2026年10月期第3四半期 決算説明会



HODL1

HODL & BUIDL

2026年9月14日

株式会社HODL1　　東証2345

本日の要点

事業再建は計画以上に進捗
最終赤字を約7億円圧縮（前年同期比で約3分の1へ縮小）し、
受注が好調なBUIDL事業の本格成長フェーズへ加速

収益改善	売上高59百万円（前年同期比+202.0%） 純損失は▲10億円→▲3.5億円へ大幅縮小
資本政策	第16回・第17回新株予約権最大64億円の調達枠は未行使 追加の資金調達施策を推進
成長戦略	BUIDL事業としてAI関連新規事業をリリースし、売上の幅を拡大 事業提携を通じて、Q4以降の案件組成による売上の向上を実現していく

業績ハイライト

HODL1

旧経営陣による『負の遺産』の処分・法的な処理を粛々と進めつつ、
本業であるBUIDL（開発）事業の確実な受注獲得と稼働体制の確立により、経営正常化を推進。

売上高	営業損失	経常損失
59 百万円	**303** 百万円	**276** 百万円
前年同期比 **+40百万円**（増収）	前年同期比 **-70百万円**（赤字幅縮小）	前年同期比 **-81百万円**（赤字幅縮小）

純損失	総資産	自己資本比率
347 百万円	**274** 百万円	**26.1** %
前年同期比 **-707百万円**（赤字幅大幅縮小）	前期末比 **-259百万円**	前期末比 **-52.6%**

- 第3四半期において販管費の削減（支払手数料等の抑制）が計画通り定着し、営業・経常損失ともに前年同期比で大幅に改善
- Startale社や博報堂キースリー社との業務提携（MoU）、及び新規案件獲得により売上が拡大。第4四半期に向けて売上の更なる積み上げを推進

新株予約権の行使状況と今後の資本政策

HODL1

行使価額が株価を上回る水準で推移し、新株予約権は未行使
訴訟状況や調達枠に依存しない資本政策を並行して準備

行使状況（第3四半期末）

現在の状況

- 行使価額は第16回 250円、第17回 400円
- 株価は行使価額を下回る水準で推移
- 行使は始まっておらず、調達枠からの資金流入は開始前

調達枠の扱い

- 最大約64億円の枠は全額を温存
- 株価回復局面での行使に備える

今後の資本政策

当面の運転資金

- 経営陣の暗号資産コミットメントラインで下支え（次頁）

資本構成

- 8月28日の臨時株主総会で欠損填補を承認
- 機動的な資本政策を打てる構成に整理

追加の資本政策

- 財務基盤の強化と成長資金の確保に向けて検討・準備中
- 決定次第、速やかに開示

経営陣による暗号資産コミットメントライン

HODL1

経営陣2名が個人資産から、無担保・無保証で暗号資産の融資枠を提供
運転資金が必要になった時点で円転して使える枠を　1年間確保

契約の目的

- **追加の資本政策までの運転資金** を確保
- 借入は必要になった時点で実行
- 経営陣自身の資産を充てることで、
  事業継続への責任を経営陣が負う形 をとった

契約の条件

- 契約日：2026年8月26日
- 期　間：2027年8月25日まで（1年間）
- 貸付人：田原弘貴（CEO）、田中遼（CSO）
- 極度額：**7BTC及び100ETH**
  （円換算合計 約1.26億円）
- 金　利：BTC年2.0%、ETH年3.0%
- 担　保：なし

資本構成の整理（欠損填補）

その他資本剰余金 53億5,050万円を
繰越利益剰余金へ振り替える剰余金の処分について臨時株主総会で承認

欠損の填補	● 財務状況・事業規模に対して資本剰余金が過大 ● 2025年10月期の損失で生じた繰越利益剰余金の欠損を填補する
資本政策の基盤整備	● 今後の事業再建、機動的な資本政策及び資金調達を実行できる財務基盤を整える
税負担の適正化	● 法人事業税の資本割を、事業規模に見合った負担水準に適正化

