

関係者各位

2026 年 6 月 30 日
株式会社 FUNDINNO

個人投資家説明会「東京勉強会」 会社説明及び質疑応答書き起こし

未上場株式市場において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6月21日に株式会社リンクスリサーチ主催の個人投資家向け説明会「東京勉強会」に登壇しました。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。

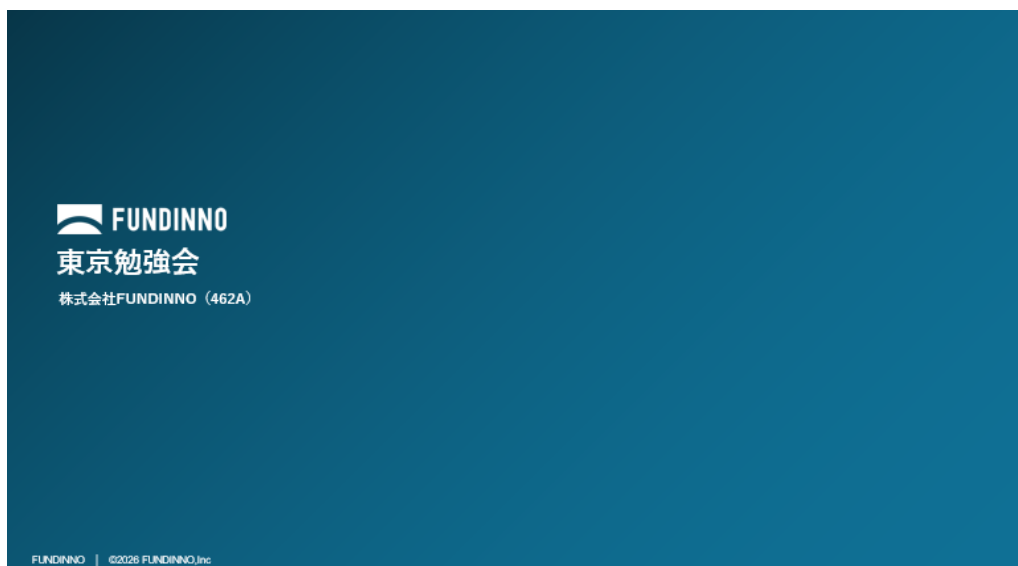
■ IRセミナー概要

日時：2026年6月21日（日）15：00～16：30

場所：東京（会場・オンライン）

主催：株式会社リンクスリサーチ

■ 書き起こし



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。

まずは、2026年6月12日に発表いたしました

「2026年10月期 第2四半期決算」及び「業績予想修正」により
株主・投資家の皆様にご心配をおかけしてしまい、誠に申し訳ございません。

本日は、1つでも多く、皆様からのご質問にお答えできればと考えております。
全体で1時間半のうち、

前半30分間は私から、事業・決算・今後の方針についてご説明させていただき、その後1時間は、ご質問・ご意見をいただけますと幸いです。
本日はよろしくお願いいたします。



我々は、未上場株式市場において、テクノロジーを基盤に、証券、印刷、信託、取引所の各機能を統合した次世代型の金融プラットフォームを構築している会社です。

これにより、従来は人手に依存していた業務をデジタル化し、サービスの「スピード」「透明性」「拡張性」「コスト効率」を同時に高めています。

代表者紹介

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状に課題意識を持つ。

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「未上場企業の価値開示」
- 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）を大連とともに設立。
代表取締役CEOに就任

続いて、私の簡単な自己紹介でございます。

経歴は、アメリカの大学を出て、大学院に進学し、起業という短い記載ですが、思いとしては、当時、私が学生時代を過ごしていたカリフォルニアには

多くのスタートアップが進出してきておりましたが、日本の企業は非常に少ない状況でした。
この背景について研究を通じて追求していく中で、
「日本のリスクマネーの供給量に課題があるのではないかと考えるに至りました。

つまるところ、スタートアップへのリスクマネーの供給量を増やすことこそが、
世界で活躍する、ひいては今後の次世代産業を支える企業の創出に貢献できるのではないかと
いう思いで今の事業を開始いたしました。

Introduction



- 01 ビジネスモデル
- 02 2026年10月期 第2四半期業績
- 03 市場環境の変化と当社の課題
- 04 構造改革と成長戦略
- 05 APPENDIX

では、ビジネスモデルについてご説明いたします。

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。



こちらが未上場株式市場における日米の差でございます。

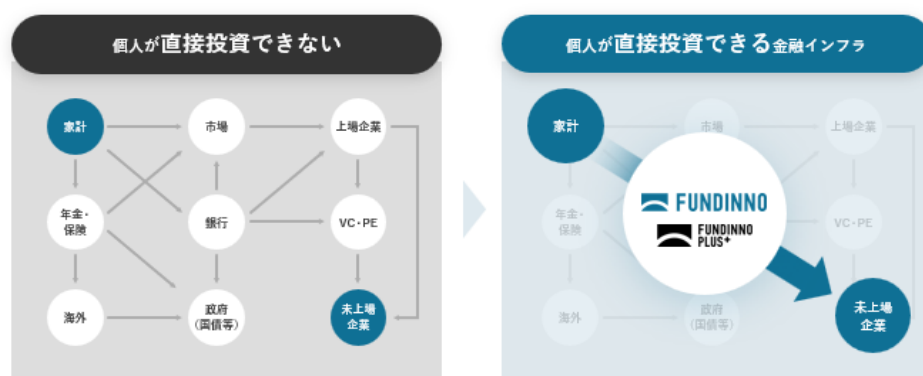
端的に日本とアメリカを比較させていただきますと、アメリカでは未上場企業への投資が当たり前になっておりますが、日本では未上場株式市場の構造整備が進んでおりません。

購入後の株式を管理するためのディスクロージャーや、セカンダリー機能もアメリカには存在しておりますが、日本には我々が存在する前にはそういった機能が何もない状態でした。このような状態ですと、スタートアップに投資する機会そのものがございません。

我々は、このような構造的な課題を解決したいという思いで創業し、現在に至っております。

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。

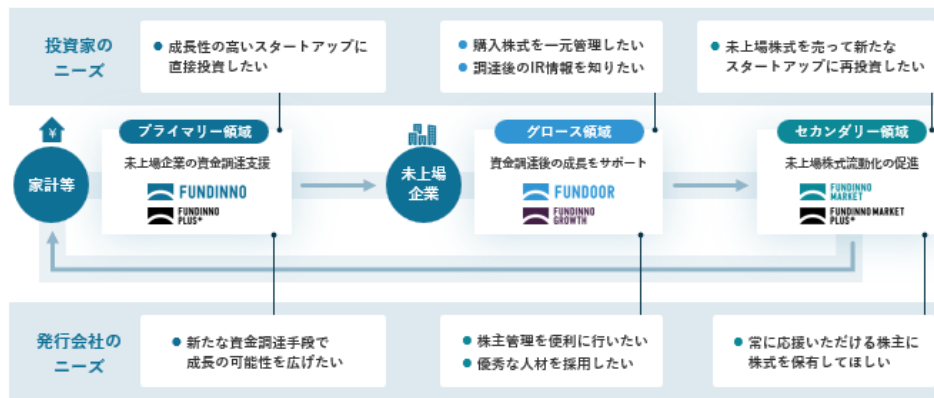


こちらの図が、ビジネスモデルの初期の着想イメージです。

左側がリスクマネーの供給構造図ですが、家計、いわゆる個人の投資家様から、複雑なルートを通して、初めて未上場企業にお金が流れるというのが、我々が存在する前のリスクマネーの供給構造でした。

これらを改革すべく、テクノロジーを用いて、家計、いわゆる個人の投資家様が未上場企業に直接投資ができるような構造改革を進めてまいりました。

未上場株式を「買って、管理できて、売れる」資金循環を実現する3領域を展開。



初期の着想イメージが発展し、現在は3領域を展開しております。

まず、プライマリー領域でございます。

個人の投資家様目線ですと「スタートアップ株式が買える」という機能です。

続いて「買った株式を管理できる」というのがグロース領域です。

上場株式市場ですと、信託銀行様が会社の株式を保有していることを証明する、いわゆる株主名簿管理を行っておりますが、未上場株式市場は未整備の状態でした。これらをしっかりと整備するため、三菱UFJ信託銀行様と共にシステムを開発し、株主名簿管理の領域を我々が担える状態になっております。

