

2025年12月期通期決算短信 補足資料

株式会社ヘッドウォータース

2026年2月13日

証券コード 4011



2025年12月期通期 決算概要（連結）

(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	128,993	3.3	35.6	38.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	272,787	9.4	58,133	1.5	21.3	24.5
1株当たり当期純利益	72円01銭		15円26銭			



2025年12月期通期 決算サマリー

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



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

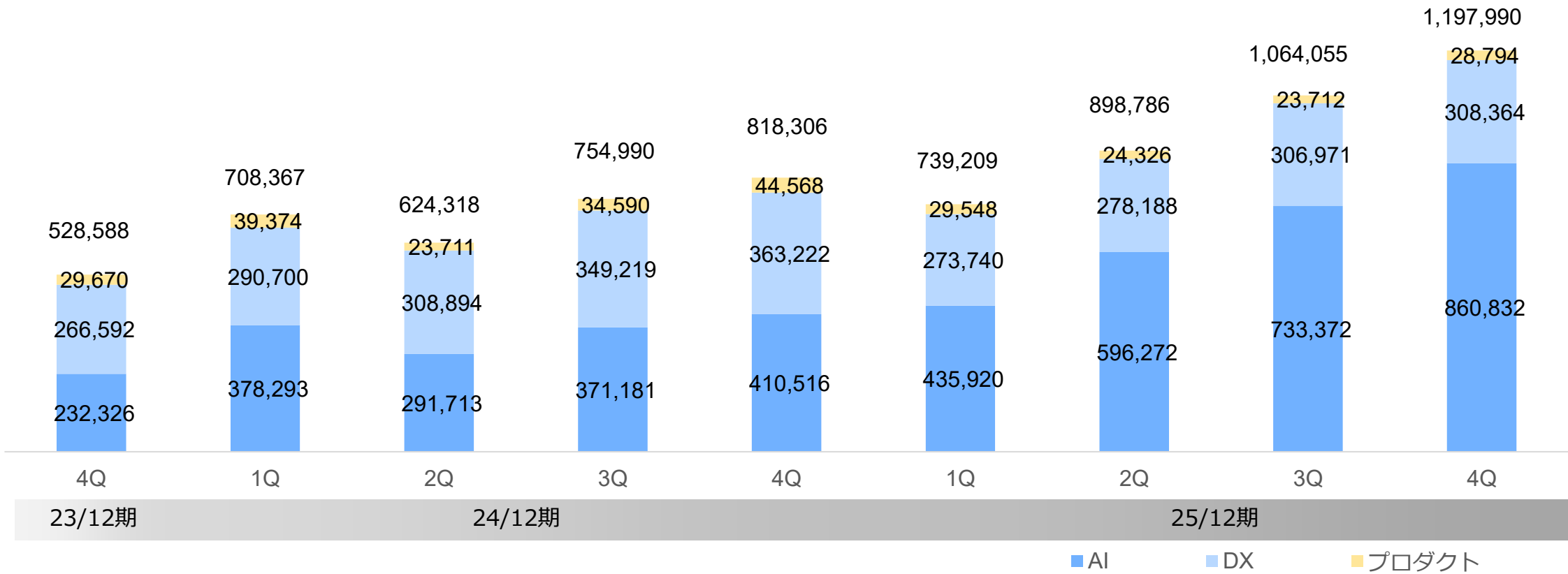
25/12期売上高：3,900,040

(千円)

