



株式会社パワーソリューションズ

2021年12月期 第 2 四 半 期 決算説明資料

証券コード 4450

2021年8月13日

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。




目次


2021年12月期 2Q決算概要	P2
2021年12月期 通期連結業績見通し	P8
2021年12月期 重要施策	P13
参考資料	P23

(ご留意事項) 当社は、2021年4月9日付で株式会社エグゼクションの全株式を取得したことに伴い、当第2四半期連結会計期間より同社を連結の範囲に含めております。なお、**当第2四半期連結会計期間においては、貸借対照表のみを連結しているため、損益計算書は単体を表示しております。**

2021年12月期 2Q 決算概要

前年同期比 増収大幅増益

売上高 1,496百万円
前年同期比 +13.3% 

営業利益 119百万円
前年同期比 +312.7% 

- ✓ 昨年の4月以降、新型コロナウイルス感染症の影響による受注時期の遅延や予定されている見込み案件の凍結等が生じていたが、**2020年の第3四半期以降、こうした動きは回復傾向**
- ✓ **需要回復により売上高増加**
当社優位性がある金融業界において、グループの統廃合によるシステムの統廃合等、業界全体として引き続き需要が高まる中、**顧客との連携強化および営業強化が奏功し、確実に案件を獲得**
- ✓ **売上高増加による稼働率UPにより売上総利益率が改善**
- ✓ IT利活用やデジタル化による業務プロセス改革（DX）の継続した需要にともない、RPA関連サービスのライセンス数が順調に増加し、**顧客業種層も拡大**

第2四半期 P/Lサマリー（単体）



前年同期比 売上高 + 13.3%、営業利益 + 312.7%

- ✓ 売上高は、当社優位性のある金融業界の案件増加とDX需要を捉え、着実に案件を獲得し増加
- ✓ 営業利益は、売上高増加により粗利益が大幅増、稼働率UPにより原価率が低減したことにより、営業利益は119百万円（前年同期比約4倍）と大幅に増加

	2020年12月期2Q		2021年12月期 2Q		前年同期比 増減率	2021年12月期 2Q累計予想 (2月12日発表)	2Q累計予想 増減率
	実績	率	実績	率			
売上高	1,320	-	1,496	-	+13.3%	1,400	+6.9%
売上原価	918	69.5%	991	66.2%	+7.9%	-	-
売上総利益	402	30.5%	505	33.8%	+25.6%	-	-
販管費	373	28.3%	385	25.8%	+3.3%	-	-
営業利益	29	2.2%	119	8.0%	+312.7%	42	+193.9%
経常利益	29	2.2%	113	7.6%	+292.0%	35	+224.8%
四半期純利益	18	1.4%	78	5.3%	+324.3%	23	+238.7%
EPS（円）	13.60	-	58.21	-	+44.61pt	17.01	+41.2pt

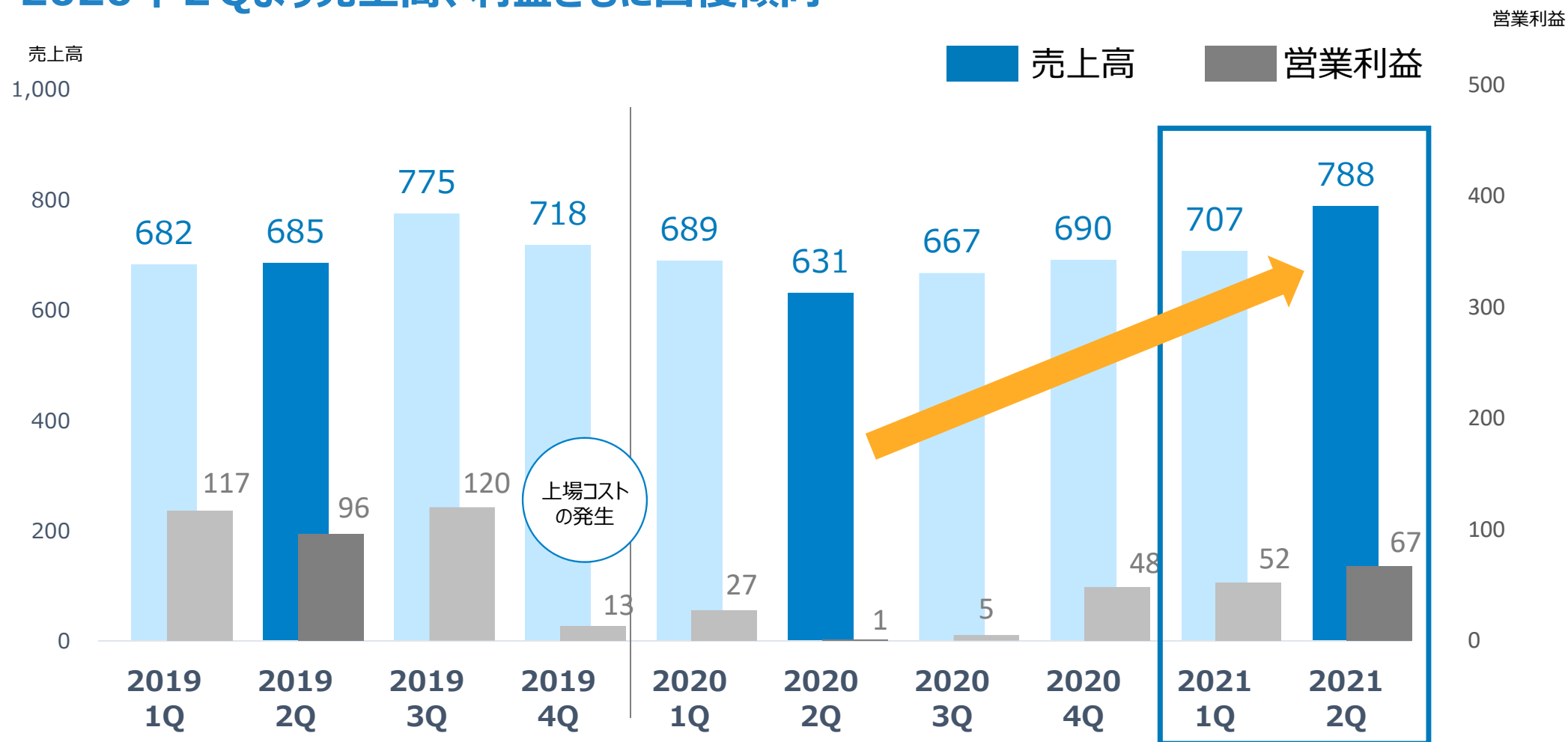
（ご留意事項）当社は、2021年4月9日付で株式会社エグゼクションの全株式を取得したことに伴い、当第2四半期連結会計期間より同社を連結の範囲に含めております。なお、当第2四半期連結会計期間においては、貸借対照表のみを連結しているため、損益計算書は単体を表示しております。

売上高 営業利益 四半期推移 (単体 会計期間)



