

関係者各位

2026年2月19日
株式会社 FUNDINNO

Kabu Berry「個人投資家向けIRセミナー」 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2月17日にKabu Berry主催の個人投資家向けIRセミナーに登壇しました。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。

2.17 (火) 18:30 IRセミナー・たっぷり質疑応答
渋谷開催&オンライン同時配信

未上場株式市場における次世代型金融プラットフォームを構築

462A

FUNDINNO

代表取締役CEO
柴原 祐喜

IRセミナー&たっぷり質疑応答

会場限定企画・個人投資家交流会&企業ブースでさらに深掘り!

Kabu Berry Lab

■IRセミナー概要

日時: 2026年2月17日(火) 18:30~19:50

場所: 東京(会場)・オンライン「KabuBerry Channel」の YouTubeライブ

主催: Kabu Berry(株式会社 殿中: <https://kabuberry.com/>)

URL: https://www.youtube.com/live/LSyXCZjAX_Q?si=k-5uEMOExLZ46z0S

■ 書き起こし



株式会社FUNDINNO 代表取締役CEOの柴原と申します。本日はお時間をいただき、誠にありがとうございます。当社の事業内容について、本日はご説明させていただきます。



我々は、非上場株式市場において、新たな金融プラットフォームを構築している会社です。

上場株式市場と未上場株式市場の境目を無くしていきたいと考えております。上場株式市場は、証券、ディスクロージャーや株主名簿管理機能、さらには東証様が行っているような株式を売買する機能が、各会社で分業体制のもと実装されております。一方、非上場株式市場は、我々が存在する前は未整備、何も無い状況でした。「何も無い」からこそ、様々な機能の実装や、未上場株式市場における機能を1社に集約したインフラが構築できるのではないかと仮説を持って、現在に至っております。

まとめますと、未上場株式市場への資金供給量増加・資金循環を生み出すため、各種機能を実装したワンプラットフォーム事業を展開しております。

Introduction

3つのポイント

1 収益成長フェーズへの転換

案件調達規模の拡大とテクノロジー主導の機能構築で利益を生むフェーズへ転換

売上高年平均成長率 **104.1%**
(23年10月期～25年10月期)

営業費用※平均増加率 **7.1%**
(23年10月期～25年10月期)
※ 原価・金融費用・販管費

2 業界トップシェア

未上場株式市場においてプラットフォームとしてのポジションを確立

FUNDINNO 業界シェア **91.2%**
(25年10月期)

FUNDINNO PLUS+ 業界シェア **100%**
(25年10月期)

3 GMV拡大を軸とした成長戦略

当社プラットフォーム内での調達・売買総額の拡大

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

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

後段で詳しくご説明いたしますが、本日お伝えさせていただきたいことは主に3点です。

1つ目は、収益成長フェーズへの転換でございます。売上高の3年平均成長率(2023年10月期～2025年10月期)は104.1%であるのに対し、営業費用(金融費用・原価・販管費)の3年平均増加率(2023年10月期～2025年10月期)は7.1%と、限定的な増加にとどまっております。

2つ目は、業界トップシェアである点。

3つ目は、GMV(当社プラットフォーム内での調達・売買総額)をいかに拡大していくかという成長戦略に触れさせていただきます。

覚えてほしい、3つの強み

01 売上高の急拡大

規制緩和を追い風に、当社プラットフォームにおける流通取引総額(GMV※1)が大幅成長。

売上高

年平均成長率(2023年10月期～2025年10月期) **104.1%**

(単位: 百万円)

23年10月期	24年10月期	25年10月期
600	1,184	2,501

02 営業費用の伸びは限定的

営業収益成長に対し、金融費用・原価・販管費の伸びは限定的。規模の拡大がそのまま利益成長に繋がる。

営業費用

年平均増加率(2023年10月期～2025年10月期) **7.1%**

(単位: 百万円)

23年10月期	24年10月期	25年10月期
1,993	2,243	2,287

03 業界トップシェア※2

株式投資型クラウドファンディング(ECF)及び特定投資家向け銘柄制度(J-Shipe)における発行総額・取引金額の大半を占有。

FUNDINNO 発行総額の総額 **91.2%**
(2025年10月期)

FUNDINNO PLUS+ 発行総額の総額 **100%**
(2025年10月期)

多額の投資ができる特定投資家と大型資金調達を行うスタートアップを顕く資金調達サービス

業務DX化による収益拡大・利益率向上 スピード 透明性 拡張性 コスト効率 量的拡大を実現しても販管費を抑制し規模の拡大がそのまま利益成長に繋がる

を同時に高めるサービス形態の構築

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

※1 流通取引総額(GMV)：当社ワンプラットフォームにおける流通取引総額及び取引金額の合計額 ※2 日本証券業協会「株式投資型クラウドファンディング統計情報」及び「特定投資家向け銘柄制度(J-Shipe)に関する統計情報」より、2024年11月～2025年7月期11月までシェアを算出

また、覚えていただきたい3つのポイントはこちらに示しておりますが、「売上高の急拡大」「売上成長に比して営業費用の伸びは限定的」「業界トップシェア」という点を覚えていただければと思います。金融プラットフォームがあるからこそ、量的拡大を実現しても、営業費用の増加は限定的となっております。

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

FUNDINNO | ©2025 FUNDINNO, Inc

5

続いて、私の自己紹介です。カリフォルニア大学を卒業、大学院で非上場株の価値算定を研究した後、すぐに起業し、現在に至ります。

FUNDINNOを作った理由といたしましては、まさに「非上場株の価値算定」を研究する中で、日本から世界に羽ばたくようなベンチャー企業がなかなか出ない所へ課題を感じておりました。いかに課題を解決するかというところで、FUNDINNOを立ち上げるに至りました。

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			

FUNDINNO | ©2025 FUNDINNO, Inc

株主数

243名

保有比率



※2025/9/30現在

6

こちらは、上場前の主要株主様です。

未上場段階において、個人投資家様や法人投資家様に入っていただき、株主数が243名となっております。未上場企業では珍しいケースかと思えます。株主様の保有比率は、個人が33%、事業会社が19%、金融機関が9%、VCが8%と、満遍なく多様な株主様で構成されております。

我々は未上場という段階において、多くの株主様とともに市場を育てていきたい、作っていききたい、という共創という理念のもと、株主様をあえて増やすことに重きを置いて資本政策を展開してまいりました。

株主様が増えていく利点もございました。金融機関様は、当然我々の営業にも協力していただきますし、個人投資家様からは、サービスの改善点を直接お聞きできるなど、プラットフォームの構築の力になっていきました。

世間的には未上場段階において個人株主を増やすことが懐疑的に見られるケースもあるかと思いますが、未上場段階においても株主様を増やすことは、会社の成長に大きく寄与して下さるファンを増やすことであると我々は捉えておりますので、自信を持って上場に向けて活動してきたという経緯がございます。

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進んで行われ、多くのユニコーン企業が誕生。



続いて、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すると、日本では未上場株式市場の構造整備が進んでいません。

