグループとの資本関係及び親子上場状態を解消

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。

Value



Startups First

全ては日本の成長のために。スタートアップスのために。

Be a Talent

スタートアップスの最たる友人であり、パートナーであり、自らも最たる挑戦者たれ。そして、自らの生き様に社会に発信せよ。

The Team

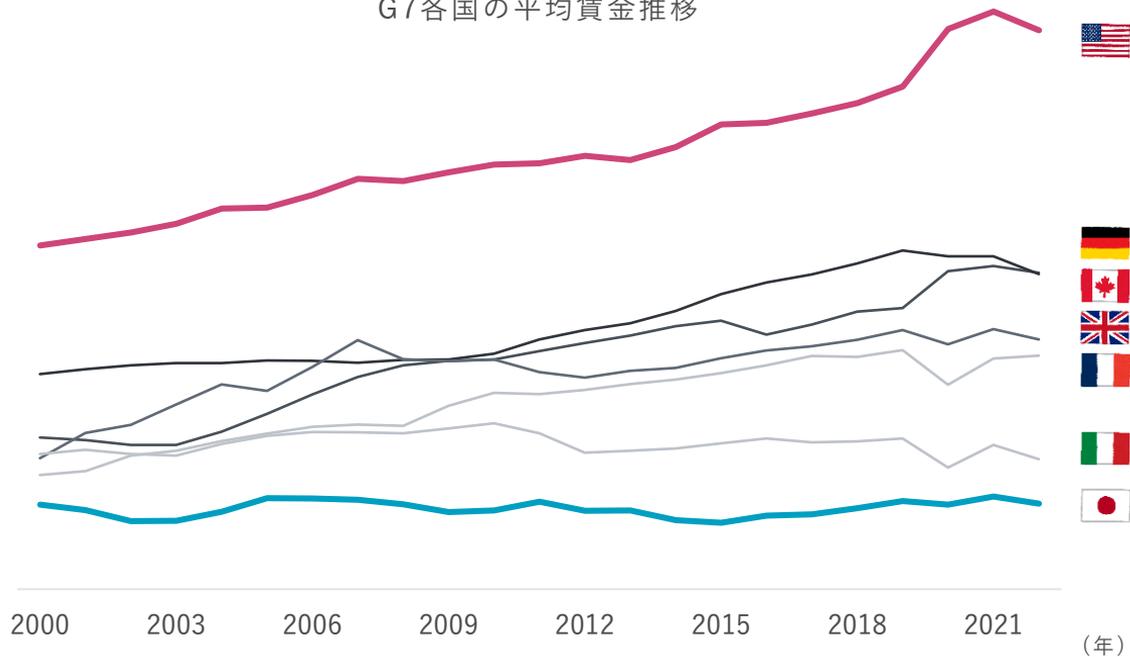
成長産業支援という業は、TEAMでしか成し得られない。仲間のプロデュースが、日本を、スタートアップスを熱くする。

※スタートアップス = 『進化の中心』にいることを選択する挑戦者達

2. なぜ今成長産業支援が必要なのか

日本人の賃金が上がらない状況が続き、OECD加盟国25位にまで落ち込む
かつて1位だった国際競争力は35位まで低下している

G7各国の平均賃金推移



日本の状況

世界競争力ランキング⁽¹⁾

35 位

OECD加盟国の平均賃金⁽²⁾

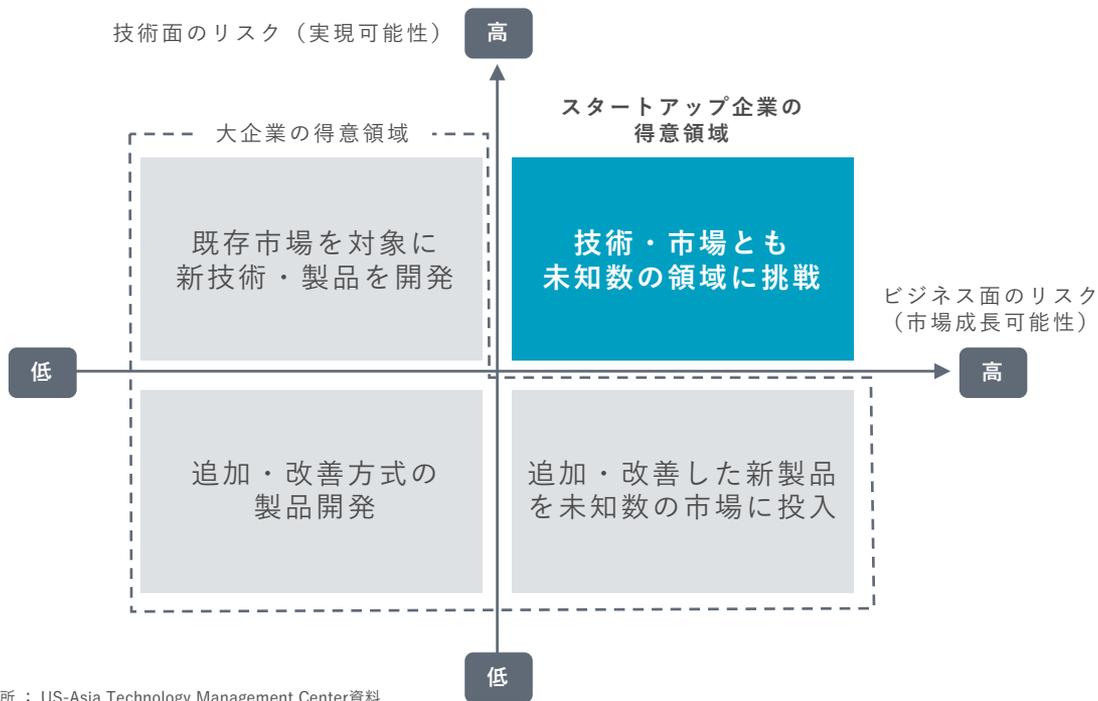
25 位

OECD (2022), "Average annual wages" より当社作成
数値はドル建て 実質値 購買力平価換算 (In 2022 constant prices at 2022 USD PPP)

(1) 出典：IMD, World Competitiveness Center
(2) 出典：OECD (2022), Average annual wages

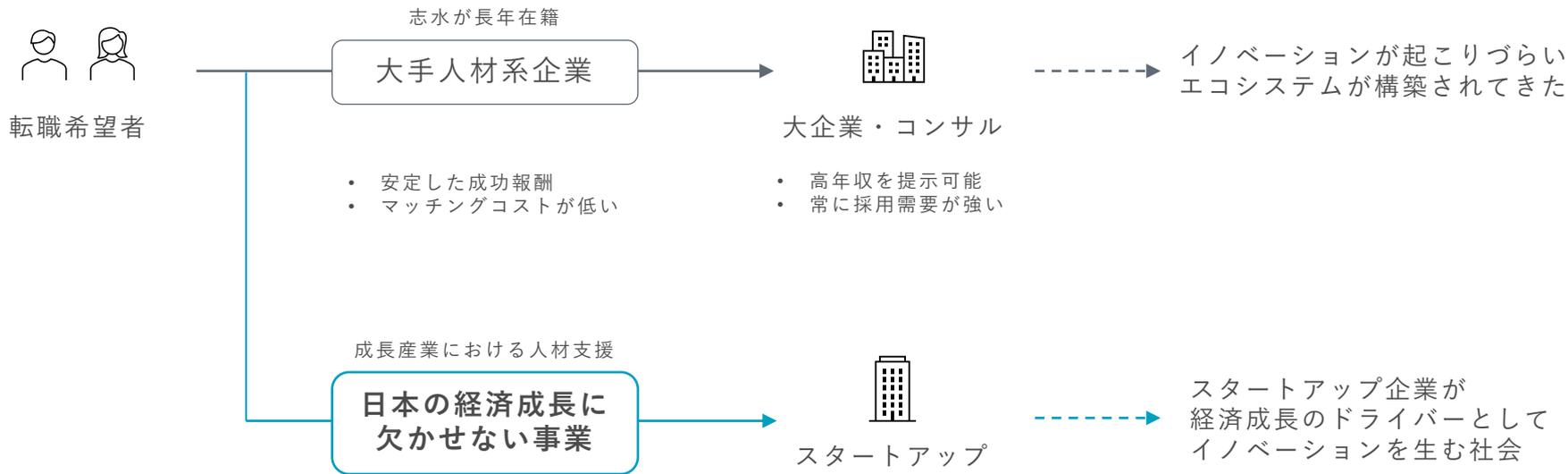
スタートアップ企業が国の経済に与える影響

かつて戦後の日本においても、起業家が多く生まれ高度経済成長の原動力となった
いつの時代においても、新領域に挑戦するスタートアップ企業の存在は重要



スタートアップが生まれ成長することや
大企業がスタートアップ企業と組み
オープンイノベーションを推進することが
経済の持続的な成長につながる

日本の人材系企業は大企業を顧客としてきた。イノベーションを起こすスタートアップ企業へ集中した成長産業(人材)支援が日本に必要と考え、志水が事業を立ち上げた



▶ フォースタートアップス前身の「ネットジンザイバンク事業」発足

「スタートアップ支援」が国策となる

社会課題の解決策の1つとして「スタートアップ支援」が重要と日本政府が認識
2022年に「スタートアップ育成5カ年計画」が公表され、国策となる

スタートアップの意義*

1. スタートアップは、経済成長のドライバー。
将来の所得や財政を支える新たな担い手。
2. スタートアップは、雇用創出にも大きな役割。
3. スタートアップは、新たな社会課題を解決する
主体としても重要。

