



成長可能性に関する説明資料

株式会社ヘッドウォータース
証券コード：4011

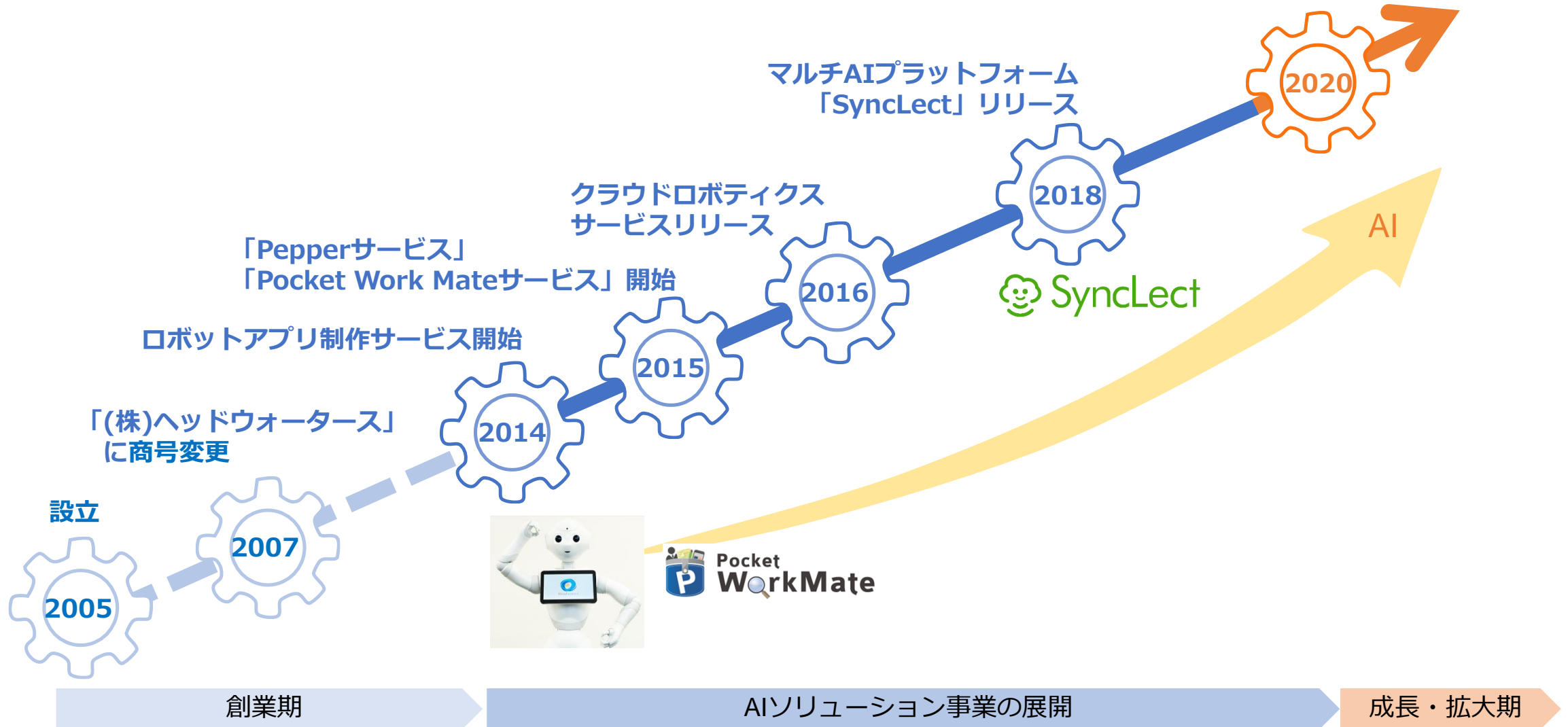
商号	株式会社ヘッドウォータース
設立	2005年11月
代表者	代表取締役 篠田 庸介
本社所在地	東京都新宿区新宿二丁目16番6号
資本金	243,866千円
従業員数	74名



