



Realize Customize Maximize

**TRIPLEIZE**

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社トリプルアイズ  
(証券コード5026)

2023/11/29

CONTENTS

## 会社概要

市場可能性

強みと特徴

成長戦略

経営指標

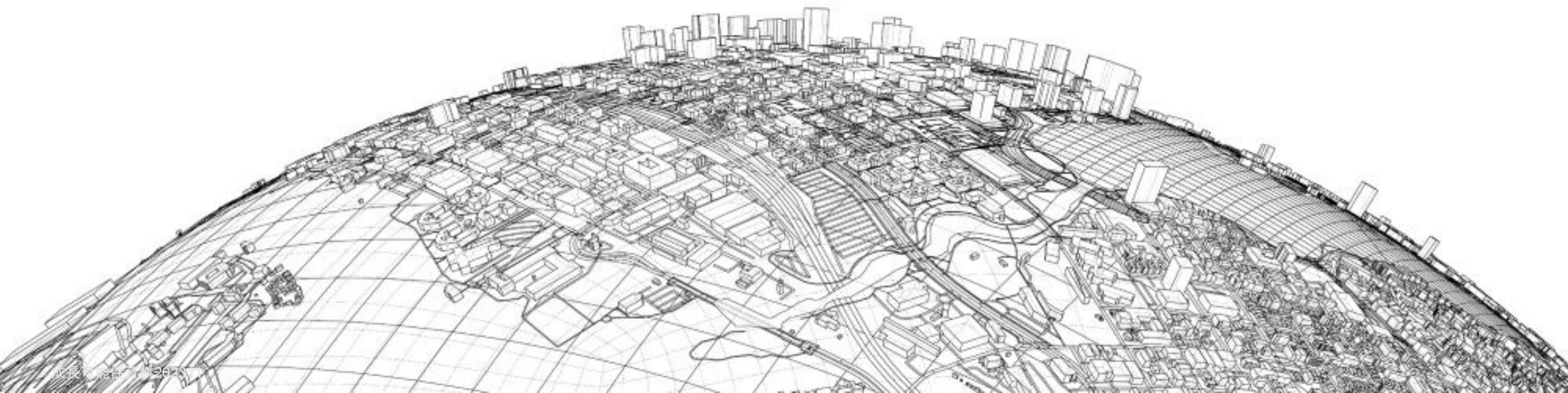
リスク情報及び補足情報

## テクノロジーに想像力を載せる

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

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

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



会社名	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
役員数	単体：251名 (2023年9月1日現在) / 連結：283名 (2023年9月1日現在)
資本金	1,390百万円 (2023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、株式会社ゼロフィールド
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)





## 取締役



## 代表取締役 山田 雄一郎

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）



## 取締役 桐原 永叔

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 CFO 加藤 慶

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）



## 技術系 執行役員

## 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 片渕 博哉

画像認識プラットフォーム・AIZEのメインエンジニア。AIの研究開発から学習アーキテクトの構築をメインに、多種多様な企業案件やAIを使用した音楽配信レコメンドサービスの開発に従事。囲碁AIソフト開発マネージャや他社への講演活動も積極的に行っている。

## 技術本部 執行役員 日野 隆教

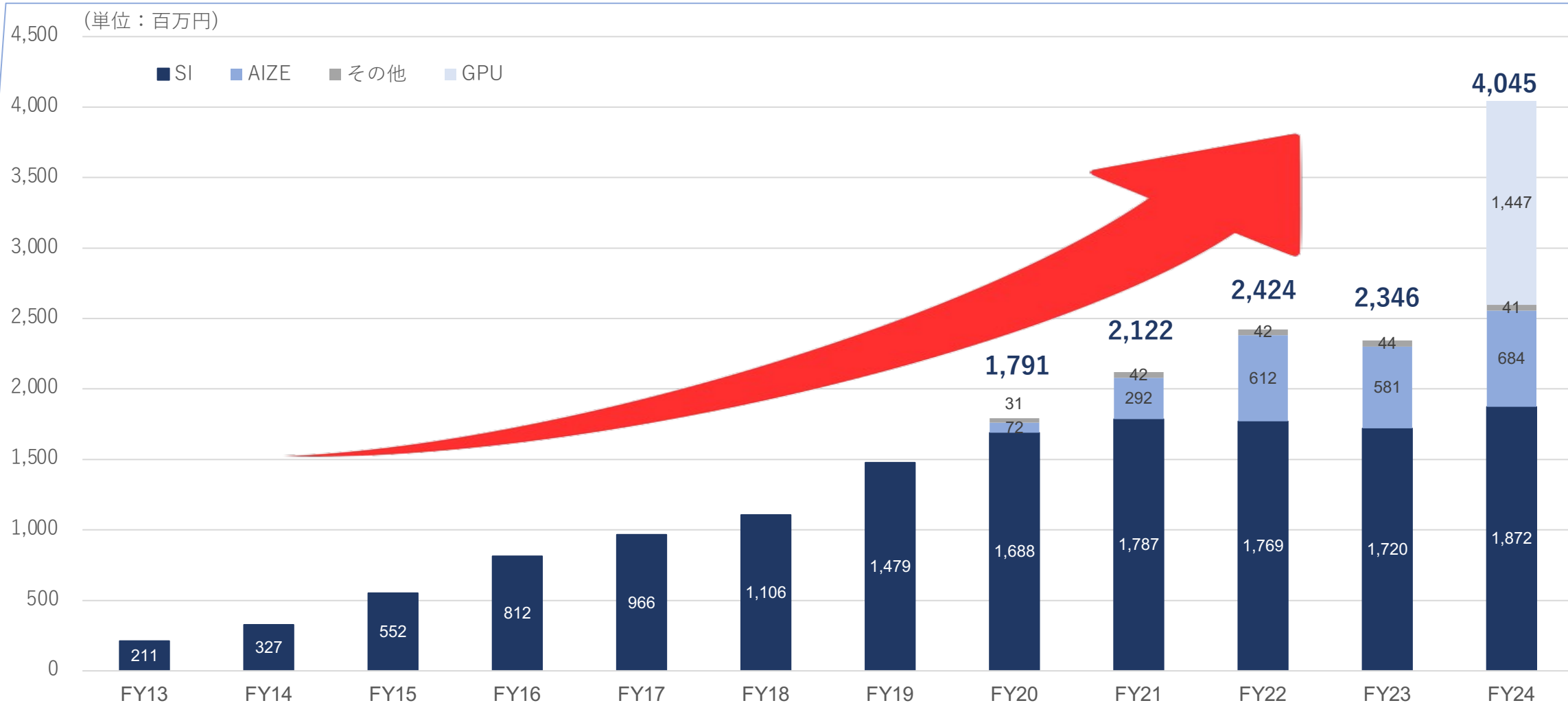
日立機電工業株式会社（現 株式会社日立製作所）でソフトウェアの研究開発に携わる。2001年、株式会社ジャストシステム入社。ソリューション開発部長、企画担当部長を歴任。ナレッジ商品開発、新商品企画を推進。2020年よりインテグラート株式会社でシステム開発部長を歴任。2022年8月、株式会社トリプルアイズ入社、執行役員就任。

## 技術専門役員

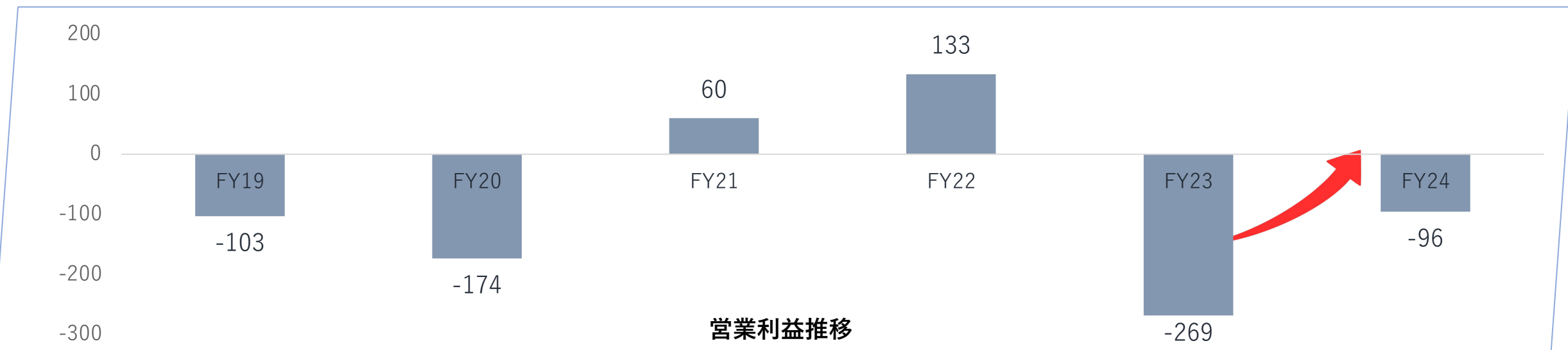
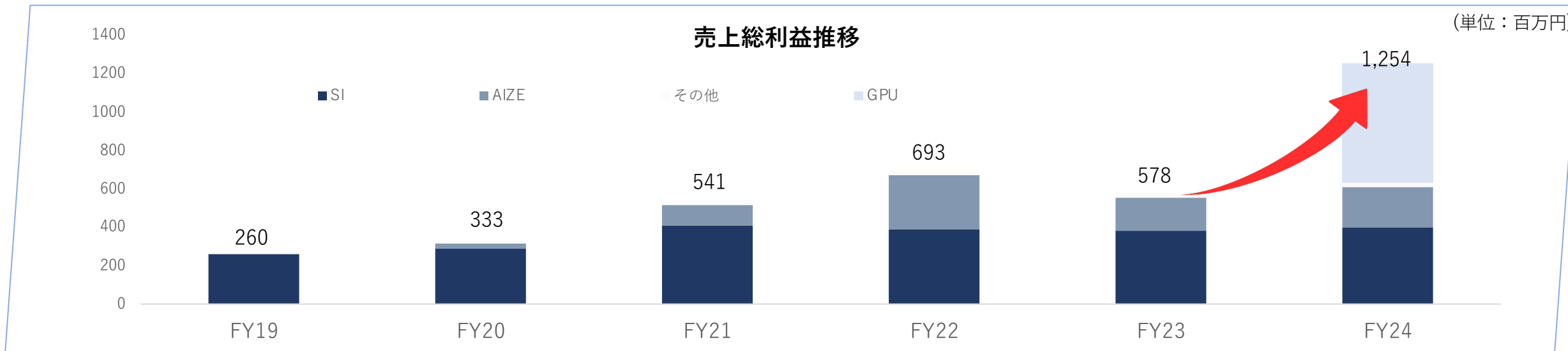
## 松崎 憲介

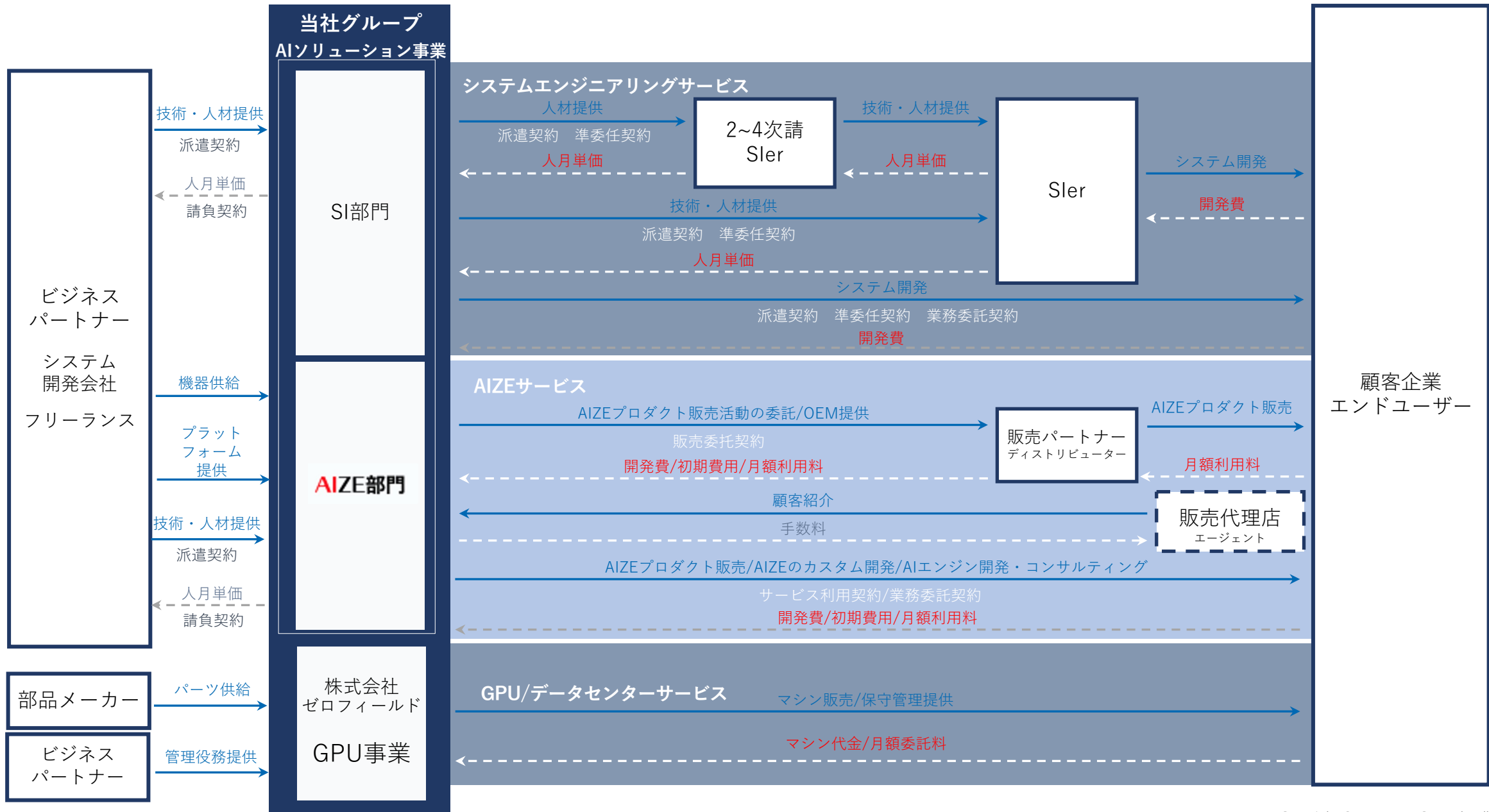
技術本部 AIZE開発部所属。入社以前よりトリプルアイズと囲碁AIの共同開発に取り組む。AIにおけるグローバルな先端研究分野の論文をサーベイし、AIエンジンの機能向上を担っている。近年では、マスク装着時の認証精度の向上、AI顔認証が苦手とする若年層の認証精度の向上をリーディングする。画像認識、顔認証にとどまらずAI研究の多くの領域に精通するエキスパートである。

FY13からFY21にかけてSI事業を主として10倍の成長をしてきました。FY22にかけては、AIZE事業の拡大によりAIという成長性の高い分野での売上規模割合が増加しました。FY23は検温機器ハードのスポット売上の反動減により前期比減収となっております。FY24において株式会社ゼロフィールドを連結に取り込むことで成長領域の売上を積み上げ、成長し続ける会社としてさらに前進していきます。



売上総利益及び営業利益は、同様の傾向であり、FY24 (2024年8月期)において、既存事業についても前期比で増加（改善）する計画であり、さらに株式会社ゼロフィールドがグループインしたことにより増加しております。







総合商社

Marubeni

金融



いちよし証券

JIA Japan Investment Adviser

小売・流通

銀座メガネコンタクト

YAMADA



ヨークベニマル

食品卸売



三井食品株式会社  
MITSUI FOODS CO.,LTD.

