

2026年12月期第1四半期決算短信 補足資料（修正版）

株式会社ヘッドウォータース

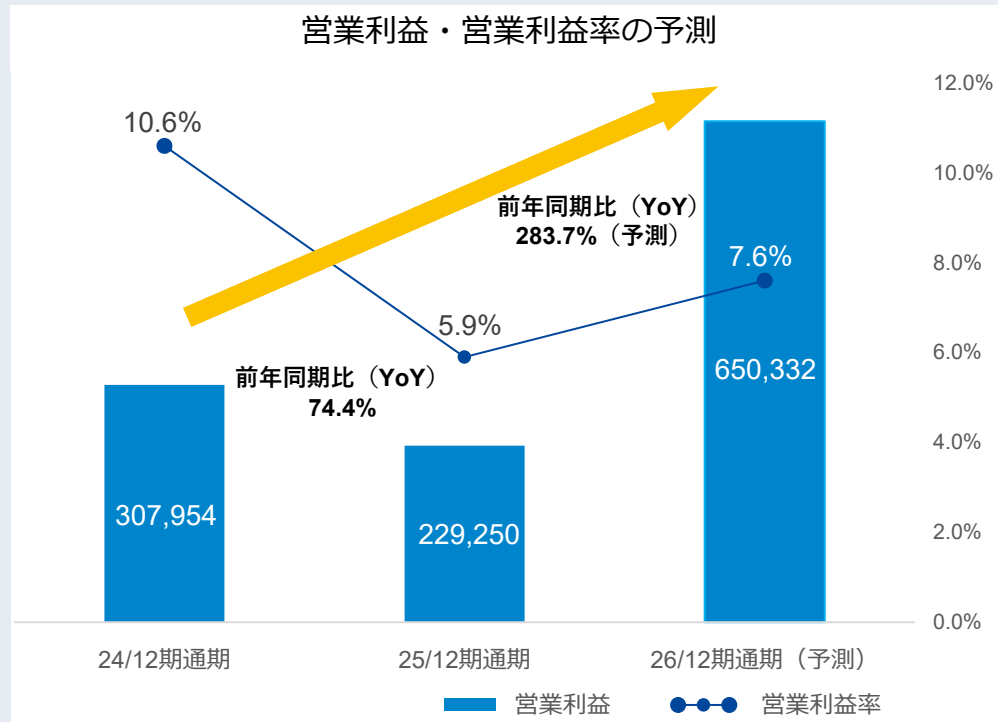
2026年5月15日

証券コード 4011

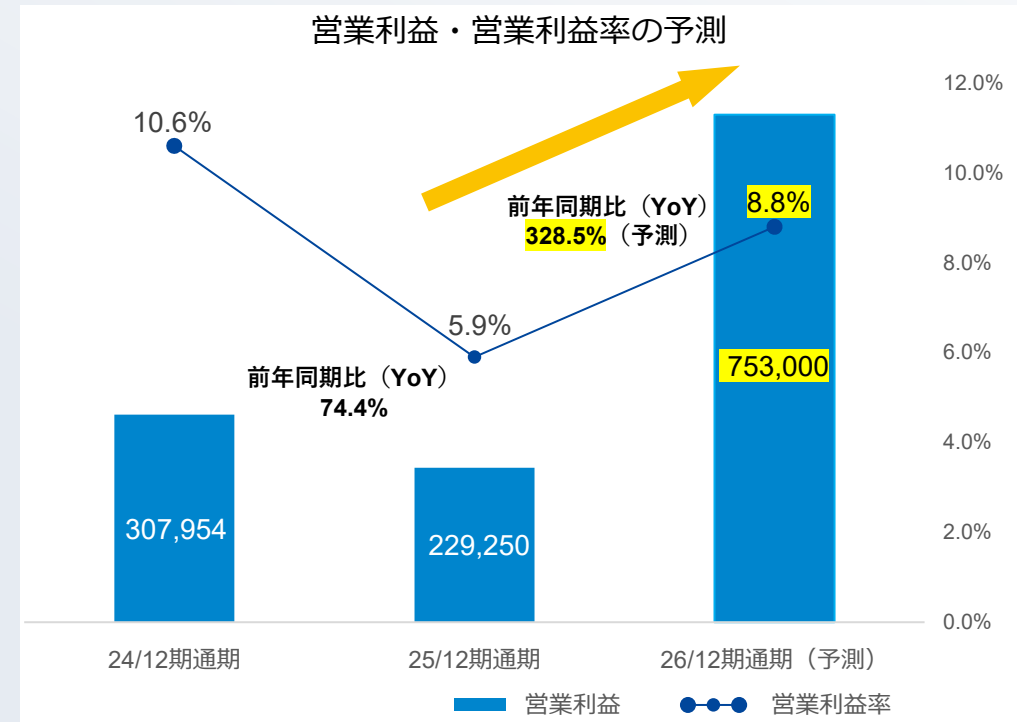
▶ 2026年12月期通期予算の一部訂正について

2026年5月15日に開示しております、「2026年12月期第1四半期決算短信補足資料」について記載の内容に一部訂正がありましたので、報告いたします。

(修正前)
 2026年12月期決算短信補足資料 16ページ目
 「2026年12月期通期予算について：営業利益・営業利益率の予測」



(修正後)
 本資料 17ページ目
 「2026年12月期通期予算について：営業利益・営業利益率の予測」



※ 黄色のマーカ一部分が修正箇所となります。

▶ 決算短信補足資料の変更について

はじめに

2026年3月27日に開催の第21期定時株主総会において決議されたBBDイニシアティブ株式会社との吸収合併契約に伴い、2026年度第1四半期連結累計期間（2026年1月～3月）より、事業の実態及び今後の成長戦略をより適切に反映するため、次の変更を行うとともに本資料の開示情報を変更いたします。

事業の移行および事業名称の変更

AIエージェントの進化及び企業のAI活用ニーズの高度化に伴って、「AIソリューション事業」の単一セグメント管理から、「AIプラットフォーム事業」へと事業を移行することで、事業名称を変更いたします。

セグメントの分割

AIソリューション事業の単一セグメントから、事業の移行に伴って事業区分を次の3つのセグメントといたします。

- ✓ エンタープライズAIソリューション事業
- ✓ AIワークフローエンジニアリング事業
- ✓ DATA&AIエンジン事業

ターゲット市場の変化

2020年9月の上場後から推進した「ロイヤルクライアント戦略」によって、エンタープライズ系企業に対する顧客開拓および顧客深耕を推進してまいりました。

顧客のビジネスに寄り添い、新技術を積極的に活用するエンタープライズ系企業との協業によって得たノウハウ（先行優位性）を、今回の吸収合併契約により横展開するチャネルを得たことでターゲットとする市場の拡大が見込まれます。

本資料に掲載のグラフ表示について

今回の合併に伴いセグメント変更を行ったことで、今までの開示区分をサービス区分別（AI、DX、プロダクト）からセグメント別へ刷新いたします。従来の過去2年間分を掲載してまいりましたサービス区分別推移のグラフは終了し、新たに本年度からの決算数字をセグメント別の業績開示情報として掲載いたします。本資料では1四半期分のみの開示情報となるため、グラフ表示ではなく表による開示といたします。（8ページ参照）また、19ページ以降に参考情報として、旧サービス区分別のグラフを掲載しております。

