

2024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

2024年5月15日

証券コード 4011



2024年12月期 第1四半期 決算概要 (連結)

(千円)

(千円)

	23/12期 実績 第1四半期		24/12期 実績 第1四半期			
		構成比 (%)		構成比 (%)	前年同期比 (%)	年間予算達成率 (%)
売上高	603,662	100.0	708,367	100.0	117.3	24.2
AI	256,055	42.4	378,293	53.4	147.7	25.3
DX	316,661	52.5	290,700	41.0	91.8	22.0
プロダクト	30,946	5.1	39,374	5.6	127.2	34.6
営業利益	61,275	10.1	132,306	18.6	215.9	58.5
経常利益	61,841	10.2	131,605	18.5	212.8	57.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	40,380	6.7	89,896	12.6	222.6	57.3
1株当たり当期純利益	21円57銭		47円78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 117.3%を達成して、過去最高を更新**
 - ➔ 顧客の年度末に向けた予算消化時期で、生成AI案件が売上を大きく押し上げた
生成AI案件は、2023年度全体で1億円強の売上だったが、2024年度第1四半期だけで約1.3億円の売上を達成
 - ➔ 年間売上1億円以上となる大型案件が並行推進中
 - ➔ 1顧客から複数の中型案件を受注する顧客深耕も安定収益の基盤へと成長中

《営業利益》

- 過去最高となる**営業利益率18.6%を達成**
 - ➔ ロイヤルクライアント化の推進によって、**粗利率も過去最高となる46.7%を達成**
 - ➔ 生成AI案件による売上単価向上施策と、
2023年度第4四半期に生成AI案件へ積極投資して得たノウハウを社内共有や案件推進に活用して効率化に成功
 - ➔ インバウンド施策による人材募集費の圧縮

《人材採用》

- 期初計画よりもやや下振れとなる**純増9名**（2023年度第1四半期：純増7名）
 - ➔ 2024年度採用目標は、純増60名
 - ➔ 同退職率目標は、10%（年間16名）以下

《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。

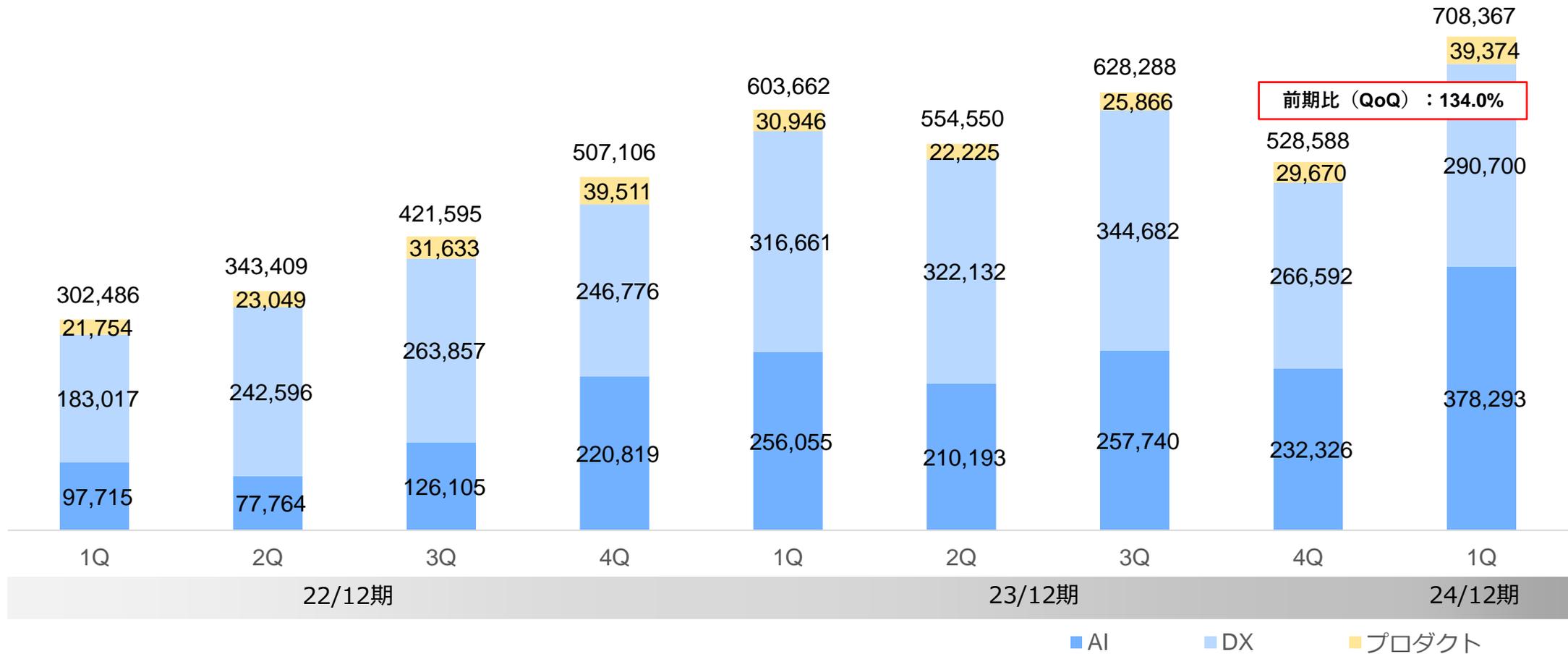
22/12期年間売上：1,574,596

23/12期売上：2,315,088

(千円)