2020年2Qより売上高、利益ともに回復傾向

(単位：百万円)



連結貸借対照表（サマリー）



自己資本比率 74.3%

好調な業績推移とエグゼクションの連結子会社化等により資産が増加

(単位：百万円)	(ご参考) 2020年12月期 期末（単体）	2021年12月期 2Q	主な内訳
流動資産	1,502	1,568	現金及び預金771百万円、 売掛金726百万円
固定資産	602	760	
有形固定資産	34	44	敷金及び保証金221百万円、i-nest1号投資事業有限責任組合へのLP出資による投資有価証券186百万円、株式会社エグゼクションの企業結合により生じたのれん149百万円
無形固定資産	10	158	
投資その他の資産	557	557	
資産合計	2,105	2,328	
負債合計	455	599	
流動負債	455	599	流動負債その他に含まれる未払費用182百万円、買掛金170百万円
固定負債	-	-	
純資産合計	1,649	1,729	資本金377百万円、資本剰余金357百万円、利益剰余金10億5百万円
負債・純資産合計	2,105	2,328	

（ご留意事項）当社は、2021年4月9日付で株式会社エグゼクションの全株式を取得したことに伴い、当第2四半期連結会計期間より同社を連結の範囲に含めております。なお、**当第2四半期連結会計期間においては、貸借対照表のみを連結しているため、損益計算書は単体を表示しております。**

連結キャッシュ・フロー



営業キャッシュ・フローは大幅に増加 子会社株式の取得により173百万円支出

(単位：百万円)	(ご参考) 2020年 12月期2Q (単体)	2021年 12月期2Q	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	▲18	159	税金等調整前四半期純利益113百万円計上による収入の一方で、売上債権の増加71百万円の減少
投資活動による キャッシュ・フロー	▲161	▲259	子会社株式の取得173百万円による支出、投資有価証券の取得50百万円による支出
財務活動による キャッシュ・フロー	▲9	▲7	自己株式の取得7百万円の支出
現金及び現金同等 物の四半期末 残高	992	771	

(ご留意事項) 当社は、2021年4月9日付で株式会社エグゼクションの全株式を取得したことに伴い、当第2四半期連結会計期間より同社を連結の範囲に含めております。なお、**当第2四半期連結会計期間においては、貸借対照表のみを連結しているため、損益計算書は単体を表示しております。**

2021年12月期 通期連結業績見通し

事業環境認識

- 足元、ウイズコロナにおいて特に既存顧客である金融機関からの受注が回復傾向
- DX加速により、当社RPA関連サービスの引き合いが増加

2021年12月期のテーマ

着実なV字回復

まずトップライン（売上高）のV字回復を目標とする

既存顧客である金融業界のシステム開発需要回復に対して確実に受注を獲得する
DX支援となり、且つ当社の顧客層拡大につながるRPA関連サービスの受注増を見込む

通期連結業績予想



第3四半期より（株）エグゼクションが連結対象となり、2021年12月期より連結での業績予想を開示
業績予想着地は前期（単体）と比較し大幅増収増益を見込む

(単位：百万円)	2021年12月期 連結業績予想	
	予想	率
売上高	3,754	—
営業利益	327	8.7%
経常利益	314	8.4%
当期純利益	231	6.2%

	(ご参考) 2020年12月期 (単体) 実績	
	実績	率
売上高	2,678	—
営業利益	83	3.1%
経常利益	78	2.9%
当期純利益	69	2.6%

(ご留意事項) 上記は、株式会社エグゼクションの7月から12月までの6か月分の業績見込みを含んだ連結業績予想となります。

ご参考：（単体）通期業績予想



パワーソリューションズ単体において、想定以上の需要の回復が見込まれ
当初予想を上回り大幅増収増益の着地予定

(単位：百万円)	2020年12月期 実績		2021年12月期 修正予想		前期比 増減率	2021年12月期 当初予想		当初予想比 増減率
	実績	率	予想	率		予想	率	
売上高	2,678	—	3,200	—	+19.5%	2,872	—	+11.4%
営業利益	83	3.1%	292	9.1%	+250.6%	187	6.5%	+56.4%
経常利益	78	2.9%	280	8.8%	+255.5%	174	6.1%	+61.5%
当期 純利益	69	2.6%	193	6.1%	+176.9%	113	3.9%	+71.5%

