

2024年12月期第2四半期 決算説明資料

株式会社ヘッドウォータース

2024年8月22日

証券コード 4011

目次

01 ヘッドウォータースとは

- 過去
- 現在
- 未来

02 2024年度上半期の振り返り

- 前進したこと
- 目論みどおりいかなかったこと

03 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

▶ **会社概要(2024年6月末現在)**

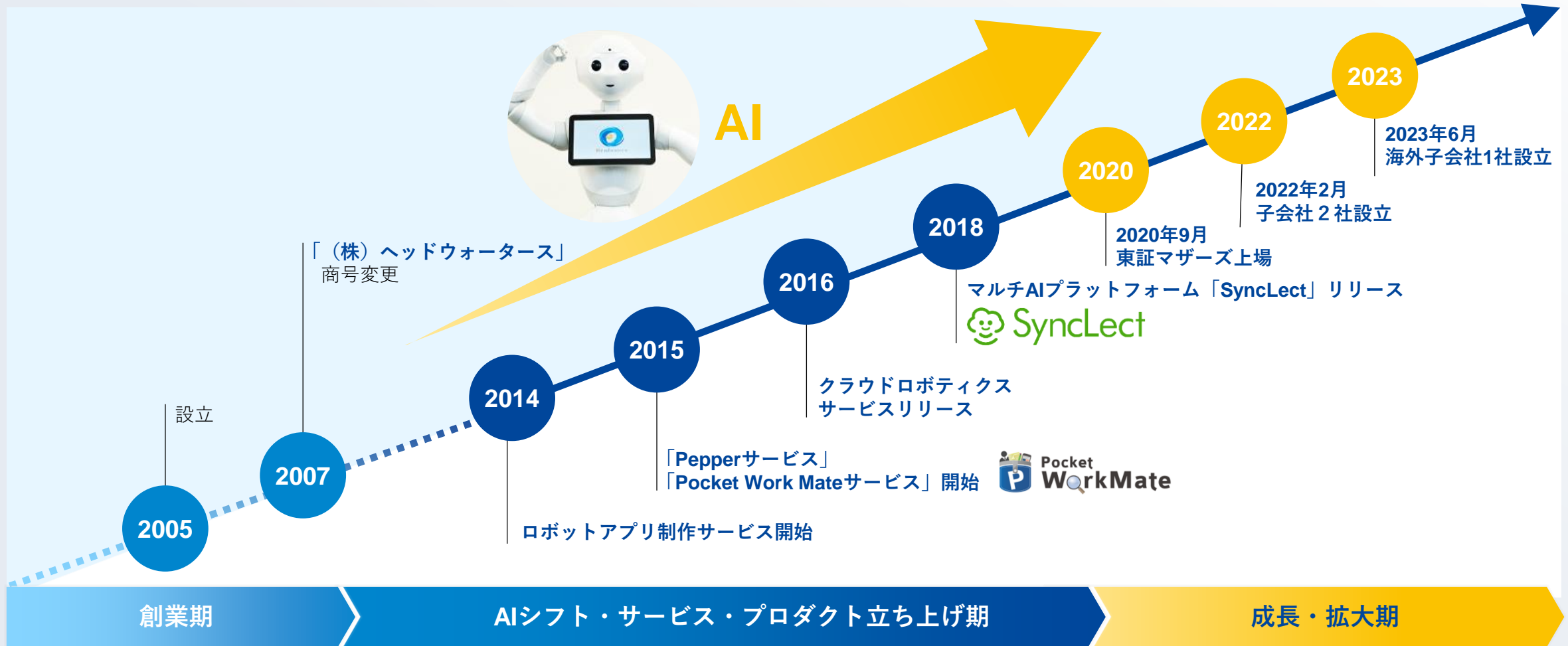
商号	株式会社ヘッドウォータース
設立	2005年11月
代表者	代表取締役 篠田 庸介
本社所在地	東京都新宿区西新宿6丁目5番1号 新宿アイランドタワー4階
資本金	378,338千円
従業員数	200名 (グループ全体、契約社員・アルバイト含まず)

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

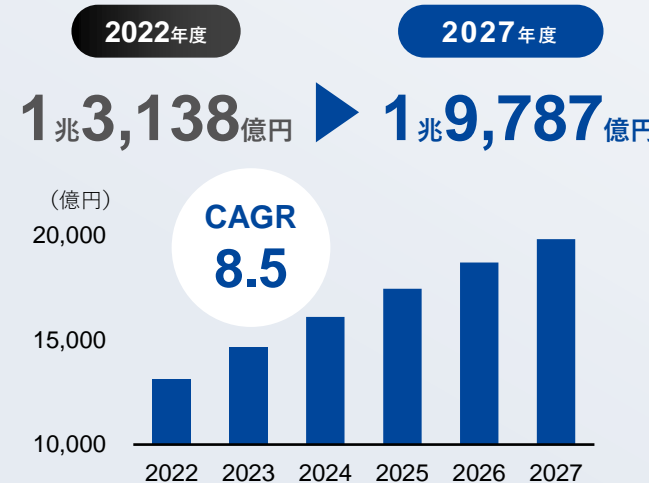
少子高齢化に伴う「生産人口」の減少や生産効率や競争力の向上を目的としたDX・AI活用のニーズは拡大中。生成AI市場の需要は約15倍の拡大が予想される。

DX国内市場



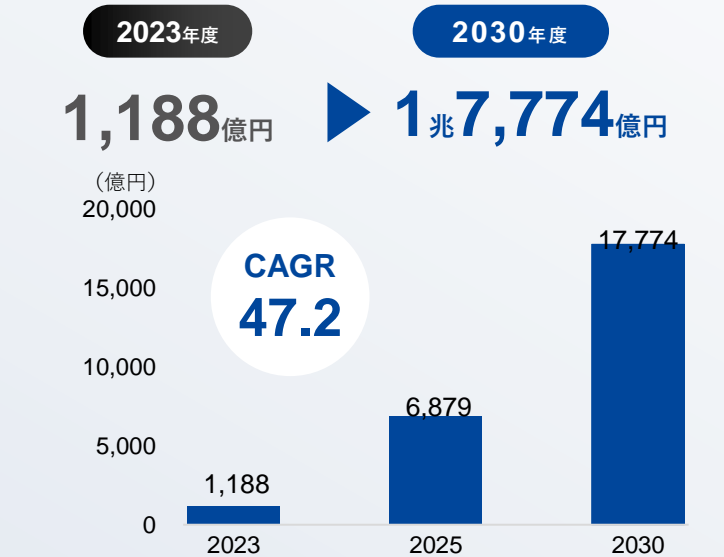
業界別DX市場 内訳	CAGR
製造DX市場	11.2
流通/小売DX市場	16.8
交通/運輸DX市場	13.5
不動産DX市場	12.4
自治体DX市場	19.0

AIビジネス国内市場



AIビジネス国内市場 内訳	CAGR
サービス市場	8.2
アプリケーション市場	8.4
プラットフォーム市場	9.0

生成AI国内市場



生成AI国内市場 内訳	CAGR
生成AI基盤モデル	46.0
生成AI関連アプリケーション	46.6
生成AI関連ソリューションサービス	52.2

出所：(株)富士キメラ総研「2022人工知能ビジネス総調査」、「2022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

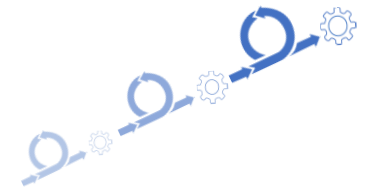


▶ 「AIソリューション事業」とは...

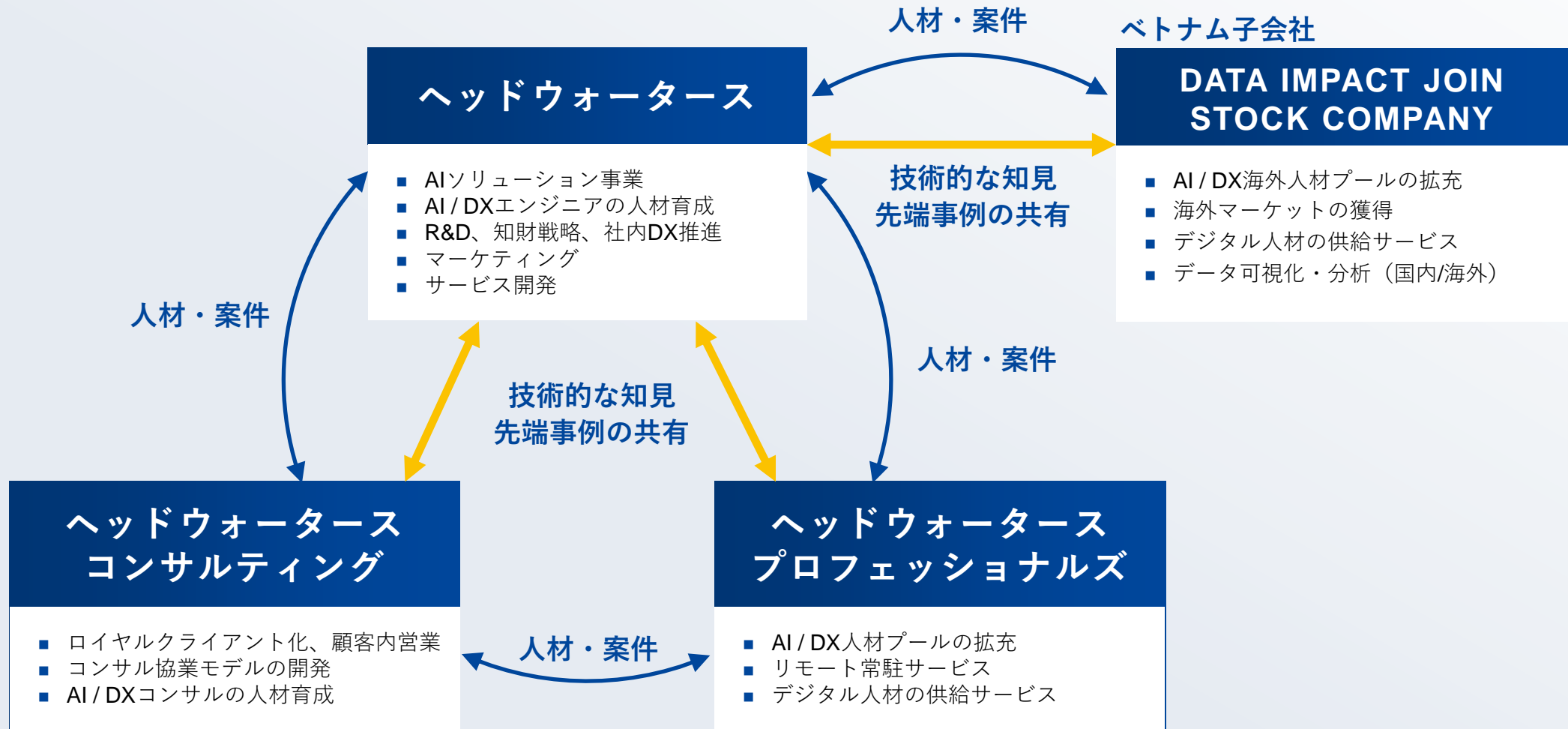
お客様とコミュニケーションを重ね、「**一気通貫**」で実用性の高いシステムを提供

— ポイント

- 不明瞭な要件やAIに対する過度な期待→顧客との認識齟齬を回避するための**伴走型コンサルテーション**
- 顧客ニーズから生成AI、XR、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

