



2026年4月15日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ト ラ イ ア イ ズ
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 岩 尾 俊 兵
(コード 4840 東 証 ス タ ン ダ ー ド)
問 合 せ 先 取 締 役 COO 兼 CTO 小 林 尚 生
電 話 0 3 (3 2 2 1) 0 2 1 1

中長期成長戦略「TRiis2.0」発表のお知らせ

当社は、今期を「第二創業期」と位置づけ、中長期成長戦略「TRiis2.0」を策定しましたので、お知らせいたします。今回の適時開示において公表した資料を用いて、機関投資家への訪問説明、公開での個人投資家説明会等も、投資家の皆様からのご要望に合わせて順次実施していく予定です。

トライアイズは、「再スタートアップ」計画を掲げ、最先端テクノロジーをの活用を通じて、新たな成長力を取り込み、企業価値の向上を目指してまいります。スタートアップ的な特性を持ちつつも最初から上場企業としてのガバナンスと財務基盤を持つことで、新興企業にありがちないわゆる上場ゴールを制度的に回避し、「上場スタート」を実現します。より具体的には、100年企業（老舗企業）の継承と最先端テクノロジーによるバリューアップを通じ、指数関数的な企業価値向上を目指してまいります。

以前までのトライアイズは、明確な成長戦略を欠いており、投資・事業の収益力は安定せず、株価は低迷してまいりました。そこで、今回の経営陣の一新において、世界レベルの経営理論・技術実装・金融・ガバナンス・最先端テクノロジーをスキルマップとして保有するトップマネジメントチームを新たに構築し、こうした課題を解決するべく努めております。

今般の成長戦略は、投資判断を高度化する「スマートインベストメント」と、投資後の価値創出を仕組み化する「スマートカンパニー化」の二本柱で構成しております。従来、高度専門人材に依存してきたロールアップ M&A 戦略の実行を再現可能化・高速化し、低コストかつ高品質に遂行できる体制を構築してまいります。詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

第二創業期における中長期成長戦略

株式会社トライアイズ(東証スタンダード4840)

2026年4月15日



TRiIS2.0: トライアイズ「再スタートアップ計画」 老舗企業承継市場に参入し、最先端テクノロジーでバリューアップ

- トライアイズは今期を「第二創業期」と位置づけ
- スマートインベストメントとスマートカンパニー化により、100年企業の継承とバリューアップを図る

戦略の要諦：

100年(老舗)企業を継承(連続M&A)し、
最先端の経営科学とテクノロジーでバリューアップする

スマートインベストメント

ファンドマネージャーや戦略コンサルが
用いる一流の投資判断・経営支援の知見を
AIに実装し、M&A業務を自動化・高速化

スマートカンパニー化

非付加価値業務をAIで自動化
→余剰人員は顧客接点に再配置

TRiIS 2.0は老舗企業承継市場に参入

- テック系新興企業の**成長性**×成熟企業の**安定性**
- テック系新興企業と成熟企業の「いいとこどり」を実現



テック系
スタートアップ

メリット

- ✓ 高い成長性

デメリット

- ✓ 不安定で実績がともなわず、時価総額が逆テンバガーとなり、いわゆる「上場ゴール」化

×



100年企業（老舗）

メリット

- ✓ 高い安定性

デメリット

- ✓ 成長性に課題
- ✓ 後継者問題

=



- 最先端テクノロジーで老舗企業に成長性を付与
- 老舗企業がテック系新興企業に安定基盤を提供
- 両者の強みを掛け合わせ、弱みを補完

当社の「再スタートアップ計画」の特徴

- スタートアップとは、革新的な技術やビジネスモデルを用いて、短期間で急速な成長と社会課題の解決を目指す新興企業を指す
- 当社は第二創業期として最先端の経営科学・情報理工学を導入・駆使し、事業承継M&Aを通じて、後継者不足と日本企業の停滞という社会課題に取り組む
- 通常のスタートアップと異なる当社の特徴は、上場企業を「再スタートアップ化」させることで、安定した財務基盤と上場企業としての制度レバレッジを当初から実現している点
- いわゆる「上場ゴール」や上場疲れがあり得ない構造 = 「上場スタート」



革新性



社会課題解決



成長性



安定性

老舗企業承継の市場規模

- 想定されるコア市場は、概ね業歴50年以上（予測企業寿命100年以上）の老舗企業で安定した業績をもつ約13.3万社＝総売上規模は約79.1兆円
- この広大な市場をスマートインベストメントとスマートカンパニー化により、当社の売上&利益に取り込む

