

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社ヘッドウォータース

2026年3月31日

証券コード 4011

▶ 会社概要(2026年3月末現在)

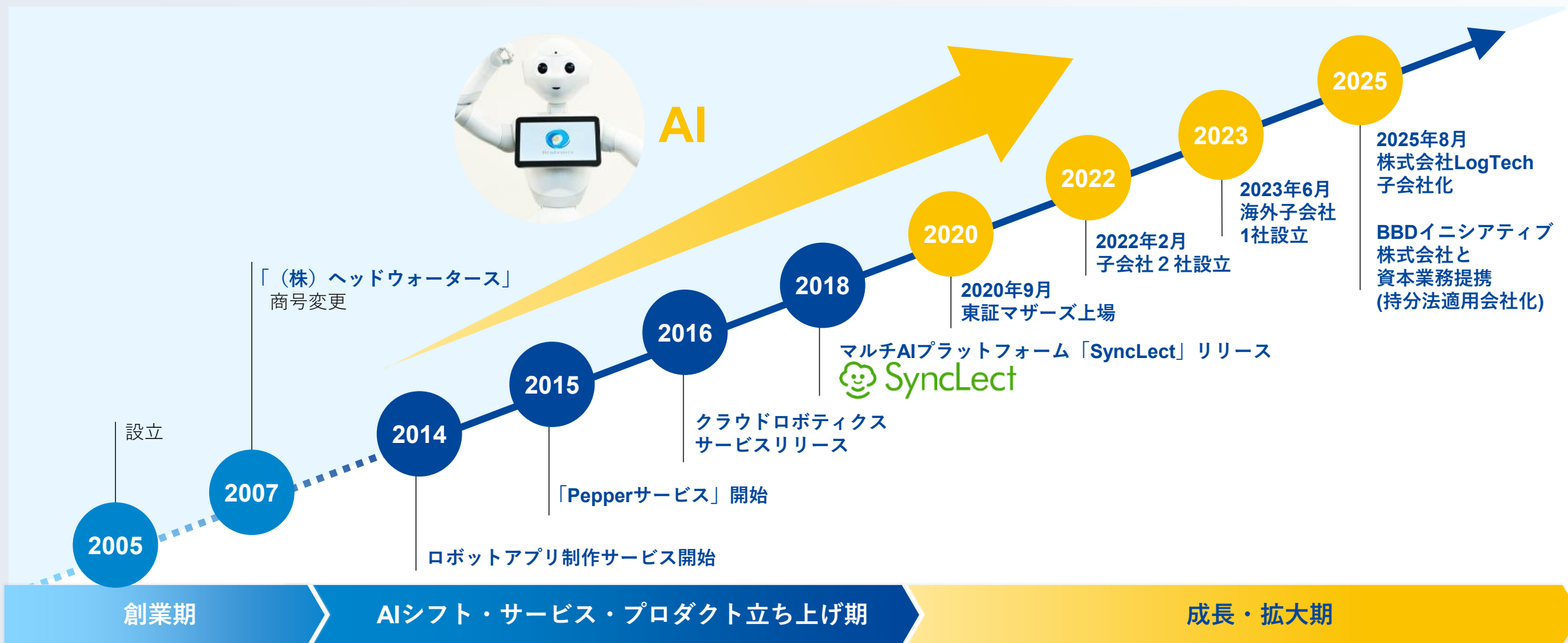
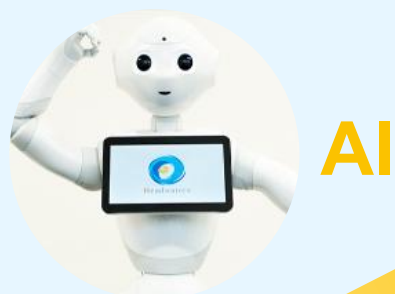
商号	株式会社ヘッドウォータース
設立	2005年11月
代表者	代表取締役 篠田 庸介
本社所在地	東京都新宿区西新宿6丁目5番1号 新宿アイランドタワー4階
資本金	389,887千円
従業員数	401名 (グループ全体、契約社員・アルバイト含まず)

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



▶ 事業内容

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

AIインテグレーションサービス

AIエージェント

生成AI (LLM・RAG)

SLM

AIコンサルティング

エッジAI

XR

データ分析

顧客ビジネスに合わせたAIの企画立案から、先端技術を利用した開発によるソリューション提供。

AIソリューション事業

DXサービス

フロントエンド開発

バックエンド開発

クラウド開発

モダナイズ

DXコンサルティング

内製化支援

Power Platform開発

DX化に向けたコンサルティングから、内製化にむけた支援、クラウド開発などのソリューションを提供。

AIソリューション事業

プロダクトサービス

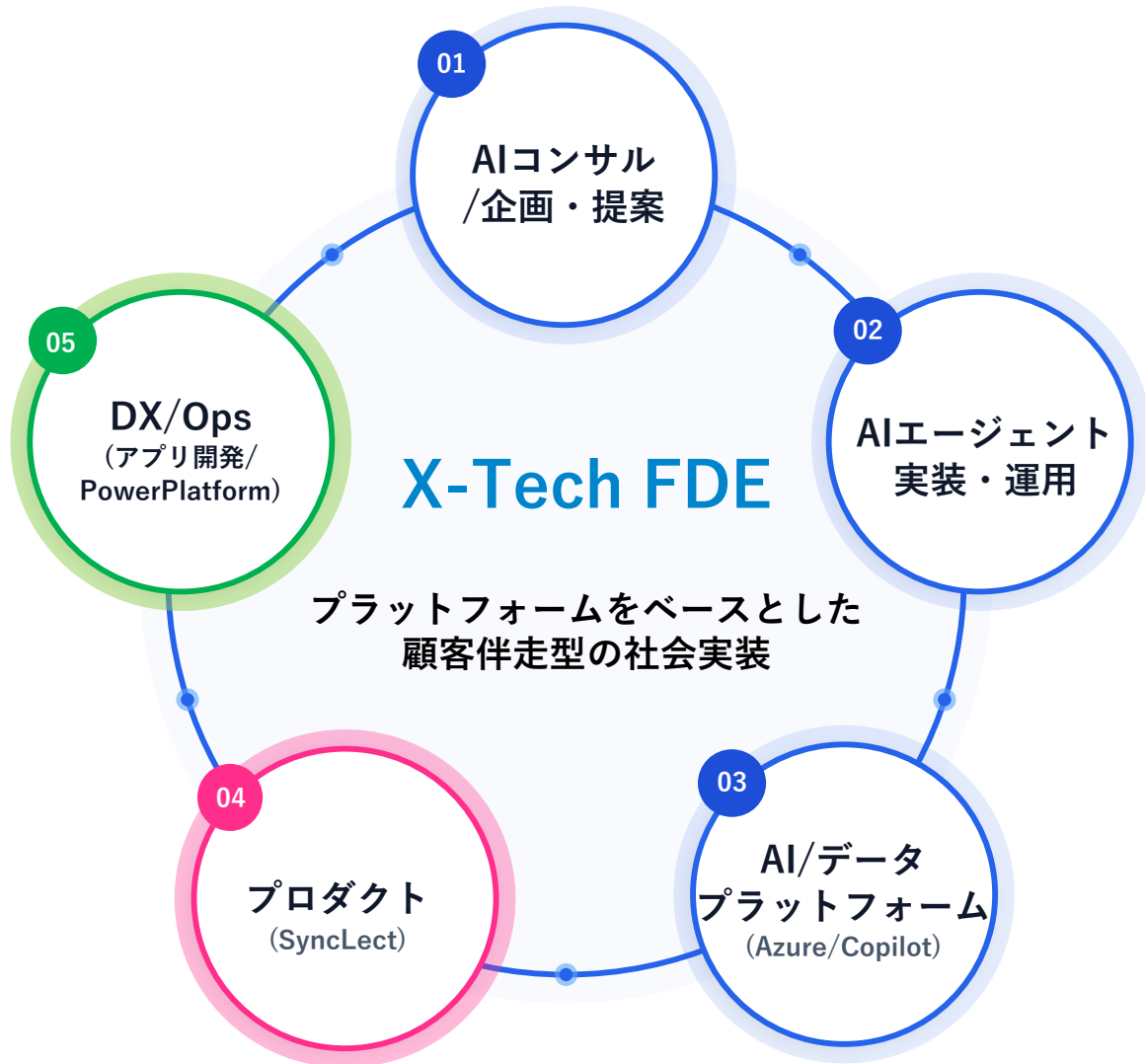
SyncLectサービス

クラウド利用料

IoT機器販売

人月ビジネスに頼らない収益モデル。
 自社サービスであるSyncLectサービスの初期導入費+月額ライセンス
 他社サービスであるクラウドサービス利用料(月額)やIoT機器の仕入れ販売など代理店販売モデルなど

X-Tech FDEを中心としたビジネスモデルで事業を推進



ニーズに合わせて柔軟な体制を構築

株式会社ヘッドウォータース

01 02 03 04

株式会社ヘッドウォータースコンサルティング

01 03 05

株式会社ヘッドウォータースプロフェSSIONALズ

02 03 05

DATA IMPACT JOINT STOCK COMPANY

02 03

株式会社LogTech

05

「技術 × 現場 × ビジネス」を前線で統合し、AIを「使われる形」にまで社会実装する組織・開発モデル



X-Tech FDE = ヘッドウォータース独自モデル

FDE × X-Tech × Microsoftエコシステム

Azure / Copilot / GitHub / SLM / Agent を前提に設計

「PoC止まりにしない」社会実装力

- ✓ 業務に「定着」するAI
- ✓ 再利用可能な知見・テンプレートの蓄積がAIプロダクトに昇華
- ✓ 顧客との伴走で現場ニーズを掘り起こしながら、AIプロダクトがUPDATEされるエコシステム



X-Tech

- AI / クラウド / データ / 業界知見を組み合わせ
- 「複合技術」で価値を提供する考え方



FDE (Forward Deployed Engineering)

- 顧客の現場に深く入り込み伴走
- 業務・データ・組織文化・システムを横断的に理解
- 設計・実装・運用まで責任を持つ「前線配置型エンジニア」

従来の一気通貫モデルとX-Tech FDEモデルを併用することで、対応力に幅を持たせ顧客ニーズに対応

一気通貫モデル

課題・要件整理

企画・提案

PoC

設計

開発

運用・改善

X-Tech FDEモデル

👤 現場（X-Tech FDEによる顧客伴走）

🧠 業務理解 × データ × 組織文化を理解

⚙️ AIエージェント / AIツール活用（Copilotなど）

🔄 実装・運用・改善の「繰り返し」（AI駆動開発）

Point

- ✓ X-Tech FDEが最初から最後まで責任を持ち「成果」を提供
- ✓ 成果物は「システム」ではなく業務変革
- ✓ 現場で得た知見は横断展開・再利用のエコシステム
- ✓ 作り上げたエージェントは業界特化型プロダクトとして展開
- ✓ 外せないX-Tech FDE、外せないプロダクトを実現

