

2023年12月期第2四半期 決算説明資料

株式会社ヘッドウォータース

2023年8月18日

証券コード 4011

目次

01 — ヘッドウォータースとは

- 過去
- 現在
- 未来

02 — 2023年度上半期の振り返り

- 前進したこと
- 目論み通りいかなかったこと

03 — 具体的な課題と戦略

— Appendix



商号	株式会社ヘッドウォータース
設立	2005年11月
代表者	代表取締役 篠田 庸介
本社所在地	東京都新宿区西新宿6丁目5番1号 新宿アイランドタワー4階
資本金	367,148千円
従業員数	148名（契約社員含む）※ 2023年6月末時点

業界の渦の中心、
源流(Headwaters)
となる

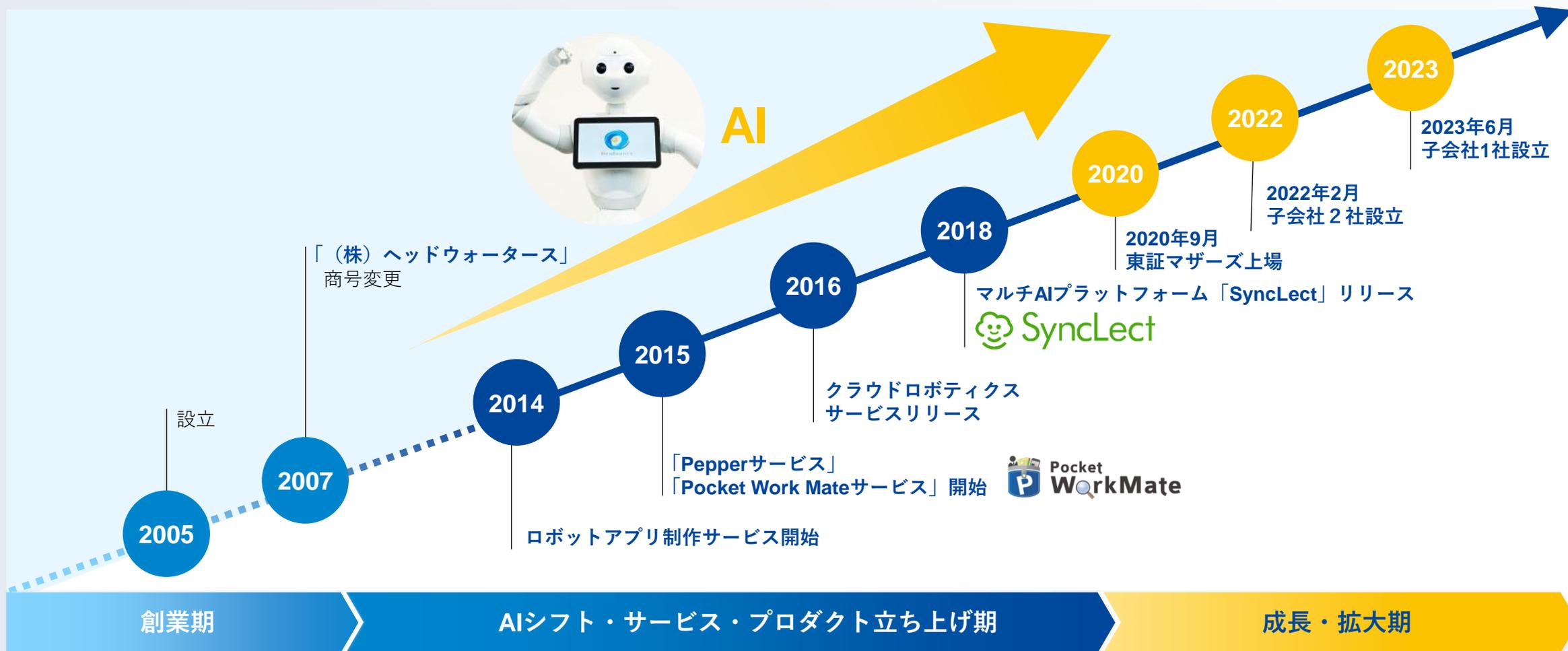
エンジニア × ビジネス = ∞

新技術の社会実装

01 — ヘッドウォータースとは

- 過去
- 現在
- 未来

AIの黎明期から蓄積した豊富なデータと分析手法・開発力を擁するフロントランナー



▶ 市場環境認識

少子高齢化に伴う「生産人口」の減少 + 働き方改革法による2024年問題によりDX・AI活用のニーズは急拡大。中でも自治体DX市場の拡大は大きく見込まれる。市場拡大による、AI/DX人材不足も懸念される。

DX国内市場



■ 業界別DX市場 内訳

	CAGR
製造DX市場	11.2
流通/小売DX市場	16.8
交通/運輸DX市場	13.5
不動産DX市場	12.4
自治体DX市場	19.0

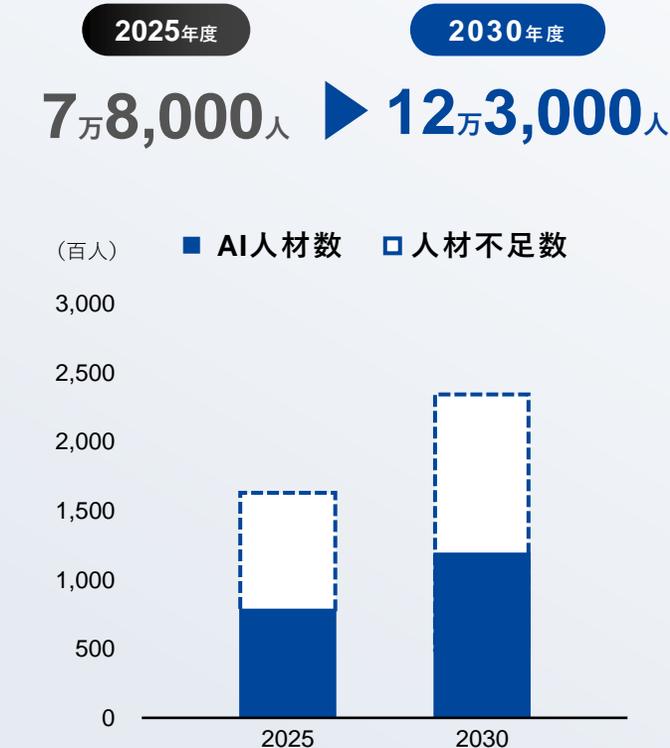
AIビジネス国内市場



■ AIビジネス国内市場 内訳

	CAGR
サービス市場	8.2
アプリケーション市場	8.4
プラットフォーム市場	9.0

AI人材不足数 (需給ギャップ)



出所：(株)富士キメラ総研「2022 人工知能ビジネス総調査」、 「2022デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」、及びみずほ情報総研(株)「IT人材需給に関する調査」をもとに当社作成



3つのAI領域を複合的に組み合わせてサービスを提供

□ フロー型ビジネス

■ ストック型ビジネス

3つのAI領域

— AIソリューション

AIインテグレーション
サービス

顧客ビジネスに寄り添った
AI+αの活用による
ソリューション提供

OPSサービス

継続的な機械学習の実施
AIを組み込んだ保守サービス

DXサービス

デジタル化を通じて、AI利用
も視野に入れたシステム開発

— 学習モデル
エンジン

— プロダクト

プロダクトサービス

当社独自のAIプロダクト提供

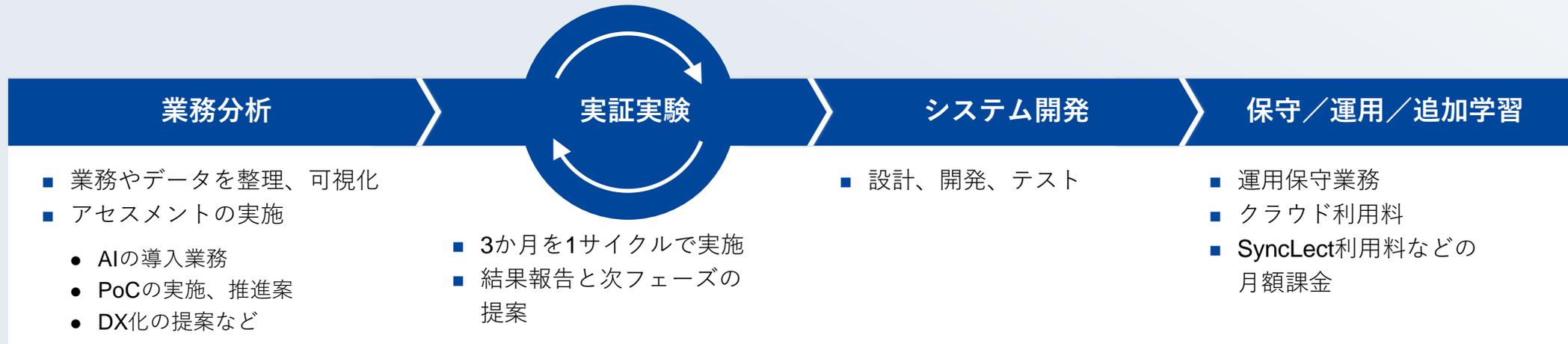
当社事業領域

▶ 「AIインテグレーションサービス」とは...