▶ 事業名称の変更

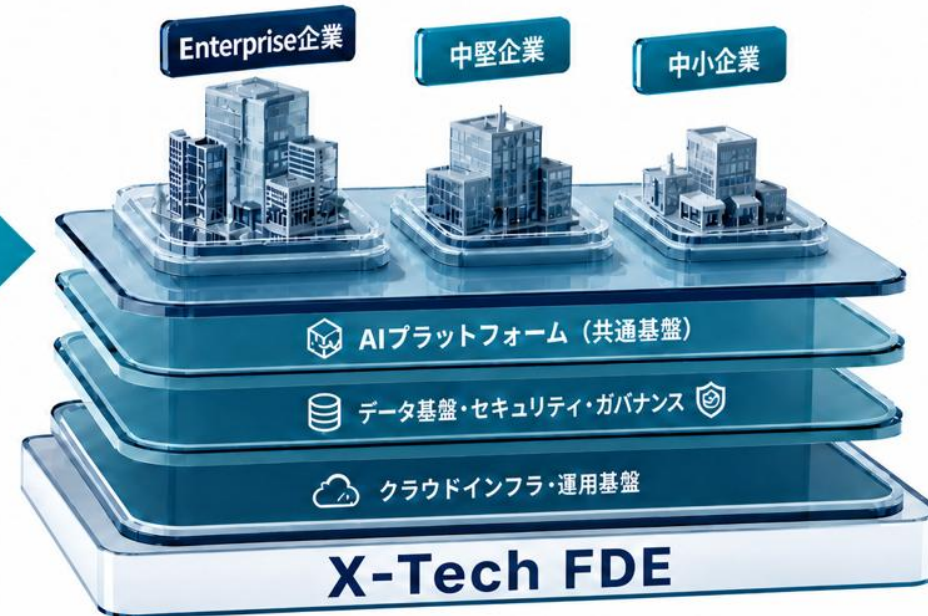
AIソリューション事業 → AIプラットフォーム事業

- ロイヤルクライアントに対する一気通貫の垂直統合型ビジネスモデルから、中堅・中小企業を含めた水平展開型へ
- 「X-Tech FDE※」による伴走支援をベースに、新技術の先行事例をノウハウとして幅広く展開



垂直統合型：AIソリューション事業

深く狭い専門性で、特定のEnterprise企業に集中



水平展開型：AIプラットフォーム事業

広く多様な市場をカバーし、スケラブルに成長

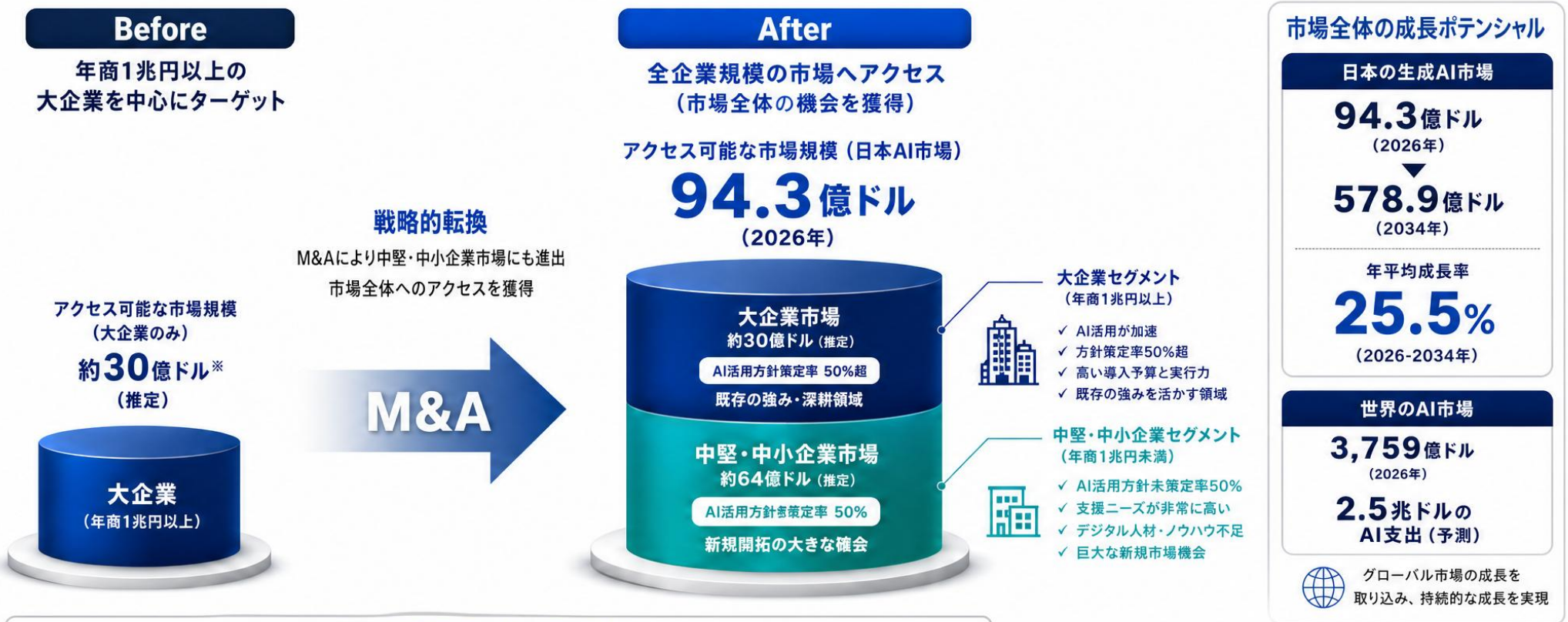
※ X-Tech FDE (クロステック エフ・ディー・イー) は、様々な技術 (X-Tech) を使ってFDE (Forward Deployed Engineering) を実現する手法です。FDEとは、顧客業務の最前線に自ら入り込み、AI/DXを実際に価値を生むところまで責任を持って実装・展開するアプローチで、従来のシステム導入して終わりではなく、継続的なアプローチにより課題抽出と新技術のUPDATEを繰り返すことで価値を提供します。

▶ セグメントの構成変更

AIプラットフォーム事業は、3つのセグメントで構成



M&A戦略により、日本AI市場94億ドルの全セグメントへアクセス可能に



M&Aにより市場機会を約3倍に拡大

市場アクセスの拡大

大企業のみ (約30億ドル) から全セグメント (94.3億ドル) へ

成長機会の最大化

中小企業の高いニーズを取り込み、持続的な成長ドライバーを確保

社会的インパクト

日本企業全体のAI活用を推進し、生産性向上と競争力強化に貢献

**日本AI市場94億ドルの全セグメントへのアクセスにより、
圧倒的な成長機会を獲得**

出典：Gartner(2025年9月)、Renue.co.jp AI業界レポート2026、総務省「令和7年版情報通信白書」 ※ 大企業市場規模は各種公開情報に基づく当社推定値



2026年12月期第1四半期決算概要（連結）

(千円)

(千円)

	25/12期 第1四半期		26/12期 第1四半期			
	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	739,209	100.0	1,262,400	100.0	170.8	14.8%
エンタープライズAIソリューション	709,077	—	1,108,299	—	156.3	20.1%
AIワークフローエンジニアリング	96,375	—	246,516	—	255.8	9.3%
DATA&AIエンジン	—	—	—	—	—	—
(セグメント間の内部売上)	△66,243	—	△92,415	—	—	—
営業利益（営業損失）	△67,619	—	135,293	10.7	—	18.0%
経常利益（経常損失）	△2,865	—	52,075	4.1	—	8.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益（四半期純損失）	△20,619	—	12,449	1.0	—	3.2%
1株当たり四半期純利益 （1株当たり四半期純損失）	△5円43銭		3円24銭			

※ 「DATA&AIエンジン」の売上高は、BBDイニシアティブ株式会社および関連子会社の売上高が計上される第2四半期以降から計上予定で、第1四半期に売上は発生いたしません。

※ 年間予算達成率は、2026年5月15日開示「通期業績予想の修正に関するお知らせ」における修正後予想値を基に算出しております。



2026年12月期第1四半期 決算サマリー

2026年12月期第1四半期は、AIプラットフォーム事業初年度として、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・DATA&AIエンジンの3セグメント体制によるスタート。売上・粗利ともに過去最高を更新、前年同四半期の赤字から大幅な黒字転換を達成。

《売上高》

- AI需要を的確に捉え、4半期連続で**過去最高売上高を更新（前年同期比：170.8%）**
 - ➔ 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取り込みと年商1兆円以上となるロイヤルクライアント戦略の深化によって、売上単価が上昇した結果、大幅な増収を実現（前年同期比：156.3%）
 - ➔ AIワークフローエンジニアリング：AI駆動開発の利用が浸透し、大型案件の実施で売上が拡大
 - ➔ DATA&AIエンジン：第1四半期は合併前のため、第2四半期より計上

《営業利益/経常利益》

- 粗利：4四半期連続で**過去最高粗利を更新**
- 販管費：人件費の増加に加え、マイクロソフト主催イベントへの出展費用が発生したことにより増加（前年同期比：118.1%）
- 営業利益・営業利益率：金融・製造などの業界特化によってリソースを集中し、**過去最高の営業利益を達成**
- 営業外損失：デリバティブ評価損（21,226千円）および持分法による投資損失（55,243千円）が発生

