

2023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

2023年11月14日 証券コード 4011



2023年12月期 第3四半期決算概要 (連結)

(千円)

(千円)

	22/12期 実績 第3四半期 (1~9月)		23/12期 実績 第3四半期 (1~9月)			
		構成比 (%)		構成比 (%)	前年同期比 (%)	年間予算達成率 (%)
売上高	1,067,490	100.0	1,786,500	100.0	167.3	84.6
AI	289,538	27.1	719,209	40.3	248.3	87.5
DX	576,526	54.0	832,431	46.6	144.3	87.3
プロダクト	76,436	7.2	79,037	4.4	103.4	66.3
OPS	124,989	11.7	155,821	8.7	124.6	71.9
営業利益	24,270	2.3	84,399	4.7	347.7	70.1
経常利益 (経常損失)	19,822	1.9	85,581	4.7	431.7	68.4
四半期純利益 (四半期純損失)	11,873	1.1	53,691	3.0	452.1	61.9
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (四半期純損失)	11,873	1.1	53,801	3.0	453.1	62.1
1株当たり四半期純利益 (1株当たり四半期純損失)	6円34銭		28円71銭			

《売上高》

- 売上高は6.28億で**過去最高を更新**して、通期業績見通しを23.2億に**上方修正**
(前年同期比(YoY)167.3%、前期比(QoQ)113.2%、前年同四半期比149.0%)
 - ➔ 昨年度から続いたAI、DX双方の大型案件の検収が大きく売上に貢献
 - ➔ エッジAI案件に加えて生成AI案件も順調に受注を拡大して、新規顧客開拓に大きく貢献

《営業利益》

- 売上、粗利の改善により粗利率は40.5%と改善したが、販管費が計画より上振れた影響から営業利益率は5.9%に留まった
 - ➔ 売上：売上単価の押し上げにより顧客単価は668万で**過去最高**
 - ➔ 粗利：売上の上昇と合わせて売上原価の改善により粗利は、2.54億で**過去最高**
 - ➔ 販管費：売上を伸ばすために生産部サポート部門やパートナー調達部門などのミドルオフィスを拡充。併せて第2四半期より抑えたものの採用活動も順調に進んだ（採用計画純増達成率126%）ことで人材募集費が計上され、販管費の高騰に繋がった。

《経常利益》

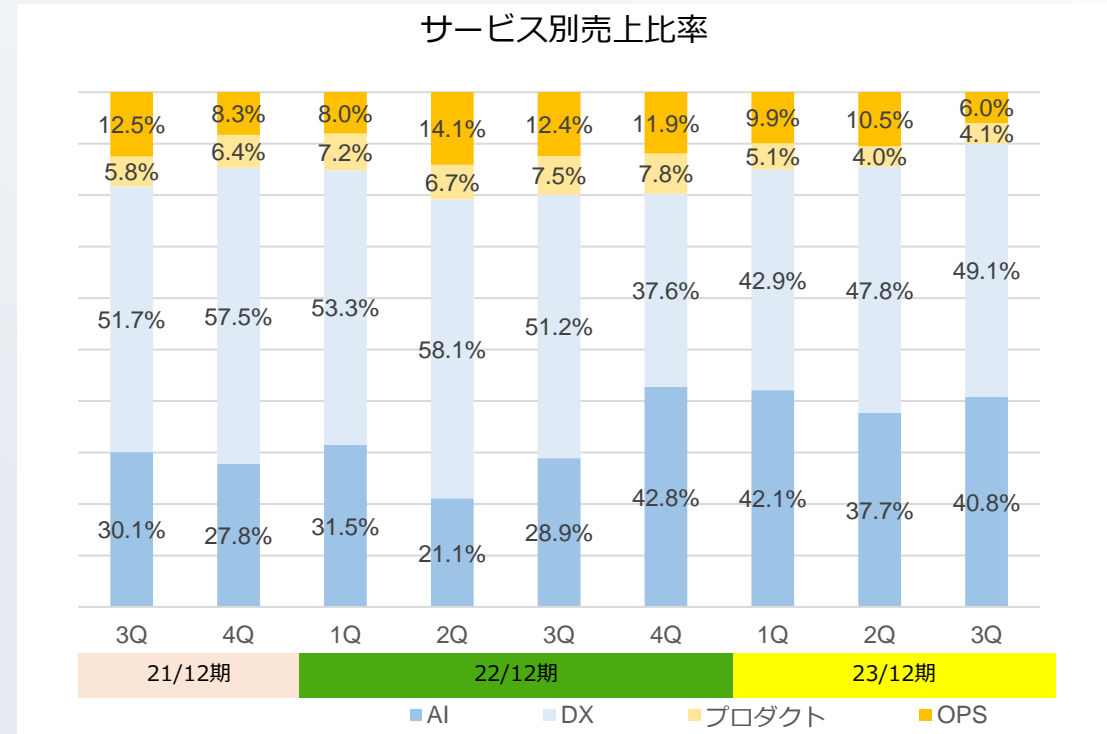
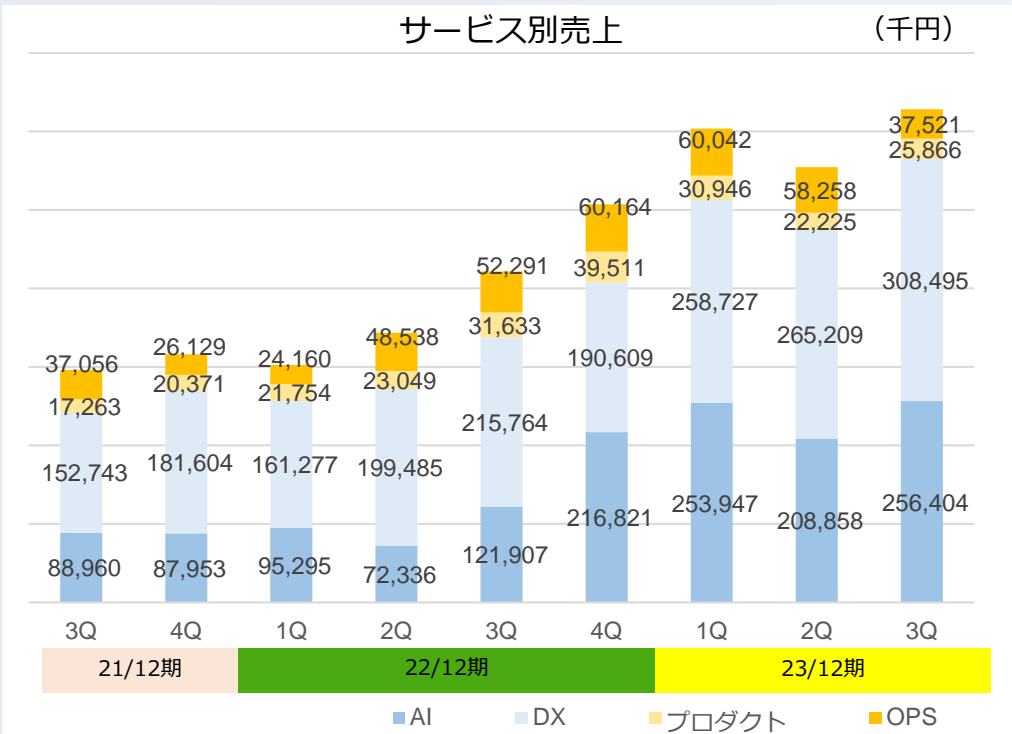
- 営業外収益：第2四半期と同様、助成金/補助金などにより118万円程度の収入が発生

