

2024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

2024年8月14日

証券コード 4011



2024年12月期 第2四半期 決算概要 (連結)

(千円)

(千円)

	23/12期 実績 第2四半期		24/12期 実績 第2四半期			
		構成比 (%)		構成比 (%)	前年同期比 (%)	年間予算達成率 (%)
売上高	1,158,212	100.0	1,332,685	100.0	115.1	45.5
AI	466,247	40.3	670,005	50.3	143.7	44.8
DX	638,793	55.2	599,594	45.0	93.9	45.4
プロダクト	53,171	4.6	63,085	4.7	118.6	55.5
営業利益	46,724	4.0	151,124	11.3	323.4	66.9
経常利益	47,857	4.1	150,475	11.3	314.4	65.7
親会社株主に帰属する 中間（当期）純利益	30,166	2.6	100,976	7.6	334.7	64.4
1株当たり中間（当期）純利益	16円11銭		53円44銭			

※ 24/12期よりサービス区分のOPSを廃止して、4区分→3区分に変更しております。

伴って23/12期のサービス区分売上数値も3区分で売上を再配分して、同じ条件で前年同期比が比較できるように修正しております。

《2024年12月期重点指標》売上高、営業利益、人材採用

《売上高》

- **前年同四半期比112.6%、前年同期比（YoY） 115.1%**を達成
 - ➔ エンタープライズ企業へのシフト/集中により、新年度からの案件立ち上がり時間に時間がかかる季節性変動が顕著に
 - ➔ ロイヤルクライアントへLTVの増加を狙い顧客深耕を実施中 → 収益の安定基盤として成長中
 - ➔ 年間1億円以上の売上見込みとなる顧客は、前年度から倍増

《営業利益》

- **前年同期比（YoY） 323.4%**を達成
 - ➔ 不採算案件対策や売上単価の上昇、採用コストの見直しなど利益構造の改善を遂行中
 - ➔ ロイヤルクライアント化や生成AIをはじめとする新技術への対応で粗利や1案件あたり規模感が拡大
 - ➔ 販管費は、人材募集費の抑制によって計画どおりのコスト削減に成功

《人材採用》

- 期初計画どおりとなる**純増35名**（1Q：純増9名＋2Q：純増26名）
 - ➔ 2024年度採用目標は純増60名（進捗率：58%）
 - ➔ 退職率の目標は、10%（年間16名）以下に抑える計画で順調に進行中

《特記事項》

- 2024年度より、サービス区分：OPSを廃止
 - ➔ 運用保守フェーズだけを切り取った契約が減少し、アジャイル開発を中心とした準委任契約が増えたため
 - ➔ 今までOPS区分に配分されていた案件は、おおよそDXへ80%、AIへ15%、プロダクトへ5%にそれぞれ分配
- ※次ページ以降の各グラフは、直近2年間の各四半期でOPS案件に関係する数字を分配した数字で記載しております。



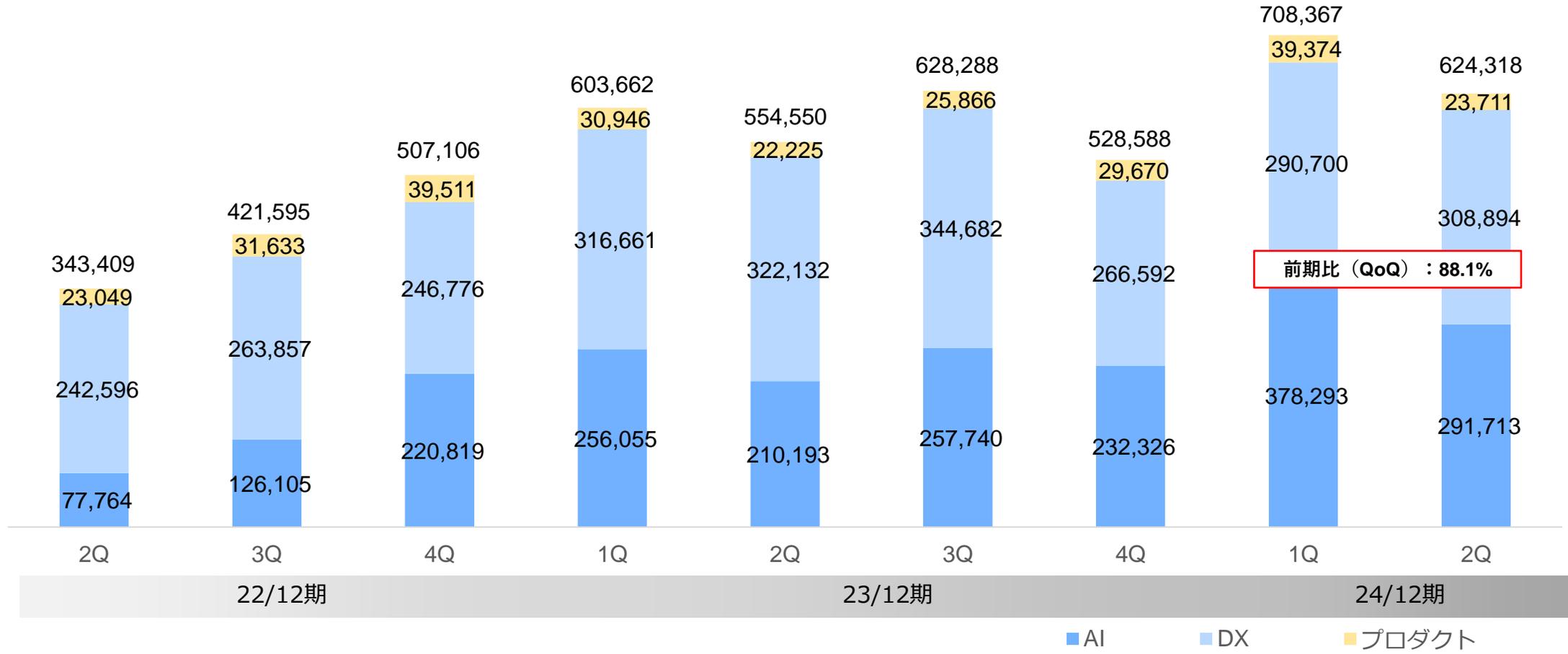
サービス別売上の推移

22/12期売上：1,574,596

23/12期売上：2,315,088

(千円)

