Headwaters

2026年12月期第3四半期決算短信
補足説明資料



株式会社ヘッドウォータース

2026年11月13日　証券コード　4011

3Q累計：売上高2.2倍・営業利益4.3倍、3Q単独も過去最高

Headwaters

（千円）

	25/12期 第3四半期 実績		26/12期 第3四半期 実績			
		構成比（%）		構成比（%）	前年同期比（%）	年間予算達成率（%）
売上高	2,702,050	100.0	5,848,044	100.0	216.4	68.4
エンタープライズAIソリューション	2,620,369	―	4,134,856	―	157.8	75.2
AIワークフローエンジニアリング	297,561	―	1,397,621	―	469.7	53.0
DATA＆AIエンジン	―	―	884,595	―	―	65.2
（セグメント間の内部売上高）	▲215,880	―	▲569,028	―	―	―
営業利益（営業損失）	105,045	3.9	453,992	7.8	432.2	60.3
経常利益（経常損失）	78,074	2.9	302,718	5.2	387.7	48.9
親会社株主に帰属する四半期純利益（四半期純損失）	47,766	1.8	▲133,679	―	―	―
1株当たり四半期純利益（1株当たり四半期純損失）	12円57銭		△26円12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。
（参考）セグメント間の内部売上高（千円）：エンタープライズAIソリューション515,840／AIワークフローエンジニアリング14,668／DATA＆AIエンジン38,520（連結上は相殺消去）

Copyright © Headwaters Co., Ltd.

3Q単独で売上・粗利・営業利益が過去最高。人員を増やさず成長

Headwaters

売上高	粗利	営業利益	EBITA	人員
過去最高	過去最高	過去最高	過去最高	
24.9億円	**10.9億円**	**1.8億円**	**2.6億円**	**637名**
前年同四半期比 2.3倍 前四半期比 +19.5%	粗利率 43.9% 6四半期連続で過去最高	営業利益率 7.3% 四半期で過去最高	EBITA率 10.3% 営業利益＋のれん償却	前四半期から増減なし AI活用で人員据え置き

成長	売上高は6四半期連続で過去最高。エンタープライズAIは単価上昇で増収、AIワークフロー・DATA＆AIエンジンはPMIを進めながら拡大。
収益性	営業利益は過去最高。販管費の伸び（+13.9%）が売上（+19.5%）を下回り、販管費率は38.4%から36.6%に低下。
利益の質	3Q単独の経常利益は1.7億円、親会社株主に帰属する純利益も黒字（約58百万円）。累計の純損失1.3億円は2Qの段階取得差損2.07億円（一時的）が主因。
将来性	PoC・検証から本開発・構築へ案件が移行し、業界特化型が増加。AI駆動開発とデジタル従業員（AIエージェント）の活用で、人員を増やさず拡大できる体制に。

※ EBITA＝営業利益＋のれん償却。3Q単独の経常利益・純利益は、3Q累計から2Q累計を差し引いて算出。

Copyright © Headwaters Co., Ltd.

AIエージェント市場で、人員を増やさず成長する構造

① 需要の質が変化

PoC → 本開発

PoC・検証案件が減少し、本開発・構築案件が増加。業界特化型のAI活用案件が増えている。

根拠：エンタープライズAIの1顧客あたり売上
11,415千円→13,048千円（+14.3%）

② 人員を増やさず拡大

637名（±0）

AI駆動開発とデジタル従業員（AIエージェント）の活用で、人員を増やさず対応できる案件が拡大。

根拠：1人あたり月売上 1,306千円（年換算1,568万円）。
前年同四半期比 +11.6%

③ 顧客との関係が深化

9,532千円

既存顧客の他部署展開・複数案件化とロイヤルクライアント化が進み、新単価での受注が増加。

根拠：1顧客あたり売上は前四半期比 +7.0%（3か月換算ベース）

④ 利益の質が向上

EBITA率 10.3%

のれん償却前の収益力はEBITA 2.6億円。3Q単独では経常利益1.7億円、純利益も黒字。

根拠：EBITA 2Q 1.9億円 → 3Q 2.6億円（のれん償却は非資金項目）

次の成長の種（2026年7〜9月に発表）

Agentic AI プロダクト群
SyncLect Agent Garden／Agentic Migration Harness／Silver Data Coordinator／SDI Agentic AI ロールプレイング

データ基盤
DataPark（NBS）／Databricksとの協業「Data & Agent Lab」

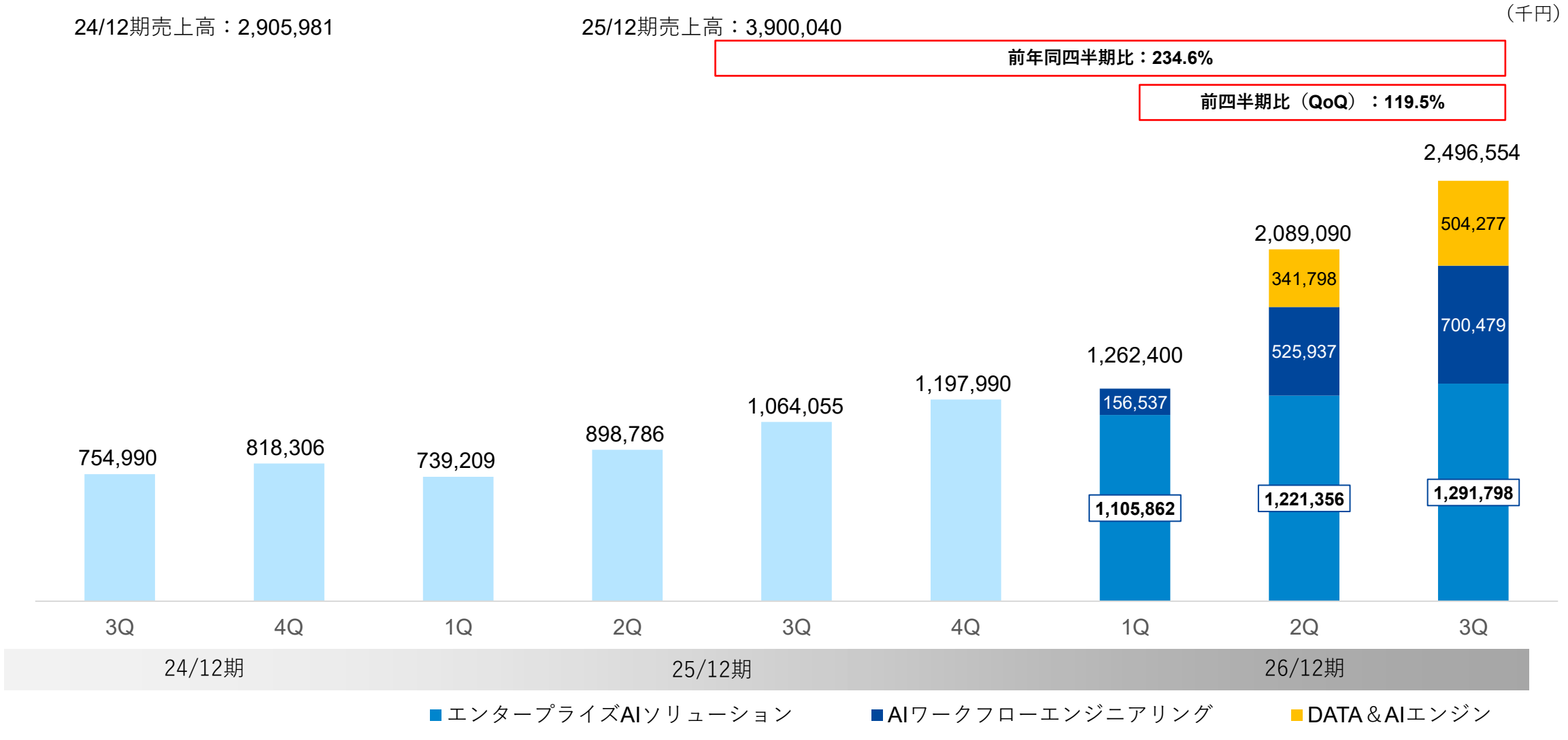
新領域への展開
Agentic Security市場へ参入／Physical AI Harness／量子最適化の学会発表