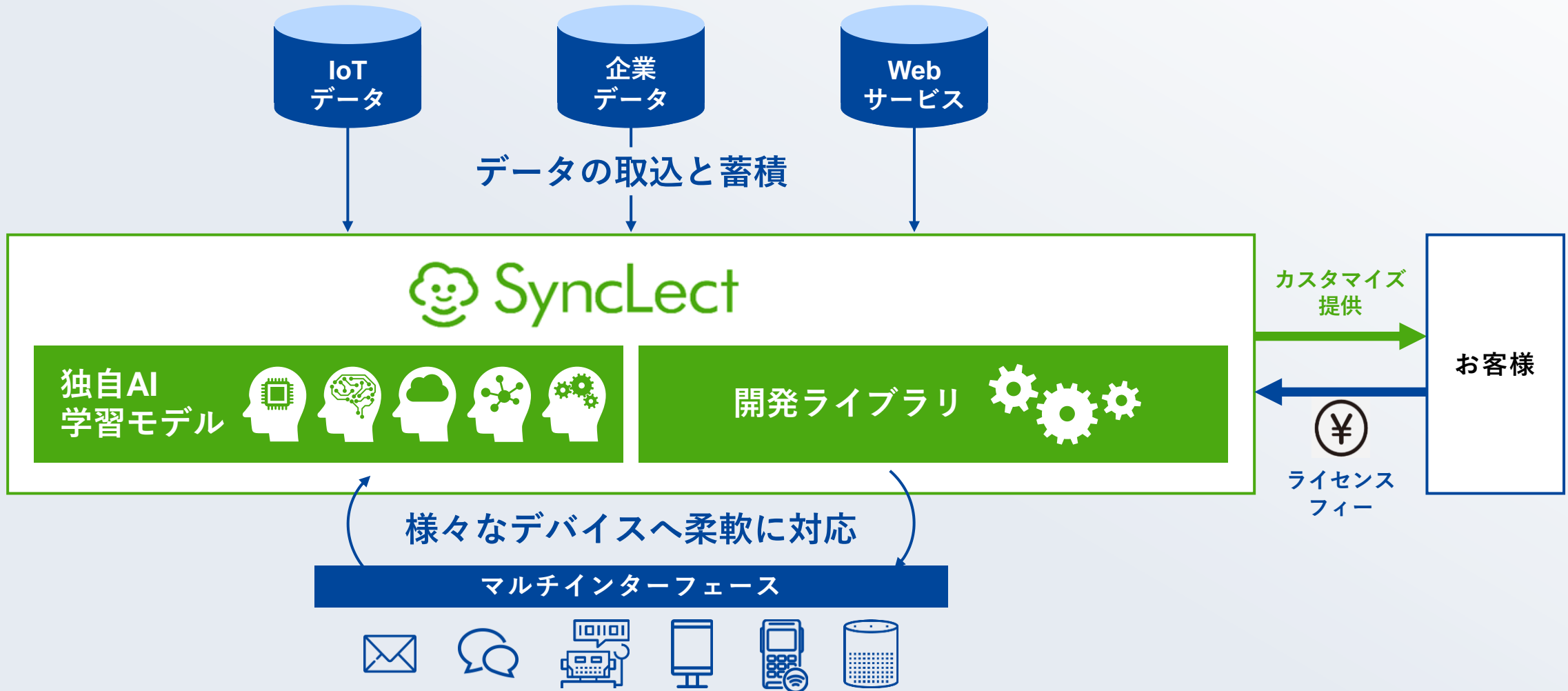



▶ 各グループ会社の役割



▶ 「SyncLect」

部品を再利用可能にする「AI+IoT+ビッグデータの開発&運用プラットフォーム」





公共/ガバメント

- 渋谷区都市データ連携基盤
- 大阪府スマートシニアライフ
- 熊本県（崇城大学×AITRIOS）
- 地域災害予測ソリューション
- 都立学生向けワークショップ

リテール

- AITRIOS導入支援
- 視認検知ソリューション導入支援
- 店舗内購買行動分析
- 顔認証決済プラットフォーム
- スマートスピーカ決済
- 店舗の異常行動検知

通信・鉄道

- 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
- 生成AIアシスタント「Copilot for 駅員」

製造

- マルチモーダル生成AIプラットフォーム構築
- RAGシステム精度向上支援
- Teams会議支援アプリ作成
- スマートグラスXR開発
- デジタルツイン
- モダナイズ化対応
- PowerPlatform内製化支援サービス

金融・商社

- 生成AI活用推進支援
- 生成AIサービスODM
- コールセンターAI
- 業務改革/業務効率化支援



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年度上半期の振り返り

- 前進したこと
- 目論みどおりいかなかったこと



2024年12月期第2四半期決算概要（連結）

(千円)

(千円)

	23/12期 第2四半期累積 実績		24/12期 第2四半期累積 実績			
		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	419,738	36.2	670,006	50.3	159.6	44.8
DX	629,320	54.3	599,594	45.0	95.3	45.4
プロダクト	109,154	9.5	63,085	4.7	57.8	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。

売上高

1,332,685 千円

- 前年同期比(YoY) 115.1%
- 年間予算達成率 45.5%

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》

- 前年同四半期比112.6%、前年同期比 (YoY) 115.1%を達成
- 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

《目論見どおりいかなかったこと》

- エンタープライズ化が進み季節性変動の影響は見込んでいたものの、顧客のターゲティングと社内リソースの最適化に時間を要した → 売上をもう少し伸ばすことができた
- 生成AIの技術革新が早くノウハウを活用した収益性の高いビジネスモデルの確立にまで至らなかった

▶ 決算サマリー

営業利益

151,124 千円

- 前年同期比(YoY) 323.4%
- 年間予算達成率 66.9%

経常利益

150,475 千円

- 前年同期比(YoY) 314.4%
- 年間予算達成率 65.7%



《前進したこと》

- 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顧客深耕、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

《前進したこと》

- 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



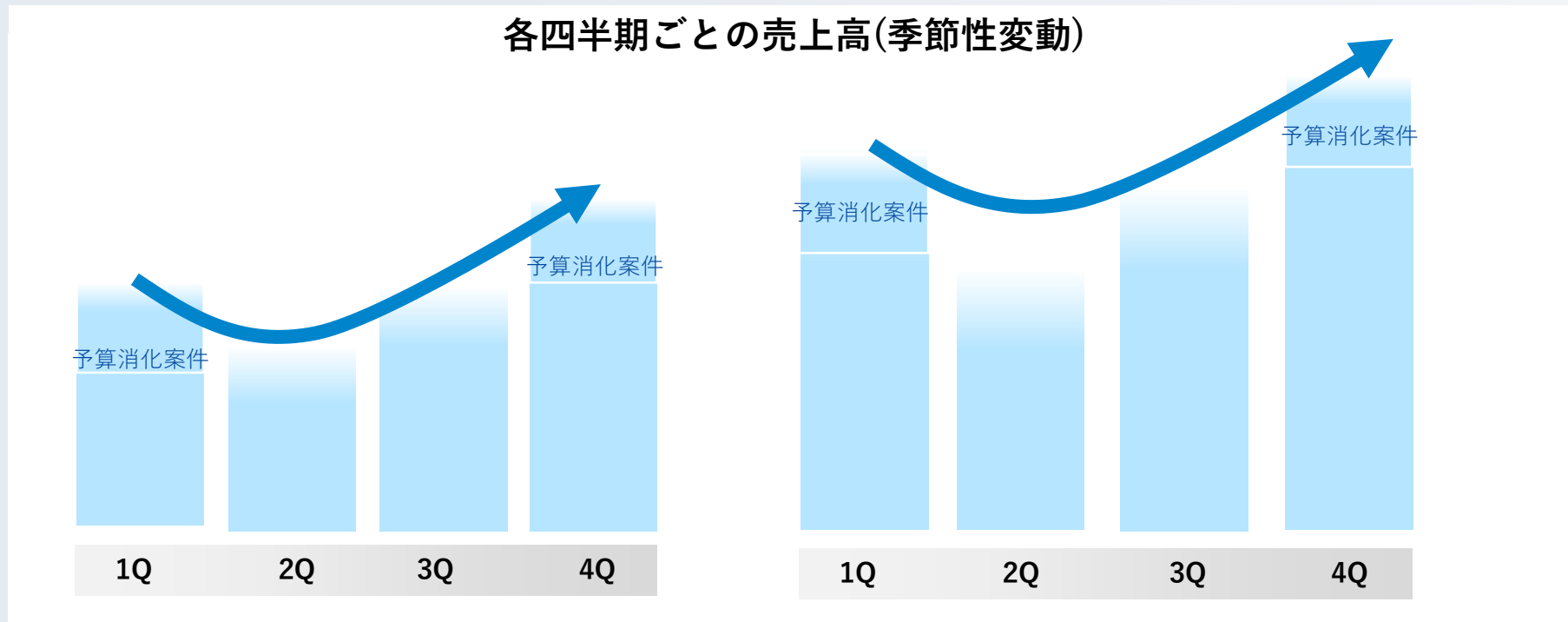
その他

- 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

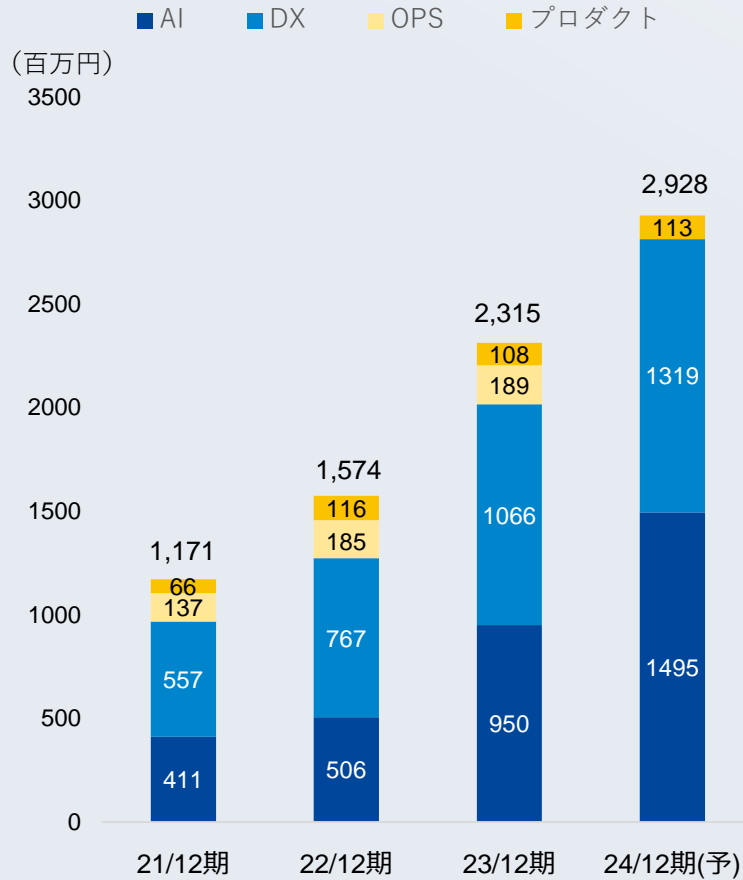
▶ 売上高の季節性変動について

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。

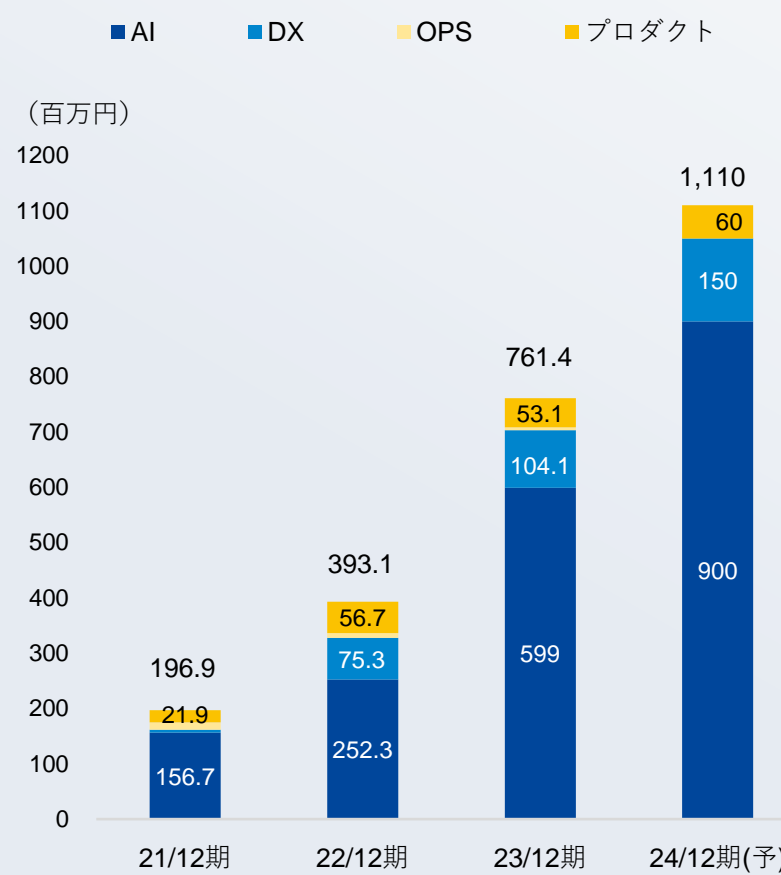
四半期	売上高傾向	販管費傾向	特徴
1Q	中	低い	予算消化案件により売上順調、採用は進捗が遅く販管費は抑えられる傾向
2Q	低い	高い	売上は一番弱くなり、採用が進むため販管費が増加して利益も一番弱くなる
3Q	高い	非常に高い	採用が順調であれば売上は強く、採用も2Qに続く進捗が見込め販管費が高騰
4Q	非常に高い	高い	売上は一番強くなり、採用は落ち着くが人件費高騰分で販管費が高い状態となる



