

2023年12月期 通期 決算短信 補足資料

株式会社ヘッドウォータース

2024年2月14日

証券コード 4011



2023年12月期 通期 決算概要 (連結)

(千円)

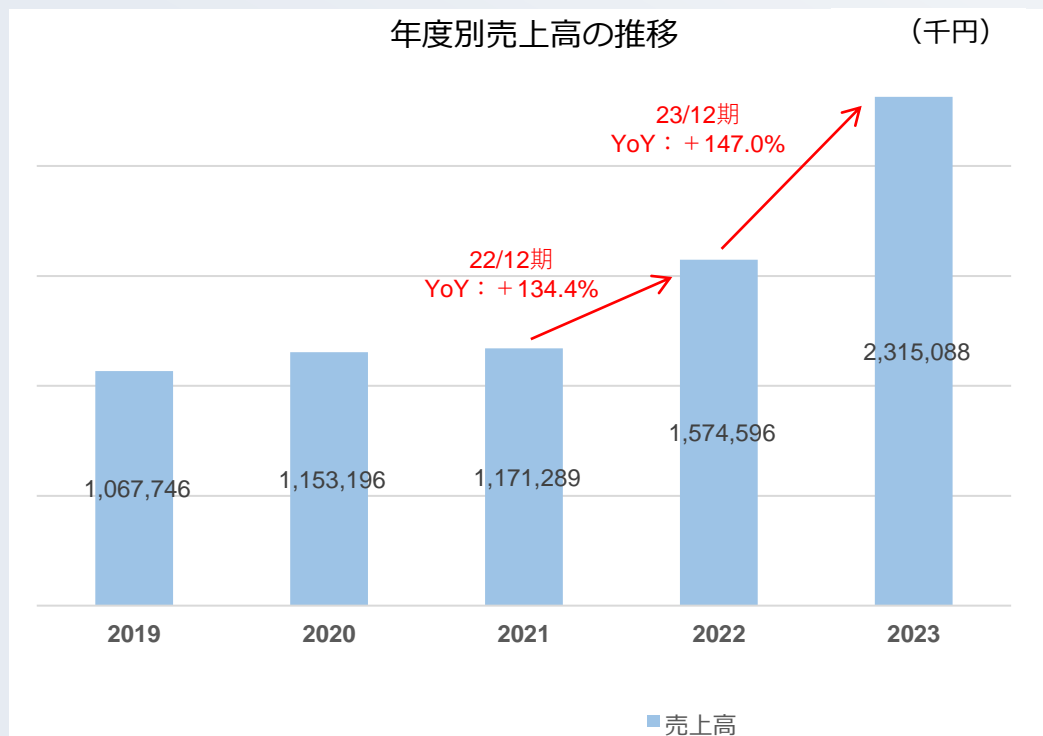
(千円)

	22/12期 通期		23/12期 通期			
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	前年同期比 (%)	年間予算達成率 (%)
売上高	1,574,596	100.0	2,315,088	100.0	147.0	99.7
AI	506,359	32.1	950,620	41.1	187.7	101.6
DX	767,135	48.7	1,066,178	46.1	139.0	101.5
プロダクト	115,947	7.3	108,707	4.7	93.8	91.2
OPS	185,153	11.7	189,581	8.2	102.4	87.5
営業利益	110,019	6.9	94,861	4.1	86.2	78.8
経常利益	106,916	6.7	98,300	4.2	91.9	78.6
当期純利益	75,143	4.7	71,229	3.1	94.8	82.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	—	—	70,683	3.1	—	—
1株当たり当期純利益	40円13銭		37円70銭			

《2023年12月期重点指標》売上高、人材採用

《売上高》

- 重点指標の1つに挙げた売上高は、**前年同期比 (YoY) 147.0%**を達成して、**過去最高を5年連続更新**
 - ➔ 第1～第3四半期に行われたAI、DX双方の大型案件が売上を牽引
 - ➔ 第4四半期は、生成AI案件の業務利用に向けた実証実験フェーズが多く引き合いは非常に強い状況
2024年度以降、大手企業の予算確保が進み本格導入へ向けた動きに対応するため、生成AI案件を優先して積極的に人材を投入



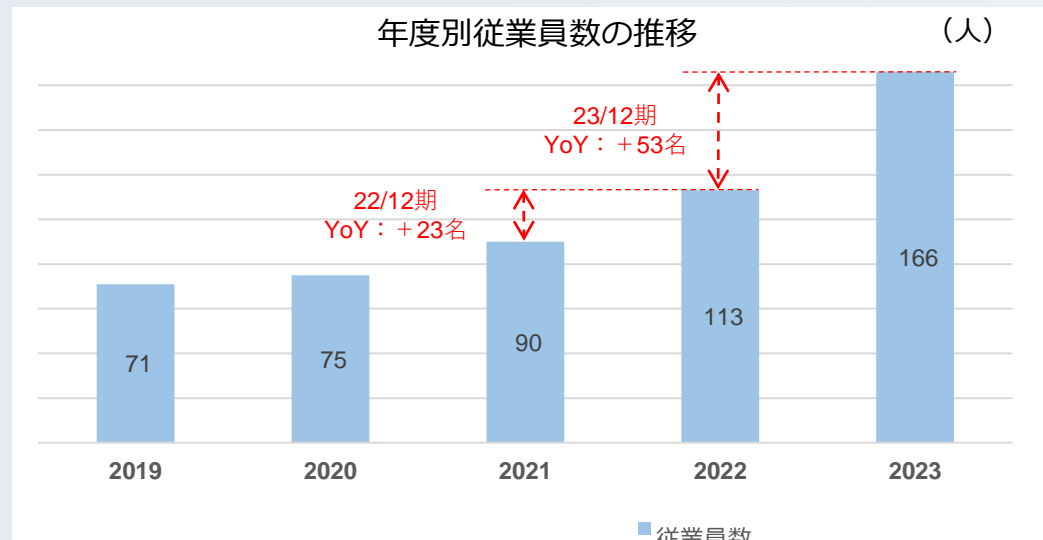
▶ 決算サマリー

《営業利益/経常利益》

- 第2四半期発生した営業損益をリカバリーする中、人材開発と生成AIの事業開発に投資した結果
 営業利益：前年同期比（YoY） 86.2%
 経常利益：前年同期比（YoY） 91.9%
- 売上高の増加に対応するため、パートナー（協力会社）と協業拡大
 ➔ パートナー比率の上昇は、粗利率の低下に繋がるため採用社員の戦力化とパートナーの比率コントロールがポイントに
- 販管費は、採用手法の見直しにより人材募集費を抑えられた一方で、社員増加による人件費が増加
 前年同期比（YoY） 142.0%、予算計画値の105.5%で着地