電気機器

AIZE販売パートナー



A.T.WORKS



建設ICT



株式会社 シーティーエス

情報通信

ASPIT

AIZE販売パートナー

EBI LAB



CUBE SYSTEM

Sony Biz Networks Corporation

TeamSpirit

教育



やる気スイッチグループ

建築



東急建設

エレクトロニクス商社

三ツ子産業株式会社

セキュリティ

AIZE販売パートナー

JAPAN SECURITY SYSTEM  
Safety and trust keep to the future

CONTENTS

会社概要

## 市場可能性

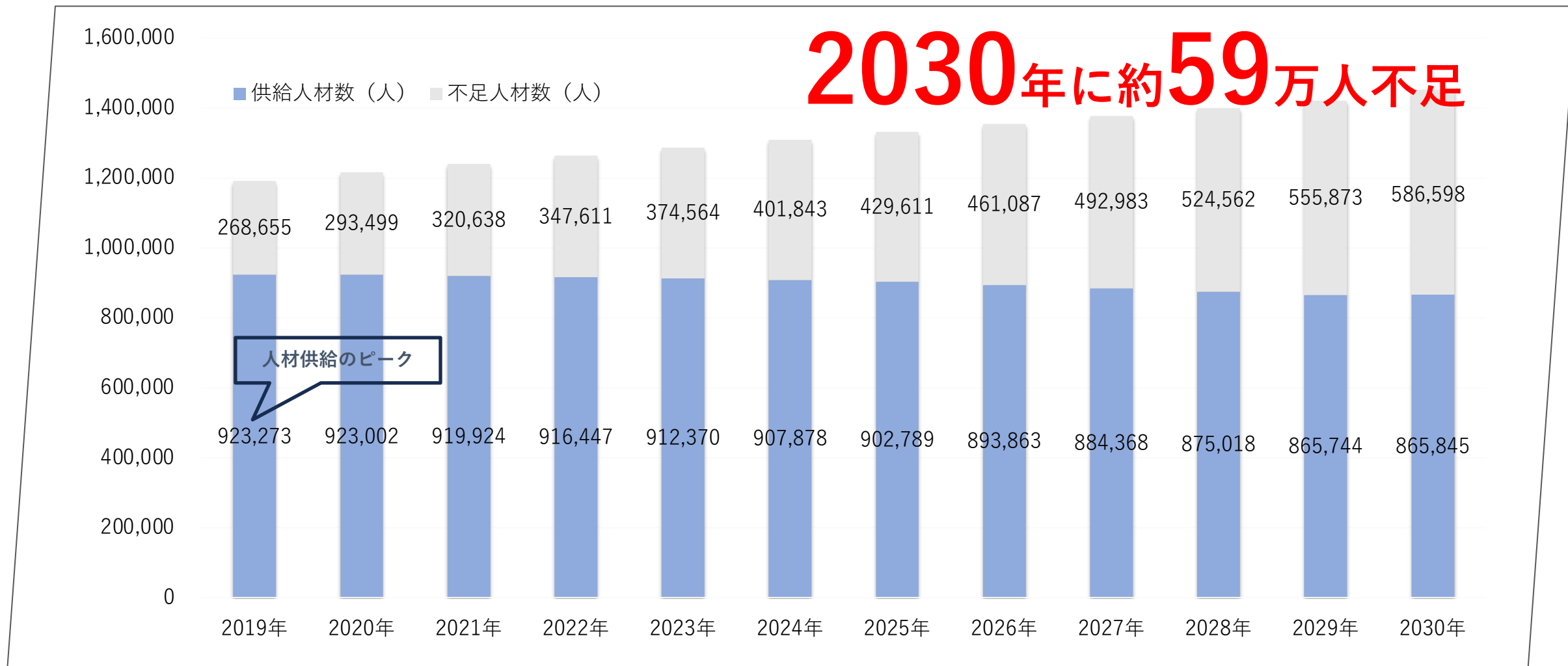
強みと特徴

成長戦略

経営指標

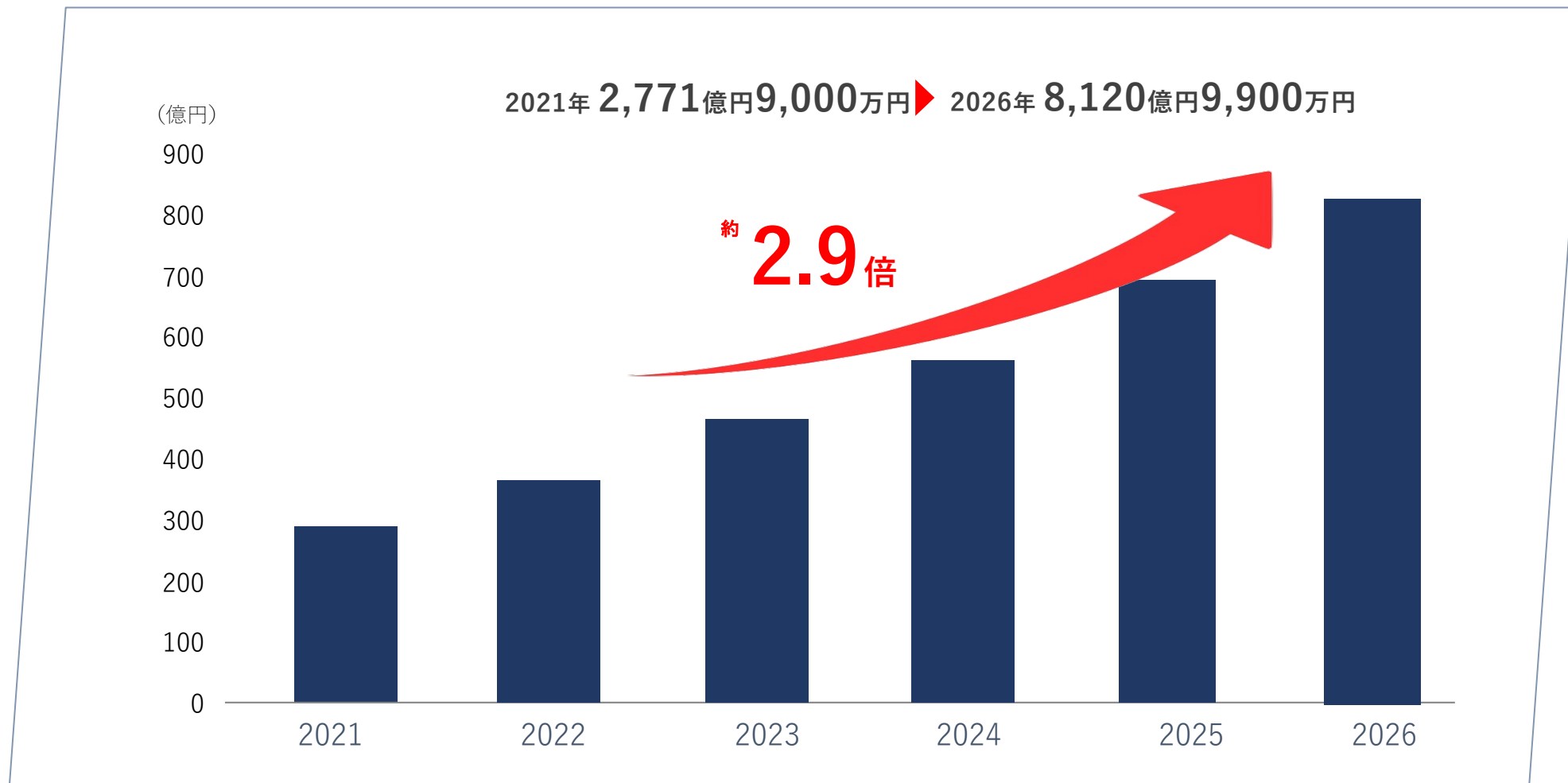
リスク情報及び補足情報

経済産業省は2019年をピークにIT人材の供給はすでに減少に転じているとし、2030年には最大で79万人にもものぼる人材不足が生じると予測しています。ITニーズは右肩あがりに高まる傾向をみせており市場規模の拡大も見込まれるなか、人材獲得は最大の課題となってきています。危機感を募らせる企業間での人材獲得競争も激化しつつあります。



経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」(みずほ情報総研委託)をもとに作成

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。



出典：IDC Japan 株式会社「国内AIシステム市場 支出額予測：2021年～2026年」



AIモデルの構築にはGPUサーバーの活用が不可欠であり、生成AI時代においては、エンジニア人材と同等にGPUサーバーが重要性を増しております。ChatGPTのような生成系AIを高速化するサーバー向けGPUをNVIDIAが発表したところ、同社の株は急騰し一夜で時価総額を27兆円も増加しました。マイニング事業を主要事業として行っていたCoreWeave社は、クラウドGPUコンピューティングに事業シフトし、2023年にマイクロソフトと複数期間にわたる数十億ドル規模の契約を締結しました。

ITmedia NEWS > AI+ > NVIDIA株急伸、一夜で時価総額27兆円増加 AIゴール...

## NVIDIA株急伸、一夜で時価総額27兆円増加 AIゴールドラッシュの“ショベル”製造企業に

2023年05月25日 18時30分 公開 [斎藤健二, ITmedia]

印刷 見る Share B! 8 0

Firebase入門 | Firestore・Cloud Functionsの使い方を学ぼう

GPUなどを開発する米NVIDIAの株価が5月24日夜に急伸した。時間外取引で終値305.38ドルから390ドルまで約26%上昇。同日、同社が発表した5-7月期（第2四半期）の売上高予想は110億ドルと、アナリスト予想の71億5000万ドルの1.5倍に達したことが好感された。



AI向けGPUの需要好調が要因だ。ChatGPTなどを動かすデータセンター向けGPUの需要が急増しており、米ロイターの取材に対し「1月に急激な需要増があり、追加の発注を強いられた」とコメントしている。

<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOGN3103R0R30C23A5000000/>

MARKETS BUSINESS INVESTING TECH POLITICS CNBC TV INVESTING CLUB PRO

## Microsoft signs deal for A.I. computing power with Nvidia-backed CoreWeave that could be worth billions

PUBLISHED THU, JUN 1 2023 1:45 PM EDT | UPDATED THU, JUN 1 2023 3:12 PM EDT

Jordan Novot  
@JORDANNOVOT


KEY POINTS

- Microsoft's agreement with CoreWeave could be worth billions of dollars over multiple years, people familiar with the matter said.
- CoreWeave offers Nvidia graphics cards that other companies rent out.
- Nvidia has invested \$100 million in CoreWeave, which in April was valued at \$2 billion.

In this article

MSFT -0.82 (-0.24%)

Follow your favorite stocks. CREATE FREE ACCOUNT



Microsoft CEO Satya Nadella  
Jordan Novot / CNBC

Microsoft's massive investment in OpenAI has put the company at the center of the artificial intelligence boom. But it's not the only place where the software giant is opening its wallet to meet the surging demand for AI-powered services.

TECH

How can you turn strategic ambition into real-world performance?

Powerball jackpot hits \$900 million. Here's the tax bill if you win

India's reliance on Russian oil may be 'approaching a limit'

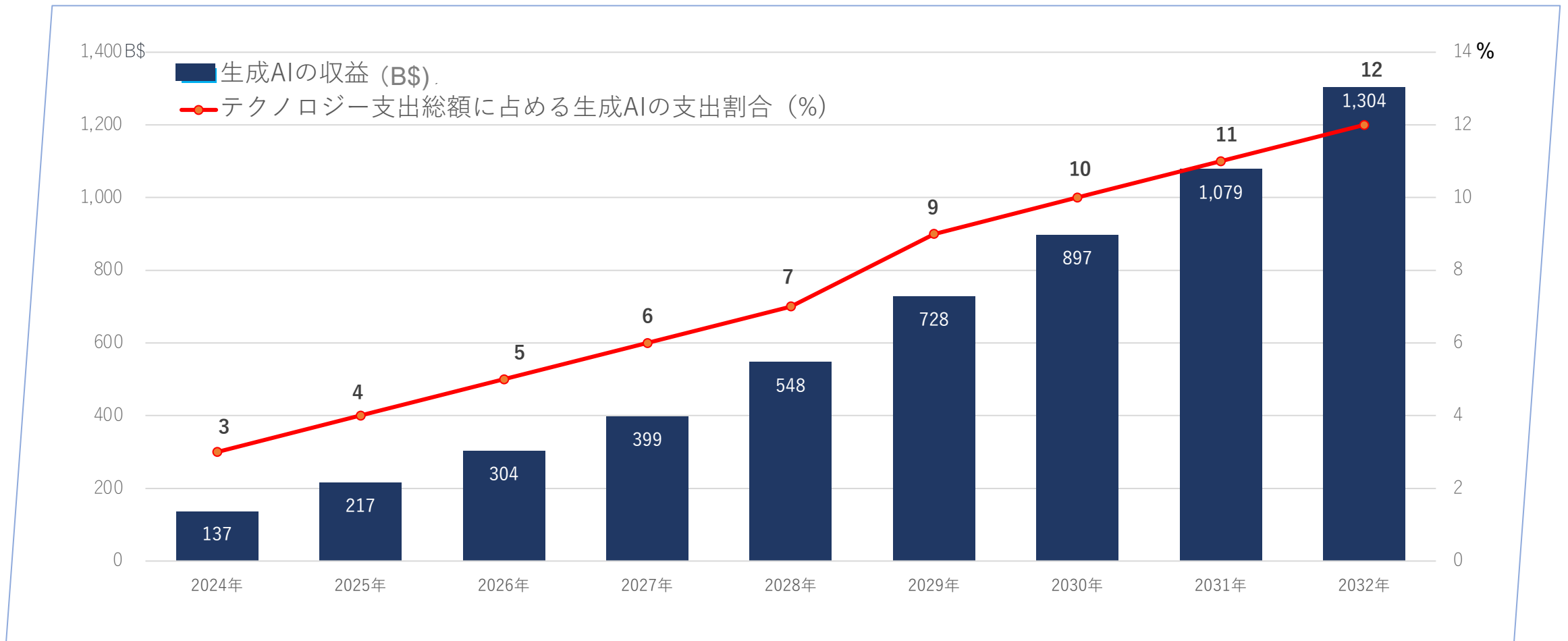
More Americans are moving to Spain — and paying high prices for real estate

How much you need to save to earn \$80,000, \$90,000 and \$100,000 per year in interest for retirement

Sponsored Links by Taboola

<https://www.cnbc.com/2023/06/01/microsoft-inks-deal-with-coreweave-to-meet-openai-cloud-demand.html>

IT人材の不足を憂う一方で、衝撃的な進化を遂げる生成AIを私たちの新しいパートナーとして活用しようという動きも活発になっています。文章生成や画像生成だけでなく、音楽生成、動画生成までAIのサービスは登場しており、生成AI市場は順調に拡大することが見込まれております。



