

事業計画及び

成長可能性に関する事項



Contents

01 会社概要

市場可能性

強みと特徴

成長戦略

経営指標

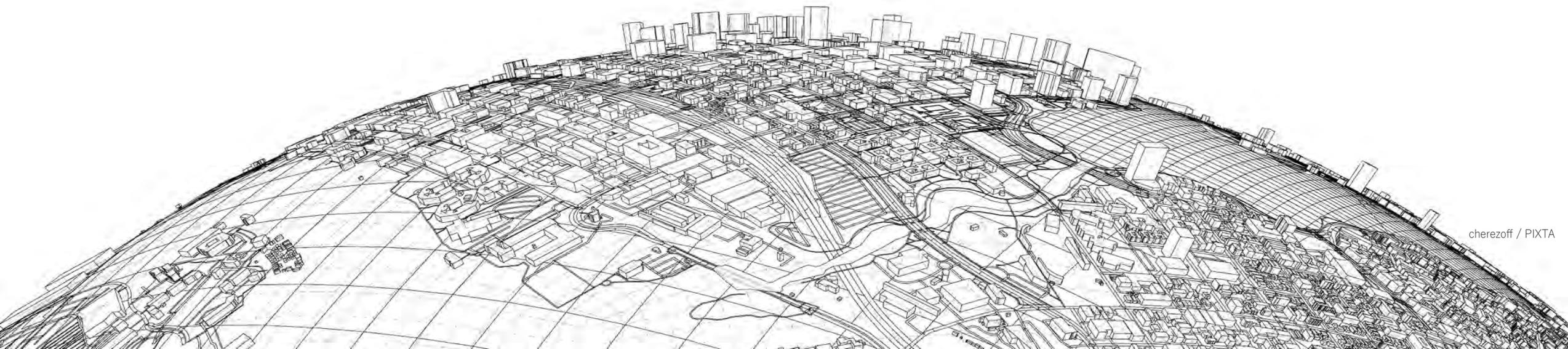
リスク情報ほか

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。

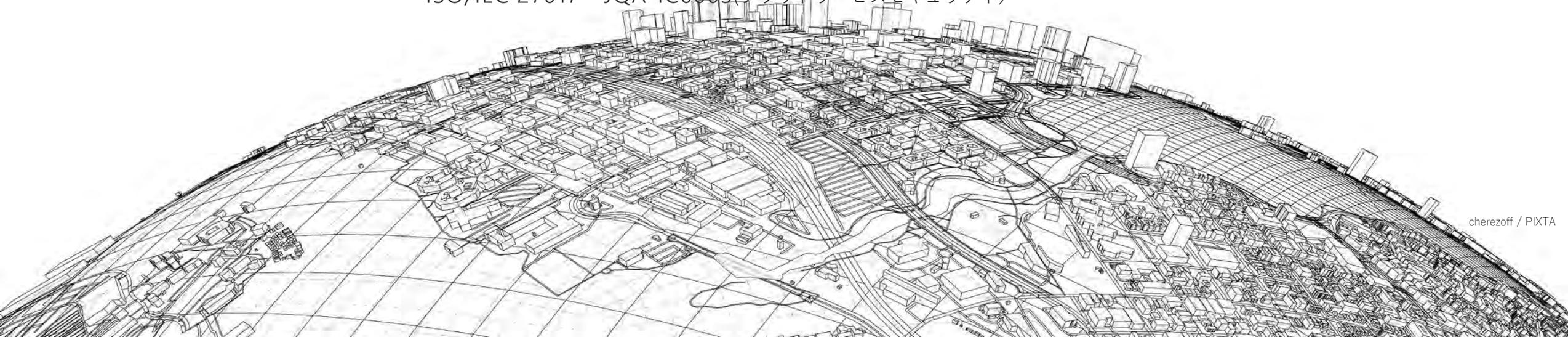
想像力によって先端テクノロジーは私たちみなのも物になるのです。

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みなのも物にするか、
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。



| | |
|------|---|
| 会社名 | 株式会社トリプルアイズ (英名: TRIPLEIZE CO.,LTD.) |
| 設立 | 2008年9月3日 |
| 所在地 | 東京都千代田区神田駿河台三丁目4番地 龍名館本店ビルディング12階 |
| 従業員数 | 226名 (2022年8月31日時点:役員除く) |
| 資本金 | 1,389百万円 (2022年8月31日時点。資本準備金を含む) |
| 市場区分 | 東証グロース市場 (証券コード:5026) |
| 代表 | 山田 雄一郎 |
| 事業内容 | システムインテグレーションおよびAIプラットフォームの提供 |
| 関係会社 | 株式会社所司一門将棋センター、株式会社シンプルプラン |
| 特許 | 情報処理装置、情報処理方法、及びプログラム (出願番号:特願2020-067799) 複数拠点における時間的整合性を根拠とする本人認証AIシステム |
| 資格 | ISO 9001 JQA-QMA15648 (品質) ISO/IEC 27001 JQA-IM1456 (情報セキュリティ) ISO/IEC 27017 JQA-IC0003(クラウドサービスセキュリティ) |



- 深層学習（ディープラーニング）発明 … 2006
- ISLVRCで深層学習手法を駆使するトロント大圧勝 … 2012
- Google社、機械学習による猫の画像認識に成功 … 2014
- DeepMind社の囲碁AI「alphaGo」、プロ棋士に勝利 … 2016

人知を超える神の一手が打たれた！



- … 9月 東京都千代田区に株式会社トリプルアイズを設立
- … 8月 社内に囲碁AIプロジェクトチーム発足
- … 4月 国内初のブロックチェーン業界団体「ブロックチェーン推進協会」設立を支援
- 7月 AI(DeepLearning)基盤となる「Deepize」をリリース
- 2017 … 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
- 9月 産業用モーターとITを融合したIoTサービスを開始
- 2019 … 3月 AIによる画像認識プラットフォーム「AIZE」(アイズ)を発表
- AI教育事業「CSEA(シー)」を発表
- 「AI 囲碁世界一奪取宣言」を発表
- 将棋採用（商標登録）スタート
- 4月 囲碁 AI 世界大会「博思杯2019」(開催場所:中国、福州市)にて4位を獲得
- 7月 囲碁 AI 大会「2019年 CGF オープン」にて1位、2位独占
- 12月 囲碁 AI 世界大会「第11回 UEC 杯コンピュータ囲碁大会」にてプロジェクト参画したGLOBIS-AQZが準優勝
- 2020 … 3月 AIZE による顔認証決済サービス「ヤマダ Pay」がスタート
- 7月 画像認識プラットフォーム・AIZE 開発プロジェクトVer.2へ移行
- 2021 … 3月 創業者・福原智 急逝
- 山田雄一郎社長就任
- 2022 … 5月 東京証券取引所グロース市場上場

The 3rd AI boom

Company History

取締役



1982年生まれ。早稲田大学商学部卒業。在学時の公認会計士試験合格を経て、2005年12月EY新日本有限責任監査法人入社。2011年3月監査国際部より異動し、成長戦略室等にて官民連携の経営改革に係るコンサルティングを9年間実施、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（現任）

代表取締役
山田 雄一郎



1970年生まれ。青山学院大学文学部史学科卒業。幻冬舎メディアコンサルティング編集局長を経て真人堂株式会社設立、代表取締役就任。2010年、株式会社ソフィアホールディングス取締役就任。2010年『IT批評』創刊。NTTデータ研究所の開発プロジェクトレポート編纂に参加。IT関連ビジネス書籍を多数編集。2019年12月、株式会社トリプルアイズ取締役就任（現任）

取締役
桐原 永叔



1981年生まれ。明治大学法学部卒業。ベンチャー・リンクを経て、EY新日本有限責任監査法人のIPO専門部隊に所属。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（現任）。2020年、株式会社ライナフ監査役就任（現任）。2021年9月、株式会社トリプルアイズ取締役CFO就任（現任）

取締役 CFO
加藤 慶

技術系執行役員

技術力×社会実装力

技術本部 執行役員 日野 隆教

日立機電工業株式会社（現 株式会社日立製作所）でソフトウェアの研究開発に携わる。2001年、株式会社ジャストシステム入社。ソリューション開発部長、企画担当部長を歴任。ナレッジ商品開発、新商品企画を推進。2020年よりインテグレート株式会社でシステム開発部長を歴任。2022年8月、株式会社トリプルアイズ入社、執行役員就任。

技術本部 執行役員 徳内 哲也

旧郵政省貯金局の資金運用システムの開発に10年以上にわたって従事するなど、IT業界でシステムエンジニア筋で活躍。個人事業主を経て、株式会社トリプルアイズ入社。2021年9月、執行役員就任。画像認識プラットフォーム・AIZEの開発部門を総括する技術職のリーダー。

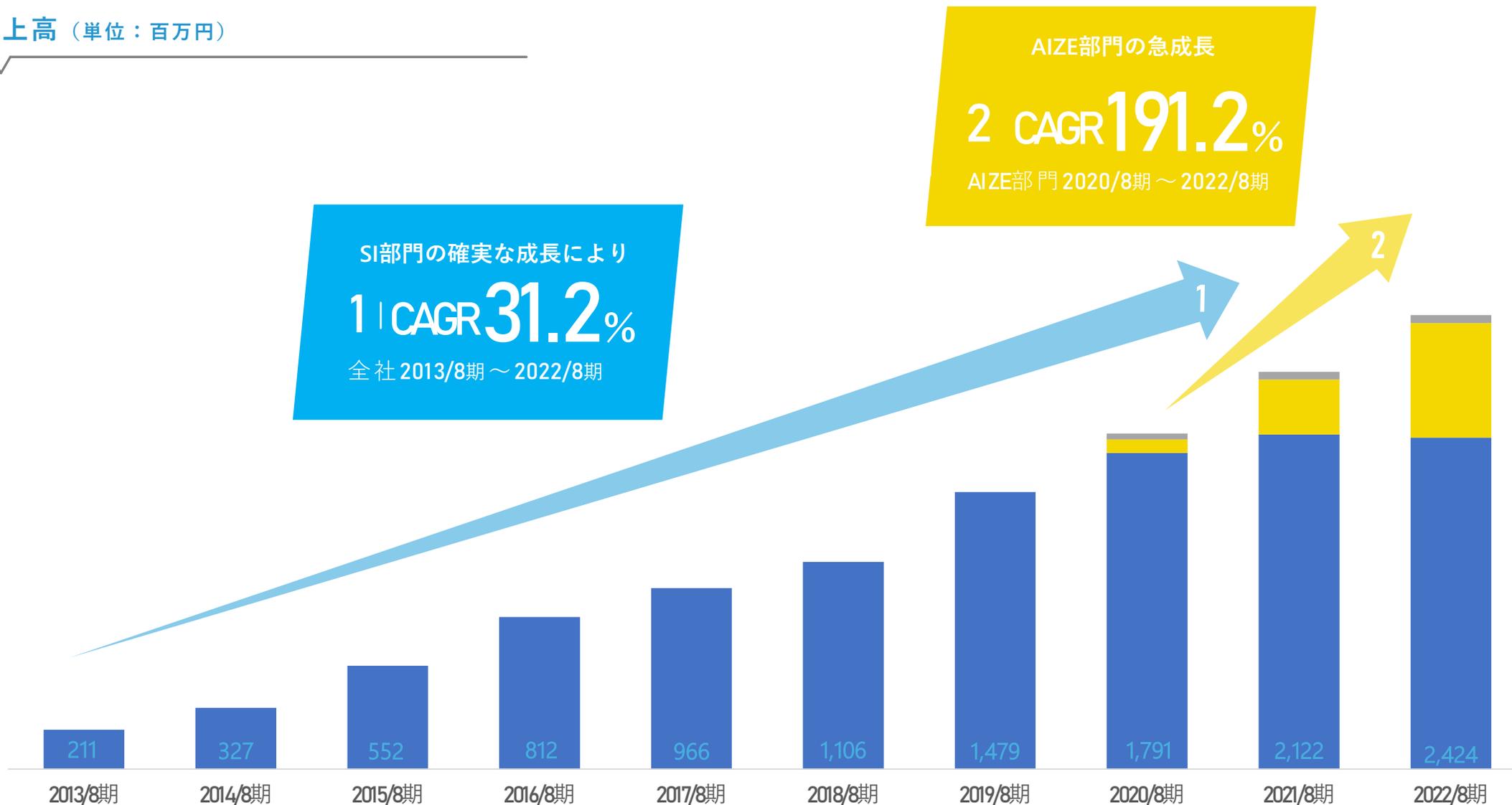
技術本部 執行役員 畔柳 卓文

株式会社システムハウス、アイエヌジーなどでシステムエンジニアとして活躍。2016年、株式会社トリプルアイズ入社。2020年11月より執行役員。大手SIerによる大型開発案件に従事し、DXエンジニアのチームを牽引している。

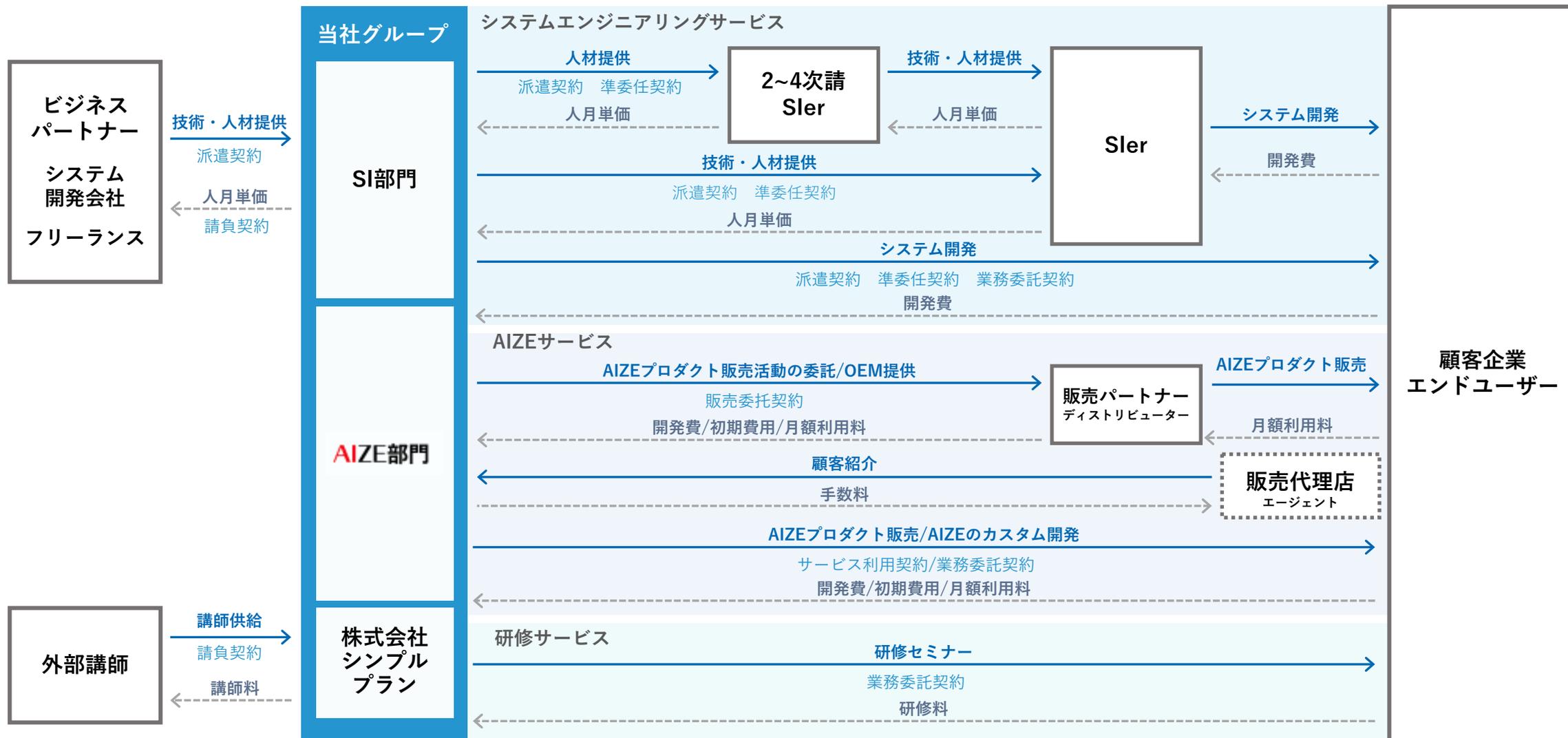
技術本部 執行役員 永井 寛泰

テクバン株式会社で15年あまりにわたってシステム開発、インフラ案件に従事する。個人事業主として活躍した後、株式会社トリプルアイズ入社。2019年9月、執行役員就任。画像認識プラットフォーム・AIZEの立ち上げから部門のマネジメントを担う。