業歴50年以上の
老舗企業
約68.8万社



約225.4兆円

うち
売上10億円以上
500億円未満
の安定した業績をもつ
企業約13.3万社



約79.1兆円

※ 帝国データバンクの老舗企業・周年企業調査および後継者不在率調査(2026/03/27)を基に、売上帯別の代表値を用いて当社試算。

巨大市場獲得のための一手：スマートインベストメントとスマートカンパニー化

- 投資判断を高度化する「スマートインベストメント」と投資後の企業価値向上を仕組み化・自動化する「スマートカンパニー化」により、再現性の高い急速な企業価値向上を実現

スマートインベストメント

- 高度専門人材に依存してきたロールアップM&A戦略のエグゼキューションを自社開発AIにより再現可能化・高速化
- 一流の戦略コンサルタント、ファンドマネージャー、経営実務家のノウハウをAIに実装
- M&A実行プロセスを標準化し、低コストかつ高品質に遂行できる体制を構築

スマートカンパニー化

スマートカンパニー化（投資先）

投資後の企業を、AIと経営支援で自律的に成長できる会社へ変える仕組み

- AIを活用し、経営判断の高度化と管理業務の省力化を推進
- 実務とアカデミア双方の経営学ノウハウをAIに実装
- 経営計画策定から、具体的なタスク分解・進捗管理までを一気通貫で支援

スマートカンパニー化（当社・グループ入りした会社）

当社自身とグループ全体も、AIを前提に価値創出力を高める

- 情報技術戦略部を新設し、CTO主導でAI活用を推進
- 非付加価値業務をAIで自動化・半自動化
- 人員を単に削減するのではなく、高付加価値業務へ再配置・再教育

TRiIS2.0の実現プロセス詳細

- 短期的にはオペレーションが完成された老舗企業のM&Aを積極的に行い、最先端テクノロジーで経営を刷新
- 中長期的には、より売上規模が大きく複雑な現場オペレーションを持つ企業をM&A対象に加えて、最先端テクノロジーを活用しバリューアップ

M&Aにおけるテクノロジーの活用範囲、AIにより自動化・高速化可能なプロセス

○：可能 △：一部可能 ×：不可

	ソーシング	バリュエーション	デューデリジェンス	交渉	PMI (トップマネジメント)	PMI (現場のオペレーション)
短期	△	○	×	×	○	×
中期	○	○	△	×	○	△
長期	○	○	○	×	○	○

第二創業期において予測される「企業価値再計算」

- 当社は、第二創業期にある
- 成熟企業としての安定した財務基盤に、スタートアップ的な高い成長可能性を今後市場が織り込むと予測



- PBR1.0割れの世界(停滞企業)からPBR3.58倍以上(東証グロース平均以上)の世界へ跳躍
- 5年後に定着しているトライアイズのPBRは3.6～6.1.倍を中核レンジ、7.5倍を上限参考帯として予測

※ 詳細なシナリオ分析はAppendix参照。

TRiS2.0の競争優位性

- 当社が狙う競争優位は、財務基盤を持つスタートアップ型上場企業としてスマートインベストメントとスマートカンパニー化を一体で実行できること
- 単なる投資会社・コンサルティング会社・AIベンチャーではなく、経営科学×情報理工学×金融で急成長可能

安定した財務基盤＋
スタートアップ成長性

スタートアップの最大のハードルである上場を最初から達成 & 財務基盤の安定性

現金32億円＋換金可能12億円

スマート
インベストメント

- ・ 一流の戦略コンサル・ファンドマネージャー・経営実務家の知見をAIに実装
- ・ 高度専門人材に依存してきたM&A実行プロセスを自動化・高速化
→ 低コスト・高品質・高再現性の投資実行基盤

スマート
カンパニー化

- ・ AIが経営計画策定からタスク実行・進捗管理を支援
- ・ 投資先・当社グループの両方でバリューアップを実装
→ PMI・経営改革の実行力を構造化

上記を可能にする多様なバックグラウンドを持つ世界レベルのトップマネジメントチーム(TMT)

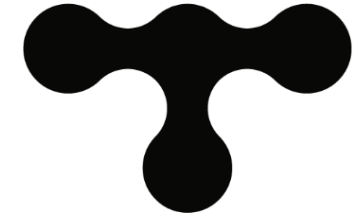
「上場スタート × 最先端テクノロジー × 連続M&A × 世界レベルのTMT」が、当社の競争優位の源泉

