



各位

2026年4月16日



会社名 株式会社トリプルアイズ
代表者名 代表取締役CEO 片渕 博哉
(コード番号：5026 東証グロース)
問い合わせ先 TEL. 03-3526-2201

**トリプルアイズ 2026年8月期第2四半期決算説明会
書き起こし公開のお知らせ**

2026年4月15日(水)に行われました株式会社トリプルアイズ(本社：東京都港区、代表取締役CEO 片渕 博哉、東京証券取引所グロース市場《証券コード：5026》)の2026年8月期第2四半期決算説明会につきまして、書き起こし記事を公開いたしましたので、お知らせいたします。

2026年8月期第2四半期の決算概要、直近の取り組み、今後の成長戦略等についてご説明しておりますので、株主・投資家の皆さまにおかれましては、ぜひご覧いただけますと幸いです。



株式会社トリプルアイズ
2026年8月期第2四半期決算説明会
2026年4月15日

イベント概要

[企業名] 株式会社トリプルアイズ
[証券コード] 5026
[イベント言語] JPN
[イベント種類] 決算説明会
[イベント名] 2026年8月期第2四半期 決算説明会
[決算期] 2026年度 第2四半期
[日程] 2026年4月15日
[時間] 19:00 - 20:00
[開催場所] インターネット配信
[登壇者] 3名 代表取締役 CEO・片渕 博哉、代表取締役 会長・山田雄一郎、取締役 CFO・加藤慶

■サマリー

前段 成長戦略に対しての進捗の共有

後段 2026年8月期第2Qの実績報告

成長戦略に対しての進捗の共有

AIの社会実装を掲げ、「デバイス」「産業」「人材」のハードルを超える施策を進める

① デバイスのハードルを乗り越える

- ・ 顔認識プラットフォーム「AIZE（アイズ）」の累計ID数が15万を突破（2026年1月時点）。
- ・ 国産タブレットメーカーや大手勤怠・HRMサービスとの連携により、標準実装化を加速。

② 産業のハードルを乗り越える

- ・ 製造業や自動車業界のDX・AI化において、実利を伴う成果を積み上げる。
- ・ 米国アーカンソー州のデータセンター本格稼働により、計算リソースからエネルギーまでをグループで確保。

③ 人材のハードルを乗り越える

- ・ AIを使いこなす高度エンジニアの育成を強化。2026年5月よりグループ全体でのAI研修を開始。

2026年8月期第2Qの実績報告

● 2026年8月期 第2四半期 業績ハイライト

- ・ 連結業績（累計）
- ・ 売上高: 2,809百万円（前年同期比 102.7%）
- ・ 営業利益: 70百万円（前年同期の赤字から大幅改善）
- ・ 当期純利益: 36百万円
- ・ 通期計画に対する進捗率: 営業利益 85.8%、当期純利益 98.3%と、高い水準で推移

● セグメント別動向

- ・ AIソリューション事業
生成AIおよびエージェント開発の需要拡大に伴い、半期ベースで過去最高の売上高・営業利益を更新
- ・ AIインテグレーション/プロダクト
前年同期比約120%弱の成長を継続し、グループ全体の成長を牽引
- ・ エンジニアリング
前年度の人員減の影響が収束し、利益水準が回復傾向
社員1人あたりの月平均売上高が約35万円増加するなど、収益性が向上

- ・ GPU サーバー事業

ビジネスモデルをマイニング用から AI 学習用サーバー販売へとピボット中
売上総利益・粗利率ともに前年比で約 10%改善しており、モデル転換の手応え
暗号資産市場の低迷により減損損失 23 百万円を計上し、営業損失 52 百万円

□成長戦略に対しての進捗の共有

01 2026年8月期第2四半期業績(IFRS)

AI社会実装へ3つのストーリー

TRIPLEIZE

3

当社では2026年8月期第1四半期から第2四半期にかけて、成長戦略に沿った新たな事業展開・サービスに関するIRを開示しています。これらのIRは、AIを社会の隅々まで行き渡らせるための**3つのストーリー（デバイス・産業・人材というハードルを乗り越える）**に一貫しており、『AI社会実装プラットフォーム・AIZE』を基盤とした非連続な成長への布石として、着実に進捗しております。



