



2025年8月8日

各位

会社名: AI フュージョンキャピタルグループ株式会社
(コード:254A 東証スタンダード市場)
代表者名: 代表取締役社長 澤田 大輔
問合せ先:財務経理部長 西田 賢一郎
(TEL: 03-6261-9511)

タメニー株式会社(証券コード: 6181)の株式取得と資本業務提携契約締結に関するお知らせ

当社は、本日取締役会において、タメニー株式会社（東証グロース、証券コード 6181、以下「タメニー社」という）の第三者割当増資による株式取得（以下、「本株式取得」という）及びタメニー社との資本業務提携契約（以下、「本提携契約」という）の締結を決議致しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 本株式取得及び本提携契約の締結を行う理由について

当社は、2025年5月15日付「中期事業計画」にて公表の通り、AIと金融の力を融合することで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、「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の投資を行う自己投資事業」、「AIソリューションを提供する企業群に特化したファンドの組成や、ベンチャー投資・ファンド管理を行うファンド事業」、「上場企業の成長のための資金を当社や他の投資家が提供するPIPEs事業」、「他の3事業に付随して派生する様々な投資銀行サービスを提供する投資銀行事業」の4つの領域で、新しい資本主義の未来を創造し、日本の成長を支えるグループを目指しています。また、暗号資産の保有、運用事業を新規事業ドメインとして加え、2028年3月期には売上高500億円、営業利益50億円、時価総額1,000億円を目標として掲げております。

当社及び当社グループは、投資先やグループ会社となった企業等が相互に連携・協業する環境を構築しており、DX分野やAI分野で高い技術力・サービス開発力を有する株式会社ショーケース（東証スタンダード、証券コード3909、以下「ショーケース社」という）や、SNSマーケティングの運用全般における支援に強みを持つ株式会社ラバブルマーケティンググループ（東証グロース、証券コード9254、以下「LMG社」という）も当社のグループ会社となっております。

当社が中期事業計画の達成に向けて積極的な投資活動を進める中、タメニー社及びタメニー社の筆頭株主である株式会社IBJより面談の申し入れがあり、タメニー社と協業についてディスカッションを行う機会を得ました。

タメニー社は「よりよい人生をつくる。」という経営理念のもと、婚活、カジュアルウェディング、地方創生/QOL (Quality of life) 事業を展開しており、婚活事業では高付加価値の結婚相談所（専任コンシェルジュによる高品質な婚活サポート等が受けられる結婚相談所）を、カジュアルウェディング事業ではカ



ジュエルな挙式披露宴及び結婚式二次会のプロデュースや高品質なフォトウェディングのプロデュースを、地方創生/QOL 事業では主に地方自治体向けに婚活支援のソリューションを提供しております。なお、2024年5月17日付で公表した「第二次中期経営計画（2025年3月期-2027年3月期）」においては、中長期的には婚活事業ではパートナー企業等と連携し業界屈指の入会数及び成婚者数を実現すること、カジュアルウェディング事業では婚姻組数の約2%へサービス提供を行うことと目標に掲げ、現在、ブランド認知拡大、展開エリアの拡大、IT/DXによる業務革新に取り組んでおります。

タメニー社との協議を繰り返す中で、(1) 当社及び当社グループが有する地域の金融機関や地方自治体とのネットワークや、LMG社が持つSNSマーケティングに係る知見やノウハウ、及びショーケース社が持つIT/DXに係る知見やノウハウを活用することで、タメニー社が取り組んでいるブランド認知拡大、展開エリアの拡大、IT/DXによる業務革新がより加速することが見込めること、また、タメニー社の財務基盤の安定化、調達資金による持続的な収益拡大が見込めること、(2) 当社のグループ会社であるLMG社やショーケース社が、SNSマーケティングやIT/DXのソリューション提供でタメニー社の事業展開をサポートし、タメニー社の事業拡大に伴い各社の収益拡大が見込まれること、当社及び当社グループの既存顧客である地方自治体向けにタメニー社による婚活支援という新たなソリューションを紹介し、提供サービスが拡大することで、既存顧客との関係をより深化出来る或いは接点をより多く出来ることを見込まれること、また、タメニー社の企業価値向上を通じて投資収益をあげることが可能なこと等を総合的に勘案し、上記「自己投資事業」として、第三者割当増資による本株式取得および本提携契約の締結を行うこととなりました。

2. タメニー社の概要

1	名 称	タメニー株式会社	
2	所 在 地	東京都品川区大崎 1-20-3	
3	代表者の役職・氏名	代表取締役社長 佐藤 茂	
4	事 業 内 容	婚活事業、カジュアルウェディング事業、地方創生/QOL 事業	
5	資 本 金	46,532 千円	
6	設 立 年 月 日	2004年6月15日	
7	大株主及び持株比率	株式会社 I B J 15.09% 佐藤 茂 12.31% 株式会社 TMS ホールディングス 6.85% 株式会社 フォーシスアンドカンパニー 6.06% 株式会社 トーテム 4.94% 楽天証券株式会社 3.31% 東拓観光有限会社 1.71% 小林 正樹 1.67% 山河企画有限会社 1.56% 高梨 雄一朗 1.51%	
8	当社との間の関係	資本関係	該当事項はありません。



		人的関係	該当事項はありません。	
		取引関係	該当事項はありません。	
		関連当事者への該当状況	該当事項はありません。	
9	当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態			
	決算期	2023年3月期(連結)	2024年3月期(個別)	2025年3月期(個別)
	純資産	150,452千円	149,569千円	△694,878千円
	総資産	5,016,418千円	4,858,904千円	3,589,579千円
	1株当たり純資産	5.73円	5.69円	△26.39円
	売上高	5,604,167千円	5,598,503千円	5,909,037千円
	営業利益 又は営業損失(△)	△151,374千円	77,303千円	△56,207千円
	経常利益 又は経常損失(△)	△230,177千円	27,238千円	△99,541千円
	当期純利益 又は当期純損失(△)	△237,262千円	3,469千円	△848,709千円
	親会社株主に帰属する 当期純損失(△)	△237,262千円	-	-
	1株当たり当期純利益 又は1株当たり当期純損失(△)	△9.49円	0.13円	△32.25円
	1株当たり配当金	0.00円	0.00円	0.00円

(注) 1. 上記表は、別途記載のある場合を除き、2025年3月31日時点におけるものです。

2. 上記表の最近3年間の経営成績及び財政状態は、2024年3月期より非連結決算に移行していることから、2023年3月期は連結経営成績及び連結財政状態、2024年3月期以降は個別経営成績及び個別財政状態を記載しています。

3. 本株式取得の概要

タメニー社は、第三者割当増資により、当社にタメニー社の普通株式5,140,000株を1株あたり121円で割り当て、第三者割当増資後のタメニー社の発行済株式総数に対する当社の持株比率は16.00%（第三者割当増資前の持分比率は0%）となる予定です。

本株式取得は、2025年8月25日付で実行される予定で、取得予定価額総額は621,940,000円となります。

なお、本株式取得の譲渡価額である1株あたり121円は、2025年8月7日終値134円に対する乖離率は9.70%下方、2025年8月7日までの1か月間の終値平均133円に対する乖離率は9.02%下方、2025年8月7日までの3か月間の終値平均132円に対する乖離率は8.33%下方、2025年8月7日までの6か月間の終値平均132円に対する乖離率は8.33%下方となっております。



4. 本提携契約の概要

当社グループとタメニー社は、両者の企業価値の向上を図ること等を目的とし、以下の事項について業務提携を実施致します。

- (1) タメニー社の婚活事業及び地方創生事業の展開エリアの拡大に際し、当社及びそのグループ会社が有する地域金融機関や地方公共団体との強いネットワークを有効的に活用すること
- (2) タメニー社の集客拡大及び業務効率化に際し、当社及びそのグループ会社が有する SNS マーケティングの知見やノウハウ、及び DX・AI 関連技術を有効的に活用すること
- (3) タメニー社の事業の顧客（婚活及び結婚式サービスを利用する年間約 8,000 組）に対する新サービスの企画開発に際し、当社及びそのグループ会社が有する多様なネットワークを有効的に活用すること
- (4) その他企業価値向上に向けて両当事者が合意した事項

これらの事項を実施することで、タメニー社が取り組んでいるブランド認知拡大、展開エリアの拡大、IT/DX による業務革新がより加速すること見込めるとともに、当社のグループ会社である LMG 社やショーケース社が、タメニー社の事業への関与を通じて収益拡大を加速することが見込まれ、また、既存顧客との関係をより深化することで、両者の企業価値の向上を図ることが出来ると考えております。また、将来的には、既に当社のグループ企業となっているショーケース社、LMG 社のように、各分野で強みを持つ企業群による合従連衡であるアライアンス・グループの形成を目指しております。アライアンス・グループにおいては、グループ内の各企業が経営と商品・サービス提供の独立性を維持しながら、それぞれの顧客を互いに紹介しあい、コラボレーションによる新規サービスの開発・提供を行い、企業や地方自治体などの顧客が「何か困りごとがあれば、このアライアンス・グループに相談することで全て解決される」という存在となることを目指し、それに伴い各社の売上高増加とともに、顧客の囲い込みが期待されます。

5. 日程

- (1) 取締役会決議日：2025年8月8日
- (2) 本株式取得にかかる株式譲渡契約および本提携契約の締結：2025年8月8日
- (3) 本株式取得：2025年8月25日（予定）

6. 今後の見通し

本株式取得および資本業務提携契約締結による当社の連結業績への影響については、現在精査中であり、今後、連結業績予想の修正の必要性及び公表すべき事実が生じた場合には、速やかに公表いたします。

以上