

2025年12月期第2四半期 決算説明資料

株式会社ヘッドウォータース

2025年8月28日

証券コード 4011

目次

01

ヘッドウォータースとは

- 過去
- 現在
- 未来

02

2025年度上半期の振り返り

- 前進したこと
- 目論みどおりいかなかったこと

03

注力事業の進捗と戦略的提携を含めた成長戦略

Appendix

01

ヘッドウォータースとは

- 過去
- 現在
- 未来



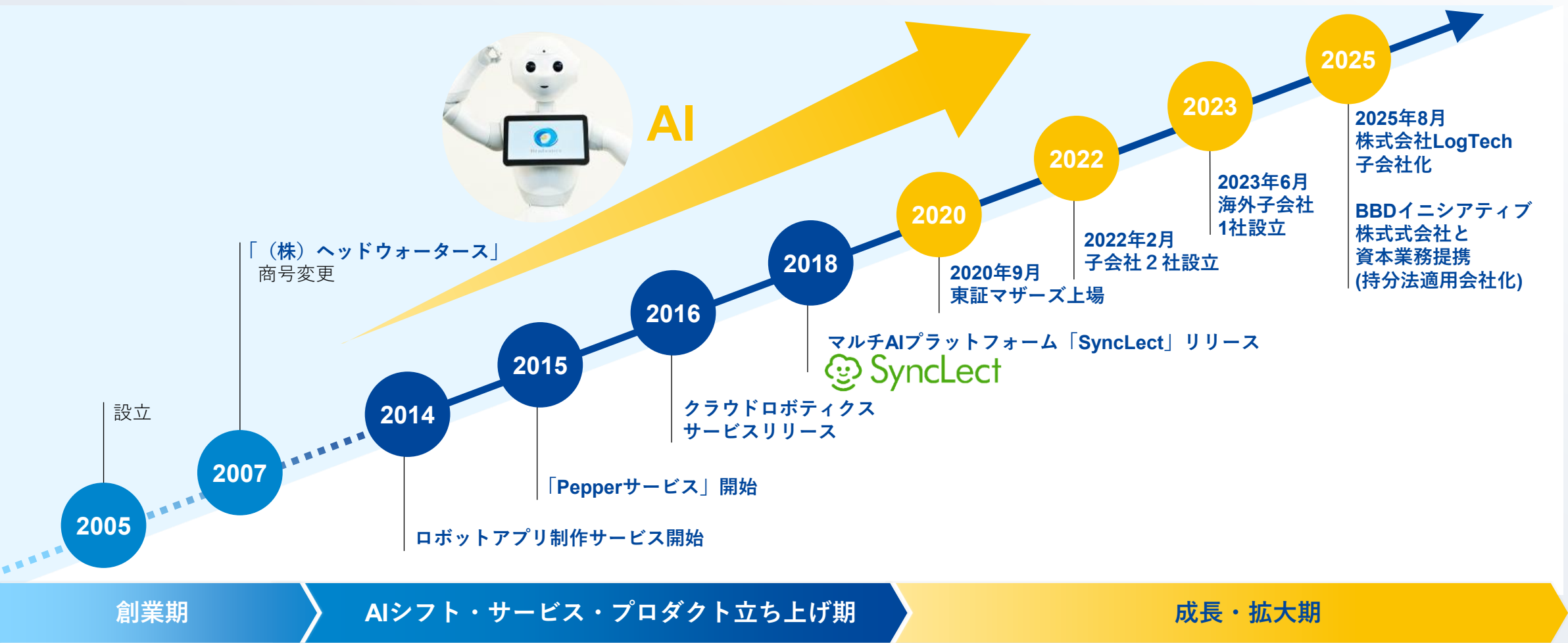
商号	株式会社ヘッドウォータース
設立	2005年11月
代表者	代表取締役 篠田 庸介
本社所在地	東京都新宿区西新宿6丁目5番1号 新宿アイランドタワー4階
資本金	382,875千円
従業員数	290名 (グループ全体、契約社員・アルバイト含まず)

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。

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。

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

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と技術の限界から発生するギャップ
 - ➡ 顧客との認識ギャップを回避するための**伴走型DX支援ソリューション (X-Tech Hands-on Work)**
- 顧客ニーズから生成AI、AIエージェント、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・AI駆動開発**
- 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



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

“変革のパートナー” としてのあるべき姿勢
伴走型DX支援ソリューション



X-Tech ・ ・ ・ 異なる技術や専門知識を組み合わせることで新しい価値を創出する

Hands-on Work ・ ・ ・

顧客に伴走して提供したソリューションをカスタマイズすることで**内製化を支援**



オンサイト：顧客に伴走して課題解決に取り組む



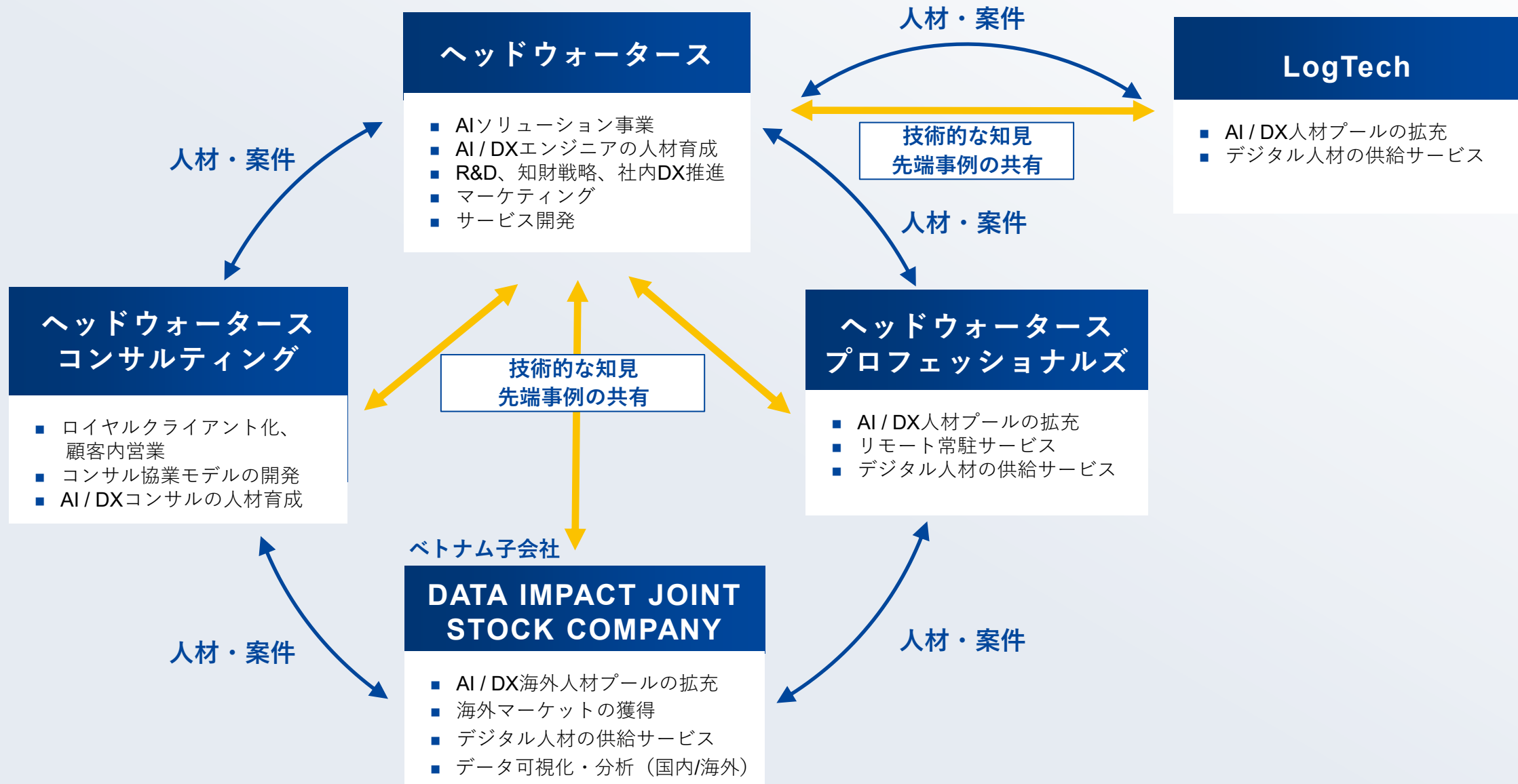
社内：顧客の潜在的な課題を意識した新技術の活用検討・研究開発

新技術の顧客内浸透を愚直に実現することでカスタマーサクセスを実現。

- ✓ 他部署展開・グループ会社展開などの顧客深耕
- ✓ 共同サービスの創出
- ✓ 業務提携による競争力の強化
- ✓ レベニューシェアやライセンスモデルによるストックビジネス

➡ AI、DXを問わず、コンサルティング領域から開発・運用まで一気通貫で行える強みを活かし売上拡大中。

各グループ会社の役割



企業のAI戦略を加速する、多様なAIソリューションを統合した次世代のマルチAIプラットフォーム
生成AI、音声・画像処理、データ分析、運用自動化まで、企業のDXを包括的に支援する豊富なサービスラインナップを展開

生成AI / AIエージェントプラットフォーム

SyncLect
Generative AI

SyncLect
AI Agent

マルチメディア処理 音声系

SyncLect
Voice

SyncLect
VUI

SyncLect
Voichange

SyncLect
IVR

マルチメディア処理 画像・テキスト系

SyncLect
Detection

SyncLect
NLP

データマネジメント 収集・分析系

SyncLect
Forecast

SynCrawler

SyncLect
Insights

SyncLect
Personalize

データマネジメント 運用・自動化系

SyncLect Edge AI Automation

SyncLect CL

SyncLect
Ops

SyncLect Edge AI DMS

SyncLect FLOW

02 — 2025年度上半期の振り返り

- 前進したこと
- 目論みどおりいかなかったこと



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			

売上高

1,637,995 千円

- 前年同期比(YoY) 122.9%
- 年間予算達成率 40.8%

過去最高額

《2025年12月期重点指標》 売上高、人材採用

《前進したこと》

- 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

営業損失

-24,379千円

経常損失

-75,501 千円



《前進したこと》

- 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**

《目論見どおりいかなかったこと》

- 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し、販管費が増加
- 1Qの積極投資による営業損失から一転、**2Q単体で黒字化**。ただし、中間期累計では依然赤字。
- 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

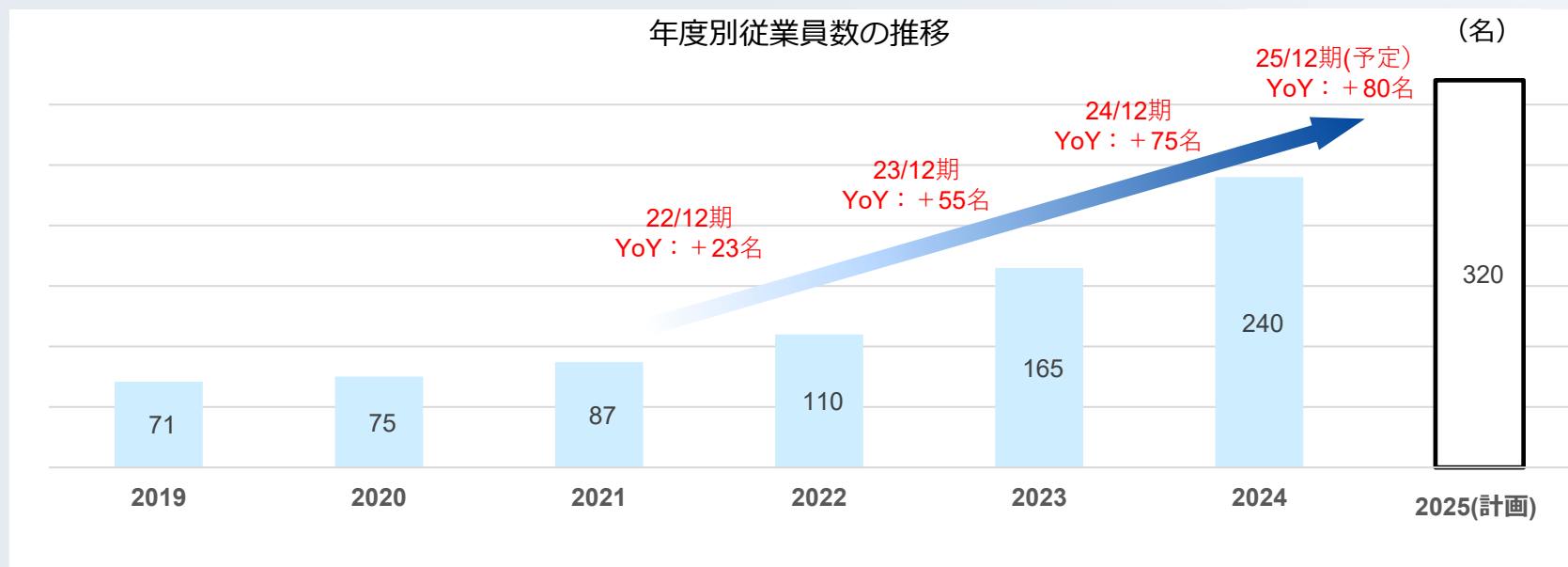
人材採用

中間期純増：50名（年間計画80名）

-年間計画進捗率 62.5%

《前進したこと》

- 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）
- 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



従業員数
(中間期)

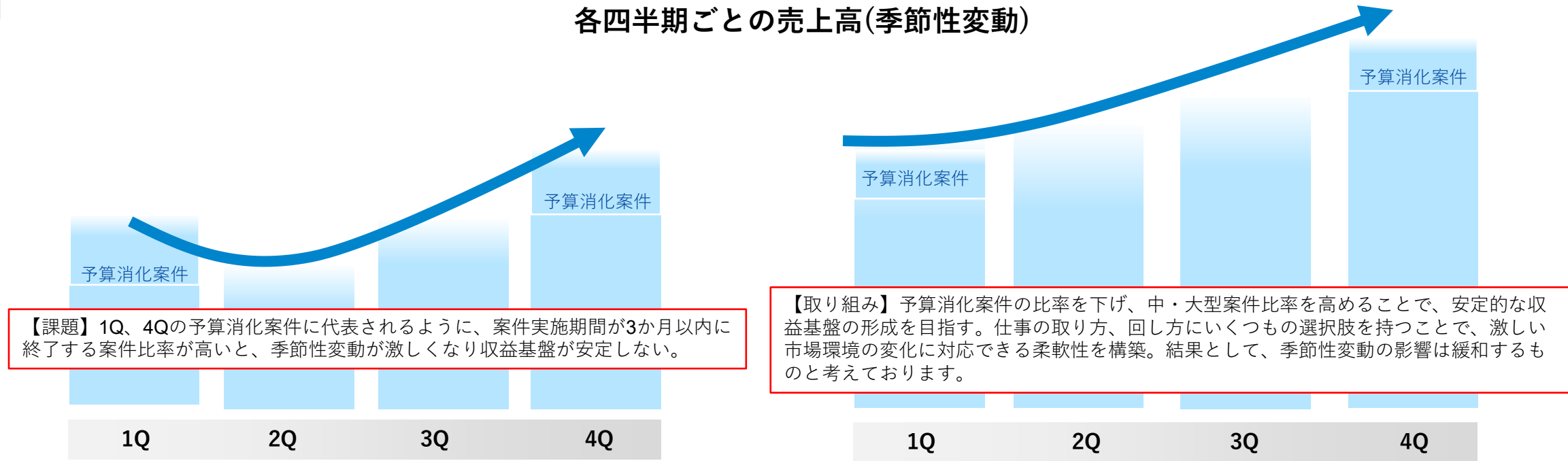
290名

▶ 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

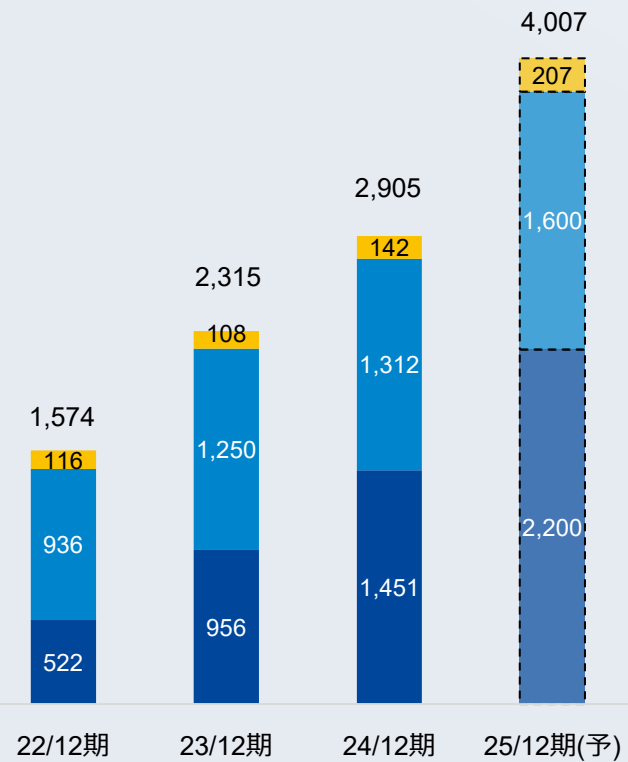
各四半期ごとの売上高(季節性変動)





