

2025 年 4 月 16 日

各位



会社名 株式会社トリプルアイズ
代表者名 代表取締役 山田雄一郎
(コード番号：5026 東証グロース)
問い合わせ先 TEL. 03-3526-2201

トリプルアイズ 2025 年 8 月期第 2 四半期決算説明会 書き起こし公開のお知らせ

2025 年 4 月 14 日に開催しました「2025 年 8 月期第 2 四半期決算説明会」につきまして、書き起こし記事を公開いたしましたので、お知らせいたします。

2025 年 8 月期第 2 四半期の決算概要、直近の取り組み、今後の成長戦略等についてご説明しておりますので、株主・投資家の皆さまにおかれましては、ぜひご覧いただけますと幸いです。

本リリースに関するお問い合わせ先
株式会社トリプルアイズ
電話：03-3526-2201
MAIL：info@3-ize.jp



株式会社トリプルアイズ
2025 年 8 月期第 2 四半期 決算説明会
2025 年 4 月 14 日

イベント概要

[企業名] 株式会社トリプルアイズ

[証券コード] 5026

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2025 年 8 月期第 2 四半期 決算説明会

[決算期] 2025 年度 第 2 四半期

[日程] 2025 年 4 月 14 日

[時間] 19 : 00 – 19:40

[開催場所] インターネット配信

[登壇者] 3 名 代表取締役・山田雄一郎、取締役・桐原永叔、取締役 CFO・加藤慶

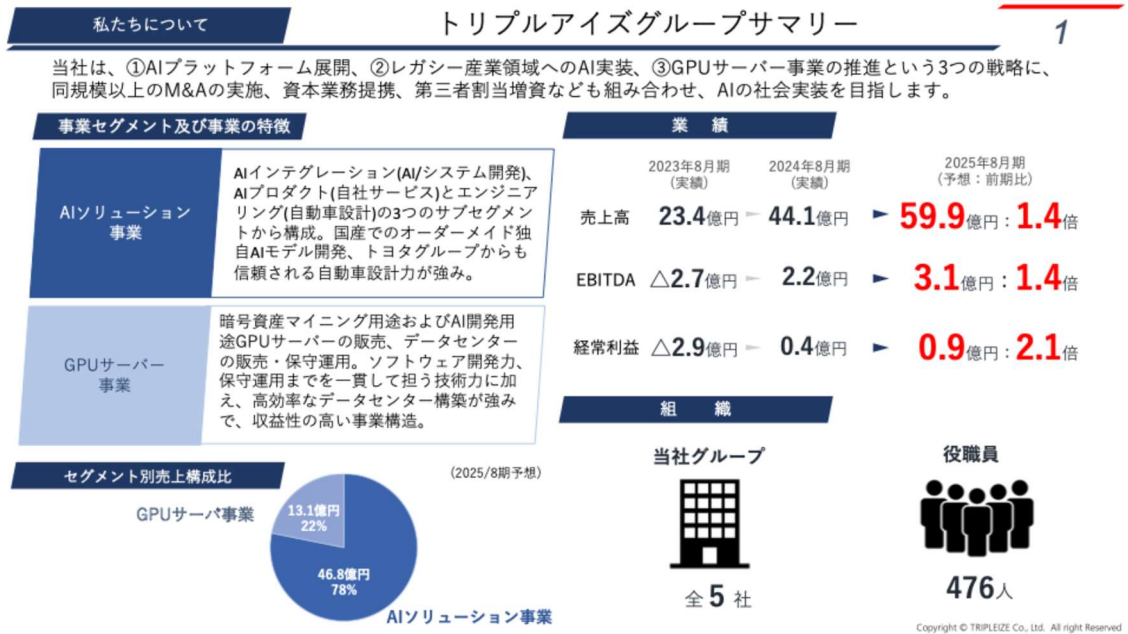
□本日の概要



山田雄一郎代表取締役（以下同）

本日は、昨今の市場環境が大きく変化しておりますので、市場と当社の関係、そして第2四半期の決算説明、事業の進捗の3点についてご説明させていただきます。

□トリプルアイズグループサマリー



上記がトリプルアイズグループを1枚で表すスライドです。

AIプラットフォームの展開、レガシー産業領域へのAI実装、そしてGPUサーバー事業の推進という3つの戦略に、同規模以上のM&Aの実施、資本業務提携、第三者割増資なども組み合わせ、グループ全体でAIの社会実装を目指しております。

事業セグメントにつきましては、AIソリューション事業とGPUサーバー事業の2つがあります。左下にありますように、セグメント別売り上げの構成についてはAIソリューション事業8割、GPUサーバー事業2割強という内訳になっております。

業績についてご説明します。

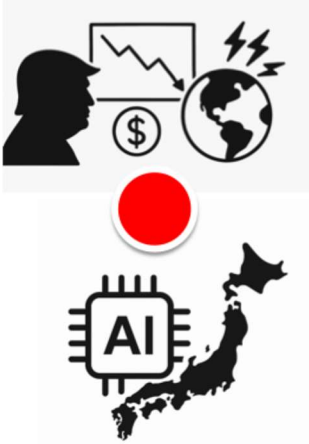
売上高は、2023年8月期が23億円、24年8月期が44億円、25年8月期が60億円と、前年比1.4倍になっております。

EBITDAについては、2023年8月期がマイナス2.7億円、24年8月期が2.2億円、そして25年8月期が3.1億円となっております。

経常利益につきましては、2023年8月期がマイナス2.9億円、24年8月期が0.4億円、そして今期の予想で0.9億円、前期比で2.1倍となっております。

当社グループは当社含めて5社ありまして、役職員476名で構成されています。

□トランプ関税の影響と当社の優位性

関税強化による影響	トランプ関税の影響と当社の優位性	2
2025年4月、トランプ大統領は日本などを対象に高率の「相互関税」を導入。これにより国内AIベンチャーは、輸入コスト増やサプライチェーン混乱などの負担に直面する一方、国内製造の回帰や市場保護による技術革新の機会も得る。企業ごとの対応力が成長の明暗を分ける可能性がある中、当社の優位性は複数ある。		
国産AIエンジンによる関税回避と高い信頼性	関税の影響を受けにくい独自開発で高品質なAIを提供可能。「信頼できる国産AI基盤」としてニーズも拡大	
自社グループ内のインフラ部隊	GPUなどの計算資源の調達リスクに強く、AI開発から提供までの垂直統合によるスピードと安定性を確保	
設計業務の高価値化が加速	自動車製造におけるコスト最適化ニーズが高まり、DXやAIによる設計業務の効率化・高度化がさらに加速	
逆境を乗り越えた経営体力と柔軟性	コロナ禍、創業者の急逝、上場延期などの危機を乗り越えた歴史を持ち、 不確実な状況下でも対応力	

