



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社FUNDINNO | 2025年12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、
テックタッチを基盤に、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。



未上場株式市場から始まる、未来を切り拓く金融市場の創造

01 スタートアップへのリスクマネー供給 が日本の未来を決める

次世代産業を担うスタートアップに継続的なリスクマネーを供給できる仕組みの整備は、日本経済の成長と国際競争力強化の鍵です。世界に通用するモデルを構築し、グローバル市場の進化を牽引します。

02 未整備という“自由”が生んだ 制度設計の革新

未上場株式市場というゼロベースで制度設計できる「広大なホワイトスペース」で、資金調達・情報流通・金融機能を構築し、実証を積み重ね耐え得る完成形に到達しました。

03 テクノロジーで 金融市場を根本から再設計

旧来型の金融市場の限界を超えるため、テクノロジーで根幹機能を再構築し、効率性と透明性を高めた新たな金融インフラを構築しています。

04 日本発の革新を 世界標準へ

国内市場で生まれた新しいモデルを他国にも展開し、金融市場の進化を加速し続けます。



01 会社概要

02 ビジネスマodel

03 市場・競合環境

04 競争優位性

05 成長戦略

06 APPENDIX

会社概要



基本情報

会社名	株式会社FUNDINNO
設立	2015年11月26日
所在地	東京都港区
資本金及び資本準備金の合計額	99億8,847万7,024円 (2025/10/31 現在)
従業員数	123名 (役員除く 2025/10/31 現在)
子会社・関連会社	株式会社FUNDINNO GROWTH
第一種金融商品取引業	関東財務局長(金商)第2957号
有料職業紹介事業	許可番号 13-ユ-310754 (FUNDINNO GROWTH)
第一種少額電子募集取扱業	—
日本証券業協会	協会員

登録・免許



代表取締役CEO

柴原 祐喜 (しばはら ゆうき)

2009年カリフォルニア大学卒業。2012年明治大学大学院グローバルビジネス研究科修了。大学院での研究テーマは「未上場企業の価値算出」。2012年システム開発・経営コンサルティング会社を設立。その後、大浦とともに、2015年株式会社日本クラウドキャピタル(株式会社FUNDINNO)を設立。代表取締役CEOに就任。

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



代表取締役COO

大浦 学 (おおうら まなぶ)

2011年明治大学商学部卒業。2013年明治大学大学院グローバルビジネス研究科修了。大学院での研究テーマは「マーケティング」。同研究科で、後の株式会社FUNDINNO代表取締役CEO柴原と出会い、柴原とともに、システム開発・経営コンサルティング会社を設立。2年目には黒字化を達成。その後、ベンチャー企業の成長に貢献したいという強い思いにより、2015年に柴原と共に株式会社日本クラウドキャピタル(株式会社FUNDINNO)を設立。代表取締役COOに就任。2020年情報経営イノベーション専門職大学客員講師就任。

主要法人株主

多くの株主の皆様と“共創”的理念のもとに、市場をともに育むことを目指して資本政策を推進。
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。

NOMURA	MUFG 三菱UFJ信託銀行	第一生命 Daiichi Life Group	FGI	岡三証券グループ OKASAN SECURITIES GROUP
 PERSONS パーソルベンチャーパートナーズ	 ストライク 世界を変える仲間をつくる。	 いよぎんキャピタル株式会社	Sun*	 Macbee Planet
山陰合同銀行グループ  ごうぎんキャピタル			• HAKUHODO •	 CARTA VENTURES
 西武しあわせキャピタル	 Power Angels	 イントループ	 ra(c)oon HOLDINGS	 GOLDEN EGG Ventures
 ものづくりに応えるものづくり 株式会社 菊池製作所	 QUANTUM LEAPS	 メディア総研株式会社 Media Research Institute, Inc.	 ANGEL TORCH	 SMOOh
 Zenken	 ivs	 PROTO Ventures	 MOT(YA) GROUP	 VALTES HOLDINGS
				 RYUKYU CAPITAL 琉球キャピタル

今までの歩み

2015年5月に未上場株式の発行を通じた資金調達を行う「株式投資型クラウドファンディング制度」が創設されたのを皮切りに、2022年7月には「特定投資家向け銘柄制度」が新設。未上場株式市場における金融規制緩和により当社のGMV※は急速に拡大。

事業領域	ライセンス等 当社ライセンス取得	トピック	サービス
2015.10	未上場株式の発行を通じた資金調達を行う「株式投資型クラウドファンディング制度」が創設		
2016.10	金融商品取引法に基づく第一種少額電子募集取扱業者として登録	株式投資型クラウドファンディング「FUNDINNO」の運営業務等を目的として、 <u>東京都港区に株式会社日本クラウドキャピタルを設立。</u>	
2017.10		株式投資型クラウドファンディングの第1号案件の開示。	 FUNDINNO
2018.10		「FUNDINNO」がビジネスモデル分野において、2018年度グッドデザイン賞を受賞。	
2019.10		株式投資型クラウドファンディングサービスにおいて、日本で初めて普通株式及び新株予約権を同時に取り扱う事業者となる。株主管理・経営管理支援プラットフォーム「FUNDOOR」提供開始。	 FUNDOOR
2020.10			
2021.10	金融商品取引法に基づく第一種金融商品取引業として変更登録	野村ホールディングスと資本業務提携を締結。	
2022.10	特定投資家向け銘柄制度（J-Ships）新設	ネットで未上場株式の売買ができる株式取引プラットフォーム「FUNDINNO MARKET」を運営開始。 三菱UFJ信託銀行とクラウド経営管理ツール「FUNDOOR」に関する資本業務提携契約を締結。	 FUNDINNO MARKET
2023.10	スタートアップ育成5か年計画発表	株式会社おひさまクリエイション（現 株式会社FUNDINNO GROWTH）を完全子会社化。 「FUNDINNO PLUS+」の提供開始、第1号案件実施。	 FUNDINNO PLUS+  FUNDINNO GROWTH
2024.10		東京都港区へ本店移転。 未上場株式の大口の相対取引の支援を試験的に案件実行し、2025年の「FUNDINNO MARKET PLUS+」のサービス開始に繋げる。	
2025.10	内閣府 規制改革推進会議 第5回スタートアップ・イノベーション促進ワーキング・グループ。新経済連盟を通して未上場株式市場整備の規制改革要望		 FUNDINNO MARKET PLUS+

