

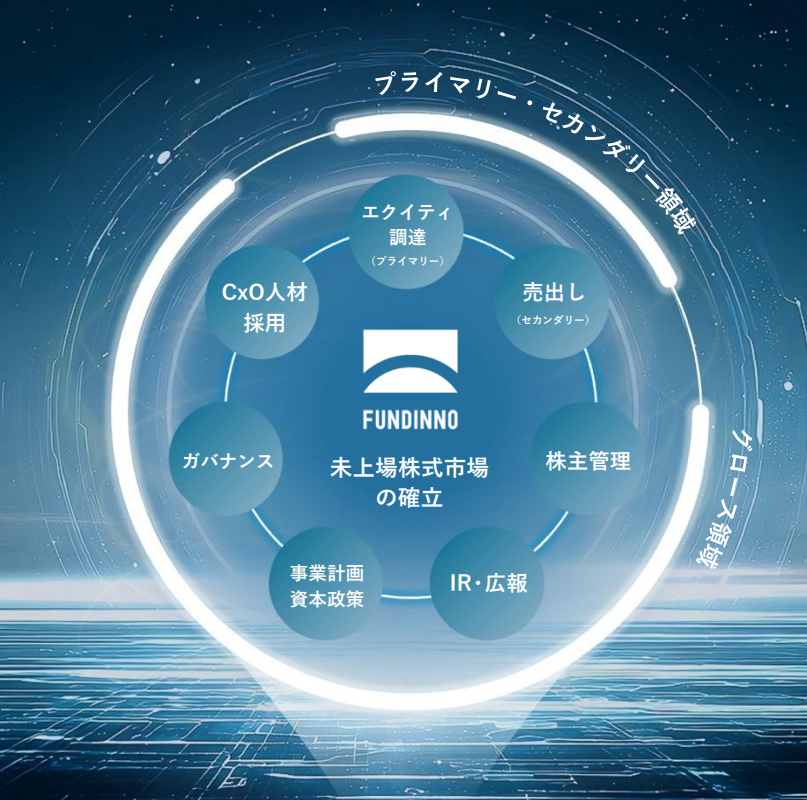


2026年10月期 第2四半期決算説明資料

株式会社FUNDINNO | 2026年6月

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 イノベー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。



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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	



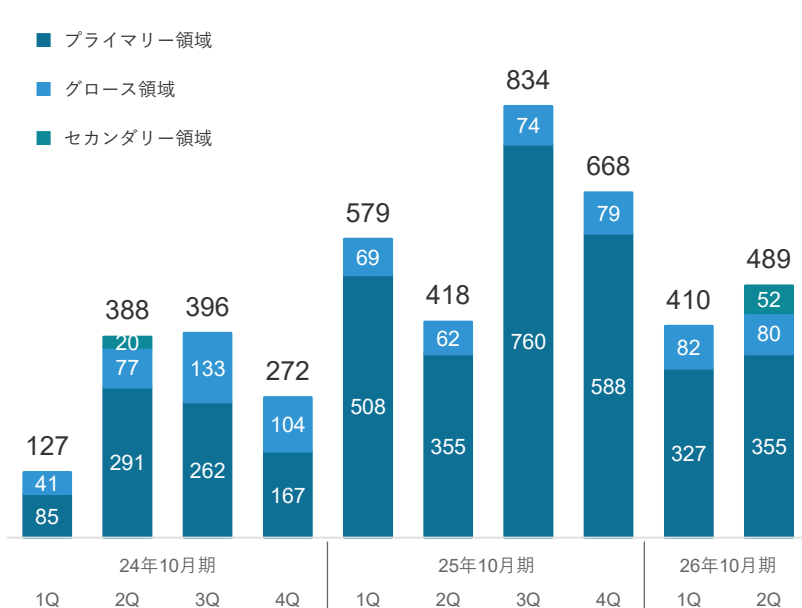
- 01 **2026年10月期 第2四半期業績**
- 02 市場環境の変化を踏まえた
今後の成長戦略
- 03 2026年10月期 通期業績予想の修正
- 04 財務状況
- 05 当社ビジネスの拡張性
- 06 **APPENDIX**

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

サービス領域別営業収益推移 (単位: 百万円)



プライマリー領域



- 2024年2月より「FUNDINNO PLUS+」を本格展開。条件を満たした案件・特定投資家において、1案件あたりの調達額・投資上限が撤廃され、1案件あたりのGMVが拡大。

グロース領域



- プライマリー領域において調達を行った企業の成長をサポート。テイクレートの向上に加え、発行会社の継続的な成長と、透明性の高い情報開示をサポートすることで、未上場株式市場の健全な発展を目指す。

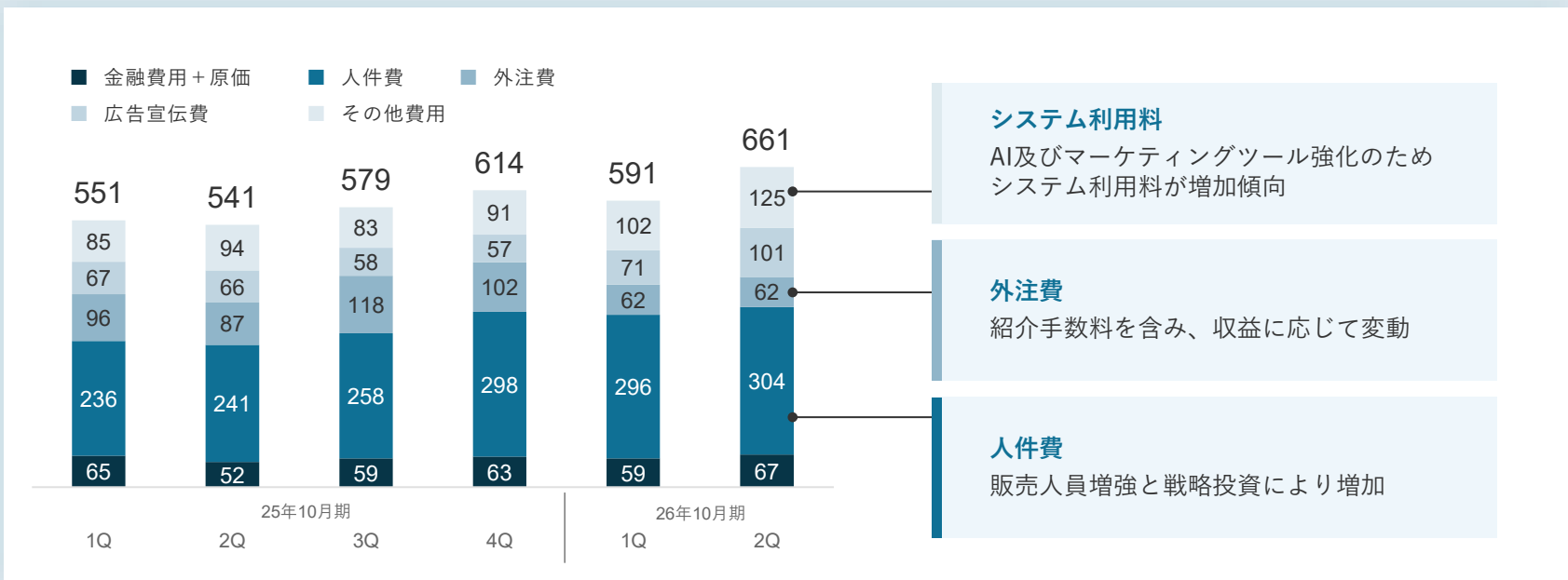
セカンダリー領域



- 投資家の売却機会を増加させることで、未上場株式市場におけるリスクマネーの循環を創出。
- 「FUNDINNO MARKET PLUS+」において実績を計上。

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。

営業費用推移 (単位：百万円)





