

2023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

2023年8月14日

証券コード 4011



2023年12月期 第2四半期決算概要 (連結)

(千円)

(千円)

	22/12期 実績 第2四半期 (1~6月)		23/12期 実績 第2四半期 (1~6月)			
		構成比 (%)		構成比 (%)	前年同期比 (%)	年間予算達成率 (%)
売上高	645,895	100.0	1,158,212	100.0	179.3	54.9
AI	167,631	25.9	462,805	40.0	276.1	56.4
DX	360,762	55.8	523,936	45.2	145.2	55.0
プロダクト	44,803	6.9	53,171	4.6	118.7	44.6
OPS	72,698	11.2	118,300	10.2	162.7	54.6
営業利益	1,529	0.2	46,724	4.0	3,054.3	38.8
経常利益 (経常損失)	△7,410	—	47,857	4.1	—	38.3
四半期純利益 (四半期純損失)	△8,774	—	30,069	2.5	—	34.7
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (四半期純損失)	△8,774	—	30,166	2.6	—	34.8
1株当たり四半期純利益 (1株当たり四半期純損失)	△4円69銭		16円11銭			

《売上高》

- 前年同期比(YoY)179.3%、前期比 (QoQ) 91.9%、前年同四半期比 161.5%
 - ➔ アライアンス戦略の推進によって年商規模が大きい顧客層へ変化しており、売上の底上げに成功
 - ➔ 上期 (第1、第2四半期) 売上は、計画の20%程度上振れで進行中

《営業利益》

- 2022年度第1四半期以来の1,455万円の営業損失が発生
 - ➔ 6月末で収束した不採算案件の影響により1,400万円程度の損失が発生
 - 粗利額：前年同期比(YoY)146.9%、前期比 (QoQ) 81.2%、前年同四半期比 122.2%
 - ➔ 売上原価の増加：大型案件の最終フェーズに向けた品質改善、新規案件立ち上げフェーズに伴う人員リソースの投下
 - ➔ 販管費の増加：前年同期比(YoY)130.3%、前期比 (QoQ) 122.2%、前年同四半期比 144.7%
 - ・採用及び教育にコストをかけたため販管費は過去最高を更新
 - ・採用は順調に進んでおり、従業員数も過去最高を更新

《経常利益》

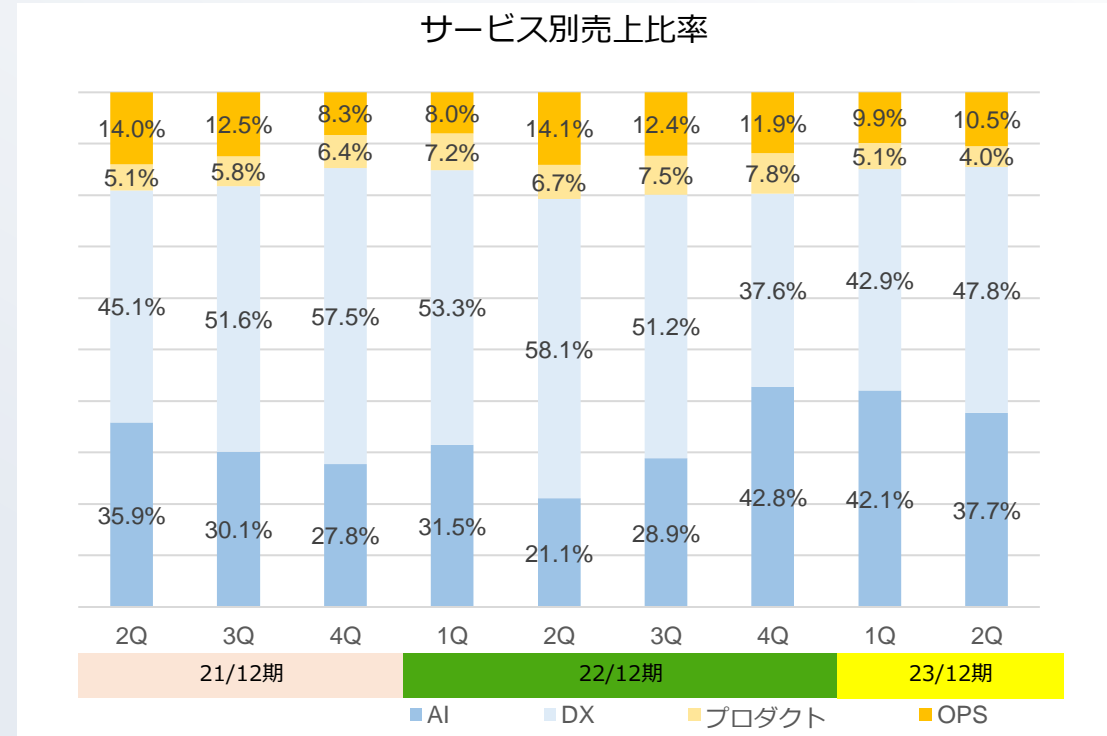
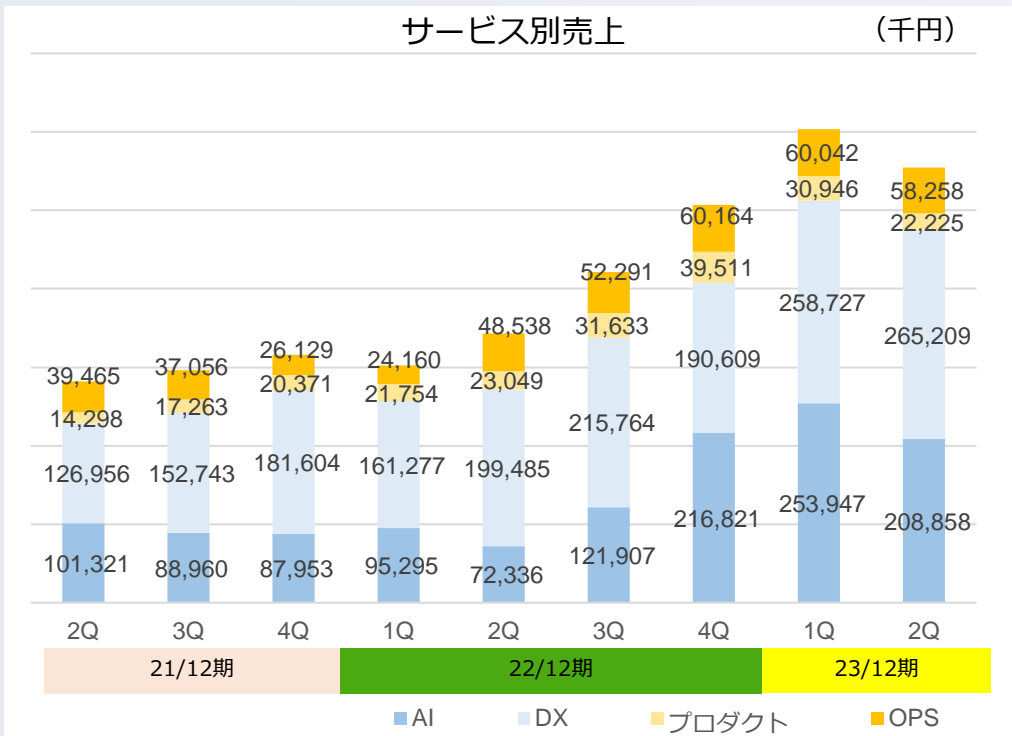
- 営業外収益：助成金/補助金などにより110万円程度の収入が発生
 - ※ 前年同期比 (YoY) 、前期比 (QoQ) は、経常損失が発生したため算出しておりません。