さらに、IRの領域では、上場株式市場は当たり前のように四半期開示がございますが、未上場株式市場には、そうした仕組みが未整備の状態で行ってまいりました。

未上場企業においても当然、株主の皆様へ適切な情報をお伝えするべきだと考えており、ディスクロージャー機能においてもサービスを展開しております。

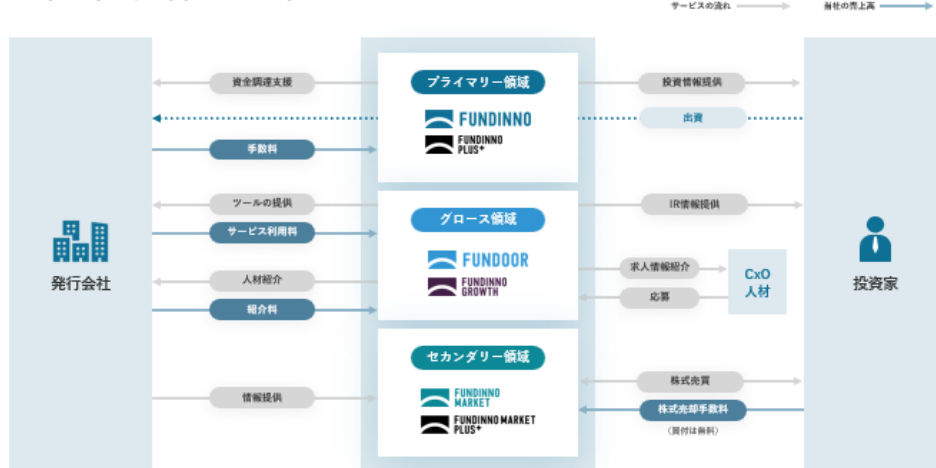
最後がセカンダリー領域でございます。

「未上場株式の売買をオンラインで実現できる」という機能を日本で初めて実装しました。

改めて整理させていただきますと、
プライマリー領域で未上場株式を買って、
グロース領域で未上場株式を管理できて、
セカンダリー領域で未上場株式を売って、
という機能をプラットフォーム上に一気通貫で実装しております。

上場株式市場は、これらが分業体制になっており業界構造を理解しなければならないものの、未上場株式市場は、そうしたことが未だないという状態でございますので、プラットフォームとして最大効率化を実現したインフラの構築を進めております。

ビジネスモデル | キャッシュポイント



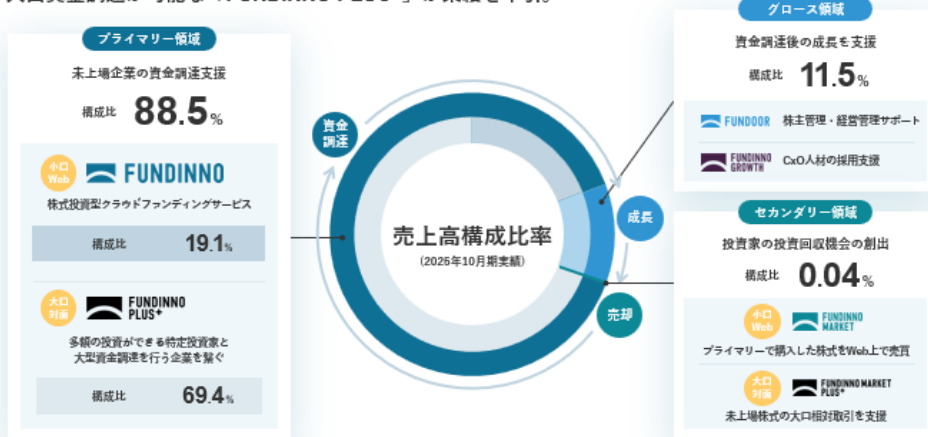
FUNDINNO | ©2025 FUNDINNO, Inc.

9

続いて、各サービスのキャッシュポイントです。
 プライマリー領域は、資金調達の成功した金額に対して、成約手数料を頂戴しております。
 グロース領域は、各種サービスの月額利用料を頂戴しております。
 セカンダリー領域は、売買手数料を頂戴しております。

ビジネスモデル | 売上高構成比率

大口資金調達が可能な「FUNDINNO PLUS+」が業績を牽引。



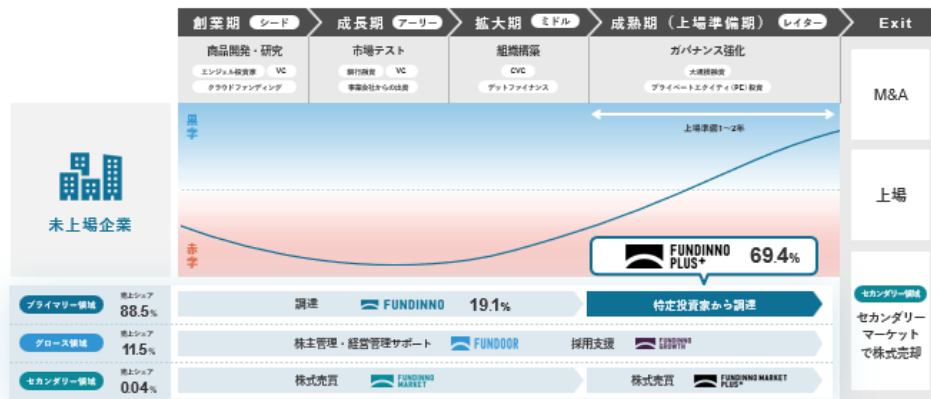
FUNDINNO | ©2025 FUNDINNO, Inc.

10

続いて、営業収益構成比率でございます。
 プライマリー領域の「FUNDINNO PLUS+」が、営業収益の約7割を占めております。
 2022年の金融規制緩和によって展開可能になり、直近の業績を牽引しております。

ビジネスモデル | 顧客の成長ステージに応じた提供サービス

企業の成長ステージに応じた支援が可能。



FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

11

企業の成長ステージ毎の支援体制を示しております。

スタートアップの界限では企業の成長ステージを

「シード」「アーリー」「ミドル」「レイター」と定義づけております。

それぞれ一般的な定義でご説明させていただきます。

まず、「シード期」は、会社が創業して間もない状態を示しております。

研究開発や商品開発が終わっておらず、思いついたアイデアを形にしているような段階です。

「アーリー期」は、開発した商品やサービスが市場に受け入れられるかどうかをテストしている段階です。

「ミドル期」は、商品やサービスが市場に受け入れられ、規模拡大に挑戦している段階です。

「レイター期」は、ビジネスモデルが成り立ち、きちんと利益が出せる状態を示しています。この段階ですと、会社側としてはExitが視野に入ってきます。レイター企業様としては原則、我々がお取り扱いさせていただいている範囲ですとIPOを目指していくという発行会社様のみを扱ってまいりました。

もしくは、一般的な話ですと会社売却をするというのも、一つの選択肢になります。

IPOを目指す場合は、当然主幹事証券会社様や監査法人様を設置して、ガバナンス体制を強化していくという段階です。

我々のサービスを置き換えさせていただきますと、

「FUNDINNO」は、主にアーリー、ミドルステージの発行会社様向け、

「FUNDINNO PLUS+」は、比較的IPOに近いレイターステージの発行会社様向け、という位置づけで整理しております。

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。

		 第一種少額電子募集取扱業務	 第一種金融商品取引業/J-Ships
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	調達方法	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

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

12

「FUNDINNO」と「FUNDINNO PLUS+」の業法上の区分を整理して示しております。

「FUNDINNO」は、「第一種少額電子募集取扱業務」という、
いわゆる株式投資型クラウドファンディング制度に則ったサービスで、
日本で第一号業者として登録し、展開しております。

従来の公募増資ですと、有価証券報告書、会計監査の設置が必要になるのですが、
こちらが緩和されて調達が可能になるという形態です。

一方でレギュレーションがございまして、
1人の投資家様が1社に対して1年間で50万円まで、
また、発行会社様も1年間で1億円までしか募集することができません。
これが、「第一種少額電子募集取扱業務」の範囲となっております。

「FUNDINNO PLUS+」は、「第一種金融商品取引業」のライセンスと、
「J-Ships」の認可を受けて事業を展開しており、
勧誘人数に制限はございませんが、特定投資家様のみに販売が許可されているものです。

特定投資家様には、投資上限がございません。
また、発行会社様の資金調達額の上限もございません。

「FUNDINNO」は、募集金額に制限があるため、アーリー・ミドル期の発行会社様向け、
「FUNDINNO PLUS+」は、募集金額に制限がないので、
レイター期の発行会社様向けと区分けしてサービスを行っております。

