

# 成長可能性に関する説明資料

株式会社パワーソリューションズ  
(東証マザーズ：4450)



Power Solutions

# 会社概要

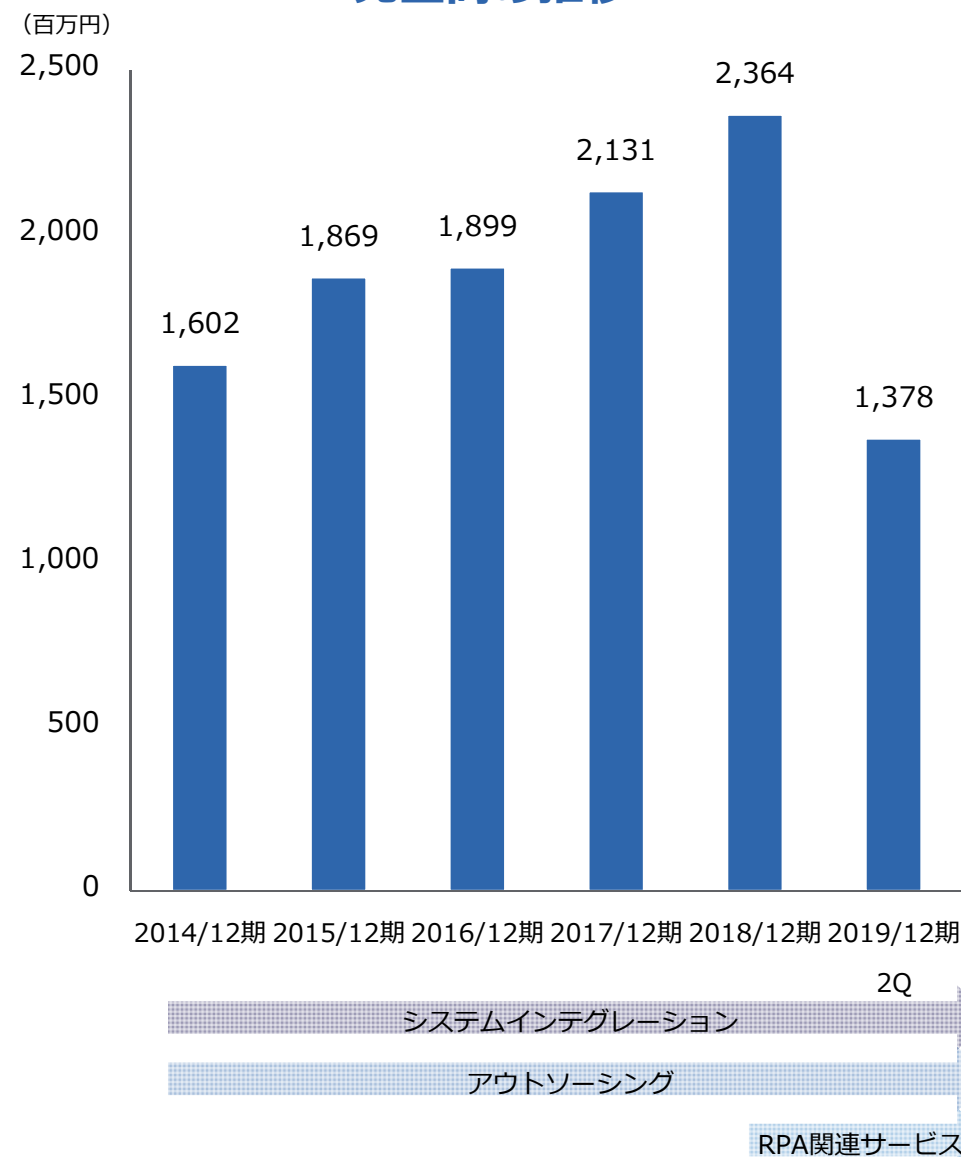
---

## 会社概要

会社名	株式会社パワーソリューションズ
所在地	東京都千代田区大手町一丁目 5番1号
設立	2002年1月
代表者	代表取締役社長 佐藤成信
従業員数	152名*1 (2019年7月末現在)
主な 事業内容	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・運用保守サービス及び業務のアウトソーシング受託、並びに法人に向けたRPAライセンスの販売及び導入サポート等

\*1 当社から他社への出向者を除いた人数

## 売上高の推移



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

年月	事業の変遷
2002年1月	当社を設立
2002年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
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
2015年6月	芝大門オフィスを開設
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
2018年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

