各位

2026 年 3 月 3 日
会社名　株式会社トリプルアイズ
代表者名　代表取締役　片渕博哉
（コード番号：5026　東証グロース）
問い合わせ先　TEL. 03-3526-2201

2026 年 8 月期 第 1 四半期決算説明会以降の質疑応答の開示に関するお知らせ

株式会社トリプルアイズ（本社：東京都港区、代表取締役：片渕博哉、東証グロース市場《証券コード：5026》、以下トリプルアイズ）は、2026 年 3 月 3 日（火）、投資家の皆様より頂戴いたしましたご質問と、それに対する回答をまとめた「質疑応答集」を作成いたしましたので、お知らせいたします。

本資料は、皆様により深く当社事業をご理解いただくことを目的として、実際の質疑応答の内容を要約し、一部表現の補足・修正を行っております。
なお、回答内容は現時点で当社が把握しうる情報に基づいております。

詳細につきましては、別紙をご参照ください。

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
東京都港区芝浦 3－4－1　グランパークタワー32F
電話：03-3526-2201
MAIL：info@3-ize.jp

各位

2026 年 3 月 3 日

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

2026 年 8 月期 第 1 四半期決算説明会以降の質疑応答

本質疑応答集は、2026 年 1 月 14 日(水)に行われた 2026 年 8月期第 1 四半期決算発表以降、投資家の皆様よりいただいた主なご質問と回答をまとめたものです。
内容をより深くご理解いただくため、実際の質疑応答に対し、一部表現の加筆・修正を行っております。

Q1

AI ソリューション事業の売上伸び率について教えてください。

A1

事業のサブセグメントごとに状況が異なります。
AI インテグレーション・AI プロダクト（トリプルアイズ単体）は、前年同期比で約 20%増と好調に推移しています。
エンジニアリング（グループ会社 BEX）は、前期に実施した M&A 後の組織再編に伴う人員減（約 200 名→約 160 名）の影響で、売上が約 20%減少しましたが、人員減はすでに収束しており、現在利益体質は改善しております。今後は中途採用の強化に加え、来期は新卒 16 名の入社も確定しており、人員数は拡大フェーズに入ります。これに伴い、売上も第 3 四半期以降、前年並みまたは増収基調への回復を見込んでいます。

Q2

AI ソリューション事業の利益率の推移と見通しについて教えてください。

A2

エンジニアリング領域は人件費（物価上昇対応含む）と単価向上が相殺し合い、利益率は横ばいを見込んでいます。一方で、AI インテグレーション領域はプライム企業との直接取引へのシフトを進めており、徐々に粗利率が改善しています。全社的にも四半期を追うごとに改善効果が出てくると考えています。

Q3

画像認識技術の活用事例が多い印象ですが、今後は画像認識に特化していくのでしょうか？

A3

当社の強みは、顧客のニーズに合わせてオリジナルの AI を一から構築できる点にあります。

画像認識に限らず、幅広い技術領域で課題解決が可能です。
例えば、自然言語処理技術を用いて、社内データを読み込ませたオンプレミス環境での LLM（大規模言語モデル）構築や、RAG（検索拡張生成）の構築、工場内における経路探索などの事例もございます。

Q4

画像認識技術自体はコモディティ化（レッドオーシャン化）している印象があります。その中での御社の強みは何ですか？

A4

ご指摘の通り、単なる画像認識の精度のみでの差別化は難しくなってきています。
当社の強みは、オープンソースだけに頼らず、自社で AI モデルを構築し、それを実際の業務システムに組み込む（インテグレーション）ことまでを一貫して提供できる点です。業務適用・カスタマイズまで含めた「実装力」が差別化要因であり、市場全体が拡大している中で、このポジションを確立することで成長が可能と考えています。

Q5

優秀なエンジニアの採用は困難な市況ですが、どのような方針で採用・育成を行っていますか？

A5

中途採用コストは高騰しているため、新卒採用とその育成に注力しています。
独自の教育研修コンテンツ（ビジネス実践塾 AT20 など）を整備しており、情報系学部出身でなくても、素養のある学生を採用し、AI エンジニアとして育成する仕組みがあります。
「社員全員が、AI ネイティブな組織へ。」を掲げ、組織文化としての AI 活用を推進していきます。今後の IT 開発をリードしていく AI 駆動開発リーダーを 2028 年までに 100 名育成していく方針です。

Q6

販売パートナーとの連携と直販のバランスはどうなっていますか？

A6

顔認証勤怠管理やアルコールチェック（アルろく）などの「AI プロダクト」に関しては、約 50 社のパートナー企業と連携して拡販しており、直販とパートナー販売の比率は半々程度です。一方で、顧客ごとのカスタマイズが必要な「AI インテグレーション」に関しては、基本的に直販で対応しています。

以上