前年同四半期比：117.3%

前期比 (QoQ)：134.0%



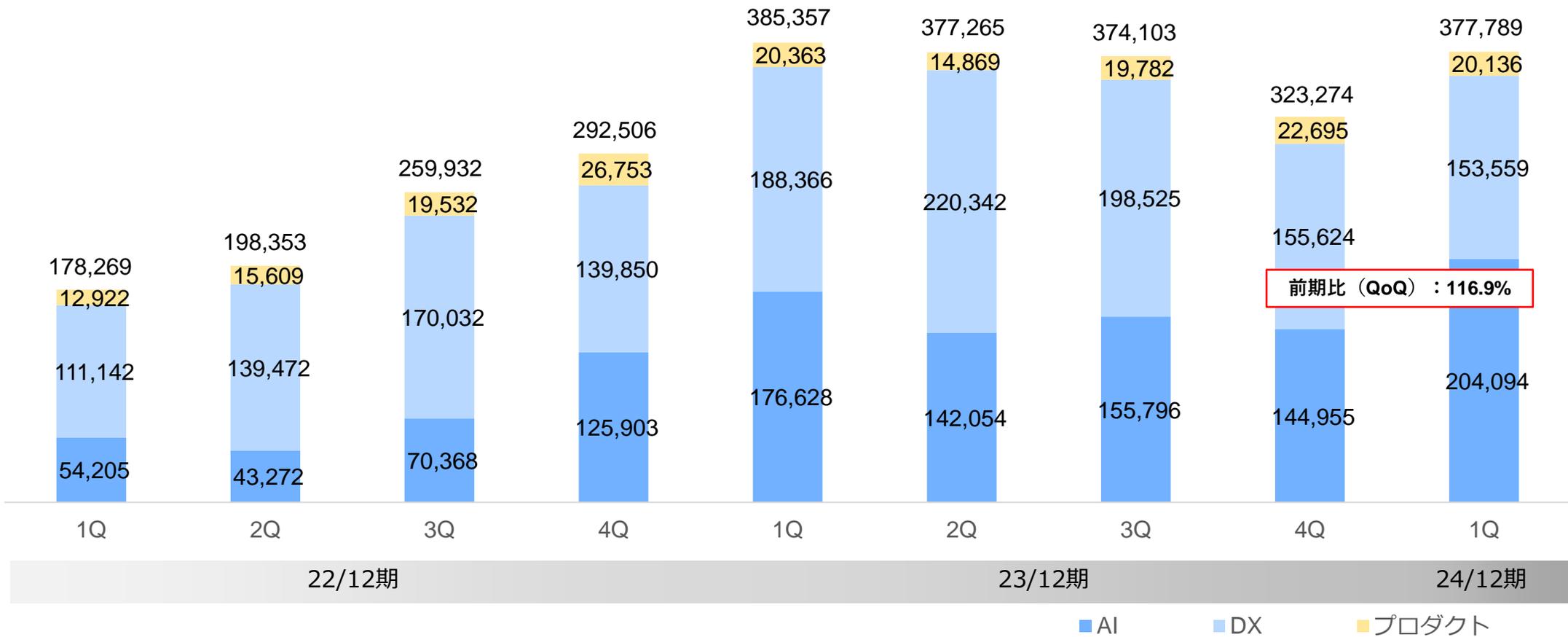
※ 24/12期からOPSを廃止したことに伴い、22/12期、23/12期もOPS売上を3区分に配分した数字を記載しております。

22/12期年間原価：929,060

23/12期原価：1,459,999

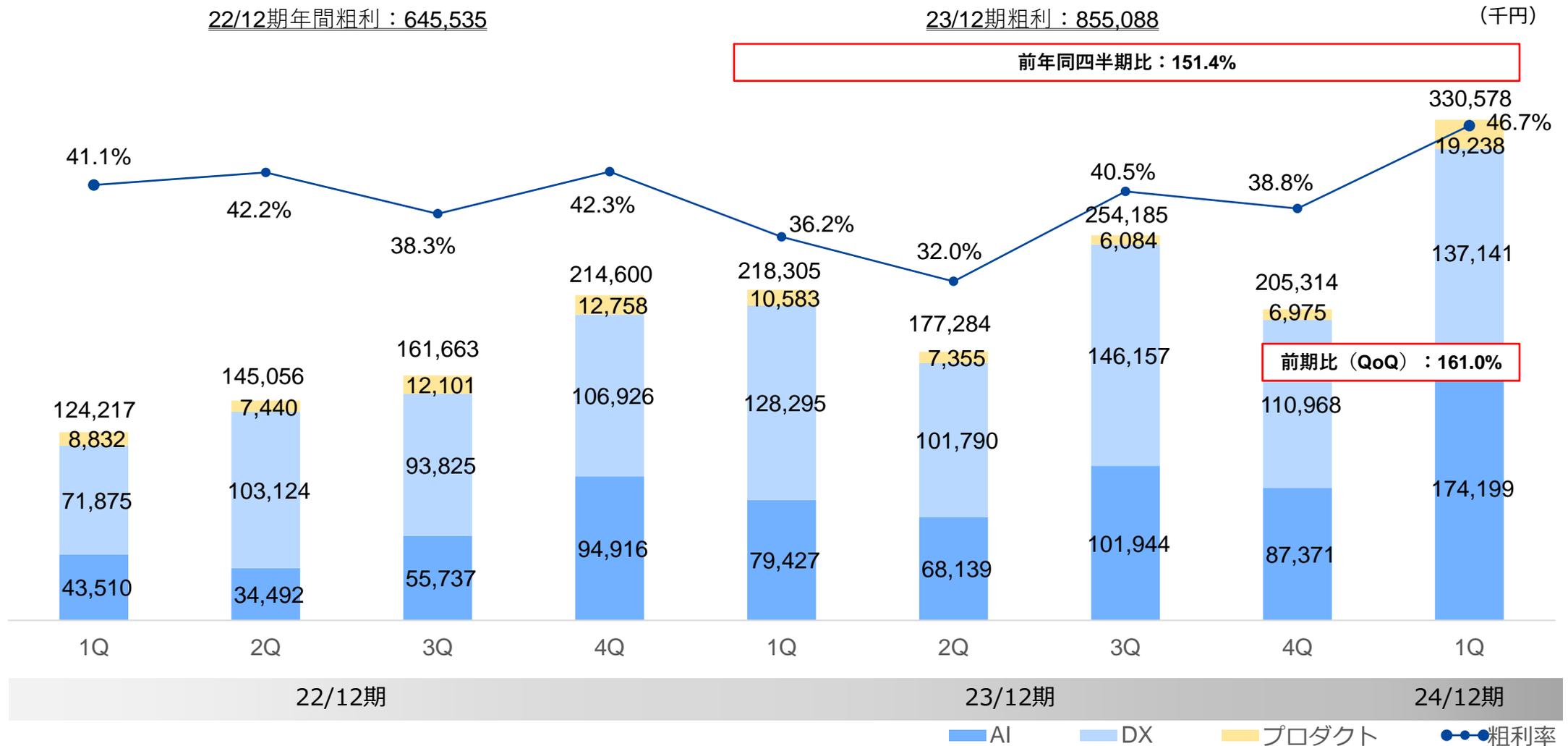
(千円)