信頼・体制
Microsoft Top Partner Engineer Award（過去最多10名）／Azure認定／りそな銀行 新テレビ窓口

※ 数値は本資料内の実績。1人あたり月売上の前四半期比には旧BBDの連結月数差を含む（詳細はp12、顧客単価の3か月換算はp13）。

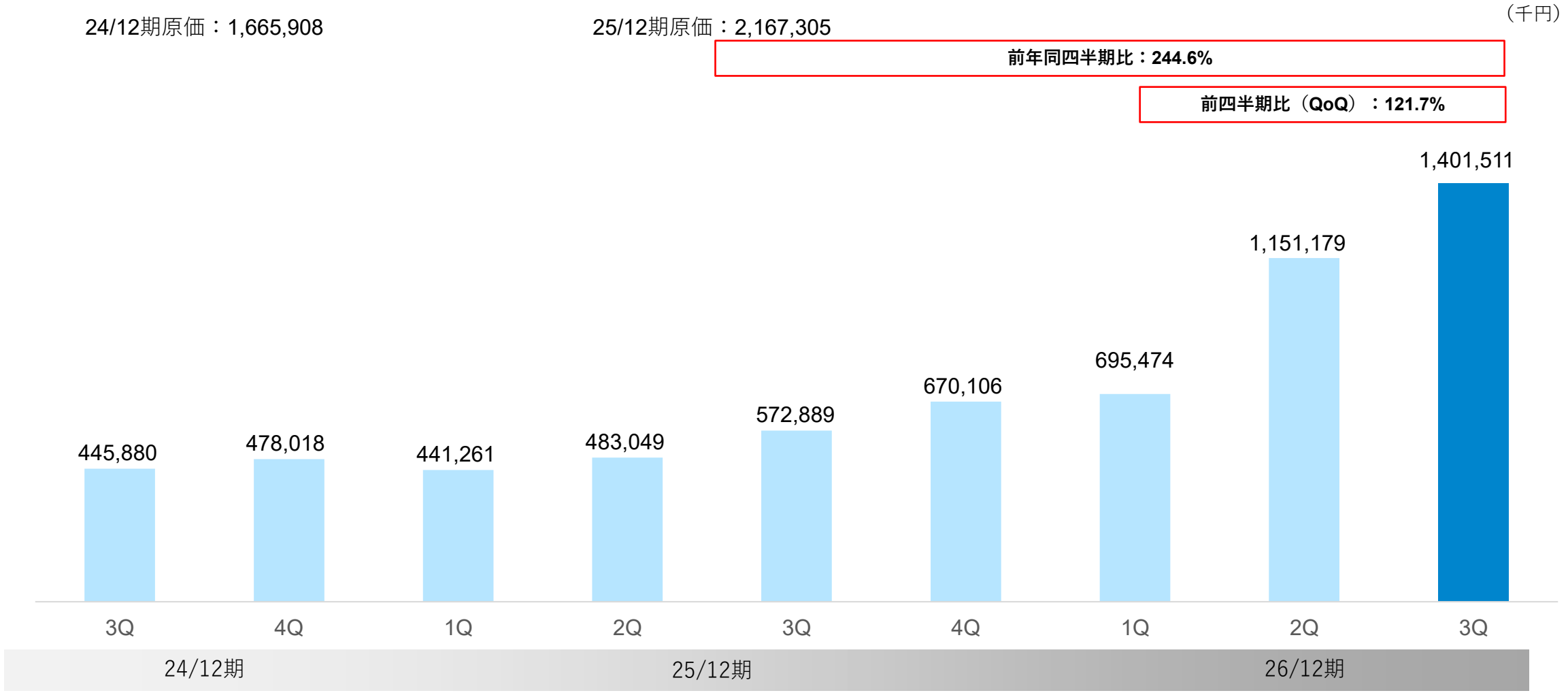
Copyright © Headwaters Co., Ltd.

