



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・投資家の皆さんにおかれましては、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、利益体质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。

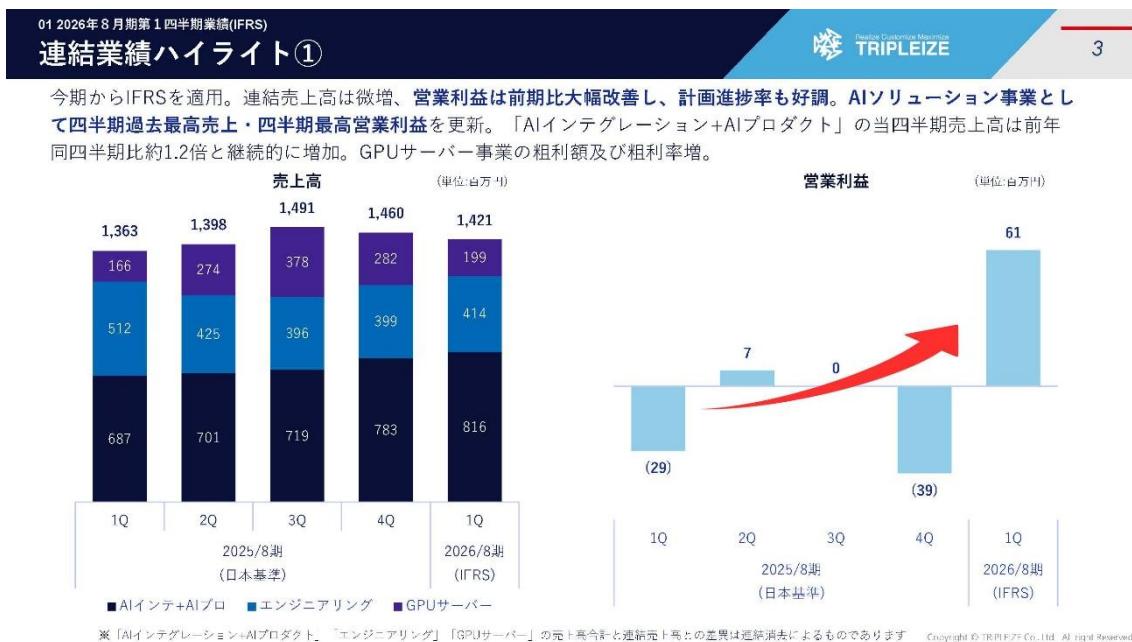
- AI ネイティブな組織への変革を目指し、全社員の AI スキル向上を推進（今期中に AI 駆動開発対応率 80%目標）。
- M&A 戦略については、EBITDA 倍率 4~5 倍を目安とし、AI ソリューション事業とのシナジーが見込める企業を対象に積極的に展開する。