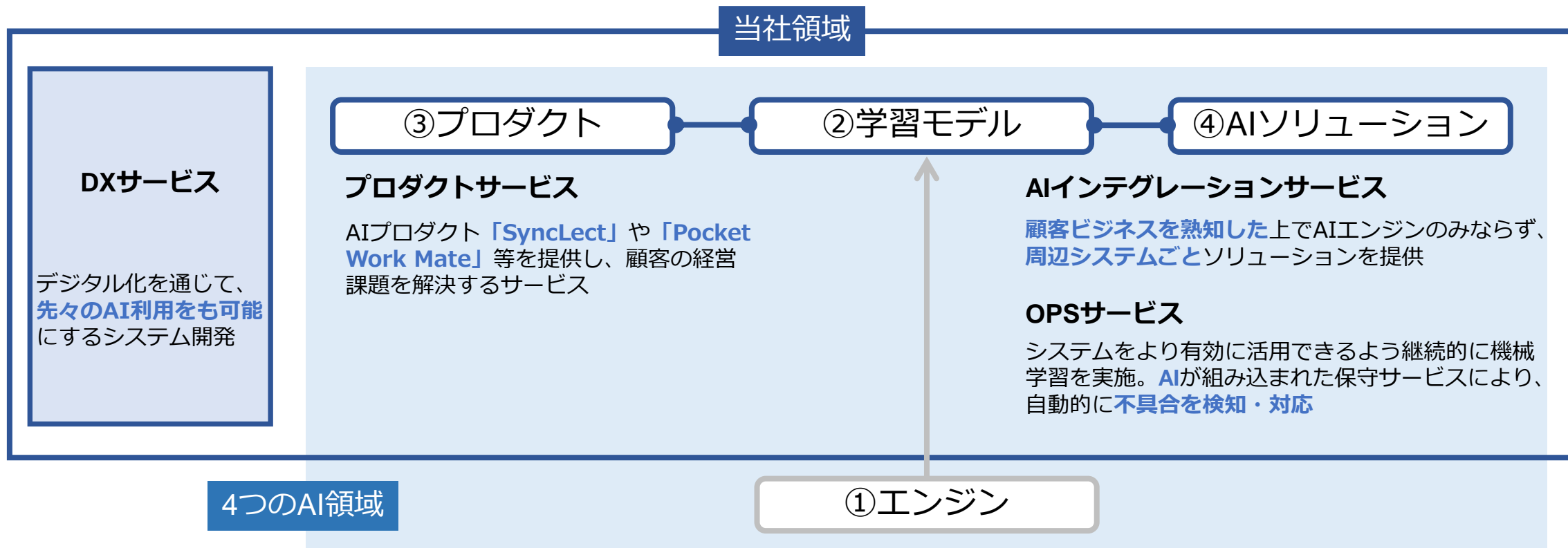
「エンジニアからビジネスパーソンへ」

エンジニアという職業をよりクリエイティブな存在に再定義することで、エンジニアが開発をすることにとどまらず、テクノロジーに対する深い理解を基に新しい事業を生み出していく姿を目指しております。エンジニアが最新のテクノロジーを使い、様々な社会課題を解決し、日本社会をより良い未来に導くのが、当社の存在意義となります。

沿革

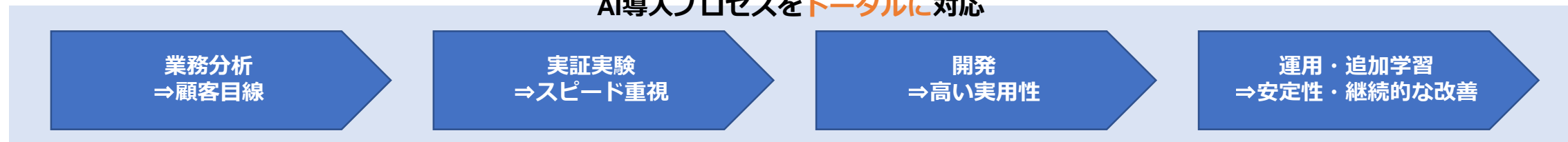


顧客のビジネスを熟知した実用性の高いサービスを、スピーディーに提供・高い費用対効果を実現



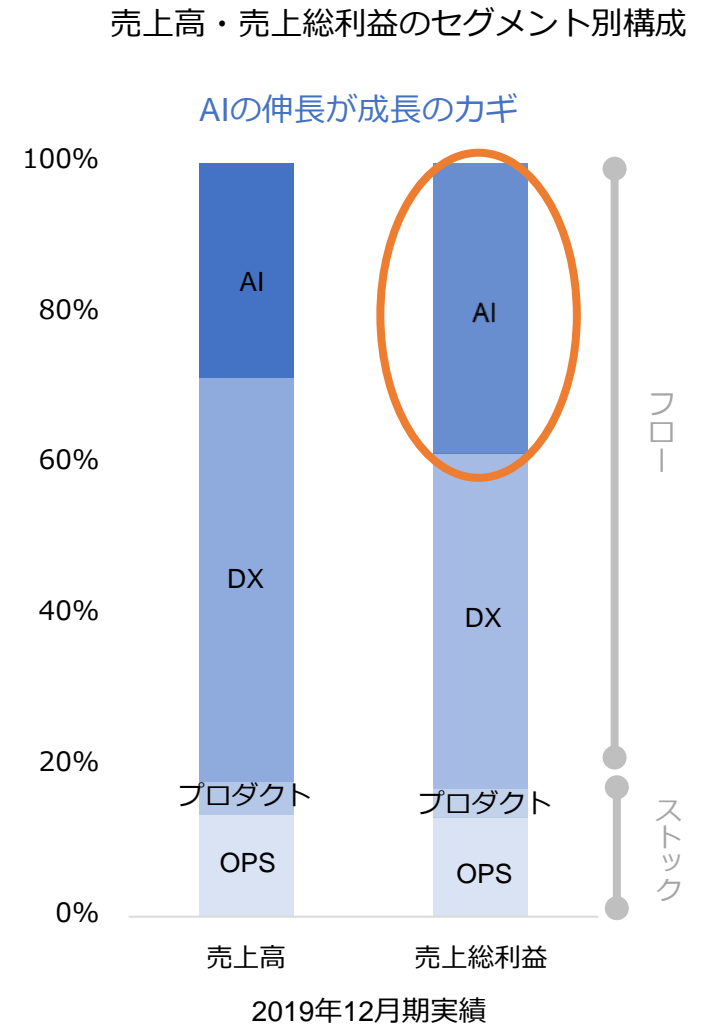
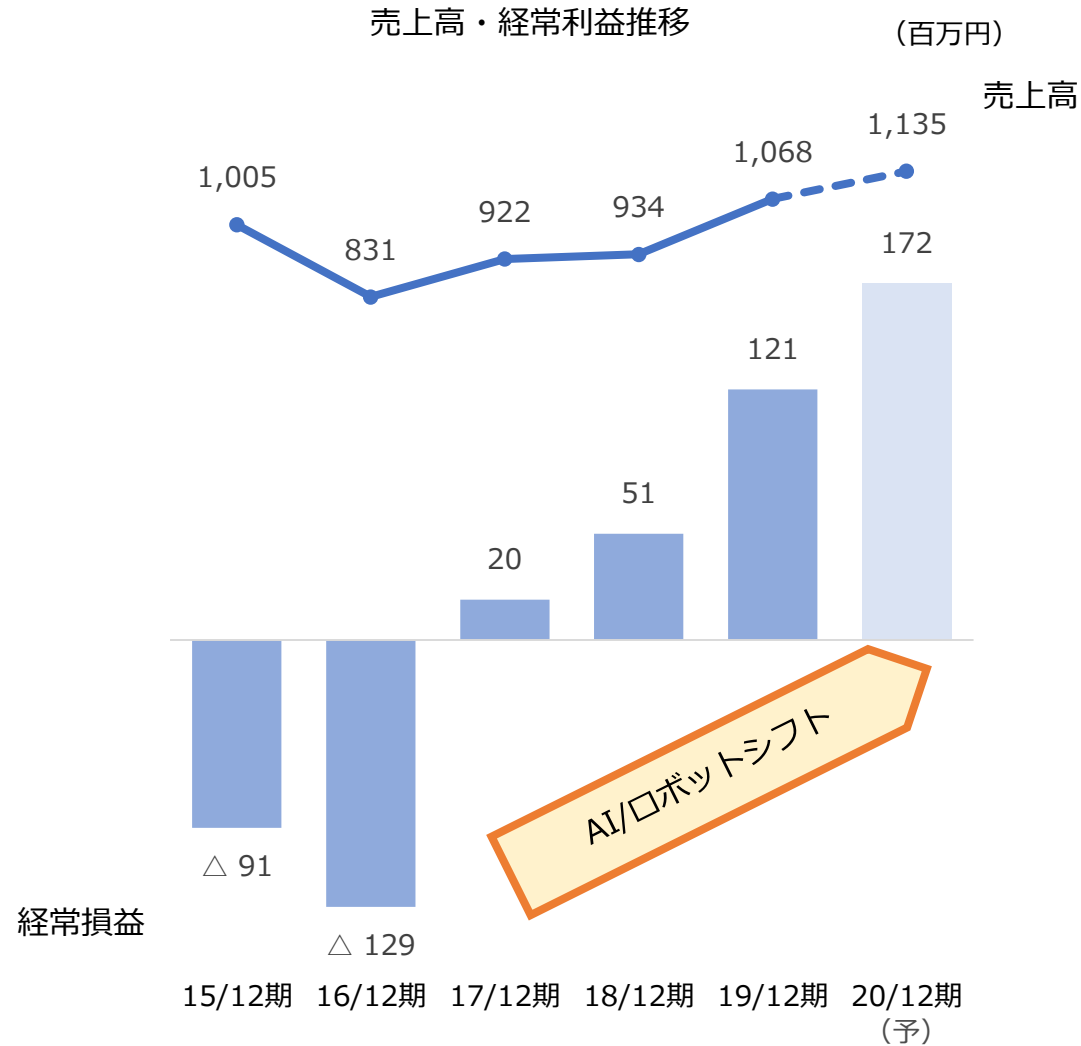
4つのAI領域

