

関係者各位

2026年5月7日  
株式会社 FUNDINNO

## 岡三証券株式会社主催「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いて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4月10日に岡三証券株式会社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。

### ■IRセミナー概要

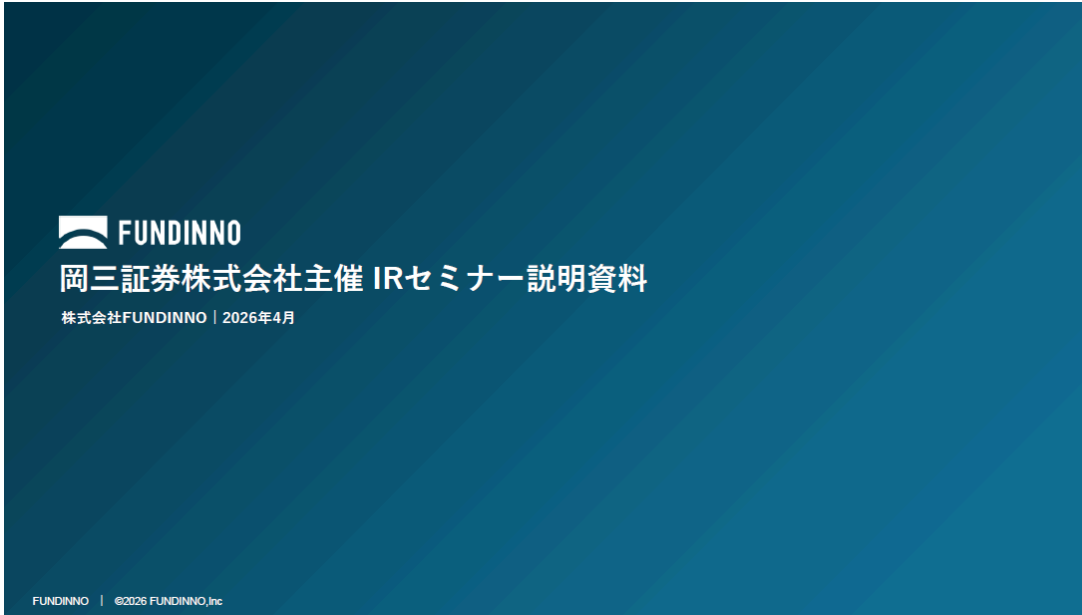
日時:2026年4月10日(金)15:20~17:00

場所:東京(会場)

主催:岡三証券株式会社

アーカイブ動画:<https://youtu.be/xqOb99dQu6E>

### ■書き起こし



株式会社FUNDINNO 代表取締役CEO、柴原でございます。  
本日は、説明会にご参加くださり誠にありがとうございます。  
私より事業概要や成長戦略についてご説明させていただきますので、よろしくお願いいたします。



我々は、未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。

未上場株式市場を整備することで、リスクマネーの供給量(スタートアップへの投資額)を高め、上場株式市場と未上場株式市場の境目をなくし、次世代産業の育成に少しでも貢献したいという思いで創業いたしました。

従来の上場株式市場ですと、証券機能、ディスクロージャー機能、株主名簿管理機能、東証様が行っているような株式を売買する機能が、分業体制のもとで実装されております。

一方、我々が存在する前は、未上場株式市場にはこうした機能が不十分でございました。未上場株式市場を整備していくという意味合いで、まずは証券機能、その後は株主名簿管理機能やディスクロージャー機能、そして売買機能を全て1つのプラットフォーム上に実装するという事を現在進めております。

これらの機能を、1社で全て集約したインフラを構築している会社は世界的にも珍しいと思っております。未上場株式市場の最適化や最大効率化を目指す上で、全ての機能をひとつに集約する必要があると考え、我々は次世代の金融プラットフォームの構築を行っております。

## FUNDINNOを3つのポイントで説明

POINT

01

### 唯一の未上場株式に特化した証券会社

未上場株式に特化した証券会社として日本で唯一の上場企業であり、独自のオンラインプラットフォームを基盤にサービスを展開しています。

POINT

02

### 世界でも稀な一気通貫モデル

自社プラットフォーム上で、未上場企業の資金調達から成長支援（人材紹介・株主管理等）、さらにはセカンダリーでの売買機会の提供までを一貫して展開しています。

POINT

03

### 制度改革が後押しする成長市場

スタートアップ育成5か年計画をはじめとした政策や継続的な規制緩和を背景に、未上場株式市場は拡大局面にあります。制度面から市場創出と成長が後押しされる構造にあり、中長期的な市場拡大の蓋然性が高い領域です。

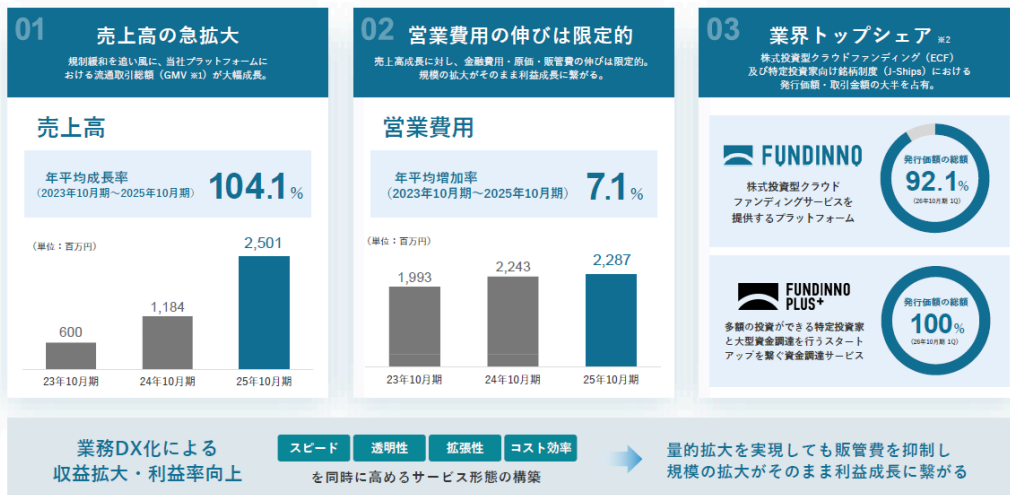
こちらの3点は、我々の強みをご理解いただくためのポイントであると考えております。

1つ目は、我々は日本で唯一の未上場株式の販売に特化した証券会社でございます。

2つ目は、証券・印刷やディスクロージャー、取引所の機能を1つに統合した金融プラットフォームを運営しております。これは世界でも稀有なビジネスモデルかと思えます。

最後に、我々がいる市場は、制度改革が後押しする成長市場であるということです。

## 覚えてほしい、3つの強み



我々の成長を支える背景として、覚えていただきたい強みが3点ございます。

1つが、売上高の急拡大でございます。

2023年10月期から2025年10月期の売上高の3年平均成長率は104.1%と、高成長を実現しております。

一方、普通は売上高の成長に対して、営業費用(原価・金融費用・販管費)が連動するものですが、当社は2023年10月期から2025年10月期の3年平均増加率は7.1%に留まっております。

売上高の急拡大に対し、営業費用の増加率を抑えられているのは、我々が金融プラットフォームを持っているからこそと考えております。いわゆる量的拡大を実現しても営業費用を抑制し、規模の拡大がそのまま利益成長に直結する。これこそが我々の強みだと考えております。