売上高：6四半期連続で過去最高（3Q 24.9億円）



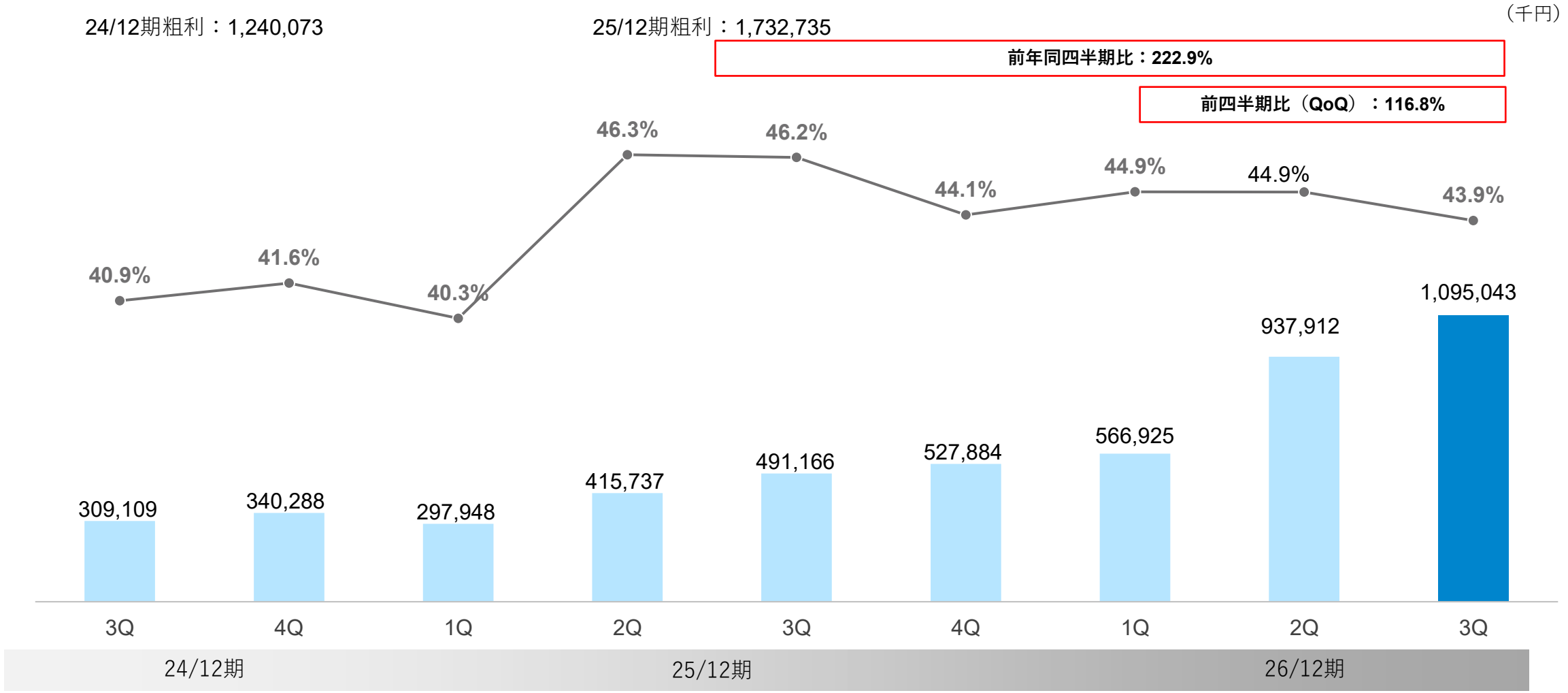
Copyright © Headwaters Co., Ltd.

原価：売上の拡大に伴い増加（3Q 14.0億円）



Copyright © Headwaters Co., Ltd.

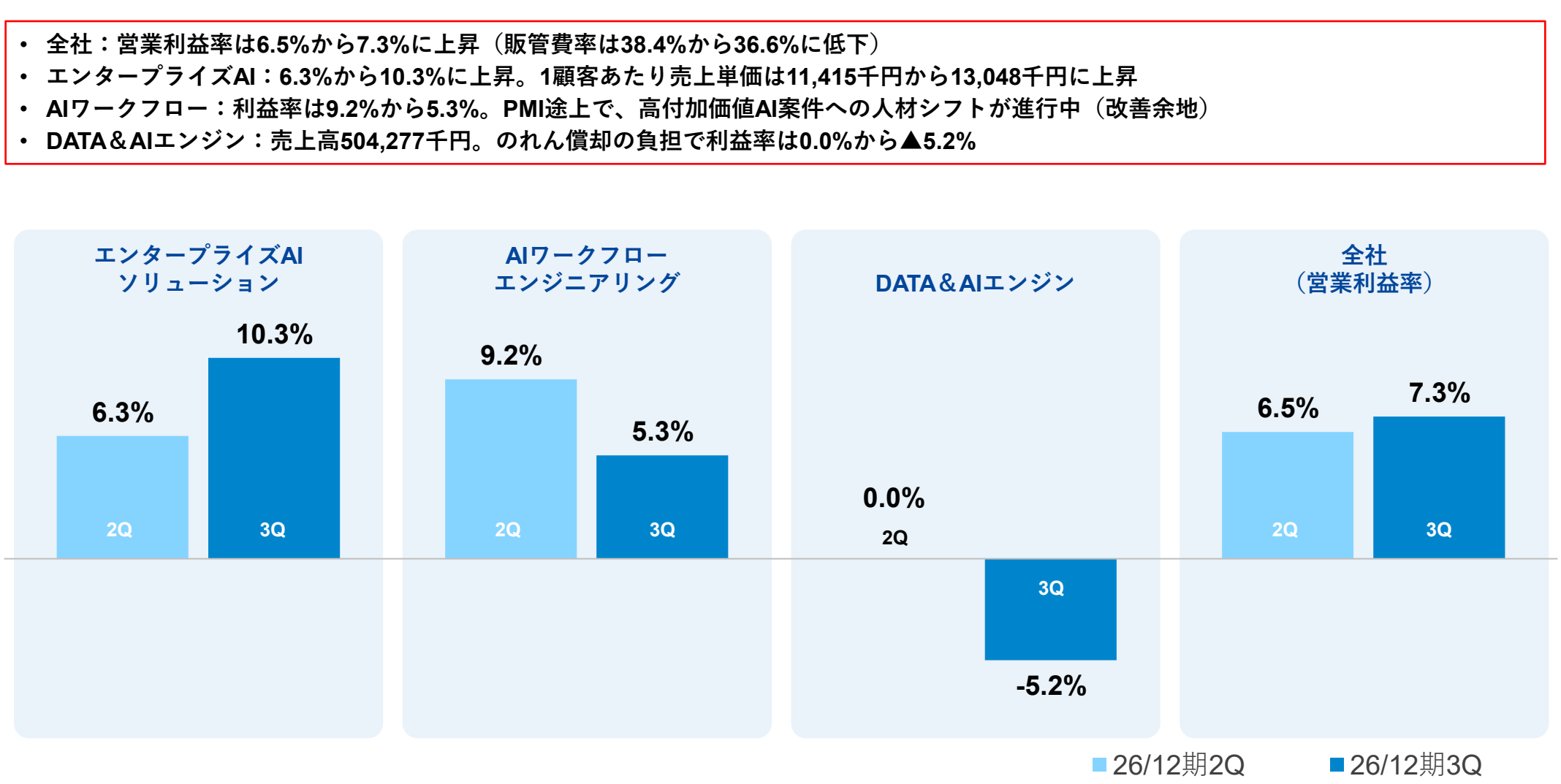
粗利：6四半期連続で過去最高（3Q 10.9億円・粗利率43.9%）



Copyright © Headwaters Co., Ltd.

