



2026 年 9 月 11 日

各 位

会 社 名 株式会社FUND INNO
代 表 者 名 代表取締役CEO 柴 原 祐 喜
(コード番号：462A 東証グロース市場)
問 合 せ 先 執行役員コーポレート本部長 高 木 崇
(TEL：050-3644-4388)

2026 年 10 月期 第 3 四半期決算説明資料（書き起こし）公開に関するお知らせ

当社は、2026 年 9 月 11 日、2026 年 10 月期 第 3 四半期決算説明会を動画配信という形で公表いたしました。
当該説明内容について、株主ならびに投資家の皆様への公平な情報開示の観点から、決算説明資料（書き起こし）として公開することといたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 2026 年 10 月期 第 3 四半期決算説明資料（書き起こし）の概要

当資料は、本日公開しました 2026 年 10 月期 第 3 四半期決算説明会の中で説明を行いました内容を書き起こし資料としてまとめ、その内容を共有するものであります。

ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております点、ご容赦ください。

2. 参考情報

決算説明動画 URL を以下に掲載しておりますので、併せてご確認くださいませようお願い申し上げます。

【2026 年 10 月期 第 3 四半期決算説明会】

1. 公開日時：2026 年 9 月 11 日（金） 15:30～
2. 説明者：代表取締役 CEO 柴原 祐喜

■決算説明会動画はこちらからご確認くださいませ

2026 年 10 月期 第 3 四半期決算説明会

<https://irtv.jp/channel/24225>

■本件に関するお問い合わせ先：

[株式会社FUND INNO IR担当](#)

以 上



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

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

株式会社FUNDINNO 代表取締役 CEO の柴原でございます。

これより、2026 年 10 月期 第 3 四半期決算について、ご説明いたします。

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。



私たちは、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・取引所の各機能を統合した、次世代型金融プラットフォームを構築している会社です。

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となります。

スタートアップ企業への「リスクマネー供給量」の増加、
投資家と未上場企業との間の「情報対称性」の確保、
未上場株式の「流動性促進」など、
未上場株式市場を取り巻く課題の解決と市場の拡大に取り組んでいます。

我々は、未整備の未上場株式市場において、
テクノロジーの力で、ゼロからリスクマネーの循環を生み出す仕組みの構築に取り組んでまいりました。

ワンプラットフォームで資金供給のみならず、その後の成長、多様な Exit に繋げるべく、
日々機能拡張を続けております。

		業績		ページ
		営業収益	営業損益	
2026年 10月期 第3四半期	業績	前年同期比 減収・営業損失 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

まず、2026年10月期 第3四半期決算の概要をご説明いたします。

- ・営業収益 1,208 百万円
- ・営業損失 684 百万円

と、前年同期比で減収となり、営業損失を計上いたしました。

前回、2026年10月期 第2四半期決算発表の際にご説明いたしました通り、案件創出の難易度が依然として高い状況が続いていることが、減収減益の要因です。

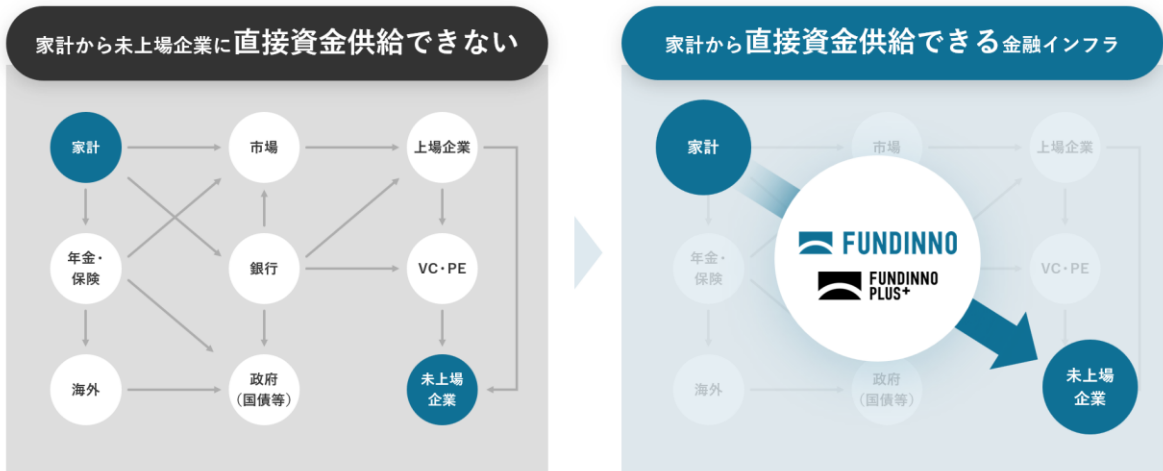
従来は、ある種画一化された基準で案件創出を行う仕組み化により効率的かつ飛躍的な事業拡大を狙っておりましたが、案件創出の難易度が高まる今、プラットフォームが継続的に成長を続けるためには、これまで対応しきれなかったニーズを拾い上げるための「機能実装・強化」が必要であると考え、新たな施策を推進しております。

