

2024年12月期 通期決算説明資料

株式会社ヘッドウォータース

2025年2月27日

証券コード 4011

目次

01 — ヘッドウォーターズとは

- 過去
- 現在
- 未来

02 — 2024年度の振り返り

- 前進したこと
- 目論み通りいかなかったこと

03 — 2025年業績予測

04 — 具体的な課題と戦略

Appendix

01 — ヘッドウォータースとは

- 過去
- 現在
- 未来



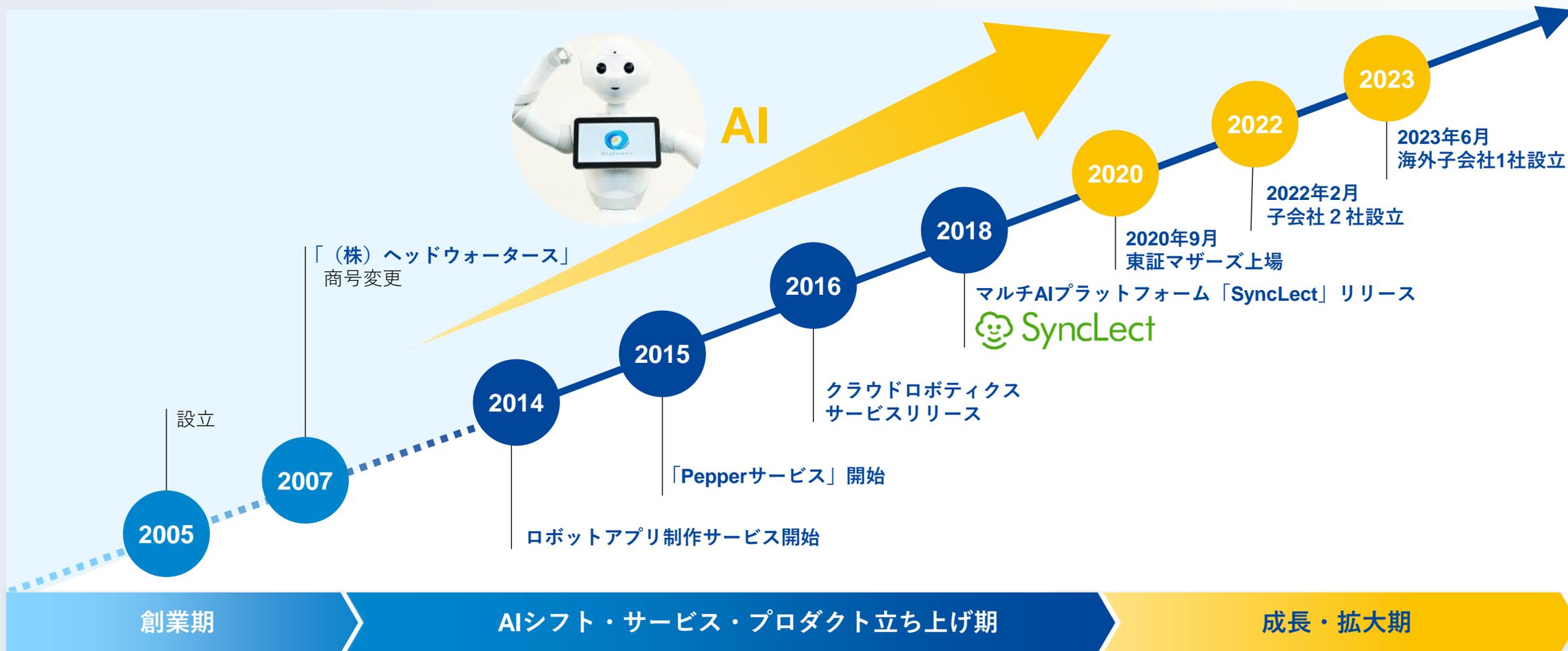
商号	株式会社ヘッドウォータース
設立	2005年11月
代表者	代表取締役 篠田 庸介
本社所在地	東京都新宿区西新宿6丁目5番1号 新宿アイランドタワー4階
資本金	378,338千円
従業員数	240名 (グループ全体、契約社員・アルバイト含まず)

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

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」の減少や生産効率や競争力の向上を目的としたDX・AI活用のニーズは拡大中。生成AI / AIエージェント市場は、需要が年平均成長率42%で拡大すると予測。

DX国内市場



業界別DX市場 内訳	CAGR
製造DX市場	12.8
金融DX市場	11.0
交通/運輸DX市場	15.0
医療/介護DX市場	10.2
自治体DX市場	10.4

AIビジネス国内市場

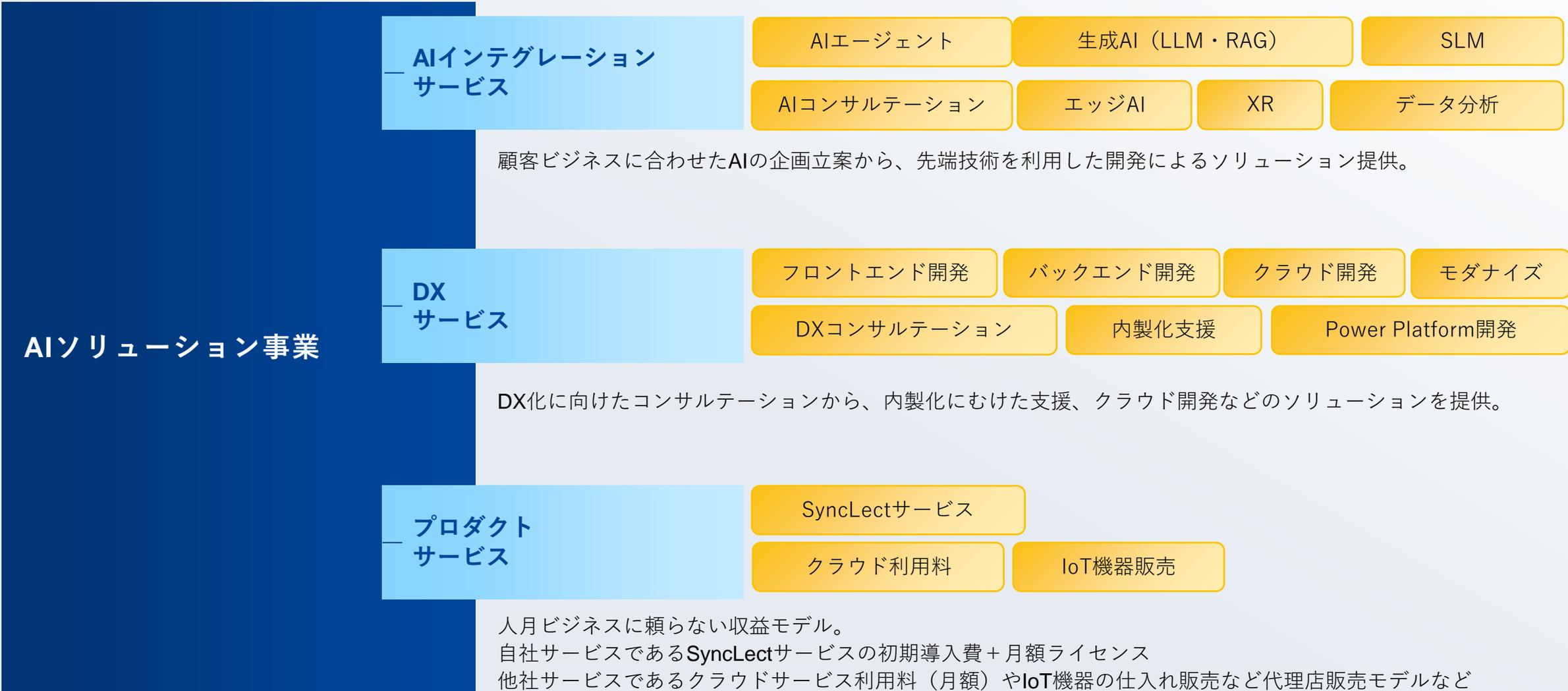


生成AI国内市場



出所：(株)富士キメラ総研「2025生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」、「2024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」、一般社団法人電子情報技術産業協会「注目分野に関する動向調査2023」をもとに当社作成

事業を3つのサービス区分に分け、複合的に組み合わせてサービスを提供



▶ 「AIソリューション事業」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と技術の限界から発生するギャップ
 - ➔ 顧客との認識ギャップを回避するための**伴走型DX支援ソリューション (X-Tech Hands-on Work)**
- 顧客ニーズから生成AI、AIエージェント、エッジAIなど複数のプロジェクトを企画立案～DX化に向けた支援の拡大
- 新しい技術のUPDATEに常時対応できる開発手法：**アジャイル開発**
- 先端技術の積極的な公開（IR / Web）による**インバウンド営業**でエンジニアが技術を武器に営業も実施

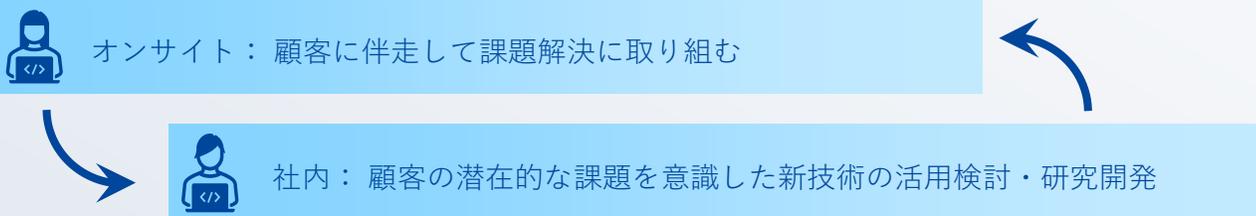



“変革のパートナー” としてのあるべき姿勢
伴走型DX支援ソリューション



X-Tech . . . 異なる技術や専門知識を組み合わせることで新しい価値を創出する

Hands-on Work . . . 顧客に伴走して提供したソリューションをカスタマイズすることで内製化を支援

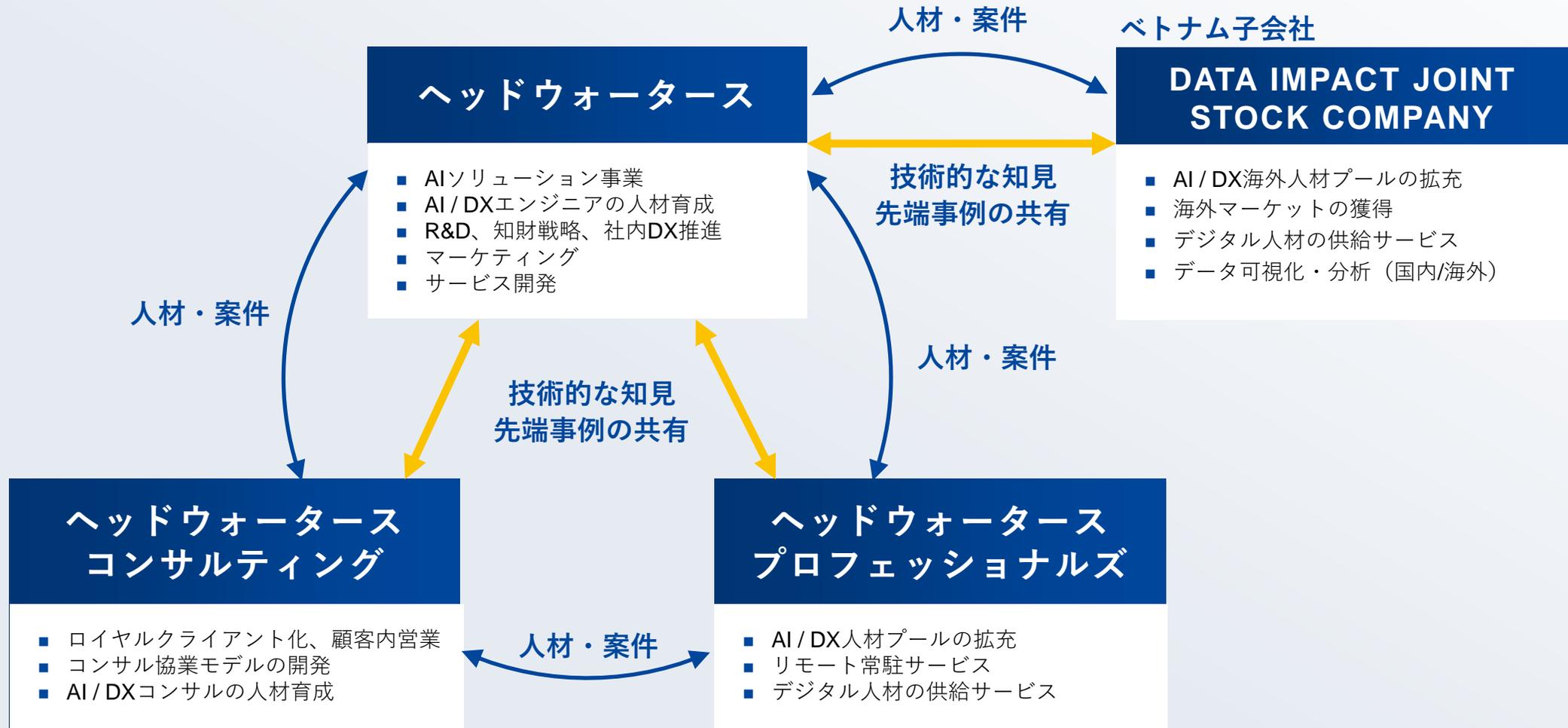


新技術の顧客内浸透を愚直に実現することでカスタマーサクセスを実現。

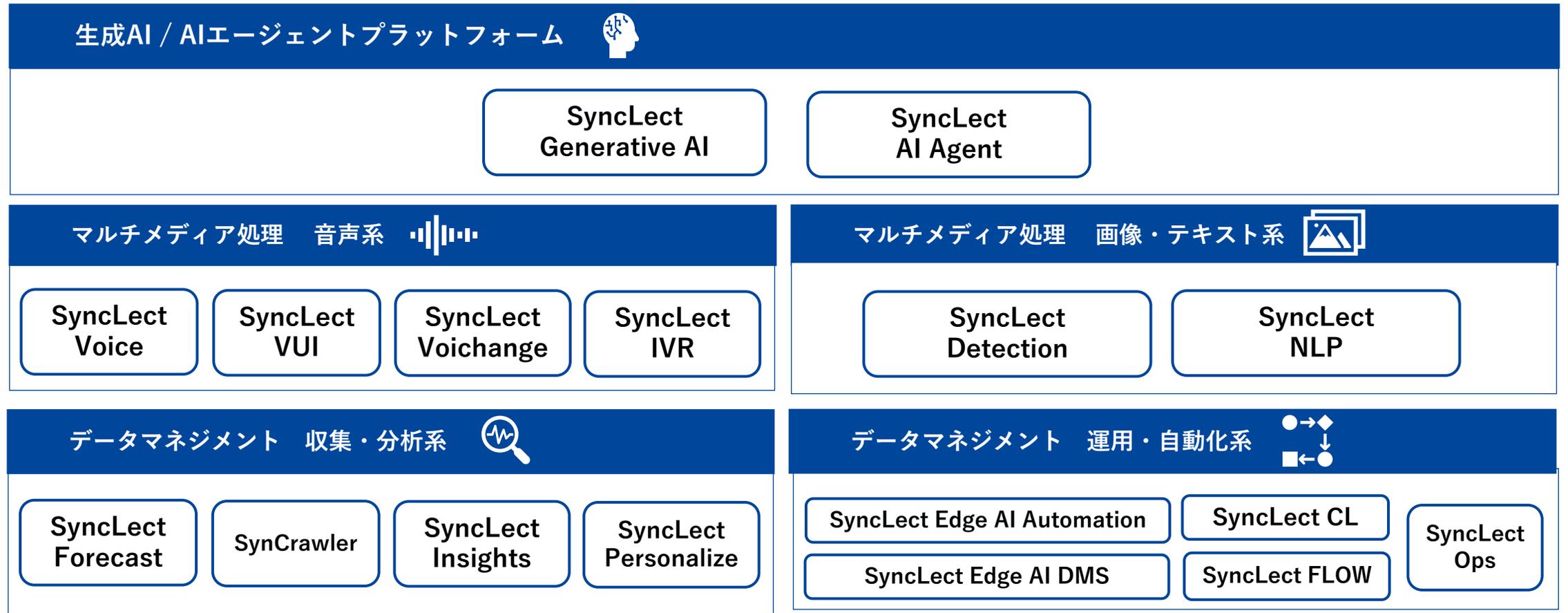
- ✓ 他部署展開・グループ会社展開などの顧客深耕
- ✓ 共同サービスの創出
- ✓ 業務提携による競争力の強化
- ✓ レベニューシェアやライセンスモデルによるストックビジネス

