



株式会社ヘッドウォータース説明資料

株式会社ヘッドウォータース
証券コード：4011

2021年6月3日

1. 決算概要

2. 今後の戦略

3. APPENDIX

1. 決算概要



2021年12月期1Q決算概要

	20/12期(実績)		21/12期(予想)			21/12期1Q(実績)		
		構成比 (%)		構成比 (%)	前期比 (%)		構成比 (%)	進捗率 (%)
売上高	1,153	100.0	1,267	100.0	9.9	277	100.0	21.9
AI	403	35.0	454	35.8	12.6	132	47.9	29.1
DX	575	49.9	609	48.1	5.9	95	34.5	15.6
プロダクト	72	6.3	96	7.6	34.0	14	5.2	14.6
OPS	101	8.8	106	8.4	4.8	34	12.4	32.1
営業利益	169	14.7	197	15.6	16.3	16	5.8	8.1
経常利益	155	13.5	197	15.6	26.5	17	6.1	8.6
当期(四半期)純利益	153	13.3	136	10.8	△10.5	11	4.0	8.1
1株当たり当期 (四半期)純利益	180円46銭		148円25銭			12円54銭		

2. 今後の戦略



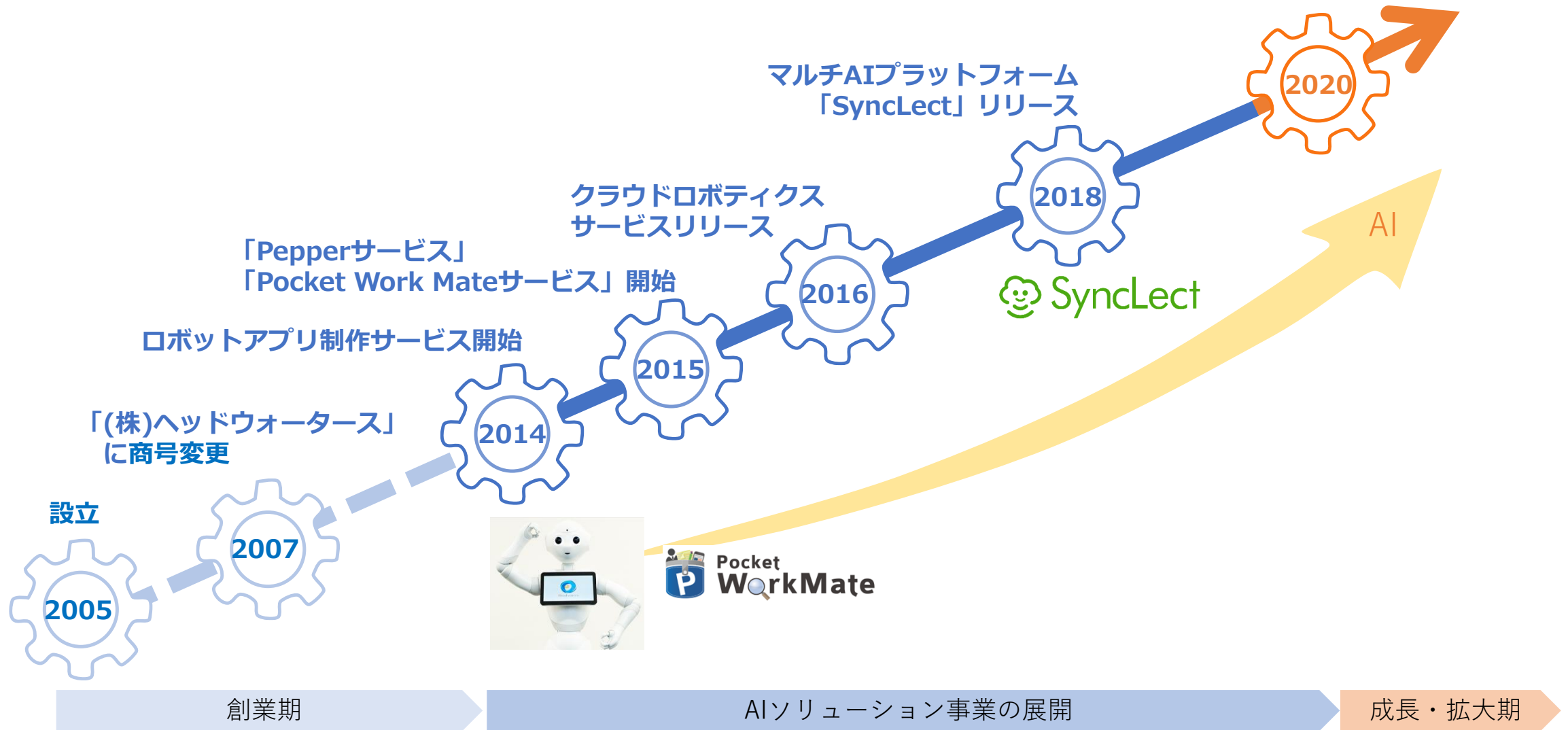
会社概要（2021年3月末現在）

商 号	株式会社ヘッドウォータース
設 立	2005年11月
代 表 者	代表取締役 篠田 庸介
本社所在地	東京都新宿区新宿二丁目16番6号
資 本 金	354,266千円
従 業 員 数	77名