前年同四半期比：98.0%



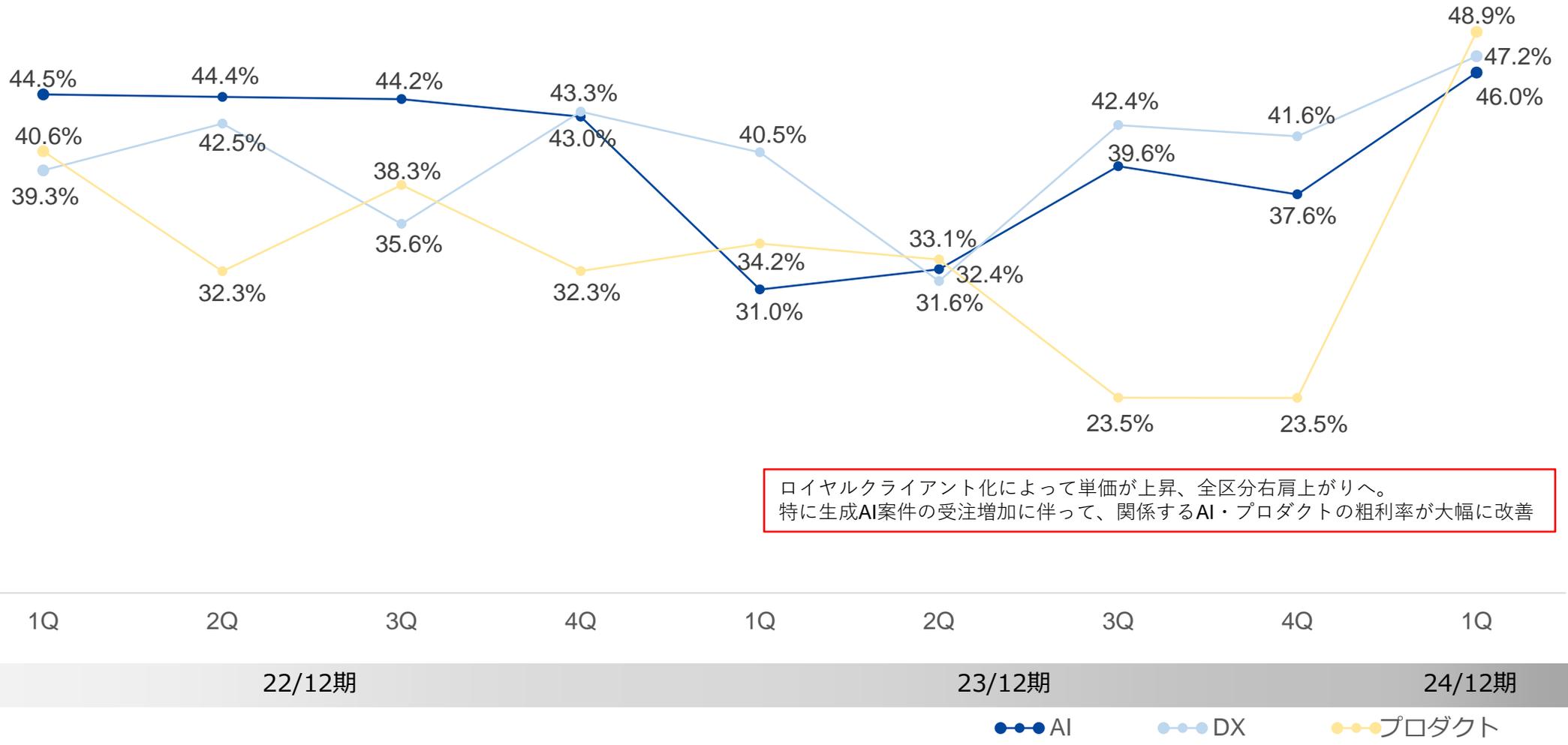
前期比 (QoQ) : 116.9%

※ 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。



※ 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



ロイヤルクライアント化によって単価が上昇、全区分右肩上がりへ。
