



2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

Apr.2026 — Jun.2026 TSE:Growth 7089

エグゼクティブサマリー

2027年3月期 第1四半期 業績

売上高

1,543 百万円

前年同期比 +38.3%

営業利益

449 百万円

前年同期比 +112.0%

受注高

1,635 百万円

前年同期比 +20.6%

概要

- 前年同期比で大幅な増収増益。売上高は計画通り、営業利益は計画を上回って着地
- オープンイノベーション事業の受注減が影響しているものの、受注高は前年同期比約20%成長
主力のヒューマンキャピタル事業は約25%成長と堅調に推移
- ベンチャーキャピタル事業にて初のイグジット案件が発生
既に売却決済は完了、決算期の関係で第2四半期に売上を計上

Agenda

01 | 2027年3月期 第1四半期業績

02 | セグメント別業績

03 | 中期経営方針の進捗状況

04 | Appendix

- FAQ

- 補足資料

01 | 2027年3月期 第1四半期業績

連結決算サマリー

大幅増収増益で着地。売上高は計画通り、各段階利益は計画を上回って進捗
現時点で業績予想の変更は行わない

単位：百万円	2027/3期 1Q実績	2026/3期 1Q実績	前年同期比	通期予想	進捗率
売上高	1,543	1,116	+ 38.3 %	6,400	24.1 %
売上総利益	1,273	923	+ 37.9 %	—	—
販売費及び一般管理費	823	711	+ 15.8 %	—	—
営業利益	449	212	+ 112.0 %	1,400	32.1 %
経常利益	419	211	+ 98.3 %	1,300	32.3 %
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	283	151	+ 87.2 %	940	30.1 %

連結決算サマリー | セグメント別

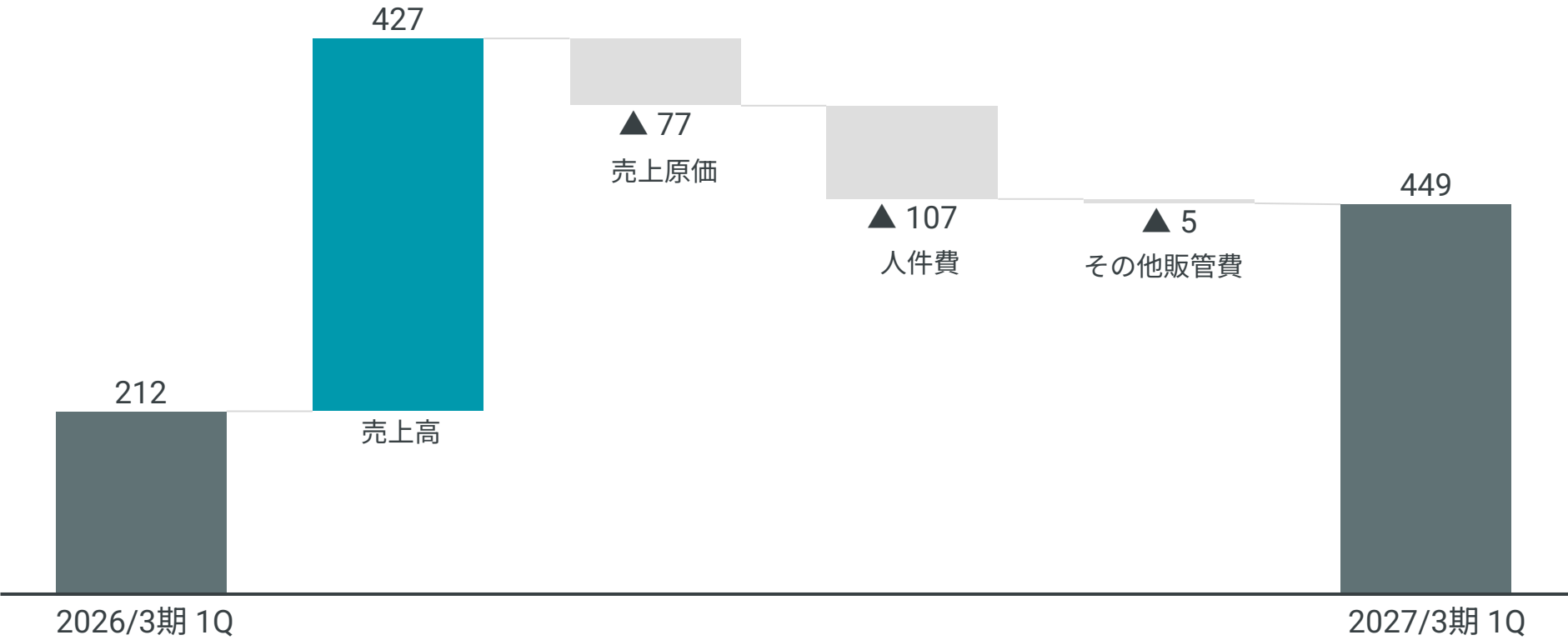
前年同期が生産性改善の道半ばだった反動増もあり、ヒューマンキャピタル事業が大幅増収増益
全社の収益性向上を牽引

単位：百万円		2027/3期 1Q	2026/3期 1Q	前年同期比
ヒューマンキャピタル事業	売上高	1,432	1,010	+ 41.8%
	セグメント損益	722	451	+ 60.0%
オープンイノベーション事業	売上高	110	105	+ 5.4%
	セグメント損益	0	△ 4	—
ベンチャーキャピタル事業	売上高	—	—	—
	セグメント損益	△ 2	△ 2	—
本部経費（調整額）		△ 270	△ 232	—
全体	売上高	1,543	1,116	+ 38.3%
	営業利益	449	212	+ 112.0%

