

事業ポートフォリオ

フォースタートアップスグループの事業ポートフォリオです。

売上高のうち約85%を人材領域かつ祖業である「ヒューマンキャピタル」事業が占めます。

ヒューマンキャピタル

84.5%

人材紹介

コンサルティング

売上高
構成比

2025年3月期業績

オープンイノベーション

15.5%

Public Affairs

STARTUP DB

カンファレンス

ベンチャーキャピタル

0.0%

※イグジットがないため現在の売上計上はゼロ

サービスラインナップ

主として企業の中途採用を仲介し支援する「人材紹介サービス」を柱としています。

また、起業家創出の取り組みや、企業の採用課題を解決する「コンサルティングサービス」を展開しております。

人材紹介



人材紹介サービスは、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、主として企業の中途採用を仲介・支援するビジネスです。

起業支援



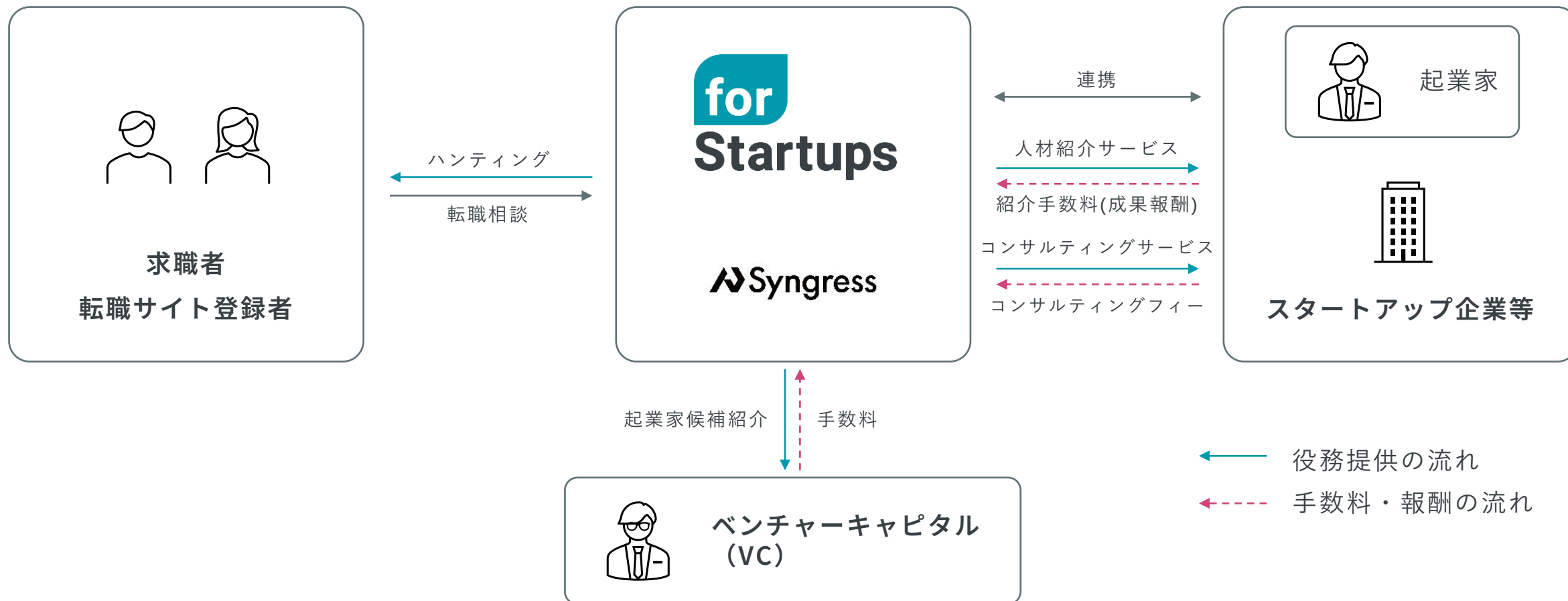
ベンチャーキャピタルや大学・研究機関と連携した起業家創出支援を展開しています。起業を希望する方または企業に資する人材には、積極的に起業を提案し、伴走いたします。

コンサルティング



コンサルティングサービスは、企業の採用課題に対して、戦略設計や選考プロセス改善などを通じて、最適な採用活動を実現する支援サービスです。

外部事業者が展開する転職サイト等に登録されている求職者へのスカウト・ハンティング活動により求職者を集客します。
ベンチャーキャピタル、起業家と連携してスタートアップ企業の情報を集め、求職者の方にマッチする企業をご紹介します。