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

トランプ米国大統領の相互関税で市場は大きく動きました。当社グループにどう影響するのかについて関心がある方もいらっしゃるかと思います。

国内 AI ベンチャー全体に言えることですが、クラウド料金も含めた輸入コストが嵩み、サプライチェーン全体の負担増に直面する一方、輸入に頼らずに国産でやっている企業にとっては、好機と捉えられる部分もあるのではないかと考えております。

激しく変動する環境に対して、柔軟に対応できるかどうかということが成長の明暗を分けると思っていますが、当社グループについては次の4点において優位性があると捉えています。

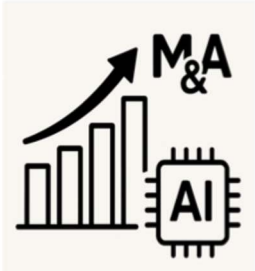
1つ目は日本企業の多くが、特に米国企業の AI プラットフォームを利用しているなか、当社は独自の AI プラットフォームを保持しております。

2点目は GPU サーバー事業を営んでいることから、計算資源の調達リスクに強く、AI 開発からサーバーの提供まで垂直統合で実現できることです。自社グループ内で GPU サーバーを含めたインフラ部隊を持っているのは、AI ベンチャー各社さんあるなかでも希少であり、強みであると認識しております。

3点目は今回の関税の問題で、やはり自動車業界が大きく影響を受けるわけですが、そのなかにおいても、自動車製造におけるコスト最適化が重要になってきます。必ずしも価格転嫁ができないなかで、AI による設計業務の効率化が求められる時代になると考えており、この分野に当社は先駆けて取り組んでおります。

最後は企業文化です。上場以前も上場以後も逆境を乗り越え続けてきたのが当社であり、逆境にこそ強みを発揮するのがトリプルアイズグループのアイデンティティだと考えております

□グロース市場改革案に伴う当社のスタンス

取り巻く環境	グロース市場改革案に伴う当社のスタンス	3
東証の有識者会議は、2030年に時価総額100億円未満企業の退場や各社の合従連衡を促すM&A推進を提言。市場全体の魅力向上のためには不可欠なものと捉え成長（グロース）実現のため、当社は先んじてAIをはじめとするテクノロジーとM&Aをかけあわせた戦略を掲げて実現しております。また米国の関税強化による株価調整局面における各企業のバリュエーション調整が生じる環境は当社のM&A推進にあたって追い風。現在グロース市場の時価総額ランキングで615社中204番目（4月11日時点）の当社の成長をご期待ください。		
企業文化としてのグロースマインド	当社は、創業者の急逝や上場延期などの経験を糧に、上場後も成長していくというマインド・文化を持つ会社である	 Growth Mind
上場後2年半のM&A実績 売上約3倍・利益向上	AIプラットフォームを軸とした技術力と上場後スピード感をもったM&Aの実行力の両輪で、売上規模2.5倍(22/8月期連結売上24億円→25/8月期連結売上業績予想59億円)に	
M&A実行と業績向上による株価向上	M&A実行後の業績改善やPMIによる事業シナジーの結果として、M&A前の株価から3倍超の株価(23/4/17最低株価591円→24/9/17最高株価2,158円)を実現	
資本政策によるグロースの仕組み化	当社だけでなくグループ会社にも第三者割当増資やストックオプションも実施して成長意欲を浸透。事業拡大のため資本業務提携も積極的に検討	
M&Aの推進状況	次のM&Aに向けて案件ソーシング活動を実施、より良いM&Aを目指す。また、のれん償却の観点で国際会計基準の導入について検討中（現時点で未決定）	

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

もう1つ大きな市場の変化がありました。東証の有識者会議で、2030年までに時価総額100億円未満の企業について、東証市場からの退場、または合従連衡、M&Aの推進を促す旨の提言がありました。この提言は、グロース市場の魅力向上のためにも、非常に重要であると認識しております。

当社グループとしても、AIをはじめとするテクノロジーを推進すると同時に、M&Aを積極的に実現していくことが市場で選ばれていく理由になるのではないかと考えております。

関税強化ということで株価調整局面に入っていますが、それは各企業でのバリエーション調整が起きるということだと認識しており、当社がM&Aを推進していくことについては追い風だと認識しております。

現在、グロース市場の時価総額ランキングで、615社中204番目ですが、こうした改革案が示されるなかで、必ず成長してまいりますので、ご期待いただければと思っております。

なぜ当社が成長を実現できるのか、改めて整理します。

1点目は有識者会議のペーパーでも書いてありましたけれども、グロースマインドを持ち続けることが会社の文化として染み渡っていることが、非常に大事なことだと改めて感じるところです。

2点目が、上場後2年半を経てのM&Aの実績です。M&Aを実行する上において、AIプラットフォームを軸とした技術力があるというのが、当社の強みであると考えております。さらに売り上げ2.5倍を実現しているように、スピード感を持って実行していくというところも強みであると認識しております。

