

2026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

2026年8月28日

証券コード 4011

目次

- 01 — ヘッドウォーターズとは
- 02 — 2026年度上半期の振り返り
- 03 — 今後の成長戦略（AIエージェント施策の進捗）
- Appendix

01 — ヘッドウォータースとは



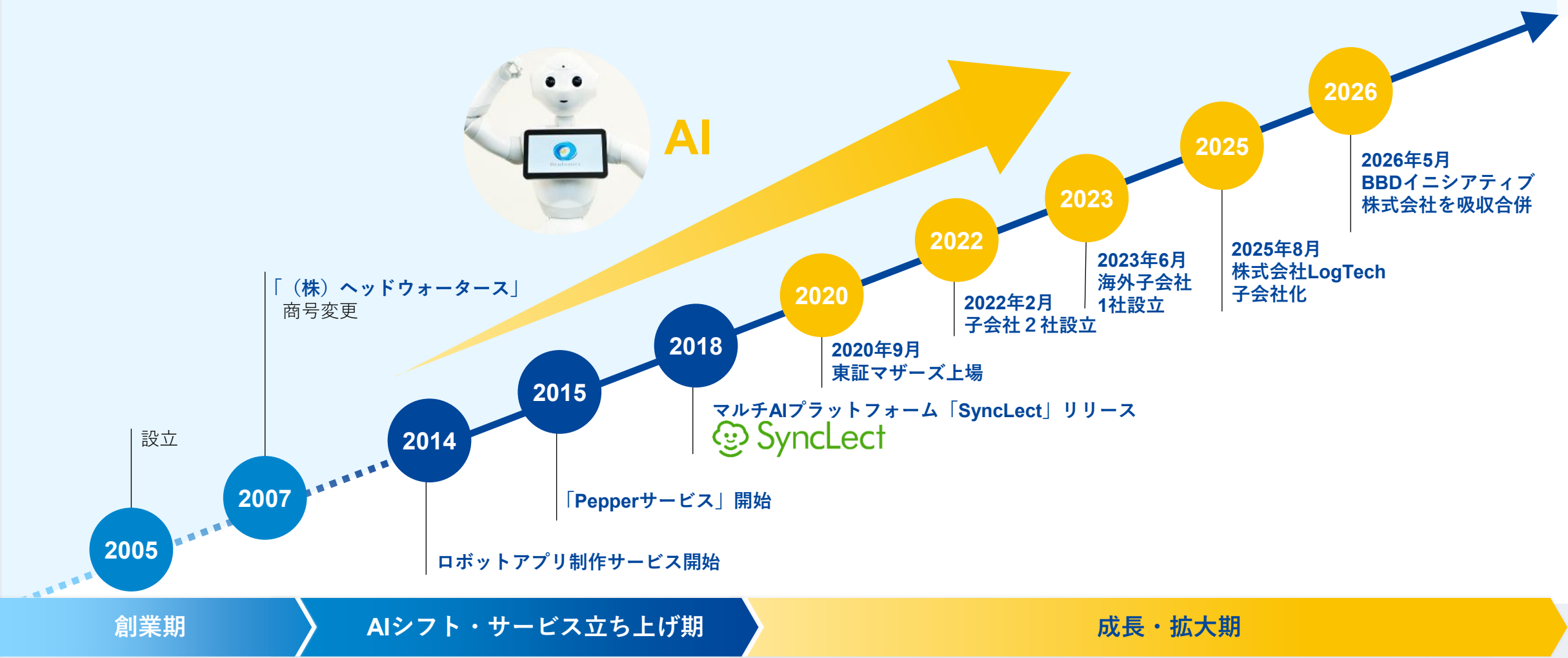
商号	株式会社ヘッドウォータース
設立	2005年11月
代表者	代表取締役 篠田 庸介
本社所在地	東京都新宿区西新宿6丁目5番1号 新宿アイランドタワー4階
資本金	396,396千円
従業員数	637名 (グループ全体、契約社員・アルバイト含まず)

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

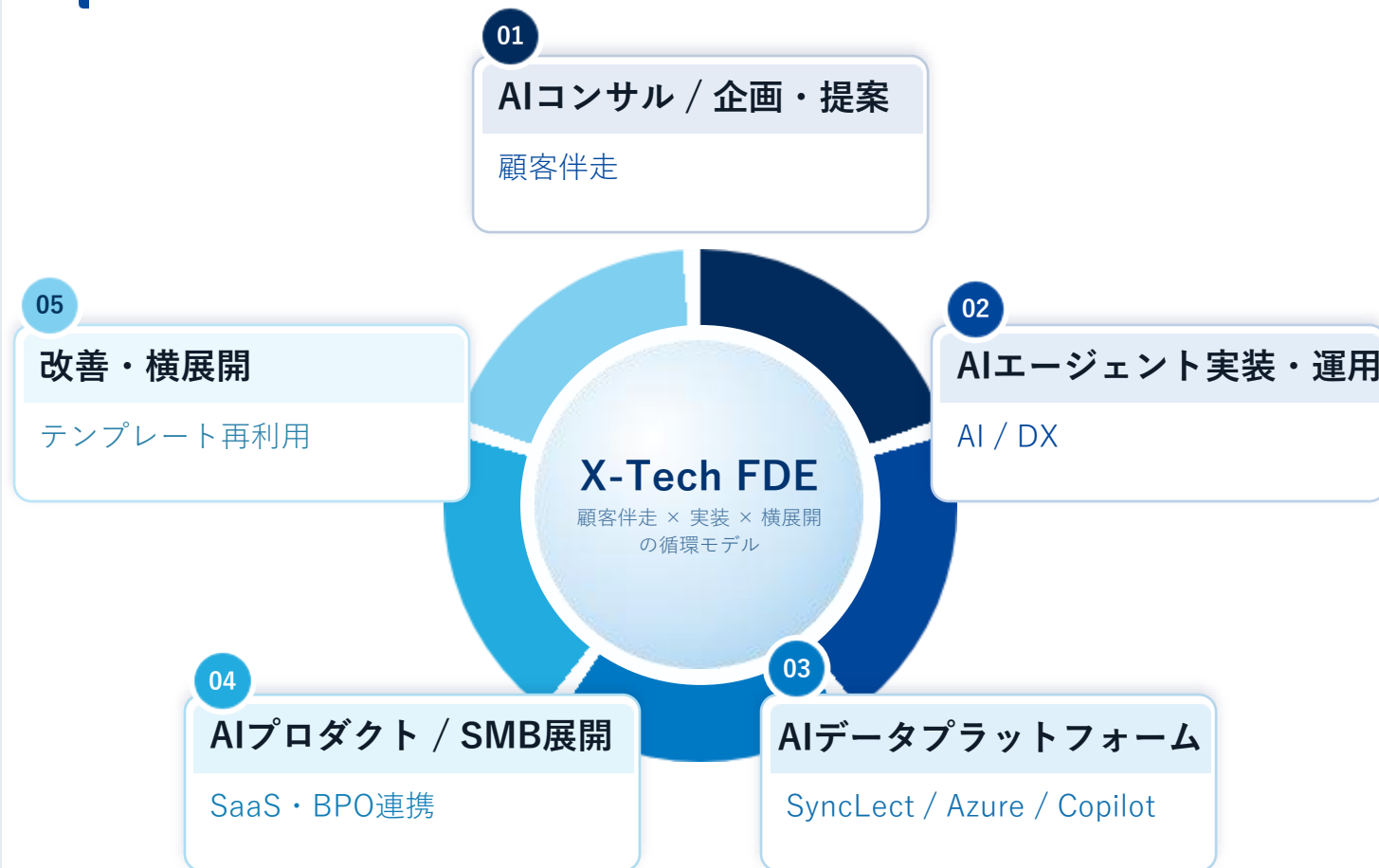
AIの黎明期から蓄積した豊富なデータと分析手法・開発力を擁するフロンランナー



AIプラットフォーム事業は、3つのセグメントで構成



顧客ニーズ × プロダクト化 × 横展開を循環させ、AIプラットフォームを推進



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

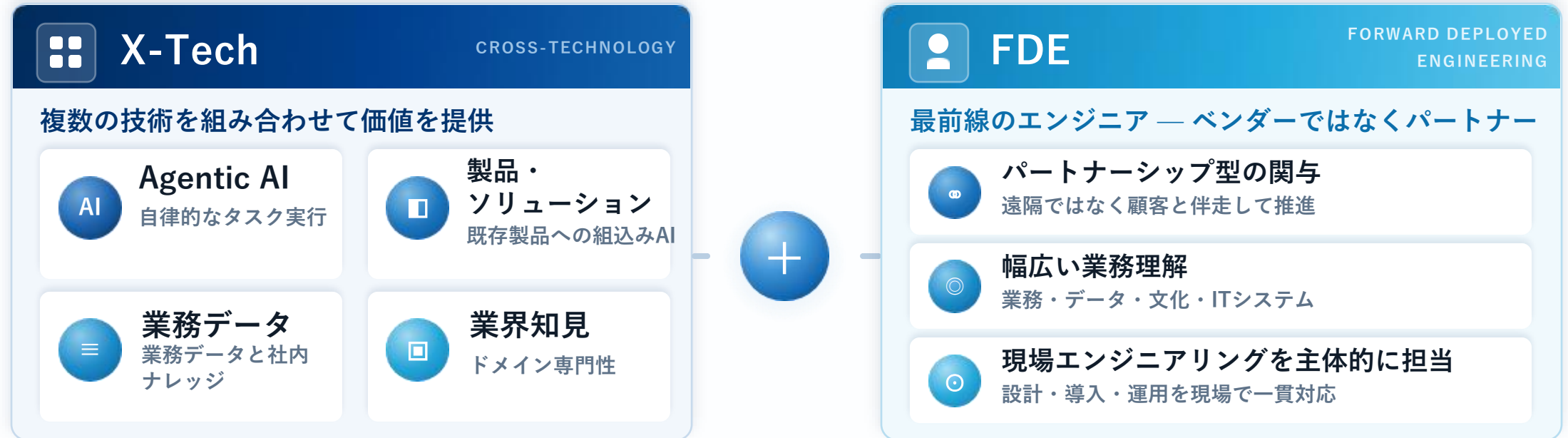
05 改善・横展開

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

X-Tech FDE（Forward Deployed Engineering）の概要

技術・現場・ビジネスを最前線で統合し、実践的なAI導入を実現する組織・デリバリーモデル



ヘッドウォータース 独自のモデル

X-Tech + FDE = X-Tech FDE モデル

-  **PoCを超える**
AIが業務プロセスに不可欠な要素に — 試験導入で終わらない

 **再利用可能なナレッジ&テンプレート**
蓄積した資産でデリバリーを加速

 **現場起点のアップデート**
現場の実ニーズによる継続的な改善ループ

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	

プラットフォーム型AI実装サービス × ビジネスオントロジー設計 ～ 企業OSの実装に向けた、グローバル標準FDEモデルの日本版構築へ ～

世界で実証されたモデル

グローバル標準モデル

- ◇ データ統合型のプラットフォーム製品
- ◇ 希少なエリートFDE人材に依存
- ◇ グローバル標準の運用モデルが前提

EVOLVE

ヘッドウォータースモデル ・ 日本最適化

プラットフォーム型AI実装サービス

- ◆ 開発支援（FDE）付きのサービスとして提供
- ◆ グループ最適なチーム編成 — キーパーソン依存なし
- ◆ 日本固有の複雑で個別性の高い業務をオントロジー層として設計・実装

