

2025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

2026年3月2日

証券コード 4011

目次

01 — ヘッドウォーターズとは

02 — 2025年度の振り返り

- 前進したこと
- 目論みどおりいかなかったこと

03 — 2026年度業績予測

04 — BBDイニシアティブ株式会社の合併について

05 — 今後の成長戦略

Appendix

01

ヘッドウォータースとは



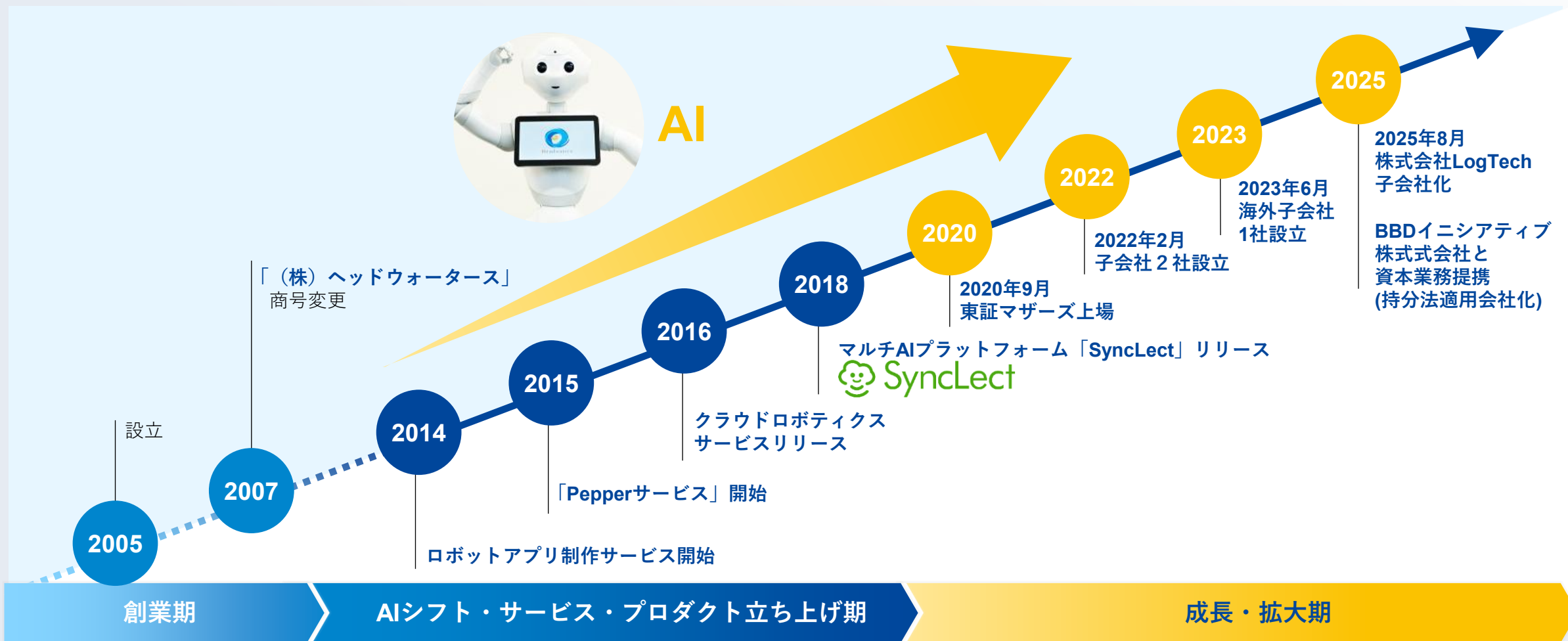
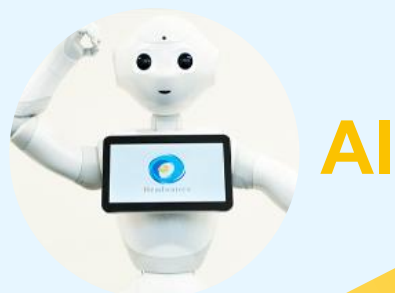
商号	株式会社ヘッドウォータース
設立	2005年11月
代表者	代表取締役 篠田 庸介
本社所在地	東京都新宿区西新宿6丁目5番1号 新宿アイランドタワー4階
資本金	389,887千円
従業員数	389名 (グループ全体、契約社員・アルバイト含まず)

業界の渦の中心、
源流(Headwaters)
となる

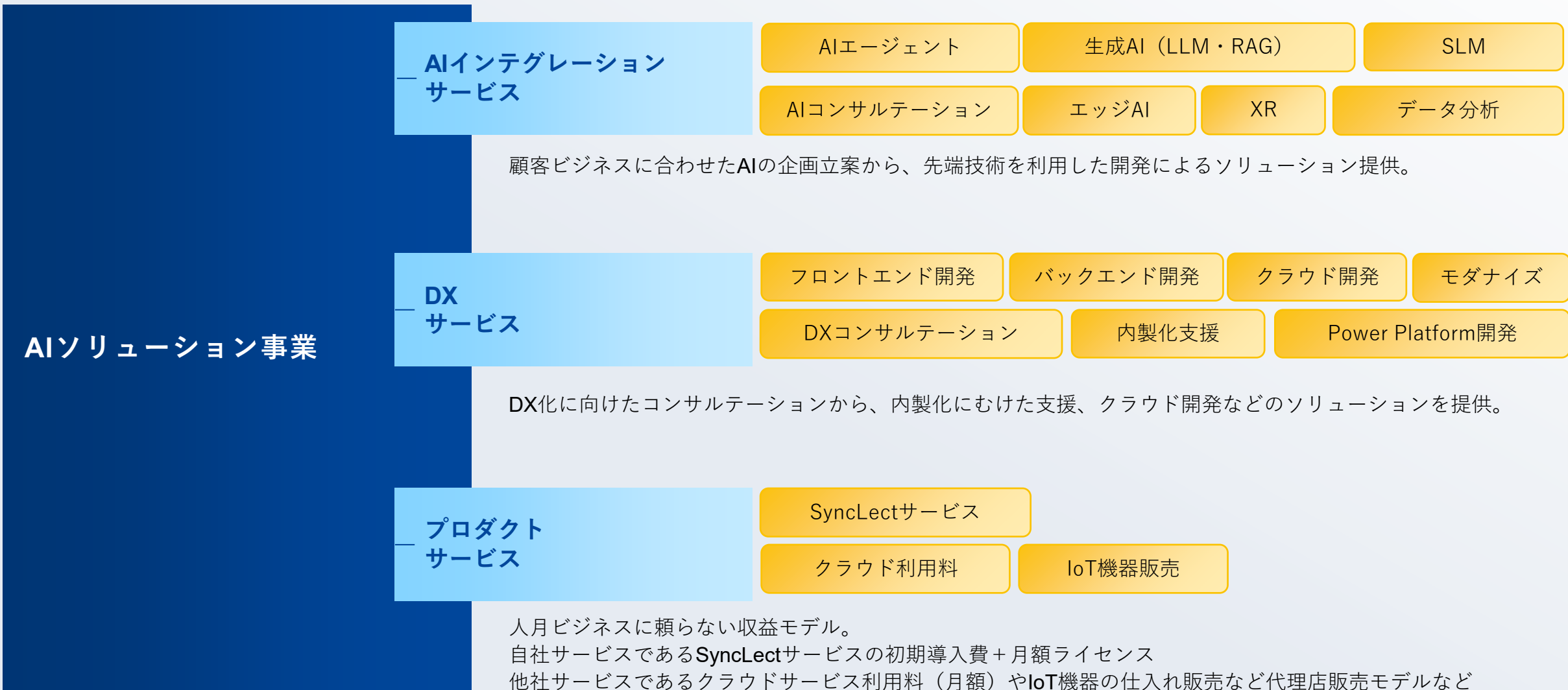
エンジニア × ビジネス = ∞

新技術の社会実装

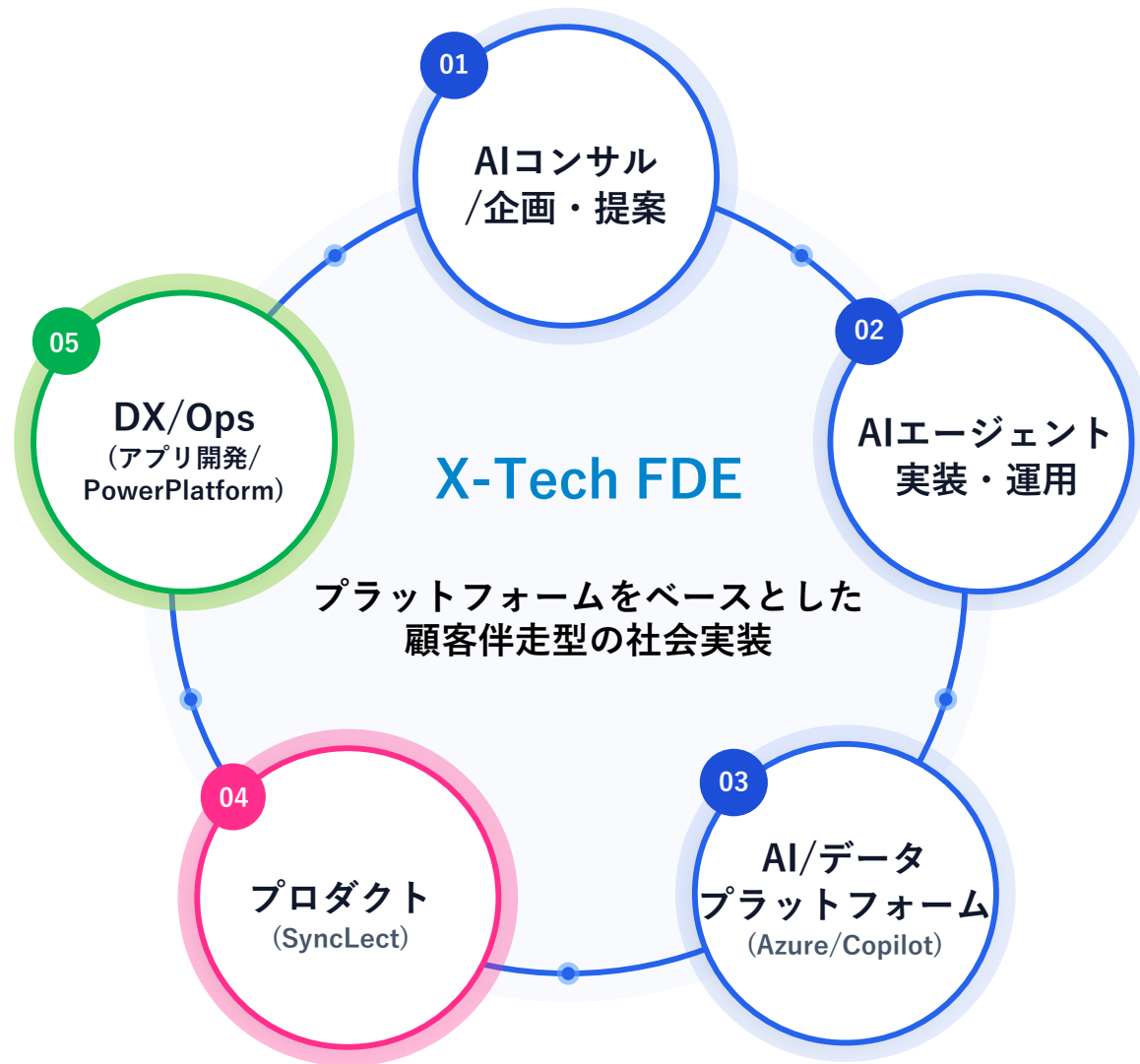
AIの黎明期から蓄積した豊富なデータと分析手法・開発力を擁するフロントランナー



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



▶ X-Tech FDE 事業モデル



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 = HWS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」

▶ 一気通貫モデル から X-Tech FDEのハイブリッドへ

一気通貫モデル



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

▶ AIエージェント市場環境認識



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

▶ 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	

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



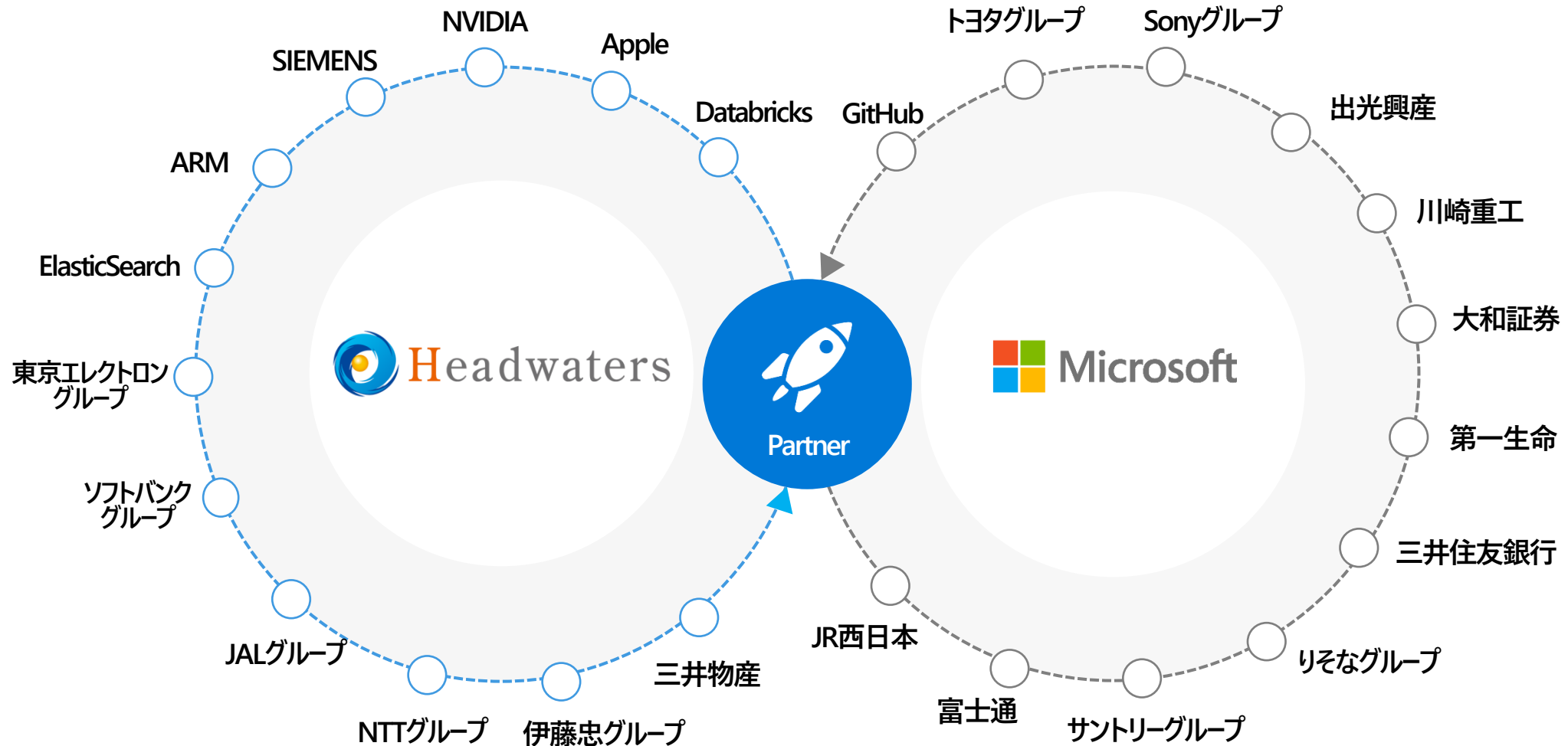
② 業界アライアンス

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

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。



02 2025年度の振り返り

- 前進したこと
- 目論みどおりいかなかったこと

(千円)