- 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

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ペースの鈍化 ・ 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

- ・ 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

投資家 p.21

- ・ 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ペースの鈍化 ・ IPOまでの期間長期化に伴い、循環サイクルが長期化



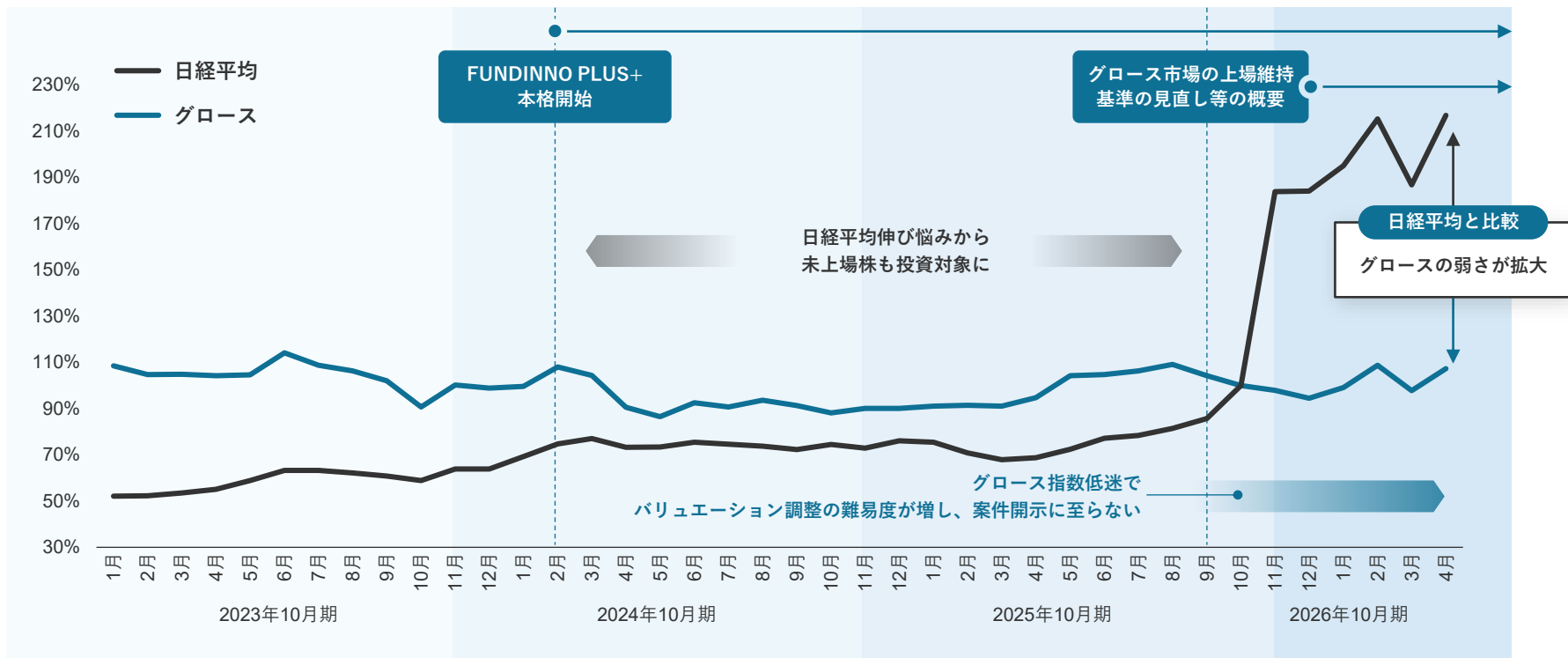
当社の対応方針



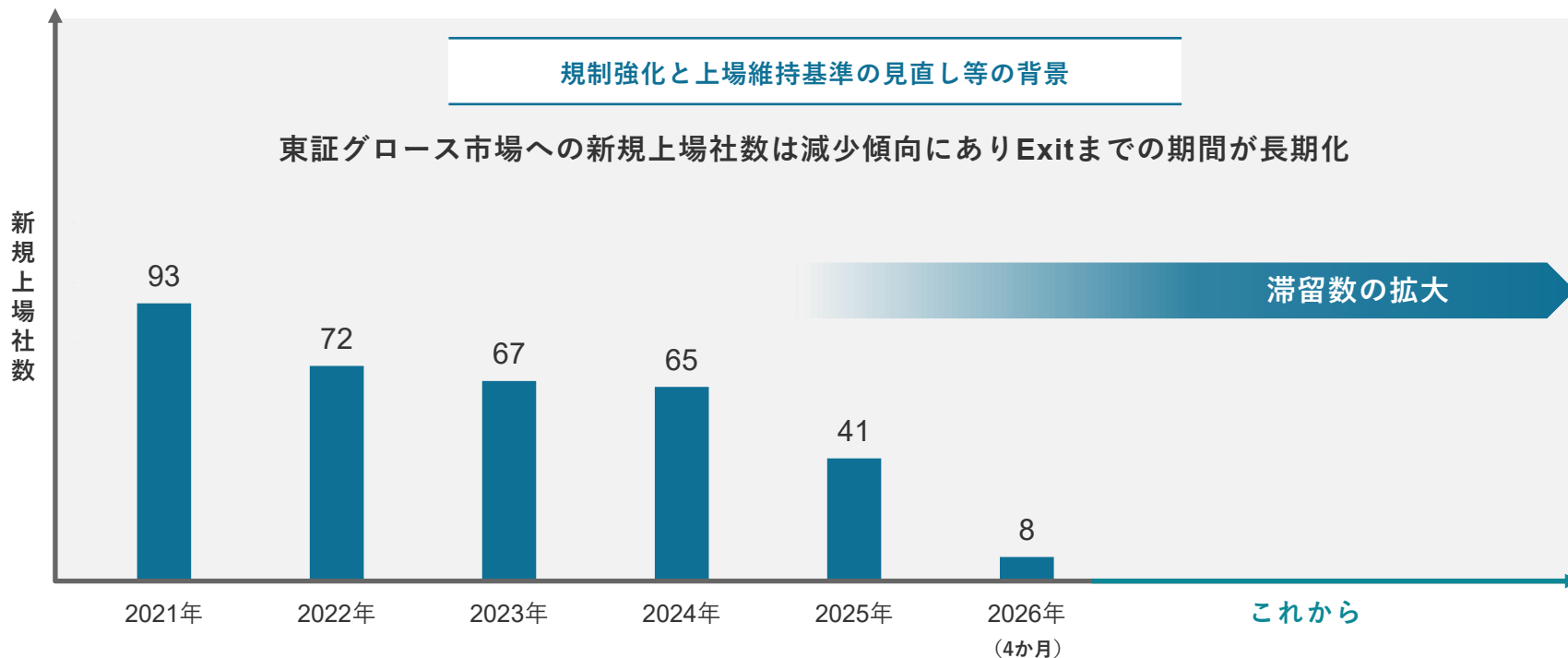
発行会社 p.19~20

・ 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	投資家 p.21 ・ 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
---	---

