

2022年9月7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

### 当社の企業調査レポートの発行に関するお知らせ

2022年9月7日付で、株式会社フィスコより当社の企業調査レポートが発行されましたこと  
をお知らせいたします。当該企業調査レポートにつきましては、添付資料をご参照ください。

当社では、株式市場における当社の認知度を高める施策を行うとともに、中長期的な企業価値  
向上及び持続的成長を図ってまいります。

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

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

電話：03-3526-2201

MAIL：[info@3-ize.jp](mailto:info@3-ize.jp)

トリプルアイズ HP：<https://www.3-ize.jp/>

以上

|| 企業調査レポート ||

## トリプルアイズ

5026 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年9月7日(水)

執筆：客員アナリスト

藤田 要

FISCO Ltd. Analyst **Kaname Fujita**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2022年8月期第3四半期の業績概要と2022年8月期通期の業績見通し	01
3. 中期経営方針	02
■ 会社概要	03
1. 経営方針	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. セグメント情報	04
2. 経営管理指標	07
3. 研究開発活動	09
4. 強み	10
■ 業績動向	10
1. 2021年8月期の業績概要	10
2. 2022年8月期第3四半期累計の業績概要	11
3. 財務状況	11
■ 今後の見通し	13
1. 2022年8月期の業績見通し	13
2. 中期成長方針	14
■ 株主還元とSDGsの取り組み	15
1. 株主還元策	15
2. SDGsの取り組み	15

## ■ 要約

### AI等の先端技術の開発力と実装力に強み。 SI部門の安定基盤のうえにAIZE部門の加速的成長を実現

トリプルアイズ<5026>は、AIソリューション事業と研修事業を行っており、AIソリューション事業はSI（システムインテグレーション）部門とAIZE部門から構成されている。画像認識プラットフォーム・AIZE（アイズ）は、AIモデルの開発から実装システムの構築まで1つのプラットフォームで実現できることが特長である。本当に使えるAIプロダクトを提供し、技術の追求を社会実装に直結させる事業に取り組んでいる。

#### 1. 会社概要

同社は、深層学習技術を代表とした機械学習技術や、これらをもとにする画像処理技術及びアルゴリズムを用いてソフトウェアの研究開発に取り組んでいる。AIによる画像認識技術のビジネスでの実用化、社会実装にいち早く実績を残し企業活動に欠かせないシステムとして浸透、定着させることを目指してきた。同社の画像認識技術の特徴である顔認証に対する高い精度を実際のビジネスの現場で活用するためには様々な実際現場への環境対応が求められ、研究開発のみならず運用ノウハウなど得意とする分野は多岐にわたっている。現在、同社が注力する画像認識プラットフォーム・AIZEは、顔認証、物体検知を行うソリューションとして、流通小売業を中心に店舗や工場など業種・業態を問わずサービス提供を行っている。なかでも顔認証については、正面静止画像であれば認証率99%超という高精度を誇っている。

#### 2. 2022年8月期第3四半期の業績概要と2022年8月期通期の業績見通し

2022年8月期第3四半期の累計連結業績は、売上高が1,840百万円、営業利益が131百万円、経常利益が115百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が96百万円となった。セグメント別の業績は、AIソリューション事業が、売上高1,804百万円、セグメント利益121百万円となった。IT技術者の不足を背景としたAI、IoT、DXに係る開発やWEBシステム開発、AIZE関連請負開発に関する売上が堅調に推移した。研修事業は、売上高が28百万円、セグメント利益が9百万円となった。季節性の要因で新卒研修等の実施件数が増加した。通期会社計画に対する進捗率は、売上高で70.9%、営業利益で75.2%、経常利益で71.0%、親会社株主に帰属する当期純利益で69.5%であり、順調に推移している。

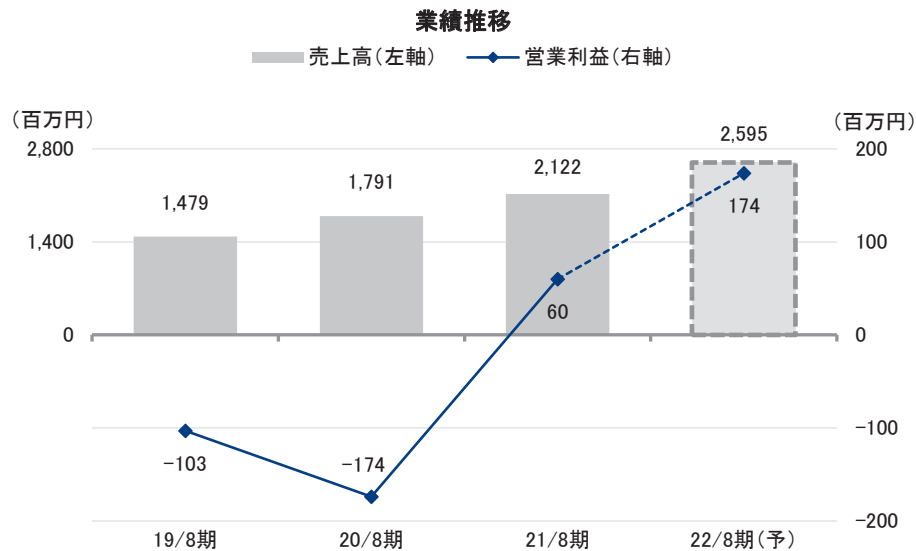
2022年8月期の連結業績見通しは、売上高2,595百万円(前期比22.3%増)、営業利益174百万円(同188.6%増)、経常利益163百万円(同94.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益138百万円(同264.5%増)である。売上高の内訳は、SI部門が1,838百万円(前期比2.9%増)と堅調に推移、AIZE部門が715百万円(同144.3%増)と大幅拡大となっている。

