



2026 年 10 月 15 日

各位

会 社 名 株式会社トライアイズ
代 表 者 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」の改定及びPBR目標の再設定に関するお知らせ

～「資本市場のキュレーター（発掘者）構想」を具体化し、実体価値と成長期待の両立へ～

当社は、2026 年 4 月 15 日に公表した中長期成長戦略「TRIIS2.0」について、改定を行いました。「老舗企業の承継」と「最先端の経営科学と情報理工学による企業価値向上」という基本方針は維持しつつ、公表後半年間の実行実績を踏まえて成長の仕組みを具体化し、PBR 目標を再設定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 改定の背景及び目的

当社は、2026 年 3 月の新経営体制への移行を機に「第二創業期」を掲げ、老舗企業の連続 M&A を通じた事業基盤の拡大と、最先端の経営科学・AI による経営革新を推進してまいりました。2026 年 4 月の戦略公表後は、M&A ソーシング AI の社内運用開始、先端技術企業との業務提携、株式会社 LIMNO の株式取得など、具体的な取組を進めております。

今回、従来から目指してきた「資本市場における総合ディベロッパー」という構想を「資本市場のキュレーター（発掘者）構想」として具体化し、当社独自の成長の仕組みと、資本市場において目指す評価水準をより明確に示します。

2. 改定の要点

(1) 「資本市場のキュレーター（発掘者）構想」の具体化

安定した利益、顧客基盤、人材、技術、ブランド、信用といった「実体価値」を備えながら、将来の成長可能性が市場で十分に評価されていない老舗企業は数多く存在すると、当社は考えております。

当社はこうした企業を承継し、経営改善・AI・先端技術・新規事業を組み合わせ「成長期待」を付加します。これにより、承継時の評価とグループ参画後の評価との差を、グループ全体の企業価値向上につなげてまいります。キュレーター（発掘者）が埋もれた作品の価値を見出し、新たな文脈を与えて世に示すように、当社は「実体価値」と「成長期待」の間にある評価の差を橋渡しする存在を目指します。

(2) 連続 M&A 戦略の段階的な拡大

当面は換金可能資産 48 億円（2026 年 6 月末時点。現預金 27 億円、販売用不動産 21 億円）を活用し、業歴概ね 50 年以上、売上高 10 億円以上、買収金額 5～30 億円程度の企業を中心に M&A を推進します。将来的には実績と信用力を蓄積したうえで、銀行借入や LBO 等を活用し、売上高 10～300 億円、買収金額 5～50 億円程度の企業へと対象を拡大する方針です。

(3) AI による企業価値向上の実装・高度化

従来戦略の二本柱である「スマートインベストメント」と「スマートカンパニー化」を継続します。M&A の案件発掘・投資判断から、買収後の課題分析、経営計画策定、施策の実行・改善まで AI の活用を進め、企業価値向上を継続的に支える仕組みの構築を目指します。フィジカル AI やドローン等の先端技術についても、グループ企業への活用を検討してまいります。

3. PBR 目標の再設定

2026 年 4 月公表時には、5 年後の 2031 年の PBR について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て黒字成長企業として認知されるケースを想定した中核レンジとして 3.6～6.1 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を想定した上限参考帯として 7.5 倍を予測していましたが、今回、連続 M&A 及び AI による経営革新を通じた成長像をより明確に示すため、以下の目標水準を新たに設定しました。

(1) 5 年後の 2031 年の数値目標

項目	目標
PBR（株価純資産倍率）	15～25 倍
グループ会社数	10～15 社

(2) PBR の段階別目標

区分	PBR 目標水準
下限目標	2～6 倍
中間目標	6～10 倍
目標	15～25 倍
理想	30～50 倍

※ 上記は当社が目指す中長期的な市場評価の水準を示すものであり、将来の株価又は時価総額の実現を保証するものではありません。

4. 今後の取組及び見通し

当社は、連続 M&A による優良老舗企業の承継と、AI・経営科学・先端技術による経営改善を一体的に進めます。そして、「実体価値」と「成長期待」の双方が評価される企業グループへの進化を目指してまいります。本詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

