

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 執行役員コーポレート本部長 高木 崇  
 (TEL：050-3644-4388)

### 2025年10月期及び2026年10月期の業績予想について

2025年10月期（2024年11月1日から2025年10月31日）及び2026年10月期（2025年11月1日から2026年10月31日）における当社グループの業績予想は、次の通りであります。

【連結】

(単位：百万円、%)

項 目	2026年10月期 (予想)			2025年10月期 (予想)			2025年10月期 第3四半期 累計期間(実績)		2024年10月期 (実績)	
	対営業収 益比率	対前期 増減率		対営業収 益比率	対前期 増減率		対営業収 益比率		対営業収 益比率	
営 業 収 益	3,892	100.0%	54.8%	2,514	100.0%	112.2%	1,832	100.0%	1,184	100.0%
営 業 利 益 又は営業損失 (△)	1,132	29.1%	553.6%	173	6.9%	-	159	8.7%	△1,059	-
経 常 利 益 又は経常損失 (△)	1,131	29.1%	535.3%	178	7.1%	-	166	9.1%	△1,076	-
親会社株主に帰 属する 当期(四半期)純 利益又は 当期(四半期)純 損失(△)	1,147	29.5%	232.2%	345	13.7%	-	162	8.9%	△1,421	-
1株当たり当期 (四半期)純利益 又は当期(四半 期)純損失 (△)	49円69銭			15円14銭			7円13銭		△65円98銭	
1株当たり 配 当 金	0円00銭			0円00銭			-		0円00銭	

(注) 1株当たり当期(四半期)純利益又は当期(四半期)純損失は、期中平均発行済株式数により算出しています。

2026年10月期(予想)の1株当たり当期純利益は公募予定株式数(87,700株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大362,600株)は考慮しておりません。

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。なお、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)は、引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断または考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【2025年10月期及び2026年10月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社グループの見通し

当社グループは「未上場企業エクイティプラットフォーム事業」を展開しており、投資家からスタートアップへの資金供給／スタートアップの資金調達を支援する「プライマリー領域」、資金調達したスタートアップに対し経営支援や成長支援を行う「グロース領域」、未上場株式の売却機会を提供する「セカンダリー領域」から構成されており、投資回収した資金を投資家が再びスタートアップへ投資することを繰り返すことで、リスクマネーの循環サイクルを創出しております。

当社グループを取り巻く未上場株式市場においては、2022年11月28日に政府により策定された「スタートアップ育成5か年計画」にて、2027年にスタートアップへの投資額を10倍の10兆円規模とすることが目標とされており、個人や富裕層による未上場企業への投資における規制緩和や税制優遇施策が徐々に実行され、投資環境の整備が進んでおります。そのような中、2024年にスタートアップが調達した資金の総額は8,748億円（借入を除く）と前年同期比491億円増加（Japan Startup Finance2025上半期）しており、スタートアップ企業へのリスクマネー供給量は着実に増加傾向にあります。また、2024年の市場仲介者を通じたスタートアップ資金調達額（特定投資家向け銘柄制度（J-Ships）や株主コミュニティ制度、株式投資型クラウドファンディング等によるもの）は約420億円であるところ、2027年度までに1,800億円とすることが目標として設定されています（日本証券業協会「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報告書（2025年9月報告）」）。加えて、東証グロース市場の上場維持基準が2030年より上場後5年で時価総額100億円と厳格化される（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））ことに伴い、当社は、上場準備企業はより強固な成長戦略と高い企業価値向上が求められることから上場準備期間が長期化し、成長のための追加資金調達のニーズや未上場株式を保有する株主の流動性確保のニーズがますます高まると考えております。

このような環境の中、当社グループは、「フェアに挑戦できる、未来を創る。」をビジョンとして、スタートアップ企業へのリスクマネーの供給量、投資家と未上場企業との間の情報の非対称性、未上場株式の乏しい流動性など、未上場株式市場を取り巻く課題の解決と未上場株式市場の拡大に取り組んでいます。

2024年10月期においては、プライマリー領域において、特定投資家向け銘柄制度（J-Ships）等を活用した主にレイターステージの未上場企業を対象とした大型の資金調達支援である「FUNDINNO PLUS+」の取り扱いを本格的に開始しました。「FUNDINNO PLUS+」は、2015年11月の当社設立以来準備し、サービスを展開している株式投資型クラウドファンディングである「FUNDINNO」のシステム基盤や運営ノウハウ等を共通基盤としているため、追加費用は抑制的に展開できています。また、グロース領域において、三菱UFJ信託銀行株式会社との共同開発による株主管理・経営管理SaaSサービス「MUGF FUNDOR」の販売の開始や追加開発を行いました。一方で、事業用資産として使用しているソフトウェアや、株式会社FUNDINNO GROWTHの買収時のれんについて、それぞれ当初見込んでいた収益の達成が遅れていることから減損処理を行いました。