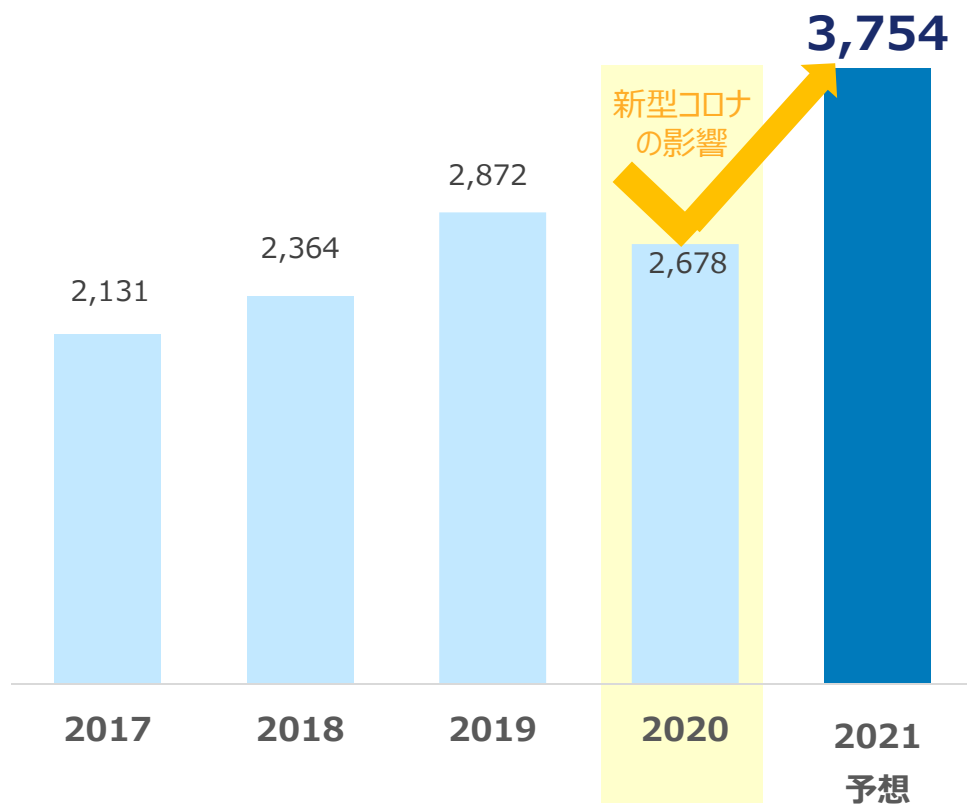
売上高 営業利益推移



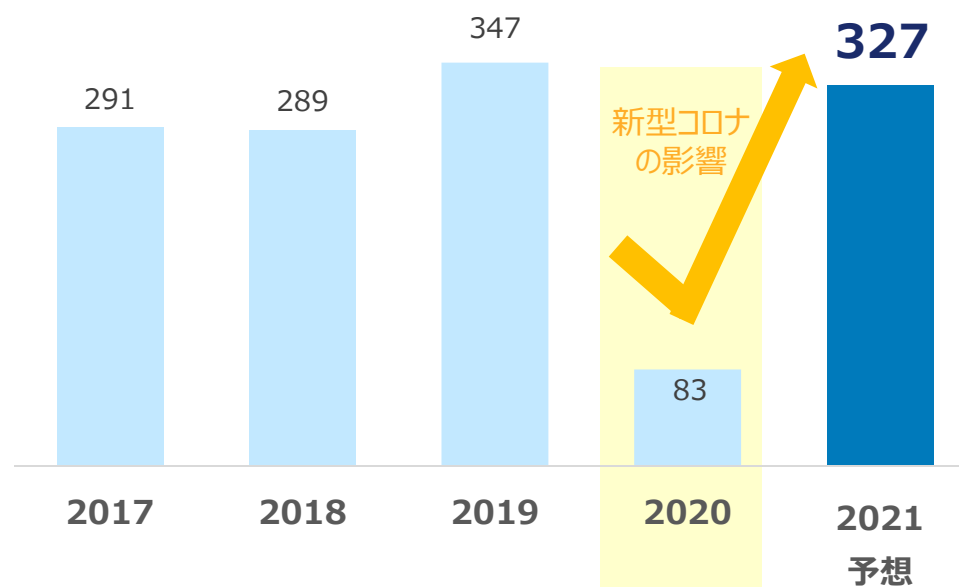
当初の目標であるV字回復達成の見込み

(単位：百万円)

