

株式会社パワーソリューションズ
中期経営計画 | 2022-2024
「事業計画及び成長可能性に関する事項」
2022年2月14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ください。

目次



当社について	P3	前回(2021/11/5)	
中期経営計画基本方針	P6	「事業計画及び成長可能性に関する事項」 の中期成長戦略に対する進捗	P29
外部環境	P11	財務戦略・資本政策	P32
内部環境（当社の強み）	P15	サステナビリティへの取り組み	P34
内部環境（当社の課題）	P20	会社概要	P36
中期成長戦略	P22		

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

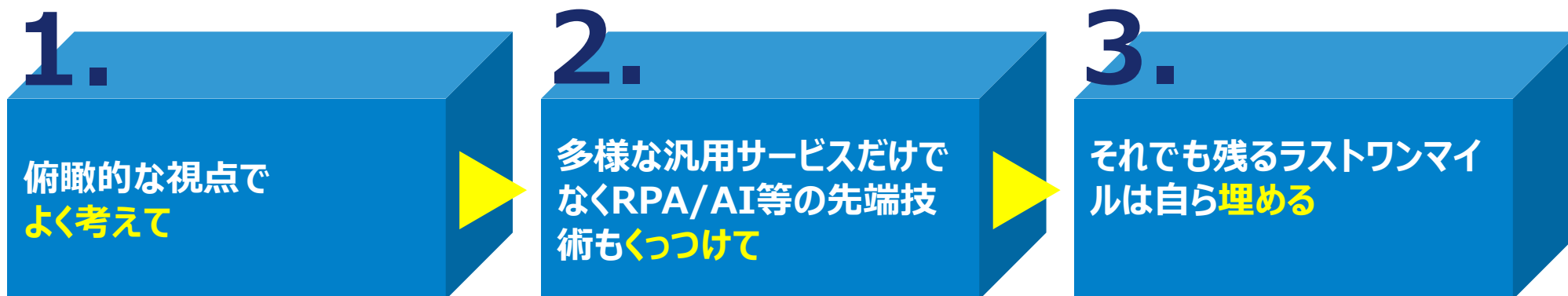


業務プロセス全体やビジネスそのものを、ITの力で変革し続けようとする
顧客のDX(デジタルトランスフォーメーション)への取り組みを**全力でサポート**

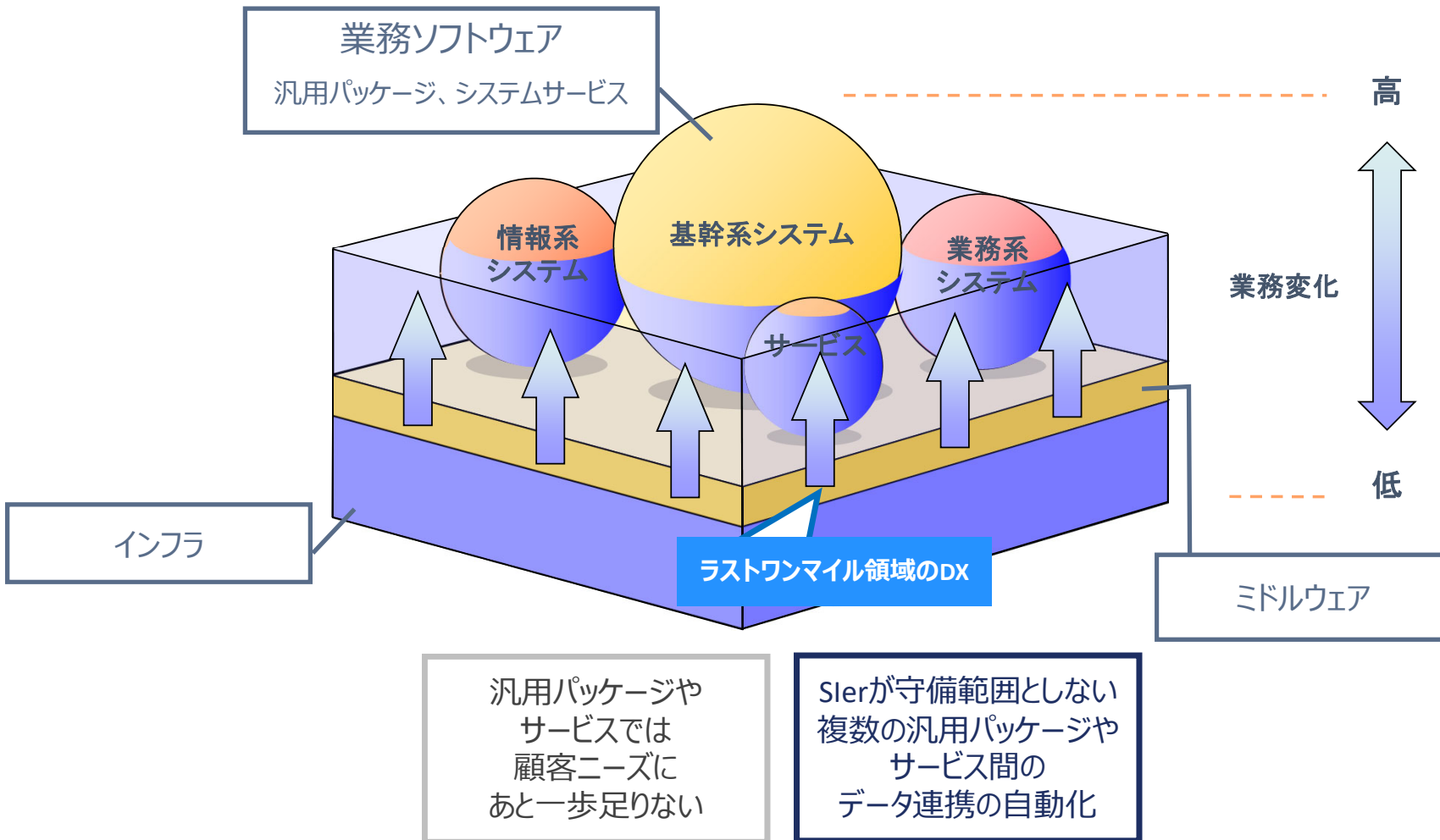
「ラストワンマイル領域」のDX実現を目指し

金融及びテクノロジー業界の発展とともに**持続的な成長をしていく**

 **DX時代において、求められる業務プロセスへの対応**



「ラストワンマイル領域」のDX



1. 俯瞰的な視点でよく考えて
2. 多様な汎用サービスだけでなくRPA/AI等の先端技術もくっつけて
3. それでも残るラストワンマイルは自ら埋める

中期経営計画（2022年～2024年）基本方針



外部環境

- DXの追い風
- 金融業界内での資産運用（投信・投資顧問）セクターの成長性
- RPA市場のさらなる拡大

内部環境（強み）

- 大手主要顧客との取引基盤
- 取引継続率とプライム案件比率の高さ
- RPA市場を牽引※1するUiPath社のダイヤモンドパートナー

内部環境（課題）

- 人材確保・育成の仕組みの整備不足
- MD※2支援の整備不足
- R&D（RPAを除く）成果の現場未適用

※1 国内RPA市場の売上シェア 出典「ITR Market View : RPA/OCR/BPM市場2021」 ※2 マネージングディレクター



DX市場は中長期的な追い風であり、当社のこれまでの強みが生かせる状況
そのため、本中期経営計画では、2022年からの3年間に大きな成長を目指した**基盤固め（強化）の期間と位置づけ、利益を守りながらも、事業拡大に向けた成長投資を行う**