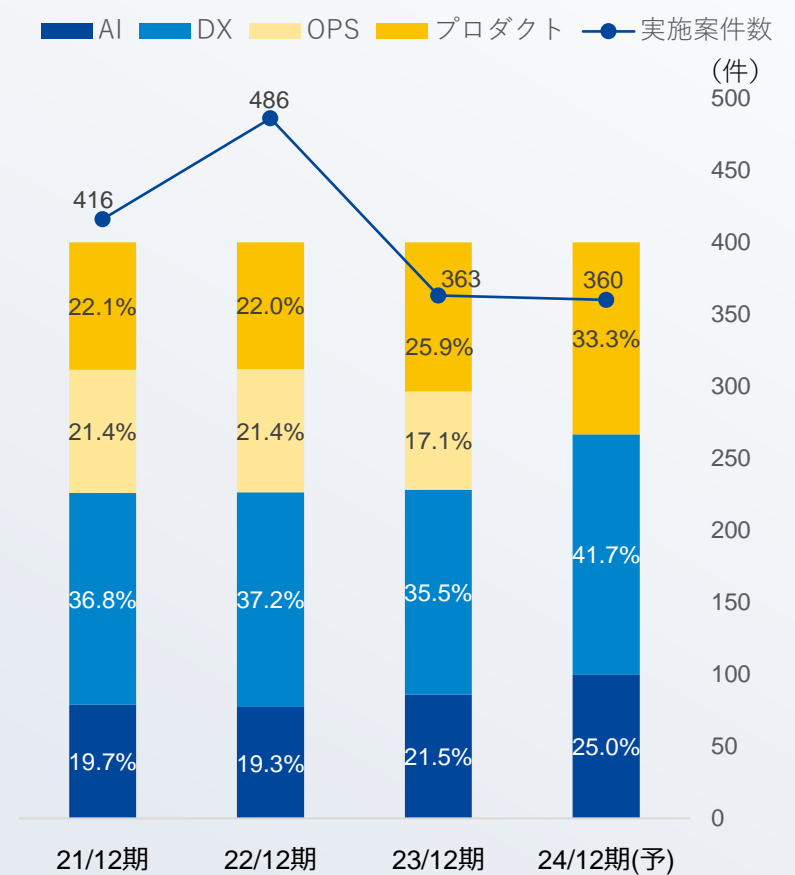
サービス別売上高



アライアンス戦略関連売上高



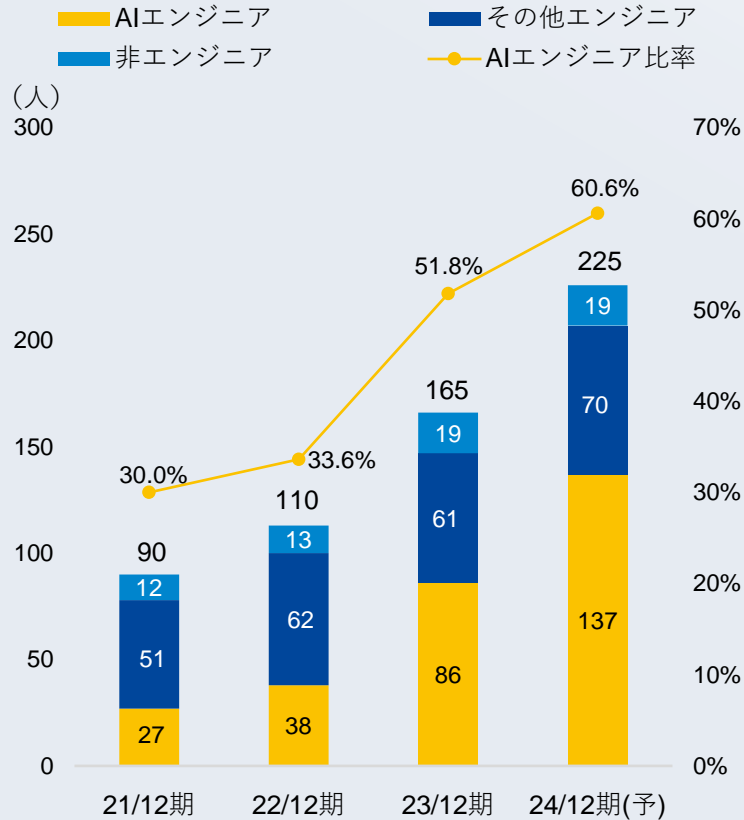
実施案件数とサービス別案件比率



※ 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。

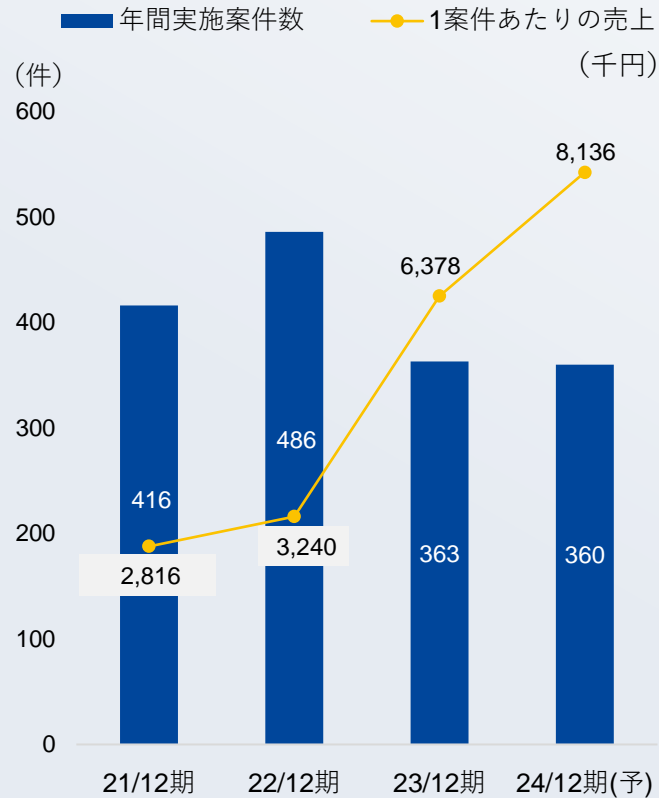
▶ 経営指標 2

従業員 & AIエンジニアの推移

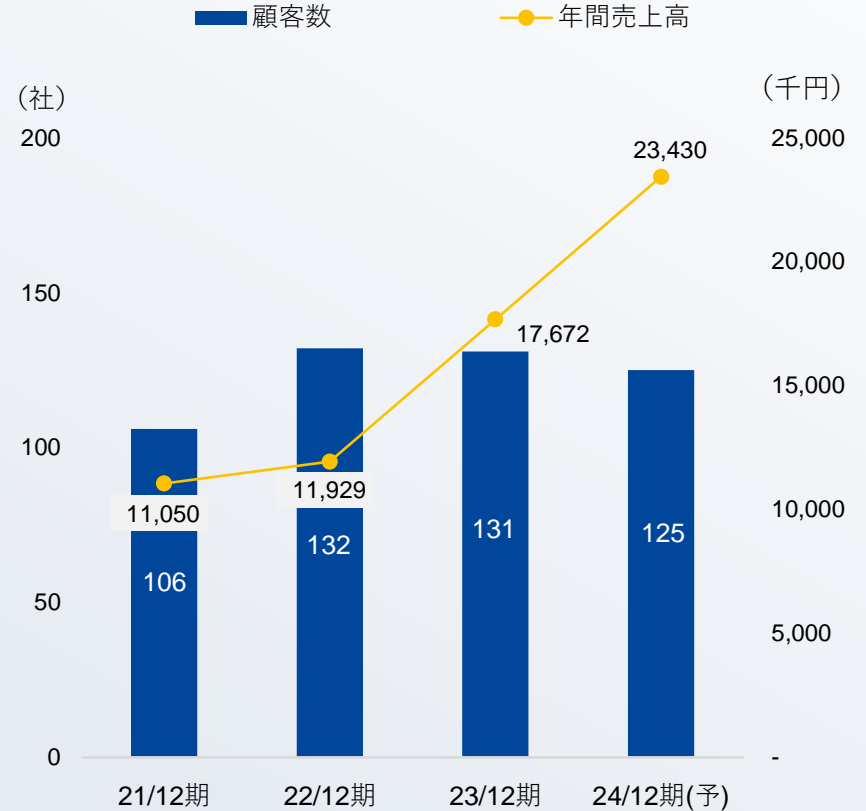


※ 従業員数には契約社員・アルバイトは含んでおりません。

1案件あたりの売上



顧客1企業あたりの年間売上高



※ 22/12期から子会社を含む連結数字となっています

▶ 成長戦略の進捗状況

短期

生成AIニーズへの対応

案件受注、人材教育ともに生成AIニーズへ対応中。
(プロダクト提供、ラボサービス、ワークショップなど)

(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

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)
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

