



2026年6月2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 情報技術戦略部 IRG 宮本 睦
電 話 03(3221)0211

M&A ソーシング AI の開発および社内運用開始に関するお知らせ

当社は、2026年4月15日に公表した中長期成長戦略「TRIIS2.0」において、M&Aを通じた100年企業の継承と、最先端テクノロジーによるバリューアップを成長戦略の中核に掲げております。

その実行基盤として、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」を二本柱として位置づけております。

このたび、当社は「スマートインベストメント」を具体化する取り組みの一つとして、M&A 案件の初期検討および投資判断プロセスを支援する独自の AI システム「M&A ソーシング AI」を開発し、社内での運用を開始いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 本件の概要

当社は、中長期成長戦略「TRIIS2.0」に基づき、M&Aを通じた100年企業の継承と、最先端テクノロジーを活用した企業価値向上を推進しております。

当社はこれまで、M&A 仲介会社、金融機関、事業会社等から寄せられる案件情報について、社内において精査・分析を行い、投資委員会における検討材料として活用してまいりました。

このたび、案件情報の整理・分析の効率化、検討スピードの向上および投資委員会における議論の高度化を目的として、M&A 案件の初期分析を支援する M&A ソーシング AI を開発し、社内での運用を開始いたしました。

本取り組みは、TRIIS2.0 に掲げる「スマートインベストメント」を具体化するものであり、当社の M&A 推進体制を実務面から強化するものです。

2. M&A ソーシング AI の概要

M&A ソーシング AI は、M&A 仲介会社等から提供される企業概要書、財務情報、事業内容、譲渡理由、成長可能性、リスク要因等の各種情報を読み込み、案件の特徴、財務・事業面の分析、当社グループとのシナジー可能性、検討上の留意点等を抽出・整理する社内向け AI システムです。

従来、こうした初期分析は主にファンドマネージャーや M&A 担当者等の専門人材が個別に行っておりましたが、M&A ソーシング AI の活用により、案件情報の分析品質の均質化および意思決定プロセスの迅速化を図ってまいります。

