

|| 企業調査レポート ||

トリプルアイズ

5026 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年12月20日(水)

執筆：客員アナリスト

永岡宏樹

FISCO Ltd. Analyst **Hiroki Nagaoka**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年8月期の業績概要	01
2. 2024年8月期の業績見通し	02
3. 中長期成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 経営方針	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. セグメント情報	05
2. 経営管理指標	10
3. 研究開発活動	11
4. 強み	12
■ 業績動向	12
1. 2023年8月期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	15
1. 2024年8月期の業績見通し	15
2. ゼロフィールド買収による財務インパクト	16
3. 中長期成長戦略	17
■ 株主還元とSDGsの取り組み	18
1. 株主還元策	18
2. SDGsの取り組み	18

■ 要約

2023 年 8 月期はコロナ禍からの経済正常化の流れのなか、 自動検温システムなどを手掛ける AIZE 部門の業績が大きく下振れ。 GPU マシン等を手掛けるゼロフィールドの買収による シナジー創出が今後のカギに

トリプルアイズ <5026> は、各種システム開発向け等の技術者派遣と画像認識分野を中心とする AI ビジネスによって構成される AI ソリューション事業、企業研修・社員教育を行う研修事業、その他事業を展開している。AI ソリューション事業は SI (システムインテグレーション) 部門と AIZE 部門から構成されている。SI 部門は、企業等のシステム開発案件に関し、元請先となる Sler 等への技術者派遣を中心にサービスを提供している。同社は、システムの設計・開発からインフラ構築、運用・保守に至るまで一連のサービスをワンストップで提供できる体制を構築している。また、AI、ブロックチェーン、IoT 等の研究開発成果を生かした最先端技術によるソリューションを提携先の Sler と協業して顧客に提案できるのも同社の特徴である。AIZE 部門は、同社が自社開発した AI エンジンである画像認識プラットフォーム「AIZE」を用いて、様々な業種・業態にサービスを提供している。同社は、2014 年 8 月に囲碁 AI プロジェクトチームを発足して AI の研究開発に乗り出し、2019 年 3 月に AIZE の提供を開始した。

1. 2023 年 8 月期の業績概要

2023 年 8 月期の連結業績は、売上高 2,346 百万円 (前期比 3.2% 減)、営業損失 269 百万円 (前期は 133 百万円の営業利益)、経常損失 290 百万円 (同 115 百万円の経常利益)、親会社株主に帰属する当期純損失は 825 百万円 (同 112 百万円の当期純利益) となり、期初の 2022 年 10 月に発表した売上高 2,601 百万円、営業利益 26 百万円が 2023 年 4 月に売上高 2,322 百万円、営業損失 211 百万円に下方修正、2023 年 7 月には売上高は 2,322 百万円で据え置かれたが、営業損失が 274 百万円へ再下方修正され、2 度の下方修正を経ての着地となった。最初の方修正時は新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) からの経済正常化の流れのなかで、自動検温システムや顔認証システムなどを中心とした AIZE 部門の売上高が期初想定から大きく落ち込んだこと、また、それまで資産計上していたソフトウェア開発に関する費用を、研究開発費として販管費に計上することなどによる費用増加が主因であった。また、2 度目の下方修正時は、(株)ゼロフィールドの全株式を取得し完全子会社化することに伴い、M&A に伴う仲介手数料等を計上したことによる。当期純損失が大幅な赤字となっているのは、資本業務提携先の投資有価証券の減損を行ったことによる。主な部門別の業績としては、SI 部門の売上高が 1,720 百万円 (同 2.8% 減)、売上総利益が 380 百万円 (同 2.1% 減)、AIZE 部門の売上高が 581 百万円 (同 5.1% 減)、売上総利益が 173 百万円 (同 38.4% 減) で、AIZE 部門の落ち込みが業績の足かせとなった。

要約

2. 2024年8月期の業績見通し

2024年8月期の連結業績は、売上高4,045百万円（前期比72.4%増）、営業損失96百万円（前期は269百万円の営業損失）、経常損失は86百万円（同290百万円の経常損失）、親会社株主に帰属する当期純損失は87百万円（同825百万円の当期純損失）と同社では見込んでいる。部門別に見ると、SI部門の売上高が1,872百万円（同8.8%増）、売上総利益が399百万円（同5.0%増）、AIZE部門の売上高が684百万円（同17.7%増）、売上総利益が211百万円（同22.0%増）と既存事業の業績回復を見込むことに加え、買収したゼロフィールドの新規連結効果が売上高では大きく、新たに設けられたGPU部門の売上高が1,447百万円、売上総利益が620百万円（決算期変更により前期との単純比較はできない）となっている。また、ゼロフィールド買収に伴うのれん償却費が発生するが、現時点でも監査が終わっておらず、同社では暫定値として年間償却費120百万円を、業績予想上の販管費に織り込んでいる。監査の結果、バランスシート上ののれん代及びのれん償却費が想定比で変動する可能性があり、2024年8月期以降の業績見通しに影響を与え得る点には留意が必要である。コロナ禍からの経済正常化に伴い、AIZE部門では成長の踊り場を迎えていると見られ、今後はゼロフィールドの業績動向及び中長期でどうシナジーを発揮するかが同社経営のカギとなるであろう。

