



Realize Customize Maximize
TRIPLEIZE

2026年 8 月期 第 3 四半期 決算説明資料

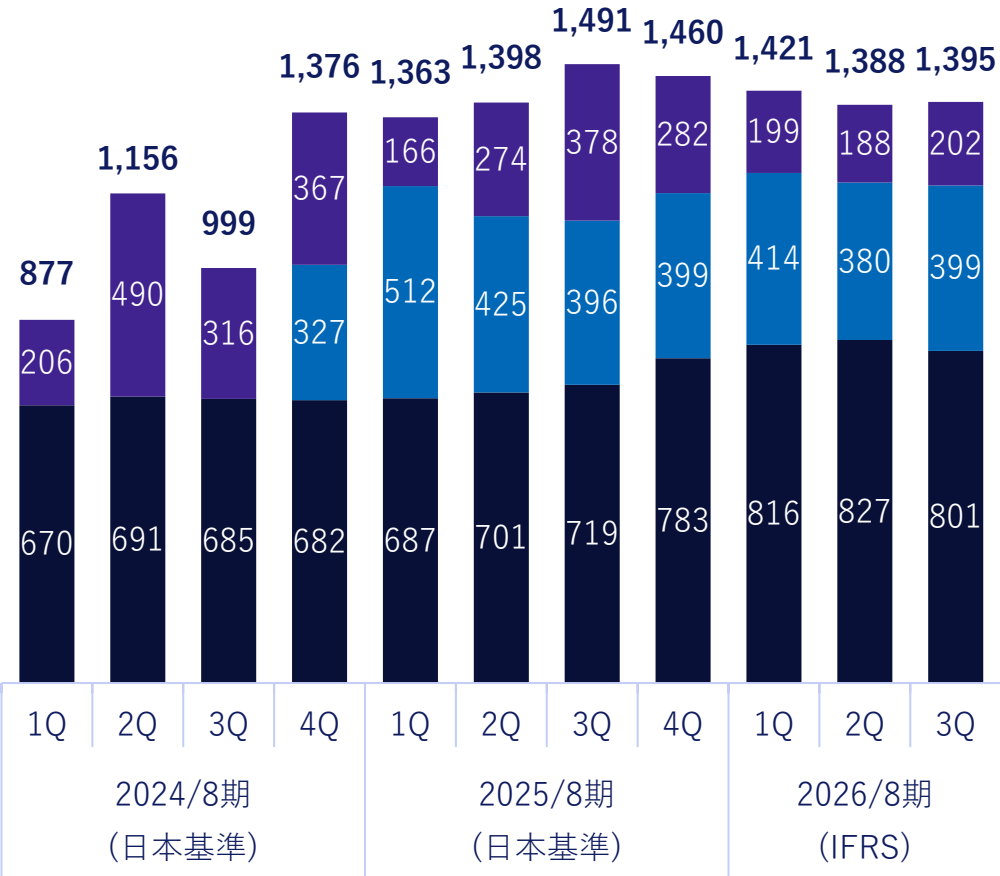
株式会社トリプルアイズ
(証券コード：5026)
2026年 7 月15日

- 01 | 2026年8月期第3四半期業績(IFRS)&トピック
- 02 | 会社概要
- 03 | 市場環境
- 04 | 競争優位性
- 05 | 成長戦略
- 06 | 経営指標
- 07 | Appendix

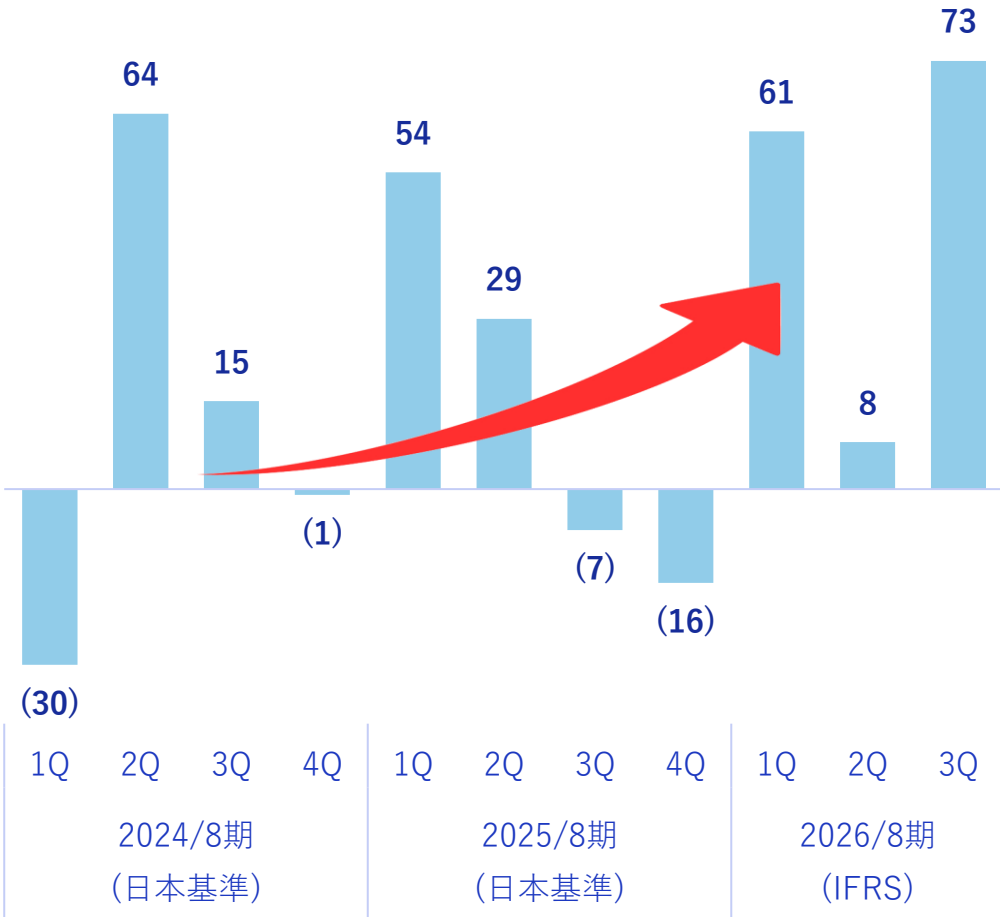
連結業績ハイライト①

営業利益は前期比大幅改善。連結として**第3四半期累計及び会計期間で最高営業利益**を更新。「AIインテグレーション+AIプロダクト」の当第3四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率増、3Qは損益が改善。

売上高 (単位:百万円)



経常利益/営業利益 (単位:百万円)



■ AIインテ+AIプロ ■ エンジニアリング ■ GPUサーバー

※「AIソリューション事業」「GPUサーバー」の売上高合計と連結売上高との差異は連結消去によるものであります

※これまでは日本基準の経常利益をKPIとして重視しており、26年8月期からはIFRSは経常利益という概念が無いため営業利益を並べて表示しております

売上収益

4,205百万円

(前期比：99.7%)

連結業績

- AIソリューション事業が引き続き好調。第3四半期累計の売上・営業利益が堅調に推移
- 営業利益は3Q会計期間で73百万円、3Q累計過去最高の143百万円で着地

営業利益

AI
ソリューション3Q累計
過去最高

143百万円

(前期実績：△412百万円) ※

- 第3四半期累計売上3,623百万円、第3四半期累計営業利益171百万円で着地
- 「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、案件増により請負工数が増加し、1Qから引き続き3Qも順調に業績が進捗。トリプルアイズのメンバーがBEXに出向/常駐を開始、東海地区営業強化、製造業AIプロダクト開発スピードアップを加速

当期純利益

GPUサーバー

84百万円

(前期実績：△394百万円)

- 代理店の拡大により、AI開発用途向けGPUサーバーの販売が進捗し、また、広告費の調整により販管費が減少し、損益が改善。3Q会計期間として営業利益が23百万円で着地
- AI・HPCインフラの活用を起点に、企業誘致、地域産業のDX推進、デジタル人材の育成を一体的に推進するため、敦賀市と包括連携協定を締結

※GPUサーバー事業の在庫評価損の特別損失(日本基準) 319百万円が、IFRS適用に伴う表示組替により営業損失に含まれております

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116.0%、エンジニアリングは前期比人員減のため売上前期比88.3%。営業利益については前期比329.3%で着地し、**第3四半期累計では過去最高の売上高及び営業利益で着地**。GPUサーバー事業については、AI開発用途向けGPUサーバーの販売が進捗し、粗利率が59.5%に向上(前期3Q49.9%)し、3Q累計で累計損失が縮小

AIソリューション事業				GPUサーバー事業		
				2025年8月期 3Q実績 (IFRS)	2026年8月期 3Q実績 (IFRS)	前年同期比
(単位：百万円)						
売上高	3,443	3Q累計 過去最高 3,623	105.2%	784	590	75.3%
AIインテグレーション +AIプロダクト	2,108	2,445	116.0%			
エンジニアリング	1,351	1,193	88.3%			
売上総利益	971	1,035	106.6%	391	351	89.9%
営業利益	52	3Q累計 過去最高 171	329.3%	△464	△28	—

※ 2025年8月期3Qの数値はIFRS組替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3QGPUサーバー事業におけるIFRS営業損失464百万円について、同期間の日本基準営業損失55百万円より408百万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184百万円の増加、棚卸資産評価損319百万円の組替及びのれん非償却によるのれん償却費67百万円の減少であります

事業セグメントの整理

当社グループの事業セグメント及びサブセグメントの事業概要及び担当会社は下記の通り

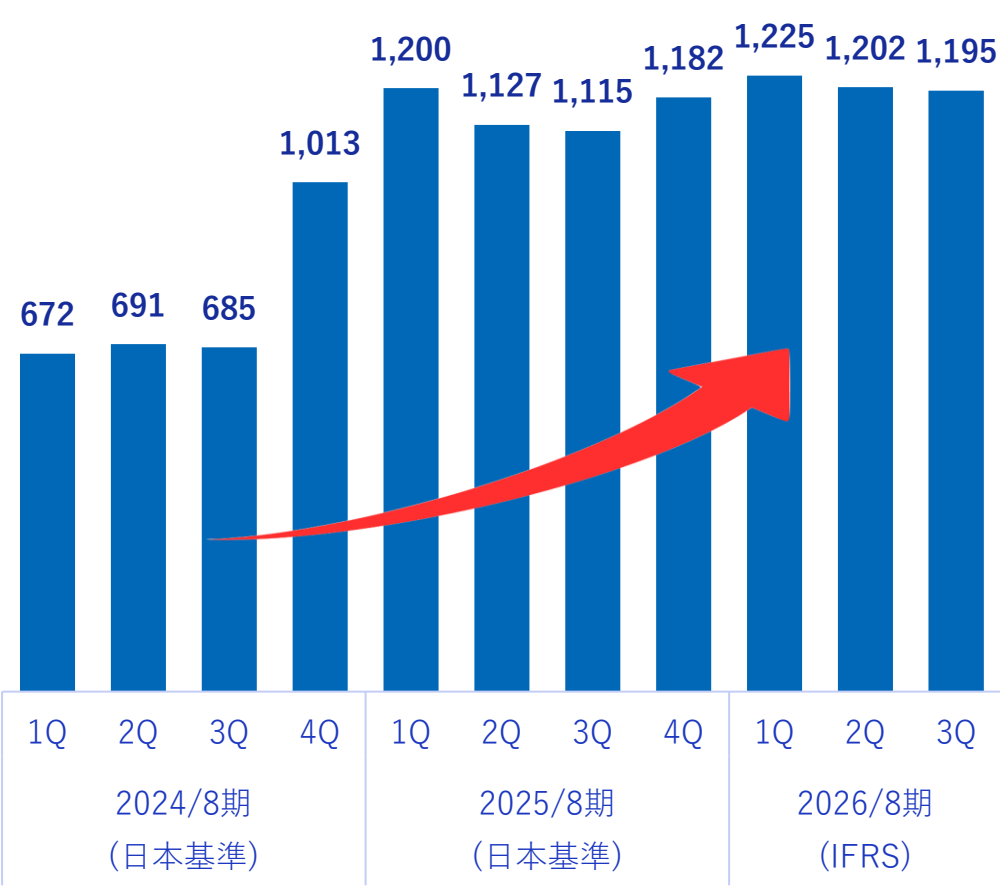
セグメント	AIソリューション			GPUサーバー
	AIインテグレーション	AIプロダクト	エンジニアリング	
事業概要	AI/システムの開発、AIに関するコンサルティング、業種別パッケージの導入等	顔認証AIや画像認識AIを搭載した自社サービス提供による月額利用料及びサービス提供に伴って生じるデバイスやカスタマイズ開発	主に自動車メーカー向けの設計開発業務の役務提供	独自開発ソフトを搭載したGPUマシンやモジュール型データセンター「DINO」、AI向けGPUサーバーの提供に加え、それらに伴う保守管理サービスを展開
	●	●		
			●	
				●

AIソリューション事業業績

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案件の好調な受注により引き続き好調を維持、エンジニアリングサブセグメントの安定稼働による利益上昇により、**第3四半期累計として過去最高となる売上3,623百万円及び営業利益171百万円で着地。**4月～6月(3Q～4Qにかけて)は新卒人件費及び研修費(今年はグループで新卒39名)及びエンジニアリングサブセグメントにおける季節変動により、利益水準は1Q～2Qに比べて落ちる傾向にある。

