

2025年12月期第1四半期決算短信 補足資料

株式会社ヘッドウォータース

2025年5月15日

証券コード 4011

	(千円)		(千円)			
	24/12期 第1四半期	実績 構成比 (%)	25/12期 第1四半期	実績 構成比 (%)	前年同期比 (%)	年間予算達成率 ※ (%)
売上高	708,367	100.0	739,209	100.0	104.3	18.4
AI	378,293	53.4	435,920	58.9	115.2	19.8
DX	290,700	41.0	273,740	37.0	94.2	17.1
プロダクト	39,374	5.6	29,548	3.9	75.0	14.2
営業利益 (営業損失)	132,306	18.6	△67,619	—	—	—
経常利益 (経常損失)	131,605	18.5	△2,865	—	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (四半期純損失)	89,896	12.6	△20,619	—	—	—
1株当たり四半期純利益 (1株当たり四半期純損失)	23円89銭		△5円43銭			

《2025年12月期重点指標》 売上高、人材採用

《売上高》

- 季節性変動課題に向けて2Q以降の中・大型案件受注活動にリソースを割き、前年同期比 (YoY) 104.3%、前期比 (QoQ) 90.3%
- 新規顧客が入ってくる一方で、売上上位となる既存顧客からの案件縮小が影響して売上高は想定よりも伸ばしきれず
 - ➔ AI区分：生成AI案件の引き合い数は昨年同時期から1.6倍に成長
売上高は前期に続き**過去最高を更新**
 - ➔ DX区分：既存顧客の案件縮小が大きく影響
生成AIの活用が進み、DX区分→AI区分への売上移動が進行
 - ➔ プロダクト区分：AIエージェントの新サービス開発を優先

《営業利益/経常利益》

- 粗利・粗利率：売上の伸び悩みが粗利の下振れに直結したが、粗利率40.3%はほぼ計画通り
- 販管費：次の費目に対して、重点的に投資を行い今後の売上拡大へ向けた取り組みを実施
 - ➔ 業務委託費：重点パートナーの増員（昨年比+20%強）と品質向上施策の実施
 - ➔ 研究開発費：年間計画を1Qに前倒しして、AIエージェントサービスである「SyncLect AI Agent」をリリース
 - ➔ 宣伝広告費：Microsoft AI Tourへの出展によって、認知度向上と生成AI案件の引き合い増加に貢献、2Q以降の巻き取りへ
- 営業外収益：前期に引き続き、デリバティブ評価益が発生

《人材採用》

- 1Q実績：純増13名を達成（前年同四半期：純増9名）
- 会社成長にあわせてバックオフィスメンバーを補強
- ハイレンジ～ミドルレンジ層を中心とした採用活動は順調に推進中

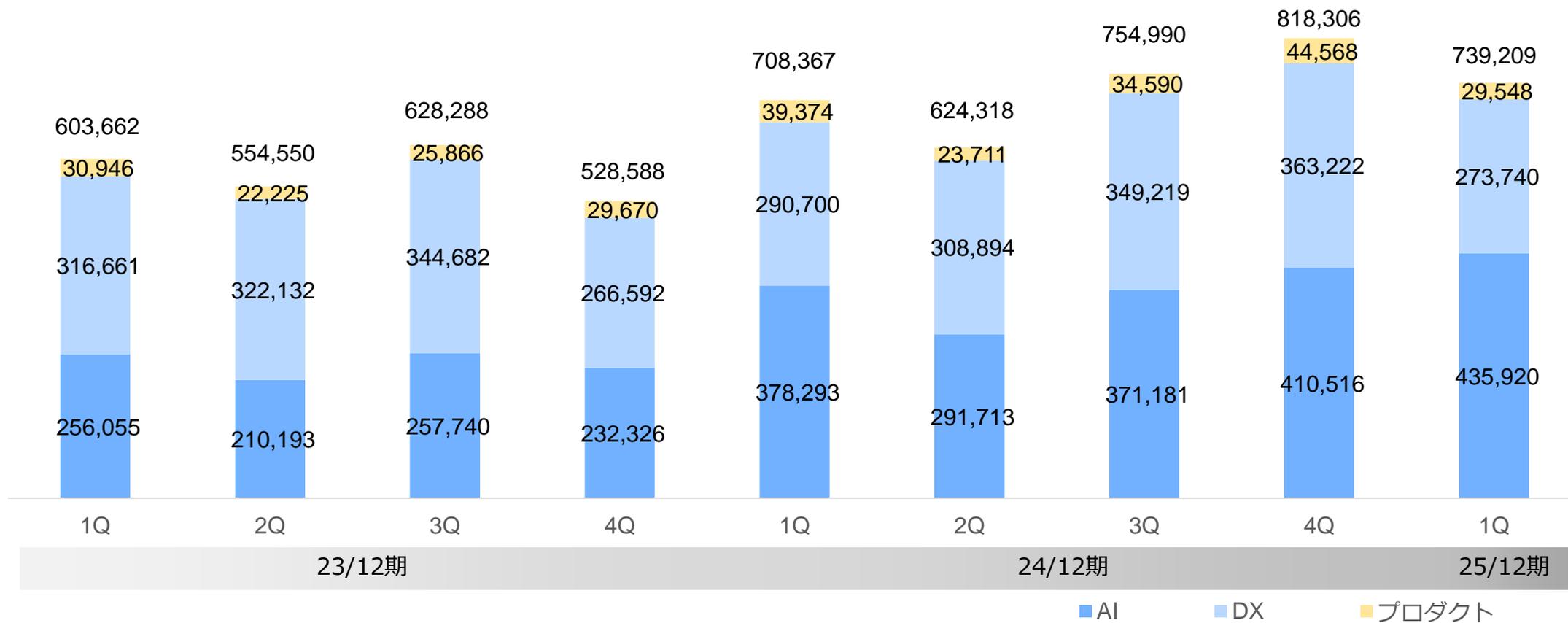
23/12期売上高：2,315,088

24/12期売上高：2,905,981

(千円)