さらに、我々のこうした独自性や強みが業界のシェア率にも反映されております。2026年10月期第1四半期(2025年11月～2026年1月)現在、「FUNDINNO」のシェア率は92.1%、「FUNDINNO PLUS+」のシェア率は100%となっております。

## Introduction



- 01 会社概要
- 02 ビジネスモデル
- 03 当社が選ばれる理由
- 04 市場環境
- 05 成長戦略

## 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

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc



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

6

続いて、私の自己紹介をさせていただきます。

私は高校卒業後に「起業をしたい」という思いで渡米し、米国のカリフォルニア大学に留学いたしました。その後、大学院に進み、「未上場株式の価値算定」をテーマに研究をしておりました。その研究テーマが、現在のビジネスモデルに結びついております。

また、キャリアで申しますと、大学院卒業後にシステム開発会社を起業し、その後、株式会社FUNDINNOを設立しています。

## 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。

|  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

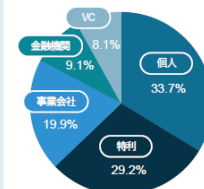


株主数

243名



保有比率



※2025/9/30現在

7

続いて、こちらが、当社が上場する前の主要法人株主様となっております。

この中で1つご覧いただきたいのが、未上場の時点で我々の株主数が243名であるという点です。一般的な会社様と比べると、上場する前の株主数としては多いと思いますが、我々は「株主様と共に市場を作っていく」という共創の理念を体現するために、こうした資本政策を展開してまいりました。

上場前から、個人投資家様として多くの経営層の方々に加わっていただいたことで、経営上のアドバイスを直接仰ぐことができました。また、発行会社様や投資家様の開拓においても、こうした企業群の中でのご紹介を通じて、独自のエコシステムを構築することができたと考えております。多数の株主様にご参画いただいたことが、当社の大きな成長要因となりました。

我々は、今後も株主様との関係性やコミュニケーションを大切にし、この未上場株式市場での取り組みを開拓していきたいと考えております。

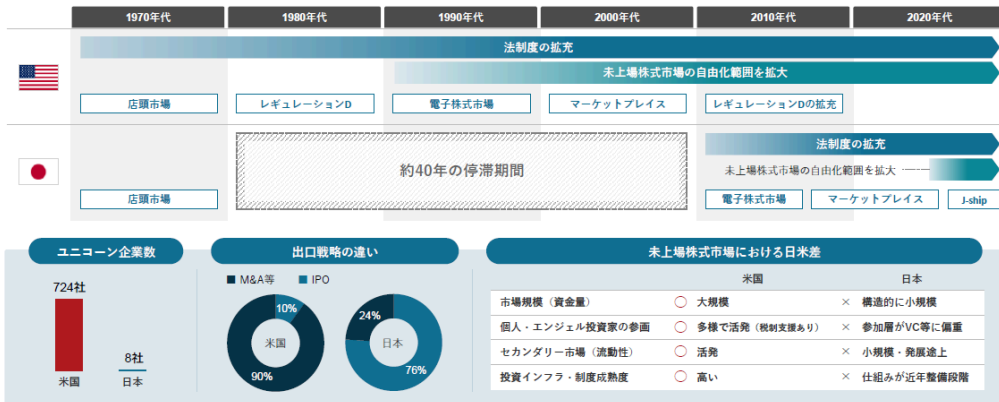
## Introduction



- 01 会社概要
- 02 **ビジネスモデル**
- 03 当社が選ばれる理由
- 04 市場環境
- 05 成長戦略

## 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盛んに行われ、多くのユニコーン企業が誕生。



こちらの資料は、未上場株式市場における日米の差分でございます。日本と米国を比較させていただきますと、日本では未上場株式市場の構造整備が進んでおりません。

一方、米国では未上場企業への投資が当たり前になっております。調達後の株式管理の仕組みはもちろん、情報開示（ディスクロージャー）機能も実装されております。

もう一つ重要な要素が、セカンダリーマーケットの存在です。米国では購入した未上場株式を売却できる仕組みの整備が進んでいますが、日本ではこうした環境が整っていませんでした。我々が存在する以前、日米の市場には雲泥の差があり、個人がスタートアップに投資する機会そのものがほぼ存在しなかったのです。

だからこそ我々は、誰もがスタートアップ投資に参画できる機会を創出することに、創業当初から注力してまいりました。

加えて、日米の比較において欠かせないのが、投資家マインドの違いです。米国の投資家様はしっかりとリスクを取り、リターンを得るという考えでございます。

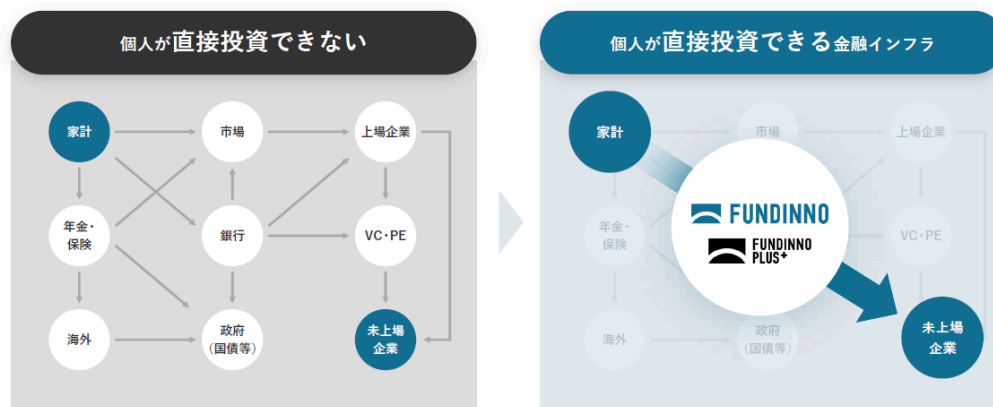
一方、日本は投資家保護の観点非常に強く、未上場株式への投資が受け入れられにくい背景がございました。だからこそ我々は、未上場株式でも信頼を得られる環境づくりに邁進し、日米の市場格差を埋めるべく活動しております。

また、投資額の差は、ユニコーン企業の輩出数や、スタートアップに投資をするエンジェル投資家様の数にも大きく影響がでていると考えられます。

投資を通じてスタートアップへの理解が深まり、そこで働きたいと希望する人が増えない限り、次世代を担う産業の発展は困難です。我々は投資機会の提供を通じて、スタートアップという存在そのものを知っていただくことにも注力しております。

