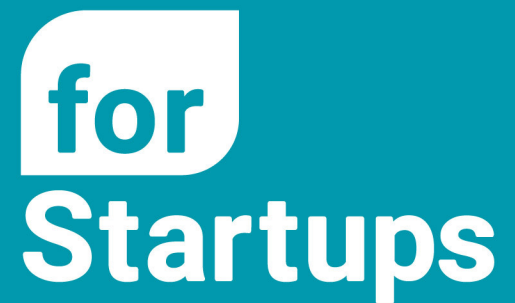




5分でわかる フォースタートアップス

2026.9

フォースタートアップス株式会社 TSE:Growth 7089

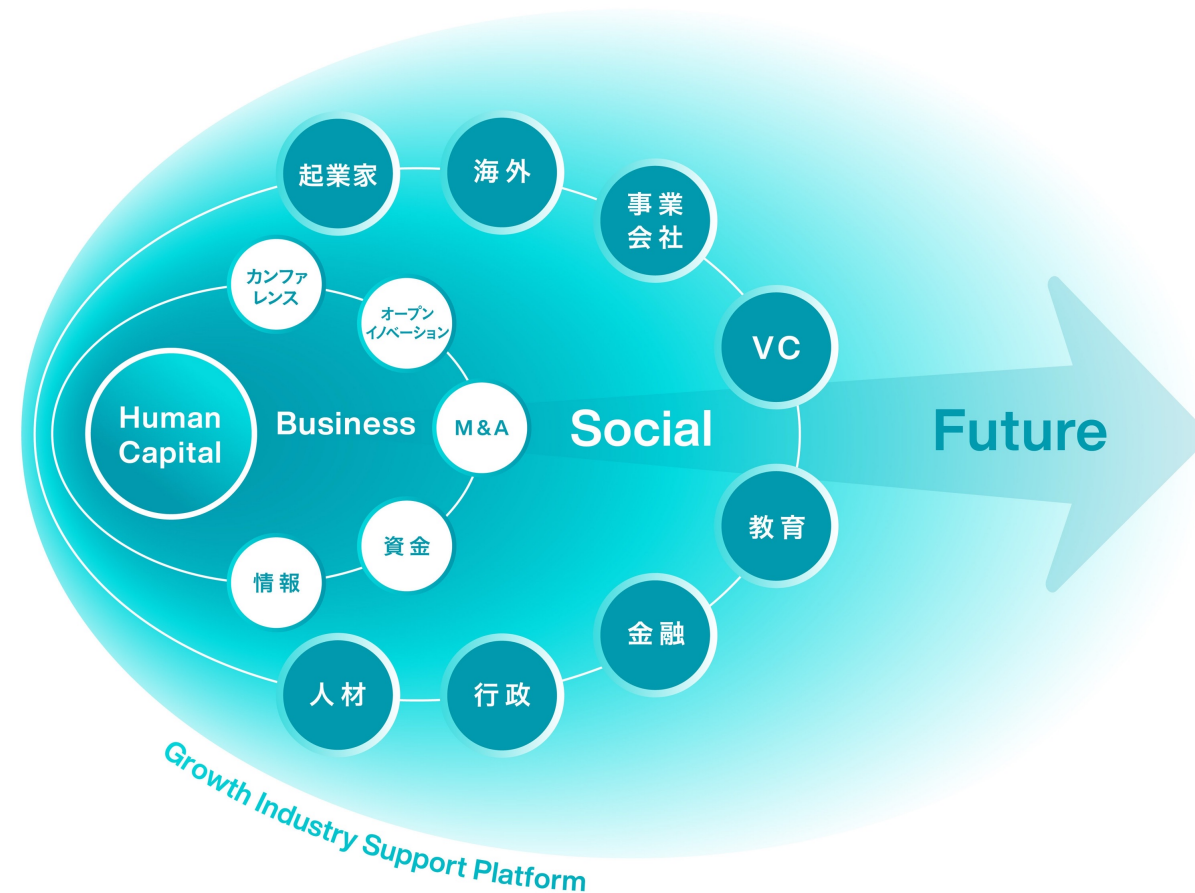
人材支援を通じて、スタートアップの成長と変革を支援

中核は「ヒューマンキャピタル」

経営幹部・事業責任者など、企業の成長に必要な人材の採用を支援しています。

事業領域を拡大

STARTUP DB、スタートアップM&A仲介、アクセラレーションなど支援領域を広げています。



なぜスタートアップ支援に取り組むのか



フォースタートアップス株式会社
代表取締役 CEO

志水 雄一郎

新たな産業を生み出すスタートアップと、そこで挑戦する人を支えることで、日本の産業競争力を高め、未来の子どもたちが誇れる豊かな日本を次の世代へつないでいく。
これが当社の創業以来の想いです。

私たちが事業の根幹に置くのは「人」です。優れた技術や資金、情報があっても、それらを結びつけ、事業を生み出し、社会へ実装するのは人にほかなりません。だからこそ創業以来、ヒューマンキャピタルを中核に、挑戦する人と企業の可能性をつないできました。人の挑戦を促し、支え、その成果が新たな事業や産業として社会に結実するまで伴走すること。それが、私たちが果たしたい役割です。

2013.4

株式会社ウィルグループ子会社、株式会社セントメディア（現 ウィルオブ・ワーク）にてネットジンザイバンク事業としてスタートアップ向け人材紹介を開始

2016.9

新設分割により、ウィルグループ子会社として株式会社ネットジンザイバンク（現 当社）を創業

2020.3

東京証券取引所マザーズへ上場。証券コード：7089（ウィルグループとは親子上場の状態）

2024.3

親子上場に伴うガバナンス課題改善と双方の企業価値向上へ、**ウィルグループとの資本関係を完全解消**。主要VCや複数の事業会社が新たに株主として参画。

2026.1

共同代表制へ移行。第2の事業の柱とするべくスタートアップM&A仲介サービスを立ち上げ

数字でみるフォースタートアップス

売上高 (2026/3期)

5,268 百万円

第10期で売上高50億円を達成

営業利益 (2026/3期)

1,120 百万円

収益性の高いビジネスを運営

上場後売上高CAGR

26.9 %

上場後も事業成長を継続

正社員数

252 名

2026年3月末日時点

売上構成比 (2026/3期)