# 事業内容-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

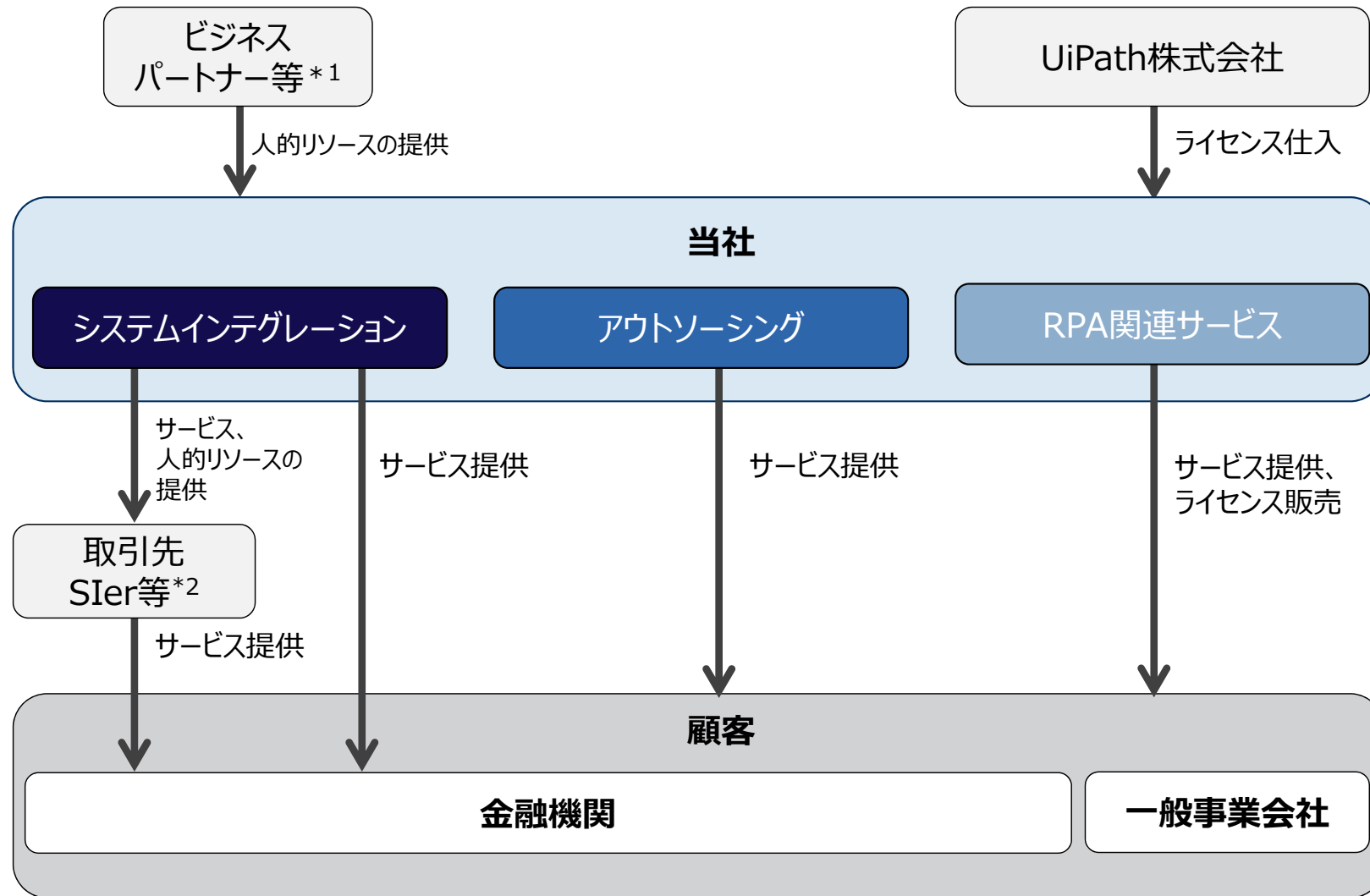


業務プロセスの自動化を推進するためRPAソフトウェア「**UiPath RPA Platform**」の**ライセンス販売及び導入サポート**

### 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



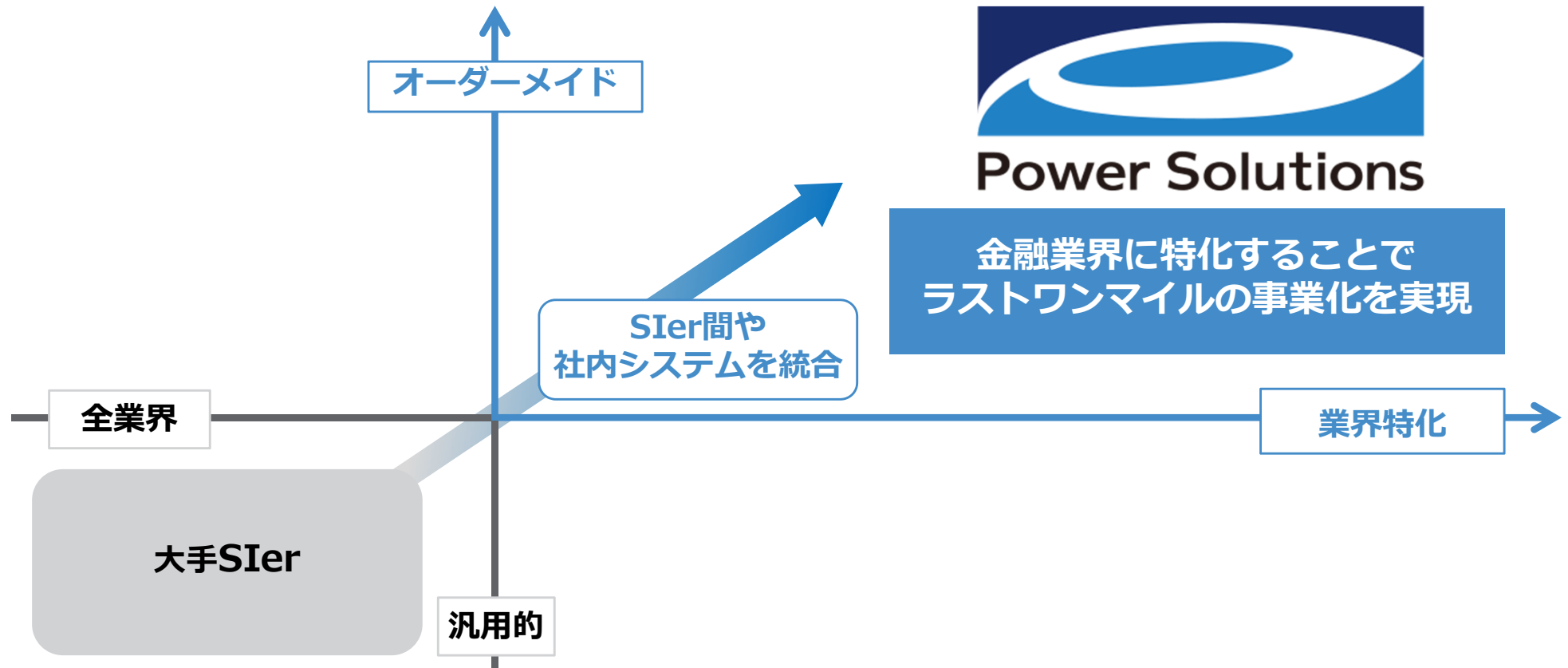
# 当社の特長と強み

---

# 業界特化でニッチなポジションを確立

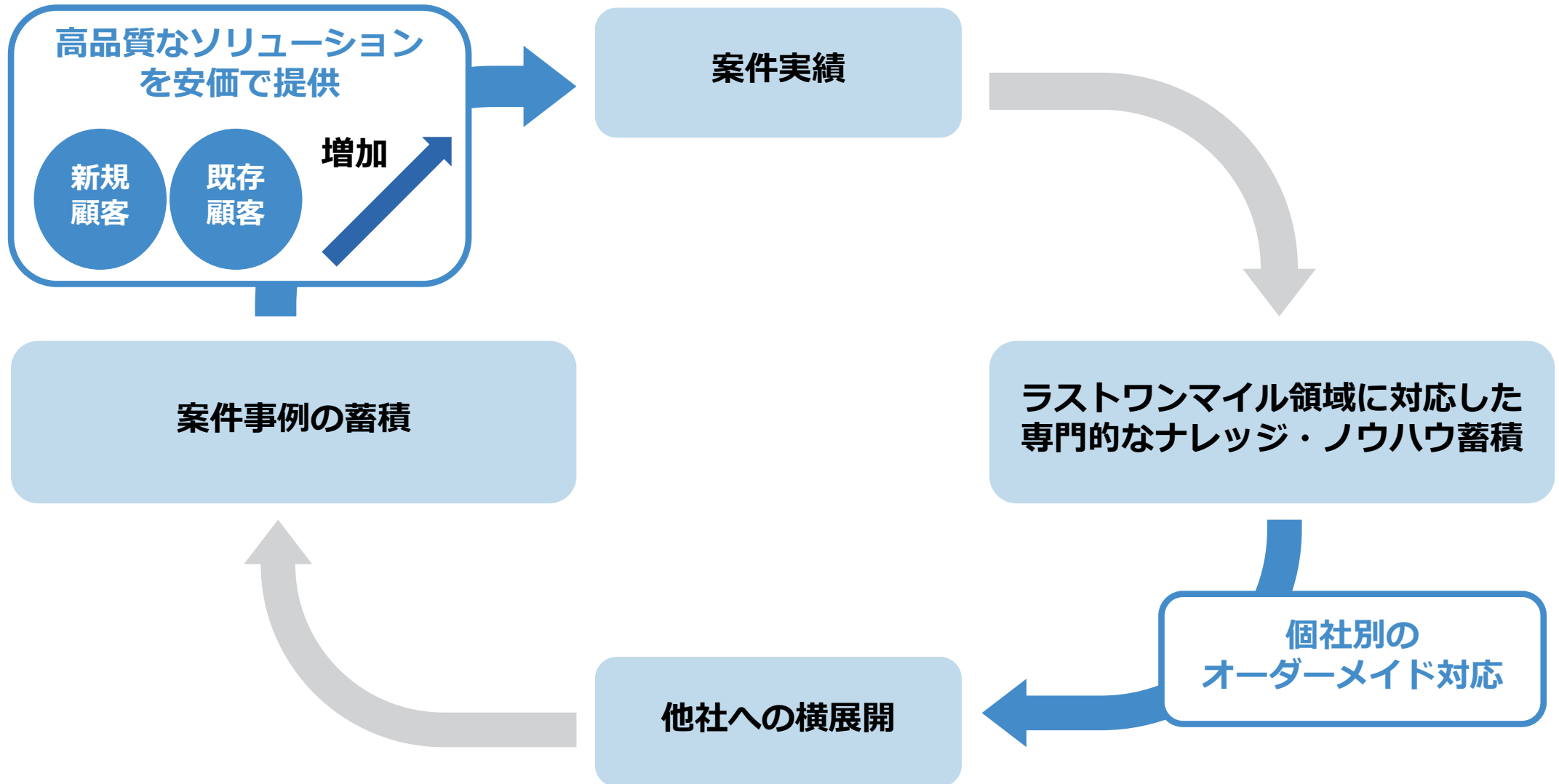


