

Briefing Transcription

|| 2026年8月期通期決算説明会文字起こし ||

株式会社トリプルアイズ

5026 東証グロース 情報・通信業

企業情報はこちら >>>

紹介動画はこちら >>>

2026年10月26日(月)



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 2026年8月期連結決算を受けてのアナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 決算説明	03

■ 2026年8月期連結決算を受けての アナリストコメント

- ・ 2026年8月期の連結業績※1は、売上収益が前期比1.0%増の57.22億円、営業利益が1.70億円（前期は5.22億円の損失）※2、親会社の所有者に帰属する当期利益が1.00億円（前期は4.67億円の損失）となった。AIソリューション事業が通期を通じて業績を牽引した。同事業の売上収益は48.22億円、営業利益は1.59億円といずれも過去最高となった。「AIインテグレーション」における生成AI関連の開発需要増に伴うAIラボ契約・AI開発契約の拡大、プライム案件の受注拡大などが売上および利益拡大に寄与した。「エンジニアリング」においては、人員減が収束し案件増により請負工数が増加、期中は順調に業績が進捗した。同社メンバーのBEXへの出向・常駐による東海地区営業強化で製造業AI開発案件を受注、自動車設計AI業務効率化ソフトの開発も進展した。GPUサーバー事業も特定代理店との協業拡大によりAI開発用途向けGPUサーバーの販売が進捗したことに加え、広告費などの調整で販管費が減少し、通期で黒字転換（0.1億円）を達成した。

※1. 同社は2026年8月期より国際財務報告基準（IFRS）を任意適用しており、前連結会計年度（2025年8月期）の財務数値についても、IFRSを適用して表示している。

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

- ・ 2027年8月期連結業績の会社予想は、現時点では開示を行わないとしている。連結子会社ゼロフィールドの全株式譲渡に向けた売却活動が進捗中であり、いずれの前提に基づく予想を開示した場合でも投資家の判断を誤らせる可能性があるためである。なお、株式譲渡の条件が確定し、合理的な業績予想の算定が可能となった時点で速やかに開示する意向である。

2027年8月期におけるAIソリューション事業の粗利益を積み上げる施策は、1.AIインテグレーションサブセグメントについては、契約単価の引き上げおよびプライム案件の受注拡大に取り組むとともに、AI案件への人員シフトを進める、2.AIプロダクトサブセグメントについては、パートナー戦略の再構築を進め、エッジ・セキュリティ領域への拡大を通じて、ARRの拡大を目指す、3.エンジニアリングサブセグメントについては、技術承継プロジェクトを進めるとともに、新卒・中途採用の強化により人員数の増加を図り、ボトムアップでの活動や東海地区での営業活動を強化する方針である。これらの施策により、足元の業績はさらなる伸長を見込む。

- ・ 株主還元については経営の重要課題であると認識しているが、現在は配当を実施していない。同社は成長過程にあると捉え、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など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ためである。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日(月)
5026 東証グロース 情報・通信業

■ 出演者

株式会社トリプルアイズ
代表取締役CEO

片渕 博哉様

■ 決算説明



トリプルアイズの片渕でございます。

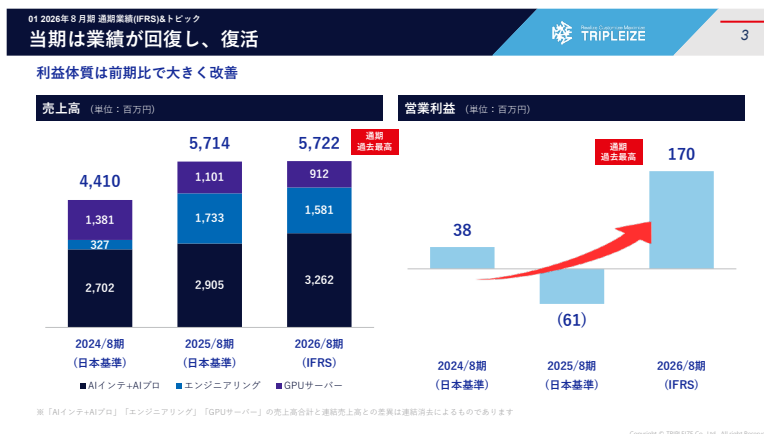
本日はご多用の中、当社決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。それでは、2026年8月期通期決算説明を始めさせていただきます。

本題に入ります前に、決算の開示区分に関して1点前提をご説明申し上げます。適時開示にてお知らせしております通り、連結子会社であります株式会社ゼロフィールドの株式譲渡に向けた方針を決定しておりますが、本通期決算のタイミングにおきましては譲渡手続きが完了していないため、非継続事業への分類は行わず、GPUサーバー事業も含めた連結全体としての通期業績報告とさせていただきます。

本日は、前段にて通期の連結業績および主要事業の進捗をご報告し、後段にてゼロフィールド社の新体制を含めた直近の取り組みや、今後の成長展望についてお話できればと思います。最後に質疑応答の時間を設けておりますので、ライブでご参加の皆様は、そのタイミングでご質問いただけますと幸いです。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日 (月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明



まず皆様に最もお伝えしたい部分となりますが、当期は売上高、営業利益ともに通期で過去最高を更新いたしました。

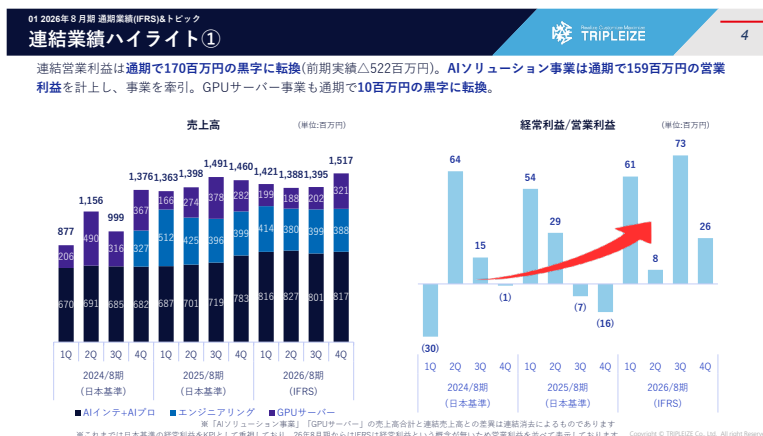
当期よりIFRS (国際財務報告基準) を適用しておりますが、左側のグラフの売上高は57億2,200万円となり、右側のグラフの営業利益は1億7,000万円となり、第3四半期の際にもお伝えしておりましたが、前期の赤字からV字回復を遂げ、「利益体質への大きな改善」を確固たるものにいたしました。

これまで推進してまいりました、M&A戦略による売上規模の拡大フェーズから、しっかりと利益を創出するフェーズへの移行が、この通期の実績として明確に表れた結果であると認識しております。

売上の内訳を見ましても、グラフの紺色でお示ししている当社の主力事業である「AIインテグレーションおよびAIプロダクト」が、前期の29億500万円から32億6,200万円へと成長しており、これが全社の業績拡大を牽引する最大の要因となっております。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日 (月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明



