

2023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

2023年5月15日

証券コード 4011



2023年12月期 第1四半期 決算概要 (連結)

(千円)

(千円)

	22/12期 第1四半期 実績		23/12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	302,486	100.0	603,662	100.0	199.6	28.6
AI	95,294	31.5	253,947	42.1	266.5	30.9
DX	161,277	53.3	258,727	42.9	160.4	27.2
プロダクト	21,754	7.2	30,946	5.1	142.3	26.0
OPS	24,160	8.0	60,042	9.9	248.5	27.7
営業利益	△10,921	—	61,275	10.1	—	50.9
経常利益 (経常損失)	△16,270	—	61,841	10.2	—	49.4
四半期純利益 (四半期純損失)	△13,518	—	40,380	6.7	—	46.6
1株当たり四半期純利益 (1株当たり四半期純損失)	△14円44銭		43円13銭			

《売上高》

- 前年同期比(YoY)199.6%、前期比 (QoQ) 119.6%を達成し、四半期ベースの売上高は**4期連続過去最高を更新**
 - ➔ アライアンス戦略の推進により顧客層が変化し、単価の押し上げに成功
 - ➔ 大型案件が複数推進中で、全サービス区分で売上が増加

《営業利益》

- 2022年第4四半期に次ぐ過去2番目に高い水準：前期比 (QoQ) 70.7%
※ 前年同期 (2022年第1四半期) は、営業損失が発生したため前年同期比 (YoY) の算出は行っていません。
 - ➔ 粗利額は **2期連続過去最高を更新**：前年同期比(YoY)213.6%、前期比 (QoQ) 123.6%
 - ➔ 販管費は社員数増加に伴う人件費の増加や人材募集費によって過去最高
前年同期比(YoY)116.2%、前期比 (QoQ) 121.9%

《経常利益》

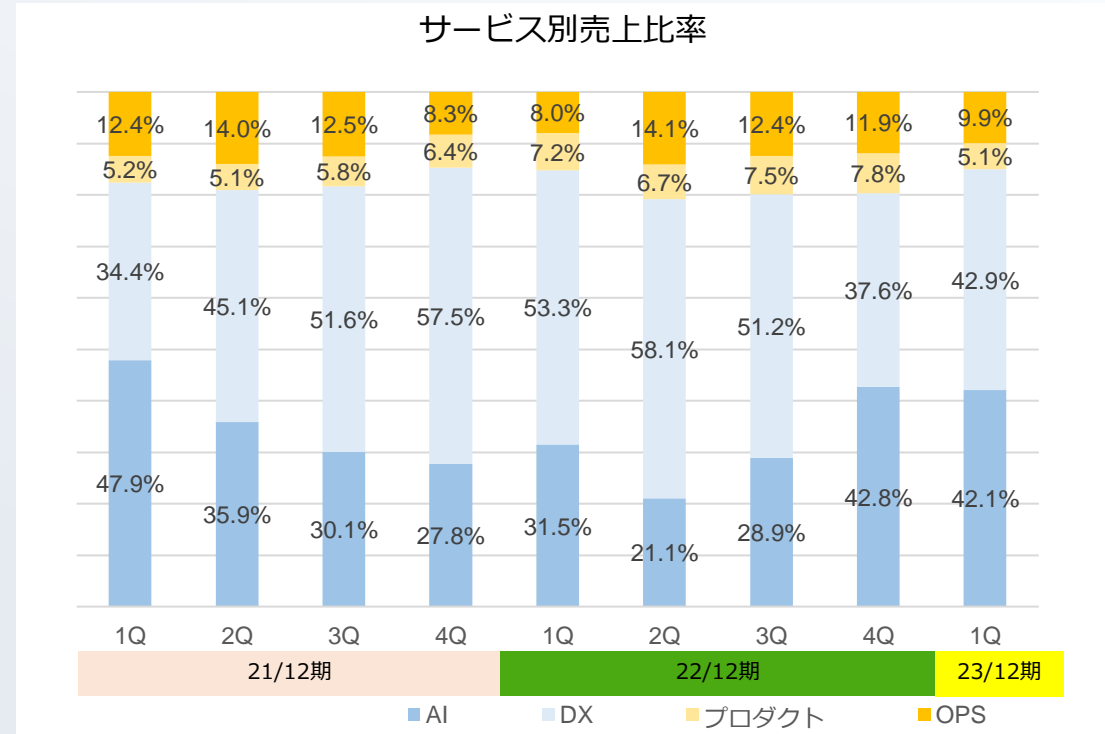
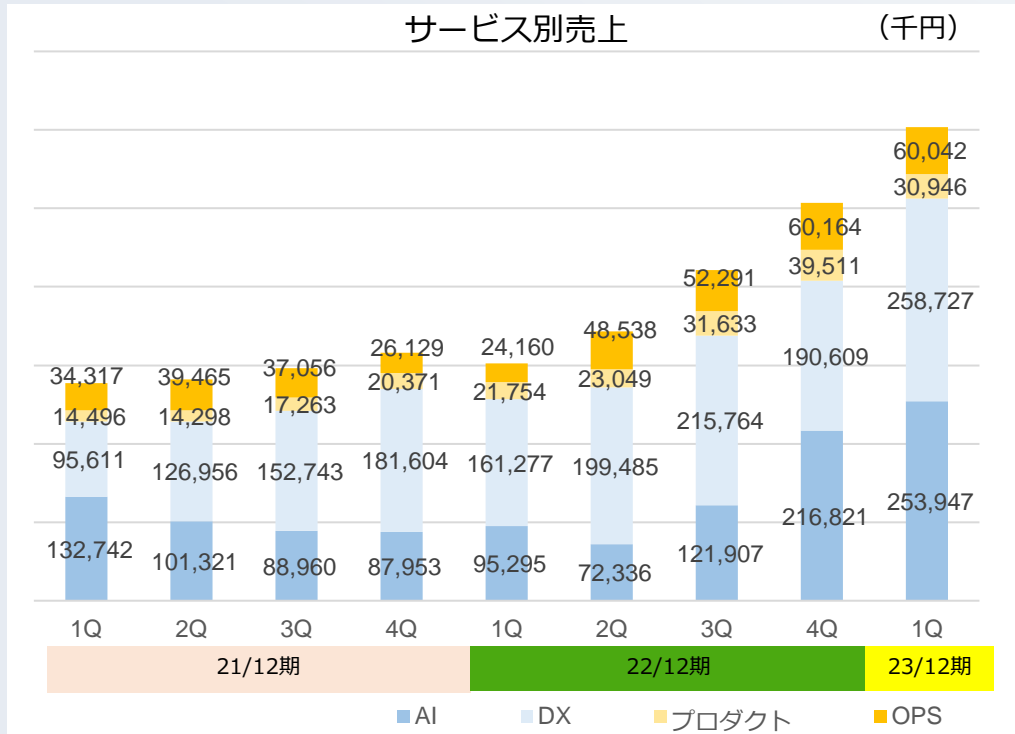
- 営業利益と同様、2022年第4四半期に次ぐ過去2番目に高い水準
 - ➔ 前期比 (QoQ) 70.2% ※ 前年同期 (2022年第1四半期) は、経常損失が発生したため前年同期比 (YoY) の算出は行っていません。