売上高推移



営業利益推移



※2020年までは単体業績実績、2021年は連結業績予想数値となります

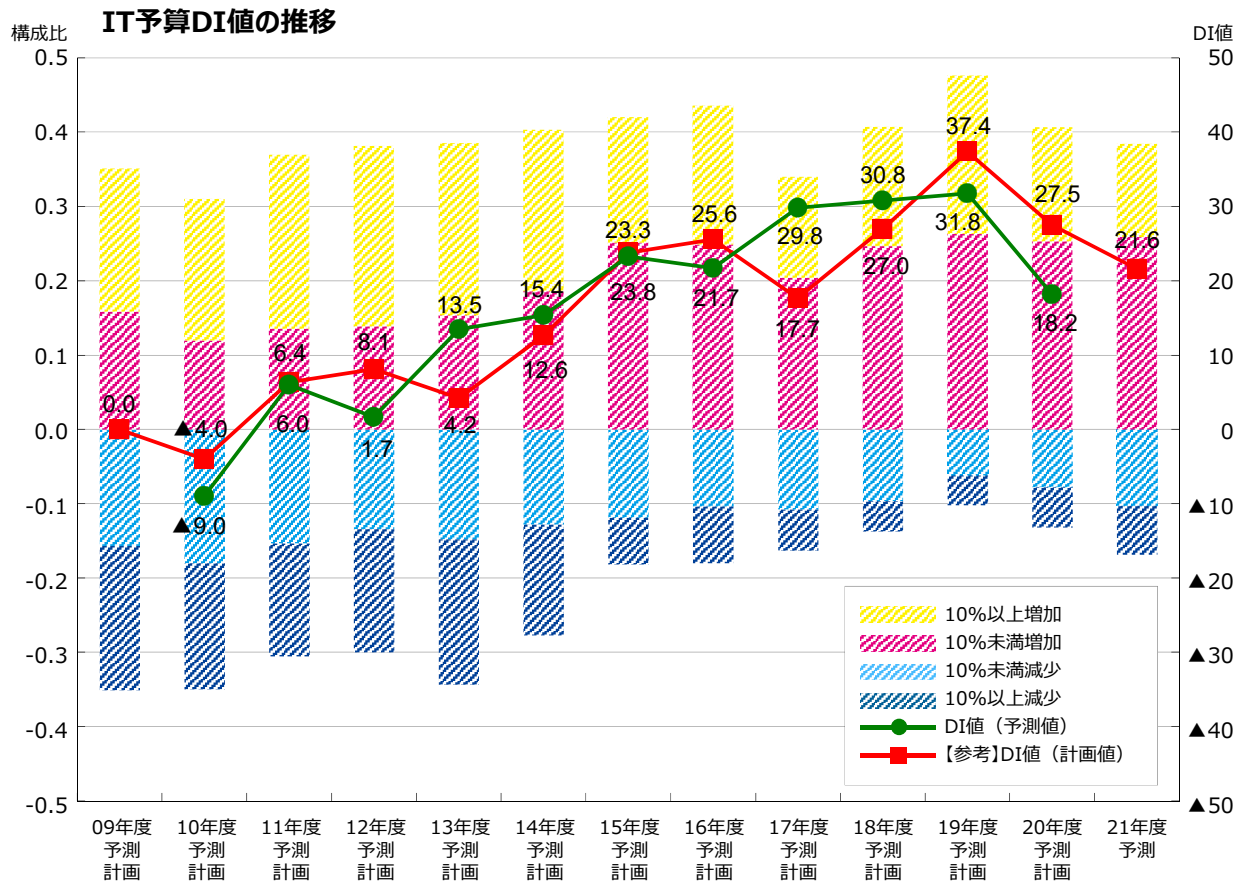


重要施策

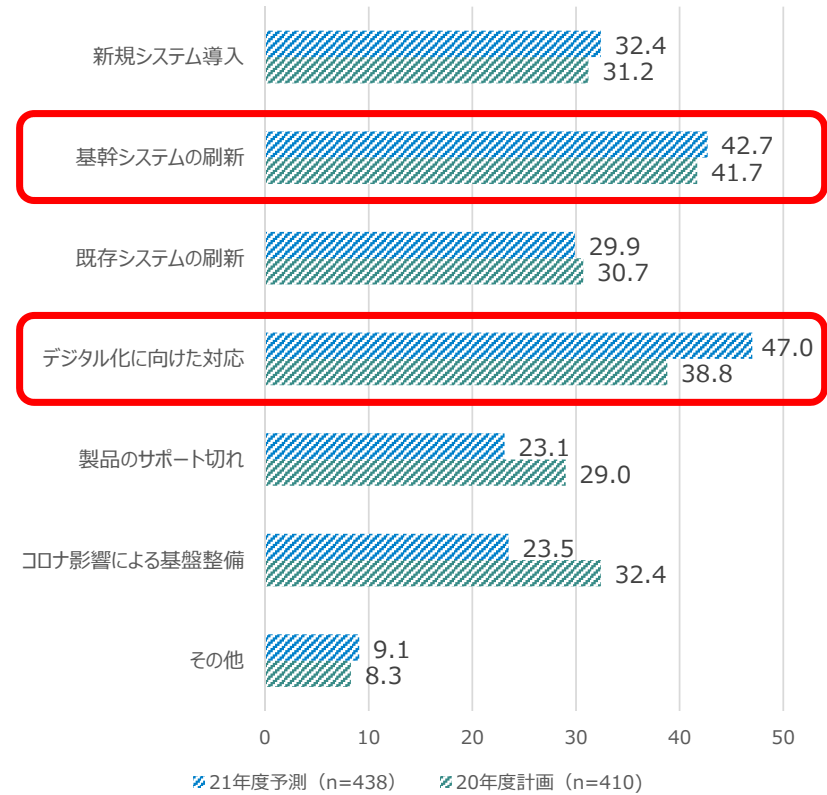
新型コロナ禍の市場環境

新型コロナ禍であっても企業のIT投資は堅調。

IT予算は、「コロナ影響による基盤整備」から、「デジタル化に向けた対応、新規システム導入・刷新」へ。



IT予算の増加理由



1 MD（マネージングディレクター） 制の進化

2 外部成長への取り組み

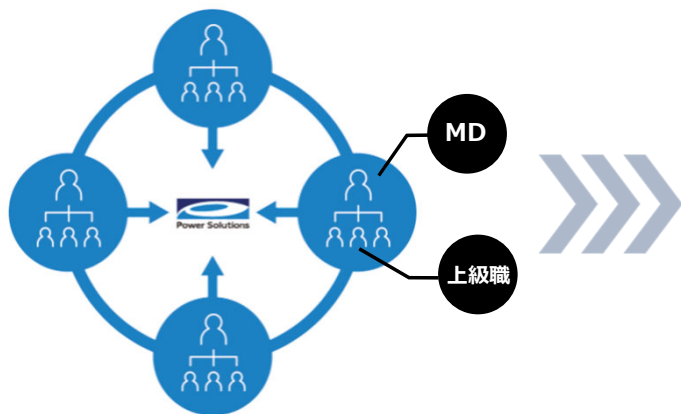
1 MD（マネージングディレクター）制の進化

2 外部成長への取り組み

MD（マネージングディレクター）制の進化

従来

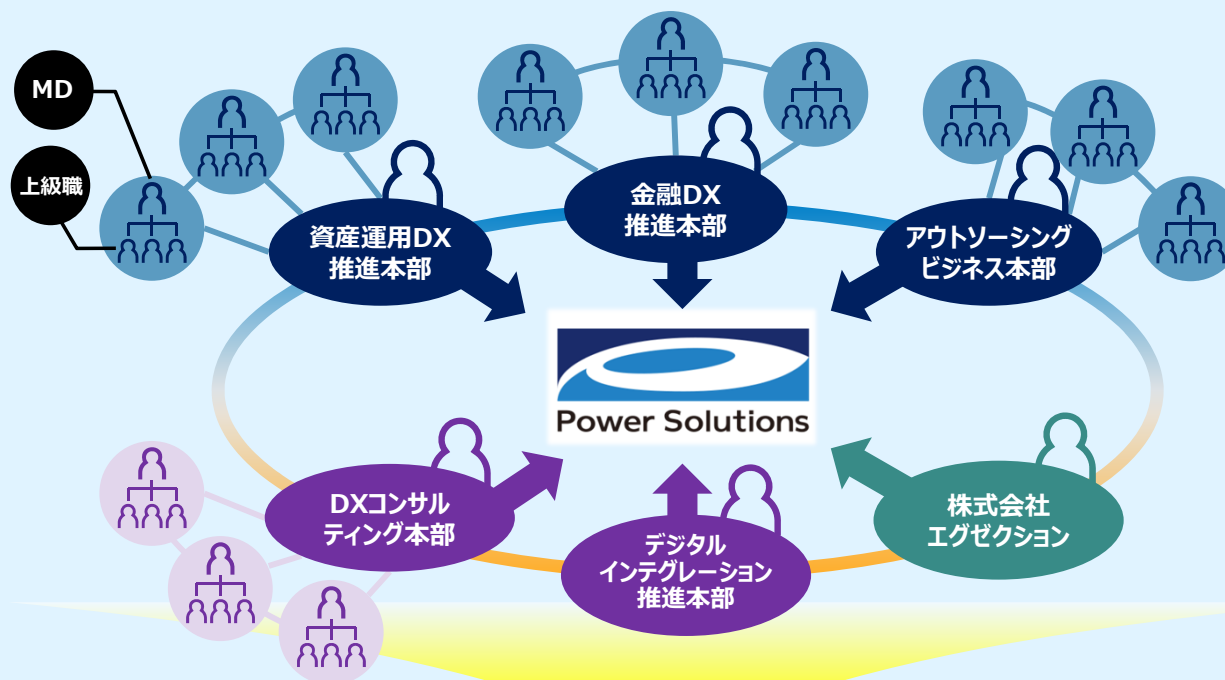
「部＝小さな企業、MD＝経営者」と捉えて、権限とリターンを付与。それぞれが独立したチームとして運営。



MD制とは：顧客企業からの受託開発及び運用保守などのサービス提供を担当する各部署を疑似的な企業とみなし、部長であるMD（Managing Director）に権限の委譲と成長の適性な配分を行っている。部署での収益は諸コストを除き部署内で配分されるため、案件の成功と従業員のインセンティブを紐づけることで案件獲得力を強化。また自部署の部下がMDとなり新部署を設立すると、独立元のMDにはのれん分けとして新部署の収益の一部が継続的に付与される仕組みとなり、人材育成にも効果を発揮。