なお、M&A ソーシング AI は投資判断そのものを自動化するものではなく、最終的な M&A の実行判断

は、従来どおり当社の投資委員会および経営陣が、事業戦略、財務状況、リスク、シナジー等を総合的に勘案したうえで行います。

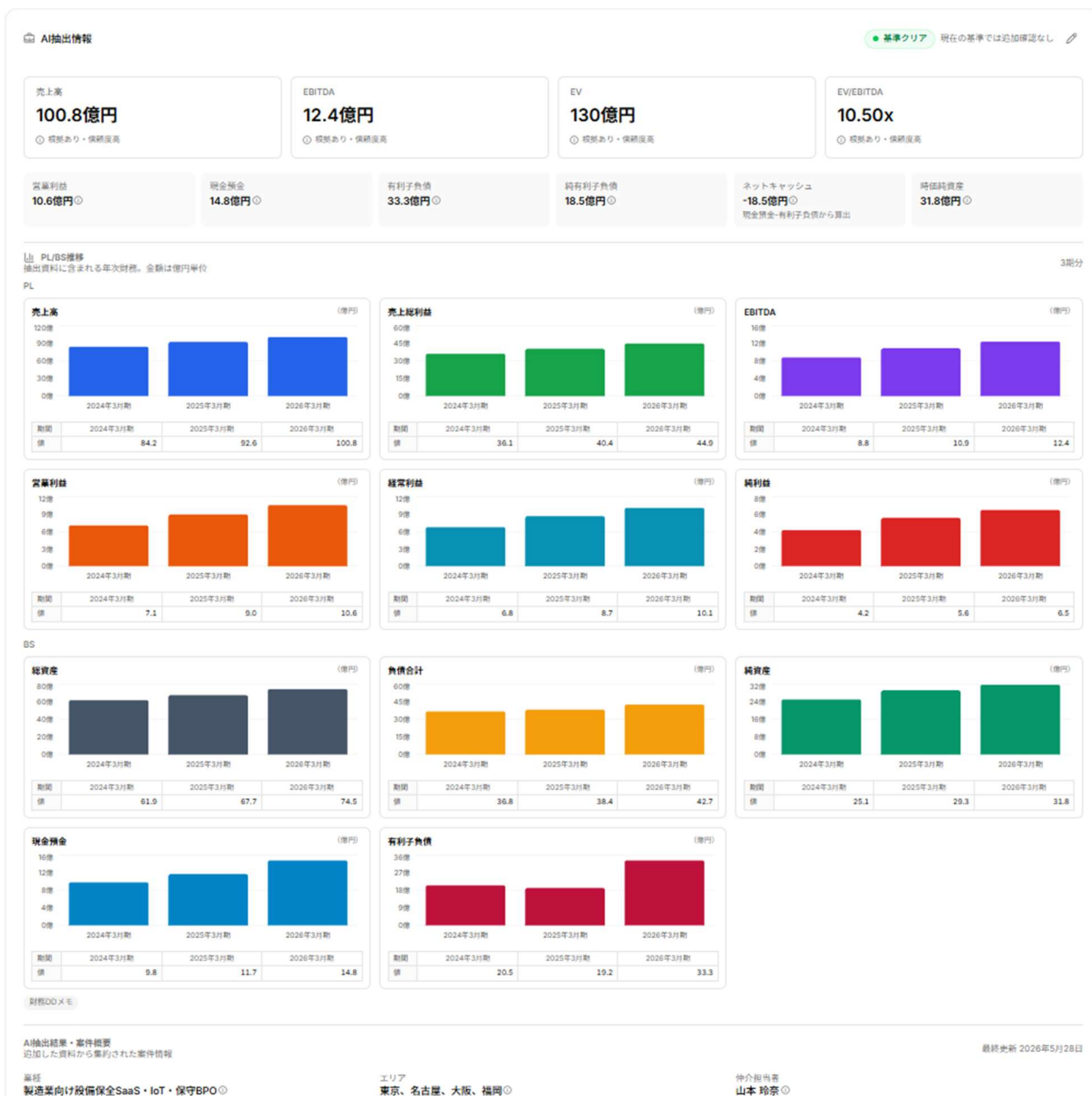
3. TRIiS2.0 における位置づけ

当社は、TRIiS2.0 を単なる構想にとどめることなく、足元の業務において着実に実装し、実行していくことが重要であると考えております。

今回の M&A ソーシング AI の開発および社内運用開始は、その第一歩として、M&A 案件の発掘・分析・検討プロセスに AI を実装する取り組みです。

また、当社は今後グループに参画する承継企業の規範となるべく、まずは当社自身が率先して AI 活用と業務高度化に取り組んでまいります。

(参考) M&A ソーシング AI の画面イメージ



【画面イメージ1】 AI による案件情報の抽出・主要 KPI の可視化

◎ 総合判断 良好

売上100億円規模の継続売上基盤を持つ、IRデモ向けに分かりやすい良質案件

対象会社は製造業向け設備保全DXのニッチ上位企業で、売上100.8億円、EBITDA12.4億円、継続売上比率52%を持つ。Trisが採用、営業管理、価格改定、経営管理を入れる余地があり、初期DD上は前向き検討に値する。一方で、個人保証解除、フィールドサポート採用、キーマン残留、大企業案件の開発要件は追加確認が必要。

売上100億円規模で、IR説明に使いやすい財務スケールがある。 SaaS・IoT・BPOの一体提供で、単なる受託・人材依存モデルより説明しやすい。 TrisのPMIテーマである採用、営業管理、経営管理の介入余地が明確。 希望EV130億円、EV/EBITDA約10.5xで、価格妥当性の議論を作りやすい。

財務DDメモ 債権度高 [IRデモ/PMIテーマ 債権度高](#) [トップ買収詳細メモ 債権度高](#)