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。さらに、購入後の株式をいかに管理していくのかといったディスクロージャー機能も実装されております。

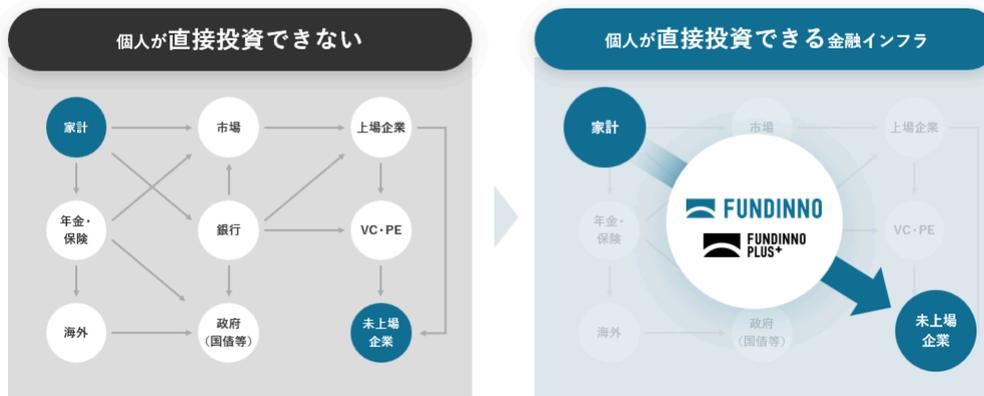
もう一つ重要なのが、セカンダリーマーケットがアメリカにはしっかりとある点でございます。

一方、日本は、我々が存在する前はこれらの機能が何も無い状態でございます。そのような状態ですと、なかなかスタートアップ株に投資をする機会が存在しなかったのので、我々は、まずこうしたスタートアップ株に、個人の投資家様が、誰でも投資できる機会を設けることに注力してまいりました。

加えて、アメリカと比較し日本の市場整備が遅れている理由として、投資家のマインドの差も挙げられます。例えば、アメリカの投資家様は、しっかりとリスクテイクをしてリターンを得るといった考え方があります。一方、日本は投資家保護の観点が非常に強く、未上場株式投資が受け入れられにくいという背景がございました。そのため我々は、未上場株式でも信頼を得られる環境を創るために活動して参りました。

ビジネスモデル | リスクマネーの供給構造図

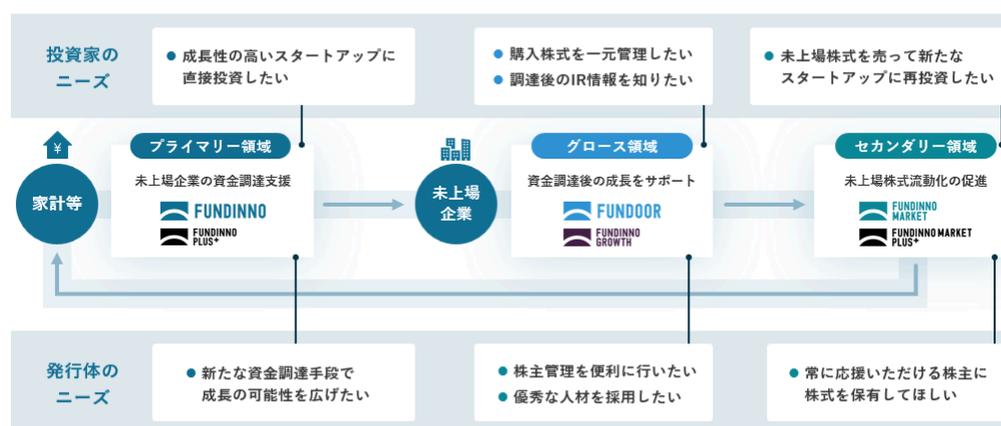
個人の金融資産を未上場企業へ直接供給できる、新たな金融インフラを構築。



こちらがビジネスモデルの初期の着想のイメージとなっております。スライドの左側が、リスクマネーの供給構造図です。リスクマネー(資金)の流れと見ていただきたいのですが、家計から、複雑なルートを通して初めて非上場企業へお金が流れるという構造が元々でございます。これらの構造を改革するべく、テクノロジーを用いて、家計いわゆる個人が未上場企業に直接投資できるような構造変革をまず実現いたしました。

ビジネスモデル | リスクマネーの循環サイクル

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。



これら構造改革を実現した、現時点の我々のビジネスモデルはこちらのスライドの通りでございます。主に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説明させていただきますと、スタートアップ株が買えますよ、という機能です。

続いて、買った株式を管理できるのがグロース領域です。上場株式の世界ですと、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株主名簿管理を行います。未上場株式市場においては未整備でした。それをしっかりと整備していこうというところで、三菱UFJ信託銀行様とともにシステムを開発し、株主名簿管理領域も我々が担える状態となっております。

さらに、いわゆるIRの領域で、上場株式市場でしたら当たり前のように四半期開示がありますが、残念ながら未上場株式市場は、そうした仕組みがない状態にございました。我々は未上場企業であっても、投資をしていただいたのであれば株主様に適正な情報をお伝えすべきだという観念の元、ディスクロージャーの領域でもサービスを展開しております。

最後に、セカンダリー領域です。未上場株の売買をオンラインで実現できる機能を、日本で初めて実装させていただきました。

改めて整理させていただきますと、未上場株を買って、管理して、売れて、という機能をワンプラットフォーム上に実装しております。上場株式市場ですと、これらが分業体制になっていて、業界構造を理解しなければならないものの、未上場株式市場においては、そうしたことが未だないので、ワンストッププラットフォームで最大効率化されたインフラを構築できることもひとつの利点と捉えております。



続いて、営業収益比率でございます。特にご覧いただきたいのはプライマリー領域です。スタートアップ株が買えますよ、という機能を実装しております。「FUNDINNO」と「FUNDINNO PLUS+」から成り立っており、我々の業績を牽引しているという状態で、88.5%をプライマリー領域が占めています。

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

こちらは、企業の成長ステージに応じた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」と定義づけて状態を示しております。定義が人によって若干異なる部分もあるかもしれませんが、一般的なものをご説明させていただきます。

まず「シード期」は、会社を創業して間もない状態を示しております。まだ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みるような段階です。

「アーリー期」は、PMF(プロダクトマーケットフィット)とも言われますが、開発した商品やサービスが市場に受け入れられるのかをテストしている状態です。

実際に市場に受け入れられて、どうやら売れるものであるということを確認できた段階が「ミドル期」です。商品やサービスが市場に受け入れられて、いかに拡大できるかということにチャレンジしているステージです。

「レイター期」は商品やサービスが受け入れられて、会社としてきちんと利益が出てビジネスが成り立つような状態を示しています。この段階はExitも視野に入ってきます。レイター企業様としては原則、IPOを目指していく、もしくは会社を売却するという選択肢になります。