AI導入プロセスをトータルに対応



業績動向

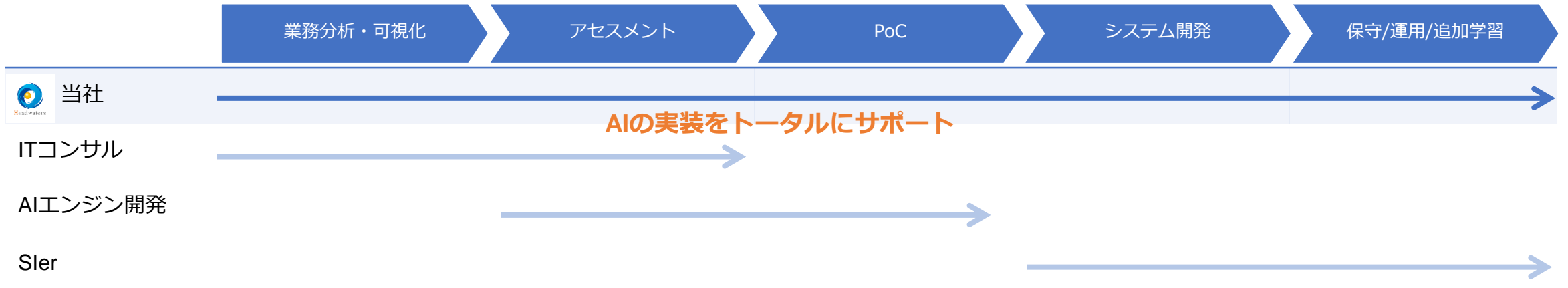
AI/ロボットシフト契機に経常利益改善・収益黒字化



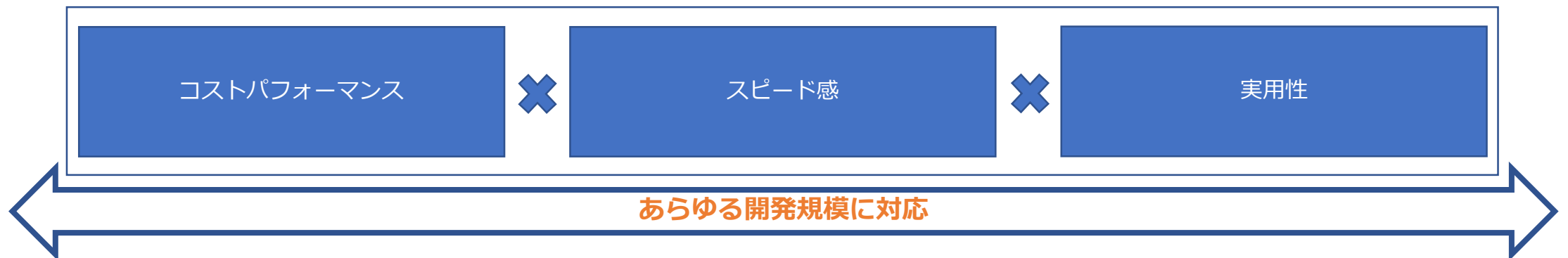
一気通貫モデル

一気通貫モデル = 「コストパフォーマンス × スピード感 × 実用性」

■ 一気通貫モデル



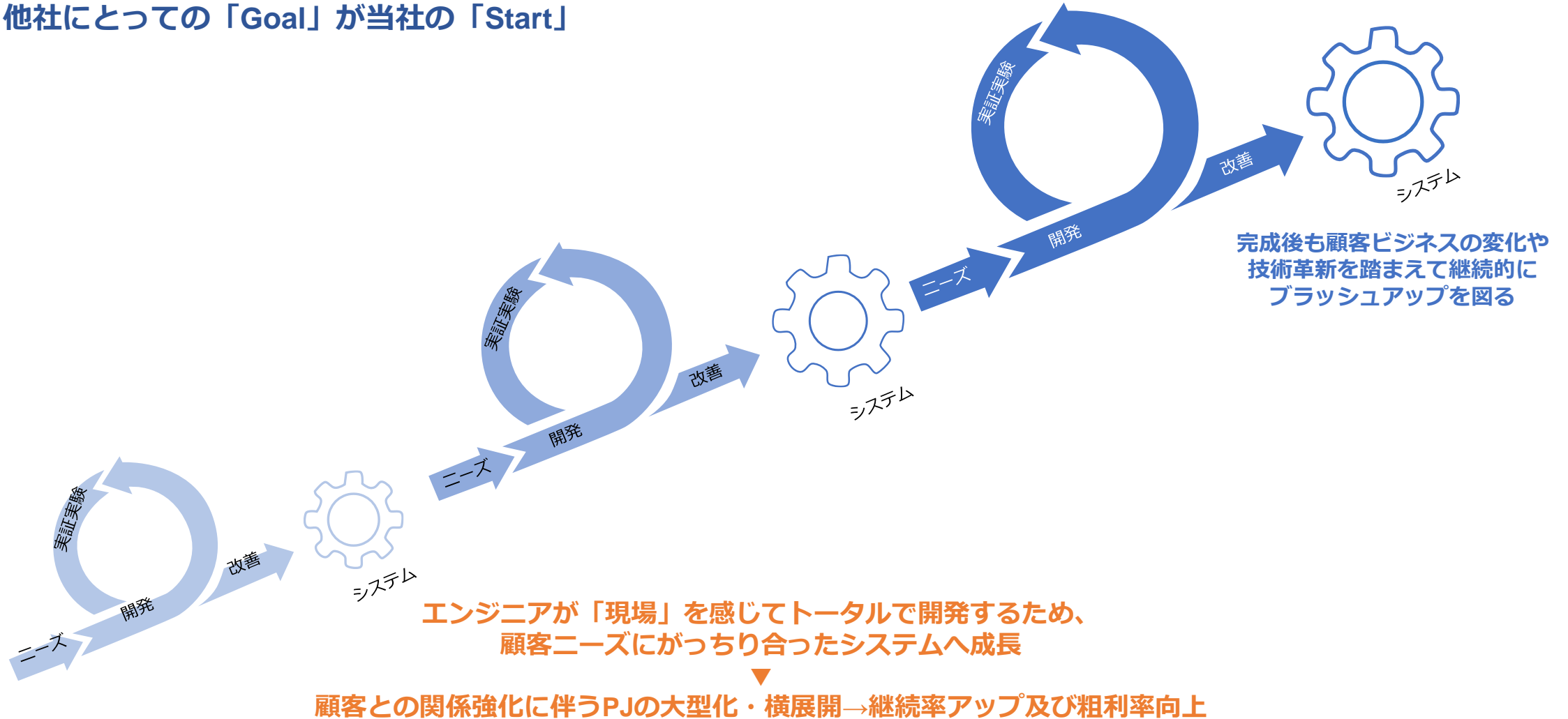
■ 他社の追随を許さない付加価値の創出/高い収益性



実用性を重視した開発手法

顧客と一緒にシステムを育て上げるスタイル