大きな成長を目指した「基盤固めフェーズ」と位置づけ

基本方針

1. 人的資本への
投資強化

2. マネジメント強化

先端IT商材の有用性検証等の
3. R&D投資

1.-1 採用強化・パートナー推進

1.-2 M&A・アライアンス推進

1.-3 人材育成推進

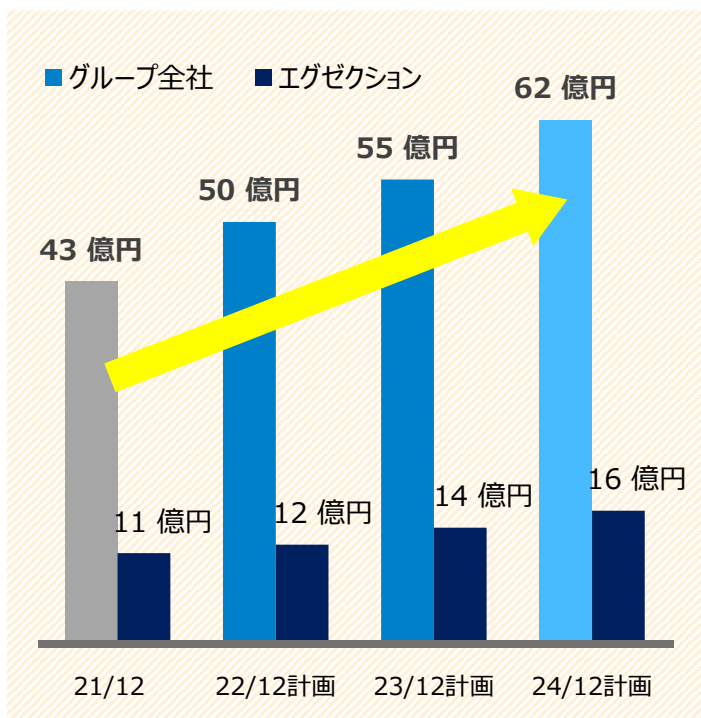
2.-1 本部制によるビジネス推進

中期経営計画 成長イメージ



2022年▶2024年 大きな成長を目指した「基盤固めフェーズ」

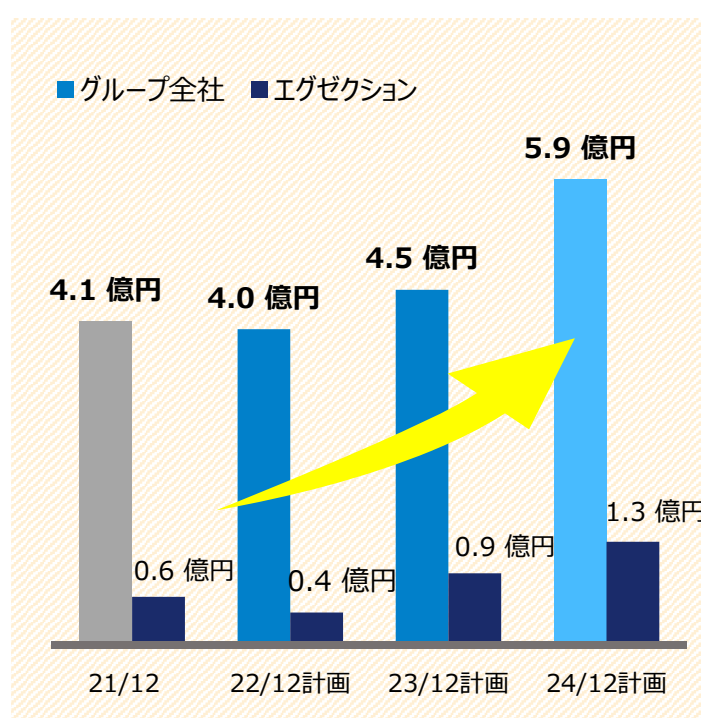
売上高



実質年率12%超の着実な成長

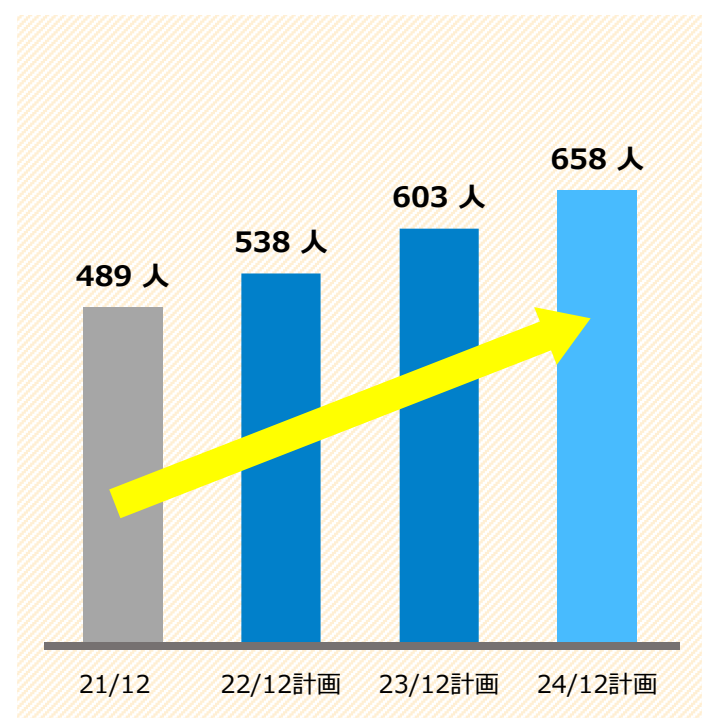
※成長性を正しく表示させるため、2021年3Qから連結対象となった株式会社エグゼクシオンの2021年は、1年間の数値で計算しており、経常利益は、株式会社エグゼクシオンの経常利益からのれん償却費を控除した金額（株式会社エグゼクシオンの寄与度）を表示しております。

経常利益



成長投資実施のため浅いJカーブ成長

総人員数



年率10%超の着実な成長

中期経営計画 セグメント別 売上成長イメージ

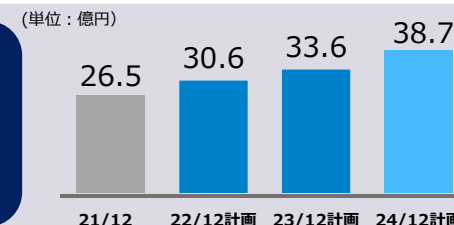


システムインテグレーション

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

売上構成比率：60%
年平均成長率
13%

これまでの10%成長から**2024年以降は15%以上の成長**ができる成長基盤構築を目指す

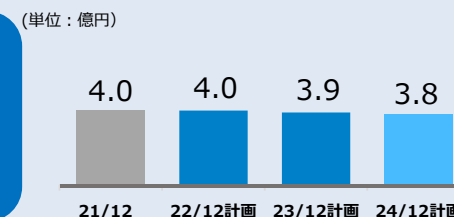


アウトソーシング

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

売上構成比率：9%
年平均成長率
▲2%

業務スペシャリスト人材を
IT/DX人材へシフトさせるため、
若干のマイナス成長とする

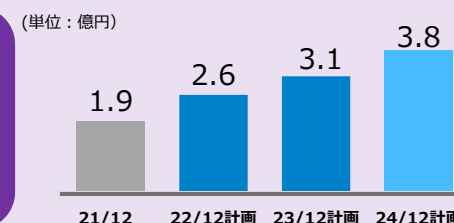


RPA関連サービス

RPAのライセンス販売、RPAサービス
及びテクニカルサポート

売上構成比率：5%
年平均成長率
24%

RPA市場の規模拡大は当面
続くとみており、年率20%超の
成長を目指す

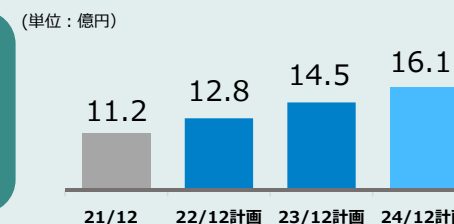


インフラエンジニアリング

株式会社エグゼクション
オンプレミス環境、クラウド環境などのサーバ構築、
ネットワーク構築などの基盤構築支援、導入サポート

売上構成比率：26%
年平均成長率
13%

現在のビジネスモデルを維持し
年率13%の安定着実な成長
を目指す



※インフラエンジニアリング（エグゼクション）は、2021年3Qから連結対象となっておりますが、年平均成長率と売上構成比を正しく表示させるため、1年間の売上で計算しております。

中期経営計画 数値目標 (株式会社エグゼクションを2021年3Qから連結対象として算出)



売上高

経常利益

ROE

総人員数 (2024年)

CAGR
18%超

CAGR
15%超

12%超

650人超

※総人員数とは、正社員、契約社員および派遣スタッフ等の
ビジネスパートナーの合計人数

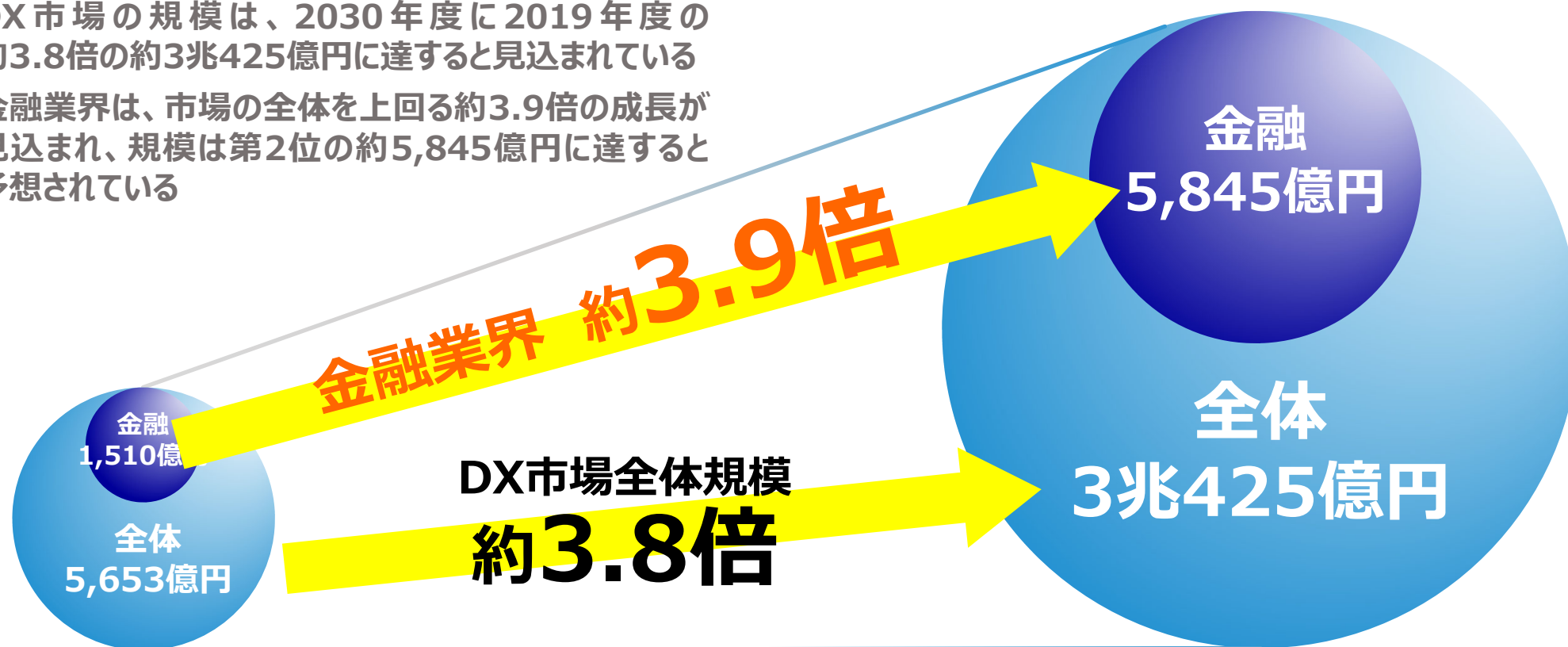
- ✓ 売上は3年の年率で**18%超**の成長 (M&Aは、機会を見つけ実施し、さらなる成長を目指す)
- ✓ 経常利益は、2022-2023年の利益率は成長投資 (基盤づくり) のため低下
しかし、2024年は①投資の効果が出始め ②エグゼクションののれん償却が2023年
で概ね終了 のため利益率が向上し、CAGR**15%超**の成長を目指す

外部環境

DX市場の成長性

ビジネス領域の市場成長性は高く、規模も大きい

- DX市場の規模は、2030年度に2019年度の約3.8倍の約3兆425億円に達すると見込まれている
- 金融業界は、市場の全体を上回る約3.9倍の成長が見込まれ、規模は第2位の約5,845億円に達すると予想されている



