



2026年6月12日

各 位

会 社 名 株式会社FUNDINNO
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 執行役員コーポレート本部長 高 木 崇
(TEL：050-3644-4388)

2026年10月期 第2四半期決算説明資料（書き起こし）公開に関するお知らせ

当社は、2026年6月12日、2026年10月期 第2四半期決算説明会を動画配信という形で公表いたしました。当該説明内容について、株主ならびに投資家の皆様への公平な情報開示の観点から、決算説明資料（書き起こし）として公開することといたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 2026年10月期 第2四半期決算説明資料（書き起こし）の概要

当資料は、本日公開しました2026年10月期 第2四半期決算説明会の中で説明を行いました内容を書き起こし資料としてまとめ、その内容を共有するものであります。

ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております点、ご容赦ください。

2. 参考情報

決算説明動画 URL を以下に掲載しておりますので、併せてご確認くださいませようお願い申し上げます。

【2026年10月期 第2四半期決算説明会】

1. 公開日時：2026年6月12日（金） 15:30～
2. 説明者：代表取締役CEO 柴原 祐喜

■決算説明会動画はこちらからご確認くださいませ

2026年10月期 第2四半期決算説明会

<https://irtv.jp/channel/23415>

■本件に関するお問い合わせ先：

[株式会社FUNDINNO IR担当](#)

以 上



2026年10月期 第2四半期決算説明資料

株式会社FUNDINNO | 2026年6月

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

株式会社FUNDINNO 代表取締役 CEO の柴原でございます。

これより、2026年10月期 第2四半期決算について、ご説明いたします。

未上場企業のリスクマネーの循環を DXプラットフォームにより実現する イノベティブなビジネスモデル

当社は、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・取引所の機能を統合した
次世代型金融プラットフォームを構築しております。



私たちは、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、次世代型金融プラットフォームを構築している会社です。

次世代産業を担うスタートアップに継続的なリスクマネーを供給できる仕組みの整備は、日本経済の成長と、国際競争力強化の鍵となります。

スタートアップ企業への「リスクマネー供給量」の増加、投資家と未上場企業との間の「情報対称性」の確保、未上場株式の「流動性促進」など、未上場株式市場を取り巻く課題の解決と、市場の拡大に取り組んでいます。

我々は、未整備の未上場株式市場において、テクノロジーの力で、ゼロからリスクマネーの循環を生み出す仕組みの構築に取り組んでまいりました。

ワンプラットフォームで資金供給のみならず、その後の成長、多様な Exit に繋げるべく、日々機能拡張を続けております。

エグゼクティブサマリー | 2026年10月期 第2四半期

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.4 ~7
			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)	
	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.14 ~16
市場環境の 変化を踏まえた 今後の成長戦略	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	p.17 ~24
		グロース領域 の強化	● 当社株主・連携先ネットワークを生かした成長支援 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.25 ~27

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

3

まず、2026年10月期 第2四半期決算の概要をご説明いたします。

- ・ 営業収益 8 億 9,900 万円
- ・ 営業損失 ▲3 億 5,400 万円

と、前年同期比で減収となり、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、
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いたしました。

これらの事業の進捗を踏まえ、
2025年12月5日に公表いたしました、2026年10月期の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
「市場環境の変化を踏まえた今後の成長戦略」として、後段で詳しくご説明いたします。



- 01 **2026年10月期 第2四半期業績**
- 02 市場環境の変化を踏まえた
今後の成長戦略
- 03 2026年10月期 通期業績予想の修正
- 04 財務状況
- 05 当社ビジネスの拡張性
- 06 APPENDIX

まず、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。

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	126	+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	1,126	+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

