

## 第 20 期定時株主総会後 会社概要説明会における質疑応答及び追加情報開示について

2025 年 3 月 28 日（金）に開催いたしました第 20 期定時株主総会終了後、ご出席いただいた株主様を対象に会社説明会を実施いたしました。説明会では、当社の事業戦略や今後の展望について説明を行い、株主の皆様からいただいたご質問とその回答について、以下の通りお知らせいたします。

### 《会社説明会概要》

- ・実施日：2025 年 3 月 28 日（金）
- ・場所：新宿住友ビル 47 階 ROOM2
- ・出席者：代表取締役 篠田 庸介  
取締役 松崎神都

### 《質疑応答内容》

#### 質問 1：【人材計画】

人材について。現在の従業員数 240 名いて売上が 29 億円というのが現状だが、最大従業員数を何名まで増やすつもりか。

#### 回答 1：

プロパー社員の年間純増でいうと 2025 年度で 80 名ほどを想定している。ただし、それでも人材が足りない状況です。

この人材不足に対して主に 2 つの対策を考えています。

1. M&A を活用して、当社の属性に近い会社を買収する
2. 生成 AI の最先端プロジェクトを強みとして、文化の合う企業と連携する

そして、オーガニック成長によって社員数の次の目標ステップは 1,000 名です。この規模なら事業も確実に伸び、かつ過剰な拡大も避けられると考えています。

ただし最終的には業界内でプレゼンスを高めるため、1 万人規模の企業になることを目指しています。現実的な計画としては、短期的には今年約 80 名、来年 100 名超の増員を目指し、3～5 年単位では自社採用（プロパー採用）で 1,000 名程度を目標としています。

#### 質問 2：【採用職種】

それは主にエンジニアでしょうか？

回答 2：

成長戦略の一環として、エンジニアとコンサルタントの両分野における採用を積極的に進めてまいります。特に、コンサルティング子会社においては、現在社員数が 50 名を超え、着実に規模を拡大しております。クライアント企業に対してハンズオンの支援を提供し、実践的な課題解決に取り組んでおります。

今後、コンサルタント人員の増強を図ることで、現在のプロジェクト遂行上のボトルネックを解消し、事業プロセス全体の拡大を促進してまいります。本日の会社説明ではエンジニア採用に焦点を当てておりますが、事業拡大に伴い、コンサルタント職においても相当数の人材確保が必要になると見込んでおります。当社は、技術力とコンサルティング力の両面を強化することで、お客様のニーズにより幅広く、より深く応えられる体制を構築してまいります。

質問 3：【収益性と成長バランス】

シンプルに社員増だと人件費が膨れていって利益としては下がるのではないかと。

回答 3：

おっしゃる通りだと思います。当社は持続的な成長のために、利益率の向上を最重要課題として取り組んでおります。現在、クライアント企業から得る収益を毎年着実に増加させることで、従業員への還元と会社の成長を両立させています。

従業員の給与水準を 10%以上に引き上げられているのは、それを上回る利益率の向上を実現しているためです。この「従業員への還元」と「クライアントからの収益確保」という両輪のバランスが事業継続の鍵であり、どちらかが機能しなくなれば事業モデル自体が成立しなくなります。

今後も優秀な人材を確保するために給与水準を高めながら人員も拡大していく計画ですが、それと同時に、社員へのパフォーマンス要求の明確化や営業プロセスの効率化を推進することで、利益率の更なる向上を目指します。

給与水準の向上と利益率の向上を同時に実現することは容易ではありませんが、この課題に対して様々な創意工夫を重ねながら、持続可能な成長モデルを構築してまいります。

質問 4：【株主還元と IR 戦略】

株主として考えると、日々の IR はよく出されているように思うのですが、売買高で見るとマーケット上では知名度が低いです。AI の先駆者としてはどうなのかなと気になります。また、株主

はキャピタルゲインだけでなく、本来はインカムゲインもある程度考えていると思うので、その辺りはいつ頃を考えているのでしょうか。

回答4：

当社は現在、成長フェーズにあり、年間 130%~150%の成長率を維持している状況です。この成長トレンドを最大化するため、当面は成長投資を優先し、株主の皆様にはキャピタルゲインによる還元を中心にご期待いただきたいと考えております。配当等のインカムゲインにつきましては、先々検討してまいります。成長が安定期に入った段階で、適切な株主還元策を講じる方針です。

株主の皆様から「自社株買い」に関するご意見も多数いただいております。当社としても検討を重ねておりますが、株価への影響力を持つためには相応の規模感で実施が必要となります。その資金を M&A 等の成長投資に振り向けるべきか、自社株買いに充てるべきかは、株主価値最大化の観点から慎重に判断してまいります。

