



各位

2026年1月20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

トリプルアイズ 2026年8月期第1四半期決算 Q&Aに関するお知らせ

この質疑応答集は、2026年1月14日(水)に行われた2026年8月期第1四半期決算発表に関して、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。ご理解を賜ることを目的として一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

なお、回答内容については現時点で当社が把握しうる限りの情報をもとにしております。

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1月20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 補足資料（質疑応答集）

この質疑応答集は、2026年1月14日(水)に行われた 2026年8月期第1四半期決算発表について、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。
ご理解を賜ることを目的として一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

Q 01

社員教育について、全社員がAIリテラシーを持つことは素晴らしいと思いますが、会社を牽引するような人材は育っていくのでしょうか。

一般的に、会社を牽引するのは特定分野に優れたスペシャリストだと思います。

平均的な社員を育成する教育制度では不十分ではないでしょうか。

A 01

ご指摘の通り、「全社員のAIリテラシー向上」と「会社を牽引する専門特化型リーダーの育成」を両立させることは経営の最重要課題と認識しております。

当社の教育方針は「平均的な人材」を作るものではなく、「全社員の生産性底上げ」と「選抜されたリーダー層の強化」の二階建て構造で推進しております。

まず、全社員に対するAI教育ですが、私たちはAIを単なるツールではなく、PCにおける「OS（オペレーティングシステム）」のような、業務を遂行するための不可欠なインフラであると捉えています。職種や工程を問わず、全員がAIという共通言語を習得することで、定型業務を劇的に効率化し、より創造的な業務へリソースを集中できる土壌を作ることが第一段階です。

その土台の上で、会社を牽引するリーダー層の育成を行っています。具体的には、社内で専門スキルのレベルを定量的に定義しており、例えば「バイブルコーディングでの即時開発が可能」「マルチエージェントシステムを構築できる」といった高度な技術基準を設けています。

さらに重要な点として、技術力で突き抜ける人材だけでなく、その技術を活かして「ビジネス企画で突き抜ける人材」の育成も並行して進めています。本人の適性を見極めながら、高度なワークショップや新規事業プロジェクトへの抜擢を行うことで、技術とビジネスの両輪で事業を牽引できる強力なリーダー層を輩出してまいります。

Q 02

エンジニアリングサブセグメントの人員減少について、原因と対策を明確にしていただきたいです。新人の採用と教育は必要なことですが、ベテランの穴埋めには足りないのではないでしょうか。

A 02

前期におきまして、M&Aや組織風土による影響等でエンジニアリングサブセグメントにおいて人員減がありました、現状はほぼ収束しております。

ご質問にある「ベテランの穴埋め」と「技術継承」については、当社としても最重要課題と捉えております。一般的なITエンジニアであれば3年程度で一人前になることも可能ですが、自動車設計のような高度なドメイン知識を要する分野では、一人前の技術者になるには7~8年の経験が必要と言われています。そのため、単に新卒採用をするだけでは、ベテランの即戦力的な代わりにはなり得ないと考えております。

そこで当社では、現在以下の2軸で対策を進めております。第一に「組織風土の改革」です。外部講師を招いたビジョン浸透ワークショップの実施や、経営陣と現場の対話機会を増やし、会社方針をトップダウンではなくボトムアップで作り上げることで、エンゲージメントを高め、既存社員が長く活躍できる環境を再構築しています。第二に「AIを活用した技術継承」です。ベテランが持つ暗黙知やノウハウをAIによって形式知化し、若手への継承スピードを劇的に早めるプロジェクトを立ち上げました。通常7~8年かかる育成期間をAIのサポートで短縮し、採用強化と並行して「育つ仕組み」自体を変革することで、体制の復元と強化を図ってまいります。

Q 03

ゼロフィールドの事業の進捗について、特に仮想通貨関連事業の進捗が知りたいです。仮想通貨自体の見通しが悪く、トレジャリーに関わることについて懸念しております。秋口からの株価下落も、仮想通貨関連の見通しの悪さが影響しているのではないかでしょうか。仮想通貨関連事業の内容と、そのリスクについてご説明をお願いします。

支援事業であるためリスクが低いのであれば、その点もご説明いただきたいです。

A 03

まず前提として、ご質問にある「ビットコイントレジャー事業（市場から資金調達して暗号資産を購入する金融事業）」は、当社としては行っておりません。あくまでGPUサーバー等を用いた技術的な観点でのマイニング「支援」が事業内容となります。

その上で、当該事業につきましては市況に合わせて規模を調整しており、現在の連結売上高に占める割合は減少傾向にあります。したがって、グループ全体の業績に対するリスクや影響範囲についても、現在は十分に低減されている状況です。

Q 04

繰延税金資産の取崩しについての適時開示が出ていたのですが、内容はどういったものでしょうか。

A 04

適時開示上は業績見通しを総合的に勘案と記載をしておりますが、当期業績に起因するものではなく、株式会社ゼロフィールドが保有する、暗号資産の時価評価によるものが約1,200万円を占めています。2025年8月末時点と比較し、2025年11月末時点は暗号資産の市場価格が下がったことにより、機械的に繰延税金資産の取崩しを行いました。

Q 05

営業利益増はあるが、IFRS適用によって、のれん非償却の変更あたりが大きな影響ではないのか？

A 05

事業別前年同期比較			AIソリューション事業			GPUサーバー事業		
(単位：百万円)	2025年8月期 1Q実績 (IFRS)	2026年8月期 1Q実績 (IFRS)	前年同期比	2025年8月期 1Q実績 (IFRS)	2026年8月期 1Q実績 (IFRS)	前年同期比		
売上高	1,200	1,225	102.1%	四半期 過去実績	151	131.4%		
AIインテグレーション +AIプロダクト	687	816	118.7%					
エンジニアリング	517	414	80.0%					
売上総利益	372	343	92.3%	46	120	257.3%		
営業利益	59	64	107.1%	-114	-2	-		

※ 2025年8月期1Qの数値はIFRS組み替え後の数値を記載しております
※ AIソリューション事業におけるリブセグメントの売上合計とAIソリューション事業全体の売上高との差異は連結消去によるものであります
※ 2025年8月期GPUサーバー事業におけるIFRS営業損失114百万円について、同期間の日本基準営業損失82百万円より32百万円悪化しておりますが、主な要因としては
販売開発費用(無形資産)の償却年数の見直しに伴う償却額61百万円の増加及びのれんの償却に伴う償却額22百万円の減少であります
Copyright © TRIPLEZE Co., Ltd. All Right Reserved

P6をご覧ください。全体として1億円強の利益改善が見られますが、そのうち「のれん非償却」による影響額は約2,200万円です。残りの大部分は、各事業の成長によるものです。具体的には、AIソリューション事業の収益改善に加え、GPUサーバー事業では粗利益ベースで前年同期の4,600万円から1億2,000万円へと大きく数字を伸ばしております。このような各事業の成長が、今回の営業利益増を牽引した最大の要因となっております。

Q 06

現在のM&A推進室の活動状況、進捗状況を話せる範囲で知りたいです。

A 06

M&A推進室を新設以降、M&Aのソーシング件数は順調に増加しているものの、現時点で具体的に共有できる情報はございません。開示可能となった段階で速やかに皆様にお知らせいたしますので、今しばらくお待ちいただければと存じます。

【參考資料】

- [2026年8月期第1四半期決算説明資料](#)