➔ AI、DXを問わず、コンサルティング領域から開発・運用まで一気通貫で行える強みを活かし売上拡大中。

▶ 各グループ会社の役割



企業のAI戦略を加速する、多様なAIソリューションを統合した次世代のマルチAIプラットフォーム
生成AI、音声・画像処理、データ分析、運用自動化まで、企業のDXを包括的に支援する豊富なサービスラインナップを展開



▶ 業界別ソリューション実績

製造・自動車

- マルチモーダル生成AIプラットフォーム構築
- 調達・発注業務特化型生成AI RAG精度改善
- 車載エッジAIエージェント
- 製造業特化ドキュメント翻訳AIエージェント
- オンプレミス型対話AIデジタルヒューマン
- 対話型生成AIロボティクス
- 新エネルギープラットフォーム
- スマートグラスXR開発
- デジタルツイン

リテール/物流/消費財

- 商品企画AIエージェント
- 生成AI対応型ロボット接客
- AITRIOS導入支援
- 映像AIによる荷役時間把握
- AI視認検知型リテールメディア
- AIカメラでの店舗内購買行動分析
- 販売データプラットフォーム

金融/保険

- コンタクトセンターAIエージェント
- Agentic RAGアーキテクチャ
- 音声対話型AIアバター
- Generative UI
- 金融特化型生成AI活用推進支援
- 業務改革/業務効率化支援



交通/公共/医療

- 鉄道駅員AIエージェント
- マルチモーダルAI Mobile App Copilot
- 音声薬歴入力AIエージェント
- 渋谷区都市データ連携基盤
- 都立学生向けワークショップ

通信/放送

- 通信事業者向け生成AI検証
- 放送リスク言葉チェックAIエージェント
- 文章校正AIエージェント
- アニメ動画AI自動チェック
- 次世代通信技術IoT
- 生成AI対話コンシェルジュ
- XRプラットフォーム
- ローコードアプリ内製化支援

AIの社会実装

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 — 2024年度の振り返り

- 前進したこと
- 目論みどおりいかなかったこと



2024年12月期 通期 半期決算概要 (連結)

(千円)

(千円)

	23/12期 実績 通期		24/12期 実績 通期			
		構成比 (%)		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。

売上高

2,905,091 千円

- 前年同期比(YoY) 125.5%
- 年間予算達成率 99.2%

過去最高額

《2024年12月期重点指標》 売上高、営業利益、人材採用

《前進したこと》

- 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
 - ➔ (新規顧客) 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

《目論見どおりいかなかったこと》

- エンタープライズ化に伴う季節変動の影響が、短期案件増加により想定以上に大きくなり、売上高の変動も拡大した

※ 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。

▶ 決算サマリー

営業利益

307,954 千円

- 前年同期比 (YoY) 324.6%
- 年間予算達成率 105.1%

経常利益

362,432 千円

- 前年同期比 (YoY) 368.7%
- 年間予算達成率 122.0%



《前進したこと》

- 営業利益、経常利益は、ともに**過去最高を達成**
 → 売上単価の向上、パートナー比率のコントロール及び品質を重視したPJ推進による不採算対策により粗利率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%

《その他》

- 営業外収益では、株式会社BTMとの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5,000万円弱発生

※ 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。

人材採用

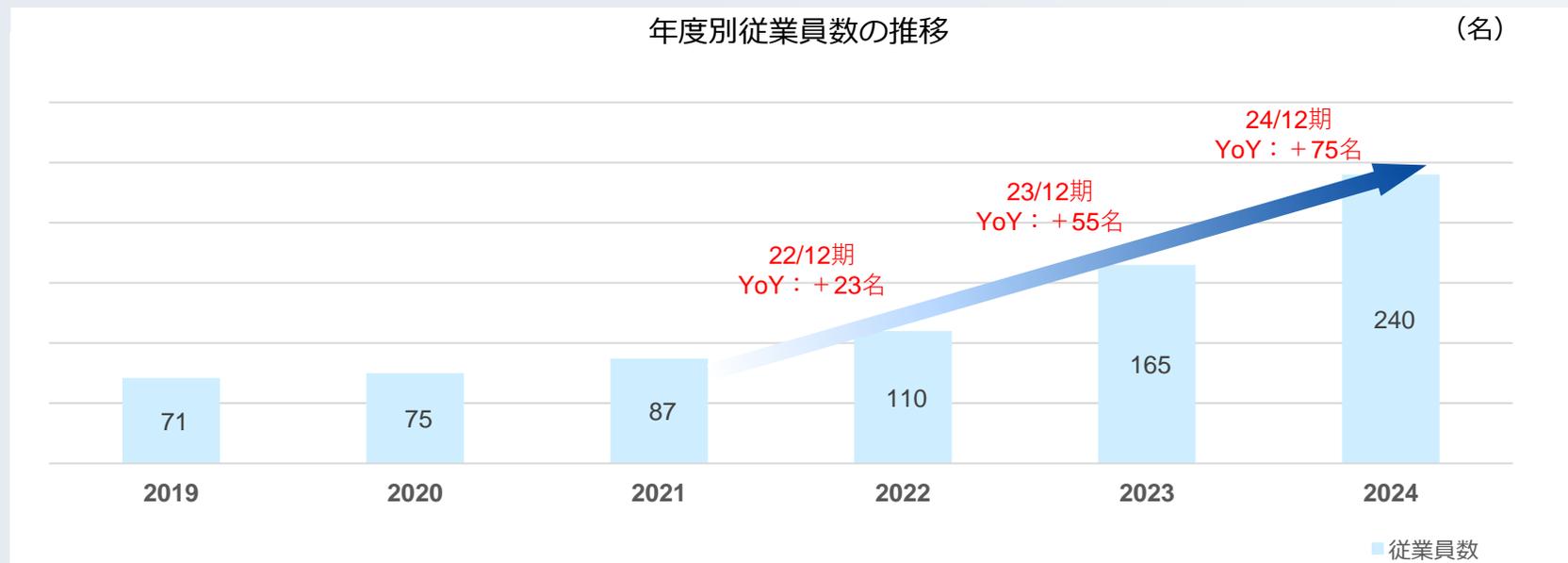
年間純増：75名 (年間計画60名)

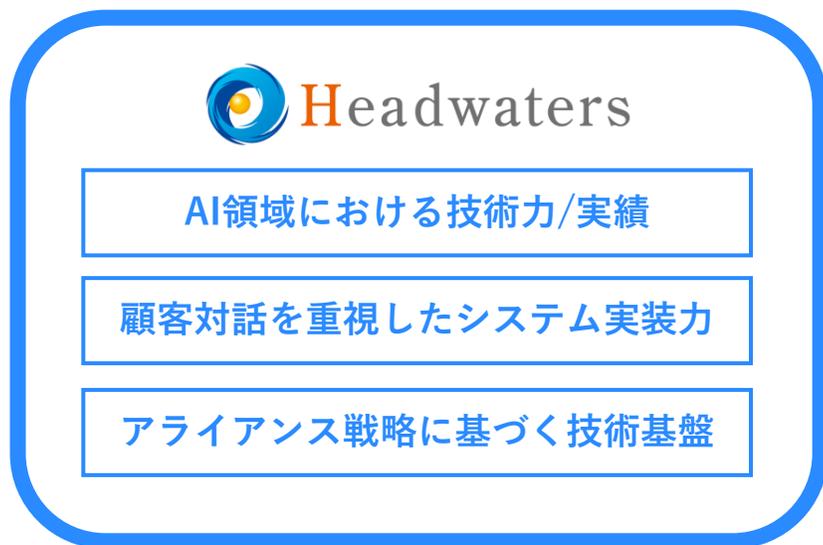
- 目標達成率 125%
- 退職率 11.0%

(国内グループ3社の退職率：9.0%)

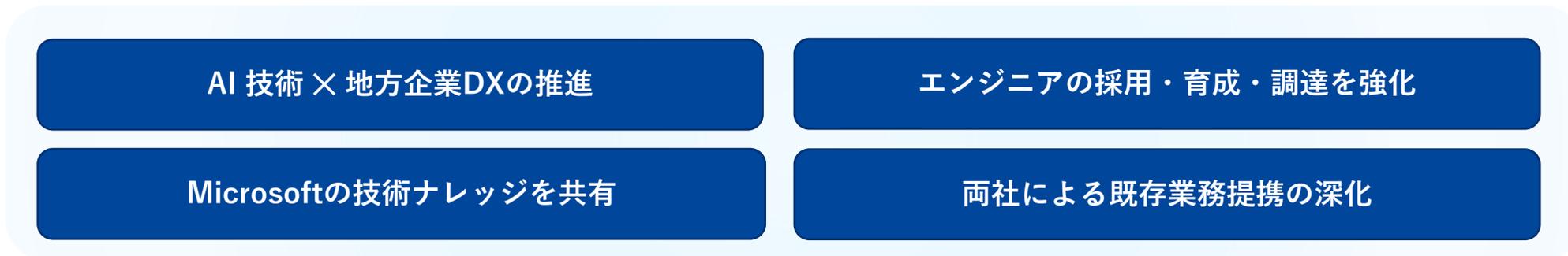
《前進したこと》

- 従業員数240名体制を実現 (2024年12月末時点) ※ 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
- 中途入社社員の早期戦力化を実現 (平均2~3ヶ月)





業務提携

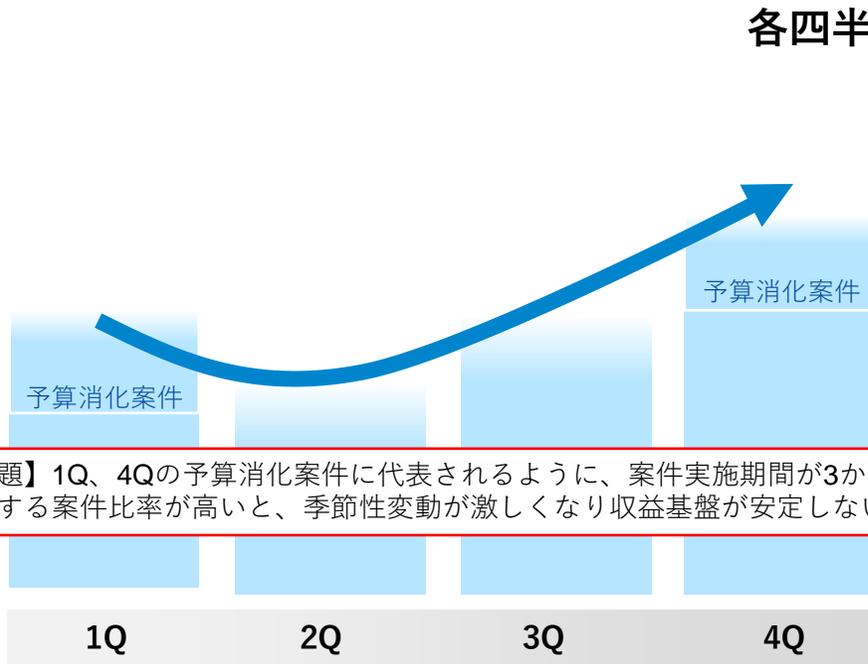


▶ 売上高の季節性変動について

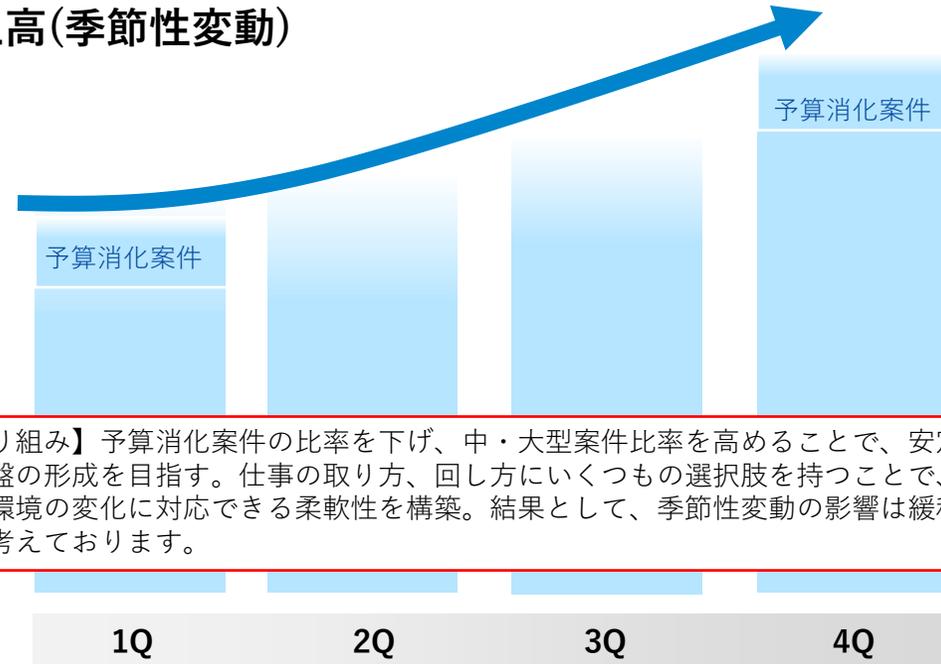
当社売上高は、例年季節性変動を盛り込んだ予算計画となっておりますが、2025年度予算についてはこれら季節性変動を経営課題として捉え、安定的な収益基盤の形成に向けた予算計画を行っております。

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)



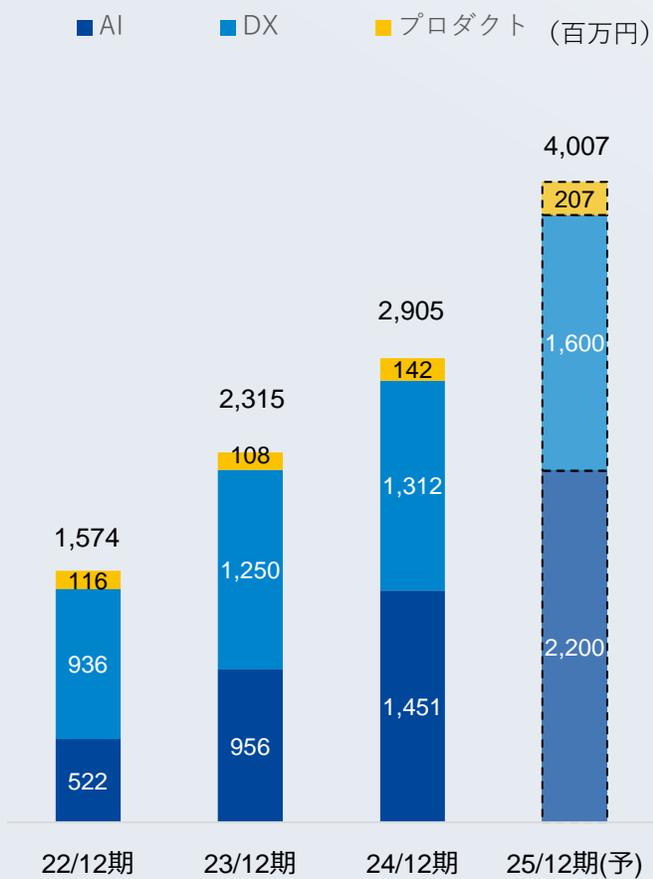
【課題】 1Q、4Qの予算消化案件に代表されるように、案件実施期間が3か月以内に終了する案件比率が高いと、季節性変動が激しくなり収益基盤が安定しない。



