



2026年10月期 第3四半期決算説明資料

株式会社FUNDINNO | 2026年9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。



2026年 10月期 第3四半期	業績	前年同期比 減収・営業損失	営業収益	営業損益	ページ
		1,208 百万円（前年同期比 △624百万円）	△684 百万円（前年同期比 △843百万円）	p.9	
	● 案件創出の難易度が依然として高い （背景：未上場株式の価格調整の遅れ×AIによる事業代替リスクを踏まえた当社の案件選別の厳格化×Exit構造の変化等） 10億円超の大型資金調達実績 25年10月期 第3四半期（単体）：2件 / 26年10月期 第3四半期（単体）：0件				p.15
	● 発行会社固有の課題やニーズへの対応を通じて案件のスコープを広げる 従来は、画一化された基準で案件創出できる「仕組み化」により、効率的かつ飛躍的な事業拡大を狙ってきたが、 案件創出難易度が高まる今、これまで対応しきれなかったニーズを拾い上げるための機能実装・強化が必要である。 1件1件の今期業績への寄与は限定的であるものの、 発行会社固有の課題に真摯に向き合い案件組成の事例を積み重ねることで、盤石なプラットフォームの発展に繋げていく。				p.18 ～19
	施策	投資家の 多様化	● 株主数を増やさない資金調達手段の提案：機関投資家へのFA支援の実績 上場前から事業法人・機関投資家への投資家ターゲット拡張のための取り組みを強化しており、2026年8月、 りそなアセットマネジメント株式会社が運用するファンドによる株式会社SkyDriveへの出資案件を 当社がFAとして仲介・支援。 着実に拡大する投資家層を、来期以降の成長ドライバーとして位置付ける。		
資金調達手段 の多様化		● ステークホルダー間のコンフリクト解消機能の実装 株主数増加を懸念する既存株主からの反対等で調達を進められない発行会社に対し、 普通株式と株主間契約を組み合わせた資金調達方法を提案。 発行会社の課題解決と、投資家の節税ニーズへの対応、両者の希望をかなえられる仕組みを構築。			p.21