《その他》

- グループ会社含め社員数は純増6名 (TOTAL : 119名 ※ 契約社員2名を含む)

▶ 売上の推移

サービス区分別売上では、**AIとDXが過去最高を更新**、売上高全体では**4期連続過去最高を記録**



《ストック型ビジネス (サービス区分：OPS、プロダクト)》

OPS：前年同期比 (YoY) 248.5% / 前期比(QoQ) 99.8%：既存顧客を中心とした安定的な売上を継続中

プロダクト：前年同期比 (YoY) 142.3% / 前期比(QoQ) 78.3%：前期一時的に発生した機材購入やクラウド利用料の売上分がそのまま減少

《フロー型ビジネス (サービス区分：AI、DX)》

AI：前年同期比 (YoY) 266.5% / 前期比(QoQ) 117.1%：大型案件の推進により売上が大幅に増加

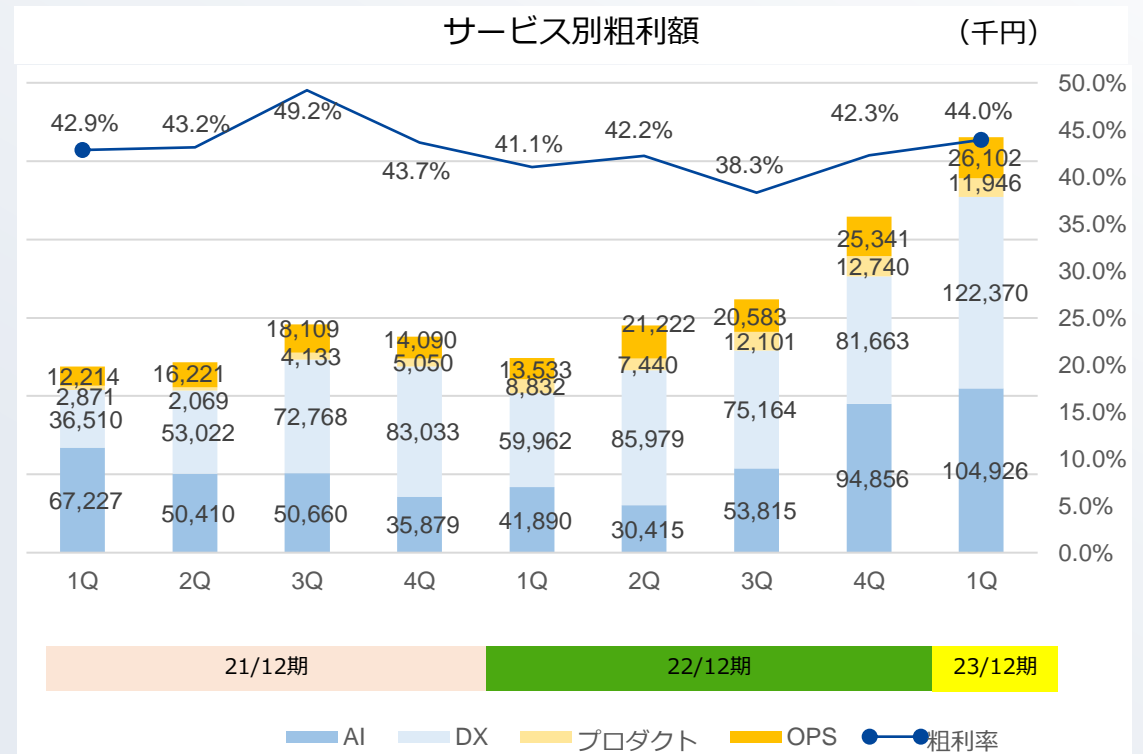
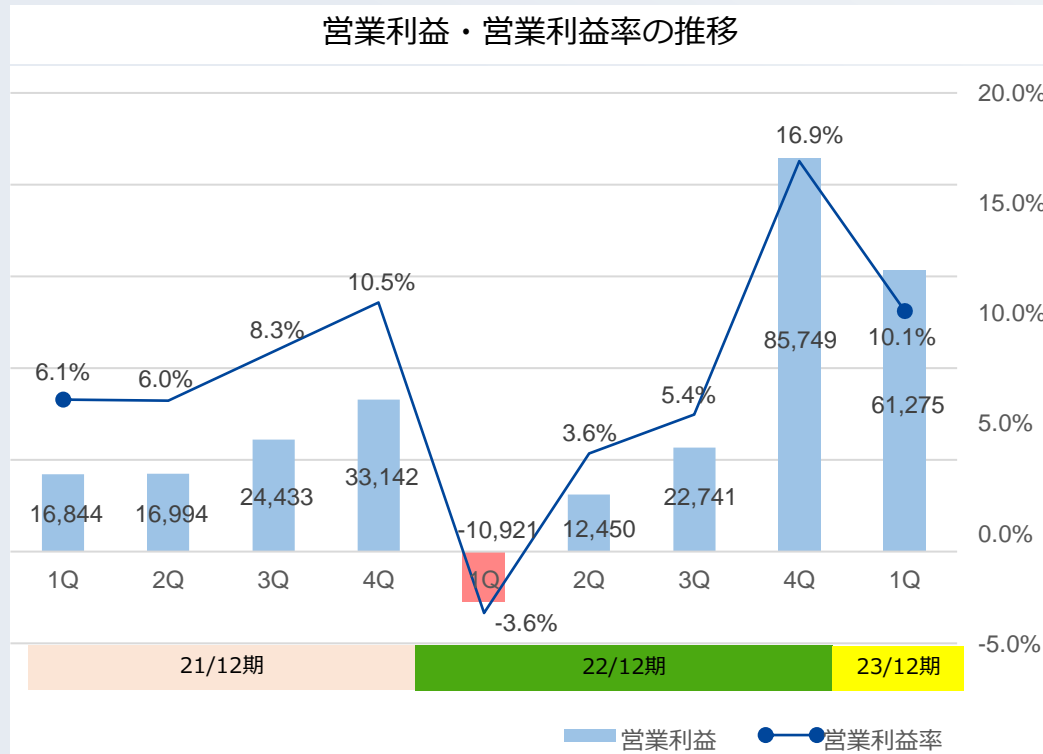
DX：前年同期比 (YoY) 160.4% / 前期比(QoQ) 135.7%：AI同様、大型案件が実施されており、売上に貢献