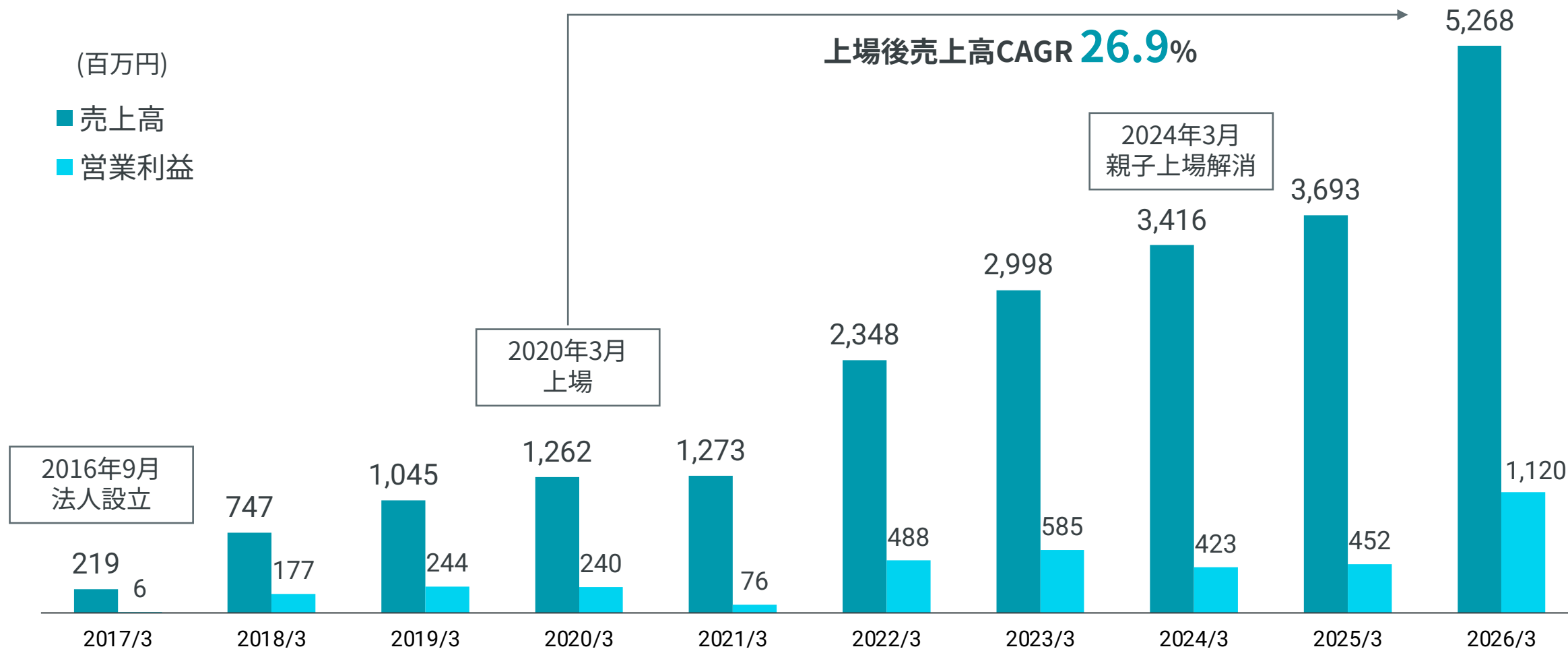


ヒューマンキャピタル：**85**%

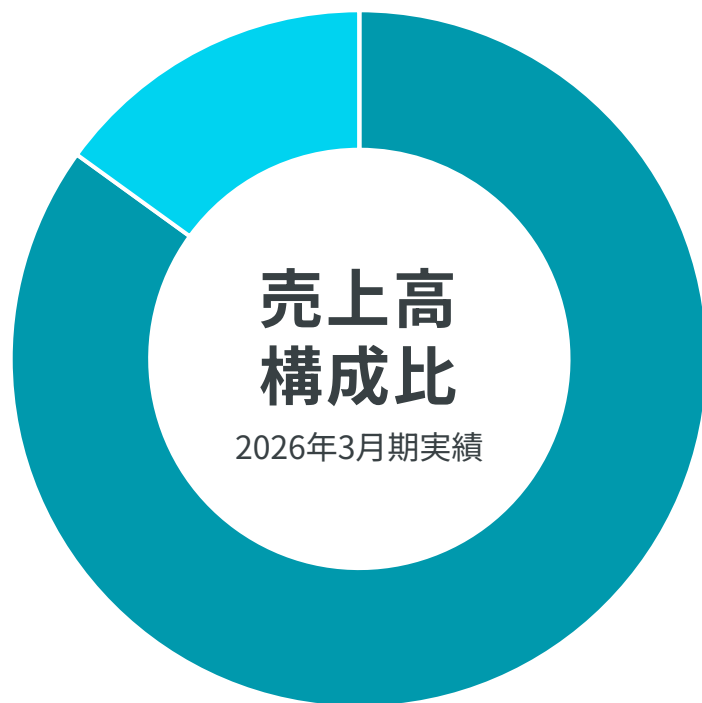
オープンイノベーション：**15**%

ベンチャーキャピタル：**0**%

創業以来、売上高成長と黒字経営を継続



スタートアップを多角的に支援するサービスラインナップ



ヒューマンキャピタル事業：85%

人材紹介サービス

企業が求める人材と、転職を検討している個人をマッチングし、企業の中途採用を支援

コンサルティングサービス

スタートアップ企業の採用課題に対して、戦略設計や選考プロセス改善により採用活動を支援