■ 他社にとっての「Goal」が当社の「Start」



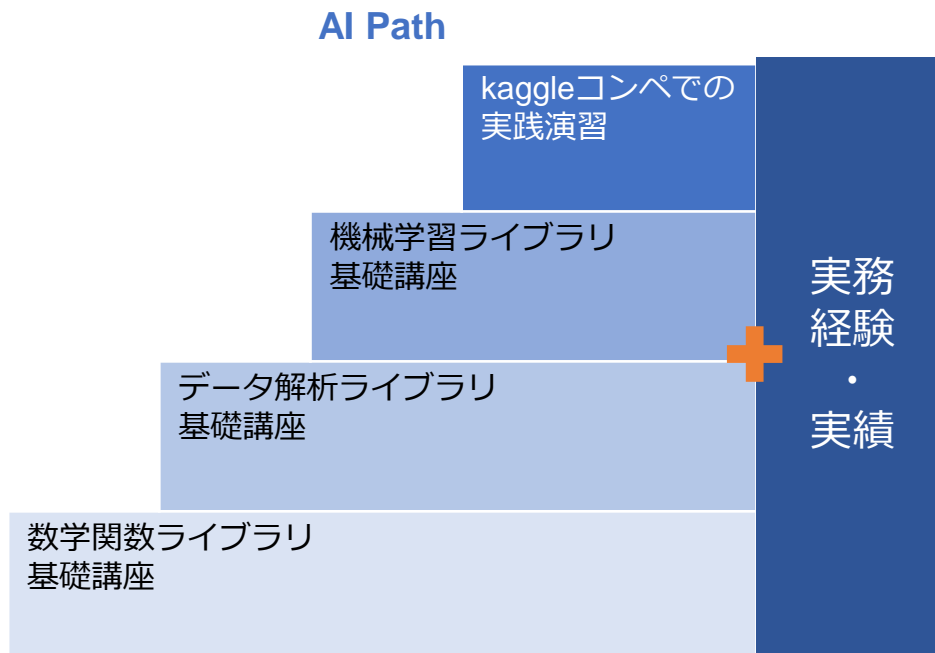
人材育成・研究開発体制

創業以来、顧客のビジネスを深く理解した上でソリューションを提供できる人材を育成・研究開発推進

■ 人材育成

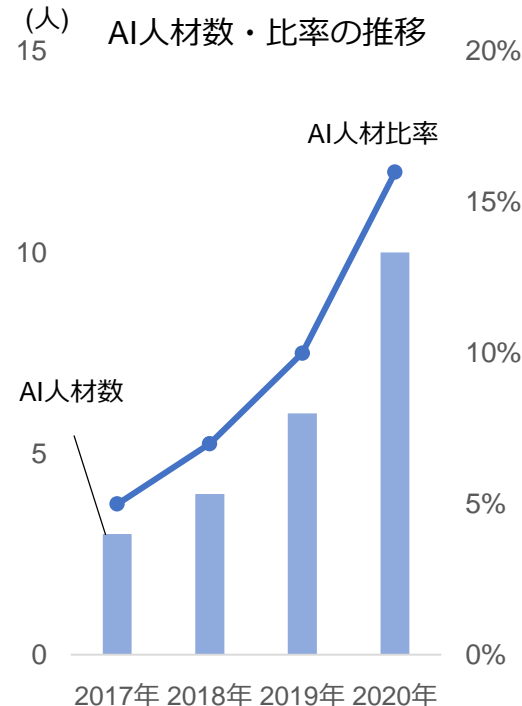
- 実績、経験に裏付けされた育成力
AIを黎明期から手掛けてきたことにより、社内でAIエンジニアを
一から育成する体制・ノウハウがある
- 業務システム開発からスタートすることで、顧客に寄り添えるAI
エンジニアを育成できる = 当社の強みの源泉

