事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年11月

HiJoJo Partners

目次

1. 当社について

2. 事業について

3. 市場環境

4. 競争優位性

5. 成長戦略

6. 財務サマリー／KPI

7. リスク情報

1. 当社について

企業概要

当社は、米国・日本を中心としたスタートアップ投資機会を提供する、ユニークな資産運用会社

会社概要[1]

名称	HiJoJo Partners株式会社
代表者	代表取締役共同社長：メンザス・スピリドン 代表取締役共同社長：秋山　典文
事業内容	• 投資運用業務、ファンドの募集・管理事務受託業務 • 非上場有価証券の媒介・私募取扱い業務 • 企業向けコンサルティング等
登録業務	• 第一種金融商品取引業 （非上場有価証券特例仲介等業務） • 第二種金融商品取引業 • 投資運用業
資本金	100百万円
設立時期	2017年11月
本社所在地	東京都港区西新橋1-7-2
海外拠点	345 California St Suite 600 Office #44, San Francisco, CA（事業開始：2026年3月）
従業員数	取締役[2]　8名、従業員　39名

注：1 2026年9月30日時点; 2 取締役は社外取締役及び非常勤監査役を含む

パーパス - 存在意義 -

投資を変える

海外ユニコーン企業をはじめ、国内外のミドル・レイトステージにある**非上場株式を投資対象とした市場へのアクセス**等を通して、**スタートアップ投資の民主化を実現**し、小口からでも安心して投資できる機会を提供します

市場を変える

さらに、ベンチャーエコシステムの発展に貢献するために、日本に、**グローバルに取引可能な非上場株式の流通市場を創設**し、国内外の投資家やスタートアップに流動性供給することを目指します

日本を変える

最終的に、国内スタートアップと海外投資家、海外スタートアップと国内投資家を繋ぎ、**日本の非上場株式をグローバルアセットに**するとともに、日本の国際競争力を向上させることに貢献します

沿革

FY	18/10	19/10	20/10	21/10	22/10	23/10	24/10	25/10	26/10
登録業務	第二種金融商品取引業 投資助言・代理業[4]	電子募集取扱業務（付随） 電子申込型電子募集取扱業務（付随）	投資運用業						2026/8登録完了 第一種金融商品取引業（非上場有価証券特例仲介等業務）
成果	第1号ターゲットファンド（SoFi）助言・販売	第1号自己投資	ファンドExit達成（Palantir）	SpaceX取扱開始 黒字 累計会員数[2] 累計販売額 100億円+ 累計ファンド組成本数 20本達成	黒字 200億円+ 40本達成	約5,000名 300億円+	Open AI取扱開始 NPM資本業務提携 黒字 400億円+ 60本達成	黒字 500億円+	Anthropic取扱開始 約10,000名 600億円[1]+ 80本達成
主要株主	エムティーアイ CREDIT SAISON FINATEXT HOLDINGS	MIZUHO MONEX JIA Japan Investment Adviser 岡三証券グループ OKASAN SECURITIES GROUP	SBI Holdings MIZUHO MUFG 三菱UFJイノベーション・パートナーズ JIA Japan Investment Adviser 岡三証券グループ OKASAN SECURITIES GROUP					i-nest capital HIS SMBC SMBCベンチャーキャピタル	

注: 1 2026年6月末時点、累計ファンド販売額は投資準備中のファンドを含む; 2 対面会員数およびインターネット会員数の合計でKYC前の登録等を含む; 3 特定のリード投資家を置かない形態で実施したため、便宜上シリーズB1と呼称; 4 投資助言・代理業については2026年8月に業登録を廃止

取締役及び執行役員

金融機関等でのキャリアを通じて、資本市場やベンチャー投資に関する深い知見やリレーションを有したプロフェッショナル集団

取締役・監査役



メンザス・スピリドン
代表取締役共同社長
執行役員 Founder
略歴：ソロモン・ブラザーズ・アジア証券（トレーダー）、みずほ証券（エクイティ本部長）



秋山 典文
代表取締役共同社長
執行役員
略歴：みずほ証券（執行役員）



濱田 智彦
取締役
略歴：ソロモン・ブラザーズ・アジア証券、CSファーストボストン証券



杉本 高啓
常勤監査役
略歴：東京証券取引所



山澤 光太郎
社外取締役
略歴：日本銀行、日本証券取引所グループ（専務執行役）、イオンフィナンシャルサービス社外取締役（現任）



本山 博史
社外取締役
略歴：みずほ銀行（副頭取）、みずほ証券・みずほリース（代表取締役社長）、アクティオHD（代表取締役社長）



鄭 武壽
社外監査役
略歴：霞ヶ関国際会計事務所代表



増島 雅和
社外監査役
略歴：森・濱田松本法律事務所（弁護士）

執行役員（日本）



中山 英典
常務執行役員
コンプライアンス部長
略歴：フランクリン・テンプルトン・インベストメントッ（トレーディング部長）、証券取引等監視委員会



森本 曜一
執行役員
事業推進部長
略歴：野村證券、ゴールドマンサックス（機関投資家営業・コーポレートアクセスヘッド）



田之上 剛
執行役員
プライベートウェルスビジネス統轄
略歴：野村證券（プライベートウェルスマネジメント）



塚本 美香
執行役員
経営企画、財務・経理、広報・IR担当
略歴：みずほ証券（M&A、企画）



伊藤 崇
執行役員
業務部長及びシステム部所管
略歴：J.P.モルガン（テクノロジー）

執行役員（US）



ブレット・モック
CEO HiJoJo Mgmt Co.
略歴：Nasdaq Private Market（会長, NPM International）BTIG, Wells Fargo, Bank of America

HiJoJoが目指すもの

投資を変える

海外ユニコーンを中心とした
スタートアップ企業への
投資機会を提供

魅力的な投資先があるから
投資家が集まる

「スタートアップ投資の民主化」へ

市場を変える

非上場株式の流通
プラットフォーム構築

クロスボーダープラットフォームに
国内スタートアップ企業を組みこむ

日本にクロスボーダーに取引可能
な非上場株式流通市場を

日本を変える

日本の非上場株式を
グローバルアセットへ

海外投資家も参入する
非上場株式プラットフォームへ

国内スタートアップの競争力強化
東京をアジアの金融市場の中心に

上場申請理由

成長戦略における上場の意義

成長企業が上場に至るまでの段階で安定的に資金供給を受けられる環境整備や、未上場株式市場の機能強化が重要課題として位置付けられています。また、家計金融資産が2,000兆円を超える中で、投資による資産形成を促す制度整備が進展しており、成長企業への資金循環を促す政策的な後押しも強まっています。

当社グループはこのような市場構造の変化を成長機会と捉え、非上場株式投資に関わる事業を強化するとともに、投資家・発行体・グローバルネットワークを結ぶ市場インフラとしての役割を拡大していく考えです。

これらの方針を持続的に実現していくためには、社会的信用力の向上、専門性の高い人材基盤の拡充、ならびに内部統制・ガバナンス体制の高度化が不可欠であり、株式上場による資金調達手段の多様化と経営の透明性向上が最も有効であると判断いたしました。2026年10月期を申請期としたのは、内部統制および監査体制の整備、米国現地法人の立ち上げ等が進み、上場企業として求められる経営基盤が概ね整う適切な時期であるためです。

グロース市場は、高い成長性と革新性を有する企業が投資家との対話を通じて持続的な企業価値向上を図るための市場であり、当社グループの事業特性および経営方針に最も適合するものと考えております。上場を契機として、非上場株式市場の発展と健全な資本循環の確立を牽引し、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

上場時の調達資金の使途

調達資金は成長戦略に集中投下し、中期計画の実現と持続的な企業価値向上を図る

新規上場の主な目的

目的	内容	成長戦略との関係性
社会的信用力の向上	上場企業としての地位を確立することで、取引先・金融機関・顧客からの信頼性を高めます。	投資家及び業務提携先からの信頼性を向上し、新規事業の業容拡大を図ります。
専門性の高い人材基盤の拡充	上場による知名度・ブランド力の向上を活かし、高度な専門知識・スキルを持つ優秀な人材の獲得を促進します。	従前とは異なる経験・知見を有する人材及びリソースを確保し、新規事業開発を加速します。
内部統制・ガバナンス体制の高度化	上場基準に準拠したリスク管理体制および内部統制の整備を通じ、経営の健全性を向上させます。	新規事業の展開に伴う賠償リスクや行政処分リスクを回避すべく適切なリスク管理を徹底します。
資金調達手段の多様化	株式市場へのアクセスを通じて、多様な資金調達手段を確保し、成長投資に必要な財務基盤を強化します。	必要に応じて情報・経営資源・顧客関係・専門知識・ブランド認知度の確保を目指します。

調達資金の使途[1]

資金使途	合計(百万円)	支払予定時期	概要
新規事業開発	3,000	2027年10月期以降	US事業、PEIT事業の立上げ及び事業展開に係る資金に充当します。

