



各 位

2026 年 1 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 執行役員 近藤 一寛
(TEL. 03-3526-2201)

トリプルアイズ 2026 年 8 月期第 1 四半期決算説明会

書き起こし公開のお知らせ

2026 年 1 月 15 日（木）に開催し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 1 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 1 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。

以上



株式会社トリプルアイズ
2026 年 8 月期通期決算説明会
2026 年 1 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 1 四半期 決算説明会
[決算期] 2026 年度 第 1 四半期
[日程] 2026 年 1 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

2026 年 8 月期 第 1 四半期決算の概要

2026 年 8 月期第 1 四半期は、M&A による売上拡大フェーズから利益創出フェーズへの移行が進み、売上高の堅調な推移とともに利益面での大幅な改善を実現した。

- 売上高は 1,421 百万円で前年同期比約 105%と計画通りに推移。
- 営業利益は 6,100 万円を計上。通期計画（8,000 万円）に対する進捗率は約 75%に達し、好調なスタートを切った。
- 会計基準を IFRS（国際会計基準）へ移行し、利益項目も改善。

セグメント別の業績動向

AI ソリューション事業が牽引し、GPU サーバー事業もビジネスモデル転換と IFRS 適用の効果により損益が改善した。

- **AI ソリューション事業**：生成 AI や AI エージェントの開発需要拡大により、四半期ベースで過去最高の売上高となる 1,225 百万円および営業利益 64 百万円を更新。AI インテグレーション、AI プロダクトともに好調。エンジニアリング領域も人員減の影響が解消し回復基調にある。
- **GPU サーバー事業**：マイニング用途から AI 開発用途への転換が奏功。米国アーカンソー州のデータセンター稼働開始に加え、IFRS 適用によるのれん非償却化も寄与し、損益面で大幅な改善が見られた。

通期計画に対する進捗

売上高は計画通りの進捗である一方、利益面では第 1 四半期時点で高い進捗率を達成している。

- 売上高の進捗率は年間計画に対し約 25%弱と想定通りの水準。
- 営業利益は進捗率 75%、当期純利益は 80%弱に達しており、利益体質の強化が進んでいる

中長期成長戦略と注力領域

「フィジカル AI」の時代を見据え、以下の 3 つの軸を中心に成長戦略を推進する。

1. **顔認証・生体認証**：スマホやカードで代替できない、厳格な本人確認（チケット転売対策等）が必要な高単価領域へシフト。
2. **AI インテグレーション**：製造業・印刷業の DX に注力。クラウドが利用できない環境下でのローカル LLM 活用や特化型 AI 導入を推進。
3. **大学とのアライアンス**：産官学連携を強化し、研究成果の社会実装スピード向上とエンジニア採用力の強化を図る。

組織変革と経営方針

エンジニア集団としての強みを活かしつつ、組織能力の底上げと M&A を継続する。

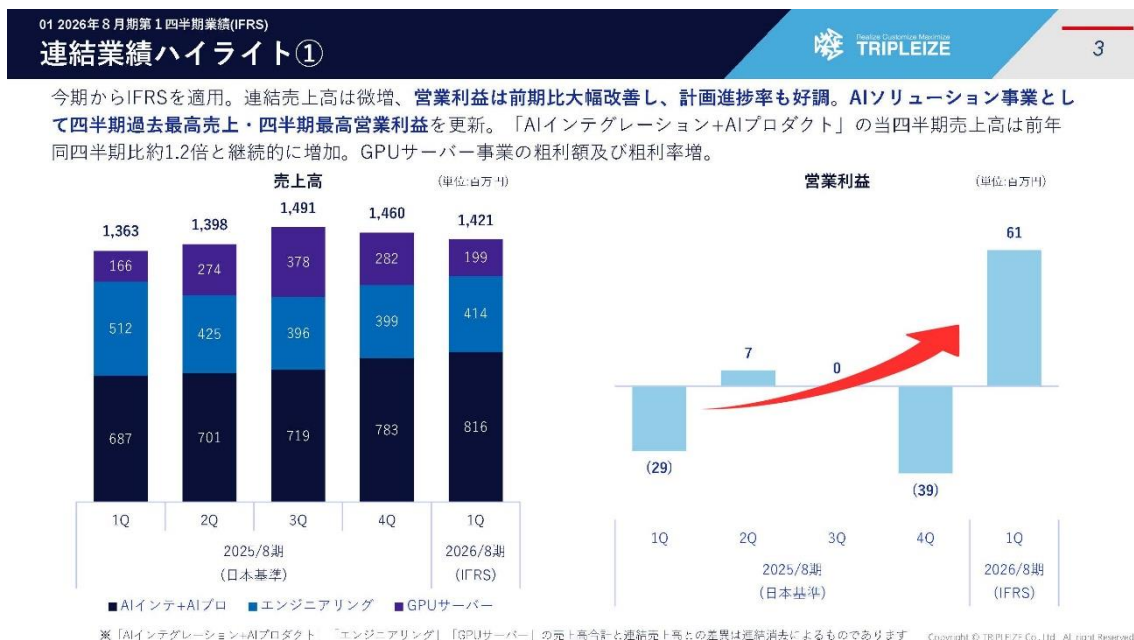
- AI ネイティブな組織への変革を目指し、全社員の AI スキル向上を推進（今期中に AI 駆動開発対応率 80%目標）。
- M&A 戦略については、EBITDA 倍率 4～5 倍を目安とし、AI ソリューション事業とのシナジーが見込める企業を対象に積極的に展開する。

□はじめに



トリプルアイズ代表の片渕でございます。本日はお集まりいただき、誠にありがとうございます。それでは、2026年8月期第1四半期の決算説明を開始させていただきます。本日は、前半で第1四半期の実績についてご説明し、後半で今後の事業戦略および中長期的な成長戦略についてお話しさせていただきます。

□2025 年 8 月期 通期業績の概要



まず、2026 年 8 月期第 1 四半期の業績についてご説明いたします。全体としては堅調に成長しており、これまで課題として認識していた利益水準についても、前期と比較して大幅な改善を実現することができました。**M&A を通じた売上拡大のフェーズから、利益を創出するフェーズへと移行する中で、一定の成果を出すことができた四半期であったと考えております。**

グラフでは、前年度第 1 四半期から直近までの 5 期分について、四半期ごとの連結売上高および営業利益を示しております。今期からは会計基準を日本基準から **IFRS（国際会計基準）へ移行**しております点が、前期との差分としてございます。

