



各位

2026年7月17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 3 四半期決算説明会
書き起こし公開のお知らせ**

2026 年 7 月 16 日（木）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 3 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 3 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 3 四半期決算説明会
2026 年 7 月 16 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 3 四半期 決算説明会
[決算期] 2026 年度 第 3 四半期
[日程] 2026 年 7 月 16 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

前半 2026年8月期第3四半期業績（IFRS）＆トピック

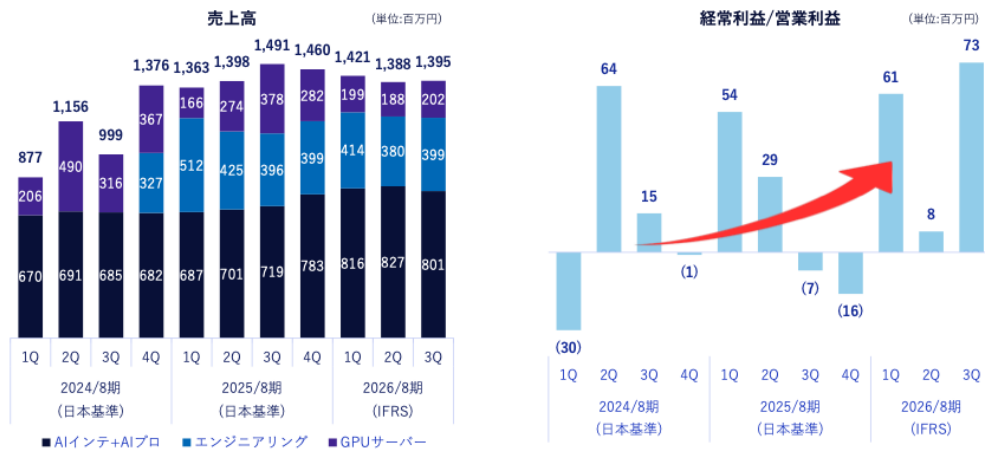
2026年8月期第3四半期（3Q）は、主力であるAIソリューション事業が好調に推移し、連結として3Q累計・会計期間ともに過去最高の営業利益を更新しました。一方で、グループ全体の資本収益性向上とポートフォリオ最適化のため、GPUサーバー事業を運営する連結子会社（株式会社ゼロフィールド）の全株式譲渡の方針を決定し、これに伴い通期連結業績予想を一旦「未定」に取り下げています。事業戦略としては、BEX社とのシナジーによる製造業・自動車設計DXの推進や、千葉大学などとの産学連携を通じたAI人材育成・社会実装を加速させています。

後半 経営指標

このセクションでは、2024年8月期から2026年8月期3Qまでの四半期財務諸表の詳細、セグメント別の状況、および創業期（2013年8月期）から現在に至るまでの売上・利益の長期推移が示されています。主力であるAIソリューション事業の着実な成長と、足元でのGPUサーバー事業の黒字転換により収益性が大幅に改善していること、またM&Aや上場、社長交代などの重要なマイルストーンを経て、売上規模が12年間で約27倍に急拡大した軌跡が確認できます。

- 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

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。



※「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いため営業利益を並べて表示しております

まず 2026 年第 3 四半期の業績に関して説明させていただきます。

こちらのページの表は、今期 3Q までの過去 3 年間に於ける、四半期ごとの連結売上高と、連結営業利益の推移を示したものです。

全体感としては売上・利益ともに堅調に成長しております。課題であった利益水準について、前期、前々期に比べて大幅に改善しており、MA 戦略で売上規模を拡大させるフェーズから、利益創出フェーズへ着実に推移していることが見て取れます。

またもう一つ季節的な課題であった下半期の業績に関しても、第 3 四半期累計、会計期間

の双方で過去最高の営業利益を更新することができました。

まず連結売上高についてご説明しますが、3Q 13 億 9500 万円、累計 42 億 500 万円での着地となりました。続いて、営業利益については、前期比大幅に改善し、第 3 四半期単体で 7300 万円の黒字での着地となっております。

主な要因としては「AI インテグレーション+AI プロダクト」が 継続的に伸びているのと、GPU サーバ事業の販売活動が促進したことによるものです。



こちらのページは先ほどの 3Q 決算のハイライトとなっており、定性的な情報も記載しております。

先ほどの説明と重複する部分はありますが、連結の業績として、売上高は 42 億 500 万円で前期とほぼ同水準での推移ではありますが、営業利益(1 億 4300 万円)、当期純利益(8400 万円)で利益体質は大幅改善しております。この利益改善を牽引しているのが、引き続き極めて好調に推移している『AI ソリューション事業』です。

第 3 四半期累計の売上は 36 億 2300 万円、累計営業利益は 1 億 7100 万円での着地となりました。

要因といたしましては、まず『AI インテグレーション』において、昨今の生成 AI やエージェント開発の需要増を背景に、AI ラボ契約をはじめとする開発契約の拡大、およびプライム案件の受注拡大が、売上・利益の双方に大きく寄与しております。