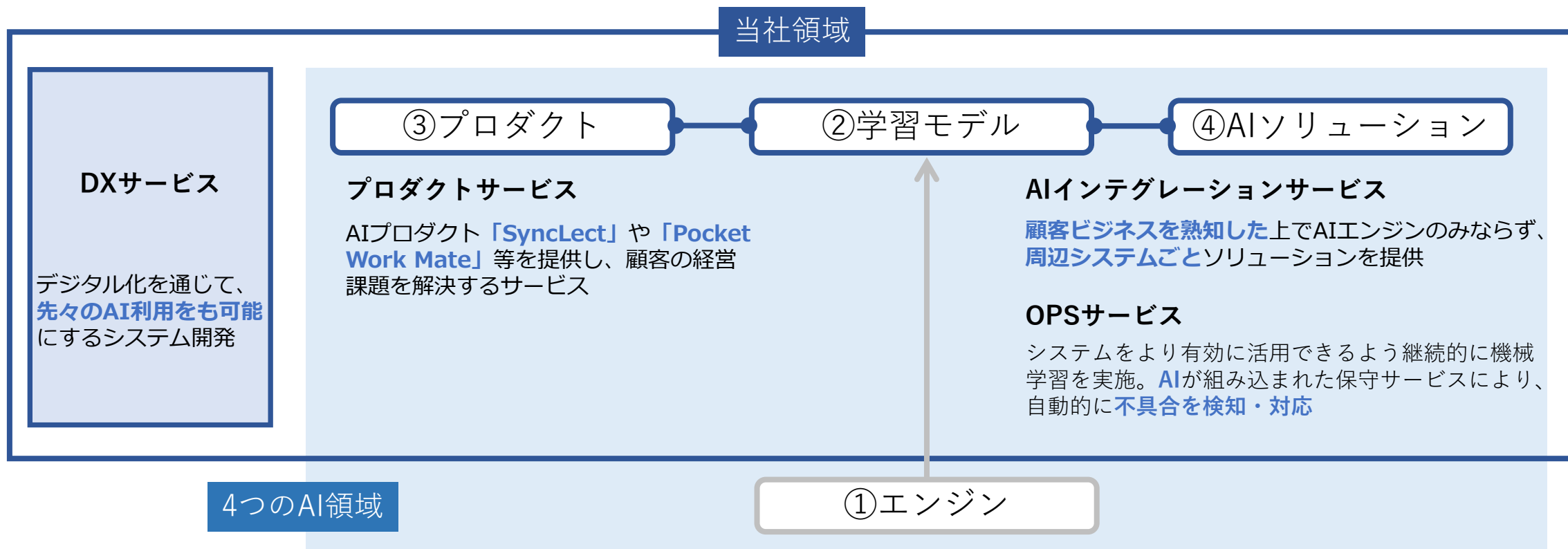
業界の渦の中心、源流(Headwaters)となる

「エンジニア×ビジネス=∞」

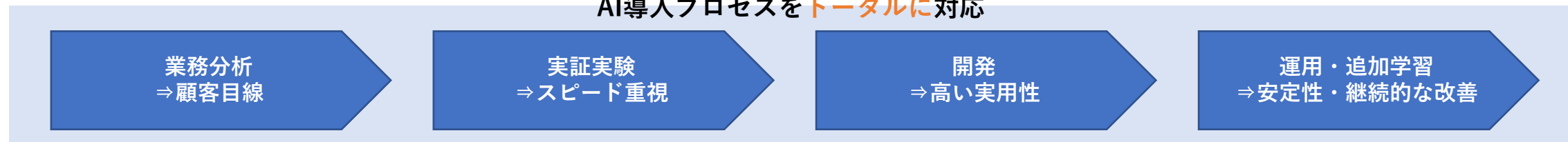
「新技術の社会実装」



顧客のビジネスを熟知した実用性の高いサービスを、スピーディーに提供・高い費用対効果を実現



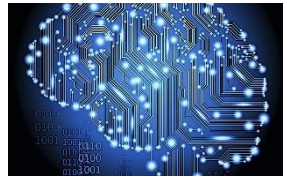
AI導入プロセスを**トータル**に対応



ヘッドウォータースの技術・開発力の「源」

AI/ロボティクス市場の黎明期から事業を推進し、当社の得意分野・優位性を確立

■ ロボット関連事業で培われた多様な技術



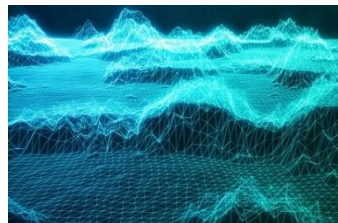
頭：AI



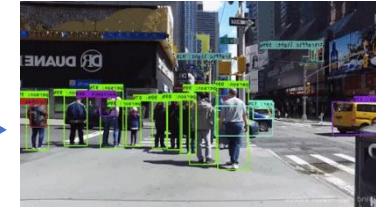
耳・口：スマートスピーカー



胸：スマートデバイス



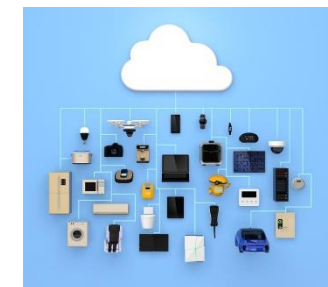
足：自律移動



目：カメラからの画像解析・顔認証



身振り：UX（ユーザー体験）

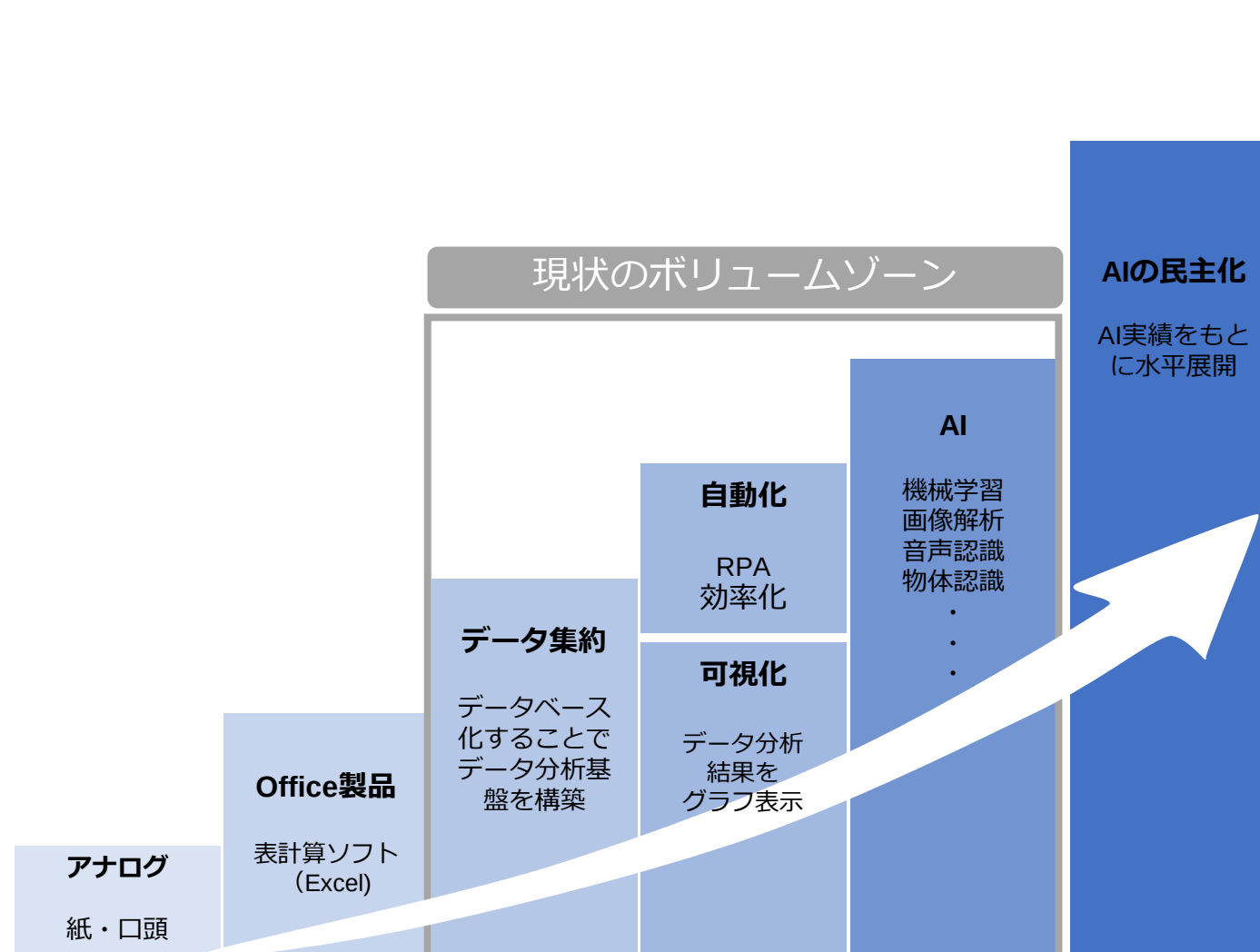


センサー：IoT



遠隔操作：クラウド

DX⇒AI化フェイズに向けた当社の取り組み状況



DX⇒AI化

コロナ対応



CHIKARA No MOTO

AI活用に向けたDX施策を飲食業界に展開

一風堂を展開する力の源ホールディングスにDXプラットフォーム導入

AI 活用を目指した情報流通基盤として、「Microsoft 365」をフル活用した**DXコミュニケーションプラットフォーム**の構築支援を開始



業務効率の向上や全社的な経営スピードの向上



店舗の混雑度可視化/顔認証オーダー/ロボットの利用など

収益基盤の強化

ストック比率向上に向けて新たな取り組み

クラウドサービス売上増

サッポロホールディングス株式会社が展開する
「うちレピ」へ マルチAIプラットフォーム
「SyncLect」を導入