特に生成AI案件の受注増加に伴って、関係するAI・プロダクトの粗利率が大幅に改善

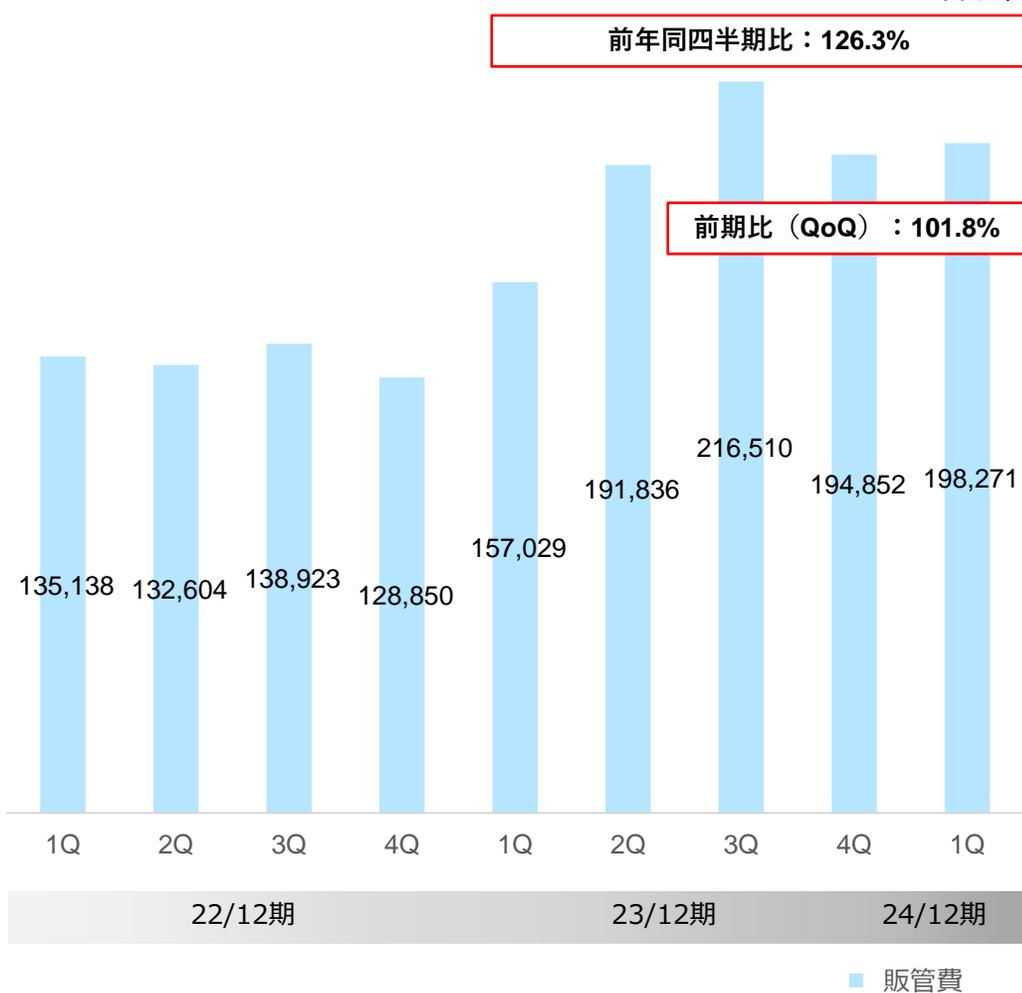
※ 24/12期からOPSを廃止したことに伴い、22/12期、23/12期もOPSの数字を3区分に配分して粗利率を記載しております。



販管費、営業利益・営業利益率の推移

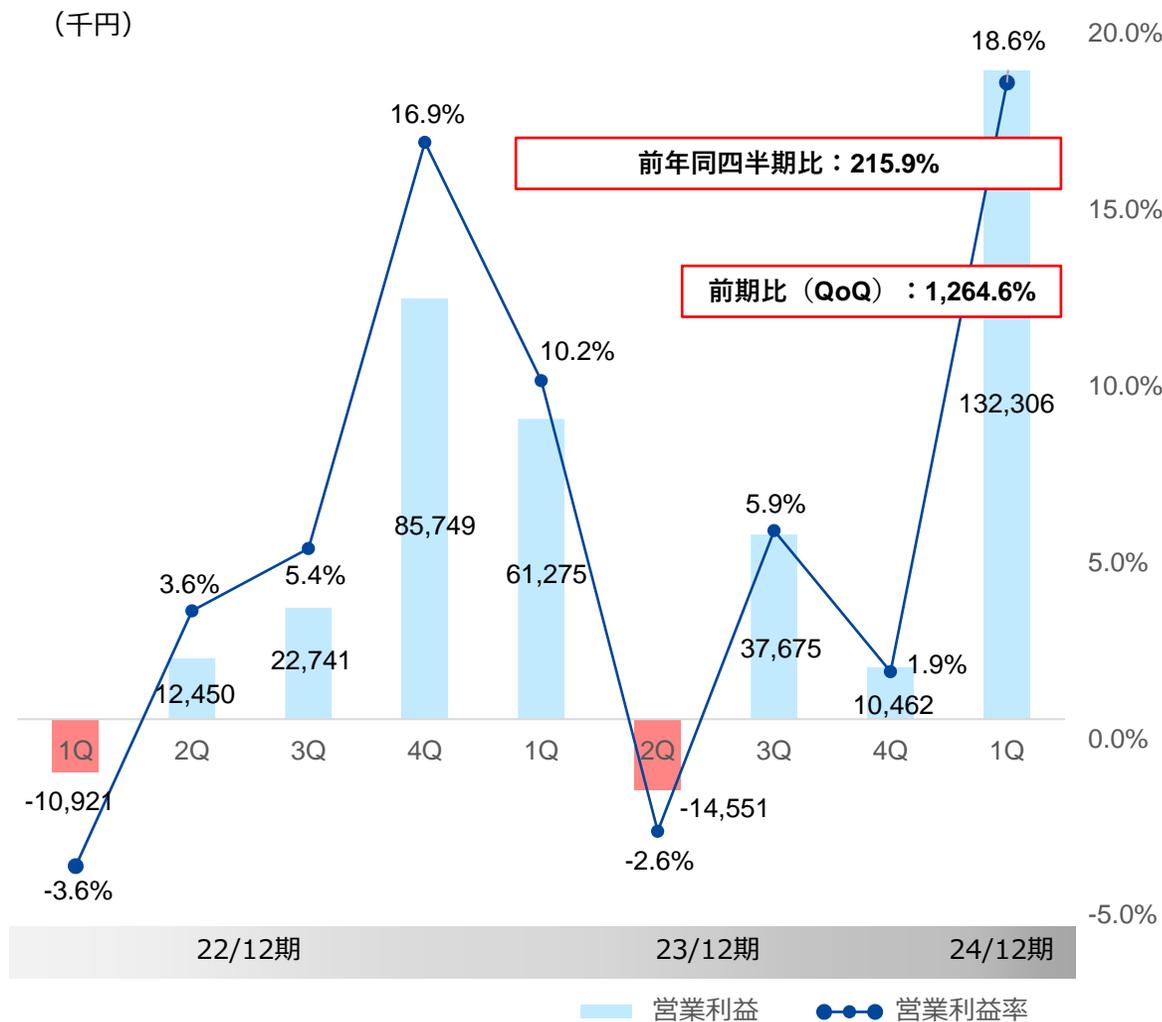
販管費

(千円)