1件1件の業績寄与は限定的ですが、発行会社様の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当社独自のノウハウを蓄積し、盤石なプラットフォーム基盤を築き、更なる発展に繋げてまいります。



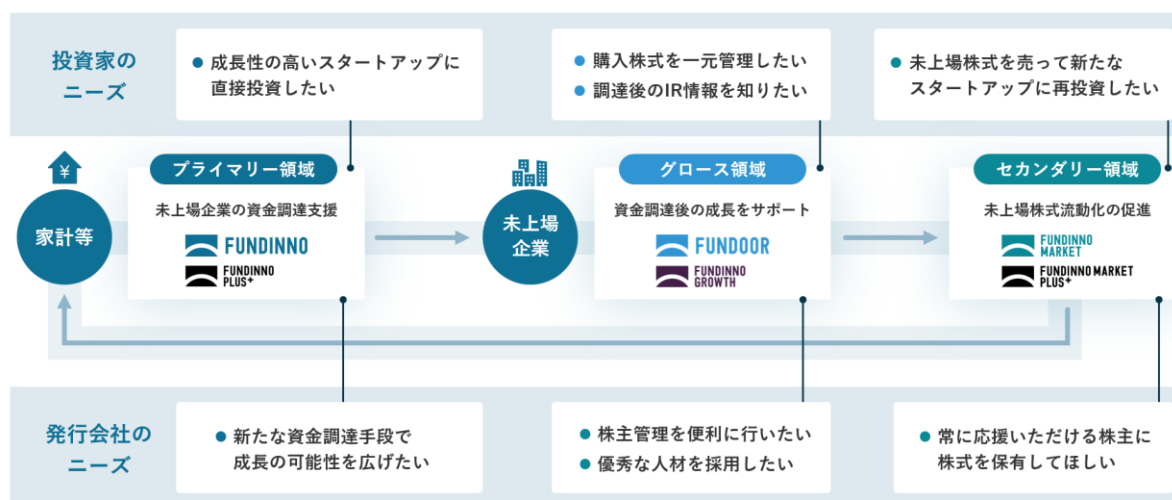
- 01 **ビジネスモデル**
- 02 2026年10月期 第3四半期業績
- 03 主要KPI
- 04 市場環境変化への対応策と進捗
- 05 APPENDIX

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。



(コメントなし)

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。



(コメントなし)