連結売上高については、今回初めて、AI ソリューション事業の中を AI インテグレーション・AI プロダクト、エンジニアリングに分け、さらに GPU サーバー事業を含めた形で、セグメント別の売上を任意で開示しております。下段に示している **AI インテグレーションおよび AI プロダクトは引き続き好調を維持しており、継続的な成長が確認できるか**と思います。中段のエンジニアリングについては、前期第 1 四半期から第 2 四半期にかけて人員減少の影響を受けておりましたが、今期第 1 四半期においては落ち着きを取り戻した状況が見取れます。

これら 3 事業の合計として、今期第 1 四半期の売上高は 14 億 2,100 万円となり、前年同期比で約 105%と、計画通りの推移となりました。**営業利益については、前年同期比で大幅な改善となり、第 1 四半期で 6,100 万円**を計上しております。通期計画が 8,000 万円であることを踏まえすと、**第 1 四半期時点で進捗率は約 75%に達しており、非常に良いスタートを切ることができたと考えております。**

01 2026 年 8 月期第 1 四半期業績(IFRS)

連結業績ハイライト②

4

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

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

第 1 四半期決算の定性的な要因についてご説明いたします。利益が大幅に改善した最大の要因は、**AI ソリューション事業の好調**です。生成 AI や AI エージェントの開発需要が引き続き拡大しており、案件規模の大型化や単価の上昇が寄与しております。また、自社プロダクトである顔認証サービス「AIZE」や、ジェネリック医薬品の販売管理・卸向けパッケージソフト「PRISM」についても、拠点数および ID 数の拡大が順調に進んでおります。

AI ソリューション事業のサブセグメントである**エンジニアリングについては、前期に見られた人員減少の影響がほぼ解消**され、前期第 4 四半期以降、案件数および請負工数が増加しております。その結果、今期は利益水準が回復しております。これらの要因により、AI ソリューション事業全体として、四半期ベースで過去最高の売上高および利益を更新する結果となりました。

GPU サーバー事業については、**前期よりマイニング用途から AI 開発用途へとビジネスモデルを転換**しており、その取り組みが着実に成果として表れております。加えて、IFRS 適

用に伴うのれんの非償却化により、損益面でも前年同期比で大幅な改善が見られました。新たなトピックとしては、米国アーカンソー州におけるデータセンターが稼働を開始し、電力コストの削減による原価低減とともに、大型案件への対応準備が進んでいる点が挙げられます。

01 2026年8月期第1四半期業績(IFRS)

連結前年同期比較・計画進捗率



5

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適用後の数値を記載しております

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

続いて、**通期計画に対する第1四半期実績の進捗**についてご説明いたします。売上高の進捗率は年間計画に対して約25%弱と、想定通りの水準で推移しております。一方、営業利益および当期純利益については大きく改善しており、**第1四半期時点でそれぞれ進捗率は75%、80%弱と、非常に順調な立ち上がり**となっております。第2四半期以降についても、AI開発案件の引き合いは引き続き増加傾向にあるため、この流れを維持・加速させていきたいと考えております。

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%)。

	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
(単位：百万円)						
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の数字はIFRS編み替え後の数字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114百万円については、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

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All Right Reserved

次に、セグメント別の売上高および損益についてご説明いたします。AIソリューション事業の中でも、AIインテグレーションおよびAIプロダクトは前年同期比で120%弱と高い成長率を維持しております。一方、エンジニアリングについては前期の人員減少の影響により約20%の減収となりましたが、全体としては連結売上高は微増となり、四半期としては過去最高の売上高を更新しております。

重要な点として、売上高の伸びが限定的であったとしても、AIソリューション事業の比率が高まることで、利益が伴って成長する収益構造が確立されつつある点が挙げられます。今後もこの構造を維持・強化していくことが重要であると考えております。GPUサーバー事業についても、IFRS適用によりのれんの償却が不要となったことも含めて、利益水準は大きく改善しております。

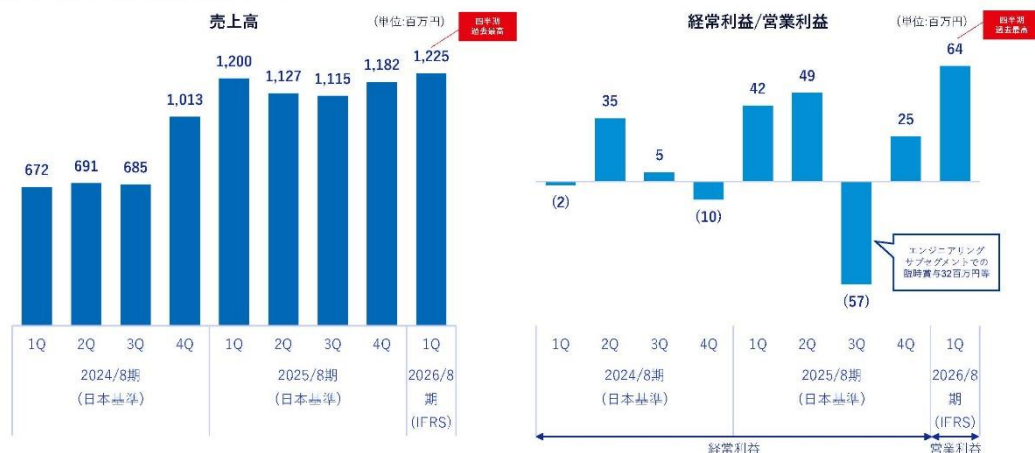
当社グループの事業セグメント及びサブセグメントの事業概要及び担当会社は下記の通り

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
 TRIPLEIZE	●	●		
 BEX			●	
ZEROFIELD				●

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All Right Reserved

当社グループの事業セグメントは、大きく **AIソリューション事業**と **GPUサーバー事業**の2つで構成されており、AIソリューション事業の中には、**AIインテグレーション**、**AIプロダクト**、**エンジニアリング**の3つのサブセグメントがあります。AIインテグレーションでは、AI開発やコンサルティングを提供しており、AIプロダクトでは顔認証や画像認識といったSaaS型の自社サービスを展開しています。エンジニアリングでは、自動車メーカー向けの設計・開発業務を中心とした技術提供を行っております。GPUサーバー事業では、AI開発向けのGPUサーバー販売や、モジュール型データセンターの開発・運営、運用保守などを手がけております。

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**



※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、今期からは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