営業利益増減分析

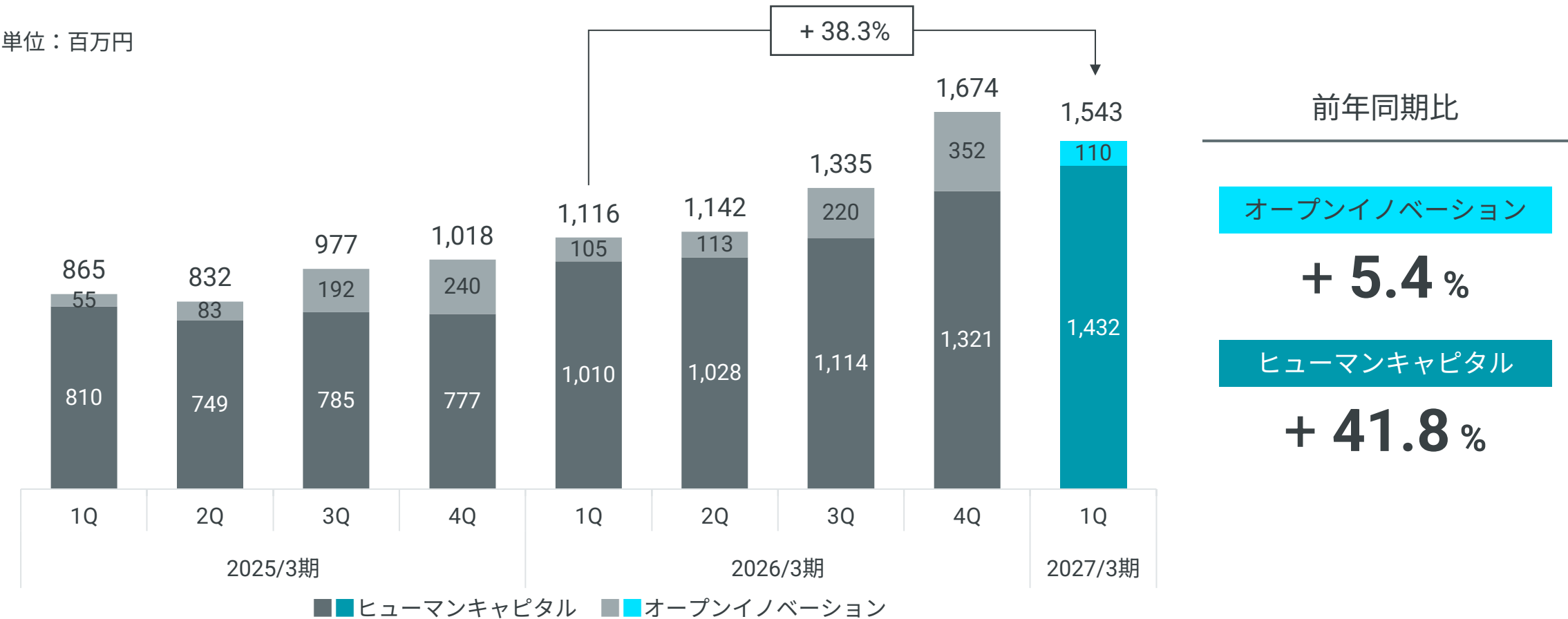
主にヒューマンキャピタル事業の生産性改善が進み大幅増益となる

単位：百万円



連結売上高 | 四半期推移

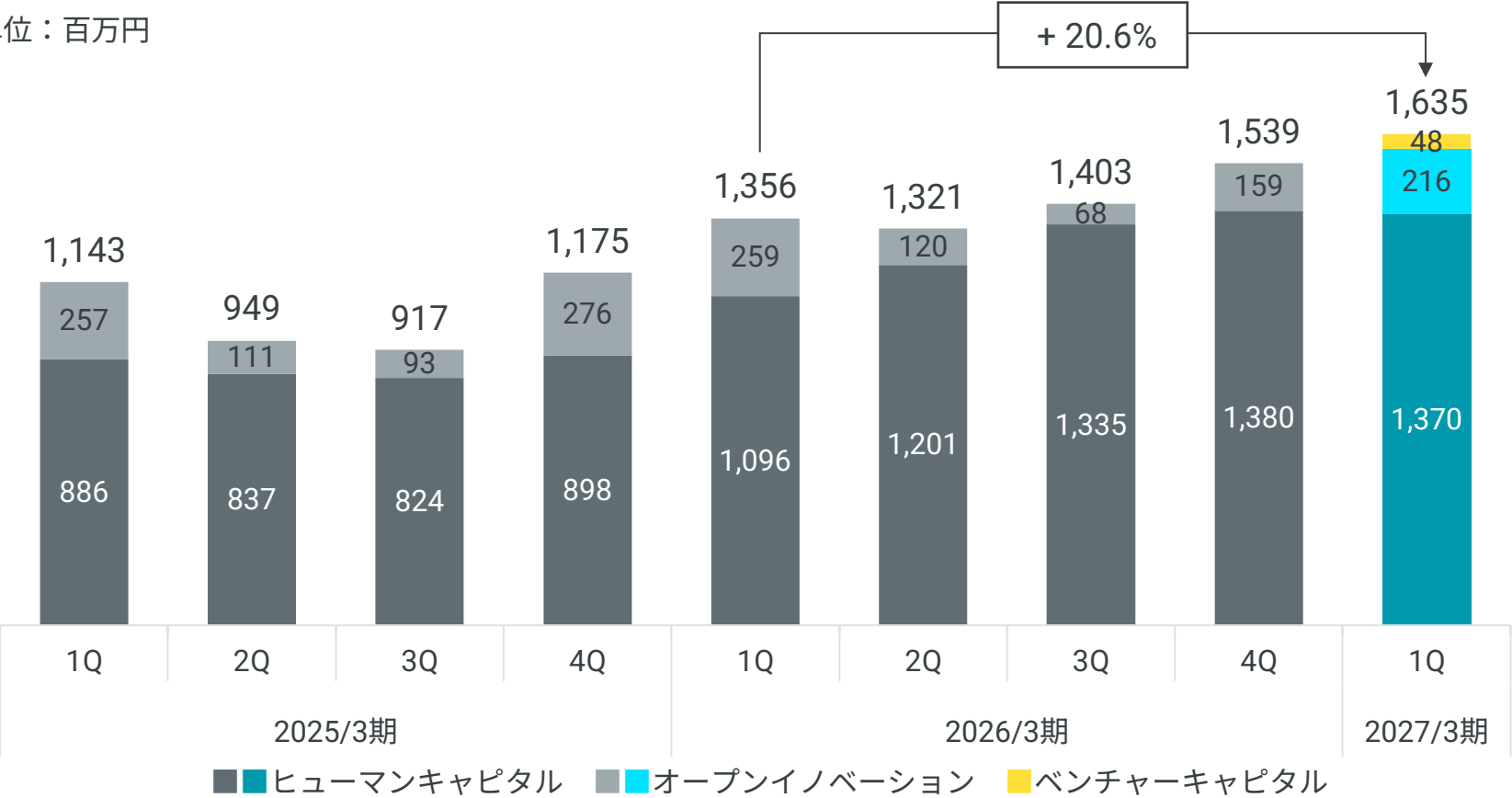
ヒューマンキャピタル事業は、過去最高の四半期売上高となる



連結受注高 | 四半期推移

ヒューマンキャピタルは堅調に推移し、オープンイノベーションの受注減も想定どおり
ベンチャーキャピタルは初の受注計上

単位：百万円



前年同期比

オープンイノベーション

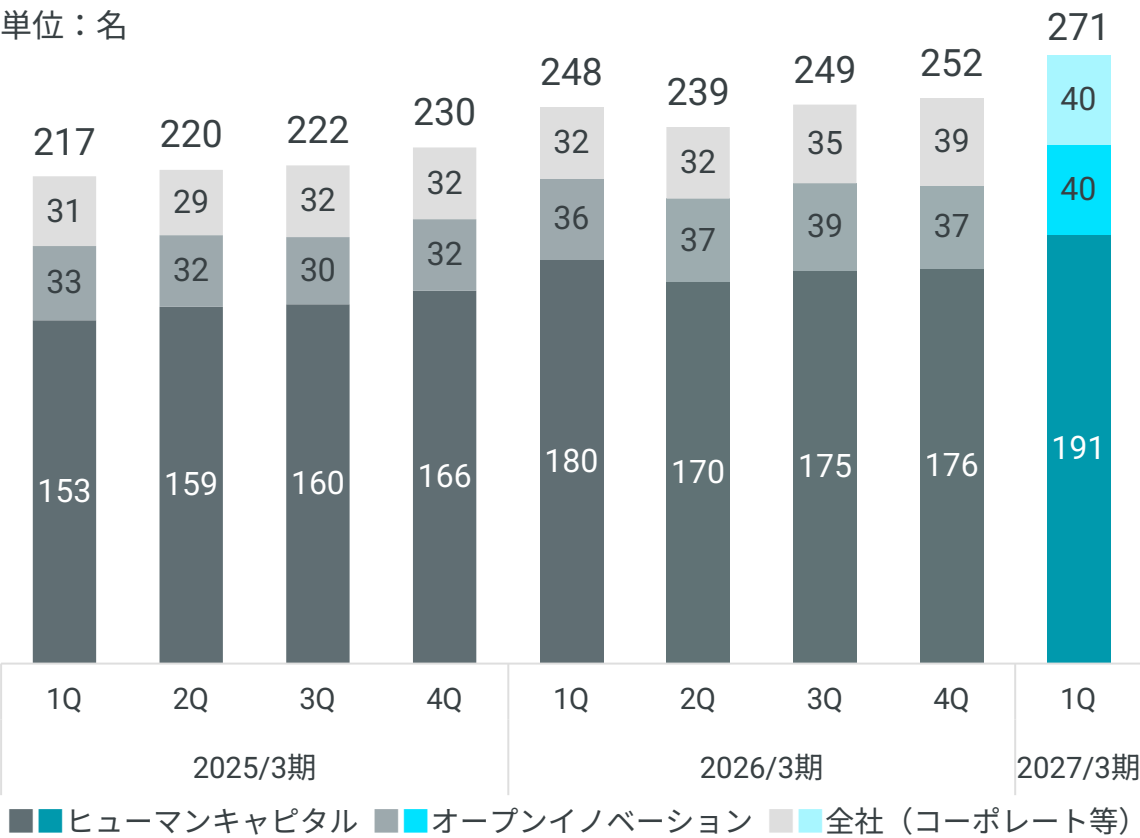
△ 16.5 %

ヒューマンキャピタル

+ 25.0 %

社員数 | 四半期推移

新卒入社の影響もあり271名で着地
中途採用が順調かつ退職者数の減少傾向が見られ、現時点では通期人員計画どおりに進捗している状況



概要

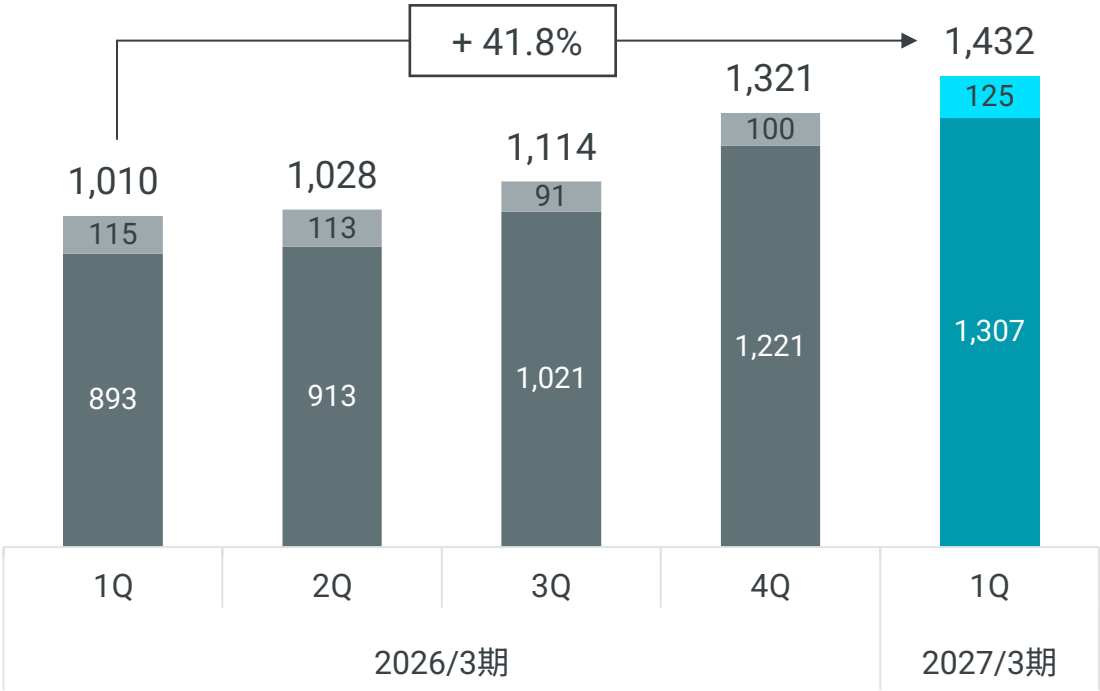
- 中途採用は1Qの内定承諾者が計画どおり推移。入社数としては2Q入社が多くなる見込み
- 採用の9割以上がヒューマンキャピタル事業への配属想定
- 現時点で、退職者数は前期より鈍化傾向