前年同期比 (YoY) : 134.2%

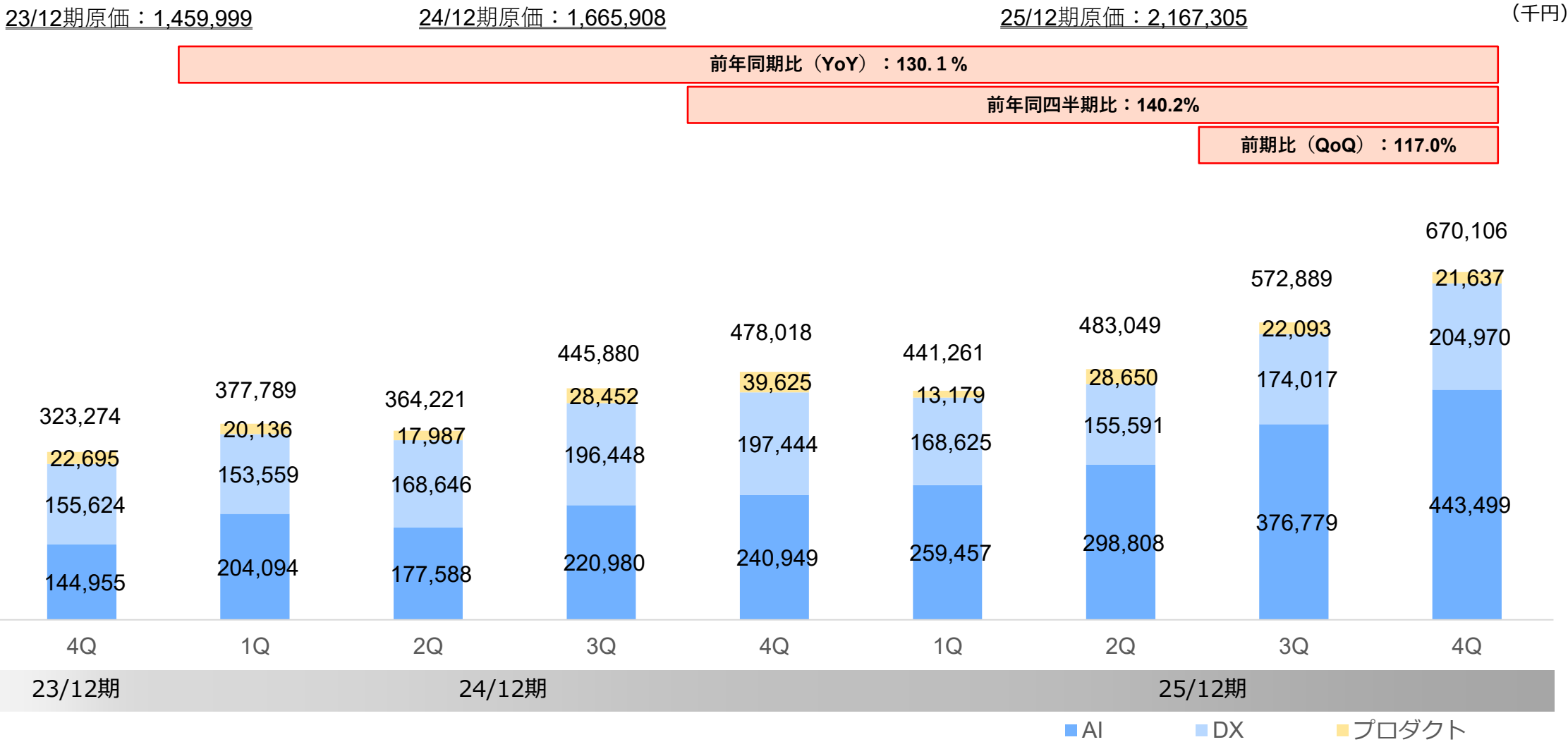
前年同四半期比 : 146.4%

前期比 (QoQ) : 112.6%



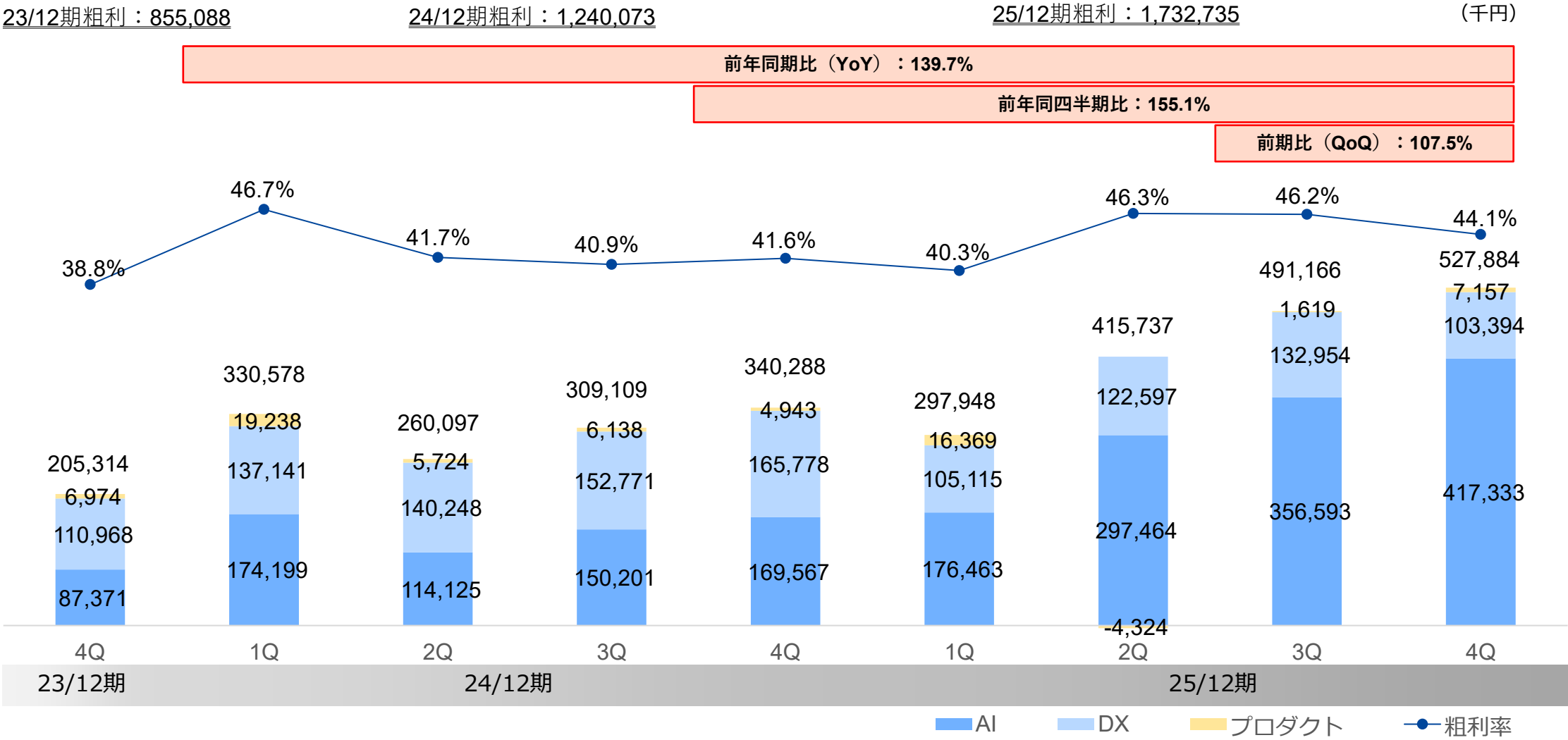


サービス別原価の推移



