



# AI Fusion CAPITAL GROUP

AIフュージョンキャピタルグループ

～AIを軸に日本の成長を支えるキャピタルグループを目指して～

会社案内

会社名	AIフュージョンキャピタルグループ株式会社 (英語表記: AI FUSION CAPITAL GROUP CORP.)
上場市場	東証スタンダード市場上場(証券コード254A)
本社所在地	〒106-0032 東京都港区六本木一丁目9-9 六本木ファーストビル14階
資本金	591百万円(発行済株式総数9,702,600株)
事業内容	グループ全体における経営・コーポレート機能の統括・管理
設立年月	2024年10月
決算期	3月
役員	代表取締役社長 澤田 大輔 取締役副社長 松本 高一 常務取締役 八角 大輔 社外取締役監査等委員 久保 隆 社外取締役監査等委員 砂田 有史 社外取締役監査等委員 蒲生 武志

## 当社は、AIを軸に総合金融ソリューション事業を中心に据え、 日本の成長を支えるキャピタルグループを目指します！

2024年10月の設立以降、当社は日本の成長を支えるキャピタルグループを目指し、成長が期待される企業への直接投資やM&A、全国の金融機関等と連携したファンド投資事業を積極的に展開しています。これらの事業ポートフォリオを最適化し、柔軟かつ機動的に事業運営を行うため、各事業会社を子会社として有する持株会社体制を採用しております。この体制のもと、私たちは既存事業の知見と新規事業のダイナミズムを融合させ、グループ全体としてシナジーを最大化し、当社グループの利益成長をドライブしてまいります。

当社は2025年5月15日付で新たな中期計画を策定し、目標である時価総額1000億円の達成時期を2028年に前倒しし、再始動いたしました。当社が事業の軸として捉えるAIの世界市場規模（AI機能を利用するためのハードウェア/ソフトウェア/プラットフォーム及びAIシステム構築に関わるITサービス）は、生成AIの本格的普及に伴い、2030年まで年平均成長率（CAGR）約30%で約1.8兆米ドルに加速度的成長を遂げることが予測されています。

更に生成AIは、テキスト/画像/動画/音声等の生成を通じて、ITサービスのみならず様々な産業に「作業の大幅な効率化」「新たなアイデアの実現」をもたらし、2030年までに世界経済に15.7兆米ドルの経済効果が見込まれ、世界のGDPを14%増加させるメガ・トレンド・第4次産業革命と目されています。

このAIを軸に総合金融ソリューション事業を中心に据え、既存事業と新規事業のシナジー創出、AI技術の自社事業への活用促進、投資先への展開支援、そして強固な財務基盤の構築などを戦略の柱として、持続的な企業価値向上に全力を尽くしてまいります。

皆様には、引き続き温かいご支援とご鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

AI フュージョンキャピタルグループ株式会社  
代表取締役社長

澤田大輔





松本 高一  
取締役副社長

スタートアップ上場プロセスに関する専門的知見に加え、上場企業ガバナンスに関する豊富な見識を有しており、取締役の職務執行に対する監督、助言等を行っております。

2024年10月、社外取締役監査等委員会に就任。  
2025年6月、当社取締役副社長に就任。



八角 大輔  
常務取締役

ライセンス業務である暗号資産交換業者2社にて取締役、及び執行役員COOを務めた経験から、Web3や暗号資産市場に関する深い知識や最新の動向を経営に活かしてまいります。また変化の速いWeb3領域において、実務経験に基づいた知見を有しております。

2025年6月、常務取締役に就任。



久保 隆  
社外取締役監査等委員

弁護士として、コーポレートガバナンス、企業コンプライアンス及び企業経営に深い造詣を有しており、法務、コンプライアンス、内部統制システム及びガバナンス体制を万全としております。

2024年10月、社外取締役に就任。2025年6月、社外取締役監査等委員会に就任。



砂田 有史  
社外取締役監査等委員

弁護士として、企業法務に精通しており、またM&Aやベンチャー投資にも知見を有していることより、専門的な観点から取締役の職務執行に対する監督、助言等を行っております。