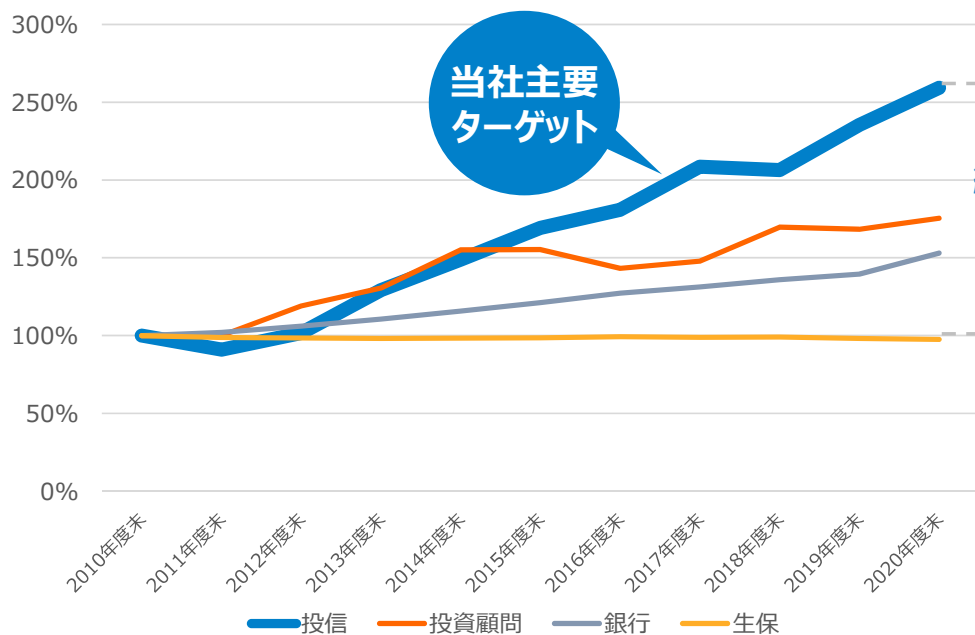
(*) 営業・マーケティング、カスタマーサービス等
(出所) 富士キメラ総研『2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』(プレスリリース 2020/10/23発表 第20112号)

事業環境 金融業界別の成長性

当社の主要なターゲットである投資信託の純資産残高は10年で約2.6倍と成長
 投信や投資顧問の規模拡大が銀行や生保を大きく上回ることから、当社の主要顧客である資産運用会社は
 金融業界の中で特に高い成長性が見られる

▶ さらなる基盤固めを強化し、大手顧客推進のためのマネジメントを強化する

業界別保有残高推移 (2010年度末 = 100%とする)

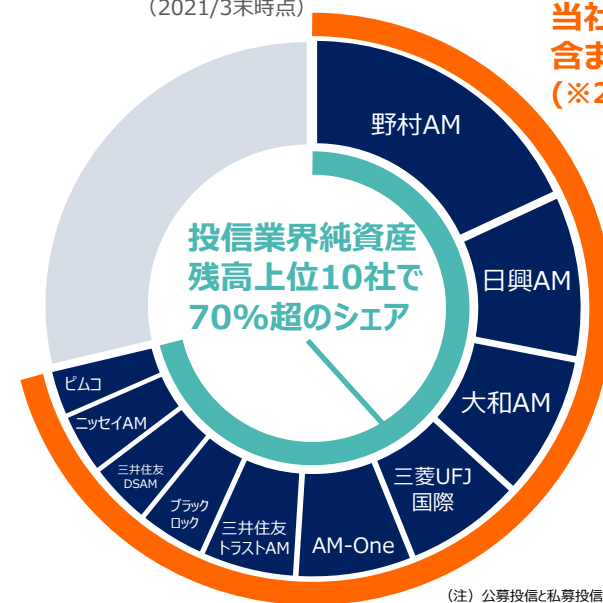


当社主要
ターゲット

投資信託の
純資産残高、10年で
約**2.6倍**

投信残高ランキングとシェア

(2021/3末時点)



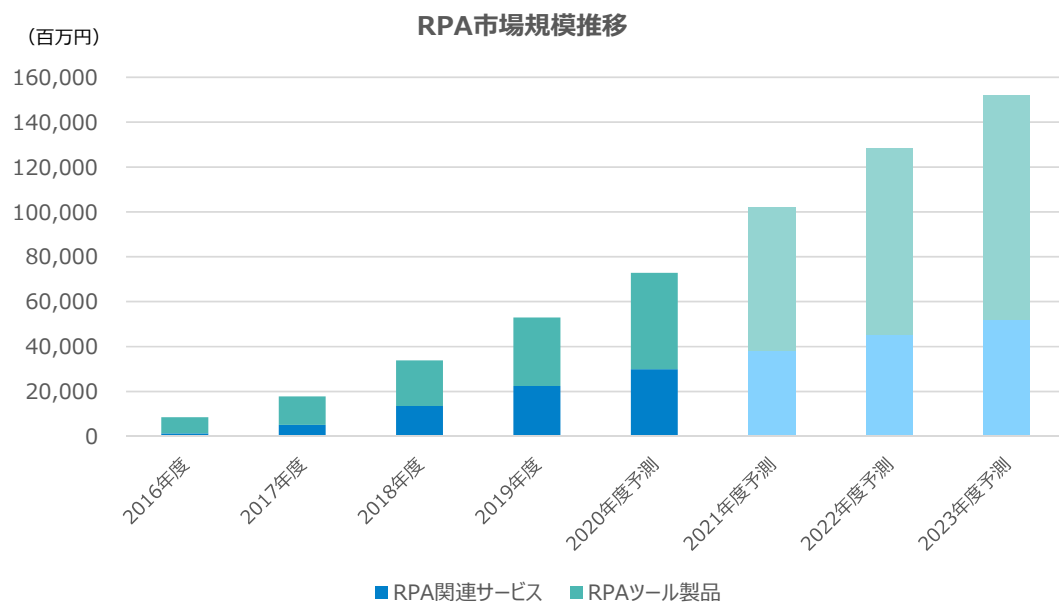
投信残高
上位10社に
当社顧客7社が
含まれる
(※2021年実績)

(注) 投信は純資産残高、投資顧問は投資一任契約残高、銀行は預金残高、生保は保険契約額
 (出所) 投資信託協会、日本投資顧問業協会、全国銀行協会、生命保険協会、各資料より

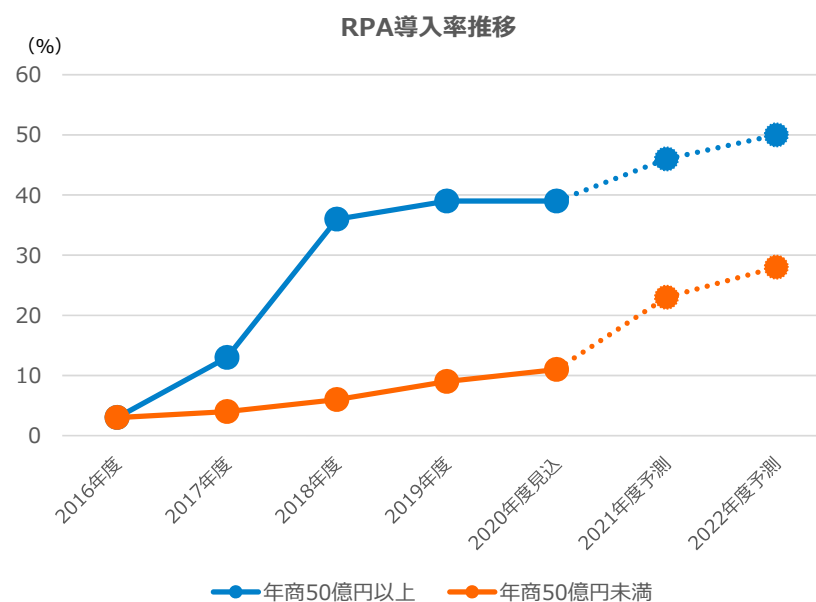
(注) 公募投信と私募投信の純資産残高の合計ベース
 (出所) 投資信託協会「運用会社別資産増減状況」

RPA市場は急成長しており、その傾向は当面続くと予想 ▶ RPA領域はまだ伸びしろが十分ある

- 中堅・中小企業における導入はこれから本格化するものと考えられている
- 日本の大手企業におけるRPAの導入は一部の業務に限られており、これから徐々に全面導入に向かうと考えられること、中堅・中小企業及び自治体等での導入がこれから本格化すると考えられることから、RPA市場の規模拡大は続くと予想される



(出所) 矢野経済研究所「RPA市場に関する調査 (2020年)」



(出所) MM総研「RPA国内利用動向調査2021」



内部環境 (当社の強み)

当社の強み



80%超の
高い取引継続率

顧客と直接取引
高いプライム案件比率



業界トップシェア
大手主要顧客との
取引基盤

RPA市場を牽引※する
UiPath社認定の
ダイヤモンドパートナー

※国内RPA市場の売上シェア 出典「ITR Market View : RPA/OCR/BPM市場2021」

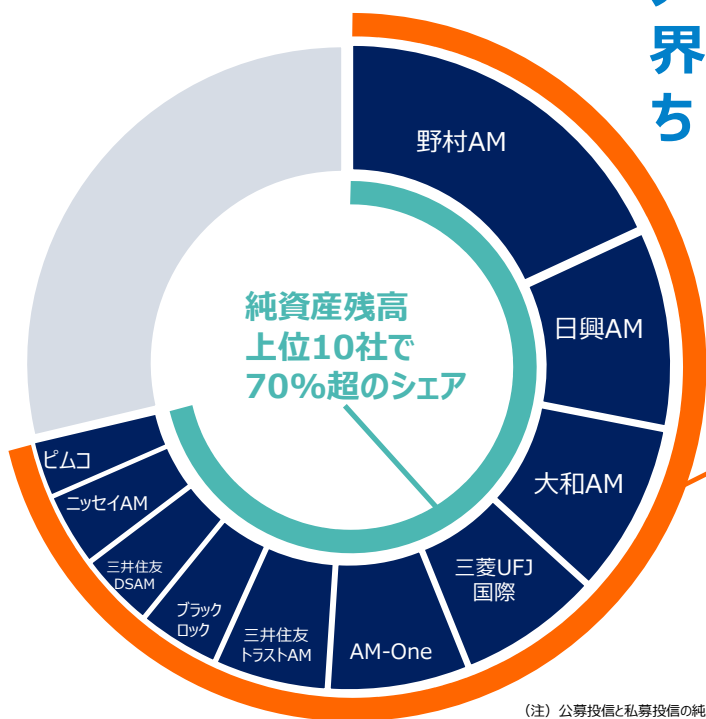
大手上位顧客との盤石な取引基盤と高い取引継続率

大手上位顧客との盤石な取引基盤

高い取引継続率

投信残高ランキング (2021/3末時点)

