

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

存在価値

フェアに挑戦できる、未来を創る。

特定投資家数
1,470名資金調達支援件数
484件自己資本規制比率
649.7%

② 中長期の経営戦略

1. プライマリー領域のGMV拡大

FUNDINNOとFUNDINNO PLUS+を通じた資金調達総額の拡大。富裕層へのリーチ強化と法人・機関投資家・海外投資家層の開拓。

2. データアセット価値化

484件のスタートアップ支援で蓄積した投資家属性・トランザクションデータ・財務情報から価値を創出。

3. 未上場株式市場の民主化

リスクマネー供給量不足・情報非対称性・流動性不足の3課題を解決。プライマリー・グロース・セカンダリー領域の事業構築を推進。

4. 金融市場のDXリプレイス

断片的な金融サービス・システムを顧客中心に再編・統合。金融商品取引法準拠のシステム構築ノウハウを活用。

③ 対処すべき課題

① 未上場株式市場の課題解決

- ・ リスクマネー供給量の不足への対応
- ・ 投資家とスタートアップ間の情報非対称性の解決
- ・ 未上場株式の流動性確保

② 競争環境への対応

- ・ J-Ships取扱事業者が10社に拡大。取扱件数競争から発行体への付加価値提供へシフト
- ・ VC・エンジェル投資家・投資信託など新規プレイヤーの参入への対抗
- ・ プレイヤーとの協業関係構築

③ スタートアップ支援の長期化対応

- ・ 東証グロース市場上場維持基準が2030年より時価総額100億円に厳格化
- ・ 上場準備期間の長期化に伴う追加資金調達ニーズ対応
- ・ 株主の流動性確保ニーズへの対応

面接で使えるポイント

- ・ 2027年までのスタートアップへの投資額10兆円規模達成を支える市場仲介者として…
- ・ 484件のスタートアップ資金調達支援と1,470名の特定投資家で蓄積したデータアセットを…
- ・ 金融システムの非統合的課題をDXで解決し、顧客中心の金融市場再編に取り組む革新的なプラットフォーム

証券コード 462A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに

証券・商品先物取引業に分類される金融企業で

主力事業・セグメント

・証券、商品先物取引業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率101.1%と高い収益性
- ・財務健康度83点と財務基盤が健全
- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高

2億円

営業利益率

101.1%

財務健康度

83点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 61.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収

674万円

証券、商品先物取引業内 33位/36社

平均年齢

39.9歳

証券、商品先物取引業内 30位/36社

平均勤続

2.8年

証券、商品先物取引業内 35位/36社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