### 3. 中期経営方針

経営基盤の安定を担う SI 部門と成長を加速させる AIZE 部門のシナジー効果を最大限に発揮し、既存 IT 企業と IT ベンチャー企業の優位性を併せ持つ独自の企業として市場にポジションを確立する方針である。中期的に SI 部門、AIZE 部門ともに営業活動を協働で行うパートナー企業の開拓を進める考えである。AIZE プロダクトを新規顧客との接触点となる商品として、SI 部門によるシステム開発受注など AI ソリューション事業を拡充する戦略である。同時に、ストック型ビジネスである AIZE の導入を進め、課金ポイントとなる ID 数の増加を目指す。そして、長期的には、変わり続ける先端技術を社会に実装しつづけ、事業領域を広げ日本の産業を牽引する考えである。

#### Key Points

- ・システムインテグレーションと自社の画像認識プラットフォーム・AIZE（アイズ）を展開
- ・2022年8月期の連結業績見通しは、売上高で前期比 22.3% 増、営業利益で同 188.6% 増、SI 部門に加え、AIZE 部門が好調に推移する見通し
- ・長期的には、変わり続ける先端技術を社会に実装しつづけ、事業領域を広げ日本の産業を牽引していく



注：19/8期は非連結、20/8期から連結  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 会社概要

### テクノロジーに想像力を載せる

#### 1. 経営方針

同社は、「テクノロジーに想像力を載せる」という経営理念の下、人にやさしい ICT サービスの提供を目指し、独自のテクノロジーで新たな時代への橋渡しとなるイノベーションを追求している。

また、次のようなコーポレートメッセージを掲げている。

「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。」

### 先端技術を活かした IT システムを提供し続けるという 創業者の思いは受け継がれている

#### 2. 沿革

##### 沿革

年月	概要
2008年 9月	先端技術を活かした IT システムを提供することを目的に、東京都千代田区に株式会社トリプルアイズ（資本金 3,600 千円）を設立
2012年 2月	事業拡大の為、東京都渋谷区に本店移転
2014年 8月	囲碁 AI プロジェクトチーム発足
2015年 3月	事業拡大の為、東京都千代田区に本店移転
2016年 7月	深層学習（Deep Learning）基盤となる「Deepize」を開発
2017年 3月	AI、IoT、ブロックチェーン技術の研究を目的とした部署として、先端開発部（現 AIZE 開発部）を設置し、IoT クラウドに関する画像認識等を研究開発
2017年 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
2017年 9月	神奈川県横浜市に「横浜事業所」を開設（2021年9月閉鎖）
2018年 9月	事業拡大の為、株式会社ソルトーネ（東京都千代田区）の全株式を取得し子会社化
2018年12月	完全子会社である株式会社ソルトーネを当社に吸収合併
2019年 3月	画像認識プラットフォーム・AIZE を提供開始
2019年 6月	事業拡大の為、真人堂株式会社を当社に吸収合併
2019年 9月	事業拡大の為、株式会社棋創社（現：株式会社所司一門将棋センター、千葉県習志野市、現連結子会社）の全株式を取得し子会社化
2019年10月	事業拡大の為、株式会社シンプルプラン（東京都千代田区、現連結子会社）の全株式を取得し子会社化
2019年12月	囲碁 AI 世界大会「第 11 回 UEC 杯コンピュータ囲碁大会」にて開発に参画した GLOBIS-AQZ で準優勝
2021年 3月	前代表取締役・福原智の急逝により、山田雄一郎が代表取締役役に就任

会社概要

年月	概要
2022年 5月	東証グロース市場に上場
2022年 6月	予測分析 AI ベンチャーの株式会社ゼノデータと業務提携——「説明可能な AI」を共同で開発 「ヤマダ Pay 顔認証決済」のサービス拡大——ヤマダ NEOBANK 口座でもサービス開始
2022年 7月	AIZE Biz がソニービズネットワークス株式会社のクラウド型勤怠管理システム「AKASHI」と連携開始 株式会社シーティーエスと共同開発したクラウドサービス・Picture Maker の提供開始

出所：有価証券届出書よりフィスコ作成

## 事業概要

### AI ソリューション事業と研修事業を展開

#### 1. セグメント情報

同社は、同社と連結子会社 2 社((株) シンプルプラン、(株) 所司一門将棋センター)の計 3 社で構成されている。セグメントは、AI ソリューション事業と研修事業の 2 つであり、AI ソリューション事業は、SI 部門と AIZE 部門から構成されている。