上場株式市場で、グロー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。



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。



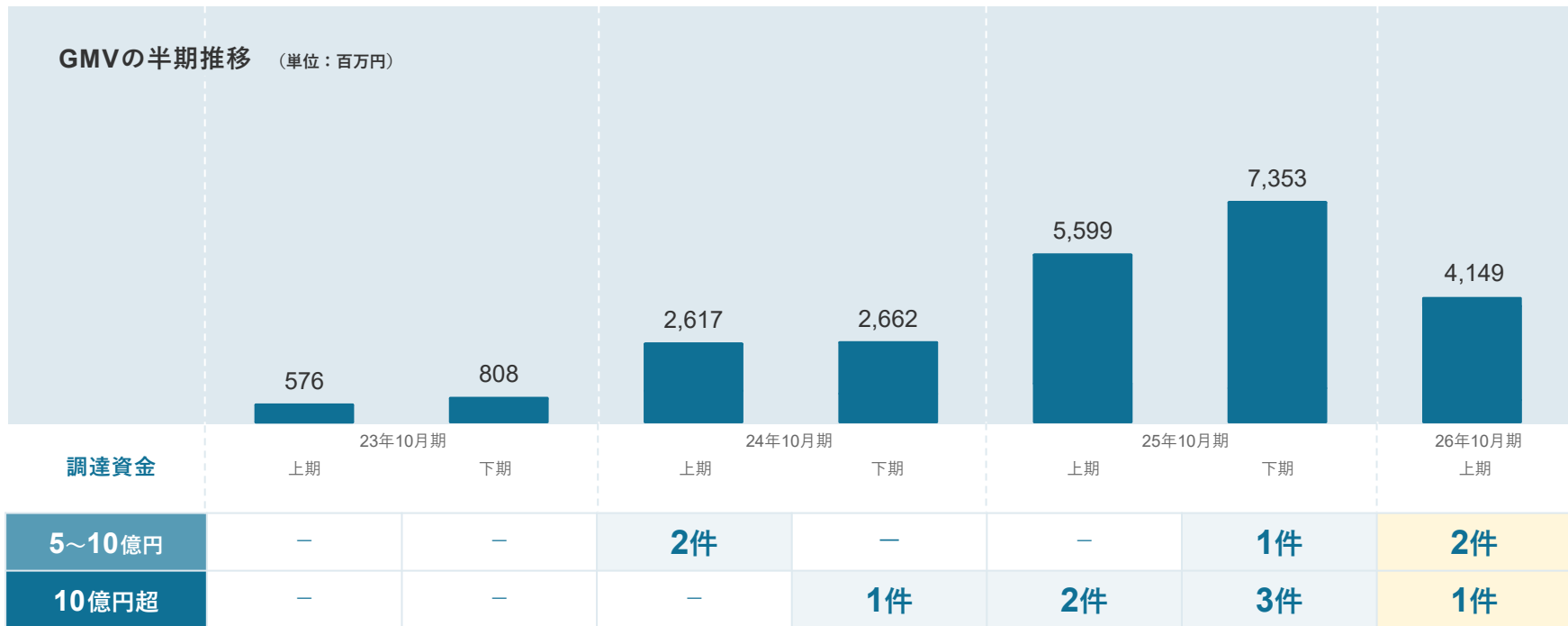
市場環境の劇的な変化への対応の遅れによって生じた課題

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ペースの鈍化 ・ 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	

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。



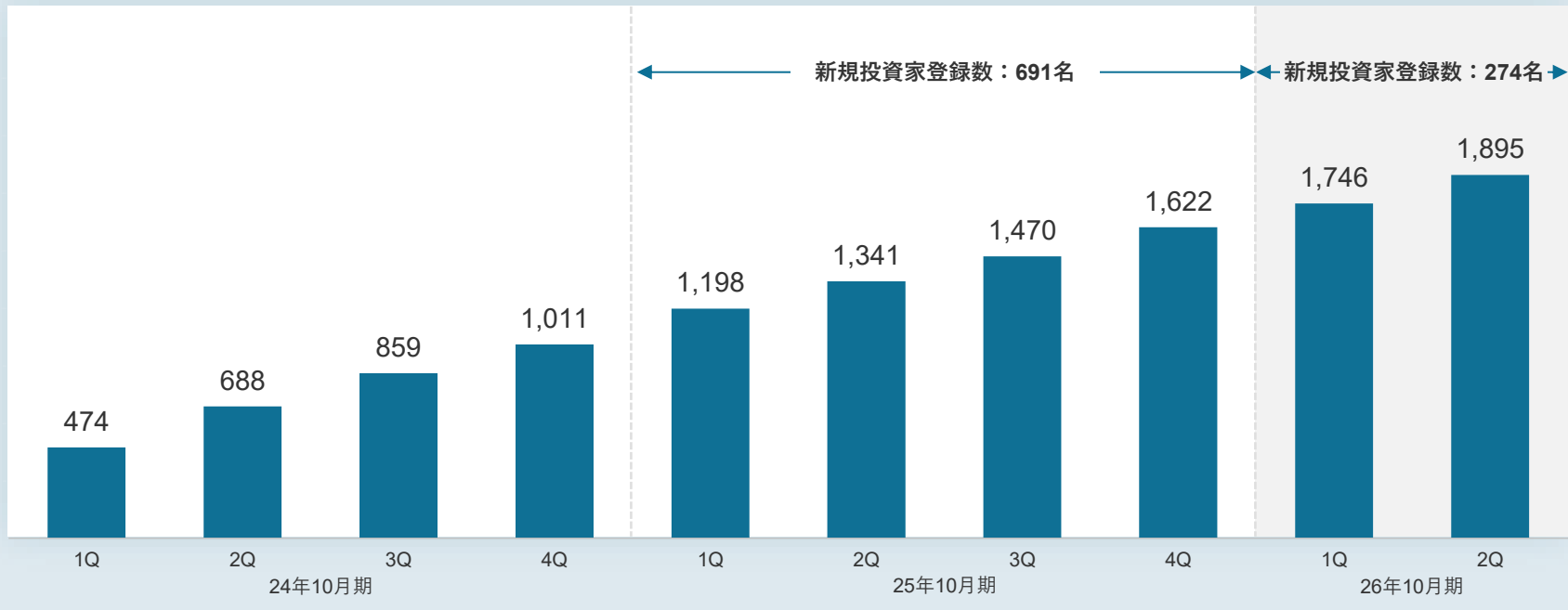
※ 同半期内の追加調達を合算してカウント

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

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。

特定投資家数推移 (単位:名)