誰でもAIにアクセスできる
(デバイスのハードルを乗り越える)

AIZEがあらゆるOS・マルチデバイスで動作する汎用的なAIインフラへ。導入ハードルを極限まで下げ、ネットワーク外部性を創出。

IRリリース

- ・2025/11/05 「勤次郎」との連携開始
- ・2026/01/15 LIMNO社（国産タブレットトップ）との協力
- ・2026/01/19 AIZE累計15万IDを突破
- ・2026/01/29 サイオステクノロジーとの多業業認証協業
- ・2026/03/13 AIZE、全OS・マルチデバイス対応



どこでもAIを導入できる
(産業のハードルを乗り越える)

自動車・製造業 DXでの実利創出、米国データセンターでの計算リソース確保により、ハードとエネルギーまで握る強固なエコシステムを構築。

IRリリース

- ・2025/10/22 ブラザー工業様と取り組むAI活用の新しい学習プロセス
- ・2026/01/21 米国アーカンソー州DC本格稼働
- ・2026/03/05 BEX社と自動車設計自動化システム共同開発



AIを使いこなせる人をつくる
(人材のハードルを乗り越える)

AIを「使いこなす人」を自ら育てる垂直統合モデルである次世代人材育成プラットフォーム「AT20」を展開し、持続的な拡大フェーズへと移行。

IRリリース

- ・2026/01/15 千歳大学と「STEAM・探究グランプリ」受賞
- ・2026/01/23 AI人材育成「AT20」新カリキュラム追加
- ・2026/03/25 次世代人材育成プラットフォーム「AT20」ローンチ

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All rights reserved.

成長戦略に基づく 2026 年度上半期の IR 施策について

成長戦略に沿って上半期に配信いたしました IR の詳細についてご説明いたします。これらは、我々の戦略を押し進める上で極めて重要なポイントとなります。

2026 年度上半期、当社は「AI の社会実装」を掲げ、進化の速い AI トレンドの中でスピード感を持って施策を講じてまいりました。これまで多くの IR を発表してまいりましたが、これらは決して断片的なニュースではございません。「世の中の動向に対し、いかに AI を推進していくか」を考えた際、大きな壁となる「デバイス」「産業」「人材」という 3 つのハードルを一気に乗り越えるための、一貫したストーリーに基づいております。

3 つのハードルを打破する戦略軸

スライドに沿って、3 つの軸で発表した IR の内容を解説いたします。

デバイスのハードル（左側）：誰でもアクセスできる環境の整備 AI を動かすためには、PC、エッジ、スマートフォンなど、多様な OS やマルチデバイスへの対応が不可欠です。他社サービスとの連携やデバイス対応を強化することで、「いつでも・どこでも」AI を使える環境を整えています。

産業のハードル（中央）：どこでも導入できる体制の構築 特定の領域に限定せず、あらゆる産業において AI 導入を可能にするための施策です。

人材のハードル（右側）：AI を使いこなせる人材の育成 AI を導入するだけでなく、それを適切に運用・活用できる人材を創出していくための取り組みです。

提携実績と今後の成長見通し

2026年1月15日に開示しておりますが、累計ID数（AIZE）が15万IDを突破いたしました。汎用的なAIインフラとしての進化を遂げたことで、大手企業とのアライアンスやプロダクトのブラッシュアップが加速しております。これにより、次の15万ID獲得（同規模の拡大）に要する期間は、これまでの倍以上のスピードで普及できると見込んでおります。具体的な連携実績としては、以下の点が非常に大きな意味を持ちます。

LIMNO社：出荷台数約700万台を誇る国産タブレットメーカーとの連携。

サイオステクノロジー社：導入企業1,200社、ユーザー数25万人以上を抱える「グルージェントゲート」との連携。

勤次郎：導入社数5,500社、解約率0.2%以下という極めて強固な顧客基盤を持つ主要HRMサービスとの連携。

ネットワーク外部性による非連続な成長へ

これらのプロダクト磨き込みと連携強化は、巨大な既存顧客チャネルに対して「当社の技術が標準実装された」と言っても過言ではありません。これにより、当社のリーチ可能な市場は、単独での展開に比べ、控えめに見積もっても数十倍の規模に拡大するポテンシャルを秘めています。