💎 LTV（顧客継続価値）の向上

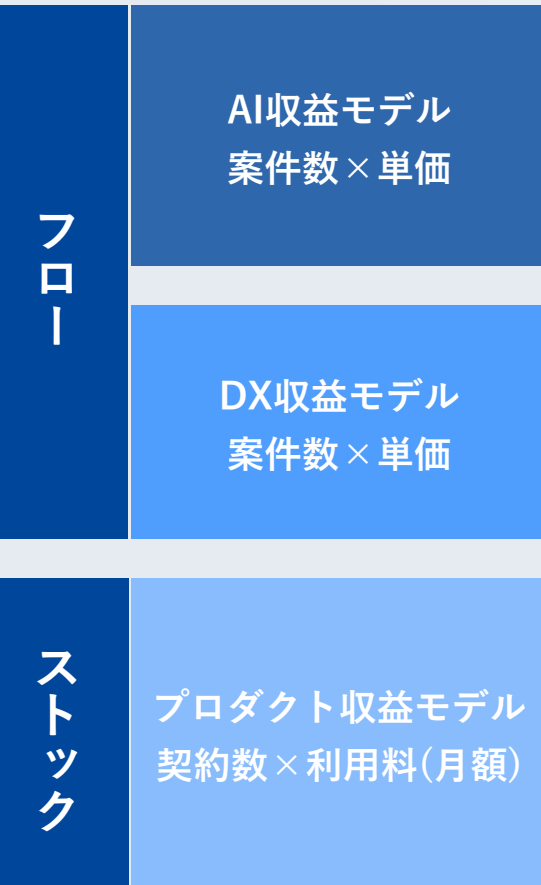
🔄 リカーリング収益の増加

📍 プロダクト化 / SaaS事業への波及

▶ 事業の収益モデル

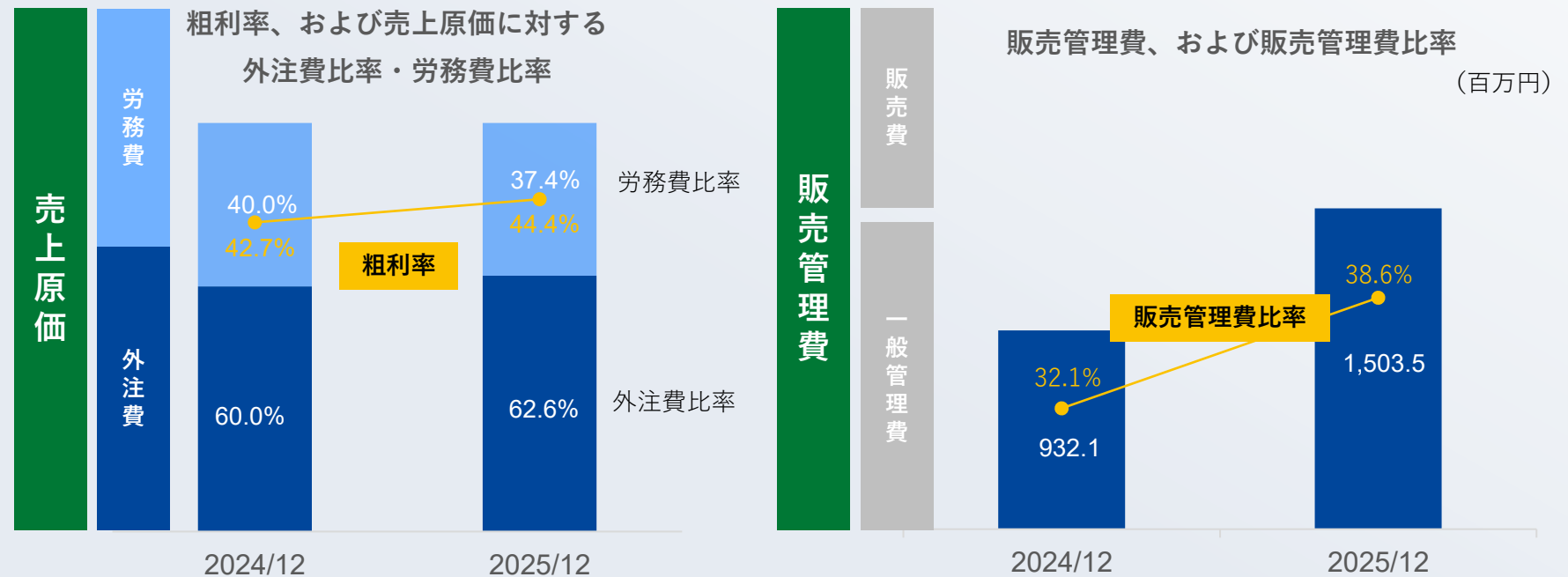
業務効率化に取り組みつつ、フロー収益の拡大を主眼にビジネスを展開、将来的にはストック収益基盤を強化

収入



コスト

売上原価では、社内人材と社外リソース（外注費）を効率よく組み合わせることでコストを最適化
 販売管理費は、売上の増加に関わらずほぼ同水準で推移
 採用市場の過熱化による人材募集費（販管費）の高騰や、外注単価の高騰がコストの増加要因
 ⇒ インバウンド採用をベースとした採用手法の多様化を実施中
 ⇒ パートナー戦略の実施により、コスト増加を抑制中



▶ 主な取引先実績企業一覧

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

機器/機械/半導体

- ・ソニーグループ株式会社
- ・パナソニック コネクト株式会社
- ・三菱マテリアル株式会社
- ・ローム株式会社
- ・富士通株式会社
- ・東京エレクトロン株式会社★
- ・沖電気工業株式会社★
- ・日立建機株式会社
- ・株式会社クボタ
- ・住友建機株式会社★
- ・TOPPANホールディングス株式会社★
- ・パイオニア株式会社★

金融・保険

- ・株式会社大和証券グループ本社
- ・第一生命保険株式会社★
- ・株式会社三井住友銀行★
- ・株式会社りそなホールディングス★
- ・明治安田生命保険相互会社
- ・大同生命保険株式会社★
- ・プルデンシャル生命保険株式会社
- ・SOMPOデジタルベンチャーズ株式会社
- ・東京海上ディーアール株式会社
- ・株式会社セブン銀行
- ・みずほリース株式会社★

交通・モビリティ

- ・東日本旅客鉄道株式会社★
- ・西日本旅客鉄道株式会社
- ・日本航空株式会社★
- ・豊田通商株式会社
- ・豊田自動車九州★
- ・株式会社デンソーテン★
- ・日産自動車株式会社★
- ・川崎重工業株式会社
- ・株式会社ブリヂストン★
- ・京王電鉄株式会社
- ・阪急電鉄株式会社★

リテール・物流

- ・ヤマト運輸株式会社★
- ・伊藤忠商事株式会社
- ・三井物産株式会社★
- ・株式会社ローソン
- ・株式会社セブン-イレブン・ジャパン
- ・株式会社ビックカメラ
- ・株式会社ニトリ
- ・株式会社高島屋
- ・JPデジタル(日本郵政グループ)★

消費財・食品・飲食

- ・サントリーホールディングス株式会社
- ・日清製粉株式会社
- ・株式会社伊藤園
- ・サッポロホールディングス株式会社
- ・ライオン株式会社
- ・日清食品ホールディングス株式会社
- ・旭化成株式会社
- ・YKK株式会社
- ・ミズノ株式会社★

通信・エンタメ

- ・Apple Inc.
- ソフトバンク株式会社
- ソフトバンクロボティクス株式会社
- 東日本電信電話株式会社
- シスコシステムズ合同会社
- 株式会社コナミデジタルエンタテインメント★

官公庁・公的機関

- 経済産業省
- 一般財団法人GovTech東京
- 国立研究開発法人情報通信研究機構
- 国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構
- 早稲田大学
- 神戸大学

不動産・建設

- ・三井不動産株式会社
- ・清水建設株式会社
- ・大成建設株式会社
- ・大和ハウス工業株式会社
- ・日揮グローバル株式会社
- ・日本国土開発株式会社
- ・株式会社毎日コムネット
- ・株式会社奥村組
- ・シービーアールイー株式会社

エネルギー・化学

- ・出光興産株式会社★
- ・電源開発株式会社★
- ・J-POWERビジネスサービス株式会社★
- ・株式会社INPEX
- ・関西電力株式会社
- ・三菱ケミカル株式会社
- ・三菱ケミカルリサーチ★
- ・富士フイルムホールディングス株式会社

(順不同：★は直近1年間の新規取引先)

▶ 市場環境認識



共通する成長ドライバー

- 人手不足対応（少子高齢化・労働力不足）
- DX推進・業務効率化の加速
- 生成AI・基盤モデルの性能飛躍的向上
- 公共・自治体・製造業での導入拡大
- 政府AI戦略（AI・半導体予算1.2兆円規模）

