

2022年12月期第2四半期決算短信 補足資料

株式会社ヘッドウォータース

2022年8月12日

証券コード 4011



2022年12月期 第2四半期 決算概要 (連結)

(千円)

(千円)

	21/12期 第2四半期 実績		22/12期 第2四半期 実績			
		構成比 (%)		構成比 (%)	前期比 (%)	年間予算達成率 (%)
売上高	559,211	100.0	645,895	100.0	115.5	47.5
AI	234,064	41.8	167,631	25.9	71.8	33.0
DX	222,568	39.8	360,762	55.8	162.0	62.6
プロダクト	28,794	5.1	44,803	6.9	155.9	44.7
OPS	73,783	13.1	72,698	11.2	98.5	41.5
営業利益	33,839	6.0	1,529	0.2	4.5	3.9
経常利益 (経常損失)	35,621	6.3	△7,410	—	—	—
四半期純利益 (四半期純損失)	△5,900	—	△8,774	—	—	—
1株当たり四半期純利益 (1株当たり四半期純損失)	6円39銭		△9円37銭			

《売上高》

- 売上高は、第1四半期に引き続きDX案件の売上が全体を押し上げたことで計画よりも上振れの進捗
 - ➔ コロナ影響による効率化推進のDXニーズから案件需要が拡大
 - ➔ マイクロソフト社提供のPowerPlatformやAzureサービスなどを同社からの紹介案件が増加
- 5Gやクラウドサービス、IoTデバイスなど顧客企業が提供する新サービスのプラットフォーム作りを開発パートナーとして継続的に取り組むラボ開発案件が増加中

《営業利益》

- 営業利益全体としては、計画に沿った順調な進捗
- 売上原価：売上の増加と同様に計画より上振れ
 - ➔ 第1四半期の不採算案件が整理され、ロイヤルクライアントの案件立ち上げに人員を集中した結果
- 売上総利益：計画よりやや上振れ
- 粗利率：計画より下振れ
 - ➔ AI：ロイヤルクライアントの立ち上げ対応によって、粗利率はほぼ同水準
 - DX：不採算案件の正常化に伴い粗利率が復調
- 販管費：計画より下振れ
 - ➔ 人員増による人件費の増加はあるものの、採用活動の工夫により人材採用費を抑えることで計画よりも下振れ