□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

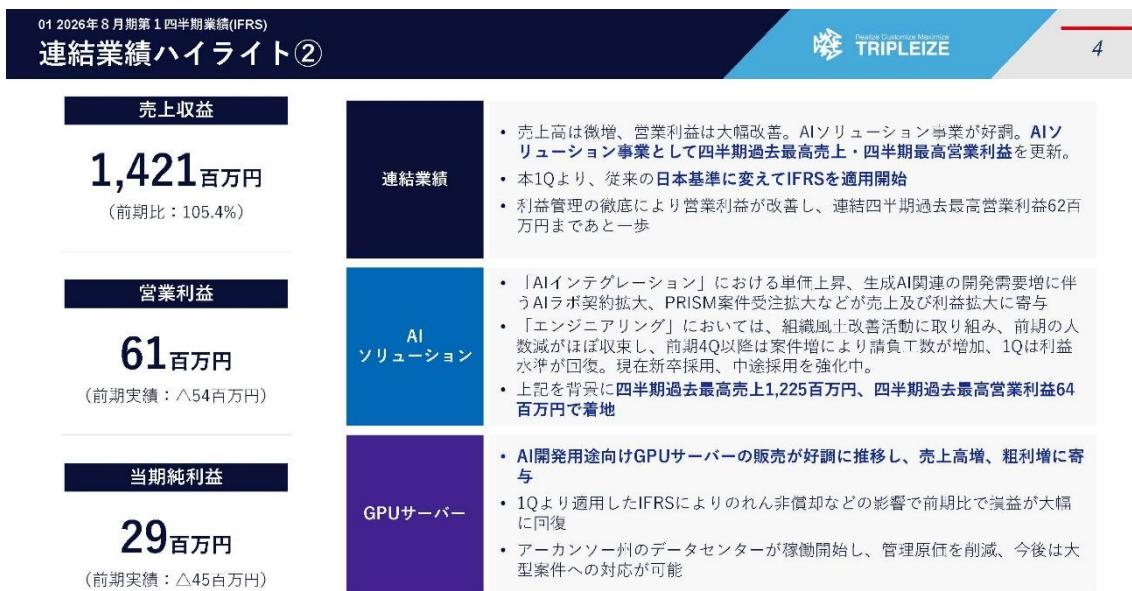


まず、2026年8月期第1四半期の業績についてご説明いたします。全体としては堅調に成長しており、これまで課題として認識していた利益水準についても、前期と比較して大幅な改善を実現することができました。**M&Aを通じた売上拡大のフェーズから、利益を創出するフェーズへと移行する中で、一定の成果を出すことができた四半期であったと考えております。**

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て取れます。

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ますと、**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。



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組み替え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%)**

(単位：百万円)	AIソリューション事業		GPUサーバー事業				
	2025年8月期 1Q実績 (IFRS)	2026年8月期 1Q実績 (IFRS)	前年同期比	2025年8月期 1Q実績 (IFRS)	2026年8月期 1Q実績 (IFRS)	前年同期比	
売上高	1,200	1,225	102.1%		151	199	131.4%
AIインテグレーション +AIプロダクト	687	816	118.7%				
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の値はIFRS組み替え後の値を記載しております

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

* 2025年8月期GPUサーバー事業におけるIFRS営業損失114百万円について、同期間の日本基準営業損失82百万円より32百万円悪化しておりますが、主な要因としては

純資本比率(無形資産)の償却年数の見直しに伴う償却費用15百万円の増加及びのれんの非償却に伴う第5回費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。

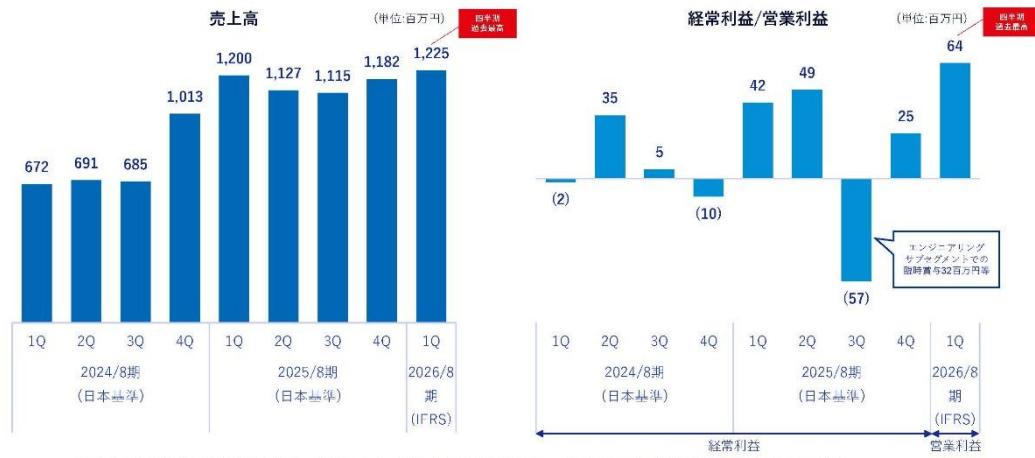
当社グループの事業セグメント及びサブセグメントの事業概要及び担当会社は下記の通り

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	
サブセグメント				
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 rights 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エンジメ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



*これまで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 rights Reserved.