《その他》

- 採用：グループ会社全体で採用30名、退職者1名の純増29名
 - ➔ 従業員数 (2023年6月末時点) : 148名 ※ 契約社員3名を含む
 - ➔ 第1四半期の純増6名から大幅に増加

▶ 売上の推移

売上は**過去2番目の売上**を達成、DX区分は**過去最高の売上**を更新。
 引き合いは好調ながらも不採算案件対応による営業機会損失が発生したことで、一時的に伸びが鈍化。



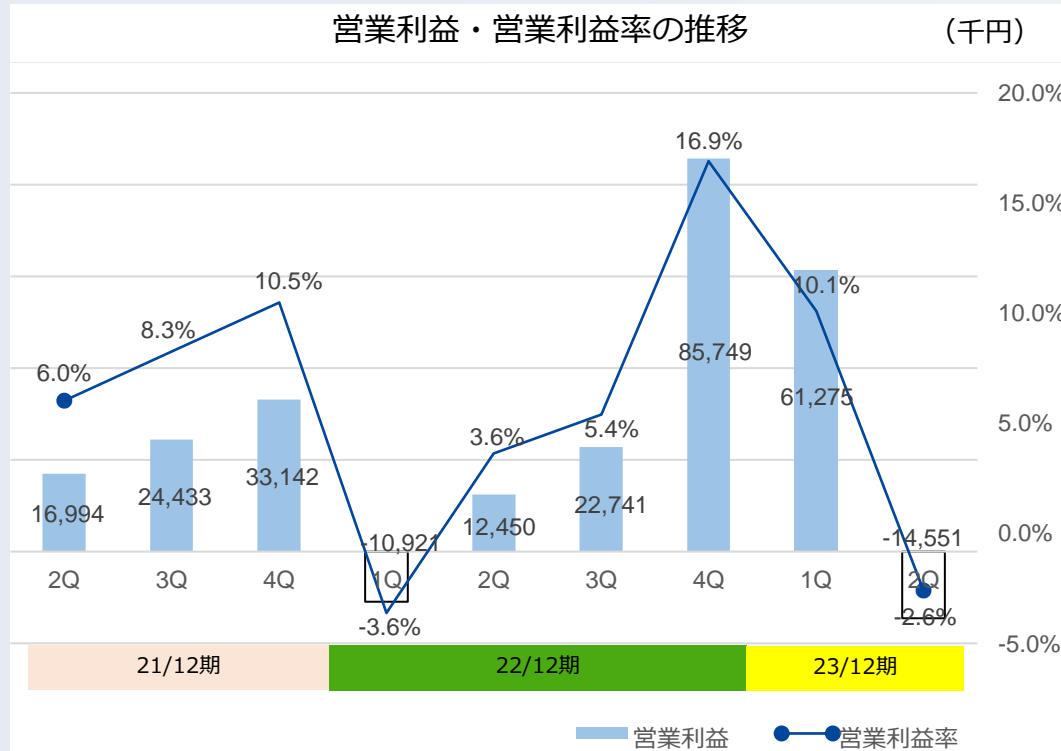
《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）前年同四半期比 112.4%、前期比（QoQ）88.5%》
 OPS：前年同四半期比 120.0% / 前期比(QoQ) 97.0%：既存顧客を中心とした安定的な売上を継続しながら、顧客の入れ替えを実施中
 プロダクト：前年同四半期比 96.4% / 前期比(QoQ) 71.8%：大型案件やPoC案件で発生した一時的な売上分がそのまま減少し、前年同期の水準に戻った