また、もう一つの軸である『エンジニアリング』におきましても、案件増に伴い請負工数が増加したことで、1Q から引き続き当第 3 四半期も順調に業績が推移しております。

加えて、当社のメンバーが BEX 社へ出向・常駐を開始したことで、東海地区での営業強化や、製造業向け AI プロダクトの開発が加速しております。

『GPU サーバー事業』に関しては、足元の動きといたしましては、代理店拡大による販売進捗や広告費等の適正化を進めた結果、当第3四半期の会計期間単体としては23百万円の営業利益となり、コスト面での損益改善は見られました。また定性的なトピックとして、敦賀市との包括連携協定締結などもございます。

しかしながら、事業全体・累計期間で見ますと、暗号資産市場のダウントレンドによる影響を受けたことにより、トータルでは赤字での着地となっております。収益体制の改善は図っているものの、業績としては依然として厳しい状況にあると認識しております。

GPU サーバー事業の今後の方針につきましては、後ほどのスライドにて改めてご説明させていただきます。

01 2026年8月期第3四半期業績(IFRS)&トピック						
事業別前年同期比較						
AIソリューション事業						
GPUサーバー事業						
(単位: 百万円)	2025年8月期 3Q実績 (IFRS)	2026年8月期 3Q実績 (IFRS)	前年同期比	2025年8月期 3Q実績 (IFRS)	2026年8月期 3Q実績 (IFRS)	前年同期比
売上高	3,443	3,623	105.2%			
AIインテグレーション +AIプロダクト	2,108	2,445	116.0%	784	590	75.3%
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	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
 Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

こちらのページは、当社の主要セグメントであります『AI ソリューション事業』と『GPU サーバー事業』の、第3四半期累計における売上高および損益の前年同期比較をまとめた表になります。

まず、『AI ソリューション事業』につきましては、売上高が36億2300万円、営業利益が1億7100万円となり、第3四半期累計ベースで過去最高を記録いたしました。

セグメント内の内訳を細かく見ていきますと、まず『AI インテグレーション+AI プロダクト』につきましては、事業の好調が継続したことにより、前年同期比116%弱と力強い成長を維持し、グループ全体の売上・利益を力強く牽引しております。

一方で『エンジニアリング』につきましては、昨年度の人員減少の影響が残っていることから、売上高は前年同期比88.3%に留まっておりますが、1Qの20%減(80%)から、2Qは16.4%減(83.6%)となっており、足元では徐々に売上・利益水準の回復が図られている状況です。これら2つのサブセグメントの要因が合わさった結果、AI ソリューション事業全体として

は、売上高は前年同期比で 5.2%増の微増に留まったものの、営業利益におきましては前年同期比 329.3%と、大幅な成長を遂げることができました。

続いて、『GPU サーバー事業』についてご説明いたします。

こちらの事業につきましては、AI 開発用途向け GPU サーバーの販売進捗などにより、粗利率は 59.5%と、前年同期比の 49.9%から約 10 ポイント改善いたしました。

2Q 同様、連続して粗利率は 10 ポイントずつ改善しており、マイニングサーバー事業からのピボット後のビジネスモデルとしては、収益体制の改善自体は見られており、前年同期比で累計損失は縮小しております。

しかし売上高は 5 億 9000 万円（前年同期比 75.3%）に留まり、第 3 四半期累計の営業利益は 2800 万円の赤字での着地となりました。

以上が主要セグメントの概況となります。次ページよりセグメント別の詳細情報に触れてまいります。

01 2026年8月期第3四半期業績(IFRS)&トピック			
事業セグメントの整理			6
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		
サブセグメント	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
	GPUサーバー	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	
TRIPLEIZE	●	●	
BEX			●
ZEROFIELD			●

