



2020年12月期決算説明会資料

株式会社ヘッドウォータース
証券コード：4011

2021年2月18日

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

354,266千円

従業員数

75名

業界の渦の中心、源流(Headwaters)となる

「エンジニア×ビジネス=∞」

「AIの民主化」

1. 決算概要

2. 業績予想

3. 今後の戦略

4. APPENDIX

1. 決算概要



2020年12月期通期決算概要

	19/12期(実績)		20/12期			20/12期(予想)		
		構成比 (%)		構成比 (%)	前期比 (%)		構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	1,067	100.0	1,153	100.0	8.0	1,134	100.0	6.3
AI	303	28.5	403	35.0	32.8	354	31.2	16.6
DX	573	53.7	575	49.9	0.5	605	53.4	5.7
プロダクト	46	4.4	72	6.3	55.0	64	5.7	38.0
OPS	144	13.5	101	8.8	△29.5	110	9.7	△23.4
営業利益	120	11.3	169	14.7	40.6	184	16.2	52.9
経常利益	121	11.4	155	13.5	28.4	172	15.2	42.0
当期純利益	100	9.4	153	13.3	52.9	138	12.3	38.8
1株当たり当期純利益	121円72銭		180円46銭			163円80銭		

売上高

- AIインテグレーションサービスの売上大幅増
- プロダクトサービスの売上も寄与
- OPSサービスはミックスの見直しに伴い売上減

営業利益

- マイクロソフトとの連携強化
⇒ デジタル化（Microsoft365<PowerPlatform>）案件増加
- 第3四半期以降、中・長期戦略に向けた先行投資を実施して販管費が増加

当期純利益

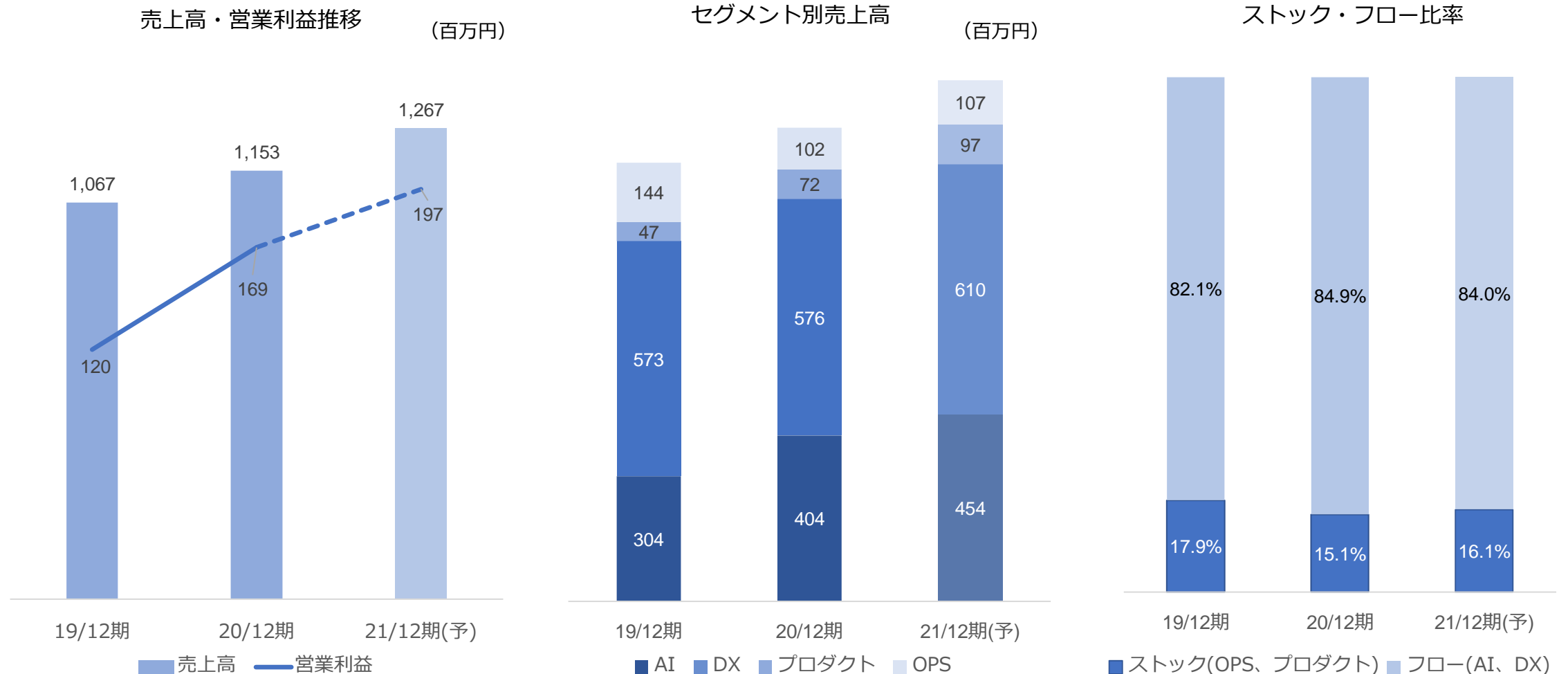
- 繰延税金資産（22,351千円）を計上
※ 繰越欠損金は、21/12期で解消予定
- 上場関連費用：13百万円