お客様とコミュニケーションを重ね、「**一気通貫**」で実用性の高いシステムを提供

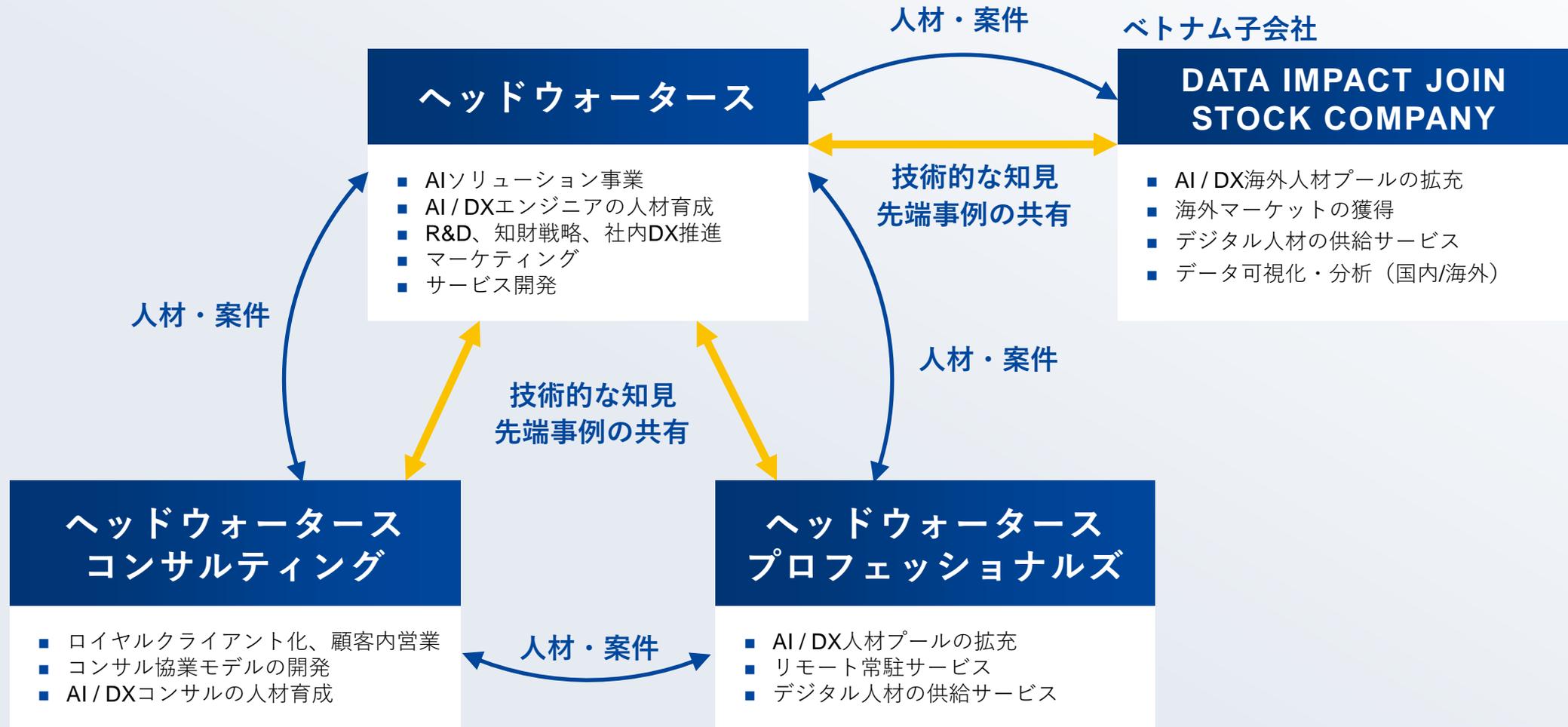
— ポイント

- 不明瞭な要件やAIに対する過度な期待→お客様との認識齟齬の発生を回避するために以下のプロセスのうち、**業務分析**、実証実験の実施を繰り返す
- AIの精度に対する絶対的な指標を起こしにくいため、**準委任契約**になるケースが多い
- PoCでは学習精度の向上以外にも、試験運用によって運用課題の洗い出しを行うなど、本番利用をイメージした実証実験を実施



※ PoC : Proof of Conceptの略で、「概念実証」、「実証実験」の意味。新しいシステムが実現可能か、目的の効果が得られるかなどを実験的に行う検証工程のことを指す。

▶ 子会社設立による役割分担



▶ 「SyncLect」

部品を再利用可能にする「AI+IoT+ビッグデータの開発&運用プラットフォーム」



▶ スーパーシティ構想に向けた当社実績



J-Tech challenges SDGs

スマートストア

- 店舗内購買行動分析
- 顔認証決済プラットフォーム
- スマートスピーカ決済
- 店舗の異常行動検知

公共/ガバメント

- 大阪府スマートシニアライフ
- 熊本県（崇城大学×AITRIOS）
- 経済産業省 オンライン申請システム
- 地域災害予測ソリューション

物流AI / 物流DX

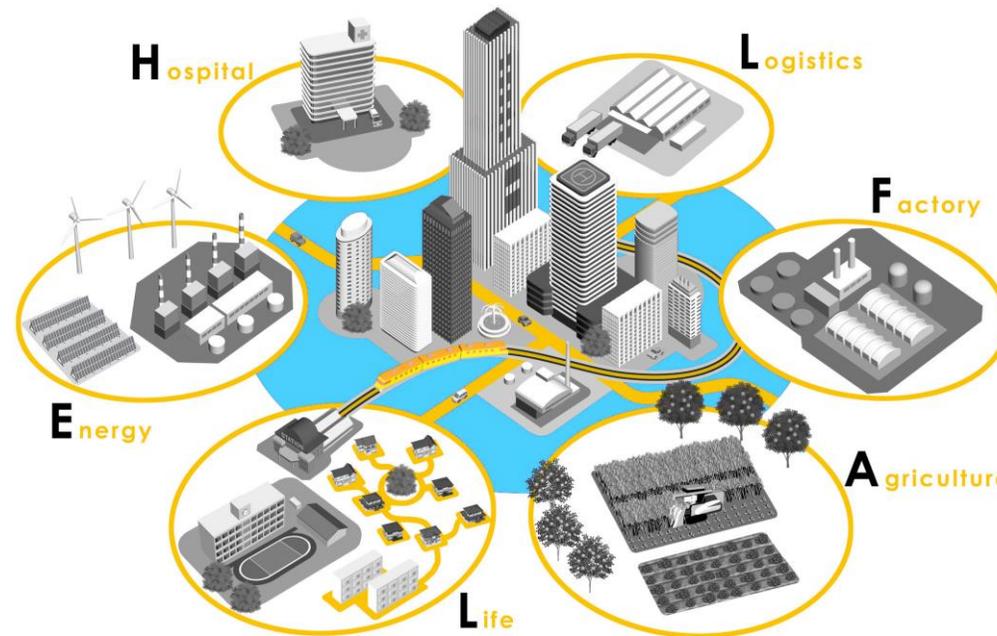
- 配車計画AI
- 配送経路分析
- スペースアナリティクス

スマートファクトリー

- リモートロボットシステム
- モビリティ向け画像解析
- スマートグラス
- 5Gソリューション
- 外観検査の自動化や精度向上

スマートビルディング

- ライフサイクルOS
- トイレ忘れ物検知
- 混雑可視化サービス
- デジタルツイン



AIの社会実装 Society5.0の実現へ

企業都市

日本の企業・
都市と共創し
AIの社会実装

人

モダンテクノロジー
×
人間中心UX人材育成

技術

AIを中心とした
モダンテクノロジー
を駆使した社会実装

02 — 2023年度上半期の振り返り

- 前進したこと
- 目論み通りいかなかったこと



2023年12月期 第2四半期 決算概要 (連結)

(千円)

(千円)

	22/12期 第2四半期累積 実績		23/12期 第2四半期累積 実績			
		構成比 (%)		構成比 (%)	前期比 (%)	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

1,158,212 千円

- 前年同期比 179.3%
- 年間予算達成率 54.9%

過去最高額

《前進したこと》

- 第1四半期はエンタープライズ系企業から期末の予算消化案件が想定以上に増え、大幅な売り上げ増に繋がった
- アライアンス戦略が堅調に推移したことで、ロイヤルクライアント化が進行
顧客層が変化し、単価の押し上げに繋がる
- 大型案件が複数推進中で、全サービス区分で前年同期比（YoY）を超えて売上が増加
- 2022年度設立の子会社2社は順調に成長
- 売上計画の20%程度上振れで進行中

《目論見通りいかなかったこと》

- 第2四半期の不採算案件により営業の機会損失が発生

営業利益

46,724 千円

- 前年同期比 3,054.3%
- 年間予算達成率 38.8%



《前進したこと》

- 粗利額は2期連続過去最高を更新
→粗利額：3.95億円、前年同期比 (YoY) 146.9% **過去最高額**
- 採用及び教育にコストをかけたため販管費は更新したが、計画通りの進捗
→販管費：3.48億円、前年同期比(YoY)130.3%
- ロイヤルクライアントの獲得により1社あたりの売上単価が大幅に増加
→1社あたりの売上単価：6,543千円、前年同期比(YoY)183.4%

《目論見通りいかなかったこと》

- 第2四半期に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1,400万円強の損失が発生
- 売上原価の増加：
→売上原価：7.62億円、前年同期比 (YoY) 202.5%
→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

経常利益

47,857 千円

- 年間予算達成率 38.3%

《前進したこと》

- 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

その他

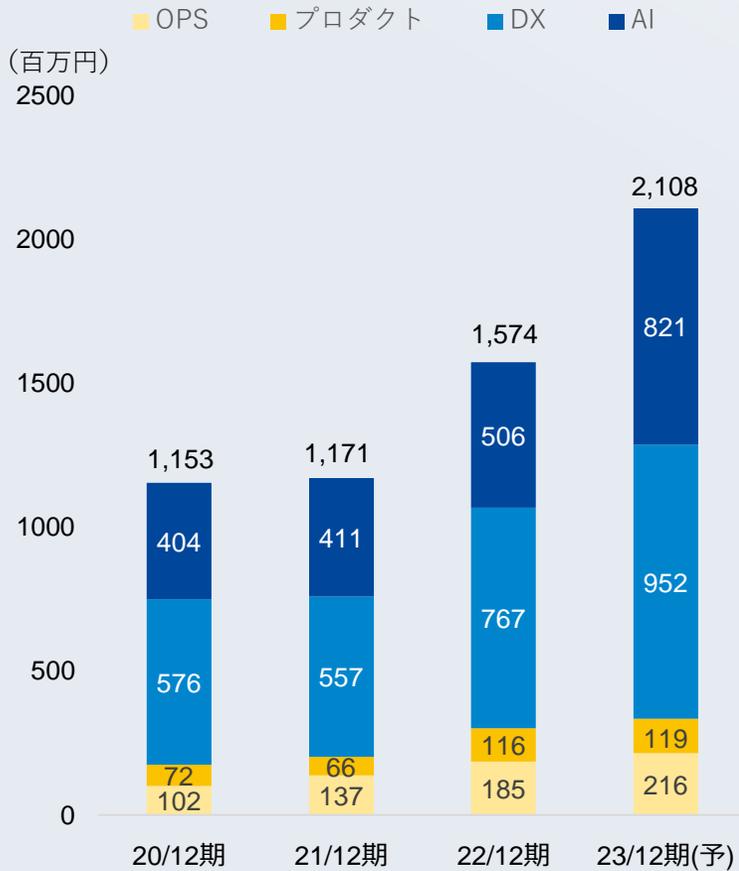
《前進したこと》

- 採用は順調に進んでおり、従業員数も過去最高を更新
 - ➔従業員数（2023年6月末時点）：148名 ※ 契約社員3名を含む
 - ➔グループ会社全体で純増35名
- 海外子会社の設立によりグループ間の連携が進行中
 - ➔ Kaggleコンペでメダルを早速受賞！