02 | セグメント別業績

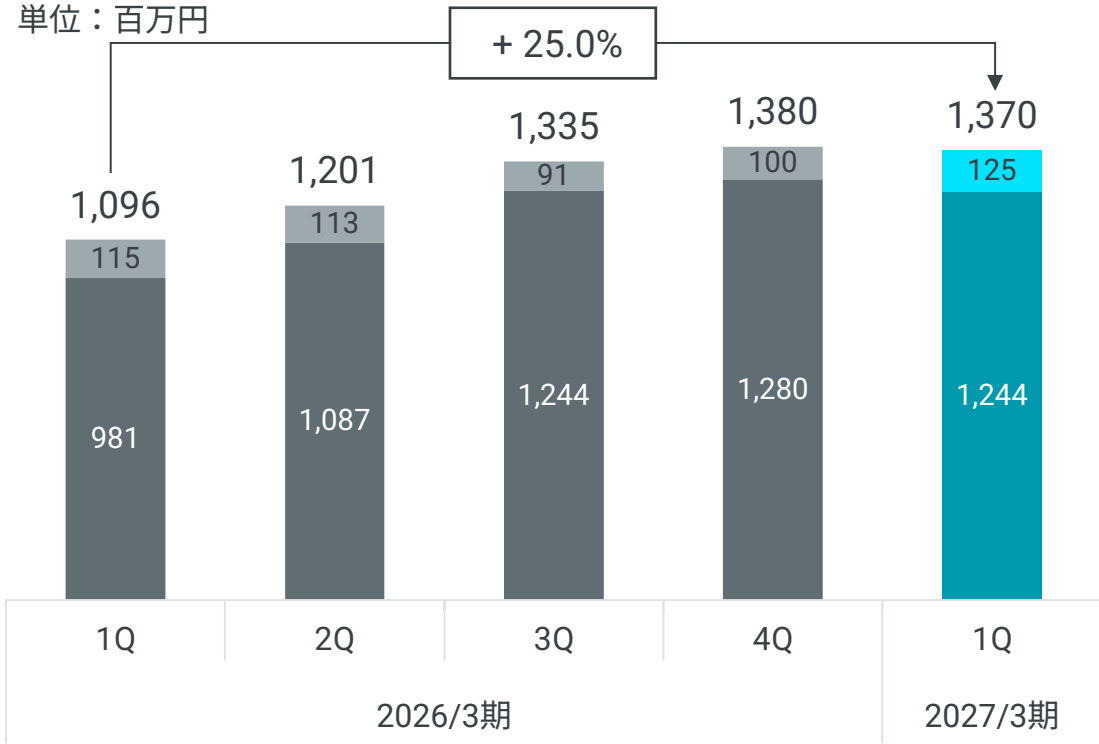
ヒューマンキャピタル事業 | 売上高・受注高の四半期推移

受注高はQoQで微減。受注単価の影響であり、注力指標の「決定件数」は堅調

売上高推移
単位：百万円



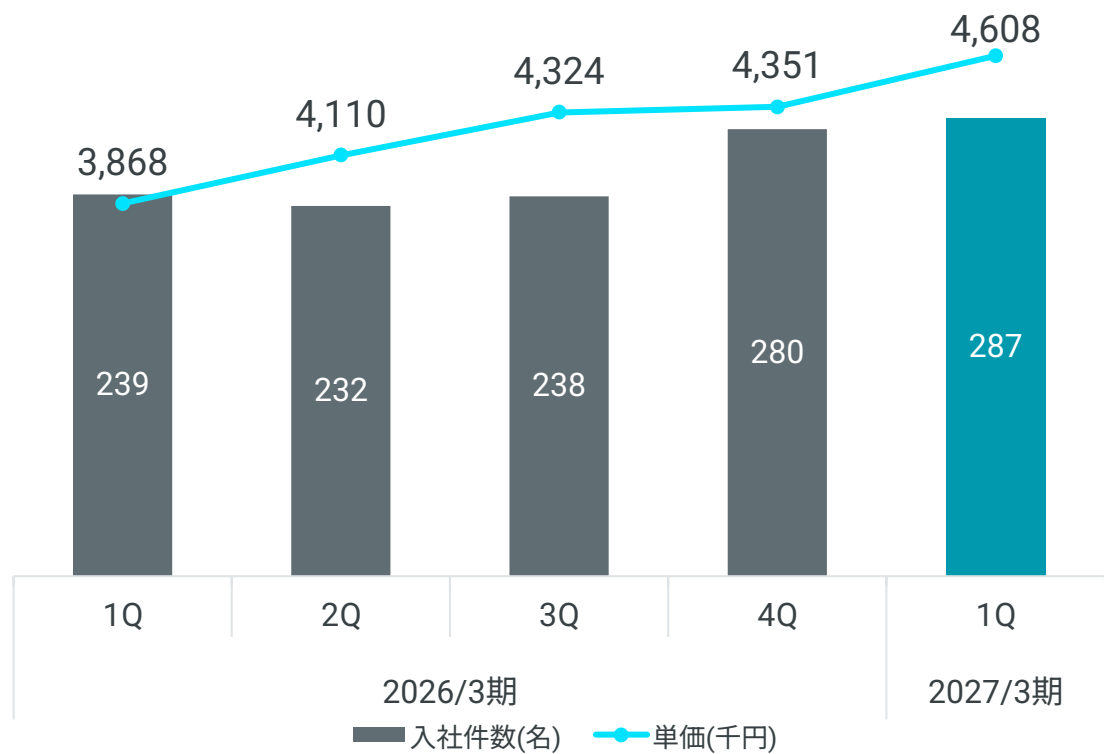
受注高推移
単位：百万円



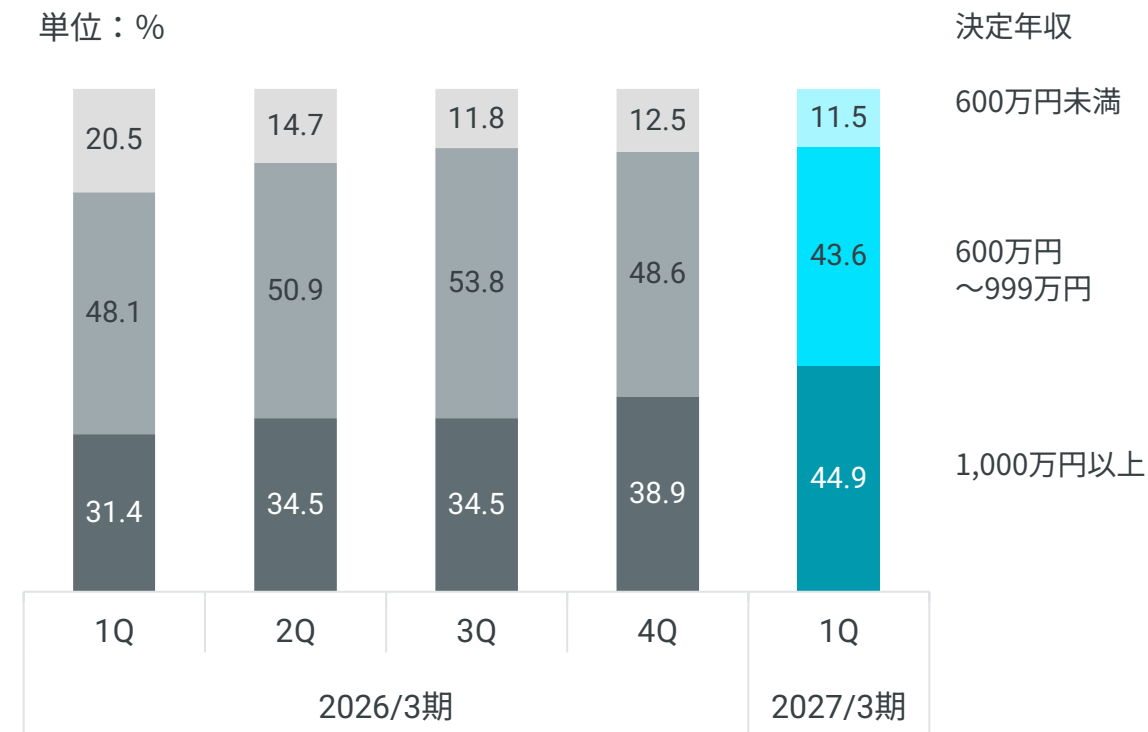
ヒューマンキャピタル事業 | 人材紹介サービスの売上高分解

高年収帯の決定増に伴う単価の大幅上昇が見られるが、一過性である認識
基本的には前期の単価水準に落ち着く見通し

件数・単価推移



年収構成比推移

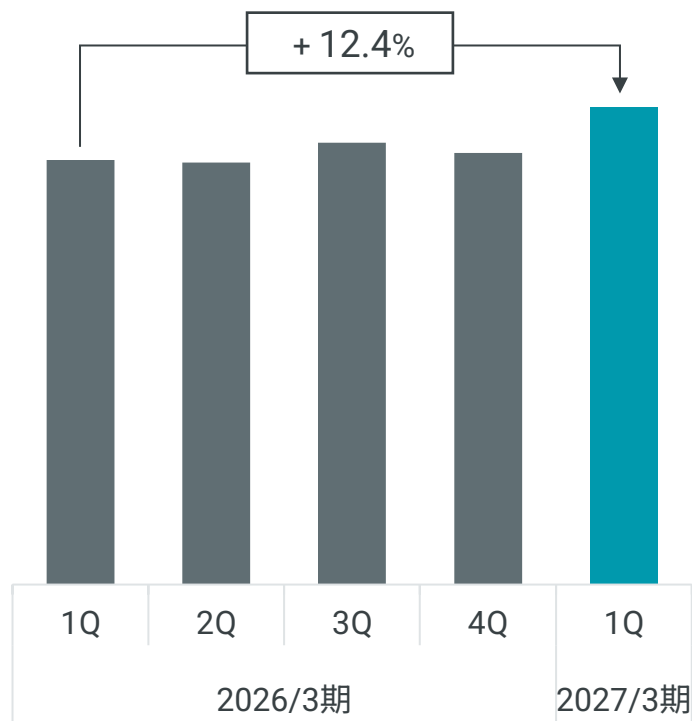


ヒューマンキャピタル事業 | 主要KPIの推移（単体）

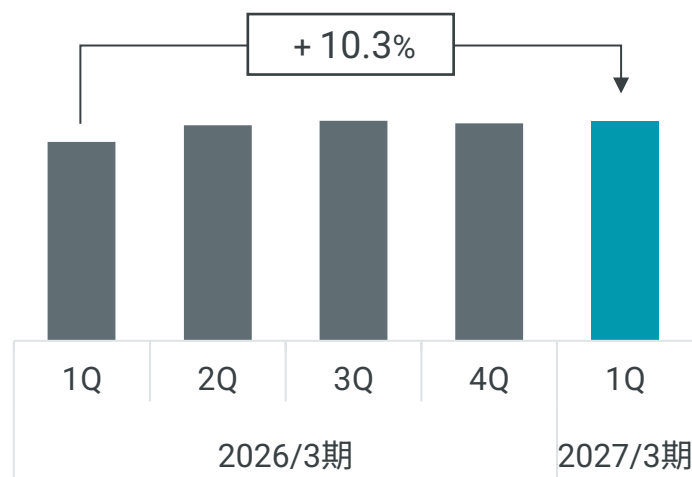
