

2025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

2025年11月14日

証券コード 4011

(千円)

(千円)

	24/12期 実績 第3四半期		25/12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	2,087,675	100.0	2,702,050	100.0	129.4	67.4
AI	1,041,187	49.9	1,765,564	65.3	169.6	80.3
DX	948,813	45.4	858,899	31.8	90.5	53.7
プロダクト	97,675	4.7	77,586	2.9	79.4	37.5
営業利益（営業損失）	216,709	10.4	98,089	3.6	45.3	29.9
経常利益（経常損失）	218,306	10.5	71,127	2.6	32.6	21.4
親会社株主に帰属する 四半期純利益（四半期純損失）	145,884	7.0	45,478	1.7	31.2	19.2
1株当たり四半期純利益 （1株当たり四半期純損失）	38円54銭		11円97銭			



《2025年12月期年間重点指標》 売上高、人材採用

《売上高》

- トランプ関税の影響を受けつつも、AI需要をしっかりと取り込み2四半期連続で**過去最高売上高を更新（前年同期比：129.4%）**
 - ➔ AI区分：生成AIおよびAIエージェント案件を中心に**最高売上高を5期連続更新（前年同期比：169.6%）**
生成AI導入に対する独自のワークショップやハッカソン案件のほか、Azureデータプラットフォーム案件が引き続き高い需要を形成
 - ➔ DX区分：トランプ関税の影響を一部で受けたものの、既存の中・大型案件が安定的に進行中
 - ➔ プロダクト区分：収益性の低いサービスを整理して、8月からSyncLectサービスへ一本化
- 1顧客あたりの売上単価：2四半期連続で**過去最高を更新**
 - ➔ ロイヤルクライアント戦略：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、売上単価が上昇中
 - ➔ 顧客深耕：伴走型支援をベースに、他部署展開や派生案件の提案を推進することでLTV（Life Time Value）の向上を推進中

《営業利益/経常利益》

- 粗利：売上単価の向上と安定したプロジェクト推進により2四半期連続で**過去最高粗利を更新**
- 販管費：社員増加に伴う人件費、人材募集費の増加とともに、利用サービスの値上げによって支払手数料が増加
- 営業利益・営業利益率：営業利益率を11.5%まで伸ばし、過去最高にせまる数字を達成
- 営業外損失：デリバティブ評価損が2Qに引き続き発生

《人材採用》

- 3Q実績：純増13名（前年同四半期：純増26名）
- 年間計画に対する進捗：純増80人の計画に対して**純増63人、進捗率 78.8%**
- 採用のターゲット層：ハイレンジ～ミドルレンジ層が中心
- 退職率：目標10%に対して、13～15%となる見込み
 - ➔ 最終的に年間計画である純増80人は達成見込み



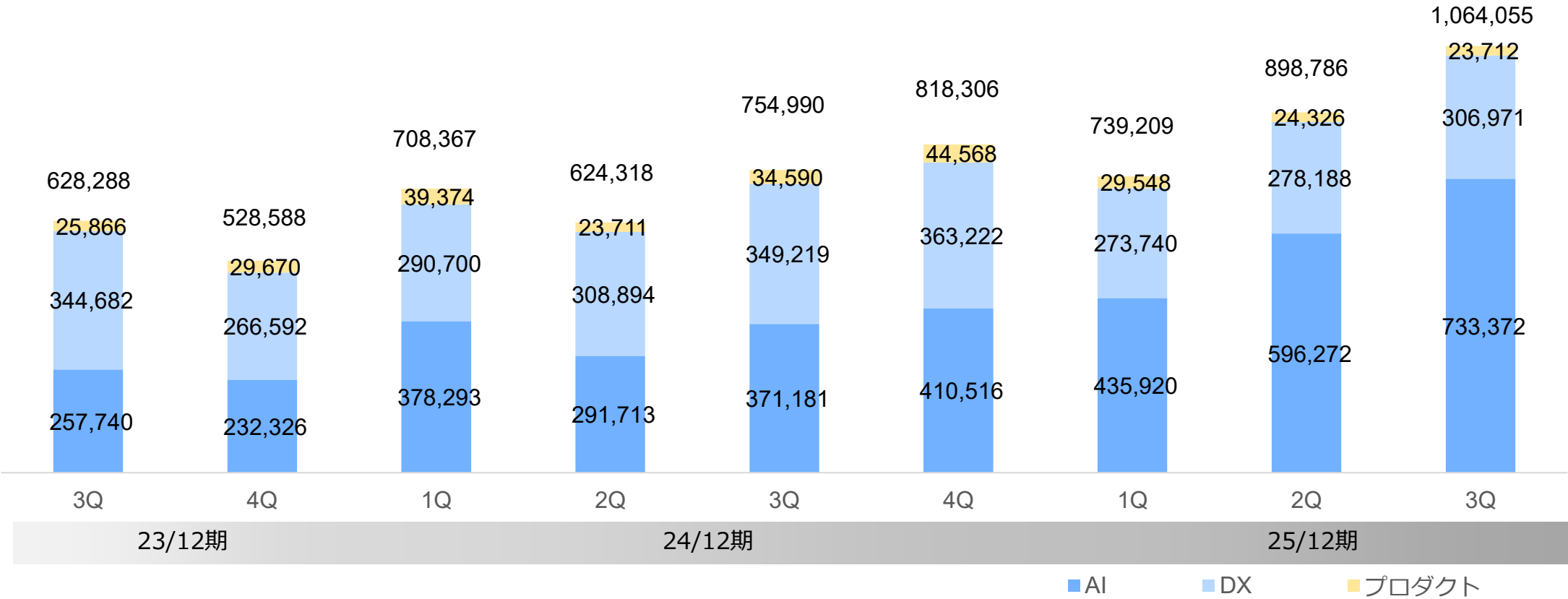
サービス別売上高の推移

23/12期売上高：2,315,088 24/12期売上高：2,905,981 25/12期(1-3Q)売上高：2,702,050 (千円)