オープンイノベーション事業：15%

STARTUP DB

国内外のスタートアップや投資家の情報を可視化する、成長産業領域に特化したデータベース

アクセラレーション

行政が推進するスタートアップ支援プログラムを受託し、企画・運営

スタートアップM&A仲介

スタートアップの出口戦略とロールアップの双方のM&Aを支援。27年3月期からの新規事業

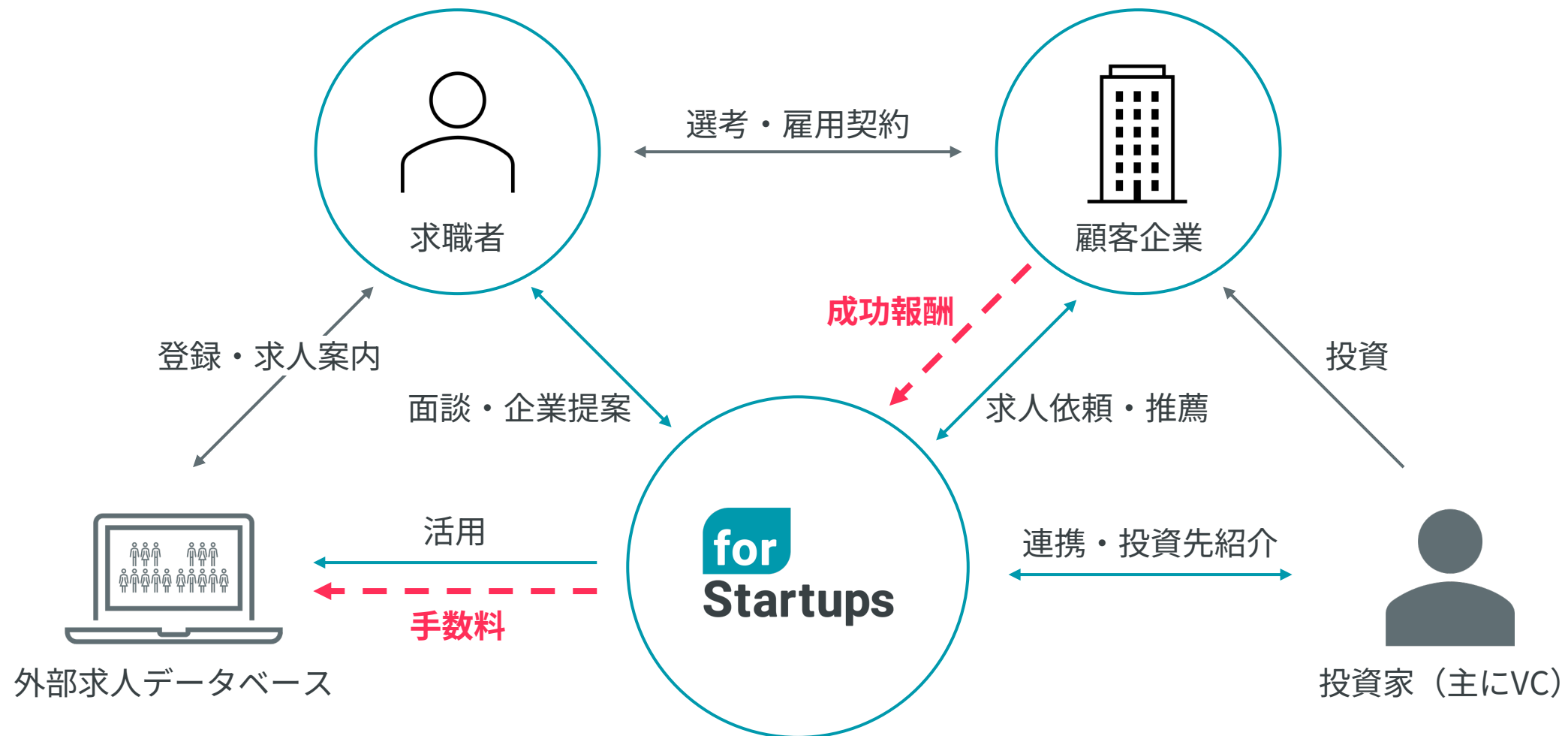
カンファレンス

成長産業カンファレンス「GRIC」を運営。スポンサー収入を計上。2026年は開催を見送り

ベンチャーキャピタル事業：0%