生産性指標「1人あたり決定件数」は新卒入社に伴う低下であり想定どおり

面談から面接設定UUへの転換率低下が課題。面談数増加×面接設定UUへの転換率向上で生産性向上を目指す

新規求職者面談数



面接設定UU数



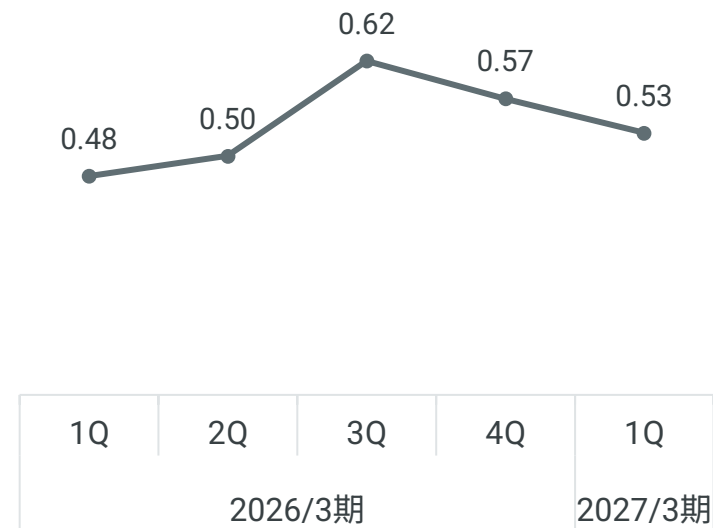
1人あたり決定件数

単位：件数/人

算出方法：年間受注件数／事業部月末人員数の年計

※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

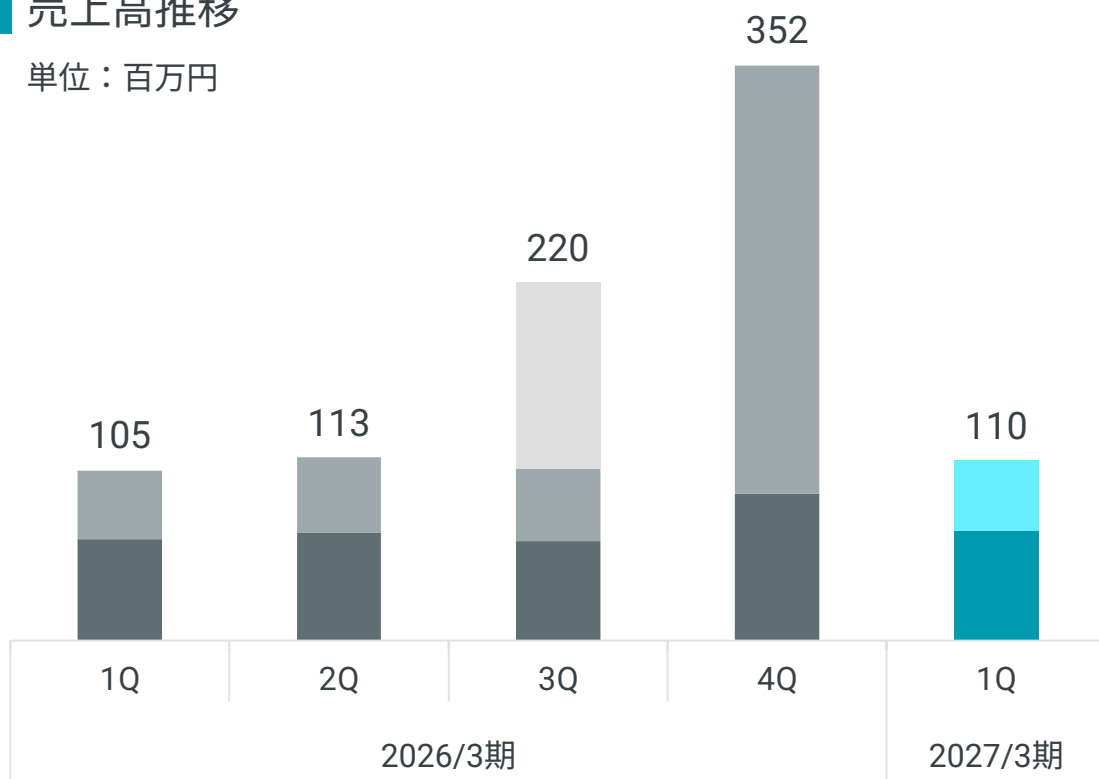


オープンイノベーション事業 | 売上高・受注高の四半期推移

STARTUP DBはQoQで減収だが、これは前期4Qに単価の高いスポット売上があった反動であり影響なし
カンファレンスは当面の開催見送りを決定。関連売上は計上されないが、通期計画への影響は軽微