MD制の進化

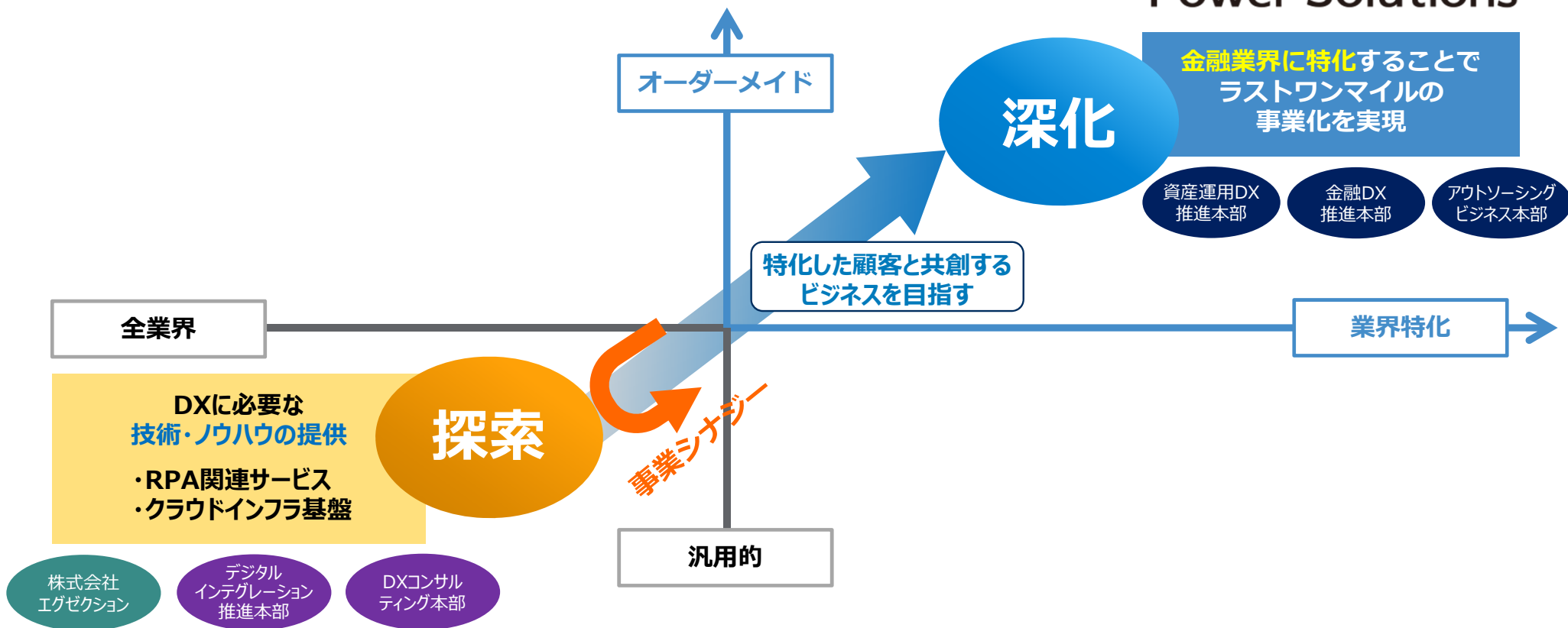
ターゲット顧客に合わせ 5本部に再編し、各本部に本部長を配置。



- 同じターゲット顧客を向いたMD同士のシナジー効果を発揮する
- MDと本部長の2階層でのアプローチで営業力を強化する

MD（マネージングディレクター）制の進化

業界特化のラストワンマイルSI/アウトソーシングと
業界を問わずDXに必要な技術やノウハウを提供する
“両利きの経営”を実践。



1 MD（マネージングディレクター）制の進化

2 外部成長への取り組み

ターゲット市場の成長にあわせて 外部成長への取り組みを実行し、売上高の拡大を目指す

パワーソリューションズのターゲット市場

アセットマネジメント市場

リテールビジネスの成長期待が高まっており、
金融業の中でも**成長領域**

ITサービス市場

約6兆円ある市場規模※のうち、当社シェアはわずか約0.05%
まだまだ**成長余地がある**

DX市場

RPA需要は引き続き継続。ブームを終えて
本格的な利用拡大フェーズへ

※IDC Japan調査（2/22発表「国内ITサービス市場予測」より）

外部成長への取り組み

パートナーシップ戦略

- ✓ 新しい需要に対応できるIT人材リソースを拡充
- ✓ 外部リソースの活用で効率的な経営体制の構築



M&A

- ✓ 企業向けITにおいて、十分にサービス対応できていない領域はM&Aを活用しながら補完



先進IT技術の取り込み

- ✓ RPAやRPAに新たな技術を絡めたデジタルインテグレーション推進
- ✓ 金融ラストワンマイル領域に先進IT技術の提供

株式会社エグゼクションの株式を取得し連結子会社化



- ✓ 大手SIer向けSES事業を展開し、クラウド・インフラ基盤系のIT事業領域に強みを持つ株式会社エグゼクションの株式を取得。
- ✓ 今回の子会社化により顧客からのDX推進のためのクラウド活用等、インフラ関連の需要に対応でき、事業領域を拡大。



事業領域の拡大

「AWS」「Azure」等のクラウド基盤、
インフラストラクチャー基盤の構築・運用・保守のノウハウとコンサル、IT人材を増員

顧客基盤の拡大

大手SIer、大手事業会社など、
従来の当社顧客基盤とは異なる領域へ拡大

事業シナジー

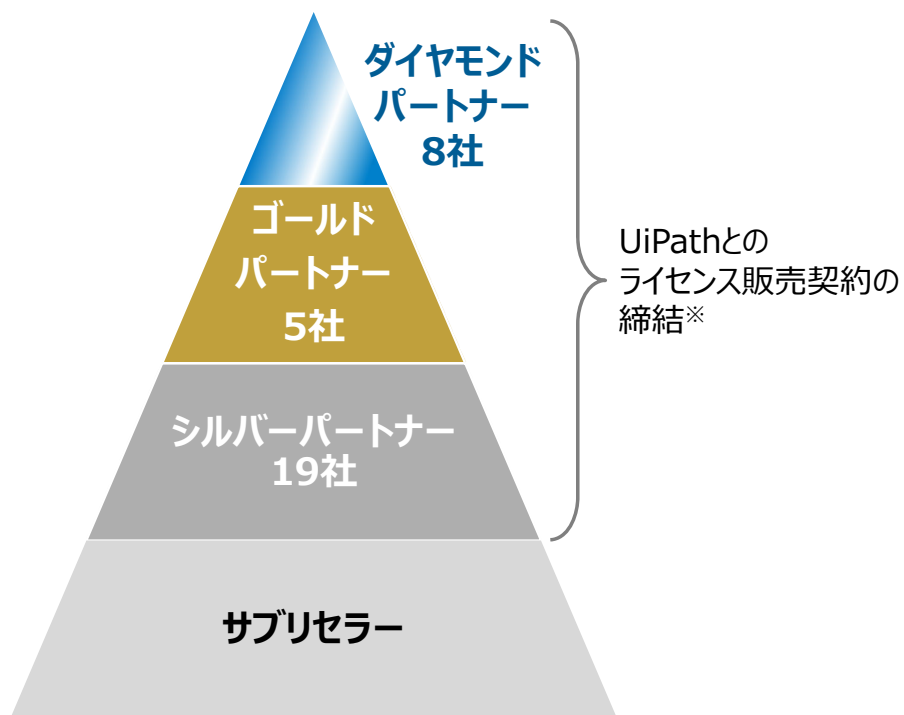
当社の業務コンサルティング、システム開発人材、そしてMD制
などのノウハウを提供、組織力・営業力をグループ全体で強化

(ご参考) 株式会社エグゼクションの2020年12月期経営成績：売上高974百万円 営業利益4百万円 経常利益9百万円 当期純利益29 百万円
詳細はリリースをご覧ください <https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS08564/f6f29fb4/7c99/427b/9f21/2e08da984c9c/140120210408491872.pdf>

RPA関連サービスの導入は順調に進捗

UiPathのダイヤモンドパートナーのアドバンテージを活かし、幅広い業種に対して着実にライセンス数を増加

導入から運用サポートや開発支援までワンストップ対応



※社数はUiPathホームページより引用。(<https://www.uipath.com/ja/partners/partner-reseller>)