セグメント利益：エンタープライズAIの利益率は10.3%に上昇

- 全社：営業利益率は6.5%から7.3%に上昇（販管費率は38.4%から36.6%に低下）
- エンタープライズAI：6.3%から10.3%に上昇。1顧客あたり売上単価は11,415千円から13,048千円に上昇
- AIワークフロー：利益率は9.2%から5.3%。PMI途上で、高付加価値AI案件への人材シフトが進行中（改善余地）
- DATA＆AIエンジン：売上高504,277千円。のれん償却の負担で利益率は0.0%から▲5.2%

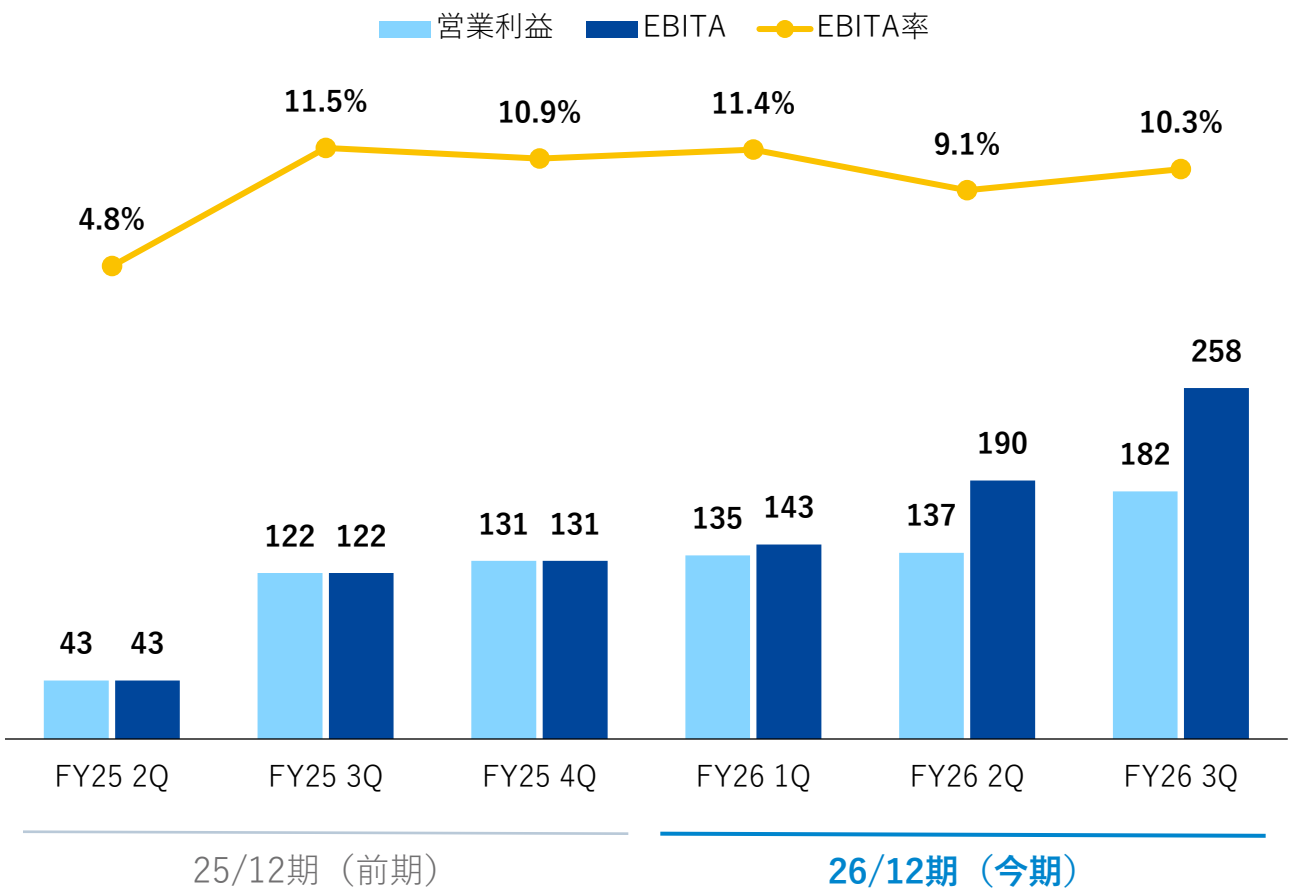


（注）3Q実績は第3四半期累計期間実績から第2四半期累計期間実績を差し引いて算出。利益率＝セグメント利益÷売上高（計）。全社は営業利益率。

Copyright © Headwaters Co., Ltd.

営業利益・EBITA：四半期で過去最高（EBITA 2.6億円）

25/12期2Q – 26/12期3Q　単位：百万円 ／ 折れ線：EBITA率（%）



営業利益 ＋ のれん・PPA無形資産償却 ＝ EBITA

今期累計 営業利益（26/12期3Q）

454 百万円

前年同期（105百万円）から4.3倍

EBITA率（26/12期3Q）

10.3%

2Qの9.1%から+1.2pt

今期累計 EBITA（26/12期3Q）

591 百万円

のれん償却は非資金項目

注目ポイント

営業利益・EBITAとも四半期で過去最高。AI駆動開発とデジタル従業員の活用による生産性向上が寄与。今後はEBITA率の拡大がテーマ。

Copyright © Headwaters Co., Ltd.

営業利益：1.8億円で過去最高。一時的費用除く営業利益率は8.6%

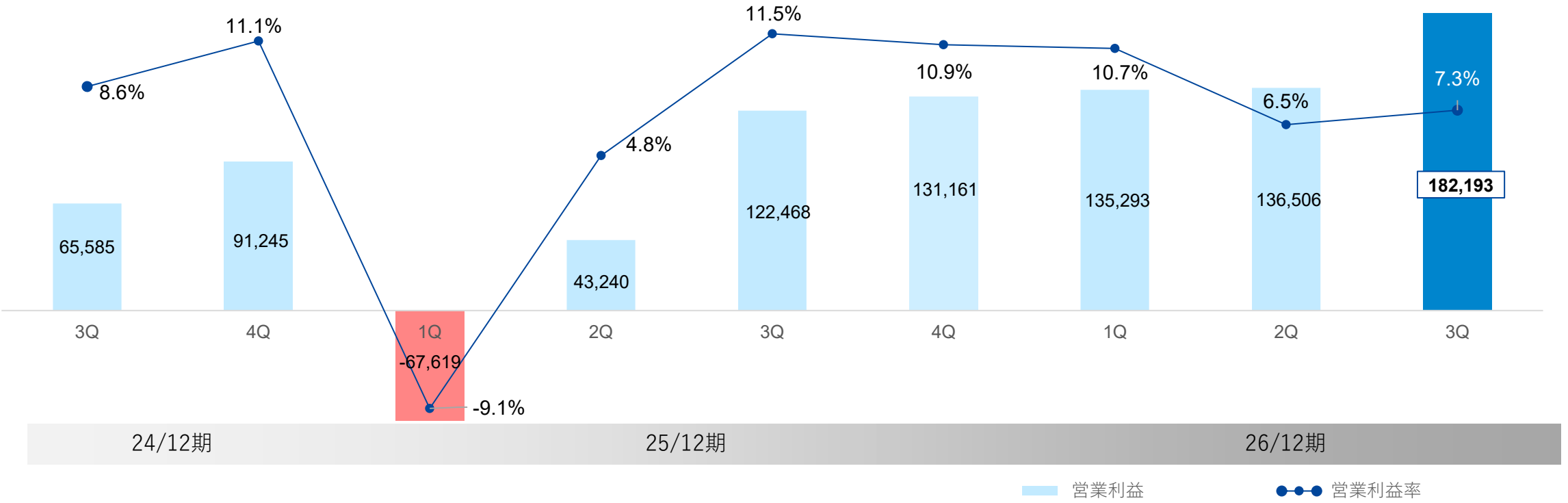
（千円）

24/12期営業利益：307,954

25/12期営業利益：229,250

26/12期3Q：営業利益は182,193千円で四半期ベースの過去最高。営業利益率は7.3%と2Qから0.8pt上昇。
販管費率の低下（38.4%→36.6%）と、AI駆動開発・デジタル従業員活用による生産性向上が寄与。
粗利率は1.0pt低下の43.9%。のれん償却前（EBITA）では258,328千円・10.3%。引き続き、高付加価値案件の拡大と生産性向上で収益性の向上を目指す。