成長戦略を可能にする TRIIS2.0の新経営体制



TRIIS

会社概要



TRIIS

会社名

株式会社トライアイズ

代表者

岩尾 俊兵

設立

1995年3月16日

社員数

13名（連結ベース。ほか平均臨時雇用者数 5名）
[2025年12月31日現在]

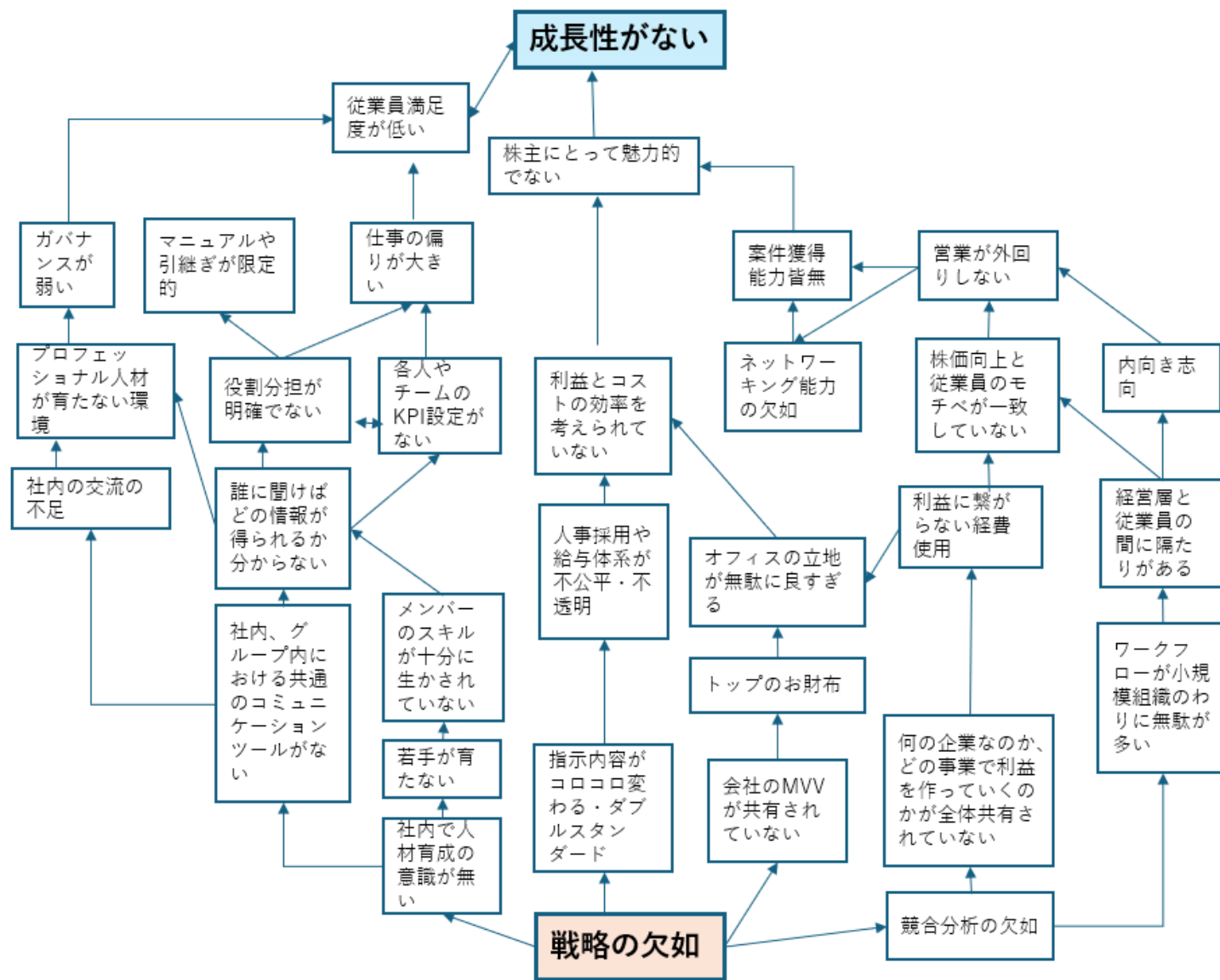
事業内容

スマートインベストメントによる連続M&Aと、スマートカンパニー化によるグループ全体の企業価値向上を目指す「100年企業継承カンパニー」

TRiIS 1.0 低迷の原因分析

結果

原因



- 過去のトライアイズには、**企業価値を持続的に向上させる仕組みが存在していなかった**
- 投資・事業の収益力は安定せず、株価は低迷、企業価値向上に結び付く仕組みが不十分
- こうした課題を踏まえ、当社で従業員と経営陣が一体となったワークショップを実施し、課題を「原因」と「結果」に整理したうえで因果関係を可視化
- その結果、当社の**成長性を制約していた根本原因は、戦略の欠如にある**というコンセンサスに至った
- 本分析は、経営学者でもある岩尾俊兵代表取締役社長の「経営不振因果マップ」というフレームワークに基づいたものである

新代表挨拶

日本はもう一度、豊かになれる。豊かになる権利と義務があるはずだ。……そう考えて、私はこれまで日本覚醒の礎になるという覚悟で歩いてまいりました。

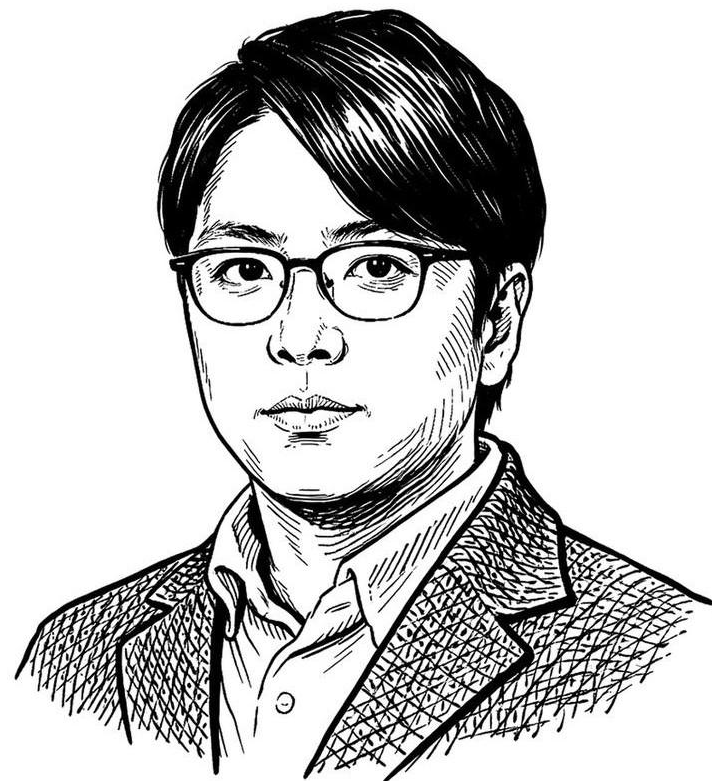