スタートアップ育成5カ年計画

< 政府目標 >

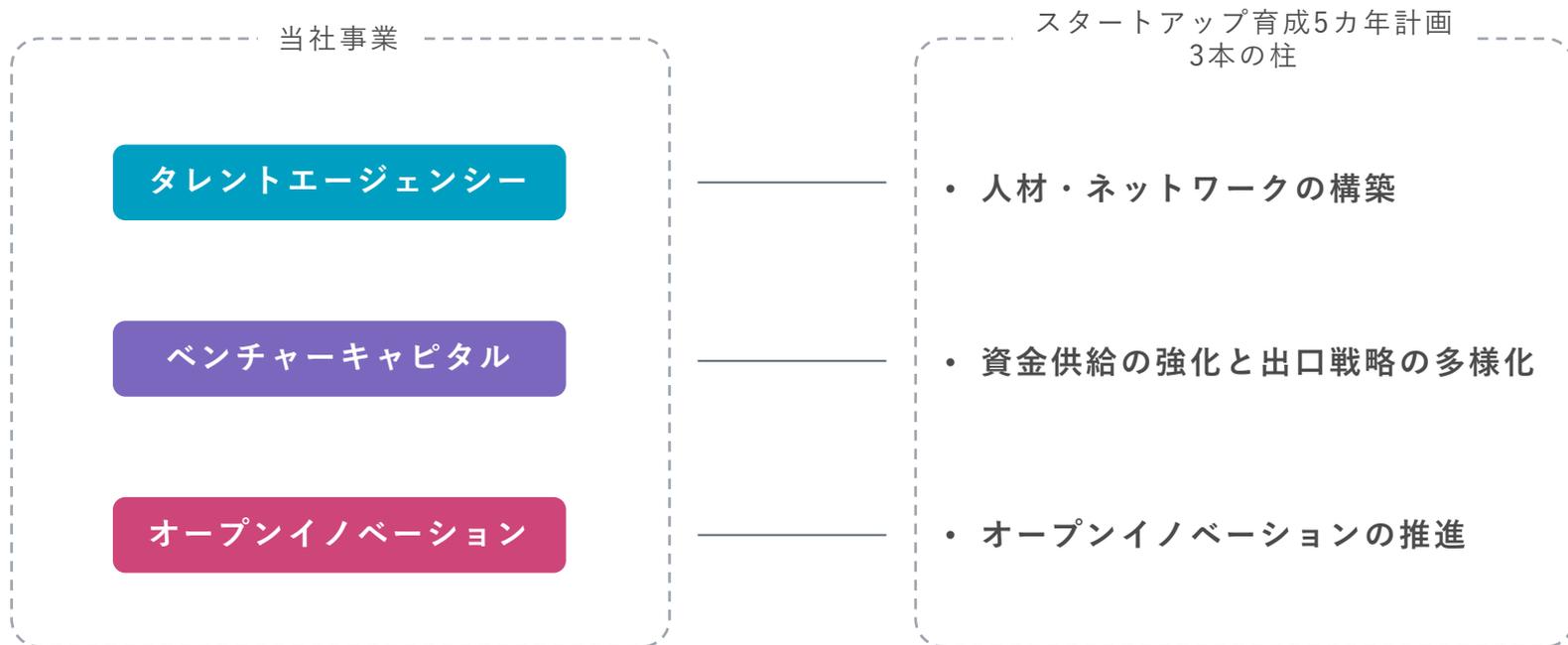
スタートアップへの投資額を
「**2027年度に10兆円規模(現状の10倍超)**」にする

< 将来像 >

- **ユニコーンを100社創出**
 - **スタートアップを10万社創出**
- アジア最大のスタートアップハブとして
世界有数のスタートアップの集積地をめざす

スタートアップ育成における3本柱

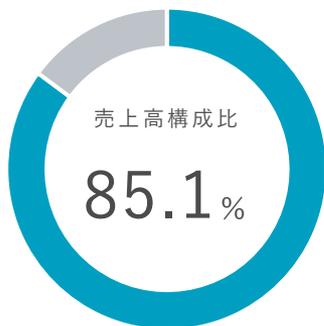
シリコンバレーのエコシステム要素を参考に成長産業支援事業を推進していたことで結果的にスタートアップ育成5カ年計画「3本の柱」と当社事業領域が完全に一致