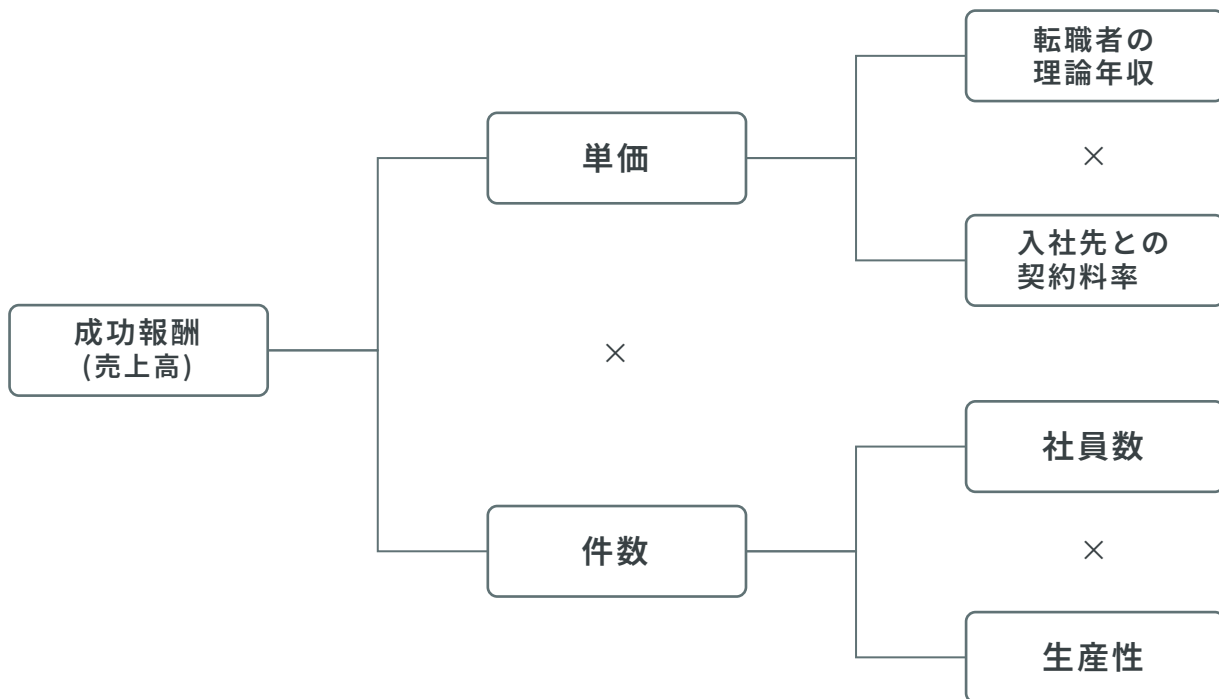


収益構造

成果報酬型ビジネスである人材紹介サービスと、月額固定報酬を収受するコンサルティングサービスを展開

人材紹介

顧客企業に対して、中途採用人材の紹介を支援
※人材派遣業は行っていません



コンサルティング

顧客企業に対して、採用課題解決支援を行う

売上高

=

月額報酬

×

契約期間

コンサルティングサービス内容のイメージ

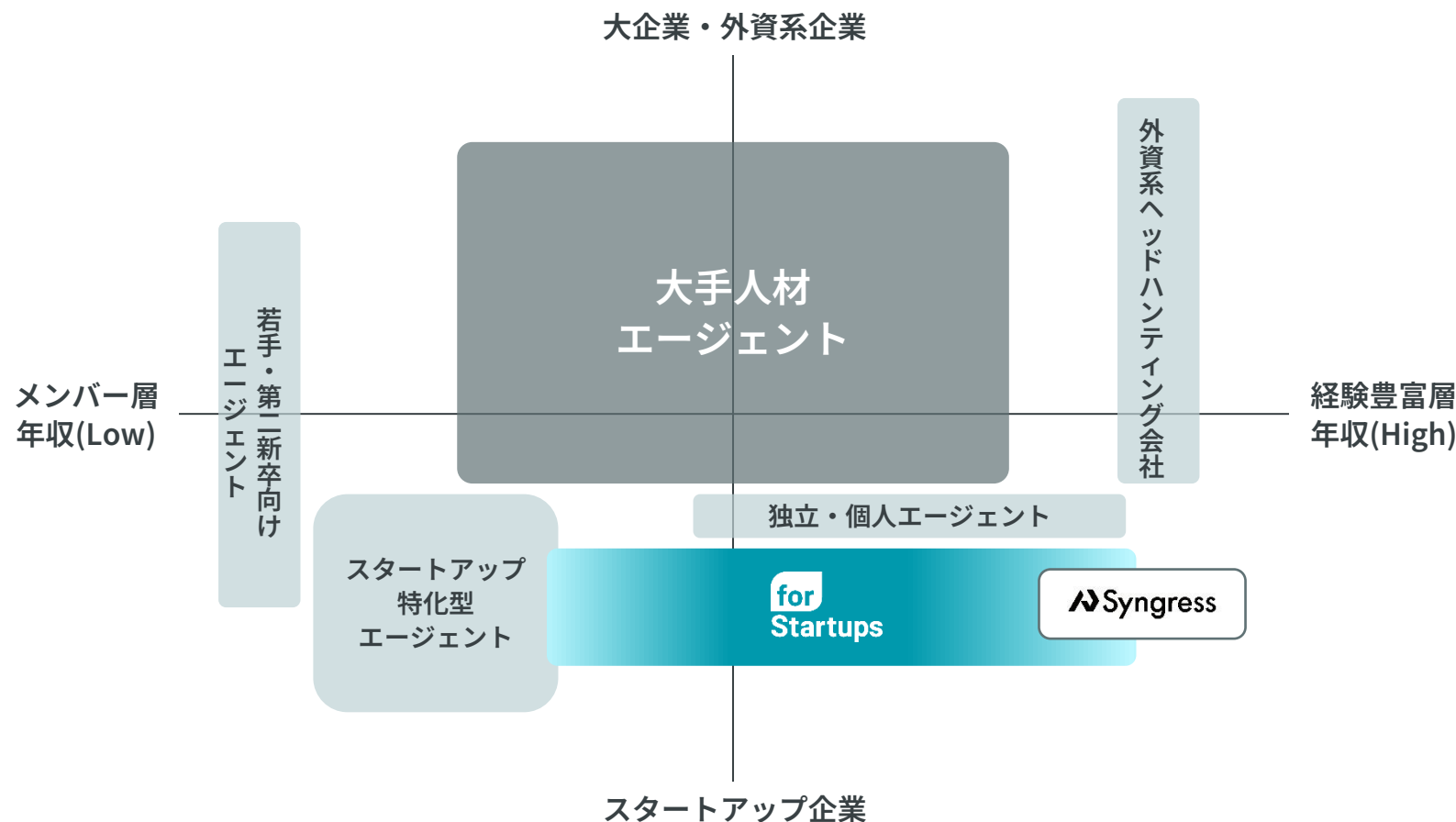
- ・ アトラクトストーリーの策定及び改善
- ・ 企業担当人員の増強による候補者の推薦強化
- ・ 応募承諾率向上を目的とした、紹介資料アップデート
- ・ 当社社員の面接同席・フィードバック実施

月額報酬単価

サービス内容や稼働人員数によって変動
※人材紹介の成功報酬は別途請求が発生

顧客属性・ポジショニング

当社グループは、主としてスタートアップ企業や上場グロース企業をはじめとする創業年次の浅い企業に対して役員人材や経営幹部人材の紹介を強みとして、事業規模を拡大してまいりました。



高い成長を実現している未上場スタートアップ企業、上場グロース企業等が当社の人材紹介顧客群となっています。

mercari

RAKSUL

sansan

PKSHA TECHNOLOGY

Timee

M3, Inc.