前年同期比 (YoY) : 104.4%

前期比 (QoQ) : 90.3%



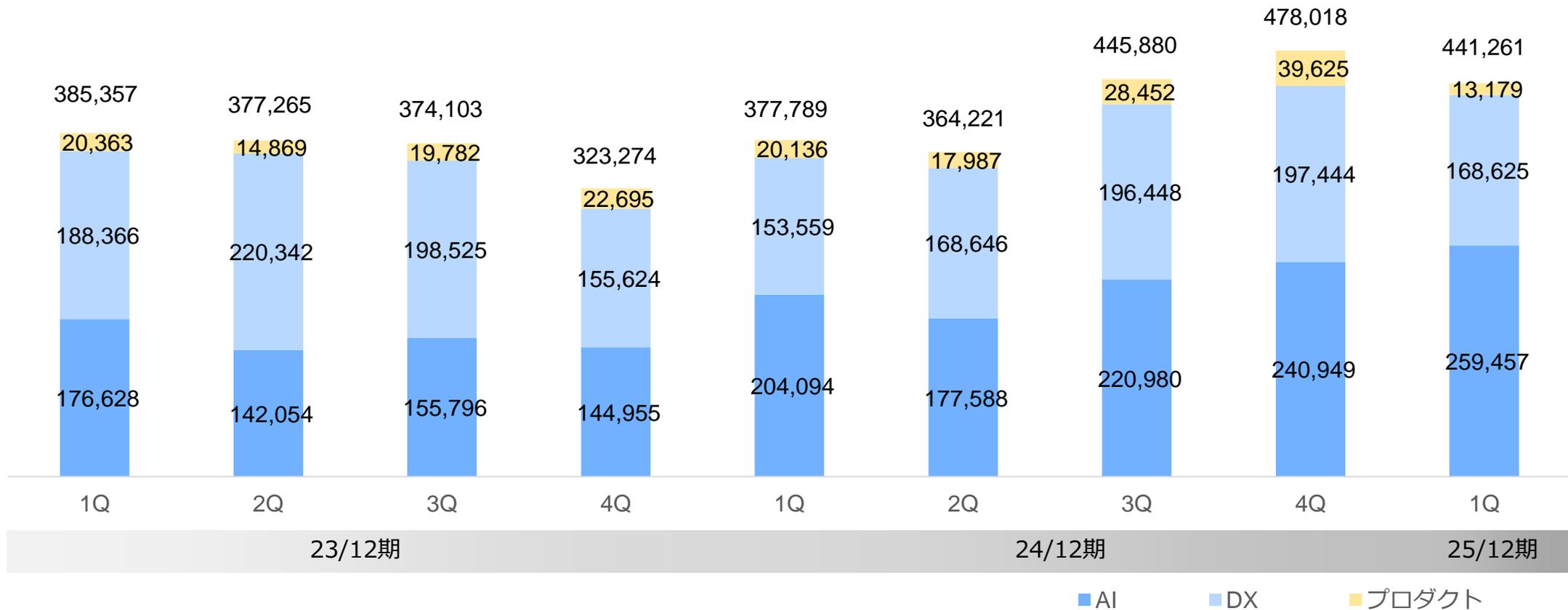
23/12期原価：1,459,999

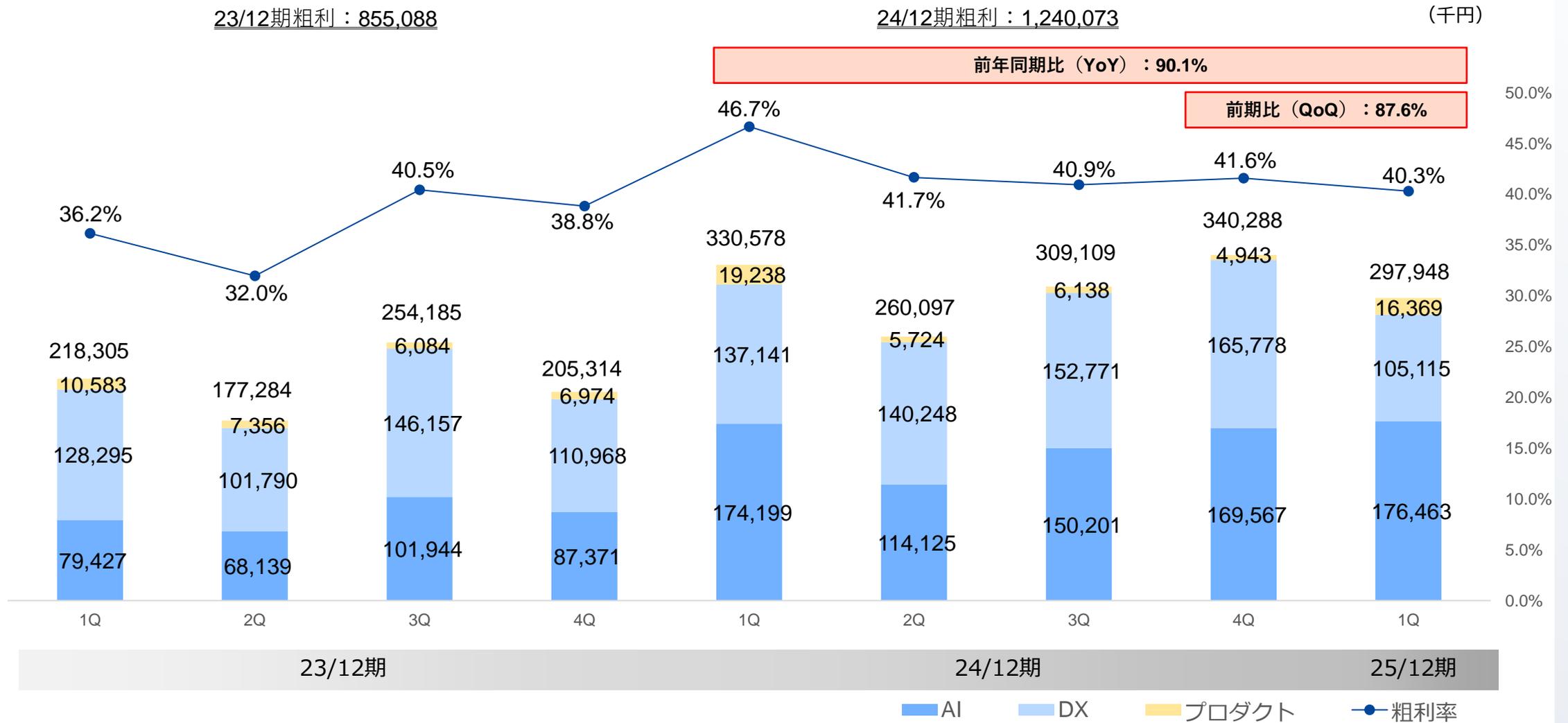
24/12期原価：1,665,908

(千円)