前年同期比 (YoY) : 129.4%

前年同四半期比 : 140.9%

前期比 (QoQ) : 118.4%





サービス別原価の推移

23/12期原価：1,459,999

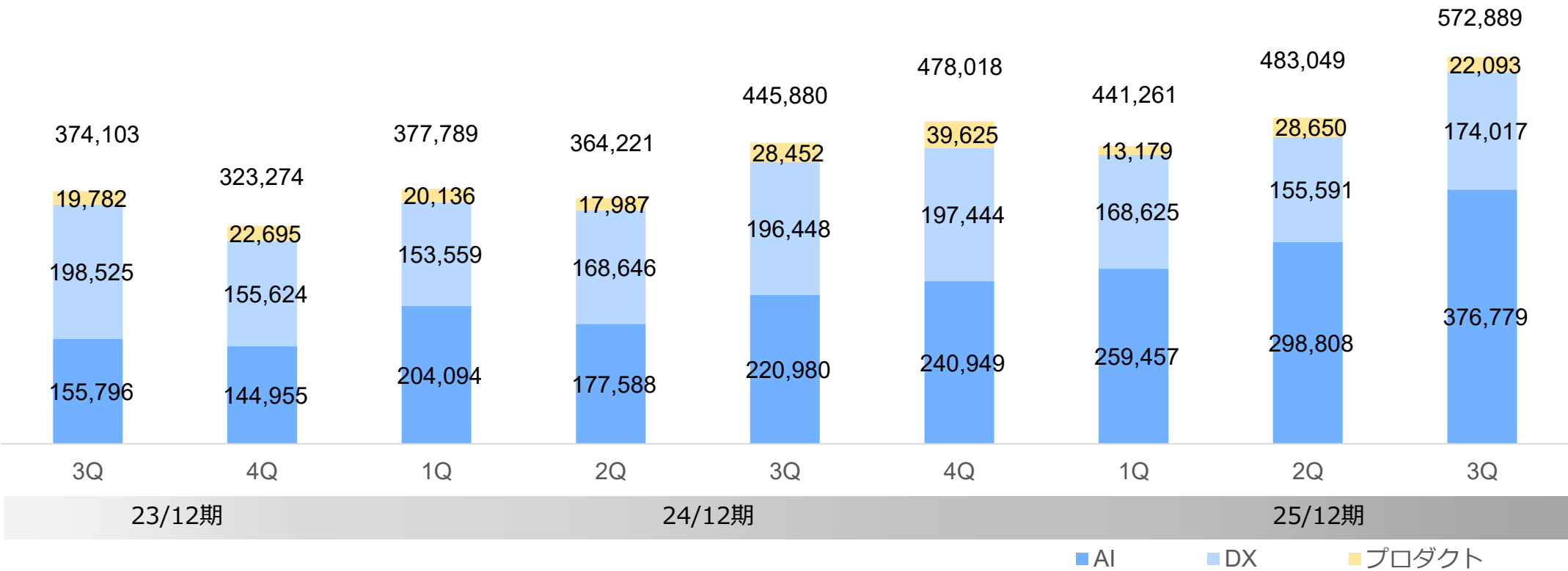
24/12期原価：1,665,908

25/12期(1-3Q)原価：1,497,199 (千円)