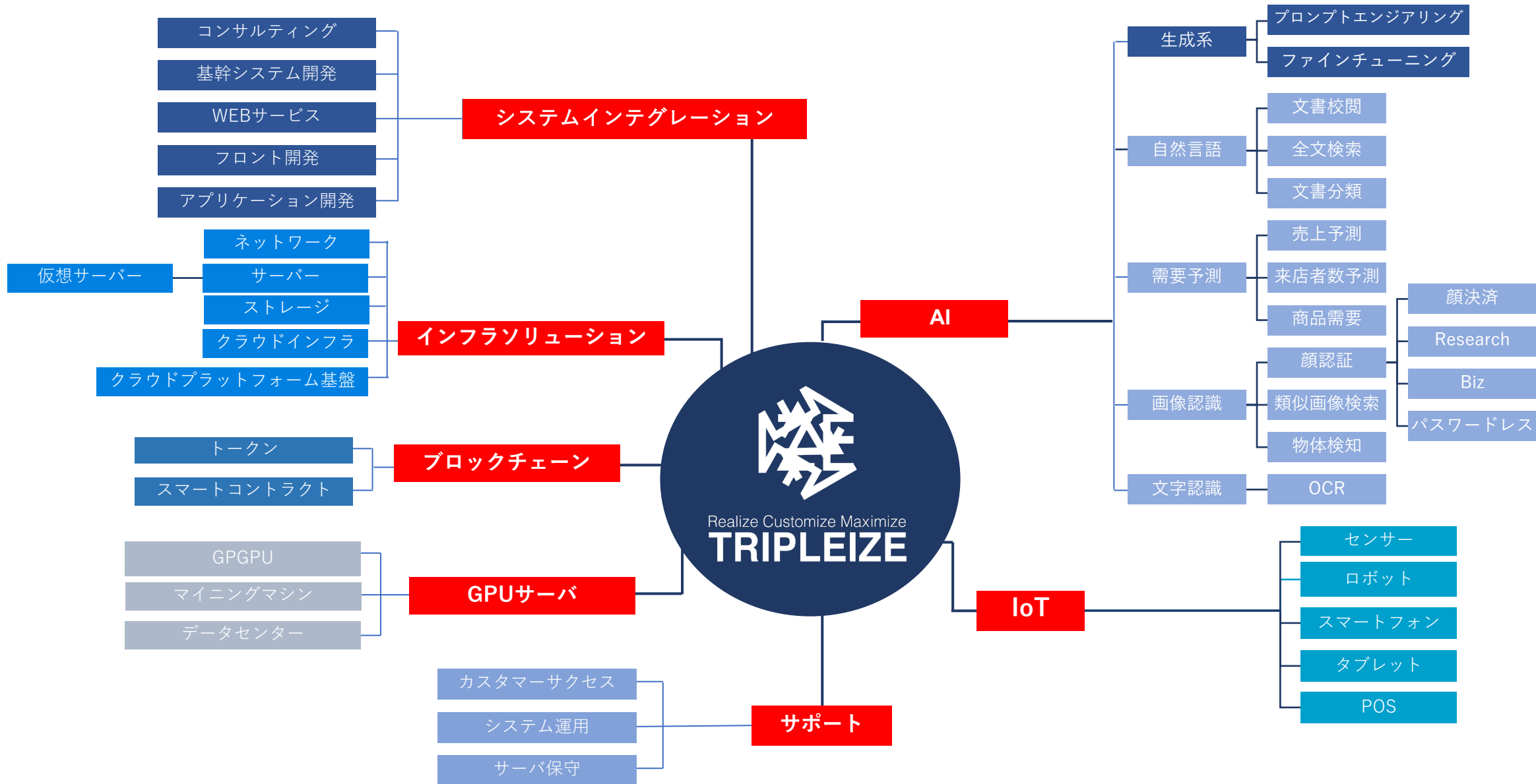
※Bloombergインテリジェンスのレポート（2023年6月2日）をもとに作成

CONTENTS

会社概要  
市場可能性

## 強みと特徴

成長戦略  
経営指標  
リスク情報及び補足情報





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を通じたAIの研究は2014年から約10年に亘ります。

囲碁の局面変化  $10^{360}$

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  $10^8$

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。

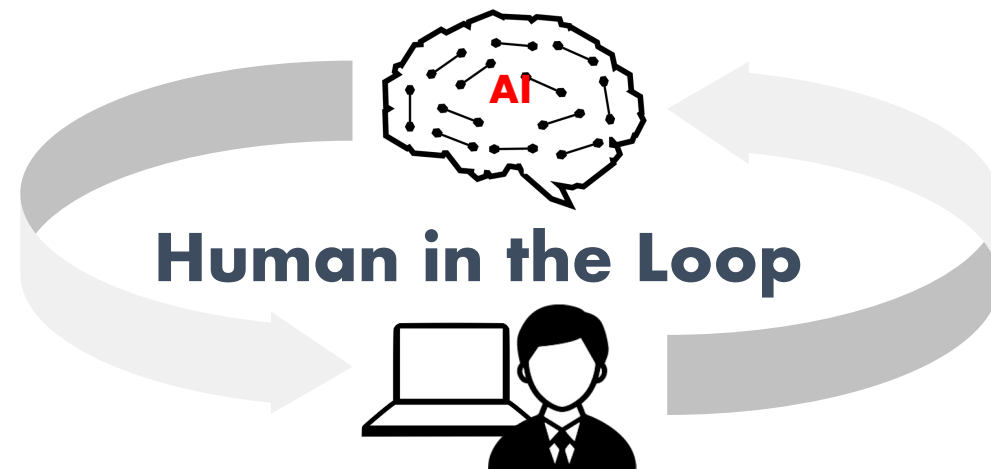
### 囲碁AI世界大会成績推移

開催時期	順位
2018年12月	7位
2019年4月	4位
2019年12月	2位 <sup>*1</sup>
2022年3月	6位 <sup>*2</sup>
2023年11月	1位 <sup>*3</sup>

\*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。

\*3：当社エンジニアの個人参加による成績です。



## Human in the Loop

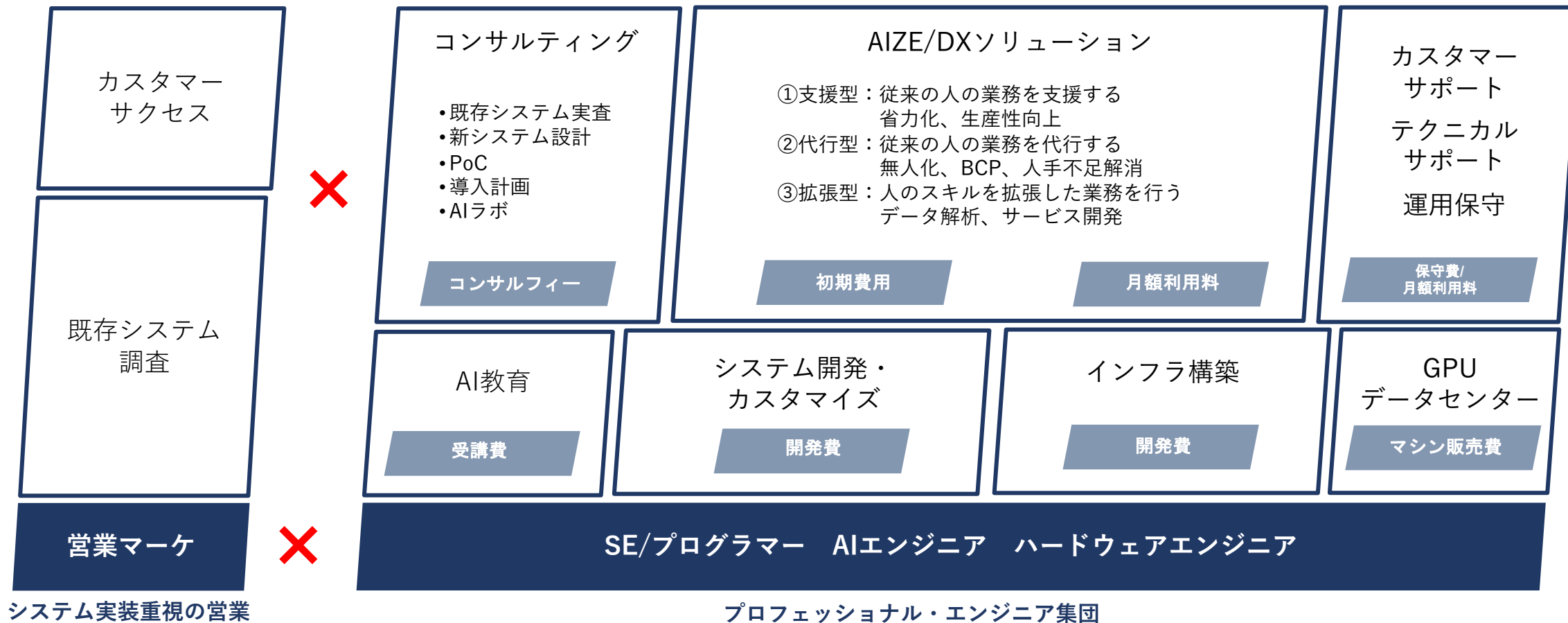
### AIと人との共進 CAIの先行例

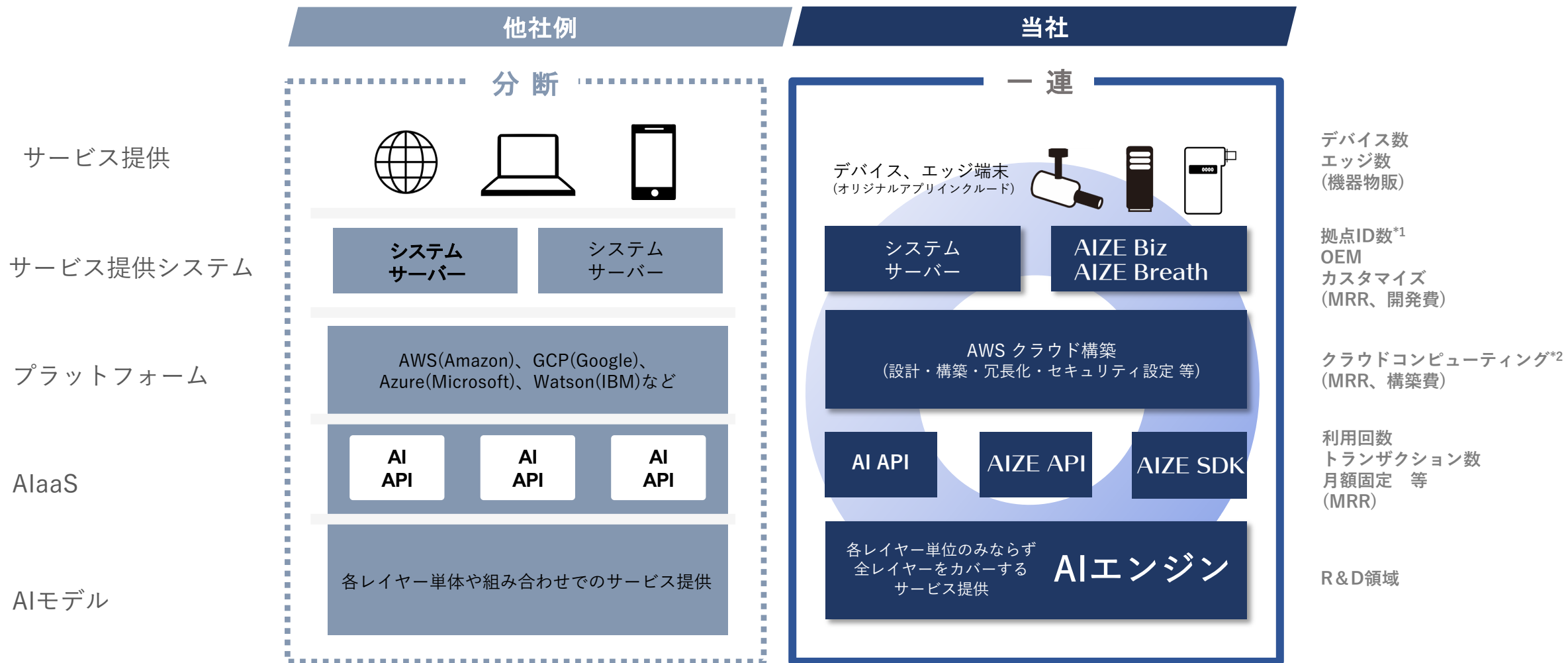
現在、将棋や囲碁のプロ棋士の多くがAIを使って戦術研究を行うようになってきました。それは一方的にAIに頼るのではなく、AIが持ち得ない感性や発想力をプロ棋士が発揮することによって、より高度なレベルの将棋や囲碁が生もうとしているのです。

そこは人間とAIが協力して切り拓く地平の最先端です。第3次AIブームの先をいく、人とAIの共存であるCAI (Co-evolutional AI：共進化AI) の時代がすでに始まっています。

トリプルアイズは囲碁AIの研究を通じてAIと人間の共存の方法を探ってきました。誰もまだ見ぬ世界にすこしだけ早く足を踏み入れています。

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始めから終わりまでのトータルで提供できます。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して、LTV（Life Time Value：顧客生涯価値）の最大化を実現します。