過去の売上高および利益推移を見ていただくと、AIソリューション事業は生成AIやAIエージェント開発の需要増を背景に、右肩上がりで堅調に推移しております。売上規模を拡大させながら、同時に利益体質の改善も進んでいる点が特徴です。M&Aによりエンジニアリングが加わったことで、製造業や自動車産業向けのAIプロジェクトや技術提供の幅が広がったことも、成長の一因となっております。また、こういった**別のドメインが増えたり、AI案件の開発増といった動きは、今後も増加傾向が継続**すると見込んでおり、AIソリューション事業に関しては今後も継続的に伸びていくものと考えております。

GPUサーバー事業においては、粗利率の高い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、米国アーカンソー州でのデータセンターの稼働開始による管理原価の削減、IFRS適用に伴うのれんの非償却による販管費の減少などの影響で、損益は前年同四半期比で大幅に改善し、営業利益は△2百万円で着地



GPU サーバー事業は、四半期ごとの変動が比較的大きい事業ではありますが、**マイニング用途から AI 開発用途への転換が進み、IFRS 適用による利益改善も相まって、安定化の兆し**が見えてきております。

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1Q1,221K→当期1Q1,532K)、ビジネスパートナー粗利率(前期1Q平均12.5%→当期1Q平均15.9%)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、RAG開発、混雑予測AI、キズ検知AIなど幅広く対応中 AI開発案件、請負案件など新規受注が順調に進捗し、利益管理も徹底し、1Q業績に寄与 千葉大学と「ASCENT-6Eプログラム」との連携プログラム実施、北海道大学と学術コンサルティング契約を締結
	AIプロダクト	<ul style="list-style-type: none"> 「アルろく for LINE WORKS」が順調に積み上がり3000IDを突破、LINE WORKSとの共同販促が本格化 AIZE Breathについては既存顧客からの追加受注継続中 太陽光発電事業向けAI監視カメラサービスの新規受注が進捗中
	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、前期の人数減がほぼ収束し、前期4Q以降は案件増により請負工数が増加し、1Qは利益水準が回復。現在新卒採用、中途採用を強化中 トリプルアイズと共同で、自動車設計業務効率化のためのAIソフト開発のプロジェクトチームを組成、複数の設計効率化ソフト開発が完了し、実務適応フェーズへ 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"> AI開発用途向けGPUサーバーの販売が好調に推移 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に AI開発支援サービスを開始し、トリプルアイズと連携し、AI開発/GPUサーバー導入の実績を誇る 電力・脱炭素領域の第一人者・柏崎が顧問に就任し、電力活用としてのマイニングでの事業展開を促進

最後に定性的なトピックスを振り返っていきます。

AI インテグレーション事業においては、商流の改善や平均単価の上昇が進んでいることに加え、生成 AI だけでなく、汎用的な SaaS では対応できない領域における特化型 AI 開発の需要が増加しております。画像認識や需要予測といった分野で、**生成 AI と特化型 AI の双方を開発できる点は、当社の競争優位性の一つ**であると認識しております。

今後は、増加する開発需要に対応するため、エンジニアの育成や教育を戦略的に進めていく必要があります。また、**北海道大学や千葉大学との連携**をはじめ、大学とのアライアンス強化にも注力し、地域社会の課題解決や次世代エンジニアの育成にも取り組んでまいります。

AI プロダクトでは、**LINE WORKS 社との連携による「AIZE」が順調に拡大**しており、ID 数は 3,000 を突破しました。今後は共同販促の本格化や、既存顧客からの追加受注、太陽光発電事業所向け AI 監視カメラサービスなど、新規案件の獲得も進めてまいります。

また、エンジニア事業のトピックに関しては先ほどご説明させていただいた通りではございますが、第 4 四半期から請負工数が増加しており、第 1 四半期以降は利益改善、利益水準が回復中といった状況です。今後もさらに増やしていければと考えております。

GPU サーバー事業については、AI 開発用途向けの需要が引き続き堅調であり、**アーカンソー州データセンターの稼働**を足がかりに、大型案件への対応力を強化していきます。オンプレミスやエッジ環境向けの新たなプロダクト検討や、GPU 調達に関する共同提案案件も増加しており、クラウド・オンプレ・エッジを横断した AI 開発需要は今後も拡大すると見ております。

エンジニアリングの取り組みについてですが、BEX と共同で、昨年からは自動車の設計業務の効率化を目的とした AI ソフトウェアの開発を進めてまいりました。このプロジェクトは現在、一通りの開発フェーズを終え、実務への適用フェーズへと移行しています。

加えて、人材や組織の観点で重要になるのが、**ナレッジやノウハウの継承**です。属人的になりがちな設計業務の知見を、いかに次世代へ引き継いでいくかという課題に対し、AI による代替・支援を進めています。その一環として、ローカル LLM を活用した設計書ナレッジ検索システムの研究開発を昨年からは継続して進めており、現在も着実に進捗しています。

今期は、こうした取り組みを通じて、**グループ間のシナジーをより一層高めながら、事業拡大とともに中長期的な視点での利益構造改革**を進めていきたいと考えています。

以上が、第 1 四半期の業績に関するご説明となります。

□会社概要

INDEX		Realize Customer Maximize TRIPLEIZE
01	2026年8月期第1四半期業績(IFRS)	
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.

ここからは、今後に向けた中長期的な戦略についてお話しさせていただきます。


02 会社概要
経営理念

Realize Customer Maximize
TRIPLEIZE

12

テクノロジーに
想像力を載せる

創業者の故郷原智は誓いました。
「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。



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

私たちトリプルアイズは創業 18 年目を迎える会社で、社員数は単体で約 250 名、連結では約 450 名規模となっています。そのうち約 8 割がエンジニアであり、エンジニアのプロフェッショナル集団である点が当社の大きな特徴です。

創業日は 9 月 3 日で、ドラえもんの誕生日でもあります。創業者の福原が、「社会にやさしい ICT サービスや AI をつくりたい」という理念のもとで立ち上げた会社です。その後、約 5 年前に現会長の山田が事業を引き継ぎ、上場を果たし、会社の規模を拡大してきました。そして昨年 11 月の株主総会を経て、私がバトンを受け取りました。AI の進化が加速するこの時代において、事業と利益のさらなる拡大を図り、業界を牽引していきたいと考えています。

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、今後も当社の魂であり続けます。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 片岡 博哉