2026年10月期 第2四半期決算の概要

2026年10月期 第2四半期	実績	前年同期比 減収・営業損失	営業収益		営業損失	p.15 ～16
			899 百万円 (前年同期比 △98百万円)	△354 百万円 (前年同期比 △258百万円)		
市場環境の 変化を踏まえた 今後の成長戦略	ビジネス上の 課題	● 市場変化への対応が遅れ、案件開示までの期間が長期化。 10億円超の大型資金調達実績 25年10月期 上期：2件 / 26年10月期 上期：1件				p.18 ～20
	解決策	プライマリー領域 の強化	●資金調達手段及びターゲットの拡大 資金調達手段の多様化と、発行会社（会社売却を視野に入れる会社） 及び投資家（事業法人）のターゲット拡大を推進。 ステークホルダー間のコンフリクト解消と案件創出に繋げる。			事業法人向けの GMV実績 4.0億円 2026年10月期2Q
		グロース領域 の強化	●当社株主・連携先ネットワークも生かした成長支援 上場前からの株主、事業連携先、事業法人投資家などのネットワークを生かし、 シナジーが見込める発行会社をマッチング。資金調達後の成長を後押しする。			
		セカンダリー領域 の強化	●Exit期間の長期化による売却ニーズへの対応 Exit期間の長期化により増加している創業株主やVC等の売却ニーズを取り込み、 新旧株主の円滑なバトンタッチを実現。未上場株式の流動性を促進する。			GMV実績 2.6億円 2026年10月期2Q
2026年10月期 通期業績予想	下方修正	前年同期比 減収・営業損失				p.32 ～33

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

14

続いて2026年10月期 第2四半期の業績についてご説明いたします。

まず営業収益 899百万円、営業損失 ▲354百万円と、
前年同期比で減収、営業損失を計上いたしました。

市場環境の変化への対応が遅れ、「FUNDINNO PLUS+」においては
複数の案件で当初の想定よりも募集開始までの期間が長期化しております。
これからの事業の進捗を踏まえ、2025年12月5日に公表させていただきました
2026年10月期 通期業績予想を下方修正いたしました。

市場環境の変化により生じている課題及び対応方針につきましては、
後段で詳しくご説明いたします。

2026年10月期 第2四半期業績

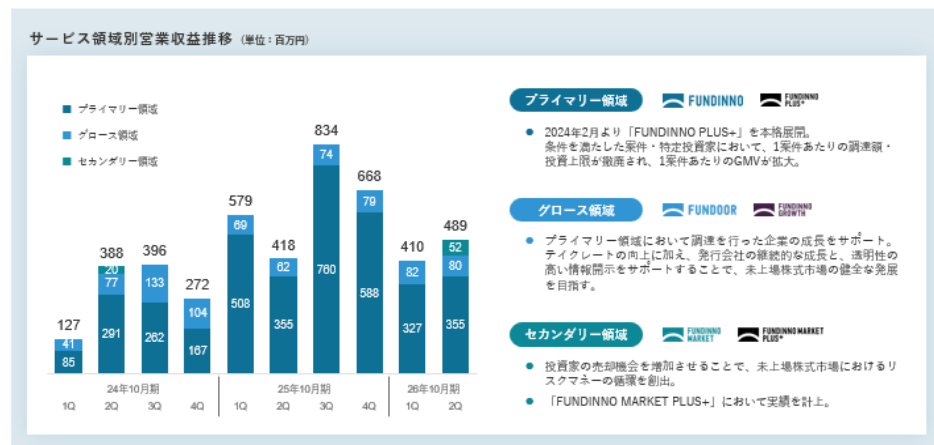
営業収益 899百万円、営業損失 △354百万円と、前年同期比で減収、営業損失を計上。
通期業績予想の下方修正により、繰延税金資産188百万円の全部を取り崩し、法人税等調整額を計上。

(単位：百万円)	2025年10月期 (2Q)	2026年10月期 (2Q)	増減額
営業収益	997	899	△98
金融費用	0	0	0
売上原価	117	128	+9
純営業収益	880	772	△107
純営業収益率	88.2%	85.9%	△2.3pt
販売費及び一般管理費	976	1,128	+150
営業損失 (△)	△95	△354	△258
営業利益率	-	-	-
経常損失 (△)	△90	△358	△268
親会社株主に帰属する中間純損失 (△)	△93	△550	△456

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

15

経常損失につきましては、2026年10月期 通期業績予想を下方修正したことから、
当第2四半期において繰延税金資産を全て取り崩し、法人税等調整額を計上いたしました。



領域別の営業収益の推移はこちらです。

Introduction



- 01 ビジネスモデル
- 02 2026年10月期 第2四半期業績
- 03 市場環境の変化と当社の課題
- 04 構造改革と成長戦略
- 05 APPENDIX

市場環境変化への対応が遅れたことにより顕在化した課題についてご説明いたします。

市場環境の変化・当社ビジネスの課題・対応方針

市場環境要因				
要因A		要因B		要因C
発行会社	未上場株式の価格調整の遅れ ・ハイバリュエーション案件の増加 ・AI台頭による評価基準の変化	発行会社	IPO件数減少に伴うExit手段の変化 ・IPO件数の減少 ・会社売却ニーズの増加	投資家 未上場株式投資への選別意識の高まり ・IPO案件のパフォーマンス不調 ・Exit期間の長期化
≡ 市場変化への対応遅れ ≡				
内部要因				
要因D			要因E	
発行会社	「FUNDINNO PLUS+」での大型案件の不足 ・バリュエーション調整局面でのステークホルダー調整難航が表面化 ・Exitに会社売却を視野に入れる発行会社のニーズ獲得不足		投資家	新規特定投資家の増加ペースの鈍化 ・IPOまでの期間長期化に伴い、循環サイクルが長期化
≡ 当社の対応方針 ≡				
発行会社			投資家	
・ステークホルダー間のコンフリクト解消機能の実装 ・Exitに会社売却を視野に入れる発行会社への対応			・セカンダリー案件の取扱い増加（売却しやM&Aの支援） ・流動性創出に向けた取り組み開始 ・事業シナジー目的の事業法人へのターゲット拡大	

まず、要因Aから要因Eにかけて、全体をお示ししております。

まず、

要因A「未上場株式の価格調整の遅れ」

要因B「IPO件数減少に伴うExit手段の変化」

要因C「未上場株式投資への選別意識の高まり」

が生じております。

これらに起因する内部要因として

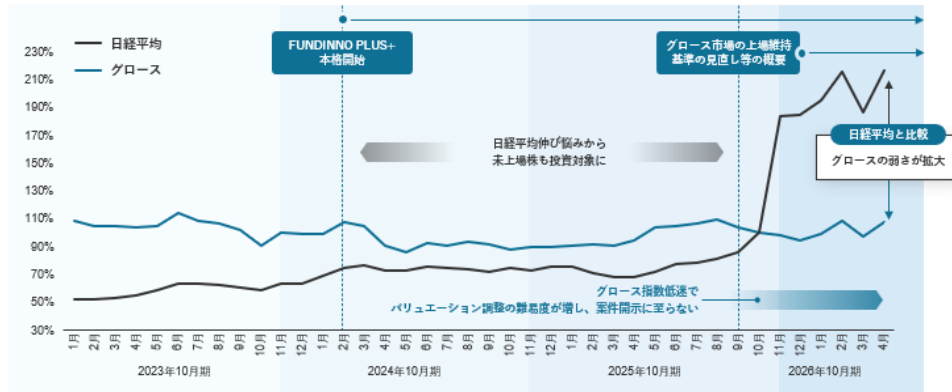
要因D「「FUNDINNO PLUS+」の大型案件の不足」

要因E「新規特定投資家数の増加ペースの鈍化」

が生じております。

順を追ってご説明させていただきます。

上場株式市場で、グロース市場の中小型株式の伸び悩みや、AI台頭による評価基準の変化が生じているが、未上場株式市場に価格調整が反映されるまでに期間を要している。



FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc.

