

# 2022年12月期第3四半期決算短信 補足資料

株式会社ヘッドウォータース

2022年11月14日 証券コード 4011



# 2022年12月期 第3四半期 決算概要 (連結)

(千円)

(千円)

	21/12期 第3四半期 <b>実績</b>		22/12期 第3四半期 <b>実績</b>			
		構成比 (%)		構成比 (%)	前期比 (%)	年間予算達成率 (%)
売上高	855,232	100.0	1,067,490	100.0	124.8	78.6
AI	323,023	37.7	289,538	27.1	89.6	57.1
DX	375,310	43.9	576,526	54.0	153.6	100.1
プロダクト	46,057	5.4	76,436	7.2	165.9	76.3
OPS	110,838	13.0	124,989	11.7	112.8	71.4
営業利益	58,272	6.8	24,270	2.3	41.6	63.2
経常利益 (経常損失)	60,058	7.0	19,822	1.9	33.0	46.2
四半期純利益 (四半期純損失)	10,470	1.2	11,873	1.1	113.4	46.8
1株当たり四半期純利益 (1株当たり四半期純損失)	11円32銭		12円68銭			

## 《売上高》

- 売上高は、**前期比124.8%増**を達成
  - ➔ アライアンス戦略の推進によって顧客層が変化したことで、1顧客あたりの売上単価が増加
  - ➔ AIのラボ開発案件ではリリース（サービス公開）に向けて増員し、売上・粗利率ともに改善に貢献
  - ➔ 子会社2社ともに、人員増に伴い売上も着実に増加中
- クラウドサービス、IoTデバイスなどの開発パートナーとしての売上増加
  - ➔ 製造業に加えてリテール業界で新規案件が開始
  - ➔ 建設業界、不動産業界は、第2四半期から継続して売上に貢献

## 《営業利益》

- 売上原価：各サービス区分で売上増加に伴い原価も増加
- 粗利率：DX、OPSではパートナー比率が増加したことによって売上総利益の下振れ要因となった
- 販管費：計画より下振れ
  - ➔ 当第2四半期同様、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
- 営業利益：パートナー比率の増加によって粗利率は低下しているものの、売上高の増加と販管費の縮小により計画よりも上振れ