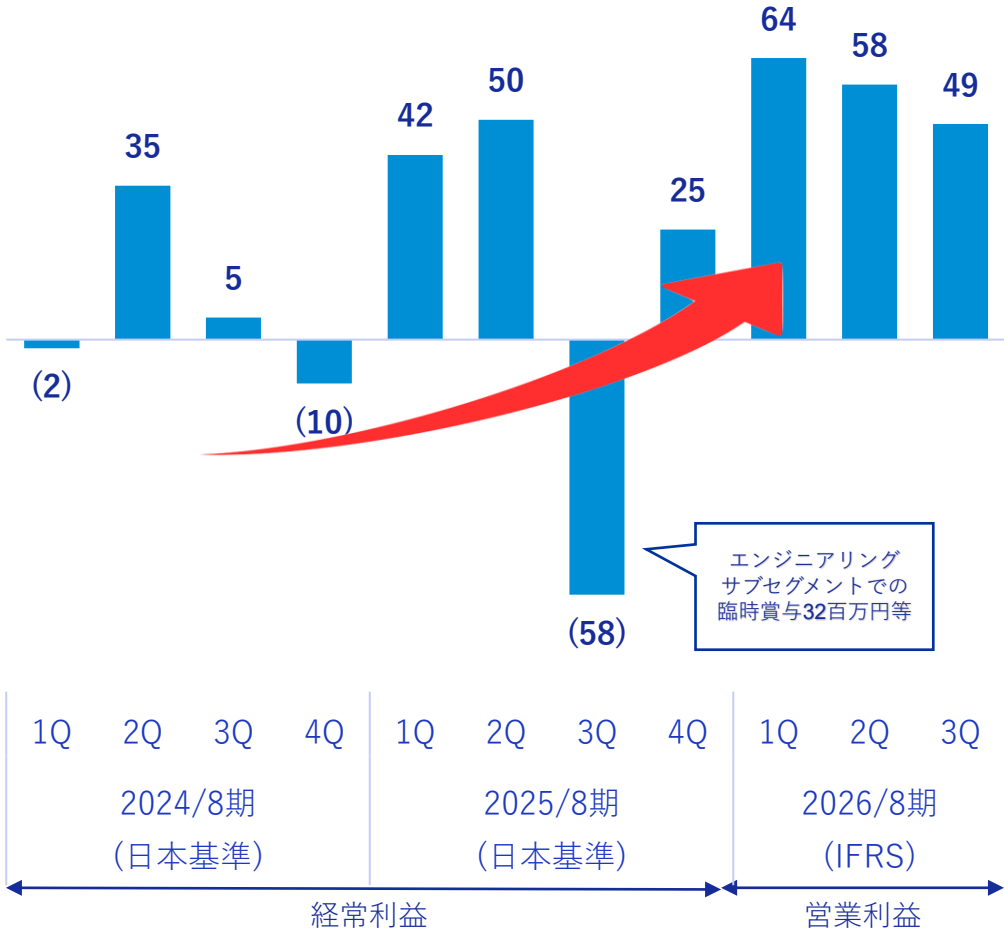
売上高

(単位:百万円)



経常利益/営業利益

(単位:百万円)



※これまでの日本基準の経常利益をKPIとして重視しており、26年8月期からはIFRSは経常利益という概念が無いため営業利益を並べて表示しております Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

事業別トピックス

AIソリューション事業

AI インテグレーション

- 商流改善により、社員1人当たり月平均売上高増加(前期3Q1,373K→当期3Q1,569K)し、ビジネスパートナー粗利率が引き続き改善(前期3Q14.7%→当期3Q16.2%)
- 生成AIの開発需要増でAI開発契約が安定拡大。AIラボを起点にPoC→本開発→次フェーズへ連続受注する再現性あるモデルが定着
- **千葉大学と包括連携協定を継続**し、共同開発したAIコンテンツによる学生向け単位付授業を開始
- 専門学校HALと実践的AI講座を共同開講。採用、ブランディングに繋げる

AIプロダクト

- **「アルろく for LINE WORKS」のWEB広告奏功で問い合わせが急増、契約ID増が加速**
- 勤怠サービス連携経由の紹介も拡大、法改正も追い風
- **AIZE Breath大手医薬品企業に導入決定**
- **大手バイクメーカーへEdgeFace納入済**

エンジニアリング

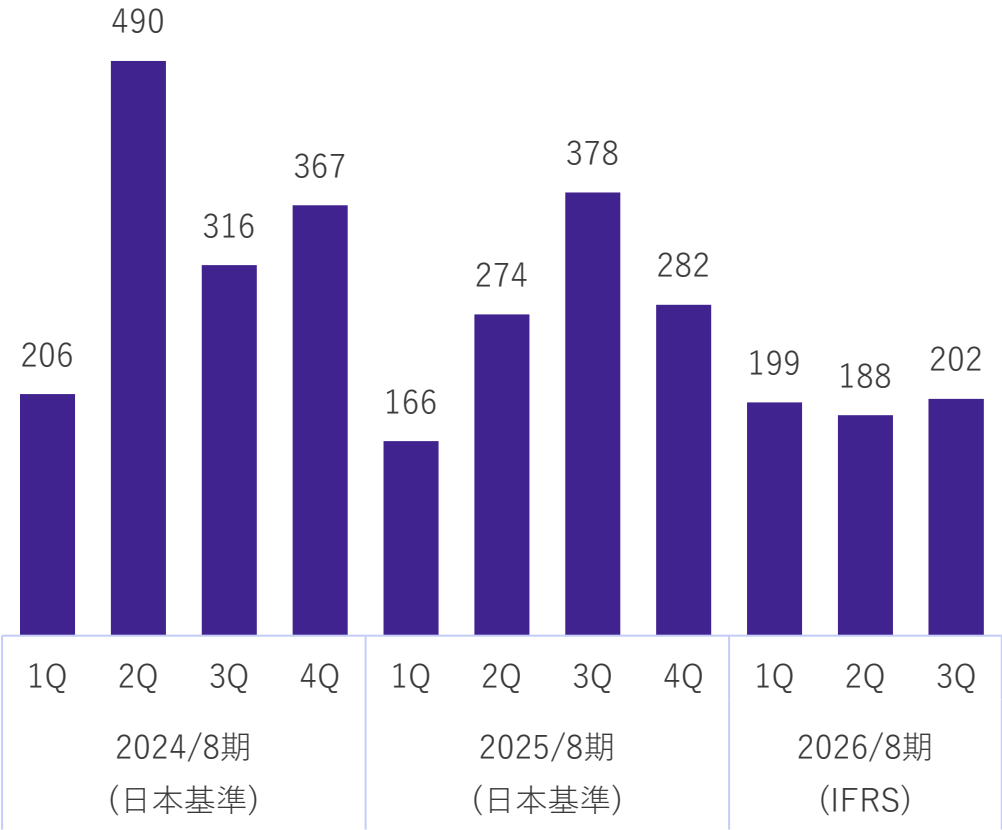
- 組織風土改善活動に取り組み中、前期の**人数減が収束、案件増により請負工数が増加し、1Qから引き続き3Qも順調に業績が進捗。現在新卒採用、中途採用を強化中**
- AIソフト開発プロジェクトチームの自動車設計業務効率化ソフト開発が継続中で、新規プロダクト開発に繋げる
- **トリプルアイズのメンバーがBEXに出向/常駐を開始、東海地区営業強化、製造業AIプロダクト開発スピードアップ、グループでの事業シナジー創出を強化**

GPUサーバー事業業績

GPUサーバー事業においては、**代理店の拡大により、AI開発用途向けGPUサーバーの販売が進捗**し、また、広告費などの調整により販管費が減少し、**3Q会計期間で営業利益23百万円を計上、3Q累計は営業損失28百万円で着地**。AI・HPCインフラの活用を起点に、企業誘致、地域産業のDX推進、デジタル人材の育成を一体的に推進するため、敦賀市と包括連携協定を締結。

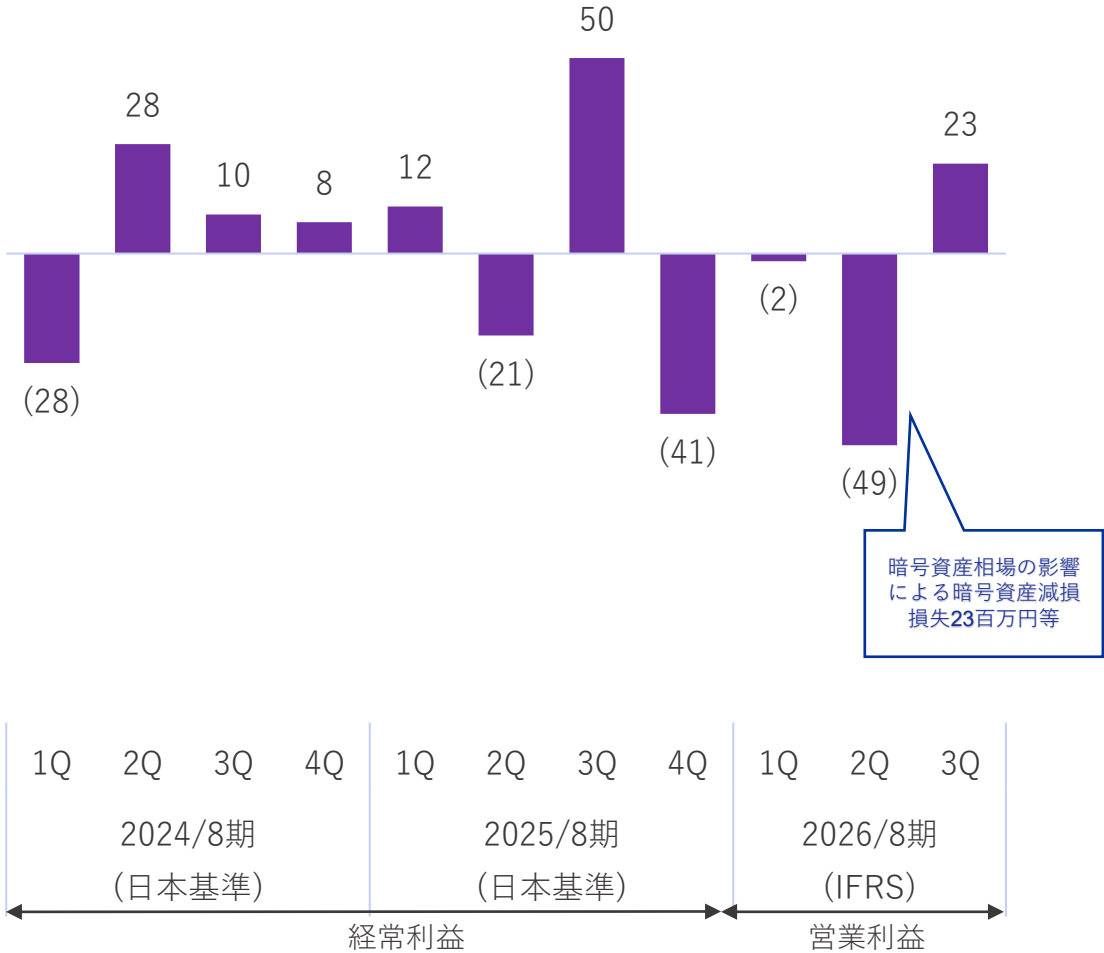
売上高

(単位:百万円)



経常利益/営業利益

(単位:百万円)



※これまでは日本基準の経常利益をKPIとして重視しており、26年8月期からはIFRSは経常利益という概念が無いため営業利益を並べて表示しております Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

当社連結子会社の全株式譲渡の方針決定に関するお知らせ

当社は取締役会において、連結子会社である株式会社ゼロフィールドの全株式譲渡に向けた方針を決定いたしました。

1. 株式譲渡の方針を決定した背景・目的

- 「GPUサーバー事業」セグメントに分類していた株式会社ゼロフィールドについて、グループ全体の事業ポートフォリオの最適化および資本収益性の向上に取り組んでいる
- 同社はAI開発用途向けGPUサーバー事業へピボットし将来性を有するものの投資余力等に課題。当社グループでの推進は当社・同社双方の事業成長の観点から効果的でないと判断し、同社の全株式を譲渡する方針を決定

2. 再編対象事業（株式会社ゼロフィールド）の概要

- 名称：**株式会社ゼロフィールド
- 所在地：**東京都港区芝浦三丁目4番1号 グランパークタワー32階
- 代表者：**代表取締役 平嶋 遥介
- 事業内容：**AI開発用途向けGPUサーバー販売、GPUサーバー販売・運用、データセンター事業
- 直近実績（2025年8月期）：**総資産1,205百万円／純資産97百万円／売上高1,101百万円／営業利益12百万円／当期純利益△297百万円

3. 今後の見通し（非継続事業への分類）

- 本件株式譲渡が進捗し、IFRS第5号の要件を満たした場合、ゼロフィールドが運営するGPUサーバー事業を非継続事業に分類する見込み
- 詳細は本日公表の「通期業績予想の取り下げに関するお知らせ」をご参照ください

