

# 2024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

2025年2月14日

証券コード 4011

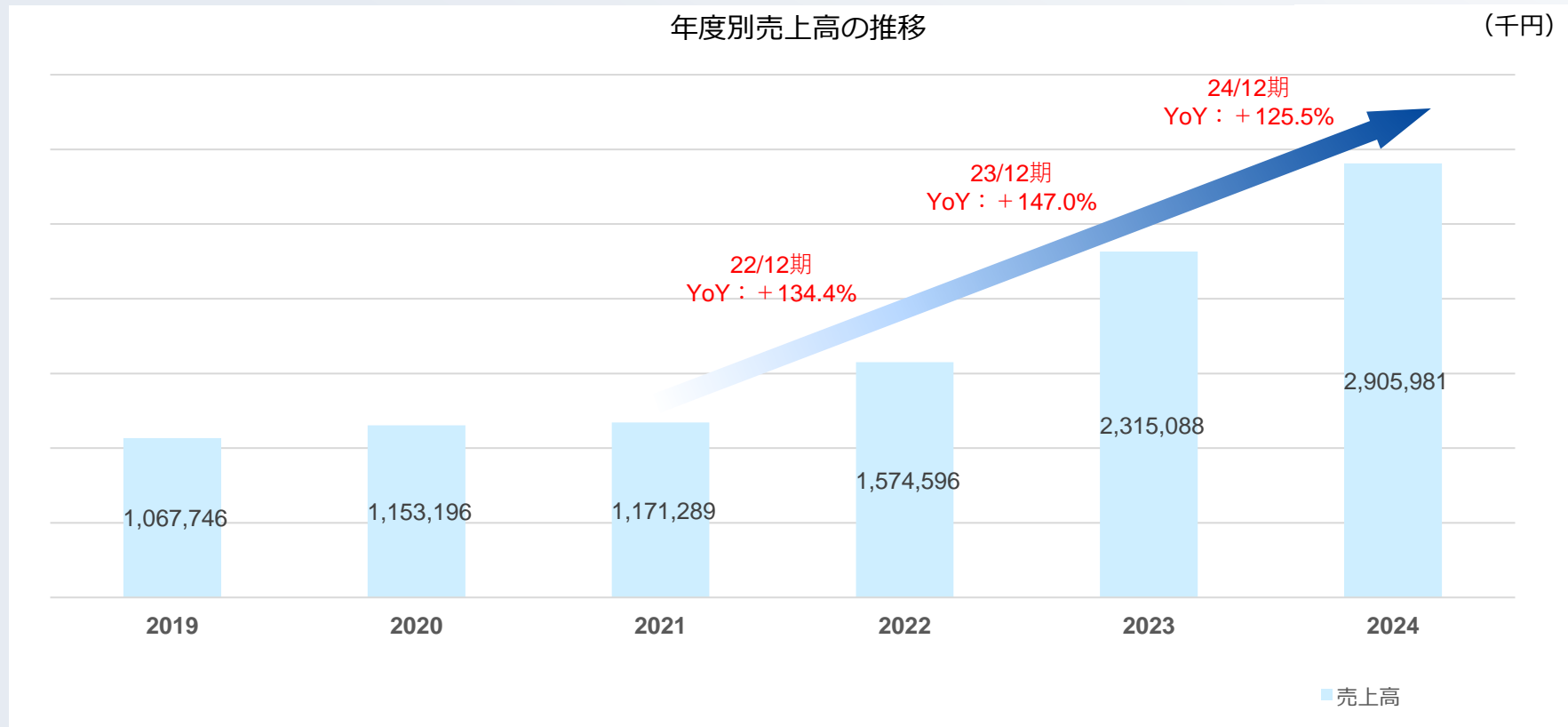
	(千円)		(千円)			
	23/12期 通期	実績 構成比 (%)	24/12期 通期	実績 構成比 (%)	前年同期比 (%)	年間予算達成率 ※ (%)
売上高	2,315,088	100.0	2,905,981	100.0	125.5	99.2
AI	956,313	41.3	1,451,703	50.0	151.8	97.1
DX	1,250,068	54.0	1,312,035	45.1	105.0	99.4
プロダクト	108,708	4.7	142,243	4.9	130.8	125.2
営業利益	94,861	4.1	307,954	10.6	324.6	105.1
経常利益	98,300	4.2	362,432	12.5	368.7	122.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	70,683	3.1	272,787	9.4	385.9	132.4
1株当たり当期純利益	37円70銭		72円01銭			

※ 年間予算達成率は、2024年11月14日に発表した「通期業績予想の修正に関するお知らせ」の修正予想値をベースに計算しています。

《2024年12月期重点指標》売上高、営業利益、人材採用

《売上高》

- 重点指標の1つに挙げた売上高は、**前年同期比 (YoY) 125.5%**を達成して、**過去最高売上高を6年連続更新**
  - ➔ マイクロソフト社とのアライアンス強化によって、生成AI案件の引き合い・受注が増加した影響
  - ➔ 生成AI案件売上高は、4.5億円強と急成長
  - ➔ 顧客深耕によって既存顧客からの複数案件化が安定的な収益基盤に成長

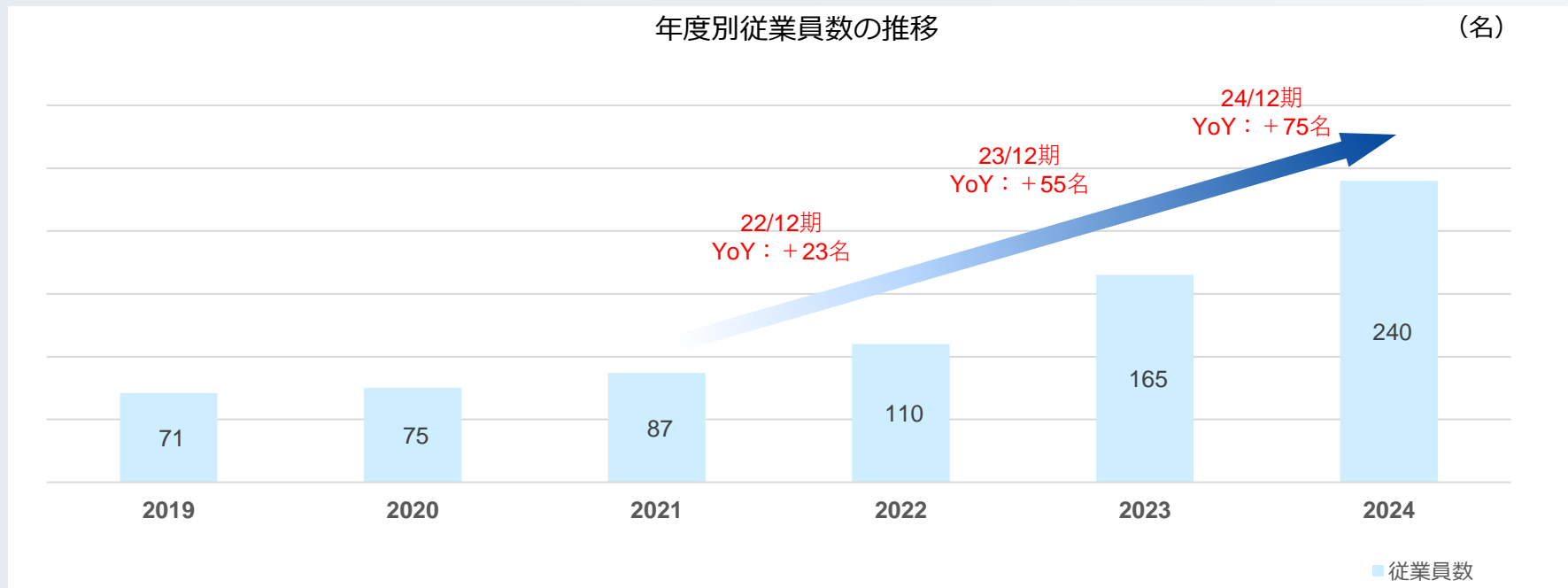


## 《営業利益/経常利益》

- 営業利益：前年同期比（YoY） 324.6%、経常利益：前年同期比（YoY） 368.7%は、ともに**過去最高を達成**  
➔ 売上単価の向上とパートナー比率のコントロールにより粗利率42.7%、営業利益率10.6%を達成
- 販管費は、人材募集費および人件費への投資によって前年同期比（YoY） 122.6%
- 営業外収益では、資本業務提携に伴う株式取得の一環としてデリバティブ評価益が5,000万弱発生