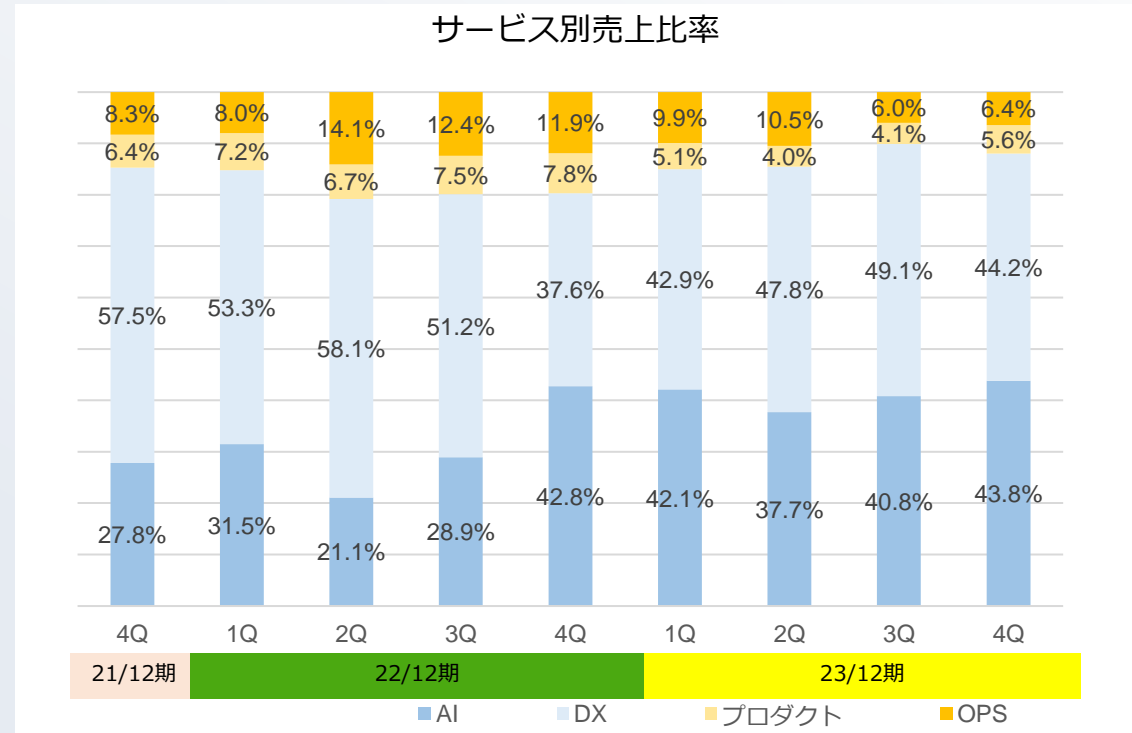
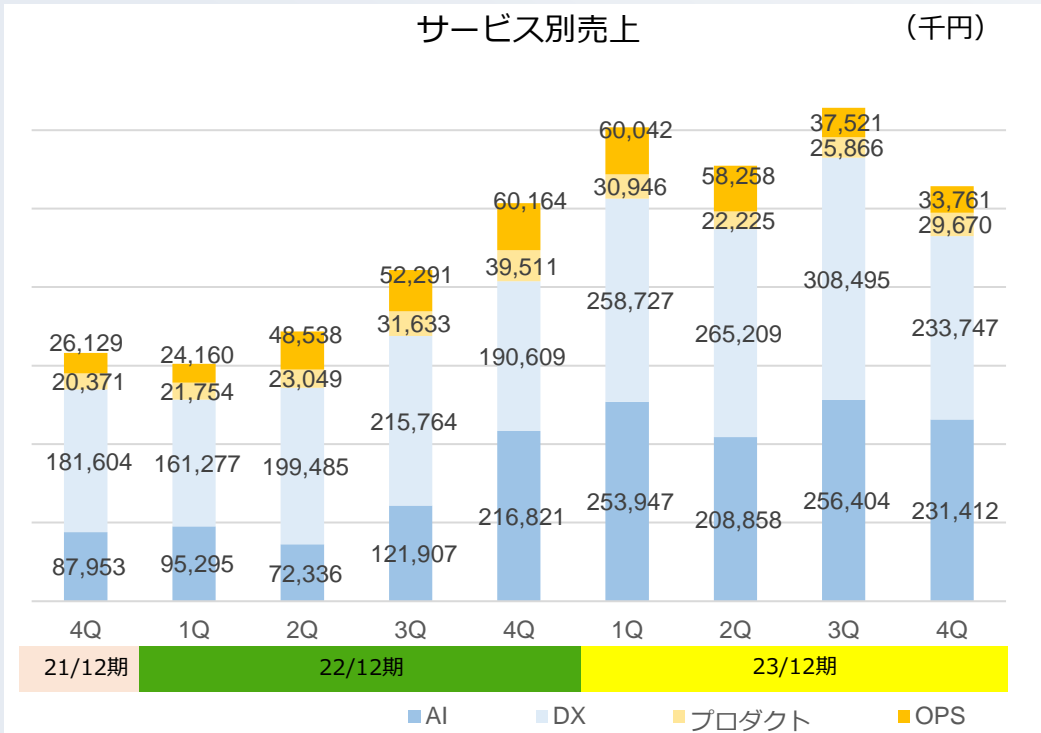
《人材採用》