3. 中長期成長戦略

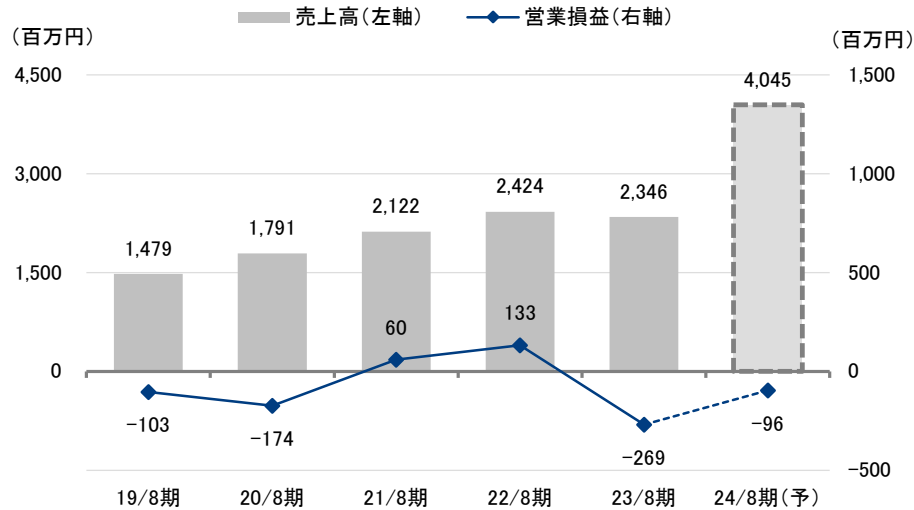
経営基盤の安定を担うSI部門と成長を加速させるAIZE部門のシナジー効果を最大限に発揮し、既存IT企業とITベンチャー企業の優位性を併せ持つ独自の企業として市場にポジションを確立する方針である。中期的にSI部門、AIZE部門ともに営業活動を協働で行うパートナー企業の開拓を進める考えである。AIZEプロダクトを新規顧客との接点となる商品として、SI部門によるシステム開発受注などAIソリューション事業を拡充する戦略である。同時に、ストック型ビジネスであるAIZEの導入を進め、課金ポイントとなるID数の増加を目指す。また、新たに設けられたGPU部門が今後の同社経営のカギを握ると見られるが、短期的には暗号資産用GPUマシンの販売動向が業績の変動要因となるものの、長期的にはゼロフィールドが持つ高性能GPUサーバーとトリプルアイズが持つ自社開発AIエンジンの融合がポイントとなるだろう。今後、生産と販売シナジー双方の数値化と成長戦略の開示が待たれる。

Key Points

- ・SIと自社の画像認識プラットフォーム「AIZE(アイズ)」を展開。GPUマシンを手掛けるゼロフィールドも完全子会社化
- ・2023年8月期はAIZE部門の下振れ、投資有価証券の減損などにより2度の下方修正を経て、大幅な当期純損失を計上
- ・2024年8月期は既存事業の回復に加え、買収したゼロフィールドの業績寄与から赤字幅の縮小を見込む

要約

業績推移



注：19/8期は非連結、20/8期から連結
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

テクノロジーに想像力を載せる

1. 経営方針

同社は、「テクノロジーに想像力を載せる」という経営理念の下、人にやさしいICTサービスの提供を目指し、独自のテクノロジーで新たな時代への橋渡しとなるイノベーションを追求している。

また、次のようなコーポレートメッセージを掲げている。

「AIをはじめとする現在の先端テクノロジーが市場を変え社会を変え文化を変えるには、想像力が欠かせません。想像力によって先端テクノロジーは私たちがみなのもになるのです。

創業以来、トリプルアイズは、先端テクノロジーをいかに私たちがみなのもにするか、どうやったら社会に実装できるか、そのことをずっと追求してきました。

トリプルアイズは、テクノロジーを社会に役立てるために想像力を研ぎ澄ましています。」

会社概要

先端技術を生かした IT システムを提供し続けるという 創業者の思いは受け継がれている

2. 沿革

沿革

年月	概要
2008年 9月	先端技術を生かした IT システムを提供することを目的に、東京都千代田区に(株)トリプルアイズ(資本金 3,600 千円)を設立
2012年 2月	事業拡大のため、東京都渋谷区に本店移転
2014年 8月	囲碁 AI プロジェクトチーム発足
2015年 3月	事業拡大のため、東京都千代田区に本店移転
2016年 7月	深層学習 (Deep Learning) 基盤となる「Deepize」を開発
2017年 3月	AI、IoT、ブロックチェーン技術の研究を目的とした部署として、先端開発部(現 AIZE 開発部)を設置し、IoT クラウドに関する画像認識等を研究開発
2017年 8月	測量作業向けドローン制御アプリ「Droneize」を App Store にてリリース
2017年 9月	神奈川県横浜市に「横浜事業所」を開設(2021年9月閉鎖)
2018年 9月	事業拡大のため、(株)ソルトーネ(東京都千代田区)の全株式を取得し子会社化
2018年12月	完全子会社であるソルトーネを吸収合併
2019年 3月	画像認識プラットフォーム「AIZE」を提供開始
2019年 6月	事業拡大のため、真人堂(株)を吸収合併
2019年 9月	事業拡大のため、(株)棋創社(現(株)所司一門将棋センター。千葉県習志野市。現 連結子会社)の全株式を取得し子会社化
2019年10月	事業拡大のため、(株)シンプルプラン(東京都千代田区。現 連結子会社)の全株式を取得し子会社化
2019年12月	囲碁 AI 世界大会「第 11 回 UEC 杯コンピュータ囲碁大会」にて、開発に参画した GLOBIS-AQZ で準優勝
2021年 3月	前代表取締役・福原智(ふくはらさとし)氏の急逝により、山田雄一郎(やまだゆういちろう)氏が代表取締役に就任
2022年 5月	東京証券取引所グロース市場に上場
2022年 6月	(株)ヤマダデンキと共同開発した「ヤマダ Pay 顔認証決済」のサービス拡大
2022年 7月	AIZE Biz がソニービズネットワークス(株)のクラウド型勤怠管理システム「AKASHI」と連携開始 (株)シーティーエスと共同開発したクラウドサービス・Picture Maker の提供開始
2022年 8月	SMS 認証大手の(株)アクリートと業務提携
2023年 9月	GPU マシンなどの AI・ビッグデータ関連システム開発・販売を手掛ける(株)ゼロフィールドの株式を取得し、連結子会社化 第三者割当による新株発行で 3 億円の資金調達を実施

出所: 有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

事業概要

AIソリューション事業と研修事業を展開

1. セグメント情報

同社は、同社と連結子会社3社（(株)シンプルプラン、(株)所司一門将棋センター、ゼロフィールド）の計4社で構成されている。セグメントは、AIソリューション事業と研修事業の2つであり、AIソリューション事業は、SI部門とAIZE部門、GPU部門から構成されている。なお、ゼロフィールドは2023年9月に連結子会社化され、新たにGPU部門が創設され、開示された業績予想売上の規模を踏まえると新設セグメントになる可能性がある。

