

2024年12月期第3四半期決算短信 補足資料

株式会社ヘッドウォータース

2024年11月14日 証券コード 4011



2024年12月期第3四半期 決算概要 (連結)

(千円)

(千円)

	23/12期 実績 第3四半期		24/12期 実績 第3四半期			
		構成比 (%)		構成比 (%)	前年同期比 (%)	年間予算達成率 (%)
売上高	1,786,500	100.0	2,087,675	100.0	116.9	71.3
AI	723,987	40.5	1,041,187	49.9	143.8	69.6
DX	983,475	55.1	948,813	45.4	96.5	71.9
プロダクト	79,037	4.4	97,675	4.7	123.6	86.0
営業利益	84,399	4.7	216,709	10.4	256.8	95.9
経常利益	85,581	4.7	218,306	10.5	255.1	95.3
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	53,691	3.0	145,884	7.0	271.7	93.1
1株当たり四半期（当期）純利益	28円71銭		77円08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120.2%、前年同期比（YoY） 116.9%を達成して、**過去最高売上高を更新**
 - ➔ 生成AI案件の予算がしっかりと確保され受注が順調に進んだ結果、案件単価、1人あたりの売上単価ともに上昇
 - ➔ ロイヤルクライアント化による顧客深耕によって1顧客複数案件の受注が増えて顧客売上単価も上昇

《営業利益》

- **前年同四半期比174.1%、前年同期比（YoY） 256.8%**を達成
 - ➔ ハイスキル層を中心とした採用が順調に進み、パートナー比率を一定以下に抑えたことが利益率の改善に寄与
 - ➔ 2Qに続き売上単価の上昇や不採算案件対策、採用コストの抑制が効いたことで利益構造の改善が進行中
 - ➔ 粗利率40%台を確保したまま、案件規模の拡大による品質維持と中途採用者のOJTを実行

《人材採用》

- 2024年期初計画の年間純増60名を3Qで達成
 - ➔ 採用進捗率は目標の105%となる**純増63名を達成**（1Q：純増9名 / 2Q：純増26名 / 3Q：純増28名）
 - ➔ 退職率の目標は、10%（年間16名）以下に抑える計画で進行中

《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。



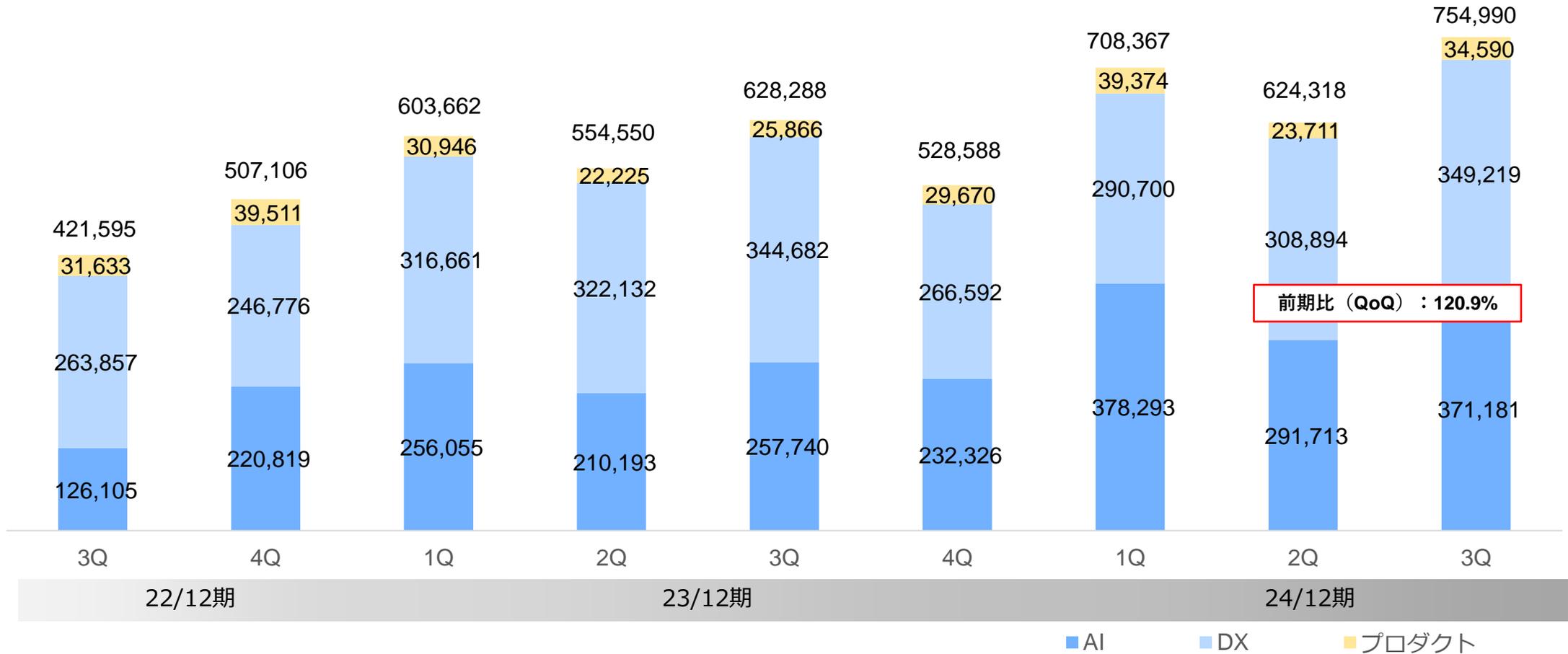
サービス別売上の推移

22/12期売上：1,574,596

23/12期売上：2,315,088

24/12期1-3Q売上：2,087,675 (千円)

