

関係者各位

2026年3月30日
株式会社 FUNDINNO

個人投資家説明会「湘南投資勉強会」 会社説明及び質疑応答書き起こし

未上場株式市場における金融プラットフォームを構築する株式会社FUNDINNO(本社:東京都港区、代表:柴原 祐喜/大浦 学、第一種金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第2957号、以下、「当社」)は、2026年3月21日に湘南投資勉強会主催の個人投資家説明会に登壇いたしました。書き起こしを開示いたしましたのでお知らせいたします。なお、ご理解いただきやすいよう一部修正・加筆しております。

参加無料

1UP投資部屋Kenさん特別講演
2026年 激動相場を一刀両断!!
銘柄研究とIRセミナー

3/21 (土) 12:50 - 17:30

【会場】 都内 (高田馬場)
会場/オンライン同時開催

株式会社FUNDINNO
代表取締役CEO 柴原 祐喜 様
執行役員 CSO 平石 智紀 様

NE株式会社
代表取締役社長CEO 比藤 剛良 様

ロシサード株式会社
代表取締役社長 金澤 茂剛 様

Kenさん

■IRセミナー概要

日時:2026年3月21日(土)12:50~17:30

場所:東京(会場)・オンライン

主催:湘南投資勉強会

URL:https://www.youtube.com/live/pXRyZcAG_Tg?si=QaO03Y6zYxl4v3Os&t=15

■ 書き起こし



皆さま、本日は貴重なお時間をいただき、誠にありがとうございます。
株式会社FUNDINNO 代表取締役CEOの柴原でございます。



当社は「フェアに挑戦できる、未来を創る。」というビジョンを掲げて創業しております。役職員一同、創業当初から次世代の産業育成に貢献したいという強い思いを持って、現在に至っております。従来は個人投資家の皆様ご購入することができなかったスタートアップの株式を購入できる仕組みを創出してまいりました。

一方、市場そのものを本格的に作り込むという観点では、完成度としては2%~5%程度と考えております。当社は次世代産業の育成に向けて、本気で未上場株式市場の整備に取り組んでまいりますので、ぜひ個人投資家の皆さまに応援をいただけますと幸いです。皆さまからの応援は役職員の励みにもなりますし、未上場株式市場の前進に力を発揮できるのではないかと考えておりますので、何卒よろしくお願いいたします。

改めてですが、当社は未上場株式市場における新たな金融プラットフォームの構築を行っております。特に、上場株式市場と未上場株式市場の境目をなくすことが、当社にとって重要なテーマとなっております。例えば、上場株式市場においては、証券機能、ディスクロージャーや株主名簿管理機能、さらには取引所が担っている売買機能といったものが整備されております。

一方、未上場株式市場には、当社が取り組む以前は、こうした機能が十分に整備されていない状況でした。この未上場株式市場において、何もない状態からスタートし、現在は証券機能、ディスクロージャー、株主名簿管理、そして取引所機能、いわゆる売買機能までを実装し、プラットフォームとして一連の形をようやくお見せできる段階に至っております。これをさらに次世代型の金融プラットフォームとして推進するために、現在も取り組みを進めている状況でございます。

Introduction

3つのポイント

- 1 当社支援先が東証グロス市場へ上場**
(2026年2月24日)
イノバセル株式会社
東京証券取引所 グロス市場 上場
調達実績 **10.6** 億円 (2024年12月)
調達から上場までの期間 約**1年2**か月
- 2 GMV拡大を軸とした成長戦略の進捗**
創業時からの累計GMVが当第1四半期に300億円を突破。今後の拡大に向け下記施策に注力。
特定投資家数増加+大口投資家(法人・機関投資家)増加
セカンダリー領域の拡大
規制緩和への対応
- 3 2026年10月期第1四半期の概要**
大型資金調達支援を行う「FUNDINNO PLUS+」は、案件規模や開示タイミング、募集期間などにより四半期単位の業績に一定のボラティリティ(変動)が生じる。
10億円超の大型資金調達実績
25年10月期 1Q 2件
26年10月期 1Q 0件

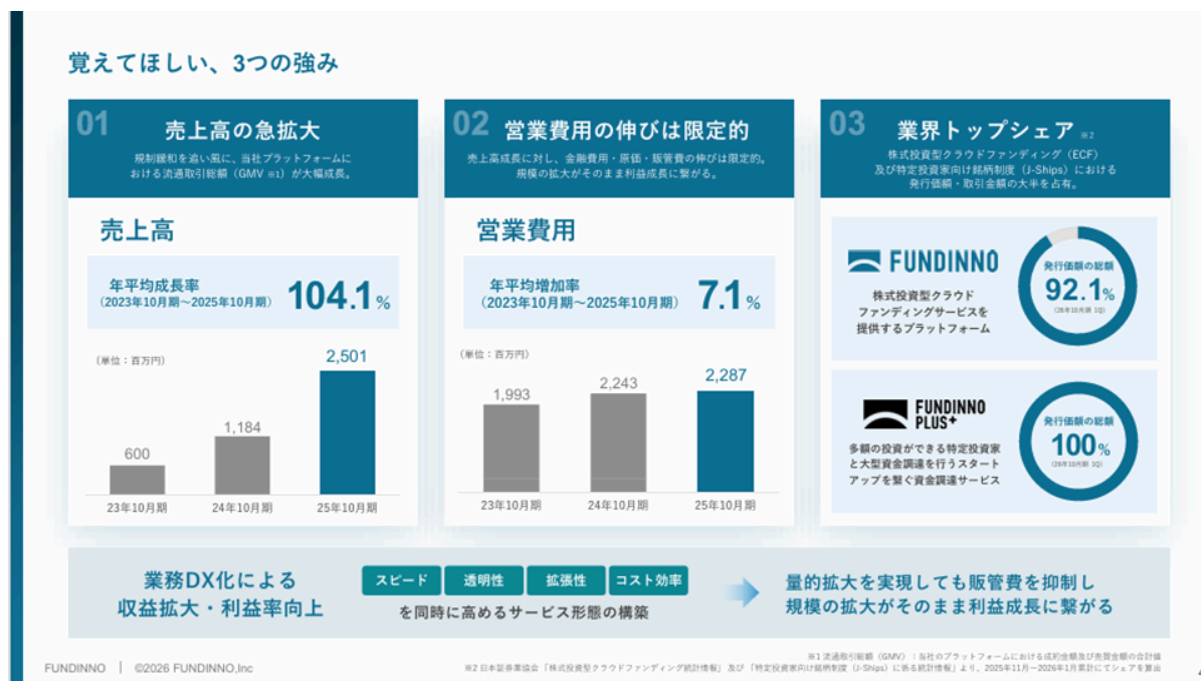
FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc. 3

本日、お伝えさせていただきたいポイントを3つご用意しております。

1つ目は、当社の支援先が東証グロス市場へ上場した点でございます。後ほど改めてご説明させていただきますが、リスクマネーの循環は当社にとって大きなテーマとなっており、それを体現する実績がこの1点目でございます。

2つ目は、GMVの拡大戦略でございます。施策として主に3つ掲げており、その進捗状況も踏まえて改めてご説明させていただければと思っております。

最後に、2026年10月期 第1四半期決算の概要についてでございます。こちらは主にCSOの平石よりご説明させていただきます。



また、覚えていただきたい当社の強みを3つにまとめております。

1つ目は「売上高の急拡大」でございます。売上高の3年平均増加率 104.1%を達成しております。

2つ目は「営業費用の伸びは限定的」でございます。収益拡大を実現する一方、営業費用の増加率が限定的にとどまっている点については、当社の金融プラットフォームの構造によるものとご認識いただければと思っております。

3つ目は「業界シェア」でございます。プラットフォームとして、業界開拓を当社が中心となって進めてまいりました結果が、高いシェアに表れているものと考えております。

以上、3点を当社の強みとしてお伝えさせていただきます。

TOP MESSAGE

高校時代、孫正義氏の活躍に触れ、「起業家が社会を動かす力」に強い憧れを抱く。サッカーを通じてチームで成果を生み出す喜びを体感していたことから、「社会に出たら自らチームをつくり、社会変革を担いたい」と考え、起業を志してカリフォルニアへ留学。留学中、日本ではスタートアップにリスクマネーが十分に届いていない現実に課題意識を持つ。

アメリカやイギリスで広がり始めていたスタートアップ企業に個人が直接投資できるサービスに可能性を見出し、日本に“未上場企業の直接金融市場”をつくるため、FUNDINNOを創業。ITと金融を組み合わせ、未上場株式市場における新たな金融インフラの構築・発展に尽力。

日本証券業協会参画会議体（委員）

スタートアップ企業等への成長資金供給等に関する懇談会

エクイティ分科会 非上場株式の発行・流通市場の活性化に関する検討懇談会



代表取締役CEO

柴原 祐喜（しばはら ゆうき）

- 2009 カリフォルニア大学卒業
- 2012 明治大学大学院グローバルビジネス研究科修士
大学院での研究テーマは「未上場企業の価値算出」
- 2012 システム開発・経営コンサルティング会社を設立
- 2015 株式会社日本クラウドキャピタル
（株式会社FUNDINNO）を大浦とともに設立。
代表取締役CEOに就任

続いて、私の自己紹介です。

私は高校卒業後、すぐに米国へ留学しております。留学を志した理由といたしましては、起業家を志していたため、起業が活発な米国で学ぶことが非常に重要ではないかと考え、留学いたしました。その後、大学を卒業し、大学院では未上場株の価値算定をテーマに研究をしております。この研究から着想したものが、現在のFUNDINNOの事業につながっております。

経歴は至ってシンプルで、大学院を卒業後、システム開発会社を設立し、その経験をもとにFUNDINNOを創業しております。経歴だけで申し上げますと、非常に短くまとまってしまうのですが、経営に携わりながら現在に至っております。

主要法人株主

多くの株主様と「共創」の理念のもと、市場を共に育むことを目指し資本政策を推進。その結果、株主の皆様とともに、未上場株式市場における生態系を構築。

	 三菱UFJ信託銀行	 第一生命		 岡三証券グループ	
	 ストライク	 いよぎんキャピタル株式会社			
 東武証券					

FUNDPRO | ©2026 FUNDPRO,INC

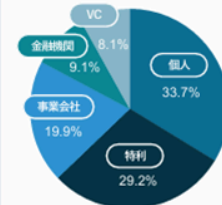


株主数

243名



保有比率



※2025/9/30現在

6

こちらは、上場前の主要な株主構成をお示したのとなっております。

まず1つご覧いただきたいポイントといたしましては、未上場の段階において株主様が243名いらっしゃった点でございます。理由といたしましては、「共創」という、共に価値を創るという世界観を掲げ、資本政策を一定のこだわりを持って進めてきたことにごさいます。