## 《人材採用》

- 年間計画：純増60名に対して、**純増75名を達成**  
➔ 従業員数（2024年12月末時点）：240名 ※ 契約社員・パートタイム・アルバイトを含まず  
➔ 退職者数：19名、退職率：11.0% ※ 国内3社の退職率：9.0%



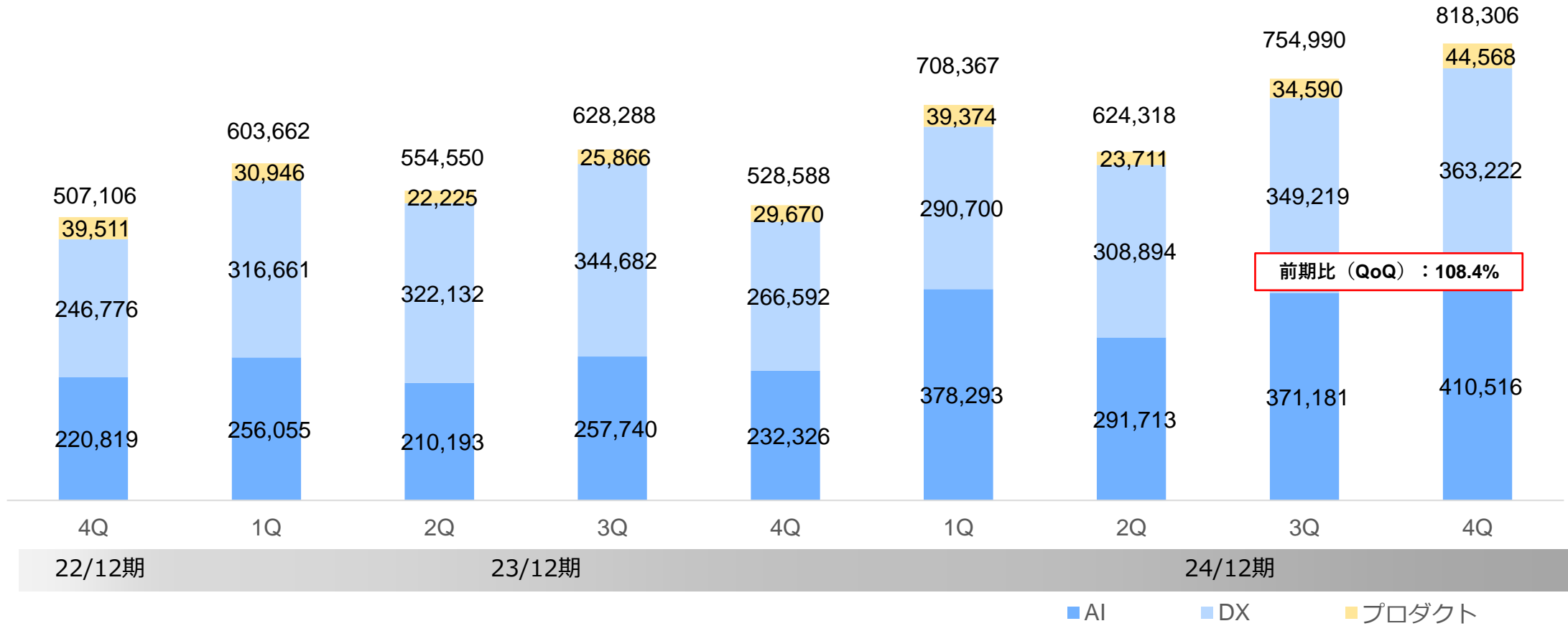
22/12期売上：1,574,596

23/12期売上：2,315,088

24/12期売上：2,905,981

(千円)

前年同四半期比：154.8% / 前年同期比 (YoY)：125.5%



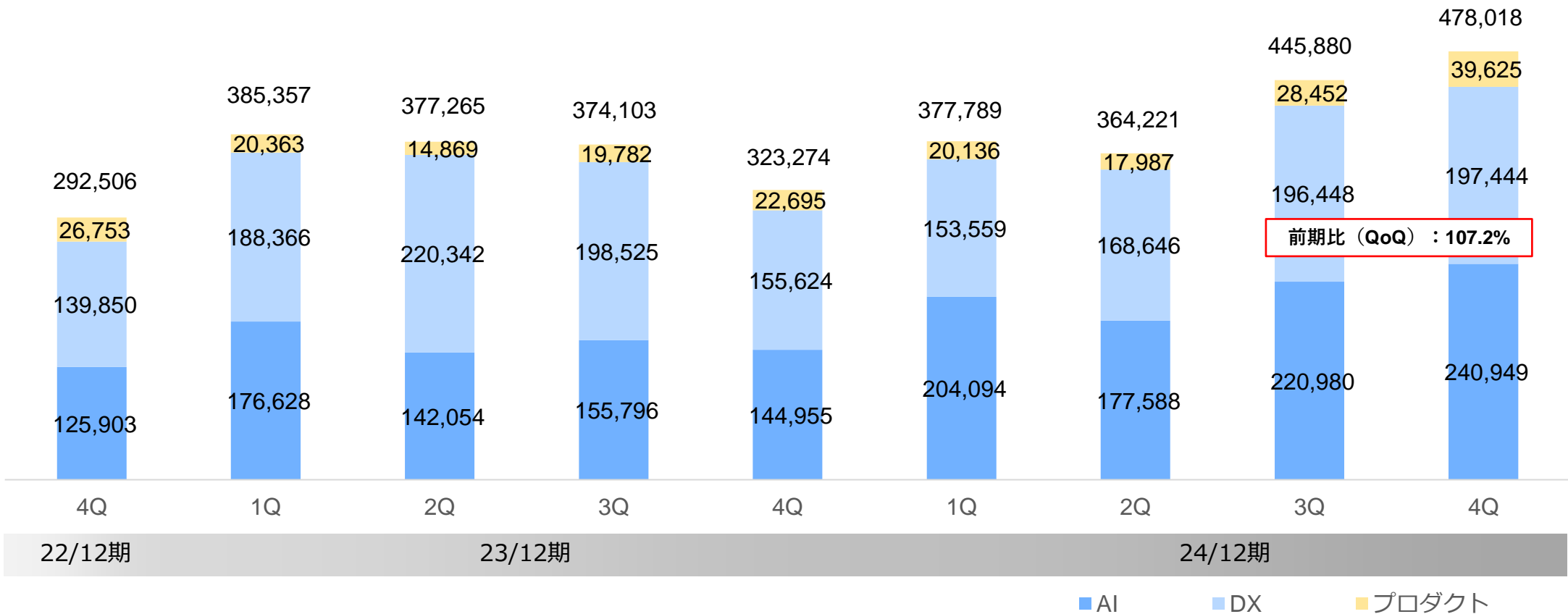
22/12期原価：929,060

23/12期原価：1,459,999

24/12期原価：1,665,908

(千円)