※本資料は適時開示「当社連結子会社の全株式譲渡の方針決定に関するお知らせ」の要旨です。株式譲渡契約の締結を決議した場合には、その内容について改めてお知らせいたします。

2026年8月期 通期連結業績予想の取り下げ

本日公表の「当社連結子会社の全株式譲渡の方針決定に関するお知らせ」に記載のとおり、当社の連結子会社である株式会社ゼロフィールドの全株式譲渡に向けた方針を決定しておりますが、現時点においては、本株式譲渡の完了時期及び譲渡価額が未定であり、非継続事業への分類の有無及びその影響額を一律に示すことが困難であることから、2025年10月15日公表の2026年 8 月期通期業績予想を一旦取り下げて「未定」とし、今後、合理的な業績予想の算定が可能となった時点で改めてお知らせすることとしました。

(単位：百万円)	2025/8 実績	2026/8 当初予想 (A)	2026/8 今回予想 (B)	増減額 (B－A)	対前回比 (B/A)
連結売上高	5,665	5,837	未定	—	—
売上総利益	1,710	1,894	未定	—	—
営業利益・損失(△)	△522	81	未定	—	—
当期利益・損失(△)	△467	36	未定	—	—

※1 金額は百万円未満切り捨て、対前回比は前回予想(A)に対する今回予想(B)の比率です。
※2 2025年8月期通期実績(IFRS)営業損失522百万円について、主な要因としては顧客関連資産(無形資産)の償却費278百万円、棚卸資産評価損326百万円であります。

(参考) GPUサーバー事業を非継続事業に分類することが確定した場合の通期業績予想

本株式譲渡に係る交渉が進捗し、2026年 8 月期末の時点で、本株式譲渡が完了している、または 1 年以内に完了する可能性が非常に高いと認められる場合には、IFRS第 5 号「売却目的で保有する非流動資産及び非継続事業」に基づき、2026年 8 月期連結財務諸表において、株式会社ゼロフィールドが運営するGPUサーバー事業を非継続事業に分類することを見込んでおります。仮にGPUサーバー事業を非継続事業に分類することが確定した場合の通期業績の予想数値は次のとおりです。親会社の所有者に帰属する当期利益は、現時点において本株式譲渡の譲渡価額が未定であることから、合理的な算定が困難であるため、未定としております。

(単位：百万円)	2025/8 実績	2026/8 当初予想 (A)	2026/8 今回予想 (B)	増減額 (B－A)	対前回比 (B/A)
連結売上高	5,665	5,837	4,876	△961	83.5%
AIインテグレーション・AIプロダクト	2,891	3,224	3,309	85	102.6%
エンジニアリング(BEX)	1,756	1,663	1,609	△54	96.8%
GPUサーバー(ゼロフィールド)	1,052	975	—	—	—
消去調整	△35	△25	△43	—	—
売上総利益	1,710	1,894	1,377	△517	72.7%
営業利益・損失(△)	△522	81	180	98	220.5%
AIソリューション事業	54	56	180	—	—
GPUサーバー事業	△577	25	—	—	—
当期利益・損失(△)	△467	36	未定	—	—

※1 今回予想の売上高・売上総利益・営業利益は継続事業（GPUサーバー事業を非継続事業に分類）ベースであり、前回予想（GPUサーバー事業を含む）との差異には当該組替の影響を含みます。

※2 金額は百万円未満切り捨て、対前回比は前回予想(A)に対する今回予想(B)の比率です。

AI社会実装へ3つのストーリー

当社では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）を掲げております。
 『AI社会実装プラットフォーム・AIZE』を基盤とし、3つのストーリーをさらに拡張・進化させ、社会実装のスピードを加速させることで、
 持続的な事業拡大とさらなる企業価値向上に邁進してまいります。

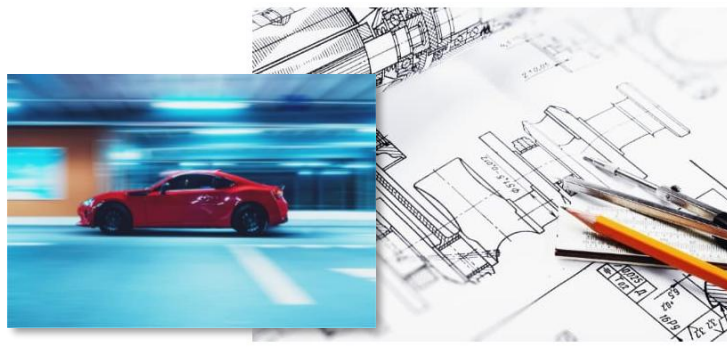


誰でもAIにアクセスできる （デバイスのハードルを乗り越える）

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

- ・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要素認証協業
- ・2026/04/16 「マネーフォワードクラウド勤怠Plus」と連携



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

- ・2026/03/05 BEX社と自動車設計自動化システム共同開発
- ・2026/04/20 BEX社と「ローカル生成AIシステム」を共同開発
- ・2026/04/21 ゼロフィールド、敦賀市と包括連携協定を締結
- ・2026/05/11 ゼロフィールド、最大3年間無料のGPUサーバーレンタルサービスを提供開始



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

- ・2026/03/25 次世代人材育成プラットフォーム「AT20」ローンチ
- ・2026/05/14 千葉大学と包括連携協定を調印
- ・2026/05/28 現役エンジニアがHAL東京にて特別講義
- ・2026/06/16 所司一門将棋センター、将棋サロン西荻事業を譲受

BEXグループイン2年 — 自動車設計DXの共創

AI・システム開発のトリプルアイズと40年超の自動車設計ノウハウを持つBEXが融合。単なる「AIモジュール」の提供にとどまらず、現場の全体性能に合わせて最適化する「アライメント力」を掛け合わせることで、製造業の設計現場への実効性あるAI実装を推進しています。

トリプルアイズ

最先端のAI構築技術・自社AI開発
囲碁AI由来の技術力／SI

×

BEX

自動車設計40年超・トヨタグループ
関与特許140件超の設計者集団

=

自動車設計現場のDXを共創

機密環境を守りながら
AIを製造現場へ実装

BEXグループイン後の2年間

2024.7

グループイン

トリプルアイズグループに
ジョイン

2024～25

共同研究

PJ組成・階層別AI研修を
開始

2026.3

第1フェーズ

設計自動化で
年間約4,000時間
削減

2026.4

第2フェーズ

セキュアな
ローカル生成AIを
開発

2026.8～

次世代設計へ

図面の検索・自動生成を
構想

グループ ガバナンス強化

これら事業共創を支える組織基盤のガバナンス強化として、BEXの管理部門へTeamsを導入しコミュニケーション迅速化とバックオフィス業務の効率化を達成。さらに階層別AI研修の実施により全社的なIT・AIリテラシーの底上げを実現しました。

AI×モノづくり：自動車設計DX推進

先端AI技術と設計ノウハウの融合による革新

AIプラットフォーム構築技術と、自動車設計の実務ナレッジを掛け合わせ、製造業の生産性を抜本的に向上させる。

1. 設計付帯業務の自動化

- **CAD自動化プログラム:** 3D CAD上の目視チェック、修正、集計などの定型業務をプログラムで自動化。
- **ヒューマンエラー排除:** 図面注記や規格の目視検証により、手戻りの主要因をITが肩代わり。
- **高付加価値化:** エンジニアが本来注力すべき「創造的な設計検討」にリソースを集中可能に。

年間見込み削減工数

4,000 時間

2. セキュアな「ローカル生成AI」

- **機密情報の完全保護:** 外部未接続の「閉域網」で稼働。製造業の厳格な機密保持要件(NDA)を完全にクリア。
- **ナレッジの即時検索:** 膨大な技術文書や過去の要件定義書から、必要な情報をAIが瞬時に抽出・要約。
- **独自RAG技術:** 社内固有の設計ルールを、安全な環境で高精度に引き出すチャットボット。

次世代ナレッジ基盤

SECURE DX

NEXT STEP: 次世代設計プロセスへ

1. 定型業務自動化

2. ナレッジAI実装

3. 図面自動生成

AIを活用し技術的可能

現場にフィットする

AI実装実績

Realize Customize Maximize
TRIPLEIZE

現場の理解



BEX

AIの開発／実装の豊富な実績

顔認証AIから生成AIまで、幅広い領域での開発・実装実績。アルゴリズムの設計から本番稼働まで、一気通貫の技術力を持つ。

強み

自動車業界特化、45年の技術蓄積

業務系・制御系・インフラを横断できる守備範囲の広さ。自動車業界の厳しい要求を満たし続けた専門集団。

アルゴリズム構築・エッジ／クラウド実装

課題に対して最適なアルゴリズムを構築し、エッジ・クラウドを問わず実装まで担う技術実行部隊。

役割

トヨタグループの現場密着型パートナー

トヨタグループ各社のシステム開発・保守・運用を担い、発注者の業務フローを知り尽くす。

「どう技術で解決するか」豊富な手法

「何を作るか」ではなく「どう技術で解決するか」を問い続ける。現場の課題に対し、最短・最適な技術手段を提示し、届ける。

提供価値

要件定義から実装まで、責任の一元化

現場の業務を知り尽くしているからこそ、上流から実装まで一気通貫で責任を持つ。

千葉大学とAI教育・地域DX推進に関する包括連携協定を締結。代表片渕らによる集中講義は全学部・全学年から延べ630名が受講。当社のAI社会実装力と大学のアカデミアの研究・人材を融合させ、「研究」「教育」「人材活用」の3本柱で実効的な育成を推進



千葉大学 集中講義概要 「AI共創とデジタルデザイン基礎演習」

全学部・全学年を対象とする正規科目の集中講義。代表の片渕博哉らが教壇に立ち、画像認識や生成AIの活用、UI/UX設計などの実務スキルを演習形式で指導。

講座受講者数

延べ **630** 名※1

総講義時間

1,300 分超※2



他主要教育機関との連携実績

北海道大学 | 学術コンサルティング契約

AIやVR技術を応用した「教育DXモデル」共同構築により、過疎地域・離島の教育格差を是正。

HAL東京 | 特別講義（全8回）の開催

現役エンジニア（同校卒業生）が登壇し、現場で求められる「AI駆動型開発」の実務スキルを指導。


 Realize Customize Maximize
 TRIPLEIZE


CHIBA UNIVERSITY



2026年5月1日 西千葉キャンパスにて包括的連携協力に関する協定を正式締結



メディア掲載

千葉テレビ

AI時代の人材育成の取り組みが放送

朝日新聞

実践的AI教育や手話AIの共同研究が掲載

※1：受講実数42名が全15回の講義に参加した延べ人数 ※2：90分授業×全15回（計1,350分）の実績

- 01 | 2026年8月期第3四半期業績(IFRS)&トピック
- 02 | 会社概要
- 03 | 市場環境
- 04 | 競争優位性
- 05 | 成長戦略
- 06 | 経営指標
- 07 | 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。



技術の力で、常識を覆す。

① 継承 (DNA)

創業来培ってきた「テクノロジーファースト」と、「画像認識AI技術」という基盤は、今後も当社の核であり続けます。既存のAPIを組み合わせるだけのAIソリューションでは、これからの時代を勝ち抜けません。自社AI開発へのこだわりこそが、我々の存在意義でもあり競合優位性でもあります。

② 変革 (Evolution)

私の使命は、この高い技術力を「確実な収益」へと転換することです。これまでの「技術開発フェーズ」から、AI社会実装による「事業拡大フェーズ」へとギアを上げます。SI事業の堅実さとAI事業の爆発力を融合させ、より収益性の高いビジネスモデルへと変革させてまいります。

③ コミットメント (Commitment)

透明性の高い経営と、スピード感のある意思決定により、爆発的な成長を実現します。新代表として、私はこの技術力をさらに研ぎ澄ませ進化させこのVUCA時代を技術の力で突破します。

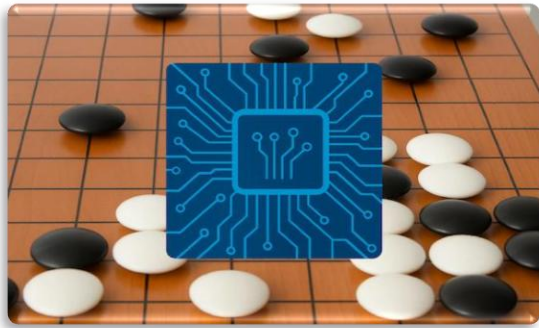
代表取締役CEO 片渕 博哉



トリプルアイズの技術系譜

囲碁、顔認証、生成AIと、一見バラバラに見えるわたしたちの技術は、一本の線で繋がっています。そして次に来る**フィジカルAI時代**に必要な技術こそ、私たちが極めてきた領域そのものです。

囲碁AI (Origin)



画像認識

探索最適化



局勢判断における画像認識と宇宙の元素より多いの選択肢から「最適解」を導く探索エンジン。
強化学習の基礎。

顔認証 (AIZE)



画像認識

ベクトル検索



画像認識による個人の顔の特徴量を深く読み込む技術と登録されているDBからいかに速く正確にベクトル検索するかが求められる。また個人情報レベルMAXのデータを扱った特化型自社AIモデル開発。