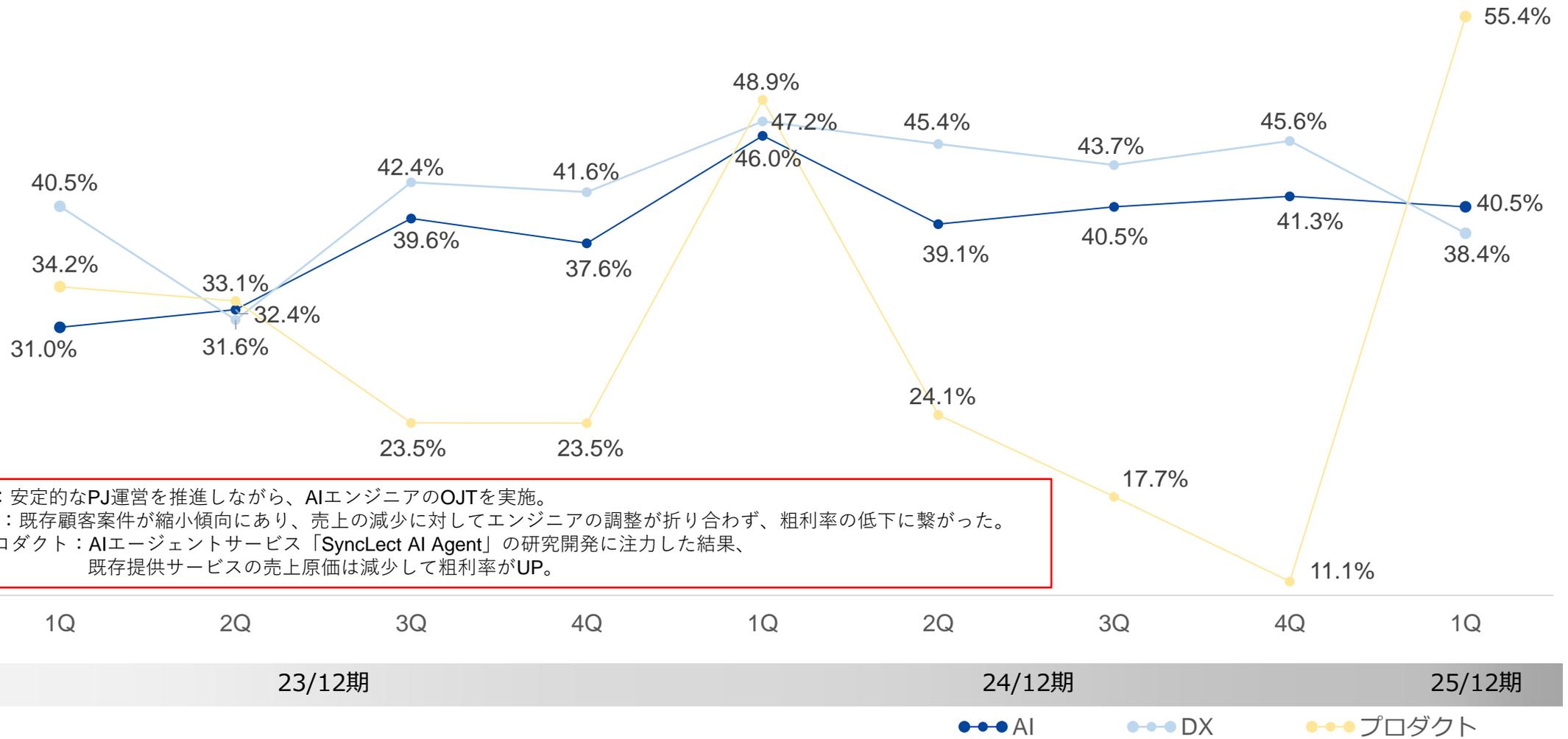
前年同期比 (YoY) : 116.8%

前期比 (QoQ) : 92.3%





▶ サービス別粗利率の推移



AI：安定的なPJ運営を推進しながら、AIエンジニアのOJTを実施。
 DX：既存顧客案件が縮小傾向にあり、売上の減少に対してエンジニアの調整が折り合わず、粗利率の低下に繋がった。
 プロダクト：AIエージェントサービス「SyncLect AI Agent」の研究開発に注力した結果、既存提供サービスの売上原価は減少して粗利率がUP。

▶ 販管費、営業利益・営業利益率の推移

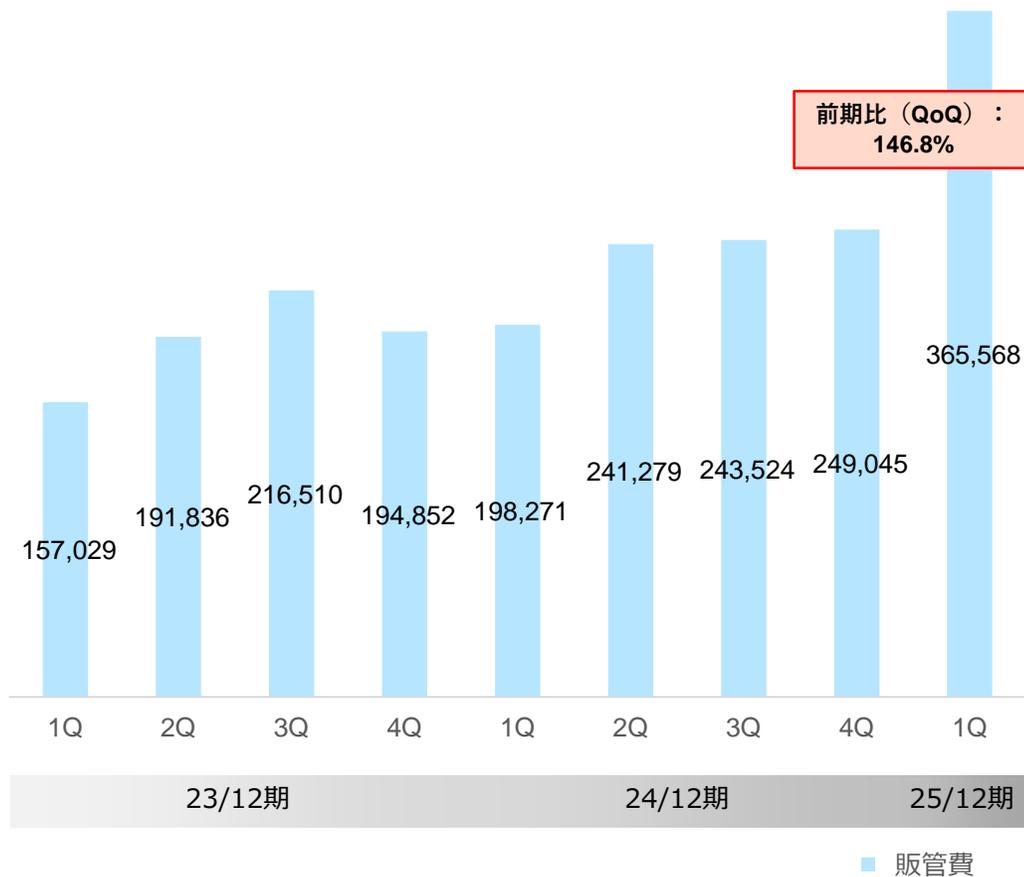
販管費

23/12期販管費：760,227

24/12期販管費：932,119 (千円)