ヒューマンキャピタルで支援するスタートアップ企業へ投資
2026年3月期まではイグジットがなく、売上高はゼロである

中核事業であるヒューマンキャピタルのビジネスモデル

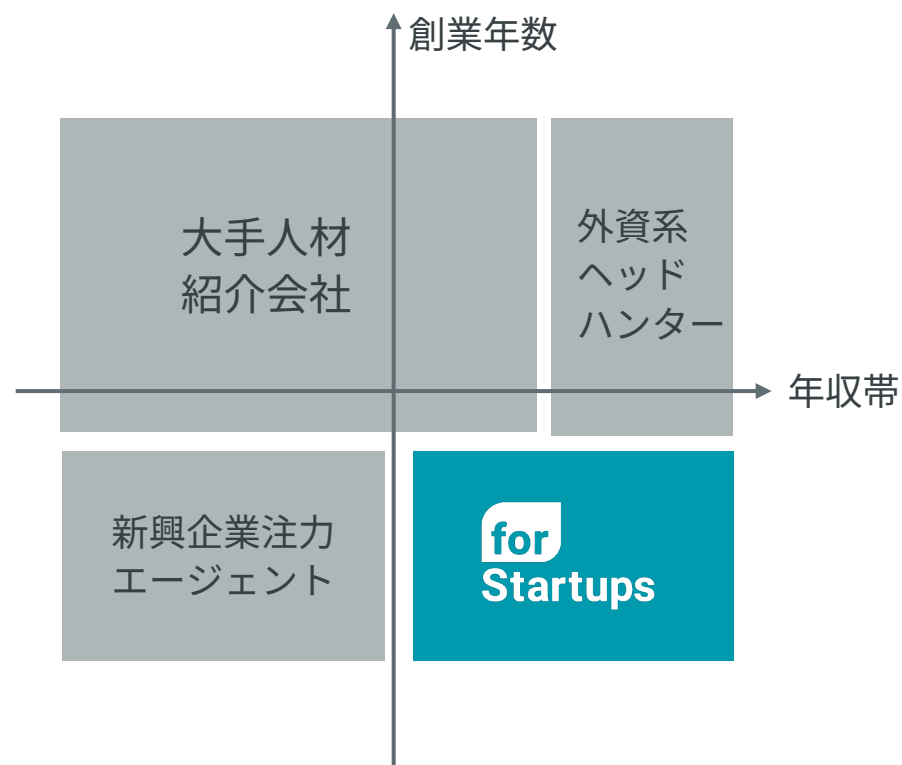


ヒューマンキャピタルの役務提供フロー

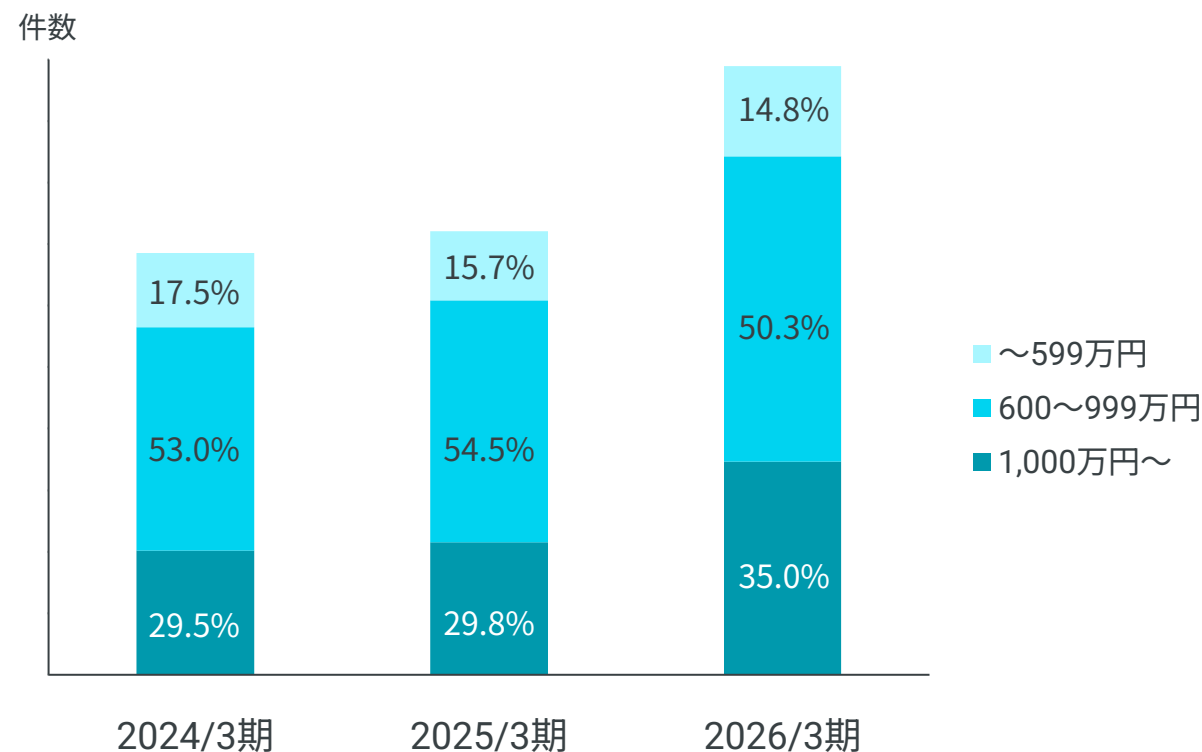
求職者の選考の流れ	当社の関わり方
当社ヒューマンキャピタリストとの面談	集客指標。新規求職者面談数としてIR開示
候補企業の提案／求人企業の書類選考	フォロー・意向確認
面接・面談（複数回）	マッチング数指標。面接設定UU数として開示
内定・オファー	フォロー・意向確認
内定承諾	成功報酬：年収×手数料率として、受注高を開示
紹介企業への入社	入社日に売上を計上。成功報酬：年収×手数料率

特徴：スタートアップ × ハイレイヤー人材領域が強い ①

当社が面談する求職者年収は平均1,000万円
スタートアップ企業への人材紹介に強み

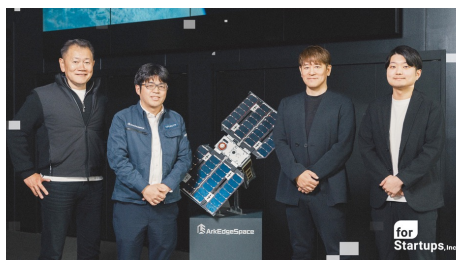


人材紹介実績における決定年収構成比でも、
ハイレイヤー支援の強みが表れている



特徴：スタートアップ × ハイレイヤー人材領域が強い ②

次の時代を切り拓くスタートアップ企業が主要顧客
伴走支援ストーリー記事を公開：[記事一覧](#)