前年同四半期比：112.6% / 前年同期比 (YoY)：115.1%



前期比 (QoQ)：88.1%

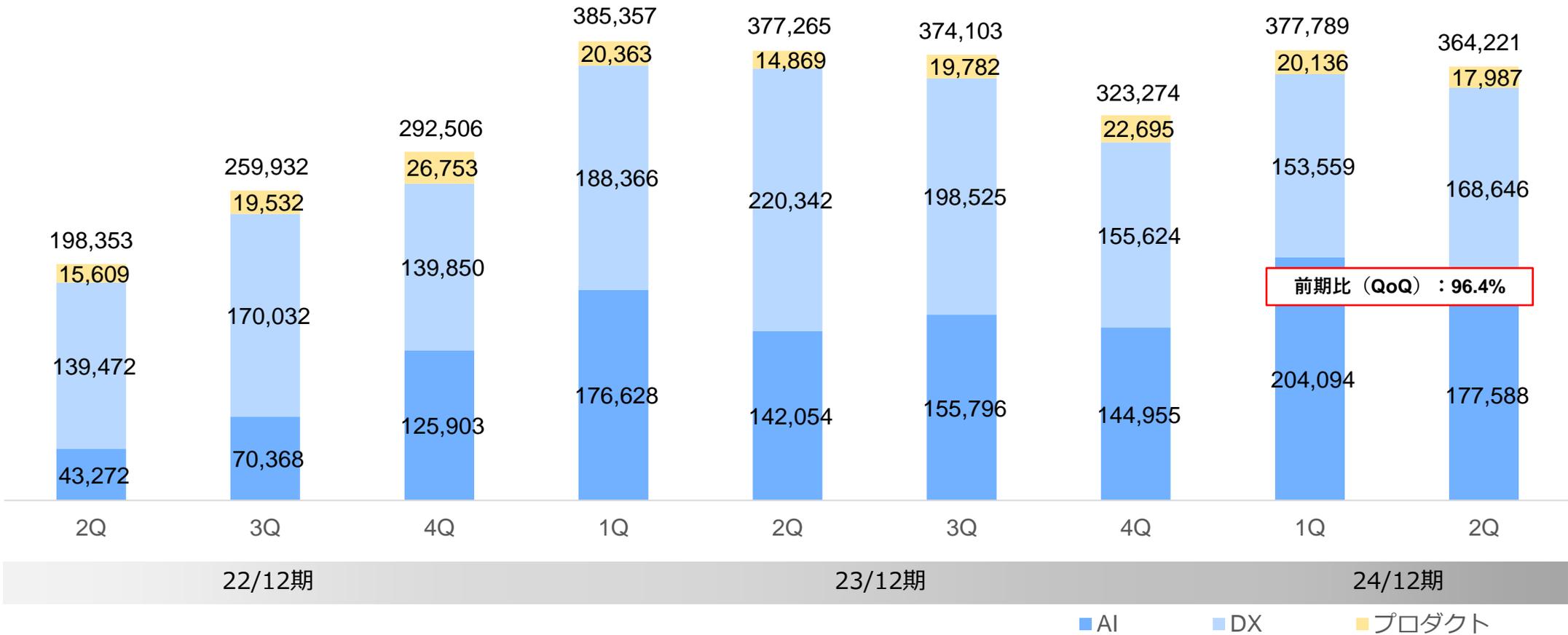
※ 24/12期からOPSを廃止したことに伴い、22/12期、23/12期もOPS売上を3区分に配分した数字を記載しております。

22/12期原価：929,060

23/12期原価：1,459,999

(千円)

前年同四半期比：96.5% / 前年同期比 (YoY)：97.3%



前期比 (QoQ)：96.4%

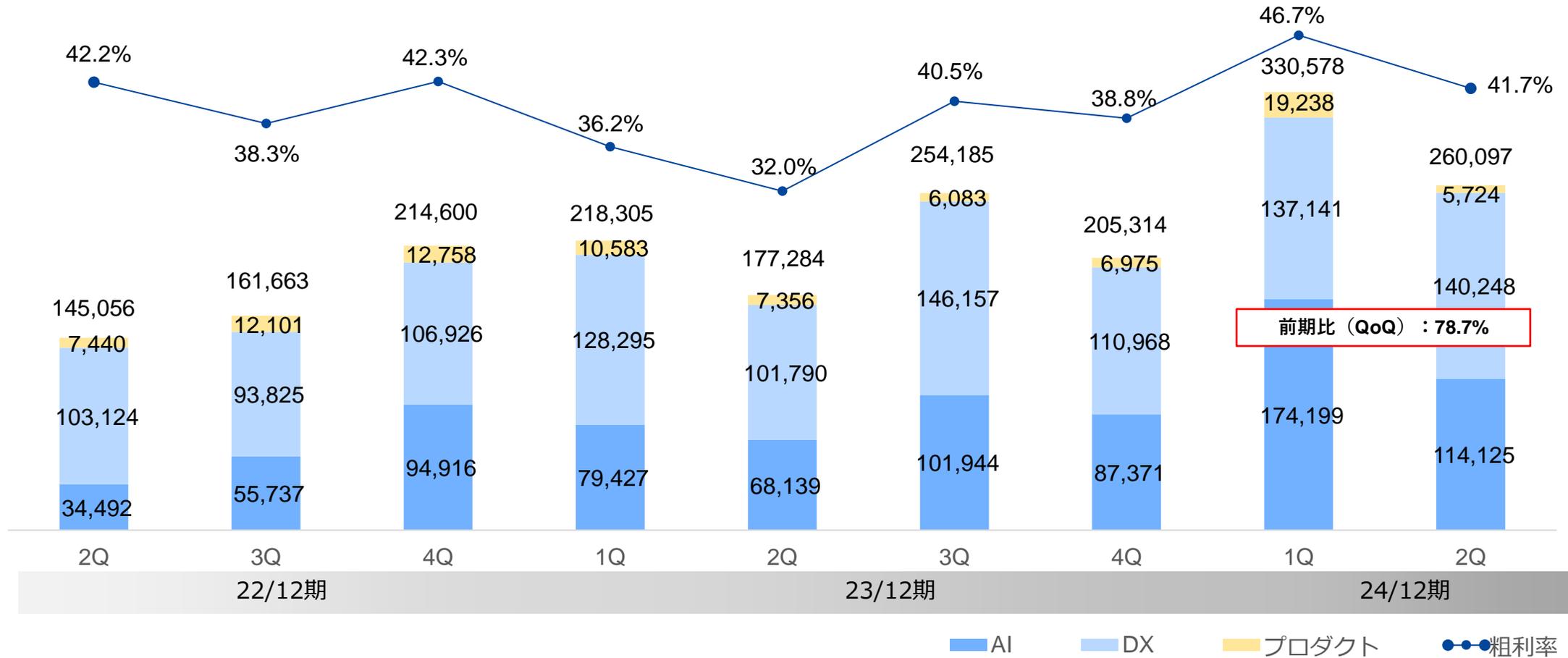
※ 24/12期からOPSを廃止したことに伴い、22/12期、23/12期もOPS売上原価を3区分に配分した数字を記載しております。