3. 事業内容

人材支援を行うタレントエージェンシーが収益の柱

タレントエージェンシー



- 人材紹介
- コンサルティング
- 起業支援

オープンイノベーション



- Public Affairs
- STARTUP DB
- カンファレンス

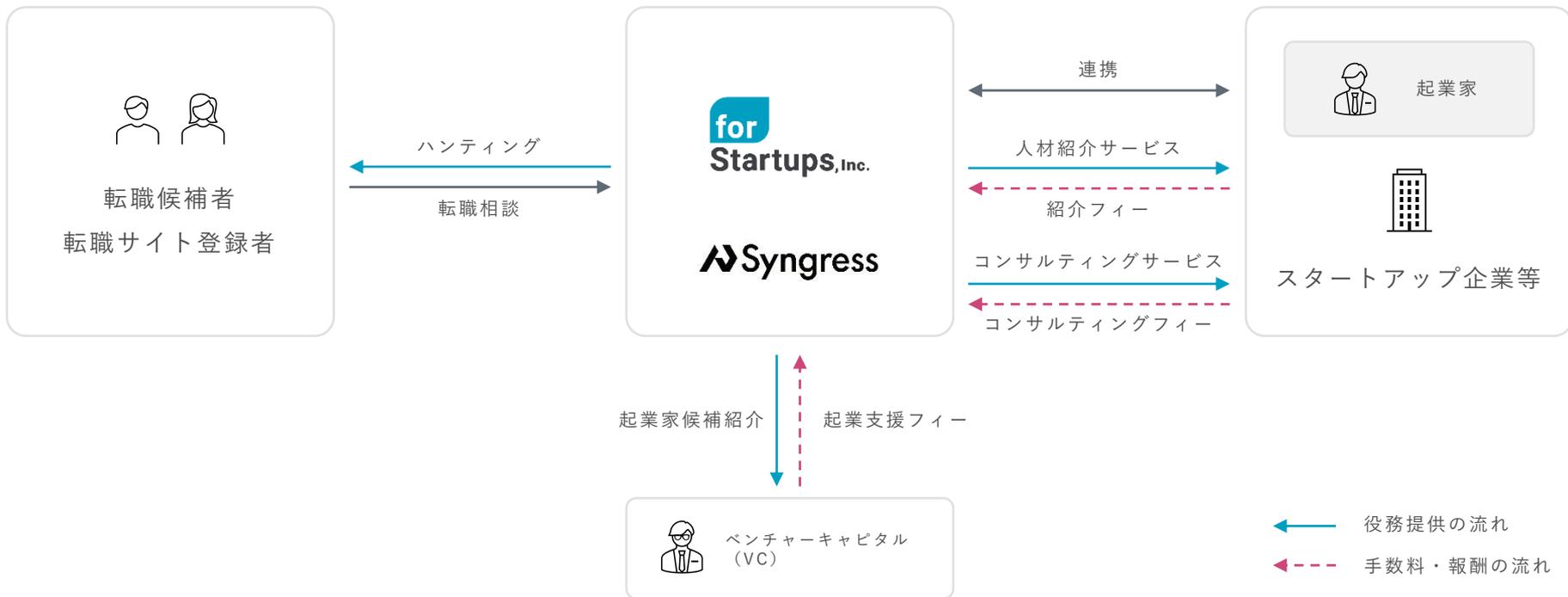
ベンチャーキャピタル



- スタートアップ投資

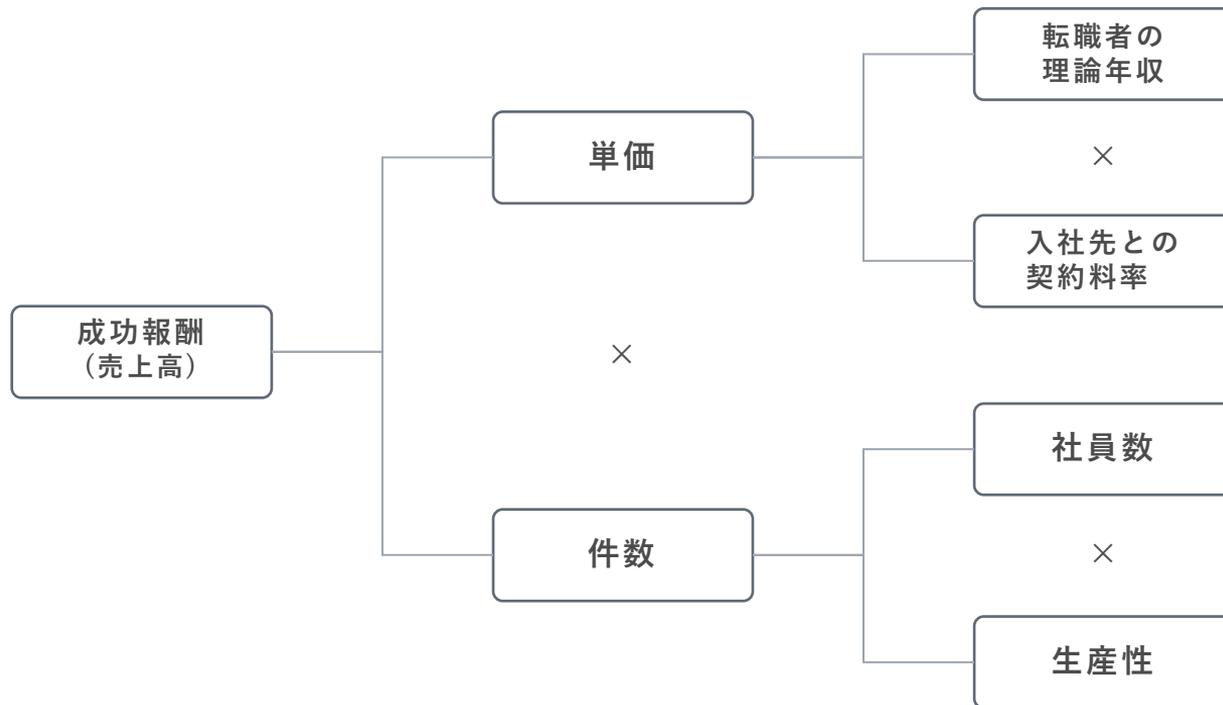
売上高構成比は2024年3月期実績

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。VCとともに起業をサポートする起業支援サービスやコンサルティングサービスも行う



人材紹介サービスー収益構造

人材紹介サービスは、成果報酬型かつ労働集約型のビジネスモデル



人材紹介支援実績

未上場スタートアップ



エコシステムビルダー (VC、イノベーション・キャンパス)

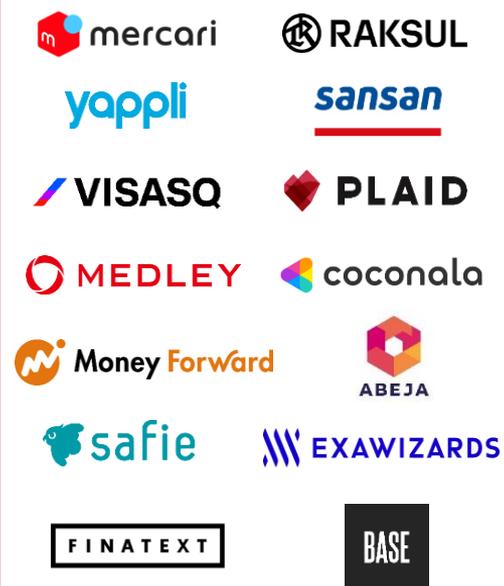
GLOBAL CAPITAL PARTNERS

INCUBATEFUND

WIL
WORLD INNOVATION LAB

cic tokyo

支援中に上場したスタートアップ



既存上場企業

DeNA

M3, Inc.

PKSHA TECHNOLOGY

コンサルティングサービスは、採用を強化するスタートアップ企業向けのサービス

$$\boxed{\text{売上高}} = \boxed{\text{月額報酬}} \times \boxed{\text{契約期間}}$$

コンサルティングサービス内容のイメージ

- 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、紹介資料のアップデート
- アトラクトストーリーの策定及び改善
- 当社員の面接同席・フィードバック実施

月額報酬単価

- サービス内容によって変動
- ※人材紹介の成功報酬は別途請求が発生

契約期間

- 6ヶ月または1年での契約が多い

起業家候補者とVC・大学をマッチングすることで起業を支援

- ・ 紹介者が起業した場合に、紹介先（主にVC）から成功報酬をいただく
- ・ 件数は多くて年間数件であり、売上高に占める割合は少ない

起業支援実績（公表済み）



2016年8月設立
ユアマイスター株式会社



2017年7月設立
株式会社グラファー



2019年2月設立
Blue Practice株式会社



2019年4月設立
株式会社TERASS



2020年11月設立
株式会社Yuimedi



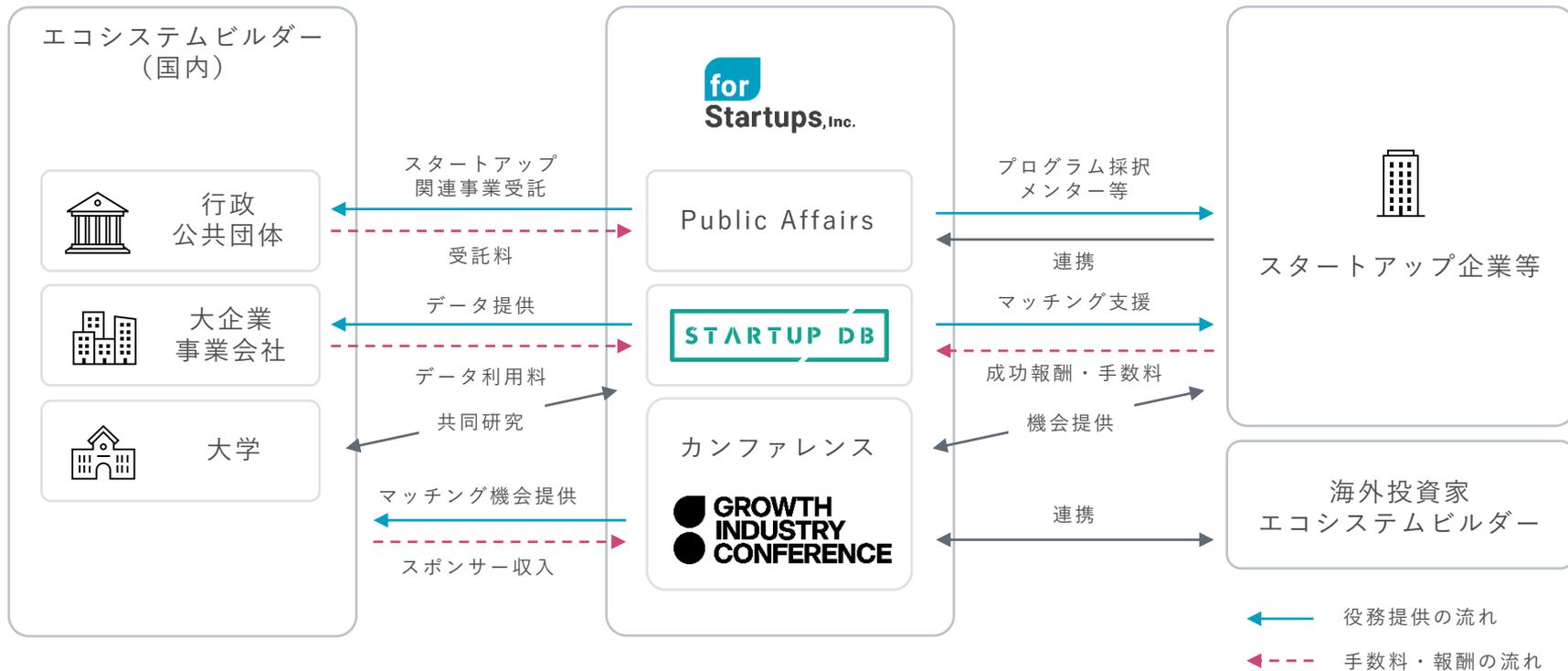
2021年4月設立
株式会社NABLA Mobility

FAEGER

株式会社フェイガー

2022年7月設立
株式会社フェイガー

日本のスタートアップ・エコシステムの発展を目的としたサービスを展開



スタートアップエコシステム拠点都市 8 拠点中 6 拠点で事業受託・協力機関参画

スタートアップ・エコシステム拠点都市 全8拠点



主な実績

1

スタートアップ・エコシステム 東京コンソーシアム

東京都 次世代通信技術活用型
スタートアップ支援事業

2

Central Japan Startup Ecosystem Consortium

浜松市

- スタートアップ成長支援事業
- Next Innovator 育成事業

愛知県

- シンガポール国立大学連携事業
- ディープテック推進事業

3

大阪・京都・ひょうご神戸 コンソーシアム

関西広域
連合 関西スタートアップ・エコシステ
ム情報発信事業

大阪府

海外プロモーションモデル事業

4

福岡スタートアップ・コンソーシアム

福岡市

- アクセラレーションプログラム
運営業務
- 福岡市スタートアップ支援施設
運営事業

6

仙台スタートアップ・ エコシステム推進協議会

みちのく
アカデミア スタートアップ共創プラット
フォームに協力機関参画

7

広島地域イノベーション戦略推進会議

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

中国経済
産業局

- 中国地域ものづくり中小企業事
業化支援事業

毎月7,000件以上のデータ更新により収集したスタートアップ24,000社の情報をもつメディア/金融機関/行政機関/グローバルDBへの情報提供、大学との共同研究を実施