《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）前年同四半期比 174.4%、前期比（QoQ）92.5%》
 AI：前年同四半期比 288.7% / 前期比(QoQ) 82.2%：大型案件が終盤となり売上は落ち着いたものの、顧客の新年度案件が開始されており引き合いも順調
 DX：前年同四半期比 132.9% / 前期比(QoQ) 102.5%：大型案件の継続に加えて、中型案件の安定化により売上が拡大

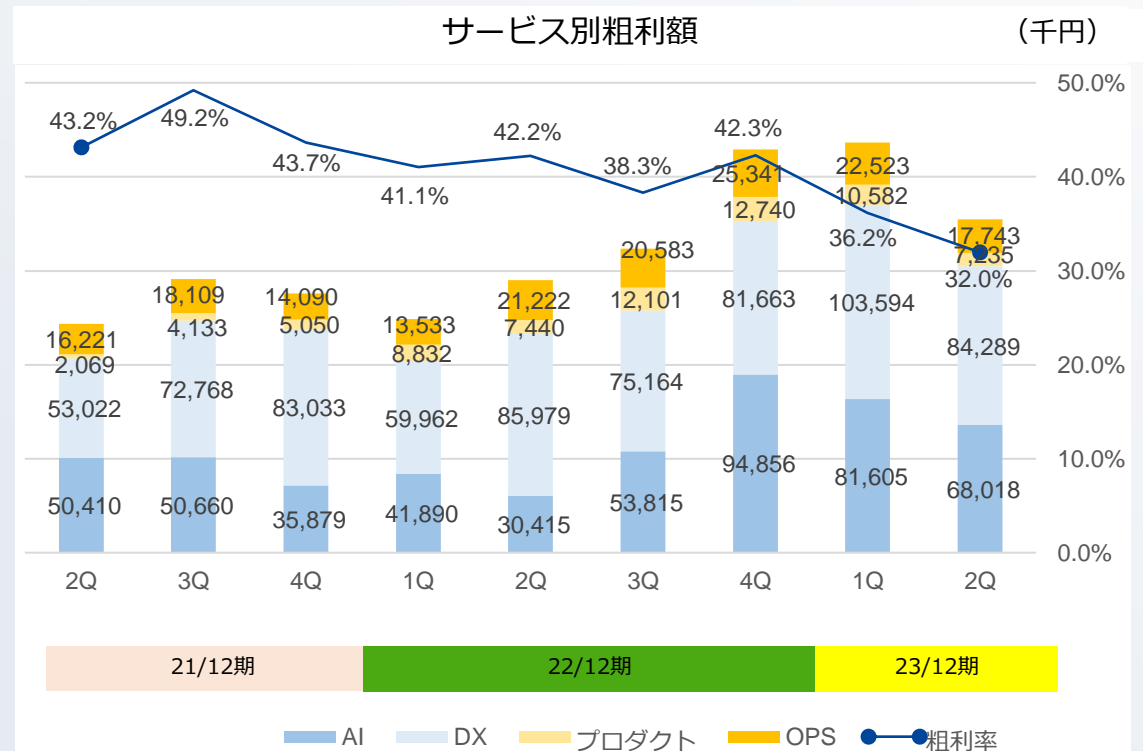
▶ 営業利益・サービス別粗利額の推移

不採算案件の発生に加えて、採用が順調に進んだことによるOJT案件の増加、パートナー比率の上昇が利益率の低下へ。粗利額は、前年同四半期比 122.2%を達成してボリュームは増加。

(※ 営業損失が発生したため、営業利益率の前年同四半期比、前期比 (QoQ) は算出しておりません)



- ・ 不採算案件は、6月末に収束済み
- ・ OJT対象メンバーは、順次パートナーとの入れ替えにより利益率改善や売上向上に貢献
- ・ パートナー比率は、海外リソースの活用やパートナー調達強化によって改善中