IPOを目指す場合は、当然主幹事証券や監査法人を設置して、IPOに向けて体制やガバナンスを強化していくこととなります。

我々のサービスに置き換えますと、「FUNDINNO」は主に「アーリー」「ミドル」ステージの会社様を多く取り扱っております。投資家様目線で見ると、比較的若い会社様を買えるサービスです。

「FUNDINNO PLUS+」は、比較的IPOに近い「レイター」ステージの会社様の株式を購入できる位置づけとなっております。

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 第一種少額電子募集取扱業務	 FUNDINNO PLUS+ 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
	調達金額	1億円未満	上限なし
	組織	監査未設置も可	監査設置・証券会社決定
	最大調達金額	9,999万円	18.2億円
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

FUNDINNO | ©2025 FUNDINNO, Inc

12

「FUNDINNO」と「FUNDINNO PLUS+」の行法上の区分を整理し示しております。

「FUNDINNO」は、第一種少額電子募集取扱業務、形態としては公募増資です。公募増資には、本来有価証券届出書の提出等が必要ですが、この第一種少額電子募集取扱業務の枠組みの中では、有価証券届出書の提出や監査設置義務が緩和されております。一方、レギュレーションがあり、1社が1年間で資金調達できる額は1億円未満、1人の投資家様が1社に対して年間投資できる額も50万円に制限されています。アーリーステージの会社様はまだ商品を開発して、市場テストを行っている状態ですので分散投資をしていただきたいという概念から、1人当たりの出資額には制限が設けられています。

一方、「FUNDINNO PLUS+」は保有資産や投資経験などの基準をクリアした特定投資家様のみをレイター企業とマッチングしております。こちらは、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います。こちらは特定投資家様に限りですが、投資上限がございません。また、資金を調達する会社様側の資金調達の上限もございません。

最大資金調達金額は「FUNDINNO」で9,999万円、「FUNDINNO PLUS+」で18.2億円の実績が出てきております。さらに、勧誘方法も異なり、「FUNDINNO」は原則オンラインのみ、「FUNDINNO PLUS+」は対面販売も許可されています。

Introduction

3つのポイント



FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

13

続いて、収益成長フェーズの転換として、トップラインの3年平均成長率104.1%に対し、営業費用の3年平均増加率は7.1%にとどまっている背景に触れていきます。

売上高／営業利益の推移

大型資金調達案件の増加により、営業収益が拡大し、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。



FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

14

「FUNDINNO PLUS+」が全社業績を大きく牽引しております。「FUNDINNO」だけでは、どれだけ頑張っても調達上限が1億円に制限されていましたが、およそ2年前から「FUNDINNO PLUS+」を本格的に開始したことで、大型案件を扱えるようになり1件あたり単価が向上しました。

審査は「FUNDINNO」も「FUNDINNO PLUS+」も同じ負荷で厳密に行います。証券会社として、金融庁で定められた審査項目を満たした会社様のみをお取り扱いしております。つまり、1億円の案件を扱おうが、10億円の案件を扱おうが、発生するコストは同じです。

我々にとって収益性の高い「FUNDINNO PLUS+」に注力したことで、2025年10月期 黒字化を達成いたしました。

投資フェーズから利益を生み出すフェーズへと、いよいよ転換いたしました。

営業費用の推移

テクノロジー主導の機能構築により、量的拡大に比して費用は限定的な増加にとどまる。
営業費用の3年平均増加率は7.1%。



続いて、営業費用の構造です。

3年平均増加率は7.1%となっております。量的拡大をすると通常は人件費等のコストも比例して増加する傾向にあるのですが、我々にはプラットフォーマーとしてのインフラがございますので、営業費用の伸びは限定的なまま量的拡大を実現できています。

Introduction

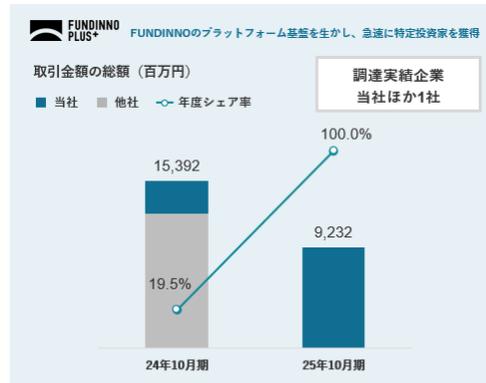
3つのポイント



続いて業界トップシェアというところに移らせていただきます。

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。



FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

※ 日本証券業協会「株式会社型クラウドファンディング統計情報」及び「特定投資家向け銘柄制度 (J-Ships) に係る統計情報」より 2023年11月～2025年7月のデータを集計

17

まず、「FUNDINNO」の領域には、大手の証券会社様との合弁会社様や、過去には証券会社様、上場会社様が参画してきたこともございました。一方、プラットフォームは一強他弱になり得るビジネスですので、苛烈な競争はあったものの、我々の「FUNDINNO」は、ECF (株式投資型クラウドファンディング) 領域で日本初として事業を展開してまいりましたし、差別化という点で、ディスクロージャーや株主管理、セカンダリーも展開することにより競合に打ち勝ち、現時点においても9割以上のシェアを獲得できる状態を築いてまいりました。

「FUNDINNO PLUS+」の領域にも、同じく過去、大手の証券会社様が参画されてまいりました。ですが、現時点において、当社のシェアは100%となっております。

理由としましては、未上場株式を専門で扱ってきた証券会社として強み、加えて、「J-Ships」という領域は書面での手続きが多々発生いたしますが、我々は「FUNDINNO」において、オンライン上ですべての投資家様の管理を完結させることで、追加のマンパワーが発生しないノウハウを培ってきたため、販管費を抑えられたことが、今のシェアに繋がっていると捉えております。

発行体にも選ばれる理由

2026年1月20日 リリース

約1ヶ月で約10.6億円の資金調達を実現

発行体 イノバセル株式会社



代表取締役 Co-CEO ノビック・コーリンさま
代表取締役 Co-CEO シーガー・ジェイソンさま

調達スキーム J-Ships

会社概要 (イノバセル株式会社について)

当社は自らのビジネスモデルを「再生医療・細胞治療グローバルアグリゲーションモデル」と称しております。このモデルでは、専門的な知識、経験、人的ネットワークを活かし、有望な再生医療・細胞治療の候補をグローバルに見つけ出します。それらの候補に必要な経営資源及び事業インフラをグローバルに調達・開発し、それぞれの研究開発パイプラインに最適なビジネスモデルを構築してグローバルに商業化していくことで、自社の収益ポートフォリオを構築・拡充するという事業モデルです。現在、便失禁および原失禁といった失禁領域を対象とした、3つの自家細胞治療パイプラインの開発と商業化に取り組んでいます。

資金調達にFUNDINNO PLUS+を選んだ理由

調達スピード

約1ヶ月という短い期間で約10.6億円の大規模資金を特定投資家さまから募ることができたことはFUNDINNO PLUS+以外では実現できなかったと感じております。当社がFUNDINNO PLUS+を通じて特定投資家さまから資金を調達できたことが一種の呼び水となり、日本のバイオテック企業に新たな資金調達選択肢が加わることを期待しているところです。