## 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。



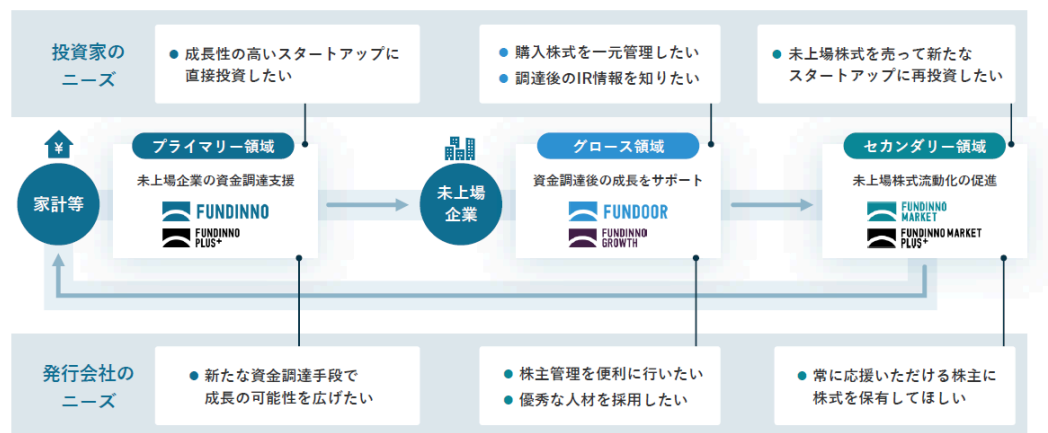
続いて、こちらが当社のビジネスモデルの初期の着想イメージです。

ご覧いただきたいのが、こちらのグレーのところです。家計から未上場企業に対して、どのようにお金が流れているのかを表した図になります。

図解の通り、家計から複雑なルートを通して、未上場企業にお金が行くという構造に対し、我々は、家計から直接、未上場企業にお金を流していく仕組みづくり、構造改革に着手いたしました。

## 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。



個人から未上場企業に直接お金が流れるという構造改革に着手したあと、我々のビジネスモデルもアップデートし、現在はこちらの図解の通りとなっております。

まず、プライマリー領域でございます。個人の投資家様、今は法人の投資家様が、未上場企業の株を直接買えるというサービスを担っております。

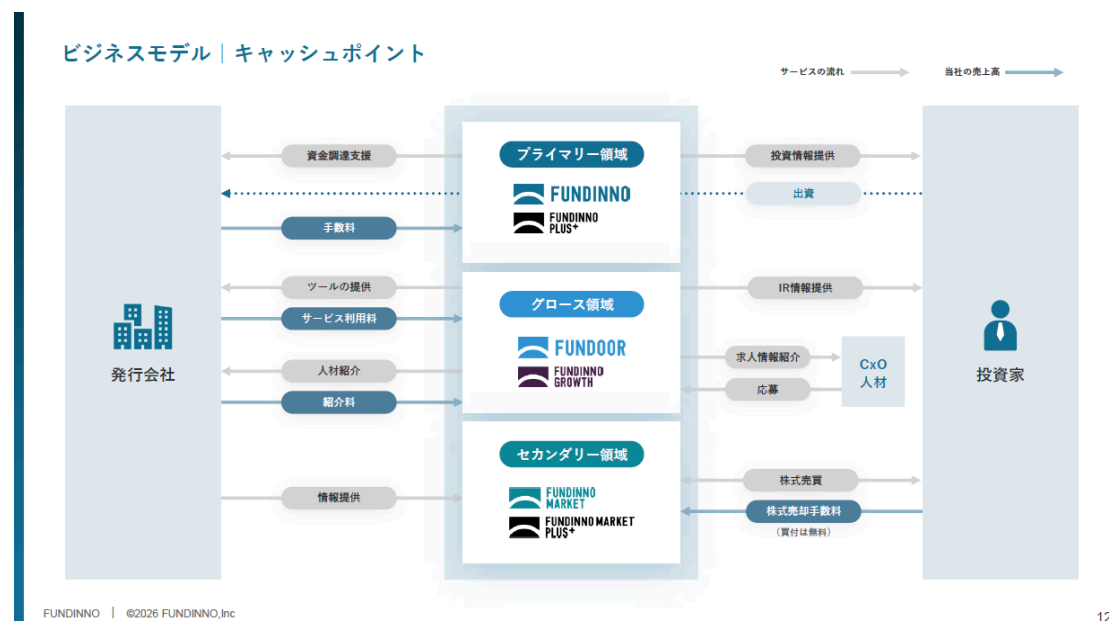
続いて、グロース領域でございます。投資家様目線ですと、購入した株式の権利関係が正しく保全されているか、また購入した株式の情報をどの程度保全してくれるかという点を担うサービスになります。言葉を変えますと、株主管理やディスクロージャー（情報開示）といった領域になります。株主管理は、三菱UFJ信託銀行様と共同でシステム開発をして、サービスをご提供させていただいております。

最後は、セカンダリー領域でございます。こちらは購入した未上場株式が売れる、というサービスです。未上場株式の流動性が乏しいという課題解決に努めております。

我々のサービスについてまとめますと、スタートアップ株を購入することができるサービスがプライマリー領域。その購入した株式を管理できるサービスがグロース領域。最後に、購入した未上場株式を売却できるのがセカンダリー領域となります。

購入・管理・売却というサービスを1つのプラットフォームに統合することによって、リスクマネーの循環が一巡、二巡、三巡と繰り返すごとに規模が増幅し、マーケット自体を拡大する構造となっております。

端的に申し上げますと、投資家様の売却益（キャピタルゲイン）を次の投資へ回すという再投資のサイクルが確立されることで、マーケットが自然に拡大していくと考えております。



12

続いて、こちらは各サービスのキャッシュポイントでございます。

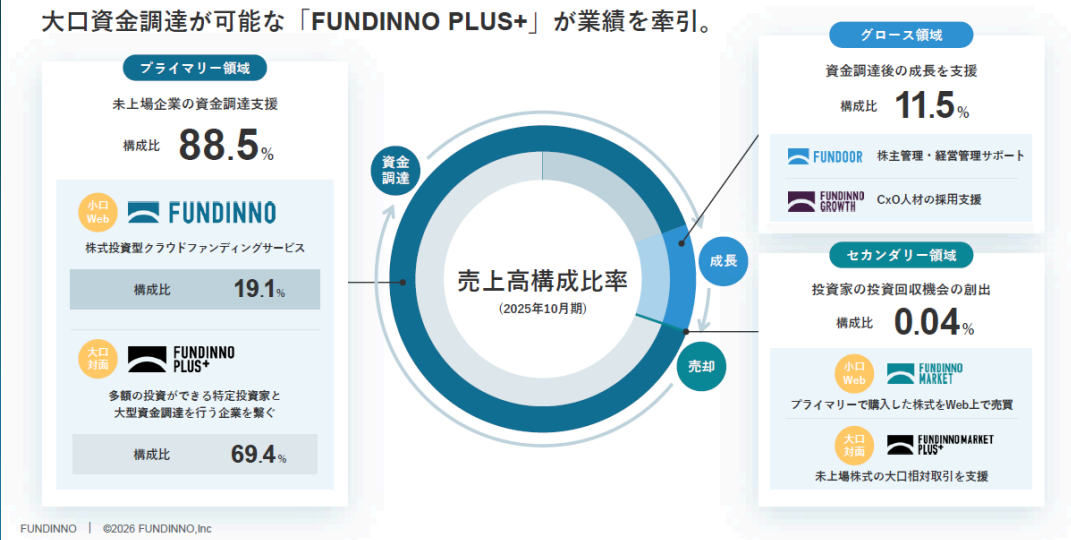
プライマリー領域では、発行会社様の資金調達の支援をし、資金調達額に対して手数料率をかけたものが1つの収益となっております。