- 年間計画：純増43名に対して、**純増53名を達成**（前年度は純増23名）
 ➔ 従業員数（2023年12月末時点）：166名 ※ 契約社員1名を含む



▶ 売上の推移

大型案件の影響もあり売上のベースアップに大きく貢献、**売上高全体：前年同期比（YoY）147.0%を達成。**
 その中でもAIは、大型案件以外の中型案件もしっかりと受注を伸ばしており、**前年同期比（YoY）187.7%を達成。**



《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）99.0%、前期比（QoQ）100.0%》

OPS：前年同期比（YoY）102.4%：3Q以降に案件整理を実施した影響で全体的な売上高は前年と変わりなし

プロダクト：前年同期比（YoY）93.8%：前年に大型案件の機器販売費で一時的に売上が伸びた影響で前年比割れが発生

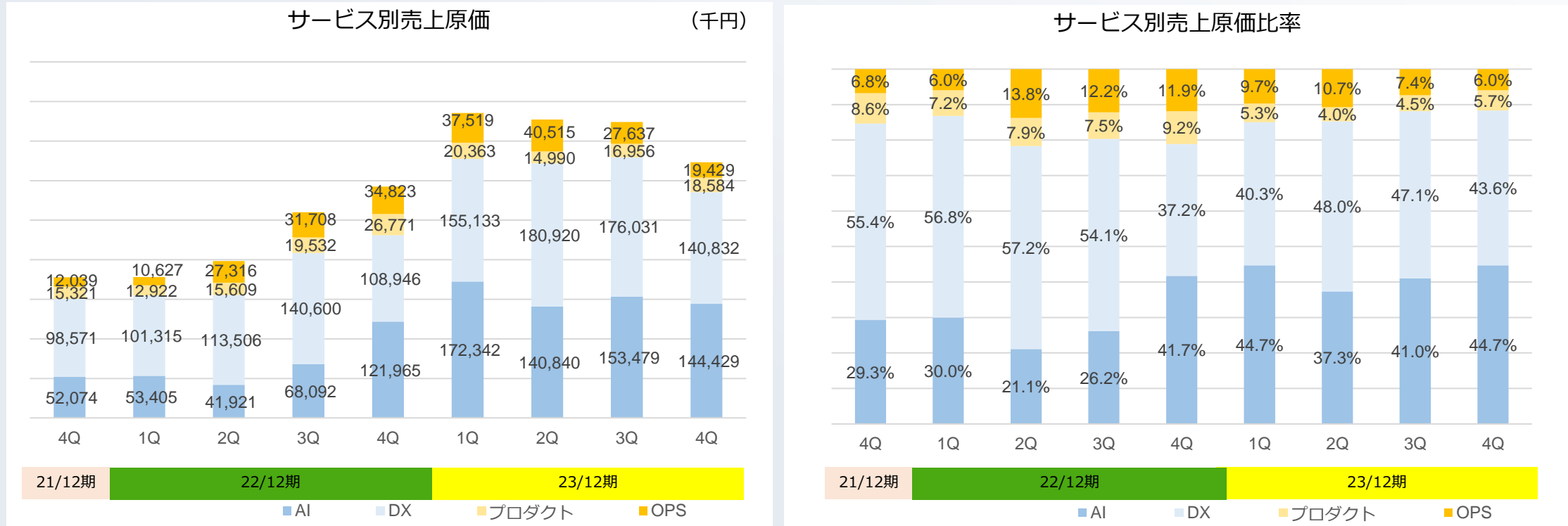
《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）前年同期比（YoY）158.3%、前期比（QoQ）82.3%》

AI：前年同期比（YoY）187.7%：3Qの大型案件終了後、順次生成AI案件に切り替えリソースの配置転換中

DX：前年同期比（YoY）139.0%：Azureクラウド案件やDXコンサル案件の中型案件が複数実施され、大型案件後も売上高の減少は限定的

▶ 売上原価の推移

売上の増加に伴い売上原価も増加中で、前年同期比（YoY）は**157.1%**。売上原価の増加要因は、パートナー単価の高騰とパートナー比率の上昇、新しい技術への対応時に対応工数が掛かることなどが影響。



