



野村IRセミナー

株式会社トリプルアイズ

(証券コード：5026)

2026年1月29日

01 | 会社概要

02 | 競合優位性

03 | 成長戦略

04 | 2026年8月期第1四半期業績(IFRS)

05 | Appendix

テクノロジーに 想像力を載せる

創業者の故福原智は誓いました。
「ことばにできればすべてシステムにできる」と。
わたしたたちは改めてこの誓いを胸に、
希望、夢、挑戦、幸福という想像力を
AIをはじめとした先端テクノロジーに載せて
未来に運びます。

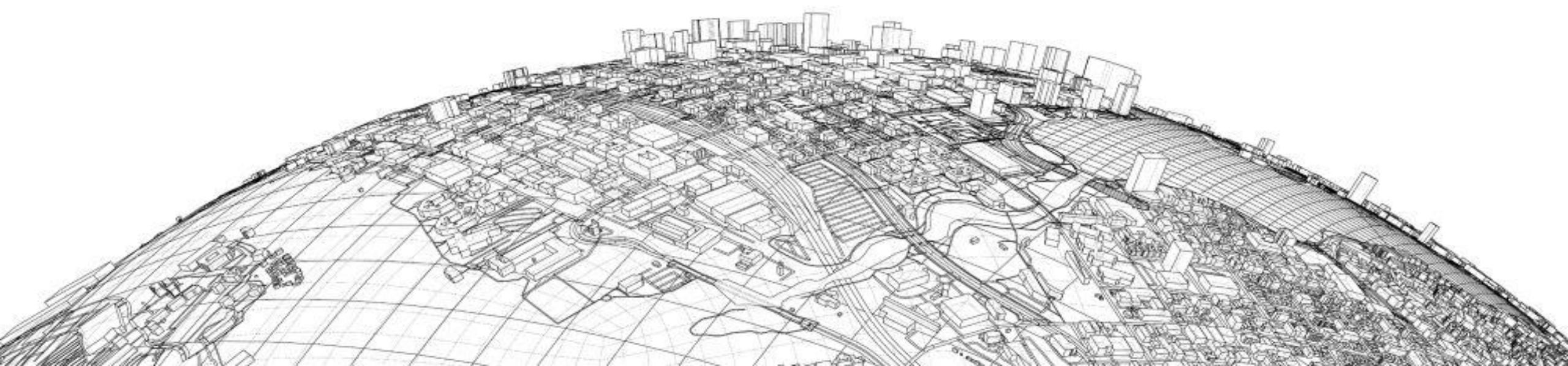
DNAが遺伝子の乗り物であるように、
テクノロジーはわたしたちの想像力の乗り物なのです。



会社概要

| | |
|--------------|-------------------------------------|
| 会社名 | 株式会社トリプルアイズ（英名：TRIPLEIZE CO., LTD.） |
| 代表取締役 CEO | 片渕 博哉 |
| 設立 | 2008年9月 |
| 所在地 | 東京都港区芝浦3丁目4-1 グランパークタワー 32F |
| 役職員数 | 連結：465名、単体：251名 |
| 市場区分 | 東証グロース市場（証券コード：5026） |

| | |
|------|--|
| 事業内容 | システムインテグレーションおよびAIプラットフォームの提供 |
| 関係会社 | 株式会社所司一門将棋センター、株式会社シンプルプラン、株式会社ゼロフィールド、株式会社BEX |
| 特許 | 情報処理装置、情報処理方法、及びプログラム（出願番号：特願2020-067799） 複数拠点における時間的整合性を根拠とする本人認証AIシステム |
| 資格 | ISO 9001 JQA-QMA15648（品質）、ISO/IEC 27001 JQA-IM1456（情報セキュリティ） ISO/IEC 27017 JQA-IC0003（クラウドサービスセキュリティ） |





※ 2025年8月期の実績値をもとに算出

当社グループサマリー

創業

 Realize Customize Maximize
TRIPLEIZE

18期目
(2008年9月3日設立)

上場区分

東証グロース(5026)

事業／強み

- ・ AIプラットフォーム
- ・ 開発/設計
- ・ GPUサーバー

業績

2024年8月期(実績) 2025年8月期(実績) 2026年8月期(計画)

売上高 **44.1** 億円 ▶ **57.1** 億円 ▶ **58.1** 億円

営業利益 **0.3** 億円 ▶ **△0.6** 億円 ▶ **0.8** 億円

組織

グループ会社


 全 **5** 社

従業員


465 人

画像認識プラットフォーム AIZE

AIZEの累計ユーザー数が10万IDを突破。AIZEは2019年にサービスを開始し、顔認証を中心に物体認証や植物認証など、幅広い分野での利用が進んでいます。50社を超えた販売パートナーによる営業活動にくわえ、既存の勤怠システムとの連携が進み、IDが急増しました。アルコール検知や/入退館管理など、さまざまな業種や地域で利用されておりAI導入の入口としての役割を果たしています。



特別地方公共団体

勤務時間の適切な把握方法と管理
業務の効率化を模索

画像認識プラットフォーム



顔認証サービスの提供に加え数多くのシステム
開発に実績を持ち、個人情報保護にも注力



世田谷区

顔認証システムを通じて勤怠管理の効率性向上

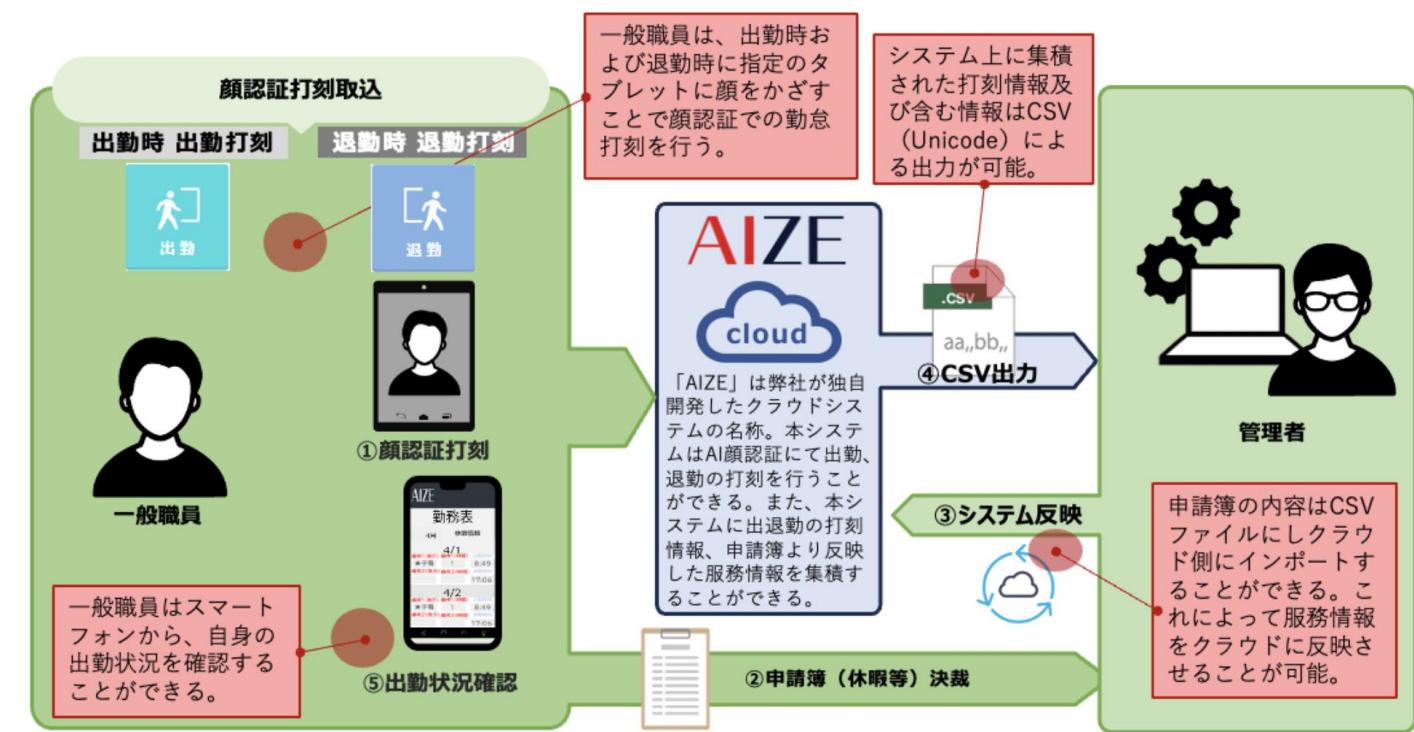
世田谷区の会計年度任用職員の出退勤管理

導入拠点：500カ所（本庁舎、保育園、学校、図書館）

対象職員数：約5000～5400人/年間

*延べ任用人数は約6400人を予定

- 顔認証端末にはタブレットを使用
- 長期安定運用とコスト効率を考慮
- クラウド上のAIZEと連携
- 有給休暇を含めた勤怠と休暇情報の可視化UIを構築
- より効率的な勤怠管理を実現



画像認識プラットフォーム AIZE

地域密着型の大手スーパー・マーケットチェーンでは、検温機型顔認証勤怠サービス「AIZE Biz+」を250拠点に導入し、従業員向けコロナ対策として利用されています。流通業、飲食業、工場などで、顔画像と検温機記録を紐づけることで、本部による一括管理が可能になりました。0.5秒以下で顔画像を認識できるAIデバイスで、従業員や取引先、お客様入退室時に自動で時間と体温を記録できます。手作業が圧倒的に減り、コストダウンが約束されます。



LINE WORKS

現場で活用できる充実したビジネスチャット


AIZE Breath
顔認証とアルコールチェックを一連の動作で
行い、クラウドに記録App
アルろく for LINE WORKS

運転者のスマートフォン画面イメージ

アルコールチェック実施時やアルコール検知した場合に
LINE WORKS へ通知

管理者のLINE WORKS画面イメージ

アルコールチェック義務化に伴う安全管理業務工数を大幅に軽減

アルコール検知器の課題：リアルタイム酒気帯び確認
LINE WORKSとの連携：確認業務を効率化・情報共有と管理効率の向上

- 安全管理業務を軽減
- なりすまし防止とデジタル化を促進
- 既存のアルコール検知器にも対応可能

LINE WORKS

Case study of our services AIZE

日本全国に広がる国産AI「AIZE」

-

約300社
約3500拠点
顔ID数は15万over



医薬品卸クラウド型 販売管理システム

医薬品卸クラウド型 販売管理システム「PRISM」を利活用して、後発医薬品の安定供給をDXで推進！

次の薬価改定対応を最短・自動化でグッと楽に!!

医薬品卸特化型のクラウド型販売管理システム PRISM

PRISM

こんな事でお困りでは
ありませんか？

そのお悩みを PRISM が解決します 詳しくは裏面へ



例えば
出荷数制限の対象商品を
どの薬局にいくつ納めよう...

例えば
毎日毎日の入力作業、
自動化できれば
楽なのに...

例えば
商品マスタが増えて
管理が大変！！

例えば
薬価改定のたびに
夜遅くまで
Excelとにらめっこ...