続いて、グロース領域は一般的にSaaSモデルと呼ばれる月額課金型となっております。各種サービスのご利用に対し、一定の月額料金をお支払いいただく仕組みです。

最後に、セカンダリー領域はトランザクションフィー、いわゆる売買手数料をいただくのがセカンダリー領域の収益構造となっております。

## ビジネスモデル | 売上高構成比率

大口資金調達が可能で「FUNDINNO PLUS+」が業績を牽引。



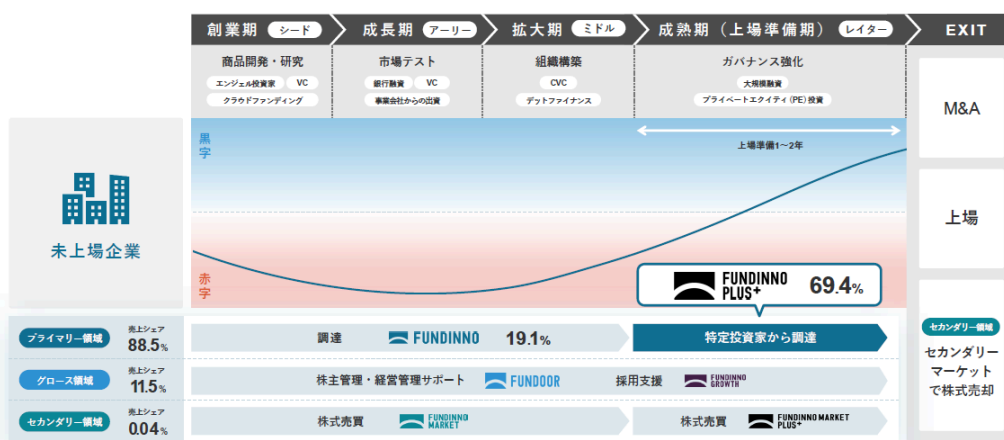
続いて、こちらは当社の売上高の構成比率となっております。

我々の収益の柱は、プライマリ領域でございます。全体の88.5%と、当社の成長を牽引しています。

今後はグロース、セカンダリー領域の拡大にも注力してまいります。現時点ではプライマリ領域が当社の成長を支える柱となっております。そのため本日は、プライマリ領域について詳しくご説明をさせていただきます。

## 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。



続いて、こちらは企業の成長ステージに応じた支援体制を図解しております。

スタートアップ業界では、成長段階を「シード期」「アーリー期」「ミドル期」「レイト期」と4つのステージで定義するのが一般的です。細かな定義は諸説ありますが、ここでは広く浸透している一般的な基準に沿ってご説明させていただきます。

1つ目が、「シード期」でございます。創業して間もない会社様を指します。研究開発の最中であつたり、商品がまだ完成していなかったりと、アイデアを形にする状態をシード期と言います。

2つ目の「アーリー期」は、「プロダクトマーケットフィット」とも言いますが、開発した商品やサービスが市場に受け入れられるかテストしている段階を指します。

3つ目の「ミドル期」は、実際に、商品やサービスが市場に受け入れられて「どうやら売れるようだ」と確認できた段階を指します。市場に受け入れられて、今後いかに拡大するかということにチャレンジしているフェーズです。

最後に「レイト期」は、商品やサービスが受け入れられてビジネスモデルが確立し、きちんと利益が出せる段階を指します。

レイト期に入ると、EXITによる「株式の流動化」が現実的な視野に入ります。具体的には、M&A、あるいはIPOを実現するという選択肢が出てきます。

我々は成長ステージに応じてサービスを提供しております。比較的、若い企業と言われているアーリー期の企業に対しては主に「FUNDINNO」というサービスを提供しております。レイト期の比較的、IPOやM&Aに近い企業様に対しては、「FUNDINNO PLUS+」というサービスでご支援しております。

#### 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<br><small>第一種少額電子募集取扱業務</small> |  FUNDINNO PLUS+<br><small>第一種金融商品取引業 / J-Ships</small> |   |
|------|-------------|--|--|---|
| 調達企業 | ステージ        | アーリー・ミドル企業   | レイト企業  |   |
|      | 最大調達可能額     | 1億円未満  | 上限なし   |   |
|      | 最大調達実績      | <b>9,999万円</b>   | <b>18.2億円</b>  |   |
|      | 組織          | 監査未設置も可  | 監査設置・証券会社決定  |   |
| 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   |   |

こちらは「FUNDINNO」と「FUNDINNO PLUS+」の業法上の区分を整理したものです。

「FUNDINNO」は、公募増資の形態をとっています。従来、公募増資を行うのには有価証券報告書の提出や会計監査人の設置といった義務が課されますが、本サービスはこれらが緩和されます。

一方で、制限もございます。「FUNDINNO」というサービスは、1社が1年間で調達できる金額は1億円未満となります。また、1人の投資家様が1社に対して、1年間で投資できる金額は50万円までとなります。

「FUNDINNO PLUS+」は、特定投資家様に出資を募る場合、発行会社様に募集制限がございます。また、特定投資家登録いただいている方の投資額の上限もございません。

なぜ、「FUNDINNO」がアーリー期やミドル期に対してサービスを提供しているのかと言いますと、資金ニーズも影響しております。創業間もない会社様は、企業価値や時価総額があまり小さくなく、資金ニーズもレイトー期に比べると縮小されます。大抵の場合、1億円未満で資金ニーズを満たせますので、「FUNDINNO」はアーリー期やミドル期に対してサービスを提供しております。一方、レイトー期の企業は、企業価値も上がり旺盛な資金ニーズがございますので、その資金ニーズに対応するために「FUNDINNO PLUS+」というサービスを提供しております。

## Introduction



- 01 会社概要
- 02 ビジネスモデル
- 03 **当社が選ばれる理由**
- 04 市場環境
- 05 成長戦略

## 投資家に選ばれる理由



続いて、当社が投資家様に選ばれる理由でございます。

「FUNDINNO」と「FUNDINNO PLUS+」に共通する最大の理由は、希少性の高いスタートアップへの投資機会を提供している点にあります。

こうした案件は一般には容易に出回るものではありません。当社が証券会社として、案件のソーシング(発掘)から厳正な審査までを一貫して行い、その上でご紹介していることが投資家様からの信頼と指示に繋がっていると考えております。

もう一つ、選ばれるポイントとして「モニタリング」がございます。未上場株式に投資した後、情報開示やその後の株主管理がどうなっているのかなど、不安になる点がたくさんあるかと思えます。グロース領域で、株主管理や情報開示を積極的に行っております。

最後に、投資家様に選ばれる理由は「税制の優遇措置」であると考えております。特に、エンジェル税制という税制優遇措置のサポートも行っております。

以上3点が、我々のサービスを選んでいただいている理由だと考えております。

## 投資家に選ばれる理由 | エンジェル税制活用

スタートアップへ投資を行った個人投資家に対する税制優遇措置が年々拡充。

当社は、経済産業大臣認定クラウドファンディング事業者として、エンジェル税制の適用申請を行う企業を取り扱うのに加え、投資家の申告手続きをサポートすることで、ベンチャー企業の資金調達環境の拡大を目指している。

| 投資した年に受けられる3つの優遇措置 |                      |         |                 |
|--------------------|----------------------|---------|-----------------|
|                    | 優遇措置 A               | 優遇措置 B  | ブレイク・シード特例      |
| 控除の対象              | 総所得金額                | 株式等の譲渡益 | 株式等の譲渡益         |
| 控除額                | 投資額 - 2,000円         | 投資額の全額  | 投資額の全額          |
| 措置内容               | 課税繰延                 | 課税繰延    | 非課税             |
| 対象企業 (設立年数)        | 5年未満                 | 10年未満   | 5年未満 (赤字等の要件あり) |
| 控除上限額              | 総所得金額の40%か 800万円の低い方 | なし      | 20億円            |