前年同期比 (YoY) : 184.4%

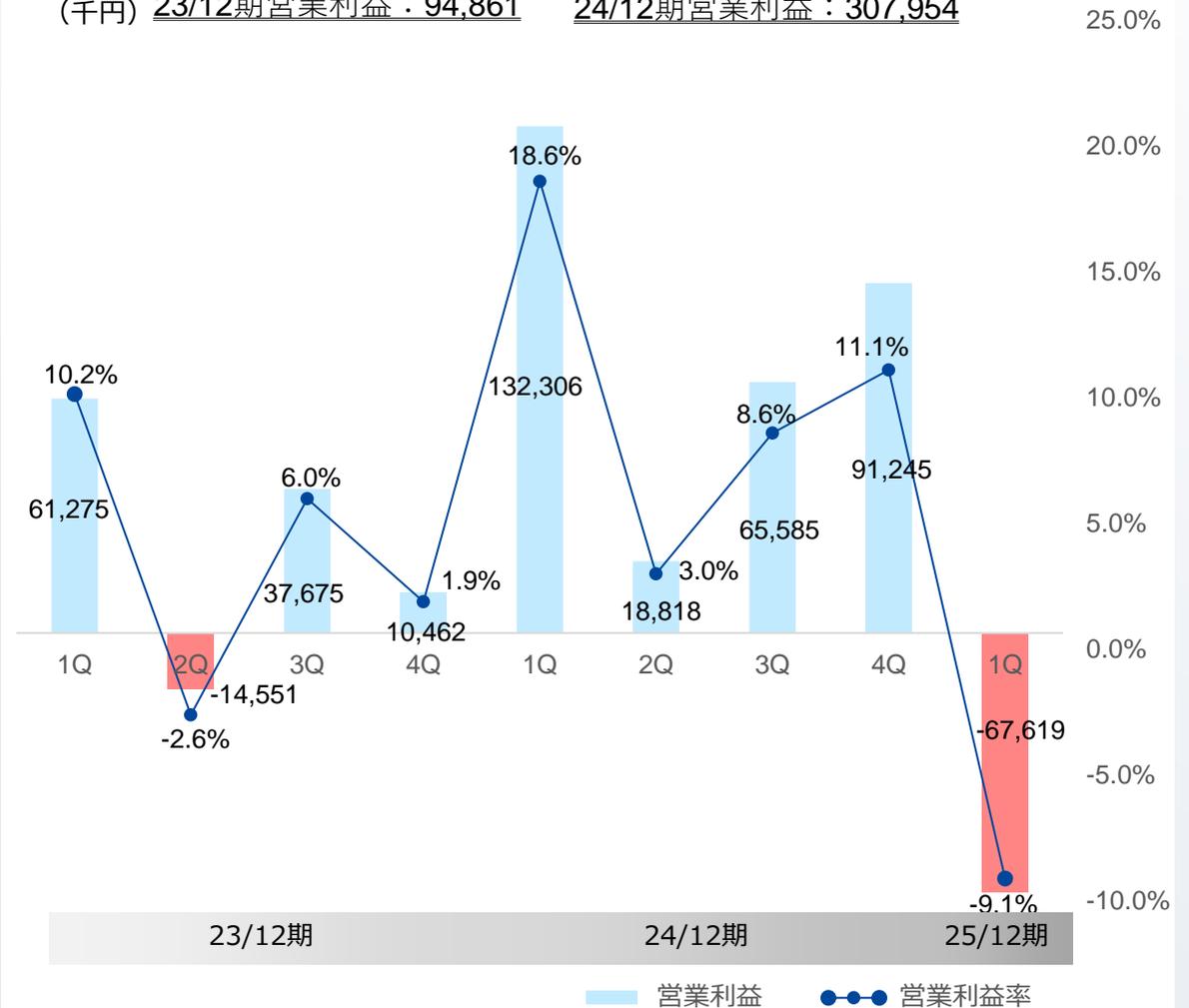
前期比 (QoQ) : 146.8%



営業利益 (営業損益) ・ 営業利益率

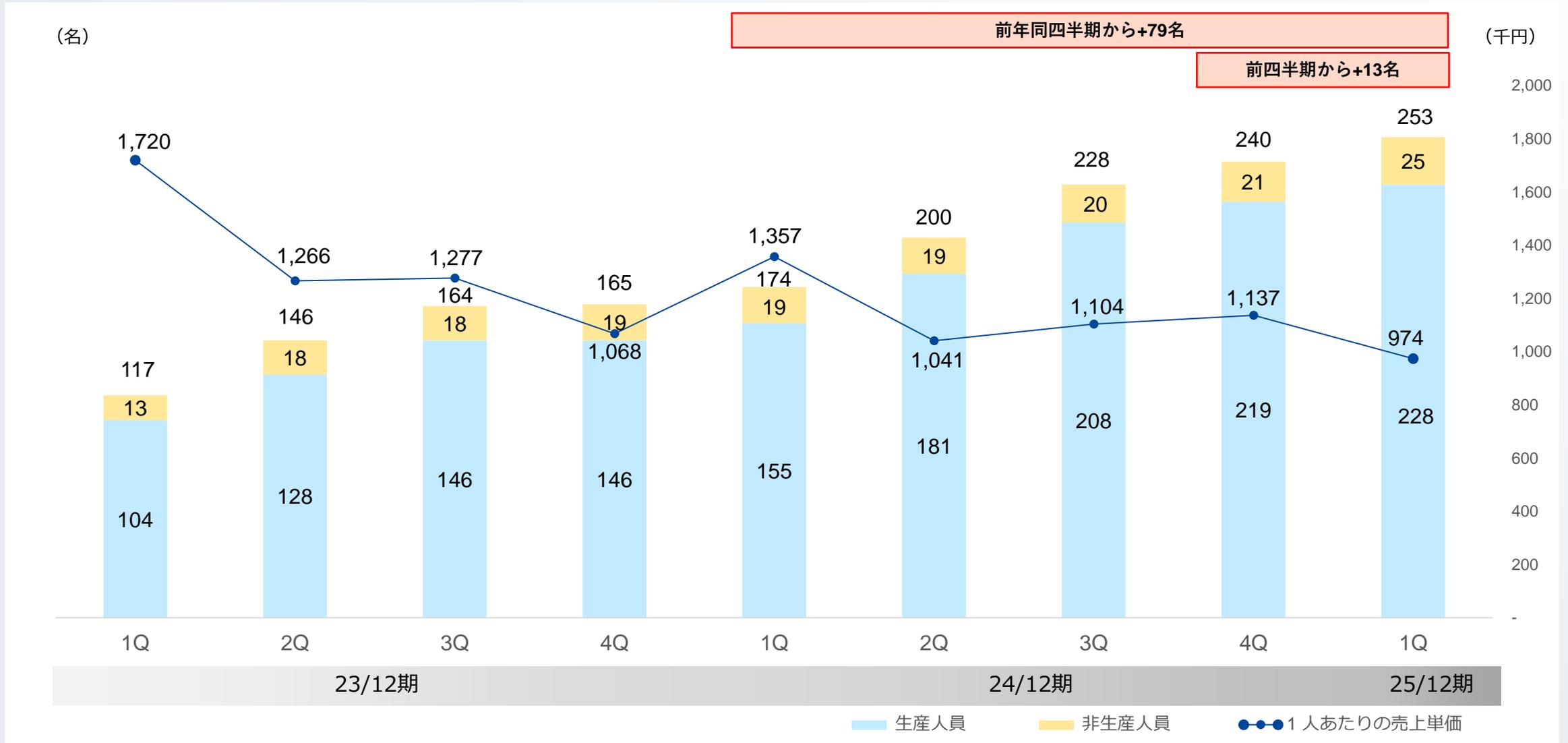
(千円) 23/12期営業利益：94,861

24/12期営業利益：307,954





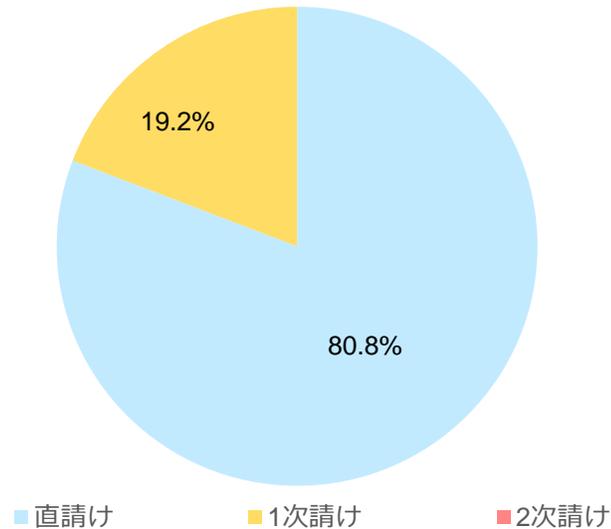
従業員数、従業員1人あたりの月売上単価推移