## 《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

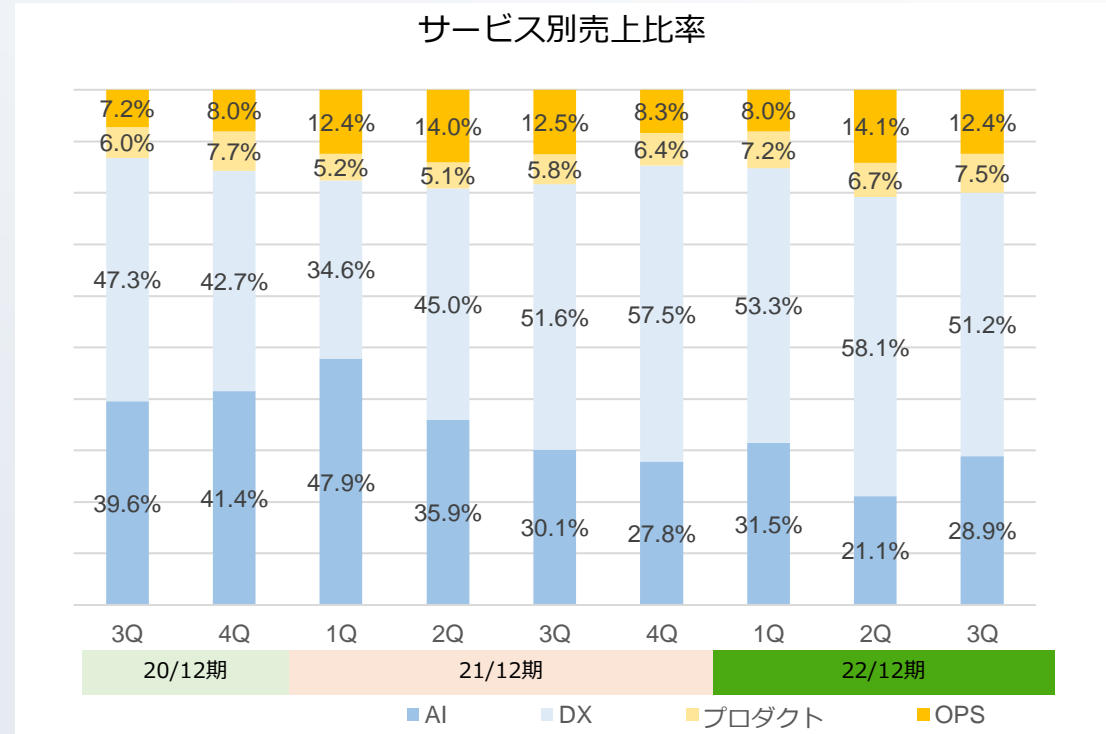
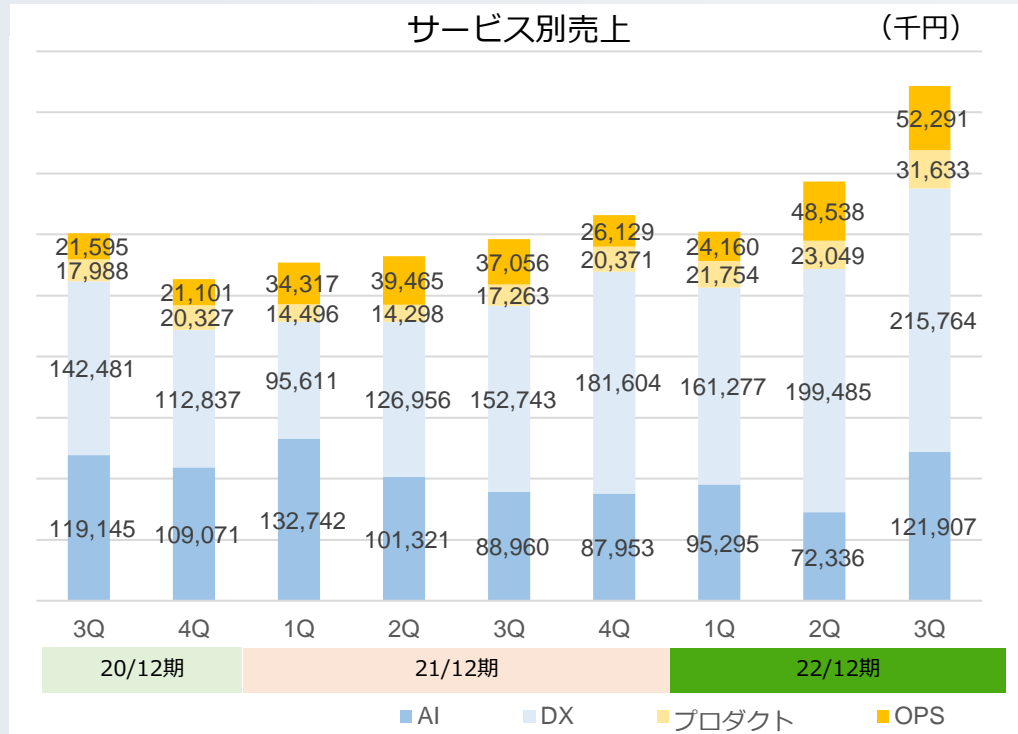
## 《その他》

- 人材採用は第1四半期から継続して毎月入社達成中

## 《IR News : <https://www.headwaters.co.jp/ir/news/>》

- NVIDIAの「Metropolis Partner Program」に参画
- ヘッドウォータース、「NVIDIA Omniverse Partner Council Japan」に参画、デジタルツイン/産業向けメタバース推進で協業開始
- ヘッドウォータースが日本マイクロソフトとスタートアップ支援で連携、パートナーエコシステム構想を強化