※ 流通取引総額（GMV）：当社のプラットフォームにおける成約金額及び売買金額の合計値



01 会社概要

02 ビジネスマodel

03 市場・競合環境

04 競争優位性

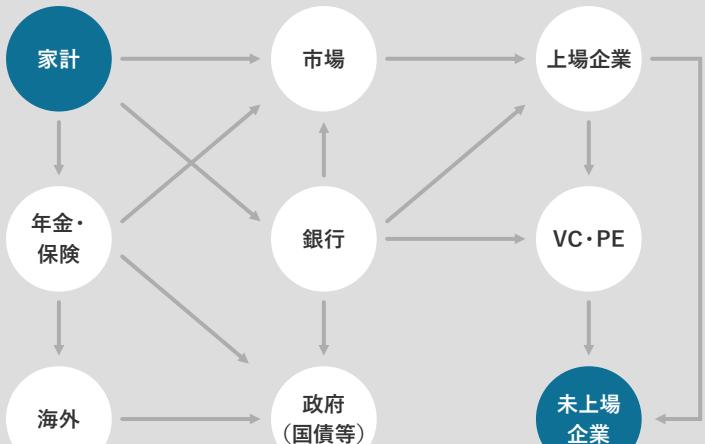
05 成長戦略

06 APPENDIX

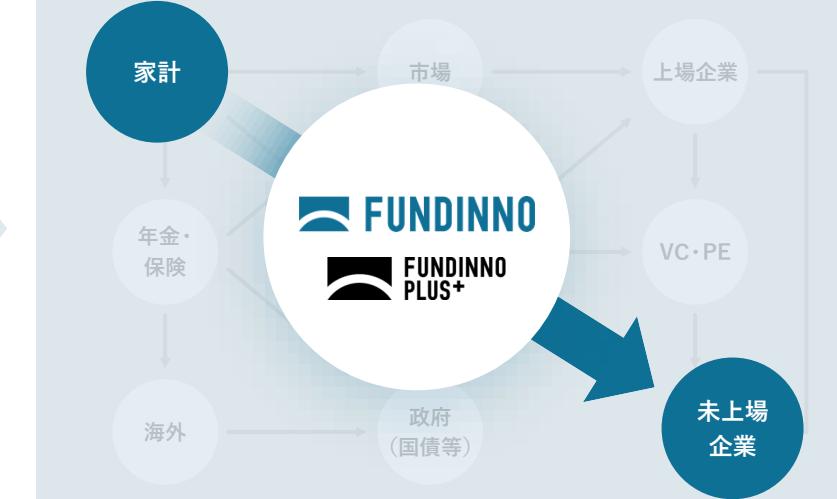
リスクマネーの供給構造図

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



FUNDINNOとは

当社のプラットフォームは、未上場株式市場へ個人がアクセスできる仕組みを実装し、次世代産業の成長に不可欠なリスクマネー供給の拡大に取り組む。

当社の事業領域

プライマー領域



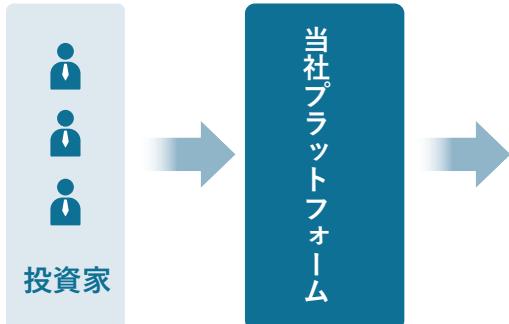
セカンダリー領域



グロース領域

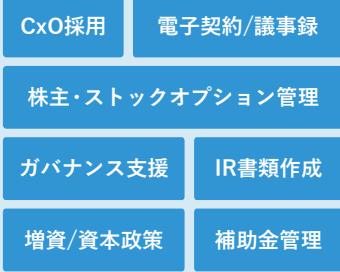


未上場株式への投資機会を創出



未上場株式市場の流動化

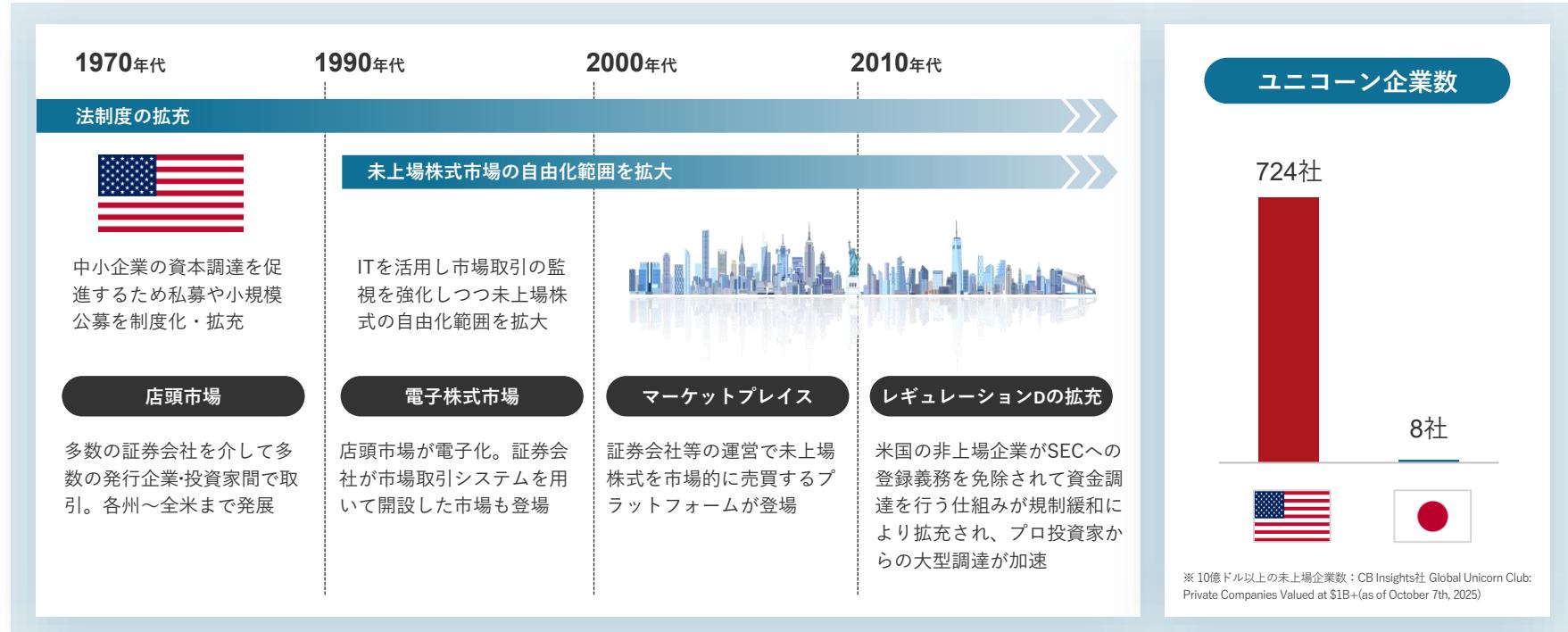
当社が行うサービス例



未上場企業の成長支援

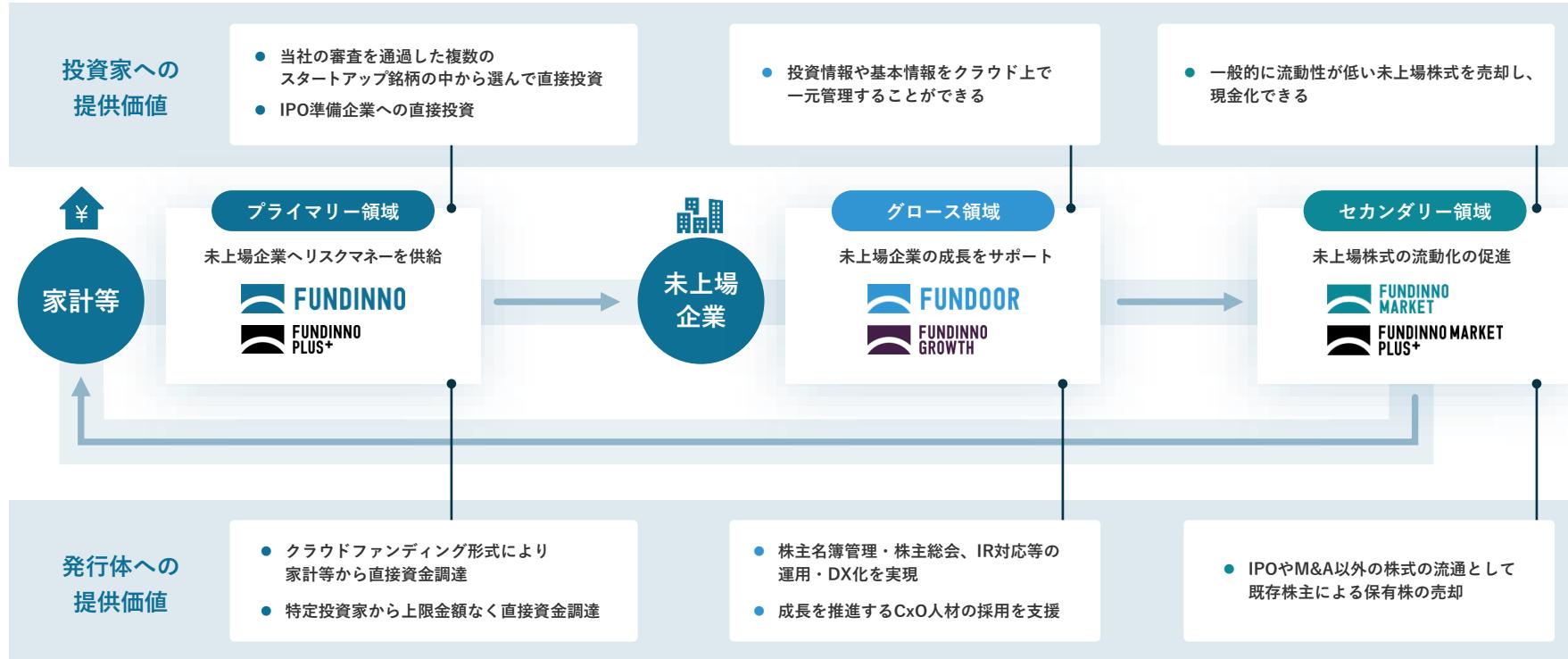
米国でのスタートアップ企業を取り巻く状況

米国では、1970年代から未上場株式市場の改革を進めており、
その結果、未上場企業は積極的な成長投資を繰り返し、多くのユニコーン企業へと成長。

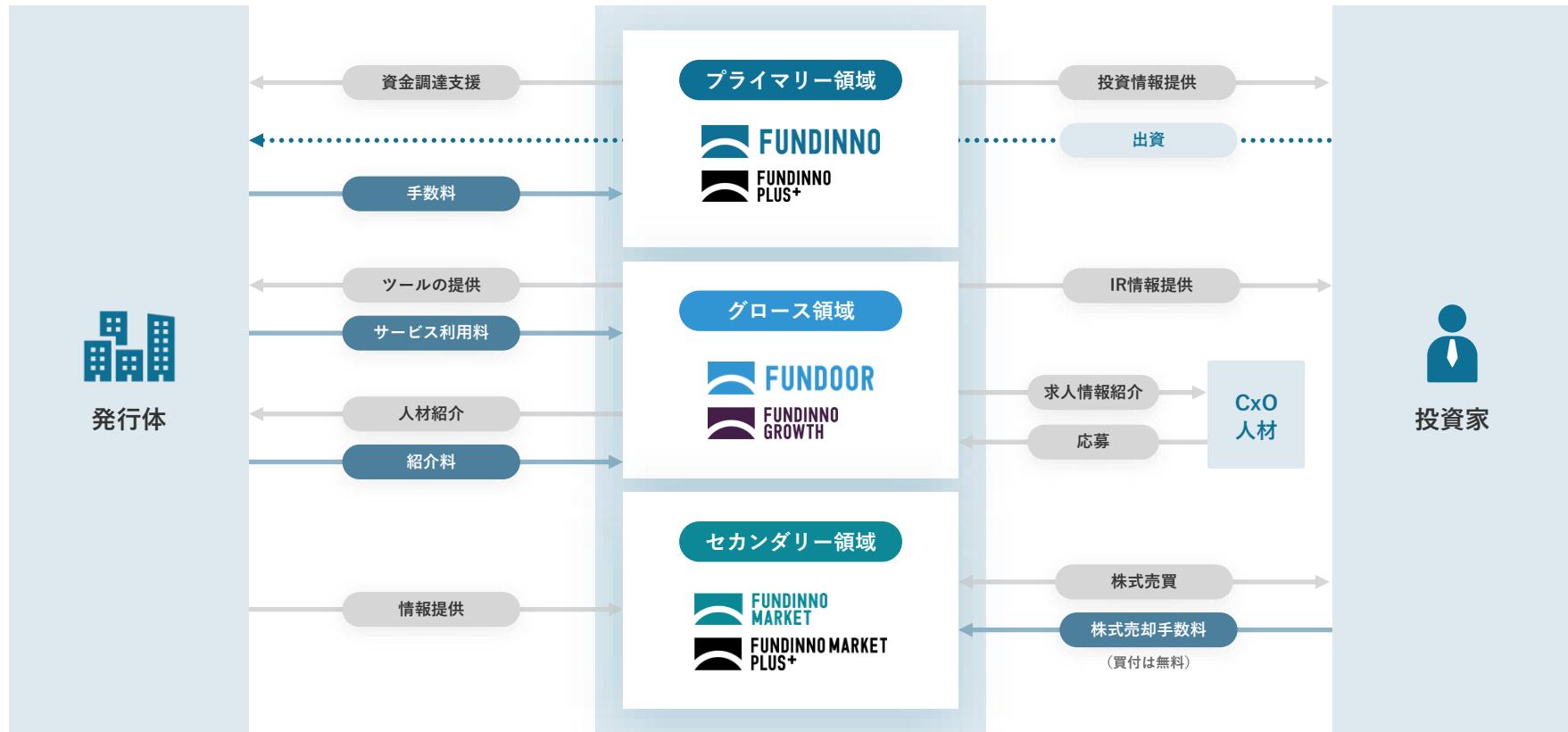


ビジネスモデルの構造図

リスクマネーの循環サイクル構築を実現する、3領域の事業を展開。



キャッシュポイント



事業構成：営業収益比率

プライマリー領域

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

営業収益
構成比
88.7%



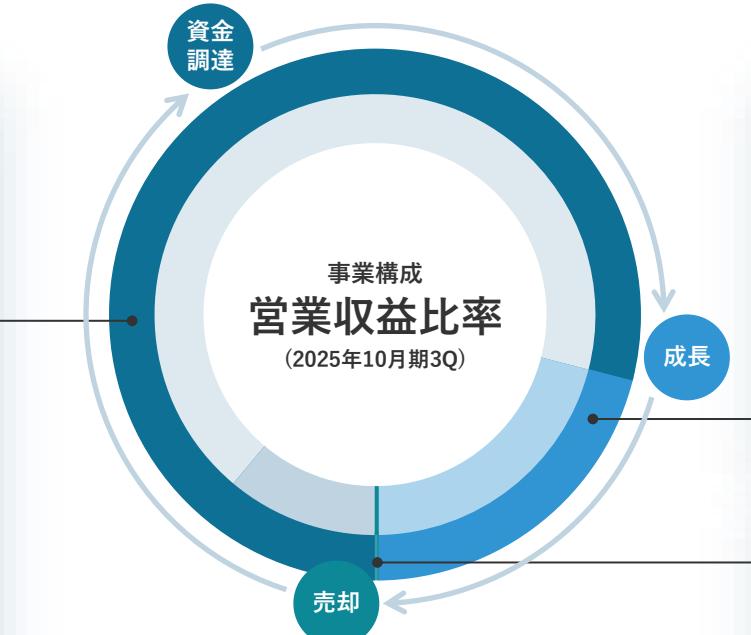
株式投資型クラウドファンディングサービスを提供

営業収益構成比