メインターゲットの資産運用業界では投信残高上位10社のうち7社と取引



純資産残高
上位10社で
70%超のシェア

投信残高上位10社に、
当社顧客7社(※2021年実績)
が含まれる

(注) 公募投信と私募投信の純資産残高の合計ベース
(出所) 投資信託協会「運用会社別資産増減状況」

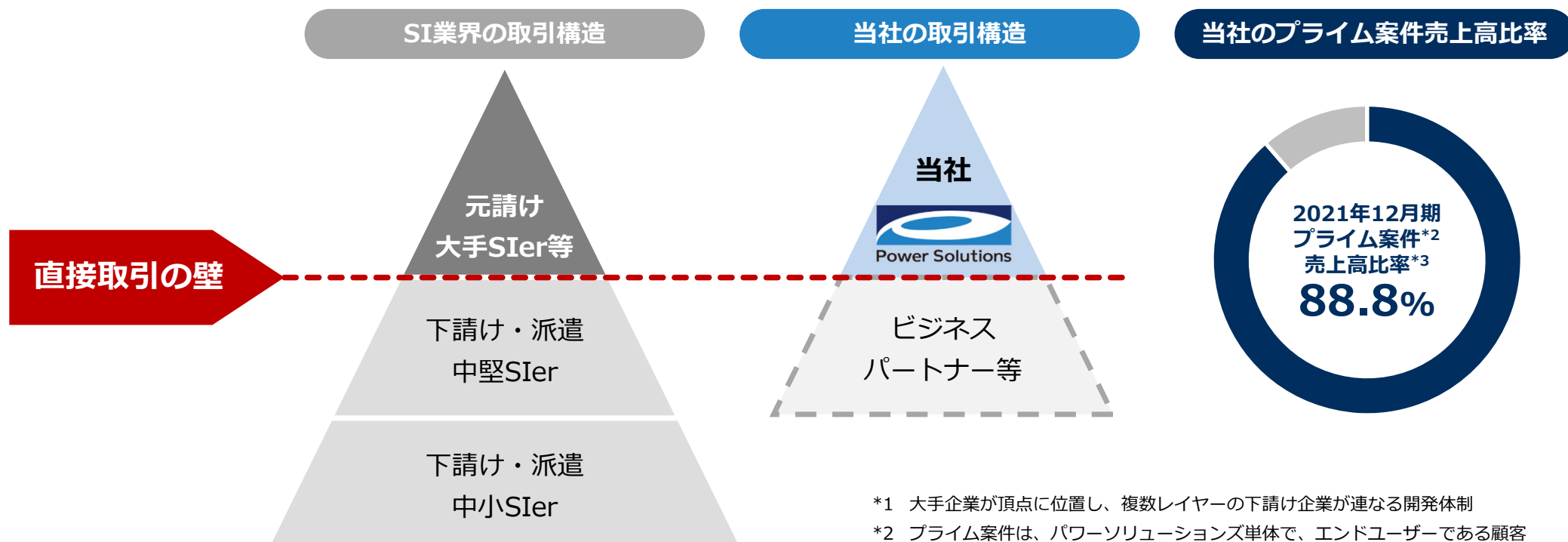
2021年12月期

85.9%

※パワーソリューションズ単体で、2020年12月期に案件受注実績のある取引先企業71社のうち、2021年12月期も案件受注実績がある取引先企業は61社。RPA関連サービスおよび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。

高いプライム案件比率で収益性UP

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



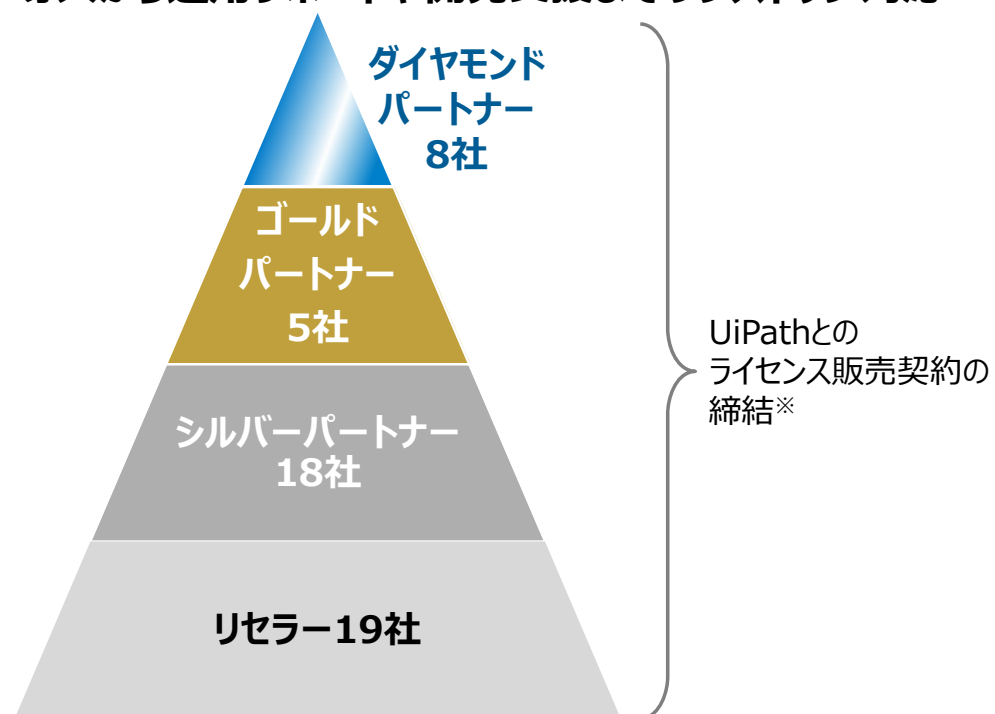
- *1 大手企業が頂点に位置し、複数レイヤーの下請け企業が連なる開発体制
- *2 プライム案件は、パワーソリューションズ単体で、エンドユーザーである顧客との直接取引及び顧客グループのシステム開発会社との取引
- *3 パワーソリューションズ単体で、RPA関連サービスおよび航空券手配代行サービスを除く売上高のうちプライム案件の売上高

UiPathのダイヤモンドパートナー



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



TOPICS


UiPath 『FORWARD IV』

Impact Partner of the Year賞

UiPath 社のセールスチームに最も大きな影響を与えたパートナーに授与される「Impact Partner of the Year（年間最優秀インパクトパートナー）」を受賞

「Impact Partner of the Year（年間最優秀インパクトパートナー）」とは、市場展開における創造性、UiPath社フィールドチームとの共同作業への専心的な取り組み、ビジネス開発活動などの評価に基づき、UiPath 社のセールスチームに最も大きな影響を与えたパートナーに与えられる賞です。

※2022/1現在。社数はUiPathホームページより引用。（<https://www.uipath.com/ja/partners/partner-reseller>）



内部環境 (当社の課題)

1 人材確保・育成の仕組みの整備不足

2 MD※支援の整備不足

3 R&D（RPAを除く）成果の現場未適用

※マネージングディレクター

中期成長戦略

中期経営計画（2022年～2024年）基本方針



大きな成長を目指した「基盤固めフェーズ」と位置付けた2022-2024年は、人的資本への投資強化、マネジメント強化、先端IT商材の有用性検証等のR&Dなどへの成長投資を行う

