



2026年3月30日

各位

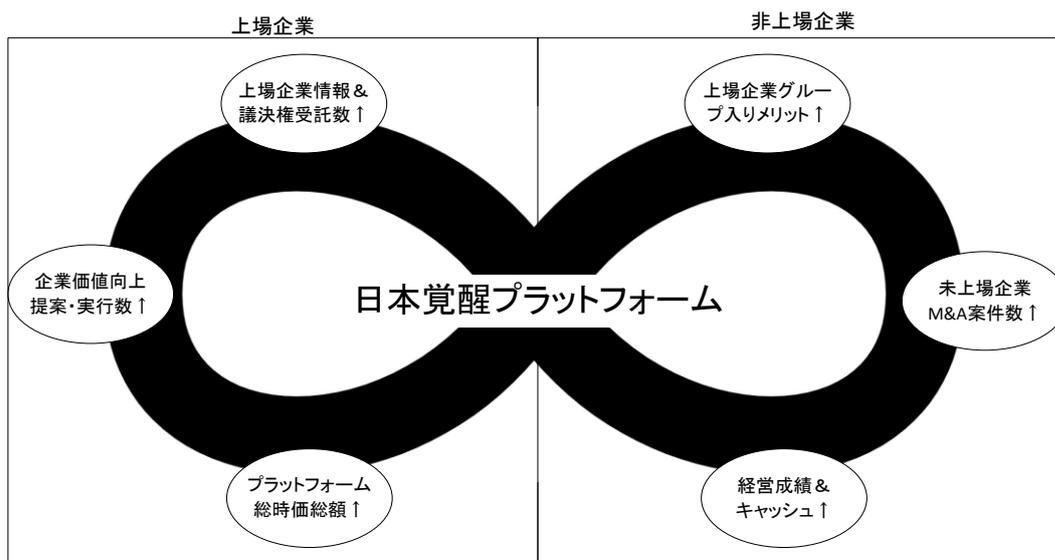
会社名 株式会社トライアイズ  
代表者名 代表取締役社長 岩尾 俊兵  
(コード 4840 東証スタンダード)  
問合せ先 管理部IRG課長 高橋 圭紀  
電話 03 (3221) 0211

### トライアイズの成長の方程式 (Growth Logic) についてのご説明

当社は2026年3月26日をもって経営陣を刷新いたしました。これにともない、トライアイズ社が掲げてきたM&Aおよび不動産投資戦略の路線を継承しつつ飛躍的に発展させるために、これまでの投資戦略を抜本的に見直しております。Web サイトリニューアルにあたってこれらの戦略について触れている箇所があることから、IR・PRにおいてもより詳細にご説明させていただきます。

#### 1. 戦略方針

当社はこれから上場企業・非上場企業の両方に対する積極的な M&A を実行してまいります。しかし、経営学研究において、多角化は多くの場合企業価値のディスカウント要因になることが実証されております。つまり、ビジネスモデルの革新性がない闇雲な M&A は、短期での株価向上効果はあっても長期的な企業価値に寄与しません。ただし、それには例外的な企業があり、例外的な企業の特徴も存在します。そこで、多角化をプレミアム要因に変化させるために、①少数・個人株主からの信任レバレッジ、②外部資本市場ではアクセス困難な人的ネットワークを駆使した投資、③人工知能 (AI) を活用したバリューアップ策の実施と経営支援、④内部資本市場での金融収益確保という 4 つによって内部資本市場 > 外部資本市場となる要件を整えます。具体的には以下の通りです。



価値無限成長モデル: 最先端の経営技術とAI技術で旧来のハンズオン投資の制約を克服  
⇒上記のループを高速回転させネットワーク外部性を最大限享受

我々が目指すのは、日本の企業価値を爆発的に向上させるドライバーとなる「資本市場における唯一無二の総合ディベロッパー」のような存在です。すなわち、経営者の言いなりのコンサルティング企業で