株式会社アークエッジ・スペース

超小型衛星コンステレーションの企画・設計から量産化、運用まで総合的なソリューション提供を行う東京大学発スタートアップ。



株式会社タイミー

スキマバイトサービス「タイミー」を展開。スポットワークという新しい市場を創出し、社会に不可欠な『はたらく』インフラへ成長。2024年に上場。



株式会社ナレッジワーク

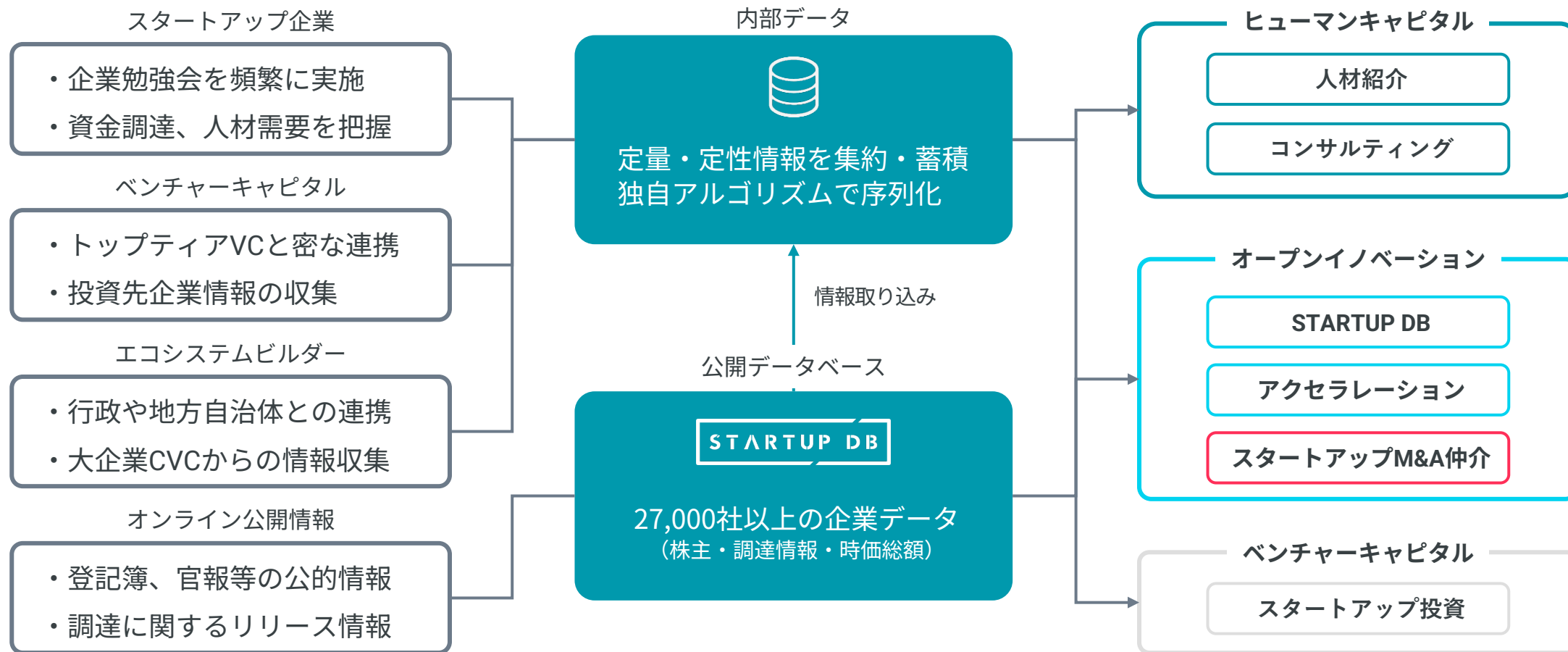
営業資料の共有・学習・AI活用などをワンストップで支援し、営業生産性の向上を実現するセールスイネーブルメントクラウドを提供するスタートアップ。

スタートアップ企業の経営幹部層の支援実績を
インタビュー記事として公開：[記事一覧](#)