\*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。



オープン系・Web系



サーバー・ネットワークホスト・Cloud



社内SE・データセンター

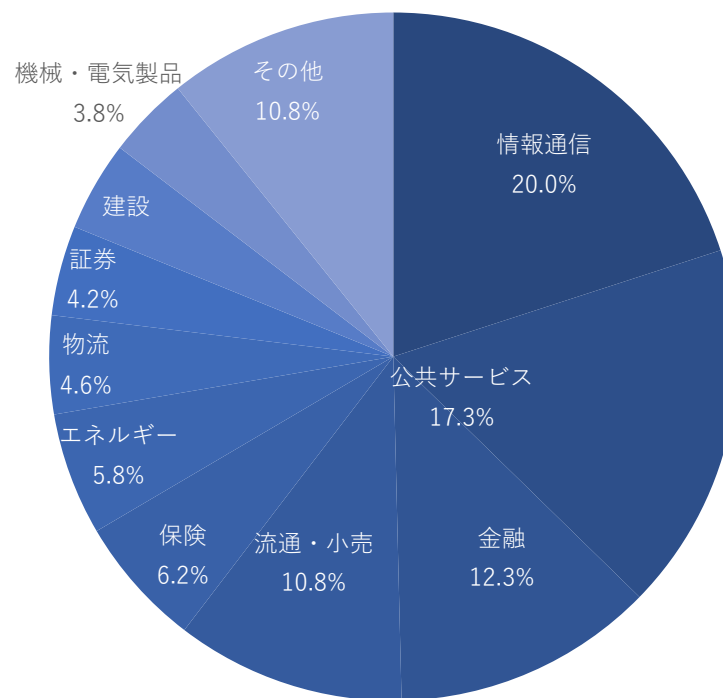


インフラ・基幹システム・スマホアプリ・Web

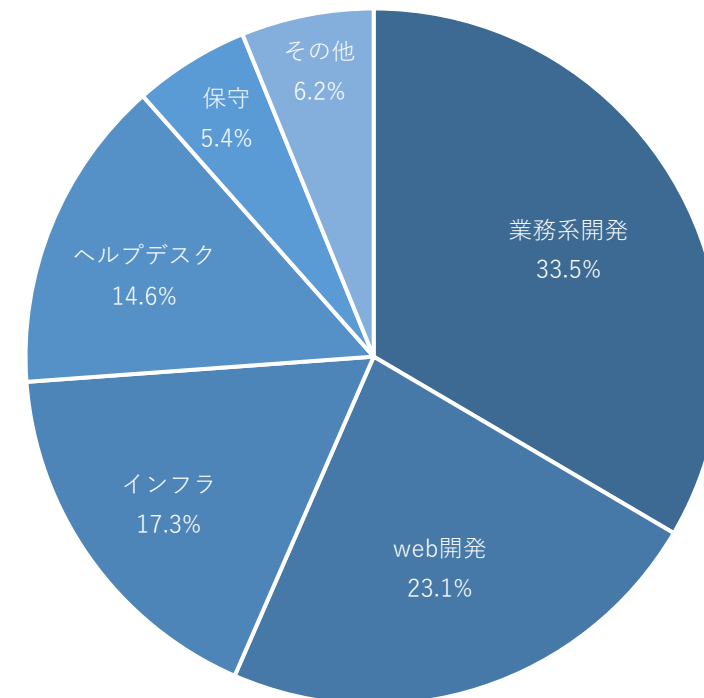


## 2023年8月期実績

業種別比率（件数）



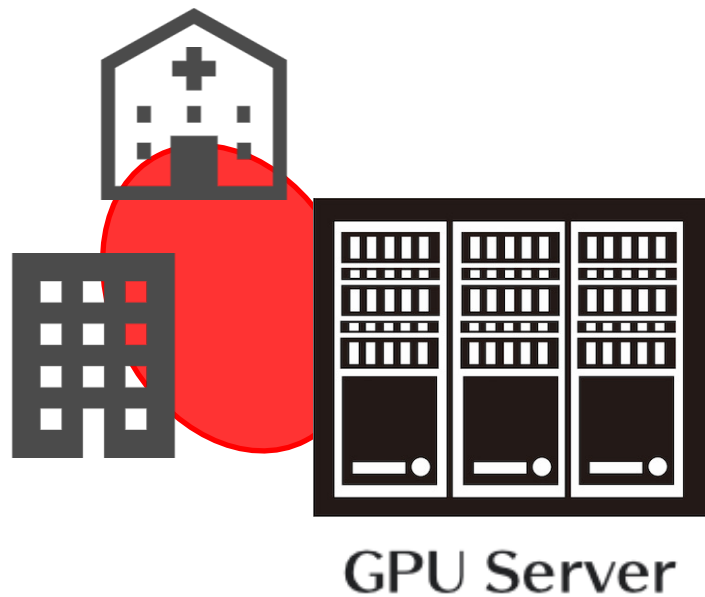
領域比率（件数）





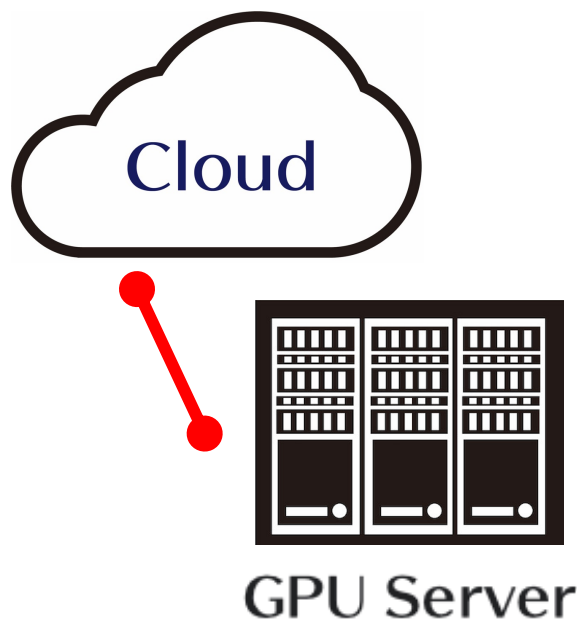
個人情報など機微なデータを扱う企業において、パブリッククラウドシステムの活用に慎重にならざるを得ない業務は多くあります。そうした業務はプライベートクラウド、オンプレミスでデータ運用されています。クラウドの利便性とオンプレミスの堅牢性を合わせもつハイブリッドクラウドシステムの提供できます。医療機関などセキュアなシステムを求められる業界に対応します。

## オンプレミス 【基幹系】



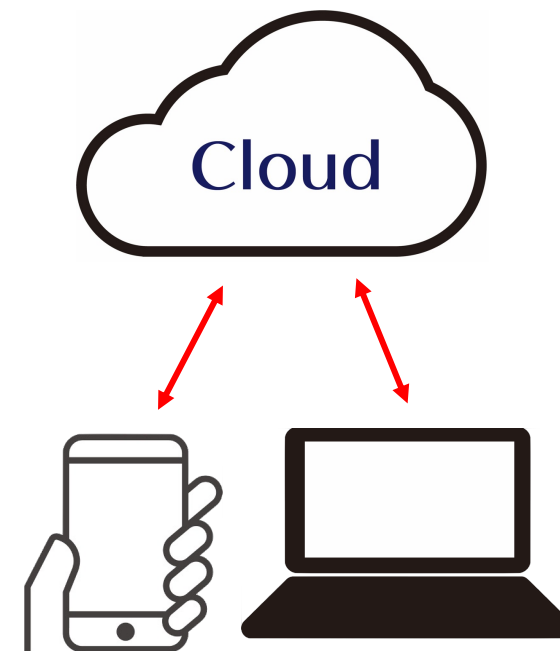
顔認証AIで使用するデータをオンプレミスで処理するにはGPUサーバが最適となる  
AIZEはSDKで提供する

## ハイブリッドクラウド



機密情報を自社内で管理しながら、機動性ある情報処理はクラウドが担う

## クラウド 【情報系】



複数拠点での出退勤管理を一括管理するにはクラウドが最適である  
AIZEほか、SaaSの活用

採用市場からのエンジニア採用が困難となるなか、トリプルアイズは囲碁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優秀な人材の採用を実現しております。また、AT20というAI教育コンテンツや社内の定期的なエンジニア勉強会を通じて先端テクノロジー・エンジニア育成に注力することで、エンジニアの育成を行っております。さらに、ゼロフィールドのGPUマシンやデータセンターに関するソフトとハードのエンジニアとの間で知見が融合することによるシナジー創出を見込んでいます。

## SI エンジニア

エンジニアとしての実務経験  
プロジェクトマネジメント  
プロジェクトリーディング

独自開発AI教育コンテンツ

▶ **AT20** %

Let's challenge advanced technology

研修～**検定**実施

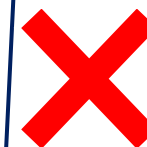
AI教育コンテンツによる  
AIプロフェッショナル育成

## AI エンジニア

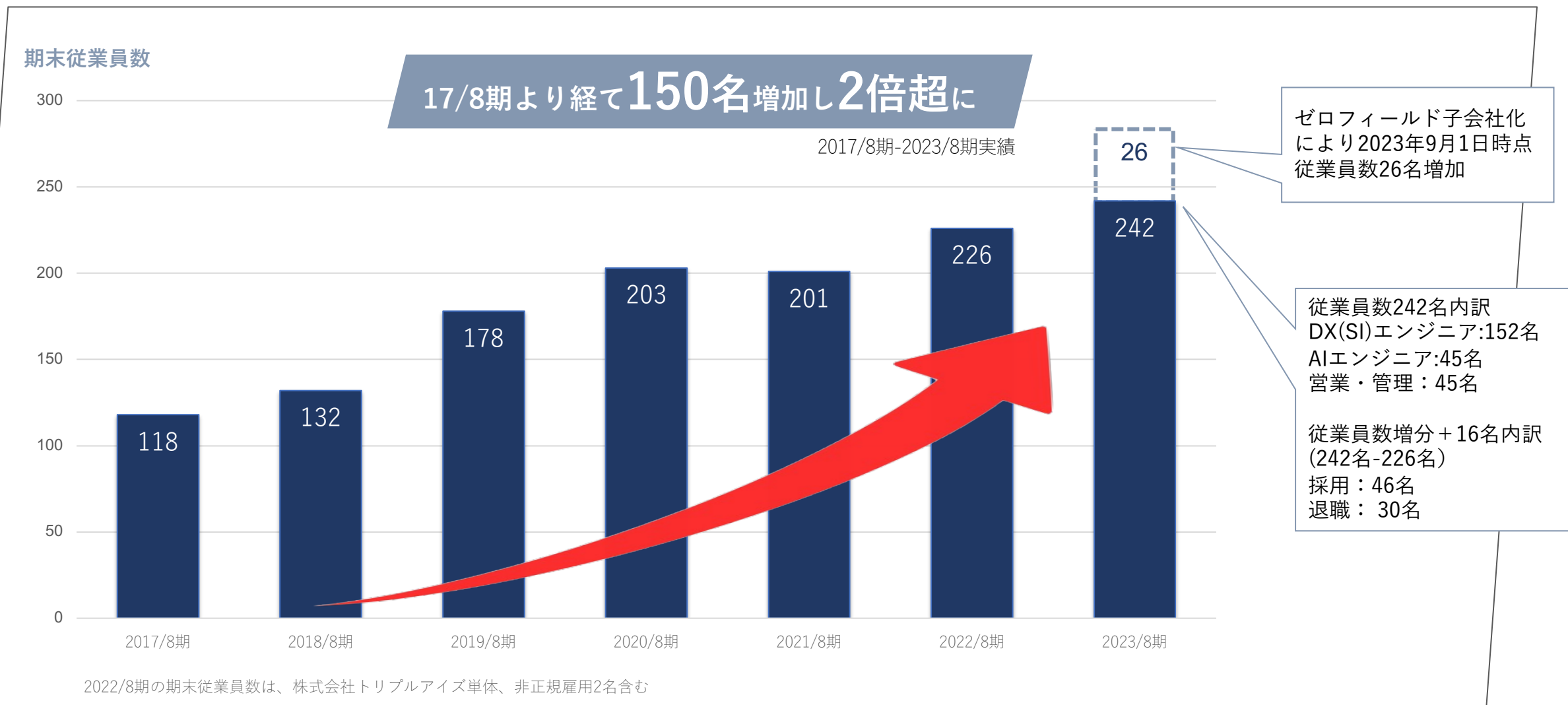
先端テクノロジー実務  
自社プロダクト  
プロジェクト参画

## GPU エンジニア

GPUマシン開発、構築  
GPUマシンチューニング  
データセンター運用



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SI部門からAIZE部門への人材のシフト・拡大が続いております。



SI

274名

DXエンジニア

内 社員152名・協力会社122名 (2023.8現在)

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

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

127名

アジャイル開発 スピード対応

協力会社取引実績

創業以来 約 600社

AIZE

45名

AIプロフェッショナル

最先端AIの研究開発を行う人材が多く在籍。第15回UEC杯コンピュータ囲碁大会(2023年11月)で1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。

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 1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 合格者<sup>\*1</sup>

総勢 20名超

ディープラーニングへの組織的理解

GPU

12名

GPUエンジニア

各種高性能パソコンの設置からメンテナンス、運用に至るまでトータルでサポートできるハードウェアエンジニアとソフトウェアエンジニアが揃っています。

販売累計台数 3165台 全国シェア44%

全国 1位

購入顧客数 449人 全国シェア63%

全国 1位

自社データセンター稼働顧客数 378人 全国シェア65%

全国 1位

\*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

\* 東京商工リサーチ調べ

CONTENTS

会社概要  
市場可能性  
強みと特徴

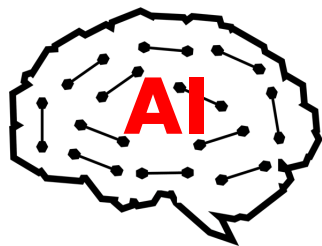
## 成長戦略

経営指標  
リスク情報及び補足情報

当社はAIの社会実装を目指しております。株式会社ゼロフィールドの連結子会社化により広範なGPUサーバ活用に自由度がまし、よりAIテクノロジーの社会実装を推進できる体制となっております。既存のGPUの開発・販売にとどまらず、汎用性の高いGPUの提供によるAI実装を実現していきます。生成AI時代において、AI開発力とコンピューティングパワーを併せもった唯一無二のAIベンチャーとして事業を推進します。

Technical Capabilities

技術力 × 社会実装力  
Implementation Capacity



AI Development Capability

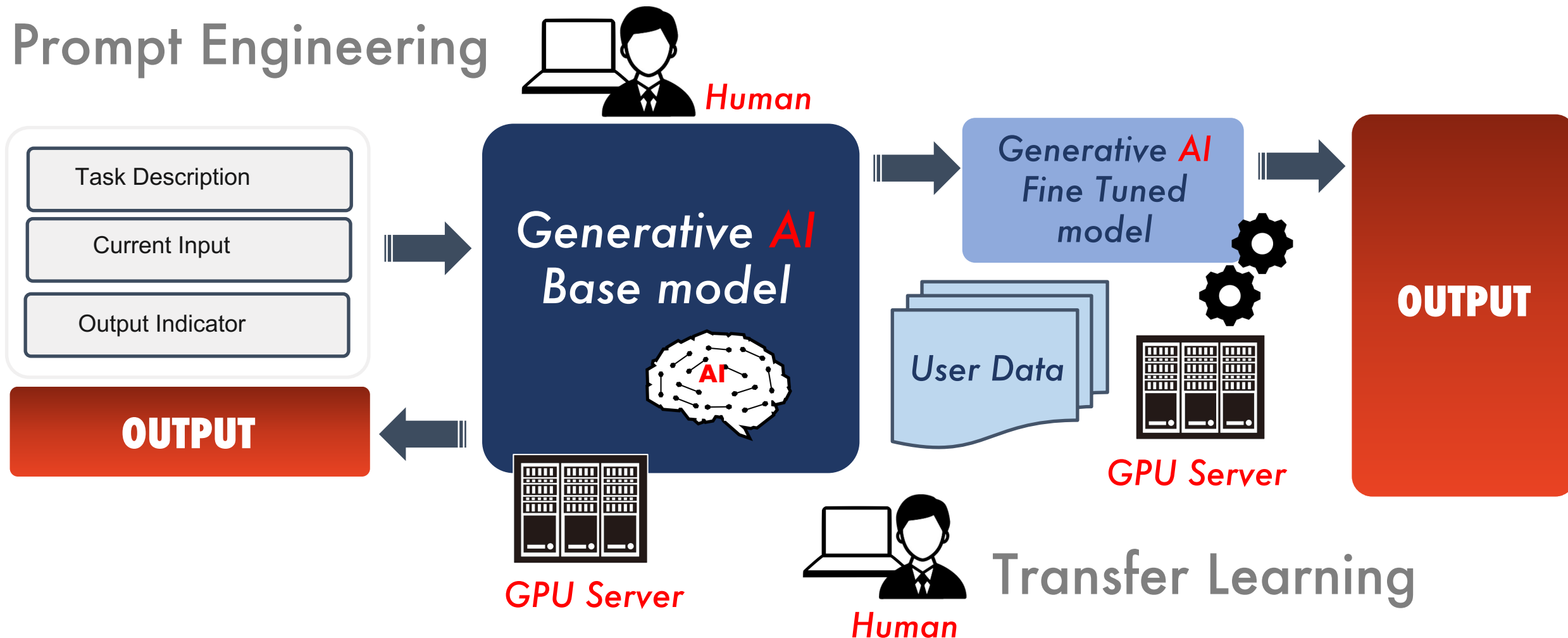
AI開発・実装 × GPUサーバ

Machine-Computing Power



生成AIを私たちの新しいパートナーとして活用しようという動きが活発になっています。生成AIから、より用途に適ったアウトプットを得るためにプロンプトエンジニアリングが注目されています。また、AIを個別の業務にフィットさせるファインチューニングも重要になっています。この両者はAIとエンジニアの協働を目指す流れです。

## Prompt Engineering





当社グループの事業分野及び各事業分野における注力内容は以下の通りです。それぞれSI、AIZE、GPUが事業の柱となっております。

## 事業分野

## 24年8月期注力内容

システム開発

SI

- ・顧客満足度向上、層の厚い若手エンジニアの底上げ
- ・チーム体制化を通じて、商流改善、プライムでのSES、受託開発案件獲得を推進
- ・当社独自AIエンジニア研修を通じて成長した経験豊富なエンジニアなどがAI開発事業へ柔軟なキャリアチェンジ
- ・生成AIを活用した新たなエンジニアリングの形の模索