売上高（単位：百万円）



売上高 ■ その他 ■ AIZE部門 ■ SI部門



交通 / 物流



小売・流通



製造

AIZE販売パートナー



情報通信等



Sony Biz Networks Corporation

AIZE販売パートナー



その他



AIZE販売パートナー





Contents

02

会社概要

市場可能性

強みと特徴

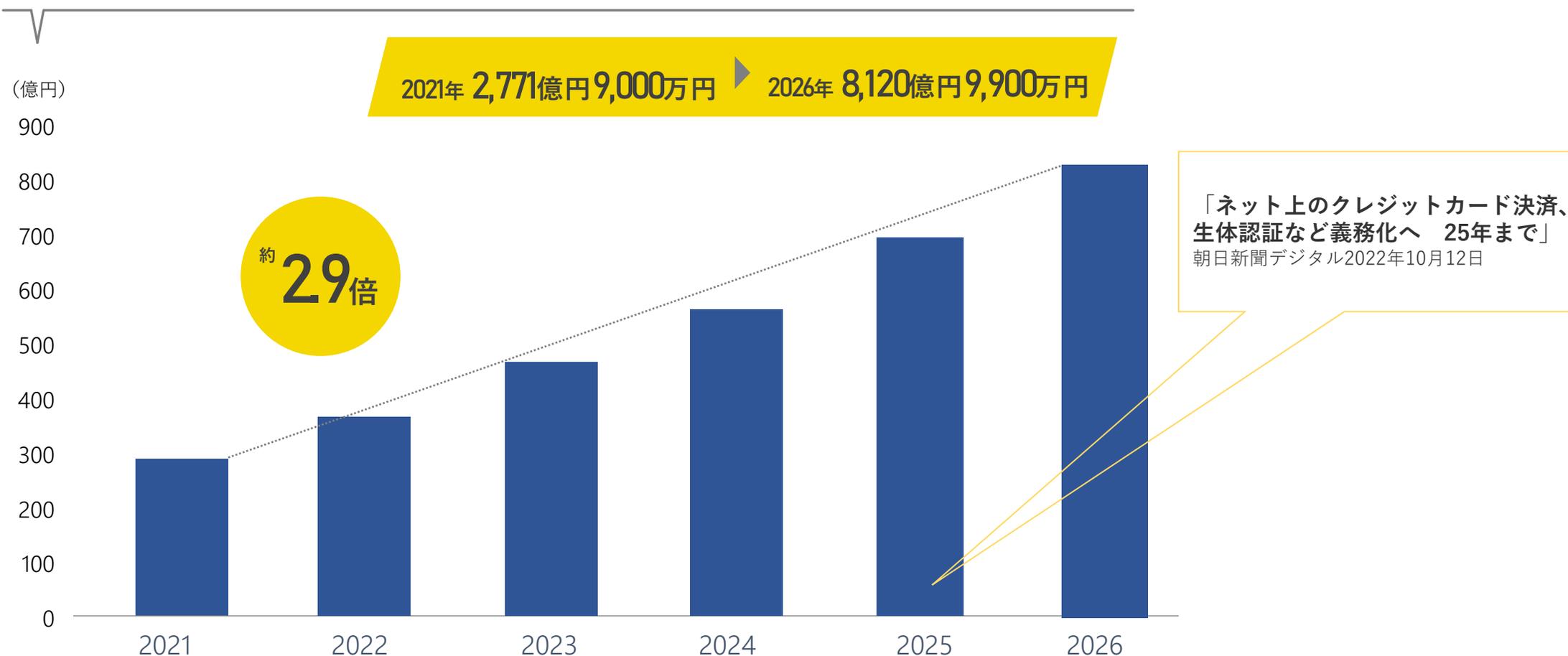
成長戦略

経営指標

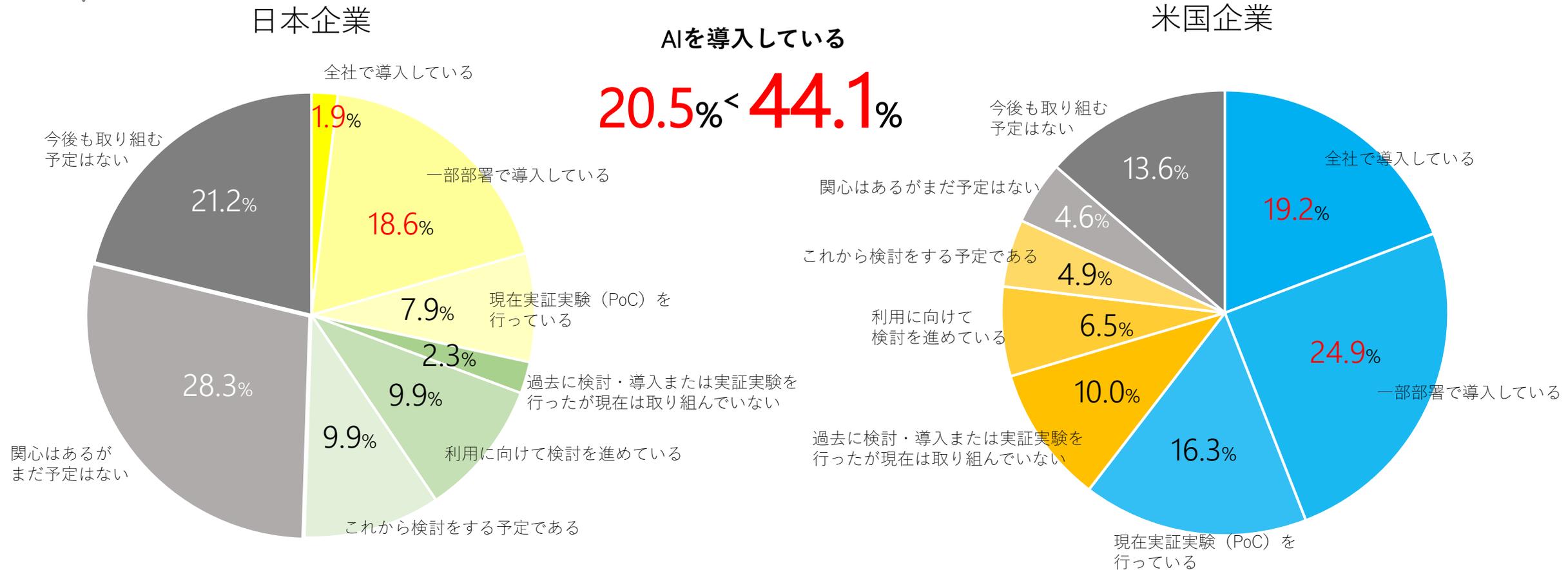
リスク情報ほか

国内AIシステム市場は、2021年に市場規模は前年比成長率26.3%で2771億9000万円に達する見込みです。2026年までのCAGR（年間平均成長率）は24.0%を維持して、2026年には市場規模8120億9900万円に達すると予測されています。

AIシステム国内市場（支出金額）



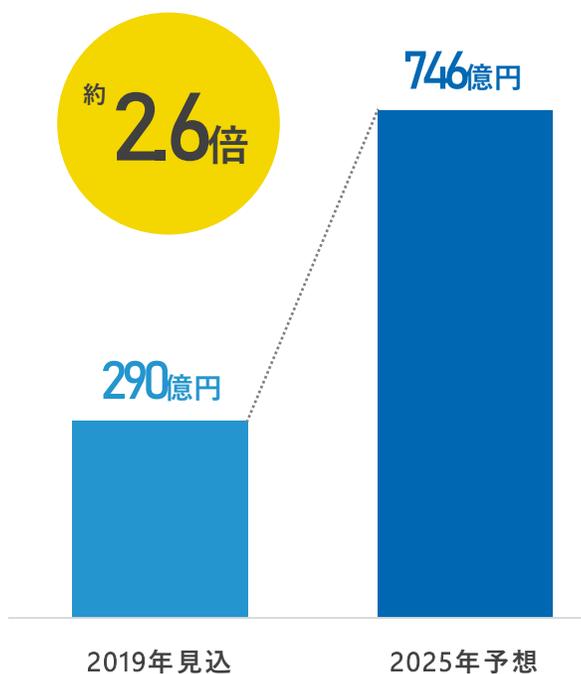
企業におけるAIの利活用状況 第3回 新しい資本主義実現会議資料より（2022年2月）



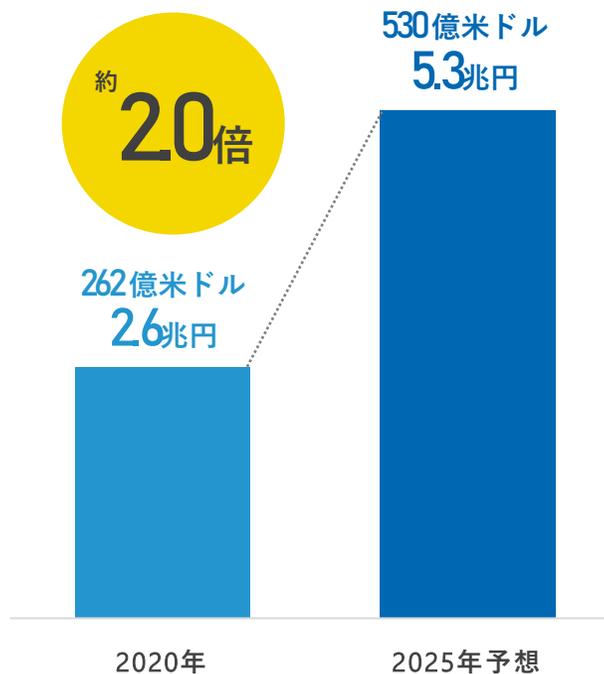
*日本:製造業、非製造業の経営層またはICT関連事業部門の責任者もしくは担当者に対するアンケート調査(2021年7月5日~8月6日に実施)。有効回答数530。
 米国:製造業、非製造業のマネージャークラス以上に対するアンケート調査(2021年7月8日~7月19日に実施)。有効回答数369。
 (出所)独立行政法人情報処理推進機構「DX白書2021」を基に作成。

画像認識サービスのニーズは人手不足に悩む流通業を中心に徐々に顕在化しております。今後高齢化がさらに進む日本社会において他業界もふくみ深刻化することが予想されます。これにより画像認識システムによる接客支援などへのニーズは更なる拡大が予想されます。

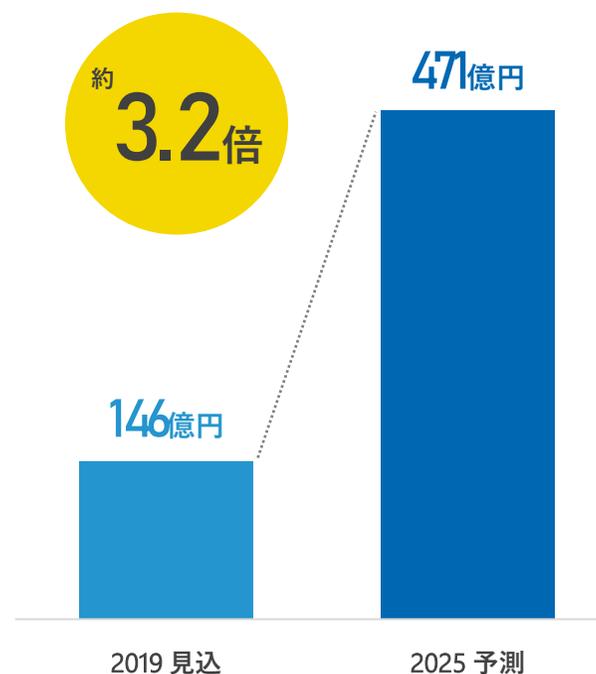
画像認識関連技術（国内市場）*1



画像認識関連技術（世界市場）*2



顔・表情認識AI（国内市場）*3

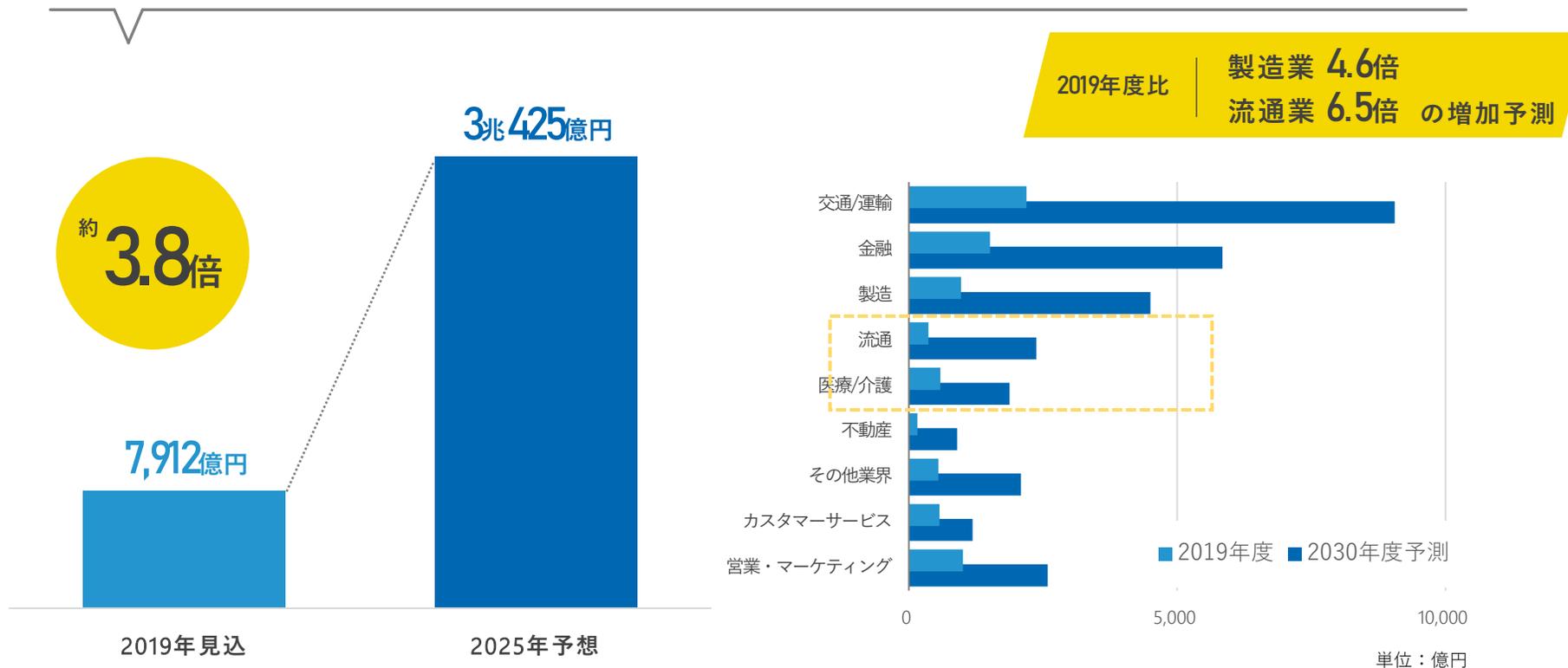


出典(*1,*3)：富士キメラ総研『2020 画像・音声AI/次世代インターフェース市場の現状と将来展望』

出典(*2)：株式会社グローバルインフォメーション『画像認識の世界市場（～2025年）』

SI部門は、DX市場及びAIシステム国内市場に牽引される構造にあります。新型コロナウイルス感染症の拡大が契機となり、IoT・AI・RPA・5G・ブロックチェーンなどDXの基盤となるデジタル技術が実用段階に入り、DXへの投資は本格化しました。