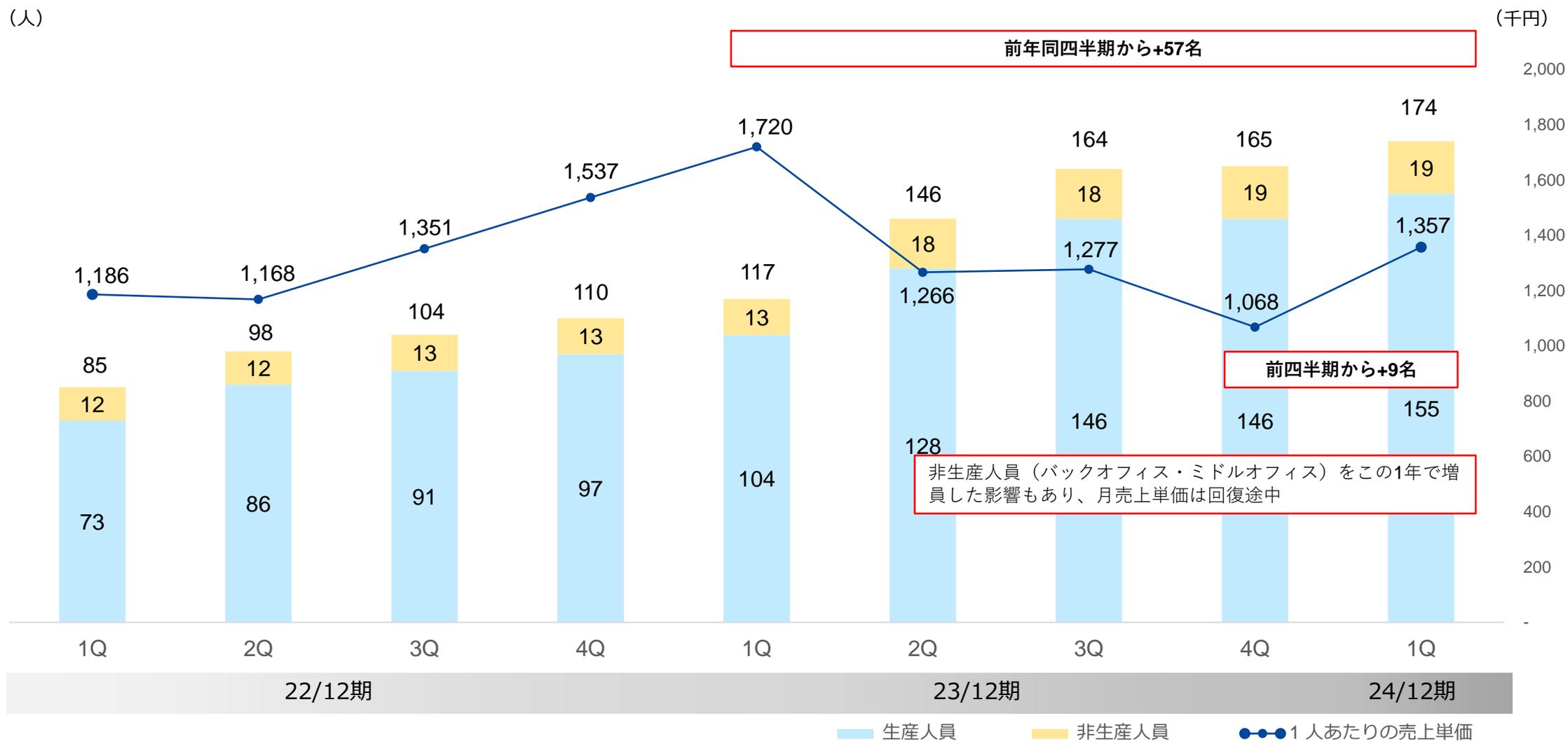
営業利益・営業利益率

(千円)