主要な差別化ポイント

01

FDEボトルネック

FDEボトルネックの解消

課題

スター級FDEへの依存が人材ボトルネックを生む

ヘッドウォータースのアプローチ

部門横断チーム（データサイエンティスト × 業務コンサルタント × BPO）

成果

キーパーソン依存なし — FDEボトルネックを解消

02

各社最適化オントロジー設計

ビジネスオントロジーの構築

アプローチ

日本固有の意思決定フローと暗黙知を組込む

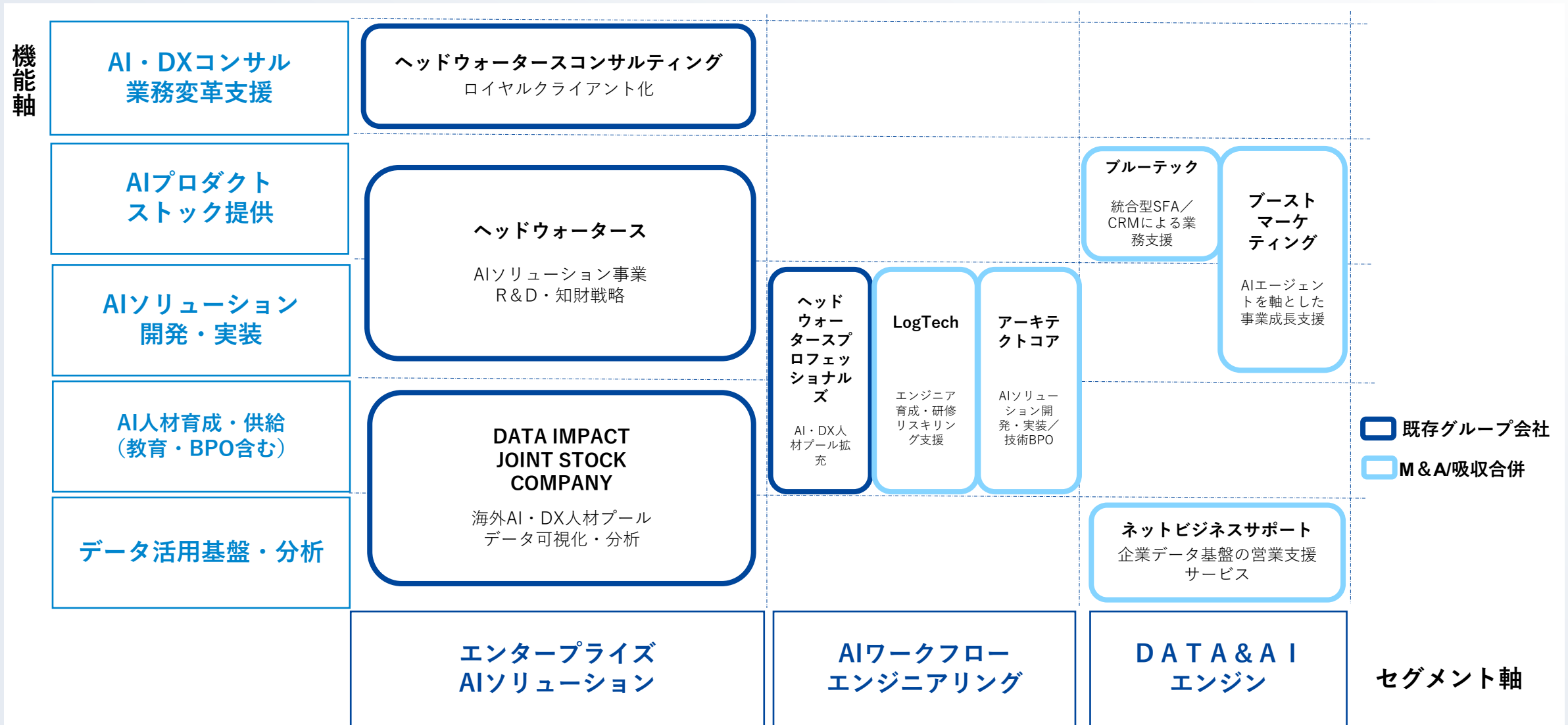
設計思想

標準化ではなく — 各社独自の強みを増幅

成果

AI実装により企業における判断と実行の変革を推進

セグメント軸・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





アプローチ可能なAI市場

あらゆる規模の企業に対応 — 市場全体の機会を捕捉

アプローチ可能な市場規模（日本の生成AI市場）

1兆4,500 億円
(2026年)

大企業市場
約4,600億円（推定）
AI活用方針あり：50%超

- 大企業セグメント（売上高1兆円以上）
- ✓ AI活用が加速
 - ✓ AI活用方針の策定率50%超
 - ✓ 潤沢な導入予算と実行力
 - ✓ 既存の強みを活用可能

中堅・中小企業市場
約9,900億円（推定）
AI活用方針未策定：約50%

- 中堅・中小企業セグメント（売上高1兆円未満）
- ✓ AI活用方針の未策定率：50%
 - ✓ 支援ニーズが非常に高い
 - ✓ デジタル人材・ノウハウの不足
 - ✓ 膨大な新規市場機会

市場全体の成長ポテンシャル

🌐 日本のAI市場

2026年
1兆4,500 億円

↓

2034年
8兆9,500 億円

年平均成長率
25.5%
(2026～2034年)

🌐 世界のAI市場

2026年
58兆2,000 億円

AI支出、2026年（予測）
387兆円

グローバル市場の成長を取り込み、持続的・長期的な成長を実現

出典：Fortune Business Insights（2025）日本の生成AI市場・人工知能市場、Gartner（2025）

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

日本マイクロソフト「Partner of the Year 2024」において「AI Innovation Partner of the Year」を受賞



ヘッドウォータースのエンジニア10名が「2026 Microsoft Top Partner Engineer Award」を受賞



「AI Platform」および「Agentic DevOps」の2分野で Microsoft Advanced Specializationを取得



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



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

- ✓ 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



- ✓ 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

02 — 2026年度上半期の振り返り



2026年12月第2四半期決算概要（連結）

(千円)

(千円)

	25/12 第2四半期		26/12 第2四半期			
		実績 構成比 (%)		実績 構成比 (%)	前年同期比 (%)	年間予算達成率 (%)
売上高	1,637,995	100.0	3,351,490	100.0	204.6	39.2%
エンタープライズAIソリューション	1,584,251	—	2,366,740	—	149.4	43.1%
AIワークフローエンジニアリング	196,582	—	863,862	—	439.4	32.8%
DATA&AIエンジン	—	—	341,798	—	—	25.2%
(セグメント間の内部売上高)	△142,838	—	△220,910	—	—	—
営業利益（営業損失）	△22,038	—	271,799	8.1	—	36.0%
経常利益（経常損失）	△73,168	—	129,600	3.9	—	20.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益（中間純損失）	△37,311	—	△191,987	—	—	—
1株当たり中間純利益 (1株当たり中間純損失)	△9円83銭		△41円66銭			

※ 2026年5月1日付で、BBDイニシアティブ株式会社の吸収合併に伴い、第2四半期より同社の売上高を「DATA&AIエンジン」および「AIワークフローエンジニアリング」の各セグメントに含めて計上しております。
(参考) セグメント間の内部売上高（千円）：エンタープライズ39,522/AIワークフロー181,388/DATA&AIエンジン456（連結上は相殺消去）

売上高

3,351,490 千円

- 前年同期比(YoY) 204.6%
- 年間予算達成率 39.2%

過去最高額

《2026年12月期重点指標》 売上高、営業利益、人材採用

前進したこと

✓ AI需要をしっかりと取り込み5四半期連続で**過去最高売上高を更新（前年同期比：204.6%）**

➡売上高は年間計画比39.2%の進捗となったが、**各セグメントとも概ね計画どおりに推移**。

当社はフロー型売上の割合が高く、案件拡大に合わせた人員増強やPMIの進展により下期の生産能力が向上する事業構造であることから、3Q・4Qに向けて成長が加速する見通し。

➡エンタープライズAIソリューション：AIエージェント需要の拡大に加え、既存顧客におけるAI活用領域の拡大や全社展開の進展により案件規模・単価ともに上昇し、成長を継続（**年間予算達成率43.1%**）

➡AIワークフローエンジニアリング：AI駆動開発の需要拡大とBBDイニシアティブ吸収合併により大幅増収（**年間予算達成率32.8%**）

➡DATA & AIエンジン：2026年5月のBBDイニシアティブ吸収合併により、2QよりBBDイニシアティブ業績の計上を開始。ストック売上を中心に計画どおり推移しており、**統合後計画（5月～12月）に対する進捗率は25.2%**

営業利益

271,799 千円

経常利益

129,600 千円



前進したこと

- ✓ 粗利：単四半期で**過去最高粗利を更新**（937,912千円、粗利率44.9%）
- ✓ 営業利益・経常利益：前年上半期は将来成長に向けた先行投資により一時的な赤字となった一方、当期はAI駆動開発による生産性向上や案件単価の上昇により既存事業の収益性が向上。さらにBBDイニシアティブ吸収合併による利益取込効果も加わり、営業利益+293,837千円〔前年同期△22,038千円〕、経常利益+202,768千円〔前年同期△73,168千円〕となり、いずれも**上半期累計で過去最高益を更新**。
- ✓ AIネイティブ化の進展：AI駆動開発の定着が進み、下半期の生産性向上および利益率向上に向けた基盤を構築

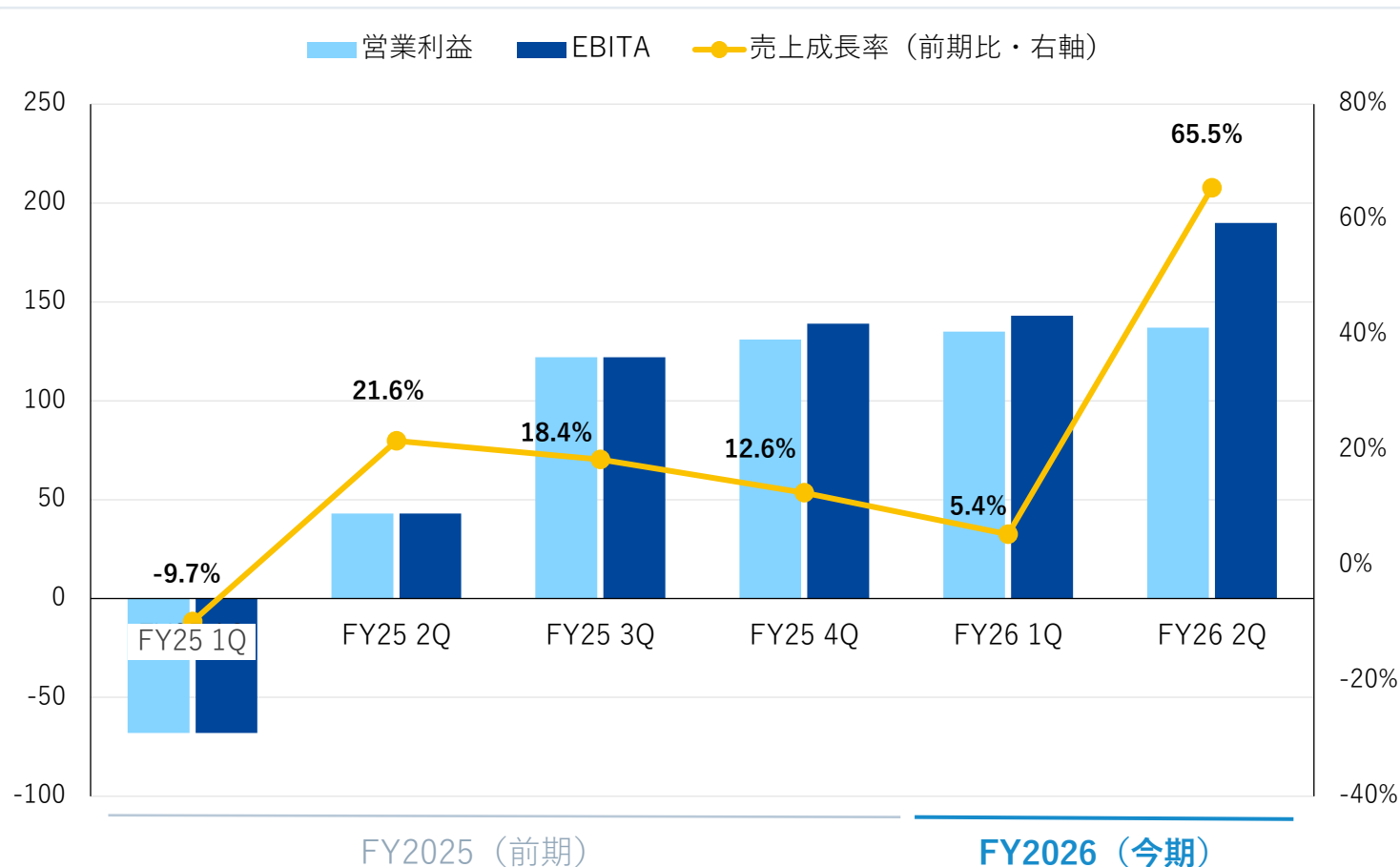
BBD吸収合併に伴う一時的コスト

- ✓ 販管費：人件費増加及びBBDイニシアティブ吸収合併に伴うのれん償却等の発生により増加（前年同期比：215.1%）
- ✓ 特別損失・営業外費用：BBDイニシアティブ株式の段階取得に係る差損207百万円（特別損失）、持分法投資損失79百万円及び支払利息21百万円（営業外費用）が発生（いずれも一時的要因）