DX国内市場（投資金額）



出典：富士キメラ総研「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」



Contents

会社概要

市場可能性

03 強みと特徴

成長戦略

経営指標

リスク情報ほか

Technical Capabilities

技術力 × 社会実装力

Implementation Capacity

二刀流



技術力

研究開発系
AI
ベンチャー

大学院の研究室にルーツをもつ企業が多い。技術力は高いが顧客ニーズに応えるマーケティング力が弱い。

ニッチ
AIサービス
特化型企业

OEMなどで業界に特化した特異なAIサービスを提供。市場性の高いAIサービス開発では後手にまわる。

他社API活用
AIサービス
企業

グローバルIT企業がオープンソースとして提供するAPIを活用してサービス展開、自社での開発力はなく独自性うすい。

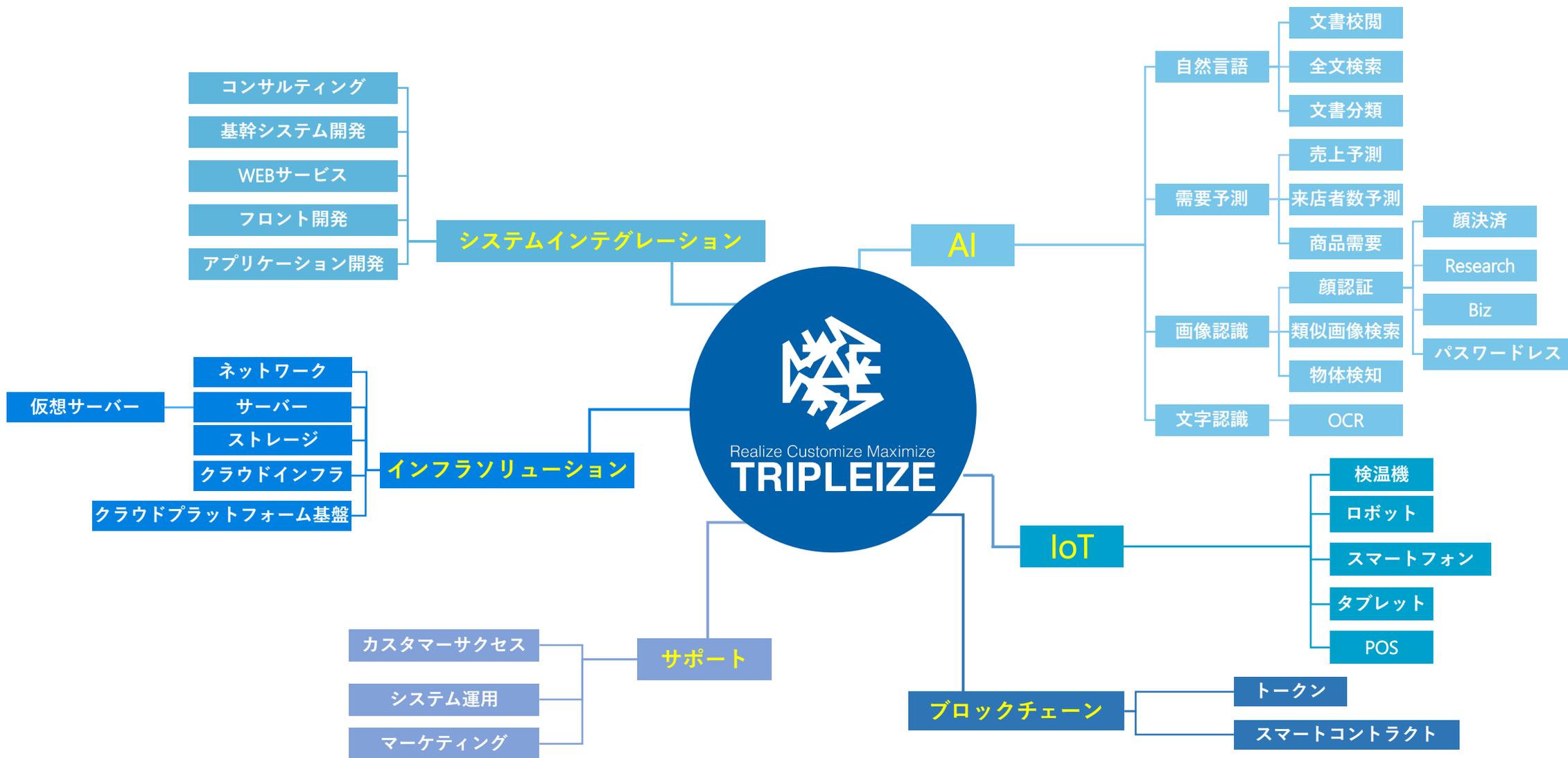
Realize Customize Maximize

TRIPLEIZE

AIの独自開発を行いながら
実装システム構築まで。

本当に使えるAIプロダクトを提供。

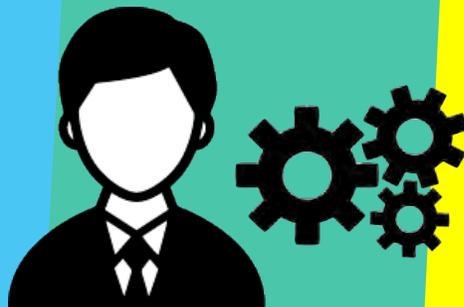
社会実装力



SI部門



エンジニア出身の創業者・福原の経験から
スタートした当社の基盤となる事業。
大手SIerのみならず、エンドユーザーとして
大手企業との取引も拡大。



DXイノベーション

AIZE部門



2014年からスタートし世界大会での好成績を誇る
囲碁AIの研究開発から生まれた、
最先端の画像認識プラットフォーム事業。

基幹システム
決済システム
インフラ構築

提供サービス

AIZE Biz
AIZE Research
AIZE Biz+
AIZE Research+

AIZE PAY
AIZE API
AIZE Breath

73.0%



売上構成 *1



25.3%

56.1%



粗利構成 *1



40.6%

26.7%



年平均成長率 *2



191.2%

138人



エンジニア数 *3



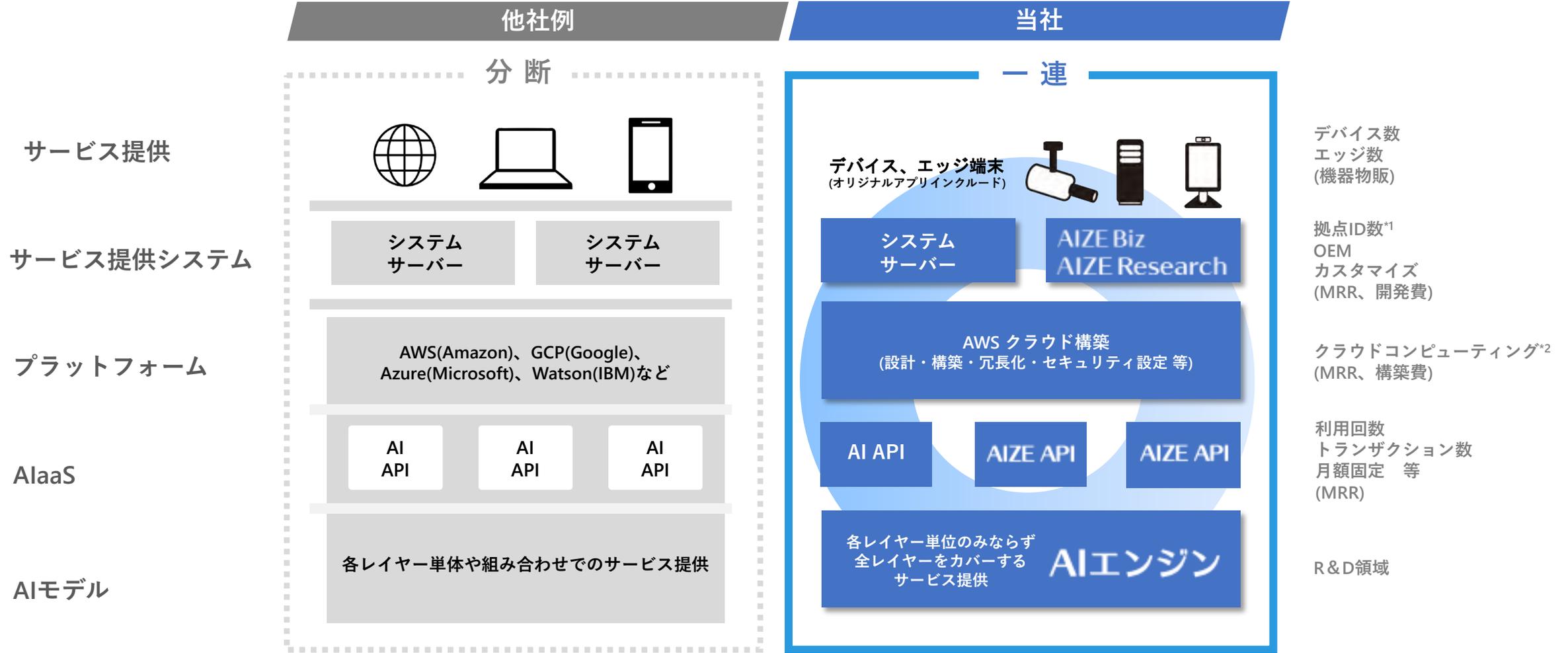
41人

*1: 売上構成及び粗利構成は2022年8月期のもの。売上・粗利の比率合計に研修事業及びその他事業は含まれておりません
*2: 年平均成長率は、SI部門：2013年8月期-2022年8月期、AIZE部門：2020年8月期-2022年8月期
*3: エンジニア数は、2022年8月31日現在

クライアントの課題をシステム化によって解決する流れを一気通貫で提供。

営業、マーケティングとエンジニアの密接な連携を通じて、顧客の事業価値の最大化に寄与。





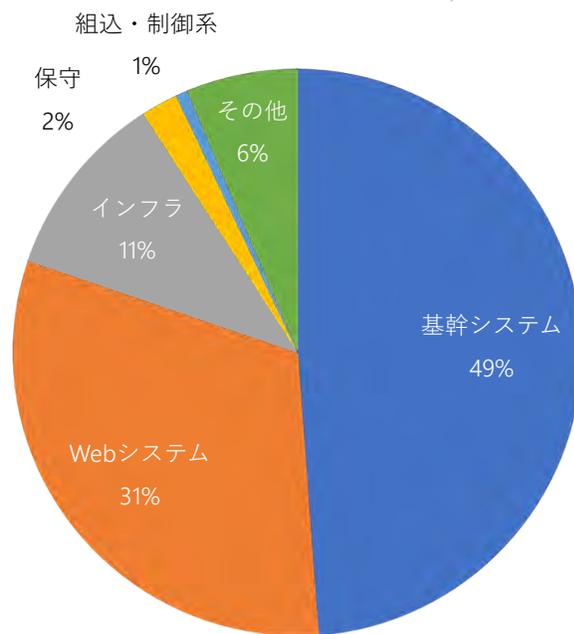
*1：拠点ID数とは契約企業数やユーザー数、OEM契約等を総合した課金単位です

*2：AIZEのサーバーはAWS上に構築しており、クラウドコンピューティングの設計、構築等自社で行っております。当社は設計構築を事業化しております

収益を伸ばし経営を安定させながら、多様な現場での経験実績によって優秀エンジニアを輩出するトリプルアイズの根本です。

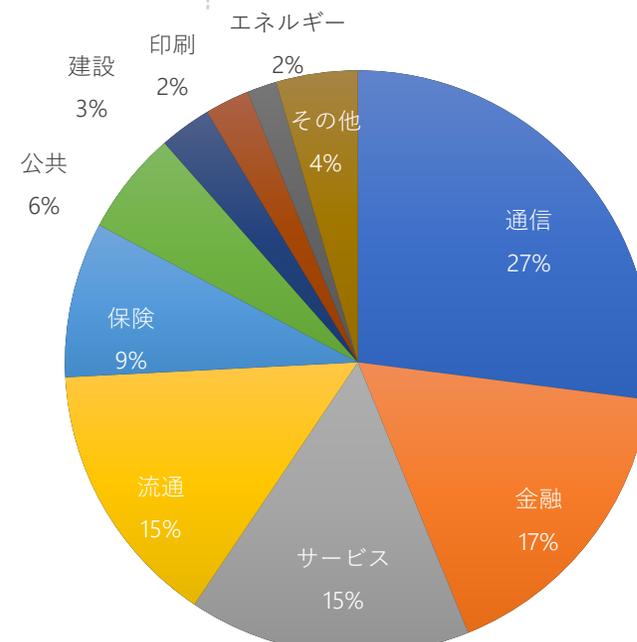


22.0%
粗利率



案件比率 (売上)

620千円
月エンジニア単価



業種別比率 (件数)

2,850人月
SIエンジニア稼働工数
(協力会社含む)

2022年8月期実績

*1: 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

SI部門

DXエンジニア

248名

内 社員138名・協力会社110名 (2022.8現在 前年比+2名)

AIZE部門

AIプロフェッショナル

41名

(2022.8現在 前年比+11名)

DX支援を強かにサポートできるハイスキル人材の育成に注力。
プロジェクトマネジャー人材を採用・育成し、より上流工程の受託案件
を獲得。

最先端AIの研究開発を行う人材が多く在籍。
第11回UEC杯コンピュータ囲碁大会(2019年12月)で2位となった囲碁AI
の研究開発のネットワークを活用し、優秀な人材を採用。

3つの

人材バランス

プロマネ人材
上級中級SE
上級中級PG

中級上級エンジニア

110名

アジャイル開発に
スピード対応

協力会社
取引実績

創業以来

約 600社

AIプロフェッショナル
データサイエンティスト

総勢 20名超

先端技術開発
プロジェクト推進

世界大会

第2位

囲碁AI研究開発のネットワーク
高度AI人材採用

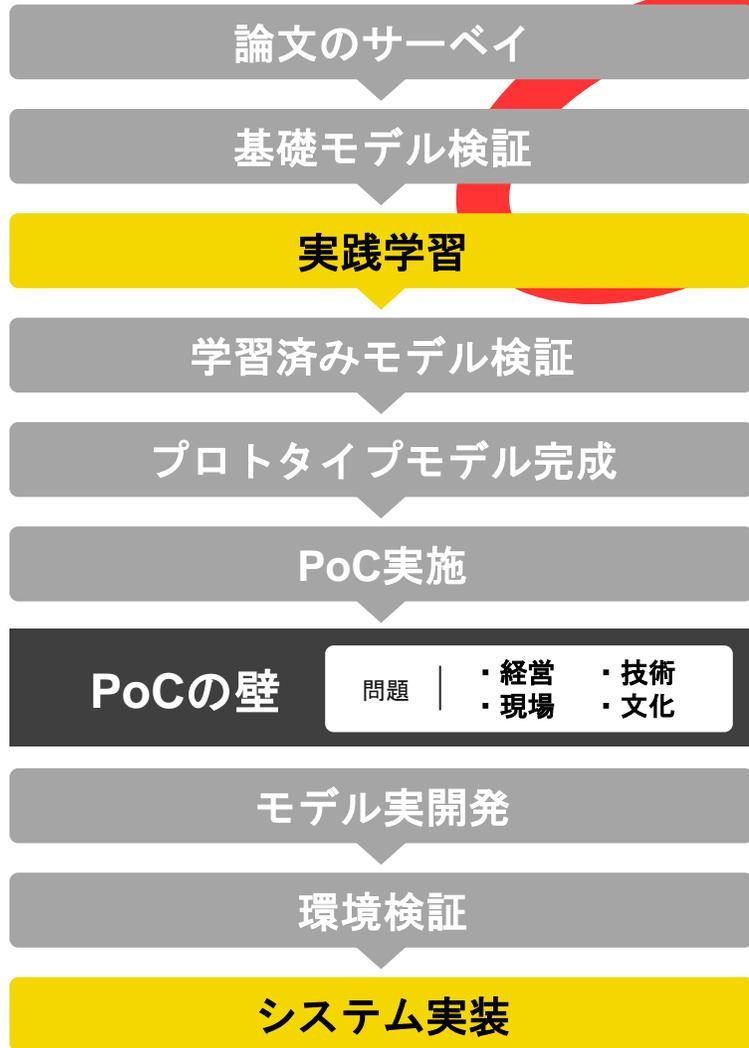
G検定^{*1} 合格者

総勢 20名超

ディープラーニングへの
組織的理解

*1: 一般社団法人日本ディープラーニング協会が主催する検定。事業に活用できるAIの知識を検定試験する

AI実装のプロセス



技術力

「実践学習」のデータアプローチの強さ

手法はディープラーニングに固定せず、AIタスクによっては統計・機械学習アプローチも行います。データアプローチでは囲碁AIでも非常に重要で、トリプルアイズはここに知見があります。囲碁AIのデータは棋譜から特徴量を抽出する（画像解析）ため、そこに工夫が必要となり、強い囲碁AIに必要な技術なのです。

社会実装力

AIを「システム実装」できる珍しさ

トリプルアイズのサービス「AIZE」は、全て自社で開発しながら、顧客ニーズから市場性を分析して、社会に本当に求められるテクノロジーの提供を行う、マーケットインの開発を行なっています。この実装力（カスタマイズ力）は、毎期の安定成長の実績に裏付けられております。

日本をのぞく世界の先端IT企業のほとんどが囲碁AIの研究開発に挑んでいます。囲碁AI 開発プロジェクトへの参画は、私たちのディープラーニングの大きな成果であり、AIエンジンの優秀性の証明となります。

囲碁AI世界大会成績推移

| 開催時期 | 順位 |
|----------|------------------|
| 2018年6月 | 8位 |
| 2018年12月 | 7位 |
| 2019年4月 | 4位 |
| 2019年12月 | 2位 ^{*1} |
| 2022年3月 | 6位 ^{*2} |



2019年4月 GLOBIS-AQZ プロジェクト記者会見



問鼎碁 GLOBIS-AQZ

トップにとって代わるという意の「鼎の軽重を問う」から命名されたGLOBIS-AQZの中国語名。同時に3つの脚をもつ鼎は、プロジェクトチームの3者（山口祐氏、グロービス社、当社）を表し、当社の名称案から決まった。

囲碁の局面変化

囲碁の盤面は19×19の361マス。指し手の選択数は10の360乗と天文学的に複雑。技術力の差が勝敗に現れます。

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

億： 10^8
兆： 10^{12}
京： 10^{16}
垓： 10^{20}
秭： 10^{24}
穰： 10^{28}
溝： 10^{32}
澗： 10^{36}
正： 10^{40}
載： 10^{44}
極： 10^{48}
恒河沙： 10^{52}
阿僧祇： 10^{56}
那由他： 10^{60}
不可思議： 10^{64}
無量劫： 10^{68}
矜羯羅： 10^{72}
阿加羅： 10^{76}
最勝： 10^{80}

*1：共同開発プロジェクト「GLOBIS-AQZ」での成績。*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おりました。

AIエンジン

学習モデルを備えたコアテクノロジー

ファンクション

画像認識
自然言語
需要予測
文字認識

サービス

組み込み
アプリやデバイスへの実装

価格帯

AIZE API ライセンス費

画像認識AI

事前登録のない不特定多数の人や物、状態を認識する

サービス

マーケティング
リテールデータ/店舗管理ポイントシステム
O2O/集客/クーポンおもてなし
接客/インフォメーション安全管理
防災/無人監視/転売対策

価格帯

初期費用 18,000円
月額費用 30,000円～
※初期費用には機器代は含まれておりません

顔認証AI

事前登録された人や物と、撮影時の人や物と照合する

サービス

本人確認
eKYC/窓口業務/施設管理勤怠管理
労務管理効率化/コロナ対策入店管理
会員管理/コロナ対策顔認証決済
キャッシュレス

価格帯

初期費用 18,000円
月額費用 16,800円～

家電量販店No.1のヤマダデンキの700を超える店舗の顔認証決済サービス「ヤマダPay」にAIZEを導入。
お客様が事前に自身のスマホを利用し、顔画像を登録することで、来店時の商品購入の際にスマホもクレジットカードも持たずにお買物ができる決済サービス。ヤマダNEOBANK口座での顔認証決済サービスの提供が2022年6月20日よりスタート。



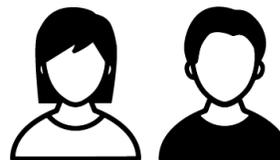
地域密着型の大手スーパーマーケットチェーンでは、検温機型顔認証勤怠サービス「AIZE Biz+」を250拠点に導入し、従業員向けコロナ対策として利用されています。流通業、飲食業、工場などで、顔画像と検温機記録を紐づけることで、本部による一括管理が可能になりました。0.5秒以下で顔画像を認識できるAIデバイスで、従業員や取引先、お客様入退室時に自動で時間と体温を記録できます。手作業が圧倒的に減り、コストダウンが約束されます。



富士山静岡空港株式会社と共同で、地域に設置したカメラから取得したデータを分析し訪問旅行客がどのように各拠点を回遊しているかを可視化する実証実験を行なっています。マスコミにとりあげられニュースになりました。



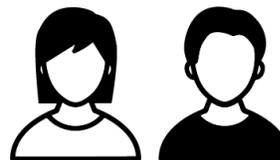
富士山静岡空港



- 人の性別
- 施設を訪れた日
- 時間帯
- リピーター

- 人数
- 移動経路

大井川鉄道 新金谷駅



- 人の性別
- 施設を訪れた日
- 時間帯
- リピーター

2022年1月12日(水)～6月15日(水)のポイント付与期間中に、キャンペーンサイトから「顔写真とニックネーム」を登録し、対象店舗の検温機で検温するだけで毎日1ポイント。月3回実施する割引券引換えイベントに参加し、ランクに応じてOOTEMORIの割引券を配布するキャンペーン。

まずは顔写真とニックネームを登録!

- 1** QRコードからキャンペーンサイトへアクセス!