こちらのページの表は、過去2年間に於ける、四半期ごとの連結売上高および利益の推移を示したものです。

全体感といたしましては、売上・利益ともに堅調に成長を続けております。長年の課題であった利益水準につきましては、前期、前々期と比較して大幅に改善しており、これまでのM&A戦略で売上規模を拡大させるフェーズから、しっかりと利益を創出するフェーズへと着実に推移していることが見て取れます。

そして経営課題でありました「季節的な要因による下半期の業績の落ち込み」に関しましては、売上拡大・利益改善ともに成果が見られました。

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サーバー事業の販売活動が促進したことによるものです。

特に特定代理店との協業拡大によりAI開発用途向けGPUサーバーの販売が進捗し、4Q会計期間で営業利益39百万円を計上、通期でも10百万円の黒字に転換したことが大きな要因となっております。

要因は次ページ以降で説明致します。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日(月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明



こちらのページは通期決算のハイライトとなっており、各事業の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ございますが、連結の業績といたしましては、売上収益は57億2,200万円と通期で過去最高を更新いたしました。また、営業利益は1億7,000万円、当期純利益につきましても1億円での着地となり、前期の大きな赤字から一転し、利益体質が大幅に改善しております。

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おります『AIソリューション事業』です。通期売上は48億2,200万円、営業利益は1億5,900万円での着地となりました。

好調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関連の開発需要増を背景に、AIラボ契約などの開発契約の拡大、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。第4四半期の会計期間単体としましては、業績好調に伴う決算賞与の追加計上により小幅な営業損失となりましたが、通期で見ますと過去最高水準の営業利益を計上いたしました。

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、人員減収束し、案件増に伴う請負工数が増加したことで、期中は順調に業績が進捗いたしました。加えて、BEX社への出向・常駐による東海地区での営業強化が実を結び、製造業向けのデータ分析、フィジカルAI開発案件など、着実な成果を上げております。

続いて『GPUサーバー事業』についてご説明いたします。

特定代理店との協業拡大によるAI開発用途向けサーバーの販売が進捗したことや、広告費等の調整により販管費が減少した結果、第4四半期単体で3,900万円の営業利益を計上いたしました。これにより、通期におきましても見事1,000万円の黒字に転換することができました。なお、台湾企業向けの旧在庫に係る未回収債権の遅延に伴い、貸倒引当金繰入額3,800万円を計上しておりますが、事業単体としての収益体制は着実に改善しております。

総括いたしますと、当期は決算賞与計上や今後のリスクに備えた在庫評価損・引当金の計上など、必要な費用をしっかりと積んだ上でも、最高益を出すことができました。これは、当社の根本的な「稼ぐ力」が大きく向上している証であると確信しております。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日(月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明

01 2026年8月期 通期業績(IFRS)とトピック

事業別前期比較

AIソリューション事業のうちAIインテグレーション+AIプロダクトは、事業好調継続により売上前期比112.8%、エンジニアリングは前期比人員減のため売上前期比90.0%。営業利益については前期比290.0%で着地し、通期では過去最高の売上高及び営業利益で着地。GPUサーバー事業については、AI開発用途向けGPUサーバーの販売が進捗し、粗利率が62.7%に向上(前期50.2%)し、通期で黒字に転換

	AIソリューション事業			GPUサーバー事業		
	2025年8月期 実績 (IFRS)	2026年8月期 実績 (IFRS)	前期比	2025年8月期 実績 (IFRS)	2026年8月期 実績 (IFRS)	前期比
売上高	4,626	4,822	104.2%			
AIインテグレーション +AIプロダクト	2,891	3,262	112.8%	1,052	912	86.7%
エンジニアリング	1,756	1,581	90.0%			
売上総利益	1,194	1,339	112.2%	527	571	108.4%
営業利益	54	159	290.0%	△577	10	—

※ 2025年8月期の数値はIFRS適用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
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、通期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48億2,200万円、営業利益が1億5,900万円となり、通期ペースで過去最高の売上高および営業利益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、事業の好調が年間を通じて継続したことにより、売上高は前期比112.8%と力強い成長を維持し、グループ全体の売上・利益を強力に牽引しております。

一方で『エンジニアリング』につきましては、前期からの人員減少の影響が残ったことから、売上高は前期比90.0%に留まっております。しかしながら、第3四半期の際にもご説明いたしました通り、四半期を追うごとに売上・利益水準の回復が図られており、足元は着実に改善へ向かっている状況です。

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、売上高は前期比104.2%と手堅く成長し、営業利益におきましては前期比290.0%と、約2.9倍の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サーバーの販売が進捗したことなどにより、粗利率は62.7%と、前期の50.2%から12.5ポイントの大幅な向上を実現いたしました。マイニングサーバー事業からピボットした後のビジネスモデルとして、収益体制の改善が明確に数字に表れております。

売上高自体は9億1,200万円(前期比86.7%)となりましたが、営業利益につきましては前期の5億7,700万円の赤字から見事に回復し、1,000万円の黒字で通期着地を果たすことができました。

以上が主要セグメントの前年同期比較の概況となります。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。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日(月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明

01 2026年8月期 通期業績(IFRS)とトピック

事業セグメントの整理

7

TRIPLEIZE

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
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	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 rights reserved

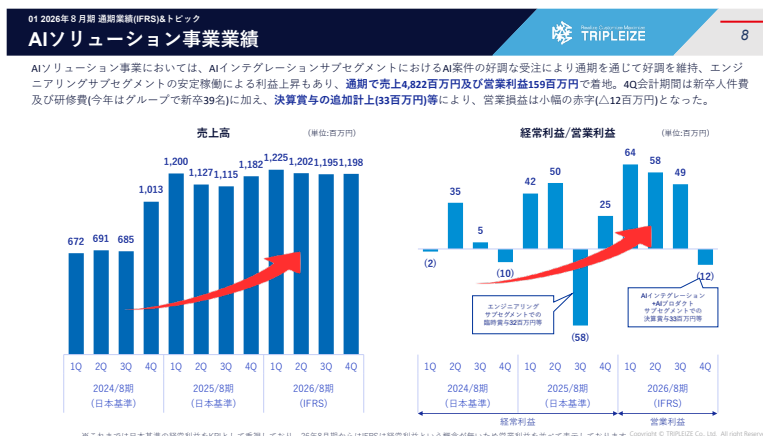
当社グループの事業セグメントおよびサブセグメントの事業概要です。

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。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日 (月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明



こちらのページでは、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。

左側の売上高のグラフをご覧ください。赤い矢印でお示ししております通り、売上高は右肩上がりで堅調に推移しており、着実に売上規模を拡大させております。それと同時に、右側のグラフにありますように利益体質も大きく改善させることができ、結果として、通期で売上48億2,200万円、営業利益1億5,900万円という過去最高の業績で着地いたしました。

皆様に特にお伝えしたい点は、この過去最高益の「中身の質の高さ」でございます。第3四半期の際にもご説明しましたが、当社は春にグループ全体で過去最多となる39名の新卒を採用しており、それに伴う人件費や研修費といった「未来への先行投資」を当下半期にしっかりと投じております。さらに、この第4四半期の会計期間におきましては、事業の好調を受けた社員への還元として、スライドの注記にもございます通り、決算賞与3,300万円を追加計上いたしました。