20.8%



多額の投資ができる特定投資家と大型資金調達
を行うスタートアップを繋ぐ資金調達サービス

営業収益構成比
67.9%



プライマリー領域とセカンダリー領域の投資家チャネルについて

当社のセカンダリー領域は、投資家にとってはプライマリー領域での取得と同様に株式取得の機会となる。既存の投資家基盤に対して売却ニーズを充足させる仕組みであり、結果としてプライマリー領域とセカンダリー領域はいずれも同一の投資家チャネルを通じて成立する仕組みである。

	小口投資・ オンライン	大口投資・ 対面
プライマリー 領域	FUNDINNO	FUNDINNO PLUS+
セカンダリー 領域	FUNDINNO MARKET	FUNDINNO MARKET PLUS+

グロース領域

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

営業収益
構成比
11.3%



スタートアップの株主管理・経営管理を
サポートするSaaS型のプラットフォーム



CxO人材の採用支援をするサービス

セカンダリー領域

スタートアップへ投資した株主の投資回収機会
を提供するセカンダリーマーケットを提供

営業収益
構成比
0.05%



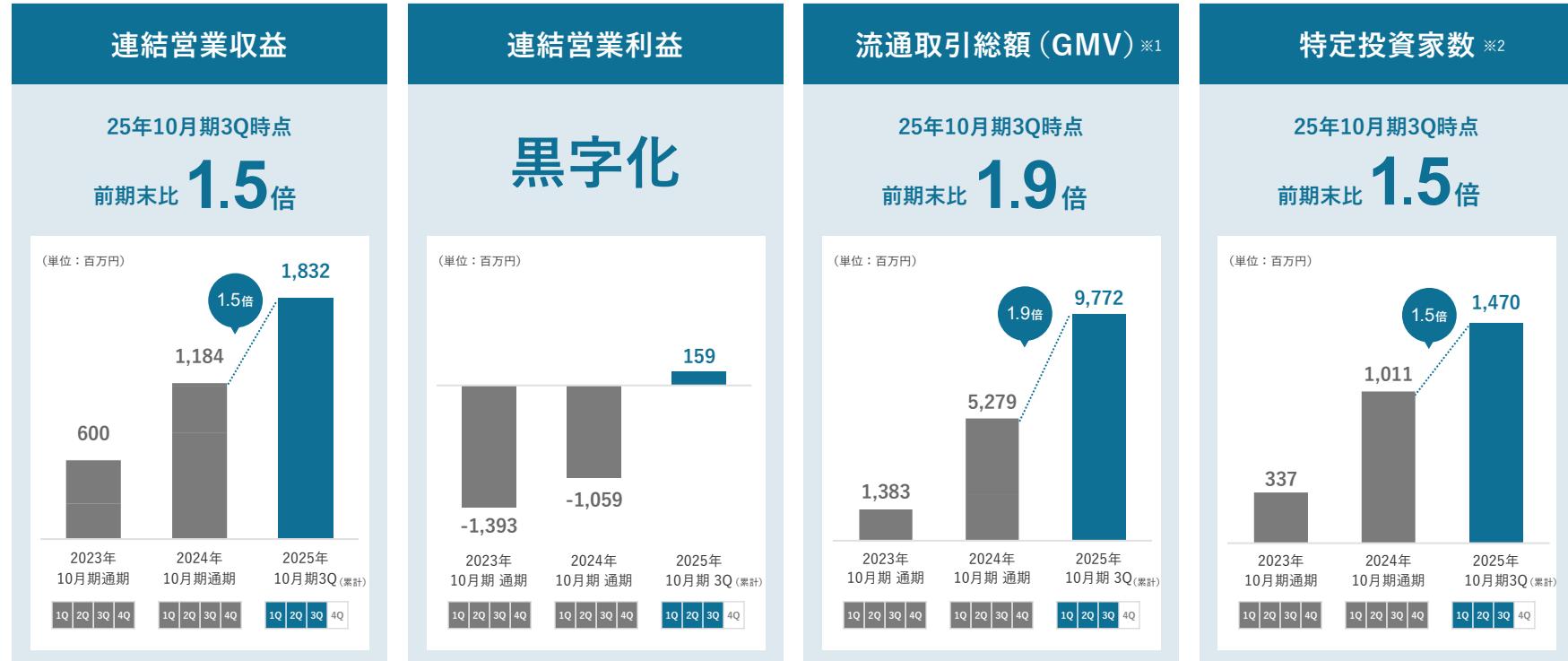
オンラインで未上場株式の売買ができる
株式取引プラットフォーム



創業者の売出やファンドの償還に合わせた
売却等、未上場株式の大口の相対取引を支援

急成長を続ける直近3年間の実績推移

直近3年：23年10月期～25年10月期（3Q）



※1 流通取引総額（GMV）：当社のプラットフォームにおける成約金額及び売買金額の合計値

※2 特定投資家：一般投資家に比して情報収集力、分析能力やリスク管理能力が高いと考えられる、いわゆるプロの投資家

業績推移

特定投資家層が拡がったことで、FUNDINNO PLUS+の大型案件が成長し、営業利益が大きく改善

連結営業収益



年度	金額 (百万円)	YoY
2023年10月期 通期	600	-10.0%
2024年10月期 通期	1,184	+97.3%
2025年10月期 3Q累計	1,832	+54.7%※