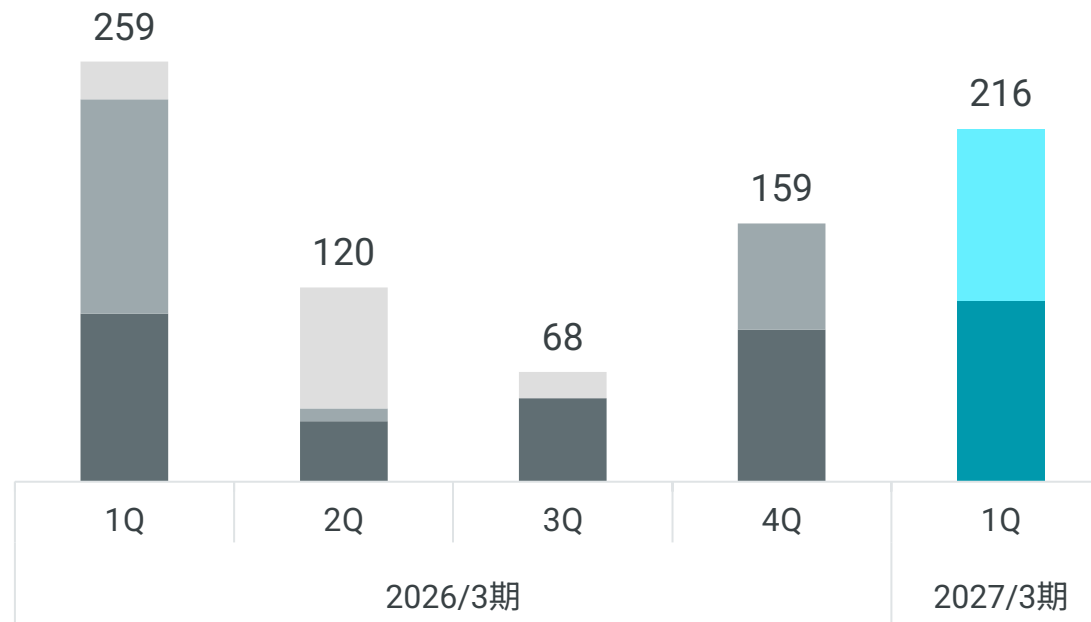
売上高推移

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

ベンチャーキャピタル事業 | 初のイグジットが実現

6月にファンド保有株式の一部が売却決済（セカンダリー取引）され、ベンチャーキャピタル事業の初のイグジットが実現。当社とファンドの会計期間のズレにより、連結売上高48百万円は2Qに計上

2Q計上予定額

売上高	約 48 百万円
売上総利益	約 43 百万円

当該株式は、過去に営業投資有価証券評価損を計上したが、本取引では当初投資時株価を上回る価格での売却となる

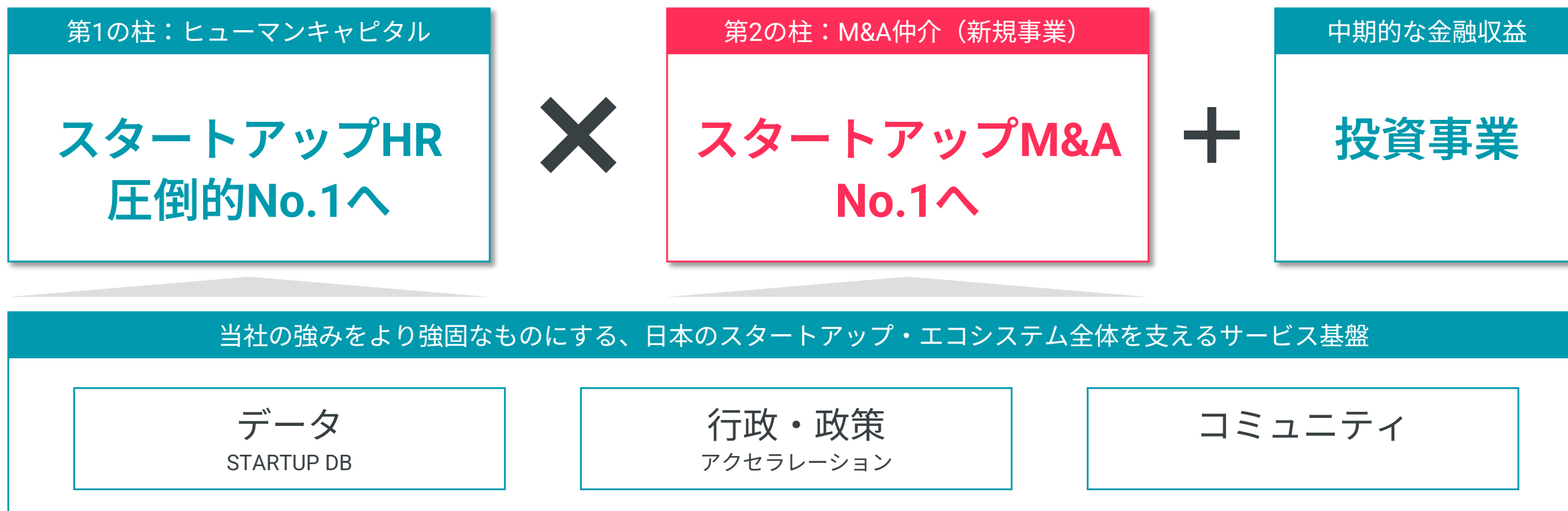
残存保有株式は大きな含み益状態となっており、当該スタートアップは引き続きIPOを目指しているため人材支援を中心とした支援を実行していく

[2026年6月26日適時開示資料「営業投資有価証券の一部売却に関するお知らせ」](#)

03 | 中期経営方針の進捗状況

成長産業支援プラットフォームにおける事業ポートフォリオ

高収益・高付加価値のヒューマンキャピタル事業・M&A仲介事業の拡大が成長ドライバー
当社の強みを活かした投資事業を組み合わせ、中期的に高い収益性を狙う



ヒューマンキャピタル事業の成長余地

Pre-IPOスタートアップのみならず、政府が掲げる戦略17分野のイノベーション支援を強化する方針
当社グループは引き続き、支援難易度の高い領域で生産性を高め、再現性のある成長を目指す

前提：当社の見解

AIの発展やイグジット環境の変化により、スタートアップ市場の資金・人材流動化が進展する
今後も、意思決定に携わるハイレイヤー人材の需要はさらに高まる見通し

求人企業

求人案件数の拡大

政府が掲げる戦略17分野への支援強化
企業開拓で2-3倍の案件拡大は可能

オペレーション

AI活用と再現性獲得

AI活用と人材育成による再現性の
獲得によりマッチング効率を向上

求職者

接点創出増 & 資産化

外部DBのフル活用とCRMの強化
求職者接点数増加に向け採用を強化

スタートアップ・成長企業にとっての最良のHRパートナーへ

スタートアップM&A仲介 | 進捗状況

ベンチャーキャピタル等からの紹介による譲渡候補企業の流入状況は順調、累計受託案件数も一定を確保
早期の初成約に向けて地道な営業活動を展開

営業状況

- 受託案件数は累計15件（6月末時点）
- ベンチャーキャピタルや金融機関等からのご紹介による譲渡候補企業の流入状況は順調に推移。スタートアップM&A市場の大きな可能性と確かなニーズを示すものと認識
- 一方で、現時点で成約はゼロの状況だが、複数案件で譲受候補企業とのトップ面談等が設定される進捗
- スタートアップM&A特化のイベントをこれまでに2回開催。また、右記カンファレンスを開催予定。当社のM&A仲介サービスの認知獲得も含め、スタートアップ・エコシステム発展のために活動中