生成AI (RAG)



LLM

ベクトル検索



文章をベクトル化し、最も近い意味合いの回答・文章を検索する。
システム全体の精度向上施策、スピード改善など顔認証で培った技術をフル活用。

フィジカルAI (Future)



画像認識

LLM

探索最適化



生成AIはあくまでソフトウェアの領域での活用まで。今後は人間の物理空間まで拡張したフィジカルAIにシフトしていく。

目(画像認識)×脳(LLM)×行動(探索)
現実空間での最適行動選択において囲碁AIの技術知見が活きる。

当社は「探索」「認識」「生成」の中核AI技術を活用し、人とAIが協働する「AIエージェント×フィジカルAI」の領域でのグループ全体の事業展開を強化します。

AIとヒトとの協働設計

プロ棋士×AIの共同研究で検討した「協働の作業法」を、現場プロセスに適用できる先行知見があります。

グループ力

GPUサーバと計算力のゼロフィールド、自動車設計エンジニアリングのBEXのグループで、学習基盤→ドメイン特化AI開発→実装までワンストップで推進可能です。

「AIエージェント×フィジカルAI」



屋外セキュリティ人物検知
(太陽光パネルの盗難等)目的
で、複数センサーから取得
した大量データを踏まえた意
思決定AI



人型ロボットの画像認識AIの
組み込みによる、ロボット
とヒトの共生



代表取締役CEO

片渕 博哉

トリプルアイズ取締役

2016年、トリプルアイズ入社。画像認識・機械学習の専門家として、画像認識プラットフォーム「AIZE」や音楽レコメンドサービスなど、幅広いAIソリューションを開発。囲碁AI研究開発においては、プロジェクトマネージャとして強化学習を活用した高度なアルゴリズムの開発をリードし、競技AIにおける技術応用を実現。AI教育プログラム「AT20」の責任者として、カリキュラム設計・教材開発を主導。企業向け講演活動を通じ、AI技術の普及と人材育成に貢献。



代表取締役会長

山田 雄一郎

トリプルアイズ取締役

早稲田大学商学部卒業。2005年12月EY新日本監査法人入社。2011年3月監査国際部より異動し、成長戦略室等にて官民連携の経営改革・経営統合に係るコンサルティングを9年間実施（うち2012年から2017年は新日本パブリックアフェアーズ株式会社に出自）、多数のプロジェクトマネージャーを歴任。2020年11月、株式会社トリプルアイズ取締役就任。2021年3月、同社代表取締役就任。



取締役 CFO

加藤 慶

トリプルアイズ取締役

明治大学法学部卒業。ベンチャー・リンクを経て、EY新日本有限責任監査法人のIPO専門部隊に所属、在籍時に三井不動産株式会社ベンチャー共創事業部に出自しCVCファンド組成に携わる。2018年以降、上場準備会社におけるCFO、取締役を歴任。2019年、株式会社すららネット取締役(監査等委員)就任(現任)。2020年、株式会社ライナフ監査役就任(現任)。2021年9月、株式会社トリプルアイズ取締役就任。2023年10月当社グループ会社株式会社ゼロフィールド取締役就任(現任)。2024年7月当社グループ会社株式会社BEX取締役就任(現任)。



社外取締役

篠田 庸介

トリプルアイズ社外取締役

株式会社ヘッドウォータース代表取締役。1989年にベンチャー企業の立上げに参画。以降、起業家としての道を進み、1999年にE-Learning事業を柱とするIT企業を設立。2005年に株式会社ヘッドウォータースを設立し、代表取締役社長に就任。エンジニアを中心に据えたユニークな組織運営や、黎明期のAI・ロボティクス領域への進出などで注目を浴びる。AIの社会実装、Society5.0実現を目指し、ヘッドウォータースグループを牽引する。



ゼロフィールド代表取締役CEO

平嶋 遥介

ゼロフィールド取締役

上智大学理工学部情報理工科、上智大学院理工学研究科卒業後、NTTデータに入社し銀行向け勘定系共同センターへの機能追加・開発などを担当。2017年に株式会社ゼロフィールドを創業し、暗号資産関係のビジネスを展開。金融系システムやブロックチェーン関連の深い知識と豊富な経験を有しており、CTOとして開発チームを牽引しながらも、経営者として成長の道を歩む。2023年8月より代表取締役CEOに就任。



技術顧問

松原 仁

技術顧問

京都橘大学工学部情報工学科教授。はこだて未来大学特任教授。京都橘ロボカップ日本委員会会長、観光情報学会長、人工知能学会長などを歴任。1959年、東京生まれ。86年、東京大学大学院情報工学博士課程修了。同年、通産省工業技術院電子技術総合研究所（電総研、現在の産業技術総合研究所）入所。元、東京大学次世代知能科学研究センター（AIセンター）教授。



※ 2025年8月期の実績値をもとに算出

自治体



小売・流通



銀座メガネコンタクト

総合商社

Marubeni

金融



鉄道



物流



電気機器



食品卸



医療・医薬品



情報通信

LINE WORKS

Sony Biz Networks Corporation



建設ICT



株式会社 シーティーエス

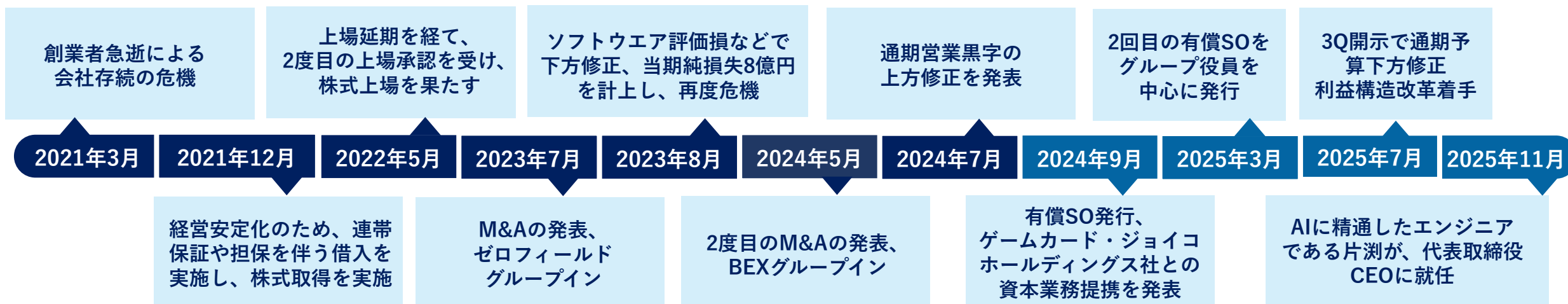
建設・機械



電気機器



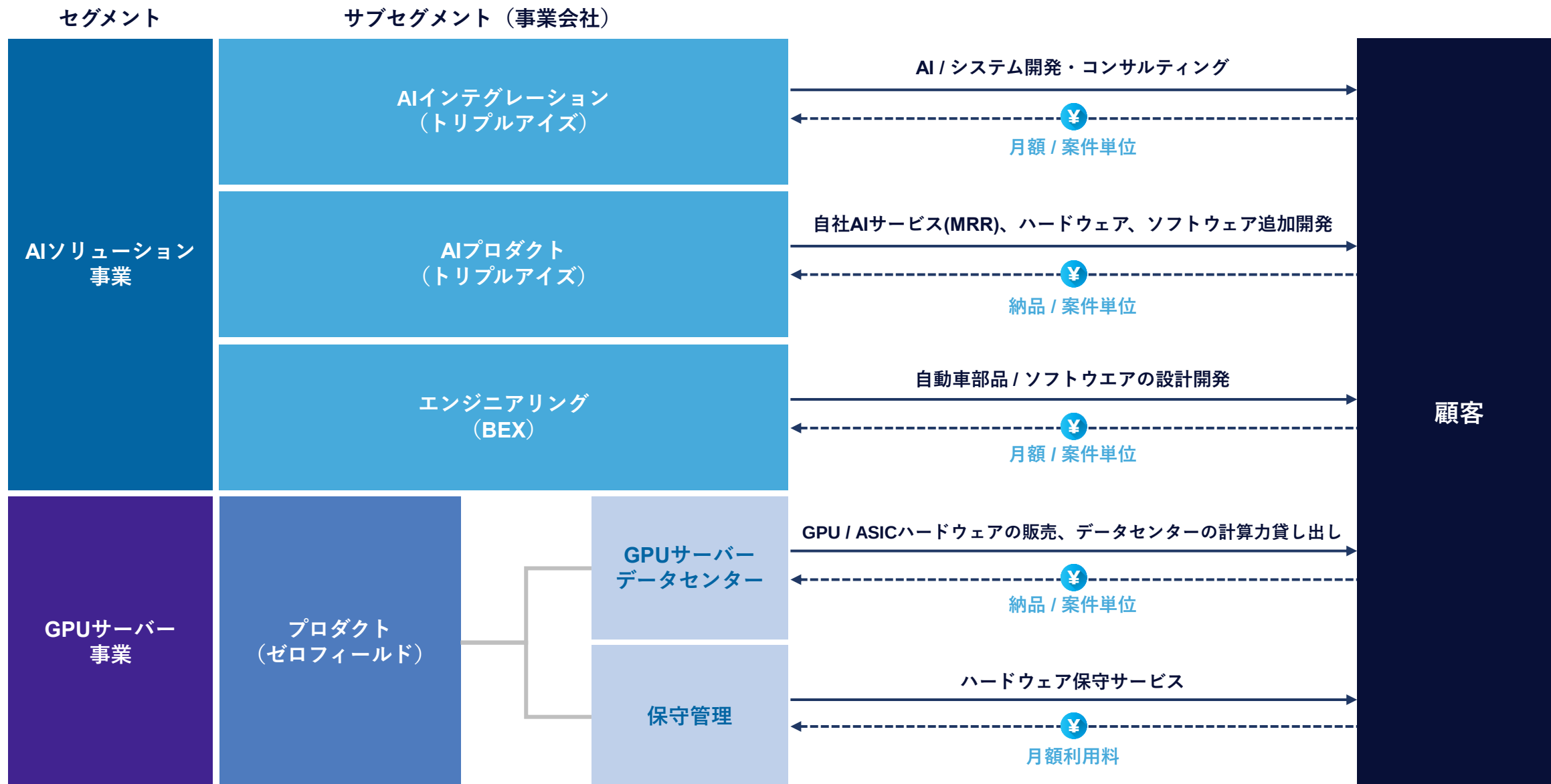
経営危機から新たな成長フェーズへ



何度も当社は危機を乗り越え、成長基調へ

会社名	株式会社トリプルアイズ（英名：TRIPLEIZE CO., LTD.）	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
代表取締役 CEO	片渕 博哉	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
設立	2008年9月	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
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	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）
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）		

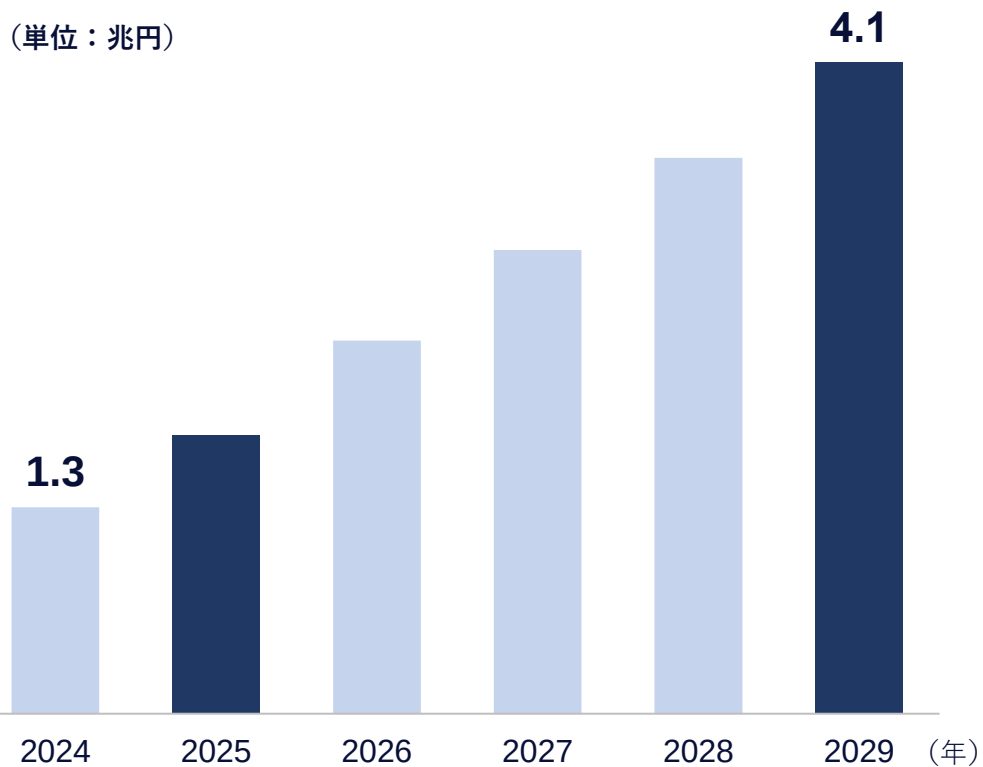




- 01 | 2026年8月期第3四半期業績(IFRS)&トピック
- 02 | 会社概要
- 03 | 市場環境
- 04 | 競争優位性
- 05 | 成長戦略
- 06 | 経営指標
- 07 | Appendix