営業収益 成長要因

- 2024年10月期第2四半期からのFUNDINNO PLUS+の成約開始が大きく寄与
- 特定投資家数の増加に伴い、1件当たり成約単価が上昇し生産性も大きく向上

連結営業利益



年度	金額 (百万円)	YoY
2023年10月期 通期	-1,393	-
2024年10月期 通期	-1,059	-
2025年10月期 3Q累計	159	黒字転換

営業利益 成長要因

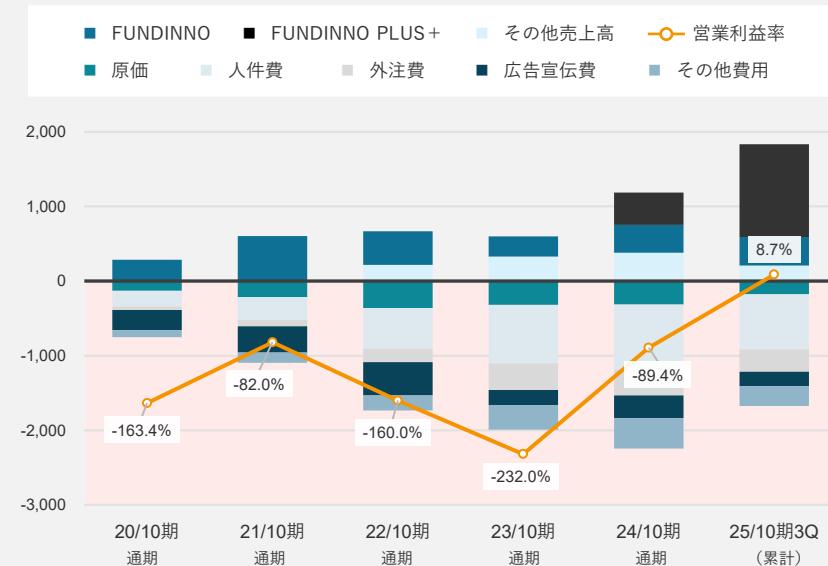
- FUNDINNOのオペレーションを土台とする既存インフラを用いてFUNDINNO PLUS+の運営を推進
- 業務の標準化・自動化により、限定的な費用で業容拡大に耐えうる組織体制を構築したことでの利益が大幅改善

業績推移

既存基盤を活かした高収益事業への進化

創業期は投資家獲得や、システム開発への成長投資を優先したため営業赤字が続きましたが、「FUNDINNO」で培った基盤とノウハウを活かし、同等の運営負荷で大型案件を扱える「FUNDINNO PLUS+」を開始。これにより収益性が大きく改善し、Jカーブ型の利益成長を実現。

業績推移



	(百万円)	23/10期	24/10期	25/10期 3Q累計	25/10期 3Q会計
営業収益		600	1,184	1,832	834
FUNDINNO	271	372	380	126	
FUNDINNO PLUS+	-	433	1,244	633	
その他	329	378	207	74	
金融費用・売上原価	318	316	177	59	
販売費及び一般管理費	1,674	1,927	1,495	519	
人件費	785	870	736	258	
外注費	356	344	302	118	
広告宣伝費	199	306	192	58	
その他	333	405	264	83	
営業利益	-1,393	-1,059	159	254	
営業利益率	-232.0%	-89.4%	8.7%	30.5%	

※ 3Q会計期間業績は、届出書記載の中間期業績をマイナスし開示
※ 2022年10月期以前は単体決算、2023年10月期以降は連結決算

「GMV（流通取引総額）」の拡大を起点に、営業収益の最大化を図る

当社グループの営業収益

営業収益

=

GMV

プライマリー・セカンダリー
領域における資金調達約定金額

×

サービス領域

プライマリー
成約手数料

グロース
人材紹介料・システム利用料

セカンダリー
売買手数料

営業収益の最大化を狙う

現Phaseでは
GMV拡大に注力

23/10期

24/10期

25/10期
3Q時点

13.8億円

52.7億円

97.7億円

成約手数料

15%～20%

成長過程

Tech TouchのアセットをHigh Touch、Low Touchに展開

創業当初は、小口かつオンラインのみでの販売という規制があったため、効率的に量的拡大を実現するためにはテクノロジー主導の事業運営が不可欠であった。この戦略的対応により、DXを基盤とした組織体制とサービス体系を構築し、規制緩和後には迅速に「FUNDINNO PLUS+」を立ち上げることができ、量的拡大と同時にコスト効率の最適化を進め、利益率の大幅な改善を実現。



プライマリー領域：FUNDINNO／FUNDINNO PLUS+

FUNDINNOは、アーリーステージの企業と、一般投資家（1社あたり年間50万円を上限に投資を実行できる）をオンライン上でマッチング。

FUNDINNO PLUS+は、レイター企業と、特定投資家（上限なく投資を実行できる）とのマッチングを通じて、更なる資金ニーズに対応が可能。

	FUNDINNO	FUNDINNO PLUS+
投資家	<p>勧誘方法</p> <p>オンラインのみ</p>	<p>対面・オンライン</p>
	<p>種別</p> <p>一般・特定投資家（個人・法人）</p>	<p>特定投資家（個人・法人）</p>
	<p>同一企業への年間投資額</p> <p>1～50万円（一般投資家） 上限なし（特定投資家）</p>	<p>上限なし（特定投資家）</p>
	<p>手数料</p> <p>なし</p>	<p>なし</p>
未上場企業	<p>発行種別</p> <p>株式・新株予約権</p>	<p>株式・新株予約権</p>
	<p>調達金額</p> <p>1億円未満</p>	<p>上限なし</p>
	<p>ステージ</p> <p>アーリー中心※</p>	<p>ミドル・レイター中心※</p>
	<p>手数料</p> <p>初回：20.0% 2回目以降：18.0%</p>	<p>工数に応じて（主に15-20%）</p>

※ アーリー：ビジネスモデルを検証し、初期顧客獲得を進める段階。ミドル：市場拡大と組織強化を通じて事業をスケールさせる段階。レイター：収益モデルを確立し、IPOやM&Aを視野に入れる段階。（当社定義）

プライマリー領域 FUNDINNO/FUNDINNO PLUS+

FUNDINNOは、日本初の株式投資型クラウドファンディングプラットフォームです。スタートアップ企業や成長企業が資金調達を行い、個人投資家は未上場企業の株式に少額から投資できます。FUNDINNO PLUS+ではFUNDINNOよりも規模の大きな投資・資金調達ニーズに対応。



※ アーリー：ビジネスモデルを検証し初期顧客獲得を進める段階。レイター：収益モデルを確立しIPOやM&Aを視野に入れる段階。(当社定義)

プライマリー領域：FUNDINNO・FUNDINNO PLUS+



投資家のメリット



案件ソーシング

ネットワークがないとアクセスできない領域のPF



DD（デューデリジェンス）

各種規則を遵守した厳格な監査



エンジェル税制のサポート

所得税節税や譲渡益課税節税を可能にする
エンジェル税制案件への投資機会



アナリスト・IRサポート業務

会社説明資料の提供やIR情報を提供



発行体のメリット



スピード

最短3週間 (FUNDINNO) から1.5か月 (FUNDINNO PLUS+) での資金調達



CFOサポート

事業計画・資本政策・会社説明資料
・投資契約書のパッケージ（支援）・ソーシング・DD対応



審査通過後の高い資金調達成功率

特定投資家にアクセスし、通常アクセス困難な層からの
大型調達を実現



長期保有方針の投資家の獲得

株式上場時に売却を必ずしも前提としていない
長期保有方針の投資家獲得

発行体に選ばれる理由

約1ヶ月で約10.6億円の資金調達を実現

発行体 イノバセル株式会社



代表取締役 Co-CEO ノビック・コーリンさま
代表取締役 Co-CEO シーガー・ジェイソンさま

調達スキーム

J-Ships

会社概要（イノバセル株式会社について）

当社は自らのビジネスモデルを「再生医療・細胞治療グローバルアリゲーションモデル」と称しております。このモデルでは、専門的な知識、経験、人的ネットワークを活かし、有望な再生医療・細胞治療の候補をグローバルに見つけ出します。それらの候補に必要な経営資源及び事業インフラをグローバルに調達・開発し、それぞれの研究開発パイプラインに最適なビジネスモデルを構築してグローバルに商業化していくことで、自社の収益ポートフォリオを構築・拡充するという事業モデルです。現在、便失禁および尿失禁といった失禁領域を対象とした、3つの自家細胞治療パイプラインの開発と商業化に取り組んでいます。

資金調達にFUNDINNO PLUS+を選んだ理由

調達スピード	約1ヶ月という短い期間で約10.6億円の大規模資金を特定投資家さまから募ることができたことはFUNDINNO PLUS+以外では実現できなかったと感謝しております。当社がFUNDINNO PLUS+を通じて特定投資家さまから資金を調達できたことが一種の呼び水となって、日本のバイオテック企業に新たな資金調達選択肢が加わることを期待しているところです。
ファイナンスサポート	資金調達に必要な開示書類の作成や、会社法に関わる特定投資家私募オペレーションのサポートなど、短期間でスムーズな資金調達はFUNDINNO PLUS+の手厚いサポートがあったからこそ実現できました。
FUNDINNO投資家の魅力	当社は、FUNDINNO PLUS+を通じて、大きな先行投資額を必要とするバイオテック企業の性質を理解された上で弊社の事業を応援してくださる投資家さまに出会うことができました。現在開発中のパイプラインの商業化を視野に入れて長期的な保有をご検討くださる投資家さまもいらっしゃるとのことであり、当社の中長期的な事業成長・業容拡大に対する力強いご支援になるものと期待しています。