《経常利益》

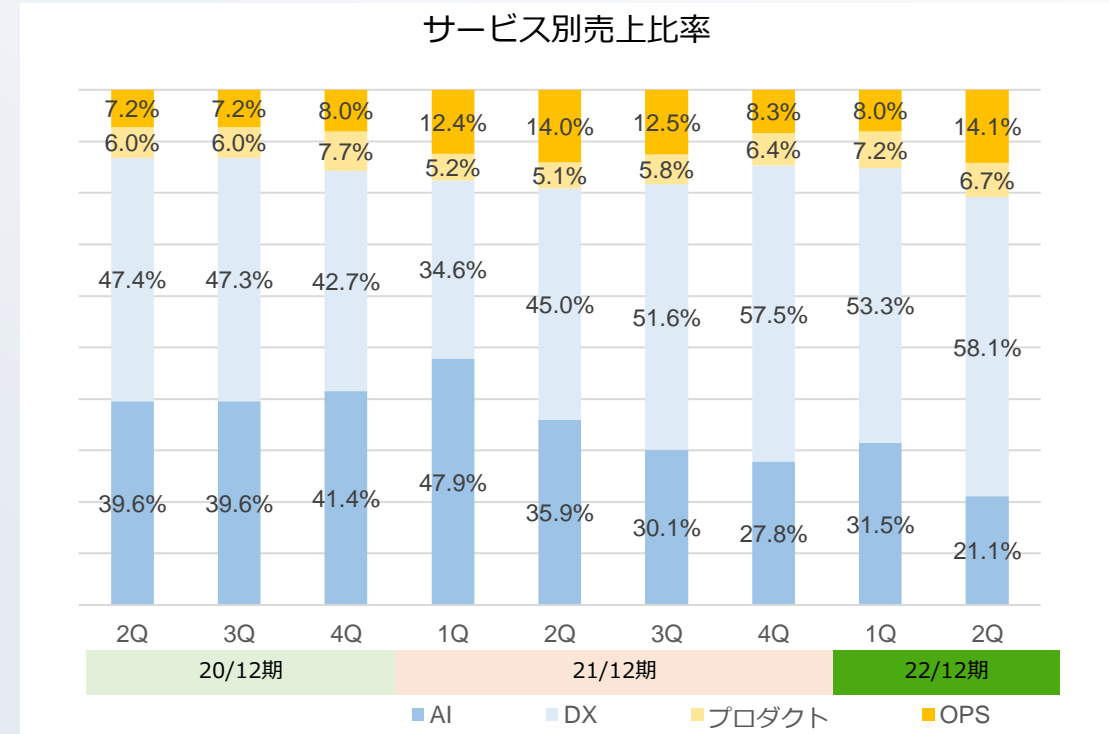
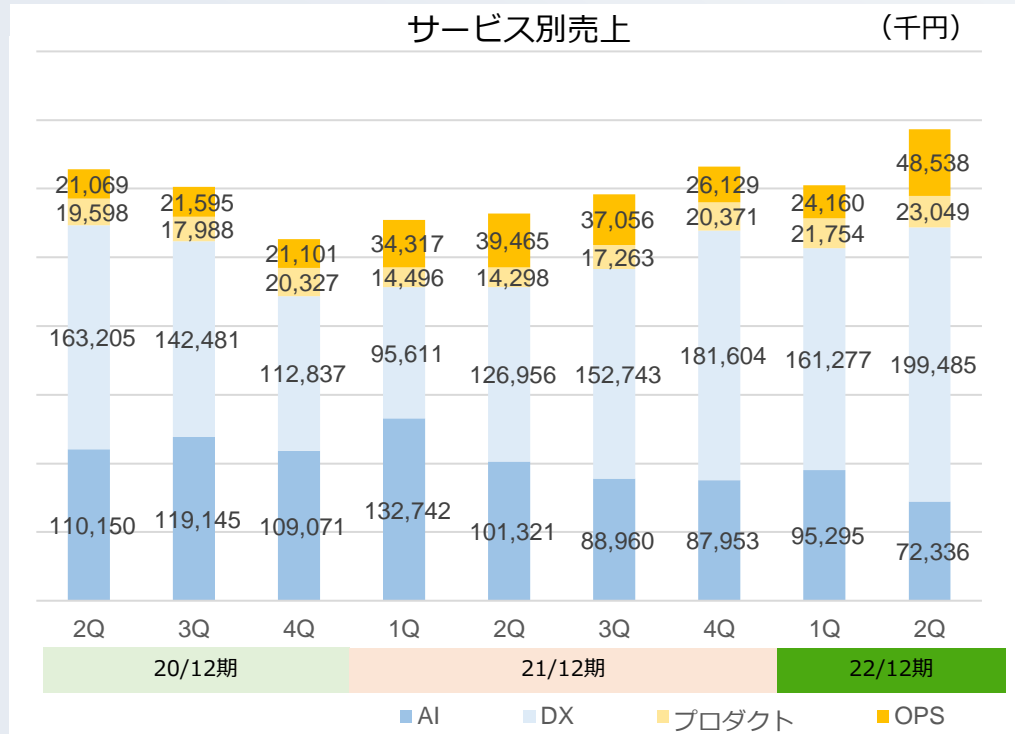
- 営業利益を順調に積み上げており、経常利益も計画より上振れで進捗中
- 3月に実施した移転に係る費用（引越代、新オフィスと旧オフィスの重複部分等）が第2四半期で完了