もなく、経営者と対立するアクティビストでもない、お金も人材もアイデアも出す企業価値の開拓者を目指します。

こうしたビジョンを着実に実現するために、上場企業・未上場企業の両方に対して、以下のようなレバレッジをきかせた投資をおこなってまいります。

まず、上場企業に対しては、低 PBR・安定業績・低時価総額企業を対象として、初期段階では発行株式総数の 1~10%程度を取得すると同時に、他の少数株主に呼び掛けて、現状ほとんどが権利放棄されている少数株主・個人株主の議決権を我が社に委託して頂くことを目指します。これによって、少数・個人株主からの信頼・信任をレバレッジとして出席株主議決権ベースで大株主化を目指しつつ、確固たる立場で相手先企業に真に必要な企業改革向上策を立案・実行してまいります。投資対象企業と友好的に対話を重ね、場合によっては TOB や増資引き受けを通じて子会社化し、さらなるハンズオン投資・経営改革をおこないます。

次に、非上場企業に対しては、属人的でない事業システムが確立していると考えられる「おおむね売上 10 億円以上」「社長交代を 2 回以上おこなっても継続的な黒字を計上している」などの条件を満たす企業を対象として、当社のミッション・ビジョン・バリューに共鳴して下さるオーナー経営者さまであることを確認した上で、①個人債務保証全部の肩代わりと②グループ間での機動的な資金移動という「上場企業グループ入りメリット」を提供することで、純資産以内または EBITDA マルチプル 5 倍以内（理想は 3 倍以内）での M&A を実行いたします。これにより、経営改革支援において、机上の空論で終わらない企業価値向上の実行力を確保します。

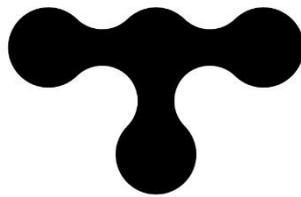
## 2. 成長の方程式 (Growth Logic)

戦略の要諦 (Summary) : 制度レバレッジ (上場メリットの活用) × 技術レバレッジ (AI、ロボティクス、仮想現実等の先端技術の活用) によって投資先企業全体の経営革命 (スマートカンパニー化) を実現していく。

- 当社の日本覚醒プラットフォームが話題となることで、当社サイトを訪問する潜在的なステークホルダーの数が急拡大すると同時に、機関投資家等の大口投資家が安心して取引できる規模にまで出来高が急上昇する (当社自体のプラットフォーム化)。
- 当社サイトを訪問した個人株主から、低 PBR (PBR1.0 以下) かつ好業績 (直近 3 期以内で最低 1 期の営業利益が 1 億円以上) な上場企業についての情報と議決権をお預かりする。同時に、当社サイトにて売上 10 億円以上かつ営業黒字の未上場企業についての M&A 案件情報を収集する。
- 個人株主の議決権をお借りすることでレバレッジを効かせながら、低 PBR・好業績企業を実質的に買収するか、良好な関係での経営支援をおこなう。相手企業に対して、当社とネットワークを構築している企業群によって業務提携・資本提携・合併等をおこない、さらに AI 参謀・AI 秘書を用いた DX 化によって、企業価値向上の実行までを着実に支援する。
- これと並行して、当社サイトに寄せられた M&A 案件情報のうち、弊社のビジョンに共鳴して下さるオーナー様に、個人債務保証全部の肩代わりと買収金額と同額の新株予約権交付という「上場企業グループ入りメリット」を付与して「EBITDA マルチプル 5 倍以下・純資産以下」での M&A を打診。
- 通常、M&A においては PMI (合併・買収後の統合プロセス) 業務のために高給なハイレベル人材を投入し続けなければいけない点が足かせとなる。そこで、「AI 参謀・AI 秘書」という企業 DX 化ツール

と、企業派遣者（経営実践研修）および学生インターンシップを活用することで、この制約を解消する。

- 「会社法上は少数株主であっても経営に関与できる企業」を含む広い意味でのグループ企業間で円滑かつ迅速な金融をおこなうことで、グループ全体の倒産確率を減少させ、単体での金融収益を確保しつつ、当社と関わる企業群全体の長期的な企業価値を上昇させる。
- ①M&A とスマートカンパニー化による営業利益の向上、②広義のグループ金融による経常利益の向上、③当社保有株の値上がりによる特別利益の向上の 3 つを同時実現。最終利益の半分を配当または自己株式取得に充てる。当社の日本覚醒計画が話題となり、最初のループに戻る（ネットワーク外部性による雪だるま式の成長）。



TRiS

以上