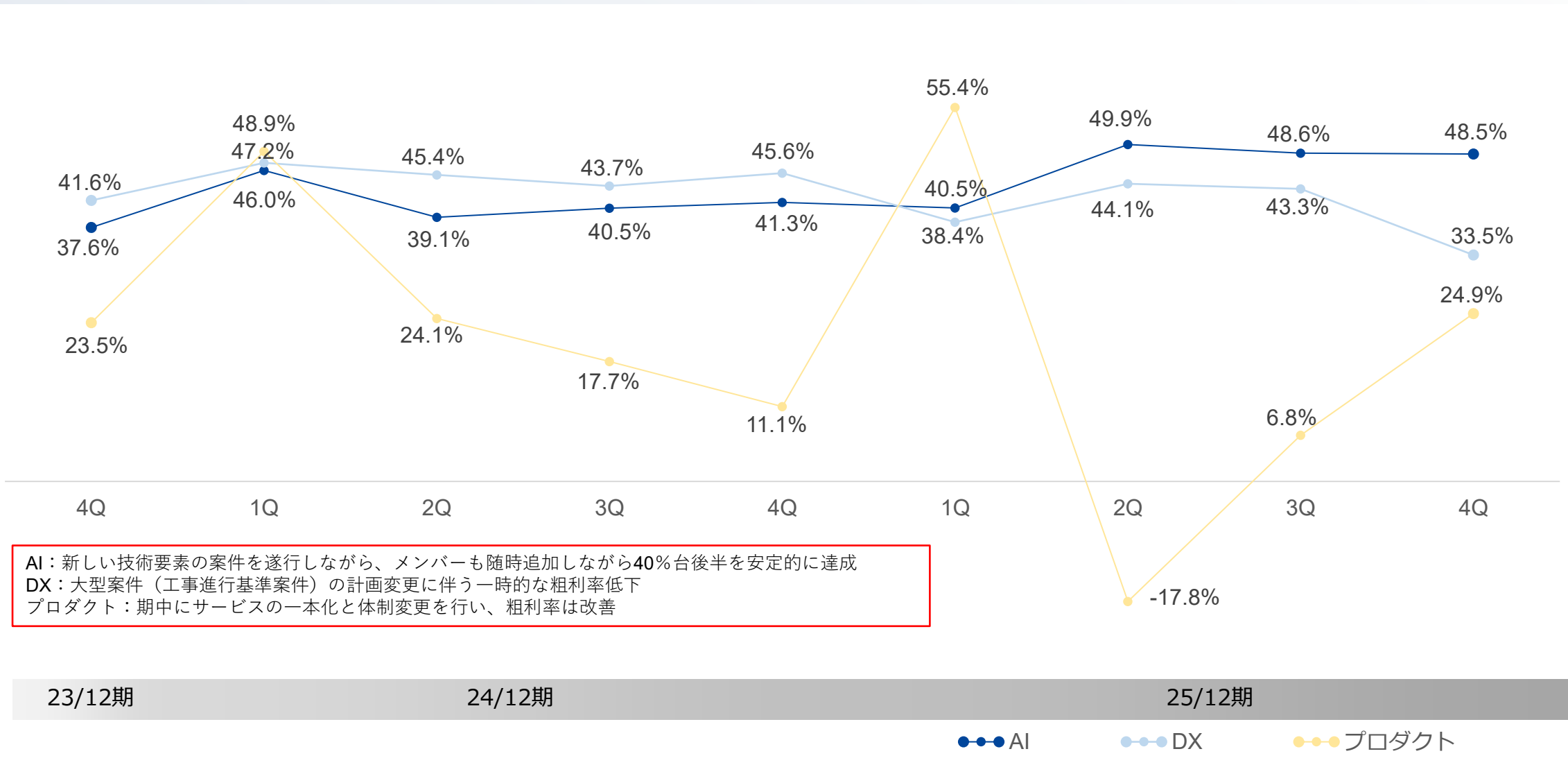


サービス別粗利の推移





サービス別粗利率の推移





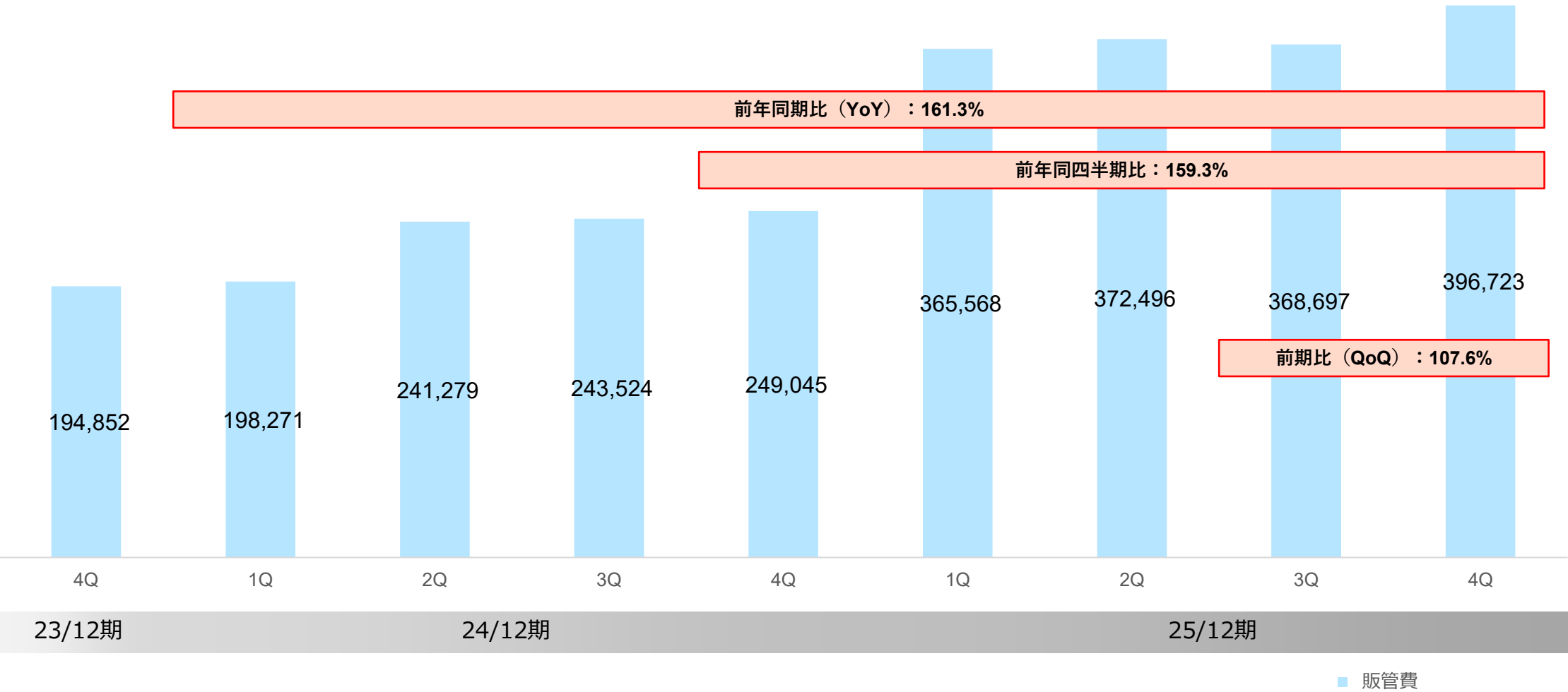
販管費の推移

23/12期販管費：760,227

24/12期販管費：932,119

25/12期販管費：1,503,484

(千円)