《その他》

- 人材採用は第1半期から継続して毎月入社達成中

▶ 売上の推移

四半期ベースの売上高が過去最高、ストック型ビジネスの売上も20%台へ拡大



《ストック型ビジネス (サービス区分：OPS、プロダクト)》

OPS：第1四半期に開発が終了した大型案件の運用保守フェーズ開始に伴う売上増

プロダクト：マイクロソフト社からの紹介・協業により「Power Platform内製化支援サービス」が増加中

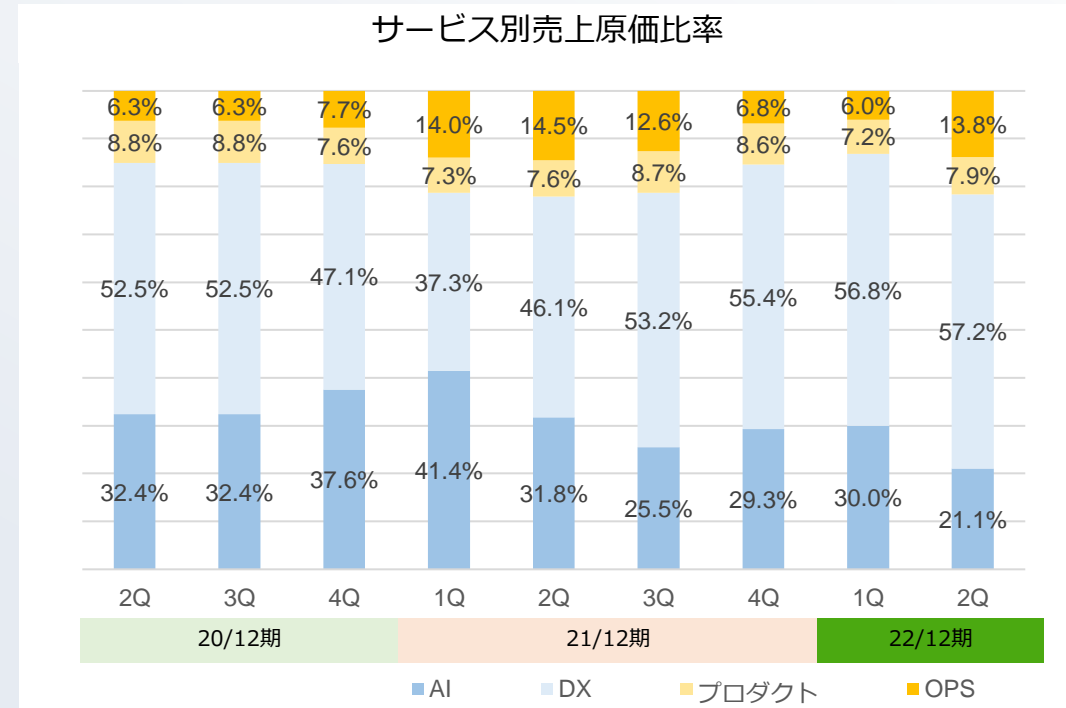
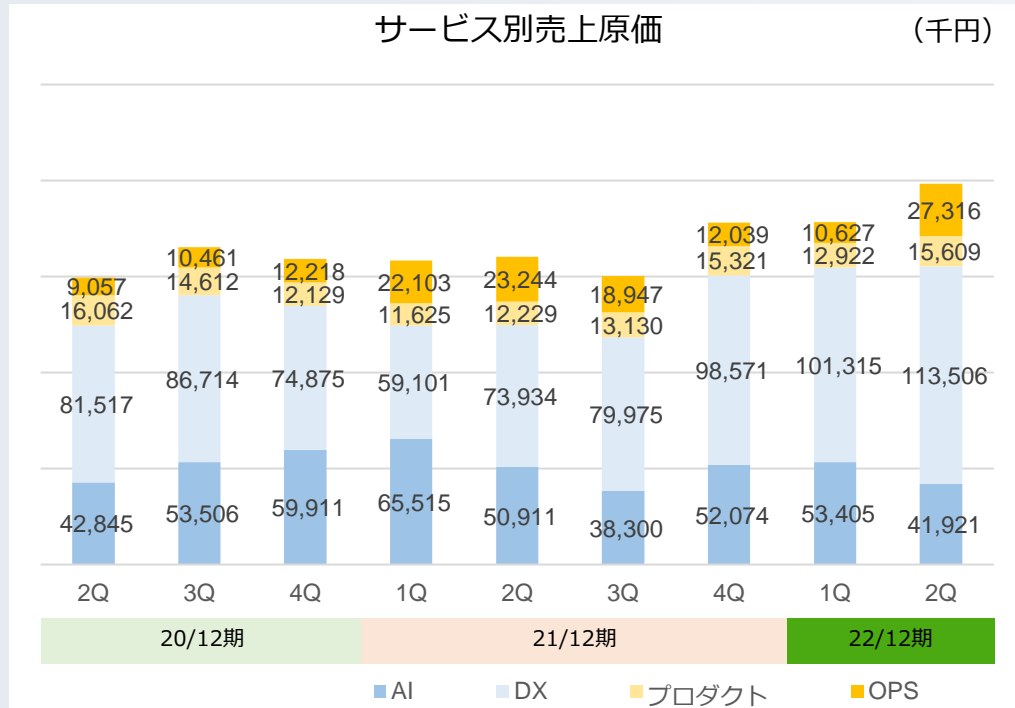
《フロー型ビジネス (サービス区分：AI、DX)》