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。

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	<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について既存顧客からの追加受注継続中 太陽光発電事業所向け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狙う 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

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

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くべきと考えております。

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なのが、**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. Customize. 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. Customize. Maximize.
TRIPLEIZE

12

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。



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。

02 会社概要
新代表メッセージ

13

技術の力で、常識を覆す。

① 繼承（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強化させ、このVUCA時代を技術の力で突破します。

代表取締役CEO 片瀬 博哉



私自身の経験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。SIer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。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—宇宙の元素数にも喻えられるほど膨大な一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」という考え方には、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、再び囮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、**トリプルアイズが囮碁 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。

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
(太陽光パネルの沾難等)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

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All rights 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。

役員プロフィール



代表取締役CEO

片瀬 博哉

トリプルアイズ取締役



取締役 CFO

加藤 廉

トリプルアイズ取締役



ゼロフィールド代表取締役 CFO

平嶋 邁介

ゼロフィールド取締役



上場大企業IT部門担当者、上場大企業IT部門担当者等を経て、NTTデータに入社し、銀行ATM開発系企画センターへの移動後、同様などと担当。2017年に株式会社ゼロフィールドを創設し、福岡資本調査のビジネスを展開。AIソリューションやブロックチェーン関連の新しい技術と豊富な経験を有しております。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拓む。2023年8月より代表取締役CEOに就任。



代表取締役会長

山田 雄一郎

トリプルアイズ取締役



社外取締役

篠田 康介

トリプルアイズ社外取締役



技術顧問

松原 仁

技術顧問

株式会社ヘッドク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選び、1999年にFEI事業部を立ち上げるIT企業を経て、2005年ソニーワールドウォーターズを立ち上げる。代表取締役として飲食店・コンビニエンスストアを中心としたユニークな経営実績や、黎明期のAI・ロボティクス黎明期への参画などで注目を浴びる。Aの社会実現、Society5.0実現を目指し、ヘッドクォーター・スクールを率いる。

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。

事業内容

売上割合

80.8%*

セグメント

AIソリューション

19.2%*

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

GPUサーバー

事業概要

AI/システムの開発、AIに関するニンサルテクノロジ、業種別パッケージの導入等

顔認証AI・画像認識AI搭載した自社サービス提供及びサービス提供に伴う生じるア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

ミンチやモジュール型データセンター「DINO」、AI向けGPU

サーバーの提供及び、それらに伴う保守管理サービス

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。

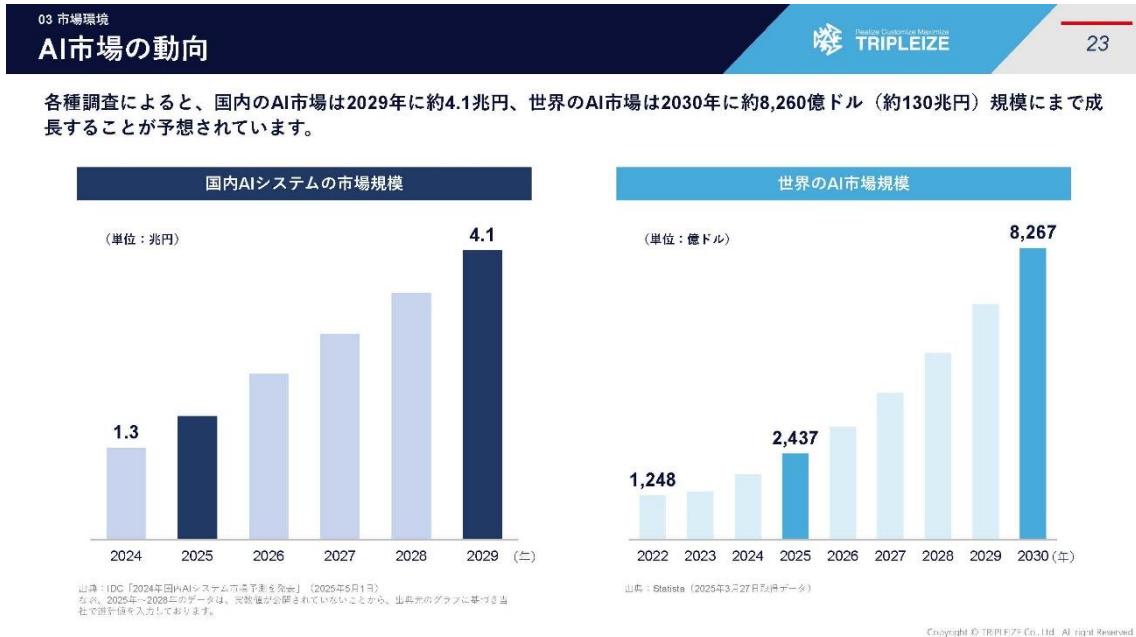
経営危機から新たな成長フェーズへ



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



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GRÖT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。