業界に特化し、「多様な汎用サービスの統合」と「オーダーメイドの開発」が必要である、ラストワンマイルを事業領域とすることに成功



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

# ノウハウの横展開で収益性と顧客の獲得を追求

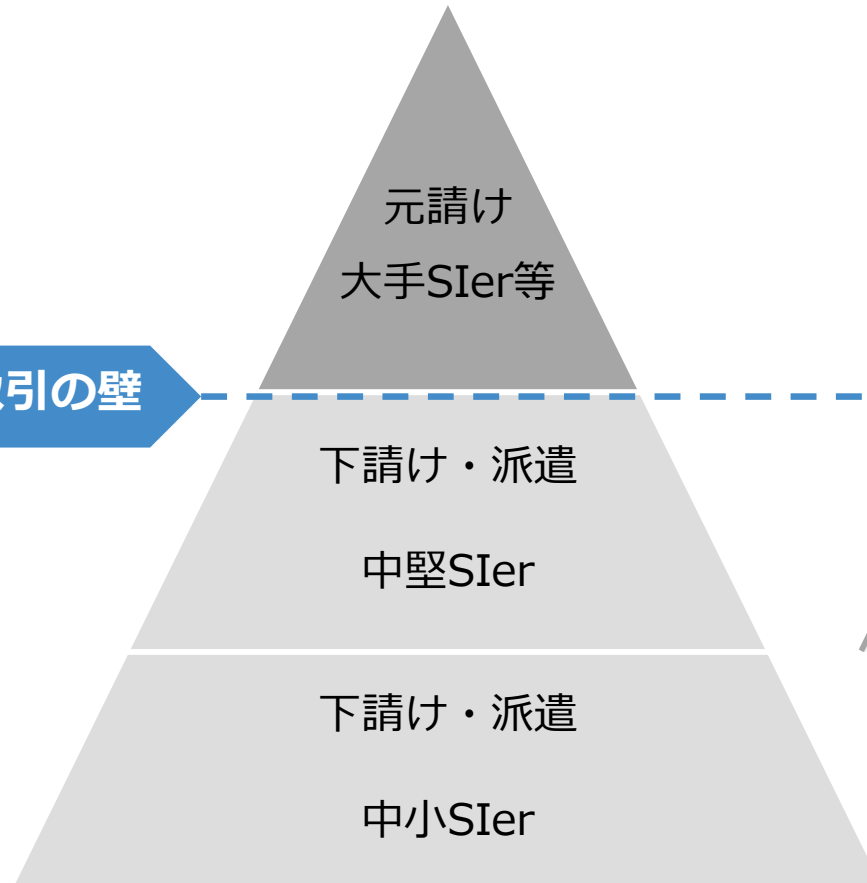


# 収益性が高いプライム案件の獲得

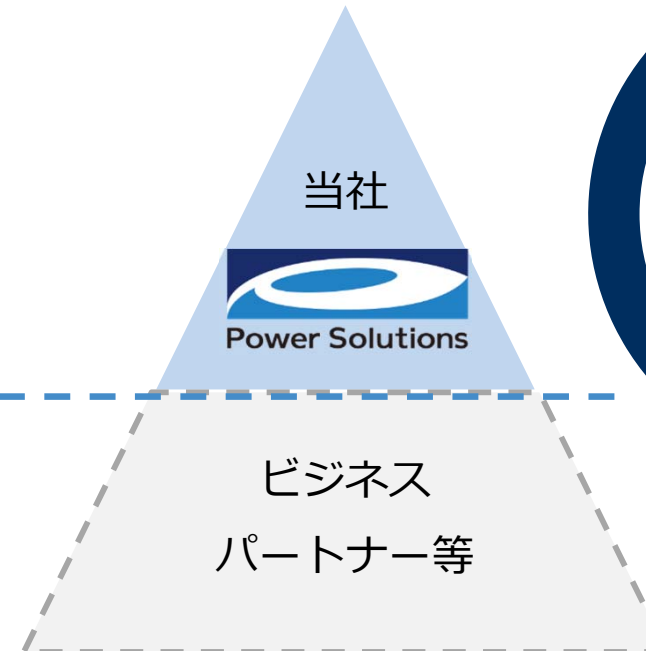


SI業界ではピラミッド構造\*1が主流であるが、当社は顧客と直接取引を行うプライム案件が主体

## SI業界の取引構造



## 当社の取引構造



2018年12月期  
プライム案件\*2  
売上高比率\*3  
**91.2%**

\*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

# ニーズから取引を獲得する組織体制



## 一気通貫体制：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



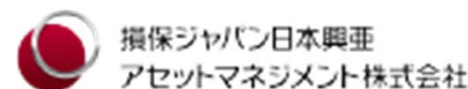
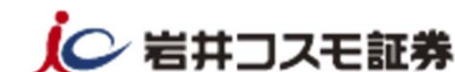
## 製販一体体制：営業担当がおらず、コンサルタントの担当が一貫してサポート