- ▶ 01/発注(JDNet連携)の自動化
- ▶ 02/伝票・リスト印刷の自動化
- ▶ 03/受注(MEDICODE/SDC/SDN連携)の自動化
- ▶ 04/請求書の一括送信



販売入力画面

経営ダッシュボード画面

ゼロフィールドのデータセンター運用能力

2018年から国内外で合計6拠点のデータセンターを展開するゼロフィールドは、2024年にコンテナ型データセンター『DINO Rex』を開発。顧客ニーズに合わせてカスタマイズできるDINO Rexは、暗号資産マイニングだけでなく生成AI向けエッジデータセンターとしても活用可能。短期間で設置できるため、安価な電力の新たな活用方法として販売を広げている

コンテナ型データセンターによる 余剰電力活用の提案

コンテナ型データセンターとは、エッジでのサーバー稼働に最適化された設備を備えた可搬型の省スペース施設



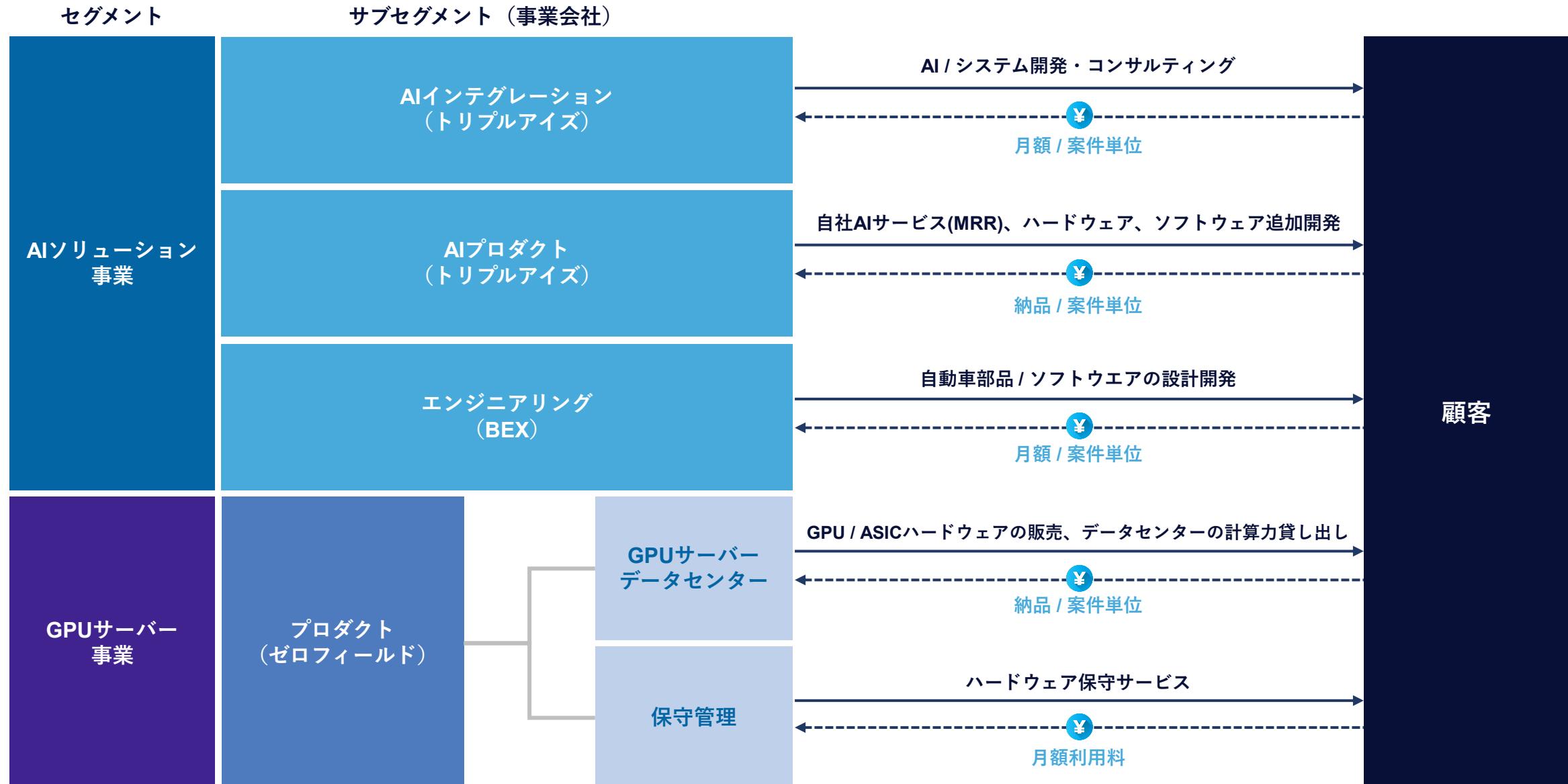
コンテナ型・モジュール型 データセンターの独自開発



◀コンテナ型データセンター
【ニーズに合わせてフレキシブルに
カスタマイズ可能】



▲モジュール型データセンター
【福井大学との共同開発の排気システム搭載】



主要取引先企業

自治体



小売・流通



銀座メガネコンタクト

総合商社

Marubeni

金融

JIA Japan Investment Adviser

鉄道

人へ、街へ、未来へ。
東急電鉄

物流

NEX NIPPON EXPRESS

電気機器



食品卸

PRECO GROUP

医療・医薬品



情報通信

LINE WORKS**Sony Biz Networks Corporation****TeamSpirit****kaonavi****CUBE SYSTEM****ASPIIT**

建設ICT



株式会社 シーティーエス

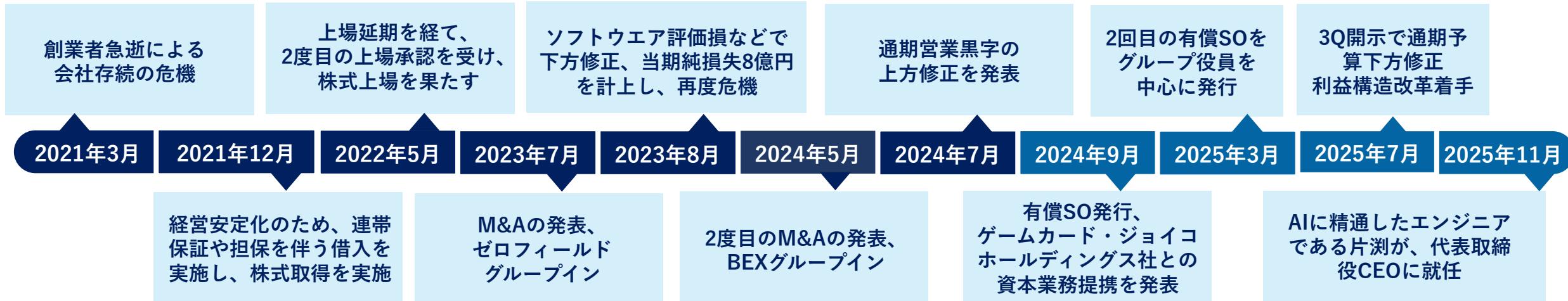
建設・機械

**KAWADA**
CONSTRUCTION CO.,LTD.

電気機器

brother
at your side

経営危機から新たな成長フェーズへ



何度も当社は危機を乗り越え、成長基調へ

01 | 会社概要

02 | 競争優位性

03 | 成長戦略

04 | 2026年8月期第1四半期業績(IFRS)

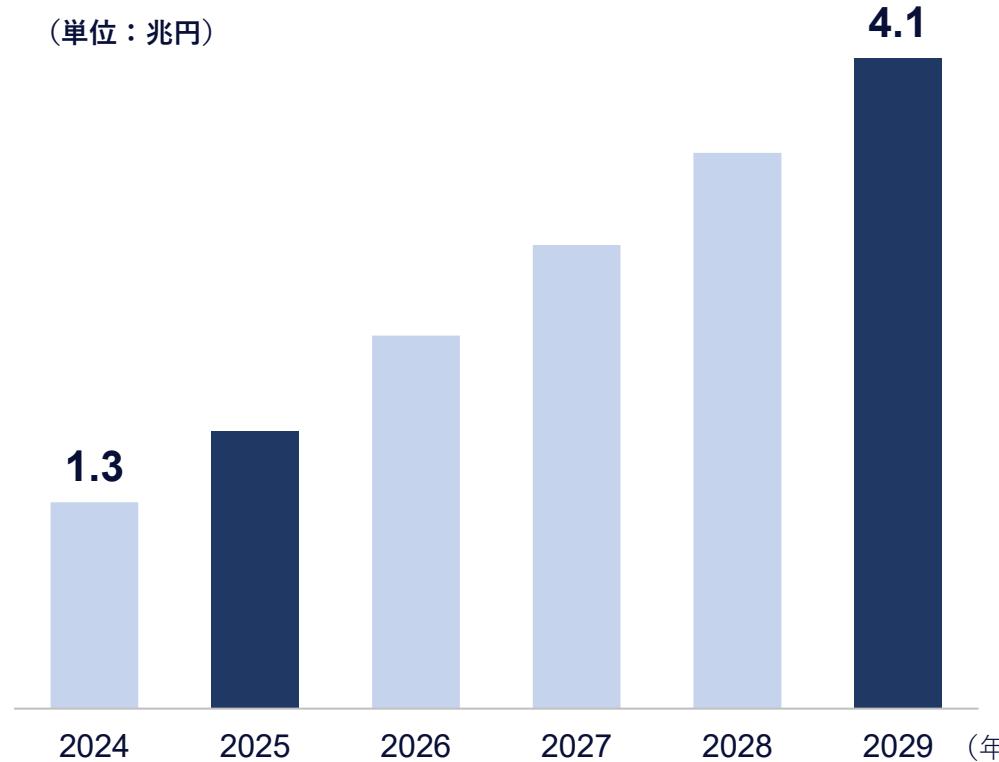
05 | Appendix

AI市場の動向

各種調査によると、国内のAI市場は2029年に約4.1兆円、世界のAI市場は2030年に約8,260億ドル（約130兆円）規模にまで成長することが予想されています。

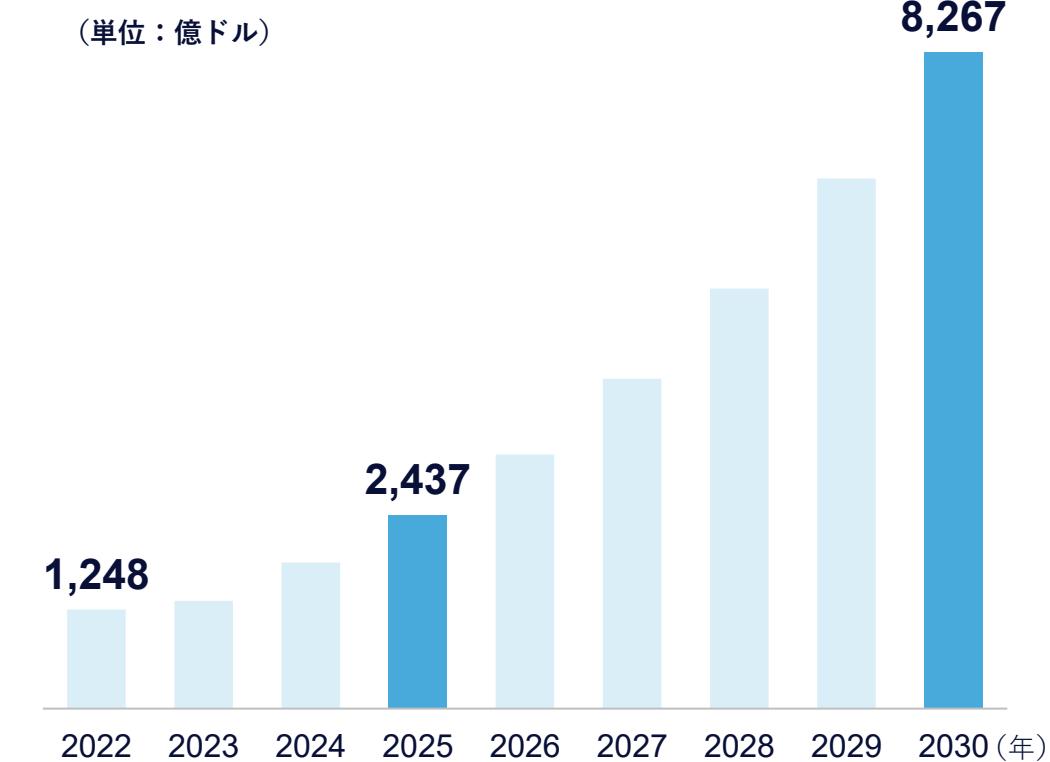
国内AIシステムの市場規模

（単位：兆円）



世界のAI市場規模

（単位：億ドル）



出典：IDC「2024年国内AIシステム市場予測を発表」（2025年5月1日）

なお、2025年～2028年のデータは、実数値が公開されていないことから、出典元のグラフに基づき当社で推計値を入力しております。

出典：Statista（2025年3月27日取得データ）

市場の動向

インフラ問題の顕在化

生成AIとデータセンターで電力需要が急増し、送電や系統連系の保留が前面化。**データセンターの金融商品化 (REIT)** など資金調達の巧拙が鍵となりつつある。