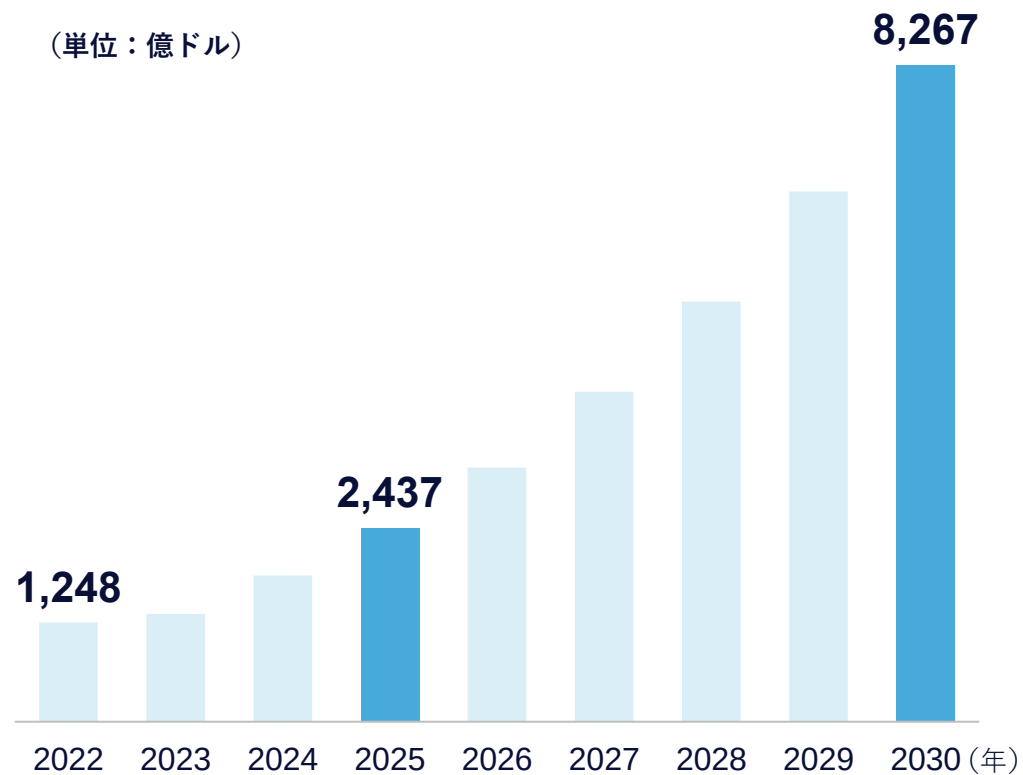
各種調査によると、国内のAI市場は2029年に約4.1兆円、世界のAI市場は2030年に約8,260億ドル（約130兆円）規模にまで成長することが予想されています。

国内AIシステムの市場規模



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。

世界のAI市場規模



出典：Statista（2025年3月27日取得データ）

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。

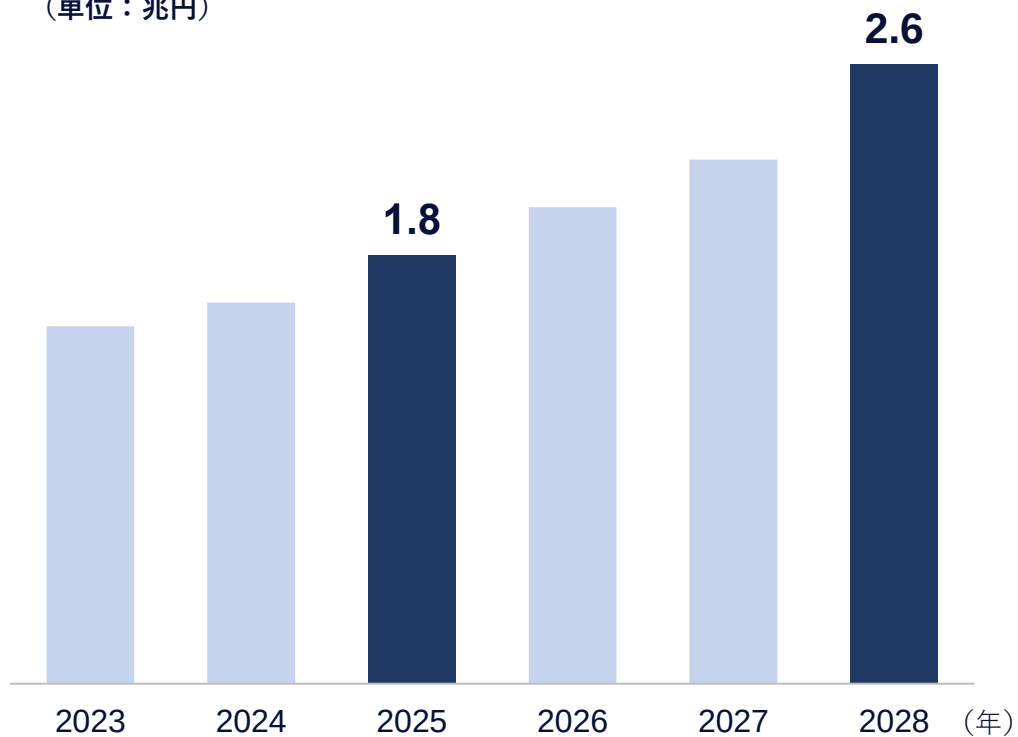


出展：<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUC02CLX0S5A001C2000000/>

「フィジカルAI」はエッジ搭載へ拡張し、現場機器に即応する高速度の適応を実現、製造DXを前進させます。フィジカルAIの推進はエッジコンピューティング市場をさらに拡大する大きな可能性を秘めています。

国内エッジコンピューティングの市場規模

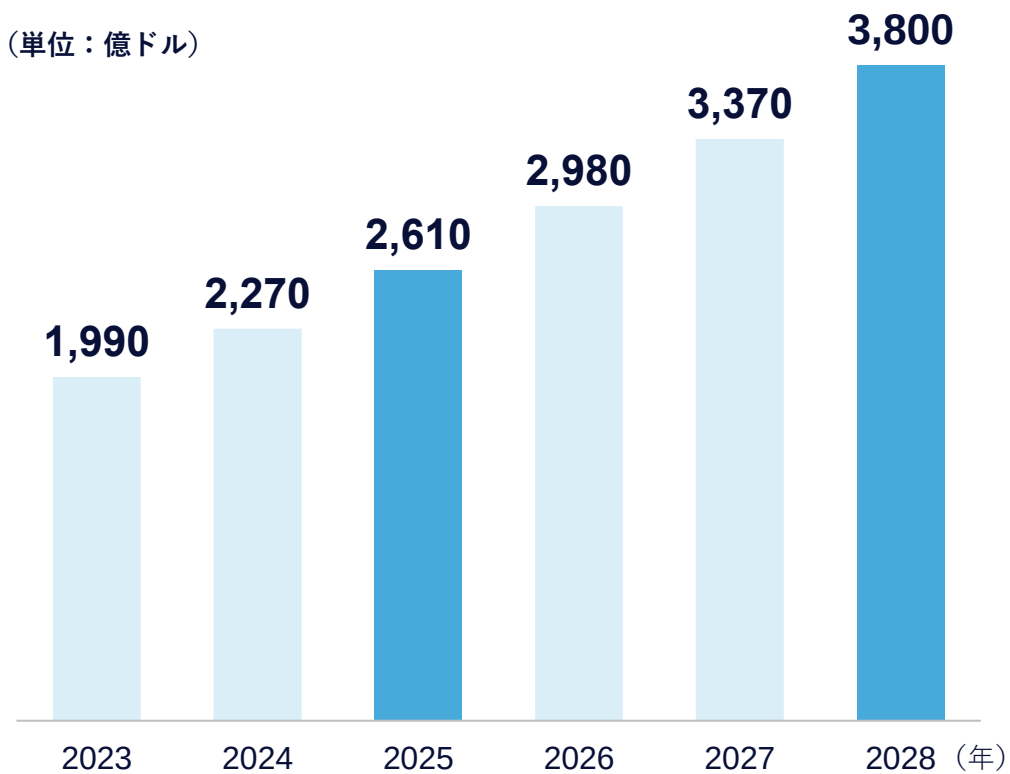
(単位：兆円)



出典：IDC「国内市場におけるエッジコンピューティングへの支出額は、2025年に前年比12.9%増の1兆9千億円となり、2028年には約2兆6千億円に達すると予測～国内エッジインフラ市場予測を発表～」（2025年4月8日）
なお、2023年～2024年、2026年～2027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。

世界のエッジコンピューティングの市場規模

(単位：億ドル)



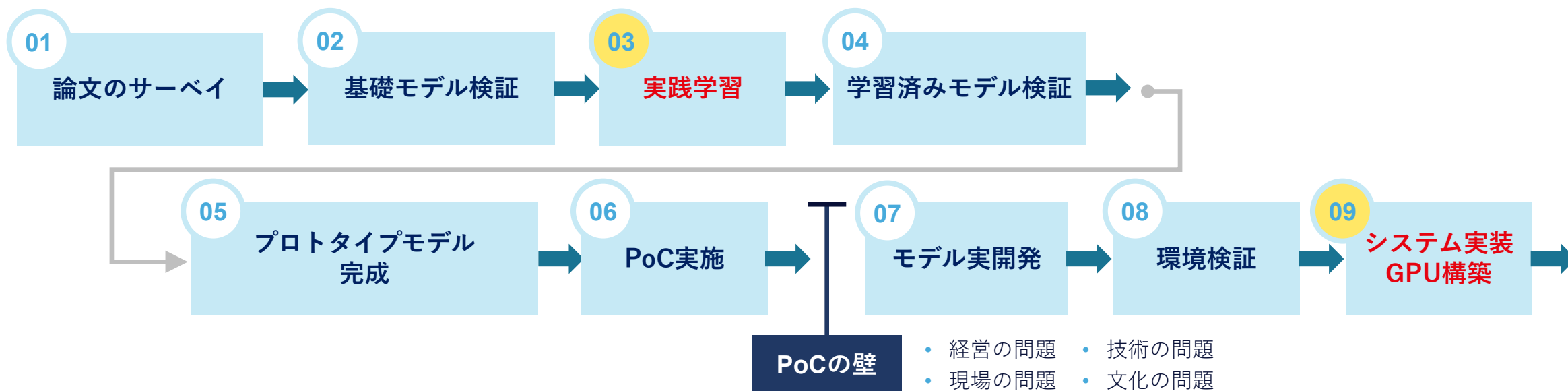
出典：IDC「Worldwide Edge Spending Guide 2025 V1」

- 01 | 2026年8月期第3四半期業績(IFRS)&トピック
- 02 | 会社概要
- 03 | 市場環境
- 04 | 競争優位性**
- 05 | 成長戦略
- 06 | 経営指標
- 07 | Appendix

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



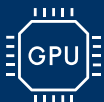
03 「実践学習」のデータアプローチの強さ

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で重要となる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 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	人員数 160名 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	人員数 9名 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



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

囲碁AI世界大会成績推移

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

10^{360}

将棋の局面変化

10^{220}

全宇宙の粒子数

10^{80}

地球の海岸の砂粒数

10^{23}

日本総人口

10^8

※1：共同開発プロジェクト「GLOBIS-AQZ」での成績

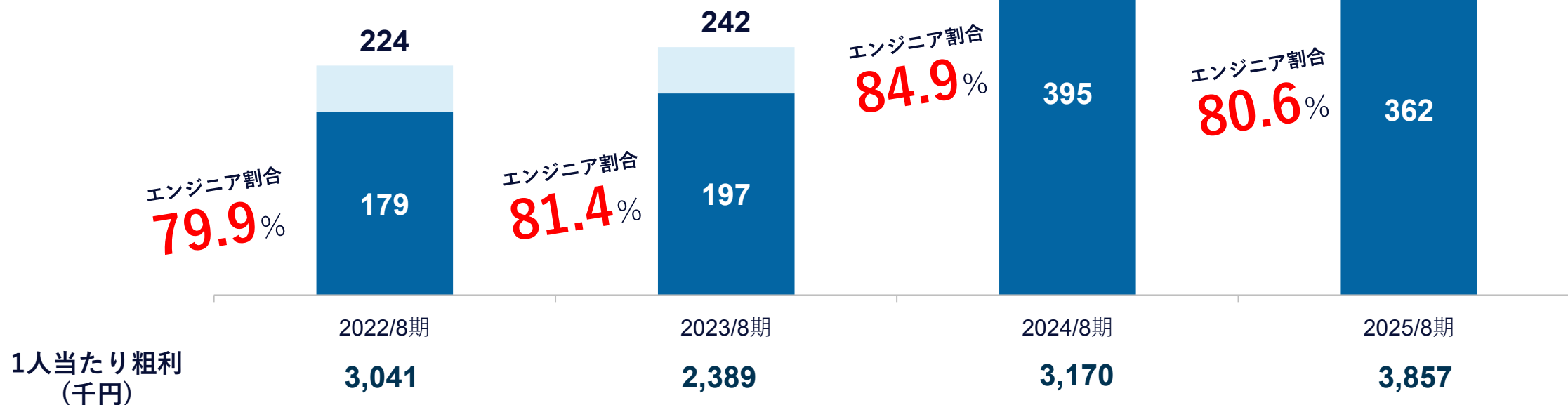
※2：2020～2021年は新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、大会参加を見送っておりました。