※毎月末の終値を累計、2025年10月期期末時点をも100として前図にて比較

19

まず、

要因A「未上場株式の価格調整の遅れ」

要因C「未上場株式投資への選別意識の高まり」

についてご説明いたします。

昨今の日経平均の急上昇に反し、

中・小型株を中心としたグロース市場の低迷が、より顕著になっております。

これに加えて、AIの台頭によって、企業価値の評価基準にも変動が生じております。

足元では2026年の年初にかけてIPO銘柄のパフォーマンス低迷や、

AI関連・SaaS銘柄を中心とした上場株式のバリュエーション調整等が重なり、

未上場株式の評価にも影響がおよび始めております。

一方、未上場株式は流動性が非常に乏しく、

追加調達や、IPOの際に評価額の見直しが行われますが、

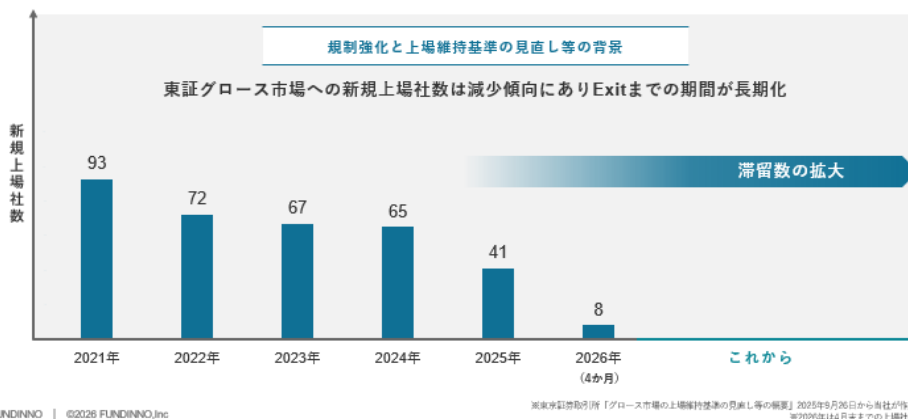
現在は株式評価の高い銘柄で、価格調整が反映されるまでに時間を要している状況です。

また、投資家様の投資意欲という点においても、

前期までの日経平均と比べますと、相対的に我々の商品の魅力が低下しており、

未上場株式投資への選別意識の高まりが顕在化してきております。

東証グロース市場の上場維持基準の見直し等を背景に、新規IPO件数が減少し、レイター案件が滞留。会社売却も視野に入れる発行会社の増加が見込まれる。



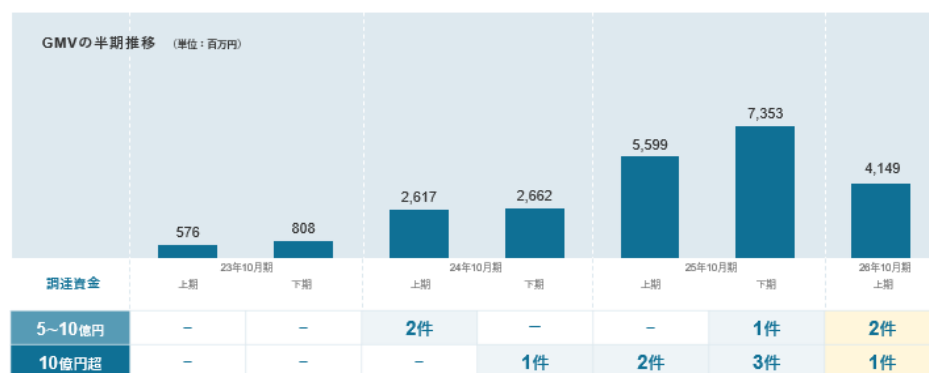
要因Bの「IPO件数の減少に伴うExit手段の変化」による影響について、ご説明いたします。

東京証券取引所グロース市場での「上場維持基準の見直し」等を背景に、2025年のIPO件数は41件と、大きく減少いたしました。

Exitまでの期間が長期化し、レイター企業様が滞留している状況です。中には、会社売却も視野にExit手段を検討する発行会社様も出てきております。

投資家様目線では、Exitまでの期間長期化による流動性の低下が、課題感を増しております。

未上場株式市場の価格調整の遅れにより、バリュエーション調整局面でのステークホルダー調整が難航。当社のコンフリクト解消機能の実装が遅れ、案件創出が当初の予定から大幅に遅延・見送りが発生。



こうした背景を踏まえて、
要因A「未上場株式の価格調整の遅れ」と、
要因B「IPO件数の減少に伴うExit手段の変化」によって、
ステークホルダー間での調整がこれまで以上に難航しております。

これによって、案件の創出が当初の予定よりも大幅に遅延、見送られる事例が発生し、2026年10月期上期の10億円超えの大型案件は1件にとどまりました。

市場環境の変化への対応の遅れによって生じた課題 | 「FUNDINNO PLUS+」での大型案件の不足

要因D（要因A・B起因）

当初想定していた市場環境	実際の市場環境
IPO件数の減少に伴う未上場での調達・流動化ニーズの増加は当初から想定しており、対応を進めていた。	実際に起きた環境変化 想定を超える形で、以下の市場環境変化が発生した。 2026年のIPO案件のパフォーマンス低迷 2026年年初のAI台頭によるSaaS銘柄等の評価基準の変化
	環境変化により顕在化した課題 発行会社におけるバリュエーションギャップの発生 Exitに会社売却を視野に入れる発行会社の増加

	生じた課題	当社の対応方針
バリュエーション調整	発行会社におけるバリュエーションギャップの発生 - バリュエーション調整局面でステークホルダー間の調整が難航 - 結果として案件取扱いまでが長期化	バリュエーションギャップへの対応 - バリュエーション差を吸収できるスキーム（セカンダリー案件の取扱い等）の導入 - ステークホルダー調整早期化のための合意形成プロセスの整備
会社売却を視野に入れる発行会社への対応	Exitに会社売却を視野に入れる発行会社の増加 - 現状の商品スキームではニーズに対応しきれない - 案件化に至らない局面が発生	会社売却を視野に入れる発行会社への機能強化 - 既存の調達・流動化スキームに加え、M&A Exitに対応する商品・サービスの拡充 - M&Aアドバイザー機能や外部パートナーとの連携体制の構築

IPO件数の減少に伴う未上場での調達・流動化ニーズの増加自体は当初から想定しており、対応は進めてまいりました。

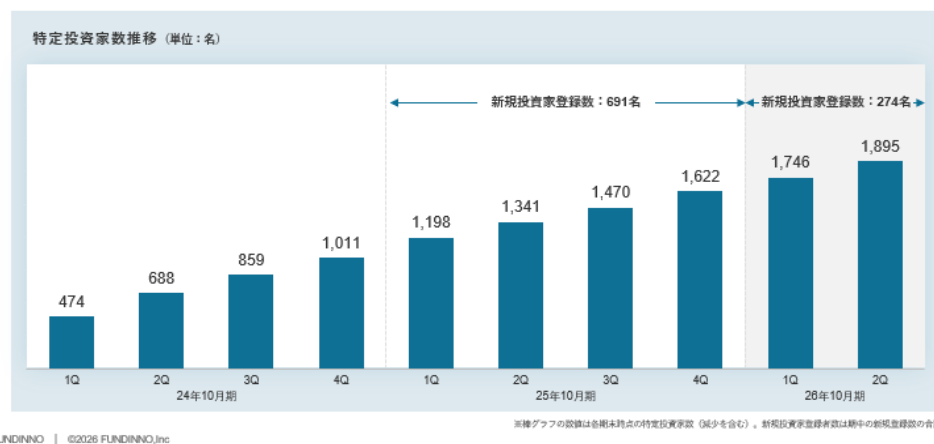
一方、今年年初にかけてのIPO銘柄のパフォーマンス低下や、AI関連、SaaS銘柄を中心とした上場株式市場のバリュエーション調整等が重なり、その影響が未上場株式の評価におよび始めております。

この結果、発行会社様が希望されるバリュエーションと、投資家様が許容するバリュエーションとの差が短期的に拡大しており、既存株主様を含むステークホルダー間の調整が長期化、案件の取扱いまでに従来以上の時間を要する事象が生じております。

加えて、これら環境を受けてExitに会社売却を視野に入れる発行会社様が増えているものの、現状の当社のスキームではニーズを十分に取り込めず、案件化に至らないというケースが発生しております。

これらが重なって、足元の案件創出に影響が出ていると認識しております。

大型株への資金集中によりIPO銘柄の相対的な魅力低下が生じ、新規特定投資家の増加ペースが鈍化。



案件創出の滞りに加えて、Exitまでの期間の長期化や、未上場株式投資への選別意識の高まりから、新規投資家様の増加ペースも鈍化しております。

Introduction

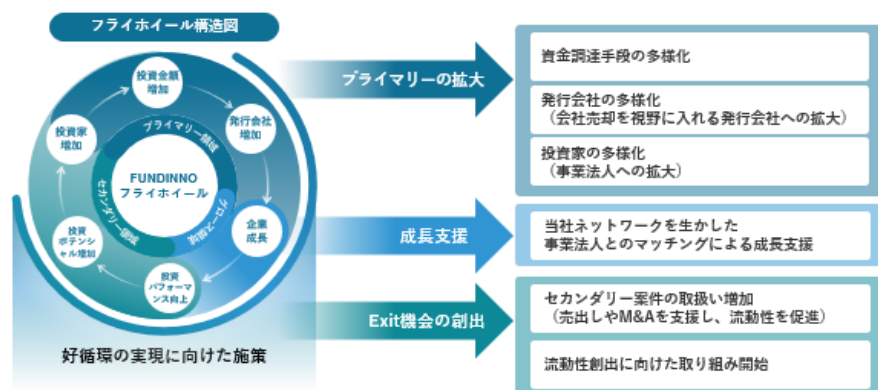


- 01 ビジネスモデル
- 02 2026年10月期 第2四半期業績
- 03 市場環境の変化と当社の課題
- 04 構造改革と成長戦略
- 05 APPENDIX