売上高 100.8億円	営業利益 10.6億円
EBITDA 12.4億円	EV 130億円
EV/EBITDA 10.50x	持有利子負債 18.5億円
有利子負債 33.3億円	ネットキャッシュ -18.5億円

◎ トップ面談前 結論 買収魅力度: 高 立ち位置: ニッチ上位

買収目的仮説
製造業向けの現場監督型SaaS・IoT・BPO基盤を獲得し、継続売上と現場支援人材を持つ中堅DX事業をTrisグループの成長柱にする。

トップ面談で必ず確認する質問

優先度	質問	検証する仮説	得たい情報
高	上位10社の契約更新時期、価格改定履歴、今後12か月の更新リスクを教えてください。	継続売上の安定性と価格改定余地が買収後の価値創出の中心になる。	顧客別ARR、契約満了月、値上げ実績、更新交渉状況。
高	フィールドサポート人員の採用単価、育成期間、離職率は拠点別にどう推移していますか。	採用力強化で導入キャパシティを増やせるが、育成期間が長いと短期成長は制約される。	拠点別採用KPI、教育期間、稼働可能人数、外注比率。
高	大企業向け案件で失注した具体例と、失注理由のうち開発投資で解消できるものを教えてください。	基幹システム連携の開発により大企業案件の勝率を改善できる。	失注案件リスト、競合、要件、価格、開発不足項目。
高	個人保証付き借入の金融機関、解除条件、過去交渉状況を確認させてください。	クローニング条件として保証解除を整理できるかが実行可能性を左右する。	借入明細、保証契約、金融機関の条件、担保状況。
中	CTO、CFO、営業本部長の残留意向とインセンティブ設計の希望を教えてください。	創業者退任後もプロダクト・財務・営業の中核人材を維持できる。	役員別の残留条件、報酬、株式・SO希望、退任可能性。

債権別出仮説
採用広げ、営業管理、経営管理、価格改定、アップセル設計を入れることで、既存顧客の追加モジュール販売とフィールドサポート供給力を伸ばす。

主要リスク

- フィールドサポート採用が遅れると、導入品質と解約率に影響する。
- 大企業向けの基幹システム連携実績が不足しており、大型案件の勝率に制約がある。
- 銀行借入11.5億円に個人保証が付属しており、買収実行時の解除交渉が必要。
- 創業者退任後の主要顧客引継ぎとCTO残留条件が未確定。

追加DDで取得すべき資料

- 顧客別売上・粗利・契約更新月の一覧
- 失注案件リストと競合比較資料
- 銀行借入明細、保証契約、担保契約
- 従業員別件数、離職率、採用KPI
- プロダクト別売上・粗利、開発ロードマップ

[IRデモ/PMIテーマ 債権度高](#) [高単DD・競合メモ 債権度高](#) [トップ買収詳細メモ 債権度高](#)