私自身の経歴について少しお話ししますと、AI 開発に携わってちょうど 10 年になります。これまで一貫して AI の開発現場に身を置いてきました。Slur のもとで、大手コンビニチェーンの需要予測に関する大規模コンペティションにエンジニアとして参加した経験もあります。また、現在の生成 AI ブームの前段階にあたる囲碁 AI など、ゲーム領域における AI 研究開発のリーダーを務めてきました。さらに、自社サービスの立ち上げやチームの利益拡大など、幅広い経験を積んできました。

研究開発、AI プロダクト開発、そして SI という三つの軸をすべて経験している人材は決して多くないと自負しています。こうしたバックグラウンドを活かし、AI 技術の開発力と

収益創出力を両立させながら、社会課題の解決、株主や社員への還元を実現していくことを私のモットーとしています。

私自身が大切にしているメッセージとして、「**先手の一手は、後手の百手に勝る**」という考えがあります。変化の激しい時代だからこそ、状況に合わせて後追いで対応するのではなく、先を読み、先に手を打つ姿勢が重要だと考えています。今後は、事業拡大やエンジニア育成についても、スピード感を持って推進していきます。



トリプルアイズの技術の歩みは、一見すると「囲碁」「顔認証」「生成AI」「フィジカルAI」と、分野ごとにバラバラに展開してきたように見えるかもしれませんが、しかし実際には、**それらは一本の明確な技術的思想によって貫かれています。**

出発点は**囲碁AI**です。

囲碁においては、まず「盤面のどの局面が有利か不利か」を判断する必要があります。これは人間の目に相当する画像認識技術です。そのうえで、無数——宇宙の元素数にも喩えられるほど膨大な——手の組み合わせの中から、限られた時間内に最適な一手を導き出す。ここで必要になるのが、**経路探索と最適化の技術**です。

つまり囲碁AIでは、「**状況を正しく認識するAI**」と「**膨大な可能性の中から最適解を探索するAI**」という、二つの知能を同時に鍛え続けてきました。

この技術は、その後の顔認証へと自然に接続されます。

顔認証では、人の顔の特徴を高精度に抽出・判定する画像認識技術に加え、その人物が「登録済みの人物かどうか」を高速に照合する必要があります。ここで使われているのが、**顔特徴をベクトル化し、データベース内を探索する技術**です。

この「ベクトル検索」という考え方は、実は生成 AI、とりわけ RAG (Retrieval Augmented Generation) とも深く共通しています。

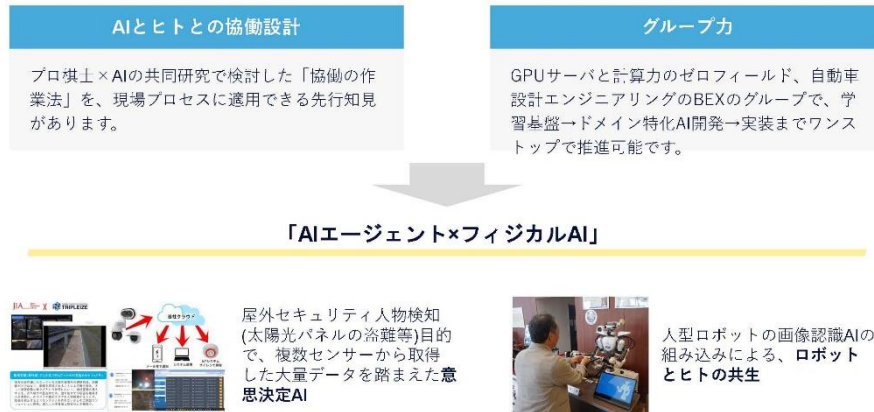
生成 AI が自社データや過去のナレッジを参照して回答を生成する際、「この質問に最も近い過去の情報は何か」を探します。それはまさに、「**この顔は、過去に登録されたどの人物に最も近い**か」を判定する顔認証と、**同じ技術構造の延長線上**にあります。

生成 AI が担うのは、人間で言えば「考える」「言語化する」といった**脳の役割**です。そして、そこからフィジカル AI へと進むとき、AI はインターネット空間から物理空間へと踏み出すことになります。

物理空間に出た瞬間、AI が直面する「場合の数」は、さらに爆発的に増大します。環境の認識は画像認識、判断や計画は LLM、そして無数の行動選択肢の中から最適な行動を決めるには、再び**囲碁**で培ってきた探索・最適化の技術が不可欠になります。

つまり、フィジカル AI の時代に求められる根幹技術は、**トリプルアイズが囲碁 AI の時代から一貫して研究開発してきたものそのもの**なのです。だからこそ、2026 年以降のフィジカル AI の時代は、**私たちが主導的な役割を果たせるフェーズ**に入っていく——そう実感しています。

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。



Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

現在は、AI エージェントとフィジカル AI をどう組み合わせ、人と AI がどのように協業していくべきかを常に考えています。そのために、グループ内の計算資源を担うゼロフィールド、ドメイン知識を持つ BEX と連携し、実装から運用までをワンストップで提供できる体制を構築しています。

すでに、太陽光関連の領域や受付・挨拶を行うロボットなど、フィジカル AI の実装経験も積み重ねてきました。今後はこれらをさらに拡張していく方針です。



代表取締役CEO
片瀬 博哉

トリプルアイズ取締役

2016年、トリプルアイズ入社。西條昭彦・橋本孝吉の両氏から、両席を譲渡プラットフォーム「AIZI」や特許AIモデルサービスなど、幅広いAIソリューションを開発。基盤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、競走Aにおける実用応用を実現。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て、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

岡山県立大学工学部卒業。2006年12月EY日本監査法人入社。2011年3月監査法人より異動し、株式会社野村證券にて株式会社野村の経営・経営者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向）、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

明治大学経済学部卒業。ベンチャー・リンクを経て、FY19日本有価証券監査法人のIPO専門部署に所属。在籍時に三井不動産株式会社ベンチャー共創事業部に所属し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（退任）。2020年、株式会社アイリブ監査役就任（退任）。2021年9月、株式会社トリプルアイズ取締役就任。2023年10月、株式会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ち上げに参画。以降、起業家としての道を歩み、1999年にE-learning事業を主とするIT企業を設立。2006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幅広いユーザーを擁する経営者や、黎明期のAI・ロボティクス分野への進出などで注目を浴びる。A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率領する。



ゼロフィールド代表取締役CEO
平嶋 遼介

ゼロフィールド取締役

上智大学理工学部情報理工科、上智大学理工学部システム工学専攻、NTTデータに入社し銀行向け固定系基幹システムへの開発・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、番号資産関係のビジネスを展開。金融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生きており、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