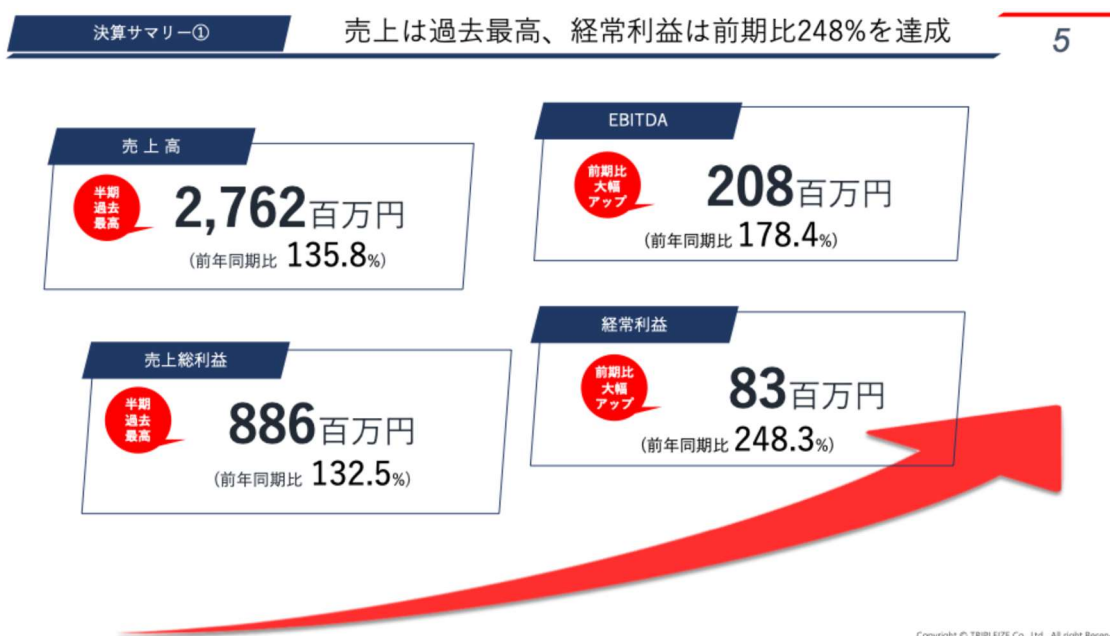
3点目が、M&Aを実行した後の業績改善と、PMIによる事業シナジー効果を生み出しているこ

とです。

4 点目は、資本政策を含めて、成長意欲を持ち続ける仕組みがあることです。ストックオプションや第三者割当増資によって、事業と資本も含めて成長していこうという姿勢も非常に大事にしております。

次の M&A についてもソーシング活動を実施しておりますし、より良い M&A を実現していくべく議論を重ねております。現時点で未決定の内容になりますが、国際会計基準 IFRS の導入についても、のれん償却の観点で M&A の検討がいっそう柔軟になりますので検討しております。

□売上は過去最高、経常利益は前期比 248%を達成



続きまして、第2四半期の業績の説明に入っていきたいと思います。

売上高は過去最高額となりまして、売上高、売上総利益も 130%程度の成長になっております。経常利益につきましても、前期比 248%を達成しております。

□連結前年同期比較

決算サマリー②		連結前年同期比較				6
(百万円)	2024年8月期 第2四半期累計実績	2025年8月期 第2四半期累計実績	前年同期比	2025年8月期 通期計画	進捗率	
売上高	2,034	2,762	135.8%	5,992	46.1%	
売上総利益	669	886	132.5%	1,927	46.0%	
営業利益・ 損失(△)	△10	△22	—	111	—	
EBITDA	116	208	178.4%	318	65.3%	
経常利益	33	83	248.3%	98	84.3%	
当期利益	29	37	128.1%	30	123.1%	
※EBITDA＝経常利益＋減価償却費＋のれん償却費＋支払利息						

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

こちらは連結前年同期比較の数字のご説明になります。

売上高については135.8%の成長、営業利益につきましては昨年マイナス1000万、そして今年第2四半期時点でマイナス2200万で、通期計画については1億1100万となっております。

EBITDA、経常利益、当期利益につきましては前年同期比大幅にアップしておりまして、進捗率も好調に推移しているという状況であります。

決算サマリー③

連結前年同期比較

7

<売上高>

売上高は前年同期比135.8%となり、エンジニアリングの好調と連結取り込みにより、大きく伸長

→AIソリューション事業の「AIインテグレーション」サブセグメントでは、生成AI関連案件の需要増により、引き続き受注が拡大（AIラボ案件事例頁参照）。AI請負案件も増加中。

→AIソリューション事業の「AIプロダクト」サブセグメントでは、「アルろく for LINEWORKS」については、国内最大手ディストリビューターと販売提携し、またアプリディレクトリ登録が完了し、マーケティングが加速

→AIソリューション事業の「エンジニアリング」サブセグメントでは、BEXがトヨタグループを中心とした取引が安定的に推移し、4月以降で派遣人員単価10%超アップを見込むが、人員減もあり、同程度で推移予定

<売上総利益/営業利益/経常利益/EBITDA>

売上総利益は前年同期比132.5%、営業利益は前期と同程度の赤字計上、EBITDAは前年同期比178.4%、経常利益は前年同期比248.3%に成長

→「AIインテグレーション」における単価上昇、AIラボ契約拡大などが利益に寄与

→「エンジニアリング」においては高稼働率を維持し、利益計上を継続。4月以降派遣人員単価10%超アップを見込むが、臨時賞与32Mを支給予定で、下期利益が上期と比較して下落予定

→販管費は、2Qでは本社移転の影響がほぼなくなり、対1Q比較で約18M改善

→GPUサーバー事業の2Qは節税ニーズの需要拡大により、受注は拡大したものの売上計上は3月での計上が多く、3月売上計上は保守売上も含めて239Mの見込みとなり、2Q営業損益は赤字で着地。また、保険解約返戻金56Mを計上したが、暗号資産相場の変動により、暗号資産評価益が31Mに減少したこと等により、2Q経常利益は赤字で着地。3月単月としては、103Mの営業利益の計上を見込む。

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

売上高につきましては特にエンジニアリングの好調によって大きく伸びています。

AI ソリューション事業の AI インテグレーションの部分についても、特に生成 AI 関連案件の需要増によって受注が拡大しております。

AI プロダクトサブセグメントにおきましては、「アルろく for LINE WORKS」について、最大手ディストリビューターさんとの販売提携などがあり、また、アプリディレクトリの登録も完了し、さらにマーケティングが加速していくところです。

エンジニアリングサブセグメントでは、トヨタグループさん向けを中心として安定的に推移し、4 月以降、派遣の部分に関しての人員の単価が 10% 増となり、人員減が相殺される形で同程度での推移予定というところです。

利益につきましては、AI インテグレーション単価も非常にアップしているところであります。エンジニアリングについては、臨時賞与 3200 万円の支給を含めて、下期利益については上期と比較して下落予定になっております。