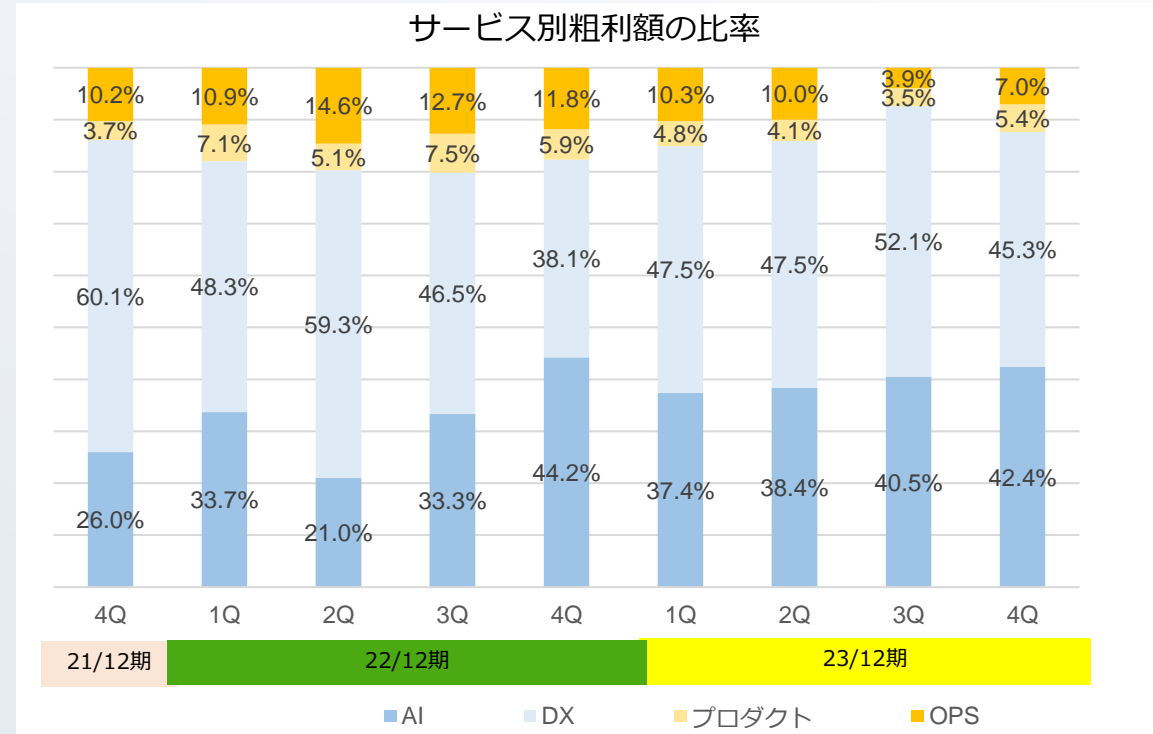
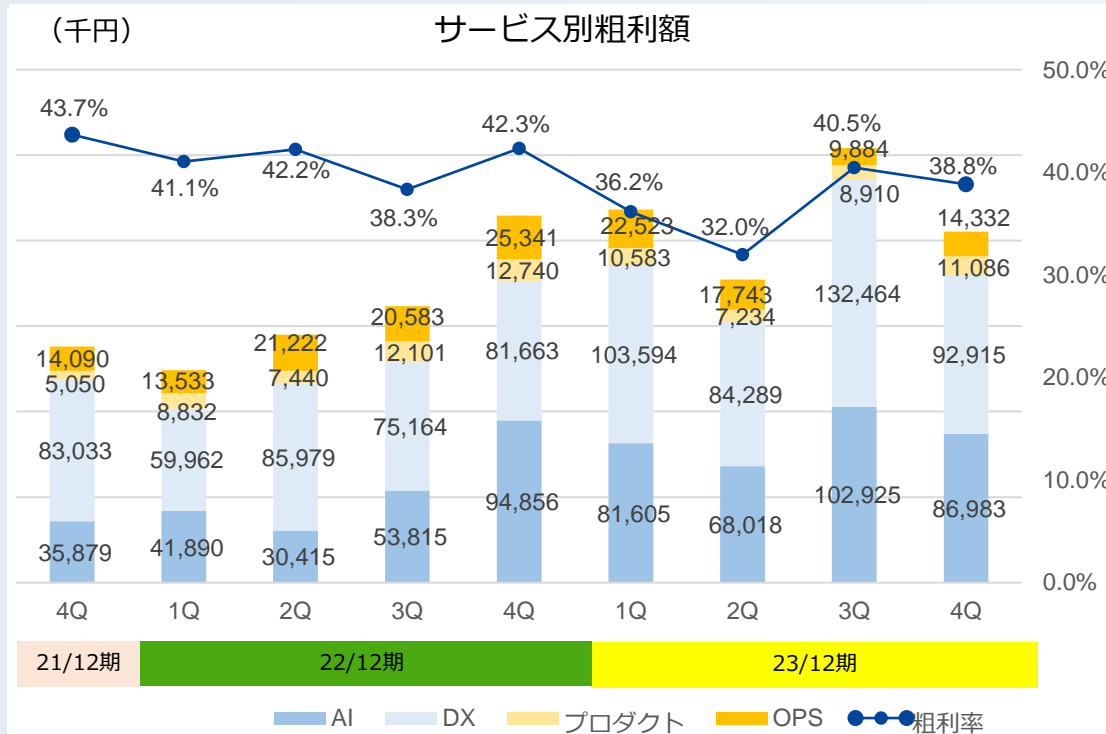
《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）売上原価：前年同期比（YoY）109.3%、前期比（QoQ）85.2%》
 前期比（QoQ）では、OPS、プロダクトともに、売上を維持しながら原価を抑えることに成功。

《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）売上原価：前年同期比（YoY）168.5%、前期比（QoQ）86.5%》
 生成AI案件やDX案件など新しい技術要素を扱う案件では、安定したプロジェクト進行を狙って立ち上がりフェーズに人材を割き生産原価が上昇。

粗利の推移

粗利額は前年同期比 (YoY) は、**132.4%**を達成。

粗利率は、売上高を重点指標に置いていることもあり、パートナー単価の高騰やパートナー比率が増加した影響で年間**36.9%**へ。



《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) : 83.9%》

OPS: 案件の整理によって3Q以降売上が減少したことで年間比較となる前年同期比 (YoY) は79.9%となったが、前期比 (QoQ) は145.0%と改善中。

プロダクト: 大型案件の影響もあり前年同期比 (YoY) 91.9%だが、3QからSyncLect GenerativeAIの受注が入り前期比 (QoQ) は124.4%と増加中。