前年同四半期比：120.2% / 前年同期比 (YoY)：116.9%



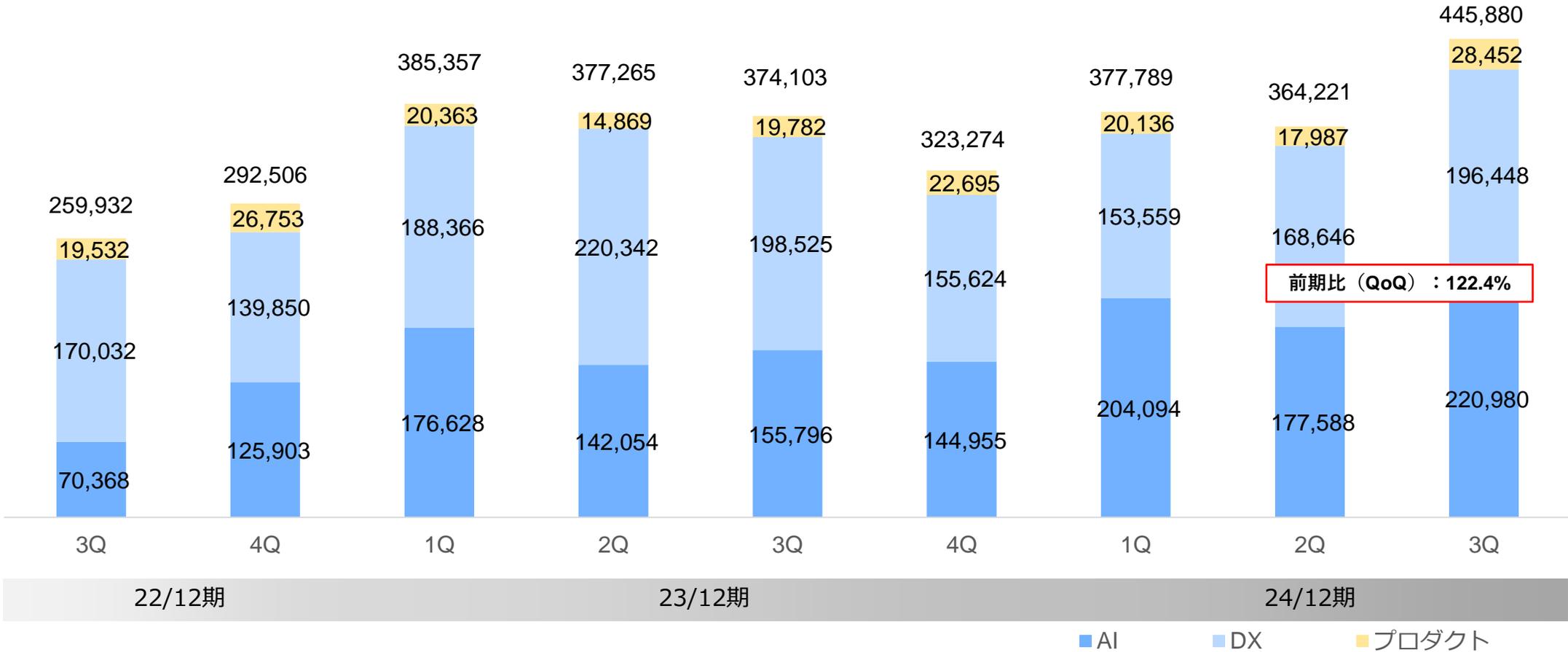
※ 24/12期からOPSの廃止に伴い、22/12期、23/12期もOPS売上を3区分に配分した数字を記載しております。

22/12期原価：929,060

23/12期原価：1,459,999

24/12期1-3Q原価：1,187,890 (千円)