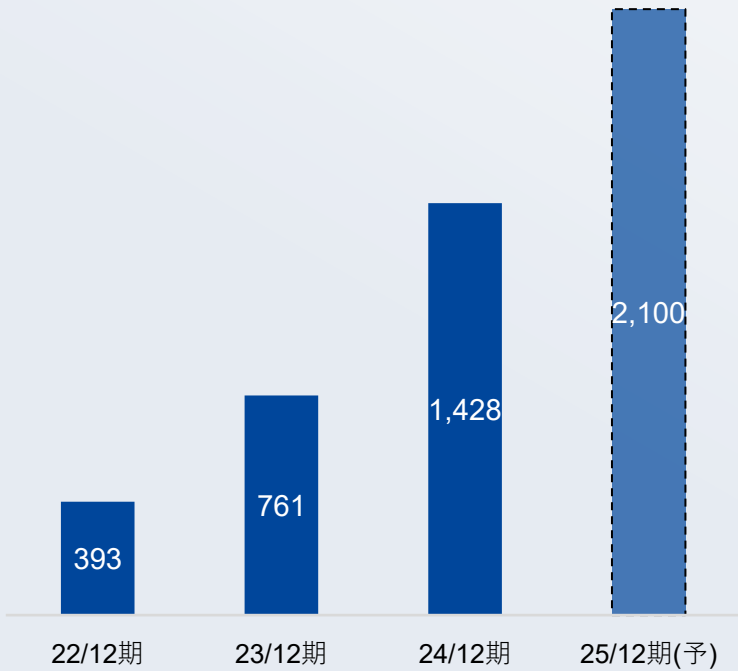
サービス別売上高

■ AI ■ DX ■ プロダクト (百万円)



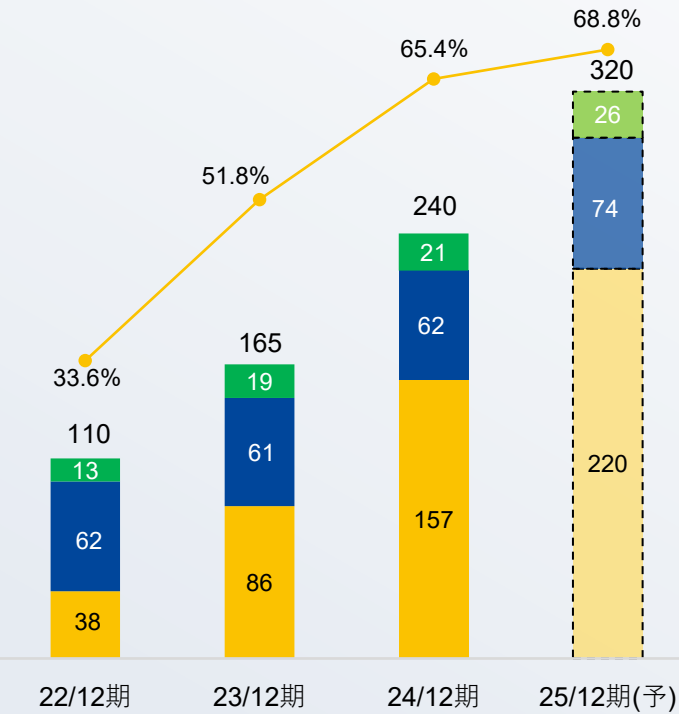
アライアンス戦略関連売上高

(百万円)



従業員 & AIエンジニアの推移

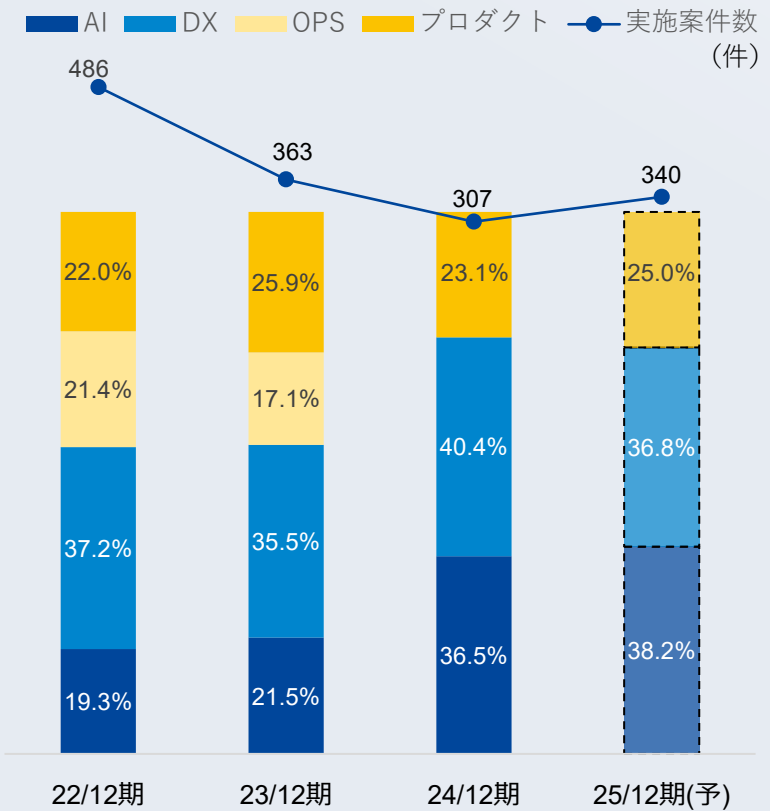
■ AIエンジニア ■ その他エンジニア
■ 非エンジニア ● AIエンジニア比率 (人)



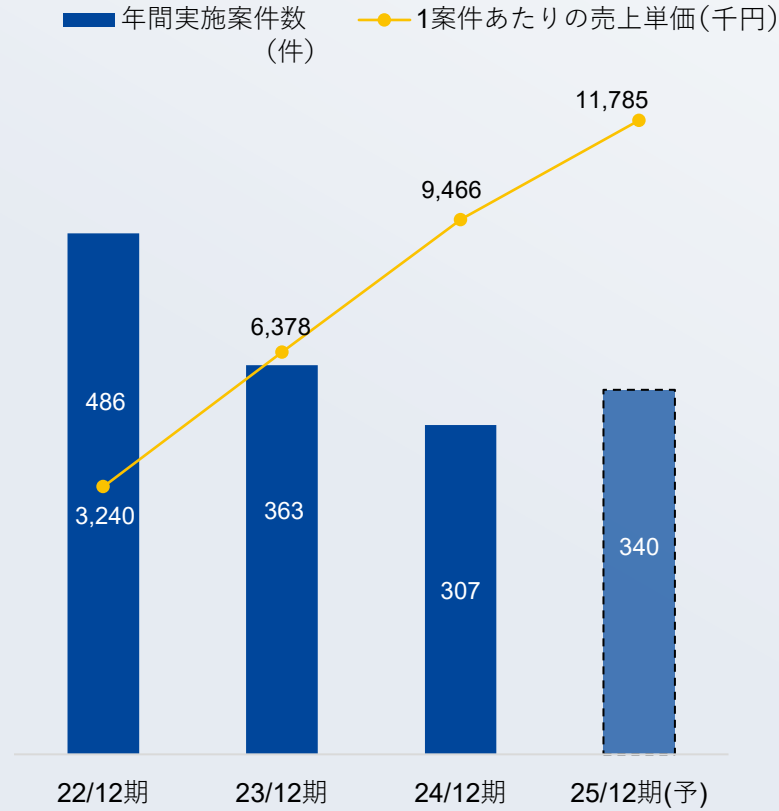
※ 24/12期からOPSは廃止となっています。
※ 22/12期から子会社を含む連結数字となっています。

※ 従業員数には契約社員・アルバイトは含んでおりません。

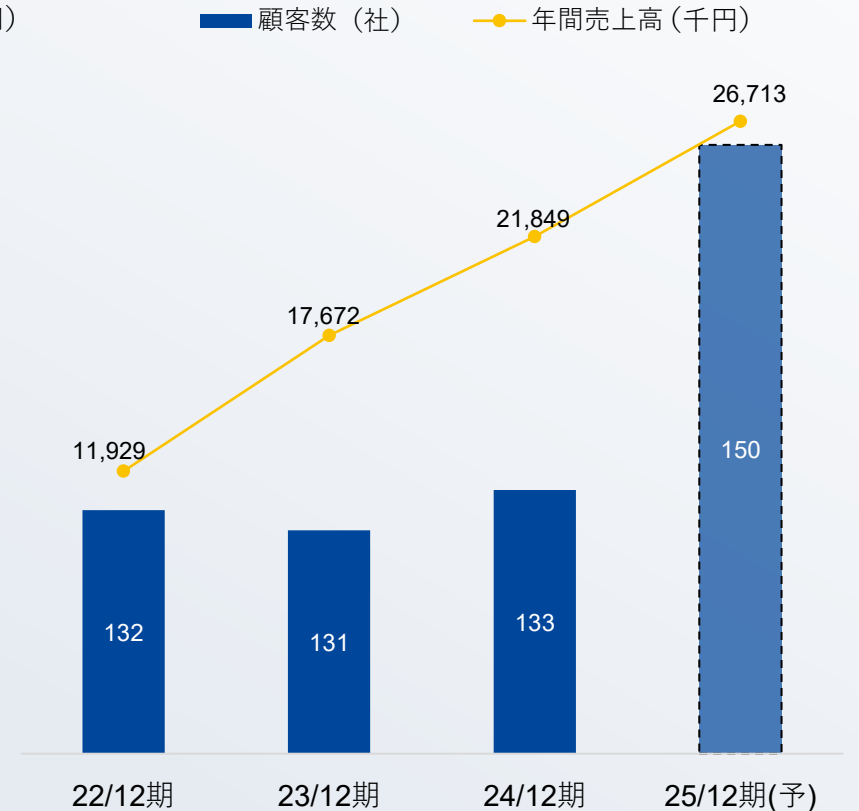
実施案件数とサービス別案件比率



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。



成長戦略の進捗状況

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

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

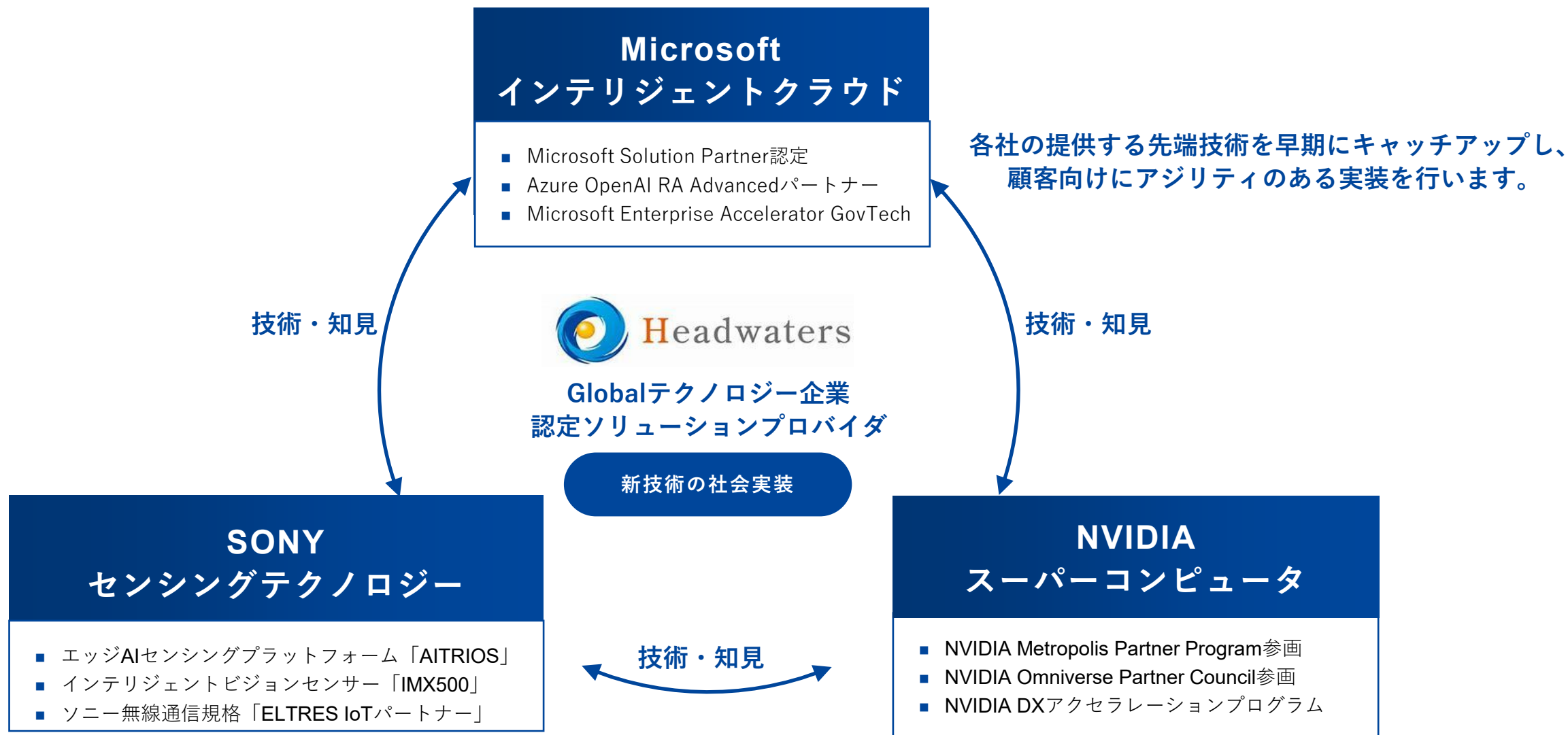
ストック売上の向上

安定的な収益基盤の確立に向けて、X-Tech Hands-on Workも含め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

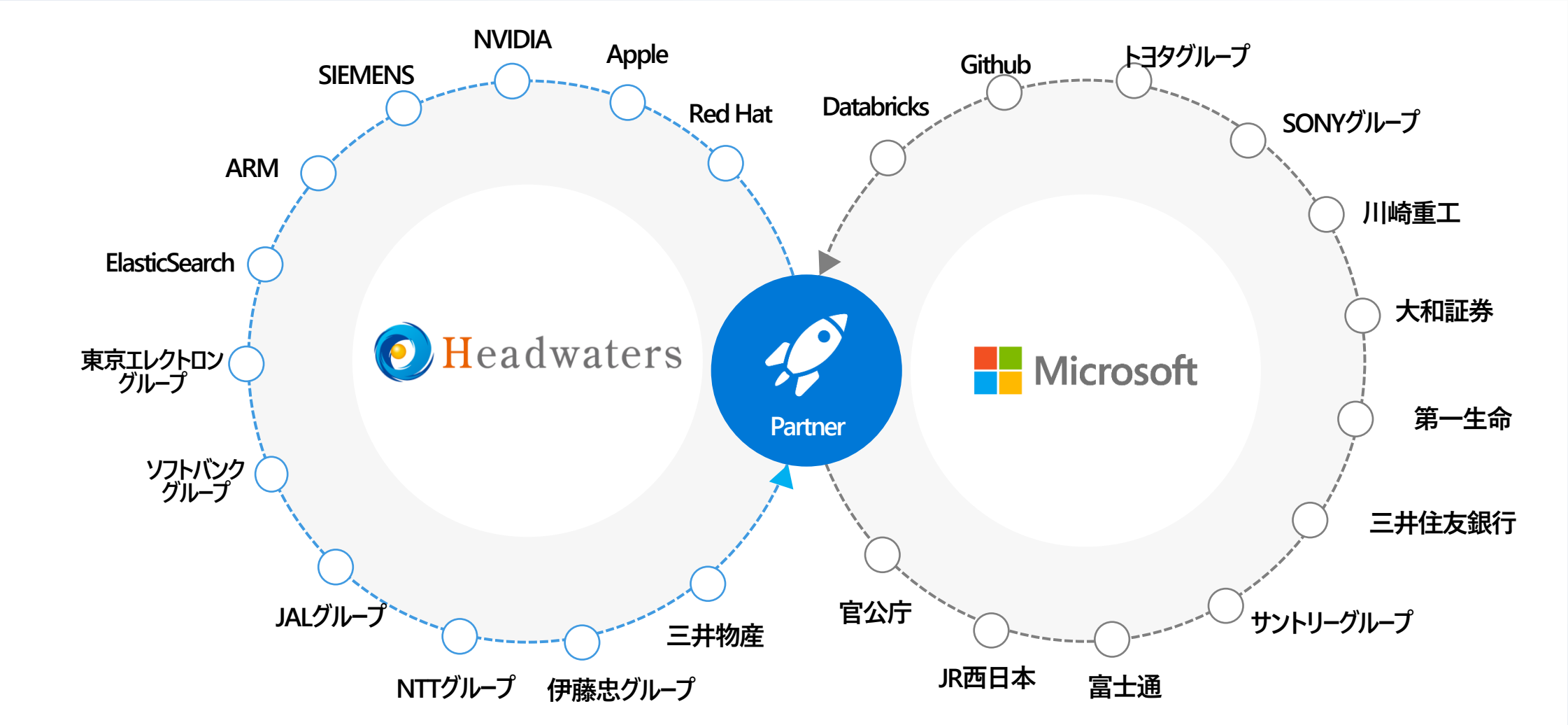
新技術に対するR&Dを進め、自社サービス開発によるライセンスモデルを推進中。





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。
『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