また、当社は AI 関連技術・サービスにおいて最先端の事例を有していると自負しております。今後 2~3 年間の戦略として、単なる規模拡大ではなく収益性を維持しながら、戦略的 M&A も活用し、売上規模を 100 数十億円規模へと拡大することを目指しております。これにより、AI 業界におけるリーディングカンパニーとしてのポジションを確立し、機関投資家を含めた市場からの評価向上につなげてまいります。

時価総額 1,000 億円超の AI 業界のリーディングカンパニーと肩を並べるためには、それに見合う業績の実現が不可欠です。当社は技術力と収益力の双方で業界トップレベルを目指し、中長期的な株主価値の最大化に取り組んでまいります。

質問5：【市場認知度向上策】

先ほどのいわゆるマーケット上の認知度ですよね、先ほど言った売買高が少ない。この辺に関しては何か策はあるのでしょうか。

回答5：

当社は成長戦略の実行により、過去には時価総額 250 億円規模、一日の売買高が 75 億円規模を達成した実績がございます。株式市場における認知度および流動性のさらなる向上に向けて、以下のような取り組みを推進してまいります。

当社の認知度向上には、「業績の着実な成長」と「市場で評価される先進的な取り組み」の両輪が重要であると認識しております。昨年度は NVIDIA との協業案件やマイクロソフトとの

ChatGPT 実装事例など、先進的な取り組みが市場から高い評価を得ました。

株価動向には一定の波があることを踏まえつつも、当社の成長戦略や事業の強みについて継続的に発信してまいります。また、当社の技術力や革新性が評価されやすい業界トレンドの波を捉え、事業成果を適切に訴求することで、市場における当社の理解促進と適正評価の向上に努めてまいります。

また投資家様の関心を引き付ける要素として、当社は以下の点に注力してまいります。

1. **AI 領域における成長性の明示**：当社は AI 市場という成長セクターに位置しており、この優位性を明確に訴求してまいります。
2. **継続的な業績向上**：一時的な市場の熱狂ではなく、持続的な業績向上による株価の安定的成長を目指します。
3. **戦略的 IR 活動**：自社株買いを含む様々な資本政策の検討と並行して、当社の技術力や事業優位性を継続的に発信し、将来的な再評価の基盤を築いてまいります。

当社は 2023 年度の上半期において市場でトップの株価上昇率を達成した実績がございます。今後も売上・利益の向上と革新的な事業展開を両立させることで、市場からの持続的な評価向上を目指してまいります。

#### 質問 6：【市場区分変更計画】

社長はプライム市場を目指しているとおっしゃっていたと思いますが、何年計画で、時価総額を含めて考えがありますか。

#### 回答 6：

プライム市場への移行基準を満たすため、当社は売上高 100 億円の早期達成を重要な経営目標として掲げております。この目標に向けて、当期（2025 年 3 月期）の売上高 40 億円を基盤として、翌期以降も既存事業の拡大と新規顧客開拓により、着実な成長を実現してまいります。

加えて、当社の事業とのシナジーが見込める企業と戦略的 M&A を積極的に検討し、成長の加速を図ります。特に何十億円規模の売上を持つ企業との統合により、売上高目標の早期達成を目指します。売上規模の拡大と並行して、適正な利益率の維持・向上にも注力し、財務基盤の強化を進めてまいります。

当社はこれらの施策を通じて、数年以内にプライム市場の基準を満たす事業規模の実現を目指しております。売上規模 100 億円の達成と同時に、それに見合った株式流動性の向上や企業価値の安定的成長も実現し、プライム市場への円滑な移行を図ってまいります。

なお、具体的な移行時期については、事業環境や市場動向を慎重に見極めながら判断してまいります。

**質問 7：【知的財産戦略】**

大和証券の事例など、最先端の技術をどう守っていくつもりか。例えば特許を取るとか。

**回答 7：**

当社は知的財産保護の観点から、価値ある技術については特許申請も検討しており、今後も状況に応じて適切に対応してまいります。ただし、急速に進化する AI 技術領域においては、特許による保護に限らず、継続的な技術革新による競争優位性の確保がより本質的であると認識しております。

現在の AI 技術は日進月歩であり、ChatGPT をはじめとする大規模言語モデルの進化や、マルチモーダル技術、音声生成技術など、技術革新のスピードは加速しています。このような環境下では、守りの姿勢だけでなく、最先端技術の迅速な実装と独自の進化を追求することが重要であると考えております。