# 優良顧客との継続的な取引の実現



2018年12月期の取引継続率は87.3%\*1



T&Dアセットマネジメント株式会社



\*1 2017年12月期に案件受注実績のある取引先企業55社のうち、2018年12月期も案件受注実績がある取引先企業は48社。

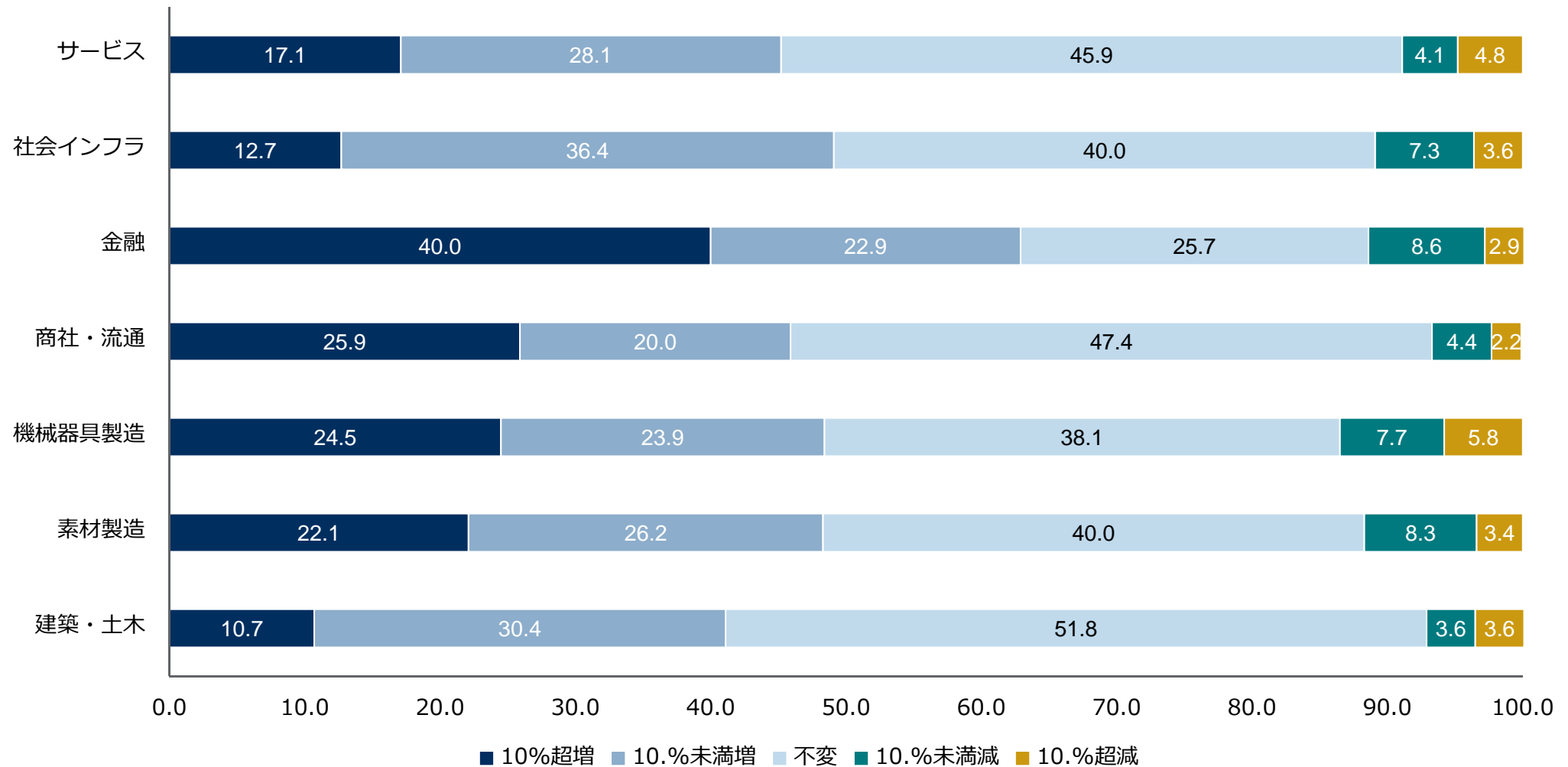
航空券手配代行サービスのみを提供している取引先を除く

\*2 2019年8月27日時点の取引実績がある企業抜粋（五十音順）

# 金融機関を含む企業のIT投資意欲は旺盛



## 業種グループ別 2019年度IT予算の増減（2018年度比）\*1



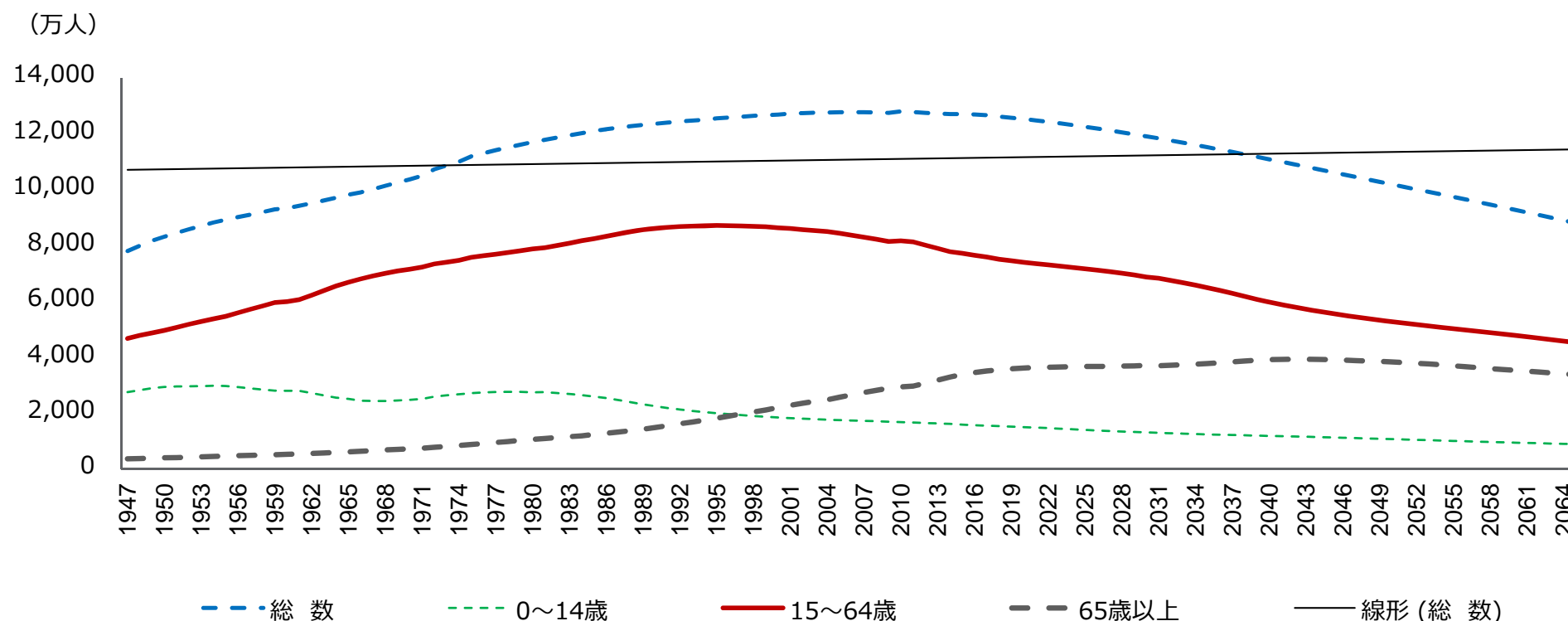
\*1 出典：一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会『企業IT動向調査報告書2019』 ユーザー企業のIT投資・活用の最新動向（2018年度調査）より作成

# RPAで人間が行ってきた操作等を自動化



RPAは仮想的労働者（Digital Labor）として、2025年までに全世界で1億人以上の知的労働者、もしくは1/3の仕事がRPAに置き換わると言われている\*1

## 日本の生産年齢人口比率の推移\*2



\*1 出所：一般社団法人日本RPA協会ホームページ 参考：McKinsey Global Institute 「Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy」 (May 2013)