これにより第4四半期単体では小幅な赤字(△1,200万円)となっておりますが、重要なのは、こうした「未来の成長原資となる人材投資」や「社員への還元」を惜しみなく実行した上で、通期として過去最高益を出したという事実です。これこそが、当社の収益基盤が単なる一過性のものではなく、『強固な利益体質フェーズへと完全に転換を遂げた』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や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。来期以降も、この強固な経営基盤と人材という推進力を活かし、さらなるAI社会実装ストーリーの拡大に向け、成長のモメンタムをより一層加速させてまいります。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日 (月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明

01 2026年8月期 通期業績(IFRS)とトピックス	
事業別トピックス	
AIソリューション事業	AIインテグレーション ・ 商流改善により、社員1人当たり月平均売上高増加(前期4Q1,478K→当期4Q1,641K)し、ビジネスパートナー粗利率が引き続き改善(前期4Q15.3%→当期4Q18.5%) ・ 生成AIの開発需要増で、AIラボ・コンサル売上は4四半期連続で増収、前期比で2倍以上に成長(前期4Q:39百万円→4Q:86百万円)。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 ・ エージェント型AI(Vibe-Coding)の案件適用を進め、共通フレームワークの構築に着手 ・ 食品メーカーを中心に大手上場企業でのプリセールスが奏功し、受注・継続案件が拡大 ・ 検品AI・配送ルート最適化AI、競馬関連AI研究など新領域にも挑戦
	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増加、契約ID増が加速 ・ 大手製薬会社・カーディーラーなど大型顧客の受注が実現 ・ API連携(マネーフォワード・勤次郎)経由の受注が拡大 ・ 大手自動車メーカーの工場に入退場システムを設置
	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、期中は順調に業績が推移。2026年9月に中途5名入社済、2027年4月に新卒16名入社予定。 ・ 自動車設計AI業務効率化ソフト開発が徐々に形になり始める、AIプロダクト開発もスピードアップ ・ トリプルアイズのメンバーのBEXに出向/常駐による東海地区営業強化が進行中。同地区にて製造業AI開発案件を受注。

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

こちらのページでは、業績を力強く牽引している『AIソリューション事業』における、各サブセグメントの事業トピックスについてご説明いたします。まず、最前線で高成長を続ける『AIインテグレーション』についてです。本セグメントでは商流の改善が一段と進み、特筆すべき点として「生産性の劇的な向上」が挙げられます。社員1人当たりの月平均売上高は当期4Qで164万1,000円へと増加し、ビジネスパートナーの粗利率も18.5%へと引き続き大幅に改善いたしました。

生成AIの開発需要を捉えた「AIラボ・コンサル売上」は4四半期連続で増収となり、前期比で2倍以上となる8,600万円規模へと急拡大しております。これにより、PoCから本開発、そして次フェーズへと連続受注する「再現性のあるビジネスモデル」が完全に定着いたしました。足元では、最新トレンドであるエージェント型AIの案件適用や共通フレームワークの構築に着手しているほか、食品メーカーをはじめとする大手上場企業の受注拡大、さらには検品AIや配送ルート最適化AIといった新領域への挑戦も加速させております。

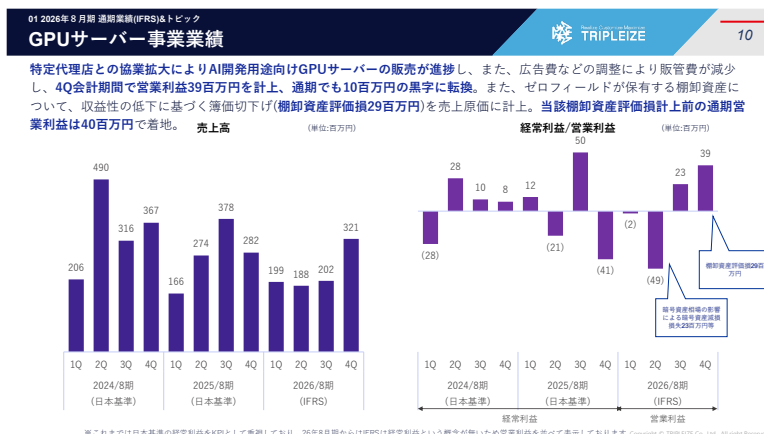
次に、将来のストック収益の柱となる『AIプロダクト』についてです。第3四半期に見込みとしてご案内しておりました大型案件が、この第4四半期でしっかりと結実いたしました。『アルろく for LINE WORKS』は、Web広告の奏功により契約IDの獲得が加速し、大手製薬会社やカーディーラーなど大型顧客からの受注を正式に実現いたしました。加えて、マネーフォワード社や勤次郎社とのAPI連携経由での受注が順調に拡大しているほか、大手自動車メーカーの工場への入退場システム導入など、エンタープライズ領域への展開が着実に進んでおります。

最後に、『エンジニアリング』およびグループシナジーについてです。懸念であった人員減は完全に収束し、案件増に伴う請負工数の増加によって順調に進捗しております。組織風土改善とともに採用も順調に進み、2026年9月に中途5名が入社済み、2027年4月には新卒16名の入社を予定しております。技術面では、開発を進めていた「自動車設計AI業務効率化ソフト」が徐々に形になり始め、AIプロダクトの開発スピードも一段と上がってまいりました。さらに、BEX社への出向・常駐を通じた東海地区での営業強化が実を結び、同区において製造業向けのAI開発案件を正式に受注するなど、M&Aによるグループシナジーが具体的な数字・案件として明確に発現してきております。

ここまでのAIソリューション事業になります。次スライドにてGPUサーバ事業の説明となります。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日(月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明



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。GPUサーバー事業は、マイニングマシンの販売事業からAI開発用途向けの『GPUサーバー販売事業』へのビジネスモデルのシフトを進めてまいりました。第3四半期の際にもご報告いたしました通り、第3四半期単体で2,300万円の営業利益を計上し、単四半期での黒字化を達成しておりましたが、続くこの第4四半期におきましても、3,900万円の営業利益を計上しその成果がより明確に数字として結実いたしました。

また、今回の決算における重要なポイントといたしまして、将来のリスクを先送りせず、資産の健全化を進めた点が挙げられます。ゼロフィールド社が保有する一部の棚卸資産につきまして、収益性の低下に基づき2,900万円の棚卸資産評価損を売上原価に計上し、簿価の切り下げを実施いたしました。特筆すべきは、この棚卸資産評価損をしっかりと計上した上でも、通期で1,000万円の営業黒字へと転換を果たしたという点です。なお、当該評価損の計上前における実質的な通期営業利益は4,000万円の着地となっており、事業モデルの転換による基礎的な収益力は確実に高まっております。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日(月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明



GPUサーバー事業および当社連結子会社のゼロフィールド社に関しては適時開示にて、全株式譲渡の方針をだしております。その上で、グループ全体の最適な事業ポートフォリオ戦略の観点から、当社としては「全株式譲渡による売却」という方針に変更はございません。