(千円)

	24/12期 実績 通期		25/12期 実績 通期			
		構成比 (%)		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			

売上高

3,900,040 千円

- 前年同期比(YoY) 134.2%
- 年間予算達成率 97.3%

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》

- 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1案件あたりの売上単価も過去最高を更新
 - ➔ DX区分：AI駆動開発をはじめ、生成AI技術がDX案件に利用されており、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

229,250 千円

経常利益

128,516 千円



《前進したこと》

- 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

《目論見どおりいかなかったこと》

- 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

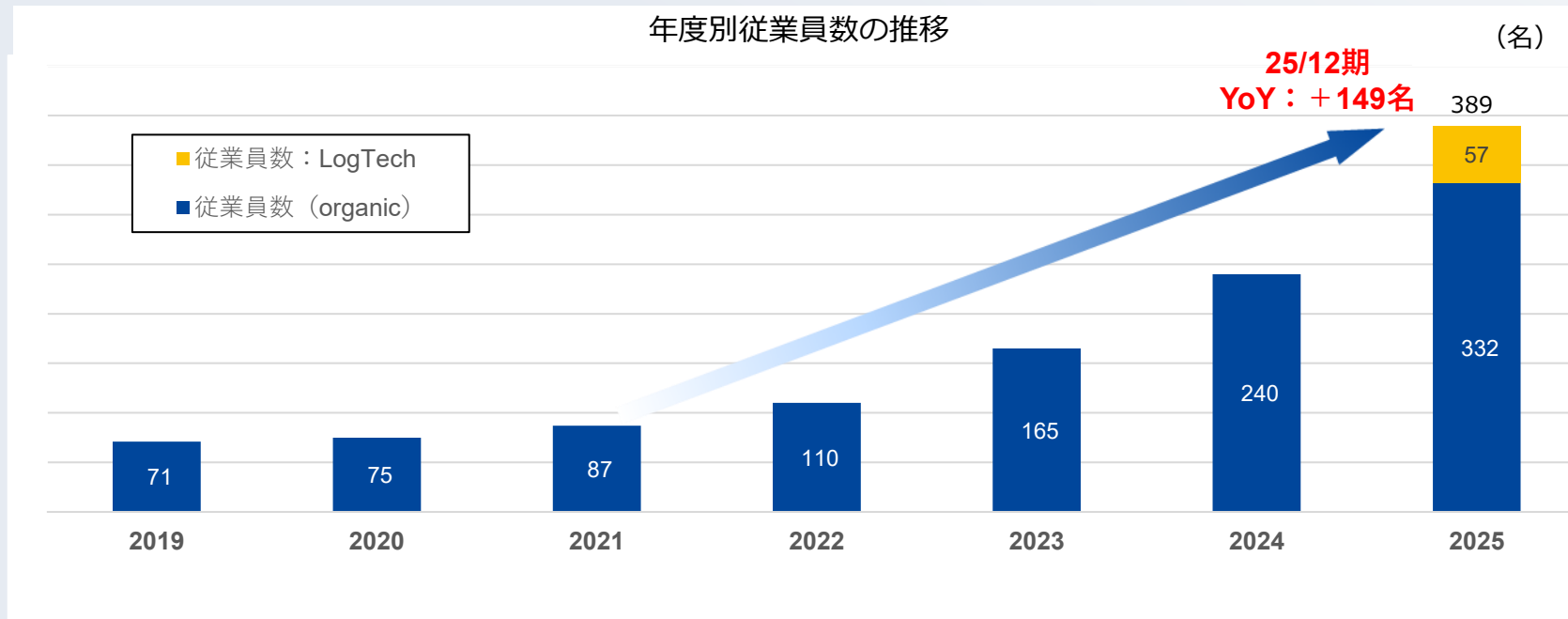
▶ 決算サマリー

人材採用

純増：149名

《年間採用実績》

- オーガニック採用により80名の純増計画に対して**純増 92名を達成**
- LogTechの連結化により **57名増加**
- 結果、前年同期比 **+149名の人員拡大** を実現



従業員数

389名

※ 記載の従業員数には、契約社員、アルバイト、パートは含まれておりません。

▶ 2025年12月期 取引実績

取引先ポートフォリオ（ストック）

連結売上ベース 年商1兆円以上

48社

（総取引企業：146社）

※グループ会社含まず代表企業で集計

年商1兆円規模企業への新規取引拡大（フロー） ※グループ会社含む		
2023年度 新規取引開始	14社	売上 2.3億円
2024年度 新規取引開始	18社	売上 4.6億円
2025年度 新規取引開始	26社	売上 7.0億円

- 取引企業146社のうち48社（32.8%）が連結売上ベースで年商1兆円超の企業（代表企業単位）
- 国内の年商1兆円規模企業を主要顧客とする構成へと進展しており、顧客深耕によるロイヤルクライアント化を推進
- 2026年度も、大手企業を中心とした新規取引の拡大および市場拡張を見込む

※ 年商1兆円以上の企業数は連結売上を基準とした代表企業単位で集計
 ※ 新規取引数はグループ会社を含めた取引開始ベース

▶ 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

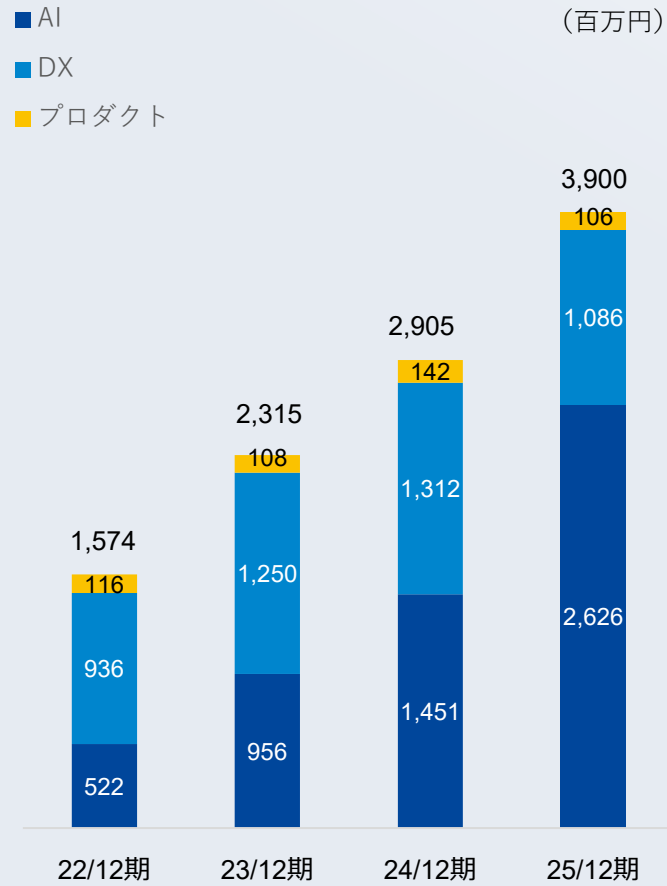
エネルギー・化学

- ・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

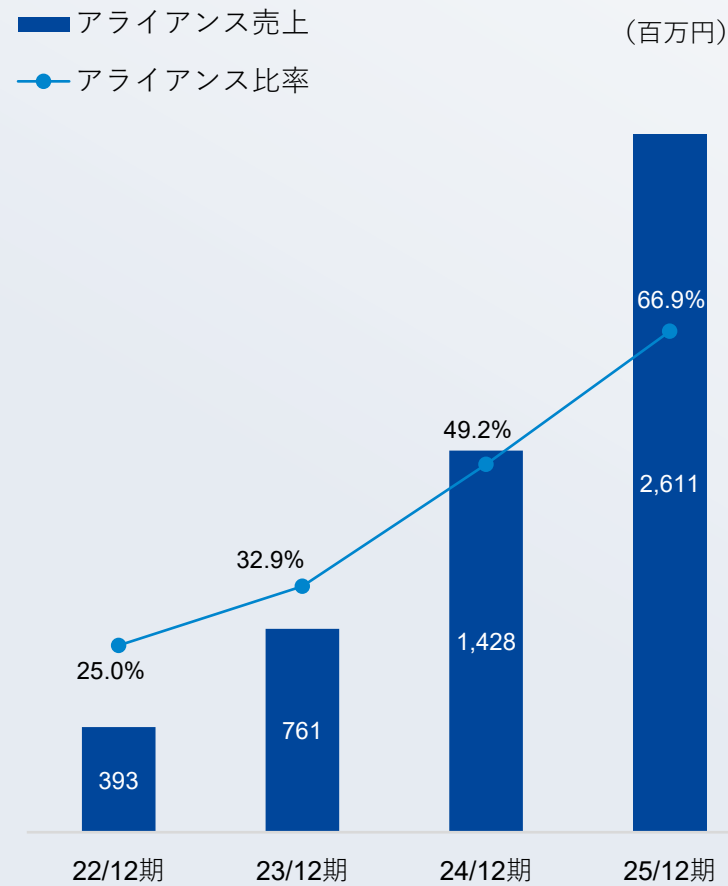
(順不同：★は直近1年間の新規取引先)