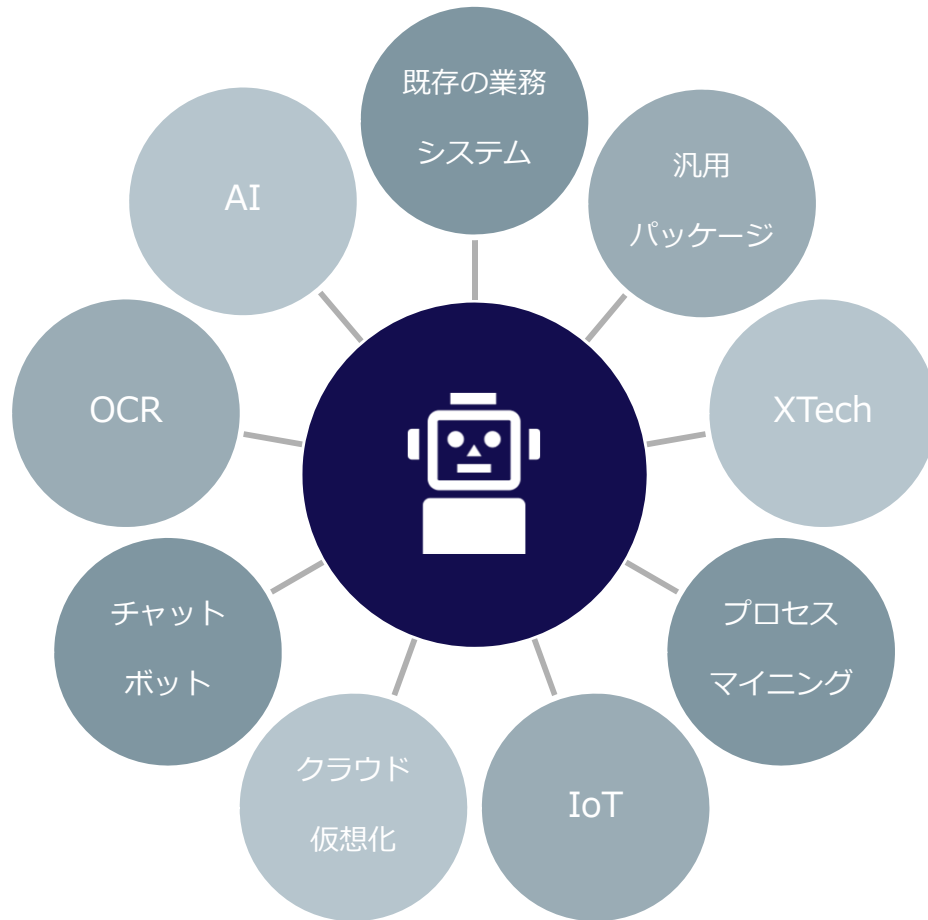
\*2 出典：総務省「平成30年版情報通信白書」より作成



# 当社サービスと親和性が高いRPA関連サービス



## RPAの主な役割 複数のシステムの接続と最適化



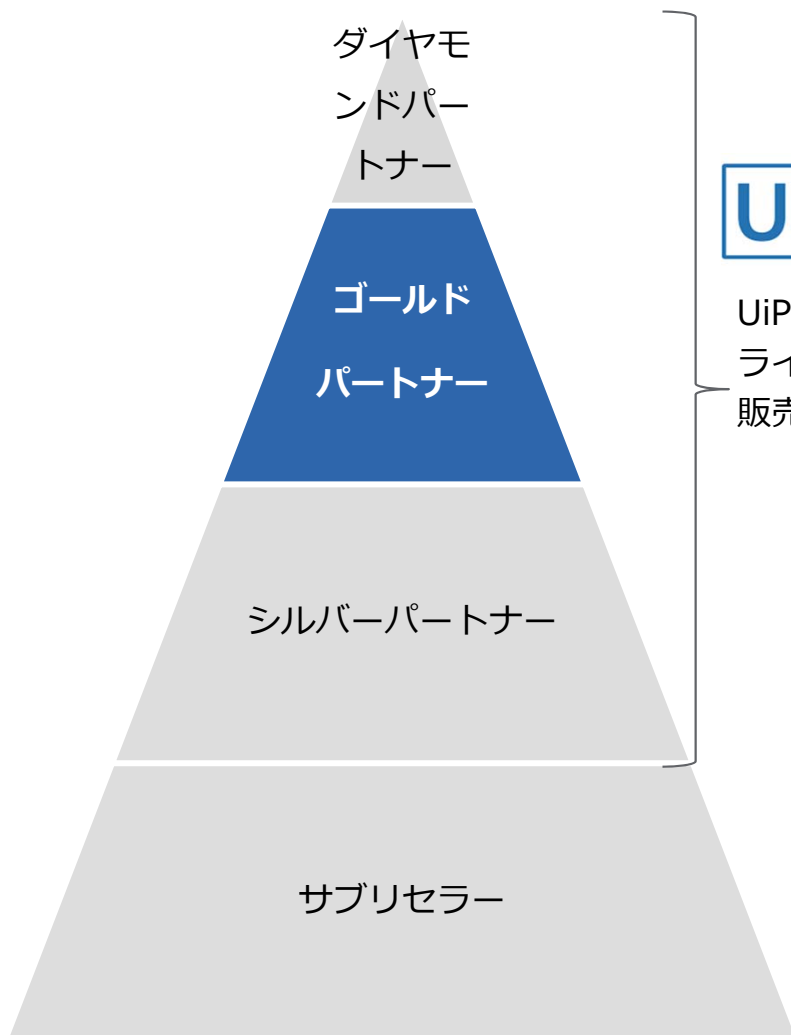
## 当社の役割 ラストワンマイルの最適化



# UiPathのゴールドパートナーに認定



## UiPath パートナープログラム



UiPath

UiPathとの  
ライセンス  
販売契約の締結

- 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企業の中の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
- 2019年4月に企業評価額70億ドルで5億6,800万ドルのシリーズD資金調達を完了  
参加投資家はCoatue社、Dragoneer社、Wellington社、Sands Capital社、T. Rowe Price Associates社、Accel社、CapitalG社、Sequoia社、IVP社、Madrona Venture Group等\*1
- 当社のRPA人材
  - UiPathアカデミートレーニング修了者58名\*2
  - UiPathアカデミーRPAディベロッパー認定11名\*2