※「経済産業省 2026年度予算案」

主要ユースケース

AIエージェント

1. カスタマーサポート
2. 金融（審査・対応）
3. 業務プロセス自動化
4. 自治体・教育（案内・学習）

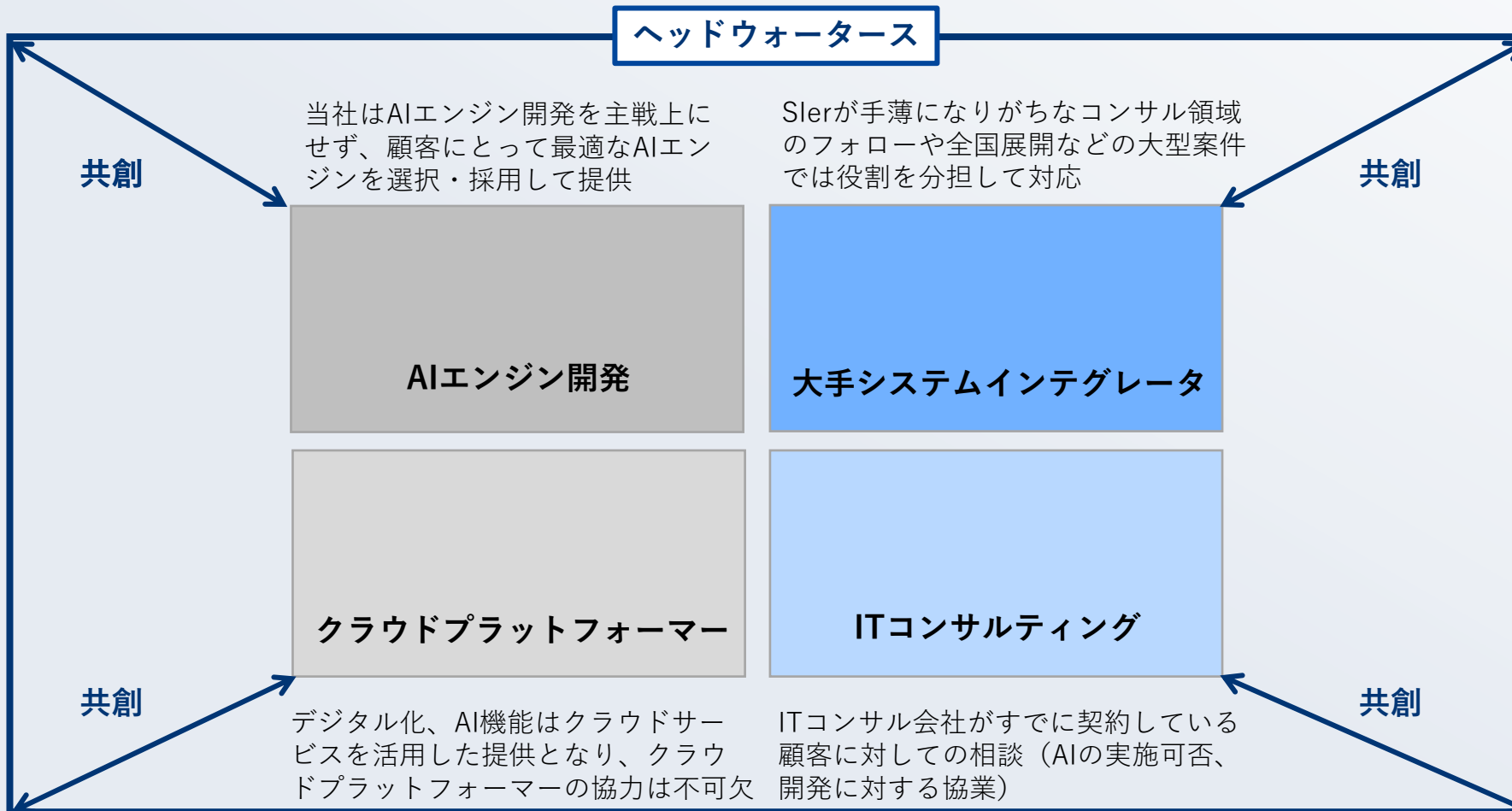
フィジカルAI

1. 製造・物流（検知・最適化）
2. インフラ点検・巡回
3. モビリティ・自動運転
4. 医療・介護（見守り・支援）

出所：MarketsandMarkets「AI Agents Market – Global Forecast to 2030」・「Embodied AI Market – Global Forecast to 2030」
Grand View Research「Japan AI Agents Market Size & Outlook, 2030」をもとに当社作成

加速度的に拡大するAIマーケットにおいて互いを補完するパートナーとして共に発展

独自のポジション コンサル領域から周辺システム開発まで
パートナー相手によってポジショニングを柔軟に換え「共創」を実現



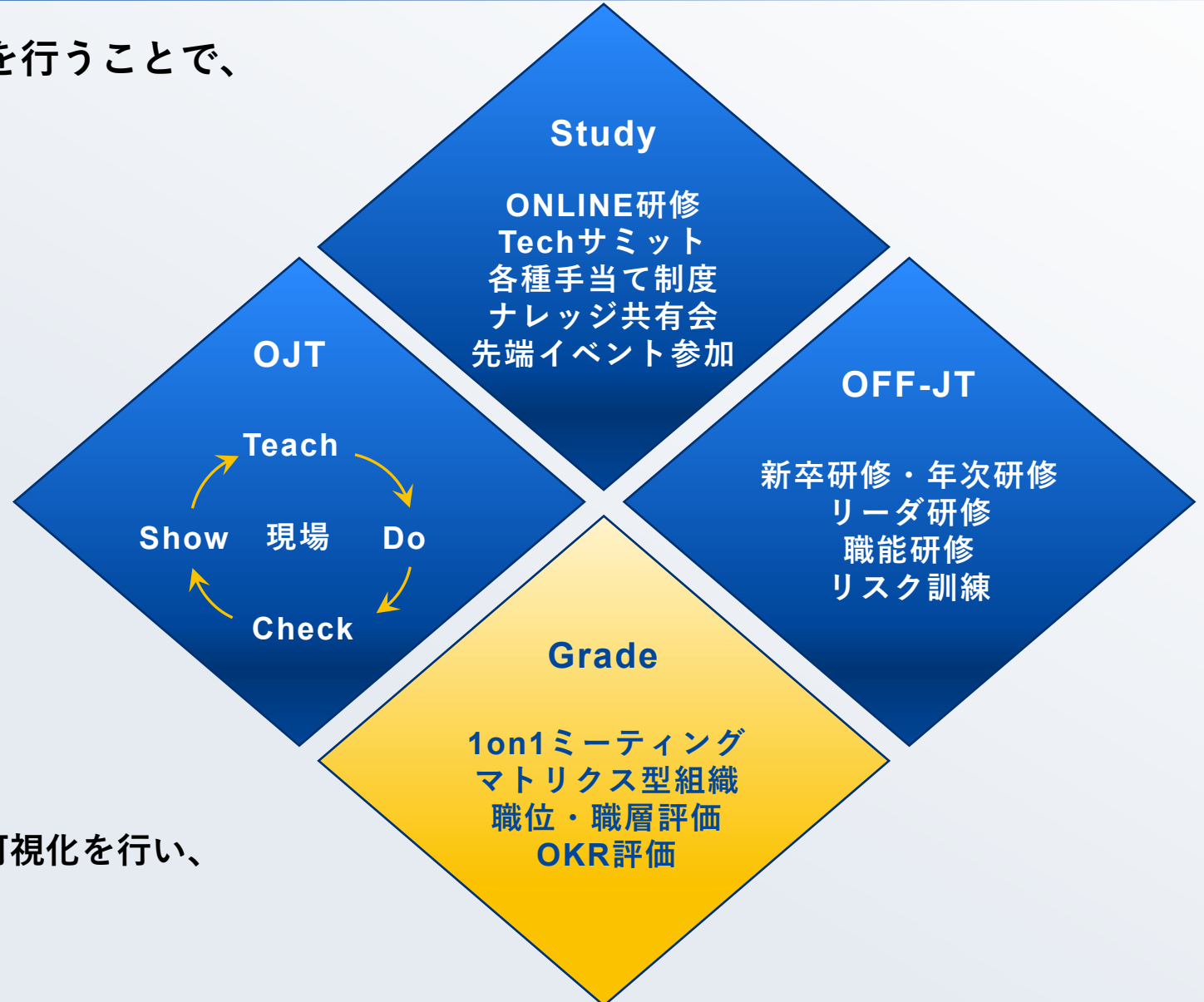
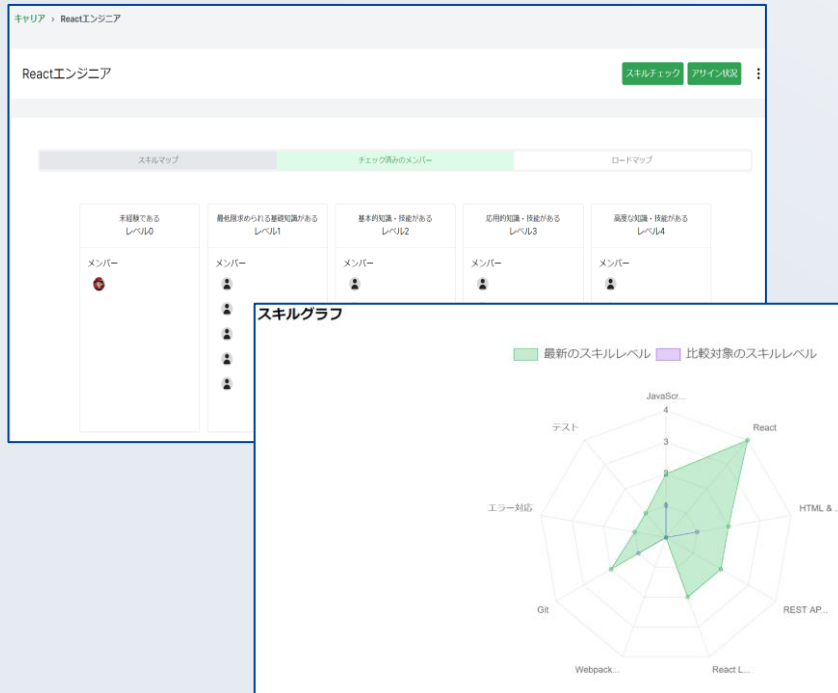
▶ 差別化要素

AI/ロボティクス市場の黎明期から、豊富な実績 + DX対応に加えて、伴走型一気通貫モデルにより、コスト感・スピード感・ビジネス提案力など、**既存事業へ先端技術をFitさせる能力に強み**を持って事業を推進。

	工程	技術力	対応案件	スピード感	
コンサルティング会社	コンサル領域のみ	開発は対象外	大型案件が多い	普通	
大手SIer	開発領域のみ	協力会社へ依頼	中～大型案件	遅い	
AIエンジン開発企業	開発領域 (AI開発のみ)	AI専門分野に強み	小～中型案件	早い	
ヘッドウォータース	コンサル～開発領域 一気通貫で伴走	AI、DXと幅広い	中～大型案件	早い	
ビジネス相談 技術相談	PoC 業務分析	RFP検討	設計	開発	運用
	コンサル領域		開発領域	Ops領域	

▶ 人材育成

社外研修、社内研修を織り交ぜた教育を行うことで、
新技術へのリスキングを後押し



各技術分野で独自カリキュラムとスキルの可視化を行い、
現在のスキルレベルと目標設定を明確に

マルチプルアライアンス

アライアンスをマルチに掛け合わせることで、アライアンス価値を最大化

① 製品アライアンス

Microsoft / Sony / NVIDIA など

- ✓ 共通基盤：Azure / Copilot / GitHub / Databricks
- ✓ 共同営業・共同マーケティング・共同開発
- ✓ 最先端技術の早期情報取得・早期着手
- ✓ 相互集客による価値創出