前年同四半期比：147.9% / 前年同期比 (YoY)：114.1%





# サービス別粗利の推移

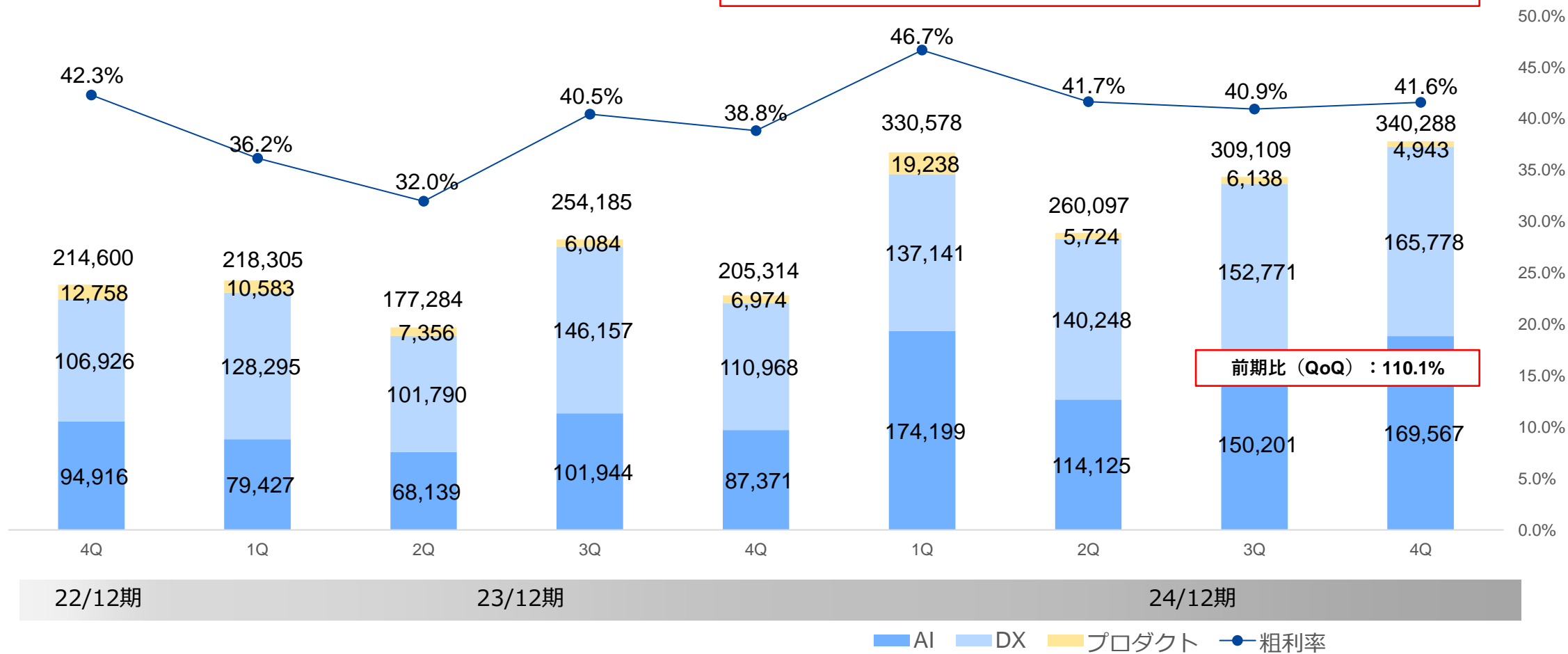
22/12期粗利：645,535

23/12期粗利：855,088

24/12期粗利：1,240,073

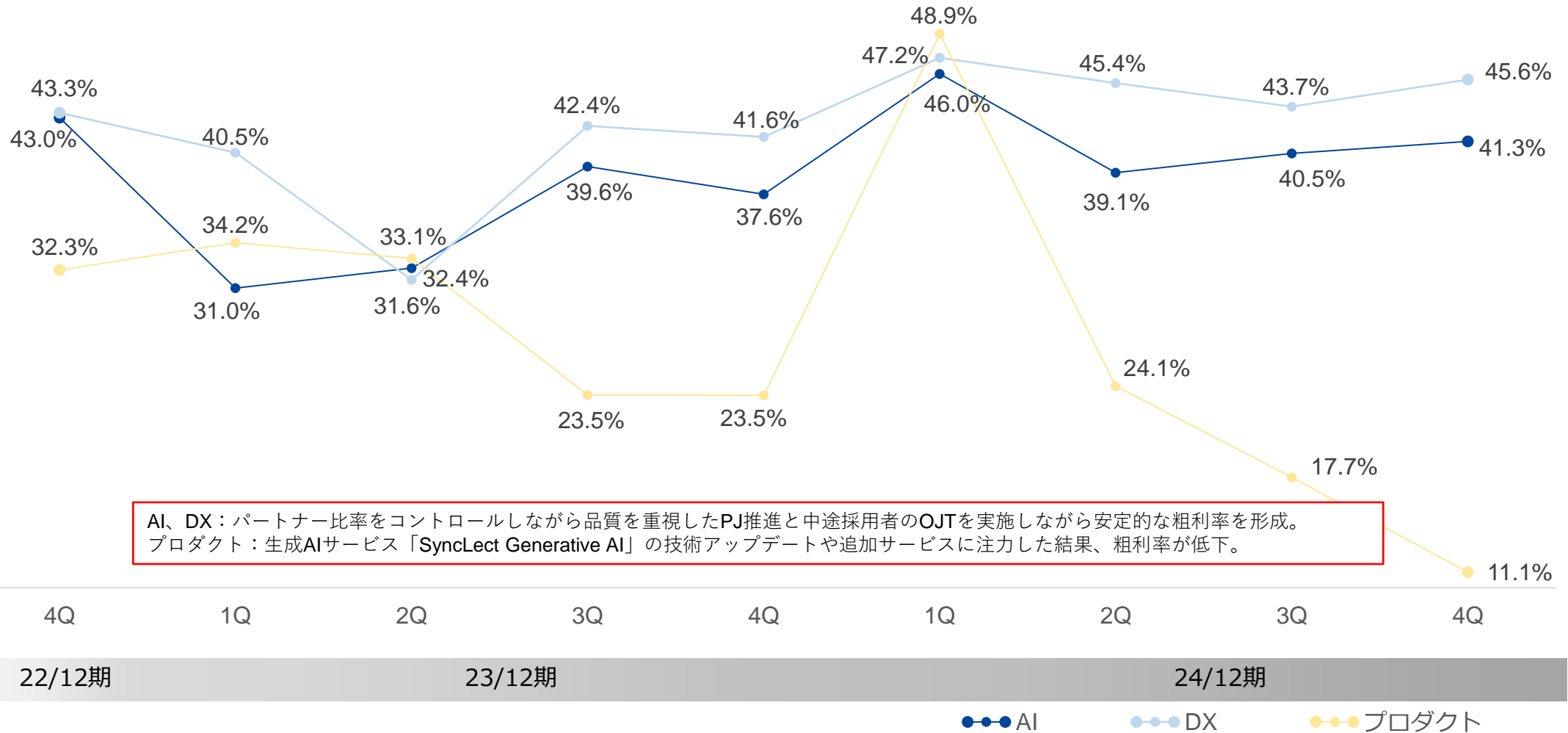
(千円)