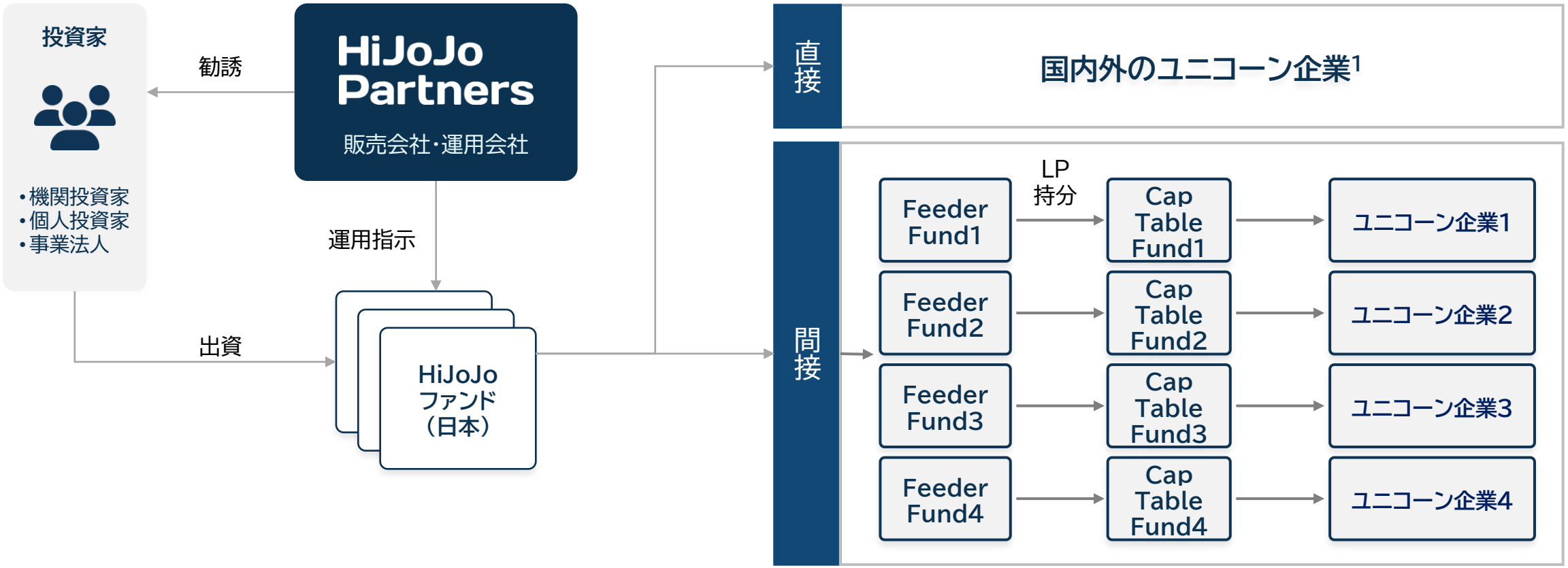
注:上記の資金使途は現時点の計画であり、事業環境の変化に応じて変更する可能性がある。資金使途に重要な変更が生じた場合には速やかに適時開示を行う。

2. 事業について

ビジネスモデルー概要

非上場株式市場において一般の個人投資家がアクセスできる投資機会は極めて限定的であるという市場課題を背景に、世界的な有望企業の成長に参加できる商品・サービスを設計し提供

ビジネスモデル図(イメージ)



ビジネスモデル－収益構造

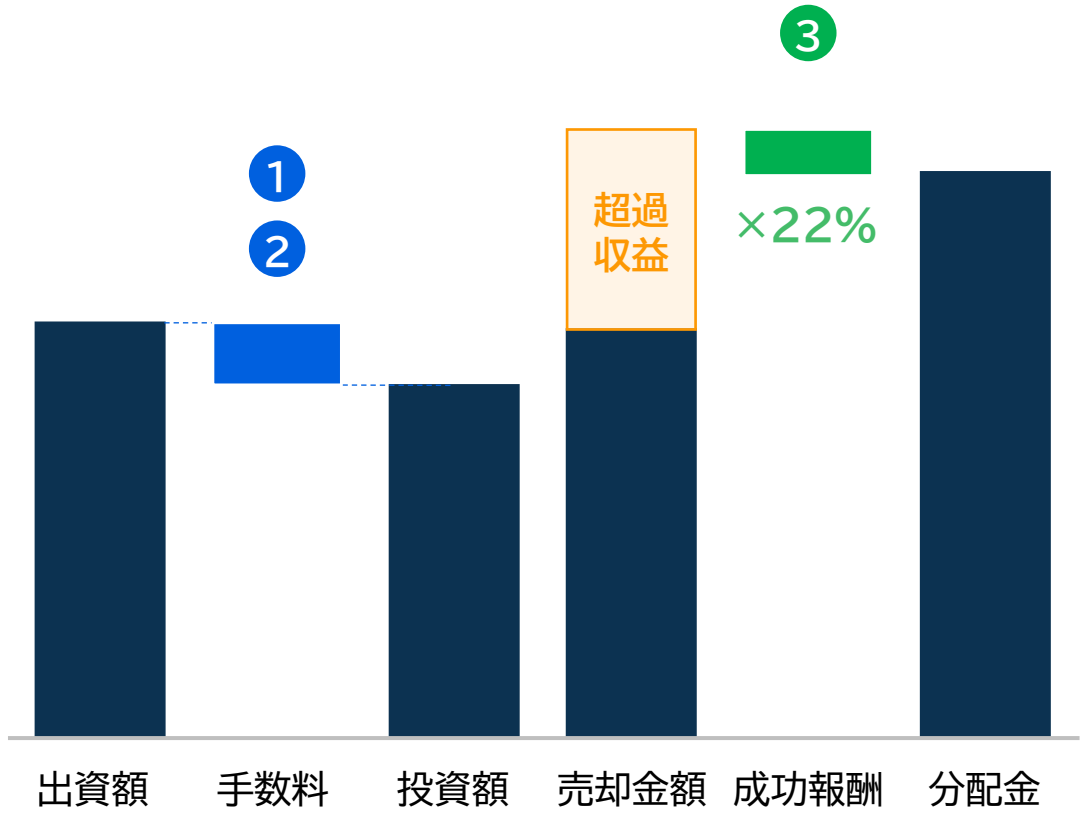
当社のアセットマネジメント事業の収益は、3つの手数料形態から成り立っている

手数料形態[1]

（消費税込）

種類	収益認識	対面	インターネット
① 申込手数料	申込時	4.4%[3]	1.0%[3]
② 運用報酬等[3]	ファンド契約期間	1.1% / 年[3]	2.8% / 年[3]
	5年合計	9.9% （=4.4%+1.1%×5年）	15.0% （=1.0%+2.8%×5年）
③ 成功報酬[4]	ファンド清算時	22.0% （超過収益[5]に対して）	

収益イメージ

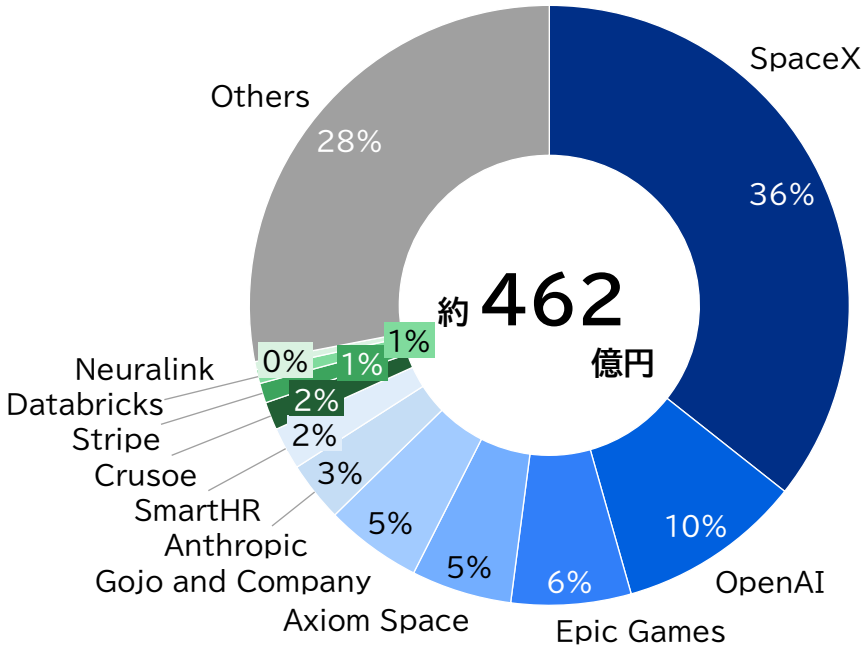


注：1 個別ファンドによって上記テーブルと異なる報酬体系となる場合がある。送金手数料、為替手数料等の諸費用は別途お客様負担。投資実行時および売却時に、円から外貨建通貨へ転じる際の為替影響は省略して記載；2 出資金額に対する割合；3 販売報酬、事務委託手数料、管理報酬を指す；4 投資対象ファンド資産を売却し、円転した金額が出資額を超えて収益（超過収益）が発生した場合に適用

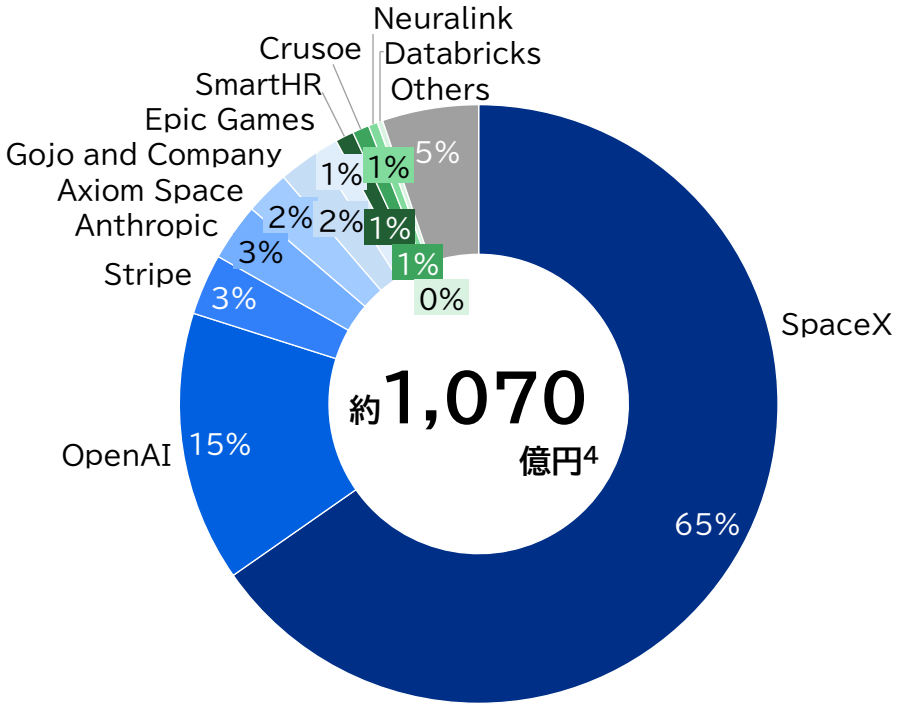
ファンド－運用状況

トップディール[1]へのアクセスが、ポートフォリオ全体の価値を底上げ
運用中ファンドの含み損益は約608億円（うち含み益は約702億円、含み損は94億円）

運用中ファンドの契約総額



当社参考価格総額[3]