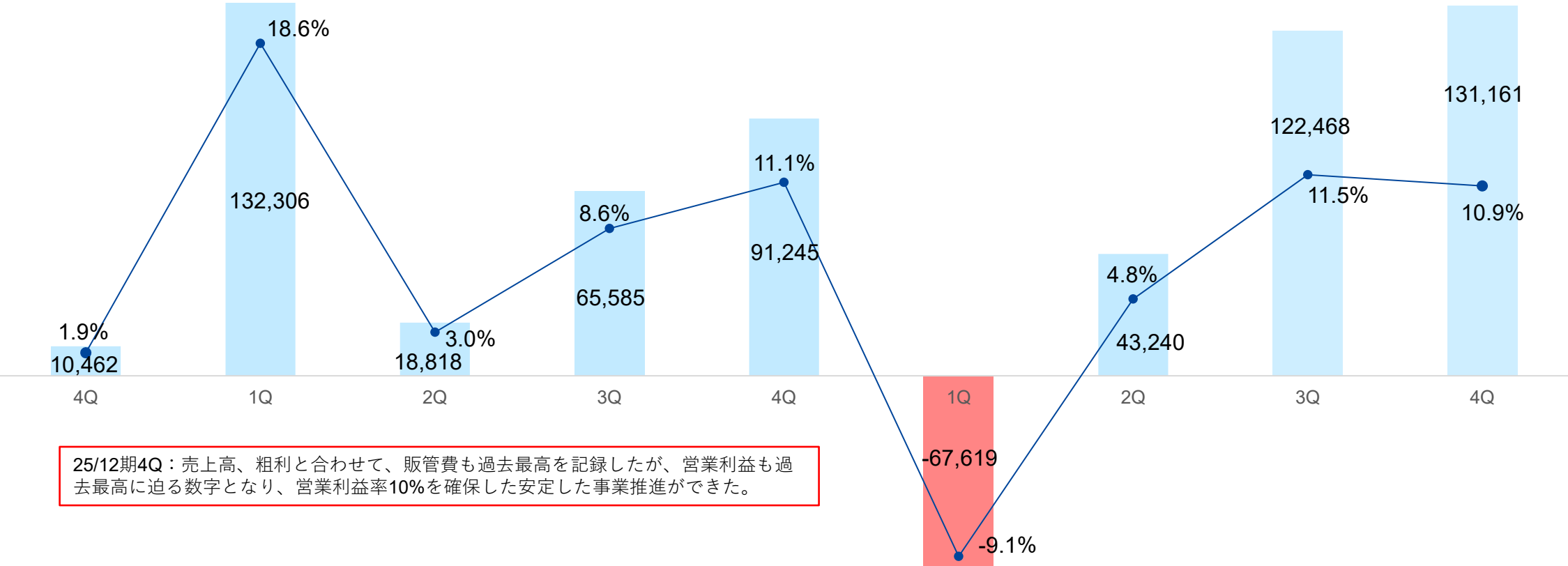
営業利益・営業利益率の推移

(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



23/12期

24/12期

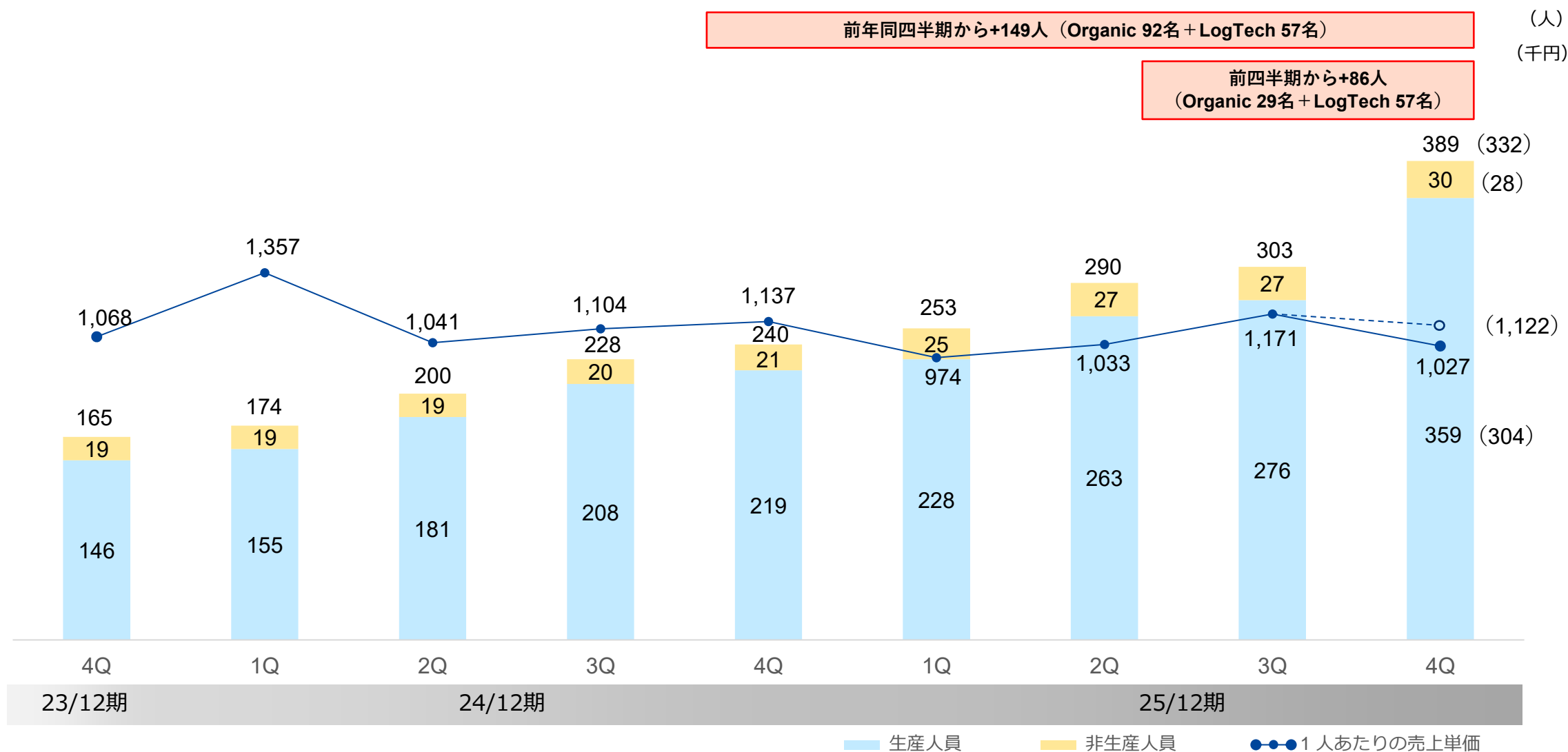
25/12期

営業利益

営業利益率