※ 売却によって生じた損失はその年の他の株式譲渡益と相殺したり、3年間に繰り越すことが可能

※ 2023年導入

| 当社実績                          |         |
|-------------------------------|---------|
| FUNDINNOで成約したエンジェル税制適用プロジェクト数 | 262件    |
| FUNDINNOを通してエンジェル税制を申請した投資家数* | 40,070人 |

売却時の税金のポイント

- 株式売却益は「課税の繰延」が基本。投資時の優遇分は、売却時に課税される。ブレイク・シード特例では非課税になる場合がある。
- 株式売却で損失が出た場合、損失もその年の他の株式譲渡益と相殺したり、3年間に繰り越すことが可能。

※ 2025年12月末時点 投資家は延べ人数

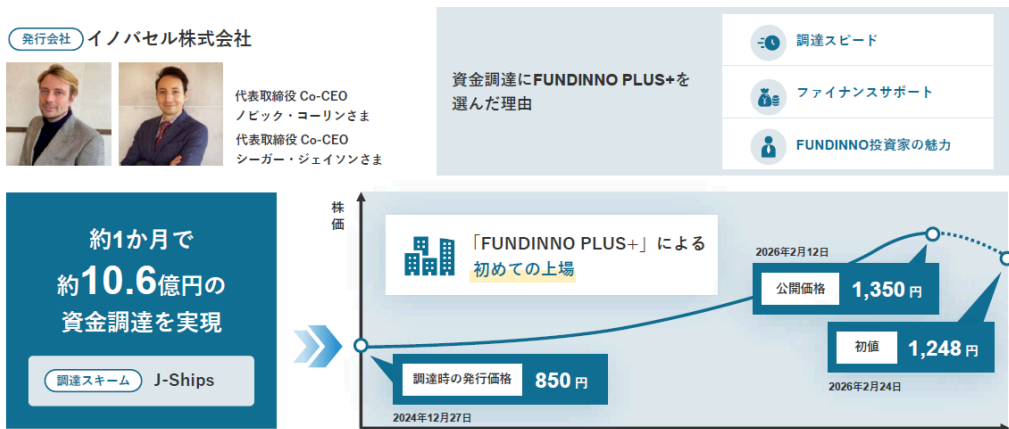
こちらがエンジェル税制に関するご説明となりまして、上場株式を含め、株式投資で出た利益を未上場企業に再投資することで、税制の優遇を得られるものになります。

本来、エンジェル税制の適用を申請する場合は、非常に煩雑な作業が発生いたします。当社のプラットフォーム内では、ボタン1つで各種必要書面がダウンロードできるよう設定しておりますので、エンジェル税制を申請する際にも非常に利便性があると考えております。

## 発行会社を選ばれる理由 | イノバセル株式会社の事例

2026年2月24日 イノバセル株式会社 東証グロース市場に上場。

発行会社のIPOによる信用力向上を追い風に新規リード獲得、投資家の再投資に繋げる。



続いて、発行会社様が当社を選ぶ理由でございます。今年の2月に上場された、イノバセル株式会社の事例を通してご説明させていただきます。

当社を選ぶ理由の1つ目が、「スピード」であると考えております。「FUNDINNO」の場合はお申し込みから最短で3週間、「FUNDINNO PLUS+」の場合は最短で1.5ヶ月程度で着金いたします。

また、特に選ばれる理由として挙げられるのが「CFOの代行業務」でございます。資金調達をする際に発生する煩わしい作業、特に事業計画書の作成や資本政策書の作成、各種投資契約の調整や株主様との調整事項、このような作業も全て当社でサポートしております。

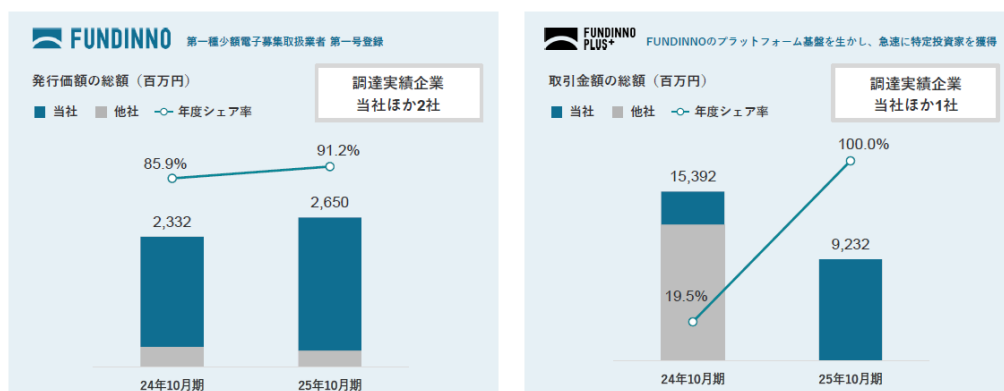
これにより、従来、資金調達の際にCEOやCFOが膨大な時間を使っていた業務を、削減できる点に評価いただいていると考えております。

続いて、「審査通過後の高い資金調達成功率」でございます。「FUNDINNO PLUS+」は、現時点でほぼ100%、「FUNDINNO」は約70%の資金調達成功率を誇っております。

また、「長期保有方針の株主様を獲得できる」点も、選ばれる理由として挙げられます。特に個人の投資家様は、「上場しても株を保有します」「長期的に応援します」という方がたくさんいらっしゃいますので、そうした方々に上場前に株主になっていただけるのは、我々のサービスの特徴であると考えております。

#### 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。



こちらの資料は、当社の高いシェア率を示しております。

3領域の事業展開において高い参入障壁を築いた結果、2025年の発行価格総額シェア率は「FUNDINNO」が91.2%、「FUNDINNO PLUS+」は100%となっております。

## Introduction



- 01 会社概要
- 02 ビジネスモデル
- 03 当社が選ばれる理由
- 04 市場環境
- 05 成長戦略



続いて、こちらは市場環境でございます。

スタートアップ企業へのリスクマネー供給は国策に位置付けられており、規制緩和と制度整備が市場を後押ししてくれています。

なお、2024年の国内のリスクマネーの供給量は、8,700億円でございます。「スタートアップ育成5か年計画」で示された政府目標は、2027年までに10兆円となっております。