② 業界アライアンス

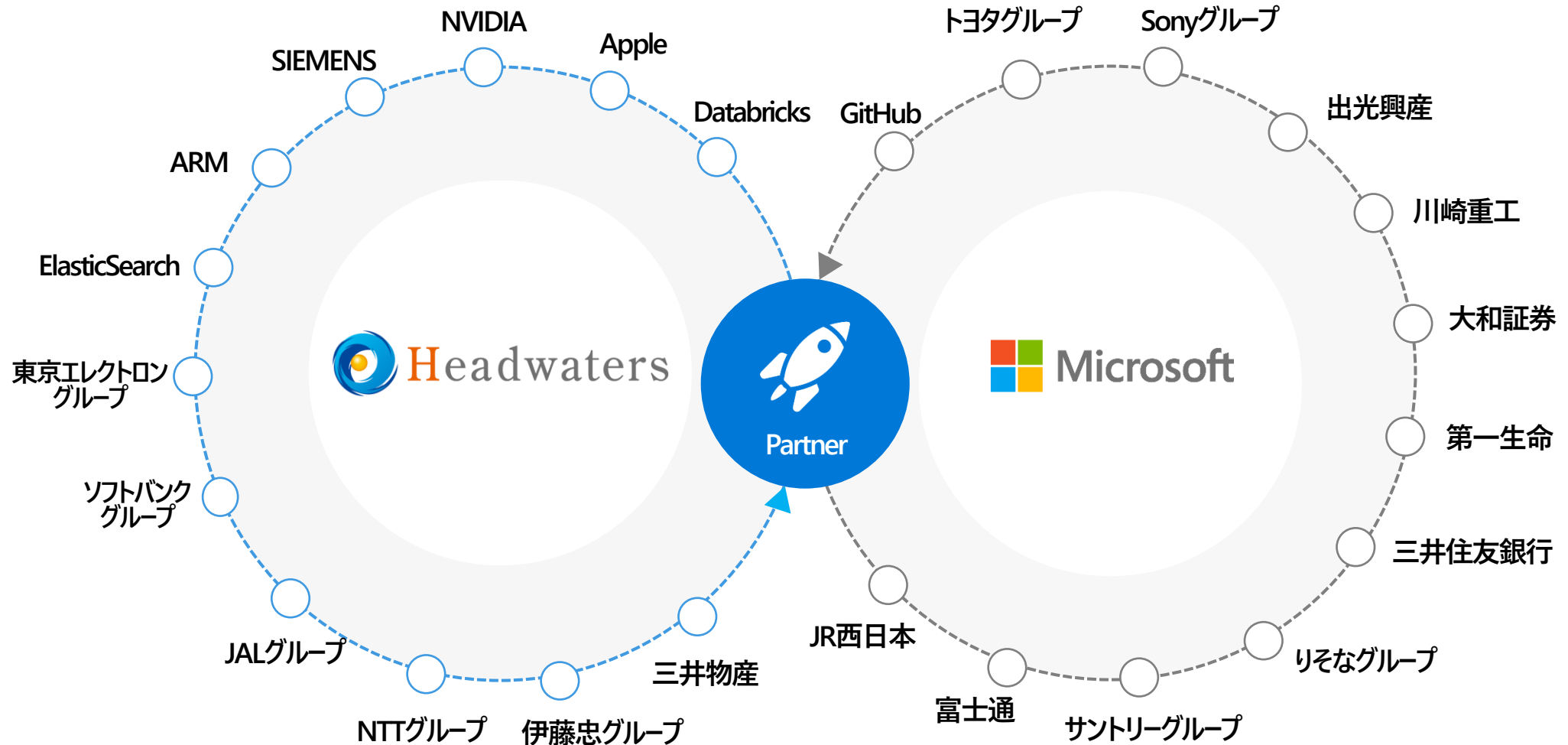
富士通、大和証券、JR西日本、伊藤忠商事 など

- ✓ 業界大手企業や大手SIerとの協業
- ✓ 競争力の源泉を共に構築
- ✓ 自社単独では取れない案件を獲得

単なる「パートナー」ではなく、X-Tech FDEによって「価値創出パートナー」として共創を実現

▶ アライアンス戦略：Microsoft × Partner To Partner

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することで、『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



▶ 成長戦略

短期(～2027年)

既存事業の拡大

AI化の加速

AIエージェント対応

AIエージェント・AI駆動開発への対応が鍵。研究開発では**30～92%の工数カット**を実現。AIエージェントを量産+付帯システムも合わせてUPDATE

PMI (事業統合) の推進

BBDイニシアティブとの経営統合で**技術力×市場展開力**を融合。人材・顧客基盤・ノウハウの統合による売上成長を見込む

収益源の多様化

外部リソースの活用

アライアンス戦略

- ①対象とする市場で存在感のあるパートナーと組み、当社はシステム開発に注力し、**効率的に市場シェアの拡大**を図る
- ②提携企業のサービスを当社のAI技術で**付加価値向上**を図る
- ③パートナーと**共同で顧客にサービスを提供**
- ④**ロイヤルクライアント化**で顧客深耕を加速

中・長期(～2030年)

収益基盤の強化

ストック比率向上

X-Tech FDE活用

X-Tech FDEによる顧客伴走で営業戦略・契約面を改善。ストック型売上の拡大と安定的な収益基盤を確立する

顧客LTVの増加

システムをより有効に活用できるように顧客ビジネス・技術の変化をとらえて既存システムのAI化や、クラウドサービス活用によるDX化、効率化を提案して、LTVの向上を図る。先端技術に対する伴走を求める顧客に対しては、客先常駐やラボ化に繋げることで、**継続率を向上**。各案件、各現場の情報は社内のノウハウ共有により効率化を推進して**収益性の向上**を図る

AI実用化時代への対応

新たな収益源の確保

ライセンス化

SaaSに対するAI機能実装で**ライセンスモデル型**の収益を構築。「AI as a Service」で新たなストック収益を確保

AIデータプラットフォーム

業界特化型AIエージェント・SaaSをAIプロダクトに反映。**AIデータプラットフォーム**を構築しビジネスデータを蓄積

先端技術への対応

マルチモーダルAI、XR、AIエージェント、SLM、VLMなどの先端技術に対して、R&Dや社内実証を繰り返し実行していく

▶ 成長戦略（前回資料からの更新内容）

短期（～2024年 → ～2027年）

既存事業の拡大

変更 前回：DX→AI化、ロイヤルクライアント化
今回：AIエージェント対応・AI駆動開発
 理由：生成AI・AIエージェントの急速な実用化により需要の重心が移動
 ▶工数削減を30～50% → 30～92%に拡大。量産+付帯システムもUPDATE

新規 **今回：PMI（事業統合）の推進**

理由：BBDイニシアティブとの経営統合予定のため、新たな施策として追加
 ▶人材・顧客基盤・ノウハウの統合により売上成長を見込む

収益源の多様化

継続 前回：アライアンス戦略
今回：アライアンス戦略（継続・強化）
 ▶マイクロソフト等大手との連携が具体化し、関連売上が急拡大

更新 前回：外部リソースの活用（概念段階）

今回：外部リソースの活用（実績に基づき具体化）
 理由：アライアンス経由売上の急拡大が確認され、施策として確立

期間変更：～2024年 → ～2027年
 理由：PMI統合効果の織り込みと段階的実現を優先

継続 前回資料からの方針を継続 **変更** 内容・対象を変更 **更新** 前回資料から内容を具体化・深化

中・長期（～2028年 → ～2030年）

収益基盤の強化

変更 前回：クラウドサービス売上増（概念）
今回：X-Tech FDE活用（顧客伴走型に具体化）
 理由：X-Tech FDEを起点に、従来の顧客伴走型の取り組みを再整理・高度化
 ▶継続的な価値提供を前提とした関係構築を通じ、ストック型収益基盤を構築

継続 前回：顧客LTVの増加

今回：顧客LTVの増加（方針継続）
 ▶AI化・クラウド活用を軸とし顧客伴走型支援の方針を維持。継続率向上を推進

AI実用化時代への対応

更新 前回：ライセンス化（SyncLect中心）
今回：ライセンス化（AI as a Service モデルへ）
 理由：SaaSへのAI機能実装モデルが現実的となり、収益構造をアップデート
 ▶「AI as a Service」でストック収益を確保。ライセンスモデル型収益を構築中

変更 前回：IoTデバイス戦略

今回：AIデータプラットフォーム戦略
 理由：業界特化型AIエージェント・SaaS領域の成長性が高いと判断
 ▶業界特化型AIエージェント・SaaSをAIプロダクトに反映しAIデータ基盤を構築

期間変更：～2028年 → ～2030年
 理由：AIデータプラットフォーム・ライセンス事業の立ち上げ期間を適切に設定

新規 今回から新たに追加

▶ 成長戦略の進捗状況（2025年度）

短期

AIエージェント
AI駆動開発対応

AIエージェント、AI駆動開発への対応が鍵。
→ すでに研究開発では、30~92%の工数カットを実現。

(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

PMI（事業統合）の推進

人材・顧客基盤・ノウハウの統合による売上成長を見込む。

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、X-Tech FDEによる営業戦略や契約面の改善を実行中。

(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、SaaSに対するAI機能実装にてライセンスモデル型の収益モデルを構築中。

	(千円)		(千円)			
	24/12期 通期	実績 構成比 (%)	25/12期 通期	実績 構成比 (%)	前年同期比 (%)	年間予算達成率 (%)
売上高	2,905,981	100.0	3,900,040	100.0	134.2	97.3
AI	1,451,703	50.0	2,626,396	67.3	180.9	119.4
DX	1,312,035	45.1	1,167,263	29.9	89.0	73.0
プロダクト	142,243	4.9	106,380	2.7	74.8	51.4
営業利益	307,954	10.6	229,250	5.9	74.4	69.9
経常利益	362,432	12.5	128,516	3.3	35.5	38.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	272,787	9.4	57,656	1.5	21.1	24.3
1株当たり当期純利益	72円01銭		15円13銭			

2025年12月期は、AI事業の拡大を見据え進めてきた営業戦略および事業戦略が効果を示し、当該事業の大きな成長に繋がりました。

一方で、将来のプライム市場に向けて財務基盤の強化や事業ポートフォリオの構築が課題と考え、M&Aや人材投資による**積極投資**を行いました。その結果、営業利益は計画を下回りましたが、当社のターゲット領域となるAI区分では、近年取り組み続けた**ロイヤルクライアント戦略**によって、今年も売上・粗利ともに過去最高を記録し、競争力は着実に強化されています。