AI

AIZE

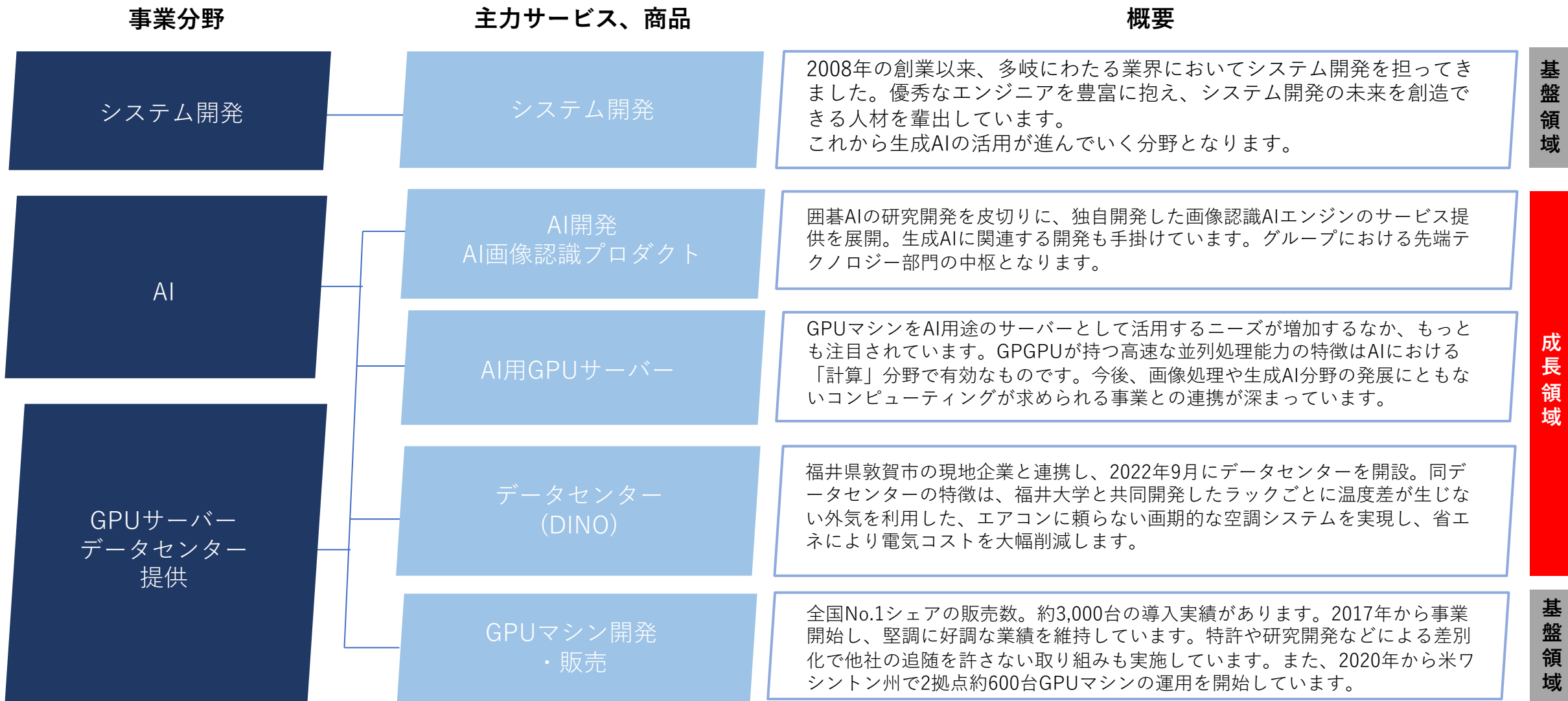
- ・改正道路交通法の施行に伴い需要の高まるアルコールチェッカー販売をドアロックツールとしたAI顔認証クラウドサービスの顧客拡大
- ・生成AIの活用を含むAIに関するニーズの引き合いを主として、一気通貫のオーダーメイドAI開発、ラボ型サービスの提供及び関連するDXプロジェクトのコンサルティング、開発
- ・業務提携などを通じた他上場企業等と当社との共同プロダクト開発、新規顧客領域の開発及び新サービス販売

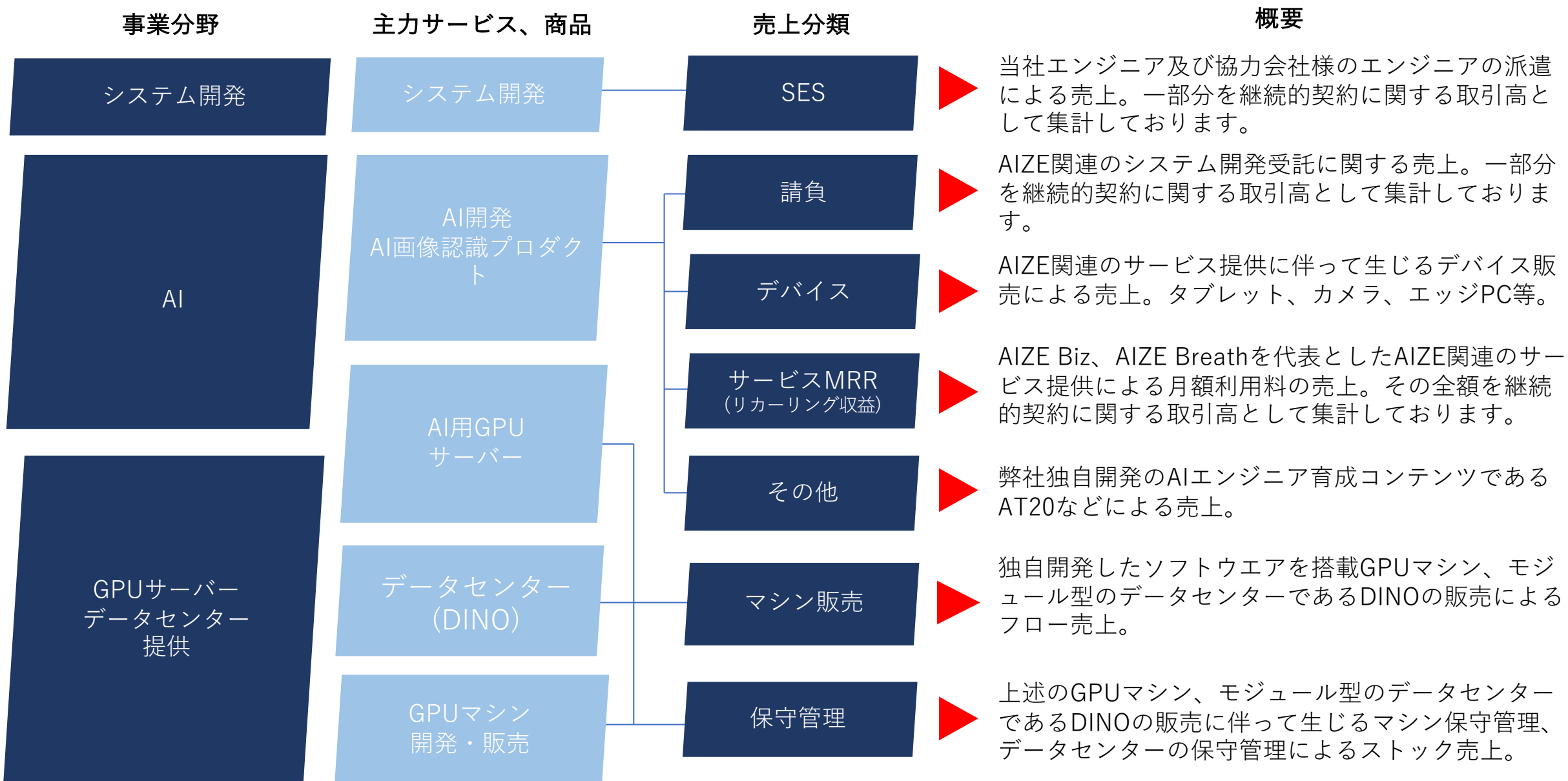
GPUサーバー  
データセンター提供

GPU

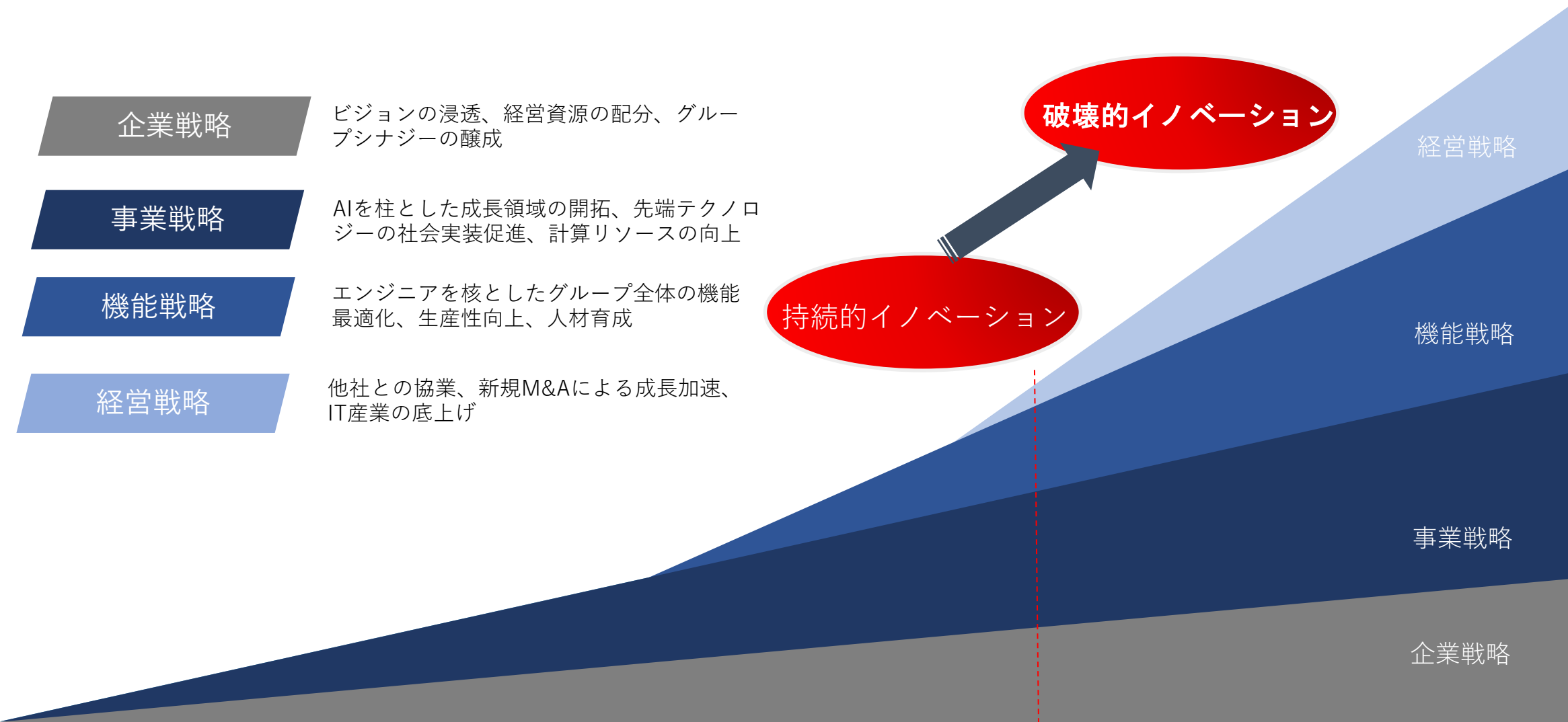
- ・高度な画像処理や生成AIを含むAIに求められる計算力不足に対応するAI開発用GPUサーバーの開発、販売。それに関連するサービスの開発
- ・モジュール型データセンターであるDINOの大規模案件への注力
- ・デジタル通貨、暗号資産、ブロックチェーンの動向、電力料金、投資環境及び税制の動向に応じたマイニング用途の顧客ニーズに対するきめ細やかな商品設計と、安心安全のサポート

当社グループの主要な提供サービス、商品は以下の通りです。





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。ゼロフィールドもグループインし総勢280名のエンジニア集団となりました。「AI×コンピューティングパワー」に挑戦している会社が稀有な中で、我々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。



当社AIソリューション事業の拡大及び推進、周辺事業領域の拡大、当社グループへの利益寄与を目的に、当社の既存事業との高い親和性と成長が見込める企業とのM&A及び業務提携を積極的に進めてまいります。また、M&Aを実行するための資金手当てについては、キャッシュフローのバランスを考慮した上で、金融機関からの借入によるファイナンスを基本とし、高いROEの実現を目指してまいります。なお、本資料提出日現在で、M&A及び業務提携に関して未発表の具体的に決定した事案はございません。

### AIソリューション事業の拡大、推進

- ・当社AIソリューション事業の拡大に寄与する親和性の高いM&A、当社エンジニアリソース拡大に寄与するM&Aの推進
- ・当社AIソリューション事業におけるサービスの拡充に寄与する業務提携の推進

### 周辺事業領域への進出

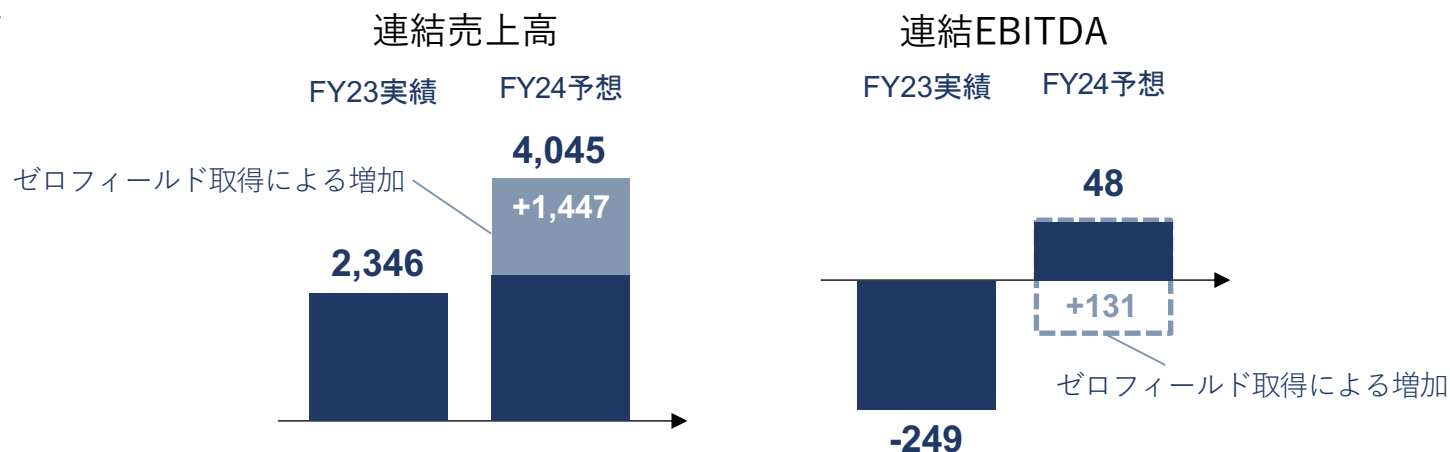
- ・当社AIソリューション事業との事業シナジーの見込める周辺事業領域のM&Aの推進
- ・マイノリティ投資についても当社との事業シナジー、取引発生可能性が高く見込める場合に積極的に検討

### 当社グループへの利益寄与

- ・上記事業シナジーを考慮した上で、当社グループの利益に寄与する、のれん負けしないM&A案件（マジョリティ投資）について積極的に検討
- ・EBITDA倍率のターゲットは4倍～5倍前後