《人材採用》

- 1Q実績：純増12名（前年同四半期比：純増13名）
- 採用のターゲット層：ハイレンジ～ミドルレンジ層が中心

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		DATA & AIエンジン		セグメント間取引
売上高	1,108,299千円	売上高	246,516千円	売上高	—	△92,415千円
営業利益	116,731千円	営業利益	17,778千円	営業利益	—	783千円
営業利益率	10.5%	セグメント利益率	7.2%	営業利益率	—	—
案件数	193件	案件数	40件	案件数	—	—
案件売上単価 / 件	5,742千円	案件売上単価 / 件	6,163千円	案件売上単価 / 件	—	—

※ 「DATA & AIエンジン」の売上高は、BBDイニシアティブ株式会社および関連子会社の売上高が計上される第2四半期以降から計上予定で、第1四半期に売上は発生いたしません。

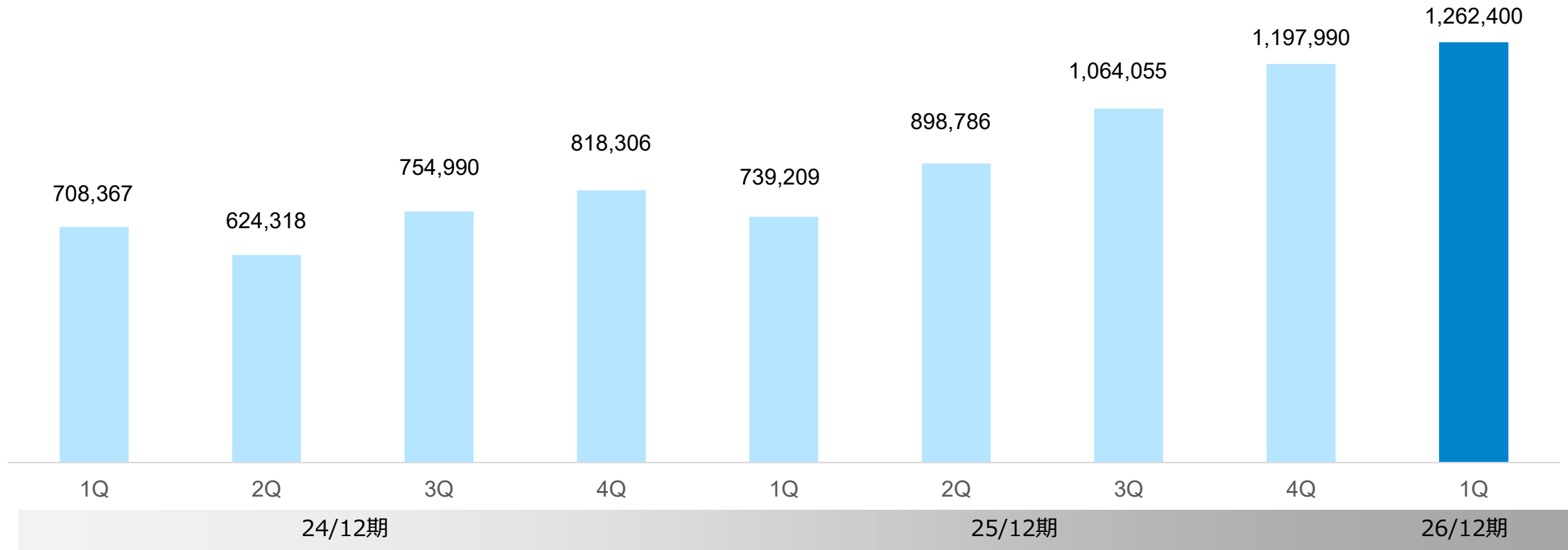
24/12期売上高：2,905,981

25/12期売上高：3,900,040

(千円)