※ 上記は、特定の顧客の意見を一例として取り上げたものであり、当該顧客の主觀としての当社のサービスのメリットを例として示したものに過ぎず、必ずしも当社のサービスから得られるメリットを客観的に示すものではありません。

投資家に選ばれる理由

事例紹介 株式会社タスキホールディングス様

連携2ヶ月で投資実行



タスキホールディングスがFUNDINNO支援で未上場企業へ投資を実行。
法人投資家の特定投資家登録が加速。プライマリーおよびセカンダリー取引が増加中。

当社は少数精鋭だからこそ、同じビジョンやオープンイノベーションのイメージを共有し、意思決定を迅速に実行できる状態でした。一方で、少数であるゆえに、有望企業との出会いの機会や、多数のデューデリジェンスの実施が限定的であるという課題もありました。そういった中で、FUNDINNOとの連携によってこれらの課題を解決でき、私たちは本来注力すべき意思決定に集中することができました。結果として、わずか2ヶ月での記念すべき第一号案件の誕生につながったと考えております。



グロース領域：FUNDOOR・FUNDINNO GROWTH



取締役会の招集から議事録の作成、電子署名までをワンストップでDX化

これまで手作業で行ってきたすべての株式実務(増資やストックオプションの発行など)から解放されるDXサービス。三菱UFJフィナンシャル・グループが運営するMUFG FUNDOORを共同開発している。

株主管理・SO管理 ガバナンス支援 IR書類作成/公開 増資・資本政策 電子契約/議事録 補助金管理



有料職業紹介事業

当社で資金調達に成功した人気企業や大手VCとの連携による
有力投資先企業を中心に、シード期から上場企業まで幅広い求人を紹介

CxO採用 採用コンサル エージェント 人材DB

サービスの特長・選ばれる理由

セカンダリー領域：未上場株式のセカンダリー市場という新たな市場を創出

当社はプライマリー領域で形成した投資家・発行体基盤を活かし、プラットフォーム内での株式売買に加えて、既存顧客外の売却ニーズを取り込むことで、未上場株式のセカンダリー市場を創出しています。

資金の流れ	投資家→投資家
営業収益の性質	売買手数料 (売却側の投資家から受領)



特徴1
当社プラットフォーム内で
自然発的に売買が行われる



特徴2
当社外の未上場株式
売却ニーズを取り込む



セカンダリー領域：FUNDINNO MARKET・FUNDINNO MARKET PLUS+

上場準備の長期化等※により、VCや事業会社の換金需要が拡大。当社はセカンダリー市場での流動性向上を支え、資金循環を促進。

当社セカンダリー領域の区分

	FUNDINNO MARKET	FUNDINNO MARKET PLUS+
投資家層	小口（～50万円） 一般投資家	大口（数千万円～） 特定投資家
概要	未上場企業の既存株主が保有株式を売却し、新たな投資家が取得。社内エコシステム内でのリスクマネー循環を促進。	VC・事業会社等の保有株売却ニーズに対応。未上場市場全体の換金性向上に貢献。

- 当社で資金調達済みの企業は、審査の工程が軽減される
- 当社の既存顧客網からニーズを拾うため、追加リソースが不要

未上場株式セカンダリー市場を取り巻く環境

スタートアップ投資市場の急拡大

投資先の増加に伴い、未上場株式の流通市場整備の必要性が高まる。

スタートアップ
育成5か年計画
(2027年目標)

 10兆円

上場準備期間の長期化

上場審査基準の厳格化により、上場までの期間が伸びている。その結果、VCなどの投資家の償還対応ニーズが発生。

VCファンドの償還等
換金ニーズの高まり

 上場準備
期間の長期化

未上場企業への投資拡大と、IPO準備期間の長期化により
セカンダリーマーケットの整備が急務となっている。

※ 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、上場準備期間の長期化が考えられる

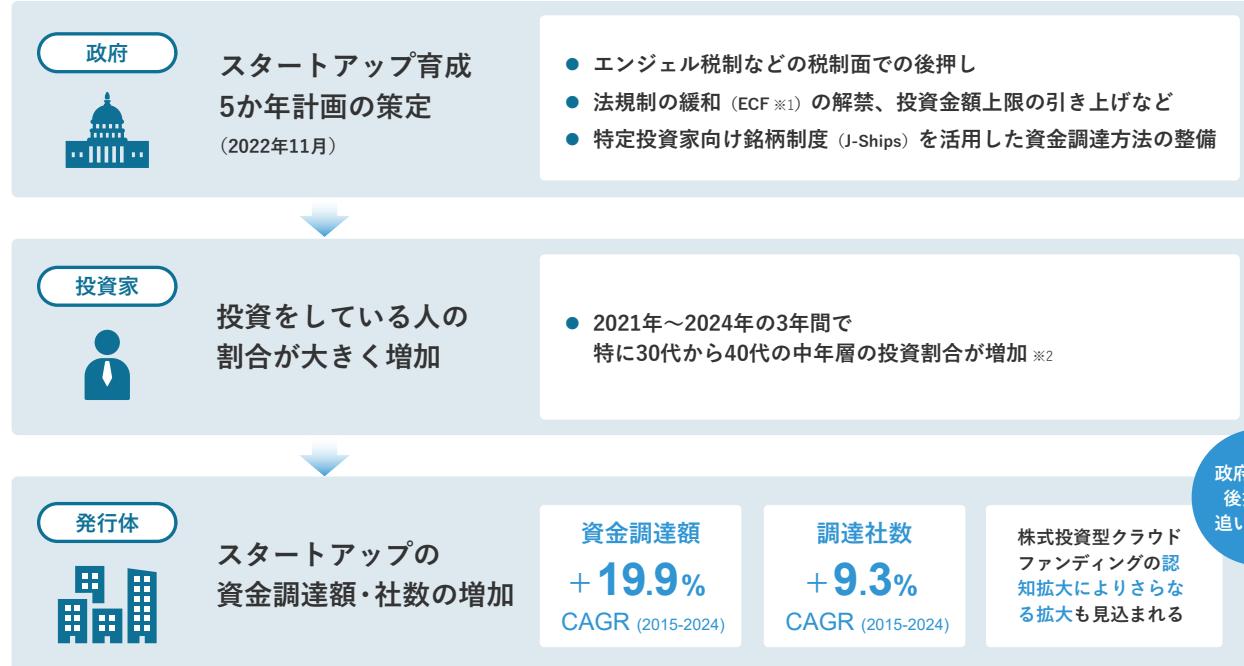


- 01 会社概要
- 02 ビジネスマodel
- 03 市場・競合環境
- 04 競争優位性
- 05 成長戦略
- 06 APPENDIX

市場環境

国策による市場の追い風

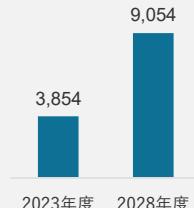
スタートアップ企業への成長資金供給は国策として位置づけられ、規制緩和と制度整備が市場拡大を強力に後押し。