ファイナンスサポート

資金調達に必要な開示書類の作成や、会社法に関わる特定投資家私募オペレーションのサポートなど、短期間でスムーズな資金調達はFUNDINNO PLUS+の手厚いサポートがあったからこそ実現できました。

FUNDINNO投資家の魅力

当社は、FUNDINNO PLUS+を通じて、大きな先行投資額を必要とするバイオテック企業の価値を理解された上で弊社の事業を応援してくださる投資家さまに出会うことができました。現在開発中のパイプラインの商業化を視野に入れて長期的な保有をご検討くださる投資家さまもいらっしゃることであり、当社の中長期的な事業成長・事業拡大に対する力強いご支援になるものと期待しています。

※ 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、当該顧客の主眼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

18

シェアを獲得する上で重要になる、発行体サイドのニーズを紹介してまいります。

1つ目が、調達スピードにあると捉えております。従来の資金調達は、DDから着金するまでのスピードが短くても4~5ヵ月程度、長いと1年程度かかっていました。当社は、お申し込みいただいてから着金に至るまでの期間が最短で1.5ヵ月、通常でも2~3ヵ月で完了する仕組みを構築しております。

さらに、ファイナンスのサポートも行わせていただいております。調達時に必要なDD資料、審査資料の整備、事業計画書や資本政策というところもサービスとして展開しております。そうしたところで選んでいただいているのかなと考えております。



続いて投資家様に選ばれる理由をお伝えいたします。

そもそも、スタートアップ株を誰もが買える機会自体がなかったので、買える仕組みそのものが、他社にはない我々の特徴であると考えております。

また、選べるという意味合いですと、1つの銘柄を買えるという状態ではなく、常に複数のスタートアップ銘柄が選択できる状態を築いております。案件の発掘や、金商法に則した審査項目を満たした案件のみをお取り扱いする点も選んでいただく理由であると捉えております。

続いて、モニタリング機能です。投資後のディスクロージャー関連業務、調達後の状況を我々もヒアリングに行って、情報を開示していただいておりますので、安心して利用いただけてと考えております。

最後に、エンジェル税制です。国策でも示されている通り、次世代の産業育成を行うためには、個人のスタートアップへの投資が非常に重要であると言われております。そのため、リスクを少しでも低減しようという意味合いで、所得税やキャピタルゲインにぶつけられる税制優遇が完備されています。当社プラットフォームでエンジェル税制適用案件に投資をいただくと、ボタンひとつで必要書類をダウンロードできる状態になっていますので、こうしたところも選んでいただいている理由であると考えております。

競争優位性を作った結果のトラクション

資金調達のみならず、調達後の成長支援やExitのサポートも提供することにより、サービス差別化と、多様なキャッシュポイント創出が可能となる



20

その他、我々が積み上げてきたトラクションはご覧の通りです。

Introduction

3つのポイント



21

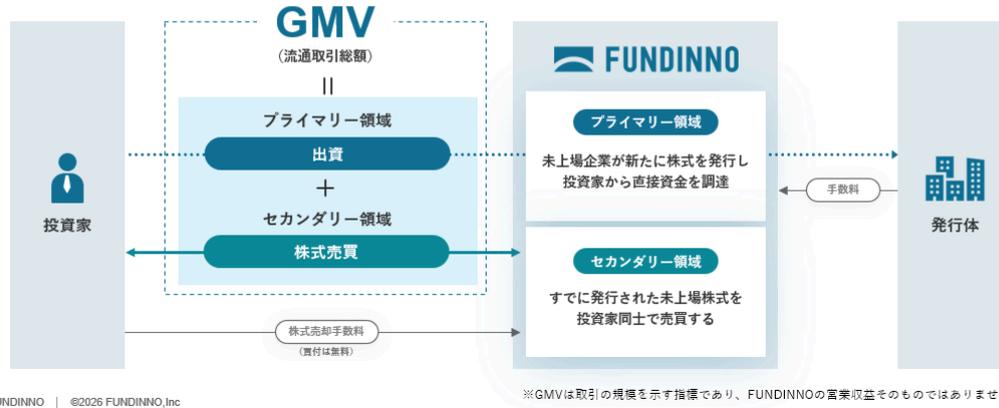
最後に、今後、GMV(当社プラットフォーム内での流通総額)を拡大していくための戦略についてお話しさせていただきます。

まず、「FUNDINNO PLUS+」というサービスをさらに拡大していくために、今までは個人の投資家様の増加による拡大を狙ってまいりましたが、今後は法人投資家様・機関投資家様などにもターゲットを広げ、GMVを伸ばしていく方針です。次に、セカンダリー領域の拡大、最後に規制緩和への対応についてご説明いたします。

成長戦略 | 主要KPI | GMV (流通取引総額) とは

GMVは、当社プラットフォームを通じて、どれだけの投資が行われたかを表す指標です。

$$\text{GMV (流通取引総額)} = \text{プライマリー領域 (出資額)} + \text{セカンダリー領域 (株式売買額)}$$



そもそも、GMVを改めて定義いたしますと、投資家様が当社のプラットフォームを通じて、どれだけの金額が投資されたのかを示す指標です。

プライマリー領域で出資していただいた金額と、セカンダリー領域の株式売買額、これらを合算したものを、我々はGMV(流通取引総額)としております。

成長戦略 | 主要KPI | GMVの拡大 | 特定投資家+大口の増加

特定投資家の増加

金融機関との連携および事業法人の開拓により、特定投資家層の「質」と「量」を同時に拡大し、大型調達可能な基盤を構築する



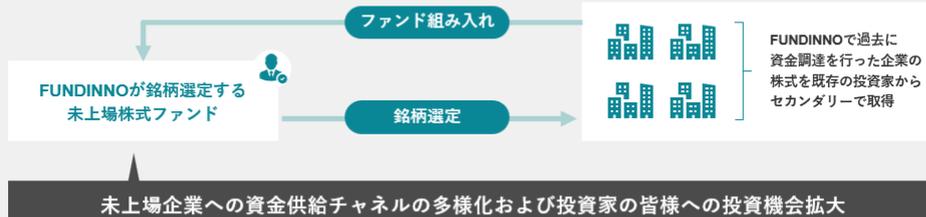
GMV増加のためには、個人投資家様の更なる拡大が重要です。今までは、Webを中心に展開してまいりましたが、さらに営業レバレッジをかけていくために各種金融機関やIFAと連携することによる増加を狙っております。さらに、法人投資家様(CVC)、事業会社様、機関様を受け入れることで投資金額は一段高くなりますので、獲得がGMVの拡大に繋がると考えて活動しております。