▶ 経営指標 1

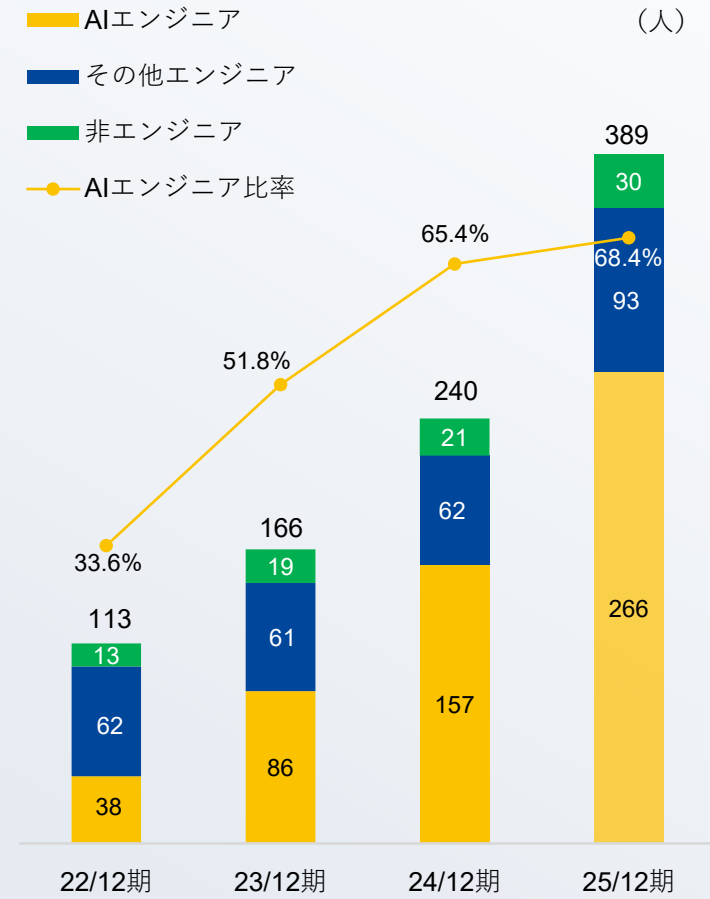
サービス別売上高



アライアンス戦略関連売上高



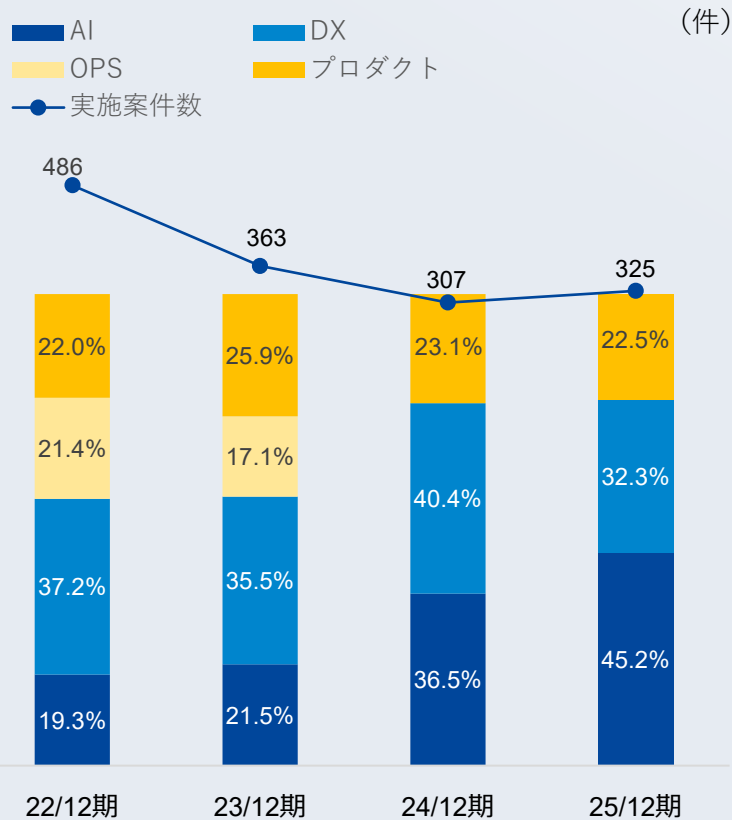
従業員 & AIエンジニアの推移



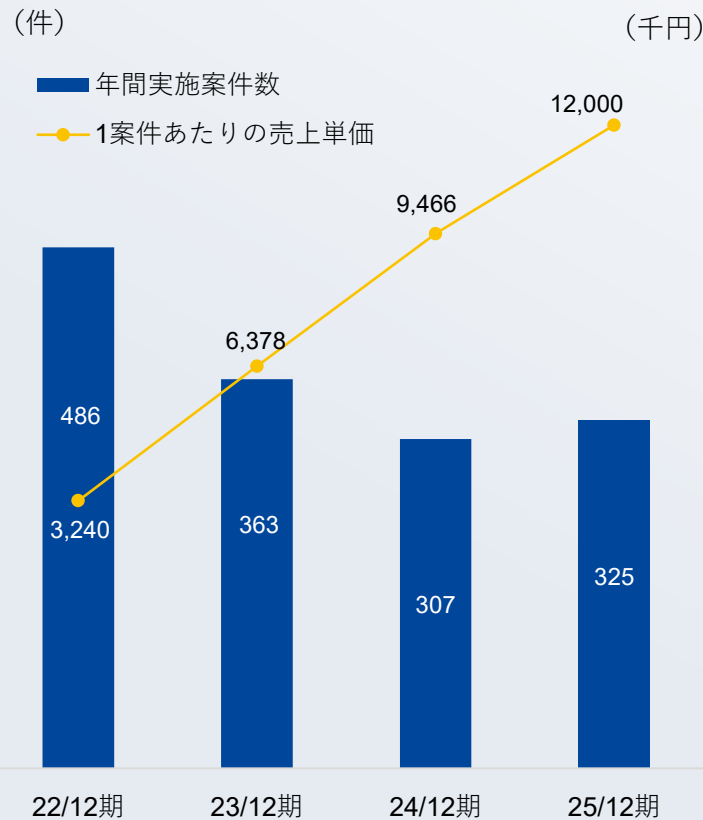
※ 従業員数には、契約社員・アルバイト、パートは含んでおりません。

▶ 経営指標 2

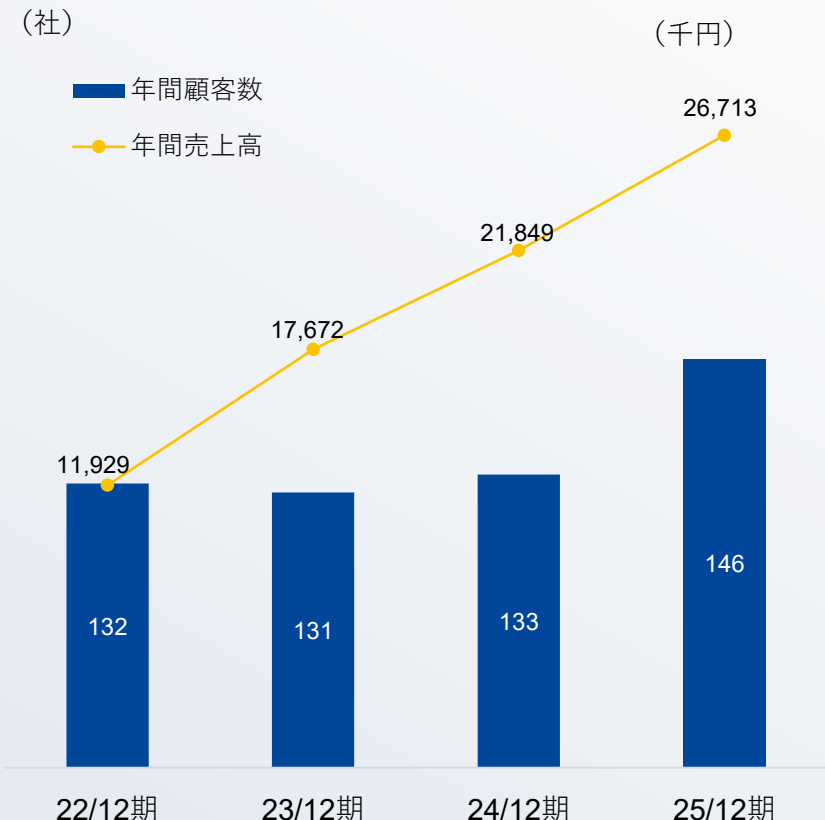
実施案件数とサービス別案件比率



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。

03 — 2026年度業績予測

(千円)

	25/12期累計（連結）実績	
		構成比 (%)
売上高	3,900,040	100.0
AI	2,626,396	67.3
DX	1,167,263	29.9
プロダクト	106,380	2.7
営業利益	229,250	5.9
経常利益	128,516	3.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	57,656	1.5
1株当たり当期純利益	15円13銭	

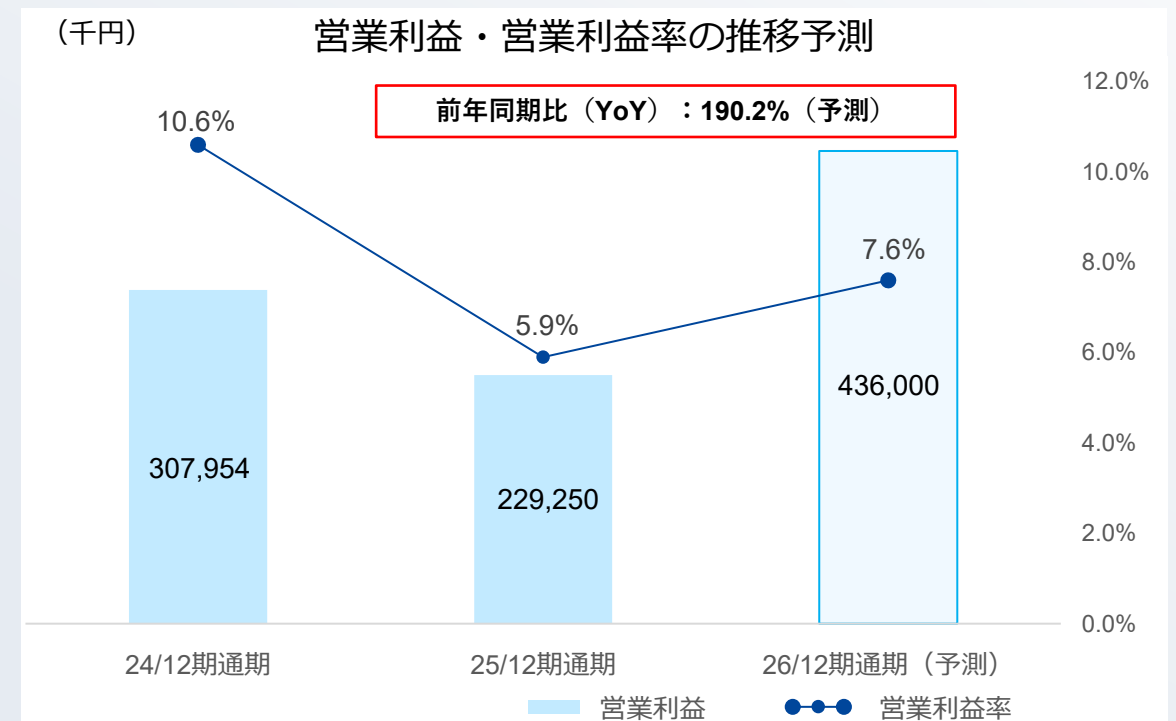
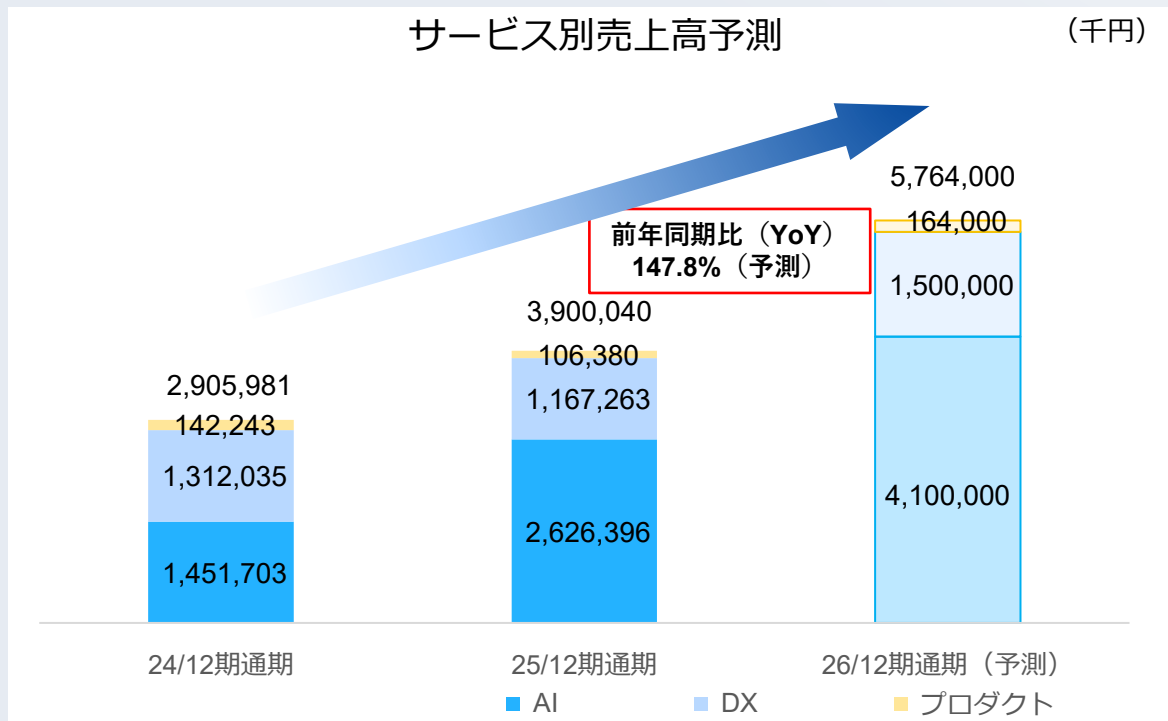
(千円)

	26/12期累計（連結）予想		
		構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	5,764,000	100.0	147.8
AI	4,100,000	71.1	156.1
DX	1,500,000	26.0	128.5
プロダクト	164,000	2.8	154.2
営業利益	436,000	7.6	190.2
経常利益	411,000	7.1	319.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	231,000	4.0	400.7
1株当たり当期純利益	60円09銭		

▶ 2026年度12月期通期予算について

2026年度12月期は、AIエージェントによるAI市場のさらなる拡大期と捉えております。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いつつ、PMIによるグループ全体の基盤整備を行う1年と位置づけております。

- KPI：売上高、営業利益
- 売上高：2025年度12月期の成長率を上回る前年同期比（YoY）147.7%を目論み**57.6億円の売上目標**
- 人材採用：純増130人、退職率10%以下を目標に必要な投資を実行
- 営業戦略：組織化した営業リソースを各事業本部に配置して、さらなる案件獲得へ
- 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**過去最高の営業利益**を予想
- 経常利益：デリバティブと持分法会社の影響を受ける可能はあるものの**増収増益**で計画



※ 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。また、合併予定企業の業績は含まれておりません。

04 — BBDイニシアティブ株式会社の合併について

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。

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

株式会社ヘッドウォータースは、2026年5月1日にBBDイニシアティブ株式会社と合併し、新生ヘッドウォータースとして次の成長ステージへ進みます。

本合併は、当社が強みとするAI実装力・エンジニアリング力を基盤に、事業のスケラビリティを高め、より強靱で収益性の高い事業ポートフォリオを構築するための戦略的統合です。

株主の皆様には、両社が有する技術・人材・顧客基盤の融合によって創出される中長期的な成長機会を、統合後に生まれる新たな価値としてお届けしてまいります。

発表日	2026年1月26日
合併効力発生予定日	2026年5月 1日
上場廃止予定日 (BBDイニシアティブ)	2026年4月28日

存続会社

Headwaters
株式会社ヘッドウォータース
吸収合併存続会社

経営統合スキーム

両社対等の精神で統合

方式：吸収合併
条件：両社の株主総会承認を前提



消滅会社

BBDイニシアティブ株式会社
吸収合併消滅会社

合併比率
株式割当比率

	<p>ヘッドウォータース 1株</p> <p style="font-size: 2em; font-weight: bold;">1</p> <p>東証グロース市場 上場継続</p>	:	<p>BBDイニシアティブ 1株</p> <p style="font-size: 2em; font-weight: bold;">0.5</p> <p>2026年4月28日 上場廃止</p>
--	--	---	---

※交付株式数：普通株式 2,260,412株
※単元未満株式：買取制度利用可 / 端数は現金交付

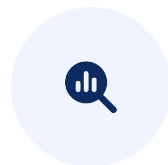


01

独立性の確保

特別委員会の設置による客観的な評価体制を構築し、利益相反のある当事者を意思決定から排除することで、プロセス全体の公正性を担保。

✓ 特別委員会



02

DDとアドバイザー

財務・法務・事業の各領域において詳細なデューデリジェンスを実施。独立した第三者専門家を起用し、多角的な視点からリスクと価値を検証します。

✓ 専門家の起用



03

合併比率の考え方

複数の算定手法（DCF法・市場株価法等）を用いて理論価値を算出し、第三者算定機関によるフェアネス・オピニオンを取得して妥当性を裏付けます。

✓ 第三者評価

 少数株主の利益保護と企業価値の最大化

▶ 合併後のB/S構造と事業価値創造の源泉

本合併により取得する将来収益の源泉となる資産

資産	負債・純資産
ヘッドウォータース	ヘッドウォータース 負債
	ヘッドウォータース 純資産
のれんおよびPPA	ヘッドウォータース (合併交付による) 増加純資産
BBDイニシアティブ	BBDイニシアティブ 負債