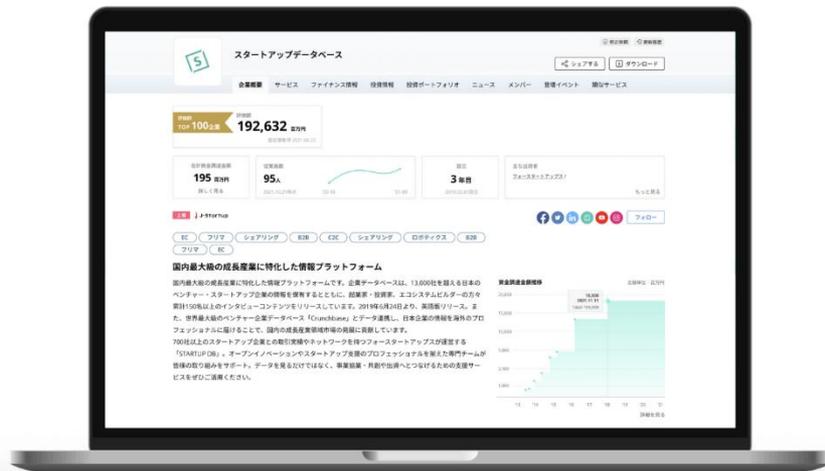
国内スタートアップ
データベース
会員数 No. 1

※東京商工リサーチ調べ。有料、無料会員数合計。2023年6月末時点。

24,000社以上の企業情報を集約した

成長産業に特化したプラットフォーム

STARTUP DBは、スタートアップの企業概要、資金調達情報、評価額、特許情報などの情報を集約した国内最大級のプラットフォーム。
スタートアップの情報に限らず、投資家や投資企業のポートフォリオやGP / LP などの情報も集約している。



オープンイノベーション | カンファレンス

国内外の投資家・エコシステムビルダーを巻き込むイベントを定期的で開催
通算第5回目となる次のカンファレンスは、2024年11月に開催を予定

2023年開催の主なプログラム

第5回2024年11月に開催



オフラインステージ



オンラインセッション



ピッチコンテスト



FIRE SIDE CHAT

**GROWTH
INDUSTRY
CONFERENCE
2024**

3DAYS : 12-14 NOVEMBER 2024
VENUE : ONLINE & SHIBUYA HIKARIE HALL

Produced by for Startups, Inc.

タレントエージェンシーで人材支援実績があるスタートアップ企業に対して
ヒトとお金を組み合わせた「ハイブリッドキャピタル」を目指した投資を実行



<条件>
タレントエージェンシーの人材
支援実績のある企業

← 役務提供の流れ

← 手数料・報酬の流れ

人材支援先スタートアップの更なる成長可能性に投資を行う。人とお金を組み合わせ、スタートアップの成長に最も重要な2つの要素での支援を目的に1号ファンドを組成

ファンドの概要

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、成長産業支援をより強固にするため
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

1号ファンド投資先企業



☆☆ YOURMYSTAR

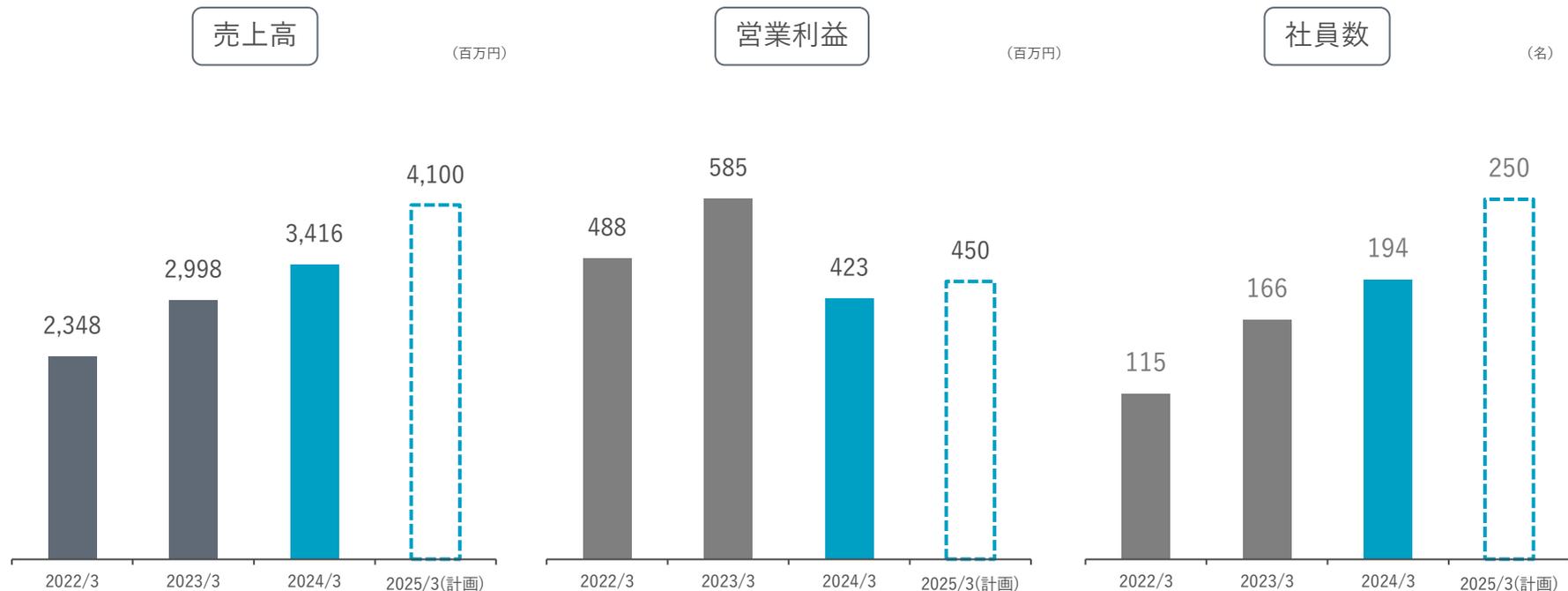


POCKETALK



_KNOWLEDGE WORK

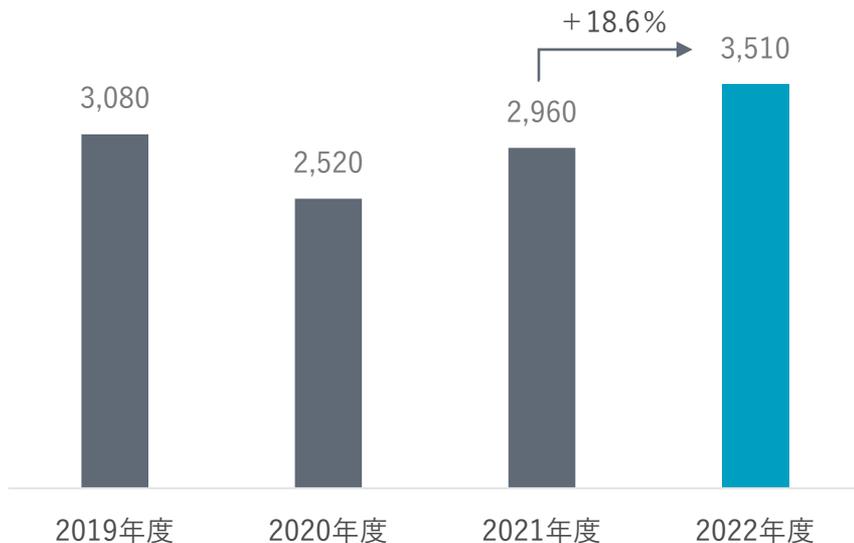
創業以来7期連続増収中であり、8期連続増収を目指す
増収には社員数拡大が必須であり、今期末時点で250名体制への拡大を目指す