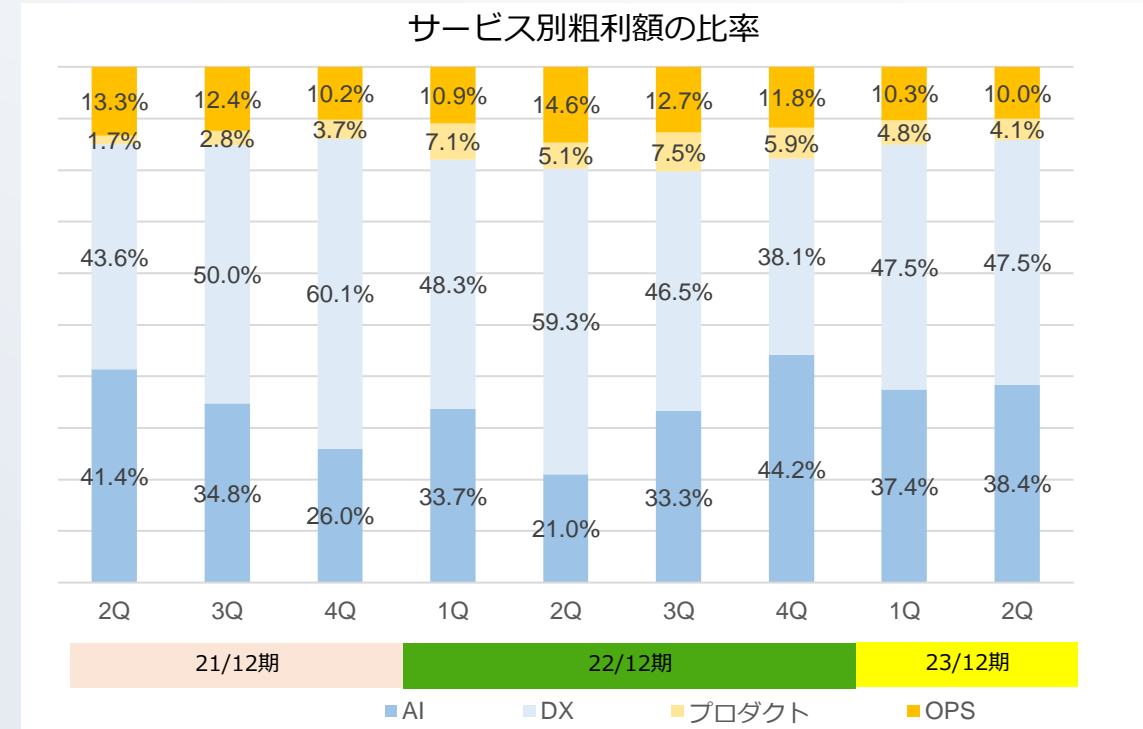
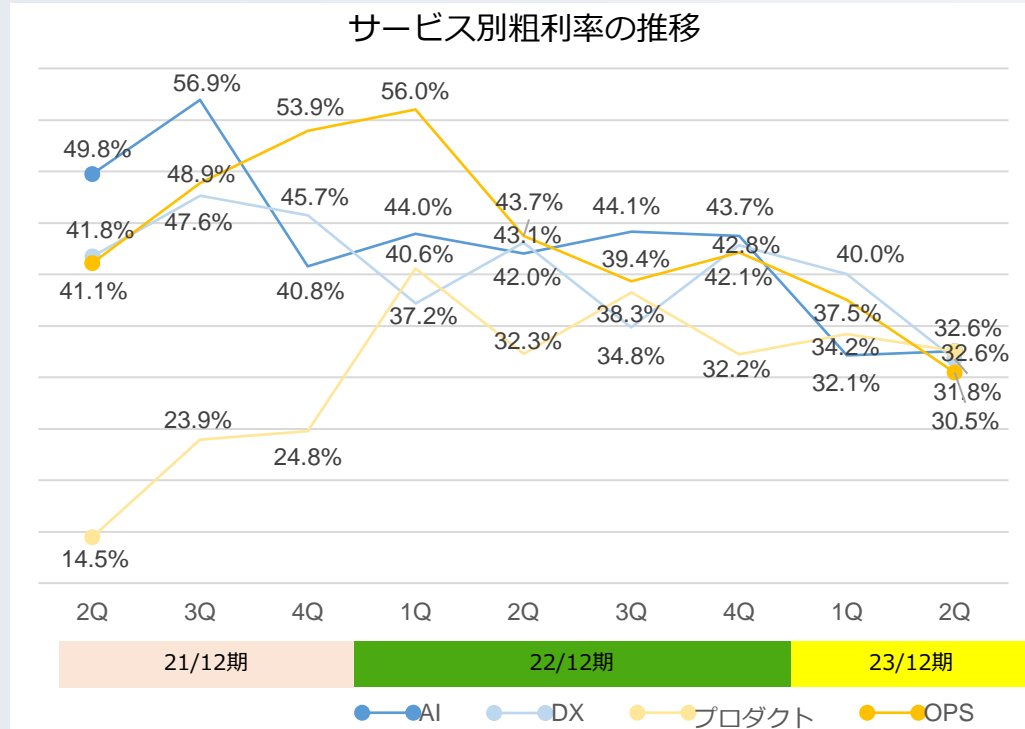