AI：AI大型案件の開発フェーズ終了と新規案件の立ち上げで一時的な谷間となっているが、顧客サービスのプラットフォーム開発は継続的に実施中

DX：第1四半期から継続してアジャイル開発をベースとしたデジタル案件の他、コンサルティングやプロジェクト支援案件も売上増に貢献

▶ 売上原価の推移

第2四半期は、売上高の増加率に比べて売上原価の増加率を抑えることに成功



《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》

OPS：大型案件の運用保守開始に伴って、売上と同時に売上原価も大幅増

プロダクト：「PowerPlatform内製化支援サービス」の売上増加に伴って合わせて売上原価も増加

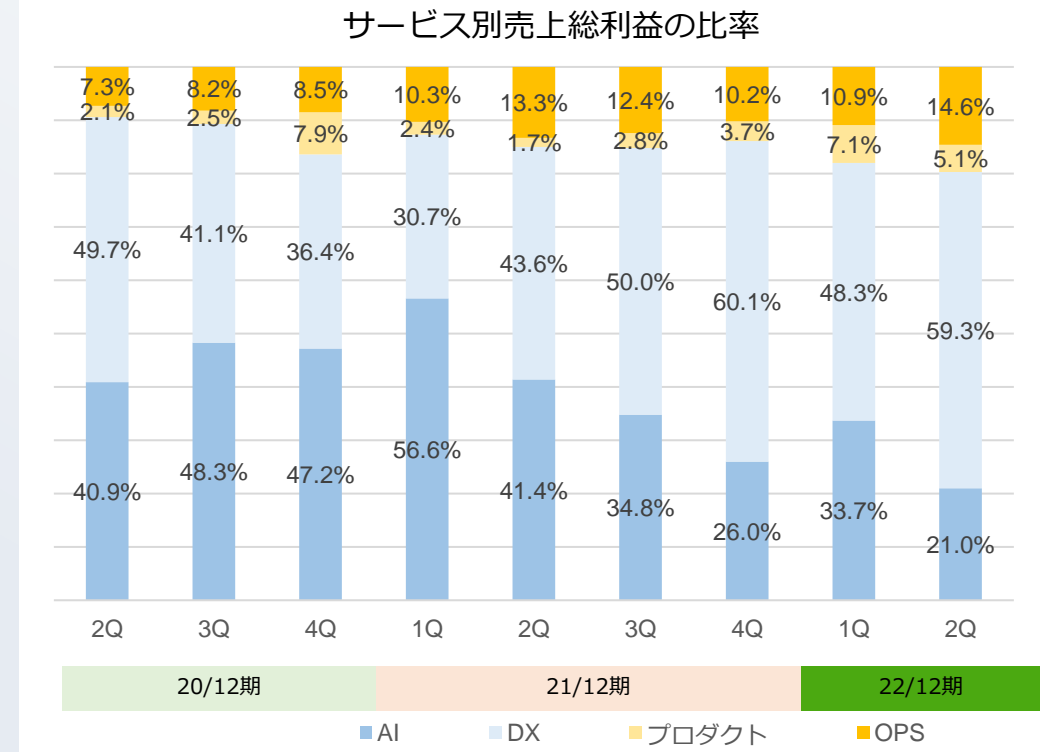
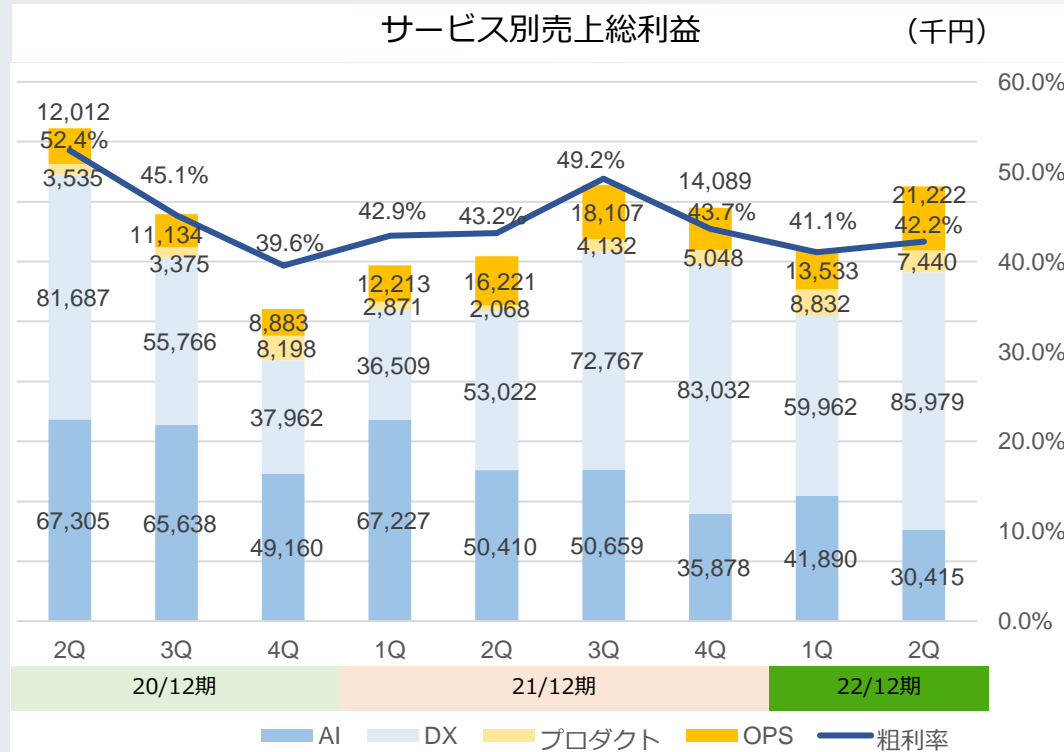
《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》