合併後の想定BS

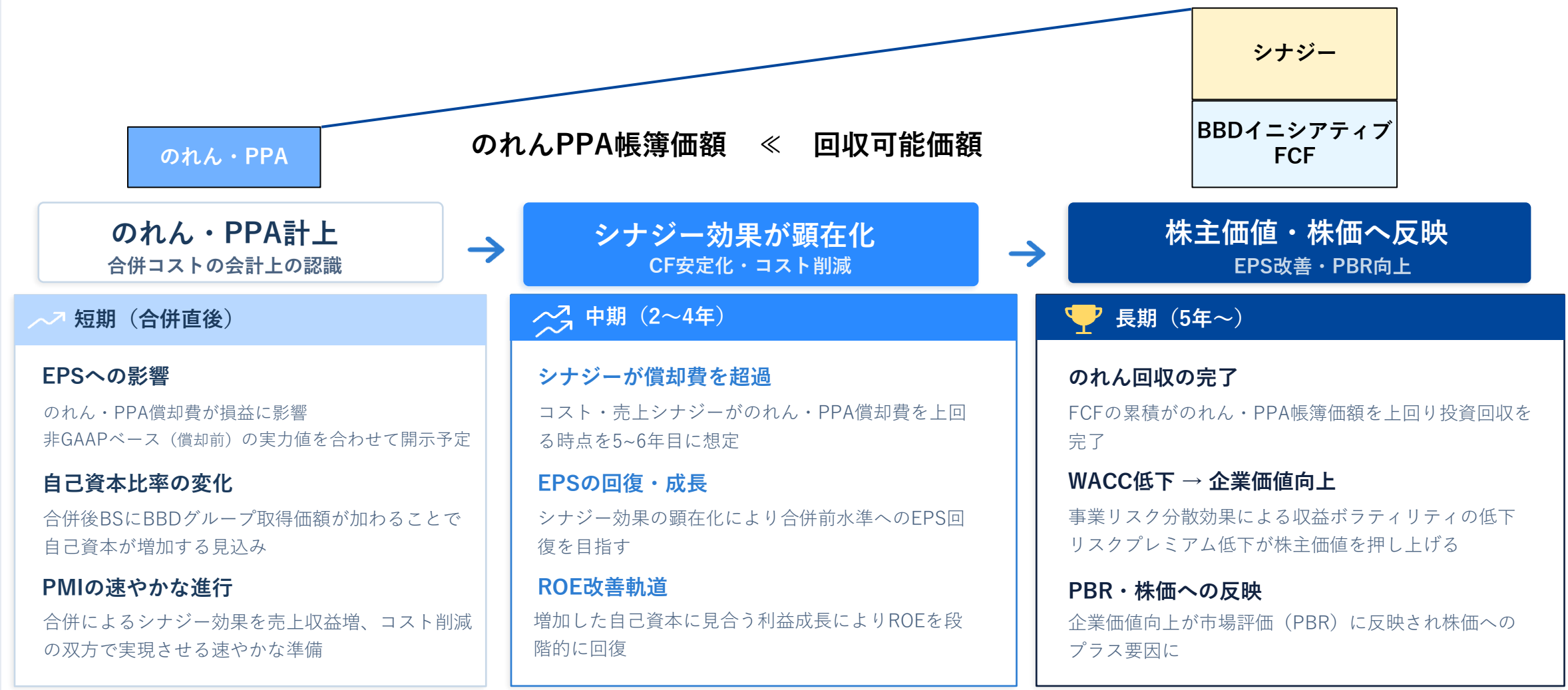


合併効果

合併後、当社は企業価値向上をさらに加速させる事が可能な資産を取得し、自己資本比率が大幅に改善される見込みです。

注：本資料に含まれるのれん等の将来の財務影響に関する記述は、現時点における経営計画・試算に基づく見通しであり、PPA（取得原価配分）の確定前のものです。実際の確定値は今後の企業結合会計処理（PPA）の完了後に開示します。本見通しは、合併後の事業環境の変化等により実際の数値と異なる場合があります。

▶ 合併が株主価値に与える影響



当社は、のれん・PPAの償却負担を上回るシナジーと企業価値向上により、中長期的な株主リターンの改善を目指します。

※ 本スライドの数値・見通しはPPA確定前の参考試算です。確定値はPPA完了後に改めて開示します。

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

AI/DX市場で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）

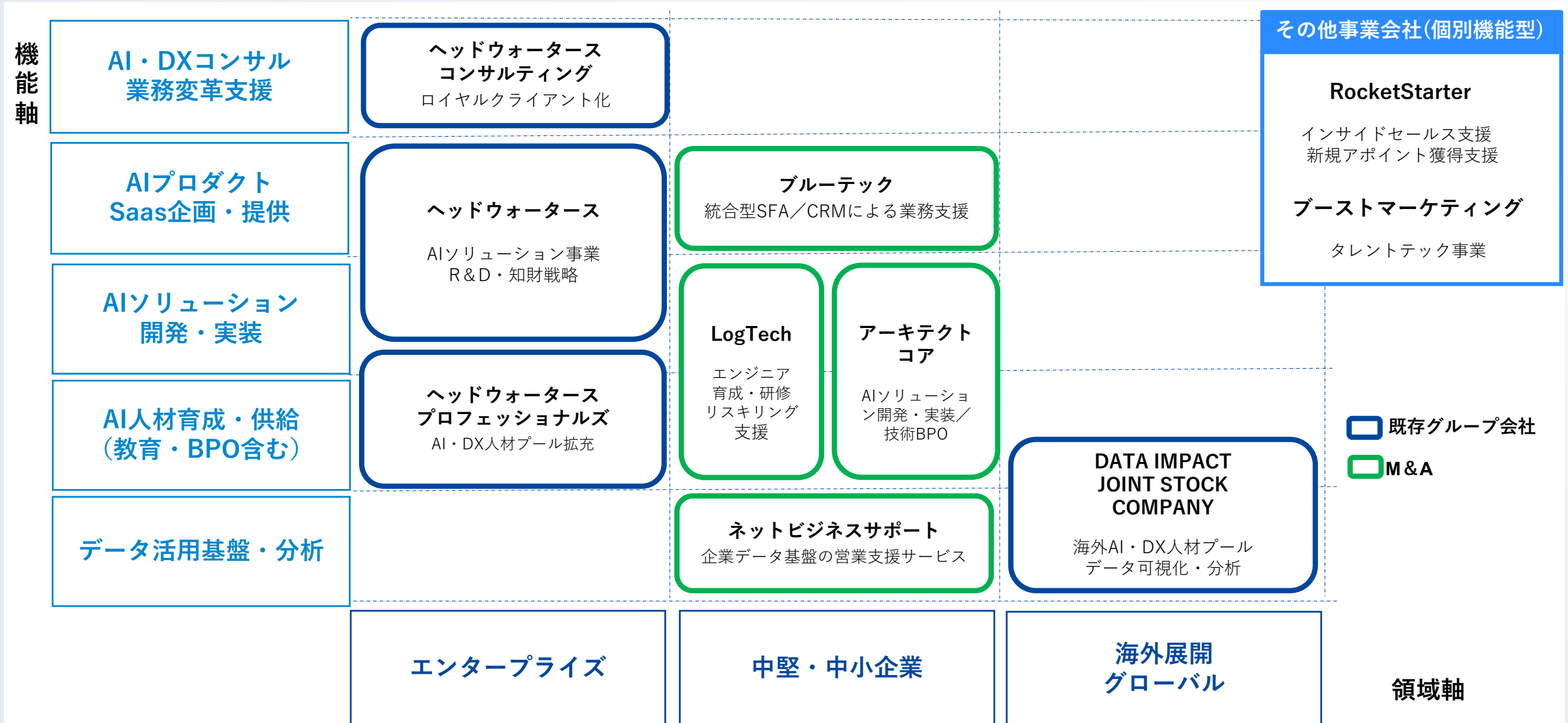
財務基盤の強化

企業価値拡大による
信用力向上

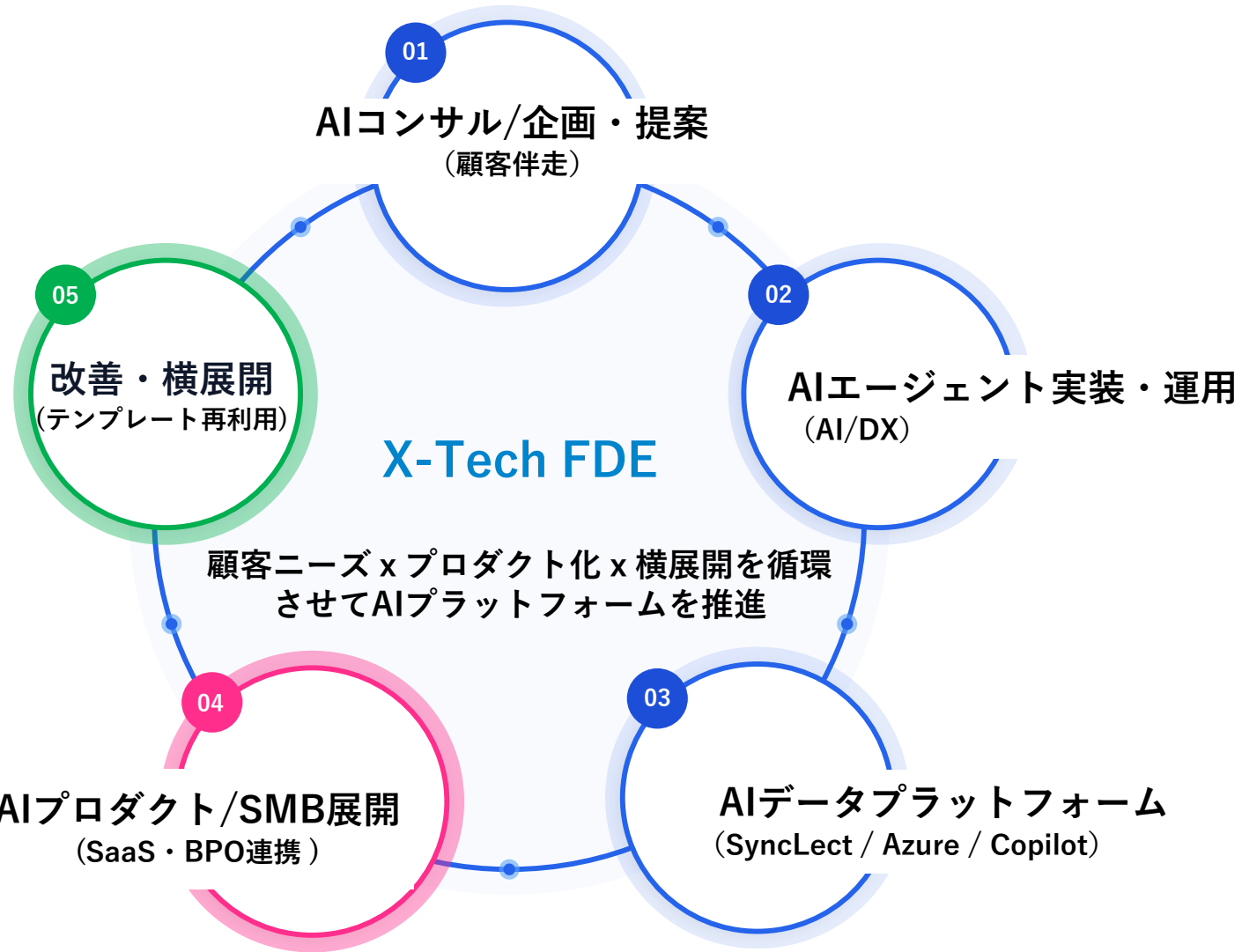
- R&D・M&A・新規投資への柔軟な対応体制
- 大規模な業界再編にも耐えうる基盤構築