《売上高》

- AI需要をしっかりと取り込み3四半期連続で**過去最高売上高を更新（前年同期比：134.2%）**
 - ➔ AI区分：**最高売上高を6期連続更新（前年同期比：180.9%）**
AIエージェント案件の需要は強く、ロイヤルクライアント化によってサービス別案件単価も過去最高を更新
 - ➔ DX区分：AI駆動開発などAI技術がDX案件に利用される案件が増加しており、AI区分への売上移動が増加中
 - ➔ プロダクト区分：Azureクラウド利用料の増加に伴い、売上は回復中

《営業利益/経常利益》

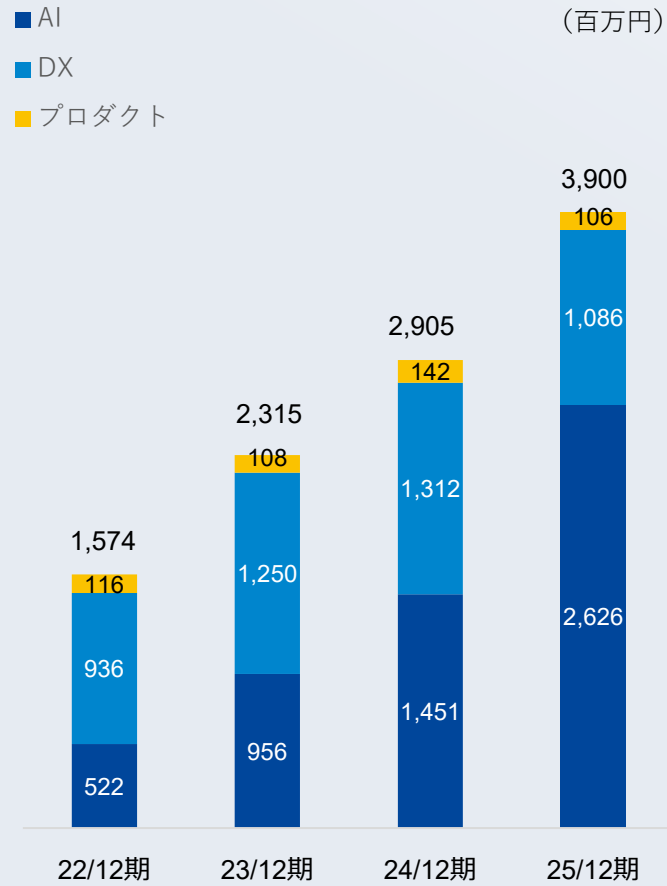
- 粗利：3四半期連続で**過去最高粗利を更新**して、期初計画よりも上振れで着地
- 販管費：人材募集費、人件費が計画より増加（前年同期比：161.3%）
- 営業利益・営業利益率：営業利益は過去最高に迫る数字まで回復したが、販管費上昇分がそのまま営業利益の不足分となった
- 営業外損失：デリバティブ評価損、持分法による投資損失が発生

《人材採用》

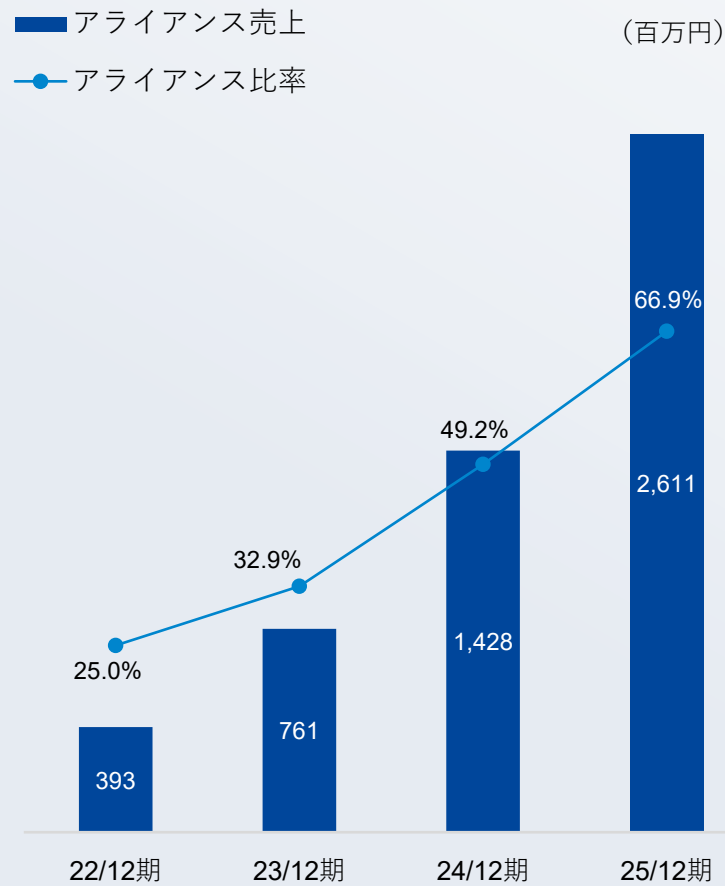
- 4Q実績：純増29人（前年同四半期：純増12人）
- 年間採用：**純増92人**（計画：純増80人） + LogTech57人が追加となり、**前年同期比：純増149人**
- 採用のターゲット層：ハイレンジ～ミドルレンジ層が中心