AI：ロイヤルクライアント案件で先行的に人員を集中している影響から、売上比率に比べて原価比率が若干の増加

DX：売上の増加額に対して売上原価をコントロールしながら推進中

▶ 売上総利益の推移

売上総利益（粗利）は、売上比率の大きいDXで改善が進んだことにより第1四半期から114%増を達成

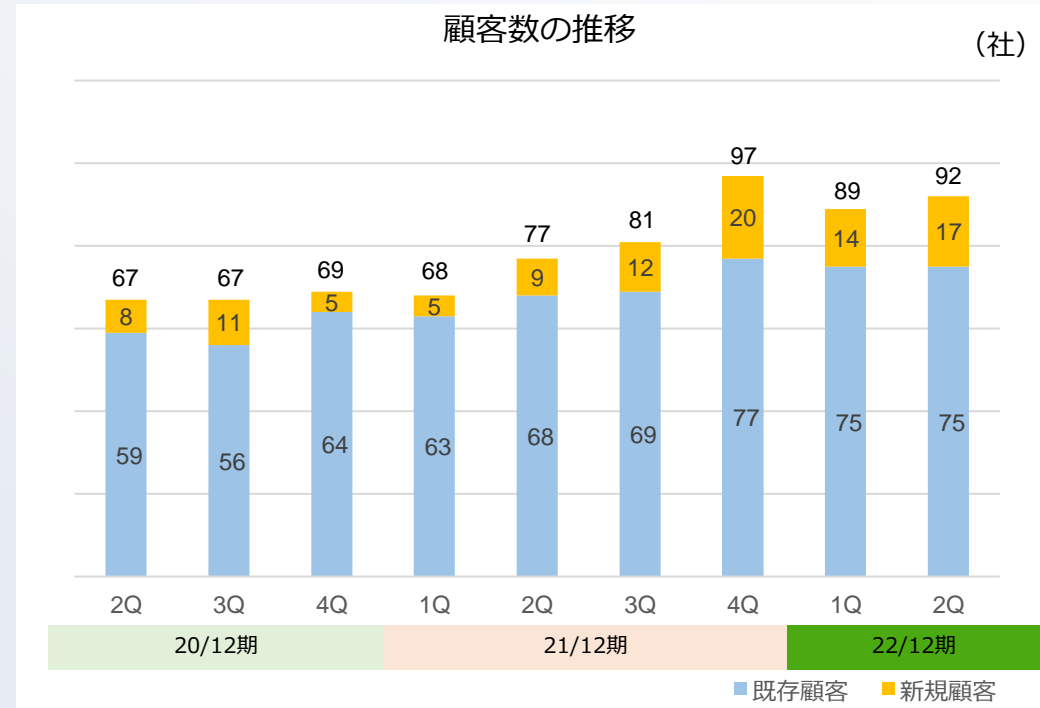
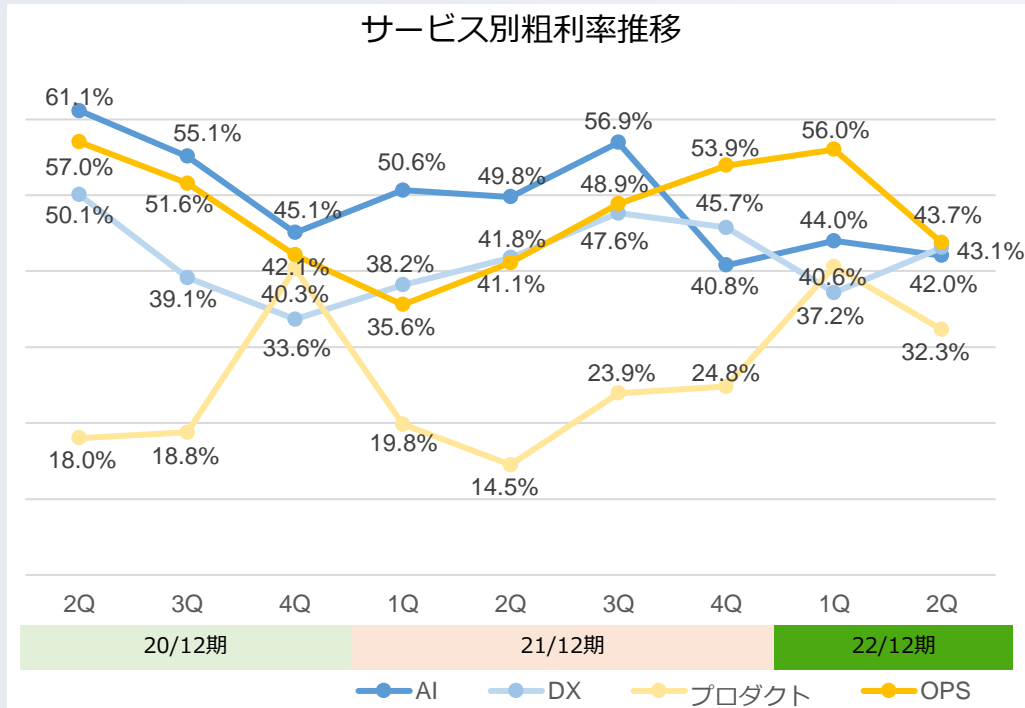


《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》
 ストック型ビジネスの売上拡大に伴い、売上総利益も過去最大の割合に変化

《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》
 不採算案件の終了に伴って、先行的にロイヤルクライアントの大型案件に人員を増加したことでAIの売上総利益比率も低下