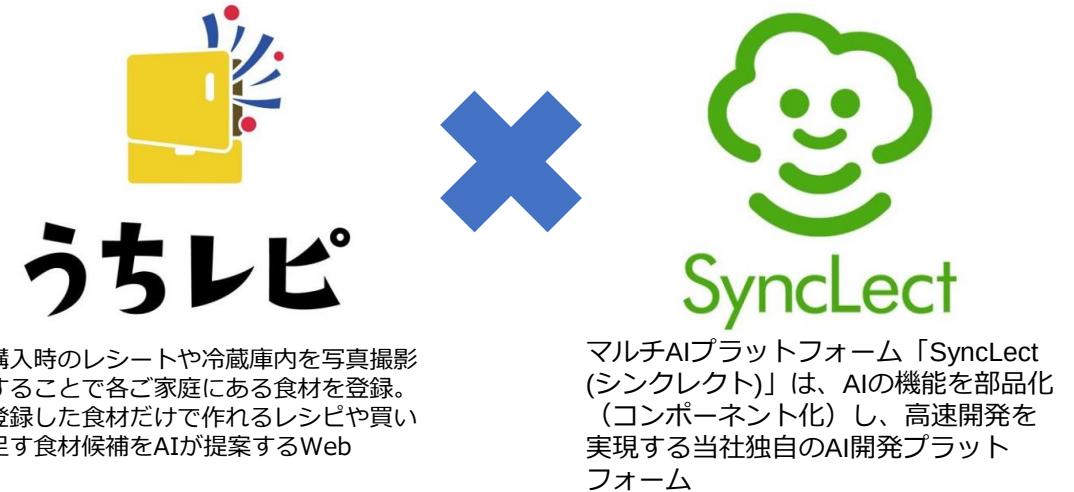
新しいWeb開発手法LIFFアプリ(LINE Front-end Framework)で当社の
マルチAIプラットフォーム「SyncLect」の

- ・ 画像食材判定「SyncLect Detection」
- ・ レシートOCR「SyncLect Vision」

などを活用し、「うちレピ」の開発をトータルにサポートしました。

現在
β版Webアプリとしてリリース

2021年10月以降
スマートフォン専用ネイティブアプリリリース

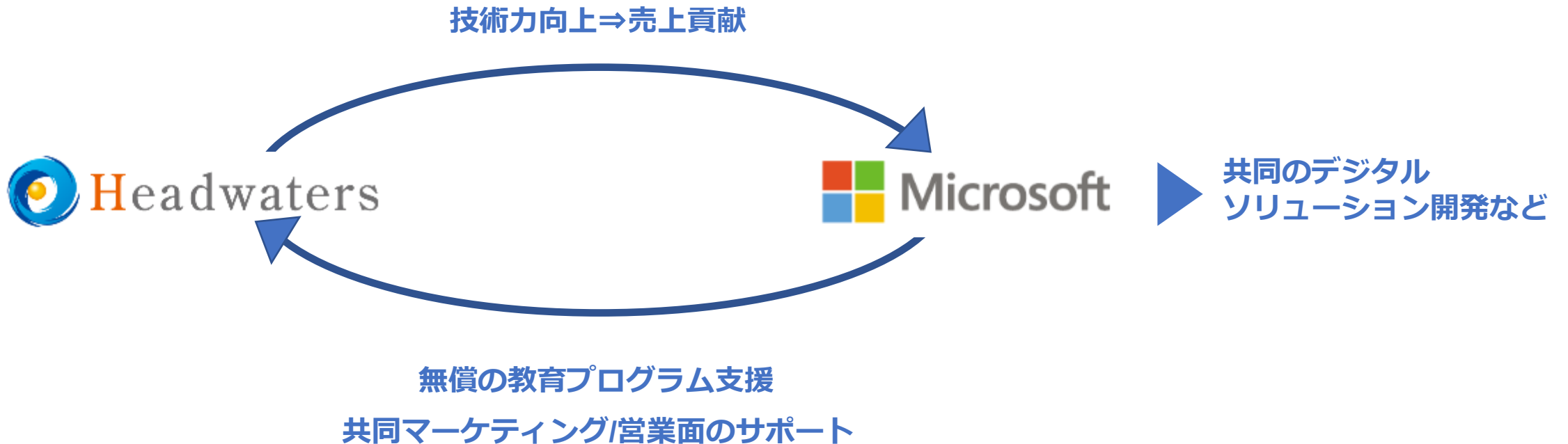


収益源の多様化①

Microsoftと強固な関係を構築

アライアンス戦略

日本マイクロソフトのパートナー制度「Microsoft Partner Network(MPN)」における、クラウドアプリケーションの販売・展開実績の領域で「Gold Cloud Platform」に加えて、「Gold Application Development」と「Gold Application Integration」の2つのコンピテンシー認定を新たに取得



収益源の多様化②

3パターンの協業形態で拡大

アライアンス戦略

①市場で存在感のあるパートナーとの連携



桜十字

介護AI



Branding
Technology

レコメンドAI

②パートナーサービスの付加価値向上



SyncLect



macbee
planet

レコメンドAI



東京海上日動でDXプ
ラットフォーム

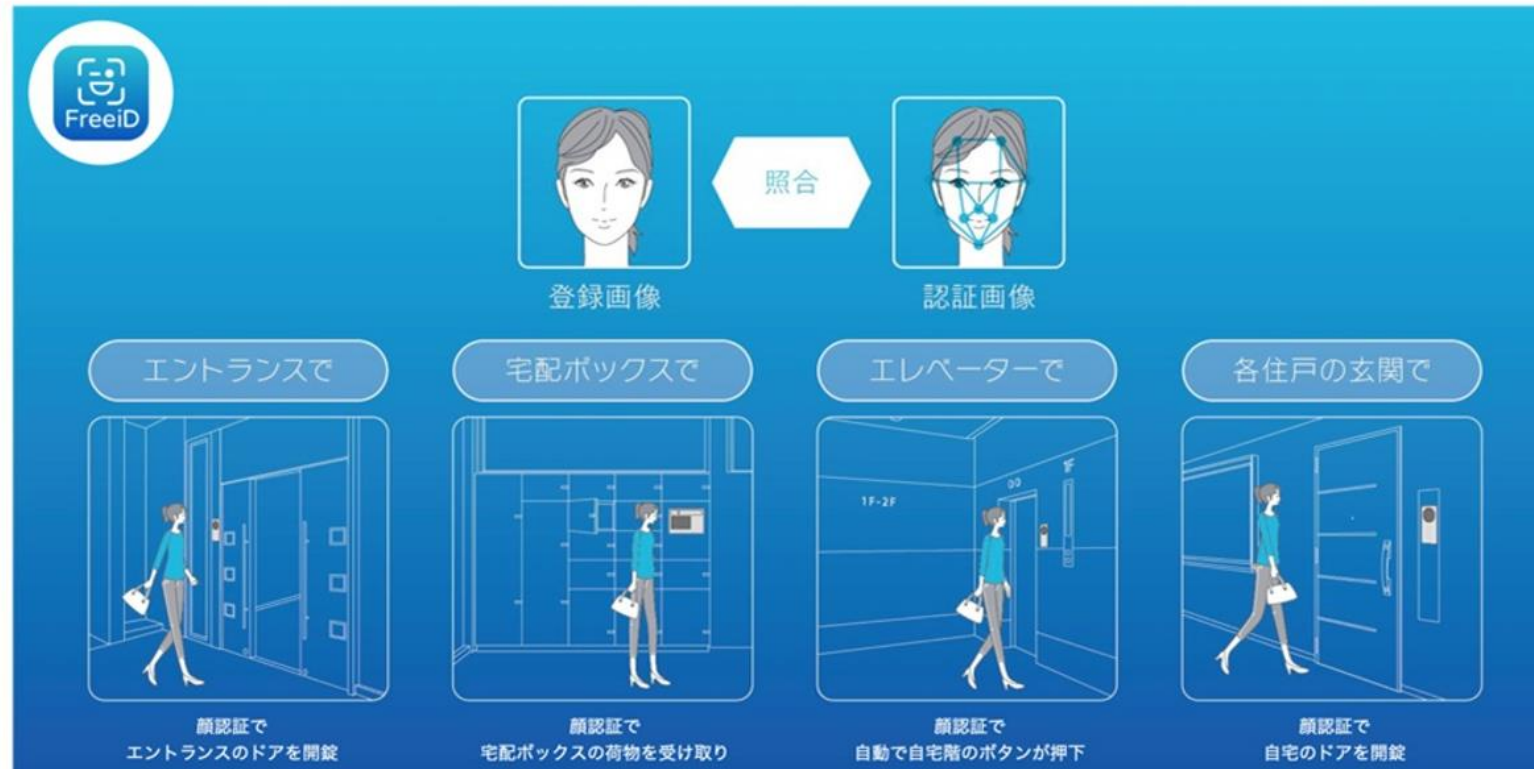
③パートナーと共同で顧客へのサービス提供

AI実用化時代への対応①

スマートシティへの取り組み

顔認証入館機能でセキュリティ性の高い快適なマンションライフを。

顔認証アプリ(FreeiD)に一度登録していただければ、エントランス・宅配ボックス・メールボックス・エレベーター・各住戸、それぞれのオートロックが顔認証だけで開錠可能。
鍵をカバンから取り出すあの煩わしさからこれで開放。顔認証システムで、マンションライフをより安全に・快適に・スマートに。