前年同四半期比：165.7% / 前年同期比 (YoY)：145.0%



※ 24/12期からOPSの廃止に伴い、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





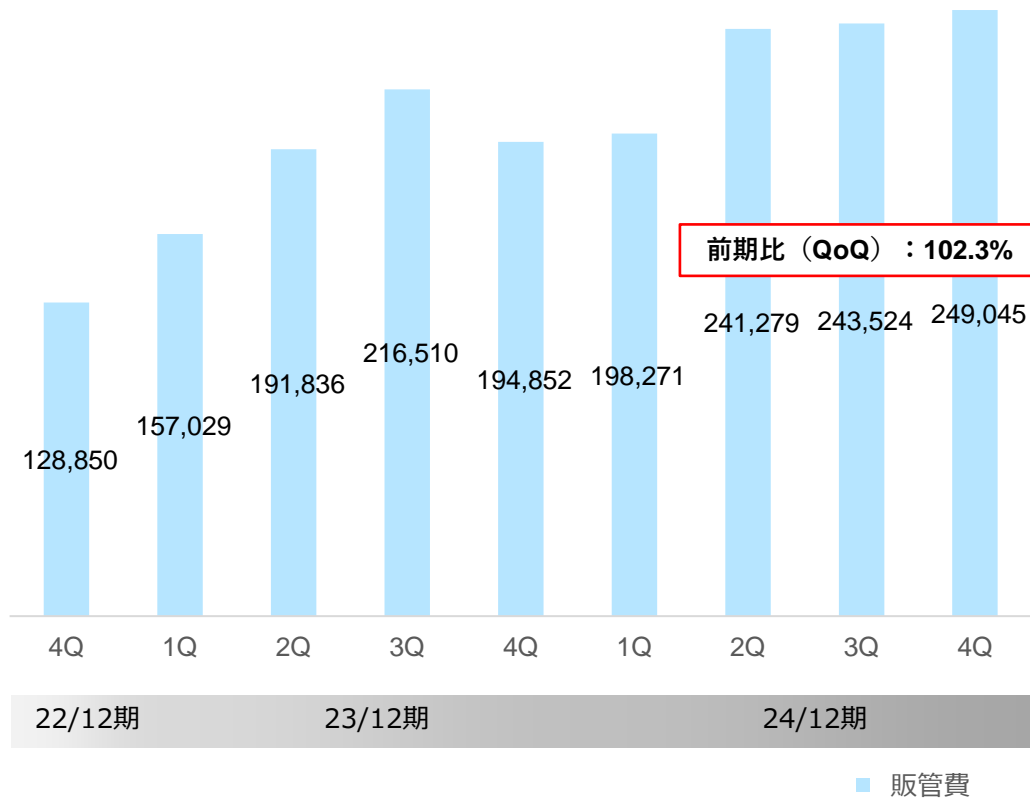
# ▶ 販管費、営業利益・営業利益率の推移

## 販管費

23/12期販管費：760,227

24/12期販管費：932,119 (千円)