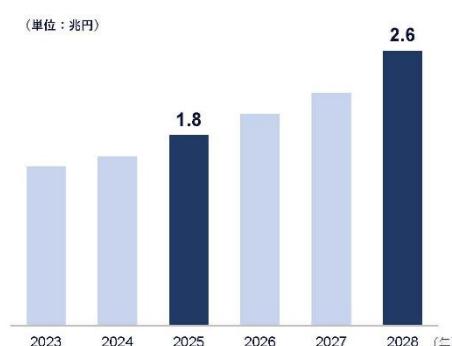


出處：<https://www.nikkei.com/article/DGXZQCGUQZGZJXIS5A0L0ZD0000/>

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。

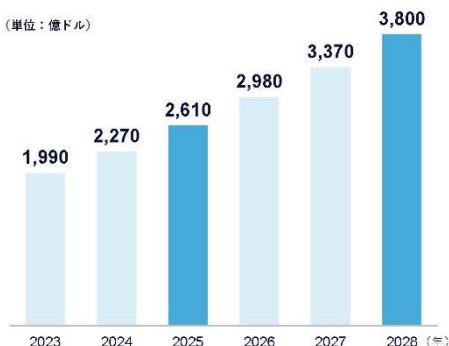
「フィジカルAI」はエッジ搭載へ拡張し、現場機器に即応する高速度の適応を実現、製造DXを前進させます。フィジカルAIの推進はエッジコンピューティング市場をさらに拡大する大きな可能性を秘めています。

国内エッジコンピューティングの市場規模



山県：IDC「図内半導体におけるヒッジングビーチティングへの支店は、2025年に前年比12.9%倍の1兆9千億円となり、2028年には2兆5千億円に達すると予測へ」内田：ヒッジング半導体市場見通しを発表。（2025年4月8日）なお、2023年～2024年、2026年～2027年のデータは、実績値が公開されていないことから、出元のグラフに基づき予測モデルを用いて算出しております。

世界のエッジコンピューティングの市場規模



IDC Worldwide Edge Spending Guide 2025 V1

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。

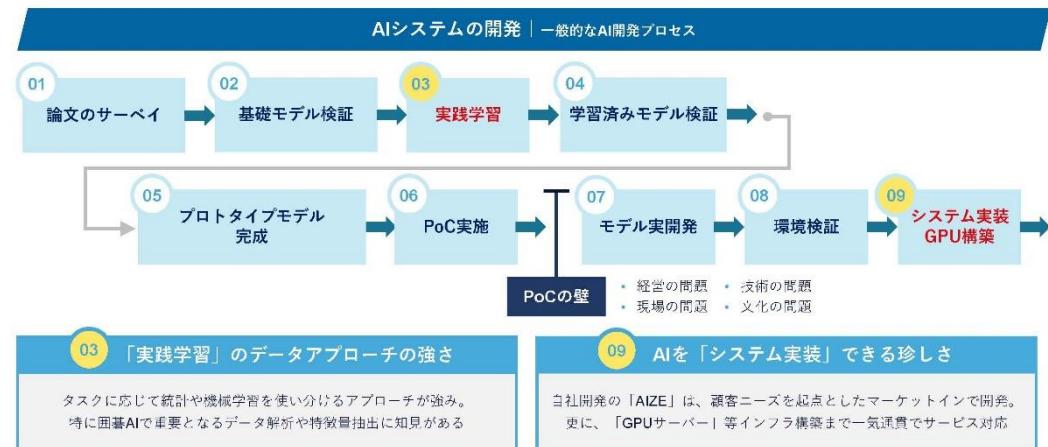
□競争優位性

04 競争優位性
技術力と社会実装力

TRIPLEIZE Realize. Customize. Maximize.

27

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ビス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



Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All rights Reserved

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

TRIPLEIZE Realize. Customize. Maximize.