米中AI政策の再編

米トランプ政権下で、対中AI半導体輸出管理の発動が遅れつつも「複雑で重い規制」から「より賢明で戦略的な仕組み」へ見直しの流れが示されている

フィジカルAI

NVIDIAはGR00TとNewtonを公開し、シミュレーションから現実への技術移転を加速。**フィジカルAI**は産業・サービスで実装段階に入り、エコシステムの拡大が進展。

政権交代とAI政策

高市政権では、AI推進と経済安全を両立しつつ、**国産半導体・データ基盤強化、生成AI活用拡大**と安全対策がさらに加速する可能性が高い。

記事・株価を検索

日本経済新聞

朝刊・夕刊 LIVE Myニュース 日経会社情報 人事ウォッチ NIKKEI Prime

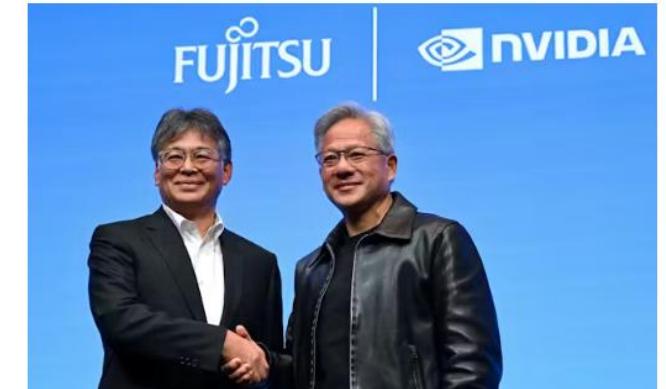
トップ 速報 ビジネス マーケット 経済 國際 オピニオン もっと見る #自民党

富士通、NVIDIAとAI分野で提携 半導体開発や「フィジカルAI」で

半導体 2025年10月3日 10:30 (2025年10月3日 10:56更新)

保存

Think! 多様な観点からニュースを考える 田中達昭さんの投稿



協業説明会で記念撮影に応じるエヌビディアのジェンスン・ファンCEO（右）と富士通の時田隆仁社長（3日午前、東京都千代田区）

富士通は3日、米エヌビディアと人工知能（AI）分野で提携したと発表した。AI向け半導体を共同開発するほか、AI制御のロボットなどを指す「フィジカル（物理的）AI」の開発で協業を検討する。ハードとソフトの両面で協業し、データセンターやロ

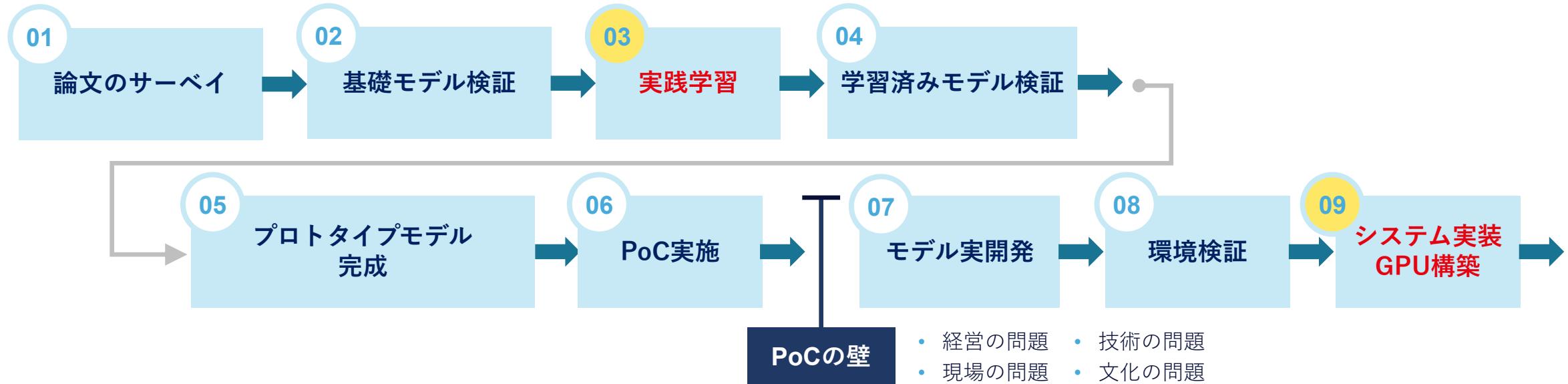
出展：<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUC02CLX0S5A001C2000000/>

技術力と社会実装力

トリプルアイズのサービス「AIZE」は、すべて自社開発で構築。

同時に、AIの研究開発における論文のサーベイからモデルの実開発のみならず、顧客システムへの実装まで一貫して実施が可能

AIシステムの開発 | 一般的なAI開発プロセス



03 「実践学習」のデータアプローチの強さ

タスクに応じて統計や機械学習を使い分けるアプローチが強み。
特に囲碁AIで重要なデータ解析や特徴量抽出に知見がある

09 AIを「システム実装」できる珍しさ

自社開発の「AIZE」は、顧客ニーズを起点としたマーケットインで開発。
更に、「GPUサーバー」等インフラ構築まで一気通貫でサービス対応

高い技術力を誇る人材と圧倒的な実績

|  AIプロフェッショナル DXエンジニア |  自動車設計エンジニア |  GPUエンジニア |
|--|--|--|
| 人員数 193名 | 人員数 160名 | 人員数 9名 |
| 最先端AIの研究開発+ 顧客のDX支援を強力にサポート UEC杯囲碁AI大会1位の研究開発ネットワーク を活用し、優秀な人材の採用・育成にも 力を入れる | 大手自動車メーカーの設計開発で 40年超の実績 関与特許実績140件超。ハードウェア・ソフ トウェアの両軸で技術を高める 自動車設計のプロフェッショナル集団 | 高性能PCの導入～運用を トータル支援 高性能PCの設置から保守・運用まで 一貫して対応できる、ハードウェアエンジニア とソフトウェアエンジニアを揃える |
| 世界大会 第1位 | 大手自動車 メーカーとの 取引実績 40年超 | 販売累計台数・ 全国シェア 3年連続 全国1位 |
| G検定合格者 ※1 総勢25名 | 関与特許実績 140件超 | 購入顧客数・ 全国シェア 3年連続 全国1位 |
| 中最上級 エンジニア 155名 | 空調 トヨタ車体内 シート 豊田紡織内 シェア1位 | 自社データセンター 稼働顧客数・ 全国シェア 3年連続 全国1位 |

※1：一般社団法人日本ディープラーニング協会が主催する検定。事業に活用できるAIの知識を検定試験する

* 東京商工リサーチ調べ。人員数情報は2025年4月時点

囲碁AIに裏打ちされた高い技術力

囲碁AIの研究開発で培った先端技術を核とした“挑戦するDNA”を有し、AIの未来を切り拓く技術力が強み。

囲碁AIがもたらしたイノベーションを原点に、AI開発の王道で磨いた高度な知見を基盤として、新たな価値創出と市場への貢献を加速させる

AIの未来を創ってきた、私たちのDNA

2025年ノーベル化学賞

囲碁AI世界大会成績推移



出展：<https://www.asahi.com/articles/DA3S16091485.html>

※1：共同開発プロジェクト「GLOBIS-AQZ」での成績

※2：2020～2021年は新型コロナウィルス感染拡大防止の観点から、大会参加を見送っていました。

※3：当社エンジニアの個人参加による成績です。

| 開催時期 | 順位 |
|----------|------|
| 2019年4月 | 4位 |
| 2019年12月 | 2位※1 |
| 2022年3月 | 6位※2 |
| 2023年11月 | 1位※3 |
| 2024年7月 | 1位※3 |

技術力の差が
勝敗に現れる

囲碁の指し手選択数
10³⁶⁰

将棋の局面変化
10²²⁰

全宇宙の粒子数
10⁸⁰

地球の海岸の砂粒数
10²³

日本総人口
10⁸

01 | 会社概要

02 | 競合優位性

03 | 成長戦略

04 | 2026年8月期第1四半期業績(IFRS)

05 | Appendix

3つの成長エンジン

AI社会実装に向け、3つの戦略を推進。

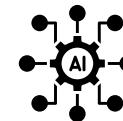
単なるAIベンダーとしてのポジション確立ではなく、「社会課題を技術力で解決するSIパートナー」としてへの役割へシフト。また全社員のAIスキル向上していき AIネイティブな組織へ変革していく。

