

2025年12月期第2四半期決算短信 補足資料

株式会社ヘッドウォータース

2025年8月14日

証券コード 4011



2025年12月期第2四半期 決算概要 (連結)

(千円)

(千円)

	24/12期 実績 第2四半期		25/12期 実績 第2四半期			
		構成比 (%)		構成比 (%)	前年同期比 (%)	年間予算達成率 (%)
売上高	1,332,685	100.0	1,637,995	100.0	122.9	40.8
AI	670,005	50.3	1,032,192	63.0	154.1	46.9
DX	599,594	45.0	551,928	33.7	92.1	34.4
プロダクト	63,085	4.7	53,874	3.3	85.4	26.0
営業利益 (営業損失)	151,124	11.3	△24,379	—	—	—
経常利益 (経常損失)	150,475	11.3	△75,501	—	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (四半期純損失)	100,976	7.6	△52,607	—	—	—
1株当たり四半期純利益 (1株当たり四半期純損失)	26円72銭		△13円85銭			



《2025年12月期年間重点指標》売上高、人材採用

《売上高》

- 2Qに売上高が弱くなる季節性変動の課題へ中期的に取り組み、**過去最高売上高を更新**
- 顧客層の変化：主要顧客が連結売上高1兆円以上の大手企業へ移行しており、**1顧客あたりの売上単価も過去最高**
- 顧客深耕：BizDevチームの組織改善により、中長期の伴走型支援をベースとした複数案件化が進行中
 - ➔ AI区分：生成AIおよびAIエージェント案件に加えて、エッジAI案件の拡大によって、**5四半期連続で最高売上高を更新**
生成AI導入時のワークショップやハッカソン案件以外にも、Azureデータプラットフォーム案件が増加
 - ➔ DX区分：既存DX案件のAI活用が進んでおり、DX区分→AI区分への売上移動が進行中
 - ➔ プロダクト区分：SyncLectサービスへ自社サービスを一本化するため、その他自社サービスを終了併せて自社サービス開発でAI駆動開発に取り組み、効率化の検証に注力

《営業利益/経常利益》

- 粗利・粗利率：売上単価の向上と安定したプロジェクト推進により**過去最高粗利を達成**
- 販管費：2Qは採用が活発になる時期であり、順調に採用が進んだ一方で、人材募集費の高騰が影響
- 営業利益・営業利益率：1Qの積極投資による営業損失から一転、**2Q単体で黒字化**
- 営業外収益：1Qのデリバティブ評価益を超えるデリバティブ評価損が2Qに発生

《人材採用》

- 2Q実績：新卒9名を含む純増37名を採用（前年同四半期：純増24名）
- 年間計画：純増80人に対して、現在純増50人を達成：進捗率 62.5%
- 採用のターゲット層：ハイレンジ～ミドルレンジ層を中心とした採用活動は順調に推進中
- 退職率：例年と同様に10%前後となる見込み



サービス別売上高の推移

23/12期売上高：2,315,088

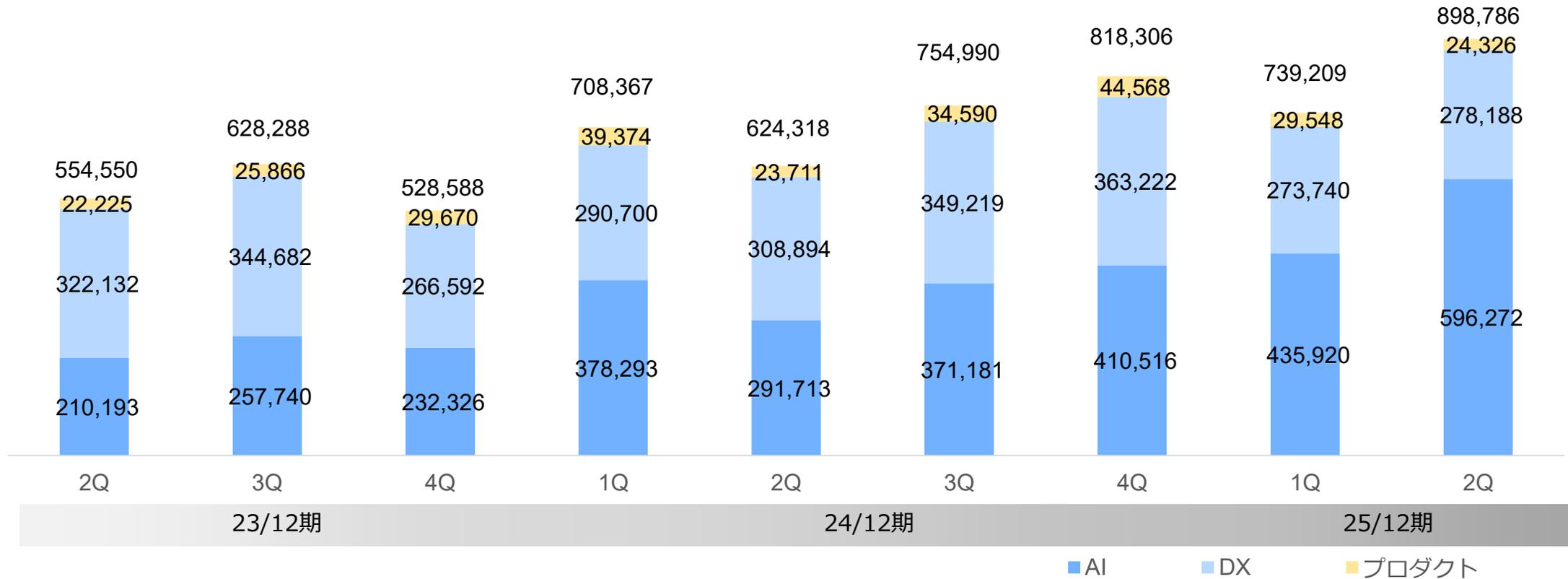
24/12期売上高：2,905,981

25/12期(1-2Q)売上高：1,637,995 (千円)