注：1 トップディールとは、SpaceXやOpenAIを筆頭とする（PitchBook等の公開情報に基づく）評価額100億$以上の未上場企業; 2 2026年6月末時点; 3 Nasdaq Private Marketが提供する情報サイト「NPM Price」に掲載される評価額を参考価格として参照; 4 為替レートは162.39円/USD、215.05円/GBPで換算; 5 参考価格総額から含み益が出ているファンドのみ抽出

独自のネットワークを活用した独占的なアクセスとNPMとの資本業務提携

創業来、VC・GP約45社、ブローカー約30社[1]との独自ネットワークを活かしトップディール[3]へのアクセスを実現。**また、2024年には米国最大手の非上場株式プラットフォームを運営するNPMとの資本業務提携[2]により、**非上場株式に係る連携を加速**

独自のネットワーク

VC / GP

約45社[4]

- Space X、OpenAI、Anthropic等のトップディールへのアクセスを持つVCやGPファンドと定期的にコンタクト

非上場株式専門ブローカー

約30社[4]

- 非上場株式に特化する証券会社とのコンタクト
- 持分取得⇔売却両サイドの情報を常に把握

Nasdaq Private Market

NPMの企業概要	• 2013年に設立し、米国非上場株式の取引プラットフォームを運営 • 350社超[5]のユニコーン企業、1,200超[4]の機関投資家等に流動性を供給してきた**米国最大手の非上場株式取引業者**
当社との資本業務提携	• 2024年7月に**アジアの金融機関として初めてNPMに出資** • 日本及びアジア地域における非上場株式セカンダリービジネスや非上場株式市場へのアクセス拡大に係る協働を実現
NPMの株主	HiJoJo Partners Nasdaq、Allen & Company、Bank of America、BNP Paribas、Cerity Partners、Citi、DRW、Goldman Sachs、Morgan Stanley、Optiver、UBS、Wells Fargo
NPM Price	• **NPMが独自開発した評価モデル**で、日々の価格形成が存在しないプライベート市場にて透明性の高いバリュエーションを実現 • さまざまな種類のデータ（プライマリー価格、NASDAQ Private Marketでの実取引、ビッド／アスク、409A、ミューチュアルファンド・マークなど）を信頼度順に重み付けして活用

出所：NPM HP

注：1 2026年4月末時点; 2 2024年7月に初めて出資し、その後2026年1月に追加出資; 3 トップディールとは、SpaceXやOpenAIを筆頭とする（PitchBook等の公開情報に基づく）評価額100億$以上の未上場企業; 4当社が独自に集計した、定期的に情報交換・案件のやり取りを行っている先の社数（2026年5月末時点）; 5 NPMのウェブサイトに記載のデータ（2025年8月末時点）

販売ネットワーク

対面販売・インターネット販売の両チャネルにわたる、拡張性のある販売プラットフォームを構築

対面販売

販売ネットワーク[1]

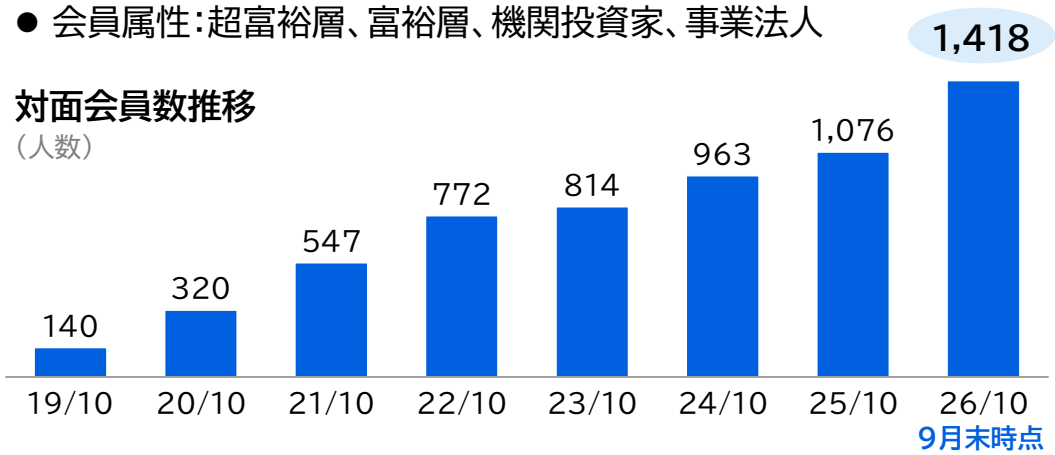
- 証券会社やIFA（80社以上）による顧客紹介
- 自社リレーション営業等

会員数

- 会員属性：超富裕層、富裕層、機関投資家、事業法人

対面会員数推移

（人数）



インターネット販売

販売ネットワーク[1]

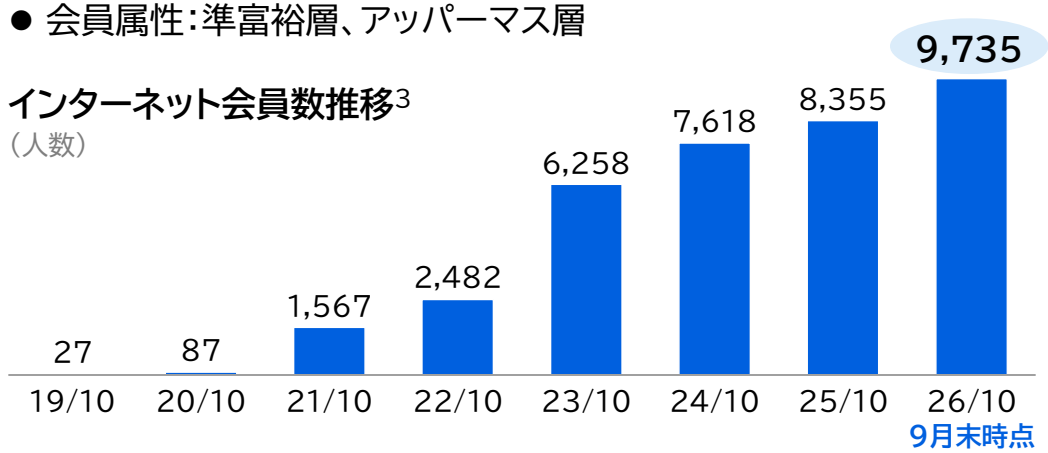
- ネット証券2社による顧客紹介
- WEB広告・アフィリエイト等

会員数

- 会員属性：準富裕層、アッパーマス層

インターネット会員数推移[3]

（人数）



注：1 顧客紹介契約締結先、純粋販売先を含む; 2 当社会計年度; 3 KYC前の登録含む

3. 市場環境

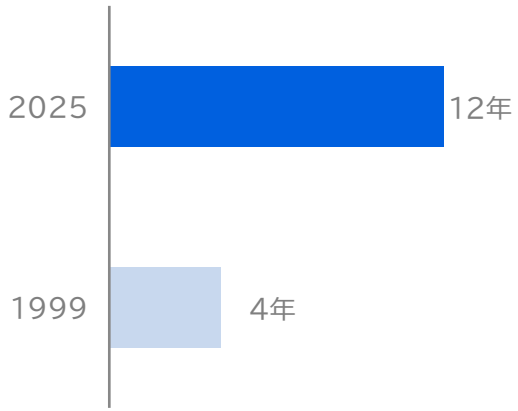
市場環境－非上場株式市場が価値創造の主要マーケットへ

近年、米国を中心とする非上場株式市場は急速に拡大傾向。非上場期間の長期化が個人投資家の機会損失に繋がっており、上場市場だけでは投資機会を掴み切れない時代へ突入

❶ 非上場期間の長期化

4年(1999)→12年(2025)

非上場期間の比較[1]



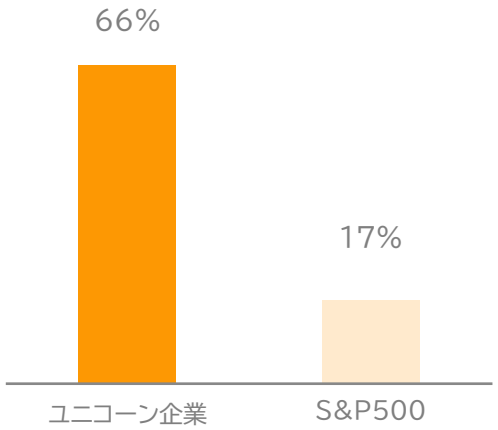
企業は十分に成熟してから上場。非上場期間が長期化する傾向

出所: University of Florida, 06/03/2025

❷ 価値創造の前倒し

IPO前ユニコーン企業+65.7%
vs 上場株+17.3%

IPO前後のリターン比較[2]



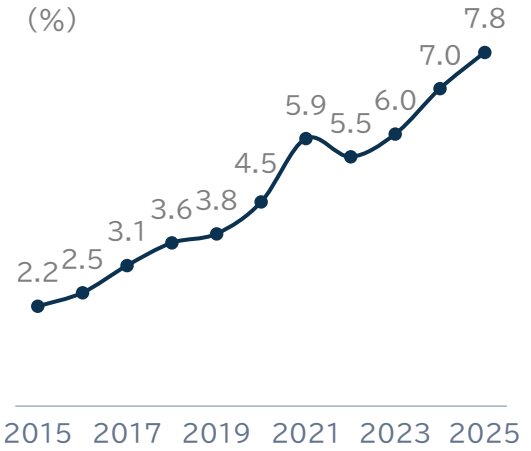
価値創造の大半はIPO前に起きている

出所: Forge Global 2025

❸ 非上場株式市場の急拡大

$0.4兆→$4.1兆
(S&P500対比2.2%→7.8%)