前年同四半期比：127.8%  
前年同期比 (YoY)：122.6%

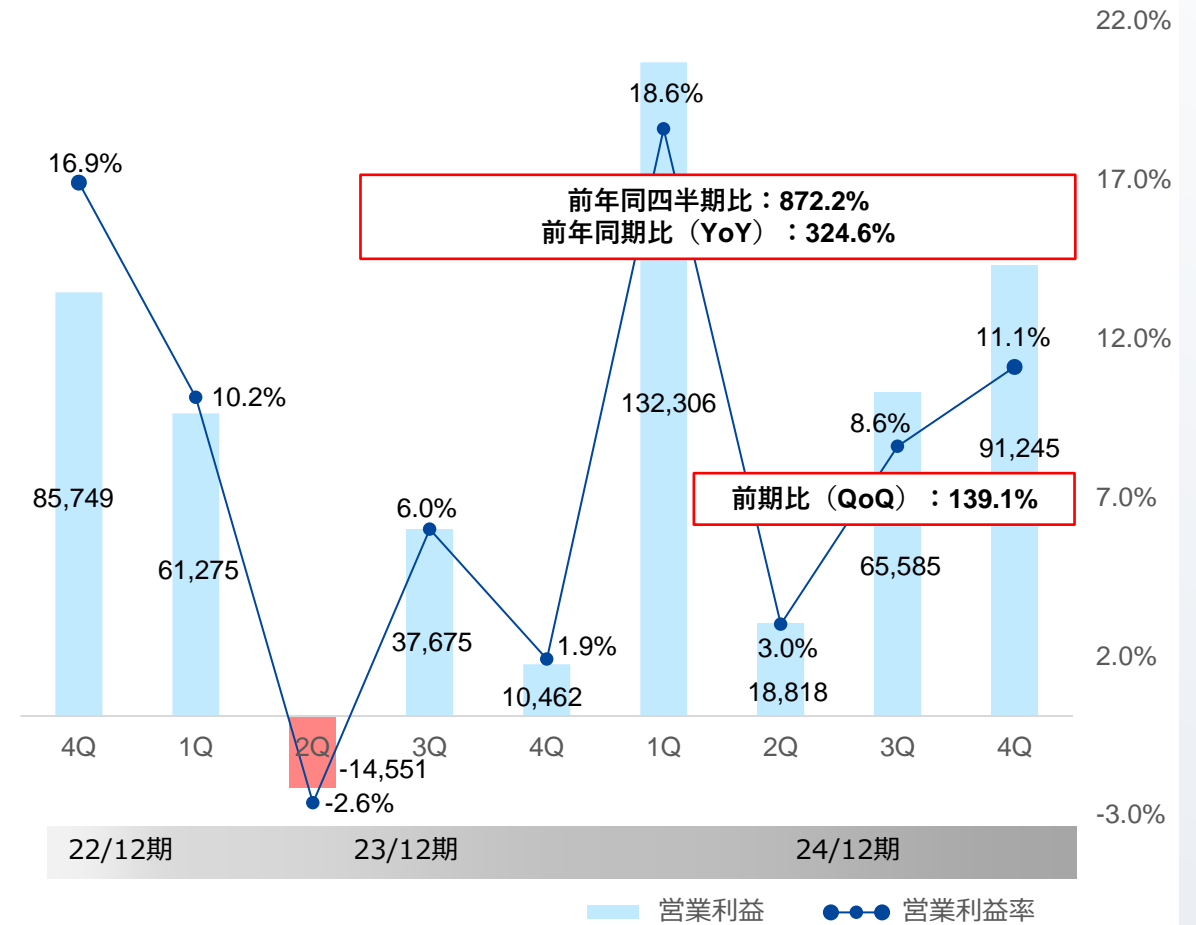


## 営業利益・営業利益率

(千円) 23/12期営業利益：94,861

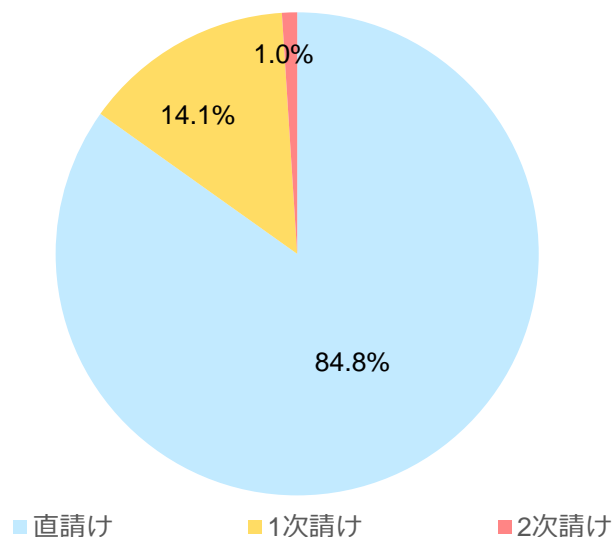
24/12期営業利益：307,954

前年同四半期比：872.2%  
前年同期比 (YoY)：324.6%



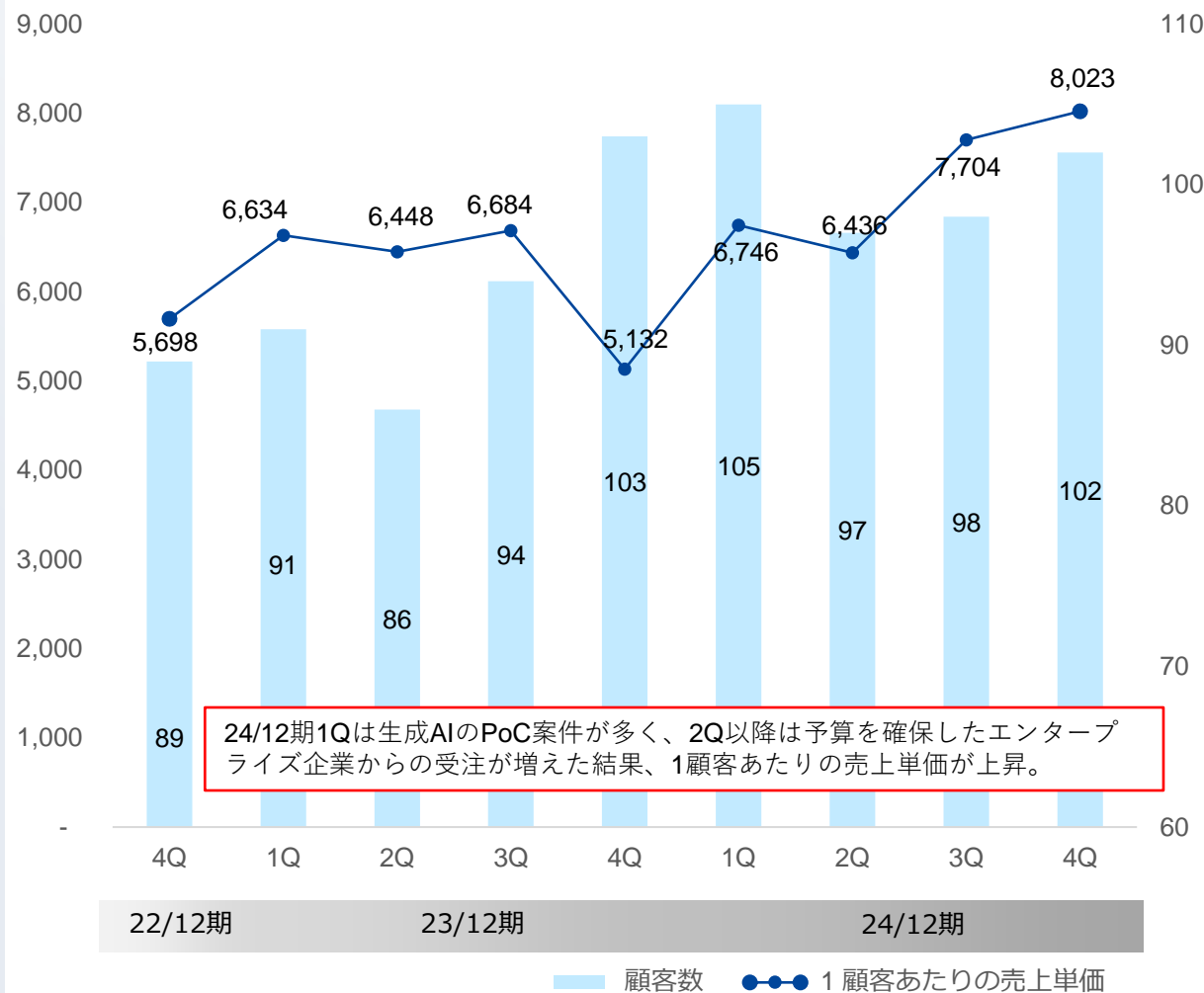


実施案件の商流状況（2024年度累積）



- 顧客との直接契約（直請け）が大部分を占める
- アライアンス戦略では顧客と直請けの契約を行う場合と、Slerやコンサルティング会社との協業によって意図的に1次請けとなり顧客開拓を戦略的に実施するパターンも複数存在している
- 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もあり、その場合は1次請けへ

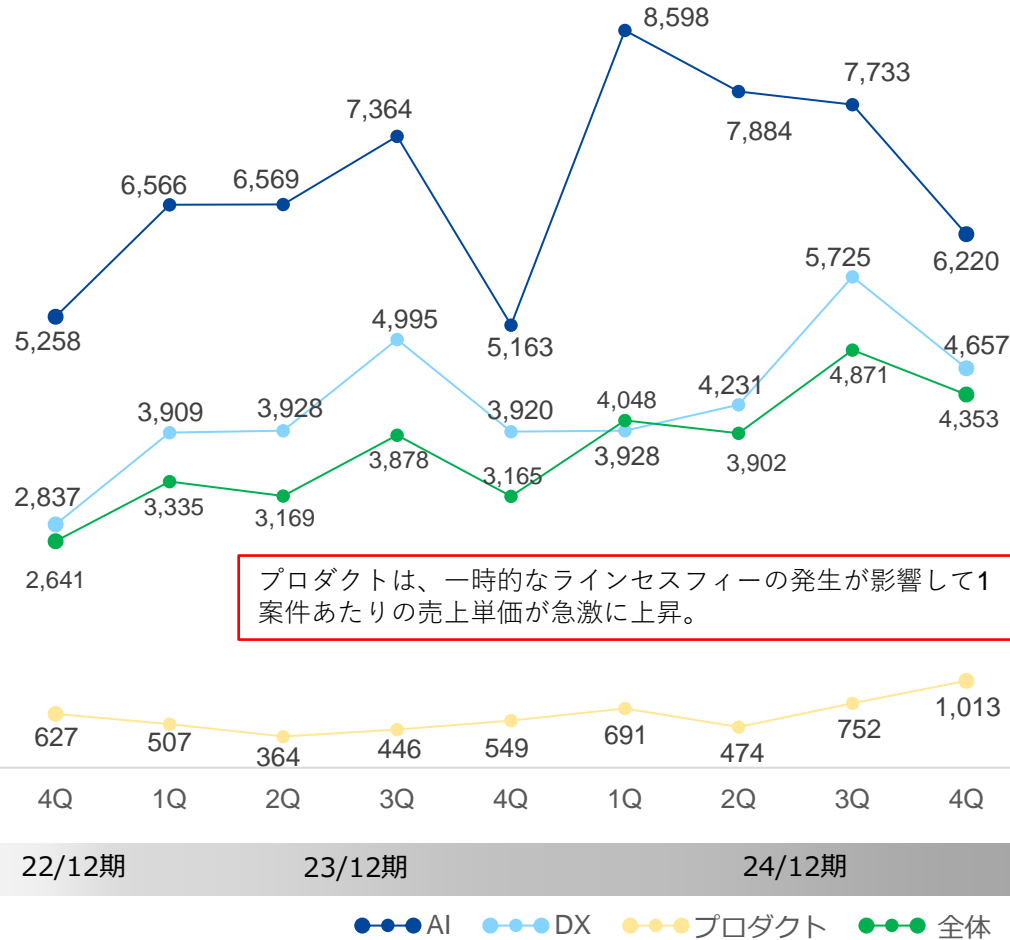
(千円) 顧客数と1顧客あたりの売上単価推移 (社)