未上場株式市場は非常に広大であり、やるべきことも多岐にわたりますので、多くの株主様と志す世界観を共有しながら取り組んでまいりました。1社だけでは進捗スピードに限界がある中で、記載の株主様とともに市場開拓を進めてきた結果、このような株主数になっているものと考えております。

また、株主様が多いという点は、当社の事業推進において非常にプラスでございました。当社が目指す世界観の実現に向けてご協力いただいたり、信頼性を高めていただいたり、様々なご支援を頂戴してまいりました。その結果、現時点において東証グロース市場へ上場することができました。引き続き、個人・法人の株主様とともに未上場株式市場の開拓に取り組んでまいりたいと考えております。

個人投資家の皆さまのお力は、当社にとって非常に重要であると考えております。ぜひ一緒にスタートアップの世界にご興味を持っていただけますと幸いです。

ビジネスモデル | 未上場株式市場における日米の変遷と、日本の「現在地」

日本と比較し、米国の未上場企業への投資促進は約40年先行。
 インフラ整備により未上場企業の資金調達が盛んに行われ、多くのユニコーン企業が誕生。



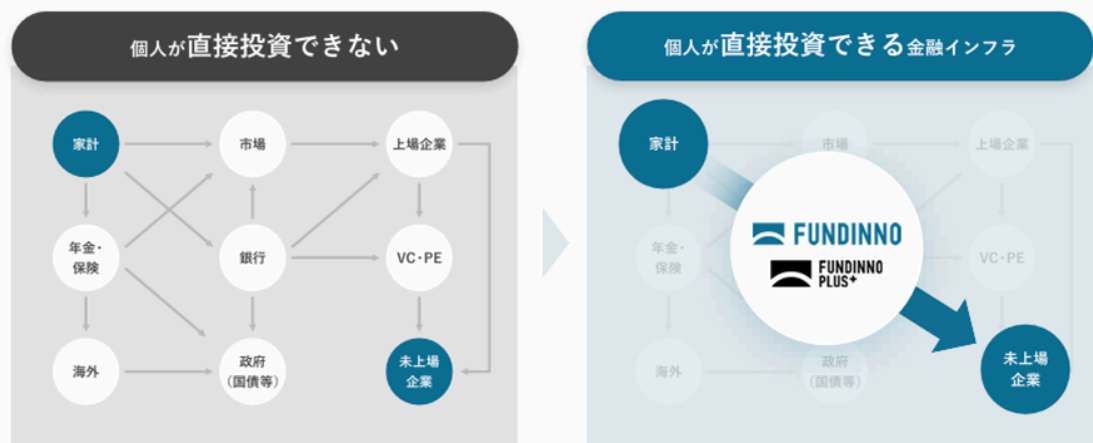
続いて、日米における未上場株式市場の差分についてご説明させていただきます。

日本における未上場株式市場は、米国と比較すると、残念ながらまだ発展途上の状況にあると認識しております。米国ではインフラ整備が進んでいる一方、日本においては未上場株式市場に関するインフラ整備が十分とは言えず、両者の間には大きな差があるためでございます。こうした差は、ユニコーン企業の輩出数にも反映されているものと考えております。

だからこそ、未上場株式市場を整備することが次世代産業の育成につながるという強い思いのもと、当社は取り組みを進めているところでございます。

ビジネスモデル | リスクマネーの供給構造図

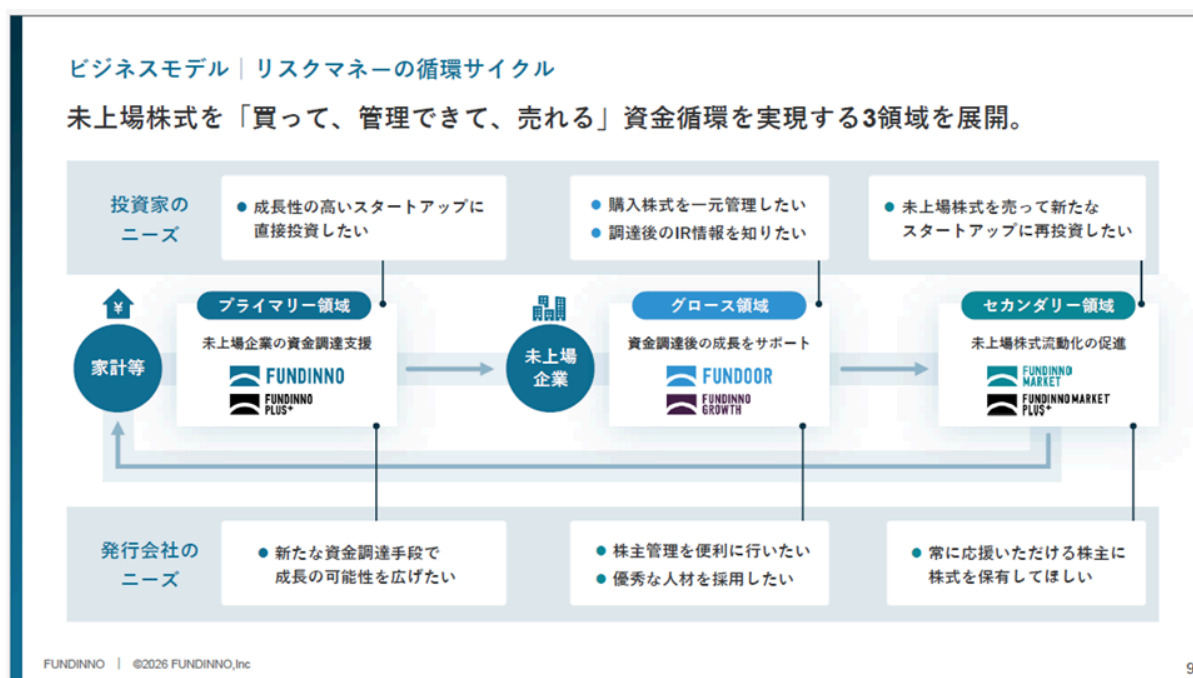
個人の金融資産を未上場企業へ直接供給できる、新たな金融インフラを構築。



当社がビジネスモデルを構築するにあたり、初めにリスクマネーの供給構造に着目いたしました。

当社が参画する以前のリスクマネーの供給構造は、家計、いわゆる個人から未上場企業に資金が流れるまでに、複雑なルートを経る必要がありました。

こうした構造を改革するために当社が着手したのは、家計、いわゆる個人から直接、未上場企業にリスクマネーを供給する仕組みづくりでございます。当然、この「直接」という点においては、テクノロジーの活用や、制度を利用した仕組みづくりが前提となっております。



これらを現時点では実現しており、プラットフォームのさらなる拡張を図っている状況でございます。

一つ一つご説明いたしますと、まずプライマリー領域でございます。こちらはシンプルに申し上げますと、スタートアップの株式を購入できる機能を提供している領域でございます。言い換えますと、資金調達に関する機能を中心に提供しております。サービスとしては、「FUNDINNO」や「FUNDINNO PLUS+」が該当いたします。

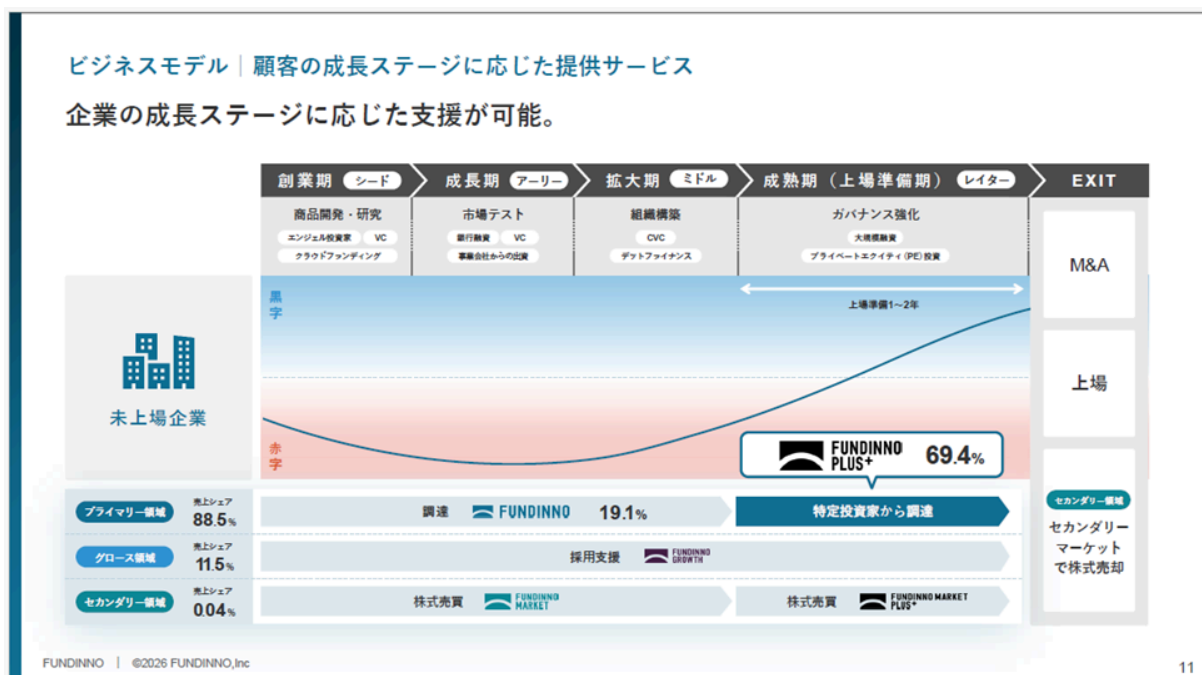
続いて、グロース領域でございます。こちらは投資家の皆さまの視点で申し上げますと、購入した株式を管理できる領域でございます。具体的には、株主名簿管理やディスクロージャー関連の機能を提供しております。サービスとしては、「FUNDOOR」を展開しております。

最後に、セカンダリー領域でございます。こちらは購入した株式を売却できる機能を提供する領域でございます。サービスとしては、「FUNDINNO MARKET」および「FUNDINNO MARKET PLUS+」が中心となっております。

まとめますと、投資家の皆さまの視点で、スタートアップ株式を「購入する・管理する・売却する」という一連の機能をワンプラットフォーム上で提供することで、リスクマネーの循環を促進し、マーケットの拡大につなげていくというのが、当社のビジネスモデルでございます。