一時的費用を除く
営業利益 214,945
営業利益率 8.6%



Copyright © Headwaters Co., Ltd.

販管費の伸びは売上を下回り、販管費率は36.6%に低下

（千円）

24/12期販管費：932,119

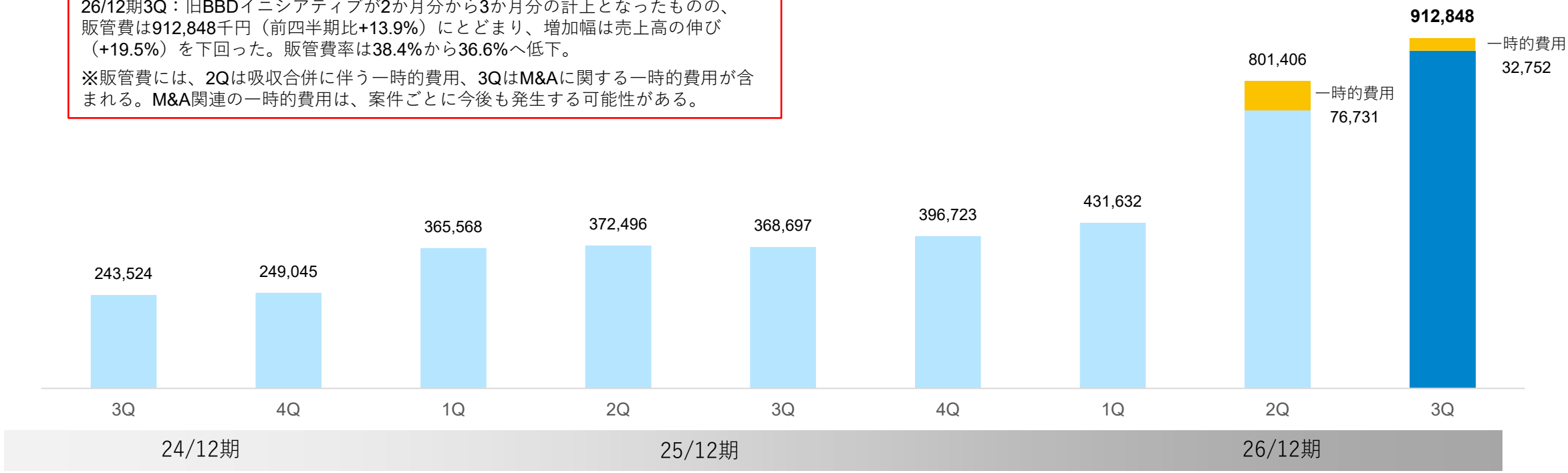
25/12期販管費：1,503,484

前年同四半期比：247.6%

前四半期比（QoQ）：113.9%

26/12期3Q：旧BBDイニシアティブが2か月分から3か月分の計上となったものの、販管費は912,848千円（前四半期比+13.9%）にとどまり、増加幅は売上高の伸び（+19.5%）を下回った。販管費率は38.4%から36.6%へ低下。

※販管費には、2Qは吸収合併に伴う一時的費用、3QはM&Aに関する一時的費用が含まれる。M&A関連の一時的費用は、案件ごとに今後も発生する可能性がある。



Copyright © Headwaters Co., Ltd.