▶ 営業利益・サービス別粗利額の推移

前期に引き続き、アライアンス戦略によって売上単価の押し上げに成功し、営業利益・粗利額の底上げに貢献

営業利益：前年比 (YoY) —、前期比 (QoQ) 70.7%

粗利額：前年比 (YoY) 213.6%、前期比 (QoQ) 123.6% **2期連続過去最高**



《ストック型ビジネス (サービス区分：OPS、プロダクト) 前年同期比 (YoY) 185.3%、前期比 (QoQ) 108.9%》

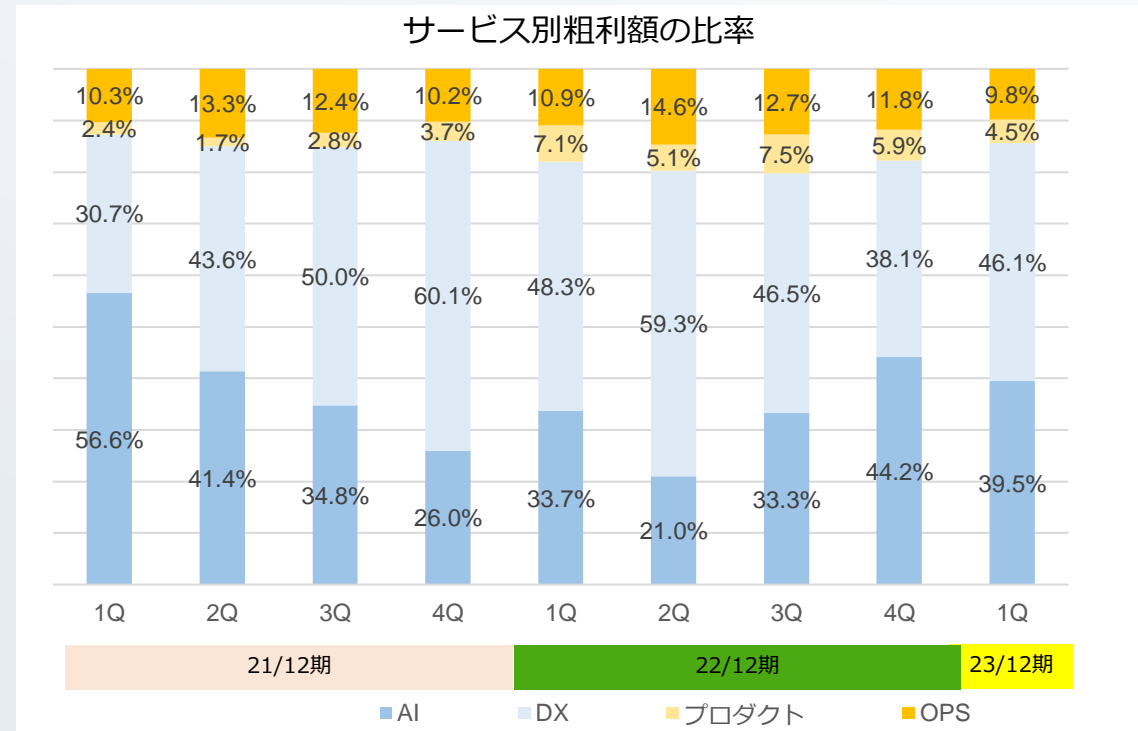
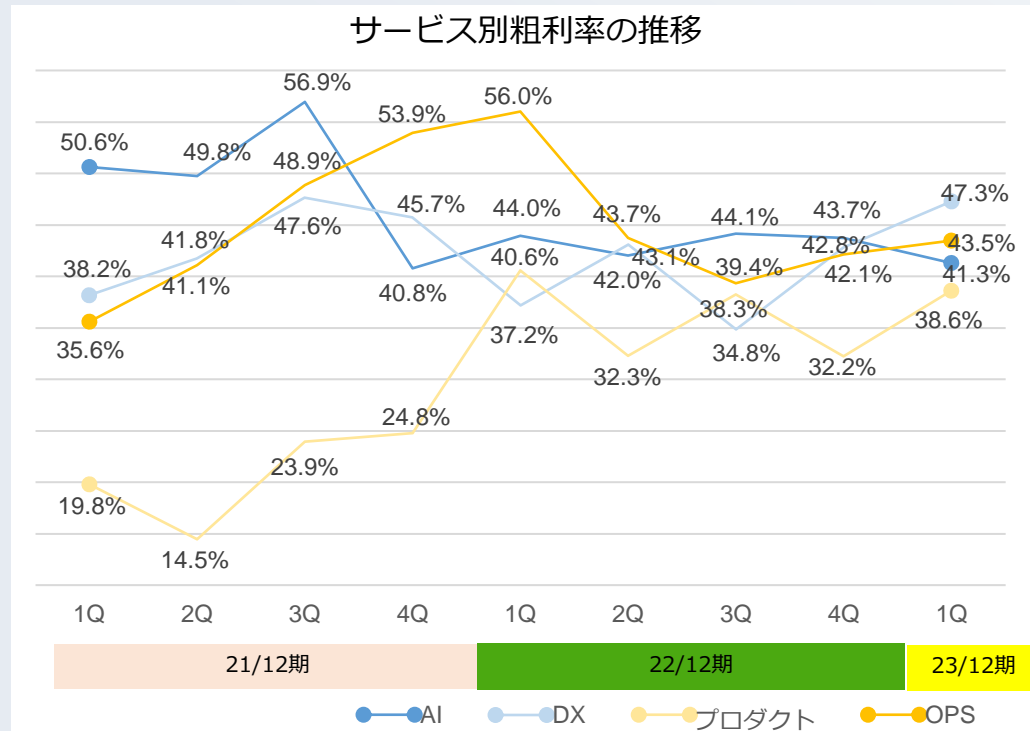
ストック型ビジネスでは、顧客選定と効率化を合わせて実施中