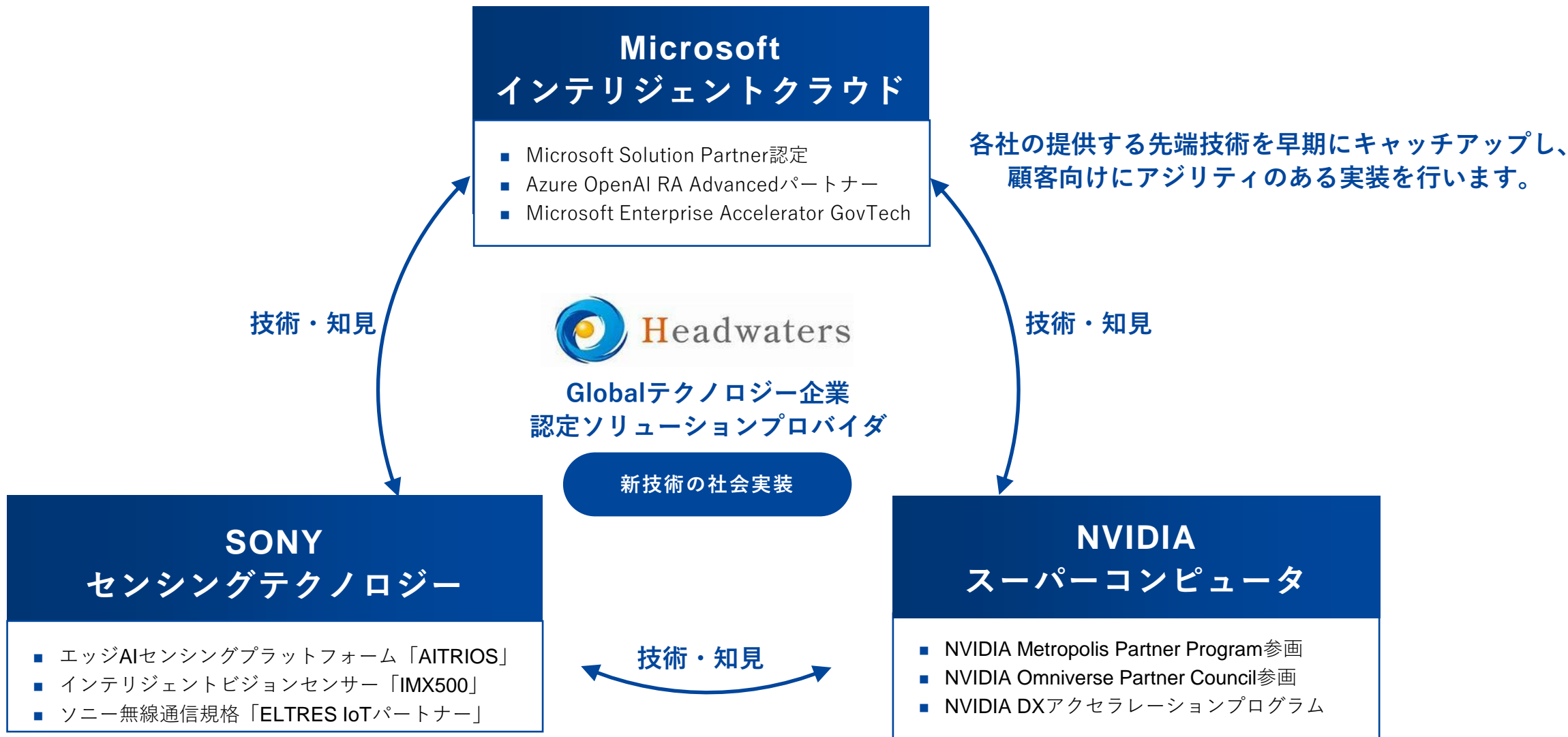
ストック売上の向上

安定的な収益基盤の確立に向けて営業戦略や契約面を改善中。

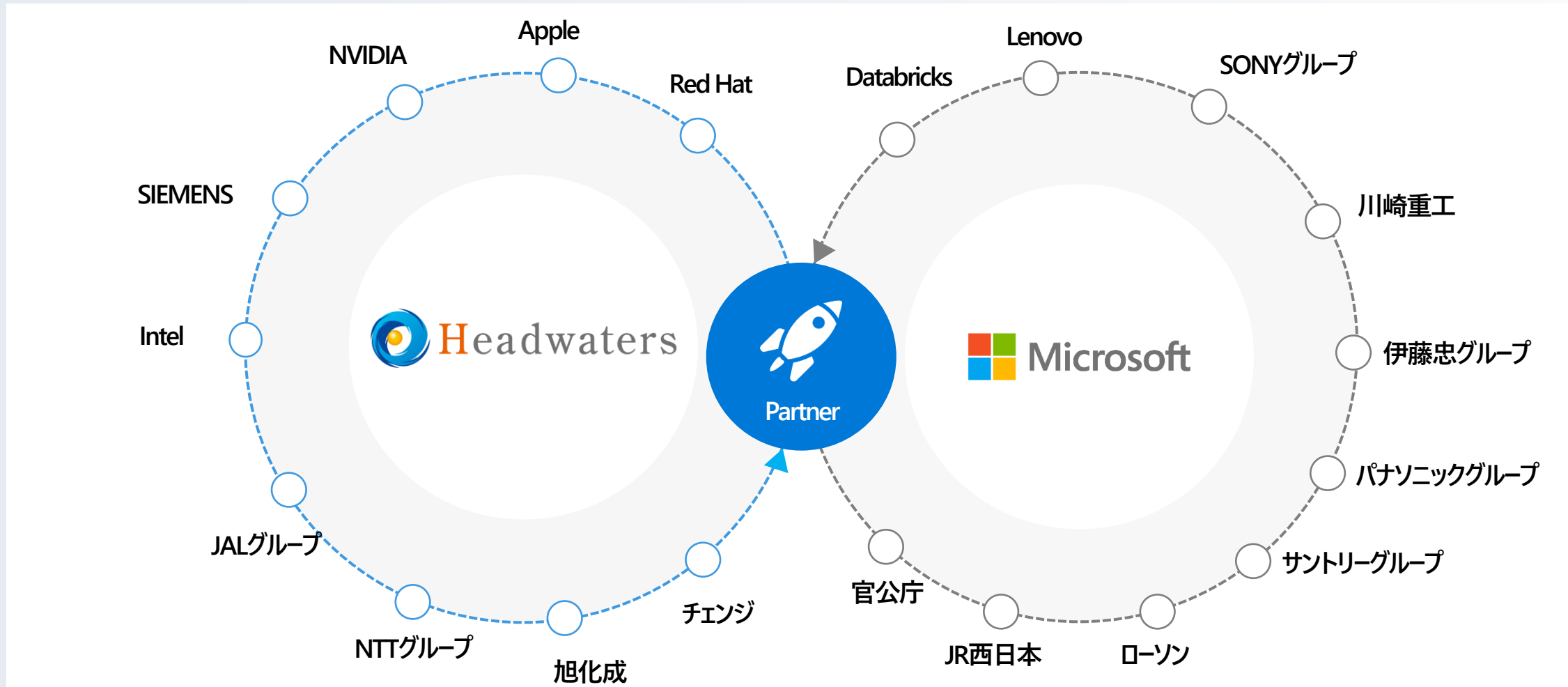
(参照：経営指標)
サービス別売上高

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。



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★
- 旭化成株式会社
- 株式会社クボタ
- 三菱ケミカル株式会社★
- 富士フイルムホールディングス株式会社
- 大日本印刷株式会社★
- パナソニックコネクト株式会社★
- 株式会社ニコン★
- ニチコン株式会社★

商社・交通

- 伊藤忠商事株式会社
- 日本航空株式会社
- 西日本旅客鉄道株式会社★

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

不動産・建設

- 大成建設株式会社
- 清水建設株式会社
- 三井不動産株式会社

食品・飲食

- サントリー株式会社
- サッポロホールディングス株式会社
- 株式会社伊藤園

メディア・教育・エンタメ

- 株式会社NHK出版★
- 株式会社NHKエンタープライズ★
- 大日本印刷株式会社★
- 株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメント★
- 株式会社アニマックスブロードキャスト・ジャパン★

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★

金融・保険

- 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
- 大和証券株式会社★
- 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
- 株式会社ヴィレッジヴァンガードコーポレーション

官公庁・公的機関

- 経済産業省
- 大阪スマートシニアライフ実証事業推進協議会
- 東京都渋谷区
- 神戸大学
- 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 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

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
- ラボ契約や客先常駐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）

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、その他ソリューション

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・低コストで導入が可能
- Azure OpenAI Service GPT-4やChatGPT APIを非技術者でも使用可能



当社ソリューション

- ・ プロンプトエンジニアリングラボサービス
- ・ SyncLect GenerativeAIサービス
- ・ Azure OpenAI Service PowerAppsボット
- ・ Copilot内製化支援サービス
- ・ Azure OpenAI Service × 音声DX
- ・ Azure OpenAI Serviceアドバイザー
- ・ Azure OpenAI Service セキュアAzure基盤構築
- ・ Azure OpenAI Serviceハンズオンワークショップ
- ・ Azure OpenAI Service × Power Platform

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



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

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)

生成AI活用ビジネス創造支援（生成AIサービスの外販モデル支援）



伊藤忠商事株式会社の組織横断協業プラットフォーム「バーチャルオフィス」(※1)が取り組むプロジェクト「生成AIを活用したビジネスの創造」を支援いたしました。アイデアソンとMVP構築を通して自社の業務効率化だけでなく生成AIを活用した外販ビジネス化に向けて支援しております。

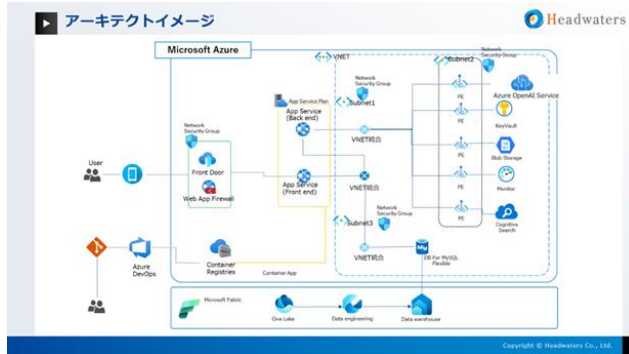
バーチャルオフィスとは？

組織横断案件の推進、新規事業創出を加速させるための組織横断協業プラットフォーム

案件に対し高い関心・熱意がある社員同士が自らの意思で × 所属部署の壁を越えてバーチャルで組織を結成し × 互いのノウハウを共有しつつ短期間で効率良く案件を推進

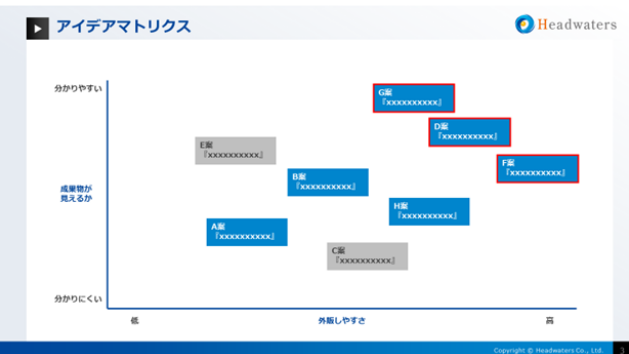
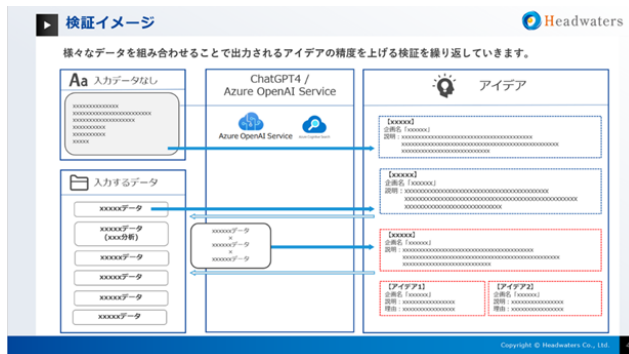


12/13 Ignite Japanでも登壇しました。



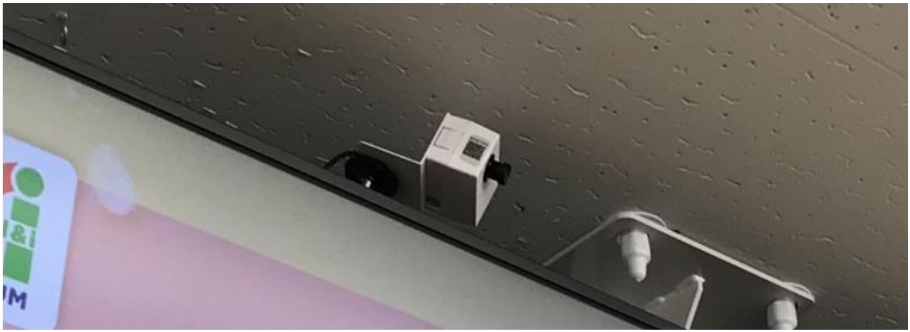
プロジェクトキャンパス

1. 目的・目標 本プロジェクトで取り扱う業務の専門性を高めるためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。また、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。	10. 業務利用 本プロジェクトで取り扱う業務の専門性を高めるためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。また、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。
5. データ プロジェクトに関するデータを収集・分析し、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。また、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。	2. 利用 プロジェクトに関するデータを収集・分析し、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。また、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。
8. 計測方法・インフラ プロジェクトに関するデータを収集・分析し、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。また、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。	3. 学習の利便性 プロジェクトに関するデータを収集・分析し、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。また、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。
4. 成功の指標 プロジェクトに関するデータを収集・分析し、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。また、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。	7. 組織横断協業 プロジェクトに関するデータを収集・分析し、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。また、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。
9. オープン戦略 プロジェクトに関するデータを収集・分析し、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。また、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。	12. モデル管理・メンテナンス プロジェクトに関するデータを収集・分析し、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。また、組織横断協業を実現するためのプラットフォーム構築を目的とし、組織横断協業を実現することを目指す。



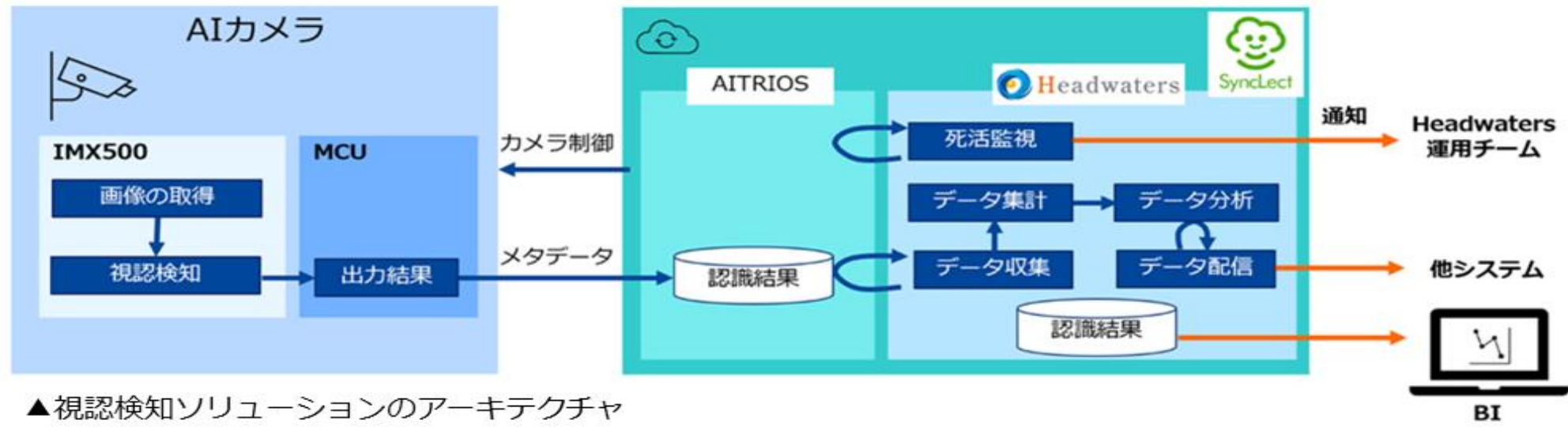


「AITRIOS™」を活用した視認検知ソリューションの導入支援サービスを開始



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。

▲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

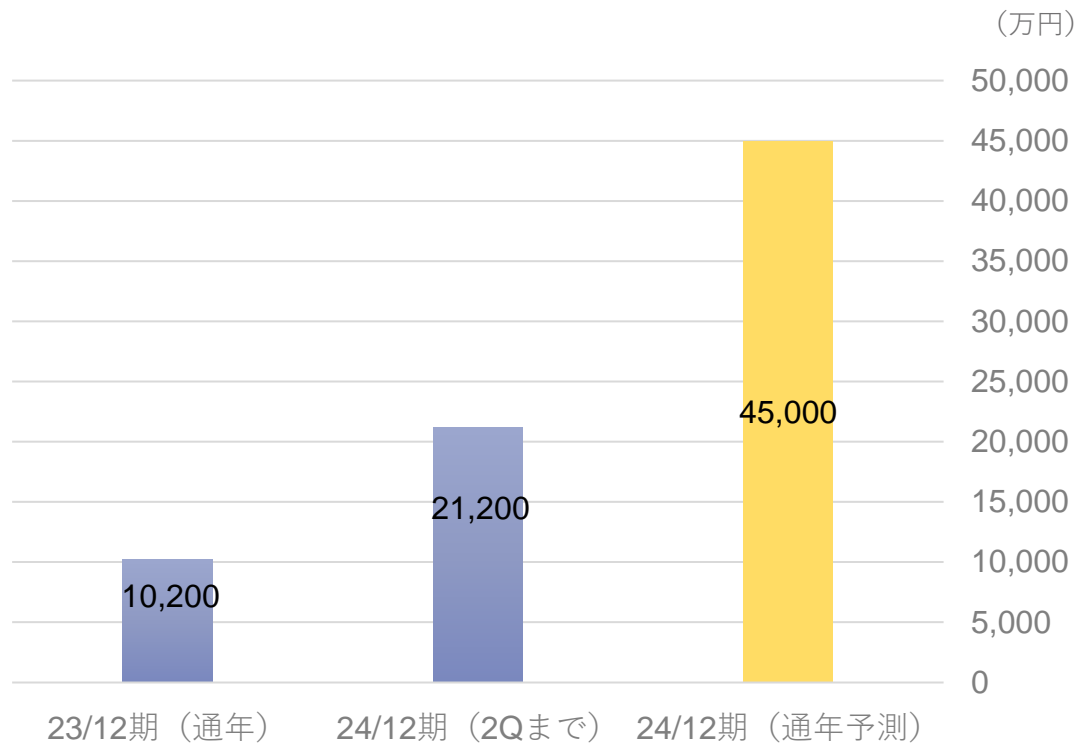


▲視認検知ソリューションのアーキテクチャ

▶ 生成AI（実績と今後の動向）

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です。売上増加中。
AI年間売上高約15億円の30%となる4.5億円程度の生成AI関連売上高を予測しており順調な進捗。