各部門の主なサービス

区分	主なサービス	会社名
SI部門	Webシステム開発	トリプルアイズ
	インフラ基盤 / ネットワーク構築	同上
	基幹 / 情報システム構築	同上
	クラウドインフラサービス	同上
	AI、IoT、DXに係る開発	同上
AIZE部門	AIZE Research 顔認証マーケティングサービス	同上
	AIZE Biz 顔認証勤怠サービス	同上
	AIZE Biz + 自動検温機器による顔認証勤怠サービス	同上
	AIZE API (顔認証API)	同上
	AIZE Door 顔認証入退室	同上
	AIZE Breath 顔認証アルコール検知	同上
	AIラボ AI活用提案エンジニアサービス	同上
	AI、先端技術に係る開発、カスタマイズ	同上
	AIエンジニア育成プログラム「AT20」	同上
GPU部門	AI・ビッグデータ関連システム開発・運用事業、GPUサーバの販売・運用事業	ゼロフィールド
研修事業	企業研修・社員教育	シンプルプラン
その他	将棋道場・教室の運営	所司一門将棋センター

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

(1) SI部門

SI部門は、LAMP※1技術、OSS※2開発技術をベースとした基幹システム・決済システムなどの開発を中心に、金融、流通、不動産、サービス、医療等の様々な業界において実績を有している。大手SIerからの一次請けやエンドユーザーからの直接取引によるシステム開発が主な案件となっている。SIerに対しては、主に技術者派遣によって人月単価として売上を得ており、システム開発はエンドユーザーから直接請負によって成果物の対価として売上を得ている。

※1 LAMPとは、「Linux」「Apache」「MySQL」「Perl・PHP・Python」の4種類の技術の頭文字をとった総称であり、Webサイト構築技術を指す。

※2 OSS (Open Source Software: オープンソースソフトウェア)とは、ソースコードの変更や再配布が自由に認められている無償のソースコードやソフトウェア等のこと。

事業概要

同社では、システムの開発からネットワーク構築まで開発における様々な分野に精通したフルスタックエンジニア[※]の育成に注力している。あらゆる工程に対応できる技術者をそろえており、システムの設計から、システム開発、システム運用のためのインフラ構築、運用・保守まで一連のサービスをワンストップで提供できる体制を構築している。顧客のニーズに合わせて柔軟に対応し、高クオリティかつコストパフォーマンスの高いサービスを提供することで、競合他社に対して優位性を築いている。

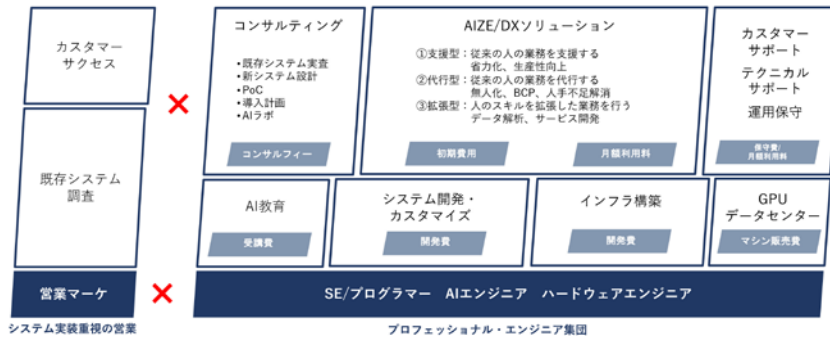
※フルスタックエンジニアとは、システムエンジニア・ネットワークエンジニア等の特定の技術を専門とする技術者に対し、システム開発・ソフトウェア開発等のエンジニアリング業務において、設計から環境構築、開発、運用までのすべての行程を手掛けることができるエンジニアのことを指す。

さらに、AI、ブロックチェーン^{※1}、IoT等の研究開発成果を生かした最先端技術によるソリューションを提携先 Sier と協働し、顧客先に提案できるのも同社の特徴である。AI エンジン^{※2}を独自に設計・構築することができるシステム開発会社として、顧客先のニーズに最適な AI システムをトータルで提供し差別化を図っている。

※1 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）を改ざん困難な形で時系列に連結していく技術。

※2 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等のこと。

多様な領域に広がるテクノロジーの社会実装に実績



システム実装重視の営業 | プロフェッショナル・エンジニア集団
出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

(2) AIZE 部門

AIZE 部門では、同社が独自に開発した AI エンジンによるサービスを展開している。同社の AI エンジンは、画像認識を中心に、特に顔認証のサービスを充実させている。なお同社の AI エンジンは、画像認識に留まらず、言語処理、需要予測、経路探索などに活用されている。これらの AI エンジンは他社のデバイスへの組み込みが可能で、実績も増加している。

トリプルアイズ | 2023年12月20日(水)
5026 東証グロース市場 | <https://www.3-ize.jp/ir/>

事業概要

同社が注力する画像認識プラットフォーム「AIZE」は、顔認証や画像認識を行うソリューションとして、流通小売業を中心に、店舗や工場など業種・業態を問わないサービス提供を行っている。なかでも顔認証については、512次元の特徴量※を顔画像から検出し、正面静止画像であれば認証率99%超という高精度を誇っている。横や斜めからの顔画像の認証、ウォークスルー環境での認証、マスク着用時の本人認証も可能で、写真によるなりすまし認証も防ぐことができる認証精度を有している。年齢・性別・感情を推測できるAIエンジンは、マーケティングやおもてなし、安全管理といった分野で貢献している。

※ 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。

AIZEは画像認識プラットフォームとして豊富なサービスレイヤーを備え、拡張性に優れており、個別の企業ニーズに合ったサービスラインナップに留まらず、既存システムに即したカスタマイズも可能である。