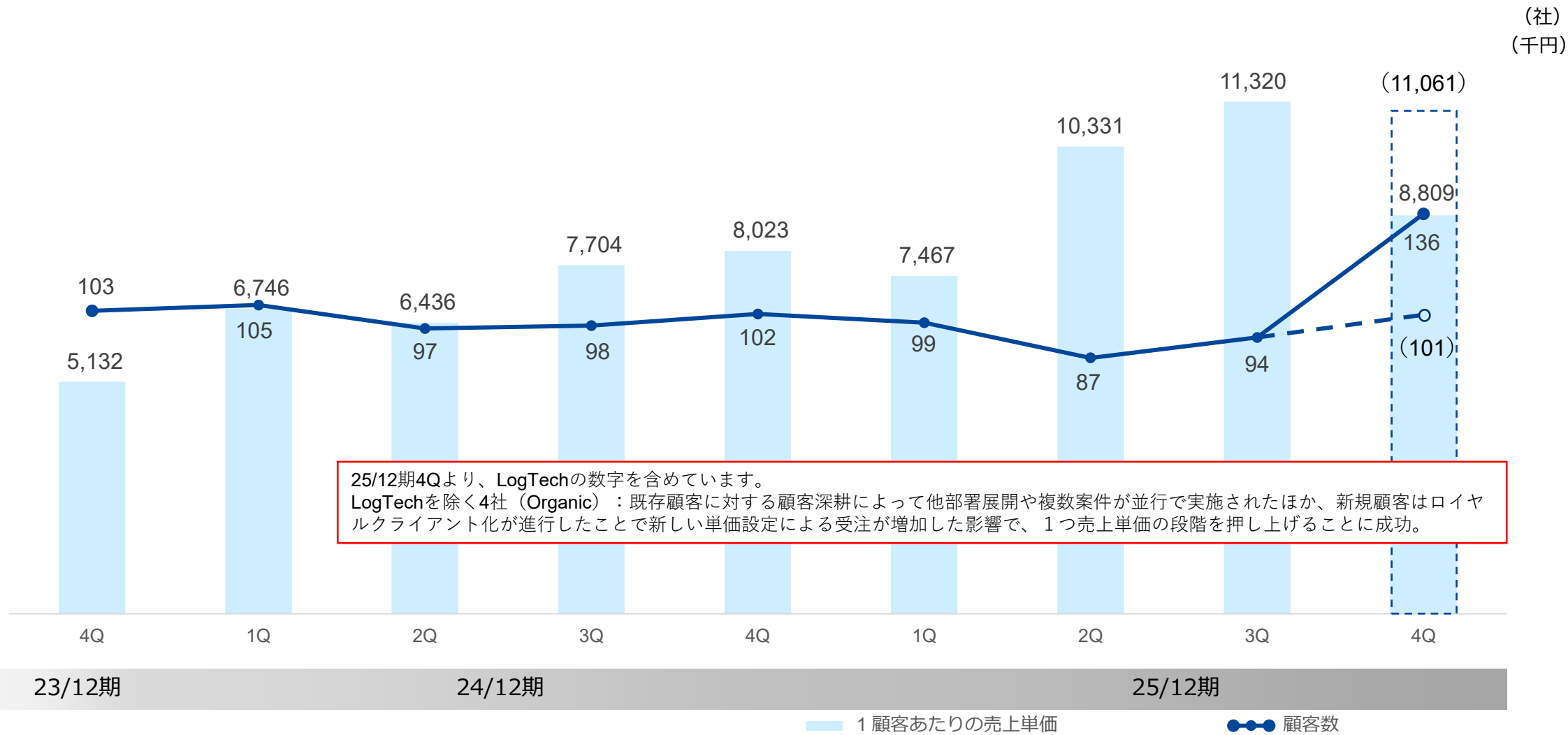
従業員数、従業員1人あたりの月売上単価推移



※ () 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

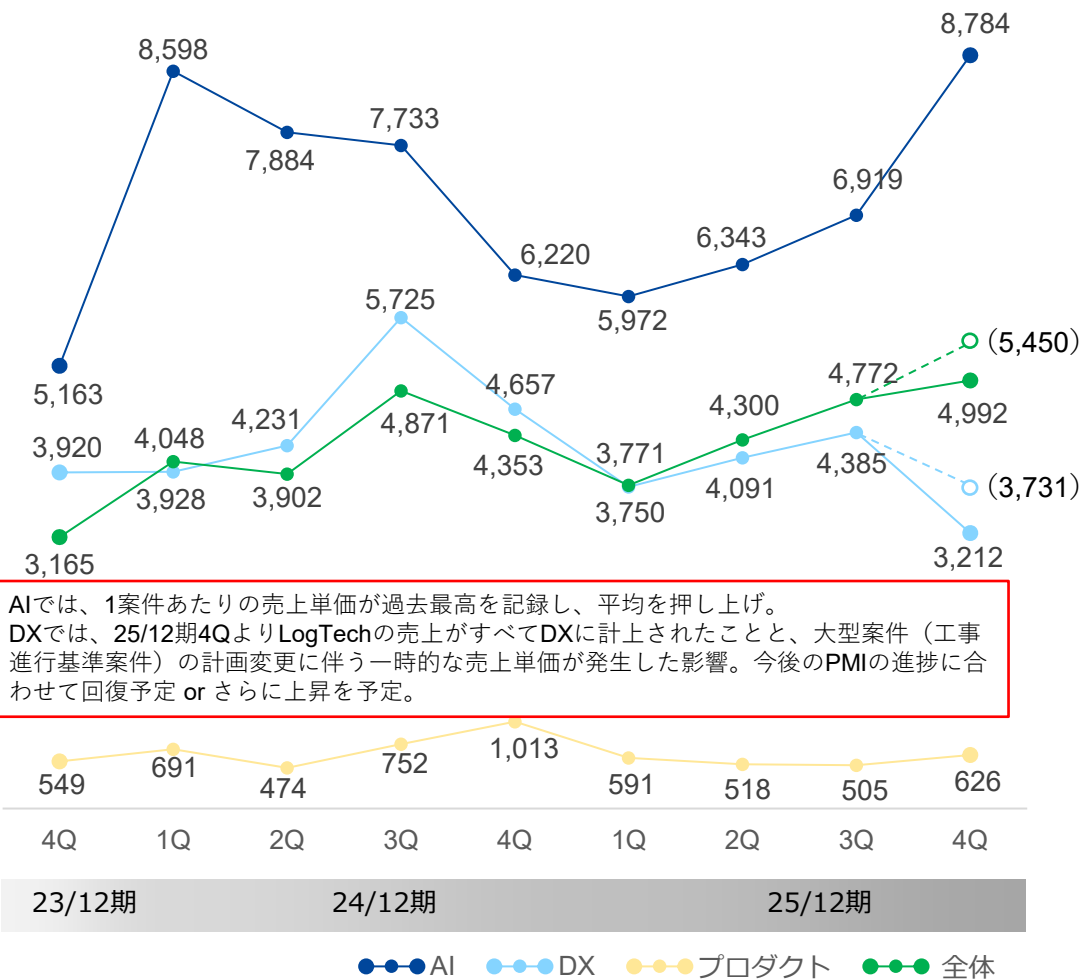


※ () 内の数字は、Organic値：LogTechを除くグループ4社の数字