▶ 合併後の事業ポートフォリオ（領域 × 機能）

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

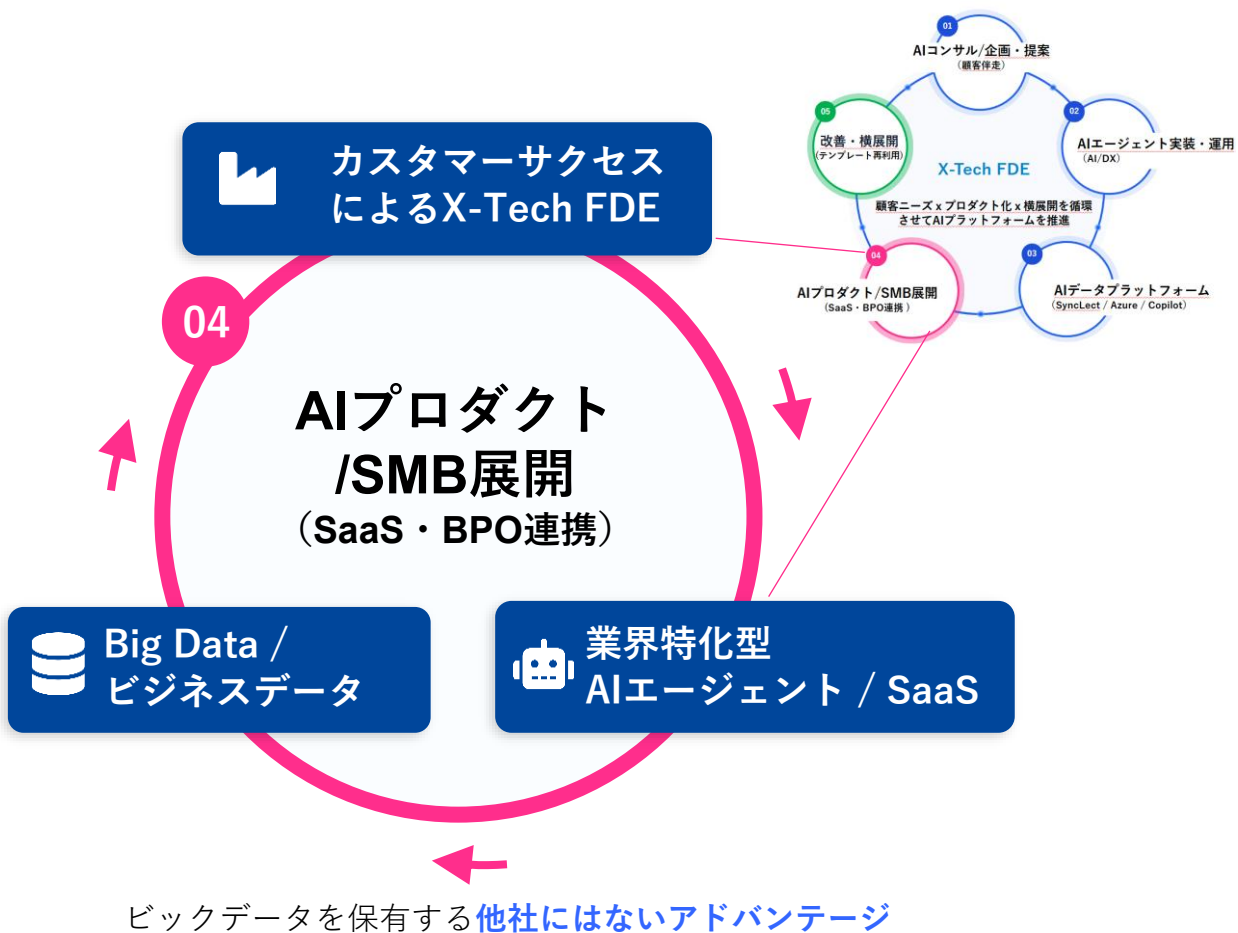


▶ 経営統合による事業の進化



- 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

SaaSで蓄積したデータを核に進化する「AIプラットフォームベンダー」へ



カスタマーサクセスによるX-Tech FDE

カスタマーサクセスが、IT技術に詳しくない顧客にAIプロダクトの活用に向けて、AI、DXの両面でサポート

業界特化型 AIエージェント / SaaS

カスタマーサクセスがニーズを拾い、業務特化型のAIエージェントを開発、すぐにAIプロダクトに反映

Big Data / ビジネスデータ

AIプロダクトは、AIエージェント（自律した業務執行AI）の稼働によりビジネスデータを溜めながら、UPDATEを繰り返す

 基本方針

- 人的投資、事業基盤強化に積極投資
- 中長期的な利益成長と株価成長を通じた
キャピタルゲインによる還元

 利益配分の優先順位

- ① 成長投資（採用、人材、プロダクト）
- ② 財務基盤の安定（手元流動性の確保）
- ③ 将来的な株主還元

株主配当・株主優待：プライム市場への市場区分変更後、安定的な財務基盤の構築状況を鑑みて判断

自社株買い： 有効的な資本配分の選択肢となりえるため、株価・市場動向を見極め判断

将来的な市場区分変更を視野に、グロース市場でしっかりとした成長性を示し、「持続的な株主価値の向上」を実現します。

05 — 今後の成長戦略

- ① 先端技術の業務フィットに対する課題
- ② LTV（Life Time Value）と収益性の向上
- ③ 優秀な人材の確保・育成
- ④ コーポレート・ガバナンス体制及び内部管理体制の強化
- ⑤ M&A後の事業統合（PMI）における円滑な推進

事業課題

展開力：案件を通じて得たノウハウを、汎用化（プロダクト化）させて収益構造の変化に至っていない

顧客層：大手企業にフォーカス。中堅・中小に対するAI実装が未着手

人材：採用は進めているが、強いAIニーズ対応するまでの育成期間が必要

▶ 短期および中・長期の成長戦略

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

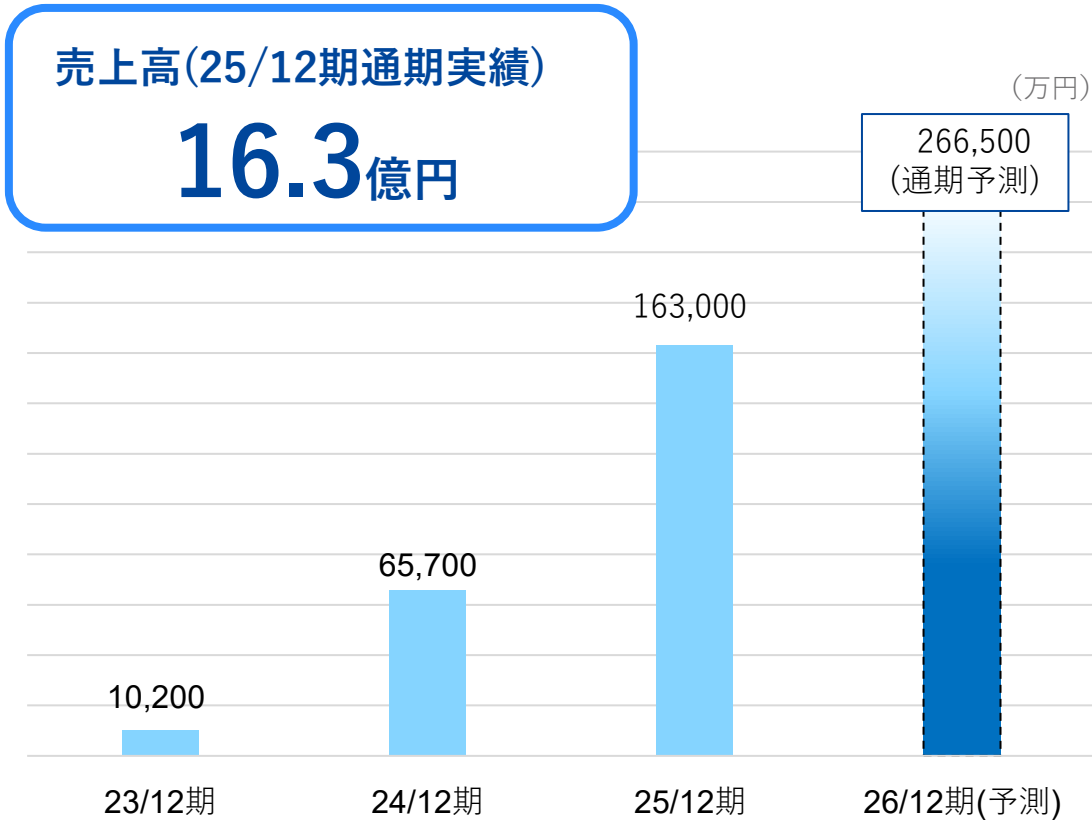
新たな収益源の確保

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。

▶ AIエージェント（実績と今後の動向）

- ・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月期通期のAI区分売上高約26.2億円の62%を占める（16.3億円）

AIエージェント関連売上高



※ 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
 - 複雑なタスクの判断支援から業務実行まで担う「Execution型AI」へ進化
 - 人間の指示理解に加え、業務プロセスを自律的に遂行する能力が発展
 - ・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・スマートデバイスに加え、ロボティクスやIoTを含むフィジカルAIとの統合が進展
 - UI（ユーザーエクスペリエンス）の向上により業務利用レベルへ進化
 - 業界：モビリティ、製造、通信、金融など現実空間との融合領域へ投資拡大
 - ・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

▶ AIエージェント実例紹介：大和証券グループ

大和証券グループとの協業拡大 — AIオペレーター → アプリ開発 → DX推進支援へ、ロイヤルクライアント化が加速



CX変革

大和証券AIオペレーター

AIエージェントで新しい顧客体験を実現

- ✓ 国内大手金融機関初の音声対話型AIオペレーター
- ✓ 株価・NISA・事務手続き等にリアルタイム応答
- ✓ マルチエージェント構成で複雑な業務も自動化
- ✓ 新NISA投資家層拡大への対応でサービス品質向上



▲「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



新規事業

Daiwa Lens β版

- ✓ 写真から連想企業の株価情報を表示（GPT-4o mini活用）
- ✓ 金融経済教育プログラムへの展開も推進
- ✓ 大和証券グループ本社・QUICKとの3社協働



DX人材育成

Copilot Studio ハンズオンワークショップ

- ✓ 大和証券グループ社員400名以上が参加
- ✓ AIエージェント開発・運用ノウハウを提供
- ✓ 中計「Passion for the Best 2026」DX推進に連動

ロイヤルクライアント化の進展

- ✓ CX変革（AIオペレーター）→ 新規事業共創（Daiwa Lens）→ DX人材育成（Copilot Studio WS）と協業領域が拡大
- ✓ 大和証券グループ × 日本マイクロソフトの戦略的パートナーシップの実行面をヘッドウォータースが担う構図が定着

客室乗務員向け業務特化型オンデバイス生成AI ～フライト中の機内レポート作成をAIで効率化～

業務効率化

📱 オフライン環境で動作する機内AIアプリを開発

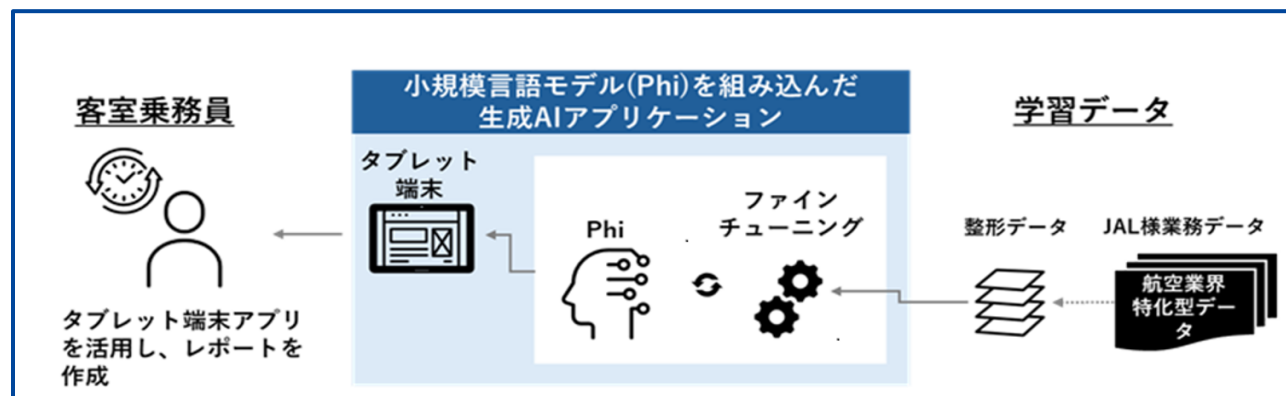
- ✔ 通信できない機内でも使えるAIアプリ
- ✔ タブレットでチャット入力→レポート自動生成

🕒 レポート作成時間を大幅削減、業務負担を軽減

- ✔ 引き継ぎレポート作成を自動化、修正率も削減
- ✔ 乗務員がお客様対応に集中できる環境を実現

🌐 Microsoft AI Tourでグローバル紹介

- ✔ MSナデラCEO基調講演で「JAL-AI Report」として紹介
- ✔ 富士通とのパートナーシップで大規模PJを推進



🤝 マルチプルアライアンスの実効性を証明

富士通（大手SIer） × 日本マイクロソフト（プラットフォーム） × ヘッドウォータース（AIエージェント専門）

— 3社の強みを掛け合わせ、単独では実現し得なかった航空業界初のオンデバイスAIを創出。戦略的マルチアライアンスが実ビジネスで機能した好事例

▶ AIエージェント実例紹介：リモートロボティクス


リモートロボティクス（ソニーG × 川崎重工 合併）に対し、HWS Agent Campを活用し**音声制御プロトタイプ**の開発を支援

Microsoft AI Co-Innovation Lab KOBEにて、Azure AI Speech / Azure OpenAI（GPT-4o / GPT-5）を用いた音声コマンドによるロボット・カメラのリアルタイム遠隔操作を試作。



 音声制御プロトタイプ構築

 Remolink導入AIアシスタント

 低遅延アーキテクチャ最適化

■ 今後の展望

- ✓ Agentic RAGを基盤に、ロボット・産業機器の遠隔操作に応用できる次世代UXの技術開発を推進
- ✓ デジタルツイン・マルチモーダルAI・エッジ/クラウド基盤を統合し、フィジカルAIソリューションを提供
- ✓ 生産性向上・安全性強化・多様な働き方の実現に貢献