前年同四半期比：119.2% / 前年同期比 (YoY)：104.5%



前期比 (QoQ)：122.4%

※ 24/12期からOPSの廃止に伴い、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。



サービス別粗利の推移

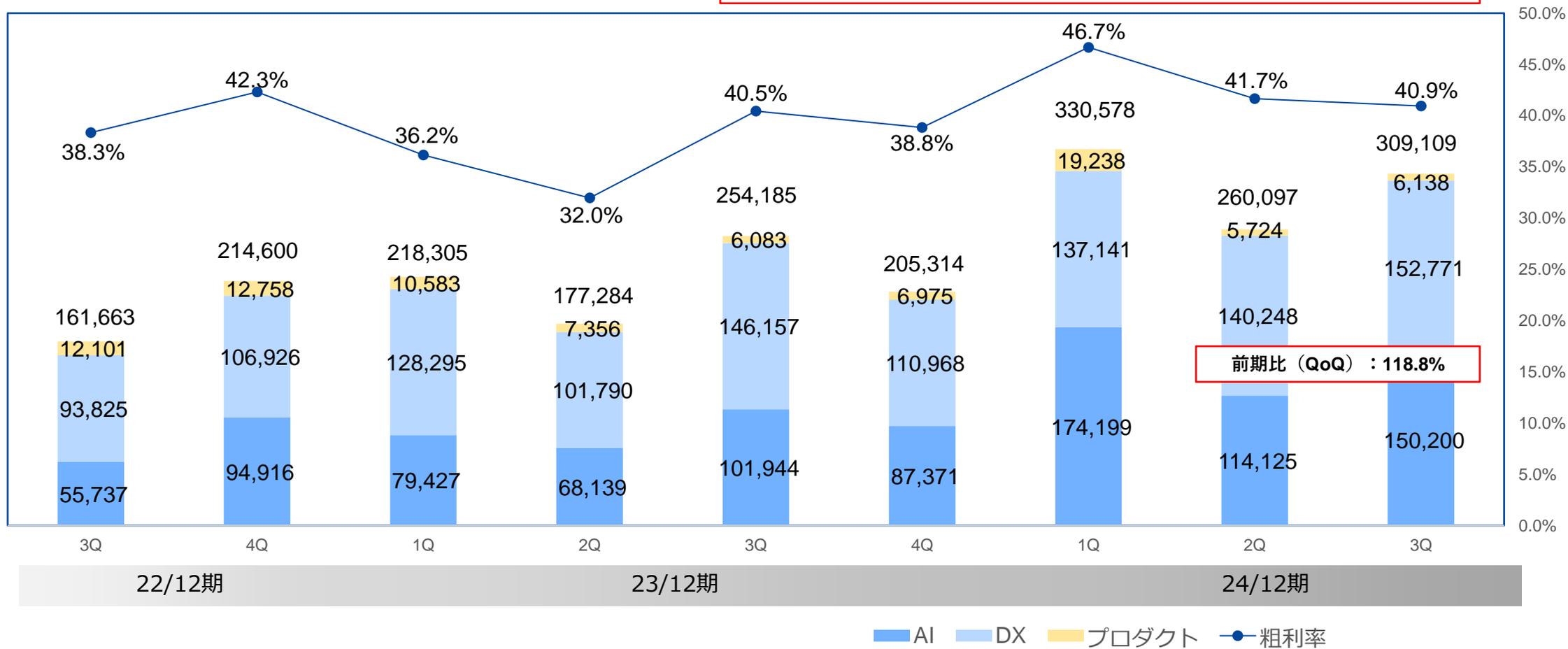
22/12期粗利：645,535

23/12期粗利：855,088

24/12期1-3Q粗利：899,784

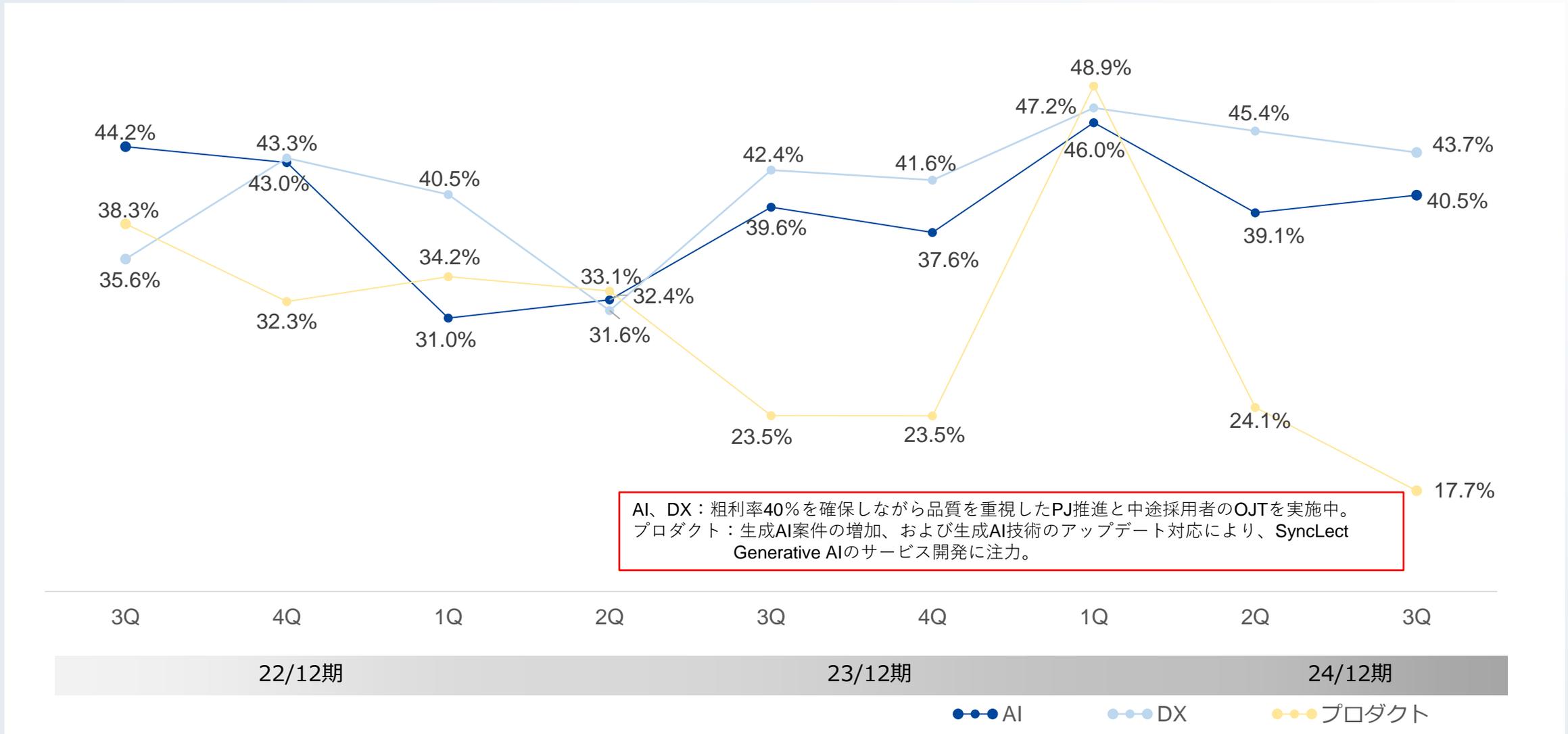
(千円)