非上場企業の時価総額[3]
(S&P比 / %)



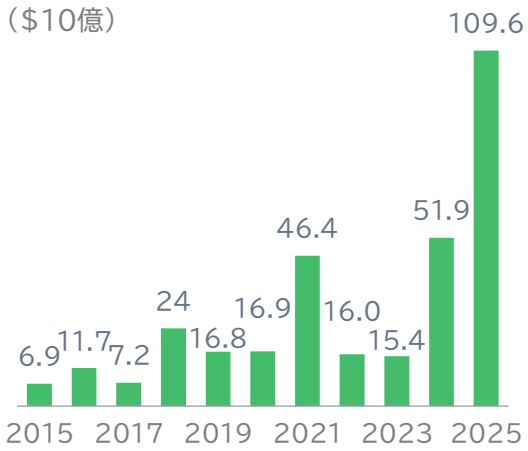
非上場株式市場は、もはや無視できない規模に達している

出所: Forge Global 2025

❹ 大型資金調達の急増

$50億超:$1,096億／69件
(2025)

バリュエーション$50億超の
大型資金調達案件の総取引額[4]



超大型の資金調達案件の勢いは加速している

出所: PitchBook (Q3 2025, Venture Monitor)

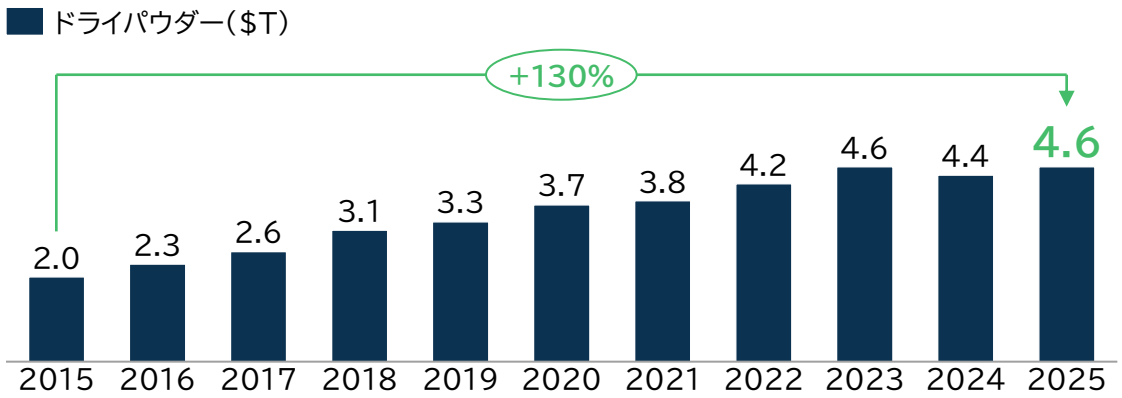
注: 1 1999年の数字は1999年に米国市場に上場したテック銘柄370社の創業からIPOまでの所要期間の中央値。2025年の数字は、米国IPO企業(2019-2025)の創業からIPOまでの中央値平均年数; 2 2019-2025年IPO企業のユニコーン→IPOまでのリターンvs同時期のS&P500のリターン。年率換算(米国企業); 3 評価額$5億超の非上場企業の時価総額／S&P 500時価総額(米国企業); 4 米国VCバック企業による$50億超の資金調達ラウンドを集計。2025年は9月までの数字

市場環境－ベンチャー投資市場

ドライパウダーは増加する一方で、IPOの件数は2021年をピークに大幅減少。Exitとしてのセカンダリー市場が拡大する構造に

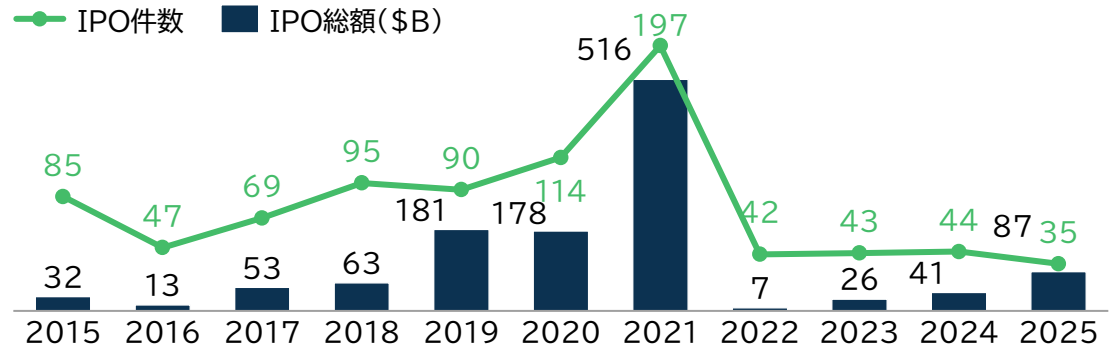
資本は豊富にある一方、従来型のExit（IPO・M&A）は依然として制約されている

グローバルPEファンドのドライパウダー累積推移



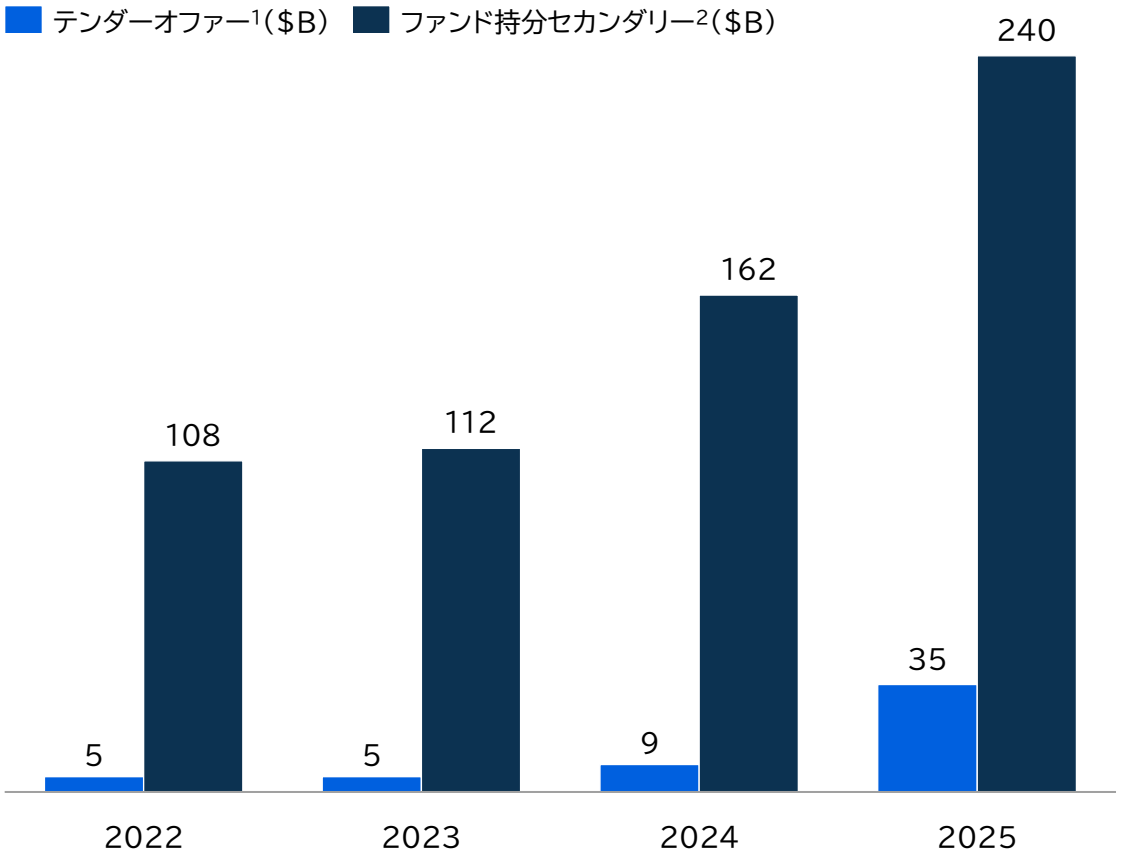
米国VC市場のIPOは2021年を境に件数・金額とも急縮小

米国VC市場におけるIPOの金額（時価総額）及び件数推移



グローバルセカンダリー市場が代替Exitとして急拡大

テンダーオファー[1]とファンド持分の取引額推移



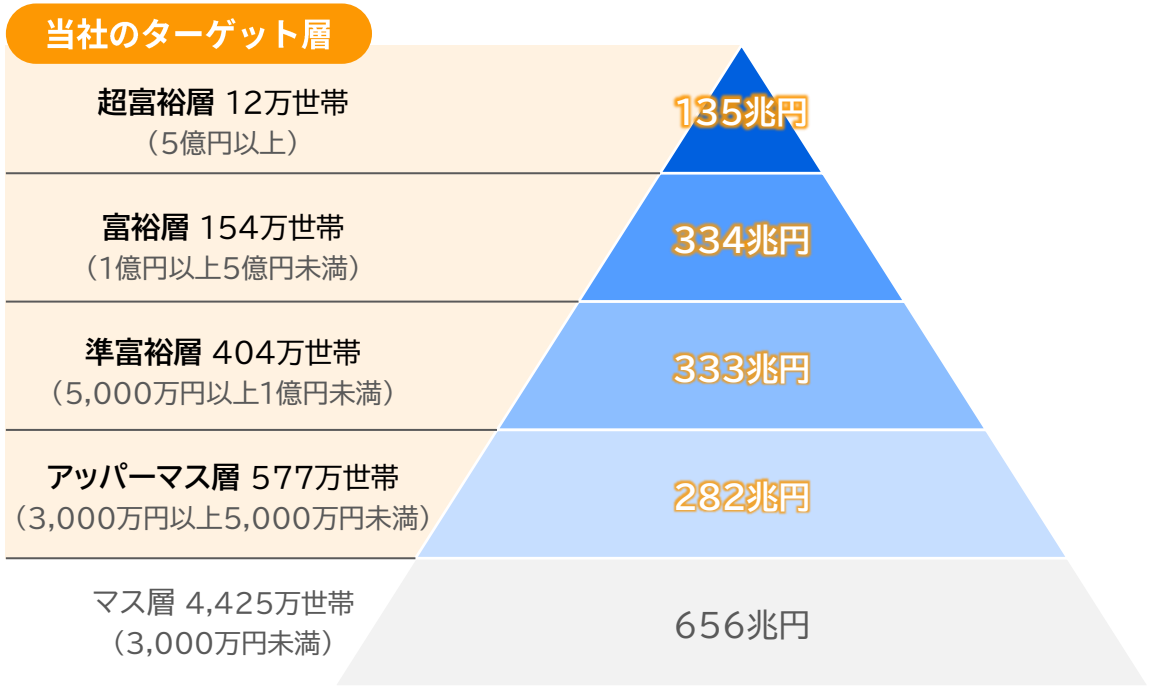
出所：PitchBook（2026年1月17日）、PitchBook（2025年12月1日）、Jefferies ‘2025 Global Secondary Market Review’（Feb 2026）、The Information estimate