基本方針

1. 人的資本への
投資強化

2. マネジメント強化

先端IT商材の有用性検証等の
3. R&D投資

1.-1

採用強化・パートナー推進

1.-2

M&A・アライアンス推進

1.-3

人材育成推進

2.-1

本部制によるビジネス推進

1.-1 採用強化・パートナー推進

人材獲得のための施策を積極的に行っていく

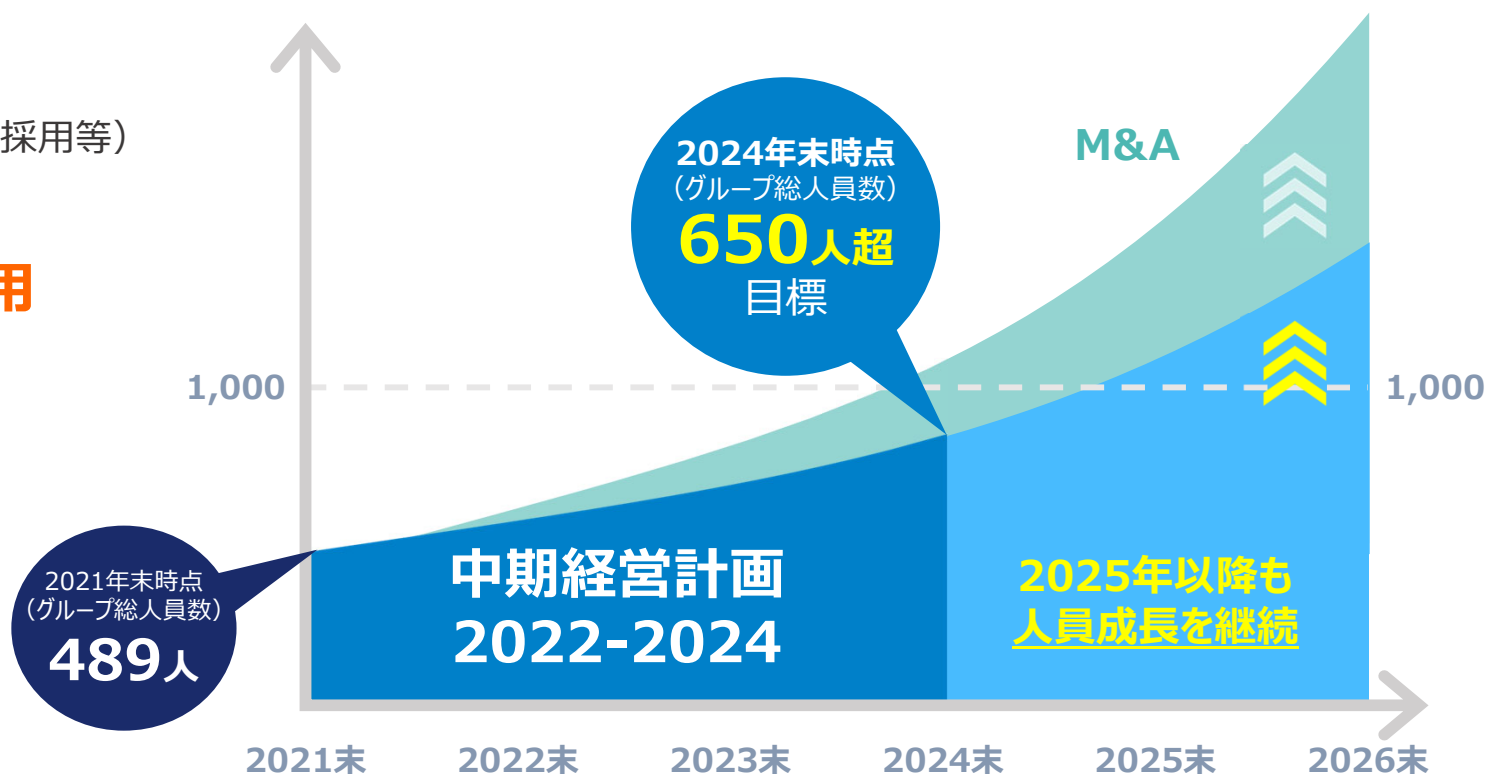
①採用範囲の拡大

- 新卒採用 第2新卒採用
- 中途社員採用（主婦採用、地方採用等）
- リファラル採用

②ビジネスパートナーの活用

③M&Aによる人員増

④「選ばれる会社になる」 ブランディング強化



1.-2 M&A・アライアンス推進

人材獲得 + BtoBのIT分野でのサービスの幅拡大

M&Aまたはアライアンスのターゲット

導入コンサル/
PM専門会社

SI/SES会社

UX/UI会社

先端IT商材を
持つ・扱う会社

M&Aやアライアンスによって

■ BtoBのIT分野でのサービスの幅拡大

(パワーソリューションズの顧客にこれまで提供してこれていない業務システム開発以外のサービスを提供)

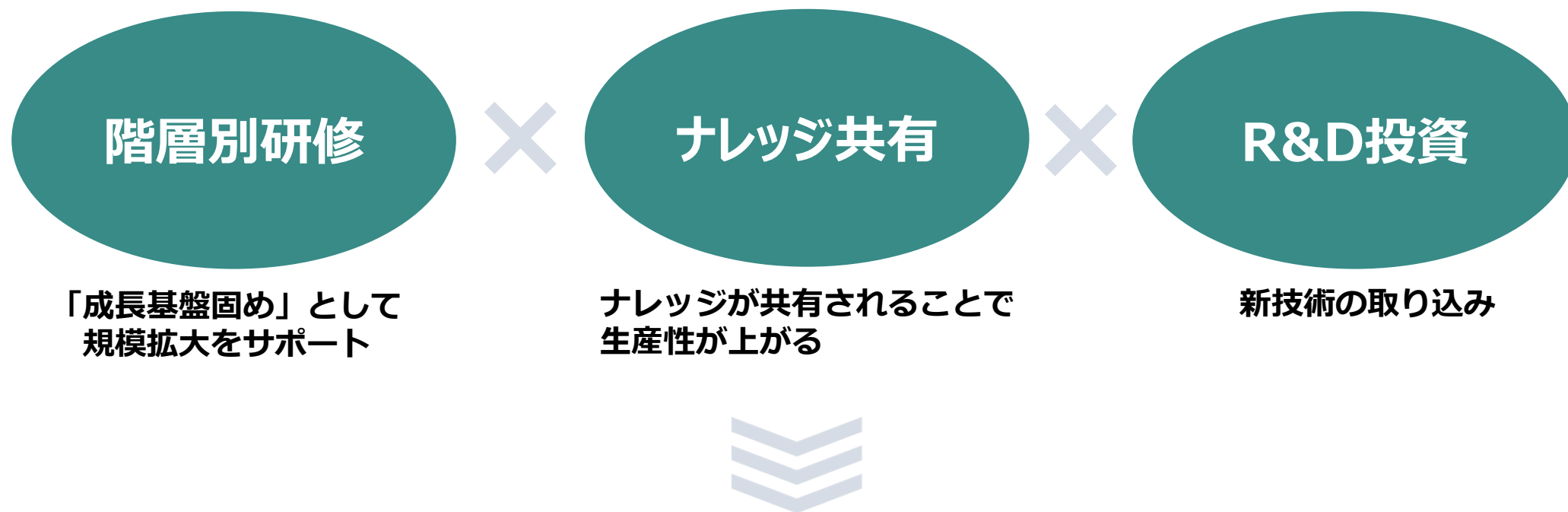
■ 業界に影響力を持つテクノロジーパートナーとの関係強化

(外部環境をリサーチし、全業種が共通に注目しているサービスを武器化)

※PM:プロジェクトマネジメント、SI:システムインテグレーション、SES:システムエンジニアリングサービス、UX:ユーザーエクスペリエンス、UI:ユーザーインターフェイス