以上の結果、2024年10月期の業績は、営業収益1,184百万円、営業損失1,059百万円、経常損失1,076百万円、親会社株主に帰属する当期純損失1,421百万円となりました。

2025年10月期においては、プライマリー領域、中でも大型の資金調達支援である「FUNDINNO PLUS+」を中心にGMV（流通取引総額）の拡大に取り組んでおります。「FUNDINNO PLUS+」への特定投資家の登録数を増加させるため、FUNDINNOに登録している一般投資家からの特定投資家への転換を促すとともに、パートナー企業の開拓と連携により、販売チャネルの拡大に努めております。また、2025年7月に三菱UFJアセットマネジメント株式会社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するなど、未上場企業への円滑な資金供給や投資家への多様な投資機会の提供に関する新たな取組みを始めております。さらにレイターステージの企業など、より大きな金額の資金調達ニーズを有するスタートアップ企業に対して、トップ営業に加えて他社関係先（ベンチャーキャピタルやコーポレートベンチャーキャピタル、金融機関など）との連携を図るなどして、安定的な大型

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は、引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断または考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

案件の獲得を図っております。なお、2025年10月期において、1社で累計18億円を超える案件を含め、複数の10億円を超える資金調達支援を行いました。

※GMV（流通取引総額）：

プライマリー領域における資金調達およびセカンダリー領域における売出しの成約額

以上の結果、プライマリー領域におけるGMV拡大に伴い、発行者からの資金調達に関する手数料収入が順調に増加する見通しであり、2025年10月期の業績予想は、営業収益2,514百万円（2024年10月期比112.2%増）、営業利益173百万円（2024年10月期は営業損失1,059百万円）、経常利益178百万円（2024年10月期は経常損失1,076百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益345百万円（2024年10月期は親会社株主に帰属する当期純損失1,421百万円）を見込んでいます。

2026年10月期においては、継続してプライマリー領域、中でも大型資金調達支援である「FUNDINNO PLUS+」を中心にGMV（流通取引総額）の拡大に取り組んでまいります。引き続き特定投資家の登録の積み上げを図ると同時に、販売力強化のため、パートナー企業との連携を深め、また、投資家に勧誘を行う投資家営業の採用に取り組んでいく予定であります。

以上の結果、2026年10月期の業績予想は、営業収益3,892百万円（2025年10月期比54.8%増）、営業利益1,132百万円（2025年10月期比553.6%増）、経常利益1,131百万円（2025年10月期比535.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,147百万円（2025年10月期比232.2%増）を見込んでおります。

なお、当社グループは、「未上場企業エクイティプラットフォーム事業」の単一セグメントであるため、セグメント別の記載はしておりません。

## 2. 個別の前提条件等

当社グループは2024年11月から2025年9月までの累計実績数値を踏まえ、2025年10月の取締役会において、2025年10月期及び2026年10月期に係る業績予想の修正を行っております。2025年10月期の業績予想は、2025年9月までの実績値に2025年10月度の予想数値を以下の前提で算出し、合算した数値となっており、2026年10月期の業績予想は、以下の前提で算出しております。

### (1) 営業収益

当社グループは「未上場企業エクイティプラットフォーム事業」の単一セグメントであるため、セグメント別の記載はしておりませんが、同一セグメントの事業区分として「プライマリー領域」「グロース領域」「セカンダリー領域」の3つの領域で事業を展開しており、更にサービスごとに区分して現時点における見込みの額を算出しております。

#### (a) プライマリー領域

プライマリー領域は、投資家からスタートアップへの資金供給/スタートアップの資金調達サービスを提供する領域であり、株式投資型クラウドファンディングである「FUNDINNO」と特定投資家向け銘柄制度（J-Ships）などによる大型資金調達支援である「FUNDINNO PLUS+」から構成されております。

（2025年10月期）

2025年10月期の「FUNDINNO」の営業収益は、計画期間において予定されている資金調達案件とそれに対する投資家による投資予想を基に算出しており、成約件数の拡大による営業収益増加を見込んでいます。

予定されている資金調達案件は既に募集中の案件に加え、募集に向けた審査手続きを行っている案件や取扱いを決定し審査待機中の案件から2025年10月期中の成約件数および成約予定金額を見積もっております。これら

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は、引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断または考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

の資金調達案件から想定される成約予定金額の総額（GMV）に標準手数料率を乗じて得られる当社の手数料見込額を積み上げて算出しております。

2025年10月期の「FUNDINNO PLUS+」の営業収益についても「FUNDINNO」と同様の方法で算出しております。なお、「FUNDINNO PLUS+」は手数料率が案件ごとに異なるため、顧客との契約や商談の状況に基づいて見通しに反映しております。