市場環境の劇的な変化に対する今後の対応方針でございます。

当社の対応方針 | 2026年10月期に取り組む構造改革

期初は特定投資家数の積み上げによる「FUNDINNO PLUS+」の急成長を推し進める計画であったが、市場環境の急激な変化を受けて、市場ニーズを取り込んだ商品設計の優先度を高める必要性が増している。



FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

25

期初は、特定投資家数の積み上げによる

「FUNDINNO PLUS+」の急成長を推し進める計画でございましたが、急激な市場環境の変化を受けて、現在の市場のニーズを取り込んだ商品組成スキームの構築を強化しております。

プライマリー領域の課題解決に加えて、グロース領域、セカンダリー領域の施策も含めて、創業当初から重視してまいりました、3領域でのプラットフォームの発展に繋げ、GMVの拡大に努めてまいります。

当社の対応方針 | ステークホルダー間のコンフリクト解消機能の実装

要因Dの解消

ステークホルダー間の調整が難航し、案件を取り扱うまでの期間が長期化。
ステークホルダー間のコンフリクト解消に寄与するセカンダリー（既存株主の売出しニーズ）に当社自ら対応し、バリュエーションの調整機能の実装を目指す。

生じた課題	当社の対応方針
ハイバリュエーションの案件を取り扱うことができない。	価格調整したうえで、取り扱えるようにする。 足元で調整は進行しており、一巡すれば遷移する見込み

	課題	課題の詳細	当社の提供ソリューション
発行会社	バリュエーション調整	前回バリュエーションから水準を下げた調達が必要に際し、既存株主等の関係者調整に時間を要し、調達スケジュールが大幅に遅延、見送られる事例が発生	プライマリーのみならず、セカンダリーによる既存株主の売出しニーズに対応し、バリュエーション調整機能を実装

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

26

未上場株式市場の価格調整の遅れにより、バリュエーション調整局面において、ステークホルダー間の調整が難航し、案件の取扱いまでの期間が長期化している課題への対応方針を、ご説明いたします。

足元で、市場の価格調整は進行しております。

調整が一巡し、適正水準に是正されれば、案件創出が進捗するという見通しですが、市場環境に依存せず、我々自身の手で解決していくことが重要であると考えております。

プライマリーでの資金調達時にセカンダリーによる売出しニーズに併せて対応するなど、当社自らがバリュエーション調整機能を実装してまいります。

当社の対応方針 | Exitに会社売却を視野に入れる発行会社への対応

要因の解消

「FUNDINNO PLUS+」はこれまでIPOを目指す発行会社を中心に取扱ってきたが、今後は会社売却を視野に入れる発行会社へも対象を広げるために、商品組成スキームを強化する。

生じた課題	当社の対応
「FUNDINNO PLUS+」においては、IPOを目指す発行会社の蓋然性を確認する観点で、監査法人・主幹事証券が決定しているなど、IPOを見据えて具体的な動きをしている発行会社を対象としてきた。 よって、会社売却を視野に入れる企業に対応し切れなかった。	市場変化を踏まえ、今後は会社売却を視野に入れる発行会社も取扱えるよう商品組成スキームを強化する。 更に当社ネットワークを生かした成長・Exit支援（売出しやセルサイドM&A支援）で、付加価値向上を狙う。

	課題	課題の詳細	当社の提供ソリューション
発行会社	会社売却を視野に入れる発行会社への対応	会社売却を視野に入れる発行会社は、株主数の増加を懸念	- 事業法人からの出資による、株主数を増やさない資金調達手段の提案 - 当社が組成したファンドからの出資で株主を1本化する資金調達の仕組み構築

FUNDINNO | ©2025 FUNDINNO, Inc.

27

続いて、足元で増加傾向にある会社売却を視野に入れる発行会社様のニーズを取り込むための施策でございます。

これまで、「FUNDINNO PLUS+」においては、原則、IPOを目指す発行会社様の蓋然性を確認するという観点で、監査法人及び主幹事証券が決定しているなど、IPOに向けた体制が整い、具体的な動きをしている発行会社様のみを対象としておりました。

そのため、会社売却を視野に入れる発行会社様への対応がしきれておりませんでした。現在は、市場環境下で継続的に取扱い案件を確保するために、今後審査体制を拡充することで会社売却を目指す発行会社様へもターゲットを拡大し、商品組成スキームを強化してまいります。

例えば、会社売却を目指す発行会社様は、株主数の増加を懸念する傾向がございます。こうした問題解決の1つとして、事業法人様からの出資による株主数を増やさない資金調達手段のご提案や、将来見据えている当社で組成したファンドからの出資で、株主様を一本化することで、個人株主様の調整機能の実現を図ってまいります。

さらに当社のネットワークを生かした成長及びExit支援により、付加価値向上を狙っていきたいと考えております。

セカンダリー案件の取扱い（売出しやM&Aを支援）により、流動性を促進する。
さらに、当社がセカンダリーファンドを立ち上げ、Exit機会の創出に繋げるための準備を進めている。
また、事業法人へターゲットを拡大し、GMVの増加に繋げる。

生じた課題		当社の対応
投資家のExit機会が限定的であり、資金循環サイクルを短縮する方法がなかった 早期の流動性実現を前提としない投資家（事業シナジーを目的とする投資家）を創出できていなかった		セカンダリー案件等の創出により投資家の資金循環サイクルを短縮する 事業シナジーを目的として出資先を探している事業法人を増加させる

	課題	課題の詳細	当社の提供ソリューション
投資家	Exit期間の長期化	IPO市場の変化により、当初の想定よりもExit期間が長期化	セカンダリー案件の取扱い増加 （売出しやM&Aを支援し、流動性を促進） 流動性創出に向けた取り組み開始 セカンダリーファンドを立ち上げ、Exit機会を自ら創出
	未上場市場の魅力	事業シナジーを目的に出資先を探している 事業法人の需要の高まり	事業法人へ投資家ターゲットを広げ、GMVの拡大に繋げる

東証グロース市場における「上場維持基準の見直し」等でIPO件数が減少し、投資家様のExitまでの期間が長期化している課題に対しましては、当社が、売出しニーズに対応するセカンダリー案件のお取扱いやM&AによるExitを支援することで、流動性を促進いたします。

また、投資家様のターゲットを、事業シナジーを考える事業法人様へも拡大することで、更なるGMVの拡大に繋げてまいります。

当社の対応方針 | 未上場株式の流動性促進の実績と、バリュエーション調整機能としての活用の可能性

投資家、発行会社の課題に対し、当社自らが機能を強化することで解決を図る。
未上場株式の売却機会を創出し、新旧株主の円滑な入れ替えを行うことで、新たな資本インフラとしての機能を実装。



未上場株式の流動性に関する課題に対して、セカンダリー機能の拡充により課題解決に繋がった実績が当第2四半期で出てきております。

こちらは、株式交換によるM&Aの際に旧株主様の売却ニーズを掴み、セカンダリー支援を行った事例です。

IPO市場の変化によりExitまでの期間が長期化する中、
未上場段階での売却ニーズが拡大傾向にあります。

今後は、流動性促進に加え、
プライマリー領域での資金調達の際に売出しを同時に扱うことで、
発行会社様の価格調整の課題を当社で解消できるスキームの実装にも生かしてまいります。

当社の対応方針 | 事業法人への投資家ターゲット拡大・会社売却を視野に入れる発行会社のニーズ取り込み

Exitまでの期間が長期化する中、個人投資家のみならず、事業シナジー目的の事業法人による投資を促進。
更なるGMV拡大のために、事業法人投資家数の増加及び提案数拡大を推進。



FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc.