ここで私の経歴を披露するつもりはありません。しかし、ひとつだけ確かに言えることがあります。それは、私の人生は「ようやく波に乗れたその瞬間に、波に流される安穩を捨てて次の荒波に挑戦し、危険を顧みずに事にあたる」というものだということです。

これまで、経営学者として、投資家として、上場企業社長として、すべては日本がもう一度豊かになるその日のために、経験を積んでまいりました。そして今、これまでの総決算というべき挑戦をいたします。今度の挑戦は、失敗すると私の人生（これまで得た地位・名誉・財産）のすべてを失うものです。だからこそ、痛みを伴い、実行の責任を果たせるとしております。

当社はこれから「日本覚醒プラットフォーム」を掲げます。そして、資本市場における総合ディベロッパーのような唯一無二の存在を目指していきます。具体的には、好業績ながら低PBR（絶対条件1.99以下、理想条件0.99以下）・低時価総額にとどまる企業の成長の足かせとなる制約条件を打破するため、当社自体が株主の皆様から他企業の議決権と情報とを信任されるプラットフォームとなり、経営技術とAI技術を用いてプラットフォーム全体での価値創造を実現してまいります。

会社は色んなものを「預かる」存在です。株主から資金を預かり、お客様から信頼を預かり、従業員から人生を預かっています。人間というもの、預かったものは必ず返さなければいけません。もっと資金を預けたい、もっと信頼を預けたい、もっと人生を預けてみたい。そう思っただけ、信用のおける会社として成長していくことこそが我々の使命です。