（2026年10月期）

2026年10月期の「FUNDINNO」の営業収益は、投資家の登録数および平均投資実行率、平均投資単価、手数料率から算出しています。

投資家登録数については、累積する既存投資家登録数に加えてマーケティングによる新規投資家申請数、投資家審査通過割合を見積もった上で、新規投資家登録の月次件数を見積もっています。既存投資家登録数に既存投資家の平均投資実行率及び平均投資単価を乗じることで既存投資家の月次投資金額を見積もっており、同様に新規投資家登録数に新規投資家の平均投資実行率及び平均投資単価を乗じることで新規投資家の月次投資金額を見積もっております。既存投資家の月次投資金額に新規投資家の月次投資金額を加算することで想定される成約予定金額の総額（GMV）を算出しております。投資家申請数、投資家審査通過割合、平均投資実行率、平均投資単価は2025年10月期の計画策定期間までの平均値を採用しています。これらの資金調達案件から想定される成約予定金額の総額（GMV）に標準手数料率を乗じて得られる当社の手数料見込額を営業収益として算出しております。

2026年10月期の「FUNDINNO PLUS+」の営業収益は、特定投資家に勧誘を行う投資家営業の従業員数を採用計画において見積り、各営業人員別の平均成約金額を積み上げて成約予定金額の総額（GMV）を算出しております。各営業人員別の平均成約金額は、既存従業員については2025年10月期の計画策定期間までの平均値を、採用予定者については過去の採用人員の平均成約金額を用いて個人別平均成約金額を見積もっています。また、採用予定者については採用後のオンボーディング期間を考慮し、入社から3か月目、6か月目、12か月目と段階的に成約金額を引き上げるような見積りを行っています。これらの資金調達案件から想定される成約予定金額の総額（GMV）に、2025年10月期の計画策定期間までの平均手数料率を乗じて得られる当社の手数料見込額を営業収益として算出しております。

これらの結果、プライマリー領域の営業収益は2025年10月期に2,232百万円（前期比177.1%増）を見込んでおり、2026年10月期に営業収益は3,531百万円（前期比58.2%増）を見込んでおります。

#### (b) グロース領域

グロース領域は、スタートアップのグロース（成長）段階において、成長をサポートするサービス領域であり、株主管理・経営管理をサポートするSaaS型のプラットフォームである「FUNDOOR」、三菱UFJ信託株式会社との共同開発である「MUFU FUNDOOR」、子会社である株式会社FUNDINNO GROWTHによる人材紹介「FUNDINNO GROWTH」から構成されております。

「FUNDOOR」の営業収益は、過去の新規契約件数や解約率を加味して想定される累計契約件数に月額利用料を乗じて算出しております。

「MUFU FUNDOOR」の営業収益は、受託開発（既存機能の追加開発や新機能開発）とライセンス許諾料、保守運用受託料で構成されています。受託開発については、当社が受託開発プロジェクトに係る受注済み金額のうち2025年10月期、2026年10月期において役員提供を予定している金額を、ライセンス許諾料は2025年10月期、2026年10月期において同行が販売すると当社が見込む金額に契約上の手数料率を乗じた金額を、それぞれ算出しております。

「FUNDINNO GROWTH」の営業収益は、主に人材紹介手数料が占めており、計画期間における顧客企業の採用予定人数を踏まえて算出しております。採用予定人数については2024年10月期および計画策定期間までの実績

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。なお、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は、引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断または考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

に基づく見通しによっております。

これらの結果、2025年10月期のグロース領域の営業収益は280百万円（前期比21.6%減）を見込んでおり、2026年10月期に営業収益360百万円（前期比28.3%増）を見込んでおります。

### (c)セカンダリー領域

セカンダリー領域は、スタートアップへ投資した株主の投資回収機会を提供する領域となります。

2025年10月期、2026年10月期においては、セカンダリー領域の川上に位置するプライマリー領域の拡大に注力するため、「FUNDINNO MARKET」における2025年9月までの実績が継続する前提で2025年10月度および2026年10月期の見通しを算出しております。

これらの結果、2025年10月期のセカンダリー領域の営業収益は0百万円（2024年10月期比95.5%減）を見込んでおり、2026年10月期に営業収益1百万円（2025年10月期比27.4%増）を見込んでおります。

以上の結果、2025年10月期の営業収益は2,514百万円（2024年10月期比112.2%増）を見込んでおり、2026年10月期に営業収益は3,892百万円（2025年10月期比54.8%増）を見込んでおります。

