

2023年12月期 通期 決算説明資料

株式会社ヘッドウォータース

2024年2月27日

証券コード 4011

目次

01 — ヘッドウォーターズとは

- ・ 過去
- ・ 現在
- ・ 未来

02 — 2023年度の振り返り

- ・ 前進したこと
- ・ 目論み通りいかなかったこと

03 — 2024年業績予測

04 — 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



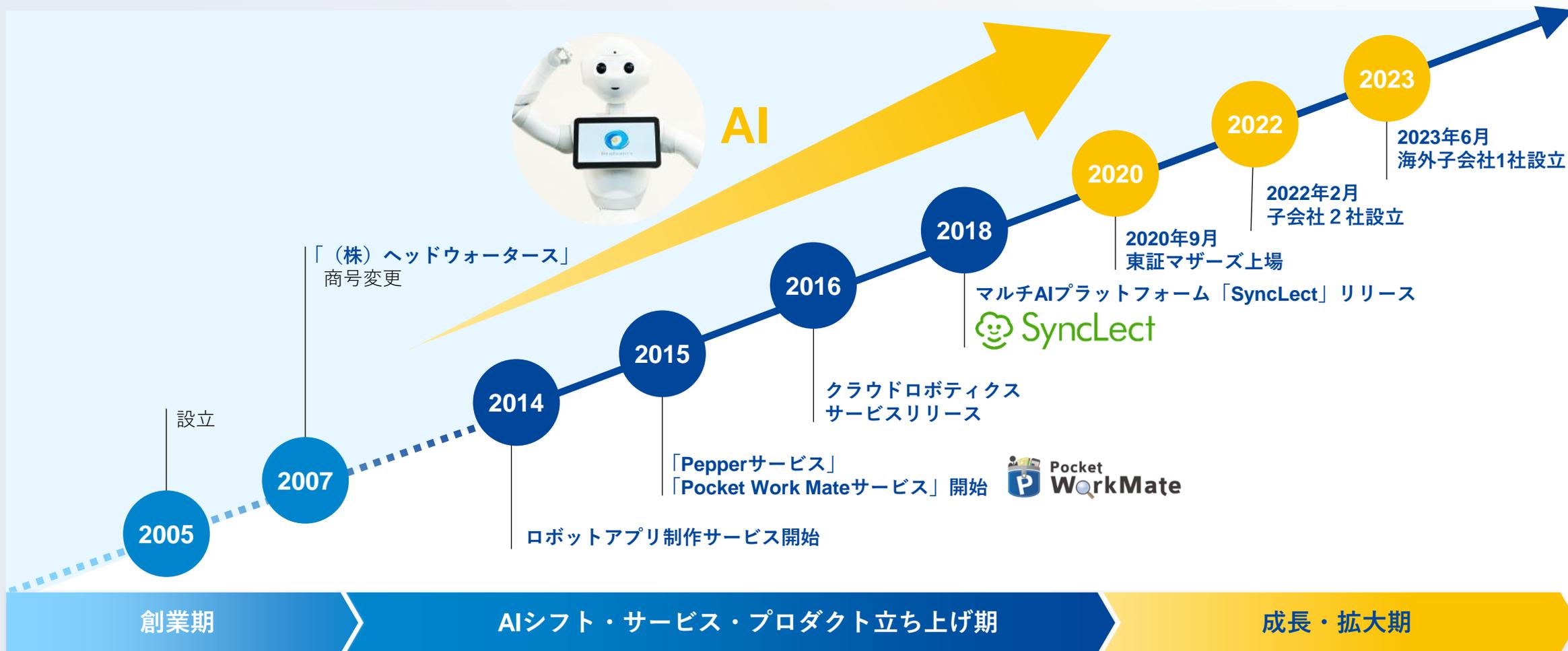
商号	株式会社ヘッドウォータース
設立	2005年11月
代表者	代表取締役 篠田 庸介
本社所在地	東京都新宿区西新宿6丁目5番1号 新宿アイランドタワー4階
資本金	369,023千円
従業員数	166名（契約社員含む）※ 2023年12月末時点

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 + 働き方改革法による2024年問題によりDX・AI活用のニーズは急拡大。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



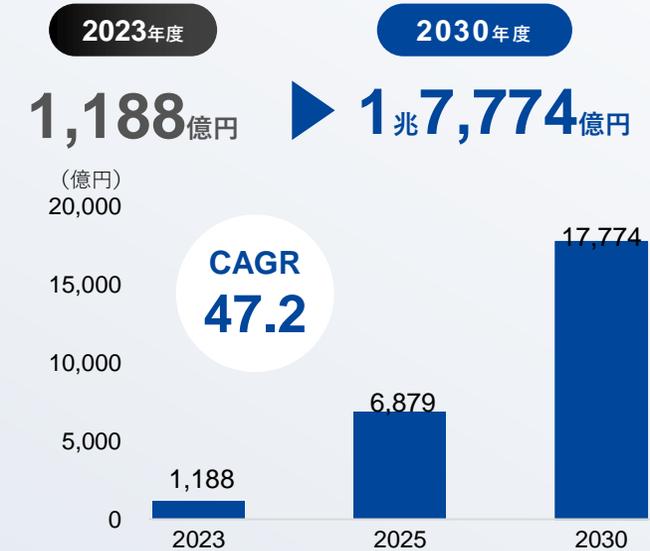
業界別DX市場 内訳	CAGR
製造DX市場	11.2
流通/小売DX市場	16.8
交通/運輸DX市場	13.5
不動産DX市場	12.4
自治体DX市場	19.0

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

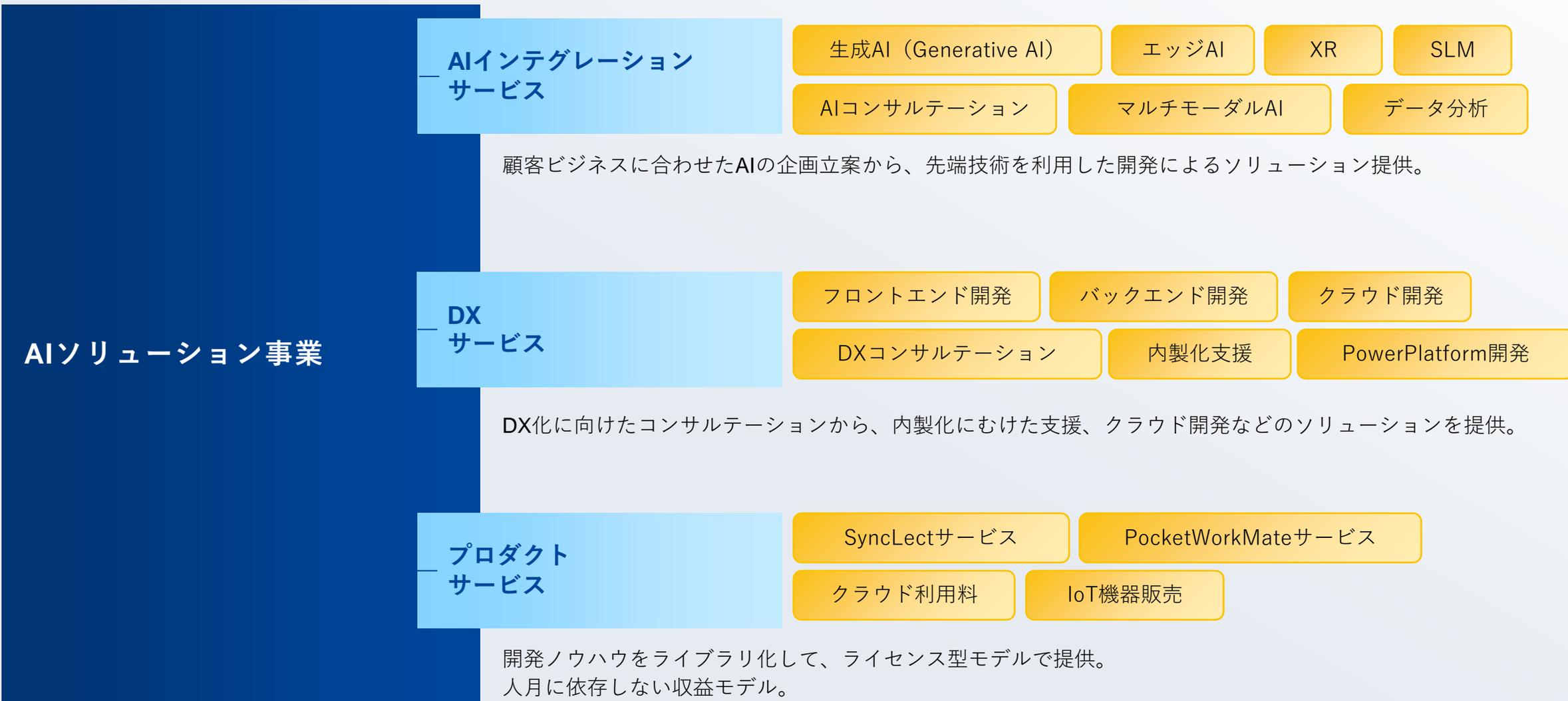
生成AI国内市場



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...

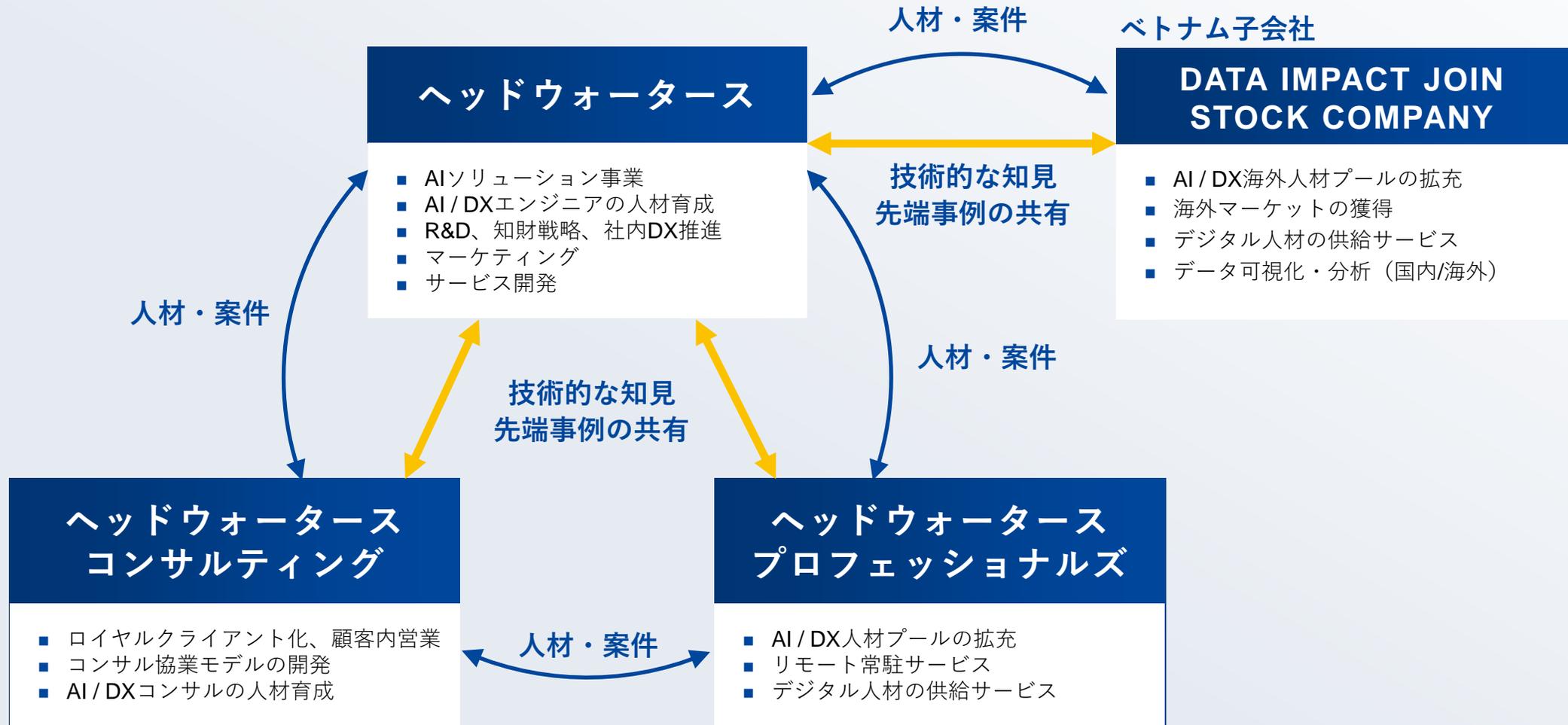
お客様とコミュニケーションを重ね、「**一気通貫**」で実用性の高いシステムを提供