前年同期比：170.8%

前期比 (QoQ)：105.4%



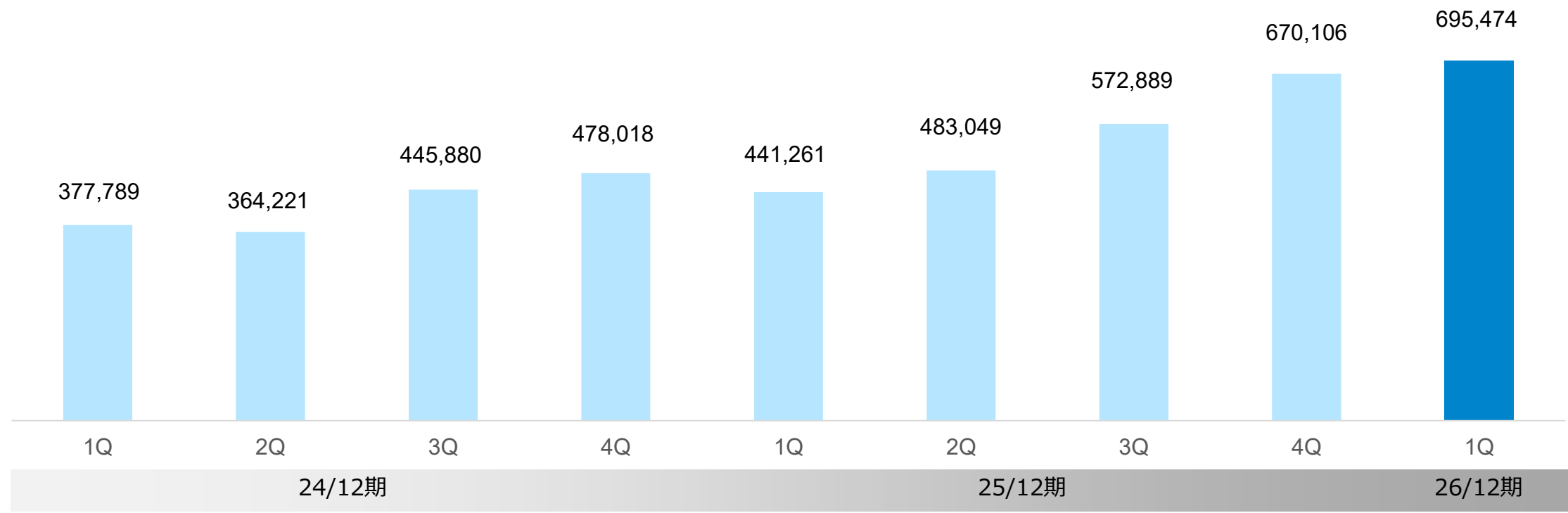
24/12期原価：1,665,908

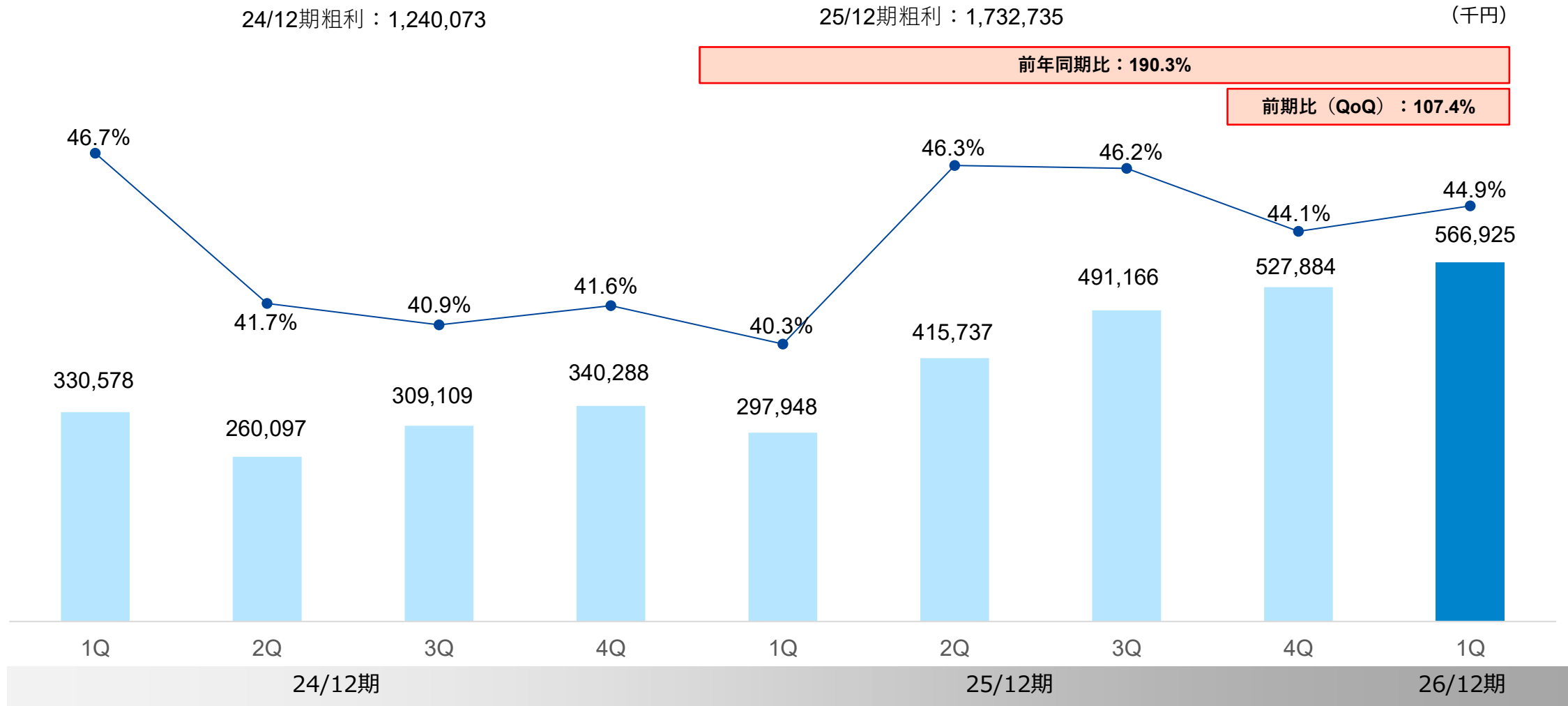
25/12期原価：2,167,305

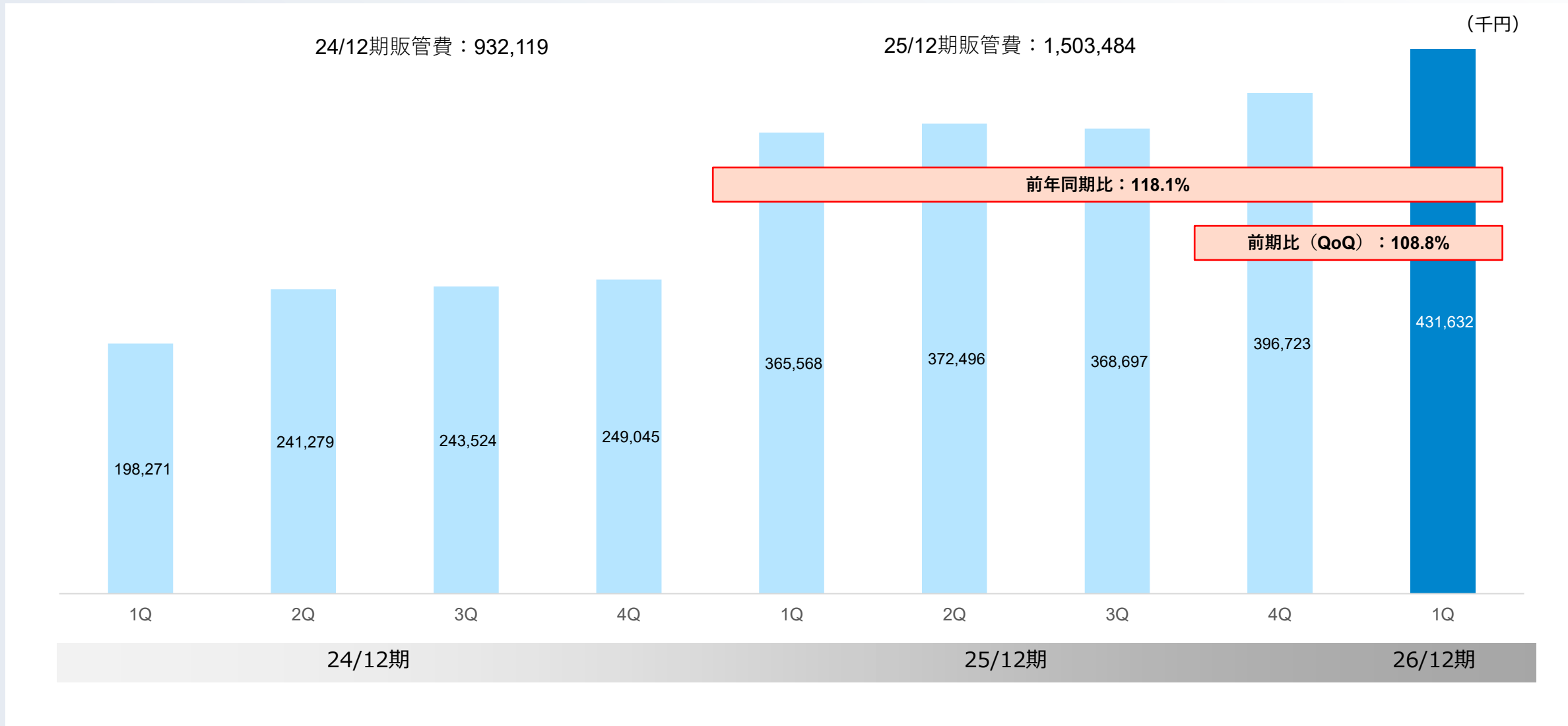
(千円)