# 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)

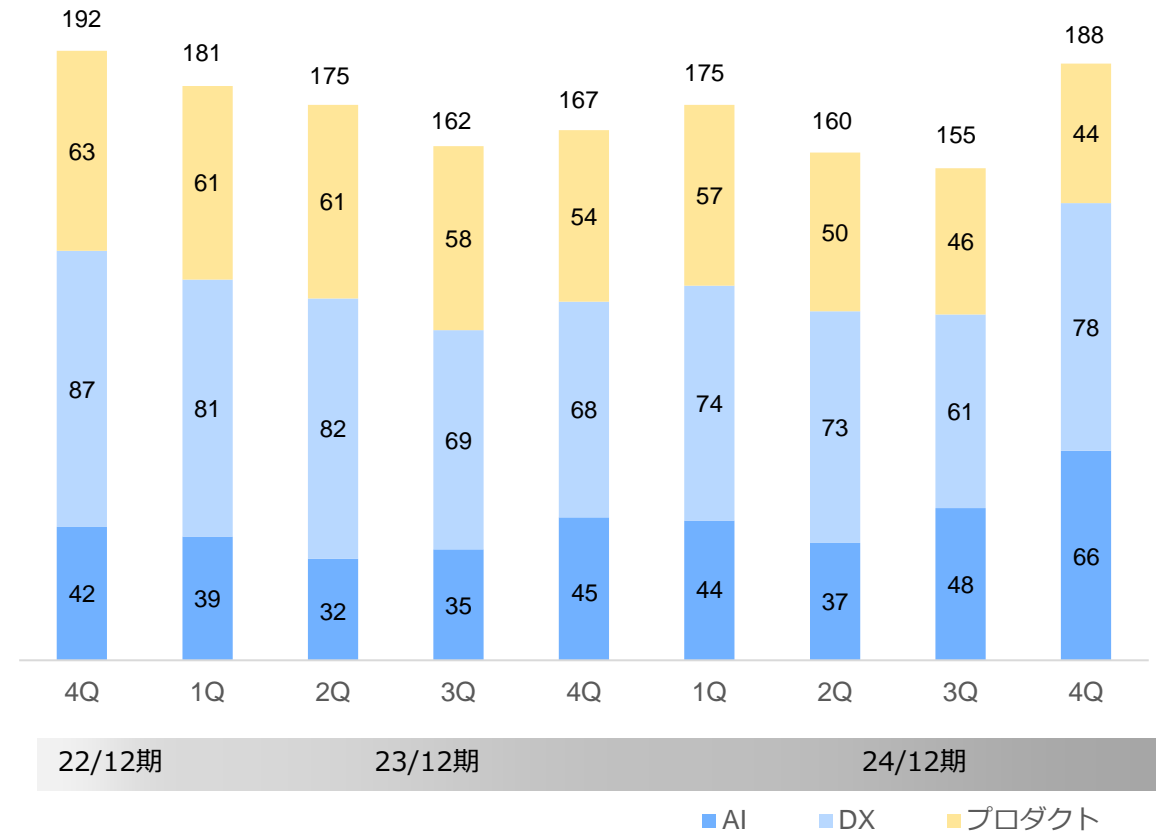
AI、DXとも各クォーターで前年の値を上回る売上単価に成長。緑色の全体推移においても、同程度の案件数であった22/12期4Qよりも右肩上がりの成長を実現。



プロダクトは、一時的なライセンスフィーの発生が影響して1案件あたりの売上単価が急激に上昇。

## サービス別実施案件数 (件)

Microsoft社のJapan Partner of the Year 2024を受賞を機にMicrosoft社のAI領域におけるトップポジションを確立。結果、案件引き合い数および受注数が増加。AI案件のみならず、DX案件にも影響。

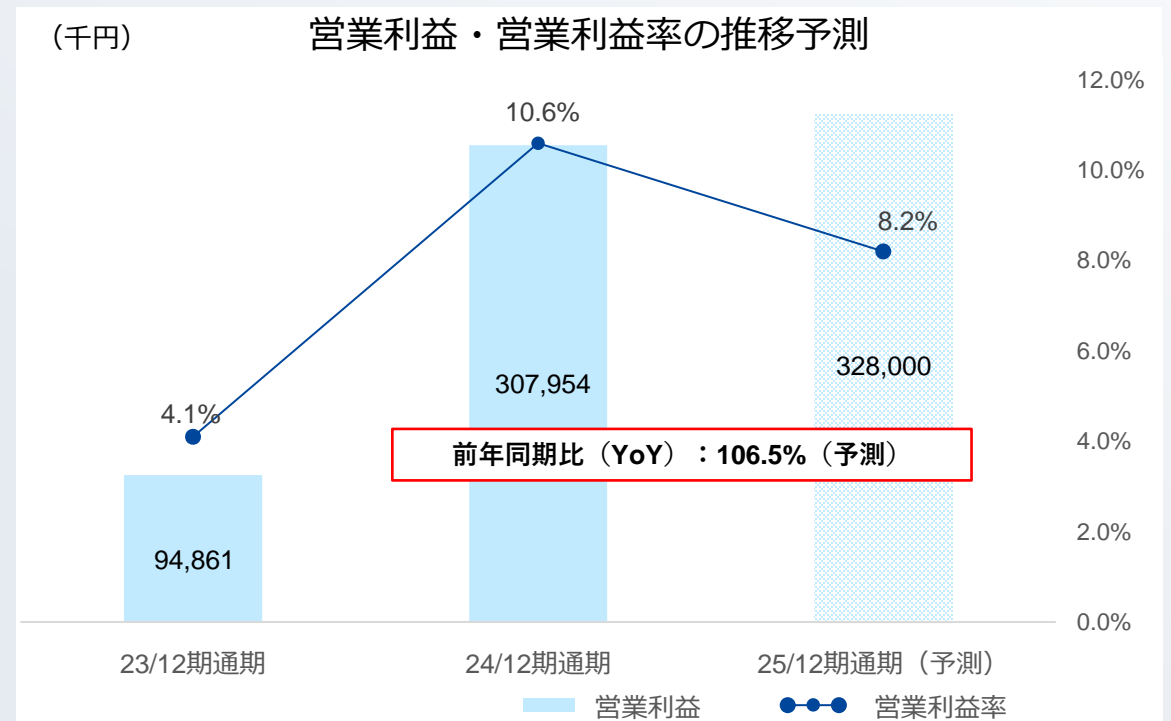
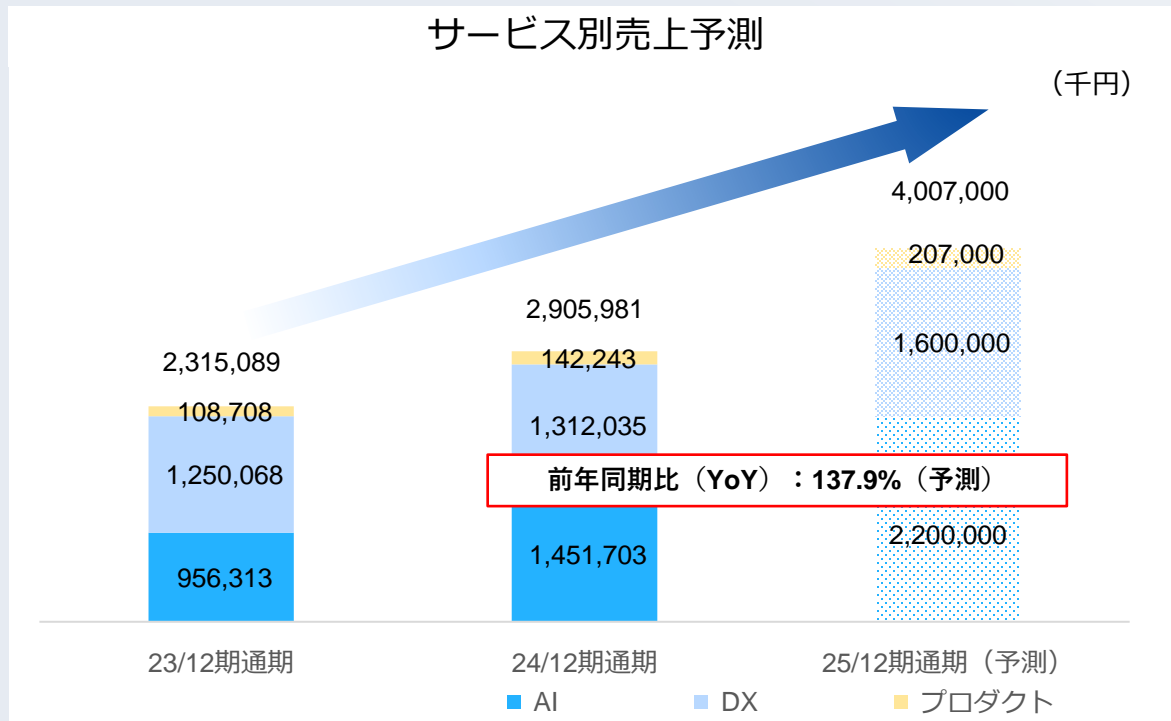