セカンダリー領域の拡大

- ・「第二種金融商品取引業」および「投資運用業」の登録に向け体制強化
- ・「ファンド」を通じた投資スキームで投資機会拡大を狙う

「ファンド」を通じた投資スキーム

ファンドを自己募集・運用することが可能になり、プロが選定・管理するポートフォリオへの投資が可能



続いて、セカンダリー領域の拡大です。「第二種金融商品取引業」及び「投資運用業」の登録に向けた体制強化につき、リリースを発表いたしました。

改めてご説明させていただきますと、シンプルに申し上げますと「ファンド」の組成を考えております。これまで当社がお取り扱いさせていただいた銘柄に対して買い付けを行う、いわばセカンダリー領域の強化を目指しております。これが実現できるようになると、これまで「FUNDINNO」で投資をしてくださった方々のExitが進み、資金の循環速度を向上させる効果が期待されます。

資金循環の必要性は後段ご説明いたしますが、こちらのスライドでは、「ファンド」を通じて、既存銘柄を買い付けられるようになること、個別投資以外の選択肢を提示できるようになる点を覚えていただければと思います。

規制緩和への対応

- ・ 2015年のECF、2022年のJ-Shipsなど、規制緩和への速やかな対応によりモデル構築・収益拡大に繋げてきた実績・ノウハウを有する
- ・ 今後の規制緩和に向けても早期の情報キャッチアップ・提言を行う



最後は、規制緩和への対応です。

我々の今いる未上場株式市場では相次ぐ規制緩和が行われております。背景としましては、「スタートアップ育成5か年計画」で示されている通り、次世代の産業を育成するためのスタートアップ企業への資金供給は、一つの国策としても位置づけられており、こちらを実現するために規制緩和が行われています。

昨今のところだと、「FUNDINNO」という、第一種少額電子募集取扱業務の領域において、冒頭で資金調達上限が1億円までに制限されている点をご説明いたしましたが、現在は5億円にまで緩和が進んでおります。

こうした各種規制緩和が発生する直前から我々も情報を掴んで、いち早くサービスに反映することこそが、GMVの拡大に向けた、一つの重要な施策であると考えております。



ファンドの説明の際に触れさせていただいた、「なぜリスクマネーの循環が必要なのか」という点を説明いたします。

我々は、自身のモデルを「フライホイール構造」と見ています。好循環サイクルとも言いますが、個人・法人の投資家様が増えることで、1社あたりの調達規模が拡大いたします。これにより、我々の資金調達能力に信頼が生まれ、より良い投資先が集まるようになり、ExitとしてIPOの実現性の高い会社様が増えてまいります。結果Exitが発生すると、投資家様はキャピタルゲインを得ることができます。我々を信頼いただきプラットフォーム上で新たな案件に再投資いただくことで、リスクマネーの循環を実現することができます。

循環が発生することは、投資家様のLTV(1人あたり年間投資額)が自然的に増えるとともに、CPA(投資家様1人あたりの獲得単価)も低減していくことを示しております。リスクマネーの循環に応じて、フライホイール構造を実現できると考えております。

リスクマネーの循環を1巡、2巡、3巡と繰り返すごとに乗数効果も得て、マーケットの拡大がスピーディに進んでいくことも企図しております。

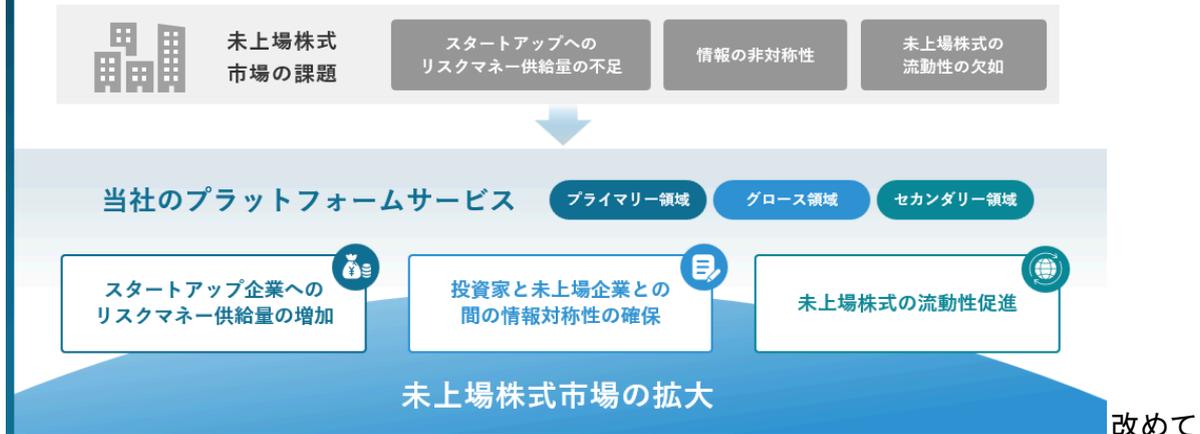
もう1点、現在ネットワーク効果が期待できるようになってきております。資金調達に成功した企業様が、資金調達を検討している企業様をご紹介くださったり、投資家様をご紹介くださるケースや、既存の投資家様が新たな投資家様をご紹介くださるケースなど、ネットワーク効果が実現し

ますと、売上高の拡大に対しても、マーケティングコストは下がりますので、更なる強み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



改めてまとめさせていただきますと、我々は上場株式市場と非上場株式市場の境目を無くしていきたいと考えております。

無くすためには、未上場株式市場において、上場株式市場で既に実装されている機能を全て実装する必要があると考えております。証券・印刷・信託・取引所の機能を全て実装した次世代金融プラットフォームを構築するため、現在全力を注いでおります。

IR発信のご案内

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

2026/2/17
Kabu Berry Lab

本日
開催

2026/3/13
2026年10月期 1Q決算発表

2026/3/21
湘南投資勉強会

2026/4/10
岡三証券 個人投資家説明会

最後に、我々がどういう会社であるのか、どのような目的で活動しているのかなどを積極的に開示しております。「IR note」に当社の活動履歴や方向性を掲載しておりますので、ご覧いただけますと幸いです。

ご静聴いただき、誠にありがとうございました。

質疑応答

【実績】

Q. 御社案件に投資した方のパフォーマンスを教えてください。

A. 「FUNDINNO PLUS+」は、約2年前から本格的に事業を開始し、特にこの1年で件数を拡大してきて、[1社が上場承認](#)を受けております。当該銘柄に投資された株主様は、取得価格850円に対し、公開価格は1,350円が予定されております。初値はまだ確定しておりませんが、公開価格ベースでリターンが発生する水準です。現時点では実現益ではありませんが、売却可能となるタイミングが近づいており、具体的な成果事例が出てきている状況です。

「FUNDINNO」の実績としては、2社がTOKYO PRO Marketへ上場、その他、M&Aや資本提携、マジョリティ取得、次ラウンドでの一部株式買取などを通じてExitした事例が29社ございます。これに加え、当社が運営する「FUNDINNO MARKET」での売買機会も10社強ございます。