決算サマリー（成長と利益創出力の拡大）

FY2025 Q1 – FY2026 Q2（実績） 単位：百万円 / 右軸：売上成長率（前期比%）



営業利益 + のれん・PPA無形資産償却 = EBITA

今期累計 営業利益（FY26 上半期）

271 百万円

前年同期は▲22百万円の赤字から黒字転換

売上成長率（FY26 Q2・前期比）

+65.5 %

BBD統合による連結売上の寄与が牽引

今期累計 EBITA（FY26 上半期）

333 百万円

M&A後の事業収益力を示す

注目ポイント

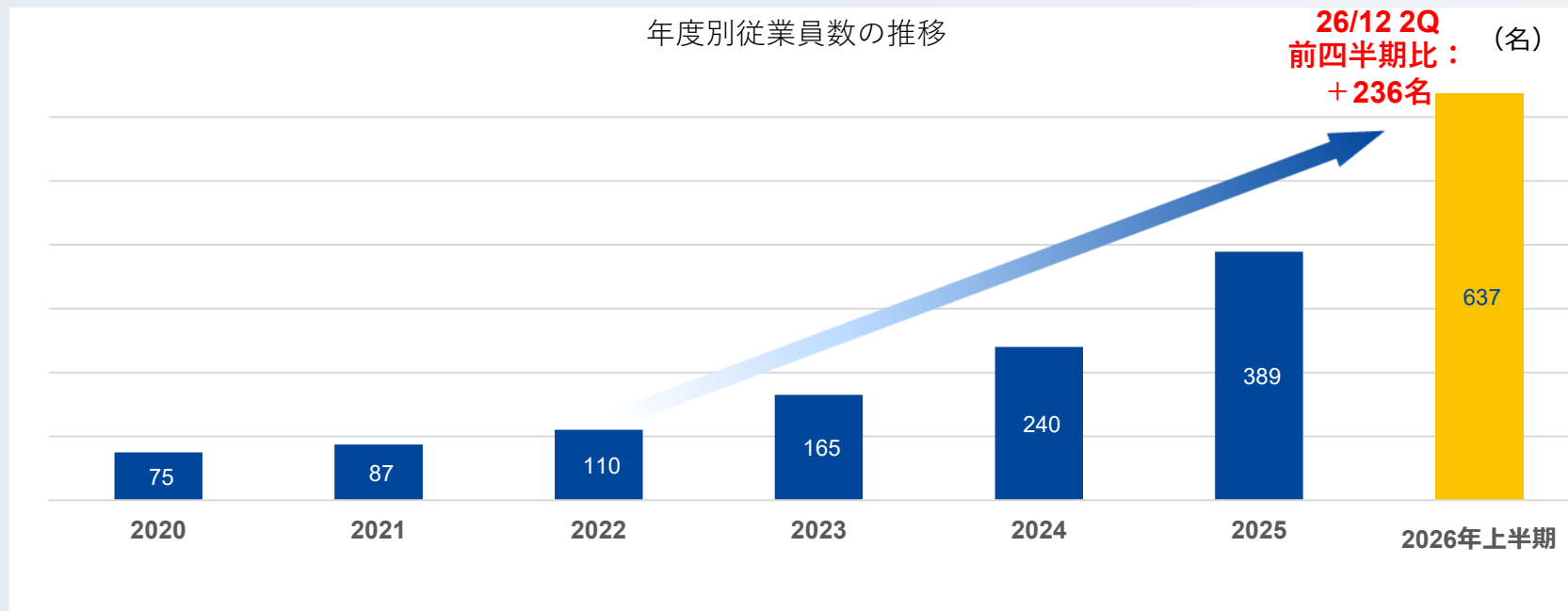
売上・営業利益・EBITAはいずれも拡大が続く一方、BBD統合に伴う償却負担により利益率は一時的に低下。今後はBBD統合による利益率拡大がテーマ。

人材採用

総従業員数：637名

《2026年12月期第2四半期 採用実績》

- 2026年5月のBBDイニシアティブ吸収合併により人員を承継
- 前四半期比では**純増236名**（BBD吸収合併人員を含む）
- 結果、総従業員数は**637名**に拡大



従業員数
(中間期)

637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。



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

金融・保険

- ・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★
- ・株式会社セブン銀行
- ・株式会社大和証券グループ本社
- ・株式会社大和総研★
- ・第一生命保険株式会社
- ・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
- ・東京海上ディーアール株式会社
- ・SOMPOデジタルベンチャーズ株式会社
- ・みずほリース株式会社★

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
- ・富士通株式会社
- ・東京エレクトロン株式会社
- ・ローム株式会社
- ・三菱マテリアル株式会社
- ・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★
- ・沖電気工業株式会社★
- ・パイオニア株式会社★

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★
- ・エアロトヨタ株式会社★
- ・トヨタマップマスター株式会社★
- ・株式会社デンソー★
- ・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
- ・矢崎総業株式会社★
- ・パナソニック オートモティブシステムズ株式会社★
- ・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

エネルギー・化学

- ・出光興産株式会社
- ・関西電力株式会社
- ・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★
- ・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
- ・株式会社メタルワン★

リテール・物流

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

消費財・食品・飲食

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

官公庁・公的機関

- ・経済産業省
- ・一般財団法人GovTech東京★
- ・東京都環境局
- ・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
- ・日本国土開発株式会社

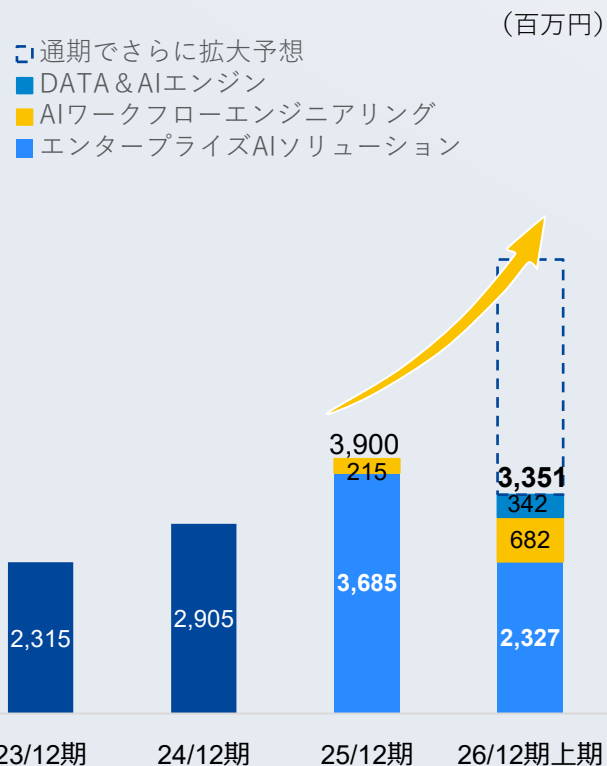
通信・エンタメ

- ・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★

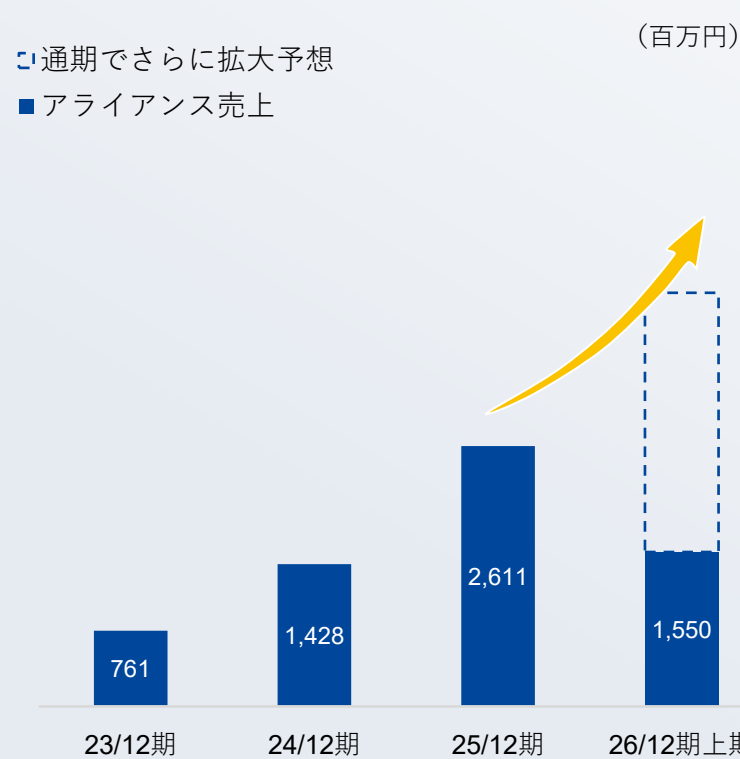
(順不同：★は直近1年間の新規取引先) / 新規取引先も全社網羅ではありません



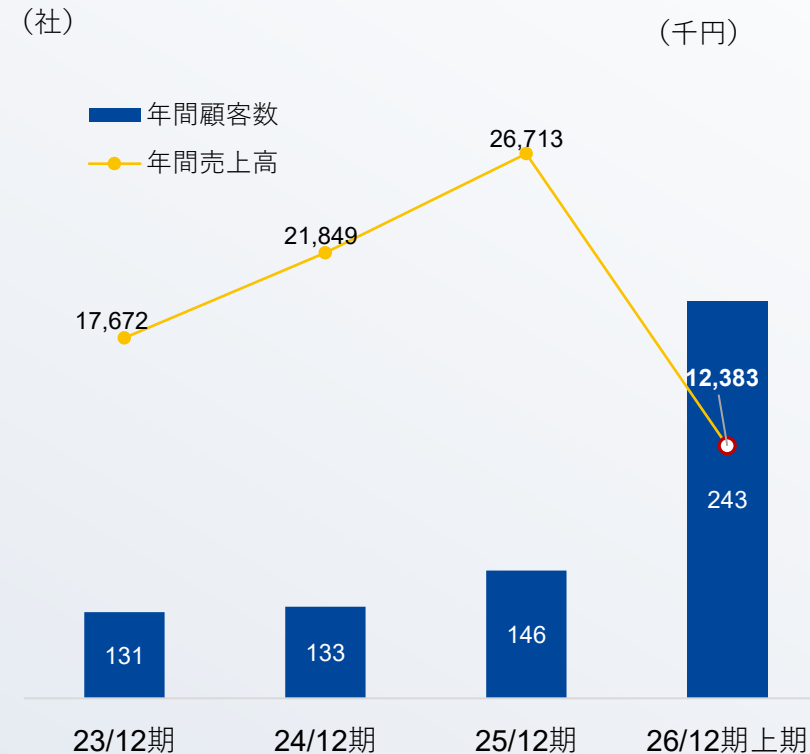
セグメント別売上高



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



※顧客数・顧客1企業あたりの年間売上高は、エンタープライズAIソリューション・AIワークフローエンジニアリングのフロー型契約を基に算出（合計3,009百万円）。26/12期上期の顧客数は、5月1日付BBDイニシアティブとの吸収合併により増加（半期実績のため年間売上高は参考値）

▶ 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

企業の生成AI活用が本格化する中、AIエージェント・AI駆動開発需要を取り込み事業拡大を推進。

(参照：経営指標)
セグメント別売上高

PMI（事業統合）の推進

グループ各社の顧客基盤・人材・技術を融合し、クロスセル拡大と収益機会の最大化を図る。

外部リソースの活用

Microsoftをはじめとする戦略パートナーとの連携を強化し、大型案件の創出と提供体制の拡充を推進。

(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

AI資産のプロダクト化・サービス化を進め、ストック型収益の拡大と安定的な収益基盤の構築を目指す。

(参照：経営指標)
セグメント別売上高

新たな収益源の確保

新技術に対するR&Dを推進し、データ & AI資産活用モデルやAIの労働力化による新たな収益機会を目指す。

03

— 今後の成長戦略（AIエージェント施策の進捗）



取引先ポートフォリオ

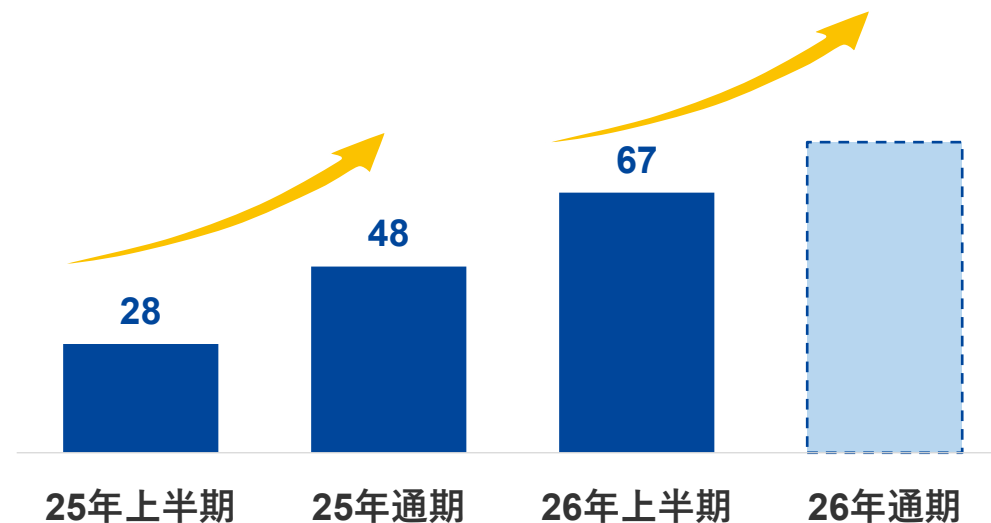
連結売上ベース 年商1兆円以上

67 社

※グループ会社含まず代表企業で集計

年商1兆円超え取引先企業数の推移

さらに拡大予想



- BBDイニシアティブとの合併により67社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
- 引き続き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