京都府立大学工学部情報工学科教授。はこだて未来大学特任教授。京都府ロボカップ日本委員会委員長、関西情報学会会長、人工知能学会会長などを歴任。1969年、東京生まれ。86年、東京大学工学部情報工学科修士課程修了。同校、通産省工業技術院電子技術総合研究所（電総研）、現地の産業技術総合研究所（入居）入居。東京大学次世代情報科学研究センター（AIセンター）教授。

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

役員体制については、私が代表に就任したことが大きな変化です。このメンバーで、「経営」と「現場」をより強く融合させながら、2026 年以降も事業を推進していきます。



※ 2025年8月期の実績値をもとに算出

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

事業構成としては、AIソリューション事業が売上の約80%、GPUサーバー事業が約20%を占める形で展開しています。



Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All Right Reserved

主要な取引先についてですが、ここ1～2年で事業規模が拡大したことにより、大手企業と直接お取引させていただく機会が増えてきています。今後も引き続き、「お客様ファースト」をモットーに、AI技術の提供に取り組んでいきたいと考えています。

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

これまでさまざまな経営危機を経験してきましたが、現在は明確に成長フェーズに入っていると認識しています。今後は私が中心となって、トリプルアイズをさらに牽引していく形になります。

□市場環境

03 市場環境

AI市場の動向



23

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。



Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

ここからは、**事業戦略**についてお話しします。

AI 市場の動向については、もはや社会全体で共有されている認識だと思いますが、今後も AI 市場は確実に成長していくと考えています。

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）など資金調達の手段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。



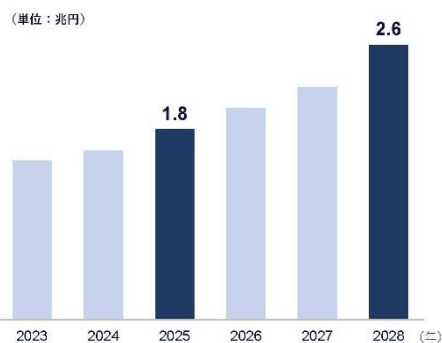
出典：https://www.nikkei.com/article/DOXZQ3UC02CLX9S5A0U1C2000006/

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

特に、電力インフラやハードウェアといった領域は、今後投資が進んでいく分野だと見ています。その流れを踏まえ、当社としても適切なタイミングで施策を打っていきたいと考えています。

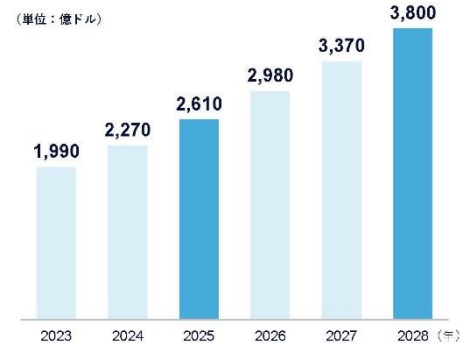
「フィジカルAI」はエッジ搭載へ拡張し、現場機器に即応する高速度の適応を実現、製造DXを前進させます。フィジカルAIの推進はエッジコンピューティング市場をさらに拡大する大きな可能性を秘めています。

国内エッジコンピューティングの市場規模



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予測」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AI市場予測を参照）（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

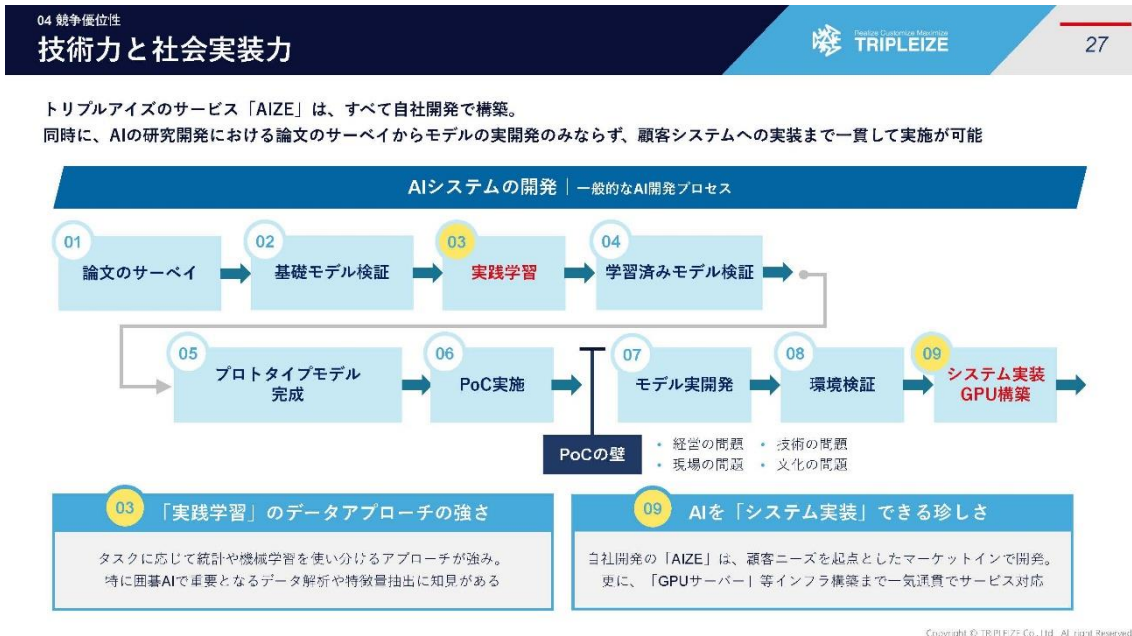


出典：IDC「Worldwide Edge Spending Guide 2025 V1」

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

フィジカル AI という観点では、エッジ市場が重要になります。この分野も基本的には AI 市場の成長に付随して拡大していくと見ています。当社の強みとしては、クラウド、エッジ、オンプレミスのすべてにおいて実装経験がある点が挙げられます。サービスを提供するうえで、どの構成が最適かを選択できるという点は、古くから AI 開発に取り組んできた企業ならではの強みだと考えています。

□競争優位性



競争優位性の観点では、AI 開発をワンストップで提供できる体制を構築している点が大きな特徴です。

04 競争優位性
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杯囲基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 ウェアの両輪で技術を高める 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： 国土交通省日本ディープラーニング協会が主催する競走。事業に活用できるAIの知識やスキルを競う