1.-3 人材育成

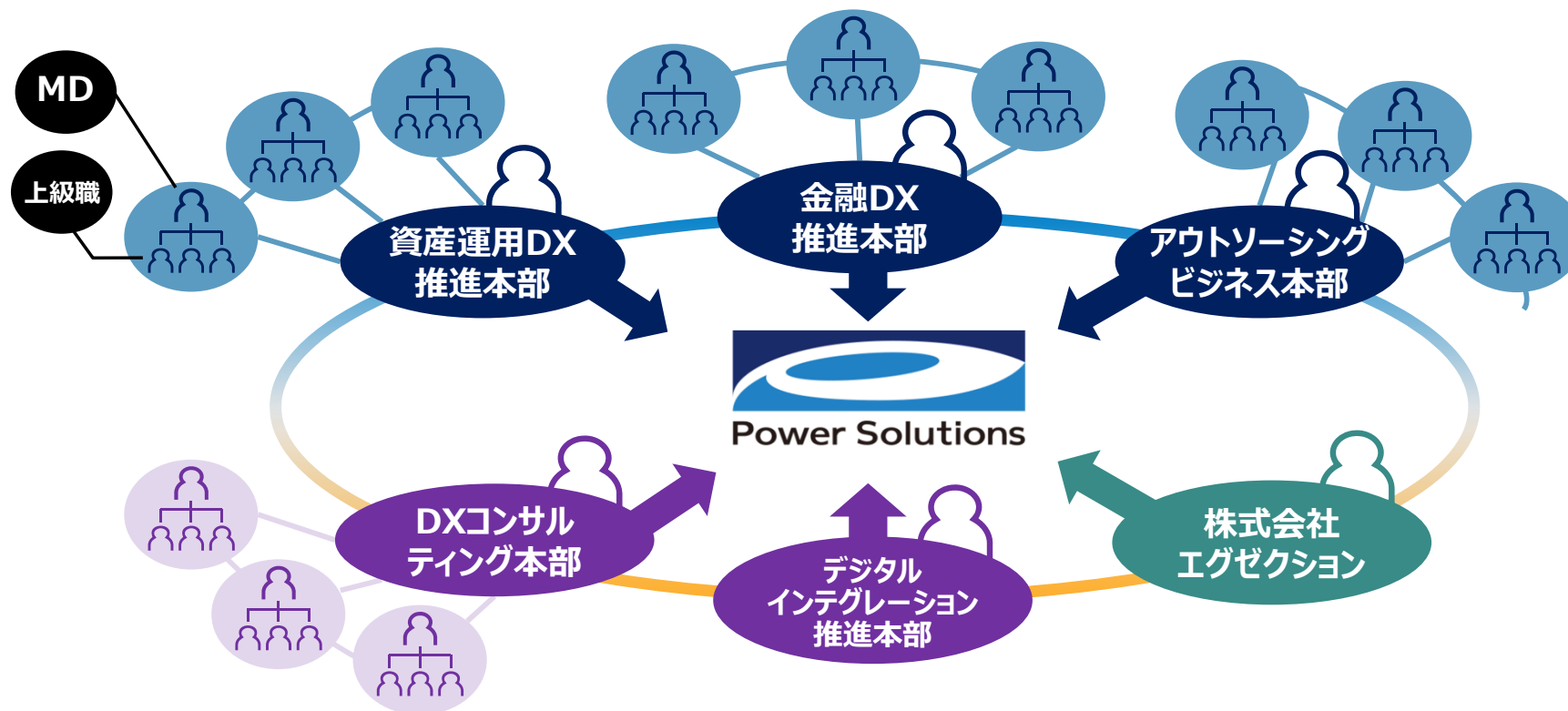
優秀なマネージャ育成及びIT人材からDX人材へ育成する仕組みをつくる



PSグループ企業内大学（ビジネススクール）構想実現へ（目標2023年から開講）
社員のエンゲージメント強化及びより付加価値の高いDX人材育成

2.-1 本部制によるビジネス推進

ターゲット顧客に照準を合わせた本部制による体制を構築しビジネス推進



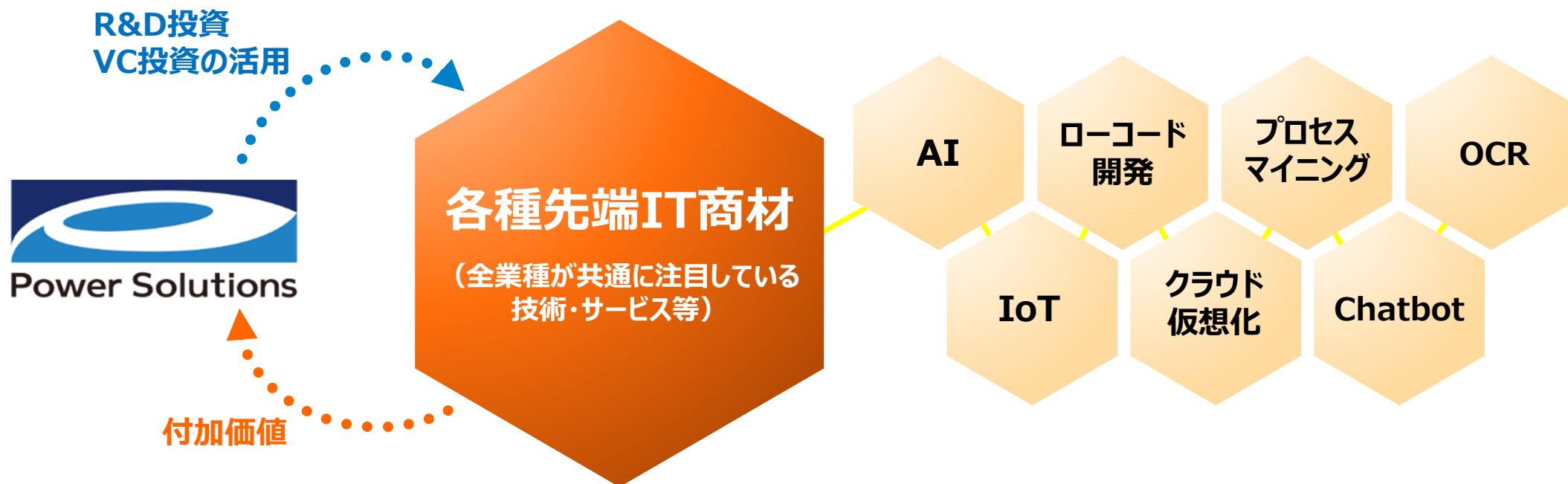
成長基盤固めのために

1. 大手主要顧客とのさらなる関係強化
2. カーブアウトやジョイントベンチャーによる経営人材の創出

3. R&D推進

当社のR&Dの特長は、ゼロからプロダクトを創るというのではなく、すでに世の中にあるプロダクトをリサーチし、選定し、その有用性を検証し、既存サービスに活用

次フェーズにて大きな成長を実現するために、「成長基盤固め」の一環として、当社ビジネス領域における各種先端IT商材（全業種が共通に注目している技術・サービス等）の有用性検証等の研究を推進



前回 (2021/11/5)
**「事業計画及び成長可能性に関する事項」の
中期成長戦略に対する進捗**

中長期成長イメージ（外部成長への取り組み含む）

前回資料再掲



デジタルシフトの加速を追い風に企業のDX化を
強力に支援し事業を拡大

売上成長率每期+10%超
営業利益率10%以上を維持しつつ
+αで成長加速

各種ソリューションパートナー
との業務・資本提携

未来

お客様がITに求めるあらゆる
ニーズに対応できる企業へ

+ α

デジタル
インテグレーションの推進

現在

ラストワンマイルの
事業・顧客領域拡大
(一般法人、自治体等)

創業

金融機関に特化した
ラストワンマイルの事業化

RPA本格展開

RPAと親和性の高い新しいソリューションを展開

RPAプラットフォーム上でのSIサービスの拡充

進捗（2021年度実績）



施策

- ✓ デジタルシフトの加速を追い風に企業のDX化を強力的に支援し事業を拡大
- ✓ 各種ソリューションパートナーとの業務・資本提携

- ✓ 売上成長率每期+10%超
- ✓ 営業利益率10%以上を維持しつつ+aで成長加速



成果

- ✓ 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
- ✓ エグゼクションを子会社化



パワーソリューションズ単体
2021年度のV字回復により

- ✓ 売上の10%成長回復
- ✓ 営業利益率10%の回復

財務戦略・資本政策

株主から応援されるような会社を目指す

財務戦略

方針 高い資本効率（ROE）と財務安全性を両立

ROE **12%超**
ネットD/Eレシオ **1倍以下**

2021年12月末時点では、財務安全性が高い状態のため、当面のM&Aなどでの資金調達、Debt（有利子負債）での調達を優先していく

資本政策

自己株式の取得

財務体質、業績、株価の状況等を勘案し、機動的に実施する

配当／株式分割

株主への安定・継続的な還元、および株式流動性の拡大のために前向きに検討していく方針です
配当実施の可能性及びその実施時期等については、未定であります

サステナビリティへの取組み

サステナビリティ

人材育成、働き方改革、ジェンダーフリーをはじめとした社会貢献分野をはじめ、持続可能な社会づくりとともに企業価値向上を目指す

中期経営計画の施策に基づいたサステナビリティ目標

◆本部制によるビジネス推進



◆採用強化・パートナー推進



◆M&A・アライアンス推進



◆R&D推進



◆人材育成推進



SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

会社概要

- 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** 377,785,300円（2021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/>

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
	6月	福岡オフィス（航空券手配代行サービス）を開設
2012年	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
	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	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
	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）