また、特にご覧いただきたいのが、仲介会社向けに設定されたKPIでございます。

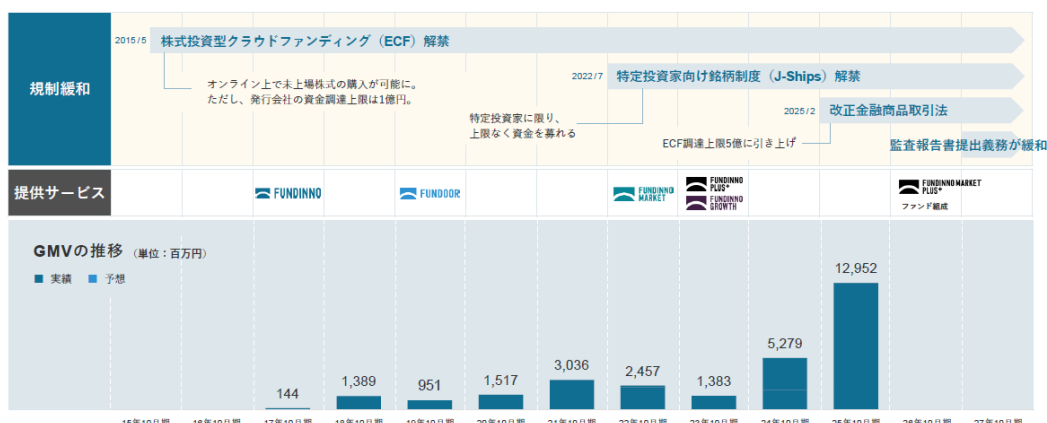
政府の方針として、仲介会社によるリスクマネー供給額として1,800億円という目標が設定されました。仲介会社というのは、我々のサービスである「FUNDINNO」や「FUNDINNO PLUS+」の領域を指しております。

言葉を変えますと、「FUNDINNO」の第一種少額電子募集取扱業、「FUNDINNO PLUS+」の、第一種金融商品取引業の登録業者に加えて「J-Ships(特定投資家向け銘柄制度)」という制度を使える業者を指します。これらを総称して、こちらの資料では仲介会社と申しておりますが、この仲介会社に対して1,800億円という目標が設定されております。

更なる規制緩和や制度整備によって、この目標を実現していくことが明示されておりますので、当社にとって非常に大きなチャンスに繋がると考えております。

### 市場環境 | 規制緩和とGMVの推移

規制緩和の情報を早期に把握しビジネスに繋げ、GMVが拡大。  
今後も規制緩和への対応を事業拡大と両軸で推進。

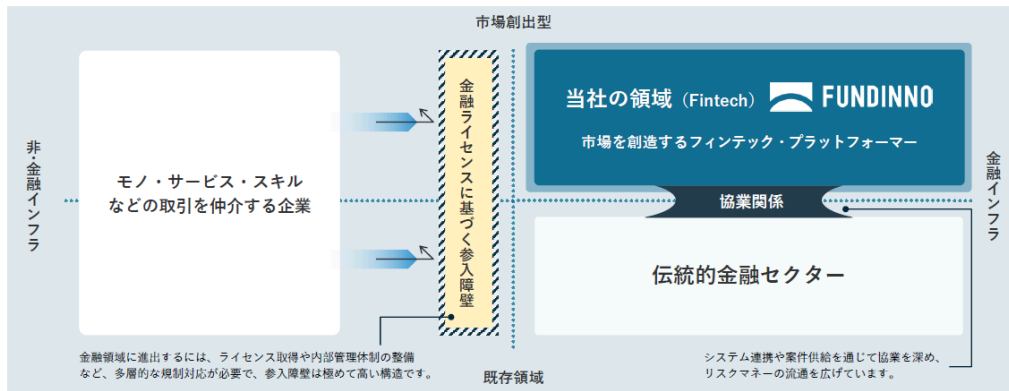


実際、規制緩和により、当社のプラットフォームでのGMV(流通取引総額)が急速に拡大してまいりました。各種規制緩和に関する情報を掴んで、いち早くサービスに反映させることが、GMVの拡大に繋がる重要な施策であると考えております。

## 市場環境 | 当社ポジショニング

### 高い参入障壁と協業によるスケーラブルなFintechモデル

当社は金融ライセンス取得による高い参入障壁と、既存金融機関との協業による拡張性を併せ持つ、Fintech領域の中でも独自性の高いポジションを確立。リスクマネーの循環を通じて市場そのものを拡張している。



続いて、当社のポジショニングでございます。

当社は規制業種のため、各種金融関連サービスを行う際に、監督官庁に届出を行う必要がございます。逆説的に言いますと、これは参入障壁を築けているポイントであると捉えております。

さらに、当社はプラットフォームという立ち位置もございましたので、本来であれば競合になり得る金融機関様とも連携ができております。誤解のないよう申し上げますと、当社が募集を行う未上場株式の銘柄を店頭で並べる際、買い手は誰でもいいという考えを持っているため、協業ができています。

また、冒頭で「未上場の段階から我々の株主様はたくさんいます」とお伝えしたと思っておりますが、これによって、隣接業界とは競合にならずに協業関係を構築できています。



- 01 会社概要
- 02 ビジネスモデル
- 03 当社が選ばれる理由
- 04 市場環境
- 05 成長戦略

### 2026年10月期の業績予想

大型資金調達案件の増加により、売上が拡大し、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。

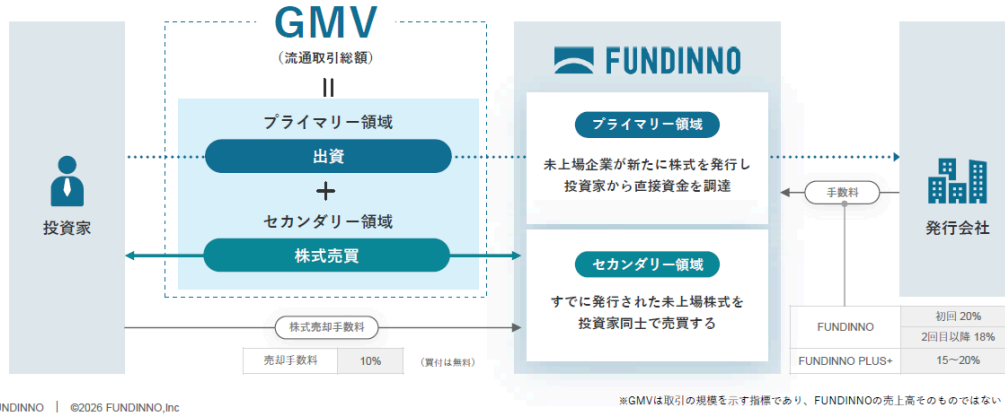


2026年10月期の売上高は、前期比の155.6%の38.9億円、営業利益は、前期比530.1%の11.3億円を計画しております。

## 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。

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



27

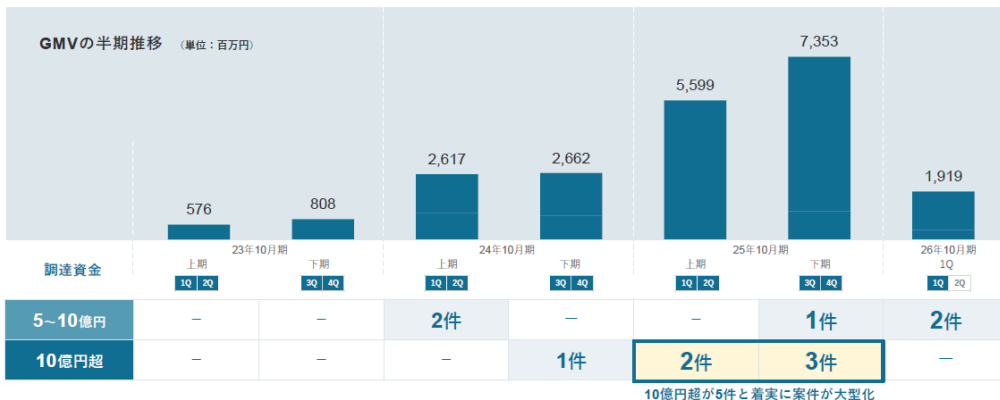
続いて、中期的な成長方針として「GMV(流通取引総額)の拡大」を目指しております。

当社のプラットフォーム上での売買額の総和であるGMVの拡大こそが、当社の売上高の拡大に直結する指標であると考えますので、非常に重視しています。

## 主要KPI | GMVの半期推移

### GMVの増加

案件の成約時期や規模により、四半期GMVには一定のボラティリティが生じるものの、10億円超の資金調達は24年10月期の1件に対し、25年10月期は5件と、着実に大型化を実現。発行会社の状況、プロジェクト収益最大化のタイミングを狙い、計画達成に向け進捗。



FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc.