01 **ビジネスモデル**

02 2026年10月期 第3四半期業績

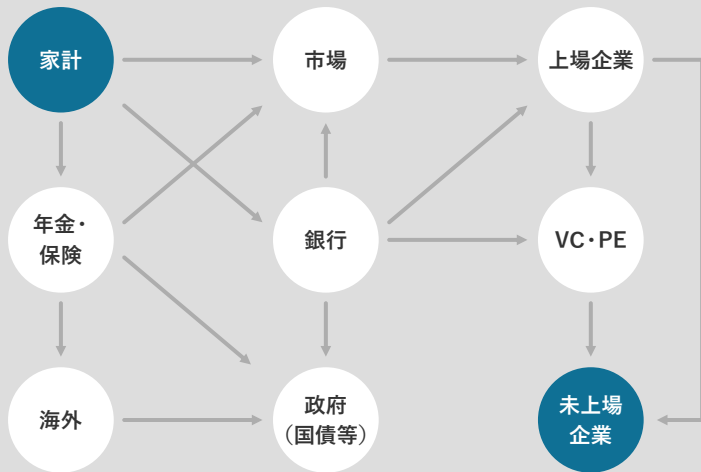
03 主要KPI

04 市場環境変化への対応策と進捗

05 APPENDIX

家計等の金融資産を未上場企業への成長資金として直接供給できる、新たな金融インフラを構築。

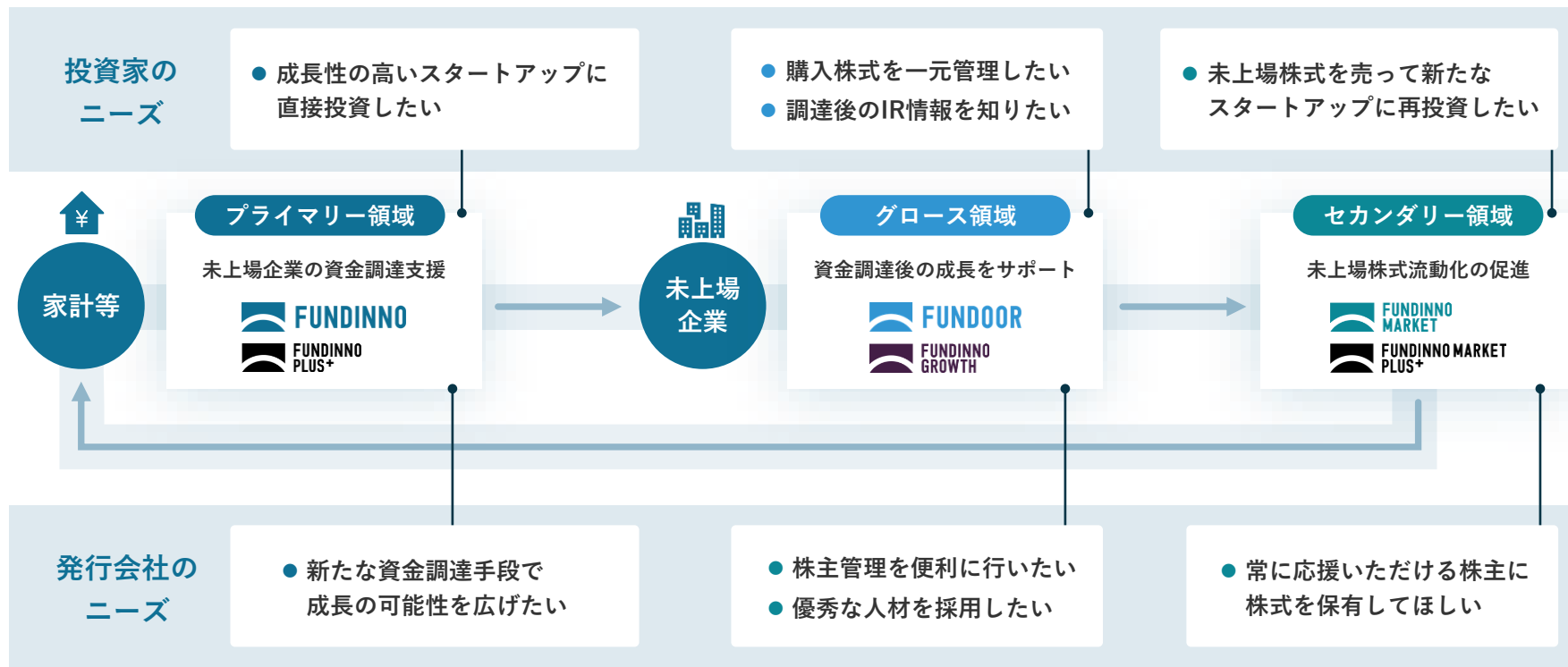
家計から未上場企業に直接資金供給できない



家計から直接資金供給できる金融インフラ



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。





01 ビジネスモデル

02 **2026年10月期 第3四半期業績**

03 主要KPI

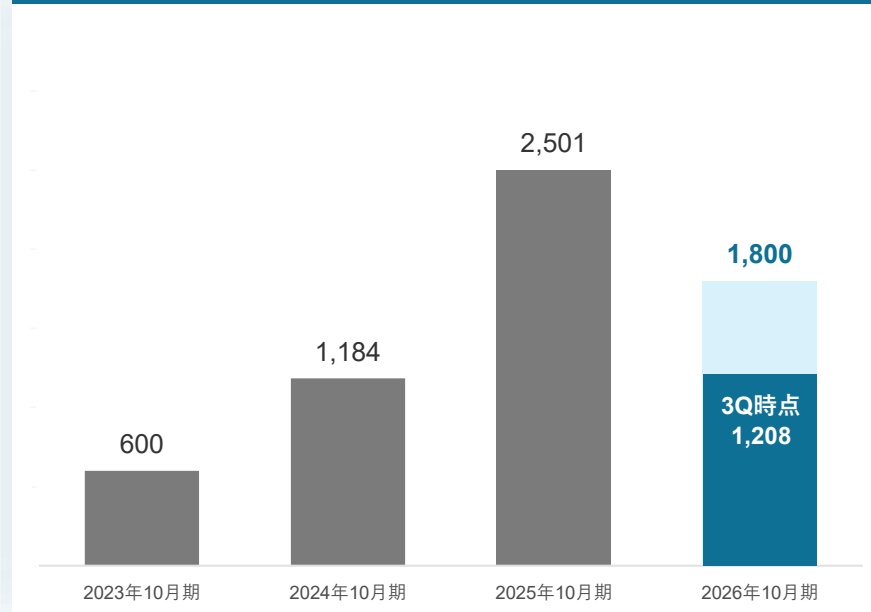
04 市場環境変化への対応策と進捗

05 APPENDIX

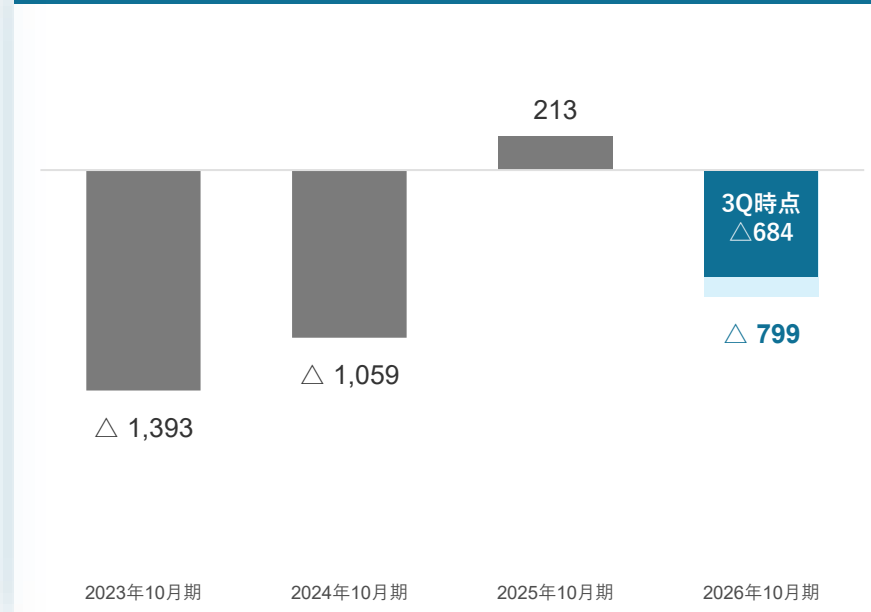
2026年10月期 業績予想

2026年10月期 第2四半期決算発表時（2026年6月12日）に、通期業績予想を修正。
営業収益 1,800百万円、営業損失 799百万円を掲げ、案件創出・成約に注力。