こちらが当社の売上高の構成比でございます。ご覧の通り、当社の収益構造において最も大きな割合を占めているのがプライマリー領域であり、88.5%。次いでグロース領域が11.5%、今後拡張を進めていくセカンダリー領域が0.04%という構成でございます。



こちらは、当社が各ステージのお客様に対して提供しているサービスを整理した図でございます。スタートアップの世界では、成長ステージに応じて、シード、アーリー、ミドル、レイターといった区分や、資金調達シリーズA・B・Cといった表現が用いられておりますが、改めてご説明いたします。

まずシード期は、創業間もない段階を指しており、研究開発や商品開発の途上、あるいはアイデア段階にある状態とご理解いただければと思います。

アーリー期は、いわゆるプロダクトマーケットフィットの段階であり、開発した商品やサービスが市場に受け入れられるかを検証しているフェーズでございます。

その後のミドルステージは、市場での需要が確認できた後、事業の拡大に取り組む段階を指しております。

最後にレイター期でございます。いわゆるユニットエコノミクスという観点で、事業拡大を進める中でビジネスモデルとして商品やサービスが成立するかどうかを示す段階でございます。レイター期においては、会社として大きく2つの選択肢をExitとして捉えることとなります。1つは会社売却、もう1つがIPOを目指すという選択でございます。

当社は、レイター期の発行会社様に対しては、「FUNDINNO PLUS+」というサービスを推奨させていただいております。「FUNDINNO PLUS+」は、IPOまでおおよそ2年以内の発行会社様の資金調達ニーズをご支援するサービスとなっております。

一方、「FUNDINNO」は、より早いステージの発行会社様、すなわちアーリーからミドル、レイターに至る前の段階のニーズに対応しております。

また、並行してグロスおよびセカンダリーのサービスが連携しており、これらを通じて、発行会社様の多様な資金ニーズや資金調達後のニーズにお応えしていく取り組みを行っております。

ビジネスモデル | 「FUNDINNO」と「FUNDINNO PLUS+」の違い

2015年 オンライン上での未上場株式販売が可能になり、当社は「FUNDINNO」を展開。
2022年 規制緩和で大型資金調達も可能になり、「FUNDINNO PLUS+」を新たに展開。

		 FUNDINNO <small>第一種少額電子募集取扱業務</small>	 FUNDINNO PLUS+ <small>第一種金融商品取引業/J-Ships</small>	
調達企業	ステージ	アーリー・ミドル企業	レイター企業	
	最大調達可能額	1億円未満	上限なし	
	最大調達実績	9,999万円	18.2億円	
組織		監査未設置も可	監査設置・証券会社決定	
投資家	勧誘方法	クラウドファンディング型でマッチング	対面・オンラインで個別紹介	
	対象	一般投資家	○	×
		特定投資家	○	○
	同一企業への年間投資額	1~50万円(一般投資家) 上限なし(特定投資家)	上限なし(特定投資家)	
	手数料	なし	なし	

続いて、当社の営業収益の中で大きな割合を占めるプライマリー領域の構造について、改めてご説明させていただきます。まず、「FUNDINNO」は、成長ステージで申し上げますと、アーリーからミドルステージの発行会社様の資金ニーズに対応するサービスとなっております。こちらは言い換えますと、公募増資に該当する仕組みでございます。第一種少額電子募集取扱業務という枠組みの元、事業を展開しております。通常、公募増資を行う場合には有価証券届出書の提出が必要となりますが、本制度においてはその提出義務が一部緩和されております。

一方、一定のレギュレーションが設けられています。例えば、1人の投資家様が1年間で投資できる金額は50万円までといった制限がございます。また、1社が1年間で調達できる金額も1億円未満と定められております。こうした制約があることから、相対的に資金調達規模の小さい発行会社様が対象となるため、当社としてもアーリーからミドルステージの発行会社様に対して、本サービスを推奨しております。

続いて、「FUNDINNO PLUS+」でございます。こちらは、証券会社として第一種金融商品取引業のライセンスと「J-Ships」への登録が必要となる領域です。主にレイター期の発行会社様を対象にしており、本サービスは特定投資家様のみを対象とした資金調達スキームとなっております。

このため、先ほどの「FUNDINNO」でご説明したようなレギュレーションは緩和されており、投資家様側の出資額制限、発行会社側の調達額制限ともに設けられておりません。その結果として、「FUNDINNO PLUS+」における最大調達実績は18.2億円となっております。

また、補足となりますが、「FUNDINNO」は原則としてオンライン上で取引が完結する仕組みである一方、「FUNDINNO PLUS+」は大口投資にも対応するため、対面での対応も行っております。このように、オンラインとオフラインを組み合わせた資金調達手法を提供している点も特徴でございます。



現時点におけるトラクションはこちらでお示している通りです。

Introduction

3つのポイント

1 当社支援先が東証グロース市場へ上場

(2026年2月24日)
イノバセル株式会社
東京証券取引所 グロース市場 上場

調達実績	10.6 億円 (2024年12月)
調達から上場までの期間	約 1年2 か月

2 GMV拡大を軸とした成長戦略の進捗

創業時からの累計GMVが当第1四半期に300億円を突破。今後の拡大に向け下記施策に注力。

- 特定投資家数増加 + 大口投資家 (法人・機関投資家) 増加
- セカンダリー領域の拡大
- 規制緩和への対応

3 2026年10月期第1四半期の概要

大型資金調達支援を行う「FUNDINNO PLUS+」は、案件規模や開示タイミング、募集期間などにより四半期単位の業績に一定のボラティリティ (変動) が生じる。

10億円超の大型資金調達実績

25年10月期 1Q	2件
26年10月期 1Q	0件

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc 14

続いて、当社サービスが選ばれる理由をご説明させていただきます。特に、イノバセル株式会社が東証グロース市場に上場されましたので、こちらの事例を通してご説明させていただきます。

2026年2月24日 イノバセル株式会社 東証グロース市場に上場

「FUNDINNO PLUS+」での資金調達から14か月で上場。
発行会社のIPOによる信用力向上を追い風に新規リード獲得、投資家の再投資に繋げる。

発行会社 **イノバセル株式会社**

代表取締役 Co-CEO
ノビク・コーリンさま

代表取締役 Co-CEO
シーガー・ジェインソンスさま

資金調達にFUNDINNO PLUS+を選んだ理由

- 調達スピード
- ファイナンスサポート
- FUNDINNO投資家の魅力

約**1**か月で
約**10.6**億円の
資金調達を実現

調達スキーム J-Ships

株 価

「FUNDINNO PLUS+」による初めての上場

2026年2月12日 公開価格 **1,350** 円

初値 **1,248** 円

2026年2月24日

2024年12月27日 調達時の発行価格 **850** 円

時 間

※ 上記は、特定の顧客の意見を一例として取り上げたものであり、当該顧客の主観としての当社のサービスのメリットを例として示したものに過ぎず、必ずしも当社のサービスから得られるメリットを客観的に示すものではありません。

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc 15

冒頭でもお伝えさせていただいたトピックスでございますが、2月24日にイノバセル株式会社が東証グロース市場へ上場されました。本件は当社でお取り扱いさせていただいた案件で、2024

年12月に当社プラットフォーム上でおよそ10.6億円の資金調達に成功しております。なお、調達時の発行価格は850円、公開価格は1,350円、初値は1,248円となっております。

「FUNDINNO PLUS+」は、おおよそ2年以内のIPOを見据える発行会社様を対象としているサービスですが、イノバセル株式会社様につきましても、調達後に順調に成長され、IPOを達成されております。



また、「FUNDINNO PLUS+」において、特定投資家の皆さまがなぜ出資して下さるのかについてですが、大きく3つあると考えております。

まず1つ目は、投資機会の提供でございます。今回のように、レイターステージ、すなわちIPOまでおおよそ2年以内の発行会社様に対して個人が投資できる機会は、これまで非常に限定的でした。そうした限定的な機会を、より市場拡大に向けて開放していくべく、当社が案件の発掘や審査を行い、レイターステージの案件を個人の投資家の皆さまにお届けしている点でございます。

2つ目は、資金調達後のモニタリングでございます。未上場株式市場においては、資金調達後の企業の状況が見えにくく、上場株式市場と比較して情報格差が生じやすいという課題がございます。こうした課題を少しでも緩和するために、当社では継続的なモニタリングを実施しております。

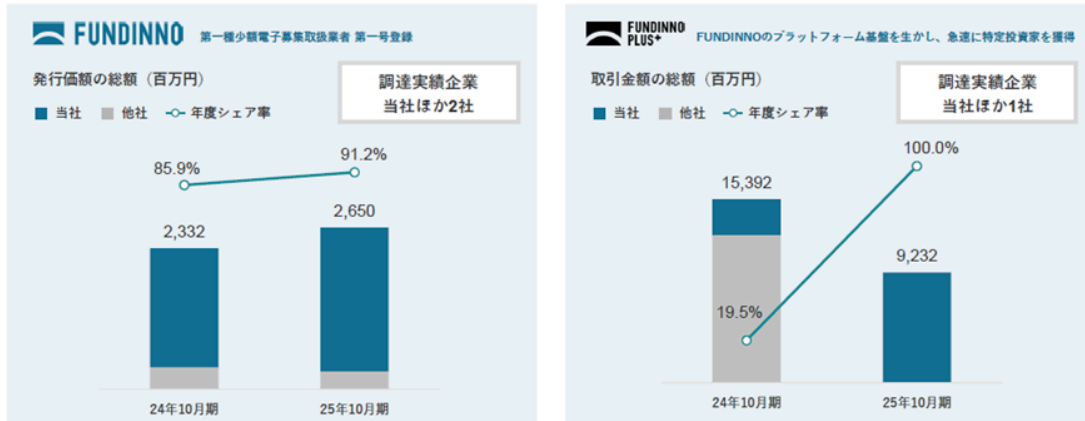
最後に3つ目は、税制優遇措置でございます。エンジェル税制をセットでご提案することで、投資家の皆さまのメリットを高めております。

以上の3点が、「FUNDINNO PLUS+」が選ばれている主な理由であると考えております。

各サービスの参入企業及び当社シェア

FUNDINNO (ECF)・FUNDINNO PLUS+ (J-Ships) とともにシェアNo.1。

3領域の事業、それぞれに高い参入障壁を築く。



こうして、多くの投資家の皆さまに当社のサービスを選んでいただいた結果、高いシェアを維持しております。3領域での事業展開を通じて、高い参入障壁を構築できているものと考えております。2025年における発行価格総額ベースのシェアは、「FUNDINNO」が91.2%、「FUNDINNO PLUS+」が100%となっております。