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



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

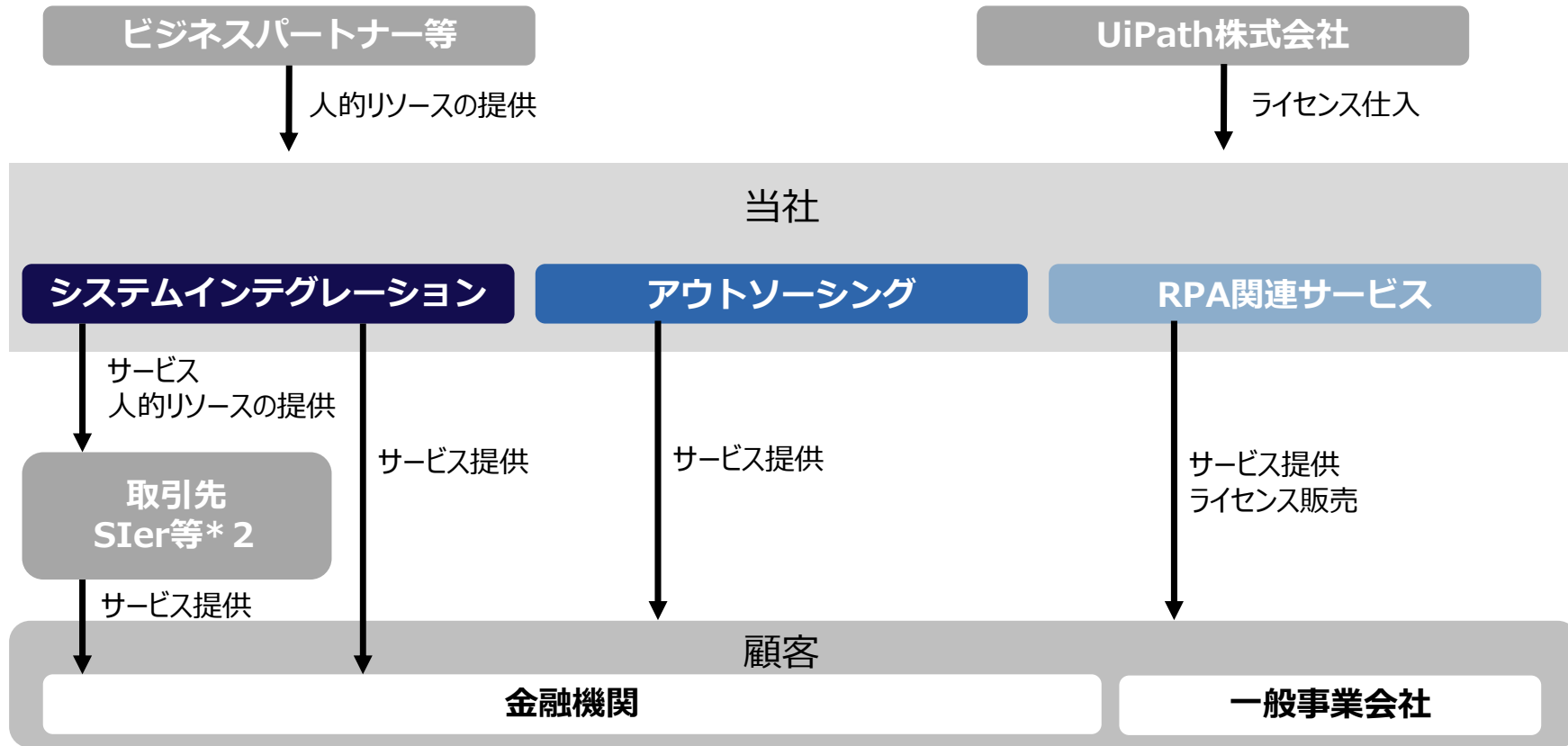


業務プロセスの自動化を推進するためRPAソフトウェア「**UiPath RPA Platform**」の**ライセンス販売及び導入サポート**

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

事業系統図



- *1 ビジネスパートナー等：技術者派遣の要請や再委託先の企業等
- *2 取引先Sier等：顧客企業が導入する汎用サービスの提供事業者等

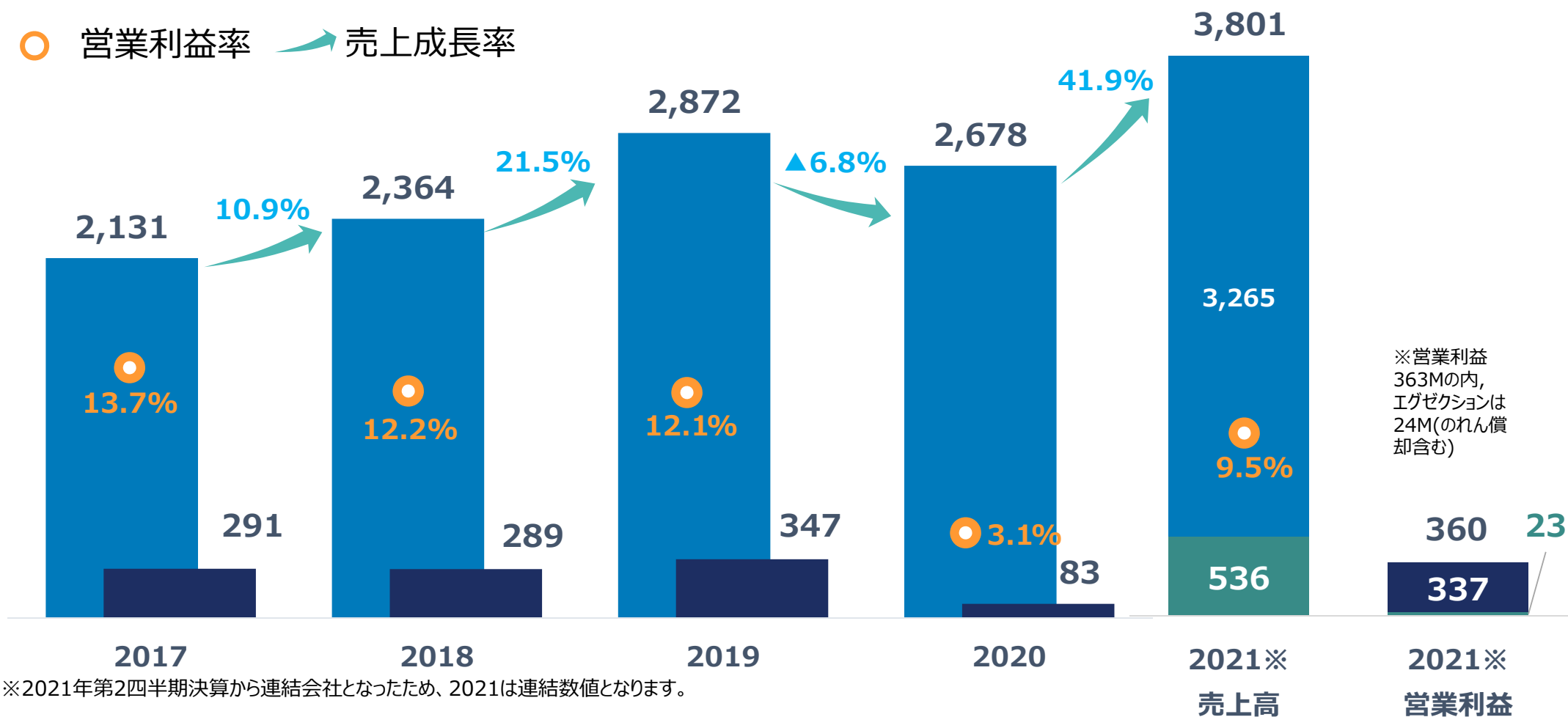
売上高 営業利益 推移



■ 売上高 ■ 営業利益 ■ エグゼクシオン寄与分

(単位：百万円)

○ 営業利益率 ➡ 売上成長率

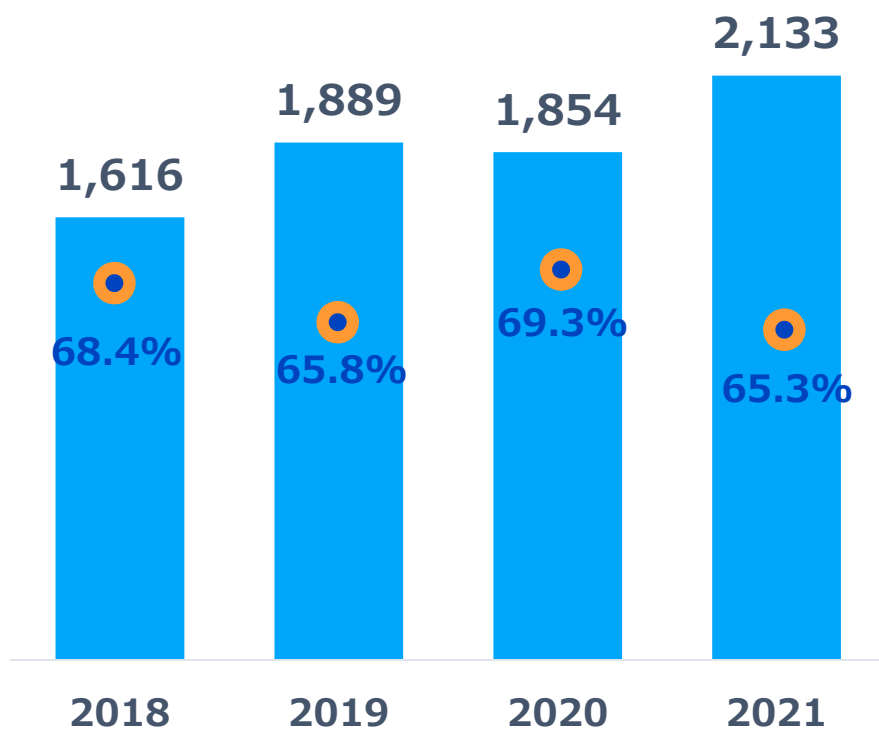


売上原価



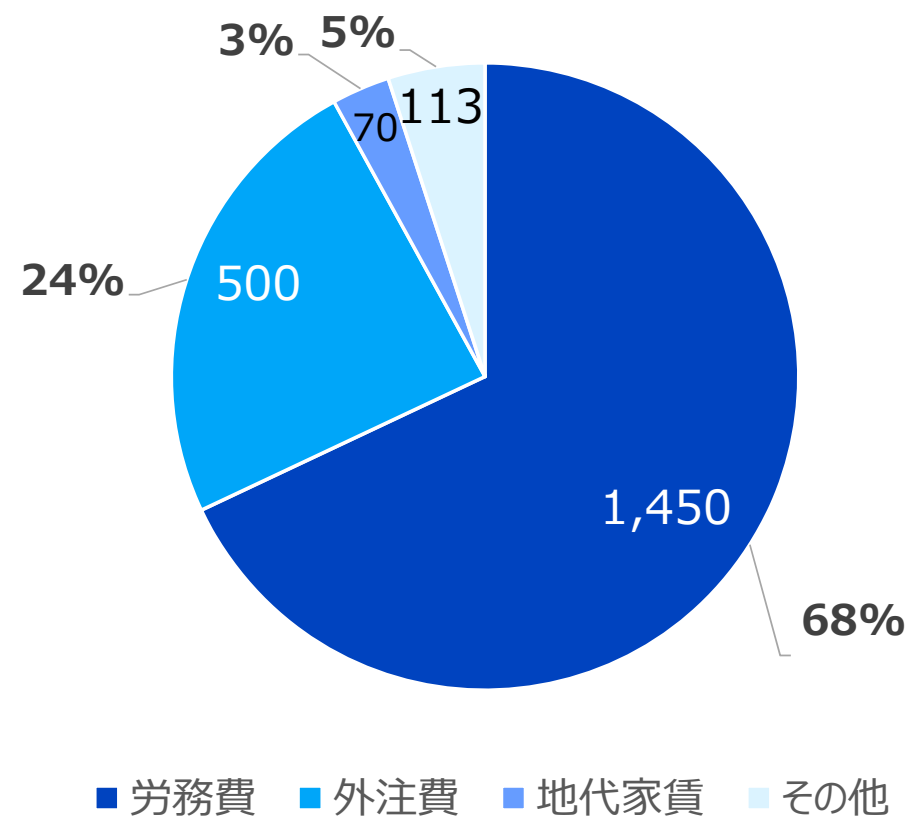
(単位：百万円)

売上原価と原価率



※パワーソリューションズ単体の数値となります。

売上原価の構成比率（2021年実績）



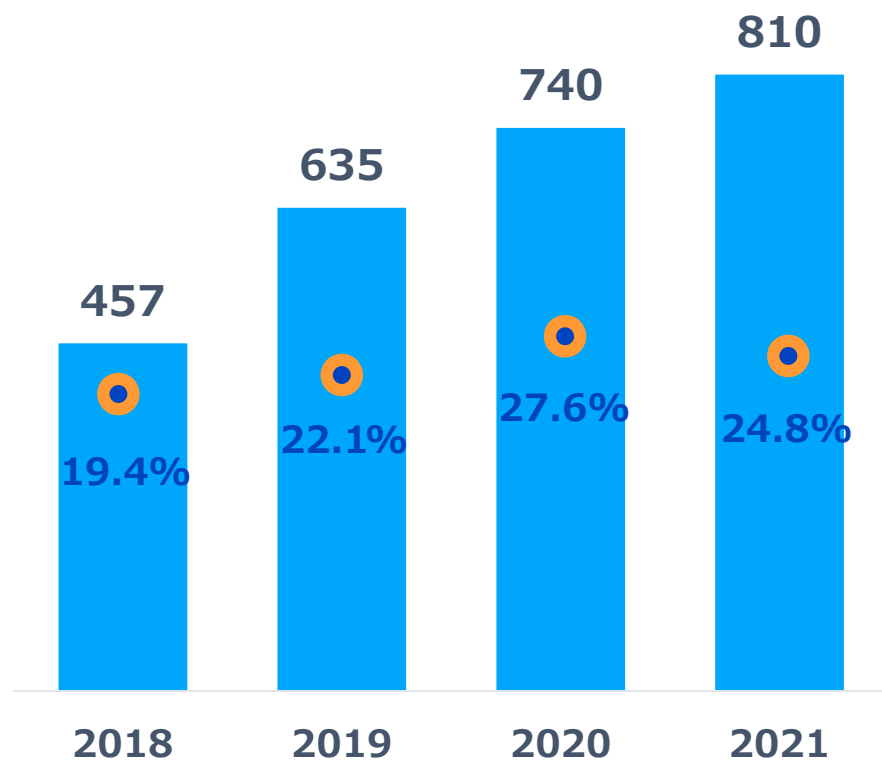
販売費および一般管理費



(単位：百万円)