《ストック型ビジネス (サービス区分: OPS、プロダクト)
粗利額: 前年同四半期比 87.1%、前期比 (QoQ) 75.5%》

《フロー型ビジネス (サービス区分: AI、DX)
粗利額: 前年同四半期比 130.9%、前期比 (QoQ) 82.2%》

粗利率の推移

売上の増加に伴って各サービス区分でパートナー比率が上昇、パートナーエンジニアの単価高騰も重なり粗利率が低下。



《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》

OPS：中型案件で運用改善を実施したことで一時的なコスト増が発生（前期37.5% → 30.5%：-7.0Point）

プロダクト：大型A I 案件の機器購入が落ち着き、以前の水準へ（前期34.2% → 32.6%：-1.6Point）

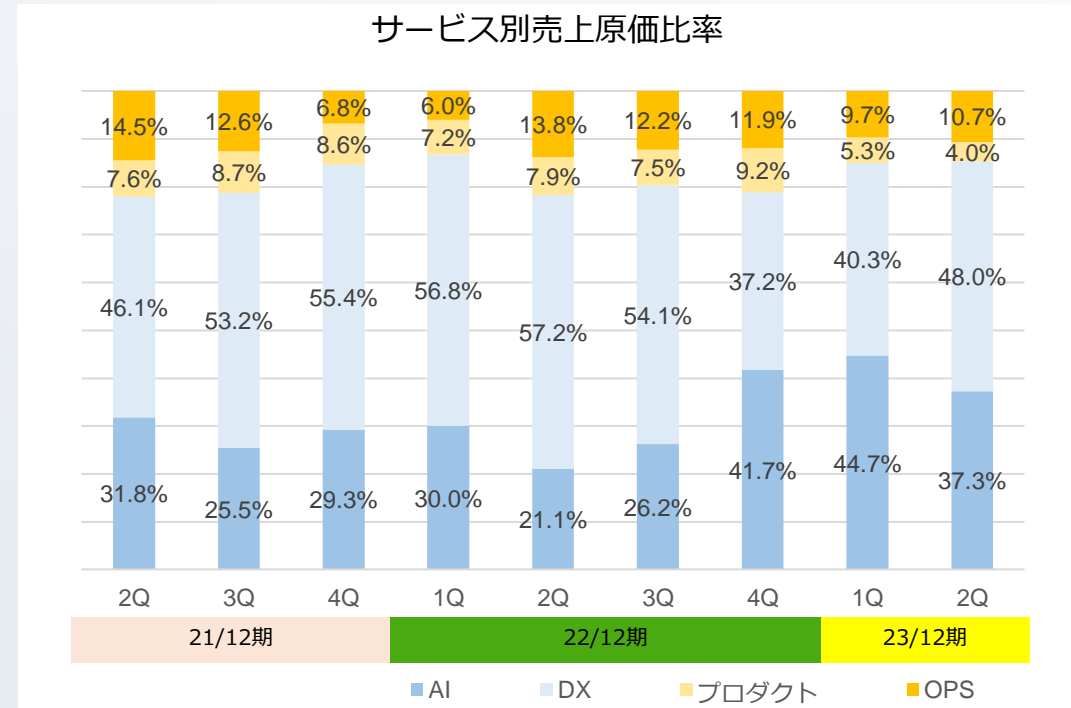
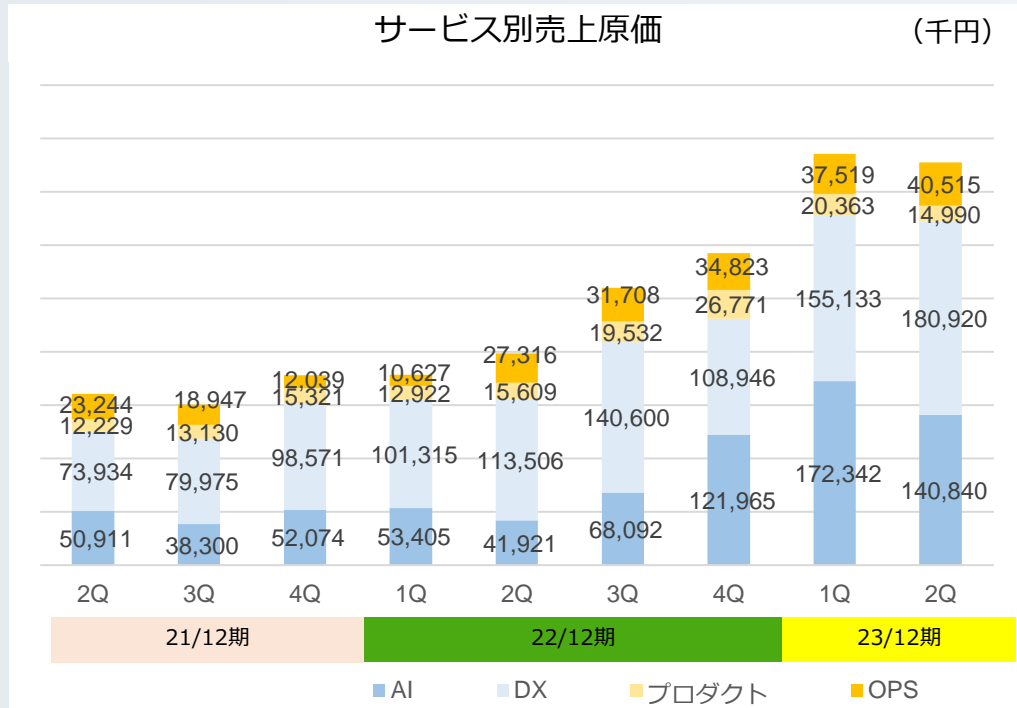
《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》

AI：大型案件が終盤を迎えパートナー比率も低下したことで、粗利率は若干の改善（前期32.1% → 32.6%：+0.5Point）

DX：不採算案件の発生によって大幅に粗利率が低下（前期40.0% → 31.8%：-8.2Point）

▶ 売上原価の推移

売上の増加率以上に売上原価が増加傾向（前年同四半期比 190.2%、前期比（QoQ）97.9%）
 パートナー活用が進んでいる半面、パートナーエンジニアの単価高騰が売上原価増に影響。