Introduction

3つのポイント

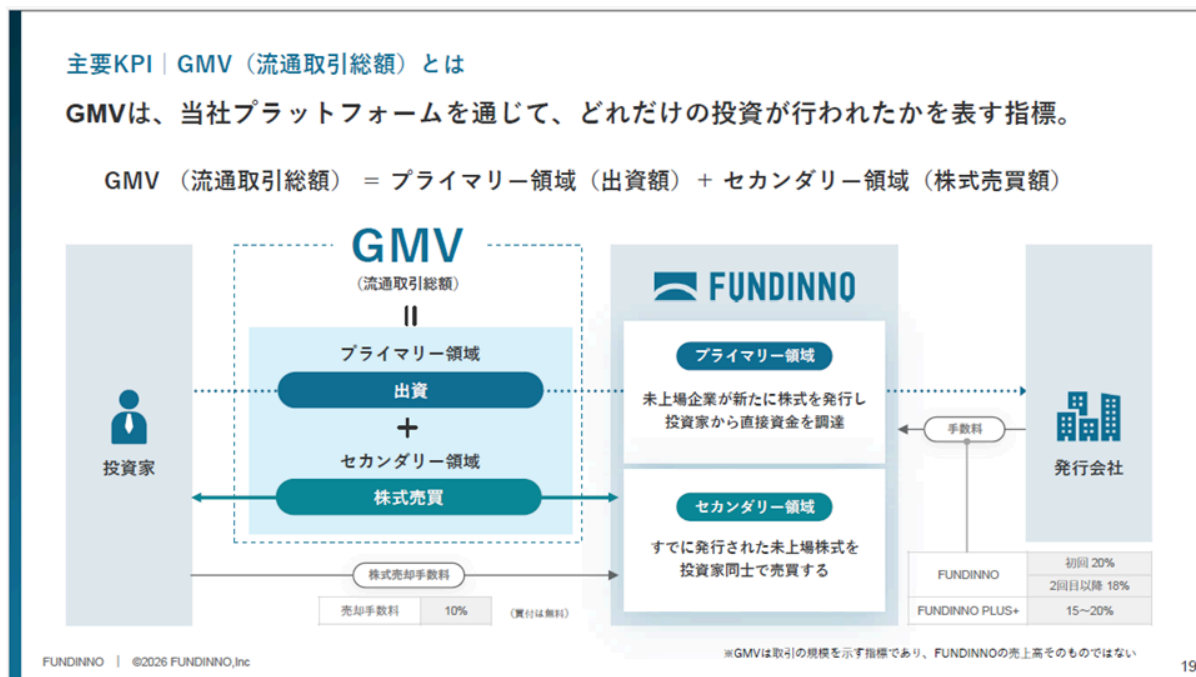


2つ目でございますが、GMVの拡大を軸とした成長戦略の進捗についてご説明させていただきます。ポイントは大きく3つございます。

1つ目は、GMV拡大に向けた特定投資家様および大口投資家様の増加でございます。特に、法人投資家様や機関投資家様にも対象を広げ、顧客基盤の拡大を図っております。

2つ目は、セカンダリー領域の拡大でございます。

3つ目は、規制緩和への対応でございます。

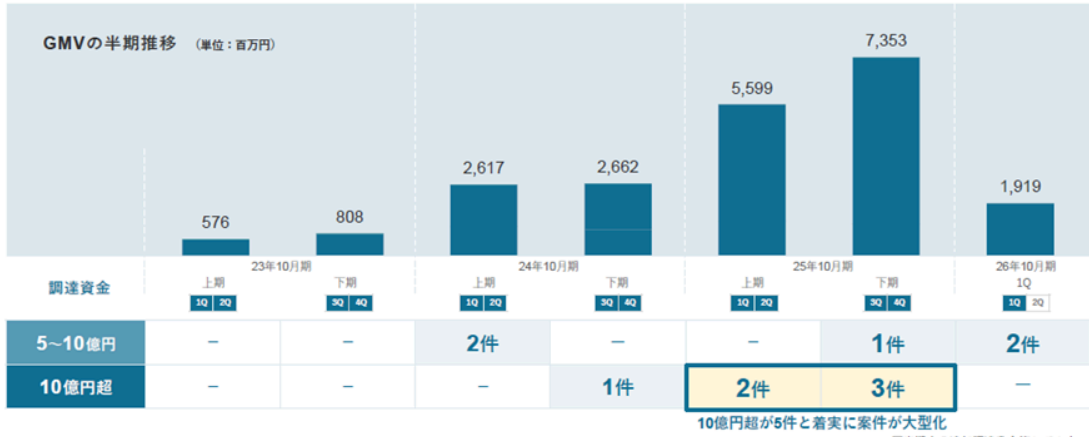


当社は中期的な成長方針として、GMV(流通取引総額)の拡大に注力しております。GMVとは、当社プラットフォーム上における売買取引額の総和を指しており、売上高の拡大に直結する重要な指標であると捉えております。そのためGMVにぜひ着目いただければと思っております。

主要KPI | GMVの半期推移

GMVの増加

案件の成約時期や規模により、四半期GMVには一定のボラティリティが生じるものの、10億円超の資金調達には24年10月期の1件に対し、25年10月期は5件と、着実に大型化を実現。発行会社の状況、プロジェクト収益最大化のタイミングを狙い、計画達成に向け進捗。



FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

※ 同半期内の追加調達を合算してカウント

20

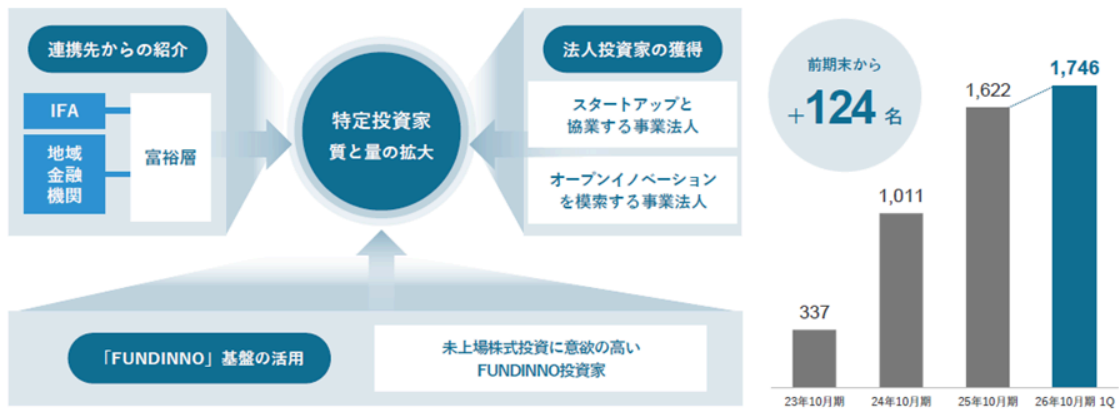
GMVの半期推移でございます。およそ5億~10億円未満の中型案件数と10億円超の大型案件数をこちらの資料の中で、示しております。当然、調達規模が大きくなればなるほど四半期ごとに一定のボラティリティが生じます。一方、24年10月期は10億円超えの大型案件が1件に対して25年10月期は合計で5件の調達に成功しております。

26年10月期というのは第1四半期においてはまだ0件でございますが、特定投資家様の増加によるポテンシャルの拡大は続いております。

主要KPI | 特定投資家数の推移

特定投資家の増加

GMVの拡大を支えるのは「FUNDINNO PLUS+」の特定投資家の増加で、前期末から124名増加。純金融資産保有額5億円以上の超富裕層 (11.8万世帯※) をターゲットに更なる積み上げを図るべく、「FUNDINNO」基盤に加え、地方銀行や証券会社、IFAとの連携を強化。



FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

※野村総合研究所「野村総合研究所、日本の富裕層・超富裕層は合計約165万世帯、その純金融資産の総額は約469兆円と推計」より (2025年2月13日掲載)

21

こちらは特定投資家の増加を示したスライドでございます。

大型の資金調達が可能で「FUNDINNO PLUS+」においては、特定投資家様のみが投資を行う仕組みとなっております。そのため、資金調達の成功の蓋然性を高め、GMVのさらなる拡大を図る上では、特定投資家様の積み上げが重要となります。

特定投資家数は1,746名となっており、直近3カ月で124名の増加となっております。

「FUNDINNO」の基盤を活かした拡大に加え、新たな注力ポイントとして、IFAや地方銀行とのアライアンス、また法人投資家様の獲得などを通じた営業チャネルの強化にも取り組んでおります。

当社及び発行会社様の上場実績を背景とした信用力向上も追い風としながら、引き続き重要KPIとして拡大に注力してまいります。



2026年1月30日に開示いたしました「[事業計画および成長可能性に関する事項](#)」において、6つの成長戦略をお示しておりますが、本日は、その中でも今期および来期のPLに直接寄与する取り組みの進捗についてご説明させていただきます。

成長戦略 | 投資ポテンシャルの拡大 | 業界連携の強化

地方銀行・証券会社 連携先が累計37社に到達。
案件ソーシング・投資家ネットワークの最大化を目指す。

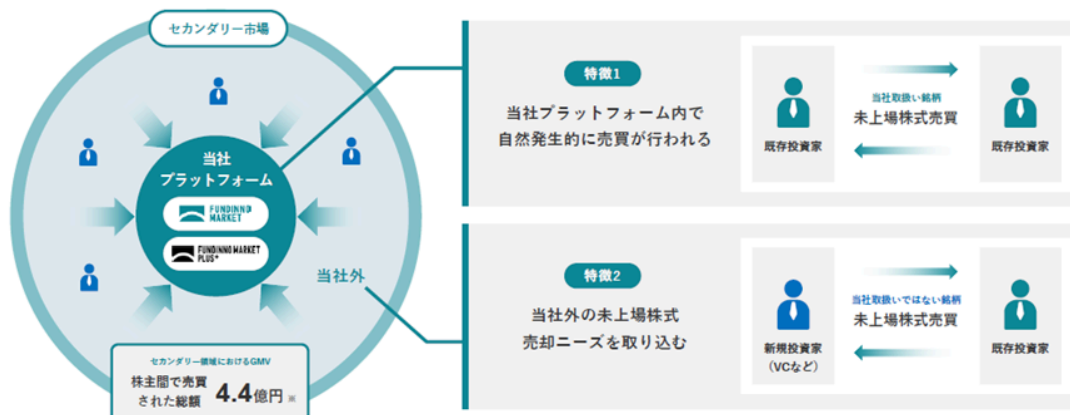
《 FUNDINNOのみではアプローチしきれなかった”超富裕層”に対し、業界連携によりチャンネルを拡大 《