▶ 経営指標 1

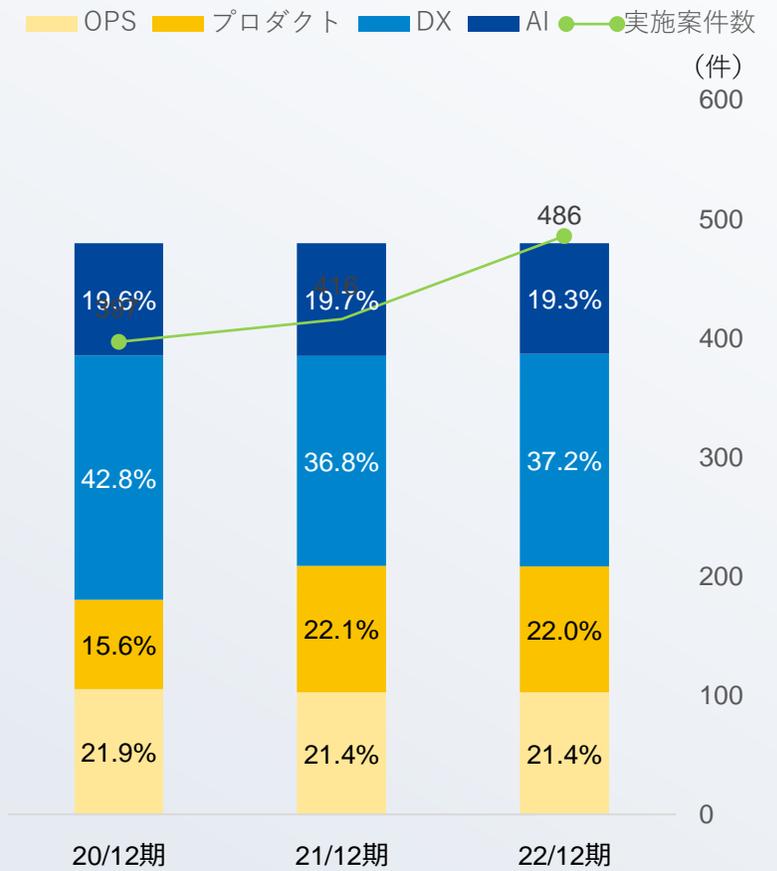
サービス別売上高



アライアンス戦略関連売上高



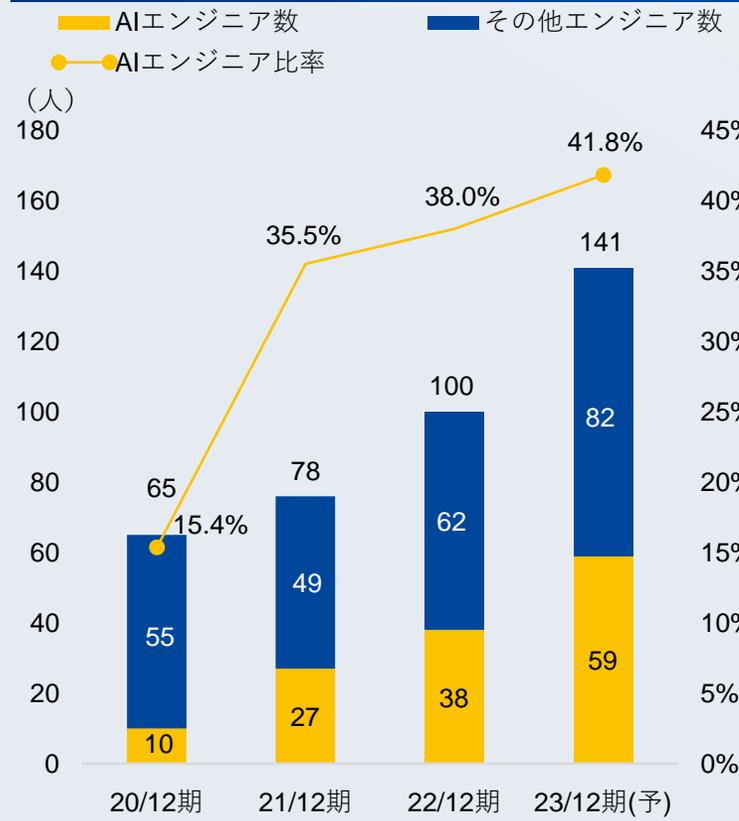
実施案件数とサービス別案件比率



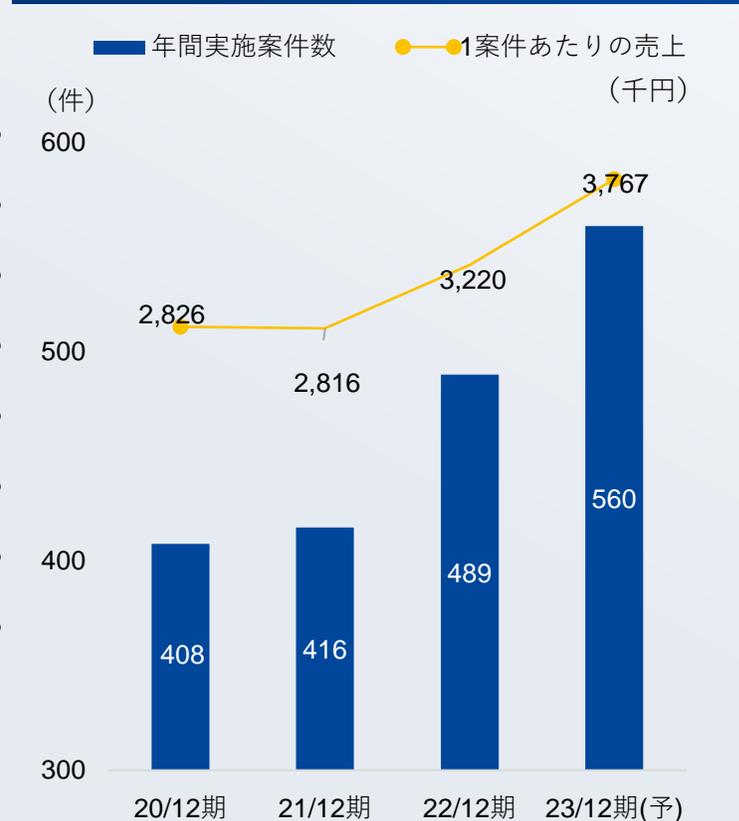
※ 22/12期から子会社を含む連結数字となっています

▶ 経営指標 2

AIエンジニア人材の推移



1案件あたりの売上



顧客1企業あたりの年間売上高



※ 22/12期から子会社を含む連結数字となっています

▶ 成長戦略の進捗状況

短期

DXニーズへの対応

案件受注、人材教育ともにDXニーズに対応中。
一気通貫モデルの強みを活かして、**協業案件が増加中**。

(参照：経営指標)
サービス別売上高
実施案件数とサービス別案件比率

外部リソースの活用

アライアンス戦略による売上が急拡大。マイクロソフトをはじめ、大手企業と連携を強化。

(参照：経営指標)
アライアンス戦略関連売上高
顧客1企業あたりの年間売上高

中・長期

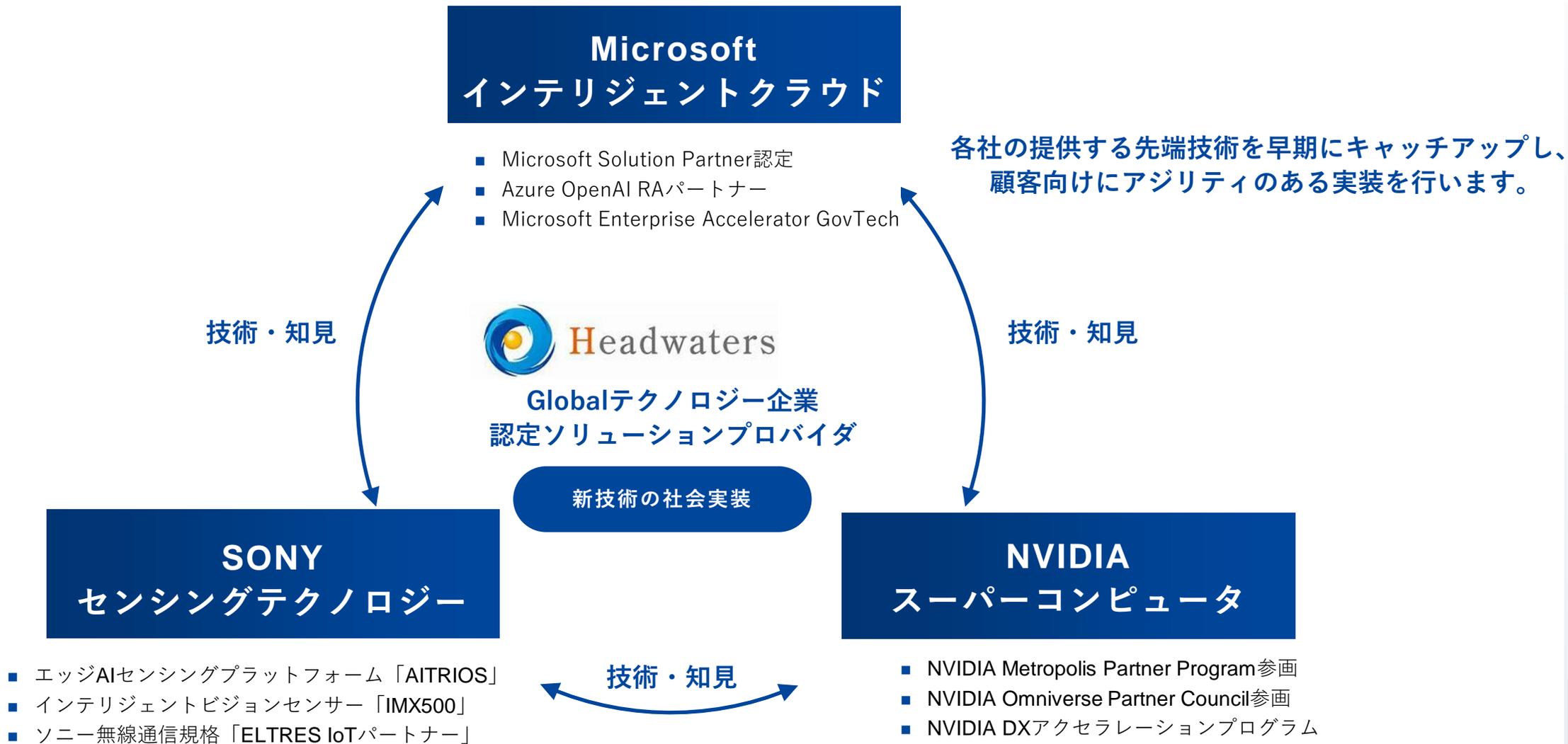
ストック売上の向上

安定的な収益基盤の確立に向けて比率向上中。
2023年度上期：ストック売上が1.7億円を突破。

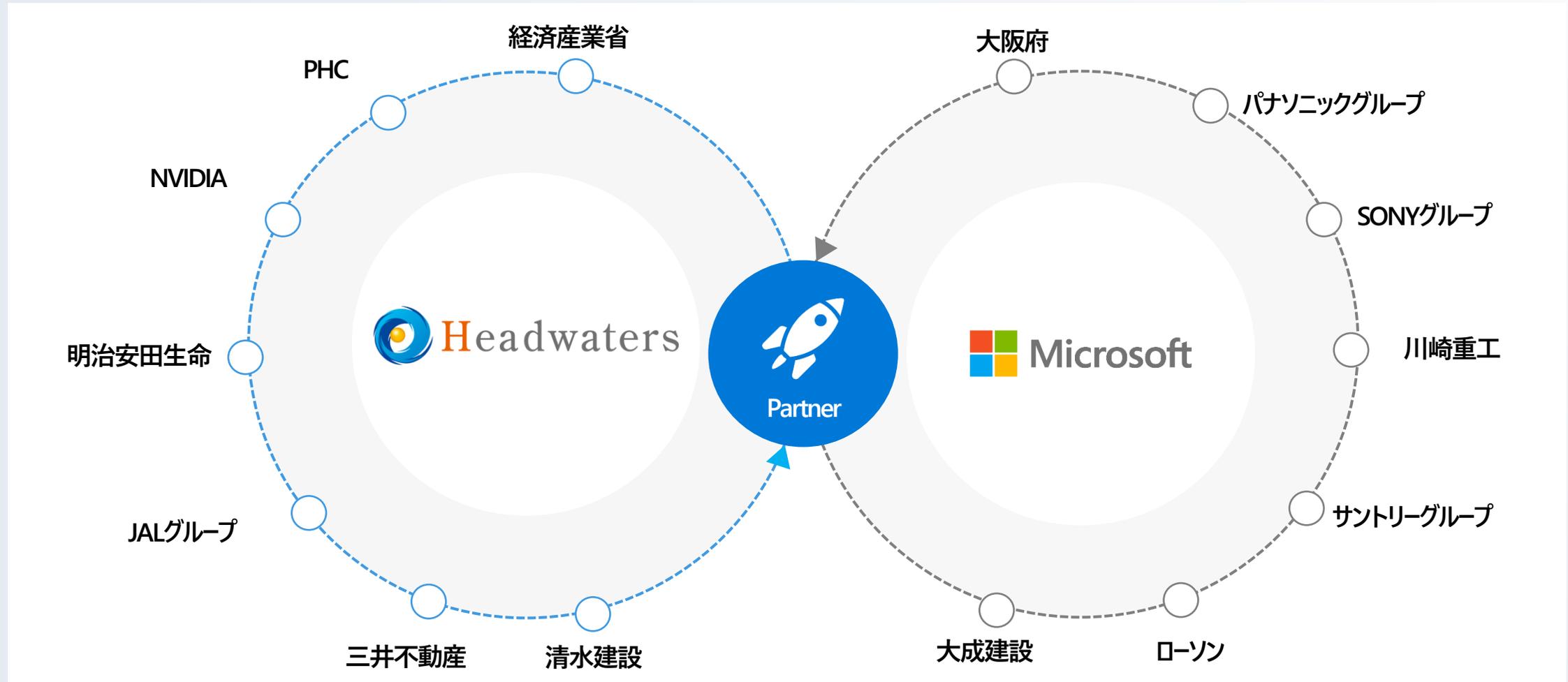
(参照：経営指標)
サービス別売上高

新たな収益源の確保

新技術に対するR&D、自社サービス開発に加えて、
知財戦略を推進中。



Microsoftの持つ顧客やテクノロジーと当社の持つ顧客や技術力を結びつけてビジネスを加速。
『共同営業×共同マーケティング×共同ソリューション』によるエコシステムを構築



WebによるPull型営業とアライアンス活用によって多くの業種・分野のトップ企業と取り引きを実施

製造・商社

- ・ソニー株式会社
- ・パナソニックAP空調・冷設機器株式会社 ★
- ・YKK株式会社★
- ・三菱マテリアル株式会社★
- ・ローム株式会社★
- ・豊田通商株式会社★
- ・旭化成株式会社★
- ・ライオン株式会社★

卸・物流・交通

- ・東京青果株式会社
- ・日本航空株式会社
- ・株式会社アルプス物流 ★
- ・京王電鉄株式会社 ★

ロボット

- ・川崎重工業株式会社
- ・リモートロボティクス株式会社 ★

医療・製薬・ヘルスケア

- ・PHC株式会社★
- ・アボットメディカルジャパン合同会社★

食品・飲食

- ・サッポロホールディングス株式会社
- ・株式会社J-オイルミルズ
- ・サントリー株式会社 ★
- ・株式会社伊藤園 ★
- ・日清製粉株式会社 ★

メディア・教育

- ・株式会社日本経済新聞社 ★
- ・株式会社ベネッセコーポレーション★

不動産・建設・エネルギー

- ・大成建設株式会社 ★
- ・清水建設株式会社
- ・三井不動産株式会社

通信・Webサービス

- ・ソフトバンク株式会社
- ・SB C&S株式会社 ★