\*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

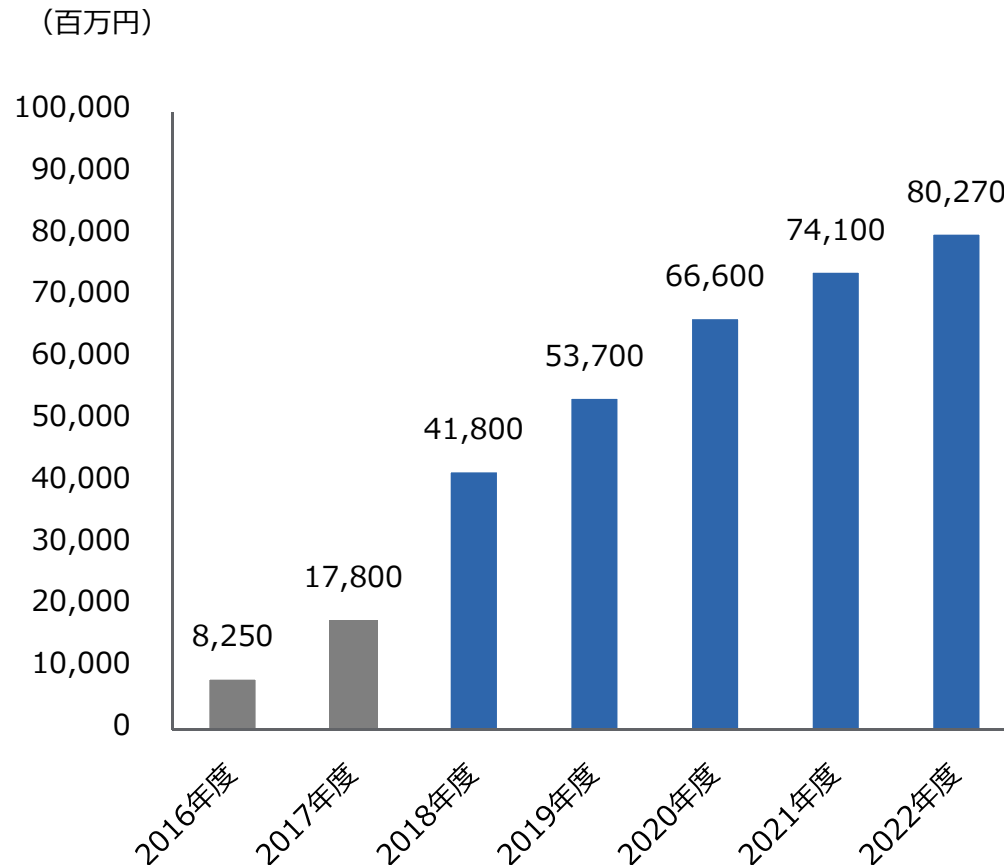
\*2 2019年7月末現在

# 国内、海外で拡大するRPA市場

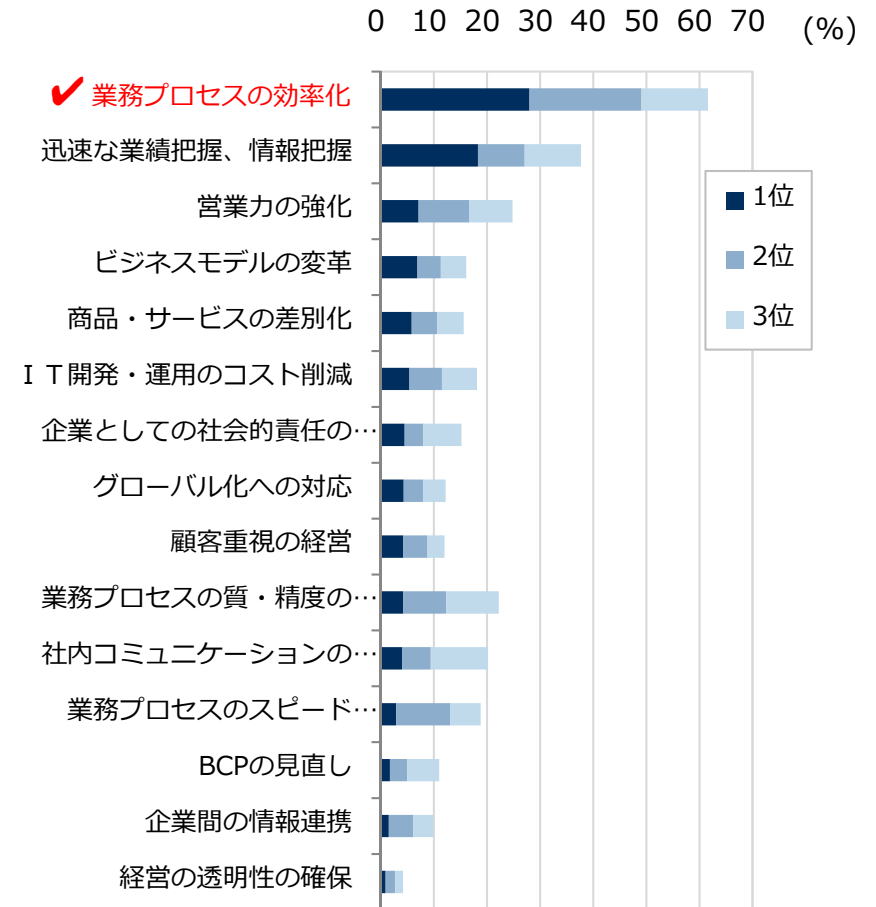


世界市場では2025年までに6.7兆ドルまで拡大すると推計\*1

## 国内RPA市場規模予測\*2



## IT投資で解決したい中期的な経営課題\*3



\*1 出典：McKinsey Global Institute 「Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy」 (May 2013)

\*2 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 (2018年)」 (2019年2月14日発表) より作成

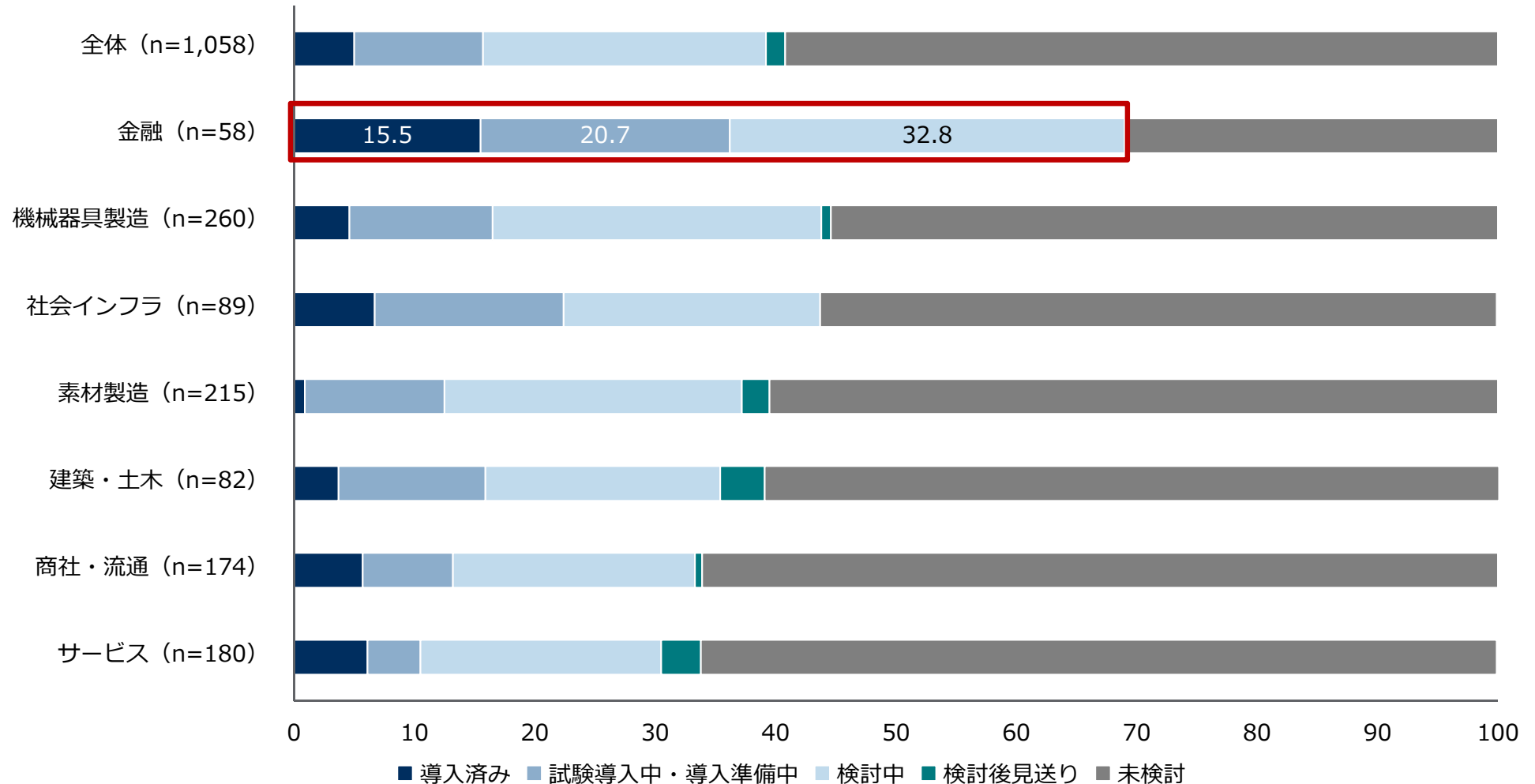
\*3 出典：一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査2019 (IT予算の速報値)」より作成