そのうえでGPUサーバー事業を担う、連結子会社ゼロフィールドの「新体制」と「売却に向けた方針」についてご説明いたします。

まず、スライド左上にございます通り、ゼロフィールドは2026年9月7日付で新体制へと移行し、佐藤仁氏が新たに代表取締役役に就任いたしました。佐藤氏は、大手総合商社を経て、上場IT企業グループの代表取締役社長として事業拡大を牽引してきた、非常に豊富な経営実績を持つ人物です。今年の4月からすでに経営に参画し、営業や組織マネジメントの強化を主導しており、今回ご報告した業績回復の立役者でもあります。なお、前代表の平嶋氏には、引き続き顧問として技術面での支援を行っていただきます。

右側の「事業構造の転換」にあります通り、この新体制のもとで、暗号資産市況に左右されやすいマイニング関連事業はすでに収束に近づいており、AI向けGPUサーバーの販売・運用を中心としたメイン事業への転換が収束いたしました。

その結果が、スライド下段にお示ししている「損益改善の実績」です。先ほどご説明した内容の総括となりますが、営業損益は前期の5億7,700万円の赤字から1,000万円の黒字へ転換。売上総利益率は12.5ポイント向上し62.7%となり、販管費につきましても約3割削減となる5億9,000万円までスリム化しております。そして右端にありますように、下半期(3Q・4Q)だけを見れば、棚卸資産評価損を計上した後であっても6,300万円の営業利益を稼ぎ出すまでに回復しております。

お伝えしたいこととしては、「ゼロフィールドおよびGPUサーバ事業は自立的に利益を創出できる体質へと生まれ変わっている」ということです。今後は、佐藤新社長を中心とした強力な経営体制のもとで、さらなる事業価値の向上を図りながら、当社にとっても、ゼロフィールドにとっても最もシナジーを生む形での売却・Exitを着実に進めてまいります。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日(月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明



INDEX

01 | 2026年8月期 通期業績(IFRS)&トピック

02 | 2027年8月期業績予想及び戦略

03 | 会社概要

04 | 市場環境

05 | 競争優位性

06 | 成長戦略

07 | 経営指標

08 | Appendix

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

次に2027年度の通期業績予想および戦略に関してご説明いたします。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日(月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明

02 2027年8月期業績予想及び概略

2027年8月期 業績予想について


13

当社は、2027年8月期の連結業績予想につきまして、現時点では開示を行わないことといたしました。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売却活動が進捗中であり、いずれの前提に基づく予想を開示した場合でも投資家の皆様の判断を誤らせる可能性があるためです。

1. 業績予想の開示を行わない理由

- 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売却活動が進捗中であり、譲渡の完了時期及び譲渡価額が確定していない
- ゼロフィールドを含めた連結ベースの業績予想、ゼロフィールドを含まない業績予想のいずれを正式な予想として開示した場合でも、投資家の皆様の判断を誤らせる可能性がある

2. 今後の対応

- 株式譲渡の条件が確定し、合理的な業績予想の算定が可能となった時点で、速やかに開示いたします
- 次ページに、ゼロフィールドを非継続事業に分類することが確定した場合のAIソリューション事業の数値を参考として記載しております

※ 株式譲渡の条件確定等により合理的な業績予想の算定が可能となった時点で、速やかに開示いたします。

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right reserved

まず業績予想に関しまして、当社は2027年8月期の連結業績予想につきまして、現時点では開示を行わない「非開示」とさせていただく判断をいたしました。

その理由といたしましては、記載の通り、連結子会社であります株式会社ゼロフィールドの全株式譲渡に向けた売却活動が現在進行中であり、現段階では譲渡の完了時期および譲渡価額が確定していないためでございます。

このような状況下におきまして、ゼロフィールドを含めた従来の連結ベースでの予想、あるいは除外した予想のいずれを正式な予想として開示した場合であっても、投資家の皆様の適切な投資判断を誤らせてしまう懸念があると判断いたしました。

今後の対応につきましては、株式譲渡の諸条件が確定し、合理的な業績予想の算定が可能となった時点で、速やかに適時開示を行ってまいります。

なお、投資家の皆様に当社の本業であるコアビジネスの成長性や収益性を適切にご把握いただけるよう、次ページにおきまして、ゼロフィールドを非継続事業に分類することが確定した場合を想定した「AIソリューション事業」の参考数値を記載しております。

コア事業の具体的な見通しにつきまして、次ページにて詳しくご説明いたします。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日 (月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明

02 2027年8月期業績予想及び概略			
(参考) 2027年8月期 AIソリューション事業の業績見通し			
本株式譲渡に係る交渉が進捗し、2027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、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。 GPUサーバー事業を非継続事業への分類が確定した場合の、継続事業(AIソリューション事業)の参考数値は次のとおりです。27/8月期計画は、更なる売上総利益率の改善を見込んでおり(別頁にて説明)、決算賞与、営業強化に関わる投資及び自動車設計AIプロダクトに関わる投資についても織り込んだ上で策定しております。			
(単位: 百万円)	2026/8 実績	2027/8 見通し	前期比
売上収益	4,822	5,030	104.3%
AIインテグレーション・AIプロダクト	3,262	3,400	104.2%
エンジニアリング(BEX)	1,581	1,650	104.4%
売上総利益	1,339	1,572	117.3%
営業利益・損失(△)	159	190	119.5%
当期利益・損失(△)	99	未定	—

※1 本表は継続事業(GPUサーバー事業を非継続事業に分類)ベースの参考数値であり、正式な業績予想として開示するものではありません。

※2 金額は百万円未満の切り捨て、前期比は2026年8月期実績に対する比率です。サブセグメント設計への投資は継続計画によるものです。

※3 株式会社ゼロフィールド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。

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

こちらのページでは、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より具体的に持っていただくため、参考数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、継続事業である『AIソリューション事業』の試算数値がこちらの表となります。

表を見ていただくと売上収益につきましては、前期比104.3%となる50億3,000万円を見込んでおります。内訳といたしましては、「AIインテグレーション・AIプロダクト」が34億円、「エンジニアリング」が16億5,000万円と、両輪での堅調な拡大を計画しております。

利益面に関しては営業利益につきましては前期比119.5%となる1億9,000万円と、売上の伸び率を大きく上回る利益成長を計画しております。この計画には、商流改善による更なる粗利率の向上を見込んでいるほか、人材投資・業績に応じた十分な決算賞与の支給、営業強化に関わる投資、自動車設計AIプロダクトに関する開発投資など、未来への成長投資をしっかりと織り込んだ上での増益計画となっております。

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。より収益力を高めた『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、そのAI社会実装ストーリーに関して詳しくご説明させていただきます。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日(月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明

02 2027年8月期業績予想及び戦略
TRIPLEIZE
15

AI社会実装へ3つのストーリー

当社は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

- ・2026/01/29 サイオステクノロジーとの多要素認証協業
- ・2026/04/16 「マネーフォワードクラウド勤怠Plus」と連携
- ・2026/07/23 「アルろく for LINE WORKS」が直近1年間で利用ID数が501%増
- ・2026/07/29 クロスキャット「CC・BizMate」と連携開始