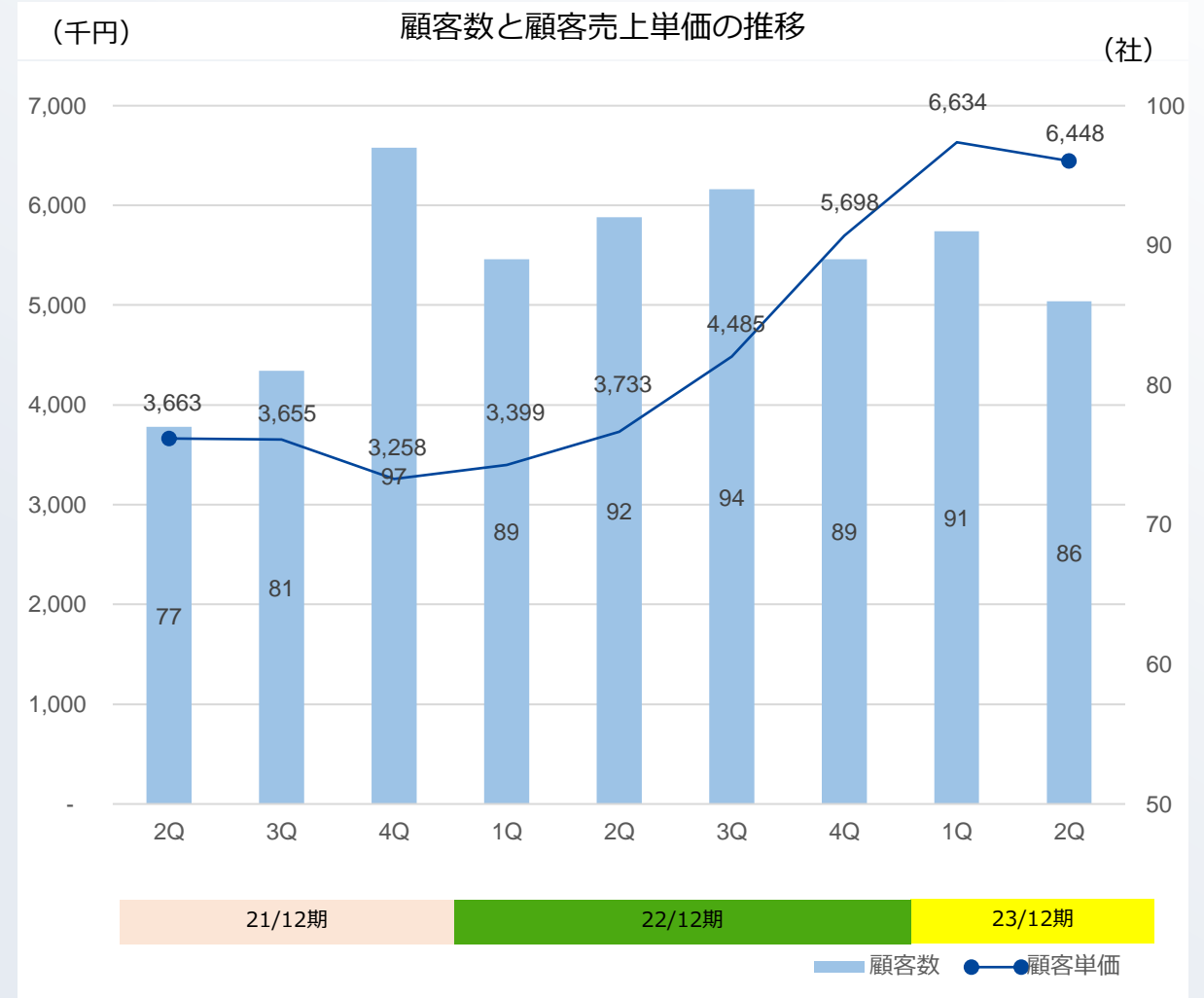
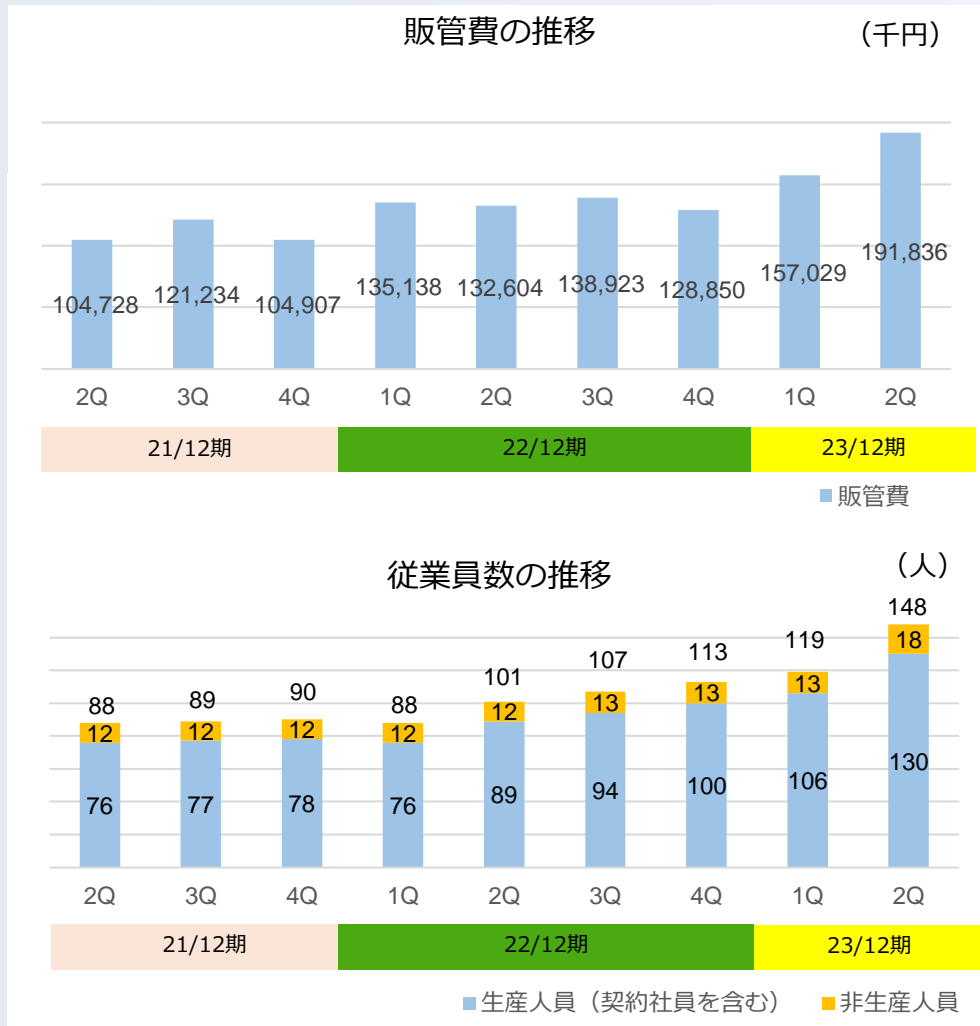