※ 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。

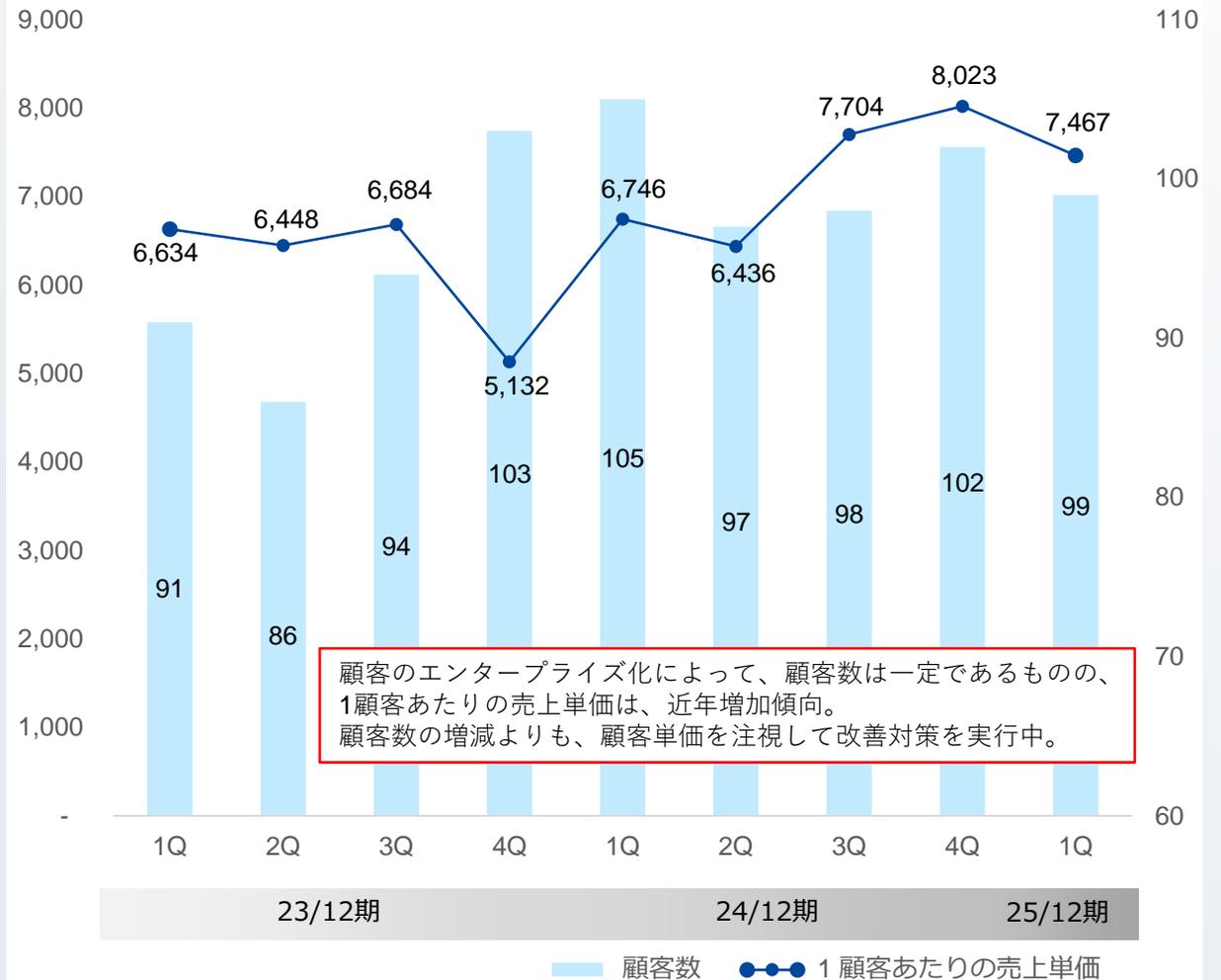
サービス別 1 案件あたりの売上単価・実施案件数・商流状況

実施案件の商流状況（2025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)

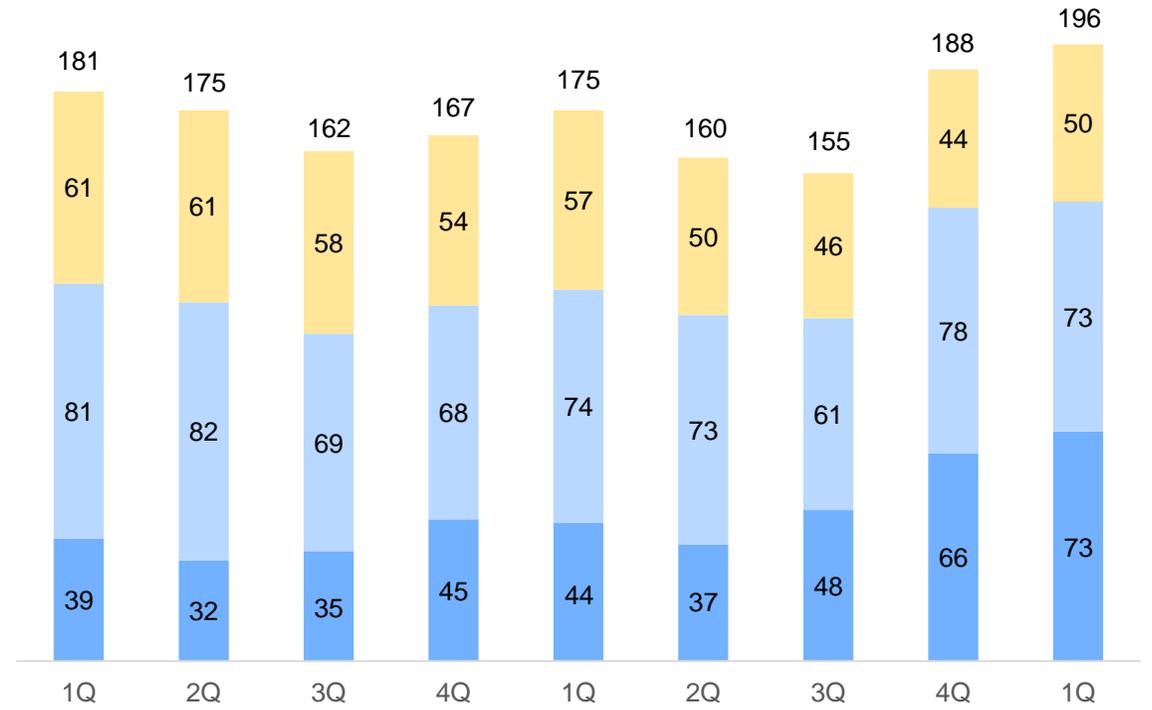
AI区分では、ハンズオンワークによる生成AI案件が増加。
DX区分は、中・大型案件のシュリンクが売上単価の減少要因となった。