AI人材 = AI Pathの学習状況 + 実務経験・実績を加味
→ 当社の「AIソリューション」を提供可能と認定した人材

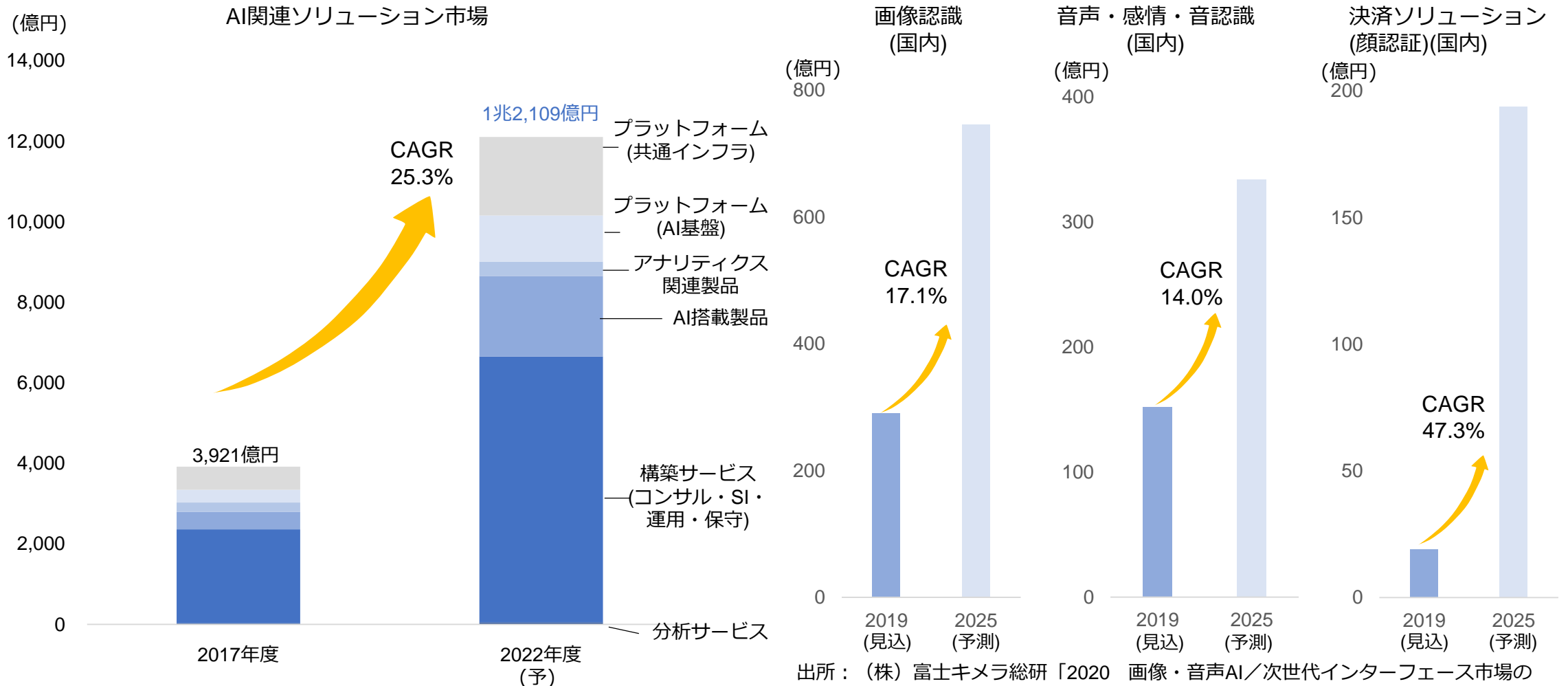


■ 研究開発体制

- 専門R&Dチーム
最先端技術のサービス窓口になることを目指して研究開発を担う専任担当者を配置
研究内容によって、他のメンバーもアサインし、効率的に最先端のAI技術を研究
- 幅広い分野への対応力
画像認識、自然言語認識、機械学習によるデータ分析



少子高齢化の進行にともない「生産人口」の明らかな減少→DX化・AI活用は急務



出所：(株)富士キメラ総研「2019 人口知能ビジネス調査」をもとに当社作成

出所：(株)富士キメラ総研「2020 画像・音声AI/次世代インターフェース市場の現状と将来展望」をもとに当社作成

競争→「共創」

加速度的に拡大するAIマーケットにておいて競争ではなく「共創」することでさらなる発展へ

■ 多くの選択肢を持つために

• 仕組みの変化

当社は**不確実性の高いVUCA※時代**に即し「マイクロサービス型のシステム」を採用 = **組立型の開発**
 →他社も巻き込んでシステムを構築、つまり内部資産も外部資産も同様に利用する
 そしてないものは「独自に開発」することで、最短で実用性のあるシステムの構築を可能にする