《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）売上原価：前年同四半期比 129.3%、前期比（QoQ）95.9%》
 OPSの中型案件で運用改善を実施したことが売上原価増に影響したが、プロダクトは前年と同水準で推移

《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）売上原価：前年同四半期比 207.0%、前期比（QoQ）98.3%》
 フロー型ビジネスでは、ストック型ビジネス以上にパートナーの利用が進んでおり、パートナーエンジニアの単価高騰や当社従業員の人件費増加に伴って売上以上に売上原価が増加

▶ 販管費・従業員数・顧客数・顧客単価の推移

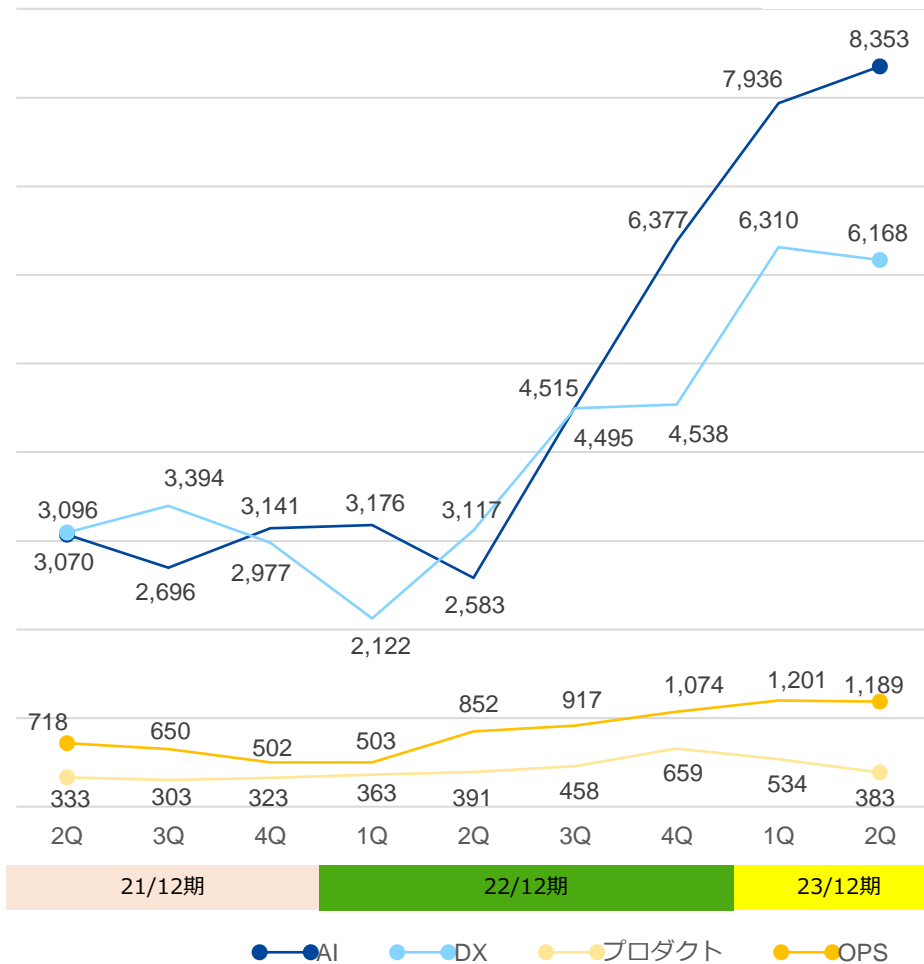
前期同様、ロイヤルクライアント化の推進による顧客の選択と集中を実施中で、顧客売上単価は高水準を維持。
 顧客売上単価：前年同四半期比 170.7%、前期比 (QoQ) 96.1%