連結営業収益（単位：百万円）



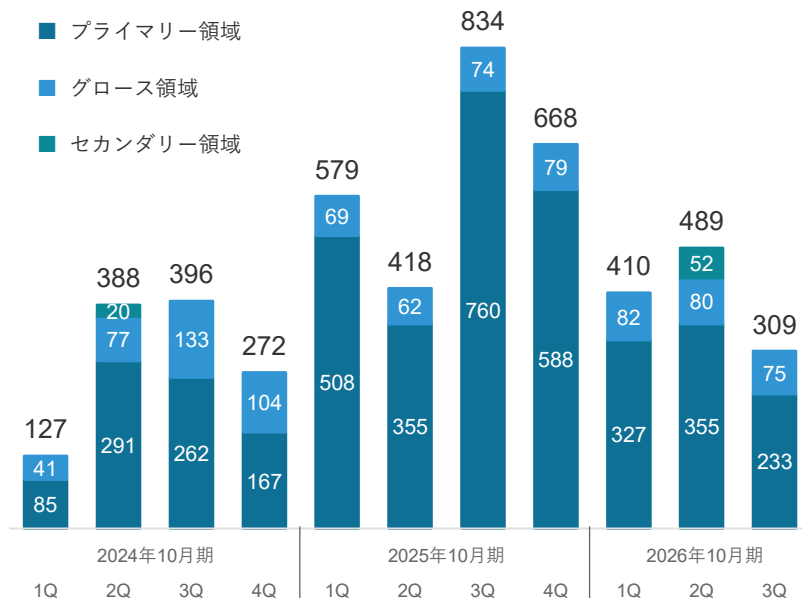
連結営業損益（単位：百万円）



営業収益 1,208百万円、営業損失 684百万円と、前年同期比で減収、営業損失を計上。

(単位：百万円)	2025年10月期（3Q）	2026年10月期（3Q）	増減額
営業収益	1,832	1,208	△624
金融費用	0	0	0
原価	177	187	+9
純営業収益	1,655	1,021	△633
純営業収益率	90.3%	84.5%	△5.8%
販売費及び一般管理費	1,495	1,705	+209
営業利益又は営業損失（△）	159	△684	△843
営業利益率	8.7%	△56.6%	△65.3%
経常利益又は経常損失（△）	166	△683	△850
親会社株主に帰属する四半期純利益 又は親会社株主に帰属する四半期純損失（△）	162	△876	△1,038

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。
- 案件創出の難易度が高まっている課題に対し、「発行会社のコンフリクト解消機能の実装」、「オフラインでの発行会社社長によるプレゼン・施設見学の機会創出」、「投資家層の拡張」等、成約率向上のための施策を強化。

