



2025年10月期 決算説明資料

株式会社FUNDINNO | 2025年12月

上場のご挨拶

株式会社FUNDINNOは、2025年12月5日に東京証券取引所グロース市場に新規上場いたしました。

これもひとえにお客様、パートナー企業の皆様をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様のご支援、ご高配の賜物と心より御礼申し上げます。

当社は2015年11月に設立。「フェアに挑戦できる、未来を創る。」をビジョンに掲げ、起業家の挑戦に多様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に取り組んでまいりました。

今回の株式上場を機に、上場企業としての社会的責任をより一層自覚し、今後もステークホルダーの皆様のご期待にお応えすべく、企業価値の向上と持続的な成長に挑んでまいります。

ここに謹んでご挨拶申し上げますとともに、ステークホルダーの皆様におかれましては、より一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

株式会社FUNDINNO | 代表取締役CEO 柴原 祐喜
| 代表取締役COO 大浦 学



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aura 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。



01 ハイライト情報

02 2025年10月期 決算概要

03 2026年10月期 業績予想

04 TOPICS

05 APPENDIX

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。



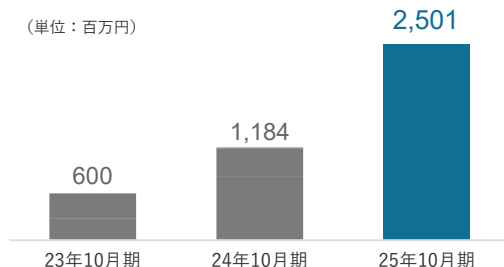
01 営業収益の急拡大

規制緩和を追い風に、当社プラットフォームにおける流通取引総額（GMV ※1）が大幅成長。

営業収益

年平均成長率
(2023年10月期～2025年10月期) **104.1%**

(単位：百万円)



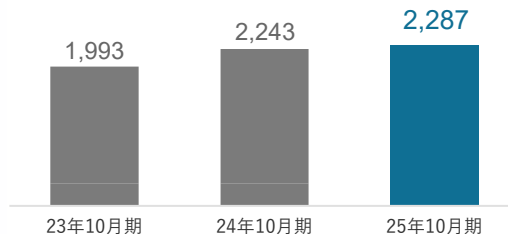
02 営業費用の伸びは限定的

営業収益成長に対し、金融費用・原価・販管費の伸びは限定的。
規模の拡大がそのまま利益成長に繋がる。

営業費用

年平均増加率
(2023年10月期～2025年10月期) **7.1%**

(単位：百万円)