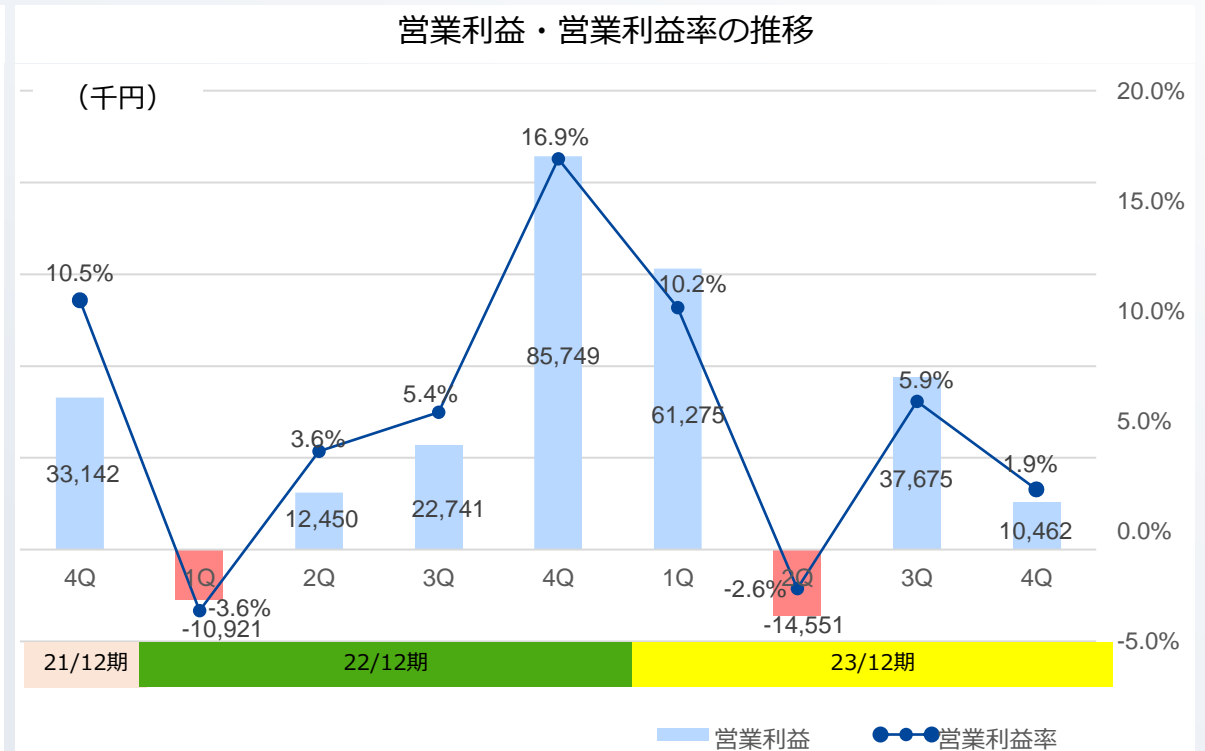
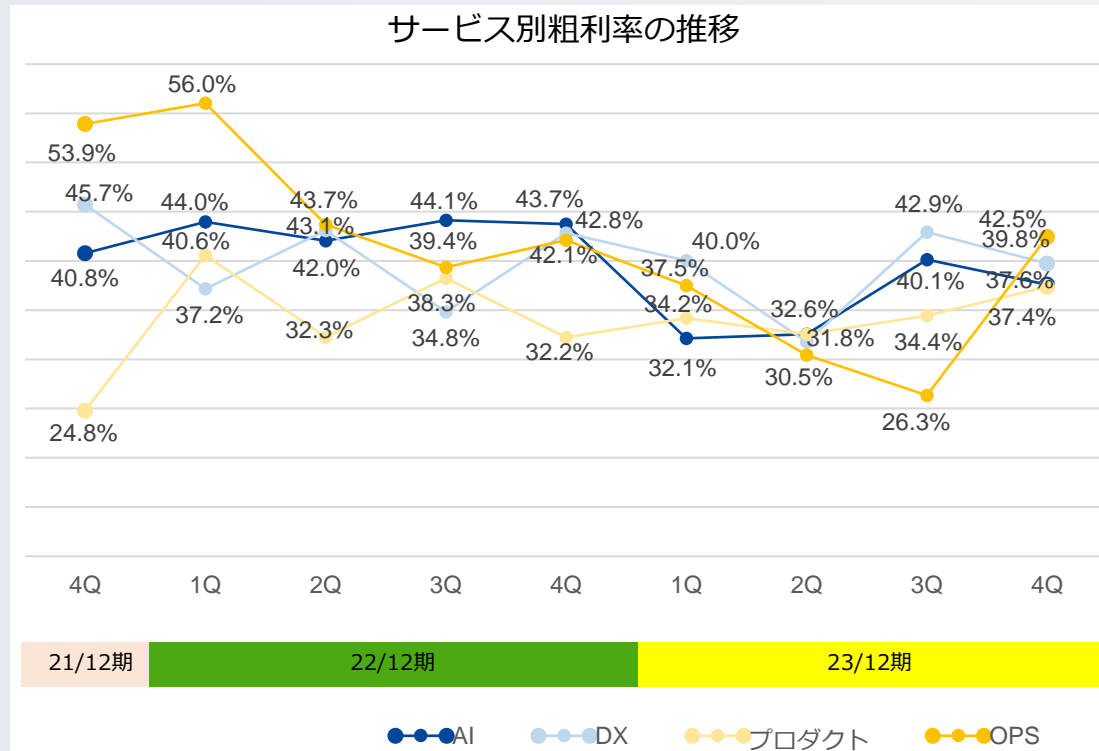
《フロー型ビジネス (サービス区分: AI、DX) 前年同期比 (YoY) 143.7%》

AI: 大型案件の終了によって前期比 (QoQ) 84.5%と下がったものの、年間では前年同期比 (YoY) 153.6%を達成。

DX: 同様に大型案件の終了によって前期比 (QoQ) 70.1%と下がったものの、年間では前年同期比 (YoY) 136.4%を達成。

サービス別粗利率・営業利益率の推移

営業利益、営業利益率は、第2四半期で発生したマイナスを第3四半期で改善に成功。第3四半期から生成AIの引き合いや受注が増えており、第4四半期は2024年以降に生成AIの有利なポジションを取るための投資を行いながら、一定の営業利益を確保した。