22/12期粗利：645,535

23/12期粗利：855,088

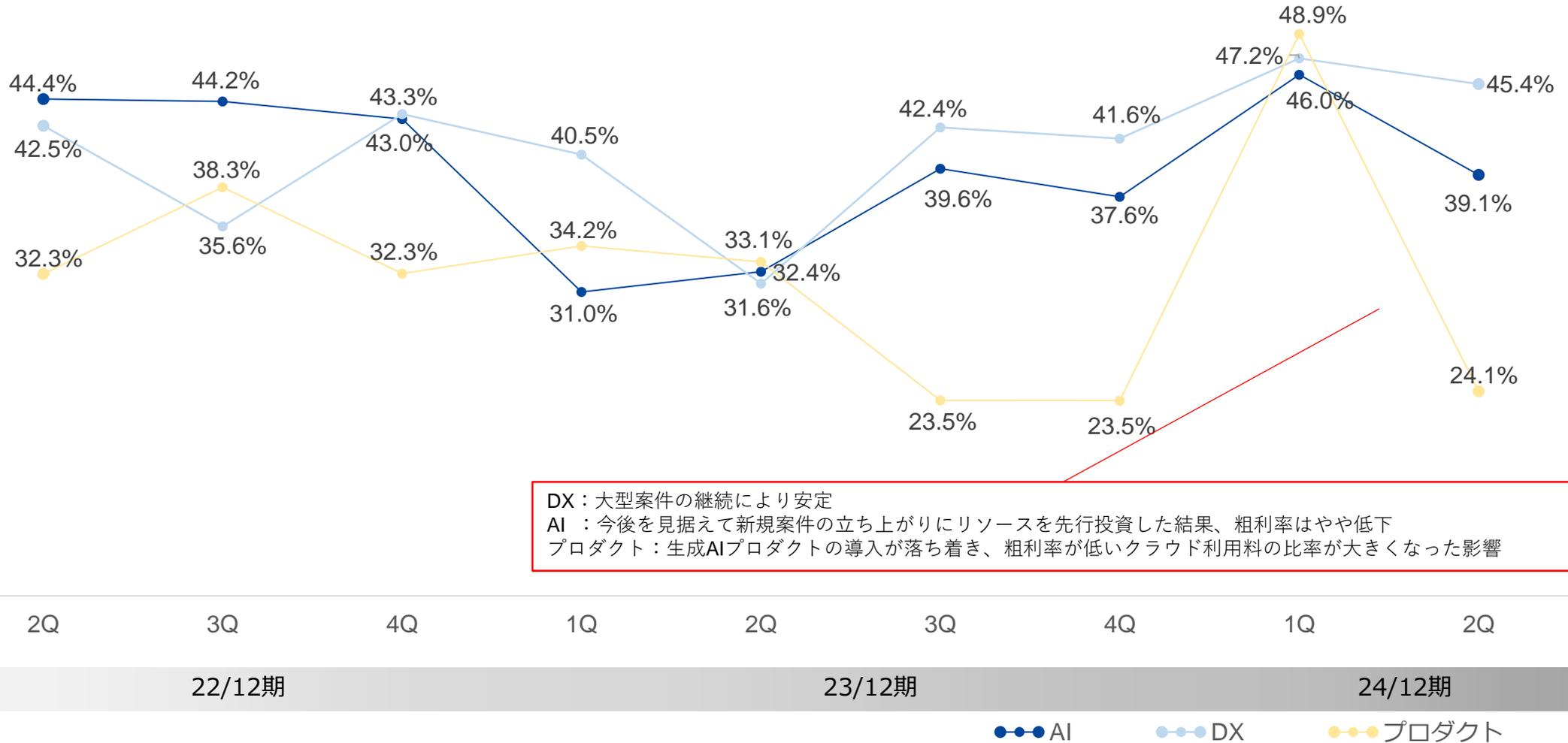
(千円)