グループ全体の販管費では、1Q のところで本社移転の影響が出ていたのですが、今期以降はその影響がほぼなくなっているというところです。

GPU サーバー事業では、2Q において受注が拡大し非常に好調でありました。売上計上自体が 3 月にまとまっていることもありまして、3 月売上計上は保守売上げも含めて 2 億 3900 万円となります。

また、保険解約返戻金 5600 万円を計上しましたが、暗号資産相場の変動により、暗号資産評価益が 3100 万円に減少したこと等により、2Q 経常利益は赤字で着地。3 月単月としては、約 1 億円の営業利益の計上を見込んでおります。

< 当期利益 >

経常利益の黒字化、法人税等調整額での利益計上等により **当期利益も1Qから引き続き黒字で前年同期比128.1%**

→2Qは賞与支給に伴う賞与引当金の減少や本社移転に伴う退去費用等の損金算入により法人税等調整額50M(費用)が発生

< 予算修正の検討 >

通期計画に対する進捗率については、営業利益計画111Mに対して△22Mと推移しているが、**GPUサーバー事業の3月単月の売上及び利益の向上とボラティリティがある事業である点を考慮して、現時点における営業利益予算修正は行わない。**また、営業外収益に前述の暗号資産評価益31M、保険解約返戻金56Mを計上し、進捗率は経常利益の84.3%、当期利益は123.1%と好調に推移しているが、**暗号資産相場の変動性を考慮して、現時点における経常利益及び当期利益の予算修正は行わない**

当期利益につきましては、賞与引当金の減少、そして本社移転に伴う退去費用の損金算入とい

うところで法人税調整額 5000 万円が生じております。

こちらについては同時に適時開示を出しているというところであります。

最後が通期計画に関しての進捗率というところでございます。

営業利益 1 億 1100 万円に対してマイナス 2200 万円ということで、ここがビハインドになっていますが、先ほど申し上げましたように、3 月の GPU サーバー事業の売り上げ・利益ともに向上しているというところで、現時点による予算修正は行わない想定です。

また、営業外のところにつきましては、暗号資産相場の変動性もありますので、そちらについての予算修正も行わないとしております。

事業別前年同期比較

セグメント別サマリー			事業別前年同期比較				9
(百万円)	AIソリューション事業			GPUサーバー事業			
	2024年8月期 第2四半期 累計実績	2025年8月期 第2四半期 累計実績	前年同期比	2024年8月期 第2四半期 累計実績	2025年8月期 第2四半期 累計実績	前年同期比	
売上高	1,364	2,328	170.7%	696	440	63.2%	
売上総利益	366	704	192.2%	329	188	57.3%	
営業利益・損失(△)	32	84	263.8%	△43	△108	—	
EBITDA	45	144	315.6%	70	63	89.3%	
経常利益・損失(△)	32	92	280.1%	0	△8	—	

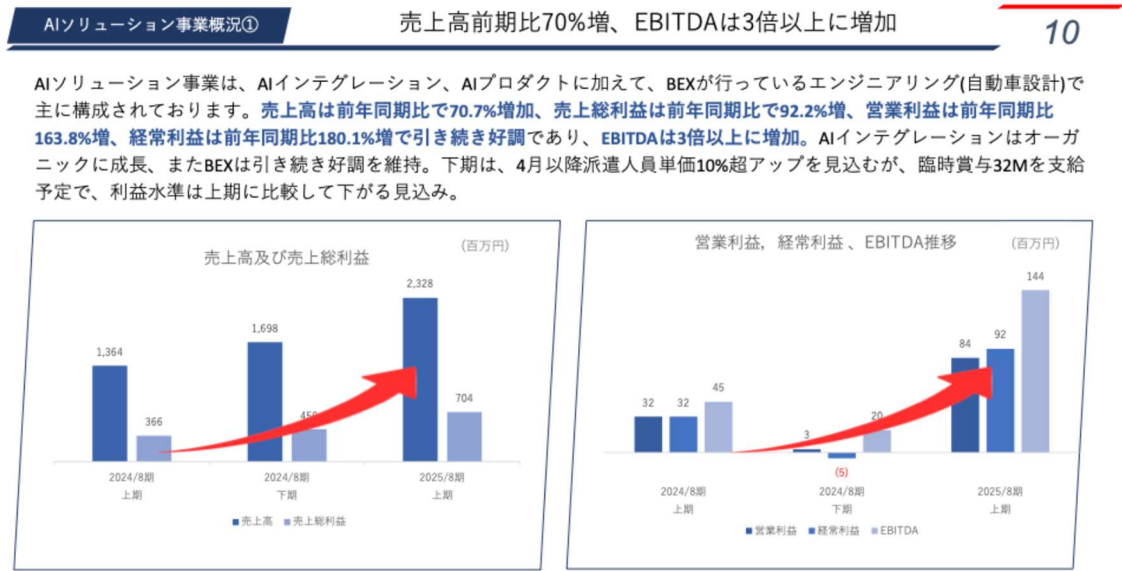
※EBITDA＝経常利益＋減価償却費＋のれん償却費＋支払利息

※セグメント別業績については、2025年8月期からの経営指導料等の計上区分変更の会計方針の変更に伴い、2024年8月期の実績を遡及修正しています。

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

AI ソリューション事業については非常に好調、GPU サーバー事業については、第 2 四半期でビハインドというところですが、3 月に挽回しているところです。

□売上高前期比 70%増、EBITDA は 3 倍以上に増加



Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

AIソリューション事業については非常に好調です。グラフを見ていただくとわかりますけれども、特に右側のところで大幅に利益水準が改善しているところがございます。

□各事業が順調にオーガニック成長

AIソリューション事業概況②

各事業が順調にオーガニック成長

11

AIソリューション事業

AIインテグレーション

- ・ 商流改善や単価上昇による**全体粗利率の改善及び粗利額の増加**
- ・ 24年9月に資本業務提携したゲームカードジョイコホールディングス社からDX/AI案件開発/保守業務を受注し、業務提携が進行中
- ・ **生成AI関連の開発需要増に伴い、AIラボ契約は引き続き安定的に拡大中**。これに加え、**AI請負案件が増加、RAG開発、行動分析AIなど幅広く対応中**
- ・ パッケージソフト「PRISM」(医薬品卸向けクラウド販売管理システム)の販売が順調、事業として立ち上がりつつある