前年同期比 (YoY) : 122.9%

前年同四半期比 : 144.0%

前期比 (QoQ) : 121.6%



23/12期原価：1,459,999

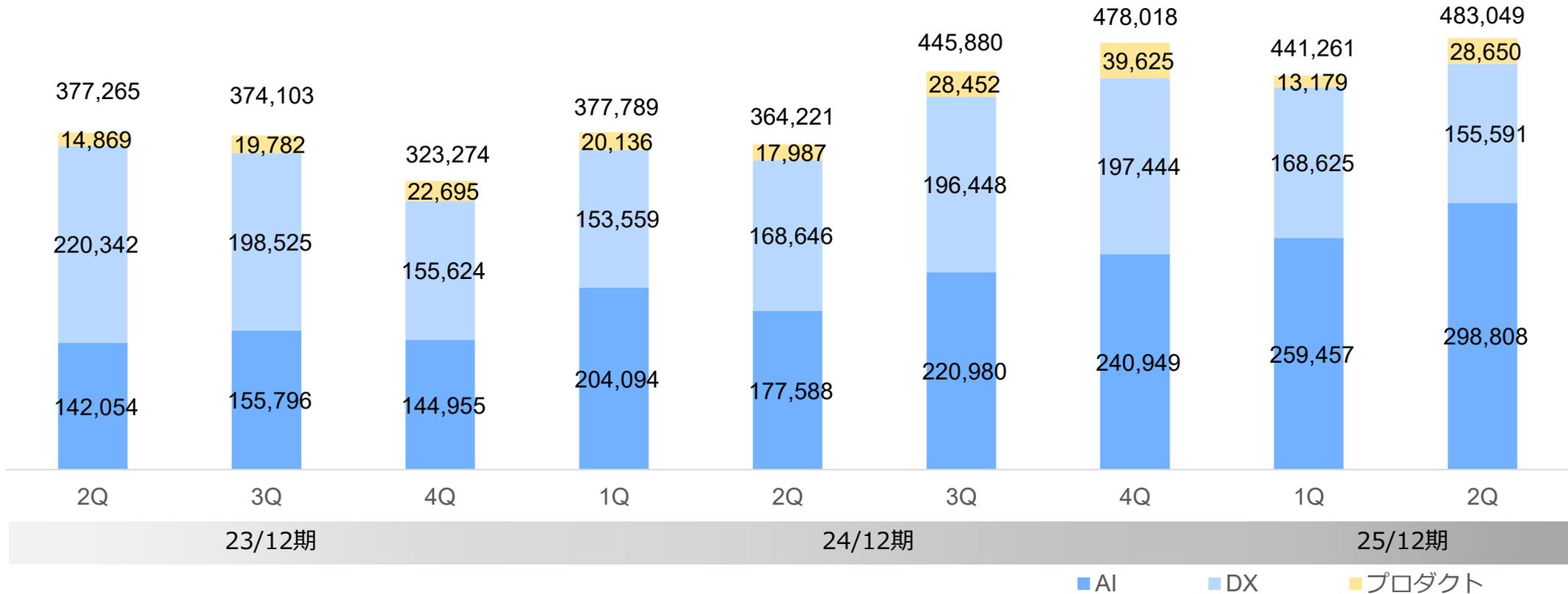
24/12期原価：1,665,908

25/12期(1-2Q)原価：924,310 (千円)

前年同期比 (YoY) : 124.6%

前年同四半期比 : 132.6%

前期比 (QoQ) : 109.5%





サービス別粗利の推移

23/12期粗利 : 855,088

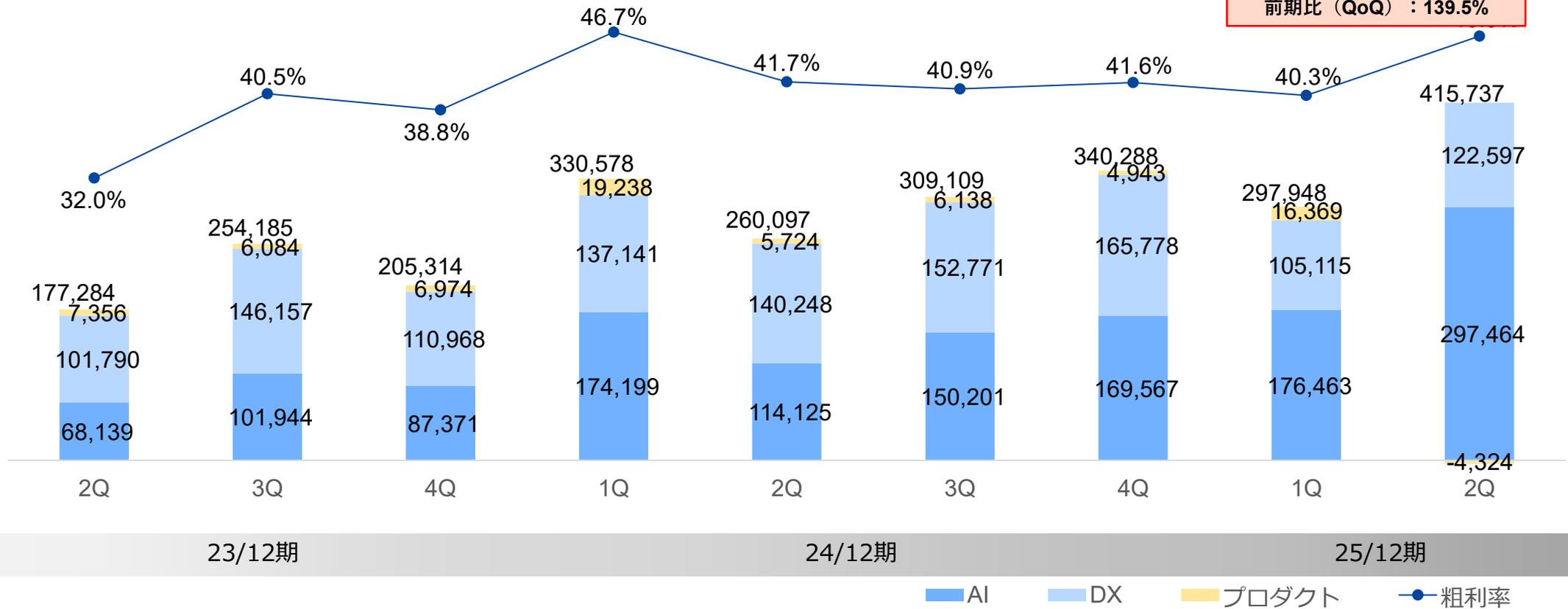
24/12期粗利 : 1,240,073

25/12期(1-2Q)粗利 : 713,685 (千円)

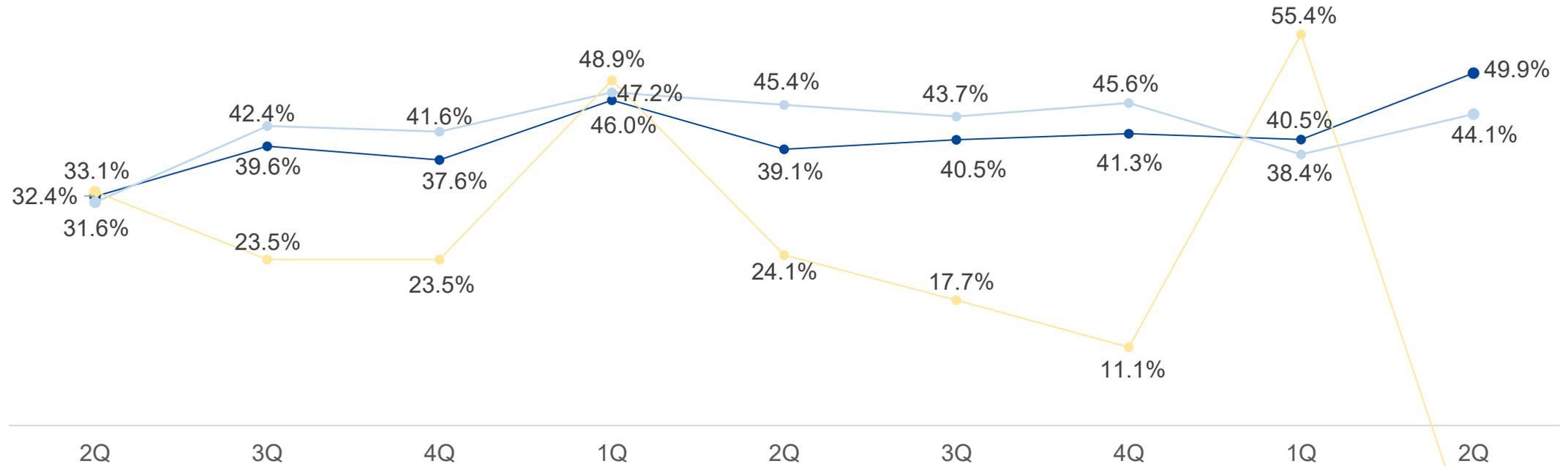
前年同期比 (YoY) : 120.8%

前年同四半期比 : 159.8%

前期比 (QoQ) : 139.5%



▶ サービス別粗利率の推移



AI：AIエージェント案件を中心に顧客層の変化によって売上単価が向上したことから、粗利率の上昇に成功。
 DX：1Qに発生した案件縮小に伴うエンジニア調整をクリアして、24/12期の粗利率レベルへ戻すことに成功。
 プロダクト：「SyncLect Generative AI」サービスの保守サービス立ち上げ、および自社サービス開発でAI駆動開発に取り組み、一時的なコスト増が発生。サービス体制の見直しとAI駆動開発体制の強化を3Q以降順次実施して、粗利率の改善に取り組むとともに、AI、DXにもAI駆動開発のノウハウを共有して、全体的な粗利率の改善に取り組む予定。