当第2四半期は、

- ・営業収益 8億9,900万円
- ・営業損失 ▲3億5,400万円

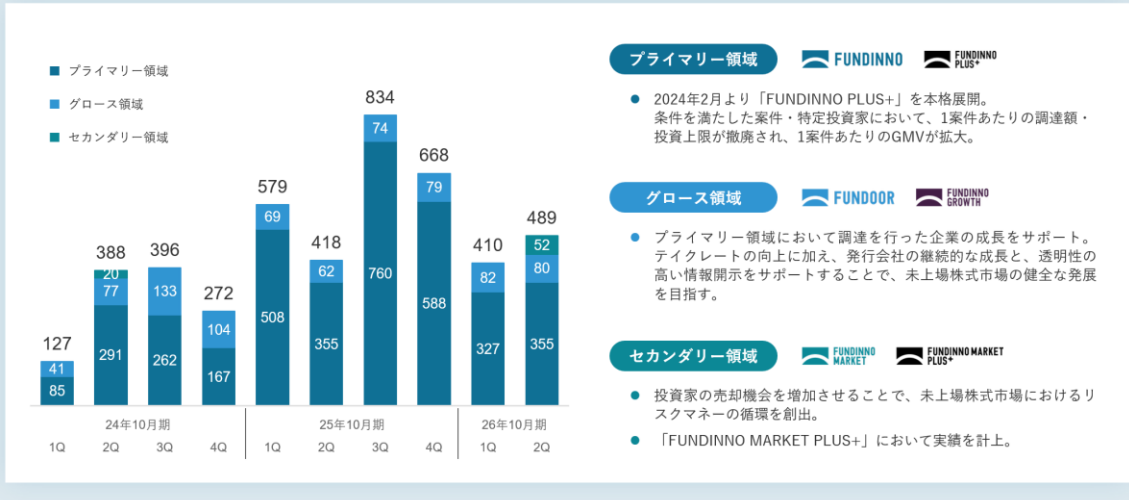
と、前年同期比で減収となり、営業損失を計上いたしました。

また、経常損失以下につきましては、

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188百万円の全部を取り崩し、法人税等調整額を計上いたしました。

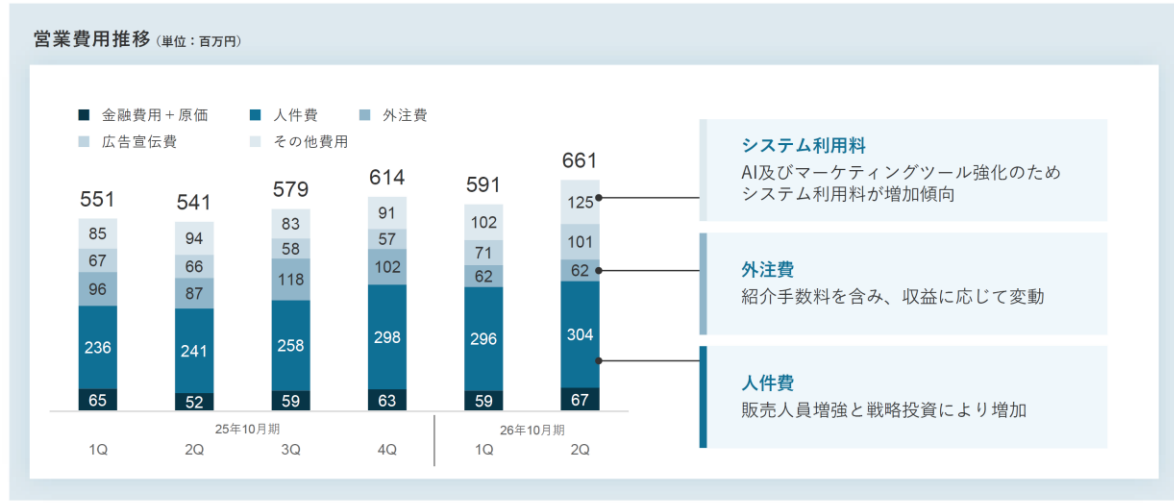
サービス領域別営業収益推移 (単位:百万円)



サービス領域別の営業収益の推移は、こちらをご覧ください。

2026年10月期 第2四半期業績 | 営業費用推移

当社及び発行会社のIPOのタイミングで、認知拡大を狙い広告宣伝費を戦略的に投下。
また、その他費用として、AI・データ活用を推進するためのシステム利用料が増加。



営業費用の推移をお示ししております。

当社及び発行会社様の IPO のタイミングでの認知拡大を狙い、広告宣伝費を戦略的に投下いたしました。

また、その他費用として、AI・データ活用を推進するためのシステム利用料が増加しております。



- 01 2026年10月期 第2四半期業績
- 02 **市場環境の変化を踏まえた
今後の成長戦略**
- 03 2026年10月期 通期業績予想の修正
- 04 財務状況
- 05 当社ビジネスの拡張性
- 06 APPENDIX