前年同四半期比：121.6% / 前年同期比 (YoY)：138.5%



※ 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



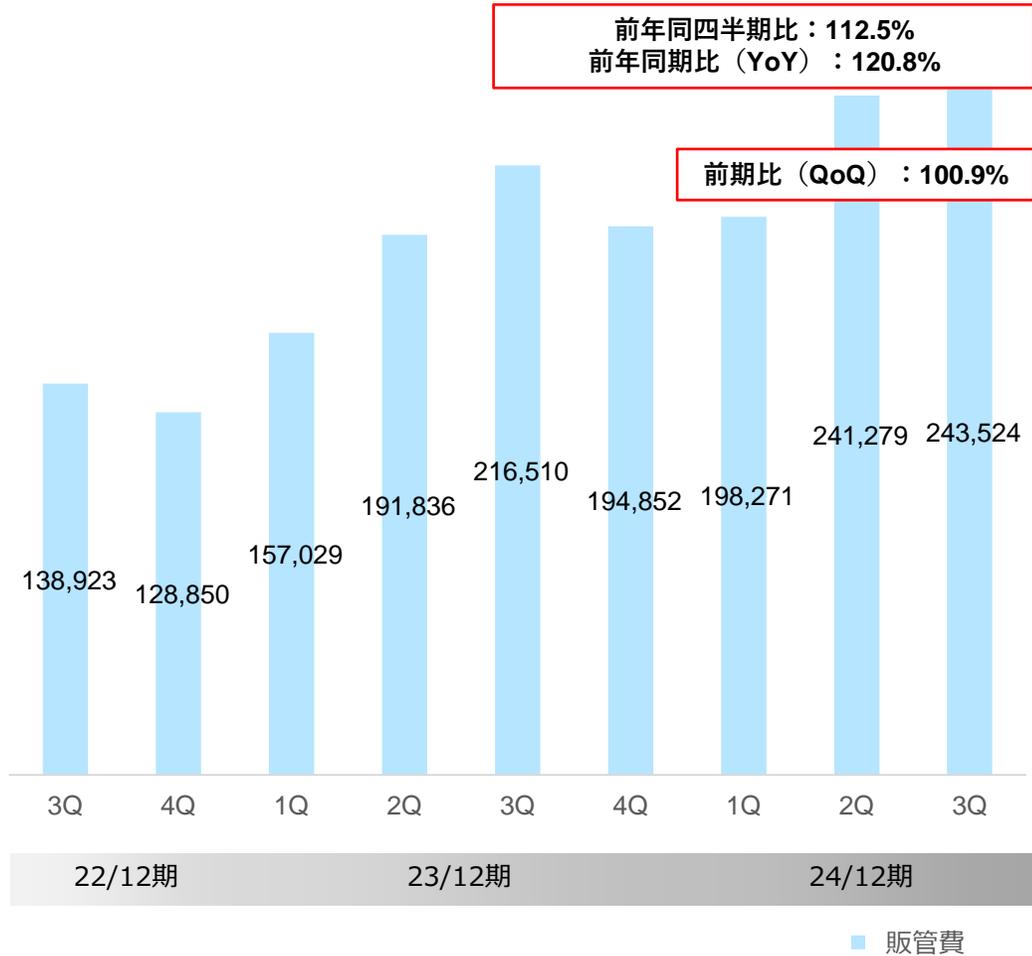
AI、DX：粗利率40%を確保しながら品質を重視したPJ推進と中途採用者のOJTを実施中。
 プロダクト：生成AI案件の増加、および生成AI技術のアップデート対応により、SyncLect
 Generative AIのサービス開発に注力。

※ 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

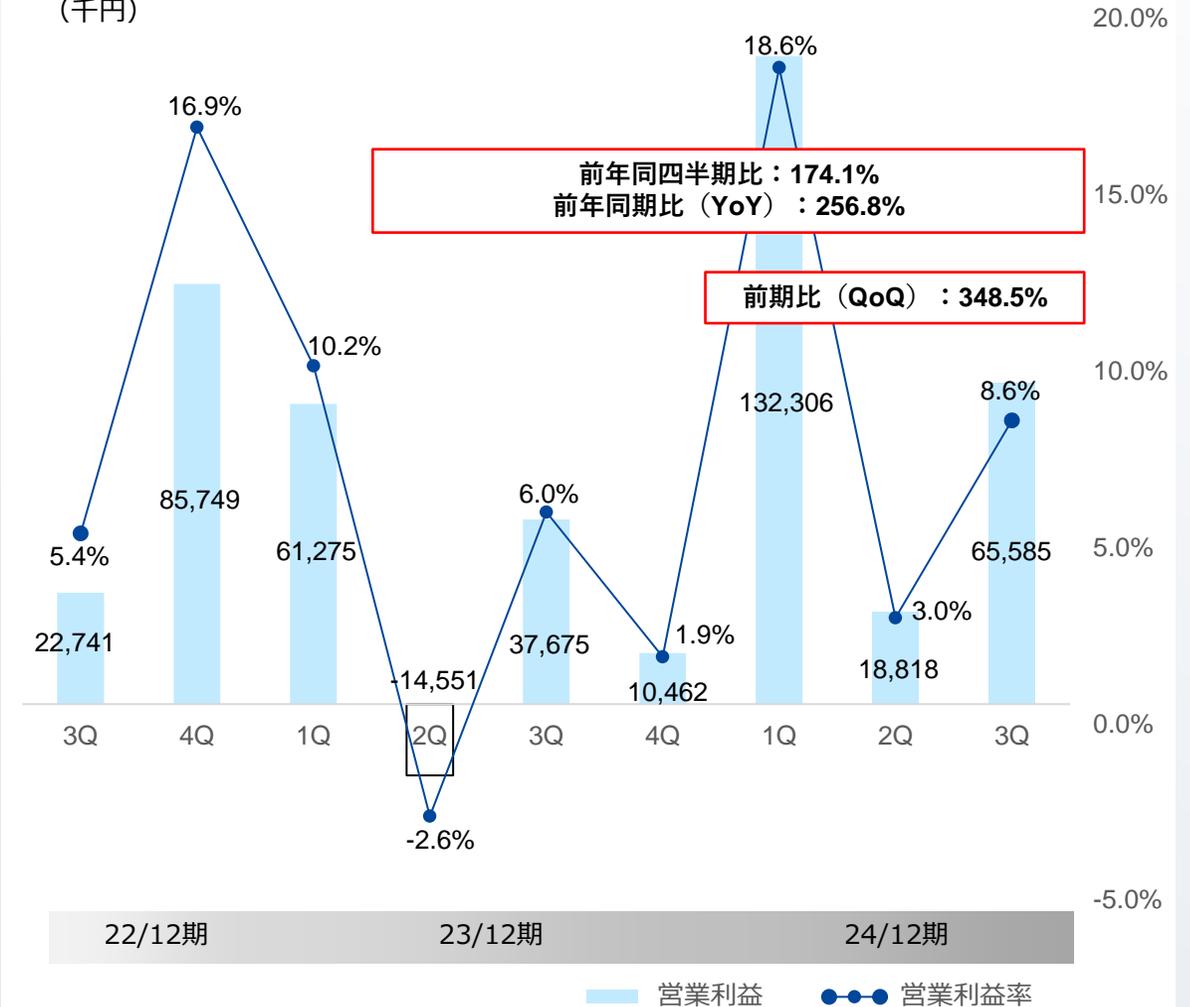
販管費

(千円)