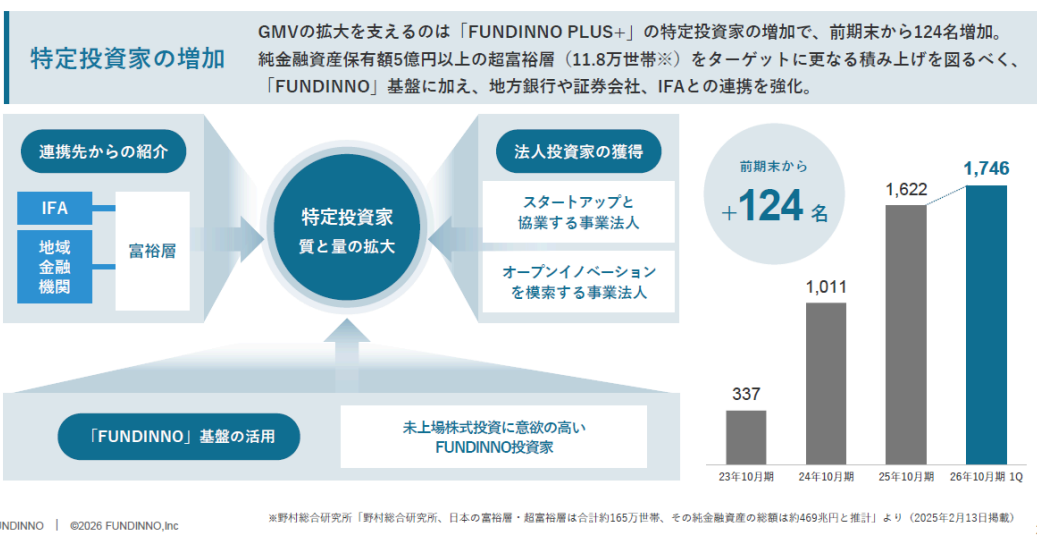
28

こちらの資料は、GMVの推移と大型案件の件数を示しております。

GMVの拡大に対して非常に重要になるのが、「どれだけ調達規模の大きな案件を扱えるか」ということです。GMVの半期の推移とともに、5億円から10億円未満の中型案件数、10億円以上の大型案件数を示しています。

調達規模が大きくなるほど、四半期ごとに一定のボラティリティが生じます。一方、2024年10月期は、10億円超えの大型案件が1件に対して、2025年の10月期は計5件の調達に成功していません。2025年10月 第1四半期においては0件でございますが、投資家様のポテンシャルや、特に特定投資家様の増加によって拡大しております。

### 主要KPI | 特定投資家数の推移



大型の資金調達が可能な「FUNDINNO PLUS+」においては、特定投資家様のみが投資を行うことができます。そのため、資金調達成功の蓋然性を高め、GMVの更なる拡大を図るためには特定投資家様の積み上げが必要になります。

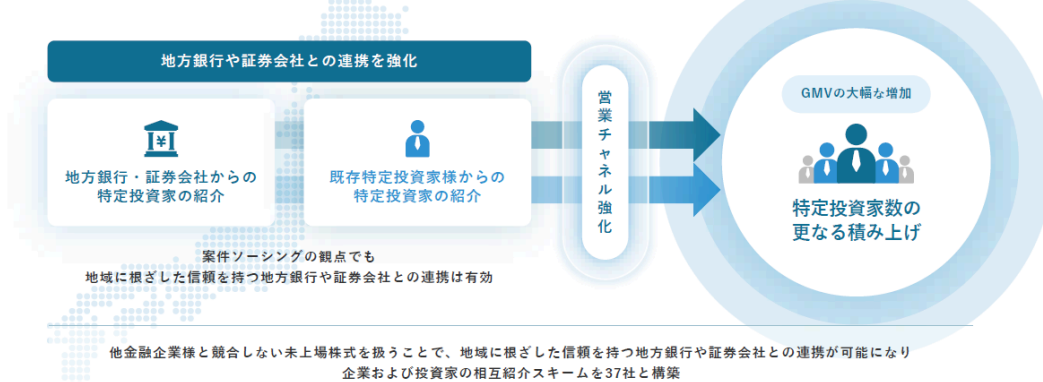
2026年10月期 第1四半期の特定投資家数は1,746名と、3ヶ月で124名増加しております。FUNDINNOの基盤を生かした拡大に加え、新たな注力ポイントとしてIFA様や、地方銀行様などのアライアンス、また法人投資家様の獲得などによる「営業チャネルの強化」にも努めております。

当社及び発行会社様のIPOによる信用力向上を追い風に、引き続き重要KPIと位置付け、領域拡大に繋げていきたいと考えております。

## 成長戦略 | 投資ポテンシャルの拡大 | 業界連携の強化

地方銀行・証券会社 連携先が累計37社に到達。  
案件ソーシング・投資家ネットワークの最大化を目指す。

《 FUNDINNOのみではアプローチしきれなかった”超富裕層”に対し、業界連携によりチャネルを拡大 》

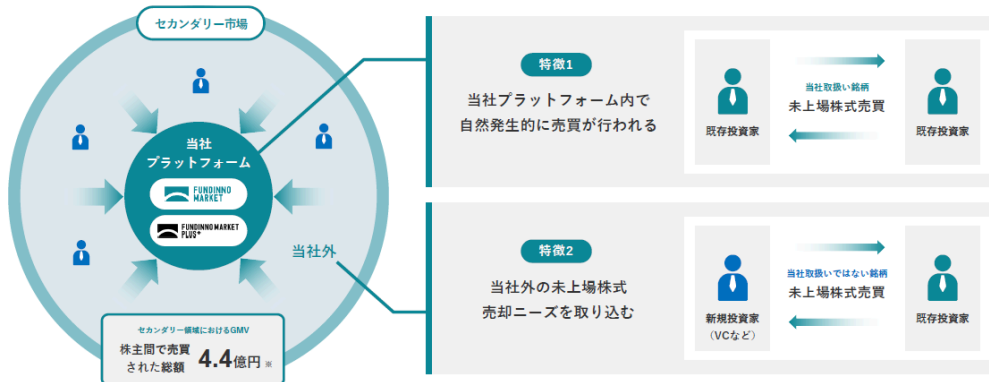


隣接業界とのさらなる連携強化によって営業レバレッジを高めていきたいと考えており、地方銀行様や証券会社様との連携が37社に到達いたしました。

特定投資家様や地域に根ざした企業様をご紹介いただくことで、未上場株式市場の発展、事業規模の更なる拡大に繋げていきたいと考えております。

## 成長戦略 | 投資ポテンシャルの拡大 | セカンダリー領域の拡大

未上場株式の流動性促進のためには、セカンダリー強化が必須である。  
未上場株式売却ニーズを取り込むことによる新規投資家の獲得、GMV拡大に繋げるべく体制を構築し、当2Qにおいて、大口セカンダリーの実現が見込まれる。