続きまして、市場環境の変化を踏まえた今後の成長戦略についてご説明いたします。

市場環境の劇的な変化・当社ビジネスの課題・対応方針

市場環境要因 p.10~12					
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 p.13~16					
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ベースの鈍化 ・ 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 p.19~20			投資家 p.21		
<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 			<ul style="list-style-type: none"> ・ セカンダリー案件の取扱い増加（売出しや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 		

市場環境の変化への対応が遅れたことで、現在、複合的な課題が顕在化している状況です。

こちらのスライドでは、

- ・ 市場環境の変化の概要
- ・ 市場環境の変化により生じた当社の課題
- ・ 今後の対応方針

について、一覧化しております。

市場環境の劇的な変化

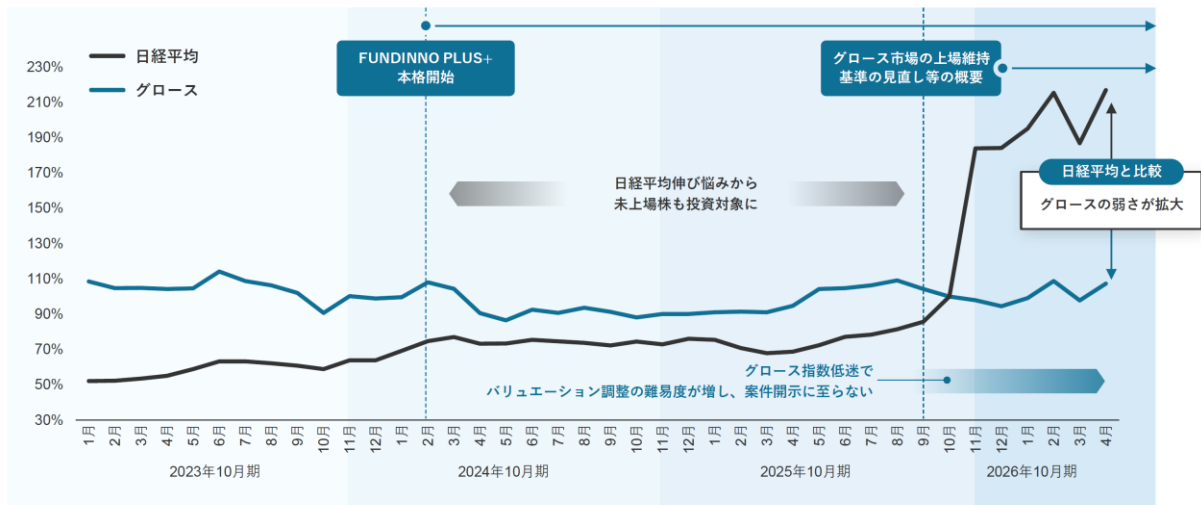
市場環境要因 p.10~12					
要因A		要因B		要因C	
発行会社	未上場株式の価格調整の遅れ ・ ハイバリュエーション案件の増加 ・ AI台頭による評価基準の変化	発行会社	IPO件数減少に伴うExit手段の変化 ・ IPO件数の減少 ・ 会社売却ニーズの増加	投資家	未上場株式投資への選別意識の高まり ・ IPO案件のパフォーマンス不調 ・ Exit期間の長期化
↓ 市場変化への対応遅れ ↓					
内部要因 p.13~16					
要因D			要因E		
発行会社	「FUNDINNO PLUS+」での大型案件の不足 ・ バリュエーション調整局面でのステークホルダー調整難航が表面化 ・ 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ベースの鈍化 ・ 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 p.19~20			投資家 p.21		
・ 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（売出しや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		

まずは、市場環境変化の概要として、

- ・ 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 「投資家様の未上場株式投資への選別意識の高まり」

の 3 点についてご説明してまいります。

上場株式市場で、グロ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

※毎月末の終値を集計、2025年10月期末時点をもととして指数にて比較

11

まずは、

- ・要因A「未上場株式の価格調整の遅れ」
- ・要因C「投資家様の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。