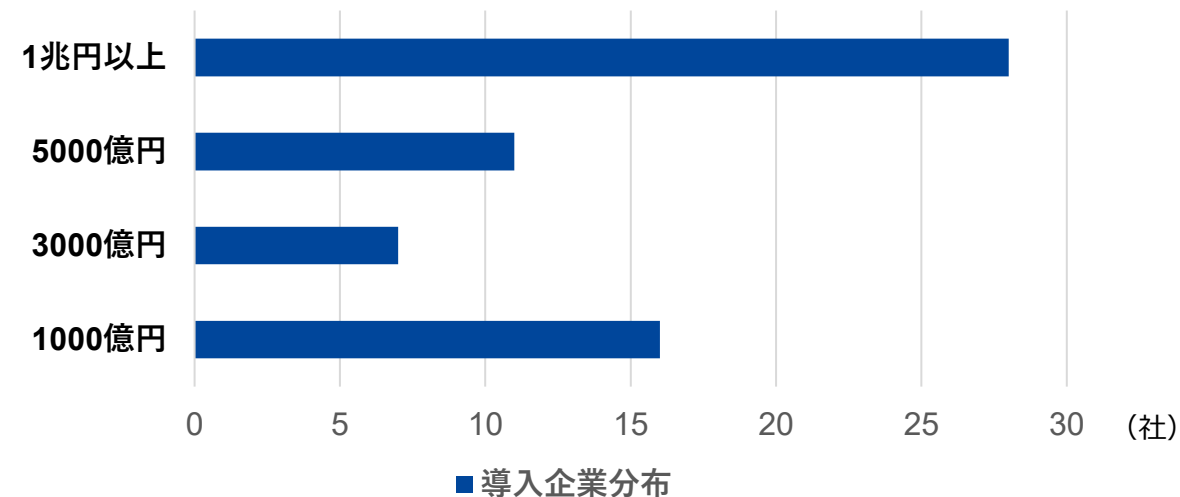




年商1兆円以上 : **28社**
の企業

（総取引企業：**112社**）

2025年度 取引先実績



- 取引企業112社のうち28社（25%）が年商1兆円超の企業
- 国内年商1兆円以上の企業に顧客層が変化しており、顧客深耕によるロイヤルクライアント化を推進
- 2025年度下半期も複数の新規取引及び商談進行中であり、大手企業を中心に更なる市場拡大を見込む

※ 「1兆円以上の企業」は連結売上を含む数値です。

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
- ・日立建機株式会社
- ・株式会社クボタ
- ・三菱ケミカル株式会社
- ・富士フイルム株式会社
- ・パナソニックコネクト株式会社
- ・株式会社ニコン
- ・日揮グローバル株式会社
- ・大日本印刷株式会社★
- ・東京エレクトロン株式会社★
- ・出光興産株式会社★

交通・自動車

- ・日本航空株式会社
- ・西日本旅客鉄道株式会社
- ・京王電鉄株式会社
- ・豊田通商株式会社
- ・日産自動車株式会社
- ・阪急電鉄株式会社★
- ・デンソーテン株式会社★

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

消費財

- ・伊藤忠商事株式会社
- ・サントリーホールディングス株式会社
- ・サッポロ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
- ・旭化成株式会社
- ・日清食品ホールディングス株式会社
- ・三菱鉛筆株式会社
- ・三井物産株式会社★
- ・美津濃株式会社★

通信・コミュニケーション

- ・Apple Inc.
- ・東日本電信電話株式会社
- ・西日本電信電話株式会社
- ・株式会社NTTデータ
- ・シスコシステムズ合同会社
- ・富士通株式会社
- ・丸紅ネットワークソリューションズ株式会社
- ・ソフトバンク株式会社

不動産・建設

- ・清水建設株式会社
- ・大成建設株式会社
- ・三井不動産株式会社
- ・大和ハウス工業株式会社
- ・日本国土開発株式会社★

金融・保険

- ・大和証券株式会社
- ・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
- ・プルデンシャル生命保険株式会社
- ・株式会社セブン銀行
- ・第一生命株式会社★
- ・第一生命テクノクロス株式会社★
- ・大同生命保険株式会社★
- ・株式会社三井住友銀行★

小売・流通

- ・株式会社ローソン
- ・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
- ・株式会社高島屋

官公庁・公的機関

- ・経済産業省
- ・東京都渋谷区
- ・東京都環境局
- ・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：★は直近半年間の新規取引先)

03 注力事業の進捗と戦略的提携を含めた成長戦略

ユーザーの代理として目標達成のために自律的に判断・行動するAIシステム。環境や状況の変化に応じて行動を最適化できる点が特徴で、生成AIや機械学習を活用し、高度なタスク遂行や意思決定支援が可能。

世界AIエージェント市場予測



国内AIエージェント基盤市場予測



■成長ドライバー

- ・ 人手不足対応(少子高齢化)
- ・ DX推進・業務効率化
- ・ 生成AIの性能向上
- ・ 公共や自治体で導入拡大

■主要ユースケース

1. カスタマーサポート
2. 金融(審査・対応)
3. 製造・物流(検知・最適化)
4. 自治体・教育(案内・学習)

出所：世界市場：MarketsandMarkets / Alvarez & Marsal, 2024

国内市場：ITR「2025年 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」をもとに当社作成

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 AI Agent

SyncLect Generative AIとは

- 生成AIの更なる活用に向けた便利な機能群
- 企業が持つ課題点を解消した上で、早く・低コストでセキュアに導入が可能

SyncLect AI Agentとは

- AIが自動連携して複雑な業務を処理
- AIエージェント同士が連携し業務を最適化
- 企業向けカスタマイズ可能なAIプラットフォーム



当社ソリューション

- ・ SyncLect AI Agentサービス
- ・ Agentic RAGサービス
- ・ マイグレーション AIエージェント サービス
- ・ 車載エッジAIエージェントサービス
- ・ プロンプトエンジニアリングラボサービス
- ・ SLMファインチューニングカスタムサービス
- ・ マルチモーダルAIラボサービス
- ・ Azure OpenAI Service × 音声DX

日本マイクロソフトからAI分野において最も優れた実績をあげたパートナーとして表彰

マイクロソフト ジャパン パートナー オブ ザ イヤー
2024において「AI イノベーション パートナー オブ ザ
イヤー アワード」を受賞



「Microsoft Top Partner Engineer Award 2025」に、
ヘッドウォーターズから6名のエンジニアが受賞



**2025 Microsoft
Top Partner Engineer
Award Winner**

上位パートナー認定資格「Microsoft Azure の AI およ
び Machine Learning」 Specialization を取得



大和証券と協業し、AIオペレーターを開発 ～ AIエージェントで新しい顧客体験を実現 ～

大和証券と協働し、国内大手金融機関として初めてとなる音声対話型の「大和証券AIオペレーター」を開発しました。2024年10月7日より開始される本サービスは、株価等のマーケット情報から事務手続きに至るまで幅広いお問い合わせにリアルタイムで対応し、AIエージェントとして顧客体験の新しい形を提供します。

両社は生成AI技術を活用し、AIコアエージェントとアプリケーションの開発を担当。新NISA開始に伴う投資家層拡大への対応として、顧客が安心して投資判断を行えるようサポートします。また、従来のコールセンター業務を補完する形で、顧客対応を効率化しながらサービスの質を高めることを狙いとしています。



▲「生成AIとDXの最前線」のヘッドウォータース発表資料より

AIがお答えします！

株価・マーケット情報や一般的な手続きは
ぜひAIオペレーターをご利用ください

AI に GOGO!
0120-81-22-55
【平日】8:00～18:00 (土・日・祝日・年末年始を除く)

※AIオペレーターご利用の際は「ご利用上の注意事項」をご確認ください
生成AI等の利用による先進的な試みのため注意事項のご理解をお願いします



客室乗務員向けSLM×生成AI / AIエージェントの業務支援

株式会社ヘッドウォータース

×

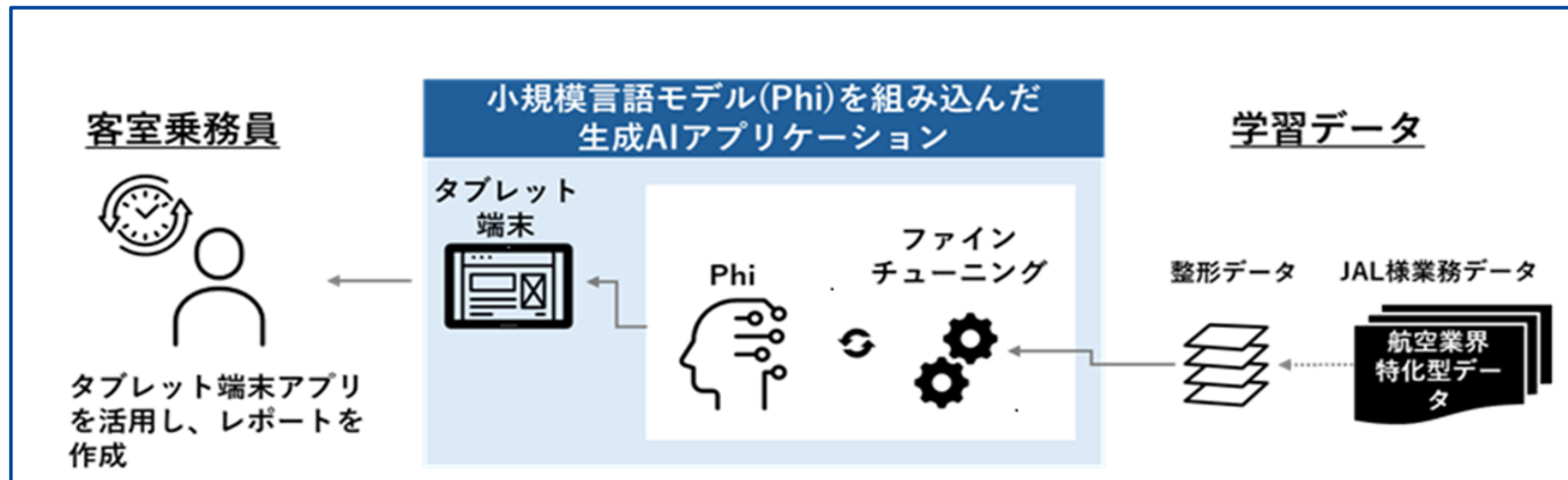
日本航空株式会社

×

富士通株式会社

客室乗務員の業務効率化を目的に、SLM（小規模言語モデル）を活用した生成AI / AIエージェントの実証実験を開始しました。富士通の業務知見と、ヘッドウォータースの生成AI基盤「SyncLect Generative AI」、さらにAzure OpenAI Serviceを組み合わせ、乗務員のワークフロー効率化を支援します。

本実証では、フライト前後の業務情報整理や機内サービス準備、さらに顧客対応履歴の参照といった日常業務の負担軽減を目指しており、乗務員がよりスムーズに業務を遂行できる環境を整備します。今後は、SLMの特性を活かしたAIエージェントの活用領域を段階的に拡大し、より高品質なサービス提供と客室乗務員の働きやすさ向上を実現していきます。



生成AI × 宣言型AIエージェントによるプレゼンテーション自動化（Fujitsu AI Auto Presentation）

株式会社ヘッドウォータース

×

富士通株式会社

AIアバターによる自動プレゼンテーション

資料から説明文・音声を自動生成

Microsoft 365 Copilot連携

作業時間大幅短縮・品質向上



富士通株式会社と共同で、AIアバターによるプレゼンテーションおよび質疑応答を自動化する「Fujitsu AI Auto Presentation」を開発しました。本機能は富士通のAIサービス「Fujitsu Kozuchi」を基盤に、Microsoft 365 Copilotの宣言型エージェントとして実装され、資料内容から説明文や音声を生成し、ユーザー自身の顔や声を模したAIアバターが自動でプレゼンテーションを行います。

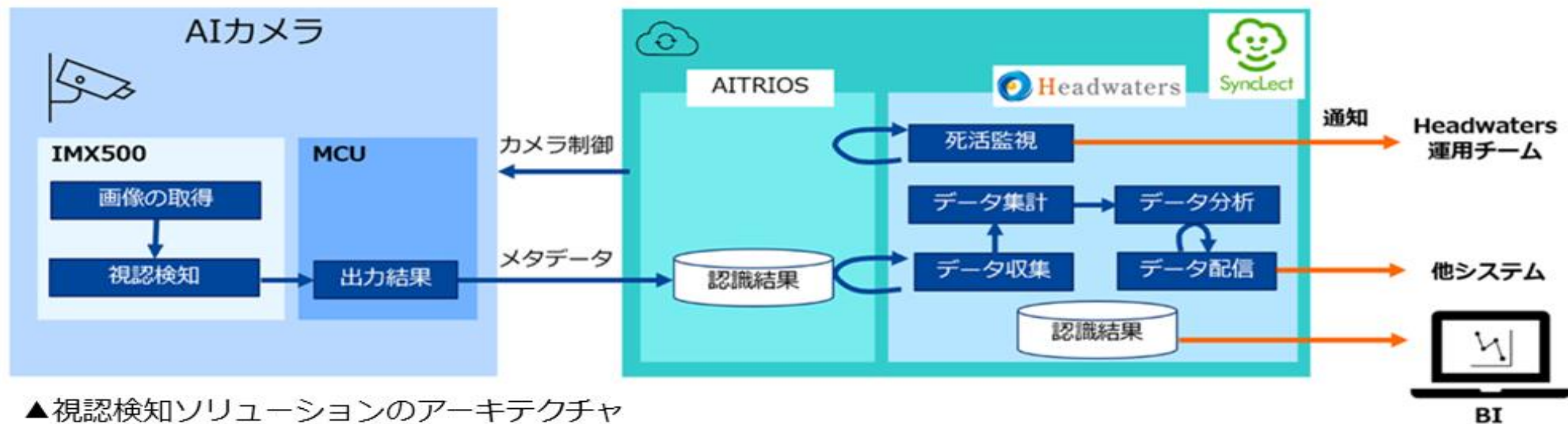
ヘッドウォータースは、Copilotエージェント開発、Azure OpenAI／Speech Serviceを活用した説明文生成・音声合成、Graph API連携による資料取得、AIアバター統合出力の領域を担当しました。本機能は、プレゼン作成の時間や負荷を軽減し、高品質かつ均一な情報伝達を実現します。2025年度第2四半期に社内試験運用を開始し、第3四半期には法人向け提供を予定。

「AITRIOS™」を活用した視認検知ソリューションの導入支援サービスを開始



▲エッジAI技術により、デジタルサイネージの閲覧者数と視聴時間を自動的に検出

ソニーセミコンダクタソリューションズ株式会社が提供するエッジ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」を活用した視認検知ソリューションの導入支援サービスを開始し、国内コンビニエンスストア500店舗への視認検知ソリューション導入に対する支援を行いました。



▲視認検知ソリューションのアーキテクチャ

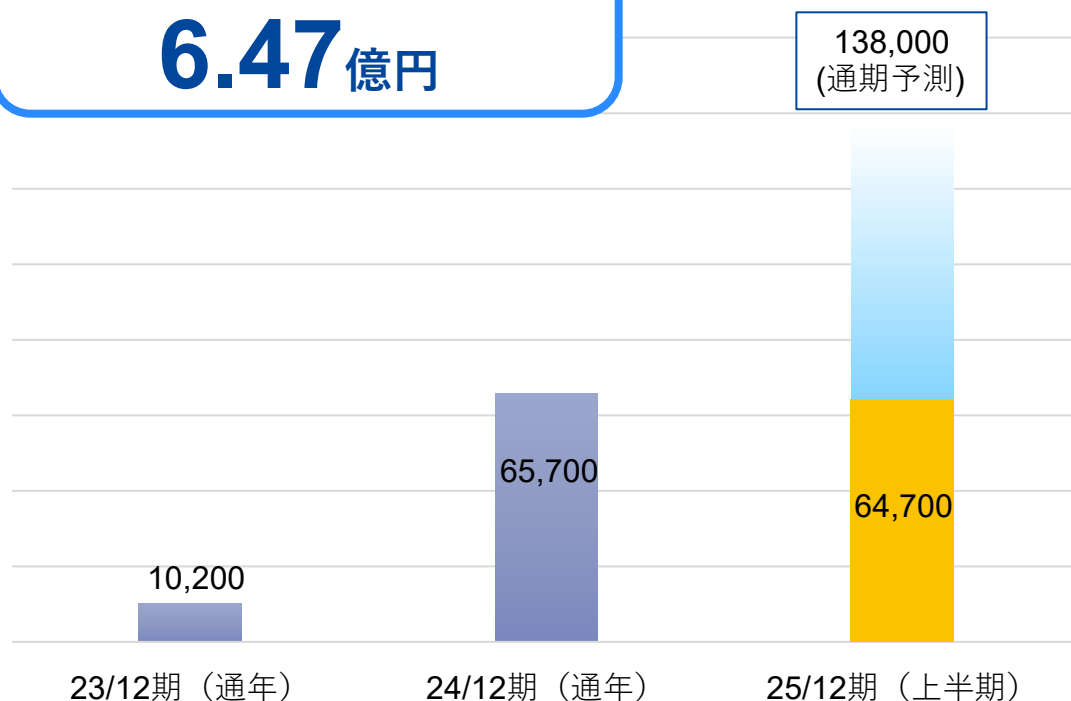
- ・生成AI/AIエージェント市場の拡大と共に、当社の生成AI/AIエージェント関連売上高も増加
- ・生成AI関連売上高は、2025年12月期上半期のAI区分売上高約10.3億円の63%を占める（6.47億円）