TOPICS

UiPath Partner Awards 2020

Best Orchestrator Sales賞

UiPath Partner Awards 2020 にて、UiPath Orchestrator およびUiPath Automation Cloud の Orchestrator 機能の販売に大きく貢献したパートナーに授与される「Best Orchestrator Sales 賞」を受賞

授賞理由：豊富な導入実績と高い技術力を基に、UiPath環境の管理基盤として、お客様の自動化プロジェクト成功に向けた重要な製品であるUiPath Orchestratorを多くのお客様向けに導入。特に、クラウド版のOrchestratorプラットフォームを提供するAutomation Cloudの展開に大きく尽力。





參考資料



会社紹介

- 社名** 株式会社パワーソリューションズ
- 所在地** 東京都千代田区九段北一丁目13番5号
- 設立** 2002年1月
- 資本金** 377,391,700円 (2020年12月末現在)
- 代表者** 代表取締役会長 藤田 勝彦
代表取締役社長 高橋 忠郎
- URL** <https://www.powersolutions.co.jp/>

沿革



2002年	1月	当社を設立
	12月	証券会社向けに業務コンサルティング・システムの受託開発・運用保守サービスの提供を開始
2003年	10月	資産運用会社向けに業務コンサルティング・システムの受託開発・運用保守サービスの提供を開始
2006年	7月	信託銀行向けに業務コンサルティング・システムの受託開発・運用保守サービスの提供を開始
2007年	1月	顧客向けコンサルティングの一環として一般労働者派遣事業許可証を取得
2011年	7月	金融事務（投資信託の適時開示レポート）におけるアウトソーシングを開始
2012年	1月	旅行業法に基づき旅行業登録し、航空券手配代行サービスを開始
2012年	6月	福岡オフィス（航空券手配代行サービス）を開設
	7月	銀行向けに業務コンサルティング・システムの受託開発・運用保守サービスの提供を開始
2017年	12月	Microsoft Silver Cloud Platformコンピテンシーを取得
2018年	2月	UiPath株式会社のゴールドパートナーとしてリセラー契約を締結
	8月	一般事業者向けRPAライセンス販売及びRPA導入サポートサービスを開始
2019年	4月	RPAビジネス推進を目的として大手町二丁目オフィスを、関西地区の取引強化を目的として大阪オフィスを開設
	10月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
	12月	UiPath株式会社のダイヤモンドパートナーに認定
2020年	1月	横須賀市とICT（情報通信技術）を活用した包括連携協定を締結
2020年	8月	九段下オフィスを開設
2021年	4月	株式会社エグゼクションの株式取得（子会社化）

Vision

**俯瞰的な視点で、
世の中の非効率を解消していくことで、
“より満足度の高い未来”を創造する**

企業向けITのラストワンマイルのパイオニア

金融機関に向けた業務コンサルティング・システムの受託開発・運用保守サービスが主な事業内容。複数の企業が提供する「多様な汎用サービスの統合」と「オーダーメイドの開発」を行い、「ラストワンマイルの業務プロセスを最適化」することが特長