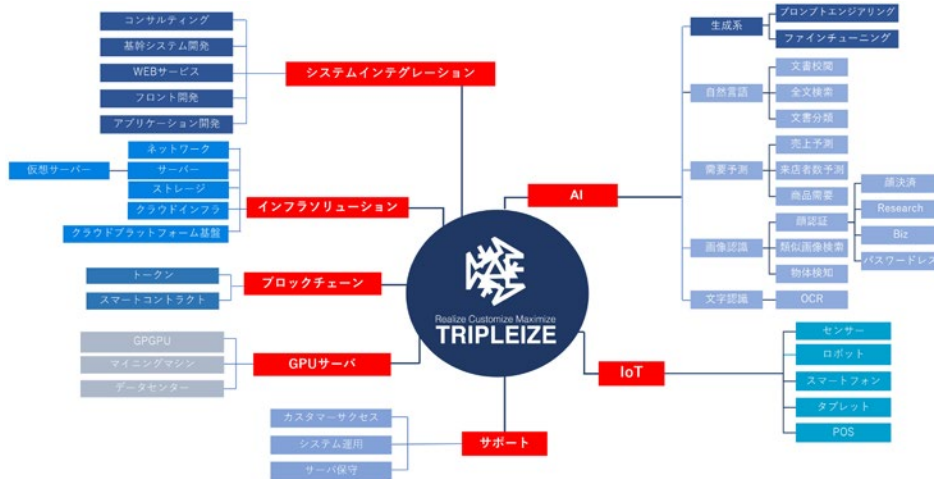
AIZEは画像を取得するデバイスを問わない。防犯カメラ、スマートフォン、PCカメラ、サーモ機器、ロボット等、カメラ付きのデバイスと通信環境さえあれば、クラウド上のAIエンジンが画像を解析する。短期間に導入することができ、ローコストで始められる顔認証システムは、AI導入のスムーズスタートに最適である。AIZEには記録保存できる画像枚数の上限がないため大量のデータの処理が可能で、AIによる企業のDX推進を容易にする。

AIZEが提供するサービスは、以下のとおりである。

- ・店舗等での顔画像の認識によるマーケティングサービス (AIZE Research)
- ・従業員の勤怠管理・会員管理・入退室管理等を行う顔認証勤怠サービス (AIZE Biz)
- ・顔認証勤怠サービスに自動検温機能を付加し感染症対策に対応したサービス (AIZE Biz+)
- ・白ナンバー事業者向けに、アルコール検知器と顔認証を組み合わせ道路交通法改正に対応したサービス (AIZE Breath)
- ・顔認証AIのAPI連携サービス (顔認証API)
- ・顔認証による入退室サービス (AIZE Door)
- ・AIを活用した提案をAIエンジニアと推進するサービス (AIラボ)
- ・AIエンジニア育成プログラム「AT 20」

事業概要

AIZE を含むトリプルアイズが提供するサービスイメージ図



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

(3) GPU 部門

GPU 部門は 2023 年 9 月にゼロフィールドを完全子会社化したことに伴い、2024 年 8 月期より新たに創設された。GPU 部門の売上高は主に暗号資産のマイニングで用いられる GPU マシンの販売収入、また、保守管理に伴う収入の 2 つから構成されている。同社は国内で初めてマイニングマシンの販売を始め、現在は国内に 5 拠点、海外に 2 拠点のデータセンターを開設している。GPU マシンに関しては約 3,000 台の導入実績があり、日本ではナンバーワンの販売数を誇る。ゼロフィールドの既存の事業領域はこれらマイニング用の GPU マシンの販売となるため、短期業績は暗号資産の市況や電気代といった暗号資産マイニングの収益性に影響を与える外部要因で左右されやすい。また、日本国内では節税目的でマイニングマシンを購入するユーザーもいるため、関連する税制などが業績に影響を与える外部要因となる。

一方、同社とゼロフィールドとの事業シナジーとしては、元々ゼロフィールドは GPU マシンの販売ではあるが、AI 開発上、GPU マシンを使うのが必須となるため、今後は AI 開発用の GPU マシンをオンプレミスで持ちたいという顧客ニーズに合わせた製品開発し、両社の事業親和性の深化を進めていく計画である。

事業概要

ゼロフィールドの事業内容

事業	GPUマシン開発・販売	データセンター (DINO)	AI用GPUサーバー
拠点	東京、熊本、福井、ワシントン	福井	東京
概要	<p>全国No.1シェアの販売数。約3000台の導入実績があります。2017年から事業開始し、堅調な業績を維持しています。特許や研究開発などによる差別化で他社の追随を許さない取り組みも実施しています。また、2020年から米ワシントン州で2拠点約600台GPUマシンの運用を開始しました。</p>	<p>福井県や敦賀市と連携し、2022年9月にデータセンターを開設済。同データセンターの特徴は、福井大学と共同開発したラックごとに温度差が生じない外気を利用した、エアコンに頼らない画期的な空調システムを実現し、省エネにより電気コストを大幅削減しております。今後DINOを他エリアに本格展開していきます。</p>	<p>GPUマシンをAI用途のサーバーとして活用するニーズが増加する中、AI用GPUサーバーが最も注目されています。GPGPUが持つ高速な並列処理能力の特徴はAIにおける「計算」分野で有効なものです。画像処理や生成AI分野における取り組みが進展し始めており、今後注力分野にしていきます。</p>
	基盤領域	成長領域	トリプルアイズのAI技術とのシナジーが特に深い領域

出所：「株式会社ゼロフィールドの連結子会社化について」より掲載

高性能 GPU サーバーと生成 AI の融合



出所：「株式会社ゼロフィールドの連結子会社化について」より掲載

(4) 研修事業

同社の研修事業は、連結子会社のシンプルプランが事業として取り組んでおり、全国の様々な企業へ人材育成のためのセミナー研修業務を提供している。シンプルプラン代表取締役の丸茂喜泰（まるもよしひろ）氏をはじめ、スタッフは営業コンサルティングに精通しているため、同社の営業部門の体制強化にも力を注いでいる。特に自社サービスであるAIZEの販売促進が重要な経営課題であることから、経営・営業・人材育成に実績のあるシンプルプランと一体となりシナジー効果を発揮していくため、2019年に買収するに至った。また、これからのエンジニアの条件として、ビジネスマインドを持ち、コミュニケーションスキルを磨くことが必須であるため、シンプルプランの研修プログラムをエンジニア育成に採り入れている。なお、開示資料にある通り、今期から金額的重要性からセグメントから外れる予定である。