#### ■2023年9月1日取得済株式会社ゼロフィールド 連結業績への寄与度

- ・連結売上高+14.4億円
- ・連結EBITDA+1.3億円



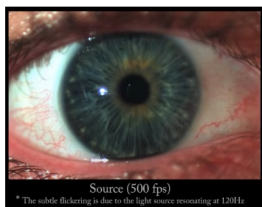
携帯型アルコールチェッカー「MT-AL01BT」を提供するミタチ産業株式会社と業務提携したのにつづき、アルコール検知器「ソシアック・ネオ」「ネオ・ブルー」を提供する中央自動車工業株式会社ともサービス連携を開始しました。また、コールセンター代行サービスを提供する株式会社バディネットとも連携し、早朝や深夜時間帯でもリアルタイムでの酒気帯び有無の確認の義務に対応いたしました。





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。

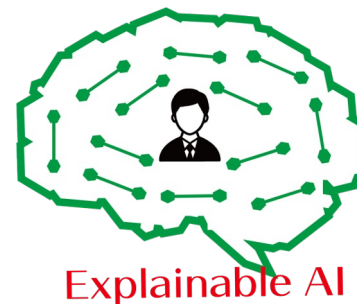
## モーションマグニフィケーション



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



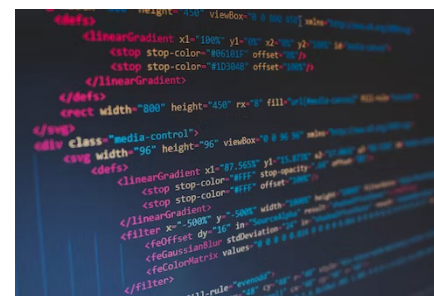
ディープラーニングの発達によって、人間が想定できないようなアウトプットをするAIへの不安が生じています。AIという知能がどのように考え、どのようなアウトプットするのかが理解でき信頼できるようなツール開発の開始を予定しております。

## 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。

## プログラム自動生成AI



生成AIはプログラム生成の分野でも可能性が注目されています。生成AIによるプログラム生成には、さまざまなメリットが考えられますが、同時に実用に向けていくつか課題があります。しかし、これらの技術は長足で進化しており、現在、SESなどで提供されるプログラムの多くが、プログラム生成AIに代替される未来は遠くないかもしれません。

UnsplashのFlorian Olivoが撮影した写真

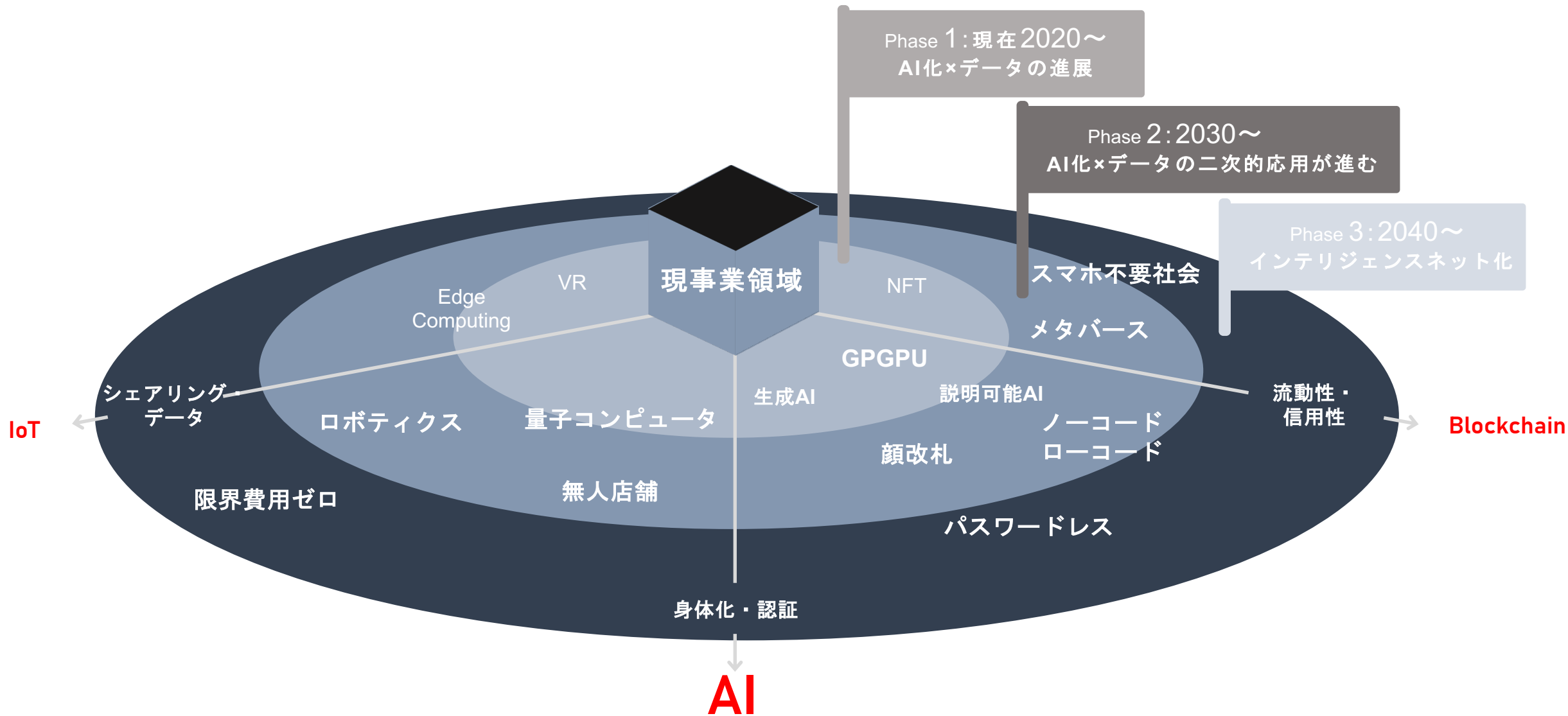


現在の若者が30年前に皆がアドレス帳を持ち歩いたり電話番号を覚えていたことを驚くように、10年後の若者は私たちが様々なサービスの暗証番号やパスワードを記憶していることに驚くのです。



\*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



会社概要  
市場可能性  
強みと特徴  
成長戦略

CONTENTS

## 経営指標

リスク情報及び補足情報

前年同期比で減収減益となっております。業績予想に対しては、おおよそ想定通りに推移いたしましたが、親会社株主に帰属する当期純損失において乖離が発生しております。こちらは、投資有価証券評価損によるものです。

(単位：百万円)	2022年8月期 通期	2023年8月期 通期	前年同期比	業績予想 (2023年7月公表)	業績予想 進捗率
売上高	2,424	2,346	96.8%	2,322	101.0%
EBITDA	166	△249	—	—	—
営業利益・損失(△)	133	△269	—	△274	—
経常利益・損失(△)	115	△290	—	△294	—
親会社株主に帰属する 当期純利益・純損失(△)	112	△825	—	△668	—

検温器等のスポット売上の減少により前年同期比で減収減益となっております。業績予想に対しては、おおよそ想定通りに推移いたしました。AIZE部門の粗利率については、業績予想進捗率が94.8%と下回っており、検温器等の在庫の評価減を行っていることが要因となります。

(単位：百万円)		2022年8月期 通期	2023年8月期 通期	前年同期比	業績予想	業績予想 進捗率
SI部門	売上高	1,769	<b>1,720</b>	97.2%	1,717	100.2%
	売上総利益	388	<b>380</b>	97.9%	382	99.5%
AIソリューション事業 AIZE部門	売上高	612	<b>581</b>	94.9%	556	104.5%
	売上総利益	281	<b>173</b>	61.6%	182	94.8%
セグメント利益・損失(△)		121	<b>△226</b>	—	—	—
研修事業 <small>*重要性の観点より 2024年8月期より セグメント開示の 別掲はされない予定</small>	売上高	32	<b>35</b>	110.7%	—	—
	セグメント利益・損失(△)	11	<b>14</b>	118.8%	—	—
その他・セグメント利益 調整額	売上高	9	<b>8</b>	87.6%	—	—
	セグメント利益・損失(△)	△0	<b>△57</b>	—	—	—

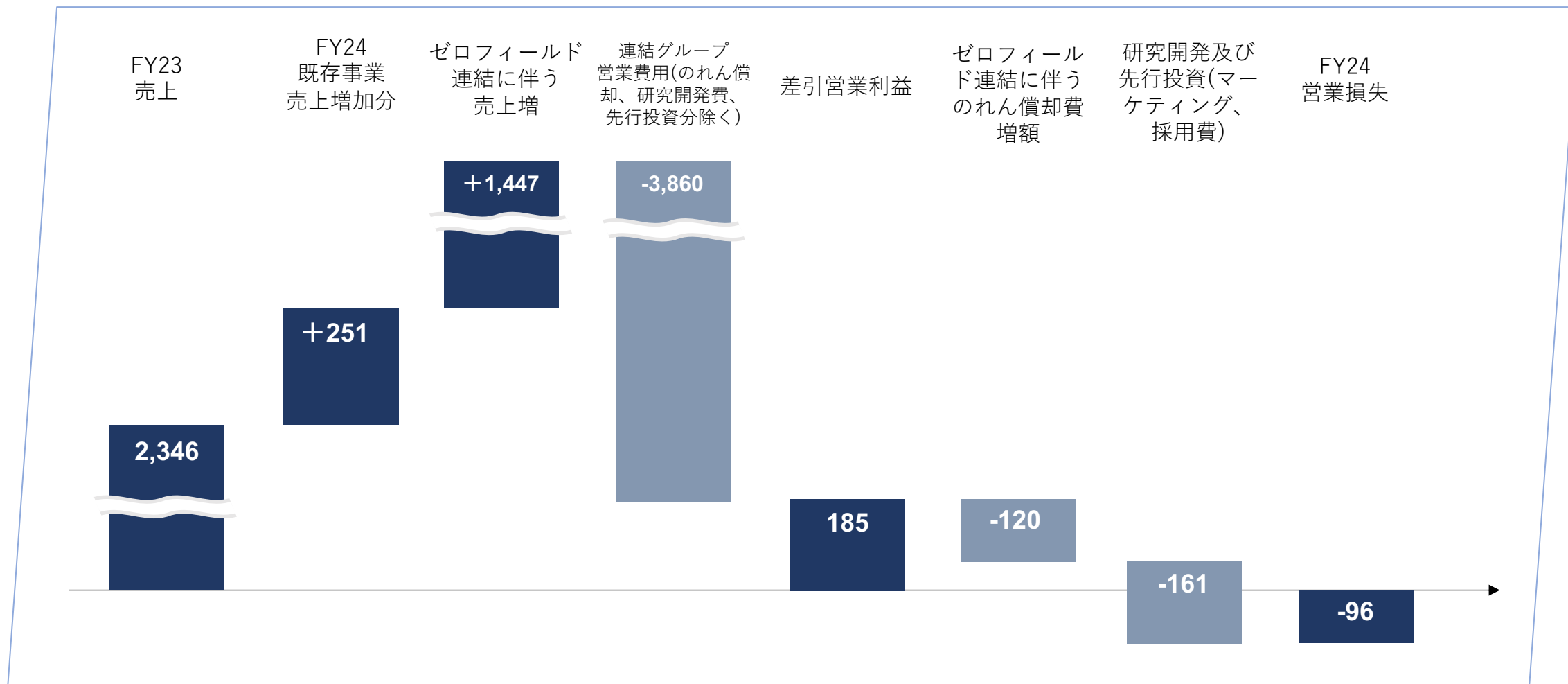
売上高は40億円で1.7倍、売上総利益は12.5億円で2倍超を見込んでいます。EBITDAは48百万円で2.9億円の改善、営業利益は96百万円の赤字で1.7億円の改善となっています。

(単位:百万円)	2022年8月期 通期 実績	2023年8月期 通期 実績 (A)	2024年8月期 通期 業績予想 (B)	増減額 (B-A)	前年比 (B/A)
売上高	2,424	2,346	<b>4,045</b>	+ 1,698	172.4%
売上総利益	693	578	<b>1,254</b>	+ 675	216.9%
EBITDA	166	△249	<b>48</b>	+ 298	—
営業利益・損失(△)	133	△269	<b>△96</b>	+ 173	—
経常利益・損失(△)	115	△290	<b>△86</b>	+ 203	—
親会社株主に帰属する 当期純利益・純損失(△)	112	△825	<b>△87</b>	+ 737	—

(単位:百万円)	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期
売上高	1,479	1,791	2,122	2,424	2,346	4,045
SI	1,479	1,688	1,787	1,769	1,720	1,872
AIZE	—	72	292	612	581	684
その他	—	31	42	42	44	41
GPU	—	—	—	—	—	1,447
売上総利益	260	333	541	693	578	1,254
SI	260	289	410	388	380	399
AIZE	—	27	105	281	173	211
その他	—	17	24	22	24	22
GPU	—	—	—	—	—	620



24/8通期業績予想売上4,045百万円のうち、251百万円は既存事業の売上増加分であり、1,447百万円はゼロフィールドの連結子会社化に伴うものであります。24/8通期業績予想営業損失は96百万円ですが、研究開発費、先行投資、ゼロフィールド連結子会社化に伴うのれん償却費増額を除いた差引営業利益は185百万円であります。



※M&Aのれん償却増額は未監査であり、確定前の当社算出の概算値となります。

SI部門においては、多数の新卒入社者の現場配属を踏まえ、エンジニア単価は微減を想定しております。

AIZE部門においては、新型コロナウイルス対策として一時的なニーズがあった検温器と顔認証を組み合わせた高単価のサービスから、社会インフラとして長期・継続的な利用が見込まれるアルコール検知器または勤怠管理システムと、顔認証を組み合わせたサービスへ、主力サービスが移り変わっているところです。そのため、拠点ID数が大きく伸長するもののリカーリング収益については横ばいになると見込んでおりますが、収益については2025年8月期以降は拡大局面に転じる想定でおります。

GPU事業においては、長期的な収益獲得が見込める保守売上のベースとなる、マシン販売台数としております。

	2023年8月期 実績	2024年8月期 通期計画	増減差
<strong>AIソリューション事業</strong>			
SI部門			
エンジニア単価(千円)	609	605	△4
エンジニア人数(人月)	2,820	3,095	+275
AIZE部門			
拠点ID数(件)	3,251	18,706	+15,125
リカーリング収益(千円)	104,052	104,177	+125
<strong>GPU事業</strong>			
マシン販売台数(台)	451	767	+316

※GPU事業 マシン販売台数の2023年8月期実績は、2022年3月から2023年2月の期間における販売台数となりま

上場時の株式新規発行による調達資金の使途については以下の通りです。

(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	2025年8月期計画
	実 績 金 額	2022年8月期実績	2023年8月期実績		
技術への投資 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ AIZE追加技術開発</li> <li>・ AIZE新プロダクト開発</li> <li>・ AIZEセキュリティ強化</li> </ul>	245,731	30,986	205,762	8,982	
	30,986	30,986	205,762		
人材への投資 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ (新卒・中途) 採用</li> <li>・ 先端テクノロジー教育</li> <li>・ 営業組織強化</li> </ul>	244,768	6,984	124,788	46,680	64,317
	6,984	6,984	124,788		
合 計	490,500	37,970	330,551	57,662	64,317
	37,970	37,970	330,551		

2023年9月に実施した第三者割当増資に伴う調達資金の使途は以下のとおりです。

(単位：千円)