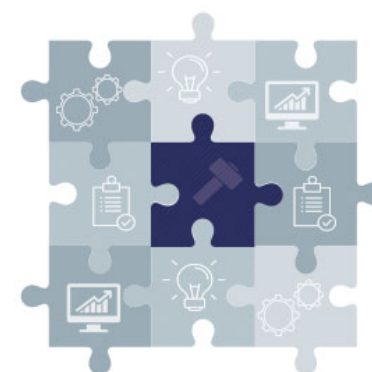


汎用パッケージや
サービスでは
顧客ニーズに
あと一歩足りない



LAST ONE MILE

システムインテグレーション
アウトソーシング
RPA関連サービス



SIerが守備範囲としない
複数の汎用パッケージや
サービス間の
データ連携の自動化

システムインテグレーション



当社の主要サービスであり、資産運用会社をはじめとする**金融機関に向けた業務コンサルティング、システムの受託開発及び運用保守**

主な提供サービス

- レポーティング関連システムの開発
- コンプライアンス関連システムの開発
- 発注関連システムの開発 等

アウトソーシング



金融機関の付随業務の受託やチーム単位での人材派遣による、**顧客企業の業務プロセスの一部代行及び航空券の手配代行サービス**

主な提供サービス

- 投資信託適時開示・法定開示レポーティング
- 投信レポートデリバリー
- 航空券手配代行サービス 等

RPA関連サービス



業務プロセスの自動化を推進するためRPAソフトウェア「**UiPath RPA Platform**」の**ライセンス販売及び導入サポート**

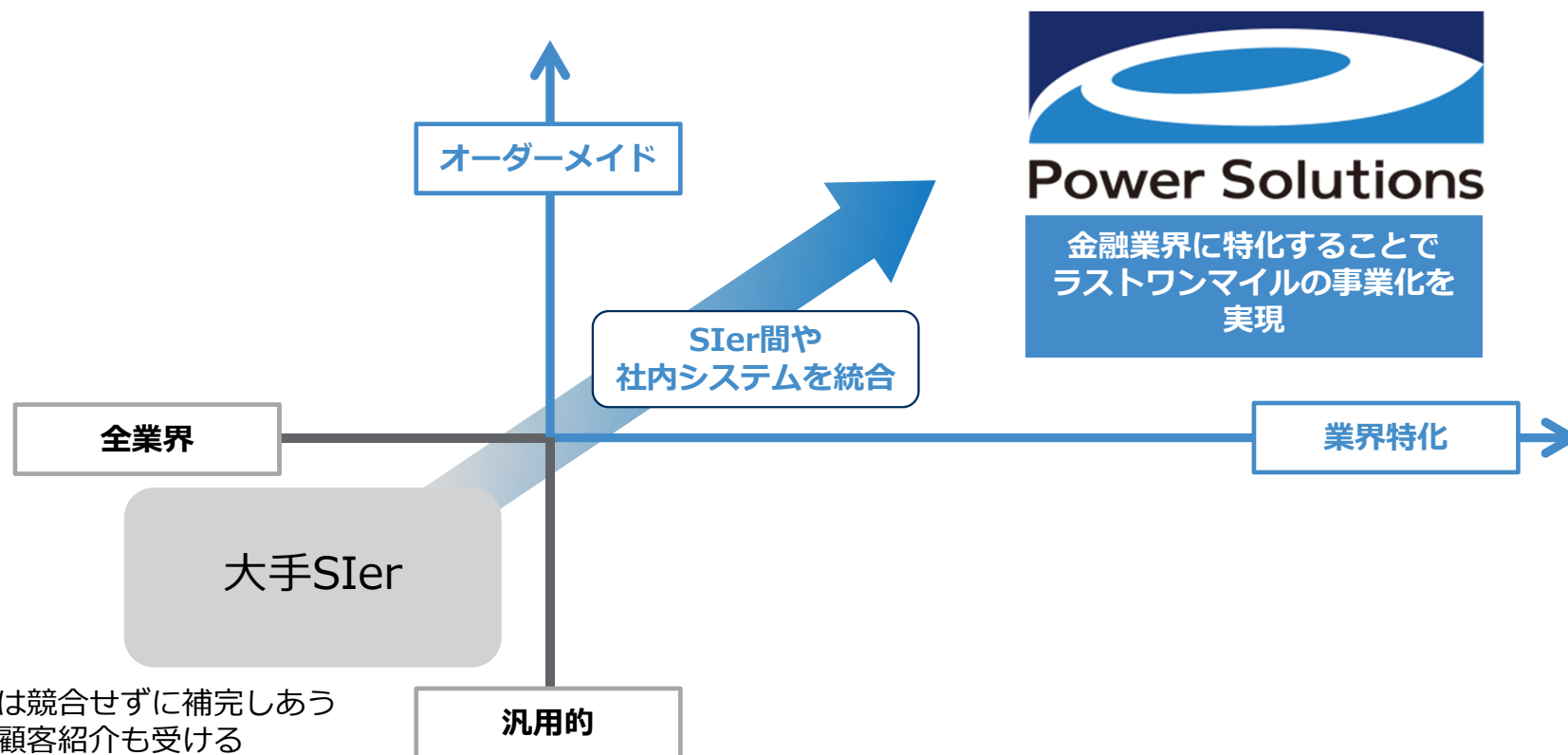
主な提供サービス

- UiPath RPA Platformのライセンス販売
- UiPath RPA Platformの導入サポート 等

特長と強み 業界特化でニッチなポジションを確立



業界を特化し、「多様な汎用サービスの統合」と「オーダーメイドの開発」が必要である
ラストワンマイルを事業領域とすることに成功



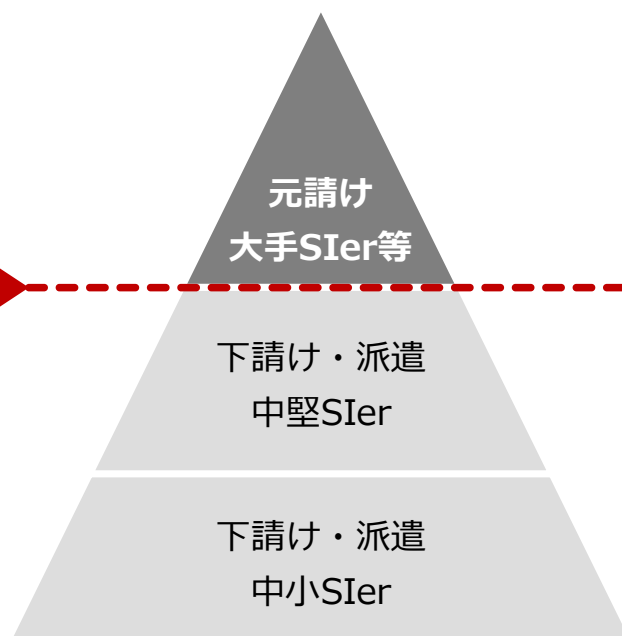
※大手SIerとは競合せずに補完しあう関係であり、顧客紹介も受ける

特長と強み 収益性が高いプライム案件の獲得

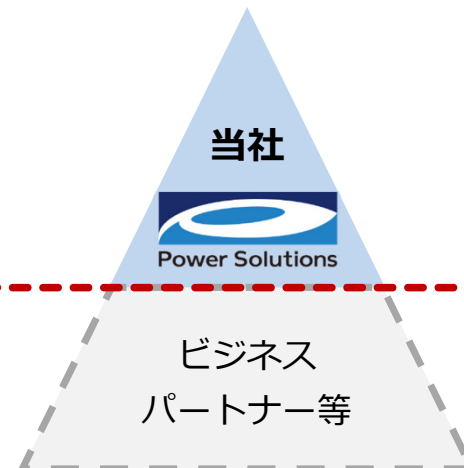


SI業界ではピラミッド構造*¹が主流であるが、
当社は顧客と直接取引を行うプライム案件が主体

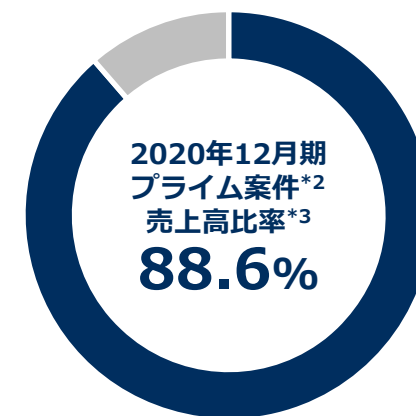
SI業界の取引構造



当社の取引構造



当社のプライム案件売上高比率



- *1 大手企業が頂点に位置し、複数レイヤーの下請け企業が連なる開発体制
- *2 プライム案件は、エンドユーザーである顧客との直接取引及び顧客グループのシステム開発会社との取引
- *3 航空券手配代行サービスを除く売上高のうちプライム案件の売上高