① 顔認証・生体認証



利便性から
「公正・安全」へ

② AIインテグレーション



「現場実装」の徹底

③ 大学アライアンス



**教育DX・
地方創生モデル**



AIネイティブな組織への変革

M&A戦略

① 顔認証・生体認証

本人性の厳格化が求められる領域に特化

当社製品は、勤怠・決済（所有認証）の領域においては既に一定程度普及済み。

これからは、スマホ・カードでは解決できない「**本人性の厳格化**」が求められる領域に特化することで、高単価かつ必須性の高い市場を獲得する。



具体的な注力領域

公平性の担保が求められる領域

- ・ エンタメ（チケット）
- ・ リテール（限定品）における不正転売・買占め防止

リスク管理が求められる領域

- ・ Web試験での本人確認
- ・ カスハラ対策
- ・ 徘徊見守りなどのブラック/ホワイトリスト検知

当社の競争優位性

顔認証カスタマイズ実績

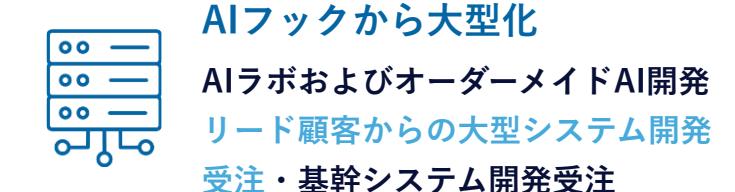
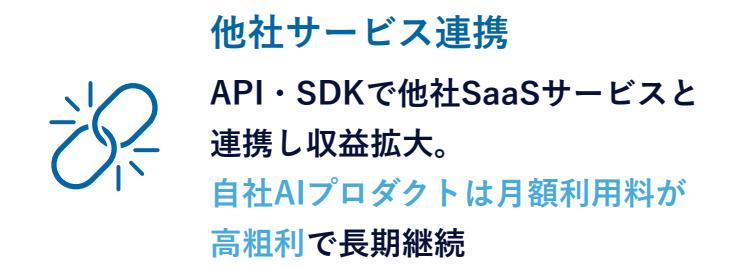
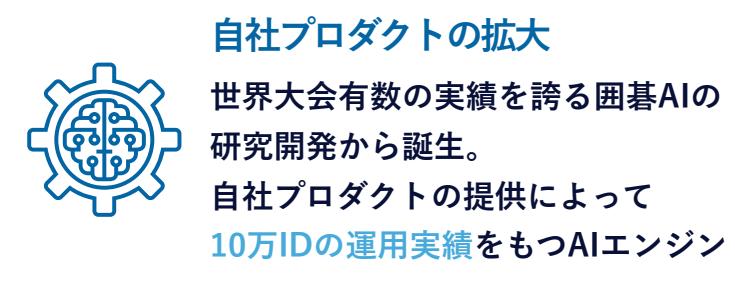
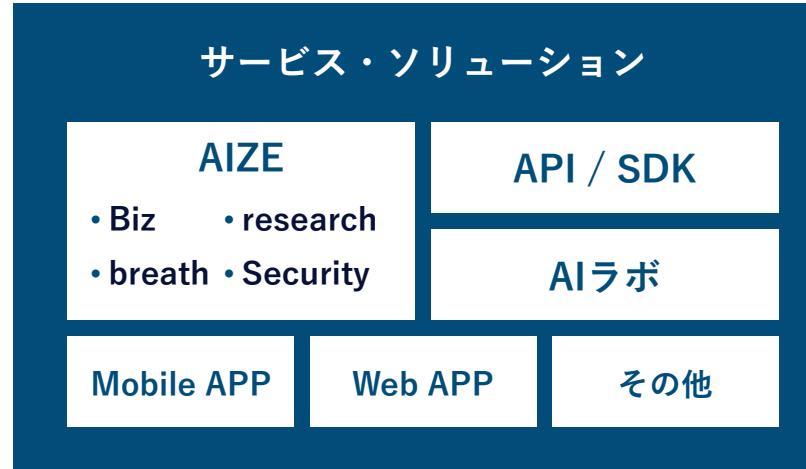
- ・ カメラ、クラウド・オンプレ・スマホなど環境依存せず、API/SDKで柔軟に連携することが可能

大量高速処理

- ・ 数万人規模のイベントや商業施設でも遅延なく認証・判定することが可能

AIプラットフォーム展開

トリプルアイズのAIの技術力と知見を活かして構築した独自のAIプラットフォーム基盤をベースに、自社プロダクトの拡大、他社サービス連携、AI案件のフックから大型システム案件受注につなげる戦略を推進していきます。



② AIインテグレーション

製造・印刷現場のDX推進

クラウド完結型のAIベンダーが苦手とする「エッジAI」と「フィジカルAI」を組み合わせることで、実益に直結するソリューションを提供していく。



具体的な注力領域

製造業

- 「自社専用生成AI」でナレッジ継承

印刷業

- 全数検品によるロス削減、製版業務効率化

新技術投資

- 工場自動化に向けたフィジカルAI研究開発

当社の競争優位性

圧倒的な課題解像度

- AI Lab顧客の80%が製造・印刷業。ドメイン知識が深く、「AI PoC」提案ではなくROI（人件費削減・歩留まり改善）を明確化した提案が可能。

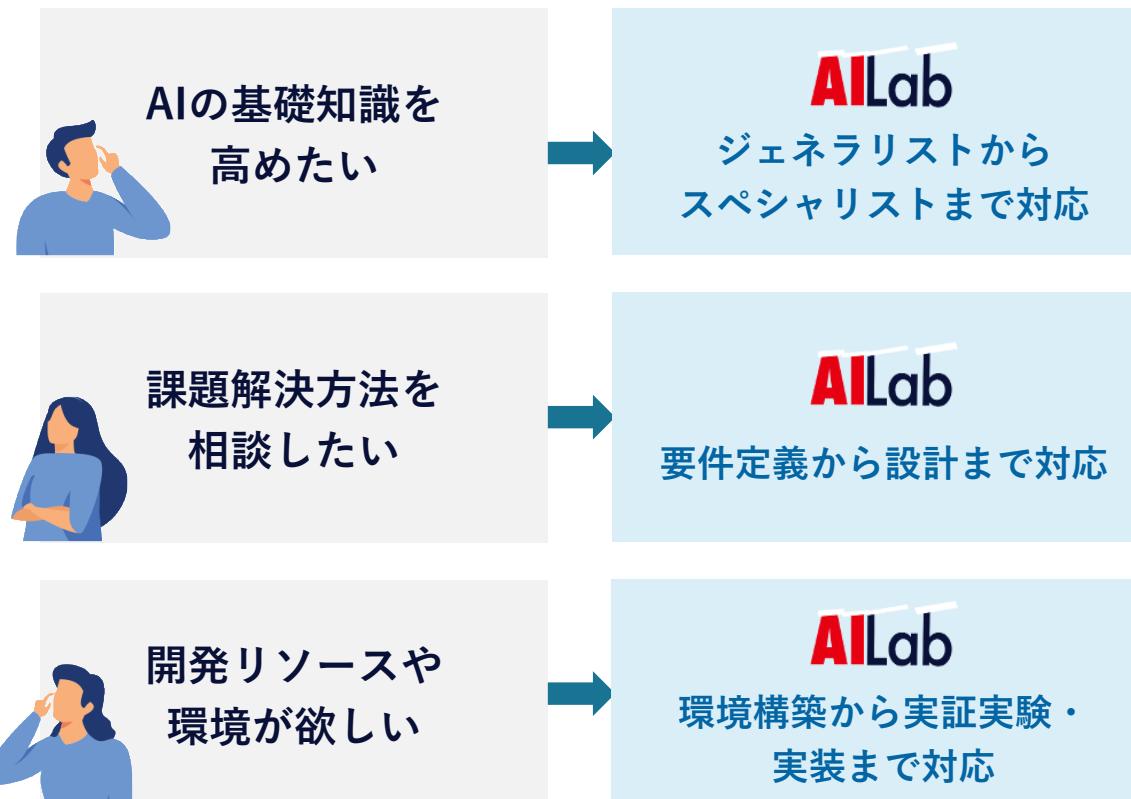
日本産業の強みと連動

- 自動車、IP産業（漫画・アニメ）など日本の技術力が強い産業に密着。

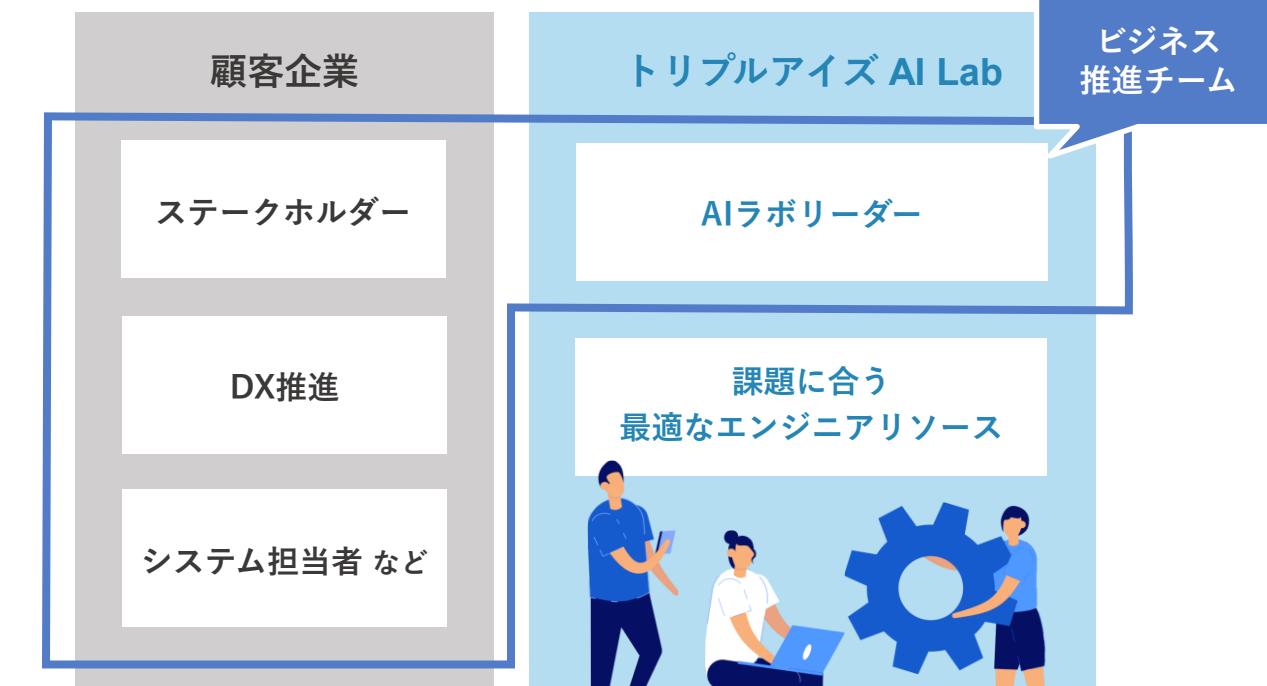
AIラボの戦略的拡大

画像認識プラットフォーム「AIZE」を多業種へ展開し、リード創出を強化。「AIラボ」による顧客との共創・検証を通じて、AIシステム開発や既存システムインテグレーションといった大型案件の獲得に繋げることで、顧客LTVの向上を目指す

企業課題と提供価値



AIラボの体制



DXの最新情報サーバイ・AI論文サーバイ・案件実績が集約されたエンジニアチームを顧客のビジネス・サービスに活用

③ 大学のアライアンス強化

産官学連携のハブへ

大学の研究シーズをシステム化し、自治体・公共へ展開。
優秀なAI人材のリクルーティング・エコシステムも確立。



具体的な注力領域

社会実装パイプライン

- 研究を自治体へ。教育委員会等とのパイプを作り、他商材へクロスセル。

採用ルート強化

- 共同研究を通じた学生エンジニアとの接点強化。

離島・僻地の教育モデル

- 北海道大学と連携。AI/GPUで対面以上の教育環境を構築。

当社の競争優位性

研究開発実装力

- 囲碁AIや顔認証で培った力で、学術理論を即座に「社会実装」できるエンジニア力。

日本産業の強みと連動

- 大学・自治体との技術顧問契約による知見の収益化モデル。

技術者の育成 ロードマップ

現在 社内のAT20の合格者が 150名を突破し 社内全体のAIリテラシーUpを推進中。
 今後のIT開発をリードしていくAI駆動開発リーダーを2028年までに100名育成していく



GE : AIジェネラリスト
 Ld : AI駆動開発リーダー

現在

2025年8月期

組織
レ
ベ
ル

AI試行段階

- 組織内でAIの利用が一部始まってはいるが、利用ツール目的がバラバラで、業務への影響は限定的
- AI活用が「個人」から「チーム」への取り組みへと進化中

2026年8月期

業務へのAI統合

- 業務プロセスにAIが組み込まれ、日常的に活用される
- 業務効率化や品質向上など、具体的な成果が出始める
- AI活用が「業務改善の手段」として定着

2027年8月期

AI前提の業務設計

- 業務やプロダクトが「AIを前提」に設計されている
- KPIや評価指標もAI活用を前提に定義されている
- AIが業務の中心に位置づけられ、組織の競争力に直結