進行中の訴訟の概要

HODL1

子会社群の株主権及び総額約33億円を求める訴えを、東京地裁で審理中
旧経営陣による取引によって喪失した資産（帳簿上から除外中）を回復する手段として位置づけ

詐害行為取消等請求事件

原告 当社

被告 旧経営陣
JNグループ
JNデジタルグループ
カイカFHD
Web3テクノロジーズ

資産の回収

詐害行為取消・損害賠償請求等
請求合計額 **約30.13億円**

貸金返還等請求事件

原告 当社/当社子会社

被告 旧経営陣
チューリンガム
Web3テクノロジーズ
JNソフト
（旧：クシムソフト）

資産の回収

貸付金返還・不当利得返還等
請求合計額 **約2.86億円**

株主権確認等請求事件

原告 当社

被告 旧経営陣
JNグループ
（旧:ネクスグループ）
JNデジタルグループ
（旧：ZED HD）

Zaif等の子会社株主権の確認

ZEDHDの**株主権**の確認	ZEDHD**新株発行無効**の確認

訴訟進捗

HODL1

旧経営陣下の取引等に起因する資産流出について、資産回復・責任追及に向けた法的対応を継続
主要訴訟は争点整理が進み、被告側の認否フェーズへ移行

主要訴訟の進捗

	案件名	相手方	進捗状況
1	**詐害行為取消等請求事件・貸金返還等請求事件**	**被告** ・当社旧経営陣 ・JNグループ(旧ネクスグループ) ・カイカFHD等	約33億円の金銭的資産の回復に係る訴訟。請求原因・基礎事実の整理が進展
2	**株主権確認等請求事件**	**被告** ・当社旧経営陣 ・JNグループ(旧:ネクスグループ) ・JNデジタルグループ(旧：ZED HD)	子会社支配権回復に関する訴訟。間接事実整理表に基づく主張整理
3	**フィスコ損害賠償請求事件**	**原告** ・フィスコ	今後証人尋問を行い、2027年度中の終結を視野に審理継続

今後の見通し①・②

STEP1 2026年夏：被告側の認否・反論を確認

▼

STEP2 2026年度内：争点リスト化・包括的準備書面へ

▼

STEP3 2027年度：証拠調べ・判決へ

※裁判所の進行計画ベース。相手方対応・証拠調べにより変動

今後の方向性

訴訟回収の有無に依存せず、HODL&BUIDL戦略による事業基盤・財務基盤の再構築を並行して推進。

訴訟の影響

HODL1

勝訴すれば33億円の資産と子会社を回復し、敗訴すれば20億円の債権を保有する状況となる
訴訟によるダウンサイドは限定的な状況

勝訴した場合

現金33億円+子会社+供託金1.1億円
（Zaif, Turingum等）

- 約33億円の損害賠償請求
- 子会社の支配権を回復
- 暗号資産交換業ライセンスを含めた事業の回復
- Zaif移転禁止仮処分への供託金等約1.1億円の返還

敗訴した場合

貸付金20.6億円に係る債権を保有
+ 供託金1.1億円

- 各子会社に対する約20.6億円の債権を保有
- 旧経営陣が子会社流出直前に20.6億円を貸付実施した契約書が残存し、敗訴した場合も当該債権に係る請求権は存続（現在は貸倒引当金を計上）
- 貸付全期間を通じた金利は合計約4.1億円の見込み
- Zaif移転禁止仮処分への供託金等約1.1億円の返還