2024年10月、社外取締役監査等委員会に就任。



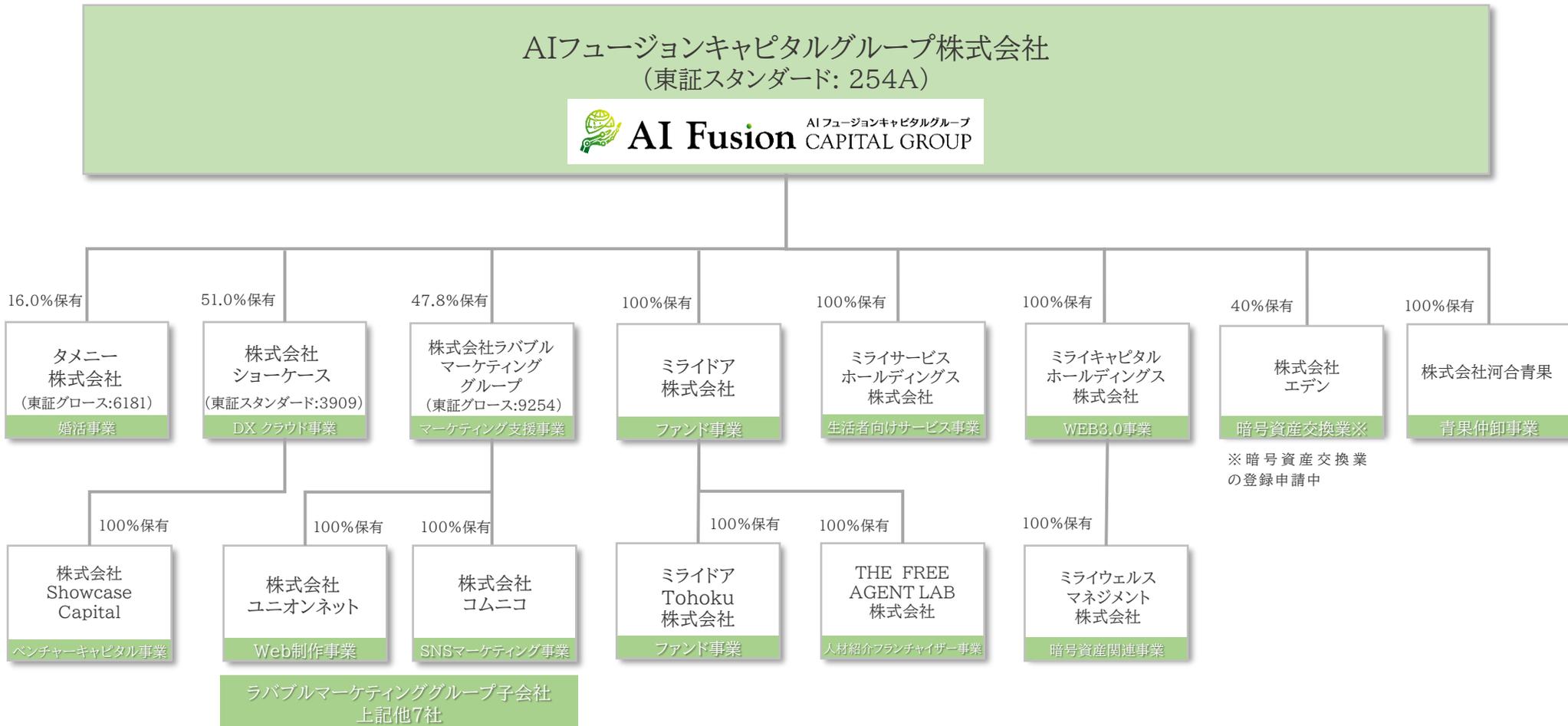
蒲生 武志  
社外取締役監査等委員

公認会計士・税理士として、コーポレート・ガバナンス、企業コンプライアンス及び企業経営に深い造詣を有しており、会計・内部統制システム及びガバナンス体制等、専門的な観点から取締役の職務執行に対する監督、助言等を行っております。