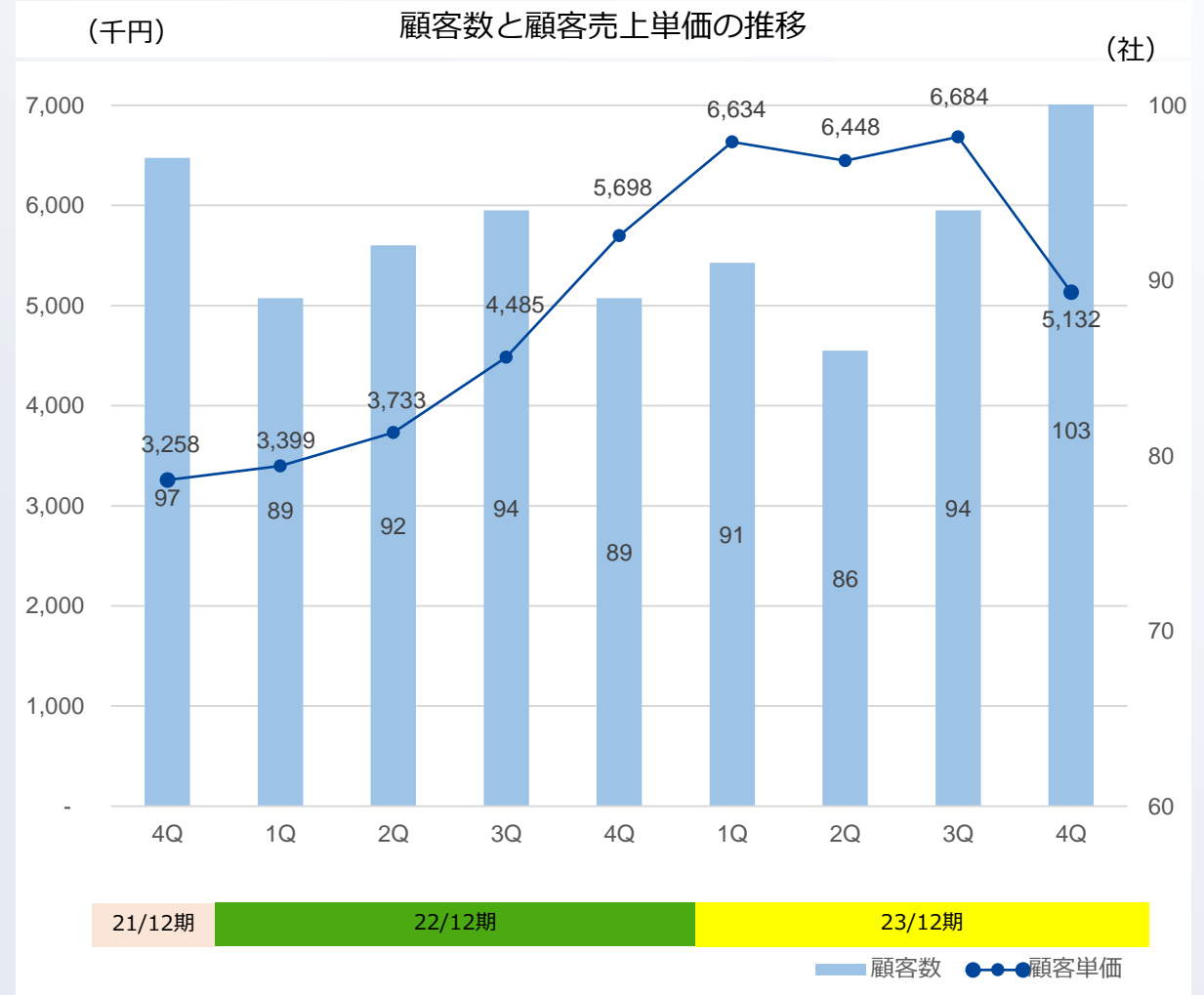
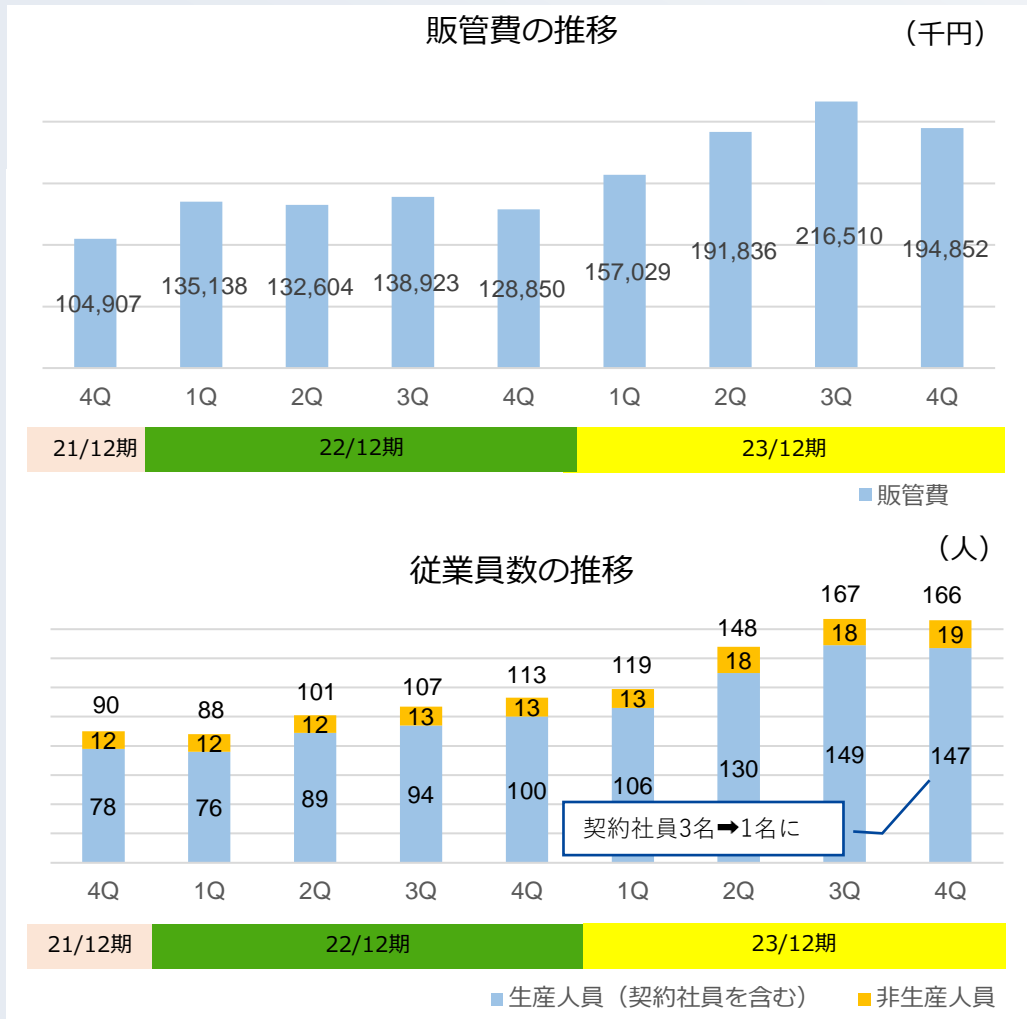