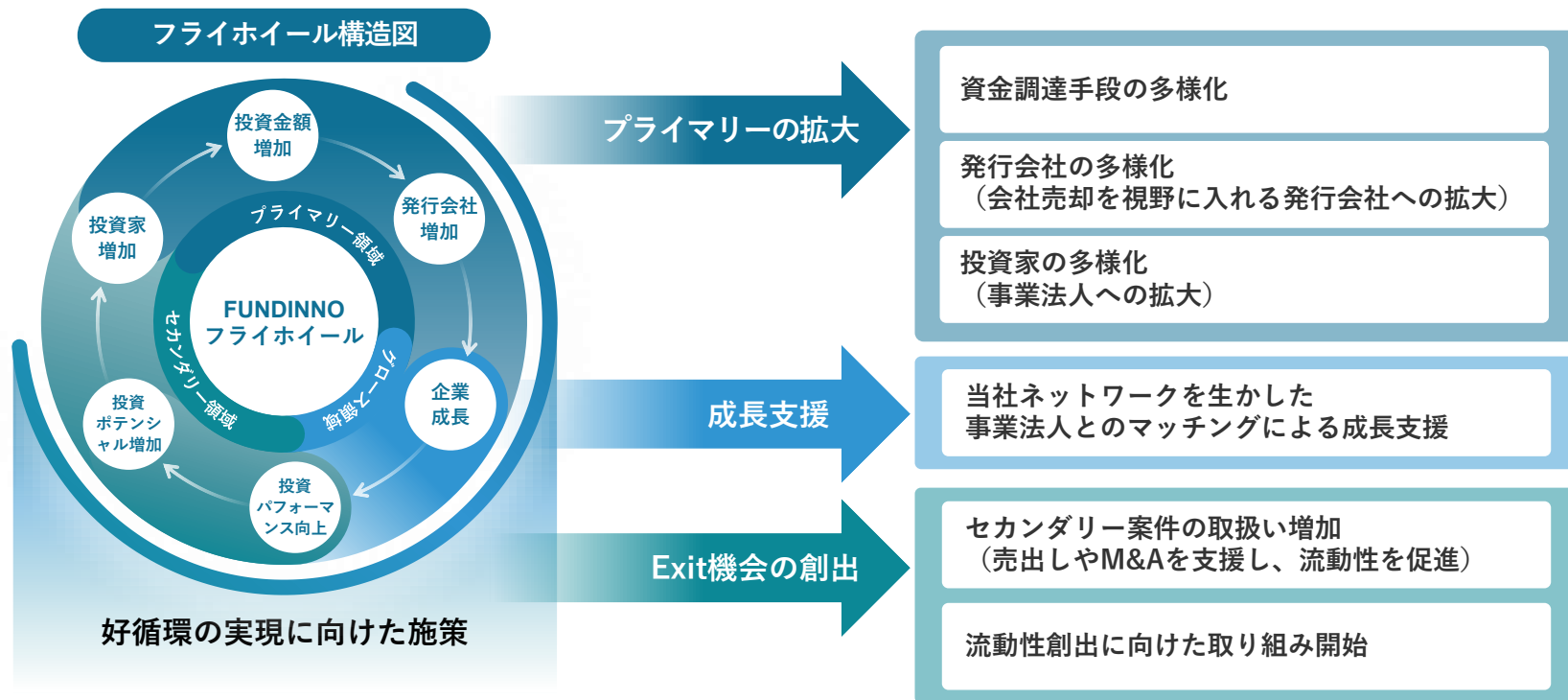


※棒グラフの数値は各期末時点の特定投資家数 (減少を含む)。新規投資家登録者数は期中の新規登録数の合計

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	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 		

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。



市場環境の劇的な変化を受けた当社の対応方針 | ステークホルダー間のコンフリクト解消機能の実装

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
<p>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。</p>	<p>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</p>

発行会社	課題	課題の詳細	当社の提供ソリューション	
	<p>バリュエーション調整</p>	<p>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</p>	<p>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>	<p>p.22</p>

「FUNDINNO PLUS+」はこれまでIPOを目指す発行会社を中心に取り扱ってきたが、
 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
<p>「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。</p> <p>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。</p>	<p>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。</p> <p>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。</p>

発行会社	課題	課題の詳細	当社の提供ソリューション	
	<p>会社売却を視野に入れる発行会社への対応</p>	<p>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</p>	<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 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>p.23</p> <p>p.24</p>

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

市場環境の劇的な変化を受けた当社の対応方針 | 未上場株式の流動性促進の実績と、バリュエーション調整機能としての活用の可能性

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。

投資家の課題

IPO市場の変化によるExit期間の長期化

発行会社の課題

バリュエーション調整局面での関係者調整の難航



セカンダリー（既存株主の売出しニーズ）に対応し、売出し・M&A支援を通じた流動性の促進と
価格調整機能の実装により、既存株主から新規株主への入替を実現し、プライマリーニーズの獲得へ繋げる

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。

投資家の課題 事業シナジーを目的とする投資家を創出できていない

発行会社の課題 会社売却を目指す企業は、株主数の増加を懸念

事業法人へターゲットを拡大し、GMVの拡大に繋げる

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

協業体制の構築

そこにない未来を創る

Zenken

WEBマーケティングと
独自の教育ノウハウを活かした
海外人材の紹介・定着支援を展開する
東証グロス上場企業

FUNDINNO

Zenkenが育成・紹介する特定技能人材等の
海外人材をグラフィックホールディングスが
運営するレストランや受託ホテル施設へ供給

GRAPHIC

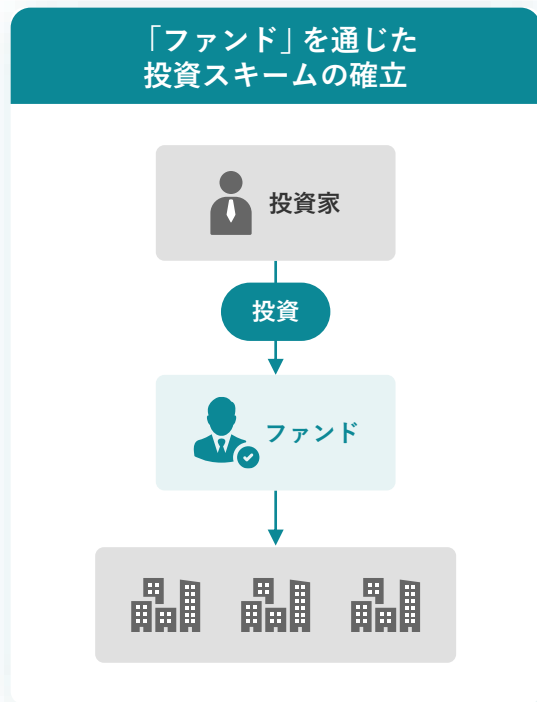
飲食、美容、不動産事業など
10以上の事業を展開する複合グループ

案件ソーシング

DD (デューデリジェンス)