注：1 非上場企業が主導し、従業員・既存株主が保有する株式を外部投資家に売却する取引。SPV経由の直接取引を含む; 2 PE/VCファンドのLP持分を第三者に売却する取引。GP主導のContinuation Vehicle（CV）を含む

市場環境－日本国内の潜在的投資家

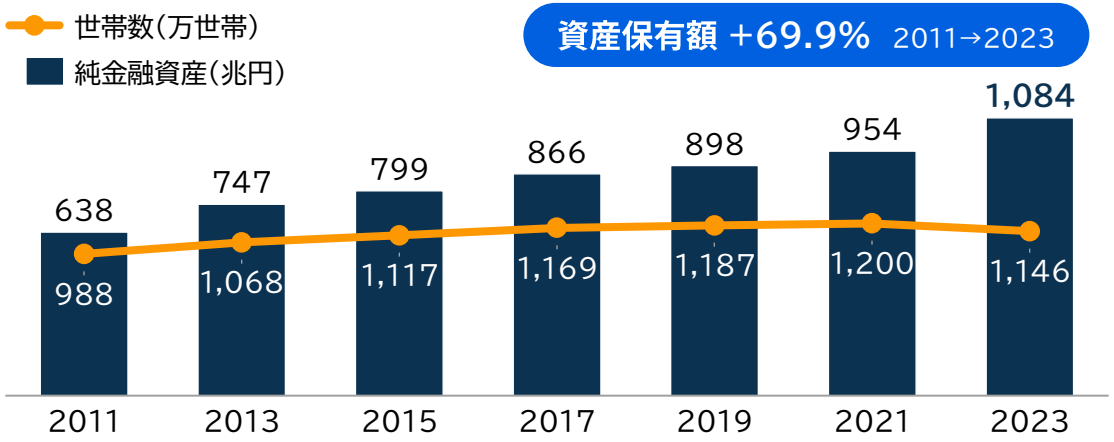
潜在投資家層の純金融資産は増加傾向。超富裕層人口は世界第5位。アッパーマス層以上の資産は拡大しているが、非上場株式への投資はまだ広がっていない

階層別純金融資産保有額と世帯数[1]

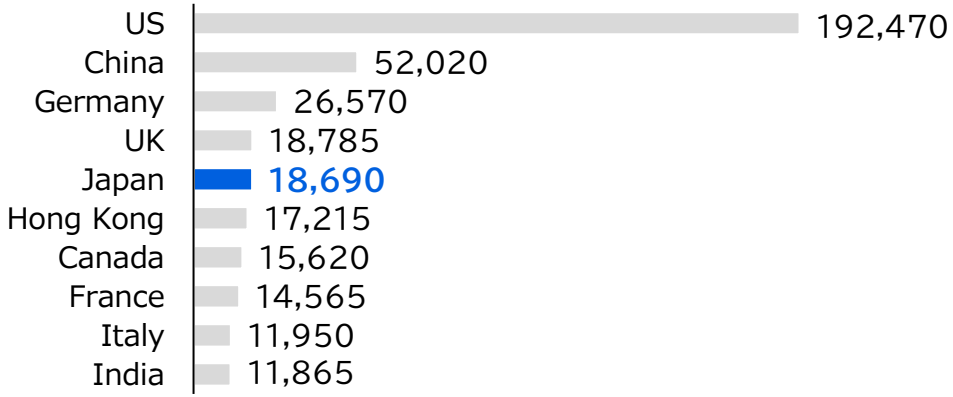


アッパーマス層以上の資産保有額は12年間で約70%ほど拡大しているが非上場株式へのアクセス手段は未整備であり、そこに大きな市場機会が存在

アッパーマス層以上の純金融資産保有額と世帯数の合計推移



UHNWIs[2]人口の国際ランキング（TOP 10）[3]



出所：国税庁「国税庁統計年報書」、総務省「全国消費実態調査」、厚生労働省「人口動態調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」、東証「TOPIX」およびNRI「生活者1万人アンケート調査（金融編）」、「富裕層アンケート調査」、Altrata「World Ultra Wealth Report2025」

注：1 2023年時点; 2 UHNWIsとは、Ultra High Net Worth Individualsの略であり、$30m以上の純資産を保有する個人を指す。数値は5（人）刻み; 3 2025年時点

4. 競争優位性

アセットマネジメント事業における競合プレイヤーとの比較

非上場株式への投資機会を提供するプレイヤーは存在するものの、ビジネスモデル×対象資産×投資家層の組み合わせでは、当社は唯一無二のポジショニングを確立

広義の競合・プレイヤー群と当社の比較[1]

	日本			米国	
	HiJoJo	アセットマネージャー（PE・VC・AM）	エクイティ型クラウドファンディング	アセットマネージャー（PE・VC・AM）	セカンダリーマーケットプレイス
投資対象	・ユニコーン企業をはじめとする国内外ミドルレーター	・VCはアーリー中心 ・PEは成熟企業が中心	・アーリー～レイターまで幅広い	・レイター中心	・同左
投資期間・流動性	・通常5年程度の保有期間ファンドを通じた運用・管理	・通常10年程度の保有期間	・投資家間の個別相対取引を通じて売却可能	・個別相対取引の仲介中心	・個別取引のマッチング中心
Exitオプション	・IPO、M&A、セカンダリー	・IPO、M&A	・IPO、M&A ・投資家間売却	・セカンダリー取引	・同左
収益モデル	・申込手数料 ・管理報酬 ・成功報酬	・管理報酬 ・成功報酬	・プラットフォーム手数料 ・継続管理費	・取引仲介手数料	・同左
参加者	・個人投資家（富裕層、準富裕層） ・事業法人、学校法人等	・機関投資家が中心	・個人投資家 ・事業法人	・機関投資家 ・認定投資家[2]	・同左

注：1 業界における当社のポジショニングについて当社独自の分析を記載; 2 Accredited investors

HiJoJoの競争優位性とは

海外VCにも国内証券会社にも真似できない、「ソーシング×販売×商品力」の3つを同時に持つ、唯一のプレイヤー

1 海外非上場株式のソーシング力とネットワーク



- 北米スタートアップのインナーサークル[1]へのネットワーク
- VCファンドや非上場企業専門ブローカーとのコンタクト
- NPMとの資本業務提携

日本の金融機関やVCファンドには模倣困難

2 強力な国内販売プラットフォーム



- 80社超の国内金融機関・IFAとの提携による販売網
- 対面・インターネットのマルチチャネル
- ライセンス取得や日本規制対応などの高いハードルをクリア

海外のVCや証券会社には模倣困難

3 稀有な投資機会を提供可能な商品力



- ミドル～レイターステージ[2]の北米ユニコーンに特化
- 企業個人・小口・セカンダリーでも投資可能とするストラクチャリング機能
- 国内投資家に対し、通常アクセスできない投資機会を提供

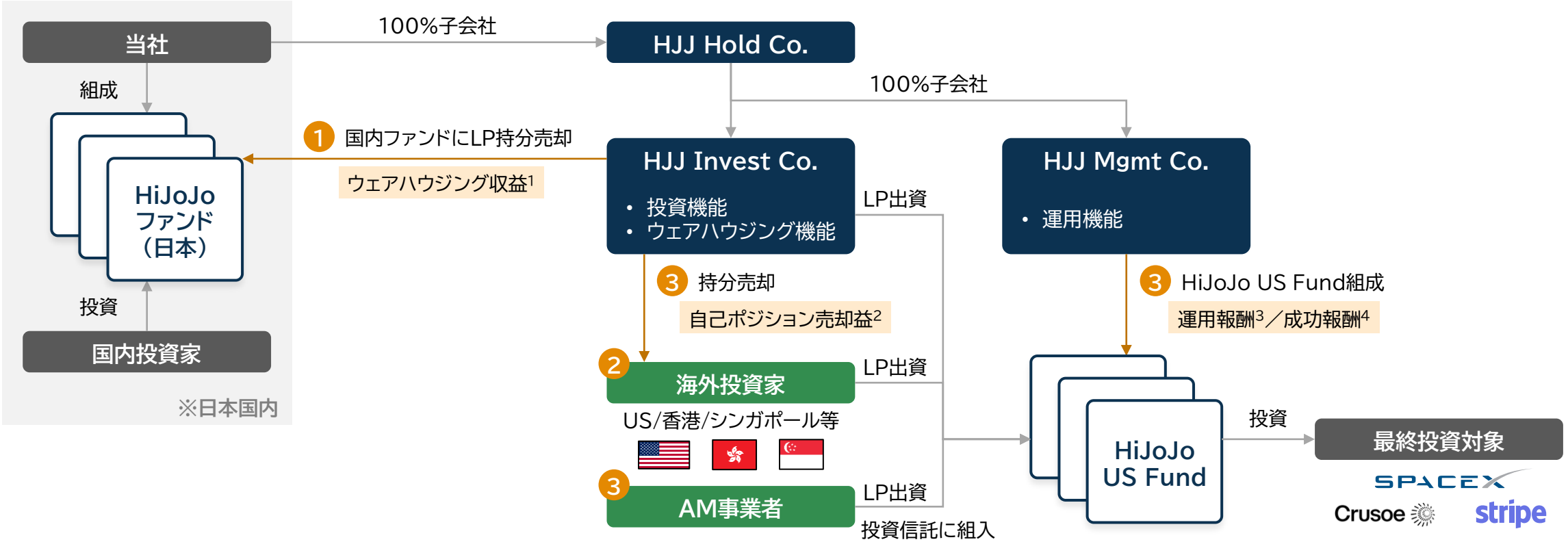
①②を有することで、単体のプレイヤーには模倣困難

注 1 スタートアップ業界において、有望な投資機会への情報や参加権が、創業者・既存株主・主要ブローカー等の限られた人的関係を通じて得られやすい、内輪のネットワークを指す; 2 スタートアップ企業の成長ステージのことを示し、ミドルステージは「事業が軌道に乗り始め、売上や新規顧客数が増加している段階」、レイターステージは「収益モデルが確立され、IPOやM&Aを視野に入れる段階」を指す