※VUCA

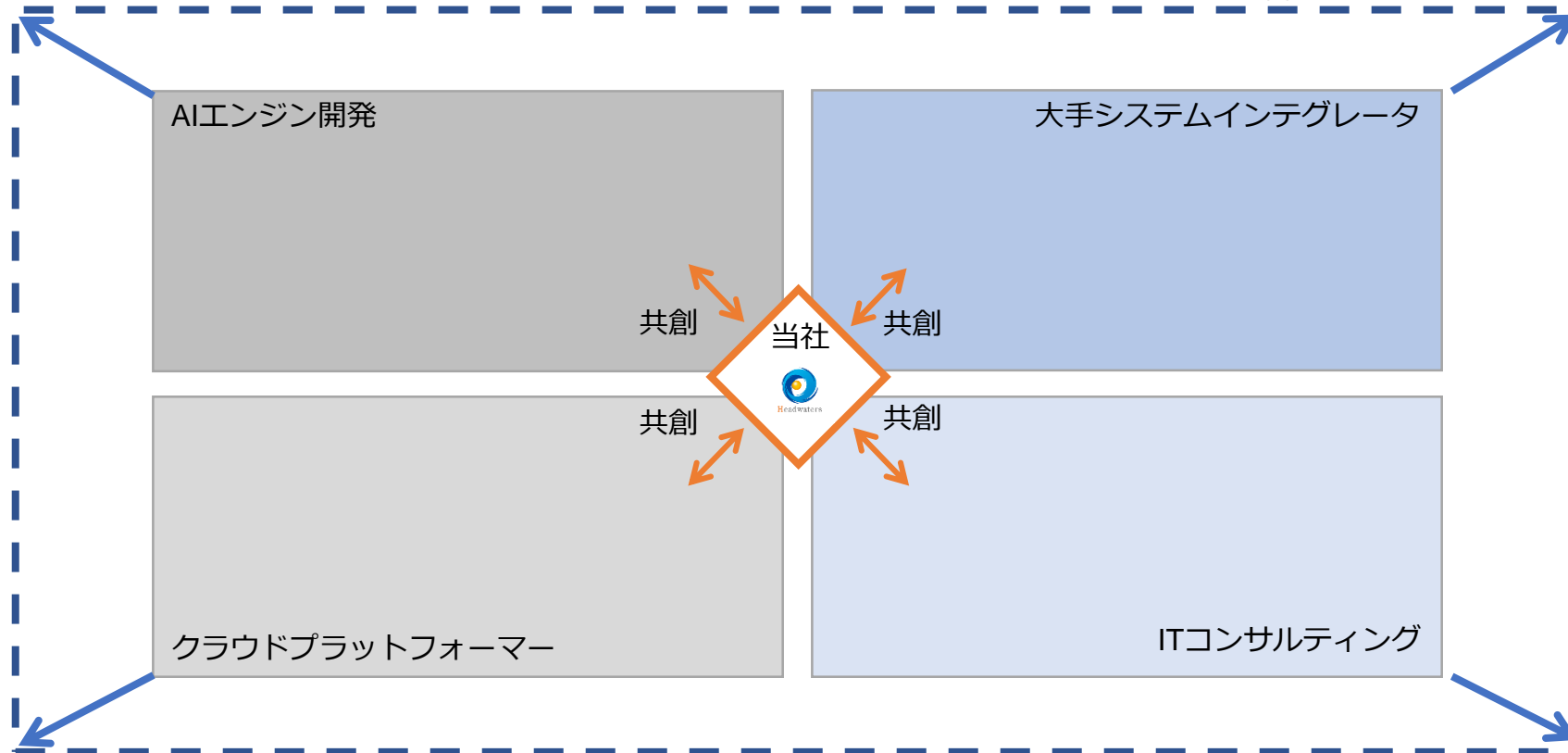
「Volatility」(変動性)

「Uncertainty」(不確実性)

「Complexity」(複雑性)

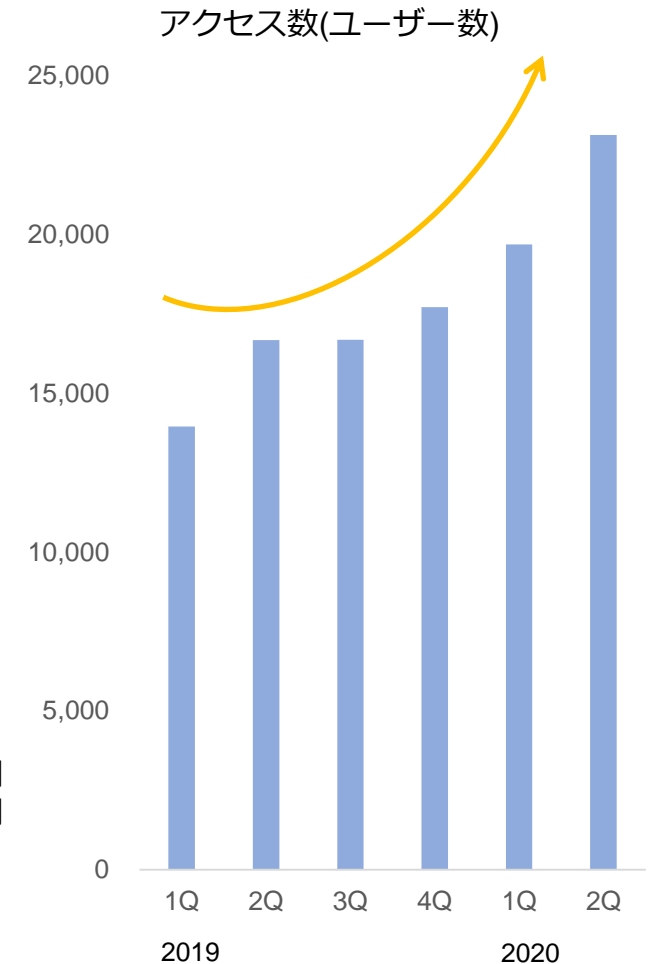
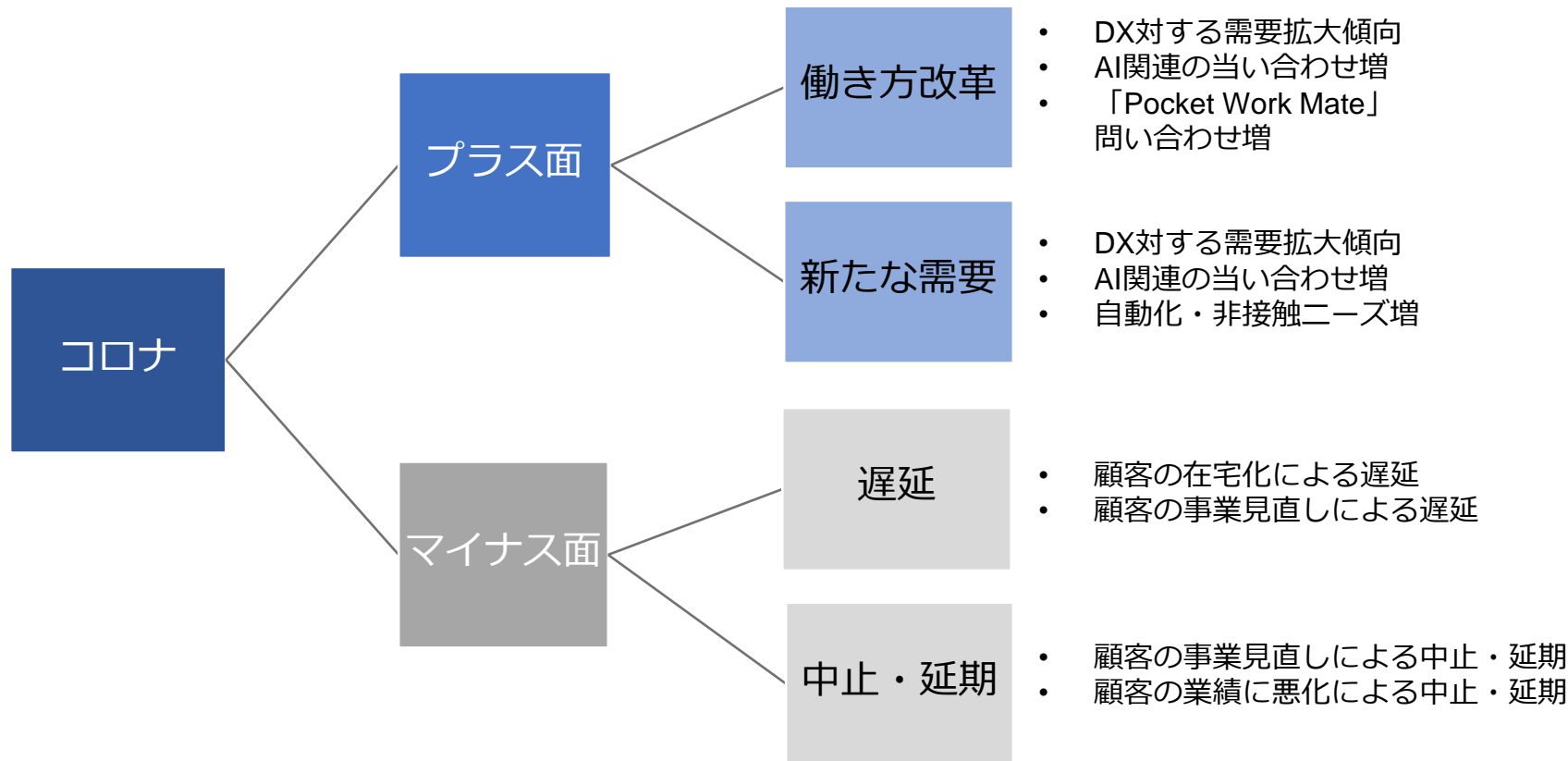
「Ambiguity」(曖昧性)