前年同四半期比：146.7% / 前年同期比 (YoY)：149.3%



※ 24/12期からOPSを廃止したことに伴い、22/12期、23/12期もOPS粗利を3区分に配分した数字を記載しております。

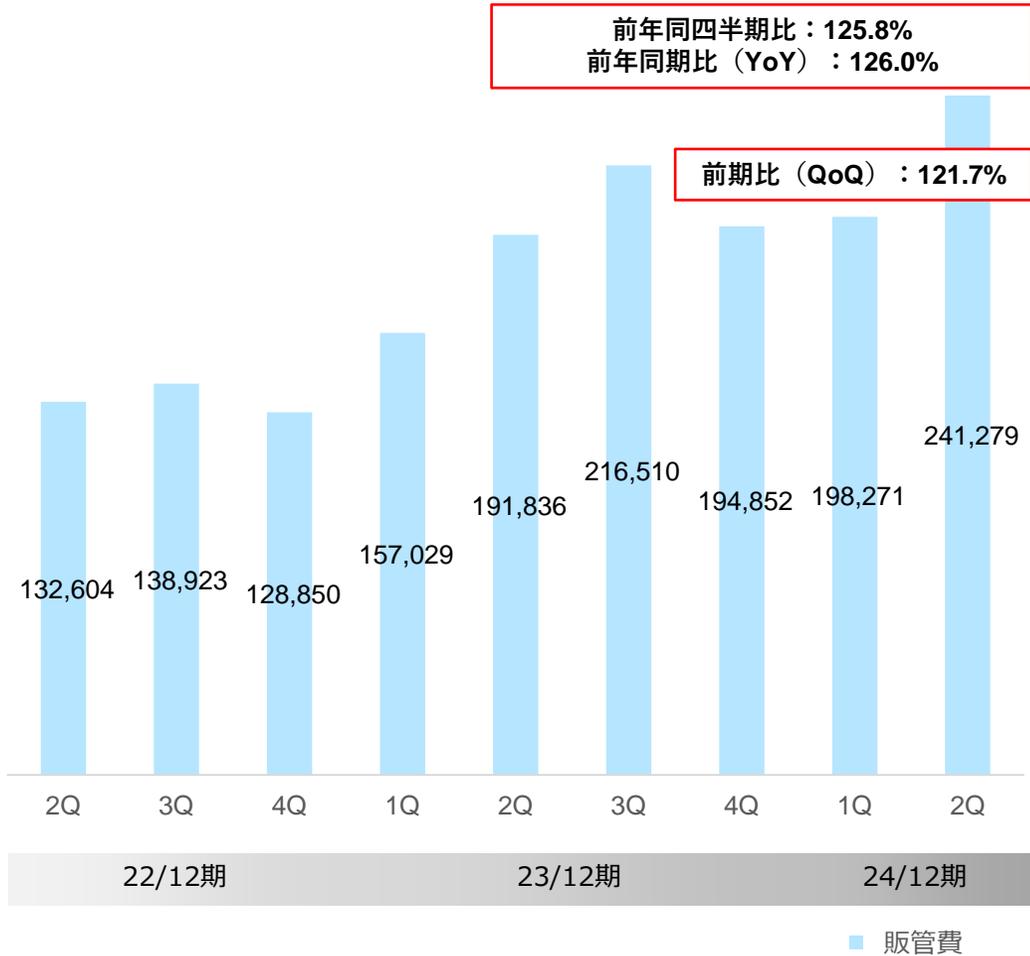
▶ サービス別粗利率の推移



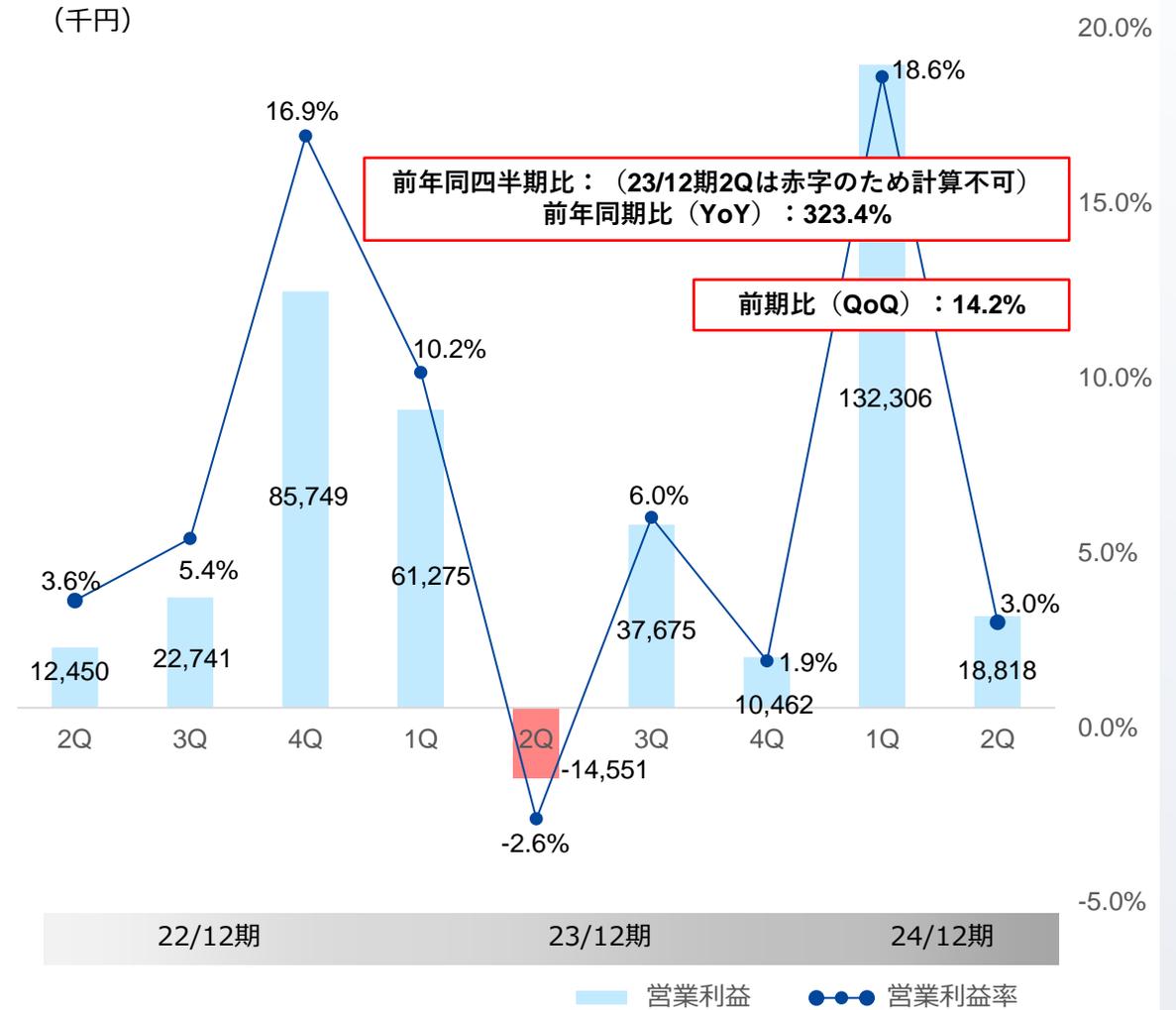
※ 24/12期からOPSを廃止したことに伴い、22/12期、23/12期もOPSの数字を3区分に配分して粗利率を記載しております。