- ・株式会社エヌ・ティ・ティ・データ ★
- ・ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社 ★

金融・保険

- ・日本レコード・キーピングネットワーク株式会社
- ・明治安田生命保険相互会社
- ・SOMPOデジタルベンチャーズ株式会社 ★
- ・東京海上ディーアール株式会社 ★
- ・株式会社セブン銀行 ★

小売・販売

- ・株式会社ヴィレッジヴァンガードコーポレーション
- ・株式会社ローソン
- ・株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス
- ・株式会社ビックカメラ★
- ・株式会社セブン-イレブン・ジャパン★
- ・株式会社ニトリ★

官公庁・公的機関

- ・経済産業省
- ・大阪スマートシニアライフ実証事業推進協議会
- ・神戸大学★
- ・崇城大学★
- ・国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構 ★

(順不同：★は直近1年間の新規取引先)

03 — 具体的な課題と戦略

売上向上

- ロイヤルクライアントの計画的な獲得
 - ▶ コンサルチームの強化によってワンストップの強みを活かす
 - ▶ アライアンスの強化

利益率向上

- ライセンスモデルをはじめとするストックビジネスの強化
- PoC案件や研究開発事例をサービス化、案件化していくことで収益を上げ、SyncLectの活用によって利益率を上げる

収益の安定化

- ラボ契約によるチーム開発によって継続的な契約形態（リカーリングビジネス）を増やす
- スtockビジネスの売上比率向上
 - ▶ フロー型のAI、DX案件から確実にOPS、プロダクトへの積み上げを行う

人材確保

- 人材採用は、子会社3社を含め継続的に実施
 - ▶ 教育、従業員エンゲージメントの向上に向けた社内制度の充実
 - ▶ M&Aによる人材確保

社員待遇の向上

- 技術スキルの幅広いエンジニアが在籍
 - ▶ 子会社化によって職種に合わせた給与体系の見直しへ
 - ▶ 福利厚生の実充実（譲渡制限付株式、各種手当等）

企業がChatGPTを活用する際の課題点

企業利用に特化した場合

- セキュリティ面が不安
- 最新情報に疎い
(ChatGPTが学習しているコンテンツは1年前まで)
- プロンプトの共通化や管理が整っていない
- ChatGPT APIを利用する場合、文字数制限がある
- 企業内ナレッジ（ExcelやWord、PDFなどのファイル）のドキュメント参照ができない
- 企業特有の公開情報をURLベースで学習してほしい
- 日本語だとGPT学習精度が落ちてしまう

独自の生成AIソリューションサービスで課題解決

SyncLect Generative AI

SyncLect Generative AIとは

- GPTの更なる活用に向けた便利な機能群
- 課題点を解消した上で、早く・低コストで導入が可能
- Azure OpenAI Service GPT-4やChatGPT APIを非技術者でも使用可能