【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。

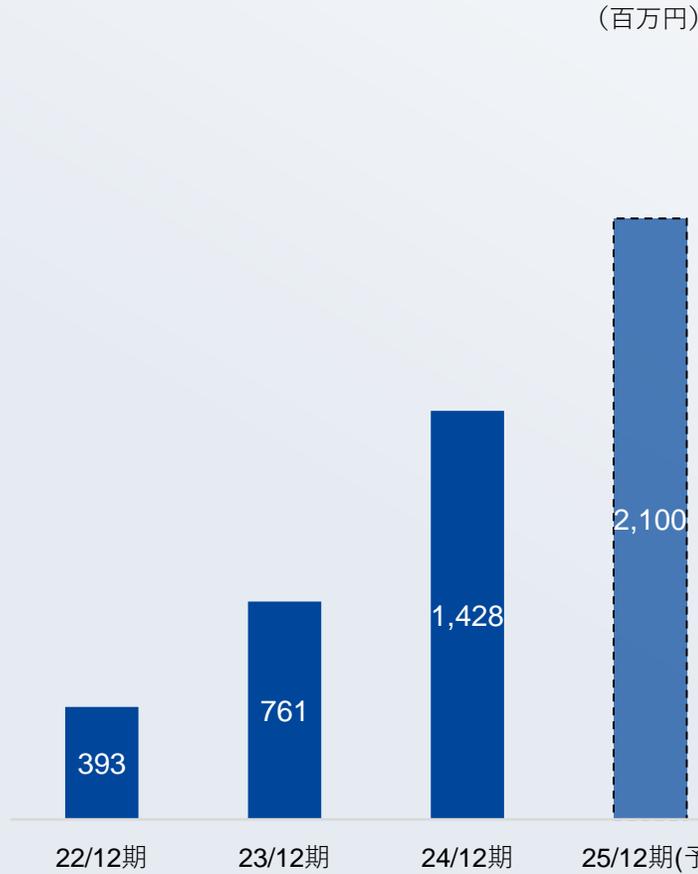
▶ 経営指標 1

サービス別売上高

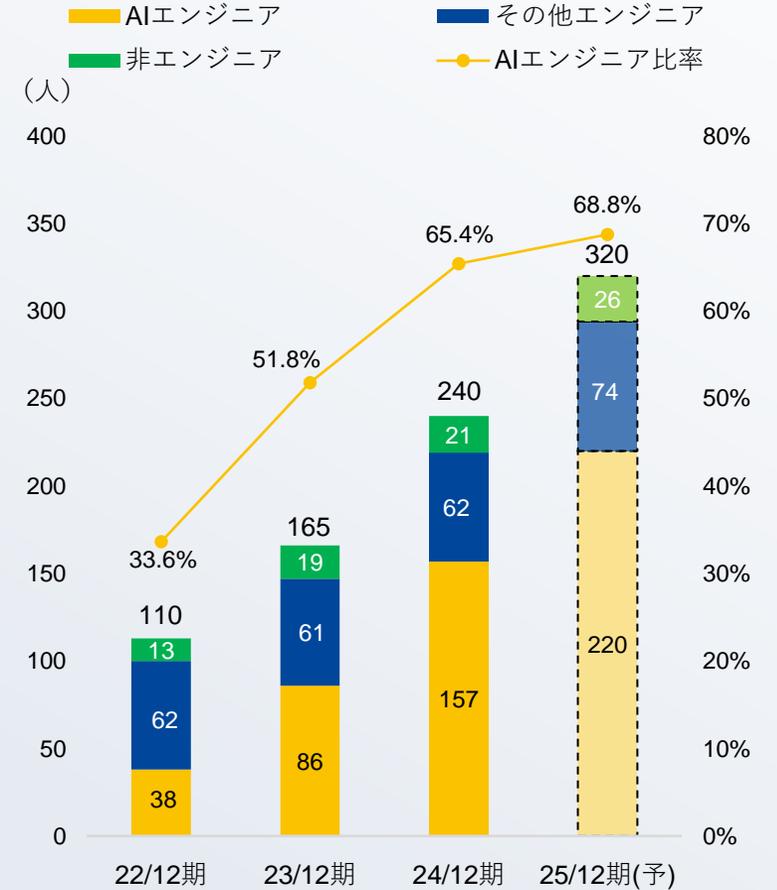


※ 24/12期からOPSは廃止となります。
 ※ 22/12期から子会社を含む連結数字となっています。

アライアンス戦略関連売上高

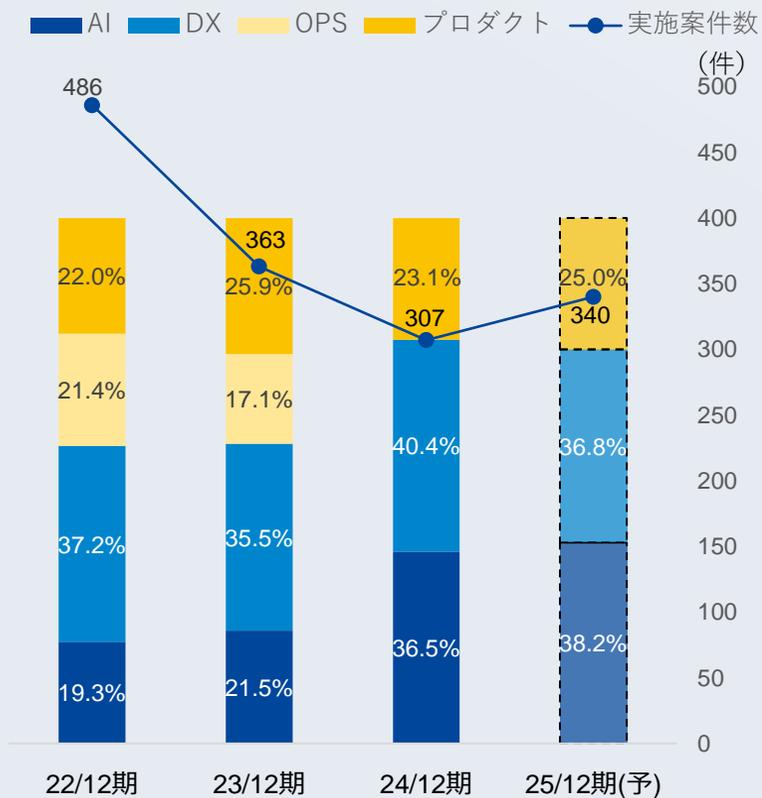


従業員 & AIエンジニアの推移

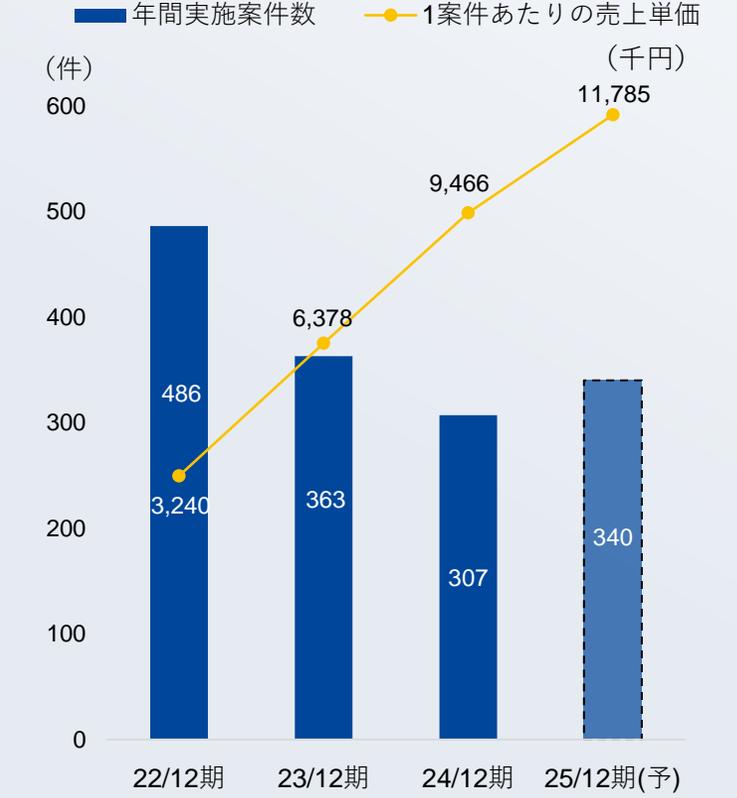


※ 従業員数には契約社員・アルバイトは含んでおりません。

実施案件数とサービス別案件比率



1案件あたりの売上単価



顧客1企業あたりの年間売上高



※ 24/12期からOPSは廃止となります。

▶ 成長戦略の進捗状況

短期

— AIエージェント対応

案件受注、人材教育ともに生成AIニーズ、特に**AIエージェント**への対応が鍵。

→ すでに研究開発では、30~50%の工数カットを実現。

— 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)
サービス別売上高
実施案件数とサービス別案件比率

(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

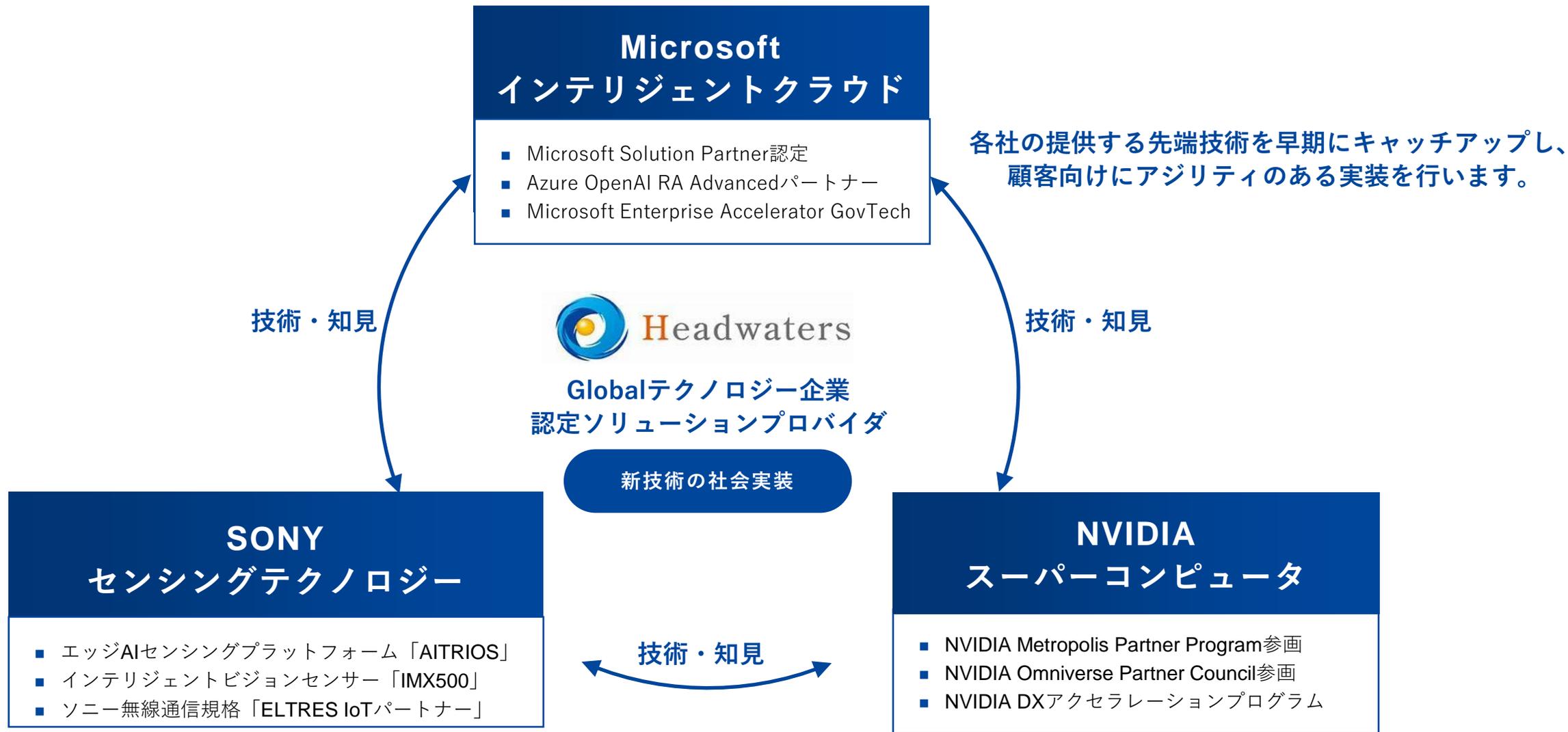
— ストック売上の向上

安定的な収益基盤の確立に向けて、X-Tech Hands-on Workも含め営業戦略や契約面を改善中。

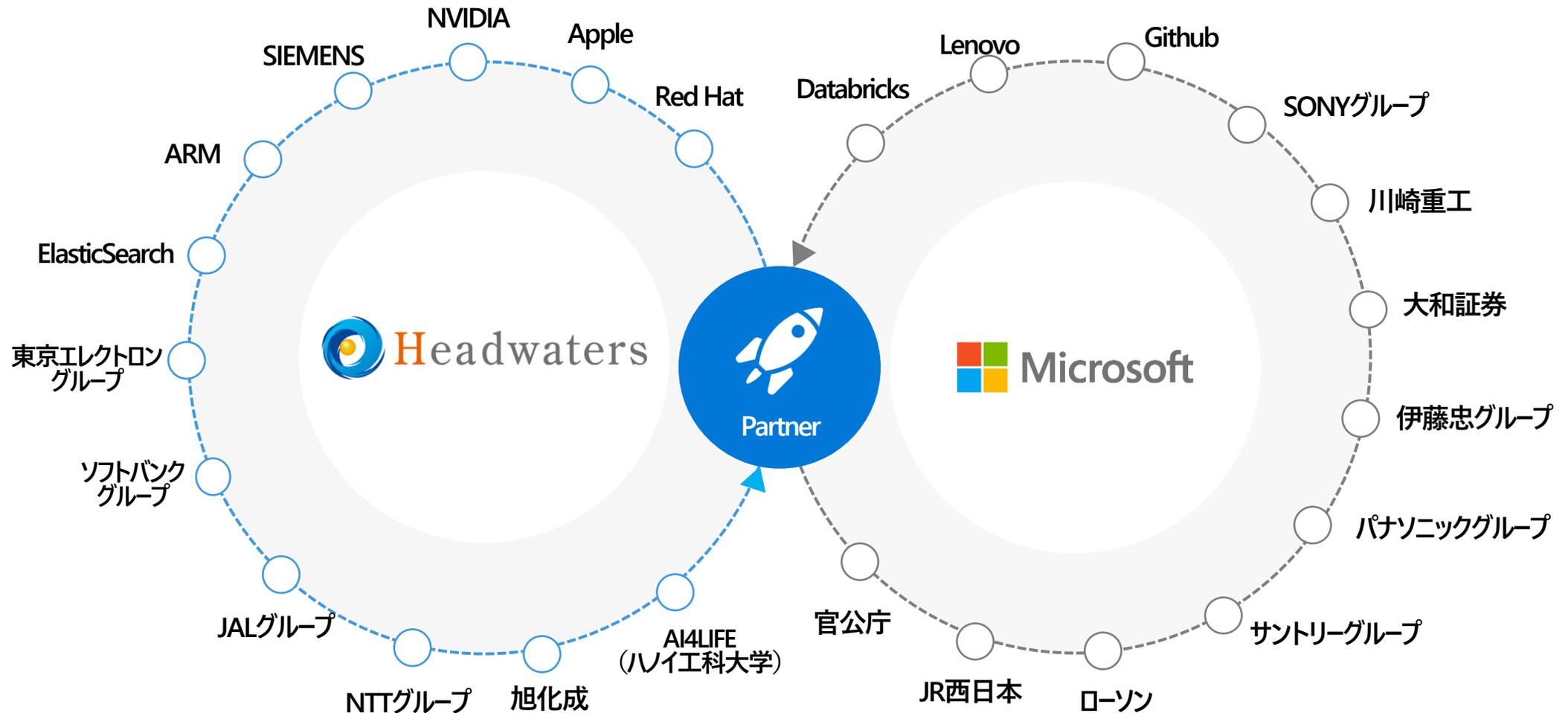
— 新たな収益源の確保

新技術に対するR&Dを進め、自社サービス開発によるライセンスモデルを推進中。

(参照：経営指標)
サービス別売上高



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



アライアンス強化とWebのPull導線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

- ソニーグループ株式会社
- ソニー株式会社★
- ソニーセミコンダクタソリューションズ株式会社★
- 日立建機株式会社
- 株式会社クボタ★
- 住友建機株式会社★
- 三菱ケミカル株式会社★
- 三菱ケミカルリサーチ★
- 富士フイルムホールディングス株式会社
- 富士フイルム株式会社★
- パナソニックコネクタ株式会社
- 株式会社ニコン★
- 日揮グローバル株式会社★
- YKK株式会社