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。

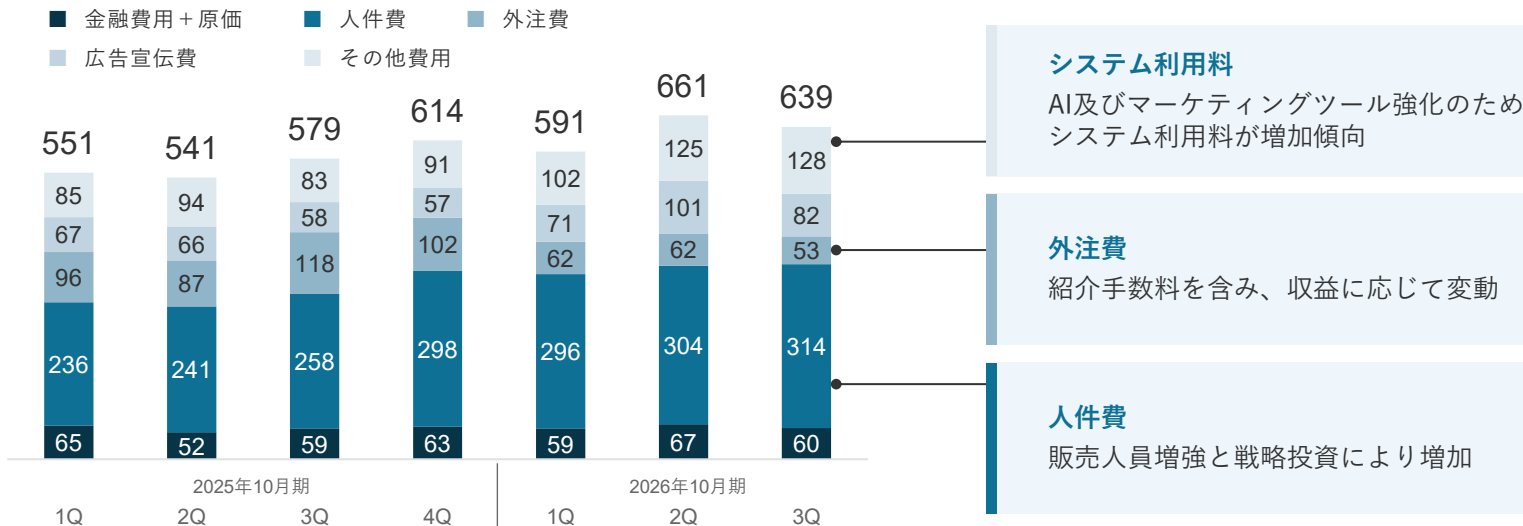
セカンダリー領域



- 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。
- 2026年10月期 第2四半期に「FUNDINNO MARKET PLUS+」において実績を計上。

人件費やシステム構築費を中心とする固定費型の費用構造であり、営業収益が増減しても費用は硬直的。
損益分岐点は、営業収益ベースで四半期あたり約650百万円。

営業費用推移 (単位: 百万円)



現預金 3,873百万円・自己資本比率 94.7%と、盤石な財務状態を維持。

また、自己資本規制比率は602.1%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)		2026年10月期 (2Q)	2026年10月期 (3Q)	増減額
流動資産	流動資産	4,732	4,415	△317
	固定資産	203	207	+4
	資産合計	4,935	4,622	△313
流動負債	流動負債	231	244	+13
	固定負債	0	0	0
	負債合計	231	244	+13
純資産		4,704	4,377	△326
負債・純資産合計		4,935	4,622	△313