SmartNews

ANDPAD

SmartHR

CADDO

KAKEHASHI

ArkEdge
Space

PLAID

dely

coconala

Money Forward

safie

no+e

IVRy
アイブリー

UPSIDER

estie

Fast DOCTOR

STORES

zeals

TENTIAL

HENNGE

yappli

ジョーシス

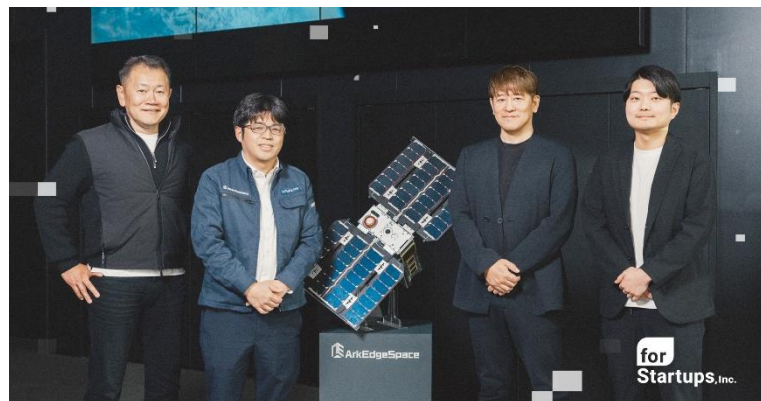
TableCheck

TOKIUM

支援実績企業例ーインタビュー記事

スタートアップ企業や上場グロース企業と伴走しながら人材支援を行ってまいりました。

伴走支援実績は、当社コーポレートサイト上のオウンドメディア「[Challengers](#)」にてインタビュー記事を公開しています。



[株式会社アークエッジ・スペース](#)



[ラクスル株式会社](#)



[株式会社タイミー](#)



[株式会社ナレッジワーク](#)



[株式会社ファストドクター](#)



[株式会社ヤプリ](#)