生成AI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。

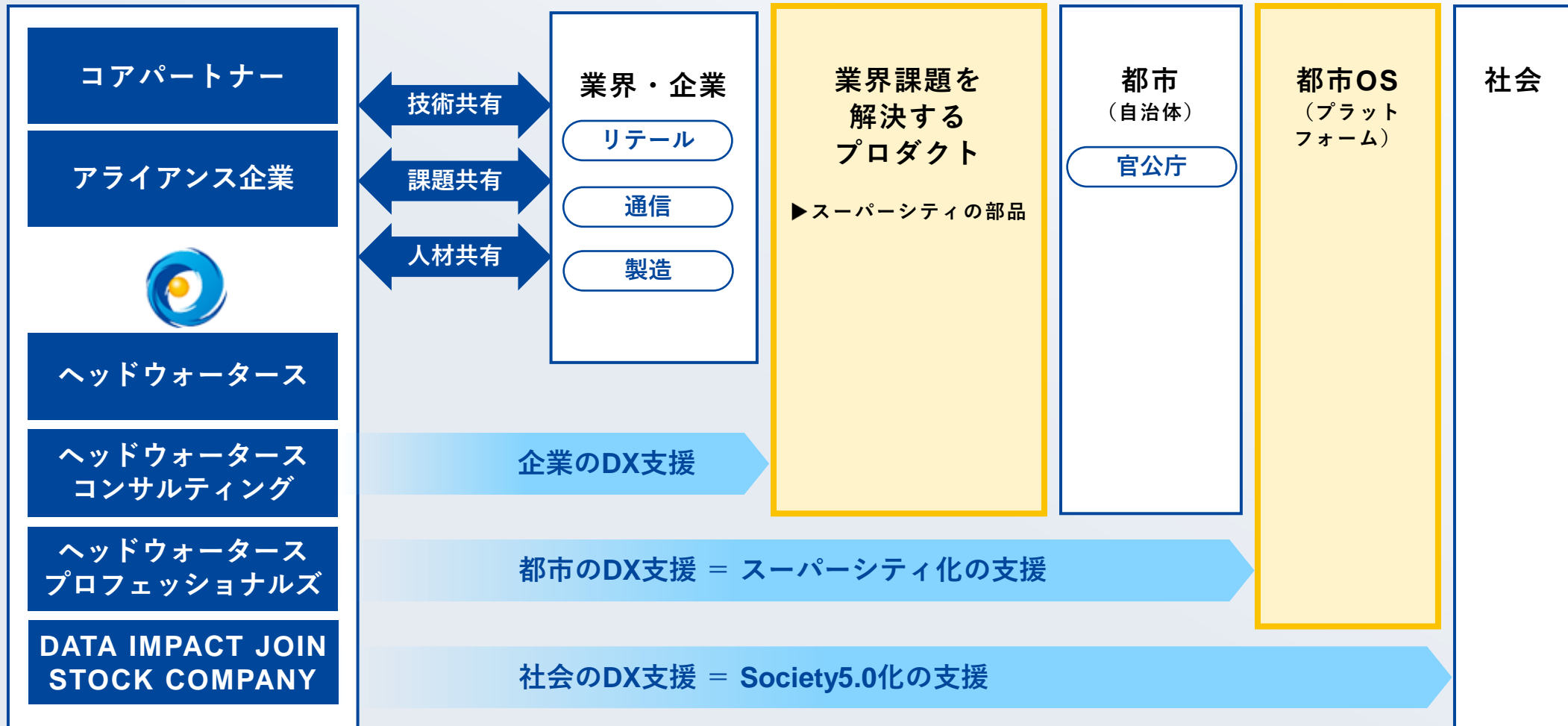
今後の生成AI動向

- 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
- マルチモーダル生成
 - 画像、音声、動画など複数の組み合わせでコンテンツが作成可能に
- 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
- 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
- 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>

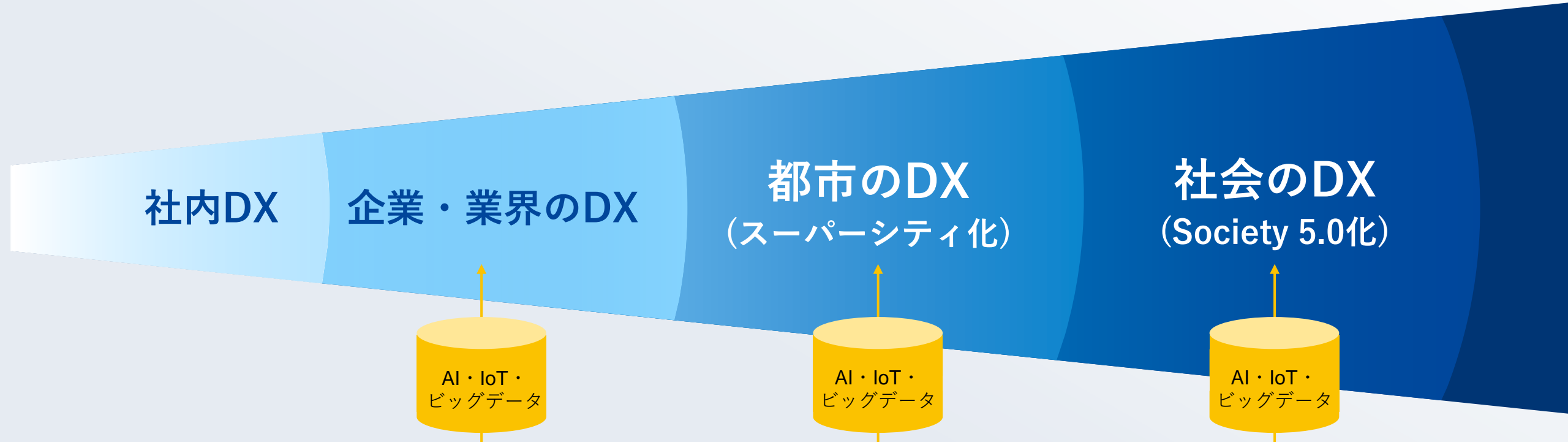
エネルギー効率、コスト効率、倫理の問題、プライバシーの問題、AIの意思決定プロセスのブラックボックス化、知的財産権...etc

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。

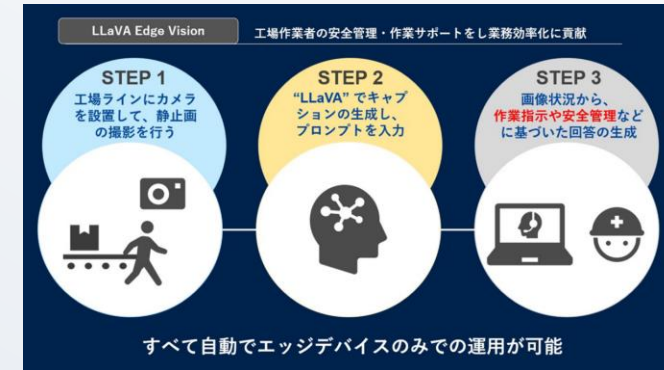
■生成AIの業務活用における「RAGがうまくいかない」企業向けにMicrosoft Fabricをデータプラットフォームとした「Advanced RAG」サービス開始 (05.16)



・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」サービスを開始し、企業内ドキュメントのメタデータを活用してRAGの精度向上を目指します。

・また、生成AIを利用して予め要約を施し、要約情報から検索を行う「Summary Embedding」を行うことで、余計なデータを取り込まずに済み、精度向上だけでなくレスポンスタイムの向上やクラウドコストの削減にも寄与することができます。

■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。








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	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
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	生成AI
6	個人投資家向け決算説明会に関するお知らせ	IR説明会
7	「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	生成AI
8	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
9	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
10	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
11	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

NO	タイトル	事業領域
12	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	生成AI
13	Fast Label社のCase Studyサイトで、ヘッドウォーターズの「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
14	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
15	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	生成AI
16	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
17	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
18	株式会社ROBOT PAYMENTとの二社合同IR説明会のお知らせ	IR説明会
19	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
20	【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
21	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

NO	タイトル	事業領域
22	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
23	「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説明会
24	【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
25	【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
26	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
27	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