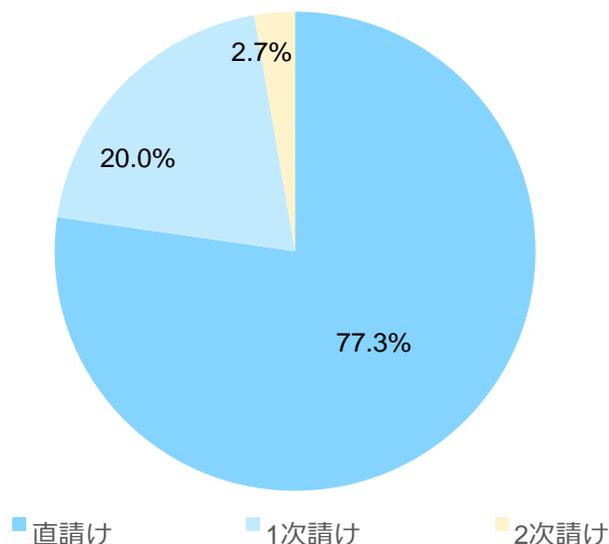


従業員数、従業員1人あたりの月売上単価推移



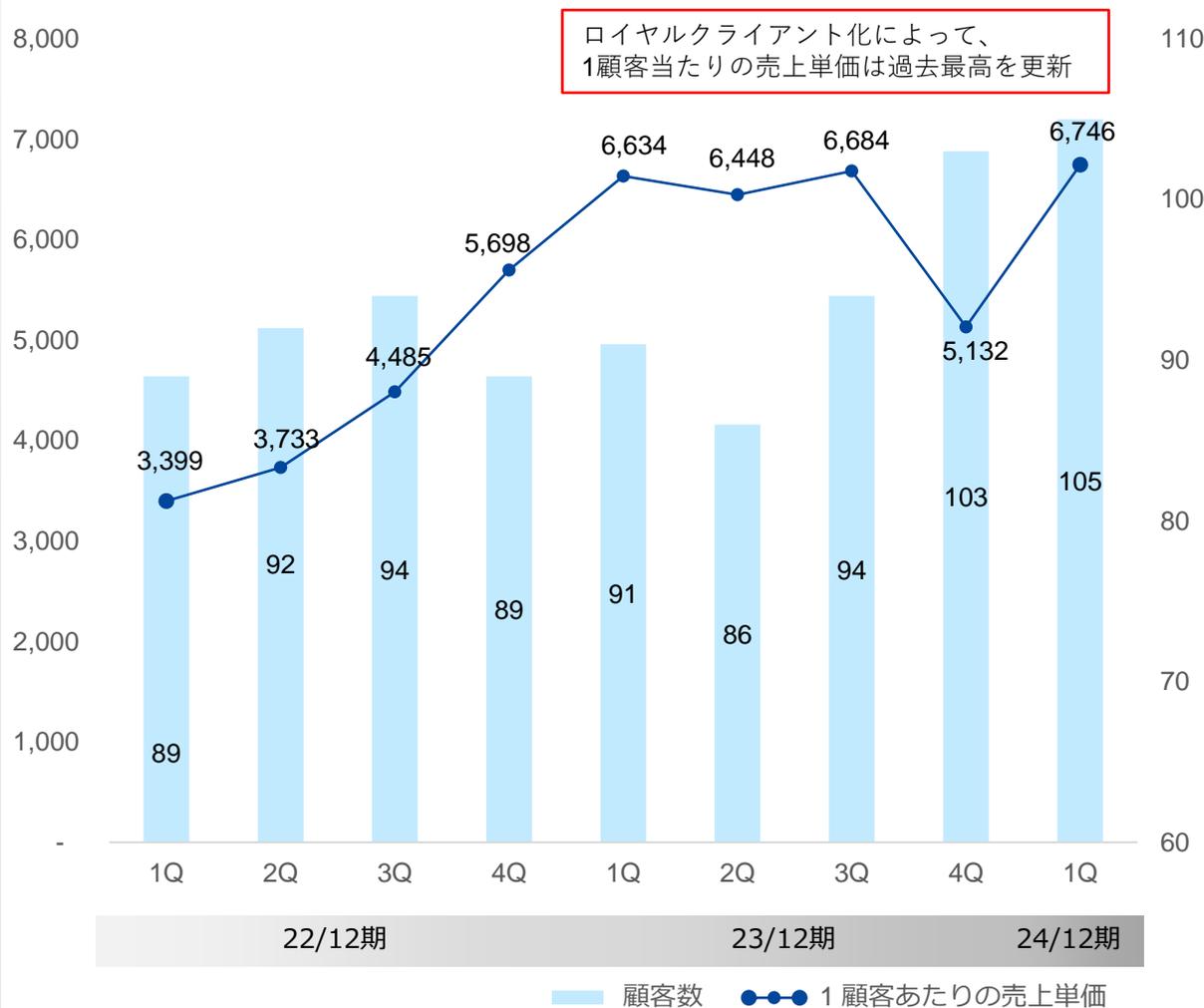
※ 24/12期より他の開示資料と合わせ契約社員・アルバイトを含めておりません。

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）がメイン
- 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契約となる場合があり、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)

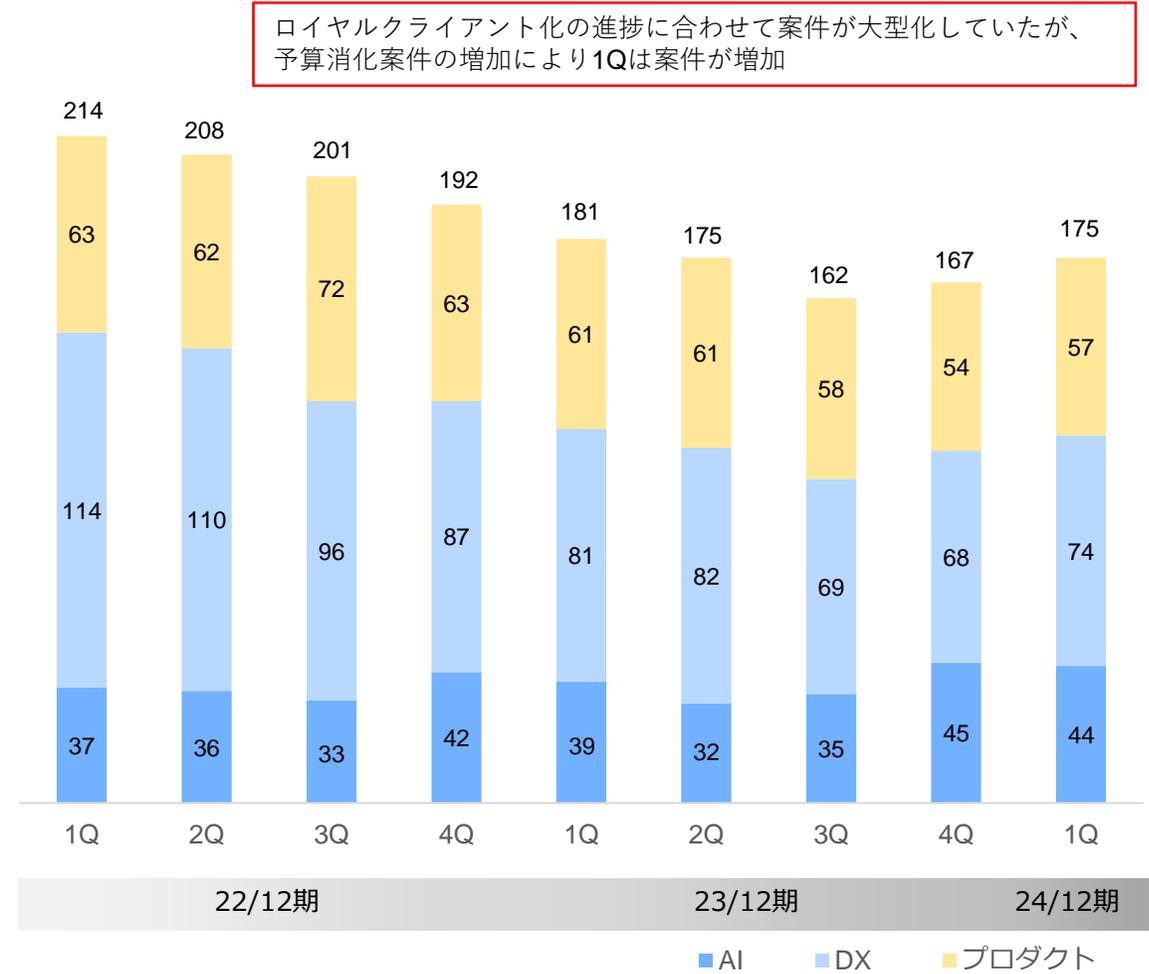


サービス別1案件あたりの売上単価・実施案件数・商流状況

サービス別1案件あたりの売上単価 (千円)