5. 成長戦略

成長戦略① US事業

当社のソーシング力を強化するとともにグローバルな顧客基盤を築き、運用資産残高の拡大及び収益基盤の安定化を目指す



1 投資機会の提供体制を強化

ウェアハウジング機能を有することで
従来よりタイムリーに案件発掘が可能に

2 顧客基盤をグローバルに拡大

日本規制によりアプローチできなかった
海外投資家の勧誘が可能に

3 収益源を多様化・安定化

新たに海外投資家やAM事業者と取引して
一時収益・継続収益を拡大

1 国内HiJoJoファンドや海外投資家にLP持分を売却する際、取得価額と時価との間に差益が生じている場合はその差益を計上; 2 自己ポジションを海外投資家へ売却する際、取得価額に対して約5～10%マークアップした価格や、成功報酬を付与した形で売却し、その差益を計上; 3 HiJoJo US Fundの運用対価として、出資額に対して年率2%程度を海外投資家やAM事業者から受領; 4 HiJoJo US Fundが投資対象の売却等により獲得した処分収益から、出資額を控除した額（超過収益）の約5～20%を成功報酬として計上

成長戦略① US事業

2028年に向け、3つの柱を軸にUS事業をさらに拡大

US事業の今後の展望

1 ソーシング力の更なる強化



- 現地拠点の活用
- 人員体制の拡充
- 「ジャパン・アングル」の活用
- キャップテーブルへの直接参加を目指す

2 ウェアハウジング用資金の拡大





1 ウェアハウジング用資金で銘柄を一時確保し、中東、シンガポール、インドネシア、韓国、香港の投資家へ展開

2 外部資本の導入により、ウェアハウジング資金拡大を目指す

3 アセマネ業の顧客基盤を多様化





1 既存投信・クロスオーバーファンドの非上場部分の運用受託を目指す

収益モデル[2]：運用報酬2%／成功報酬20%

2 ファミリーオフィス等への銘柄提供

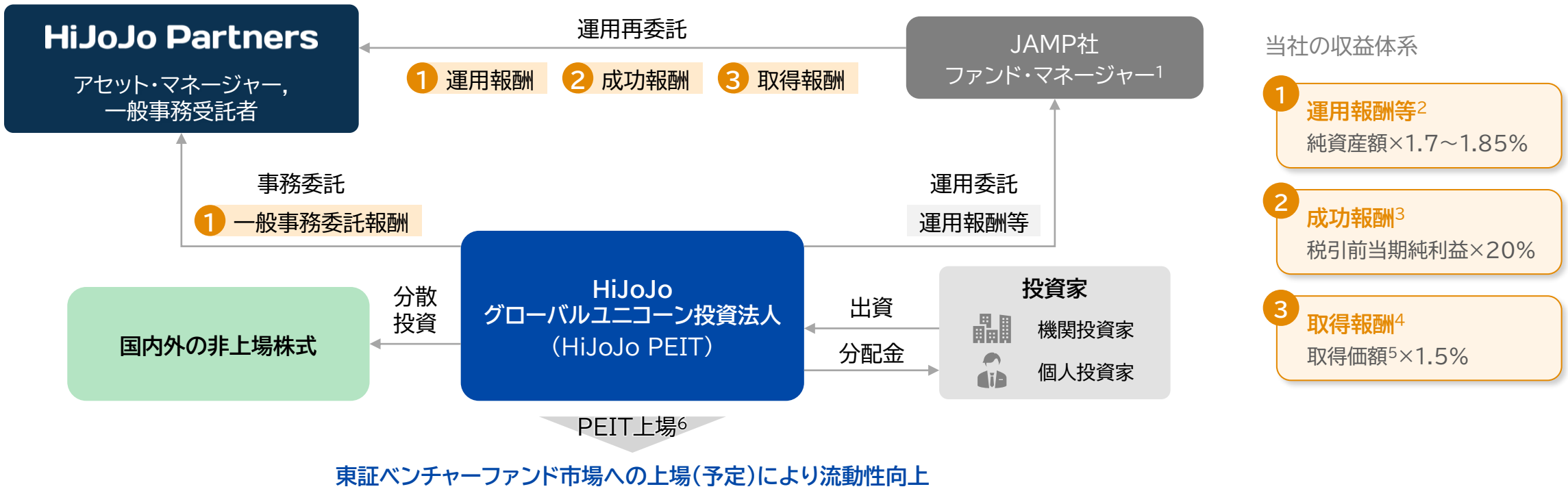
収益モデル[1]：運用報酬 and/or 成功報酬

注:1 案件によって、運用報酬のみ獲得する場合もあれば、運用報酬と成功報酬を獲得する場合も存在。料率は案件ごとに異なる; 2 今後想定されるモデルを例示しており、料率は確約ではない

成長戦略② PEIT事業（PEIT=Private Equity Investment Trust）

2026年6月に日本で初めてグローバル非上場株式に投資可能なHiJoJoグローバルユニコーン投資法人を設立
運用資産残高の増加により、収益の拡大及び安定化を狙う

HiJoJo PEITのストラクチャー



当社の収益体系

1. **運用報酬等**[2]
   純資産額×1.7～1.85%
2. **成功報酬**[3]
   税引前当期純利益×20%
3. **取得報酬**[4]
   取得価額[5]×1.5%

注:1 HiJoJo PEITがファンド・マネージャーであるJAMPファンド・マネジメント株式会社（以下JAMP社）に運用を委託し、HiJoJo PartnersはJAMP社より運用の再委託を受けて運用報酬等を獲得するスキーム。JAMP社の報酬は1,000億円未満の部分：年率0.30%（上限）、1,000億円以上5,000億円未満の部分：年率0.25%（上限）、5,000億円以上1兆円未満の部分：年率0.20%（上限）、1兆円以上の部分：年率0.15%（上限）；2 運用報酬等は、運用報酬として純資産額に1.9%（上限）を乗じた金額にJAMP社への報酬を控除した金額及び一般事務委託報酬として純資産額に0.1%（上限）を乗じた金額；3 成功報酬は費用化額控除前の税引前当期純損益に20%（上限）を乗じた金額；4 取得価額に1.5%（上限）を乗じて得られる金額であり、私募運用期間中は発生しない；5 取得資産に係る消費税及び地方消費税相当額並びに取得に伴う費用等を除く；6 上場は現時点の計画であり、外部環境の変化等により変更又は中止される可能性あり

成長戦略② PEIT事業（PEIT=Private Equity Investment Trust）

規制緩和を捉え、日本初となるグローバル非上場株に投資する私募PEITを払込総額約100億円[1]にて組成

HiJoJo PEIT設立までの経緯

2024　規制上のハードル
- 運用資産の大半が国内株式である必要
- 運用には投資信託業のライセンスが必要

2025　規制緩和による追い風
- 外国株100%で組成可能に
- 資産運用会社への外部委託が可能に

2026　ファンドローンチ
- 2026年6月にPEITを設立・登録
- 払込総額約100億円で2026年10月1日より投資運用開始

今後の展開　IPO　Public Offerings
- 一定期間での私募運用の後、早期のIPOを目指す[2]
- NISA対応等により投資家の裾野拡大

海外におけるユニコーン株に投資する上場CEFの先行事例[3]

The Schiehallion Fund（2019年3月上場） Shareholders' funds 約2,759億円	Destiny Tech100（2024年3月上場） Net Assets 約2,654億円
The Fundraise Innovation Fund（2026年3月上場） Net Assets 約1,261億円	Robinhood Ventures Fund I（2026年3月上場） Total Net Assets 約1,047億円

国内の海外成長株アクティブ公募投信（大型上場グロース株中心）

アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信D AUM 2.7兆円	netWIN GSテクノロジー株式ファンドB AUM 1.6兆円
フィデリティ・グロース・オポチュニティ・ファンドD AUM 1.3兆円	キャピタル世界株式ファンド AUM 1.1兆円

日本の投資家は海外成長株に兆円単位で投資している一方で、
非上場株式（プレIPO）へのアクセス手段がなく空白マーケットとなっている

出所：「Annual Report and Financial Statements, The Schiehallion Fund」（Shareholders' funds, 2026/1/31）、「SEC EDGAR, Form N-CSRS, Destiny Tech100 Inc.」（Net Assets, 2026/6/30）、「SEC EDGAR, Form NPORT-P, Robinhood Ventures Fund I」（Net Assets, 2026/6/30）、「SEC EDGAR, Form N-CSR, Fundraise Innovation Fund, LLC」（Total Net Assets, 2026/3/31）、「アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信D」（2026/9/15）、「netWIN GSテクノロジー株式ファンドB」（2026/9/15）、「フィデリティ・グロース・オポチュニティ・ファンドD」（2026/9/15）、「キャピタル世界株式ファンド」（2026/9/15）