投資後の管理

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。



発行会社 メリット	<ul style="list-style-type: none"> ● Exitに会社売却を視野に入れる発行会社の株主増加懸念 	<ul style="list-style-type: none"> ● ファンドにより株主を1本化
投資家 メリット	<ul style="list-style-type: none"> ● 流動性が低い 	<ul style="list-style-type: none"> ● セカンダリーファンドでの買付けで未上場市場のExit機会を自ら創出
	<ul style="list-style-type: none"> ● 案件選別が難しい 	<ul style="list-style-type: none"> ● ブラインドファンドへの出資を通じて運用を委託
当社 メリット	<ul style="list-style-type: none"> ● 個別銘柄固有のリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ● ポートフォリオ効果によるリスク軽減
	<ul style="list-style-type: none"> ● 収益のボラティリティ 	<ul style="list-style-type: none"> ● ファンド運営費で収益安定化
	<ul style="list-style-type: none"> ● 発行会社ニーズの取りこぼし 	<ul style="list-style-type: none"> ● ファンド出資による投資機会創出



- 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

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	-

	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、上期同水準を計画。 ● 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。



- 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

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
固定資産		394	203	△191
資産合計		5,446	4,935	△510
流動負債		409	231	△178
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

現金及び預貯金：4,152百万円

借入金：0百万円

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

代表取締役CEO
柴原 祐喜

代表取締役COO
大浦 学

報酬減額の内容

月額15%

実施期間

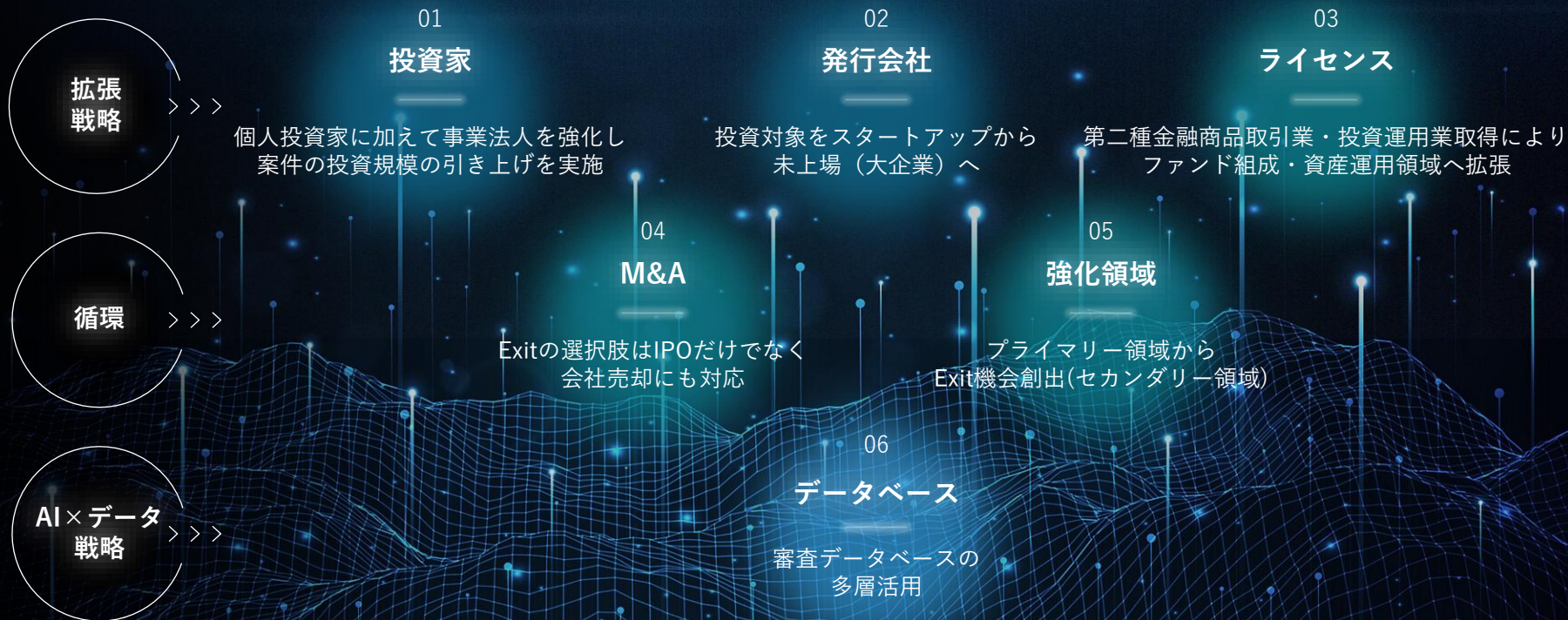
5ヵ月

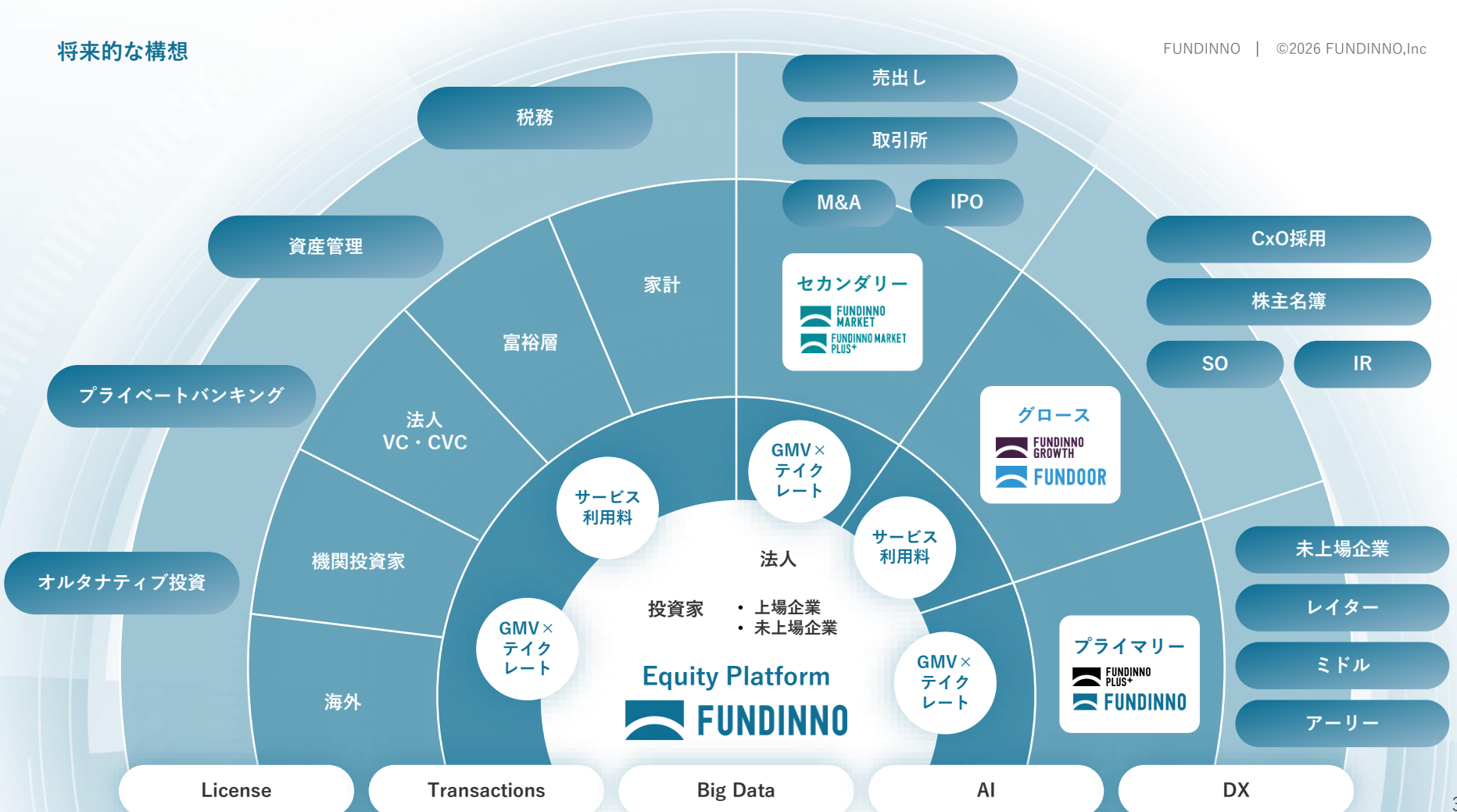
2026年6月～2026年10月



- 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

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





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

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。

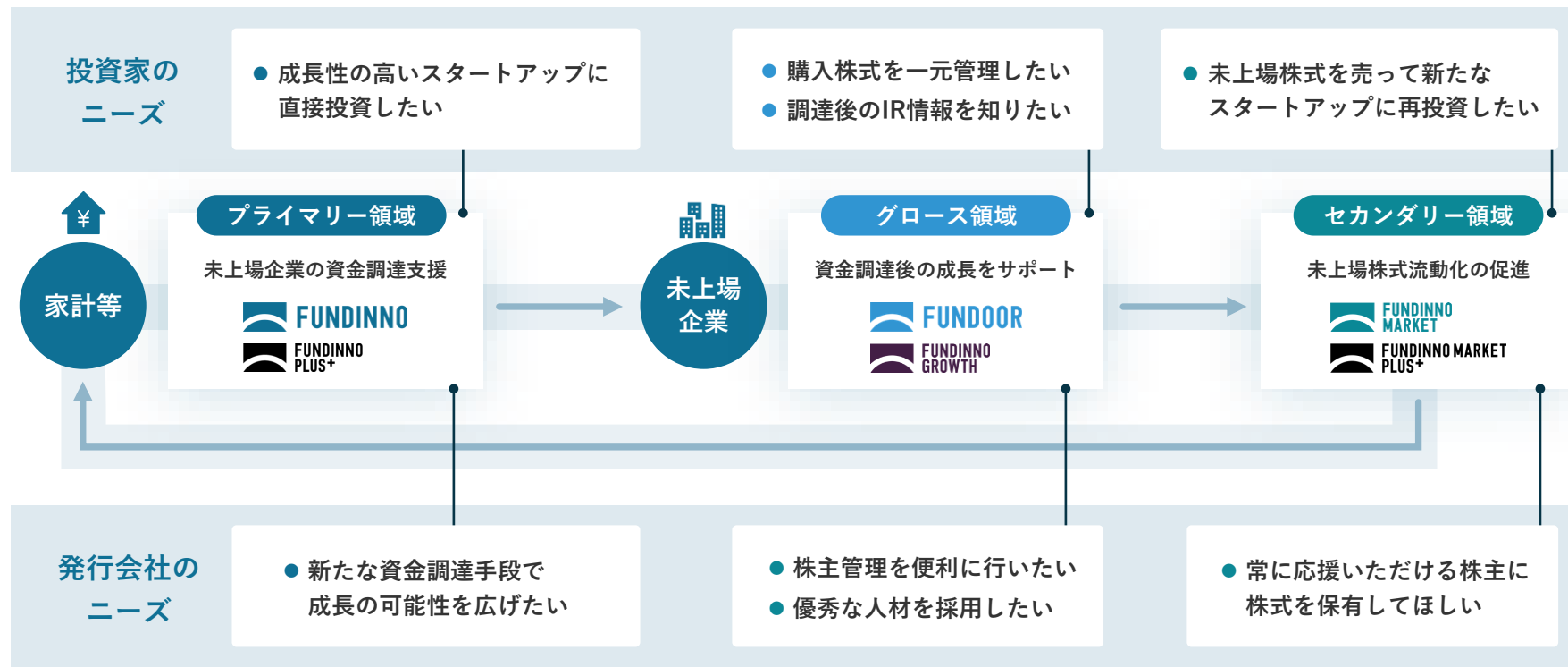
ビジョンを実現するために

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。



- 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**

未上場株式を「買って、管理できて、売れる」リスクマネーの循環を実現する3領域を展開。



大口資金調達が可能なお「FUNDINNO PLUS+」が業績を牽引。

プライマリー領域

未上場企業の資金調達支援

営業収益
構成比 **88.5%**

小口
Web

FUNDINNO

株式投資型クラウドファンディングサービス

営業収益構成比 **19.1%**

大口
対面

**FUNDINNO
PLUS+**

多額の投資ができる特定投資家と
大口資金調達を行う企業を繋ぐ

営業収益構成比 **69.4%**

資金
調達

事業構成
営業収益比率
(2025年10月期)