前年同期比：157.6%

前期比 (QoQ)：103.8%



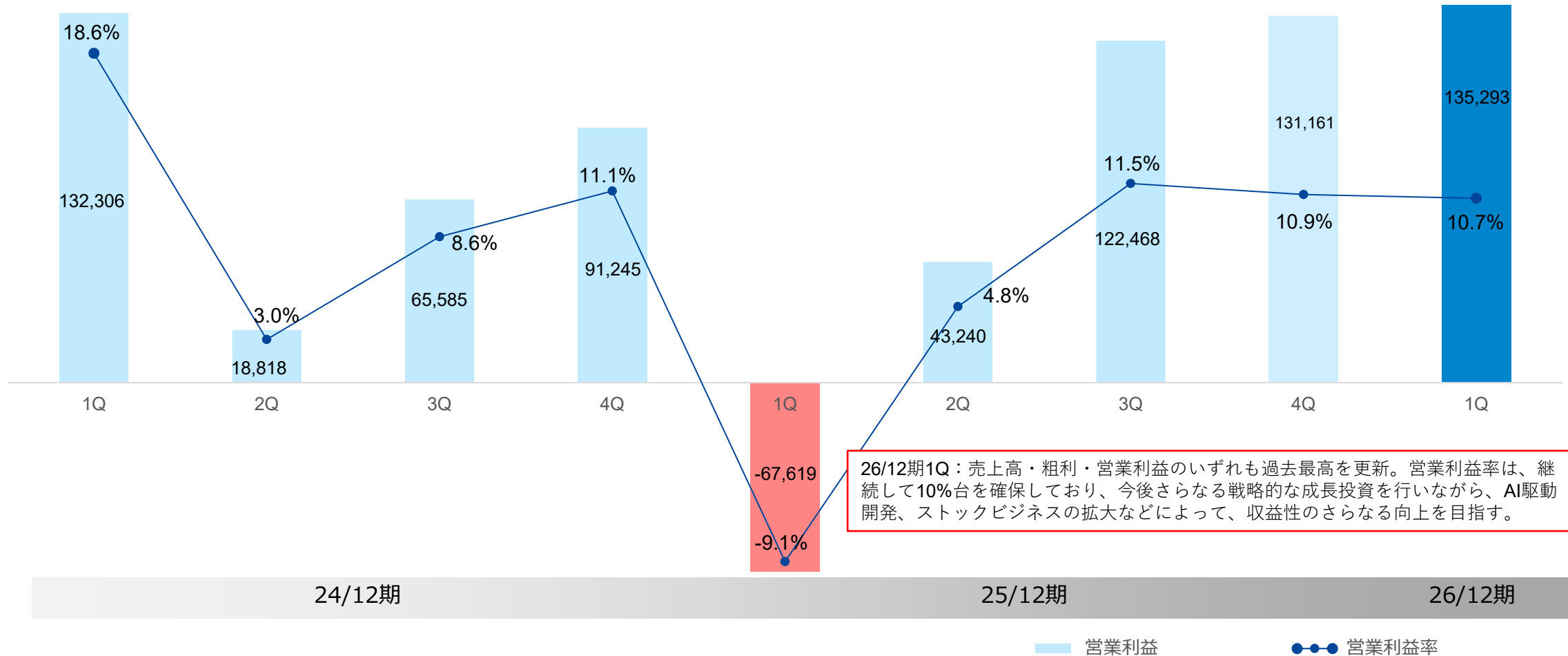




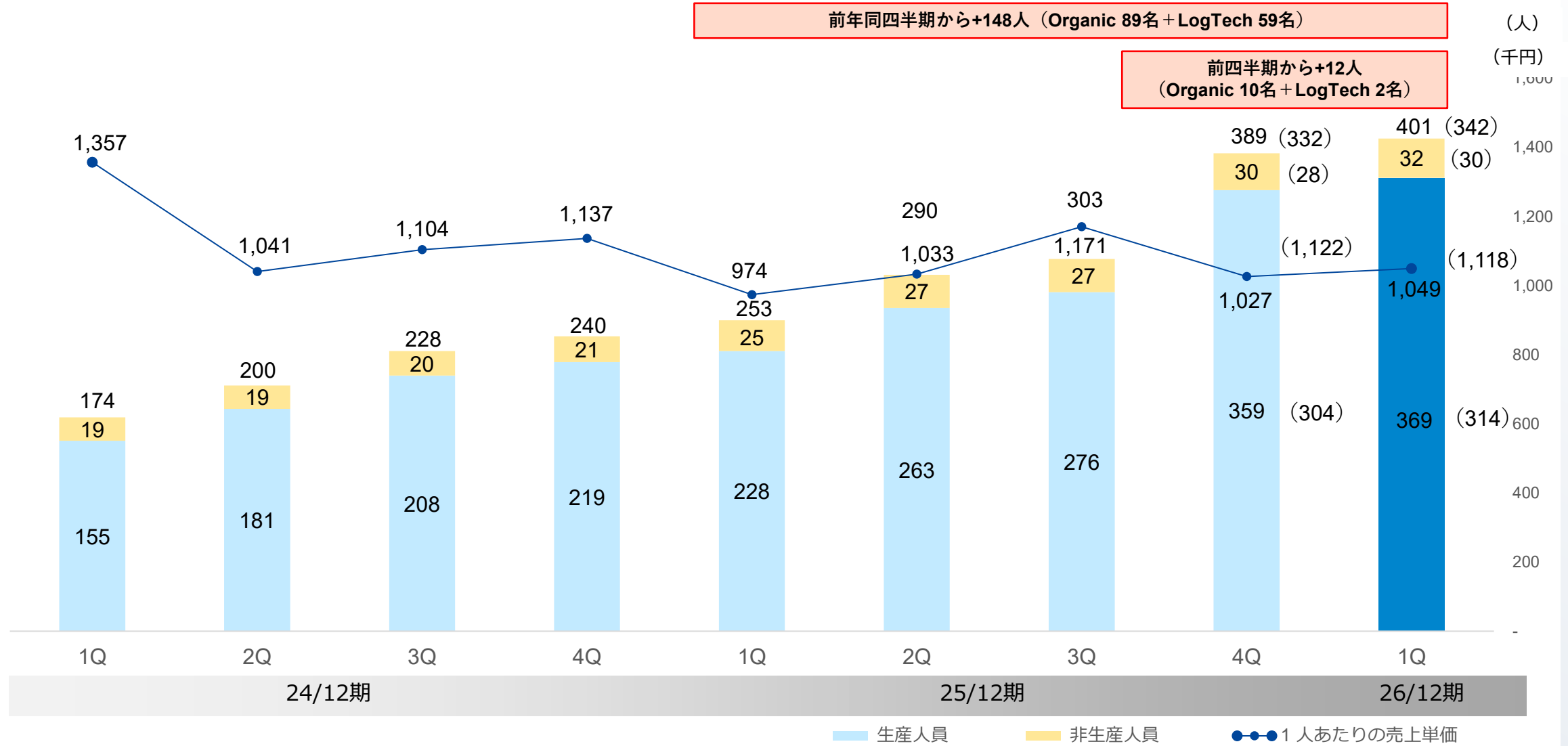
(千円)