交通・自動車

- 日本航空株式会社
- 西日本旅客鉄道株式会社★
- 京王電鉄株式会社
- 豊田通商株式会社
- 日産自動車株式会社

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
- ソフトバンクロボティクス株式会社

消費財

- 伊藤忠商事株式会社
- サントリーホールディングス★
- サントリー株式会社
- サントリー食品インターナショナル株式会社★
- サッポロホールディングス株式会社
- 日清製粉株式会社
- 株式会社伊藤園
- 旭化成株式会社
- 日清食品ホールディングス★
- 三菱鉛筆株式会社★

通信・コミュニケーション

- Apple Inc.
- 東日本電信電話株式会社
- 西日本電信電話株式会社★
- 株式会社NTTデータ
- シスコシステムズ合同会社★
- 富士通株式会社★
- 丸紅ネットワークソリューションズ株式会社★
- テルウェル東日本株式会社★

不動産・建設

- 清水建設株式会社
- 大成建設株式会社
- 三井不動産株式会社
- 大和ハウス工業★

金融・保険

- 大和証券株式会社★
- 株式会社大和証券グループ本社★
- 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
- プルデンシャル生命保険株式会社★
- 株式会社セブン銀行

小売・流通

- 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
- 株式会社高島屋

官公庁・公的機関

- 経済産業省
- 東京都渋谷区
- 東京都環境局★
- 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 — 2025年度業績予測

(千円)

	24/12期累計 実績	
		構成比 (%)
売上高	2,905,981	100.0
AI	1,451,703	50.0
DX	1,312,035	45.1
プロダクト	142,243	4.9
営業利益	307,954	10.6
経常利益	362,432	12.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	272,787	9.4
1株当たり当期純利益	72円01銭	

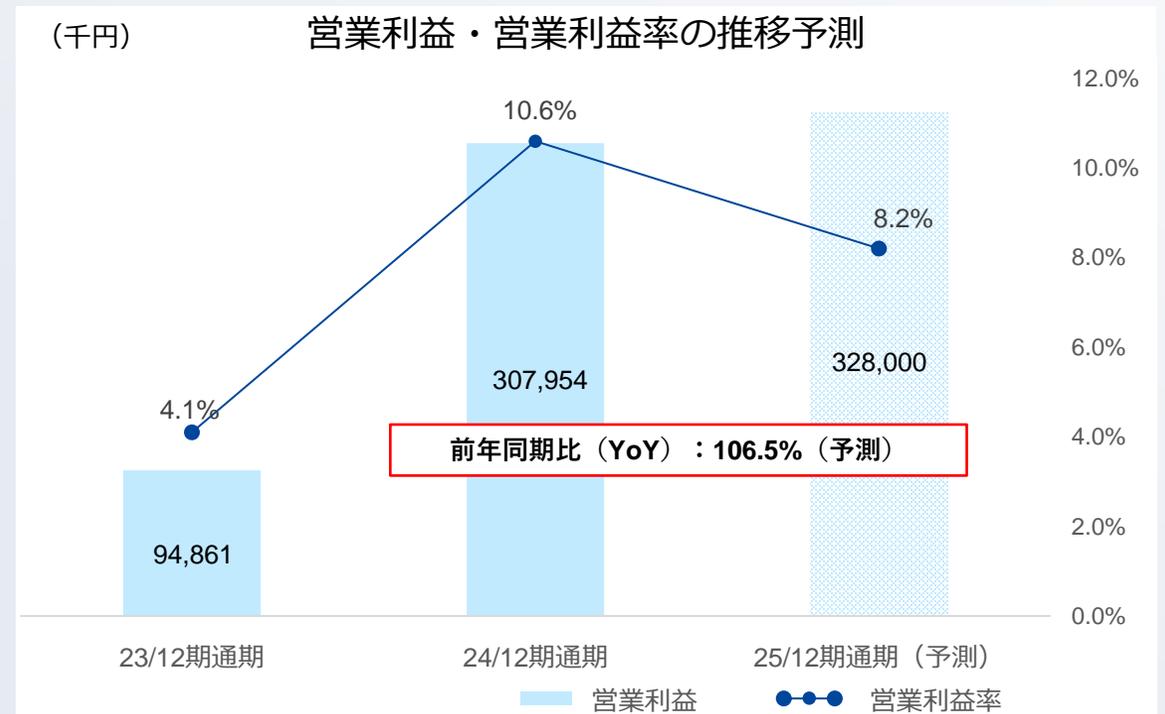
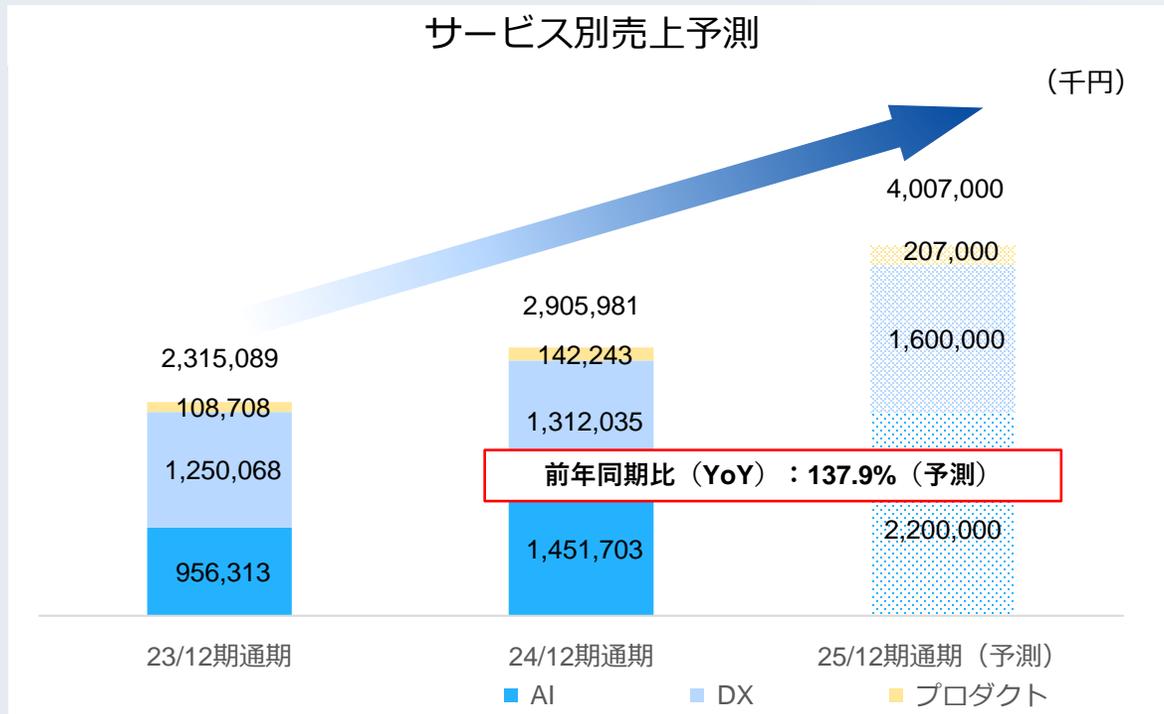
(千円)

	25/12期累計（連結） 予想		
		構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	4,007,000	100.0	137.9
AI	2,200,000	54.9	151.5
DX	1,600,000	39.9	121.9
プロダクト	207,000	5.2	145.5
営業利益	328,000	8.2	106.5
経常利益	332,000	8.3	91.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	237,000	5.9	86.9
1株当たり当期純利益	62円57銭		

▶ 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。

04 — 具体的な課題と戦略

売上高向上

- ロイヤルクライアントの増加に向けた顧客開拓&顧客深耕
 - ▶ 成長領域（生成AI）への集中と事業開発の推進
 - ▶ アライアンス先との協業をさらに強固なものに

利益率向上

- 先端技術に精通したビジネスエンジニアによる伴走型開発で高単価を実現
- 売上単価の向上とパートナー比率のコントロール、生成AIの活用で業務効率化を実施
 - ▶ 営業利益率20%以上の実現に向けて取り組みを続ける

収益の安定化

- 既存顧客に対する顧客深耕により顧客の入れ替えを防ぎLTV（Life Time Value）を伸ばす
- X-Tech Hands-on Workによる伴走型開発でリカーリングビジネスを増やす
 - ▶ フロー型のAI、DX案件から確実にプロダクトサービスへの積み上げを行う

人材確保

- 「健康経営」を推進し、従業員の健康と働きやすさを重視することで優秀な人材を確保
 - ▶ 教育、従業員エンゲージメントの向上による社内制度の充実
 - ▶ 新卒・中途採用ともに積極採用を継続

社員待遇の向上

- 職種・職能に合わせた給与体系の見直しと働き方の柔軟性を実現
- 福利厚生の充実（譲渡制限付株式、子育て・介護世代へのサポート、各種手当など）

AIエージェントは多様な生成AI技術を基盤として、自律的な意思決定と行動を実現する進化したシステムです。

生成AI(Generative AI)

既存データから新しいコンテンツを自動生成する技術の総称

テキスト関連モデル

LLM
大規模言語モデル

SLM
小規模特化型言語モデル

RAG
検索拡張生成

画像関連モデル

画像生成モデル
テキストから画像を生成

画像編集モデル
画像の部分修正・変更技術

画像理解モデル
画像内容の認識・分析技術

音声・音楽関連モデル

音声生成モデル
テキストから音楽を生成

音楽生成モデル
テキスト指示から音楽生成

マルチモーダルモデル

テキスト・画像統合
VLM (視覚言語モデル)

動画生成モデル
テキストから動画を生成

生成AIの基盤アーキテクチャ



AIエージェント (AI Agent)

生成AIを基盤とし自律的に行動する知的システム

エージェントの主要特徴

自律性

継続的学習

外部ツール連携

目標志向と環境認識

エージェントの種類

対話エージェント
チャットボット
バーチャルアシスタント

創造支援エージェント
コンテンツ制作支援
デザイン・創作補助

タスク自動化エージェント
業務プロセス自動化
スケジュール管理

意思決定支援エージェント
戦略立案・リスク分析
市場予測・投資判断

検索・分析エージェント
データ分析・情報収集
研究支援システム

教育・学習エージェント
パーソナライズド学習
チュータリングシステム

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 AI Agent

SyncLect Generative AIとは

- 生成AIの更なる活用に向けた便利な機能群
- 企業が持つ課題点を解消した上で、早く・低コストでセキュアに導入が可能

SyncLect AI Agentとは

- AIが自動連携して複雑な業務を処理
- AIエージェント同士が連携し業務を最適化
- 企業向けカスタマイズ可能なAIプラットフォーム



当社ソリューション

- ・ SyncLect GenerativeAIサービス
- ・ SyncLect AI Agentサービス
- ・ Agentic RAGサービス
- ・ マイグレーション AIエージェント サービス
- ・ 車載エッジAIエージェントサービス
- ・ プロンプトエンジニアリングラボサービス
- ・ SLMファインチューニングカスタムサービス
- ・ マルチモーダルAIラボサービス
- ・ Azure OpenAI Service × 音声DX

日本マイクロソフトからAI分野において最も優れた実績をあげたパートナーとして表彰

マイクロソフト ジャパンパートナー オブ ザ イヤー
2024において「AI イノベーションパートナー オブ ザ
イヤー アワード」を受賞



「2024 Microsoft Top Partner Engineer Award」に、
ヘッドウォータースから7名のエンジニアが受賞



上位パートナー認定資格「Microsoft Azure の AI およ
び Machine Learning」 Specialization を取得



▶ 生成AI / AIエージェント(実例紹介①) : 大和証券株式会社

大和証券と協業し、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 ～

ヘッドウォータース及びヘッドウォータースコンサルティングは、大和証券と協働し、国内大手金融機関として初めてとなる音声対話型の「大和証券AIオペレーター」を開発しました。2024年10月7日より開始される本サービスは、株価等のマーケット情報から事務手続きに至るまで、幅広いお問い合わせにリアルタイムで対応します。両社は生成AI技術を活用し、AIコアエージェントとアプリケーションの開発を担当。新NISA開始に伴う投資家層拡大への対応として、顧客体験の向上を目指します。今後は、お客様からのフィードバックを基に、サービス品質の向上及び対応範囲の拡大を進めてまいります。

AI出力精度向上の工夫
現役オペレーターによるダイレクトな評価でテスト品質を飛躍的に向上

①現場で頻出される言い回しに最適化し、より自然で一貫性のある回答を実現
②よく使われる定型文を活用し、オペレーターと同水準の顧客対応を提供



大和証券 Daiwa Securities

Headwaters

評価者 総勢100名以上

テスト実施 約20,000件

© Headwaters Co., Ltd.

▲「生成AIとDXの最前線」のヘッドウォータース発表資料より

AIがお答えします!

株価・マーケット情報や一般的な手続きは
ぜひAIオペレーターをご利用ください

AI に GOGO!

0120-81-22-55
【平日】8:00～18:00 (土・日・祝日・年末年始を除く)

※AIオペレーターご利用の際は「ご利用上の注意事項」をご確認ください
生成AI等の利用による先進的な試みのため注意事項のご理解をお願いします



▶ 生成AI / AIエージェント(実例紹介②) : 西日本旅客鉄道株式会社(JR西日本)

駅員向け生成AIアシスタント「Copilot for 駅員」の開発支援



JR西日本とヘッドウォータースは、2024年3月から「Copilot for 駅員」の実証実験へ向けたアプリ開発に着手しております。ヘッドウォータースは、LLM（大規模言語モデル）・RAGシステムに関する技術力を生かし、生成AI基盤「SyncLect Generative AI」上でAzure OpenAI ServiceやMicrosoft Fabricを連携させる開発支援を行っています。今後は、導入駅やドキュメント・データ分析の対象範囲を段階的に拡大し、駅員の業務効率とサービス品質向上の実現を目指して参ります。

JR西日本グループデジタル戦略 (中期経営計画2022の見直しより)

デジタル技術と豊富なデータを駆使し、新たな価値創造と活性化に寄与。

デジタル戦略の軸 - 3つの再構築 -

- 鉄道システムの再構築 (技術ビジョンの実現)
- 顧客体験の再構築 (お客様ニーズに応じたサービスのあり方の追求)
- 従業員体験の再構築 (働き方改革・文化変革)

生成AIで業務効率化と品質の向上を目指す

▲JR西日本のグループデジタル戦略 (Microsoft AI Day のJR西日本セッション資料より)

Copilot for 駅員

MEET もっとつながる。未来が動き出す。

AI駅員さん

こんにちは。AI駅員です。知りたい内容を教えてください。

tabiwaぐるりんバスについて教えてください。

かしこまりました。tabiwaぐるりんバスの対象エリアを決定します。以下に当てはまらない場合は教えてください。

岡山・倉敷 宮島・瀬戸内 下関・長門

決定

AI駅員さんに質問を送る...