当社の強みは、10 年以上にわたるディープラーニング技術への取り組みを通じて蓄積された豊富なノウハウにあります。データ処理手法や学習最適化、精度向上のための地道な改善プロセスなど、長年の実践から得られた知見は、他社が短期間で模倣することが困難な競争優位性となっています。この長年の蓄積と最先端生成 AI 技術の迅速な取り込みを組み合わせることで、独自の価値提供を実現しております。

新興 AI 企業は実務経験の蓄積不足、既存の大手企業は最新技術へのキャッチアップの遅れという課題を抱える中、当社はその両面での強みを持つ独自のポジションを確立しております。業界のリーディングカンパニーとして、知的財産の適切な管理と継続的な技術革新の両面から、持続的な競争優位性の確保に努めてまいります。

**質問 8：【技術競争力】**

特許を出すと公開されますよね。その情報をもとに外部企業が開発を進めると、開発競争が激化することになりますが、その中でも走り続けられるという自信はありますか。

**回答 8：**

当社は、AI 技術領域における競争環境の激化を想定した上でも、持続的な成長と市場優位性の維持に自信を持っております。純粋な学術研究においては一定の限界があることを認識しつつも、テクノロジーの社会実装と顧客価値創造において、当社は独自の強みを発揮しております。

当社の競争優位性は、技術への深い理解と顧客を中心とした姿勢の融合にあります。特に、お客様の業務課題解決に直結するソリューション提供において、大企業にはない機動性と柔軟性を活かした迅速な対応が可能です。

10年にわたるAI技術の実用化経験を通じて、当社は技術の表層的な導入にとどまらない、本質的な価値提供の重要性を学んでまいりました。市場には技術の一部を導入しただけの表面的なAIソリューションも見受けられる中、当社は技術の深い理解と実装経験、そして戦略的なアライアンス構築により、総合的な価値提供を実現しております。

新技術の登場に対しては、常にオープンな姿勢で積極的に取り入れつつも、真の差別化は顧客の現場に価値を届ける「ラストワンマイル」にあると確信しております。この領域における当社の専門性は、短期間の模倣が困難な持続的競争優位性の源泉となっており、今後も市場のリーディングポジションを維持・強化してまいります。

**質問9：【情報開示】**

今日投影された資料は公開されるのか。

**回答9：**

本日の会社説明会でご提示した資料は、すでに開示済みの2024年12月期決算説明会資料を基本としております。プレゼンテーションにおいて追加でご説明したスライドおよび質疑応答の内容につきましては、必要に応じて別途開示を予定しております。

**《会社概要説明会における追加情報開示について》**

本説明会において先日実施した決算説明会と同様のスライド資料を用いてプレゼンテーションを行いましたが、直近のトピックスに関する情報を新たに1枚追加いたしました。株主の皆様のご参考として、当該追加スライドを以下に開示いたします。

**【追加スライド】**

## Microsoft AI Tour Tokyoへの出展

『ビジネスの変革』をテーマに、世界12都市で開催されるMicrosoft主催のグローバルイベント  
ビジネスリーダーとAI開発者を対象にAIに関するセッションや展示を実施

当社出展目標

**新規顧客** : 15社

**売上目標** : 2億円

### AI Tourの当社プレゼンス

- ・メインスポンサーとしての重要ポジション  
→出展ブース・セッション登壇
- ・当社事例が中核コンテンツとして紹介  
→サティア・ナデラCEOによる発表

### スポンサーシップの優位性

**Marpuee Premium** AMD  
アクセンチュア・日立・富士通・NTTデータ

当社

ショーケース(特別出展パートナー)として  
当社1社のみ

Exhibitor

JBS, Cisco, FIXER, Red Hatなど  
全15社

### 登壇者構成(全82名)

Microsoft 登壇者 62名

外部 登壇者 26名

GitHub CEOや東京都副知事など  
と並び当社エンジニアが外部  
登壇者として選出

昨日(2025年3月27日)、Microsoft AI Tour Tokyo という Microsoft が AI に関して全世界を順番に回っていくカンファレンスを実施されました。日本マイクロソフトが実施する AI 系のカンファレンスとしては日本最大規模のものとなり、そこに当社が出展いたしました。

Microsoft は OpenAI に出資しており、ChatGPT(生成 AI)を最初に積極導入してソリューション化した会社となります。Microsoft にはそれを大手企業に導入するノウハウを持たず、インテグレーションサービスを提供していないため、そのポジションを当社が担う形となります。

昨日、当社はこのカンファレンスに出展しましたが、出展費用として多くの予算を確保しています。Microsoft が主催する AI カンファレンスでもあり、当社としても出展の重要性を認識し Microsoft の主要スポンサーとして、出展してまいりました。