四半期ベースの売上高が第2四半期に続いて第3四半期も**過去最高を更新**



《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》

OPS：開発案件からの運用保守フェーズ移行により売上は微増

プロダクト：「Power Platform内製化支援サービス」とAzureクラウドサービスによって順調に売上が増加

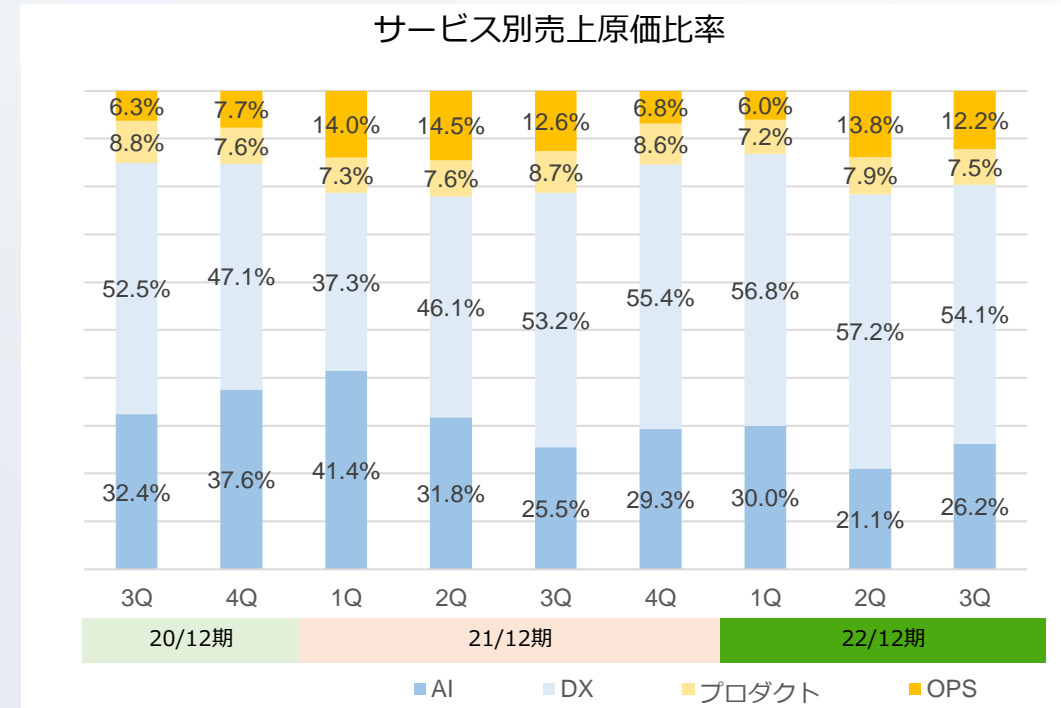
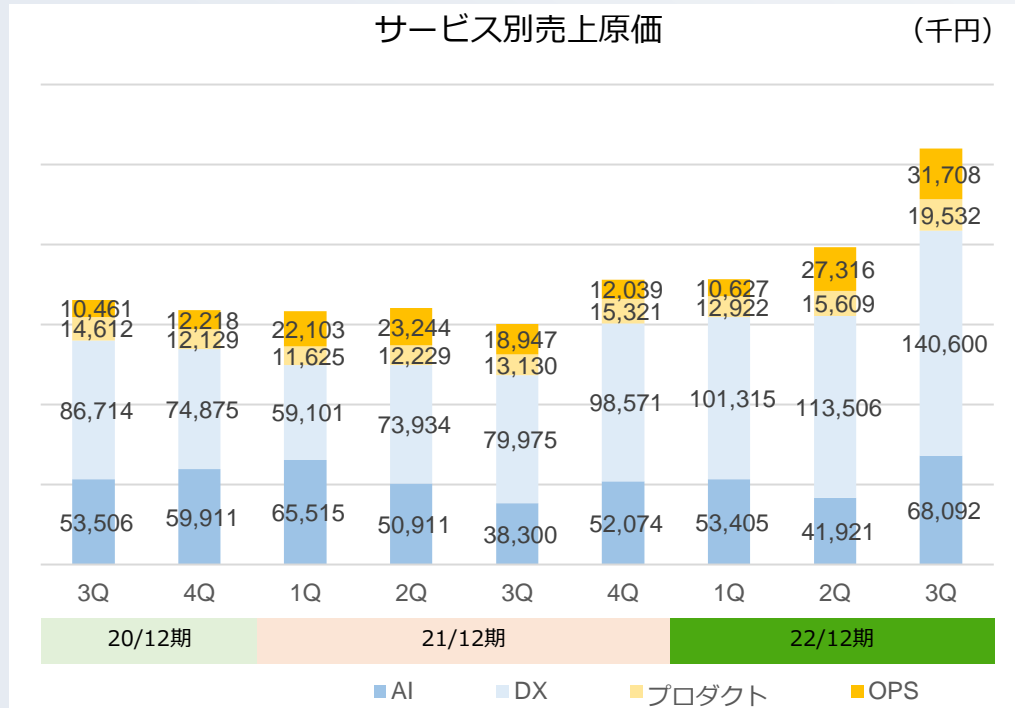
《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》