改札やみどりの窓口等、各所にてタブレットで使用

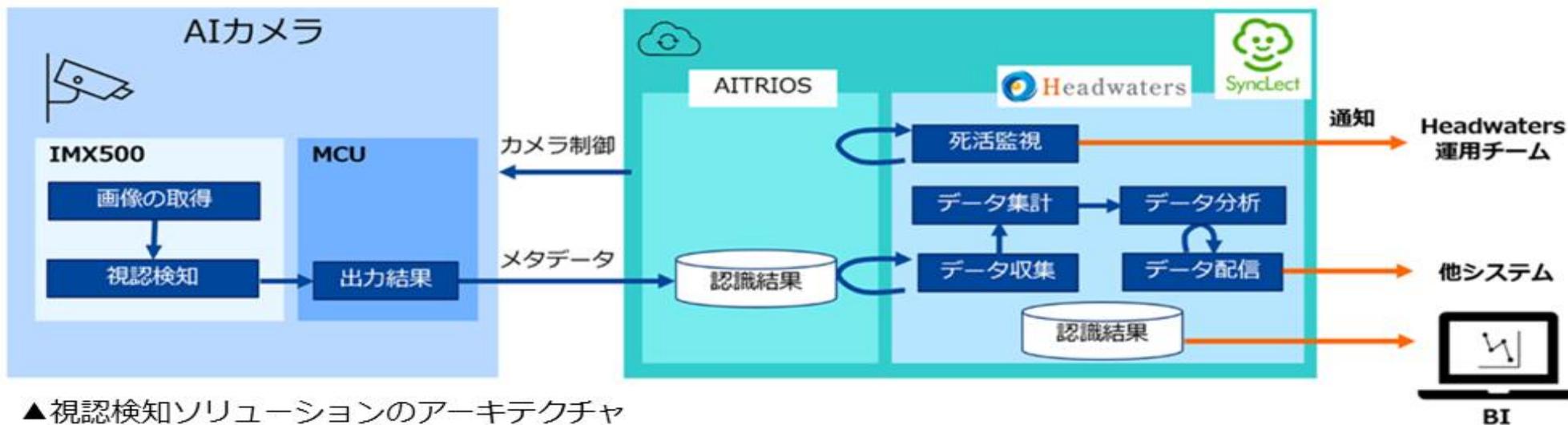
▲タブレット画面のイメージ (Microsoft AI Day のJR西日本セッション資料より)

「AITRIOS™」を活用した視認検知ソリューションの導入支援サービスを開始



▲エッジAI技術により、デジタルサイネージの閲覧者数と視聴時間を自動的に検出

ソニーセミコンダクタソリューションズ株式会社が提供するエッジ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」を活用した視認検知ソリューションの導入支援サービスを開始し、国内コンビニエンスストア500店舗への視認検知ソリューション導入に対する支援を行いました。

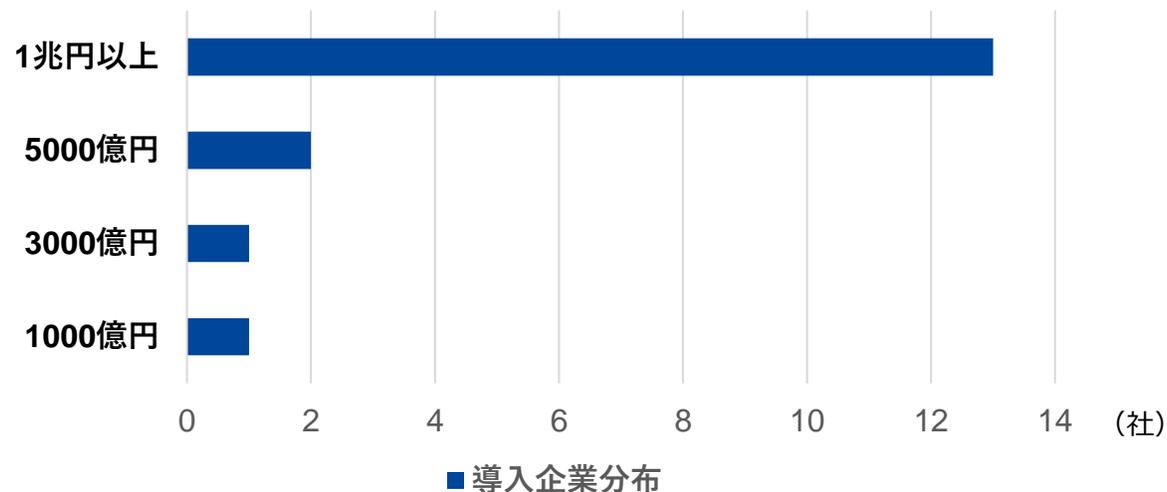


▲視認検知ソリューションのアーキテクチャ



総取引企業 : **17社**
年商1兆円以上の企業 : **13社 (76%)**

2024年度 AIエージェント実績



- 取引企業17社のうち13社（76%）が年商1兆円超の企業であり、ハイエンド市場での強い浸透を実現
- 国内上場企業で年商1兆円超は183社という稀少性を踏まえ、顧客深耕によるロイヤルクライアント化を推進
- 2025年度は複数の取引確定企業及び商談進行中であり、大手企業を中心に更なる市場拡大を見込む

※ 1兆円超の企業は連結売上を含む数値です

生成AI市場の拡大と共に、当社の生成AI関連売上も右肩上がり増加中。生成AI関連売上高は、2024年12月期AI事業の年間売上高約14.5億円の45%（6.5億円程度）を達成、2025年12月期はさらに成長を見込む。

生成AI / AIエージェント売上高



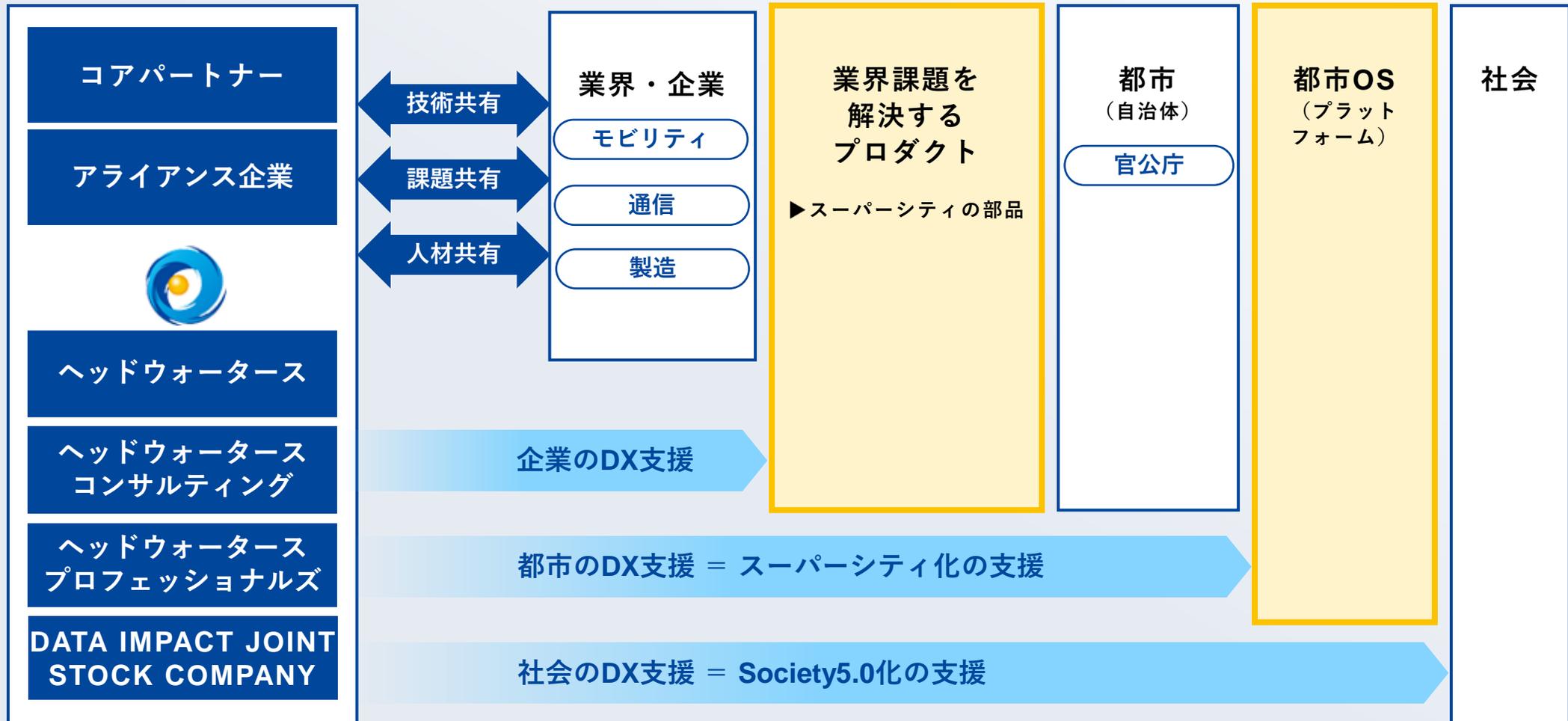
※ 予測値は本資料開示時点のもので、数値は上下する可能性があります。

今後の生成AI動向

- AIエージェント
 - 複雑なタスクを自律的に実行し、人間の指示に適應する能力が発展
 - 顧客サービスとの統合
 - モバイルやスマートデバイスとの統合
 - UI（ユーザエクスペリエンス）の向上により使いやすい形に進化
 - 業界：モビリティ、製造業、通信業など先端技術へ向けた投資が進行中
 - 専門特化型モデルの発展
 - 医療、法律、金融など特定の分野に特化した生成AIモデルが増加
 - 多様な言語モデル、コード生成領域の進化
 - コンテンツ生成の自動化やビジネスプロセスの効率化が進化
 - RAGの精度改善
 - リアルタイム生成の向上
 - より早くスムーズな応答になり、インタラクティブなやり取りが可能
- <課題>
エネルギー効率、コスト効率、倫理の問題、プライバシーの問題、AIの意思決定プロセスのブラックボックス化、知的財産権...etc

▶ 中・長期施策：Society5.0に向けた戦略マップ

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

■ 「Azure OpenAI Service」 利用企業向けにテキスト、音声、画像・映像の複合的な生成AI支援を行う「マルチモーダルAIラボサービス」開始 (02.15)



・日本マイクロソフトが提供する「Azure OpenAI Service」利用企業向けにテキスト、音声、画像・映像の複合的な生成AI支援を行う「マルチモーダルAIラボサービス」の提供を開始しました。

・背景として、生成AI技術の進展に伴い、企業が保有する様々なデータ形式を利用した生成AIのカスタムニーズが増加しており、生成AIのカスタム化を実現するためには「マルチモーダルAI×RAG」の重要性が高まっています。

・当社ではマルチモーダルAIをあらゆるプラットフォームに適用が可能であると考えており、今後はXRスマートグラスや未来型UXアプリ、エッジAIへの適用といったソリューション展開を図ってまいります。

■ データブリックスのSIコンサルティングパートナーに認定されました～Azure Databricksを使用したデータ&AI活用支援サービスを展開～ (02.16)



・データ&AIカンパニー Databricks Inc.のSIコンサルティングパートナーに認定され、「Azure Databricks」を用いたデータ&AI活用支援サービスを展開します。大規模なデータ分析プラットフォームの構築がDX推進や生成AI活用に不可欠であり、この認定によりデータブリックス社から製品導入や運用に関するサポートを受けることが可能となりました。

・今後はデータブリックス社とのパートナー連携による共同マーケティングやデータ&AI活用ソリューションの共同開発に取り組み、生成AIやエッジAIの利活用に貢献するデータプラットフォーム事業を強化して参ります。また、Azure AI Studio を活用した Azure Databricks Dolly の検証や、Azure Databricks と Microsoft Fabric を連携させたデータプラットフォームの構築も進めて参ります。

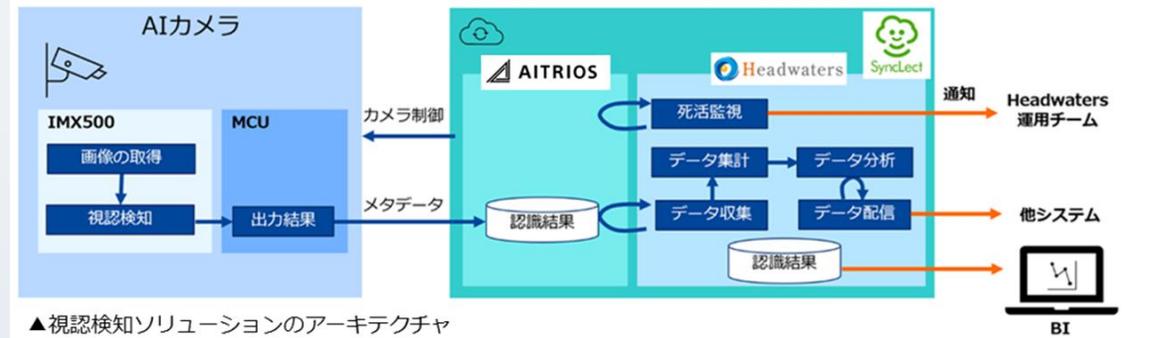
■シーメンスとNVIDIAの先端技術を活用し、産業用エッジ生成AIソリューション「LLaVA Edge Vision」を開発しました (05.21)



・シーメンスAGのBox PC「SIMATIC IPC BX-35A」、NVIDIAのエッジコンピューティング「NVIDIA® Jetson Orin NX 16GB」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。

・「LLaVA Edge Vision」は、半導体や自動車などの製造工場向けエッジ生成AIソリューションです。生成AIが製造ラインのカメラ画像に対してキャプションを生成し、作業員のタブレットやスマートフォンに作業指示や危険予知を通知することで、業務効率や安全性の向上に貢献いたします。また、エッジAI上でローカルVLM「LLaVA」を稼働させることで、生成速度や精度の向上を実現しています。

■「AITRIOS™」を活用した視認検知ソリューションの導入支援サービスを開始～コンビニエンスストア500店舗への導入支援を行いました～ (07.18)



▲視認検知ソリューションのアーキテクチャ

・ソニーセミコンダクタソリューションズ (SSS) のエッジ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」を活用した視認検知ソリューションの導入支援サービスを開始しました。

・背景として、店舗や工場でのエッジAI活用ニーズの高まりがあり、特に多店舗・多拠点展開企業向けにAIカメラ設置から機器状態監視、データ連携、BI可視化までを一気通貫で支援するサービスを提供することになりました。

・実績として、SSSによる国内コンビニエンスストア500店舗への視認検知ソリューション導入を支援しました。

■マイクロソフト ジャパン パートナー オブ ザ イヤー 2024において「AI イノベーション パートナー オブ ザ イヤー アワード」を受賞（07.31）



- ・日本マイクロソフトが主催する「マイクロソフト ジャパン パートナー オブ ザ イヤー 2024」のAI Innovation部門を受賞しました。
- ・受賞の背景として、Azure OpenAI Serviceを活用した30社以上の顧客支援実績や、マルチモーダルAI環境での基盤構築の確立など、生成AI分野での豊富な実績が評価されました。
- ・今後は、マイクロソフトのAIイノベーションパートナーとして、高度なデータ分析や生成AI活用を実現するソリューションを提供し、顧客のビジネス変革の実現に貢献していく方針です。

■マイクロソフトの上位パートナー認定資格「Microsoft Azure の AI および Machine Learning」 Specializationを取得（08.20）



- ・マイクロソフトの上位パートナー認定資格「Microsoft Azure の AI および Machine Learning」のSpecializationを取得しました。
- ・この認定は、Azure AIサービスを活用した画像解析や音声認識、機械学習、エッジAI開発、そしてAzure OpenAI Serviceの豊富な実績と先進的な事例が評価されたものです。
- ・今後は、Microsoft Azure の AI および Machine Learningに関する技術力や知見をさらに向上させながら、顧客企業のAI活用やDX推進を支援していく方針です。