▶ 販管費、営業利益・営業利益率の推移

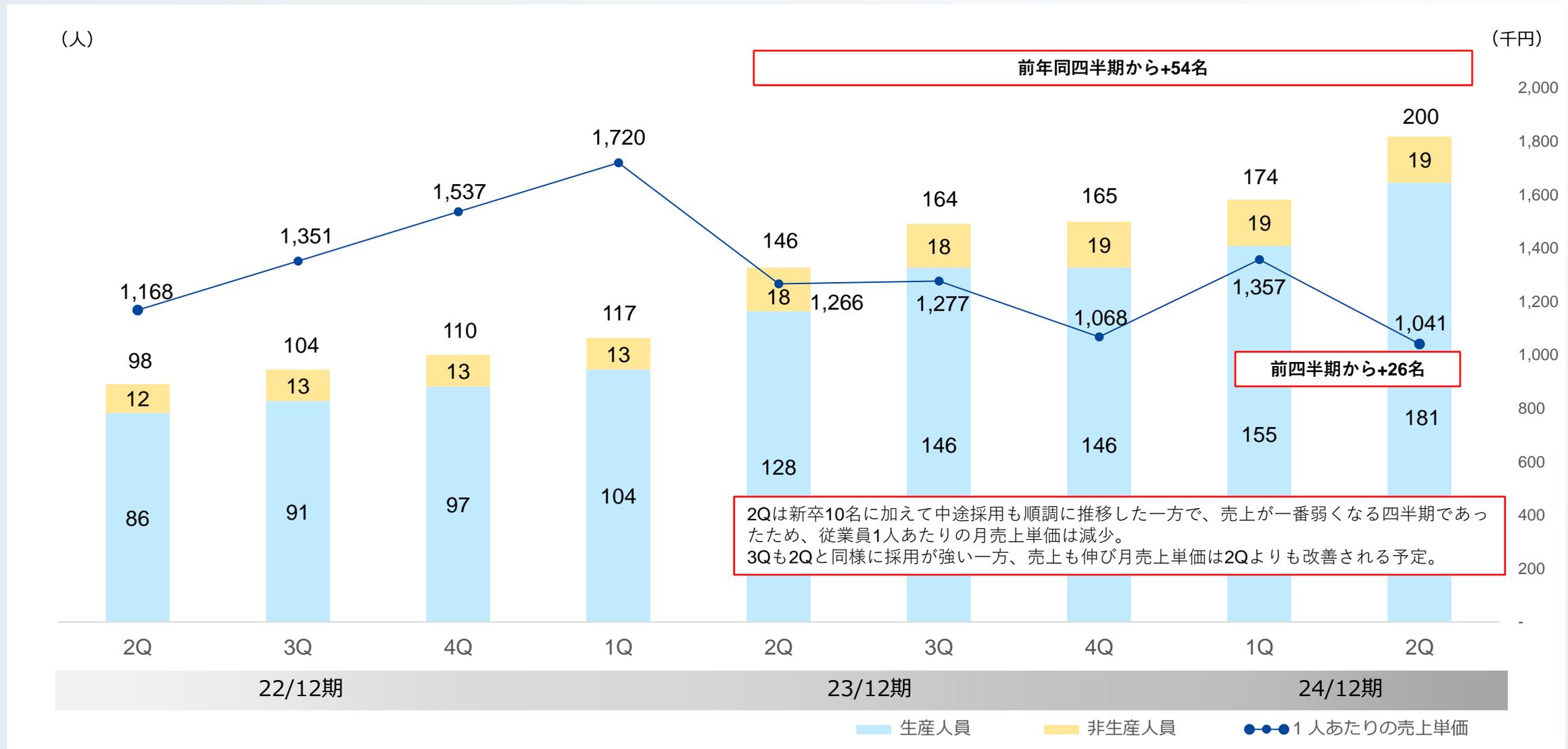
販管費 (千円)



営業利益・営業利益率



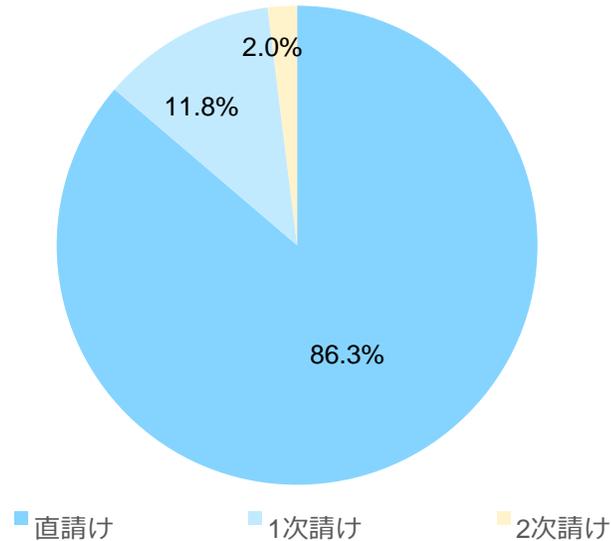
▶ 従業員数、従業員1人あたりの月売上単価推移



※ グラフ内の従業員数に、契約社員・アルバイトは含めておりません。

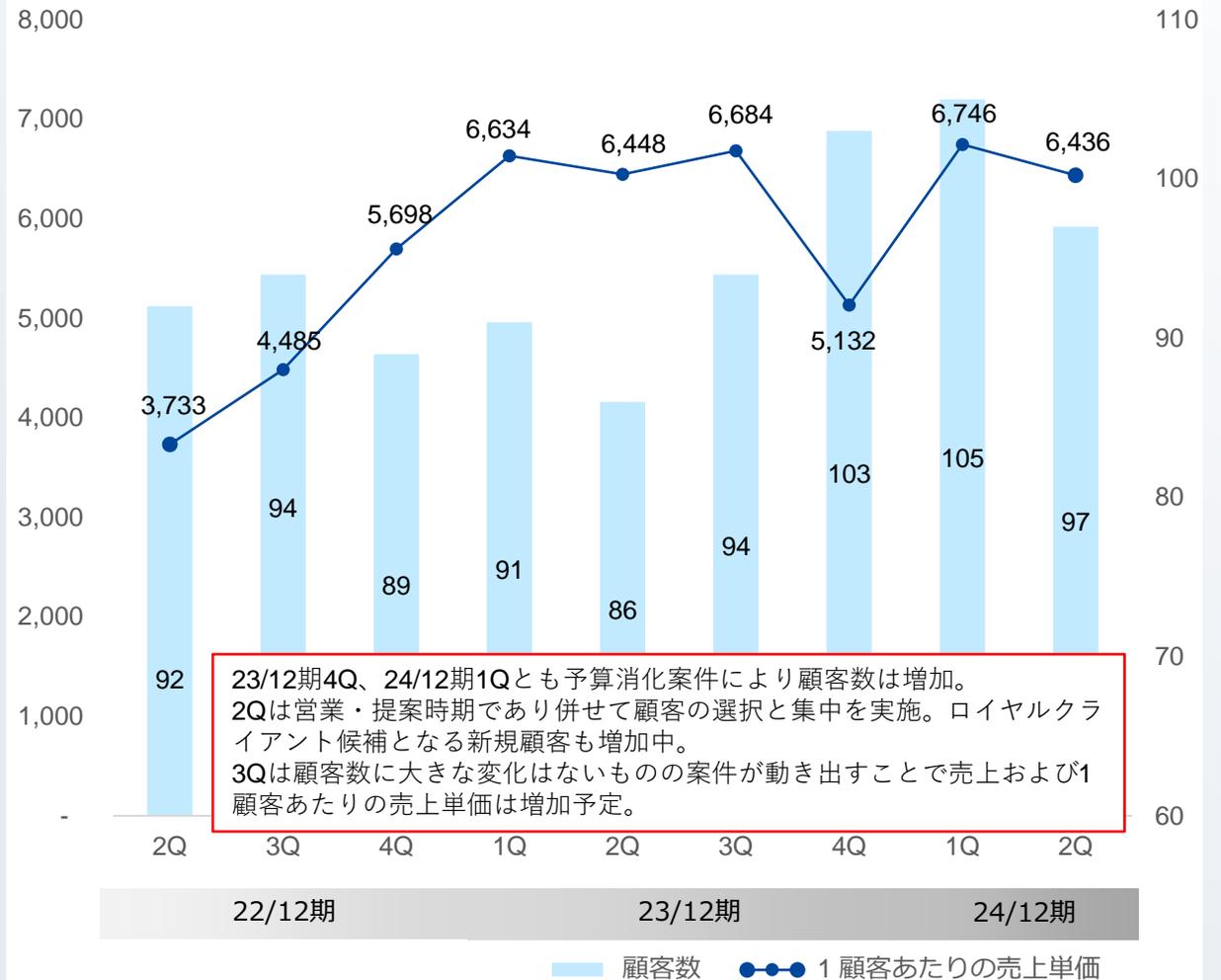
サービス別 1 案件あたりの売上単価・実施案件数・商流状況

実施案件の商流状況（2024年度累積）



- 顧客との直接契約（直請け）が大部分を占める
- アライアンス戦略による紹介案件も契約は紹介先の顧客と直接契約（直請け）を締結することがほとんど
- エンタープライズ企業では、契約上システム子会社を経由した契約やグループ企業との契約になる場合があり、その場合は1次請けへ