中長期成長戦略「TRIIS2.0」戦略改定

株式会社トライアイズ（東証スタンダード 4840）

2026年10月



戦略と成長の道すじ

老舗企業を連続M&Aで承継し、経営科学とAIで企業価値を高める

戦略の要諦

老舗企業の承継市場に進出し、老舗企業を連続M&A（ロールアップ）で承継する。
そのうえで最先端の経営科学とテクノロジーをかけ合わせ、老舗企業の価値を高める

1 スマートインベストメント

投資判断・経営支援の知見をAIに実装し、
M&Aの候補探しと分析を自動化・高速化する

2 スマートカンパニー化

グループ企業の経営計画から日常業務まで
AIが支援し、人と資源を成長分野へ移す

① 自己資金によるM&A 現段階

進め方 換金可能資産 約48億円を
使ってM&Aを行う

対象 業歴おおむね50年以上の老舗企業／
安定した業績／売上10億円以上／
買収金額5～30億円

② 借入・LBOも使ったM&A 次の段階

進め方 ①で築いた信用力と実績を生かし、
LBOも使ってM&Aの規模を広げる

対象 業歴おおむね50年以上の老舗企業／
売上10～300億円／
買収金額5～50億円

5年後

10～15社
のグループへ

LBO：買収先の利益を返済にあてる借入による買収

資本市場のキュレーター構想（1/2）

当社は老舗企業を選び、育て、その価値を市場に伝えるキュレーターになる

低PBRワールド

確かな事業基盤を持ちながら、
十分に評価されていない

- ・ 今の利益・純資産を中心に評価される
- ・ 利益・顧客・人材・技術・信用を持っている
- ・ 将来の成長への期待が、
株価に織り込まれていない



当社

高PBRワールド

中身があり、
さらに成長が期待される

- ・ 成長性・技術・経営陣・新規事業
への期待まで評価される
- ・ 将来への期待と信頼が、
企業価値に大きく反映される

両ワールドの差は「将来への期待と信頼」。同じ利益・純資産でも、期待によって評価は大きく変わる

キュレーターとしての3つの役割

選ぶ

十分に評価されていない
実体価値のある老舗企業を
見つけて承継する

育てる

M&A・PMI・AI・経営科学で、
成長への期待をつくる

伝える

成長の道すじを市場に示し、
グループとして高く評価される
会社になる

キュレーター：価値あるものを選び、磨き、その価値を人に伝える役割。PMI：買収後の経営の統合と立て直し

資本市場のキュレーター構想 (2/2)

引き継ぐ実体価値に成長期待を加え、**両方で評価される企業にする**



価値を高める流れ

1

承継する

優良な老舗企業を、
連続M&Aで承継する

2

守る

利益・顧客・人材・技術・
ブランド・信用を引き継ぐ

3

加える

M&A・PMI・AI・経営科学・
先端技術・新規事業を加える

4

評価される

成長期待をつくり、
グループとして高く評価される

PMI：買収後の経営の統合と立て直し

M&Aの進捗状況

M&A1号のLIMNOを、全額自己資金6億円で10月に完全子会社化した

スマートインベストメント

企業価値分析を行った会社

71 社

詳細検討した候補（4月～10月）



トップ面談を行った会社

12 社

候補のうち、経営者と
面談した会社（4月～10月）



M&Aの実行

M&A1号

1 社

LIMNO（鳥取市）を取得。
6億円・全額自己資金

2026年の歩み



4月

M&AソーシングAIを
開始



6月

AI分野で2社と
業務提携
（資本提携も視野）



8月26日

LIMNOの株式取得で
基本合意



9月15日

株式譲渡契約を締結



10月1日

LIMNOを
完全子会社化



10月～

PMI（買収後の
経営改善）を開始

ソーシング・面談の社数は2026年10月時点。業務提携の2社はマゼックス・コピー。AIの運用開始は当社調べ、ほかの日付は当社の適時開示による

M&A1号 LIMNOの概要

企画から保守まで鳥取で一貫する、創業60年の国産タブレットメーカーを迎えた

株式会社LIMNO（リムノ）	
所在地	鳥取県鳥取市（ほかに東京・大阪）
創業	1966年（鳥取三洋電機として創業） 現在の会社の設立は2013年1月
事業	業務用タブレットの企画・開発・製造 （ODM・OEM）、IoTモジュール、 電子機器の受託製造
実績	タブレット国内出荷 日本メーカー1位（2025年度）
品質	市場での不良率1%未満。電波暗室・ 振動・落下・防水などの試験設備を自社に持つ
従業員	約262名