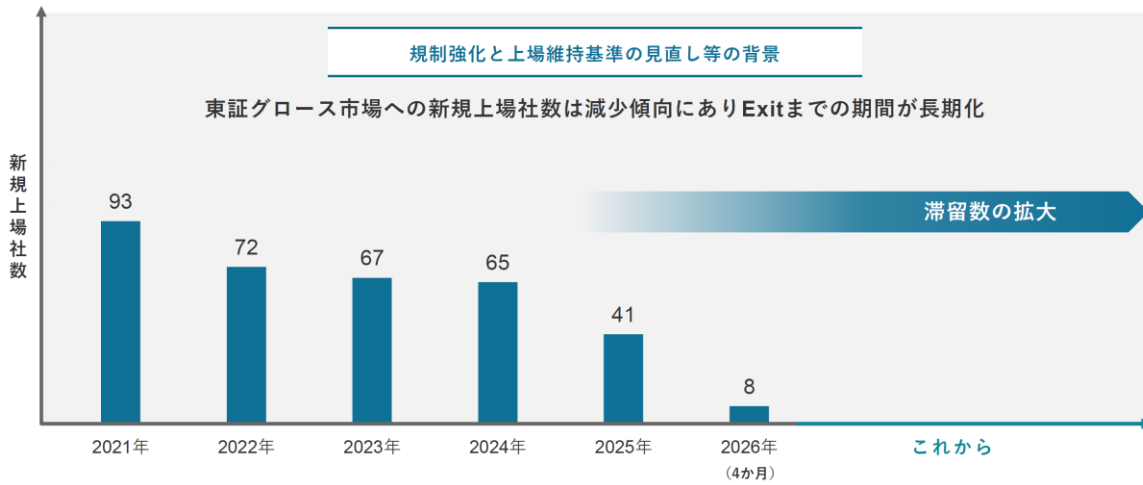
昨今の日経平均の急上昇に反し、中・小型株を中心としたグロス市場の低迷がより顕著になっております。これに加えて、AIの台頭により、企業価値の評価基準に変化が生じております。

足元では、2026年年初にかけての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も及び始めております。

一方、未上場株式は流動性が乏しく、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、株式評価額の高い銘柄において、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、前期までは日経平均の伸び悩み等から、未上場株式が投資対象となりやすい市場環境にありましたが、今期は他の金融商品と比較した際の相対的な魅力が低下し、未上場株式投資への選別意識が高まっております。

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。



FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

※東京証券取引所「グロース市場の上場維持基準の見直し等の概要」2025年9月26日から当社が作成
※2026年は4月末までの上場社数

続いて、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、レイターステージの発行会社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までの期間の長期化による流動性の低下が、より課題感を増しております。

市場環境の劇的な変化への対応の遅れによって生じた課題

市場環境要因 p.10~12					
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 p.13~16					
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ベースの鈍化 ・ IPOまでの期間長期化に伴い、循環サイクルが長期化		
↓ 解決策 ↓					
発行会社 p.19~20		投資家 p.21			
・ 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（売出しや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			

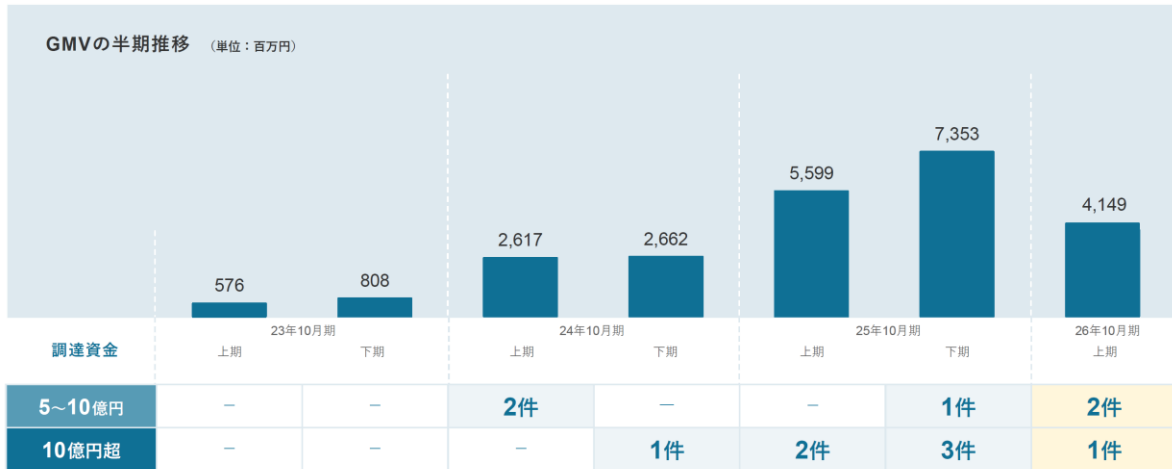
市場環境の変化の概要として

- ・ 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 「投資家様の未上場株式投資への選別意識の高まり」