Q. 東証グロース市場の全銘柄に分散投資した場合と、「FUNDINNO PLUS+」の銘柄に分散投資した場合とで、リスク・リターンの違いを比較することは可能でしょうか。そのような比較データがあれば教えてください。

A. パフォーマンスの可視化については、今後積極的に開示していきたいと考えております。現時点では十分な比較データをお示しできる段階にはありませんが、本年の実績が積み上がった段階で、来年頃には東証グロース市場などとのリスク・リターン比較を含めたデータを開示できるのではないかと考えております。投資家の皆様にとって分かりやすい形でお示しできるよう準備を進めてまいります。

Q. 平均リターン、Exitまでの平均期間などのデータは公表されていますでしょうか？

A. 案件別のリターンにつきましては、非公開を希望する企業様も複数ございますので、個別公表としております。

Q. 特定投資家はどのようなメリットを感じて参加されているのでしょうか。

A. まず、特定投資家の皆様にとってのメリットですが、従来は未上場株の中でもレイターステージの企業に投資できる機会が限られておりました。当社ではそうした案件を一定数ご提供できている点を評価いただいていると考えております。また、当社が取り扱う案件は、法令に則った審査を経て提供しておりますので、一定の安心感がある点もメリットの一つです。さらに、投資後についても、当社が企業へヒアリングを行い、事業の進捗状況などを情報開示しております。投資後のフォロー体制が整っている点も、特定投資家の皆様から評価いただいているポイントと認識しております。

Q. 私たちのような個人投資家が特定投資家になることも可能なのでしょうか。

A. 基本的な考え方としては、投資に関する十分な知識・経験を有していること、純資産や年収などの観点から、リスクを許容できる十分な余力があることが基準となっております。代表的なケースとしては、純資産及び有価証券が3億円以上であることが一つの基準となっております。その他の要件(上場株式への投資経験や年齢など)とあわせて総合的に確認させていただいております。もちろん、KYC(本人確認・適合性確認)等の手続きも実施しております。そのほか、金融機関等において専門的な知識・経験を有する方など、いわゆるプロ投資家に該当する方も対象となります。詳細につきましては、[当社ホームページ](#)をご参照いただければと思います。

【市場環境】

Q. なぜ米国では未上場株式市場の制度整備が進み市場が成熟してきたのでしょうか。

A. 米国では、個人金融資産のうちリスク資産への投資割合が50%を超え、長期的にリスクを取って資産形成を行うというマインドが広く根付いております。一方、日本ではこれまで現預金の比率が高い状況が続いてきましたが、近年は個人投資家の活性化が進み、NISA制度の拡充なども後押しとなって、徐々に株式等への資金シフトが進んでおります。今後は、米国に近い資産構成へと変化していく可能性があると考えております。

また、米国では大学や年金基金によるスタートアップ投資が活発である一方、日本ではまだ限定的です。今後こうした資金の流入が拡大し、未上場株式への投資がより定着していけば、市場の拡大につながっていくと期待しております。

Q. 日本では、これまで米国ほど制度整備が進んでこなかったにもかかわらず、現在まで大きな混乱なく市場が形成されてきた背景についてもお聞かせください。

A. 日本で未上場株式市場の発展が遅れてきた最大の要因は、市場インフラの整備が大きく遅れていた点にあると考えております。米国では、未上場株式の取引市場が長年にわたり整備されており、売買の仕組みが当たり前のように機能してきました。一方、日本では、まずは市場そのものを構築することが必要な状況でした。制度面でも、個人が未上場株式へ投資できる環境が整ったのは、2015年に第一種少額電子募集取扱業務が解禁されてからです。それ以前は、個人投資家にとって未上場株を「買う機会」自体がほとんど存在していなかったのが実態です。我々はその機能を装着したに過ぎません。今後、未上場株式市場の拡大には期待ができると考えております。

Q. 米国では未上場株式への投資は「FUNDINNO」のようなオンラインプラットフォームやアプリを通じて行われているのでしょうか。現在の「FUNDINNO」の仕組みと、米国における未上場株投資のシステムとの共通点や相違点を教えてください。

A. 当社のビジネスモデルは、原則として米国の先行事例を研究し、それをベースに設計しております。そのため、基本的な考え方や仕組みは米国型に近いものと自負しております。したがって、オンラインプラットフォームを通じて未上場株式へ投資するという点では、大きな方向性の違いはありません。一方で、法規制は日米で異なります。日本では金融庁が定める各種規制に適合させる必要があるため、制度に沿った形でプロダクトやオペレーションを設計・開発しております。

Q. 世界的には、御社のようにプライマリーとセカンダリーの両方に対応しているプラットフォームが一般的なのでしょうか？

A. 世界的に見ますと、プライマリーとセカンダリーはそれぞれ分業体制となっているケースが一般的です。そのため、当社のようにプライマリー、グロース、セカンダリーを一気通貫で手がけているプラットフォームは、グローバルでも比較的稀な存在と認識しております。だからこそ、この体制が完成した暁には、当社の大きな強みになると考えております。効率性の観点だけを見れば、1社が1つの機能に特化する方が合理的な面もあるかもしれませんが、ユーザー様の利便性やシームレスな投資体験という観点では、一気通貫型の方が優れていると考えております。

Q. 現在の市場開拓余地は大きく残っているとお考えでしょうか。それとも、すでに一定程度ニーズは取り込めており、残りは半分程度といったイメージでしょうか。

A. スタートアップ企業の資金ニーズ自体は非常に大きいものの、投資家の皆様にはできるだけ確度の高い案件をご紹介したいという考えから、一定の基準のもと案件を厳選しております。そのため、意図的に供給を絞っている側面もございます。とはいえ、市場規模は依然として大きく、当社としても今後さらに開拓余地は十分にあると考えておりますので、引き続き、質を担保しながら市場拡大を進めてまいります。

Q. 日本の未上場株式市場のTAMをどの程度と見積もっており、何%のシェアを想定していますか？

A. 現状、政府の「スタートアップ育成5か年計画」とあわせてSAMとして設定された「市場仲介者が関与する資金調達額」1,800億円(2027年計画・目標)を我々が獲得できる市場と捉えております。SAMの設定背景といたしましては、上場株式市場と未上場株式市場の境目を無くす、という観点でも触れさせていただいたとおり、グロース市場における資金調達規模が参考とされています。こちらには「FUNDINNO」に該当するECF領域、「FUNDINNO PLUS+」に該当するJ-Ships領域が内包されているため、現在と同程度のシェア率を維持し、一層の市場拡大に寄与していきたい考えです。

【競争優位性】

Q. 今後収益機会があると判断して大手企業が資金力を背景に本格参入してくる可能性は考えられますでしょうか？

A. 当社の強みの一つは「プロセスパワー」にあると考えております。未上場株式の案件は、組成、審査、開示、販売までの一連のプロセスにおいて、金融商品取引法に基づく厳格な手続きが求められ、地道で専門性の高い業務の積み重ねが必要となります。当社はこれを数多く手がける中で、徐々にシステム化・自動化を進め、効率的な運営体制を構築してきました。このオペレーション基盤を一から構築することは、容易ではないと考えております。