事業概要

(5) その他事業（将棋道場・教室の運営（所司一門将棋センター））

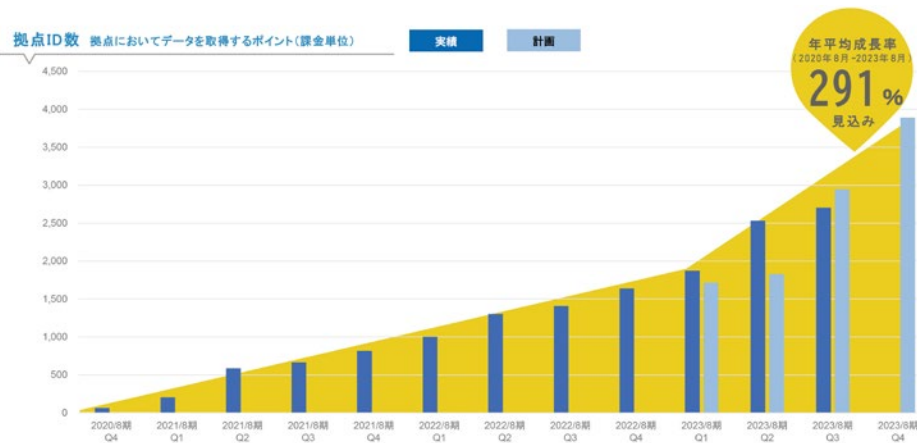
同社では、同社グループ社員で構成する将棋部を持ち、アマチュア将棋団体戦の全国大会である「職団戦」において、トップクラスであるSクラスに所属している。これは、同社グループの知名度向上に寄与している。渡辺明名人の師匠である所司和晴（しょしかずはる）氏が代表取締役を務める所司一門将棋センターを買収し、将棋道場の運営に関わることで、将棋界全体の発展に寄与する企業グループとしてその特色を色濃くし、企業価値・ブランドイメージのさらなる向上を図っている。将棋界に広く認知されることで、論理能力に優れた将棋のアマ強豪の採用にも寄与している。

売上高成長率と AIZE 部門における拠点 ID 数は良好に推移

2. 経営管理指標

同社は、主な成長性・収益性の指標として、売上高成長率を重視している。また、同社の AIZE 部門では、顧客ニーズに合わせて AIZE Research、AIZE Biz などのサービス提供を行っているが、提供形態にかかわらず共通で拠点 ID 数に基づき収益計上を行っており、拠点 ID 数を経営指標としている。SI 部門では、SES（システムエンジニアリングサービス）については派遣単価及び派遣人数を経営指標としている。また、研修事業については研修の請負金額を経営指標としている。

AIZE 部門における拠点 ID 数



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

機械学習技術、深層学習技術、画像処理技術を用いた アルゴリズム及びソフトウェアの研究開発に取り組む

3. 研究開発活動

同社は、深層学習技術を代表とした機械学習技術や、これらを基にする画像処理技術及びアルゴリズムを用いてソフトウェアの研究開発に取り組んでいる。メイン AI による画像認識技術のビジネスでの実用化、社会実装にいち早く実績を残し、企業活動に欠かせないシステムとして浸透・定着させることを目指してきた。同社の画像認識技術の特徴である顔認証に対する高い精度を実際のビジネスの現場で活用するためには様々な実際現場への環境対応が求められ、研究開発のみならず運用ノウハウなど得意とする分野は多岐にわたっている。

同社は、導入企業のニーズに応じた画像認識技術のカスタマイズ、機材や機材の設置環境に左右されない認証精度の追求を中心に研究開発を行っている。実用上で必要となる精度向上や機能追加の点では、コロナ禍の情勢下において、マスク着用時での顔認証精度のさらなる向上や、テレワークの際の顔認証における写真によるなりすましを防止する機能等の研究を進め、一定の成果を得ている。このうちマスク着用時での顔認証について、同社はコロナ禍以前より、他社に先がけて成果を出していた。

画像認識プラットフォーム「AIZE」は、コロナ禍における社会貢献を目指して開発した自動検温システムにも搭載している。このシステムの顔認証 AI は勤怠管理等感染拡大防止に留まらない機能を提供したことで注目されており、IT システム企業のほかメーカーからも引き合いが増加し、それに伴って開発分野も拡大している。

同社の画像認識 AI の研究開発の源泉となるのは、2014 年より進めている囲碁 AI の研究開発である。2015 年に初めてコンピュータ囲碁の国内大会に出場して以来、国際大会、国内大会で好成績を収めてきた。2019 年 4 月に世界一の囲碁 AI 開発を目的として、(株)グロービス、囲碁 AI 「AQ」開発者・山口祐氏、(公財)日本棋院、国立研究開発法人産業技術総合研究所と協働した「GLOBIS-AQZ」プロジェクトに参画し、2019 年 12 月に開催された第 11 回 UEC 杯コンピュータ囲碁大会では、中韓を含め国内外から多くのチームが参加するなか、準優勝となった。続く 2020 年には、囲碁 AI 国際大会で優勝することを企図して、量子コンピュータによる計算資源増大等先端分野での研究開発を進めようとしたが、コロナ禍により各種大会の中止あるいは規模縮小での開催となり、大会参加を断念、囲碁 AI に注力していた研究開発リソースを実用的な画像認識技術に振り替えた。

画像認識技術は、これまでも同社の事業において、AI による価格査定（企業向けフリマアプリ）の開発や AI 画像認識アプリ、自動運転に向けた技術解析支援システム（航空写真の地図データ化、車載画像の解析）の開発、手書き文字認識・OCR 開発等、様々な分野において活用されている。