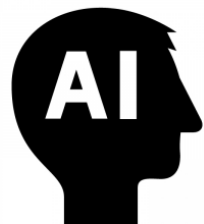


スマートストアへの取り組み

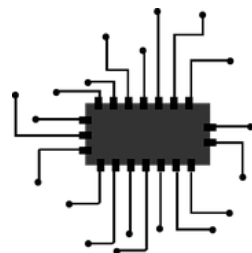
リアル×デジタルで実現するConnected Store



AI



IoT



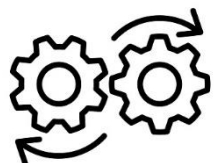
クラウド



Web



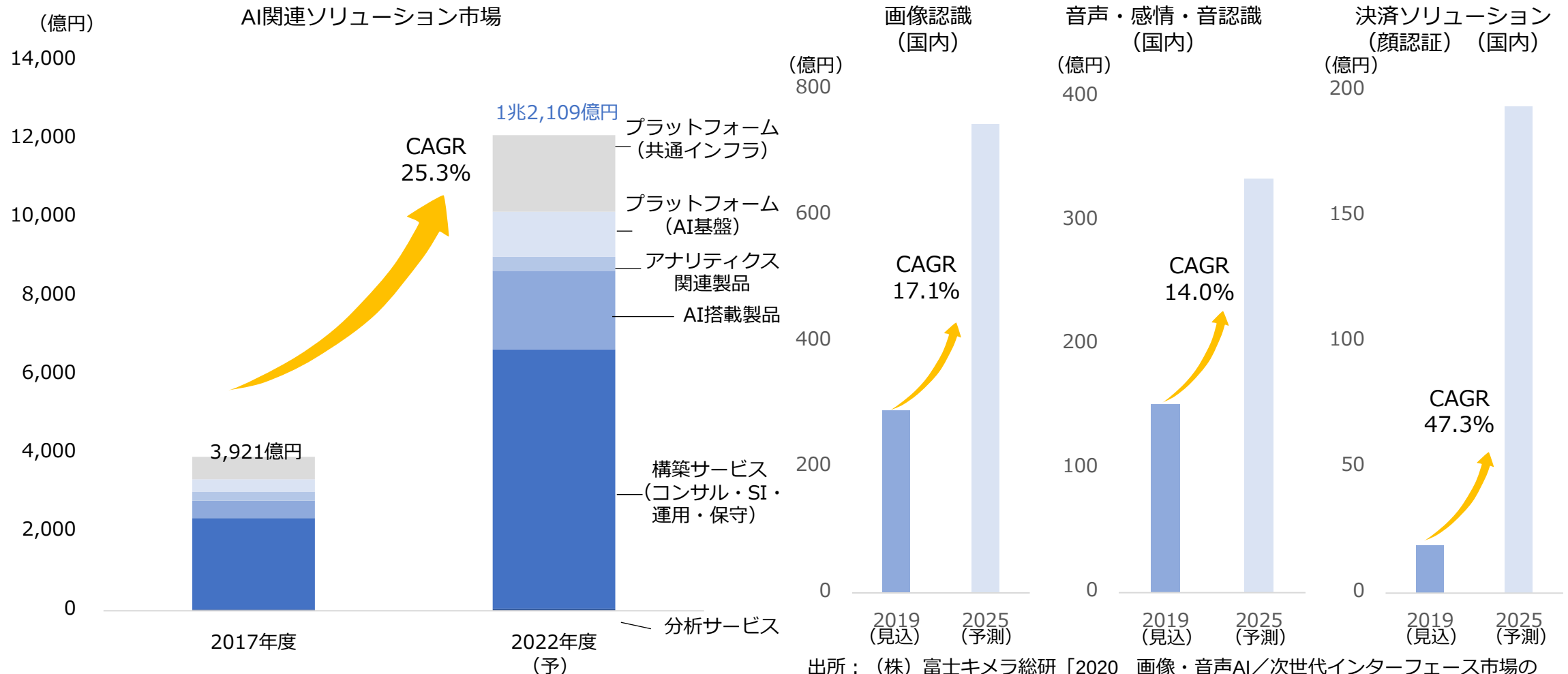
Ops



Robotics



少子高齢化の進行に伴う「生産人口」の明らかな減少によりDX化・AI活用のニーズは急拡大



出所: (株) 富士キメラ総研「2019 人口知能ビジネス調査」をもとに当社作成

出所: (株) 富士キメラ総研「2020 画像・音声AI/次世代インターフェース市場の現状と将来展望」をもとに当社作成

短

既存事業の拡大

AI化の加速

DX→AI

DXを切り口に顧客ニーズを深堀することで、**収益性の高いAI化**にシフト

コロナ対応

新型コロナウイルス感染症拡大を契機に**自動化・非接触化ニーズ**が高まり、本格化する**DXやAI化需要**を確実に捕捉、既存事業の拡大を図る
(**三密対策/混雑認識/非接触認証** + 決済/遠隔研修・医療・接客/リモートワーク等)

中

収益源の多様化

外部リソースの活用

アライアンス戦略

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

短～中

収益基盤の強化

ストック比率向上

クラウドサービス売上増

自社開発の「**Pocket Work Mate**」・「**SyncLect**」等のプロダクトを外部のリソースも活用しながら効率的に営業することで、ユーザー数の増加を図る

OPS化

システムをより有効に活用できるように顧客ビジネス・技術の変化をとらえて一歩踏み込んだ運用を展開。継続的な対応の重要性について理解促進を図り、既存顧客のOPSサービス利用に繋げ、**継続率を向上**
さらに社内でも徹底した効率化を推進し、**収益性の向上**を図る