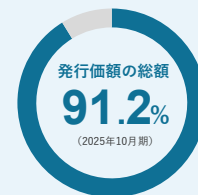


03 業界トップシェア ※2

株式投資型クラウドファンディング（ECF）
及び特定投資家向け銘柄制度（J-Ships）における
発行価額・取引金額の大半を占有。

FUNDINNO

株式投資型クラウド
ファンディングサービスを
提供するプラットフォーム



FUNDINNO PLUS+

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



業務DX化による
収益拡大・利益率向上

スピード

透明性

拡張性

コスト効率

を同時に高めるサービス形態の構築

量的拡大を実現しても販管費を抑制し
規模の拡大がそのまま利益成長に繋がる

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。



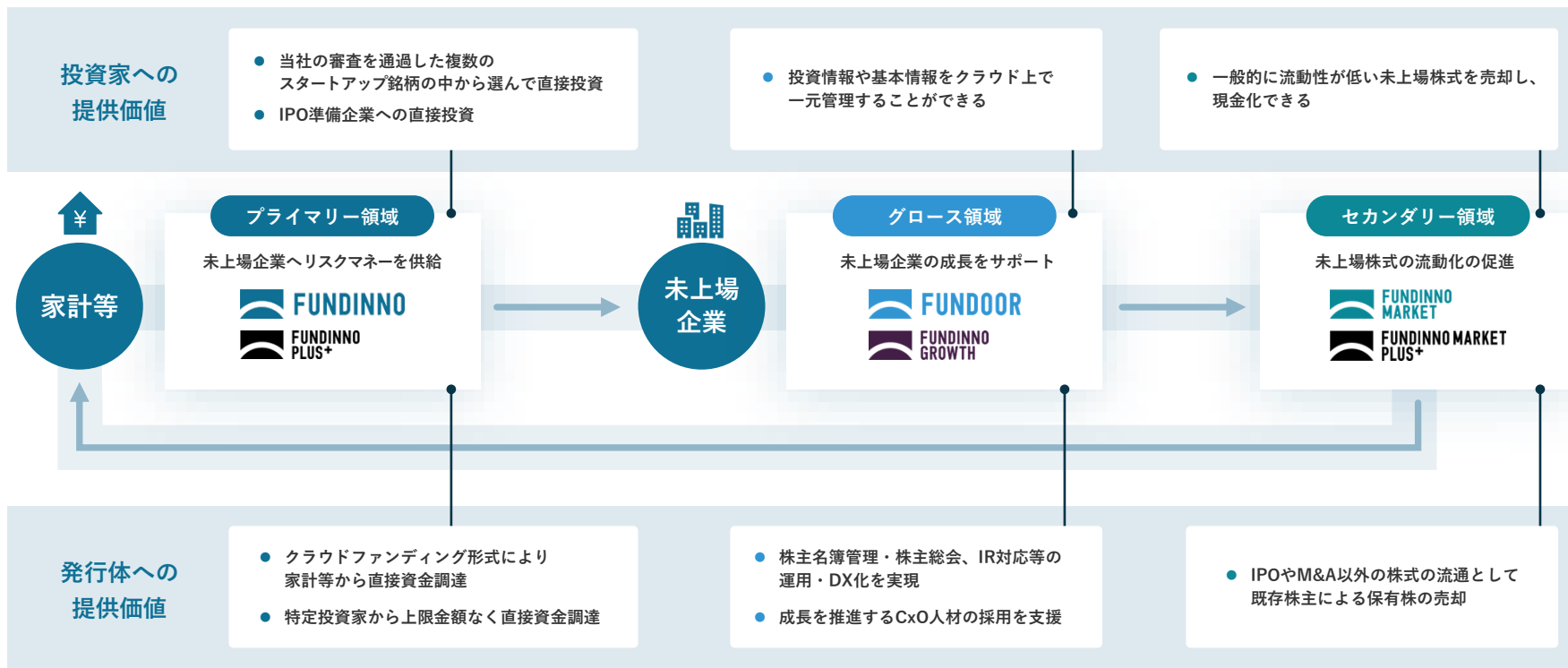
次世代産業を担うスタートアップに継続的なリスクマネーを供給できる仕組みの整備は、日本経済の成長と国際競争力強化の鍵。世界に通用するモデルを構築し、グローバル市場の進化の牽引を目指す。