あらゆる端末で当社の画像認識技術や「AIZE」が稼働する環境を、他社に先駆けて構築いたしました。これにより「ネットワーク外部性」が働き、今後のID数は単なる右肩上がりの増加（単調増加）ではなく、非連続な急成長（指数関数的な成長）を遂げるフェーズに入りました。

産業のハードル打破と強固なエコシステムの構築

続きまして、「産業のハードル」をいかに乗り越えるかという点についてご説明いたします。一般的に、特定の業界にAIを導入しようとする際、「データの壁」「セキュリティの壁」、そして「既存業務への適合性（フィット感）」といった課題が大きな障壁となります。

当社は、これまでに培った知見を最大限に活用し、これらのハードルを解消することで、あらゆる産業においてAIを導入できる体制の構築を進めてまいりました。

計算基盤からエネルギーまでを垂直統合

多くのAIベンダーがソフトウェアの提供のみに留まる中、当社グループは大きな差別化を図っております。米国アーカンソー州のデータセンターを本格稼働させたことにより、「計算リソース」から「エネルギー」に至るまでをグループ全体で確保し、非常に強固なエコシステムを構築いたしました。

製造・自動車業界における実利的な成果

こうした圧倒的な計算基盤を背景に、信頼性が極めて重視される領域においても着実な成果を上げております。

- ・ブラザー工業様との取り組み
- ・グループ会社 BEX 社による自動車業界向けのソフト・AI 開発

これらの施策は皆様からも非常に高い評価をいただいております。特に、製造業や自動車業界といった、高い信頼性が求められる分野の DX 化・AI 化において、実利を伴う成果をスピーディーに積み上げることができていると考えております。

3 つ目の柱である「人材のハードル」の打破、すなわち「AI を使いこなせる人材の創出」について詳しくご説明いたします。

AI がエンジニアの需要を奪うのか？という問いに対して

現在、経済産業省の試算では 2030 年に IT 人材が約 79 万人不足すると予測されています。その一方で、「Claude」のような高度な AI が人間の仕事を奪うというニュースが連日報じられ、投資家の皆様の間でも AI に対する期待と不安が入り混じっている状況かと思えます。特に、生成 AI の台頭によるエンジニア単価の下落や、「SaaS Is Dead (SaaS の終焉)」と呼ばれるような価値の低下、さらには事業会社や一次請け Sier による内製化の加速など、業界の序列やエンジニアの価値を根底から覆すようなネガティブな言説も散見されます。しかし、10 年近く AI 開発の最前線に身を置いている私の視点は、世間の論調とは大きく異なります。

実態：生産性向上に伴う「需要の爆発」

確かに、単純なプログラミングや環境構築、デバッグといった、いわゆる定型タスク（全体の約 70%）は AI によって代替され始めています。事実、エンジニア 1 人あたりの生産性が 50% 向上したというレポートもあります。しかし、ここで注目すべきは「タスクが減っても、必要とされるエンジニアの人数や工数はむしろ増えている」という事実です。

生産性が向上し、1 機能あたりの開発コストが下がった結果、顧客側の「これも作りたい」という需要が爆発しています。これまで「技術負債の解消」や「高度なセキュリティ実装」など、リソース不足を理由に後回しにされていた上級タスクにリソースが回るようになり、結果としてエンジニアへの需要は横ばい、あるいは増加傾向にあります。

当社の人材戦略：AI を使いこなすプロフェッショナルの育成

今後のエンジニアに求められるのは、単なる実装作業ではなく、AI エージェントをオーケストレーション（統合制御）し、より高度な設計や上級タスクを完遂するスキルです。そのため、当社は以下の指針を掲げています。