▶ 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

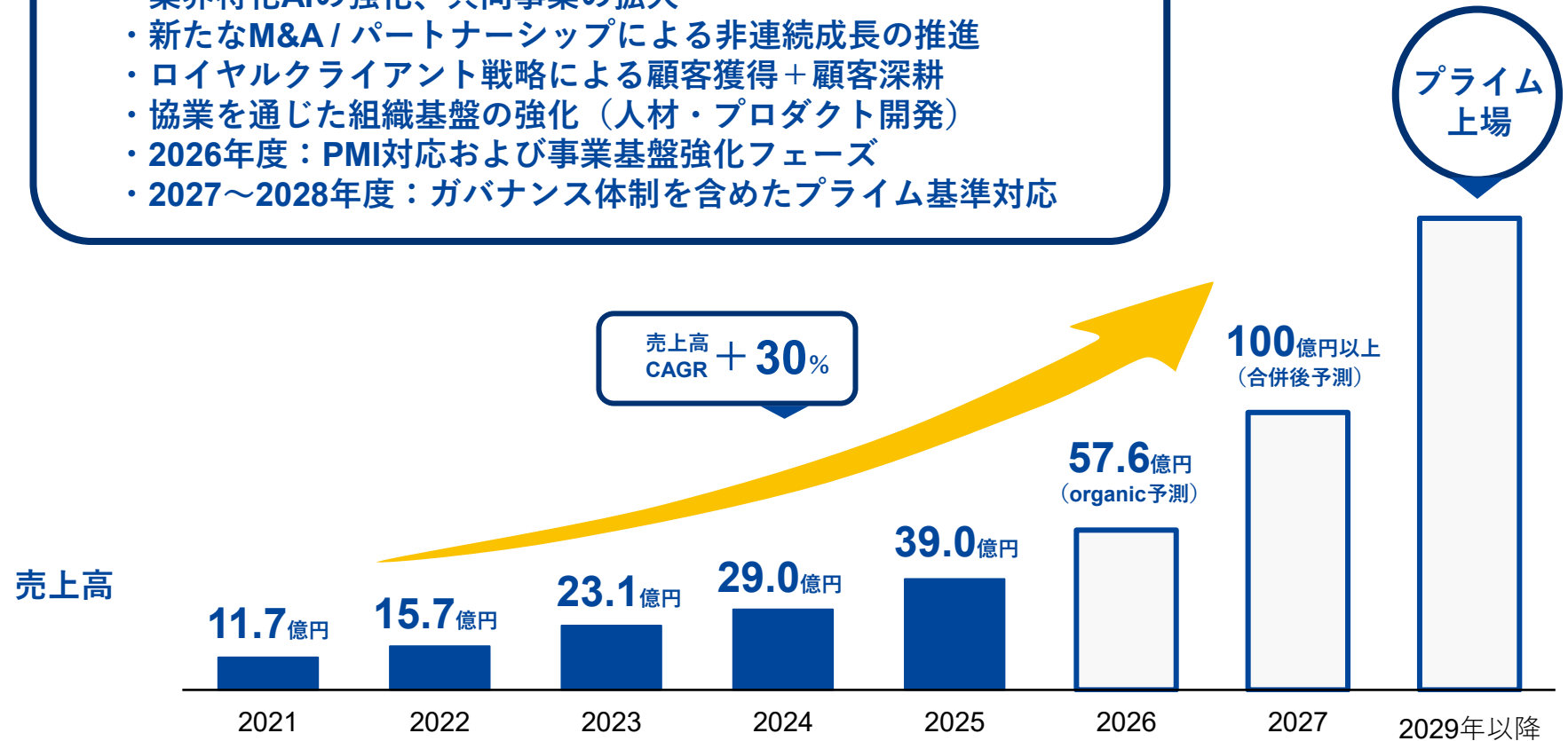
統合による
拡張策



オーガニックな
事業成長

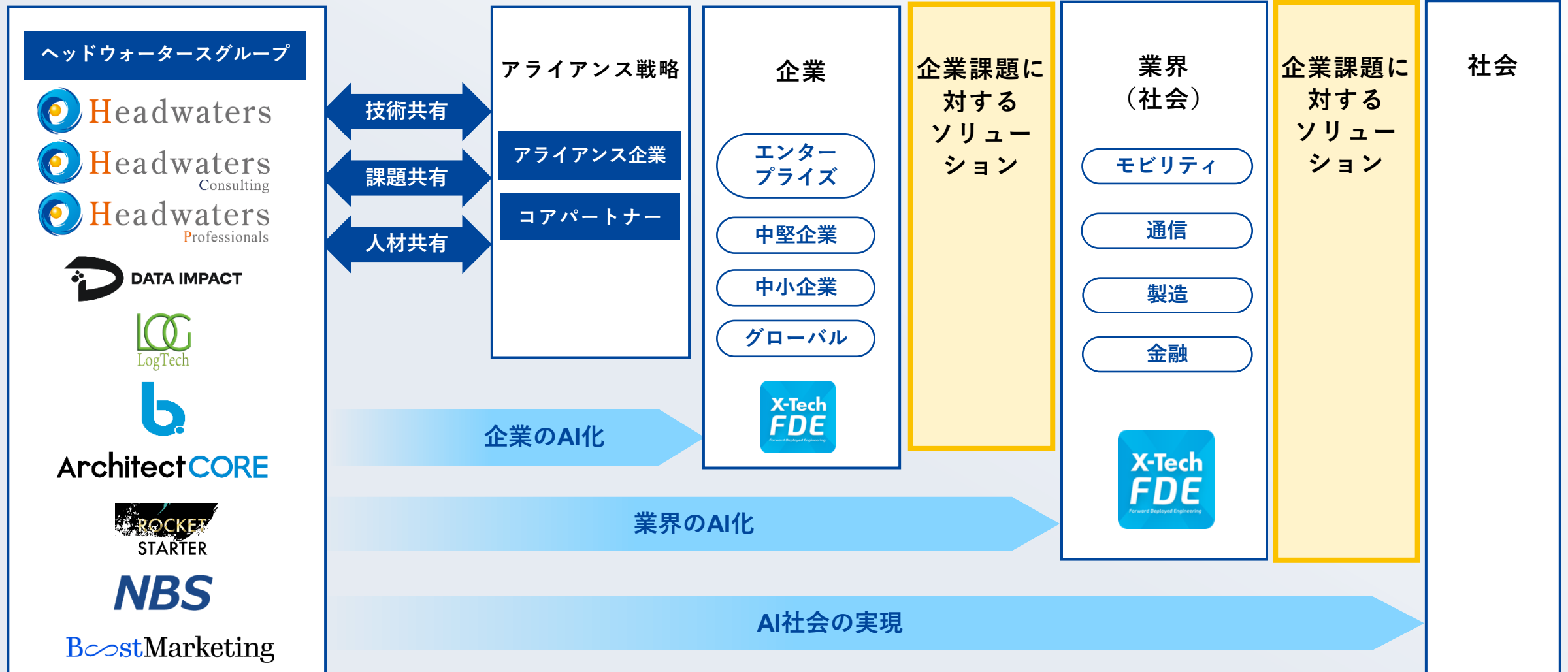
中長期的な
成長イメージ

- 【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



▶ 中・長期施策：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 × データのAIプラットフォームを提供。



— 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）

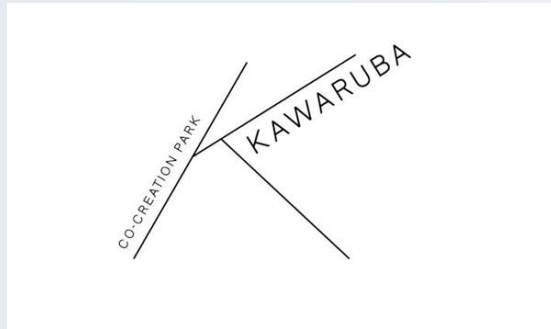


・株式会社ヘッドウォータースは、1月22日からマルチAIエージェント対応プラットフォーム「SyncLect AI Agent」の提供を開始しました。これは従来の「SyncLect Generative AI」の後継となります。

・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)

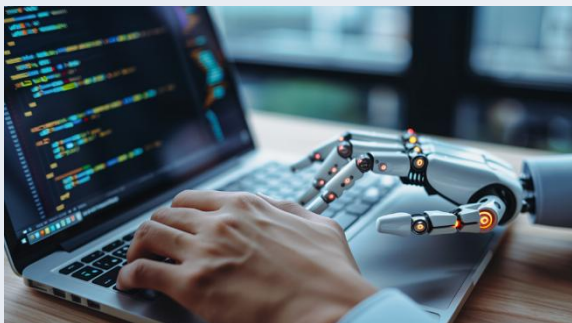


・ 株式会社ヘッドウォータースは、富士通と共同で「Fujitsu AI Auto Presentation」を開発しました。これは、Microsoft 365 Copilotで使えるAIエージェント機能です。

・ 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。

・ 本サービスは、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。

■ 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（06.25）



・AIエージェントを活用した自律型ソフトウェア開発（AI駆動開発／バイブコーディング）の企業導入を支援するCoE（Center of Excellence）サービスを開始しました。GitHub Copilot Coding Agentなど次世代AI開発手法の実運用を支援します。

・生成AIの進化により、要件定義から実装・テストまでAI活用が拡大する一方、企業では運用ルールやガバナンス不足が課題となっており、組織横断での導入体制整備ニーズが高まっています。

・本サービスでは、ガイドライン策定、開発環境整備、人材育成、伴走支援を提供し、AI活用による開發生産性向上と内製開発力の強化を支援します。

■ 「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 Advanced RAGサービス」開始（08.19）



・Microsoft 365 Copilotを活用する企業向けに、社内データ連携を高度化する「Copilot Advanced RAG」サービスの提供を開始しました。SharePointやMicrosoft Fabricを活用したデータ基盤構築を支援します。

・Copilot導入企業では、検索精度や情報分散による回答品質のばらつきが課題となっており、業務で実用化するための高度なRAG設計ニーズが拡大しています。

・セマンティック検索やメタデータ設計を通じて企業内情報を統合し、Copilotを単なる検索支援から意思決定を支援する業務AIへ進化させ、生産性向上を実現します。

■大和証券と協働し、AIオペレーターの受付サービスを拡充～最先端テクノロジーを活用した顧客体験（CX）の変革を実現～（10.20）



- ・大和証券と協働し、AIエージェントを活用した受付・案内対応サービスを拡充し、金融機関における顧客対応の高度化を推進しました。
- ・金融業界では問い合わせ対応の人手依存や対応品質のばらつきが課題となっており、AIによる自動対応と業務効率化へのニーズが高まっています。
- ・AIオペレーターが受付・案内業務を担うことで、業務負荷軽減と顧客体験（CX）の向上を同時に実現し、金融分野におけるAIエージェント活用モデルの展開を進めます。

■ヘッドウォータース、次世代フィジカルAI市場に本格参入～AIエージェント技術を核に『自律思考型フィジカルAIテクノロジー』をエンタープライズ市場に展開～（11.18）



- ・AIエージェント技術を基盤とした自律思考型フィジカルAIソリューションの展開を開始し、ロボティクスやエッジAIを含む次世代フィジカルAI市場へ本格参入しました。
- ・生成AIの進展により、デジタル領域に留まらず現実空間で自律的に判断・行動するAIへの需要が急速に拡大しています。
- ・複数AIエージェント連携やRAG技術を活用し、現場DXやスマート産業分野への展開を進めることで、新たなAI活用領域の創出を目指します。

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	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	フィジカル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	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	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	東京エレクトロニクスと共同で「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	フィジカル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	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	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	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	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	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～	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	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～	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	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	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	AIエージェント

NO	タイトル	事業領域
48	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
49	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律業務遂行で「Agentic Work Flow」の正答率99%を達成	AIエージェント
50	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
51	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～	AIエージェント
52	【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、「健康優良企業 銀の認定」を2年連続で取得	サステナビリティ
53	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	IR活動
54	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～	DX
55	半期報告書 – 第21期(2025/01/01 – 2025/12/31)	IR活動
56	2025年12月期 第2四半期(中間期)決算短信〔日本基準〕(連結)	IR活動
57	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	IR活動
58	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～	パートナー

NO	タイトル	事業領域
59	2025年12月期 第2四半期決算短信補足資料	IR活動
60	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～	パートナー
61	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	研究開発
62	「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 Advanced RAGサービス」開始	AIエージェント
63	株式会社LogTechの株式取得（連結子会社化）に関するお知らせ	パートナー
64	臨時報告書	IR活動
65	2025年12月期第2四半期決算説明資料	IR活動
66	[Delayed] Consolidated Financial Results for the Second Quarter of the Fiscal Year Ending December 31, 2025	IR活動
67	[Delayed] Financial Supplementary Materials for the Second Quarter of FY2025	IR活動
68	ヘッドウォータース、大和証券グループ本社での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	DX
69	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～	AIエージェント
70	企業の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～	AIエージェント

NO	タイトル	事業領域
71	[Delayed] Results of Operations for the Second Quarter of FY2025	IR活動
72	ヘッドウォータース、セキュア社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	AIエージェント
73	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～	AIエージェント
74	大和証券と協働し、AIオペレーターの受付サービスを拡充～最先端テクノロジーを活用した顧客体験(CX)の変革を実現～	AIエージェント
75	2025年12月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(連結)	IR活動
76	2025年12月期 第3四半期決算短信補足資料	IR活動
77	ヘッドウォータース、次世代フィジカルAI市場に本格参入～AIエージェント技術を核に『自律思考型フィジカルAIテクノロジー』をエンタープライズ市場に展開～	フィジカルAI
78	マイクロソフトの上位パートナー認定資格「Accelerate Developer Productivity with Microsoft Azure Specialization」を取得	パートナー
79	[Delayed]Financial Supplementary Materials for the Third Quarter of FY2025	IR活動
80	[Delayed]Consolidated Financial Results for the Third Quarter of the Fiscal Year Ending December 31, 2025	IR活動
81	AI実装の世界的潮流「フォワードデプロイエンジニアリング(FDE)」と「X-Tech」を融合し、AIプロジェクトのROI最大化を目指す「X-Tech FDE」を独自展開	FDE

▶ 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。

<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>	

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

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

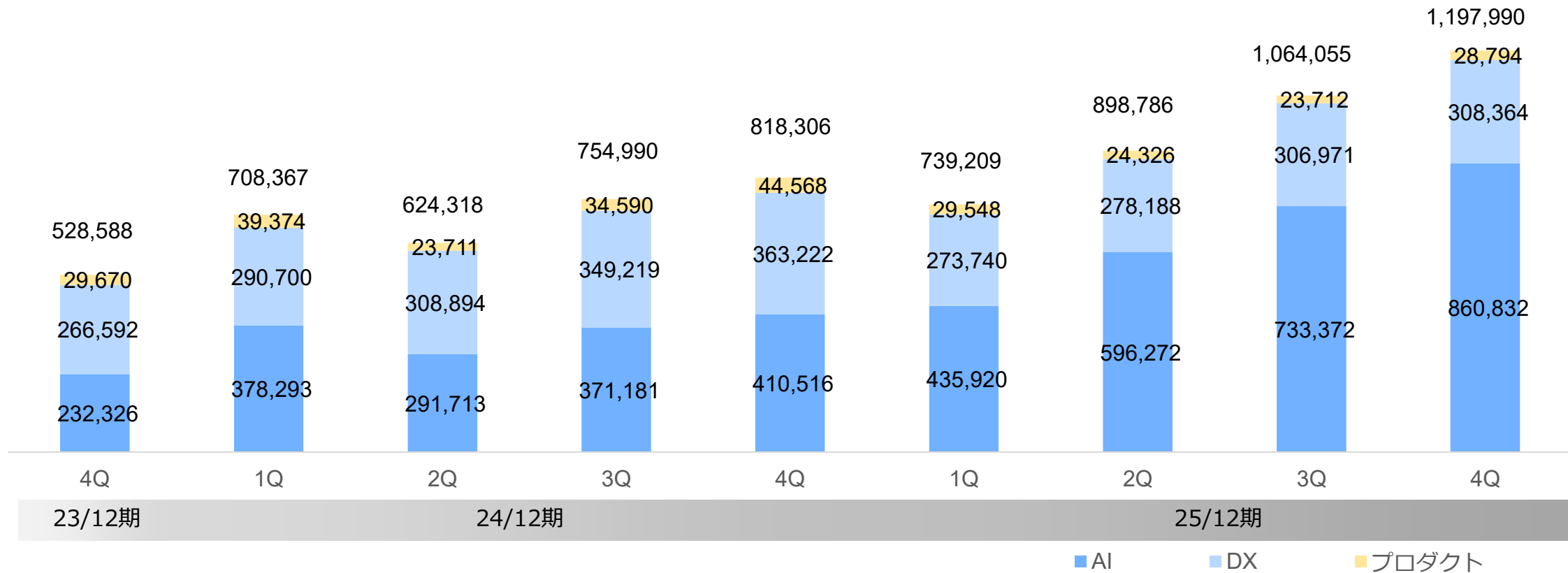
25/12期売上高：3,900,040

(千円)