24/12期営業利益：307,954

25/12期営業利益：229,250

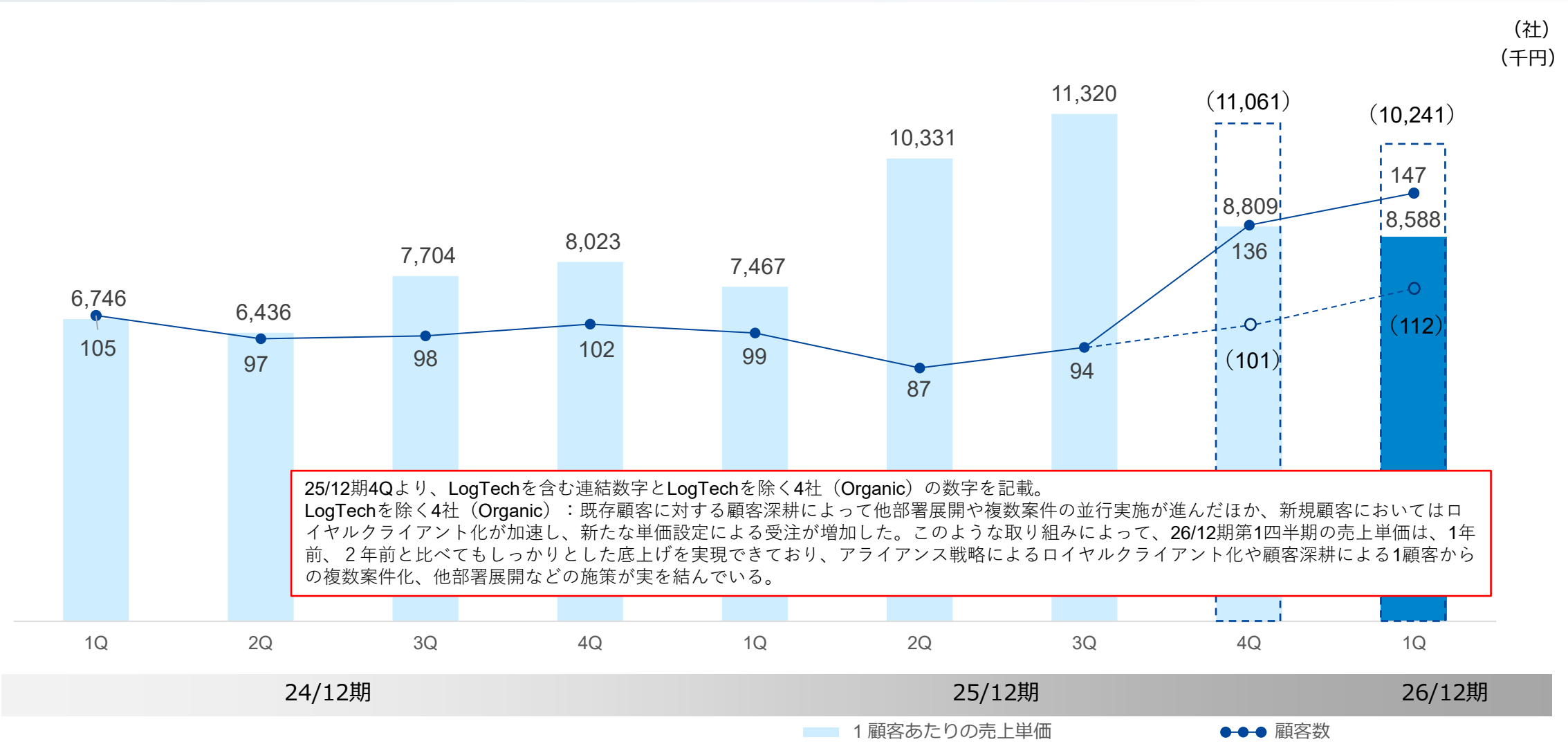


▶ 従業員数、従業員1人あたりの月売上単価推移



※ () 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

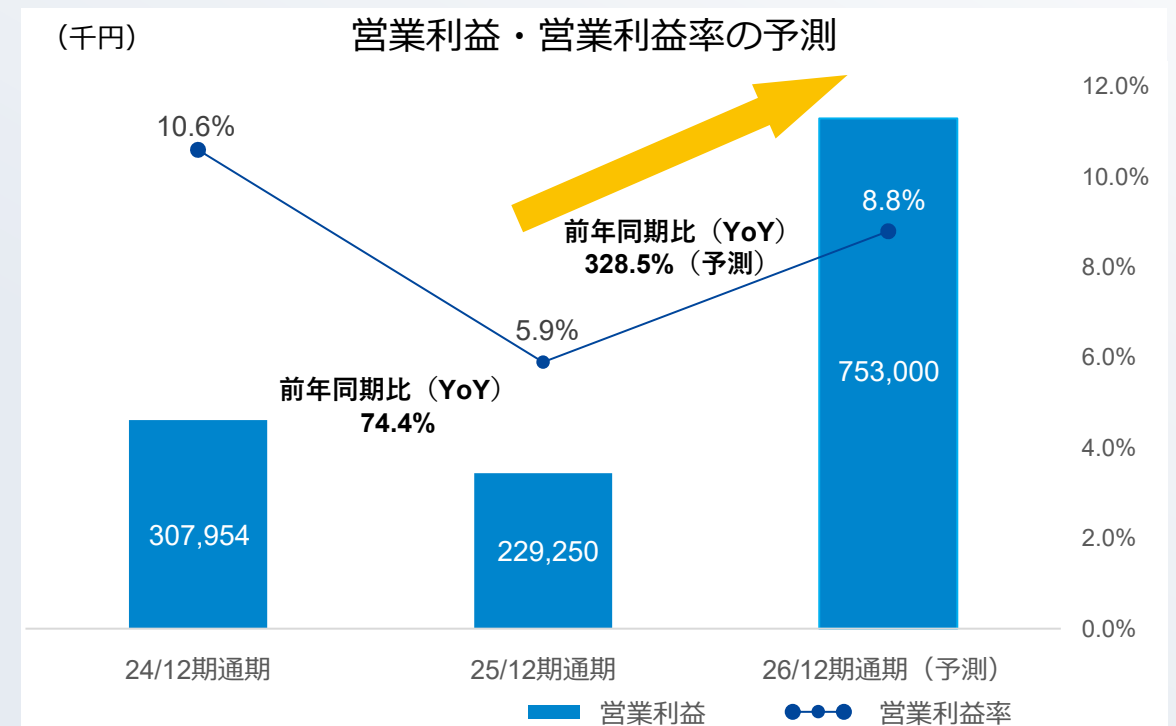
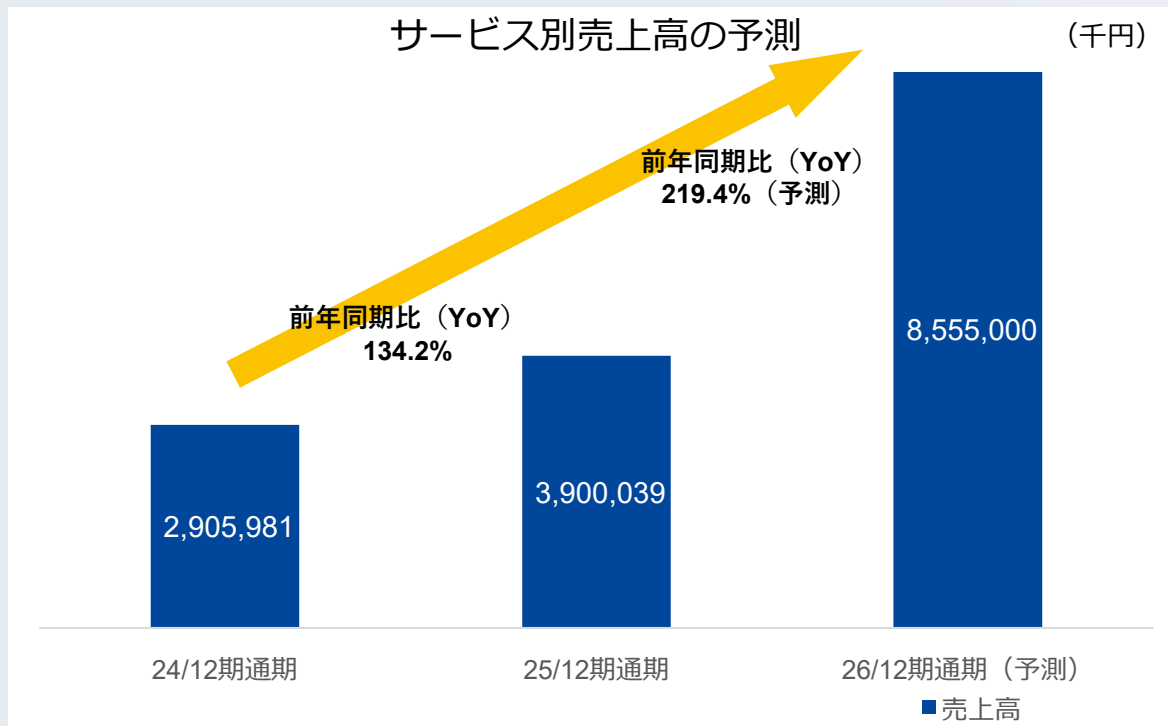


※ () 内の数字は、Organic値：LogTechを除くグループ4社の数字

▶ 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の大幅な拡大を目指すとともに、PMIによるグループ全体の基盤整備を推進する重要な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）219.4%を目論み**85.6億円の売上目標**
- 人材採用：純増100名、退職率10%以下を目標に必要な投資を実行
- 営業利益：PMIの実行と一定の成長投資を続けながらも、**過去最高の営業利益**を予想
- 経常利益：デリバティブ評価とのれん償却による影響はあるものの、**増収増益**を予想



※ 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。

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

■ 適時開示

- ✓ 親会社以外の支配株主の異動に関するお知らせ
- ✓ 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
- ✓ 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
- ✓ 2025年12月期 決算短信〔日本基準〕（連結）
- ✓ 2025年12月期 決算短信補足資料
- ✓ 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
- ✓ 公認会計士の異動に関するお知らせ
- ✓ 2025年12月期通期決算説明資料
- ✓ 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）
- ✓ 2025年定時株主総会招集通知及び株主総会資料
- ✓ 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）
- ✓ Financial Supplementary Materials for the FY2025
- ✓ Consolidated Financial Results for the Fiscal Year Ended December 31, 2025
- ✓ 有価証券報告書 – 第21期(2025/01/01 – 2025/12/31)
- ✓ 定款 2026/01/01
- ✓ 事業計画及び成長可能性に関する事項について
- ✓ 臨時報告書

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

■ 実績・サービス

- ✓ 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
- ✓ 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
- ✓ 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
- ✓ 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
- ✓ 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