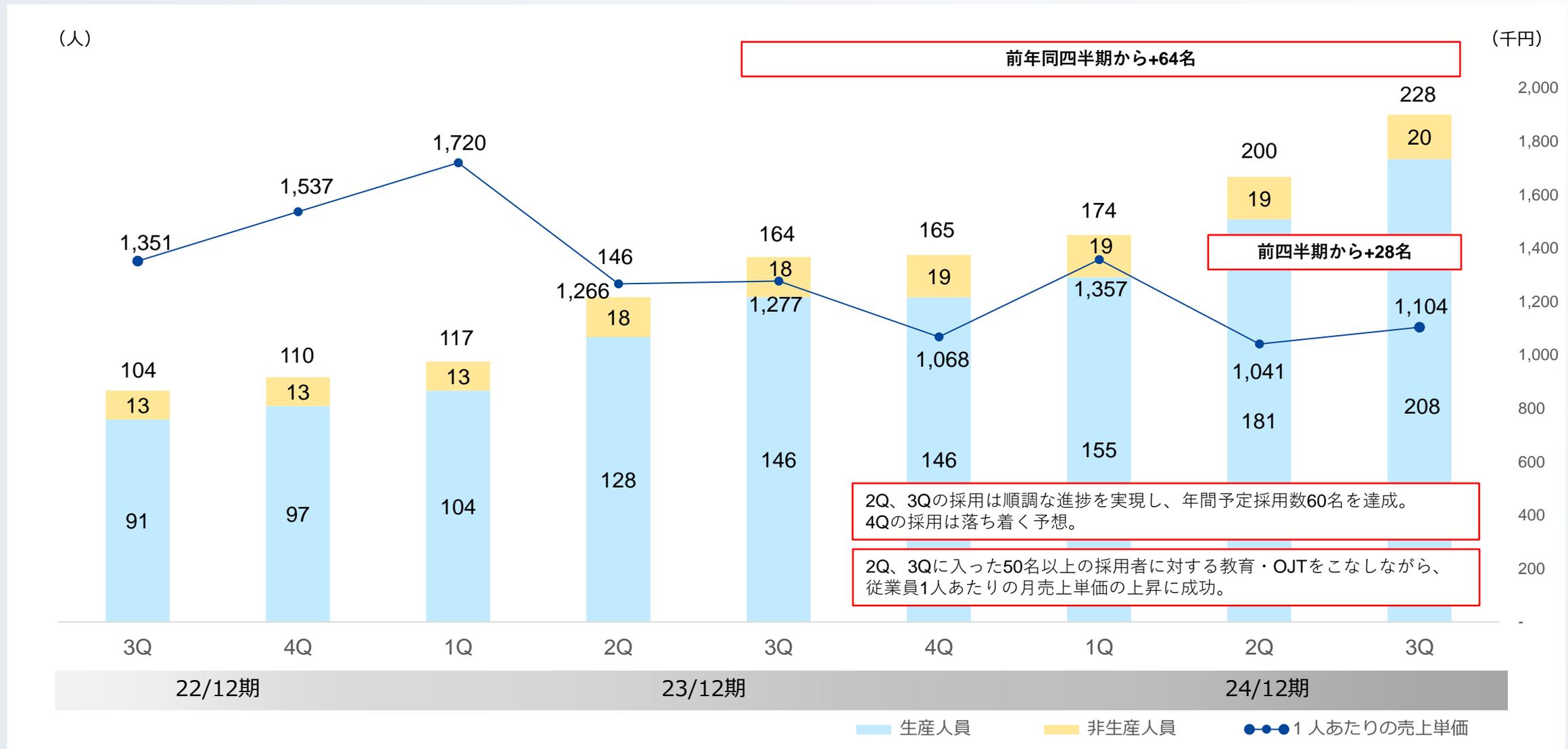


営業利益・営業利益率

(千円)