* 東洋電器リサーチ調べ。人員数掲載は2025年4月時点

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

また、当社はエンジニア比率が非常に高く、**社員の約 80%がエンジニア**です。ものづくりの力という点では、他社に引けを取らないと自負しています。**AI エンジニアは約 200 名弱在籍**しており、そのうち自動車ドメインに強く、業界解像度の高いエンジニアが約 160 名います。さらに、GPU サーバー関連のエンジニアも 10 名弱在籍しており、非常に強固なエンジニア集団を形成していると考えています。

実績面では、**囲碁 AI の世界大会で 1 位を獲得**した経験や、マイニング事業において 3 年連続で業界 1 位を獲得している点も挙げられます。また、自動車業界、特にトヨタグループとの取引においては、約 40 年近い実績があり、ビジネス上の信用という点でも評価をいただいています。こうした点が、エンジニア集団としての当社の魅力につながっていると考えています。



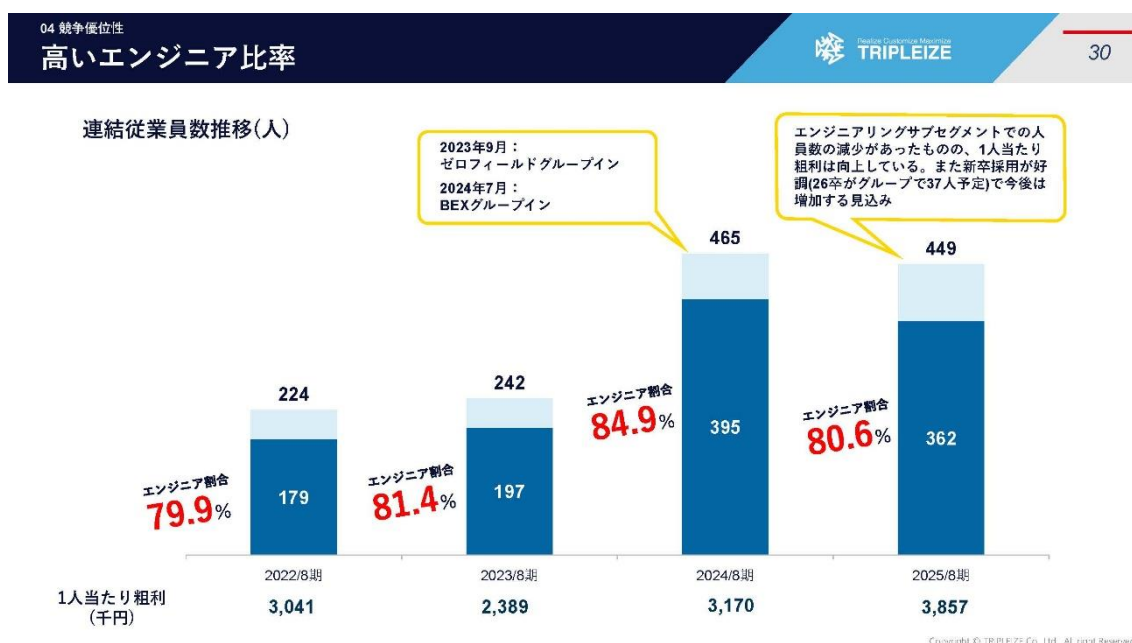
次に、**囲碁 AI の開発**についてです。

生成 AI やエージェントといった分野については、10 年前を振り返ると、Google、Meta（旧 Facebook）、Tencent といった企業がすでに存在しており、現在はそこに OpenAI が加わった形だと捉えています。私個人の視点では、生成 AI やエージェントを含めたビッグテック中心の構造自体は、**囲碁 AI の時代から本質的には大きく変わっていない**と感じています。

その中で、日本がどのように勝っていくのかを見極めたうえで開発を進めることが、非常に重要だと考えています。具体的には、「どこでAIを推論させるのか」という点と、データ量や電力、サーバー資源が限られている状況下で、いかに効率的に学習・推論を行うかが重要になります。

当社は、**囲碁 AI の研究開発**を通じて、ビッグテックに対する一つの「勝ち方」と言える知見を培ってきました。フィジカル AI の領域に移行した際、データセンターなど大規模な資本が必要な分野では、どうしても資金力で不利になるケースが出てくると考えています。そのため、どの業界に注力するのか、どこで推論を行うのかといった点を慎重に見極めることが、極めて重要だと考えています。

今後は、研究開発寄りの取り組みと、売上拡大に直結する取り組みの二軸で事業を推進していきたいと考えています。



先ほどもお伝えしたように、当社はエンジニア率が80%を超えており、高いエンジニア率を有しているところが強みになります。

□成長戦略



成長戦略についてお話しします。先ほどまではどちらかというと中長期的な視点の話が中心でしたが、ここからはより直近の売上や事業戦略に関わる内容になります。現在、事業戦略としては大きく三つの柱を掲げています。

まずポジションの考え方ですが、単なるAIベンダーとしての立ち位置を確立するのではなく、社会課題を技術の力で解決できるSIパートナーへとシフトしていくことが重要だと考えています。グロースAI銘柄を見ると、売上40億円前後、営業利益3億円前後のところに多くの企業が集中している印象がありますが、当社は売上規模の面では、すでにそこをやや抜けている部分があると考えています。今後も利益を創出しながら売上規模を拡大していくことで、他社との差別化を図り、AI技術者集団として引き続き存在感を発揮していきたいと考えています。そのためにも、この役割へと明確にシフトしていきたいと考えています。

そのための取り組みとして、まず組織を**AIネイティブ**へと変革していきます。全社員のAIスキルを底上げしていくこと、そしてM&A戦略を引き続き成長ドライバーとして組み合わせることが重要だと考えています。

三つの成長軸としては、**第一に、顔認証や生体認証といった、これまで当社が継続的に取り組んできた領域をどのように成長させていくか。第二に、現在、利益成長を牽引してい**