政府主導による成長が
期待される他業界の事例

ドローン産業

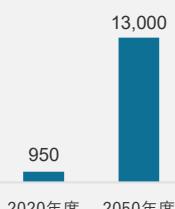
国内のドローンビジネスの
市場規模予想（億円）



㈱インプレス「ドローンビジネス調査報告書2024」※2

再生医療

国内の再生医療周辺産業の
市場規模予想（億円）



内閣府HP※3

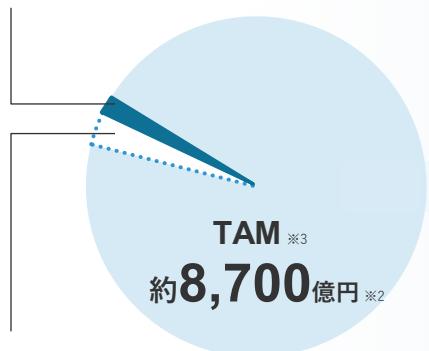
市場環境

広大な市場規模の拡大余地

当社による新たな投資家層の開拓と、国策による市場拡大によって市場が成長。

スタートアップの資金調達金額（デット除く）

約50億円（全体比0.6%） 当社が支援した資金総額（2024年10月期）



SAM^{※3}

約421億円 市場仲介者を通じた資金調達額^{※1}

国策による市場拡大で成長



当社が獲得可能な市場

SAM
1,800億円
目標値

TAM 10兆円 目標値



スタートアップ育成5か年計画
政府が目指す投資総額

2024年（実績） → 2027年（計画・目標）

※1 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」（第6回資料）

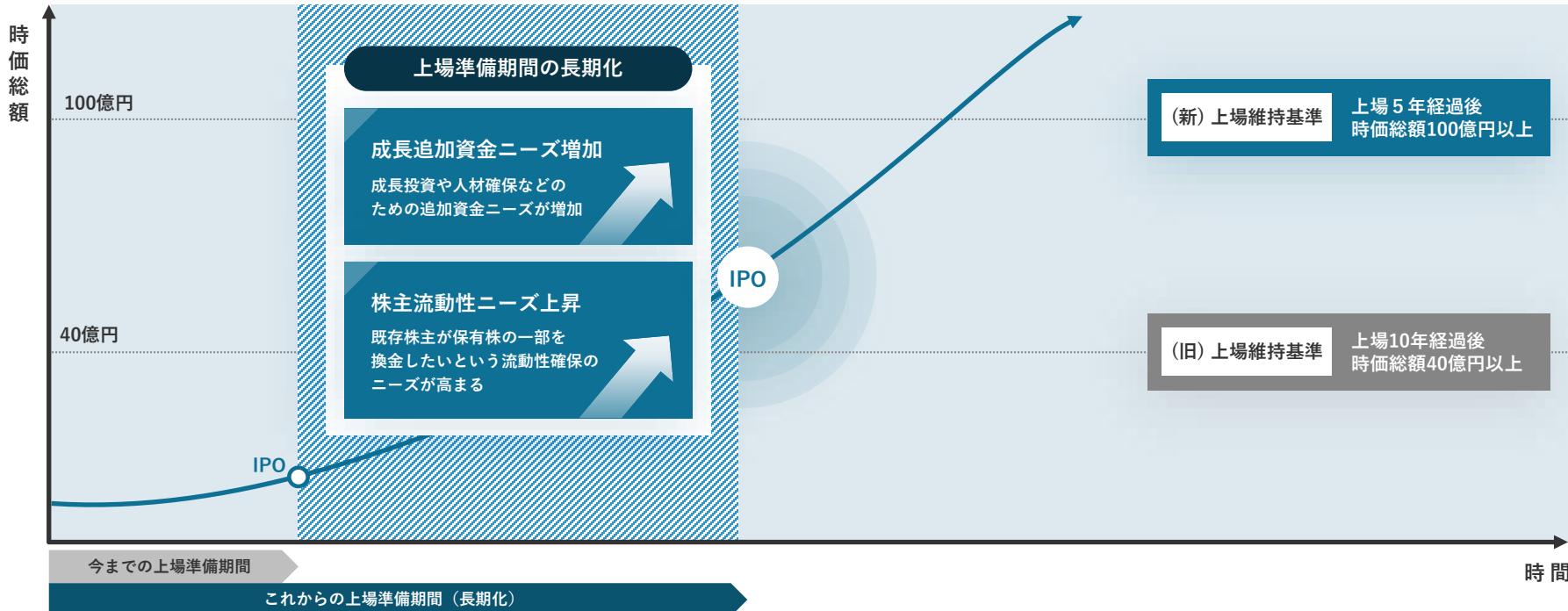
日本証券業協会、非上場取引制度のうち、スタートアップの資金調達に使われている株式投資型クラウドファンディング制度及び-Ships制度（投資先が国内のものに限る）の合計額

※2 スピーダ「Japan Startup Finance 2025上半期」

※3 TAM：当社が位置する業界全体の市場規模 SAM：当社がサービス提供可能なアプローチ可能な市場規模

上場基準厳格化が生む当社の役割

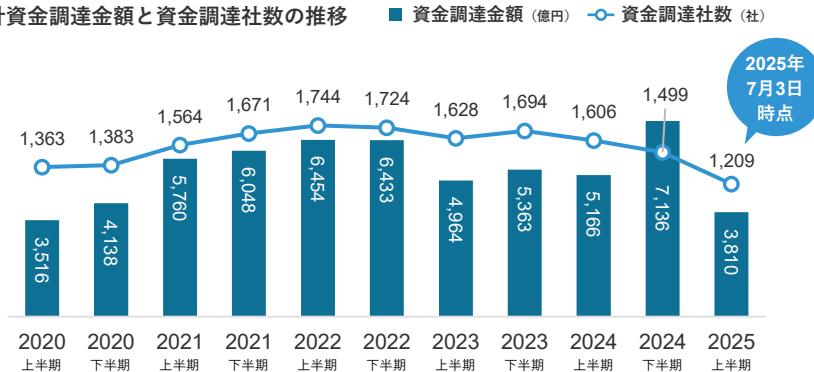
※東京証券取引所「グロース市場の上場維持基準の見直し等の概要」2025年9月26日から当社が作成
2030年より東証グロース市場の上場維持基準が強化※され、より高い企業価値創出と安定成長が求められる環境へ移行しつつあります。



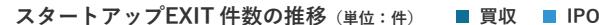
国内における、スタートアップを始めとした未上場企業投資の拡大余地

堅調に推移する国内のスタートアップ市場に対して、継続的に裾野を広げ続けてきた

合計資金調達金額と資金調達社数の推移



スタートアップEXIT件数の推移 (単位:件)



注1：2025年7月3日時点
注2：投資実行不詳の場合は、発表日時に基づく
注3：一部、融資や社債での調達、関連会社からの調達を含む
注4：今後、会社の登記簿情報の更新にあわせ、合計し調達金額が数字が変動する場合がある
出所：STARTUP DB

注1：対象企業は、STARTUP DB掲載基準に基づく
注2：2025年7月4日までに発表された公式HP、プレスリリース、ニュースなどの公開情報を元に算出
注3：今後の各社の調査進行により、EXIT件数が変動する可能性がある
注4：合併・事業譲渡のみは除く
注5：TOKYO PRO Marketや地方証券取引所で上場した企業を含む
出所：STARTUP DB

市場環境の ポイント※

- スタートアップ企業の調達額は年々上昇傾向
- 年間の調達社数は、[半期で1,200~1,800社程度で過去推移](#)
- ミドル・レイターステージの企業は、[全体の30~40%程度](#)
- [IPO件数は減少傾向・M&A Exitは増加傾向](#)
- ミドル・レイターでの調達・株式流動化ニーズは増加

FUNDINNOとしての取り組み ※

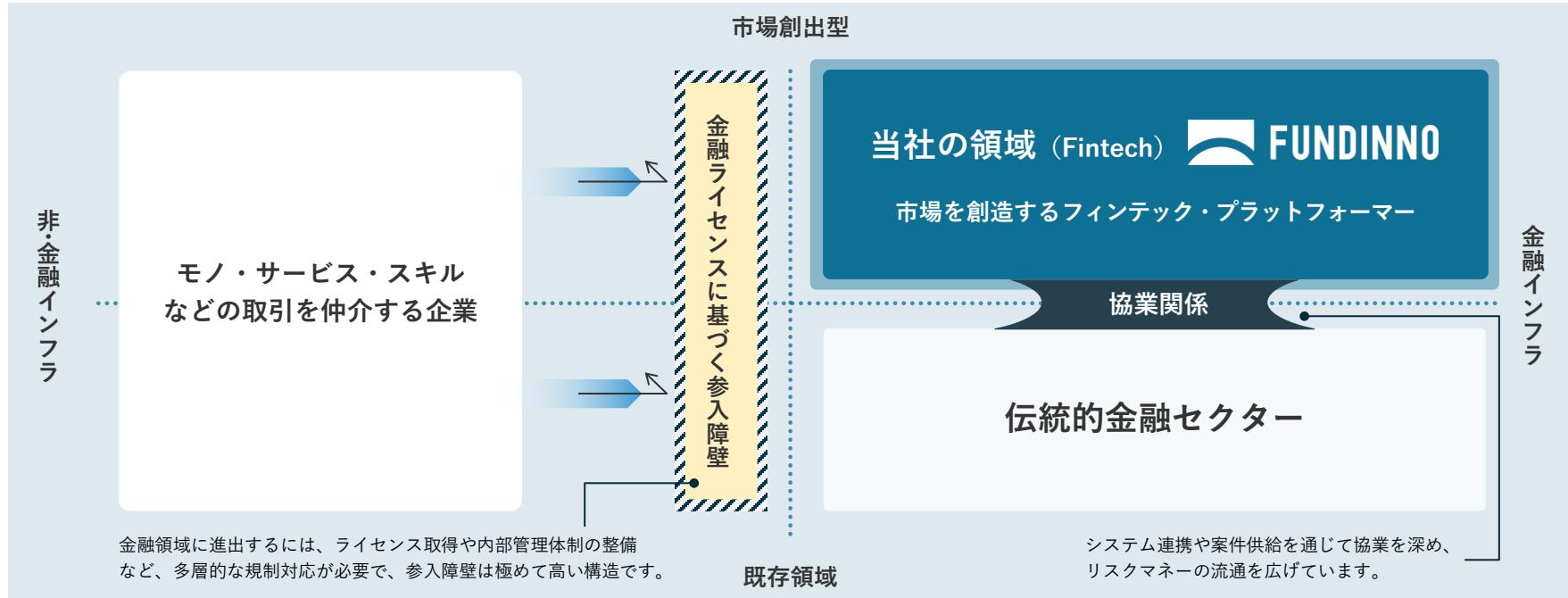


株式投資型クラウドファンディングのリーディングプレイヤーとして、創業時からスタートアップ企業に継続的にコンタクトを取り続け、5,000社以上のコンタクト先を保有。500社以上の当社取引先が既に存在しており、これらのクライアント先は一定ストックの性質も持つ

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。



隣接業界との連携

事例紹介

「FUNDINNO PLUS+」において大型の資金調達を実現するとともに、未上場株式専門の証券会社として、全国の特定投資家の皆様に投資機会を提供し、我が国の経済発展に貢献すべく活動。数多くの証券会社・信託銀行・VC・CVC・事業会社・IFA、その他金融機関との連携を実現。

証券会社・信託銀行



MUFG
三菱UFJ信託銀行

岡三証券グループ
OKAMOTO SECURITIES GROUP

今村証券株式会社



大熊本証券

VC



TNP
TECHNOLOGY NETWORK PLATFORM

UntroD
Capital Japan



事業会社・CVC

•HAKUHODO•



CARTA
VENTURES

raccoon
HOLDINGS

TASUKI
HOLDINGS

銀行・信用金庫



埼玉りそな銀行

百十四銀行

阿波銀行

SEIBU
西武信用金庫

城南信用金庫

浜松いわた信用金庫

IFA

YSK
LIFE CONSULTANTS

FIRST
PARTNERS
INCORPORATED

fan
Co.,Ltd.