市場へのアクション

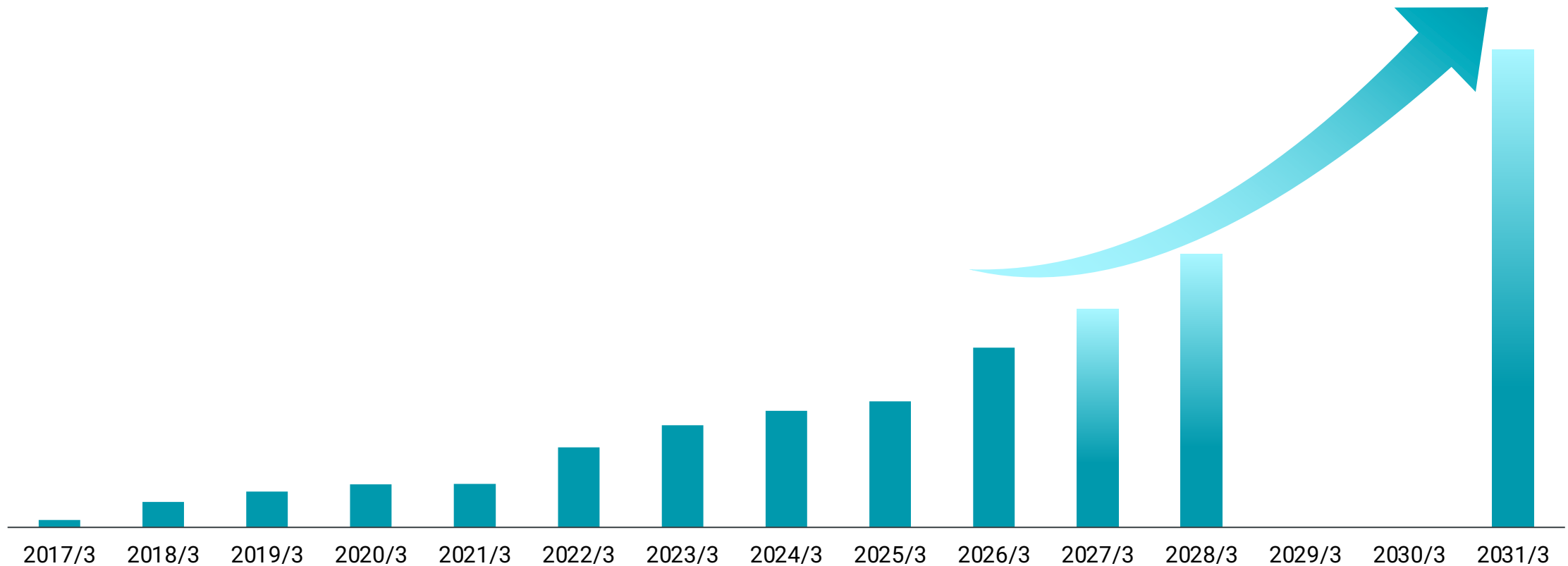
三井住友銀行と共同でカンファレンスを開催

「M&A for Startups Conference 2026」

- 日時：2026年9月4日（金）13:00～20:00
- 詳細はこちら
<https://www.forstartups.com/services/startup-ma/conference2026>

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



取締役による株式取得

当社取締役である志水、恒田、清水の計3名が総額上限1.5億円を上限として当社普通株式を市場買付
経営陣が自らリスクを取り株式取得を行うことで、今後の業績拡大へのコミットメントをより一層強化

対象者	当社取締役3名 (志水 雄一郎、恒田 有希子、清水 和彦)
総額上限	1.5億円
買付方法	証券一任契約による買付
取得時期	2026年8月7日以降一定期間
備考	当社として、株式取得者に対し適切な資産保全策を講じた上で、株式取得に係る資金を融資する

本施策の決議に至った経緯

- 経営陣のコミットメント施策としては株式報酬が一般的と認識しており、当社も検討を進めていたが、事業規模にあった役員報酬水準を踏まえると各年の報酬に対する株式報酬割合は限定的となり、効果が薄いと判断
- 中長期の経営および業績へのコミットメントを示すため、法人からの貸付を原資とした株式取得の他社事例を参考に本スキームを検討し、常勤取締役を除く社外取締役のみで決議
- 貸付実行及び取締役による買付は8/7より開始

[2026年6月26日適時開示資料「取締役による当社株式取得に関するお知らせ」](#)

04 | Appendix—FAQ

投資家の皆様の関心が高いと思われる事項 Q&A

Q1 ヒューマンキャピタル事業における単価上昇が顕著ですが、上昇要因や今後の見通しについて教えてください。

外部要因としては、インフレ及び採用競争激化によるオファー年収の上昇、内部要因としては、手数料率を引き上げた求人企業の重要ポジションでの成約が多いこと等が、単価上昇の要因となっております。

当期1Qの売上に紐づく単価は、高年収帯の方の入社が偏ったことが高単価要因であると考えており、一過性のものと考えております。実際に、当期1Qの受注単価は前期水準に落ち着いています。

今後の見通しについてですが、前期の単価水準に落ち着くものと考えております。加えて、単価は求職者の決定年収や契約料率に左右されるため、当社側でコントロールすることが難しい指標と認識しております。一方で、当社の強みであるハイレイヤー人材に注力していく方針には変わりないため、単価が急激に下落することはないものと見込んでおります。

Q2 ヒューマンキャピタル事業におけるKPIにおいて、転換率が課題と説明がありました。転換率を高めるために必要な打ち手は何でしょうか。

一番大事な要素は、求人企業および案件への深い理解であると考えています。当社以外で進めている選考で転職を決意する等の不可抗力等も発生しますが、面談した求職者に最適な求人案件を提案できるか、その企業やポジションの魅力をお伝えできるか否かが肝だと考えています。こちらは営業人員の能力に帰属する部分ではありますが、AI活用等を通じて効率化を図っております。一方で、求職者が魅力に思う求人企業・求人案件を揃えることも重要だと考えており、求人企業への営業活動にも注力しています。

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。

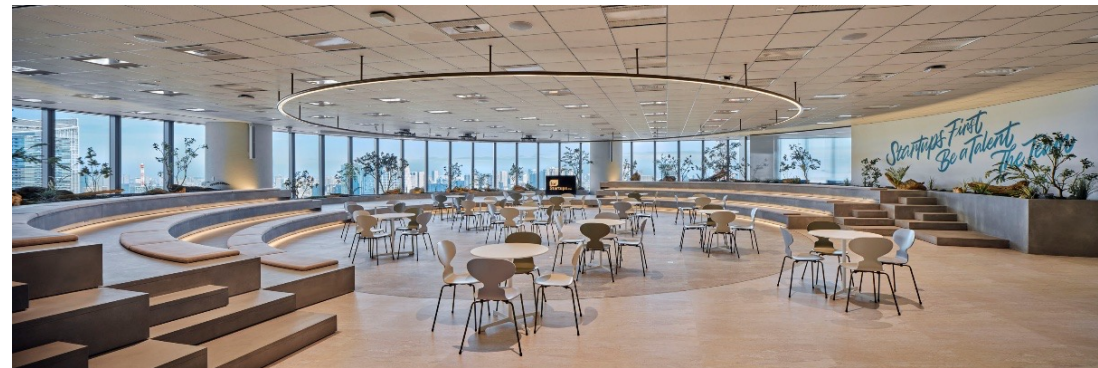
Q4 スタートアップM&A仲介サービスにおいて、スタートアップ特有の難易度があると伺いましたが、具体的にどの部分の難易度が高いのでしょうか。

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。また、目下IPOを目指す方針は変わらないものの、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。

04 | Appendix—補足資料

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	271 名 （2026年6月30日時点）
資 本 金	239 百万円 （2026年6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）