4. 外部環境と競争優位性

コロナ禍で一度縮小した人材紹介市場規模は、コロナ前の水準を超え過去最高値

人材紹介市場規模(億円)



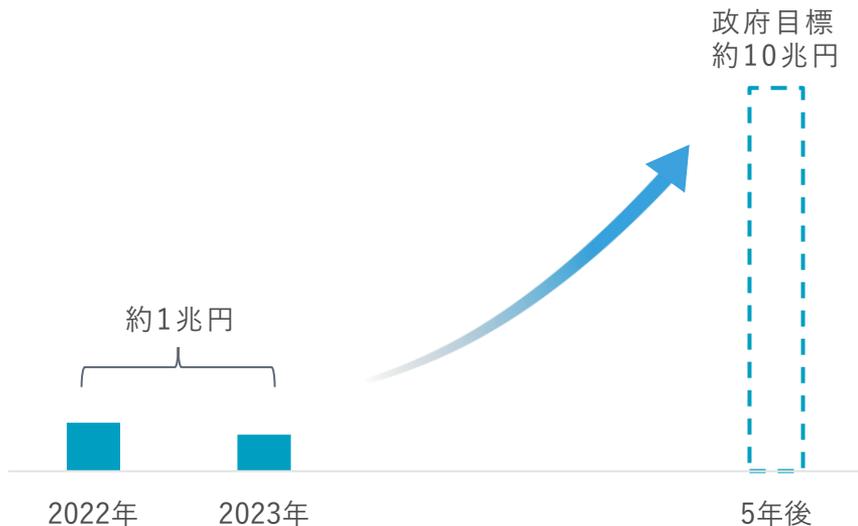
- 今後、日本の労働人口減少を背景に人材確保・採用難易度の上昇が見込まれる
- 終身雇用からジョブ型雇用への変更により、「転職」が当たり前の選択肢に

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(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市場額

外部環境－スタートアップ資金調達市場の推移

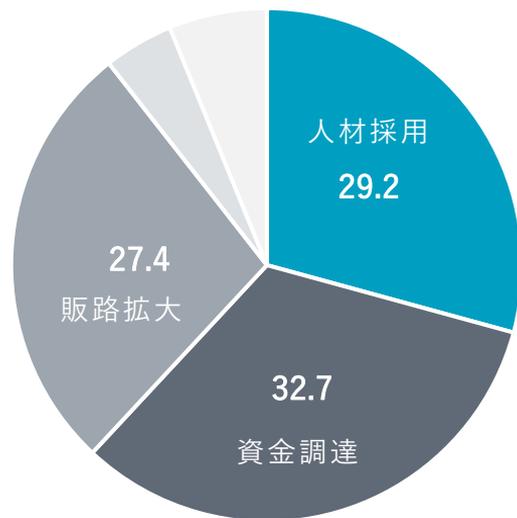
現在約1兆円の資金調達額を、5年で10倍にする政府目標を掲げている
経営者ニーズによれば資金調達額が増加すれば、人材採用の活発化が見込まれる