未上場株式への投資機会を創出

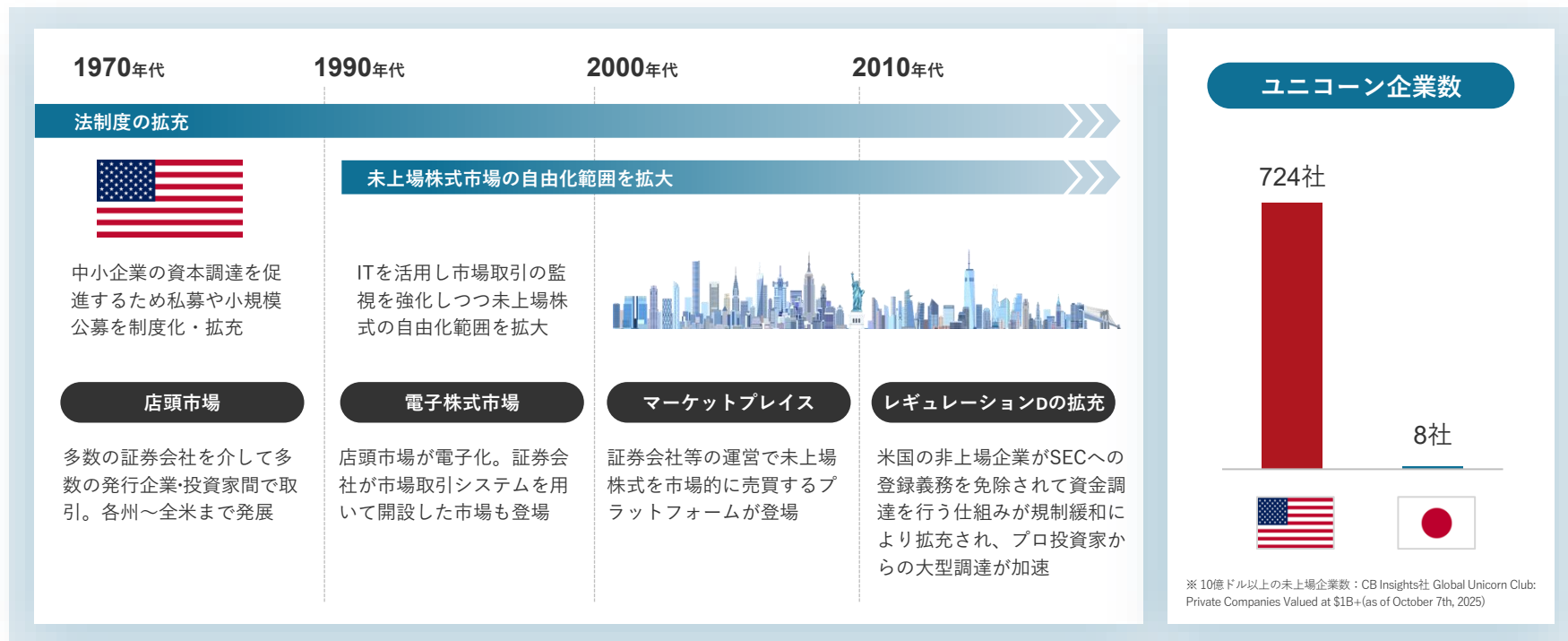
ビジネスモデルの構造図

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。



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。



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 **88.5%**



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 **19.1%**



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 **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

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 **11.5%**



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 **0.04%**



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



創業者の売却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

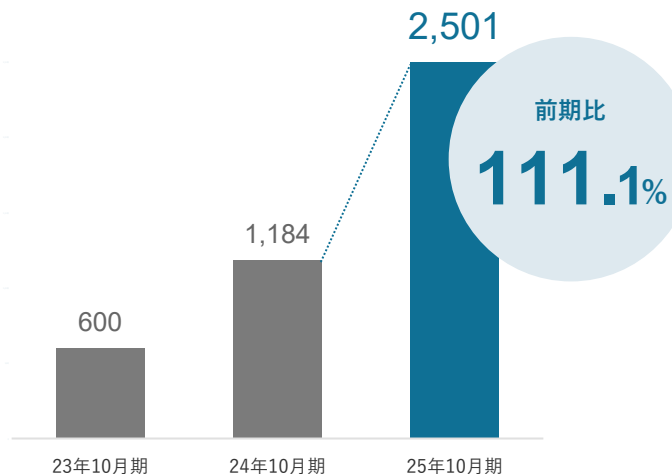


- 01 ハイライト情報
- 02 **2025年10月期 決算概要**
- 03 2026年10月期 業績予想
- 04 TOPICS
- 05 APPENDIX