継続的な新卒採用： AI を使いこなし、共に上級タスクを遂行できる次世代の人材を育成するため、今後も積極的に採用を継続します。

評価基準（KPI）の刷新： マネージャーの評価軸も、「何人月かけたか」から「どのような AI エージェントをどう駆使して完遂したか」へとシフトしていきます。

グループ全体でのリスキリング： 5 月よりグループ全体で AI 研修を開始し、エンジニア・マネージャーの両軸で市場環境に適応した人材を自前で育成します。

市場のリアリティと当社の優位性

現場レベルの感覚を補足しますと、エンタープライズ領域や基幹系システムにおいて、生成 AI だけで全てが完結することはありません。

データの壁： 世の中のデータの 99% は企業内にあり、汎用モデルが学習しているのはわずか 1% 程度です。

運用のノウハウ： AI による「開発」はできても、それを実務で「運用」するためのノウハウを持つ IT 企業の助けは依然として不可欠です。

戦略的ドメインの選択： 当社は 5 年前から、汎用 AI が参入しづらい「フィジカルデータ（カメラ画像）」や「高セキュリティ（顔認証）」の領域に特化してきました。ネット上で完結するバックオフィス系 SaaS とは異なり、現実世界の複雑な要因が絡むこの領域を選択した先見の明が、今期の AI ソリューション事業における過去最高の実績に繋がっています。

総括：社会インフラへの進化

今回の 2026 年上半期を通じて、「デバイス」「産業」「人材」の 3 領域における戦略的な布石は着実に整いました。世間の煽り気味なニュースとは裏腹に、当社の現場感覚と業績は、AI 開発の引き合いがかつてない勢いで増え続けていることを示しています。下半期以降も、自前で育成した AI エンジニアを武器に、非連続な案件受注を実現してまいります。

当社の「AIZE」および画像認識プラットフォームは、単なるツールから「社会インフラ」へと進化を遂げつつあります。今後のさらなる成長にご期待ください。

□2026年8月期第2Qの実績報告

01 2026年8月期第2四半期業績(IFRS)

連結業績ハイライト①

TRIPLEIZE

4

営業利益は前期比大幅改善。AIソリューション事業として半期過去最高売上・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。



※「AIインテグレーション+AIプロダクト」、「エンジニアリング」「GPUサーバー」の売上高合計と連結売上高との差異は進捗消去によるものであります Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All Rights Reserved.

1. 連結業績概況

2026年度上半期の業績についてご報告申し上げます。本資料の業績推移表では、前年度上半期からの3期分(半期ベース)の連結売上高および連結営業利益をお示ししております。全体感としましては、極めて堅調に成長を続けております。最大の課題であった利益水準についても、赤字着地であった前年同期から大幅に改善いたしました。これにより、当社が確実に「利益創出フェーズ」へ移行したと断言できる段階にあります。

売上高： グループ全体で2,809百万円となりました。

AIインテグレーションおよびAIプロダクト： 本事業が好調に推移しており、売上構成比・成長率ともに最大となっています。

エンジニアリング事業： 2025年度に見られた人員減少の影響が落ち着き、前年同期比で安定した推移を見せています。

GPUサーバー事業： 半期ごとにボラティリティ(変動)がある事業体系ですが、今期は2,809百万円の連結売上の一部を構成しております。

営業利益： 前期比で大幅な改善を達成し、70百万円で着地いたしました。

年度計画である81百万円に対し、上半期終了時点で進捗率85.8%に達しており、極めて好調なハイライトとなっております。

当期純利益： 36百万円を記録し、利益体質の抜本的な改善が数値に表れています。

売上収益	連結業績	<ul style="list-style-type: none"> 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引き続き好調。AIソリューション事業として上半期累計売上・営業利益が堅調に推移し、半期最高売上及び営業利益を更新 四半期ごとの利益の平準化のため、主に2Qに業績賞与引当を行い42Mを計上
2,809 百万円 <small>(前期比：102.7%)</small>	AI ソリューション	
営業利益	<ul style="list-style-type: none"> 半期過去最高売上2,427百万円、半期過去最高営業利益122百万円で着地 「AIインテグレーション」における生成AI関連の開発需要増に伴うAIラボ契約AI開発契約拡大、プライム案件の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、前期の人数減が収束、案件増により請負工数が増加、1Qから引き続き2Qも順調に業績が進捗 	
70 百万円 <small>(前期実績：△49百万円)</small>		GPUサーバー
当期純利益	<ul style="list-style-type: none"> 3月末決算企業へのAI開発用途向けGPUサーバーの販売が進捗し、売上総利益が前期比111.5%(粗利率前期2Q47.4%→当期2Q56.5%)で着地 暗号資産マイニング取入は市場価格の悪化を受けて低迷 2月末の暗号資産相場の影響を受けて、暗号資産に関する減損損失を23百万円計上 	
36 百万円 <small>(前期実績：△53百万円)</small>		