※ () 内の数字は、Organic値：LogTechを除くグループ4社の数字



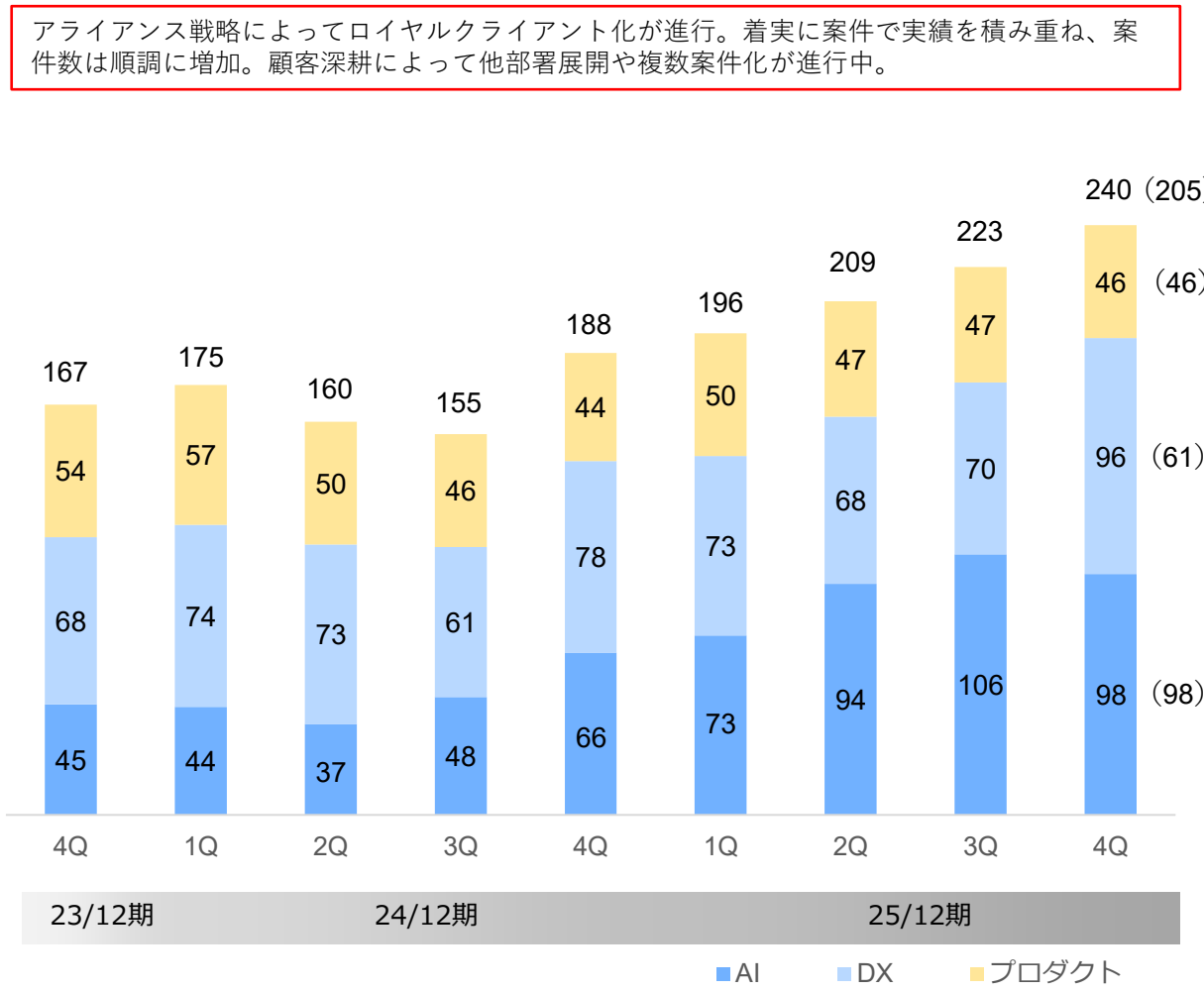
サービス別 1 案件あたりの売上単価・実施案件数・商流状況

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)