現金及び預貯金：3,873百万円

借入金：0百万円



01 ビジネスモデル

02 2026年10月期 第3四半期業績

03 主要KPI

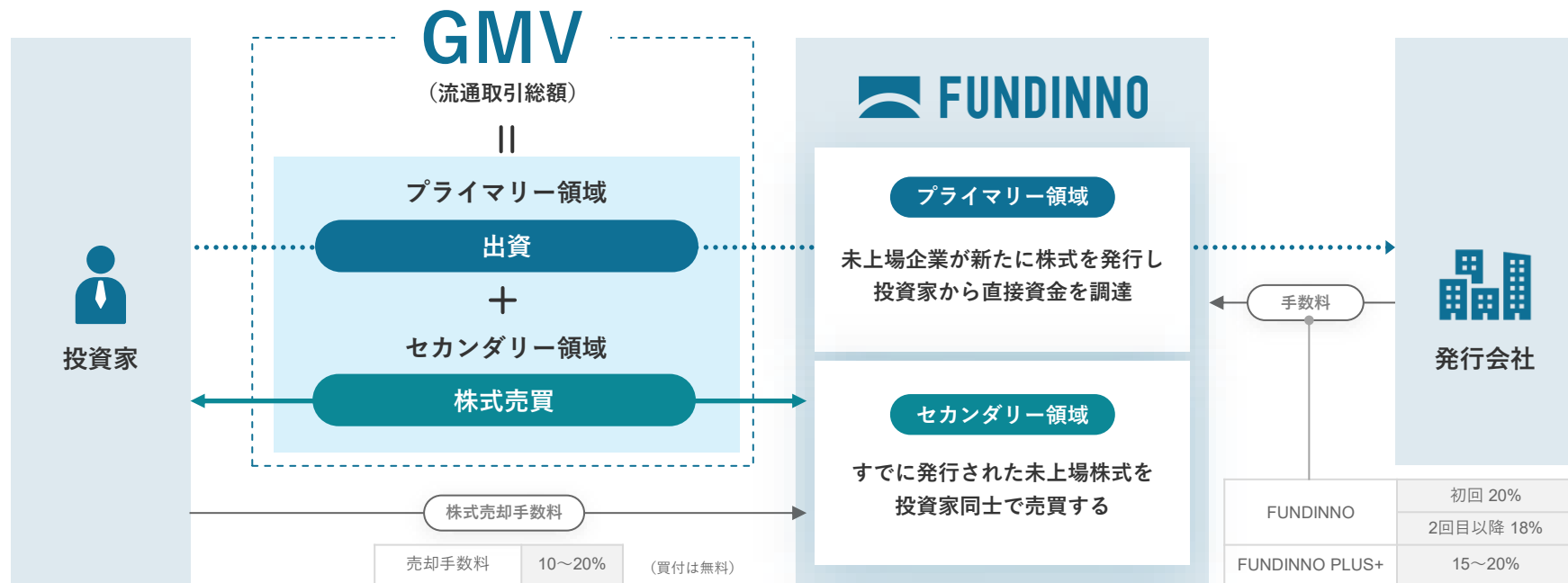
04 市場環境変化への対応策と進捗

05 APPENDIX

主要KPI | GMV（流通取引総額）とは

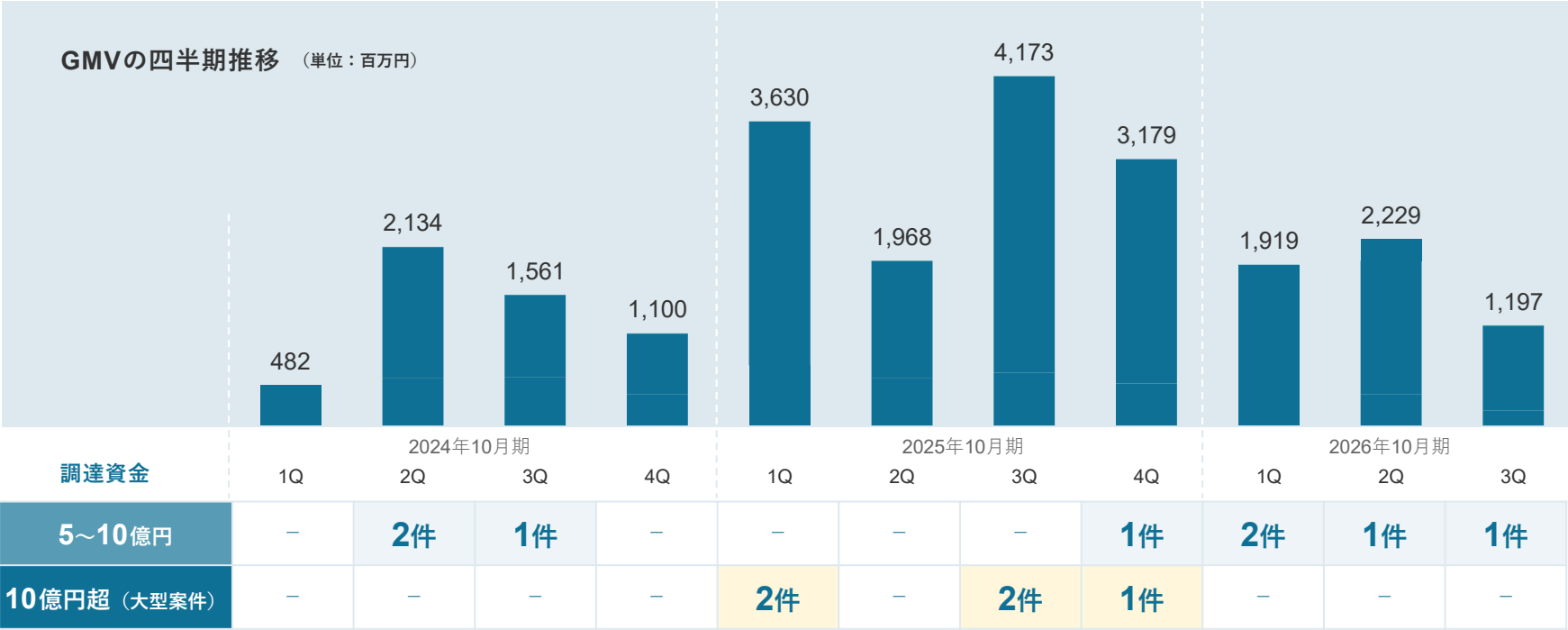
当社プラットフォームを通じた取引の総和（＝GMV）の拡大を重視。

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



主要KPI | GMVと四半期大型案件数の推移

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間の調整が引き続き難航。当第3四半期において、5～10億円の案件は1件、10億円超の案件は0件にとどまった。