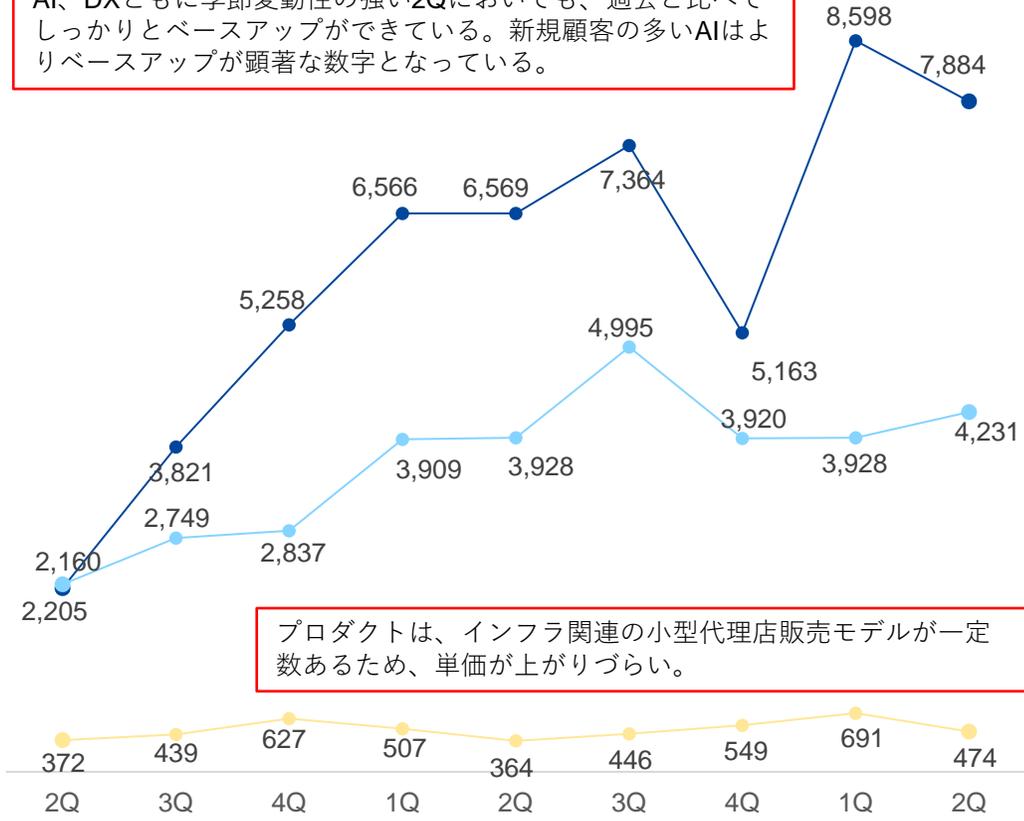
(千円) 顧客数と1顧客あたりの売上単価推移 (社)



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

サービス別1案件あたりの売上単価 (千円)

AI、DXともに季節変動性の強い2Qにおいても、過去と比べてしっかりとベースアップができています。新規顧客の多いAIはよりベースアップが顕著な数字となっている。



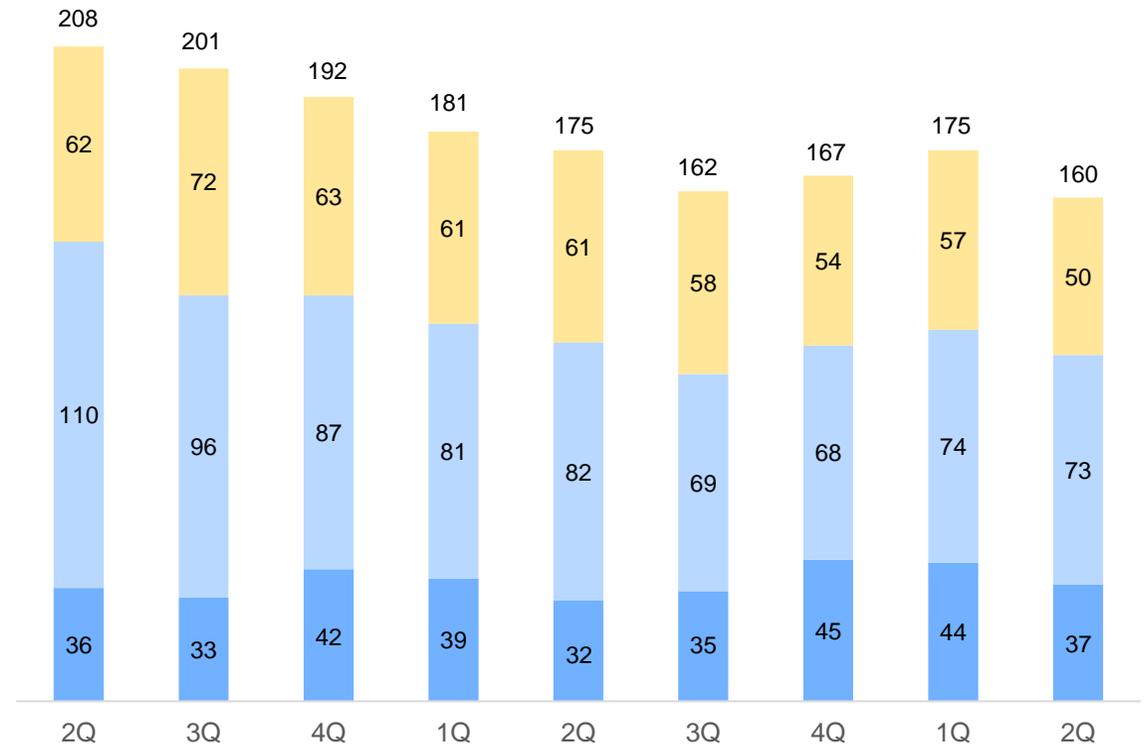
プロダクトは、インフラ関連の小型代理店販売モデルが一定数あるため、単価が上がりづらい。