前年同期比 (YoY) : 134.2%

前年同四半期比 : 146.4%

前期比 (QoQ) : 112.6%



23/12期原価：1,459,999

24/12期原価：1,665,908

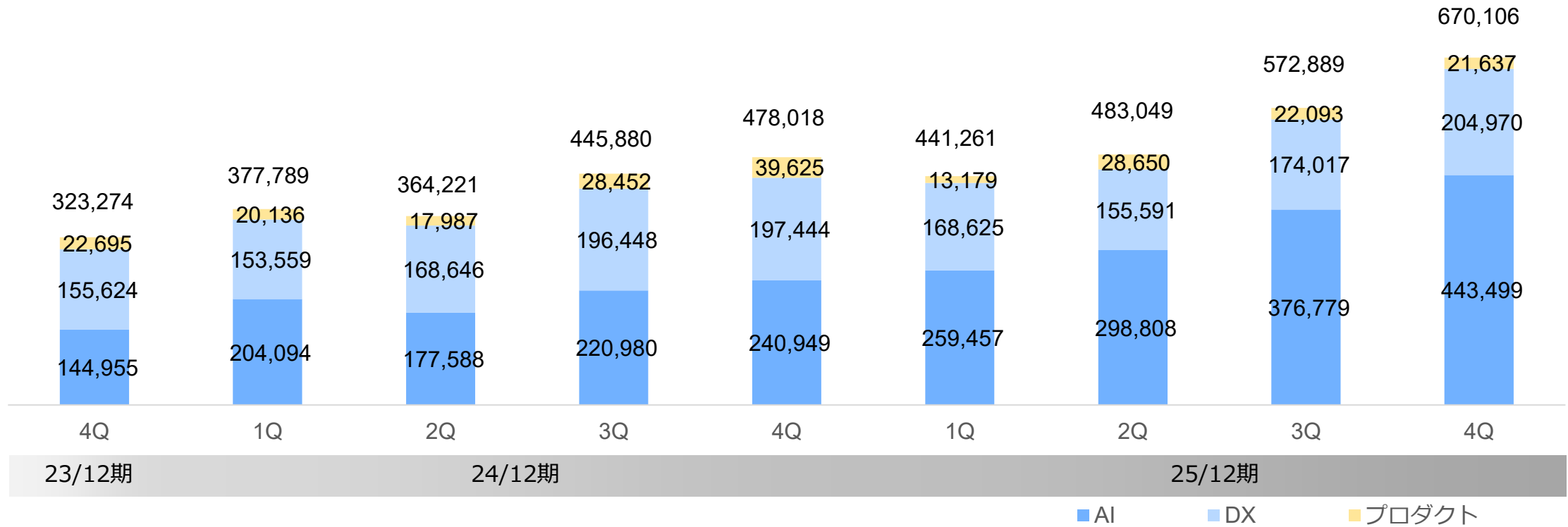
25/12期原価：2,167,305

(千円)

前年同期比 (YoY) : 130.1%

前年同四半期比 : 140.2%

前期比 (QoQ) : 117.0%





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

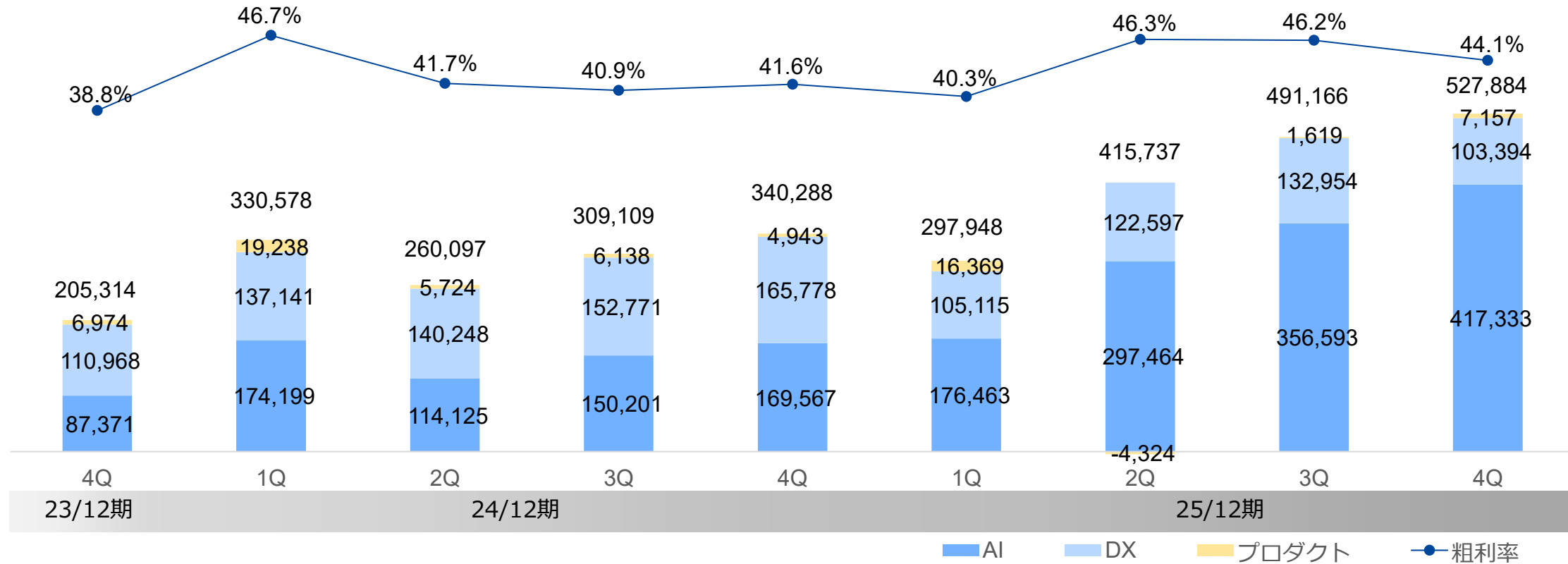
25/12期粗利：1,732,735

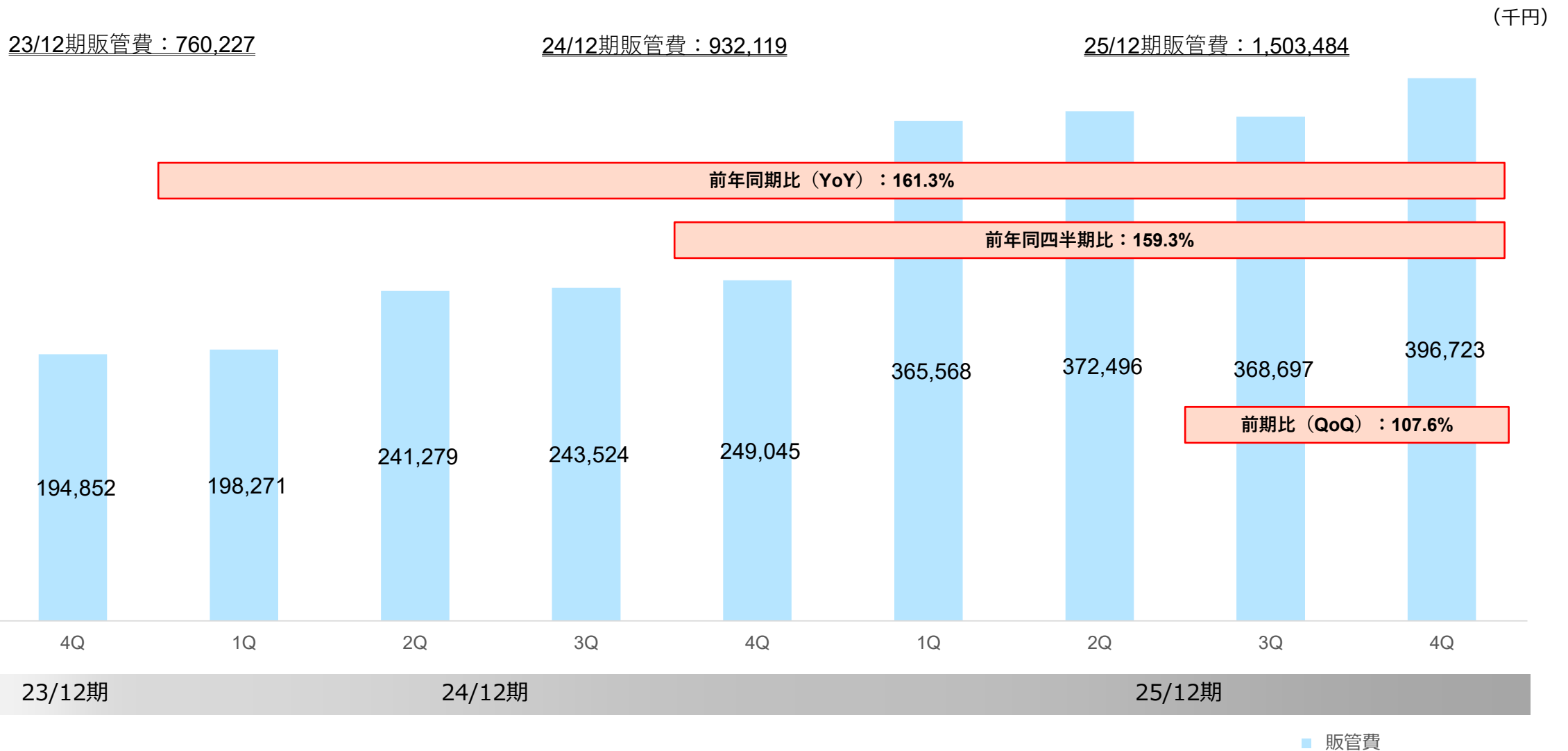
(千円)