生成AI / AIエージェント関連売上高

売上高(25/12期上半期実績)

6.47億円

(万円)



※ 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。

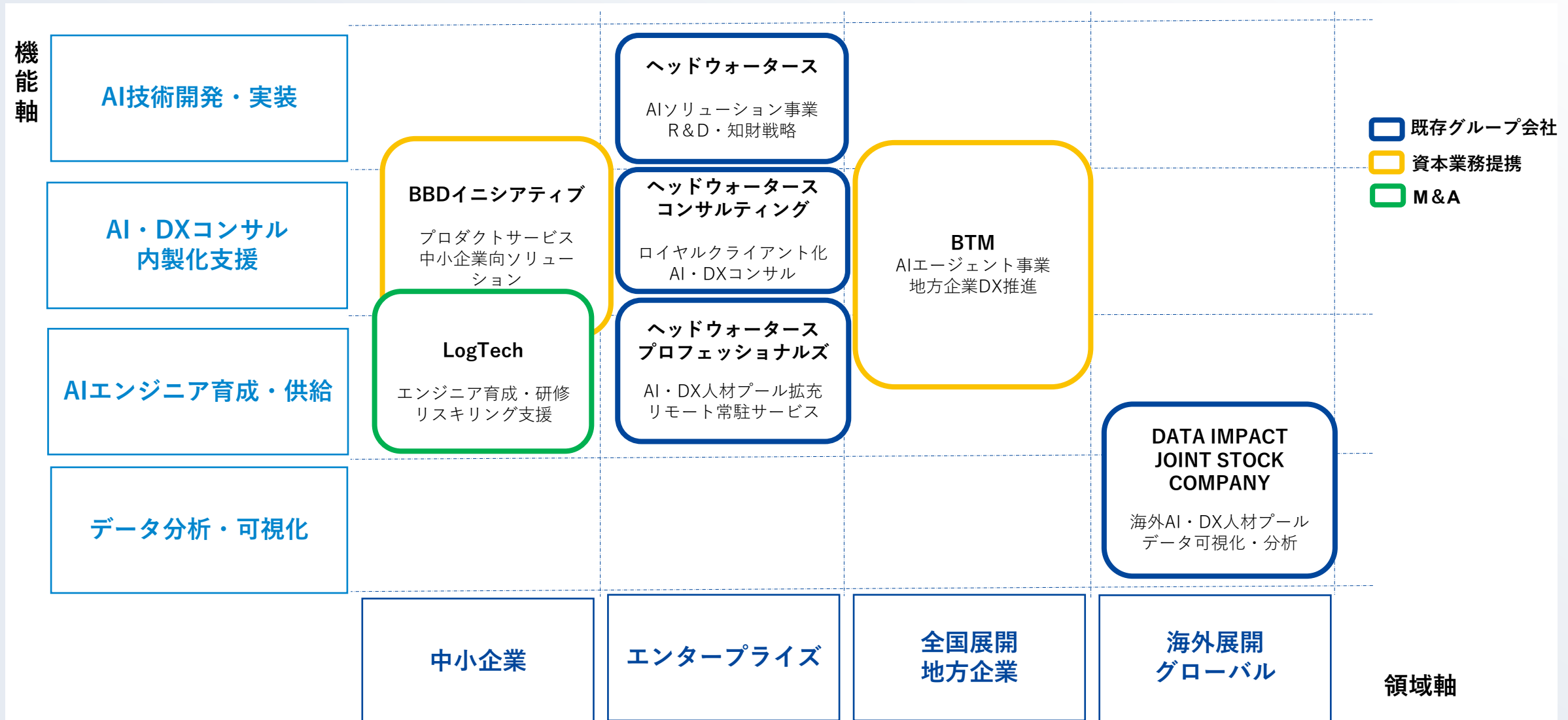
今後の生成AI動向

- ・AIエージェント導入の本格展開
→ 複雑なタスクを自律的に実行し、人間の指示に適応する能力が発展
- ・MCP(Model Context Protocol)活用
→ システム間連携の標準化による効率向上とデータ統合分析機能の強化
- ・マルチAIエージェント強調
→ 複数AIの協調による複雑タスク処理と専門特化型AIの組み合わせ最適化
- ・顧客事業と統合加速
→ モバイルやスマートデバイスとの統合
→ UI（ユーザエクスペリエンス）の向上により使いやすい形に進化
→ 業界：モビリティ、製造、通信、金融業など先端技術へ向けた投資が進行中
- ・専門特化型モデルの発展
→ 医療、法律、金融など特定の分野に特化した生成AIモデルが急増
→ 業界固有の知識・規制対応した高精度な専門AI
→ 自律型AIツール：開発業務のオートコーディング（AI駆動開発）

<課題>

エネルギー効率、コスト効率、信頼の問題、プライバシーの問題、AIの意思決定プロセスのブラックボックス化、知的財産権...etc

領域・機能の両面において、これまで以上の協業シナジーを見込む



両社の連携により、多様な才能を持った人材が集う働きがいのある組織環境を基盤として、顧客に対して最も優れたソリューションを提供することで業界の発展を牽引する、国内最大のAIソリューションパートナーになることを目指す



AIサービス
革新
拡大

AI民主化を加速し、ユーザーが利用しやすいAIサービスを多数展開

KnowledgeSuiteをはじめBBD製品へのAI機能実装を通じ、高付加価値サービスを創出

人材・技術基盤
強化

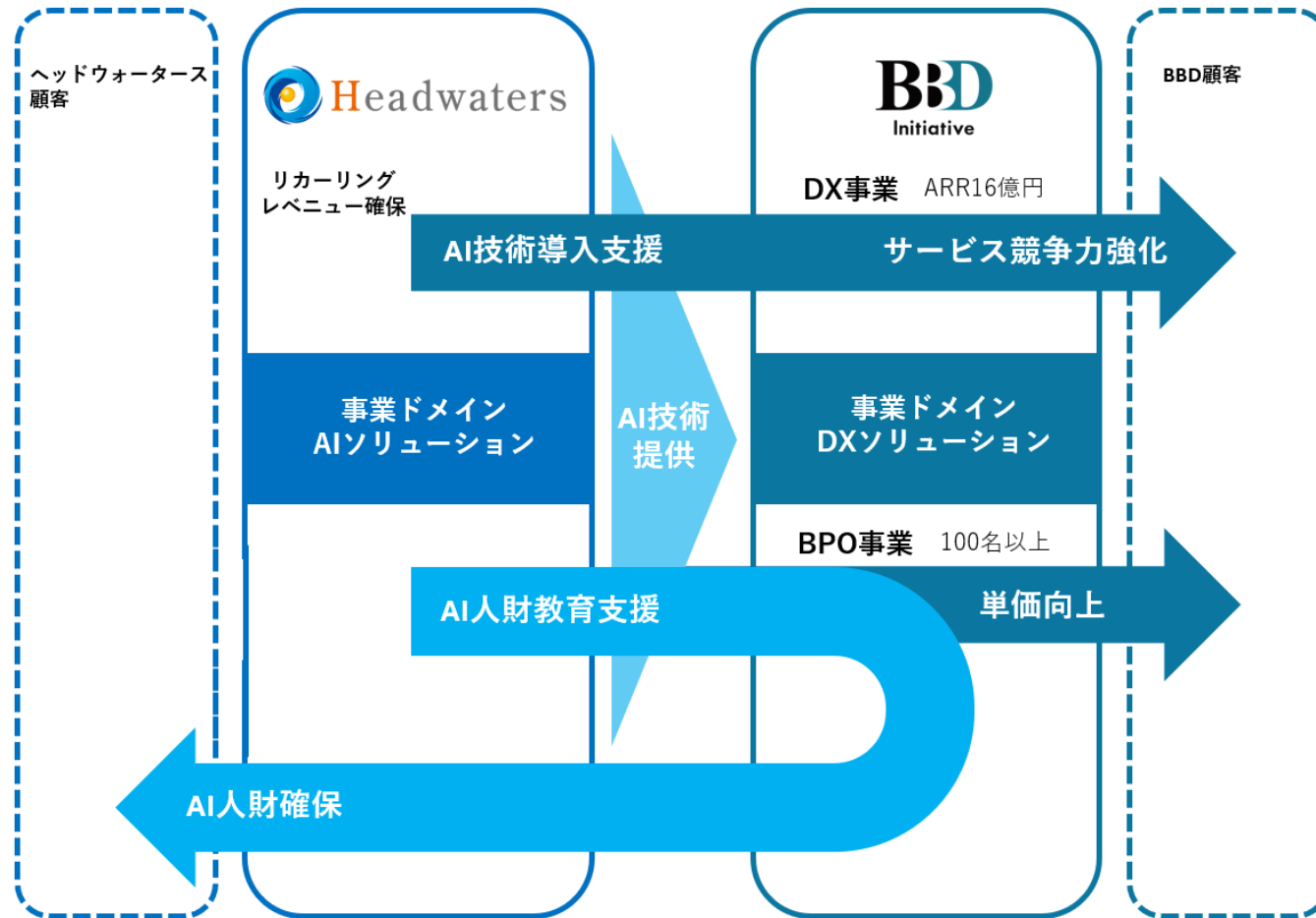
AIエンジニアの育成・確保により、AI技術実装の内部ノウハウを強化

社会課題解決
持続的成長

労働人口減少や業務効率化ニーズといった社会課題に、AIソリューションで貢献

ユーザーの声を反映する実践的PDCAによって、継続的なサービス改善と市場への適応力を高める

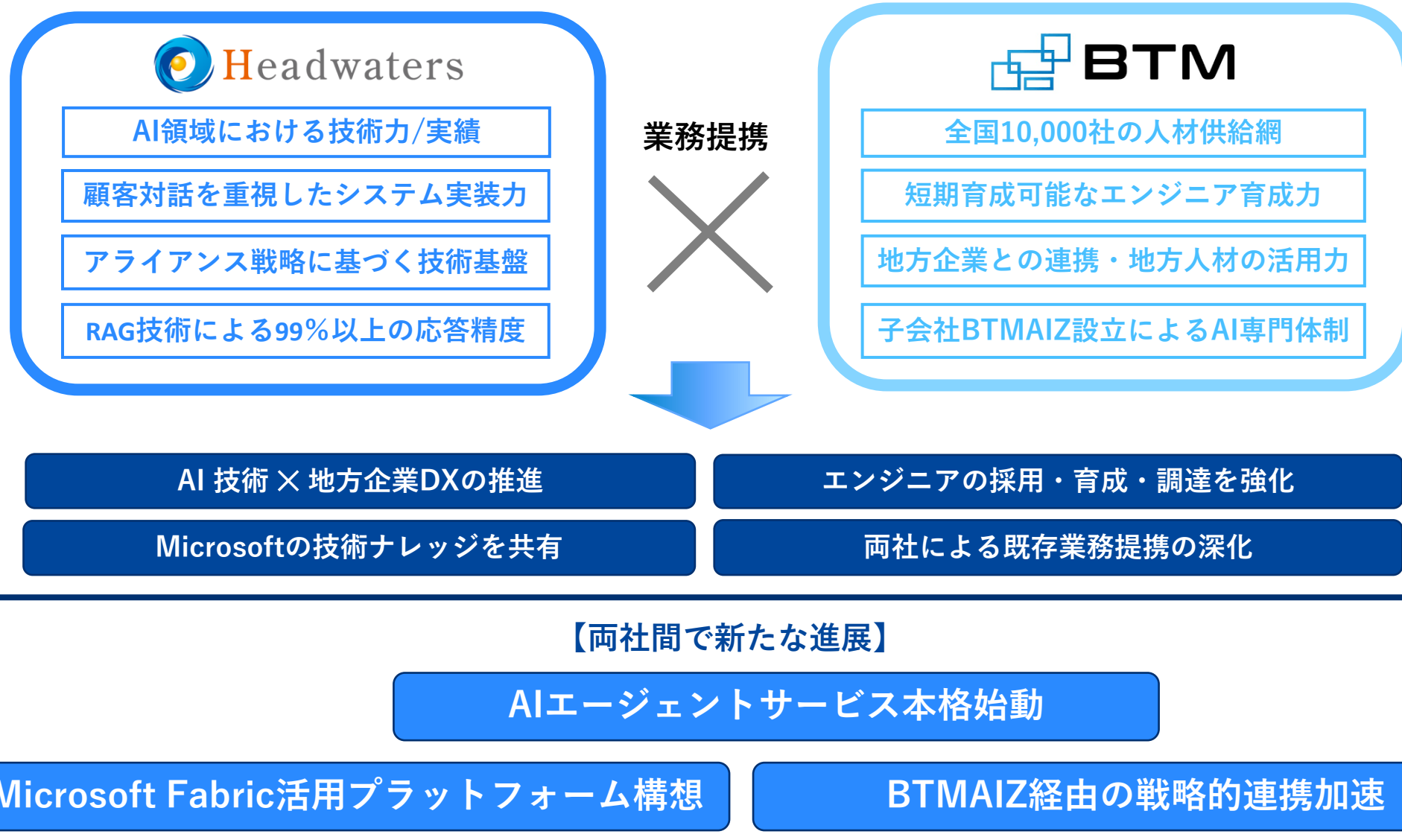
両社の連携により、多様な才能を持った人材が集う働きがいのある組織環境を基盤として、顧客に対して最も優れたソリューションを提供することで業界の発展を牽引する、国内最大のAIソリューションパートナーになることを目指す



株式会社LogTechの連結子会社化により、AIソリューション事業の拡充と持続的成長を目指す



人材基盤強化	LogTechのエンジニア育成制度を活用し、リスクリング・スキルチェンジを通じた幅広い人材確保
技術力向上	ヘッドウォータースのAI技術共有＋教育カリキュラムにより、実践的スキルとAIリテラシーを強化
案件対応力拡充	高まるAI需要に対応し、成長するAI関連案件へのアサイン力を強化
クロスセルによる成長	両社の販売網を活用したクロスセル推進で売上拡大と生産性向上
顧客価値創出	「X-Tech Hands-on Work」を通じ生成AI・AIエージェント活用を加速、顧客課題解決と収益性改善を実現



▶ プライム上場を目標に据えた中長期成長計画

「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

戦略的提携による拡張



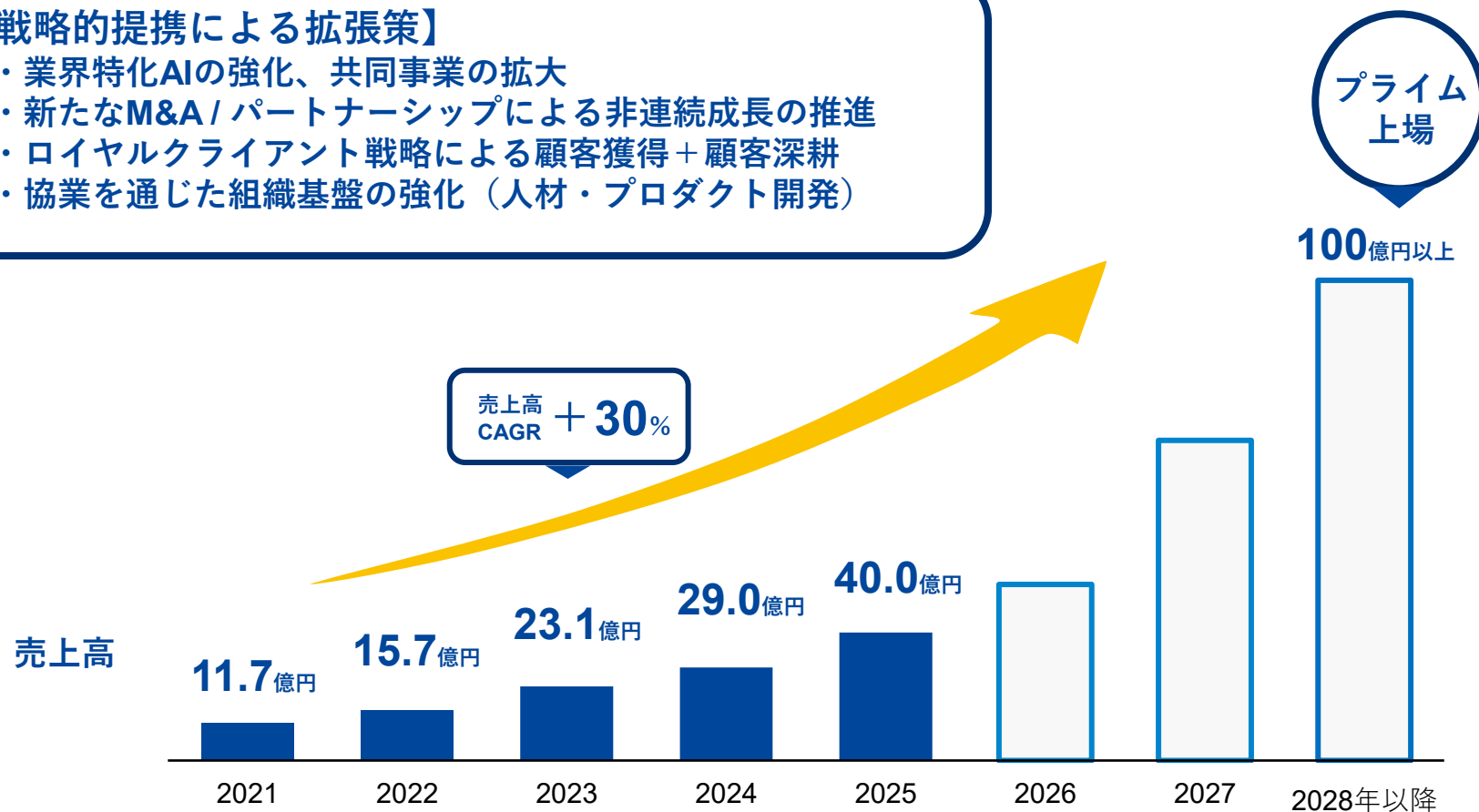
オーガニックな事業成長



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）





売上高向上

- ロイヤルクライアントの増加に向けた顧客開拓&顧客深耕
 - ▶ 成長領域（生成AI）への集中と事業開発の推進
 - ▶ アライアンス先との協業をさらに強固なものに