▶ 経営指標 1

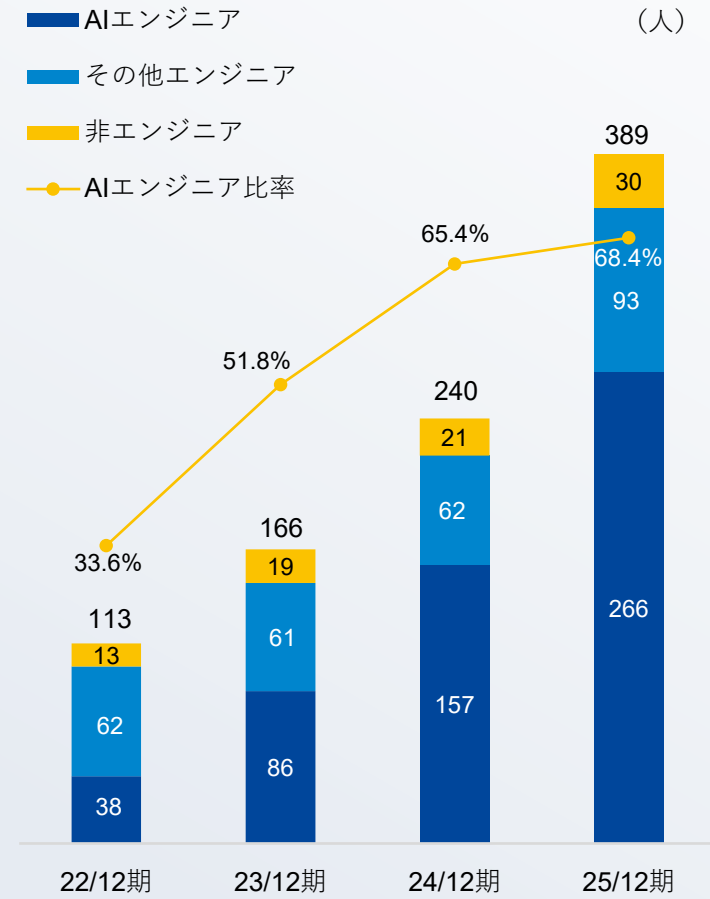
サービス別売上高



アライアンス戦略関連売上高



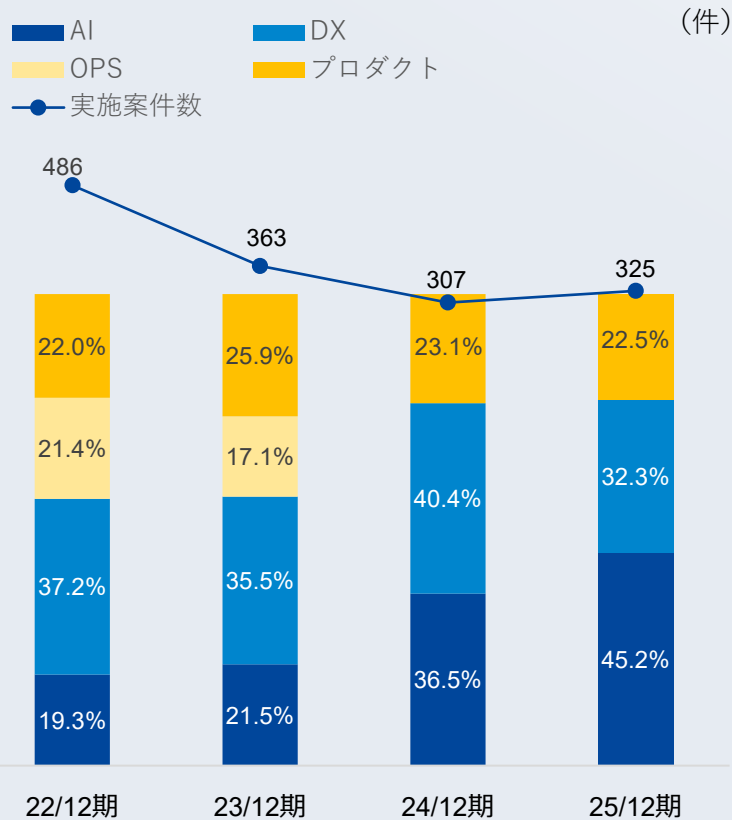
従業員 & AIエンジニアの推移



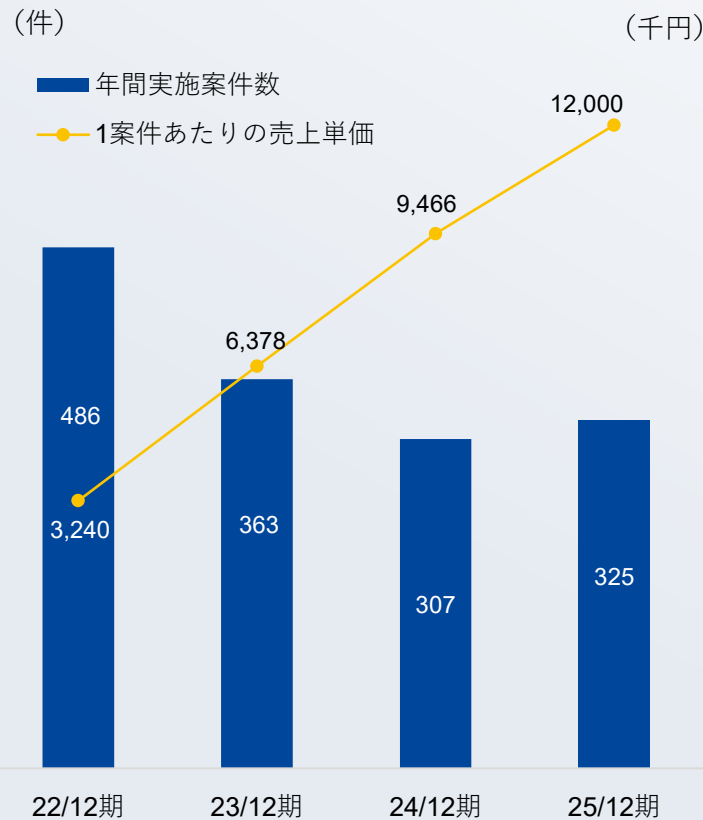
※ 従業員数には、契約社員・アルバイト、パートは含んでおりません。

▶ 経営指標 2

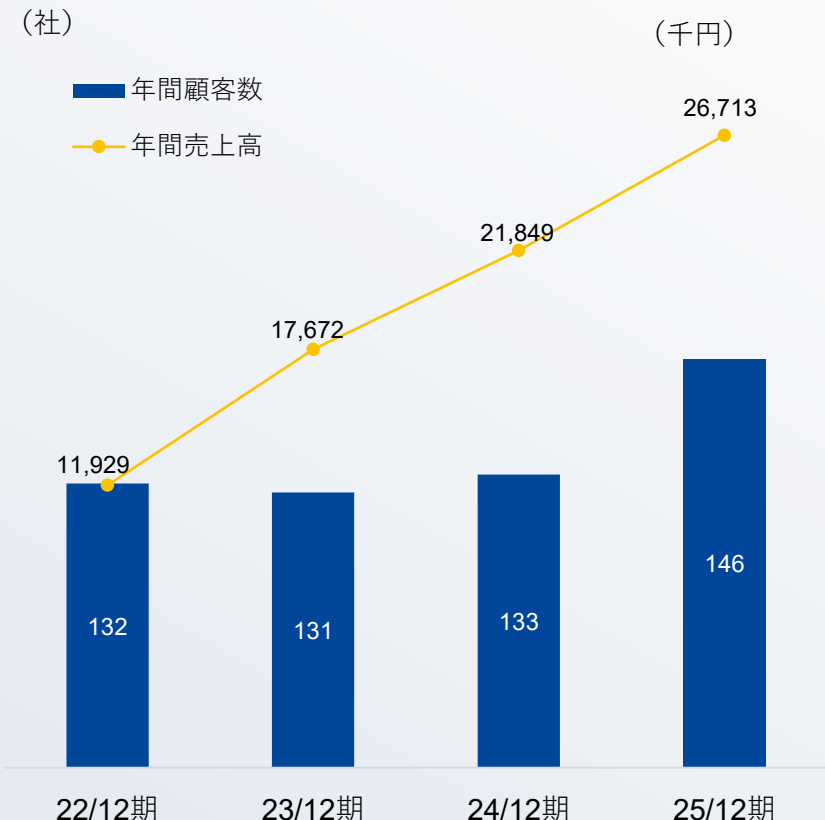
実施案件数とサービス別案件比率



1案件あたりの売上単価



顧客1企業あたりの年間売上高



※ 24/12期からOPSは廃止となっています。

経営統合の最大の狙い

- 両社の経営資源を結集し、「技術力×市場展開力」を融合
- 持続的な成長を実現し、国内外のAI/DX市場でリーディングポジションを確立する

市場環境の変化

生成AI技術の急速な進展により、AI/DX市場は飛躍的な成長を遂げる一方、競争環境は一層高度化。単なるDX化から、**AIを前提としたビジネス変革**への対応が急務。

2025年8月の資本業務提携を契機にAIの可能性を確信しモデル変革へ着手。
その取り組みを発展させる形で、2026年5月1日を効力発生日とする経営統合（合併）を予定。

ヘッドウォータース



AI実装のプロフェッショナル

- ✓ AI領域における高度な技術力・実装力
- ✓ クラウド基盤構築から業務効率化までカバー
- ✓ 企業のデジタル変革を技術面から強力に支援

BBDイニシアティブ



SaaS・BPOによる業務自動化

- 事業の軸足を大きく転換
- DX (SaaS) ⇒ AX (AI Transformation)
Service ⇒ AI as a Service

SaaSを通じて
数十億以上の
営業に特化した
パラメータを蓄積

AI関連データ資産

販売を加速させる
ことが可能な
100社の
販売パートナー企業

営業資産

SMBを中心に
約7000社の
顧客基盤

営業資産

日本最大級の
鮮度が高く質の高い
BtoB企業データ
を保有

AI関連データ資産

約150名の優秀な
エンジニアの保有

AIエンジニア資産

両社の強みを統合し持続的な成長を実現することで、企業成長に対するアクセルとする

AI/DX市場のリーディングポジション確立へ

技術×プロダクト融合

AI実装のノウハウ
×
SaaSプロダクト群

- 高度なAI実装ノウハウとSaaSプロダクトの統合による次世代型「AI as a Service」の開発
- 既存SaaSの高付加価値化と新ソリューションの創出