#### 各部門の主なサービス

区分	主なサービス	会社名
SI 部門	Web システム開発	(株) トリプルアイズ
	インフラ基盤 / ネットワーク構築	同上
	基幹 / 情報システム構築	同上
	クラウドインフラサービス	同上
	AI、IoT、DX に係る開発	同上
AIZE 部門	AIZE Research 顔認証マーケティングサービス	同上
	AIZE Biz 顔認証勤怠サービス	同上
	AIZE Research + 自動検温機器による顔認証マーケティングサービス	同上
	AIZE Biz + 自動検温機器による顔認証勤怠サービス	同上
	AIZE Breath アルコール検知 AI クラウドシステム	同上
	AIZE API (顔決済 API)	同上
	AI, 先端技術に係る開発, カスタマイズ	同上
	AI エンジニア育成プログラム「AT 20」	同上
研修事業	企業研修・社員教育	(株) シンプルプラン
その他	将棋道場・教室の運営	(株) 所司一門将棋センター

出所：有価証券届出書よりフィスコ作成

事業概要

(1) SI 部門

SI 部門は、LAMP※<sup>1</sup> 技術、OSS※<sup>2</sup> 開発技術をベースとした基幹システム・決済システムなどの開発を中心に、金融、流通、不動産、サービス、医療等の様々な業界において実績を有している。大手システムインテグレーター（Sler）からの一次請けやエンドユーザーからの直接取引によるシステム開発が主な案件となっている。Sler に対しては、主に技術者派遣によって人月単価として売上を得ており、システム開発はエンドユーザーから直接請負によって成果物の対価として売上を得ている。

※<sup>1</sup> LAMPとは、「Linux」、「Apache」、「MySQL」、「Perl・PHP・Python」の4種類の技術の頭文字をとった総称であり、Web サイト構築技術を指す。  
 ※<sup>2</sup> OSS（Open Source Software：オープンソースソフトウェア）とは、ソースコードの変更や再配布が自由に認められている無償のソースコードやソフトウェア等のこと。

同社では、システムの開発からネットワーク構築まで開発における様々な分野に精通したフルスタックエンジニア※<sup>3</sup> の育成に注力している。あらゆる工程に対応できる技術者をそろえており、システムの設計から、システム開発、システム運用のためのインフラ構築、運用・保守まで一連のサービスをワンストップで提供できる体制を構築している。顧客のニーズに合わせて、柔軟に対応し、高クオリティかつコストパフォーマンスの高いサービスを提供することで、競合他社に対して優位性を築いている。

※<sup>3</sup> フルスタックエンジニアとは、システムエンジニア・ネットワークエンジニア等の特定の技術を専門とする技術者に対し、システム開発・ソフトウェア開発等のエンジニアリング業務において、設計から環境構築、開発、運用までの全ての行程を手掛けることができるエンジニアのことを指す。

さらに、AI、ブロックチェーン※<sup>4</sup>、IoT等の研究開発成果を活かした最先端技術によるソリューションを提携先 Sler と協働し、顧客先に提案できるのも同社の特徴である。AI エンジン※<sup>5</sup> を独自に設計、構築することができるシステム開発会社として、顧客先のニーズに最適な AI システムをトータルで提供し差別化を図っている。

※<sup>4</sup> 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）を改ざん困難な形で時系列に連結していく技術。  
 ※<sup>5</sup> 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等のこと。

顧客先のニーズに最適な AI システムをトータルで提供



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載



## 事業概要

## (2) AIZE 部門

AIZE 部門では、同社が独自に開発した AI エンジンによるサービスを展開している。同社の AI エンジンは、画像認識を中心に、特に顔認証のサービスを充実させている。なお同社の AI エンジンは、画像認識にとどまらず言語処理、需要予測、経路探索などに活用されている。これらの AI エンジンは、他社のデバイスへの組み込みが可能で実績も増加している。

同社が注力する画像認識プラットフォーム・AIZE は、顔認証、画像認識を行うソリューションとして、流通小売業を中心に店舗や工場など、業種・業態を問わないサービス提供を行っている。なかでも顔認証については、512 次元の特徴量※を顔画像から検出し、正面静止画像であれば認証率 99% 超という高精度を誇っている。横や斜めからの顔画像の認証、ウォークスルー環境での認証、マスク着用時の本人認証も可能で、写真によるなりすまし認証も防ぐことができる認証精度を有している。年齢・性別・感情を推測できる AI エンジンは、マーケティングやおもてなし、安全管理といった分野で貢献している。

※ 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。

AIZE は画像認識プラットフォームとして豊富なサービスレイヤーを備え、拡張性に優れており、個別の企業ニーズに合ったサービスラインナップにとどまらず、既存システムに即したカスタマイズも可能である。

