

各位

2025年5月1日



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

2025年8月期第2四半期決算 補足資料 (質疑応答集)

この質疑応答集は、2025年4月14日(月)に行われた2025年8月期第2四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・修正を行なっております。

Q 01

昨年同期比で営業損失は拡大していますが、M&A を実施し、売上高はじめ事業は伸長していると理解しています。トランプ相場があるとはいえ、貴社の時価総額は現在 100 億円を下回っている状況ですが、株価が冴えない理由はこういった点にあると考えていらっしゃいますか。

A 01

トランプ相場の影響以前から、この半年ぐらいはグロース市場全体が冷え込んでいたものと認識しています。それでも、M&A や業績伸長により、大きな成長をしている企業もあります。当社も業績としては大きく成長しており、利益面でも 3 月を含めると改善する予定です。現状、時価総額ではグロース市場 600 社のうち 200 位程度ですが、株価が冴えないのはまだまだ成長が不足していることだと認識しています。グロース市場は爆発的な成長が求められている市場と理解しておりますので、さらなる成長を目指してアクションを成果に繋げていく所存です。

Q 02

時価総額を上昇させていくうえで、重視している指標について改めてご説明いただけますでしょうか？ 株価を上げていくためには 1 株あたり利益の継続した成長が必要になると考えておりますが、利益を伸ばしていく戦略についてどのようなお考えかご教示いただけないでしょうか？

A 02

ご質問のとおり、1 株あたり利益については経営上重要な指標の一つとして考えております。トリプルアイズ、ゼロフィールド、BEX の 3 社のオーガニックな成長が基盤となりますが、これには販売力・営業力の強化は当然ですが、受注単価のアップを重視しているところです。また人によるビジネスの比重が大きいため、採用力強化、給与面の改善も同時並行で行っております。これらのオーガニックな成長に加え、資本業務提携を駆使した売上拡大と利益率の改善を図っていく予定です。また、既存の 3 社の成長のみならず、新たな M&A も模索しています。現在ソーシング中のため発表できる段階になれば適宜開示を行ってまいります。

Q 03

機関投資家の方々の参入を増やしていくための取り組みについて何かお考えはありますでしょうか？ 他のハイグロース銘柄での話になりますが、わずかでも配当が出ていれば機関投資家が参入しやすくなるということを伺いました。

A 03

東証の有識者会議の提言にも、グロース市場への機関投資家が参入しやすい環境づくりについて触れられていました。市場でも時価総額を指標にした選別が行われていくという中で、戦っていかなければならないことは認識しております。当社では現在、機関投資家との面談を繰り返し行っておりますが、時価総額の向上と売買代金の増加が必要だと考えています。業績向上と M&A の両輪を回しながら、将来的には配当ができる体制へとしっかり成長していきたいと考えています。

Q 04

高値約 2000 円をつけた後、半年以上株価の下落トレンドが続いており、何らかの良い IR を出していただけることを期待しております。株価の下落局面での自社株買いについてはご検討されておりますか？

A 04

事業を積極的に展開し、良い IR を出すことに注力していきたいと考えています。業績向上と IR を掛け合わせて、上昇局面をしっかりとつくっていくことが、個人投資家の皆様にとっても重要なことだと認識しています。また、将来的には、自社株買い等も含めた株主還元策を含めて株価対策を総合的・戦略的に進めていければと考えています。

Q 05

3Q は例年ですと、AI ソリューションセグメントの売上が伸びる傾向にありますが、今期もその傾向を踏襲するという認識で間違いはないですか？ 2Q で売上が減少しているにもかかわらず、利益率がアップしているのは、単価上昇によるものでしょうか？

A 05

AI ソリューションセグメントは、2Q と変わらず安定的に推移するものと考えています。利益率については、請負案件、AI ラボの両方でも単価の上昇は顕著です。特に AI ラボはクライアント数が引き続き増加中であり、また、価格改定により人月単価が 200 万円にアップし、利益率の向上に寄与しています。

Q 06

今後とも M&A は積極的にやっていかれるとのことですが、日本基準においてのれん償却後でもプラスになるような買収を考えているということでしょうか。

A 06

現在は日本基準を採用しているため、のれん償却後でもプラスになるような買収のみを検討しております。さらに国際会計基準 IFRS についても、来期からの導入を検討中です。年間でのれん償却が 1 億円程度であるため、その分が利益改善する可能性があります。

Q 07

GPU サーバー事業では、NVIDIA からの仕入れになると思いますが、仕入れは滞りなくいつているのでしょうか。仕入れがボトルネックになっていることはありませんか。

A 07

製品によってはリードタイムがかかることもありますが、NVIDIA 製以外の製品も取り扱っており、仕入れがボトルネックになったことはありません。

Q 08

エンジニアリングや AI インテグレーションは、人数が増えないとオーガニックな成長につながらないのかと思うのですが、その辺はいかがですか。

A 08

自社プロダクトは月額利用料の収入（MRR）であり、現状、年間 1.2 億円程度の売上ですが、粗利で 8 割～9 割となるビジネスなので、それを一時的なハード売りでなく顧客満足度と解約率を踏まえて継続的に MRR を伸ばしていく戦略としています。

Q 9

顔認証 AI での競合はどこになりますか。

A 9

当社が提供する顔認証ソリューションについて、競合となる企業としては、主に国内大手の NEC 様、パナソニック様が挙げられます。特に「国産の顔認証エンジン」を重視される企業様においては、これらの企業と当社が比較検討されることが多くございます。

そのなかで当社がご評価いただいている点は、専用ハードウェアに依存せずに導入可能という柔軟性です。つまり、現在ご利用中の機器やコストを抑えた市販の機器でも、高精度な国産顔認証を導入できるという点が、多くのお客様にとって導入の後押しとなっております。実際に、ヤマダデンキ様や世田谷区様が当社の顔認証を採用された際にも、コストと柔軟性のバランスが決め手となったと感じております。

また、海外製の顔認証エンジンとの比較では、JCV、CyberLink、SAFR のエンジンが検討対象となることが多くあります。これらの海外製エンジンと比べた際、当社の強みはカスタマイズ性の高さにあります。海外製品では要件に応じた細かなカスタマイズが難しいケースもありますが、当社の顔認証エンジンは国産であるため、日本市場やお客様固有のニーズに応じて柔軟な対応が可能です。この点も、多くのお客様から支持され累計ユーザ数が 10 万 ID を超えた理由の一つと考えております。

【参考資料】

[2025年8月期第2四半期決算説明資料](#)

[トリプルアイズ 2025年8月期第2四半期決算説明会 動画公開のお知らせ](#)

[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](#)

[noteで読むトリプルアイズ2Q決算のポイント CFO加藤がIR情報発信をスタート](#)