サービス別実施案件数 (件)

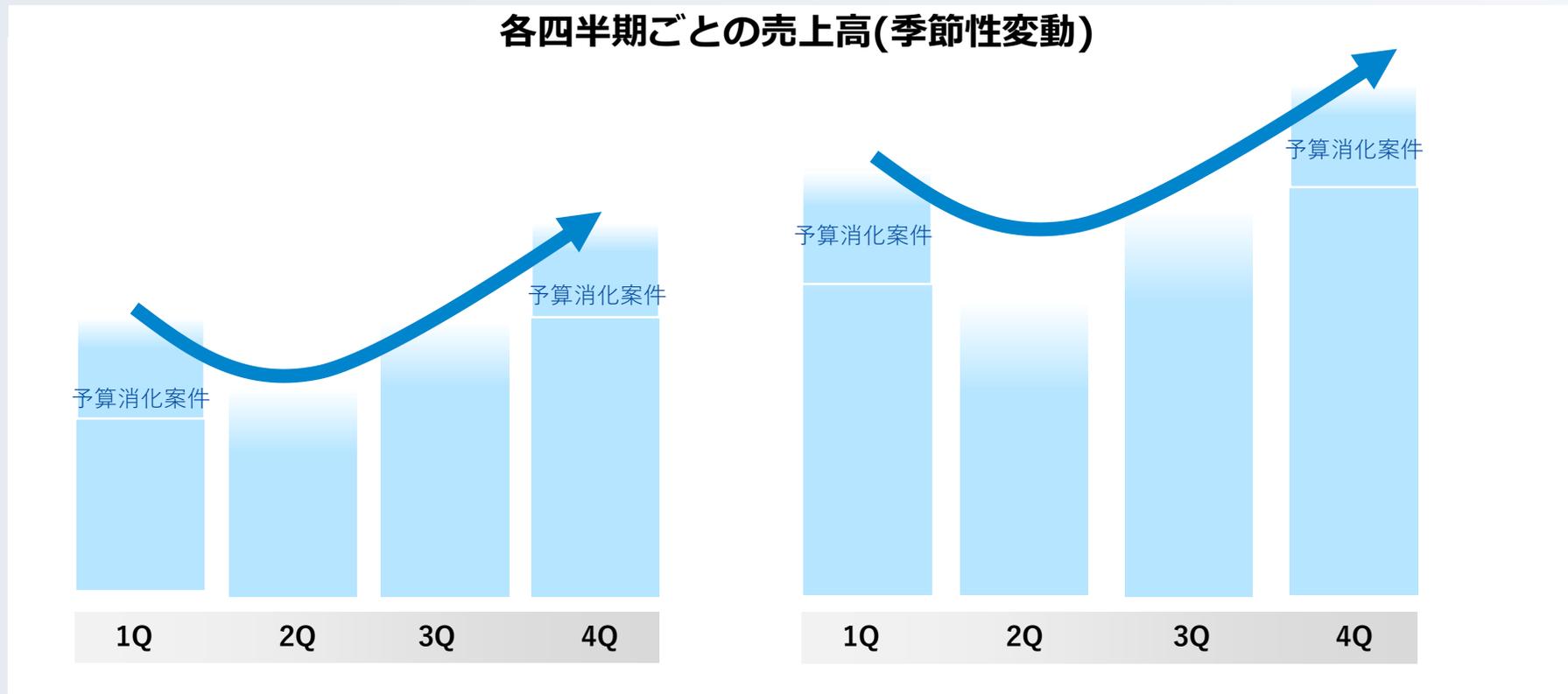


※ 24/12期のOPS廃止に伴い、22/12期、23/12期もOPS案件数を3区分に配分した数字で計算・表示しております。

▶ 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。

- **1Qと4Qは、売上増加傾向**：顧客となる大手企業が年度末に向かって予算消化案件を実施するため
- **2Qは、売上が落ち着く傾向**：顧客が新年度を迎え案件の動きだしが遅くなりがちで、営業提案フェーズが多くなるため
- 大半が人材集約型のビジネスモデルでもあり、**採用人数の進捗と営業状況が下期の売上高に影響**
 ➔ 中・長期施策としてストック型ビジネス（プロダクト）の売上高を増加させることで、売上高の平準化を見込んでおります。