私の思いを読んでもくださったすべての方に、あらためて感謝申し上げます。



**代表取締役社長
岩尾 俊兵**

株式会社トライアイズ代表取締役社長、
慶應義塾大学商学部准教授、東京大学博士（経営学）

新経営体制

ワールドクラスの経営科学・情報理工学・金融実務・ガバナンス・最先端テクノロジーをスキルマップとして保有するトップマネジメントチーム

社内取締役



岩尾 俊兵

<代表取締役社長CEO>

(略歴)
東京大学大学院博士課程修了、
慶應義塾大学商学部准教授、
研究と並行して上場企業の
経営経験多数



小林 尚生

<取締役COO兼CTO>

(略歴)
東京大学工学部卒、FiNC
Technologies、Ridge Bull
等において数々のシステム
開発をリード

社外取締役



浅田 俊一

<社外取締役監査等委員>

(略歴)
旧第一勧業銀行、みずほ銀行
を経て、みずほフィナンシャル
グループ副社長、東京セ
ンチュリー社長・会長を歴任



植頭 隆道

<社外取締役監査等委員>

(略歴)
証券会社勤務等を経て、UGS
アセットマネジメント代表取
締役およびヘッジファンド証
券代表取締役



澁谷 遊野

<社外取締役監査等委員>

(略歴)
東京大学大学院学際情報学府
博士課程修了、同大学情報学
環特任助教等を経て、東京大
学准教授

Mission

資本市場における唯一無二の総合ディベロッパーとして、
日本企業の眠っている価値を覚醒させる

Vision

日本企業の価値を指数関数的に増加させ、日本経済復活の立役者として後世の世界で語り継がれる存在になる

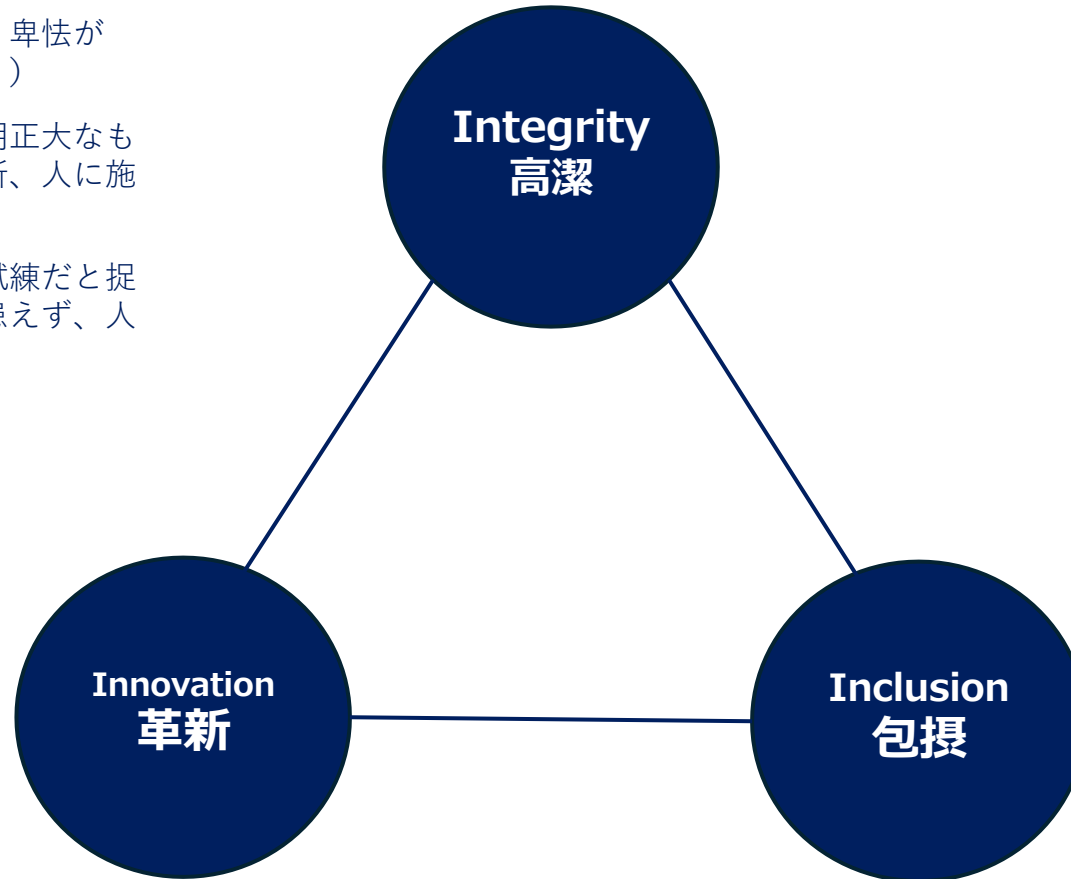
Value 3つの「i」で日本の経営を覚醒

01 Integrity 高潔

- ✓ すべての行動に、ごまかし、その場しのぎ、卑怯があってはならない（巧言令色、すくなし仁。）
- ✓ すべての人事と投資は、誰もが納得する公明正大なものでなければならない（おのれの欲せざる所、人に施すことなかれ。）
- ✓ すべての悔しさは、人間性を高めるための試練だと捉えなければならない（人の己を知らざるを患えず、人を知らざるを患う。）

02 Innovation 革新

- ✓ すべての失敗を、成功への学習機会に変換しなければならない（過ちて改めざる、是れを過ちと謂う。）
- ✓ 目の前の価値を奪うことに心を囚われず、無限に価値を創り合わなければならない（小利を見ることなかれ。小利を見れば則ち大事成らず。）



03 Inclusion 包摂

- ✓ すべての人を、生き方の教師として尊敬し、どんな人からも学びを得なければならない（君子は言を以て人を挙げず、人を以て言を廃せず。）
- ✓ すべての人は、幸せになるという共通目的を持った仲間であると心から実感し、相手のために真剣な議論をしなければならない（君子は和して同ぜず。小人は同じて和せず）