当社は生成 AI・AI エージェントの重点顧客を売上 1 兆円規模の大手企業に絞っている為、目標企業数 15 社、目標売上 2 億円を設定し、当社のメンバーが参加して営業をしてまいりました。成果については結果が出次第、別途ご報告させていただきます。

スポンサー企業は、このスライドに記載のとおり、アクセンチュアや富士通、NTT データ等と同様に当社もメインスポンサーの 1 社となりました。

当日はメインスピーカーとして Microsoft のサティア・ナデラ CEO が講演をしました。その中で、これが日本での最新事例だというものを 4 つ挙げました。そのうち 2 つの事例が当社の手掛けたもの

でした。

その後、大手企業の CEO や CTO が集まる 100 名ほど参加する会合があり、そこに私も出席いたしました。そこで、ナデラ CEO が話していた事例が大和証券の事例でありました。

そのため、Microsoft が世界にむけて発信している日本からの事例の多くは当社が関わっている形になっております。そのくらい、去年は生成 AI・AI エージェントの開発において実績があり、また、当日は改めてその実績があったという事実を再認識いたしました。

この機会を利用して会合に出席していた 100 名の CEO や CTO に対して、この機会を活かし積極的に営業活動を行い、先ほどのナデラ CEO が紹介した大和証券や JAL の実績は当社であることを説明でき、非常に効果的に当社の実績をアピールすることができました。

上記のように存在価値が間違いなく上がっておりますので、これをいかに売上に結びつけるかが今期の当社の取り組みになります。

(※1) サティア・ナデラ CEO が提示した 4 事例のうちの 2 事例

① 『JAL 事例』

[富士通とヘッドウォータース、日本航空客室乗務員のレポート作成業務効率化に向け業務特化型オンデバイス生成 AI ソリューションの実証実験を実施 - 株式会社ヘッドウォータース](#)

② 『東京都教育委員会事例』

[東京都教育委員会が実施するプログラミングイベント「みんなでアプリ作ろうキャンペーン」の運営支援を行いました - 株式会社ヘッドウォータース](#)

(※2) 『サティア・ナデラ CEO 会合時にピックアップした事例』

大和証券事例

[大和証券と協働し、AI オペレーターを開発 ～生成 AI 活用による顧客体験 \(CX\) 変革を実現～ - 株式会社ヘッドウォータース](#)

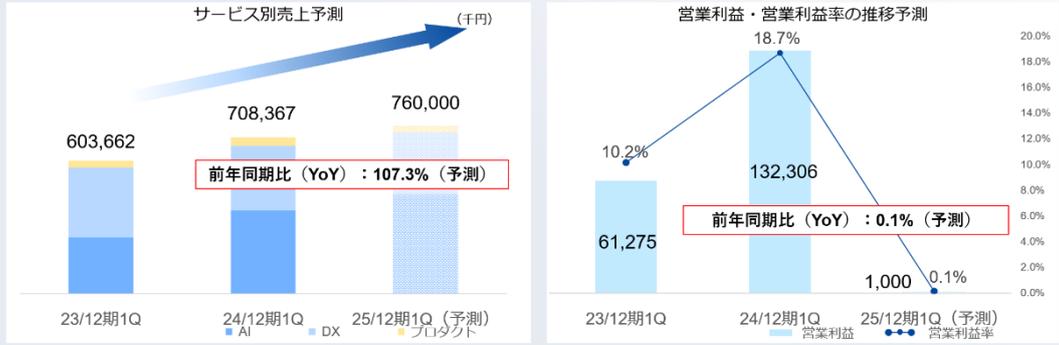
(補足情報)

2025 年 2 月 14 日に開示いたしました、2024 年 12 月決算短信補足説明資料「2025 年度 12 月期第 1 四半期の収益予測」ページに記載の「広告宣伝費への一定の投資」は、本 Microsoft AI Tour Tokyo への出展費用となります。

## ▶ 2025年度12月期第1四半期の収益予測

増収をこなしながら安定的な右肩上がりの成長へと変化させるため、**当第1四半期は投資時期**と位置づけ

- 売上：2Q以降に開始される中・大型案件への提案・営業比率を高めるため売上高は微増予測
- 粗利率：社員を提案・営業に注力、パートナー比率を高めて案件実施を行うことから粗利率は40%程度の予測
- 販管費：人材募集費・従業員給与の見直しと**広告宣伝費に一定の投資**を行うため、販管費は3億円程度の予測
- 営業利益：損益分岐を確保した中で2Q以降の売上拡大を見越した投資を行う



以上