【画面イメージ2】 AIによる総合判断・確認事項・リスクの整理

◎ DD分析マトリクス

章	項目	現状把握	競合比較	示唆	仮説	確認すべき追加情報
企業の輪郭	会社概要・事業領域	製造業向け設備保全SaaS・IoTゲートウェイ、保守BPOを提供。従業員278名、導入社数425社、契約工場180拠点。	SaaS専業、IoT専業、地域保全会社に分かれている中、対象会社はソフトウェアと現場支援を一体提供する。	IR向けには、継続売上と現場支援を併せ持つ中堅DX事業として説明しやすい。	Trisの経営管理・営業管理を入れることで、アップセルと導入キャパシティを伸ばせる。	顧客別売上、契約粗利、サポート人員
業界・市場構造	市場構造・成長余地	設備保全DX市場は老朽設備、人手不足、予防保全ニーズを背景に拡大。中堅製造業はクラウド移行の初期段階。	大企業向けIoT基盤は高価格で、中堅製造業には過剰機能。地域保全会社はソフトウェア機能が弱い。	中堅製造業向けの実績力があり、既存顧客深耕と横展開の余地がある。	顧客数拡大だけでなく、既存顧客の追加モジュール販売が成長ドライバーになる。	市場シェア、地域別獲得単価、販売チャネル
競合比較・立ち位置	競争優位・負け筋	SaaS・IoT機器、現場BPOを一体提供し、導入後12か月以内の稼働定着率は98%。一方、大企業案件では基幹連携不足で失注がある。	メンテナンスクラウドAI/SaaSに強いが現場支援は外部依存。ファクトリーIoT Bは企業向けで高価格。地域保全会社Cはソフトウェアが限定的。	中堅製造業向けではニッチ上位だが、大企業標準化案件では開発投資が必要。	基幹システム連携と導入テンプレートを整備すれば、単価の高い大企業案件の勝率改善が見込める。	失注案件の要件、その見解、導入期間。
財務実態	収益性・財務実態	2026年3月期は売上100.8億円、EBITDA12.4億円、営業利益10.6億円、正味EBITDA113.1億円。	資料上、競合の収益性は未開示。対象会社は継続売上比率52%で、受託・人材依存より利益の見通しを立てやすい。	利益水準は前向きだが、売価金回収サイト、在庫、個人保証付き借入はDDで確認が必要。	価格改定とアップセルが進むとEBITDAマージンを12%台から14%台へ改善できる可能性がある。	顧客別粗利、月次表、借入契約、償還
ビジネスモデル	ビジネスモデル・継続売上	SaaS・保守の継続売上比率は52%、平均契約継続率93%、解約率4.8%。直近12か月のアップセル売上は78億円。	SaaS専業はソフトウェア機能で勝る可能性があるが、対象会社は現場監督者支援で差別化している。	継続率とアップセルが維持されるなら、買収後の収益予見性は高い。	営業管理の導入により、追加モジュール販売率36%を40%台へ引き上げられる可能性がある。	ARR、MRR、NRR、アップセル対象顧客リスト、解約率
オペレーション・組織・人事	組織・人材・キーマン	エンジニア62名、フィールドサポート118名。CFOと営業本部長は残留意向あり、CTOは開発投資方針の確認を希望。	現場教育チームを内製している点は、外部パートナー依存のSaaS競合に対する優位。	現場支援品質は競争優位の源泉であり、キーマン残留と採用強化が重要。	Trisの採用広げと人事制度を入れることで、名古屋・大阪の採用制約を緩和できる。	役員別件数、離職率、育成期間、キーマン
買収・PMI仮説	買収・PMI仮説	Trisの採用広げ、営業管理、経営管理を入れることで、採用とアップセル営業を強化できる可能性がある。	競合比較上、対象会社の強みは大企業連携と導入キャパシティであり、PMIで補強しやすい。	短期コスト削減より、採用・営業・開発投資を通じた成長PMIが適する。	既存顧客アップセルとフィールドサポート供給力改善により、売上3.0から5.0億円、EBITDA0.8から1.4億円の改善余地。	アップセル対象顧客投資額、PMI初年度
未確認論点・未読アジェンダ	未解決論点	上位顧客の更新、個人保証解除、採用単価、基幹連携ロードマップ、キーマン流出防止策が未確認。	未確認論点のうち、大企業連携は競合に対する劣後要因になり得る。	価格提示前に、クローニング条件と投資必要額をDDで詰める必要がある。	保証解除とキーマン残留が整理できれば、EV120から135億円の範囲で検討可能。	保証契約、役員面談、顧客別契約台

【画面イメージ3】 DD分析マトリクスによる論点整理

3. 今後の見通し

本件による当期業績への影響は軽微であります。なお、業績予想へ影響を与える状況・事象が発生し、これにより業績予想を修正する場合には速やかにお知らせいたします。

当社は今後も AI をはじめとするテクノロジーの活用により、M&A 案件の発掘・分析・意思決定プロセスの高度化を進めるとともに、TRIS2.0 に掲げるスマートインベストメントおよびスマートカンパニー化を着実に実行し、企業価値のさらなる向上に努めてまいります。

以上