支援人材例

スタートアップ企業や上場グロース企業の経営人材を多数支援してまいりました。

支援実績は、当社オウンドメディア「[EVANGE](#)」にてインタビュー記事を公開しています。



株式会社エクサウィザーズ
執行役員



株式会社タイミー
取締役



株式会社ブレイド
執行役員



株式会社GO
執行役員

サービスラインナップ

日本のスタートアップ・エコシステムの発展を目的に2019年に事業開始。現在は以下3つのサービスを展開しています。

Public Affairs



スタートアップ企業の創出は、地方の雇用や税収の観点で追い風となることを、経済産業省等が発信されています。

地方自治体等が展開する、スタートアップのアクセラレーションプログラムの運営事業や地場企業とのマッチング等の案件を受託し、エコシステム構築に寄与するビジネスです。

STARTUP DB



スタートアップへの出資や協業を目的に事業会社へデータベースを提供します。

最新のファイナンス情報や特許情報を網羅し、複数の条件を組み合わせることで親和性の高いスタートアップ企業を見つけることができます。

カンファレンス

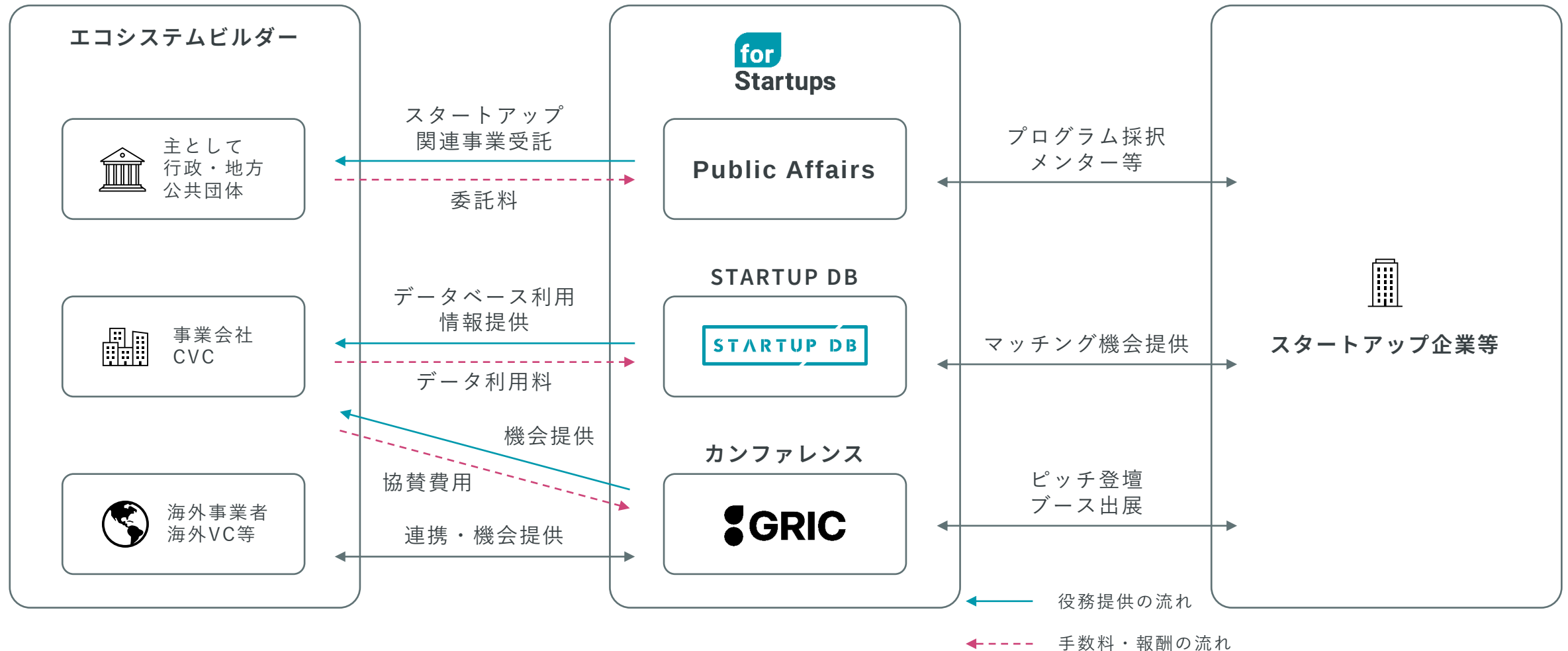


「日本のスタートアップエコシステムをグローバルへ」をテーマに年1回開催するカンファレンスです。通称「GRIC(グリック)」

2025年は11月11日～13日に開催。前身となるカンファレンスを含めて通算6回目の開催となります。

ビジネスモデル

Public Affairs は、主として行政・地方自治体等の事業受託として委託料を収受します。STARUTP DBは月額利用料、カンファレンスであるGRICはイベント開催時にスポンサー収入を収受します。



事業実績

地方自治体をはじめ行政連携によるスタートアップ・エコシステムの発展に向けた事業支援や、大企業のサービス導入実績を誇り、当社独自のスタートアップ支援ネットワーク構築／支援領域の拡大に寄与しています。

Public Affairs

STARTUP DB

地域/相手先	事業名
東京都	次世代通信技術活用型スタートアップ支援事業
愛知県	ディープテック推進事業／シンガポール国立大学連携事業
浜松市	スタートアップ成長支援事業／スタートアップ地域連携促進事業
大阪産業局	OIHスタートアップアクセラレーションプログラム（OSAP）
福岡市	福岡市スタートアップ支援施設運営事業
北九州市	企業変革・スタートアップ・グロースサポート事業
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
岐阜県	技術活用型スタートアップ掘り起こし・加速化支援事業
山梨県	アクセラレーションプログラム事業
Google社	Startup School Aichi、Startup School Fukuoka 運営サポート

 住友商事

 MUFG
三菱UFJ信託銀行

 SEGA Sammy

 ストライク

 UNITED

 ANA
Inspiration of JAPAN

 SEKISUI

 EXEO
エクシオグループ株式会社

 docomo
NTT DOCOMO Ventures, Inc.

 大正製薬

※利用企業から一部抜粋

GRIC

 KEARNEY

 SMBC

 東急

 東急不動産ホールディングス

 NOMURA

 salesforce

 A.G.S.

 Google Cloud

 INTEC

 remote

 DELL
Technologies

 31
VENTURES
三井不動産株式会社

 GIP
Global Intelligence Platform

 AaaS
for
startup

※GRIC2024のパートナー企業のうち、FOUNDING PARTNER、GOLDのみを掲載

事業概要及びファンド概要

ヒューマンキャピタル事業の人材支援先のスタートアップへ投資を行うことにより、人材×資金の両面支援を実現します。
投資後は、当社の人材支援の加速により事業成長をサポートし、キャピタルゲイン収入の増加につながる事業です。