続いて、当社で重視しているのが「セカンダリー領域」の強化です。

未上場株式の流動性促進のためには、社内外の未上場株式の売買ニーズに取り込んで、マッチングに繋げる必要がございます。特に「FUNDINNO PLUS+」の特定投資家様を買い手として、事業展開に繋げていきたいと考えております。

2024年10月期に、大口の「FUNDINNO MARKET PLUS+」というサービスを既に展開しており、当第2四半期においても実績が見込まれております。

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



まとめさせていただきますと、我々は「上場株式市場と未上場株式市場の境目をなくしていきたい」と考えております。

境目をなくすためには、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していく必要があると考えております。「証券や印刷、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」を構築するために、現在全力で活動しております。

引き続き、プラットフォームの進化がどのように行き着くのか、ご注目いただけますと幸いです。

ご案内 | 特定投資家のご登録（個人）

|                     | パターン① | パターン② | パターン③                                | パターン④                                |
|---------------------|-------|-------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 純資産                 | 5億円以上 | 3億円以上 | 3億円以上                                | 1億円以上                                |
| 有価証券等の資産            | 5億円以上 | 3億円以上 | 3億円以上                                | 1億円以上                                |
| 収入                  | 1億円以上 | -     | -                                    | 1,000万円以上                            |
| 有価証券取引経験<br>+ その他条件 | 1年以上  | 1年以上  | 1年以上                                 | 1年以上                                 |
|                     |       |       | 有価証券等の取引実績が<br>年月平均4件以上<br>※デリバティブ含む | 特定の知識を有する個人<br>※下記に従事した期間が<br>過算1年以上 |

- 金融業（証券、銀行、保険、信託など）
- 大学（院）、教授等（教授、准教授、その他）で経済学又は経営学の教員
- 専門資格保有者（証券アナリスト、証券外務員、FP技能検定（2級以上）、中小企業診断士、公認会計士、税理士等）
- 経営コンサルタント業等（企業経営者、役員及び下記業務の中核的な役割を担っている従業員の方を含みます）  
・ 会社の経営戦略の作成又は新規事業の立上げ ・ 資本政策等企業財務 ・ 合併、買収等のM&A ・ 株式新規上場
- 適格機関投資家等特例業務

登録



エンジェル税制  
シュミレーター



弊社のサービスにご興味がある方々に向けて、資料の右側にQRコードを設置しております。もしもご興味ある方いらっしゃいましたら、こちらで情報を発信しておりますので、ご覧いただければと思います。

ご案内 | IR発信

## 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

2026/4/10  
岡三証券株式会社主催  
個人投資家説明会 **本日開催**

2026/6/12  
2026年10月期 2Q決算発表

FUNDINNO | ©2025 FUNDINNO, Inc

34

当社の取り組みは、「IR noteマガジン」及び「IR 公式X」でも情報発信を行っております。皆様からの質問をもとに、解説記事や開示資料だけではお伝えしきれなかった情報の補足を行っておりますので、ご参照いただけますと幸いです。

## 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。

### ディスクレーム

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。

FUNDINNO | ©2025 FUNDINNO, Inc

35

以上となります。ご清聴いただき、誠にありがとうございました。

-----  
質疑応答  
-----

**Q.** 投資家数の拡大にあたり、投資家保護の観点でどのような対策をしているのでしょうか？

A. 案件審査の項目や体制を常にアップデートしております。審査体制は大きく分けて3段階あります。まず「事前審査」として、当社の営業担当が1次審査を行います。続いて、必要な資料を徴求し「案件化会議」を行います。ここではBDD(ビジネス・デューデリジェンス)と呼ばれる、事業内容を中心とした審査を実施します。その後、「審査会議」へと進みます。この会議では、金商法及び日本証券業協会の諸規則で示されている審査項目に基づき、法令に則った審査を行います。

法令上の審査項目に加え、不正会計の有無も確認します。また、スタートアップ企業は先行投資で赤字が継続しているケースも多いため、現預金残高と活動費の差分から事業継続性を判断しています。当社には監査法人出身の公認会計士が多数在籍しており、厳格な審査を経た上で、問題がないと判断した企業様のみを公開しております。

ただし、未上場株式は本質的にリスクの高い商品です。そのため、流動性が乏しい点などを事前にお客様に十分ご理解いただいた上で投資していただけるよう、適切な情報開示に努めております。

**Q.** 投資家の審査も行うのでしょうか？

A. もちろん、投資家様のご登録時にも審査を行っております。まず、「反社会的勢力への該当有無」を確認いたします。こちらは証券会社専用のデータベースや民間のデータベースとの照合を行っております。また、取扱商品がハイリスクであることを踏まえ、「投資家の適合性」の観点から十分な余裕資金をお持ちであるかを確認した上で、「FUNDINNO」へご登録いただいております。さらに、特定投資家様については法令で登録基準が定められており、一定の金融資産や投資経験などの条件を満たした方のみご登録いただけます。

**Q.** 「プライベートクレジット問題」が御社のビジネスに与える影響を、最も楽観的なシナリオと、最も悲観的なシナリオに分けて教えてください。

A. まず、最も楽観的なシナリオから申し上げます。現在当社が取り扱っている銘柄は、すべて国内企業のものであります。また、未上場株式市場には、上場株式市場の価格変動が遅れて反映されるという特徴がございます。上場株式市場では日々投資家様の需給によって株価が変動しますが、未上場株式市場は売買機会が限定的であるため、比較的落ち着いた値動きとなります。そのため、投資先の企業様が成長し、IPOやM&Aを実現できるかという本質的な部分に投資判断の軸が置かれることになり、マクロ環境の影響は限定的であると考えております。

一方、最も悲観的なシナリオとしては、市場全体の信用収縮リスクが株価の低迷に繋がる可能性が考えられます。グロース市場全体のPERが低下した場合、未上場企業様もダウンバリュエーション(企業価値の引き下げ)での調達を強いられるケースが増加し、結果として資金調達に行き詰まる企業様が増える恐れがあります。資金ニーズを満たせず、倒産に至るスタートアップが多発する可能性があるというのが、最悪のシナリオです。

しかしながら、このような厳しい環境下においてこそ、当社の存在意義が真に問われる状況であると捉えております。現在、東証グロース市場の上場維持基準の見直し等を背景にIPO件数は減少傾向にあり、レイト期企業様がEXITできずに滞留するケースも増えつつあります。そうした企業様の資金ニーズを満たしていかなければ、次世代の産業育成には到底繋がりません。我々はその受け皿となり、資金ニーズにお応えしていくことこそが重要なミッションであると考えております。