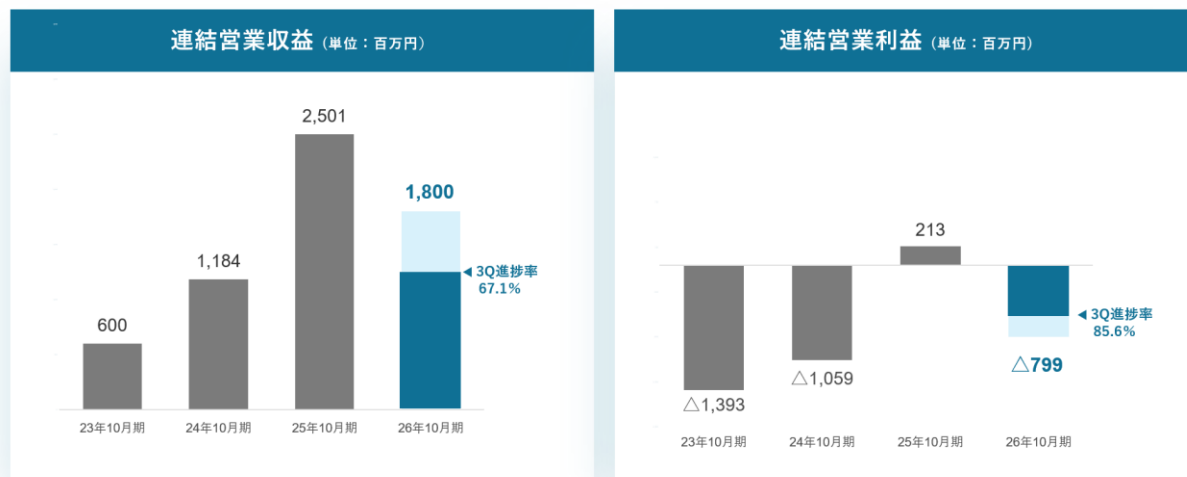


- 01 ビジネスモデル
- 02 **2026年10月期 第3四半期業績**
- 03 主要KPI
- 04 市場環境変化への対応策と進捗
- 05 APPENDIX

では、2026 年 10 月期 第 3 四半期業績をご説明いたします。

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。



FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

8

2026年10月期の業績予想は、

- ・営業収益 1,800百万円
- ・営業損失 799百万円

を掲げております。

営業収益の多くを占める「FUNDINNO PLUS+」においては、
複数の発行会社様において、お取扱い確定前の調整が続いている状況です。

現在見込んでいる案件を今期中にお取扱いし、成約に至るよう、
発行会社様の課題に寄り添った提案で調整を進めております。

2026年10月期 第3四半期業績

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%
販管費	1,495	1,705	+209
営業損失 (△)	159	△684	△843
営業利益率	8.7%	△56.6%	△65.3%
経常損失 (△)	166	△683	△850
親会社株主に帰属する四半期純損失 (△)	162	△876	△1,038

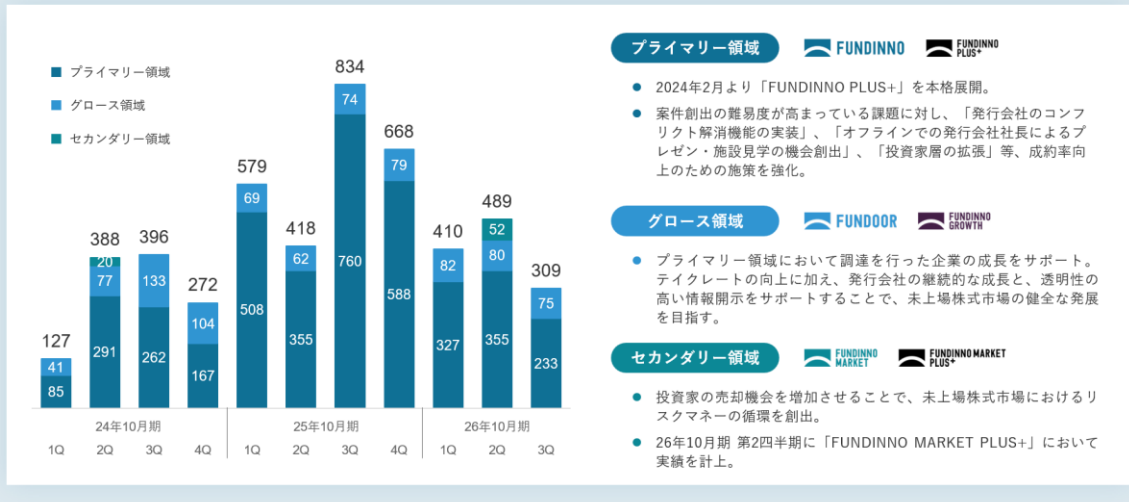
「FUNDINNO PLUS+」における大型案件の不足により、
当第3四半期（累計）は、