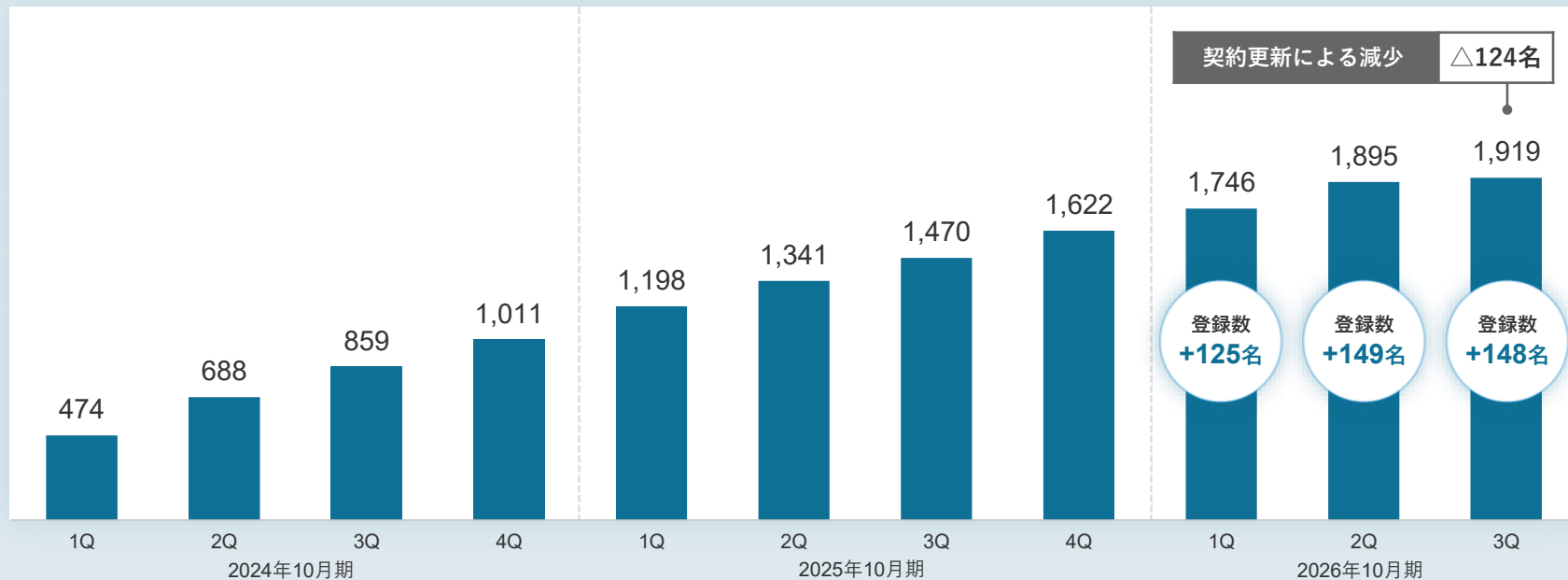


※ 四半期毎の実績に切り分けてカウント

主要KPI | 特定投資家数の推移

新規特定投資家登録は四半期を通じて同水準のペースで増加。7月末の年次更新では更新確認ができなかった投資家も減少として計上されるが、特定投資家数は前四半期を上回る水準を維持。更新率は前期並みの93.9%となった。

特定投資家数推移（単位：名）





01 ビジネスモデル

02 2026年10月期 第3四半期業績

03 主要KPI

04 市場環境変化への対応策と進捗

05 APPENDIX

案件創出の難易度が高まる中、従来の画一化した仕組みでの効率的な案件創出方針から、これまで対応し切れなかったニーズを拾い上げるための機能実装・ターゲット拡張の優先順位を高めて進捗。



本格的な業績への寄与は来期以降を見込むものの、中長期でのGMV拡大に向けた基盤整備を推進していく。

	課題	課題に対する当社対応	進行状況
発行会社	コンフリクトの解消 ダウンラウンドにおける既存株主との合意形成に時間を要し、案件創出が遅延・見送り	発行会社及び発行会社の既存株主の懸念払しょく ▶ 4Q：株主間契約への対応	○
		バリュエーション調整機能を実装 ▶ ルール整理が進行中	△
	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	株主数を増やさない資金調達手段の提案 ▶ 2Q：事業法人による出資が実現 ▶ 4Q：機関投資家による出資が実現	○
		当社組成のファンド出資で株主を1本化する仕組みを構築	-
投資家	Exit期間の長期化 IPO市場の変化により、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） ▶ 2Q：「FUNDINNO MARKET PLUS+」において、新旧株主の円滑なバトンタッチを実現	○
		セカンダリーファンドの立ち上げ	-
	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取り込み	事業法人へ投資家ターゲットの拡充 ▶ 2Q：事業法人による出資が実現	○