1号ファンド概要

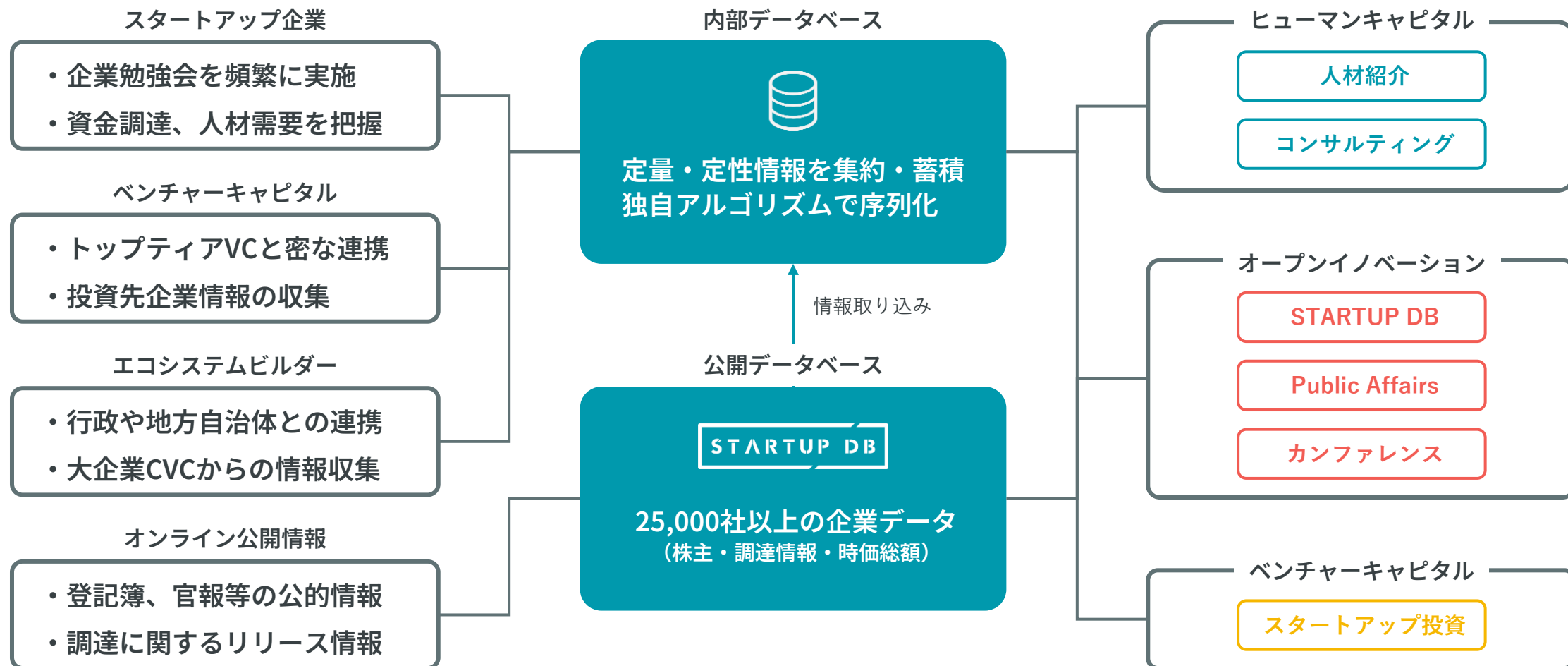
名称	フォースタートアップス1号投資事業有限責任組合
設立目的	当社のヒューマンキャピタル事業とのシナジーを創出し 成長産業支援を強固にするため
出資者	フォースタートアップスキャピタル合同会社 株式会社三井住友銀行 SMBC戦略出資4号投資事業有限責任組合 ほか
投資対象	主として国内のスタートアップ、ベンチャー企業 <ミドル・レイターステージまたは起業支援案件>

投資先企業



当社グループの強み ①

難易度の高いスタートアップ向け経営人材支援で築いたブランド力と、スタートアップにかかわるコミュニティ形成により未上場企業の定量・定性情報を網羅する独自ネットワークを保有していることが当社グループの強みです。



当社グループの強み ②

難易度の高いスタートアップ向け経営人材支援で築いたブランド力を背景に、新規事業・事業パートナーとの共創事業の創出・提携など、自社の枠組みを超えた事業展開につなげています。今後も事業創出を前向きに進めてまいります。



2025.4.23
三井住友銀行とスタートアップの
出口戦略における連携開始

スタートアップ支援の在り方が
「バリューアップ」から
「出口戦略の多様化」へシフト



2025.5.8
米国発デカコーン企業Deelと
戦略的パートナーシップ契約を締結

今後のスタートアップの事業戦
略上、グローバル人材や海外進
出の支援が重要になる



2025.6.27
新設会社GOジョブ株式会社に資本
参画、共創事業の第一弾が始動

日本のインフラを支えるドライ
バー人材不足を解決すべく、GO
と共同で人材紹介事業を推進



2025.8.1
ストライクとスタートアップの
M&A支援を開始

成長戦略としてのM&A、イグ
ジット手段としてのM&Aの支援
をストライクとともに推進