資金調達市場



2022年、2023年はSTARTUP DBより。5年後目標はスタートアップ育成5カ年計画

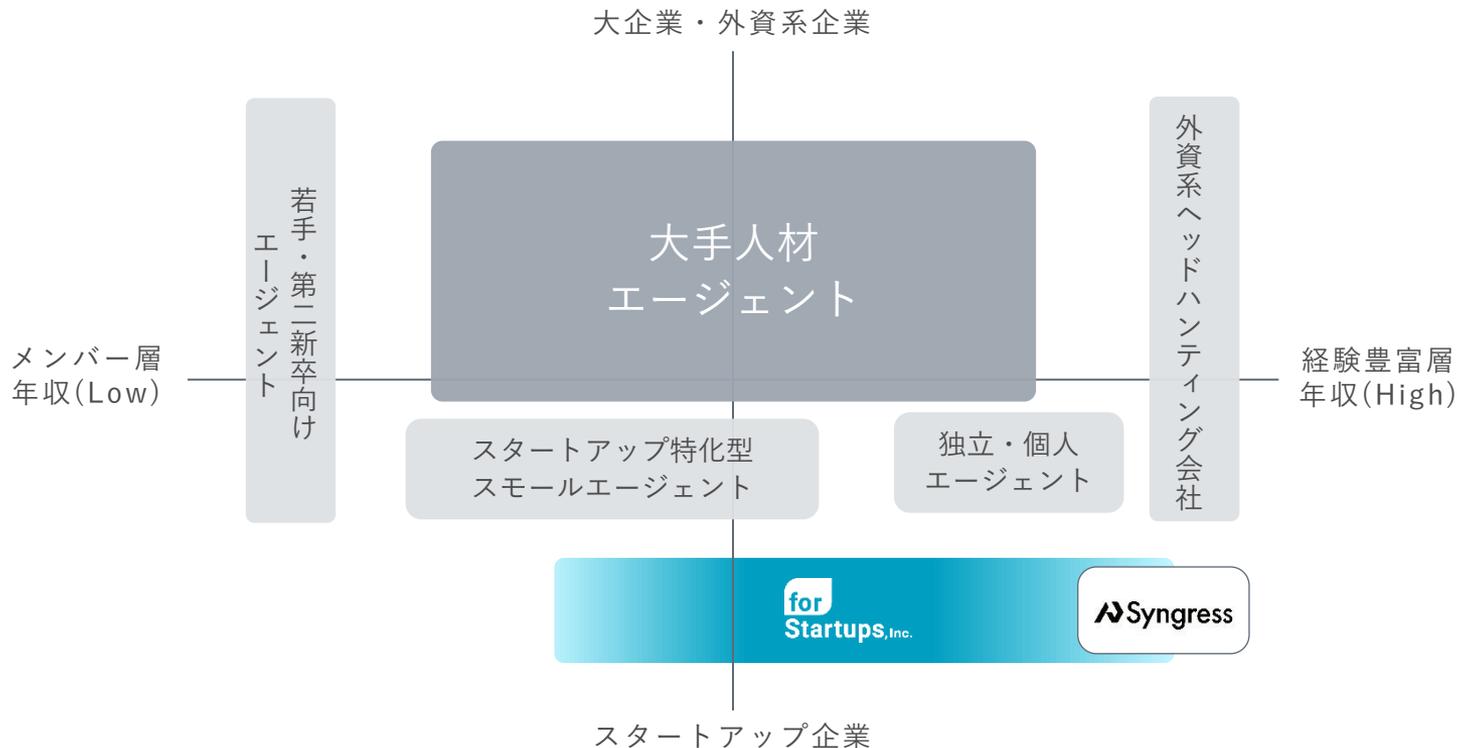
スタートアップ経営者のニーズ



一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター「ベンチャー白書2022」

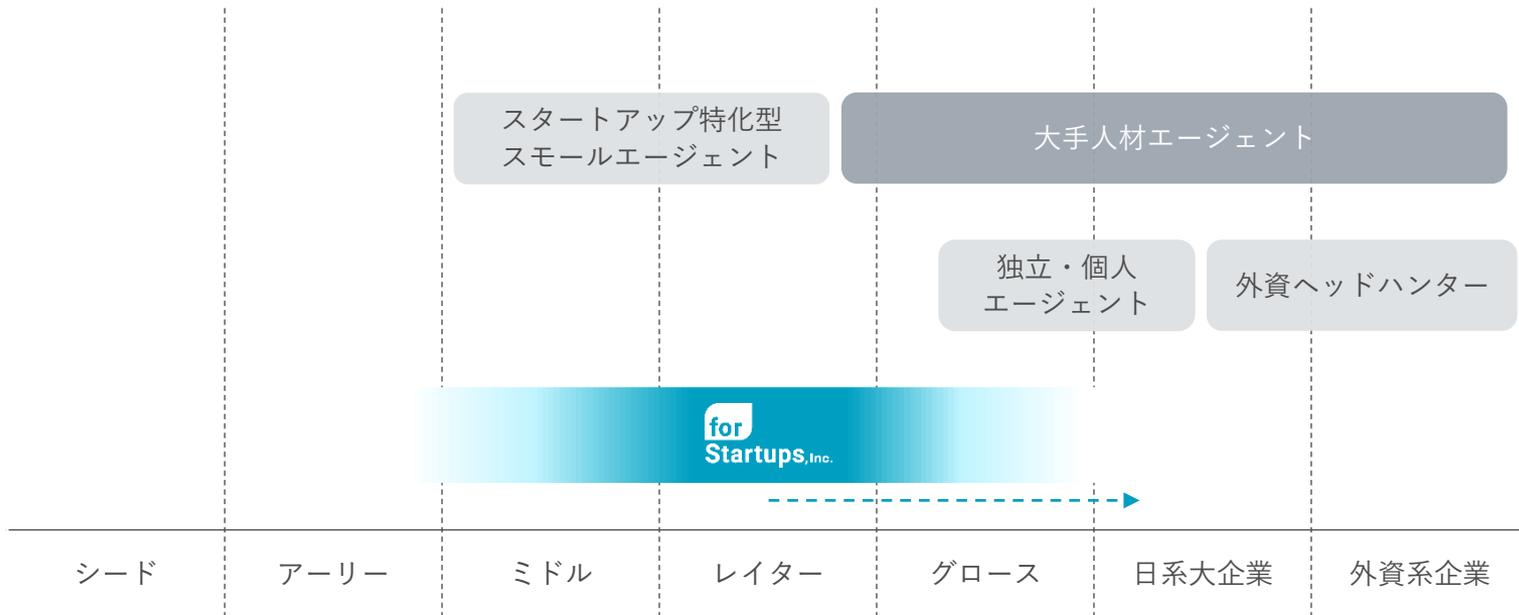
当社グループのポジショニング

当社グループは、スタートアップ企業のみドル・ハイレイヤー人材を中心に支援



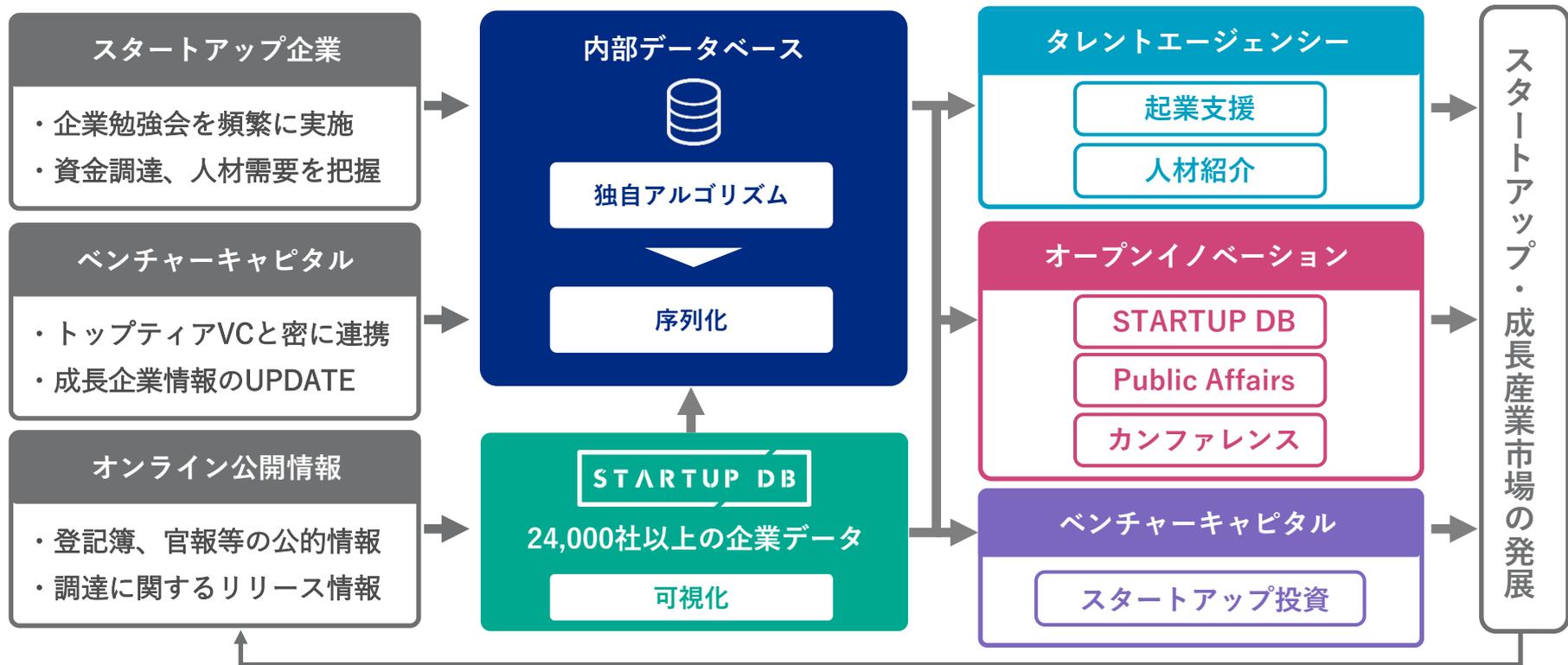
当社グループのポジショニング（ステージ別）

当社グループが人材支援を行うスタートアップ企業はいずれ上場していく
上場後も関係を継続することで、徐々に顧客層が右側に広がっていく想定



当社グループの強み

未公開情報を可視化しシナジーを創出することで、参入障壁に



市場の正しい把握に必要な多種多様な情報

スタートアップの起業家・経営陣・VCや有識者が頻繁に来社する
当社へ足を運ぶ時間的コスト以上のリターン期待をいただいている

勉強会



勉強会にてご来社いただいた皆様（一部抜粋）



起業家・経営者が登壇する勉強会の様子

- 起業家・経営陣・VCが当社オフィスに来社し、鮮度の高い情報を共有
- 創業の想いや成長戦略・経営課題を直接伺い、人材支援に活かす
- 年間160回以上のペースで開催し、週のは半分は起業家や経営陣が訪れている

感謝祭



- 起業家・経営陣・VC・エコシステムビルダー等をご招待
- 社員全員が参加し、個々の役割を全うしつつゲストと交流

政府・官公庁・自治体・大学・経済団体等と更なる連携を深め、産官学を通じてスタートアップエコシステムの発展に貢献

加盟団体	
日本経済団体連合会（経団連）	会員、スタートアップ委員会企画部会/スタートアップ政策タスクフォース
新経済連盟（新経連）	会員
経済同友会	会員、ラウンドテーブル・クロスリーチ PT副委員長
日本ベンチャーキャピタル協会	会員、ベンチャーエコシステム委員

中央政府事業採択事例	
内閣府	「令和2年度スタートアップ・エコシステム海外発信調査」事業
経済産業省	J-Startup Supporters選定企業、経済産業省令和3年度「SHIFT(x)」事業 総合アドバイザー
NEDO	スタートアップ向け人材支援事業の取り組み状況に関する調査事業
JETRO	日本におけるスタートアップエコシステムを海外に発信するための調査及び広報活動

大学・高専との連携事例	
みちのくアカデミア発スタートアップ共創プラットフォーム	東北・新潟の10大学で組成されたプラットフォーム。 東北から国内外の課題解決に資する大学発スタートアップの創出に協力機関として参画
高専インカレワークショップ	S M B C 日興証券主催のイベントで高等専門学校の子生向けの起業マインドアップ講義を実施