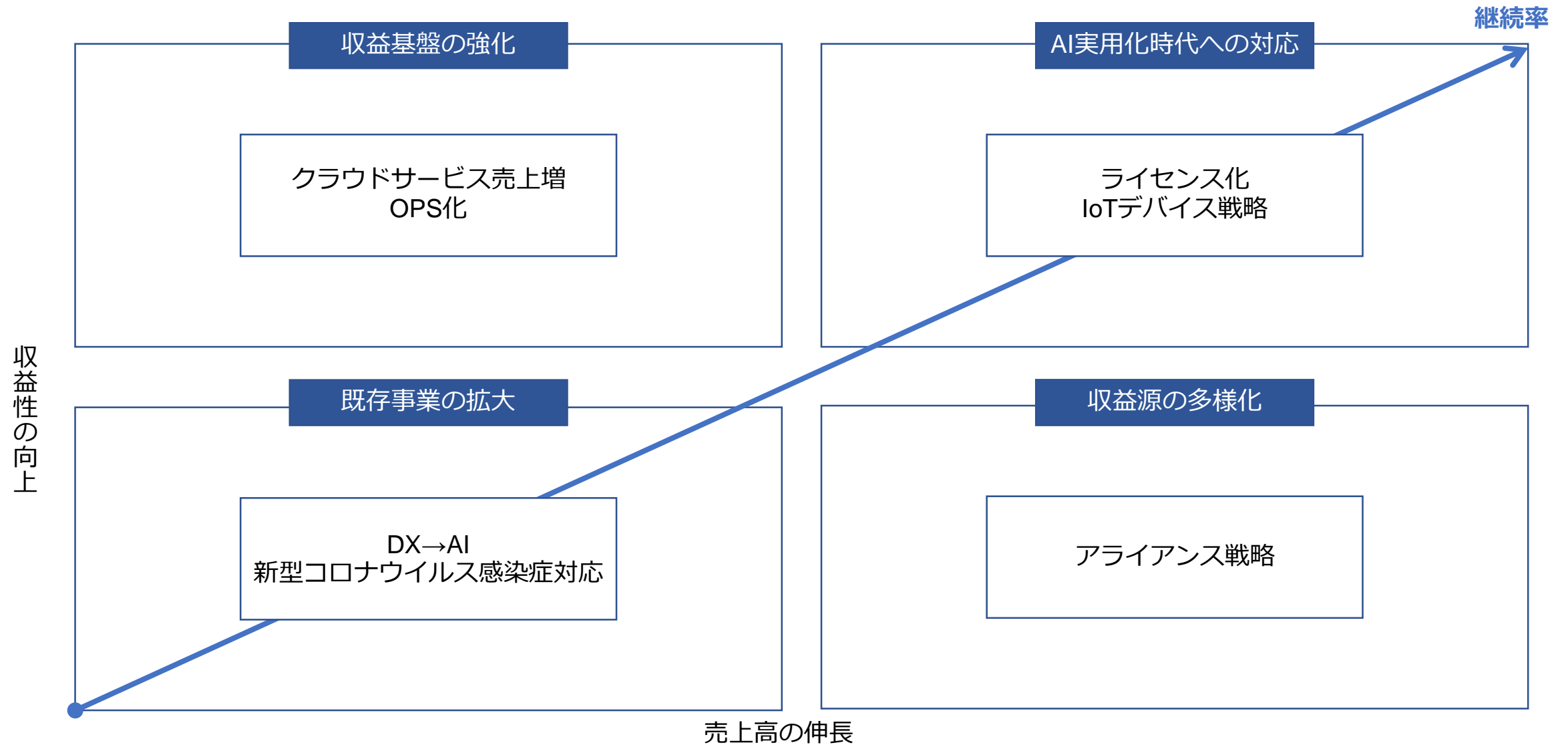
の頭文字を取った言葉で、あらゆるものを取り巻く環境が複雑性を増し、想定外の事象が次々と発生するため、将来の予測が困難な状態。