コロナ関連

- 経営面：DX→AI化のニーズの高まり＝問い合わせ数増加
- 業務体制：リモートワーク中心に推進するも、ほぼ以前と変わらず問題なく推進

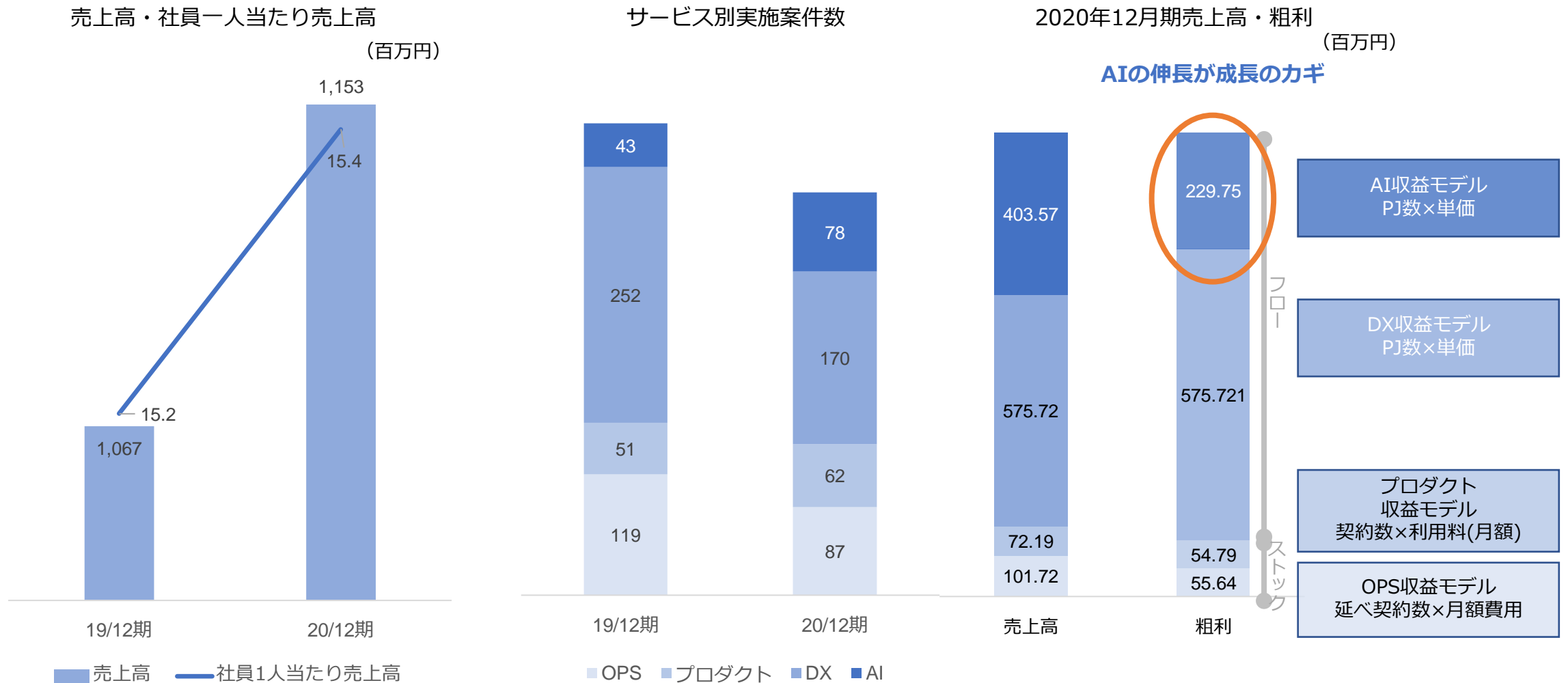
主要指標 1

売上・営業利益ともに堅調に推移。21/12期も各セグメントで確実に売上を伸ばす見込み。



主要指標 2

ウェブマーケティングの強化により問い合わせ数が増加。結果、利益率や技術分野を考慮して獲得案件を選別することができた。当社にとって優良顧客を選別したところ、案件数は減少したが案件規模は拡大した。



2. 業績予想



業績予想のポイント

- コロナ影響により一部業界では引き続きシステム投資は控えられると想定
AIセグメントは10%強程度の増加に控えた
- ストック型ビジネスに一定数のリソースを割き、収益構造の変化に取り組む

(百万円)

	20/12期(実績)		21/12期(予想)		
		構成比 (%)		構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	1,153	100.0	1,267	100.0	9.9
AI	403	35.0	454	35.8	12.6
DX	575	49.9	609	48.1	5.9
プロダクト	72	6.3	96	7.6	34.0
OPS	101	8.8	106	8.4	4.8
営業利益	169	14.7	197	15.6	16.3
経常利益	155	13.5	197	15.6	26.5
当期純利益	153	13.3	136	10.8	△10.5
1株当たり当期純利益	180円46銭		148円25銭		

<粗利率前提>

AI : 60%
DX : 40%
プロダクト : 45%
OPS : 50%

<売上高>

AI案件の実績を増やすことで、
OPS、プロダクトの収益に結びつける

<当期純利益>

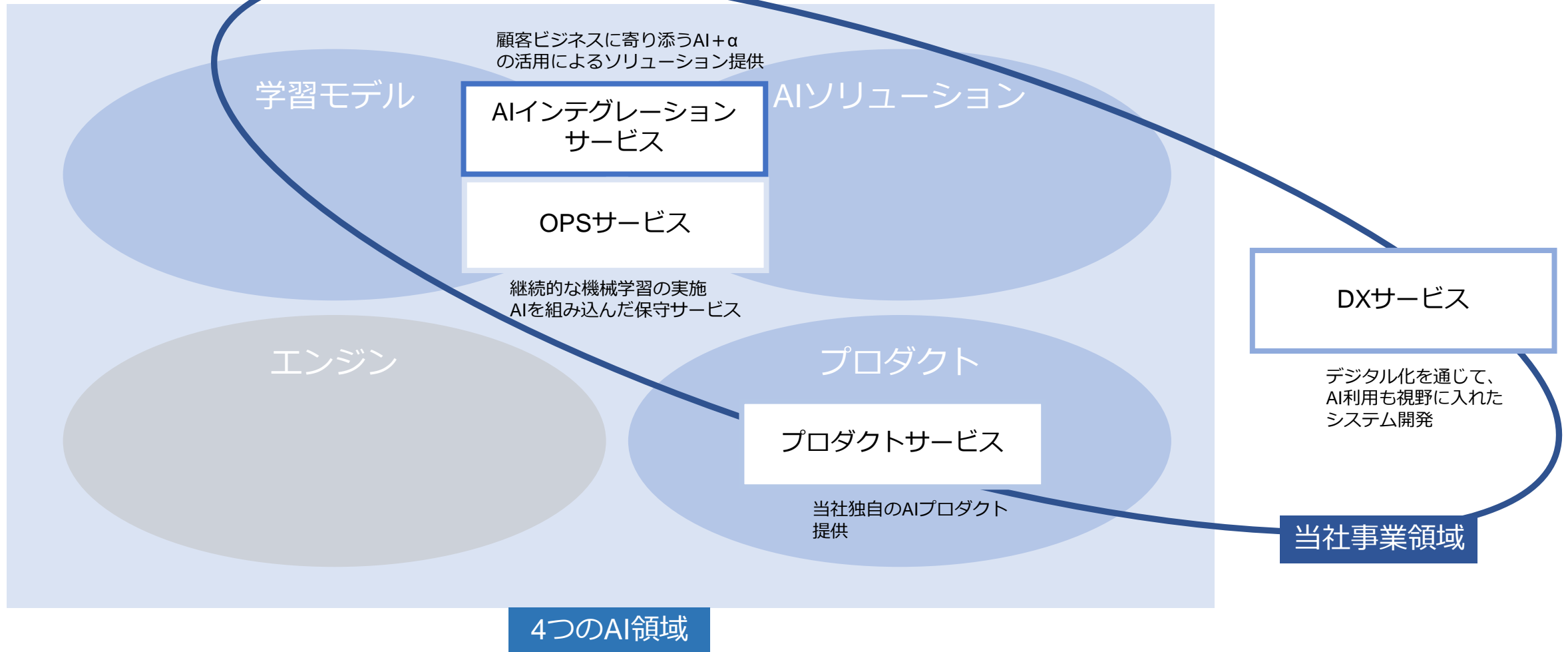
20/12期は繰延税金資産を計上。繰越欠損金の解消によって、21/12期は繰延税金資産の計上予定が無く減益予定
20/12期税効果前 : 131 (百万円)