▶ 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

TCFDの提言に賛同を表明



TCFDコンソーシアムに参画



フードロス削減に貢献するアプリ「Tabenate」の開発



「OSAKAゼロカーボンファウンデーション」へ参画



テレワーク東京ルール実践企業の認定

健康優良企業「銀の認定」取得



GXリーグ基本構想への賛同



くるみん認定の取得



- ・育児休暇取得の促進
- ・短時間勤務制度の整備
- ・多様な労働環境の整備

新宿区ワーク・ライフ・バランス企業に認定

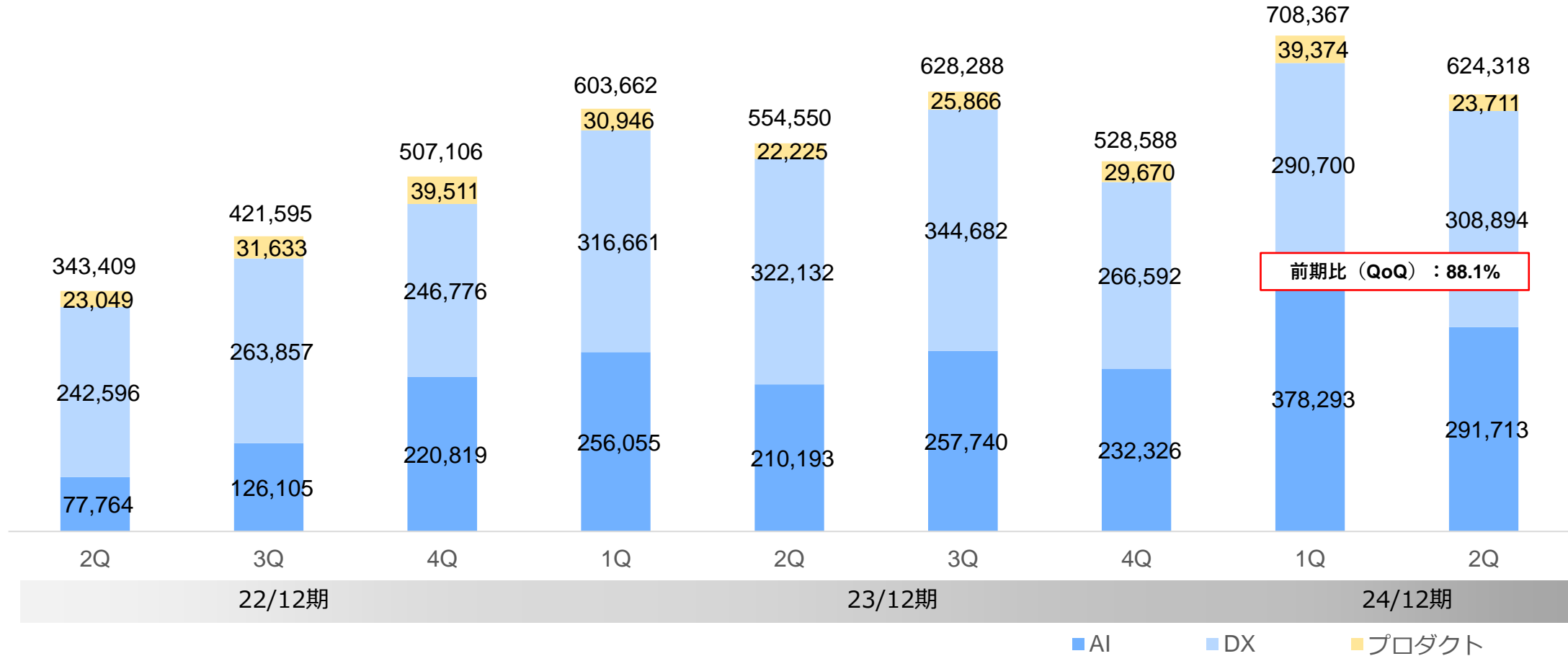


22/12期売上：1,574,596

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%



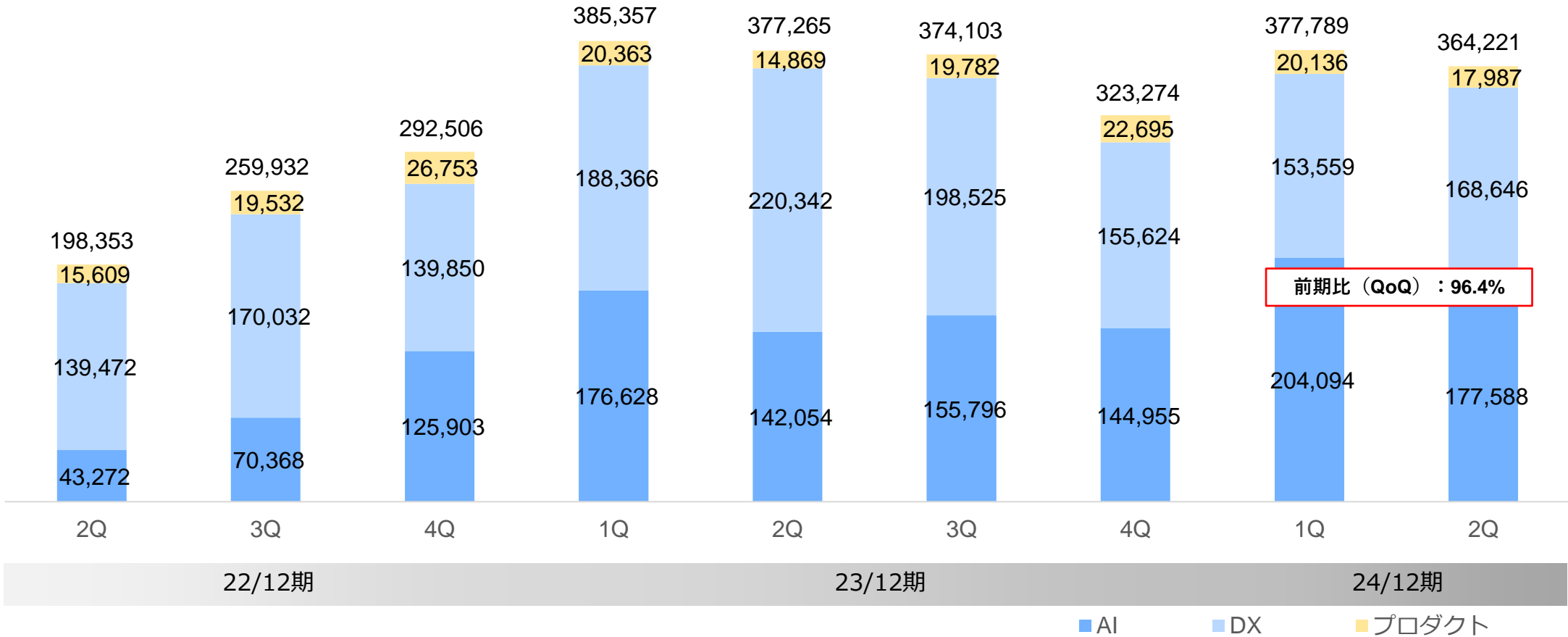
※ 24/12期からOPSを廃止したことに伴い、22/12期、23/12期もOPS売上を3区分に配分した数字を記載しております。

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%



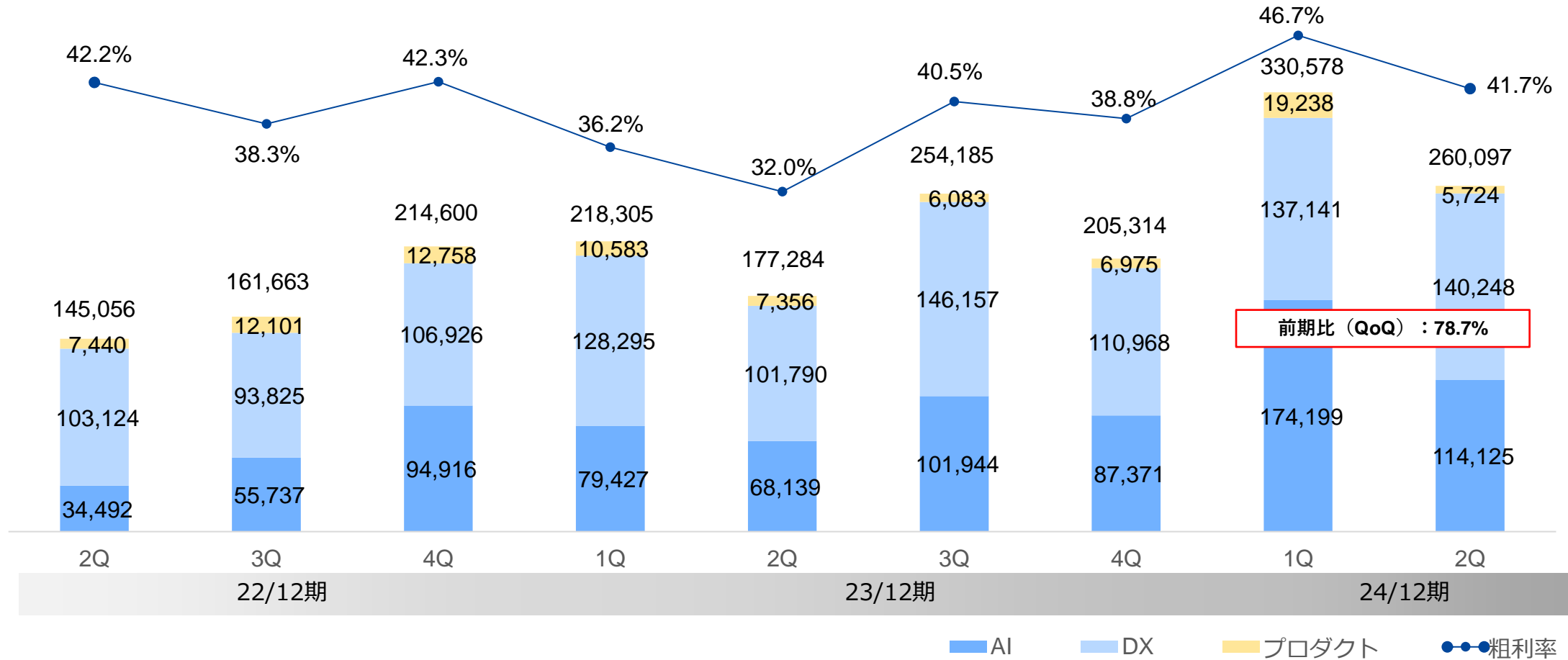
※ 24/12期からOPSを廃止したことに伴い、22/12期、23/12期もOPS売上原価を3区分に配分した数字を記載しております。

22/12期粗利：645,535

23/12期粗利：855,088

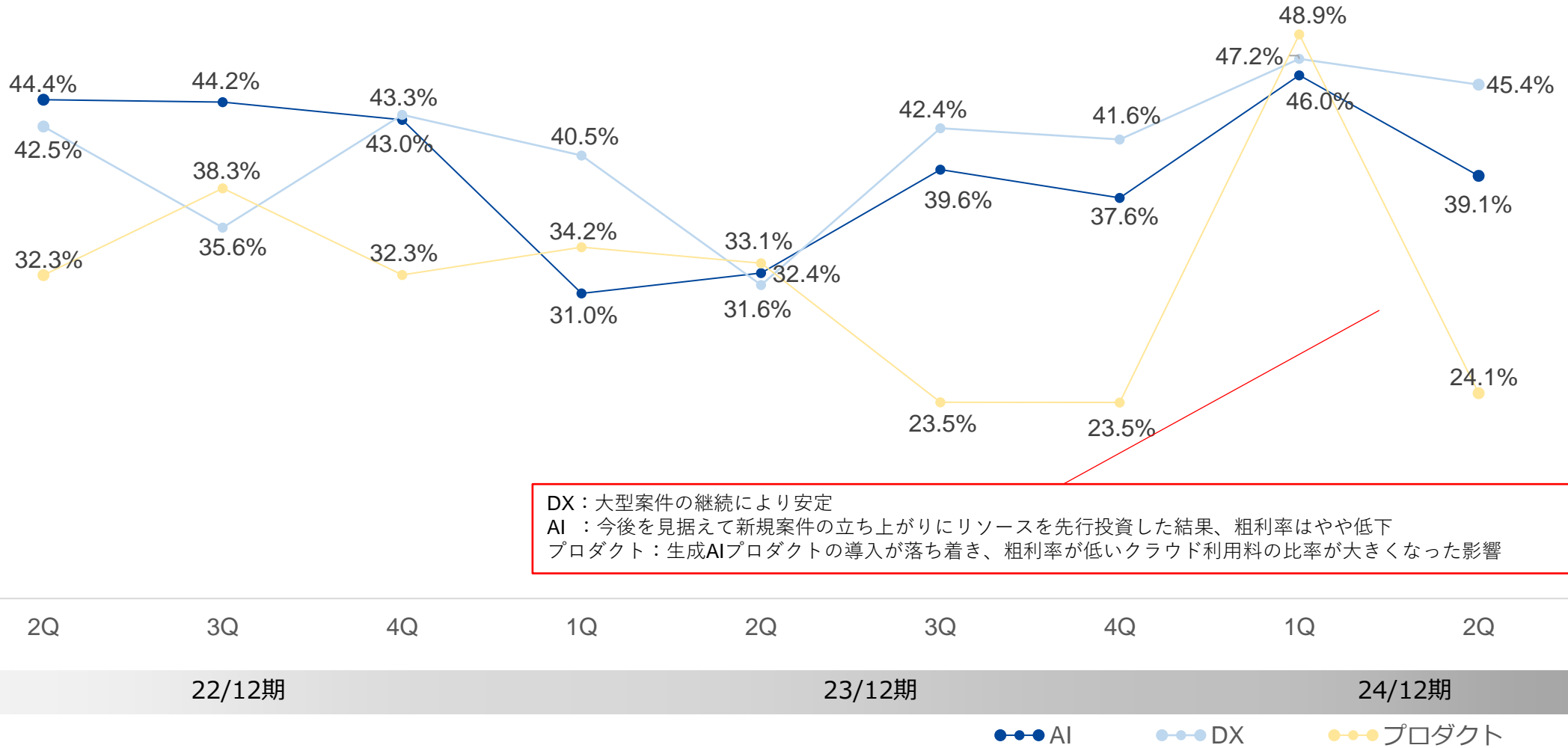
(千円)