- ・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、営業損失を計上いたしました。

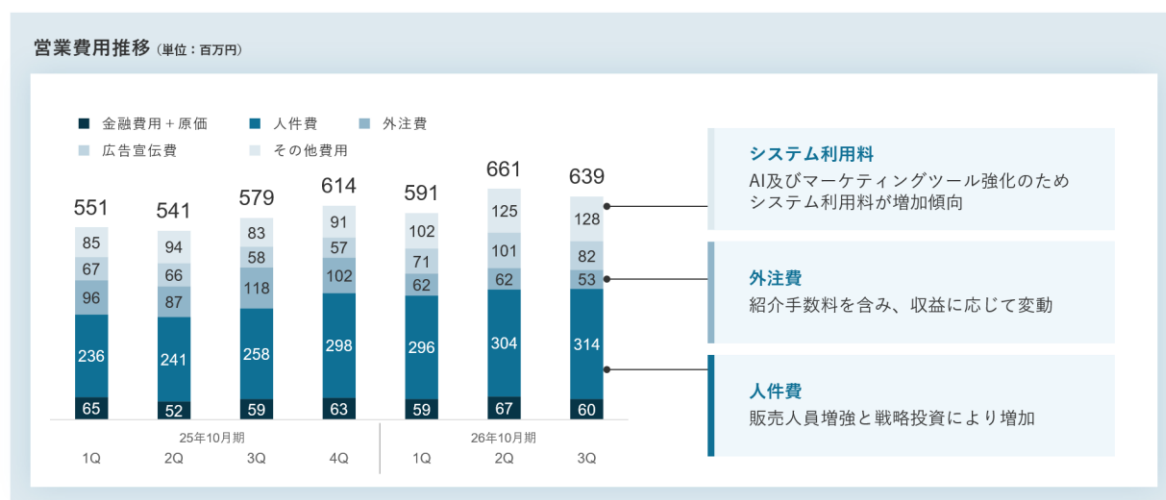
経常損失以下につきましては、2026年10月期 通期で厳しい経営環境が続くことを見込んでおり、
第2四半期に繰延税金資産を全て取り崩し、法人税等調整額を計上しております。

サービス領域別営業収益推移 (単位: 百万円)



領域別の営業収益の推移は、こちらをご覧ください。

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。



今期の営業費用は、四半期ベースで591百万円～661百万円で推移しております。

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であることから、損益分岐点は、営業収益ベースで四半期あたり約650百万円と考えております。

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)	26年10月期 (2Q)	26年10月期 (3Q)	増減額	
流動資産		4,732	4,415	△317	現金及び預貯金：3,873百万円
固定資産		203	207	+4	
資産合計		4,935	4,622	△313	
流動負債		231	244	+13	借入金：0百万円
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	

当第3四半期で営業損失を計上したものの、

- ・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しております。



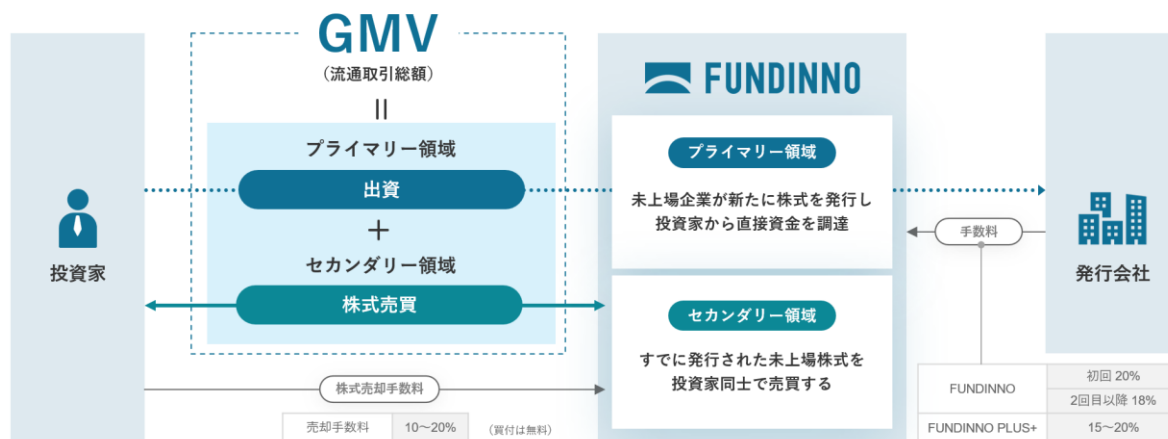
- 01 ビジネスモデル
- 02 2026年10月期 第3四半期業績
- 03 **主要KPI**
- 04 市場環境変化への対応策と進捗
- 05 APPENDIX