▶ 粗利率・取引クライアント数の推移

顧客数は、前年度第4四半期から新規顧客数を含め全体的にベースアップ、新規顧客数は前年度上期との比較で2.2倍へ



《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》

OPS：運用保守フェーズに移行した案件が複数発生した影響で、運用安定期までの一時的な売上原価増

プロダクト：第1四半期から立ち上げた「Power Platform内製化支援サービス」が売上原価に影響しておりサービス改善を繰り返し実施中

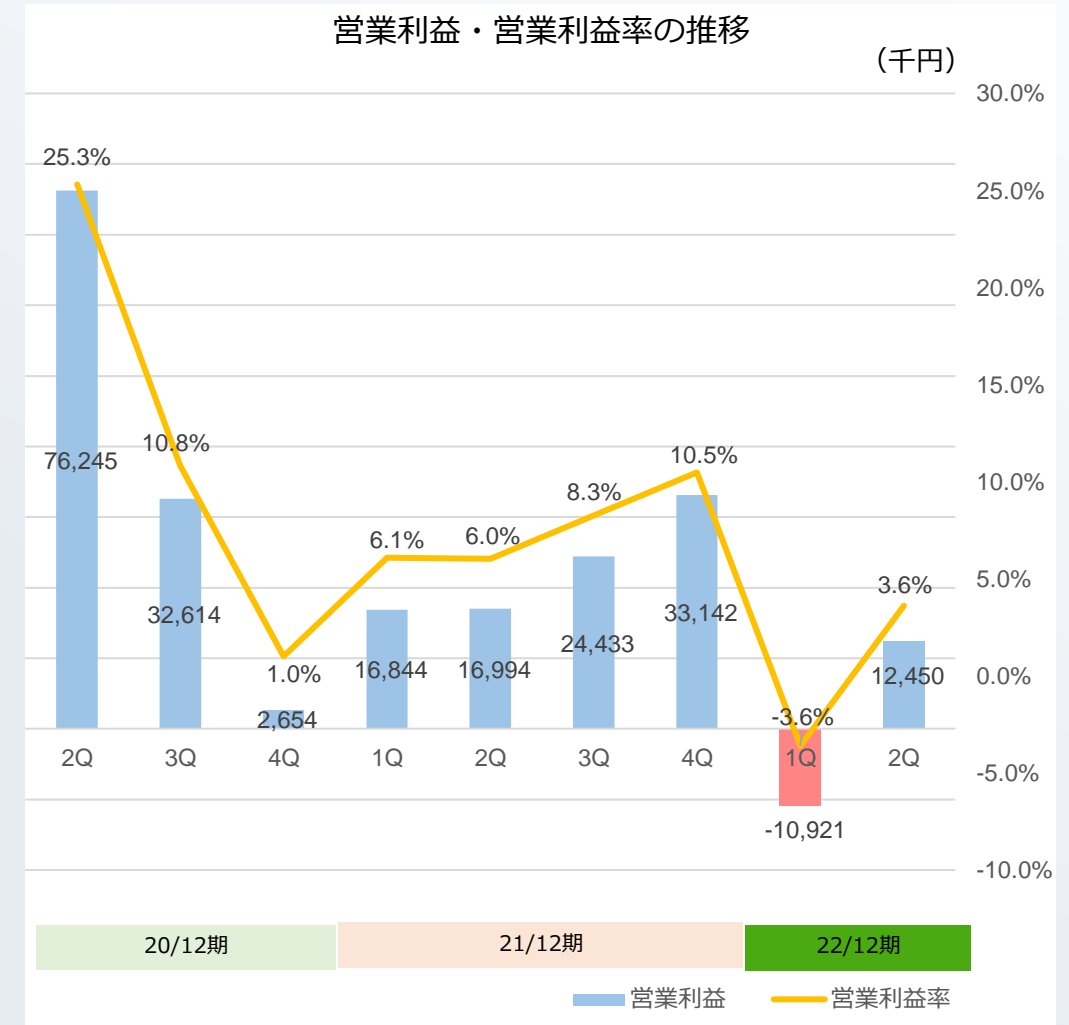
《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》