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 などレガシー産業へのDXでの実利創出、エッジAIの開発、AIラボの戦略的拡大。

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 セパティット、数値市と包括連携協定を締結
- ・2026/09/1 新執行役員2名の就任によりエンタープライズ強化



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

- ・2026/05/14 千葉大学と包括連携協定を調印
- ・2026/05/28 機械エンジニアがHAL東京にて特別講義
- ・2026/06/16 所有一時特許センター、情報セキュリティ事業を譲受

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

こちらのページでは、当社の成長戦略の根幹であります『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。

当社は「AIの社会実装」を掲げ、世の中が直面している「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を、極めて速いスピードで推進してまいりました。

(1) 誰でもAIにアクセスできる（デバイスのハードル）

1つ目は、スライド左側の「デバイスのハードル」の解消です。当社プラットフォーム『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、導入ハードルを極限まで引き下げております。サイオステクノロジー社やマネーフォワード社、そしてクロスキャット社の「CC・BizMate」など、有力プラットフォームとのAPI・サービス連携を立て続けに実現いたしました。また、『アルろく for LINE WORKS』におきましては、直近1年間で利用ID数が501%増と急拡大を記録しております。巨大な既存顧客チャネルへ当社のAI技術が標準実装されることで、強力なネットワーク外部性が働き、今後のID数拡大は非連続な成長軌道に入っております。

(2) どこでもAIを導入できる（産業のハードル）

2つ目は、中央の「産業のハードル」の克服です。多くのAIベンダーが汎用ツールの提供に留まる中、当社は高い信頼性と機密性が求められる「自動車・製造業などのレガシー産業」に深く入り込み、現場の実利に直結するDXを推進しております。BEX社との自動車設計自動化システムやローカル生成AIシステムの共同開発など、着実な成果を積み上げております。さらに、直近9月には大手エンタープライズ向けの営業・事業推進に強みを持つ新執行役員2名が就任し、大企業向けの開拓体制を一段と強化いたしました。

決算説明

(3) AIを使いこなせる人をつくる(人材のハードル)

3つ目は、右側の最大の壁である「人材のハードル」です。昨今、「生成AIがエンジニアの仕事を奪う」「SaaSが不要になる」といった論調がメディアで聞かれますが、AI開発の最前線にいる当社の実感は全く逆です。生成AIの普及によって開発効率が飛躍的に上がった結果、「これまで工数やコストの面で諦めていた高度な機能開発やセキュリティ対策を行いたい」という需要が爆発しており、ハイエンドなAIエンジニアの価値はかつてないほど高まっております。また、当社が長年培ってきた「カメラ等のフィジカル(実空間)データを扱い、高いセキュリティが求められる画像認識・顔認証領域」は、純粋なWeb上ツールとは異なり、極めて参入障壁が高い領域です。だからこそ当社は、千葉大学や専門学校HALとの産学連携、そして次世代人材育成プラットフォーム『AT20』の展開を通じて、AIを自ら使いこなす人材を自社で育成・輩出するエコシステムを確立いたしました。これら「デバイス・産業・人材」の3つの打ち手を加速させ、『AI社会実装プラットフォーム・AIZE』を単なるソフトウェアから不可欠な社会インフラへと進化させることで、新生トリプルアイズの持続的な企業価値向上を実現してまいります。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日 (月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明

02 2027年8月期業績予想及び戦略

成長戦略 ― 短期・中期

 TRIPLEIZE

16

短期（2027年8月期） ― 粗利を積み上げる3つの打ち手

AIインテグレーション	AIプロダクト	エンジニアリング
- 単価アップ - プライム案件を拡大 - AI案件への人員シフト	- 大手SaaS代表経験者が参画し、パートナー戦略を再構築 - エッジ、セキュリティ領域への拡大 - ARR142百万円→161百万円に拡大見込(13%増)	- 技術承継プロジェクト進行 - 新卒・中途採用を強化 - ボトムアップでの活動を強化 - 東海地区での営業活動強化

粗利 755 → 909百万円 26年8月期 → 27年8月期	粗利 103 → 108百万円 26年8月期 → 27年8月期	粗利 425 → 521百万円 26年8月期 → 27年8月期
------------------------------------	------------------------------------	------------------------------------

足元の業績は、さらに伸長

中期（2028年8月期以降） ― 人員数に縛られない成長へ

- AIプロダクト以外は労働集約型事業。人員数が成長の上限になる
- BEXと自動車設計領域の新規AIプロダクトを共同開発中
- サブスクモデルで、2028年8月期以降の事業化を目指す

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

こちらのページでは、当社の『短期・中期の成長戦略』についてご説明いたします。先ほどお示しいたしました2027年8月期の業績見通しを確実に達成し、さらにその先の非連続な成長を実現するための具体的なロードマップとなります。

まず、上段にお示ししております短期、すなわち『2027年8月期の打ち手』についてです。当社では3つの事業それぞれにおいて明確な施策を実行し、確実に粗利を積み上げてまいります。

- ・AIインテグレーションにおきましては、単価アップやプライム案件の拡大、高収益なAI案件への人員シフトを徹底的に推進し、粗利を前期の7億5,500万円から9億900万円へと大幅に拡大させます。
- ・AIプロダクトにおきましては、パートナー戦略の再構築とエッジ・セキュリティ領域への展開を進めます。これによりARR（年間経常収益）は前期比13%増となる1億6,100万円へと拡大を見込んでおり、粗利も1億800万円へと着実に伸ばします。
- ・エンジニアリングにおきましても、新卒・中途採用の強化によるボトムアップでの人員増を図りつつ、直面する後継者不足の課題を設計、ITの力を融合させながら技術伝承させていき、粗利を4億2,500万円から5億2,100万円へと引き上げます。

これら3つの打ち手により、足元の業績を一段と力強く伸長させてまいります。

続いて、下段の『2028年8月期以降を見据えた中期の成長戦略』でございます。現在、AIプロダクトを除く事業は労働集約型のモデルであり、どうしてもエンジニアの人員数が成長の上限を規定してしまうという構造的な側面がございます。そこで当社は、真の持続的成長に向け『人員数に縛られない成長モデル』への構造転換を進めてまいります。

具体的には、BEX社との強固なシナジーを活かし、高い需要が見込める自動車設計領域における新規AIプロダクトの共同開発を推進しております。これを高収益なサブスクリプションモデルとして確立し、2028年8月期以降の本格的な事業化・スケールを目指してまいります。足元における着実な粗利の積み上げと、中長期における非連続な成長モデルの構築という両輪で、新生トリプルアイズの企業価値を最大化してまいります。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日(月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明

02 2027年8月期業績予想及び戦略

AI時代のサイバーリスク対策

サイバー攻撃は企業経営を脅かす社会問題となり、ランサムウェア被害は2024年に国内で222件、平均すると1日約0.6件が警察庁に報告された。AIによる攻撃の高度化に加え、企業にはAI活用と情報保護の両立が求められている。

■攻撃の高速化・自動化

AIによる攻撃自動化が進展。公的機関の共通システムでも不正アクセス事案が発生

■AI時代のサイバー攻撃・データ流出の深刻化

■サプライチェーン被害
大手食品メーカーでランサムウェアにより基幹システムが停止。委託先起点の被害も

■シャドーAIと情報流出

外部AIへの情報入力が増え、無断利用・誤送信を防ぐ運用統制が必要

当社の独自性「エッジ顔認証・オンプレAI」の技術基盤と、
大手インフラ企業にコンサルティングする「ITガバナンスの設計力」の両輪を備える強み！

【アーキテクチャ】侵入・流出を防ぐセキュア基盤

- ① エッジ顔認証 × 多要素認証 (MFA)
クラウドID・パスキーとAIZEエッジ顔認証を連携
端末内で本人確認を完了し、不正アクセスを防止
実績：イノテックとの共同開発・提供 (2025.01.16)
- ② 完全閉域のオンプレ/ローカル生成AI
ゼロフィールド・BEXの技術で、閉域・オンプレ環境にRAG/ローカルLLMを構築
機密データを社外に出さずにAI活用を実現
実績：自動車業界向けローカル生成AIの共同開発 (2025.04.20)



【ガバナンス】有事に即座に判断できる統制支援

- ① 技術だけでは防ぎきれない「運用の隙」を統制
情報・利用環境・用途・権限の境界線を明確化し、運用ルールを策定
- ② 有事の初動オペレーションを設計
取引先の遮断・現場の停止権限を含め、初動対応とエスカレーションの判断基準を策定
- ③ プライム上場大手企業への支援実績
社会インフラを担う大手企業の経営層へ、AIリスク管理・サイバーガバナンスのコンサルティング/講演を提供

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

こちらのページでは、当社のAI社会実装を支え、競合に対する決定的な参入障壁となる『サイバーリスク対策』への取り組みについてご説明いたします。現在、サイバー攻撃は企業経営を直接揺るがす深刻な社会問題となっております。2024年の国内ランサムウェア被害は222件、警察庁への報告だけでも1日あたり約0.6件にのぼり、大手食品メーカーの基幹システム停止や委託先起点のサプライチェーン被害など、被害は深刻化の一途をたっております。さらに昨今では、AIによる攻撃の高速化・自動化が進む一方で、社員が業務で外部AIへ機密情報を入力してしまう「シャドーAI」による情報流出リスクなど、「AIの積極活用」と「情報保護」の両立がすべての企業にとって極めて切実な経営課題となっております。

こうした市場環境に対し、当社は中央にお示ししております通り、「エッジ顔認証・オンプレAIの技術基盤」という強固なアーキテクチャと、大手インフラ企業にコンサルティングを提供する「ITガバナンスの設計力」という、両輪を備えている点に唯一無二の独自性がございます。

具体的には、スライド左下の「アーキテクチャ面」において、データをクラウドに上げず端末内で本人確認を完結させるエッジ顔認証技術を活用し、強固な多要素認証 (MFA) 基盤を構築しております。また、BEX社などの知見を結集し、社外にデータを一切出さない完全閉域環境でのオンプレミス型ローカルLLM・RAGを構築することで、自動車業界をはじめとする最高度の機密保持が求められる製造現場でのAI活用を具現化いたしました。

そして右側の「ガバナンス面」におきましては、どれほど優れた技術であっても防ぎきれない「運用の隙」を統制するため、利用環境や権限境界のルール策定、さらには有事の初動オペレーション設計までを一気通貫で支援しております。すでに、社会インフラを担うプライム上場大手企業の経営層に向けたサイバーガバナンスのコンサルティングや講演を数多く提供しており、高い信頼を獲得しております。AI社会実装のスピードが加速すればするほど、セキュアなインフラとガバナンス設計に対する需要は爆発的に高まります。当社はこの「技術」と「統制力」の双方を武器に、大手エンタープライズの不可欠なAXパートナーとして、さらなる事業拡大を牽引してまいります。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日 (月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明



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4,000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Teams・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。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日 (月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明

02 2027年8月期業績予想及び戦略

AI×モノづくり：自動車設計DX推進

TRIPLEIZE

19

先端AI技術と設計ノウハウの融合による革新

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

1. 設計付帯業務の自動化

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

年間見込み削減工数
4,000 時間

2. セキュアな「ローカル生成AI」

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

次世代ナレッジ基盤
SECURE DX

NEXT STEP: 次世代設計プロセスへ

1. 定型業務自動化

2. ナレッジAI実装

3. 図面自動生成

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

先ほど申し上げましたトリプルアイズの『先端AI技術』と、BEXの『設計ノウハウ』の融合が、具体的にどのような革新を現場にもたらしているのか、2つの主要施策を深掘りしてご説明いたします。

当社は、自動車設計の実務ナレッジに直接AIを掛け合わせることで、製造業の生産性を抜本的に向上させております。

まず、左側のボックスにございます『1. 設計付帯業務の自動化』についてです。

自動車設計の現場には、3D CAD上の目視チェックや修正、集計といった、膨大な定型業務・付帯業務が存在します。当社はこれらをプログラムによって自動化する『CAD自動化プログラム』を構築いたしました。これにより、図面の注記や規格の目視検証にかかっていた多大な時間と、手戻りの主要原因であったヒューマンエラーを防げます。

結果として、『年間見込み削減工数 4,000時間』という圧倒的な業務効率化を達成いたしました。これにより、現場のエンジニアが本来注力すべき『創造的な設計検討』へとリソースを集中させることが可能となり、設計の現場に劇的な高付加価値化をもたらしています。

続いて、右側のボックスにございます『2. セキュアなローカル生成AI』です。

製造業、特に自動車業界においてAIを導入する際の最大の障壁は、機密情報の漏洩リスクです。当社は、外部へ一切接続しない完全な『閉域網』で稼働するローカル生成AIを開発いたしました。この安全な環境下で、当社の『独自RAG技術』を用いることで、社内固有の複雑な設計ルールや、過去の膨大な技術文書、要件定義書から、必要な情報をAIが瞬時に抽出・要約するチャットボットを実現しました。

熟練技術者の頭の中にあった実務ナレッジを即座に引き出せる、次世代ナレッジ基盤『SECURE DX』として、現場の意思決定スピードを極限まで高めております。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日(月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明

02 2027年8月期業績予想及び戦略

製造業におけるAI実装を加速する

TRIPLEIZE

20

AIを活用し技術的可能

AI実装実績

AIの開発・実装の豊富な実績

顔認証AIから生成AIまで、幅広い領域での開発・実装実績。アルゴリズムの設計から本番稼働まで、一貫通貫の技術力を持つ。

アルゴリズム構築・エッジ/クラウド実装

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

「どう技術で解決するか」豊富な手法

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

現場にフィットする

現場の理解

自動車業界特化、45年の技術蓄積

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

トヨタグループの現場密着型パートナー

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

要件定義から実装まで、責任の一元化

現場の業務を知り尽くしているからこそ、上流から実装まで一貫通貫で責任を持つ。

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

トリプルアイズとBEXのシナジーの優位性についてお話しします。

世の中の多くのAIベンダーやコンサルティング会社が直面している最大の壁は、『AIを活用して技術的に可能であること』と、それが『実際の現場にフィットすること』の間に横たわる巨大なギャップです。技術が素晴らしくても現場の業務フローに合わなければ使われませんし、現場の要望ばかり聞いても高度なAI実装はできません。