※3：当社エンジニアの個人参加による成績です。

連結従業員数推移(人)

2023年9月：
ゼロフィールドグループイン
2024年7月：
BEXグループイン

エンジニアリングサブセグメントでの人員数の減少があったものの、1人当たり粗利は向上している。また新卒採用が好調(26卒がグループで39人予定)で今後は増加する見込み



- 01 | 2026年8月期第3四半期業績(IFRS)&トピック
- 02 | 会社概要
- 03 | 市場環境
- 04 | 競争優位性
- 05 | 成長戦略**
- 06 | 経営指標
- 07 | 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。

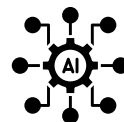
単なるAIベンダーとしてのポジション確立ではなく、「社会課題を技術力で解決するSIパートナー」
としてへの役割ヘシフト。また全社員のAIスキル向上していき AIネイティブな組織へ変革していく。

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

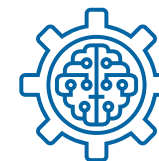
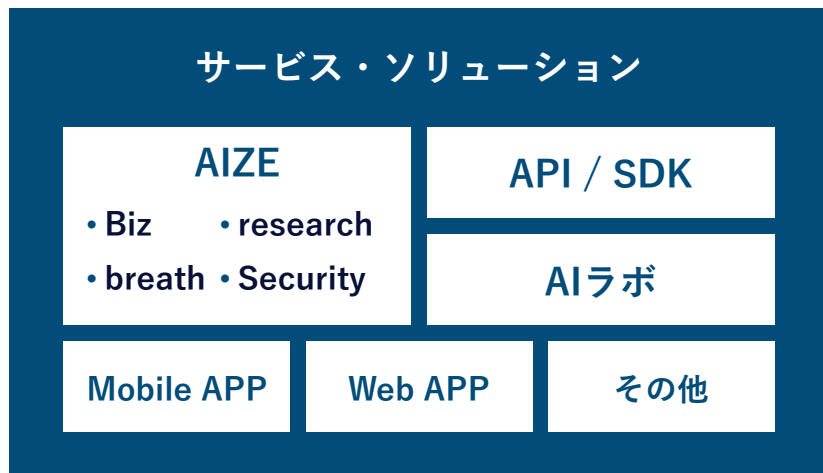
顔認証カスタマイズ実績

- ・ 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

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。



自社プロダクトの拡大

世界大会有数の実績を誇る囲碁AIの研究開発から誕生。
自社プロダクトの提供によって
10万IDの運用実績をもつAIエンジン



他社サービス連携

API・SDKで他社SaaSサービスと連携し収益拡大。
自社AIプロダクトは月額利用料が
高粗利で長期継続



AIフックから大型化

AIラボおよびオーダーメイドAI開発
リード顧客からの**大型システム開発**
受注・基幹システム開発受注

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

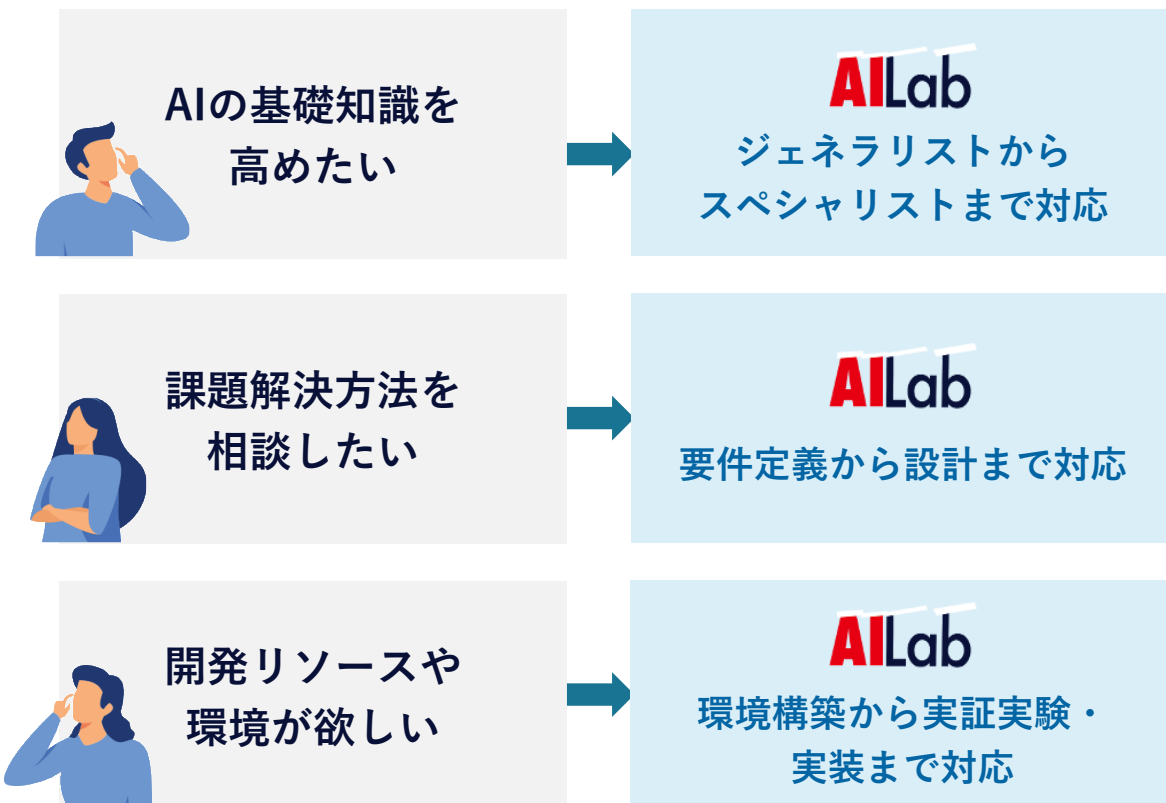
- ・ AI Lab顧客の80%が製造・印刷業。ドメイン知識が深く、「AIPoC」提案ではなくROI（人件費削減・歩留まり改善）を明確化した提案が可能。

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。

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の最新情報サーベイ・AI論文サーベイ・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

レガシー産業へのAI実装

AIの導入余地が大きいレガシー産業をターゲットとし、自動車業界ではBEX社の専門性を活かした業種特化型AIプロダクトの開発を推進。製造業領域ではエッジAIを共同開発しサービス開始。今後はM&A・資本業務提携を皮切りに、当該産業へのAI実装を目指す

レガシー産業へのAI実装戦略



Knowledge

ナレッジ



Big Data

ビッグデータ



Experience

経験・勘



✓ RAG（検索拡張生成）

✓ マルチモーダルAI



SI（システムインテグレーション）＋ AI ラボ

自社プロダクト＋ エッジAI

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。

ゼロフィールドは、AI向けGPUサーバー需要の拡大を背景に、最適なサーバーソリューション「GPU Server for AI」を展開。生成AIや大規模言語モデルなど多様な用途に応じたインフラ環境を提案し、高性能なGPUと柔軟なサーバー運用でAI開発の加速に貢献する

AIのインフラとなるGPUサーバー



◀ 事業者向け生成AI用GPUサーバー
 【NVIDIA H200を最大8GPU搭載可能
 Supermicro社製】



▲ AI開発者向けワークステーション
 【最大4GPU搭載可能 デスクトップからラックマウントまで】

AIシステムやAI開発のパートナーとして



GPUサーバーの提案

生成AIの利用拡大に伴い、ニーズが増えているGPUサーバーの提案も行う。

AI開発からGPUサーバーの運用・データセンターの構築までトータルサポートが特徴。

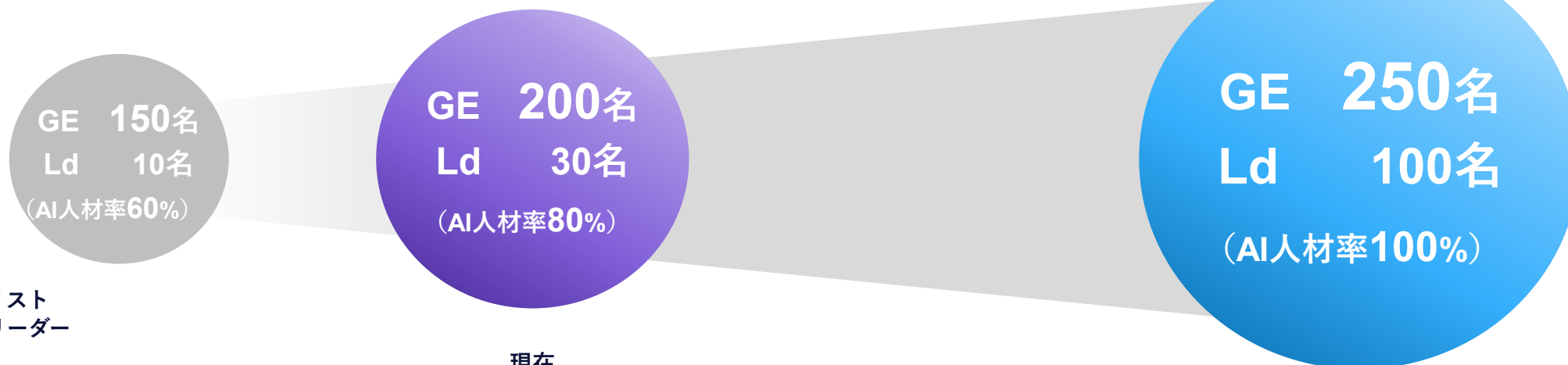
AI開発事業者との提携

GPUサーバーの導入を広げるべく、一般社団法人生成AI活用普及協会(GUGA)にシニアパートナーとして加入。

AIサービス事業者・AI開発事業者・AI導入支援事業者との連携を進め、AIインフラの提供を広げる



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



現在

組織レベル

2025年8月期

AI試行段階

- 組織内でAIの利用が一部始まっているが、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



株式会社トリプルアイズでは最先端技術（Advanced technology）に携わる社員の比率を**20%以上**に引き上げるために独自の教育プログラムを実施していますが、この教育プログラムを、教育サービスとして外部にも提供しております。

サポーター制度

AIエンジニアによる
マンツーマンのサポート

選べる4つのコース

職種、目的、スキルレベルなどに
合わせたコース選択が可能

- 入門コース
- Python基礎コース
- AIエンジニア初級コース
- AIエンジニア中級コース

通信教育制度

時間や場所を選ばず、
自身のペースで学習できます。

総受講者数※1 **450名**

総受講社数※2 **50社超**

1社あたり平均受講者数 **8名**

上位コース受講希望者数※3 **230名**

※1：入門コース200名／Python基礎コース150名／AIエンジニア初級コース50名／AIエンジニア中級コース50名

※2：個人事業主様会む。

※3：約1/2の方が上位コース受講も選択頂いております。

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。



ヒト作業領域



AI作業領域



AI駆動開発リーダー

AI駆動開発
リーディング

要件定義

設計

開発

テスト

リリース

運用保守

業務知識

非機能要件
明確化

ユーザ体験設計

ROI試算

AI駆動開発ツール(Cursor、Devin、Claude Code)

AIアップデート

DB設計

非機能要件
脆弱性テスト

効果検証

良質なサービス実現に向けては、
DB設計が重要!!