成長

売却

グロース領域

資金調達後の成長を支援

営業収益
構成比 **11.5%**

FUNDOOR

株主管理・経営管理サポート

**FUNDINNO
GROWTH**

CxO人材の採用支援

セカンダリー領域

投資家の投資回収機会の創出

営業収益
構成比 **0.04%**

小口
Web

**FUNDINNO
MARKET**

プライマリーで購入した株式をWeb上で売買

大口
対面

**FUNDINNO MARKET
PLUS+**

未上場株式の大口相対取引を支援

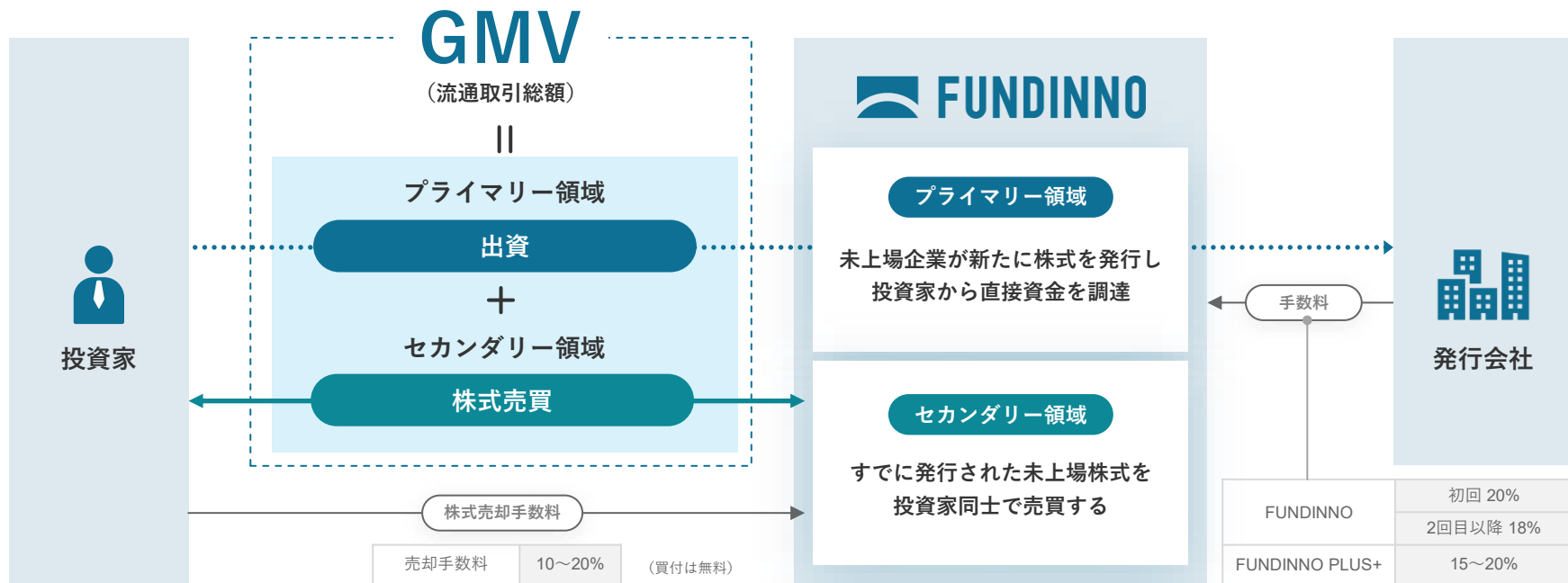
2015年 オンライン上での未上場株式販売が可能になり、当社は「FUNDINNO」を展開。
2022年 規制緩和で大型資金調達も可能になり、「FUNDINNO PLUS+」を新たに展開。



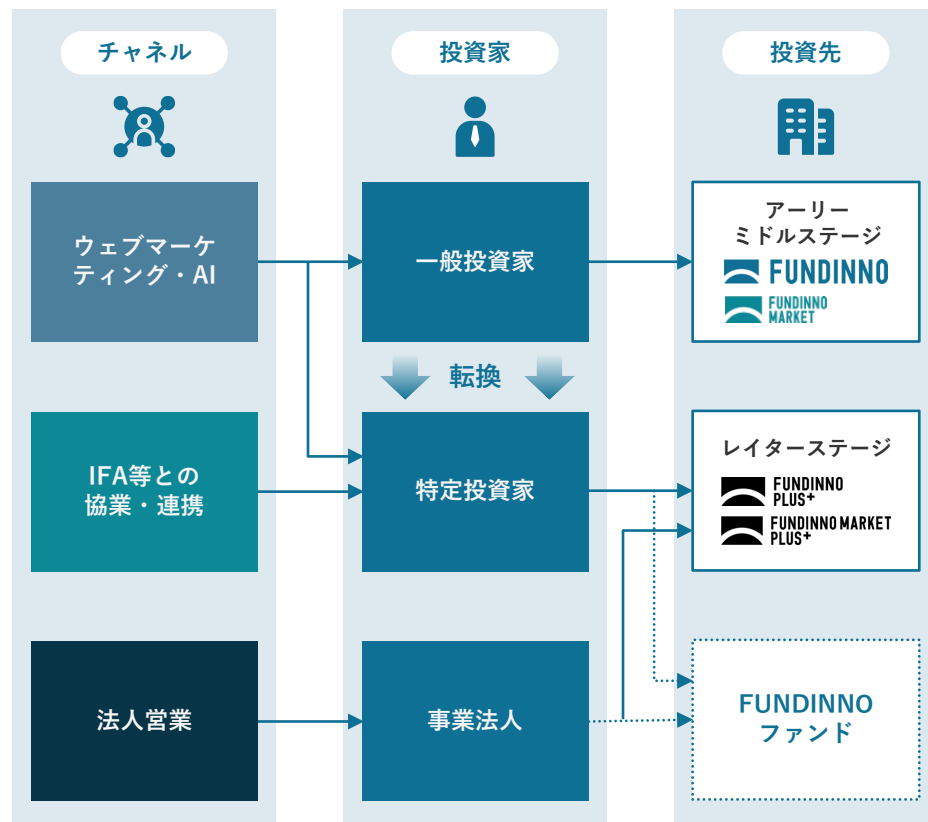
調達企業	ステージ	アーリー・ミドル企業	レイター企業	
	調達金額	1億円未満	上限なし	
	組織	監査未設置も可	監査設置・証券会社決定	
	最大調達金額	9,999 万円	18.2 億円	
投資家	勧誘方法	クラウドファンディング型でマッチング	対面・オンラインで個別紹介	
	対象	一般投資家	○	×
		特定投資家	○	○
	同一企業への年間投資額	1~50万円(一般投資家) 上限なし(特定投資家)	上限なし(特定投資家)	
	手数料	なし	なし	

当社プラットフォームを通じた取引の総和（=GMV）の拡大に注力。

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



投資家獲得チャネルの多様化と重点施策



ウェブマーケティング・AI

- 2026年2月にウェブマーケティングの本部を設置
- 投資家の投資動向や発行会社の属性などのデータ活用を推進
- 営業支援・顧客管理ツールのリプレイスにより、データの一元化・可視化・モニタリングを強化
- 一般投資家から特定投資家への転換を促進する施策を開始