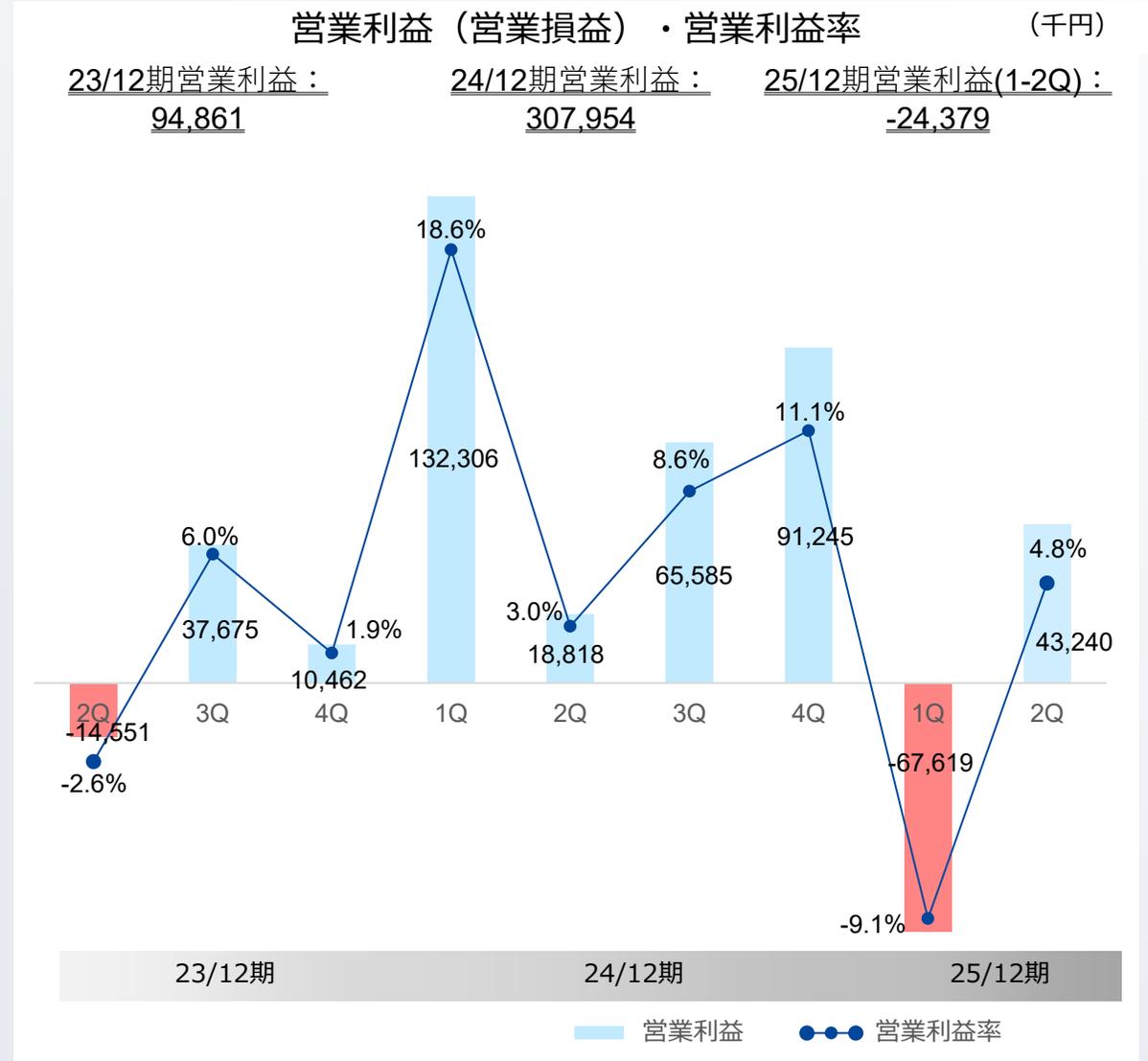
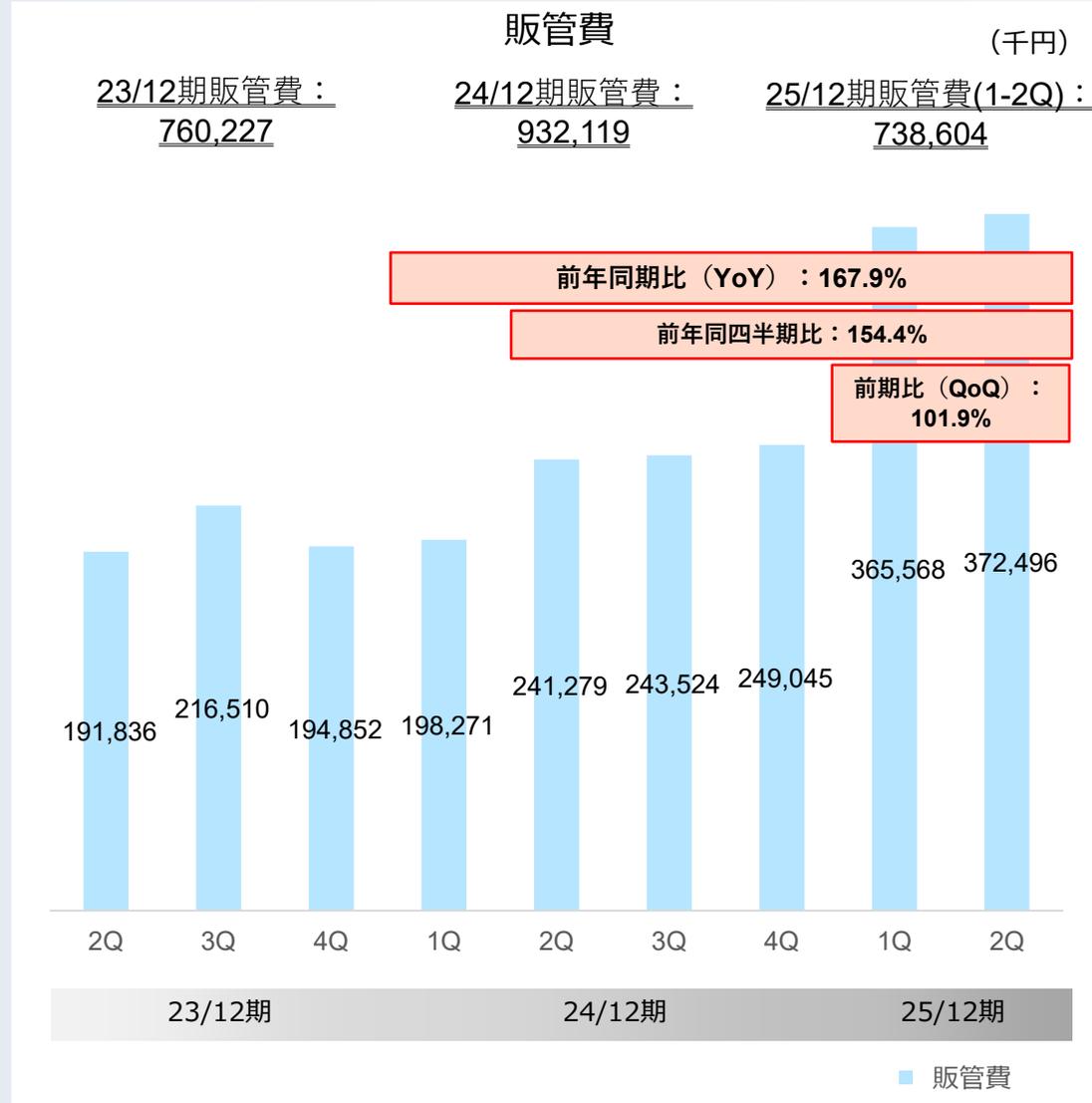
23/12期