長

AI実用化時代への対応

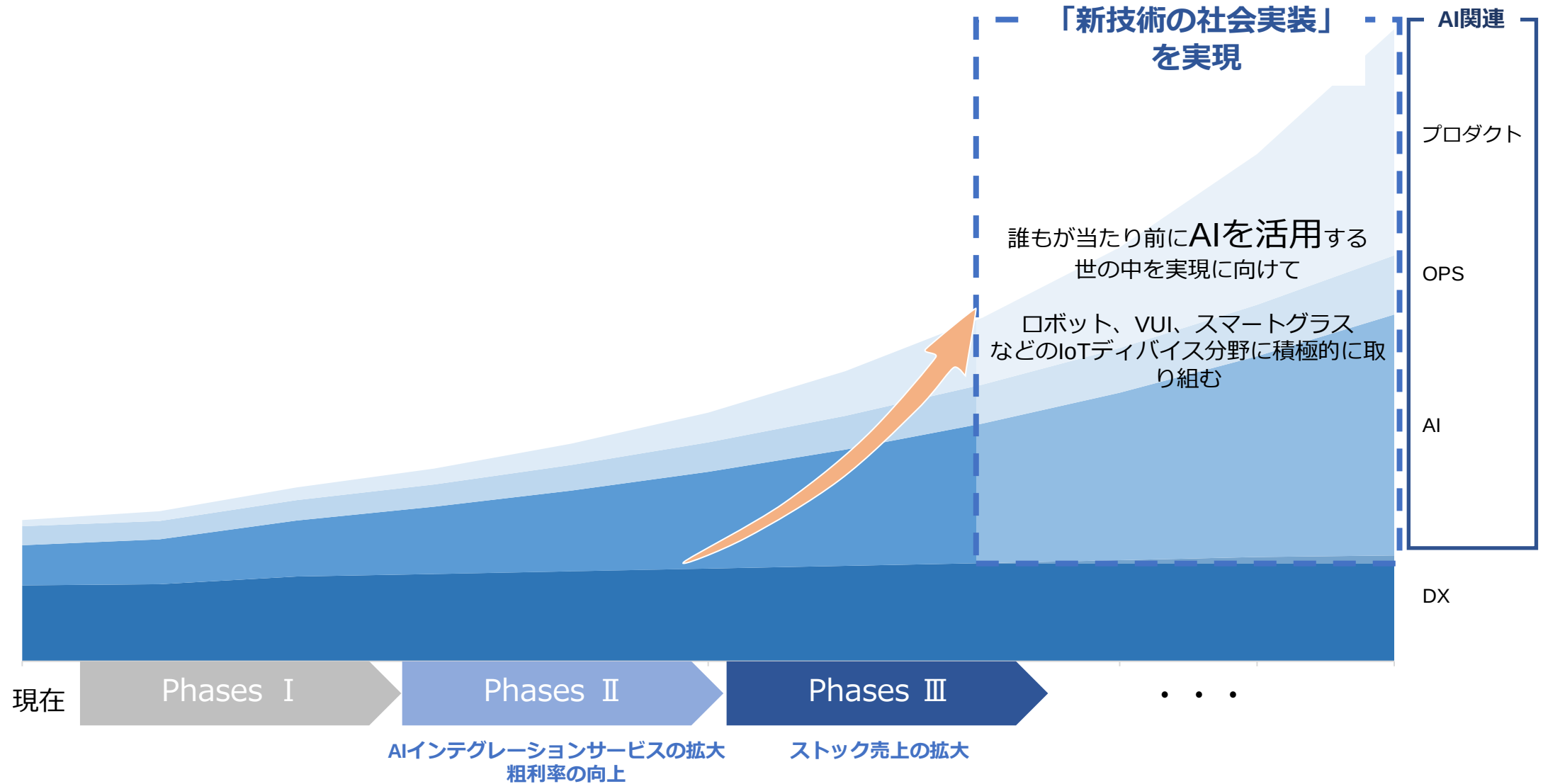
新たな収益源の確保

ライセンス化

アライアンス戦略でシェアを確保し、ライセンス化することで、**新たなストック収益を確保**

IoTデバイス戦略

ロボット、VUI、スマートグラスなど今後成長が見込まれるデバイスを新たな分野として着実に取り込んでいく

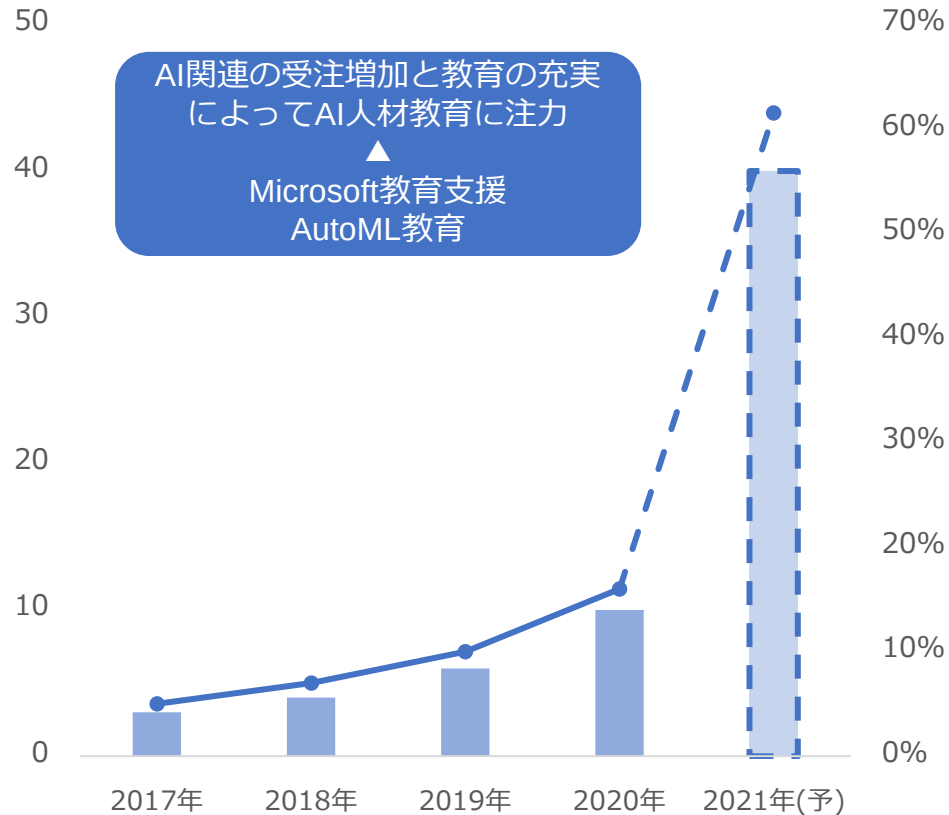


APPENDIX



AI人材の育成

AI人材数・比率の推移



AI人材 = AI Path(研修)の学習状況 + 実務経験・実績を加味
→ 当社の「AIソリューション」を提供可能と認定した人材

研究開発

- スマートセキュリティ

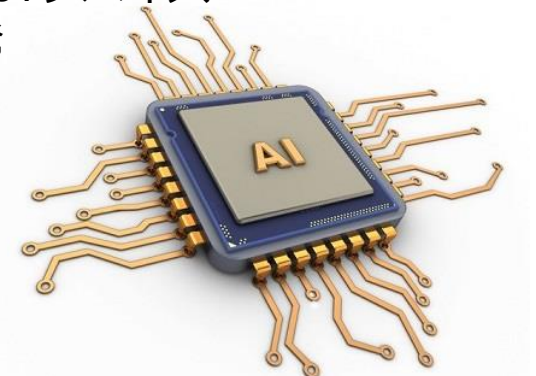
無人店舗ソリューション

- AI STORE LAB
 - AZLM Connected Store
- ### 顔認証IDプラットフォーム
- ### デジタルツイン

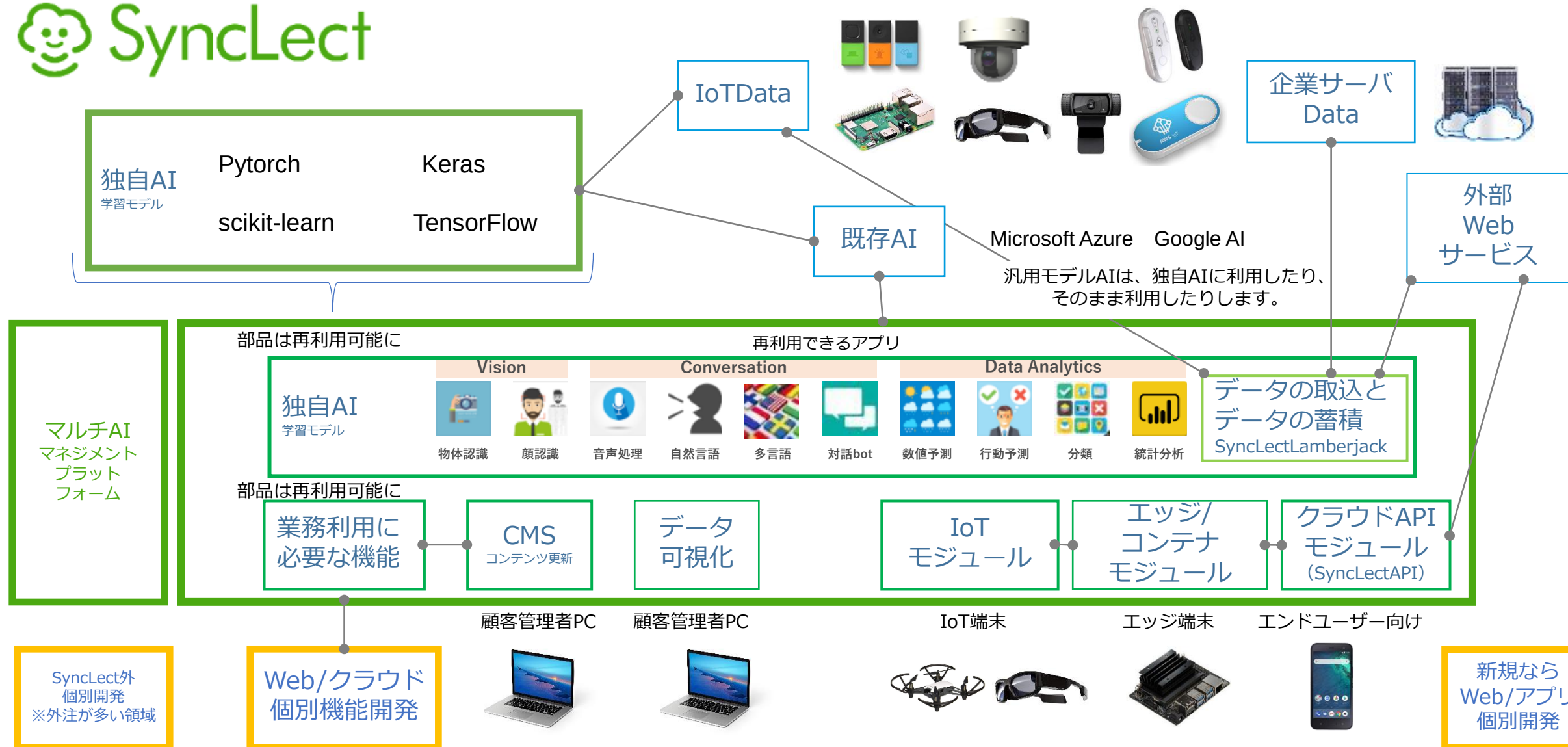


- セキュアエッジAI

セキュリティ通信が強化されたIoTデバイス
IoTセンサーを活用した研究開発



SyncLect-AI + IoT + ビッグデータの開発 & 運用プラットフォーム



Pocket Work Mate-人材育成に役立つ教育プラットフォーム



(特徴)

SaaSだからこそ

- ・ ストリーミング配信、長時間の動画に対応
- ・ ダッシュボードで利用状況の分析
- ・ ライブ配信でリアルタイム教育

プロダクトは順次拡張中

(選ばれる理由)

- ・ 新人教育に関連する一連の業務を一気通貫して実施できる
- ・ 人的作業を徹底的に排除し、より生産性の高い業務に専念できる
- ・ 利用状況の分析
- ・ AI技術を駆使して簡単に翻訳動画を生成
- ・ 外国人向けの教育環境を整備できる など

(導入実績)

株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス、
株式会社ヴィレッジヴァンガードコーポレーション

など

(機能紹介)

- 教材集でナレッジを保管
ユーザ毎に必要な資料のみが閲覧できるので、すぐに情報源に辿り着くことができる
- AIによる自動字幕・翻訳
外国人従業員向けの教材を簡単に作成できる
- ノウハウを体系的に学習
新入社員がすぐに学習に取り掛かることができる
- タイムラインで情報共有
リアルタイムに情報を共有したり、現場の状況を把握でき、時間を効率化できる



事例①

■ 画像解析AI+α