強みは、「PoCの壁」を乗り越える技術力と社会実装力

4. 強み

同社の強みは「技術力」と「社会実装力」を兼ね備えていることであると弊社では考えている。研究開発系 AI ベンチャーなど、ディープラーニングをはじめとする先端テクノロジーの研究開発に取り組み AI サービスを提供する企業は増えてきている。一方で、実際に AI サービスを業務システムに社会実装し、業務への定着まで支援できる企業は限定されている。AI ビジネスにおいては、PoC（概念実証）の実施までは行うものの、その後の本格運用にはなかなか至らない、いわゆる「PoCの壁」に阻まれるケースが散見される。同社は、AIZE 部門で画像認識プラットフォームを独自開発してきた技術力を有していることに加え、元々 SI 部門でシステムインテグレーションビジネスを手掛けてきたことから、「PoCの壁」を乗り越え、様々な社会課題を解決するシステムを実装してきた実績を有している。引き続き、同社の競争力は維持されていくと弊社では見ている。

業績動向

2023年8月期はコロナ禍からの経済正常化の流れのなか、自動検温システムなどを手掛ける AIZE 部門の業績が大きく下振れ。また、ソフトウェアや投資有価証券の減損を実施し、当期純利益が大幅な赤字に

1. 2023年8月期の業績概要

2023年8月期の連結業績は、売上高 2,346 百万円（前期比 3.2% 減）、営業損失 269 百万円（前期は 133 百万円の営業利益）、経常損失 290 百万円（同 115 百万円の経常利益）、親会社株主に帰属する当期純損失は 825 百万円（同 112 百万円の当期純利益）となり、期初の 2022 年 10 月に発表した売上高 2,601 百万円、営業利益 26 百万円が 2023 年 4 月に売上高 2,322 百万円、営業損失 211 百万円に下方修正、2023 年 7 月には売上高は 2,322 百万円で据え置かれたが、営業損失が 274 百万円へ再下方修正され、2 度の下方修正を経ての着地となった。

最初の方修正時はコロナ禍からの経済正常化の流れのなかで、自動検温システムや顔認証システムなどを中心とした AIZE 部門の売上高が期初想定から大きく落ち込んだこと、また、それまで資産計上していたソフトウェア開発に関する費用を、研究開発費として販管費に計上することなどによる費用増加が主因であった。また、2 度目の下方修正時は、ゼロフィールドの全株式を取得し完全子会社化することに伴い、M&A に伴う仲介手数料等を計上したことによる。当期純損失が大幅な赤字となっているのは、資本業務提携先の投資有価証券の減損を行ったことによる。

業績動向

主な部門別の業績としては、SI部門の売上高が1,720百万円(前期比2.8%減)、売上総利益が380百万円(同2.1%減)、AIZE部門の売上高が581百万円(同5.1%減)、売上総利益が173百万円(同38.4%減)で、AIZE部門の落ち込みが業績の足かせとなった。

2023年8月期の連結業績

(単位：百万円)

	22/8期		23/8期					
	実績	売上比	期初計画	修正計画(1)	修正計画(2)	実績	売上比	前期比
売上高	2,424	100.0%	2,601	2,322	2,322	2,346	100.0%	-3.2%
SI部門	1,769	73.0%	1,770	1,717	1,717	1,720	73.3%	-2.8%
AIZE部門	612	25.3%	781	556	556	581	24.8%	-5.1%
その他	43	1.7%	50	49	49	44	1.9%	5.3%
売上総利益	693	28.6%	747	593	-	578	24.6%	-16.6%
SI部門	388	16.0%	388	382	-	380	16.2%	-2.1%
AIZE部門	281	11.6%	330	182	-	173	7.4%	-38.4%
その他	22	0.9%	29	29	-	24	1.0%	9.1%
販管費	560	23.1%	720	804	-	847	36.1%	51.4%
営業損益	133	5.5%	26	-211	-274	-269	-	-
経常損益	115	4.8%	28	-209	-294	-290	-	-
親会社株主に帰属する 当期純損益	112	4.6%	22	-583	-668	-825	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

ソフトウェアや投資有価証券の減損計上で自己資本比率が64.7%から14.4%へと低下。3億円の第三者割当増資の実施で2024年8月期の第1四半期からは回復が見込まれるが、本業での早期黒字化定着が課題

2. 財務状況と経営指標

(1) 連結貸借対照表

2023年8月期末の資産合計は前期末比514百万円増加し、2,302百万円となった。流動資産は現金及び預金が増加したことなどにより同667百万円増加し、2,152百万円となった。固定資産は減損損失の計上などによってソフトウェアを中心とした無形固定資産が229百万円減少したことなどにより、同153百万円減少し149百万円となった。

トリプルアイズ | 2023年12月20日(水)
 5026 東証グロース市場 | <https://www.3-ize.jp/ir/>

業績動向

負債合計は前期末比 1,339 百万円増加し、1,970 百万円となった。流動負債は同 365 百万円増加し 846 百万円となった。これは主に、短期借入金が 161 百万円、1 年内返済予定の長期借入金が 180 百万円増加したことなどによる。固定負債は長期借入金が 974 百万円増加したことにより、同 974 百万円増加し 1,123 百万円となった。株主資本は同 825 百万円と大幅に減少し 332 百万円となった。これは 2023 年 8 月期に営業損失を計上したことに加え、ソフトウェアの減損損失、投資有価証券の減損損失等により親会社に帰属する当期純損失が 825 百万円と大幅な赤字になったことによるものである。なお、同社では 2023 年 9 月に第三者割当増資により 299 百万円を資金調達しており、2024 年 8 月期第 1 四半期末においては株主資本が 3 億円程度、自己資本比率も 2023 年 8 月末の 14.4% から 24% 程度まで回復することが見込まれる。ただ、同社は今期においても営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに赤字予想となっており、本業での早期黒字化の定着が課題である。また、ゼロフィールドの買収に伴い、のれん代がバランスシートで 8 億円程度計上される可能性があり、のれんの減損を回避すべく買収時の事業計画に沿った運営が重要となろう。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/8 期末	22/8 期末	23/8 期末	増減額
流動資産合計	985	1,484	2,152	667
現金及び預金	617	1,079	1,754	674
売掛金等	317	274	273	-1
その他	49	129	124	-5
固定資産合計	128	303	149	-153
有形固定資産	9	12	15	2
無形固定資産	75	243	14	-229
投資その他の資産	42	46	120	73
資産合計	1,113	1,788	2,302	514
流動負債合計	523	481	846	365
買掛金	173	147	83	-64
短期借入金	60	79	240	161
1 年内返済予定の長期借入金	54	60	240	180
その他	235	195	283	87
固定負債合計	147	149	1,123	974
長期借入金	147	149	1,123	974
その他	-	-	0	0
負債合計	671	630	1,970	1,339
有利子負債	262	288	1,604	1,315
株主資本合計	442	1,157	332	-825
資本金	415	719	720	0
資本剰余金	365	669	670	0
利益剰余金	-338	-232	-1,058	-825
純資産合計	442	1,157	332	-825
負債純資産合計	1,113	1,788	2,302	514
自己資本比率	39.7%	64.7%	14.4%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) 連結キャッシュ・フロー計算書