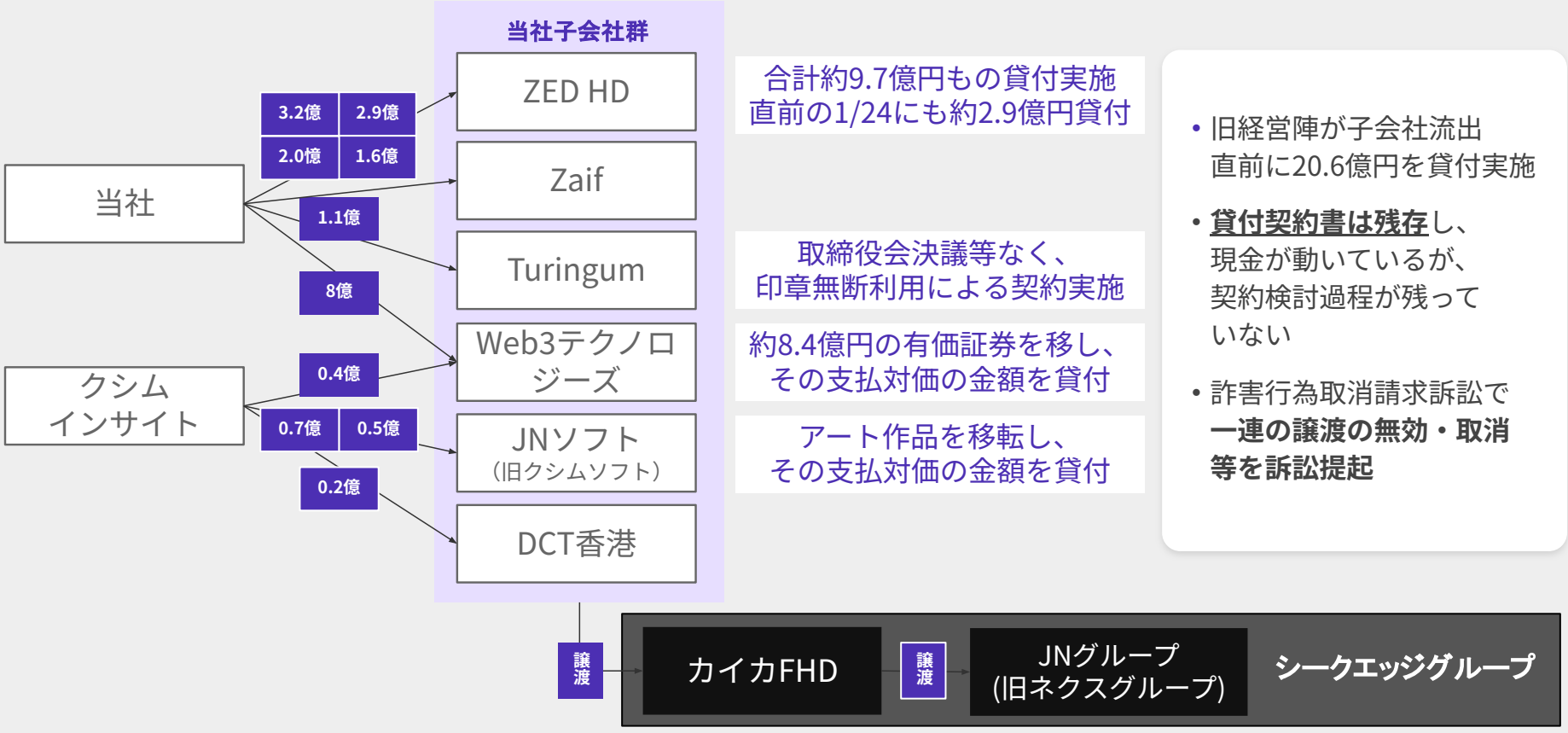
※貸倒引当金は、会計上の回収可能性の見積りに基づく評価性引当であり、
法律上の請求権の放棄又は債権の消滅を意味するものではありません。

訟務

20.6億円貸付の実態

HODL1

2025年2月3日に子会社を代物弁済する直前に、合計20.6億円を子会社に対して無担保貸付
一連の資産流出行為については、企業価値を毀損するものとして調査報告書でも事実認定済み