る AI インテグレーション事業をどのように展開していくか。第三に、大学とのアライアンスをどのように強化していくか、この三軸で進めていきたいと考えています。

05 成長戦略

① 顔認証・生体認証

TRIPLEIZE

33

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

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

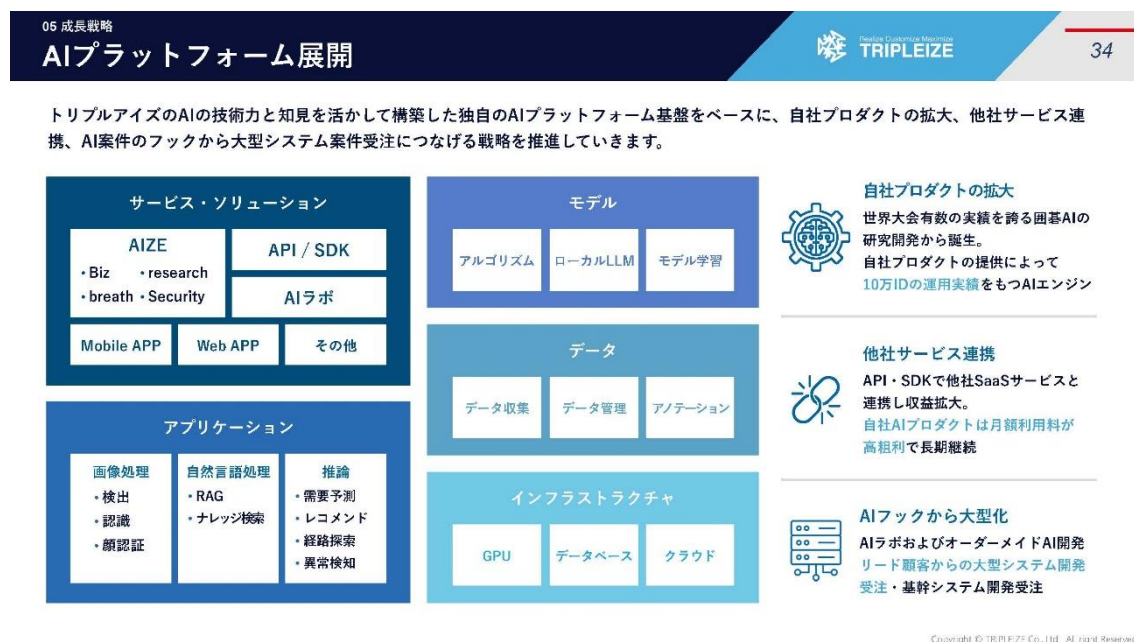
まず、**顔認証・生体認証の分野**についてです。勤怠管理や決済といった領域では、いわゆる所有認証、つまりスマートフォンやカードによる認証が主流です。顔認証ベンダーとしては、NEC やパナソニックなどの大手企業との競争もありますが、生体認証と所有認証という、異なる認証方式同士の競争という側面もあります。

現時点では、勤怠管理や決済といった用途では、カードやスマートフォンの利便性が依然として高く、これらの領域については、一定程度リーチしきったと考えています。そこで今後は、スマートフォンやカードでは対応できない、本人確認の厳格性が強く求められる領域に特化していくことが重要だと考えています。そうした領域は高単価であり、かつ必要性が高い市場であるため、そこを目指していきます。

具体的には、転売対策を目的としたチケット販売や、リテール商品における不正転売・買い占め防止といった現場です。顔が確認できることで安心感が得られる場面も多く、確実な本人確認が求められる領域へとシフトしていくことが重要だと考えています。

こうした用途では、他のサービスと組み合わせて提供するケースが多くなると想定していますが、当社の強みとしては、カメラ、クラウド、オンプレミス、スマートフォンなど、

さまざまな環境で顔認証を動作させられる点があります。API や SDK についても、すでに提供可能な状態にあり、豊富な導入実績があります。また、大量かつ高速な処理が可能で、数万人から数十万人規模のイベントであっても、負荷や遅延なく認証を行ってきた実績があります。こうした点が、当社の競争優位性につながっていると考えています。



さらに、UI から利用したい、AI モデルだけを利用したいといった、多様なお客様のニーズに応じて、サービスのレイヤーを分けて提供できる体制を整えています。そのため、非常にカスタマイズ性の高いサービスとなっています。

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。

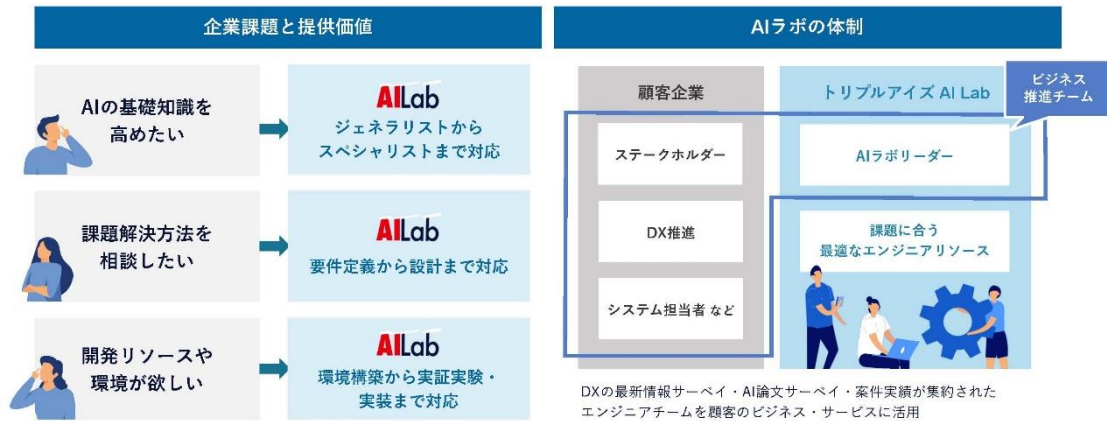
Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

次に二つ目の柱である **AI インテグレーション事業** についてです。この分野は現在、非常に好調に伸びていますが、将来的にはフィジカル AI も見据えつつ、業界理解の解像度をさらに高めていきたいと考えています。特に注力したい業界としては、製造業と印刷業のDX推進です。

これらの業界では、データを社外に出せない、インターネットに接続できないケースが多く、ChatGPT や Gemini といったクラウド型 AI を利用できないことがほとんどです。そのため、特化型 AI の導入や、ローカル LLM による業務改善が当社の主軸領域になると考えています。業界を絞り込み、専門性を高めながら展開していきます。

現在展開している「AI Lab」という、**コンサルティングから伴走型で支援する AI サービスも好調**です。現在のお客様の約 80% が製造業や印刷業であり、ドメイン知識の高さが強みとなっています。PoC で終わらせず、ROI まで含めた提案ができる点や、自動車産業や IT 産業と密接に連携する日本の強みと親和性が高い点も、非常にポジティブな要素だと考えています。