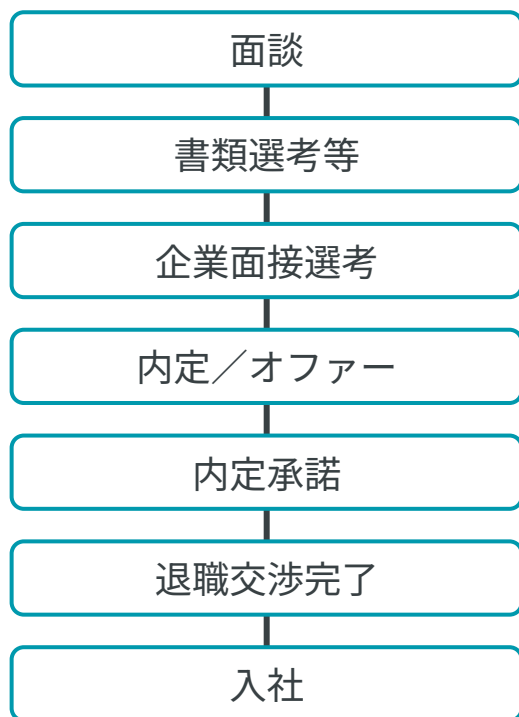


2026年1月 社員集合写真

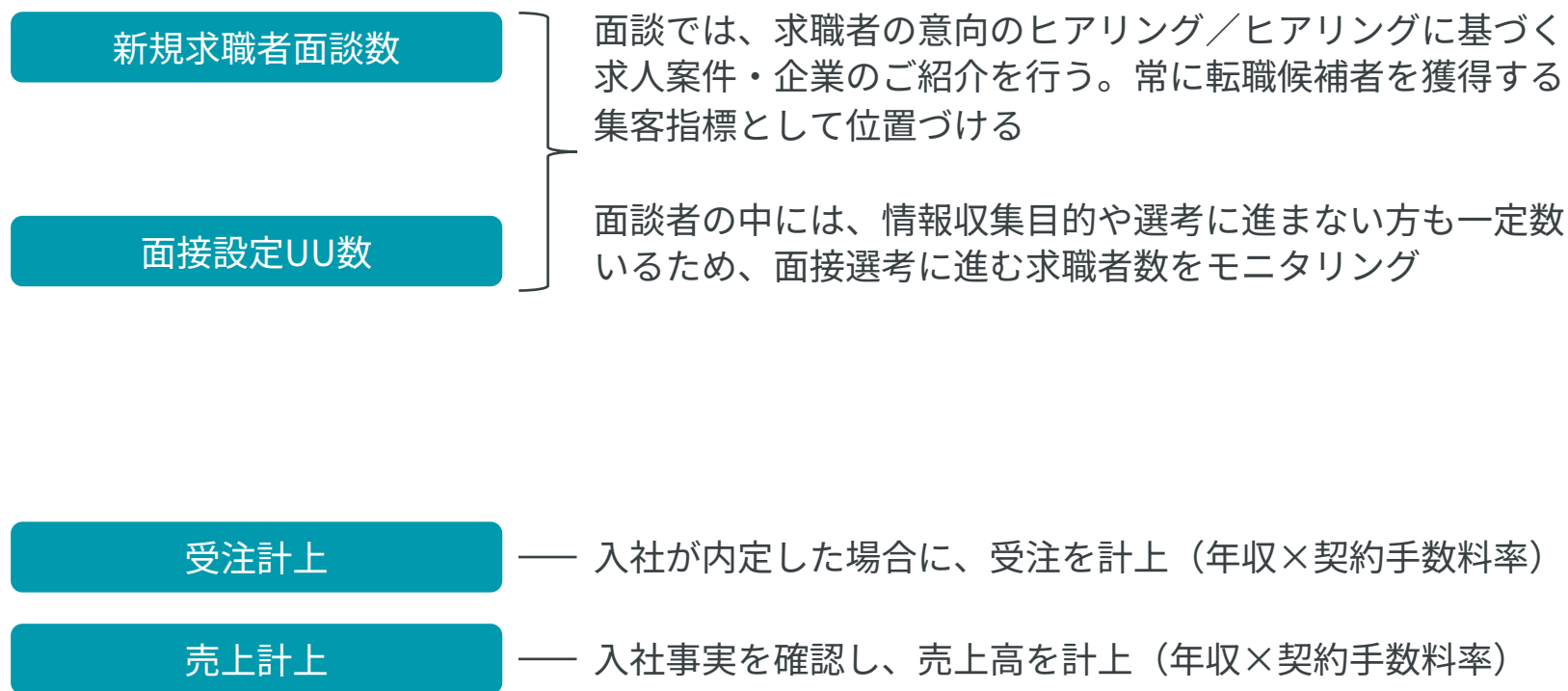
ヒューマンキャピタル事業 | KPIツリー

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KPIと計上フロー



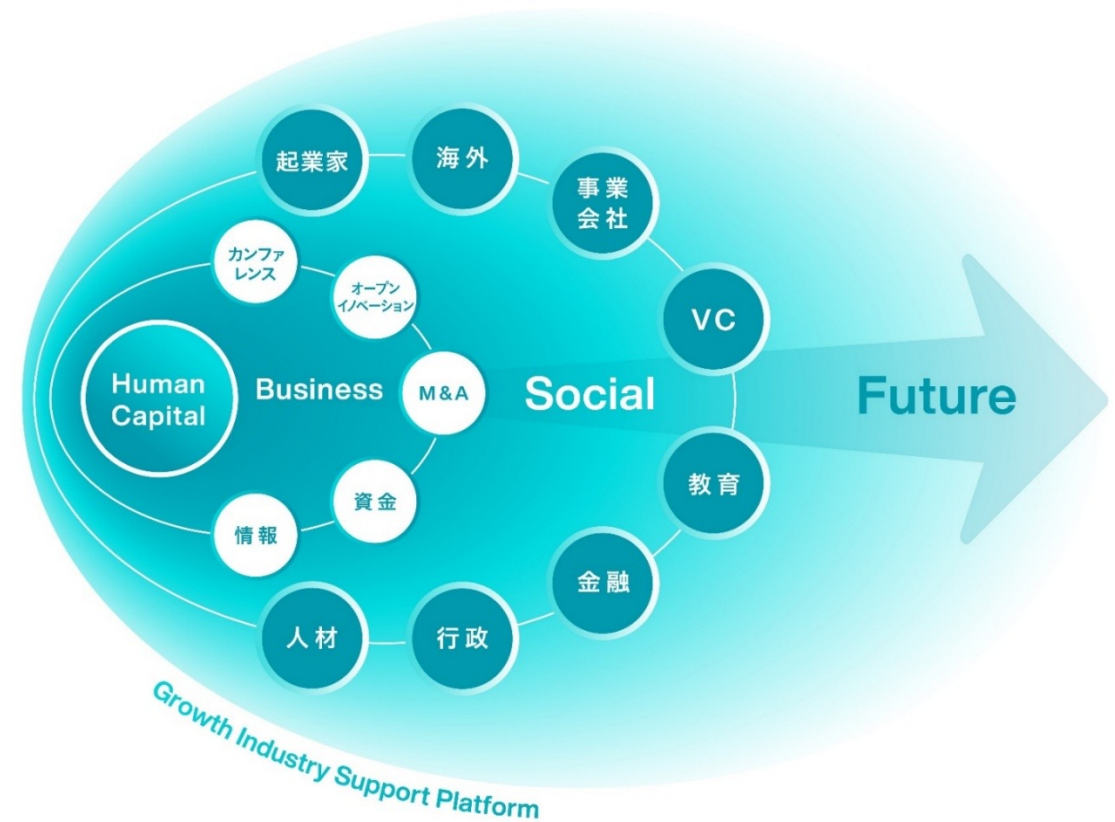
成長産業支援プラットフォーム

人材支援を起点とした、日本の企業・産業の「挑戦」を支えるサービスをもつプラットフォームへ

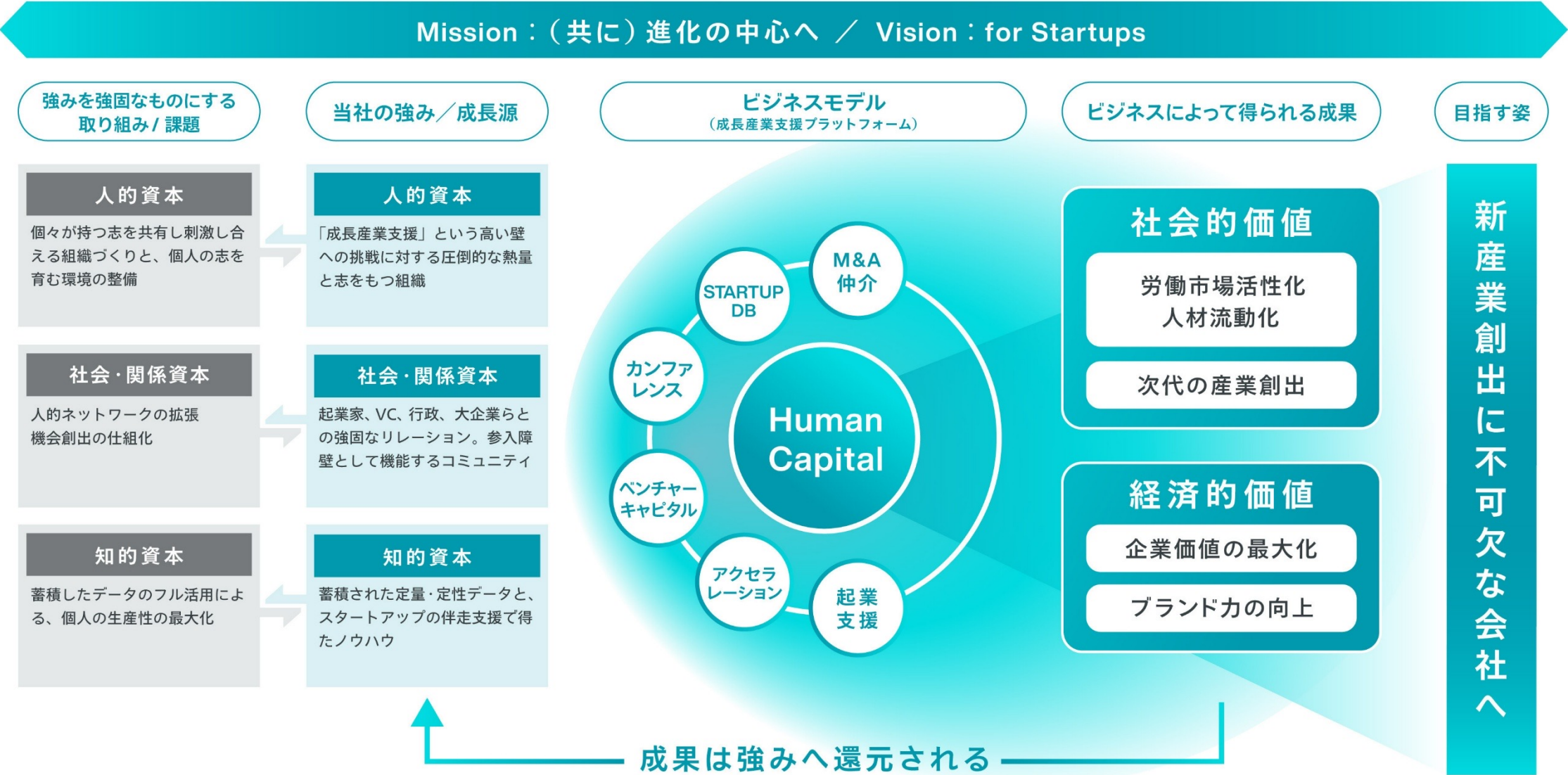
成長産業支援プラットフォーム構想

いま、挑戦者が「挑戦」に専念できる仕組みと挑戦を支える社会の整備が求められています。当社は、成長産業に集う挑戦者を支える存在としてプラットフォームへ進化する意志を込めています。