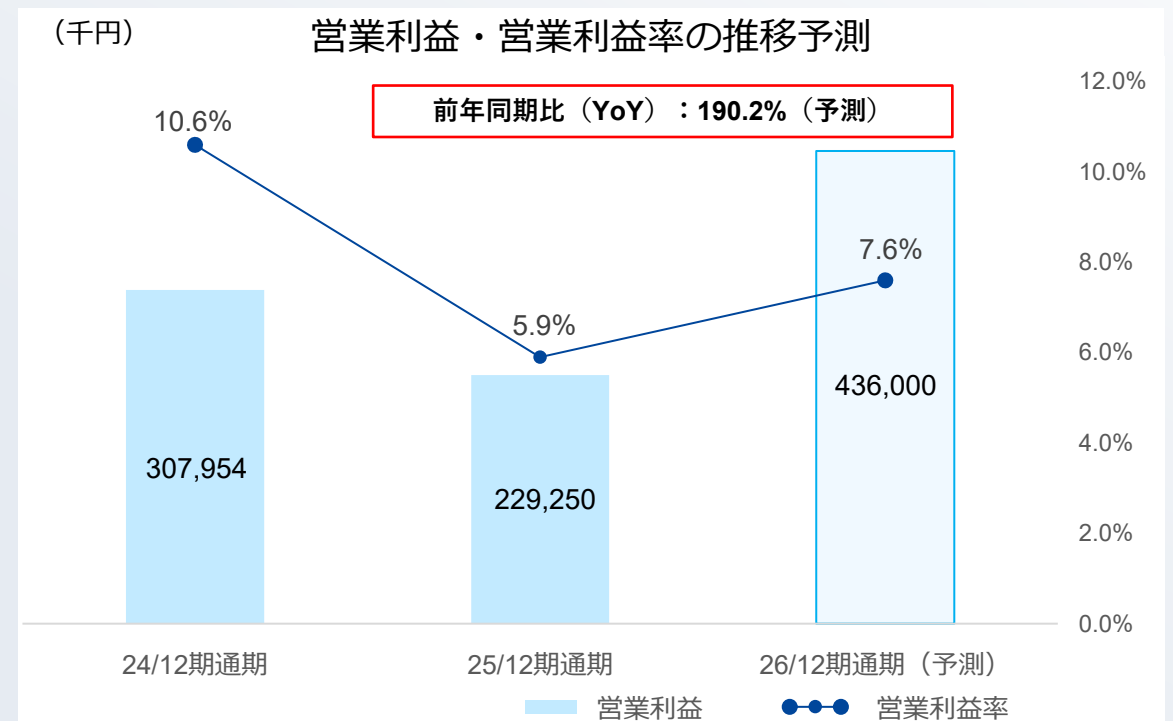
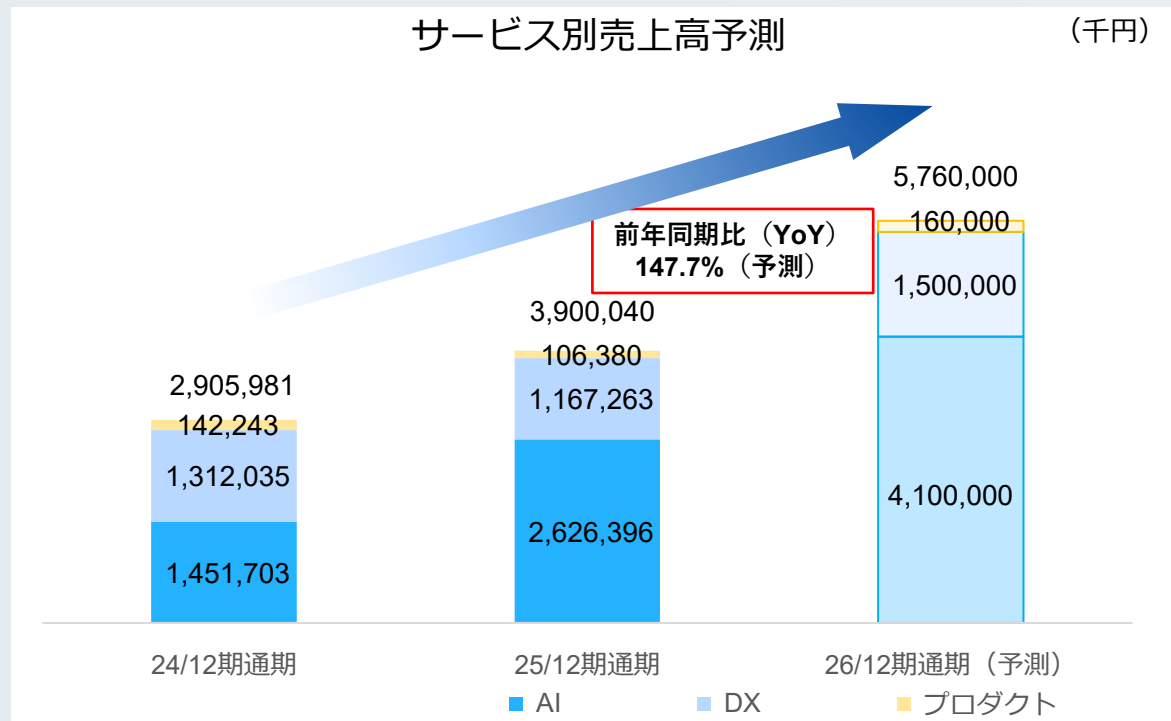
アライアンス戦略によってロイヤルクライアント化が進行。着実に案件で実績を積み重ね、案件数は順調に増加。顧客深耕によって他部署展開や複数案件化が進行中。

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

▶ 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、人材採用
- 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。



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



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



BBDイニシアティブ株式会社との経営統合について（統合全体像）

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

Headwaters
株式会社ヘッドウォータース
吸収合併存続会社

BBD Initiative
BBDイニシアティブ株式会社
吸収合併消滅会社

Headwaters Professionals
株式会社ヘッドウォータース
プロフェッショナルズ

Headwaters Consulting
株式会社ヘッドウォータース
コンサルティング

DATA IMPACT
DATA IMPACT
JOINT STOCK COMPANY

LogTech
株式会社LogTech

ブルーテック株式会社

Architect CORE
株式会社アーキテクトコア

ROCKET STARTER
株式会社RocketStarter

NBS
ネットビジネス
サポート株式会社

BoostMarketing
ブーストマーケティング
株式会社

株式会社ヘッドウォータース
上場継続：東証グロース市場

合併比率

ヘッドウォータース 1株
BBDイニシアティブ 1株
1 : 0.5

BBDイニシアティブ株式会社
上場廃止日：2026年4月28日

※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



2025年

BBDイニシアティブとの資本業務提携

- BBDイニシアティブが有するプロダクト提供の知見や中堅・中小企業向けの顧客基盤、人材リソースを当社グループと統合し、事業事業のスケラビリティ向上と収益性の高い事業ポートフォリオの構築を図るパートナーとして、BBDイニシアティブと資本業務提携を締結。
- 共同プロジェクトやプロダクト連携を通じ、両社の事業親和性とシナジーの大きさを実務レベルで確認。

2025～2026年

経営統合の検討～合併契約締結

- AIソリューション事業の高度化が進み、AIを前提とした社会の到来が加速する中で、「資本・人材・技術・財務基盤を一体化する」ことの必要性が高まる。
- 両社の取締役会・特別委員会・第三者算定機関・アドバイザーの関与のもと、合併比率を含む条件を慎重に協議。
- 2026年1月26日、両社取締役会で合併契約の締結を決議し、公表。

独立性の確保

- 両社は、それぞれ独立した第三者算定機関に合併比率の算定を依頼し、複数の評価手法（市場株価、類似会社比較、DCF）を用いて公正性・妥当性を検証。
- 当社側では、独立した第三者アドバイザーから助言を受け、交渉過程や条件の妥当性について意見を求め、これらの助言内容を踏まえ、最終的に判断。

デューデリジェンスとアドバイザー

- 両社は、相互に法務・財務・税務デューデリジェンスを実施し、リスクとシナジーを精査。
- 法律事務所・FA・会計専門家等から助言を受けながら、合併比率やその他条件について複数回議論を重ねたうえで合意に至る。

合併比率決定の考え方

- 両社の財務状況・資産状況・将来の事業計画・市場評価などを総合的に勘案。
- 当社側の第三者算定機関による算定レンジの中で、一般株主の利益を損なわない水準と判断した合併比率で最終合意。