についてご説明してまいりました。

続いて、これらの市場環境の変化への対応が遅れたことによる当社ビジネスへの影響についてご説明してまいります。

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。



※ 同半期内の追加調達を合算してカウント

まずは、

- ・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。

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

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。 <ul style="list-style-type: none"> ● 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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 件数の減少と、それに伴う未上場での調達ニーズ・流動化ニーズの増加自体は、当初から想定し対応を進めてまいりました。

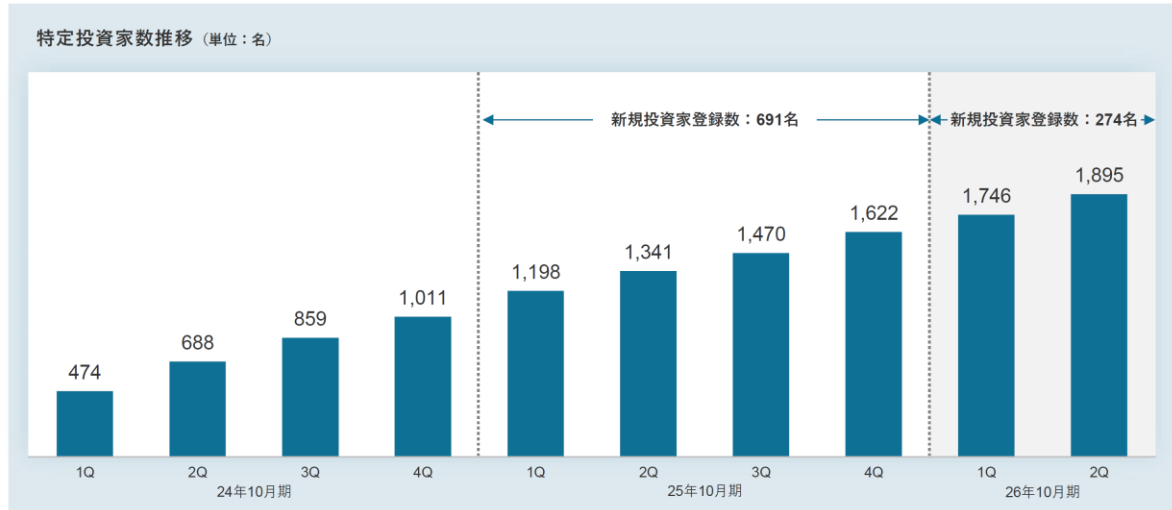
一方で、足元では今年年初にかけての IPO 銘柄のパフォーマンス低迷や、AI 関連・SaaS 銘柄を中心とした上場株のバリュエーション調整等が重なり、その影響が未上場株式の評価に及び始めております。

この結果、発行会社様において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、既存株主を含むステークホルダー間の調整が長期化し、案件の取扱いまでに従来以上の時間を要する局面が生じております。

加えて、こうした環境を受けて、Exit に会社売却を視野に入れる発行会社様も増えているものの、現状の商品スキームではこのニーズを十分に取り込めず、案件化に至らないケースも発生しております。