実際、制度改正により「J-Ships(特定投資家向け)」の枠組みが整備された際に、大手証券会社が参入した事例もありました。しかし、十分なシステム基盤がない場合、営業担当者が個別に交渉し、書面で契約を行う必要があり、多大な人的コストが発生します。一方、当社はプラットフォーム上で投資家様との契約やその後の管理をオンラインで完結できるため、コスト効率の面で優位性を有しております。また、未上場株式はリスクの高い商品でもあります。大手証券会社にとっては、仮にトラブル等が発生した場合、自社全体のブランドや預かり資産に影響が及ぶ可能性が

あります。既に多様な金融商品を扱う大手にとって、あえてリスクの高い分野へ本格参入するインセンティブは必ずしも高くないという側面もあると考えております。そのような環境の中で、当社は未上場株式に特化したプラットフォームとして市場を開拓してまいりました。今後も、マーケットは非常に大きいため、大手企業様とも連携しながら、より大きな市場の創出を目指していきたいと考えております。

Q. 2024年10月期の「FUNDINNO PLUS+」のシェアが低い背景を教えてください。

A. まず、2024年に大手証券会社が本領域へ参画したことが、シェア変動の一因です。当時、当社はJ-Shipsの運用に十分なリソースを投下できておらず、その結果として他社が一定のシェアを獲得する状況となりました。一方で、2025年に入り、当社はJ-Ships領域を重点分野として体制を強化し、実績を積み上げてまいりました。その結果、足元では当社のシェアも回復・拡大基調にあります。また、大手証券会社にとっては、未上場株というリスクの高い商品を扱うこと自体がブランドリスクと隣り合わせです。リスクを積極的に取るよりも、実績と専門性を有する当社のようなプレイヤーに任せる、という流れが生まれたことも背景の一つであると考えております。

Q. 資金調達を検討する企業にとっては、従来からベンチャーキャピタルなどの選択肢も存在します。「FUNDINNO PLUS+」を通じた資金調達が選ばれる理由をお聞かせください。

A. レイターステージの案件に関しては、既にベンチャーキャピタルから出資を受けている企業が大半です。その上で、さらに資金調達を行いたい、あるいは株主やファンを広げたいという目的で、当社のプラットフォームをご活用いただいております。VCと競合するというよりも、VC投資後の成長フェーズにおいて、当社との協調投資を選択されている点は、当社の差別化ポイントの一つであると考えております。

Q. 手数料が一般的な大手証券会社と比較すると高い印象を受けます。理由をお聞かせください。

A. 単なる資金調達の仲介にとどまらず、包括的なパッケージサービスとなっております。例えば、「FUNDINNO PLUS+」では特定証券情報の作成支援、「FUNDINNO」では募集ページ(企業プレゼン資料に相当)の制作支援、資本政策の策定支援や主幹事証券の選定に関するアドバイスも行っております。さらに、資金調達後の株主総会対応や投資家・株主対応など、上場準備を見据えた継続的なサポートも提供しております。これら一連のサービスがパッケージとして含まれている点が、手数料水準の背景にあります。加えて、ファンド機能との連携や情報開示支援など、サービス拡張も進めております。単なる引受手数料ではなく、成長支援を含む総合的なサービス対価として設計している点をご理解いただければと思います。

Q. 手数料率は将来的に安定・上昇・低下のどの方向を想定していますか？

A. フライホイール構造でも触れさせていただきました通り、当社プラットフォームで投資いただける株主様が増えることで、資金調達規模も拡大いたします。大型案件の調達実績の積み上げにより当社の資金調達力に対し信頼が高まり、調達を遣欧する企業も集まりやすくなると考えております。よってテイクレートもレンジ内で向上が見込めると考えております。

【業績・KPI】

Q. 「特定投資家数」の内訳として、実際に投資を行っている割合(アクティブ率)、1件あたりの平均投資金額の推移について、今後開示いただくことは可能でしょうか。

A. 近い将来、開示を検討しております。現在はサービス開始からまだ日が浅く、社内では目標設定を行っているものの、投資行動データや投資家属性データの蓄積、さらにExit事例の積み上げといった観点で、まだ十分な開示水準には至っていない段階です。今後、実数がしっかりと積み上がり、それらの指標がGMVの拡大につながることを合理的に説明できる状態になった段階で、開示を進めていきたいと考えております。時期としては、1~2年程度のスパンでの開示を検討しております。

Q. トップ10%の特定投資家が、GMVの何パーセントほどを占めてますか。開示情報ではないと思いますので、可能な範囲でお願いします。

A. 申し訳ございません。非開示情報になるのでお答えが出来ません。

【成長戦略】

Q. セカンダリー領域強化に向けて「二種金融商品取引業」「投資運用業」登録に向けた体制強化で残っている課題は？

A. 登録は2年ほど前から準備を進めており、取得に向けたハードルは残りわずかという認識です。一方で、登録後に、ファンド組成・運用体制の構築、人員体制の整備、資金募集に関するレギュレーション対応、関連書類の整備などを進めている段階です。現在は、登録取得後に円滑に事業展開できるよう、ビジネスモデルおよび運営体制の構築に取り組んでおります。

Q. セカンダリー収益は現状小さいですが、将来的にどの程度の売上比率を目指していますか？

A. 未開示情報ですので回答は差し控えさせていただきますが、「FUNDINNO PLUS+」のノウハウやアセットを活用することでGMVを押し上げる期待は大いにございます。

Q. セカンダリー取引において、例えば100円で募集された株式を購入した後、別の投資家との交渉等を通じて110円で売買が成立する、といった理解でよろしいでしょうか。その場合、売買価格は当事者間の合意によって決まるのか、あるいは一定の評価基準に基づいて決定されるのかも併せてお伺いしたいです。

A. 未上場株式の売買には、大きく2つの形態がございます。制度上は、「株主コミュニティ制度」を活用した取引と、「J-Ships(特定投資家向け制度)」におけるセカンダリー取引です。現在当社が展開している「FUNDINNO MARKET」は、株主コミュニティ制度を活用した売買となります。この制度の特徴は、いわゆる板形式(オークション形式)での取引であり、買いたい価格と売りたい価格が合致した時点で売買が成立する仕組みです。例えば100円で取得した株式を、需要に応じて110円で売却する、といった取引も成立し得ます。

Q. セカンダリーの手数料体系はどのようになっているのか、売却益が発生した場合の税務上の取り扱いについてご説明いただけますでしょうか。

A. 税務についてですが、非上場株式の譲渡益は、原則として約20%（所得税・住民税合計）の申告分離課税の対象となります。上場株式と同様の税率水準ですが、確定申告が必要となる点が一般的な違いです。手数料については、現行の「FUNDINNO MARKET」においては、売り手側から売買金額の10%を頂戴しております。