《その他》

- 採用：第3四半期はグループ会社全体で採用21名、退職者2名の純増19名
 - ➔ 従業員数（2023年9月末時点）：167名 ※ 契約社員3名を含む
 - ➔ 2023年度の年間採用計画：純増43名に対して、**純増54名を達成**

▶ 売上の推移

第3四半期の売上高は6.28億で**過去最高を更新**、その中でDX区分は3四半期連続、AI区分は2四半期ぶりに**過去最高を更新**。昨年から続く大型案件が収束フェーズへ迎えている中、生成AI案件やエッジAI案件が売上を支えた。



《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）前年同四半期比 75.5%、前期比（QoQ）78.8%》

OPS：前年同四半期比 71.8% / 前期比(QoQ) 64.4%：WEBシステムの保守案件を中心に案件整理を実施した影響で売上が減少

プロダクト：前年同四半期比 81.8% / 前期比(QoQ) 116.4%：PowerPlatform内製化支援サービスに加えて、生成AI案件のライセンスも計上を開始

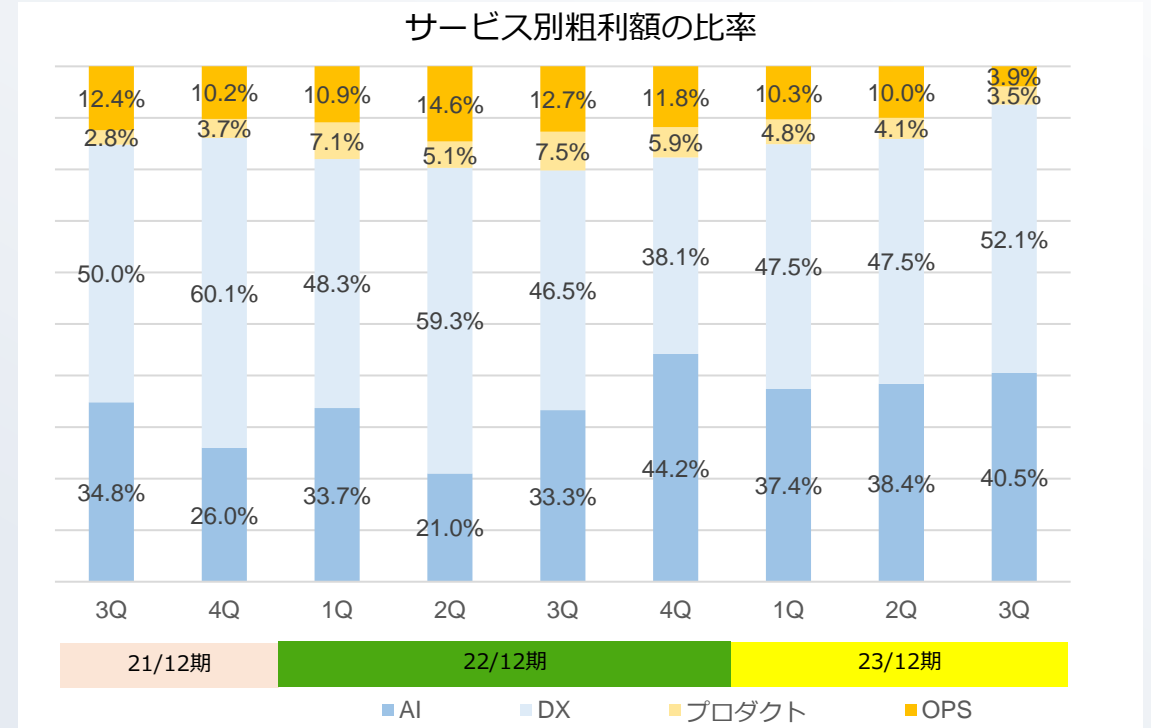
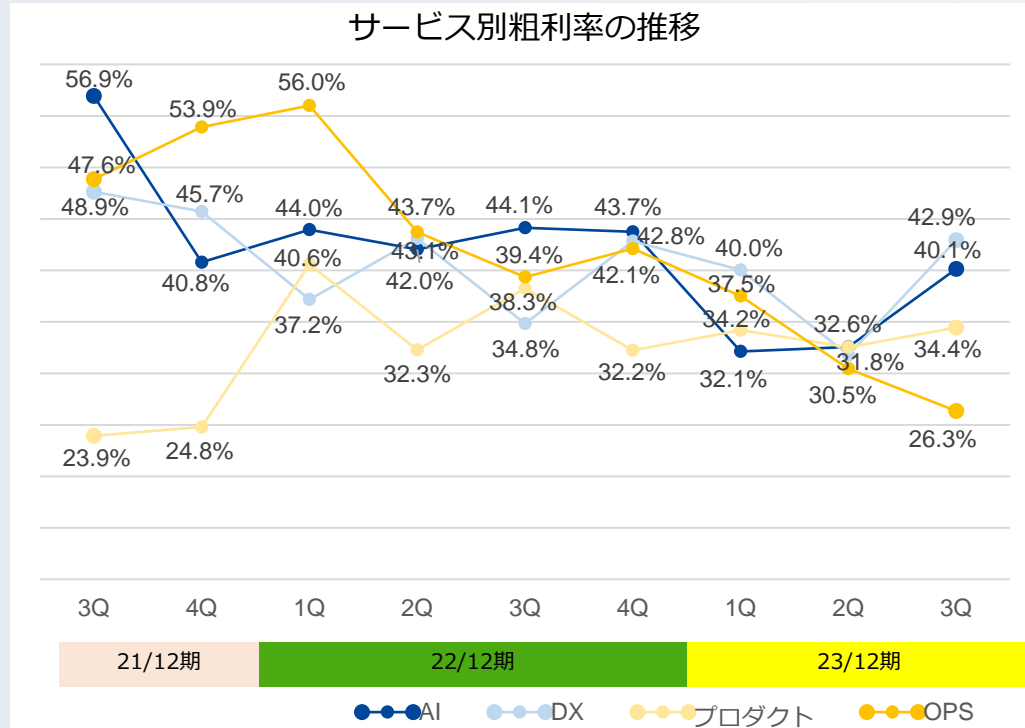
《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）前年同四半期比 167.3%、前期比（QoQ）119.2%》

AI：前年同四半期比 210.3% / 前期比(QoQ) 122.8%：昨年から続いた大型案件が収束する一方、新規の中・大型案件が順次スタート

DX：前年同四半期比 143.0% / 前期比(QoQ) 116.3%：Azureのクラウド案件やコンサル案件を実施するなか、大型案件が第3四半期で無事検収を迎えた

▶ 粗利率の推移

売上の90%を占めるフロー型ビジネスで大型案件を中心に粗利率を改善して、全体粗利率は40.5%に上昇。



《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》

OPS：以前からのWEBシステム保守案件を整理する際に発生した引き継ぎコストによる影響（前期30.5% → 26.3%：-4.2Point）

プロダクト：生成AI案件のライセンスモデルが増加中で粗利率の改善に寄与した（前期32.6% → 34.4%：+1.8Point）

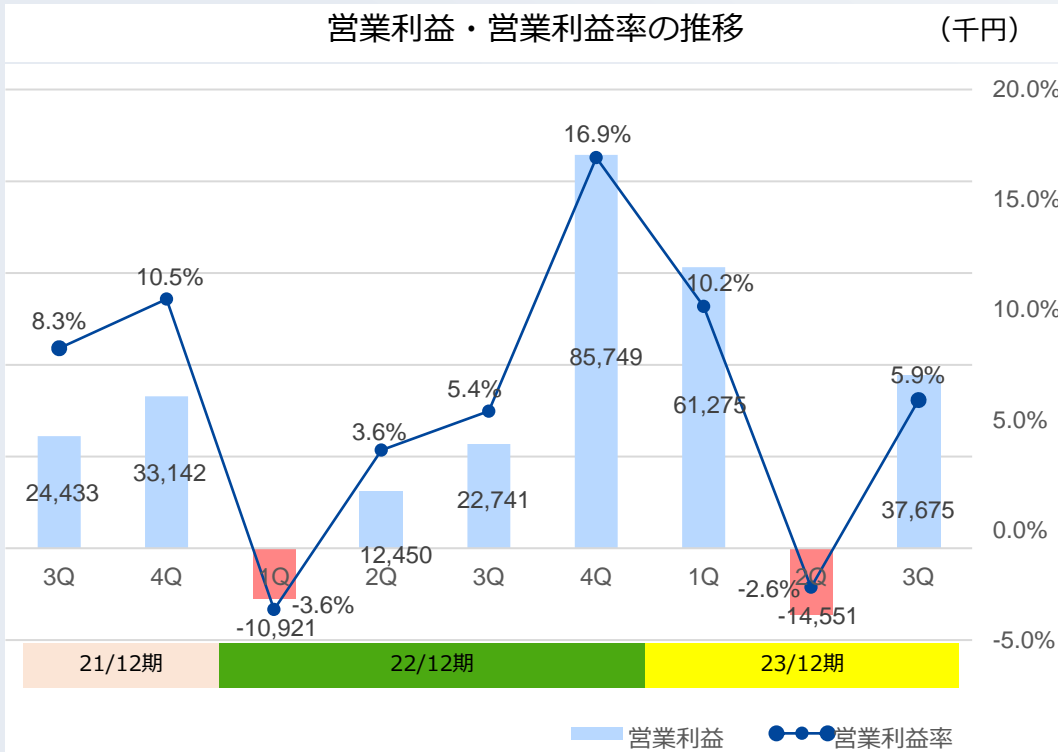
《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》

AI：大型案件が終盤を迎えパートナー比率も低下したことで、粗利率が上昇（前期32.6% → 40.1%：+7.5Point）

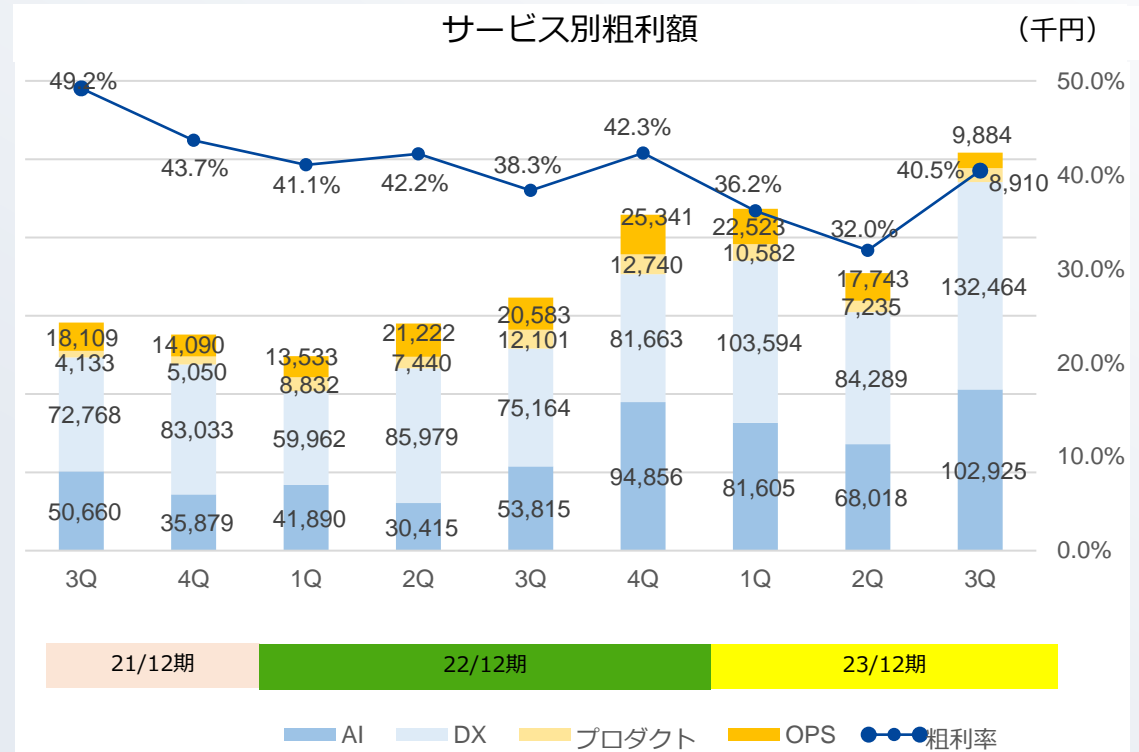
DX：大型案件（工事進行基準）が検収を迎えて、売上・粗利に大きく貢献した結果、粗利率が大きく上昇（前期31.8% → 42.9%：+11.1Point）

▶ 営業利益・サービス別粗利額の推移

営業利益率・粗利率ともに、売上拡大に伴ってパートナー比率を上げたことと、エンジニア単価の高騰が粗利率の低下要因となっていたが、第2四半期から取り組んでいる①パートナー入れ替え、②売上単価の見直し、③社員の配置転換などの成果によって、粗利額は2.54億円となり**過去最高を更新**。



・販管費（7ページ参照）の増加はあったものの、パートナー推進、生産部サポート部門などの強化により仕組み化、効率化が推進されて営業利益率の改善に繋がった。

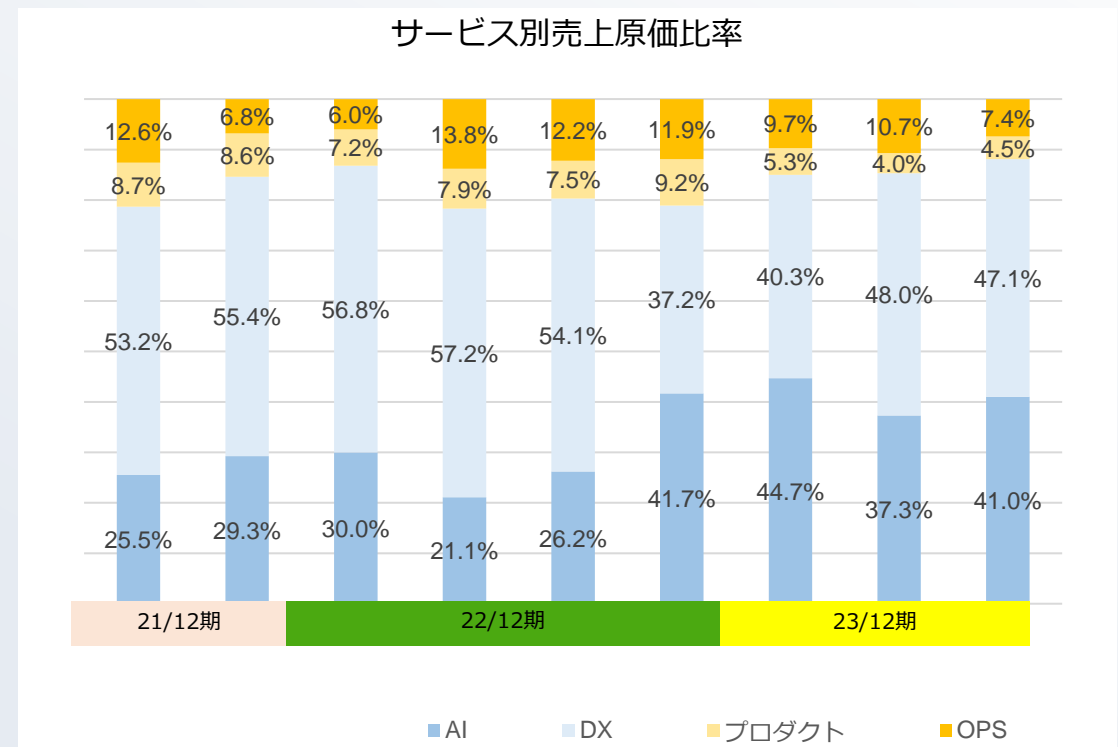
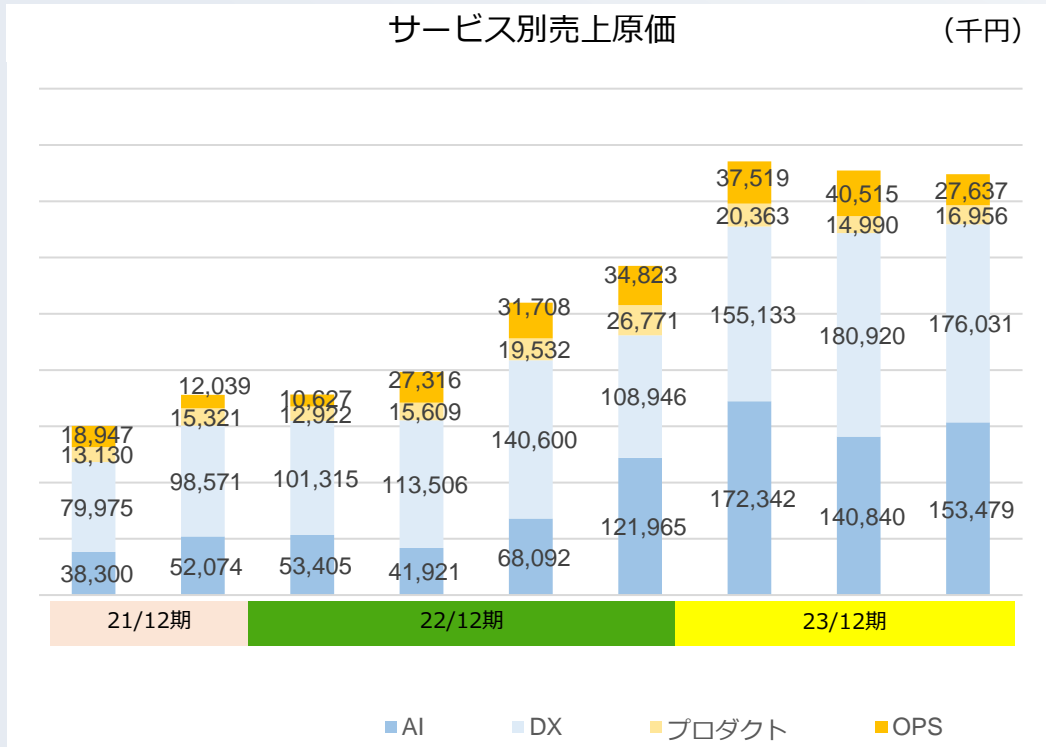


《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）
粗利額：前年同四半期比 57.5%、前期比（QoQ）75.2%》

《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）
粗利額：前年同四半期比 182.5%、前期比（QoQ）154.5%》

▶ 売上原価の推移

売上原価の低減施策によって、売上が過去最高を記録する一方で生産原価の伸びを抑えることに成功。
 (前年同四半期比 143.9%、前期比 (QoQ) 99.2%)

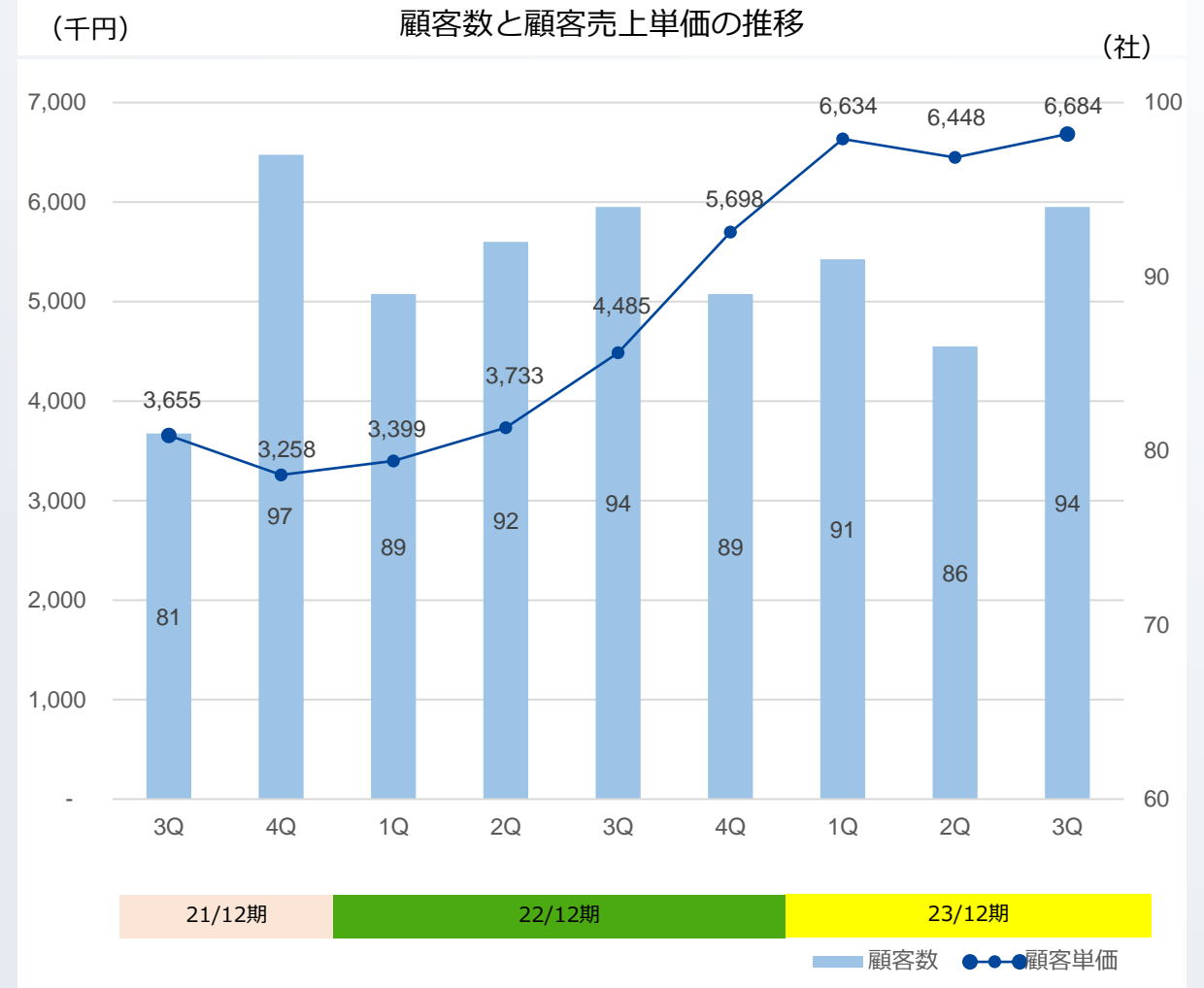
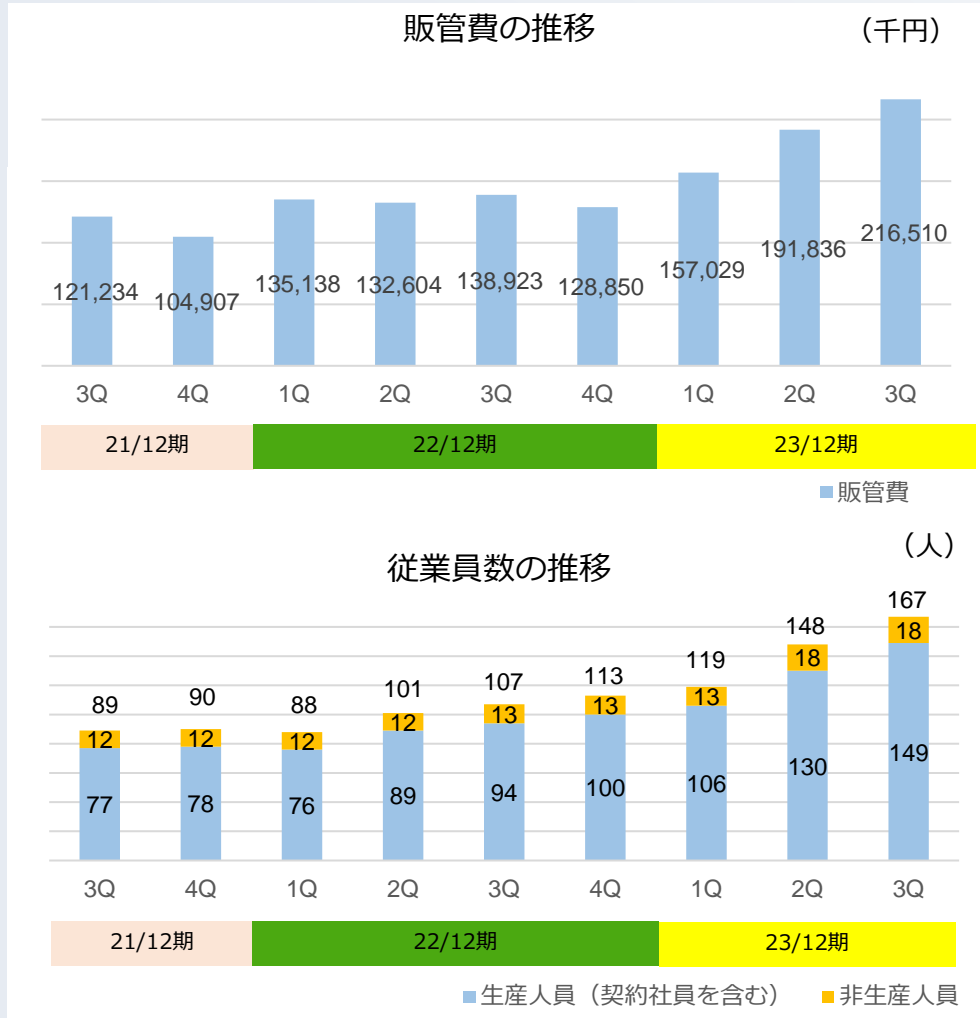


《ストック型ビジネス (サービス区分: OPS、プロダクト) 売上原価: 前年同四半期比 87.0%、前期比 (QoQ) 80.3%》
 OPSの既存WEB保守案件を中心とした案件整理により、ストック型ビジネスは売上の減少に併せて売上原価も減少。

《フロー型ビジネス (サービス区分: AI、DX) 売上原価: 前年同四半期比 157.9%、前期比 (QoQ) 102.4%》
 フロー型ビジネスが今年度からパートナー活用が増加しており、第2四半期以降売上原価を抑える改善を実施。売上の伸びに対して、売上原価の伸びを抑えることに成功。

▶ 販管費・従業員数・顧客数・顧客単価の推移

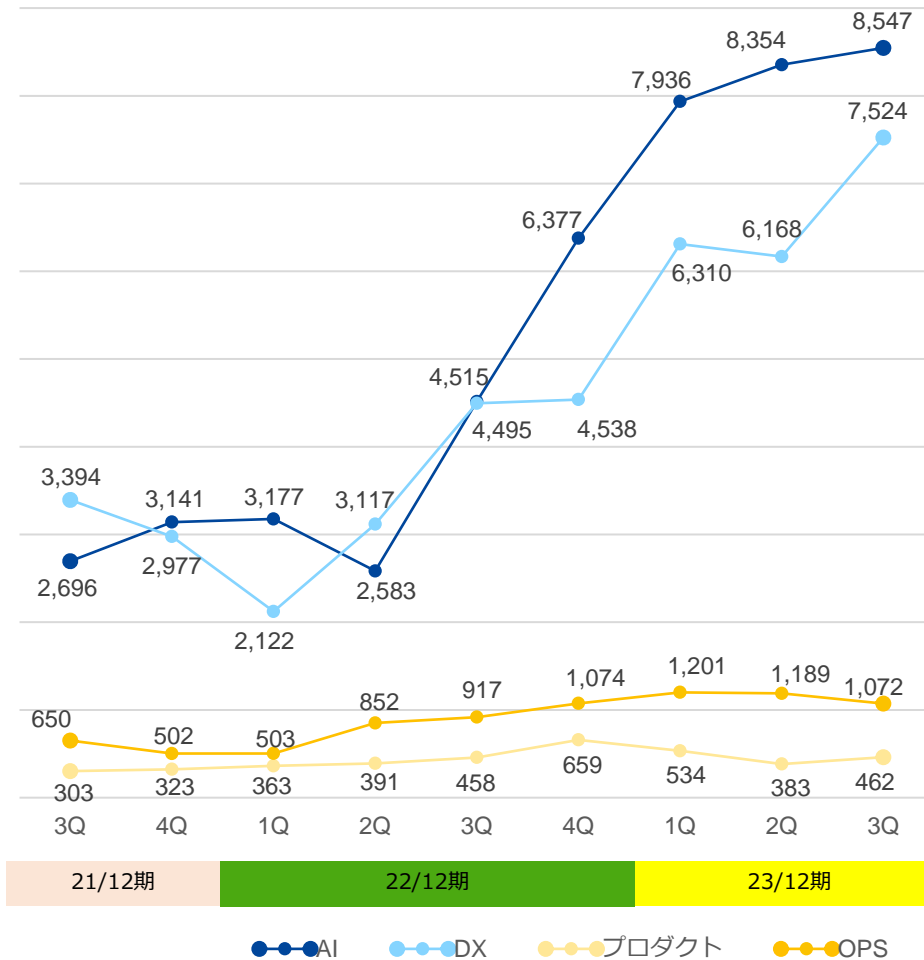
販管費は、従業員数の拡大に伴う人件費、人材募集費に加えて、パートナー推進・生産部サポート部門を強化したことによって増加となった。生成AI案件の新規顧客獲得によって、顧客数は増加、顧客売上単価は**過去最高を更新**。