# 金融×RPA導入×当社によるビジネスチャンス



多くの業界で導入が検討されており、特に金融業界では導入済～導入検討中の企業が69%に及ぶ

## 業界グループ別RPA導入状況\*1

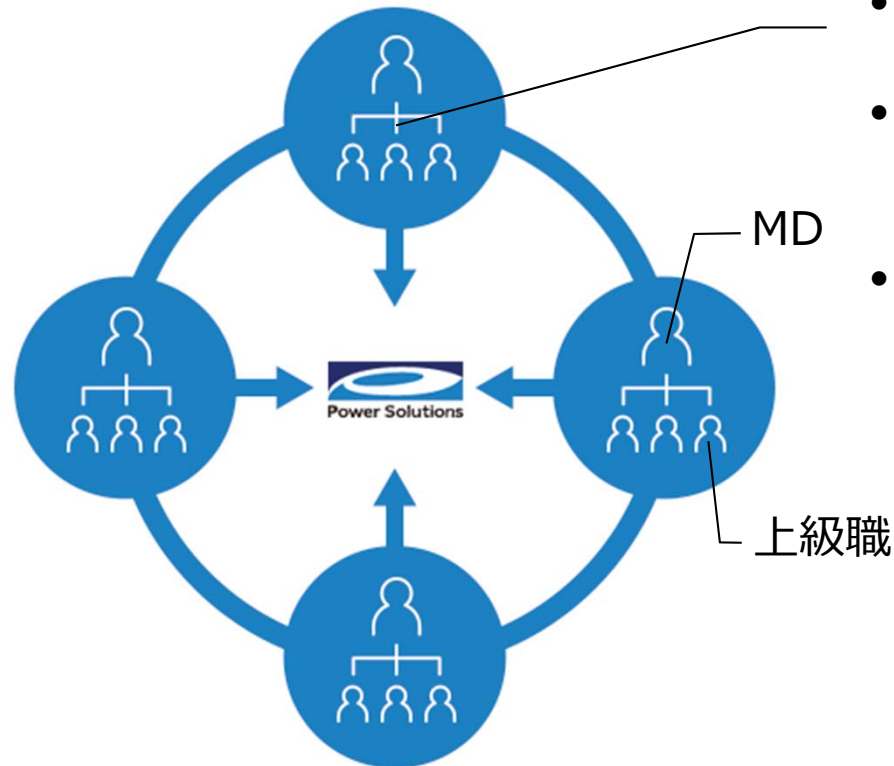


\*1 出典：一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会「第24回 企業IT動向調査2018（17年度調査）」より作成

# 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

2018年12月期実績

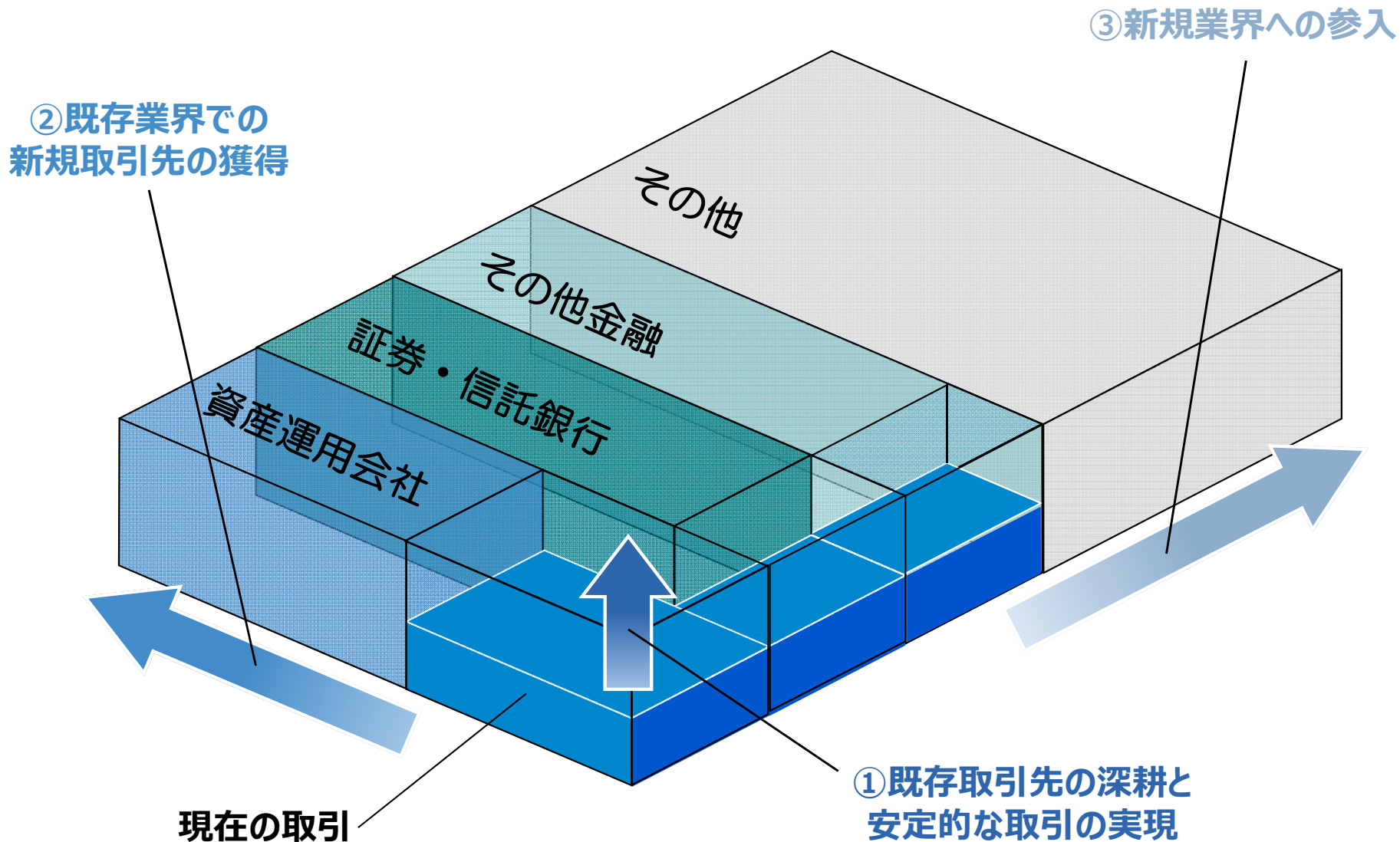
MD平均インセンティブ\*1 4,322千円

2016年12月期以降、MD退職者はいない

各部署毎の収益管理で持続的かつ安定成長を実現

\*1 2018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

# 今後の成長戦略



\*1 当社が考える成長イメージ図

# 将来見通しに関する注意事項



本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。



**Power Solutions**