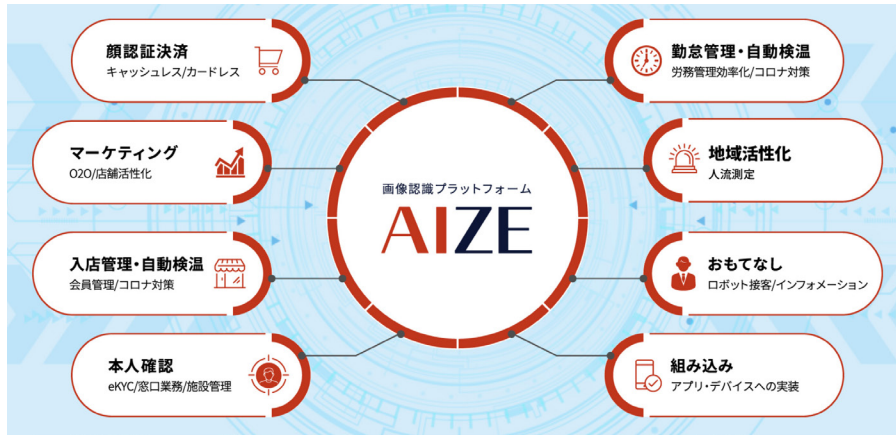
AIZE は画像を取得するデバイスを問わない。防犯カメラ、スマートフォン、PC カメラ、サーモ機器、ロボット等、カメラ付きのデバイスと通信環境さえあれば、クラウド上の AI エンジンが画像を解析する。短期間に導入することができ、ローコストで始められる顔認証システムは、AI 導入のスムーズスタートに最適である。AIZE には記録保存できる画像枚数の上限がないため大量のデータの処理が可能で、AI による企業の DX 推進を容易にする。

AIZE が提供するサービスは、以下のとおりである。

- ・店舗等での顔画像の認識によるマーケティングサービス (AIZE Research)
- ・従業員の勤怠管理・会員管理・入退室管理等を行う顔認証勤怠サービス (AIZE Biz)
- ・顔画像の認識によるマーケティングサービスに自動検温機能を付加し感染症対策に対応したサービス (AIZE Research+)
- ・顔認証勤怠サービスに自動検温機能を付加し感染症対策に対応したサービス (AIZE Biz+)
- ・顔認証勤怠サービスにアルコールチェック機能を付加し、道路交通法改正に対応したサービス (AIZE Breath)
- ・キャッシュレス店舗、無人店舗等に対応した顔決済サービス (顔決済 API)
- ・AI エンジニア育成プログラム「AT 20」

事業概要

AIZE が提供するサービスイメージ図



出所：ホームページより掲載

(3) 研修事業

同社の研修事業は、連結子会社のシンプルプランが事業として取り組んでおり、全国の様々な企業へ人材育成のためのセミナー研修業務を提供している。シンプルプラン代表取締役の丸茂喜泰氏をはじめ、スタッフは営業コンサルティングに精通しているため、同社の営業部門の体制強化にも力を注いでいる。特に自社サービスである AIZE の販売促進が重要な経営課題であることから、経営・営業・人材育成に実績のあるシンプルプランと一体となりシナジー効果を発揮していくため、2019 年に買収するに至った。また、これからのエンジニアの条件として、ビジネスマインドを持ち、コミュニケーションスキルを磨くことが必須であるため、シンプルプランの研修プログラムをエンジニア育成に採り入れている。

(4) その他の事業 (将棋道場・教室の運営 ((株) 所司一門将棋センター))

同社では、同社グループ社員で構成する将棋部を持ち、アマチュア将棋団体戦の全国大会である「職団戦」において、トップクラスである S クラスに所属している。これは、同社グループの知名度向上に寄与している。渡辺明名人の師匠である所司和晴氏が代表取締役を務める所司一門将棋センターを買収し、将棋道場の運営にかかわることで、将棋界全体の発展に寄与する企業グループとして、その特色を色濃くし、企業価値・ブランドイメージの更なる向上を図っている。将棋界に広く認知されることで論理能力に優れた将棋のアマ強豪の採用にも寄与している。

