

2022年8月2日  
株式会社トリプルアイズ



**2022年8月期 第3四半期決算 決算補足資料(1on1ミーティング質疑応答集)**

この質疑応答集は、2022年7月15日(金)の2022年8月期 第3四半期決算発表に関して、機関投資家・金融機関の皆様との1on1ミーティングにていただいた主なご質問をまとめたものです。ご理解を賜ることを目的として一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

## AIZE 部門

### Q 01

AIZE の拠点 ID 数が大きく伸びた理由はなんでしょうか。今後も成長を維持するためには何が必要ですか。

### A 01

前年度末と比較して、AIZE の拠点 ID 数は 72% の増加、リカーリング収益\*においては 79% の増加となりました。これにより、AIZE 部門の年換算売上高成長率は 220% 増加しております。この拠点 ID 数の大幅増加は、SI 部門を通じた大口顧客の獲得や、独自の販売パートナー網を駆使した新規顧客の獲得が牽引したものです。今後につきましても、大口顧客候補とは AIZE のカスタムによる業務課題解決への貢献、社外パートナーとは利便性の高い AIZE プロダクトの販売促進で協業関係を深め、さらなる拠点 ID 数の拡大を目指します。

\*リカーリング収益：対象連結会計年度又は累計期間における継続課金となる契約に基づく収益金額の合計。月額利用料や初期導入費用等により構成される。

### Q 02

AIZE の粗利率が 48% というのですが、今後の見通しについて教えてください。

### A 02

AIZE 売上案件の内容により変動はありますが、今後も拠点 ID 数の拡大に伴って粗利率は逡増していく見通しです。AIZE のリカーリング収益（MRR）における粗利率は請負開発・カスタマイズ等に比して非常に高く、拠点 ID 数が増加することで AIZE 全体の粗利率の向上も見込まれます。導入後の開発コストおよび営業コストの売上高に占める割合が逡減することにより、さらに AIZE 全体として高い粗利率となります。

## Q 03

AIZE 部門について中長期的にどれくらいの成長率を維持する予定でしょうか。また、何年にいくらの売上を達成するといった目標を公表されていますか。

## A 03

現時点で公表している数値はございません。AIZE 部門の売上高成長率は 2021 年 8 月期通期で 305%増、2022 年 8 月期通期で 144%増（予想）となり、クライアント数と合わせ急激に拡大しています。画像認識 AI サービスに対するニーズは人手不足に悩む流通業を中心に顕在化しております。このため、顧客属性データの取得といった接客支援や店舗運営管理の効率化といった業務改善等への AI サービスの普及によって、AIZE 部門の成長が予想されます。

## Q 04

顔認証サービスを提供するうえで、いま課題として感じていること、改善点として取り組んでいることはどんなことがありますか。

## A 04

お客様に実際にお使いいただき利便性を感じていただくことを第一に考えて日々サービスの改善に取り組んでいます。カスタマーサクセスチームを設置することで LTV（顧客生涯価値）の向上を企図しております。顧客に対して導入サービスの十全な活用を提案することで継続的な関係構築を図るだけでなく、潜在的なニーズをほりおこしてアップセル、クロスセルにつなげております。

現在でも、顔認証の浸透に伴いさまざまな企業からの顔認証技術へのニーズ増加を実感しております。当社は創業よりシステム開発案件を多く手がけておりニーズに即したカスタマイズ案件は得意としておりますが、より多様化するニーズにも対応できるよう他社との協業も視野にいれ活動しております。

また中長期的には、現状のニーズに対応するのみならず、独自性のあるイノベーティブなサービス開発をしていくため、社内に部署横断のタスクフォースを設置しております。

## SI 部門

### Q 05

SI 部門の KPI に大きな伸びがないように見えますが、どのように考えていますか。

### A 05

SI 部門の事業は当社の祖業であり、優秀なエンジニアを輩出する根本でもあり、安定的な収益の獲得という視点で重要視しております。引き続き、ハイスキル人材の育成による上流工程の受託案件割合の向上、AIZE を活用する案件への参画によるクロスセル等により、派遣単価の向上に注力してまいります。

### Q 06

SI 部門について、プライム比率\*が 12.6%（2021 年 8 月期）、月派遣単価が 62 万 3000 円（2022 年 8 月期第 3 四半期累計）とありますが、これらの比率は、将来的にどのように推移していくのか、見通しを教えてください。

\*プライム比率：情報システムやソフトウェアの受託開発案件のうち、顧客から直接受注したもの。

### A 06

受注件数で見るとプライム比率は 12 期から 13 期にかけて 0.5 ポイントアップと微増ですが、SI 部門の粗利全体に占めるプライム受注の割合は 7.8%から 14.8%へと大きく向上しています。月派遣単価も第 3 四半期累計で 62 万 3000 円と、3 期連続での上昇となっております。当社は若手人材を中心に人材補強を行っており、単価に対する低減圧力も働いているはずですが、その分をも上回る商流改善の効果が数字に表れていると認識しています。

また、新卒採用した若手の育成をより計画的に行うことで、ベテランエンジニアの配置ローテーションを積極的に行い、高スキル人材を上位商流企業へスライドし、取引を拡大しております。今後は AIZE サービスをノッキングとしたクロスセルによる上位商流が増えてくる傾向がさらに顕著となる見込みです。

## Q 07

決算説明会資料 13 ページの主要取引先について、大手企業であるドコモや NRI、ヤマダデンキ、東京建物などと取引するに至った経緯について教えてください。

## A 07

ドコモ様、NRI 様との取引は SI 部門での他のお客様からの紹介やエンジニア社員のネットワークからの繋がりがきっかけです。当社の SI 企業としての実績が認められたと認識しております。ヤマダデンキ様は顔決済アプリの開発について相談を受け、社員食堂での PoC を経て顔認証精度の高さが認められ本導入となりました。東京建物様については販売パートナー様経由での紹介です。