2023年8月期における営業活動によるキャッシュ・フローは241百万円の支出となった。これは主に、減価償却費17百万円、減損損失325百万円などの収入要因があったものの、税金等調整前当期純損失801百万円などの支出要因が大きかったことに起因するものである。投資活動によるキャッシュ・フローは399百万円の支出となった。これは主に、投資有価証券の取得による支出252百万円、有形固定資産の取得による支出13百万円、無形固定資産の取得による支出133百万円などによる。財務活動によるキャッシュ・フローは1,315百万円の収入となった。これは、短期借入金による収入161百万円、長期借入れによる収入1,230百万円があったことによる。この結果、2023年8月期の現金及び現金同等物の期末残高は前期比674百万円増の1,754百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/8期	21/8期	22/8期	23/8期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	-134	164	34	-241
減価償却費	11	15	28	17
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-137	-126	-192	-399
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-271	38	-158	-640
財務活動によるキャッシュ・フロー	539	28	621	1,315
現金及び現金同等物の増加額	267	66	462	674
現金及び現金同等物の期首残高	282	550	617	1,079
現金及び現金同等物の期末残高	550	617	1,079	1,754

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

既存事業の回復に加え、買収したゼロフィールドの業績寄与が開始。短期業績はGPUマシンの販売動向がカギか

1. 2024年8月期の業績見通し

2024年8月期の連結業績は、売上高4,045百万円（前期比72.4%増）、営業損失96百万円（前期は269億円の営業損失）、経常損失は86億円（同290百万円の経常損失）、親会社株主に帰属する当期純損失は87百万円（同825百万円の当期純損失）と同社では見込んでいる。部門別に見ると、SI部門の売上高が1,872百万円（同8.8%増）、売上総利益が399百万円（同5.0%増）、AIZE部門の売上高が684百万円（同17.7%増）、売上総利益が211百万円（同22.0%増）と既存事業の業績回復を見込むことに加え、買収したゼロフィールドの新規連結効果が売上高では大きく、新たに設けられたGPU部門の売上高が1,447百万円、売上総利益が620百万円（決算期変更により前期との単純比較はできない）となっている。コロナ禍からの経済正常化に伴い、AIZE部門では成長の踊り場を迎えていると見られ、今後はゼロフィールドの業績動向及び中長期でどうシナジーを発揮するかが同社経営のカギとなるであろう。

今後の見通し

2024年8月期通期業績見通し

(単位：百万円)

	23/8期		期初計画	24/8期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	2,346	100.0%	4,045	100.0%	72.4%
SI部門	1,720	73.3%	1,872	46.3%	8.8%
AIZE部門	581	24.8%	684	16.9%	17.7%
GPU部門	-	-	1,447	35.8%	-
その他	44	1.9%	41	1.0%	-6.8%
売上総利益	578	24.6%	1,254	31.0%	117.0%
SI部門	380	16.2%	399	9.9%	5.0%
AIZE部門	173	7.4%	211	5.2%	22.0%
GPU部門	-	-	620	15.3%	-
その他	24	1.0%	22	0.5%	-8.3%
販管費	847	36.1%	1,350	33.4%	59.4%
営業損益	-269	-	-96	-	-
経常損益	-290	-	-86	-	-
親会社株主に帰属する当期純損益	-825	-	-87	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. ゼロフィールド買収による財務インパクト

ゼロフィールドは2023年9月より同社の連結子会社となったため、2024年8月期の期初から決算数値が取り込まれることになる。買収に伴う株式取得価格は1,199百万円、アドバイザリー費用概算額が65百万円であり、買収対価である約12億円は全額が三菱UFJ銀行からの融資により調達された。借入金の返済スケジュールとしては、7年間の3ヵ月毎元金均等弁済となっており、2024年8月期から2030年8月期まで毎年171百万円ずつ返済する計画である。また、ゼロフィールドは従来、2月末決算であったが、同社と決算期を統一し、2024年8月期から8月末決算として連結決算上、取り込まれることとなった。なお、買収に伴うのれん金額及び毎期の償却額については引き続き監査法人と協議中であるため暫定値ではあるが、同社の2024年8月期の業績予想上、のれん償却費として120百万円が織り込まれている。これは借入金の返済期間と同様の7年間での償却期間を想定したものと見られ、バランスシート上ののれん代は840百万円程度を想定しているものと推測される。

ゼロフィールドの過去4期分の業績動向

(単位：百万円)

	20/2期		21/2期		22/2期		23/2期	
	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比
売上高	339	100.0%	578	100.0%	2,358	100.0%	1,872	100.0%
マシン販売等	315	92.9%	476	82.4%	1,953	82.8%	1,272	67.9%
保守管理収入	23	6.8%	101	17.5%	404	17.1%	600	32.1%
売上総利益	223	65.8%	361	62.5%	1,267	53.7%	1,135	60.6%
販管費	219	64.6%	353	61.1%	905	38.4%	962	51.4%
営業利益	4	1.2%	7	1.2%	361	15.3%	173	9.2%
経常利益	24	7.1%	19	3.3%	370	15.7%	250	13.4%
当期純利益	20	5.9%	52	9.0%	292	12.4%	176	9.4%