プロダクト区分は、クラウド利用料を中心とした他社サービスの案件数が増加した結果、売上単価は半減。

サービス別実施案件数 (件)

顧客深耕が進んでいることから、顧客数（前ページ参照）の増減は大きく変化が見られないものの、実施案件数は確実に増加中。

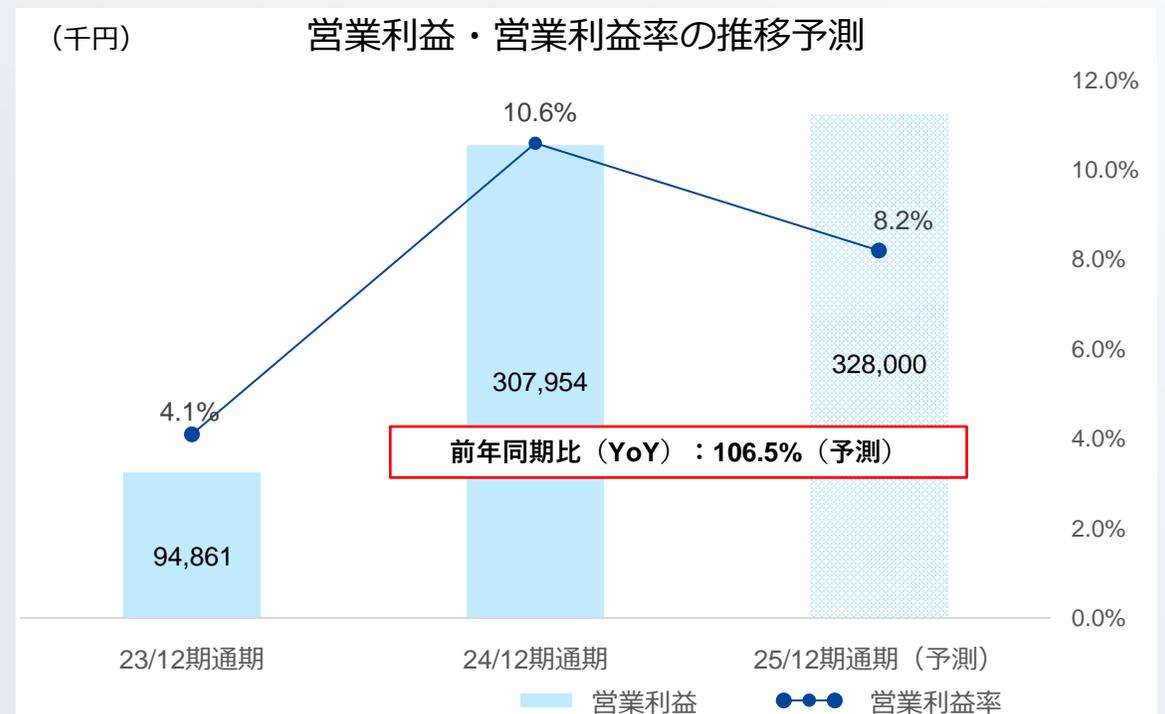
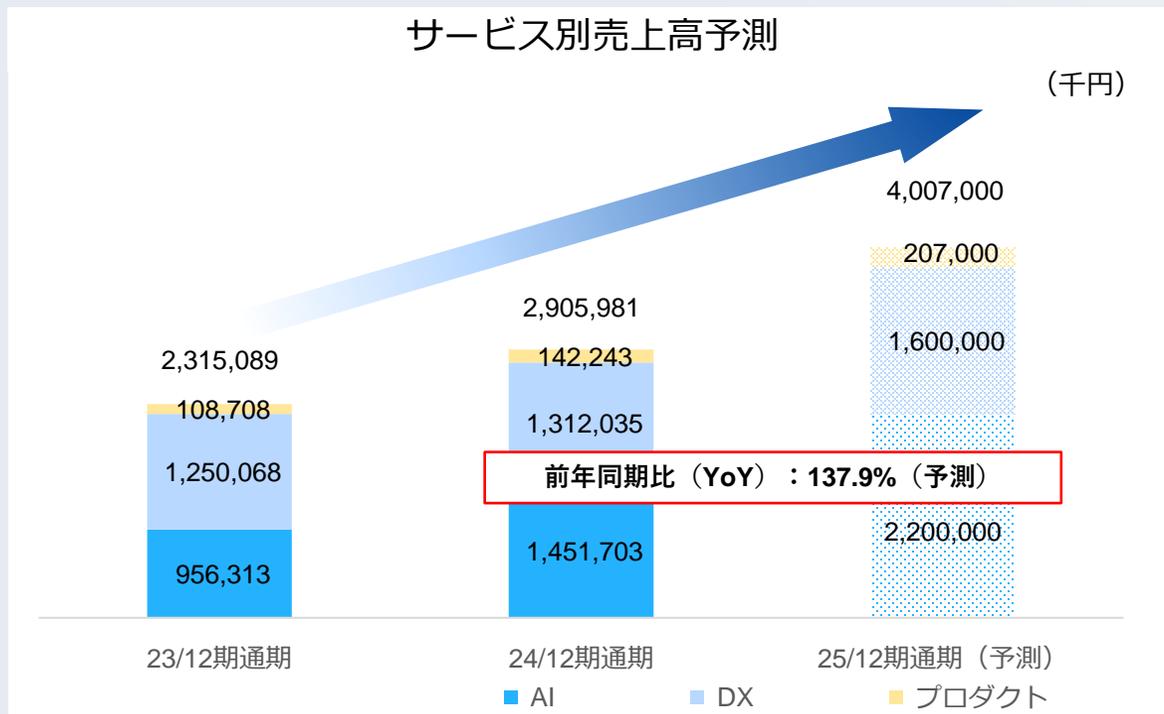