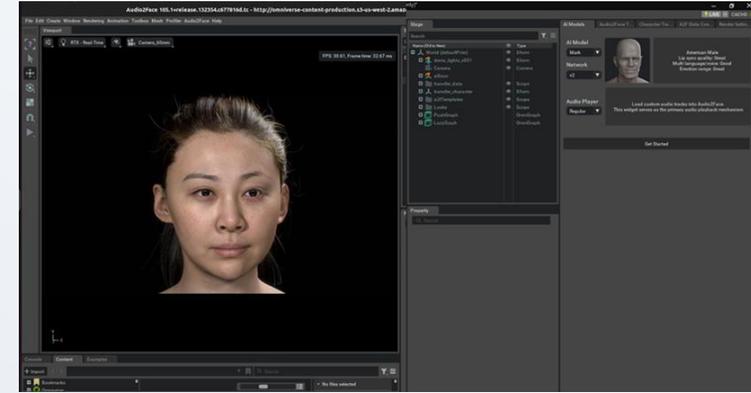
▶ 2024年12月期 主なトピックス④

■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 ～（10.04）



- ・大和証券と協働して、顧客からの問い合わせに対応する大和証券AIオペレーターを開発し、2024年10月7日からサービスを開始します。
- ・背景として、新NISA開始などによる投資家層の拡大に伴い問い合わせ増加が見込まれる中、生成AIを活用して顧客体験（CX）の変革を目指すものです。
- ・このサービスは、マーケット情報から事務手続きまで音声による会話形式で対応可能で、国内大手金融機関として初めての試みとなります。

■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（11.15）



- ・ NVIDIA NIM ACEマイクロサービスを活用した対話型AIデジタルヒューマンサービスを開始しました。
- ・ このサービスは、デジタルヒューマンUIと視覚・聴覚情報の認識を組み合わせ、マルチモーダルAIを活用することで、人間のような自然な対話を実現し、「バーチャル店員」「バーチャル案内係」として活用できます。
- ・ 今後は、NVIDIA NeMoやRTXを活用したファインチューニングやRAGサービスを提供し、Microsoft AzureやUnreal Engine Metahumanのナレッジと組み合わせでデジタルヒューマンAIソリューションの提供を加速していく方針です。

■ 「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 (11.18)



・ヘッドウォータースとDATA IMPACTは、Azure OpenAI Service OpenAI o1やGitHub Copilotなどの生成AIを活用した「マイグレーションAIエージェント サービス」を開始しました。

・背景として、2025年問題に向けた人材不足とレガシーシステムのマイグレーション課題があり、生成AIを活用して設計書作成やコード変換を自動化することで、効率的なクラウド移行を実現します。

・今後は、「2025年の崖」問題に対応するため、Slerや大手法人顧客と連携し、生成AIを活用したマイグレーションソリューションの開発を通じて、日本のIT人材不足やDX課題の解決に貢献していく方針です。

■ 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 (11.28)



・株式会社ヘッドウォータースと株式会社BTMは、生成AIをはじめとするAI領域における資本業務提携契約を締結しました。

・背景として、DX市場での生成AI活用ニーズの高まりに対応するため、AIの技術力を持つヘッドウォータースとIT人材調達力を持つBTMが連携を強化することになりました。

・今後は、全国の大手法人顧客向けに生成AI支援を展開するとともに、地方エンジニアのMicrosoft Azure・生成AI人材育成を推進し、地方分散型のAI伴走支援を実現していく方針です。

■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～（12.02）



- ・自動車業界向け生成AIサービスを強化し、第一弾として車載エッジAIエージェントのラインナップを拡充します。
- ・背景として、生成AIの軽量化・小型化に伴い、エッジデバイス上で動作する生成AIモデルの開発が活発化しており、自動車メーカーからの需要が増加しています。
- ・今後は、車載シーン以外にも、スマートファクトリーやSDV（Software Defined Vehicle）における生成AI活用、車内体験のパーソナライズなど、自動車業界向けの生成AIソリューションを幅広く展開していく方針です。

■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～（12.27）



- ・企業のAIエージェント導入を支援する「業務可視化・コンサルティングサービス」を開始し、業務プロセスの数値化やAIエージェント導入の適性評価を提供します。
- ・事例として、生命保険会社での年間172万時間の業務時間削減や、信託銀行での営業事務ミス60%削減など、具体的な成果を上げています。
- ・今後は、AIエージェントの活用範囲拡大、業界特化型ソリューションの開発、パートナー企業との連携強化を通じて、さらなる業務効率化ソリューションの開発を進めていく方針です。

NO	タイトル	事業領域
1	執行役員人事に関するお知らせ	人事
2	株式会社フォーラムエンジニアリングが提供するスマートフォンアプリ「コグナビ新卒」の開発に協力しました	DX
3	渋谷区都市データ連携基盤・実装委託事業者に選定されました～日本マイクロソフトと連携し、渋谷区の都市データ連携基盤構築を支援～	スマートシティ
4	旭化成の会議DXプロジェクトで「Azure PaaSを活用したアーキテクチャ導入」と「Microsoft TeamsのUX開発」を支援しました - 株式会社ヘッドウォータース	DX
5	Microsoft Ignite Japanセッション「伊藤忠商事における生成AIの活用紹介とAzure AI Studio及びFabricに対する期待」の動画が公開されました旭化成の会議DXプロジェクトで「Azure PaaSを活用したアーキテクチャ導入」と「Microsoft TeamsのUX開発」を支援しました	生成AI
6	Microsoft Ignite Japanセッション「伊藤忠商事における生成AIの活用紹介とAzure AI Studio及びFabricに対する期待」の動画が公開されました	生成AI
7	個人投資家向け決算説明会に関するお知らせ	IR活動
8	「Azure OpenAI Service」利用企業向けにテキスト、音声、画像・映像の複合的な生成AI支援を行う「マルチモーダルAIラボサービス」開始	プロダクト
9	データブリックスのSIコンサルティングパートナーに認定されました～Azure Databricksを使用したデータ&AI活用支援サービスを展開～	パートナー
10	ヒューマンリソシアと生成AI活用支援において協業～Microsoft 365ユーザー企業向けにAIチャットボット「SyncLect Generative AI Bot for Power Apps」を共同販売～	生成AI/AIエージェント
11	Microsoft Cloud Partner Program Japan 公式ブログでヘルスケア業界における生成AIの取り組みが紹介されました	生成AI/AIエージェント

NO	タイトル	事業領域
12	生成AI搭載の独自モバイルアプリ開発支援を行う「マルチモーダル AI Mobile App Copilot」サービス開始	プロダクト
13	生成AI×エッジAIに向けて「NVIDIA® Jetson Orin™ Nano」上で稼働する小規模言語モデルSLMと画像言語モデルVLMの検証を開始	プロダクト
14	Fast Label社のCase Studyサイトで、ヘッドウォータースの「エッジAIカメラを使った食料品劣化予測プロジェクト」に関する記事が紹介されました	エッジAI
15	日本マイクロソフトのイベント「Microsoft Discovery Day: 【導入企業様ご登壇】生成AI時代の新たなデータプラットフォーム"Microsoft Fabric"」に登壇します	生成AI/AIエージェント
16	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	プロダクト
17	Microsoft AI Dayのセッション「【JR西日本】生成AIによるデジタル戦略推進に向けた挑戦～高頻度で社会に対する新たな価値や変化を創出～」でパートナーとしてご紹介いただきました	パートナー
18	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	人材
19	株式会社ROBOT PAYMENTとの二社合同IR説明会のお知らせ	IR活動
20	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・人工知能 EXPO春」の菱洋エレクトロ展示ブースで紹介～	生成AI/AIエージェント
21	【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西日本の事例を元に生成AI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。	生成AI/AIエージェント
22	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	生成AI/AIエージェント

NO	タイトル	事業領域
23	Microsoftお客様事例：『伊藤忠商事、Microsoft Fabric と Azure AI Studio で「FOODATA」に生成 AI 基盤を実装、データ分析のダッシュボードから「すぐに結論が得られる」サービスへの進化を目指す』で、ヘッドウォータースの支援内容が紹介されました	生成AI/AIエージェント
24	「株式会社ROBOT PAYMENTとの二社合同IR説明会」議事録の公開について	IR活動
25	【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SSIONALS】健康優良企業「銀の認定」取得のお知らせ	サステナビリティ
26	【6月21日（金）：転職者向け会社説明会開催のお知らせ】 ヘッドウォータースの最前線をお届け！	採用説明会
27	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～	生成AI/AIエージェント
28	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	生成AI/AIエージェント
29	「AITRIOS™」を活用した視認検知ソリューションの導入支援サービスを開始 ～ コンビニエンスストア500店舗への導入支援を行いました～	エッジAI
30	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が「新宿区ワーク・ライフ・バランス推進企業」に認定されました	サステナビリティ
31	「Phi-3」「Llama-3」「GPT-4o mini」などの小規模言語モデルを使用して生成AIの回答精度を向上させる「SLMファインチューニング」カスタムサービスを開始	プロダクト

NO	タイトル	事業領域
32	経済産業省の「家事支援サービス 福利厚生導入実証事業」に参画 ～ ライフイベントとキャリア形成の両立を目的に、福利厚生へ家事代行サービス「CaSy」を導入～	福利厚生
33	小学生対象のおしごと体験フェスタ「未来（あした）のドア」に参加 ～ 生成AIによるオリジナルソング&キャラクター作りの体験ブースを出展～	生成AI/AIエージェント
34	「2024 Microsoft Top Partner Engineer Award」にヘッドウォータースから7名のエンジニアが受賞	パートナー
35	マイクロソフト ジャパン パートナー オブ ザ イヤー 2024において「AI イノベーション パートナー オブ ザ イヤー アワード」を受賞	パートナー
36	個人投資家向け決算説明会に関するお知らせ	IR活動
37	「Azure OpenAI Service」 GPT-4o miniモデルの 企業向けマルチモーダルAIサービスラインナップ拡充	プロダクト
38	ヘッドウォータース、GitHubテクノロジーパートナーとして認定	パートナー
39	マイクロソフトの上位パートナー認定資格「Microsoft Azure の AI および Machine Learning」 Specialization を取得	パートナー
40	ダイヤモンドZai 2024年 10月号の「最強日本株 半導体・AI関連株」コーナーで、ヘッドウォータースが紹介されました	メディア
41	ウチダスペクトラムと協業し、生成AI活用による企業競争力強化の支援サービスを共同提供	生成AI/AIエージェント
42	「2024年12月期第2四半期決算説明会」動画、議事録、及び質疑応答の公開について	IR活動
43	【9月4日（水）】ウチダスペクトラムとの共催セミナー「Microsoft FabricとPower BIを使った新時代の社内データ活用」をWeb開催	セミナー

NO	タイトル	事業領域
44	ソニーセミコンダクタソリューションズと共同開発中の「エッジAI技術を活用した荷役時間管理ソリューション」を国際物流総合展で展示	エッジAI
45	ヘッドウォータース 代表取締役 篠田 庸介が「ベストベンチャー100カンファレンス」に登壇	セミナー
46	おしごと体験フェスタ「未来（あした）のドア」で、子供達に生成AIを使ったオリジナルソング&キャラクター作りを体験してもらいました	生成AI/AIエージェント
47	NVIDIAとシーメンスの先端技術を活用した対話型AIデジタルヒューマンを「Japan Robot Week 2024」菱洋エレクトロ展示ブースで紹介します	生成AI/AIエージェント
48	【10月4日（金）】ウチダスペクトラムと共催で「Microsoft Fabricハンズオントレーニング」を開催	セミナー
49	ARM AI Partner認定によって、エッジVLM/オンデバイスSLM/Copilot PC向けサービス開発を強化 - 株式会社ヘッドウォータース	パートナー
50	NVIDIA Partner Network (NPN) に参画しました。	パートナー
51	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	IR活動
52	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～	生成AI/AIエージェント
53	日本マイクロソフトが提供する生成AI事業化支援プログラムのイベント Columbus DAYに登壇しました	セミナー
54	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	DX
55	Snowflake パートナーネットワークに参画	パートナー

NO	タイトル	事業領域
56	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	パートナー
57	機械学習に関する日本最大級のワークショップ（IBIS2024）にて、「LLMによる教材生成とモニタリング機構を備えた学習支援システム」の発表を行いました	セミナー
58	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	生成AI/AIエージェント
59	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	プロダクト
60	「第5回 フードテック ジャパン」東京展において、NVIDIAとシーメンスの先端技術を活用した対話型AIデジタルヒューマンを紹介します	生成AI/AIエージェント
61	ヘッドウォータース、日本マイクロソフトが開催したイベント「生成AIとDXの最前線」で、大和証券AIオペレーターの開発に関するプレゼンテーションを行いました	セミナー
62	ヘッドウォータース、日本マイクロソフトと共催する「生成AIによるビジネス最適化：実践ワークショップ」を11月28日に開催	セミナー
63	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	パートナー
64	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	資本業務提携
65	「Azure OpenAI Service」を活用し、UI/UXを自動生成する「Generative UI」サービス拡充	プロダクト
66	ヘッドウォータースが日本マイクロソフトのイベント「Microsoft Developer Day ～ AIで開発者の力を最大限に引き出す」に登壇しました	セミナー
67	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～	プロダクト

NO	タイトル	事業領域
68	「SEMICON Japan 2024」で、オンプレミス環境の対話型AIデジタルヒューマン活用について紹介します	生成AI/AIエージェント
69	「進化計算コンペティション2024」の問題作成委員として運営に協力	その他
70	女性エンジニア向けハイスキル転職サイト「WAKE Career」に当社エンジニアのインタビュー記事が紹介されました - 株式会社ヘッドウォータース	メディア
71	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 - 株式会社ヘッドウォータース	生成AI/AIエージェント
72	転職に特化した匿名相談サービス「JobQ Town」で、当社の健康経営に関する取り組みが紹介されました - 株式会社ヘッドウォータース	メディア
73	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～ - 株式会社ヘッドウォータース	プロダクト

▶ SDGsへの取り組み課題と活動目標

AIの社会実装により、人・地域社会・自然が調和した安心・安全な社会の実現に貢献します。

<p>— 地域社会の活性化</p>	<p>地域社会の課題解決に積極的に取り組み、地域活性化に貢献します。自治体や企業との連携強化や社会貢献活動への積極的な参加。</p>	
<p>— 新たなビジネス価値創出</p>	<p>新技術の活用とAI/DX人材育成による、新たなビジネスの価値創出に取り組みます。社会に貢献できる新たなサービスの提供。</p>	
<p>— ダイバーシティ/働き方改革</p>	<p>ダイバーシティ及び健康経営を推進し多様で柔軟な働き方改革に取り組みます。ワークライフバランスの充実。育児/介護両立支援への取り組み強化。</p>	
<p>— 公正な取引・企業倫理</p>	<p>ガバナンスの充実と企業倫理の徹底を図ります。積極的な情報開示と対話、行動規範の遵守、取締役会の実効性向上。</p>	
<p>— ビジネスパートナーとの価値協創</p>	<p>社会課題の解決と事業領域の拡大に取り組みます。アライアンスやM&Aを活用し、戦略的に投資を進める。</p>	
<p>— 環境保全</p>	<p>環境負荷の少ないサービスの提供及びCO₂排出量削減に取り組みます。</p>	
<p>— 人材の育成</p>	<p>多様な人材の活躍を支援し、創造力豊かな人材の育成に取り組みます。多様なキャリア形成に向けた人事/教育制度改革。社内スキル認定の取得支援。</p>	

▶ SDGs への取り組み実績

気候変動・環境

- ・ TCFDの提言に賛同を表明
- ・ TCFDコンソーシアムに参画
- ・ OSAKAゼロカーボンファウンデーションへ参画
- ・ GXリーグ基本構想への賛同
- ・ フードロス削減に貢献するアプリ「Tabenate」の開発