3つの「i」で日本の経営を覚醒

Appendix



TRIIS

PBRレンジ設定の根拠(参考)

- 当社は従来型の上場企業ではなく、安定した財務基盤を持ちながら高い成長可能性を有するスタートアップと位置づけ
- そのため、5年後の企業価値は利益予想の断定ではなく、純資産の成長とPBRの再評価を通じて捉える
- 比較対象には黒字・高成長企業を用い、資産の下支えと成長オプションの両面を踏まえて評価レンジを設定
- 当社は経営科学とテクノロジーを掛け合わせるため、強い成長期待が織り込まれた場合の上限参考事例として大学発ベンチャーの上場初期PBRを参照

● 比較企業

会社名	PER (2026/4/7)	PBR (2026/4/7)	参照理由
タイミー	25.11倍	8.34倍	高成長・高収益企業の評価帯
メルカリ	24.97倍	5.88倍	プラットフォーム企業としての評価帯
ビジョナル	18.92倍	3.93倍	黒字成長企業の評価帯
ANYCOLOR	16.22倍	6.56倍	高成長・高収益企業の評価帯

大学発ベンチャー	公募PBR	初期PBR
PeptiDream	82.51倍	260.73倍
PKSHA Technokogy	62.10倍	141.79倍
CYBERDYNE	25.52倍	58.69倍
Heartseed	3.6倍	4.8倍

上限
参考帯

PBR 6.1~7.5倍

テック企業としての高い成長性を市場が織り込むケース

中核
参考帯

PBR 3.6~6.1倍

スマートインベストメント/スマートカンパニー化が実証され、黒字成長企業として認知

下限
参考帯

PBR 2.0~3.6倍

資産保有型+投資会社としての再評価

補足(M&A戦略)

上場企業・非上場企業の両方に対する積極的な M&A を実行

- 上場企業への投資は2026年4月より検討・交渉開始、未上場企業への投資も検討開始しており、順次実行予定
- 特に初期段階のM&Aでは、設備の償却が概ね完了し、オペレーションが一定程度確立されている企業を対象に選定
- その上で、経営者の意識改革を含むマネジメント支援に加え、マーケティング施策および成長戦略の策定・実行を支援

投資対象

上場企業

低PBR・安定業績・低時価総額の企業

未上場企業

属人的でない事業システムを持ち、売上10億円以上、社長交代を2回以上行っている継続黒字の企業

案件獲得の仕組み

まず発行株式総数の1~10%程度を取得し、あわせて少数株主・個人株主に議決権委託を呼びかける。これにより、出席株主議決権ベースで影響力を高める。

当社のMVVに共感するオーナー経営者を対象に、個人債務保証の肩代わりやグループ間の機動的な資金移動といった「上場企業グループ入りメリット」を提示し、有利なM&Aを進める

補足(M&A実行のための新組織体制)

- 2026年4月に、当社は中長期的な企業価値向上に向けて組織変更を実施