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。

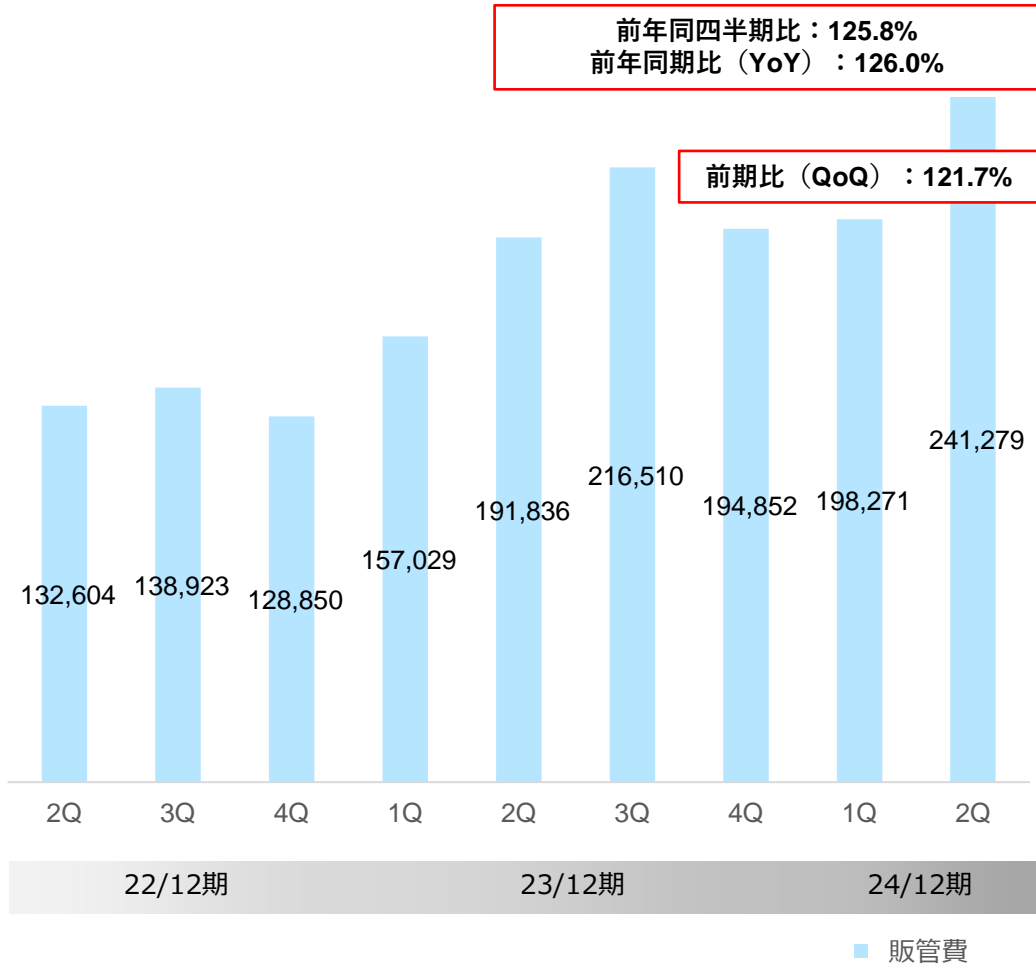
▶ サービス別粗利率の推移



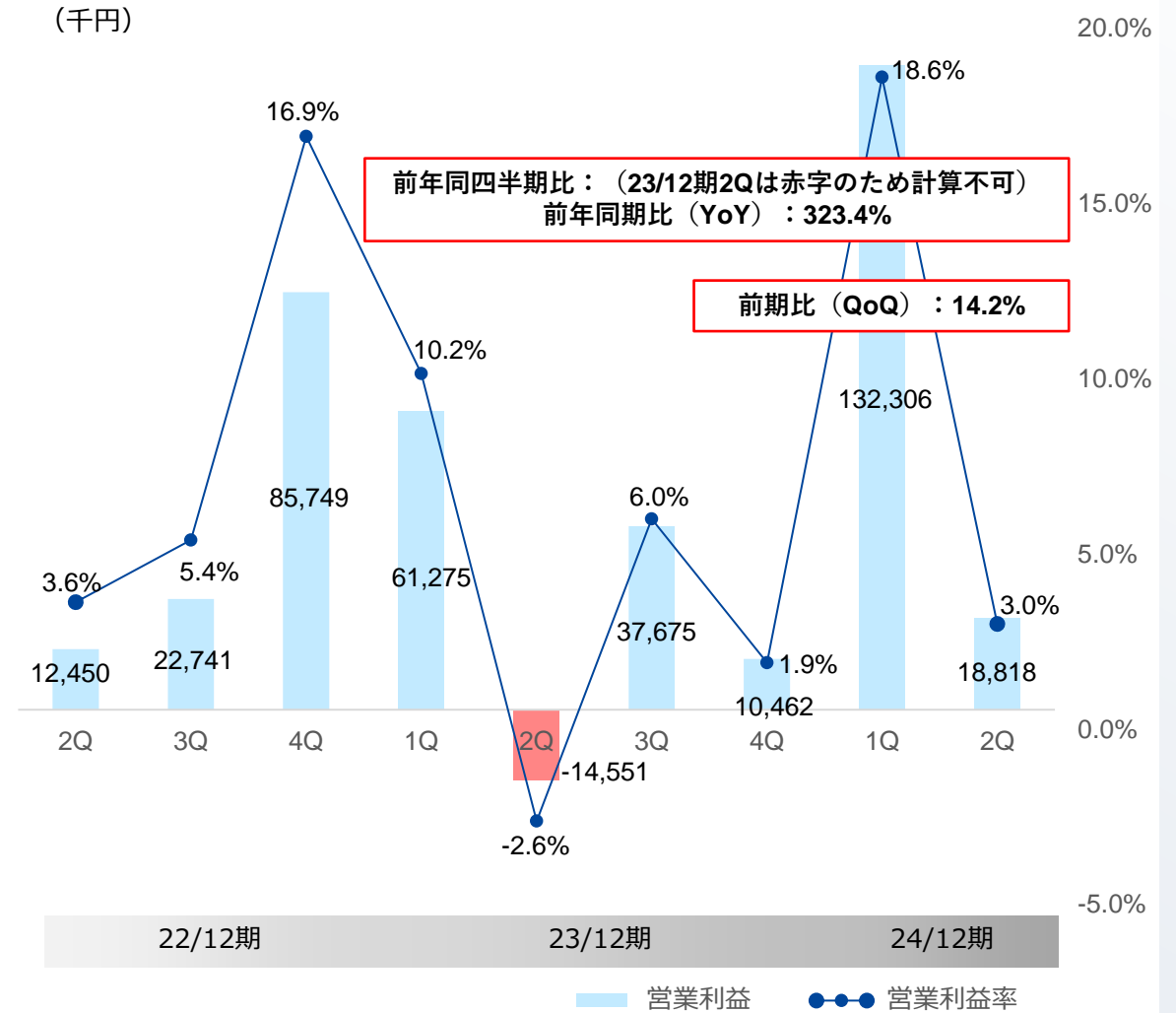
※ 24/12期からOPSを廃止したことに伴い、22/12期、23/12期もOPSの数字を3区分に配分して粗利率を記載しております。

▶ 販管費、営業利益・営業利益率の推移

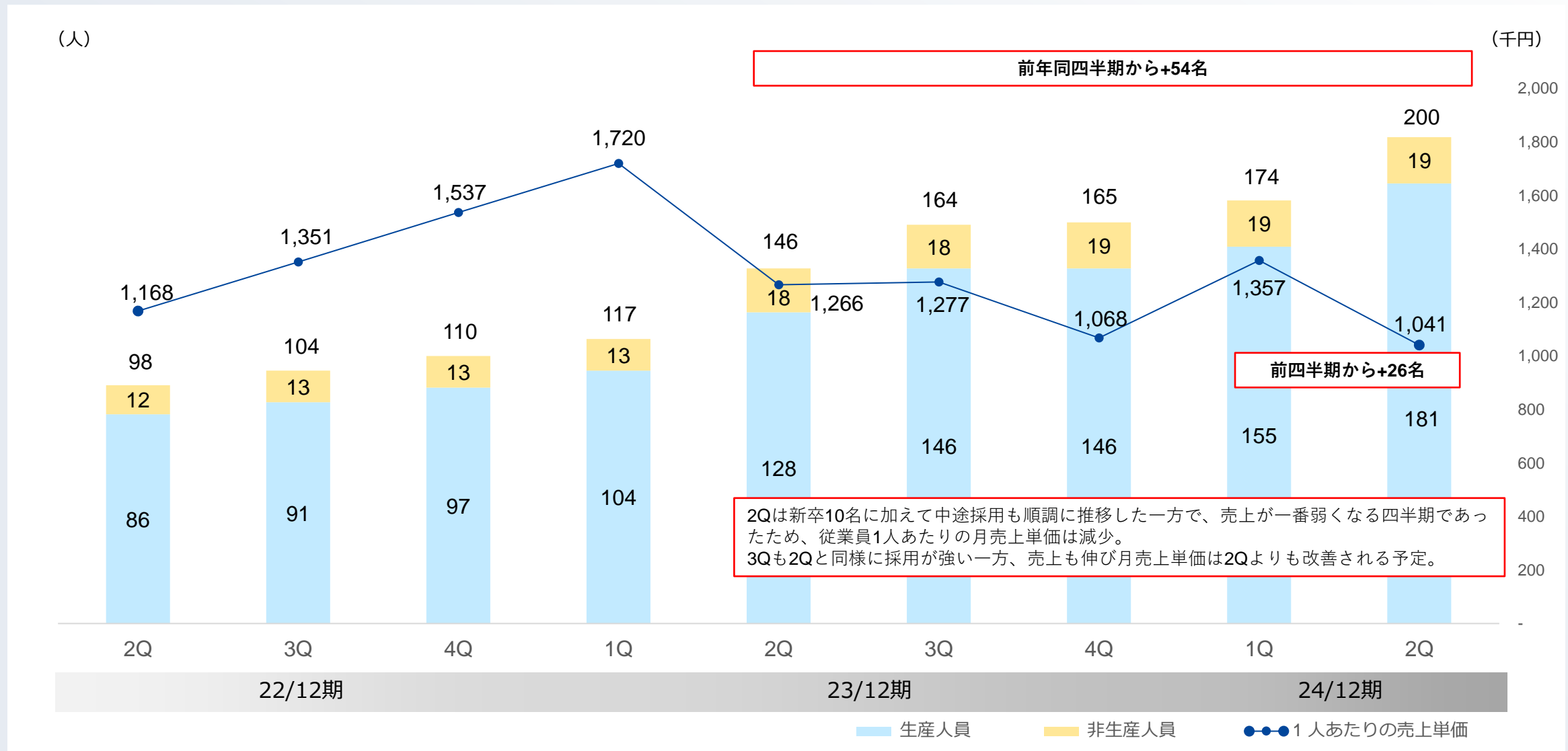
販管費 (千円)