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



Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

このような形で、AI Lab のサービスは多くのお客様に導入いただいております。

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



Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

今後もレガシー産業に対する AI 提案を継続して進めていきたいと考えています。

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

- 画基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。

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

三つ目の柱は、**大学とのアライアンス強化**です。研究開発や論文成果を、いかに迅速に技術としてデリバリーできるかというスピード感は、生成 AI、AI エージェント、フィジカル AI の時代において非常に重要になります。大学と連携し、その成果を自治体や公共分野へと展開していくことが重要だと考えています。

社会実装をテーマに、産官学連携の枠組みの中で大学とのアライアンスを強化し、同時にエンジニア採用の競争が激化する中で、採用ルートの強化にもつなげていきたいと考えています。

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



Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

これら三つの軸で成長戦略を推進するとともに、社内的な取り組みとして**技術者育成にも注力**します。現在、社内には **AI ジェネラリストが約 150 名**おり、**AI 駆動開発をリードできるメンバーは約 10 名**です。現在は社員全体の約 50%が AI 駆動開発に対応できる状態ですが、**今期中に 80%、3 年後には 100%を目指し、AI ネイティブな組織へと変革**していきたいと考えています。



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

時間や場所を問わず、
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：個人事業主様含む。

※3：約1/2の方が二位コース受講も選択頂いております。

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

自社の AI 教育サービスも活用しながら、育成を進めていきます。



また、開発現場においては、人が担うべき領域と AI が担うべき領域を適切に見極めることが重要です。要件定義や対人コミュニケーションといった領域は今後も人が担う必要がありますが、AI を活用することで業務効率化を図ります。そのうえで、システムとして効果があったのか、費用対効果はどうだったのかといった検証、セキュリティに関わる最終的な意思決定は人間が担います。こうした高付加価値領域を見極めながら、技術者育成を進めていきたいと考えています。

01 適切なバリュエーション でのM&A	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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

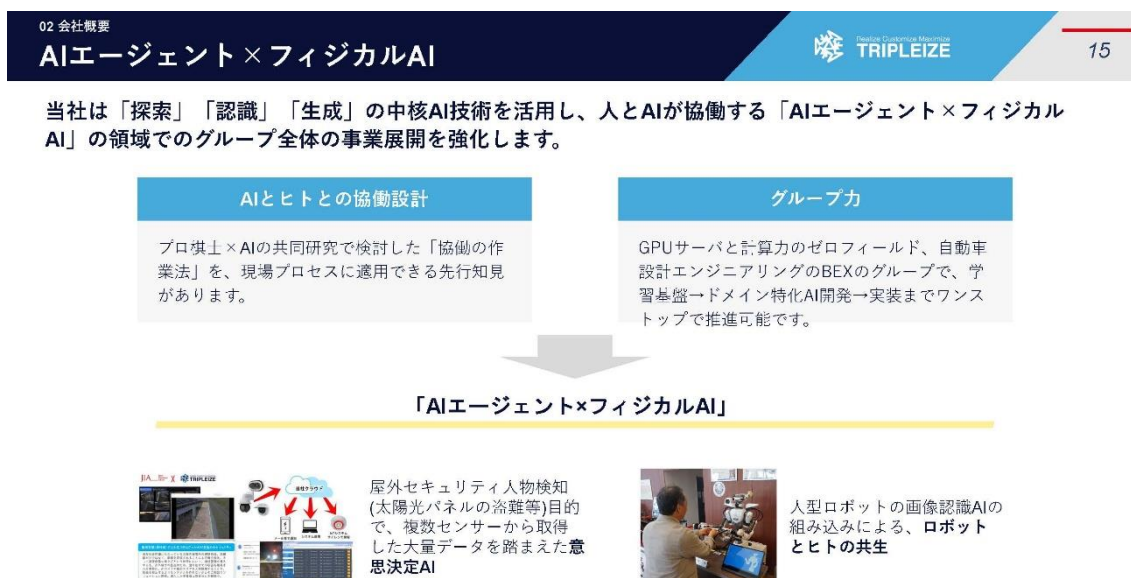
Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All Right Reserved

M&Aにおいては、適切なバリュエーションを重視し、EBITDA 倍率で 4～5 倍程度を目安とした案件を狙っていきます。また、AI ソリューション事業とのシナジーが見込める企業を選定していきます。資本政策については、グループインした企業の役員を中心にストックオプションを付与し、株主の皆様と目線を合わせた経営を推進します。さらに、M&Aと同時に、ファウンダーに対して第三者割当増資を実施し、グループ全体で価値向上を目指す形を取っていきます。

□まとめ

全体として、今後 AI 開発需要が拡大していく中で、M&A や社員育成を進めつつ、市場に合わせて業界を選定し、業務知見の解像度が高い領域を中心に成長を図っていきたいと考えています。引き続き、よろしくお願いいたします。

□(補足)フィジカル AI について



Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

最後に補足として、**フィジカル AI** について触れます。フィジカル AI は、物理空間における AI、いわゆるロボティクス分野を指しますが、この領域は見極めが非常に重要であり、難しい分野だと感じています。資源や電力の問題、ロボットを実際に動かすための仕組み、どの業界に適用するかといった点を慎重に判断する必要があります。

データセンターや製造業のように、大規模な工場ラインで人の入れ替わりが発生する領域は、多くの企業が狙っていますが、競争が激しく、参入難易度も高いと考えています。そのため、業界をしっかりと見極め、「**どの業界を狙っているのか**」を IR として**明確に発信していきたい**と考えています。すでにマーケティングチームを活用しながら、複数社と取り組みを進めています。

もう一つ重要なポイントは、ハードウェアである以上、**生産体制の問題**です。技術が優れていても量産できなければ売上はスケールしません。そのため、GPU、CPU、NPU といったチップの中で、どの基盤で何を動かすのが最も重要だと考えています。どの基盤を使い、各社がフィジカル AI に対してどのような方針を示しているかを見極める必要があります。量産体制が整わなければ、事業としての拡大は難しいと考えています。

以上を踏まえ、フィジカル AI については、業界解像度が高く、日本企業が戦える領域を決定すること、そして**どの基盤で AI を動かし、学習させるかを見極めながら、先行投資を行っていききたいと考えています**。これが、現時点でのフィジカル AI に対する私の考え方です。

(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。

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社トリプルアイズ

電話：03-3526-2201

HP： <https://www.3-ize.jp/>

MAIL： info@3-ize.jp