— 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

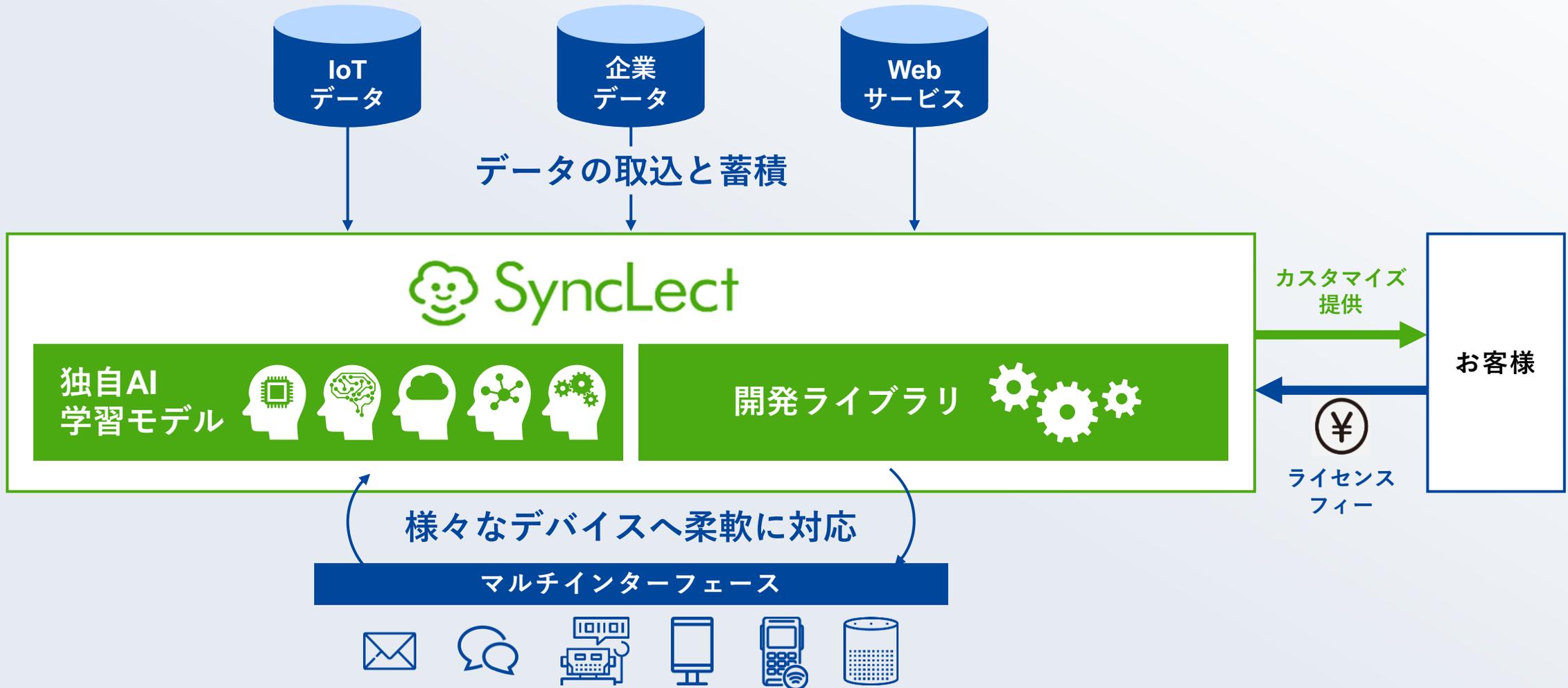



▶ 各グループ会社の役割



▶ 「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

- 大阪府スマートシニアライフ
- 熊本県（崇城大学×AITRIOS）
- 経済産業省 オンライン申請システム
- 地域災害予測ソリューション

通信

- 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

スマートファクトリー

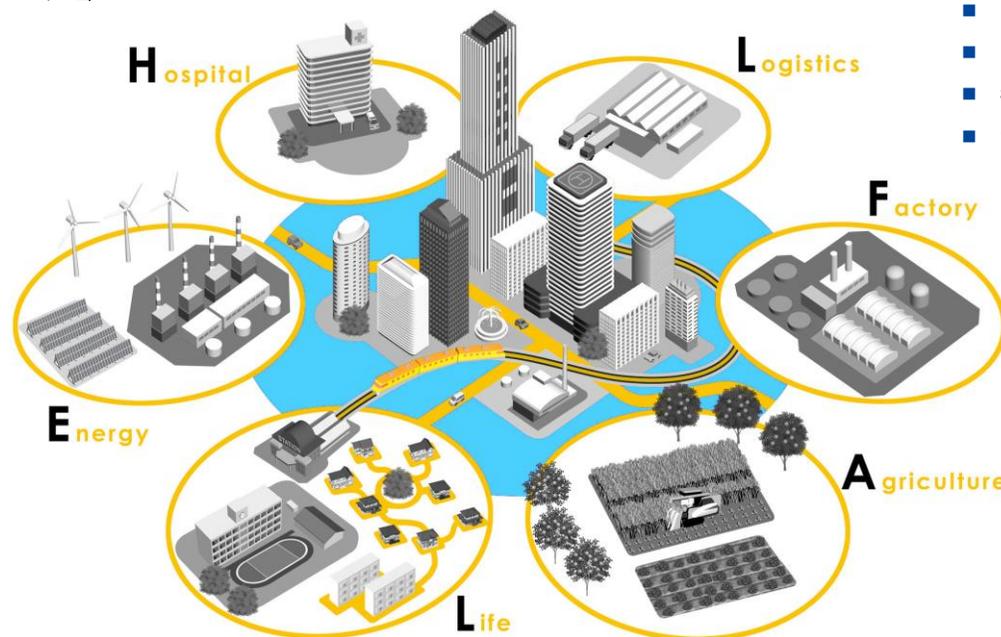
- リモートロボットシステム
- モビリティ向け画像解析
- スマートグラス
- 5Gソリューション
- 外観検査の自動化や精度向上

スマートストア

- 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

スマートビルディング

- ライフサイクルOS
- トイレ忘れ物検知
- 混雑可視化サービス
- デジタルツイン



AIの社会実装 Society5.0の実現へ

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 — 2023年度の振り返り

- 前進したこと
- 目論み通りいかなかったこと



2023年12月期 通期 決算概要 (連結)

(千円)

(千円)

	22/12期 通期 実績		23/12期 通期 実績			
		構成比 (%)		構成比 (%)	前年同期比 (%)	年間予算達成率 (%)
売上高	1,574,596	100.0	2,315,088	100.0	147.0	99.7
AI	506,359	32.1	950,620	41.1	187.7	101.6
DX	767,135	48.7	1,066,178	46.1	139.0	101.5
プロダクト	115,947	7.3	108,707	4.7	93.8	91.2
OPS	185,153	11.7	189,581	8.2	102.4	87.5
営業利益	110,019	6.9	94,861	4.1	86.2	78.8
経常利益	106,916	6.7	98,300	4.2	91.9	78.6
当期純利益	75,143	4.7	71,229	3.1	94.8	82.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	—	—	70,683	3.1	—	—
1株当たり当期純利益	40円13銭		37円70銭			

売上高

2,315,088 千円

- 前年同期比 147.0%
- 年間予算達成率 99.7%

過去最高額

《2023年12月期重点指標》 売上高、人材採用

《前進したこと》

- 重点指標の1つに挙げた売上高は、**前年同期比 (YoY) 147.0%**を達成して、**過去最高を5年連続更新**
- アライアンス戦略が堅調に推移したことで、ロイヤルクライアント化が進行
→ 顧客層の変化が売上単価の押し上げに繋がる
- 第1～第3四半期に行われたAI、DX双方の大型案件が売上を牽引し、11月に上方修正を実施
- 第4四半期は、生成AI案件の業務利用に向けた実証実験フェーズが多く引き合いは非常に強い状況
2024年度以降、大手企業の予算確保が進み本格導入へ向けた動きに対応するため、生成AI案件を優先して積極的に人材を投入

《目論見通りいかなかったこと》

- 第2四半期の不採算案件により営業の機会損失が発生
→ 売上を伸ばすチャンスはまだあった

▶ 決算サマリー

営業利益

94,861 千円

- 前年同期比 86.2%
- 年間予算達成率 78.8%

経常利益

98,300 千円

- 前年同期比 91.9%
- 年間予算達成率 78.6%



《前進したこと》

- 粗利額は**過去最高を2年連続更新**
→粗利額：8.55億円、前年同期比（YoY）132.4%

過去最高額

《目論見通りいかなかったこと》

- 第2四半期に**1,455万円**の営業損失が発生
- 売上原価が売上高の伸び率よりも大きくなり、利益率の低下となった
→ 売上原価：14.60億円、前年同期比（YoY）**157.1%**
→ パートナー単価の高騰とパートナー比率の上昇、生成AI案件に対する人材投入が影響

人材採用

《前進したこと》

- 採用は順調に進み、従業員数も過去最高を更新
 - 従業員数（2023年12月末時点）：**166名** ※ 契約社員1名を含む
 - グループ会社全体で**純増53名**（前年度は純増23名）
- バックオフィス、ミドルオフィスの強化
 - 人事Grやパートナー推進、サポートチームなど体制強化中



その他

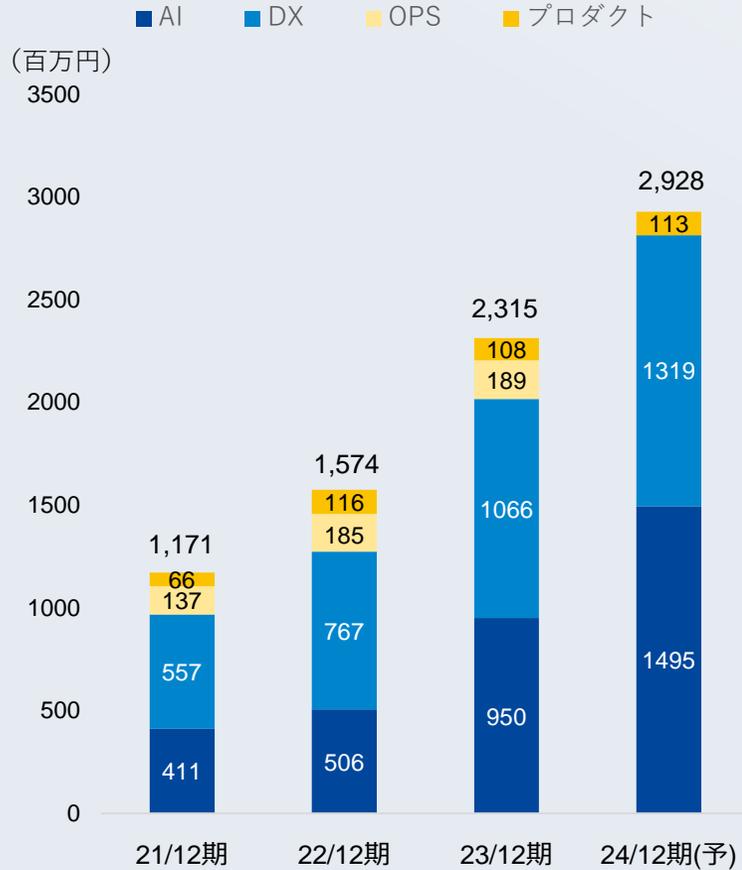
《前進したこと》

- 譲渡制限付株式報酬制度を導入
- 6月に海外子会社DATA IMPACT JOINT STOCK COMPANYを設立
 - Kaggleコンペでメダルを受賞
 - データ分析案件を始め、多くのAI案件で活躍中
- 6月末に株式分割を実施
 - 流動性の確保と投資家層の拡大を目的に実施