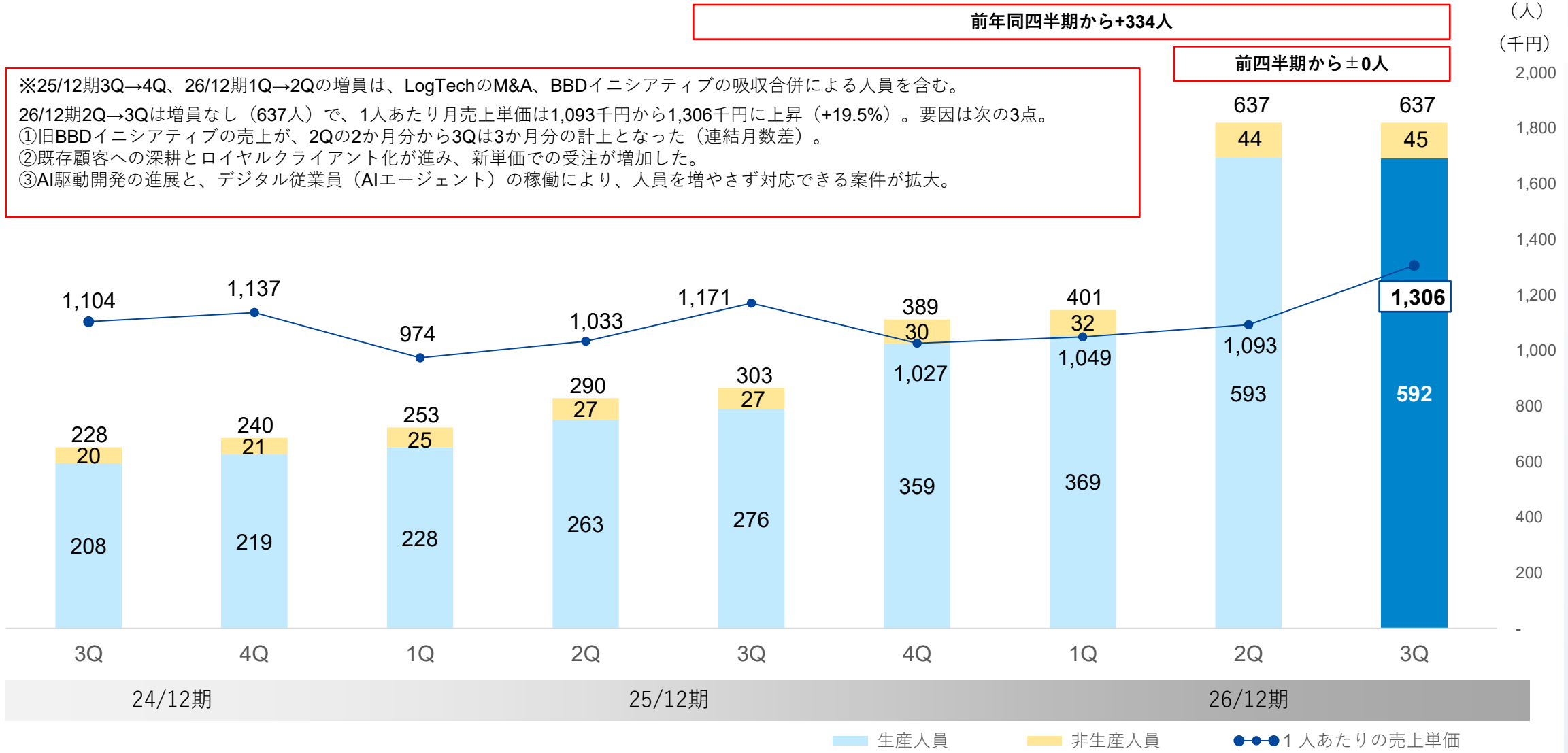
人員：637名で増員なし、1人あたり月売上は1,306千円に上昇

前年同四半期から+334人

前四半期から±0人

※25/12期3Q→4Q、26/12期1Q→2Qの増員は、LogTechのM&A、BBDイニシアティブの吸収合併による人員を含む。

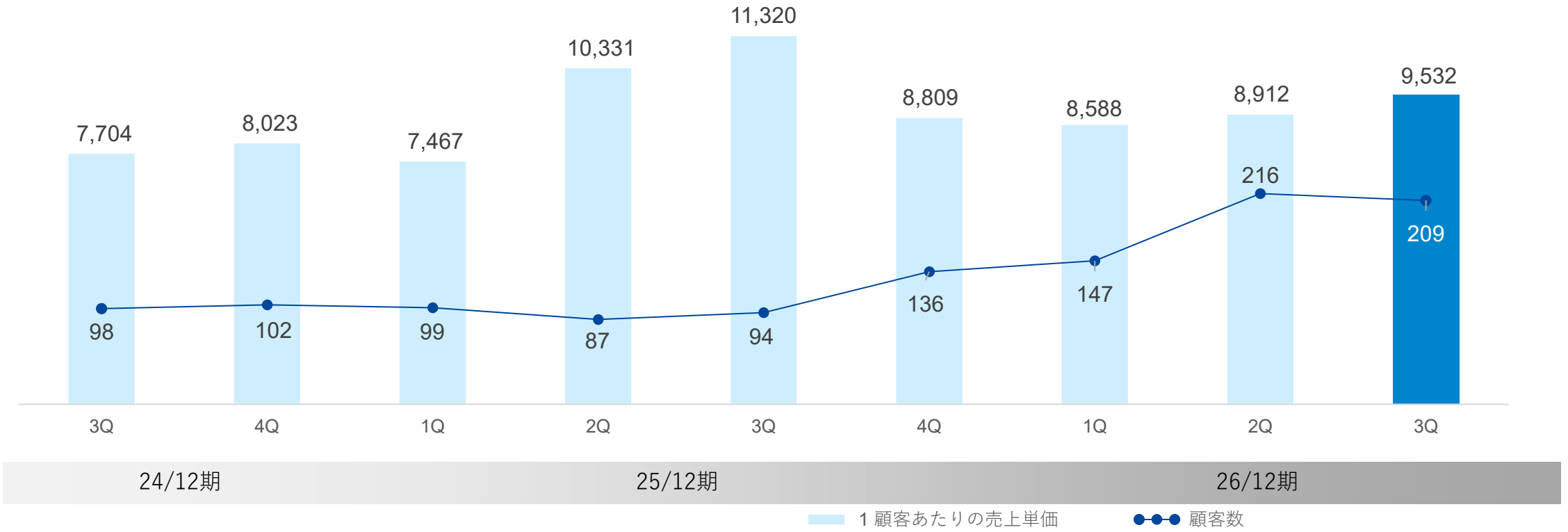
26/12期2Q→3Qは増員なし（637人）で、1人あたり月売上単価は1,093千円から1,306千円に上昇（+19.5%）。要因は次の3点。
①旧BBDイニシアティブの売上が、2Qの2か月分から3Qは3か月分の計上となった（連結月数差）。
②既存顧客への深耕とロイヤルクライアント化が進み、新単価での受注が増加した。
③AI駆動開発の進展と、デジタル従業員（AIエージェント）の稼働により、人員を増やさず対応できる案件が拡大。



Copyright © Headwaters Co., Ltd.

顧客：選別と深耕へ。1顧客あたり売上は9,532千円（+7.0%）

26/12期3Qは、顧客基盤の選別と深耕を進め、顧客数は216社から209社に減少。
一方、既存顧客の他部署展開・複数案件化とロイヤルクライアント化が進み、新単価での受注が増加し、1顧客あたりの売上単価は8,912千円から9,532千円に7.0%上昇。
※1顧客あたりの売上単価は、SaaS型で契約件数の多いDATA＆AIエンジンセグメントを除外して算出。
※26/12期2Qは、旧BBDイニシアティブの吸収合併により売上が2か月分（5月・6月）のみの計上であったことから、比較を揃えるため3か月換算で再算出。



※全社の顧客数は、複数セグメントでお取引のある顧客を1社として集計（重複排除）しています。P.14のセグメント別顧客数の単純合計とは一致しません。

Copyright © Headwaters Co., Ltd.

セグメント別顧客基盤：エンタープライズAIは1顧客13,048千円

セグメント	指標	2Q	3Q
エンタープライズAIソリューション	顧客数	107社	**99社**
	1顧客あたり売上単価	11,415千円	**13,048千円**
	売上高	1,221,356千円	**1,291,798千円**
AIワークフローエンジニアリング	顧客数	123社	**126社**
	1顧客あたり売上単価	4,276千円	**5,559千円**
	売上高	525,937千円	**700,479千円**
DATA＆AIエンジン	売上高	341,798千円	**504,277千円**

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、顧客あたり売上単価を掲載。
※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あり。
※顧客数は各セグメントで取引のある社数であり、複数セグメントでお取引のある顧客は各セグメントで計上しています。そのため、セグメント別の合計は全社の顧客数（P.13）と一致しません。DATA＆AIエンジンは顧客数の集計対象外です。
※AIワークフローエンジニアリングの一部の会社及びDATA＆AIエンジンの2Qは、BBDイニシアティブ株式会社の吸収合併に伴い、5月・6月の2か月分の計上。

Copyright © Headwaters Co., Ltd.