利益率向上

- AI駆動開発（バイブコーディング）の活用により、開発工程の利益率改善をつなげる
- 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
 - ▶ 営業利益率20%以上の実現に向けて取り組みを続ける

収益の安定化

- 既存顧客に対する顧客深耕により顧客の入れ替えを防ぎLTV（Life Time Value）を伸ばす
- X-Tech Hands-on Workによる伴走型開発でリカーリングビジネスを増やす
 - ▶ フロー型のAI、DX案件から確実にプロダクトサービスへの積み上げを行う

人材確保

- M&Aにより事業領域と人材を拡充し、シナジー創出と新しい働き方を実現
- 「健康経営」を推進し、従業員の健康と働きやすさを重視することで優秀な人材を確保
 - ▶ 教育、従業員エンゲージメントの向上による社内制度の充実

社員待遇の向上

- 職種・職能に合わせた給与体系の見直しと働き方の柔軟性を実現
- 福利厚生の充実（譲渡制限付株式、子育て・介護世代へのサポート、各種手当など）



～バイブコーディング・AIエージェント活用による生産性革命～

実績数値

30-92%

工数削減実績

20-30%

AIコード生成率

2023年

全社導入開始

44.8%

市場CAGR予測(※)

取り組みの軌跡

2023 GitHub Copilot全社導入・検証開始

2024 AI駆動開発チーム発足・検証結果蓄積

2025 CoEサービス開始・大手企業受注決定

AI駆動開発への取り組み

AI駆動開発とは、ソフトウェア開発プロセスにおいて人工知能技術を活用し、コードの自動生成やテスト自動化、要件分析の支援などを行う革新的な開発手法です。

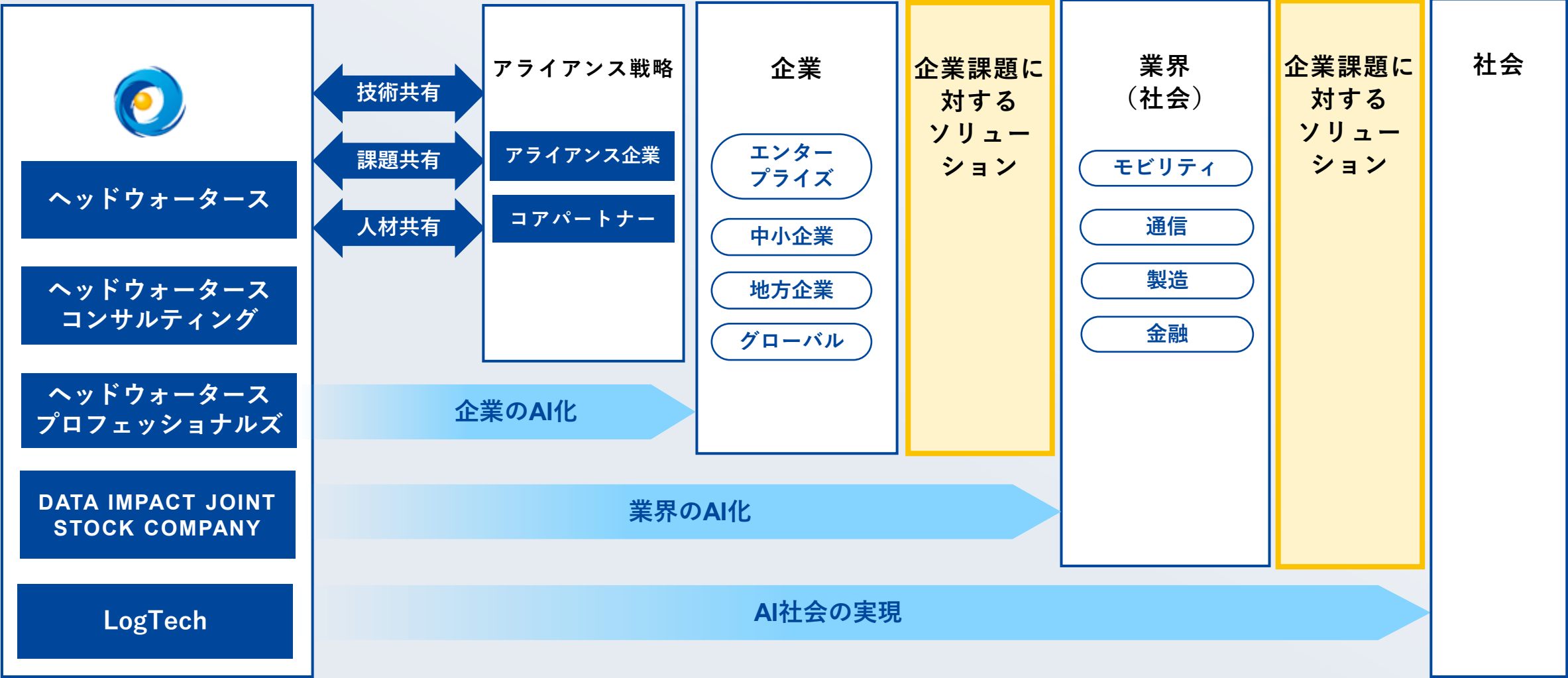
当社ではGitHub Copilot、Devin、Windsurfなどの最先端AIツールを活用し、コード生成からテスト、ドキュメント作成まで開発の全工程でAIエージェントを導入しています。

今後の展望

- No.1 AIネイティブカンパニー
→ 市場でのポジショニング戦略
- 最大限の効率化
→ 利益改善への具体的アプローチ
- 労働力×AI駆動開発
→ 売上拡大とスケール化戦略
- SyncLect AI Agent
→ 顧客向けサービス展開拡大

※ 世界AIエージェント市場予測2024～2029 出所：世界市場：MarketsandMarkets / Alvarez & Marsal, 2024

AI社会へ向け、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。



— Appendix

■ヘッドウォータース、Microsoft AzureのNTT版LLM「tsuzumi」を活用したAIエージェントソリューションの提供開始（01.06）

- ・株式会社ヘッドウォータースは、Microsoft Azure上で動作するNTT版大規模言語モデル「tsuzumi」を活用したAIエージェントソリューションの提供を開始しました。日本語処理に強く、国産モデルを求める企業ニーズに応えるものです。
- ・背景として、生成AIの業務利用が拡大する中、「高精度な日本語対応」や「国産モデルの安心感」への需要が高まり、Azure OpenAI Serviceで培った技術を基に「tsuzumi」導入を決定しました。NTTが40年にわたり蓄積してきた自然言語処理技術を活用し、軽量かつマルチモーダル対応を可能にしています。
- ・本ソリューションでは、業務ナレッジを組み込んだRAG構築、精度向上のためのチャンキング処理やファインチューニング、マルチAIエージェント化、音声対応の対話エージェント化、LLMOpsによる運用支援まで幅広く対応し、業務効率化と品質向上を実現します。

■次世代AIエージェントサービス「SyncLect AI Agent」の提供開始（01.22）



- ・株式会社ヘッドウォータースは、1月22日からマルチAIエージェント対応プラットフォーム「SyncLect AI Agent」の提供を開始しました。これは従来の「SyncLect Generative AI」の後継となります。
- ・単一モデルでは難しい複雑な業務の自律処理や、24時間稼働による効率化・コスト削減ニーズに対応します。
- ・複数のAIエージェントがAutoGenで連携し、Azure Cosmos DBに蓄積したテンプレートを再利用できるなど、高いカスタマイズ性を備えています。

■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（04.16）



- ・株式会社ヘッドウォータースは、川崎重工業のソーシャルイノベーション共創拠点「CO-CREATION PARK - KAWARUBA（カワルバ）」への賛同を表明しました。同拠点は多様なパートナーと共創し、次世代技術や社会課題解決の実証を行う場です。
- ・背景として、水素社会の実現やソーシャルロボット活用による社会変革を目指すKAWARUBAのビジョンに共感し、AI技術を通じて持続可能で豊かな社会の実現に寄与できると判断しました。
- ・今後は、自社のAIソリューションやサービスを活用し、拠点内で実証実験やソリューション開発に参画することで、産業・社会インフラ分野におけるイノベーション推進を支援します。

■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（04.23）



- ・大和証券グループ本社およびQUICKと協力し、スマホ向けアプリ「Daiwa Lens β版」をリリースしました。
- ・本アプリは、マルチモーダル生成AIを活用し、撮影した写真に写る物から関連企業を特定し、株価や関連情報を即時表示します。日常の風景や製品から直感的に投資に触れられ、初心者でも自然に興味を持つきっかけとなります。
- ・技術面では、OpenAIの軽量モデル「GPT-4o mini」による高精度な画像解析を採用。撮影画像と企業情報を素早くマッチングし、初心者でも理解しやすいUIを実現しました。従来のローソク足ではなく、直感的で分かりやすいデザインを採用しています。

■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（05.22）

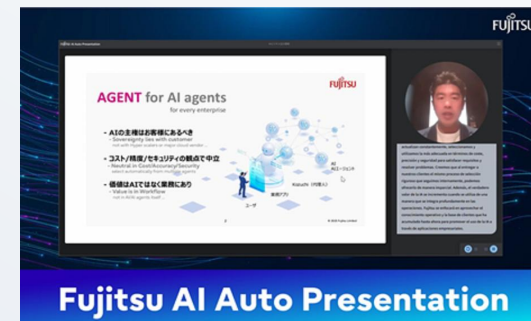


・ Microsoft AzureやMicrosoft 365 Copilotを利用する企業向けに、カスタムMCPサーバー導入のためのハンズオンラボサービスを提供開始しました。

・ 背景として、多くの企業がAIエージェント導入のベストプラクティスを求める一方、「MCP（Model Context Protocol）」の理解が追いつかない現状があり、導入に必要な知見や技術支援ニーズが高まっています。

・ 本サービスは、専任エンジニアやコンサルタントが伴走し、MCPの基本理解からAzure上のカスタムMCPサーバー構築支援、GitHubやマルチエージェント環境への応用まで幅広く対応します。

■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（06.19）



・ 株式会社ヘッドウォータースは、富士通と共同で「Fujitsu AI Auto Presentation」を開発しました。これは、Microsoft 365 Copilotで使えるAIエージェント機能です。

・ 背景として、誰でも簡単にAIアバターによるプレゼンを実現し、業務効率を高めたいというニーズに応える形で、プレゼン制作や説明の負荷を軽減することを目的としています。

・ このサービスでは、ユーザーがチャットを通じて顔や声を基にしたAIアバターを作成し、スライドと言語を指定すると、AIが説明文を自動生成してアバターがプレゼンを実行します。さらに、時間配分に合わせた自動切り替え、30か国語対応、質疑応答もサポートし、今後はMicrosoft TeamsやPowerPointからも利用可能です。

NO	タイトル	事業領域
1	ヘッドウォータース、Microsoft AzureのNTT版LLM「tsuzumi」を活用したAIエージェントソリューションの提供開始	生成AI/AIエージェント
2	ソニーセミコンダクタソリューションズと共同開発中の「エッジAI技術を活用した荷役時間管理ソリューション」をスマート物流EXPOで展示	エッジAI
3	ヘッドウォータース、データブリックスと生成AIおよびデータ基盤の協業を拡大する「Databricks GenAI LAB」を新設	パートナー
4	次世代AIエージェントサービス「SyncLect AI Agent」の提供開始	生成AI/AIエージェント
5	セキュアとの協業を強化し、AIエージェントを活用した監視カメラソリューションを共同開発	生成AI/AIエージェント
6	投資単位の引下げに関する考え方及び方針について	IR活動
7	業績予想数値と実績値の差異に関するお知らせ、及び営業外費用（デリバティブ評価益）の計上に関するお知らせ	IR活動
8	2024年12月期 決算短信〔日本基準〕（連結）	IR活動
9	2024年12月期 決算短信補足資料	IR活動
10	公認会計士の異動に関するお知らせ	IR活動
11	東京エレクトロンデバイスと共同で「SLM×Microsoft IoT Edge×ファインチューニング」を活用したエッジAIの検証を行いました	エッジAI
12	臨時報告書	IR活動

NO	タイトル	事業領域
13	会計監査人の上場会社等監査人名簿への登録拒否処分の通知受領に関するお知らせ	IR活動
14	AIエージェントと業務データ連携で自律思考型AIを可能にする「Agentic RAG」サービス開始	生成AI/AIエージェント
15	2024年12月期通期決算説明資料	IR活動
16	2024年定時株主総会招集通知及び株主総会資料	IR活動
17	「GPT-4o Realtime API」を活用したAIエージェント「Agentic Voice RAG」サービス開始	生成AI/AIエージェント
18	[Delayed] Financial Supplementary Materials for FY2024	IR活動
19	[Delayed] Consolidated Financial Results for the Fiscal Year Ended December 31, 2024	IR活動
20	東京都教育委員会が開催した「モバイルアプリコンテスト 2024」の運営支援を行いました	DX
21	[Delayed] Results of Operations for FY2024	IR活動
22	富士通とヘッドウォータース、日本航空客室乗務員のレポート作成業務効率化に向け業務特化型オンデバイス生成AIソリューションの実証実験を実施	生成AI/AIエージェント
23	臨時報告書	IR活動
24	有価証券報告書－第20期(2024/01/01－2024/12/31)	IR活動

NO	タイトル	事業領域
25	定款 2025/01/01	IR活動
26	支配株主等に関する事項について	IR活動
27	事業計画及び成長可能性に関する事項について	IR活動
28	[Delayed] Fujitsu and Headwaters trial on-device generative AI solution to streamline JAL cabin crew workflows	生成AI/AIエージェント
29	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	IR活動
30	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	パートナー
31	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	サステナビリティ
32	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	福利厚生
33	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	DX
34	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	生成AI/AIエージェント
35	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	IR活動
36	2025年12月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕（連結）	IR活動

NO	タイトル	事業領域
37	2025年12月期 第1四半期決算短信補足資料	IR活動
38	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～	生成AI/AIエージェント
39	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～	DX
40	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	DX
41	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	生成AI/AIエージェント
42	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～	生成AI/AIエージェント
43	[Delayed]Consolidated Financial Results for the First Quarter of the Fiscal Year Ending December 31,2025	IR活動
44	[Delayed]Financial Supplementary Materials for the First Quarter of FY2025	IR活動
45	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	生成AI/AIエージェント
46	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	生成AI/AIエージェント
47	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	生成AI/AIエージェント

▶ サステナビリティ方針とマテリアリティ

— サステナビリティ基本方針

株式会社ヘッドウォータースは、「新技術の社会実装」を企業理念として、AI・デジタル技術を通じて持続可能な社会の実現に貢献します。私たちは、テクノロジーの力で社会課題を解決し、すべてのステークホルダーと共に持続可能な未来を創造することを使命とします。

— Digital Innovation for Sustainability

AI・デジタル技術の可能性を最大限に活かし、持続可能な開発目標（SDGs）への貢献を通じて社会のデジタルトランスフォーメーションを牽引します。

基本姿勢

- ・ 責任あるAI開発・提供
- ・ 人材価値の最大化
- ・ 持続可能な事業運営
- ・ ステークホルダーとの共創
- ・ 社会課題解決への貢献

重要課題（マテリアリティ）

- ・ AIの倫理的活用と社会的責任
- ・ 技術人材の確保・育成
- ・ 情報セキュリティとプライバシー保護
- ・ 気候変動対応とエネルギー効率
- ・ インクルーシブな職場と健康経営の統合推進

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。

— AI倫理・社会的責任	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。	  
— 新たなビジネス価値創出	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。	 
— ダイバーシティ/働き方改革	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。	  
— 公正な取引・企業倫理	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。	
— ビジネスパートナーとの価値協創	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。	  
— 環境保全	環境負荷の少ないサービスの提供及びCO ₂ 排出量削減に取り組みます。	  
— 人材の育成	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。	 