経営指標 1

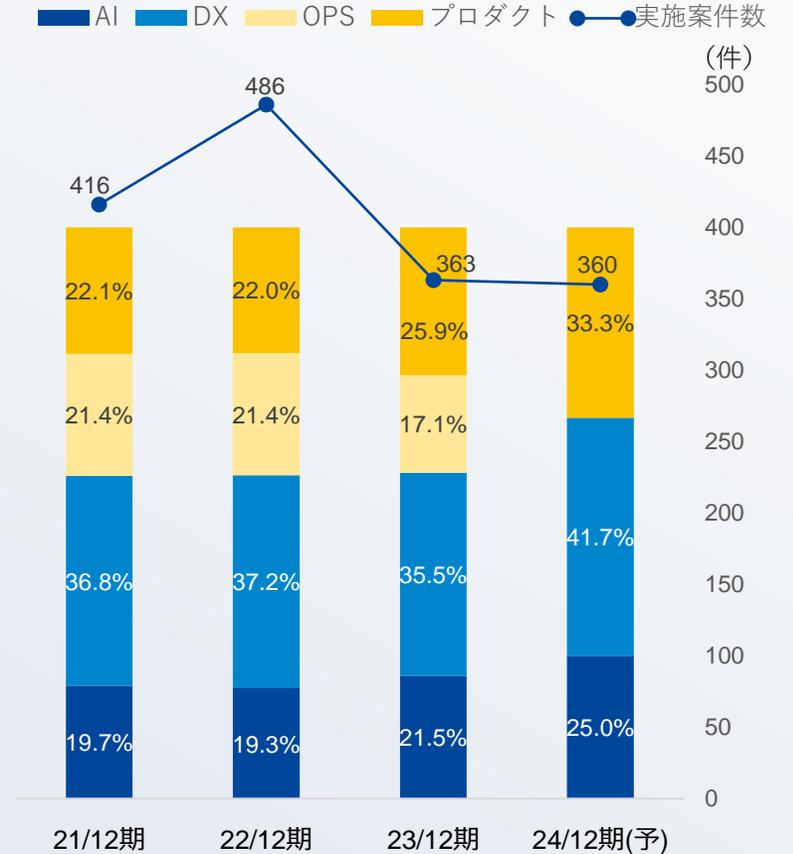
サービス別売上高



アライアンス戦略関連売上高



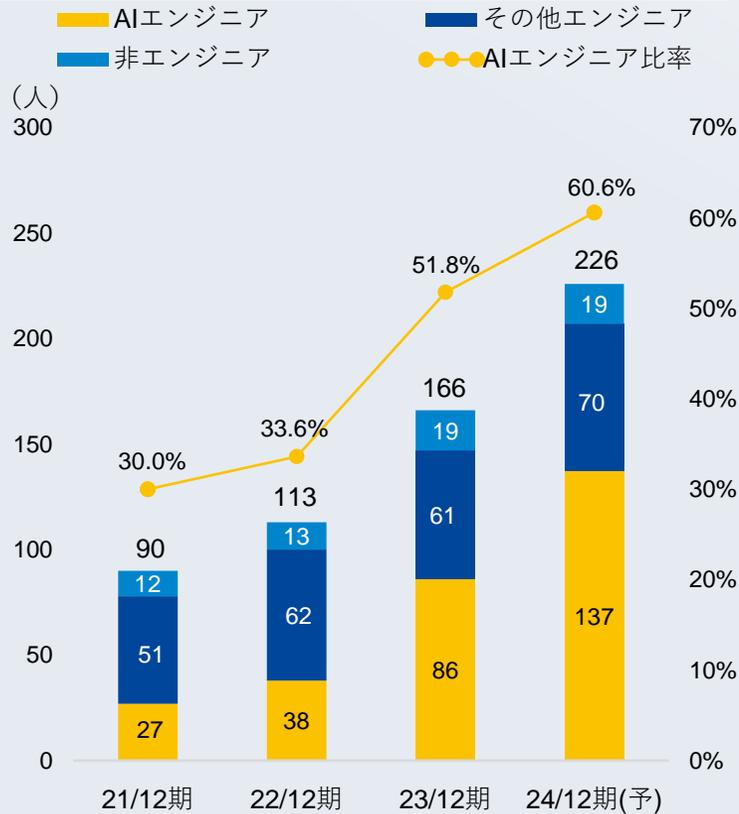
実施案件数とサービス別案件比率



※ 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。

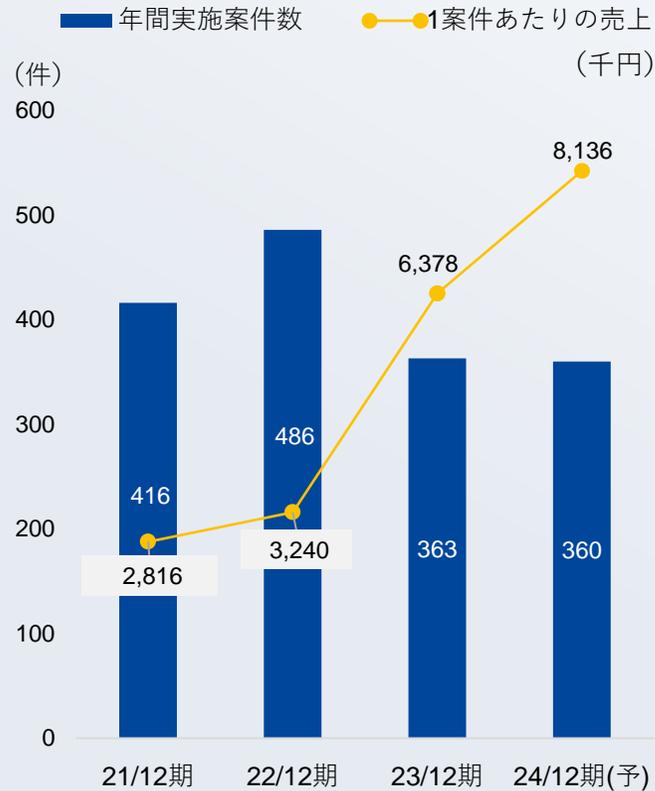
▶ 経営指標 2

従業員 & AIエンジニアの推移



※ 従業員には契約社員を含んでいます。

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

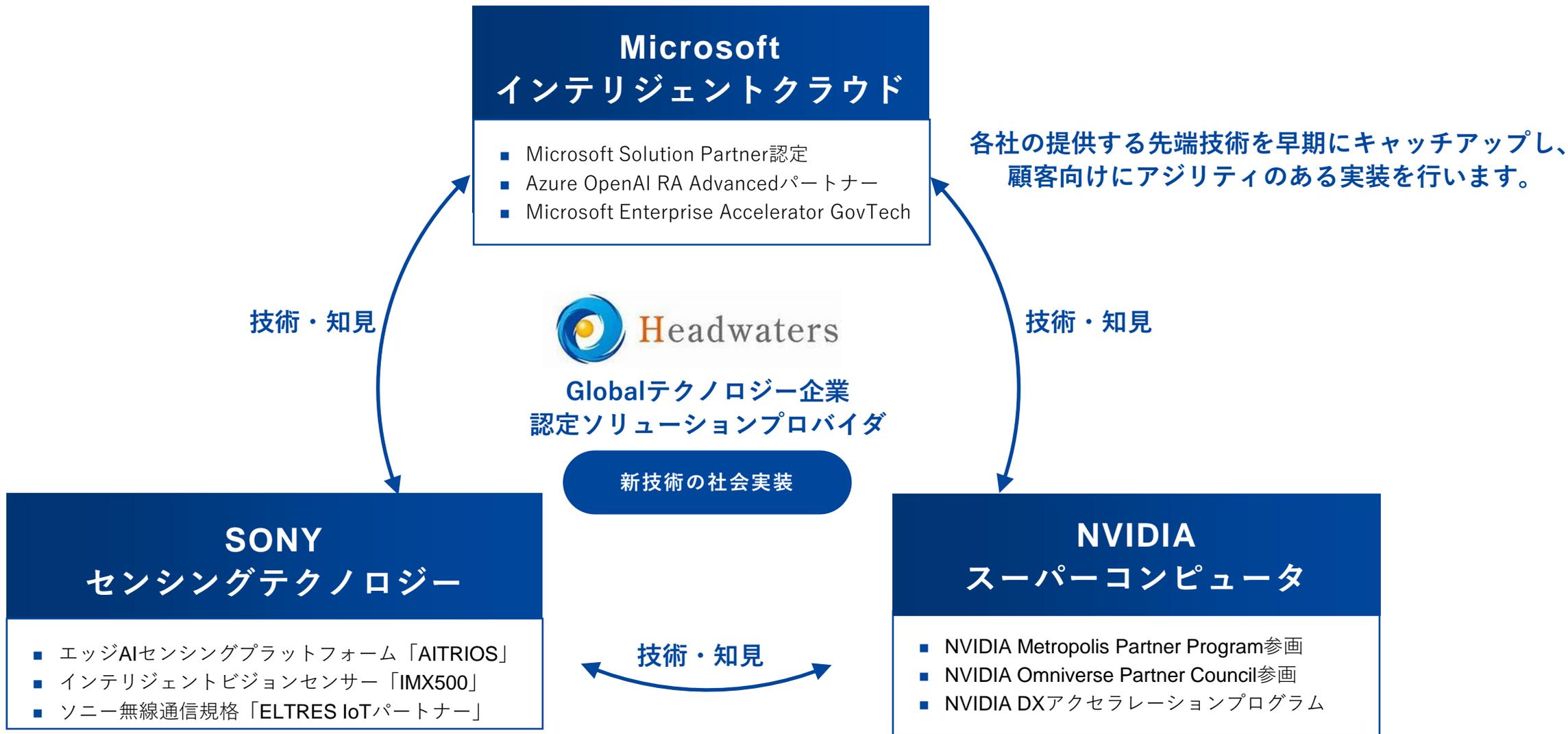
ストック売上の向上

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。

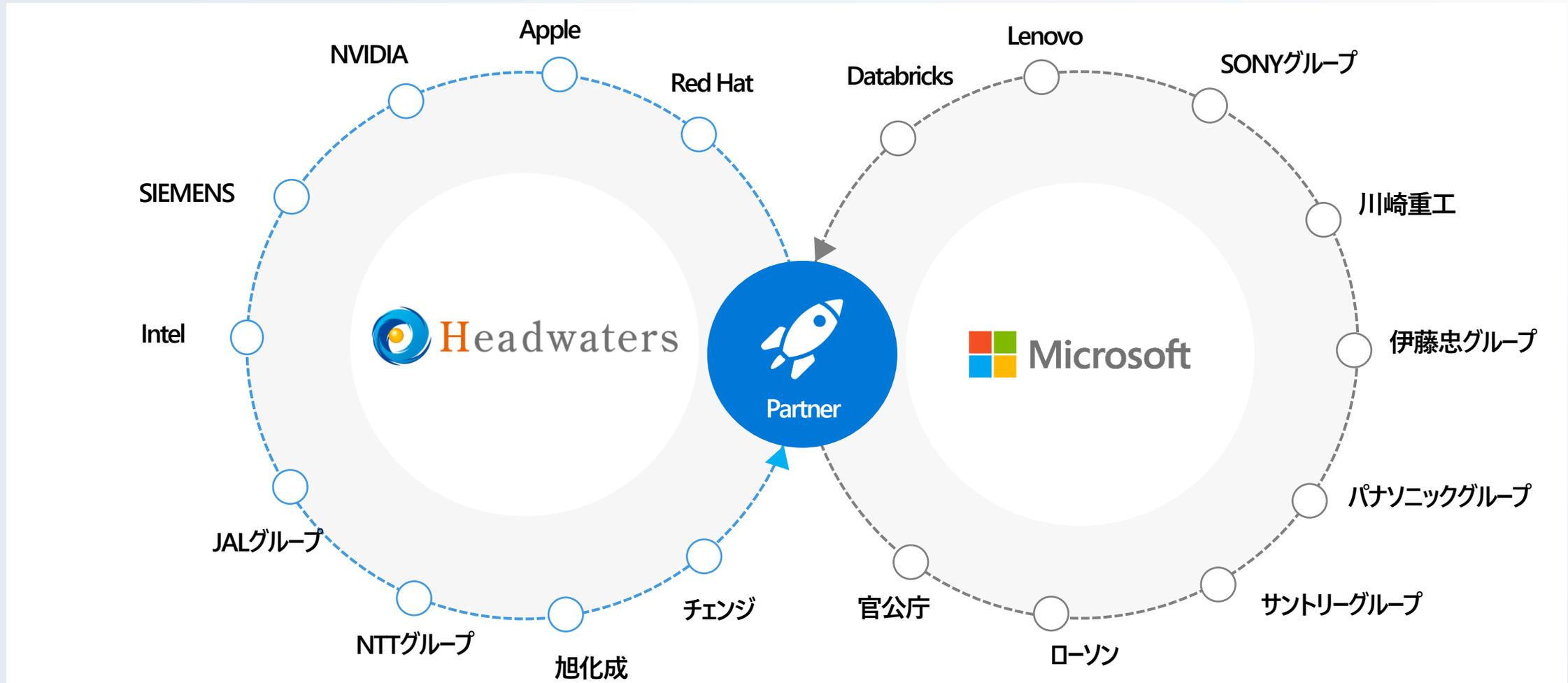
(参照：経営指標)
サービス別売上高

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

- ・ソニー株式会社
- ・ソニーセミコンダクタソリューションズ株式会社★
- ・ソニーセミコンダクタマニュファクチャリング株式会社★
- ・パナソニックAP空調・冷設機器株式会社
- ・YKK株式会社★
- ・ローム株式会社
- ・旭化成株式会社★
- ・ライオン株式会社★
- ・富士フイルムホールディングス株式会社★
- ・日立建機株式会社★
- ・新明和工業株式会社★

商社・交通

- ・伊藤忠商事株式会社★
- ・豊田通商株式会社★
- ・日本航空株式会社

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
- ・ソフトバンクロボティクス株式会社

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
- ・日清製粉株式会社

メディア・教育・エンタメ

- ・株式会社ベネッセコーポレーション★
- ・株式会社NHKテクノロジーズ★
- ・エイベックス・エンタテインメント株式会社★

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

通信・コミュニケーション

- ・Apple Inc. ★
- ・東日本電信電話株式会社★
- ・株式会社NTTデータ
- ・ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社

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
- ・東京海上ディーアール株式会社
- ・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 — 2024年度業績予測

(千円)

	23/12期累計 実績	
		構成比 (%)
売上高	2,315,088	100.0
AI	950,620	41.1
DX	1,066,178	46.1
プロダクト	108,707	4.7
OPS	189,581	8.2
営業利益	94,861	4.1
経常利益	98,300	4.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	71,229	3.1
1株当たり当期純利益	37円70銭	

(千円)

	24/12期累計（連結） 予想		
		構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	2,928,807	100.0	126.5
AI	1,495,449	51.1	157.3
DX	1,319,720	45.1	123.8
プロダクト	113,638	3.9	104.5
OPS	—	—	—
営業利益	226,025	7.7	238.3
経常利益	229,085	7.8	233.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	156,778	5.4	221.8
1株当たり当期純利益	83円34銭		

04 具体的な課題と戦略

売上向上

- ロイヤルクライアントの計画的な獲得
 - ▶ コンサルチームの強化によってワンストップの強みを活かす
 - ▶ アライアンスの強化

利益率向上

- ライセンスモデルをはじめとするストックビジネスの強化
- 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中

収益の安定化

- ラボ契約によるチーム開発によって継続的な契約形態（リカーリングビジネス）を増やす
- スtockビジネスの売上比率向上
 - ▶ フロー型のAI、DX案件から確実にOPS、プロダクトへの積み上げを行う

人材確保

- 人材採用は、子会社3社を含め継続的に実施
 - ▶ 教育、従業員エンゲージメントの向上に向けた社内制度の充実
 - ▶ M&Aによる人材確保

社員待遇の向上

- 技術スキルの幅広いエンジニアが在籍
 - ▶ 子会社化によって職種に合わせた給与体系の見直しへ
 - ▶ 福利厚生の実施（譲渡制限付株式、各種手当等）

企業がChatGPTを活用する際の課題点

企業利用に特化した場合

- セキュリティ面が不安
- 最新情報に疎い
(ChatGPTが学習しているコンテンツは1年前まで)
- プロンプトの共通化や管理が整っていない
- ChatGPT APIを利用する場合、文字数制限がある
- 企業内ナレッジ（ExcelやWord、PDFなどのファイル）のドキュメント参照ができない
- 企業特有の公開情報をURLベースで学習してほしい
- 日本語だとGPT学習精度が落ちてしまう

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

SyncLect Generative AIとは

- GPTの更なる活用に向けた便利な機能群
- 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





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。

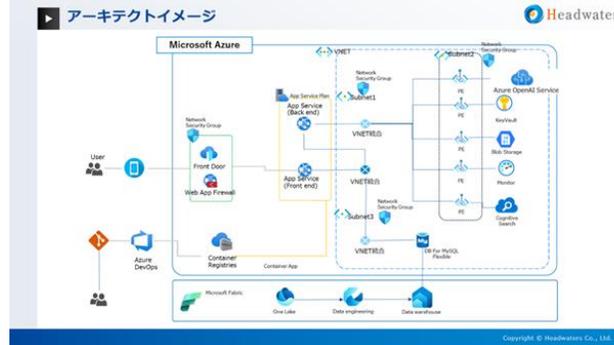
バーチャルオフィスとは？

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

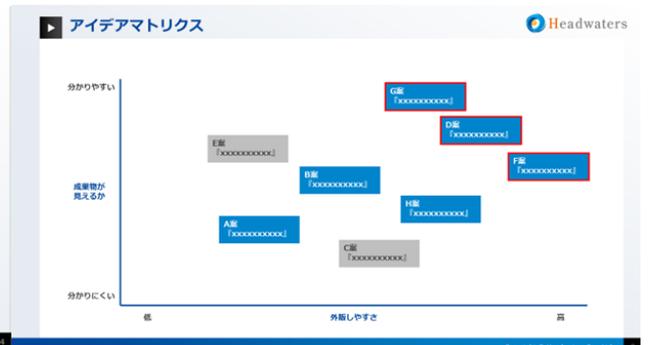
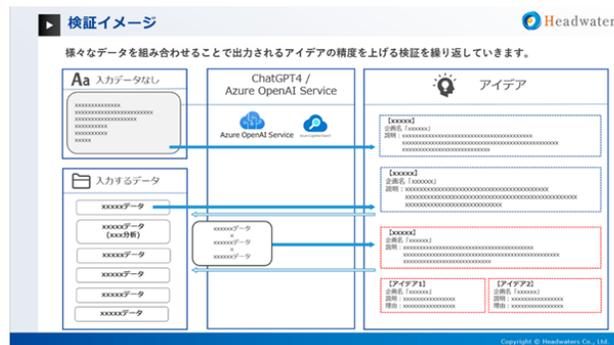