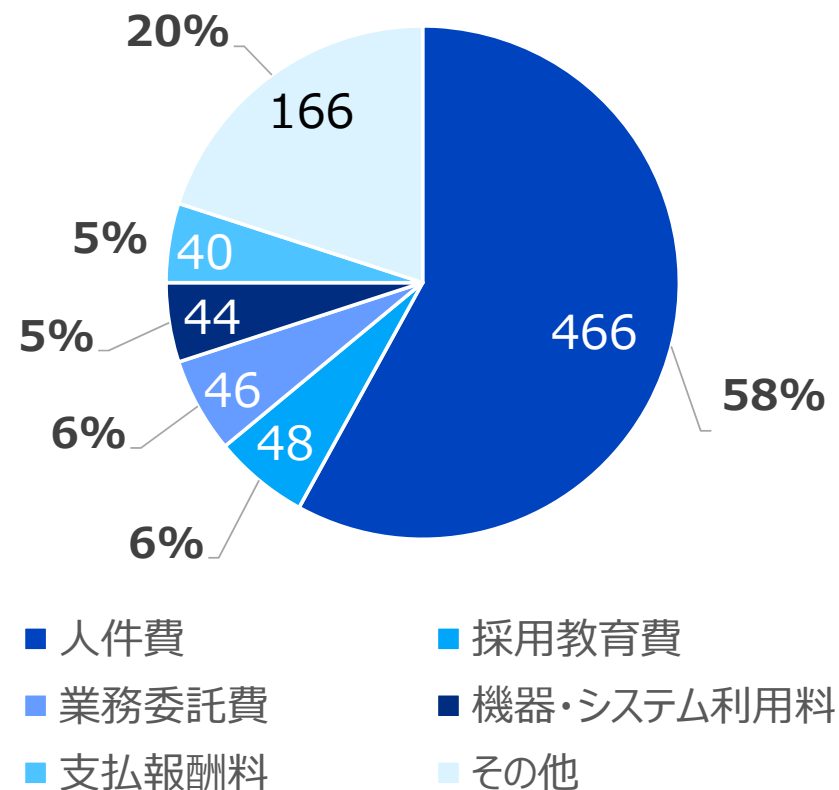
販管費と販管費比率

①人材採用(中途・新卒)の強化、②社内インフラのDX化、③管理部門の体制の強化などにより販管費が増加



※パワーソリューションズ単体の数値となります。

販管費の構成比率 (2021年実績)



リスク情報

認識するリスク



項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
RPA関連サービスについて	<p>日本国内RPA市場は2017年度の17,800百万円から2023年度には152,000百万円（注）と8.5倍まで拡大すると試算されており今後の需要は拡大していくものと考えておりますが、RPA市場の成長が期待されている水準よりも鈍化した場合、もしくは当社が高まるニーズを十分に取込めない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>（注）出典：株式会社矢野経済研究所「RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）市場に関する調査（2020年）」</p>	低／中長期	中	既存のSI（システムインテグレーション）サービス、アウトソーシングサービス、さらに新規サービスを多角的に展開することで対応
資産運用ビジネスへの依存度について	<p>当社は、主に資産運用ビジネスを行う企業にサービスを提供しており、その顧客は当該事業を営む金融機関であります。金融ビジネスは景気に左右されやすいものの、顧客金融機関は、その大多数が国内外に上場している、または上場会社のグループ会社であり、基本的には強固な財務体質を備えております。</p> <p>今後は、RPAの導入支援などで金融機関以外の幅広い業界に向けても事業を展開していく予定であります。当社が想定している通り金融機関以外の顧客開拓が進展する保証はありません。さらに、リーマン・ショックに代表されるような全世界規模での金融恐慌的な事態が発生した場合、また、金融機関グループの合併・統廃合等大幅な再編が行われた場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中／不明	大	資産運用ビジネスは、SI（システムインテグレーション）サービス、アウトソーシングサービスを中心に展開しているが、RPA関連サービスや新規サービスを全業界に展開することで対応
競合について	<p>当社は、顧客のビジネス部門にて業務上ストレスなく作業が遂行できるよう最適化を行うことにより、同業他社との差別化を図っているものと考えておりますが、顧客企業においては、当社同様のシステムの受託開発等を行っているSIerとの取引を既に有していることから、当社とこれらの業者との間に競合が生じる可能性があります。また、顧客自身におけるシステムの開発及び運用も当社の事業機会を減少させる要因となります。</p> <p>競合企業及び顧客企業のサービス力の向上等により、当社の競争力が相対的に低下し、受注が減少した場合や受注条件が悪化した場合等には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中／不明	中	顧客システムの改善事項の抽出、顧客に対する有効な改善提案等、これまでのノウハウ等を活用した付加価値の高いサービスを提供することで競合との差別化を図ることで対応

認識するリスク



項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
IT業界における技術革新への対応について	<p>当社の主要顧客である金融機関において使用されているシステムは、特に安定性及び継続性が重視されております。そのため、顧客が新規システムを導入する、もしくは既存のシステムを改修、更新する場合であっても、当社が未知であるソフトウェアを使用したシステム等、従来とは全く異なる規格のものが採用される可能性は高くないものと判断しておりますが、周辺機器なども含んだコンピュータハードウェア及びソフトウェアの機能は、日々向上しており、顧客が新たに導入したシステム等に対して、当社がただちに順応できない可能性もあります。</p> <p>当社が、顧客が導入した新たなシステム等に対応できる技術を十分に習得できず、新規案件を失注した場合や、当社の対応が遅延し、プロジェクト自体の採算性が悪化した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中／不明	中	社内における情報共有、研修の実施等により、最新の技術の修得を図っているだけでなく、RPA等、重点分野を定めて新しい技術の習得にも努めることで対応
特定の顧客への高い依存度について	<p>当社は、野村グループ（注）に対する依存度が相対的に高く、2021年12月期における売上高に占める同グループ（航空券手配代行サービスのみを提供している企業を除く）に対する割合は、41.6%となっております。当該取引比率は、同グループが国内の資産運用金融機関として、また、関連システムにおいて相当程度のシェアを有していたため、当社は設立時から取引の拡大を図ってきた結果であると考えております。同社グループの各社とは独立して契約を締結しており、また、当社は、今後においても、取引顧客基盤の一層の拡大等に努める方針ですが、同社グループの受注が大幅に減少した場合や受注条件が大幅に悪化した場合には、当社の業績や財政状態に大きな影響を与える可能性があります。</p> <p>なお、各社の2021年12月期の売上高の構成比はそれぞれ、野村アセットマネジメント株式会社13.8%、NRIプロセスイノベーション株式会社10.2%、株式会社野村総合研究所7.6%、野村ホールディングス株式会社4.8%、野村信託銀行株式会社2.0%、株式会社DSB情報システム1.9%、野村フィデューシャリー・リサーチ&コンサルティング株式会社0.7%、野村証券株式会社0.6%であります。</p> <p>（注）野村グループ 野村ホールディングス株式会社（第117期 2020年4月1日～2021年3月31日）及び株式会社野村総合研究所（第56期 2020年4月1日～2021年3月31日）の有価証券報告書において関係会社として記載されている企業。</p>	低／不明	大	野村グループには、SI（システムインテグレーション）サービス、アウトソーシングサービスを中心に展開しているが、RPA関連サービスや新規サービスを全業界に展開することで対応

認識するリスク



項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
人材の確保と育成について	<p>優秀な人材の採用・確保及び教育・育成が計画通りに進まない場合や、優秀な人材が社外流出した場合には、事業規模拡大の制約、顧客に提供するサービスの質の低下、それに起因する競争力の低下等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>また、当社が受注するサービスの一部では、当社の人的資源の制約からビジネスパートナー等に対し、技術者派遣の要請や再委託を行っています。当該ビジネスパートナー等において優秀な人材確保が困難となった場合には、外注人員の単価高騰、外注人員の先行確保による先行費用発生、顧客に提供するサービスの制約及びそれに起因するサービスの質の低下等により、また外注で人員を確保した場合においても、当社の受注が減少する局面においては外注人員の調整に一定期間を要することが想定され、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低／不明	中	<p>人材の確保は、採用媒体の活用や時代に適した積極的な採用活動の実施や従業員に満足度の高い労働環境の提供や評価・報酬制度の構築などにより離職率の低減を図る。また育成面では、当社サービスに適した開発技術やRPA技術を積極的に教育していくことでスキルアップを図ることで対応</p>
法的規制等について	<p>当社は、事業展開の必要上、「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」（労働者派遣法）及び「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律等の一部を改正する法律」（労働者改正法）で定められた労働者派遣事業に該当するものがあります。</p> <p>運用の不備等により法令義務違反が発生した場合には、当社の社会的信用の失墜等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低／不明	中	<p>これらの法規制のみならず、業務に関連する諸法令を遵守するための全役職員への教育、リスク・コンプライアンス委員会の開催、コンプライアンス規程による社内管理・運用を徹底することで対応</p>
情報管理体制について	<p>当社は、資産運用ビジネスを展開している金融機関に対して主に業務コンサルティング・システム設計・開発・運用保守を行っており、その過程において当該顧客の機密情報や個人情報有することがあります。</p> <p>不測の事態により、当該情報が外部に漏洩した場合には、当社の社会的信用の失墜、取引先顧客との取引停止等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低／不明	大	<p>情報セキュリティに関するルールや基準を定め、厳格に運用するとともに、全役職員に対し、守秘義務の遵守、機密情報や個人情報の管理を徹底するよう常時教育研修、啓蒙活動を行うことで対応</p>

認識するリスク



項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
情報システムのトラブルについて	コンピュータウイルス、電気供給の停止、通信障害、通信事業者に起因するサービスの長期にわたる中断や停止等、現段階では予測不可能な事由によるシステムトラブルが生じた場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低／不明	中	社内のコンピュータシステムに関して、複数のバックアップ拠点などBCP体制を確立することで対応
自然災害について	大地震、台風等の自然災害及び事故、火災等により、開発や業務の停止、設備の損壊、通信ネットワークの遮断や電力共有の制限等の不測の事態が発生した場合には、当社によるサービス提供に支障が生じる可能性があり、ひいては当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。新型コロナウイルス感染症の拡大につきましては、従業員の感染による健康被害による生産性の低下、受注時期の遅延や予定されている見込み案件の凍結などによる売上の減少のリスクがあります。	中／不明	中	複数のバックアップ拠点やリモートワークの整備、また複数のサービス展開によりコロナ禍でも極端な業績悪化が生じない事業展開を行うことで対応
のれんの減損リスクについて	当社グループでは、連結貸借対照表において企業結合により生じたのれんを計上しております。この資産については、今後の事業計画との乖離等によって期待されるキャッシュ・フローが生み出されない場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中／不明	中	<ul style="list-style-type: none"> ・当社グループのサービスと親和性の高い企業との業務・資本提携やM&Aを実施することでシナジー効果を発生させる ・事前に財務・税務・法務等詳細なデューデリジェンスを実施 ・取締役会等において買収価格の適切性に関する審議を実施 ・買収後のシナジー実現に向けたフォローアップや定期的なモニタリング

※有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

留意事項



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。

本資料に含まれる当社以外に関する情報（業界に関する情報）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。

＜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