前年同期比 (YoY) : 139.7%

前年同四半期比 : 155.1%

前期比 (QoQ) : 107.5%





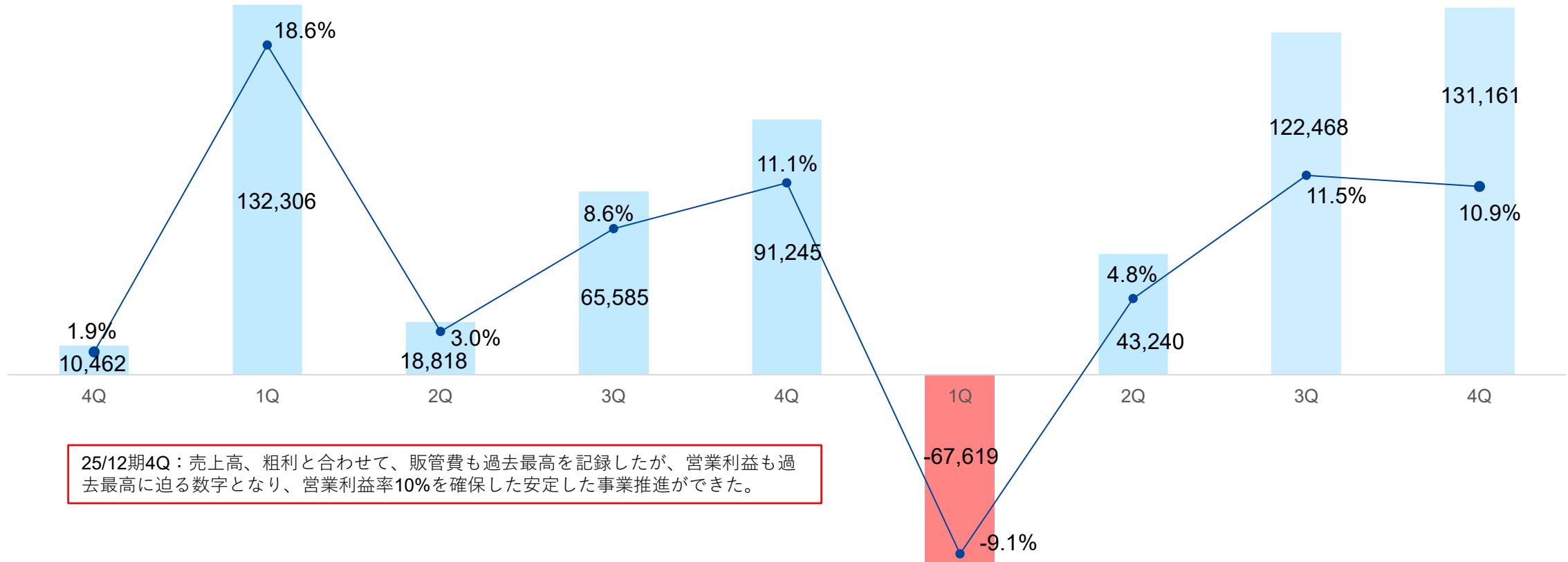
▶ 営業利益・営業利益率の推移

(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：229,250



25/12期4Q：売上高、粗利と合わせて、販管費も過去最高を記録したが、営業利益も過去最高に迫る数字となり、営業利益率10%を確保した安定した事業推進ができた。

23/12期

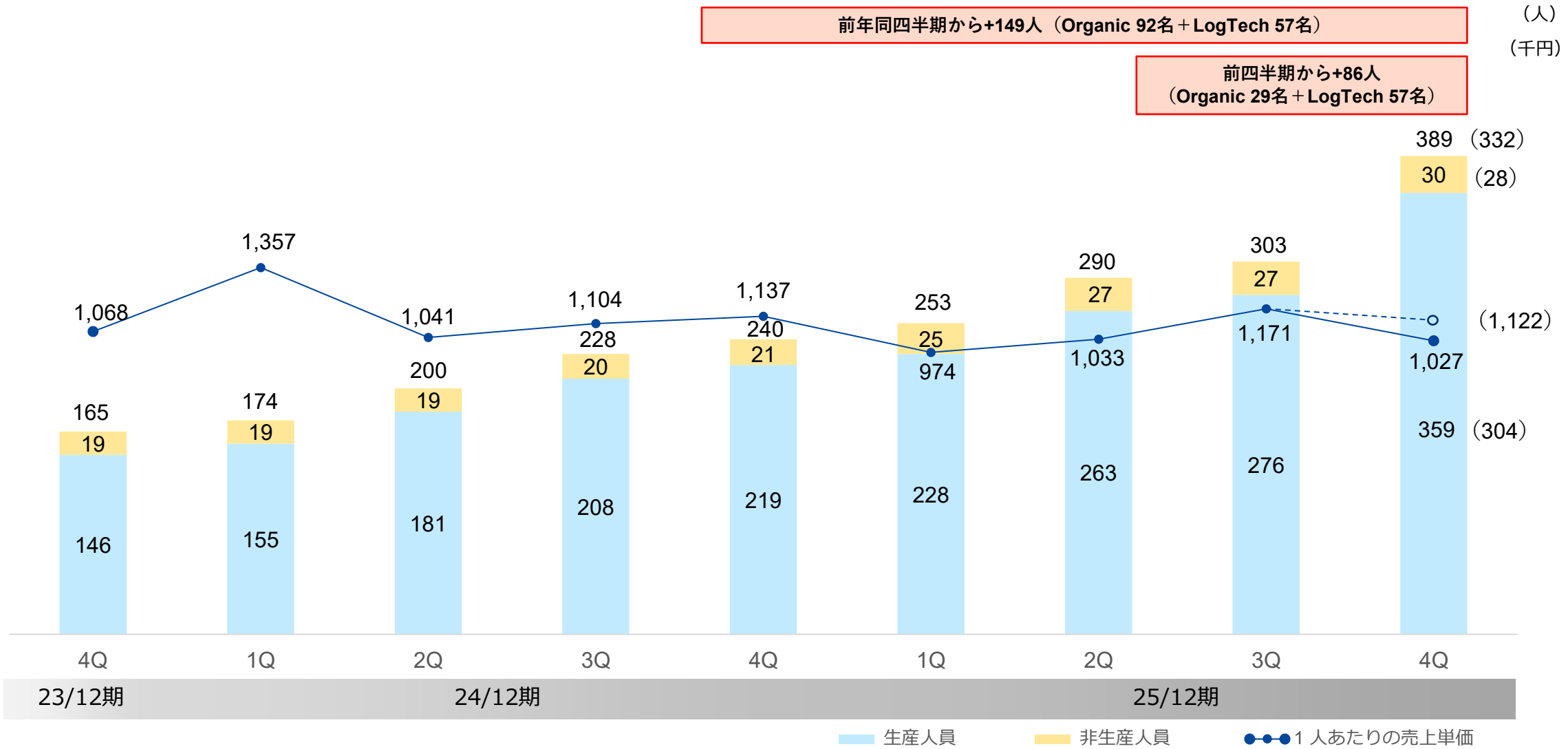
24/12期

25/12期

営業利益

営業利益率

▶ 従業員数、従業員1人あたりの月売上単価推移

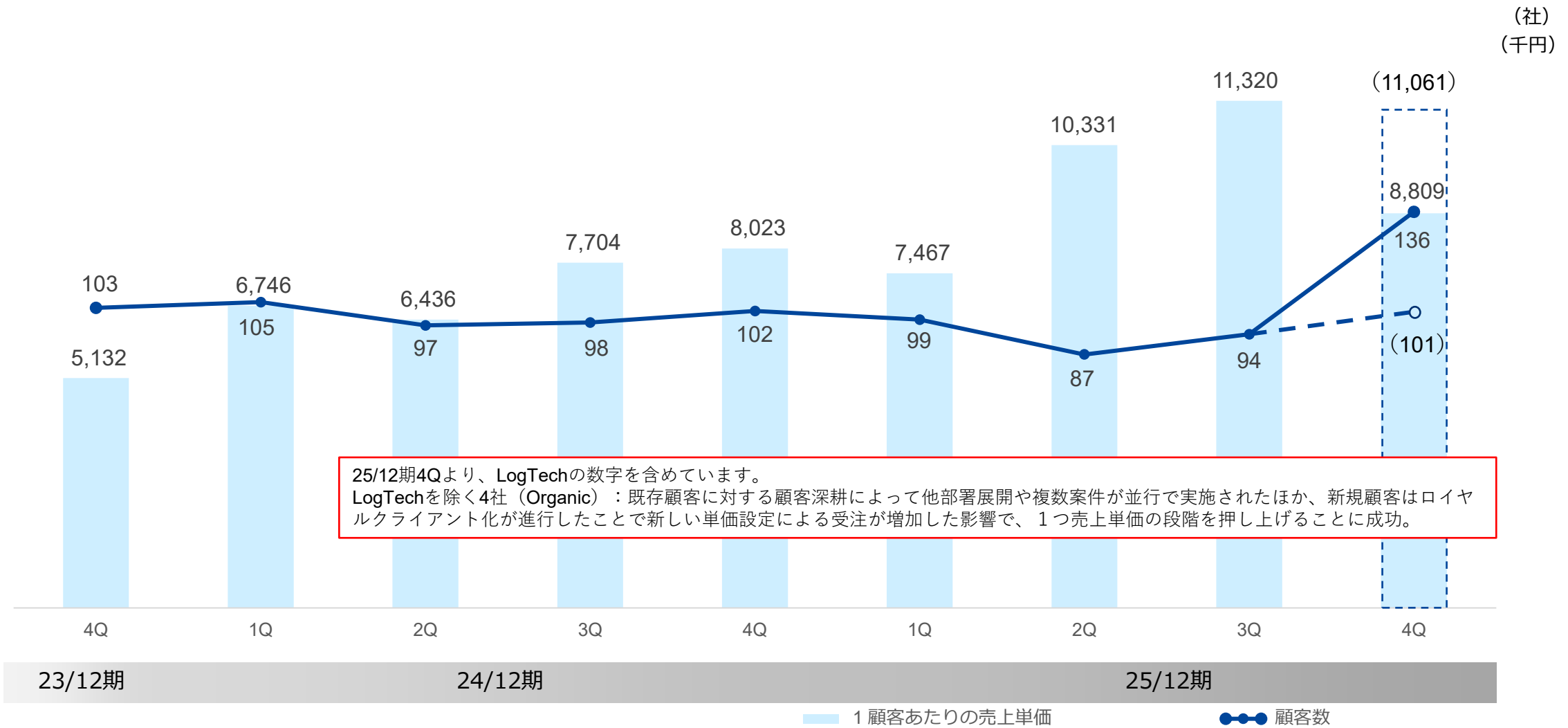


前年同四半期から+149人 (Organic 92名 + LogTech 57名)

前四半期から+86人 (Organic 29名 + LogTech 57名)

※ () 内の数字は、Organic値 : LogTechを除くグループ4社の数字

▶ 顧客数と1顧客あたりの売上単価推移

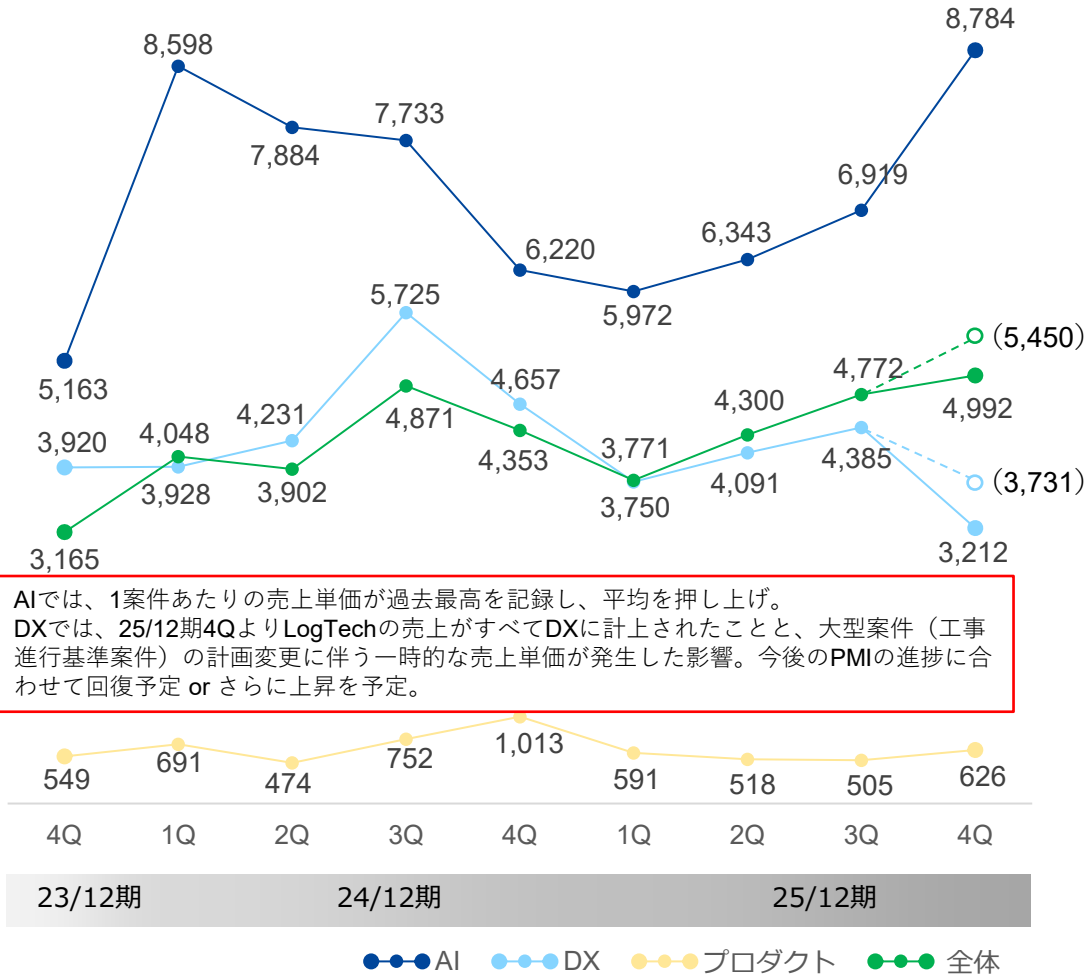


25/12期4Qより、LogTechの数字を含めています。
 LogTechを除く4社 (Organic) : 既存顧客に対する顧客深耕によって他部署展開や複数案件が並行で実施されたほか、新規顧客はロイヤルクライアント化が進行したことで新しい単価設定による受注が増加した影響で、1つ売上単価の段階を押し上げることに成功。

※ () 内の数字は、Organic値 : LogTechを除くグループ4社の数字
 ※ () 内の数字は、Organic値 : LogTechを除くグループ4社の数字

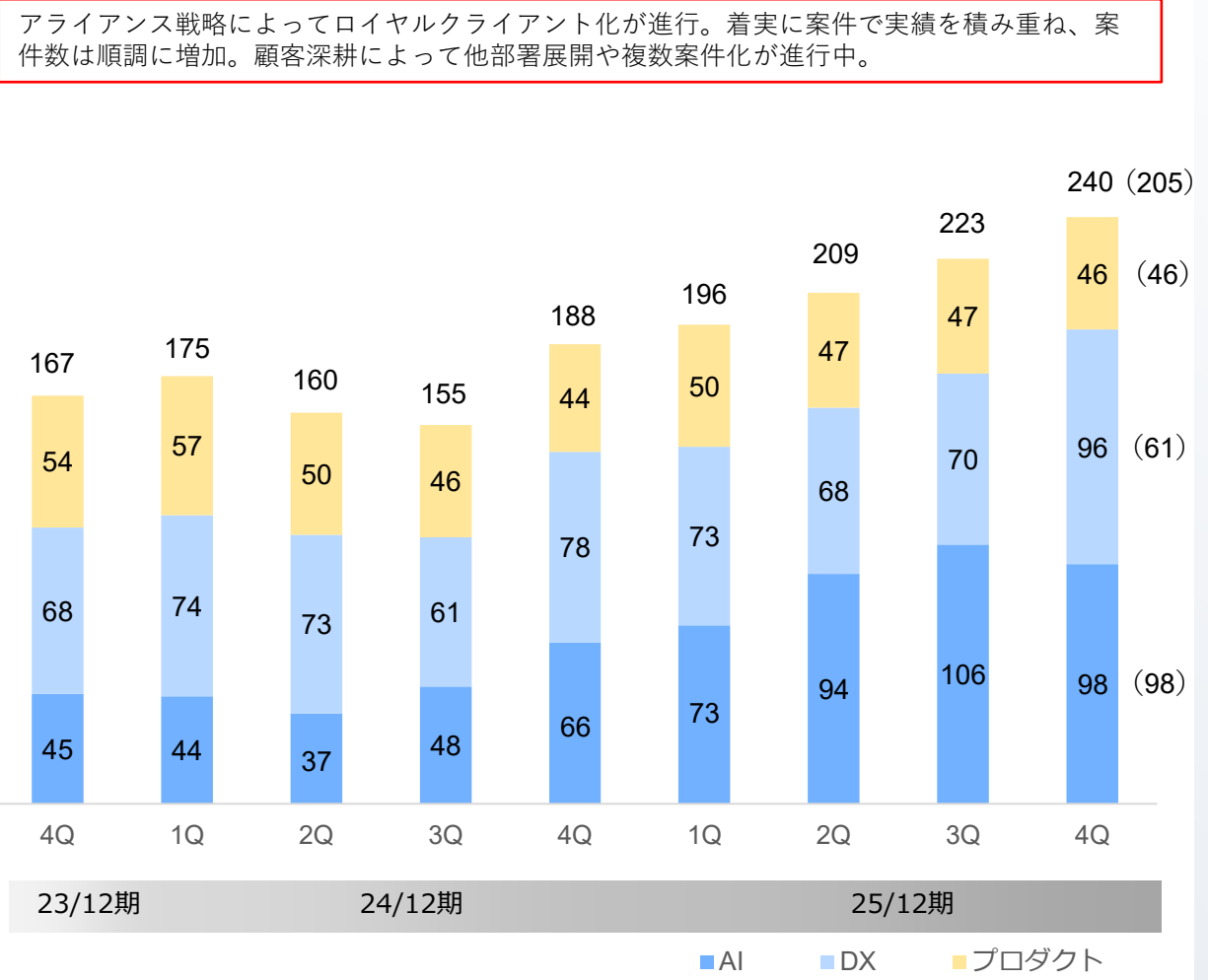
サービス別1案件あたりの売上単価・実施案件数・商流状況

サービス別1案件あたりの売上単価 (千円)



AIでは、1案件あたりの売上単価が過去最高を記録し、平均を押し上げ。
DXでは、25/12期4QよりLogTechの売上がすべてDXに計上されたこと、大型案件（工事進行基準案件）の計画変更に伴う一時的な売上単価が発生した影響。今後のPMIの進捗に合わせて回復予定 or さらに上昇を予定。

サービス別実施案件数 (件)



アライアンス戦略によってロイヤルクライアント化が進行。着実に案件で実績を積み重ね、案件数は順調に増加。顧客深耕によって他部署展開や複数案件化が進行中。

※ () 内の数字は、Organic値：LogTechを除くグループ4社の数字

▶ 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、2025年度第4四半期よりヘッドウォータースコンサルティング、ヘッドウォータースプロフェッショナルズ、DATA IMPACT JOINT STOCK COMPANY、LogTechの5社を含めたグループ全体の連結数値となっております。LogTechの数字が本書の各グラフ内にて10%以上の影響がある数値については、「※Organic」表記を入れて全体数字とLogTechを除くグループ4社の数字を分けて記載しております。
- ▶ 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3Qと25/12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
 - 24/12期通期と25/12期通期の数字を比較。
 - ・『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4Qと25/12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。