■ お知らせ

- ✓ 個人投資家向けIRセミナー「Growth IR Seminar」登壇のお知らせ

サービス別売上高の推移

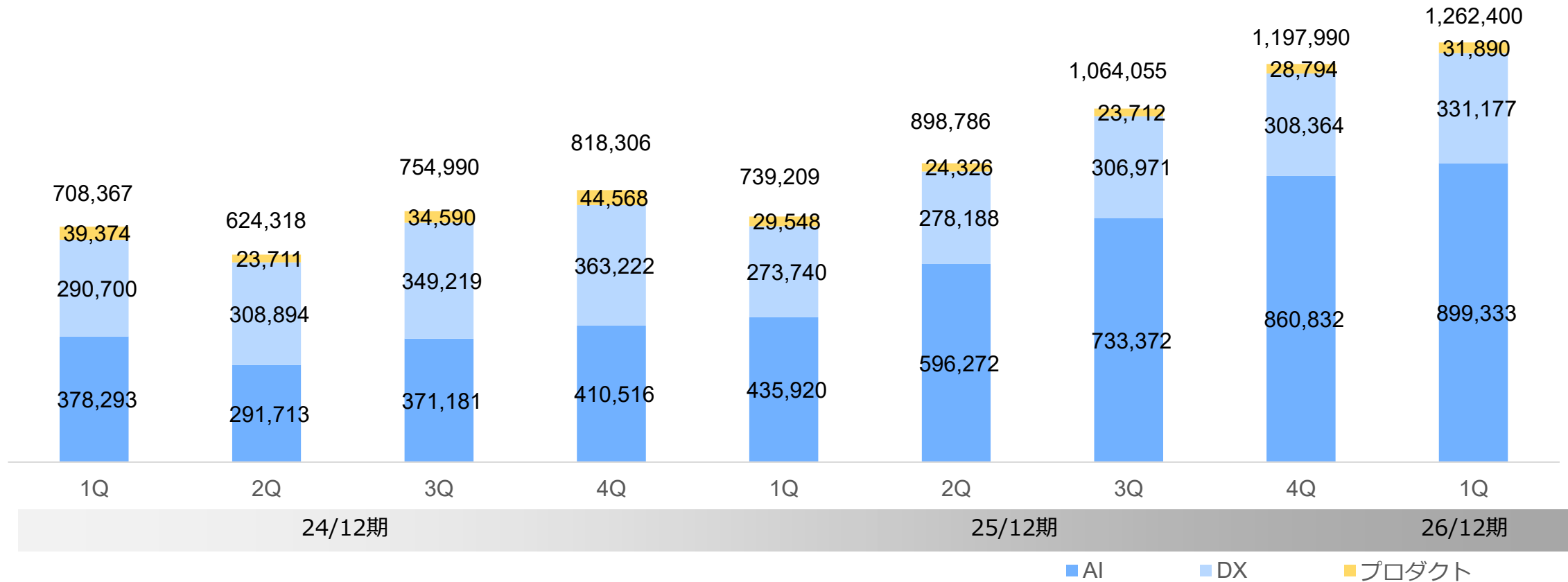
24/12期売上高：2,905,981

25/12期売上高：3,900,040

(千円)

前年同期比：170.8%

前期比 (QoQ)：105.4%



※当期よりセグメント区分を変更したため、参考として旧サービス区分 (AI・DX・プロダクト) 別の数字を記載しております。

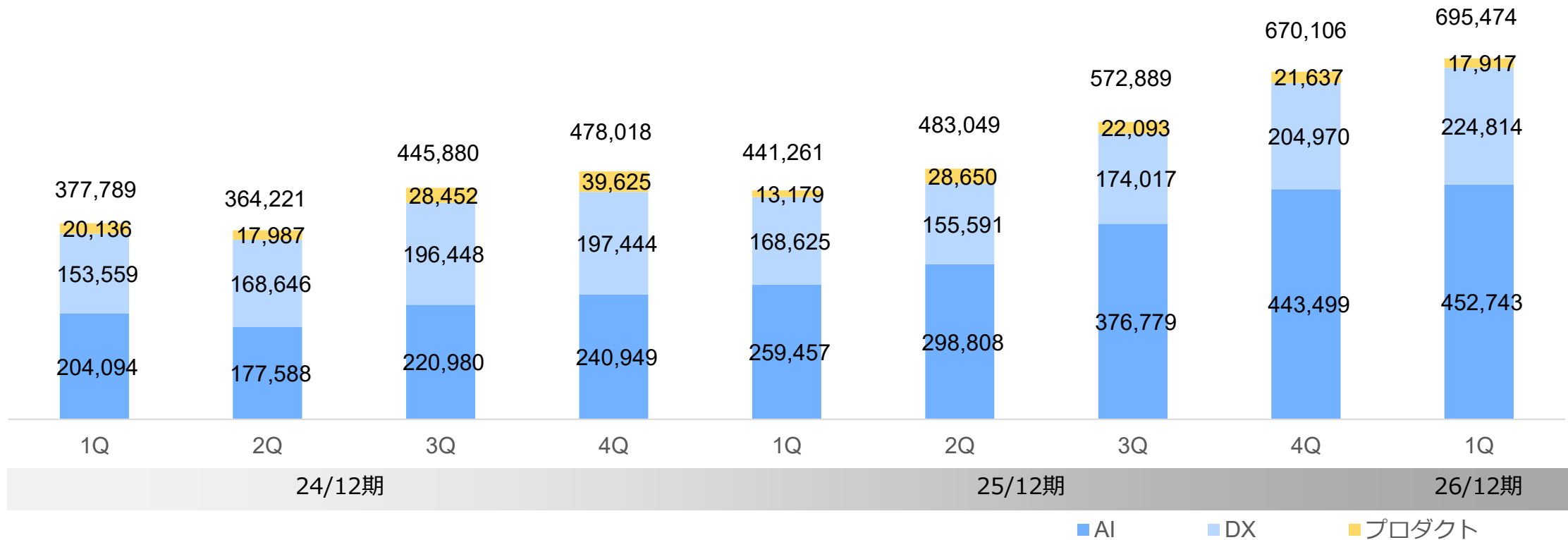
24/12期原価：1,665,908

25/12期原価：2,167,305

(千円)