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「Tabe nate」の開発

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)



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





サービス別売上高の推移

23/12期売上高：2,315,088

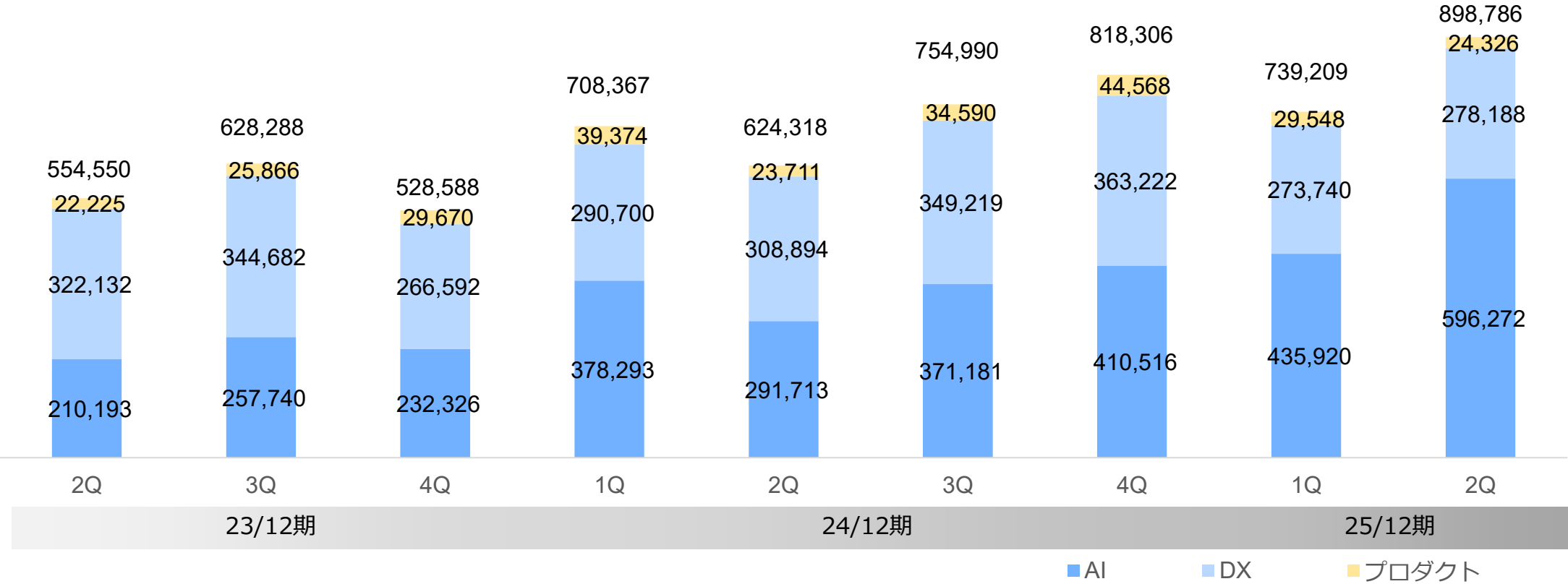
24/12期売上高：2,905,981

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%





サービス別原価の推移

23/12期原価：1,459,999

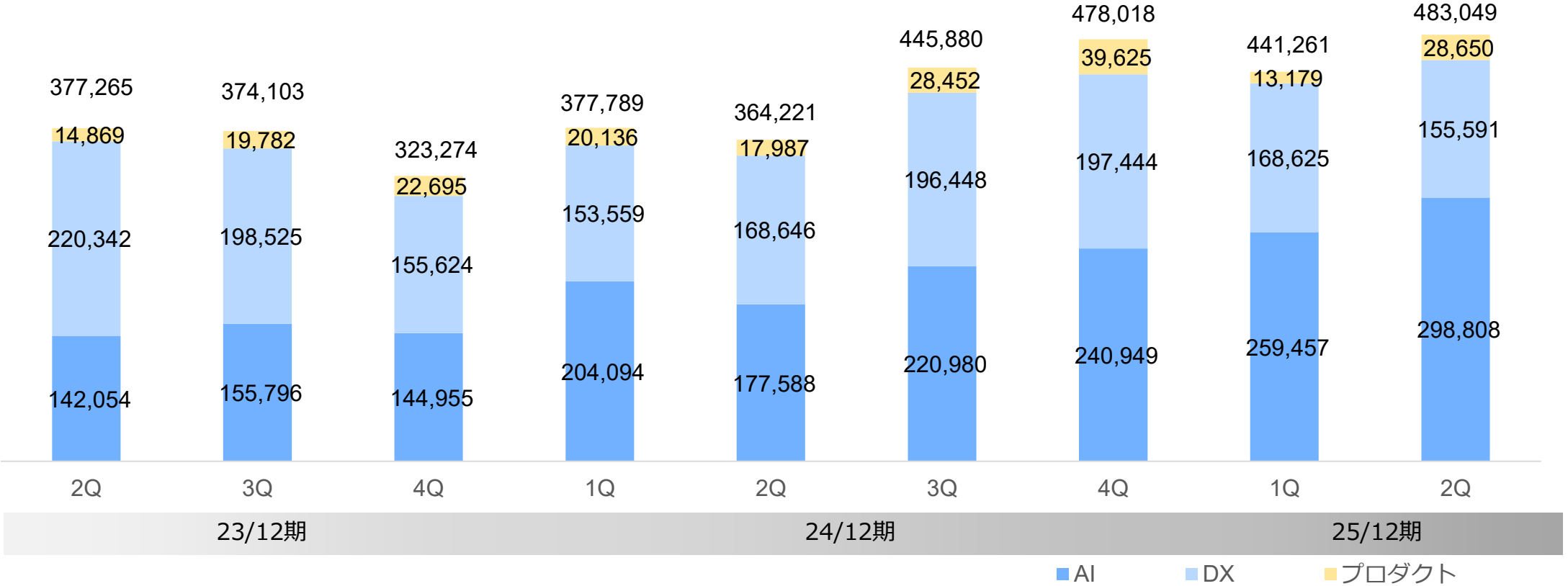
24/12期原価：1,665,908

25/12期(1-2Q)原価：924,310 (千円)