AI：顧客サービスのプラットフォーム開発に加えて、ラボ開発や新規案件の開始によって第2四半期から大幅に売上を増加

DX：アジャイル開発をベースとしたDX案件に加えて、コンサルティングやプロジェクト支援案件も継続的に売上増に貢献

# ▶ 売上原価の推移

売上の増加に伴い、売上原価も増加したことで、四半期ベースの売上原価も過去最高



#### 《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》

OPS：パートナーの利用が増えたことにより売上の増加比率を売上原価の増加率が越えた

プロダクト：人月ビジネスに依らない売上が多く、売上原価の増加抑制に成功

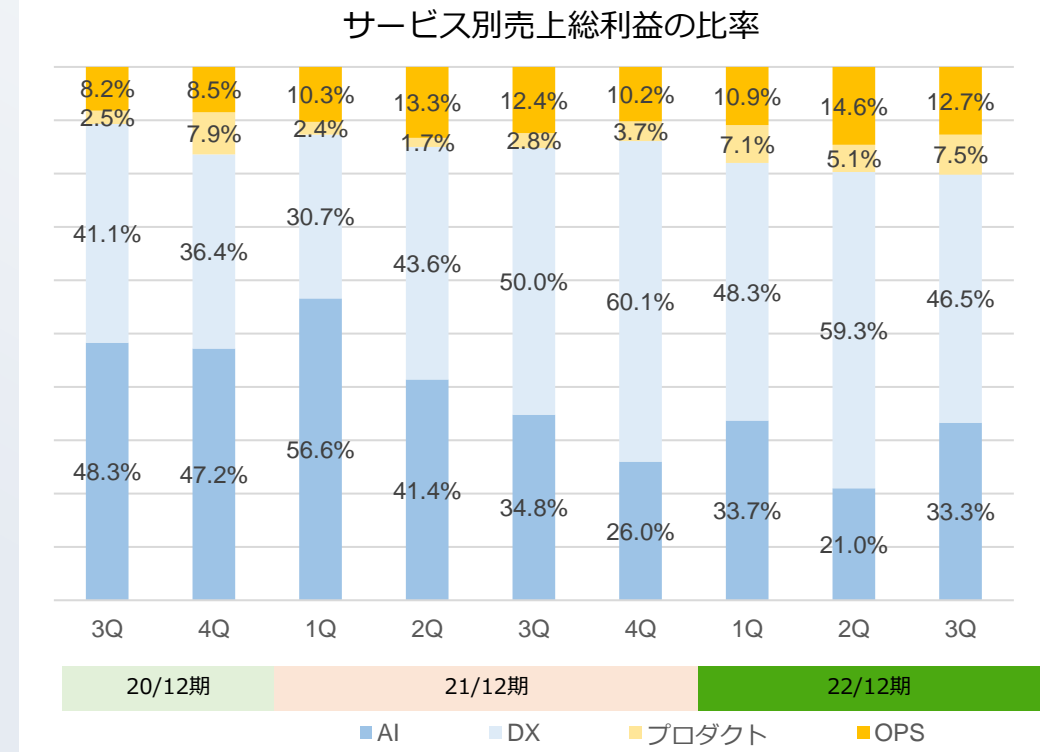
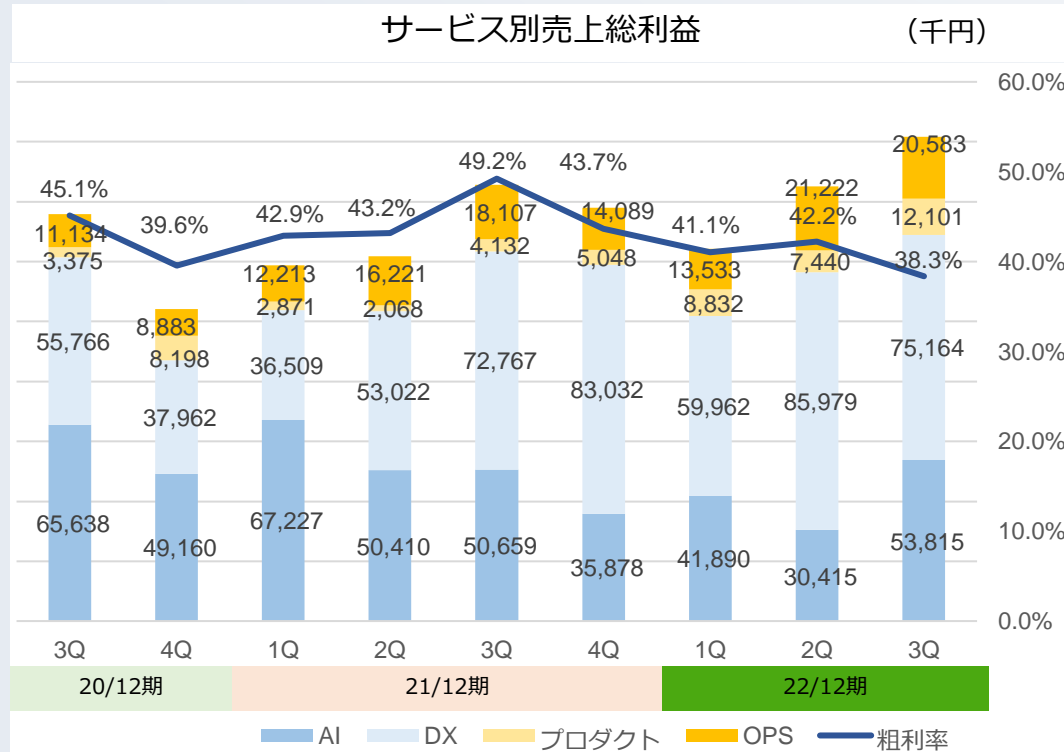
#### 《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》