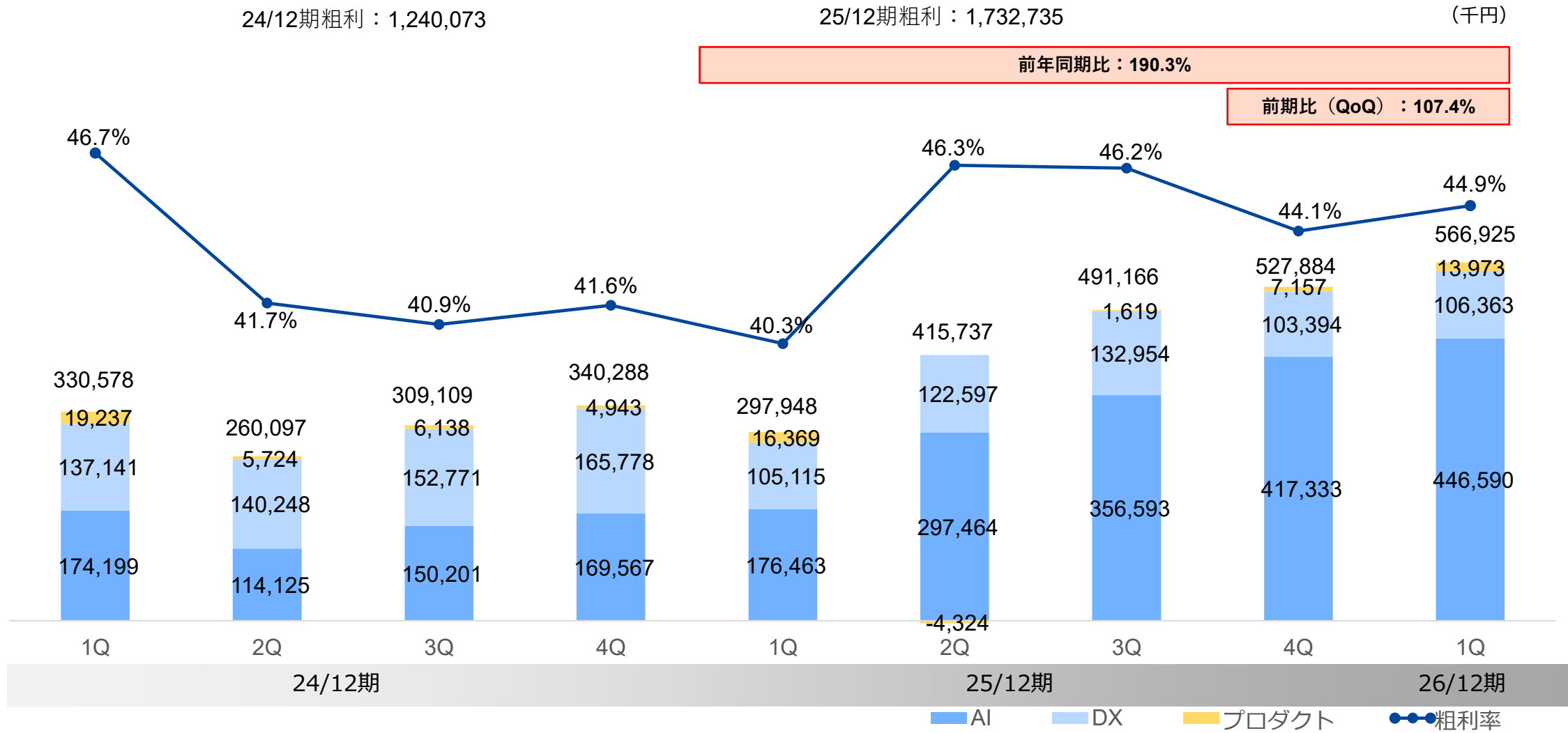
前年同期比：157.6%

前期比 (QoQ)：103.8%



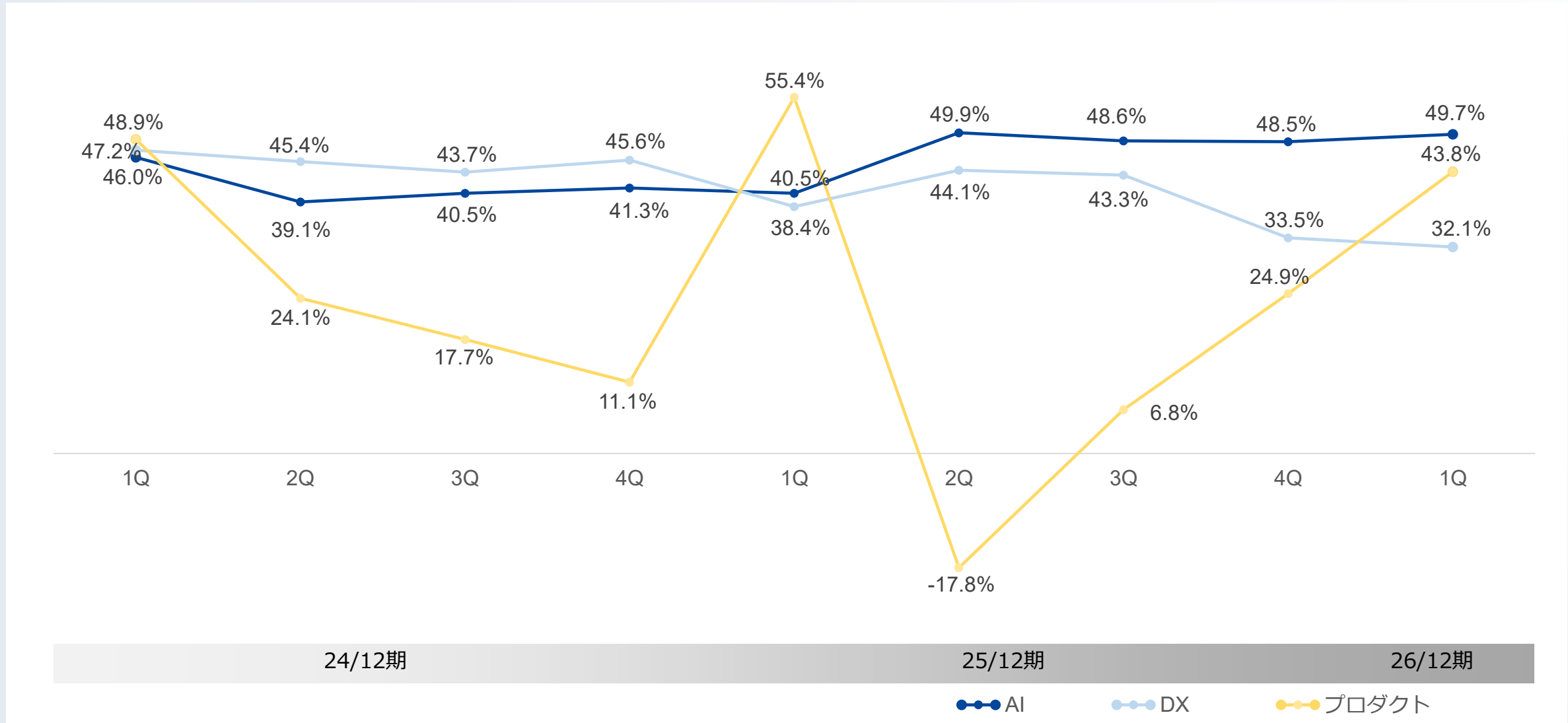
※当期よりセグメント区分を変更したため、参考として旧サービス区分 (AI・DX・プロダクト) 別の数字を記載しております。

▶ サービス別粗利の推移



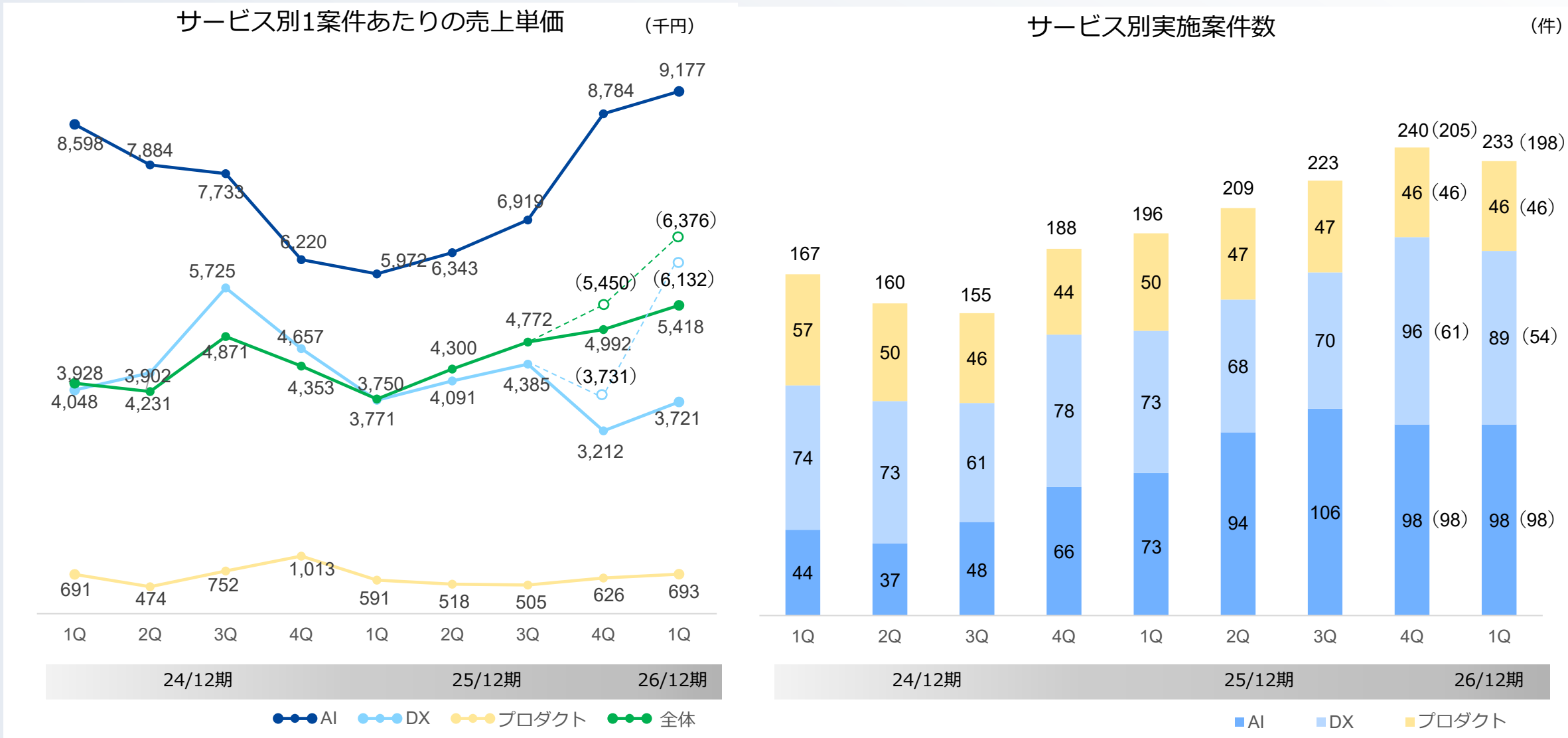
※当期よりセグメント区分を変更したため、参考として旧サービス区分 (AI・DX・プロダクト) 別の数字を記載しております。

▶ サービス別粗利率の推移



※当期よりセグメント区分を変更したため、参考として旧サービス区分 (AI・DX・プロダクト) 別の数字を記載しております。

サービス別 1 案件あたりの売上単価・実施案件数



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

※当期よりセグメント区分を変更したため、参考として旧サービス区分 (AI・DX・プロダクト) 別の数字を記載しております。

▶ 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。
- ▶ 本書に記載している数値については、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、持分法を適用しております。
- ▶ 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4Qと26/12期1Q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
 - 25/12期1Qと26/12期1Q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。