2028年8月期

AIによる戦略的改革

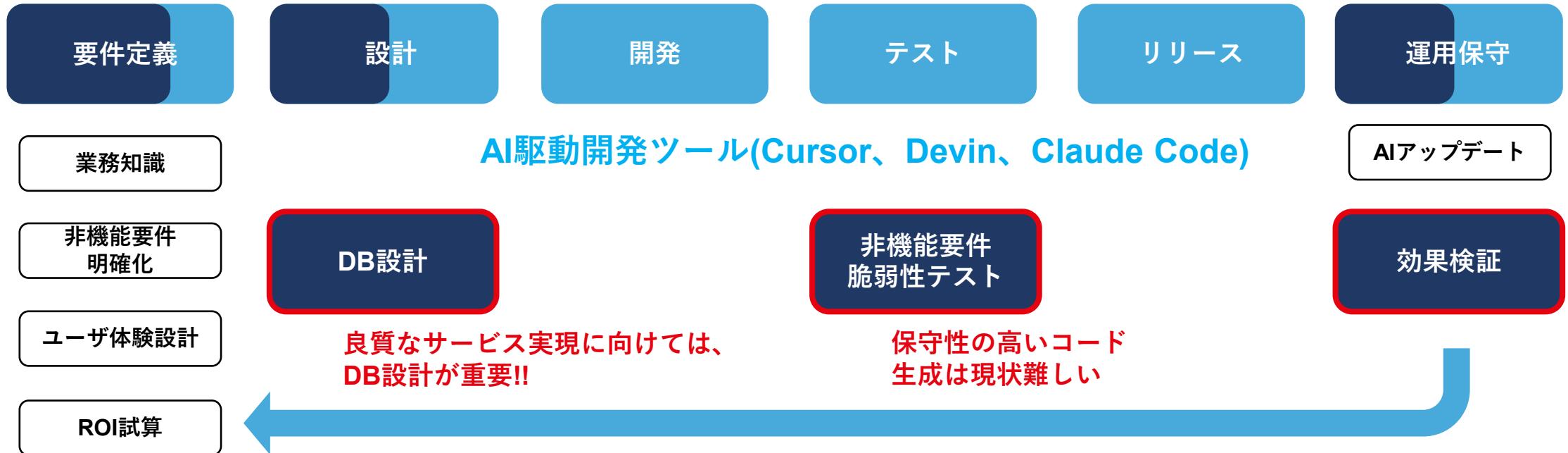
- AIを軸にした事業変革や新規事業が推進されている
- 組織文化としてAI活用が根付き、**全社員がAIリテラシーを持つ**
- 「AIだからこそ可能な戦略」が実行されている状態

技術者の育成 AI駆動開発リーダー

従来のシステム開発フローの中で、ヒトで対応しなければならない領域、AIに代替できる領域を見極め、技術者の育成・リスキリングを推進していく。



AI駆動開発 リーディング



AI時代を切り拓く

私たちトリプルアイズは『AIと共に、ビジネスを変革していきます』。
テクノロジーだけでなく、組織文化としてのAI活用を推進していきます。

社員全員が、AIネイティブな組織へ。

新たな価値創造・事業成長・社会実装へ向けた挑戦を、これからも全力で推進していきます。
生成AIは単なるツールではなく、私たちのビジネスと社会を変革する原動力です。
この時代の波に乗り、未来を共に創造していきます。

具体的に取り組むこと



人材育成

AI人材の育成と組織全体のスキルアップ



技術革新

最先端AI技術の積極的な導入と開発



社会貢献

AIを通じた社会課題の解決への貢献

東証グロース市場の上場維持基準として、2030年までに時価総額100億円の基準が追加。

東証の資料においても、高い成長を目指した経営の実現に向けて、M&Aによる成長戦略も積極的に検討すべきであることが提言された。

東証の提言
(資料抜粋 P8)

- 投資家の期待とギャップがある経営者のマインドの例として、「成長が停滞しているので、**従来の延長線での拡大路線を目指す**」など
- そうではなく、実際のグロース上場企業に対する投資家の声は以下の通り。「M&Aなどのインオーガニックな成長戦略も含めて、成長戦略を再構築してほしい」、「大きくない市場の中で多くのスタートアップがパイを奪い合っているケースがあるが、それでは単独での成長に限界がある。自社単独で成長を目指すだけではなく、**他社との提携やM&Aなど、インオーガニックな成長戦略も含めて検討すべき**」

当社のスタンス

- 600社超のグロース市場の中で、100億基準を優に超える、**非連続な成長を実現するであろうという期待値に応えられる経営を目指す**
- 上場後実施した2件のM&AのDD、PMIの経験値を今後も活用、深化させる
- 国際会計基準導入により、他社に先んじた体制整備
- ただし、件数ありきのM&Aは想定しておらず、次ページに記載の戦略概要に沿う見極めを行うことを重視**

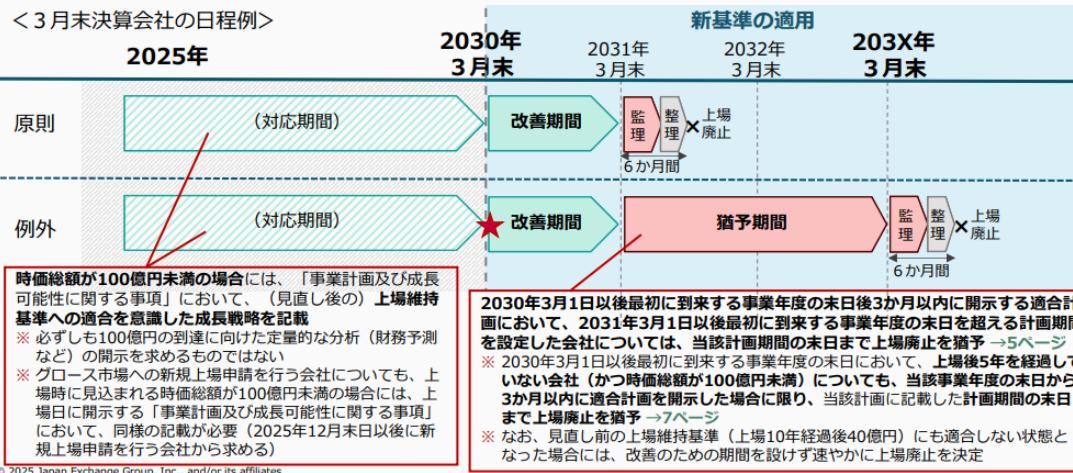
M&A戦略の背景

2030年からグロース市場の上場維持基準が見直される中、企業が社会に大きな影響を与える存在へ進化するためには、事業規模の拡大が鍵となります。その実現に向け、M&A戦略は今後も不可欠な成長ドライバーです。

グロース市場の上場維持基準の見直し



- ◆ 上場維持基準を、「上場5年経過後 時価総額100億円以上」へと見直し
(現行: 上場10年経過後 時価総額40億円以上)
- ◆ 2030年3月1日以後最初に到来する事業年度の末日から適用
 - 1年間の改善期間内に基準に適合しなかったときは、監理・整理銘柄指定期間を経て上場廃止
 - ただし、追加期間を設けて基準への適合を目指す計画を開示した場合には、当該計画に記載した計画期間の間、例外的に上場を可能とする(計画期間の期限は定めない)



※ グロース市場の上場維持基準の見直し等の概要.pdf から抜粋

参考：M&Aの成長への寄与

- M&Aを実施した企業は、実施していない企業と比べ、売上高、経常利益、労働生産性の伸び率が大きいことを示すデータも存在

M&Aを行った企業/行っていない企業の業績等の変化



注：中小企業庁「事業承継・M&Aに関する現状分析と今後の取組の方向性について」(2024年6月28日)をもとに東証作成
注：2017年度において中小企業基本法上の中小企業に該当する企業を対象とし、2017年度の数値を100としたときの変化をグラフ化

© 2024 Japan Exchange Group, Inc., and/or its affiliates

23

※ グロース市場における今後の対応 - 日本取引所グループ から抜粋

01
適切なバリュエーション
でのM&A

- ターゲットはEBITDA倍率4倍～5倍前後

02
AIソリューション事業を
基盤としたシナジー

- AIサービス、AI開発、ITコンサルも含めたAI周辺事業領域のM&A
- 独自開発AIの共有によるシナジー創出及びこれによる対象企業のバリューアップ

03
自由度の高い資本政策

- グループインした役員を中心に有償SOを付与するなどインセンティブを過去実施

04
当社グループへの資本参画
によるベクトル合わせ

- M&Aと同時にファウンダーに当社グループの第三者割当増資を実施、当社グループ価値向上を当社とともに目指す

01 | 会社概要

02 | 競合優位性

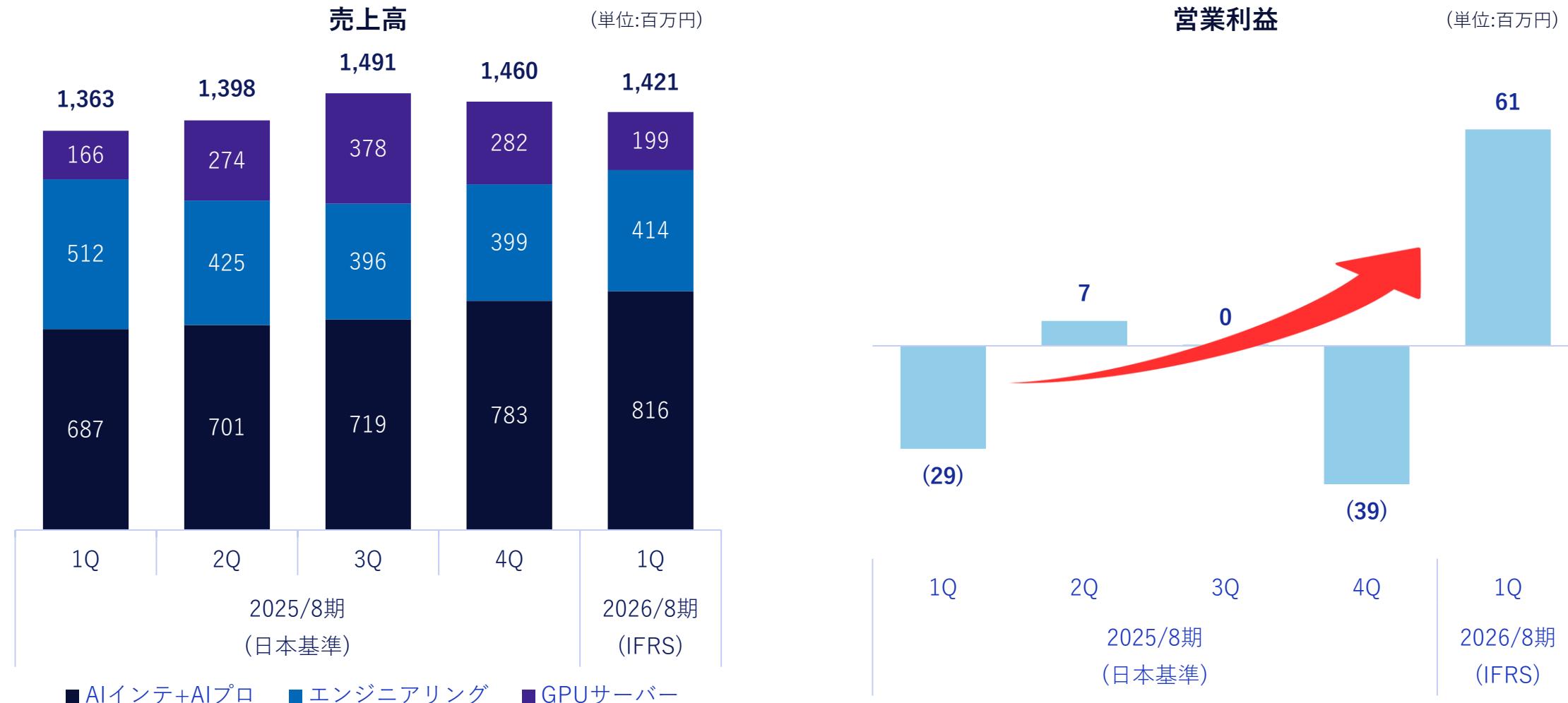
03 | 成長戦略

04 | 2026年8月期第1四半期業績(IFRS)

05 | Appendix

連結業績ハイライト①

今期からIFRSを適用。連結売上高は微増、**営業利益は前期比大幅改善し、計画進捗率も好調。**AIソリューション事業として**四半期過去最高売上・四半期最高営業利益**を更新。「AIインテグレーション+AIプロダクト」の当四半期売上高は前年同四半期比約1.2倍と継続的に増加。GPUサーバー事業の粗利額及び粗利率増。



売上収益

1,421 百万円

(前期比：105.4%)

営業利益

61 百万円

(前期実績：△54百万円)

当期純利益

29 百万円

(前期実績：△45百万円)

連結業績

- 売上高は微増、営業利益は大幅改善。AIソリューション事業が好調。AIソリューション事業として四半期過去最高売上・四半期最高営業利益を更新。
- 本1Qより、従来の日本基準に変えてIFRSを適用開始
- 利益管理の徹底により営業利益が改善し、連結四半期過去最高営業利益62百万円まであと一歩

AI
ソリューション

- 「AIインテグレーション」における単価上昇、生成AI関連の開発需要増に伴うAIラボ契約拡大、PRISM案件受注拡大などが売上及び利益拡大に寄与
- 「エンジニアリング」においては、組織風土改善活動に取り組み、前期の人数減がほぼ収束し、前期4Q以降は案件増により請負工数が増加、1Qは利益水準が回復。現在新卒採用、中途採用を強化中。
- 上記を背景に四半期過去最高売上1,225百万円、四半期過去最高営業利益64百万円で着地

GPUサーバー

- AI開発用途向けGPUサーバーの販売が好調に推移し、売上高増、粗利増に寄与
- 1Qより適用したIFRSによりのれん非償却などの影響で前期比で損益が大幅に回復
- アーカンソー州のデータセンターが稼働開始し、管理原価を削減、今後は大型案件への対応が可能

連結前年同期比較・計画進捗率

売上高及び売上総利益の計画進捗率は、ほぼ予定通り。AIソリューション事業の利益改善が想定以上に好調であり、**営業利益75.6%、当期利益79.5%**と好調。

| (単位：百万円) | 2025年8月期 1Q実績 | 2026年8月期 1Q実績 | 前期比 | 2026年8月期 通期計画 | 計画進捗率 |
|------------|------------------|------------------|---------------|------------------|-------|
| 売上高 | 1,349 | 1,421 | 105.4% | 5,837 | 24.4% |
| 売上総利益 | 415 | 461 | 111.0% | 1,894 | 24.3% |
| 営業利益・損失(△) | -54 | 61 | — | 81 | 75.6% |
| 当期利益・損失(△) | -45 | 29 | — | 36 | 79.5% |

※2025年8月期1Qの数値はIFRS組み替え後の数値を記載しております

事業別前年同期比較

AIソリューション事業のうちAIインテグレーション+AIプロダクトは、事業好調継続により売上前期比118%、エンジニアリングは人員減のため前期比80.0%。GPUサーバー事業については、**AI開発用途向けGPUサーバーの販売の本格化による売上高の増加(前期比131.4%)及び売上総利益の増加(前期比257.3%)。**

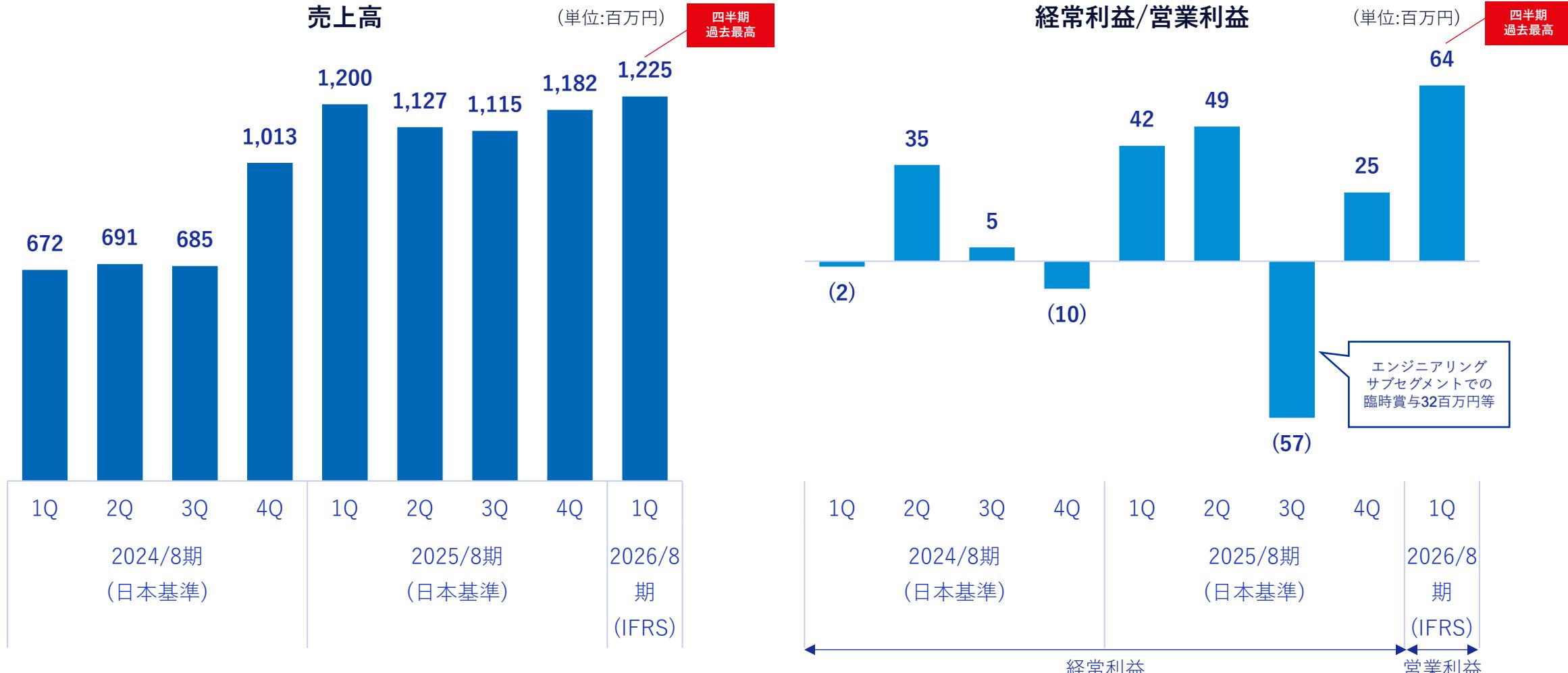
| (単位：百万円) | AIソリューション事業 | | | GPUサーバー事業 | | |
|-------------------------|----------------------------|----------------------------|--------|----------------------------|----------------------------|--------|
| | 2025年8月期 1Q実績 (IFRS) | 2026年8月期 1Q実績 (IFRS) | 前年同期比 | 2025年8月期 1Q実績 (IFRS) | 2026年8月期 1Q実績 (IFRS) | 前年同期比 |
| 売上高 | 1,200 | 1,225 | 102.1% | | | |
| AIインテグレーション +AIプロダクト | 687 | 816 | 118.7% | 151 | 199 | 131.4% |
| エンジニアリング | 517 | 414 | 80.0% | | | |
| 売上総利益 | 372 | 343 | 92.3% | 46 | 120 | 257.3% |
| 営業利益 | 59 | 64 | 107.1% | -114 | -2 | — |

※ 2025年8月期1Qの数値はIFRS組み替え後の数値を記載しております

※ AIソリューション事業におけるサブセグメントの売上高合計とAIソリューション事業全体の売上高との差異は連結消去によるものであります

※ 2025年8月期GPUサーバー事業におけるIFRS営業損失114百万円について、同期間の日本基準営業損失82百万円より32百万円悪化しておりますが、主な要因としては
顧客関連資産(無形資産)の償却年数の見直しに伴う償却費61百万円の増加及びのれんの非償却に伴う償却費22百万円の減少であります

AIソリューション事業においては、AIインテグレーションサブセグメントにおけるAI案件の好調な受注や徹底した案件管理、エンジニアリングサブセグメントにおける人員減の収束と稼働率上昇を背景とした利益の増加により、**四半期最高売上となる1,225百万円及び営業利益64百万円で着地**



Q 株主還元に関する考え方

今後の配当方針や株主優待の有無について教えてください。

基本方針

現在は成長フェーズにあり、事業拡大のための投資（AI技術開発、優秀な人材獲得、M&A等）を優先しつつ、株主還元とのバランスをとっていきたい。これが中長期的な企業価値向上、ひいては株主皆様への最大の利益還元につながると考えている。

配当方針

利益成長のスピードを見極めつつ、一定程度の利益計上を継続して行えたら、配当等による還元を検討してまいりたいと考えております。

株主優待

投資家層の拡大やファン作りという観点から、配当だけではなく株主優待についても、他社の事例を参考にしつつ、慎重に検討を進めています。

Q ROE及び資本効率について

自己資本利益率（ROE）の推移と今後の改善策を教えて下さい。

現状認識

23/8期は事業構造改革に伴う一過性の損失計上によりROEが低下しましたが、24/8期は黒字転換を果たし回復。25/8期はGPUサーバー事業の一過性の特別損失により△20.7%となっております。

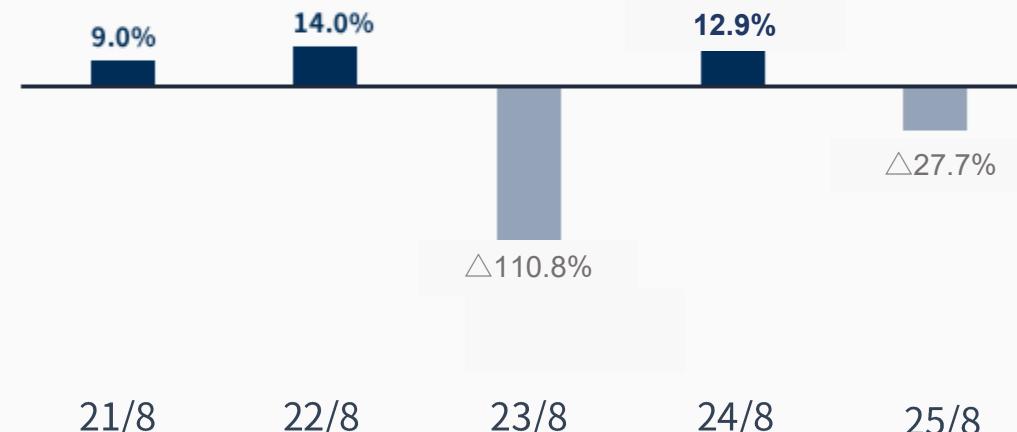
向上策

AIZE等のストック型ビジネス及びAIラボの拡大により高収益モデルへシフト。資産の効率的運用と併せ、安定した資本効率の維持を図ります。

目標

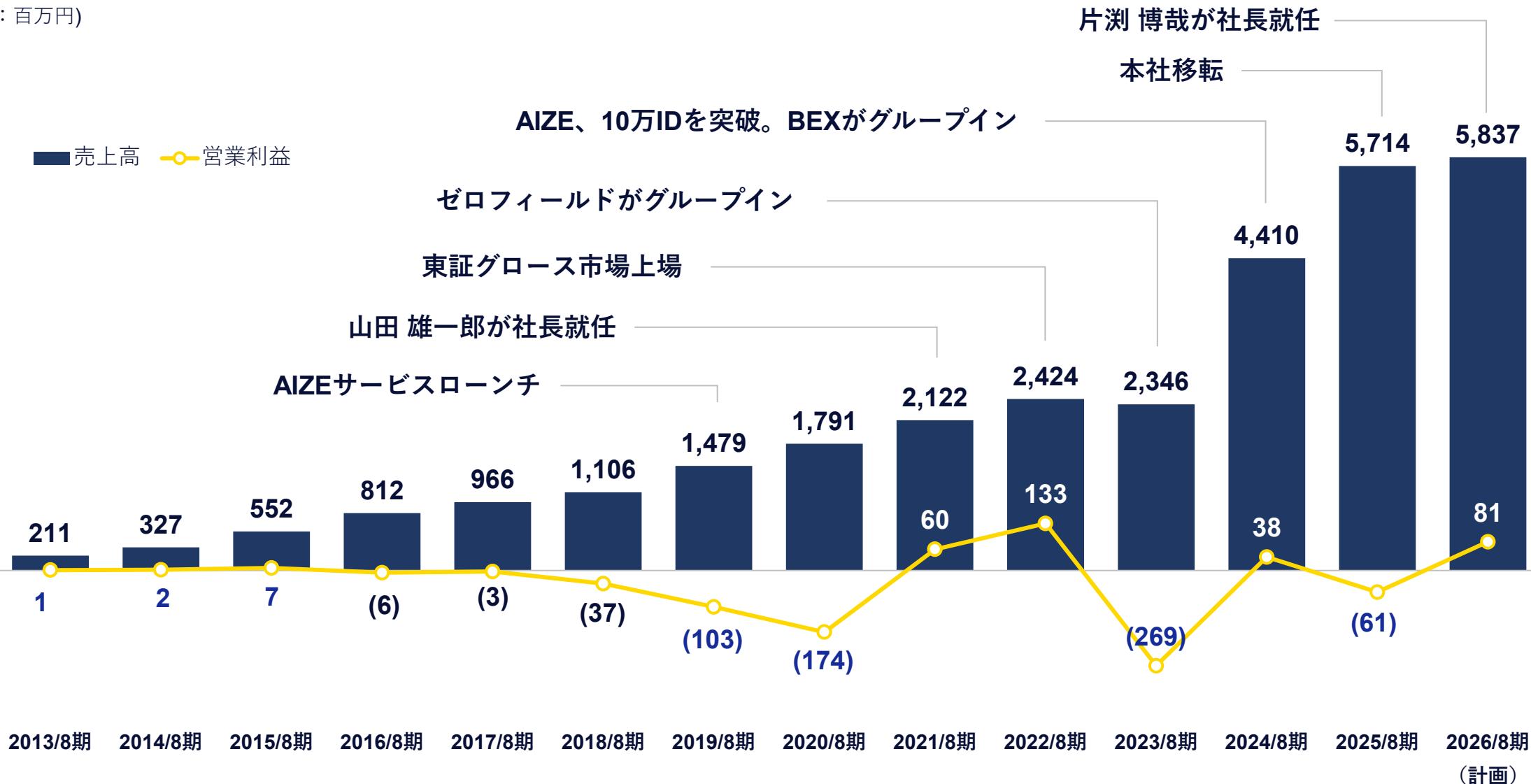
まずは**ROE 10%以上**の安定的維持を早期に確立し、その後さらなるROE向上を目指します。

ROE（自己資本利益率）の実績推移



売上高及び営業利益推移

(単位：百万円)



01 | 会社概要

02 | 競合優位性

03 | 成長戦略

04 | 2026年8月期第1四半期業績(IFRS)

05 | Appendix

| (単位：千円) | 2024年8月期(日本基準) | | | | 2025年8月期(日本基準) | | | | 2026年 8月期 (IFRS) |
|--------------|----------------|---------|-----------|-----------|----------------|-----------|-----------|-----------|------------------------|
| | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | |
| 売上高合計 | 1,156,695 | 999,052 | 1,376,898 | 1,363,578 | 1,398,544 | 1,491,471 | 1,460,436 | 1,421,910 | |
| AIソリューション事業 | 691,431 | 685,210 | 1,013,335 | 1,200,700 | 1,127,434 | 1,115,695 | 1,182,579 | 1,225,599 | |
| GPUサーバー事業 | 490,313 | 316,992 | 367,312 | 166,178 | 274,109 | 378,476 | 282,237 | 199,433 | |
| 消去調整 | △25,050 | △3,150 | △3,750 | △3,300 | △3,000 | △2,700 | △4,381 | △3,123 | |
| 売上総利益合計 | 432,613 | 359,494 | 445,551 | 433,712 | 453,037 | 470,431 | 374,763 | 461,245 | |
| AIソリューション事業 | 196,816 | 183,836 | 275,856 | 375,193 | 329,221 | 269,738 | 226,645 | 343,583 | |
| GPUサーバー事業 | 260,846 | 178,807 | 173,445 | 61,819 | 126,816 | 203,295 | 150,843 | 120,687 | |
| 消去調整 | △25,050 | △3,150 | △3,750 | △3,300 | △3,000 | △2,602 | △2,725 | △3,025 | |
| 販売費及び一般管理費合計 | 370,539 | 328,881 | 426,726 | 463,289 | 445,773 | 470,060 | 414,667 | 431,050 | |
| AIソリューション事業 | 161,624 | 174,664 | 281,674 | 323,202 | 296,225 | 322,270 | 217,412 | 285,348 | |
| GPUサーバー事業 | 233,964 | 157,366 | 148,802 | 144,426 | 152,779 | 150,634 | 200,171 | 148,942 | |
| 消去調整 | △25,050 | △3,150 | △3,750 | △4,340 | △3,231 | △2,844 | △2,916 | △3,241 | |

| (単位：千円) | 2024年8月期 (日本基準) | | | 2025年8月期 (日本基準) | | | 2026年 8月期 (IFRS) | |
|----------------------|--------------------|--------|----------|--------------------|---------|----------|------------------------|--------|
| | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q |
| 営業利益・損失(△)合計 | 62,073 | 30,612 | 18,824 | △29,576 | 7,263 | 370 | △39,904 | 61,883 |
| AIソリューション事業 | 35,192 | 9,171 | △5,817 | 51,990 | 32,996 | △52,531 | 9,232 | 64,052 |
| GPUサーバー事業 | 26,881 | 21,440 | 24,642 | △82,607 | △25,963 | 52,660 | △49,327 | △2,168 |
| 消去調整 | — | — | — | 1,040 | 231 | 241 | 190 | — |
| 経常利益・損失(△)合計 | 64,323 | 15,816 | △1,945 | 54,541 | 28,891 | △6,899 | △16,758 | — |
| AIソリューション事業 | 35,524 | 5,767 | △10,529 | 42,242 | 49,948 | △57,458 | 25,207 | — |
| GPUサーバー事業 | 28,798 | 10,049 | 8,583 | 12,298 | △21,057 | 50,559 | △41,965 | — |
| 消去調整 | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 税金等調整前当期四半期純利益・損失(△) | 64,323 | 6,968 | △142,153 | 44,256 | 30,493 | △285,675 | △38,753 | 52,703 |
| 四半期純利益・損失(△) | 54,689 | 12,447 | 34,885 | 47,313 | △9,361 | △366,434 | △15,517 | 29,292 |

※2026年8月期より、IFRSを適用した数値を記載しております
 ※IFRSにおいては、経常利益の概念が無いため「—」としています

セグメント別サマリー

(単位：百万円)

| | 2023年8月期 (実績) | 2024年8月期 (実績) | 2025年8月期 (実績) | 2026年8月期 (計画) |
|-----------------------------|------------------|-----------------------|------------------|------------------|
| AIソリューション | | | | |
| AIインテグレーション・ AIプロダクト | 2,346 | 2,702 | 2,905 | 3,224 |
| エンジニアリング (BEX) | - | 327 (2ヶ月分) | 1,733 | 1,663 |
| GPUサーバー (ゼロフィールド) | - | 1,381 | 1,101 | 975 |
| セグメント間取引 | - | - | 25 | 25 |
| 連結売上高 | 2,346 | 4,410 | 5,714 | 5,837 |

AIインテグレーション・プロダクト

主に以下を背景に、2026年8月期にかけ増加を見込む。

- 昨今の生成AIの普及が追い風となるAI関連開発売上の成長
- AI顔認証勤怠管理システムや「アルろく for LINE WORKS」等のAIプロダクトのサブスクリプション売上拡大
- 資本業務提携したゲームカードホールディングス社との取引増加
- 好調な新卒採用を中心とした採用増加

エンジニアリング

- 2025年8月期の期中に発生した人員減による影響により、売上高は横ばいを見込む
- 直近では人員減は落ち着いており、単月営業黒字となっているため、2026年8月期は利益寄与する見込み

GPUサーバー

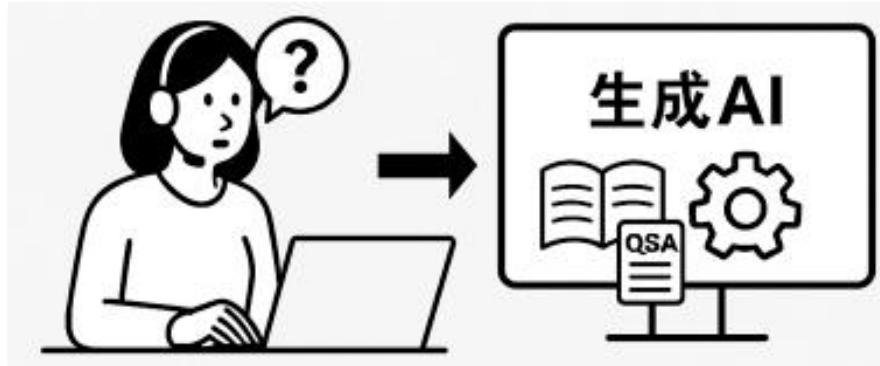
- 令和7年度税制改正により主力売上が暗号通貨のマイニングマシンからAI開発用途向けのGPUサーバーにシフトしたこと、2026年8月期は減収を見込む
- ただし、AI開発用途向けのGPUサーバー販売も単月で粗利が十分出ていることから、2026年8月期の損益は改善される見込み

DXが加速する製造業でのAIラボ事例

Case study 製造業 A社

生成AIで自社製品問い合わせ業務を効率化

RAG (検索拡張生成) システムの構築

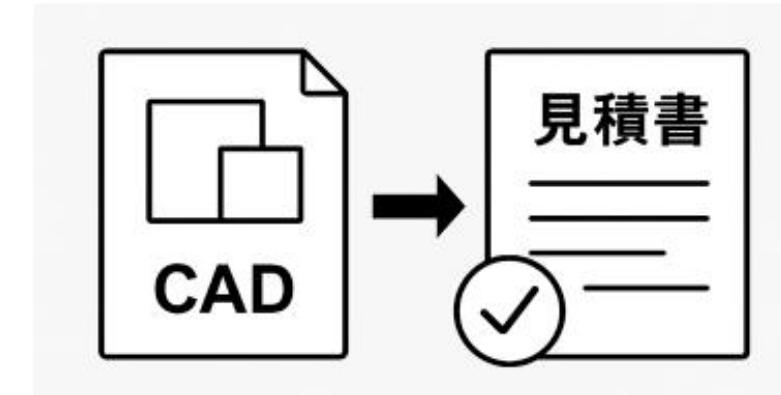


- ◆自社製品のマニュアルや過去のQAでRAG構築
- ◆既存のLLMで学習していないドメインデータや専門用語でも上手く回答できるようチューニング
- ◆カスタマーサクセス部門の一次問い合わせの代行、作業時間大幅削減