財務基盤は強化：自己資本比率58.7%、現預金は前期末の3.3倍

Headwaters

自己資本比率
58.7%
前期末 34.5%

現金及び預金
20.7億円
前期末 6.3億円（3.3倍）

流動比率
157.3%
前期末 63.4%

ネット有利子負債
9.2億円
前期末 12.7億円（▲27.8%）

（千円）	2025/12末	2026/9末
現金及び預金	625,145	**2,074,525**
短期借入金	1,900,000	**964,423**
長期借入金	0	**2,031,040**
ネット有利子負債	1,274,854	**920,938**
自己資本比率	34.5%	**58.7%**
流動比率	63.4%	**157.3%**
のれん	154,603	**5,535,172**

財務基盤の強化

・短期借入金を圧縮し、長期借入金へ振り替え（流動比率が改善）

・ネット有利子負債は、3Q EBITAの単純年換算（約10.3億円）の約0.9倍

・のれんは総資産の52.6%。償却は非資金項目であり、EBITAとあわせて収益力を確認

・自己資本の増加には、旧BBD吸収合併に伴う資本剰余金の増加（+4,999,260千円）を含む

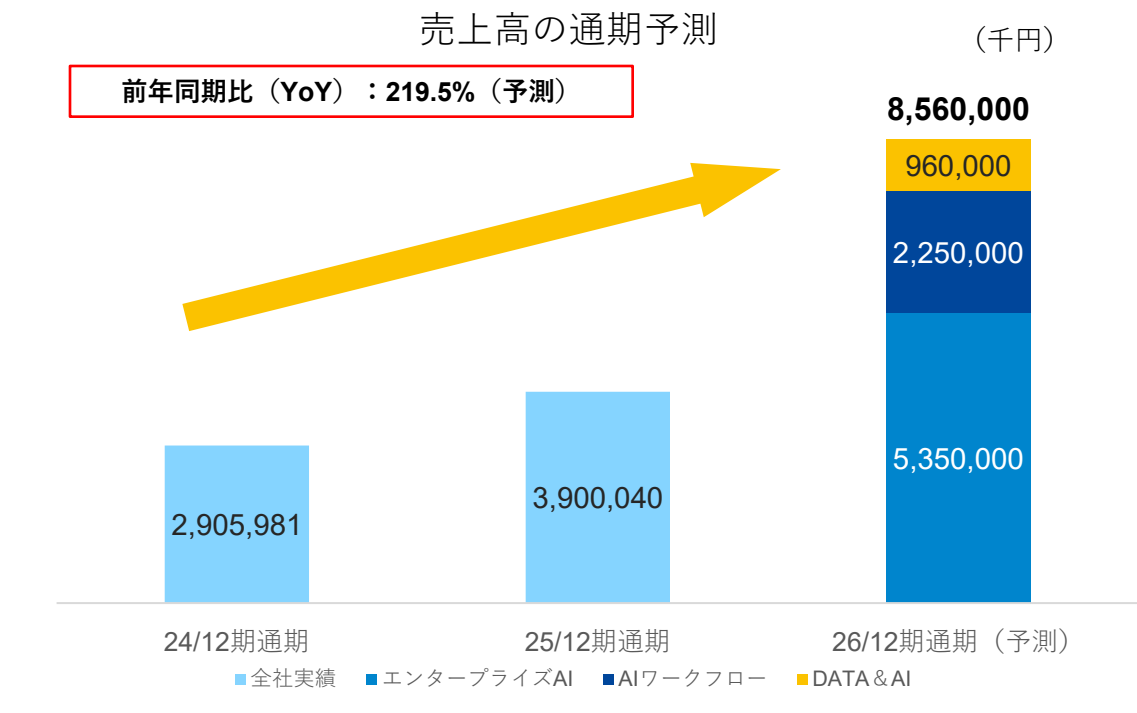
※ 連結貸借対照表（千円未満切り捨て）。ネット有利子負債＝有利子負債－現金及び預金。短期借入金は1年内返済・償還予定分を、長期借入金は社債・長期リース債務を含む。

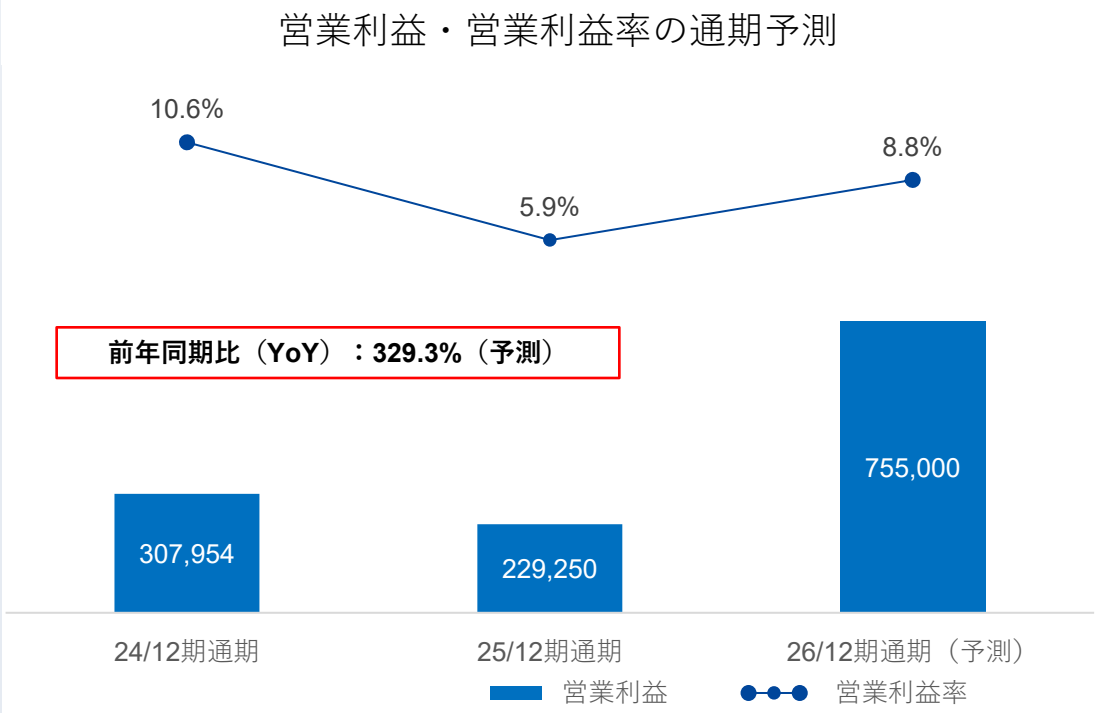
Copyright © Headwaters Co., Ltd.