3. 今後の戦略



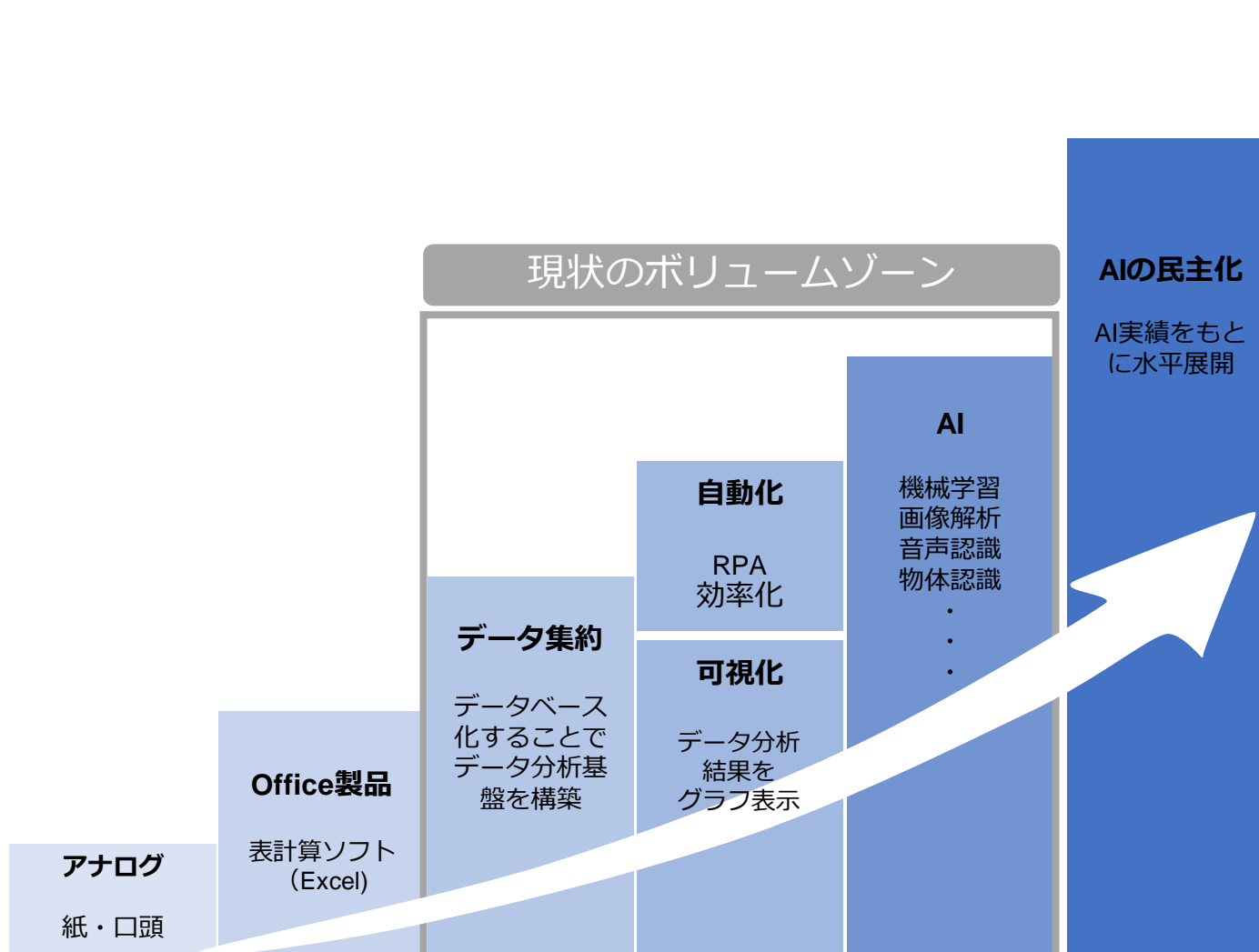
事業内容

3つのAI領域を複合的に組み合わせて展開



トピック～既存事業の拡大

DX⇒AI化フェイズに向けた当社の取り組み状況



DX⇒AI化

コロナ対応



CHIKARA No MOTO

AI活用に向けたDX施策を飲食業界に展開

一風堂を展開する力の源ホールディングスにDXプラットフォーム導入

AI活用を目指した情報流通基盤として、「Microsoft 365」をフル活用したDXコミュニケーションプラットフォームの構築支援を開始

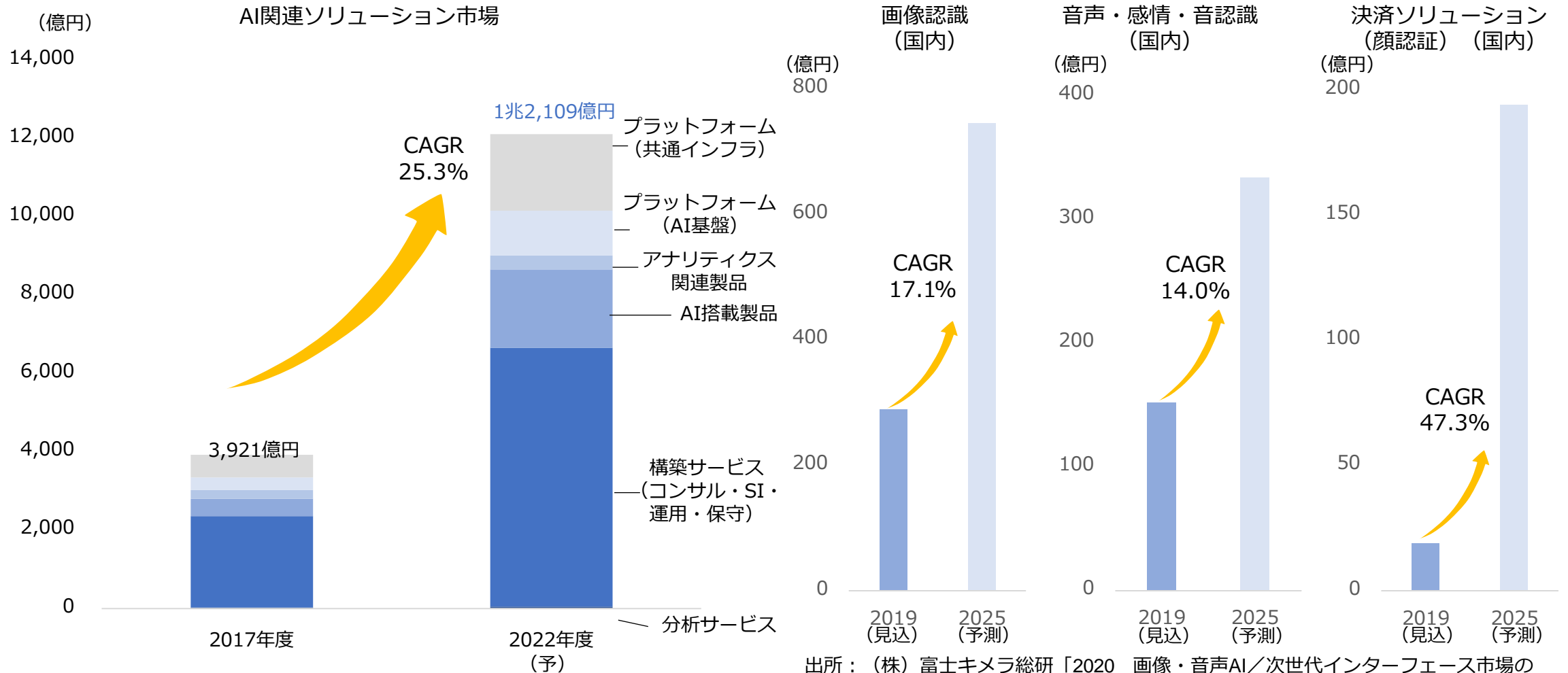


業務効率の向上や全社的な経営スピードの向上



店舗の混雑度可視化/顔認証オーダー/ロボットの利用など

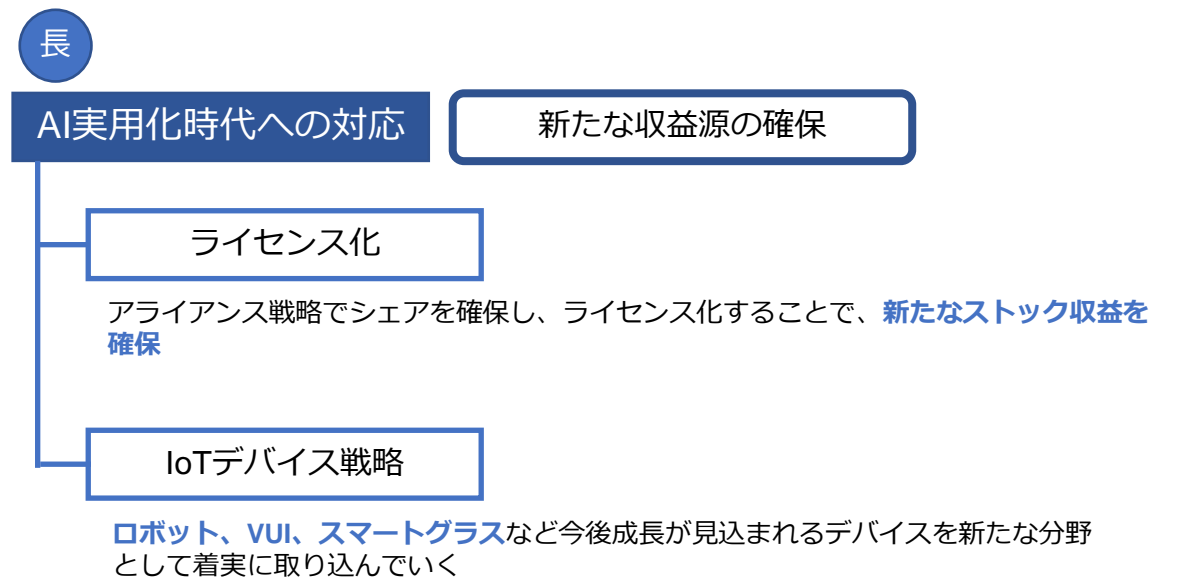