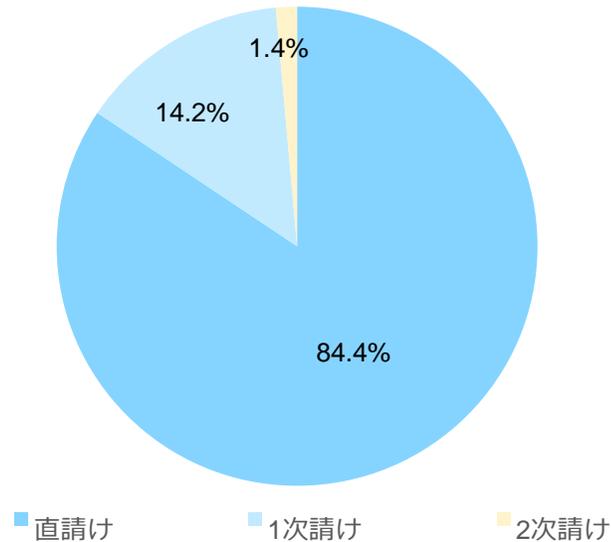
▶ 従業員数、従業員1人あたりの月売上単価推移



※ 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。

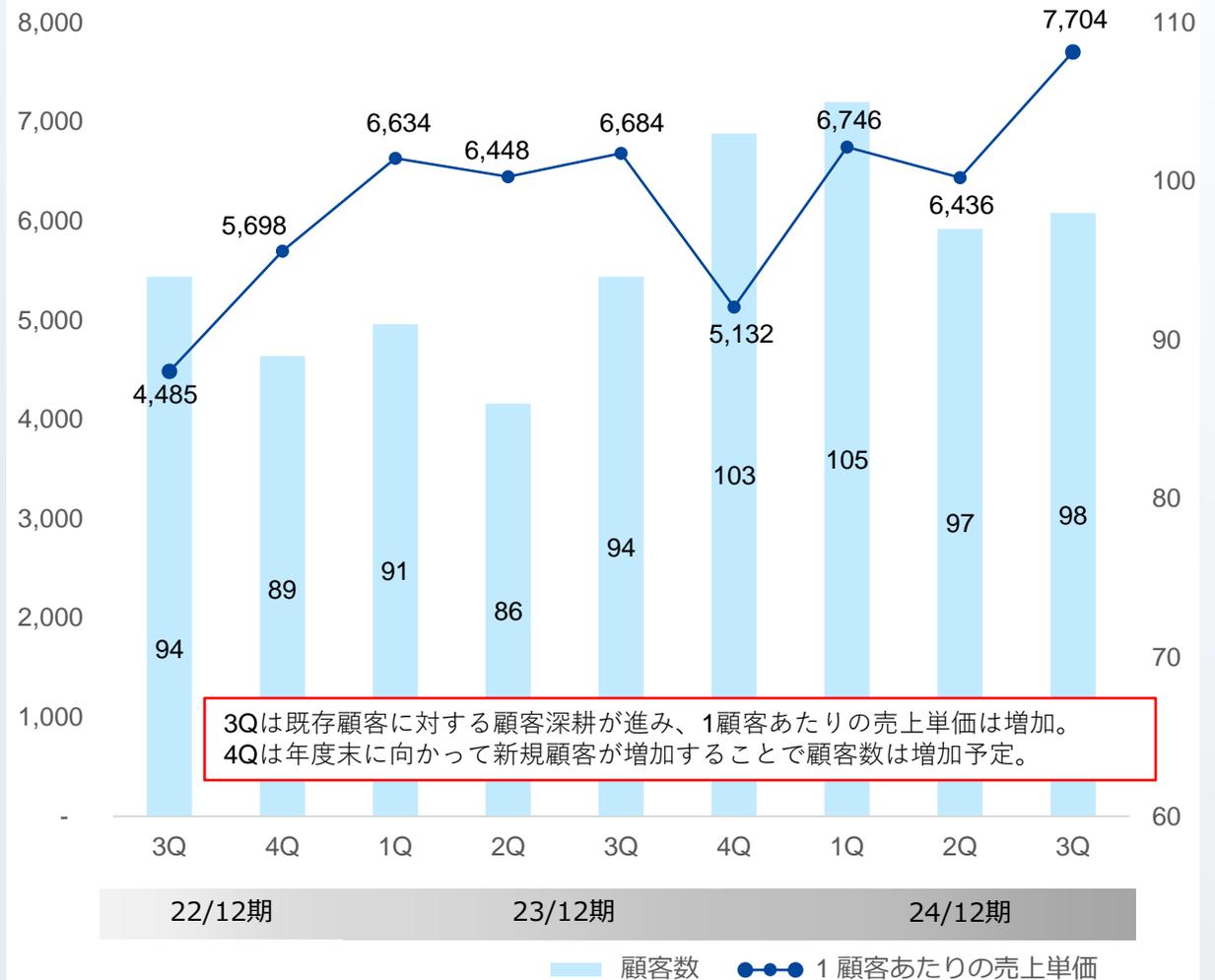
▶ サービス別 1 案件あたりの売上単価・実施案件数・商流状況

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)