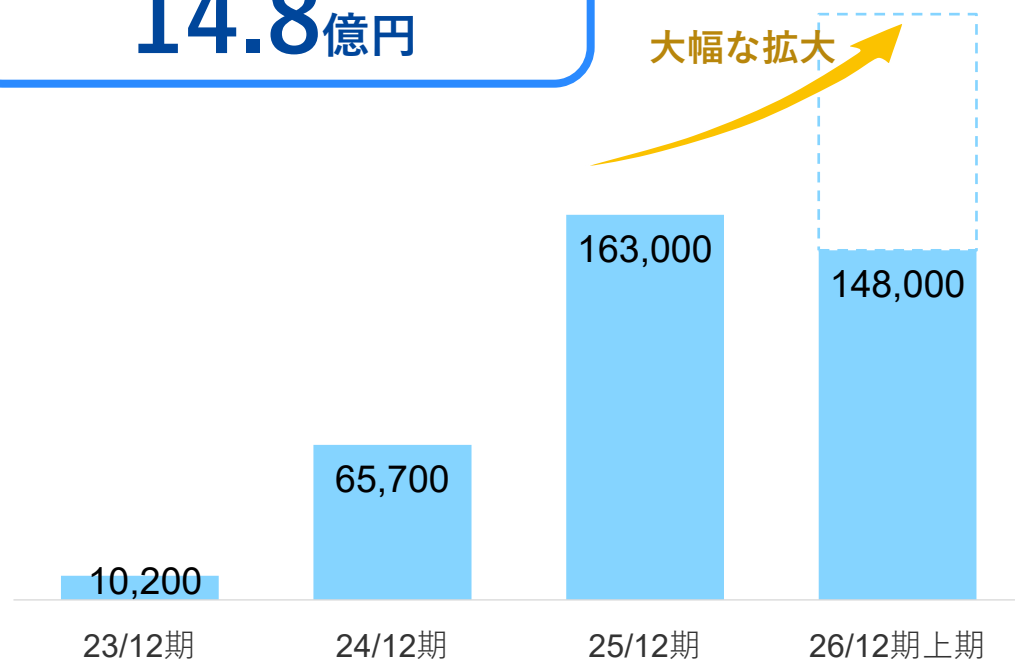
- ・生成AI/AIエージェント市場の拡大と共に、当社のAIエージェント関連売上高も増加
- ・生成AI関連売上高は、2026年12月期上半期時点で14.8億円となり、前期（2025年12月期）通期の16.3億円に迫る水準まで拡大

AIエージェント関連売上高

売上高(26/12期上半期実績)

14.8億円

(万円)



今後のAI市場動向

- ・ AI活用からOutcome創出へ
 - ➔ PoC中心から本番運用・全社展開へ移行
 - ➔ 業務成果や経営課題に直結する活用が拡大
- ・ AIエージェントからAgentic AIへの進化
 - ➔ 業務支援から自律実行型AIへ発展
 - ➔ 複数AIによる協調・業務遂行が進展
- ・ 競争力の源泉がデータへ移行
 - ➔ 企業固有データ・業務知識の価値が向上
 - ➔ データ基盤・ナレッジ整備需要が拡大
- ・ フィジカルAI・ロボティクス拡大
 - ➔ AI活用が現場・実空間へ拡大
 - ➔ 製造・物流・モビリティ分野への浸透が進展
- ・ AIネイティブ企業への転換
 - ➔ 新規システムがAI前提で設計される時代へ
 - ➔ AI中心の業務・経営モデルへの移行が進展

<課題>

エネルギー効率、推論コスト、信頼性、プライバシー、説明可能性、知的財産権、データ主権、AIガバナンス...etc

大和証券グループとの連携強化

— AIオペレーター→アプリ開発 → DX支援 → ロイヤル顧客創出の加速



顧客体験(CX)の革新

大和証券AIオペレーター

AIエージェントが新たな顧客体験を創出

- ✓ 国内大手金融機関初となる対話型AIオペレーター
- ✓ 株価やNISA、各種手続きなどにリアルタイムで対応
- ✓ マルチエージェント構成により複雑な業務も自動化
- ✓ 新NISAで増加する顧客対応への品質向上・対応範囲拡大を目指す



▲「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



新規事業

Daiwa Lens ベータ版

- ✓ 写真に紐づく企業の株式情報を表示(GPT-4o mini)
- ✓ 金融・経済分野の教育プログラムとしての活用も開発中
- ✓ 大和証券グループ本社、QUICK、ヘッドウォータースが連携



DX研修

Copilot Studio ハンズオン研修

- ✓ 大和証券グループの従業員400名以上が参加
- ✓ AIエージェントの開発・運用スキルを学ぶ場
- ✓ 中期経営計画「Passion for the Best 2026」のDX推進と連動

ロイヤル顧客創出に向けた取り組み

- ✓ CX革新(AIオペレーター)→新規事業共創(Daiwa Lens)→DX研修(Copilot Studio WS)へと連携領域が拡大
- ✓ 大和証券グループと日本マイクロソフトの戦略的パートナーシップのもと、複数のAIエージェント施策の実装をヘッドウォータースが支援



第一生命保険株式会社 — AI-OCRモダナイゼーション

AI-OCRプラットフォームを刷新し、非構造化データ処理の自動化と手作業ワークフローの効率化を実現

— AI-OCR基盤の刷新 → Azure AI+OpenAI → Human-in-the-Loop → 約1年で本番リリース

約50%

運用コストを削減

20%

認識精度が向上

約1年

設計から本番稼働まで



背景と課題

既存のAI-OCR基盤のサポート終了(EOS)を契機に、クラウド型AI-OCR基盤への刷新を推進し、**拡張性と持続的な効率化の実現を目指した**

✓ コスト効率化とデータ構造化が主な課題だった



概要

- ✓ 2020年から進める保険金・給付金支払い等の自動化基盤を刷新
- ✓ 第一ライフテクノクロスと連携し、**Azure AI**を活用した高精度な非構造化データ解析を実現するAI-OCR基盤を設計・開発
- ✓ **Human-in-the-Loop**(AI処理と人によるレビューを組み合わせる仕組み)により、精度と実務適合性を両立するAI-OCR基盤を構築
- ✓ 要素技術を統合し本番基盤として実装、**設計から約1年でリリースを完了**



AI-OCRシステムアーキテクチャ

ステップ01

画像取得

フォームデータ入力
・前処理

ステップ02

帳票認識

Azure Document
Intelligence

ステップ03

テキスト認識

Azure OpenAI

ステップ04

データ
統合

Human-in-the-Loop

✓ AIと人によるレビューを組み合わせ、**高精度な判断を実現**

✓ 非構造化データの**自動化・構造化**

✓ ワークフローの**高度化**



今後の展望

今後は**AI-OCRの新たな領域への展開**と**業務プロセスへのAI組み込み**を進め、より高度なデータ活用と継続的な業務改善を推進していきます

実装のポイント

✓ AI-OCR基盤の刷新 | ✓ Azure AI + OpenAI | ✓ Human-in-the-Loop | ✓ 約1年で本番リリース



SyncLect Data Intelligence

企業に眠る暗黙知をAI活用可能な構造化データに変換する独自エンジン — L3自律型AIエージェントの実装を可能に
— 暗黙知の抽出 → ビジネスオントロジー生成 → AI活用可能なナレッジ資産 → 本番運用のAgenticワークフロー

AIナレッジ構造化エンジン

SyncLect Data Intelligence

暗黙知をAI活用可能な構造化データに変換し、
自律型エージェントの実装を実現

- ✓ エキスパートインタビューエージェント:AIがベテラン人材の判断基準・例外対応・役割ロジックを自律的に抽出
- ✓ ビジネスプロセスオントロジーエージェント:業務上の会話から役割・条件・イベント・関係性を構造化
- ✓ AI活用可能な構造化データを出力 — Microsoft Fabric、Foundry、Work IQと連携
- ✓ 金融、製造、モビリティ向け業界特化ソリューション — アーリーアダプタープログラム受付中

AI自動化レベル — SyncLectでL3への飛躍を実現

L1

チャット/Q&A

L2

部分的な
自動化

L3

タスク
完了

L4

完全
自律化

3つの業界特化ソリューション — 業種別展開

01

金融サービス

- ✓ 規制ルール、例外判断、対顧客営業のノウハウをAIが読み取れるオントロジーに構造化
- ✓ バックオフィスやCCでL3 Agenticワークフローを実現

02

製造業

- ✓ 品質管理、設備保全、熟練技術者のノウハウ継承をデジタル化
- ✓ 現場エンジニアの判断パターンをAIエージェントに直結

03

モビリティ

- ✓ 配車ロジック・インシデント対応をAI活用可能なオントロジーに変換
- ✓ 点検、モニタリング、顧客接点プロセスの自動化を支援

- ✓ X-Tech FDE + SyncLect Data Intelligence:暗黙知の抽出 → ビジネスコンテキストの構造化 → AI設計 → 本番導入・チューニングまでエンドツーエンドで対応
- ✓ Microsoft Fabric / Foundry / Work IQ と連携 | 金融・製造・モビリティ分野でアーリーアダプタープログラム受付中

実証検証で確認:AI駆動開発によりエンジニア一人当たりの生産性が5~10倍に向上

— 標準化 → AI投資 → 人材育成 → 非線形の成長モデル

AIエンジニアリングOS

SAIDDar

組織全体でAIエージェントが実行できる開発標準

- ✓ ISSI認証のグローバルAI開発フレームワーク — 提案からテストまでエンドツーエンドで対応
- ✓ Agentic DevOps:クライアント案件で実証済みの手法を社内にも適用
- ✓ 個人のスキル依存を排除 → 組織全体で再現性の高い品質を実現
- ✓ GitHub Copilot / Claude Cowork / Copilot Cowork と連携

AS-IS(現状)		TO-BE(SAIDDar導入後)	
期間	12~18か月	期間	6か月
体制	エンジニア10~15名	体制	エンジニア4名
範囲	標準開発サイクル	範囲	77画面・E2E対応

全社的AI開発を支える3つの柱

01

標準化

再現性のあるAI開発プロセス

- ✓ 各フェーズに対応した標準テンプレートとプロンプトライブラリ
- ✓ 属人化を排除し、組織全体の品質を確保

02

AI投資

Claude / GitHub Copilotのツールチェーン

- ✓ 継続的なライセンス・インフラ投資

03

人材育成

ナレッジ・フライホイール

- ✓ 全エンジニア向けハンズオン研修
- ✓ 各プロジェクトで得た知見をSAIDDarに還元

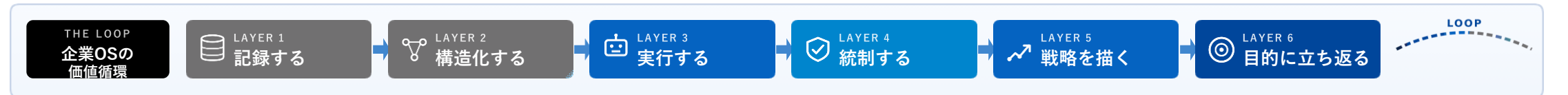
✓ 目安:約2~3倍の速度 × 約1/3の人員 ≈ エンジニア一人当たり生産性5~10倍 | 実案件:77画面システムを6か月・4名で実現

✓ 展開:ヘッドウォータース社内 → グループ会社 → アライアンスパートナー → クライアント企業への展開

企業OSとは？

AIが企業の意思決定・戦略・実行を自律的に担う、継続学習する「経営の頭脳」

レイヤー	役割・目的	対応プロジェクト	現状の強み・ギャップ
LAYER 6 目的層	存在意義・使命・ビジョンを定義する層 すべての判断の北極星となる。	▶ 構想中 企業進化OS構想 Purpose/Mission 設計支援	★★★★★ ▲ギャップ：最上位の設計力が未整備。
LAYER 5 戦略層	方向性・勝ち筋・投資配分を設計する層 競争優位をつくる。	▶ 開発中 経営ダッシュボード 経営シミュレーション	★★★★★ ▲ギャップ：意思決定基盤を開発中。
LAYER 4 ガバナンス層	ルール・権限・監査の仕組みを提供する層 AIを安全に大規模展開する。	● 実証進行中 大手金融グループ案件 金融AIガバナンス	★★★★★ ◆強み：規制業界で差別化の鍵。
LAYER 3 エージェント層	AIが自律的に判断・計画・実行・修正する層 価値を生み出す実行エンジン。	● 稼働中 Agent Delivery OS 営業／製造エージェント	★★★★★ ◆強み：複数業界へ展開中の中核基盤。
LAYER 2 知識・オントロジー層	業務知識・ルール・判断基準を構造化する層 AIが理解・活用できる形にする。	● 実装中 大手銀行：業務構造化PJ 事務手続きデータ構造化	★★★★★ ◆強み：独自アセットで圧倒的な構造化力。
LAYER 1 記録層	現実の事実・イベントを正確に記録する層 信頼できる唯一の情報源。	● 稼働中 顧客基幹システム連携 M365／統合基盤	★★★★★ ◆強み：既存連携力と豊富な実装実績。



✓ 現状の強み ● 知識構造化（Layer 2）と実行（Layer 3）に強み ● 金融・物流など難しい業界で豊富な実装実績 ● 独自アセットによる差別化ポジションを確立	+ 今後の重点強化領域 ● Layer 4：ガバナンスの体系化・標準化 ● Layer 5：戦略意思決定を支える基盤の構築 ● Layer 6：目的設計を支援するケイパビリティの強化	強みの目安 ★★★★★ 圧倒的な強み ★★★★★ 中核の強み ★★★★★ 実証中・部分的な強み ★★★★★ これから強化が必要
--	--	---

▶ 企業OSの普及がもたらす社会構造の変化

企業OSが各産業へ広がるにつれ、経営の進化は企業の枠を超え、社会全体の意思決定を再構築する

従来の社会構造

各産業が縦割りで管理業務の重い運営

製造	金融	小売	物流	ヘルスケア
◆ 管理職	◆ 管理職	◆ 管理職	◆ 管理職	◆ 管理職
◆ 事務	◆ 事務	◆ 事務	◆ 事務	◆ 事務
◆ 調整	◆ 調整	◆ 調整	◆ 調整	◆ 調整
◆ 協議	◆ 協議	◆ 協議	◆ 協議	◆ 協議
◆ 会議	◆ 会議	◆ 会議	◆ 会議	◆ 会議
◆ 手作業の報告	◆ 手作業の報告	◆ 手作業の報告	◆ 手作業の報告	◆ 手作業の報告