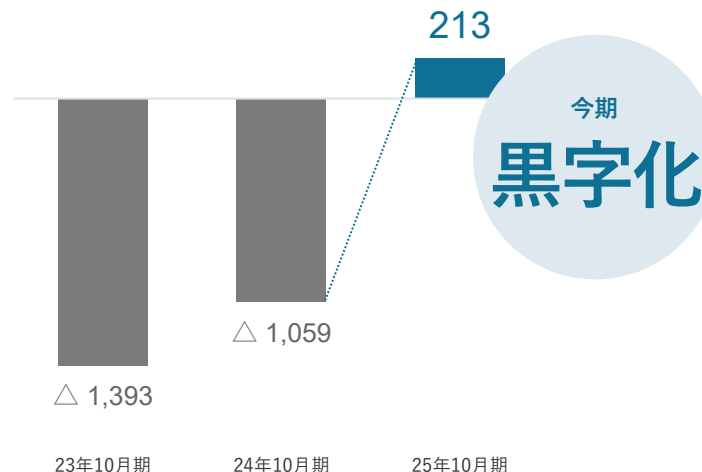
「FUNDINNO」の運営基盤を活かし、同等の運営負荷で大型案件を扱える「FUNDINNO PLUS+」を開始。

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いたものの、大型案件が成長し、営業利益が大きく改善した結果、2025年10月期において黒字化を達成。

連結営業収益 (百万円)

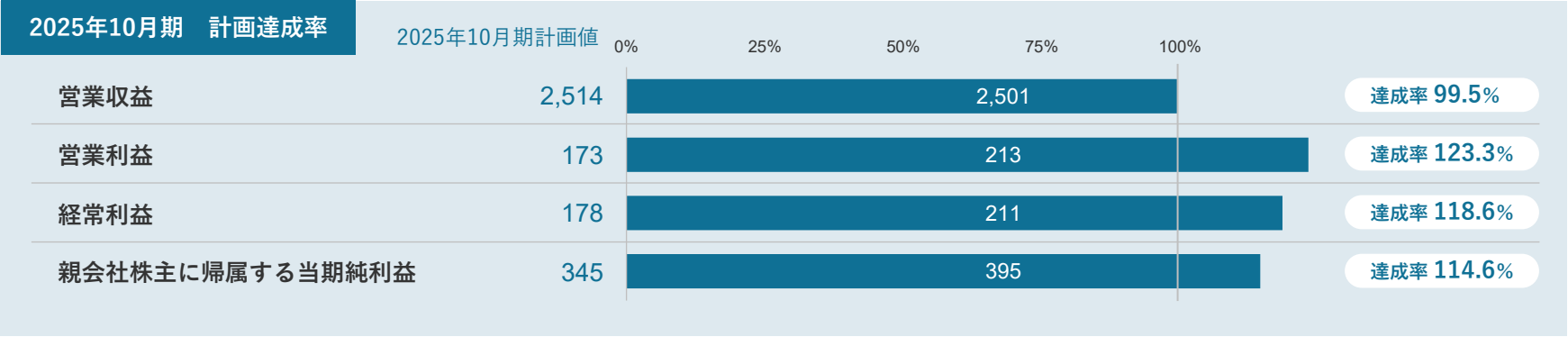


連結営業利益 (百万円)