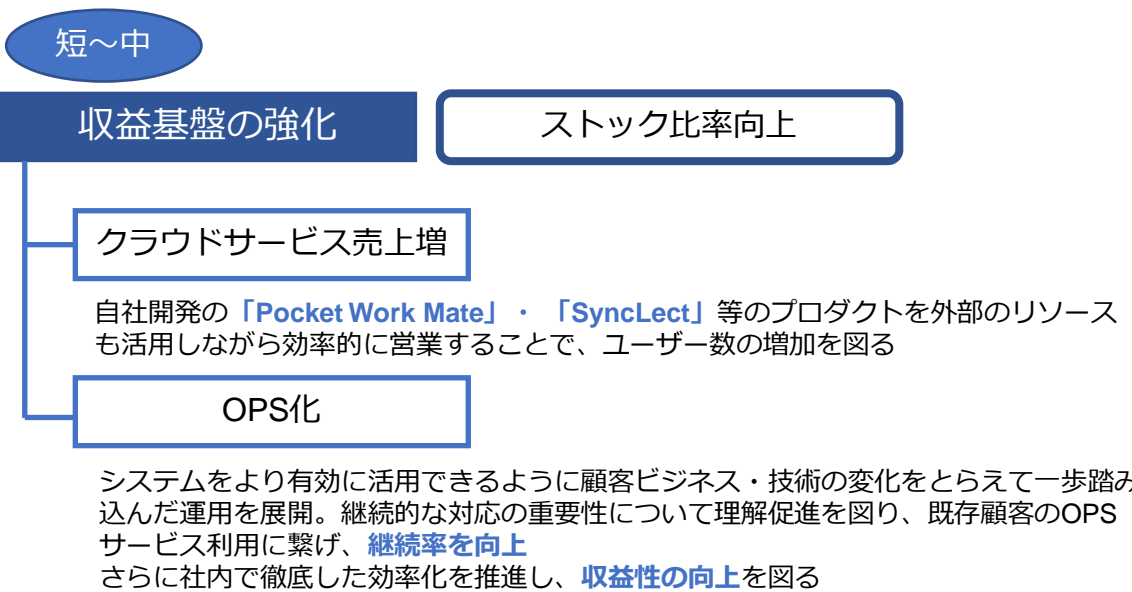
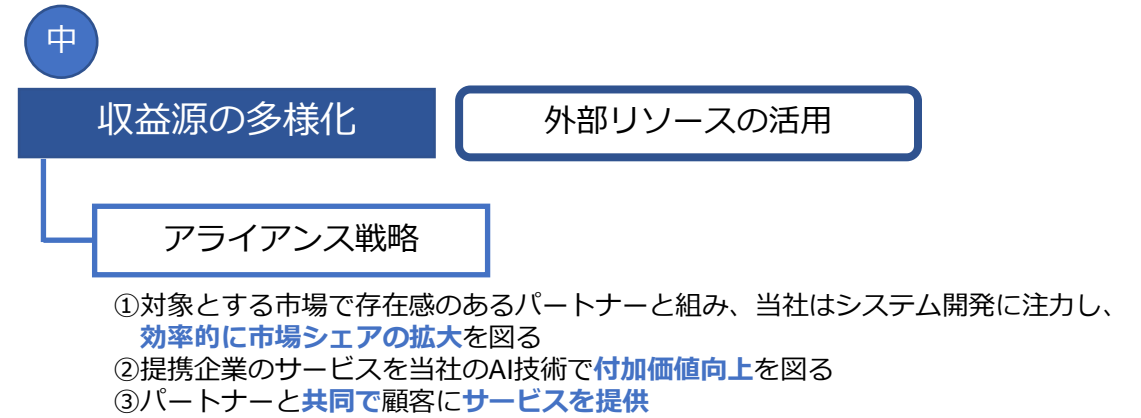
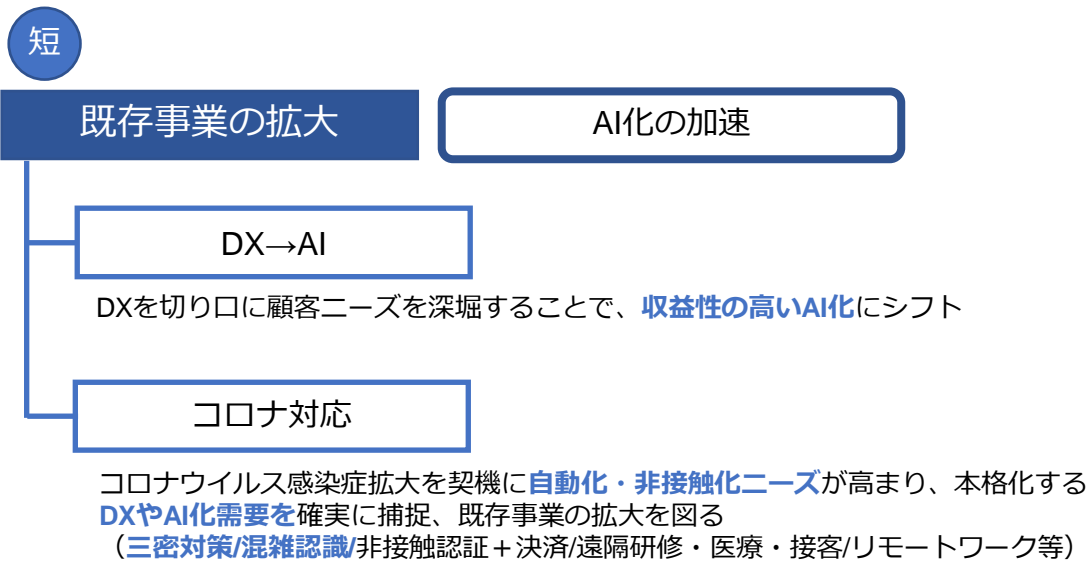
少子高齢化の進行に伴う「生産人口」の明らかな減少によりDX化・AI活用のニーズは急拡大



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

重点施策



トピック～収益基盤の強化

ストック比率向上に向けて新たな取り組み

クラウドサービス売上増

サッポロホールディングス株式会社が展開する「うちレピ」へマルチAIプラットフォーム「SyncLect」を導入

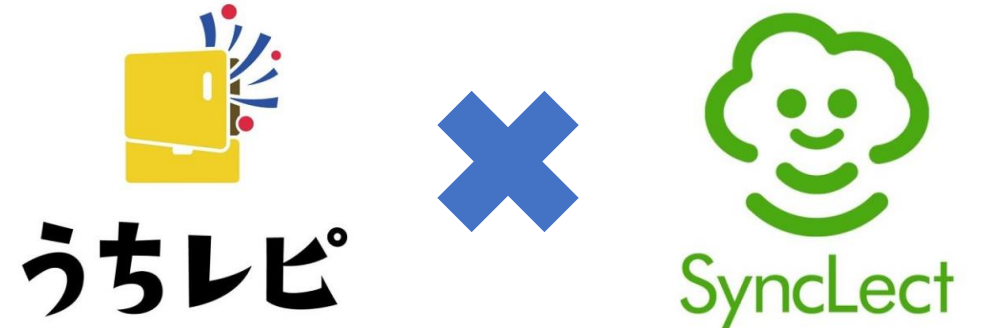
新しいWeb開発手法LIFFアプリ(LINE Front-end Framework)で当社のマルチAIプラットフォーム「SyncLect」の

- 画像食材判定「SyncLect Detection」
- レシートOCR「SyncLect Vision」

などを活用し、「うちレピ」の開発をトータルにサポートしました。

現在
β版Webアプリとしてリリース

2021年10月以降
スマートフォン専用ネイティブアプリリリース



購入時のレシートや冷蔵庫内を写真撮影することで各ご家庭にある食材を登録。登録した食材だけで作れるレシピや買い足す食材候補をAIが提案するWeb

マルチAIプラットフォーム「SyncLect (シンクレクト)」は、AIの機能を部品化(コンポーネント化)し、高速開発を実現する当社独自のAI開発プラットフォーム



LINEでうちレピ公式アカウントを友だち追加



トーク画面下のうちレピスタートボタンをタップ



画面に従って会員登録
お好みの味なども教えて下さい♪

トピック～収益源の多様化①

Microsoftと強固な関係を構築

アライアンス戦略

日本マイクロソフトのパートナー制度「Microsoft Partner Network(MPN)」における、クラウドアプリケーションの販売・展開実績の領域で「Gold Cloud Platform」に加えて、「Gold Application Development」と「Gold Application Integration」の2つのコンピテンシー認定を新たに取得

技術力向上⇒売上貢献



共同のデジタル
ソリューション開発など

無償の教育プログラム支援
共同マーケティング/営業面のサポート

トピック～収益源の多様化②

3パターンの協業形態で拡大

アライアンス戦略

①市場で存在感のあるパートナーとの連携



②パートナーサービスの付加価値向上



SyncLect



レコメンドAI



東京海上日動でDXプラットフォーム

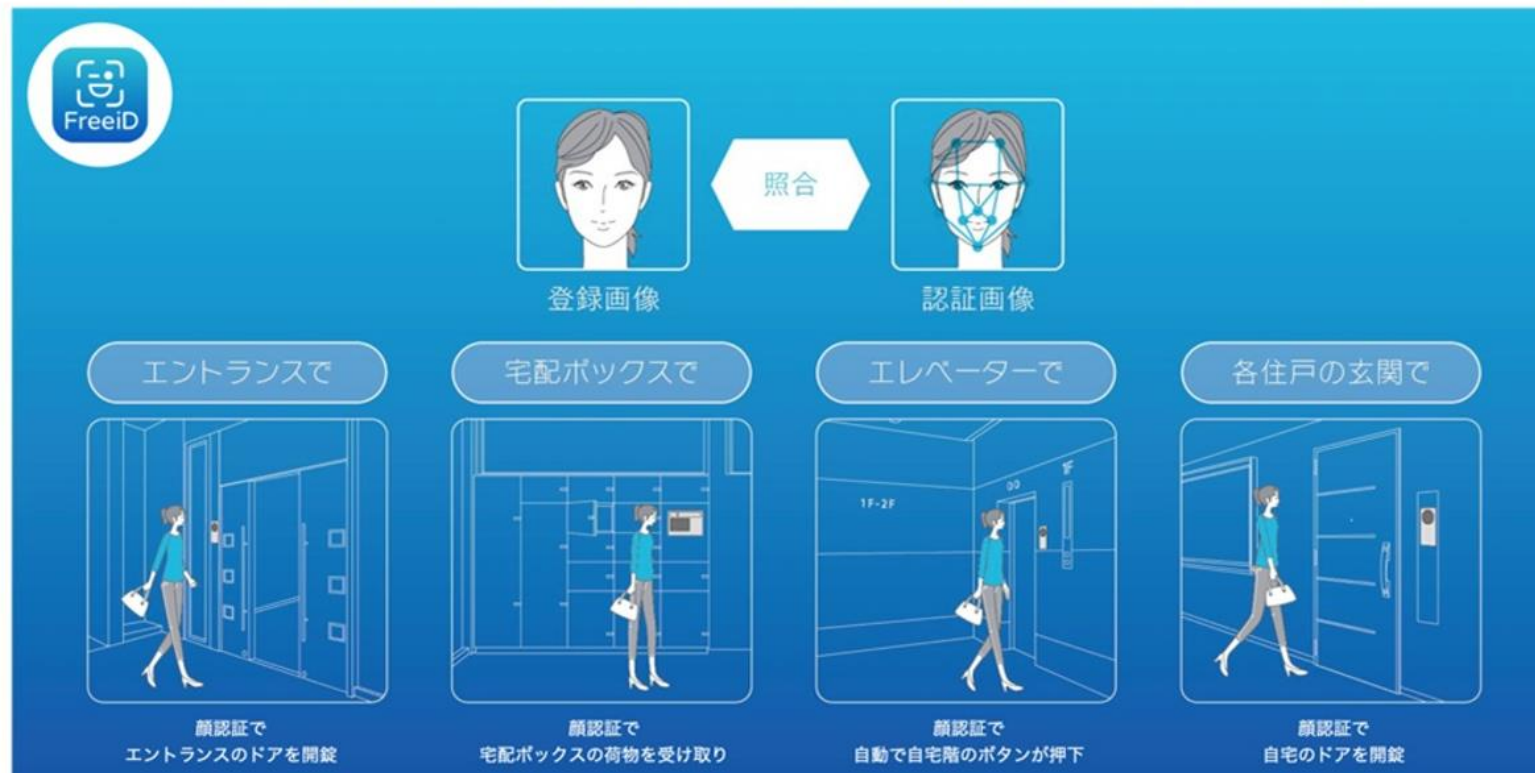
③パートナーと共同で顧客へのサービス提供

トピック～AI実用化時代への対応

スマートシティへの取り組み

顔認証入館機能でセキュリティ性の高い快適なマンションライフを。

顔認証アプリ(FreeID)に一度登録していただければ、エントランス・宅配ボックス・メールボックス・エレベーター・各住戸、それぞれのオートロックが顔認証だけで開錠可能。鍵をカバンから取り出すあの煩わしさからこれで開放。顔認証システムで、マンションライフをより安全に・快適に・スマートに。



トピック～AI実用化時代への対応

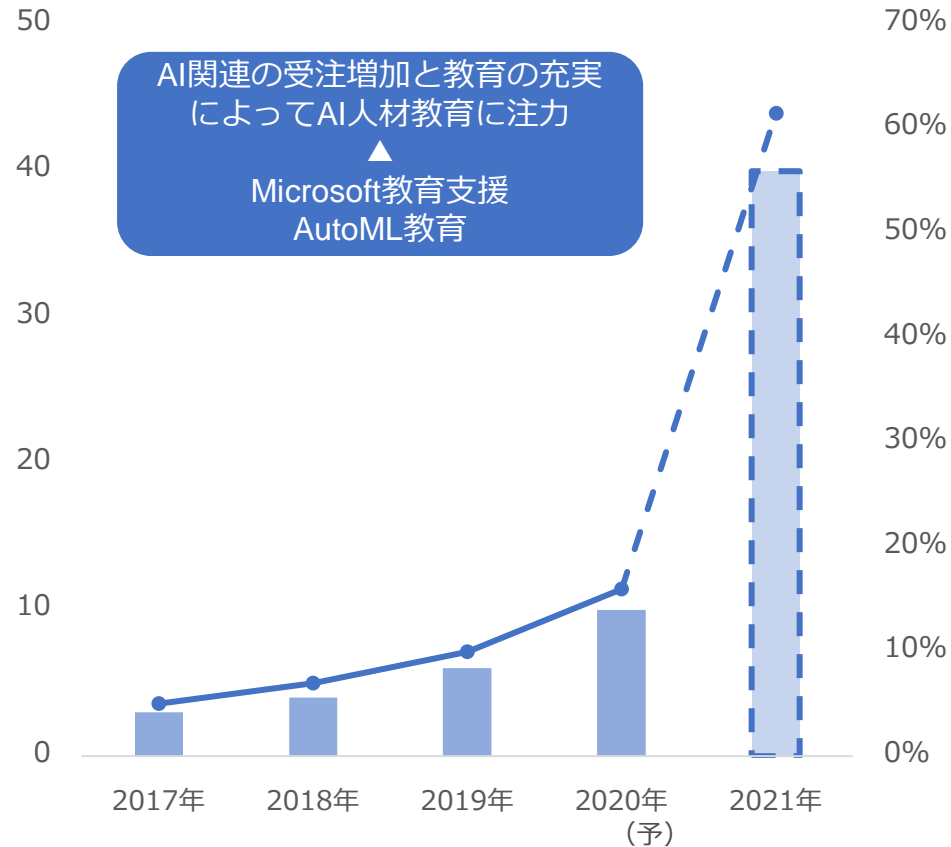
スマートストアへの取り組み

リアル×デジタルで実現するConnected Store



AI人材の育成

AI人材数・比率の推移



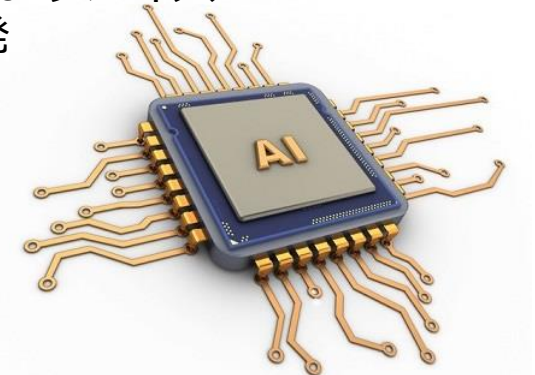
AI人材 = AI Path(研修)の学習状況 + 実務経験・実績を加味
→ 当社の「AIソリューション」を提供可能と認定した人材

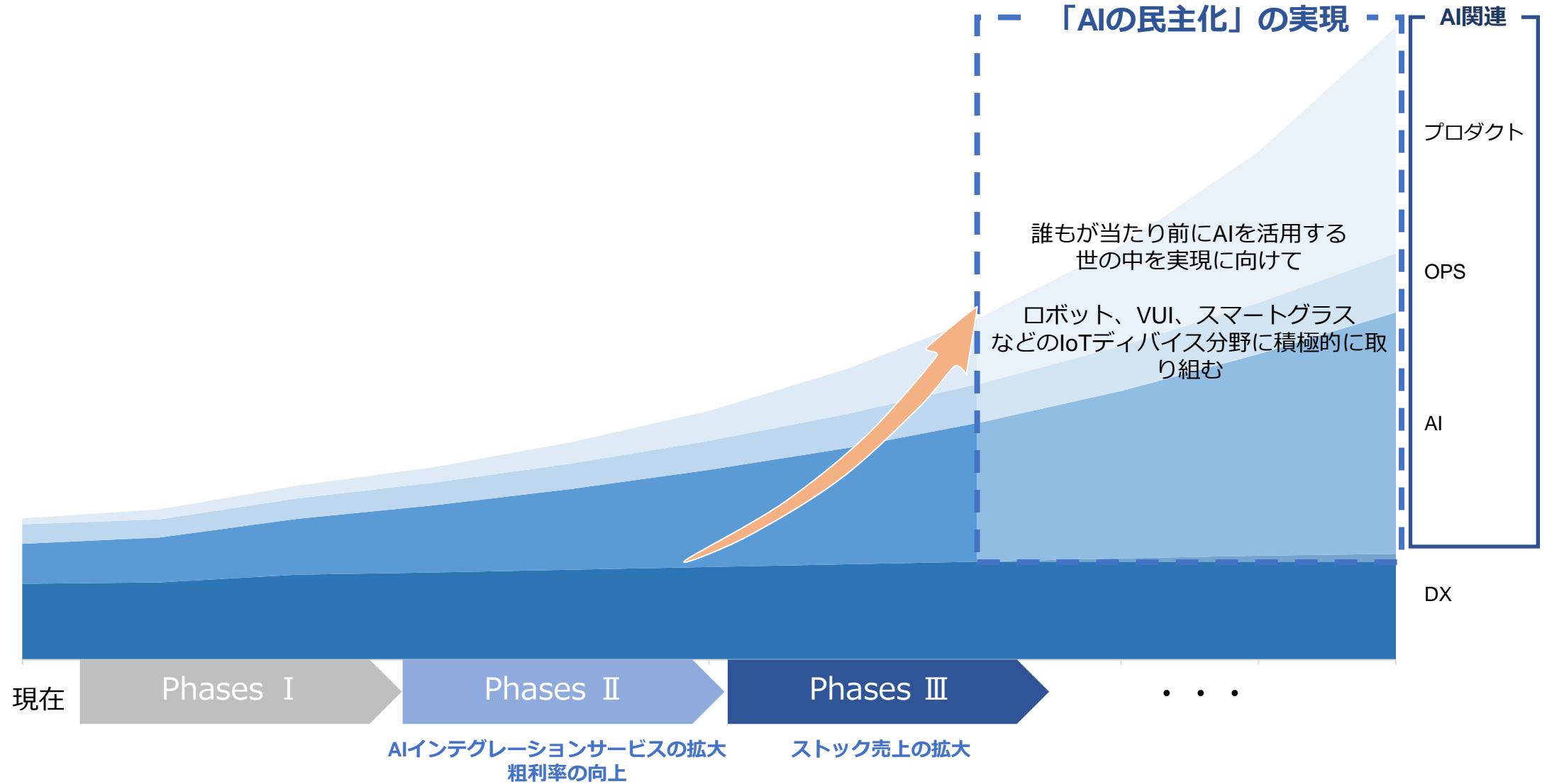
研究開発

- スマートセキュリティ
無人店舗ソリューション
- AI STORE LAB
- AZLM Connected Store
顔認証IDプラットフォーム
デジタルツイン



- セキュアエッジAI
セキュリティ通信が強化されたIoTデバイス
IoTセンサーを活用した研究開発





APPENDIX

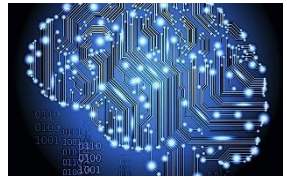


損益計算書			(百万円)		貸借対照表				(百万円)	
	19/12期	20/12期		19/12期末	20/12期末		19/12期末	20/12期末		20/12期末
売上高	1,067	1,153	現金預金	402	753	買掛金	51	79		
			売掛金	123	124	未払費用	33	33		
営業利益	120	169	その他	17	17	その他	77	67		
			流動資産	543	895	流動負債	161	180		
経常利益	121	155	有形固定資産	11	11	固定負債	16	-		
			投資その他の資産	5	29	負債合計	177	180		
当期純利益	100	153	固定資産	16	41	資本金	243	354		
						資本剰余金	233	344		
						利益剰余金	△95	57		
						株主資本	382	756		
						純資産合計	382	756		
			資産合計	560	936	負債純資産合計	560	936		

ヘッドウォータースの技術・開発力の「源」

AI/ロボティクス市場の黎明期から事業を推進し、当社の得意分野・優位性を確立

■ ロボット関連事業で培われた多様な技術



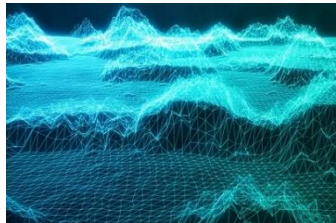
頭：AI



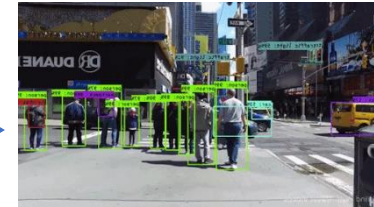
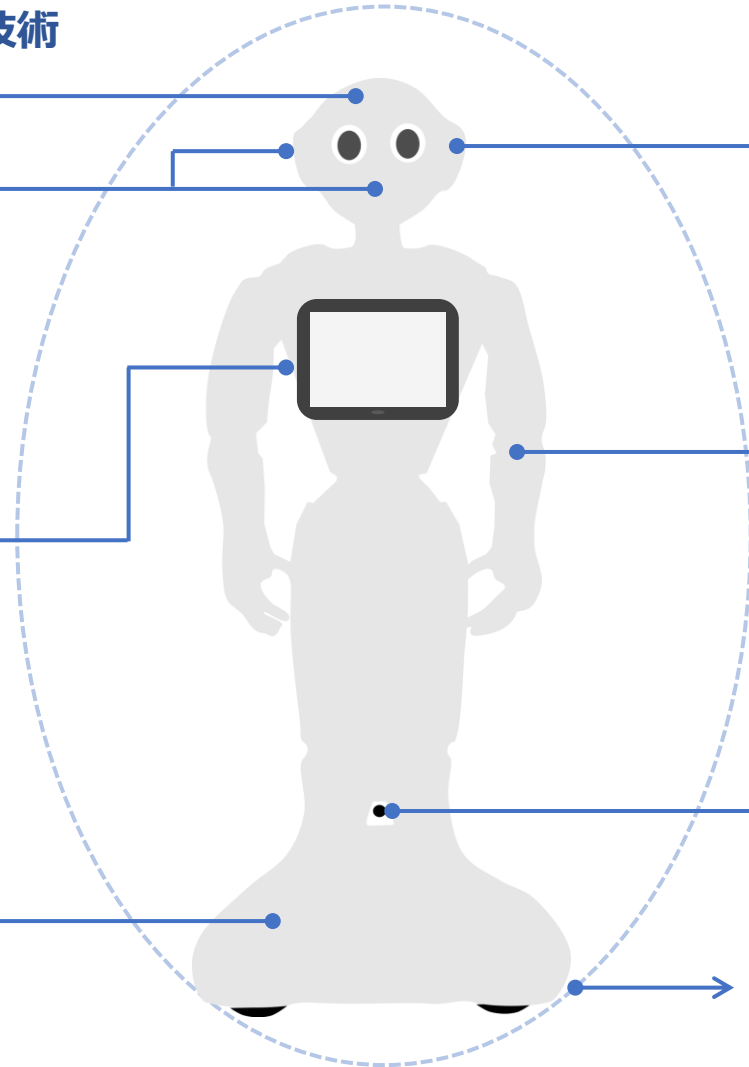
耳・口：スマートスピーカー



胸：スマートデバイス



足：自律移動



目：カメラからの画像解析・顔認証



身振り：UX（ユーザー体験）

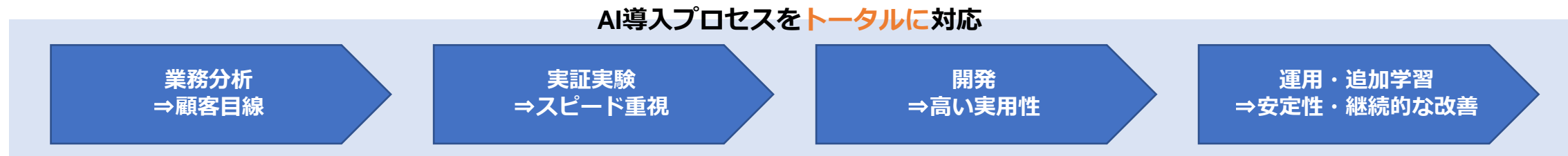
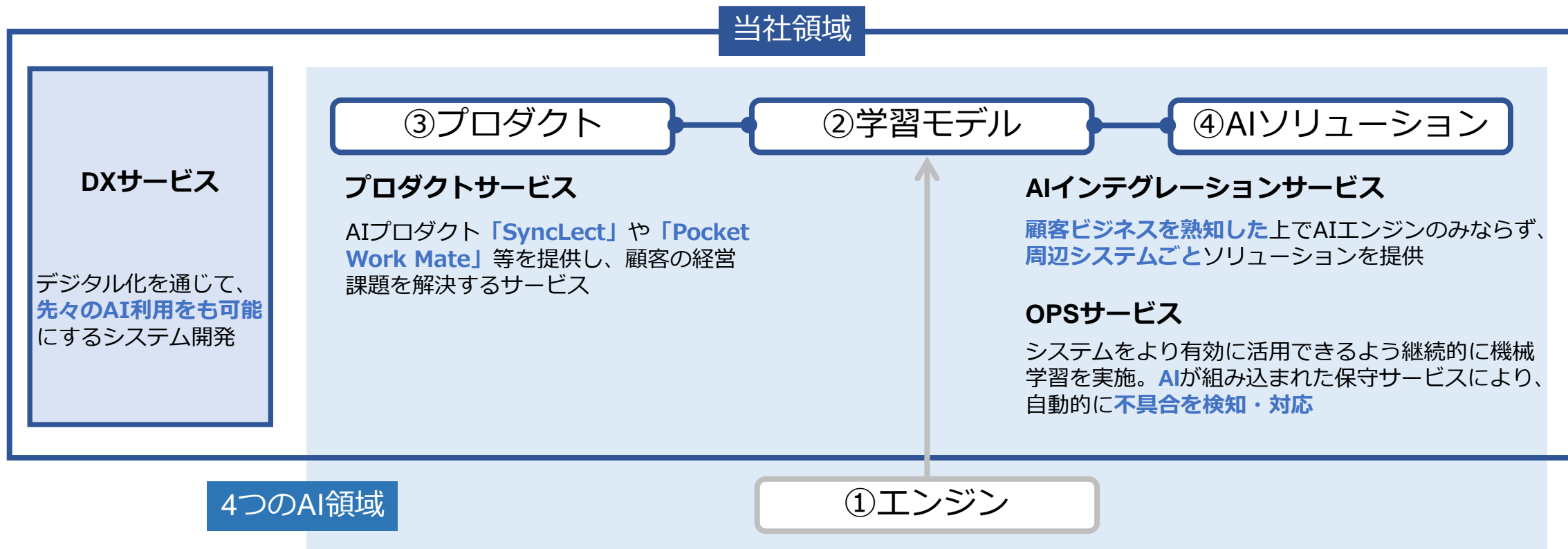


センサー：IoT



遠隔操作：クラウド

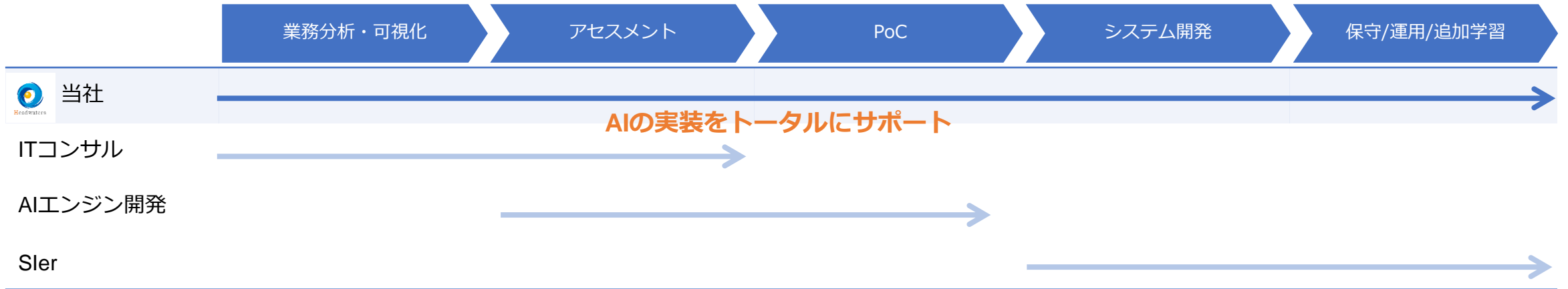
顧客のビジネスを熟知した実用性の高いサービスを、スピーディーに提供・高い費用対効果を実現



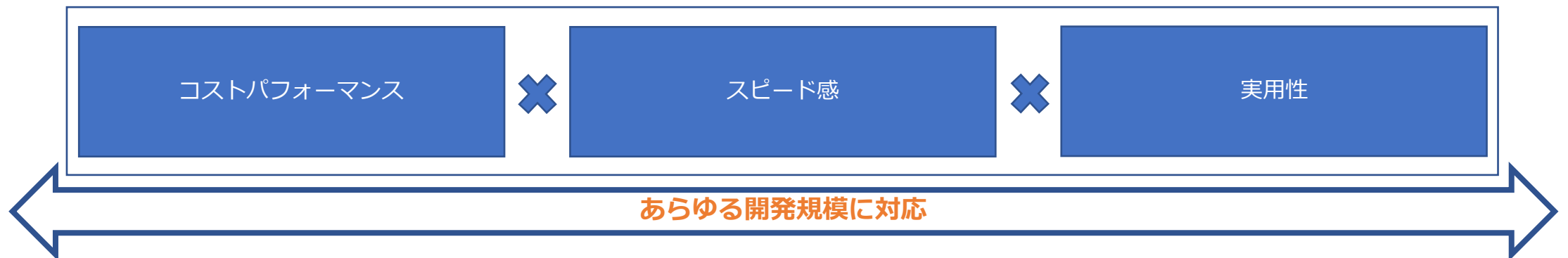
一気通貫モデル

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」

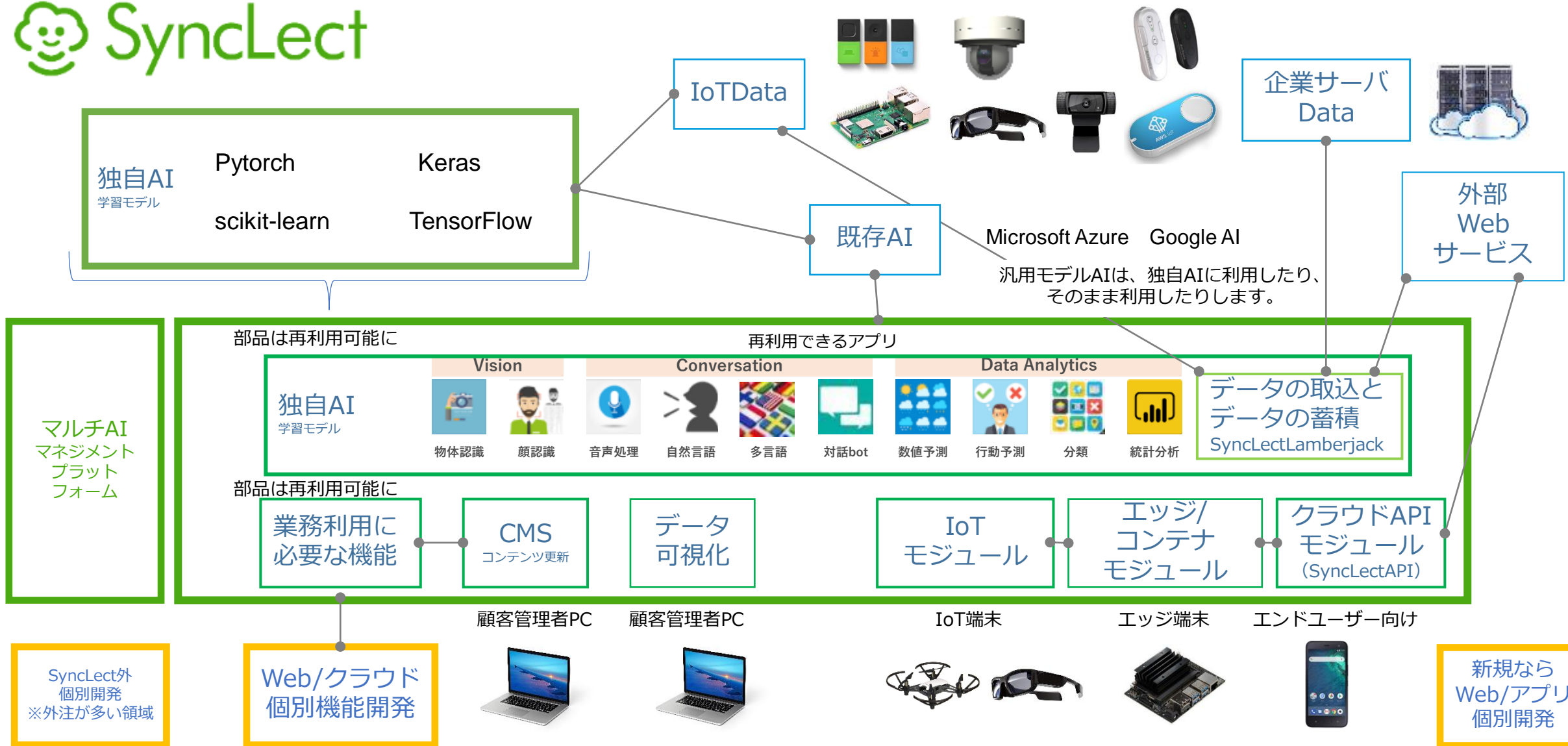
■ 一気通貫モデル



■ 他社の追随を許さない付加価値の創出/高い収益性



SyncLect-AI + IoT + ビッグデータの開発 & 運用プラットフォーム





(特徴)

SaaSだからこそ

- ストリーミング配信、長時間の動画に対応
- ダッシュボードで利用状況の分析
- ライブ配信でリアルタイム教育

プロダクトは順次拡張中

(選ばれる理由)

- 新人教育に関連する一連の業務を一気通貫して実施できる
- 人的作業を徹底的に排除し、より生産性の高い業務に専念できる
- 利用状況の分析
- AI技術を駆使して簡単に翻訳動画を生成
- 外国人向けの教育環境を整備できる など

(導入実績)

株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス、
株式会社ヴィレッジヴァンガードコーポレーション

など

(機能紹介)

- 教材集でナレッジを保管
ユーザ毎に必要な資料のみが閲覧できるので、すぐに情報源に辿り着くことができる
- AIによる自動字幕・翻訳
外国人従業員向けの教材を簡単に作成できる
- ノウハウを体系的に学習
新入社員がすぐに学習に取り掛かることができる
- タイムラインで情報共有
リアルタイムに情報を共有したり、現場の状況を把握でき、時間を効率化できる



本資料の取り扱いについて

本資料および決算説明会で提供する情報のうち業績見通しおよび事業計画等に関するものは、当社が現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づいています。
リスクや不確実性を含んでおります。

従って、実際の業績は、様々な要因により、これらの見通しとは大きく異なる結果になりうることをご承知おきください。

当社がこの資料を発行後、適用法令の要件に服する場合を除き、将来に関する記述を更新、または修正して公表する義務を負うものではありません。

本資料の著作権は当社に帰属し、目的を問わず、当社に事前の承諾なく複製または転用することなどを禁じます。

【IRに関するお問合せ先】

ir@headwaters.co.jp

※メールによるお問い合わせに限定させていただいております。
お問い合わせの内容によりましては、返信にお時間をいただく場合がございます。