AIプロダクト

- ・ 当社CSフォローによる解約率の低減、**顔認証AI動怠における大手企業の導入が続き**、顔認証AIプロダクト売上は堅調、想定通りに推移。
- ・ LINEWORKS上でアルコールチェックを完結できる「**アルろく for LINEWORKS**」については、**大手販売パートナーとの販売提携が進行中、また、アプリディレクトリ登録が完了し、マーケティングが加速**
- ・ イノテック社とのエッジAIの共同開発が進行中(25年1月16日リリース済)

エンジニアリング

- ・ 自動車業界内としては、全体の生産台数は好調に推移している。新車/新技術の開発意欲も旺盛で、トヨタグループとの取引は高稼働率を維持し、収益性は安定している。**米国の関税強化の影響についても、開発人材ニーズが強い為、本事業への影響は当面はないと想定**
- ・ 業界として**単価アップが続く状況であり、4月以降派遣人員単価は10%超の上昇を見込む**
- ・ トリプルアイズと共同で、自動車設計業務効率化のためのAIソフト開発のプロジェクトチームを組成し、活動中
- ・ 高稼働率を維持しているものの、下期に臨時での賞与32Mを支給予定で下期は利益が下落する見込みだが、上記の単価アップとのバランスを取りつつ対応予定。

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

ゲームカードジョイコホールディングスさんとの資本業務提携に伴う案件が非常に好調に推移しております。

生成 AI 関連の開発需要の増加に伴い、RAG の開発、行動分析 AI など幅広く対応しているところでもあります。

また業種特化、ドメイン特化というところで、医薬品卸向け、特に後発医薬中心ですが、パッケージソフトの PRISM に関しての販売事業が大きく広がっています。

□2Q は需要拡大し、3 月売上／営業利益が増加

GPUサーバー事業概況

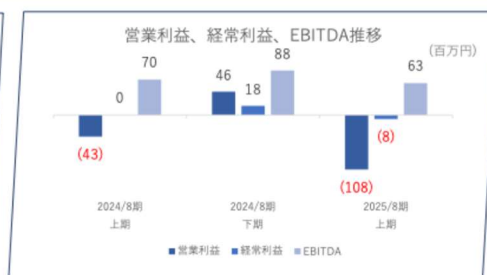
2Qは需要拡大し、3月売上/営業利益が増加

12

2Qは節税ニーズの需要拡大により、受注は拡大したものの売上計上は3月での計上が多く、3月売上計上は保守売上も含めて239Mの見込みとなり、2Q営業損益は赤字で着地。また、保険解約返戻金56Mを計上したが、暗号資産相場の変動により、暗号資産評価益が31Mに減少したこと等により、2Q経常利益は赤字で着地。3月単月としては、103Mの営業利益の計上を見込んでいる。

GPUサーバー事業

- ・GPUサーバー for AI事業およびデータセンター事業において、コンテナ型データセンターの販売を見据え、AI企業・ 計算力販売会社との提携に向けた研究開発・実証実験を推進
- ・ 税制優遇措置の活用需要が3月末にかけて高まり、受注残が順調に増加。3月期に売上計上
- ・ 2025年度税制改正大綱にて、一部顧客が活用していた税制措置の適用範囲が変更され、3Q以降の販売に影響が見込まれる
- ・ 保険契約の解約に伴い、解約返戻金を営業外収益として計上
- ・ 暗号資産相場の変動に伴い、保有暗号資産の評価益が減少
- ・ 売上の安定化および成長に向けて、営業チームの人員強化や研修を実施。一時的に赤字幅が拡大



Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

GPU サーバー事業については、売上高は、前年上期、下期、今回の上期というところで下落しているところが見て取れるかと思います。そういったなかで、3月の単月の利益1億円を加味して、改めて3Qを含めて見ていただけたらと思っております。

具体的なところでいきますと、GPU サーバー for AI 事業につきましては、研究開発、実証実験を推し進めているというところです。

また、前回の四半期の決算でもご説明しましたが、一部顧客の税制措置の適用範囲が変更されるということで、3Q以降の販売に影響が見込まれるところで、その対応としてGPU サーバー for AI 事業に日々注力しているところです。

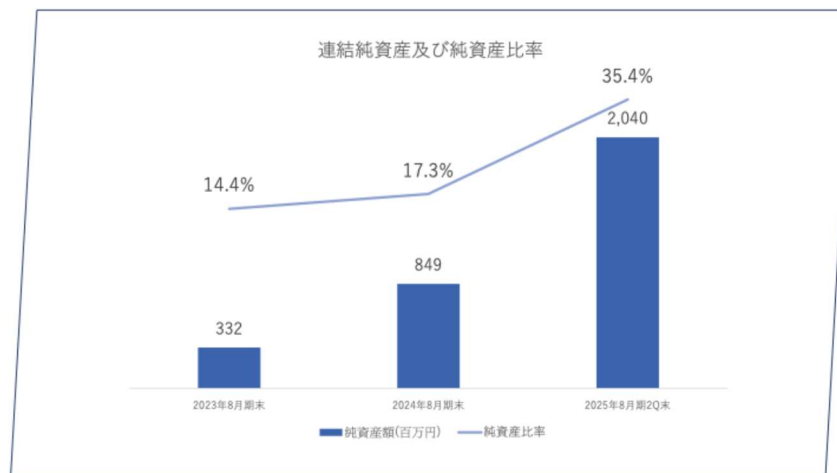
□純資産比率が 35.4%に上昇し財務体質が大きく改善

財務状況

純資産比率が35.4%に上昇し財務体質が大きく改善

13

グループインした株式会社BEXのファウンダー及び資本業務提携を実施した株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングスに対して、第三者割当増資を実施したこと、当期純利益の計上等により、前期末と比較して純資産は1,190百万円増加し、純資産比率は35.4%に上昇したことで、財務体質が大きく改善しております。



Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

財務体質につきましては、第1四半期と大きく変更はございませんが、23年8月からの比較ですと、大きく改善しているところが見て取れ得るかと思います。

CONTENTS

会社概要

市場環境
競争優位性
成長戦略
経営指標
Appendix

ここからは、会社概要、市場環境、競争優位性、成長戦略について、変更した部分のみをかいつまんでご説明させていただきます。

□プライム企業への拡大と事業領域の広がり

主要取引先企業		プライム企業への拡大と事業領域の広がり			19
自治体	総合商社	電気機器	情報通信	建設・機械	
 世田谷区			 	 東急建設	
小売・流通	金融	エンターテインメント	 		
			Sony Biz Networks Corporation		
			 		
	医療・医薬品	食品卸	建設ICT	情報機器・通信機器	
			 株式会社 シーティーエス		

2025年4月4日時点

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

今回、主要取引先企業のロゴ掲載につきましてアップデートしております。

プライム企業さんとの取り引きが広がっているというところと、事業領域の広がりに着目していただければと思います。例えば、医療・医薬品、食品卸、エンターテインメントといったところについての取り引きがさらに広がっております。

また、建設機械、情報機器・通信機器の領域で大手企業様の導入が進んでいます。

□AI インフラ市場の現状と今後の展望

AI市場の動向

AIインフラ市場の現状と今後の展望

27

スターゲート計画の影響

概要：米政府はOpenAI、ソフトバンクなどと、「スターゲート計画」を発表
目的：米国のAI分野でのリーダーシップを確立し、経済的・軍事的優位性の強化
投資規模：今後4年間で**総額5,000億ドル**（約77兆円）、初年度に1,000億ドルを投入
テキサス州を中心にデータセンターを建設予定

市場規模の予測

データセンター市場：データセンター及びAI関連ハードウェア・ソフトウェア市場は年40～55%の成長率、2027年までに**1.4兆ドル**に達すると予測（Bain & Company報告）
AIインフラ市場：2025年の世界AIインフラ市場は**約600億ドル**と推定、2034年までに**年平均成長率26.6%で4,500億ドル**近くに達すると予測（Precedence Research報告）

エネルギー需要の増加

電力需要の急増：データセンターからの世界的な電力需要は2027年までに**50%、2030年までに最大165%増加**すると予測（ゴールドマンサックス調査）
環境への影響：AIデータセンターの急速な拡大に伴い、エネルギー消費と炭素排出の増加が懸念

日本IT産業の可能性

分散知能の構築：日本の強みである産業ごとの業務知識に根ざした小粒AIの活用とネットワーク化による、**規模の経済に頼らないスケーラビリティの実現**
自律的技術戦略：軽量でドメイン特化型のAI技術は国内開発・運用が可能なため地政学リスクに対する選択肢として有望



出典：https://jp.reuters.com/markets/global-markets/M35W7UGVFMATJINBX3WSL6NK4-2025-01-21/

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

市場環境が大きく変動していますので、アップデートしております。

日本では、ソフトバンクさんをはじめとして、大きな投資合戦が始まっており、それに伴い、市場規模が拡大し、エネルギー需要も非常に膨大になっていくと理解しております。

そういったなかで、日本のIT産業の勝ち筋について考えていくと、産業ごとの業務知識、ドメイン知識に根差した小粒AIを活用しネットワーク化していく、集合化していくことが重要であろうと考えます。規模の経済に頼らないでスケーラビリティを実現していくことが、日本のAI企業の強みになっていくと認識しております。

□国内最大級の IT ディストリビューターと販売提携

①AIプラットフォーム展開

国内最大級のITディストリビューターと販売提携

43

2025年1月、「アルろく for LINE WORKS」はダイワボウ情報システムおよびSB C&Sが販売パートナーに加わり、全国の白ナンバー事業者へのますますの普及が期待されます。「アルろく for LINE WORKS」はLINE WORKSの公式アプリディレクトリにも掲載され、より多くの利用者にとって導入しやすい環境が整いました。

SB C&S

DIS
ダイワボウ情報システム株式会社

公式アプリディレクトリに掲載



機能も続々アップデート

リリース時間	カテゴリ	アップデート内容
2024年7月	運転日誌	選択方式で車両番号を入力
2024年7月	入力	アルコール検査結果の入力補助機能「ゼロ」ボタン
2024年7月	管理者	管理アカウントの権限拡充（承認権限のみ）
2024年7月	通知	個人宛にアルコールチェック通知
2024年8月	通知	運転後のアルコールチェック未実施者へのアラート
2024年8月	管理者	アルコールチェック未実施者の一覧表示
2024年8月	運転日誌	カスタマイズ項目で運転日誌を記録可能に
2024年9月	管理者	スマホでアルコールチェックの承認作業がカンタンに
2024年11月	運転日誌	アルコールチェックなしで運転日誌の記録が可能に
2024年11月	運転日誌	オドメータのズーム撮影が可能に
2024年12月	運転日誌	過去の運転日誌の記録が可能に
2025年1月	通知	運転前のアルコールチェック未実施者へのアラート
2025年2月	運転日誌	カスタマイズの記録項目で画像添付が可能に

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

AI プロダクトの展開についてですが、SBC&S さん、ダイワボウ情報システムさんといった日本有数の大規模ディストリビューターさんとの連携も始まりました。こうした大手ディストリビューターさんに展開していただくにあたり、機能もしっかりアップデートして、より使いやすい商品にしていくということも同時に進めているところでございます。