クロスセル・アップセルの推進

人材リソースの統合

AIエンジニアリソースの結集

- 採用競争力の向上とAI人材育成体制の強化
- 開発スピードと品質の両立、対応案件数の拡大

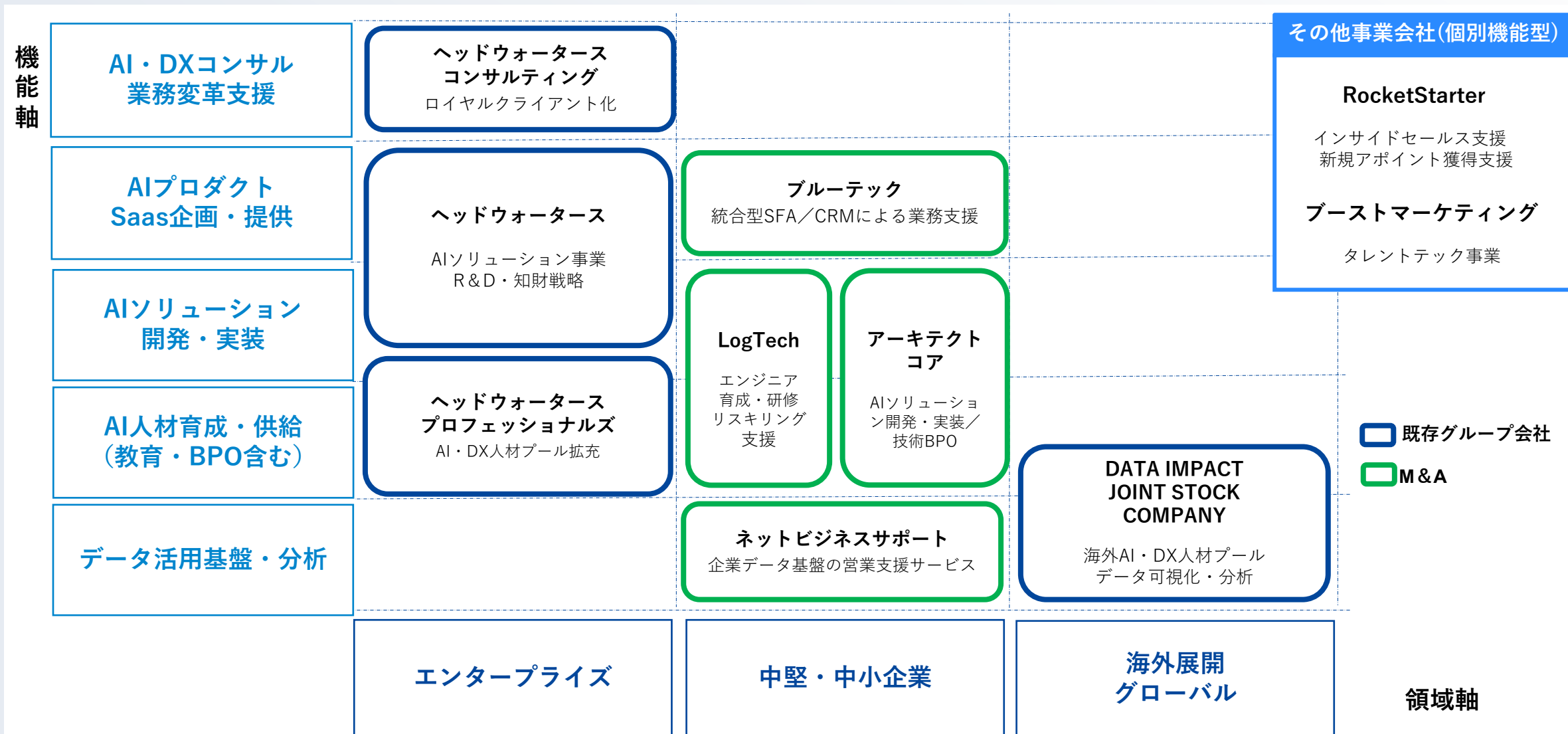
R&D強化（生成AI・予測分析）

財務基盤の強化

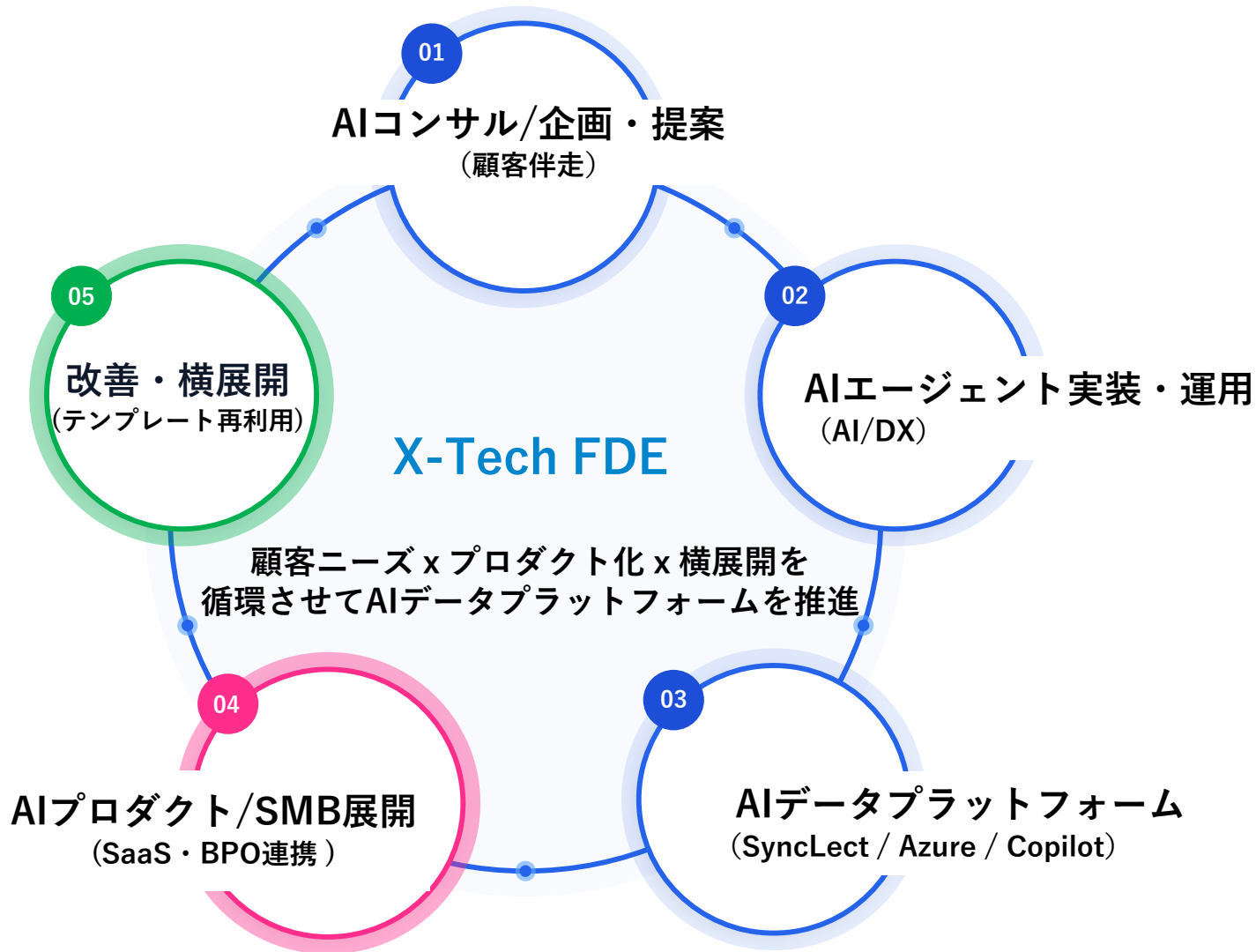
企業価値拡大による
信用力向上

- R&D・M&A・新規投資への柔軟な対応体制
- 大規模な業界再編にも耐えうる基盤構築

領域軸・機能軸の両面から、合併後の事業ポートフォリオと役割を整理



▶ 中・長期経営計画② 経営統合による事業の進化



01 X-Tech FDEによる顧客伴走
 ・ニーズの抽出
 ・新技術やノウハウをベースにした企画・提案

02 AIエージェントの実装⇔運用
 ・AI駆動開発をはじめ新技術を活用した実装
 ・AIエージェントを量産+付帯システムも合わせてUPDATE

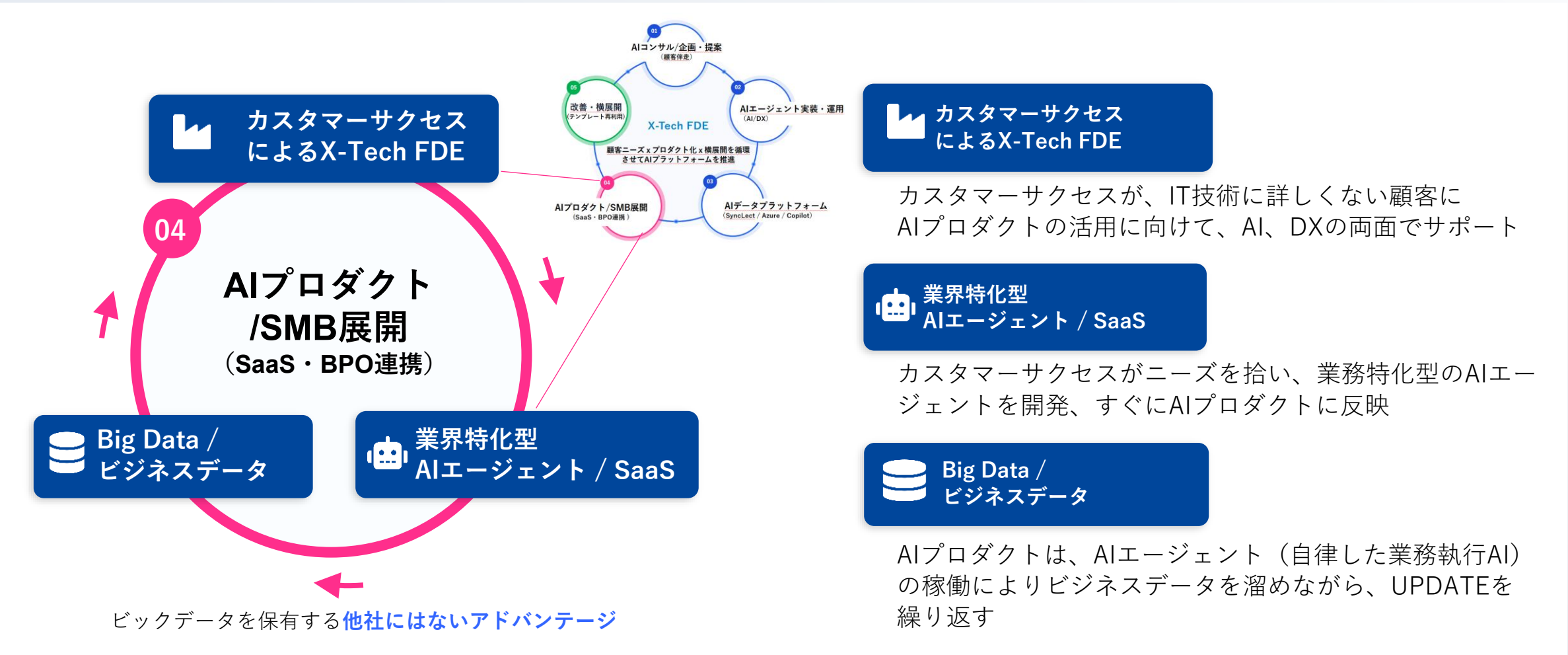
03 AIデータプラットフォーム
 ・AIエージェント、業務データの基盤となるプラットフォームを構築&提供

04 SaaSをAIプロダクトに昇華 / SMB (中堅・中小企業) 展開
 ・01~03で培ったノウハウをベースにAIプロダクトに反映

05 改善・横展開
 ・04のAIプロダクトは、01のX-Tech FDEで展開
 ・大企業で実証されたAIエージェントをAIプロダクトとして横展開

▶ 中・長期経営計画③ 合併によるSaaS領域の強化

AIの先端事例からノウハウをAIプロダクトに反映させることで、SMBへの横展開とビジネスデータを獲得。顧客サクセスのX-Tech FDE化によって、AIプロダクトの利用率向上と顧客ニーズの吸収を加速させて、激しい技術変化に対応できるAIプロダクトの改善サイクルを推進。



▶ 中・長期経営計画④：売上高拡大イメージ

「AI・データ基盤領域のワンストップソリューション」「AI駆動開発の実施で利益効率化」「人材投資」の成長戦略を推進することで、AI市場平均を大きく上回る事業成長および東証プライムへの上場を目指す

