

フォースタートアップス株式会社(7089)

2021年3月期第1四半期 決算説明会 質疑応答サマリー

1) 第1四半期売上高300百万円、営利44百万円についてどのように評価しているか、また、コロナがなければいくぐらい売り上げられていたと考えているか。

回答：概ね予想通りの着地と考えています。第1四半期の売上高は主に前年第4四半期の受注高から構成されています。しかし、経営者としてはもう少し上のラインを目指したいと考えていたため、課題を解決し、第2四半期以降に生かしていきたいと考えています。

2) NEDOのプレスリリースが出ていたが、改めてどんな内容か説明していただけますでしょうか。

回答：オープンイノベーションのページ（説明会資料35ページ）において、Public Affairs室の立ち上げについてご説明しましたが、今後はより一層、自治体、官公庁などから様々な案件受託が増えてくると考えております。先方からの依頼も多いですし、営業活動も行っています。

そんな中、最初の案件として国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）が公募した、2020年度「スタートアップ向け経営人材支援事業の取り組み状況に関する調査事業」、いわゆる、リサーチ案件の委託予定先として採択されたものが今回のプレスリリースです。

（ご参考）詳細はプレスリリースをご覧ください：https://ir.forstartups.com/ja/ir/news/news-1866578617873975193/main/0/link/Re2forStartups_Release_nedo_20200824_ir.pdf

3) コロナ禍における受注状況を改めて教えていただけますでしょうか。

回答：決算説明会資料22ページに記載の通り、受注額は月次で見ると、5月で底を打ち、足元だいぶ戻ってきている感覚がございます。ですが、四半期で見ると、1Qの受注はまだ成長路線には戻っていないので、2Q以降の売上に影響が出ると考えております。足元マーケットが戻ってきている中、如何に2Q以降の受注を拡大できるかにかかっているため、様々な施策を打っていきたくと考えています。

4) CXO支援を強化するとのことですが、その効果と、強化する理由を改めて教えていただけますか。

回答：新型コロナウイルス、緊急事態宣言の影響もあり、2021年1QにおけるCXO案件数は若干減少したため、我々は改めて営業を強化し、CXOの案件拡大につとめていきたいと考えています。CXOの採用支援をシリーズA、シリーズBでしっかり行っていくことにより、シリーズC、Dの大型調達、大量採用につながっていきます。CXO支援を行った企業が我々のロイヤルカスタマーになっていくのが今までの正攻法です。このタイミングで改めてCXO支援にコミットすることにより、将来のロイヤルカスタマーを増やしたいと考えております。

5) タレントエージェンシーサービスの人材紹介取引数、平均単価及び前年比較を教えてください。

回答：説明会資料44ページ（Appendix）にグラフのご用意がございますが、取引数は、昨年1Q97人、今年94人、単価は、昨年1Q236万円、今年297万円となり、単価は上昇しております。これは営業活動の中で、契約料率の交渉をしていることも要因の1つですが、エンジニア等、特に希少価値が高く、採用難易度も高いポジションに関しては、クライアントから高いフィーを払ったとしても、いつまでにこういう人を採用したいというような強い要望がある場合も多いです。そういったポジションの場合、我々の行動量も着実に増やす必要があるため、高めのフィー設定となっております。

6) 人材関連事業、データベース事業での競合環境をどのように認識していますか？

回答：データベース関連からご説明すると、競合として認識しているのは、我々のスタートアップデータベースより先行して運営を開始している、ユーザベース社のInitialであると認識しています。ただ、データベースの作り方、戦略が違うので、我々の独自性を活かして今後も運用していきたいと考えています。

その一つの例が、SMBCグループとの連携であり、API連携によりスタートアップデータベースの情報をSMBCグループへ統合し、成長産業セクターのデータを整えていきます。また、その次にあるのが共同でイノベーション支援を行うこと、その先には、資金支援をベースにした様々な事業展開を共同で行っていくことなどが視野に入っています。これらをしっかり実行していけるよう努力します。今後もこのような大きな期待を皆様に提供できるよう、営業活動していきたいと考えています。

人材関連事業における競合環境については、スタートアップ専門ではなく広く見て人材ビジネスという意味で話したいと考えます。GDPのマイナスが大きくなったが、その影響を大きく受けたのが、上場企業の中途採用で、中途採用を全面ストップしている企業も見受けられる状況です。また、海外の大手人材系企業でさえ、リストラをしているという話も耳にします。

しかし、日本のスタートアップ関連市場は、各社が大型調達をベースに活況に採用活動をしている比較的稀有なマーケットとなっております。そういった市場をお客様として、リードしている我々は、この特需を活かして今後も成長していきたいと考えています。

ただし、国内の大手人材企業も、多くの上場企業が中途の採用活動を控えているため、スタートアップ市場に攻めてくる可能性は大きくあります。ですので、攻めてきたとしても我々が勝ち抜けるように営業活動を強化していきたいと考えています。

我々は自分たちの役割を、日本の再成長を支える、次世代の未来をアップデートする重要な役割と認識しています。重要なポイントは、コロナウイルスの影響があつたとしても、人員数を増やしながらか成長し、社会課題の解決に最大限つとめられるよう、意思をもって攻め切りたいということです。今と状況が変わればこの方針を若干変更することもあり得ますが、我々の未来にご期待いただけたらと思っています。

以上