Q. 御社を通じて資金調達した企業数が増加し株価が上昇すれば、セカンダリーも活性化するのではないかと思います。どのようにお考えでしょうか。

A. セカンダリーの本格的な拡大はこれからだと捉えております。ファンドによる投資やセカンダリー評価が進むことで、当社取扱銘柄の適正な価格形成がなされ、評価向上につながると考えているためです。現時点では、収益貢献度や確度の観点から「FUNDINNO PLUS+」を優先しておりますが、規制緩和の流れもあり、セカンダリー需要は今後高まると考えております。投資家にとっては、プライマリーでもセカンダリーでも同じ銘柄を取引できる環境が整うこととなります。また、発行会社側にも既存株主の売却ニーズが存在し、アーリー企業向けセカンダリーファンドも増加しております。こうした環境変化を踏まえ、投資家基盤の拡充とともに、「FUNDINNO MARKET PLUS+」を通じてセカンダリー領域を拡大していく方針です。

詳細につきましては「[IR note](#)」でも補足説明をしております。

Q. 今期の営業利益率は約30%を計画されていますが、今後も売上成長が継続した場合、営業利益率は、将来的にどの程度の水準まで引き上げられるとお考えでしょうか。

A. 現在開示している業績予想の通り、プライマリー、セカンダリー、グロースの事業ミックスを前提とすると、当面の営業利益率は3割弱から3割程度を想定しております。今後、プライマリーおよびセカンダリー領域においては、既存のプラットフォーム基盤を活用することで、収益が拡大しても販管費の増加は限定的に抑えられると考えております。そのため、これらの領域が順調に成長すれば、3~5年程度のスパンでは営業利益率40%程度を目指すことも可能であると見ております。一方、グロース領域は、中長期的な投資が必要な事業で、今後はセールスマックス等の変化によって一時的に利益率が低下する局面もあり得ますが、GMV（流通総額）の拡大と事業領域の拡張を通じて、売上高および利益総額の最大化を図っていく方針です。現在の中期的な方向性としては、そのようなバランスで成長を目指してまいります。

Q. 2026年10月期の計画が開示されていますが、2027年10月期以降の売上高成長率については、どのようなイメージをお持ちでしょうか。直近の中期経営計画では、かなり急激な増収を前提とした推移になっているように見受けられます。その成長見通しが、経営陣の現在のマインドセットとどのように整合しているのかについても伺いたいです。

A. 2027年10月期以降の具体的な数値見通しについては、現時点でお答えできる範囲を超えるため、詳細なコメントは差し控させていただきます。一方で、当社は上場時に証券会社様に対して3カ年計画を提出しております。これは当社に限らず一般的なプロセスですが、その中で成長性については明確にお示しております。当社としては、GMVを着実に伸ばしていくことが成長の軸になります。市場自体は十分に深いと考えており、特定投資家数の拡大を通じてGMVを積

み上げていく方針です。現在のところ、3カ年計画に沿った成長は順調に推移するものと考えております。

Q. これまで提携を発表されている地銀やフィリップ証券との取り組みについて、実際の取り組み状況や手応えがあれば教えてください。

A. 提携先とは、投資家様のご紹介、発行会社様のご紹介といった案件連携を中心に取り組んでおります。地銀やフィリップ証券から投資家をご紹介いただくケース、また有望な発行会社をご紹介いただくケースなど、双方にメリットのある形で連携を進めております。今後も、具体的な成果について適切にご報告できるよう取り組んでまいります。

【上場・資本政策】

Q. 2025年12月5日に上場をされましたが、なぜこのタイミングだったのでしょうか？

A. 我々は、国内の次世代産業育成のため、未上場株式市場へのリスクマネー供給量を拡大することをミッションとして事業を展開しております。近年、その社会的役割は年々大きくなっていると認識しております。市場の健全な発展を担う立場にある当社自身が、高いガバナンス体制を構築し、市場の厳しい目にさらされながら適切に評価を受けることが重要であるという考えのもと、上場という選択をいたしました。加えて、これまでの投資フェーズを経て、回収フェーズへ移行したこのタイミングが最適であると考え、上場に至りました。

Q. 上場時の公募株数が小規模でしたが、今後の増資の可能性はありますか？

A. 増資については、現在、約40億円超の手元資金を有しており、当面の成長戦略においては大規模な資金調達を必要とする状況ではありません。そのため、IPO時には必要最低限の公募増資のみを実施いたしました。今後は、既存の手元資金を有効に活用しながら、成長戦略を着実に実行してまいります。

Q. 減資や資本準備金の振替などの資本政策の背景を教えてください。

A. 主として税務上のメリットを踏まえた判断によるものです。当社はこれまでプラットフォームの開発投資に50億円以上を投じてまいりました。上場までに約100億円の資金調達を行い、そのうち50億円超を投資に充当した結果、上場時点では約40億円強の手元資金を有している状況です。一方で、約50億円超の繰越欠損金がございます。資本金を1億円以下とすることで、繰越欠損金を100%活用できるようになり、結果としてキャッシュフローを効率的に確保し、将来投資へ振り向けることが重要であると考え、税務上の合理性を踏まえ実施いたしました。

次に、剰余金の振り替えにつきましては、当社はこれまで未上場企業として事業成長を最優先と考え、資本準備金を積み上げてまいりました。しかしながら、今回上場を果たし、今後はキャピタルゲインに加え、インカムゲインも含めた株主還元を意識した経営を行うフェーズに入ったと考えております。積み上げてきた準備金を、将来的に機動的な配当や自己株式取得に活用できる体制へと整理いたしました。今後ストックオプションの行使等により株式発行が必要となる場面も想定されますが、その際には自己株式を活用することで、既存株主様の希薄化を可能な限り抑制してまいります。

詳細は「[IR note](#)」でも補足説明をしております。

Q. 上場前の時価総額はどの程度だったのでしょうか。

A. 上場前のバリュエーションについては、目論見書に記載の通りです。直前ラウンドの株価は1,000円で、上場時の時価総額は約200億円強となっております。そのため、結果としてはダウンラウンドでの上場となりました。仮条件は野村証券より570円で提示され、最終的な公開価格は620円で決定、初値は883円となりました。このため、未上場時代の最終ラウンド(1,000円)でご出資いただいた株主様に対しては、上場日時点では十分な成果をお示しできていない状況です。一方で、最終ラウンド以外の株主様は初値よりも低い価格での取得ですので初値段階でプラスとなっております。未上場時代の株主様の多くは、当社プラットフォームの将来性や事業連携の可能性に価値を見出してご出資いただいております。現在も事業連携を継続しているケースが大半です。今後、より大きな成果をお示しできるよう取り組んでまいります。

Q. 個人株主のロックアップの有無や条件について教えてください。

A. 上位株主の多くにご承諾いただいております。個人株主様についても、基本的にロックアップのお願いをさせていただき、大半の株主様にご同意いただいております。期間は原則180日間です。直前ラウンドの株主様については制度上のロックアップに加え、任意ロックアップにも応じていただいております。

Q. FUNDINNO自身はFUNDINNOのプラットフォームを使って資金調達を行ったのでしょうか。

A. 当社は、自社のプラットフォームを利用して資金調達を行うことはできません。理由としては、当社自身が審査主体であるため、自社案件を審査することは利益相反に該当する可能性があるためです。そのため、当社は自社サービスを利用せず、他の資金調達手段を用いております。

以上