まず1つ目は、隣接業界との連携強化でございます。当社は、営業レバレッジをいかに高めていくかという点を重視しております。具体的には、地方銀行や証券会社など隣接業界との連携を進めており、現在では提携先は37社に到達しております。これらの連携を通じて、特定投資家様や地域企業様をご紹介いただくことで、未上場株式市場の発展と当社の事業規模拡大に繋げてまいります。

成長戦略 | 投資ポテンシャルの拡大 | セカンダリー領域の拡大

未上場株式の流動性促進のためには、セカンダリー強化が必須である。
未上場株式売却ニーズを取り込むことによる新規投資家の獲得、GMV拡大に繋げるべく
体制を構築し、当2Qにおいて、大口セカンダリーの実現が見込まれる。



続いて、セカンダリー領域の強化でございます。未上場株式の流動性促進のためには、社内外における売却ニーズを取り込み、売買のマッチングにつなげていくことが重要であると考えており

ます。「FUNDINNO PLUS+」における特定投資家様の基盤を当社の重要なアセットと捉え、セカンダリー領域の拡大に活用してまいります。

また、大口取引に対応した「FUNDINNO MARKET PLUS+」につきましては、2024年10月期においてPoCを完了しており、当第2四半期においても実績の積み上げを見込んでおります。

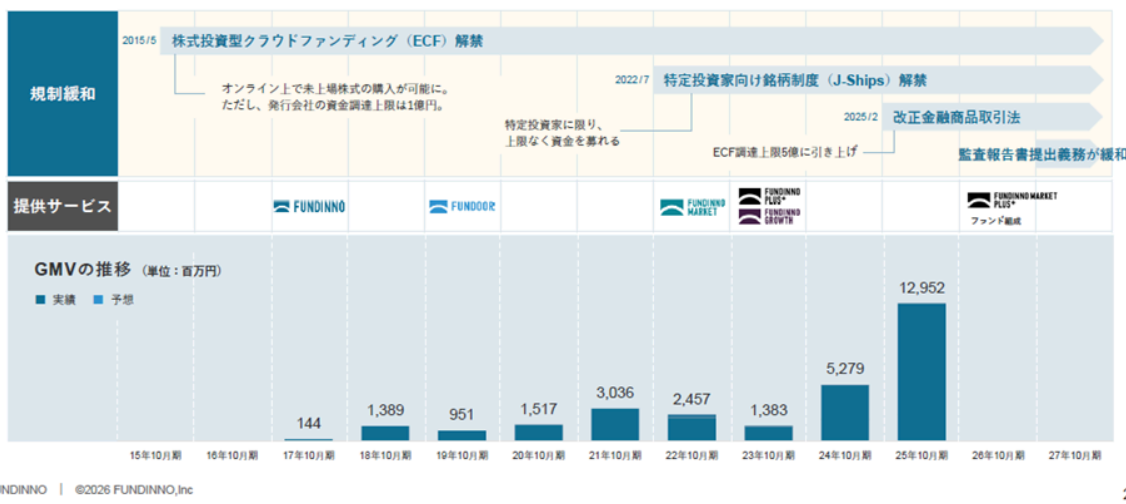


続いて、規制緩和への対応でございます。未上場株式市場においては、足元でも規制緩和が進んでおります。例えば、「スタートアップ育成5カ年計画」にも示されている通り、次世代産業の育成に向けたスタートアップ企業への資金供給は国策として位置付けられており、その実現に向けた制度整備が進められております。

昨今、「FUNDINNO」のECF領域において資金調達上限が1億円から5億円へと引き上げられました。一方、実務面においては1億円超の調達に係る手続き負担は依然として高い状態にあり、今後のさらなる規制緩和の可能性が見えてきたことから、体制整備を行っております。

成長戦略 | 規制緩和とGMVの推移

規制緩和の情報を早期に把握しビジネスに繋げ、GMVが拡大。
 今後も規制緩和への対応を事業拡大と両軸で推進。



こうした環境の中で、規制緩和の情報をいち早く掴み、迅速にサービスへ反映することが、GMV拡大に向けた重要な施策であると考えております。

ここまで、当社の事業概要および成長戦略についてご説明させていただきました。続いて、足元の業績につきましては、平石よりご説明させていただきます。

株式会社FUNDINNO 執行役員CSOの平石でございます。ここからは、私よりご説明させていただきます。

私の経歴でございますが、公認会計士・税理士として、これまでベンチャー企業を含む上場企業の成長支援に従事してまいりました。その中で金融領域の重要性を認識し、フィンテック分野においても経験を積んでおります。そうした中で、プライマリー領域の拡大に加え、Exit手段としてセカンダリー領域まで一体的に提供する当社のビジネスモデルに強い魅力を感じ、創業より参画し、現在に至っております。

当社は上場直後であり、今後さらなる成長を目指していくフェーズにございますが、本日は足元の業績についてご説明させていただきます。

Introduction

3つのポイント

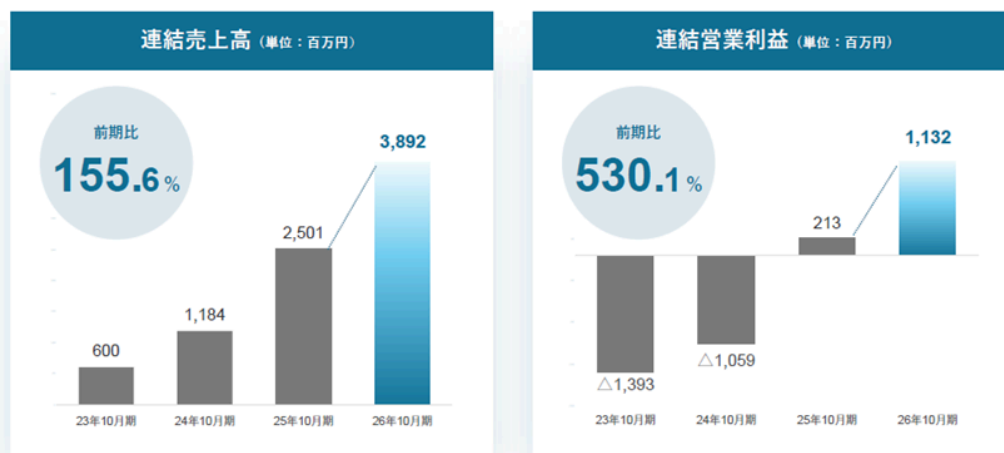


第1四半期の概要でございます。3月13日に決算発表を行っておりますので、その内容についてご説明させていただきます。

後ほど四半期ごとの案件数についてもご説明いたしますが、25年10月期 第1四半期は、税制優遇措置に対応する10億円超の大型資金調達案件が2件あったのに対し、26年10月期 第1四半期においては、10億円超の大型資金調達案件が0件となりました。前年同期比では減収減益となっております。なお、大型資金調達を行う「FUNDINNO PLUS+」は、発行会社様の開示タイミングや案件規模、投資家様の投資タイミング等の影響を受けるため、四半期単位では一定のボラティリティが生じる構造となっております。

2026年10月期の業績予想

大型資金調達案件の増加により、売上高が拡大し、2025年10月期に黒字化を達成。投資フェーズから利益を生み出すフェーズへと転換。



まず、当期の業績予想でございます。前期比155.6%となる連結売上高38.92億円、営業利益11.32億円を計画として開示しております。

2026年10月期 第1四半期実績

「FUNDNINNO PLUS+」の大型案件（10億円超）が前年同期比マイナス2件で、減収減益。

(単位: 百万円)	2025年10月期 (1Q)	2026年10月期 (1Q)	業績予想
営業収益 (売上高)	579	410	3,892
金融費用	0	0	0
原価	65	59	254
純営業収益 (売上総利益)	513	350	3,637
純営業収益率 (売上総利益率)	88.7%	85.5%	93.5%
販管費	486	532	2,504
営業利益	27	△181	1,132
営業利益率	4.7%	-	29.1%
経常利益	28	△189	1,131
親会社株主に帰属する四半期純利益	27	△197	1,147

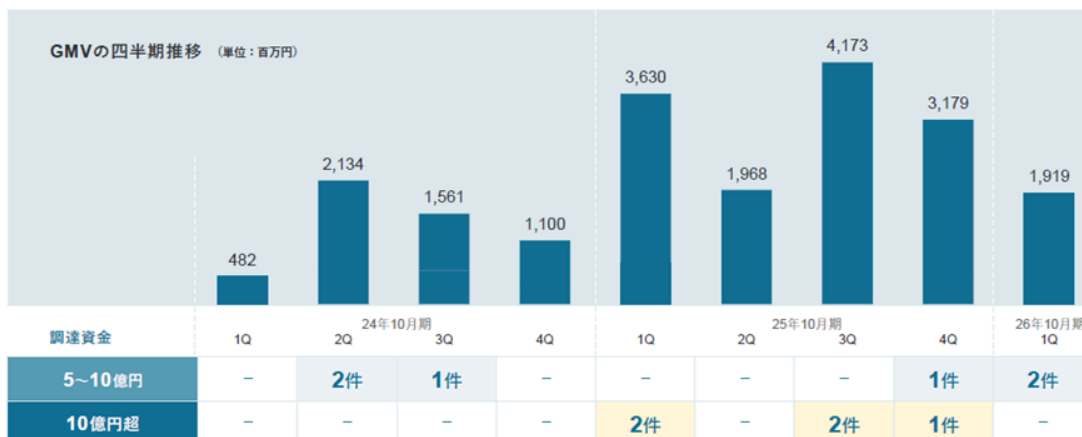
※ 2025年10月期第1四半期は監査レビューを受けておらず、当社集計値を掲載

第1四半期の実績でございますが、営業収益として開示しております売上高は4.1億円、営業利益は前年同期の2,700万円に対し、当期は△1.81億円と赤字となっております。

2026年10月期 第1四半期実績

大型案件の計上が後続四半期へシフト。

「FUNDINNO PLUS+」の10億円以上の調達に当期1Qは不足。



こちらが四半期ごとの案件推移でございます。

当社が中期的に重視しておりますKPIは、特定投資家数とGMVでございます。特定投資家数につきましては、第1四半期時点で1,746名強と、着実に増加しており、投資家基盤は順調に拡大しております。

一方、GMVにつきましては、案件規模やタイミングの影響を受けるため、四半期単位では一定のボラティリティが生じる構造となっております。実際に前期においても、四半期ごとに変動はあるものの、通期では右肩上がりで推移しております。