出所：「株式会社ゼロフィールドの連結子会社化について」よりフィスコ作成

変わり続ける先端技術を社会に実装し続け、 事業領域を広げ日本の産業を牽引していく

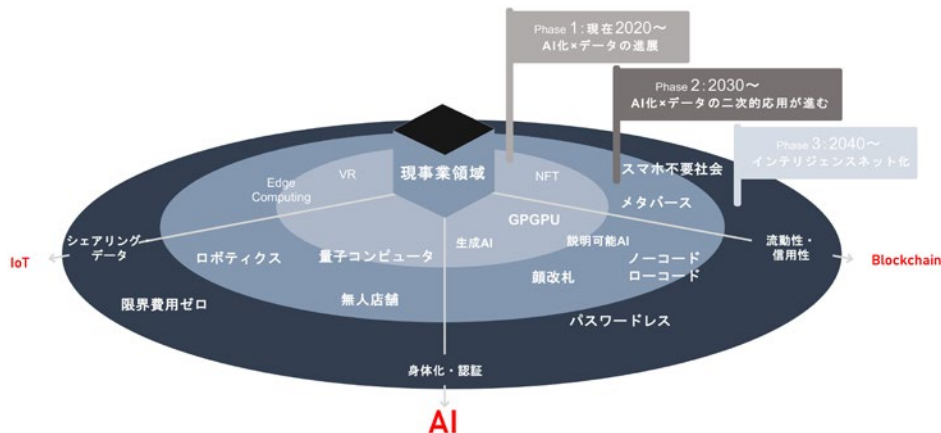
3. 中長期成長戦略

経営基盤の安定を担う SI 部門と成長を加速させる AIZE 部門のシナジー効果を最大限に発揮し、既存 IT 企業と IT ベンチャー企業の優位性を併せ持つ独自の企業として市場にポジションを確立する方針である。生成 AI 時代において、ゼロフィールドの GPU 事業とともに、AI 開発力とコンピューティングパワーを併せもつ AI ベンチャーとしては希有なポジションをとり、事業を推進していく考えである。

現状、同社が位置する IT 市場には 2 つの課題が顕在化している。(1) DX で「2025 年の崖」と言われレガシーな IT システムを原因として業務刷新が遅れていること、(2) AI 化でひとりのブームによって進んだ、新たなシステムのデモンストレーションを兼ねた試験工程である PoC (概念実証) も、結果としてサービス実装に至っていないことである。同社は、この 2 つの課題を SI 部門と AIZE 部門の両輪で解決し、顧客企業のニーズに応じていく考えである。現在、AI サービスをうたうベンチャーは多くあるなかで、ディープラーニングをはじめとする先端テクノロジーの研究開発から、実際にサービス実装を担える企業は限られる。また同時に、既存 IT 企業はイノベーションのジレンマに陥っており先端テクノロジーへの進出が思うように進んでいない。そのようななか、同社は既存のレガシーなシステムの運用や改修を行いながら、先端テクノロジーのサービス実装を実現できている。

中期的には、これらの課題から発生するニーズをキャッチアップして受注増加を図るべく、SI 部門、AIZE 部門ともに営業活動を協働で行うパートナー企業の開拓を進める考えである。AIZE プロダクトを新規顧客との接点となる商品として、SI 部門によるシステム開発受注など AI ソリューション事業を拡充する戦略である。同時に、ストック型ビジネスである AIZE の導入を進め、課金ポイントとなる ID 数の増加を目指す。そして、長期的には、変わり続ける先端技術を社会に実装し続け、事業領域を広げ日本の産業を牽引する考えである。

今後の成長イメージ



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

■ 株主還元と SDGs の取り組み

株主への利益還元を重要な経営課題と認識するも、 足元では財務体質改善や事業拡大のための 内部留保の充実等を図り無配を継続

1. 株主還元策

同社は、株主に対する利益還元も経営の重要課題であると認識している。しかし、現在は成長過程にあり、経営環境の変化に対応するために財務体質を強化し、事業拡大のための内部留保の充実等を図ることが株主に対する最大の利益還元につながるものと考えている。このことから配当を実施していない。

将来的には、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況及び企業を取り巻く経営環境を総合的に勘案し、株主への利益還元を検討することを基本方針としているが、配当実施の可能性及び実施時期等については未定である。内部留保資金の使途については、将来の収益力の強化を図るため、研究開発投資及び優秀な人材を確保するための採用教育費用として有効に活用する方針である。

同社の剰余金の配当は、年1回の期末配当を基本方針としており、会社法第459条第1項各号に定める事項については、法令に別段の定めのある場合を除き、取締役会の決議によって定めることができる旨を定款で定めている。また、剰余金の配当基準日について、期末配当は8月31日、中間配当は2月末日、その他基準日を定めて剰余金の配当をすることができる旨を定款に定めている。

2. SDGs の取り組み

SDGs の取り組みに関して同社は、テクノロジーは持続可能性を担うものでなければ本当の意味で社会を豊かにすることはできないという従来からの考えの下、(1) 社会インフラとなるアーキテクチャの提供、(2) イノベーションによる経済成長への貢献、(3) テクノロジー教育による次世代人材の育成の3つを社会問題解決に貢献できる領域として掲げている。改めて事業に17の目標を取り込むのではなく、これまでの取り組みの先にある持続可能な開発目標にスコープすることで活動を推進していく方針だ。

(1) 社会インフラとなるアーキテクチャの提供

貧困問題や分配の平等性、資源保全といった経済問題には、信頼性の高いフィンテックの提供によって解決を目指す。例えば、顔認証 AI によって貧困層へのマイクロファイナンスをより容易に行えるようになる。また、企業会計にブロックチェーンを導入することで決算の透明性を向上させることが可能になる。

(2) イノベーションによる経済成長への貢献

DX の進まない既存の業界・企業と IT 業界における先端技術の新結合によって、これまでにない経済構造の構築を目指す。さらには、AI テクノロジーの研究開発によって第4次産業革命の一翼を担い、来るべき Society 5.0 の世界とそこに生きる人々の豊かさを追求していく。

(3) テクノロジー教育による次世代人材の育成

AIによって想定されている「技術失業」について真摯に捉え、AIにはできない人の仕事を追求していく。短期的には、AIエンジニアリング研修をオープンな事業として展開しながら多くのエンジニアのスキルアップを目指す。中長期的には、国籍や年齢にこだわらない雇用と自由で柔軟な業務を実行する企業組織を構築していく。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp