

2022年12月期第1四半期決算短信 補足資料

株式会社ヘッドウォータース

2022年5月13日

証券コード 4011



2022年12月期 第1四半期 決算概要 (連結)

(千円)

(千円)

	21/12期 第1四半期 実績		22/12期 第1四半期 実績			
		構成比 (%)		構成比 (%)	前期比 (%)	年間予算達成率 (%)
売上高	277,168	100.0	302,486	100.0	109.1	22.3
AI	132,742	47.9	95,294	31.5	71.8	18.8
DX	95,611	34.5	161,277	53.3	168.7	28.0
プロダクト	14,496	5.2	21,754	7.2	150.1	21.7
OPS	34,317	12.4	24,160	8.0	70.4	13.8
営業利益	16,844	6.1	△10,921	—	—	—
経常利益	17,051	6.2	△16,270	—	—	—
四半期純利益	11,575	4.2	△13,518	—	—	—
1株当たり四半期純利益	12円54銭		△14円44銭			

《売上高》

- 第1四半期のスタートとしては、計画をやや上振れの順調な滑り出し
- IoTデバイスを活用したプラットフォーム案件や効率化案件を始め、新しい技術を利用したアプリケーション開発案件も昨年末から引き続き順調に推移
- 2021年度第1四半期との違いは、AI案件とDX案件の売上比率が逆転したこと
 - ➔ 「AI」が弱くなったと言うよりも、「DX」と言うキーワードが強くなり、顧客ニーズも「DX」スタートのものが増えている
 - ➔ 『AIをやりたいが何からやればいいのか分からない』という課題に対して、ターゲットを絞ったうえでDX案件として開始する案件が一定数発生
- PoC案件よりももう少し長いスパン（半年～1年）で顧客専用チームを組むラボ開発案件が増加

《営業利益》

- 不採算案件による粗利低下（AI、DXともに発生）
- パートナー活用を強化するための準生産人員（生産活動の後方支援）を増やした影響による販管費の増加
- 給与見直しによるコスト増

《経常利益》

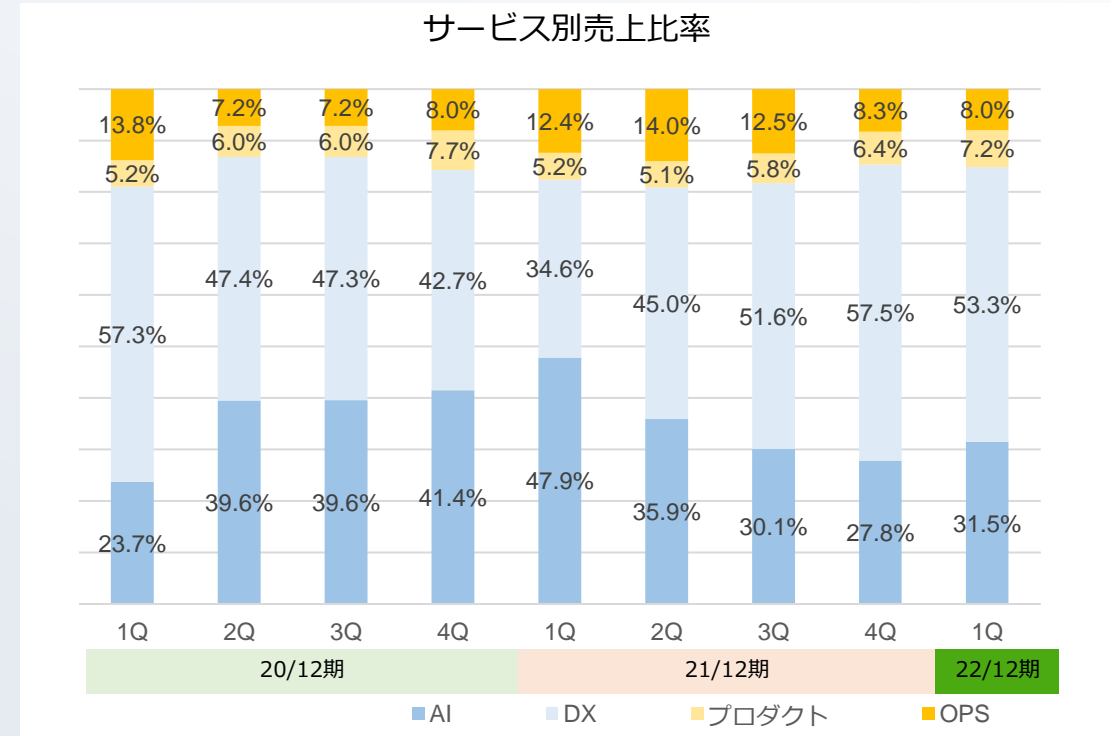
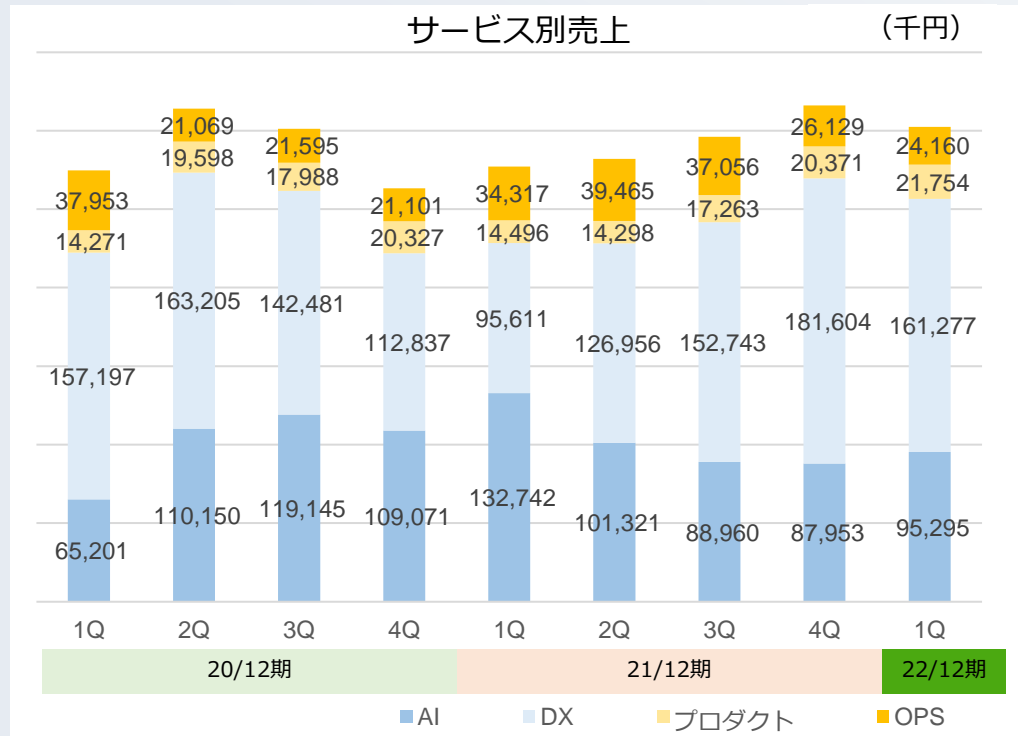
- 移転に係る費用（引越代、新オフィスと旧オフィスの重複部分等）を営業外費用として計上した影響

《その他》

- 人材採用は毎月入社は達成できているものの、まだ計画に対して十分ではなく退職率の低減施策と合わせて対応中
- 2022年2月に子会社を2社設立
 - ➔ (株)ヘッドウォータースプロフェSSIONナルズ (参考：<https://global-assets.irdirect.jp/pdf/tdnet/batch/140120220113567204.pdf>)
 - ➔ (株)ヘッドウォータースコンサルティング (参考：<https://global-assets.irdirect.jp/pdf/tdnet/batch/140120220113567169.pdf>)

▶ 売上の推移

四半期毎（過去2年分）のサービス別売上、および売上比率の推移



《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》

プロダクト：クラウドサービスの利用料が増え、毎四半期微増を繰り返している。

マイクロソフト社のPower Platform内製化支援サービスやAI研修サービスなども受注を開始。

OPS：大型案件がリリースされて一定期間経過すると、軽微改修も落ち着きだすこともあり売上が減少傾向。

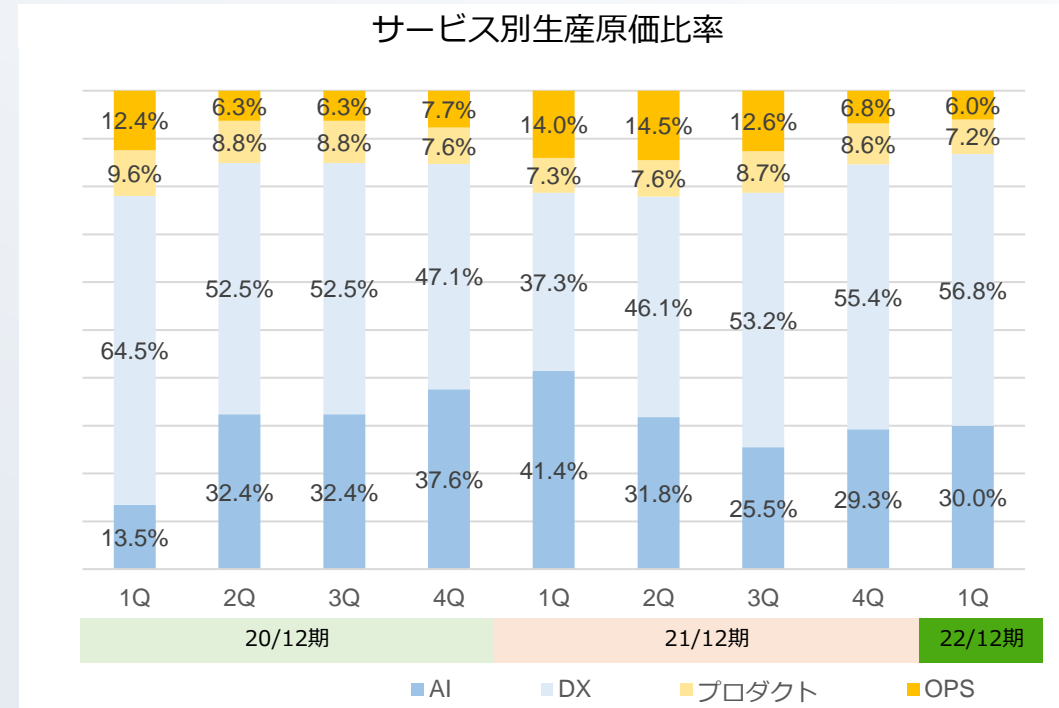
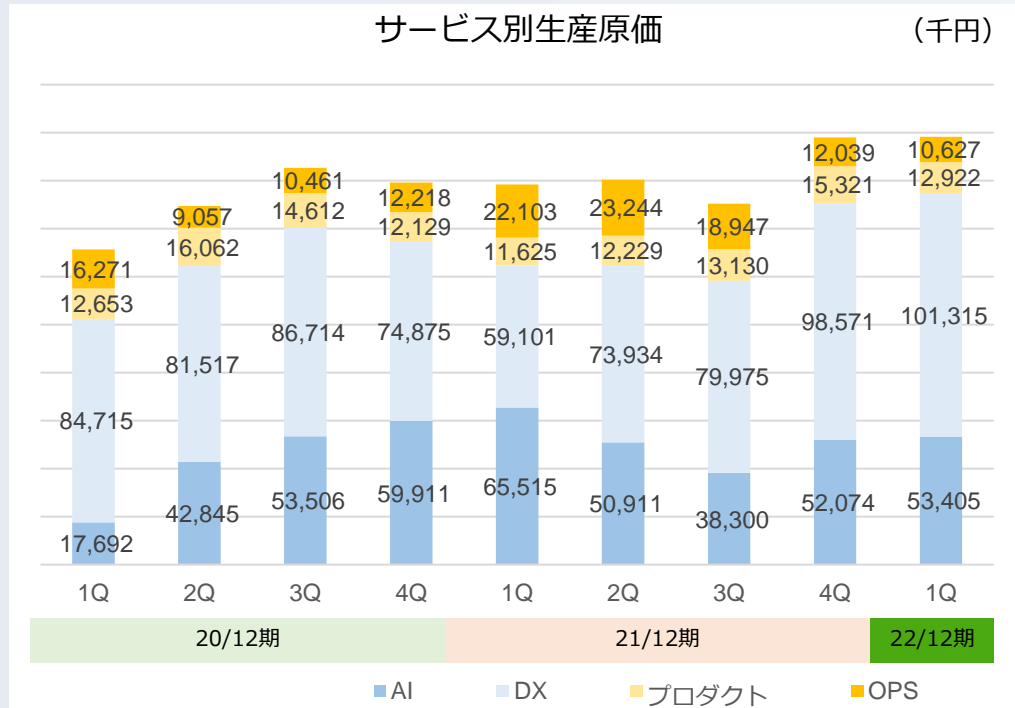
《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》

AI：IoTデバイスを製造しているメーカーや特定業界向けのプラットフォームサービスの構築案件が増加中。

DX：先進的なクラウドサービスの活用、先端アーキテクチャ、アジャイル開発などクラウドネイティブなアプリ開発によるデジタル案件が推進中。

▶ 生産原価の推移

四半期毎（過去2年分）のサービス別生産原価、および生産原価比率の推移



《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》

プロダクト：自社サービスPocketWorkMateのメジャーバージョンアップ完了により一時的なコスト増が落ち着きを取り戻した。

OPS：売上減少に伴い、原価も同様に減少。

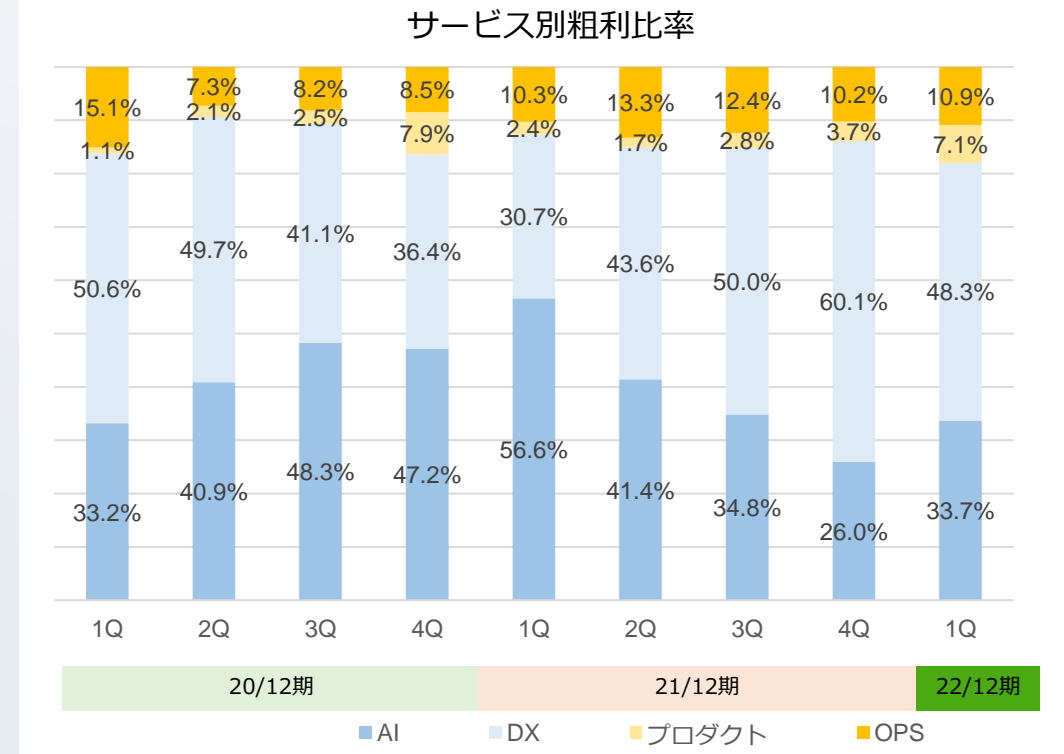
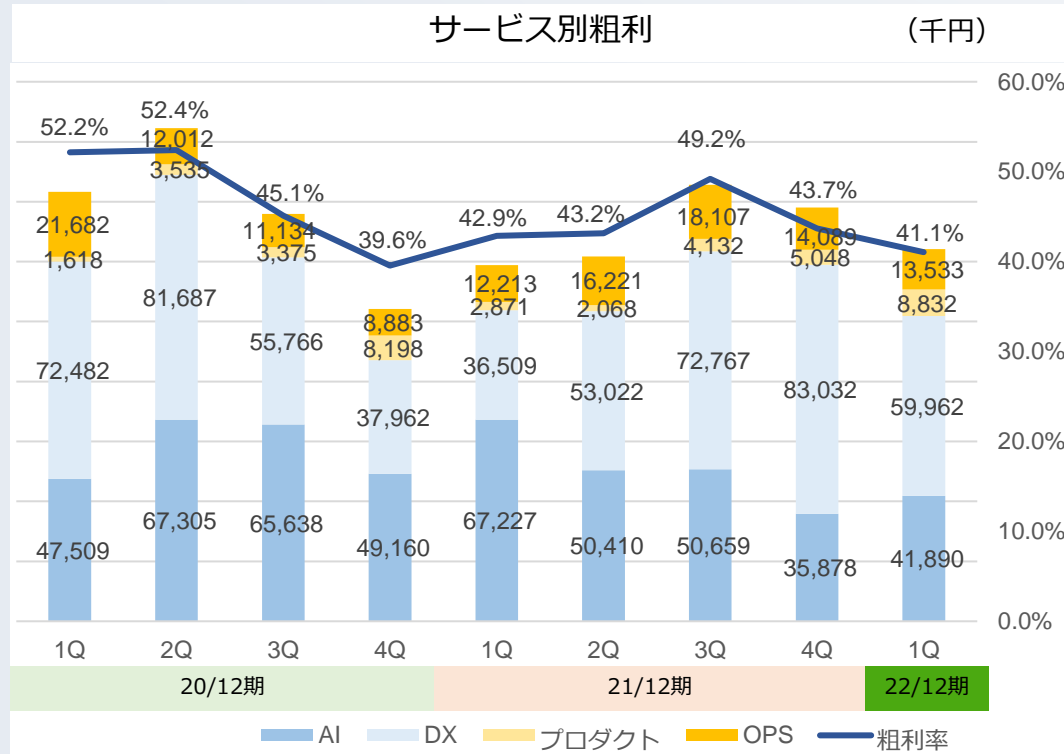
《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》

AI：売上の増加料に比べて、原価を抑えながら案件を推進中。

DX：不採算案件の発生により売上減少にも関わらず原価の増加が発生。

▶ 粗利の推移

四半期毎（過去2年分）のサービス別粗利と全体粗利率、および粗利比率の推移

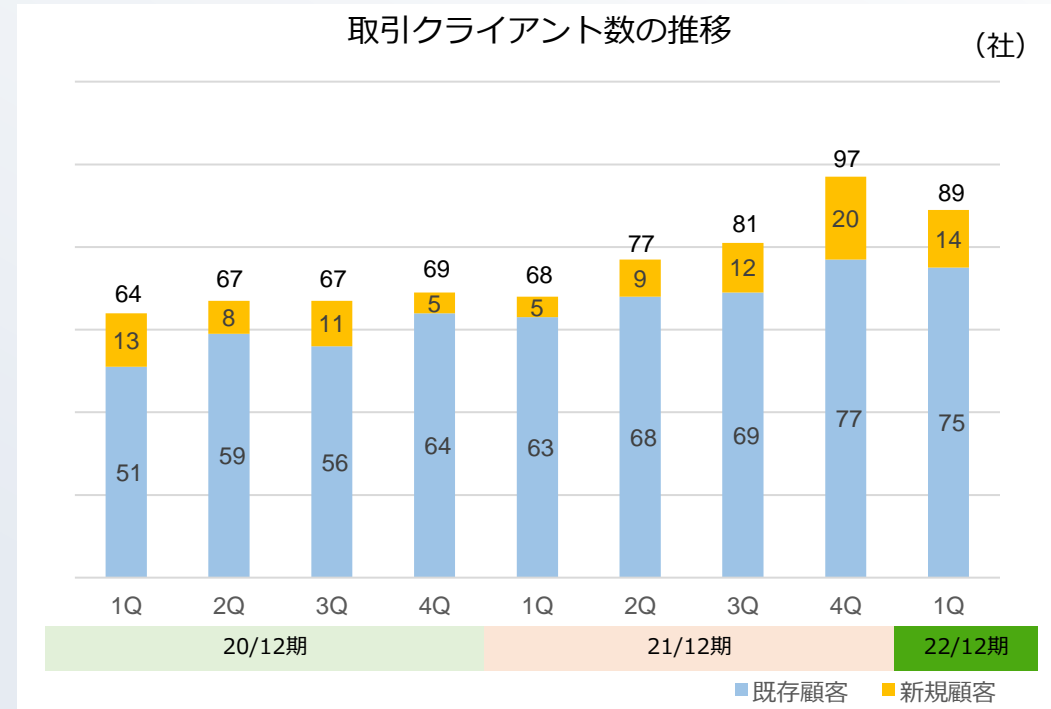
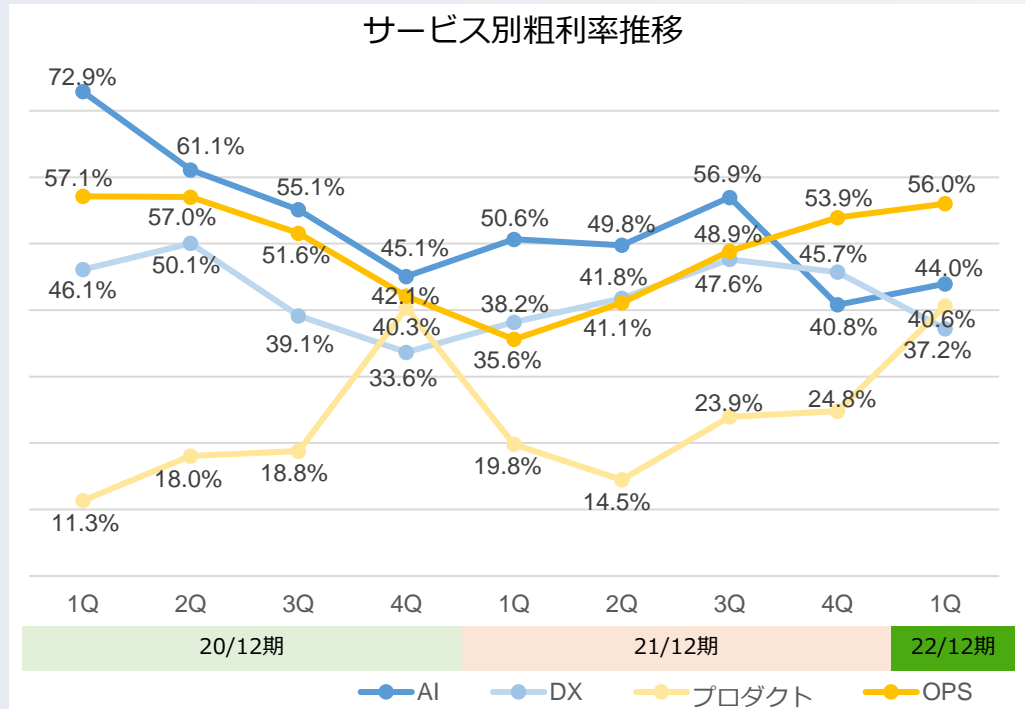


《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》
2020年3QのIPO実施時に行った案件整理の影響を戻してきた。

《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》
AI、DXともに、フロー型ビジネスが売上比率の多くを占めるため、不採算案件による影響が業績に直結する状態から脱却できていない。

▶ 粗利率・取引クライアント数の推移

四半期毎のサービス別粗利率、および取引クライアント数の推移

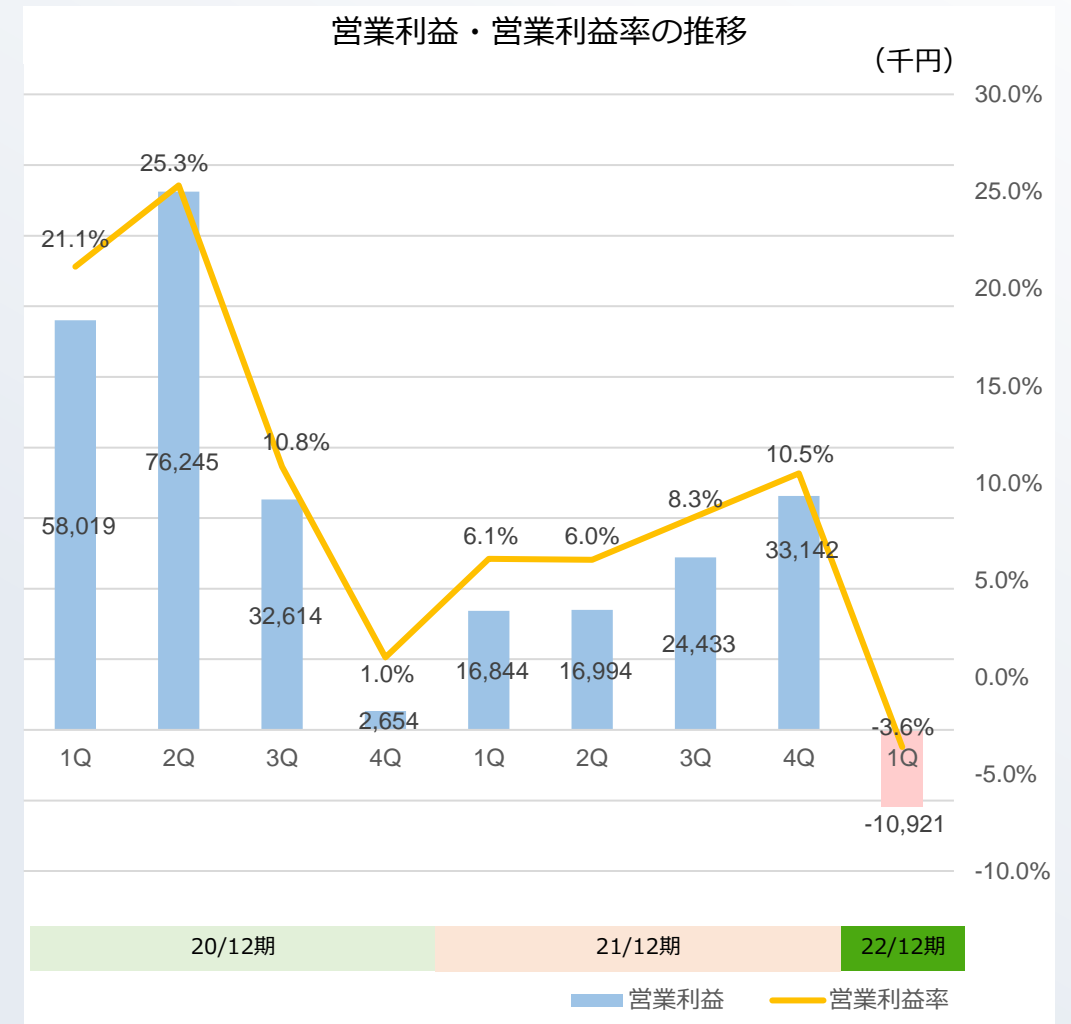
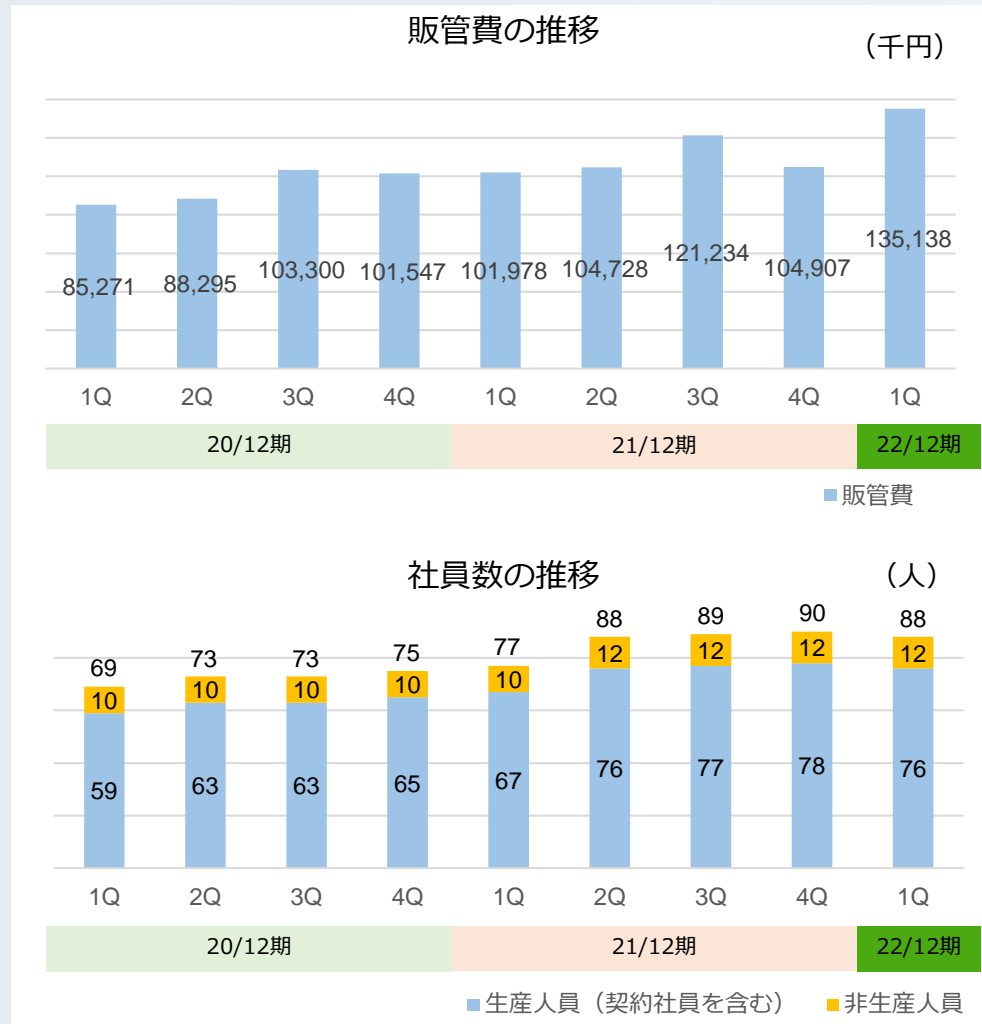


《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》
 OPS、プロダクトともに業務効率を図り、粗利率の改善は着実に進行中。

《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》
 前述の通り、不採算案件の案件規模によって粗利額、粗利率ともに大きな影響を受けている。

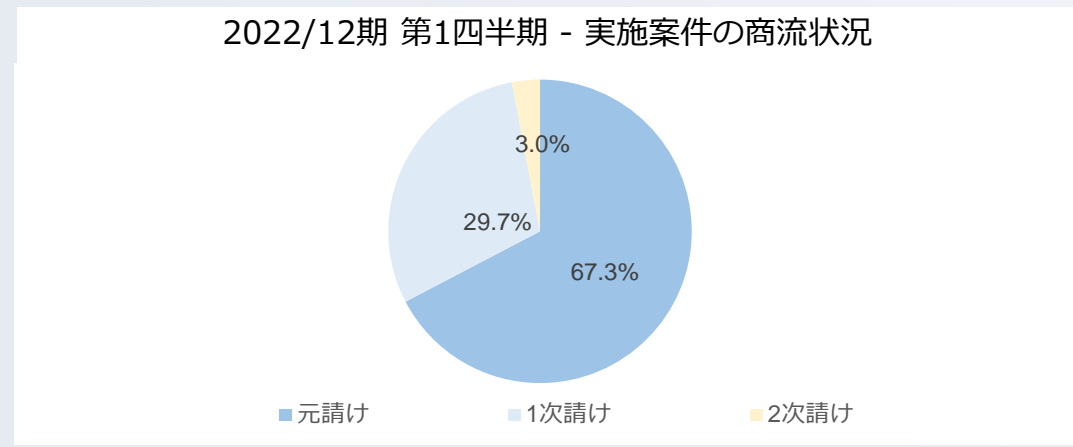
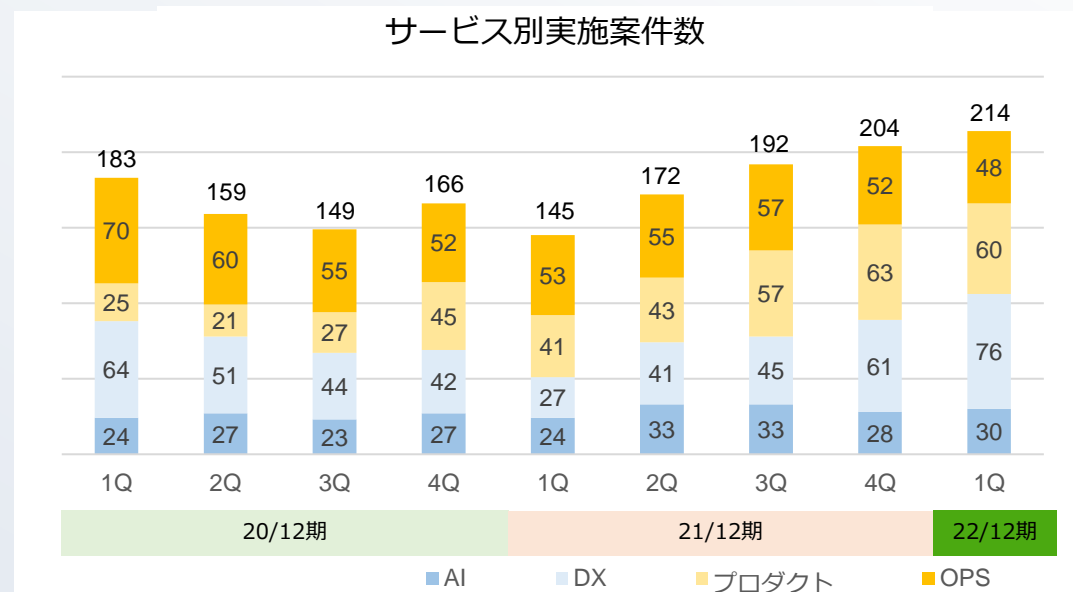
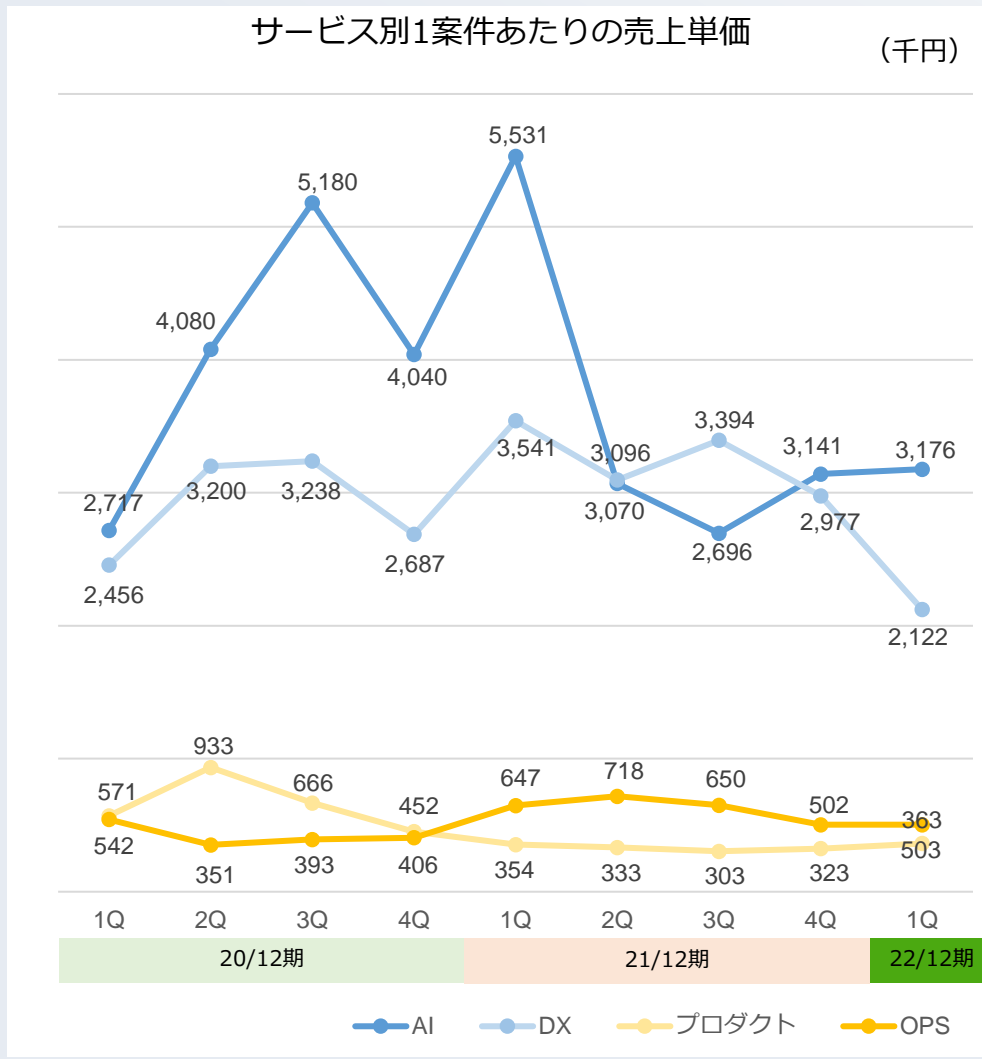
▶ 販管費・社員数・営業利益の推移

四半期毎の販管費、社員数、および営業利益の推移



▶ 案件あたりの売上単価・実施案件数・商流状況

四半期毎のサービス別1案件あたりの売上単価、および実施案件数の推移と商流状況



- ▶ 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。
- ▶ 2022年度の記載数字については、子会社設立の影響により連結予想となっております。
- ▶ 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。