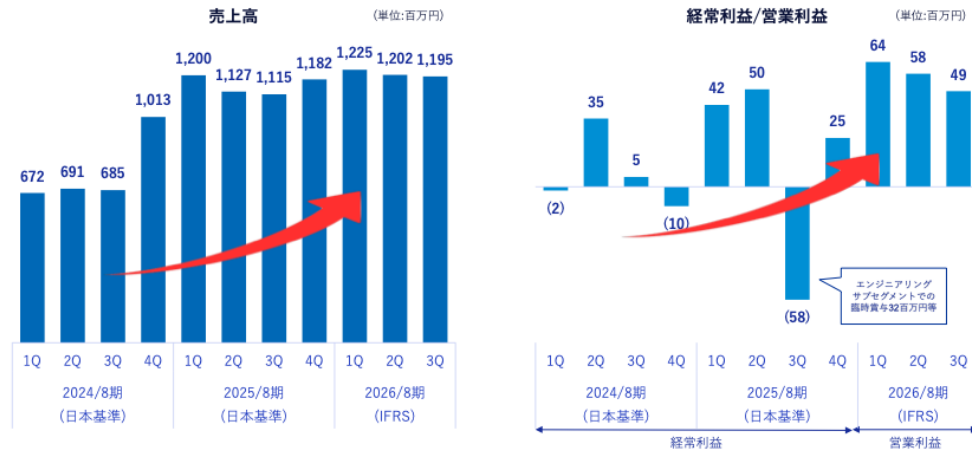
当社グループの事業セグメントおよびサブセグメントの事業概要です。

事業としては AI ソリューション事業、GPU サーバー事業があり、AI 開発、コンサルを行う「AI インテグレーション」顔認証 AI、画像認識 AI 自社サービス「AI プロダクト」自動車開発メーカー向けの設計開発業務の役務提供「エンジニアリング」で分かれてます。

GPU サーバ事業は、AI 開発における GPU サーバの販売、モジュール型データセンター「DINO」開発運営となっております。

次に各セグメントでの過去売上・利益推移を比較したデータを説明いたします。

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。



※ 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

こちらのページでは、先ほどセグメント別比較でご覧いただきました、当社のコア事業である『AIソリューション事業』の売上高および営業利益の推移について、四半期ごとに過去3期分を並べたものとなります。

グラフをご覧の通り、売上高につきましては右肩上がりですべて堅調に推移しており、売上規模を着実に拡大させております。それと同時に、利益体質も大きく改善させることができ、結果として、当第3四半期累計において過去最高の売上および営業利益を更新いたしました。

お伝えしたい点としては、この第3四半期というタイミングで過去最高を更新したことが、当社にとって非常に価値があり、大きな意味を持つという点です。

3Q～4Qにおける4月～6月期においては、グループ全体で『39名』の新卒を採用いたしました。これに伴う人件費や研修費といった先行投資を、この3Qに集中して投じていたり、季節賞与による季節変動要因があり、1～2Qに比べて利益水準が落ちる傾向にありました。この『利益が圧迫されやすい季節要因』がある中で、さらに『未来への成長原資となる先行投資』をしっかりと実行した上で、過去最高益を叩き出したという点です。

これこそが、当社の収益基盤が単なる一時的なものではなく、『利益体質フェーズへと転換を遂げた』ということの証明であり、今回の決算における最大の成果であると確信しております。

この体質への変化は、M&Aによる自動車・製造業ドメインの拡大と安定稼働、そして旺盛な生成AI・エージェント開発の需要を確実に捉えられているからに他なりません。

4Q、そして来期以降のさらなるAI社会実装ストーリーの拡大に向け、このモメンタムをさらに加速させてまいります。

AIソリューション事業	AI インテグレーション	・ 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

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

こちら業績を力強く牽引している『AI インテグレーション』のトピックスについてです。本セグメントでは、商流の改善と単価上昇が継続しております。特筆すべきは『生産性の向上』であり、社員1人当たりの月平均売上高は、前期3Qの137万3000円から、当期3Qには156万9000円へと大幅に増加いたしました。

これに伴い、ビジネスパートナーの粗利率も14.7%から16.2%へと引き続き改善しております。

生成AI関連におきましては、単なるRAG開発に留まらず、AI駆動開発や図面見積AI、車両異常検知AIなど、より高度な案件へのシフトが進んでおります。これにより、ラボ型開発から本開発、そして次フェーズへと連続受注する『再現性のあるモデル』が完全に定着いたしました。

今後も旺盛な開発需要を確実に取り込むため、千葉大学との包括連携協定の継続による単位付授業の開始や、専門学校HALとの実践的AI講座の共同開講などを通じ、グループ全体でのエンジニア教育と採用・ブランディングを強化し、売上トップラインの拡大と利益率の向上を目指します。

また、ジェネリック医薬品卸販売管理システム『PRISM』に関しても、すでに40社以上の導入を達成いたしました。

現在は他業種のドメインでも活用できるようパッケージの機能拡張を進めております。3月に出席したメディカル系展示会でも多くの新規リードを獲得できましたので、戦略的に規模を拡大してまいります。

次に、ストック収入の基盤となる『AIプロダクト』についてです。

パートナー連携ソリューションである『アルろく for LINE WORKS』は、WEB広告の奏功もあり問い合わせが急増し、契約IDの増加が加速しております。LINE WORKSとの共同販

促が本格化したことで、大手製薬会社やカーディーラーなど、大型顧客への今期中の導入開始も見込んでおります。

そして、顔認証プラットフォーム『AIZE Biz』においては、圧倒的なシェアを持つプレイヤーとの『全方位的なアライアンス』により、これまでの小ロット積み上げ型から、非連続で爆発的な成長へと構造そのものを変革してまいります。