「新技術の社会実装」をより多くの企業へ、より多様な選択肢で

- AIをはじめとする新技術への高い対応力と、企画から導入～運用までを一気通貫で支援する顧客伴走型のビジネスモデルを強みに、アライアンス戦略を通じてエンタープライズ企業向けAI実装を推進。これらの知見をより広範な市場へ展開し、次の成長につなげていくことが重要なテーマとなっていた。
- SaaSプロダクトへのAI機能実装および中堅・中小企業への横展開を通じて、成長の再現性を高めることを目的に、業務知見と顧客基盤を有するBBDイニシアティブとの統合を選択した。

統合による成長機会

- 当社のAI実装力・R&D力とBBDイニシアティブのAXプロダクト・顧客基盤を組み合わせることで、単独では実現し得なかったサービスとスピードを目指す。
- 研究開発投資・人材採用・M&Aなど、成長のための打ち手を、より厚い財務基盤のもとで実行可能に。
- 利益確保の為、合併までにビジョンから離れてる事業と不採算事業からの撤退をBBDイニシアティブ側にて進める。

株主価値への接続

- 両社の経営資源を融合することによるシナジー創出と、その成長に伴う成果をキャピタルゲインとして享受することが可能に。
- 当社がこれまで培ってきたAI実装力を、BBDの顧客基盤・業務領域へ拡張する形で、AI×AX領域への投資効率を高めていく。

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

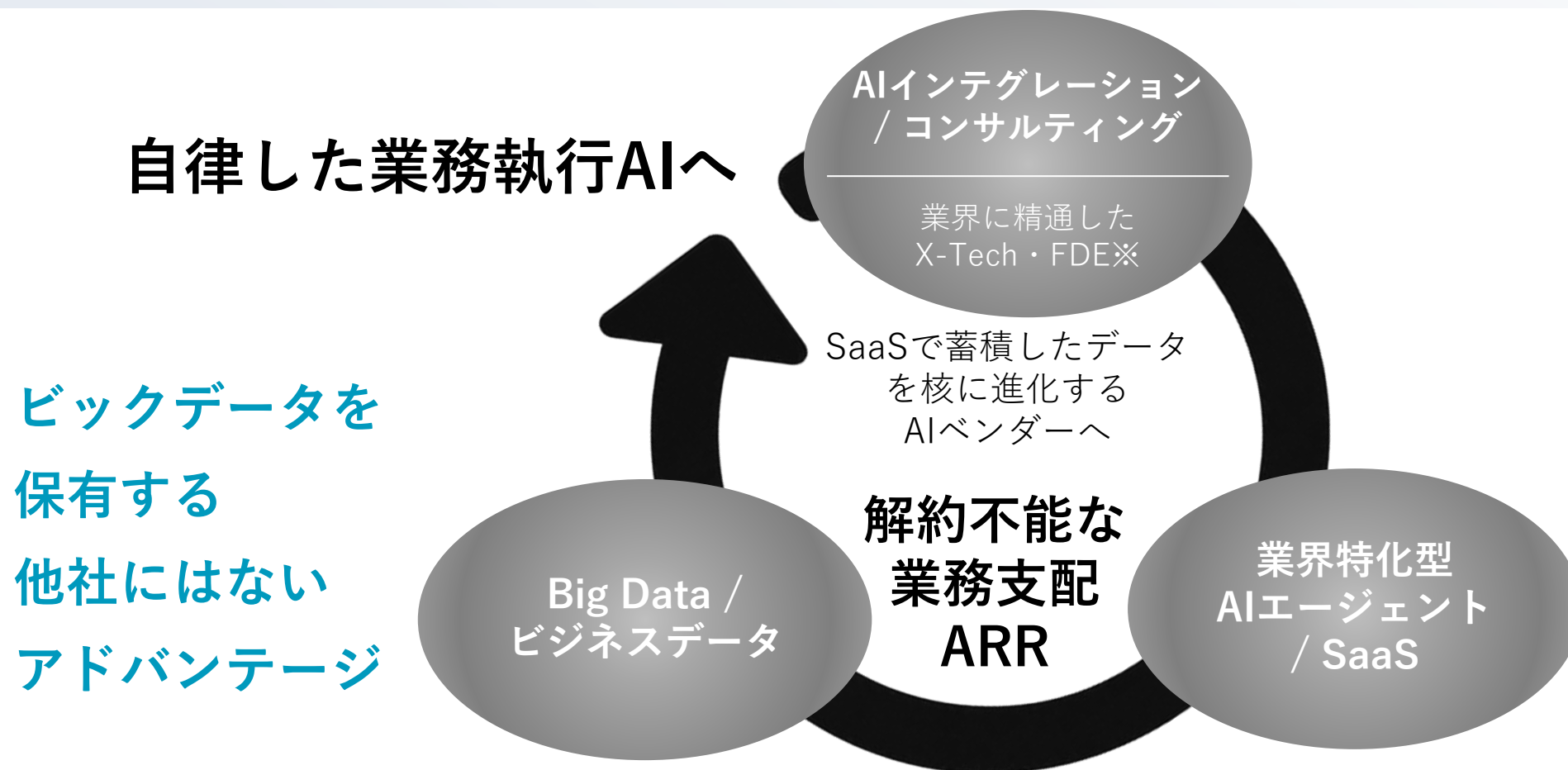
R&D強化（生成AI・予測分析）

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る基盤構築

エンタープライズ企業に対するAI実装、および伴走支援を通じて生み出されるノウハウをプロダクト事業へ展開することで、AIエージェントをはじめとする新技術を幅広い企業へ浸透させていきます。そこで得られるデータを価値創出の核とし、新技術との掛け合わせによって新たな付加価値を創出するとともに、これらの成果を「X-Tech FDE」を通じて再び現場へ還元することで、「自律した業務執行AI」を実現してまいります。



※FDEとは、顧客の現場に深く入り込み、技術と業務を橋渡しする「前線に配置されたエンジニア」

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

■ 適時開示

- ✓ 2025年12月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(連結)
- ✓ 2025年12月期 第3半期決算短信補足資料
- ✓ Consolidated Financial Results for the Third Quarter of the Fiscal Year Ending December 31, 2025
- ✓ Financial Supplementary Materials for the Third Quarter of FY2025

■ 実績・サービス

- ✓ 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～
- ✓ 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～
- ✓ 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

■ お知らせ

- ✓ 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
～AzureとGitHubを利用したAI駆動開発で生産性向上を実現～



- 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、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。