- 2** 登録方法を確認し、「利用開始」ボタンをクリック!
- 3** カメラが起動します。正面を向いて「認証」ボタンをクリック!
※認証精度向上のため、マスクを外しての撮影を推奨
- 4** 撮影した写真を確認し、「登録」ボタンをクリック。
- 5** サービス利用規約を読み、「利用規約に同意し次に進む」ボタンをクリック!
- 6** 顔写真撮影時の注意事項を読み、「登録に進む」ボタンをクリック!
- 7** ニックネームを入力し、「登録」した画像で認証可能か再度撮影。
- 8** ポイント確認画面が表示されたら登録完了!
※顔写真はイメージです。
※QRコードは「顔」アプリユーザーの登録専用です。

顔写真撮影の際の注意事項

顔写真撮影前に、必ず「顔写真撮影時の注意事項」をご確認ください。次回以降ポイント確認時に顔認証ができない場合は、再登録していただく事となります。その場合、ポイントはポイントとなりますのでご注意ください。高い画、再撮影時のポイントは加算されませんので、予めご了承ください。

ポイントを確認しよう!

ポイント確認画面は、登録時QRコードよりアクセスし、顔認証を行うと表示されます。
※ポイント確認のために、キャンペーンサイトをブックマークすると便利です。

ポイントをとめよう!

顔写真とニックネームの登録が完了したら、下記対象店舗に設置されている検温器で検温し、体温が表示されたら1ポイント獲得!
※複数店舗利用しても、1日1ポイントまでの付与となります。

検温設置店舗

フロント、ラベスケーラ マスクリア、韓国焼肉 GOCHU コチュ、JASMINE THAI, Belgian Brasserie Court Gent, おだしうどん かかや、一口餃子専門店 餃屋5丁目、やまのり・やまのし・かいり、鳥居池、Daxxa Deli、ゆき香屋 紅毛、サラダリ MARGO オーテモリ店、タミルス オオテマチ、bivaco mio、スパニール、ファミリーマート

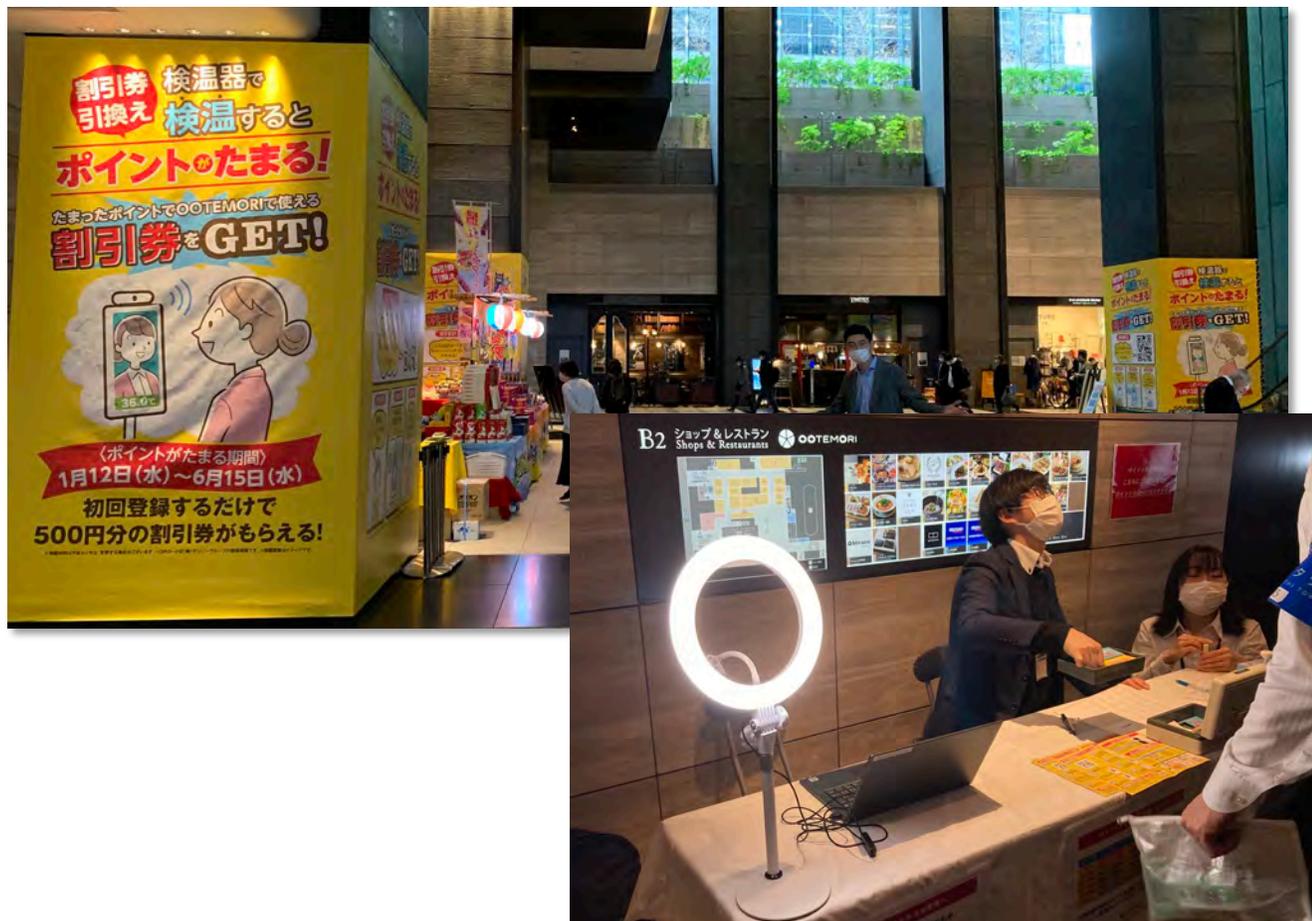
ポイントを割引券に交換しよう!

期間中、月3回開催する割引券引換えイベントで「OOTEMORI割引券」と交換できます。
※B2F特設会場 割引券引換えカウンターにご来場いただく必要があります。イベント期間内にご来場いただいた方のみ割引券と引換えさせていただきます。※初回登録特典は一人様1回までとなります。※イベント開催時のランクに応じて割引券を配布いたします。

| ポイント数 | ランク | プレゼント |
|---------|--------|----------------------------------|
| 0pt | 初回特典 | 500円割引券 (1,000円以上ご利用で使用可) → 1枚 |
| 5~20pt | ブロンズ | 500円割引券 (1,000円以上ご利用で使用可) → 1枚 |
| 21~30pt | シルバー | 1,000円割引券 (2,000円以上ご利用で使用可) → 2枚 |
| 31~40pt | ゴールド | 1,000円割引券 (2,000円以上ご利用で使用可) → 3枚 |
| 41~50pt | プラチナ | 1,000円割引券 (2,000円以上ご利用で使用可) → 4枚 |
| 51pt~ | ダイヤモンド | 1,000円割引券 (2,000円以上ご利用で使用可) → 5枚 |

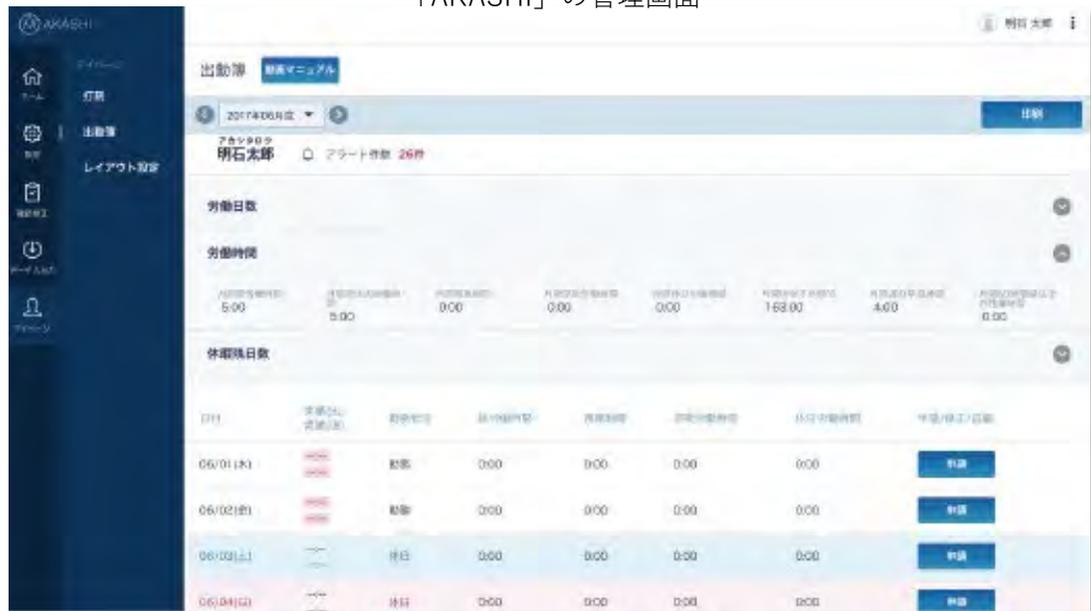
例えば

| | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 |
|-------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----|
| Aさん の場合 | 登録 10ポイント 500円 割引券 計2枚GET | 25ポイント 1,000円 割引券 2枚GET | イベント 不参加 | 45ポイント 1,000円 割引券 4枚GET | 55ポイント 1,000円 割引券 5枚GET | |
| Bさん の場合 | 途中参加も OK! | 登録 0ポイント 500円 割引券 1枚GET | 15ポイント 500円 割引券 1枚GET | イベント 不参加 | 31ポイント 1,000円 割引券 3枚GET | |



顔認証AI・AIZEは、ソニービズネットワーク株式会社「AKASHI」、株式会社アスピット「ASPIT」と相次いで連携が開始されました。既存の勤怠管理システムに顔認証AI・AIZEを搭載することで、既存システムの付加価値を向上しながら、AIZEのユーザー拡大を図ることができます。導入企業にとってはAI化のスムーズスタートとしても最適です。

「AKASHI」の管理画面



クラウド型勤怠管理システム



クラウド型勤怠管理システム「AKASHI」とは

ソニービズネットワークスが提供する「AKASHI」は、直感的に操作できるデザインを採用し、出勤簿確認や実績修正、各種承認などが簡単に行えるクラウド型勤怠管理サービス。36協定設定、年休管理簿や労働時間の把握など、あらゆる法改正や複雑な就業ルールにフレキシブルに対応します。

「ASPIT」の管理画面



飲食店向け業務支援システム



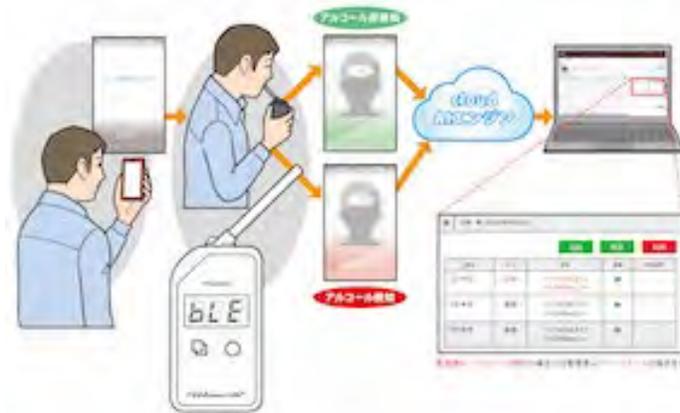
外食産業向け業務支援システム「ASPIT」とは

「ASPIT」は、外食ビジネスにおける「経営の見える化」を実現することができるシステムです。具体的な業務支援サービスとして、発注・買掛管理、売上管理、勤怠管理、シフト管理、在庫・棚卸管理、損益管理、小口現金管理、FC管理、調理工程表などを7000店舗以上に提供しています。

道路交通法改正（道路交通法施行規則の改正）により、「アルコール検知器」を使用して確認しその内容を記録することが義務付けられるようになりました。AIZE Breathは、AI顔認証とアルコールチェックと検温を一連の動作で行い、記録をクラウドに自動保存するシステムです。2022年5月のサービスローンチ以来、引き合いは急増中です。



「世界の飲酒検知器市場は2027年まで
年平均成長率8.5%で成長する見込み」
REPORTOCEAN (2021年10月)



白ナンバー事業者は全国に約34万社
対象となるドライバーは約782万人
THE SANKEI NEWS (2021年11月)

月数万円から最先端のAIシステムが利用可能。導入後も豊かな拡張性でさまざまなシステムと連携します。フェーズごとのニーズに応じた費用感でスタート、未来を創造する大規模なAIシステムまで。



地域先進モビリティシステム構築



2022年10月30日～11月13日、慶應義塾大学日吉キャンパス蝮谷テニスコートにて開催された国際テニス大会「Yokohama Keio Challenger International Tennis Tournament 2022」（以下、横浜慶應チャレンジャー）にて、株式会社アクリートと共同で、顔認証とSMS（ショートメッセージサービス）のハイブリッド認証の実証実験を行いました。



顔認証とSMSによる 実証実験を行なっています ご協力をお願いいたします

- ① QRコードからアプリを呼び出します
- ② 顔画像と携帯電話番号を登録します
- ③ 会場の入口にてスマートフォンで検温を行います
- ④ 本人のSMSに検温結果が通知されます

スマホで顔登録

↓

ゲーム機で検温

↓

スマホに通知

目的
会場に入る際に検温することで、感染症対策に寄与します。来場者数やゲートの出入り人数分析からスムーズな大会運営に寄与します。SMSと顔認証AIの連携でDXを進め、新しい日常に即したコミュニケーションツールとしての可能性を試みます

ご本人のSMSに検温結果が通知されます

*取得した情報を分析し、感染症対策や大会運営の向上を図ります。
*取得した顔画像並びに電話番号情報は大会期間が終了次第削除いたします。

【本システムに関するお問い合わせ先】株式会社トリプルアイズ 03-3526-2201

SMS×顔認証が拓く未来

横浜慶應チャレンジャー国際トーナメント2022での実証実験

本大会において、アクリートのSMS認証とトリプルアイズの顔認証を連携したシステムで、スポーツ大会運営の未来像を提案しております。

- 会場に入る際に検温することで、感染症対策に寄与します。
- 来場者数やゲートの出入り人数分析からスムーズな大会運営に寄与します。
- SMSと顔認証AIの連携でDXを進め、新しい日常に即したコミュニケーションツールとしての可能性を試みます。

事前

1. 顔画像登録

2. 検温

3. 検温結果通知

Cloud AIZE
クラウド顔認証サービス

Accrete
SMS認証プラットフォーム

ご協力ありがとうございます。

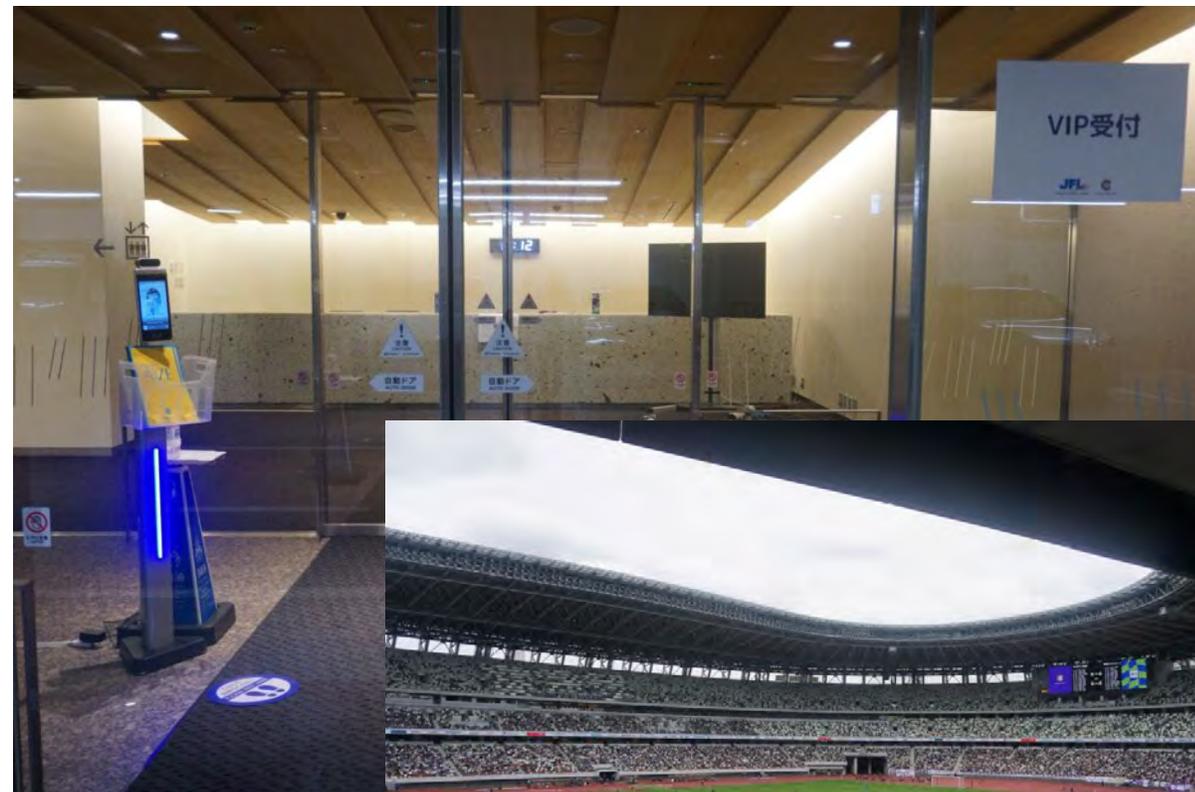
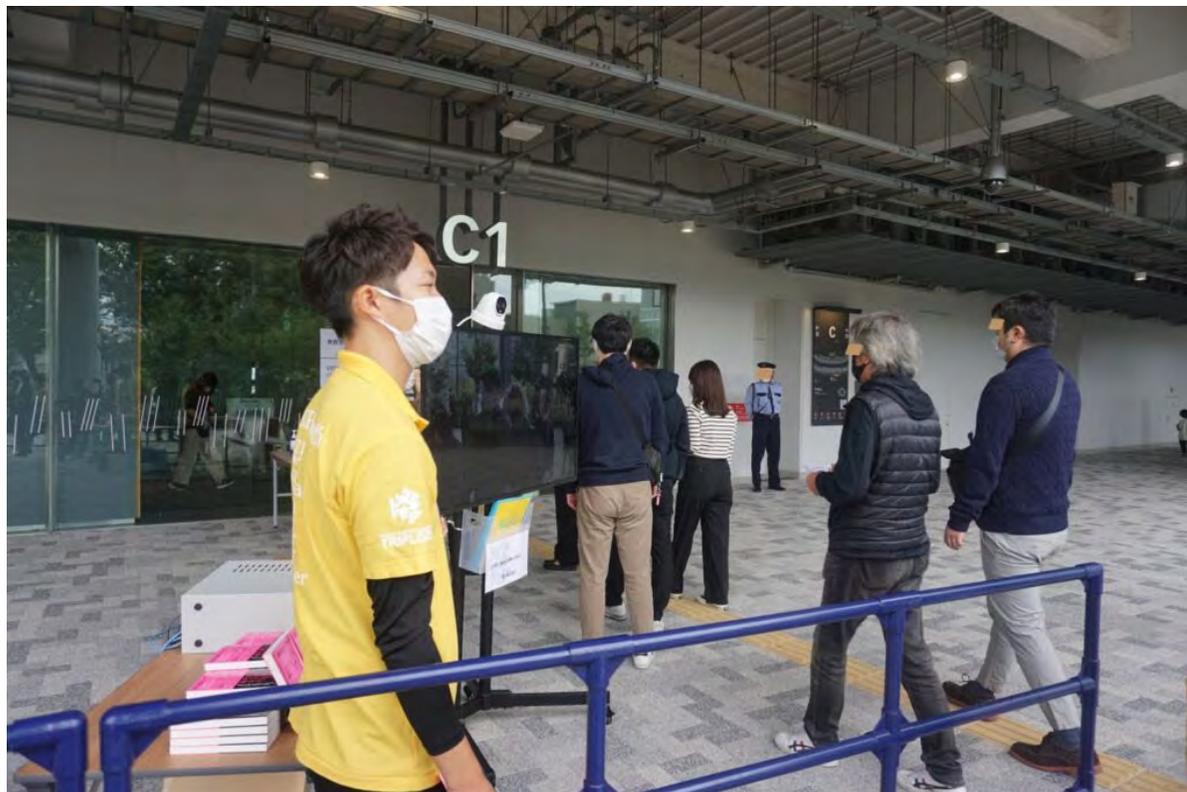
目的
SMS認証の世界でコミュニケーションの最適化とセキュリティの両立を図るアクリートと、画像認識AIで次世代の日常となるパスワードレスの実現を目指すトリプルアイズは、お互いの認証技術を組み合わせることで、デジタルサイドからもリアルサイドからもアクセス可能な多要素認証プラットフォーム構築を目指してまいります。