具体的には、すでに導入企業 5500 社以上かつ解約率約 0.2%という驚異的な顧客勤怠基盤を持つ『勤次郎』との連携拡大、および国産タブレットでトップシェアを誇る『LIMNO 社』との共同開発がスタートしております。単なるサービス連携に留まらず、これら巨大な既存顧客チャネルへ当社の AIZE 技術が標準実装されることで、既存の顔認証市場の勢力図を一変させる『ゲームチェンジャー』として、シェア奪取を狙ってまいります。

加えて、足元では『AIZE Breath』の大手医薬品企業への導入決定や、大手バイクメーカーへの『EdgeFace』の納入も完了しており、法改正の追い風も受けながら順調に拡大しております。

最後に、『エンジニアリング事業』および『グループシナジー』についてです。

前期課題であった人員減につきましてはほぼ収束し、案件増に伴う請負工数の増加によって、1Q から引き続き当第 3 四半期も順調に業績が進捗しております。現在はさらなる成長に向け、新卒・中途ともに採用を強化しております。

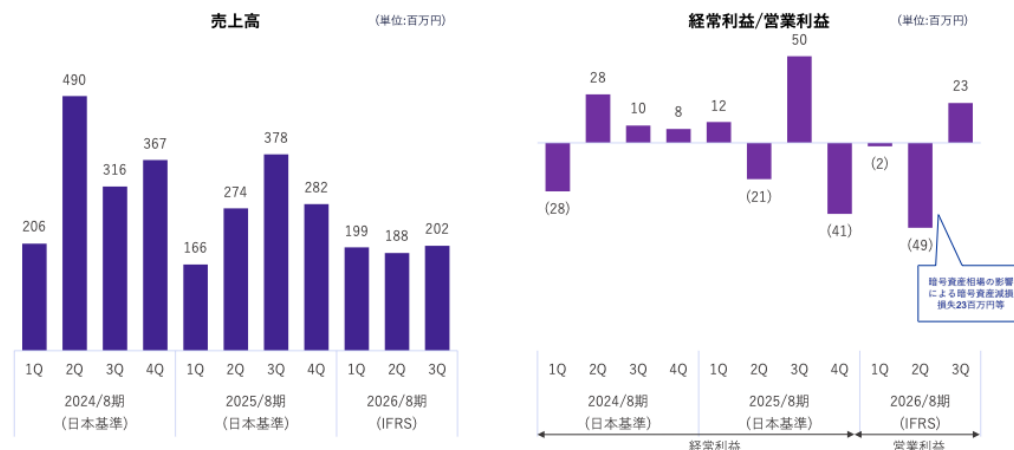
技術面においては、自動車業界向けの AI 技術研究開発が大きな成果を上げております。

プロジェクトチームが開発中の『自動車設計業務効率化ソフト』は、年間 4000 時間の工数削減を可能にするというインパクトを出しております。

すでにローカル LLM を用いた設計書検索システムのプロトタイプ実装も完了しており、今後は親会社やサプライヤー（Tier1/Tier2）各社のニーズに合わせてカスタマイズしたパッケージ導入を加速させ、新規プロダクト開発へと繋げてまいります。

さらに、当社のメンバーが BEX 社へ出向・常駐を開始したことで、グループでの新部署設立による東海地区の営業体制強化、および製造業 AI プロダクトの開発スピードアップが実現しております。PMI を加速させ、グループ間シナジーを最大化してまいります。

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。



※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

続きまして、『GPU サーバー事業』の業績推移についてご説明いたします。

こちらのページでは、過去 3 期における四半期ごとの売上高、および営業利益の推移を示しております

グラフをご覧くださいと分かります通り、本事業は非常にボラティリティの大きい事業特性を持っております。

当社では、2025 年度の下期からマイニングマシンの販売事業をピボットし、AI 向けの『GPU サーバー販売事業』へとビジネスモデルのシフトを進めてまいりました。

このシフトに伴い、販売代理店の拡大による売上の進捗や、広告費の調整といった販管費の抑制が進んだ結果、損益の改善は見られております。前頁で触れました通り、粗利率も前年同期比で約 10 ポイント改善しており、事業モデル自体の見直しは一定の成果を上げております。

また、当第 3 四半期の会計期間『単体』で見ますと、23 百万円の営業利益を計上し、黒字での着地となっております。あわせて、敦賀市との包括連携協定の締結など、地域産業の DX 推進に向けたインフラ活用のトピックもございました。

しかしながら、事業全体・累計期間での業績を見ますと、非常に厳しい状況であることに変わりはございません。グラフの右側にございます通り、当期は暗号資産相場の下落トレンドによる影響を強く受けており、それに伴う『暗号資産の減損損失 23 百万円』などを計上いたしました。

この結果、当第 3 四半期累計期間におきましては、2,800 万円の営業損失の赤字着地となっております。

データセンターや AI インフラとしての高いポテンシャルがある一方で、暗号資産市況などの外部環境に業績が大きく左右されてしまうという根本的なリスクを、自社リソースだけ