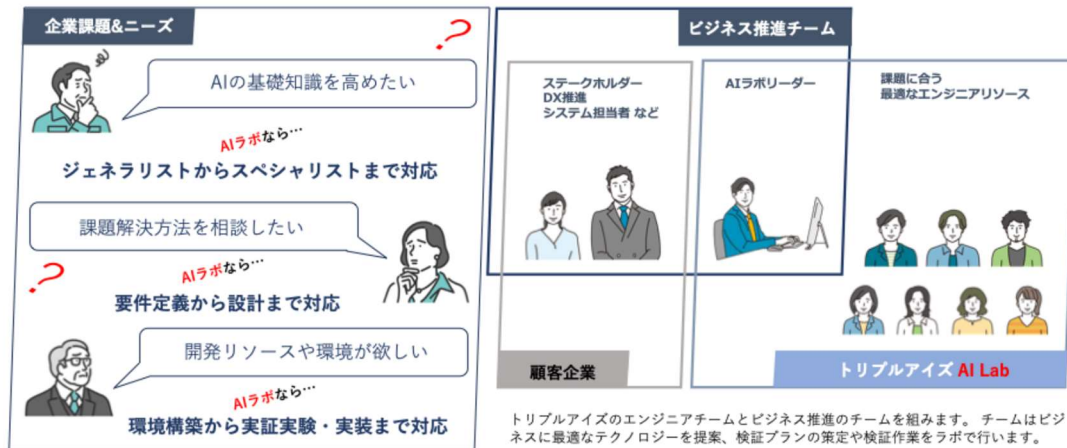
□AI の業務実装ニーズを取り込む AI ラボ

①AIプラットフォーム展開

AIの業務実装ニーズを取り込むAIラボ

44

トリプルアイズのAIの技術力と知見を活かして貴社のビジネスを強力に推進します。DXの最新情報サーベイ、AI論文サーベイ、案件実績が集約されたエンジニアチームを貴社のビジネス、サービスに活用できます。ビジネスに最適なテクノロジーを提案します。検証プランの策定や検証作業にお客様と共同で取り組みます。導入顧客も増大中で、ここから大型の請負案件につながっています。



Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

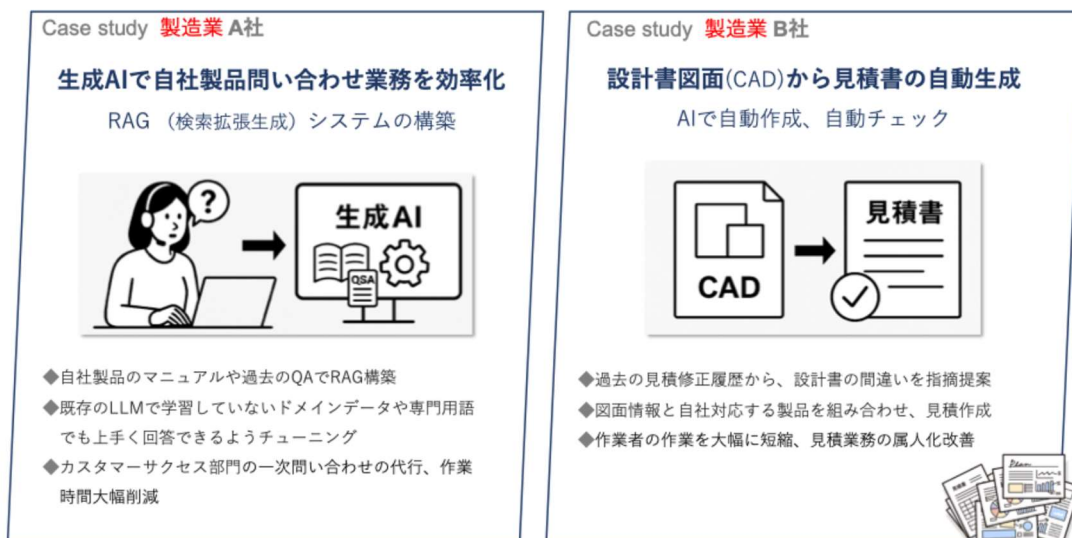
AI プラットフォーム展開の一部として AI ラボのサービスが広がりを見せています。

□DX が加速する製造業での AI ラボ事例

①AIプラットフォーム展開

DXが加速する製造業でのAIラボ事例

45



Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

製造業分野において AI ラボのサービスが広がっております。

左は、RAG を活用して自社の製品の問い合わせ業務をより効率化していくという事例です。既存の LLM では引き出せないドメインデータや専門用語もしっかり引き出せるように、チューニングしていくという案件でした。

右側は、設計図面から見積もりを自動生成する事例です。過去の修正履歴から設計書の間違いを指摘したり、製品同士を組み合わせるなど、作業の効率化につながるお手伝いをしています。

①AIプラットフォーム展開

DXが加速する製造業でのAIラボ事例

46

Case study 製造業（食料品）c社

食品工場における作業員の衛生チェック
顔認証AIを活用した業務管理自動化

安心安全のフロー

https://www.meija.co.jp/security/factory/

- ◆TOFセンサー*と顔認証を連動 *光の飛行時間を用いるセンサー
- ◆作業員がマスク・ゴーグル・手袋など装着しているか確認
- ◆作業員が白衣に着替えた状態で、静電気・コロコロ・除菌
- ◆衛生チェックをしていない場合は、工場内の入室ドアが開かないように制御

Case study 製造業 D社

工場における生産ライン設計の効果測定
作業員の位置情報を可視化して
経路最適化と業務効率化に

- ◆Beaconを作業員に装着
- ◆工場に設置されたセンサーから位置情報を獲得
- ◆大量の人員と大量のトランザクションをAIがクラウド上で可視化
- ◆生産ライン設計の最適化にフィードバック

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

左側は食品工場での事例です。衛生管理に関しては、ちょっとしたインシデントも非常に大きなニュースになってしまうというリスクがあるなかで、顔認証とセンサーの連動でより効率的にできないかというニーズに対応した内容となっております。

右側については、人手不足という背景があるなかで、いかに生産ラインを効率的に設計していけばいいのかについて、AI で分析してほしいというご要望に応えた事例です。

□多くの業種に広がる AI 導入実績

Case study 製造業 E社

社内向け生成AI導入サポート セキュアかつ高速に業務活用を実現



- ◆複数企業への導入支援を開始
- ◆最短2週間で構築可能な高速開発レシピを提供
- ◆セキュアな環境で画像生成AIも利用可能

Case study 不動産会社 F社

AIで物件提案を支援するPoC データ分析とマッチングAIで営業を革新



- ◆統計モデルと機械学習により成約傾向を数値化
- ◆顧客属性と物件特性のベクトル化による類似度計算
- ◆高精度なレコメンドで営業活動の精度と効率を向上

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

左については、本当に幅広い業種の企業さんから、生成 AI 導入についてのサポートのご依頼を受けています。生成 AI の機能もどんどんアップデートされていますので、それをいかに使いこなすかというところに苦慮されているようで、当社への問い合わせも増えています。