新型コロナウイルス感染症の影響

「新しい生活様式」に対応したソリューション(非接触・リモート・ロボティクスなど)で長期的にはプラス





短期

既存事業の拡大

AI化の加速

DX→AI

DXを切り口に顧客ニーズを深堀することで、**収益性の高いAI化**にシフト

新型コロナウイルス感染症対応

新型コロナウイルス感染症の拡大を契機に**自動化・非接触化ニーズ**が高まり、これまで以上に**DXやAI化ニーズ**が高まってきており、確実にこのニーズに応えることで、既存事業の拡大を図る
(**三密対策/混雑認識/非接触認証**+ 決済/遠隔研修・医療・接客/リモートワーク等)

中期

収益源の多様化

外部リソースの活用

アライアンス戦略

対象とする市場ですでに存在感のあるパートナーと組むことで、当社はシステム開発に注力し、**効率的に市場シェアの拡大**を図る

短期

収益基盤の強化

ストック比率向上

クラウドサービス売上増

自社開発の「**Pocket Work Mate**」・「**SyncLect**」等のプロダクトを外部のリソースも活用しながら、効率的に営業することで、ユーザー数の増加を図る

OPS化

「維持」だけにはとどまらず、システムをより有効に活用できるように顧客ビジネス・技術の変化をとらえて継続的に一步踏み込んだ運用を展開。継続的な対応の重要性への理解を促進することで、既存顧客のOPSサービス利用に繋げ、**継続率向上へ**さらに社内での徹底した効率化を図ることで、**収益性の向上**もを図る

長期

AI実用化時代への対応

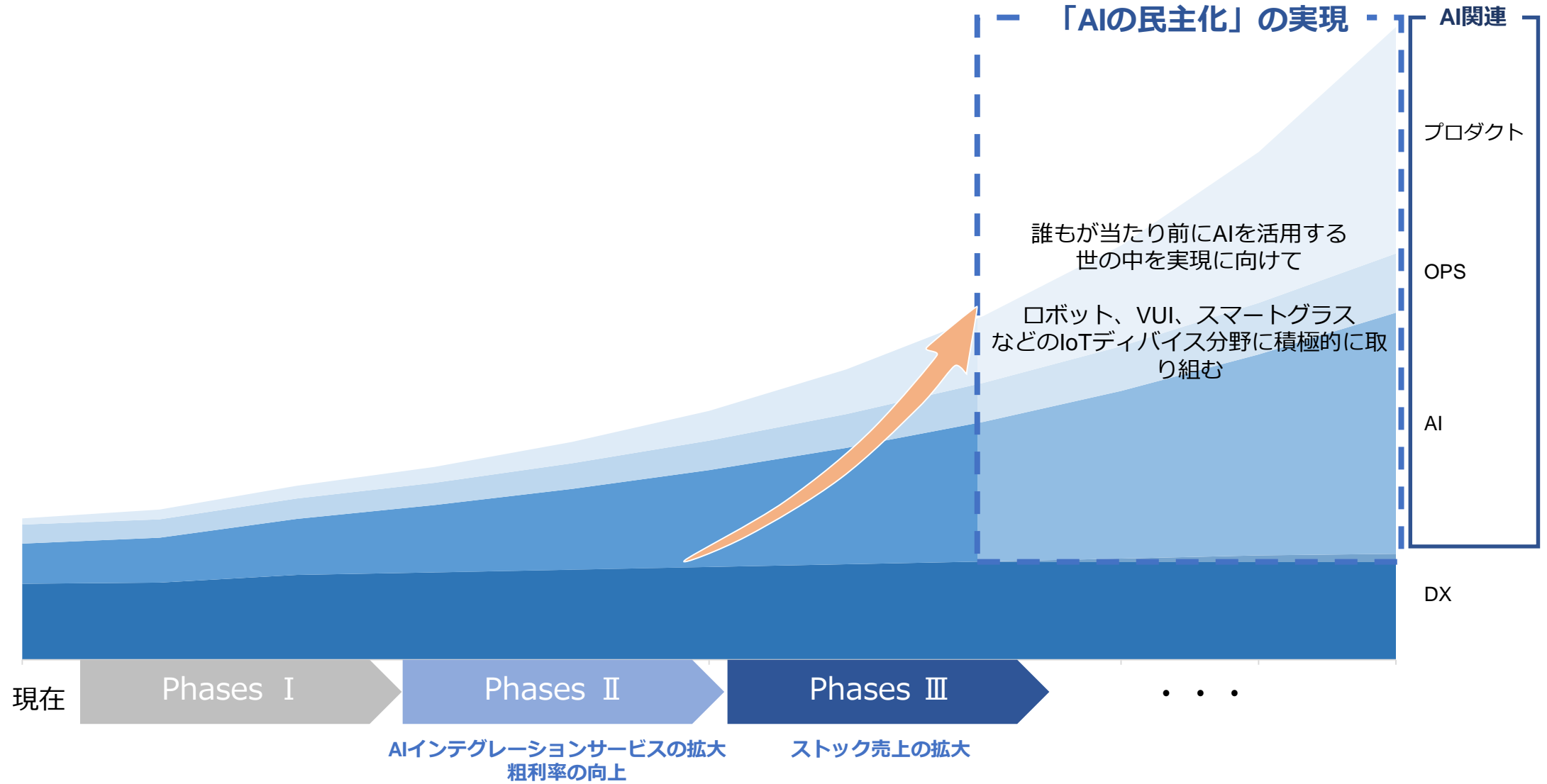
新たな収益源の確保

ライセンス化

アライアンス戦略でシェアを確保し、ライセンス化することで、**新たなストック収益を確保**

IoTデバイス戦略

ロボット、VUI、スマートグラスなど今後成長が見込まれるデバイスを新たな分野として着実に取り込んでいく



本資料の取り扱いについて

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- 当社株式の募集及び売出しに応募される際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）をご覧ください。投資家ご自身の判断と責任で行われますようお願いいたします。