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All Rights Reserved.

2. セグメント別の詳細分析

利益向上の主な要因は、以下の通りです。

① AIソリューション事業 (AIインテグレーション・AIプロダクト)

生成AIやAIエージェントの開発需要の増加に伴い、案件規模の拡大および単価上昇が寄与いたしました。売上高は前年同期比で約118.3%の成長を継続しており、グループ全体の業績を牽引しています。半期ベースでの売上高・営業利益ともに、過去最高を更新いたしました。

② エンジニアリング事業

前年度に課題となっていた人員減少がほぼ収束し、利益水準が回復いたしました。売上高・利益ともに徐々に回復傾向にあることが、数字からも読み取れます。

③ GPUサーバー事業

ビジネスモデルの転換(ピボット)が奏功しています。従来のマイニング用サーバーから、AI学習用のGPUサーバー販売へシフトしたことで、売上総利益率は前年同期の47.4%から56.5%へと、約9ポイント改善いたしました。ただし、暗号資産のダウントレンドの影響により、23百万円の減損損失を計上したため、上期累計では52百万円の赤字着地となりました。収益体質は着実に改善しているものの、依然として厳しい市況環境が続いています。

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、四半期ごとの業績平準化のため2Qに業績賞与引当を行い、連結で42百万円の費用計上を行っている。当該費用計上後の計画進捗率は**営業利益85.8%、当期利益98.3%**と好調を維持。また、連結グループで4月に新卒が39名入社し、下期の利益水準は上期を下回る予定であり、GPUサーバー事業のボラティリティを考慮し、当2Q末での業績予想修正は行わない。

(単位：百万円)	2025年8月期 2Q実績	2026年8月期 2Q実績	前期比	2026年8月期 通期計画	計画進捗率
売上高	2,737	2,809	102.7%	5,837	48.1%
売上総利益	893	889	99.6%	1,894	46.9%
営業利益・損失(△)	△49	70	—	81	85.8%
当期利益・損失(△)	△53	36	—	36	98.3%

※2025年8月期2Qの数値はIFRS組み替え後の数値を記載しております。

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All rights reserved.

3. 年度計画に対する進捗と今後の見通し

昨年度10月15日に開示した通期計画に対し、売上高・売上総利益は進捗率約50%と計画通りの推移です。一方で、営業利益は85.8%、当期純利益は98.3%と、想定以上の利益改善により計画を大幅に上回る進捗を見せています。

なお、第1四半期と比較して第2四半期の伸びが緩やかに見えるかもしれませんが、これは第2四半期に連結業績連動の賞与引当金(42百万円)を計上したためです。この引当金を除いた実態としては第1四半期と同水準の高い進捗を維持しており、収益性は過去と比較しても格段に高まっています。

下半期の見通しについては、「4月の新卒採用に伴う販管費の増加」と「GPUサーバー事業における市況のボラティリティ」を考慮し、現時点では業績予想の上方修正を見送っております。