プロジェクトマネジメントツールへのChatGPT導入支援

支援内容：Azure OpenAI Serviceの活用によって、**プロジェクトマネジメント業務の効率化**

作業内容：関連データの選定・組み込み・最適化
プロンプトエンジニアリング方法の検証

実施期間：3か月

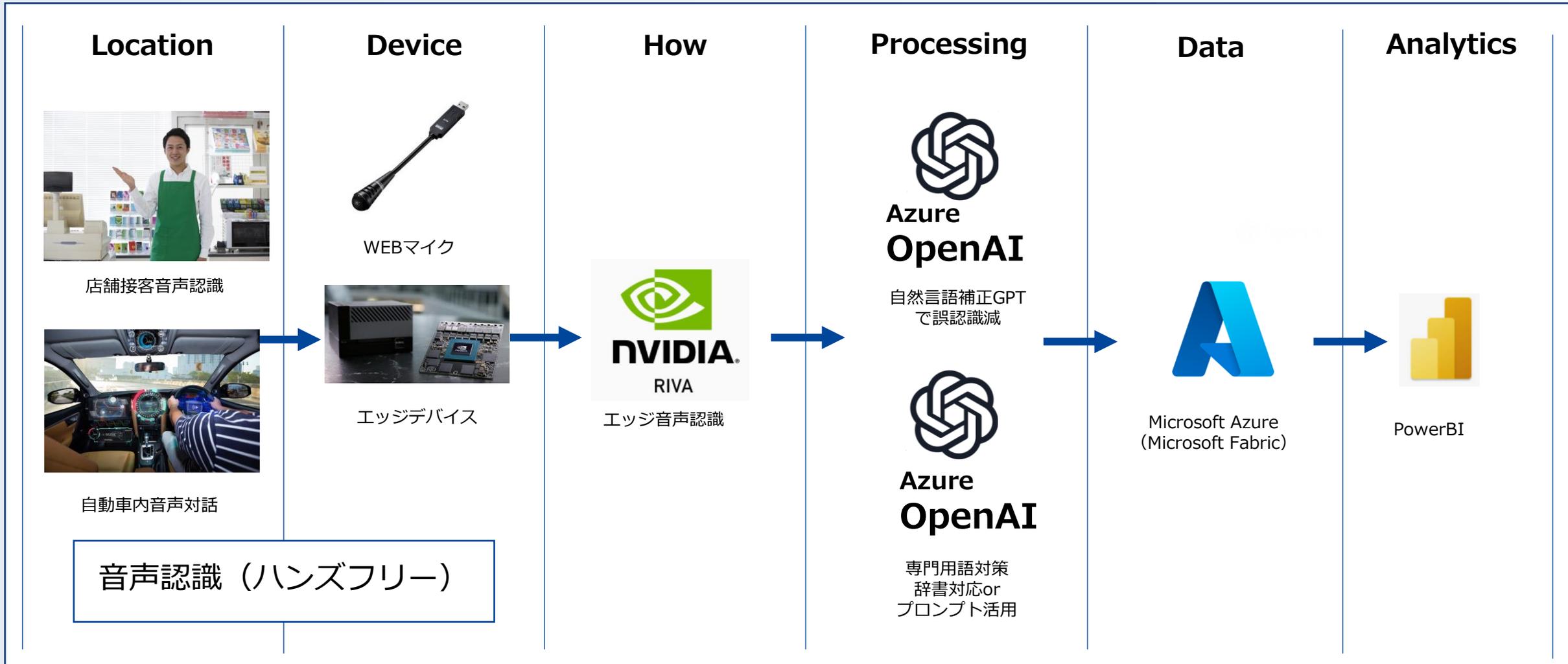
対応人数：3人

成果内容：プロジェクトマネジメントに関する困りごとや
ツールの活用方法についてのみ回答をする、
セキュアなChatBotを実装



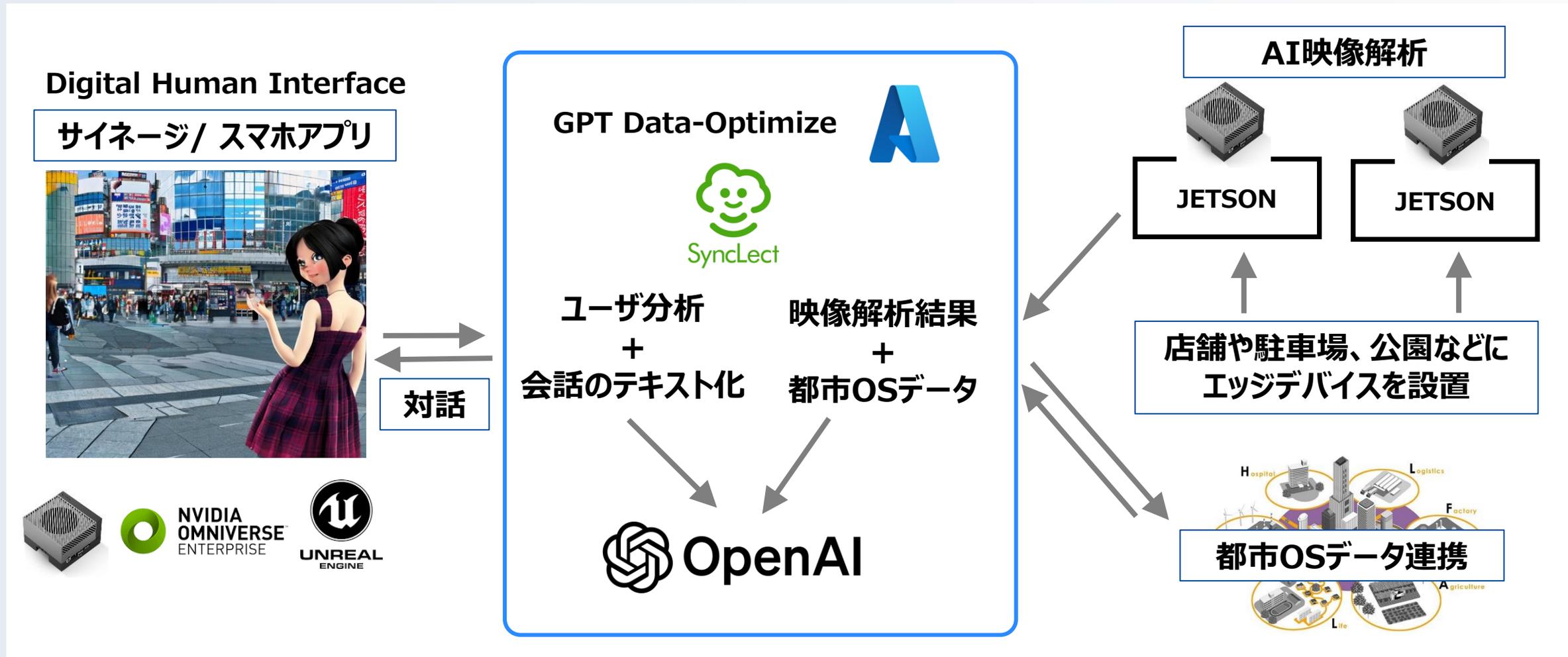
▶ 生成AI（実例紹介②）

NVIDIAエッジによる音声認識 × Azure OpenAI Service



▶ 生成AI（実例紹介③）

スマートシティ：サイネージやスマホアプリに表示されたアニメーションと会話することで、都市OSと連携した最新データへアクセス



ChatGPTの追い風により、生成AI開発の引き合い・受注は順調に増加

引き合い状況

引き合い数

41件

受注数

9件

※ 直近3か月の実績
※ 大手エンタープライズ企業をカウント

当社ソリューション

- プロンプトエンジニアリングラボサービス
- SyncLect GenerativeAIサービス
- Azure OpenAI Service PowerAppsボット
- Azure OpenAI Service WebUIボット

協業体制強化事例

Azure OpenAI Service
Reference Architecture

Microsoft社 Azure OpenAI Service
リファレンスアーキテクチャ賛同パートナー



「ヘッドウォータースの技術力」
×
「rinna株式会社の専門的な自然言語処理」



とにかく**簡単に・早く** Azure OpenAI Serviceの企業利用を進めたい方向けにPowerPlatformを活用した Azure OpenAI Service。Microsoft365ご利用範囲内でセキュアに**1日で導入することが可能**です。

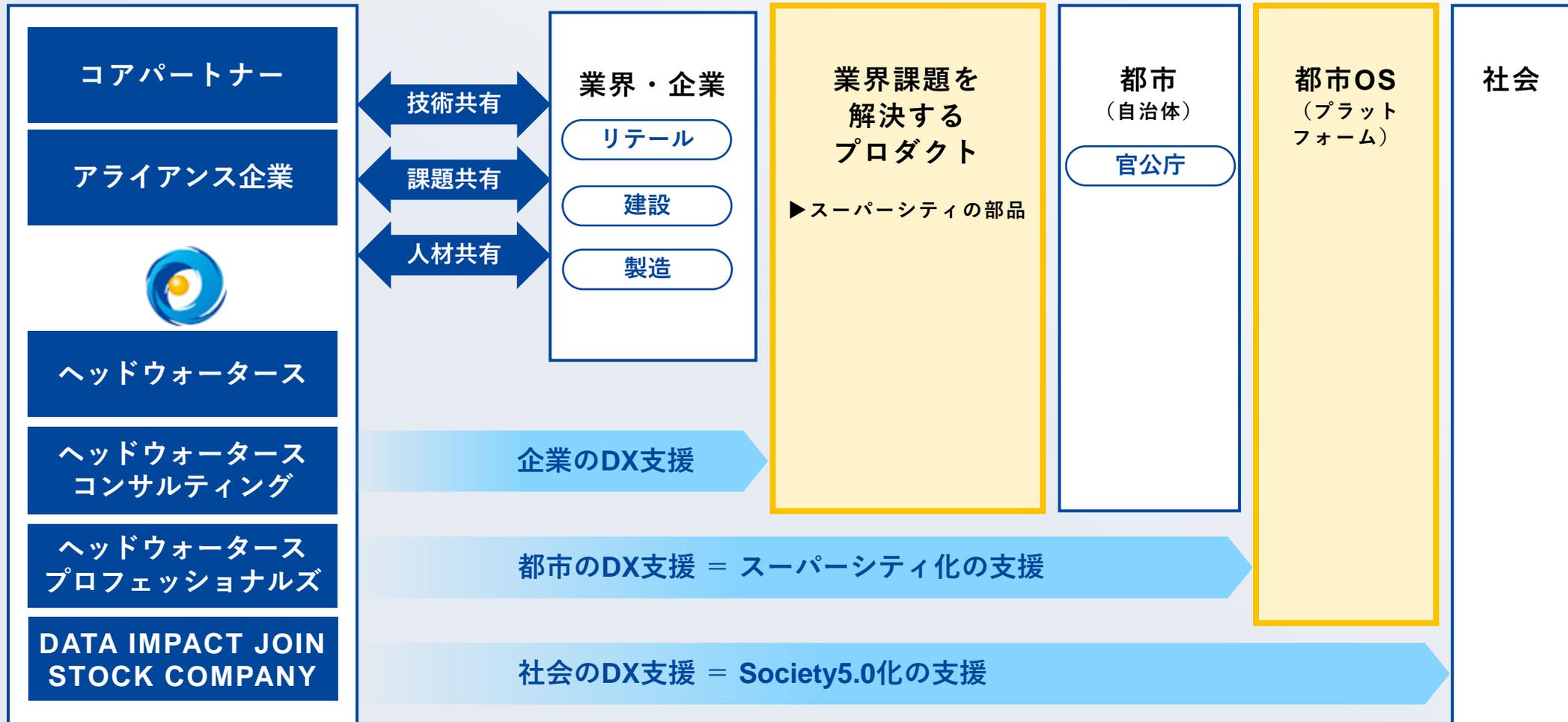
GPT3.5 AIチャットボット GPT4

ビッグデータ解析システム構築案件の提案書を作成して下さい

 [会社名] [住所] [電話番号] [メールアドレス]
[日付]
[顧客名] [顧客会社名] [顧客住所]
件名：ビッグデータ解析システム構築案件の提案
[顧客名] 様、
[あなたの会社名] は、ビッグデータ解析システム構築において実績と専門知識を持つ企業として、お客様のビジネスに革新的なソリューションを提供できることを誇りに思っています。この度は、貴社のビッグデータ解析システム構築案件に関する提案書を提出させていただきます。
本提案は、以下の目的を達成するためのシステム構築プランを示しています。
1. ビッグデータを効率的に収集、分析、可視化する。
2. ビジネス上の意思決定をサポートするためのインサイトを提供する。
3. 経営効率と業績を向上させるための戦略的アクションの提案。
システム構築の主要なフェーズは以下の通りです。
1. プロジェクトの立ち上げ
• プロジェクトチームの選定
• プロジェクトスコープの確認
• プロジェクトスケジュールの策定



Society 5.0に向けた業界・企業と濃密なコミュニケーションが取れる基盤を作る。



▶ 中期経営計画のシナリオ・ストーリー

弊社AI・DX関連事業の成功モデルを展開していくシナリオ



各段階で「DX = 先端技術の社会実装」を実現するヘッドウォータースの力

コンサルティング・UX × AIを中心としたモダンテクノロジー

— Appendix

■NVIDIA Inceptionのパートナー企業に認定されました (06.29)



・ NVIDIA のAIスタートアップ支援プログラム「NVIDIA Inception」のパートナー企業に認定されました。

・ NVIDIAとの連携により、企業のDXやスマート化を構想・戦略策定から施策検討・実施までを一気通貫で支援するケースが増加。さらなる連携を目的にNVIDIA Inceptionのパートナー企業として参画。

・ NVIDIAの最新のテクニカルツールやAIリソースにアクセスでき、技術支援を受けられるほか、教育支援プログラムも利用可能となりました。

■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 (06.07)



・ Microsoft365利用企業向けに「Azure OpenAI Service」をすぐに始められる「Power Platform」向けAIチャットボット導入サービスの開始

【主な利点】

- ・ Microsoft365標準のセキュリティが前提となり安心
- ・ 専用PowerAppsテンプレートを最短1日で用意
- ・ Azure AD認証による利用者管理ができ、情報システム部の負荷軽減
- ・ ノーコード/ローコードでお客様側でもカスタマイズ可能
- ・ AIチャットボットの利用者動向を管理者が把握できる

■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（06.01）



・マクニカは、NVIDIA の正規代理店として様々なお客様の GPU 導入を支援しており、GPU/ハードウェアに関する高い技術力と GPU 活用のエコシステムを保有。

・両社が顧客のプロジェクトごとに最適な推進体制を構築しエッジ AI に関わるプロジェクトの企画から運用までプロセス全体で切れ目のない包括的なサポートを提供することで、PoC から先のフェーズへ移行する際に起こる大規模運用の課題を解決し、エッジ AI の実運用を検討するお客様がプロジェクトを最短で成功できるよう支援が可能となる。

■rinna 株式会社との協業強化について
～ Azure OpenAI Service や GPT4 の言語モデル AI サービスを～（05.16）



・rinna はテキスト・音声・画像・動画などの生成系 AI モデルの研究開発や人工知能によるデータ分析が強みの AI 企業です。フラグシップ AI「りんな」を生んだ自然言語処理の技術を活かして、親しみの持てる「AI キャラクター」を提供。

・「ヘッドウォータースの技術力」と「rinna の専門的な自然言語処理」というお互いの強みを活かし合うだけでなく、両社に共通する「マイクロソフトテクノロジーアセット」を多面的に連携させることで、GPT 言語モデルにおけるサービス提供体制を拡充が可能となる。