続いて、主要 KPI の状況をご説明いたします。

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。

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



当社では、中長期の戦略として「GMV（流通取引総額）」の拡大を目指しております。

GMV は、当社プラットフォーム上での出資額および株式売買額の総和であり、営業収益の拡大に直結する指標であると考えております。

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、5～10億円の場合は1件、10億円超の案件は0件にとどまった。



FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc.

※ 四半期毎の実績に切り分けてカウント

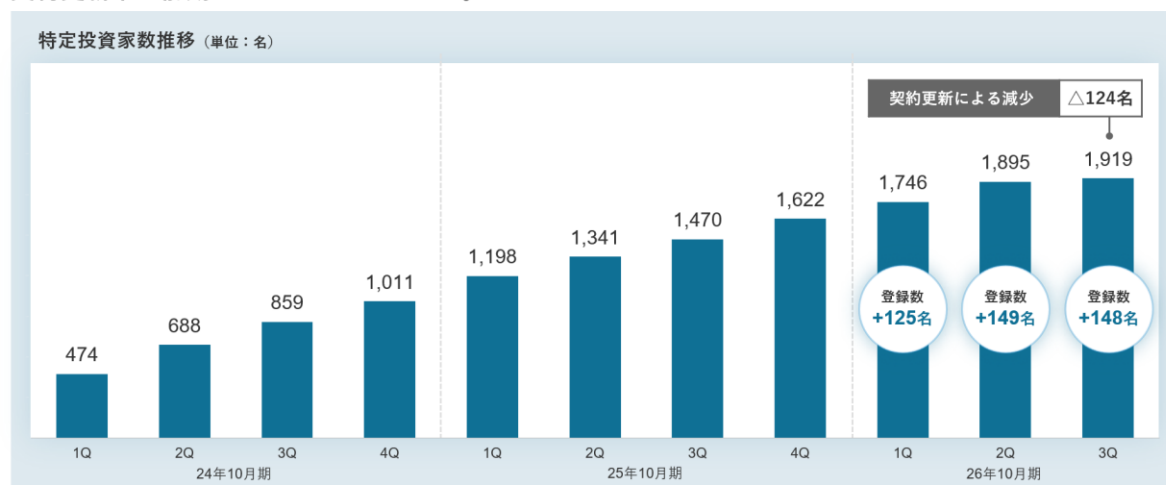
未上場株式の価格調整の遅れや、
AI による事業代替リスクを踏まえた当社の案件選別の厳格化、
Exit 構造の変化などにより、
案件のお取扱い難易度が依然として高い状況です。

これにより、2026 年 10 月期第 3 四半期は、
・ 10 億円超の大型案件は 0 件
・ 5～10 億円の案件は 1 件
にとどまりました。

発行会社様・投資家様の対象範囲を広げ、
マッチングの精度を向上させるための施策の進捗につきましては、後段で詳しくご説明いたします。

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出来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。契約更新率は前期並みの93.9%となった。



FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

※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）。

16

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しております。

特定投資家登録には、年に1度の契約更新が必要で、期日は一律7月末に設定されております。

毎年第3四半期は、更新確認ができなかった投資家様も減少として計上されますが、特定投資家数は前四半期を上回る1,919名となりました。



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

続いて、市場環境変化への対応策と進捗について、ご説明いたします。

未上場株式市場においては、

- ・国内スタートアップの調達社数の減少傾向と、調達額の中央値の低下
- ・特定セクターへの資金集中
- ・投資家様の選別意識の高まり
- ・Exit 構造の変化