《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》
 案件整理や自社サービスの売上増加に伴って粗利率はそれぞれ回復中。

《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》
 生成AI案件へ先行的に社員を配置している影響からAIは粗利率が微減、伴ってDXのパートナー比率が高まり、DXも粗利率が微減となった。

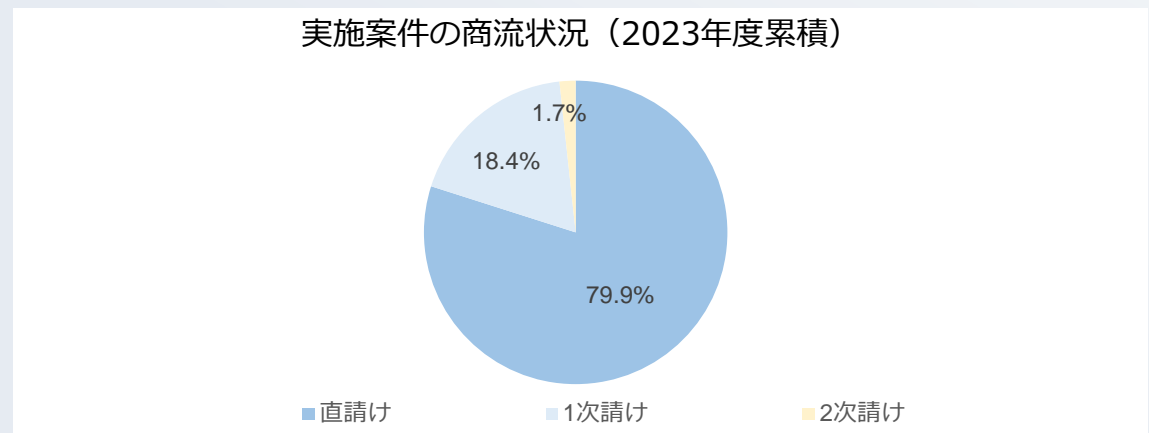
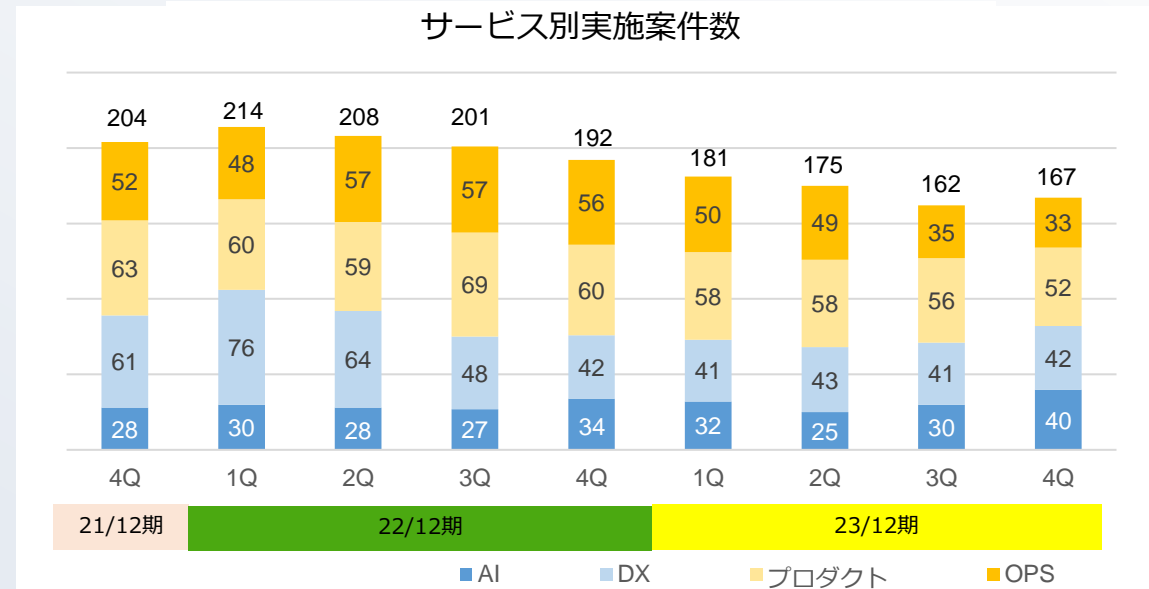
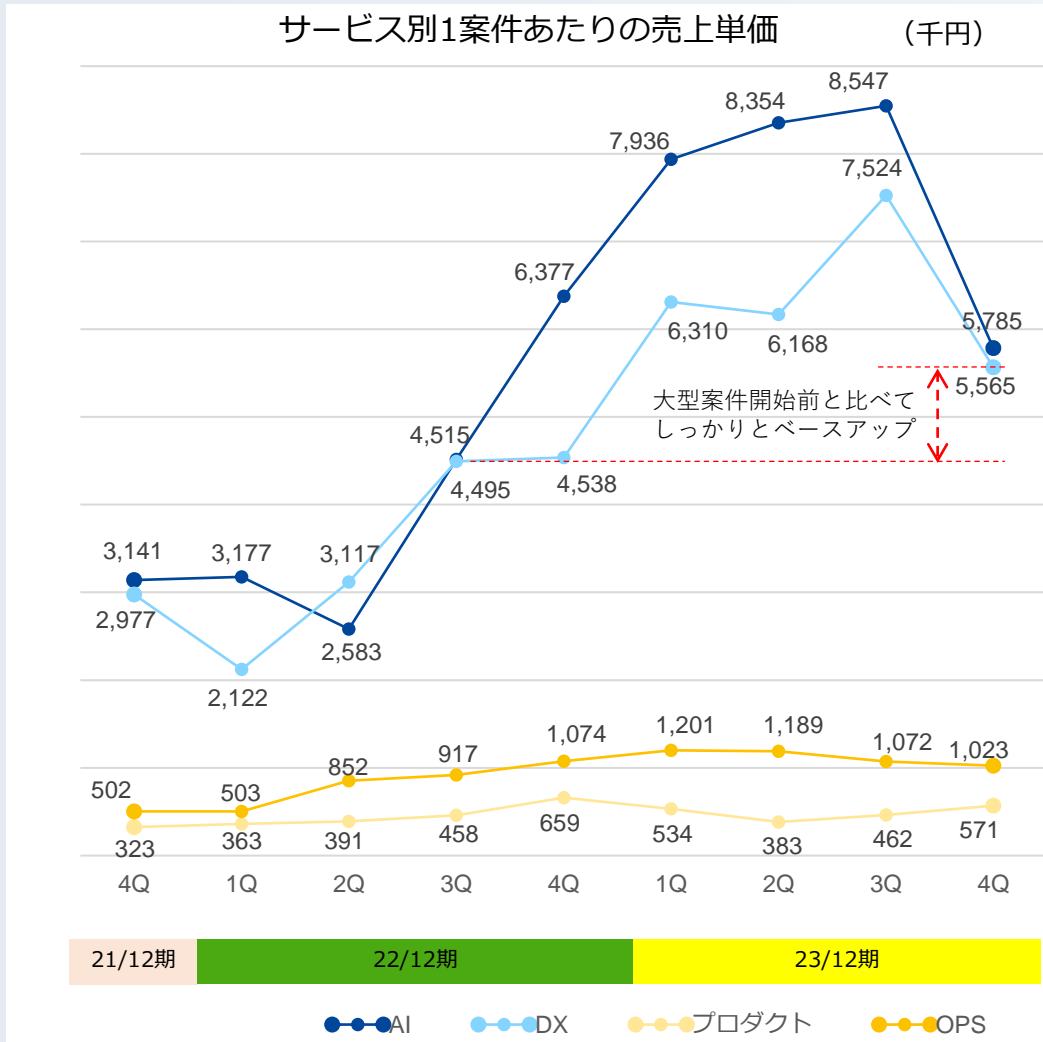
▶ 販管費・従業員数・顧客数・顧客単価の推移