5. 事業計画

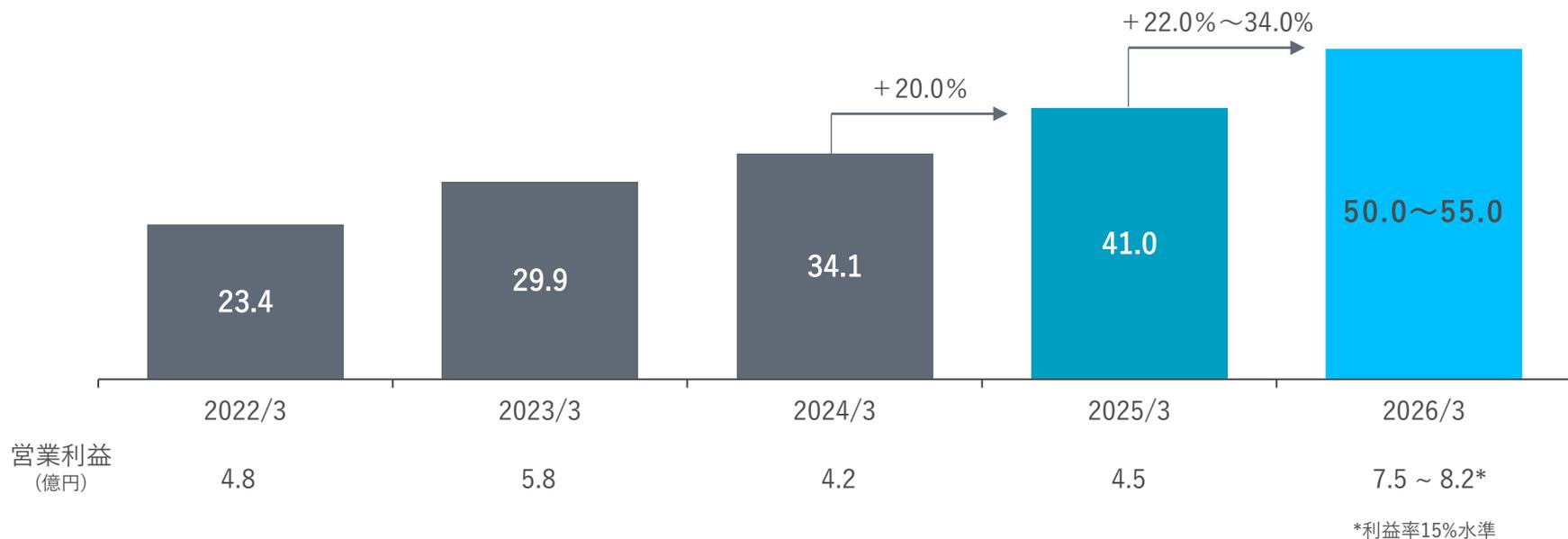
<p>前回公表時 (2023年6月)</p>	<p>2025年3月期：連結売上高40～45億円 2026年3月期：連結売上高50～55億円 を目指す ※各期の営業利益率15%水準</p> <p>2024年3月期から、以下3点の投資を進める</p> <ol style="list-style-type: none">1. Pre-IPOフェーズのシェア拡大2. 人材育成の強化3. オープンイノベーションの促進に向けたSTARTUP DBへの投資
<p>今回の変更</p>	<p>2025年3月期の営業利益率を11%に下方修正、投資方針の変更</p> <ol style="list-style-type: none">1. Pre-IPOフェーズのシェア拡大（継続）2. 人材育成の強化（継続）3. オープンイノベーションの促進に向けたSTARTUP DBへの投資
<p>変更理由</p>	<ul style="list-style-type: none">• オフィス移転を決定し、一時費用が発生するため営業利益率を11%に下方修正• タレントエージェンシーへの経営資源の集中のために、STARTUP DBは広告コストをかけない手法にて売上拡大を目指す

中期業績目標

26年3月期に連結売上高50億円超を目指す方針（変更なし）

25年3月期はオフィス移転に伴う一時費用が発生

連結売上高計画



Pre-IPOのスタートアップが人材支援の中心。上場後も起業家・経営陣との関係を維持し、既存支援先上場後も幹部人材の採用ニーズを獲得しPost-IPO領域へも拡充

		スタートアップ育成5カ年計画 3つの柱		
		ヒト	カネ	オープン イノベーション
領域	●・▲：既存領域			
	起業	●	●	—
	Pre-IPO	●	●	●
	Post-IPO	▲	—	●
	研究開発型 スタートアップ	▲	—	●
	地方創生	—	—	●
	グローバル	—	—	●



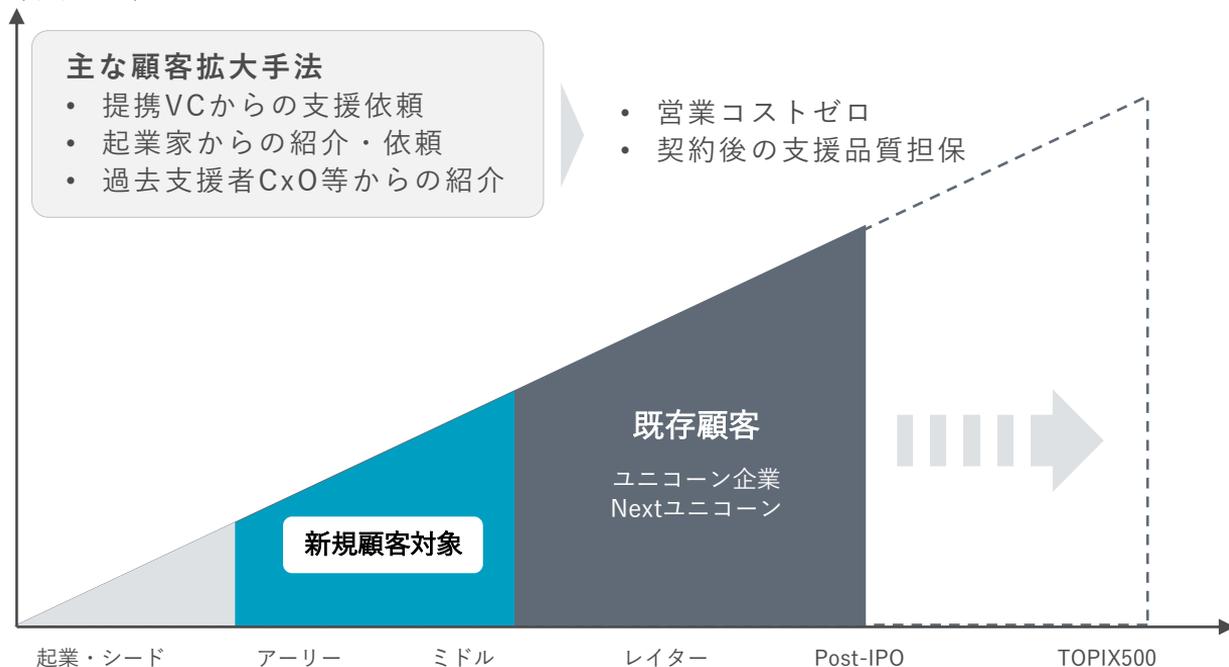
最重要領域は「ヒト」

- 付加価値の高い領域に経営資源を集中
- Pre-IPOスタートアップ領域についてはより顧客層を広げて支援を行う
- 上場後に当社との関係が希薄となった企業から、再度取引強化の依頼を受けるケースが増加
- 新ブランド立ち上げ（継続検討）
子会社であるエグゼクティブ領域特化の「シングレス」が着実に業績に貢献

25/3期重点施策 – Pre-IPO顧客の顧客開拓（継続）

起業家とともに歩むPre-IPO時の人材支援が、将来の大型求人獲得の可能性を秘める顧客開拓ペースについては当社の人材採用ペースとのバランスを加味する

事業規模
(採用ニーズ)