AI：DXに比べて社員参画案件が多いため、売上の増加比率よりも下回る形で売上原価は増加

DX：OPSと同様、パートナー比率が増加したことによって売上原価は増加

# ▶ 売上総利益の推移

売上総利益（粗利）も同様に**過去最高を更新**

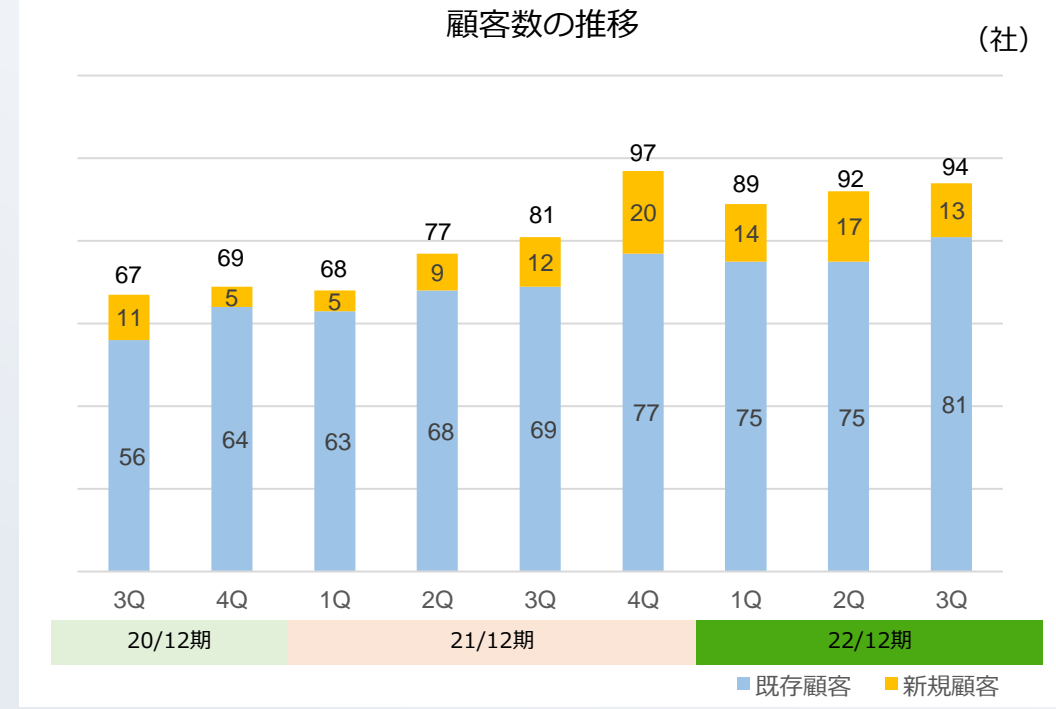
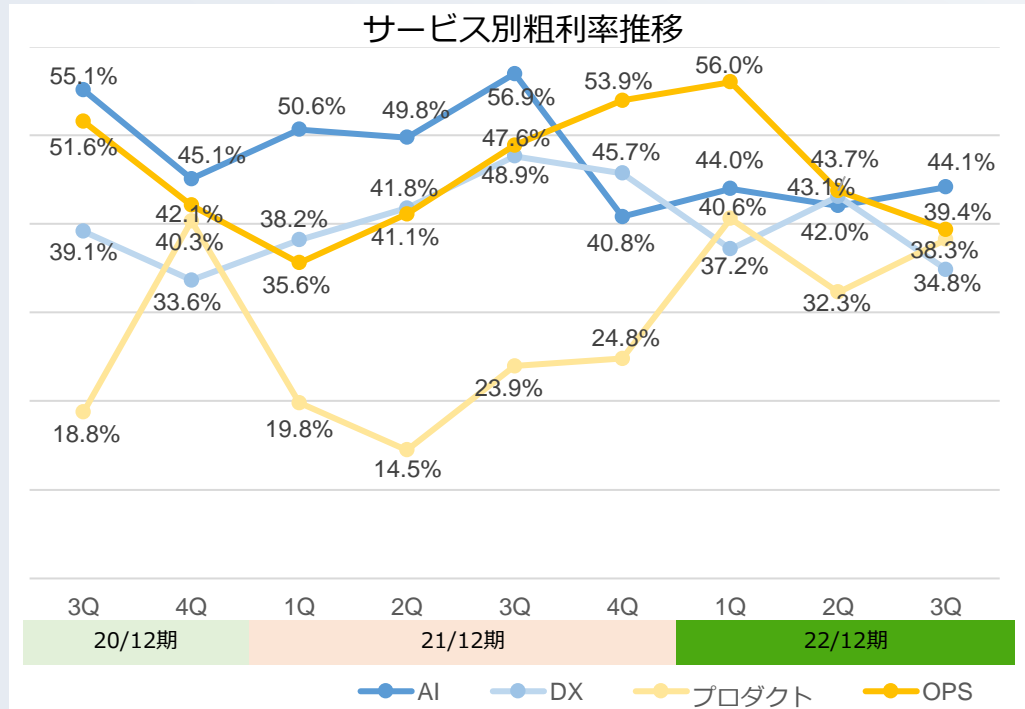


《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》  
 ストック型ビジネスの売上総利益も第2四半期に続いて過去最高を更新

《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》  
 フロー型ビジネスも同様に過去最高の売上総利益を達成