特長と強み ニーズから取引を獲得する組織体制



一貫通貫体制：業務分析・問題発見から問題解決・実践までを一貫してサポート



当社の 製販一体体制



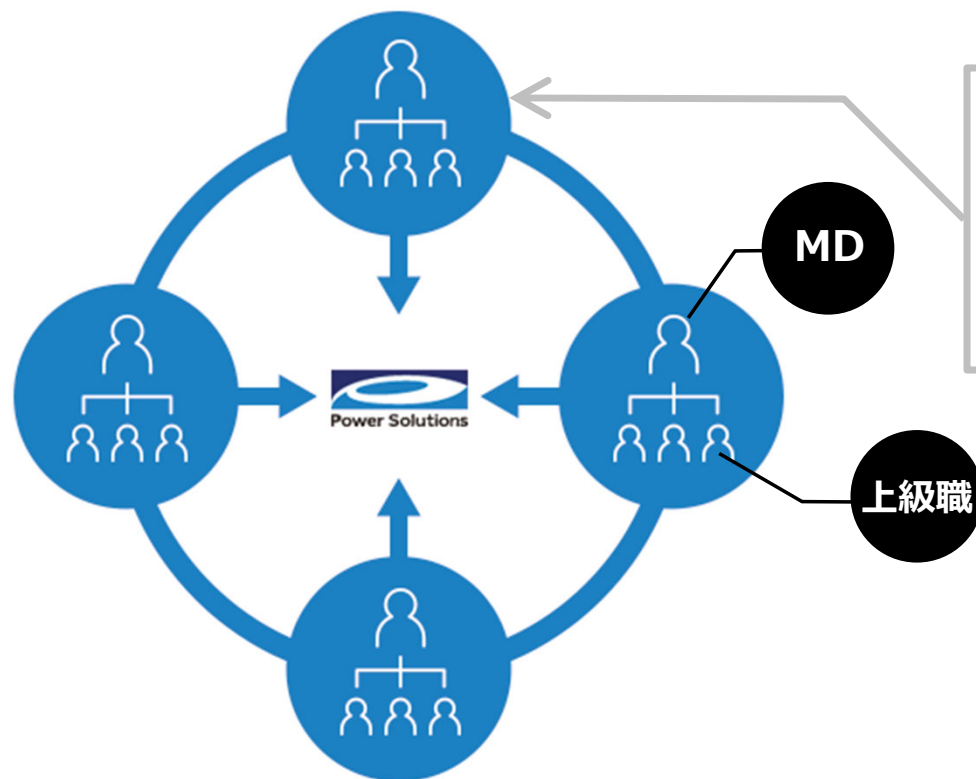
営業担当はおらず、コンサルティング担当者が
終始一貫してサポート



特長と強み 成長のための人材獲得・人材教育施策



MD制：「部＝小さな企業、MD＝経営者」と捉えて、権限とリターンを付与



- ▶ 部署収益は諸コストを除き部署内で配分
- ▶ 部署の規模が一定以上となると、上級職がMDとなり、新部署を設立
- ▶ MDは部下が新MDとなると、のれん分けとして新部署の収益の一部を継続的に獲得

各部署ごとの収益管理で
持続的かつ安定成長を実現

2020年12月期実績

MD平均インセンティブ*1 3,939千円

*1 2020年12月期のMDの年間インセンティブ金額総額をMD数で除して算出

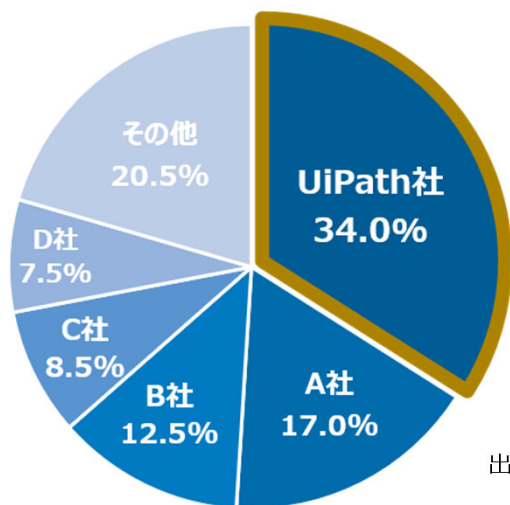
UiPathのダイヤモンドパートナーに認定



RPA関連サービス拡大のドライバー UiPath

- ◆ 世界200カ国40万ユーザー以上が利用。Fortune Global 500企業のトップ10企業のうちの8社、Fortune Global 500企業のトップ50企業の50%以上、米国海軍等が採用*1
- ◆ 当社のRPA人材
 - UiPathアカデミートレーニング修了者 85名*2
 - UiPathアカデミーRPAディベロッパー認定 31名*2

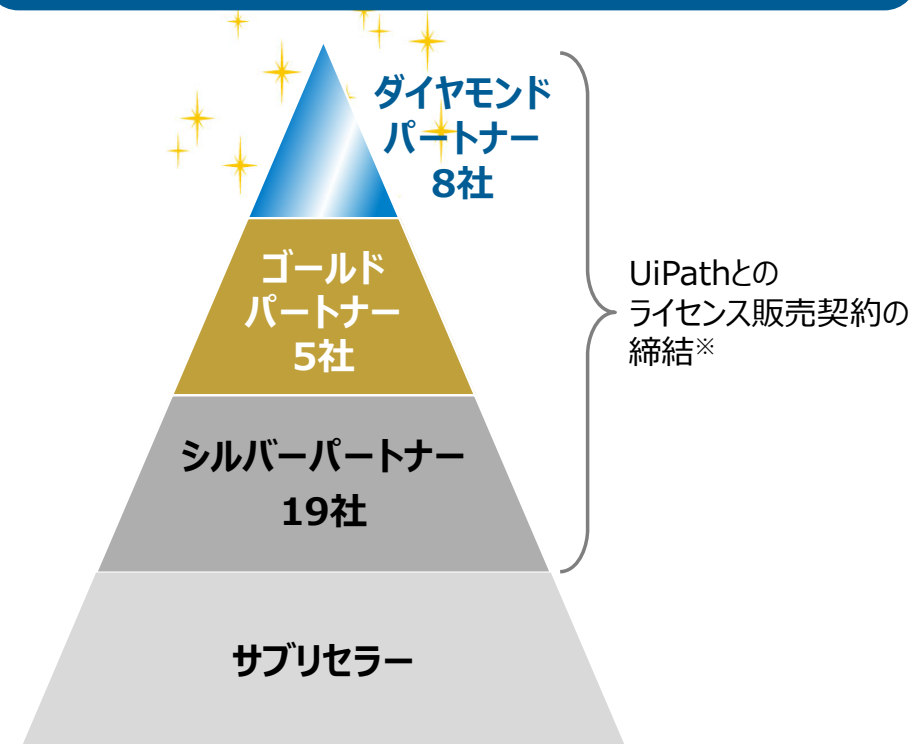
UiPath社 国内RPA市場のランキング



シェア**1位**を
2年連続で
獲得

出典：2019年11月発行市場調査レポート
「ITR Market View：RPA/OCR/BPM市場2019」

UiPath パートナープログラム



*1 出典：UiPath株式会社「米UiPath社、シリーズD資金調達ラウンドで5億6,800万ドルを調達」（2019年5月8日発表）より作成

*2 2020年12月末現在

※社数はUiPathホームページより引用。（<https://www.uipath.com/ja/partners/partner-reseller>）

取引実績*1

2020年12月期の取引継続率は81.7%*1



*1 取引実績がある企業抜粋（五十音順）

*2 2019年12月期に案件受注実績のある取引先企業115社のうち、2020年12月期も案件受注実績がある取引先企業は94社。航空券手配代行サービスのみを提供している取引先を除く

本資料は、情報提供のみを目的として作成するものであり、当社株式の購入を含め、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

本資料で提供している情報は、金融商品取引法、内閣府令、規則並びに東京証券取引所上場規則等で要請され、またはこれらに基づく開示書類ではありません。

本資料には財務状況、経営結果、事業に関する一定の将来予測並びに当社の計画及び目的に関する記述が含まれます。このような将来に関する記述には、既知または未知のリスク、不確実性、その他実際の結果または当社の業績が、明示的または黙示的に記述された将来予測と大きく異なるものとなる要因が内在することにご留意ください。これらの将来予測は、当社の現在と将来の経営戦略及び将来において当社の事業を取り巻く政治的、経済的環境に関するさまざまな前提に基づいて行われています。

本資料で提供している情報に関しては、万全を期しておりますが、その情報の正確性、確実性、妥当性及び公正性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。

＜本資料に関するお問い合わせ先＞

株式会社パワーソリューションズ 経営企画部

Email: ir@powersolutions.co.jp