前年同期比 (YoY) : 126.0%

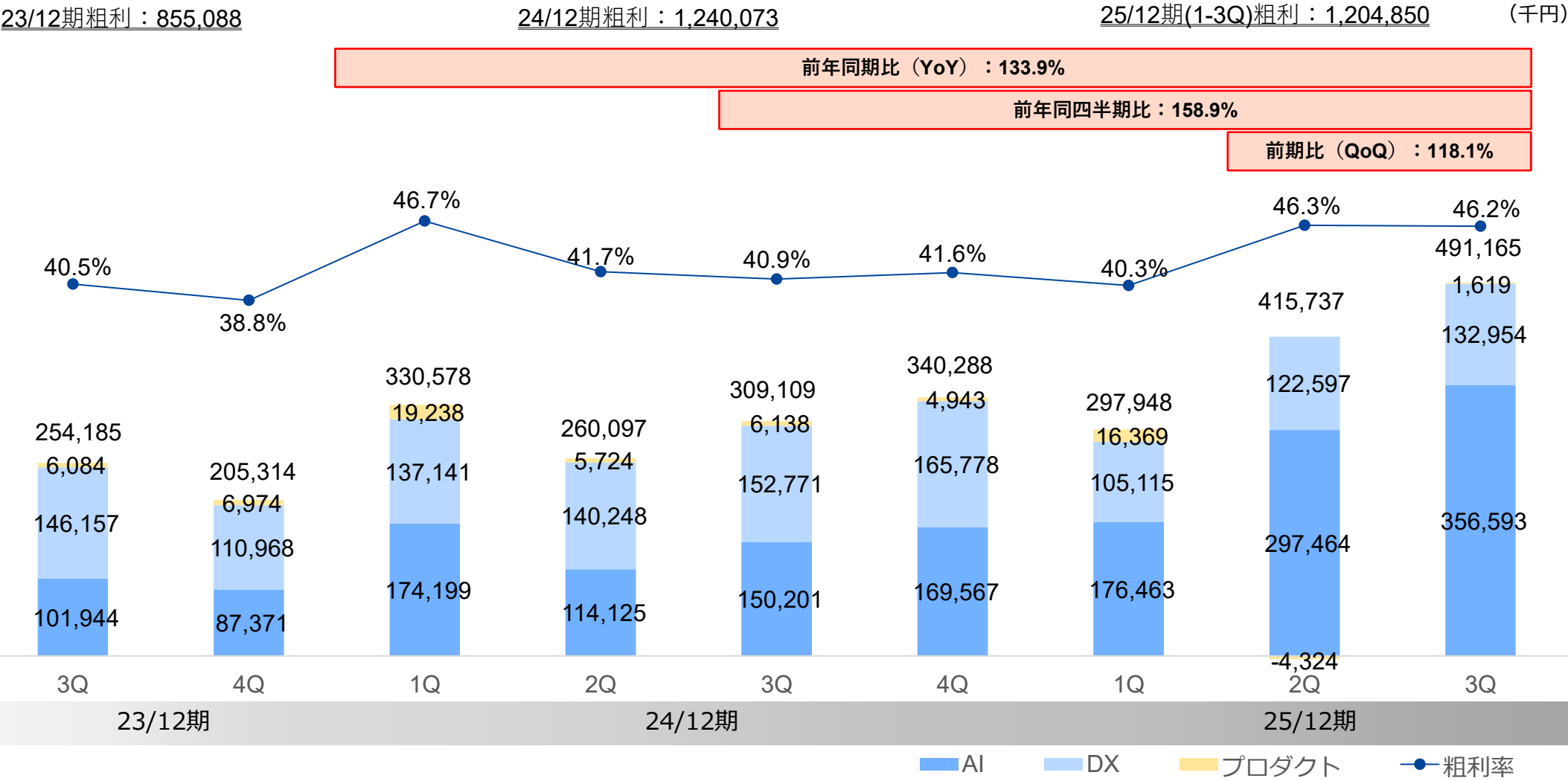
前年同四半期比 : 128.5%

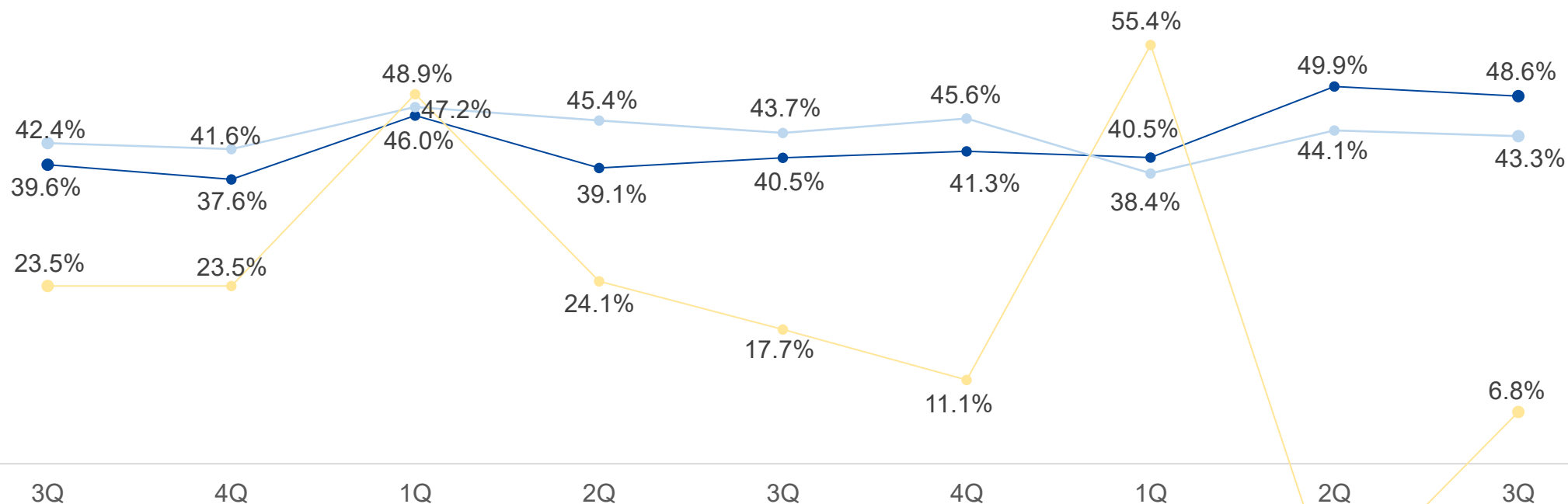
前期比 (QoQ) : 118.6%





サービス別粗利の推移





AI：昨年末から取り組んでいる単価向上施策により、40%台後半にベースの底上げが成功。

DX：一部案件で縮小や延期の影響を受けたが、既存顧客・既存案件を中心に安定的なプロジェクト進行により粗利率は安定。

プロダクト：2Qで発生したマイナス粗利に対して、サービスの一本化と体制変更によって粗利率は改善中。

23/12期

24/12期

25/12期



●●● プロダクト



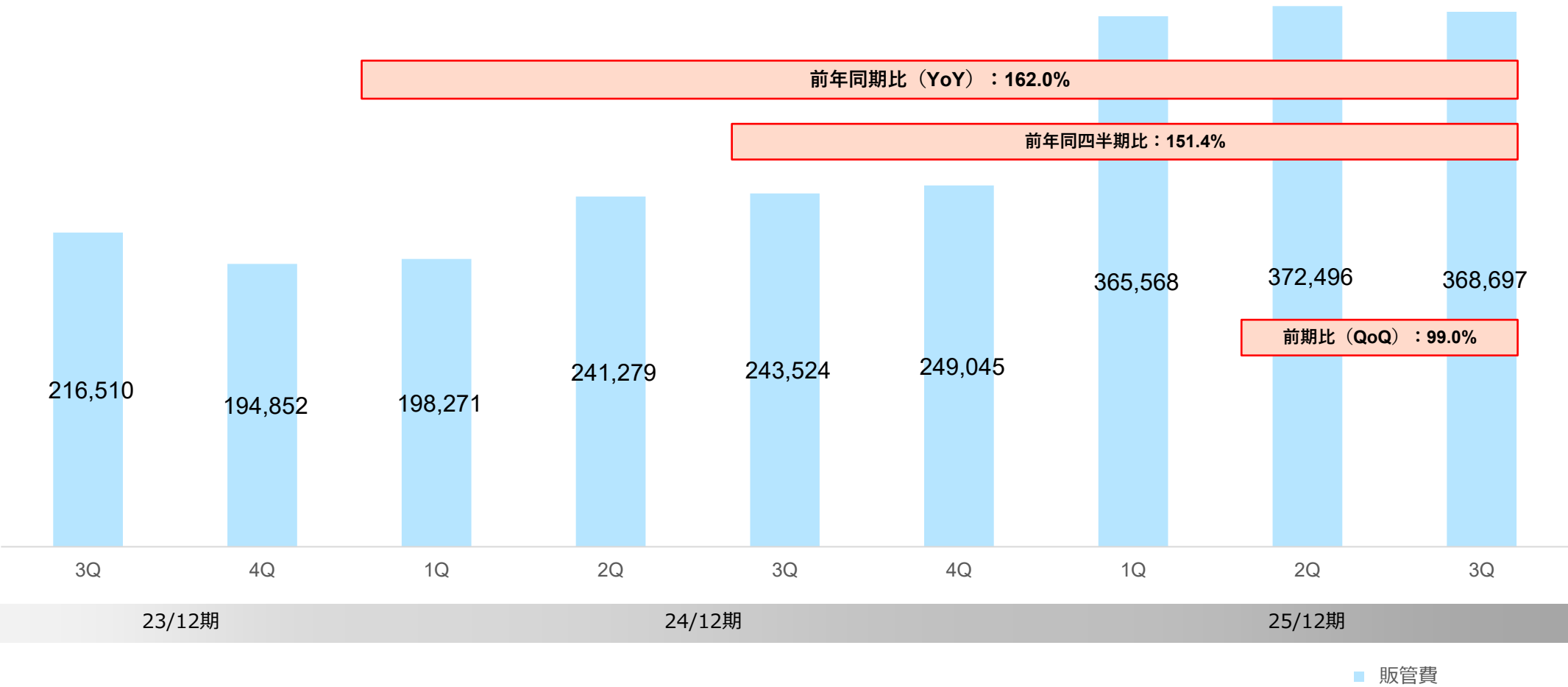
販管費の推移

(千円)