# ▶ 粗利率・取引クライアント数の推移

パートナー活用が進んだ一方、DX・OPSでは粗利率に影響



#### 《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》

OPS：パートナーによる売上原価増が影響して、粗利率が低下

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」のサービス改善を繰り返し実施中

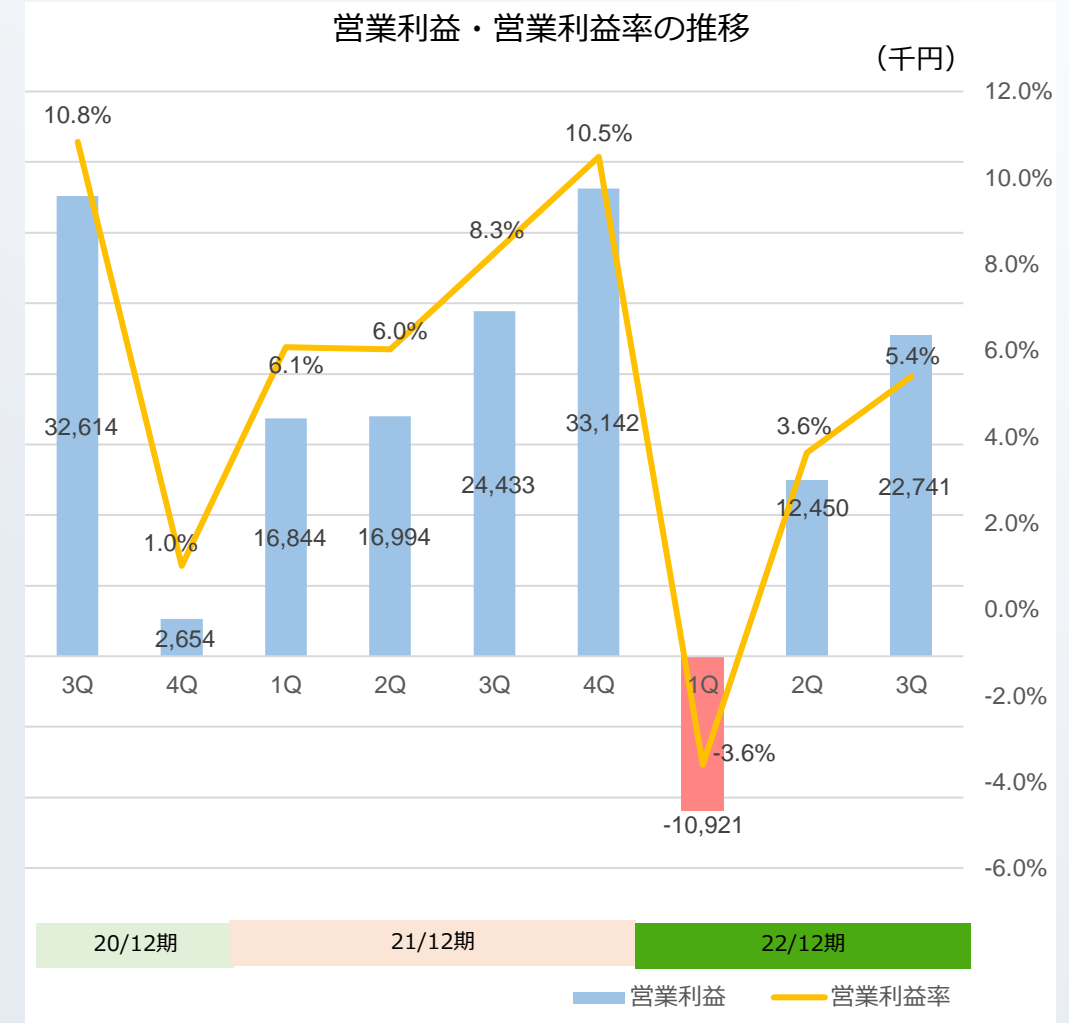
#### 《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》