でコントロールすることの難しさも浮き彫りとなっております。

こうした状況を踏まえ、『この事業が持つ高いポテンシャルを最も活かせる形は何か』、そして『当社が持続的な成長を実現するためにはどうすべきか』など、総合的な観点から熟慮を重ねた結果としての、『GPU サーバー事業に関する重大な経営決断』につきまして、次のページで詳しくご説明させていただきます。

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

※本資料は通時開示「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。

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

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ので、その背景と目的をご説明いたします。

先ほど申し上げました通り、ゼロフィールド社が展開する GPU サーバー事業は、今後の AI 市場やデータセンター需要の拡大において、極めて高いポテンシャルと将来性を有しております。

しかしながら、このインフラビジネスをさらにスケールさせ、その価値を最大限に発揮させるためには、今後さらに大規模な『投資余力』が必要となります。

当社グループ全体の現在の事業ポートフォリオ最適化、および資本収益性の向上という観点から総合的に熟慮した結果、この事業を当社内で推進し続けることは、投資余力などの課題から、当社・同社双方の事業成長にとって必ずしも効果的ではないという判断に至りました。

ゼロフィールド社が持つ高い事業ポテンシャルをより活かせる環境へと委ねると同時に、当社自身は強みであるコアビジネスへ集中するための、非常に前向きな再編決断でございます。

再編対象となる株式会社ゼロフィールドの概要はスライド中央に記載の通りです。

事業内容としては AI 開発用途向け GPU サーバー販売やデータセンター事業を展開してお

ります。直近実績である 2025 年 8 月期においては、売上高 11 億 1900 万円規模となっております。

今後の見通しですが、本件株式譲渡の進捗に伴い、IFRS 第 5 号の要件を満たした段階で、同社が運営する GPU サーバー事業を『非継続事業』へと分類する見込みです。

なお、本件再編に伴う業績への影響等を精査するため、公表しております『通期業績予想の取り下げに関するお知らせ』も、後ほどご参照いただけますと幸いです。

01 2026年8月期第3四半期業績(IFRS)&トピック

2026年8月期 通期連結業績予想の取り下げ

TRIPLEIZE 11

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。

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

続きまして、『2026 年 8 月期 通期連結業績予想の取り下げ』についてご説明いたします。スライドの表にございます通り、今回の発表に際し、通期の連結売上高、売上総利益、営業利益、当期純利益のすべての項目において、今回予想を一旦『未定』とさせていただきます。

投資家の皆様に誤解のないよう、背景を正しくお伝えいたします。

今回の取り下げは、当社の足元の業績悪化などによるものでは決してございません。

先ほどご説明いたしました『株式会社ゼロフィールドの全株式譲渡の方針決定』に伴う、純粋な会計上の手続きによるものでございます。

現時点におきましては、本株式譲渡の最終的な完了時期、および譲渡価額が確定しておりません。そのため、IFRS（国際財務報告基準）に基づく『非継続事業への分類の有無』、およびそれが連結業績に与える影響額を、現段階で一律かつ合理的に示すことが困難であることから、2025 年 10 月に公表していた通期業績予想を一旦取り下げ、『未定』とする経営判断をいたしました。

表の通り、当初予想（A）では連結売上高 58 億 3700 万円、営業利益 8100 万円を見込んでおり、当第 3 四半期までの進捗も非常に順調でございました。

今回の株式譲渡プロセスの進捗に伴い、今後、合理的な業績予想の算定が可能となった時点で、新しい通期業績予想を速やかに改めてお知らせいたします。

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、対前回は前回予想(A)に対する今回予想(B)の比率です。

先ほどのページでは、会計手続き上、一旦すべて『未定』とさせていただきますでしたが、投資家の皆様に今後のトリプルアイズの成長イメージを具体的にさせていただくため、こちらのページで参考値を提示させていただきます。

本株式譲渡に係る交渉が進捗し、今期末の時点で譲渡が完了、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号に基づき、ゼロフィールド社が運営するGPUサーバー事業を『非継続事業』へと分類することを見込んでおります。

仮にこれが確定した場合の、通期業績予想の試算数値がこちらになります。

なお、当期利益につきましては、現段階で株式の譲渡価額が未定であるため、合理的な算定が困難として手続き上『未定』としております。

今回の決算発表を通じ、当社の進むべき未来はより明確になりました。

より収益力を倍増させた『新生トリプルアイズ』として、『来期以降のAI社会実装ストーリー（デバイス・産業・人材）』を、ここからさらに迷いなく、全力で加速させてまいります。以降のスライドにて AI社会実装ストーリーに関して説明していきます。

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動量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、将棋サロン西沢事業を譲受
---	--	---