などが進み、

資金調達難易度の上昇と、投資家様の選別意識の高まりが顕著な状況です。

一方、未上場株式市場の発展は国策としても位置付けられ、
規制緩和や税制優遇によって投資環境の整備が進んでいます。

さらに、2030 年からの東証グロース市場の上場維持基準厳格化に伴い、
上場準備期間が長期化することで、成長のための追加資金調達ニーズや、
未上場株式を保有する株主様の売却ニーズがますます高まると考えております。

我々は、市場変化によるニーズを取り込んだ商品設計を進めることで
未上場株式市場における金融プラットフォーマーとして成長を続けられると捉えております。

市場環境変化への対応策と進捗

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。



FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

18

当社の主力事業である「FUNDINNO PLUS+」は、2022年7月に創設された「特定投資家向け銘柄制度（J-Ships）」により展開可能になったサービスで、発行会社様・投資家様の調達・投資上限が撤廃されたことで、当事業の飛躍的な成長をけん引してまいりました。

そのため、今期も、発行会社様のお取扱い基準を画一化し仕組み化することで効率的な案件創出を行い、飛躍的な事業拡大を目指してまいりました。

一方、急激な市場環境の変化を受けて案件創出の難易度が高まる中、これまで対応しきれていなかった個社別の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る必要が出ております。

スライドの縦軸は投資家様、横軸は発行会社様の Exit 手段をお示ししております。

投資家様は、個人投資家様を起点に、事業法人様、機関投資家様、自社で組成したファンドによる対象範囲拡大を目指しております。

発行会社様の Exit 手段は、これまで IPO を目指す発行会社様のみをお取扱いしてきましたが、会社売却を視野に入れる発行会社様へも対象範囲を拡大し、個々の資本政策に合わせた付加価値提供を目指しております。

市場環境変化への対応策と進捗

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（見込）：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（見込）：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	○

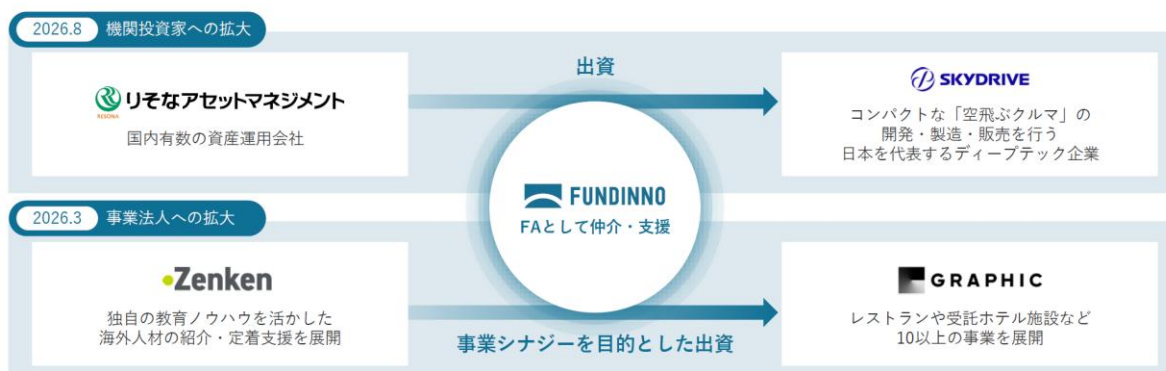
2026 年 10 月期第 2 四半期にご説明いたしました、市場環境の変化によって生じた課題と当社の対応方針について、現時点の進捗を一覧化しております。

1 件 1 件の業績寄与は限定的ですが、発行会社様の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、機能実装やスキーム構築は着実に進捗しております。

具体的な事例を 2 つご紹介いたします。

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。



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

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

20

シード期からプレIPOまで、一気通貫で未上場企業様を支える

「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、
上場前から投資家様の層の拡大に注力してまいりました。