※ 24/12期のOPS廃止に伴い、22/12期、23/12期もOPS案件数を3区分に配分した数字で計算・表示しております。

▶ 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**



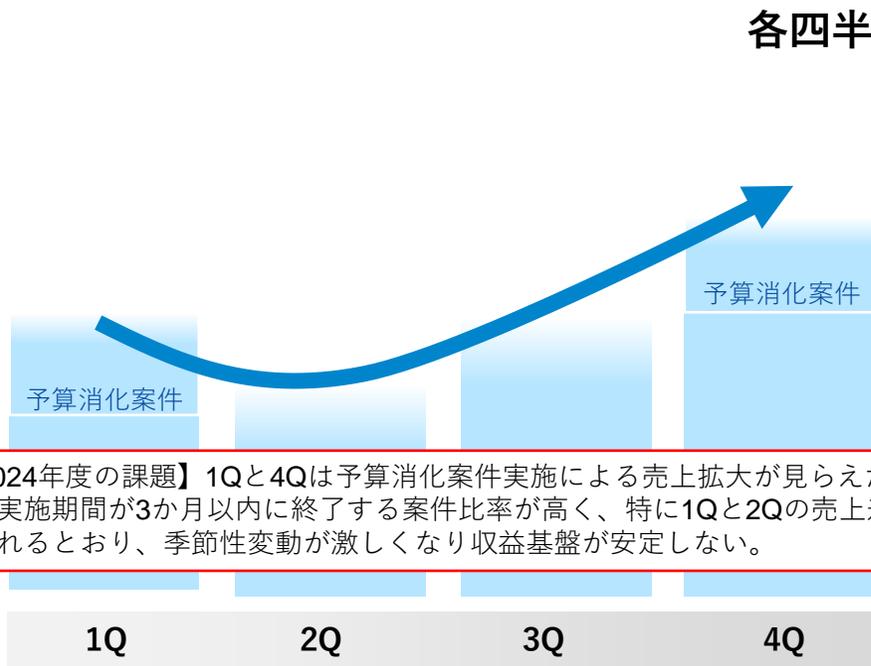
※ 予測値は本資料開示時点のもので、数値は上下する可能性があります。

▶ 売上高の季節性変動について

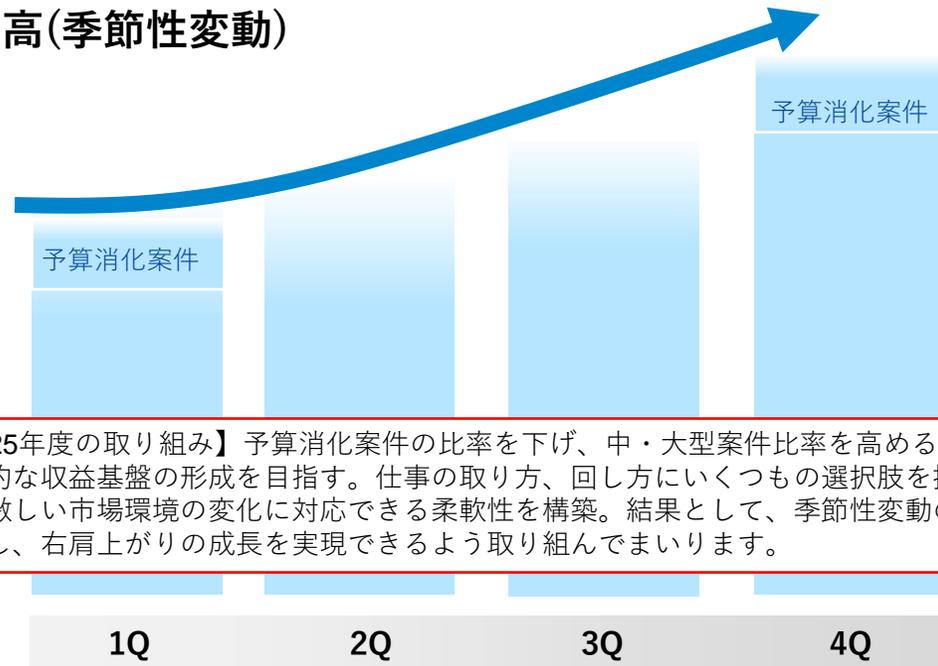
当社売上高は、例年季節性変動を盛り込んだ予算計画となっておりますが、2025年度予算についてはこれら季節性変動を経営課題として捉え、安定的な収益基盤の形成に向けた予算計画を行っております。

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)



【2024年度の課題】1Qと4Qは予算消化案件実施による売上拡大が見られたものの、案件実施期間が3か月以内に終了する案件比率が高く、特に1Qと2Qの売上差分に代表されるとおり、季節性変動が激しくなり収益基盤が安定しない。