株主数を増やさない資金調達手段の提案

りそなアセットマネジメント株式会社が運用するファンドによる株式会社SkyDriveへの出資案件において、当社がFAとして仲介。機関投資家・事業法人等への投資家層拡大により、マッチング精度が向上。

2026.8 機関投資家への拡大



りそなアセットマネジメント

国内有数の資産運用会社

出資



SKYDRIVE

コンパクトな「空飛ぶクルマ」の
開発・製造・販売を行う
日本を代表するディープテック企業

2026.3 事業法人への拡大

Zenken

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



FUNDINNO

FAとして仲介・支援

事業シナジーを目的とした出資



GRAPHIC

レストランや受託ホテル施設など
10以上の事業を展開

シード期からプレIPOまで、一気通貫で未上場企業を支える金融プラットフォームとしてのポジションを
中長期で強固なものにするため、上場前から投資家層の拡大に注力してきた

▶▶▶ **事業法人・機関投資家それぞれで出資実績を実現**

発行会社が資金調達を行う際に時間を要する既存株主調整に対して、コンフリクト解消のため、当社で「普通株式＋株主間契約」のスキームを整備。普通株式による調達で、投資家からのニーズも確保。

Before			After	
普通株式の課題		新株予約権の課題	普通株式＋株主間契約での解決	
 発行会社	株主数増加により、M&AやIPOなどのExit時に合意形成や手続きが煩雑化することを既存株主が懸念し、賛同を得られず、調達を進めにくい。	新株予約権の発行以降に株価低迷が続いた場合、当初の想定以上に新株予約権の転換株数が増加し、既存株主の持株比率が希薄化する懸念がある。	株主間契約で既存株主の懸念が払しょくできれば、優先株式の発行などの煩雑な作業なしに調達を進められる。	
	投資家	既存株主が入っている案件への投資機会が限定的になりやすい。	エンジェル税制を適用しつつ、より魅力的な案件に投資できる。	また、株主間契約においても投資家の権利を確保できる。
	当社	発行会社の調整が難航した際、普通株式のみの場合は解決策を提示できず、発行会社による調整の完了を待つしかない。	エンジェル税制が適用できず、投資家ニーズに応えきれない。	これまで案件化できなかった発行会社を取り扱うことができる。