12/13 Ignite Japanでも登壇しました。



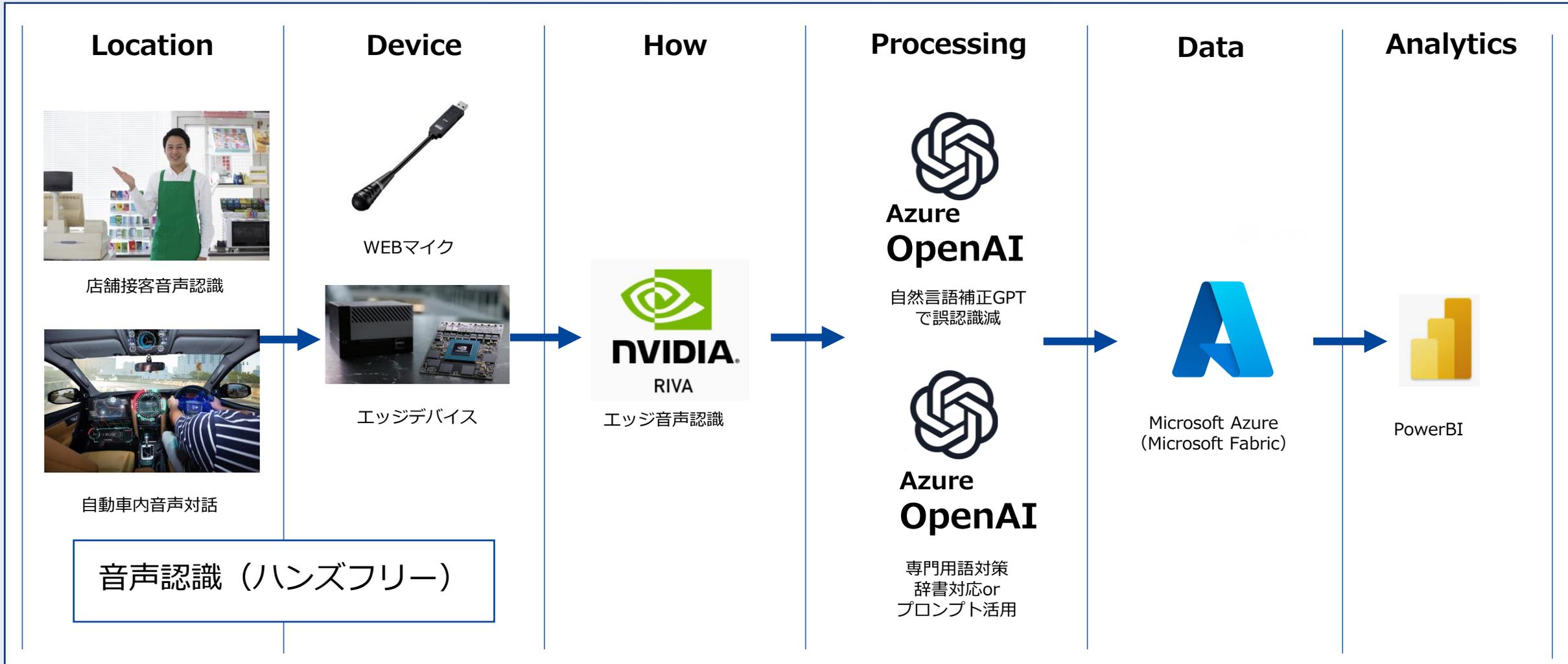
プロジェクトキャンパス

1. 目的・目標		10. 基盤的・顕微鏡的な効果	
2. 前提条件		3. 予想の利便性	
3. 予想の利便性		4. 成功の指標	
4. 成功の指標		5. 期待される効果	
5. 期待される効果		6. 基盤的・顕微鏡的な効果	
6. 基盤的・顕微鏡的な効果		7. 最終システム	
7. 最終システム		8. 運用・メンテナンス	
8. 運用・メンテナンス		9. その他	



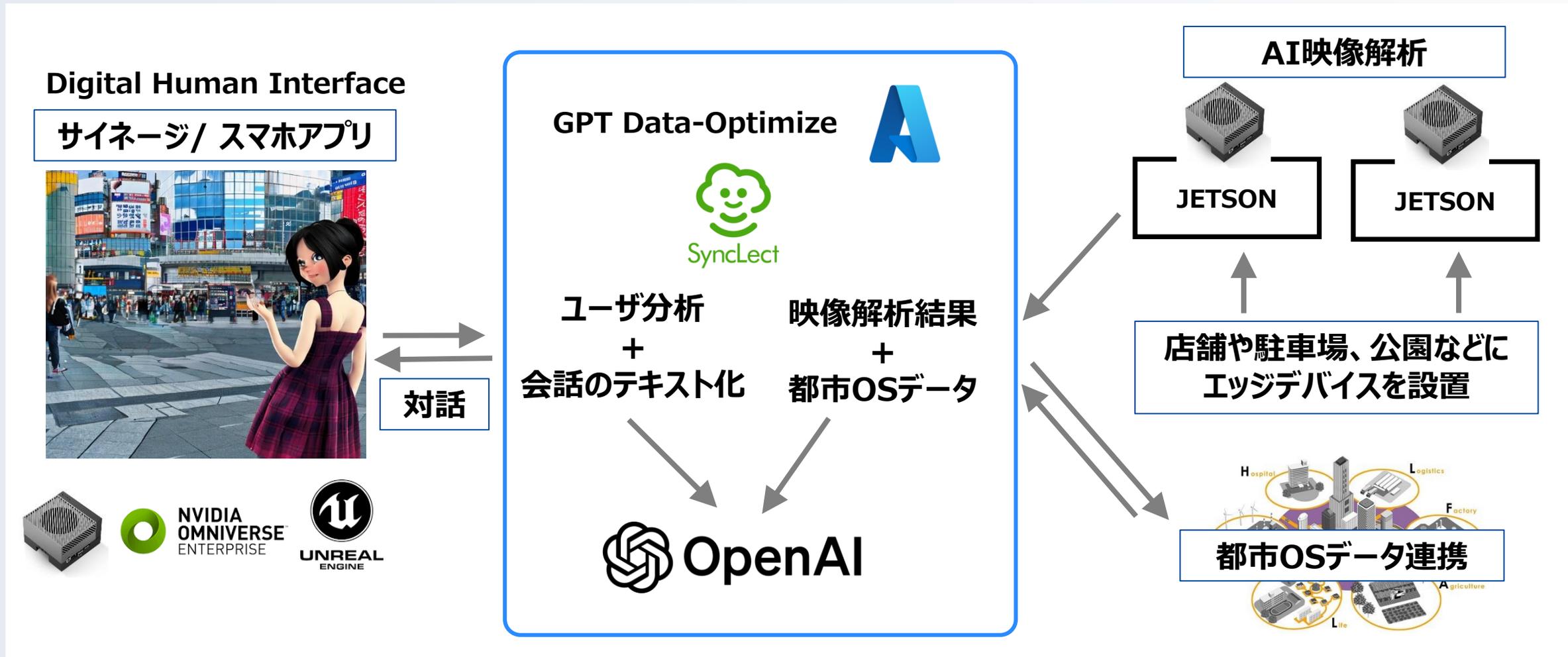
▶ 生成AI（実例紹介②）

NVIDIAエッジによる音声認識 × Azure OpenAI Service



▶ 生成AI（実例紹介③）

スマートシティ：サイネージやスマホアプリに表示されたアニメーションと会話することで、都市OSと連携した最新データへアクセス



ChatGPTの追い風により、生成AI開発の引き合い・受注は順調に増加

引き合い状況

引き合い数 **91社** 

受注数 **25社** 

※ 前年度からの実績
※ 大手エンタープライズ企業をカウント

当社ソリューション

- マルチモーダルAIラボサービス
- Copilot内製化支援サービス
- SyncLect GenerativeAIサービス
- プロンプトエンジニアリングラボサービス

協業体制強化事例



Microsoft社 Azure OpenAI Service
Advancedパートナー



データブリックス社
SIコンサルティングパートナー



とにかく**簡単に・早く** Azure OpenAI Serviceの企業利用を進めたい方向けにPowerPlatformを活用した Azure OpenAI Service。Microsoft365ご利用範囲内でセキュアに**1日で導入することが可能です**。

GPT3.5 AIチャットボット GPT4

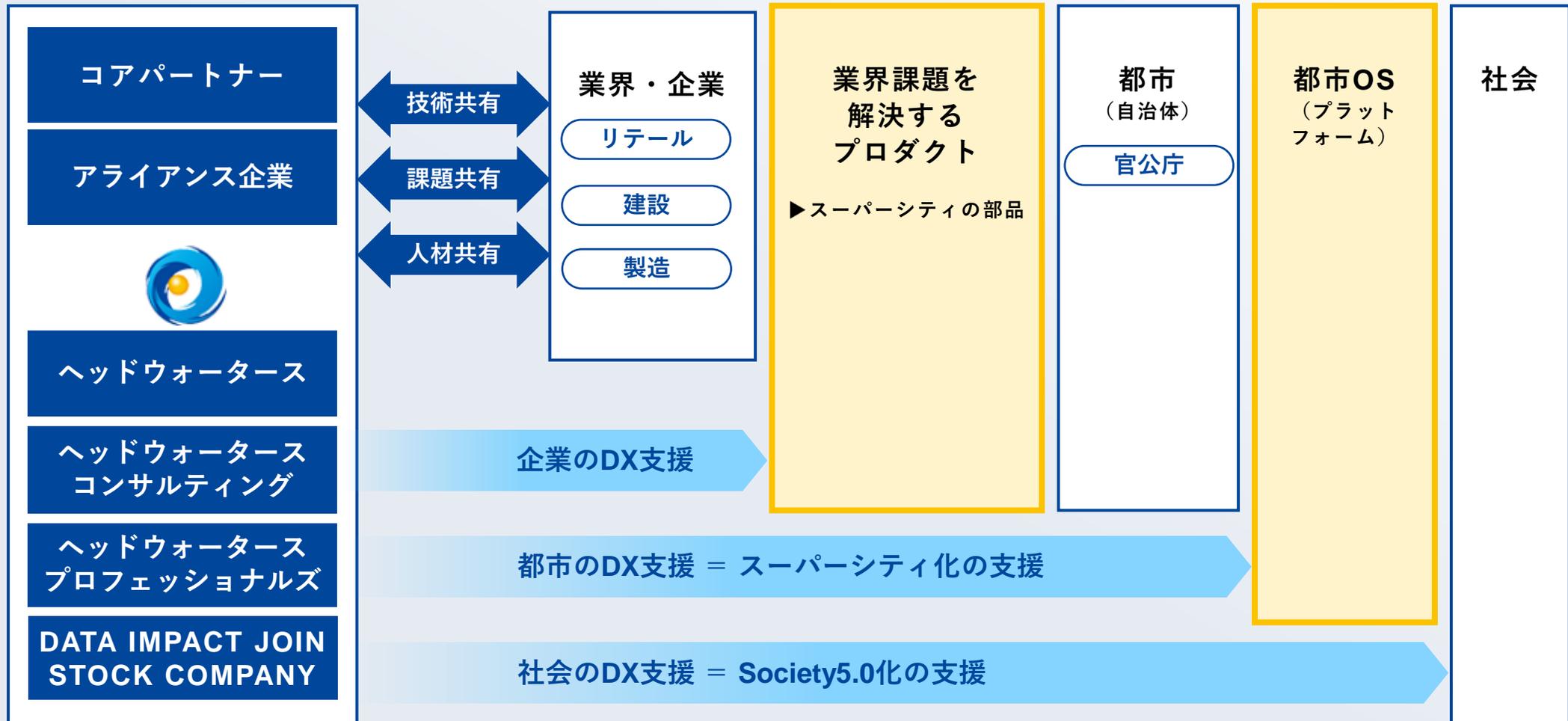
ビッグデータ解析システム構築案件の提案書を作成して下さい

[会社名] [住所] [電話番号] [メールアドレス]
[日付]
[顧客名] [顧客会社名] [顧客住所]
件名：ビッグデータ解析システム構築案件の提案
[顧客名] 様、
[あなたの会社名] は、ビッグデータ解析システム構築において実績と専門知識を持つ企業として、お客様のビジネスに革新的なソリューションを提供できることを誇りに思っています。この度は、貴社のビッグデータ解析システム構築案件に関する提案書を提出させていただきます。
本提案は、以下の目的を達成するためのシステム構築プランを示しています。
1. ビッグデータを効率的に収集、分析、可視化する。
2. ビジネス上の意思決定をサポートするためのインサイトを提供する。
3. 経営効率と業績を向上させるための戦略的アクションの提案。
システム構築の主要なフェーズは以下の通りです。
1. プロジェクトの立ち上げ
• プロジェクトチームの選定
• プロジェクトスコープの確認
• プロジェクトスケジュールの策定



▶ 中・長期施策：Society5.0に向けた戦略マップ

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 リファレンスアーキテクチャ賛同プログラムのAdvanced Partnerに認定されました (11.14)



Azure OpenAI Service
Reference Architecture

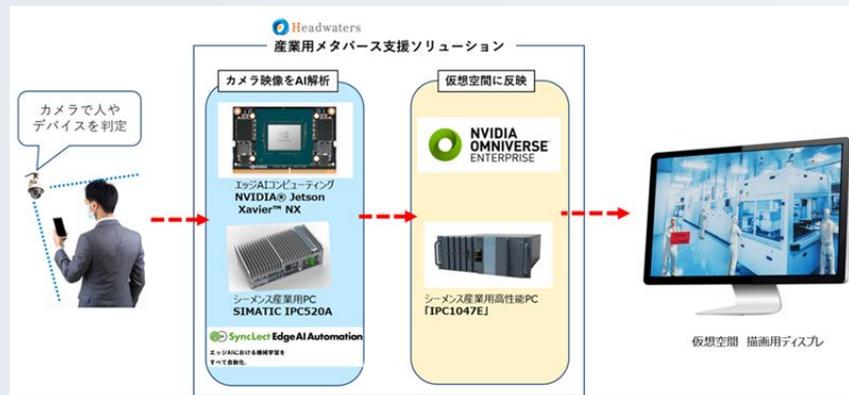
- ・企業の安心安全な生成AI活用を支援するため、独自の Azure OpenAI Service リファレンスアーキテクチャとして生成AIプラットフォーム「SyncLect Generative AI」を公開し、Azure OpenAI Service リファレンスアーキテクチャ賛同パートナープログラムのAdvanced Partnerに認定されました。
- ・マイクロソフトとの顧客提案や技術開発における連携強化を期待し、「SyncLect Generative AI」の認知度・信頼性が向上による、新たな顧客基盤の拡大にも期待しております。