23/12期販管費：760,227

24/12期販管費：932,119

25/12期販管費(1-3Q)：1,106,761





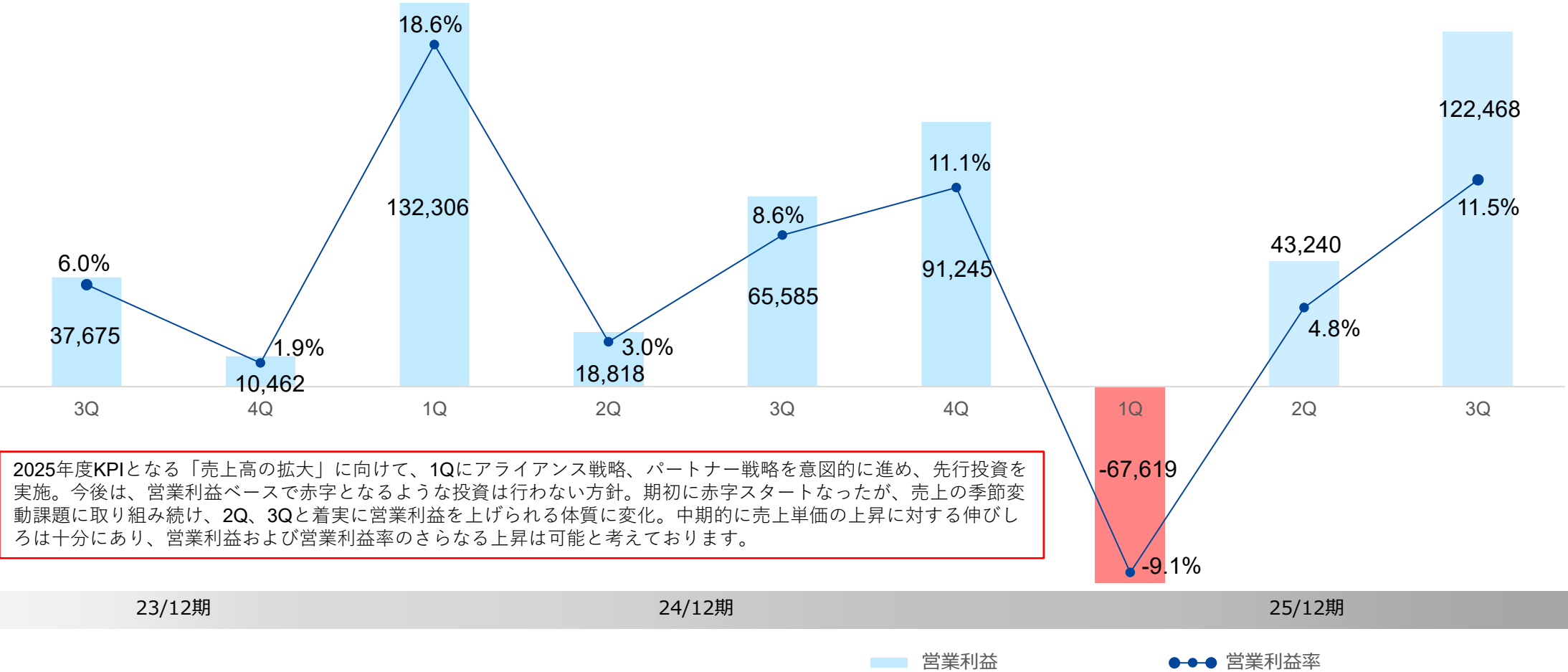
営業利益・営業利益率の推移

(千円)

23/12期営業利益：94,861

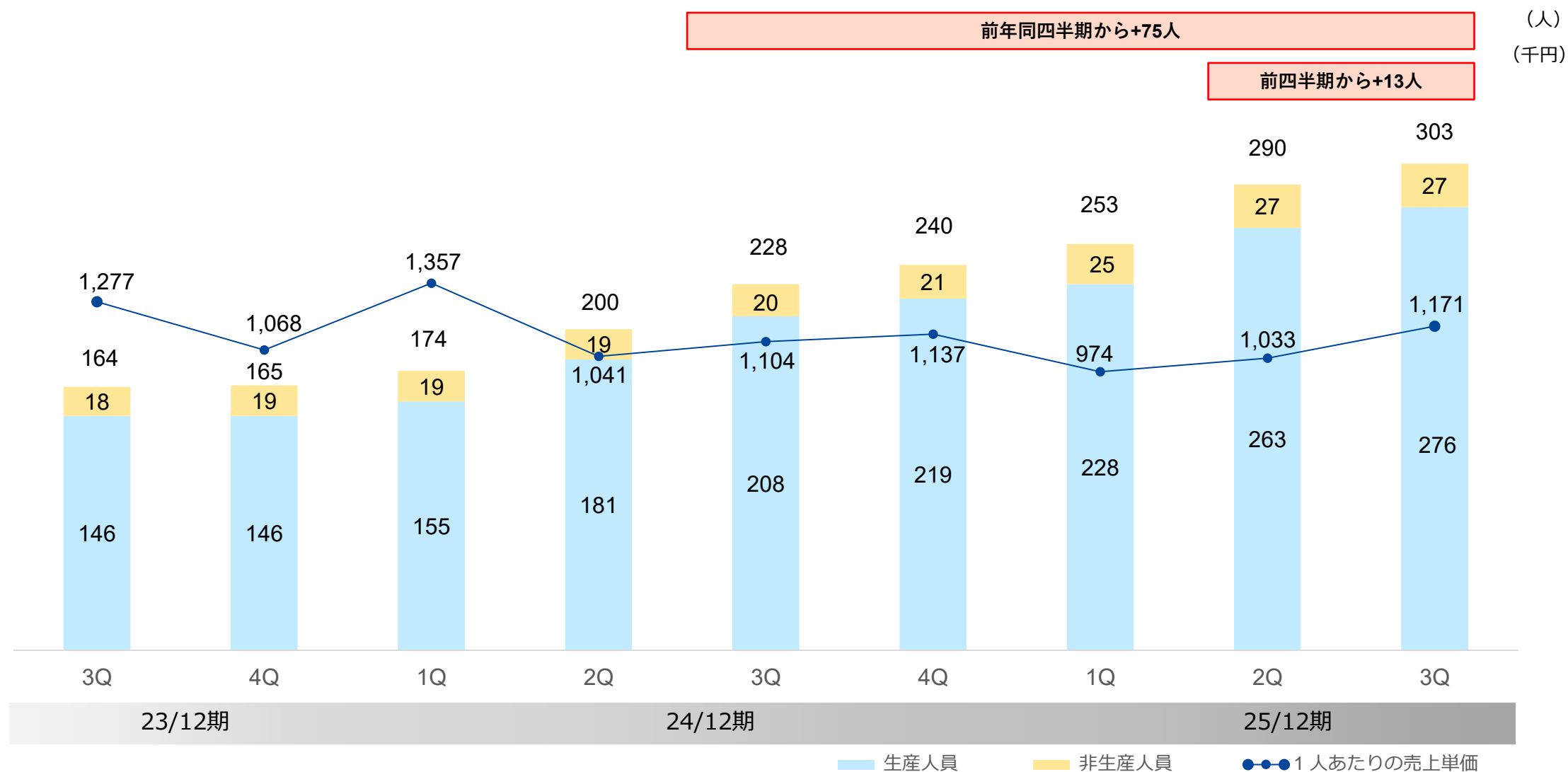
24/12期営業利益：307,954

25/12期営業利益(1-3Q)：98,089





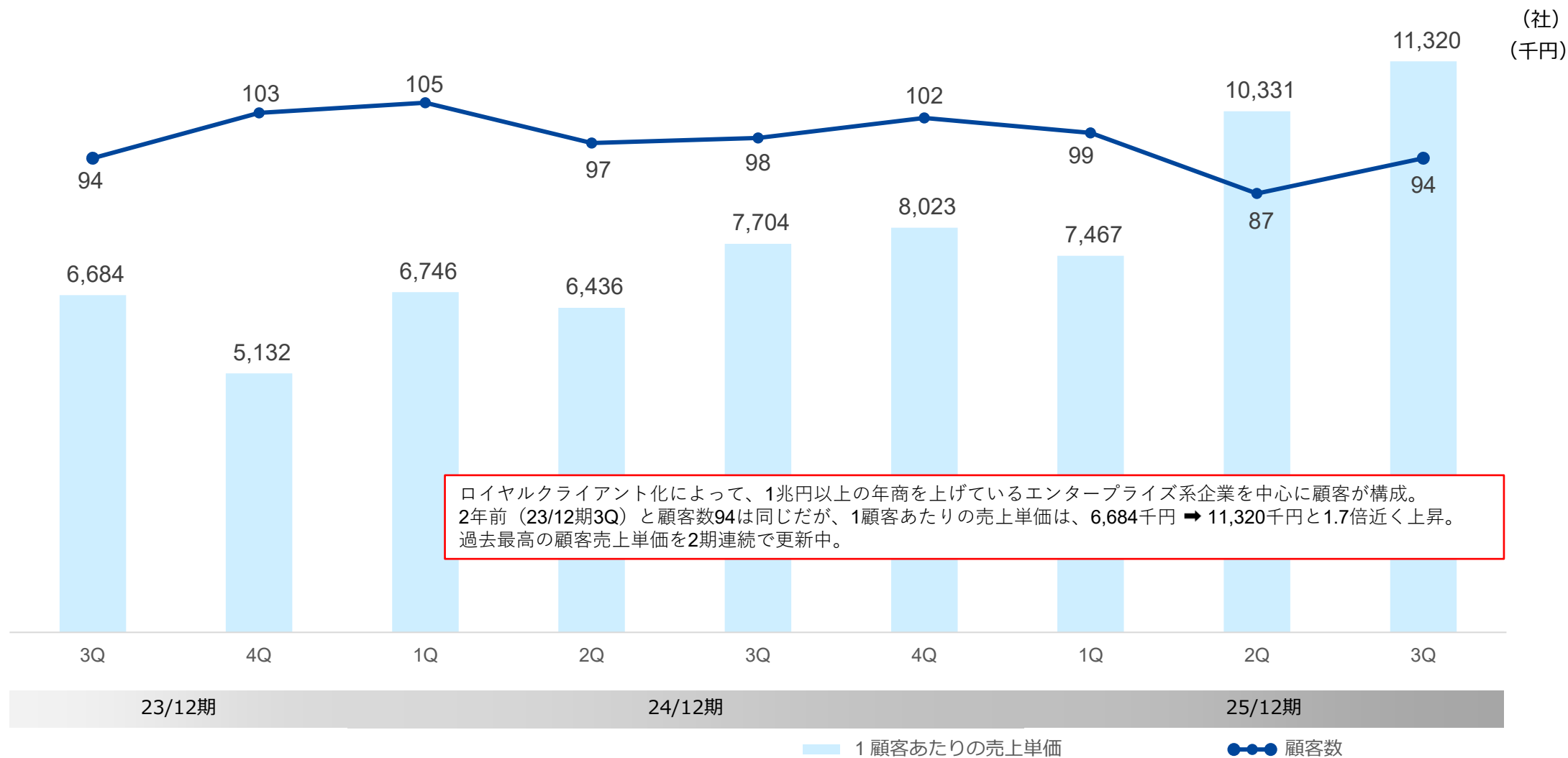
従業員数、従業員1人あたりの月売上単価推移



※ 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。



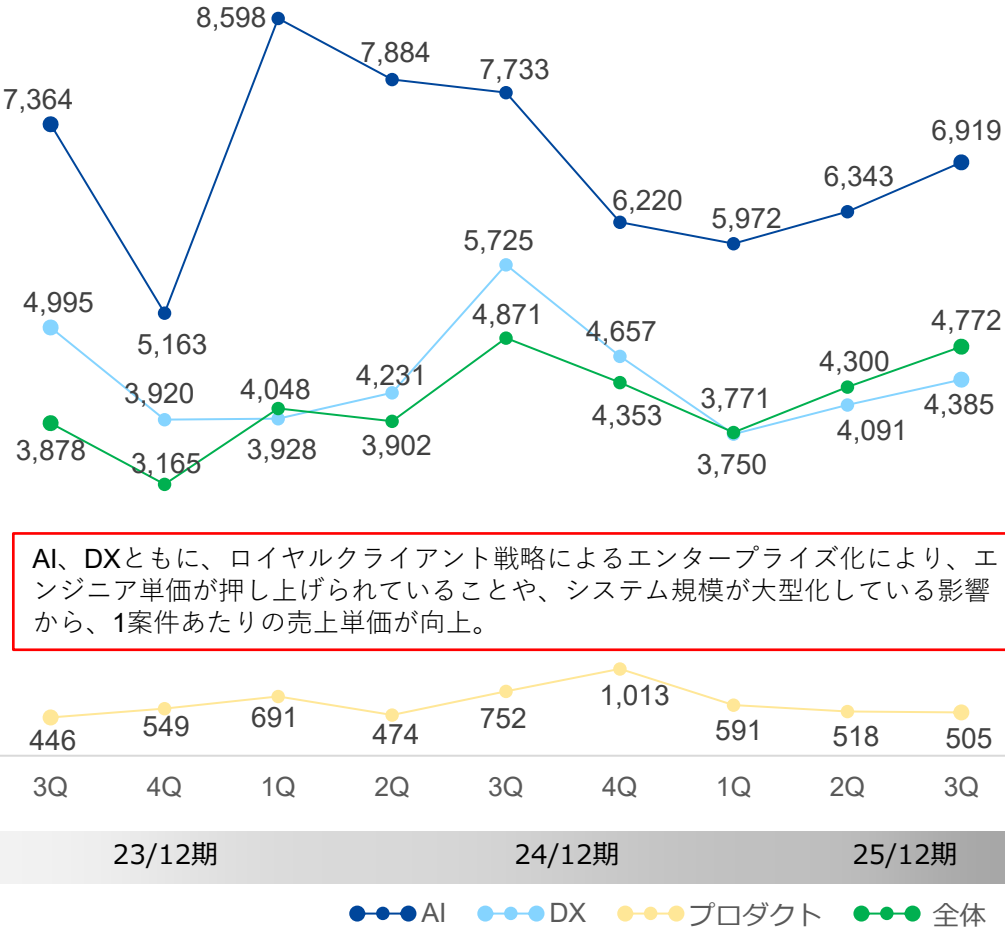
顧客数と1顧客あたりの売上単価推移





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

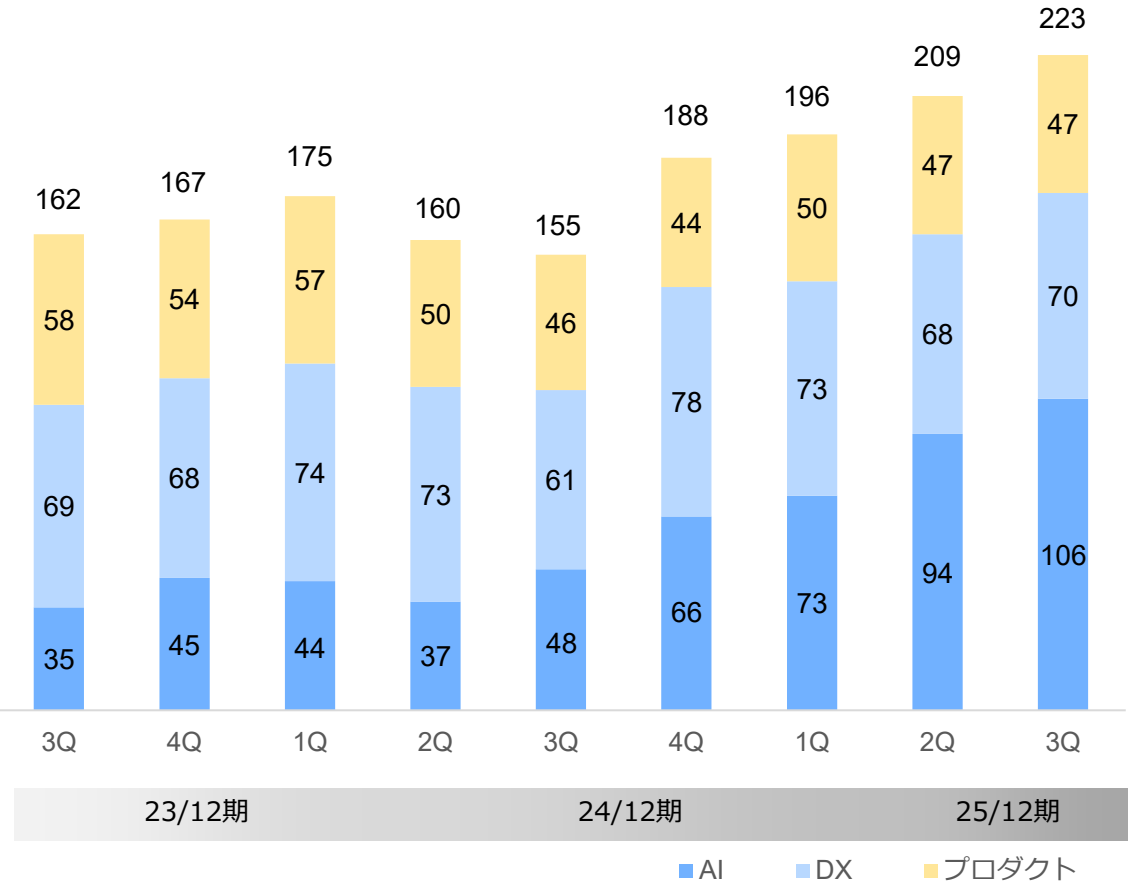
サービス別1案件あたりの売上単価 (千円)



AI、DXともに、ロイヤルクライアント戦略によるエンタープライズ化により、エンジニア単価が押し上げられていることや、システム規模が大型化している影響から、1案件あたりの売上単価が向上。

サービス別実施案件数 (件)

Microsoft社が提供するパートナープログラムやイベント出展など、Microsoft社への当社認知度を向上したことで、引き合いが大幅増加。(昨年度比1.9倍)



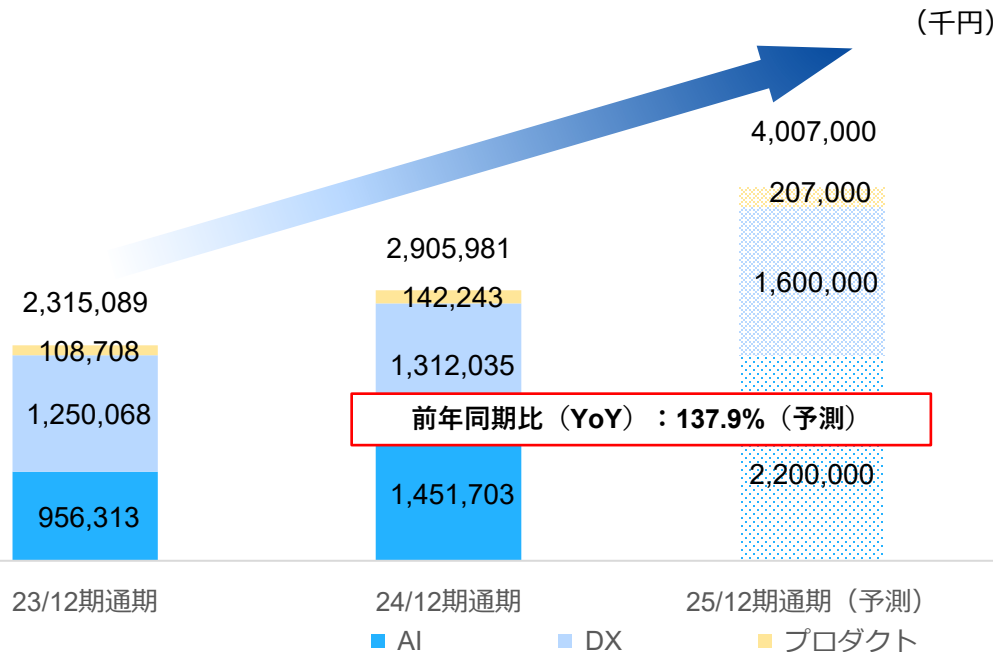
※ 24/12期のOPS廃止に伴い、22/12期、23/12期もOPS案件数を3区分に配分した数字で計算・表示しております。

▶ 2025年度12月期通期予算について

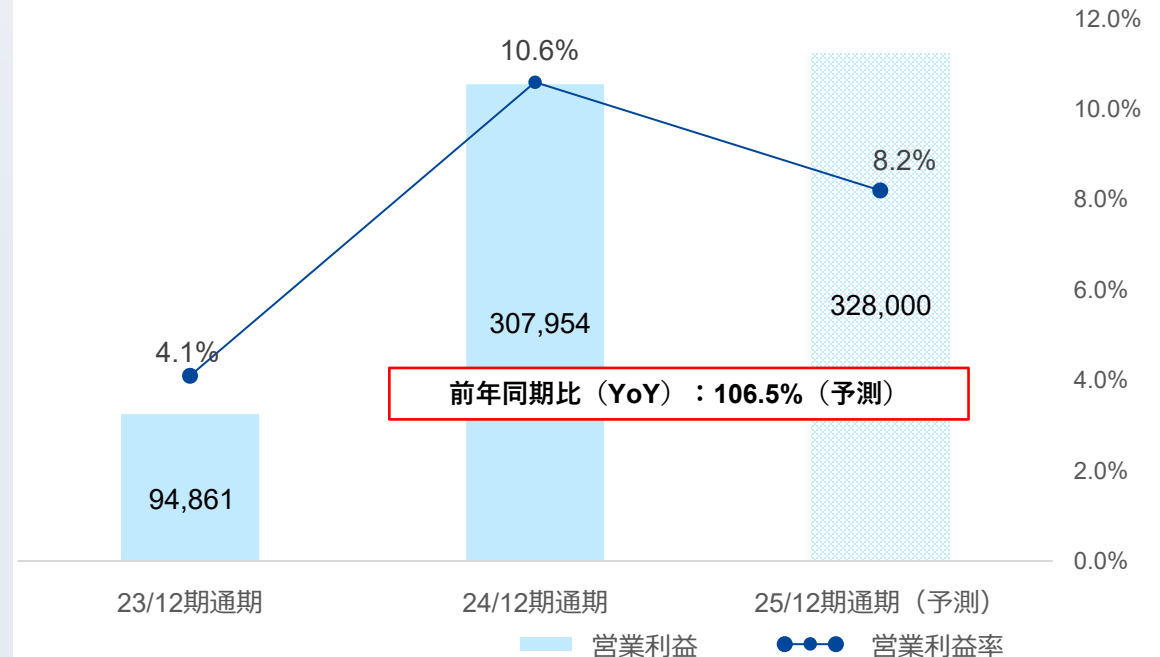
2025年度12月期は、AIエージェント元年であり生成AI市場のさらなる拡大期であると捉えております。この市場環境に合わせて、当社も現在の成長をさらに加速するべく売上ボリュームの大幅な拡大を狙った投資の1年と位置づけております。

- 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

サービス別売上高予測



(千円) 営業利益・営業利益率の推移予測



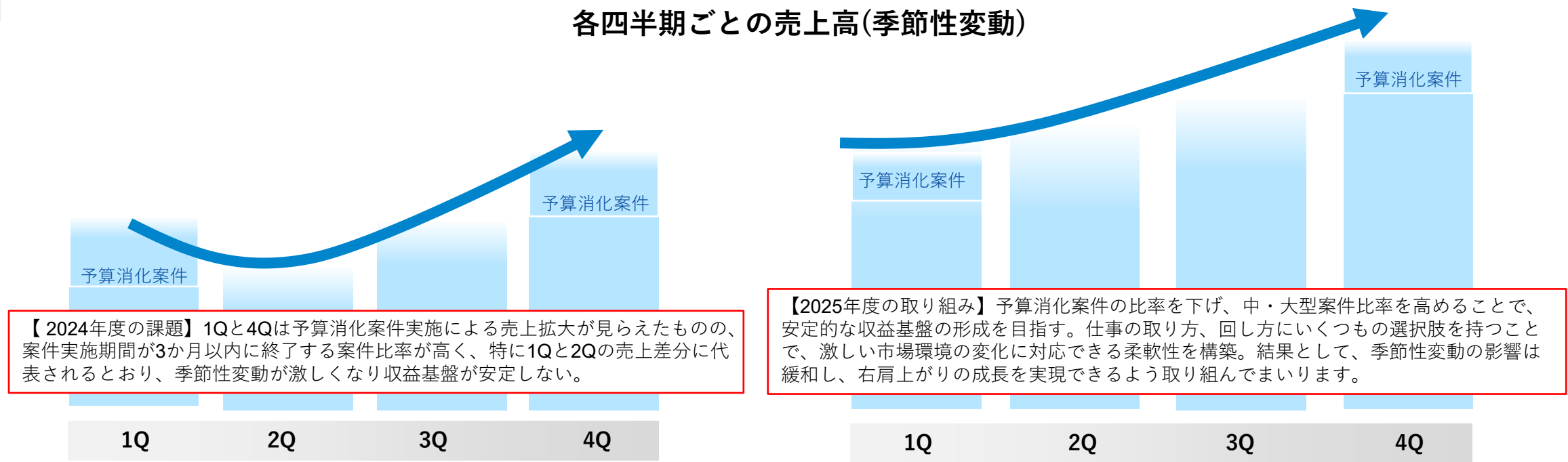
※ 予測値は本資料開示時点のもので、数値は上下する可能性があります。

▶ 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	売上は強く、採用状況によって販管費や人件費の影響から販管費も強くなる
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)



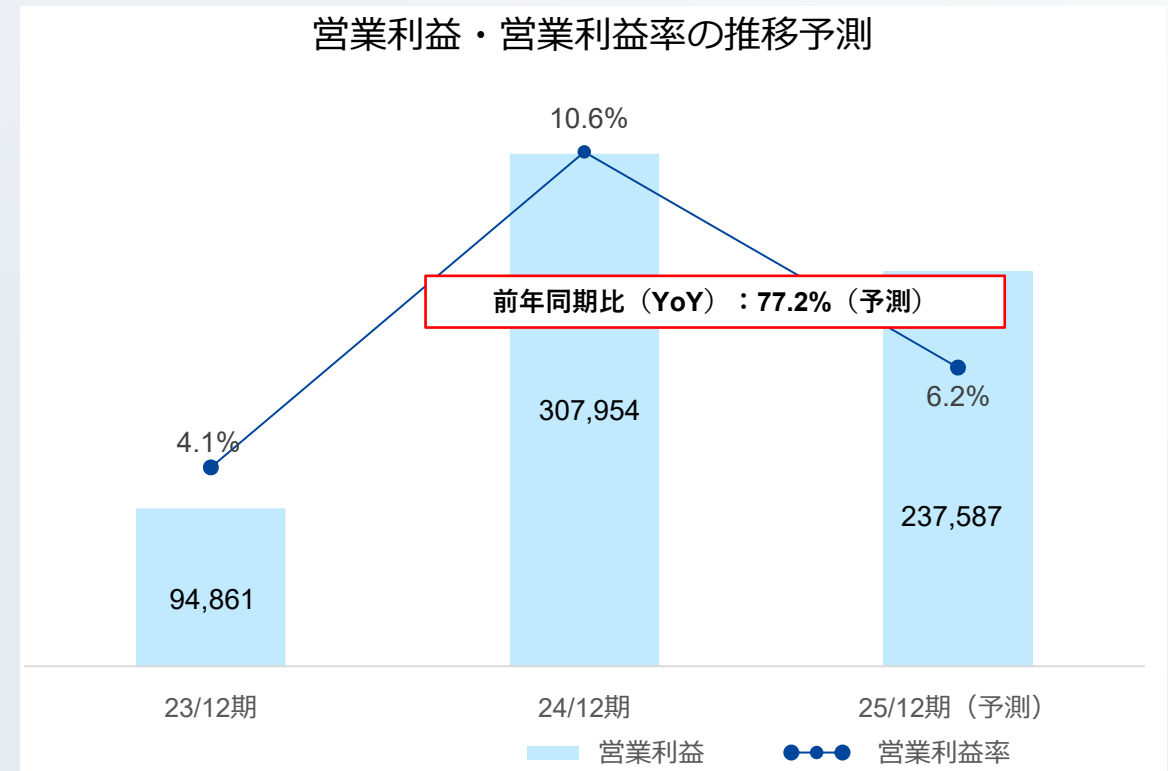
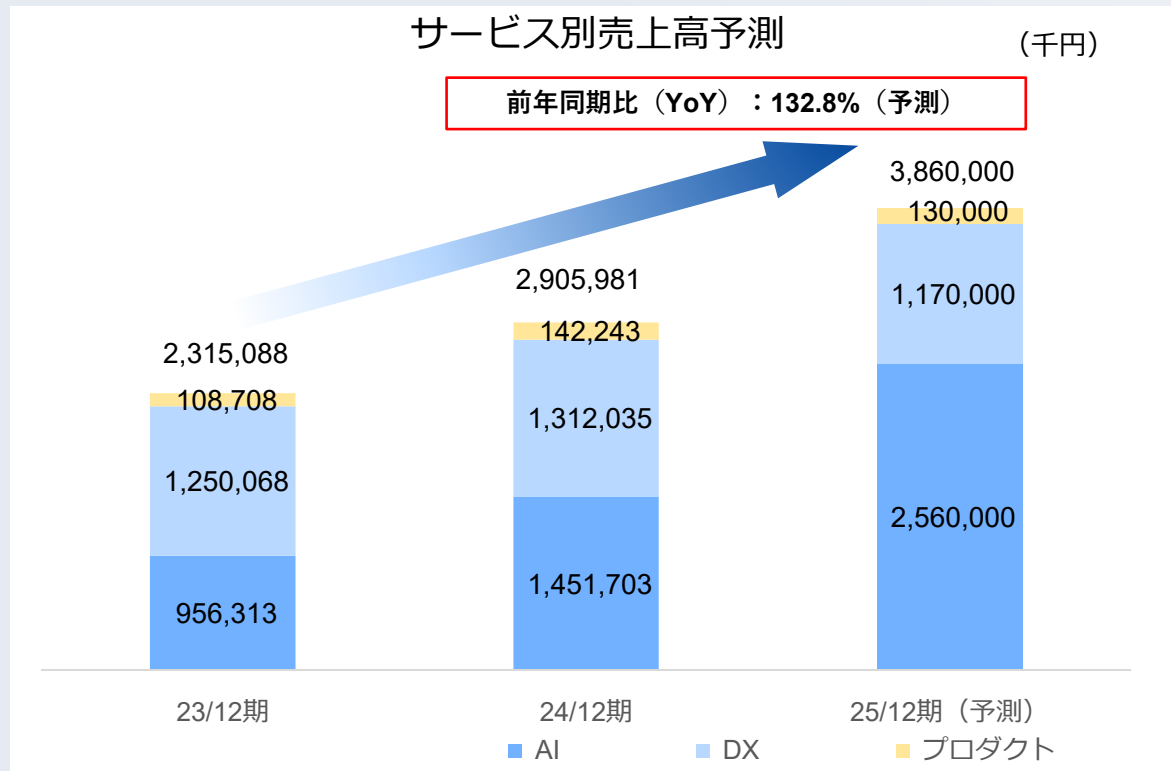


2025年度12月期（通期）の収益予測

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み、通期の収益予測は次のとおりとなっております。

- 売上高：案件規模感が拡大しており、来期営業活動に一定のリソースを割くため、3Q売上高よりも微増程度になる予定
- 粗利率：3Qと同レベルの46%前後を予測
- 販管費：前年度と異なり、3Qに採用が弱く4Qに採用が強くなる予想から3.75億円前後の予想
- 営業利益：売上高、粗利率が3Qと同レベルで販管費がやや強くなる予想から、4Qの営業利益率は11%程度の予測

最終的な通期予測は、**前年比売上132.8%、営業利益77.2%の増収減益予測**となっております。



※ 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/>》

■ 適時開示

- ✓ 2025年12月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕(連結)
- ✓ 2025年12月期 第2半期決算短信補足資料
- ✓ 株式会社LogTechの株式取得（連結子会社化）に関するお知らせ
- ✓ Consolidated Financial Results for the Second Quarter of the Fiscal Year Ending December 31, 2025
- ✓ Financial Supplementary Materials for the Second Quarter of FY2025
- ✓ Results of Operations for the Second Quarter of FY2025

■ AI技術革新・サービス展開

- ✓ ヘッドウォータース、Microsoft AzureでAIエージェントを検討している企業向けに「Azure AI Foundry Agent Service」ハンズオン型AgentOpsラボサービス開始
- ✓ AIエージェントがコンピューター操作を代行する「Computer-Using Agentソリューション」を発表
～大手企業向け業務特化型「Agentic RPA」「Agentic Web」を提供～
- ✓ AIエージェント活用を加速する「AI Agent CoE支援サービス」を提供開始
～大手企業の生成AI戦略推進組織を包括支援～
- ✓ Microsoft Fabric/Azure Databricks基盤を活用したAIデータドリブンBizOpsマネージドサービスの提供開始
～データ駆動型経営の推進を伴走支援～
- ✓ 「CopilotでRAGがうまくいかない」企業向けに、SharePoint/Microsoft Fabricをデータソースとした「Copilot Advancedc RAGサービス」開始
- ✓ 起業のAIエージェント活用を加速するワークショップ型プログラム「HWS Agent Camp」を提供開始
～マルチエージェント時代に対応した実践型ハッカソンを提供～

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

■ 実績・導入事例

- ✓ 株式会社ヘッドウォータース、RAGを活用した複数AIエージェントによる自立業務遂行で「Agentic Work Flow」の正答率99%を達成
- ✓ ヘッドウォータース、エンジニア6名が「Microsoft Top Partner Engineer Award 2025」を受賞
- ✓ NEDO懸賞金活用型プログラム「量子コンピュータを用いた社会問題ソリューション開発」のスクリーニング採択者に6チームが選出されました
- ✓ ヘッドウォータース、大和証券グループ本社のDX推進施策における「Copilot Studio」ハンズオンワークショップを運営支援
- ✓ Microsoft Entra IDを活用したAIエージェント基盤でハイパーパーソナライゼーションを実現
～ゼロトラストとID管理で安全かつ高精度な顧客体験を提供～
- ✓ ヘッドウォータース、セキュア者と無人店舗の運営課題を解決するAIエージェントソリューションを共同開発
- ✓ 東京都教育委員会が実施する「みんなでアプリ作ろうキャンペーン」の運営支援を行いました
～未来のIT人材となる中高生が、生成AIを活用したアプリ開発に挑戦～

■ 業務提携・パートナーシップ強化・お知らせ

- ✓ BBDイニシアティブ株式会社の株式取得（持分法適用会社化）及び資本業務提携契約締結に関するお知らせ
- ✓ 株式会社ヘッドウォータースとBBDイニシアティブ株式会社、資本業務提携契約を締結
～AIの民主化×データドリブン経営で、日本の産業に再起動を～
- ✓ ヘッドウォータース、BTMと共同でAIエージェント事業を本格始動
～AIエージェント活用による全国DX推進を加速～

■ 健康経営・福利厚生

- ✓ 【ヘッドウォータースグループ】健康経営の実践が評価され、「健康経営優良企業 銀の認定」を2年連続で取得



- 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。
- 株式会社LogTechは、2025年度12月期第3四半期連結会計期間より連結の範囲に含めております。
- BBDイニシアティブ株式会社は、持分法適用しております。
- 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
 - ➡ 24/12期1-3Qと25/12期1-3Q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3Qと25/12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。