※ 24/12期のOPS廃止に伴い、22/12期、23/12期もOPS案件数を3区分に配分した数字で計算・表示しております。

# ▶ 2025年度12月期通期予算について

2025年度12月期は、AIエージェント元年であり生成AI市場のさらなる拡大期であると捉えております。この市場環境に合わせて、当社も現在の成長をさらに加速するべく売上ボリュームの大幅な成長を狙った投資の1年と位置づけております。

- KPI：売上高、人材採用
- 売上高：2024年度12月期の成長率を上回る前年同期比（YoY）137.9%の成長で**40億円の売上目標**
- 人材採用：純増+80名、退職率10%以下を目標に必要な投資を実行
- 営業戦略：アライアンス戦略、顧客深耕に加えて、大型案件獲得とビジネスチーム強化にリソースを投下
- 営業利益：売上ボリュームを拡大を目指し投資を優先するが、営業利益は**106.5%の成長見込み**
- 経常利益：2024年度に発生したデリバティブ評価益は一時的なものであり、2025年度予算には考慮しないため**減益予測**



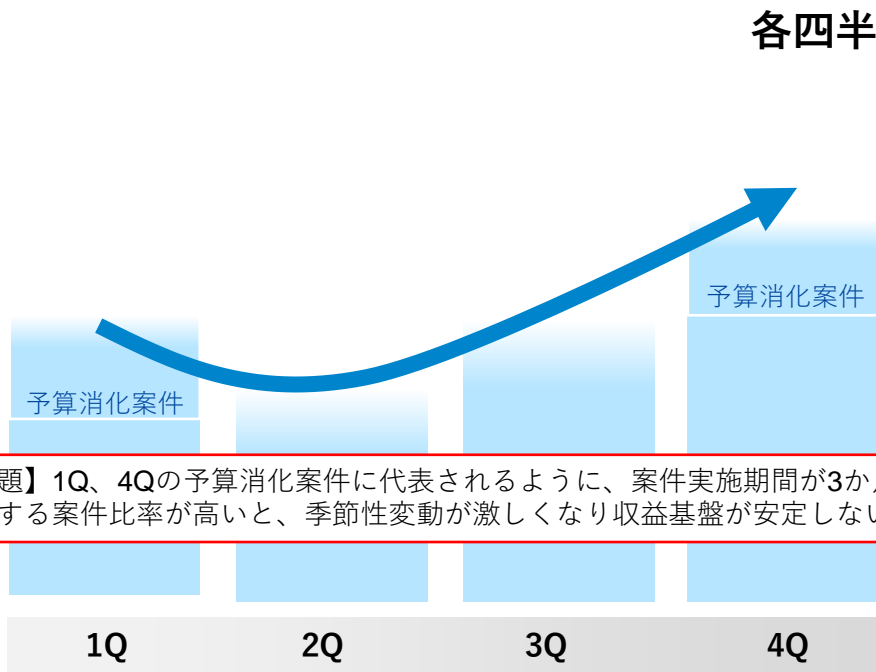
※ 予測値は本資料開示時点のもので、数値は上下する可能性があります。

# ▶ 売上高の季節性変動について

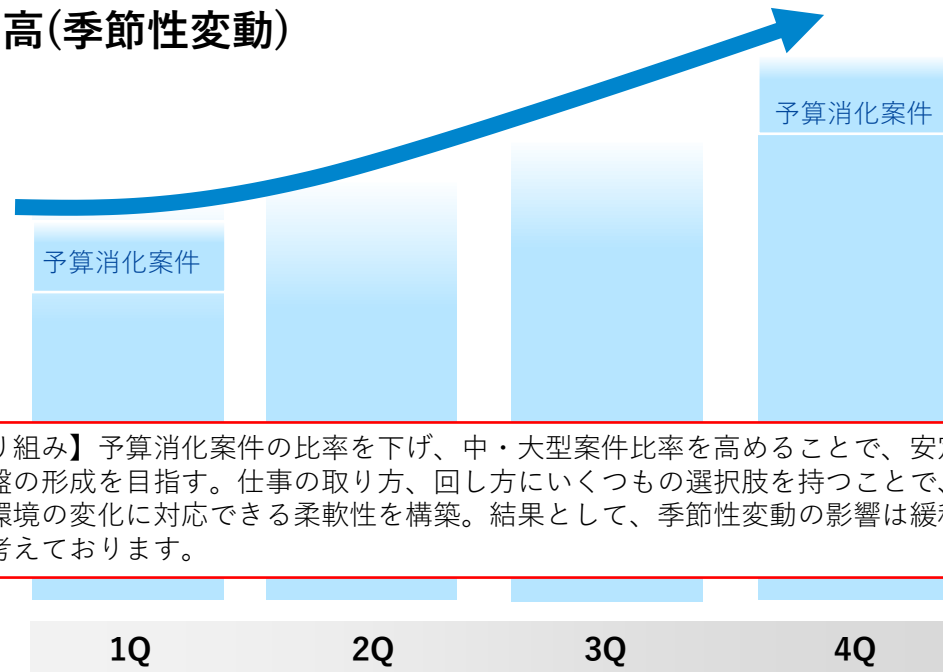
当社売上高は、例年季節性変動を盛り込んだ予算計画となっておりますが、2025年度予算についてはこれら季節性変動を経営課題として捉え、安定的な収益基盤の形成に向けた予算計画を行っております。

四半期	売上高傾向	販管費傾向	特徴
1Q	低い	中	案件過多の時期となるが、中型・大型案件を中心とした受注に切り替え季節性変動を抑制
2Q	中	高い	大型案件の開始により売上は1Qより強くなり、採用が進む影響で販管費が増加
3Q	高い	非常に高い	3Q時点で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	中	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一定の規模感へ

各四半期ごとの売上高(季節性変動)