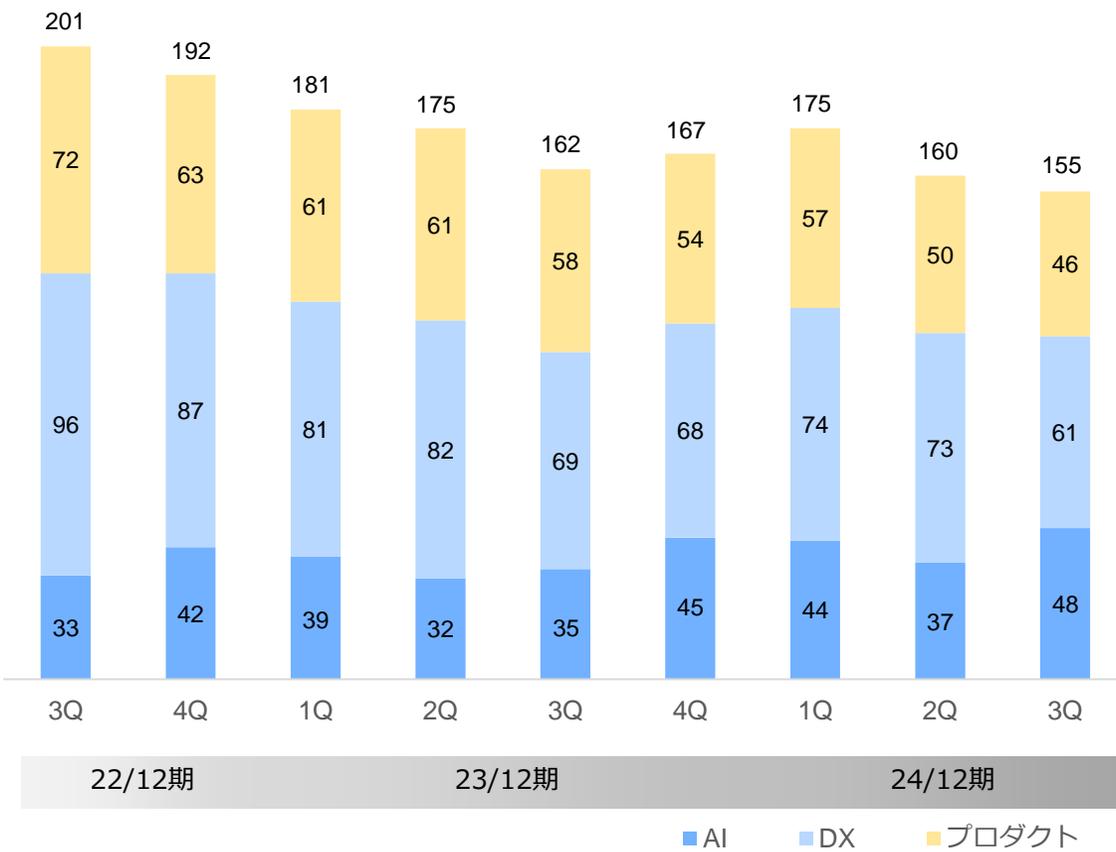
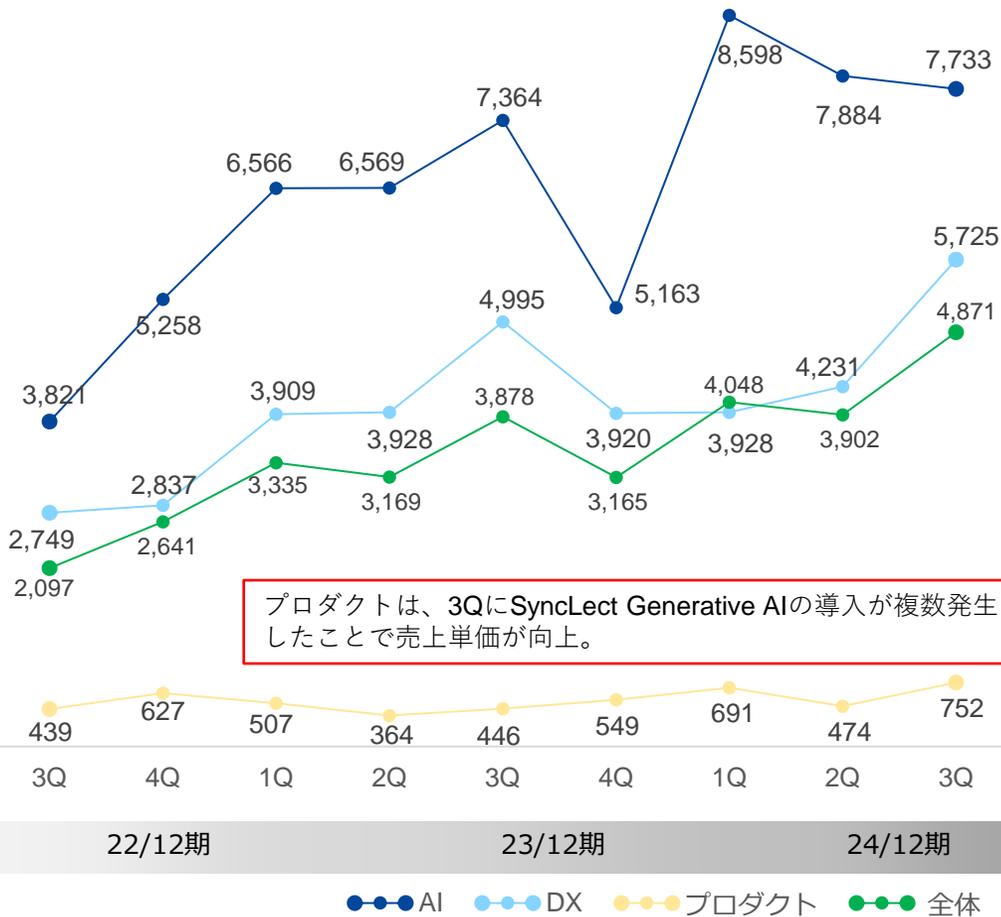


サービス別1案件あたりの売上単価 (千円)

サービス別実施案件数 (件)

AI、DXとも顧客深耕に加えて、中・大型案件が順調に開始され案件推進中。

ロイヤルクライアント化によって案件規模が拡大し全体案件数は減少しているものの、生成AI案件の増加によってAI案件数は増加。今までDX案件として実施していたプロジェクトにも生成AIが利用されることで、DX案件からAI案件へサービス区分が変化。