IFA等との協業・連携

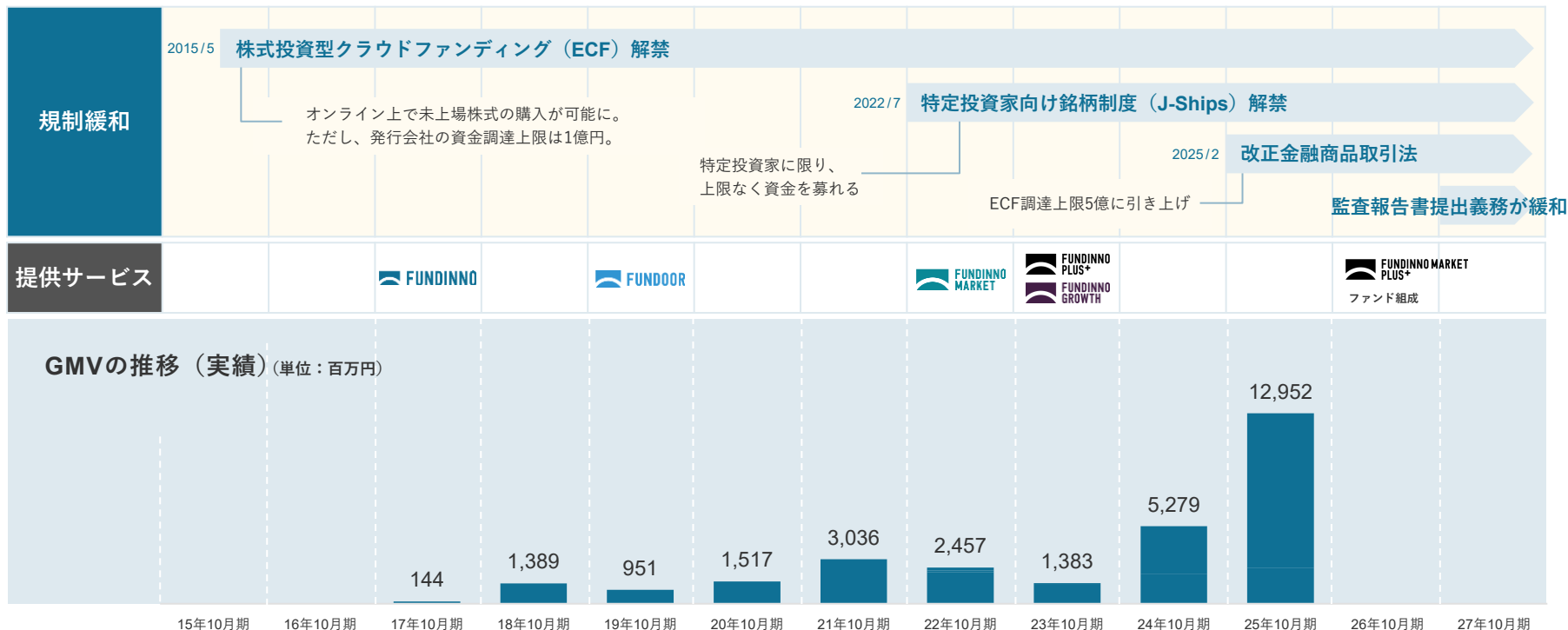
- IFA等との協業強化に向けたプロジェクトを始動

法人営業

- 2026年2月に事業法人とのリレーション強化に向けた部門を設置
 - ・ 大手企業によるスタートアップへの出資・資本業務提携を支援
- 「第二種金融商品取引業」「投資運用業」の登録後を見据え、ファンド運営に向けた体制を構築

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。



東京都におけるクラウドファンディングを活用した支援金申請について

★ 今年度の大きなポイント

「新株予約権」も支援対象に追加（株式型クラウドファンディング=ECFの対象は従来、株式のみ）



事業概要

目的 ベンチャー・中小企業のCF活用支援により新ビジネスへの挑戦を促進

対象者 都内に本店等を置き事業を行うベンチャー企業（創業10年未満）

対象CF ①購入・寄付型CF ②株式型CF（新株予約権を含む）

支援内容 CF・ECF利用手数料の一部補助



補助内容（手数料補助）

購入・寄付型CF

通常 手数料の1/2・上限80万円

特定分野※ 2/3・上限100万円

株式型ECF（新株予約権含む）

通常 手数料の1/2・上限750万円

特定分野※ 2/3・上限1,000万円

※HTT・ゼロエミ/DX/女性活躍/事業再構築 等

出典：東京都産業労働局「クラウドファンディング（購入寄付型・株式型）を活用した資金調達支援 補助事業者募集要項」（令和8年4月）

助成金対象企業（実績）

2023年

6件

2024年

16件

2025年

17件

2026年※

9件

※2026年は3月末までに「FUNDINNO」にて資金調達した発行会社の助成金対象実績

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、取り扱う企業のエンジェル税制の要件判定と、投資家の確定申告に必要な確認書の発行を都道府県に代わって担っている。

これにより投資家の申告手続きを円滑化し、ベンチャー企業の資金調達環境の拡大を目指す。

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 	プレシード・シード特例 
控除の対象	総所得金額等	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
控除上限額	総所得金額等の40%か 800万円の低い方	なし	20億円

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「取得価額の調整」が基本

投資時の控除対象額は、売却時に課税される。
プレシード・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

損失を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。

* 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

※2025年12月末時点 投資家数は延べ人数

TOPICS

リリース日	カテゴリー	タイトル	詳細
2026年4月26日	FUNDINNO MARKET PLUS+	FUNDINNO、バンカーズ・ホールディングの未上場株式のセカンダリー取引を支援	P22 当社HP参照
2026年3月26日	事業連携	FUNDINNOと岡三証券、資本業務提携を強化 「FUNDINNO PLUS+」を通じた未上場株式投資の機会を拡大	当社HP参照
2026年3月24日	FUNDINNO PLUS+	Zenkenがグラフィックホールディングスへの出資を決定、資本業務提携を締結 ～FUNDINNOにおいて法人投資家の参画が拡大 未上場株市場におけるソーシング支援とマッチングを加速～	P23 当社HP参照
2026年2月26日	FUNDINNO PLUS+	FUNDINNO PLUS+を活用した株式会社レクメドが東証グロース市場へ上場承認 「J-Ships」による資金調達、企業の成長とExitを強力にバックアップ。	当社HP参照
2026年2月25日	業務連携	アリスタゴラ・アドバイザーズと業務連携 ～未上場企業の資金調達後に、国内外のネットワークを活かした出口戦略の実現を支援～	当社HP参照
2026年2月24日	FUNDINNO PLUS+	【日本初】J-Ships制度利用企業として初の上場事例が誕生。 FUNDINNO支援先のイノバセルが東証グロース市場へ新規上場	当社HP参照
2026年1月26日	業務連携	GRCSと業務連携、未上場企業のガバナンス・コンプライアンス強化を支援 ～スタートアップの成長を「攻めと守り」の両面から支える経営基盤の構築へ～	当社HP参照
2026年1月6日	FUNDINNO	「FUNDINNO」において5億円未満の「大型案件」の取扱い開始について ～2025年2月の改正金商法施行に伴い、市場拡大を背景としたGMVの飛躍的成長を目指す取り組み～	当社HP参照

TOPICS

リリース日	カテゴリ	タイトル	詳細
2026年1月5日	資本政策	資本金及び資本準備金の額の減少並びに剰余金処分に関するお知らせ	当社HP参照
2025年12月24日	新規事業	「ファンドを通じた投資」の実現へ ～「第二種金融商品取引業」および「投資運用業」の登録準備プロジェクトの推進を強化～	当社HP参照
2025年12月19日	事業連携	FUNDINNO×フィリップ証券 福岡証券取引所に既上場および上場準備企業への新たな資金調達方法の支援	当社HP参照
2025年12月16日	事業連携	GMV拡大に向けた、地方銀行・証券会社との連携を強化し、累計37社に到達。 ～案件ソーシングおよび投資家ネットワークの最大化を目指す～	当社HP参照



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。