【課題】 1Q、4Qの予算消化案件に代表されるように、案件実施期間が3か月以内に終了する案件比率が高いと、季節性変動が激しくなり収益基盤が安定しない。

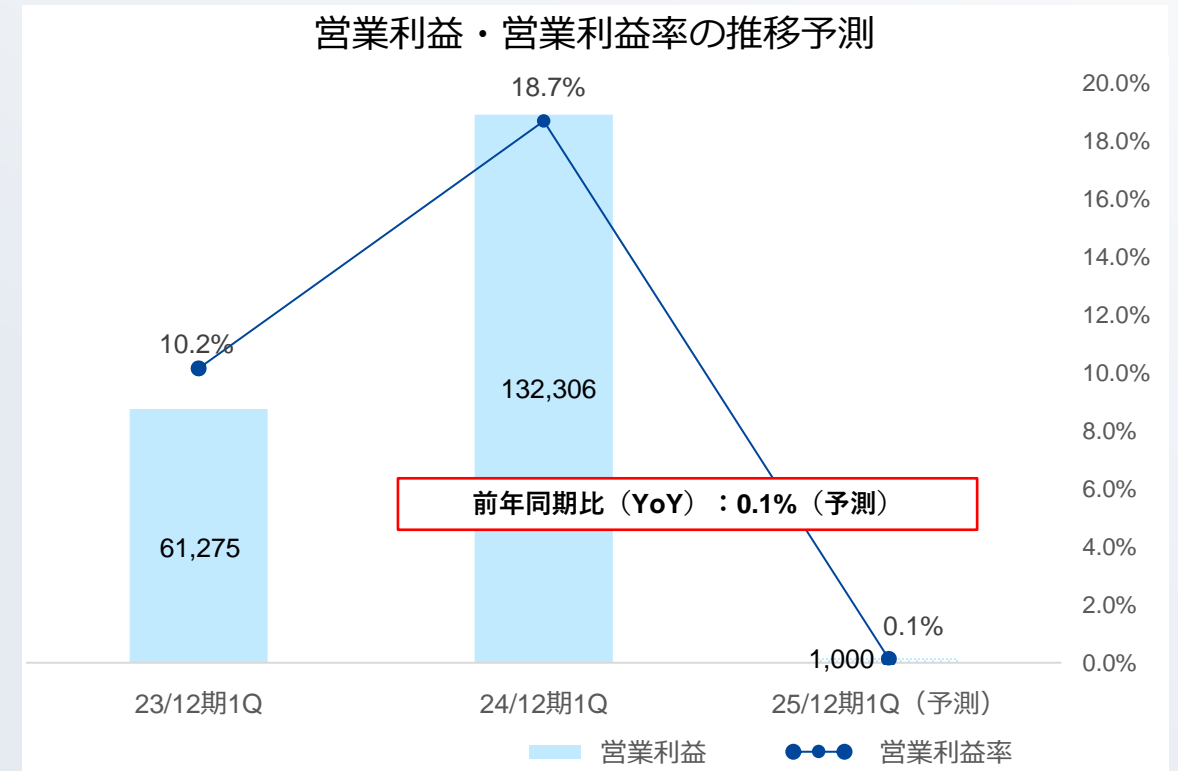
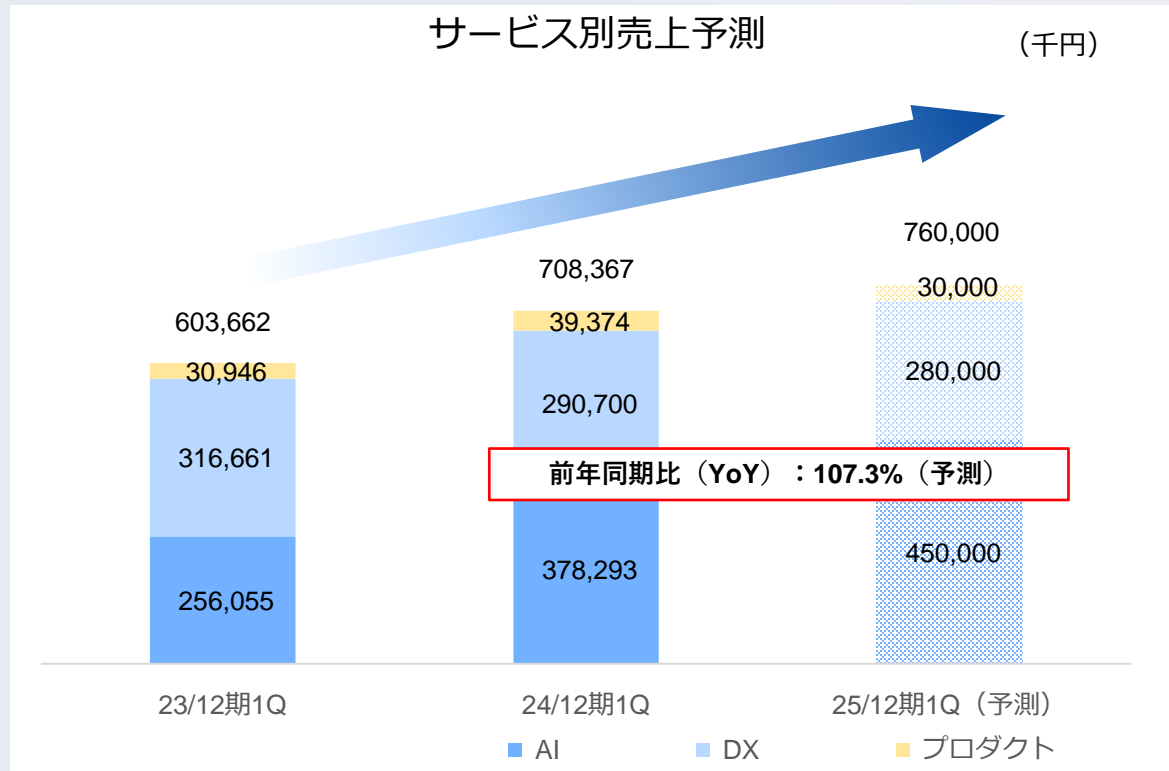


【取り組み】 予算消化案件の比率を下げ、中・大型案件比率を高めることで、安定的な収益基盤の形成を目指す。仕事の取り方、回し方にいくつもの選択肢を持つことで、激しい市場環境の変化に対応できる柔軟性を構築。結果として、季節性変動の影響は緩和するものと考えております。

# ▶ 2025年度12月期第1四半期の収益予測

季節性変動の影響を受けた2024年度12月期の反省から、中・大型案件を中心とした案件受注を優先することで、増収をこなしながら安定的な右肩上がりの成長へと収益モデルを変化させるため、**当第1四半期は投資時期**と位置づけております。

- 売上：予算消化案件の注力よりも2Q以降に開始される中・大型案件への提案・営業比率を高めるため売上高は微増予測
- 粗利率：社員を提案・営業に注力させ、パートナー比率を高めて案件実施を行うことから粗利率は40%程度の予測
- 販管費：人材募集費に加えて従業員給与の見直しと広告宣伝費に一定の投資を行うため、販管費は3億円程度の予測
- 営業利益：損益分岐を確保した中で2Q以降の売上拡大を見越した投資を行う



※ 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/>》

## ■ 適時開示

- ✓ 通期業績予想の修正に関するお知らせ
- ✓ 株式会社ヘッドウォータース及び株式会社BTMによる戦略的な資本業務提携の合意についてのお知らせ
- ✓ 株式分割及び株式分割に伴う定款の一部変更に関するお知らせ

## ■ AI技術革新・サービス展開

- ✓ NVIDIA NIM ACEマイクロサービスによる対話型AIデジタルヒューマンサービスを開始
- ✓ 「Azure OpenAI Service OpenAI o1」や「GitHub Copilot」などの生成AIをマイグレーションに活用する「マイグレーション AIエージェント サービス」を開始
- ✓ 「Azure OpenAI Service」を活用し、UI/UXを自動生成する「Generative UI」サービス拡充
- ✓ 自動車業界向け生成AIサービスラインナップを強化～第一弾は車載エッジAIエージェント～
- ✓ AIエージェント導入を検討する企業向けにAIエージェント業務可視化・コンサルティングサービスを開始～172万時間の業務時間削減効果も～

## ■ 実績・導入事例

- ✓ 大和証券と協働し、AIオペレーターを開発～生成AI活用による顧客体験（CX）変革を実現～
- ✓ 東京都教育委員会が実施するプログラミングイベント「みんなでアプリ作ろうキャンペーン」の運営支援を行いました
- ✓ 都市OSを活用した渋谷区スペース情報サイト「SHIBUYA CREATIVE JUNCTION」の構築支援を行いました

## ■ 業務提携・パートナーシップ強化・お知らせ

- ✓ ハノイ工科大学人工知能研究・応用センター「AI4LIFE」とパートナー契約を締結
- ✓ Elasticパートナーとしてリセラー契約を締結し、生成AIにおけるオンプレミスRAGソリューションを強化
- ✓ 株式会社ヘッドウォータースと株式会社BTM、資本業務提携契約を締結
- ✓ 株式会社シェアードリサーチによるアナリストレポート公開のお知らせ



## ▶ 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、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3Qと24/12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
    - 23/12期4Q（1Qから4Qを含めた累計数字）と24/12期4Q（1Qから4Q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4Qと24/12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。