PEREGRINE

AIPF
株式会社 アイ・パートナーズ フィナンシャル

ZUU
Wealth Management

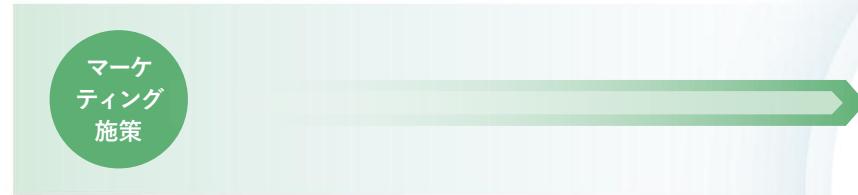


- 01 会社概要
- 02 ビジネスマodel
- 03 市場・競合環境
- 04 競争優位性
- 05 成長戦略
- 06 APPENDIX

競争優位性 | 成長の好循環モデル

フライホイール構造で実現可能な、 低コストで持続的な成長

フライホイール＝リスクマネーの循環を実現することにより、循環発生ごとに投資家CPAの低減、LTVの向上、さらには、ネットワーク効果による発行体、投資家の獲得が効率的に進む構造。



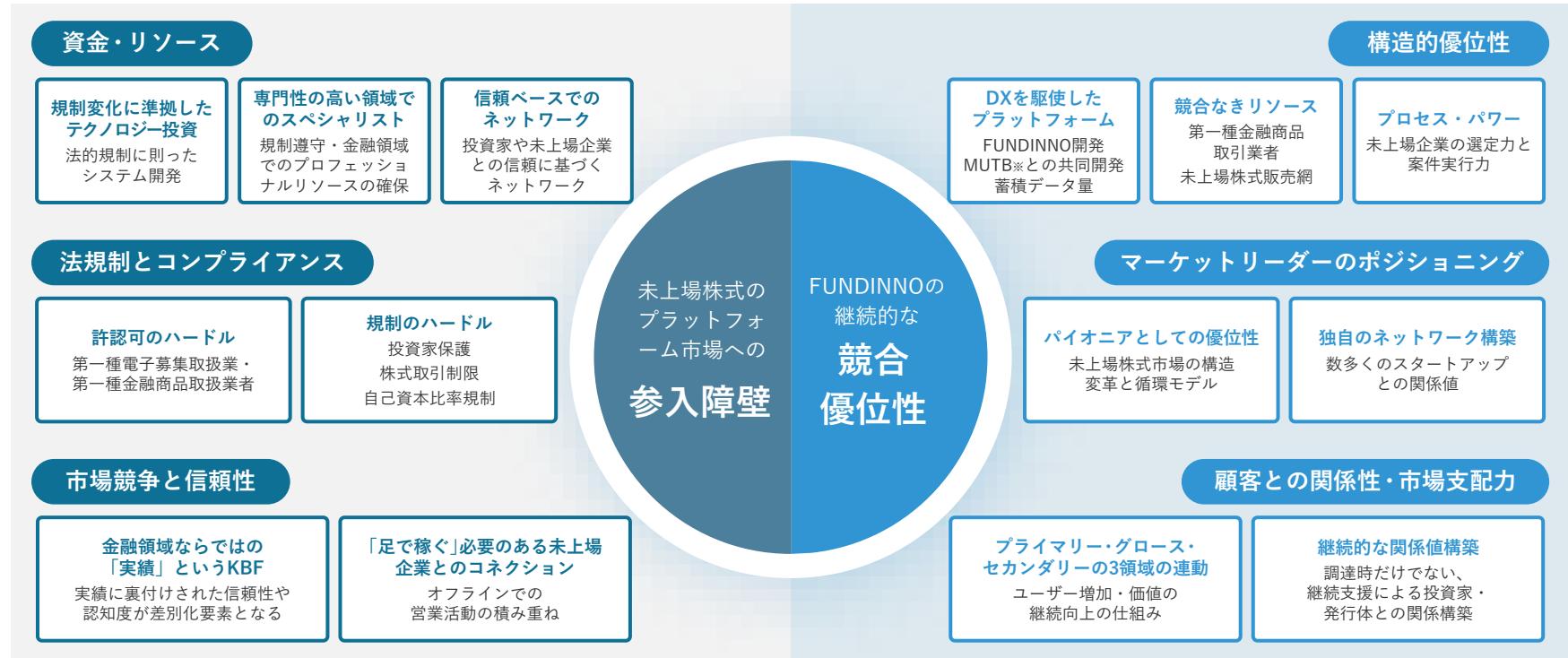
既存発行体・既存投資家からの紹介



リスクマネー
循環による
GMVの拡大

競争優位性 | まとめ

参入障壁と当社の競合優位性



※三菱UFJ信託銀行株式会社

参入障壁と競争優位性を作った結果のトラクション

資金調達のみならず、調達後の成長支援やExitのサポートも提供することにより、サービス差別化と、多様なキャッシュポイント創出が可能となる



スキルマトリックス

唯一無二のビジネスモデルを盤石の体制で推進

金融×テクノロジーの専門性、顧客開拓能力の両輪を備えた経営陣。

役員名	役職	専門性	専門性の高い人材		元役員等			
			専門性	ハイクラス	公認会計士	弁護士	ハイクラス	ハイクラス
柴原 祐喜	代表取締役CEO スタートアップ企業代表		●		●		●	●
大浦 学	代表取締役COO スタートアップ企業代表		●		●		●	
二又 浩	取締役 大手金融機関	●		●	●		●	●
布施 知芳	取締役・公認会計士 大手監査法人	●			●		●	●
守屋 実	取締役(社外) 上場企業役員		●	●	●			●
森 亮介	取締役(社外) 上場企業代表取締役	●			●			●
森田 均	監査役(常勤・社外) 外資金融機関代表取締役	●			●		●	●
金井 重高	監査役(社外)・公認会計士 大手監査法人・金融機関	●			●		●	●
森田 亮介	監査役(社外)・弁護士公認会計士 会計事務所・弁護士事務所	● ●					●	●
平石 智紀	執行役員CSO・公認会計士 大手監査法人・上場企業役員	●	●				●	●
喜多 宏介	執行役員 上場企業役員		●		●		●	
牧野 淳	執行役員CRO 大手外資金融機関MD				●			
向井 純太郎	執行役員CMO 大手上場企業				●		●	
神谷 公平	執行役員CTO 上場会社						●	
大西 健太	執行役員 大手上場企業開発部長						●	
高木 崇	執行役員CAO 取締役管理部長	●					●	
鵜飼 剛充	CLO・弁護士 監督官庁		●				●	●



- 01 会社概要
- 02 ビジネスマodel
- 03 市場・競合環境
- 04 競争優位性
- 05 成長戦略
- 06 APPENDIX

成長戦略 | リスクマネー循環による成長の好循環モデル

リスクマネーの循環サイクル構築によるプラットフォームの継続的な成長実現



発行体

発行体は成長段階に応じて、多様な投資家から柔軟に資金を調達できます。

FUNDINNO
プラット
フォーム



投資家

EXIT後の再投資や追加入金により投資活動は循環的に拡大し、LTVの向上につながります

Webマーケティングによる顧客獲得

*1 Life Time Value (顧客生涯価値) 顧客が当社のサービスを初めて利用してから終了するまでにトータルで得られる利益

*2 Cost Per Acquisition (顧客獲得単価)