Case study 製造業 B社

設計書図面(CAD)から見積書の自動生成

AIで自動作成、自動チェック



- ◆過去の見積修正履歴から、設計書の間違いを指摘提案
- ◆図面情報と自社対応する製品を組み合わせ、見積作成
- ◆作業者の作業を大幅に短縮、見積業務の属人化改善



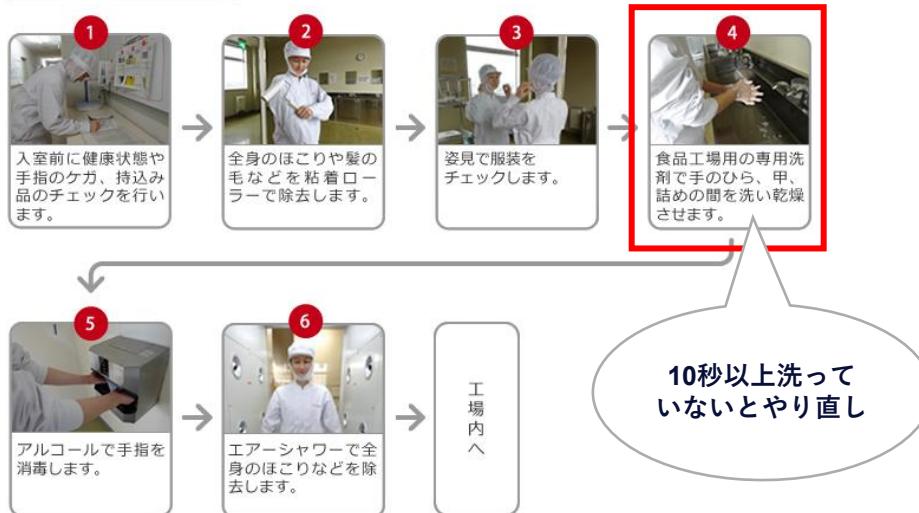
DXが加速する製造業でのAIラボ事例

Case study 製造業（食料品）c社

食品工場における作業者の衛生チェック

顔認証AIを活用した業務管理自動化

安心安全のフロー



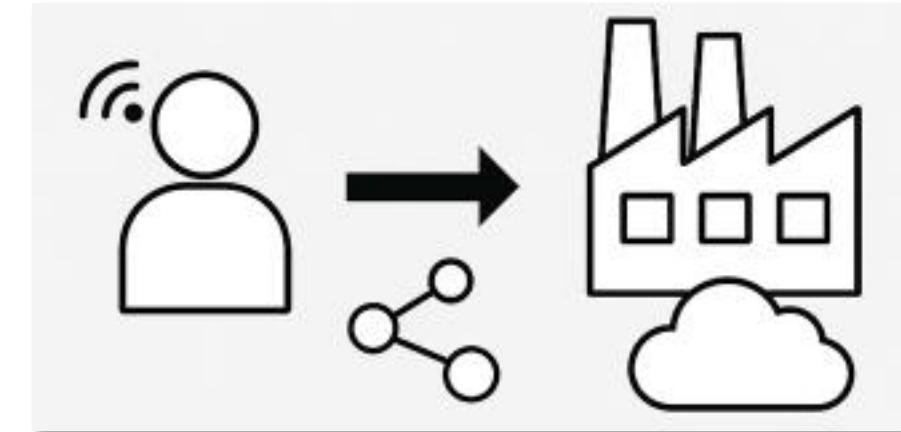
<https://www.meijo.co.jp/security/factory/>

- ◆TOFセンサー*と顔認証を連動 *光の飛行時間を用いるセンサー
- ◆作業員がマスク・ゴーグル・手袋など装着しているか確認
- ◆作業員が白衣に着替えた状態で、静電気・コロコロ・除菌
- ◆衛生チェックをしていない場合は、工場内の入室ドアが開かないように制御

Case study 製造業 D社

工場における生産ライン設計の効果測定

作業者の位置情報を可視化して
経路最適化と業務効率化に



◆Beaconを作業者に装着

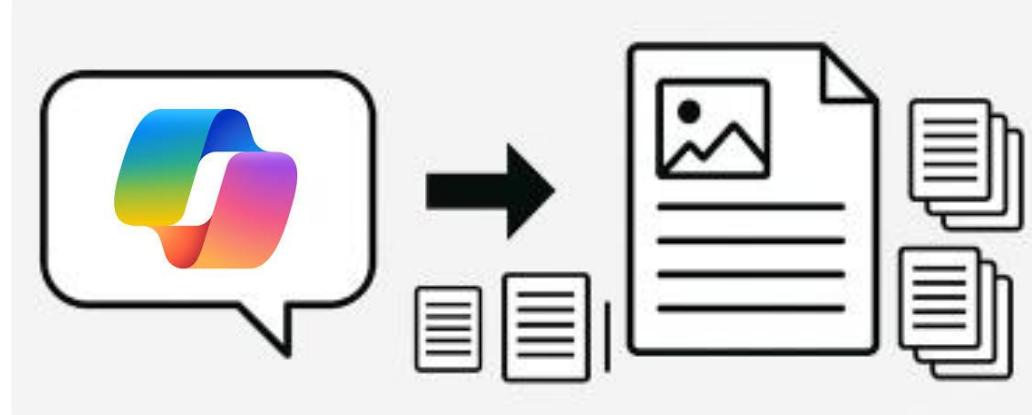
- ◆工場に設置されたセンサーから位置情報を獲得
- ◆大量の人員と大量のトランザクションをAIがクラウド上で可視化
- ◆生産ライン設計の最適化にフィードバック

多くの業種に広がるAI導入実績

Case study 製造業 E社

社内向け生成AI導入サポート

セキュアかつ高速に業務活用を実現



- ◆複数企業への導入支援を開始
- ◆最短2週間で構築可能な高速開発レシピを提供
- ◆セキュアな環境で画像生成AIも利用可能

Case study 不動産会社 F社

AIで物件提案を支援するPoC

データ分析とマッチングAIで営業を革新



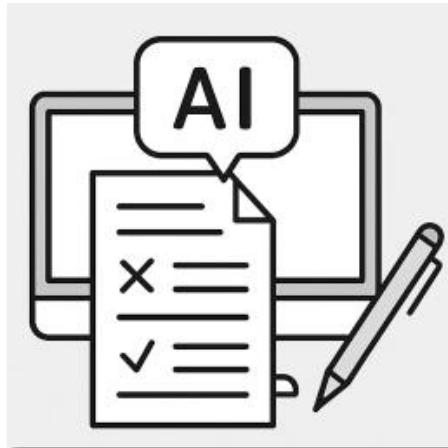
- ◆統計モデルと機械学習により成約傾向を数値化
- ◆顧客属性と物件特性のベクトル化による類似度計算
- ◆高精度なレコメンドで営業活動の精度と効率を向上

多くの業種に広がるAI導入実績

Case study 印刷業G社

文書校閲AIの技術支援

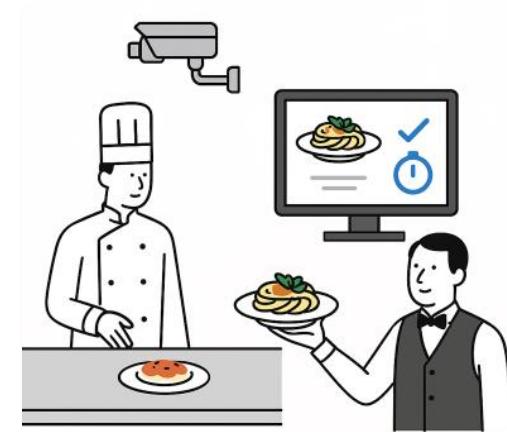
BERTを活用し幅広い文書の自動校閲に対応



Case study 飲食チェーンH社

画像認識AIによる調理品判定

レストランの提供品質をAIで可視化・管理



Case study 製造業 I社

よりセキュアなAI導入

エッジAIによる機密性の高い現場での顔認証



- ◆契約書・約款・プレスリリースなど多様な文書に対応
- ◆誤字脱字や二重敬語、表現の揺れを検出
- ◆専門用語の誤用や不適切表現も添削

- ◆厨房とホール間に設置したカメラで料理を自動判定
- ◆提供時間をAIが自動で計測しオペレーションを改善
- ◆将来的には盛り付けの正確さもAIで評価

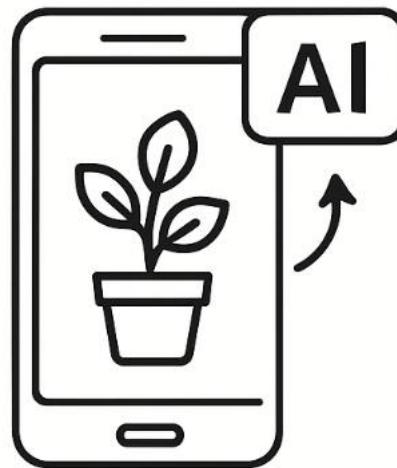
- ◆クラウド未使用環境に導入可能
- ◆産業用CPUボードやGPUエッジ端末への組込実績あり
- ◆セキュアな顔認証を現場単体でリアルタイムに実行

多くの業種に広がるAI導入実績

Case study アプリ開発 J社

植物判定AIの精度を大幅改善

画像判定アプリの機能を
画像認識技術で強化



- ◆AI判定精度を50%から90%以上に向上
- ◆犬猫など非植物画像との判別精度も向上
- ◆品種追加やメンテナンスが容易な設計実現

Case study 生花ECサイト K社

生花トレンド可視化システム

SNSと出荷量データを統合
需要を分析

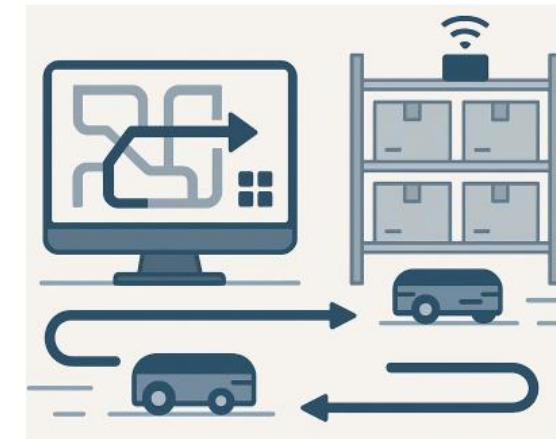


- ◆生花ECサイトと卸売市場の情報を連携分析
- ◆品種ごとのSNS反応と出荷量の関係性を可視化
- ◆バス検知や傾向分析で仕入・販促をデータで支援

Case study 物流業L社

無人搬送車の経路最適化AI

倉庫内搬送効率向上に向けたPoC



- ◆ヒューリスティック手法で渋滞を回避し再ルート提案
- ◆モンテカルロ木探索により搬送量を考慮した経路選択
- ◆強化学習で自己学習し搬送効率最大化を目指す設計

VISION

トリプルアイズの経営理念

テクノロジーに想像力を載せる



Realize Customize Maximize
TRIPLEIZE

免責事項

- 本資料は、当社の計画、見通し及び戦略に関して、適切な理解を促進することを目的としたものであり、当社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。投資に際しては、投資家様ご自身のご判断において行われますようお願いいたします。
- 本資料に記載された全ての数値、指標等が監査法人による監査又はレビューの対象ではない点にご留意ください。