24/12期

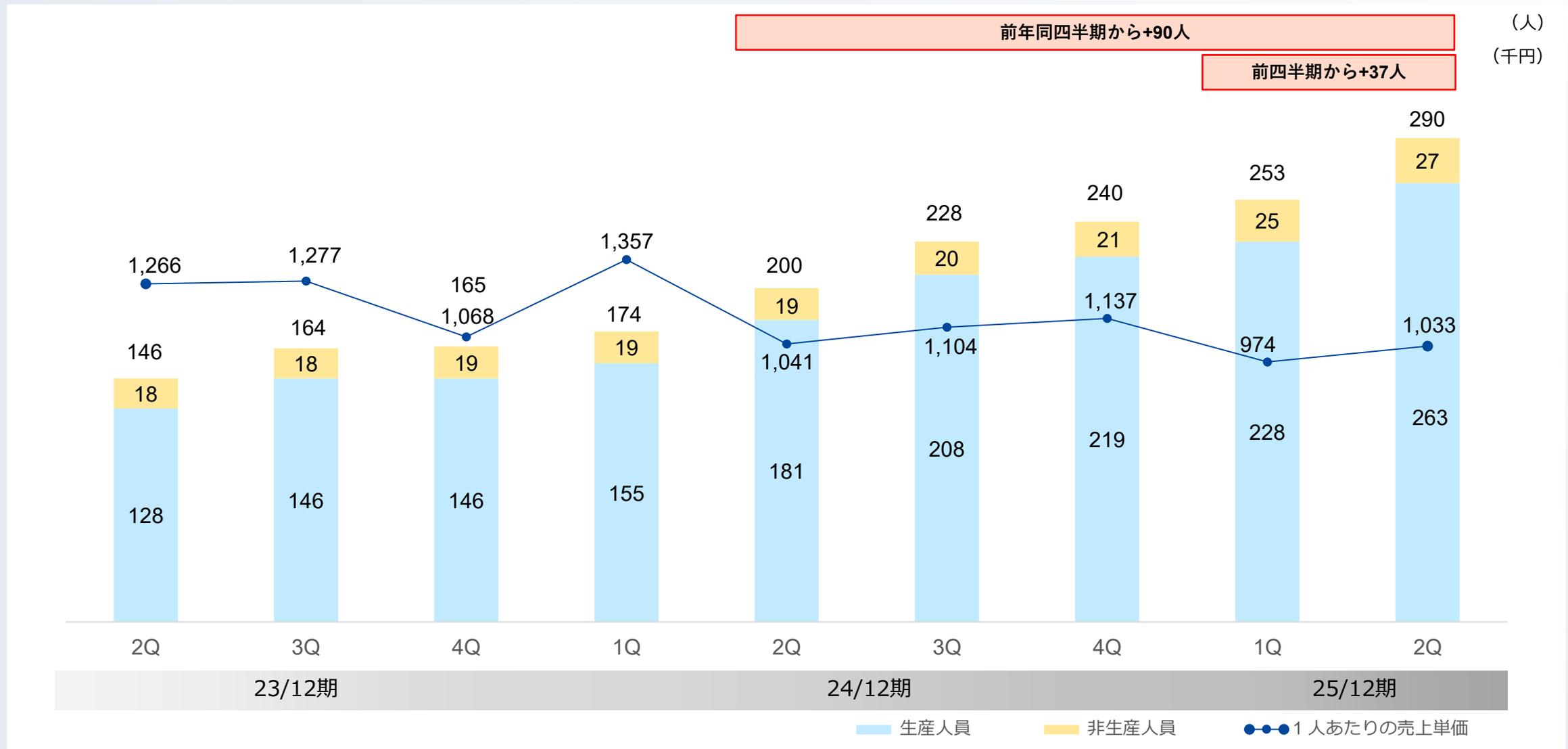
25/12期

●●● AI ●●● DX ●●● プロダクト

▶ 販管費、営業利益・営業利益率の推移

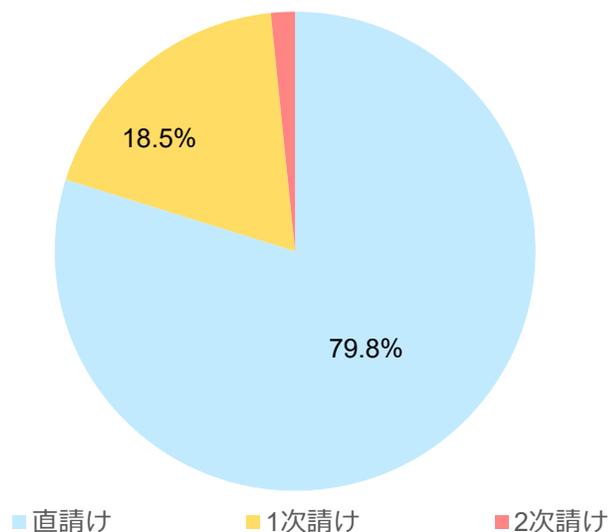


▶ 従業員数、従業員1人あたりの月売上単価推移



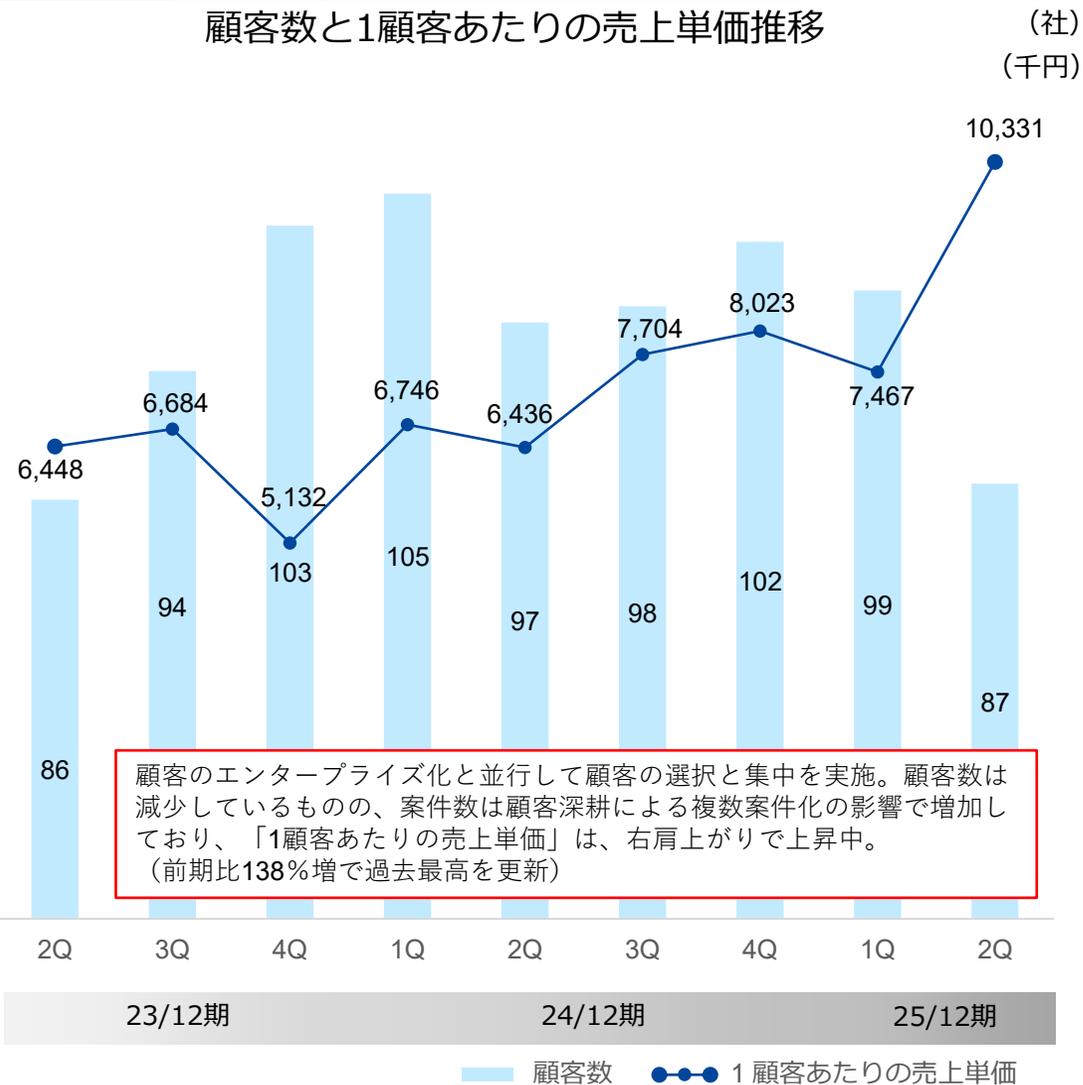
※ 24/12期より他の開示資料と合わせ契約社員・パートタイム・アルバイトを含めておりません。

実施案件の商流状況（2025年度累積）



- 顧客との直接契約（直請け）が大部分を占める
- アライアンス戦略では顧客と直請けの契約を行う場合と、大手SIerやコンサルティング会社との協業によって意図的に1次請けとなり顧客開拓を戦略的に実施するパターンも複数存在している
- 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もあり、その場合は1次請けへ

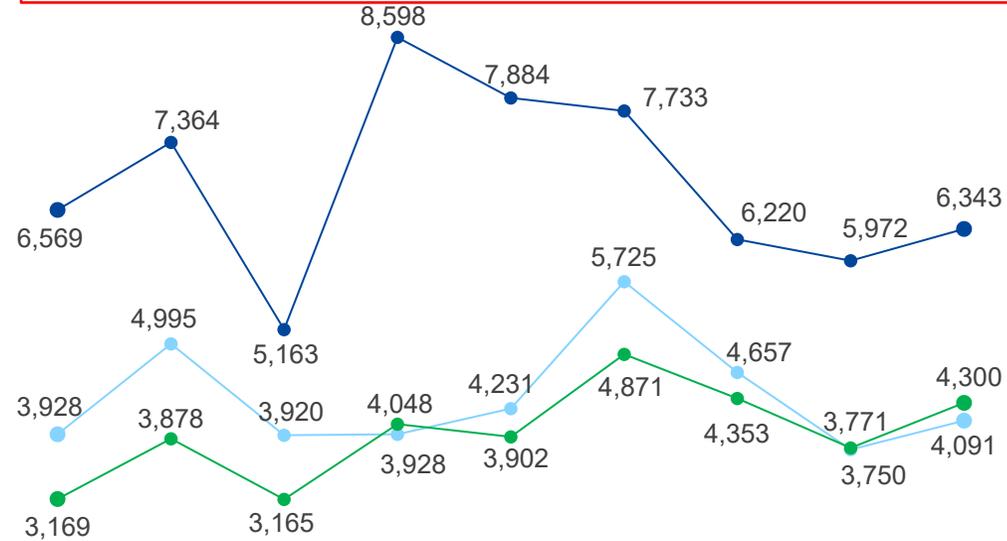
顧客数と1顧客あたりの売上単価推移



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区分は、新規顧客や顧客深耕による2案件目以降の案件規模が拡大。
DX区分は、1Qに引き続きDX区分⇒AI区売上単価の減少要因となった。

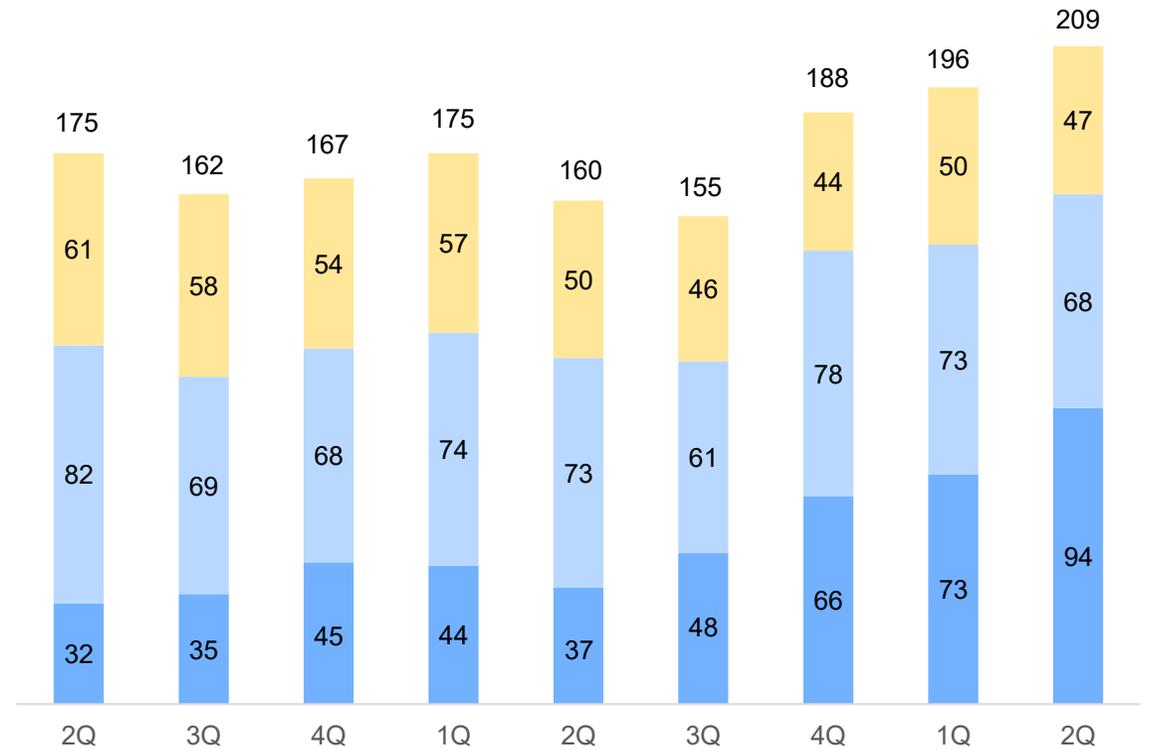


プロダクト区分は、SyncLect以外の自社サービス終了に伴い、クラウド利用料を中心とした他社サービス案件の比率が増加した結果、売上単価が減少。



サービス別実施案件数 (件)

ワークショップやハッカソン案件、データプラットフォーム案件などAI案件数が顕著に増加。DX案件数は、AI案件へのシフトにより微減。プロダクト案件数は、SyncLectサービス以外の自社サービス終了に伴い、微減となった。

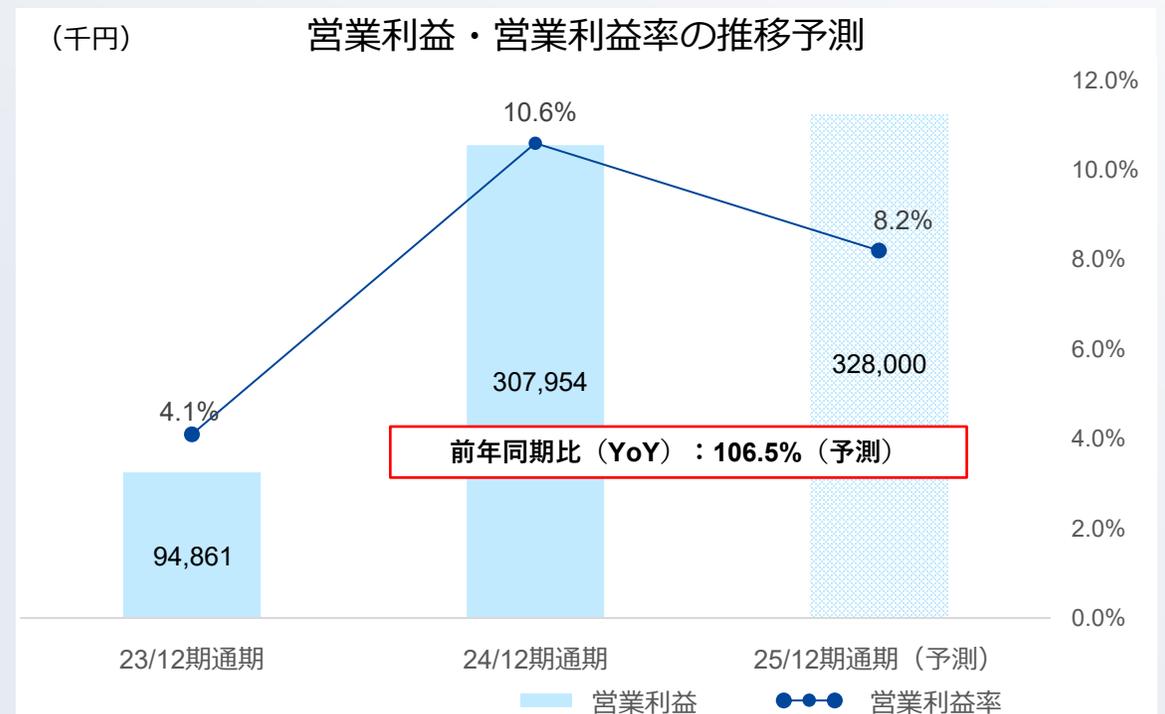
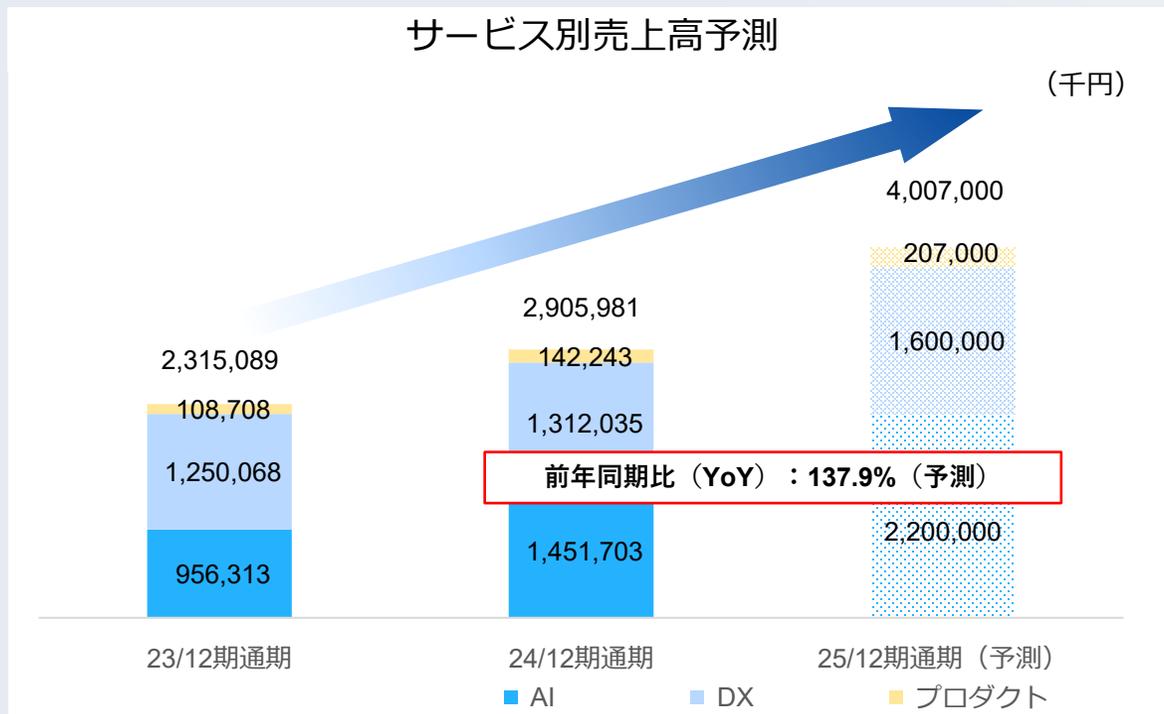


※ 24/12期のOPS廃止に伴い、22/12期、23/12期もOPS案件数を3区分に配分した数字で計算・表示しております。

▶ 2025年度12月期通期予算について

2025年度12月期は、AIエージェント元年であり生成AI市場のさらなる拡大期であると捉えております。この市場環境に合わせて、当社も現在の成長をさらに加速するべく売上ボリュームの大幅な拡大を狙った投資の1年と位置づけております。

- KPI：売上高、人材採用
- 売上高：2024年度12月期の成長率を上回る前年同期比（YoY）137.9%の成長で**40億円の売上目標**
- 人材採用：純増80人、退職率10%以下を目標に必要な投資を実行
- 営業戦略：アライアンス戦略、顧客深耕に加えて、大型案件獲得とビジネスチーム強化にリソースを投下
- 営業利益：売上ボリュームの拡大を目指した投資を優先しつつ、営業利益は**106.5%の成長見込み**
- 経常利益：2024年度に発生したデリバティブ評価益は一時的なものであり、2025年度予算には考慮しないため減益予測



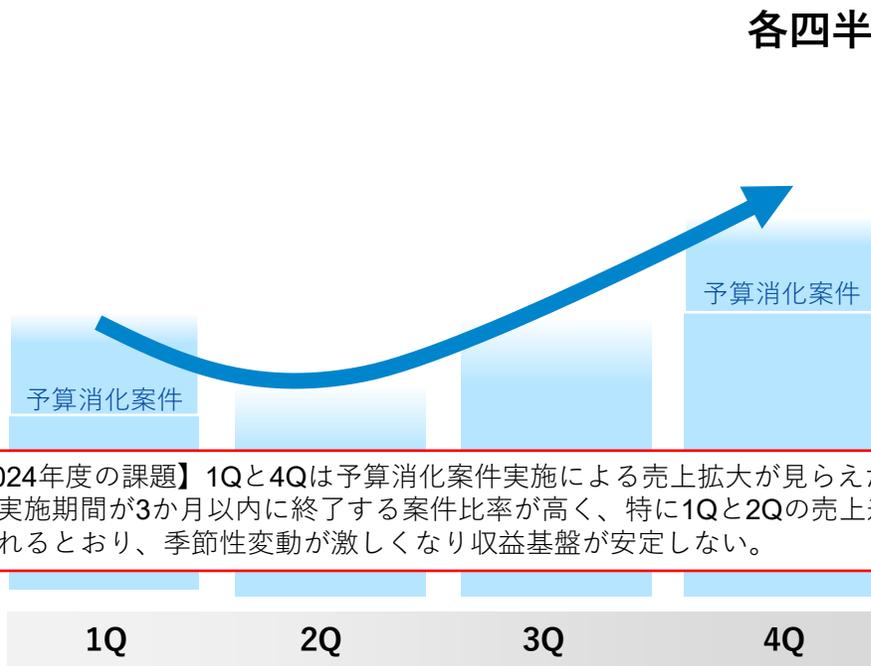
※ 予測値は本資料開示時点のもので、数値は上下する可能性があります。

▶ 売上高の季節性変動について

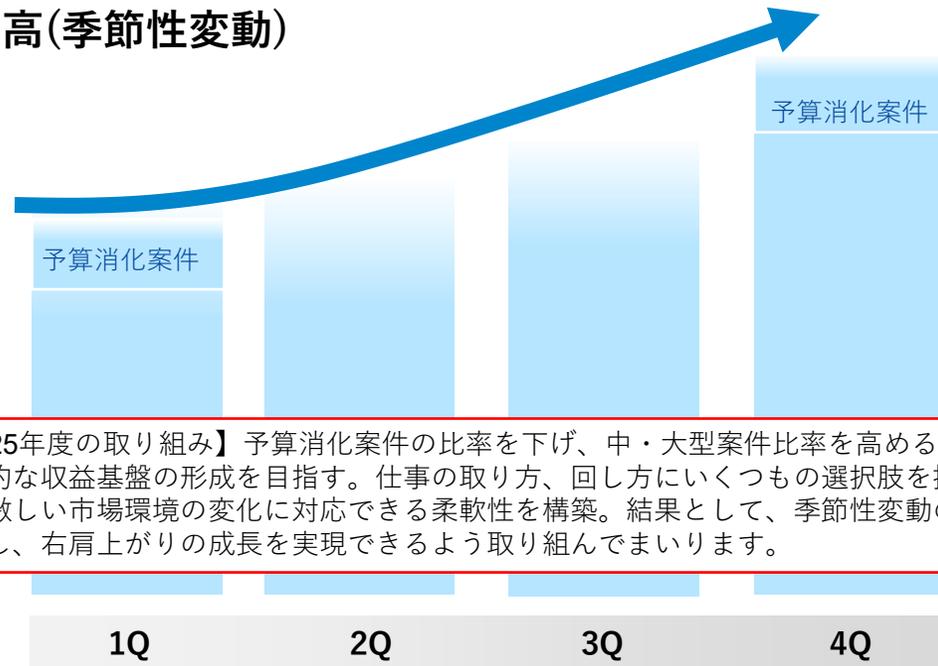
当社売上高は、例年季節性変動を盛り込んだ予算計画となっておりますが、2025年度予算についてはこれら季節性変動を経営課題として捉え、安定的な収益基盤の形成に向けた予算計画を行っております。

四半期	売上高傾向	販管費傾向	特徴
1Q	低い	中	案件過多の時期となるが、中型・大型案件を中心とした受注に切り替え季節性変動を抑制
2Q	中	高い	大型案件の開始により売上は1Qより強くなり、採用が進む影響で販管費が増加
3Q	高い	非常に高い	3Q時点で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	中	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一定の規模感へ

各四半期ごとの売上高(季節性変動)



【2024年度の課題】1Qと4Qは予算消化案件実施による売上拡大が見られたものの、案件実施期間が3か月以内に終了する案件比率が高く、特に1Qと2Qの売上差分に代表されるとおり、季節性変動が激しくなり収益基盤が安定しない。

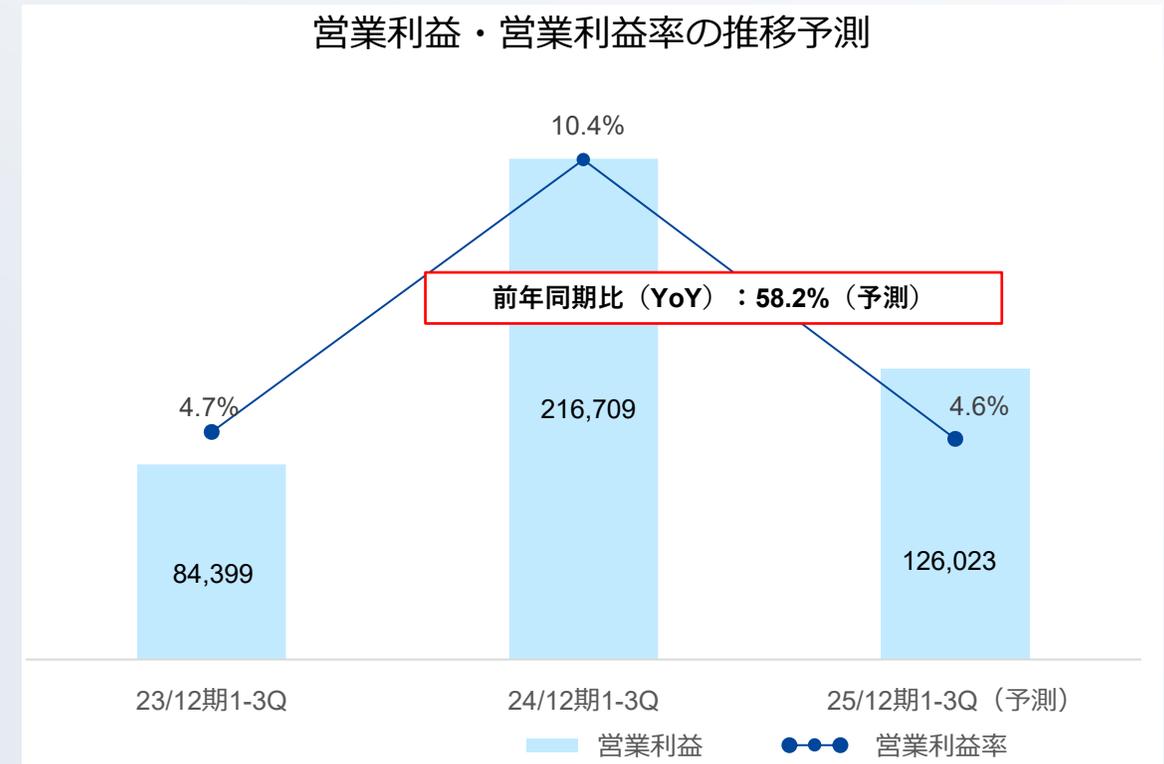
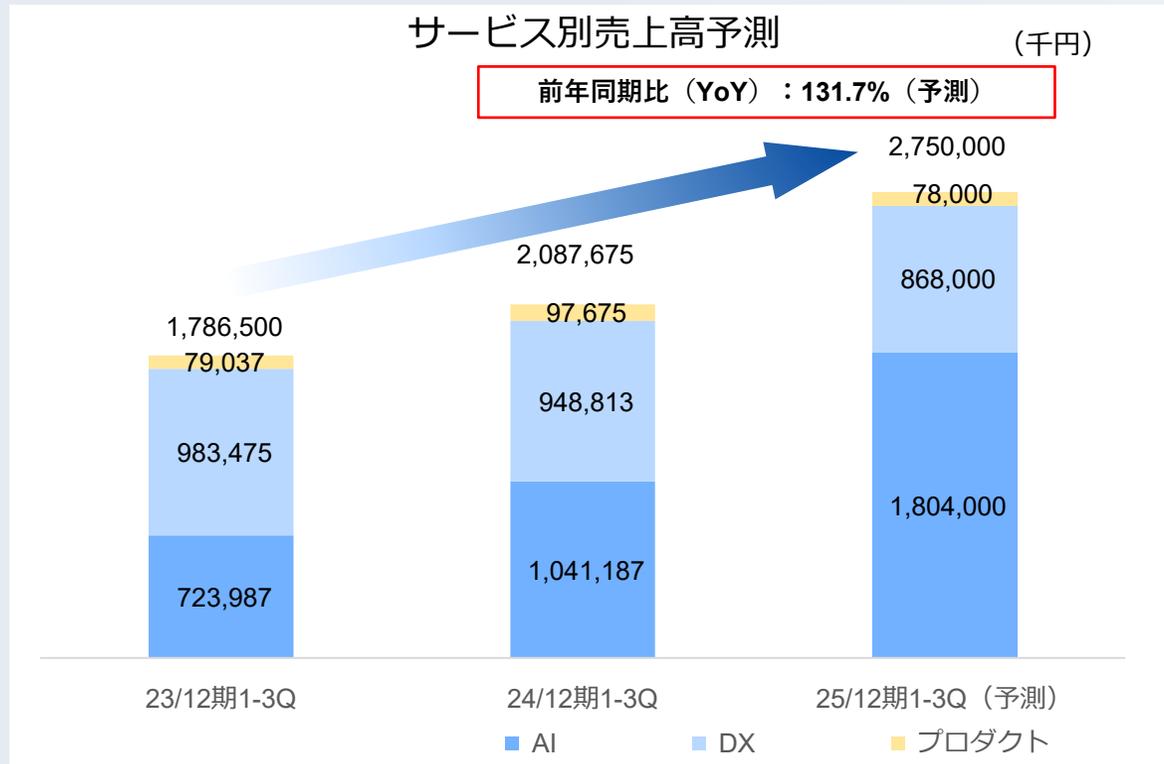


【2025年度の取り組み】予算消化案件の比率を下げ、中・大型案件比率を高めることで、安定的な収益基盤の形成を目指す。仕事の取り方、回し方にいくつもの選択肢を持つことで、激しい市場環境の変化に対応できる柔軟性を構築。結果として、季節性変動の影響は緩和し、右肩上がりの成長を実現できるよう取り組んでまいります。

▶ 2025年度12月期第3四半期の収益予測

2025年度は、売上高の拡大を年間KPIに定める中で季節性変動の課題に取り組んでおり、3Qは次の収益予測となっております。

- 売上高：季節性変動の課題をクリアして、2Q売上高から23.7%増の11億を超える予測
- 粗利率：2Qに引き続き45%前後の粗利率達成見込み
- 販管費：採用が計画よりも減少予定で人材募集費も計画より減少する見込みから、販管費は3.5億円前後の予想
- 営業利益：売上高が伸び、粗利率が一定の値を維持したまま販管費が抑えられる見込みで、3Qの営業利益率は13%超えを予測
(3Qまでの累計予測数値は、以下のグラフを参照ください)



※ 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/>》

■ 適時開示

- ✓ 当社取締役等に対する譲渡制限付株式としての新株式発行に関するお知らせ
- ✓ 当社取締役等に対する譲渡制限付株式としての新株式発行の払込完了に関するお知らせ
- ✓ 2025年12月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕(連結)
- ✓ 2025年12月期第1四半期決算短信補足資料
- ✓ Consolidated Financial Results for the First Quarter of the Fiscal Year Ending December 31, 2025 (Under Japanese GAAP)
- ✓ Financial Supplementary Materials for the First Quarter of FY2025

■ AI技術革新・サービス展開

- ✓ マイクロサービス型で外部サービスと連携を可能にするAI エージェントプラットフォーム「SyncLect AI Agent」の MCP 連携開始
- ✓ 決済 AI エージェントソリューションとしてStripe エージェントツールキットをサービスラインナップに追加
～AI と決済の融合、ペイメントエージェントで DX を加速～
- ✓ AI エージェント基盤の導入や AI CoE を設置するMicrosoft Azure、Microsoft 365 Copilot 利用企業向けにカスタム MCP サーバー導入ハンズオンラボサービスを開始
- ✓ AI エージェントによる自律的なソフトウェア開発を支援する「AI 駆動開発/バイブコーディング」CoE サービスを開始
～「GitHub Copilot Coding Agent」「Devin」など自律型 AI コーディングエージェントの浸透と 30%以上の効率化を実現～

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

■ 実績・導入事例

- ✓ **Fujitsu and Headwaters trial on-device generative AI solution to streamline JAL cabin crew workflows**
- ✓ 大和証券グループ本社と協働し、スマートフォン向けアプリ「Daiwa Lens β版」をリリース
- ✓ 東京都の「建築物環境報告書作成支援システム」を構築支援
～ **Microsoft Azure・Microsoft Power Platform** を活用し、行政 DX と環境施策の推進を支援 ～
- ✓ カンキツの高品質果実生産技術「シールディング・マルチ栽培 (NARO S.マルチ)」における管理導入支援アプリを開発しました
- ✓ ヘッドウォータースと富士通、宣言型エージェントを活用したプレゼンテーション自動化機能「Fujitsu AI Auto Presentation」を共同開発

■ 業務提携・パートナーシップ強化・お知らせ

- ✓ 川崎重工のソーシャルイノベーション共創拠点 KAWARUBA への賛同を表明。水素社会実現とソーシャルロボットの社会変革に向けソリューション実証
- ✓ デリバリーコンサルティングと協業
～データリテラシーエンジニアリングを基盤にAI エージェントの導入効果を最大化するための支援サービスを開始～
- ✓ FastLabel と協業し、Data-centric AI アプローチによる業界特化型 AI エージェント、SLM、Agentic RAG の開発を強化

■ 健康経営・福利厚生

- ✓ 働き方の多様化と社員満足度向上を実現するため、福利厚生サービス「Resort Worx」を導入
- ✓ 健康経営優良法人 2025 (大規模法人部門) の認定に関するお知らせ

▶ 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
 - 25/12期1Qと25/12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
 - 24/12期1-2Qと25/12期1-2Q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
 - 24/12期2Qと25/12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。