2024年10月、社外取締役監査等委員会に就任。

# 当社グループ主要企業関係図

※持株比率:2026年2月末日時点



柔軟かつ機動的に事業運営を行うため、各事業会社を子会社として有する持株会社体制を採用。  
今後も当社中期計画に基づくM&Aを検討し、事業ポートフォリオを最適化を図る。

# 新しい資本主義の 未来を創造する 4つのコア領域

私たちは、AIと金融の力を融合し、ビジネスの成長を加速させる金融ソリューションを提供します。

自己投資・ファンド・PIPEs・投資銀行事業の4つのコア領域で、新しい資本主義の未来を創造していきます。



01

## 自己投資事業

『AIを活用した事業モデル変革を図る企業』を中心とする企業群への当社グループによる自己投資



02

## ファンド事業

従来からのベンチャー投資。当社グループのDX/AI支援ツールによる高付加価値化を実施



03

## PIPEs事業

上場企業(中小型株)への戦略投資とバリュアアップ戦略の構築及び実行



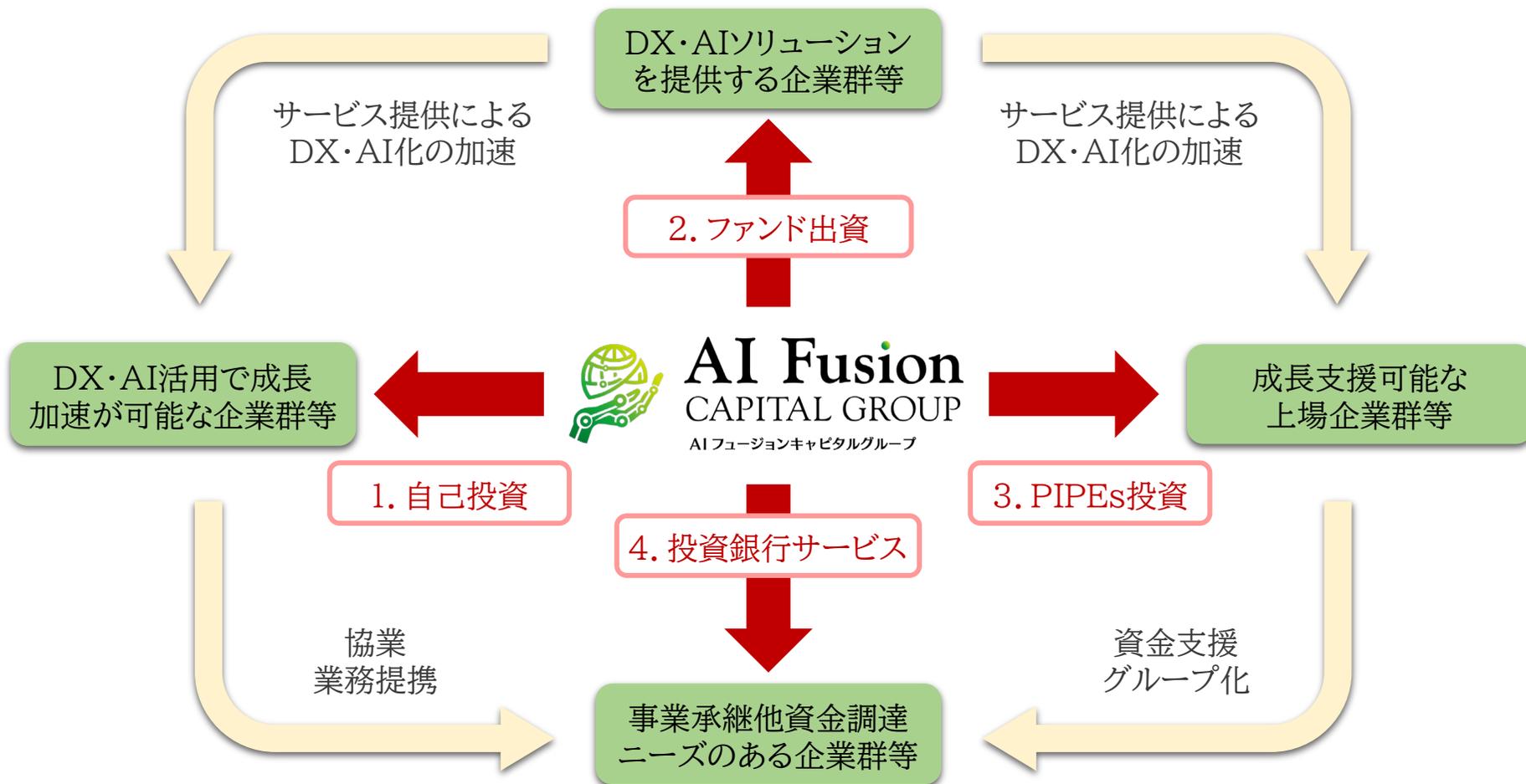
04

## 投資銀行事業

他の3つの事業に付随して発生する、M&A、資金調達、資本業務提携等のアドバイザリー業務

# コア領域の連携により、新たな事業モデルの確立を目指す

「投資⇒DX/AIによるバリューアップ」という新たな事業モデルを確立することにより、  
グループ全体として「持続的な成長モデル」を構築



# 1. 自己投資

- 2. ファンド出資
- 3. PIPEs投資
- 4. 投資銀行サービス

主に『AIや最新のITテクノロジーを活用した、事業モデルの変革を図る企業』へ投資

合従連衡により、お互いの事業成長とグループ利益拡大を狙う

## 合従連衡M&A戦略マップ

事業セグメント		提供サービス		
DXソリューション	システムDX プロダクトAI	システムDX  <b>SHOWCASE</b>	AIを実装 ↓ プロダクトAI  <b>SHOWCASE</b>	
	WebDX	UX・UI/Web構築  <b>LMG</b> <small>LOVABLE MARKETING GROUP</small>	Web最適化  <b>SHOWCASE</b>	
マーケティング	マーケティングDX	Web広告/SEO	SNSマーケ  <b>LMG</b> <small>LOVABLE MARKETING GROUP</small>	MA
	メディア	アフィリエイト  <b>SHOWCASE</b>	プラットフォーム	D to C

# 1. 自己投資

2. ファンド出資

3. PIPEs投資

4. 投資銀行サービス

## 株式会社ショーケース

### ▼合従連衡M&A戦略マップでの位置づけ

事業セグメント		提供サービス		
DXソリューション	システムDX プロダクトAI	システムDX	プロダクトAI	
	Web DX	UX・UI Web構築	Web最適化	
マーケティング	マーケティング DX	Web広告 SEO	SNS マーケ	MA
	メディア	アフィリエイト	プラットフォーム	DtoC

# 合従連衡戦略におけるDXソリューションの柱

## Webサイト最適化



Webサイト最適化技術によりオンラインビジネスのコンバージョン(成約)率向上を実現します。ウェブ解析士の資格を有するコンサルタントによる改善効果の高い提案により、付加価値の高いサービスを提供しています。

## セキュリティ対策



Webサイトにおける不正なログインやなりすまし等を防止するセキュリティ強化、入力ミスによる機会損失や本人確認における書類不備を防ぐことで、お客様のコンバージョン(成約)獲得のベネフィットを最大化するクラウドサービスです。

## カスタマープラットフォーム



企業と顧客をつなぐあらゆるユーザーインターフェースをSaaSとして実現するプラットフォームです。AIによるチャット機能の他、プログラミングなどの専門的な知識・技術が無くても簡単に入力フォームが作れるローコードフォーム作成機能を提供しています。

# 1. 自己投資

2. ファンド出資

3. PIPEs投資

4. 投資銀行サービス

## 株式会社ラバブル マーケティンググループ

### ▼合従連衡M&A戦略マップでの位置づけ

事業セグメント		提供サービス		
DX ソリューション	システムDX プロダクトAI	システムDX		プロダクトAI
	Web DX		UX・UI Web構築	Web最適化
マーケティング	マーケティング DX	Web広告 SEO	SNS マーケ	MA
	メディア	アフィリエイト	プラット フォーム	DtoC

# 合従連衡戦略におけるマーケティング支援の柱

## SNSマーケティング

「運用支援」、「運用支援ツールの提供」、「教育」の3つのソリューションを展開しています。



- ・ SNSマーケティング運用支援
- ・ SNS運用支援ツールの開発・提供



- ・ SNSマーケティング自走支援



- ・ インバウンドプロモーション
- ・ 海外マーケティング支援



- ・ SNS検定講座の開発・提供

## DX支援



- ・ MA・SFA・CRMの導入、改善コンサルティング、運用支援
- ・ バックオフィス(販売管理 等)の改善コンサルティング
- ・ 各種開発



- ・ ウェブサイト制作
- ・ ウェブ広告運用
- ・ コンサルティング

1. 自己投資

2. ファンド出資

3. PIPEs投資

4. 投資銀行サービス

## ミライドア株式会社

地域貢献意欲の高いスタートアップ・中小企業を育成していくことが地域課題の解決に直結するという信念のもと、創業以来、一貫して、地方へのエクイティマネーの供給に注力しています。

当社グループのDX/AI支援ツールを注入していくことにより、投資先企業のさらなるバリューアップを図ります。

# DX/AIツールによる投資先のバリューアップ



地域貢献意欲の高い事業者が、持続的な企業へと成長するための支援を行っています。地域の事業者と地域内外とをつなぐことで、地域の事業者の可能性を広げる取り組みも行っています。

事業会社のオープンイノベーション戦略に基づくファンド運営を行っています。事業会社と投資先企業との事業連携の可能性を随時模索し、新たな技術・サービスの社会実装を後押ししています。



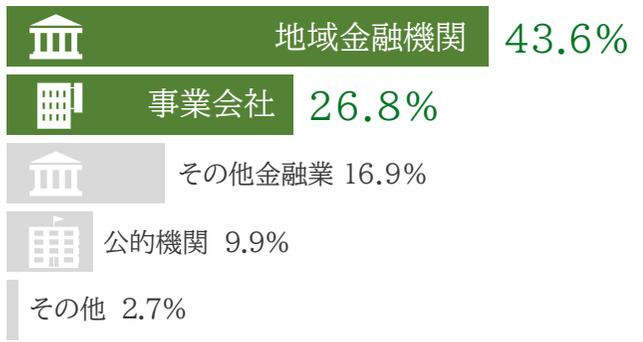
ものづくり、医療、農業など、日本社会が抱える構造的な問題が生じている業界でファンド組成を行っています。ファンドを通じ、より良い社会を実現することを目指しています。

- 1. 自己投資
- 2. ファンド出資**
- 3. PIPEs投資
- 4. 投資銀行サービス

# 全国の地域金融機関、 事業会社とつながる ミライドアのネットワーク

## ◆ ファンド出資者属性

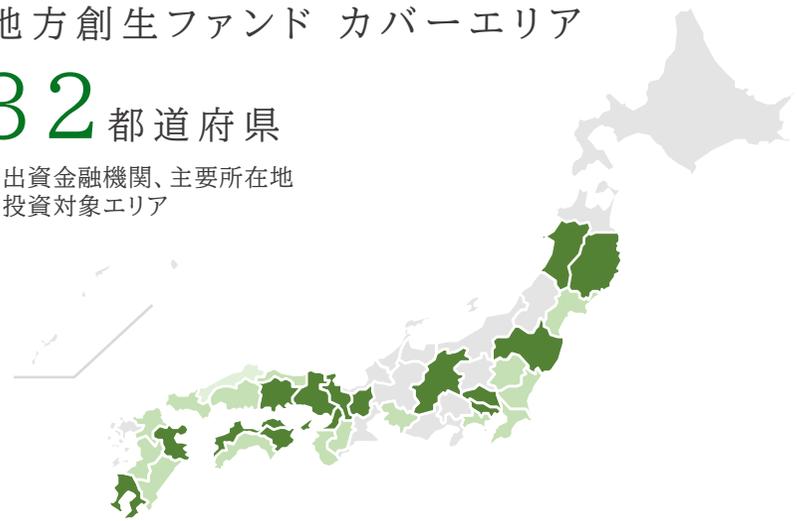
4割超が  
地域金融機関



## ◆ 地方創生ファンド カバーエリア

32 都道府県

- 出資金融機関、主要所在地
- 投資対象エリア



## ◆ CVCファンド パートナー企業例

- 株式会社ウィルグループ(サービス業) / スタートアップ全般
- 株式会社フジミンコーポレーテッド(素材メーカー) / 新素材
- 阿波製紙株式会社(紙製品メーカー) / 新素材、モビリティ、ロボティクス
- 株式会社ウィルグループ(サービス業) / Human Resources
- 穴吹興産株式会社(不動産業) / 不動産、ヘルスケア、ライフスタイル
- 株式会社ウィルグループ(サービス業) / Human Resources 2
- あすか製薬株式会社(医薬品業) / フェムテック

## ◆ 地方創生ファンド例

※緑字 社会課題をテーマに掲げるファンド

- <東北>
  - 日高見の国地域振興ファンド
  - もりおかSDGsファンド
  - 磐城国地域振興第2号ファンド
  - 秋田元気創生ファンド
  - 秋田再生可能エネルギーファンド
- <関東>
  - 埼玉県渋沢MIXイノベーション創出支援ファンド
  - かんしん未来2号ファンド
  - 城南創業支援ファンド
  - かんしん事業承継ファンド
  - 東日本銀行地域企業活性化ファンド
  - SUWASHIN地域応援ファンド1号
- <中部>
  - 信州スタートアップ・承継支援ファンド
  - 信州スタートアップ・承継支援2号ファンド
- <近畿>
  - びわこ・みらい活性化ファンド
  - 京都市スタートアップ支援ファンド
  - 京都市スタートアップ支援2号ファンド
  - だいしん創業支援ファンド
  - おおさか社会課題解決ファンド
  - おおさか事業承継・創業支援ファンド
  - だいしん創業支援2号ファンド
  - おおさか社会課題解決2号ファンド
  - 関西みらいベンチャーファンド
  - こうべしんきんステップアップファンド
- <中四国>
  - トマト創業支援ファンド
  - 地域とトモニファンド
  - えひめベンチャーファンド2013
  - えひめ地域活性化ファンド
- <九州>
  - ほうわ創業・事業承継支援ファンド
  - かごしまスタートアップ支援ファンド

1. 自己投資

2. ファンド出資

3. PIPEs投資

4. 投資銀行サービス

当社が無限責任組合員としてPIPEs事業を展開  
成長伸び悩む上場企業を、再び成長路線へ

## 戦略投資 × バリュアアップ戦略

- ◆ 業績が伸び悩み、資金調達が困難であるものの、企業価値向上の可能性のある上場企業を対象とします。
- ◆ 他の投資家を含めファンド組成を行い資金供給を実施するほか、当社グループによる複合的支援により、企業価値向上を図ります。
  - AI関連のネットワークを活用した事業変革のサポート
  - 新規事業・新規市場開拓のサポートシナジー効果のある企業とのマッチング
- ◆ 5年～7年かけて企業価値5倍程度への成長を支援し、更なる成長のための道筋をつけEXITを想定します。

1. 自己投資

2. ファンド出資

3. PIPEs投資

## 4. 投資銀行サービス

他の3事業に付随し発生する様々な投資銀行（コーポレートファイナンス）サービスを提供

### アドバイザー業務

事業内容、事業規模、事業ステージ等を鑑み最適な資金調達や事業提携等をサポート

### M&Aサポート

投資先企業、自己投資事業の投資先企業によるM&Aが適切であると考えられる際等のサポート

### ネットワーク活用

投資先企業、自己投資先企業、地域金融機関、地方自治体、その他の様々な事業パートナーによる幅広いネットワークを活用したサービス提供