これらが重なり、足元で案件の創出に影響が生じております。

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。



案件創出が滞ったのに加え、

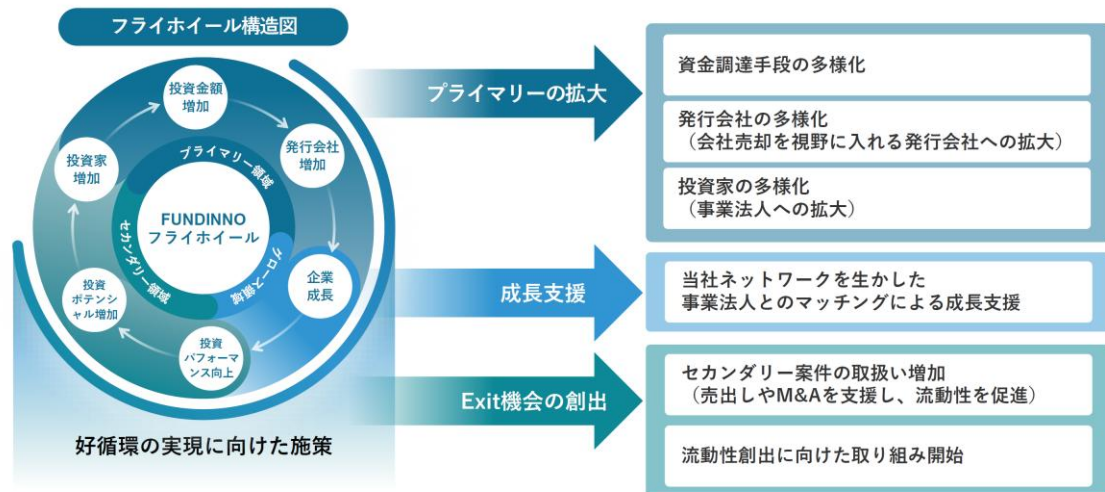
「Exit までの期間の長期化」や「未上場株式投資への選別意識の高まり」により
 新規特定投資家様の増加ペースが鈍化しました。

市場環境の劇的な変化を受けた当社の対応方針

市場環境要因 p.10~12					
要因A		要因B		要因C	
発行会社	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 p.13~16					
要因D			要因E		
発行会社	<ul style="list-style-type: none"> 「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	<ul style="list-style-type: none"> 新規特定投資家の増加ベースの鈍化 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 p.19~20			投資家 p.21		
<ul style="list-style-type: none"> 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 			<ul style="list-style-type: none"> セカンダリー案件の取扱い増加（売出しや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 		

続いて、市場環境の変化への今後の対応方針について、ご説明いたします。

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。



期初は、特定投資家数の積み上げによる「FUNDINNO PLUS+」で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、現在の市場ニーズを取り込んだ商品組成スキームの構築・強化を図ってまいります。

「プライマリー領域」の課題解決に加え、「グロース領域」「セカンダリー領域」の施策も含めて、創業時から重視してきた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。

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、一巡すれば進捗する見込み

	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な際に、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	p.22

「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当社の対応方針についてご説明いたします。

足元で市場の価格調整は進行しており、調整が一巡し、適正水準に是正されれば、案件組成が進む見通しです。

一方、市場環境に依存せず、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。

「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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	p.23
			<ul style="list-style-type: none"> 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を構築 	p.24

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についてです。

これまで、「FUNDINNO PLUS+」においては、IPOを目指す発行会社様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様を対象としてきました。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。

現在の市場環境下で継続的に取扱い案件を確保するため、今後は会社売却を目指す発行会社様へもターゲットを拡大し、審査体制の拡充と併せて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にございますが、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、将来的に見据えている当社で組成したファンドでの出資により株主様を1本化することで、個人株主調整機能の実装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の支援により付加価値向上を狙います。

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）	p.22
			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	p.24
	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	p.23

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、事業シナジーを目的とする事業法人様へ拡大することで、GMVの増加に繋げてまいります。

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げた事例をご説明いたします。

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、流動性の促進に加えて、
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自らが解消できるスキームの実装にも取り組んでまいります。