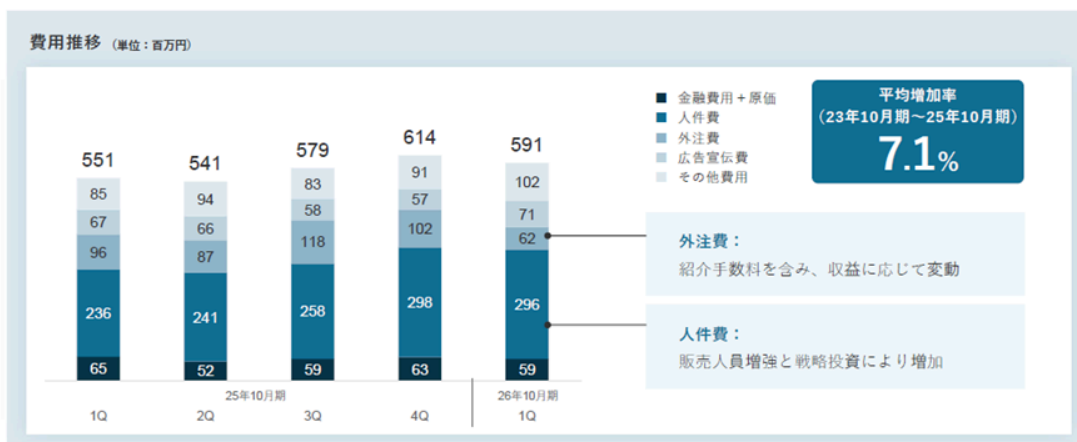
また、売上構成の観点では、大型案件を中心とする「FUNDINNO PLUS+」の寄与が大きく、前期の実績におきましても上期・下期で見ると、上期が3分の1強、下期が3分の2弱と、下期に比重が寄る傾向がございますが、大型案件の有無が業績に与える影響は大きい構造となっております。

当第1四半期におきましては、5億円から10億円規模の案件は2件組成できた一方、10億円超の大型案件がなかったことから、前年同期比では弱い水準となっております。なお、前年第1四半期は税制優遇措置の影響もあり大型案件が2件あった点も影響しております。

一方、特定投資家の拡大など中期的な施策は着実に進捗しており、案件パイプラインも積み上がっております。今後、大型案件の組成が進むことで、成長をしっかりと示していけるものと考えております。

営業費用の推移

テクノロジー主導の事業運営により、量的拡大を実現しても営業費用の伸びは限定的。
今後の業績拡大に向けた人材採用も順調に進捗。



営業費用の内訳でございます。

当社の費用構造の特徴といたしましては、プラットフォーム運営に係る固定費の比率が高い点が挙げられます。そのため、これまで売上が大きく成長した局面においても、営業費用の平均増加率は7.1%と、比較的抑制された水準で推移しております。

一方、上場を機に、顧客獲得の強化や中期的な成長に向けた営業チャネルの拡大に取り組んでおります。また、今後のセカンダリー領域の拡大を見据えた人材投資も進めており、人件費は前期比で増加しております。

このように一定の固定費を抱える構造ではあるものの、売上の成長に対して費用の伸びは限定的であり、営業レバレッジが効きやすいビジネスモデルとなっております。

なお、人材採用も順調に進捗しており、テクノロジー主導のプラットフォーム強化と組織体制の整備を両輪で推進しております。



こちらが、先ほど柴原よりご説明いたしましたフライホイール構造でございます。

当社が中期的に構築すべきモデルが、このフライホイール構造でございます。プライマリー、グロース、セカンダリーの3領域を一体的に展開することで、資金調達から成長支援、さらには流動性の提供までを一気通貫で実現しております。現状では収益の大半はプライマリー領域が占めておりますが、資金調達を行った発行会社様の成長に伴い、追加調達やセカンダリー取引のニーズは着実に拡大しております。実際に、IPOやM&Aに加え、未上場段階での流動性ニーズも高まっており、セカンダリー領域の重要性は一層増しております。

このフライホイールを回す上で最も重要なドライバーが、投資家数の拡大であると考えております。投資家基盤が拡大することで、資金調達可能額の増加や案件数の拡大が可能となり、結果として発行会社様の多様なニーズに対応できるようになります。

そのため、法人投資家様や機関投資家様との連携、営業チャネルの拡大などを通じて、投資家基盤の強化に取り組んでおります。加えて、セカンダリー領域においても実績の積み上げを進めており、今後は段階的に成果をお示しできるものと考えております。こうした取り組みを通じて、フライホイールを一巡、二巡と回していくことで、当社の構造的な競争優位性を確立してまいります。

さらに、投資家様・発行会社様の双方が増加することで、相互に紹介が生まれるネットワーク効果も期待され、持続的な成長を支える基盤になると考えております。

まとめ | 未上場株式市場の課題解決に向けた取り組み

未上場株式市場が抱える課題を解決します。

証券、印刷、信託、取引所機能を全て実装した次世代金融プラットフォーム構築します



最後に、未上場株式市場の課題解決に向けた取り組みについてご説明いたします。

当社は、上場企業と未上場企業の間にある構造的なギャップを解消することを目指しております。そのため、上場株式市場では当たり前実装されている機能を、未上場株式市場においても実現していく必要があると考えております。具体的には、まずリスクマネーの供給量を拡大し資金調達環境を整備すること。次に、適切な情報開示を通じて情報の非対称性を解消し、投資判断が可能な環境を構築すること。そして、海外市場のようにセカンダリー取引の機会を拡充し、流動性を高めていくことが重要であると認識しております。

これらの取り組みを通じて、未上場株式市場の発展に貢献してまいります。

株主・投資家の皆さまに向けて タイムリーかつ解りやすい 情報発信に努めております

IR note



決算情報や適時開示の補足説明、Monthly Reportなどを掲載しております

IR X



適時開示、各種IRイベントなどのご案内をしております

IRスケジュール

2026/3/21
湘南投資勉強会

本日
開催

2026/4/10
岡三証券 個人投資家説明会

2026/6/12
2026年10月期 2Q決算発表

以上で説明を終わらせていただきます。

当社は、上場前から243名の株主様に向けたIRを重視してまいりましたが、上場後はより多くの株主・投資家の皆様とのコミュニケーションを大切にしたいという考えで活動を強化しております。

当社のIR活動については、「IR noteマガジン」や公式のXで発信しております。開示資料の補足説明や、将来の成長戦略の狙いなどを丁寧にお伝えしてまいります。マンスリーレポートもございますので、ご興味のある方はぜひご登録いただき、ご覧いただけますと幸いです。

本日はご清聴いただき、誠にありがとうございました。

質疑応答(全体)

Q. 未上場企業の評価はどのようにされていますか。

A. 大きく二軸の審査体制で、案件の審査を行っております。一次審査にあたる「案件化会議」では書類を徴求してBDD(ビジネス・デュー・ディリジェンス)中心の審査を行います。本審査にあたる「審査会議」では、金商法上整備されている未上場株式を取り扱う際の審査項目を基準に審査を行います。主に財務DDを行い、キャッシュポジションやランウェイ等を一つの重要なポイントとして審査いたします。

Q. 今回開示した業績予測について、蓋然性のある業績予測が出せているのか教えてください。

A. 業績の蓋然性は、上場審査における大きなポイントの1つでした。そのため、証券会社様とのディスカッションを重ね、着実な実績を出すことで蓋然性を示してきました。その過程で事業計画を提出しており、25年10月期 第3四半期までの実績値をもとに蓋然性の高い指標だけに絞って業績予想を算出しております。そのため、事業計画自体の蓋然性は高いと判断されて上場に至ったと意識しております。

Q. 株主還元はいつ頃を目途に行う予定でしょうか。

A. 個人投資家様や機関投資家様とも対話をしながら、還元方針を柔軟に検討しておりますし、自己株取得もできるよう機関決定等も行っております。従業員のストックオプション行使などによる希薄化にも配慮するなど、資本政策は非常に重要だと考えています。一方、GMVをしっかりと拡大するため、特定投資者数を獲得していくことを目指しております。売上を伸ばしたときの利益成長は、他の会社様より大きく出せると見込んでおり、まずは成長で還元をする、そして還元方針も投資家様の反応を見ながら柔軟に対応していく方針で考えております。

Q. プライベートクレジット市場の問題が騒がれていますが、事業に影響があるか教えてください。

A. 市場全体の信用リスク低下に影響があることを否定できませんが、国内中心の銘柄を取り扱いしており、現在は影響がない状況となります。

Q. 最近、未上場企業に投資できる投資信託が発売されていますが、「FUNDINNO」の事業と比較したときに、リスク・リターンの違いについて教えてください。

A. 当社も三菱UFJアセットマネジメント様と、投資信託への未上場株式の組み入れを目指す共同検証を開始したと発表させていただいており、クロスオーバー投資領域に対して連携を図り、今後積極的に携わっていく予定です。違いについては、リスク・リターンの質の違いと捉えております。投信のようなファンドは個別銘柄の出資ではなく、複数銘柄によるパフォーマンスでIRRを獲得していくというものになります。一方、「FUNDINNO PLUS+」は直接投資となります。直接株主様となる制度のため、個別銘柄ごとのパフォーマンスがどのようになるか、という状況になります。そうしたリスクの捉え方ですと一般論にはなっていますが、リスク分散している分、投資信託の方がリスク・リターンは少なく、直接投資の方がハイリスク・ハイリターンというような捉え方となるかと思えます。

Q. 特定投資家の要件はどのような基準でしょうか。

A. 特定投資家様の要件は規則でも決まっており、詳細はホームページをご確認ください。一例ですと、単体の場合は「資産が3億円以上」、組み合わせの場合は「資産1億円以上と年収要件」や、「年収要件と経営経験の有無」等で審査を行います。「FUNDINNO」の投資家様ですと運転免許証やアンケート回答を審査して、通った方が投資家様となりますが、特定投資家様におきましては、より詳しく資産条件や年収条件のエビデンスを入手し、登録をさせていただいております。

Q. 特定投資家の対象は法人投資家のみでしょうか。法人投資家の場合、個人投資家と特定投資家の割合を教えてください。

A. 個人投資家様と法人投資家様の割合について詳細は控えさせていただきますが、個人投資家様を中心に増やしており、シェアを占めているところでございます。一方、戦略にも記載の通り、法人投資家様も中期的に伸ばしていきたいと思っており、登録が徐々に増えている状況です。ただ現状、短期で募集をするという点を重視しており、法人投資家様や機関投資家様の検討期間等の条件が一致しない可能性もございます。商品のラインナップとして募集期間の長いものを設けていく等を検討しておりますが、コントロールしながら進めているような状況でございます。