Yokohama KEIO Challenger
横浜慶應チャレンジャー国際トーナメント2022

Accrete
株式会社アクリート

TRIPLEIZE
株式会社トリプルアイズ

2022年10月9日、株式会社Criacaoと共同で、国立競技場（東京都新宿区）で行われたJFL第24節「クリアソン新宿vs鈴鹿ポイントゲッターズ」のゲームにおいて、画像認識プラットフォームAIZEを用いたデータ可視化システムを設置しました。



2022年11月12日、丸紅株式会社、国立大学法人信州大学とともに、信州大学 松本キャンパスで開催された「大しごと〜く&オープン・カンパニー in信州2022」において、各キャンパス（長野・上田・伊那）と会場（松本キャンパス）の往来で運行される送迎バス内に、顔認証AIによる本人確認システムを設置しました。バス乗降時および会場入場時に来場者の乗降データを取得・解析しました。

対話型
特別企画

松本キャンパス行き限定
シャトルバスでしごと〜く

次世代技術を創り実装する会社
〜MaaSと画像顔認証の実証実験

大しごと〜く&
オープン・カンパニーin信州
無料送迎バス

Marubeni 信州大学 SHINSHU UNIVERSITY IZE Realize Customize Maximize TRIPLEIZE



A社 車載カメラ向けディープラーニングのためのDB改修

B社 AI及び統計的手法による顧客行動予測商品レコメンド・音声分析機能のシステムへの組み込み
エンドユーザの購買履歴や行動履歴をAIに学習させ各種予測や商品の自動分類機能などを開発

C社 自動発注の再構築案件でのAIエンジンを活用した需要予測

D社 人間行動応用技術AI研究向けWebアプリ開発

E社 AI画像認識サポート（日本を代表するグローバルアパレルブランドのシステム）

F社 顔認証タッチレス決済「スマイルレジ」開発

G社 自動搬送ロボットに搭載する最適経路探索AI開発

H社 AIによる文書校閲（誤字脱字チェック）ツール開発

植物における需要とトレンドのAI可視化システムの導入

概要

SNSサイトの情報

植物のEC/SNS
サイト運営会社



出荷量の情報

植物の卸売市場
運営会社

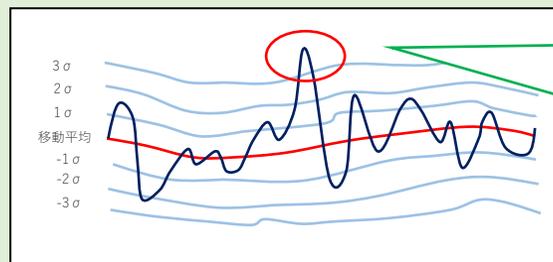
植物に関するSNSサイトを運営会社と卸売市場を運営する会社の情報を活用したデータ分析プロジェクト。

品種ごとにSNSの情報と出荷量の関連性を分析し状況を閲覧できる以下のシステムを導入しました。

- SNSサイトの急上昇（バズ）検知
- SNS×出荷量による傾向の可視化

SNSサイトの急上昇（バズ）検知

SNSサイトの情報とボリンジャーバンドを組み合わせた急上昇検知システムを導入した。



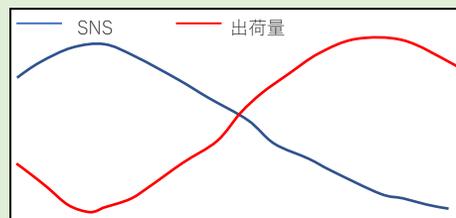
SNSへの投稿に対するいいね数に、ボリンジャーバンドでの評価を実施した。

3σ（統計的には99.7%収まる範囲）を超える特異な量のいいねを誇る投稿に対して、急上昇投稿として品種を可視化・検知に成功した。

SNSサイト運営会社向け

SNS×出荷量による傾向の可視化

データ（SNSサイトの情報・出荷量の情報）に対してTMAを活用しSNSの発信量から、出荷量の傾向を可視化した。



例）観葉植物の場合

コロナ後人気が急上昇したがSNSでは、発信回数が増加しており、それに合わせて出荷量も増加傾向に入っていることを今回のPJで捉えることに成功した。

卸売市場運営会社向け



Photo by Unsplash on Jake Nebov

■ 目的

- ・ 単位時間あたりの搬送量の最大化
- ・ 同じ搬送量下の無人搬送車台数の最小化
- ・ 搬送要求から無人搬送車の荷物引き取り時間の最小化

■ PoC検証

- ・ ヒューリスティック・・・渋滞を考慮した再ルーティング
- ・ モンテカルロ木探索・・・ノード探索に搬送量を設定
- ・ 強化学習(MRAL)・・・無人搬送車の動作に対して得点をあたえ、目的が達成されるように自己学習

各AI・探索アルゴリズムでのアプローチ手段を検証



Contents

会社概要

市場可能性

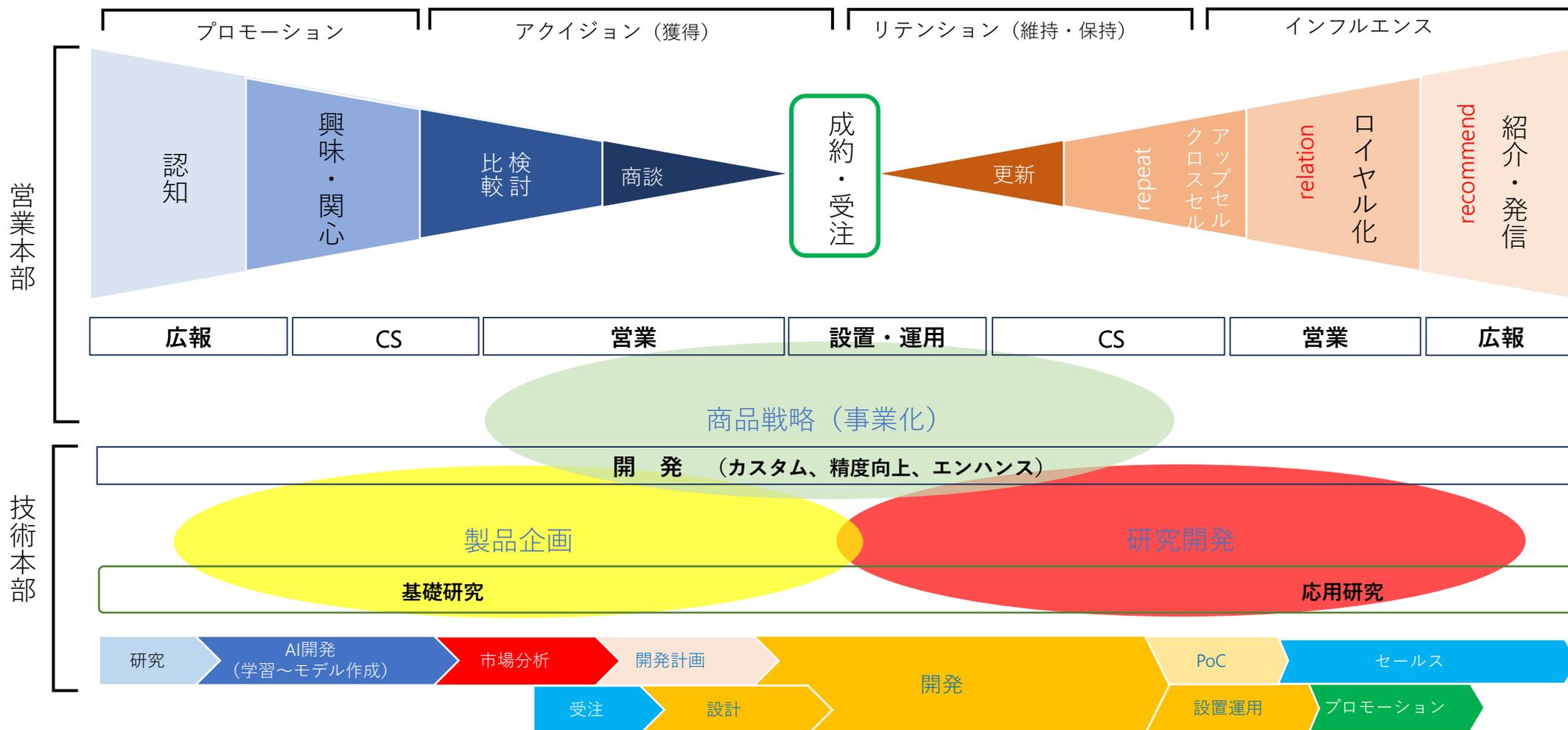
強みと特徴

04 成長戦略

経営指標

リスク情報ほか

研究開発から事業化、定着までを全体で管理し最適化する仕組みを構築しています。顧客のニーズやシーズをいち早くキャッチし、機能やサービスとして提供。カスタマーサクセス部門が既存顧客との接触を保って、LTVを向上させます。



SI部門とAIZE部門を横断して技術資源をポートフォリオとして管理し、技術戦略策定を推進しています。トリプルアイズの技術の総合力を發揮できる領域、市場への進出、ポジション確保を進めます。

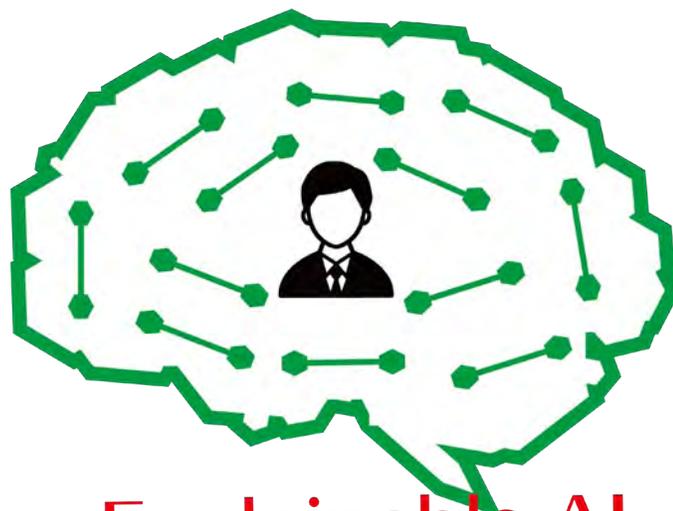


今回の業務提携により、両社の共通課題である説明可能なAI（XAI）分野での具体的な検討をスタートしました。ディープラーニングによるAIの予測や推論はブラックボックスになりがちであり、解決していかなくてはならない技術課題として注目されています。人とAIの関係（ヒューマン・イン・ザ・ループ）について両社で研究し、XAIの共同開発も視野に入れ、人に優しいAIの実現で協働していきます。



Realize Customize Maximize
TRIPLEIZE

xenodata lab.



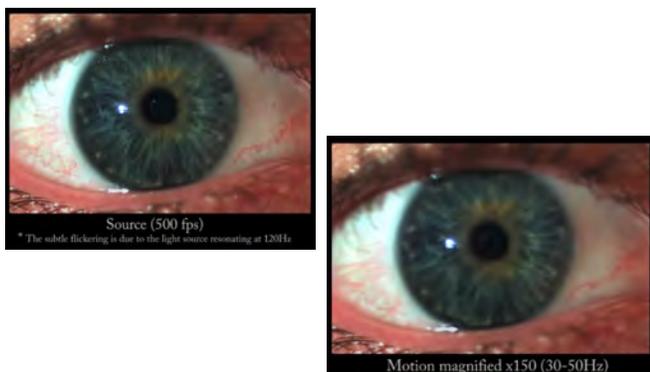
Explainable AI

メタバースをはじめとしたXR（クロスリアリティ）が普及していく社会において、リアルコミュニケーションとデジタルコミュニケーションが融合するためには、個人認証の「信頼性」を強固にしていくことが重要です。そこで今回、トリプルアイズとアクリートは、お互いの技術を活かし、デジタル・リアルの両面で強みを持つ、よりセキュアで利便性の高い多要素認証プラットフォームを構築すべく業務提携いたしました。



画像認識AIの研究分野は、画像認識AIの機能を向上させるモーションマグニフィケーション、人に寄り添う先端テクノロジーを目指す説明可能なAI、次代の産業の覇権を占う量子コンピュータについていち早く研究を開始しております。

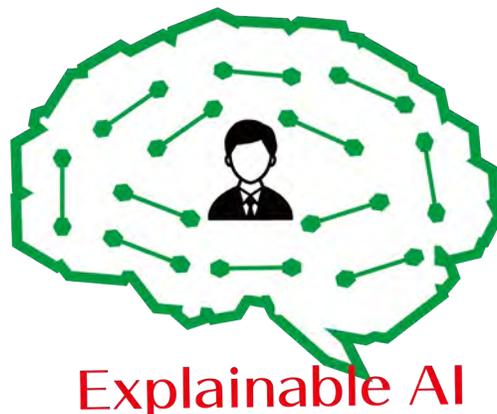
モーションマグニフィケーション



モーションマグニフィケーションは人の眼では見えない微細な変化を捉えるカメラで、金融・医療・安全管理・建築現場などあらゆる領域での活用が考えられています。たとえばAIZE Payなど誤認識が許されないサービスでの生体認証の機能を高めます。

出典 <https://www.youtube.com/watch?v=W7ZQ-FG7Nww>

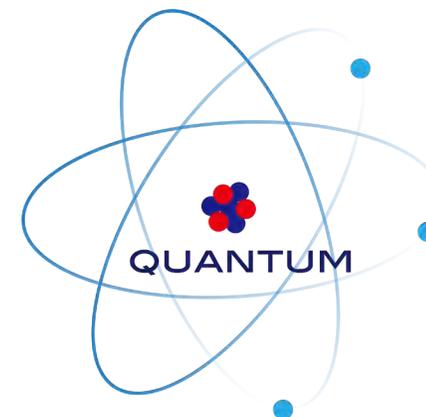
説明可能なAI



Explainable AI

ディープラーニングの発達によって、人間が想定できないようなアウトプットをするAIへの不安が生じています。AIという知能がどのように考え、どのようなアウトプットするのかが理解でき信頼できるようなツール開発の開始を予定しております。

量子コンピュータ



粒子と波が相補的に存在する量子力学の現象を計算処理技術に応用することで、従来型コンピュータに対し圧倒的なパフォーマンスを実現します。新しい資本主義実現のうえでも注目される技術。膨大なデータを処理するAIの次なるイノベーションに必須となります。

松原 仁氏は、日本における人工知能（AI）やロボット研究者の草分けとして、人工知能技術の研究開発・人材育成・社会実装等、各種の活動に取り組まれております。かねてよりトリプルアイズとは、将棋AI・囲碁AIの研究で交流があり、創業者・福原智の著書『テクノロジー・ファースト』では対談者としてご登場されています。最近では社内のアイデアソンで審査委員長を務められるなど関係を深めてまいりました。



桐原 もう日本が追いつくことは難しいのでしょうか？

松原 AIは研究すべき領域が広いので、全体でいうとアメリカや中国が先行していますが、すべての領域で彼らがトップを取るというわけでもないで、どこかで局部的に勝つことはできる。そこがAIの進化にとって外せないところであれば日本も一定の地位を占めていけると思います。

桐原 まさにお聞きしたいところです。日本が米中に勝負できる領域というのは想定できるのでしょうか？

松原 日本はもともとロボット開発では強いので、ものづくりとAIを結びつけるところに勝機を見出せるかもしれません。知能ロボットをつくることにかけては米中とは遜色ありませんから。