企業ごとに分断 — 全体では非効率

情報が分散・断片化

情報連携が遅い

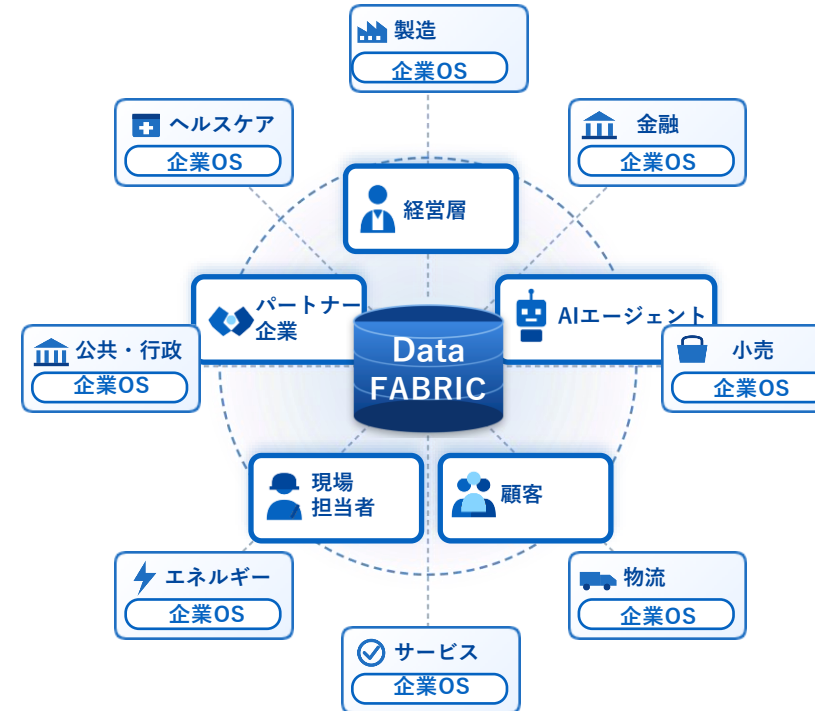
肥大化したミドルオフィス・管理業務

知的労働の多くが調整作業

最適化が各産業内で閉じている

社会変革

全産業に企業OSを実装



成果

- ✓ リアルタイムの意思決定
- ✓ AIが知的労働を拡張
- ✓ 少人数チームで大きな価値
- ✓ 常時接続
- ✓ システム全体の最適化
- ✓ 創造的な仕事へのシフト

重い構造がイノベーションと成長を阻害

つながりが競争優位に — 社会全体で価値を最大化

5つの社会変化

1 組織

多数を管理
→ 高付加価値の少人数チーム

2 働き方

調整と報告
→ 判断と創造

3 企業間の連携

点のつながり
→ 常時接続のネットワーク

4 競争

労働集約型
→ データ × AI × 実行

5 社会

部分最適
→ 全体最適



収益構造の転換

知見が資産に変わること、稼ぎ方の質そのものが変わっていく

— 資産の蓄積 → 収益の内訳がプロダクトへ移行 → 人数に頼らない成長速度

01資産が積み上がる

共同案件の知見が“デジタル従業員”として会社に残る

- 暗黙知
- データ
- AIモデル
- 業務知見
- 意思決定ロジック
- 業務モジュール／部品

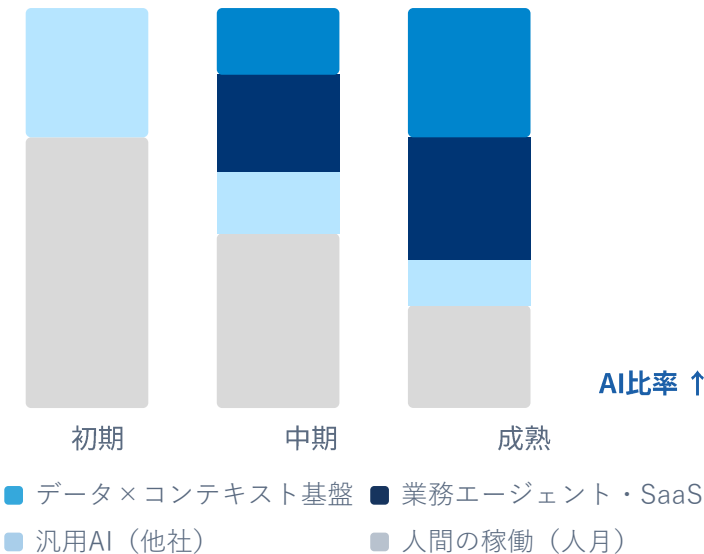


一度きりの成果で終わらせず、次の変革を速める共通資産へ

02稼ぎ方の質が変わる

人月が減り、収益の中身は自社プロダクトへ移る

↑ 稼働・収益の内訳（相対イメージ）



03成長速度が変わる

AI導入だけでは同質化。企業OS化で独自の立ち位置へ



実現する姿

- ✓ 人月でも、単価でも、ARRでもない。「企業OS」という新しい収益構造で、高粗利・ストック性を伸ばす
- ✓ SIでも、コンサルでも、プロダクトでもない。日本初の「企業OS」の社会実装カンパニーとして、新しいカテゴリーのリーダーになる

「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



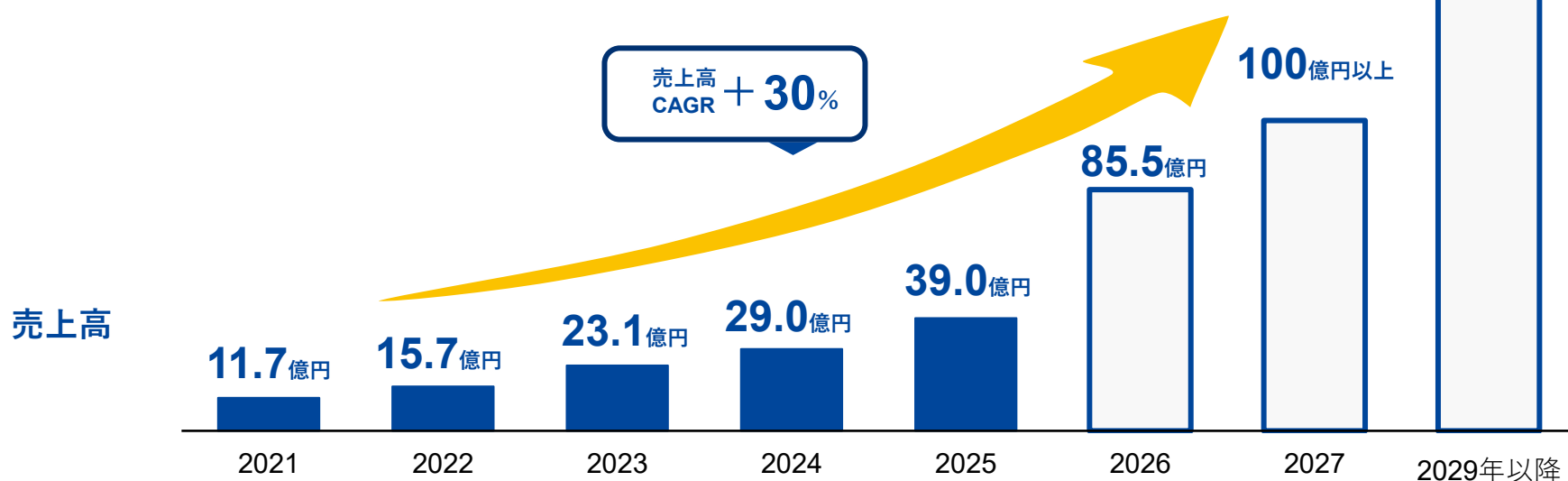
オーガニックな
事業成長



中長期的な
成長イメージ

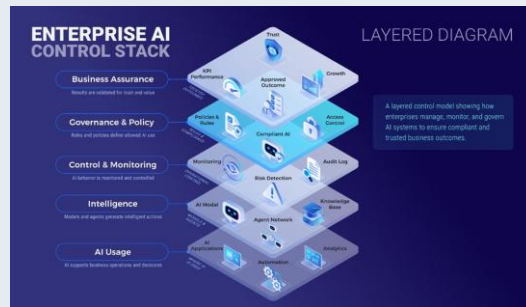
【戦略的提携による拡張策】

- ・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



— Appendix

■Anthropic「Claude」を活用したガバナンス対応型AI駆動開発を本格推進～エンタープライズ水準のガバナンスで、大手案件を含む複数プロジェクトに実装・運用を拡大～（03.10）



- ・ Anthropic「Claude」を活用したAI駆動開発を本格展開。大手企業を含む複数プロジェクトで実運用を開始しました。
- ・ GitHub Copilot経由でのコーディング支援に加え、設計書・仕様書の自動生成にも活用し、開発生産性の向上を推進しています。
- ・ アクセス管理・変更管理・監査証跡を備えた統制環境のもと、OpenAIとClaudeを活用したマルチモデル開発体制を構築しています。

■ヘッドウォータース、暗黙知をAI活用が可能な構造化データへ変換する「SyncLect Data Intelligence」を発表～自律型AIの本番導入に向けた壁を突破する独自エンジンを提供～（03.24）



- ・ 企業の会話や会議に埋もれた暗黙知を、AIが活用可能な構造化データへ変換する独自エンジン「SyncLect Data Intelligence」を発表しました。
- ・ 判断基準、例外処理、役割分担などの業務知識を整理し、AIエージェントの本番導入に必要な知識基盤の構築を支援します。
- ・ 金融・製造・モビリティ向けの業界特化ソリューションを展開し、AIエージェントの業務実装を加速します。



■ヘッドウォータース、リモートロボティクスの「Remolink」を活用し、音声指示で自律動作ロボットを制御するフィジカルAIを支援～人が判断し、AIが実行する設計により、人と自律作業を行うロボットとの協働作業を現場で具体化～（04.02）



- ・リモートロボティクスの遠隔操作基盤「Remolink」を活用し、音声指示によってロボットを制御するフィジカルAIの高度化を支援しました。
- ・人が判断し、AIが実行する運用モデルを構築することで、人とロボットが協働する現場オペレーションの実現を推進しています。
- ・製造・物流分野を中心に、AIエージェントとロボティクスを組み合わせた次世代自動化ソリューションの展開を進めています。

■第一生命の生成AI活用した新AI-OCRシステム設計・開発を担当し、読み取り精度20%向上と運用コスト約50%削減を実現（04.28）

- ・第一生命のAI-OCR基盤更改において、新たなAI-OCRシステムの設計・開発を担当しました。従来のオンプレミス環境を、Azure OpenAIおよびAzure Document Intelligenceを活用したクラウド基盤へ刷新しています。
- ・生成AI技術の活用により、免許証など本人確認書類の帳票認識・文字認識精度が従来比約20%向上し、運用コストを約50%削減しました。
- ・AIによる自動処理と人による確認を組み合わせたHuman in the Loop型のワークフローを構築し、高精度かつ大規模処理に対応する実運用基盤を実現しました。
- ・本プロジェクトで得られた知見を活かし、生命保険・損害保険・銀行・証券など金融業界向けのAI実装展開を進めています。

■ヘッドウォータース、AI駆動開発を個人依存から組織標準へ AIエンジニアリングOS「SAIDDar」を展開～ Copilot Cowork／Claude Coworkの組織スキルとして整備し、GitHub Copilotにより標準設計からAIコーディング実装までを自動化～（06.16）



- ・ AI開発案件で培った提案・設計・実装・テストの知見を体系化し、AIエージェントが実行可能なAIエンジニアリングOS「SAIDDar」を展開しました。
- ・ GitHub CopilotやClaudeと連携し、要件定義からコーディング、レビュー、テストまでの開発工程の標準化・自動化を推進します。
- ・ AI駆動開発を個人依存から組織標準へ進化させることで、生産性向上と開発品質の高度化を目指します。

■ネットビジネスサポート、米国ユニコーンAI企業Clay Inc.と国内初のパートナーシップ協業を開始～自律型AIがB2Bアウトバウンド営業を実行するサービスに、日本企業75万社規模のBeegleデータを連携～（06.18）



- ・ グループ会社のネットビジネスサポート（NBS）は、米国ユニコーン企業Clay Inc.と日本企業データ提供会社として国内初のパートナーシップを開始しました。
- ・ NBSが保有する約75万社の「Beegleデータ」をClayと連携し、企業抽出から営業アプローチまでのB2B営業活動の効率化を支援します。
- ・ AIを活用した営業リスト作成や企業調査、アウトリーチ自動化を通じて、日本企業向け営業DXを推進します。