業績予想に対し、営業収益達成率は99.5%と概ね計画通り、
営業利益達成率は123.3%と計画を大きく上回って着地。

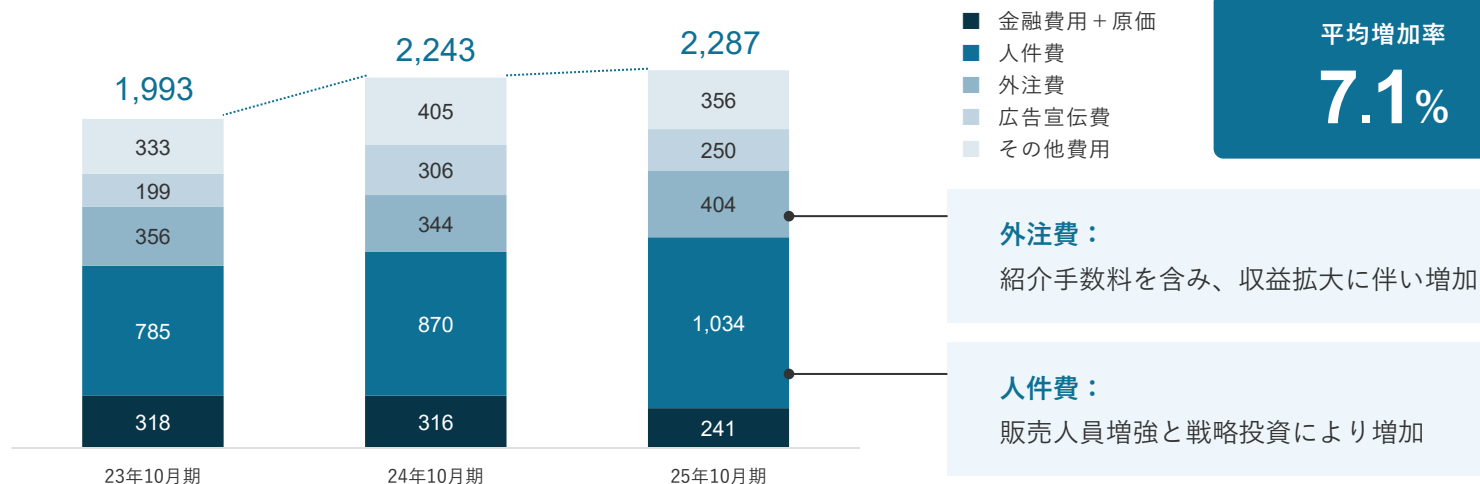
(単位：百万円)	2024年10月期	2025年10月期	前期比
営業収益	1,184	2,501	+111.1%
営業利益	△1,059	213	-
経常利益	△1,076	211	-
親会社株主に帰属する当期純利益	△1,421	395	-



費用推移

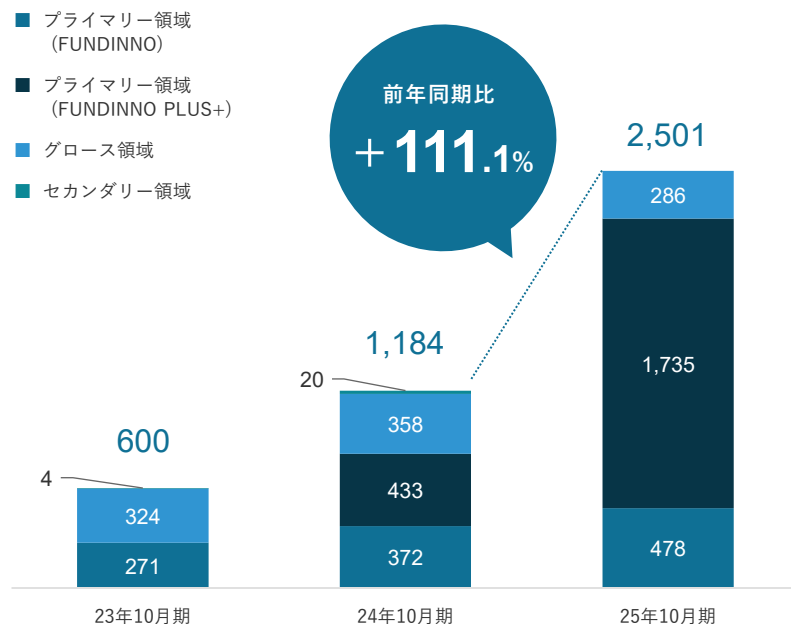
テクノロジー主導の事業運営を行ってきたことで、FUNDINNO PLUS+において量的拡大を実現しても営業費用の3年平均増加率は7.1%と限定的な増加にとどまる。