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

2Q から掲載しております当社の成長戦略の根幹である『AI 社会実装ストーリー』の進捗についてご説明いたします。

2026 年 8 月期、当社は『AI の社会実装』を掲げ、極めて速いスピードで施策を打ってまいりました。

世の中が立ち往生している『デバイス』『産業』『人材』という 3 つの高いハードルを同時に乗り越えるための、一貫した成長ストーリーです。

① デバイスのハードル（誰でも AI にアクセスできる）

「1 つ目は、『デバイスのハードル』の解消です。

『AIZE』があらゆる OS やマルチデバイスで動作する汎用的な AI インフラへと進化したことで、累計 ID 数は 15 万 ID を突破いたしました。

特筆すべきは、国産タブレットトップシェアの『LIMNO 社』、サイオステクノロジー社、そして驚異的な低解約率を誇る『勤次郎』との全方位的なアライアンスです。

これは、彼らが持つ巨大な既存顧客チャネルへ、当社の AIZE 技術が『標準実装』されることを意味します。

リーチ可能な潜在市場は自社単独比で数十倍規模へと拡大しており、ネットワーク外部性が働くことで、今後の ID 数拡大はさらに非連続な成長フェーズへと突入しております。

② 産業のハードル（どこでも AI を導入できる）

2 つ目は、『産業のハードル』の克服です。

多くのアドバイザーやベンダーがソフト提供に留まる中、当社はデータセンターの知見確保により、『計算リソース』と『エネルギー』までを自社で握る強固なエコシステムを構築しました。

この強固なインフラ基盤があるからこそ、ブラザー工業様の AI ラボ事例や、BEX 社との自

動車設計自動化システムの共同開発など、極めて高い信頼性が求められる『製造業・自動車業界の DX』において、実利を伴う成果をスピーディに積み上げることができております。

③ 人材のハードル（AI を使いこなせる人をつくる）

3 つ目は、最大の壁である『人材のハードル』です。

昨今、メディアでは『生成 AI がエンジニアの仕事を奪う』『SaaS の価値が消滅する』といったネガティブな報道が散見され、投資家の皆様も IT 業界の序列変化を注視されているかと思います。

しかし、長年 AI 開発の最前線にいる私の現場感覚は全く異なります。最新の Claude Code のレポート等でも示されている通り、生成 AI によって開発の生産性が大幅に向上した結果、『これまでコストや工数の面で諦めていた、より高度な機能開発やセキュリティ強化』の需要が世界中で爆発しています。つまり、エンジニアの需要は減るところか、むしろ上級タスクを中心に増え続けているのがリアルな実態です。

また、インターネット上で完結するバックオフィス系の SaaS は AI に代替されやすいですが、当社が 5 年以上前から戦略的に取り組んできたのは、『カメラ等のフィジカル(実空間) データを扱い、高度なデータセキュリティ要件が求められる画像認識・顔認証 AI』の領域です。

ここは極めて参入障壁が高く、生成 AI に駆逐される領域ではありません。

だからこそ、当社への AI 開発の引き合いは、かつてない勢いで増え続けています。

IR で開示した千葉大学等の大学連携や、次世代人材育成プラットフォーム『AT20』の展開、そしてグループ全体での AI 研修の実施は、単なる一般課題への対応ではなく、この『AI 前提の未来』を見据えた戦略的布石です。

自前で育成した高スキルな AI エンジニア人材を武器に、当社は AI 人材が自律的に増え続ける『持続的な拡大フェーズ』へと移行しました。

これら『デバイス・産業・人材』の 3 領域における戦略的な打ち手が結実した結果こそが、『今期の AI ソリューション事業における過去最高の実績』へとダイレクトに繋がっております。

これから増え続ける AI 開発需要において、しっかり市場に応えるべく 当社が掲げる『AI 社会実装プラットフォーム・AIZE』は、単なるツールから社会インフラへと着実に進化を遂げております。

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。



Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

続きまして、当社の成長戦略である『産業のハードル』を乗り越える具体策であります、M&AにおけるPMI（企業統合）の極めて順調な進捗についてご説明いたします。

自動車設計で40年超の歴史を持ち、トヨタグループ関与特許140件超を誇る設計者集団『BEX』が当社グループにジョインして2年が経過いたしました。

この2年間で両社の融合は完了し、いまや『新生トリプルアイズ』の製造業DXにおける最大の成長エンジンへと進化を遂げております。

また当社の強みは、単なる『AIモジュール』を切り売りするベンダーではないという点です。

当社が持つ最先端のAI構築技術と、BEXが長年培ってきた自動車設計の現場ノウハウを融合させ、現場の全体性能に合わせてAIを最適化する『アライメント力』こそが当社の真骨頂です。