《フロー型ビジネス (サービス区分：AI、DX) 前年同期比 (YoY) 219.8%、前期比 (QoQ) 126.8%》

フロー型ビジネスでは、アライアンス先からの紹介や既存顧客の掘り起こしによって昨年後半から順調に粗利を増加

▶ 粗利率の推移

粗利率は全体的に改善傾向にあるものの、AI区分は売上の増加に伴いパートナー比率が高まったことで粗利率が低下



《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》

OPS：2022年上期から始まった運用案件の効率化が徐々に効果を発揮

プロダクト：粗利率の低い機器販売やクラウド利用料が前期の駆け込みで落ち着き、粗利率は改善

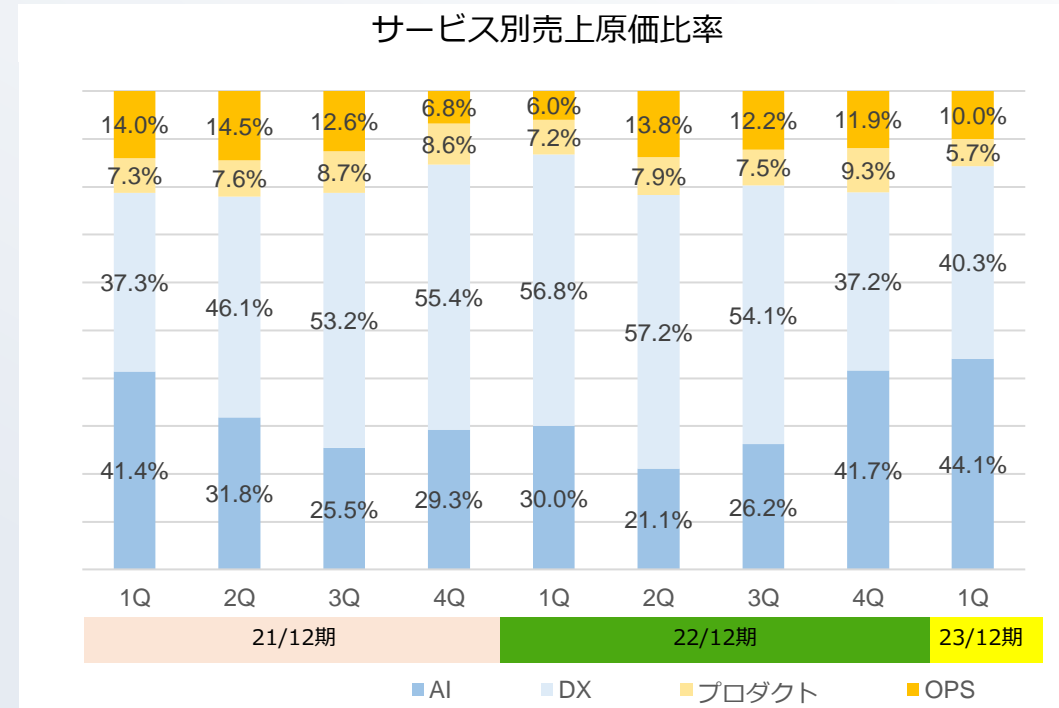
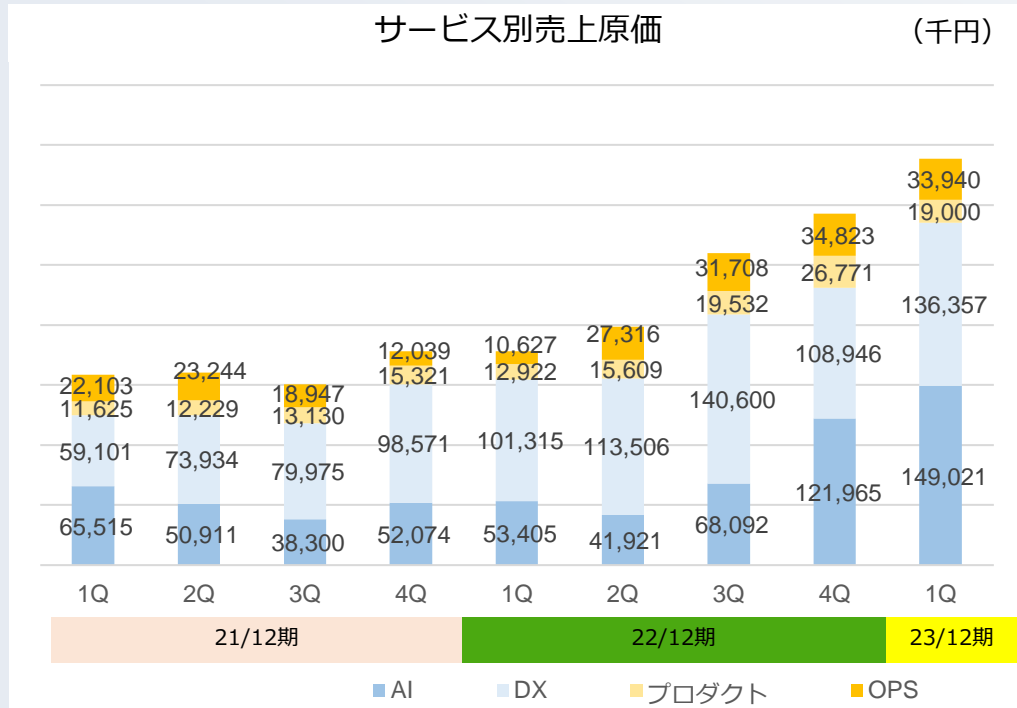
《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》