東京都の令和8年度「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事業」に採択

★ 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）



株式投資型クラウドファンディングの支援概要

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）

補助内容 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



新株予約権とは

予め決められた金額や条件で株式を取得できる権利

行使期間内であれば、新株予約権者が権利を行使するかどうかを判断できる。
アーリー・ミドルステージの発行会社の資金調達の際に用いられやすい。



当社は発行会社の持続的な成長のため、個社のニーズに対応した多様な資金調達手段の提案を重視。助成対象の拡大は、その追い風にもなる。

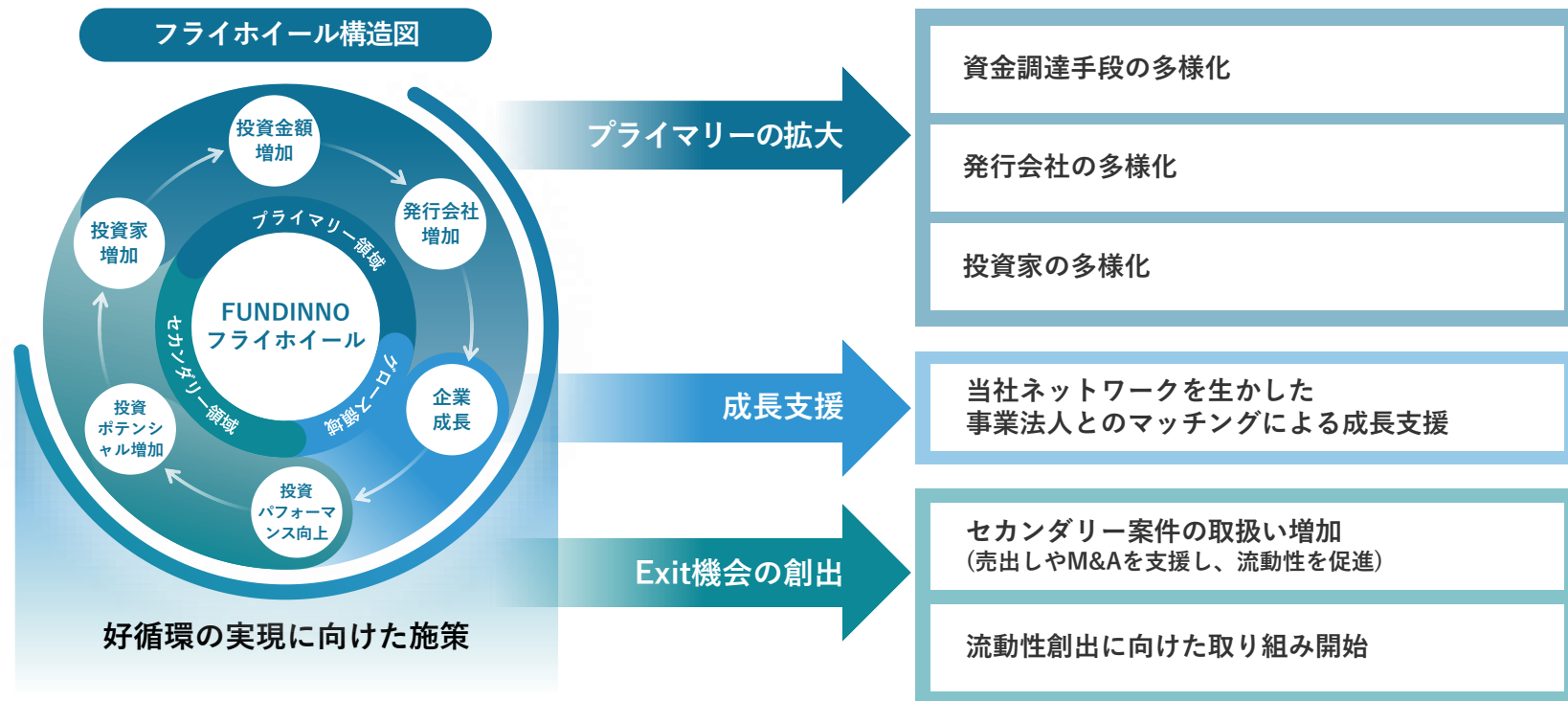
こうした多様な調達を実務面でも支えるため、当社では資金調達後の株式管理ツールとして「FUNDLOOR」を展開。



✓ 普通株式のみならず、新株予約権の管理にも対応

✓ 資金調達後の煩雑な業務をサポート

中長期でのGMV拡大に向け、創業時から重視してきた3領域での盤石なプラットフォーム基盤強化を行う。





01 ビジネスモデル

02 2026年10月期 第3四半期業績

03 主要KPI

04 市場環境変化への対応策と進捗

05 **APPENDIX**

発行会社 株式会社シンプロジェン		
 代表取締役 社長 兼 CEO 山本 一彦さま	会社概要 株式会社シンプロジェン（以下、シンプロジェン）について	
	2017年2月設立の神戸大学大学院科学技術イノベーション研究科発の合成生物学スタートアップ。 独自のDNA合成技術「OGAB®法」を基盤に、長鎖・高難度のDNA合成サービスと遺伝子治療用ウイルスベクターの設計・開発・分析サービスを展開。	
調達スキーム J-Ships	資金調達の背景・完了までの過程	 投資家層の拡大 シンプロジェンは過去に、ジャフコ グループ株式会社、双日株式会社、株式会社みずほ銀行、富士フイルム株式会社、明治ホールディングス株式会社、太陽ホールディングス株式会社など、大手VCや事業法人から資金調達を行っている。 シンプロジェンの事業領域は、政府の戦略17分野※2のうち「合成生物学・バイオ」および「創薬・先端医療」の2つの分野に該当することも背景に、今回は、より幅広い投資家にご支援をいただける「FUNDINNO PLUS+」での資金調達を実施。
		 対面での説明会 「FUNDINNO PLUS+」では資金調達の際に毎回説明会を実施しているが、今回は、FUNDINNO 本社での説明会・懇親会、および、株式会社シンプロジェンでの施設見学を含めた説明会を複数回実施し、対面にて参加された多数の投資家候補者に、DNAや遺伝子治療に関する「バイオ」の事業の魅力を山本代表より直接ご説明いただいた。

※1 「特定投資家向け銘柄制度（J-Ships）」は私募のスキームであるため、「FUNDINNO PLUS+」でお取扱いした発行会社すべての事例を掲載するものではない。
※2 2025年11月に閣議決定された『「強い経済」を実現する総合経済対策』における危機管理投資・成長投資の重点投資対象として掲げられた17の分野。

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年12月11日

2026年10月期 通期決算発表

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。



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。