当社グループは、この2つを完璧に両立させる独自のポジショニングを確立いたしました。

トリプルアイズとBEX、それぞれの強みと役割として、スライドの左側、当社の強みは『AIの開発・実装の豊富な実績』です。顔認証AIから最先端の生成AIまで、アルゴリズムの設計から本番稼働までを一貫通貫で担う技術実行部隊として、『どう技術で解決するか』の豊富な手法を最短・最適な形で提示することができます。

一方で、スライドの右側、BEXが持つのは『現場の深い理解』です。自動車業界に特化し、45年にわたり蓄積された技術は、業務系・制御系・インフラまでを横断する極めて広い守備範囲を誇ります。彼らはトヨタグループ各社のシステム開発・保守・運用を担い、発注者のリアルな業務フローを知り尽くした『現場密着型パートナー』です。

この両者が掛け合わさることで、お客様に対する提供価値は『要件定義からAI実装まで、責任の一元化』という唯一無二の形へと進化します。

現場の業務を泥臭く知り尽くしているからこそ最適な要件定義ができ、自社で最先端の技術を握っているからこそブレのない超高速な実装ができる。これがトリプルアイズが誇る製造業DXの必勝パターンです。

この強固なシナジーを武器に、来期以降、日本の基幹産業である自動車・製造業のAI社会実装をどこよりも速く、どこよりも深く加速させ、非連続な業績拡大を実現してまいります。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日 (月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明

02 2027年8月期業績予想及び戦略

成長戦略 — 自動車領域へのシフト


21

生成AI浸透1～2割の空白地帯を、BEX常駐×オンプレ画像認識で先行する。

自動車×AI — 巨大市場を面で獲る		
トヨタ経済圏への足場 本体・主要Tier1に口座開設。BEXへの出向・常駐で東海地区を深耕し、AI開発案件を2件受注済。	生成AIの空白地帯 現場の浸透はCopilot中心に1～2割。業務特化AIはほぼ未導入	当社の勝ち筋 オンプレ制約×図面・画像データ。画像認識・オンプレ実装力と好相性

製品パイプライン		
Copilot エージェント	図面生成AI×CAD	外観検査 画像認識AI

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

こちらのページでは、先ほどのBEXとのシナジーを最大限に発揮する最注カドメイン、『自動車領域へのシフト』についてご説明いたします。

スライド上部のメッセージに掲げております通り、当社の戦略は「生成AIの浸透率がまだ1～2割にとどまる空白地帯を、BEXの常駐と当社のオンプレ画像認識技術によって先行して制圧する」という明確なものです。

上段の3つの要素をご覧ください。自動車×AIという巨大市場を「面」で獲るための足場が、すでに整っております。

第1に、「トヨタ経済圏への足場」です。当社グループはすでにトヨタ自動車本体および主要Tier1サプライヤー各社への口座開設を完了しております。さらに、トリプルアイズのメンバーがBEX社へ出向・常駐し、東海地区の顧客基盤を徹底的に深耕した結果、すでにAI開発案件を2件受注いたしました。構想段階ではなく、すでに具体的な実績として成果が出始めております。

第2に、「生成AIの空白地帯」という市場環境です。自動車の製造現場における生成AIの浸透は、一般的なCopilot等の活用を中心に1～2割程度に過ぎず、現場の業務に特化した実用的なAIはほぼ未導入の状態です。まさに、巨大な未開拓市場が目の前に広がっております。

第3に、「当社の勝ち筋」です。自動車業界の現場では、極めて厳格な機密保持が求められるためクラウドが使えない「オンプレミス制約」があり、さらに扱うデータは「複雑な設計図面や画像データ」が中心となります。これは、当社が培ってきた「画像認識技術」と「セキュアなオンプレミス実装力」が最も強みを発揮できる領域であり、一般的なWeb系AIベンダーでは決して踏み込めない当社の独壇場でございます。

下段にお示ししております通り、当社はこの勝ち筋に沿って、具体的な「製品パイプライン」を展開してまいります。現場の業務効率化を担う「Copilotエージェント」、設計工数を劇的に削減する「図面生成AI×CAD」、そして品質管理を高度化する「外観検査 画像認識AI」の3つです。

これら強力なパイプラインを順次投入することで、自動車産業という日本最大のマーケットを面で獲り、当社の非連続な成長へと確実に繋げてまいります。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日(月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明

02 2027年8月期業績予想及び戦略
産学連携とAI人材育成の実績


22

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。代表片測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。





※1：受講人数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、代表の片測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1,300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。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日(月)
5026 東証グロース 情報・通信業

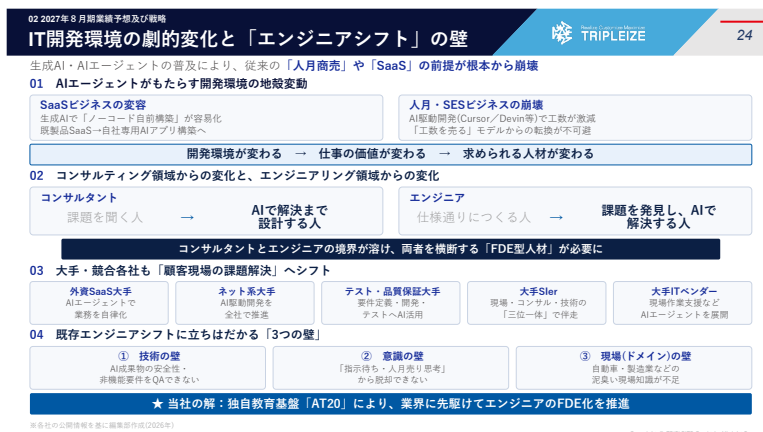
決算説明

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。

決算説明



前ページでご説明した「AI人材育成」がなぜこれほどまでに重要なのか。その背景にある、現在のIT業界に起きている劇的な変化についてご説明いたします。現在、生成AIやAIエージェントの爆発的な普及により、IT業界における従来の前提が根本から崩壊しつつあります。

SaaSビジネスにおいては、AIを使えば「ノーコードでの自前構築」が容易になり、既製品から自社専用AIアプリへの回帰が始まっています。また、従来の「人月商売」やSESビジネスも、AI駆動開発によって工数が激減するため、「工数を売る」というモデルからの転換が不可避となっています。

この開発環境の地殻変動により、「仕事の価値」が変わり、「求められる人材」も完全に変化いたしました。これまで「課題を聞く人」であったコンサルタントは「AIで解決まで設計する人」へ。「仕様通りにつくる人」であったエンジニアは「自ら課題を発見し、AIで解決する人」へと進化しなければなりません。つまり、コンサルタントとエンジニアの境界が溶け、両者を横断するような新しい価値を持つ人材が今、強烈に求められているのです。

外資SaaSやネット系大手、大手SIerといった競合各社も、一斉にこの「顧客現場の課題解決」へとシフトを急いでいます。しかし、ここで多くの既存IT企業が壁にぶつかります。それが「既存エンジニアシフトに立ちちはだかる3つの壁」です。