本件を含め、1件1件の当期業績への寄与は限定的ですが、

当第2四半期には事業法人様による出資、当第4四半期には機関投資家様による出資が、
それぞれ実現しております。

2026年8月、りそなアセットマネジメント株式会社様が運用するファンドより、
株式会社SkyDrive様への出資が実現いたしました。

本件におきまして、当社はFAとして仲介および支援を行っております。

発行会社様の多様な資金調達手段やニーズに対し、

投資家様の層を拡大することでマッチング精度を向上させた事例として、
来期以降にも実績の積み上げを目指してまいります。

発行会社及び発行会社の既存株主の懸念払しょく

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。	エンジェル税制の適用対象外であり、税制優遇措置を受けられない。	➡➡	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

Exit 構造の変化によって、会社売却を視野に入れる発行会社様が増加しております。

発行会社様に資金調達ニーズはあるものの、株主数の増加を懸念する既存株主様からの反対等で調達が進まないケースが増えておりました。

当社では、発行会社様が資金調達を行う際に時間を要する「既存株主様との調整」に対し、コンフリクト解消のための「普通株式」と「株主間契約」を組み合わせたスキームを整備いたしました。

発行会社様の課題に寄り添ったご提案により、歩留まり改善と案件創出スピードの向上に繋がっております。

★ 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

東京都の令和8年度「クラウドファンディングを活用した資金調達支援事業」に採択いただきました。

「FUNDINNO」では、2025年2月の規制改正により1案件あたり5億円未満の調達が可能となりましたが、現状では実務上の制約から1億円以下の調達が中心となっています。

行政によるこのような負担軽減策は、

アーリー・ミドルステージにある企業様の資金調達を後押しする、非常に意義のある施策です。

今年度からは、「普通株式」に加え、「新株予約権」も助成対象となりました。

当社では、発行会社様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ご提案を重視しており、

助成対象の拡大は、その追い風にもなります。

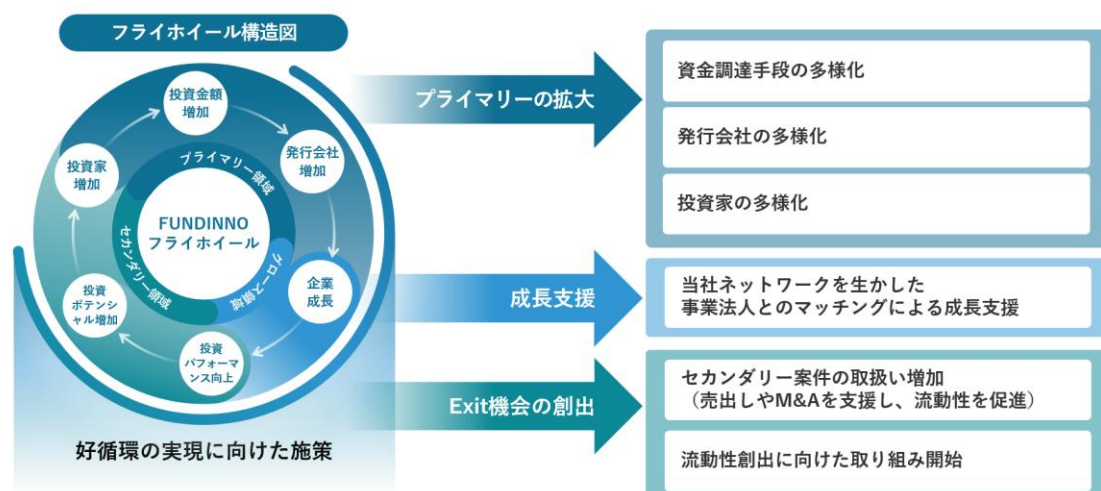
なお、こうした多様な調達を実務面でも支えるため、

当社では資金調達後の株式管理ツールとして「FUNDLOOR」も展開しております。

普通株式のみならず、新株予約権の管理にも対応し、資金調達後の煩雑な業務をサポートしております。

規制緩和や自治体等の後押しも追い風に、未上場株式市場の発展に寄与してまいります。

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。



未上場株式市場は、
足元では、市場環境の変化を取り込んだ商品スキームの構築が必要ですが、
中長期では、次世代産業の育成と日本経済の成長のため
国の政策も後押しする成長領域であると捉えております。

金融プラットフォームの構築という目指すべきゴールに変わりはなく、
中長期のGMV拡大に向けて、
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構築に、引き続き取り組んでまいります。

発行会社 株式会社シンプロジェン		
調達スキーム J-Ships	資金調達の背景・完了までの過程	 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。
		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。 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。

(コメントなし)



- 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**

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



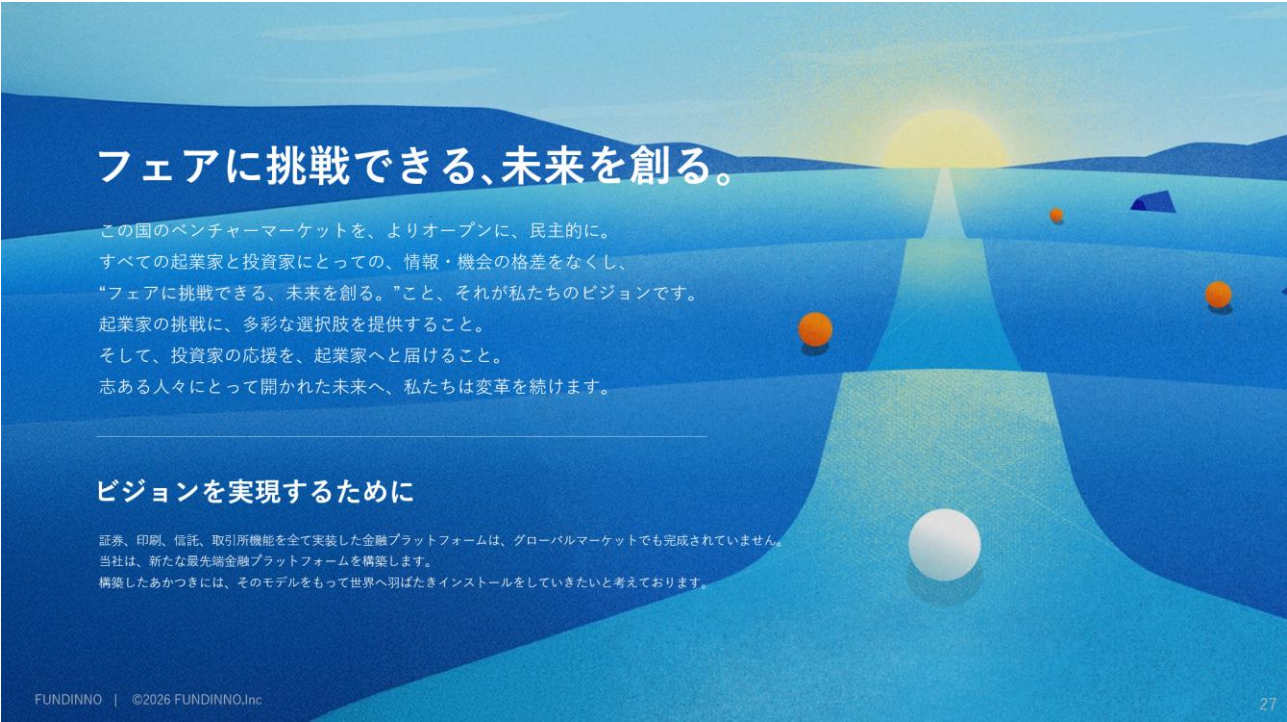
適時開示、
各種IRイベント
などのご案内を
しております

FUNDINNO | ©2026 FUNDINNO, Inc

当社の取り組みにつきましては、
「IR note マガジン」および、「IR 公式 X」でも情報発信を行っております。

皆様からのご質問を元にした解説や、
開示資料だけではお伝えしきれなかった情報の補足などを
記事を通じて行っておりますので、ご参照ください。

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。

2026 年 10 月期 第 3 四半期決算説明は以上でございます。

ご視聴いただき、ありがとうございました。



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。