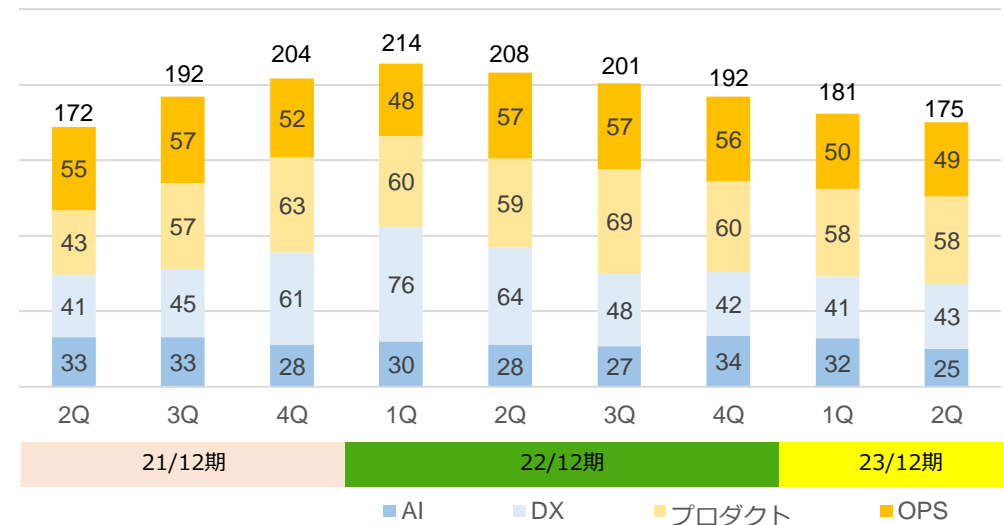
▶ サービス別 1 案件あたりの売上単価・実施案件数・商流状況

顧客層の変化によってAIは、1案件あたりの売上単価がさらに上昇。
 実施案件数は、顧客層の変化によって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。

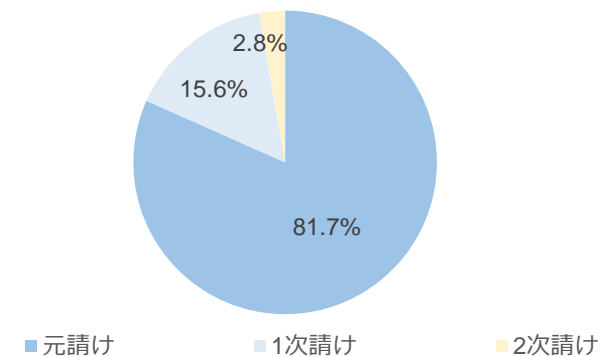
サービス別1案件あたりの売上単価 (千円)



サービス別実施案件数



実施案件の商流状況 (2023年度累積)





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

■ サービス関係

- ✓ NVIDIA Jetsonシリーズに標準対応したエッジAIデバイス管理ソリューション「SyncLect Edge AI DMS」を開発
- ✓ GPTモデルを活用したAIプログラミングアシスタント「GitHub Copilot for Business」の全社導入を開始
- ✓ Microsoft365 利用企業向けに「Azure OpenAI Service」を最短1日から始められる「Power Platform」向けAIチャットボット導入サービス開始

■ 協業関係

- ✓ 株式会社Branding Engineerとの協業によるDX支援サービス強化に関するお知らせ
- ✓ ソニーネットワークコミュニケーションズの「ELTRES IoTネットワークサービス」のパートナーになりました。
- ✓ 株式会社ジオコードとChatGPT活用における連携を開始
- ✓ rinna株式会社との協業強化についてのお知らせ
- ✓ 株式会社ROBOT PAYMENTと連携し、スマートシティやスマートストア向け決済サービスを追加
- ✓ ソニーグループのミーク株式会社と連携し、エッジAIソリューション事業を強化
- ✓ マクニカとの協業により、NVIDIA Jetsonを利用したエッジAIの企画から運用まで包括的サポートを提供
- ✓ NVIDIA Inceptionのパートナー企業に認定されました

■ その他

- ✓ 2023年度 人工知能学会全国大会にFast Labelと共同出展
- ✓ 経済産業省の「GXリーグ」参画に関するお知らせ
- ✓ 海外子会社設立に関するお知らせ

▶ 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、6月に設立したDATA IMPACT JOINT STOCK COMPANYを含めたグループ全体の連結数値となっております。
- ▶ 本書では、数字の比較を次の3つに分けて記載しております。
 - ・ 『前期比（QoQ）』：前四半期数字と当該四半期数字の比較
 - 23/12期1Qと23/12期2Qの数字を比較
 - ・ 『前年同期比（YoY）』：（前年度）当該四半期累計数字と（本年度）当該四半期累計数字の比較
 - 22/12期2Q（1Qを含めた累計数字）と23/12期2Q（1Qを含めた累計数字）の数字を比較
 - ・ 『前年同四半期比』：（前年度）当該四半期数字と（本年度）当該四半期数字の比較
 - 22/12期2Qと23/12期2Qの数字を比較
- ▶ 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。