28

AIプロフェッショナル DXエンジニア	自動車設計エンジニア	GPUエンジニア
人員数 193名	人員数 160名	人員数 9名
最先端AIの研究開発+ 顧客のDX支援を強力にサポート UEC杯団体AI大会1位の研究開発ネットワーク を活用し、優秀な人材の採用・育成にも 力を入れる	大手自動車メーカーの設計開発で 40年超の実績 関与特許実績140件超。ハードウェア・ソフ トウェアの両輪で技術を高める 自動車設計のプロフェッショナル集団	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： 第1回個人日本AI・プログラミング競技会が実施する決戦。審査に沿用されるAIの知識を検定試験する

*東京商工リサーチ調べ。人員数は2025年4月時点

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All rights 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る。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。

04 競争優位性

囲碁AIに裏打ちされた高い技術力

Realize Customize Maximize
TRIPLEIZE

29

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



朝日新聞 DIGITAL
トランプ再来、「黒バイト」封御 道場 研究 タイト ランキ
トップ 社会 経済 政治 国際 スポーツ オピニオン IT・科学 文化・芸能
最新記事アラート | 前回
「アルファ碁なくして、ノーベル賞なかった」 化学賞のハサビス氏、日本棋院を訪問
2024年1月25日 15:00更新
写真
内年間のノーベル化学賞に決まった英グーグル、ディープマシン基盤開発者等、アミスク・ハサビス氏が21日、東京・秋葉原の日本棋院を訪れ、トヨタ紹介する囲碁AI「アルファ碁」を開拓した意義を語った。

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

*1：共同研究パートナー、GLOBIS-AQZ、での協議
*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いました。
*3：当社エンジニアの個人参加による成績です。

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

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

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でき、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くと考えています。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ていく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 Realize. Customize. Maximize.

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（仮定品）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 rights 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。

05 成長戦略
AIプラットフォーム展開

34

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。

サービス・ソリューション

AIZE	API / SDK	
Biz + research		
breath + Security	AIラボ	
Mobile APP	Web APP	その他

アプリケーション

画像処理	自然言語処理	推論
・検出	・RAG	・需要予測
・認識	・ナレッジ検索	・レコメンド
・顔認証		・経路探索
		・異常検知

モデル

アルゴリズム	ローカルLLM	モデル学習
--------	---------	-------

データ

データ収集	データ管理	アノテーション
-------	-------	---------

インフラストラクチャ

GPU	データベース	クラウド
-----	--------	------

自社プロダクトの拡大
世界大会有数の実績を誇る団体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

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

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 rights Reserved.

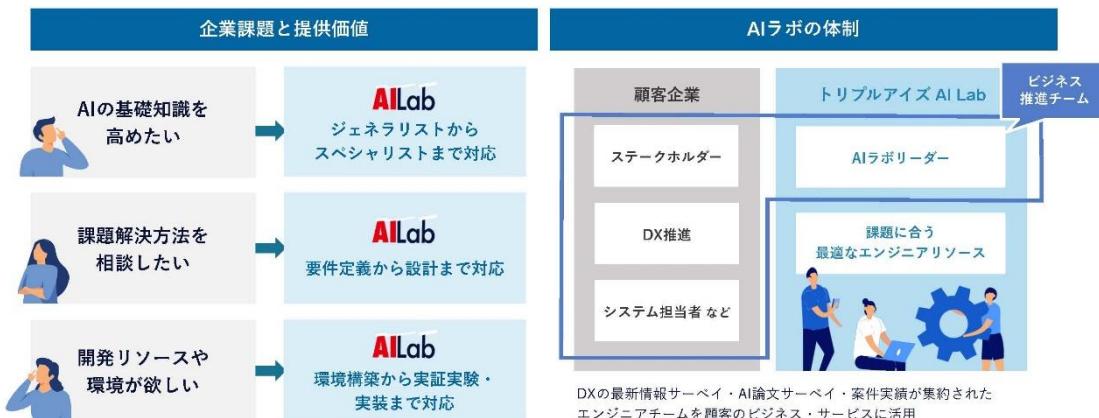
次に二つ目の柱である **AI インテグレーション事業**についてです。この分野は現在、非常に好調に伸びていますが、将来的にはフィジカル AI も見据えつつ、業界理解の解像度をさらに高めていきたいと考えています。特に注力したい業界としては、製造業と印刷業の DX 推進です。