AI：売上の増加に伴い、パートナー比率が高まったことで前期より1.5%の低下となり粗利率41.3%

DX：大型案件を中心に各案件でしっかりと利益を積み上げ、前期より4.5%の上昇、前年同期と比べると10%程度の改善となり粗利率47.3%

▶ 売上原価の推移

売上の増加に伴って、売上原価も過去最高を記録



《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》

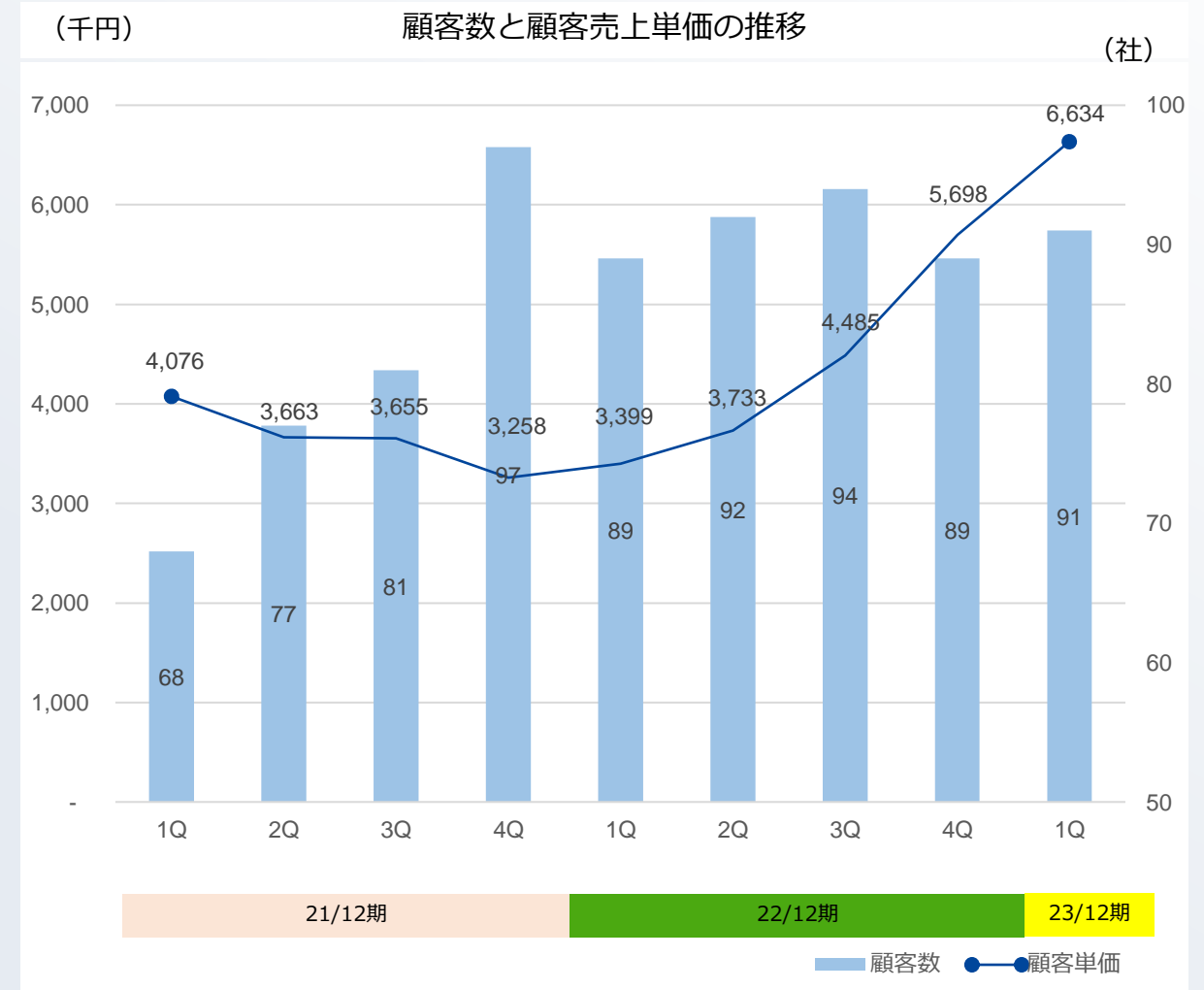
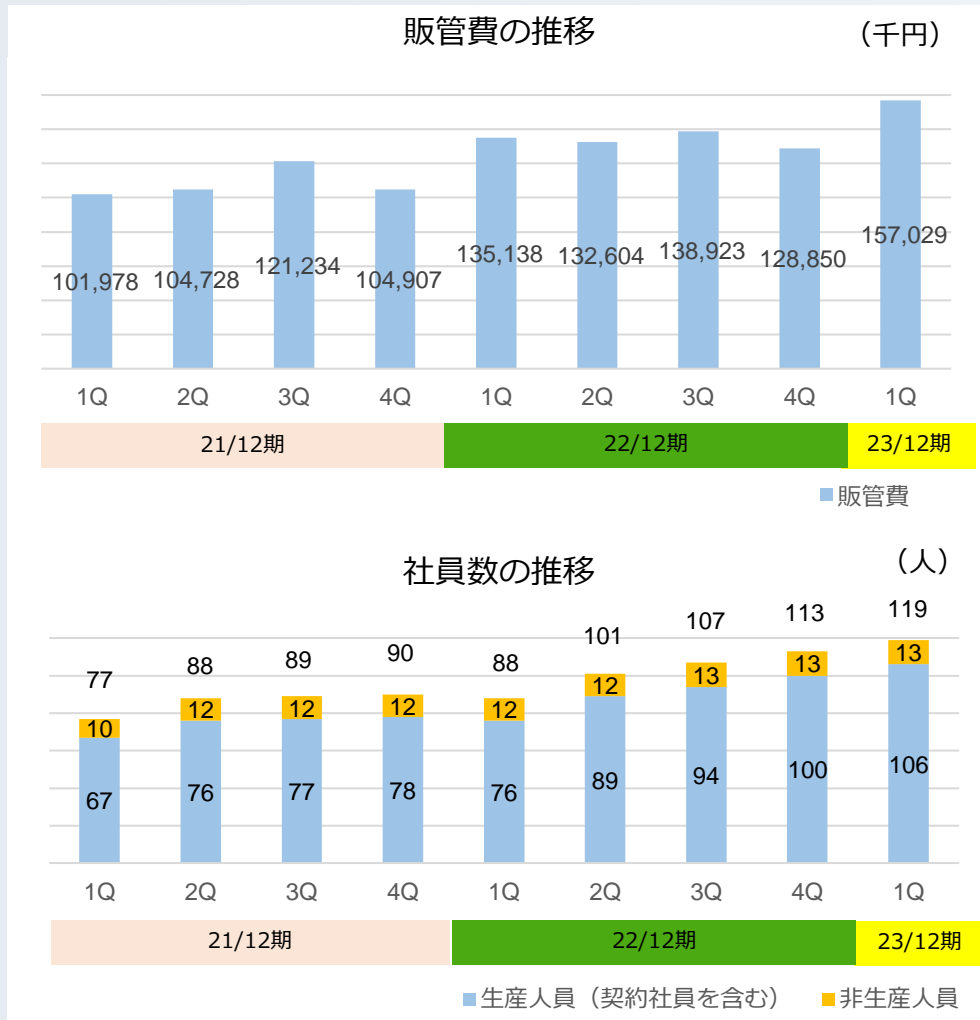
- OPS：前期から引き続きアサインの組み直しによる売上原価の改善を実施しており、一定の削減効果が出ている
- プロダクト：前期の駆け込み案件や大型案件のプロダクト契約がなくなり、売上高の減少と合わせて売上原価も減少