Q. 1Qの決算が赤字で、その理由として大型案件獲得がなかったとありますが、大型案件の獲得の影響は大きいでしょうか。その場合、大型案件をどのように獲得していくのかを教えてください。

A. 大型案件につきましては創業以来の連携先様や株主様、ミドル・レイターの案件ですとVC様などとの連携で紹介いただくケースが多くございます。先方の調達の時期・規模や、税制優遇案件など、パイプラインの中でどれを取り扱うか、当社の審査をクリアするか、また投資家様のニーズを見極めながらコントロールしつつ、進めております。ただ、発行会社様の取締役会や証券会社様とのコミュニケーション等、当社のみスケジュールが進まない部分もあるため、調整をしながら進めている現状でございます。

質疑応答(個別)

Q. 広告・宣伝費をもっとかけてもいいのではないのでしょうか？

A. 「FUNDINNO PLUS+」の特定投資家様の獲得にターゲットを絞り、年間で2億～3億円程度の広告宣伝を実施していますが、現状、特定投資家様 1,746名のうち、約7割をプラットフォーム経由で獲得できている点が、他の証券会社様と異なる強みです。これに加えて、富裕層ネットワークに入っていくための活動はこれまでも行ってまいりました。一方、2月からは当社が上場したことに加え、支援先でIPO先が出たので一時的にテレビCMを打っています。加えて、執行役員でマーケティングに強い人材を採用したので、戦略の見直しなども今後っていく方針でございます。本格的なマーケティングやデジタルマーケティングの具体的な効果は、当期の途中からを想定しています。

Q. 広告費を増やした効果は、いつ頃出てくるのでしょうか？

A. フライホイールの構造上、特定投資家様の数が増えるほど、将来の収益が大きく拡大することが期待されます。一方、特定投資家登録をいただいてから、複数の案件をご紹介し投資実行いただくまでには半年程度必要であるため、当期の業績への影響は限定的です。一方、来期以降のGMVには大きな効果が見込まれます。そのため、営業収益とのバランスを考慮しつつ、来期の業績を参照する際に変化が分かるよう、適切に対応していきたいと考えております。ファネル構造で見ると、「FUNDINNO」は基本的にはプラットフォームですが、同時にマーケティングツールとしての側面も持っております。Web上でライトに投資できるため、口座を開設していただ

いた方の約7割はWeb経由で特定投資家として獲得できております。一方、残りの3割は営業レバレッジを活かして富裕層をご紹介いただくことが重要で、IFAや隣接業界との連携も大切になってまいります。

Q. 業界的に市場指標が悪くなると売買も減少すると認識しています。KPIのような開示情報も非開示にしている会社が多いと思いますが、そのような安定性はいかがでしょうか？

A. 当社は10年間事業を行っており、ある程度の景気循環サイクルは把握しております。仰る通り、現状のように日本株が上昇している局面では、どちらかというとマス投資家様の投資活動が活発になる傾向がございます。一方、特定投資家様(超富裕層)は逆張りを好む傾向があり、株価が安いときに一気に投資されるスタンスの方が多くいらっしゃいます。そのため、こうした局面では特定投資家様にターゲットを寄せていくことで、ポートフォリオの安定化を図っております。案件の状況について申し上げますと、上場株式市場には各銘柄に対して市場調整機能がしっかりと働きますが、未上場株式市場は早くても3か月、概ね半年程度遅れて反応することが多い状況でございます。そのため、資金調達難民の発生も景気の低迷より遅れて起こります。このようなタイミングで、安価に銘柄を獲得できる状況と市場をマッチさせることで、景気が悪いときでも、良い案件であれば安定して収益を獲得できる体制を整えております。景気循環の動きは常に注視しつつ、現状どこに注力すべきかを見極めながら、しっかりと活動を行っております。

Q. 日本でもよくSaaSの死ということが言われていますが、日本のIPO企業の大半がソフトウェア関連企業になると思います。未上場市場におけるソフトウェア関連企業への評価であったり、何か変化があったりするのかわせてください。

A. AnthropicのClaudeが話題であるように、AIテクノロジーは、ここ3か月の間でも非常に大きく進化しております。「SaaSの死」と言われる背景としては、これまでの情報システム開発やIT開発において、緻密な開発計画を立て、実行し、プロダクトを作り、それを世の中に示すという一連の作業に対する価値が薄れた時代に入ったことが挙げられます。一方、すでにお客様を抱えている企業は、ピボットなどの施策を行いながら、着実に生き延びているケースもございます。SaaSの死は、初期の参入障壁が低い領域で起こる傾向がありますが、それでも生き延びる企業は、お客様を抱えていたり、Claude等で開発可能なものを適切に要件定義できる点が参入障壁となっております。例えばディープテック領域のように、人間が理解しづらい技術については、開発の難易度が高いほど競争優位につながる場合があります。当社の事例で言えば、「FUNDINNO」のシステムをClaude等で開発する際には、要件定義書を作る段階で高度な専門知識が必要でございます。金融商品取引業の法的要件を理解していない方が雑に開発しても、実用には耐えませんが、仮に開発できたとしても証券会社としての登録要件を満たす必要があるため、自然と参入障壁が形成されます。SaaS企業においても同様のことが言えると考えております。当社はこの強みを「プロセスパワー」と呼んでおりますが、詳細な開発を進める際にはナレッジや経験が不可欠であり、これが企業の強みとなります。逆に、それらが不足している場合は、市場から淘汰されることになるでしょう。こうした状況も踏まえながら、時代に合わせて企業を見極め、安定させていくことが重要だと考えております。当社の案件に関して申し上げますと、SaaSのような企業であっても、バリュエーションは調整されていくため、上場マーケットからやや遅れて反映されるものの、安価でかつ今後の成長が見込まれる案件やセカンダリー案件であれば、バリュエーション次第で投資対象になり得ると考えております。過去の案件では、SaaS企業などでバリュエーションが高いケースが多かったため、その点については慎重に見極めを行ってまいりました。足元では、この方針によって案件不足に困ることはございませんが、今後バリュエーションが調整されれば、そうした案件も投資対象となり得ると考えております。

Q. 未上場株式市場をよく知らないのだが、株価はどのように決めるのでしょうか？

A. 株価の決定手法につきましては、原則として、発行会社に提示いただきます。その提示された株価が妥当であるかどうかを判断することが必要でございます。社内では、株価のレンジを算出し、そのレンジに収まっていれば取り扱い、収まらない場合は取り扱わないという形をとっております。また、VC(ベンチャーキャピタル)様等が直近で出資している場合には、その第三者割当増資で発行している株価も、参考基準として検討しております。

Q. 高市総理が就任してから日経平均が大きく上がっていますが、未上場株式はその恩恵は受けられないのでしょうか？

A. 未上場株式の価格調整は、好況時でも不況時でも、やや遅れて反映される傾向がございます。上場が近い企業の場合、株価は証券会社の算出するバリュエーションに近い形になります。具体的には、コンプス(比較対象企業の指標)を用いて、上場企業の類似PER(株価収益率)などを参考に考慮いたします。また、VC様や他の投資家様が大口で投資した価格も、一定程度参考として参照されます。

Q. 売りたいときはすぐ売れるのでしょうか？

A. 現状、未上場株式は流動性が乏しいため、売却を希望されてもすぐに売ることは難しい状況でございます。しかし、こうした状況に対応するため、「FUNDINNO MARKET」や「FUNDINNO MARKET PLUS+」といった仕組みを構築しており、今年から本格的に運用を開始しております。今後は流動性も少しずつ向上させてまいりたいと考えております。現状の売却タイミングは、基本的には会社の売却時またはIPO時となります。また、一部売り出しという機能もあり、売却のタイミングはこの3軸によって決まります。海外では、未上場市場での資金調達環境が整備された結果、資金調達規模が大きくなり未上場段階でユニコーン化(時価総額1000億円以上など企業価値成長を実現)する現象が起きました。一方、海外では、ユニコーン企業になるまでに長い期間を要するため、過去は10年程度だった未上場期間が15年程度に延びるなどの現象が同時に起きます。そのため初期に投資した投資家は未上場段階で売却するニーズが生じます。当社では、その動きをモデル化して実装しており、未上場期間が長くなる市場の動き自体をビジネスチャンスとして捉えております。実際、現在セカンダリー市場への注目も高まっております。従来であれば上場できたタイミングで株式を売却できましたが、上場が遅れる場合には、上場企業に一部保有してもらっている株を売却したり、投資家の入れ替えを行うといった動きが、日本でも徐々に見られるようになっております。このように、トランザクションを生み出す側として当社が関与するケースも増えてきており、セカンダリー市場は重要な役割を果たしつつあります。

Q. 貴社の業績(売上)はGMVにテイクレートをかけると概ね計算出来ると考えていますが、これを前提に考えると24年はだいたい15%で、25年が17%程度になると思います。今後、大型案件を増やしていくにあたって、テイクレートは上がるのか、下がるのか、変わらないのかといった見立てについて教えてください。

A. 基本的には変わらないと考えています。案件内容によっては上がる側に着地することもあると思いますが、概ね変わらないものとしてご想定いただければと思います。

Q. 「FUNDINNO PLUS+」の大型案件の有無が重要になると考えています。案件を獲得する人材の獲得方針や成長戦略を具体的に教えてください。

A. まず、「FUNDINNO」はマーケティングツールとしてより拡張を進めています。さらには、VC様や隣接業界と連携を行っていくことで、プッシュ型の営業の比率が下がっていくと考えています。案件獲得の半自動化、営業人員を多く配置しなくとも獲得ができる体制を作っていきたいと考えております。案件獲得は重要ではございますが、意外と自動化が進み、フロントの人材は現在考えている計画以上に抑制できると考えております。一方、エグゼキューションや審査部門は、人材をより多く配置をしていくべきと捉えております。案件数が多くなったときや、SaaSの死のような業界ならではの大きな環境変化が発生したときに案件をいかに見定めるかが重要になりますので、より優秀な人材を確保したいと考えております。もちろん、その中でも、獲得できた投資家様に対して当社や案件内容をしっかりご理解いただくための説明やコミュニケーションは必要です。これは発行会社様に対しても同様でございます。発行会社様に対して、適切にエグゼキューションできる人材は非常に重要であると考えております。上場前から対応は行っておりますが、上場を機にさらに力を入れて取り組んでおります。