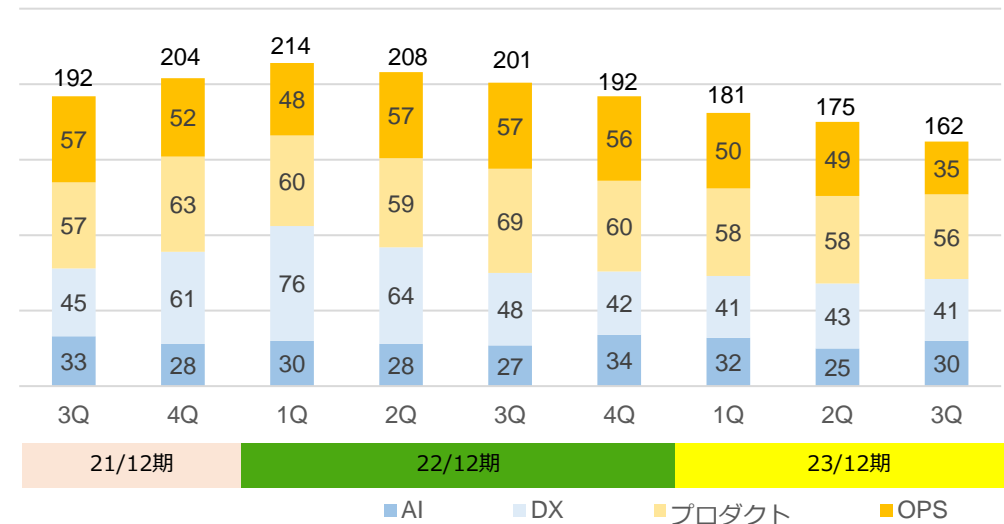
▶ サービス別1案件あたりの売上単価・実施案件数・商流状況

AI、DX案件とも、アライアンス戦略による顧客層のエンタープライズ化の影響で1案件あたりの売上単価がさらに上昇。実施案件数では、複数の小型OPS案件を戦略的に撤退することでプロジェクトマネージャーの最適化を実施中。

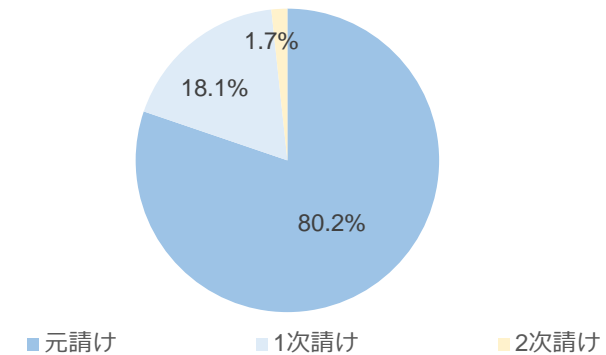
サービス別1案件あたりの売上単価 (千円)



サービス別実施案件数



実施案件の商流状況 (2023年度累積)



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

■ サービス関係

- ✓ 「Azure OpenAI Service × 音声」による企業向けGPTサービスラインナップについて
- ✓ 「Azure OpenAI Service」利用企業向けにLLM技術のナレッジシェアと伴走支援体制を構築する「プロンプトエンジニアリングラボ」サービス開始
- ✓ 「Azure OpenAI Service」を独自データ学習させる為の生成 AI 活用プラットフォーム「SyncLect Generative AI」サービス開始

■ 協業関係

- ✓ ヴィレッジヴァンガードコーポレーションと協業を強化、ソニー「AITRIOS」とマイクロソフトの「Microsoft Azure」を活用したデジタルサイネージの実証実験開始
- ✓ 株式会社マネジメントソリューションズと協業開始。Azure OpenAI Service活用と組織浸透を包括的に伴走支援する「生成AIプロジェクトラボ」を提供

■ その他

- ✓ シブヤ・スマートシティ推進機構に入会しました
- ✓ 「Azure OpenAI Service リファレンスアーキテクチャ」の賛同パートナーに認定されました

▶ 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、6月に設立したDATA IMPACT JOINT STOCK COMPANY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2Qと23/12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
 - 22/12期3Q（1Q及び2Qを含めた累計数字）と23/12期3Q（1Q及び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
 - 22/12期3Qと23/12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。