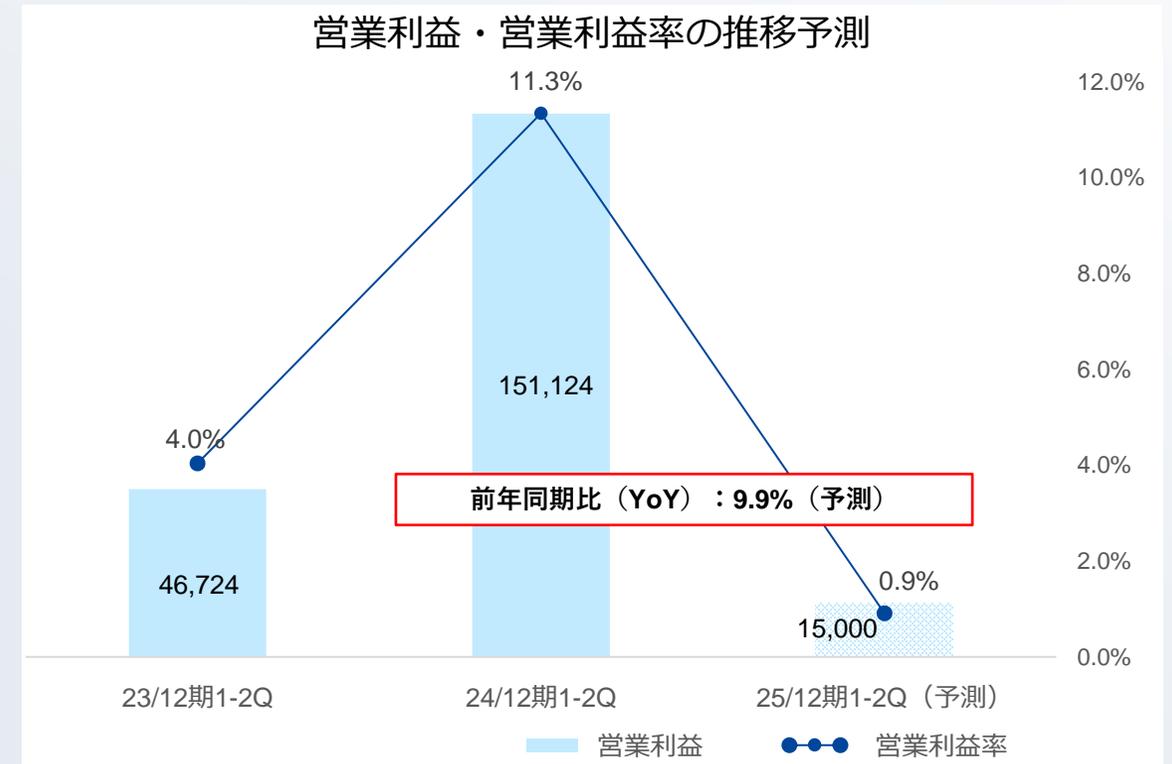
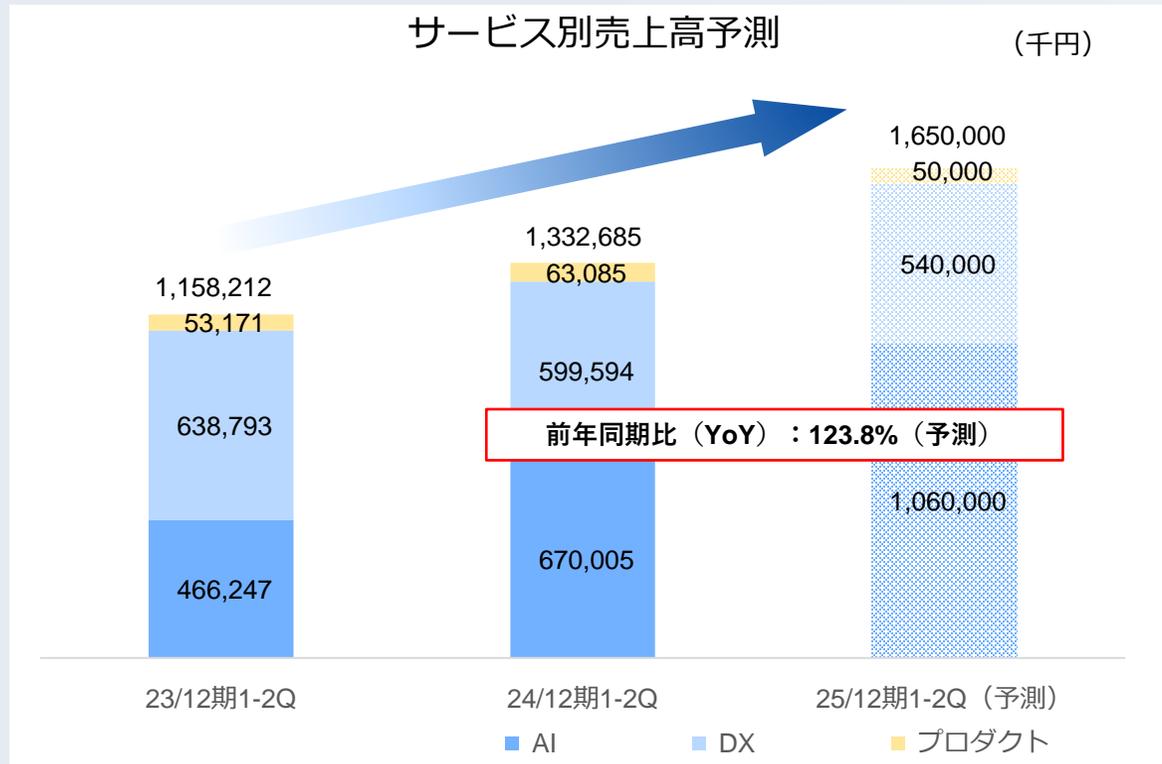


【2025年度の取り組み】予算消化案件の比率を下げ、中・大型案件比率を高めることで、安定的な収益基盤の形成を目指す。仕事の取り方、回し方にいくつもの選択肢を持つことで、激しい市場環境の変化に対応できる柔軟性を構築。結果として、季節性変動の影響は緩和し、右肩上がりの成長を実現できるよう取り組んでまいります。

▶ 2025年度12月期第2四半期の収益予測

第1四半期に行った売上拡大施策から、第2四半期は次の収益予測となっております。

- 売上高：季節性変動の課題をクリアして、第1四半期売上高から25%近くの売上増加を予測
- 粗利率：引き続き粗利率は40%前半の予測
- 販管費：採用が順調に進捗し、人材募集費や給与手当が一定数発生するため、販管費は3億円強の予測
- 営業利益：第1四半期で発生した赤字を累積で解消し、黒字へ転換予測



※ 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。

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

■ 適時開示

- ✓ 2024年12月期 決算短信〔日本基準〕（連結）
- ✓ 2024年12月期 決算短信補足資料
- ✓ 業績予想数値と実績値の差異に関するお知らせ、及び営業外費用（デリバティブ評価益）の計上に関するお知らせ
- ✓ 投資単位の引下げに関する考え方及び方針について
- ✓ 公認会計士の異動に関するお知らせ
- ✓ 臨時報告書
- ✓ 会計監査人の上場会社等監査人名簿への登録拒否処分の通知受領に関するお知らせ
- ✓ 2024年12月期通期決算説明資料
- ✓ 2024年定時株主総会招集通知及び株主総会資料
- ✓ [Delayed] Financial Supplementary Materials for FY2024
- ✓ [Delayed] Consolidated Financial Results for the Fiscal Year Ended December 31,2024
- ✓ [Delayed] Result of Operations for FY2024
- ✓ 有価証券報告書 – 第20期（2024/01/01 – 2024/12/31）
- ✓ 定款 2025/01/01
- ✓ 支配株主等に関する事項について
- ✓ 事業計画及び成長可能性に関する事項について

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

■ AI技術革新・サービス展開

- ✓ ヘッドウォータース、Microsoft AzureのNTT版LLM「tsuzumi」を活用したAIエージェントソリューションの提供開始
- ✓ 次世代AIエージェント「SyncLect AI Agent」の提供開始
- ✓ AIエージェントと業務データ連携で自立思考型AIを可能にする「Agentic RAG」サービス開始
- ✓ 「GPT-4o Realtime API」を活用したAIエージェント「Agentic Voice RAG」サービス開始

■ 実績・導入事例

- ✓ 東京都教育委員会が開催した「モバイルアプリコンテスト 2024」の運営支援を行いました
- ✓ 富士通とヘッドウォータース、日本航空客室乗務員のレポート作成業務効率化に向け業務特化型オンデバイス生成AIソリューションの実証実験を実施

■ 業務提携・パートナーシップ強化・お知らせ

- ✓ 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」をスマート物流EXPOで展示
- ✓ ヘッドウォータース、データブリックスと生成AIおよびデータ基盤の協業を拡大する「Databricks GenAI LAB」を新設
- ✓ セキュアとの協業を強化し、AIエージェントを活用した監視カメラソリューションを共同開発
- ✓ 東京エレクトロンデバイスと共同で「SLM×Microsoft IoT Edge×ファインチューニング」を活用したエッジAIの検証を行いました

▶ 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4Qと25/12期1Q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
 - 24/12期1Qと25/12期1Qの数字を比較。第1四半期は累計数字と四半期数字が同じになることから、後述の「前年同四半期比」と同じ値になります。
 - ・『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
 - 24/12期1Qと25/12期1Q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。