保守性の高いコード
生成は現状難しい

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

M&A戦略の背景

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**

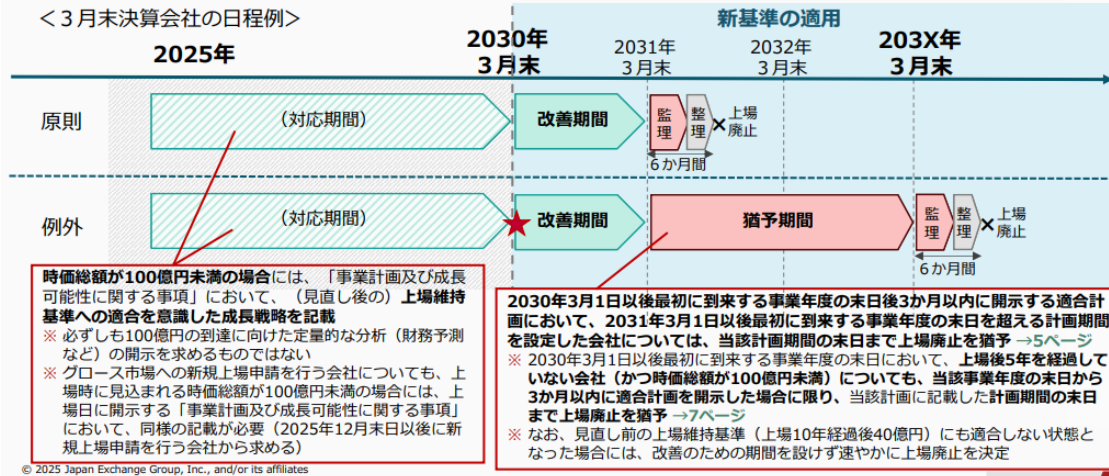
2030年からグロス市場の上場維持基準が見直される中、企業が社会に大きな影響を与える存在へ進化するためには、事業規模の拡大が鍵となります。その実現に向け、M&A戦略は今後も不可欠な成長ドライバーです。

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）

<3月末決算会社の日程例>



© 2025 Japan Exchange Group, Inc., and/or its affiliates

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としたときの变化をグラフ化

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

23

※ グロス市場の上場維持基準の 見直し等の概要.pdf から抜粋

※ [グロ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 | 2026年8月期第3四半期業績(IFRS)&トピック
- 02 | 会社概要
- 03 | 市場環境
- 04 | 競争優位性
- 05 | 成長戦略
- 06 | 経営指標
- 07 | Appendix

	2024年8月期(日本基準)				2025年8月期(日本基準)				2026年8月期(IFRS)		
(単位：千円)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高合計	877,890	1,156,695	999,052	1,376,898	1,363,578	1,398,544	1,491,471	1,460,436	1,421,910	1,388,048	1,395,060
AIソリューション事業	672,836	691,431	685,210	1,013,335	1,200,700	1,127,434	1,115,695	1,182,579	1,225,599	1,202,279	1,195,905
GPUサーバー事業	206,553	490,313	316,992	367,312	166,178	274,109	378,476	282,237	199,433	188,891	202,278
消去調整	△1,500	△25,050	△3,150	△3,750	△3,300	△3,000	△2,700	△4,381	△3,123	△3,123	△3,123
売上総利益合計	236,853	432,613	359,494	445,551	433,712	453,037	470,431	374,763	461,245	428,168	488,162
AIソリューション事業	169,709	196,816	183,836	275,856	375,193	329,221	269,738	226,645	343,583	332,366	359,068
GPUサーバー事業	68,644	260,846	178,807	173,445	61,819	126,816	203,295	150,843	120,687	98,747	132,158
消去調整	△1,500	△25,050	△3,150	△3,750	△3,300	△3,000	△2,602	△2,725	△3,025	△2,945	△3,064
販売費及び一般管理費合計	309,825	370,539	328,881	426,726	462,887	445,371	470,864	414,667	431,050	414,395	430,276
AIソリューション事業	172,680	161,624	174,664	281,674	322,800	295,823	323,073	217,412	285,348	284,807	313,380
GPUサーバー事業	138,641	233,964	157,366	148,802	144,426	152,779	150,634	200,171	148,942	132,750	120,175
消去調整	△1,497	△25,050	△3,150	△3,750	△4,340	△3,231	△2,844	△2,916	△3,241	△3,161	△3,280

	2024年8月期(日本基準)				2025年8月期(日本基準)				2026年8月期(IFRS)		
(単位：千円)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
営業利益・損失(△)合計	△72,971	62,073	30,612	18,824	△29,174	7,665	△432	△39,904	61,883	8,425	73,462
AIソリューション事業	△2,971	35,192	9,171	△5,817	52,392	33,398	△53,335	9,232	64,052	58,363	49,489
GPUサーバー事業	△69,996	26,881	21,440	24,642	△82,607	△25,963	52,660	△49,327	△2,168	△49,938	23,972
消去調整	△2	—	—	—	1,040	231	241	190	—	—	—
経常利益・損失(△)合計	△30,723	64,323	15,816	△1,945	54,943	29,293	△7,703	△16,758	—	—	—
AIソリューション事業	△2,613	35,524	5,767	△10,529	42,644	50,350	△58,262	25,207	—	—	—
GPUサーバー事業	△28,107	28,798	10,049	8,583	12,298	△21,057	50,559	△41,965	—	—	—
消去調整	△2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
税金等調整前当期四半期純利益・損失(△)	△35,589	64,323	6,968	△142,153	44,657	30,895	△286,479	△38,753	52,703	2,006	63,499
四半期純利益・損失(△)	△25,066	54,689	12,447	34,885	47,715	△8,959	△367,238	△15,517	29,292	6,909	48,463
現金及び預金	1,788,777	1,694,885	1,788,479	1,613,923	2,476,733	2,461,237	2,444,005	1,914,180	1,727,060	1,493,975	1,494,278
純資産額	607,038	661,728	682,740	849,927	2,029,814	2,040,477	1,676,939	1,665,409	1,364,023	1,366,776	1,414,909

※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
Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

(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				業績予想の 取り下げに より未定
AIインテグレーション・ AIプロダクト	2,346	2,702	2,905	
エンジニアリング (BEX)	-	327 (2ヶ月分)	1,733	
GPUサーバー (ゼロフィールド)	-	1,381	1,101	
セグメント間取引	-	-	25	
連結売上高	2,346	4,410	5,714	

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

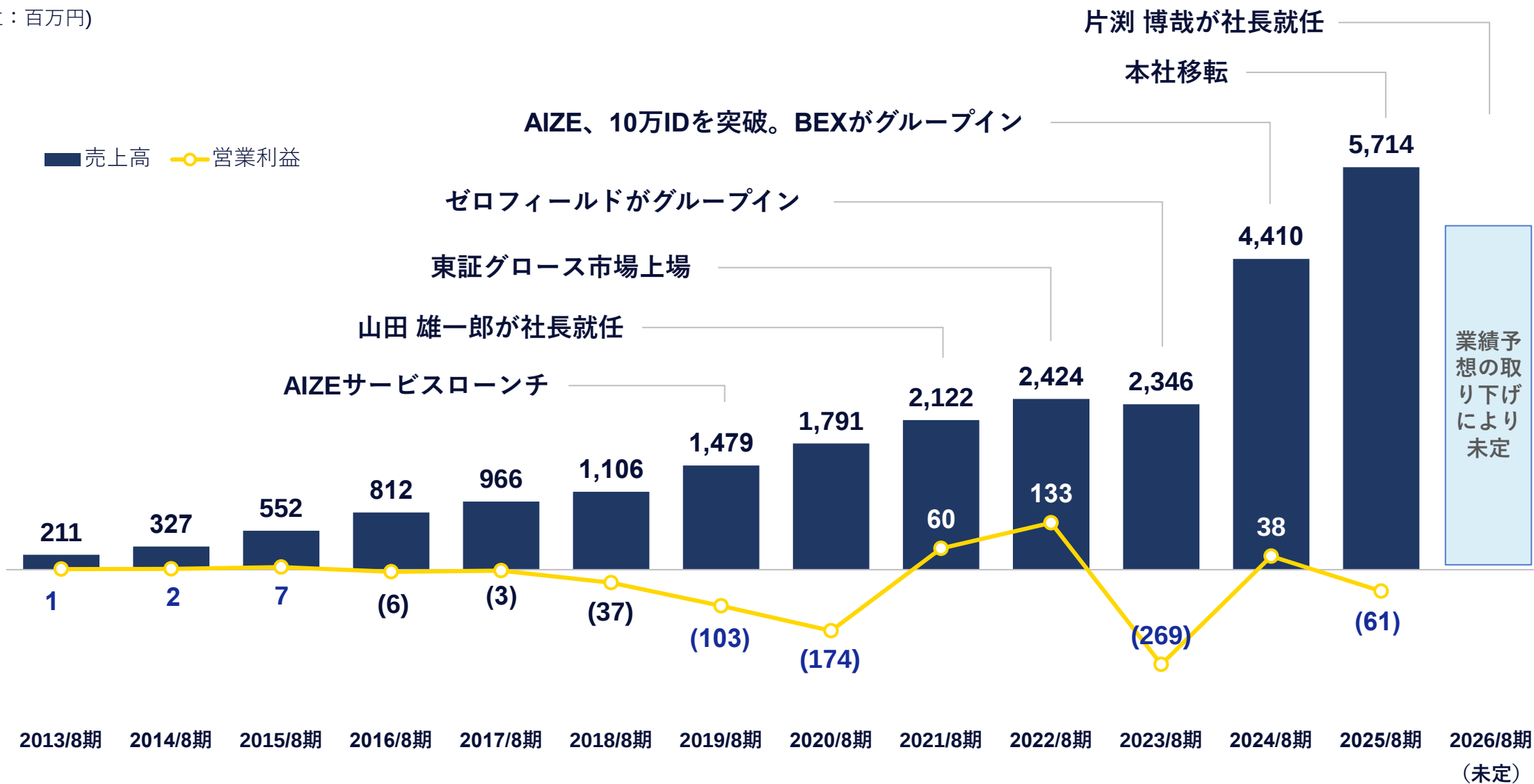
- 2025年8月期の期中に発生した人員減による影響により、売上高は横ばいを見込む
- 直近では人員減は落ち着いており、単月営業黒字となっているため、2026年8月期は利益寄与する見込み

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で、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



(単位：百万円)



- 01 | 2026年 8 月期第 3 四半期業績(IFRS)&トピック
- 02 | 会社概要
- 03 | 市場環境
- 04 | 競争優位性
- 05 | 成長戦略
- 06 | 経営指標
- 07 | **Appendix**

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

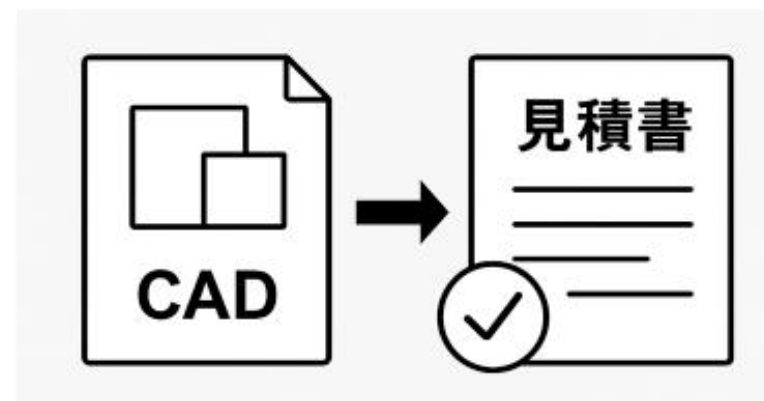


- ◆ 自社製品のマニュアルや過去のQAでRAG構築
- ◆ 既存のLLMで学習していないドメインデータや専門用語でも上手く回答できるようチューニング
- ◆ カスタマーサクセス部門の一次問い合わせの代行、作業時間大幅削減