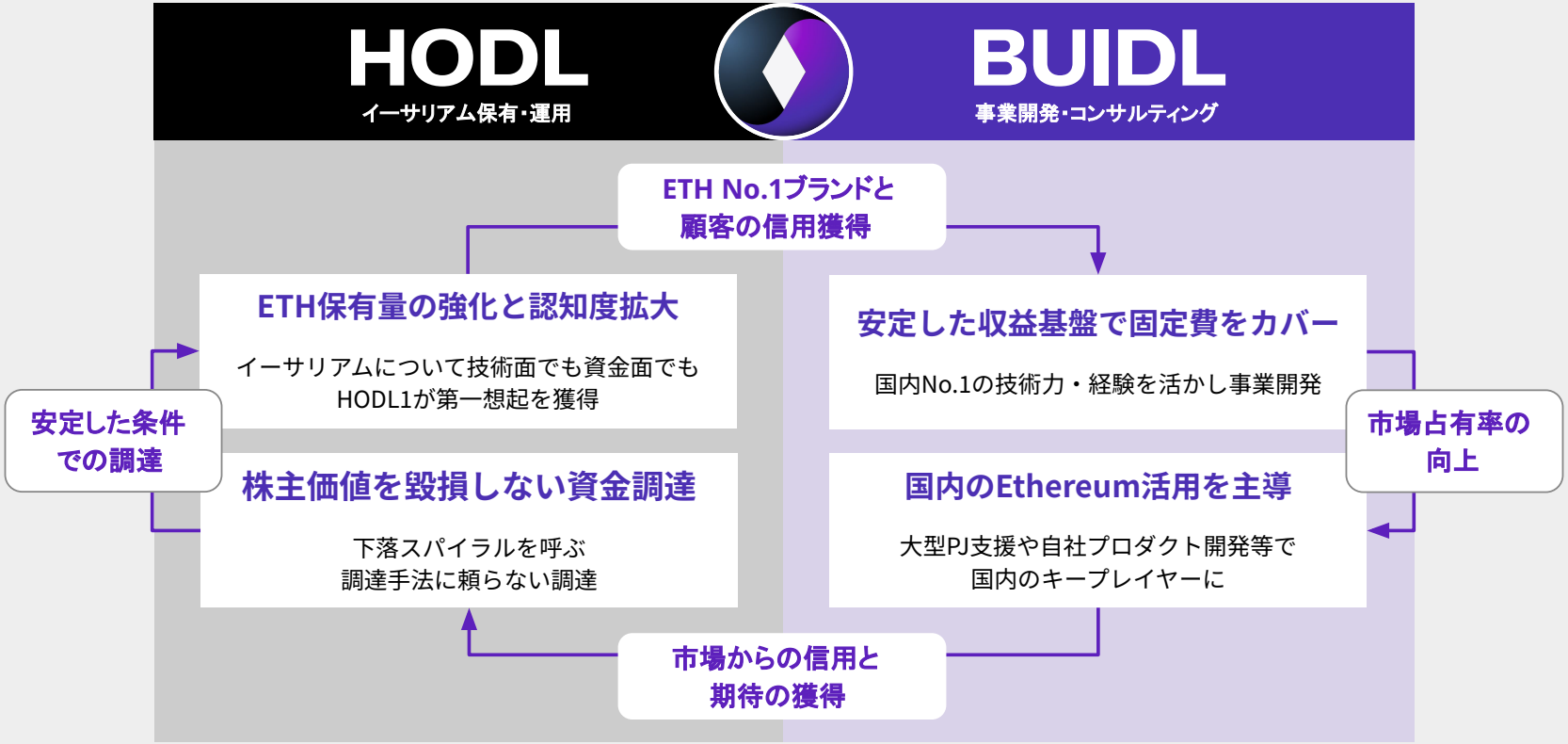
- 旧経営陣が子会社流出直前に20.6億円を貸付実施
- **貸付契約書は残存**し、現金が動いているが、契約検討過程が残っていない
- 詐害行為取消請求訴訟で**一連の譲渡の無効・取消等を訴訟提起**

事業進捗

HODL&BUIDL　事業シナジーの全体像

HODL1

HODLで信用をつくり、BUIDLで収益を生む
この循環を回していくことが、当社の事業モデルの根幹



制度整備と金融機関の参入により実装支援の機会が広がる

01 制度整備

暗号資産規制の転換

金商法への移管を含む改正法が成立。**2026年7月に閣議決定した「骨太方針2026」において、「オンチェーン金融の推進」が初めて明記される**。セキュリティトークンなどの近接領域の制度整備も進む見込み

02 決済の変化

ステーブルコインの実用化

円建てステーブルコインのJPYCの流通が進み、SBI×Startaleの円建てSC「JPYSC」が6月に提供開始。JPYSCは200億円を超える発行額となり、実用化・流通が促進されると見られる

03 金融機関の参入

共同発行・送金の実証

3メガバンクがステーブルコインを共同発行する実証計画を公表。また世界ではゴールドマンなど21金融機関が共同でドル連動のステーブルコインを来年発行する計画を発表するなど、既存金融領域のプレイヤーの参入が加速している