22/12期 23/12期 24/12期

● AI ● DX ● プロダクト

サービス別実施案件数 (件)

ロイヤルクライアント化が進み、1案件の規模感が拡大中。案件数は一定数に抑えて品質を担保することで、LTVを伸ばし収益の安定基盤へ。



22/12期 23/12期 24/12期

■ AI ■ DX ■ プロダクト

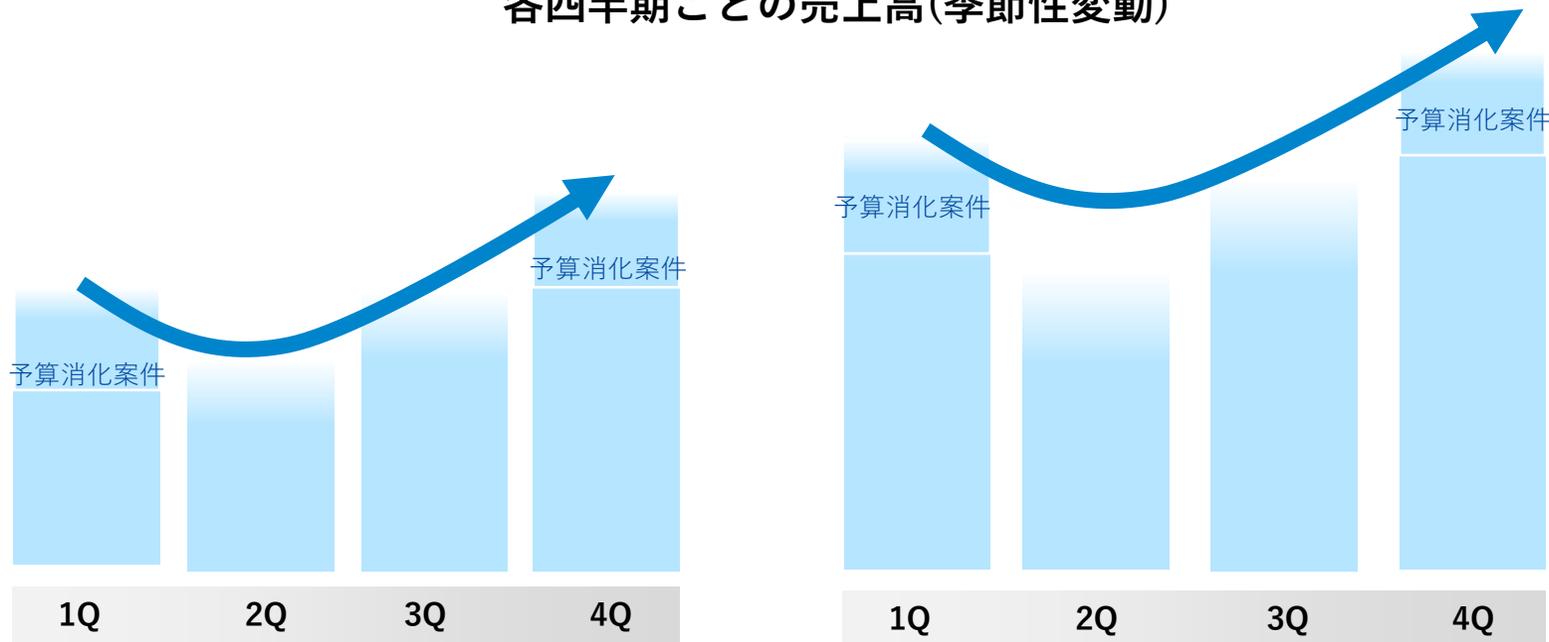
※ 24/12期のOPS廃止に伴い、22/12期、23/12期もOPS案件数を3区分に配分した数字で計算・表示しております。

▶ 売上高の季節性変動について

当社売上高は、四半期毎に次の季節性変動を盛り込んだ予算計画となっております。

四半期	売上高傾向	販管費傾向	特徴
1Q	中	低い	予算消化案件により売上順調、採用は進捗が遅く販管費は抑えられる傾向
2Q	低い	高い	売上は一番弱くなり、採用が進むため販管費が増加して利益も一番弱くなる
3Q	高い	非常に高い	採用が順調であれば売上は強く、採用も2Qに続く進捗が見込め販管費が高騰
4Q	非常に高い	高い	売上は一番強くなり、採用は落ち着くが人件費高騰分で販管費が高い状態となる

各四半期ごとの売上高(季節性変動)