NO	タイトル	事業領域
1	ヘッドウォータース、「HWS Agent Camp」を通じてリモートロボティクスの音声制御プロトタイプ開発を支援	AIエージェント
2	個人投資家向けIRセミナー「Growth IR Seminar」登壇のお知らせ	IR活動
3	親会社以外の支配株主の異動に関するお知らせ	IR活動
4	B B D イニシアティブ株式会社との吸収合併に伴う子会社の異動に関するお知らせ	IR活動
5	株式会社ヘッドウォータースとB B D イニシアティブ株式会社の合併契約締結に関するお知らせ	IR活動
6	臨時報告書	IR活動
7	臨時報告書	IR活動
8	2025年12月期 決算短信補足資料	IR活動
9	2025年12月期 決算短信〔日本基準〕（連結）	IR活動
10	公認会計士の異動に関するお知らせ	IR活動
11	臨時報告書	IR活動
12	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（デリバティブ評価損）の計上に関するお知らせ	IR活動

NO	タイトル	事業領域
13	エンタープライズ企業向けAIエージェントの業務実装を加速する「コンテキストエンジニアリング」を強化	AIエージェント
14	2025年12月期通期決算短信補足資料（修正版）	IR活動
15	（訂正・数値データ訂正）「2025年12月期決算短信〔日本基準〕（連結）」の一部訂正に関するお知らせ	IR活動
16	2025年12月期通期決算説明資料	IR活動
17	2025年定時株主総会その他の電子提供措置事項（交付書面省略事項）	IR活動
18	2025年定時株主総会招集通知及び株主総会資料	IR活動
19	独立役員届出書	IR活動
20	第21期定時株主総会 招集通知記載事項の一部訂正について	IR活動
21	法定事前開示書類（吸収合併）（B B D イニシアティブ株式会社）	IR活動
22	[Delayed]Financial Supplementary Materials for the FY2025	IR活動
23	[Delayed]Consolidated Financial Results for the Fiscal Year Ended December 31, 2025	IR活動
24	ヘッドウォータース、パイオニアが提供する二輪車向けUX ソリューション「Pioneer Ride Connect」の先行開発を支援	業界DXソリューション

NO	タイトル	事業領域
25	ヘッドウォータース、暗黙知をAI活用が可能な構造化データへ変換する「SyncLect Data Intelligence」を発表	Data & AI
26	従来型SaaSの本番AIシフト・AIエージェント化を支援する改善循環モデルを提供開始	AIエージェント
27	有価証券報告書－第21期(2025/01/01－2025/12/31)	IR活動
28	臨時報告書	IR活動
29	定款 2026/01/01	IR活動
30	事業計画及び成長可能性に関する事項について	IR活動
31	[Delayed]Results of Operations for FY2025	IR活動
32	トライフ向けにパッケージ設計支援AIエージェントを開発	AIエージェント
33	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
34	法改正のたびに発生するシステム改修コストを構造的に圧縮。規制産業向け「AI-Rule as Code」ソリューションの提供を開始	AIガバナンス・規制対応
35	ヘッドウォータース、JR東日本のECサイト「JRE MALL」でAIエージェント業務適用の有効性を検証	AIエージェント
36	第一生命の生成AI活用した新AI-OCRシステム設計・開発を担当し、読み取り精度20%向上と運用コスト約50%削減を実現	Data & AI

NO	タイトル	事業領域
37	臨時報告書	IR活動
38	主要株主の異動に関するお知らせ	IR活動
39	法定事後開示書類（吸収合併）（B B D イニシアティブ株式会社）	IR活動
40	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
41	ブーストマーケティング、Dify活用AIエージェントサービス「できないゼロAI」を提供開始	AIエージェント
42	2026年12月期 第1四半期決算短信補足資料	IR活動
43	2026年12月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕（連結）	IR活動
44	報告セグメントの変更に関するお知らせ	IR活動
45	通期業績予想の修正に関するお知らせ	IR活動
46	吸収合併による1株に満たない端数の処理に伴う自己株式の買取りに関するお知らせ	IR活動
47	営業外費用の計上に関するお知らせ	IR活動
48	合併により上場廃止となったB B D イニシアティブ株式会社に係る決算開示のお知らせ	IR活動
49	臨時報告書	IR活動
50	2026年12月期第1四半期決算短信補足資料（修正版）	IR活動
51	[Delayed]Financial Supplementary Materials for the First Quarter of FY2026	IR活動
52	[Delayed]Consolidated Financial Results for the First Quarter of the Fiscal Year Ending December 31,2026	IR活動

NO	タイトル	事業領域
53	ヘッドウォータース、AI駆動開発を個人依存から組織標準へAIエンジニアリングOS「SAIDDar」を展開	AI駆動開発
54	（訂正）「通期業績予想の修正に関するお知らせ」の一部訂正について	IR活動
55	（訂正・数値データ訂正）「2026年12月期第1四半期決算短信〔日本基準〕（連結）」の訂正について	IR活動
56	ネットビジネスサポート、米国ユニコーンAI企業Clay Inc.と国内初のパートナーシップ協業を開始	AIエージェント
57	ヘッドウォータースグループのDATA IMPACT JOINT STOCK COMPANYが「Microsoft Agent Hackathon」企業部門最優秀賞を受賞	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。	9 産業と技術革新の基盤をつくろう 16 平和と公正をすべての人に 17 パートナリシップで目標を達成しよう
— 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。	9 産業と技術革新の基盤をつくろう 12 つくる責任 つかう責任
— 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。	5 ジェンダー平等を促進しよう 8 働きがいも経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう
— 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。	16 平和と公正をすべての人に
— 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。	9 産業と技術革新の基盤をつくろう 12 つくる責任 つかう責任 17 パートナリシップで目標を達成しよう
— 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。	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 12 つくる責任 つかう責任 13 気候変動に具体的な対策を
— 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。	4 質の高い教育をみんなに 9 産業と技術革新の基盤をつくろう

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2026 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)
- ・ベネフィットステーション(福利厚生サービス) 導入
- ・引っ越し一時金制度導入
- ・職場のロリエ(生理用品の常備) 導入
- ・不妊治療サービス導入

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
- ・AI Kids Day (AIを活用したファミリーイベント) 開催





セグメント別 売上高の推移

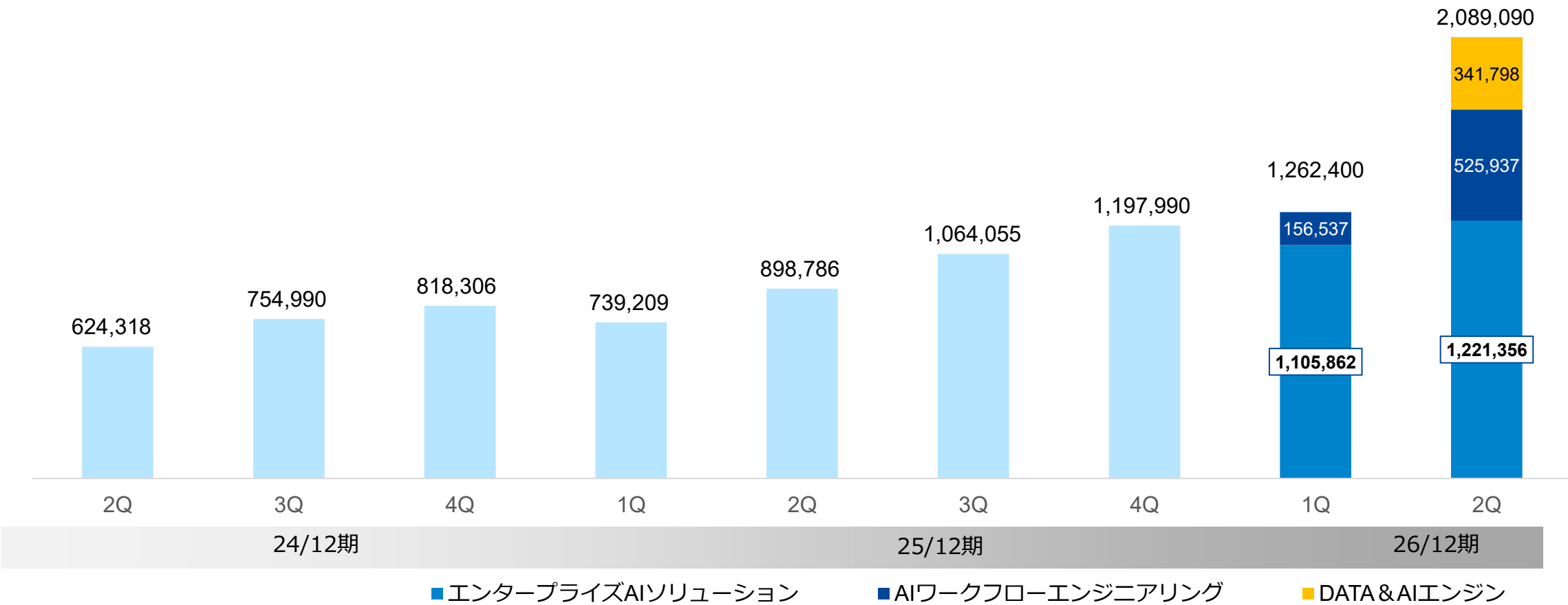
24/12期売上高：2,905,981

25/12期売上高：3,900,040

(千円)

前年同四半期比：232.4%

前期比（QoQ）：165.5%





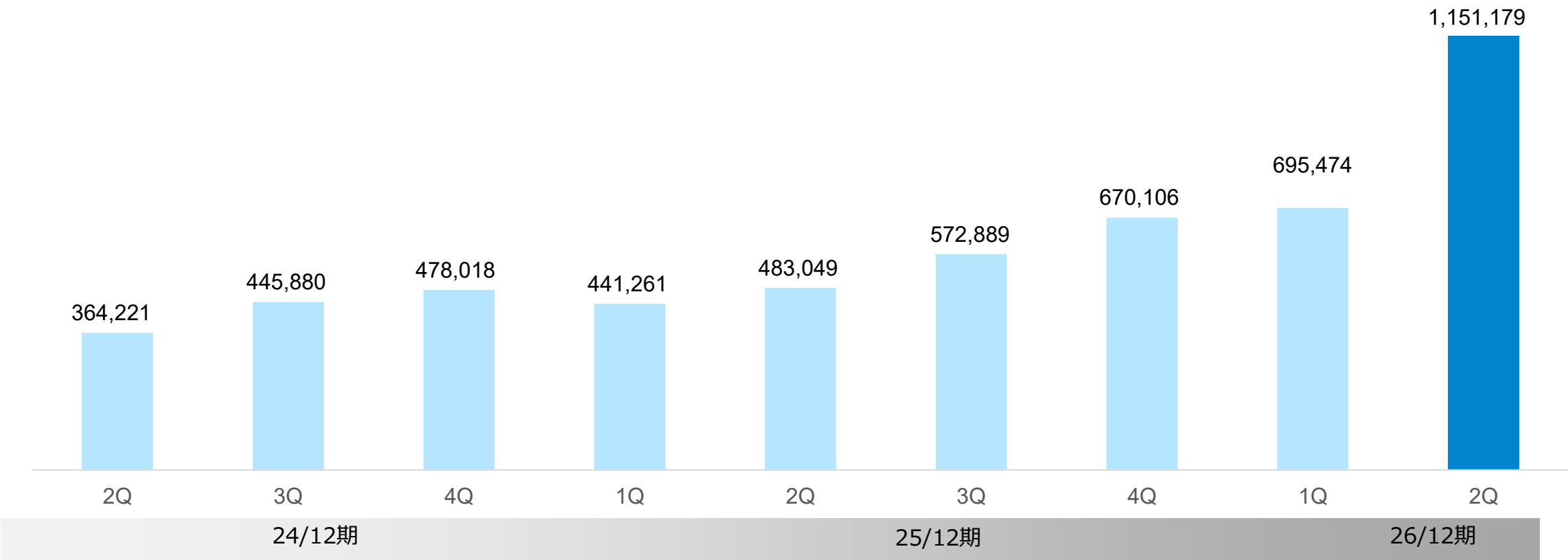
24/12期原価：1,665,908

25/12期原価：2,167,305

(千円)