第3四半期は営業・案件形成に注力。第4四半期以降の受注・売上拡大を目指す

第３四半期

営業・案件形成を優先

ニーズと客層の変化に対応するため、顧客課題の把握と提案活動に注力。商談の長期化を踏まえ、今期中の売上計上を目指し第３四半期からコンサルティング・開発ニーズを捉える。

第４四半期

要件の具体化と受注

相談・検討案件の要件を具体化。具体的な案件を組成し、コンサルティング及び開発契約へ段階的につなげていく。

来期以降

商用実装と継続支援

開発やPoCを積み上げ、運用・追加開発へ展開。継続的な売上の積み上げを目指していく。

商談の長期化を踏まえ、相談・検討案件を**今期中にコンサルティング及び開発契約へ段階的につなげ**、
商用実装と継続支援による売上の積み上げを目指す

AIのモデルが進化しエージェントの利用が拡大
周辺領域における事業機会が広がる

01 技術進化

モデルの選択肢が拡大

GPT6やFable5.1が公開されるなど、推論・画像・音声などの機能が継続的に進化。特定モデルに依存せず、業務要件・費用・データの取扱いに応じて選定・切替できる構成がカギとなる。

02 業務利用

エージェントの利用が拡大

業務の一部を担うエージェントの稼働数は増加傾向。実務では既存システムとのデータ連携、業務フローへの組込み、権限・ログ・承認などの運用管理の整備が導入の前提となる。

03 インフラ需要

計算基盤への需要が拡大

AI 利用の拡大に伴い、データセンターの電力需要は世界全体の電力需要の伸びを大きく上回る。AI 特化型の施設は前年比 +50% とさらに急増。一方で電力・送電網・用地・機器の確保が供給側の制約として顕在化している。