AI：先行的な人員投下により売上原価増による粗利率の低下

DX：不採算案件の終了に伴って粗利率も復調

▶ 販管費・社員数・営業利益の推移

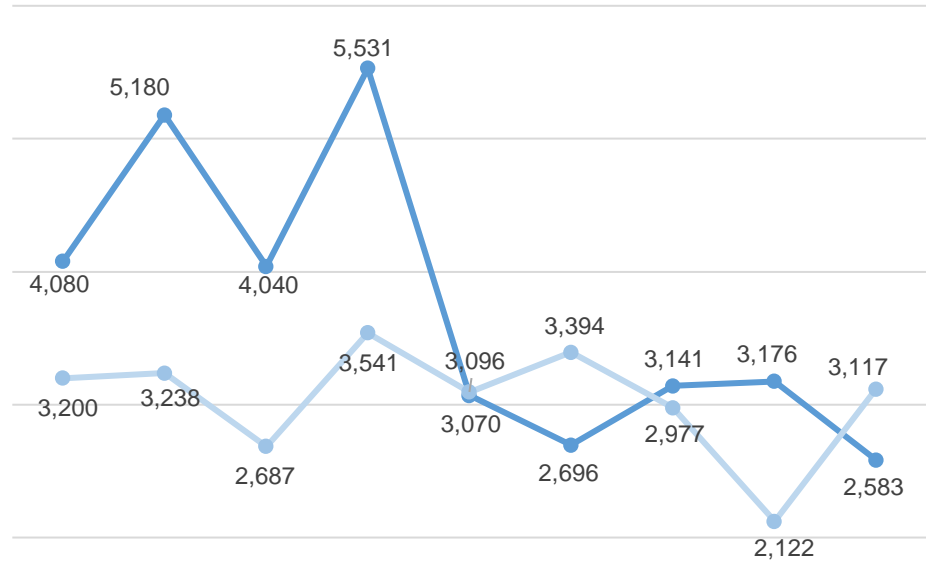
社員数は前年度第2四半期と比べて約**15%**増となり着実に人員を増加中
 営業利益は、不採算案件の終了に伴い売上総利益と同様に復調



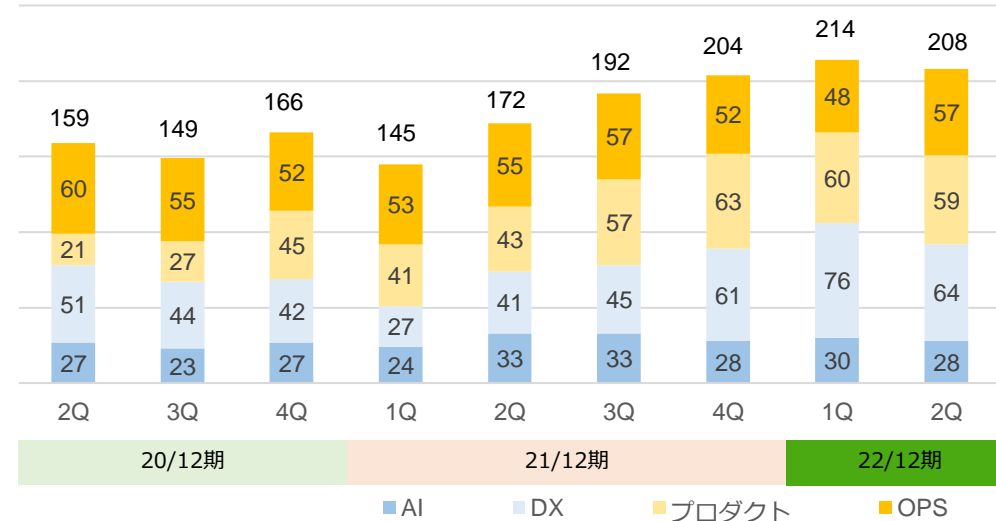
▶ 案件あたりの売上単価・実施案件数・商流状況

クライアント数の増加と合わせて実施案件数も順調にベースアップを達成

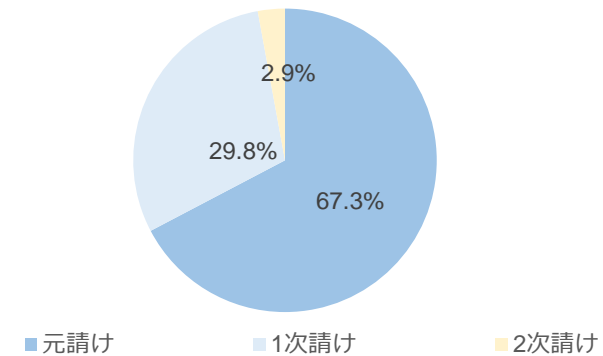
サービス別1案件あたりの売上単価 (千円)



サービス別実施案件数



2022/12期 第2四半期 - 実施案件の商流状況



- ▶ 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。