費用推移（単位：百万円）



サービス領域別 営業収益推移

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



- 2022年7月に新設された「特定投資家向け銘柄制度」により、FUNDINNO PLUS+が順調な立ち上がり。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が大幅拡大。

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その後をサポート。テイクレートの向上に加え、企業の継続的な成長と、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。24年10月期にFUNDINNO MARKET PLUS+の大口相対取引の試験的な運用に成功。
- ルール整備により、今後更なる拡大を目指す。

「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年10月期

13.8億円

24年10月期

52.7億円

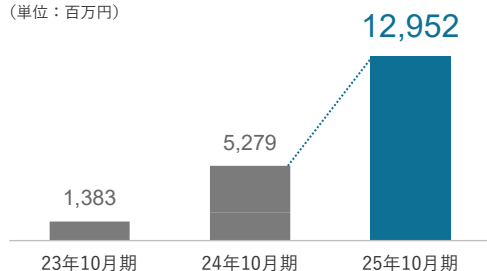
25年10月期

129.5億円

FUNDINNO PLUS+で投資を行う特定投資家数は、FUNDINNOのアセットを梃に每期順調に増加。
特定投資家増加に比例し、GMVも急速に拡大。

流通取引総額（GMV）

（単位：百万円）



前期比
145.3%

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

営業収益

=

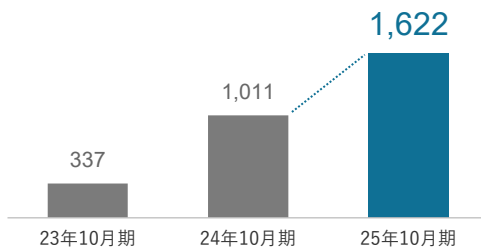
GMV

×

テイクレート
(各種手数料率)

特定投資家数

（単位：百万円）



前期比
60.4%

一般投資家に比較して情報収集力・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

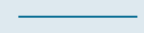
特定投資家



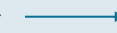
上限なし



一般投資家



1社 50万円まで



自己資本規制比率を維持し、安定的な財務状況を確保。

(百万円)	2024年10月期	2025年10月期	増減額
流動資産	4,443	5,055	+611
固定資産	165	371	+205
資産合計	4,609	5,426	+816
流動負債	343	584	+241
固定負債	1	0	△1
負債合計	344	584	+239
純資産	4,265	4,842	+576
負債・純資産合計	4,609	5,426	+816

(百万円)	2024年10月期	2025年10月期
営業活動による キャッシュ・フロー	△829	402
投資活動による キャッシュ・フロー	△139	△31
財務活動による キャッシュ・フロー	1,327	175
期末現金・ 現金同等物残高	3,951	4,497



- 01 ハイライト情報
- 02 2025年10月期 決算概要
- 03 **2026年10月期 業績予想**
- 04 TOPICS
- 05 APPENDIX

業績予想

(単位：百万円)	2025年10月期 実績	2026年10月期 計画	前期比
営業収益	2,501	3,892	+55.6%
■ プライマリー領域	2,213	3,531	+59.5%
■ グロス領域	286	360	+25.6%
■ セカンダリー領域	0	1	+33.1%
営業利益	213	1,132	+430.1%
経常利益	211	1,131	+435.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	395	1,147	+189.9%



業績予想の ポイント

- 26年10月期においても、営業収益 +55.6%、営業利益 +430.1%と増収増益を見込む
- FUNDINNO投資家をアセットとした、特定投資家数の拡大により、FUNDINNO PLUS+のGMVの継続的な拡大を目指す



- 01 ハイライト情報
- 02 2025年10月期 決算概要
- 03 2026年10月期 業績予想
- 04 **TOPICS**
- 05 APPENDIX