30

続いて、事業法人様による投資実行の促進事例についてご説明いたします。

Exitまでの期間が長期化する中、個人の特定投資家様のみならず、
事業シナジーを目的に投資を行う事業法人様へもターゲットを拡大しております。
当第2四半期において実績を計上いたしました。

事業法人様による投資実行により、
投資単価の向上もさることながら、
会社売却を視野に入れている発行会社様にとっては
株主数を増やさない資金調達の実現が可能になります。

また、当社を上場前からご支援くださっている株主様には、
「未上場株式市場をともに創り出す「共創」の想い」を多くの方にお持ちいただいています。

当社のネットワークを通じて、
中・長期で発行会社様に伴走する法人投資家様をマッチングすることで、
資金調達後の成長、Exitまでのスピード向上を目指してまいります。

当社の対応方針 | ファンド組成による発行会社の資金調達手段の多様化・Exit機会の創出

今期完了予定の「第二種金融商品取引業」及び「投資運用業」の登録によりファンドを組成。
発行会社の資金調達手段を増やし、買付けにより未上場市場のExit機会を自ら創出する。



今期完了する予定の「第二種金融商品取引業」及び「投資運用業」の登録により、ファンドの組成に向けても体制を強化しております。

発行会社様の資金調達手段を増やすとともに、投資家様からの買付けにより、未上場株式のExit機会を自ら創出するためのスキーム構築を行っております。

2026年10月期 通期業績予想を下方修正

市場変化への対応に遅れが発生し期初の見通しに乖離が生じたことから、通期業績予想を下方修正。
これにより、繰延税金資産の全部を取り崩し、当第2四半期に法人税等調整額を計上。

(単位：百万円)	前回発表予想	今回修正予想	増減額	増減率
営業収益	3,892	1,800	△2,092	△53.8%
プライマリー領域	3,531	1,382	△2,148	△60.8%
グロース領域	360	311	△49	△13.6%
セカンダリー領域	1	106	+104	+8,749.5%
金融費用	0	0	△0	△0.8%
売上原価	254	255	+0	+0.2%
純営業収益	3,637	1,544	△2,093	△57.5%
純営業収益率	93.5%	85.8%	△7.7pt	-
販売費及び一般管理費	2,504	2,344	△160	△6.4%
営業損益 (△)	1,132	△799	△1,932	-
営業利益率	29.1%	△44.4%	△73.5pt	-
経常損益 (△)	1,131	△794	△1,926	-
親会社株主に帰属する当期純損益 (△)	1,147	△990	△2,137	-

今期は大型資金調達を行う「FUNDINNO PLUS+」での事業拡大を見込んでおりましたが、当初の想定からの市場環境の変化を起点に、期初の見通しから乖離が生じたことから、2026年10月期 通期業績予想を修正いたしました。

2026年10月期 通期業績予想を下方修正 | 業績予想策定の前提

	期初業績予想策定時の前提と差異	修正予想策定の前提
市場環境	- 市場環境の変化を背景に、発行会社が希望するバリュエーションと、投資家が許容するバリュエーションの乖離が拡大し、両者の価格合意に時間を要する、あるいは合意に至らない状況が複数生じた。 - 会社売却を視野に入れる発行会社が増加した。	当上期と同様の市場環境が継続することを前提。
営業収益	プライマリー領域 - 主たる差異が生じたのは「FUNDINNO PLUS+」。 「FUNDINNO PLUS+」の営業収益は、各営業人員別の平均成約金額を積み上げた成約予定金額の総額（GMV）に手数料率を乗じて算出。 - 大型資金調達案件の創出が想定どおりに進まず、GMVが当初計画を大きく下回った。 - 手数料率は概ね計画どおりに推移。	プライマリー領域 「FUNDINNO PLUS+」を中心にGMVの拡大に取り組み、特定投資家数の積み上げを図る計画であるが、前回予想との乖離を埋めることが困難であり、予想値を減額。 - 下期の大型案件は0件の前提で策定。 - 大型案件以外は上期同等の案件規模を想定し、パイプライン積み上げを図る。 - 事業法人による出資・セカンダリー案件の取扱いは、上期同水準を計画。 - IPOを目指すレイターステージのスタートアップに加えて、会社売却を視野に入れている未上場企業をターゲットとすると同時に、引き続き個人の特定投資家の獲得と併せて、事業法人とのリレーション構築を進展させ、現在の市場ニーズを取り込んだ商品設計の推進を図る。 セカンダリー領域 - 保有株式の流動化ニーズを取り込んだセカンダリー取引の支援や、会社売却によるExitも視野に入れる発行会社の増加を受けた事業法人とのマッチング支援などを展開し、体制整備を行っていく計画。

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc.

※GMVは取引の規模を示す指標であり、FUNDINNOの営業収益そのものではない

33

修正予想につきましては、
2026年10月期上期と同様の市場環境が継続する前提で策定しております。
ご説明いたしました施策を推進し、修正予想の達成に努めてまいります。

2026年10月期 第2四半期 | BS

当第2四半期で営業損失を計上したものの、現預金 4,152百万円・自己資本比率 95.3%と、盤石な財務状態を堅持。また、自己資本規制比率は644.4%と、金融商品取引法上の法定基準である120%を大幅に上回る。

(百万円)		26年10月期 (1Q)	26年10月期 (2Q)	増減額	
	流動資産	5,051	4,732	△318	現金及び預貯金：4,152百万円
	固定資産	304	203	△101	
資産合計		5,446	4,935	△510	
	流動負債	409	231	△178	借入金：0百万円
	固定負債	0	0	0	
負債合計		410	231	△178	
純資産		5,035	4,704	△331	
負債・純資産合計		5,446	4,935	△510	

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc.

34

当第2四半期で営業損失を計上したものの、
現預金 4,152百万円、自己資本比率95.3%と盤石な財務基盤を維持しております。
そのため、現段階においてエクイティ調達の実施は想定しておりません。

経営責任と対応方針

今期業績予想の下方修正について、経営陣として責任を真摯に受け止める。
財務基盤は健全であり、掲げた目標の達成に向け、経営陣自らが覚悟を示しながら全力で取り組む。

経営責任の表明		
役員報酬の減額		
対象	報酬減額の内容	実施期間
代表取締役CEO 柴原 祐喜 代表取締役COO 大浦 学	月額15%	5ヵ月 2026年6月～2026年10月

今回の業績予想の下方修正について、経営者として責任を真摯に受け止めております。
掲げた目標に向けて覚悟を持って全力で取り組んでまいります。



将来的には、6つの軸で事業基盤を拡張していきたいと考えております。

未上場株式市場において「買って、管理できて、売れて」という一気通貫でサービスを提供する次世代型金融プラットフォームの構築が我々のミッションであると考えております。

そのためには、市場の信頼を取り戻すと同時に、より発展的な姿を見せなければならないと考えております。
例えば、投資家様の拡張手段として、個人投資家様に加えて、事業法人様へのターゲットの拡大に取り組んでおります。
また、投資対象となる発行会社様も、スタートアップだけではなく、広く「未上場株式市場全般」と捉えて、スコープを広げております。

さらに、金融ライセンスを活用して、フィンテック領域において、新たな次世代型金融プラットフォームの構築を積極的に行っていきたいと考えております。

未上場株式は流動性が乏しいという課題がございます。
市場の流れに任せるのではなく、当社自身が流動性促進に努めてまいります。

発行会社様のニーズが、急激な市場環境の変化を受けて変わってきております。
Exitの選択肢をより多角的に捉え、サービスに反映してまいります。

M&Aへの対応や、「第二種金融商品取引業」及び「投資運用業」の登録を通して
資金調達手段の多様化、未上場株式の流動性促進に積極的に取り組んでまいります。

さらに、我々が蓄積してきた特殊なデータを用いて、
今後、AIを積極的に活用し、より先端の領域に突き進んでいきたいと考えております。



未上場株式市場の金融インフラを目指して機能を拡張することで、
今後の企業価値の向上に努めていきたいと考えております。



まずは、ここまでご清聴いただき、誠にありがとうございました。

質疑応答

Q. 上場直後にこれだけの予算乖離が生じたのはなぜでしょうか。期初予算の前提と乖離要因を改めて説明してください。

A. 「FUNDINNO PLUS+」においては、2025年10月期 第3四半期までの実績を元に、CVR（コンバージョンレート）などの生産性向上は織り込まず、「営業人員1人あたりの営業収益×人数」をベースに作成しております。その上で、KPIでお示ししている「特定投資家数」の積み上げ計画と、特定投資家様・発行会社様のCVR実績を元に、特定投資家様の投資ポテンシャル、案件組成件数・規模を検証しております。