- (1) AI生成物の安全性を担保できない「技術の壁」
- (2) 指示待ちや人月売り思考から抜け出せない「意識の壁」
- (3) そして何より、自動車や製造業といった泥臭い現場知識が足りない「現場(ドメイン)の壁」です。

世の中のIT企業がこの3つの壁に立ち往生している中、当社の解は明確です。前スライドでお伝えした独自の教育基盤『AT20』による育成力、そしてBEX社とのシナジーによる現場ドメイン知識を武器に、業界に先駆けてこの「新しいエンジニア人材(FDE化)」を生み出し、市場の需要にあわせてエンジニアのスキルもシフトさせていく。これこそが、当社の圧倒的な競争優位性となります。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日(月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明

02 2027年8月期業績予想及び戦略

AI時代を切り拓く

TRIPLEIZE

27

私たちトリプルアイズは『AIと共に、ビジネスを変革していきます』。
テクノロジーだけでなく、組織文化としてのAI活用を推進していきます。

社員全員が、AIネイティブな組織へ。

新たな価値創造・事業成長・社会実装へ向けた挑戦を、これからも全力で推進していきます。
生成AIは単なるツールではなく、私たちのビジネスと社会を変革する原動力です。
この時代の波に乗り、未来を共に創造していきます。

具体的に取り組むこと



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

私たちトリプルアイズは、『AIと共に、ビジネスを変革していきます』。単に外部のテクノロジーを取り入れるだけに留まらず、組織文化そのものとしてAI活用を徹底的に推進し、スライド中央に掲げております通り『社員全員が、AIネイティブな組織へ』と進化を遂げてまいります。

生成AIは単なる一過性のブームや効率化のツールではなく、私たちのビジネスモデルと社会構造そのものを根底から変革する巨大な原動力です。当社はこの大きな時代の潮流に乗り、未来を切り拓くべく、下段の3つの軸に具体的に取り組んでまいります。

人材育成：AI人材の育成と組織全体のスキルアップを推進し、AIを使いこなして自律的に価値を生み出せる組織基盤を強固にします。

技術革新：エッジAIやオンプレミス実装をはじめとする最先端AI技術を積極的に開発・導入し、高い参入障壁を築き続けます。

社会貢献：基幹産業のDXや地域社会との連携を通じ、実利を伴うAIの社会実装によって現実の社会課題解決に貢献してまいります。

通期で過去最高益を達成し、事業ポートフォリオの最適化によって筋肉質な収益基盤へと生まれ変わった『新生トリプルアイズ』は、新たな価値創造と社会実装への挑戦を全力で推進し、持続的な企業価値の最大化をお約束いたします。

決算説明

07 経営指標

財務諸表詳細

TRIPLEIZE

61

	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	4Q
売上高合計	877,890	1,156,695	999,052	1,376,698	1,363,578	1,398,544	1,491,471	1,460,436	1,421,910	1,388,048	1,395,060	1,517,209
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	1,198,872
GPUサーバー事業	206,553	460,313	316,992	367,312	166,178	274,109	378,476	282,237	199,433	188,891	202,278	321,459
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	△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	468,162	522,241
AIソリューション事業	169,709	196,816	183,636	275,856	375,193	329,221	269,738	226,645	343,583	332,366	359,068	304,942
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	220,386
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	△3,086
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	508,297
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	322,815
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	188,784
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	△3,302

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

こちら過去3期分のPLとなります。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日 (月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明

07 経営指標		TRIPLEIZE												62
財務諸表詳細		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	4Q	
営業利益・損失(△)合計		△72,971	62,073	30,812	18,824	△29,174	7,665	△432	△38,904	61,883	8,425	73,462	26,545	
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	△12,564	
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	39,109	
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	△20,379	
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	15,942	
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	1,474,622	
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	1,462,094	

※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、経常利益の概念がないため「—」としています
Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All rights 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。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日 (月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明

07 経営指標

セグメント別サマリー



63

(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 (実績)
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	3,262
エンジニアリング(BEX)		-	327 (2ヶ月分)	1,733	1,581
GPUサーバー (ゼロフィールド)		-	1,381	1,101	912
セグメント間取引		-	-	25	33
連結売上高		2,346	4,410	5,714	5,722

AIインテグレーション・プロダクト

主に以下を背景に、前期比+12.3%の増収。

- 生成AIの普及を追い風としたAI関連開発売上の成長
- AI認証補助金管理システムや「アルろう 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の影響が残り、売上高は前期比▲8.8%となった
- 人員減は収束し、案件増により請負工数が増加。採用も新卒・中途ともに強化中

GPUサーバー

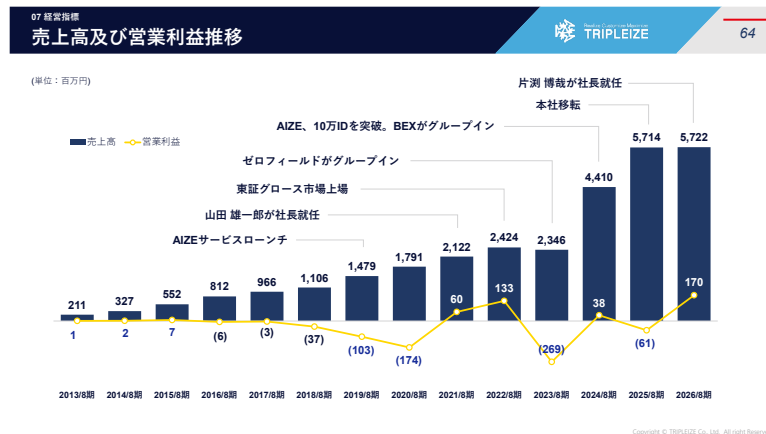
- 令和7年度税制改正により主力売上が暗号通貨のマイニングマシンからAI開発用途向けのGPUサーバーにシフトしたことで、売上高は前期比▲17.2%の減収となった
- 一方、粗利率の改善と販管費の抑制により、過期の営業損益は10百万円の黒字に転換

セグメント別のサマリーになります。詳細に関して説明した通りでございます。

それでは、全体のまとめに入させていただきます。

株式会社トリプルアイズ | 2026年10月26日 (月)
5026 東証グロース 情報・通信業

決算説明



最後に、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。

当社は2008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力強く拡大させてまいりました。そして一番右側にございます当期、2026年8月期におきましては、私、片淵が新たに社長に就任し、新体制でのスタートを切った年でもありました。その結果として、冒頭からお伝えしております通り、売上高57億2,200万円、営業利益1億7,000万円という、過去最高の実績で着地することができました。

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。しかし当期は、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した。その証明が、この右端の力強い利益のV字回復に表れております。

今回方針として掲げた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持続的な成長を遂げていくための、とても前向きな経営決断です。私たちの本業である『AIソリューション事業』は、すでに利益成長軌道に乗っており、事業ポートフォリオの再編により、これまでを上回る利益成長を実現できると確信しております。

今後は、さらに強化された資金力とリソースのすべてを武器に変え、本日お話ししました『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ります。日本の、そして世界の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『新生トリプルアイズ』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。

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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