前年同期比 (YoY)：124.6%

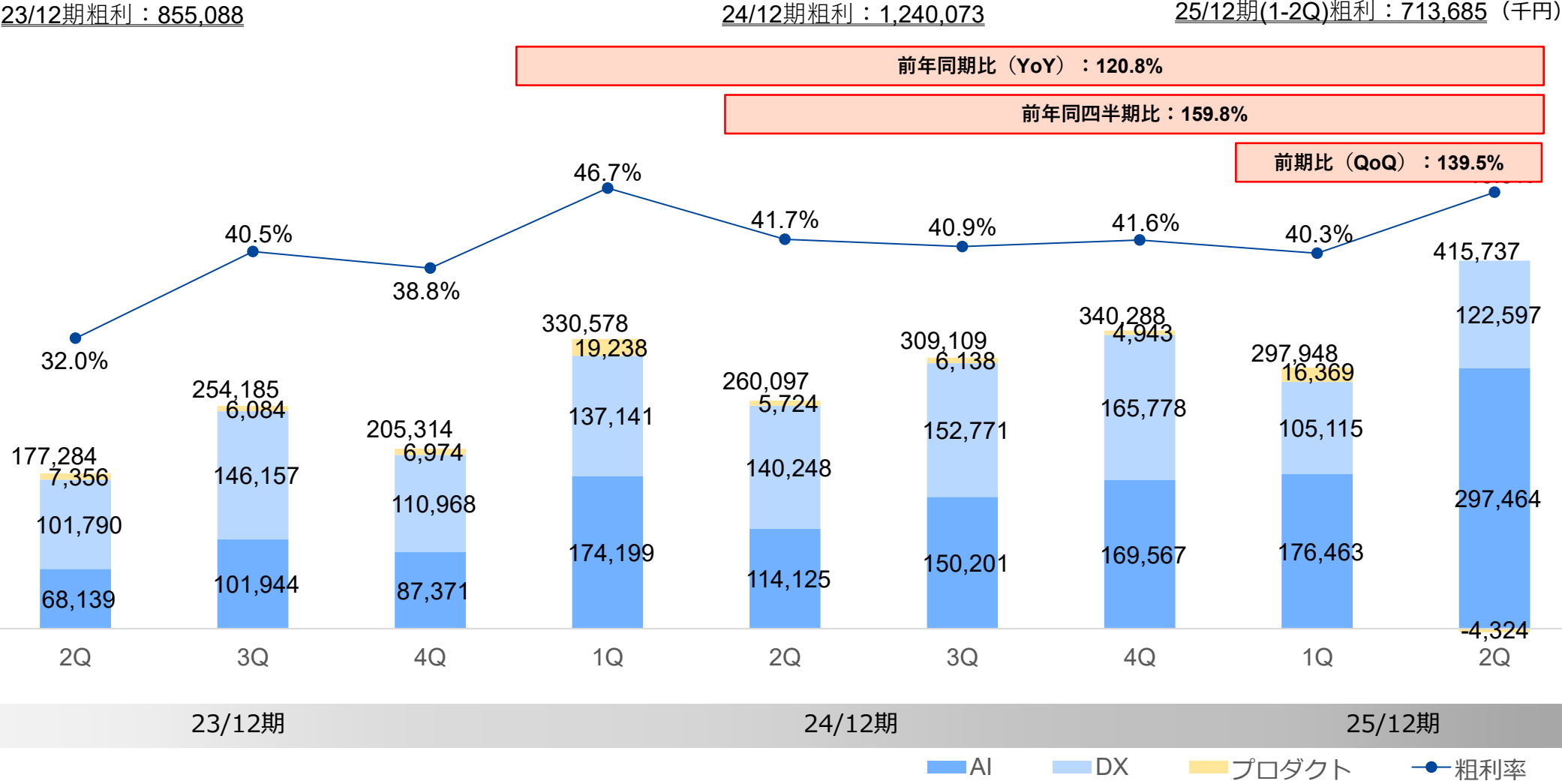
前年同四半期比：132.6%

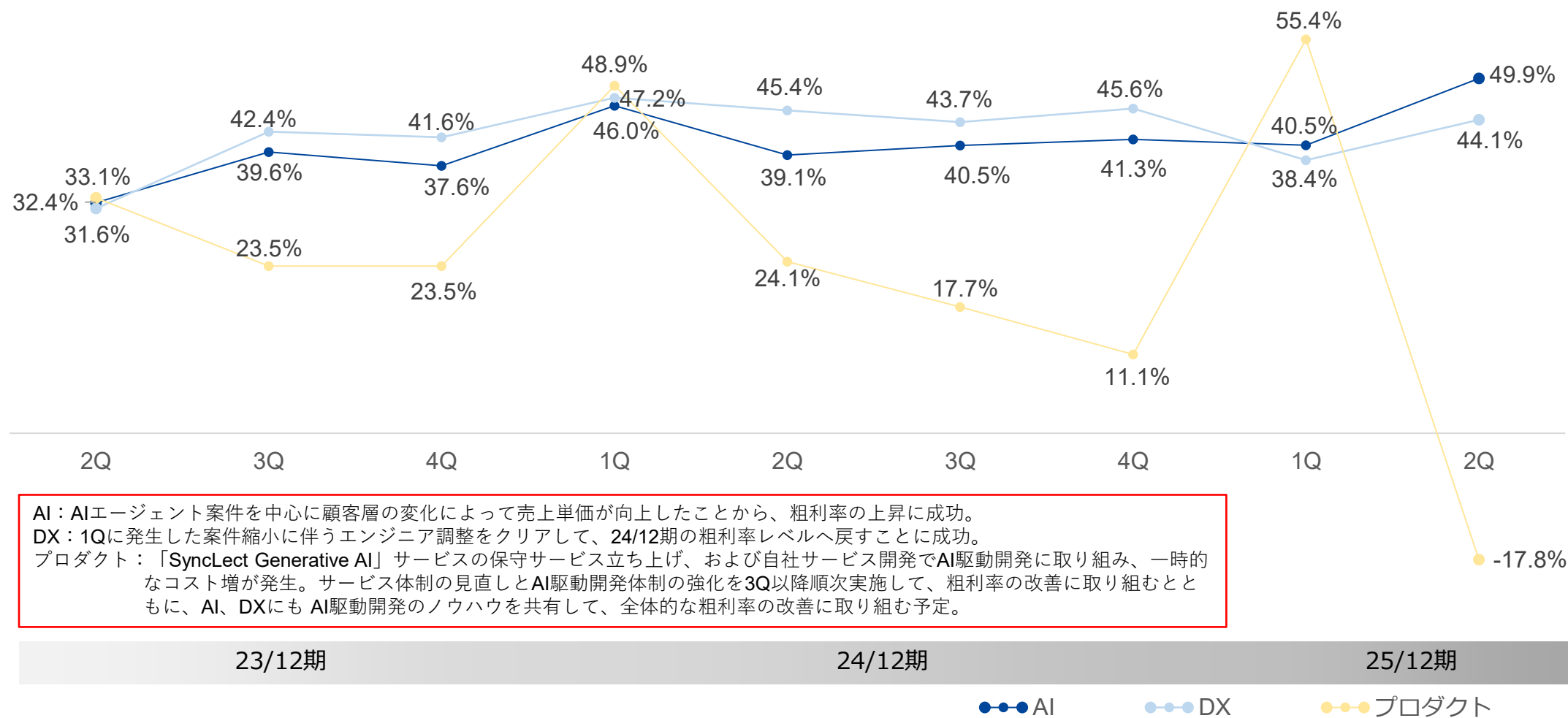
前期比 (QoQ)：109.5%





サービス別粗利の推移

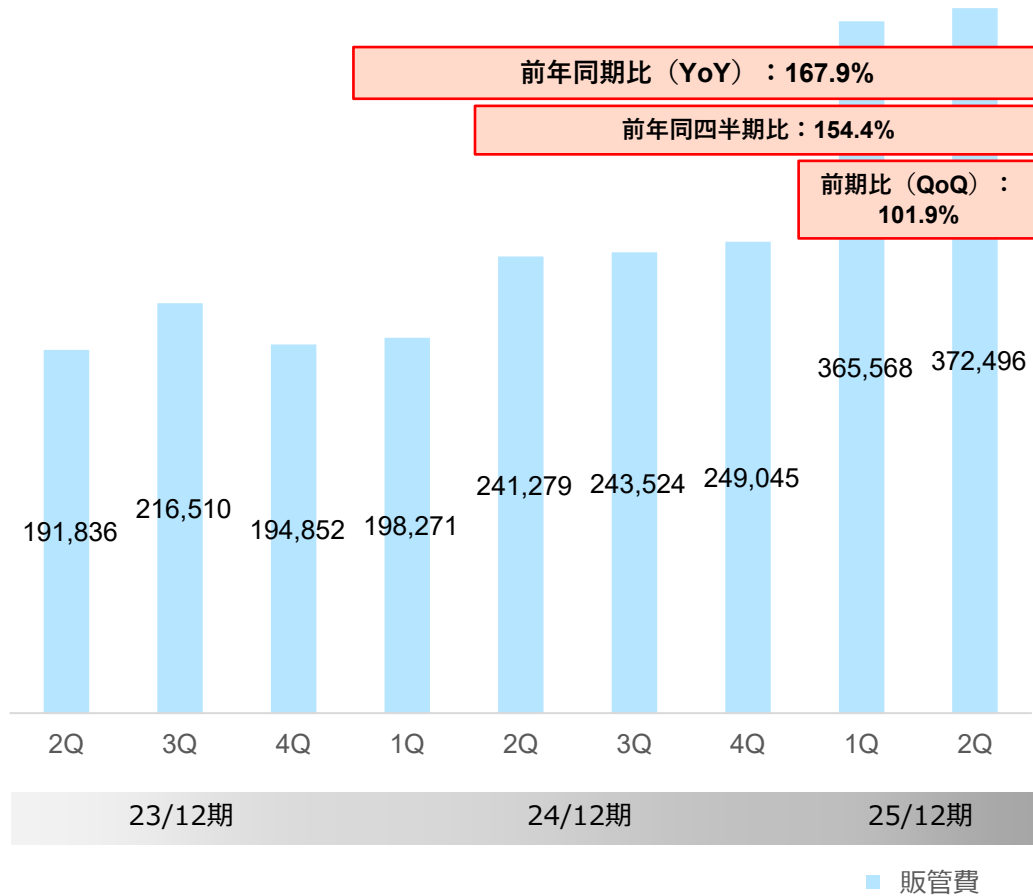




▶ 販管費、営業利益・営業利益率の推移

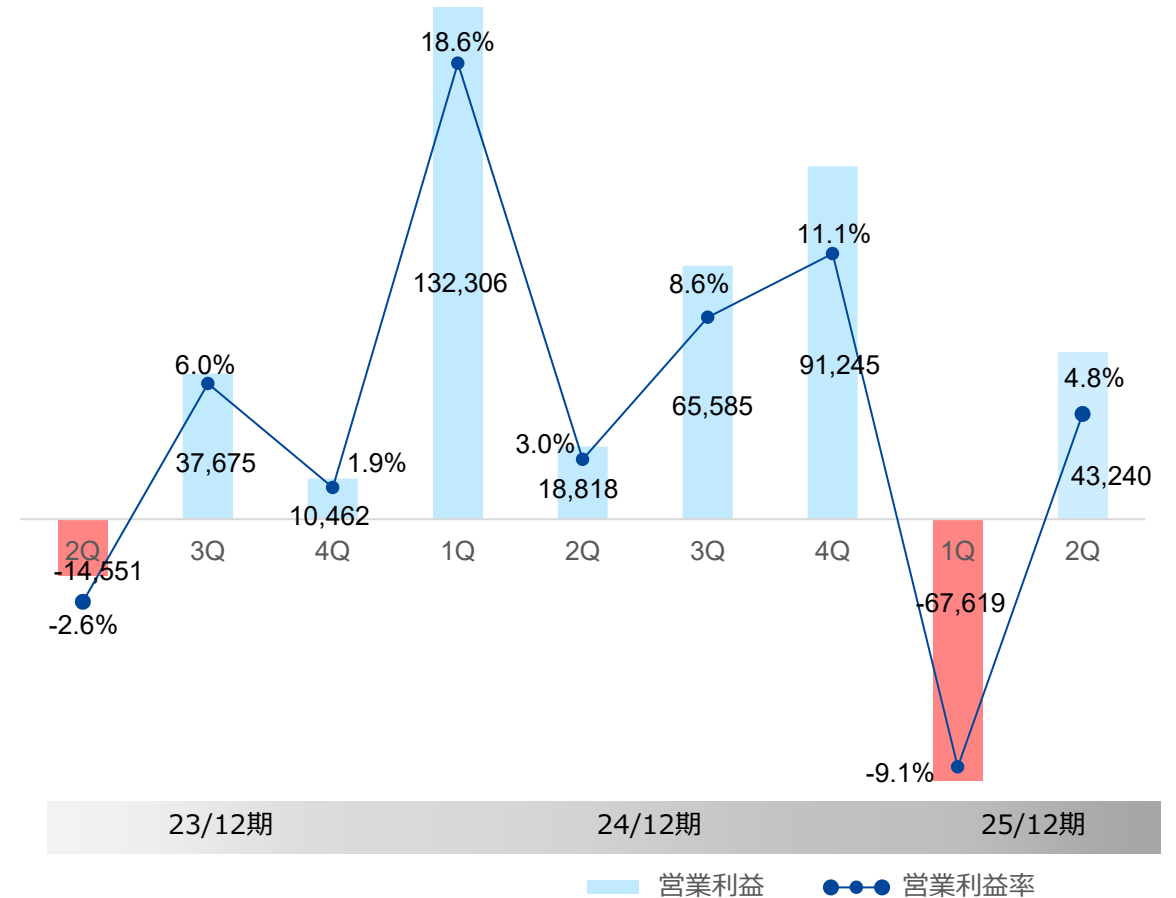
販管費 (千円)

23/12期販管費：760,227 24/12期販管費：932,119 25/12期販管費(1-2Q)：738,604



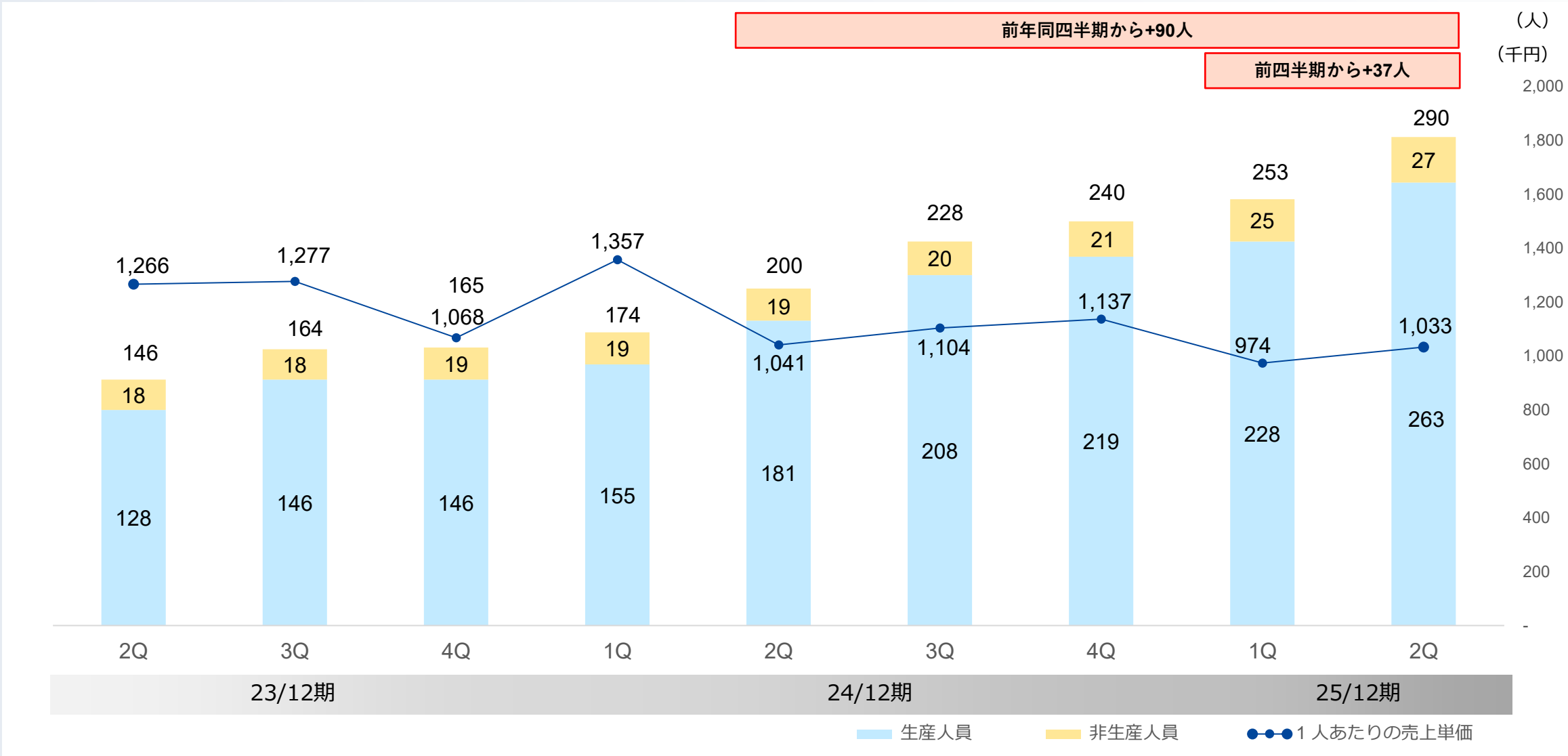
営業利益 (営業損益) ・ 営業利益率 (千円)

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(1-2Q)：-24,379





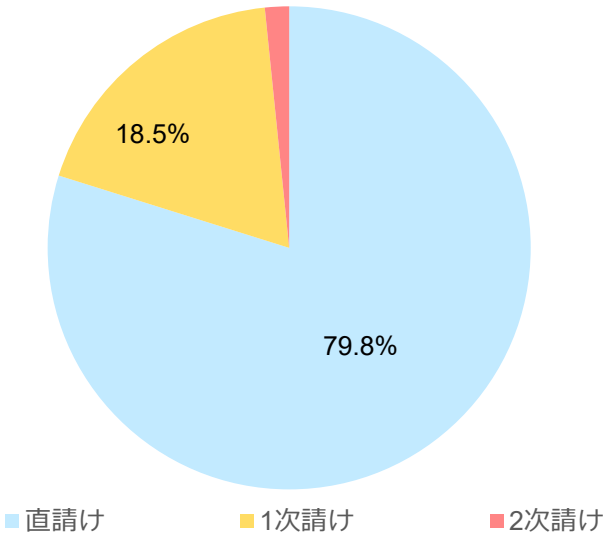
従業員数、従業員1人あたりの月売上単価推移



※ 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。

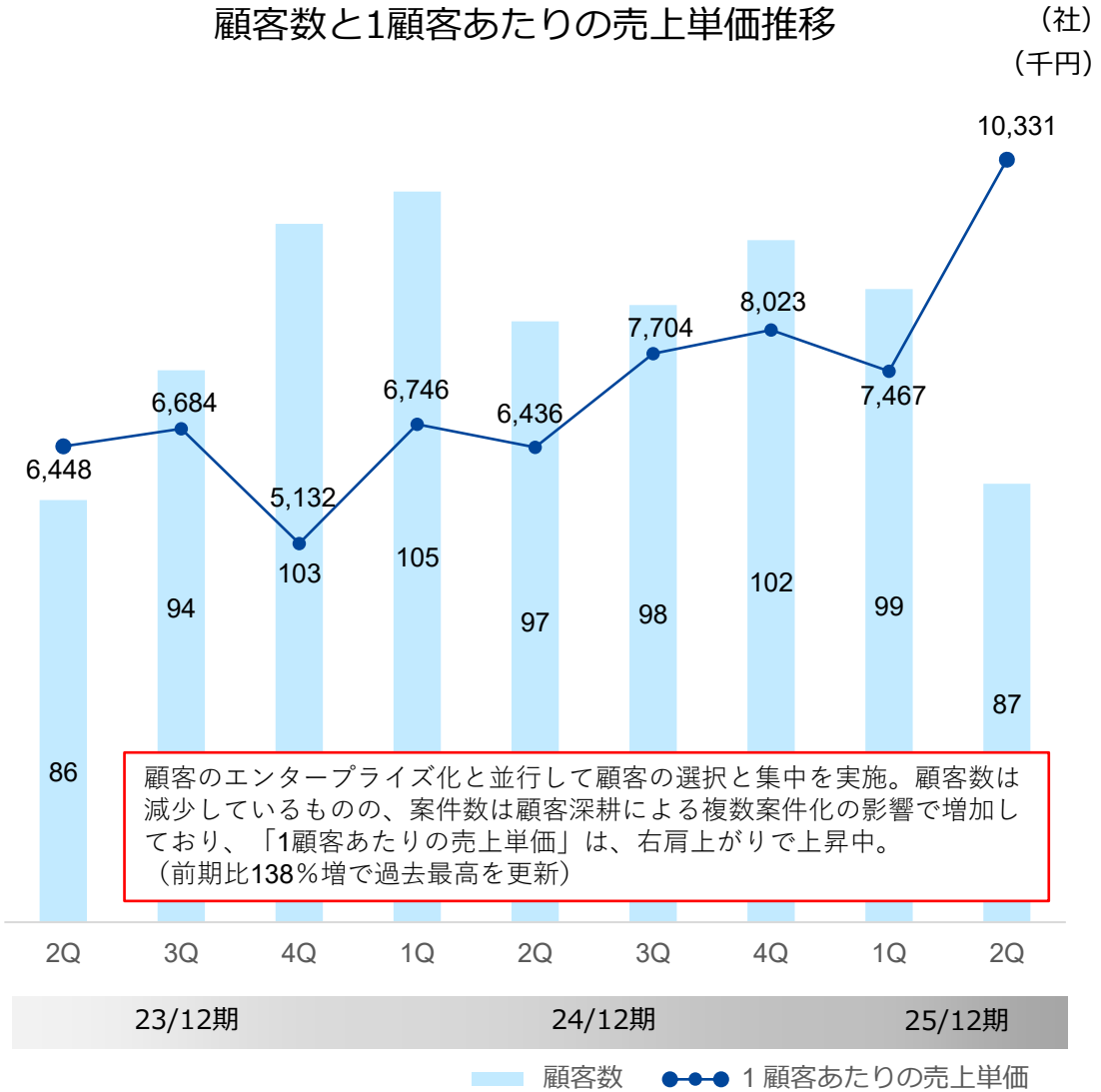


実施案件の商流状況（2025年度累積）



- 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

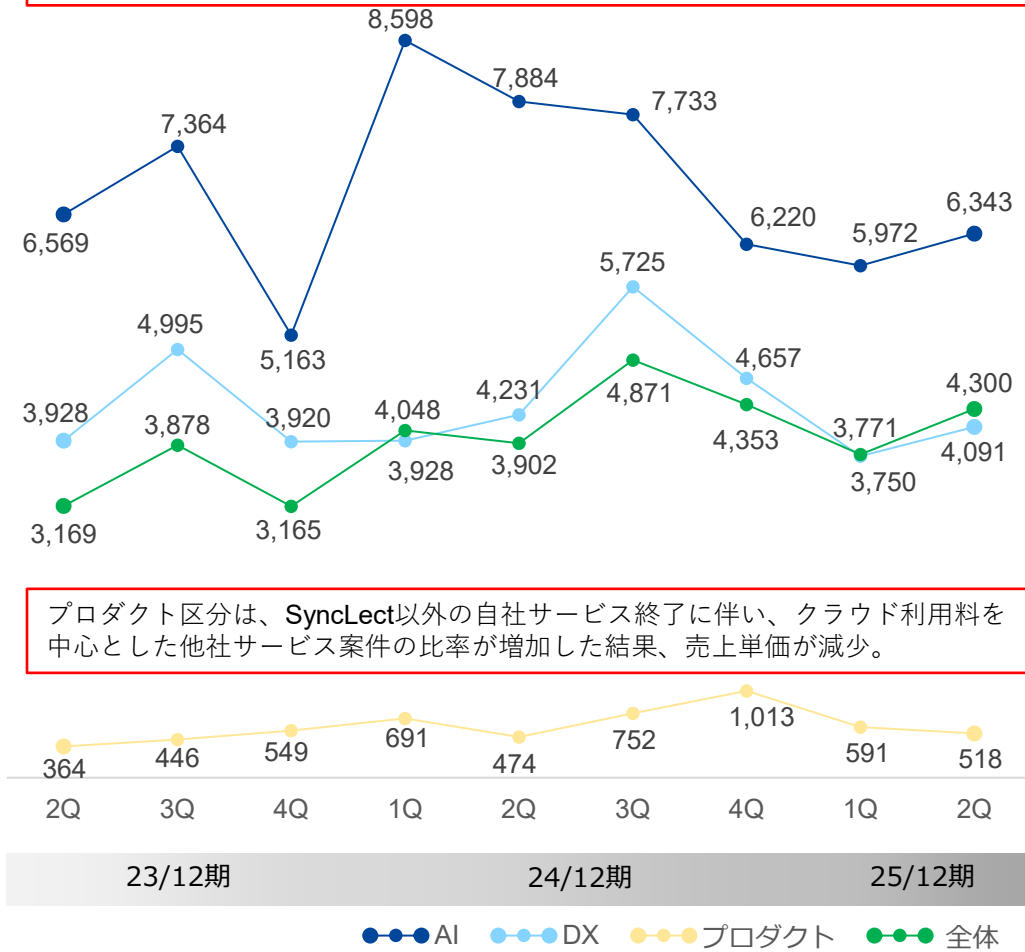




サービス別 1 案件あたりの売上単価・実施案件数・商流状況

サービス別1案件あたりの売上単価 (千円)

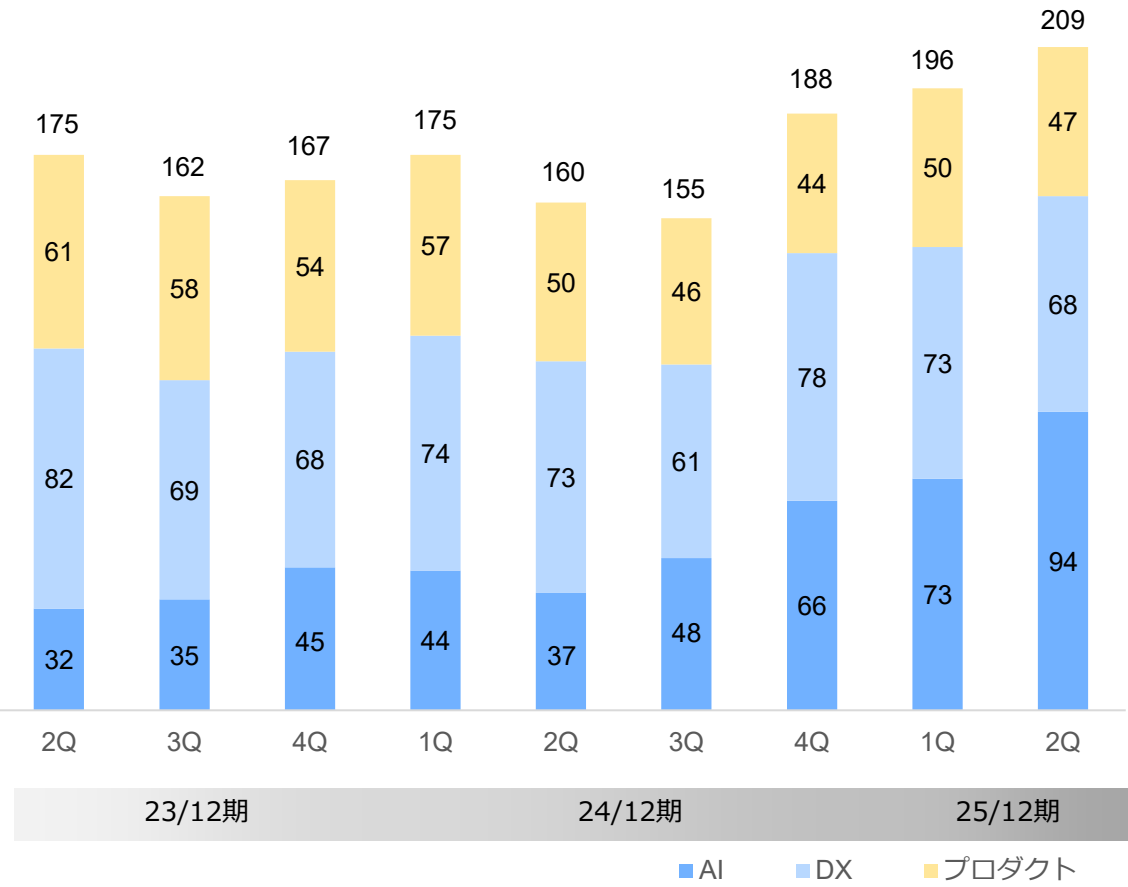
AI区分は、新規顧客や顧客深耕による2案件目以降の案件規模が拡大。
DX区分は、1Qに引き続きDX区分⇒AI区売上単価の減少要因となった。