■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。
(04.07)



- ・ ELTRES IoT ネットワークサービスは、ソニーオリジナルの無線通信規格 ELTRES を用いた IoT ネットワークサービス。
- ・ パートナー参画企業はソニーネットワークコミュニケーションズから ELTRES サービスの情報提供、プロモーションの協力、パートナー企業同士のビジネスマッチングに対してサポートを受けることが可能。
- ・ ソニーネットワークコミュニケーションズとのパートナーシップのもと、物流 DX・スマートシティ・スマートストア・スマートビルディング・宇宙ソリューションへの事業領域に対して「ELTRES IoT ネットワークサービス」の利活用を促進し、IoT 分野における多様なニーズに柔軟に対応。

■セキュアとリテールDX開発の協業強化～大手リテール向けに店舗DX支援サービスの展開を加速～ (02.22)



- ・ 両社が持つアセット、ノウハウ、人材などを活用した高いシナジー効果を追求し、コンビニ・ドラッグストア・ファッション店舗に最適化された売り場づくりを提案するAIソリューション開発と多店舗へ展開可能なプラットフォームを構築
- ・ 人流解析や迷惑行為・棚状況監視といったソリューション機能の高度化や、全国規模の実装支援体制を構築して大手リテール企業の店舗DX化に貢献すると共に、さらにスマートビルディングやスマートシティ分野への応用や海外展開も視野に入れて協業を強化

NO	タイトル	事業領域
1	日本マイクロソフト株式会社主催「Microsoft Build Japan」にてAzure OpenAI Service リファレンスアーキテクチャ 賛同パートナーとして紹介されました。 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー
2	NVIDIA Inceptionのパートナー企業に認定されました - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー
3	経済産業省の「GXリーグ」参画に関するお知らせ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	SDGs
4	子会社「DATA IMPACT JOINT STOCK COMPANY」 設立手続き完了のご報告 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	グループ会社設立
5	ヘッドウォータースプロフェッショナルズ、東京都が提唱する「テレワーク東京ルール」実践企業の認定に関するお知らせ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	SDGs
6	ヘッドウォータースコンサルティング、東京都が提唱する「テレワーク東京ルール」実践企業の認定に関するお知らせ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	SDGs
7	NICEアライアンスの加盟社であるScenera社と協業開始 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー
8	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 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	AI

NO	タイトル	事業領域
9	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 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	エッジAI
10	2023年度 人工知能学会全国大会にFast Labelと共同出展 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	AI
11	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 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	エッジAI
12	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 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	スマートシティ
13	rinna株式会社との協業強化についてのお知らせ ～Azure OpenAI ServiceやGPT4の言語モデルAIサービスを拡大～ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	AI
14	株式会社ジオコードとChatGPT活用における連携を開始 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	AI
15	「インテル® ソリューション・コネクト」にてマルチAIプラットフォーム「SyncLect」が掲載されました - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	AI
16	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 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	AI

NO	タイトル	事業領域
17	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。 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー
18	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 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	エッジAI
19	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 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー
20	群馬県主催イベント「ぐんまDigital Land」に、崇城大学IoT・AIセンターと共同出展します。～熊本地域のDX推進施設「DXハブ」を連携する「DX-Collabo」を紹介～ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	スマートシティ
21	東京都が提唱する「テレワーク東京ルール」実践企業の認定に関するお知らせ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	SDGs
22	「Azure OpenAI Service」による 企業向けGPTサービスラインナップ拡充について - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	AI
23	セキュアとリテールDX開発の協業強化～大手リテール向けに店舗DX支援サービスの展開を加速～ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	技術開発
24	経済産業省の「GXリーグ 基本構想」への賛同に関するお知らせ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	スマートシティ

NO	タイトル	事業領域
25	株式会社BTMとの協業強化についてのお知らせ ～スマートシティや企業DX支援サービスの地方展開を加速・拡大～ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー
26	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」による企業のスマート化支援サービスを強化 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	エッジAI
27	NICEアライアンス参画のお知らせ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー
28	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 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	スマートシティ
29	子育てサポート企業として、厚生労働大臣が認定する「くるみん認定」を取得しました - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	SDG s
30	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。 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	AI
31	TCFD提言への賛同および TCFDコンソーシアムへの参画に関するお知らせ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	SDG s

▶ SDGs への取り組み①

気候変動問題への対応や、ダイバーシティの推進

- ・ TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の提言に賛同を表明
- ・ 賛同企業や金融機関が議論する場である「TCFDコンソーシアム」に参画
- ・ 大阪府や府内自治体及び参加企業が連携して、SDGs及び脱炭素に貢献する活動を行う、「OSAKA ゼロカーボンファウンデーション」への参画
- ・ 「働き方改革によるCO2削減」への取り組み
- ・ くるみん認定/プラチナくるみん認定取得に向けた取り組み

TCFDの提言に賛同を表明



「OSAKAゼロカーボンファウンデーション」への参画



TCFDコンソーシアムに参画



くるみん認定の取得



- ・ 育児休暇取得の促進
- ・ 短時間勤務制度の整備
- ・ 多様な労働環境の整備

- ・ 経済産業省の「GX リーグ」への参画
- ・ 「食」との出会いを楽しみ、フードロス削減に貢献するアプリ「Tabenate」を開発



・ 「GX リーグ」は、2050年カーボンニュートラル実現と社会変革を見据えたGXへの挑戦を行い、現在および未来社会における持続的な成長実現を目指す企業が、同様の取り組みを行う企業群や官・学と共に協働する場として「GX リーグ基本構想」に基づき設置された。

・ ヘッドウォータースは、「先駆的取組を主導する事業者間での対話を通じた政策形成」という新たな手法にチャレンジし、2050年のカーボンニュートラル実現に貢献していきます。

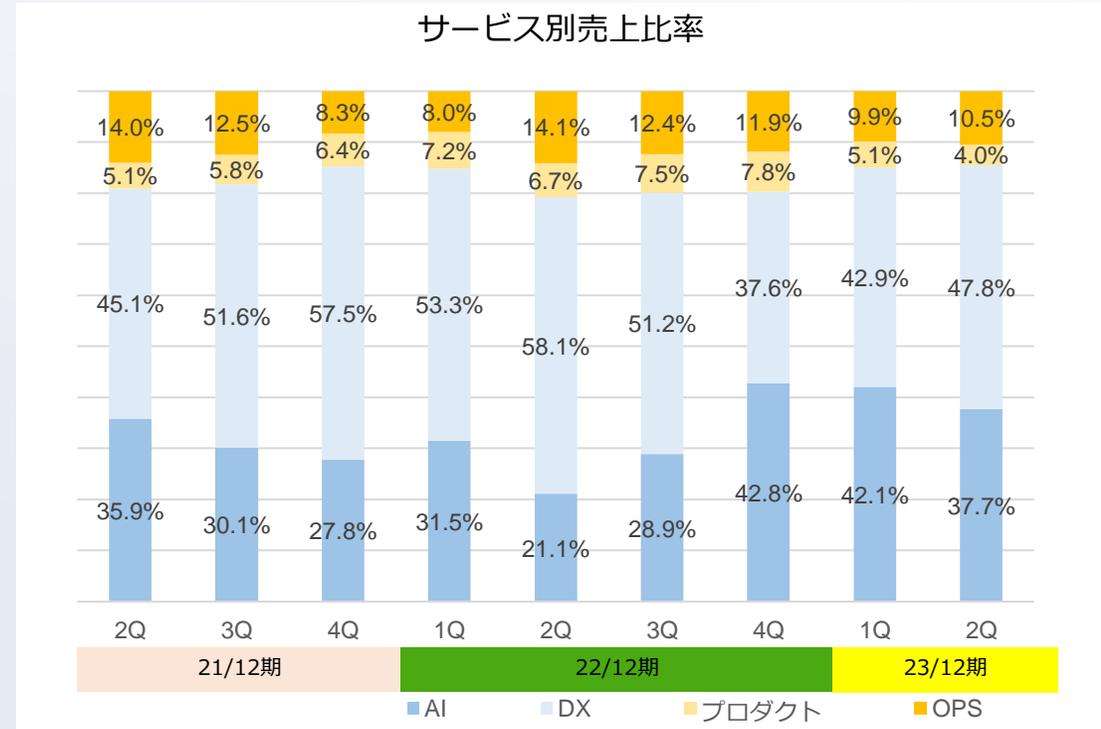
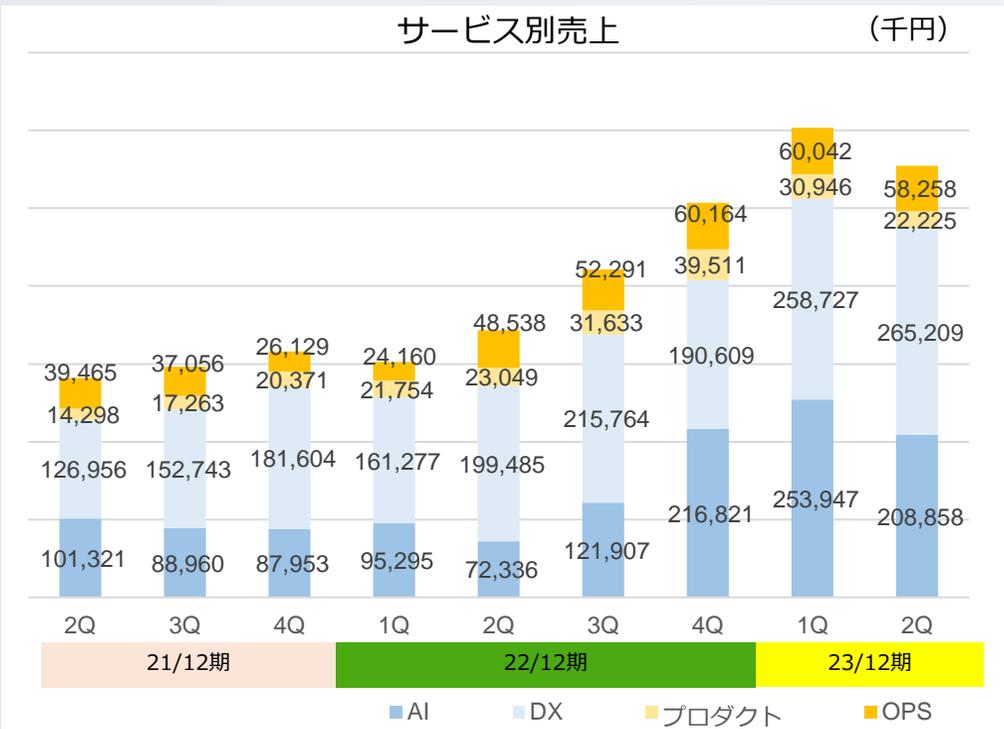


・ ヘッドウォータース内で、SDGsに取り組むための基盤作りを目指して設立された「SDGs」委員会により、食品ロスを考えるワークショップで生まれたアイデアをもとに、「Tabenate」の開発に繋がった。