売上高成長率と AIZE 部門における拠点 ID 数は良好に推移

2. 経営管理指標

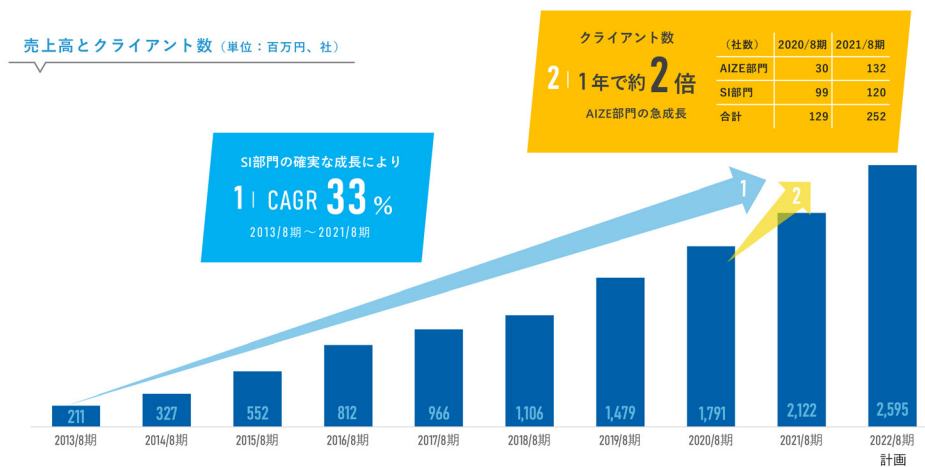
同社は、主な成長性・収益性の指標として、売上高成長率を重視している。また、同社の AIZE 部門では、顧客ニーズに合わせて AIZE Research、AIZE Biz などのサービス提供を行っているが、提供形態にかかわらず共通で拠点 ID 数に基づき収益計上を行っており、拠点 ID 数を経営指標としている。SI 部門では、SES (システムエンジニアリングサービス) については派遣単価及び派遣人数を経営指標としている。また、研修事業については研修の請負金額を経営指標としている。

事業概要

売上高成長率は33%（2013年8月期～2021年8月期）であり、高水準となっている。SI部門の確実な成長とAIZE部門の急成長による。クライアント数もSI部門とAIZE部門ともに拡大しており、1年で約2倍（2020年8月期～2021年8月期）になっている。特にAIZE部門が急成長している。

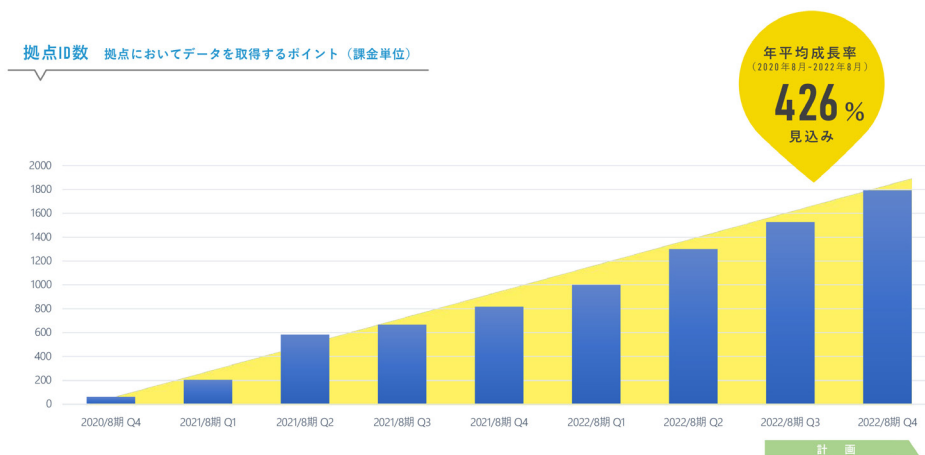
AIZE導入拠点数を示す拠点ID数（拠点においてデータを取得するポイント（課金単位））は、四半期ベースで順調に拡大している。年平均成長率に換算すると、426%（見込み）（2020年8月期～2022年8月期）であり、急成長している。

売上高成長率とクライアント数



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

AIZE 部門における拠点 ID 数



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

## 機械学習技術、深層学習技術、画像処理技術を用いたアルゴリズム及びソフトウェアの研究開発に取り組む

### 3. 研究開発活動

同社は、深層学習技術を代表とした機械学習技術や、これらをもとにする画像処理技術及びアルゴリズムを用いてソフトウェアの研究開発に取り組んでいる。メイン AI による画像認識技術のビジネスでの実用化、社会実装にいち早く実績を残し企業活動に欠かせないシステムとして浸透、定着させることを目指してきた。同社の画像認識技術の特徴である顔認証に対する高い精度を実際のビジネスの現場で活用するためには様々な実際現場への環境対応が求められ、研究開発のみならず運用ノウハウなど得意とする分野は多岐にわたっている。

同社は、導入企業のニーズに応じた画像認識技術のカスタマイズ、機材や機材の設置環境に左右されない認証精度の追求を中心に研究開発を行っている。実用上で必要となる精度向上や機能追加の点では、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の情勢下において、マスク着用時での顔認証精度のさらなる向上や、テレワークの際の顔認証における写真によるなりすましを防止する機能等の研究を進め、一定の成果を得ている。このうちマスク着用時での顔認証について、同社はコロナ禍以前より、他社に先がけて成果を出していた。

画像認識プラットフォーム・AIZE は、コロナ禍における社会貢献を目指して開発した自動検温システムにも搭載している。このシステムの顔認証 AI は勤怠管理等感染拡大防止に止まらない機能を提供したことで注目されており、IT システム企業、メーカーからも引き合いが増加し、それにとまって開発分野も拡大している。