市場環境の劇的な変化を受けた当社の対応方針 | 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。



23

続いて、事業法人様による投資実行の事例についてご説明いたします。

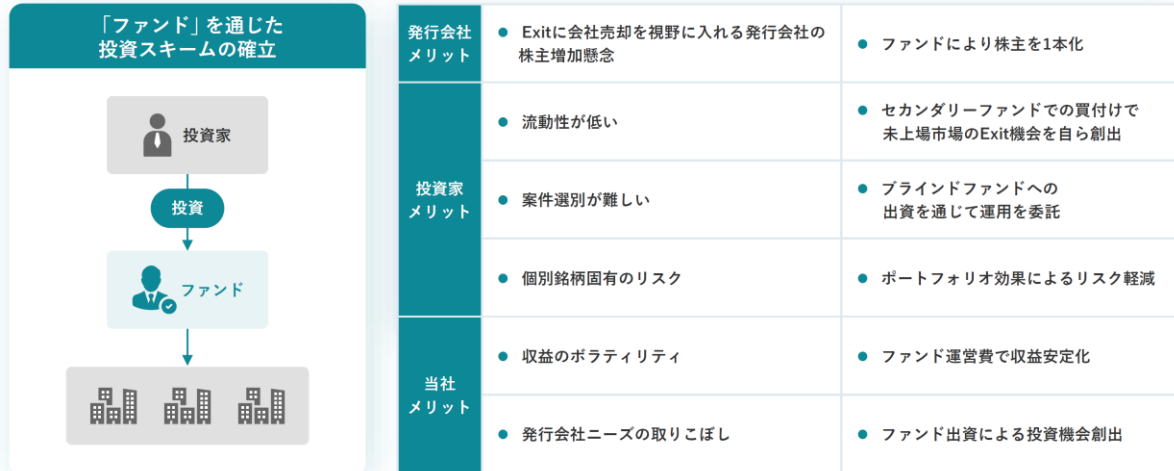
Exit までの期間が長期化する中、個人の特定期間投資家様のみならず、事業シナジーを目的に投資を行う事業法人様へもターゲットを拡大しており、当第2 四半期において投資実行の実績を計上いたしました。

事業法人様による投資実行により、投資単価の向上に加え、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が実現可能になります。

また、当社を上場前から支援くださっている株主様の多くには「未上場株式市場」をともに創り出す「共創」の想いを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・長期視点で発行会社様に伴走する事業法人投資家様をマッチングすることで、資金調達後の成長加速と Exit までの期間短縮を目指してまいります。

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た体制の強化もしております。

発行会社様の資金調達手段を増やすとともに、投資家様からの買い付けにより、未上場株式のExit機会を自ら創出するスキームの構築を進めております。



- 01 2026年10月期 第2四半期業績
- 02 市場環境の変化を踏まえた
今後の成長戦略
- 03 **2026年10月期 通期業績予想の修正**
- 04 財務状況
- 05 当社ビジネスの拡張性
- 06 APPENDIX

続いて、2026年10月期 通期業績予想の修正内容について、ご説明いたします。

2026年10月期 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	△9.8%
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%
営業損失 (△)	1,132	△799	△1,932	-
営業利益率	29.1%	△44.4%	△73.5pt	-
経常損失 (△)	1,131	△794	△1,926	-
親会社株主に帰属する当期純損失 (△)	1,147	△990	△2,137	-

今期は大型資金調達支援を行う「FUNDINNO PLUS+」での事業拡大を見込んでおりましたが、当初の想定を超える市場環境の変化により、期初の見通しから乖離が生じ、2026年10月期 通期業績予想をスライドでお示ししております数値に修正いたしました。

	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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<p>プライマリー領域</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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。 	<p>プライマリー領域</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 「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。 <p>セカンダリー領域</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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。

修正予想につきましては、今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対応方針に沿って施策を推進し、修正予想の達成に努めてまいります。



- 01 2026年10月期 第2四半期業績
- 02 市場環境の変化を踏まえた
今後の成長戦略
- 03 2026年10月期 通期業績予想の修正
- 04 **財務状況**
- 05 当社ビジネスの拡張性
- 06 APPENDIX

続いて、財務状況についてお伝えいたします。

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	394	203	△191	
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	

当第2四半期で営業損失を計上したものの、

- ・現預金 41億5,200万円
- ・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、経営者としての責任を真摯に受け止めております。