働き方改革・多様性

- ・ テレワーク東京ルール実践企業の認定
- ・ 新宿区ワーク・ライフ・バランス企業に認定
- ・ くるみん認定の取得

次世代育成・社会貢献

- ・ 「未来（あした）のドア」イベント参加
 - 生成AIを活用した体験ブース出展
- ・ 東京都教育委員会「みんなでアプリ作ろうキャンペーン」運営支援
 - 都立学校生向けワークショップ・ハッカソン支援
 - デジタルリテラシー向上に貢献

働き方改革・多様性

- ・ 健康優良企業「銀の認定」取得



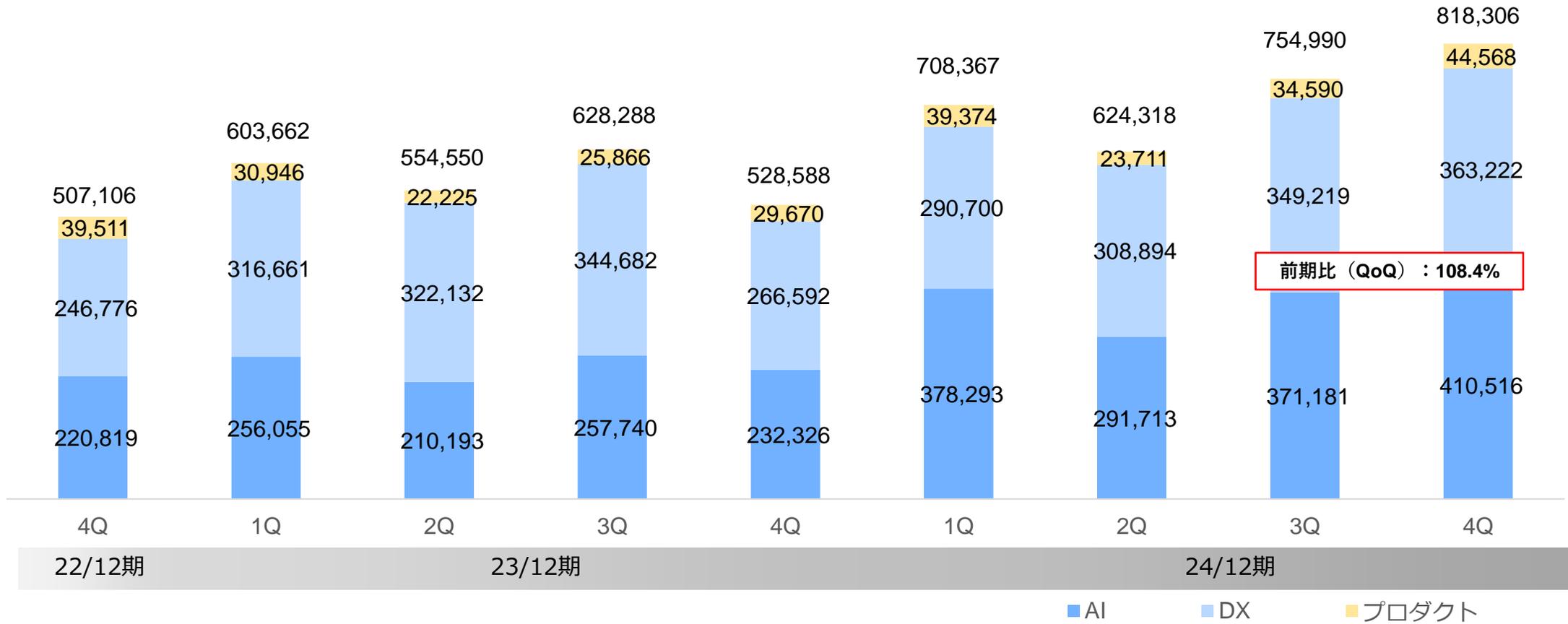
22/12期売上：1,574,596

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%



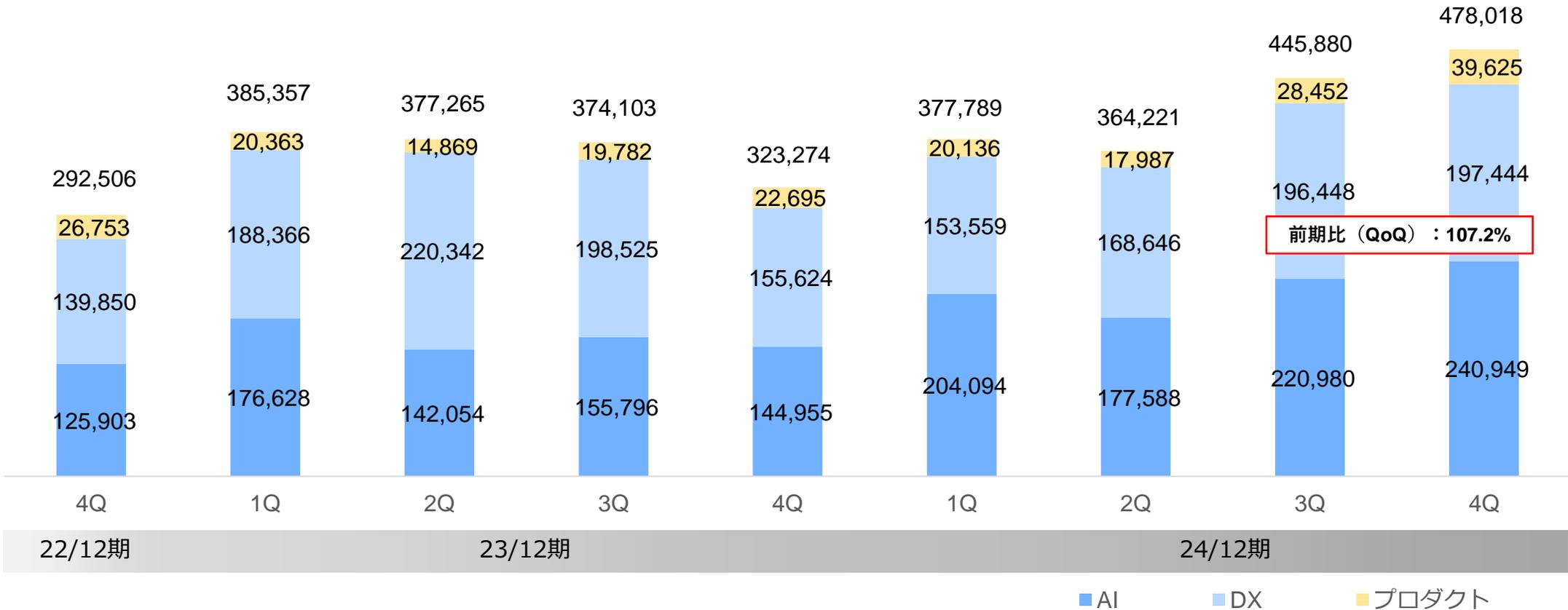
22/12期原価：929,060

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%

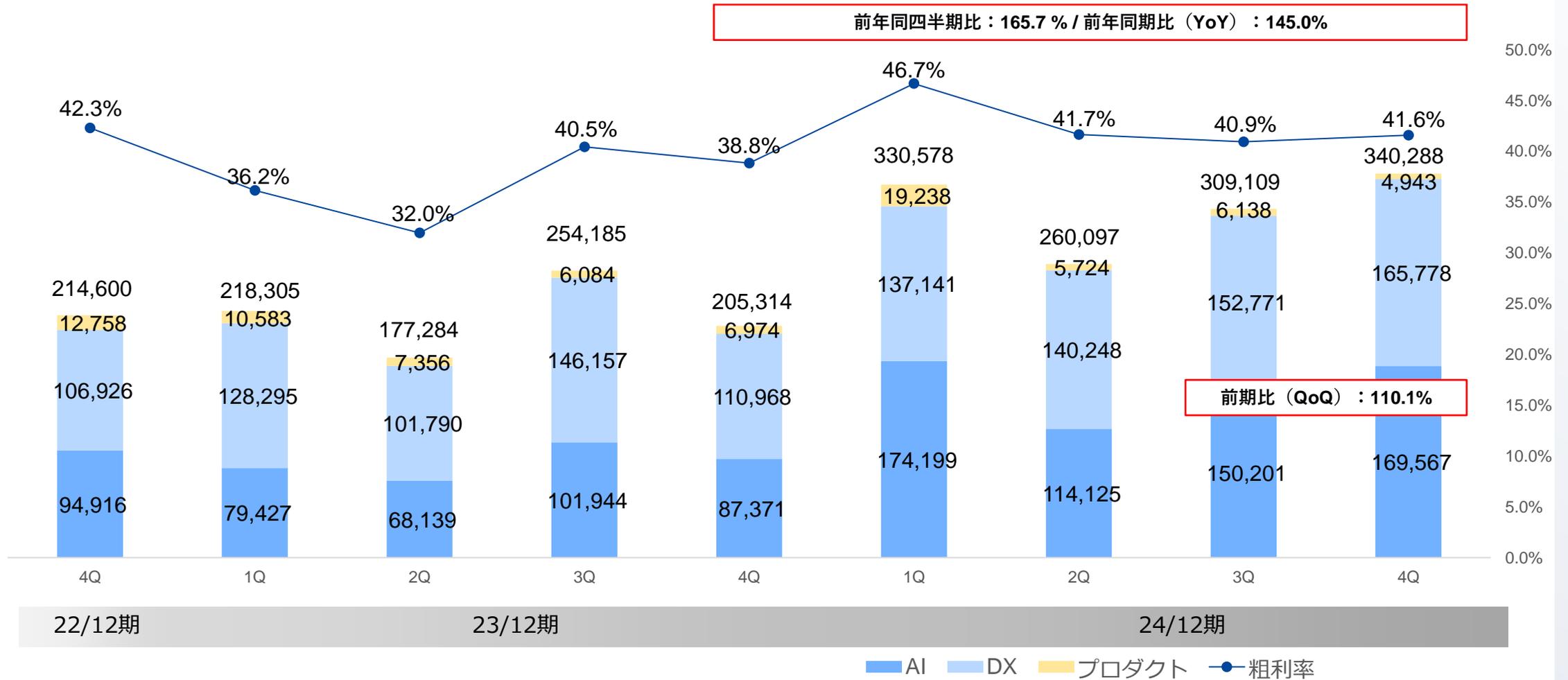


22/12期粗利：645,535

23/12期粗利：855,088

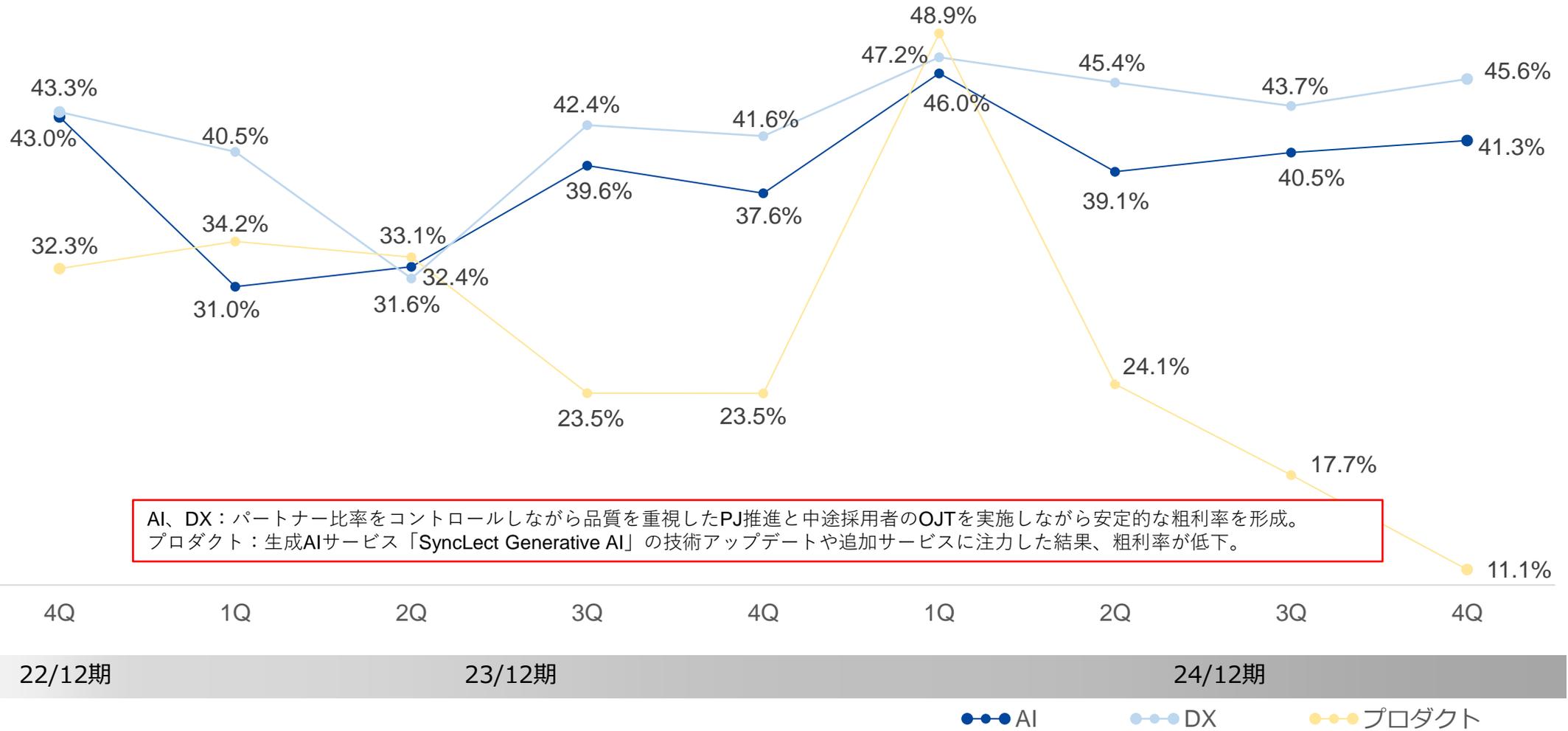
24/12期粗利：1,240,073

(千円)