同社の画像認識 AI の研究開発の源泉となるのは、2014 年より進めている囲碁 AI の研究開発である。2015 年に初めてコンピュータ囲碁の国内大会に出場して以来、国際大会、国内大会で好成績を収めてきた。2019 年 4 月に世界一の囲碁 AI 開発を目的として、(株)グロービス、囲碁 AI「AQ」開発者・山口祐氏、公益財団法人日本棋院、国立研究開発法人産業技術総合研究所と協働した「GLOBIS-AQZ」プロジェクトに参画し、2019 年 12 月に開催された第 11 回 UEC 杯コンピュータ囲碁大会では、中韓を含め国内外から多くのチームが参加するなか、準優勝となった。続く 2020 年には、囲碁 AI 国際大会で優勝することを企図して、量子コンピュータによる計算資源増大等先端分野での研究開発を進めようとしたが、コロナ禍により各種大会の中止あるいは規模縮小での開催となり、大会参加を断念、囲碁 AI に注力していた研究開発リソースを実用的な画像認識技術に振り替えた。

画像認識技術は、これまでも同社の事業において、AI による価格査定（企業向けフリマアプリ）の開発や AI 画像認識アプリ、自動運転に向けた技術解析支援システム（航空写真の地図データ化、車載画像の解析）の開発、手書き文字認識・OCR 開発等、様々な分野において活用されている。

また、AIZE の実用が進む中で顕在化した、二つのニーズについても研究を開始している。人流を検知し人数をカウントする「群衆分析」は、リテールマーケティングへの活用を期して開発を進めている。また人の眼では認知できない微細な動きを検知する「モーションマグニフィケーション」は、顔画像による決済システムの信頼度を高めうる技術として研究に着手している。この二つは、開発完了後、即時の実用化が見込める技術である。

## 強みは、「PoCの壁」を乗り越える技術力と社会実装力

### 4. 強み

同社の強みは「技術力」と「社会実装力」を兼ね備えていることであると弊社では考えている。研究開発系 AI ベンチャーなどディープラーニングをはじめとする先端テクノロジーの研究開発に取り組み AI サービスを提供する企業は増えてきている。一方で、実際に AI サービスを業務システムに社会実装し、業務への定着まで支援できる企業は限定されている。AI ビジネスにおいては、PoC（概念実証）の実施までは行うものの、その後の本格運用にはなかなか至らない、いわゆる「PoCの壁」に阻まれるケースが散見される。同社は、AIZE 部門で画像認識プラットフォームを独自開発してきた技術力を有していることに加え、もともとより SI 部門でシステムインテグレーションビジネスを手掛けてきたことから、「PoCの壁」を乗り越え、様々な社会課題を解決するシステムを実装してきた実績を有している。引き続き、同社の競争力は維持されていくと弊社ではみている。

## 業績動向

### 2021年8月期は両事業が堅調に推移し、営業黒字化を達成

#### 1. 2021年8月期の業績概要

2021年8月期の連結業績は、売上高 2,122 百万円（前期比 18.4% 増）、営業利益 60 百万円（前期は 174 百万円の損失）、経常利益は 83 百万円（同 166 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益は 38 百万円（同 260 百万円の損失）となった。

国内経済の状況は、コロナ禍などにより急速に悪化した。同社の属する業界においても、緊急事態宣言により、AI ソリューションに関する一部の需要は減少した。一方、ニューノーマル時代において、AI や IoT 等の最先端技術への注目度がますます高まっている。

こうした社会情勢のなか、国内企業の設備投資全般が冷え込んだ影響で、同社の業績も停滞を余儀なくされた。新卒人材については、コロナ禍の影響から研修等が進捗せず、業務への従事が遅れた。また、同社の連結子会社であるシンプルプラン及び所司一門将棋センターは、コロナ禍による対面の制限等でセミナー開催に係る収入や将棋道場の集客に影響がみられた。

セグメント別の業績は、AI ソリューション事業が、SI 部門の事業の順調な伸長と AIZE 部門の事業拡大により、売上高は 2,079 百万円（前期比 18.1% 増）、セグメント利益は 50 百万円（前期は 167 百万円の損失）となった。研修事業は、研修実施件数の増加等により、売上高は 31 百万円（前期比 58.6% 増）、セグメント利益 8 百万円（前期は 1 百万円の損失）となった。

## 2022年8月第3四半期は両事業が堅調に推移し、 通期会社計画に対する進捗率は良好な水準

### 2. 2022年8月期第3四半期累計の業績概要

2022年8月期第3四半期累計の連結業績は、売上高が1,840百万円、営業利益が131百万円、経常利益が115百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が96百万円となった。セグメント別の業績は、AIソリューション事業が、売上高1,804百万円、セグメント利益121百万円となった。IT技術者の不足を背景としたAI、IoT、DXに係る開発やWebシステム開発、AIZE関連請負開発に関する売上が堅調に推移した。研修事業は、売上高が28百万円、セグメント利益が9百万円となった。季節性の要因で新卒研修等の実施件数が増加した。なお、2021年8月期第3四半期においては四半期連結財務諸表を作成していないため、前年同四半期との比較分析は行っていない。

通期会社計画に対する進捗率は、売上高で70.9%、営業利益で75.2%、経常利益で71.0%、親会社株主に帰属する当期純利益で69.5%であり、順調に推移している。