桐原 先生は「AIが身体を持つことで進化する」と書かれていますが、ロボットによってAIの次のブレークスルーも期待できますね。

松原 人間が知能の柔軟性を獲得するうえで重要な役割を果たしているのが「身体という物理的限界」です。AIには有限な身体性がないために、全ての情報が等価になってしまう。フレーム問題を解くためには、身体という限界が必要であると考えています。

「IT批評」での取材記事抜粋

IT批評

INFORMATION TECHNOLOGY REVIEW

since 2010

IT批評 FEATURE REPORT REVIEW STORY

FEATURE 一覧

Tetsuya Kurosaka Hiroshi Murakami

FEATURE 2022.06.13

非連続に変化する量子の時代を生きていくためのヒント
—元Google米国本社副社長・村上 憲郎氏に聞く(2)

聞き手 クロサカ タツヤ

Tetsuya Kurosaka Hiroshi Murakami

FEATURE 2022.06.10

マルチベース化する社会で「クオラム思考」を身につけよ
—元Google米国本社副社長・村上 憲郎氏に聞く(1)

聞き手 クロサカ タツヤ

it-hiyou.com

掲載記事 (抜粋・順不同)

「頭脳資本主義」の時代をいかに生きるか? (駒澤大学経済学部准教授・井上智洋氏)

AIと人の心、AI研究トップランナーの歩み (東京大学次世代知能科学研究センター教授・松原仁氏)

IDは第四次産業革命を推進するキャピタルである

(NATコンサルティング代表・崎村夏彦氏、株式会社企代表・クロサカタツヤ氏)

人間にさえ掴みきれない言語をAIはどこまで掴めるのか (作家・川添愛氏)

日本のカルチャーが育むメタバースという異世界に対する想像力 (中央大学教授・岡嶋裕史氏)

データサイエンティストが変えるデータ後進国日本のビジネス

(滋賀大学データサイエンス学部学部長・竹村彰通氏)

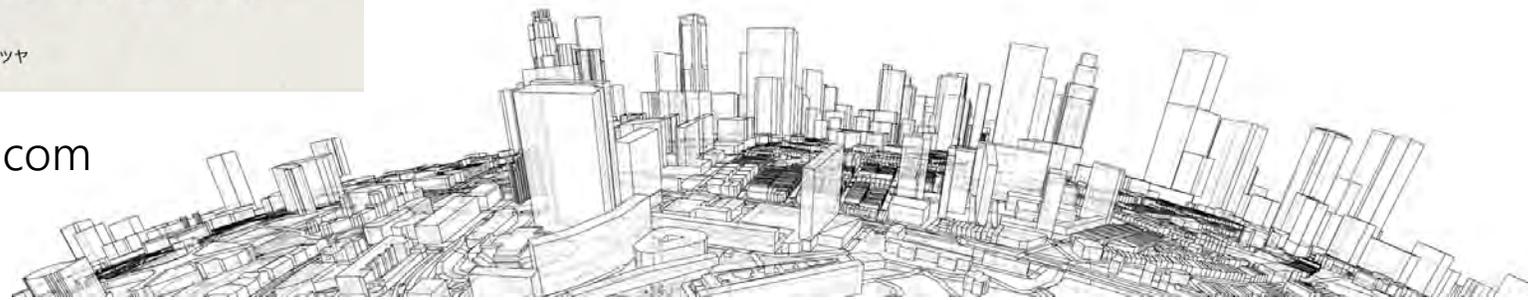
非連続に変化する量子の時代を生きていくためのヒント

(元Google米国本社副社長・村上 憲郎氏)

第4次AIブームを切り開くXAIとCAI — AIと人の共創社会

(産総研人工知能研究センター長・辻井潤一氏)

【連載】量子コンピューターを理解するための量子力学入門①~⑤ (松下 安武氏)



現在の若者が30年前に皆がアドレス帳を持ち歩いたり電話番号を覚えていたことを驚くように、10年後の若者は私たちが様々なサービスの暗証番号やパスワードを記憶していることに驚くのです。



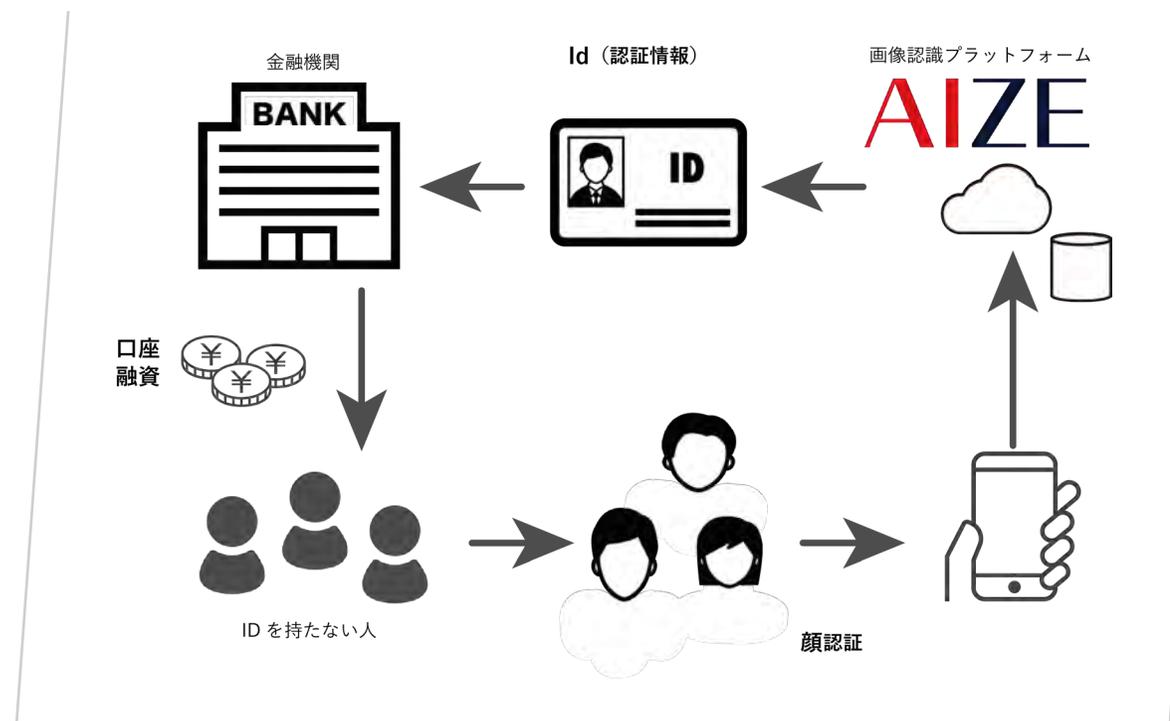
*人口の40%以上がパスワード6個以上所持（株式会社ディー・ディー・エス）

AIZEの顔認証で、IDもアカウントもパスワードも不要な世界がやってくる

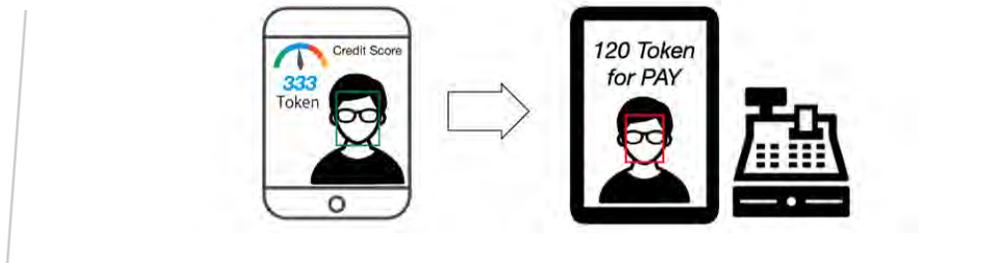
「ASEAN の全人口 6.6 億人の約 6 割がインフォーマルな金融サービスを利用しており、こうした個人や零細・小規模事業者は、規制や法律による保護の対象外にあることなどが問題点として指摘される。」（2021年3月『ASEAN の金融包摂に係る委託』）



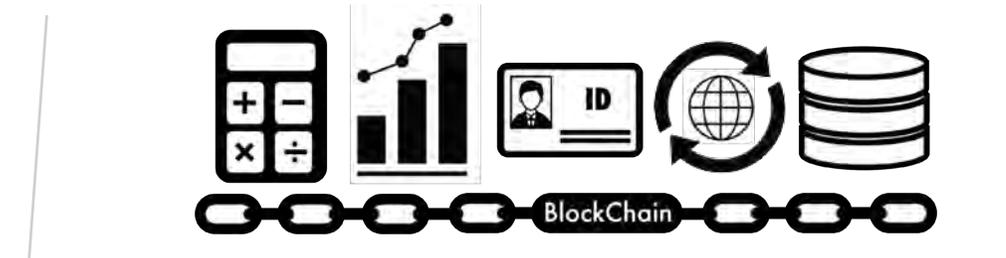
顔決済によるマイクロファイナンス

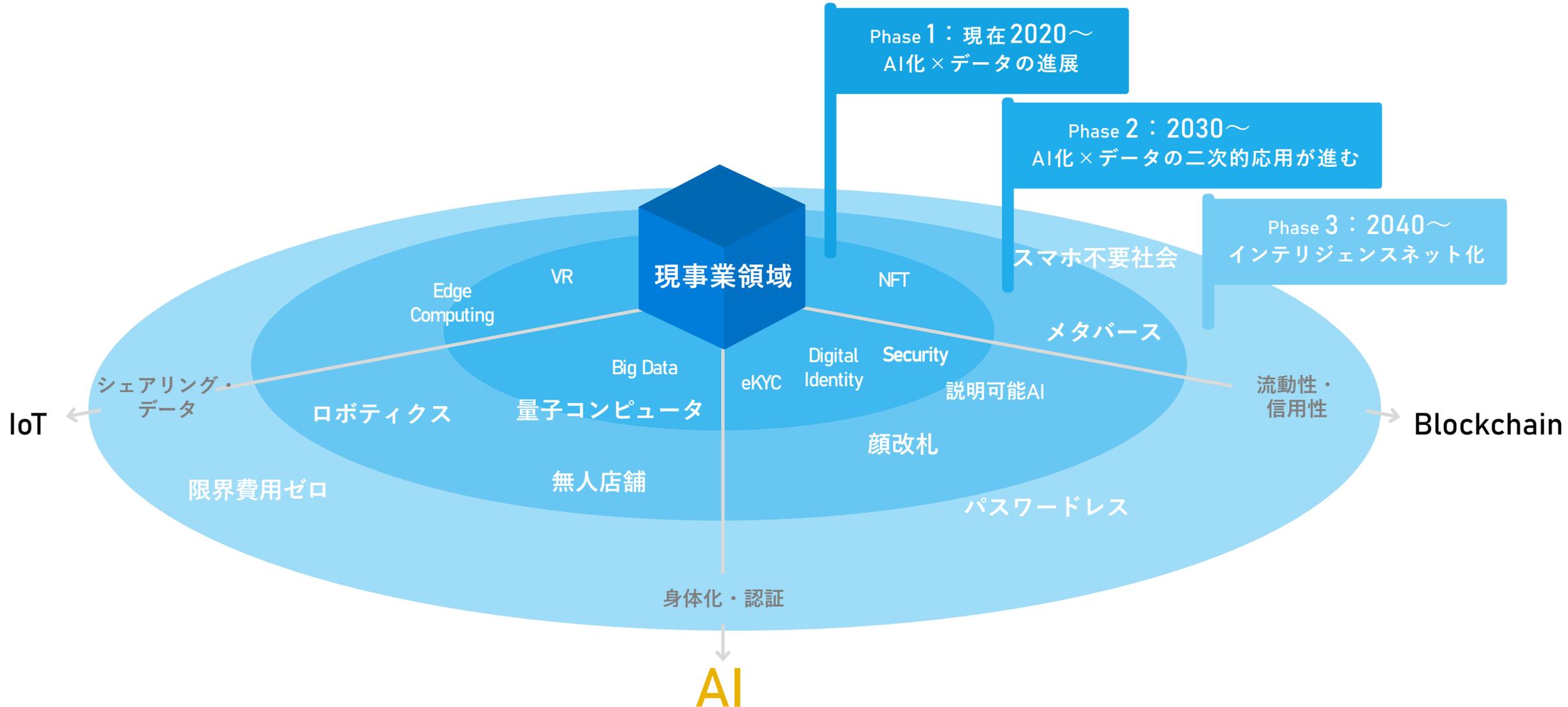


顔認証によるトークン、スコアリング



ブロックチェーン技術の応用







会社概要

市場可能性

強みと特徴

成長戦略

05 経営指標

リスク情報ほか

売上高は、AIZE部門において前年比100%を上回る成長を達成し、より高採算案件の戦略的な選択により粗利率は想定を大きく上回りましたが、売上、売上総利益ともに計画を下回っております。

経常利益については、上記に加え、上場申請取下/再申請に伴う営業外費用が発生したことにより、計画を大きく下回っております。親会社株主に帰属する当期純利益の増加理由は、上記に加え、当期末より繰延税金資産を計上したことによるものであります。

| (単位：百万円) | 2021年8月期 通期実績 | 2022年8月期 通期実績 | 2022年8月期 通期計画 | 2022年8月期 計画比 (%) |
|------------------------|------------------|------------------|------------------|---------------------|
| 売上高 | 2,122 | 2,424 | 2,595 | 93.4 |
| うちSI部門 | 1,787 | 1,769 | 1,838 | 96.3 |
| 売上高成長率(%) | + 5.8 | △ 1.0 | — | — |
| うちAIZE部門 | 292 | 612 | 715 | 85.6 |
| 売上高成長率(%) | + 305.3 | + 109.2 | — | — |
| 売上総利益 | 541 | 693 | 720 | 96.2 |
| うちSI部門 | 410 | 388 | 399 | 97.4 |
| 売上総利益率(%) | 23.0 | 22.0 | 21.7 | — |
| うちAIZE部門 | 105 | 281 | 298 | 94.3 |
| 売上総利益率(%) | 36.1 | 46.0 | 41.8 | — |
| 販売費及び一般管理費 | 481 | 560 | 546 | 102.6 |
| 営業利益 | 60 | 133 | 174 | 76.3 |
| 経常利益 | 83 | 115 | 163 | 71.0 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 38 | 112 | 138 | 81.1 |

※売上高及び売上総利益の内数は、AIソリューションセグメントのみ記載しているため合計金額と一致しません。

AI市場、顔認証市場の拡大に伴い、AIZE部門は売上高で27.6%成長を見込んでおります。営業利益が減少しておりますが、エンジニア人材不足時代が中長期的に継続すると想定する中で、AIZE部門で稼得する売上総利益をエンジニア人員強化に振り向け、販管費を29%増加（560百万円から720百万円）させ、さらなるAI市場の爆発的な伸びに対応可能なエンジニア体制を構築します。

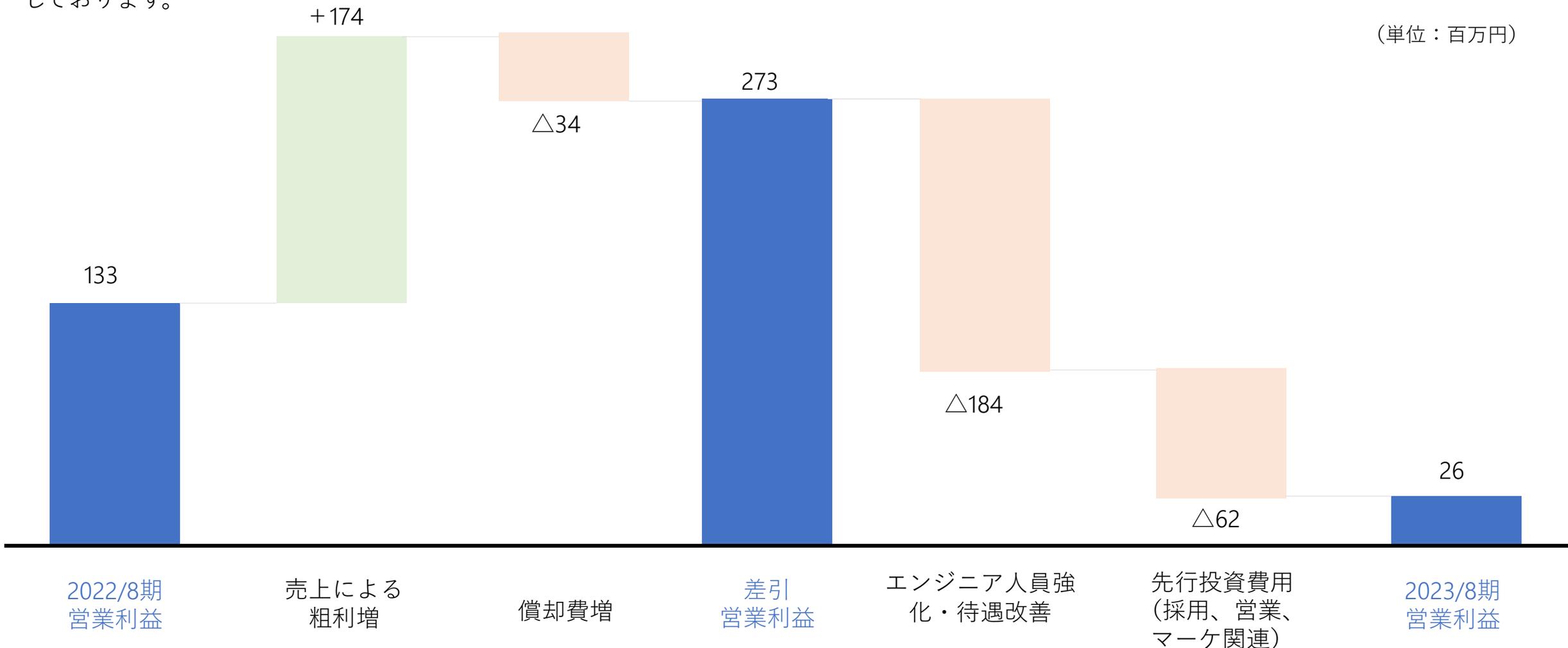
| (単位：百万円) | 2021年8月期 通期（実績） | 2022年8月期 通期（実績） | 2023年8月期 通期（予想） | 対前期増減率（%） |
|-----------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-----------|
| 売上高 | 2,122 | 2,424 | 2,601 | 7.3% |
| うちSI部門 | 1,787 | 1,769 | 1,770 | 0.0% |
| うちAIZE部門 | 292 | 612 | 781 | 27.6% |
| 売上総利益 | 541 | 693 | 747 | 7.8% |
| うちSI部門 | 410 | 388 | 388 | 0.0% |
| 売上総利益率(%) | 23% | 22% | 22% | — |
| うちAIZE部門 | 105 | 281 | 330 | 17.5% |
| 売上総利益率(%) | 36% | 46% | 42% | — |
| EBIDTA | 80 | 166 | 97 | -41.1% |
| 営業利益 | 60 | 133 | 26 | -79.7% |
| 経常利益 | 83 | 115 | 28 | -75.7% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 38 | 112 | 22 | -79.7% |