一緒にビジネスを考える

当初画像解析AI関連の案件だったが、顧客のニーズをヒアリングする中でより踏み込んだ提案を行った事例

(顧客の状況)

- ・ ユーザーが冷蔵庫内の画像を撮影したものから何かしたいというニーズのみ

(当社の対応)

- ・ どうしたらユーザーが冷蔵庫内の画像を撮影したくなるのかを検討
→冷蔵庫内の状況に応じてレシピ提供するサービスを提案
- ・ ユーザーがレシピを受け取るための仕組みを検討
→スマホアプリ化を提案・開発
- ・ 冷蔵庫内の画像を解析する仕組みを開発
- ・ このサービスを展開するため、IT全般のコンサルティングの実施

→商用化に向けて推進中



■ アウトラインセンサーを活用したAI解析モデル

短納期でも顧客ニーズに全力で応える

短納期で他社で開発したトイレの忘れ物、急病人をセンサーで検知し、処理するAIシステムを当社にて再構築した事例

(問題点)

- ・ 数か月後にサービス提供開始だが、メンテナンスが行き届いておらず、スムーズな稼働ができない状況
- ・ 現状のインフラ（センサー）ではリアルタイムで対応したいという顧客ニーズを満たしきれない

(当社の対応)

- ・ 当社で実績のあるリアルタイム性のあるエッジAIへの切り替え
- ・ 受注前に小規模かつ複数のAIモデルで試行し、顧客にパフォーマンスが確実に出ることを納得してもらい、開発に移行、短納期で実用化

→すでにサービス展開中、今後の拡大も見込まれる（ライセンスモデル）

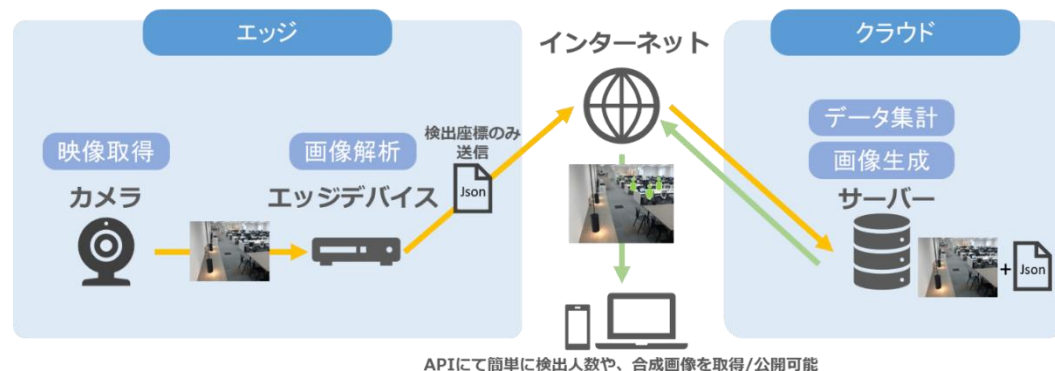


事例②

■ 空席&混雑状況見える化「Comieru Live」

コロナウイルス対応

物理セキュリティのコンサルティングを行う株式会社セキュアと映像推論のエッジAI※カメラを活用して、来店客のプライバシーを守りながら、飲食店などの空席情報をリアルタイムにWeb上へ掲出できる混雑状況見える化ソリューションの実証実験を行った



撮影された映像は、搭載したエッジAIが人の位置情報のみを検出し、クラウドサーバ上で送信された位置情報を基に人物をアイコンに置き換えた画像を生成しページに表示

来店客のプライバシー情報をインターネットに上げることなく、スマートフォンやデジタルサイネージ上から、エリア内のどこが空いているのかを直感的に確認することを可能にした

管理サイドは、各エリアの混雑状況を遠隔で確認できるため、混雑状況を踏まえ、案内に活用でき、行列や混雑の波の平準化が可能となる

今後、映像解析パターンを拡張し、店内の行動分析・姿勢検知・視線検知によるマーチャンダイジングアナリティクスや、自動車の物体認識とナンバー認識によるパーキングアナリティクスなどの実現を目指す