### 2022年8月期第3四半期累計業績と会社計画

(単位：百万円)

	21/8期		22/8期3Q			22/8期		
	実績	売上比	実績	売上比	進捗率	期初計画	売上比	前期比
売上高	2,122	100.0%	1,840	100.0%	70.9%	2,595	100.0%	22.3%
営業利益	60	2.9%	131	7.1%	75.2%	174	6.7%	188.6%
経常利益	83	4.0%	115	6.3%	71.0%	163	6.3%	94.6%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	38	1.8%	96	5.2%	69.5%	138	5.3%	264.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 現金及び預金 / 純資産が大幅に増加し、高い財務健全性を維持

### 3. 財務状況

#### (1) 資産

2022年8月期第3四半期末における資産の合計は、1,743百万円(前期末比629百万円増加)となっている。流動資産は1,504百万円(同518百万円増加)で、現金及び預金が483百万円増加したことによる。固定資産は238百万円(同110百万円増加)で、AIZE技術開発を目的としたソフトウェア仮勘定が増加したこと及び、投資有価証券の売却により減少したことによる。

**トリプルアイズ** | 2022年9月7日(水)  
 5026 東証グロース市場 | <https://www.3-ize.jp/ir/>

業績動向

**(2) 負債**

2022年8月期第3四半期末における負債の合計は、672百万円（前期末比1百万円増加）となっている。流動負債は510百万円（同13百万円減少）で、法人税等の支払に伴い未払法人税等が減少したこと、短期借入金が増加したことによる。固定負債は162百万円（同14百万円増加）で、長期借入金が増加したことによる。

**(3) 純資産**

2022年8月期第3四半期末における純資産の合計は、1,070百万円（前期末比628百万円増加）となっている。増資等により資本金が269百万円、資本剰余金が269百万円増加したこと、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上等により利益剰余金が89百万円増加したことによる。

**連結貸借対照表**

（単位：百万円）

	21/8 期末	22/8 期 3Q 末	増減額
<b>流動資産合計</b>	985	1,504	518
現金及び預金	617	1,100	483
売掛金等	317	344	27
<b>固定資産合計</b>	128	238	110
有形固定資産	9	14	4
無形固定資産	75	195	119
投資その他の資産	42	29	-13
<b>資産合計</b>	1,113	1,743	629
<b>流動負債合計</b>	523	510	-13
買掛金	173	167	-6
短期借入金	60	75	15
1年内返済予定の長期借入金	54	63	9
<b>固定負債合計</b>	147	162	14
長期借入金	147	162	14
<b>負債合計</b>	671	672	1
有利子負債	262	301	38
<b>株主資本合計</b>	442	1,070	628
資本金	415	684	269
資本剰余金	365	634	269
利益剰余金	-338	-248	89
<b>純資産合計</b>	442	1,070	628
<b>負債純資産合計</b>	1,113	1,743	629
<b>自己資本比率 (%)</b>	39.7%	61.4%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2022年8月期の会社計画は前期比22.3%増収、188.6%営業増益

#### 1. 2022年8月期の業績見通し

2022年8月期の連結業績見通しは、売上高2,595百万円(前期比22.3%増)、営業利益174百万円(同188.6%増)、経常利益163百万円(同94.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益138百万円(同264.5%増)である。

売上高の内訳は、SI部門が1,838百万円(前期比2.9%増)と堅調に推移、AIZE部門が715百万円(同144.3%増)と大幅拡大となっている。

事業別の売上高の見通しは、主力のAIソリューション事業が売上高2,553百万円(前期比22.8%増)と良好に推移する見通しだ。内訳として、SI部門は売上高1,838百万円(同2.9%増)と計画されており、システム開発受託とシステムエンジニア派遣が堅調に推移することを見込んでいる。AIZE部門は売上高715百万円(同144.3%増)と計画しており、リカーリング収益、AIZE関連機器販売売上、AIZE関連ソフトウェア開発売上が良好に推移することを見込んでいる。研修事業は売上高32百万円(同0.4%増)の予想だ。同社グループの研修事業はリアル研修を強みとしているが、コロナ禍を加味し、オンライン研修や動画研修にシフトすることで業績拡大を期待している。その他事業は、売上高10百万円(同3.3%減)であり、将棋道場の運営による会費売上等を計画している。

また、同社の売上原価は、AIソリューション事業におけるエンジニアなどの人件費(労務費)や外注費(製造経費)、研修事業における会場費用、講師費用、営業代行費用、その他事業における人件費や地代家賃で構成されている。売上総利益については、AIZE部門の増収に伴う増益効果の大きさが見込まれており、売上総利益率の向上が期待できると弊社ではみている。

#### 2022年8月期の業績見通し

(単位：百万円)

	21/8期		22/8期		
	実績	売上比	期初計画	売上比	前期比
売上高	2,122	100.0%	2,595	100.0%	22.3%
SI部門	1,787	84.2%	1,838	70.8%	2.9%
AIZE部門	292	13.8%	715	27.6%	144.3%
営業利益	60	2.9%	174	6.7%	188.6%
経常利益	83	4.0%	163	6.3%	94.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	38	1.8%	138	5.3%	264.5%