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

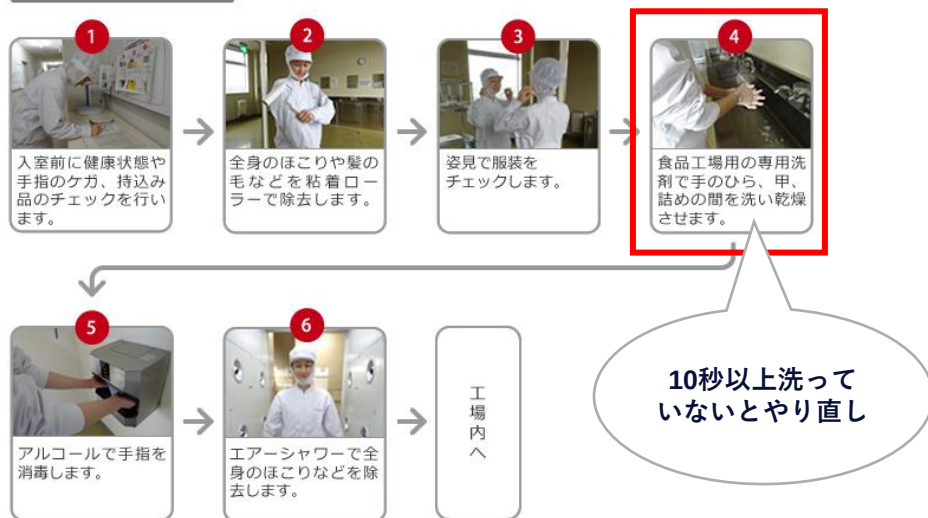


Case study 製造業（食料品）c社

食品工場における作業員の衛生チェック

顔認証AIを活用した業務管理自動化

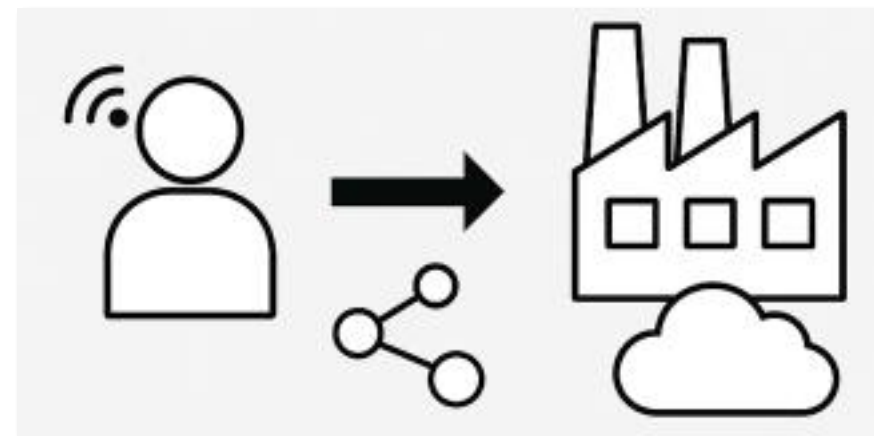
安心安全のフロー

<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

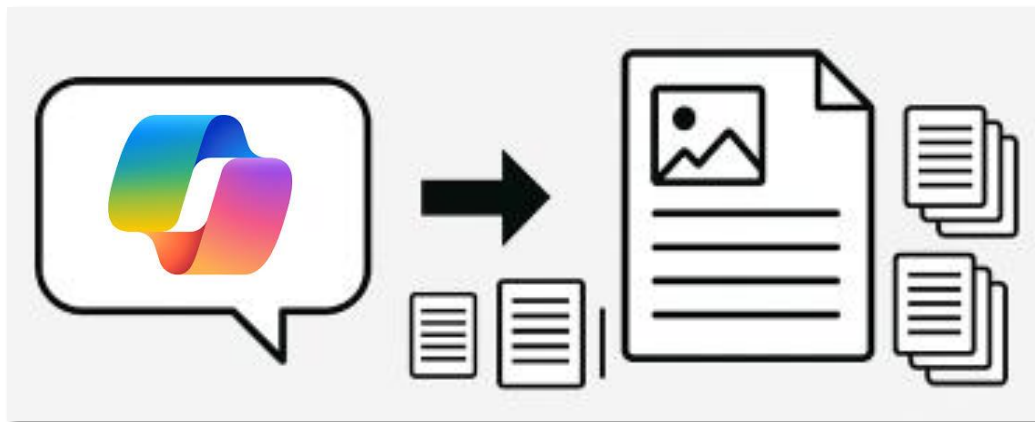
作業員の位置情報を可視化して
経路最適化と業務効率化に

- ◆Beaconを作業員に装着
- ◆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

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

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



- ◆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

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



- ◆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

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

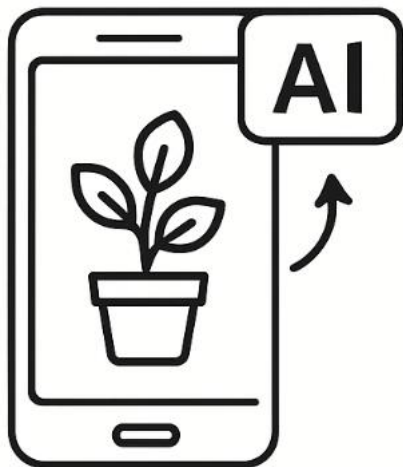


- ◆クラウド未使用環境に導入可能
- ◆産業用CPUボードやGPUエッジ端末への組込実績あり
- ◆セキュアな顔認証を現場単体でリアルタイムに実行

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

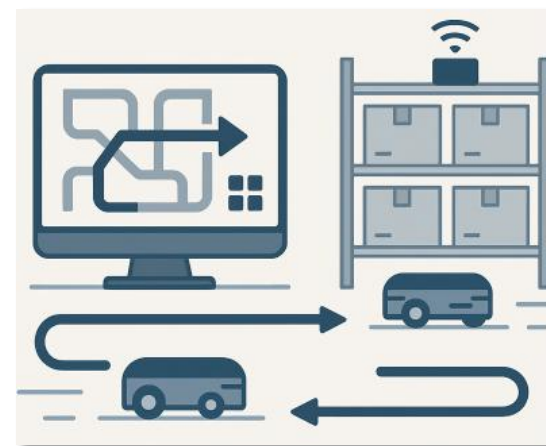


- ◆生花ECサイトと卸売市場の情報を連携分析
- ◆品種ごとのSNS反応と出荷量の関係性を可視化
- ◆バズ検知や傾向分析で仕入・販促をデータで支援

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

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】

当社連結子会社の元筆頭株主に対する損害賠償等請求訴訟の提起に関するお知らせ

当社は、連結子会社である株式会社ゼロフィールドの創業者・元筆頭株主（以下「本元筆頭株主」）に対し、損害賠償等請求訴訟を東京地方裁判所に提起いたしましたので、お知らせいたします。

訴訟提起に至る経緯

- 2023年9月の株式取得に伴うDDにおいて、本元筆頭株主から説明・開示のあったゼロフィールドの在庫の販売可能性及び売掛債権の回収可能性について、事実と異なる説明・資料開示があったことが判明
- 本元筆頭株主の事実と異なる説明・資料開示を前提に、株式価値を1,199百万円と算定し取得したため、当該金額と本来の価値との差額相当の損害を被った
- 外部弁護士の法的意見を踏まえ、本元筆頭株主から譲り受けた株式に係る損害について、契約不適合責任・表明保証違反・不法行為に基づく追及が適切と判断し提訴

訴訟の概要

- **裁判所・提訴日**：東京地方裁判所／2026年7月15日
- **被告**：ゼロフィールド創業者・元筆頭株主（氏名非開示）
- **請求金額**：4億5,919万982円及び遅延損害金
- **請求の内容**：契約不適合責任、株式譲渡契約上の表明保証違反又は不法行為に基づく賠償又は補償請求

今後の見通し

- 本件訴訟による2026年8月期の通期連結業績への影響は、現時点ではありません
- 本訴訟に関連して相手方から反論等が行われる可能性があります、開示すべき事項が発生した場合は速やかにお知らせいたします

※本資料は適時開示「当社連結子会社の元筆頭株主に対する損害賠償等請求訴訟の提起に関するお知らせ」の要旨です。詳細は開示資料をご参照ください。

事業に関する主なリスクについて

項目	リスク	対策	発生可能性	影響度
事業環境の変化	AIソリューション事業の領域には国内外多くのIT企業が参入しており、市場は形成期にあります。生成AIによる大きな変化が生じる中で、事業環境がさらに大きく変化する可能性があります。	最新の技術動向や市場環境の変化を把握できる体制を構築、AIに関する論文のサーベイ、マーケティング調査の実施のみならず、業界のオピニオンのキャッチアップを仕組み化しております。	中	中
画像データの利活用に関する法令などの規制	単に個人情報保護法等の法令を遵守するのみならず、プライバシー保護の観点より考慮する必要があります。関連する法令等が改正され、あるいは社会的な要請が大きく変化した場合には、事業に影響を及ぼす可能性があります。	総務省・経済産業省より公表された「カメラ画像利活用ガイドブック ver.3.0」（2022年3月）を参照し、法令及び社会規範上認められると判断した範囲内において、画像情報の利活用を行っておりますが、今後も関連法案の修正に備えセキュリティ技術の向上に努めております。	中	大
個人情報の保護	「個人情報の保護に関する法律」が定める個人情報取扱事業者として義務を課されており、プライバシー保護の観点から広範な配慮が求められています。情報の漏洩、不適切な利用等について配慮が不足した場合には、レピュテーションリスク等によって事業に影響を及ぼす可能性があります。	情報の漏洩防止はもちろん、不適切な利用等の防止のため、情報管理を経営上の重要事項と考え、社内においてもこれらの情報へのアクセスを制限するとともに、「情報セキュリティ管理規程」「個人情報取扱規程」等を制定し、全従業員に対する社内教育を実施するなど、法令及び関連するガイドラインの遵守体制を整えております。	中	大
暗号資産の市場価格の変動	株式会社ゼロフィールドは、暗号資産のマイニングマシンの販売を主な事業としております。暗号資産の市場価格はボラティリティがあるため、当該価格が低迷する場合、マイニング報酬が減少するため、同社の顧客層のマイニングに対するインセンティブが損なわれ、販売活動に影響を及ぼす可能性があります。	これまでの販売実績をベースに、市場動向に合わせた販売施策を実施しております。加えて、暗号資産の市場価格の変動に左右されない、高性能GPUサーバーの販売やデータセンター運営等の事業の拡大に注力しております。	中	大
固定資産の減損	株式会社ゼロフィールドおよび株式会社BEXの子会社化に伴い、のれんをはじめとした固定資産が増加しています。事業環境の変化に伴い、それぞれの事業が計画通りに進捗せず、将来キャッシュ・フローの低下が見込まれる場合等には、減損損失を認識する必要が生じます。多額の減損損失を認識した場合、当社グループの経営成績及び財政状態に大きな影響を及ぼす可能性があります。	株式会社ゼロフィールドおよび株式会社BEXのグループイン後、それぞれの会社に当社より取締役を派遣し、また当社管理部門の事業管理業務への参画により、ガバナンスを強化し、また既存事業の運営だけでなく新規事業開発に共同で取り組んでおります。	中	大

昨年まで本ページに記載していた項目『税制改正』については、2025年4月に行われた税制改正により、リスクが顕在化し株式会社ゼロフィールドの業績に大きな影響が生じました。結果、現在は潜在リスクが減少したことから、項目から削除しております。また、その他のリスクについては、当社が提出する有価証券報告書をご参照ください。

- 2026.04.16 トリプルアイズの顔認証AIが「マネーフォワードクラウド勤怠Plus」と連携開始
ー高精度な顔認証打刻を自動連携し、バックオフィス業務のDXを強力に推進ー
- 2026.04.20 トリプルアイズ、BEXと自動車業界向けの完全セキュアな「ローカル生成AIシステム」を共同開発
～情報漏洩リスクゼロの環境下で、機密性の高い設計ナレッジのAI活用を実現～
- 2026.04.21 トリプルアイズグループのゼロフィールド、敦賀市と包括連携協定を締結
ーAI活用を支えるGPUサーバーインフラの利活用と地域雇用創出を推進ー
- 2026.05.11 トリプルアイズグループのゼロフィールド、敦賀市の雇用連動型補助スキームを活用した
最大3年間無料のGPUサーバーレンタルサービスを提供開始
- 2026.05.13 トリプルアイズと千葉大学の取り組みが千葉テレビと朝日新聞で紹介されました
- 2026.05.14 トリプルアイズと千葉大学、包括連携協定を調印
ー全学部・全学年対象のAIアプリ開発演習を通じて、次世代DX人材の育成を推進ー
- 2026.05.28 トリプルアイズの現役エンジニアが母校・HAL東京にて特別講義の教壇に
～AI開発の最前線を走る卒業生が、次世代のIT人材へ「現場で生きる AI実装スキル」を直接指導～
- 2026.06.16 トリプルアイズグループの所司一門将棋センター、将棋サロン西荻事業を譲受
～AIと将棋の融合による人的資本強化と企業価値向上～

AI	AI(Artificial Intelligence：人工知能)とは、人間の知的ふるまいの一部を、ソフトウェアを用いて人工的に再現したもの。 経験から学び、新たな入力に順応することで、人間が行うように柔軟にタスクを実行する。
特徴量	特徴量とは、コンピュータが学習するデータにどのような特徴が含まれているのか数値化したもの。
エンジン	エンジンとは、特定の情報処理を実行するためのひとまとまりになったソフトウェアやシステムなどのこと。
システム インテグレーション	システムインテグレーション (System Integration：SI) とは、企業の情報システムの導入に際し、ユーザーの目的に応じた企画の提案からハードウェア、ソフトウェアの選定、システムの開発や構築、運用までのトータルなサービスを提供することを指す。
DX	DX (Digital Transformation：デジタルトランスフォーメーション) とは、「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念であり、企業においては、概ね「AI、IOT、クラウドコンピューティングなどのテクノロジーを利用して、ビジネスモデルや製品・サービス及び業務・プロセス・組織風土を変革させ、競争優位性を高めること」という意味合いで用いられる。
Sier	Sierとは、クライアントの業務を把握・分析し、その課題を解決するようなシステムの企画、構築、保守・運用までの全工程を一貫して請け負う業者を指す。

ブロック チェーン	ブロックチェーンとは、データが地理的に離れたサーバーに分散保持され、一定の形式や内容のデータの塊（ブロック）を改竄困難な形で時系列に連結していく技術。
IoT	IoT (Internet of Things：モノのインターネット) とは、あらゆる「モノ」がインターネットに接続される仕組みのこと。
オンプレミス	システムの稼働やインフラの構築に必要なサーバーやネットワーク機器、あるいはソフトウェアなどを、使用者が管理している施設の構内に機器を設置して運用することをいう。
マイニング	暗号資産（仮想通貨）のマイニングとは、取引などのデータをブロックチェーンに保存する作業を行い、その報酬として暗号資産を得る行為のこと。
プロンプト エンジニアリング	生成AIは、命令（プロンプト）の出し方によって、出力されるコンテンツの質が大きく異なるため、AI（人工知能）から望ましい出力を得るために、指示や命令を設計し最適化する技術のこと。
ファイン チューニング	機械学習において、大量のデータで事前学習されたモデル（事前学習済みモデル）に対して、解きたいタスクに応じた独自のデータを追加で学習させ、新たな知識を蓄えたモデルを作り出す技術。
GPGPU	General-purpose computing on graphics processing unitsの略。 GPUの演算資源を画像処理以外の目的に応用する技術のことである。
トークン	企業または個人により、既存の暗号資産（仮想通貨）をプラットフォームとして、そのシステムを間借りする形で発行される、独自のブロックチェーンを持たない暗号資産のこと。広義では、既存の暗号資産そのものをトークンと呼ぶこともある。

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。