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。

AIラボの戦略的拡大

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



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。

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



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、他両材へクロスセル。

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

- 既存AIや認証で培った力で、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 rights 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



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**していく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）に挑む社員の比率を**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。

サポート制度

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

時間や場所を選びず、
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

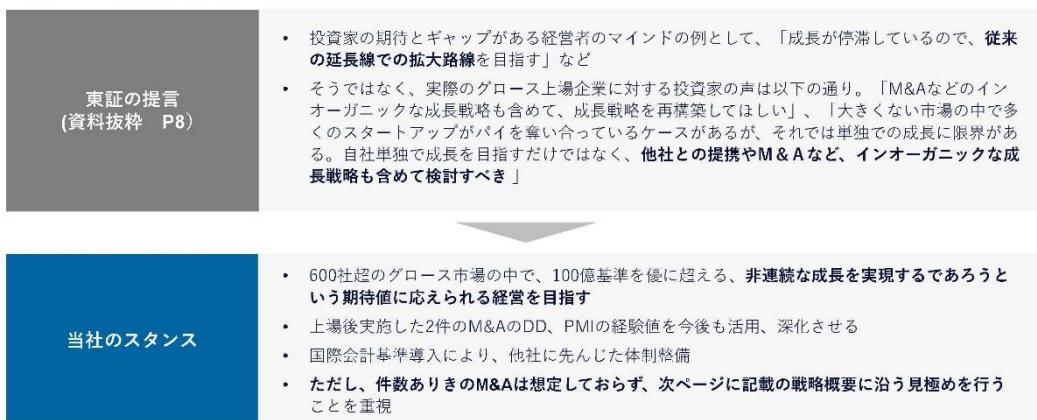
※1: 入門コース200名／Python基礎コース150名／AIエンジニア初級コース50名／AIエンジニア中級コース50名
※2: 個人事業主様含む。
※3: 約1/2の方が上位コース受講も選択頂いております。

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。

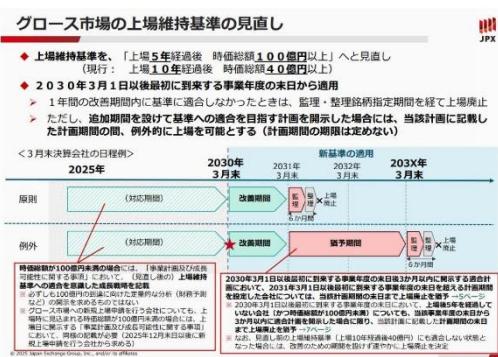
東証グロース市場の上場維持基準として、2030年までに時価総額100億円の基準が追加。東証の資料においても、高い成長を目指した経営の実現に向けて、M&Aによる成長戦略も積極的に検討すべきであることが提言された。



Copyright © TRIPLE Z CO., LTD. All rights Reserved.

次に、**M&A 戦略**についてです。東証から上場維持基準に関する提言が出ていることを踏まえ、当社としても M&A 戦略を積極的に進めていきます。

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



※ グロース市場の上場維持基準の見直し等の概要.pdf から抜粋



*グロース市場における今後の対応 - 日本取引所グループ から抜粋

Copyright © TRIPLEZ CO., LTD. All Right Reserved.

実際に M&A を取り組んできた中で、**単価や労働生産性が向上**しており、これらの指標には相関があると感じています。

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 rights 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、よろしくお願ひいたします。

□(補足)フィジカルAIについて

The diagram shows a central yellow horizontal bar labeled "「AIエージェント×フィジカルAI」". Above it, two blue boxes point downwards towards the center. The left box is titled "AIとヒトとの協働設計" and contains text about joint research and development. The right box is titled "グループ化" and contains text about GPU servers and car design. Below these boxes is a large downward-pointing arrow.

02 会社概要

AIエージェント × フィジカルAI

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。

グループ化

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→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
(太陽光パネルの浴槽等)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

Copyright © TRIPLEZE Co., Ltd. All rights 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か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選定すること、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