※売上高及び売上総利益の内数は、AIソリューションセグメントのみ記載しているため合計金額と一致しません。

※EBITDA = 営業利益 + 償却費

今期の営業利益に対し、上積みとして売上による粗利増で+174百万円を見込み、償却費を差し引いた営業利益は273百万円を見込んでおります。ただし、エンジニア人材不足が継続する状況や物価上昇などの影響もある中、先駆けてエンジニア人材等の人件費を改善すること、また先行投資として採用によるエンジニア人材の確保や、AIZEサービスの認知向上・拡大を目的としたマーケティング費用を戦略的に計上しております。

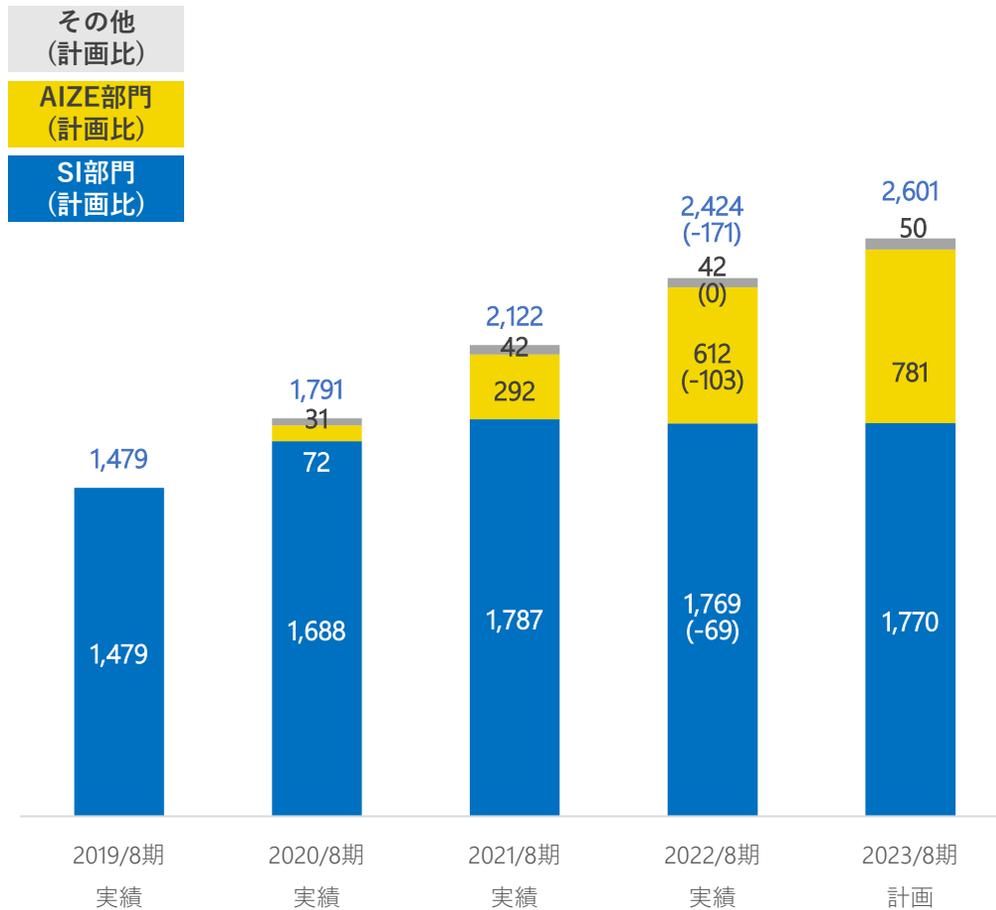
(単位：百万円)



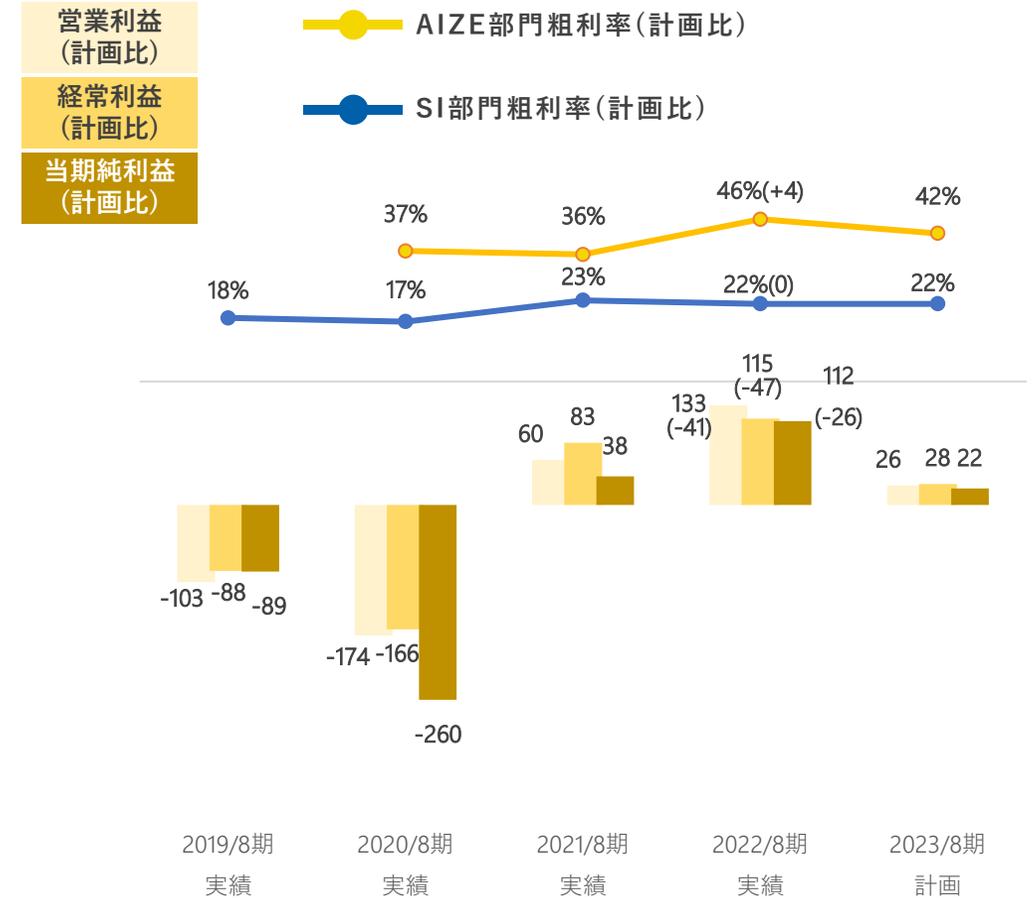
AIZE部門のKPIについては高い成長率を実現しており、継続的に成長する計画です。SI部門のエンジニア単価については、中長期的なエンジニア不足に対応するため、戦略的なAIZE部門への配置転換、新卒採用等により、一時的に単価が下落しております。

| | 2020年8月期 通期（実績） | 2021年8月期 通期（実績） | 2022年8月期 通期（実績） | 2023年8月期 通期（計画） | 対前期増減率（%） |
|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-----------|
| AIソリューション事業 | | | | | |
| SI部門 | | | | | |
| エンジニア単価(千円) | 609 | 617 | 620 | 588 | △ 5.1% |
| エンジニア人数(人月) | 2,772 | 2,896 | 2,850 | 3,006 | + 5.4% |
| AIZE部門 | | | | | |
| 拠点ID数(件) | 65 | 818 | 1,639 | 2,262 | + 38.0% |
| リカーリング収益(千円) | 6,354 | 44,999 | 104,052 | 153,399 | + 47.4% |
| 研修事業 | | | | | |
| 請負金額(千円) | 20,111 | 31,901 | 32,506 | 40,300 | + 24.0% |

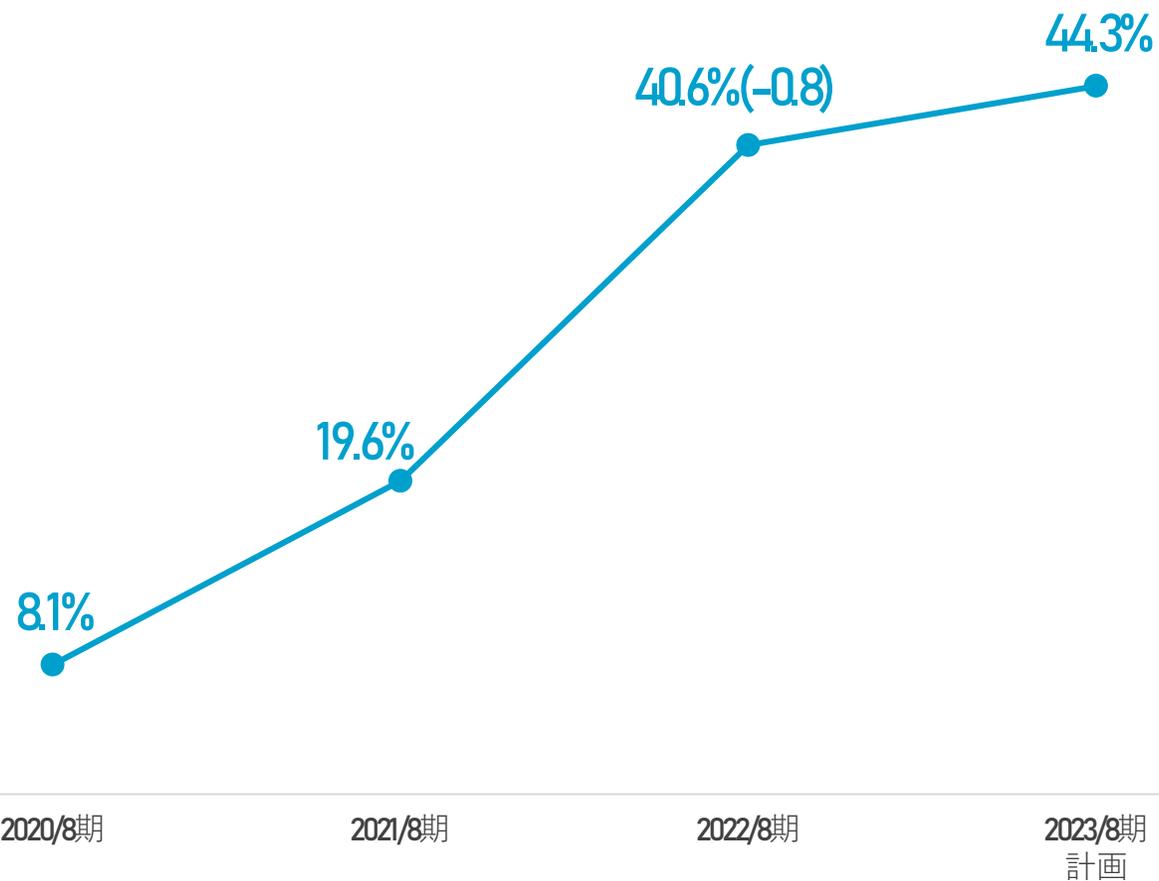
売上高推移（単位：百万円）



利益推移（単位：百万円）



会社全体に対するAIZE部門の粗利の割合(計画比)



月額課金MRRの割合増加に伴い、粗利率が逡増する収益構造です。

2022年8月期における

解約率は0.1%程度と

拠点ID数の月次平均解約率

低水準を維持しています。

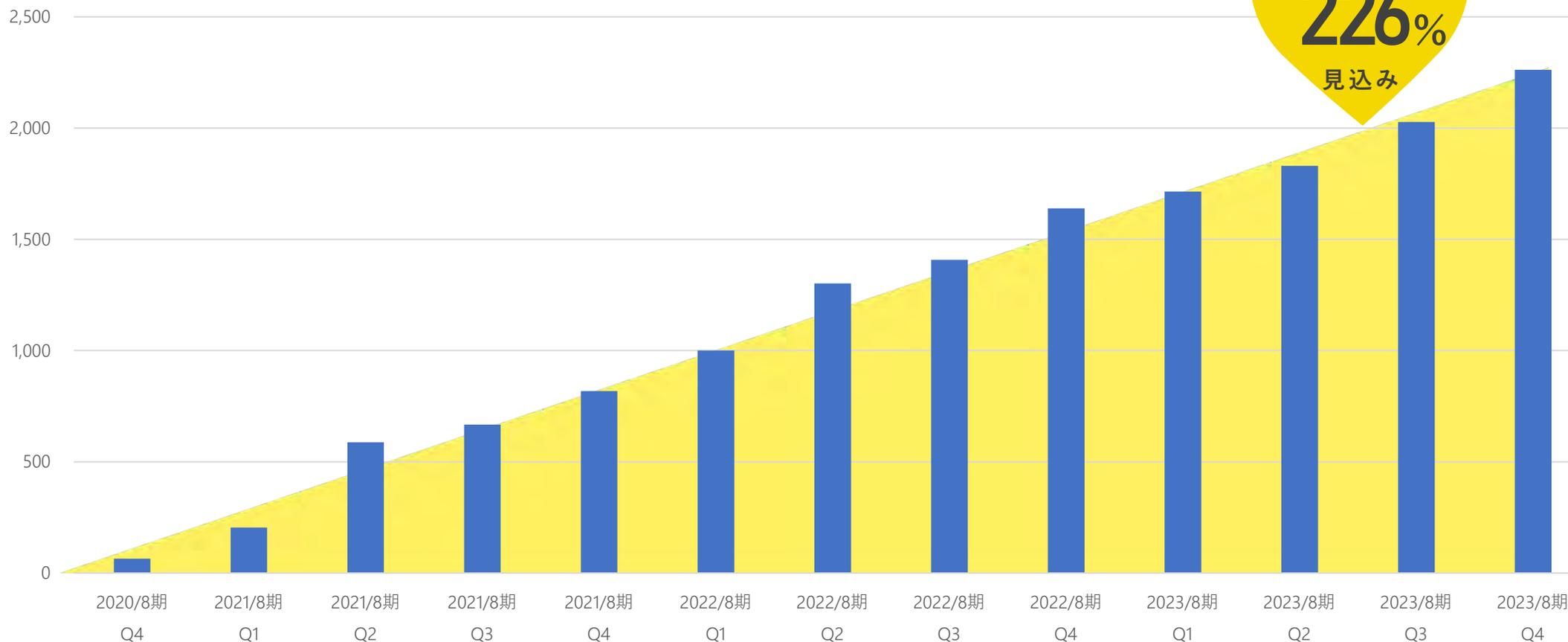
KPIについては順調に進捗しています。特に、AIZE部門のKPIについては高い成長率を実現しています。

年平均成長率
(2020年8月~2023年8月)

226%

見込み

拠点ID数 拠点においてデータを取得するポイント (課金単位)



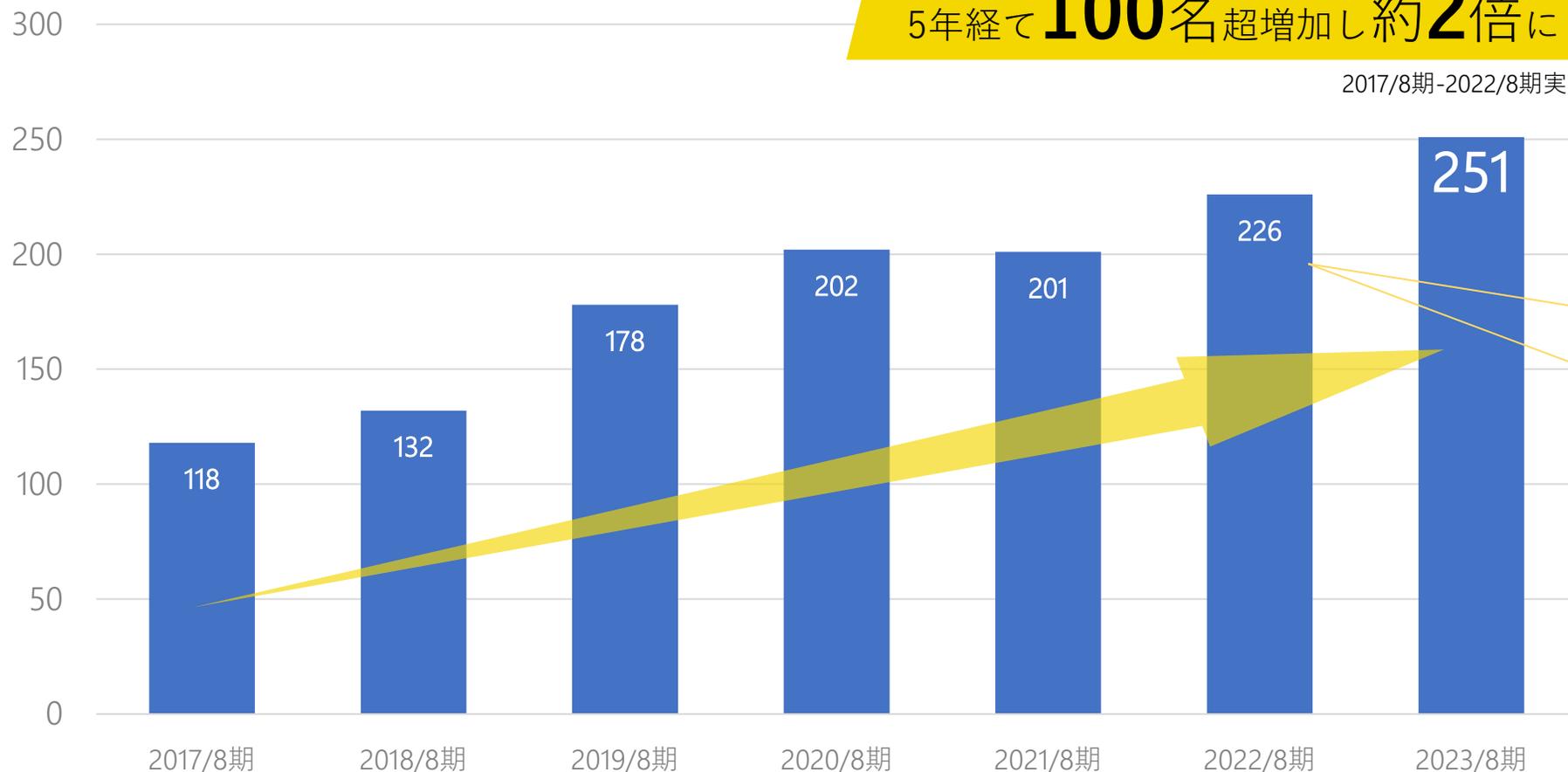
計画

エンジニア成長第一主義のスローガンのもと、エンジニア人材不足時代の中、堅調にエンジニア人材が推移しております。またAIZE部門の人材のシフト・拡大が続いております。