中核はヒューマンキャピタル・人材支援です。いつの時代も、イノベーションを生むのは「挑戦者」です。彼らの挑戦の成功確率を高め、成長を最大化させるために各事業を通じて、未来を切り拓く活動を支援します。



フォースタートアップスの価値創造ストーリー



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	－	－	－
	セグメント損益	367	312	311	318	451	443	501	617	722	－	－	－
オープン イノベーション	売上高	55	83	192	240	105	113	220	352	110	－	－	－
	セグメント損益	△ 44	△ 17	21	134	△ 4	11	49	180	0	－	－	－
ベンチャー キャピタル	売上高	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－
	セグメント損益	△ 2	△ 1	△ 2	△ 2	△ 2	△ 94	△ 2	△ 1	△ 2	－	－	－
全社経費（調整額）		△242	△ 216	△ 283	△ 199	△ 232	△ 243	△ 252	△ 300	△ 270	－	－	－
全社	売上高	865	832	977	1,018	1,116	1,142	1,335	1,674	1,543	－	－	－
	営業利益	78	77	45	250	212	116	296	495	449	－	－	－

販管費の推移

人件費は前期4Qが賞与増額による増加、当期1Qは既存社員の昇給と社員数増加により同水準で着地

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	—	—	—
地代家賃	54	95	64	64	65	66	66	66	67	—	—	—
システム利用料	24	24	26	26	25	26	26	28	35	—	—	—
支払手数料	15	12	66	13	13	7	51	12	9	—	—	—
広告宣伝費	7	8	17	10	18	21	35	5	7	—	—	—
採用費	22	15	25	24	20	26	25	47	21	—	—	—
減価償却費	28	28	8	11	10	10	10	10	8	—	—	—
その他	62	3	106	47	53	56	60	77	64	—	—	—
合計	641	608	772	610	711	714	797	859	823	—	—	—

*システム利用料は、有価証券報告書では「支払手数料」に含めて開示しております。

連結貸借対照表

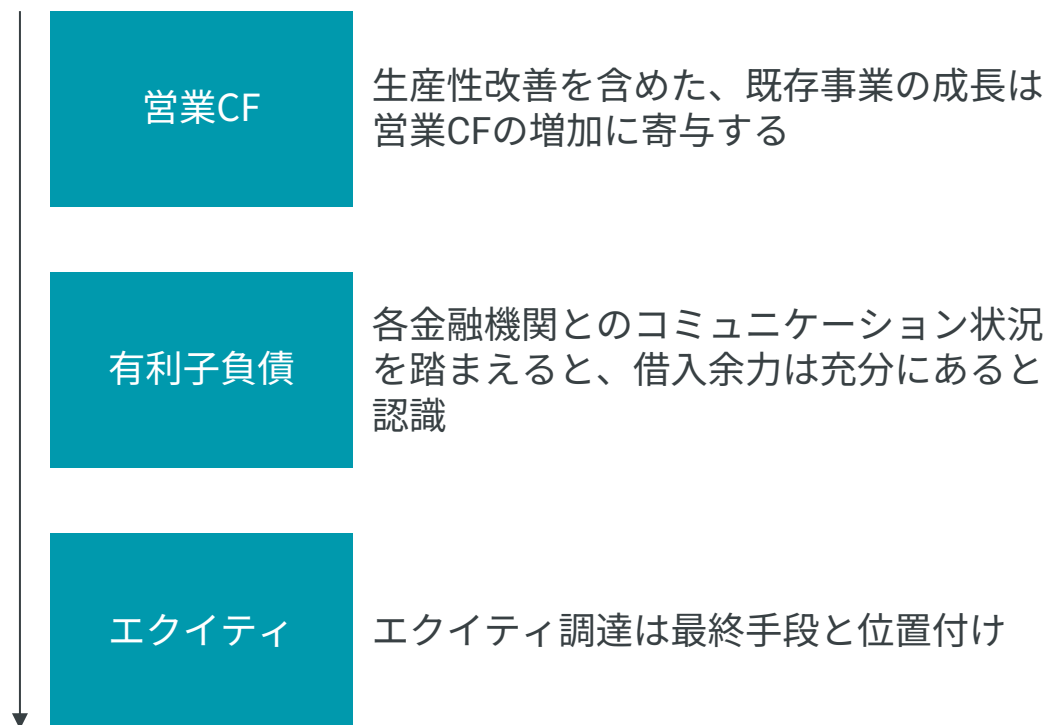
単位：百万円	2025/3期	2026/3期	2027/3期 1Q
現金及び預金	1,895	2,162	2,477
売掛金及び契約資産	484	910	506
営業投資有価証券	378	488	535
その他流動資産	53	54	83
流動資産	2,812	3,615	3,601
有形固定資産	348	306	297
投資その他の資産	505	1,038	943
固定資産	853	1,345	1,241
資産合計	3,666	4,961	4,842

単位：百万円	2025/3期	2026/3期	2027/3期 1Q
流動負債	788	1,524	1,096
固定負債	399	285	256
負債合計	788	1,809	1,353
利益剰余金	2,051	2,472	2,755
自己株式	△ 364	△ 200	△ 200
株主資本計	2,164	2,751	3,034
非支配株主持分	313	399	453
純資産合計	2,479	3,151	3,489
負債・純資産合計	3,666	4,961	4,842

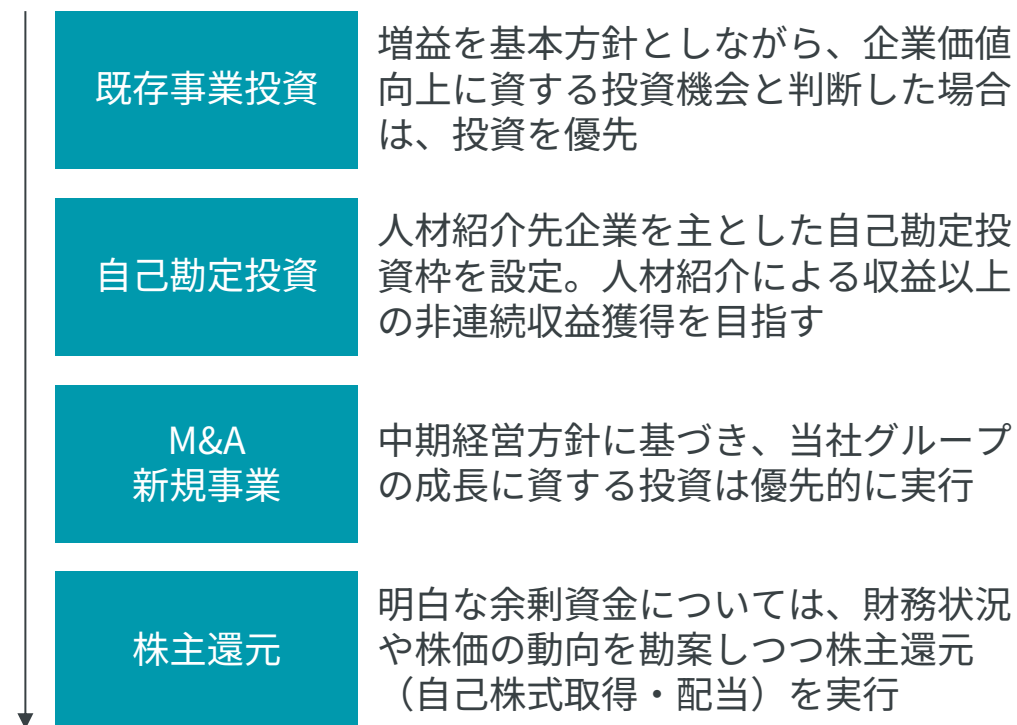
キャピタルアロケーションの考え方

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



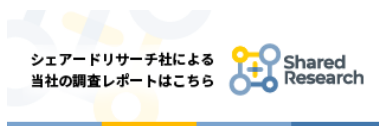
アロケーション方針



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。



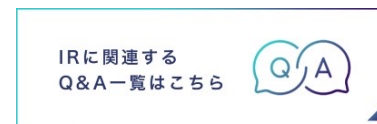
個人投資家向けの活動

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。



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。登録は以下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>



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。