注：1 2026年9月28日時点の契約総額であり、投資実行前；2 上場は現時点の計画であり、外部環境の変化等により変更又は中止される可能性あり；3 各種アセットの金額の時点は出所記載の通り。為替レートはそれぞれ153.66円/USD（1/31TTM）、159.88円/USD（3/31TTM）、162.39円/USD（6/30TTM）、154.69円/USD（9/15TTM）で換算

成長戦略③ PMS事業（PMS= Private Market Solution）

非上場株式市場の成長を支える投資銀行業務。グローバルパートナーとともに日本・アジアの非上場株式市場の世界標準を目指す

PMS事業の概要

資本出資

venturebeam

機関投資家ネットワーク
200+



資本業務提携

Nasdaq Private Market

機関投資家ネットワーク
1,200+

行政・大企業向けサービス

- スタートアップイベント企画・運営受託
- M&A・その他コンサルティング

機関投資家向けサービス

- 非上場株式媒介（セカンダリー）
- ベンチャーキャピタル資金調達支援

発行体向けサービス

- 非上場株式私募（プライマリー）
- IPO・IRコンサルティング

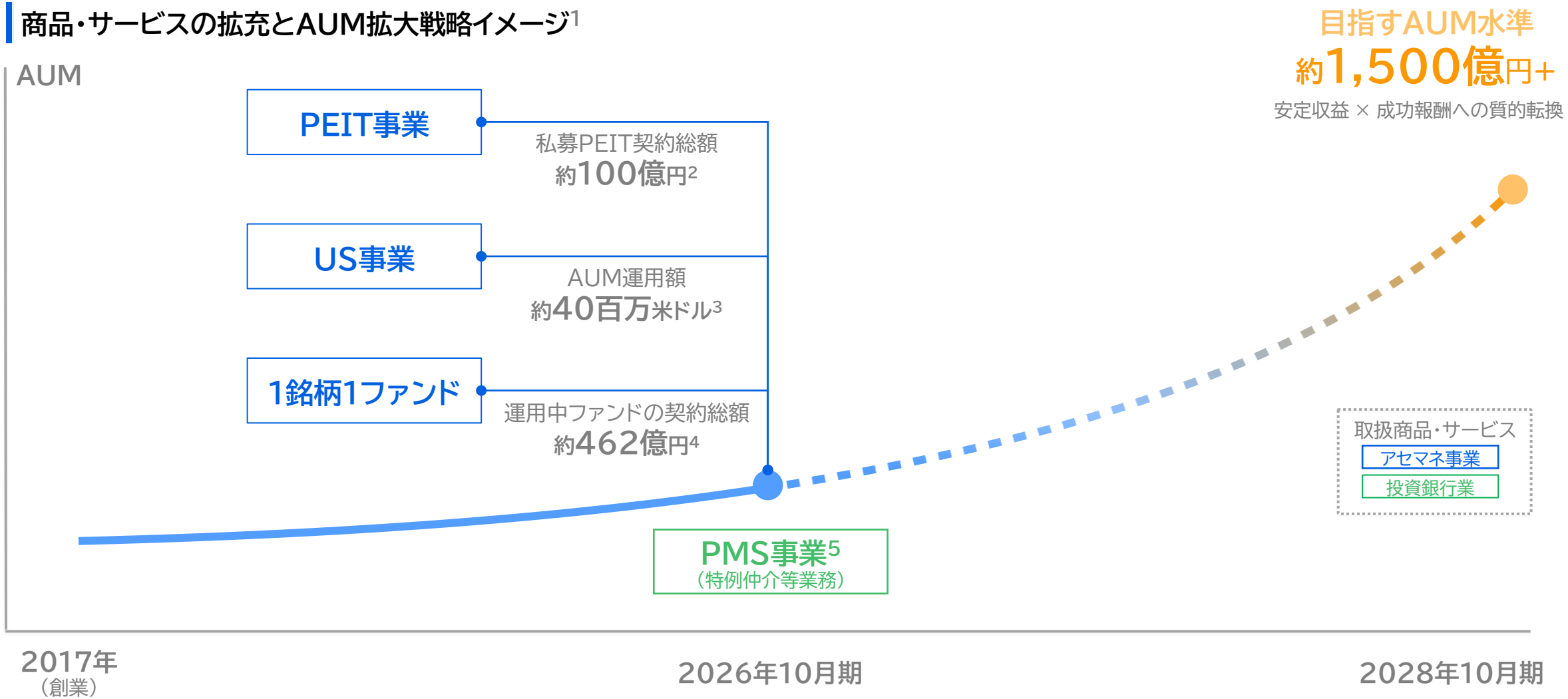
Early	Middle	Late Stage	Pre & Post IPO

出所：Venturebeam, NPM各社HP

成長戦略の全体像

既存の1銘柄1ファンドに加え、新たに3つの成長戦略を推進し、AUMの拡大と非上場株式サービスの拡充を図る

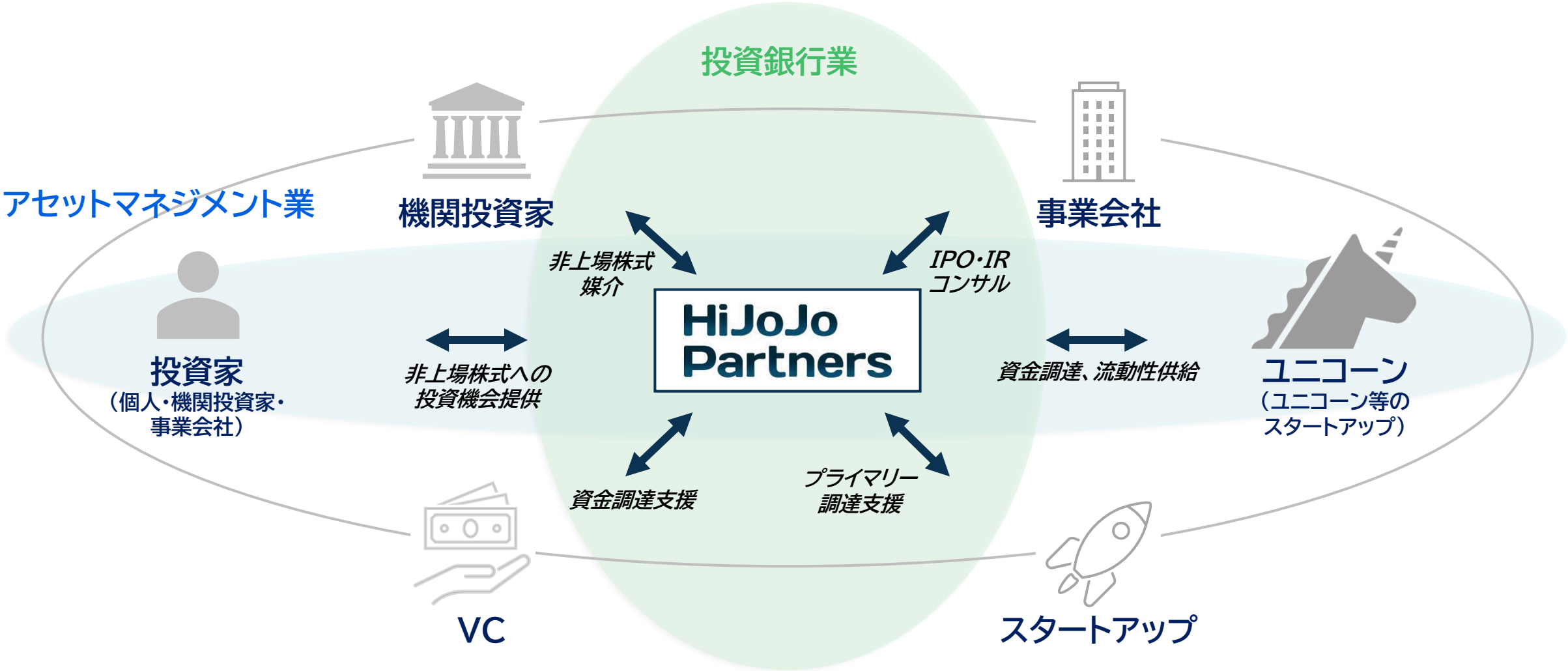
商品・サービスの拡充とAUM拡大戦略イメージ[1]



注:1 図は現時点におけるイメージであり、外部環境の変化等により将来必ずしもイメージ通りに進捗しない可能性あり; 2 2026年9月28日時点の契約総額であり、投資実行前; 3 AUM（運用資産残高）は、LP投資家が出資するファンドであるHiJoJo US Fund1～5が保有する銘柄を、NPM Price（Nasdaq Private Marketの参照価格）で評価したファンド持分の合計額（2026年8月末時点); 4 2026年6月末時点; 5 PMS事業はアセットマネジメント事業ではないため、AUMには加味していない

非上場株式に特化した金融機関、グローバルプラットフォーマーへ

非上場株式に特化した金融機関として、アセットマネジメント業から証券業までを一貫して手がけるグローバルな非上場株式市場プラットフォーマーを目指す



Appendix. 新規事業の収益構造

短期的な一時収益に依存しない強固な収益基盤を築き、グローバル市場で中長期的に安定したパフォーマンスを発揮

US事業

国内のみだった収益獲得先をグローバルに広げ
顧客基盤と取引先のさらなる拡大を図る

自己ポジション売却益 取得価額の約5～10%を獲得	最終取引先 海外投資家
ウェアハウジング収益 取得価額と時価の差額を獲得	最終取引先 国内HiJoJoファンド、海外投資家
運用報酬 出資額の約2%を獲得	最終取引先 海外投資家・AM事業者
成功報酬 超過収益の約10～20%を獲得	最終取引先 海外投資家

PEIT事業

より多くの投資家にユニコーン投資機会を提供し
AUMを拡大することで安定的な収益を確保

運用報酬等 純資産額の約1.7～1.85%を獲得	最終取引先 国内投資家
成功報酬 税引前純利益の約20%を獲得	最終取引先 国内投資家
取得報酬 取得価額の約1.5%を獲得	最終取引先 国内投資家