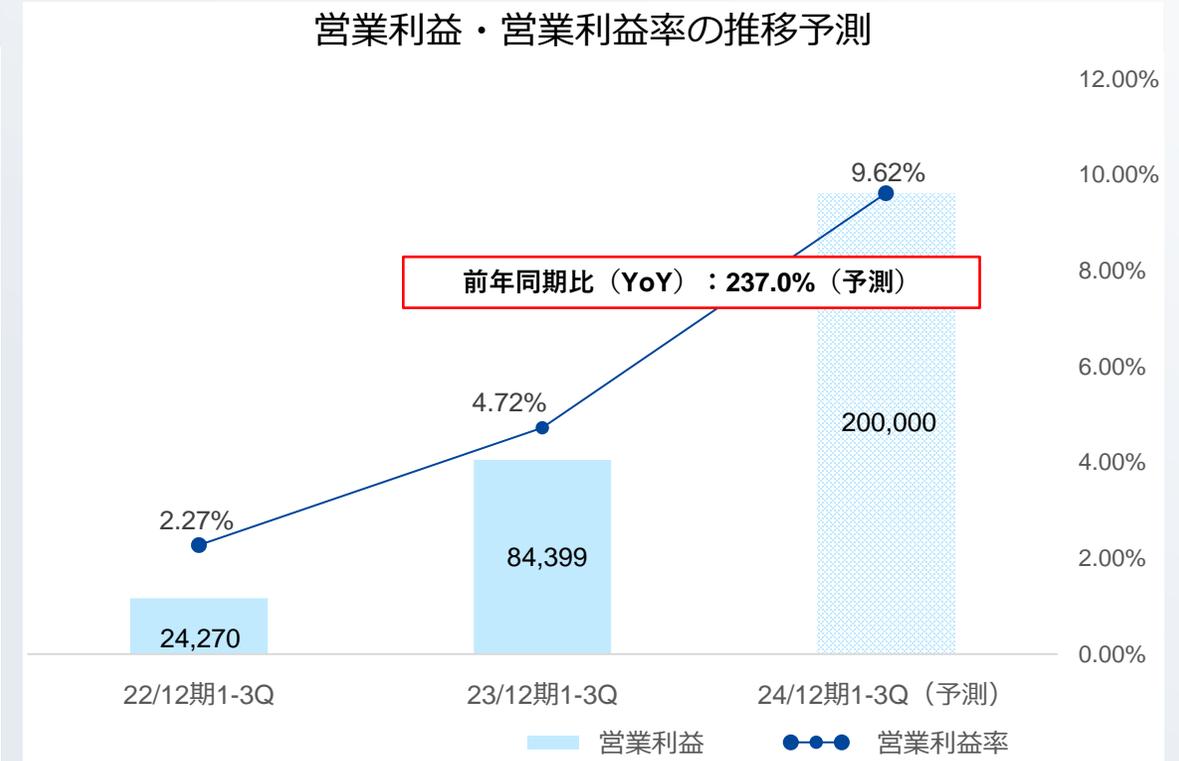
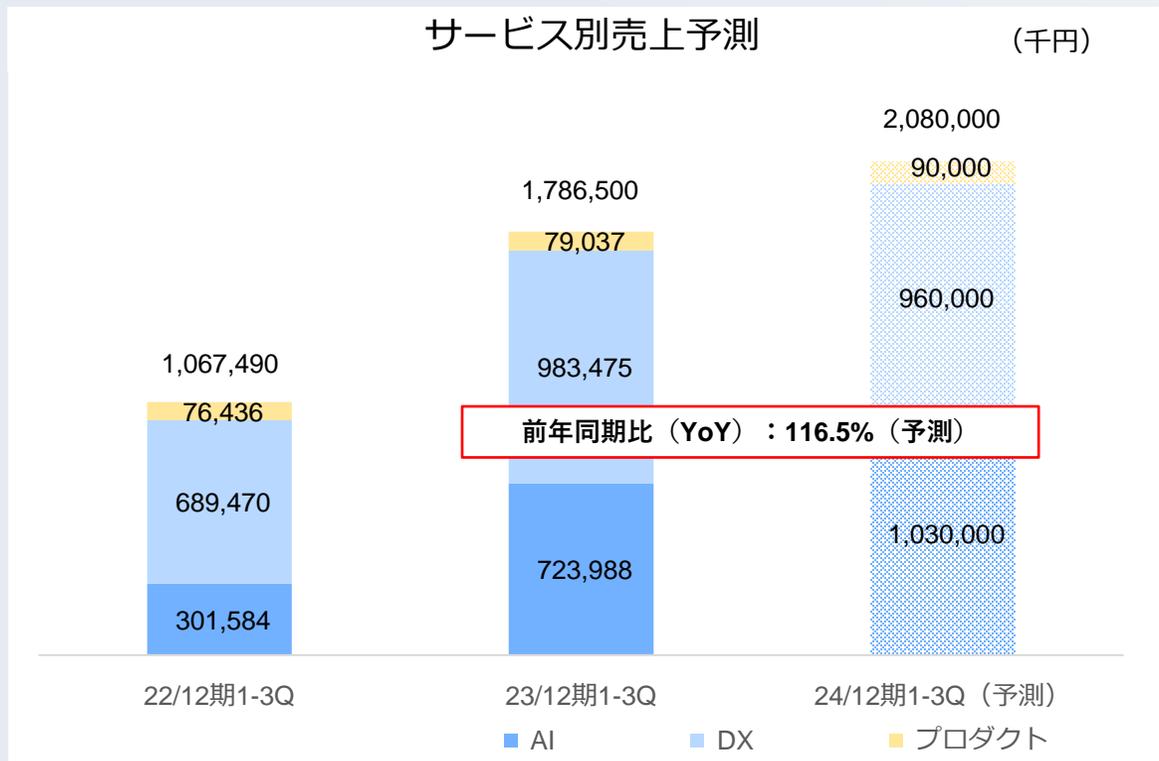


▶ 第3四半期の収益予測

第3四半期に入り現在進行中の大型案件に加えて、12月末や3月末の年度末に向けた案件が動き出す四半期となります。

- 売上：2Qまで採用が順調に推移して人材を確保できているため、1Q売上（7.08億）をこえる**過去最高売上になる予測**
- 粗利率：粗利率の高いAI区分の売上が2Qよりも増加することから、2Q粗利率（41.7%）よりも上振れの予測
- 販管費：2Qに続き3Qの採用も順調で人件費の増加、人材募集費の計上から販管費は過去最高になる予測
- 営業利益：売上、販管費ともに過去最高が予測されており、営業利益は5～8千万程度になる予測

次のグラフが示すとおり、前年同期比（YoY）では着実な成長を予測しております。



※ 予測値は本資料開示時点のもので、数値は上下する可能性があります。

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

■ 協業・サービス関係

- ✓ 生成 AI の業務活用における「RAG がうまくいかない」企業向けに Microsoft Fabric をデータプラットフォームとした「Advanced RAG」サービス開始
- ✓ シーメンスと NVIDIA の先端技術を活用し、産業用エッジ生成 AI ソリューション「LLaVA Edge Vision」を開発しました
～「第 8 回 AI・人口知能 EXPO 春」の菱洋エレクトロ展示ブースで紹介～
- ✓ 情報戦略テクノロジーとの協業強化に関するお知らせ
～金融・IT系のエンタープライズ企業を対象に「生成 AI を活用した DX 内製化支援サービス」を共同提供～

■ 開発実績

- ✓ JR 西日本の生成 AI「Copilot for 駅員」に対する開発支援を行っています

■ 社内活動

- ✓ 人的資本戦略を加速するため、DX・AI人材のスキル可視化サービス「SkillDB」を導入しました
- ✓ 【ヘッドウォータース、ヘッドウォータースコンサルティング、ヘッドウォータースプロフェッショナルズ】
健康優良企業「銀の認定」取得のお知らせ

■ 登壇・ウェビナー

- ✓ 【6月5日ウェビナー開催のお知らせ】「生成 AI の力でビジネスを変革」にて、伊藤忠商事、JR 西日本の事例プロジェクトの始め方や生成 AI 人材の育成ノウハウをご紹介します
- ✓ ヘッドウォータースコンサルティング、日経ビジネススクール講座「ChatGPT 時代の新・仕事術」にて、生成 AI の入門者向け演習プログラムを提供

▶ 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、ヘッドウォーターズコンサルティング、ヘッドウォーターズプロフェッショナルズ、DATA IMPACT JOINT STOCK COMPANYの子会社3社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
 - 24/12期1Qと24/12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
 - 23/12期2Q（1Qから2Qを含めた累計数字）と24/12期2Q（1Qから2Q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
 - 23/12期2Qと24/12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。