競争優位性・参入障壁：定量・定性の両面での深い情報網

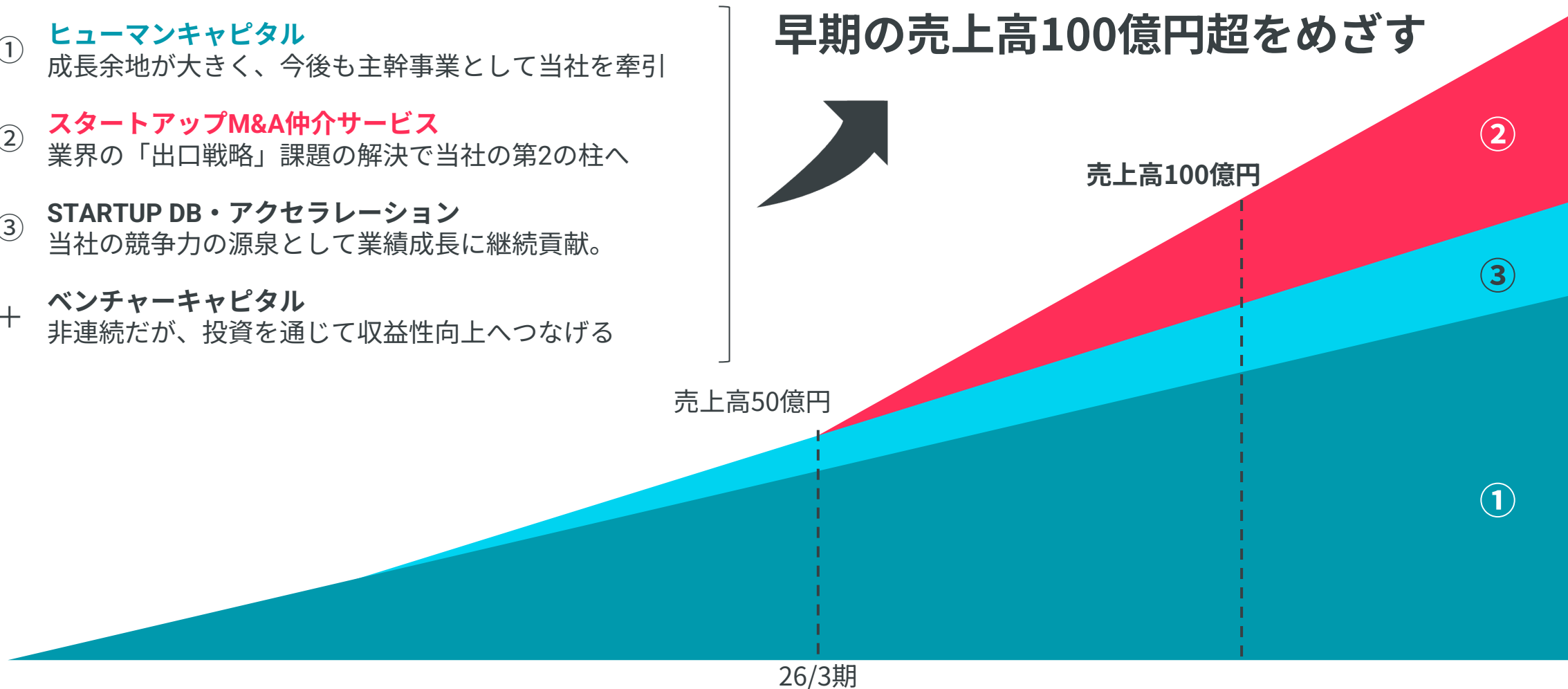
スタートアップ企業の成長戦略や経営課題を定量・定性の両面で収集できる環境を各サービスへ活用



今後の成長戦略

- ① **ヒューマンキャピタル**
成長余地が大きく、今後も主幹事業として当社を牽引
- ② **スタートアップM&A仲介サービス**
業界の「出口戦略」課題の解決で当社の第2の柱へ
- ③ **STARTUP DB・アクセラレーション**
当社の競争力の源泉として業績成長に継続貢献。
- + **ベンチャーキャピタル**
非連続だが、投資を通じて収益性向上へつなげる

早期の売上高100億円超をめざす



株主還元について

直近の業績及び収益性の向上を踏まえ、配当について継続的に検討しているものの、現時点では無配一方で、自己株式取得は機動的に実行しており、今後も株価・財務状況を勘案し継続的に検討

原則的な考え方

事業拡大フェーズのため、内部留保の充実及び成長投資を優先。

現在の配当実績：無配

自己株式取得実績

株価や財務状況を踏まえ、自己株式取得を実行（計2回・総額6億円）
*2026年9月時点

自己株式取得：機動的に検討・実行

さらに詳しく知りたい方へ

Shared Research

株式会社シェアードリサーチによる、アナリストレポートをご覧ください。

note

「IR note マガジン」への投稿や、社員インタビュー記事などを発信しています。

過去のQ&A集

過去に投資家の皆様からいただいたご質問と回答履歴を、株式会社Mutualの「QA Station」に掲載しています

IRメール

株式会社マジカルポケットが提供するメール配信サービスを導入。決算・適時開示をタイムリーに発信しています