一方、要因A（未上場株式の価格調整の遅れ）・要因B（IPO件数の減少に伴うExit手段の変化）・要因C（未上場株式投資への選別意識の高まり）等の急激な市場環境の変化に対し、我々のプロダクトが一部対応できておらず、要因D（大型案件の不足）と要因E（新規特定投資家の増加ペースの鈍化）の課題が顕在化し、「営業人員1人当たりの営業収益」が当初の予想を大きく下回りました。現状のハイバリュエーション問題は、我々だけではなく、未上場株式市場の多くのプレイヤー様も影響を受けている状況であると捉えておりますが、我々自身の改善余地は多分にあったと捉えております。

Q. 会社売却を視野に入れる発行会社への対応は今までしていなかったのでしょうか？

A. 「FUNDINNO PLUS+」においては、現状IPOを目指す発行会社様のみを対象としておりました。IPO件数の減少に伴い、会社売却を視野に入れる発行会社様が增加することは、想定して準備は進めておりましたが、市場変化が想定よりも早く、スキームの構築が遅れ、案件創出が大きく遅れ

ました。「J-Ships」での資金調達、IP0の場合は株主数が増えることがポジティブに働く点を訴求しており、発行会社様からのご評価いただいておりますが、M&Aの際には売却時に株主様の意向を取りまとめる点が課題になります。今後は、レギュレーションの整理、契約書の修正、ファンド化により機能実装を図り、課題解決することで発行会社様のニーズに応えてまいります。

Q. 修正予想は「2026年10月期上期と同等の水準を見込む」とありますが、今後の対応方針の効果として、織り込んでいないものはどれでしょうか？

A. 未上場株式市場においては、1～2年に1回、調達時に価格が調整されるため、価格調整は足元で進行しており、環境は徐々に改善していくとみております。ただし下期予想には、環境の改善や自社の商品設計の改善といった対策の効果は織り込んでいません。対策自体は速やかに進めますが、成果が当期中の案件として表れるかは未知数のため、2026年10月期上期と同様の市場環境を想定しております。

Q. 大型案件のボラティリティがあることは理解しましたが、大型案件がないと、黒字化は難しいのでしょうか？損益分岐点はどの水準でしょうか？

A. 損益分岐点は四半期で約6.5億円、通期で約26億円が目安です。営業収益が増減してもコストは人件費やシステム構築費が中心で硬直的であり、過去に営業収益が2倍になった局面でも営業費用の増加率は1割弱でした。2026年10月期 第2四半期単体の営業収益が4.9億円であるため、黒字化には四半期で収益を約1.6億円上積みし、対応するGMVを積み上げる必要があります。前期の第3・第4四半期はこの水準を上回っており、早期にその水準へ戻すことを目指します。

Q. 「セカンダリーを用いた価格調整機能を実装する」とのことですが、これはいつ頃実装できるのでしょうか？

A. 現在は、例えば過去に時価総額100億円で調達した発行会社様が、足元においては時価総額50億円で調達せざるを得ないようなダウンラウンドにおいて、既存株主様との合意形成に時間がかかり、案件化が進まないケースが多く出ています。その解決手段の一つがセカンダリーで、安い価格でも売却したい既存株主様が一旦Exitし、改めてプライマリーの調達につなげる流れをつくれます。セカンダリーはプライマリーと比較すると一件の規模が小さくリードタイムも変わりますが、需要は大きく、セカンダリーとプライマリーを同時に取り扱うことも視野に入れ対応していきます。プライマリーは全株主様の同意が原則で一对多の交渉となり時間を要しますが、セカンダリーは原則一対一で、中心人物の合意で進めやすいという違いがあります。株主様を一本化したいというニーズには、事業法人様による買い取りや、ファンド経由での投資による株主様の取りまとめという解決策を実装することで応えていきます。なお、先の回答の通り、2026年10月期修正予想には、当施策の効果を含んでおりません。

Q. 経営責任として役員報酬の減額を発表されましたが、再び成長軌道に乗せるための最も重要なキーファクターは何だとお考えですか。

A. キーファクターは、原理原則として「現在の市場環境に自社が適切に対応すること」です。当初から大きな方向性は想定していましたが、AIの台頭やグロース市場のマルチプル低迷への対処が追いつかなかったことが要因であり、課題でもあります。価格がリスクに見合わない商品を扱えば、ユーザーである投資家様の信頼を損ねるため、こうした構造的要因に真摯に向き合うことが、信頼回復と今後の成長につながると考えています。特定投資家数（出資意欲のある人数・連携先）は積み上がっており、価格が調整された案件の創出や、エンジェル税制などの追い風を活かしながら、3領域の成長戦略を前倒しすることで機能実装してまいります。

Q. 御社のプラットフォームは証券、印刷、信託、取引所の機能を統合している点が強みということですが、従来の資金調達手段と比べて発行会社や投資家にどのようなメリットをもたらすのでしょうか。

A. 上場株式市場は戦後、IT普及前に各社の分業体制で作られてきましたが、未上場株式市場には、上場市場に存在する機能がそもそもありませんでした。当社は上場株式市場の機能をITで一つのプラットフォームに統合することで、最大効率化を図っております。例えば、上場の際には、資金調達は証券会社、開示は印刷会社、流動化は取引所と、サービスごとに別々の会社へ相談する必要があり、その分のコストが発生します。これを一気通貫で行えるようにすることが、発行会社様・投資家様にとっての資本の効率化と品質向上につながると考えています。

Q. 「FUNDINNO PLUS+」のこれまでの実績を教えてください。東証グロース市場に上場した企業は何社ありますか。

A. 「特定投資家向け銘柄制度（J-Ships）」が日本で利用可能になったのは2022年7月で、当社が取り扱えるようになったのは2024年10月期 第2四半期からです。サービス開始から2年程度、グロース市場への上場実績は現状1社で、2026年2月に上場しました。

Q. 今後はIPO前提だけでなく会社売却も視野に入れる発行会社も「FUNDINNO PLUS+」で取り扱うとのことですが、特定投資家から資金を調達し、数年後に売却というイメージが湧きにくいです。どう考えればよいでしょうか。

A. 現状案件創出が滞っているのは、バリュエーション調整中の案件を無理に取り扱わないという意味決定によるもので、これはVC様など他の投資家様にも共通する傾向で、発行会社様のニーズ自体が枯渇しているものではございません。価格調整された案件を順次お取り扱いする上で、現状はIPOを目指す発行会社様が中心ですが、途中でM&Aへ切り替わる可能性にも商品が対応できるよう、歩留まり改善のための機能をアジャストする必要があると考えております。

投資である以上は一定のリターンが求められるため、IPOでもM&AでもExit時点の期待リターンを算出します。IPOの場合は類似企業のマルチプルから理論株価を出し、割安か割高かを提示します。M&Aは「EBITDA×倍率」などが指標となりますが、期待されるEBITDAに届かない場合は成長資金が必要で、その資金を当社のサービスで調達していただき、M&A仲介会社様との連

携や、当社自身の関与でExitの可能性を高めてまいります。

Q. 以前説明会を聴講した際は、未上場株の売買プラットフォームとして非常に魅力的な会社という印象を受けました。しかし今回下方修正となり、ビジネスモデルに変更があるのか、それとも見通しが甘かったのか、なぜ今回うまくいかなかったのかもう少し詳細に教えていただけますか？

A. 当初想定していた「未上場株式市場での資金調達が発達し、セカンダリー売買の必要性が高まる」という世界観や当社のビジネスモデル自体は変わっていません。しかし足元で、IPO銘柄の公開価格割れ、マルチプルの低下や、AIの脅威等で未上場株式のバリュエーションに乖離が生じており、現在のバリュエーションのままでは投資家様に提供できない状況も多く見受けられます。「現在の環境に適応した（価格調整が成された）商品以外は取り扱うべきではない」という判断のもとに、この環境変化に早期にアジャストし、対応した商品を実装する必要があったにもかかわらず、それが遅れたことで案件のリードタイムが延び、それが下方修正の要因となりました。

繰り返しになりますが、ビジネスモデル自体に変更はございません。発行会社様の資金調達手段の多様化や、セカンダリー領域での多様なExit手段の機能実装が遅れるなど、市場環境の変化へ対処がしきれなかったことが大きな反省点です。