企画から保守まで、すべての工程を鳥取で		
商品企画	設計開発	製造
品質保証	保守サポート	
業界別の実績 市場出荷台数 累計800万台以上		
業界	用途	シェア（導入年数）
通信教育	子ども向けの学習用	約85%（13年）
太陽光発電	エネルギーモニター	約30%（12年）
カラオケ	通信カラオケのリモコン	約40%（9年）
外食	セルフテーブルオーダー	約30%（12年）
コンビニ	POSレジの客側画面	

工程・業界別の実績はLIMNOの会社紹介資料（2026年10月）。シェアは各業界でのLIMNOの推計。日本メーカー1位はLIMNOの発表（2026年6月。MM総研の調査では全体4位）

高PBR企業への6つの成長要素

6つの要素のうち、**成長実績と独自技術**は積み上げを始めた

1 成長市場

市場そのものへの期待

AI・フィジカルAI・製造業の高度化へ。グループ企業へAIと新技術を実装する

2 独自技術

他社との違いを生む技術

M&AソーシングAI・経営AIで、M&Aから企業価値向上までを高度化する

3 社会課題

国や社会が求めるテーマ

後継者不足という構造的な課題が事業機会。老舗企業の技術と雇用を次の世代へつなぐ

4 経営者

将来像を伝える発信力

経営学者が率いる経営陣。研究と経営の両面の専門性で発信する

5 成長実績

物語を裏付けるM&Aの実績

M&Aは実行の段階へ。M&A1号のLIMNOで「M&A→企業価値向上」の実績をつくる

6 市場認知

投資家から注目され続ける

M&A・AI・社会課題・経営者の発信を、1つの成長の物語として届ける

6つの要素は当社の考え。灰色の帯は高PBR企業に共通する特徴。株式市場では、今の業績に加え、成長の物語や経営者への期待も株価に織り込まれる

PBRの段階別目標

段階を踏んで評価を高め、5年後にPBR15～25倍を目指す

現状	下限	中間	目標 5年後	理想
PBR 1.6倍	PBR 2～6倍	PBR 6～10倍	PBR 15～25倍	PBR 30～50倍
基準日 ・ 2026年10月8日終値	参考値 ・ 承継型M&Aの上場6社 中央値2.5倍 ・ 東証グロース市場 2.9倍	参考値 ・ 大学発の上場ベンチャー 20社中5社が6～11倍	参考値 ・ 承継型M&Aの同業最上位 19.4倍 ・ PBR15倍超の上場企業 17社（※）	参考値 ・ PBR30倍超の上場企業 2社（※）
成長期待は、まだ株価に表れていない	M&Aの実績を重ね、同業並みの評価を得る	経営科学とAIによる再現性が評価される	連続M&Aと物語で、成長企業と評価される	将来への期待まで評価される

評価を変える4つの掛け算

連続M&Aの実績 × AIによる成長の再現性 × 事業承継という社会的テーマ × 経営学者が率いる経営陣の発信力

※ 東証上場企業のうち、純資産10億円以上・時価総額100億円以上の会社（2026年10月9日終値。株価情報サイトの表示値）

株価は2026年10月8日終値。同業6社＝東証上場・承継型・直近3年で買収3件以上・時価総額100億円以上。大学発＝時価総額100億円以上の23社から純資産が極端に小さい3社を除く

将来の見通しに関する注意事項

本資料の目標・見通しは、現時点の情報と一定の前提にもとづく

本資料は当社の戦略を説明するためのもので、投資の勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載した目標・見通しなど将来に関する記述は、当社が現時点で入手している情報と、合理的と判断する一定の前提にもとづくもので、その達成を約束するものではありません。新しい情報や将来の出来事があっても、当社は本資料を更新する義務を負いません。

実際の結果は、M&Aの成否、買収後の経営改善の進み具合、金利や借入の条件、株式市場の動向など、さまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

PBRの目標は、当社が目指す市場評価の水準を示すもので、業績予想や株価の見通しではありません。目標の実現に向けて、借入や新たな株式の発行を行う可能性があります。

他社の数値は、2026年10月8日・10月9日時点の株価情報サイト等の公開情報にもとづくもので、その正確性を保証するものではありません。