右は不動産物件の営業業務を、AI で効率化できないかというご要望にお応えした案件です。

Case study 印刷業 G社

文書校閲AIの技術支援 BERTを活用し幅広い文書の 自動校閲に対応



- ◆契約書・約款・プレスリリースなど多様な文書に対応
- ◆誤字脱字や二重敬語、表現の揺れを検出
- ◆専門用語の誤用や不適切表現も添削

Case study 飲食チェーン H社

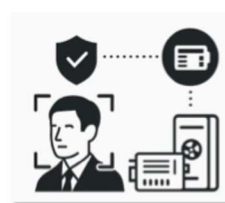
画像認識AIによる調理品判定 レストランの提供品質を AIで可視化・管理



- ◆厨房とホール間に設置したカメラで料理を自動判定
- ◆提供時間をAIが自動で計測しオペレーションを改善
- ◆将来的には盛り付けの正確さもAIで評価

Case study 製造業 I社

よりセキュアなAI導入 エッジAIによる機密性の 高い現場での顔認証

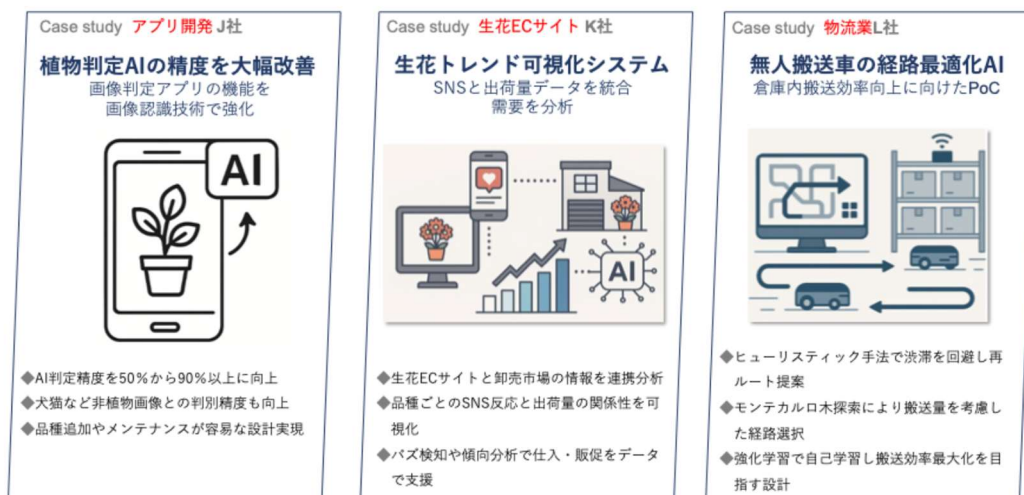


- ◆クラウド未使用環境に導入可能
- ◆産業用CPUボードやGPUエッジ端末への組込実績あり
- ◆セキュアな顔認証を現場単体でリアルタイムに実行

Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

さまざまな業種で AI を活用していただいています。活用目的としては、左のような効率化で

あったり、真ん中のような付加価値を提供していくであったり、右のようなセキュアな環境で AI を活用したいであったりと、幅広いニーズが存在することがわかるかと思います。



Copyright © TRIPLEIZE Co., Ltd. All right Reserved

左は、アプリを提供する会社さんの事例ですが、画像による植物判定において大幅な精度改善に貢献いたしました。

また生花市場の販売予測においても AI によってトレンド解析と出荷量の関係を可視化して、販促をデータからサポートしています。

右は、倉庫内での無人搬送車の経路最適化を AI によって解析するという PoC の事例です。

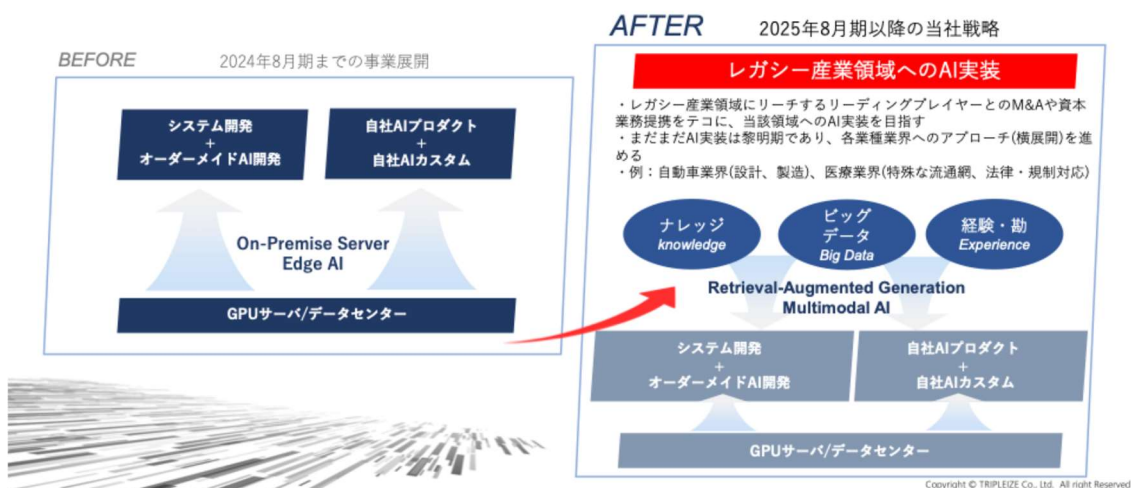
□資本業務提携や M&A を駆使したレガシー産業領域への AI 実装

②レガシー産業領域のAI実装

資本業務提携やM&Aを駆使したレガシー産業領域へのAI実装

50

2024年8月期まではオーダーメイドAI開発と自社AIサービスによる各種業界にアプローチして進めてきました。2025年8月期からはさらなるAIの社会実装を進めるべく、レガシー産業領域のプレイヤーと組み、共同商品開発、営業連携による事業展開を進めます。レガシー産業に眠るナレッジや経験は、マルチモーダルAIによってデータ化が可能となり、新商品開発などに活用してまいります。



ここまで AI ラボの事例を共有いたしました。さらにビジネスを深めていく取引先については、資本も絡めてより一歩近づいた関係も選択肢に入れつつ、AI 実装を推進しているところであります。

ご説明は以上となります。