使途	予定金額	2024年8月期計画	2025年8月期計画	2026年8月期計画
技術への投資 <ul style="list-style-type: none"> <li>・顔認証AIエンジンの精度向上</li> <li>・AIZE Biz他社勤怠システム連携機能開発</li> <li>・感情推定AIエンジンの技術企画</li> <li>・生成AI業務実装サービスの研究開発</li> <li>・連結子会社ゼロフィールドにおけるGPUサーバー新商品開発</li> </ul>	298,949	71,017	132,536	95,395

会社概要  
市場可能性  
強みと特徴  
成長戦略  
経営指標

CONTENTS

## リスク情報及び補足情報

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。生成AIによる大きな変化が生じる中で、事業環境がさらに大きく変化する可能性があります。	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
暗号資産の市場価格の変動	株式会社ゼロフィールドは、暗号資産のマイニングマシンの販売を主な事業としております。暗号資産の市場価格はボラティリティがあるため、当該価格が低迷する場合、マイニング報酬が減少するため、同社の顧客層のマイニングに対するインセンティブが損なわれ、販売活動に影響を及ぼす可能性があります。	これまでの販売実績をベースに、市場動向に合わせた販売施策を実施しております。加えて、暗号資産の市場価格の変動に左右されない、高性能GPUサーバーの販売やデータセンター運営等の事業の拡大に注力しております。	中	大
税制改正	株式会社ゼロフィールドのマイニングマシンは、顧客の資産取得時における償却のニーズに対応して販売しております。税制の改正により、同社のマイニングマシンの償却に関するニーズが低減し、販売活動に影響を及ぼす可能性があります。	税制改正の影響を受けない、ASIC等の取り扱い製品を増やすことで新しいニーズを創出しております。加えて、税制変更に伴うニーズの低減に左右されない、高性能GPUの販売やデータセンターの運営等の事業の拡大に注力しております。	中	大

その他のリスクにつきましては、2023年8月期の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。

**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。



# VISION

トリプルアイズの経営理念

テクノロジーに想像力を載せる



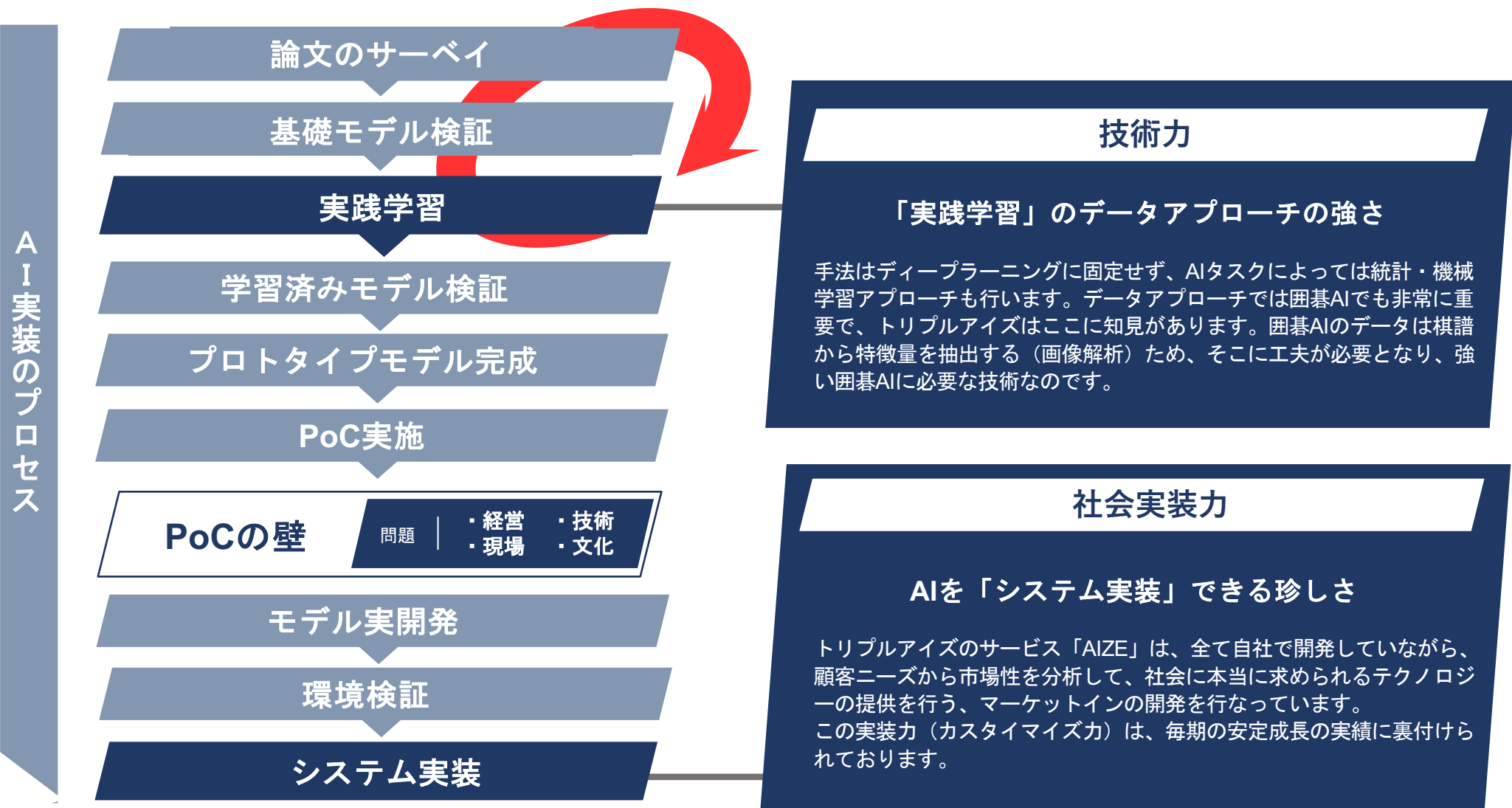
Realize Customize Maximize  
**TRIPLEIZE**



Photo by Rika Takei

CONTENTS

# Appendix



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。

## ①事前登録



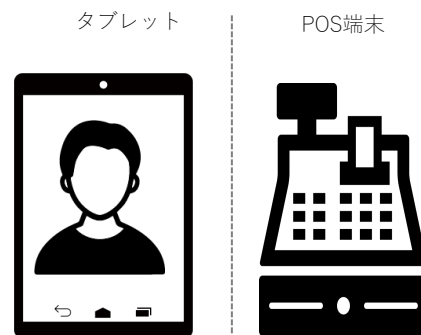
顔画像とPINコード

顔認証

## ②入店～購入



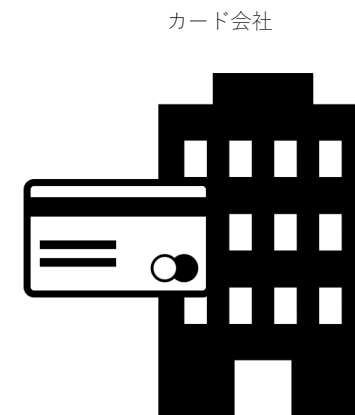
## ③顔撮影、PIN入力



本人認証

YES / NO

## ④決済



画像認識プラットフォーム

AIZE

AI

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。



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

「AKASHI」の管理画面は、左側のナビゲーションメニュー（マイページ、ホーム、打刻、出勤簿、レイアウト設定、履歴修正、データ入出力）と、右側の出勤簿表示領域から構成されています。表示されているのは2017年06月度の出勤簿で、アラート件数26件と表示されています。

労働日数		労働時間		休暇残日数	
月間労働日数	月間労働時間	月間所定労働時間	月間残業時間	月間所定労働時間	月間残業時間
5.00	163:00	5:00	0:00	0:00	0:00

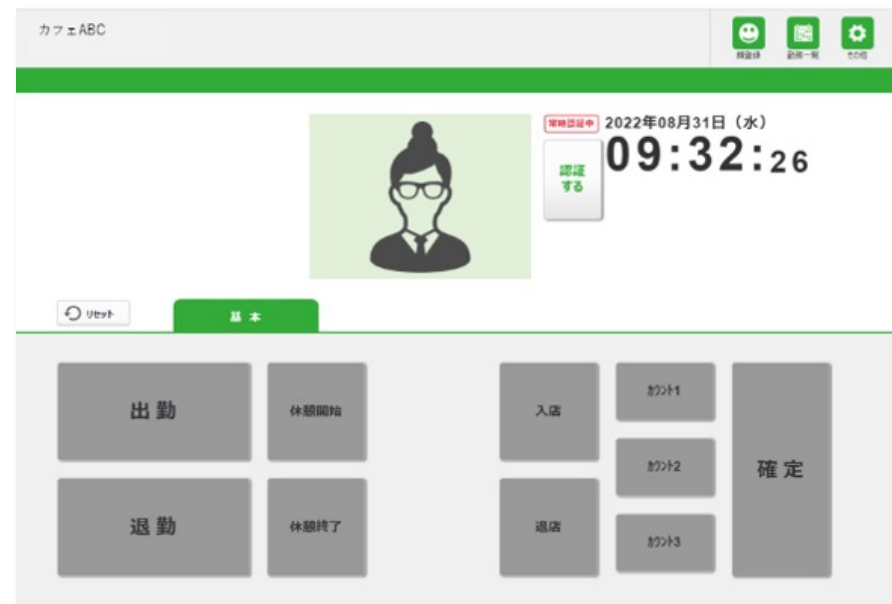
日付	実績(出) 実績(退)	勤務状況	総労働時間	残業時間	深夜労働時間	休日労働時間	申請/修正/詳細
06/01(木)	08:00 18:00	勤務	0:00	0:00	0:00	0:00	申請
06/02(金)	08:00 18:00	勤務	0:00	0:00	0:00	0:00	申請
06/03(土)	--:-- --:--	休日	0:00	0:00	0:00	0:00	申請
06/04(日)	--:-- --:--	休日	0:00	0:00	0:00	0:00	申請

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



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。



顔認証AI・AIZEは、株式会社チームスピリットが提供する働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」とのAPIによるサービス連携を開始されました。今回のAPI連携によって、「AIZE Biz」で顔認証を行った日時情報をリアルタイムで「TeamSpirit」の出退勤情報として自動登録することが可能になります。顔認証での勤怠打刻なので、ICカードやビーコン不要で紛失や破損等の心配もありません。また、本人以外のなりすまし打刻防止も可能です（認証率は正面画像で99%）。

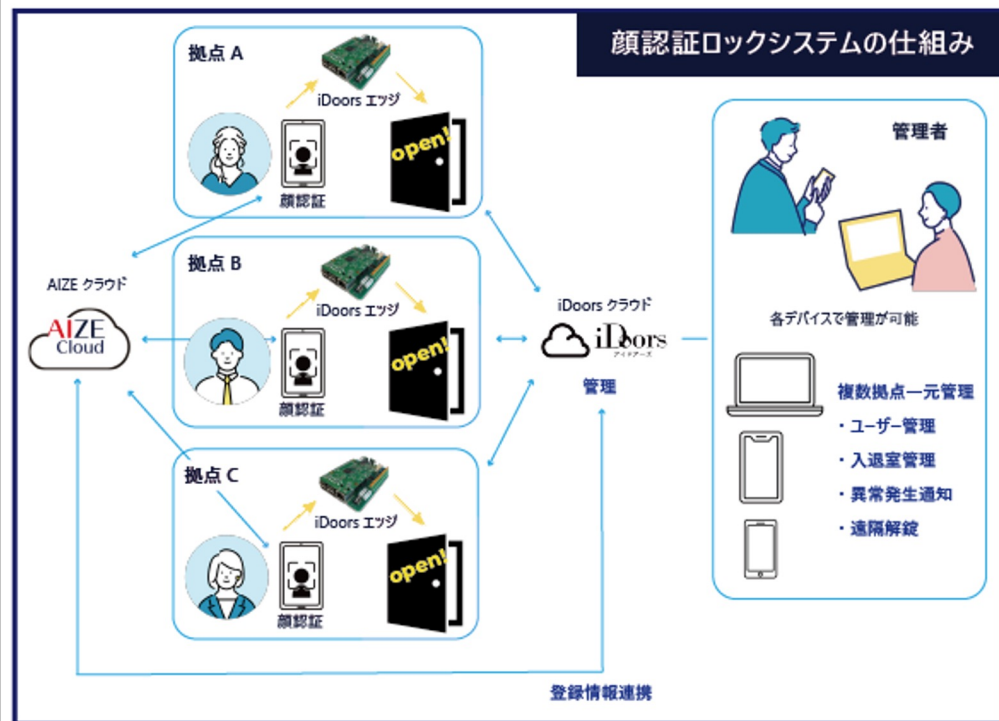


■働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」とは

働き方改革プラットフォーム「TeamSpirit」は勤怠管理、工数管理、経費精算、電子稟議、社内SNS、カレンダーなど、社員が毎日使う社内業務を一元化した契約社数1600社以上、契約ライセンス39万以上（2022年11月末時点）のクラウドサービスです。複数の機能が連携して動くことで入社から退社までの働く人に関する活動情報が自然に集まる仕組みとなっており、収集したデータの分析により働き方の可視化をすることで、社員が取り組むべき重要な活動を洗い出し、生産性の向上につながる効果的なタイムマネジメントが可能になります。モバイルにも対応し場所を問わずどこでも利用することができますので、近年増加しているテレワークなど多様な働き方にも最適なサービスです。

サービス紹介ページ:<https://www.teamspirit.com/ja-jp/>

株式会社エーティーワークスと、顔認証でドアロック解錠を可能にするサービス「AIZE Door」のサービス提供を開始しました。顔認証AIにエーティーワークス社のクラウド型入退室管理システム「iDoors（アイドアーズ）」を組み合わせることで、顔認証によるドアロック解錠が可能になります。



# AIZE Door

- 顔認証ロックシステムでキーレス、カードレス、パスワードレスを実現
- 顔認証技術を活用し、セキュリティを強固に

## A.T.WORKS

**iDoors**  
アイドアーズ

iDoors（アイドアーズ）とは  
iDoors とは、設置されたさまざまなリーダーとクラウドシステムが繋がることにより入退室が行える、エーティーワークスがサービス提供するクラウド型入退室管理システムです。エーティーワークス社が開発した専用OSを搭載したIoT電気錠制御盤「iDoors エッジ」によりクラウドシステムと簡単に接続が可能です。

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

タブレットで顔認証をすると顔情報がトリプルアイズの「AIZE」クラウドに送られ、本人認証されます。タブレットからエーティーワークス社の「iDoorsエッジ」を経由し、ドアが解錠され、その情報がエーティーワークス社の「iDoorsクラウド」に送られます。トリプルアイズのAIZEクラウドとエーティーワークス社のiDoorsクラウドの連携により、管理者はユーザー管理や入退室管理、異常発生のお知らせ受信、遠隔解錠など、複数拠点の情報を一元管理することが可能です。



## 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。

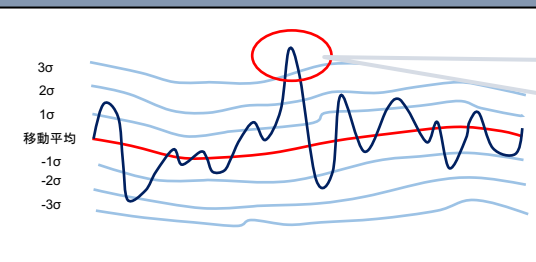
品種ごとにSNSの情報と出荷量の関連性を分析し状況を閲覧できる以下のシステムを導入しました。