過去からの継続的な取り組み

Pre-IPOフェーズからスタートアップ企業と**起業家の志**を人材面で支援する

例) Forbes 起業家ランキングTOP10の当社契約社数
2024 : 9社、2023 : 10社、2022 : 9社

直近でこのケースが増加

当社が支援した方が経営幹部に登用されるケースが多いこと等から、**IPO後のより高い成長のために非公開求人を含む幹部人材を当社が支援**

将来のイメージ

TOPIX500に入る成長企業の最大のHRパートナーへ

(参考) 2024年3月期の顧客開拓実績

前期の新規契約社数は122社と前期比2倍以上のペースで拡大した
新規契約社数の目標設定は行わず、顧客満足度を維持しつつ拡大を進める

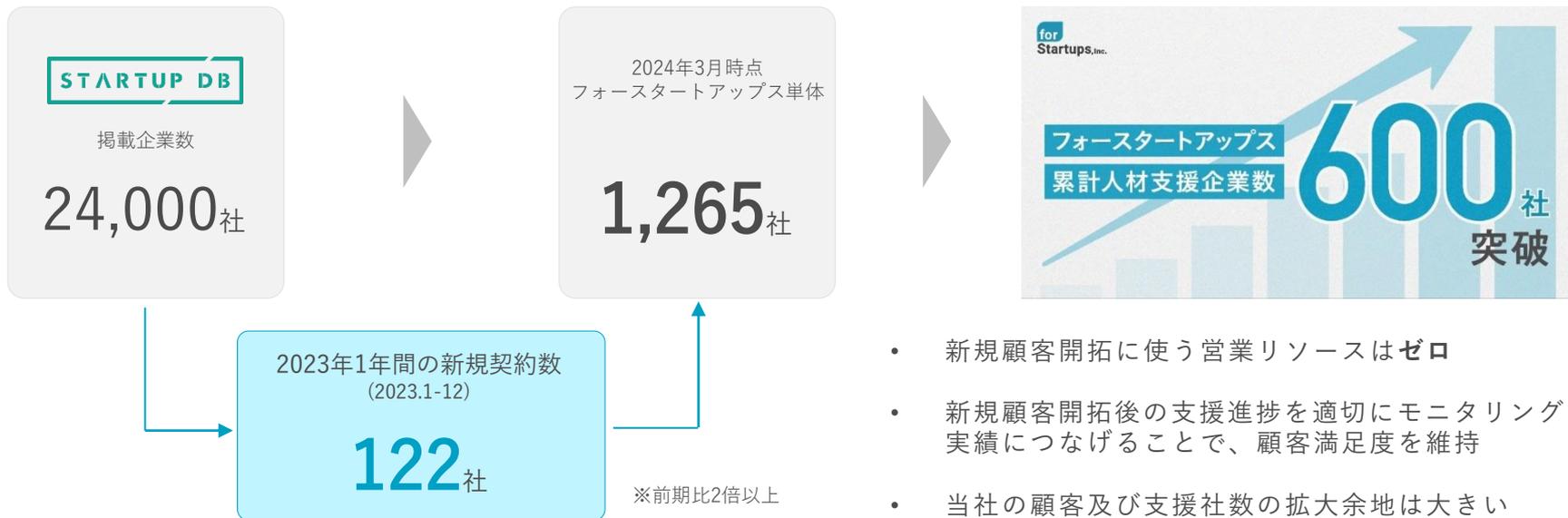
スタートアップ企業数

累計契約企業数

累計支援実績企業数

転職候補者を紹介できる契約を締結済みの企業数

人材支援した累計企業数



スタートアップは採用基準が高く難易度も高い。求職者対応及び求人企業担当の両方を担うヒューマンキャピタリストの人材育成は最重要である

育成課題

トレンドやニーズが常に変化する市場

市況やトレンドの変化により、経営戦略の変更等も含めた採用活動が激しく変化する

社員個人の能力に依存するケースが多い

担当するヒューマンキャピタリストの実力の差が、実績や顧客満足度等に影響してしまう

実行中の施策

勉強会・進化塾

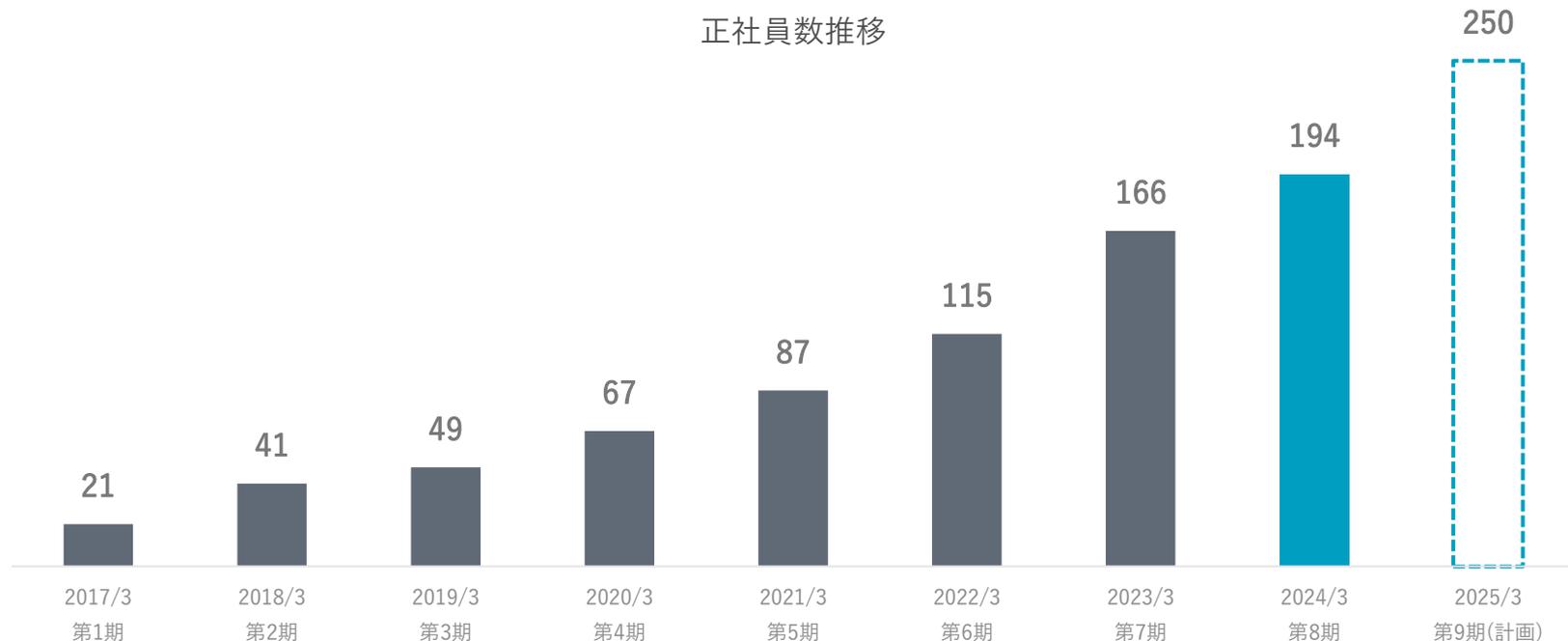
起業家や有識者が来社し、直接スタートアップ企業の求人に関する基本情報に加え、経営戦略や関する知識やトレンドのインプット機会を提供

エース社員の積極的なマネジメント登用

活躍する人材を積極的にマネジメントに登用し、転職候補者だけでなく起業家・VCとの面談の場に同席(OJT)させる。一時的に生産性は下がるが、育成効果は出始めている

社員数の増加

労働集約型のビジネスモデルにおいて、創業7年半で200名規模まで拡大
25/3期末時点で250名規模への拡大を目指す



6. リスク情報

市場環境	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	当社グループは特定の顧客群に偏らないよう顧客基盤の拡大に努めているほか、景気変動の影響を受けにくいハイレイヤー求人を注力領域としております。	
競争	リスク	「有料職業紹介事業」は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間職業紹介事業所数は継続的に増加傾向にあります。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	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	タレントエージェンシーサービスでは、求人企業に求職者が入社後、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、收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 低
	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。	
求人媒体事業者との関係	リスク	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 中
	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によりリスク低減を図っております。	

法的規制	リスク	当社グループは、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。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	当社グループでは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	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、投資先企業の事業計画の見直しや実績の乖離によって、当社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	主としてタレントエージェンシーの人材紹介支援を行っている未上場企業を投資対象として、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。	

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。

Appendix

全社(連結) | 損益・販管費の四半期推移

(百万円)	2022/3 期				2023/3 期				2024/3 期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	525	569	537	716	709	728	768	792	729	879	834	972
売上原価	110	126	110	126	123	137	125	154	110	148	265	167
売上総利益	414	442	426	590	585	591	643	637	618	730	568	805
販管費	302	301	327	454	421	437	473	539	517	527	615	639
人件費	230	229	240	255	301	302	326	365	376	386	379	427
採用費	8	7	6	13	15	19	10	26	11	17	14	27
地代家賃	19	23	28	42	32	32	32	32	32	32	32	32
減価償却費	1	1	14	15	4	5	3	3	3	3	20	29
その他	41	39	39	127	67	77	101	111	93	88	168	122
営業利益	112	140	98	136	163	153	169	97	101	202	△46	165

注) 百万円未満切捨て、2022年3月期第2四半期より連結決算開始。人件費は賞与等を含む。採用費は紹介料と求人広告費の合計。

(百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
売上高	1,262	1,273	2,348	2,998	3,416
売上原価	233	279	474	541	692
売上総利益	1,029	993	1,874	2,457	2,723
販管費	789	917	1,386	1,872	2,299
営業利益	240	76	488	585	423
経常利益	219	79	492	586	428
税引前当期純利益	219	57	492	586	397
当期純利益	155	38	372	416	250
非支配株主に帰属する 当期純損失	—	—	△10	△25	△135
親会社株主に帰属する 当期純利益	—	—	382	442	385

注) 百万円未満切捨て、2022年3月期第2四半期より連結決算開始

(百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
現金及び預金	816	1,042	1,717	1,745	1,655
営業投資有価証券	—	—	154	463	378
流動資産合計	953	1,309	2,167	2,567	2,582
固定資産合計	177	148	401	402	659
流動負債合計	325	466	1,016	779	696
固定負債合計	—	83	66	—	—
自己資本	804	907	1,317	1,767	2,174
非支配株主持分	—	—	165	405	338
純資産合計	805	908	1,485	2,190	2,545
自己資本比率(%)	71.2	62.3	51.3	59.5	67.1

注) 百万円未満切捨て、2022年3月期第2四半期より連結決算開始

全社(連結) | キャッシュ・フローの状況

(百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
税金等調整前四半期純利益	219	57	492	586	397
売上債権の増減額 (△は増加)	△33	△67	△81	△59	△181
営業投資有価証券の増減額 (△は増加)	—	—	△154	△308	85
未払金の増減額 (△は減少)	79	108	233	△105	△190
営業活動によるCF	209	28	605	△35	179
投資活動によるCF	△48	△13	△168	△90	△293
長期借入金の増減	—	150	33	△116	△66
非支配株主からの払込みによる収入	—	—	176	266	68
財務活動によるCF	313	212	237	153	24
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	474	226	674	27	△89
現金及び現金同等物の期末残高	816	1,042	1,717	1,745	1,655

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、2025年6月ごろを予定しております。