※エッジAI：クラウドを使用するとリアルタイム性が損なわれるため、端末内でAIを処理する技術。自動運転や5Gなどに用いられ、近年注目を浴びている。

■ 反社与信チェック自動化

DXコンサルティングからデジタル基盤整備・データ収集・連携・自動化

顧客のニーズをヒアリングする中でより踏み込んだ提案を行った事例

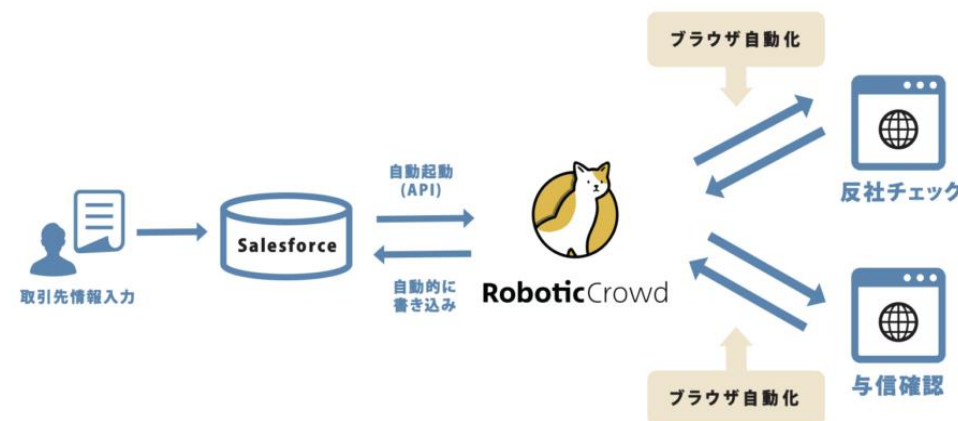
(顧客の状況)

- ・ バックオフィス業務をデジタル化する検討をしており、AIをきっかけに当社に相談があった。

(当社の対応)

アナログが多かった為、デジタル基盤の整備。

- ・ 社内チャットツールとしてChatwork導入
- ・ 契約管理としてMyQuickを導入
- ・ 自社でPowerAutomateで自動Chat通知をよく使用しており、MyQuickとPowerAutomate、Chatworkから自動化ニーズに発展
- ・ 法人登記情報提供サービスをクローリングで取得
- ・ 会社名を入力するとブラウザ自動化でチェックを行い結果をMyQuickに書き込む



2020年12月期通期決算概要

	19/12期(実績)		20/12期			20/12期(予想)		
		構成比 (%)		構成比 (%)	前期比 (%)		構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	1,067	100.0	1,153	100.0	8.0	1,134	100.0	6.3
AI	303	28.5	403	35.0	32.8	354	31.2	16.6
DX	573	53.7	575	49.9	0.5	605	53.4	5.7
プロダクト	46	4.4	72	6.3	55.0	64	5.7	38.0
OPS	144	13.5	101	8.8	△29.5	110	9.7	△23.4
営業利益	120	11.3	169	14.7	40.6	184	16.2	52.9
経常利益	121	11.4	155	13.5	28.4	172	15.2	42.0
当期純利益	100	9.4	153	13.3	52.9	138	12.3	38.8
1株当たり当期純利益	121円72銭		180円46銭			163円80銭		

売上高

- AIインテグレーションサービスの売上大幅増
- プロダクトサービスの売上も寄与
- OPSサービスはミックスの見直しに伴い売上減

営業利益

- マイクロソフトとの連携強化
⇒ デジタル化（Microsoft365<PowerPlatform>）案件増加
- 第3四半期以降、中・長期戦略に向けた先行投資を実施して販管費が増加