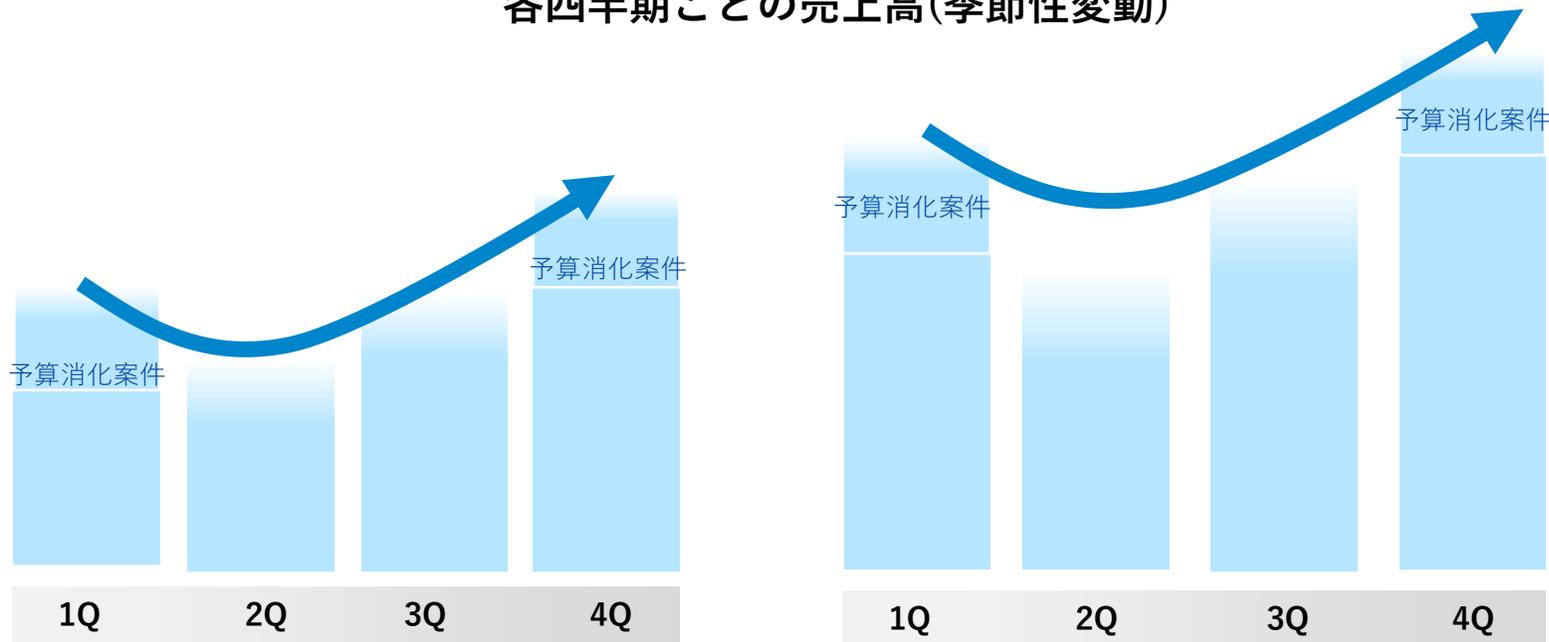
※ 24/12期のOPS廃止に伴い、22/12期、23/12期もOPS案件数を3区分に配分した数字で計算・表示しております。

▶ 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。

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

各四半期ごとの売上高(季節性変動)

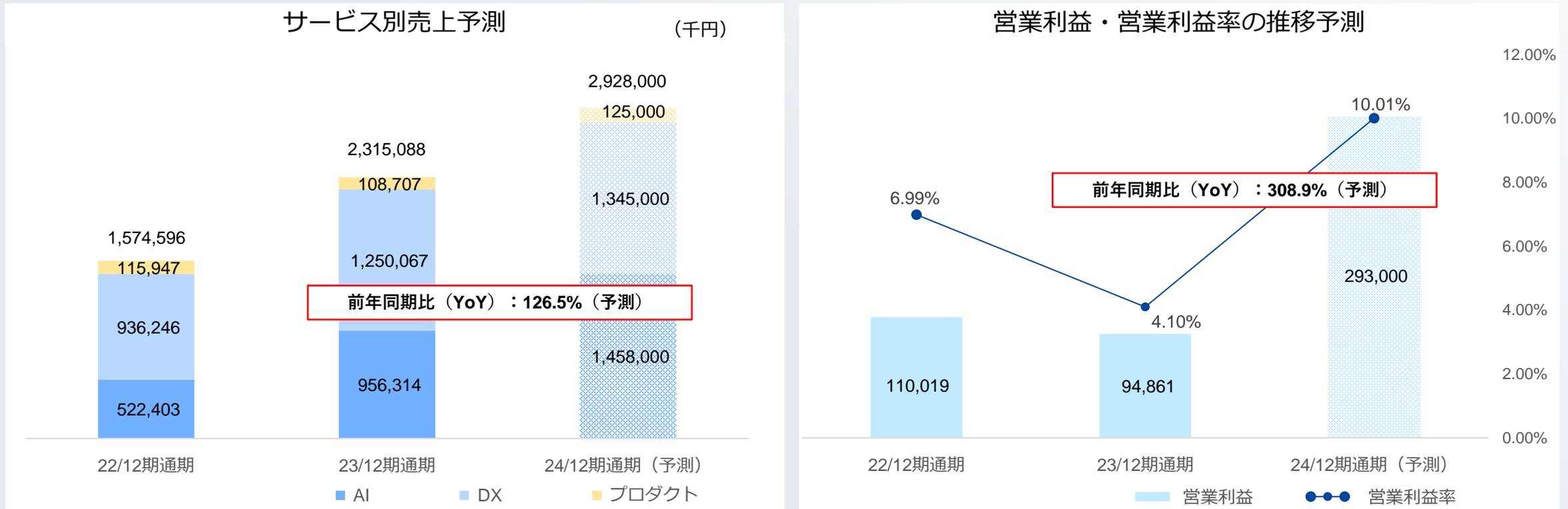


▶ 第4四半期の収益予測

第4四半期では第3四半期に動き出した中・大型案件に加えて、12月末や3月末の年度末に向けた予算消化案件が動き出す四半期となります。

- 売上：営業・採用とも順調に進捗しており、2期連続で**過去最高売上高を更新予定**
- 粗利率：案件数の上昇が見込まれる一方、パートナー比率も上昇することから粗利率は40%前後になる予測
- 販管費：従業員数も増え人件費が徐々に積みあがっているものの、採用が落ちつく時期となり販管費は抑えられる予測
- 営業利益：売上が過去最高となり販管費が抑えられることから、営業利益は7,000万円～1億円程度の予測

第4四半期も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。

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

■ AI技術革新・サービス展開

- ✓ 「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
- ✓ 「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
- ✓ 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 Week2024」菱洋エレクトロ展示ブースで紹介
- ✓ 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

■ パートナーシップ強化・認定

- ✓ 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
- ✓ 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
- ✓ 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

■ 実績・導入事例

- ✓ 「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～

■ 受賞・社会貢献

- ✓ 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
- ✓ 「2024 Microsoft Top Partner Engineer Award」にヘッドウォータースから最多となる 7名のエンジニアが受賞
- ✓ 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

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