前年同期比：238.3%

前期比（QoQ）：165.5%





粗利の推移

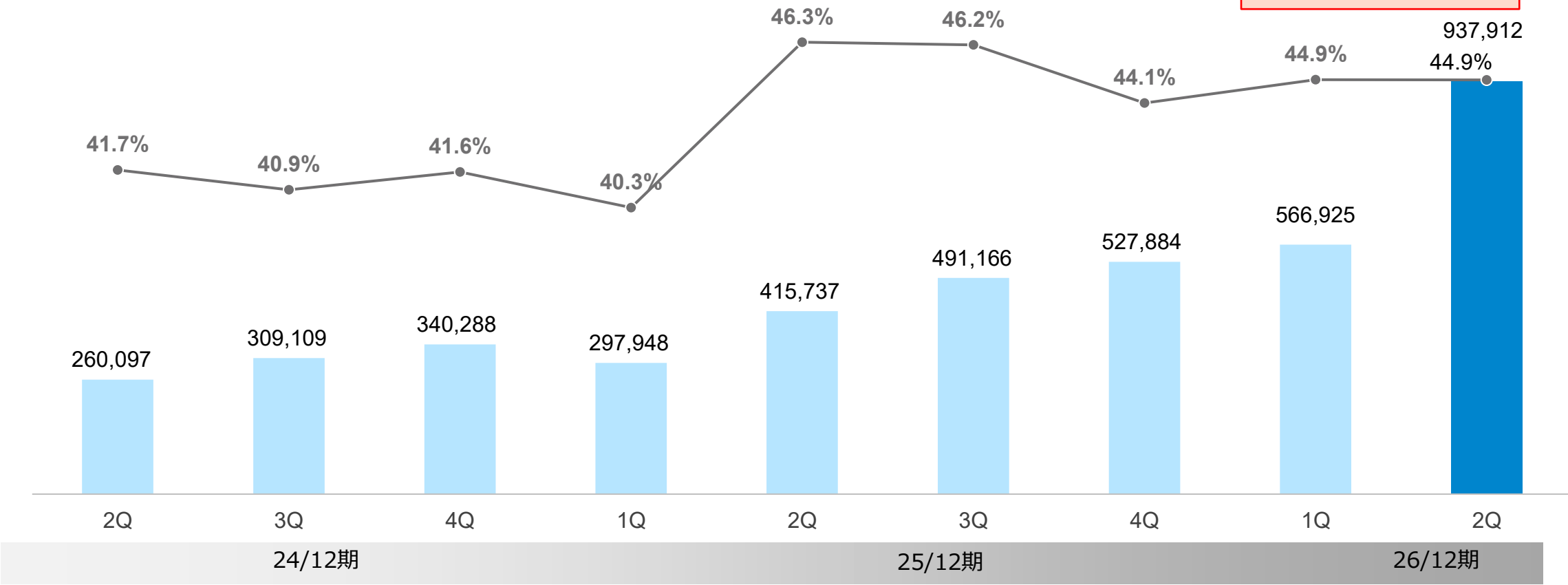
24/12期粗利：1,240,073

25/12期粗利：1,732,735

(千円)

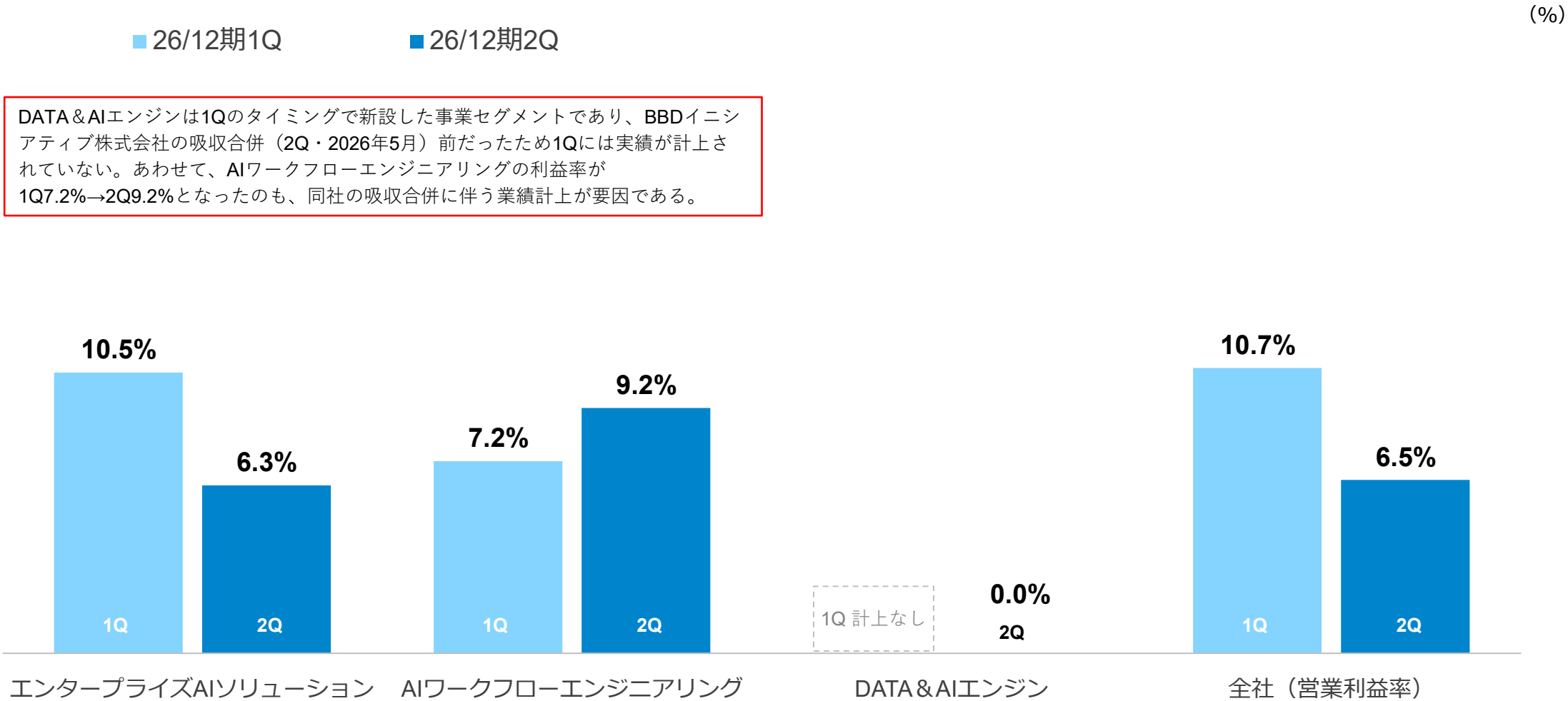
前年同期比：225.6%

前期比（QoQ）：165.4%





セグメント利益率の推移



（注）2Q実績は第2四半期累計期間実績から第1四半期累計期間実績を差し引いて算出。利益率＝セグメント利益÷売上高（計）。全社は営業利益率。



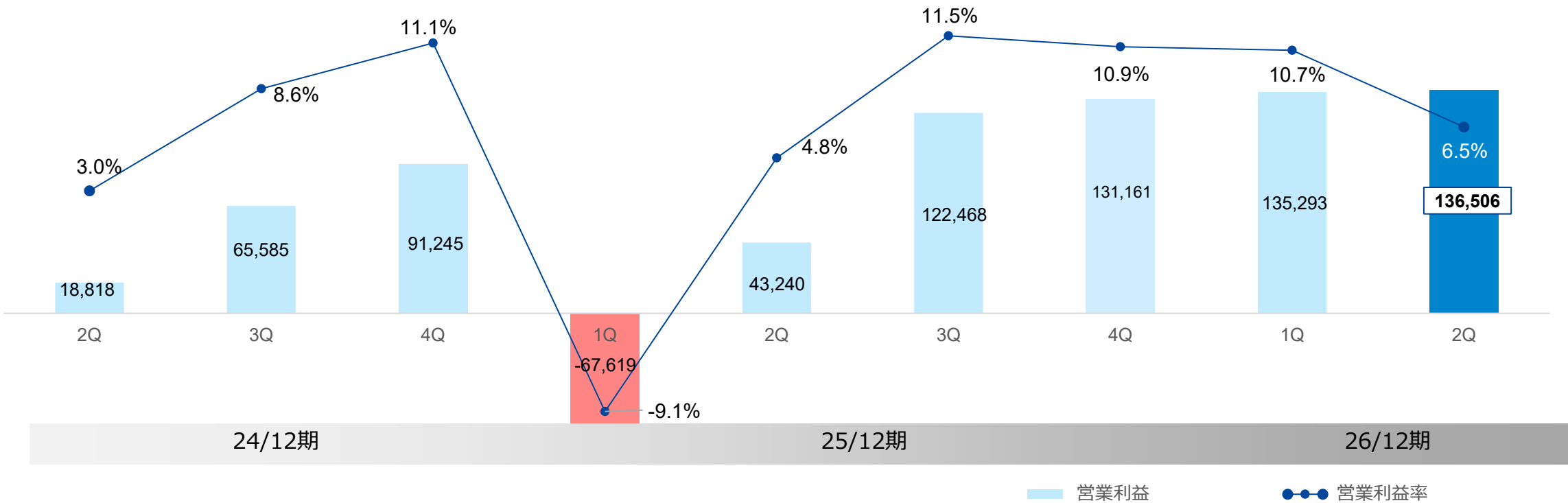
営業利益・営業利益率の推移

(千円)

24/12期営業利益：307,954

25/12期営業利益：229,250

26/12期2Q：売上高・粗利は四半期ベースで過去最高を更新。営業利益は136,506千円、営業利益率は6.5%となり、吸収合併に伴う費用増加の影響を受けたものの黒字を確保している。今後さらなる戦略的な成長投資を行いながら、AI駆動開発、ストックビジネスの拡大などによって、収益性のさらなる向上を目指す。





販管費の推移

24/12期販管費：932,119

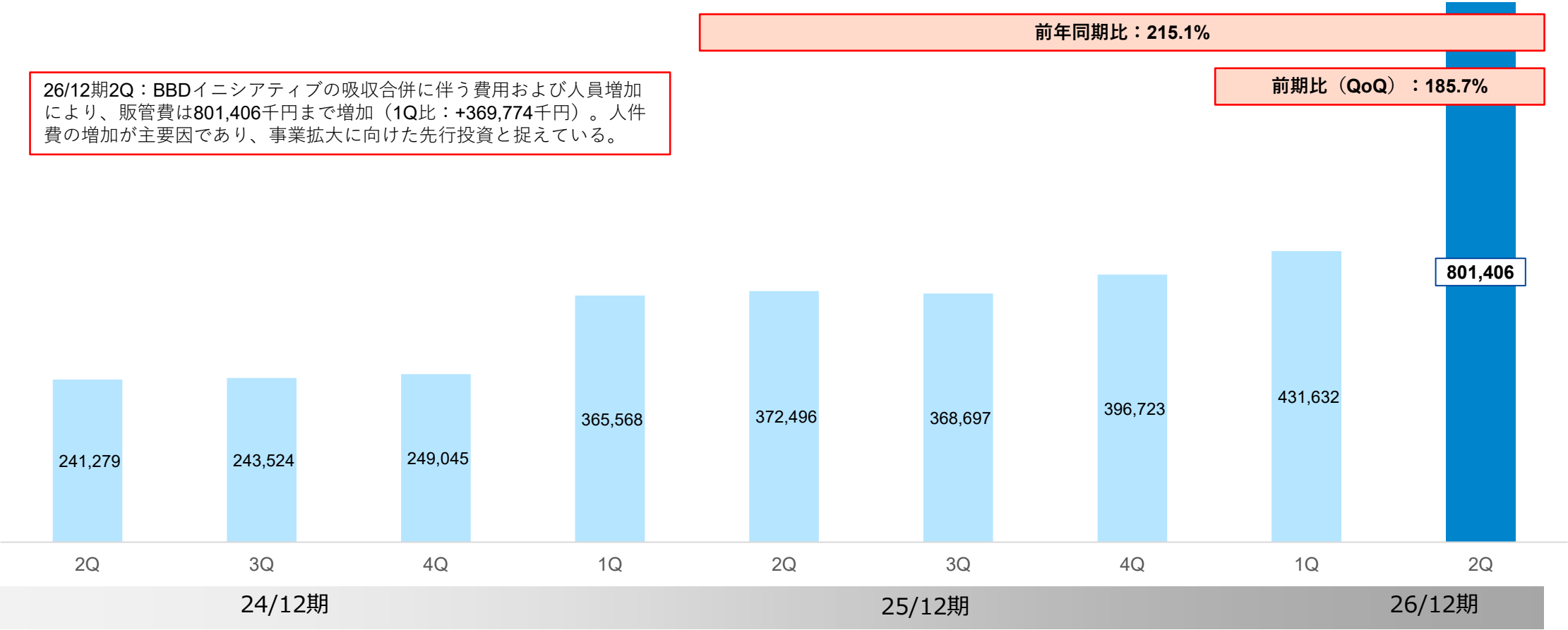
25/12期販管費：1,503,484

(千円)

26/12期2Q：BBDイニシアティブの吸収合併に伴う費用および人員増加により、販管費は801,406千円まで増加（1Q比：+369,774千円）。人件費の増加が主要因であり、事業拡大に向けた先行投資と捉えている。