これにより、自動車業界という極めて厳しい機密環境を守りながら、実効性のあるAIを製造現場へ実装することに成功しております。

またタイムラインをご覧の通り、この2年間の歩みは非常に打率が高く、確かな実利を伴っています。

共同研究からスタートし、2026年3月の第1フェーズでは、設計自動化により『年間約4000時間の工数削減』という成果を叩き出しました。

さらに直近の4月には、現場で安全に使える『セキュアなローカル生成AI』のプロトタイプ開発を完了させております。

また、事業面だけでなく、BEXの管理部門へSFDCを導入したことによるコミュニケーションの迅速化やバックオフィスの効率化、さらには階層別AI研修による『全社的なIT・AIリテラシーの底上げ』など、グループガバナンスの強化も完全に達成いたしました。組織と

しても、これ以上ない理想的な形で一体化が進んでおります。

2026年8月期以降から本格化する『次世代設計への共創ストーリー』ですが、これまでに築いた強固な信頼とインフラをベースに、いよいよ『図面の検索』や『AIによる図面の自動生成』という、製造業の業務フローを変革する領域へと構想を進めてまいります。

莫大な潜在市場が広がる自動車・製造業のDX市場において、圧倒的なドメイン知識と自前のAI開発力を両輪で持つプレイヤーは、我々トリプルアイズグループにおいて他にありません。

確実なPMIの成功を足場に、来期以降、さらに非連続で爆発的な成長へと舵を切るトリプルアイズのポテンシャルに、ぜひ大きなご期待を寄せていただければと思います。

01 2026年8月期第3四半期業績(IFRS)とトピック

産学連携とAI人材育成の実績

TRIPLEIZE

17

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。代表片渚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。代表の片渚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技術を活用した「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）が登場し、現場で求められる「AI駆動型開発」の実務スキルを指導。

2026年5月1日 西千葉キャンパスにて包括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

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

続きまして、当社のAI社会実装ストーリーにおける最後の柱である『人材のハードル』を乗り越えるための、具体的な産学連携とAI人材育成の実績についてご説明いたします。

当社は、千葉大学とAI教育および地域DX推進に関する包括連携協定を正式に締結いたしました。

単なる形だけの提携に留まらず、全学部・全学年を対象とした正規科目の集中講義である『AI共創とデジタルデザイン基礎演習』を共同で実施しております。

この講義には、代表の片渚が自らが教壇に立ち、画像認識や生成AIの活用、UI/UX設計といった最先端の実務スキルを演習形式で直接指導いたしました。

結果として、総講義時間は1300分を超え、延べ630名の学生に受講いただくという、非常に熱量のある大規模な実績を残すことができました。

当社の持つ『AI社会実装力』と大学のアカデミアを高いレベルで融合させ、『研究』『教育』『人材活用』の3本柱で実効的な育成を強力に推進しております。

また、産学連携の動きは千葉大学だけに留まらず、北海道大学とは学術コンサルティング契約を締結し、AI や VR 技術を応用した『教育 DX モデル』の共同構築を進めることで、過疎地域や離島における教育格差の是正という社会的課題にも取り組んでおります。

さらに、HAL 東京におきましても全 8 回の特別講義を開催いたしました。ここでは当社の現役エンジニアであり、かつ同校の卒業生でもあるメンバーが登壇し、現場で今まさに求められている『AI 駆動型開発』の実務スキルを指導し、高い評価をいただいております。

こうした当社の先進的な取り組みは社会的にも大きな注目を集めております。

千葉テレビでの『AI 時代の人材育成の取り組み』の放送や、朝日新聞における『実践的 AI 教育や手話 AI の共同研究』の掲載など、有力メディアにも多数取り上げていただいております。

冒頭のストーリーでもお伝えいたしました通り、生成 AI 前提の時代において、AI を使いこなし、エージェントをオーケストレーションできる高スキルなエンジニアの確保こそが、今後の AI 市場の勝敗を分けます。

当社は大学や専門学校と深く融合し、質の高い人材を『自前で育成し、実務へとブリッジする』独自の強固なエコシステムをすでに確立しています。

トリプルアイズは、『人材の供給力と育成力』をエンジンとして、他社が真似できないスピードで非連続な案件受注をスケールさせ、来期以降も、さらなる高成長を目指してまいります。

INDEX



- 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

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

06 経営指標

財務諸表詳細



55

	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

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

こちら過去3期分のPLとなります。

(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)		
	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

こちらは、当第3四半期までの財務諸表をまとめた表になります。

ここで投資家の皆様へ、当社の財務健全性、特にキャッシュポジションについてご説明させていただきます。

今回の子会社譲渡に伴い、財務基盤や今後の資金繰りへの影響をご心配される方もいらっしゃるかもしれませんが、その点につきましては、十分な安全性が担保されている状態です。これまでインフラ事業に必要な投資や、市況の波に左右される心配が少なくなりますので、手元の資金をより安全に守ることができるようになりますし、売却後も次の成長に向けて自由に使える資金も十分に手元に残る見込みです。

当社は今後におきましても、この安定した財務基盤を背景に、当社のコアである『AIソリューション事業』と高いシナジーが見込める案件については、引き続き M&A 戦略を積極的に推進してまいります。