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。



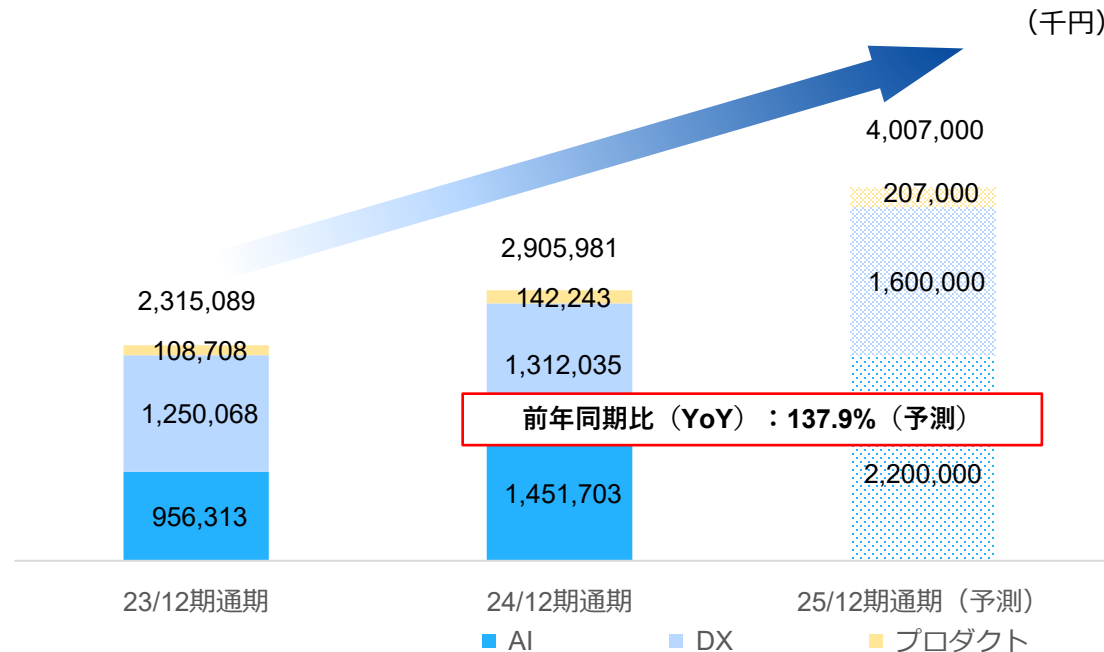
※ 24/12期のOPS廃止に伴い、22/12期、23/12期もOPS案件数を3区分に配分した数字で計算・表示しております。

▶ 2025年度12月期通期予算について

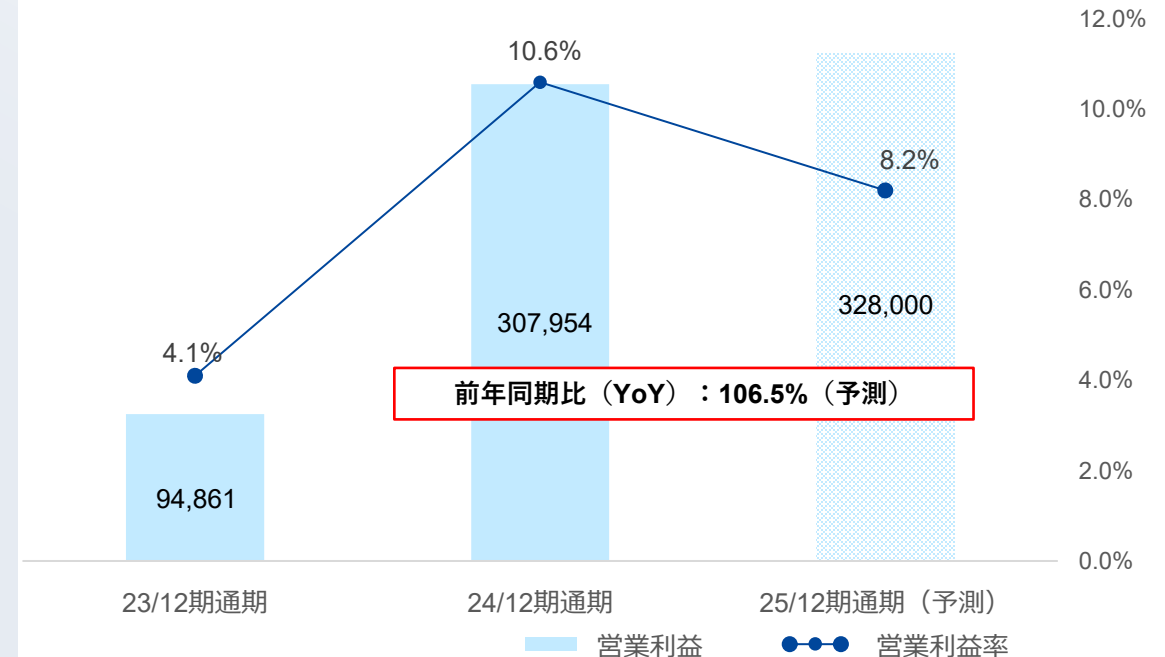
2025年度12月期は、AIエージェント元年であり生成AI市場のさらなる拡大期であると捉えております。この市場環境に合わせて、当社も現在の成長をさらに加速するべく売上ボリュームの大幅な拡大を狙った投資の1年と位置づけております。

- 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

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



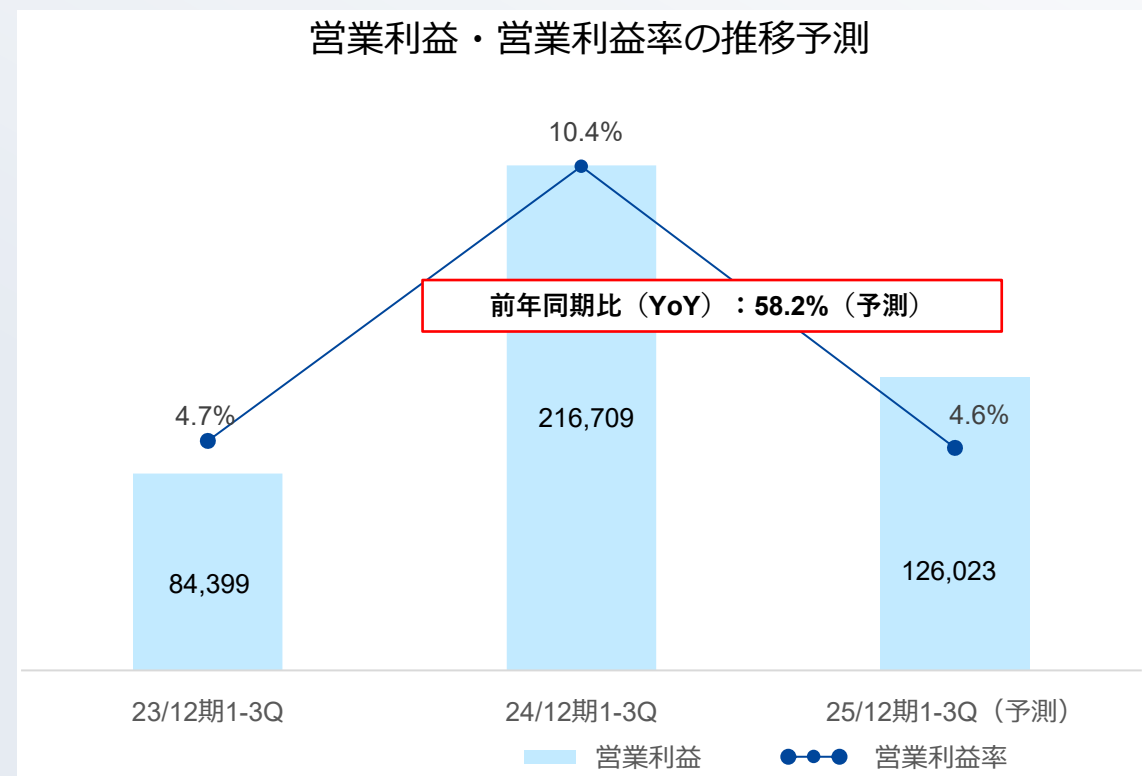
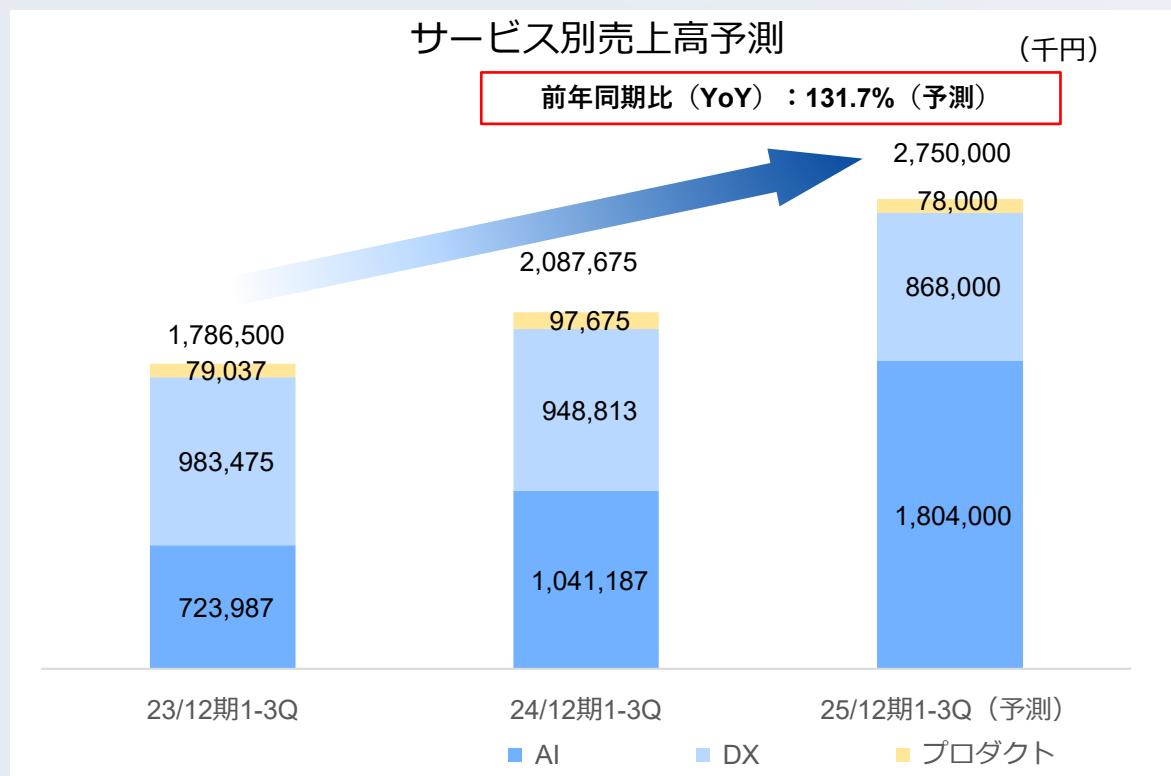
※ 予測値は本資料開示時点のもので、数値は上下する可能性があります。



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
(1Q～3Q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。



製造・自動車

- 自動車マルチエージェント
- 生成AI型ロボティクス
- マルチモーダル生成AIプラットフォーム構築
- 調達・発注業務特化型生成AI RAG精度改善
- 車載エッジAIエージェント
- 製造業特化ドキュメント翻訳AIエージェント
- オンプレミス型対話AIデジタルヒューマン
- 対話型生成AIロボティクス
- 新エネルギープラットフォーム
- スマートグラスXR開発
- デジタルツイン

リテール/物流/消費財

- 商品企画AIエージェント
- 生成AI対応型ロボット接客
- AITRIOS導入支援
- 映像AIによる荷役時間把握
- AI視認検知型リテールメディア
- AIカメラによる店舗内購買行動分析
- 販売データプラットフォーム

金融/保険

- 金融エージェントワークフロー
- マルチモーダルAI投資アプリ
- コンタクトセンターAIエージェント
- Agentic RAGアーキテクチャ
- 音声対話型AIアバター
- Generative UI
- 金融特化型生成AI活用推進支援
- 業務改革/業務効率化支援



交通/公共/医療

- SLM活用客室乗務員業務支援AIエージェント
- 鉄道駅員AIエージェント
- スマート農業AIアプリ
- ローコード行政DX
- マルチモーダルAI Mobile App Copilot
- 音声薬歴入力AIエージェント
- 渋谷区都市データ連携基盤
- 都立学生向けワークショップ

通信/放送

- プレゼンテーションエージェント
- 通信事業者向け生成AI検証
- 放送リスク言葉チェックAIエージェント
- 文章校正AIエージェント
- アニメ動画AI自動チェック
- 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
- ローコードアプリ内製化支援

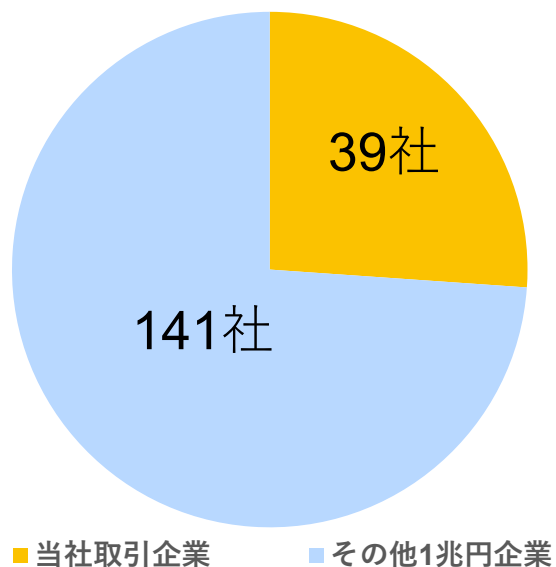
アライアンス戦略によって積み上げてきた年商1兆円超企業との顧客基盤をレバレッジし、さらなる拡大フェーズへ

取引実績のある大手企業39社を中心に、経営層アプローチや勉強会などを通じた接点構築を強化。

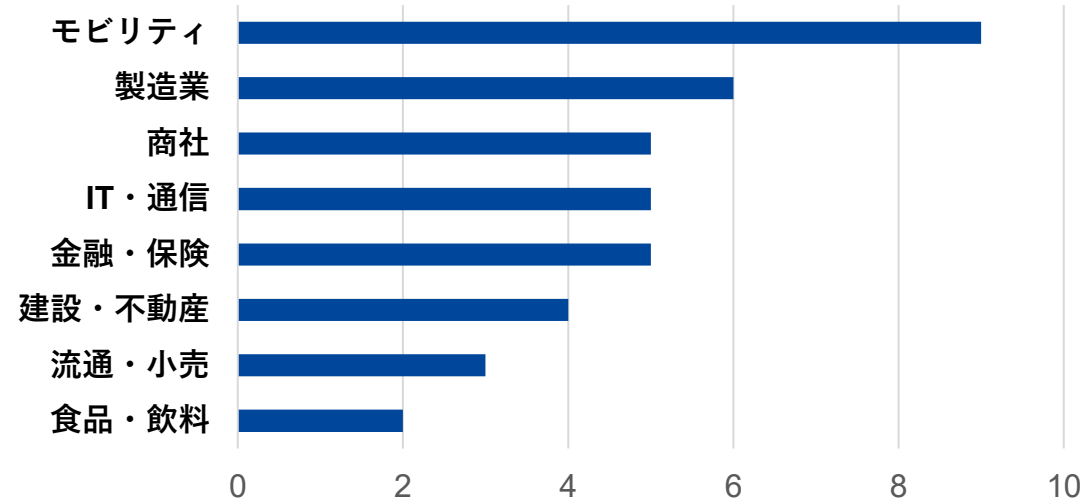
複数案件化・他部署展開を促進し、「X-Tech Hands-On Work」の提案を戦略的に推進。

これにより既存顧客のLTV向上と継続的な収益拡大を実現。

国内年商1兆円以上の企業180社のうち39社と取引



重点ターゲットとする1兆円以上の企業39社の内訳





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

業務のAI化

企業のAI化

業界のAI化

AI社会化

AI・IoT・
ビッグデータ

AI・IoT・
ビッグデータ

AI・IoT・
ビッグデータ

各段階で「= 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



- 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2025年度12月期第2四半期までの数字については、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。