Q. 営業収益が半分になり、営業利益が11億程度の利益から8億弱の赤字になるということについて、貴社としてどのように考えますか？

A. 当初の計画自体は、あくまで2025年10月期第3四半期までの実績をベースに生産性向上などの要素は織り込まず策定したものでした。

しかし、2026年に入り、IPO銘柄の公開価格割れの連続、急激なAI台頭を背景とした評価方法の変化が急激に進み、発行会社様の案件創出でハイバリュエーション問題が顕在化したことで、1人当たり営業収益が大きく想定を下回りました。未上場株式市場の発行会社様に対する投資の選別が顕著となったことで、2026年において発行会社様の取扱件数を限定せざるを得ず、ダウンラウンドとして取り扱う場合にも既存株主様との合意形成に時間がかかりリードタイムが想定以上に延びております。この点において当初計画と大きく乖離が生じました。前述の市場環境の変化に対し、当社のプロダクトにおける機能実装が遅れていたことで、案件創出の「リードタイムの長期化」が課題として顕在化したものです。

現状の収益構造は、「FUNDINNO PLUS+」の大型案件への依存度が高く業績が大きく左右されてしまうリスクを含んでおり、今回の急激な落ち込みに影響いたしました。より安定的に収益を上げられる構造へと調整する必要があると考えております。

会社としては、今後は市場の環境変化に合った機能をしっかりと実装、改善することで、創業当初から描いている未上場株式市場の金融インフラとしての成長を実現できると考えております。

Q. セカンダリーについて、ダウンラウンドでの売却は他の株主の評価も下がるため、1対1ではなく全株主の合意が必要になるのではないのでしょうか。

A. 基本的には経営株主様やリードで入っているVC様などからの依頼が中心となります。調達を成功させるために中心人物と合意することでセカンダリー取引は実現可能です。売却時の価格はプライマリーよりも合意がしやすいと考えております。

Q. M&A仲介は競合が多く評価方法も異なります。IPOを断念した高いバリュエーションの会社を買ってくれるところは少なく、ハードルが高いのではないのでしょうか。

A. M&Aについては、我々は買い手として事業会社様を多く抱えており、また未上場時からの付き合いで売り手側のニーズも掴みやすい位置にあります。セカンダリーの延長線上にM&Aがあると考え、事業会社様とのマッチングや、会社売却を進めるための旧株主様の入れ替えなどを目的としたセカンダリーの提案を促進し、仲介会社様との役割分担を通じてM&Aを実現してまいります。

ご指摘の通り、IPO前提の資本政策だとM&Aの際にマルチプルが合いません。こちらは、現在の全社方針と同様にお取り扱いいたしません。一方、「FUNDINNO」においてはアーリーステージの発行会社様のお取り扱いが多く、バリュエーションも適正な水準で過去にお取り扱いしてまいりましたので、セルサイドにつく場合でも交渉しやすいという強みがあります。IPO並みのバリュエーションになっている発行会社様の場合は、事前に株主様を入れ替えたり、優先株・普通株の調整機能などが必要になると考えており、他社とも連携しながら進めていきます。

Q. IPO直後で下方修正を出して、マーケットの信頼を回復するのに相当ハードルが上がってしまった状況もあると思いますし、ここまでAI・半導体の大型相場で資金が流れて、IPO銘柄のパフォーマンス不調が続いていることで、どうなるかわからないという不安もあると思います。その中でも、将来的に御社が果たす役割は大きいはずだと思いますので、明るいメッセージをいただければと思います。

A. 今まず代表としてやるべきことは、要因として挙げさせていただいた課題解決をいかにスピーディに実現するかであると考えております。そのためには、私自身が責任を持って対処しなければならないという考えと、働く時間を最大化して現在、課題解決に全力で取り組んでおります。

現時点での時期の明示は控えさせていただきますが、やりきると決めたこのプラットフォームの構築・アップデートしている姿は、四半期が終わるごとにお約束した通りの姿として進捗をお見せしていきたいと考えております。それを実現するために、私が全力で働いている姿を社内にも見せなければならないですし、自分が一番汗をかいてプラットフォームをアップデートしていくんだという気概を社内を示してこそ周りが動いてくると思いますので、そのような気概を持って、現在活動を行っております。

こういった世界の中でファンド組成が重要になってくるということを見据えて、約2年前から

登録に動いております。環境変化に追いつけず、対応が遅れてしまったところは本当に反省しておりますが、第2四半期で事業法人様における取り組みやセカンダリーに取り組めたということも、現状で起きている環境変化自体は、将来こうなるということを想定して動いていたからです。市場変化のスピード感を見誤っていたことや、更に実行力を高めていく等、課題はありますが、役職員一丸となって真摯に取り組む、数字や実績をもって示せるようにしていきます。

Q. 将来的にNASDAQ市場への上場を検討している発行会社のサポートをされる構想はありますか。

A. 現在は、原則国内の上場を目指す発行会社様のみをサポートさせていただいております。NASDAQ市場への上場をサポートする際には、投資家様の調整も我々も行っていかなければならないと考えております。国内のスタートアップ企業様がNASDAQ上場を目指す場合、投資家様は米国の証券口座の開設等が必要になるなど、非常に煩雑な作業が発生します。過去に日本企業が上場した事例では、口座開設が間に合わず売却機会が確保出来なかったというケースも発生しております。中長期では、グローバルで活躍してくださる企業様をご支援したいという思いが強いので、NASDAQ市場への上場も我々がサポート出来るようにしていきたいと思っております。

Q. 事業法人による投資実行事例についてですが、Exitではなく、例えば出資をした後のバリュアップのフェーズでこの仕組みを使って事業をより良くしていくような取り組みはされているのでしょうか。

A. おっしゃる通り、オープンイノベーションの観点で事業法人様と結びつける活動も必要であると考え、取り組みを進めております。国の方針としても、資本力のある企業様にスタートアップ企業を迎え入れていただくことがExit手段として効率的ではないかという議論もございますので、今回の様な事例を増やしていけるように活動しております。

Q. ブランディングについて教えてください。例えば、株式型クラウドファンディングは、VCやエンジェル投資家から調達出来なかった企業が調達するというような良くない見られ方をされているのではないかと考えています。貴社の優位性を正しく企業に伝えられていないのかなと思うので、その改善策なども教えてください。

また、個人投資家へもスタートアップへの成長資金供給の重要性等の認知向上が必要だと考えています。こうしたブランディングの積み重ねが会社の成長にも繋がると思いますので、どう取り組まれるのか教えてください。

A. 認知度向上はまだ弱いと考えております。創業当初から持っている強い思いや、未上場株式市場で我々が果たすべき役割を伝えきれていないのが現状です。ご指摘を受け止めてしっかりと対応していきたいと考えております。

将来的な完成イメージとして、プラットフォーマーとしての存在価値をしっかりと示していきたいと考えております。現在は一部の方にはVC様や機関投資家様と競合するのではないかと捉えられることありますが、協業関係を築いている連携先様も多くいらっしゃいます。我々は未上場株式を多様な投資家様に提供できる存在であり、機能強化により未上場株式市場のプラットフォーマーの立ち位置をより強固なものにできると考えております。

プライマリー領域では、当初は募集金額や個人の投資額に制限がありましたが、「J-Ships」の創設などにより募集金額の拡大が実現しています。今後は発行会社様の状況に合わせて多様な調達手段がご提供出来るようにしていきたいと考えております。

グロス領域では調達後の成長支援として、人材確保の支援や、ディスクロージャー、株主管理などのサービスを提供しています。セカンダリー領域ではIPOに加えて、M&Aや株主コミュニティ等での多様なExit手段を提供していくべきだと考えております。

これら全てのニーズにお応えできるようになった暁には、競争優位性が広く認知され、ブランディングの本質にも繋がると考えております。また投資家様に対しても、スタートアップ企業をより知っていただく機会を提供していきたいと考えております。個人投資家様、事業法人様、VC様といった異なるニーズに対応した多様な投資手段や商品スキームを構築していきたいと考えております。

また、投資家様とのコミュニケーションもしっかりと取り、未上場株式に投資することの意義等も含めてIRをさらに強化してまいります。

閉会の挨拶：

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。

今回、業績の下方修正で、株主様・投資家の皆様には多大なご心配とご迷惑をおかけしてしまい、誠に申し訳ございません。ただ、我々はやるべきことに、創業当初から一貫して取り組んでおります。現在、短期的には厳しい判断をしておりますが、事業を成長させていくことと、プラットフォームの機能拡張性を同時にお見せすることが業績に繋がっていくと考えております。財務の健全性は維持されており、上場時にお示しさせていただいたプラットフォーム構想をやり切る時間はまだ十分でございます。上場時にお示した業績水準を回復するだけでは、皆様のご信頼を取り戻すには不十分だと認識しております。業績の回復に加え、プラットフォームがここまで進化したという姿を同時にお見せして、初めて皆様に本当の意味でご納得いただけたと考えております。そこに向けて役職員一同、全力をもってこの事業を行ってまいりますので、皆様何卒よろしくお願いいたします。本日は誠にありがとうございました。