通期予想：売上高85.6億円・営業利益7.55億円

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。3Q累計の実績を踏まえ、通期は次の収益を見込んでおります。

- 売上高：3Q累計58.5億円に4Q 27.1億円を加え、通期85.6億円（前年同期比219.5%）を予測
- セグメント別：エンタープライズAI 53.5億円、AIワークフロー 22.5億円、DATA＆AI 9.6億円
- 営業利益：3Q累計4.5億円（年間予算達成率60.3%）に4Q 3.0億円を加え、通期7.55億円（営業利益率8.8%）を予測
- 4Qの必要水準：売上高は3Q比+9%の27.1億円、営業利益は3.0億円（営業利益率11.1%）。
  必要な営業利益の上げ幅の内訳は次ページ





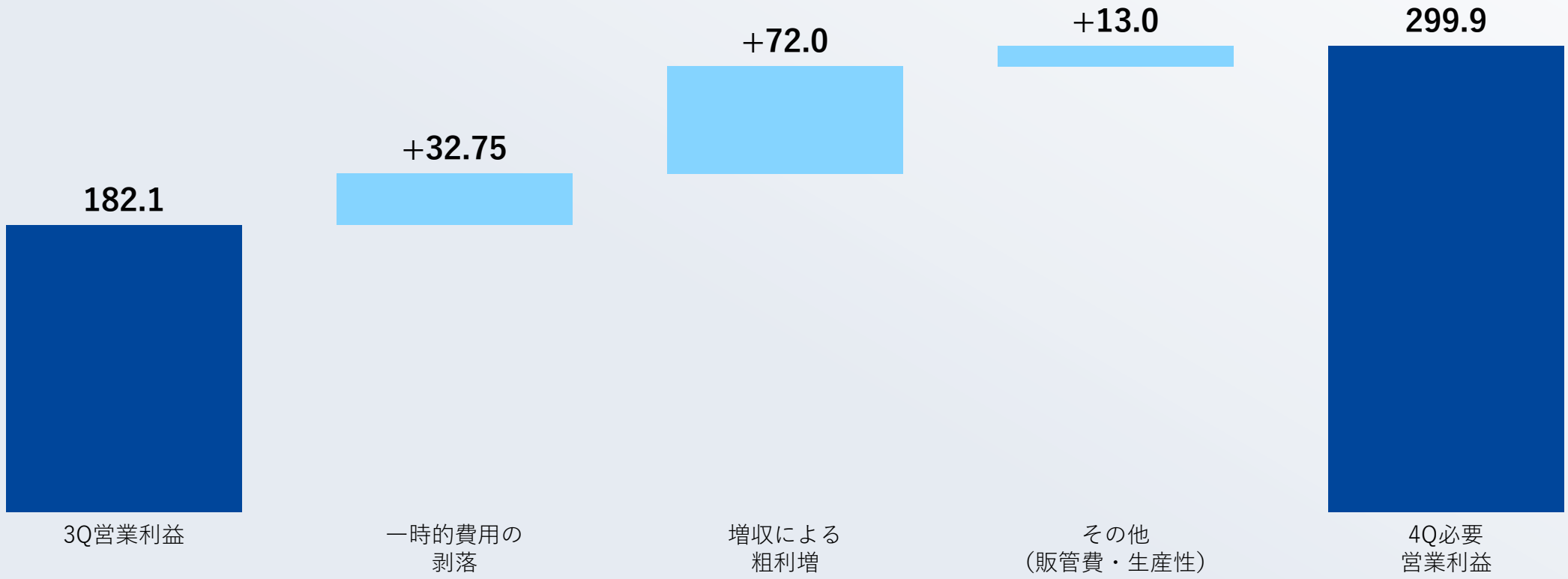
※ 通期予測は3Q累計実績＋年間予算ベースの4Q予想。上下する可能性あり。

Copyright © Headwaters Co., Ltd.

4Qに必要な営業利益2.9億円のロードマップ（3Q比+1.1億円）

通期予想7.5億円に必要な4Qの営業利益は299百万円。3Q比の上げ幅の約9割は、一時的費用の剥落と増収で説明できる水準。

（単位：百万円）



前提：4Q売上高26.5億円（通期85.0億円－3Q累計）、粗利率は3Qの43.9%、4Qに一時的費用が再発しない場合。一時的費用は今後も発生する可能性あり。
その他＝4Q必要営業利益との差分（営業利益率で約0.5pt相当）。本ページは予想値ではなく、業績見込み水準への分解。

Copyright © Headwaters Co., Ltd.

IR Newsサマリー（2026/7 ～ 2026/9）

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

■ 適時開示
- ✓ 第22期（2026年12月期）半期報告書の提出に関するお知らせ
- ✓ 2026年12月期第2四半期決算短信〔日本基準〕（連結）
- ✓ 2026年12月期第2四半期決算短信補足説明資料
- ✓ 営業外費用及び特別損失の計上に関するお知らせ
- ✓ 第22期（2026年12月期）半期報告書の提出完了に関するお知らせ
- ✓ （訂正・数値データ訂正）「2026年12月期第2四半期（中間期）決算短信〔日本基準〕（連結）」の一部訂正に関するお知らせ
- ✓ 2026年12月期第2四半期決算説明資料

Copyright © Headwaters Co., Ltd.

成長ドライバーの進捗：新サービス・協業・認定

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

■ Agentic AI プロダクト群
- ✓ AIロールプレを企業OSへの知識資産化基盤へ拡張する「SDI Agentic AI ロールプレイング」を提供開始
- ✓ 自律型AIがマイグレーション工程を解析・設計・実行する「SyncLect Agentic Migration Harness」を提供開始
- ✓ Teams会議の判断・経験則をAIエージェント向けの業務資産に変える「SyncLect Agent Garden」を提供開始
- ✓ 企業内の業務ファイルを共通データ資産化する「SyncLect Silver Data Coordinator」を提供開始

■ データ基盤
- ✓ NBS、企業データベースを「企業データオントロジー」へ進化させる「DataPark」を提供開始
- ✓ Databricksとの協業により、企業データと現場知見をAIエージェント活用につなげる「Data & Agent Lab」を設立

■ 新領域への展開
- ✓ AIエージェント時代のサイバー防御を自律化、「Agentic Security」市場へ参入
- ✓ 「Physical AI Harness」の取り組みが日経BP「日経クロステック Special」で紹介
- ✓ 「量子最適化を用いたリンク機構トポロジ探索」を第44回日本ロボット学会学術講演会で発表

■ 信頼・体制
- ✓ 過去最多となるエンジニア10名が「Microsoft Top Partner Engineer Award 2026」を受賞
- ✓ 「Microsoft Solutions Partner for Infrastructure（Azure）」認定を取得
- ✓ ヘッドウォータースコンサルティングと、りそな銀行・埼玉りそな銀行の新テレビ窓口サービスのシステム開発を担当

Copyright © Headwaters Co., Ltd.

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。
  - 『前四半期比（QoQ）』：前四半期数字と当該四半期数字の比較
    - ➡ 26/12期2Qと26/12期3Q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1Q-3Q累計と26/12期1Q-3Q累計の数字を比較。
  - 『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3Qと26/12期3Q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。

Copyright © Headwaters Co., Ltd.