Q. 審査は専門性が高い仕事だと思います。中途採用の強化、高い専門性をどう汎用性をもって新しい人材に伝播していくのかというような人事面の成長戦略があれば教えてください。

A. 今後の3年計画においては、若手よりも経験値や質の高い人材の採用に重点を置いてまいります。例えば、AIの時代と言われる中でも、経験の浅い方がAIを活用しても、必ずしも精度の高い回答が得られない場合がある一方、経験豊富な方がAIを活用すると、経験に基づいた質の高い回答が得られることが多くあります。そのため、当社では経験豊富な人材を積極的に採用し、組織の質を高めてまいります。あわせて、当社のビジョンに共感してくださる方の採用も重要だと考えております。また、報酬制度を含めた人事制度もさらに改善し、優秀な人材の確保に努めてまいります。

Q. これだけGMVが急速に伸びている中で、混乱している社員もいらっしゃるのではないのでしょうか？

A. 弊社にはビジョンに共感するメンバーが揃っており、また上場を機に一部制限はあるものの経営戦略の説明機会、各部門の相互理解を進めるようなコミュニケーション機会を多く創出しているため、多忙な中でも混乱はそれほどなく進められていると認識しております。一方、「FUNDINNO PLUS+」を開始する際にモデルチェンジを行ったときには、退職率が一時的に上がったことがございますが、上場前後では退職率は落ち着いております。事実として、社内には属人化している部分もあると認識しております。例えば、社内のインフラに関して、まだ開発・改善すべき箇所が多くあると考えております。一方、採用の有無だけで規模の拡大が左右される状況になるのは望ましくないと考えております。属人的な業務の置き換えを成長余地だと考えております。

Q. 現在の発行会社の獲得経路を教えてください。

A. 主に獲得経路は、3つございます。1つ目は、Web経由での獲得で、近年サービスの認知度向上や実績増加により拡大しております。2つ目は、紹介者経由での獲得です。VC(ベンチャーキャピタル)様や金融機関様との連携を通じた紹介が該当いたします。3つ目は、フィールドセールスによる獲得で、当社の営業人員がリスト元に対して丁寧にアプローチしております。

Q. 投資家数と案件数の両方のバランスを取って伸ばしていく必要があると思います。どちらがより難しいのでしょうか？

A. パイプラインは、投資家サイドと発行会社サイドの2軸で成り立っております。創業当初は、投資家サイドよりも発行体サイドが少なく、非常に苦労いたしました。その後、発行体の数が増えると、今度は投資家が不足するという状況になり、成長に伴い両者をバランスよく増加させる取り組みを繰り返す経験をしてまいりました。こうした経験から、フライホイール構造の中で表現させていただいた通り、いかに資金ニーズを確実に満たすことができるかを示すことが重要だと考えており、投資家数は絶対的な指標となります。例えば、当社が1兆円規模の資金を集められる状態であれば、国内のほとんどの発行体が当社のサービスを利用してくださると考えております。一方、1億円しか集められない状態であれば、発行体は他の手段を検討することになってしまいます。そのため、当社は投資家数をとにかく増やし、資金調達ニーズを確実に満たせるという蓋然性のある数字を世の中に示すことが、GMVの拡大につながると考えております。

Q. 資金調達の際の手数料率はどのように決めたのか教えてください。

A. 「FUNDINNO」の手数料率(テイクレート)を決定する際には、最初に日本証券業協会および関東財務局にご相談させていただきました。金融商品取扱業者としては、ビジネスの蓋然性だけでなく、継続性も踏まえて海外含む類似事例を参照して算出されております。また、テイクレートには資金調達のみならず様々なサービスが含まれています。当社では、テイクレート=付加価値と考えております。具体的には、以下のようなサービスが含まれております。

- 事業計画書の作成補助や、ピッチの際に使用するプレゼンシートの整理
- 株主名簿の管理および株主総会の運営方針の提供
- 追加資金ニーズが発生した場合の対応

さらに、「FUNDINNO GROWTH」を通じて人材紹介や採用支援コンサルティングの提供も行っております。資金調達を行った会社にとって、次に重要になるのは人材の確保であり、当社は一連のサービスとして幅広く提供しております。このように、発行会社様の成長に寄与し、発行体様の成長を阻害しない形でサポートすることが、当社における付加価値であると考えております。

Q. 「FUNDINNO GROWTH」はどのような成長を想像していますか。

A. 海外事例を鑑みても資金調達機能と人材支援事業を一気通貫で実施するモデルは競争優位性があると考えております。企業は調達金額のうち、一定の割合を新規人材獲得に使います。仮に調達額が100億円、20%を人材獲得に充てるとすると、20億円分の人材調達費が見えている状態ということです。当社は資金調達支援を通じて発行会社様の事業や人材ニーズをどこよりも早く把握しておりますので、HRのサービスにより付加価値は向上すると思います。当社はIPO経験もございますので、会社の成長フェーズに応じたCxO人材をマネジメントし、提案していくことが重要と考えており、調達したお金を1円も無駄に使わないよう、紹介できる人材の品質を上げていかなければいけないと思っております。足元は規制緩和により「FUNDINNO PLUS+」が成長を牽引し、収益比率が高まっておりますが、本来のビジネスモデルはプライマリー領域に加え、人材支援を含むグロース領域、セカンダリー領域の全てが連動することを考えております。

Q. 国は規制緩和を今後も推進していくという理解で良いのでしょうか？

A. 当社の歴史自体が日本の法改正に沿っており、今まで日本で未上場株に直接アクセスできるようなものはなかったのですが、10年ほど前に株式型クラウドファンディング及び株主コミュニティ制度という、当社のサービスでいうと「FUNDINNO」及び「FUNDINNO MARKET」にあたる法改正が実施されました。当時、証券会社様はマーケットが当時は小さかったため参入せず、当社が第一号に入って整備を進めてきました。その後、証券会社様が参入しますが、撤退するという歴史があります。日本では発行会社様の調達上限が1億円、投資家様の1社あたりの投資上限が50万円という規制がある中、規模の拡大が困難でしたが、2022年に「J-Ships」が新設されたことで資金調達金額のアップが外れ、市場の拡大にも繋がりました。今後も、「FUNDINNO」の領域での調達上限引き上げや、投資条件の緩和が進む方向性として認識しております。日本からユニコーン企業を創出すべく、国も支援する方針と捉えております。

Q. 証券会社はもう参入して来ないのでしょうか。

A. 大手証券会社様が過去参入されましたが、既存の大きなマーケットでの事業を抱えているため、未上場の領域に本格的にリソースを割くことがなかなか難しいというのが実情かと思えます。その分、未上場に関しては当社に任せていただき、現在は多くの証券会社様が当社を連携先としてお付き合いいただいている形でございます。もちろん参入することは可能ですが、未上場の領域はしっかりと効率化しておかないと利益が出ないため、大手が参入してもなかなか難しい点があります。

Q. 登録だけで言うと大手証券も問題ないと思いますが、参入して来ないのは実務的な難しさもあるということでしょうか。

A. 投資信託等の未上場株を含む商品売るために「J-Ships」の登録が必要で、そのために登録をしている証券会社様は事例が出てきていると認識しております。

Q. 大手証券会社の傘下入りなどは考えないのでしょうか？

A. 多くの証券会社様と連携できるように独立性を保って運営をしてきており、当社のプラットフォームバリューを高めることを優先しました。独立系のプラットフォームとして、自社でお客様を集めることにこだわったのが、今の競争優位につながっていると思えます。今後の戦略ですらに連携強化をするなどは可能性としてはあるかと思えます。

Q. 現金の使い道の方はどのように考えていますか？

A. 当社は金融商品取引法の登録のもとに事業展開をしているため、10億～20億程度は自己資本規制比率を保つために保有する必要があると考えています。中期的な成長戦略達成のために先行投資やROIを意識した投資についても幅広く検討をしております。また、業界連携のためにも投資を含む連携手段を模索していきます。

Q. デットがほとんどないのが逆に不安になります

A. 金融機関のため通常よりも厳しいプロセスを踏まないと借入れが実現しなかったことから、未上場フェーズではエクイティファイナンスを中心に財務戦略を推進してきました。現在は上場し、財務状況自体は非常に良く、通期での黒字達成も前期で達成したため、借入も検討していきたいと考えております。

Q. 銘柄のBSや財務諸表が見れないのですが、どうなっていますでしょうか？

A. 口座開設いただいた上で、ログインしていただけると見ることができます。審査の内容やリスク等も記載されておりますが、公開情報保護の観点から、会員登録制となっております。

Q. 企業の紹介や、未上場の事業内容について展開するオウンドメディアを行う予定はありますか。

A. 現状自社ではメディア保有はしておらず、必要に応じて連携先で取り上げていただいております。一方、投資検討時に企業内容を詳しくわかりやすく説明する募集ページの作成や説明会なども実施しており、充実をさらに図ってまいりますし、投資実施後のIR活動については発行会社様に月に1度の更新をお約束頂いたうえで「FUNDLOOR」という当社のシステムを用いたIR発信や株主総会のDX運営を可能としており、情報開示を積極的に実施する仕組みを整えております。

Q. 「FUNDINNO」の勧誘・登録誘導等はどのような制限があるのでしょうか？

A. 案件情報は動画とWeb上での発信になるため、インタラクティブなコミュニケーションに制限がございます。規制が徐々に引き締められる海外に比べ、日本には投資家保護のために制限がある認識ですが、海外事例や当社含む国内実績を背景に今後は緩和されていく方向性と認識しています。

Q. イラン戦争が継続した場合、業績、環境、投資家の投資動向に影響が出てくると考えておりますか。

A. 当社の直接のユーザー様は発行会社様と投資家様のため、直接的な関係はないと考えています。ただ、上場株式マーケット含む投資資産状況の変化は間接的に当社の投資家様の投資行動にも影響が生じる可能性はあると考えております。超富裕層の場合、上場株式等の価格が冷え込んだ場合に相対的に魅力が生じた未上場株式投資等に投資資金を増やす場合や価格調整が進行したり節税効果が高く割安になった投資案件に資金を投下するような事例が多くあります。

Q. 貴社の通期計画の達成見込みについて可能な範囲でコメントをお願いします

A. 通期見込みについて、修正は現状では行っておりません。先行数値の進捗も概ね想定通りですが、今後の推移により適時・適切なタイミングで開示対応いたします。

Q. 米国でも業務内容としては属人的な部分が残っているのでしょうか。

A. 最後のラストワンマイル、投資を生み出す部分や、案件獲得については人が必要だと感じております。データベースやプラットフォームの機能や仕組みは、米国も参考にして作成しており、当社としては未上場マーケットの拡大に向けた投資を継続してまいりました。そのプラットフォームに蓄積した資産やプロセスのDX化を最大限に生かしたコミュニケーションが必要なところには、質の高い人の力が必要だと感じております。規制緩和が進む中で、当社プラットフォーム機能を最大限に活用して、上場と未上場の境目も徐々になくしていきたいと考えております。

以上