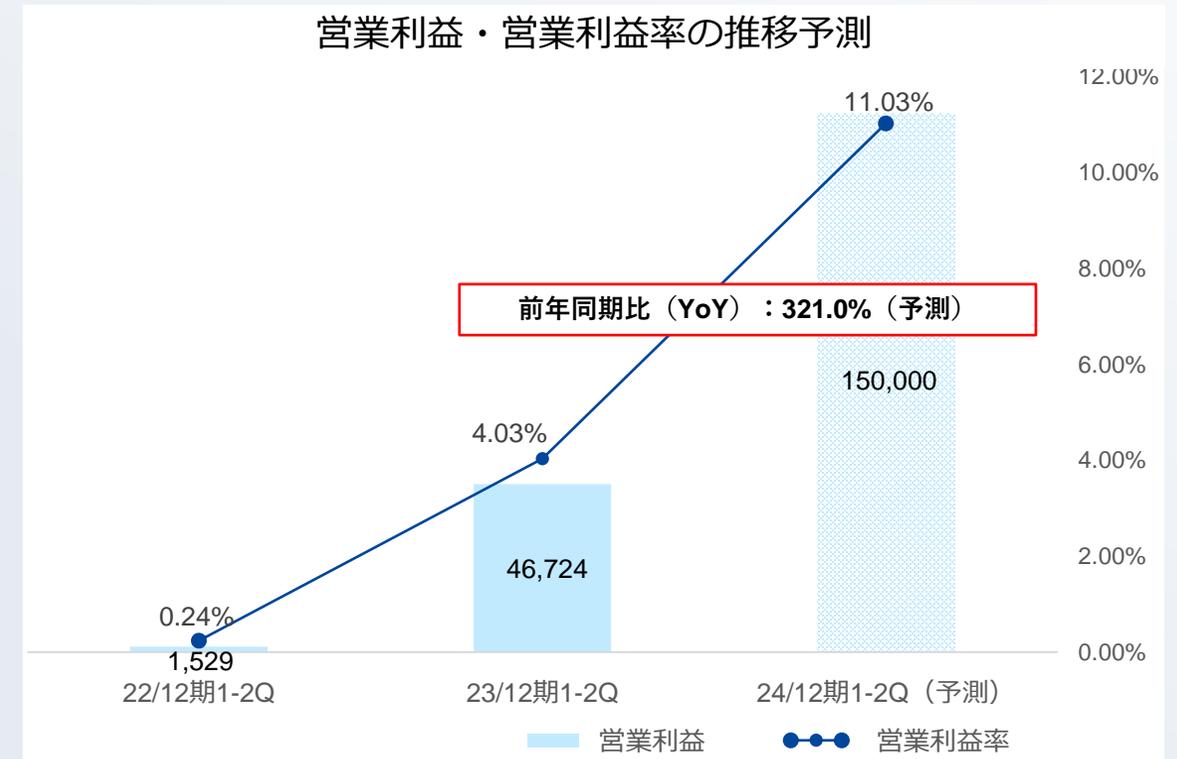
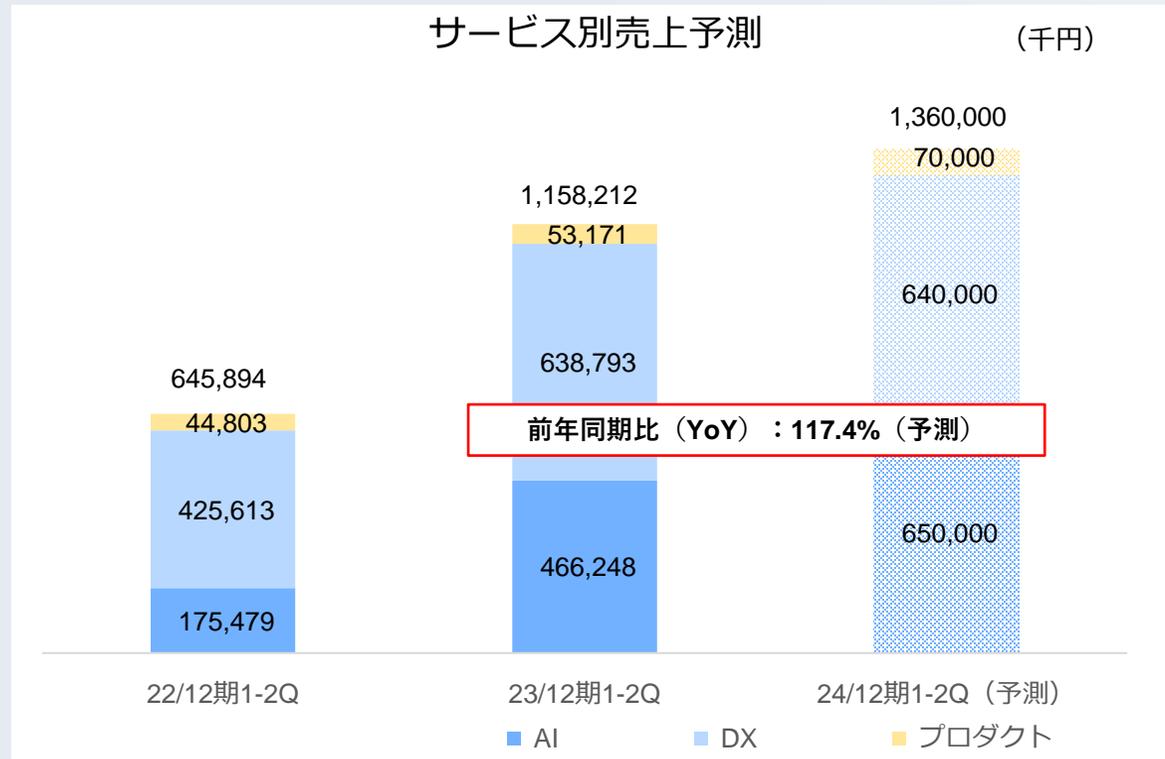


▶ 第2四半期の収益予測

今後の収益予測として2024年度第2四半期は、売上・営業利益ともに四半期の中で一番弱くなる時期でもあり、第3・第4四半期へ向けた営業活動、人材開発、採用活動の3点を短期の注力ポイントとしております。

第1四半期と比較になる前期比（QoQ）では、計画上も下振れを予測。

4月に新卒が10名入社し中途採用も進むことから、人件費+人材募集費が上昇し、売上よりも営業利益の乖離が大きくなる予測。前年同期比（YoY）では、次のグラフが示すとおり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

- ✓ 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
- ✓ 「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
- ✓ ヒューマンリソシアと生成AI活用支援において協業
- ✓ 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
- ✓ 生成AI x 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

■ 協業・サービス関係

- ✓ 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
- ✓ 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

■ その他

- ✓ 執行役員人事に関するお知らせ

▶ 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
 - 23/12期4Qと24/12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
 - 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1Qと24/12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。