第2四半期まではロイヤルクライアント化の推進によって、顧客を選択し人材を配置した影響で顧客数は減少し顧客単価が増加。第3四半期以降は生成AIの受注も増えて顧客数が増加。2023年はまだ大手顧客が生成AIに対して大きな予算を確保しておらず顧客単価は一時的に減少。



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

第3四半期まで実施されたAI、DXのそれぞれの大型案件が1案件あたりの売上単価上昇に寄与した。第4四半期、AIは顧客数の増加に伴い案件数が増加、DXは大型案件終了の影響によりそれぞれ売上単価が下降した。大型案件開始前の22/12期第3四半期以前と比べると、着実にベースアップできている。





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

■ 協業・サービス関係

- ✓ シーメンスとNVIDIAの先端技術を活用した「産業用メタバース活用支援ソリューション」を開発
- ✓ ヤマハ発動機株式会社のAIロボット開発をrinna株式会社と共同支援
- ✓ 清水建設の構造検討業務を支援するAI開発に協力しました
- ✓ ローソンで店舗 DX に向けたエッジ AI 活用による実証実験を 2023 年 3 月～8 月に実施
- ✓ 「産業用メタバース活用支援ソリューション」がNVIDIA Omniverseとシーメンスの産業用高性能PCに新たに対応
- ✓ 伊藤忠商事「バーチャルオフィス」の生成AI及びMicrosoft Fabric等のデータプラットフォーム活用を支援しました
- ✓ 東京都教育委員会と共同で都立学校生を対象にアプリ作成ワークショップを開催しました

■ その他

- ✓ 2023年12月期第2四半期決算説明資料の英文開示につきまして(英文開示の取り組み開始)
- ✓ Azure OpenAI Service リファレンスアーキテクチャ賛同プログラムのAdvanced Partner に認定されました
- ✓ Red Hatの Ready Business パートナーに認定されました
- ✓ Azure OpenAI Service と Microsoft Copilot の業務利用を支援する「Copilot内製化支援サービス」を開始
- ✓ 通期業績予想の修正に関するお知らせ(売上高の上方修正)

▶ 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、2023年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3Qと23/12期4Q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4Q（1Qから3Qを含めた累計数字）と23/12期4Q（1Qから3Q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4Qと23/12期4Q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。
- ▶ 2023年12月期決算短信（連結）にも記載しておりますが、2024年度より運用保守業務のサービス区分となるOPSサービスを廃止して3サービス区分（AIインテグレーションサービス、DXサービス、プロダクトサービス）とします。詳細については、決算短信をご覧ください。