当期純利益

- 繰延税金資産（22,351千円）を計上
※ 繰越欠損金は、21/12期で解消予定
- 上場関連費用：13百万円

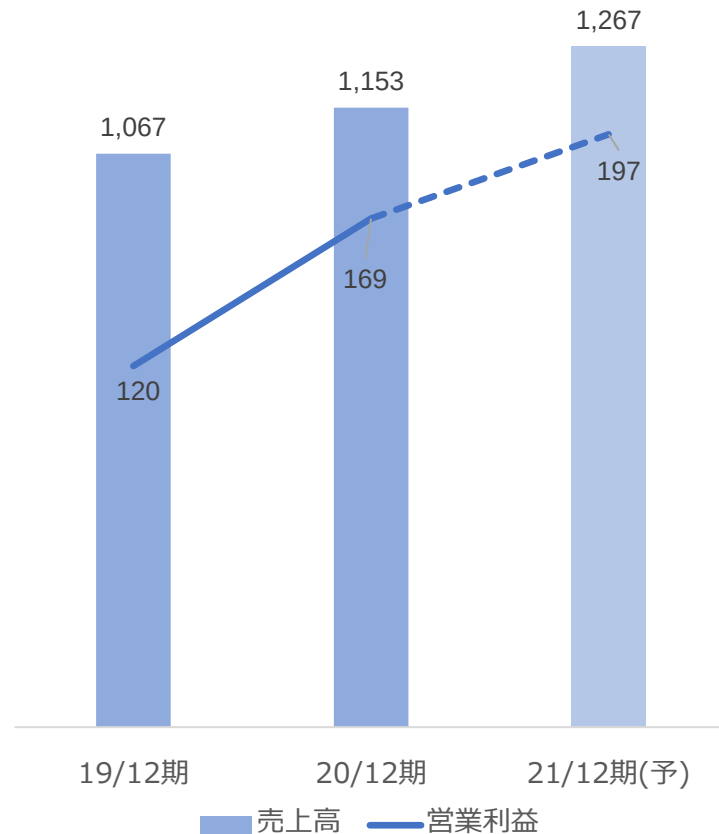
コロナ関連

- 経営面：DX→AI化のニーズの高まり＝問い合わせ数増加
- 業務体制：リモートワーク中心に推進するも、ほぼ以前と変わらず問題なく推進

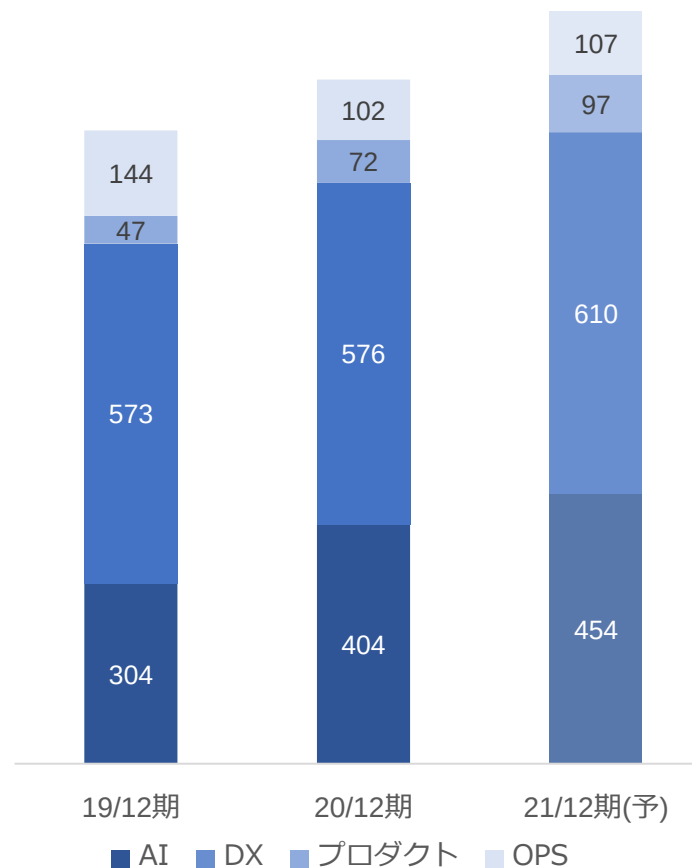
主要指標 1

売上・営業利益ともに堅調に推移。21/12期も各セグメントで確実に売上を伸ばす見込み。

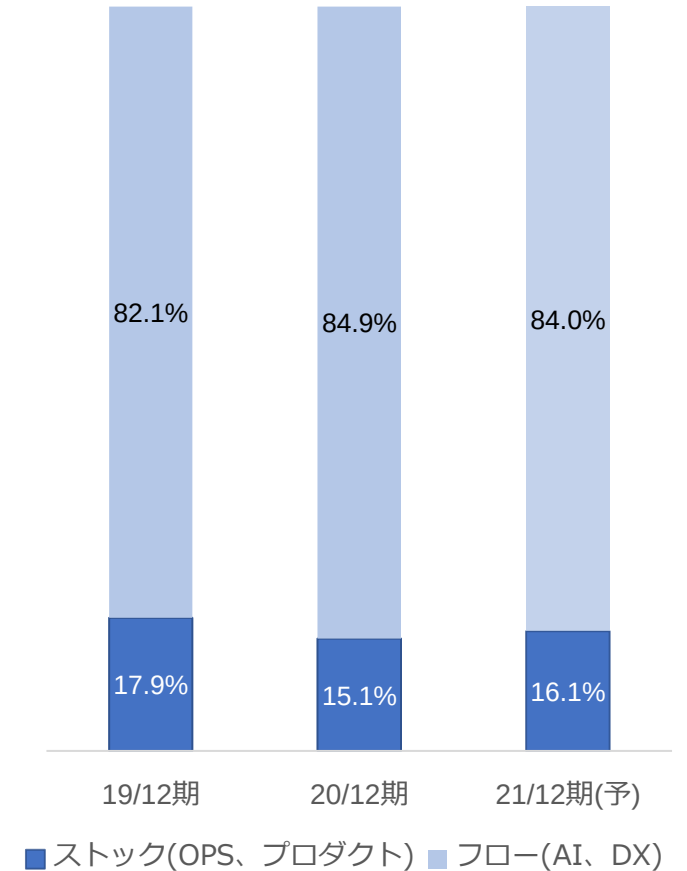
売上高・営業利益推移 (百万円)



セグメント別売上高 (百万円)

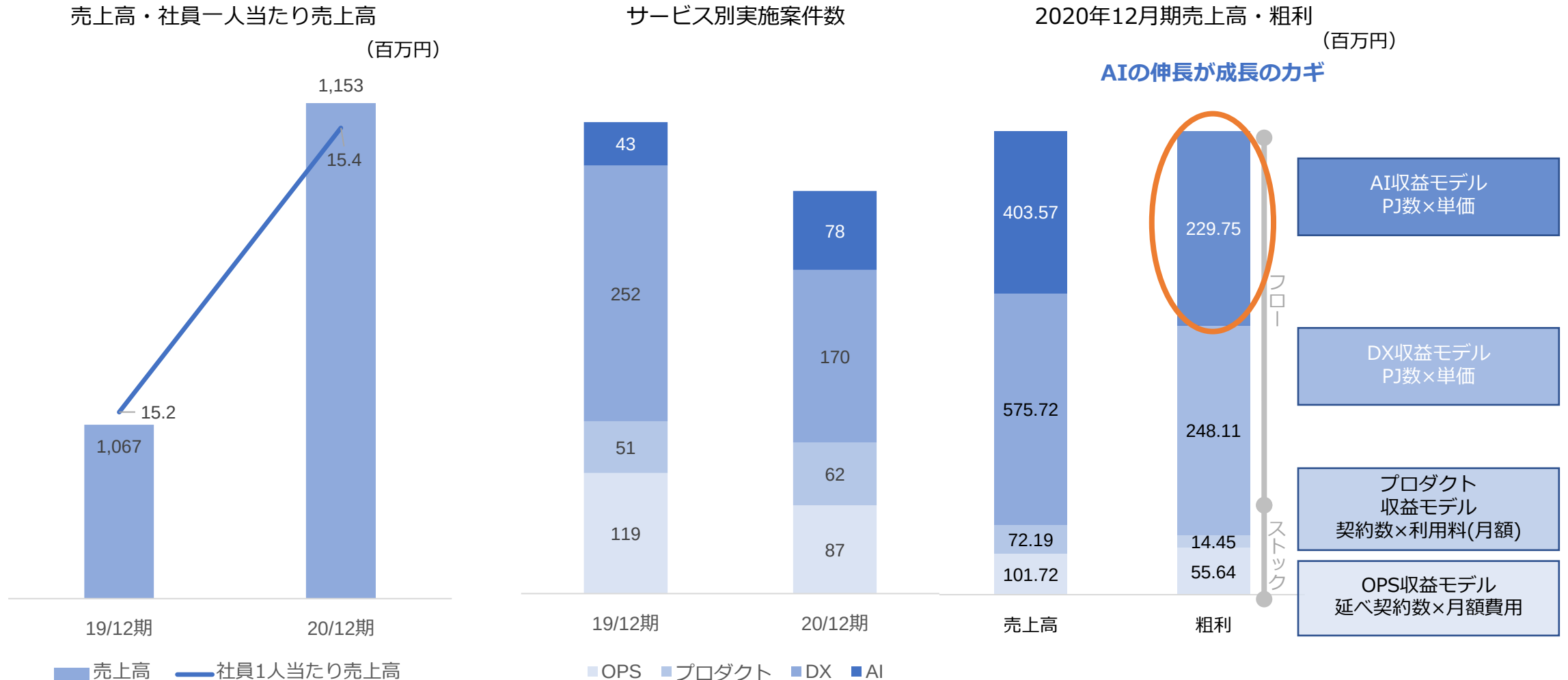


ストック・フロー比率



主要指標 2

ウェブマーケティングの強化により問い合わせ数が増加。結果、利益率や技術分野を考慮して獲得案件を選別することができた。当社にとって優良顧客を選別したところ、案件数は減少したが案件規模は拡大した。



業績予想のポイント

- ・ コロナ影響により一部業界では引き続きシステム投資は控えられると想定
AIセグメントは10%強程度の増加に控えた
- ・ ストック型ビジネスに一定数のリソースを割き、収益構造の変化に取り組む

(百万円)

	20/12期(実績)		21/12期(予想)		
		構成比 (%)		構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	1,153	100.0	1,267	100.0	9.9
AI	403	35.0	454	35.8	12.6
DX	575	49.9	609	48.1	5.9
プロダクト	72	6.3	96	7.6	34.0
OPS	101	8.8	106	8.4	4.8
営業利益	169	14.7	197	15.6	16.3
経常利益	155	13.5	197	15.6	26.5
当期純利益	153	13.3	136	10.8	△10.5
1株当たり当期純利益	180円46銭		148円25銭		

<粗利率前提>

AI : 60%
DX : 40%
プロダクト : 45%
OPS : 50%

<売上高>

AI案件の実績を増やすことで、
OPS、プロダクトの収益に結びつける

<当期純利益>

20/12期は繰延税金資産を計上。繰越欠損金の解消によって、21/12期は繰延税金資産の計上予定が無く減益予定
20/12期税効果前 : 131 (百万円)

本資料の取り扱いについて

本資料および決算説明で提供する情報のうち業績見通しおよび事業計画等に関するものは、当社が現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づいています。

リスクや不確実性を含んでおります。

従って、実際の業績は、様々な要因により、これらの見通しとは大きく異なる結果になりうることをご承知おきください。

当社がこの資料を発行後、適用法令の要件に服する場合を除き、将来に関する記述を更新、または修正して公表する義務を負うものではありません。

本資料の著作権は当社に帰属し、目的を問わず、当社に事前の承諾なく複製または転用することなどを禁じます。

【IRに関するお問合せ先】

ir@headwaters.co.jp

※メールによるお問い合わせに限定させていただいております。
お問い合わせの内容によりましては、返信にお時間をいただく場合がございます。