《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》

- AI：前期に引き続きプロジェクト推進やプロジェクト支援でパートナー活用が活発化しており、売上増加と合わせて売上原価も増加
- DX：前々期、前期と継続的にコスト改善が実施できており、利益貢献できている

▶ 販管費・社員数・顧客数・顧客単価の推移

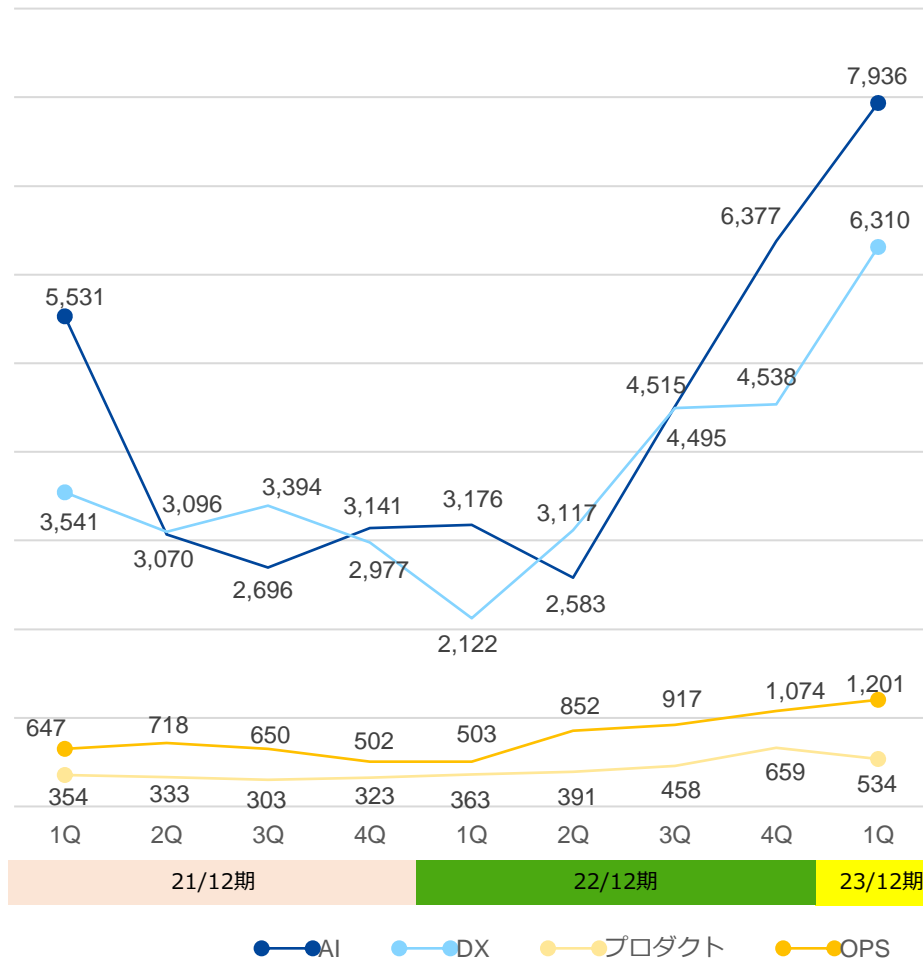
前期から引き続きロイヤルクライアント化の推進による顧客の選択と集中が進み、顧客売上単価は右肩上がりで推移中
 前年同期比（YoY）195.2% / 前期比（QoQ）116.4%