ただし、AIソリューション事業の需要は引き続き極めて旺盛であるため、下半期も継続的な業績向上を目指してまいります。

AIソリューション事業	AI インテグレーション	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商流改善や単価上昇による社員1人当たり月平均売上の増加が継続し(前期2Q1,296K→当期2Q1,647K)、ビジネスパートナー粗利率(前期2Q平均13.4%→当期2Q平均15.8%)が引き続き改善 ・ 生成AI関連の開発需要増に伴い、AI開発契約は引き続き安定的に拡大中。これに加え、AI開発契約からAI請負案件に繋がる事例が増加、AI駆動開発、RAG開発、図面見積AI、車両異常検知AIなど幅広く対応中 ・ ジェネリック医薬品卸販売管理システム「PRISM」40社以上導入。他業種展開開始。 ・ 大手商社系列物流会社からWMS高度化のAIソリューション開発を受注し、4月より案件スタート
	AIプロダクト	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「アルろく for LINE WORKS」が引き続き順調に導入数を伸ばし4000IDを突破、LINE WORKSとの共同販促が本格化し、大手製薬会社、大手カーディーラーでの導入が今期スタート予定 ・ AIZE Bizでは大手食品卸グループの導入が今期よりスタート予定で合意 ・ 国産タブレットシェアトップであるLIMNO社とソフトウェア開発で協力関係をスタート ・ AIZE IDが累計15万IDを突破し、AI社会実装が進行中
	エンジニアリング	<ul style="list-style-type: none"> ・ 組織風土改善活動に取り組み、前期の人数減が収束し、案件増により請負工数が増加し、1Qから引き続き2Qも順調に業績が進捗。現在新卒採用、中途採用を強化中 ・ AIソフト開発プロジェクトチームが開発した自動車設計業務効率化ソフトの導入により年間4000時間の工数削減が可能に ・ ローカルLLMでの設計書ナレッジ検索システム実装のための研究開発が進捗中
GPUサーバー事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 3月末決算企業へのAI開発用途向けGPUサーバーの販売が進捗し、売上総利益が前期比111.5%で着地 ・ 前期末よりマイニングマシン販売事業からAI GPUサーバの販売事業へビジネスモデルをシフトが進む ・ 暗号資産マイニング取入は市場価格の悪化を受けて低迷 ・ 2月末の暗号資産相場の影響を受けて、暗号資産に関する減損損失を23百万円を計上 	

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All Rights Reserved.

4. 各事業のトピックスと成長戦略

AI インテグレーション

商流の改善と単価上昇が継続しています。特に社員1人あたりの平均月次売上が約35万円増加しており、生産性が劇的に向上しました。開発内容も、従来のRAGやエージェント開発から、自動車、建築、印刷(CAD連携)などの「AI駆動型開発」へと高度化しており、画像認識や異常検知などの引き合いも強まっています。今後もグループ全体でエンジニア教育を強化し、旺盛な需要を取り込んでまいります。

自社プロダクト (PRISM /アルろく for LINE WORKS)

PRISM：ジェネリック医薬品卸向けの販売管理システムで、既に40社以上に導入。ニッチなドメインながら機能拡張を進めており、展示会でのリード獲得も好調です。

アルろく for LINE WORKS：LINE WORKSとの共同販促により、4000IDを突破。製薬会社やカーディーラーなどの大手企業への導入も今期中に開始される見込みです。労働基準法改正に伴う勤怠管理への関心も追い風となっています。

エンジニアリング (研究開発成果)

代表直轄の自動車プロジェクトチームが、自動車設計の業務効率化ソフトを開発し、年間4,000時間の工数削減を可能にしました。また、ローカルLLMを用いた設計支援アプリのプロトタイプも完成しています。今後は東海地区の営業体制を強化し、プロダクト開発とグループ間シナジーを最大化させます。

GPUサーバー

現在の厳しい状況を逆手に取り、オフライン環境下でのGPUサーバーとAIプロダクトをセットにした新規事業の開発や、付加価値の高い開発支援サービスを打ち出し、収益構造の改革を推進します。

結び

2026 年度上半期は、当社にとって「点と点が線でつながる」重要な転換期となりました。掲げてきた「AI の社会実装」が理想から現実のプロセスへと変わりつつあります。下半期もグループの総力を挙げ、事業拡大と持続的な成長に邁進してまいります。株主の皆様におかれましては、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

(以上)

* 質疑応答につきましては、後日、質疑応答集を配信いたします。

本リリースに関するお問い合わせ先
株式会社トリプルアイズ
東京都港区芝浦 3-4-1 グランパークタワー32F
電話：03-3526-2201
MAIL：info@3-ize.jp