



2026年 7 月22日

各 位

会社名	株式会社FUND INNO	
代表者名	代表取締役CEO	柴原 祐喜
	(コード番号：462A 東証グロース市場)	
問合せ先	執行役員CSO	平石 智紀
	(TEL：050-3644-4388)	

2026年10月期第2四半期決算発表以降の質疑応答集

当社の2026年10月期第2四半期決算に関しまして、株主、投資家の皆さまからいただいたご質問及び当社の回答につきまして、主なものを以下の通りお知らせいたします。なお、ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆・修正を行っております。

【目次】

1. 2026年10月期通期業績予想修正について
 - Q：2026年10月期の通期業績予想を下方修正した要因・背景について
 - Q：なぜ案件が創出できなかったのか
 - Q：黒字化への回復見通しについて
 - Q：募集が遅れている案件は2027年10月期にずれ込むのか
 - Q：資金繰りについて
2. 市場環境変化への対応方針について
 - Q：案件創出の遅れは、どの程度自助努力で解決できるのか
 - Q：セカンダリーは現状の価格調整の課題に対する有効策となり得るのか
 - Q：会社売却（M&AによるExit）を視野に入れる発行会社様への対応背景について
 - Q：株主数増加を懸念する発行会社様への対応方針について
 - Q：中長期で案件は継続的に確保できるのか
 - Q：市場環境への対応に向け、既存社員教育や人材獲得コストをどう見ているのか

1. 2026年10月期通期業績予想修正について

Q：2026年10月期の通期業績予想を下方修正した要因・背景について

A：当初、主力事業である「FUNDINNO PLUS+」の高成長を前提に、営業収益・営業利益ともに大幅な拡大を計画しておりました。予想策定にあたり、「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」をベースに作成いたしました。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や案件組成件数・規模を検証しております。

しかしながら、「FUNDINNO PLUS+」は資金調達に成功した際に発行会社様から調達金額の15～20%を手数料として頂戴する成功報酬型のビジネスモデルであり、募集が完了するまで営業収益を計上できません。そのため、「未上場株式の価格調整の遅れ」や「IPO件数の減少に伴うExit手段の変化」等の市場環境変化への対応が遅れ、結果として複数の案件において募集までの期間が長期化し、営業収益を計上することができませんでした。

Q：なぜ案件が創出できなかったのか

A：発行会社様側でのバリュエーション調整に時間を要する中で、当社の対応（コンフリクト解消機能の実装）が遅れたため、結果として案件化・計上が遅延したことが大きな要因です。発行会社様の資金調達ニーズ自体が枯渇しているわけではありません。

未上場株式市場は、上場株式市場のように日々売買を行える仕組みが存在しておらず、各会社様が資金調達を行う際に評価額（バリュエーション）の調整が行われます。その際、例えば前回のラウンドで100億円の評価で調達を行った企業様が、今回は50億円の評価で調達を行わなければならない「ダウンバリュエーション」となるケースが発生しております。第三者割当増資を行う場合はこの価格変更を既存株主様に受け入れていただく必要があり、ステークホルダー間の調整に時間を要するケースが複数の案件で発生いたしました。

また、ダウンバリュエーションの調整に加えて、昨今のIPO市場を鑑み、主にIPOを目指しながらも会社売却の可能性を完全には排除できない発行会社様が増加しています。その際、「J-Ships（特定投資家向け銘柄制度）」を利用することによる株主数増加を懸念し、利用が見送られるケースも発生いたしました。

Q：黒字化への回復見通しについて

A：損益分岐点は、営業収益ベースで四半期あたり約6.5億円、通期で約26億円が目安です。当社は人件費やシステム構築費を中心とする固定費型の費用構造で、営業収益が増減しても費用は硬直的であり、過去に営業収益が2倍となった局面でも営業費用の増加率は1割弱にとどまりました。2026年10月期第2四半期は単体の営業収益が4.9億円であったため、黒字化には四半期あたり約1.6億円の営業収益の上積みと、これに対応するGMVの積み上げが必要となります。2025年10月期第3・第4四半期はこの水準を上回っており、早期にその水準へ回復させることを目指します。

Q：募集が遅れている案件は2027年10月期にずれ込むのか

A：一部案件につきましてはステークホルダー間の調整が完了すれば募集に至りますが、調整の状況によっては計上時期がさらにずれる場合や、調整が完了せずお見送りとなる場合もございます。よって、現状募集開始が遅れている案件すべてが、2027年10月期に計上されるという明言は難しい状況です。