・ 「Tabenate」は、今まで知らなかった食材や料理と出会うことで、「食べる」を発見や体験として楽しめるAIアプリです。また、お店の在庫データと連携させることで、在庫の全食材を生かしたランダムオーダーを提案、フードロス削減にも貢献。

▶ 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。



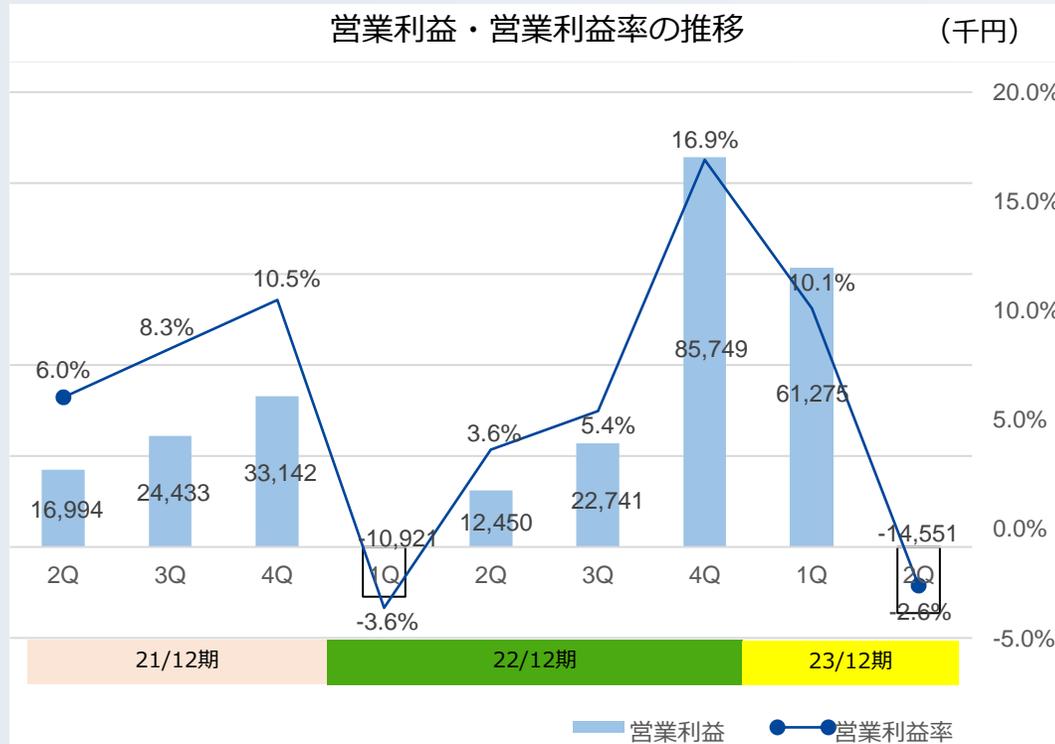
《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）前年同四半期比 112.4%、前期比（QoQ）88.5%》
 OPS：前年同四半期比 120.0% / 前期比(QoQ) 97.0%：既存顧客を中心とした安定的な売上を継続しながら、顧客の入れ替えを実施中
 プロダクト：前年同四半期比 96.4% / 前期比(QoQ) 71.8%：大型案件やPoC案件で発生した一時的な売上分がそのまま減少し、前年同期の水準に戻った

《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

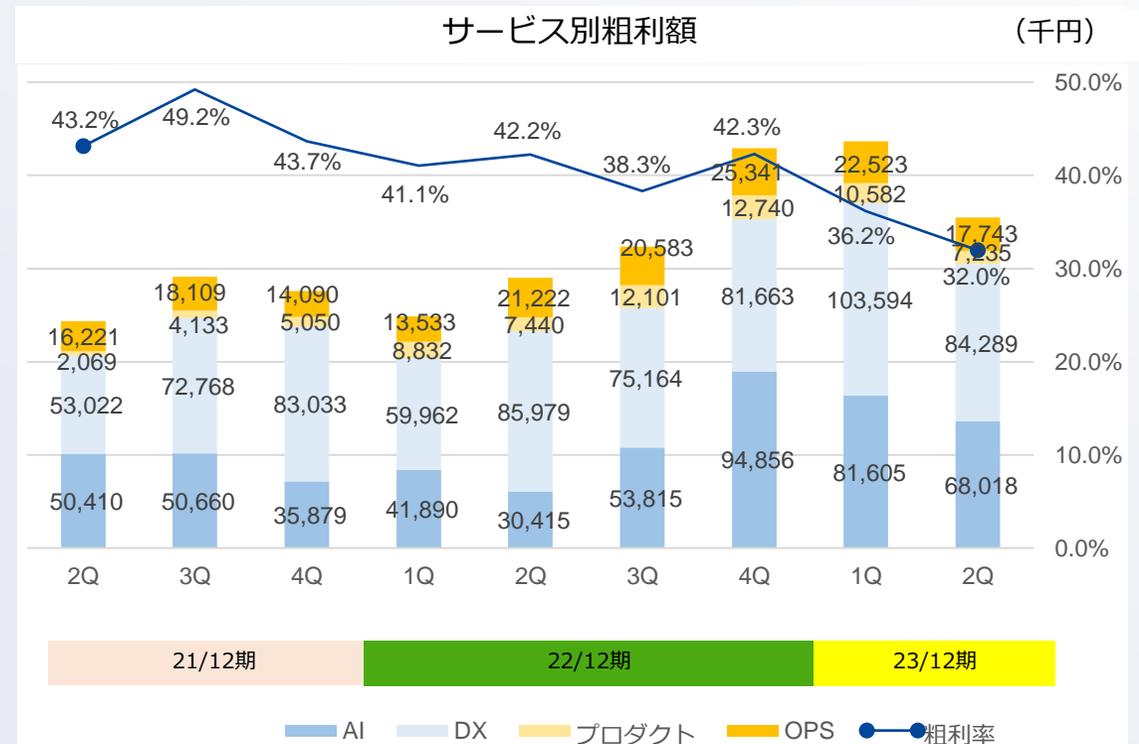
▶ 営業利益・サービス別粗利額の推移

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

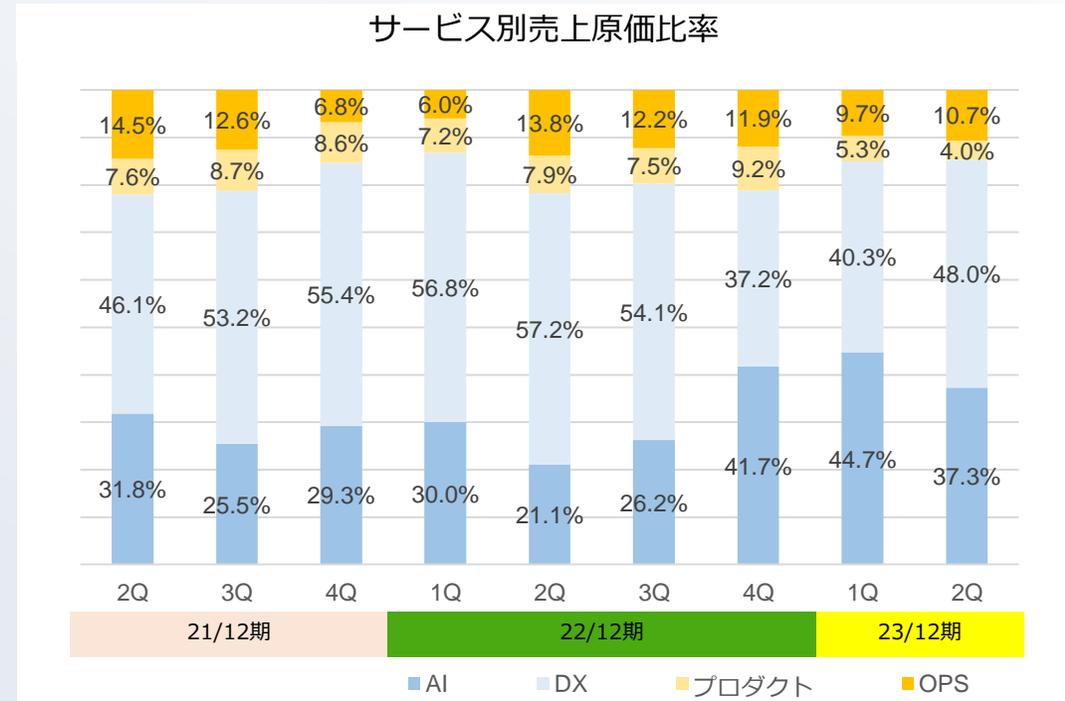
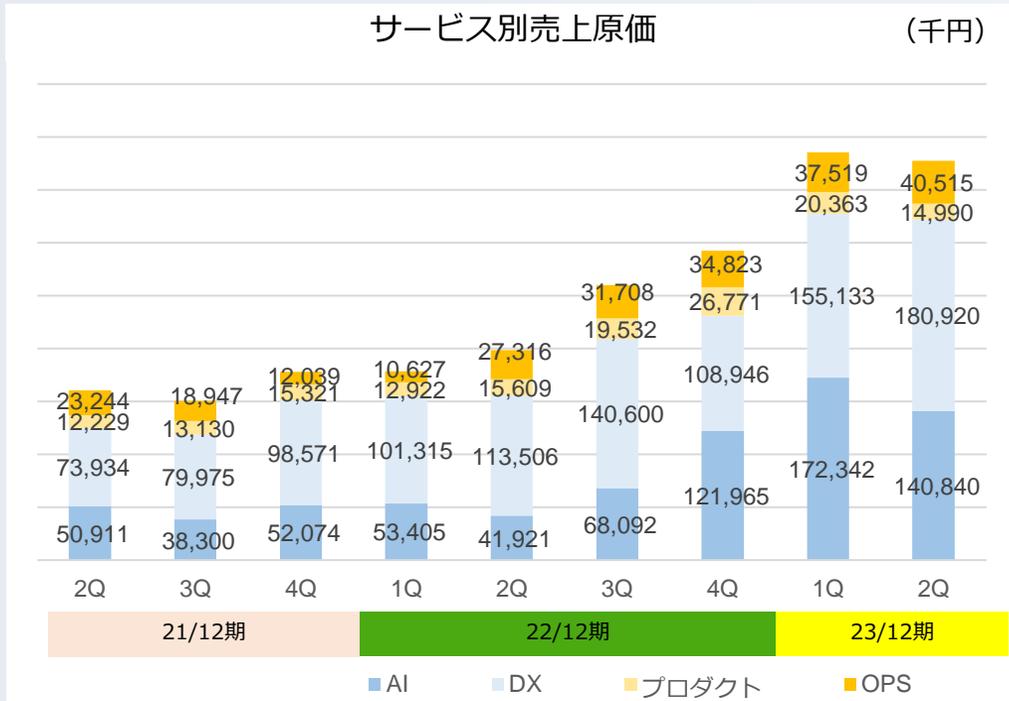