単なる規模拡大ではなく、今回の BEX 社のように、技術やドメインを強化し、さらなる収益の向上を加速させる『戦略的な M&A』は、今後も重要な成長レバーとして推進していく方針です。

(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	業績予想の 取り下げに より未定
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顔認証動怠管理システムや「アルロく 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

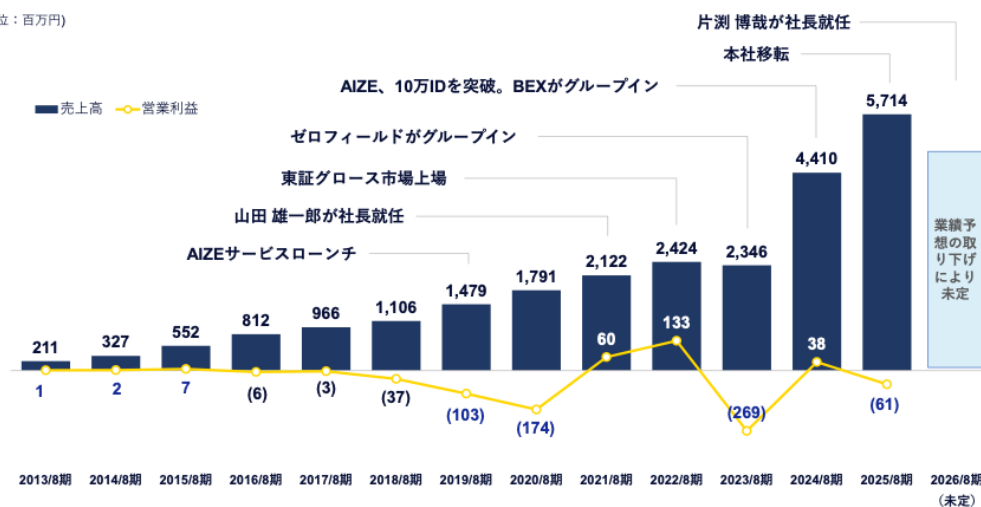
- 令和7年度税制改正により主力売上が暗号通貨のマイニングマシンからAI開発用途向けのGPUサーバーにシフトしたことで、2026年8月期は減収を見込む
- ただし、AI開発用途向けのGPUサーバー販売も単月で粗利が十分出ていることから、2026年8月期の損益は改善される見込み

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

先ほどご説明いたしました『株式会社ゼロフィールドの全株式譲渡の方針決定』に伴い、現時点におきましては、本株式譲渡の最終的な完了時期、および譲渡価額が確定しておりますので、スライドの表にございます通り、今回の発表に際し、今回通期予想を一旦『未定』とさせていただきます。

再度繰り返しになりますが 今回の株式譲渡プロセスの進捗に伴い、今後、合理的な業績予想の算定が可能となった時点で、新しい通期業績予想を速やかに改めてお知らせいたします。

(単位：百万円)



Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

当社の創業期から現在に至るまでの、長期的な売上高および営業利益の推移についてご説明いたします。

グラフをご覧の通り、当社は 2013 年の創業以来、AIZE のサービスローンチ、東証グロース市場への上場、そしてゼロフィールド社や BEX 社のグループインなどを経て、売上規模を右肩上がりで拡大させてまいりました。

直近の 2025 年 8 月期には、連結売上高 57 億 1400 万円という規模にまで成長を遂げております。

一番右側にございます今期、2026 年 8 月期につきましては、先ほど申し上げました通り『業績予想の取り下げにより未定』という形で表示しております。

過去の当社の歴史は、M&A を含めて『いかに売上規模を拡大し、市場でのポジションを確立するか』というフェーズでした。

しかし、今期は当社にとって『ただ規模を追うフェーズから、確固たる利益を創出する筋肉質な体質へ転換する』という、第二の創業期とも言える極めて重要なターニングポイントとなります。

今回のゼロフィールド社の株式譲渡は、外部環境に振り回されない強い経営基盤をつくり私たちがこの先も安定して成長していくための、とても前向きな意思決定です。

私たちの本業である『AI ソリューション事業』は、この第 3 四半期ですでに過去最高を達成しており、事業ポートフォリオの再編により、当初の想定をはるかに上回る、大幅な利益の成長を遂げられると考えております。

売却によって一段と強化された資金力とリソースをすべて武器に変えて、冒頭で掲げた『来期以降の AI 社会実装ストーリー』を、デバイス・産業・人材の 3 つの領域で、ここからさらにスピードを上げて、力強くカタチにしていまいります。

そして日本や世界の AI 社会実装をリードし、非連続な成長と企業価値向上を実現していく『トリプルアイズ』のこれからの飛躍に、株主・投資家の皆様には引き続き力強いご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

本日はお忙しい中、当社の決算説明会をご清聴いただき、誠にありがとうございました。

(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