Q：資金繰りについて

A：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。

2. 市場環境変化への対応方針について

Q：案件創出の遅れは、どの程度自助努力で解決できるのか

A：当社は創業時から「プライマリー領域」「グロース領域」「セカンダリー領域」でのリスクマネーの循環を生み出すことによる未上場株式市場の拡大を目指して、機能構築・実装を行ってまいりました。

その中で、2026年10月期においては、「J-Ships（特定投資家向け銘柄制度）」の創設を背景に2024年10月期第2四半期にサービスを開始し急成長していた「FUNDINNO PLUS+」において、未上場株式市場へのリスクマネー供給量の増加を目指す方針でしたが、市場変化への対応には、3領域での機能強化の優先順位を高める必要性が出てきております。

例えば、足元のIPO市場の変化や未上場株式の価格調整の局面が継続する中で、発行会社様がIPOに至るまでの期間が当初想定よりも長期化し、既存株主様による売却ニーズが増えております。VC様や政府系ファンドの運用期間の満了等により生じる既存株主様の売却ニーズを、「FUNDINNO MARKET PLUS+」でのセカンダリー取引として取り扱い、新たな投資家様へ円滑に移転する機会を提供することで、未上場株式の資金循環に繋げてまいります。なお、「FUNDINNO MARKET PLUS+」においては、2024年10月期 第2四半期にPoC（概念実証）、2026年10月期第2四半期に実績を計上しており、運営体制の構築は完了しております。

加えて、旧株主様の売出しと第三者割当増資を組み合わせることで、価格調整を図る「ブレンドファイナンス」の手法につきましても、今後資金調達手段の多様化を図るため、機能実装に向けた整理を進めております。

Q：セカンダリーは現状の価格調整の課題に対する有効策となり得るのか

A：プライマリーでの資金調達を円滑に進める上でも、新旧株主様の入れ替えを支援し、当事者間の価格目線の乖離を埋めるための調整を後押しする機能が有効に働くものと考えております。

Q：会社売却（M&AによるExit）を視野に入れる発行会社様への対応背景について

A：発行会社様の懸念を払拭し、歩留まり改善に繋げる仕組み構築が必要になっております。

これまで「FUNDINNO PLUS+」においては、Exitの蓋然性を合理的に確認する観点で、主に数年以内のIPOを目指し、主幹事証券会社様や監査法人様が決定している発行会社様を対象にするなど、ある種画一化された基準に則り案件創出を行ってまいりましたが、市場環境の変化により発行会社様固有の課題解決に繋がる多様な資金調達手段の提案がより重要であると捉えております。

この文脈において今後は、会社売却を視野に入れる発行会社様へも対応可能な仕組みを実装することで、案件創出に繋げていく考えです。

Q：株主数増加を懸念する発行会社様への対応方針について

A：株主増加の懸念に対しましては、事業法人様からの出資や、現在取り組んでいる「第二種金融商品取引業」及び「投資運用業」登録後のファンド組成により、株主数を増やさない（一本化する）資金調達手段の提案が可能になります。

なお、事業法人様による出資実績を2026年10月期第2四半期に計上しており、運営体制の構築は完了して

おります。Exitまでの期間が長期化する中、事業シナジーを目的とした事業法人様による投資を促進することで、資金調達後の発行会社様の成長、Exitについても、介入価値を高めていく方針です。

Q：中長期で案件は継続的に確保できるのか

A：現在「会社売却を視野に入れる発行会社様への対応」は、IPOを主に目指しながらも並行して会社売却の可能性も残しておきたい発行会社様を中心に機能実装を図っておりますが、事業法人様による出資促進やExit手段の多様化を当社が促進できるようになることで、これまでターゲットとしてこなかった発行会社様も取り扱うことが可能になります。

また、「未上場株式市場」を広く捉え、スタートアップのみならず、老舗企業にもターゲットを広げ、歴史ある技術力などにも着目して、市場環境に合わせた案件創出に繋げてまいります。

Q：市場環境への対応に向け、既存社員教育や人材獲得コストをどう見ているのか

A：発行会社様の対象範囲拡大に伴い、審査部での案件審査基準の整理や、社内弁護士との契約情報の連携によるスキーム構築が必要となりますが、影響を受ける部署は限定的と捉えております。

以上