■ 「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 (08.17)



- ・日本マイクロソフトが提供する「Azure OpenAI Service」を活用した生成AIプラットフォーム「SyncLect Generative AI」サービスを開始しました。
- ・ChatGPTを企業で業務利用するためには、各社の業務ナレッジをGPTモデルに学習させて、用途に合わせた回答ができるよう各社でカスタムを行っていく必要があります。
- ・「SyncLect Generative AI」サービスにより、社内外のデータを活用することでより業務に特化した学習を施すことができ、かつGPTモデル基盤の利用を短納期で実現、より一層の業務効率化やサービス展開に活用することが可能となります。

■ 「産業用メタバース活用支援ソリューション」がNVIDIA Omniverse™とシーメンスの産業用高性能PCに新たに対応 ～ SEMICON JAPAN 2023のシーメンスブースで展示～（12.06）



・ 「産業用メタバース活用支援ソリューション」がNVIDIAが提供する3D設計コラボレーション及びデジタルツインシミュレーションの開発プラットフォーム「NVIDIA Omniverse™ Enterprise」とシーメンスAG)の産業用高性能PC「IPC1047E」に対応されました。

・ 「産業用メタバース活用支援ソリューション」は、工場や店舗など遠隔地の状況をAIカメラで撮影し、そのデータをリアルタイムで仮想空間（メタバース）に反映することで安全性や効率性の向上に貢献します。

■ NVIDIA Inceptionのパートナー企業に認定されました（06.29）



・ NVIDIAのAIスタートアップ支援プログラム「NVIDIA Inception」のパートナー企業に認定されました。

・ NVIDIAとの連携により、企業のDXやスマート化を構想・戦略策定から施策検討・実施までを一気通貫で支援するケースが増加。さらなる連携を目的にNVIDIA Inceptionのパートナー企業として参画。

・ NVIDIAの最新のテクニカルツールやAIリソースにアクセスでき、技術支援を受けられるほか、教育支援プログラムも利用可能となりました。

■伊藤忠商事「バーチャルオフィス」の生成AI及び Microsoft Fabric等のデータプラットフォーム活用を支援しました～ Microsoft Ignite Japanで支援内容が紹介されます～（12.08）

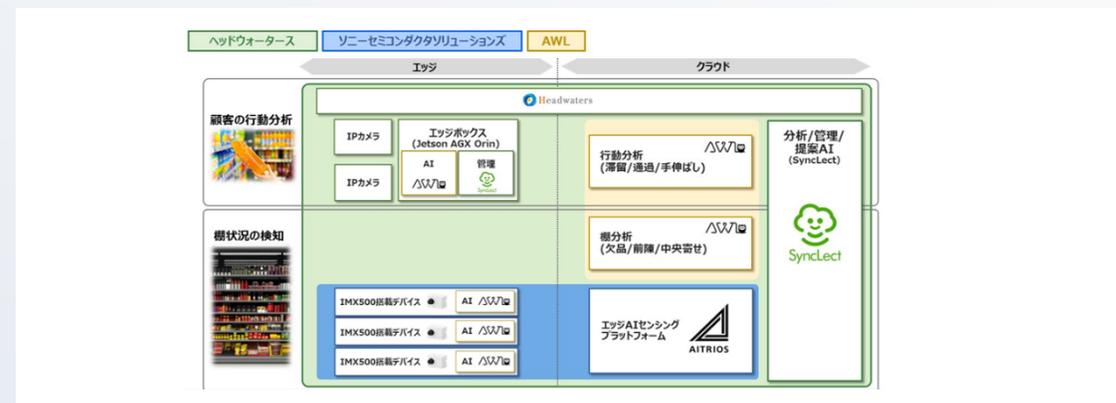


・伊藤忠商事株式会社の組織横断協業プラットフォーム「バーチャルオフィス」が取り組むプロジェクト「生成AIを活用したビジネスの創造」を支援いたしました。

・ヘッドウォータースの生成AI活用に関する技術力や実績が評価されプロジェクトパートナーに選定されました。

・ Azure OpenAI ServiceやMicrosoft Fabric等のデータ基盤プラットフォームの活用に向けたMVP（成果をより早く簡単に得られるようにする仕組み）の構築を支援しました。

■ローソンで店舗DXに向けたエッジAI活用による実証実験を2023年3月～8月に実施～エッジAI技術を用いた棚分析や顧客行動分析がオペレーションの効率化を実現～（11.16）



・ヘッドウォータース、ソニーセミコンダクタソリューションズ、AWLの3社によるローソンで店舗DXに向けたエッジAI活用による実証実験を実施しました。

・エッジAI技術ならびにマイクロソフト社のMicrosoft Azure（クラウドプラットフォーム）を用いることで商品棚の状況を効率的に自動検知し可視化したほか、顧客の店内動線や滞留時間などの行動データをAI技術により解析し、これらのデータを店舗施策の改善に活用するためのプロセス構築に取り組みました。

■Red Hatの Ready Business パートナーに認定されました (11.15)



・オープンソース・ソリューションのプロバイダーとして世界をリードするレッドハット株式会社のRed Hat Ready Business パートナーに認定されました。

・Red Hat Ready Businessパートナーとして、Red Hatとのコラボレーションを強化し、エッジコンピューティングやハイブリッドクラウドといった分野を中心にお客様へのサービス拡大を目指します。

■子会社「DATA IMPACT JOINT STOCK COMPANY」 設立手続き完了のご報告 (06.23)



・グローバル展開をしている大手企業の取引先が近年増えていることから下記を目的に東南アジア圏を拠点とする子会社として「DATA IMPACT」を設立いたしました。

- ①日本国内に限らず海外の優秀な AI 人材、データサイエンティストの確保と育成
- ②AI や Data 領域の海外案件獲得と事業拡大

・ヘッドウォータースグループのリソースを最大化することで、AI やData領域の海外案件獲得とAIソリューション事業の拡大を目指してまいります。

NO	タイトル	事業領域
1	【共催セミナーのお知らせ】生成AIの可能性や活用方法と課題 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
2	東京都教育委員会と共同で 都立学校生を対象にアプリ作成ワークショップを開催しました - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	DX
3	Microsoft Ignite Japanのセッション「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」でヘッドウォータースグループの支援についてご紹介いただきました - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
4	ウェビナー「【最新AI活用&ハイブリッドワーク】～生成AIの事業への活用とハイブリッドワークの為の最新デバイスとは～」に登壇します - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
5	伊藤忠商事「バーチャルオフィス」の生成AI及び Microsoft Fabric等のデータプラットフォーム活用を支援しました～ Microsoft Ignite Japanで支援内容が紹介されます～ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
6	「産業用メタバース活用支援ソリューション」がNVIDIA Omniverse™とシーメンスの産業用高性能PCに新たに対応～ SEMICON JAPAN 2023のシーメンスブースで展示～ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	エッジAI
7	株式会社フォーラムエンジニアリングが運営する オンライン就職フェア「CogFest」のUI/UX開発に協力しました - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	DX
8	Azure OpenAI Service と Microsoft Copilot の業務利用を支援する「Copilot内製化支援サービス」を開始 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
9	【ヘッドウォータース、ソニーセミコンダクタソリューションズ、AWL】ローソンで店舗DXに向けたエッジAI活用による実証実験を2023年3月～8月に実施～エッジAI技術を用いた棚分析や顧客行動分析がオペレーションの効率化を実現～ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	エッジAI
10	Red Hatの Ready Business パートナーに認定されました - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー

NO	タイトル	事業領域
11	Azure OpenAI Serviceリファレンスアーキテクチャ賛同プログラムのAdvanced Partnerに認定されました - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
12	清水建設の構造検討業務を支援するAI開発に協力しました - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	AI
13	ヤマハ発動機株式会社のAIロボット開発をrinna株式会社と共同支援 ～ジャパンモビリティショー2023に歌生成AIを搭載したロボットを展示～ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	エッジAI
14	日本マイクロソフト株式会社のYouTube公式チャンネルに ヴィレッジヴァンガードコーポレーションと取り組む デジタルサイネージの実証実験に関する動画が公開されました。 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	エッジAI
15	シーメンスとNVIDIAの先端技術を活用した「産業用メタバース活用支援ソリューション」を開発 ～ 第2回メタバース総合展の菱洋エレクトロ展示ブースで紹介します～ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	技術開発
16	Azure Marketplaceから Power Platformワークショッププランの提供を開始 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	DX
17	東洋経済新報社の「会社四季報」業界地図 2024年版に、ヘッドウォータースが掲載されました。 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	メディア掲載
18	Azure Marketplaceから「Power Platform」向けAIチャットボット導入サービスの提供を開始 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
19	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 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
20	「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。 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI

NO	タイトル	事業領域
21	健康企業宣言「宣言の証」を取得しました。 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	SDG s
22	熊本の地域DXを推進するパートナー事業に関する記事「エッジAIセンシングプラットフォームは熊本・崇城大学のDX人材育成にどう寄与するのか？」が、ソニーセミコンダクタソリューションズ株式会社のウェブサイトで公開されました。 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	エッジAI
23	「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 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
24	「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 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
25	シブヤ・スマートシティ推進機構に入会しました - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	スマートシティ
26	「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 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
27	『AI & ChatGPT展 in 竹芝』に登壇します。 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
28	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、ソニーの「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 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー
29	日本マイクロソフト株式会社と共同で行ったDX支援サービスがMicrosoftお客様事例サイトで紹介されました。 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー
30	ウェビナー「RYOYO Generative AI Edge Week ～NVIDIA Jetsonとつなげる ChatGPTの最新事例～」に登壇します。 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
31	【委員会制度「SDGs委員会」の取り組み紹介】「食」との出会いを楽しみ、フードロス削減に貢献するアプリ「Tabenate」を開発 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	SDG s

NO	タイトル	事業領域
32	日本マイクロソフト株式会社主催「Microsoft Build Japan」にてAzure OpenAI Service リファレンスアーキテクチャ 賛同パートナーとして紹介されました。 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー
33	NVIDIA Inceptionのパートナー企業に認定されました - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー
34	経済産業省の「GXリーグ」参画に関するお知らせ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	SDGs
35	子会社「DATA IMPACT JOINT STOCK COMPANY」 設立手続き完了のご報告 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	グループ会社設立
36	ヘッドウォータースプロフェッショナルズ、東京都が提唱する「テレワーク東京ルール」実践企業の認定に関するお知らせ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	SDGs
37	ヘッドウォータースコンサルティング、東京都が提唱する「テレワーク東京ルール」実践企業の認定に関するお知らせ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	SDGs
38	NICEアライアンスの加盟社であるScenera社と協業開始 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー
39	Microsoft365利用企業向けに「Azure OpenAI Service」を最短1日から始められる「Power Platform」向けAIチャットボット導入サービス開始 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	AI
40	マクニカとの協業により、NVIDIA® Jetson™を利用したエッジAIの企画から運用まで包括的サポートを提供 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	エッジAI
41	2023年度 人工知能学会全国大会にFast Labelと共同出展 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	AI
42	ソニーグループのミーク株式会社と連携し、エッジAIソリューション事業を強化 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	エッジAI

NO	タイトル	事業領域
43	株式会社ROBOT PAYMENTと連携し、スマートシティやスマートストア向け決済サービスを追加 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	スマートシティ
44	rinna株式会社との協業強化についてのお知らせ ～Azure OpenAI ServiceやGPT4の言語モデルAIサービスを拡大～ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
45	株式会社ジオコードとChatGPT活用における連携を開始 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
46	「インテル® ソリューション・コネクト」にてマルチAIプラットフォーム「SyncLect」が掲載されました - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	AI
47	GPTモデルを活用したAIプログラミングアシスタント「GitHub Copilot for Business」の全社導入を開始 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
48	ソニーネットワークコミュニケーションズの「ELTRES™ IoTネットワークサービス」のパートナーになりました。 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー
49	NVIDIA Jetsonシリーズに標準対応した エッジAIデバイス管理ソリューション「SyncLect Edge AI DMS」を開発 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	エッジAI
50	株式会社Branding Engineerとの協業によるDX支援サービス強化に関するお知らせ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー
51	群馬県主催イベント「ぐんまDigital Land」に、崇城大学IoT・AIセンターと共同出展します。～熊本地域のDX推進施設「DXハブ」を連携する「DX-Collabo」を紹介～ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	スマートシティ
52	東京都が提唱する「テレワーク東京ルール」実践企業の認定に関するお知らせ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	SDG s

NO	タイトル	事業領域
53	「Azure OpenAI Service」による 企業向けGPTサービスラインナップ拡充について - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	生成AI
54	セキュアとリテールDX開発の協業強化～大手リテール向けに店舗DX支援サービスの展開を加速～ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	技術開発
55	経済産業省の「GXリーグ 基本構想」への賛同に関するお知らせ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	スマートシティ
56	株式会社BTMとの協業強化についてのお知らせ ～スマートシティや企業DX支援サービスの地方展開を加速・拡大～ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー
57	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、「SyncLectシリーズ」による企業のスマート化支援サービスを強化 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	エッジAI
58	NICEアライアンス参画のお知らせ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	パートナー
59	崇城大学IoT・AIセンターと 熊本の地域DXを推進するパートナー事業を開始 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	スマートシティ
60	子育てサポート企業として、厚生労働大臣が認定する「くるみん認定」を取得しました - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	SDG s
61	サッポロホールディングスの「うちれび」正式版アプリに マルチAIプラットフォーム「SyncLect」を導入いただきました。 - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	AI
62	TCFD提言への賛同および TCFDコンソーシアムへの参画に関するお知らせ - 株式会社ヘッドウォータース (headwaters.co.jp)	SDG s

▶ SDGs への取り組み①

気候変動問題への対応や、ダイバーシティの推進

- ・ TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の提言に賛同を表明
- ・ 賛同企業や金融機関が議論する場である「TCFDコンソーシアム」に参画
- ・ 大阪府や府内自治体及び参加企業が連携して、SDGs及び脱炭素に貢献する活動を行う、「OSAKA ゼロカーボンファウンデーション」への参画
- ・ 「働き方改革によるCO2削減」への取り組み
- ・ くるみん認定/プラチナくるみん認定取得に向けた取り組み

TCFDの提言に賛同を表明



「OSAKAゼロカーボンファウンデーション」への参画



TCFDコンソーシアムに参画



くるみん認定の取得



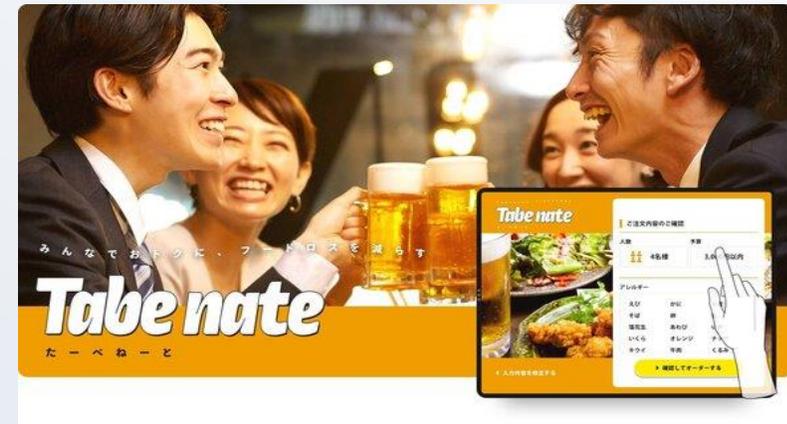
- ・ 育児休暇取得の促進
- ・ 短時間勤務制度の整備
- ・ 多様な労働環境の整備

- ・ 経済産業省の「GX リーグ」への参画
- ・ 「食」との出会いを楽しみ、フードロス削減に貢献するアプリ「Tabenate」を開発
- ・ 「テレワーク東京ルール」実践企業の認定
- ・ 健康企業宣言「宣言の証」を取得



・ 「GX リーグ」は、2050年カーボンニュートラル実現と社会変革を見据えたGXへの挑戦を行い、現在および未来社会における持続的な成長実現を目指す企業が、同様の取り組みを行う企業群や官・学と共に協働する場として「GX リーグ基本構想」に基づき設置された。

・ ヘッドウォータースは、「先駆的取組を主導する事業者間での対話を通じた政策形成」という新たな手法にチャレンジし、2050年のカーボンニュートラル実現に貢献していきます。

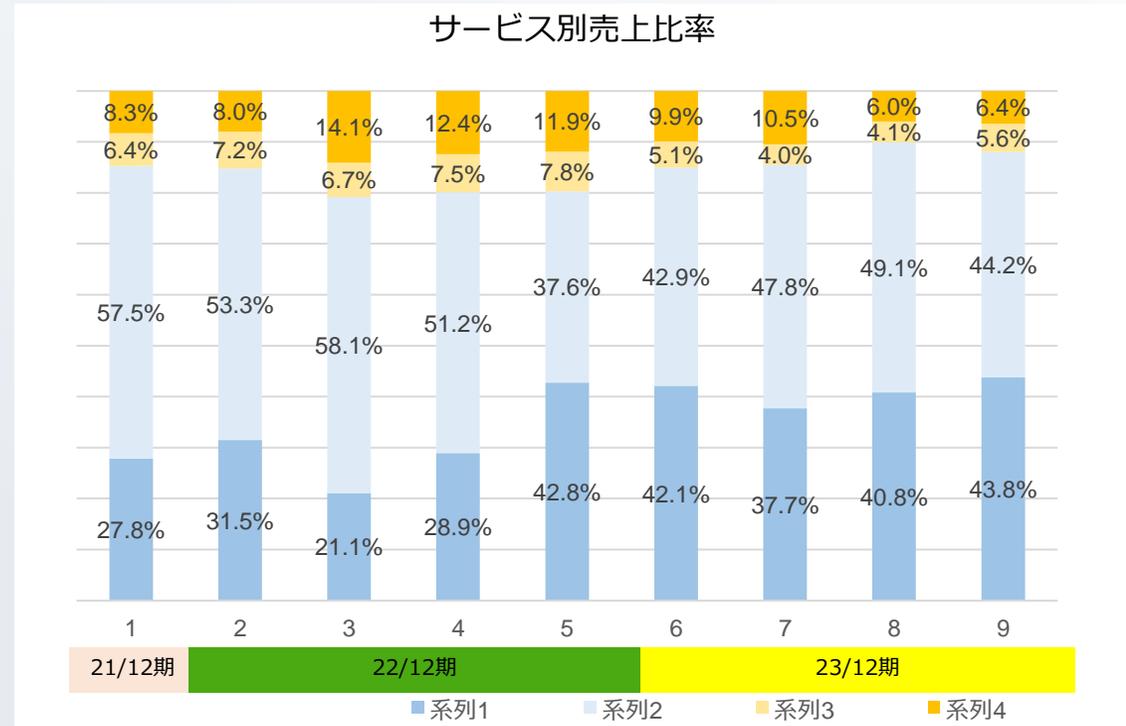
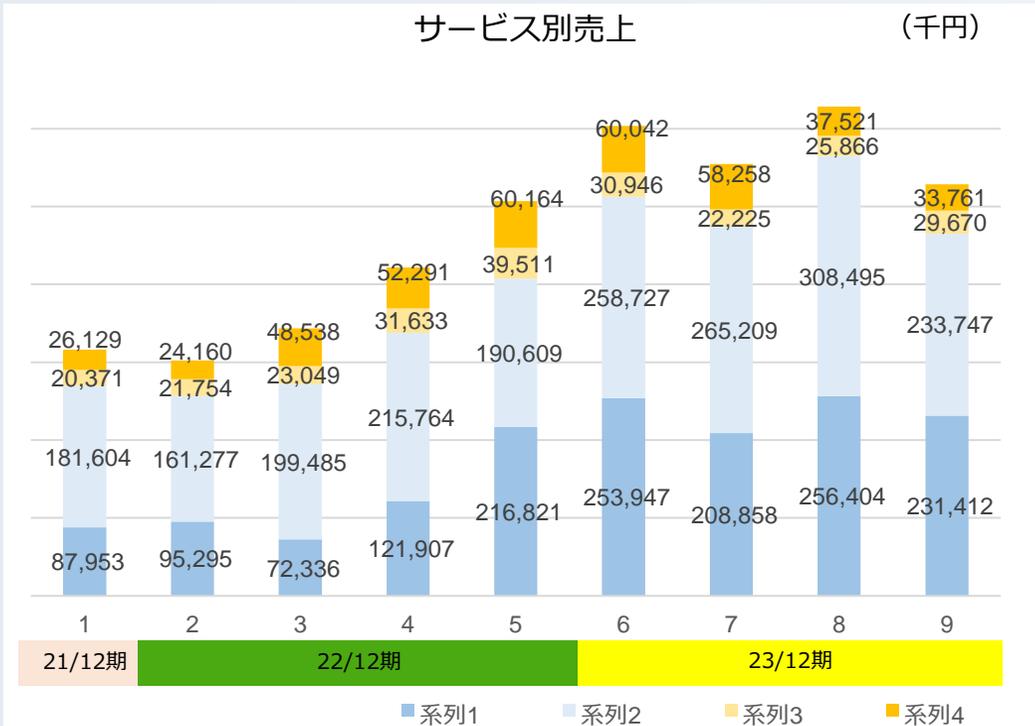


・ ヘッドウォータース内で、SDGsに取り組むための基盤作りを目指して設立された「SDGs」委員会により、食品ロスを考えるワークショップで生まれたアイデアをもとに、「Tabenate」の開発に繋がった。

・ 「Tabenate」は、今まで知らなかった食材や料理と出会うことで、「食べる」を発見や体験として楽しめるAIアプリです。また、お店の在庫データと連携させることで、在庫の全食材を生かしたランダムオーダーを提案、フードロス削減にも貢献。

▶ 売上の推移

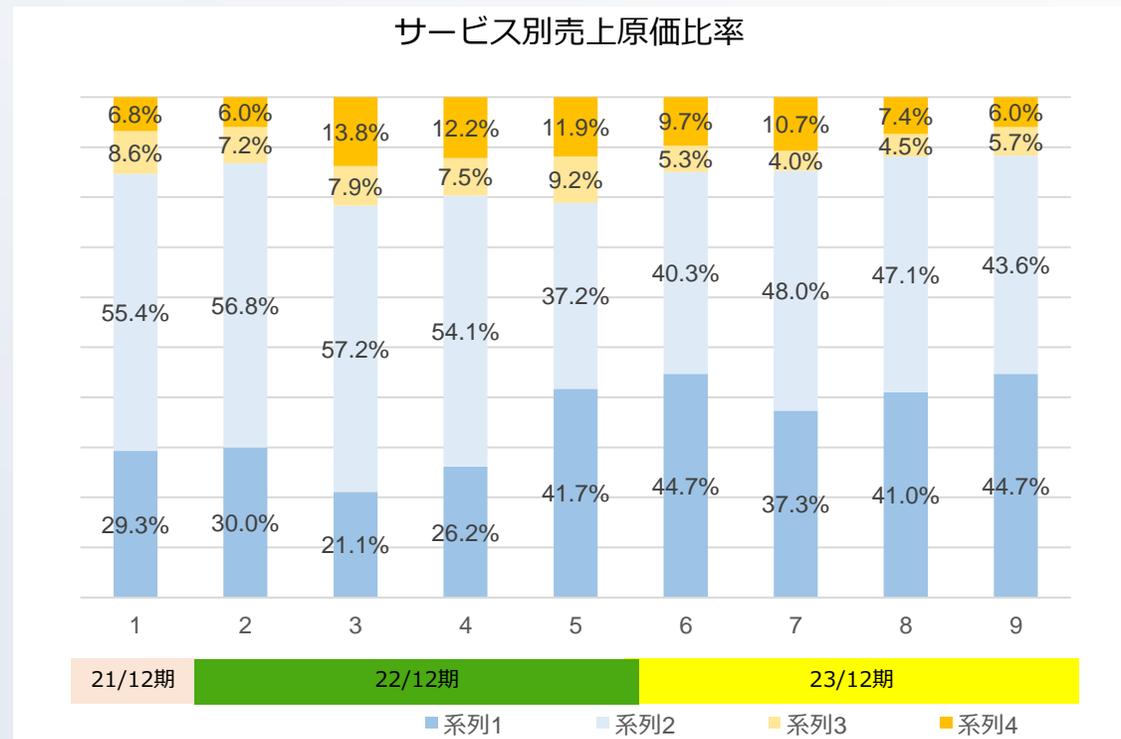
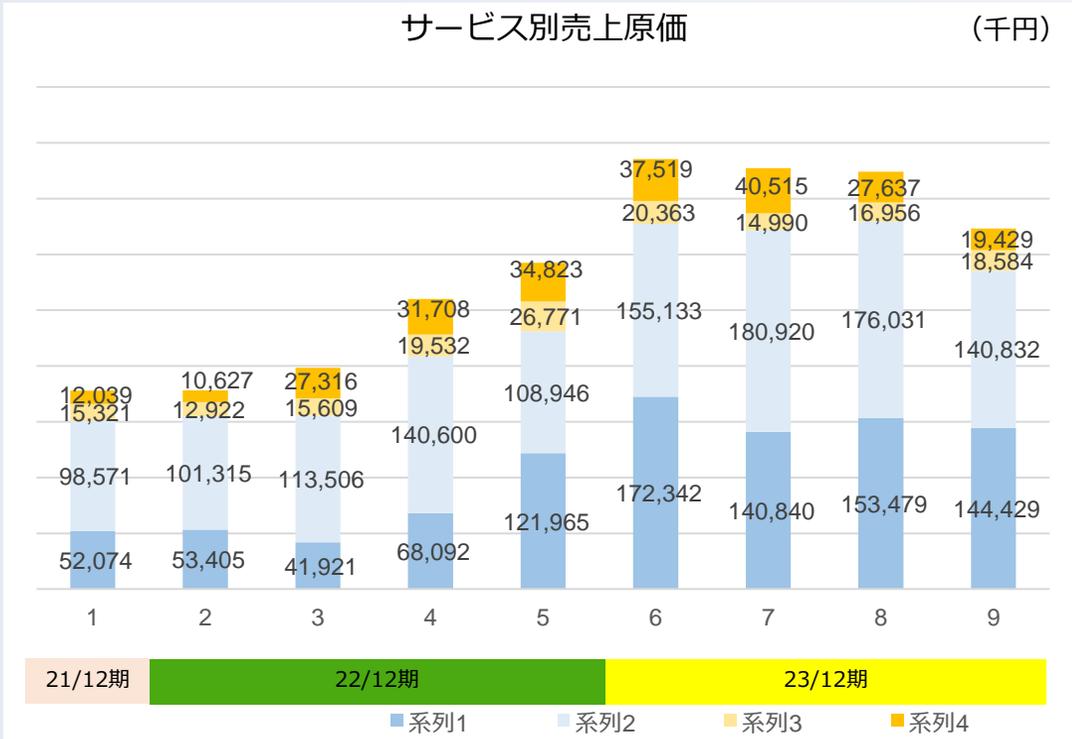
大型案件の影響もあり売上のベースアップに大きく貢献、**売上高全体：前年同期比（YoY）147.0%を達成。**
 その中でもAIは、大型案件以外の中型案件もしっかりと受注を伸ばしており、**前年同期比（YoY）187.7%を達成。**



- 《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）前年同期比（YoY）99.0%、前期比（QoQ）100.0%》
 - OPS：前年同期比（YoY）102.4%：3Q以降に案件整理を実施した影響で全体的な売上高は前年と変わりなし
 - プロダクト：前年同期比（YoY）93.8%：前年に大型案件の機器販売費で一時的に売上が伸びた影響で前年比割れが発生
- 《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）前年同期比（YoY）158.3%、前期比（QoQ）82.3%》
 - AI：前年同期比（YoY）187.7%：3Qの大型案件終了後、順次生成AI案件に切り替えリソースの配置転換中
 - DX：前年同期比（YoY）139.0%：Azureクラウド案件やDXコンサル案件の中型案件が複数実施され、大型案件後も売上高の減少は限定的