出典）IEA：Key Questions on Energy and AI（2026年4月16日発表）

経営管理エージェントを足場に、顧客開拓と周辺領域の事業性検証を進める

開始済み

経営管理エージェントの展開

2026年5月8日に提供を開始。上場企業の経営管理・内部統制業務の効率化を支援し、当社が少人数で上場実務を運営する中で構築した仕組みを原型とする。

当面の重点

個別業務への実装を支援

経営管理エージェントの顧客接点を、個別業務の実装支援へ広げる。既存システム連携・業務フロー設計・承認の組み込みを一体で設計し、導入後の改善支援まで関与

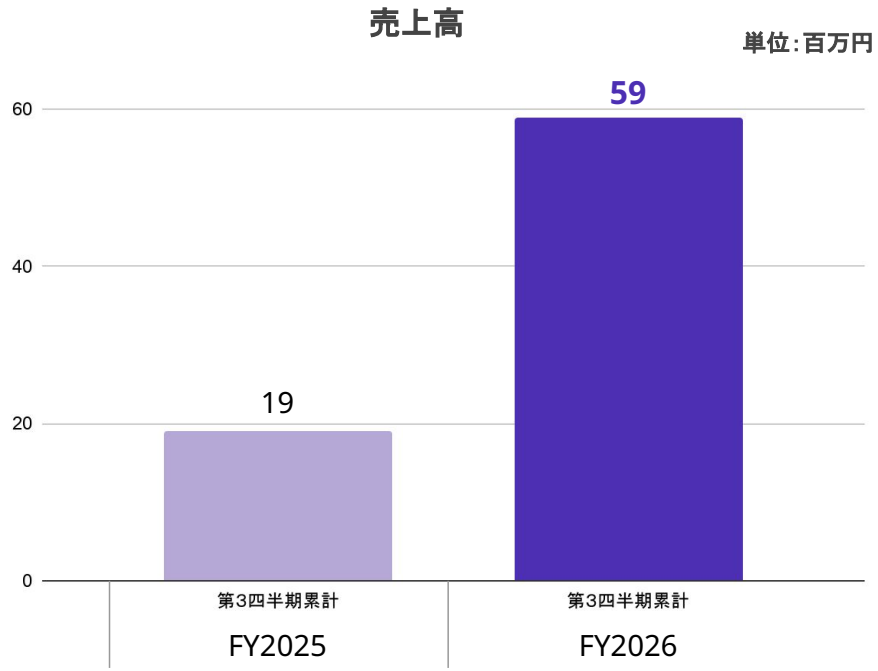
中長期

周辺領域への展開

計算基盤への需要拡大を踏まえ、周辺領域への事業展開も視野に入れる。

経営管理エージェントを起点に個別業務への実装支援で収益化を進め、AI インフラ等への展開についても
顧客需要や採算性、協業可能性も踏まえながら検討を進めていく

BUIDL事業　売上高の推移



売上は前年同期比＋202%を達成

- 2025年2月3日の焦土化により前年同期の売上は1,900万円まで落ち込むも、**継続的に案件を受注し前年比としては大幅増**
- 一方で3Qは既存金融領域におけるニーズに対応するための企画営業活動に重点を置いたため、2Q単体との比較では減収減益
- 4Qは営業活動の充実により受注拡大見込み。今期売上目標としている1億円については変更の予定なし

※ 2025年上半期の1,400万円の売上は**子会社群からの経営指導料**。本来グループ内通算として相殺されるものであるが、焦土化により子会社群を含まずに決算をしているため会計処理上売上高として残ったものである。なお、当会計方針は子会社群の放棄を意味するものではない

BUIDL事業　事業提携の状況

HODL1

ブロックチェーン活用の主領域である金融、決済、エンタメIPの3領域で案件組成へ

提携先	協業内容
STARTALE	• 2023年設立の日本発グローバルフィンテック • 2026年に総額約100億円を調達し、SBIグループの持分法適用関連会社に	• エコシステム拡大に資する開発支援とIPプロジェクト誘致 • 日本円ステーブルコイン、決済・RWAの案件組成
HAKUHODO KEY3	• 博報堂グループのWeb3子会社 • 前年比2倍で拡大するデジタル社債市場（国内3,333億円超）に共同参入	• デジタル社債関連プロジェクトの企画・推進・開発 • ステーブルコイン決済と周辺領域の連携
ベルウッドグループ	• ベルウッド・レコード創設者 三浦光紀氏が製作するXR映像コンテンツの企画・制作とIP活用	• XR映像×ブロックチェーンの共同事業 • JV設立、IP権利の許諾・活用、ブロックチェーンを使った資金調達手法の検討

売上拡大は着実に前進。第４四半期以降の受注拡大につなげる

HODL事業	● 試験的な運用を通じて、ナレッジを積み上げ。 ● 資金調達後、迅速かつ安全にETHの調達及び運用を開始できるよう運用体制の構築を継続中
BUIDL事業	● 第3四半期の売上は**59百万円（前年同期比＋202.0%）**まで積み上げ 　○ 顧客数は前四半期の4社から5社へ増加 ● 更なるストック収益獲得のため、金融機関及び大手SIerを中心に営業を推進中 　○ 新規受託開発案件の受注が進み、拡大の見込み ● AI経営管理エージェントを新規事業としてリリース。売上の幅を広げていく ● **事業提携をフックに企業としての信用度の向上及びカバレッジを拡大。Q4以降の案件組成による売上の向上を実現していく**

当資料に記載された事項には、当社の現在の計画、見通し、戦略及び判断に基づく将来に関する記述が含まれております。これらの記述は、作成日時点で当社が入手している情報及び合理的と考える前提に基づくものであり、一定の不確実性を内包しております。

当資料に記載された当社の経営目標その他の将来予測に関する記述は、今後の四囲の状況等により変化を余儀なくされるものであり、これらの目標の達成又は将来の業績を保証するものではありません。実際の業績、財政状態、キャッシュ・フロー及び事業展開は、経済情勢、市場環境、競争状況、法令・制度の変更、資金調達の進捗、暗号資産価格の変動、その他の各種要因により、当資料に記載された内容と大きく異なる可能性があります。

当社は、法令上開示が求められる場合を除き、当資料に記載された内容を将来にわたり更新し、又は修正する義務を負うものではありません。投資に関する最終判断は、株主及び投資家の皆様ご自身の判断において行っていただきますようお願いいたします。