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項、決算短信よりフィスコ作成



## 変わり続ける先端技術を社会に実装しつづけ、 事業領域を広げ日本の産業を牽引してく

### 2. 中期成長方針

経営基盤の安定を担う SI 部門と成長を加速させる AIZE 部門のシナジー効果を最大限に発揮させ、既存 IT 企業と IT ベンチャー企業の優位性を併せ持つ独自の企業として市場にポジションを確立する方針である。

現状、同社が位置する IT 市場には二つの課題が顕在化している。(1) DX で「2025 年の崖」といわれレガシーな IT システムを原因として業務刷新が遅れていること、(2) AI 化でひとりのブームによって進んだ、新たなシステムのデモンストレーションを兼ねた試験工程である PoC (概念実証) も、結果としてサービス実装に至っていないことである。同社は、この 2 つの課題を SI 部門と AIZE 部門の両輪で解決し、顧客企業のニーズに応じていく考えである。現在、AI サービスをうたうベンチャーは多くある中で、ディープラーニングをはじめとする先端テクノロジーの研究開発から、実際にサービス実装を担える企業は限られる。また同時に、既存 IT 企業はイノベーションのジレンマに陥っており先端テクノロジーへの進出が思うように進んでいない。そのような中、同社は既存のレガシーなシステムの運用や改修を行いながら、先端テクノロジーのサービス実装を実現できている。

中期的には、これらの課題から発生するニーズをキャッチアップして受注増加を図るべく、SI 部門、AIZE 部門ともに営業活動を協働で行うパートナー企業の開拓を進める考えである。AIZE プロダクトを新規顧客との接触点となる商品として、SI 部門によるシステム開発受注など AI ソリューション事業を拡充する戦略である。同時に、ストック型ビジネスである AIZE の導入を進め、課金ポイントとなる ID 数の増加を目指す。そして、長期的には、変わり続ける先端技術を社会に実装しつづけ、事業領域を広げ日本の産業を牽引する考えである。

## ■ 株主還元とSDGsの取り組み

### 株主への利益還元を重要な経営課題と認識するも、 足元では事業拡大のための内部留保の充実等を図り無配を継続

#### 1. 株主還元策

同社は、株主に対する利益還元も経営の重要課題であると認識している。しかし、現在は成長過程にあり、経営環境の変化に対応するために財務体質を強化し、事業拡大のための内部留保の充実等を図ることが株主に対する最大の利益還元につながるものと考えている。このことから配当を実施していない。

将来的には、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況及び企業を取り巻く経営環境を総合的に勘案し、株主への利益還元を検討することを基本方針としているが、配当実施の可能性及び実施時期等については未定である。内部留保資金の用途については、将来の収益力の強化を図るため、研究開発投資及び優秀な人材を確保するための採用教育費用として有効に活用する方針である。

同社の剰余金の配当は、年1回の期末配当を基本方針としており、会社法第459条第1項各号に定める事項については、法令に別段の定めのある場合を除き、取締役会の決議によって定めることができる旨を定款で定めている。また、剰余金の配当基準日について、期末配当は8月31日、中間配当は2月末日、その他基準日を定めて剰余金の配当をすることができる旨を定款に定めている。

#### 2. SDGsの取り組み

SDGsの取り組みに関して同社テクノロジーは持続可能性を担うものでなければ、本当の意味で社会を豊かにすることはできないという従来からの考えのもと、(1)社会インフラとなるアーキテクチャの提供(2)イノベーションによる経済成長への貢献(3)テクノロジー教育による次世代人材の育成の3つを社会問題解決に貢献できる領域として掲げている。改めて事業に17の目標を取りこむのではなく、これまでの取り組みの先にある持続可能な開発目標にスコープすることで活動を推進していく方針だ。

##### (1) 社会インフラとなるアーキテクチャの提供

貧困問題や分配の平等性、資源保全といった経済問題には、信頼性の高いフィンテックの提供によって解決を目指す。例えば、顔認証AIによって貧困層へのマイクロファイナンスをより容易に行えるようになる。また、企業会計にブロックチェーンを導入することで決算の透明性を向上させることが可能になる。

##### (2) イノベーションによる経済成長への貢献

DXの進まない既存の業界・企業とIT業界における先端技術の新結合によって、これまでにない経済構造の構築を目指す。さらには、AIテクノロジーの研究開発によって第4次産業革命の一翼を担い、来るべきSociety 5.0の世界とそこに生きる人々の豊かさを追求していく。

### (3) テクノロジー教育による次世代人材の育成

AIによって想定されている「技術失業」について真摯にとらえ、AIにはできない人の仕事を追求していく。短期的には、AIエンジニアリング研修をオープンな事業として展開しながら多くのエンジニアのスキルアップを目指す。中長期的には、国籍や年齢にこだわらない雇用と自由で柔軟な業務を実行する企業組織を構築していく。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp