

The background image shows a wide-angle aerial view of the Marunouchi business district in Tokyo. In the foreground, the iconic red brick facade of Tokyo Station is visible, with its white-framed arched entrance. Behind it, a dense cluster of modern skyscrapers rises against a darkening sky. The buildings have various glass and steel facades, with some featuring prominent vertical patterns or curved designs. The overall atmosphere is professional and urban.

COMPANY OVERVIEW

当社のご紹介

MARUNOUCHI INVESTMENT GROUP

隠れたバリューを掘り起こし、再定義する

東京の一等地から、金融レバレッジ×AI×レガシー産業の統合を通じ、価値を最大化

VERSION
2025.01 - Confidential

基本情報

会社名 株式会社丸の内インベストメントグループ

代表者 代表取締役 松田 恵央

設立 2025年

資本金 100万円

従業員 5名(外部パートナー含む)

オフィス所在地

日本生命丸の内ガーデンタワー

所在地

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目1-3 日本生命丸の内
ガーデンタワー 3階

アクセス

東京駅 徒歩1分

Email

hi@reomazda.com

Tel

070-8444-3256

投資方針

隠れたバリューを掘り起こし、再定義する

東京の一等地から、金融レバレッジ×AI×レガシー産業の統合を通じ、価値を最大化

当社の強み

複数名

専門マーケター在籍

デジタルマーケティング

デジタルマーケターを複数抱えるマーケターファーム。YouTube・SEO・SNS領域での集客とバリューアップに強み

30~50%

業界平均よりコスト削減

デジタル集客のコスト効率

月間広告コスト120万円規模で30件以上のリード獲得

3倍以上

バリューアップ実績

投資シナジー

新進気鋭のSES会社に出資する等、企業群での投資シナジーが存在

数億円

調達可能ネットワーク

資金調達力

数億円の調達ができるネットワークを保有。月間30件以上の富裕層問合せチャネルを持つ「ドバイ総合研究所」を運営

5営業日

最短LOI提出

意思決定スピード

検討から著しく早い意思決定を行う。M&A検討～初回LOIまで最短5営業日で爆速対応



出資先実績



主な成果

- ① 数ヶ月で3倍以上の企業価値向上
- ② 採用単価▲30%
- ③ 登録エンジニア数大幅増加

SES業界の課題であった採用コストと人材マッチング精度を、デジタルプラットフォームとAI技術で解決。出資後わずか数ヶ月で企業価値を3倍以上に成長させた代表的なケースです。



レガシー産業ロールアップ戦略

清掃、建設、製造下請けといった従来型産業を、丸の内から段階的に統合。デジタル化とAI活用で収益性を高め、IPOを目指します。



清掃

ビル・オフィス清掃、定期清掃



建設保全

設備保全、メンテナンス



製造下請け

部品製造、組立加工



相続・不動産

相続関連サービス

Phase 1
1

プラットフォーム企業買収

基幹となる収益性の高い企業を取得

Phase 2
2

周辺企業の統合

同業・関連業種を段階的に買収し規模を拡大

Phase 3
3

デジタル化・PMI

AI・システム導入で業務効率化と採用力強化

Phase 4
4

IPO準備

ガバナンス整備と上場準備を伴走

投資対象 (Buy-Box)

買収可能額

~10

億円

~10億円まで買収可能

年商レンジ

~10

億円

対象業種

- 清掃サービス (ビル・オフィス清掃、定期清掃、特殊清掃)
- 製造下請け (部品製造、組立加工、OEM生産)

- 建設・保全 (設備保全、メンテナンス、小規模工事)
- 相続関連 (相続コンサル、不動産仲介、土業サービス)

対象地域

全国(首都圏・中部・関西・北陸優先)

優先条件

取引先属性

- 法人取引中心(BtoB)
- 準公共セクター取引
- リピート率の高い顧客基盤

ビジネスモデル

- 繼続契約・定期収益
- 下請けライン可視化済み
- 参入障壁のある技術・ノウハウ

経営状態

- EBITDA 5,000万円～1億円
- 安定したキャッシュフロー
- 後継者不在または事業承継意向あり

除外条件

訴訟 (係争中の訴訟案件)

債務超過 (実質債務超過の状態)

規制リスク高 (法規制変更の影響が大きい事業)

依存リスク (特定顧客への売上依存度70%以上)

取引条件

バリュエーション倍率

3~5x

EBITDA マルチプル

(案件により柔軟に対応)

クロージング期間

14

営業日程度

(DD期間含む目安)

アーンアウト条項

パフォーマンス連動型の追加対価設計

(業績目標達成度に応じて柔軟に設定)

※ 条件は案件ごとに柔軟に対応いたします

取引プロセス

1 NDA締結

秘密保持契約の締結

2 情報開示

Teaser/CIM提供

3 LOI提出

最短5営業日で意向表明

4 DD実施

財務・法務・ビジネスDD

5 クロージング

最終契約・譲渡実行



投資・支援チーム

1 代表パートナー
松田 恵央

経歴・専門性

- 同志社大学 経済学部卒
- 連続起業家
- YouTube・SNS・SEO領域でのバリューアップを得意とし、数百万円の予算を売上数十億円の企業に変える

2 マーケティング担当
金谷 成浩

経歴・専門性

- YouTubeチャンネル運営のオペレーションが得意
- JR勤務経験
- デジタルマーケティング実務

3 戦略・マーケティング
梶 弘明

経歴・専門性

- 早稲田大学 文学部卒
- 学生時代からYouTubeで月数百万円を稼ぎながらPwCに入社
- デジタル戦略・コンサルティング

4 法務担当
森本 明日香

経歴・専門性

- 早稲田大学 法科大学院卒・弁護士
- VCのスカイランドベンチャーズにて勤務
- スタートアップ法務・投資実務

お問い合わせ

株式会社丸の内インベストメントグループ

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー 3階

東京駅 徒歩1分

Email

hi@reomazda.com

Tel

070-8444-3256