PMS事業

スタートアップ投資の促進・資金供給に助力し
非上場株式市場の発展に寄与

特例仲介等業務 案件の規模・期間等に応じて変動	最終取引先 機関投資家、非上場企業
付随業務 案件の規模・期間等に応じて変動	最終取引先 行政・大企業、非上場企業

今後の展望			
	一時収益と継続収益を両立し 中長期的に安定した収益基盤を構築	AM業に加えて投資銀行業を展開し 収益源を多様化	グローバルな関係構築により クロスボーダーで事業拡大

6. 財務サマリー／KPI

財務サマリー：損益計算書

P&L （単位：百万円）	22/10期 （実績）[3]	23/10期 （実績）[3]	24/10期 （実績）	25/10期 （実績）	26/10期 （予想）
売上高	645	389	672	1,758	3,499
ファンド手数料収入[1]	-	-	621	855	1,347
ファンド成功報酬	-	-	3	854	2,013
その他報酬[2]	-	-	48	49	139
営業利益	22	-261	-6	675	1,847
営業利益率（%）	*3.4%*	*n.a.*	*n.a.*	*38.4%*	*52.8%*
経常利益(損失)	52	-253	6	687	1,861
経常利益率（%）	*8.1%*	*n.a.*	*0.9%*	*39.1%*	*53.2%*
税引前当期純利益	52	-253	6	645	1,862
税引前当期純利益率（%）	*8.1%*	*n.a.*	*0.9%*	*36.7%*	*53.2%*
当期純利益	34	-257	15	513	1,185
当期純利益率（%）	*5.3%*	*n.a.*	*2.2%*	*29.2%*	*33.9%*
自己資本比率	87.6%	81.1%	80.2%	62.5%	*n.a.*
ファンド販売額	9,183	4,969	9,891	8,923	22,347
役職員数	21名	26名	29名	38名	47名

＜26/10期＞
- SpaceXの上場観測を受けて対面販売が上期時点で84億円を突破したほか、インターネットもAnthropicを中心に18億円を販売。SpaceXの2号ファンドが償還するなど、上期時点で過去最高売上を更新中

＜25/10期＞
- インターネットによるファンド販売が鈍化した一方で対面によるファンド販売は伸長。加えてSpaceXの初号ファンドとxAIファンドの償還に伴う成功報酬を計上し、売上高・利益ともに過去最高を更新

＜24/10期＞
- 当社営業体制の刷新、販売銘柄もOpenAI等の超優良銘柄を中心としたことにより、過去最高のファンド販売額を記録。成功報酬の計上は限定的であったが、経常黒字となるまで業績は回復

＜23/10期＞
- FRBによる急速な利上げを背景に、Silicon Valley Bankが破綻する等スタートアップ企業の資金調達環境が悪化。当社投資先でも会社清算が発生する等、ファンド販売状況が悪化し、大幅な赤字決算にて着地

＜22/10期＞
- 期初から堅調なファンド販売を維持し、成功報酬の計上に頼らず営業黒字を実現

注：1 ファンド手数料収入は、申込手数料及び運用報酬等（販売報酬、運用受託報酬、事務管理受託料を指す）の合計; 2 その他報酬は主にコンサルティング報酬; 3 22/10期及び23/10期の売上高内訳は非開示

財務サマリー：貸借対照表

B/S（単位：百万円）		24/10期（実績）	25/10期（実績）	26/10期上期（実績）
資産		2,002	3,418	6,151
流動資産	預託金	59	491	125
	預金	1,569	2,425	3,513
	その他	56	188	368
固定資産		317	314	2,144
負債		386	1,253	1,803
流動負債	顧客預り金	59	490	124
	前受収益	245	226	285
	その他	81	537	1,384
固定負債		0	0	10
純資産		1,616	2,165	4,348

主要KPI[1]

ファンド契約状況

累計契約総額	運用中の契約総額	当社参考価格総額[2]	未実現成功報酬残高[4]
619億円	462億円	1,070億円	154億円

顧客基盤

対面会員数	インターネット会員数	会員数合計
1,418名	9,735名	11,153名

注：1累計契約総額/運用中の契約総額/当社参考価格総額/未実現成功報酬は2026年6月末時点、対面会員数/インターネット会員数/会員数合計は2026年9月末時点; 2 Nasdaq Private Marketが提供する情報サイト「NPM Price」に掲載される評価額を参考価格として参照; 3 為替レートは162.39円/USD、215.05円/GBPで換算; 4 当社参考価格総額から含み益が出ているファンドのみ抽出し22.0%（消費税込）を乗算したもの

7. リスク情報

主なリスク及び対応策

事業環境の変化に関するリスク

主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	発生時期	影響度
市場・マクロ経済リスク 米国の金利上昇や地政学リスク等のマクロ経済環境の変化により、投資資金が回収できないリスクがあります。 また、市況悪化局面では前向きな営業活動が制約され、手数料収入の成長が停滞する可能性があります。	継続的なマーケットの状況把握に努めるとともに、複数のマクロシナリオを前提とした事業計画の策定及び固定費構造の柔軟化に努めております。 また、投資運用委員会を定期的に開催し、運用ポートフォリオ全体のリスク管理体制の強化を図っております。	中	特定時期なし	中
投資先企業リスク 投資先企業の事業環境悪化、競争力低下、経営判断の失敗等により、当初想定した成長や価値創出が実現せず、企業価値が大きく毀損する可能性があります。 また、米国子会社を通じて非上場株式を一時保有するウェアハウジング機能を運営しており、保有する有価証券の評価額が下落した場合に、当社グループの財政状態及び経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。	投資前の審査から投資後のモニタリング・売却判断に至るまでの管理体制を規程に基づき整備しております。 投資前の審査においては、デューデリジェンスを実施し、投資運用委員会の決議をもって投資を決定する体制としております。 また、投資後のモニタリングにおいては、定期モニタリングを実施の上、投資先リスクを4段階で評価・管理しています。	中	特定時期なし	大
非上場株式の流動性・評価リスク 当社グループが取り扱い又は保有する非上場株式は、IPO市場の低迷やM&A活動の停滞等によりExit自体が困難となる可能性があります。 また、非上場株式はNPMの評価モデルを用いて評価しておりますが、企業業績の変動や市場環境の変化等により、実際の売却価格が評価額を下回る可能性があります。	NPMとの連携を通じた流動性確保に加え、需要が高くこれまでに培ってきた投資家ネットワークの中でも頻繁に売買されている銘柄を厳選して投資しており、流動性を考慮した案件選定を行っております。	中	特定時期なし	中

注：当社に係るすべてのリスクの詳細については、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください

主なリスク及び対応策

当社グループの事業活動に関するリスク

主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	発生時期	影響度
成功報酬に係るリスク 成功報酬はの計上時期及び金額は投資先の動向や外部環境に左右されやすく、期間損益が変動しやすい特性があり、当初計画と大きく乖離した場合には、当社の業績に悪影響を及ぼす可能性があります。	継続的な手数料収入の積み上げにより収益基盤の安定化を図るとともに、成功報酬が売上高に占める割合の低減に努めてまいります。	中	特定時期なし	大
新規事業に係るリスク 新規事業領域においては、必要な情報・経営資源・顧客関係・専門知識・ブランド認知度を適時に確保できるとは限らず、想定以上のコストや遅延が発生する可能性があります。	米国における投資事業に精通した人材の採用活動を推進しております。 また、各種法規制及び市場環境の変化に関する最新情報を収集し、必要に応じて適切に計画を見直すことにより、新規事業に係るリスクの低減に努めております。	低	特定時期なし	大
外部パートナー・委託先依存リスク 事業運営において外部パートナー等に依存する部分があり、外部パートナー等の動向によっては、当社グループの業務継続や顧客対応に支障が乗じる可能性があります。	外部パートナー選定にあたり評価基準を明確化し、契約管理及び定期的なモニタリングを実施しております。 また、特定の外部パートナーに依存しないよう提携先・委託先の開拓を積極的に進めております。	低	特定時期なし	大
利益相反に関するリスク 当社グループは複数の立場を併有しているため、業務運営には利益相反関係が内在しております。 具体的には、ファンドの組成・運用と販売を兼業し、米国子会社によるウェアハウジング投資・セイムボート出資等を行うため、売却価格・投資機会配分・非公開情報利用などの場面で顧客との利益相反が構造的に内在しております。	「利益相反管理に関する規程」及び「利益相反管理方針」に基づき、利益相反のおそれのある取引を利害対立型、競合取引型及び情報利用型に類型化して特定し、独立したコンプライアンス部にて一元管理しています。 また、ファンド出資時の顧客優先ルールや投資運用委員会・経営委員会での審議承認体制により牽制機能を確保しております。	低	特定時期なし	大

注:当社に係るすべてのリスクの詳細については、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください

本資料の取扱いについて

本プレゼンテーション資料は、HiJoJo Partners 株式会社（以下「当社」といいます。）の会社情報の説明のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国その他の一切の法域における有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。日本国、米国その他の法域において、適用法令に基づく登録若しくは届出又はこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集又は販売を行うことはできません。

将来の事業内容や業績等に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、「目指す」、「予測する」、「想定する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「意図する」、「企図する」、「可能性がある」、「計画」、「潜在的な」、「蓋然性」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」又は将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他の類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、本プレゼンテーション資料作成時点において入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいて作成しており、これらの記述の中には、様々なリスクや不確定要素が内在します。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の将来における事業内容や業績等が、将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なることとなる可能性があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。

なお、本資料の今後のアップデートにつきましては、年度末決算発表時期（2026年12月）を目途に実施する予定です。
また、事業計画及び成長可能性に関する事項について変更等が生じた場合は速やかに開示いたします。

商号等：HiJoJo Partners 株式会社
登録番号 関東財務局長（金商）第3065号
加入協会：日本証券業協会、一般社団法人 第二種金融商品取引業協会、一般社団法人 日本資産運用業協会