営業利益・営業利益率



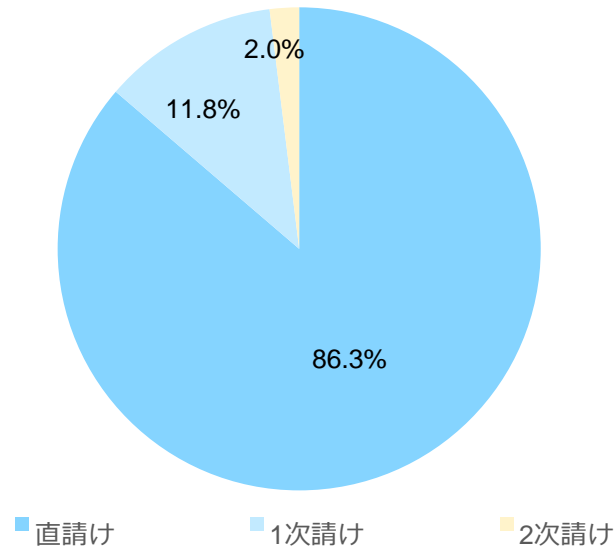
▶ 従業員数、従業員1人あたりの月売上単価推移



※ 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。

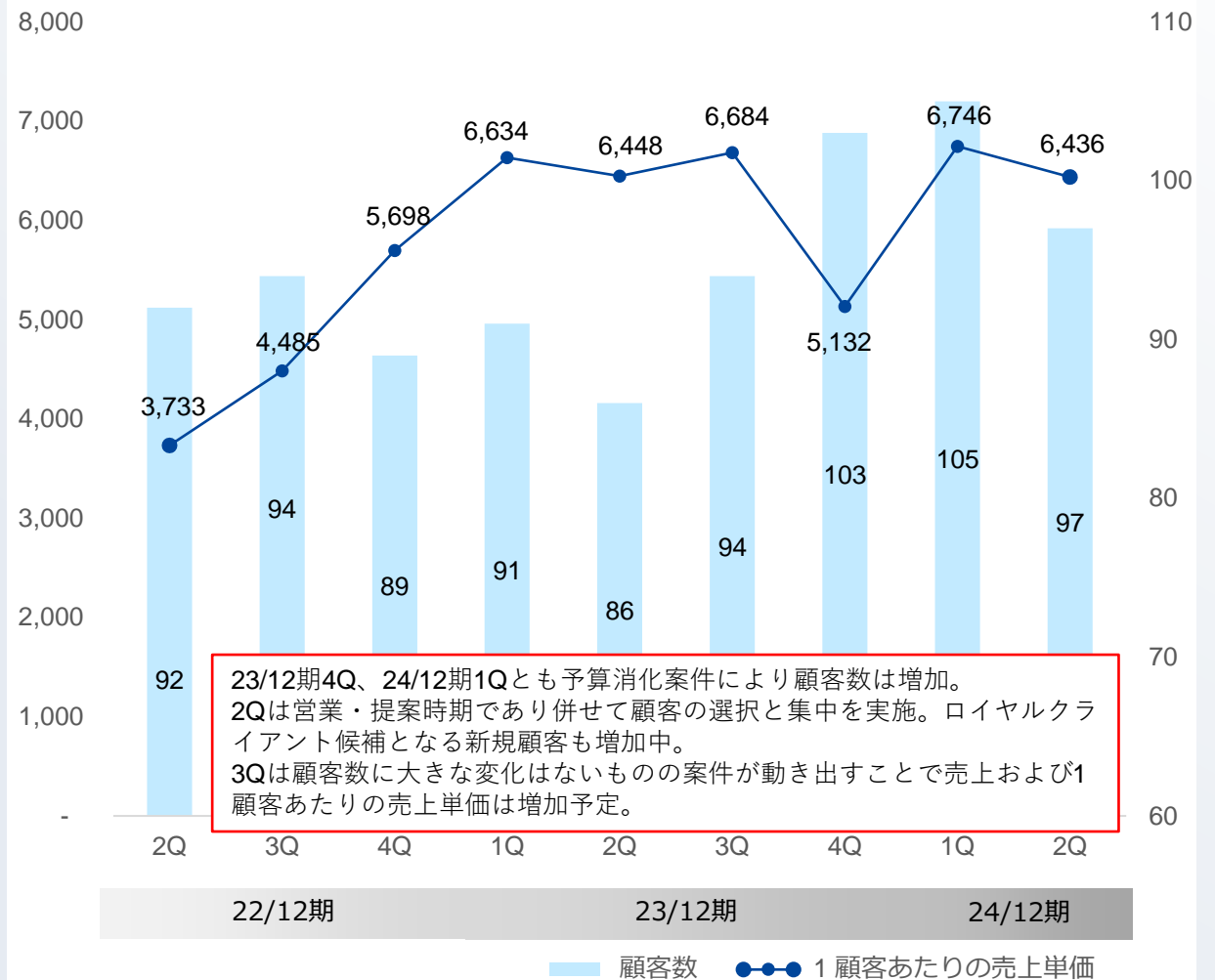
サービス別 1 案件あたりの売上単価・実施案件数・商流状況

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

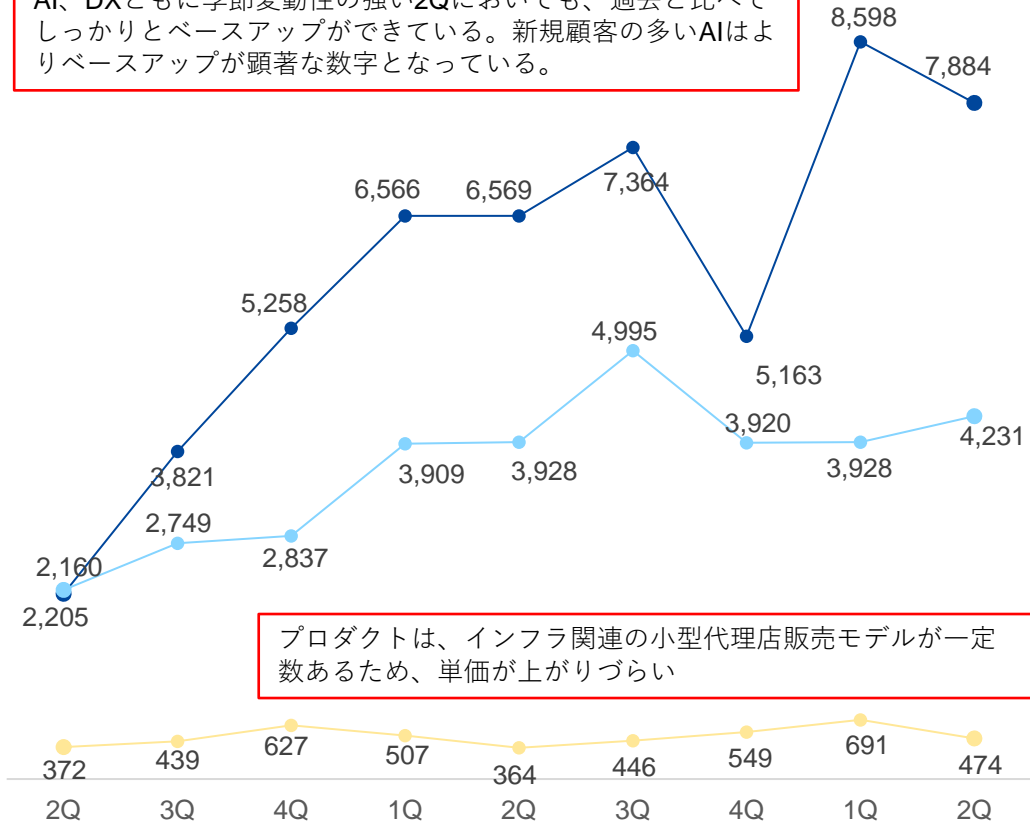
(千円) 顧客数と1顧客あたりの売上単価推移 (社)



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)

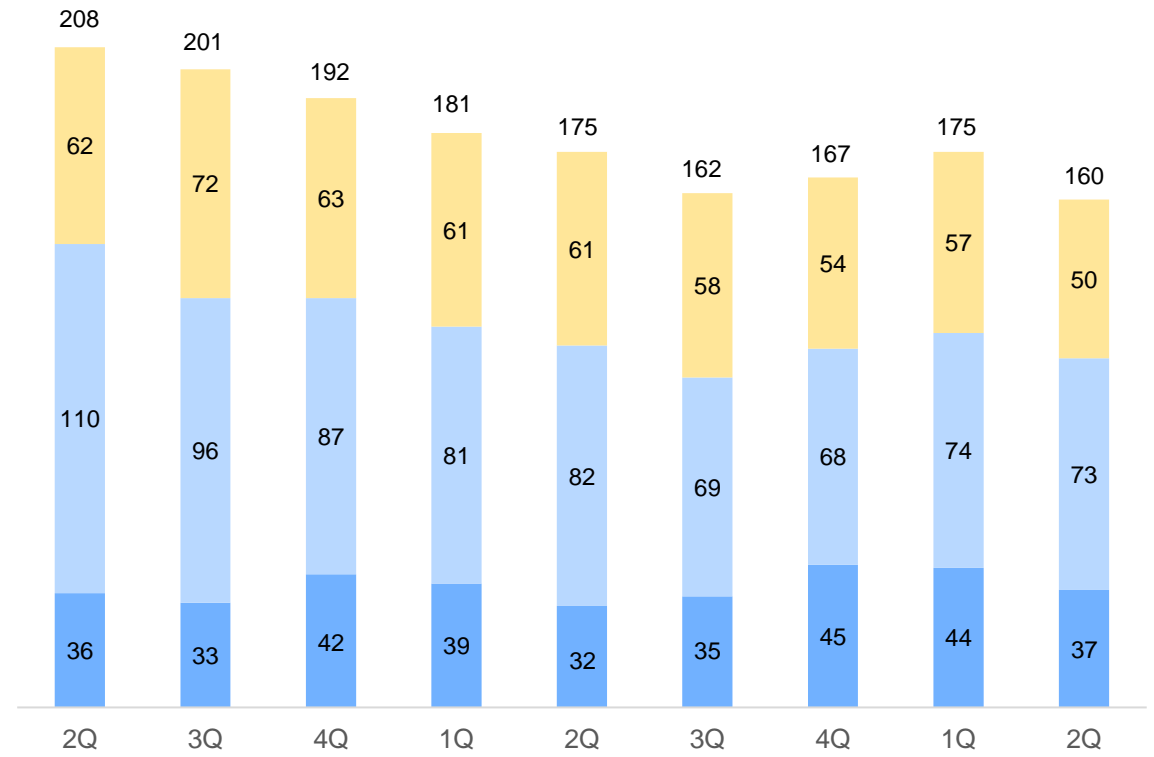
AI、DXともに季節変動性の強い2Qにおいても、過去と比べてしっかりとベースアップができています。新規顧客の多いAIはよりベースアップが顕著な数字となっている。



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

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。



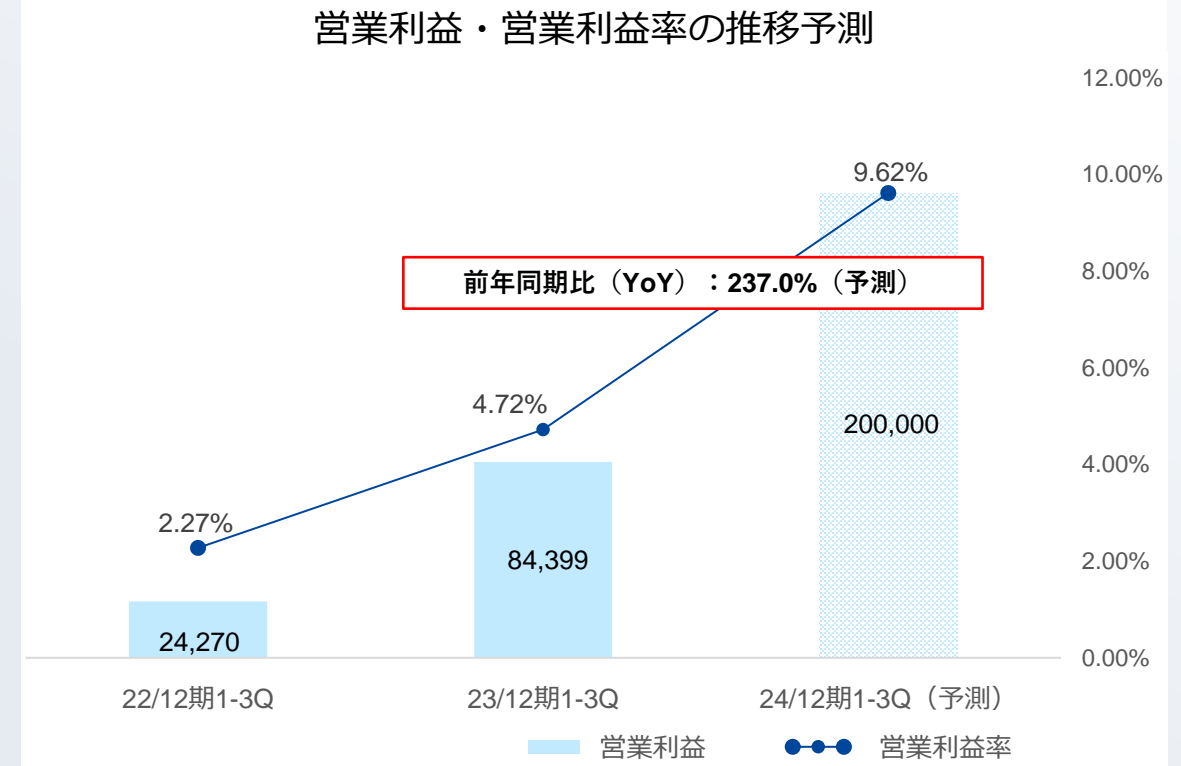
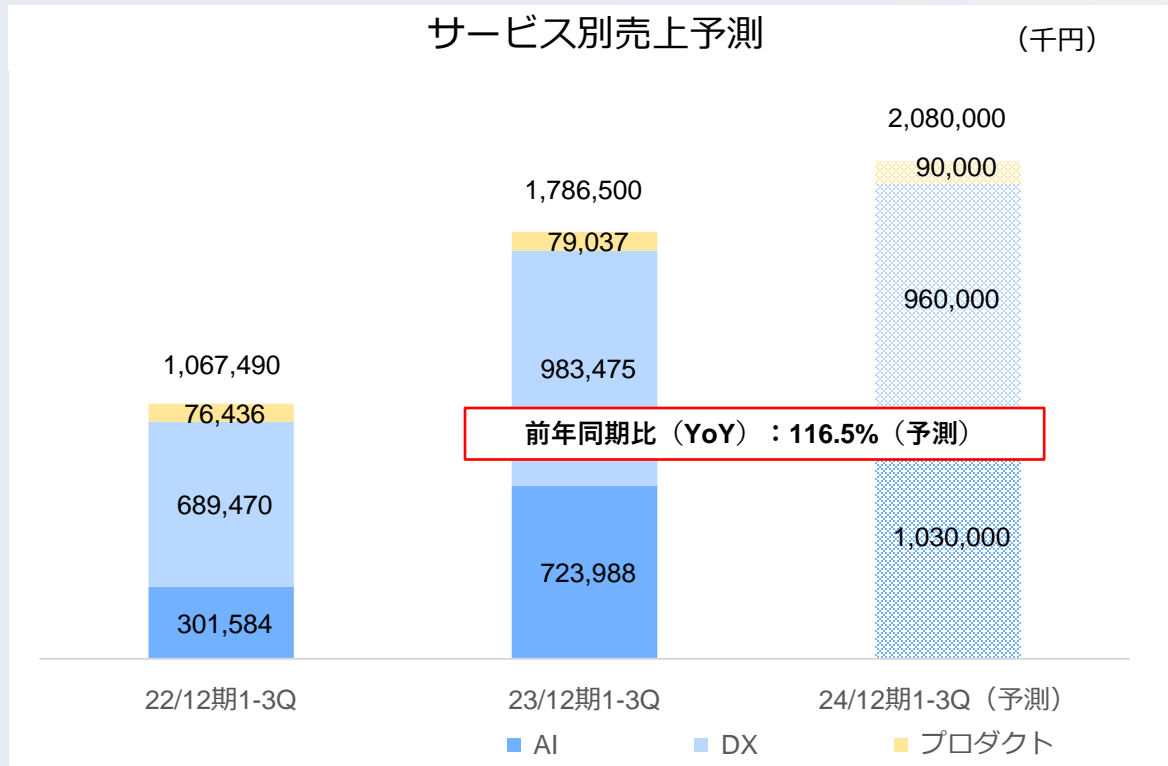
※ 24/12期のOPS廃止に伴い、22/12期、23/12期もOPS案件数を3区分に配分した数字で計算・表示しております。

▶ 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。

▶ 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。