▶ 売上原価の推移

売上の増加に伴い売上原価も増加中で、前年同期比（YoY）は**157.1%**。売上原価の増加要因は、パートナー単価の高騰とパートナー比率の上昇、新しい技術への対応時に対応工数が掛かることなどが影響。



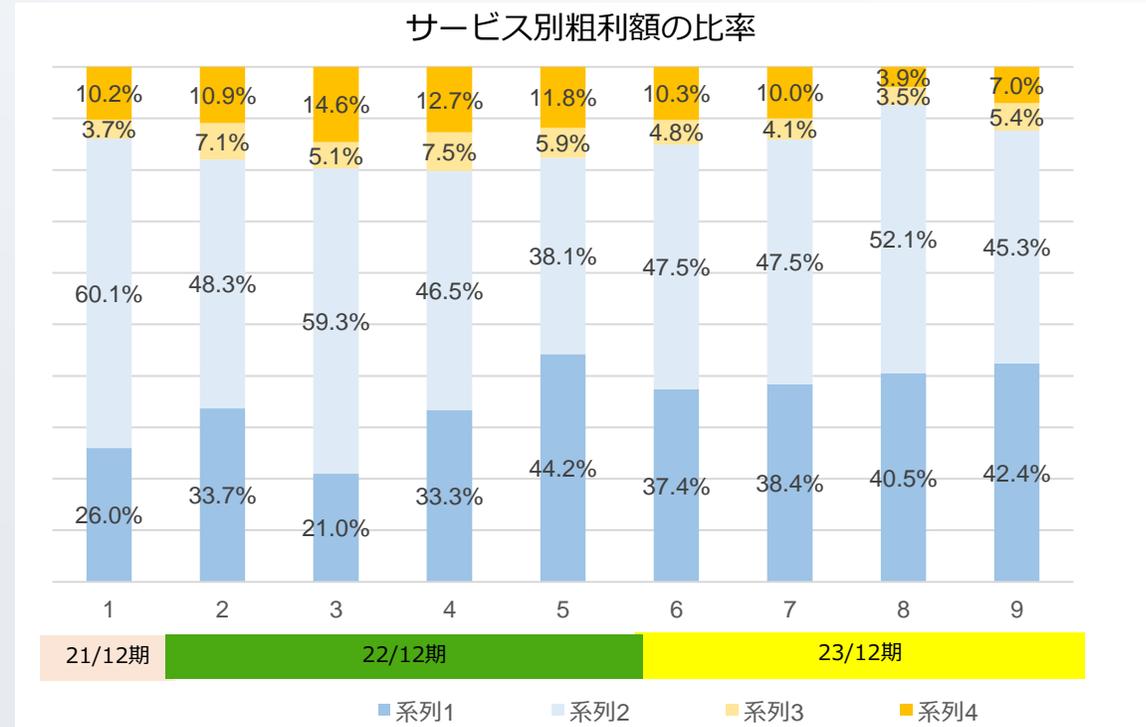
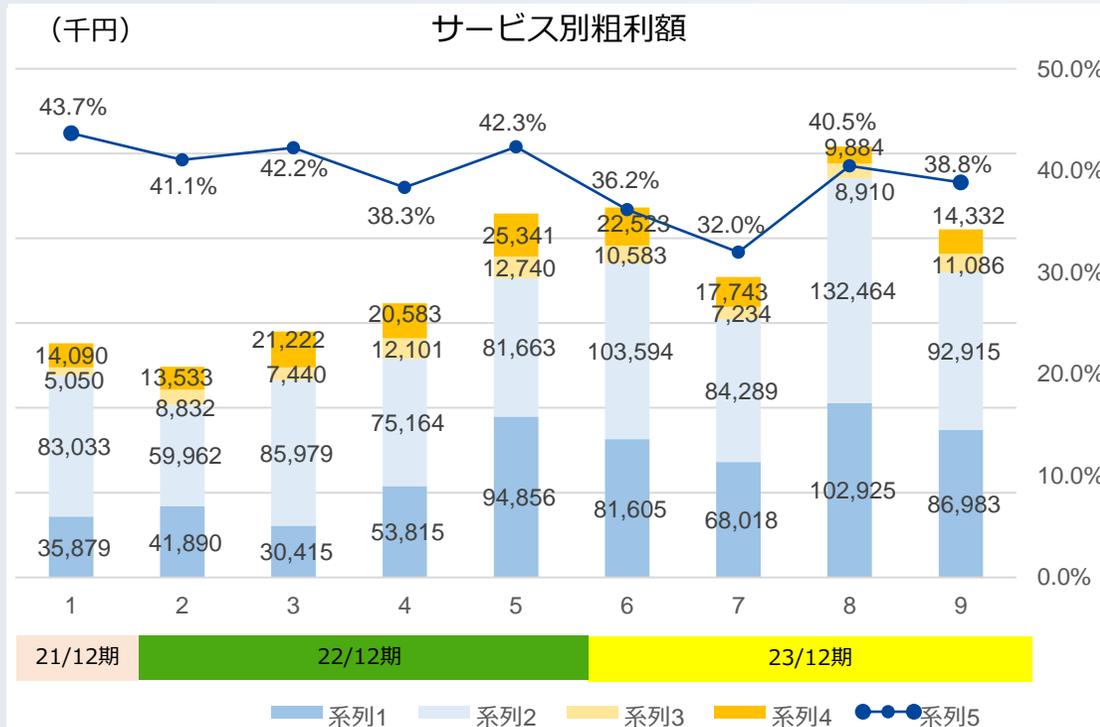
《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）売上原価：前年同期比（YoY）109.3%、前期比（QoQ）85.2%》
 前期比（QoQ）では、OPS、プロダクトともに、売上を維持しながら原価を抑えることに成功。

《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）売上原価：前年同期比（YoY）168.5%、前期比（QoQ）86.5%》
 生成AI案件やDX案件など新しい技術要素を扱う案件では、安定したプロジェクト進行を狙って立ち上がりフェーズに人材を割き生産原価が上昇。

粗利の推移

粗利額は前年同期比 (YoY) は、**132.4%**を達成。

粗利率は、売上高を重点指標に置いていることもあり、パートナー単価の高騰やパートナー比率が増加した影響で年間**36.9%**へ。



《ストック型ビジネス (サービス区分: OPS、プロダクト) 前年同期比 (YoY) : 83.9%》

OPS: 案件の整理によって3Q以降売上が減少したことで年間比較となる前年同期比 (YoY) は79.9%となったが、前期比 (QoQ) は145.0%と改善中。

プロダクト: 大型案件の影響もあり前年同期比 (YoY) 91.9%だが、3QからSyncLect GenerativeAIの受注が入り前期比 (QoQ) は124.4%と増加中。

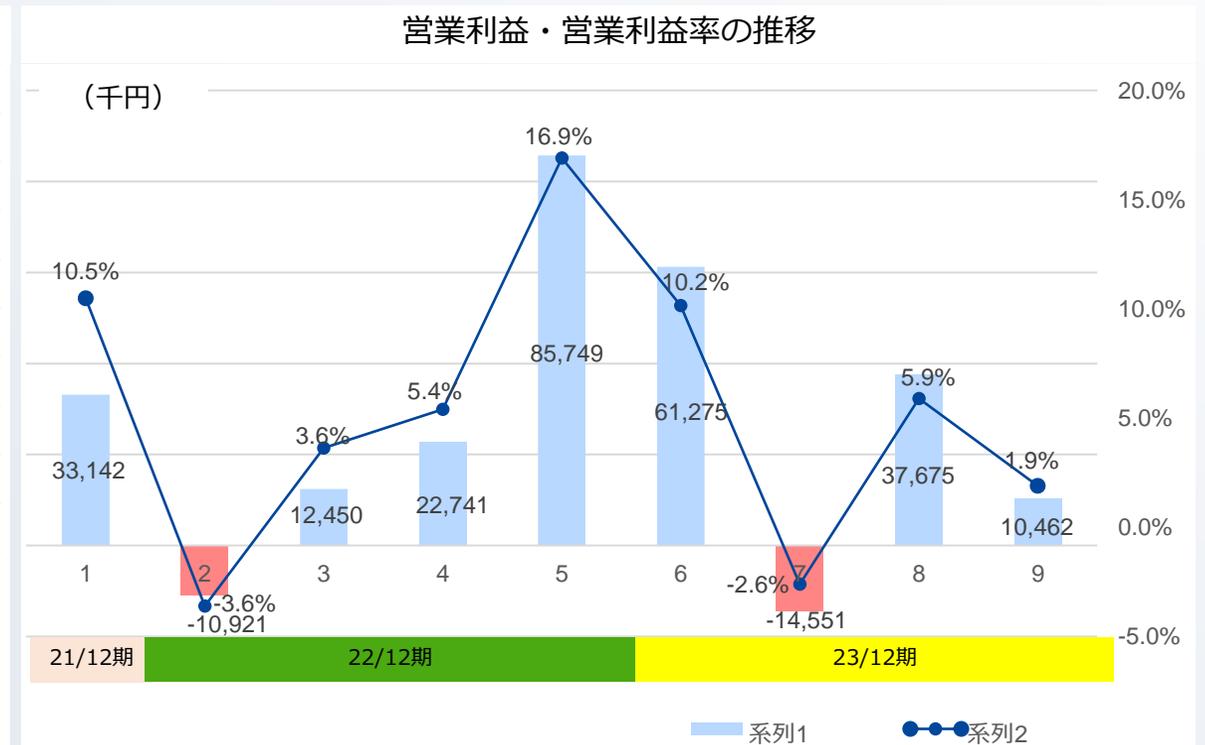
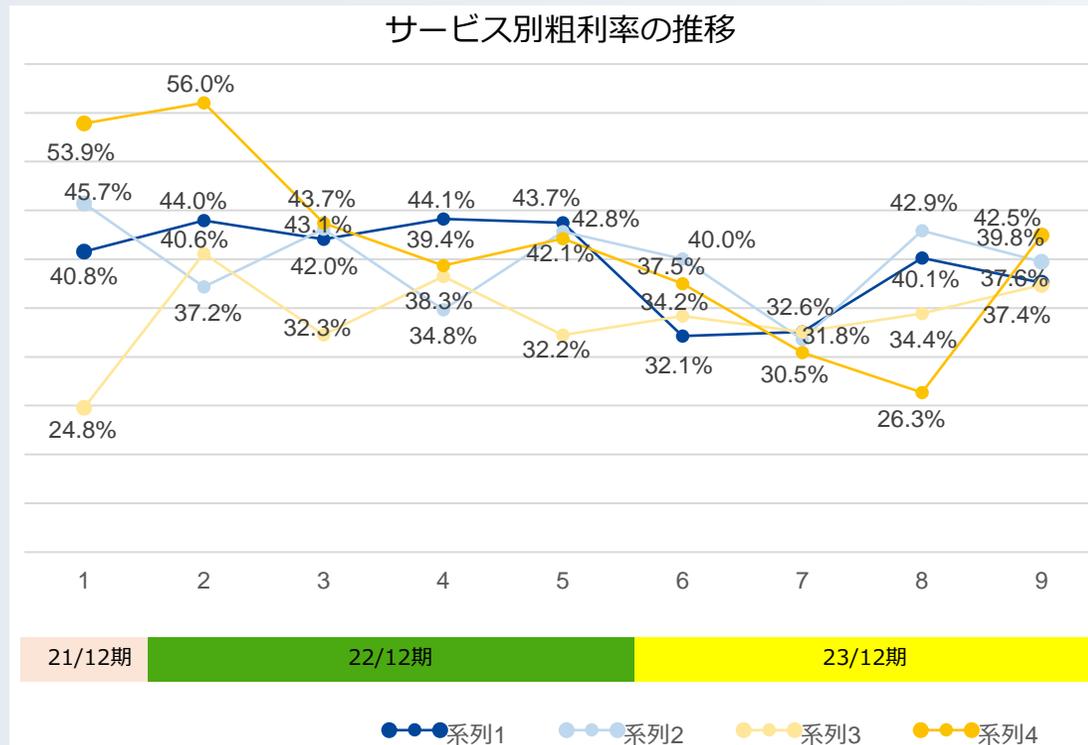
《フロー型ビジネス (サービス区分: AI、DX) 前年同期比 (YoY) 143.7%》

AI: 大型案件の終了によって前期比 (QoQ) 84.5%と下がったものの、年間では前年同期比 (YoY) 153.6%を達成。

DX: 同様に大型案件の終了によって前期比 (QoQ) 70.1%と下がったものの、年間では前年同期比 (YoY) 136.4%を達成。

▶ サービス別粗利率・営業利益率の推移

営業利益、営業利益率は、第2四半期で発生したマイナスを第3四半期で改善に成功。第3四半期から生成AIの引き合いや受注が増えており、第4四半期は2024年以降に生成AIの有利なポジションを取るための投資を行いながら、一定の営業利益を確保した。

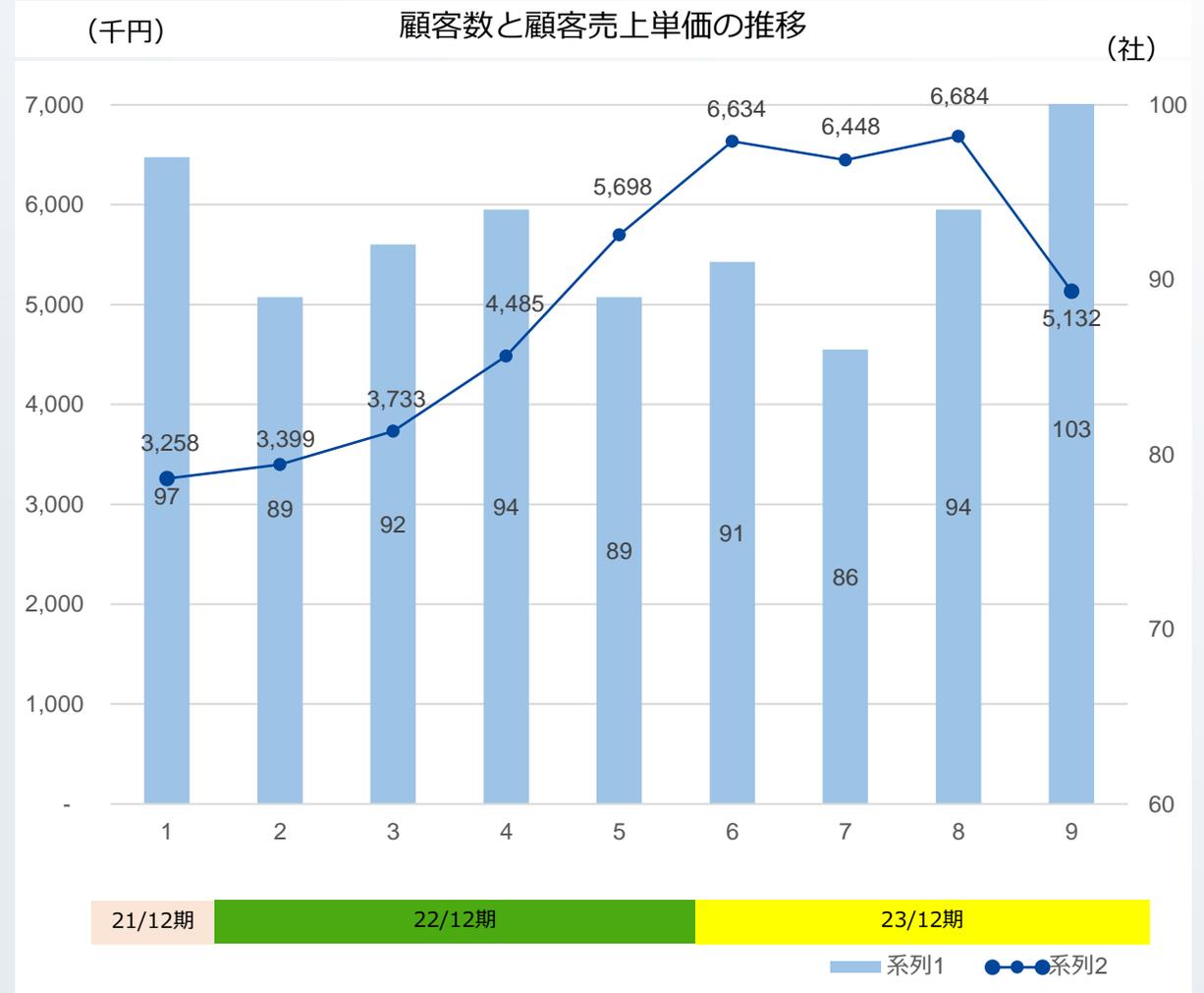
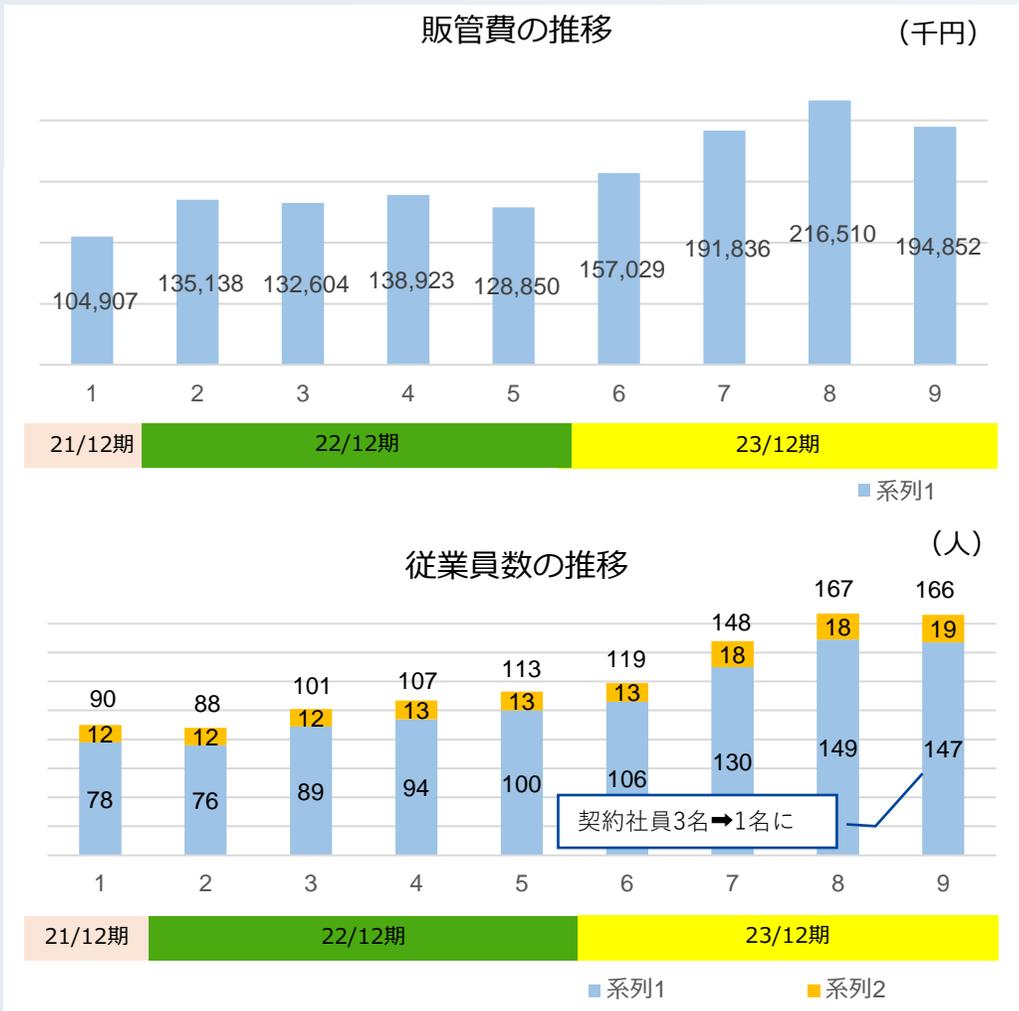


《ストック型ビジネス（サービス区分：OPS、プロダクト）》
 案件整理や自社サービスの売上増加に伴って粗利率はそれぞれ回復中。

《フロー型ビジネス（サービス区分：AI、DX）》
 生成AI案件へ先行的に社員を配置している影響からAIは粗利率が微減、伴ってDXのパートナー比率が高まり、DXも粗利率が微減となった。

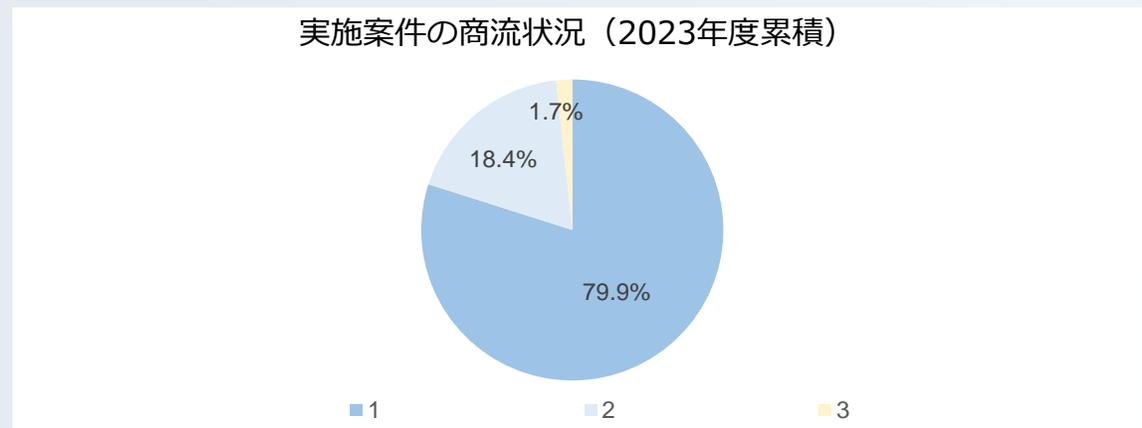
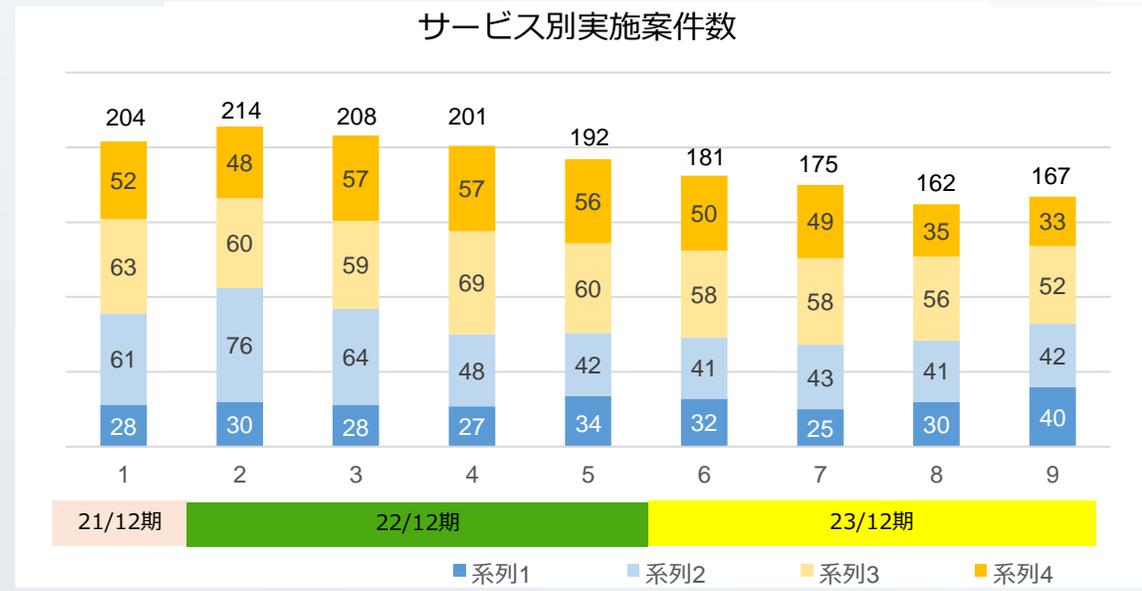
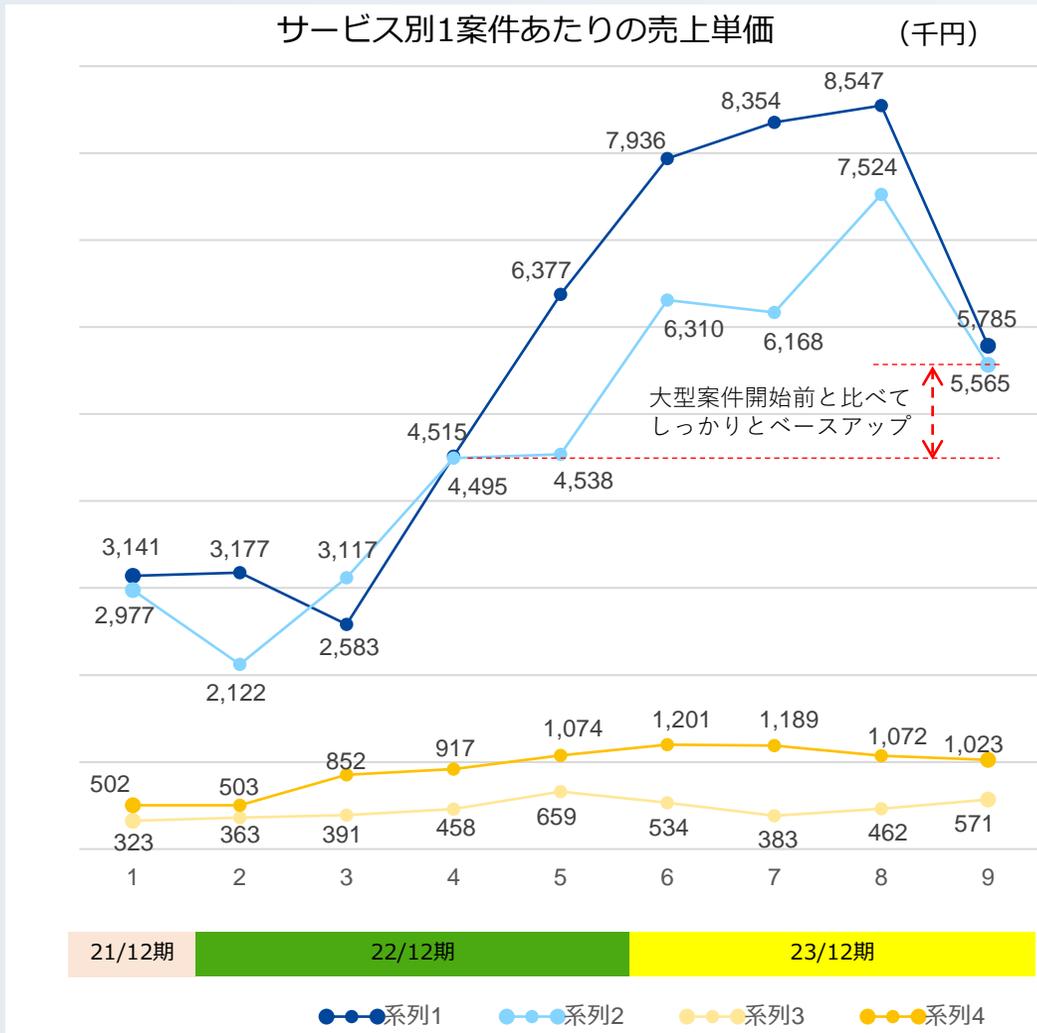
▶ 販管費・従業員数・顧客数・顧客単価の推移

第2四半期まではロイヤルクライアント化の推進によって、顧客を選択し人材を配置した影響で顧客数は減少し顧客単価が増加。第3四半期以降は生成AIの受注も増えて顧客数が増加。2023年はまだ大手顧客が生成AIに対して大きな予算を確保しておらず顧客単価は一時的に減少。



▶ 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

第3四半期まで実施されたAI、DXのそれぞれの大型案件が1案件あたりの売上単価上昇に寄与した。第4四半期、AIは顧客数の増加に伴い案件数が増加、DXは大型案件終了の影響によりそれぞれ売上単価が下降した。大型案件開始前の22/12期第3四半期以前と比べると、着実にベースアップできている。



▶ 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、2023年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3Qと23/12期4Q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4Q（1Qから3Qを含めた累計数字）と23/12期4Q（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
 - 22/12期4Qと23/12期4Q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。
- ▶ 2023年12月期決算短信（連結）にも記載しておりますが、2024年度より運用保守業務のサービス区分となるOPSサービスを廃止して3サービス区分（AIインテグレーションサービス、DXサービス、プロダクトサービス）とします。詳細については、決算短信をご覧ください。