### 各領域の営業収益

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2026年10月期 (予想)		2025年10月期 (予想)		2024年10月期 (実績)			
		対営業収益 比率	対前期 増減率	対営業収益 比率	対前期 増減率		対営業収益 比率		
プライマリー領域		3,531	90.7%	58.2	2,232	88.8%	177.1%	805	68.0%
グロース領域		360	9.3%	28.3	280	11.2%	△21.6%	358	30.2%
セカンダリー領域		1	0.0%	27.4	0	0.0%	△95.5%	20	1.8%
営業収益合計		3,892	100.0%	54.8	2,514	100.0%	112.2%	1,184	100.0%

### (2) 金融費用、売上原価

金融費用は、金融機関からの借入金に対する支払利息であり、返済計画と借入利率に基づき計上しております。

売上原価は、グロース領域における労務費、外注費、人材調達費、減価償却費により構成されています。なお、プライマリー領域及びセカンダリー領域において売上原価の計上はありません。

労務費は、「FUNDOOR」「MUFG FUNDOOR」のシステム開発に係る人員の給与手当、法定福利費等であり、計画策定時点での人員計画に基づき採用人数および等級ごとの標準給与手当などから2025年10月期、2026年10月期の見通しを算定しております。

外注費は、「FUNDOOR」「MUFG FUNDOOR」のシステム開発に係る業務委託、株式会社FUNDINNO GROWTHにおけるRPO (Recruitment Process Outsourcing) の業務委託にかかる外注費をそれぞれ見込んでおります。人材調達費は、株式会社FUNDINNO GROWTHにおける人材のソーシングにかかるデータベース利用料を見込んでおります。減価償却費は主に「FUNDOOR」に関するソフトウェアの償却予定金額を見込んでおります。

以上の結果、2025年10月期の金融費用及び売上原価は243百万円（2024年10月期比23.0%減）を見込んでおり、2026年10月期の金融費用及び売上原価は254百万円（2025年10月期比4.7%増）を見込んでおります。

### (3) 販管費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、取引関係費、人件費、不動産関係費、事務費、減価償却費、租税公課、貸倒引当金繰入額、その他により構成されています。

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は、引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断または考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競争、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

- ・取引関係費は、広告宣伝費、通勤交通費、旅費交通費、交際費などであり、2024年10月期および計画策定期間までの実績を作成基礎とし、取引や人員の増加に伴う増加を反映しております。また、広告宣伝費については上場関連費用として2026年10月期に17百万円を見込んでおります。
- ・人件費は、役員報酬や従業員の給与手当、法定福利費、アルバイトに対する雑給などであり、売上原価に計上する労務費を控除した金額を算定しています。また、売上原価における労務費と同様に計画策定時点での人員計画に基づき採用人数および等級ごとの標準給与手当などから2025年10月期、2026年10月期の見通しを算定しており、積極的な採用活動により継続的に増加を図っています。
- ・不動産関係費は、本社の共益費及び地代家賃であり、契約金額を計上しております。
- ・その他の販売費及び一般管理費については基本的に2024年10月期および計画策定期間までの実績を作成基礎とし、取引や人員の増加に伴う増加を反映し、新規に見込む施策等による個別予算の追加を行っております。また、上場準備に関連する費用として2026年10月期に4百万円を見込んでおります。

以上の結果、2025年10月期の販売費及び一般管理費は2,097百万円（2024年10月期比8.8%増）、営業利益173百万円（2024年10月期は営業損失1,059百万円）を見込んでおり、2026年10月期の販売費及び一般管理費は2,504百万円（2025年10月期比19.4%増）、営業利益1,132百万円（2025年10月期比553.6%増）を見込んでおります。

#### （4）営業外損益、経常利益

営業外収益は受取利息、雑収入などであり、計画策定時点における見込み額を算出しております。なお、2025年10月期の営業外費用は上場関連費用の発生予定額を積み上げて算定しております。

以上の結果、2025年10月期の営業外収益は14百万円を、営業外費用は9百万円を見込み、経常利益は178百万円（2024年10月期は経常損失1,076百万円）を見込んでおり、2026年10月期の営業外収益は12百万円を、営業外費用は13百万円を見込み、経常利益は1,131百万円（2025年10月期比535.3%増）を見込んでおります。

#### （5）特別損益、法人税等、親会社株主に帰属する当期純利益

特別損益は、2025年10月期に固定資産売却損0百万円が発生しておりますが、その他は見込んでおりません。

法人税等は、足元の堅調な業績や今後の業績見通し等を踏まえ、繰延税金資産の回収可能性について慎重に検討した結果、2025年10月期において繰延税金資産を計上することとし、法人税等調整額（益）を2025年10月期に173百万円、2026年10月期に192百万円、それぞれ計上を見込んでおります。

以上の結果、親会社株主に帰属する当期純利益345百万円（2024年10月期は親会社株主に帰属する当期純損失1,421百万円）を見込んでおり、2026年10月期の親会社株主に帰属する当期純利益1,147百万円（2025年10月期比232.2%増）を見込んでおります。

#### 【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以 上

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は、引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断または考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。