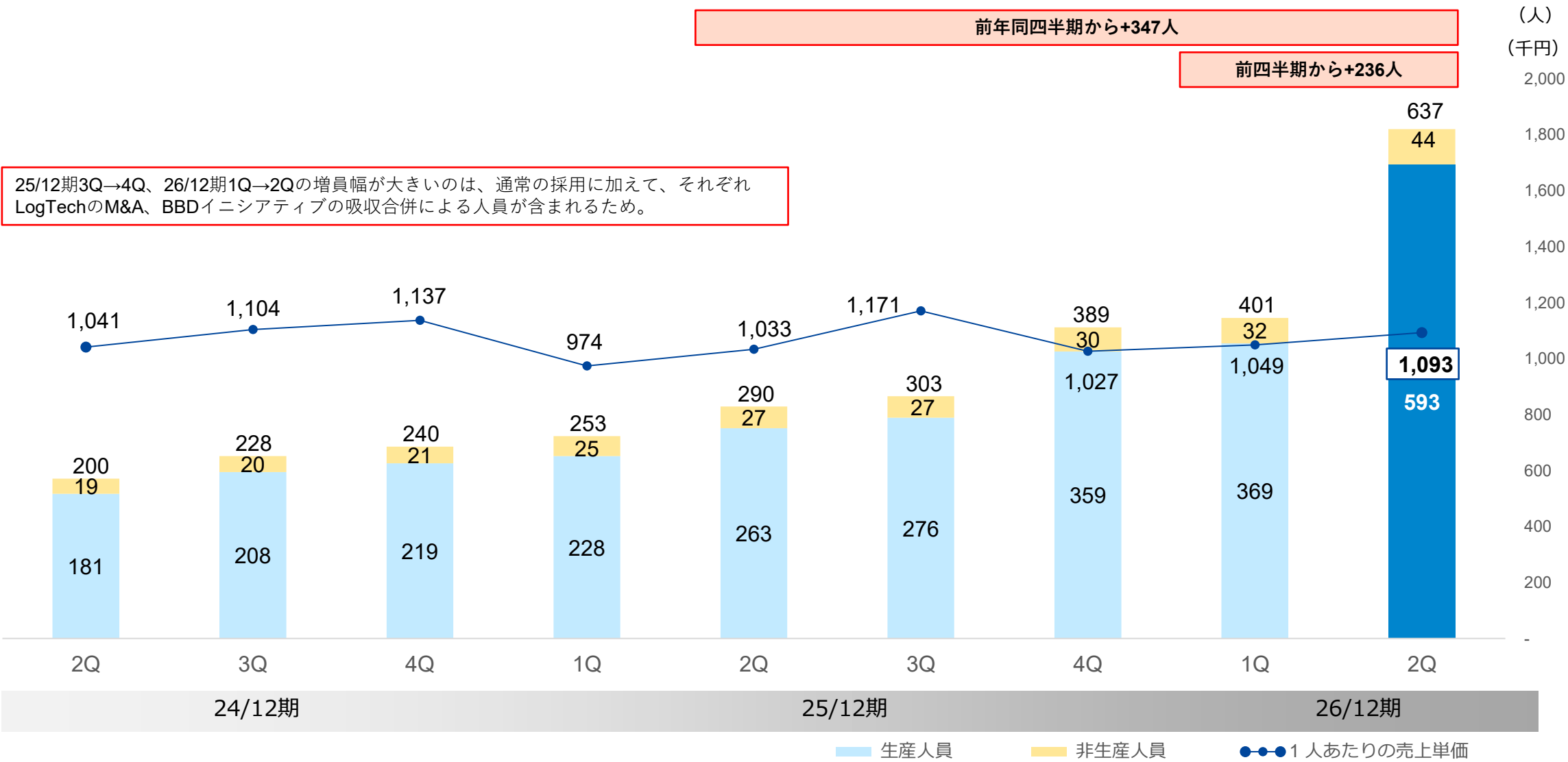
前年同期比：215.1%

前期比（QoQ）：185.7%





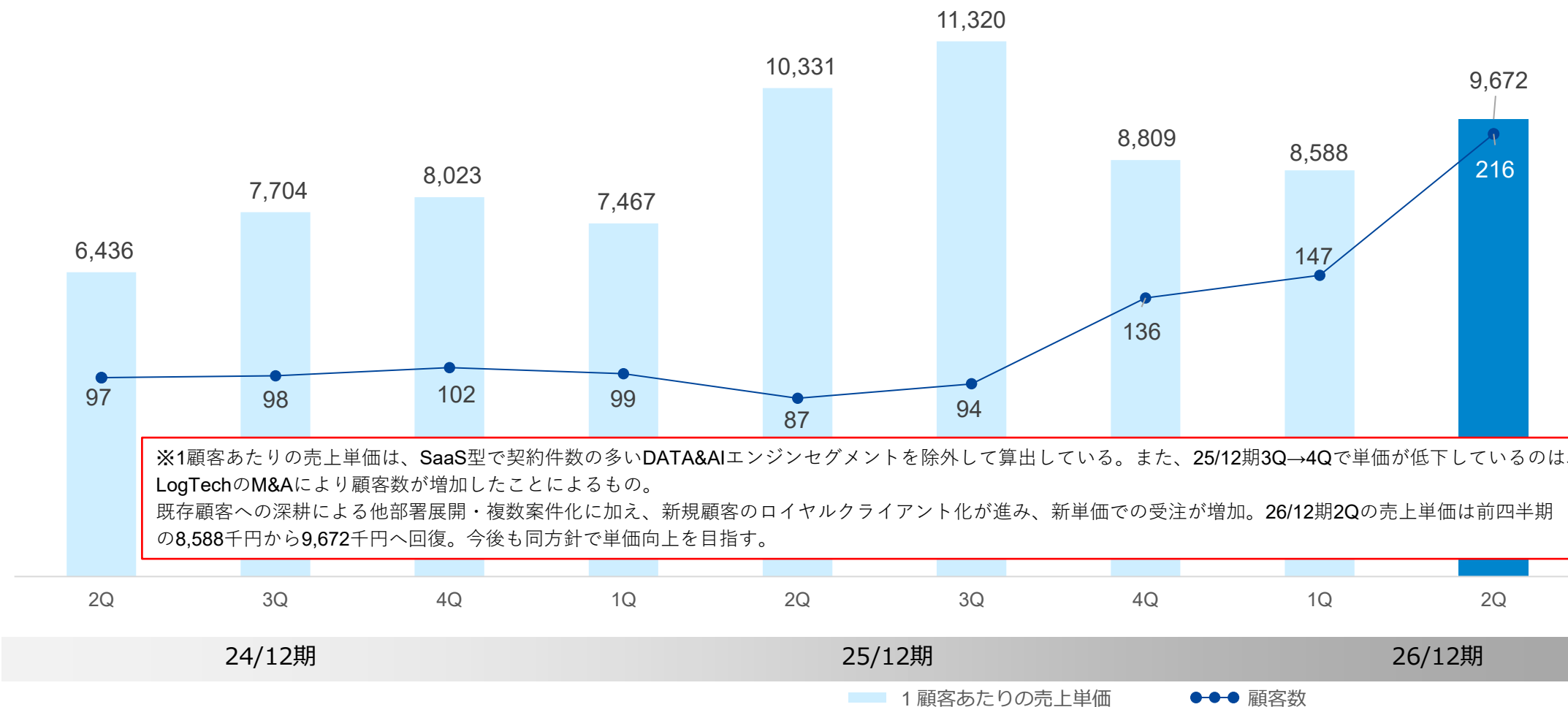
従業員数、従業員1人あたりの月売上単価推移





顧客数と1顧客あたりの売上単価推移

(社)
(千円)





セグメント別 顧客基盤指標（顧客数・売上単価・ARR）

① フロー型（四半期単体実績）

セグメント	顧客数（2Q）	1顧客あたり売上単価（2Q・千円）	売上高（2Q・千円）
エンタープライズAIソリューション	107社	11,415	1,221,356
AIワークフローエンジニアリング	123社	4,276	525,937

② スtock型（SaaS・ARRベース）

セグメント	契約件数	ARR（千円）	売上高（2Q・千円）
DATA&AIエンジン	3116件	1,586,751	341,798

当第2四半期より、新セグメント体制における事業規模及び顧客基盤の状況を示す参考指標として、顧客数・顧客当たり売上単価・ARRを掲載している。

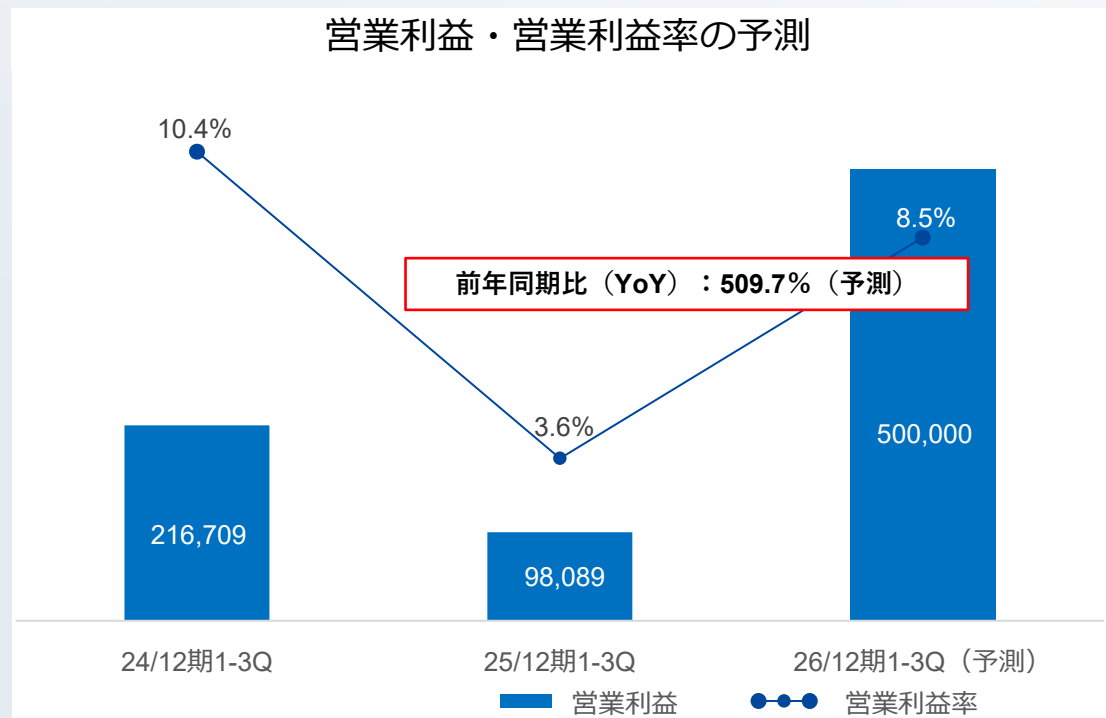
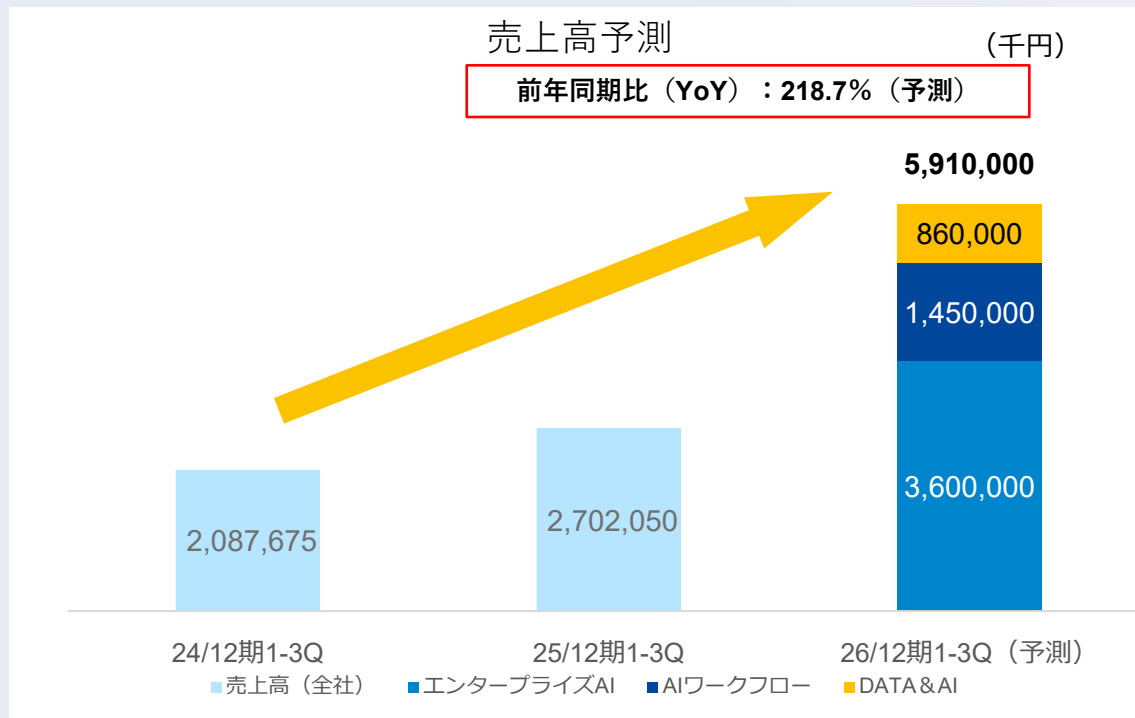
※開示項目は事業特性及び管理指標の見直し等に応じて適宜変更する場合があります。



2026年度12月期第3四半期の収益予測

2026年度は、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、AIエージェント関連案件の拡大に加え、PMIによるグループ全体の基盤整備を推進しており、3Qは次の収益を見込んでおります。

- ・ 売上高：AIエージェント関連案件の拡大及びグループ連携強化により、2Q累計売上高から76%増の59.1億円を予測
- ・ 粗利率：2Qに引き続き、45%前後の粗利率達成を見込む
- ・ 販管費：PMI及び将来成長に向けた投資を継続しながらも、計画の範囲内で推移する見込み
- ・ 営業利益：売上高の成長と安定した粗利率の維持により、3Q営業利益率は8%超を予測
(3Qまでの累計予測数値は、以下のグラフをご参照ください)



※ 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。



- 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
 - ➡ 26/12期1Qと26/12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
 - ➡ 25/12期上半期と25/12期上半期の数字を比較。
 - ・『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
 - ➡ 25/12期2Qと26/12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。