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。

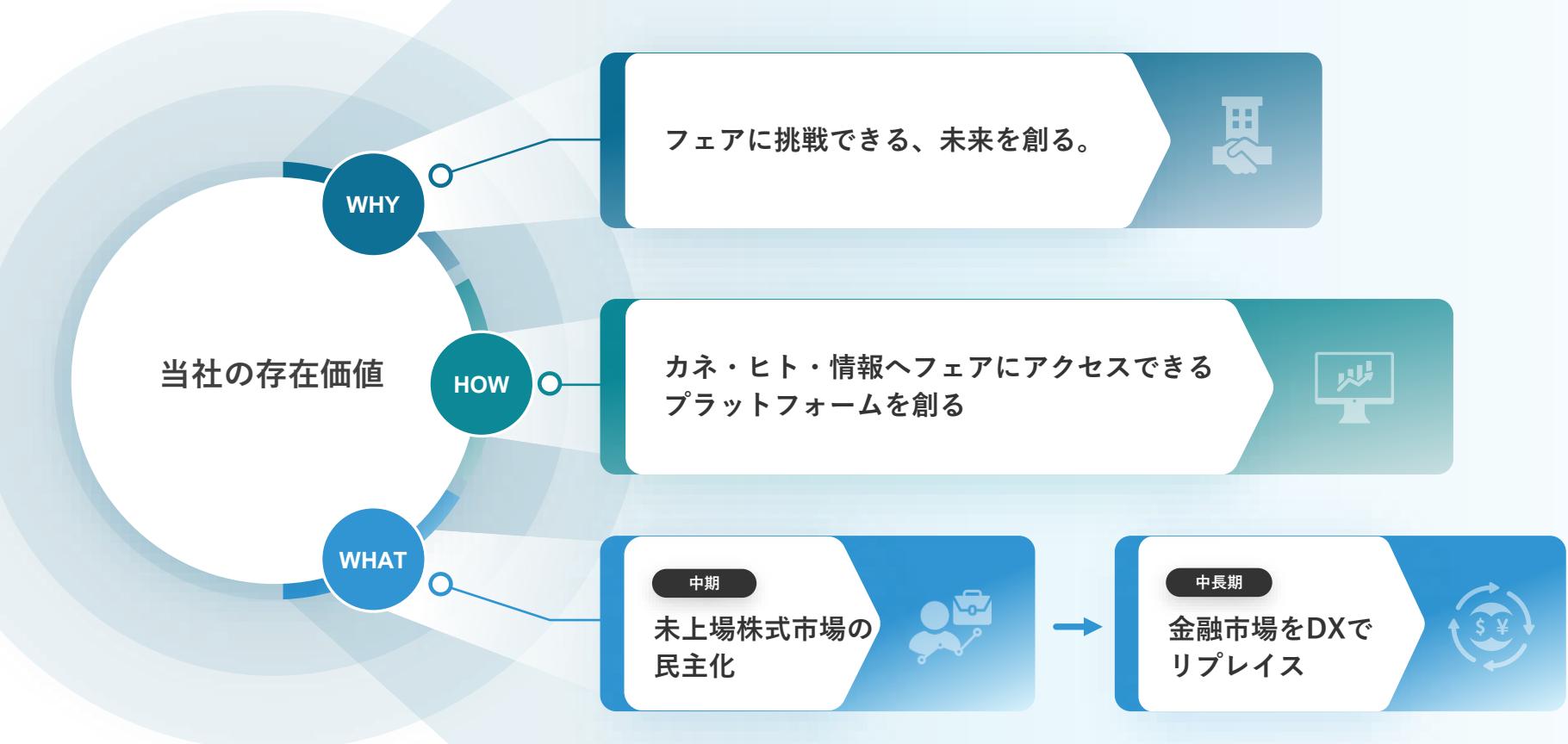
ビジョンを実現するために

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 会社概要
- 02 ビジネスマodel
- 03 市場・競合環境
- 04 競争優位性
- 05 成長戦略
- 06 APPENDIX

Introduction (当社の存在価値)



資本コストや株価を意識した経営

ROEの持続的な向上によりPERの拡大を図る

PER	株主資本コストの低減		成長率
	投資家との正しい対話	レジリエンス対策の実施	
	<ul style="list-style-type: none">IR活動の中長期的な成長計画の開示情報開示の透明性向上	<ul style="list-style-type: none">ガバナンス体制の強化規制対応、コンプライアンス、セキュリティ等のリスクのモニタリング体制の強化	<ul style="list-style-type: none">GMVの拡大テイクレートの積み上げ周辺領域の事業の拡大
ROE	利益率	総資産回転率	財務レバレッジ
	当期純利益率の改善	投資効率性の向上	財務レバレッジの持続
	<ul style="list-style-type: none">収益性の高いFUNDINNO PLUS+の拡大既存プラットフォームを活用したクロスセル・アップセル	<ul style="list-style-type: none">各事業領域の拡大に向けた投資対効果の見極めの上での積極的な投資投資家・発行体双方へのマーケティング体制強化	<ul style="list-style-type: none">事業構造上、有利子負債を必要としない

IPOの意義目的と資金使途

IPOの意義 目的	事業成長のための 資金調達	<ul style="list-style-type: none">システム開発やプロダクト投資を加速し、プラットフォームの継続的な進化を実現
	社会的信頼の確立	<ul style="list-style-type: none">金融商品取引業者として求められるガバナンスと内部管理体制を一層強化上場による透明性の向上を通じて、投資家・発行体・社会からの信頼を高める
	優秀な人材の確保	<ul style="list-style-type: none">未上場株式市場の拡大という新たな挑戦に共感し、共に市場を創る人材を呼び込む信頼性とブランド力を高め、多様な専門人材が安心して挑戦できる環境を整備

主な資金使途		支払予定金額 (百万円)
項目	具体的な使途	
運転資金	人件費/採用費	155
運転資金	広告宣伝費/販売促進費費/顧客紹介手数料	76
合計		231

リスク事項

事業計画の実現に影響する可能性があるリスクへの対策

リスクの内容	業績への影響	顕在化リスク		対応策など
		可能性	影響度	
経済環境の悪化	・ 経済情勢の悪化に伴う発行体及び投資家の減少	中	中	・ 景気低迷時は、事業の潜在的な成長性に対して割安に評価されているレイターステージへの投資が伸びる傾向
競合の激化	・ 同市場に対する新規算入、当社のティクレートの減少	中	中	・ 一般投資家や富裕層などからの未上場企業への直接投資の市場開拓 ・ プライマリーだけでなく、グロースやセカンダリーによるティクレートの積み上げ
投資家の投資意欲減退	・ 投資した未上場企業の業績低迷や倒産の多発による投資家離れとそれに伴う投資ボテンシャルの減少	中	中	・ 案件選定会議における未成熟企業の潜在的な成長性や財務体質、経営者の資質などの多面的な審査と、その精度の継続的な向上
発行体のニーズの変化	・ 当社のサービスにより資金調達をする未上場企業の減少	低	中	・ 政府による市場拡大施策 ・ 広報による当社の認知度の向上、成約案件数の積み上げによるネットワーク効果
情報漏洩等セキュリティリスク	・ 当社に蓄積している投資家や発行体に関する情報漏洩	低	高	・ 専門部門の設置による情報セキュリティへの仕組構築や研修などの実施 ・ 情報漏洩時の処理に対するサイバーリスク保険の強化
規制環境の変化	・ 金融商品取引業を始めとした許認可・法的規制などの変化のリスク	低	高	・ 金融関連・法務関連の役員を含めた専門人員の配置 ・ 政府・社外の有識者含めた専門家とのコネクションの強化・意見交換

※：上記以外のリスクについては、有価証券報告書等における「事業等のリスク」をご覧ください

用語集

用語	内容
株式投資型クラウドファンディング	未上場株式の発行により、インターネットを通じて多くの人から少額ずつ資金を集める仕組み。
株主コミュニティ	地域に根差した企業等の資金調達を支援する観点から、非上場株式の取引・換金ニーズに応えることを目的として創設された非上場株式の流通取引・資金調達の制度。証券会社が非上場株式の銘柄ごとに株主コミュニティを組成し、これに参加する投資者に対してのみ投資勧誘が認めらる。
特定投資家	一般投資家に比して情報収集力、分析能力やリスク管理能力が高いと考えられる、いわゆるプロの投資家。金融商品取引業者が特定投資家向けに金融商品の開発・勧誘等を行う際には、投資者保護に関する行為規制の一部が適用除外となる。また、特定投資家向け銘柄制度（J-Ships）で取引される商品を買い付けたり、株式投資型クラウドファンディングを通じた同一発行体への投資を上限なく行ったりすることができる。
特定投資家向け銘柄制度	J-Shipsともいわれ、証券会社を通じて、非上場企業の株式や投資信託等をプロの投資家である特定投資家向けに発行・流通することを可能にする制度。
プライマリーマーケット	企業が新たに発行した証券を直接又は仲介者を通じて投資家が取得する市場をいい、発行市場や一次市場とも呼ばれる。
セカンダリーマーケット	企業が既に発行していた証券を投資家間で売買する市場をいい、流通市場や二次市場とも呼ばれる。
シード、アーリー、ミドル、レイター	スタートアップ企業の成長ステージのことを示し、下記に大別される。 ・シード：事業計画を基に事業を立ち上げている段階 ・アーリー：ビジネスモデルを検証し、初期顧客獲得を進める段階 ・ミドル：事業拡大と組織強化を通じて事業をスケールさせる段階 ・レイター：収益モデルを確立し、IPOやM&Aを視野に入れる段階
流通取引総額(GMV)	「FUNDINNO」及び「FUNDINNO PLUS+」における成約金額と「FUNDINNO MARKET」及び「FUNDINNO MARKET PLUS+」における売買金額を合わせて、当社グループのプラットフォームにおける流通取引総額（GMV）として管理。 ※GMVはGross Merchandise Valueの略



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。

本資料の進捗状況を反映した最新の内容につきましては、毎年1月頃の公表を予定しております。