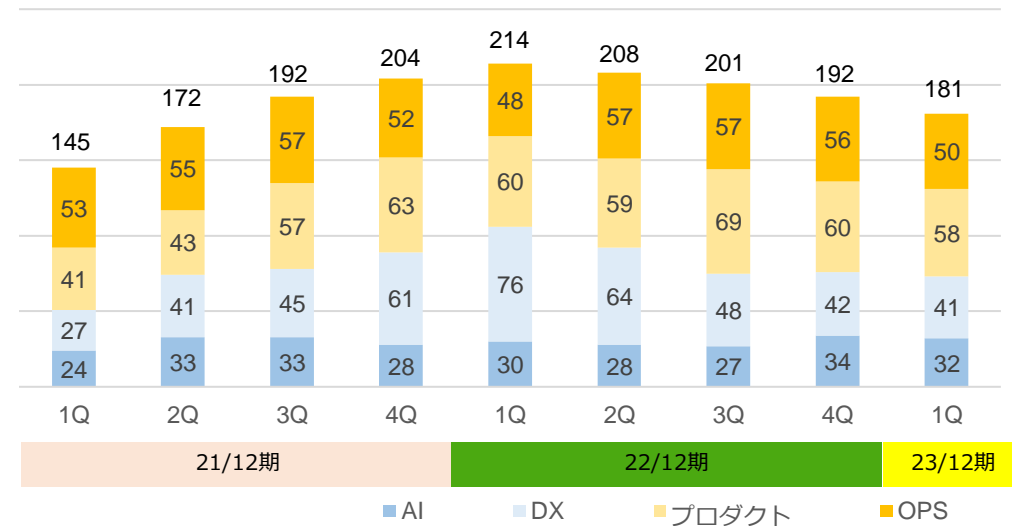
▶ サービス別 1 案件あたりの売上単価・実施案件数・商流状況

顧客層の変化によって先行的にフロー型ビジネス（AI、DX）で1案件あたりの売上単価が跳ね上がった。実施案件数は減っているが、案件規模が大型化している影響によるもので計画通りの推進状況。

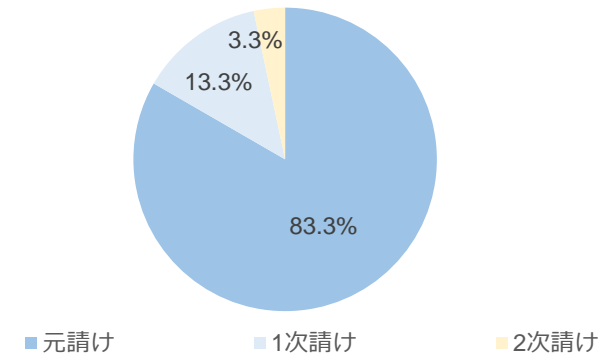
サービス別1案件あたりの売上単価 (千円)



サービス別実施案件数



2023/12期 1Q - 実施案件の商流状況





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

■ サービス関係

- ✓ サッポロホールディングスの「うちれび」正式版アプリにマルチAIプラットフォーム「SyncLect」を導入いただきました。
- ✓ エッジAIセンシングプラットフォーム「AITRIOS」とインテリジェントビジョンセンサー「IMX500」を活用した「SyncLectシリーズ」のスマート化支援サービスを強化
- ✓ 「Azure OpenAI Service」による企業向けGPTサービスラインナップの拡充について

■ 協業関係

- ✓ 崇城大学IoT・AIセンターと熊本の地域DXを推進するパートナー事業を開始
- ✓ NICEアライアンス参画のお知らせ
- ✓ 株式会社BTMとの協業強化についてのお知らせ
- ✓ セキュアとリテールDX開発の協業強化

■ その他

- ✓ 譲渡制限付株式報酬制度の導入に関するお知らせ
- ✓ 経済産業省「GXリーグ基本構想」への賛同に関するお知らせ

▶ 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。
- ▶ 本書に記載の数字については、すべてグループ全体の連結数値となっております。
- ▶ 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。