期末従業員数

5年経て**100名**超増加し**約2倍**に

2017/8期-2022/8期実績



従業員数226名内訳
DX(SI)エンジニア:138名
AIエンジニア:41名
営業・管理:47名

従業員数増分+25名内訳
(226名-201名)
採用:48名
退職:23名

2022/8期の期末従業員数は、株式会社トリプルアイズ単体、非正規雇用2名含む

見込

囲碁AI研究開発、将棋採用、ロボット大会優勝など企業としての個性がきわだつことで平均24.8名の新卒採用を実現しております。中途採用の市場からのエンジニア採用が困難となるなか、採用は順調な新卒採用を中心に据え、AT20というAI教育コンテンツによる先端テクノロジー・エンジニア育成に注力することで、AIZE部門のエンジニア育成を行っております。



アマチュア将棋の社会人団体戦である「職域団体対抗将棋大会」において当社は最高峰であるS級2位（第116回 2019年11月）も記録したことがある強豪として知られています。アマチュア将棋界での知名度を活かして、2019年度より「将棋採用」を開始、S級チームに所属する社員との対局に勝利することを条件に採用するとの取り組みで毎回、大きな話題を呼んでいます。

トリプルアイズ社、アマチュア将棋の高段者を優遇する「将棋採用」スタート～未来の天才プログラマーを発掘せよ！

2019.03.13



株式会社トリプルアイズ(本社:東京都千代田区、代表取締役:福原 航、資本金:3億7千万円[純正資産含む])は、本日、将棋高段者を対象とした「将棋採用」スタートしました。これまでトリプルアイズは、遊戯的に将棋に取り組みしてきました。『内閣府IT人材育成推進事業』(主催:日本将棋連盟 後援:朝日新聞社 東京府教育委員会)におきましては、S級3位の結果を獲っています。トリプルアイズは本採用を通じ、将棋で培われた優秀な思考能力をもつ人材を、長期的なAIの研究開発において活用し、さらなる進化を図っていく考えです。

優秀な人材の宝庫から積極採用
頭脳の高段者といわれる将棋の高段者が、優秀な人材の宝庫であるといえるまでもありません。将棋に必要な読みの鋭いロジカルシンキング、秒読みで正しい選択を繰り返す集中力、時間内に次の一手を選択する決断力は、これからのIT/AIの研究開発には欠かせないものです。こうした能力を豊富に有する人材を積極採用することで、トリプルアイズはさらなる進化を遂げられるのです。トリプルアイズはこれまでも将棋のアマチュア有段者を採用してきました。ある社員は、プログラムについて学習したのは入社にもかかわらず、わずかな期間で高いパフォーマンスを発揮するようになっています。トリプルアイズ代表:福原も将棋の有段者であり、同CEO・入子直樹も、アマチュア四大タイトル戦のなかの一つである、アマ五冠王として、日本一の激戦区と評される東宝杯で全国大会出場権を獲得し、全国大会ベスト8を獲得した経歴を持っており、このように将棋の取組のなかにも有段者が2名おり、将棋で培った思考能力の有用性に関して、経営陣の理解も非常に深い状況となっております。プログラマー教育におきまして、トリプルアイズは、AI教育事業であるサービスであるCS&Aを開発しており、エンジニアの教育に積極的に活動しており、優秀な人材を開発できる準備は完全に整っています。職域戦においても、上のクラスは知る人ぞ知る大企業ばかりです。それだけ、将棋の能力というのはビジネススキルに直結すると考えています。中でもIT企業の強さは衰えず、関連性を認めざるを得ません。これらの日本の「産業」を担う人物となり得るのは、将棋経験者かもしれません。

職域戦とは
階層に申し上げますと、企業vs企業の将棋対抗戦となります。約400チームの企業ごしのきりぎり、優勝を目指しております。弊社では、約400チーム中12チームしか入る事が許されていないトップリーグであるS級に所属しております。現在、IT系ベンチャー企業で所属しているのはトリプルアイズのみとなります。
■前田大会結果(日本将棋連盟ホームページ)
https://www.shogi.or.jp/tournament/job_group

2019年3月13日スタート

「将棋採用」は、将棋の強さを活かして、未来の天才プログラマーを発掘せよ！というコンセプトで、人が足りない、営業担当で、駒の動きが分からない、何とかが昇格してという人も来て、大会のたびに戦力を増やしてきて、突如、クラスを上げていきました。『圖書プログラムでも世界』を目指しているんですけど、将棋でなく、AI。開発を決めた当時、すでに将棋ソフトはかなり強かった。開封して、将棋ソフトは、将棋の根幹になる技術の一つに画像認識というのがあります。開封では画像認識と形勢判断をしていて、どこかに1つ点が入っただけで勝敗が入り替わることにも多い。研究が進めば、例えば将棋の駒のほくろの位置が分かるか、そこまで精度を上げられる可能性がある。現在の顔認識は、目と鼻と口の位置関係で判断している。将来的には、眉毛だけ、口元だけ、後姿

「将棋で就職!?」
企業は常に優秀な人材を求めている。優秀というのには単に成績がいい、というだけではない。さまざまなジャンルにおいて、突出した才能を持つ人もまた、そうした多様な人材を抱えることは、企業にとっては高く、よりなる発展していくためには欠かせないからだ。そのために独自の採用基準を持つ企業も多い。例えば、富士通で実施している「Challenge&Innovation チャレンジ・アンド・イノベーション」採用は特定の領域で高い実績を上げた人材を対象としている。その枠内で、将棋の実績が認めら



「先ほど話しした道場の知ですが、当然、最初は口から始めさせたい。だからセロができるなら、プログラムも書けるんじゃないかと思ってる。それが期待以上のパフォーマンスを発揮してくれれば、プログラマー未経験者では普通はWEBで検索して、他社のお金をしながらコードを書き始めるんですけど、彼は自分で考え、書き始めた。で、動かしは書いてを繰り返して、驚くほど短期間で上達したんです。』とはいえ、まったくの未経験者に教えるのは大変ではないですか。
「教えるのは簡単です。私がCS&Aの1という教育プログラムを事業として展開している。問題ありません。将棋をする人はロジカルな思考に優れているので、読みが人だって、仕掛けを詰めていく。顧客の要望に矛盾があったりとかにすぐに気づく。あそこはロジック

「将棋採用」のユニークな将棋好きの特に学生生活の中で大きな話題になったように、トリプルアイズは将棋部の活動も盛んなようです。まずは代表の将棋との関わりから教えてください。
「小さい頃に将棋を覚え、兄弟や友達とよく指していましたが、社会人になってからは離れていきました。ふと前の将棋大会に出て、入賞して驚きました。将棋に熱が戻るきっかけになりました。ちょうどその頃に会社を設立したのですが、とにかく忙しくて忙しくて、プレイングマネージャーのような感じでしたが、やるべきいけないことは無限にあったし、会社でも多分、さすがにこれを見ては日々だ。さすがにこれはよくないなと思って、たまたま時間を作って道場に行くようになったんですけど、
「道場のお客さんで、就職に困っている人がいます。じゃあ、うちに来るか?と声をかけた。仕事が終わると彼と将棋を指したりして、それを見に野次馬が集まってきて、これが将棋部の始まりですね。あるとき、つるの剛士さんが出たNHK

「開発を決めた当時、すでに将棋ソフトはかなり強かった。開封して、将棋ソフトは、将棋の根幹になる技術の一つに画像認識というのがあります。開封では画像認識と形勢判断をしていて、どこかに1つ点が入っただけで勝敗が入り替わることにも多い。研究が進めば、例えば将棋の駒のほくろの位置が分かるか、そこまで精度を上げられる可能性がある。現在の顔認識は、目と鼻と口の位置関係で判断している。将来的には、眉毛だけ、口元だけ、後姿

「先ほど話しした道場の知ですが、当然、最初は口から始めさせたい。だからセロができるなら、プログラムも書けるんじゃないかと思ってる。それが期待以上のパフォーマンスを発揮してくれれば、プログラマー未経験者では普通はWEBで検索して、他社のお金をしながらコードを書き始めるんですけど、彼は自分で考え、書き始めた。で、動かしは書いてを繰り返して、驚くほど短期間で上達したんです。』とはいえ、まったくの未経験者に教えるのは大変ではないですか。
「教えるのは簡単です。私がCS&Aの1という教育プログラムを事業として展開している。問題ありません。将棋をする人はロジカルな思考に優れているので、読みが人だって、仕掛けを詰めていく。顧客の要望に矛盾があったりとかにすぐに気づく。あそこはロジック

アイズ将棋採用https://www.3-ize.jp/information/?p=542

対局に勝てば最終面接 「将棋採用」でIT人材を集める企業の狙いと「ユニーク採用」のコツ



2021年10月、AIソリューション事業を手掛ける株式会社トリプルアイズは「将棋採用」の再開を発表しました。応募者は同社将棋部に所属している社員と対局し、勝てば最終面接へと進むことができます。

同社は2019年に将棋採用を開始し、多くの反響を呼びメディアでも取り上げられました。どのような経緯で将棋採用を始めたのでしょうか。将棋採用の狙いやユニークな採用活動を実施するコツについて、株式会社トリプルアイズ取締役 桐原

2021年12月15日 indeed「採用お役立ち情報局」

「将棋世界」2019年7月号(マイナビ)掲載

上場時の株式新規発行による調達資金の使途及び実績は以下のとおりです。

(単位：千円)

| 使途 | 予定金額 | 2022年8月期計画 | 2023年8月期計画 | 2024年8月期計画 | |
|--------|----------------------------------|------------|------------|------------|---------|
| | 実績金額 | 2022年8月期実績 | | | |
| 技術への投資 | ・ AIZE追加技術開発 | 204,997 | 30,986 | 73,208 | 100,801 |
| | ・ AIZE新プロダクト開発 ・ AIZEセキュリティ強化 | 30,986 | 30,986 | | |
| 人材への投資 | ・ (新卒・中途) 採用 | 285,502 | 6,984 | 124,420 | 154,097 |
| | ・ 先端テクノロジー教育 ・ 営業組織強化 | 6,984 | 6,984 | | |
| 合計 | | 490,500 | 37,970 | 197,629 | 254,899 |
| | | 37,970 | 37,970 | | |

技術的な進歩のみならず、人と社会への想像力を活かしてイノベーションを追求していきます。当社が破壊的なイノベーションを主導することで、次の市場のメインプレイヤーになります。産業として市場を拡大させテクノロジーによる新しい文化を醸成していきます。

産業化

社会貢献・文化醸成

画像認識、顔認証を中心とした産業化で文化醸成の担い手になる

イノベーション

さらなる研究開発による進化

研究開発の領域を広げ、ラディカル・イノベーションで市場を牽引する

研究開発～事業化

データ経済圏の創造

有識者との連携、ベンチャー投資やM&Aによる事業創出を進め、画像認識データ資源の活用によるエコシステムを構築する

NOW



持続的イノベーション

破壊的イノベーション

会社概要

市場可能性

強みと特徴

成長戦略

経営指標

Contents

06

リスク情報など

| 項目 | リスク | 対策 | 発生可能性 | 影響度 |
|----------------------|--|---|-------|-----|
| 事業環境の変化 | AIソリューション事業の領域には国内外多くのIT企業が参入しており、市場は形成期にあります。市場が整うなかで、事業環境が大きく変化する可能性は2025年前後まであります。 | 最新の技術動向や市場環境の変化を把握できる体制を構築、AIに関する論文のサーベイ、マーケティング調査の実施のみならず、業界のオピニオンのキャッチアップを仕組み化しております。 | 中 | 中 |
| 画像データの利活用に関する法令などの規制 | 単に個人情報保護法等の法令を遵守するのみならず、プライバシー保護の観点より考慮する必要があります。関連する法令等が改正され、あるいは社会的な要請が大きく変化した場合には、事業に影響を及ぼす可能性があります。 | 総務省・経済産業省より公表された「カメラ画像利活用ガイドブックver.3.0」（2022年3月）を参照し、法令及び社会規範上認められると判断した範囲内において、画像情報の利活用を行っておりますが、今後も関連法案の修正に備えセキュリティ技術の向上に努めております。 | 中 | 大 |
| 個人情報の保護 | 「個人情報の保護に関する法律」が定める個人情報取扱事業者として義務を課されており、プライバシー保護の観点から広範な配慮が求められています。情報の漏洩、不適切な利用等について配慮が不足した場合には、レピュテーションリスク等によって事業に影響を及ぼす可能性があります。 | 情報の漏洩防止はもちろん、不適切な利用等の防止のため、情報管理を経営上の重要事項と考え、社内においてもこれらの情報へのアクセスを制限するとともに、「情報セキュリティ管理規程」「個人情報取扱規程」等を制定し、全従業員に対する社内教育を実施するなど、法令及び関連するガイドラインの遵守体制を整えております。 | 中 | 大 |

その他のリスクにつきましては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

| | |
|-----------|--|
| 2022.6.13 | 大学将棋の頂点を目指せ！—「トリプルアイズ杯争奪 第18回全国大学対抗将棋大会」のお知らせ |
| 2022.6.20 | トリプルアイズが長浜市中心市街地でのAIカメラを用いた来街者調査に技術協力 |
| 2022.6.20 | 顔認証決済の普及が一気に加速—トリプルアイズがヤマダデンキと「ヤマダPay顔認証決済」のサービス拡大 |
| 2022.7.1 | AIによる百貨店の売場活性化は第2フェーズへ—トリプルアイズが新宿マルイ 本館のポップアップストアで来店者属性分析を本格スタート |
| 2022.7.20 | 顔認証AI・AIZE Biz、ソニービズネットワークス社のクラウド型勤怠管理システム「AKASHI」と連携開始—顔認証による打刻でタイムカードもPC入力も不要に |
| 2022.7.29 | 建設現場の進捗管理や自治体の河川監視に強力なツール—トリプルアイズとシーティーエスが共同開発したクラウドサービス・Picture Makerの提供開始 |
| 2022.8.31 | 顔認証AIのトリプルアイズがSMS認証大手のアクリートと業務提携—リアルとデジタルの融合が進む社会で「信頼性」を強固にする多要素認証プラットフォームの構築へ |
| 2022.10.3 | 外食産業向け業務支援システム「ASPIT」（アスピット社）と、顔認証AI・AIZEが連携スタート |

| | |
|-------------------|--|
| AI | AI(Artificial Intelligence：人工知能)とは、人間の知的ふるまいの一部を、ソフトウェアを用いて人工的に再現したもの。経験から学び、新たな入力に順応することで、人間が行うように柔軟にタスクを実行する。 |
| 特徴量 | 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。 |
| エンジン | 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などのこと。 |
| システム インテグレーション | システムインテグレーション (System Integration：SI)とは、企業の情報システムの導入に際し、ユーザーの目的に応じた企画の提案からハードウェア、ソフトウェアの選定、システムの開発や構築、運用までのトータルなサービスを提供することを指す。 |
| DX | DX (Digital Transformation：デジタルトランスフォーメーション)とは、「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念であり、企業においては、概ね「AI、IOT、クラウドコンピューティングなどのテクノロジーを利用して、ビジネスモデルや製品・サービス及び業務・プロセス・組織風土を変革させ、競争優位性を高めること」という意味合いで用いられる。 |
| Sier | Sierとは、クライアントの業務を把握・分析し、その課題を解決するようなシステムの企画、構築、保守・運用までの全工程を一貫して請け負う業者を指す。 |
| ブロックチェーン | 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) を改竄困難な形で時系列に連結していく技術。 |
| IoT | IoT (Internet of Things：モノのインターネット)とは、あらゆる「モノ」がインターネットに接続される仕組みのこと。 |

人工知能は 子どもたちの夢を見るか？

トリプルアイズは先端テクノロジーをいかに私たち
みなのもににするか、
どうし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。

子どもたちはいつでも未来を夢見ています。
まったく思いもよらなかった未来へ
もちうるかぎりの想像力を傾けています。
今ここにないものの出現を夢見ています。

トリプルアイズはその未来を切り拓いていきます。



免責事項

- 本資料は、当社の計画、見通し及び戦略に関して、適切な理解を促進することを目的としたものであり、当社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。投資に際しては、投資家様ご自身のご判断において行われますようお願いいたします。
- 本資料に記載された全ての数値、指標等が監査法人による監査又はレビューの対象ではない点にご留意ください。

本資料のアップデートは今後、本決算の発表時期(11月)を目途として開示を行う予定です。