トピックス

リリース日	カテゴリー	タイトル	詳細
2025年8月15日	事業連携	ファースト・チルドレンと事業連携。投資家の紹介に関する契約を締結	当社HP参照
2025年8月19日	FUNDINNO PLUS+	FUNDINNO PLUS+累計成約額100億円突破。 国内初の「特定投資家向け銘柄制度」取り扱いから約1年半で達成	当社HP参照
2025年9月11日	新規事業	プロ向け未上場株式のセカンダリー取引所「FUNDINNO MARKET PLUS+」を開始。 株式およびストックオプション行使後の売却も対象に	当社HP参照
2025年9月11日	新規事業	SOを用いた採用サービスの開発プロジェクトを開始	P24 当社HP参照
2025年9月16日	事業連携	FUNDINNO×フィリップ証券、 東京証券取引所に既上場済み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9月17日	事業連携	きらぼしコンサルティングとビジネスマッチング契約を締結	当社HP参照

未上場企業の成長を目的に、ストックオプション（以下、SO）を用いた採用サービスの開発を開始。

FUNDINNO Innovation Stock Option Project（F-ISOP）で採用、SOの設計から管理、そして行使とその後の売却までを実現し、採用力強化と事業成長を実現しやすい世界を作ります。

F-ISOPイメージ図

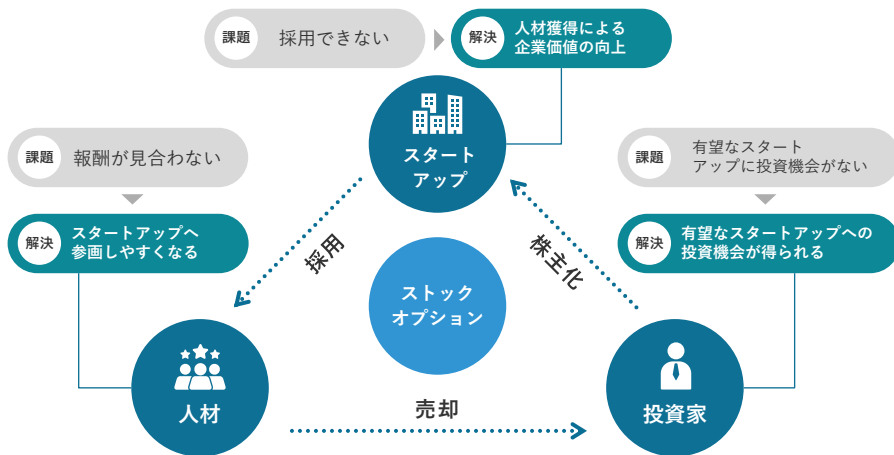
未上場企業の課題



人材獲得できない

- ✓ 報酬水準が劣り採用競争に負けてしまう
- ✓ 上場しないとSOを現金化できない

ストックオプション流動化による課題解決を目指す



資金使途に基づく
サービス拡張を実現

人材ニーズを切り口に
新規顧客開拓ができる

FUNDINNO独自の強みで
人材課題を解決

蓄積ノウハウによる
運用が可能

割安でSOを獲得し
セカンダリーへ展開可能

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

NOMURA	MUFG 三菱UFJ信託銀行
岡三証券グループ OKADA SECURITIES GROUP	今村証券株式会社
長野證券	大熊本証券

VC

PE & HR
TNP TECHNOLOGY NETWORK PLATFORM
ivs PaaS

事業会社・CVC

・HAKUHODO・	
PERSOL パーソル・ベンチャー・パートナーズ	CARTA VENTURES
raoon HOLDINGS	TASUKI HOLDINGS

銀行・信用金庫

RESONA 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	京北信用金庫

IFA

YSK LIFE CONSULTANTS	PEREGRINE
fan Co., Ltd.	AiAIPF 株式会社 アイ・パートナーズ・フィナンシャル

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。