掲げた目標達成に向けて、覚悟をもって全力で取り組んで参ります。



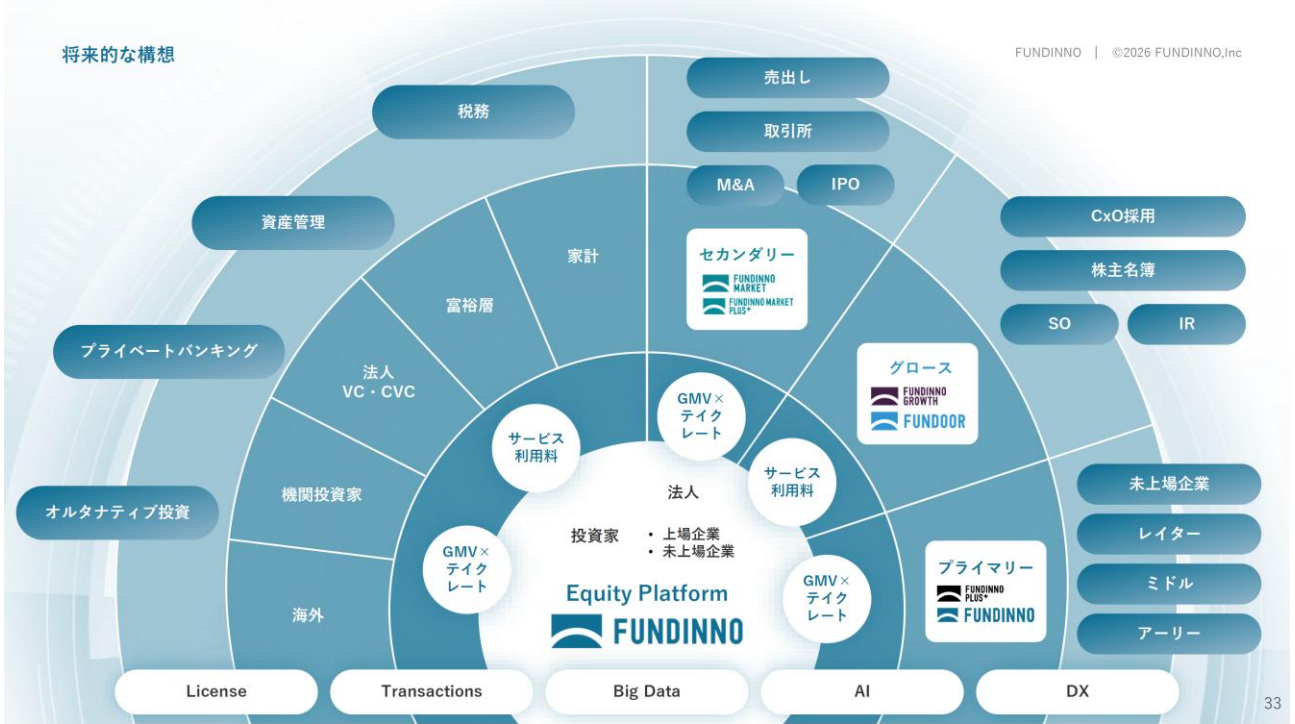
- 01 2026年10月期 第2四半期業績
- 02 市場環境の変化を踏まえた
今後の成長戦略
- 03 2026年10月期 通期業績予想の修正
- 04 財務状況
- 05 **当社ビジネスの拡張性**
- 06 APPENDIX

最後に、当社ビジネスの拡張性についてご説明いたします。

未上場株式市場の民主化に向け、6つの軸で段階的に事業基盤を拡張する



将来的には、投資家様、発行会社様、商品スキームの多様化など、
スライドに記載の6つの軸で事業基盤を拡張してまいります。



未上場株式市場の金融インフラとしてターゲット及び機能を拡張することで、企業価値の向上に繋がってまいります。

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

2026/6/20
ログミー IR Meet

2026/6/21
リンクスリサーチ 東京勉強会

2026/9/11
2026年10月期 3Q決算発表

当社の取り組みにつきましては、
「IR note マガジン」および、「IR 公式X」でも情報発信を行っております。

皆様からのご質問を元にした解説や、
開示資料だけではお伝えしきれなかった情報の補足などを
記事を通じて行っておりますので、ご参照ください。

また、個人投資家向け説明会にも登壇を予定しておりますので、ご参加いただければと思います。

フェアに挑戦できる、未来を創る。

この国のベンチャーマーケットを、よりオープンに、民主的に。
すべての起業家と投資家にとっての、情報・機会の格差をなくし、
"フェアに挑戦できる、未来を創る。"こと、それが私たちのビジョンです。
起業家の挑戦に、多彩な選択肢を提供すること。
そして、投資家の応援を、起業家へと届けること。
志ある人々にとって開かれた未来へ、私たちは変革を続けます。

ビジョンを実現するために

証券、印刷、信託、取引所機能を全て実装した金融プラットフォームは、グローバルマーケットでも完成されていません。
当社は、新たな最先端金融プラットフォームを構築します。
構築したあかつきには、そのモデルをもって世界へ羽ばたきインストールをしていきたいと考えております。

2026年10月期 第2四半期決算説明は以上でございます。

ご視聴いただき、ありがとうございました。

ディスクレーマー



将来見通しに関する注意事項本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

(コメントなし)