- 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サイト運営会社向け

## 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。



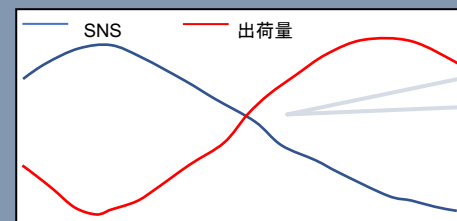
SNSへの投稿に対するいいね数に、ボリンジャーバンドでの評価を実施した。

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。

卸売市場運営会社向け

## 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

コロナ後人気は急上昇したがSNSでは、発信回数が減少しており、それに合わせて出荷量も減少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。

## 人気急上昇投稿検知とSNS×出荷量の傾向可視化



Photo by Unsplash on Jake Nebov

### ■ 目的

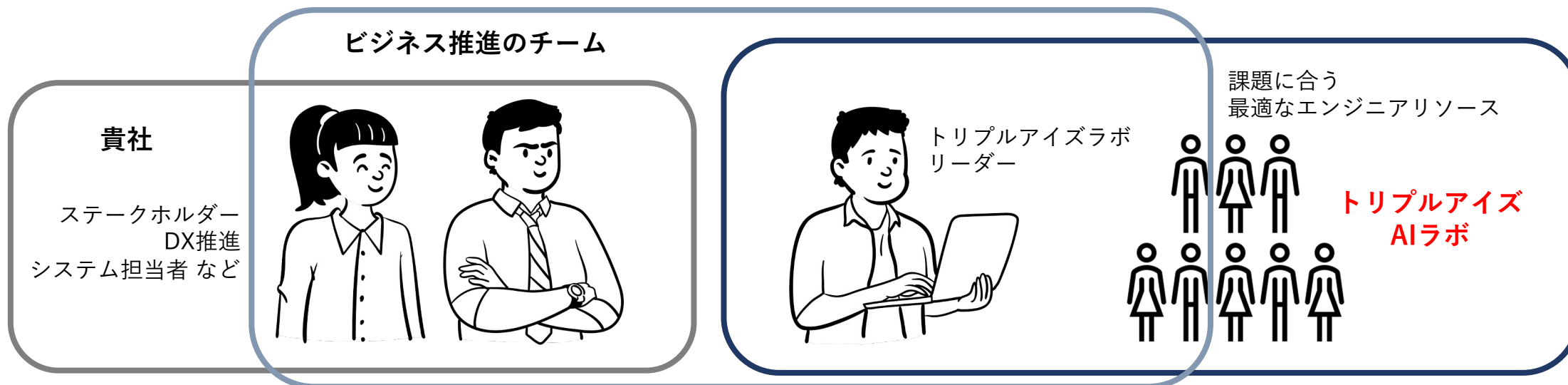
- ・ 単位時間あたりの搬送量の最大化
- ・ 同じ搬送量下の無人搬送車台数の最小化
- ・ 搬送要求から無人搬送車の荷物引き取り時間の最小化

### ■ 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

これまでのAI開発で培った技術力と知見を活かして、企業のDXを強力に推進します。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ラボ契約で開発請負します。チームはビジネスに最適なテクノロジーを提案し、検証プランの策定や検証作業をラボで行います。業務のなにをDXして、どうやってAI化するのかをともに考え、伴走しながら開発を進めます。



### ■ラボ契約・ラボ型開発とは

ラボ契約とは、開発業務を外部へ依頼する際の契約形態のひとつで、ラボ型開発とも呼ばれています。

一定期間中に専属チームを確保し、発注者側の指示で開発を行う契約のことです。

契約の発注段階でプロジェクトの詳細が完全には固まっておらず、要件定義をこれから確定していく場合は、ラボ契約が向いています。また、アジャイル開発と相性が良く、AIなど先端技術を用いた、研究開発の要素を含む案件にもメリットがあります。

株式会社ゼロフィールドの連結子会社化に関する概要です。

対象会社 株式会社ゼロフィールド (<https://zerofield.biz/>)

法的形式 全株式の取得による100%子会社化

事業内容 AI・ビッグデータ関連システム開発・運用事業、GPUサーバーの販売・運用事業、データセンターの構築・販売・運用事業

事業規模 2023年2月期実績 売上1,872百万円、経常利益250百万円、当期純利益176百万円

株式取得金額 約12億円

当該株式取得にあたっての資金手当て 約12億円全額を金融機関から7年長期の借入を実施

株式譲渡予定日 2023年9月1日

目的と経緯

- ・対象会社との事業シナジーによる当社グループの収益性向上及び成長が期待できる事業領域への進出
- ・創業者代表取締役CEO村田氏は、ゼロフィールドのさらなる事業発展と成長を模索し、上記事業シナジーを勘案し、今回当社による連結子会社化に至る
- ・同氏は今後退任し、創業者取締役CTO平嶋氏が新代表取締役就任予定

事業シナジー

- ・AIZE、AI請負顧客へGPUサーバ提供、GPUサーバ購入客へのAI提供
- ・高性能GPUサーバとAIエンジンの融合
- ・AI研究開発領域の深化、AIを活用したシステム開発
- ・管理業務リソースの共通化

## 沿革

社会のニーズに適合したサービスを展開し続け、  
今後はさらなるデータセンターの拡張を推進

国内で初めてマイニングマシンの販売をスタートしてから6年。  
現在、国内に5拠点、海外に2拠点のデータセンターを開設。  
いずれも現地エンジニアのもとで管理・運用しております。

従業員数：31名（2023年7月27日時点、アルバイト2含む）

## HISTORY

2017'	04	株式会社ゼロフィールド創業
	05	ブロックチェーン関連のシステム受託開発を開始
	11	国内で初めて高性能パソコンを法人向けに開発・商品化
2018'	12	スイッチングシステムの開発に成功（特許取得） 高性能パソコンの消費電力20%カットに成功
	01	大田区多摩川データセンター開設
2020'	08	足立区入谷データセンター開設
	08	熊本データセンター開設
2021'	12	MINERS UNITED社と業務提携 アメリカ・ワシントン州第一データセンターを開設
	07	北陸第一データセンターを開設
2022'	09	北陸第二データセンターを開設
	11	アメリカ・ワシントン州第二データセンターを開設

## 事業内容

## GPUマシン開発・販売

ノードやスマートコントラクト等、ブロックチェーン関連のシステム開発を行う他、最も採掘効率の良いアルゴリズムにスイッチングし通貨を選定、採掘する独自の自動スイッチングシステムを採用したGPU高性能パソコンの開発・販売を行っています。また各種高性能パソコンの設置からメンテナンス、運用に至るまでトータル的にサポートをしています。

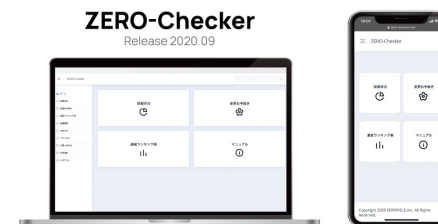


## マイニングマシン稼働台数

(2022年10月時点)

国内運用プラン	2,506台
海外運用プラン	659台
導入企業	449顧客

※東京商工リサーチ調べ（調査実施期間：2022年11月17日～2023年1月31日）



採掘状況可視化システム「ゼロチェッカー」



アメリカ・ワシントン州  
第一データセンター

## データセンター(DINO)

## 北陸第二データセンター



- 2022年9月開設。
- ゼロフィールド初となる、モジュール型データセンター。気温に応じて自動で空調をコントロールするシステム（エアフロー）を採用し、低消費電力化を実現している。

株式会社ゼロフィールドの直近の業績概要です。

4期平均の経常利益は166百万円、当期純利益135百万円を計上しております。売上高のうちマシン販売はフロー収入、保守管理収入はマシン販売に伴って発生する保守管理業務に関するストック収入となります。

(単位：百万円)	2020年2月期 実績	2021年2月期 実績	2022年2月期 実績	2023年2月期 実績	直近4期実績 平均
売上高	339	578	2,358	1,872	1,287
マシン販売等	315	476	1,953	1,272	1,004
保守管理収入	23	101	404	600	282
売上総利益	223	361	1,267	1,135	746
販売費及び一般管理費	219	353	905	962	610
営業利益	4	7	361	173	136
経常利益	24	19	370	250	166
当期純利益	20	52	292	176	135
純資産の部合計	42	94	386	563	—



**販売シナジー****AIZE、AI請負顧客へGPUサーバ提供、GPUサーバ購入客へのAI提供**

当社AIZE部門のAI活用事業会社へのゼロフィールドのGPUマシンの導入に関するアップセル提案や当社AIZE部門営業見込み先、既存得意先へのゼロフィールドのデータセンターの導入に関するアップセル提案。マーケティング機能の共通化を目的に、ウェブ広告共通化、展示会共同出展を実施、ゼロフィールドの事業に関する認知向上と拡販を見込む

**生産・技術シナジー****高性能GPUサーバとAIエンジンの融合**

トリプルアイズの自社開発AIエンジンと、一気通貫で実装可能なAIシステムに関するソフトウェアエンジニアの知見と、ゼロフィールドのGPUマシンやデータセンターに関するソフトとハードのエンジニアとの間で知見が融合しシナジー創出を見込む

**投資シナジー****AI研究開発領域の深化、AIを活用したシステム開発**

当社では現在AIに関する研究開発をAWSサーバー内で行っているが、当該研究開発における演算処理の高速化とコストダウンが可能となると見込む

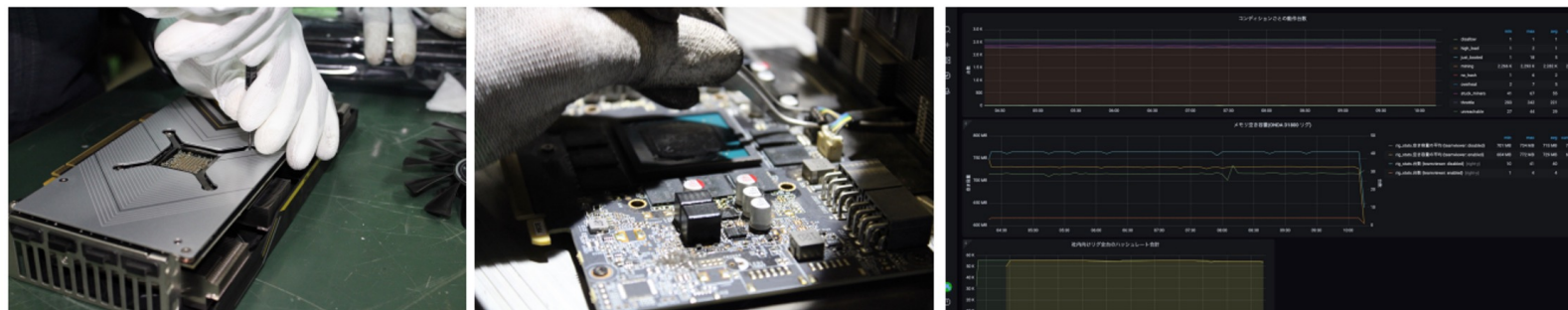
**管理シナジー****管理業務リソースの共通化**

約280名の企業グループ規模のエンジニア集団となるため、社内情シス、管理部門、採用部門での業務共通化、社内ITインフラ共通化を図ることで、コスト改善や効率的な運用を見込む

生成AIの社会実装が進むなか大きな注目を浴びているのが、コンピュータの計算力です。高度な演算処理が可能なGPUサーバへのニーズが世界的にも高まっており、AIプログラム開発を開発できるトリプルアイズが、AIの学習、AIシステムの運用に高いパフォーマンスを発揮するGPUマシンを開発できるゼロフィールドを傘下に有することは大きなアドバンテージとなります。



コンピューティング領域で活用できるマシンの試作機



GPUマシンの演算処理速度25%向上、最大課題である消費電力を40%削減



国内外複数のデータセンターを単独で開設、運用まで行っております。全てのデータセンターは24時間、一括で管理。高機能な監視システム体制を構築しております。最大の課題である消費電力の削減も取り組んでおり、福井大学と共同で排気システムを開発し、冷却にかかるコストの低減を実現するモジュール型データセンターを開発し、設置を進めております。



2023年、アマチュア将棋の社会人団体戦である「第123回職域団体対抗将棋大会」において最高峰であるS級で連覇を遂げた将棋部は、全国屈指の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。

## 2019年3月13日スタート

トリプルアイズ社、アマチュア将棋の高級者を優遇する「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 リリース



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 智、資本金:3億7千万円[資本準備金を含む])は、本日、将棋高級者を対象とした「将棋採用」スタートしました。  
これまでトリプルアイズは、部活動にて将棋に積極的に取り組んできました。「内閣総理大臣杯 第114回職域団体対抗将棋大会」(主催:日本将棋連盟 後援:朝日新聞社 東京都教育委員会)におきまして、S級3位の結果を残しています。  
トリプルアイズは本採用を通じて、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

頭脳の格闘技ともいわれる将棋の有段者や、優秀な人材の宝庫であることはいうまでもありません。将棋に必要な、冷静沈着の気とロジカルシンキング、秒読みでも正しい選択を続ける集中力、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後にもかかわらず、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した。

トリプルアイズ代表・福原も将棋の有段者であり、同CFD・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、アマ竜王戦にて、日本一の激戦区と評される東京都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います。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効性に関して、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CSEAを開講しており、エンジニアの教育に積極的に活動しており、眠っている才能を開花させ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、将棋の能力というも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企業の深さは凄まじく、関連性を認めざるを得ません。これからの日本のIT産業を担う人物となり得るは、将棋経験者かもしれません。

### 職域戦とは

簡単に申し上げますと、企業vs企業の将棋対抗戦となります。約400チームの企業がしのぎを削り、優勝を目指しております。弊社は、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。

■前回大会結果(日本将棋連盟ホームページ)

[https://www.shogi.or.jp/tournament/job\\_group](https://www.shogi.or.jp/tournament/job_group)

## プロ棋士でAIエンジニアである谷合廣紀四段 「IT批評」でのインタビュー

### 将棋の世界はAIと人間の付き合い方の先行例

桐原 AIを使って研究して将棋が強くなる人もいれば、強くならない人もいます。AIの研究者の一人として、AIのソフトにどう向き合っているのか教えてください。

谷合 AIの手は参考にはしますが、自分が好きなかたちを崩してまで指そうとは思わないです。

桐原 プロの棋士ともなれば、指し方自体がその人のアイデンティティと言えるんじゃないでしょうか。AIは参考にしても大事なのは自分のアイデンティティですよ。

谷合 うーん。そこは人それぞれなんです。今の棋士でAIソフトを使って研究していない人はほとんどいないと思いますが、それでも40代、50代の棋士は自分のアイデンティティを大事にされています。逆に若い世代は強さに貪欲で、AIと同じ手を指しつづけるのが目標と言い切っている棋士もいます。

桐原 自分がAIになるのが理想なわけですね。面白いですね。AI研究はいかにして人工知能(AI)が人間に近づくかを目標にしていますが、いかにしてAIに近づくのかということですから、逆転現象ですね。将棋の世界は、AIと人間の付き合い方の先行例になっている気がします。

谷合 たしかに、将棋界は人間とAIが共存している良い例と言えるかもしれません。電王戦というイベントがあって、事実上AIが人間の実力を超えたわけですが、それで将棋界が魅力的でなくなったわけではありません。むしろABEMAのように画面上にAIによる評価値が出ることによって、将棋を知らない人でも楽しめるようになりました。人間同士の将棋の魅力は衰えていないし、それでいてAIのいいところは取り入れられているので、うまく共存している世界だなと思います。

桐原 そう考えると、AIと人間がどう共存していくかを考えたときに、かなり参考になりますね。付き合い方としては実証実験のレベルを超えて、実戦しているわけですから。

## 職域団体対抗将棋大会2023秋 (Sクラス)成績

優勝	トリプルアイズ(1)
準優勝	NEC(1)
3位	富士通(1) リコー(1)

## 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。