《ストック型ビジネス (サービス区分: OPS、プロダクト)
粗利額: 前年同四半期比 87.1%、前期比 (QoQ) 75.5%》

《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%》

▶ 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。

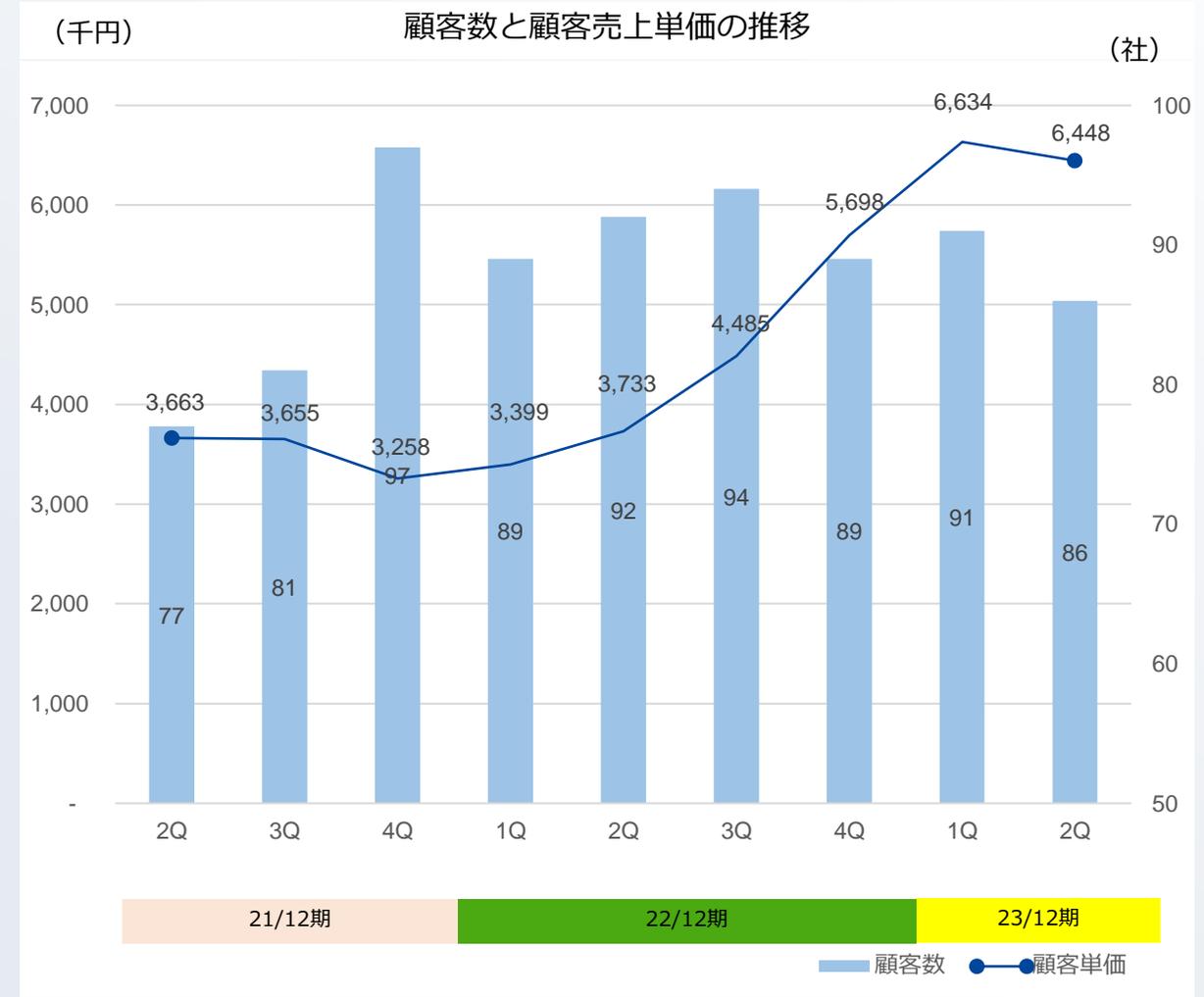
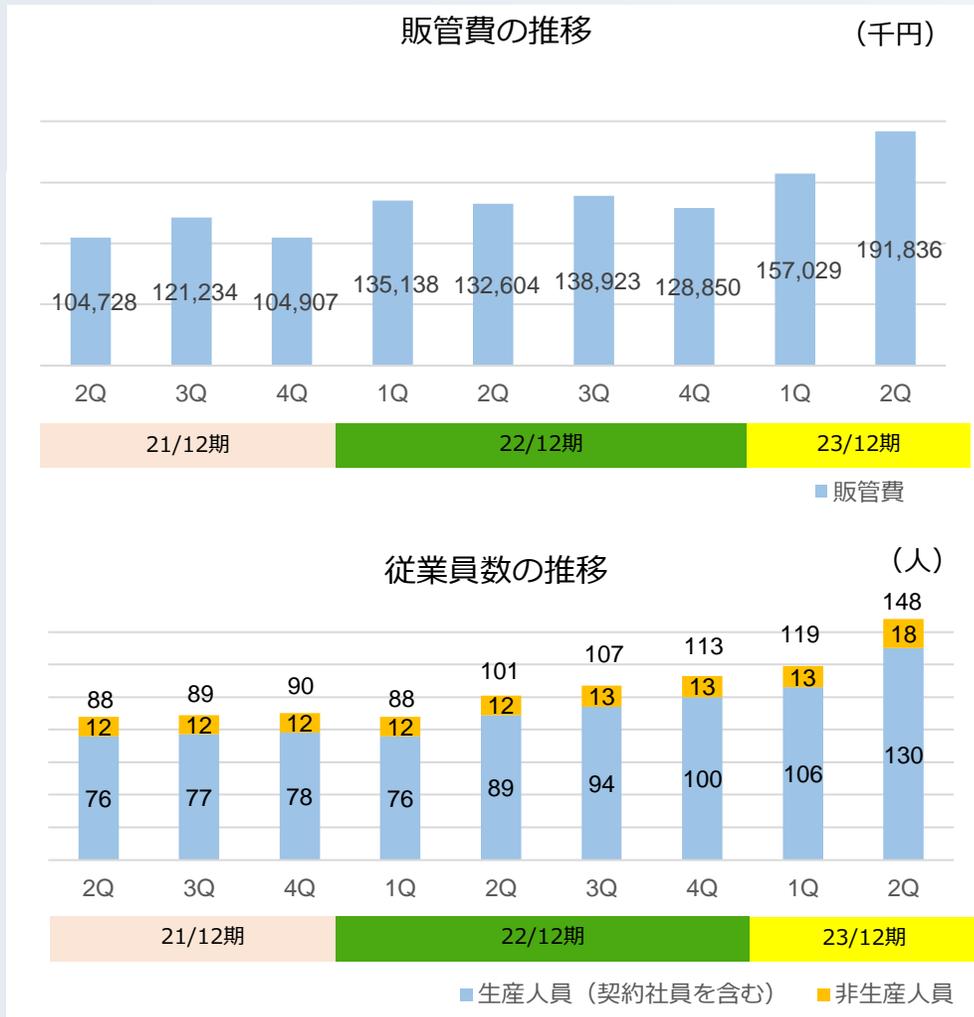


《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）売上原価：前年同四半期比 129.3%、前期比（QoQ）95.9%》
 OPSの中型案件で運用改善を実施したことが売上原価増に影響したが、プロダクトは前年と同水準で推移

《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

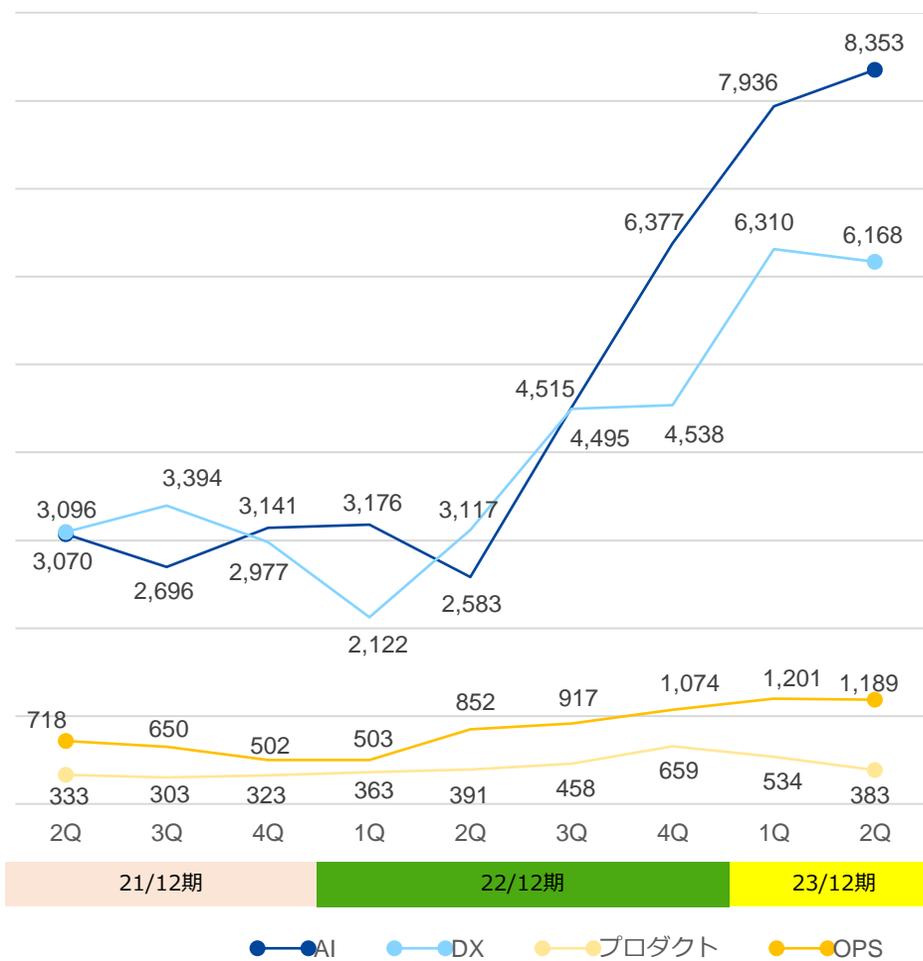
前期同様、ロイヤルクライアント化の推進による顧客の選択と集中を実施中で、顧客売上単価は高水準を維持。
 顧客売上単価：前年同四半期比 170.7%、前期比 (QoQ) 96.1%



▶ 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。

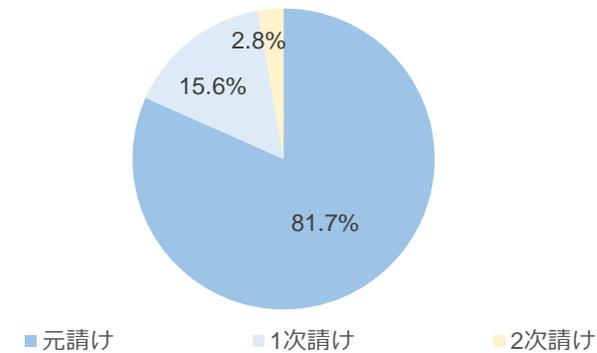
サービス別1案件あたりの売上単価 (千円)



サービス別実施案件数



実施案件の商流状況 (2023年度累積)



▶ 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。