AI：大型案件への先行投資は第2四半期から継続中ではあるものの若干の改善に成功

DX：OPSと同様、パートナー参画が多く粗利率低下の要因となった

# ▶ 販管費・社員数・営業利益の推移

社員数は前年度第3四半期と比べて約20%増となり着実に人員を増加中  
 営業利益・営業利益率ともに、売上増加に伴って改善傾向

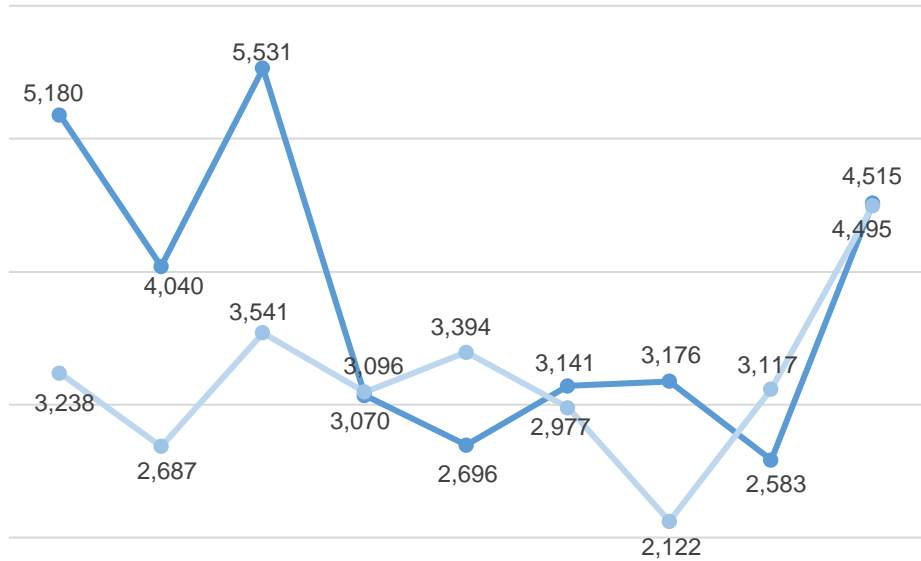




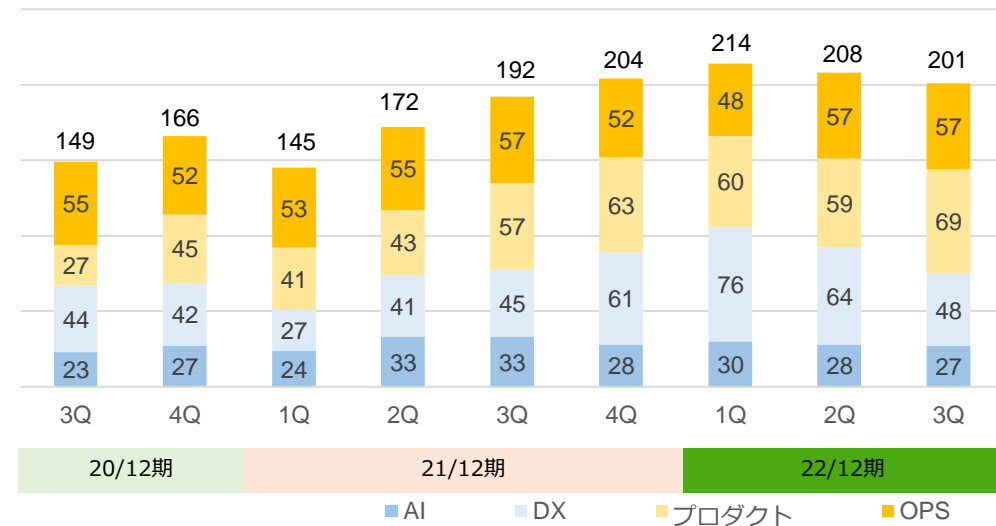
# ▶ 案件あたりの売上単価・実施案件数・商流状況

大手企業からの受注が増えた影響により、1案件あたりの売上単価が各サービス区分で増加

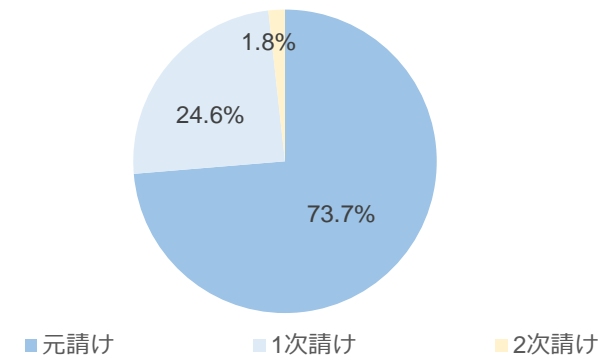
サービス別1案件あたりの売上単価 (千円)



サービス別実施案件数



2022/12期 第3四半期 - 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。