統合による
拡張策



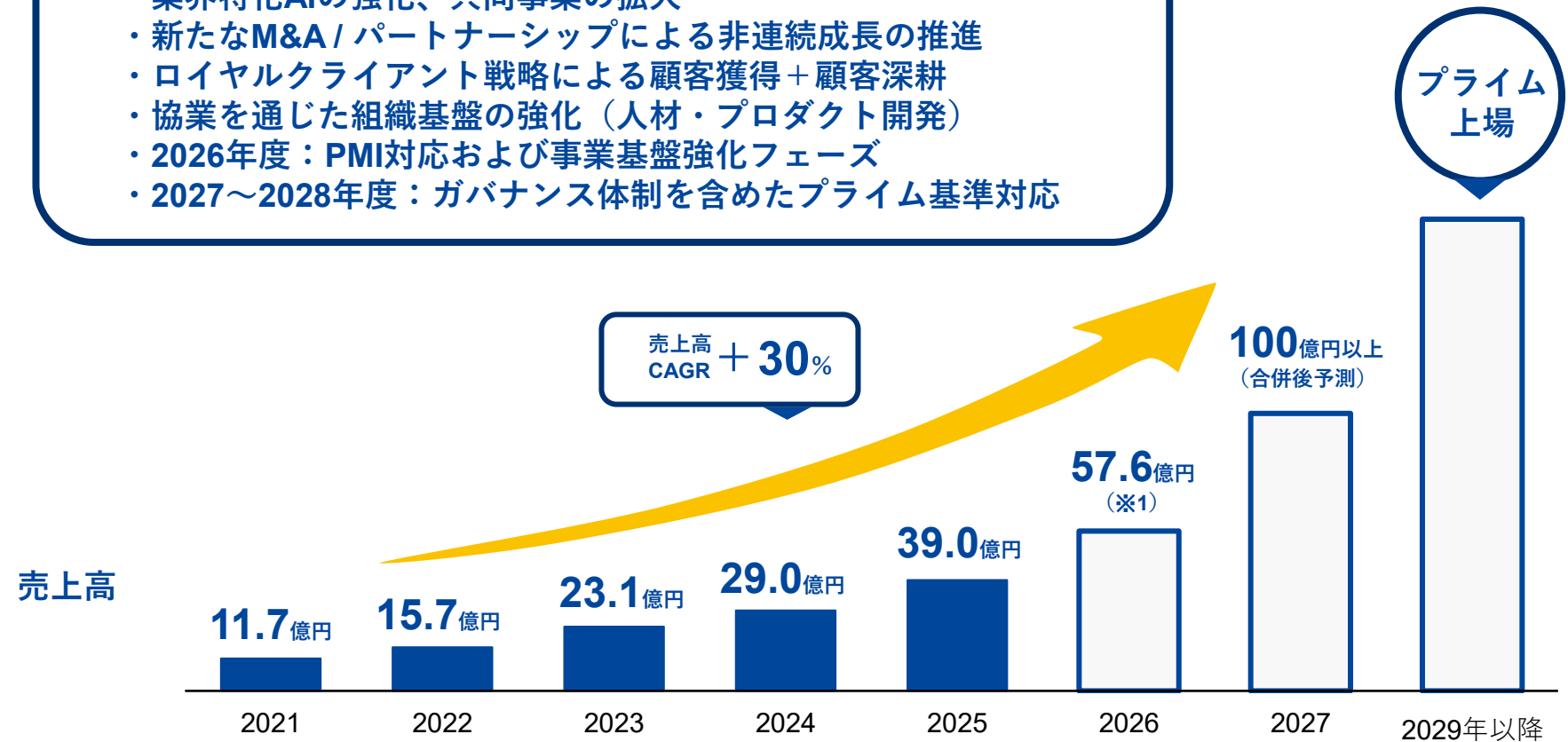
オーガニックな
事業成長



中長期的な
成長イメージ

【戦略的提携による拡張策】

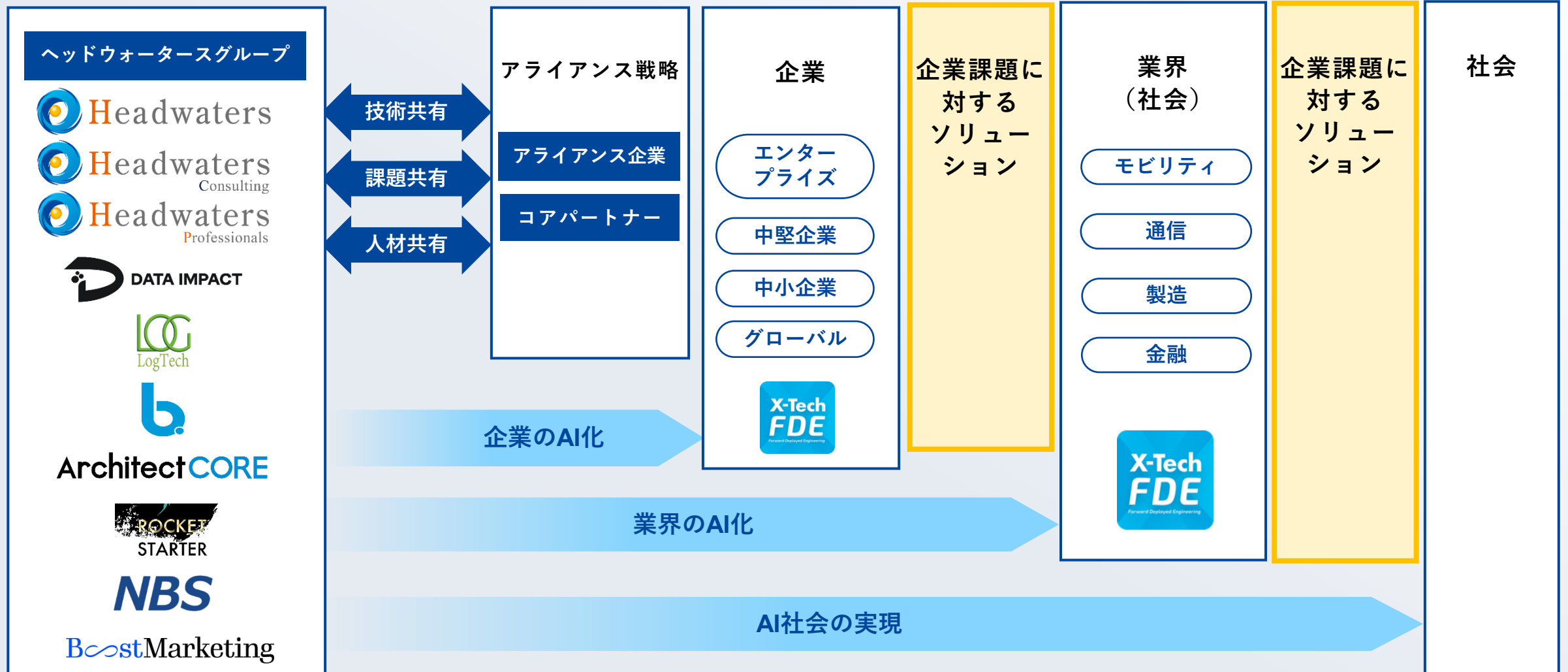
- ・業界特化AIの強化、共同事業の拡大
- ・新たなM&A/パートナーシップによる非連続成長の推進
- ・ロイヤルクライアント戦略による顧客獲得+顧客深耕
- ・協業を通じた組織基盤の強化（人材・プロダクト開発）
- ・2026年度：PMI対応および事業基盤強化フェーズ
- ・2027～2028年度：ガバナンス体制を含めたプライム基準対応



※1：2026年売上高は、BBDイニシアティブ株式会社を含まない、合併前の連結数字となります。

▶ 中・長期経営計画⑤ : AI社会へ向けた戦略マップ

AI社会へ向け、業界・企業に対してAI × データ統合を実現するAIデータプラットフォームを提供。



AIの社会実装により、人・地域社会・自然が調和した安全な社会の実現に貢献します。

<p>— AI倫理・社会的責任</p>	<p>信頼できるAI活用を実現し、透明性と責任を担保します。社会的課題の解決にも貢献します。</p>	
<p>— 新たなビジネス価値創出</p>	<p>新技術の活用とAI/DX人材育成による、新たなビジネスの価値創出に取り組みます。社会に貢献できる新たなサービスの提供。</p>	
<p>— ダイバーシティ/働き方改革</p>	<p>ダイバーシティ及び健康経営を推進し多様で柔軟な働き方改革に取り組みます。ワークライフバランスの充実。出産/育児/介護など仕事との両立支援について取り組み強化。</p>	
<p>— 公正な取引・企業倫理</p>	<p>ガバナンスの充実と企業倫理の徹底を図ります。積極的な情報開示と対話、行動規範の遵守、取締役会の実効性向上。</p>	
<p>— ビジネスパートナーとの価値協創</p>	<p>社会課題の解決と事業領域の拡大に取り組みます。アライアンスやM&Aを活用し、戦略的に投資を進める。</p>	
<p>— 環境保全</p>	<p>環境負荷の少ないサービスの提供及びCO₂排出量削減に取り組みます。</p>	
<p>— 人材の育成</p>	<p>多様な人材の活躍を支援し、創造力豊かな人材の育成に取り組みます。多様なキャリア形成に向けた人事/教育制度改革。社内スキル認定の取得支援。</p>	

▶ SDGs への取り組み実績

気候変動・環境

- ・ TCFDの提言に賛同を表明
- ・ TCFDコンソーシアムに参画
- ・ OSAKAゼロカーボンファウンデーションへ参画
- ・ GXリーグ基本構想への賛同
- ・ フードロス削減に貢献するアプリ「Tabenate」の開発

次世代育成・社会貢献

- ・ 「未来（あした）のドア」イベント参加
 - 生成AIを活用した体験ブース出展
- ・ 東京都教育委員会「みんなでアプリ作ろうキャンペーン」運営支援
 - 都立学校生向けワークショップ・ハッカソン支援
 - デジタルリテラシー向上に貢献

働き方改革・多様性

- ・ テレワーク東京ルール実践企業の認定
- ・ 新宿区ワーク・ライフ・バランス企業に認定
- ・ くるみん認定の取得
- ・ 健康優良企業「銀の認定」取得
- ・ 健康経営優良法人2025 認定
- ・ Casyの導入(家事代行サービスによる社員支援)
- ・ Resort Worksの導入
(ワーケーション制度による柔軟な働き方推進)



▶ 認識するリスクと対応

先端技術の業務フィット

顕在化の可能性：高

顕在化による影響度：低

新しい技術が生まれ出されても、そのテクノロジーを業務で使える形に業務フィットさせるまでが鍵となっている

- ⇒ X-Tech FDEによる顧客伴走と業界別・業種別テンプレートを定義しながらプロダクト化することで、現場課題の吸収とノウハウの改善・活用を実施
- ⇒ 新しい技術の自社活用も行いながら、また業務を細かく分類しワークフローの再設計を行いながらFit&Gapを行うPDCAモデルを実行

LTV・収益性の向上

顕在化の可能性：中

顕在化による影響度：高

新技術に対する投資を継続的に行える大手企業と先行してAI案件に取り組んでおり、先行優位性を後続の業界・業態へ活かすことが成長の課題

- ⇒ BBDイニシアティブが持つ中堅・中小企業の顧客基盤を活用することで、先行優位性を活かすビジネスモデルへと成長
- ⇒ 年商1兆円以上のロイヤルクライアント戦略を推進し、顧客のコアビジネスへAIが浸透することで安定的な収益基盤を構築

人材の確保と育成

顕在化の可能性：中

顕在化による影響度：中

国内のITエンジニアは不足しており、強いAIニーズに対応できるまでの育成期間が必要な状況が続いている

- ⇒ 採用に加え、LogTechのM&AおよびBBDイニシアティブとの統合（予定）により、エンジニアの確保を進めAI人材へのリスクリングを推進
- ⇒ OJT環境・教育カリキュラムなど複数のプランを準備しており、変化を続ける市場環境に合わせてカリキュラムを随時更新

PMI（事業統合）の推進

顕在化の可能性：高

顕在化による影響度：中

M&A後の事業統合において、文化・システム・人材の統合に伴う摩擦やコスト増加リスクが存在する

- ⇒ 2026年度をPMI対応・事業基盤強化フェーズと位置づけ、グループ全体の基盤整備を集中実施
- ⇒ ガバナンス体制・内部管理体制の強化により、2027～2028年度のプライム基準対応へ確実に繋げる

※ その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照
 ※ 前回からの変更については、次ページ「本資料の取り扱いについて」を参照

▶ 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。
- 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。
- 本資料の更新は、毎年本決算後3月頃を目途に開示を行う予定です。
- 本書に記載の数字については、すべてグループ会社全体の連結数値となっております。
- 「認識するリスクと対応」ページにおける前回資料からの変更について、前回資料に記載していた以下のリスク項目は、本資料の記載から除外しています。
 - ・ 開発工数の増加：AIエージェント・AI駆動開発の導入により開発工数を削減する体制が整い、リスクとしての重要性が低下したため
 - ・ 新技術への対応：「先端技術の業務フィット」に統合・再整理し、より実態に即した記載に変更したため