※ 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

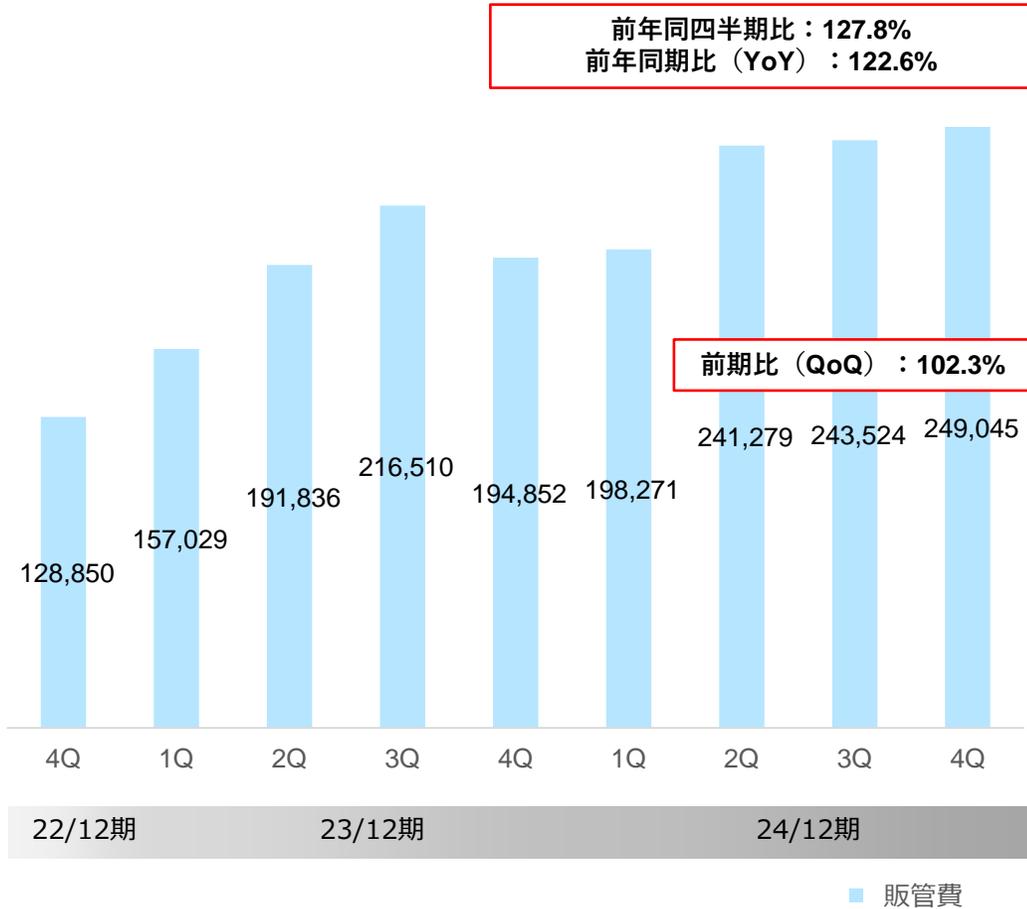


▶ 販管費、営業利益・営業利益率の推移

販管費

23/12期販管費：760,227

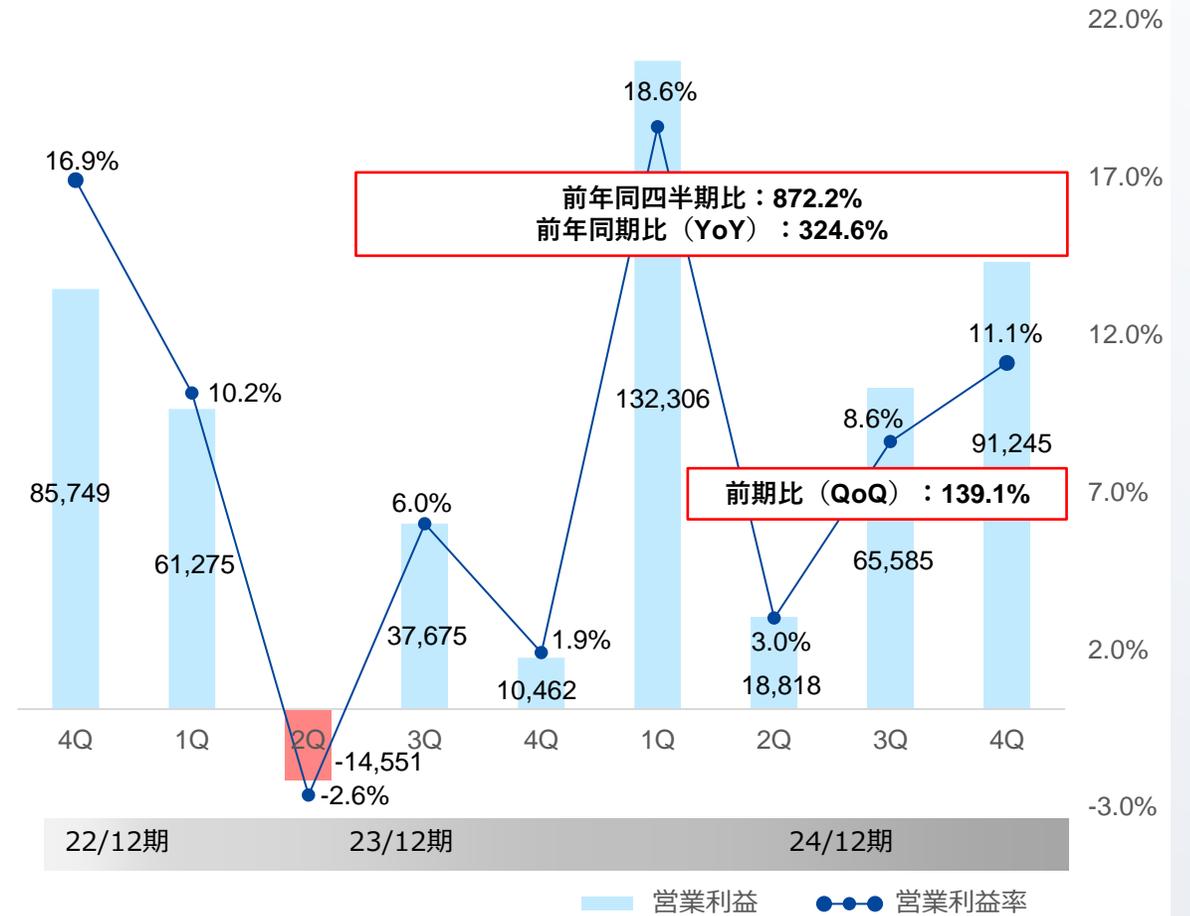
24/12期販管費：932,119 (千円)



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





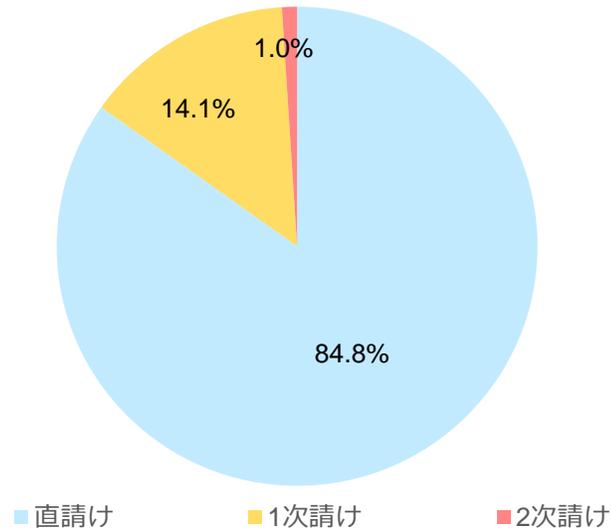
従業員数、従業員1人あたりの月売上単価推移



※ 24/12期より他の開示資料と合わせ契約社員・パートタイム・アルバイトを含めておりません。

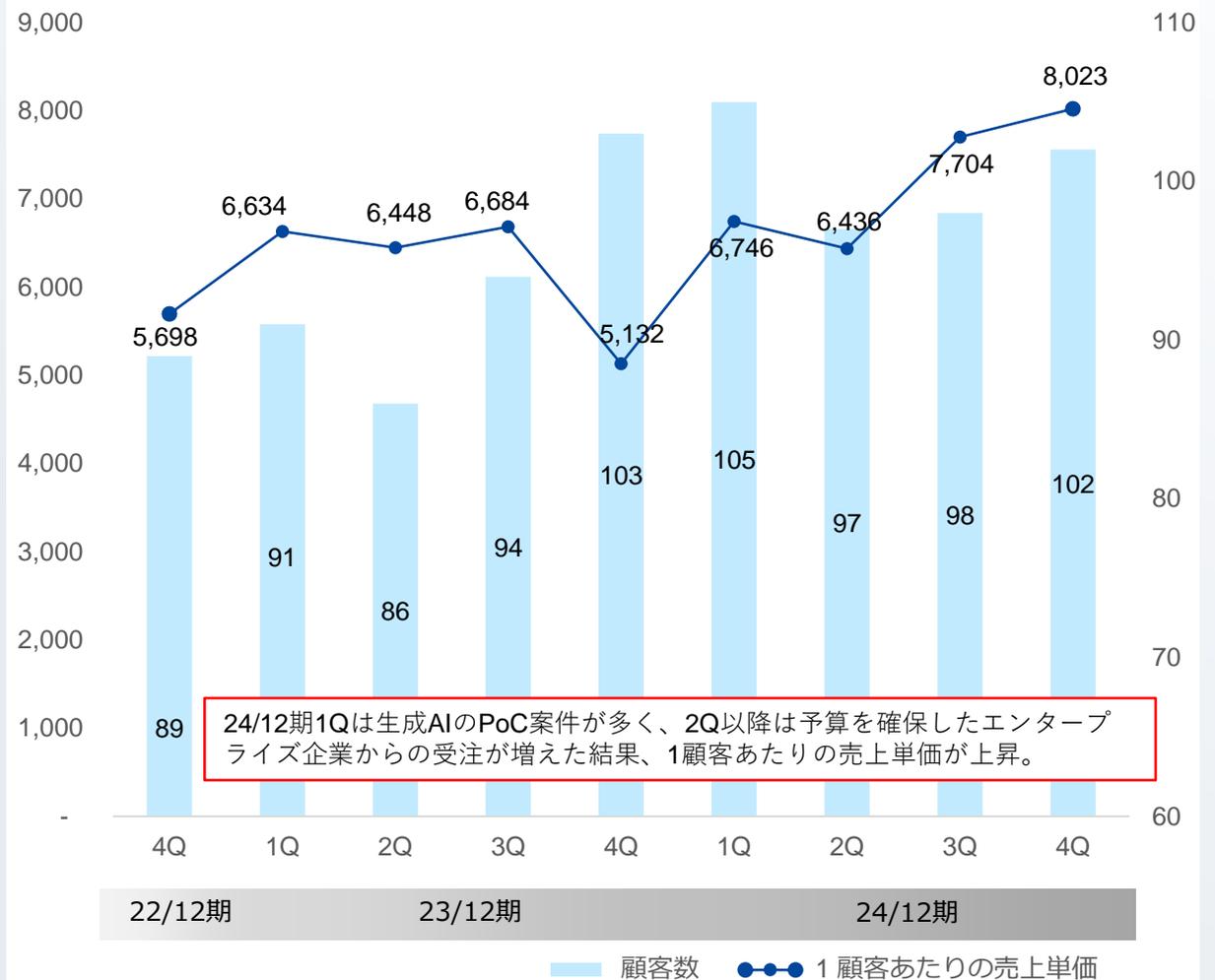
サービス別 1 案件あたりの売上単価・実施案件数・商流状況

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經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

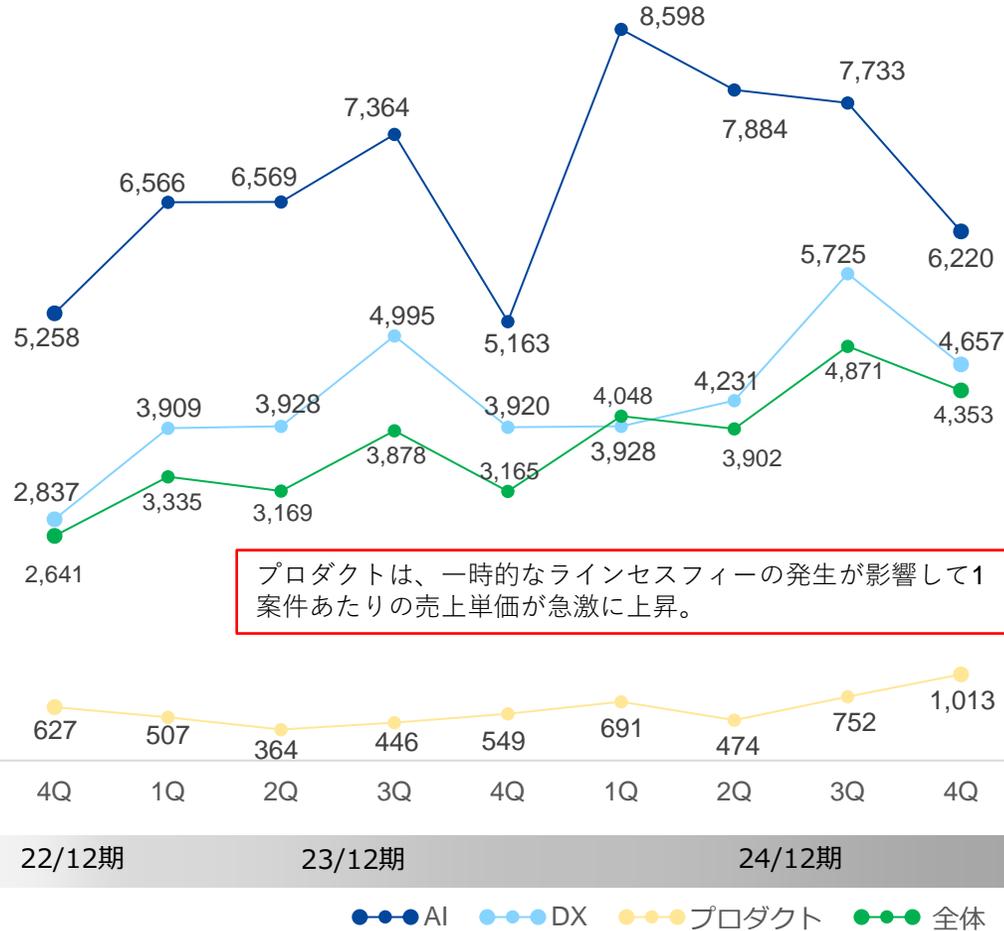
(千円) 顧客数と1顧客あたりの売上単価推移 (社)



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)

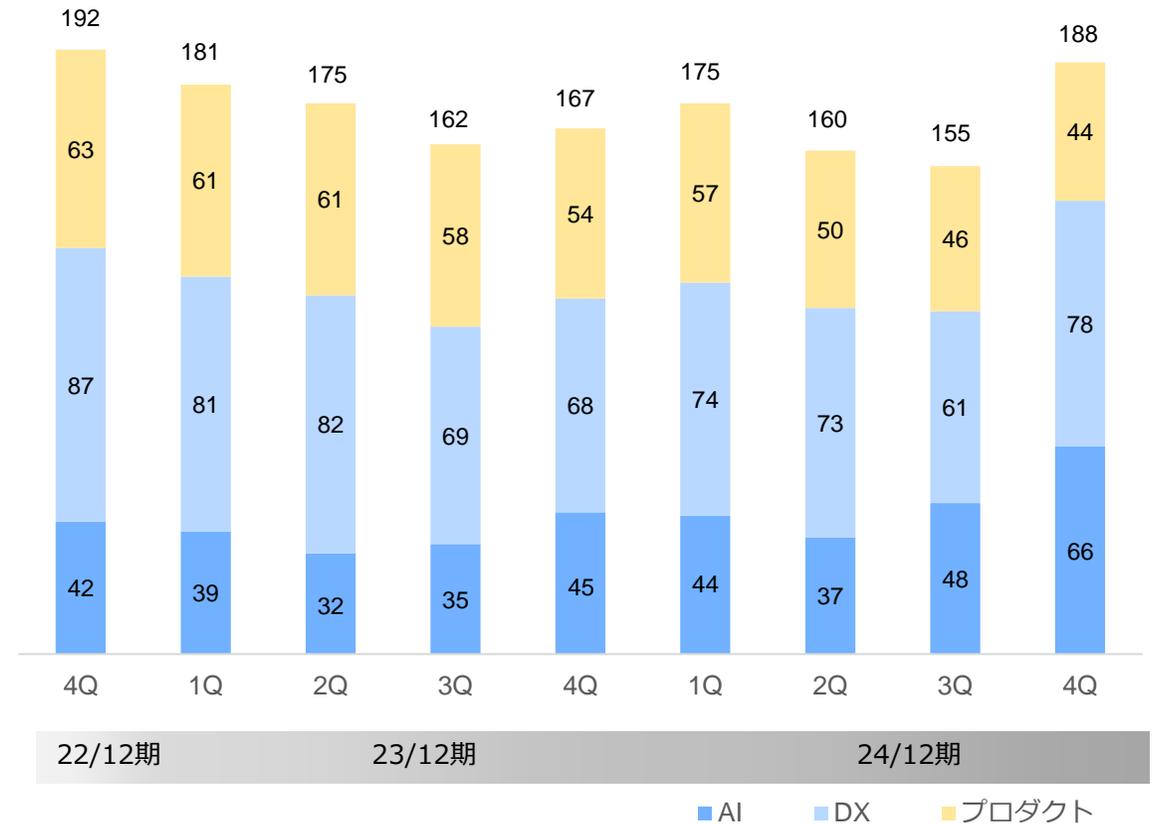
AI、DXとも各クォーターで前年の値を上回る売上単価に成長。緑色の全体推移においても、同程度の案件数であった22/12期4Qよりも右肩上がりの成長を実現。



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。

▶ 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。