



株式会社パワーソリューションズ

# 2020年12月期 第 2 四 半 期 決算説明資料

証券コード 4450

2020年8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きください。



# 目次

|                   |    |
|-------------------|----|
| 会社紹介              | 2  |
| 2020年12月期 2Q決算概要  | 11 |
| 2020年12月期 通期業績見通し | 20 |
| 成長戦略              | 23 |
| Appendix          | 32 |



# 会社紹介

# 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

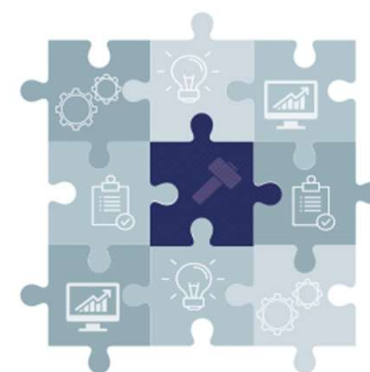


汎用パッケージや  
サービスでは  
顧客ニーズに  
あと一歩足りない



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**

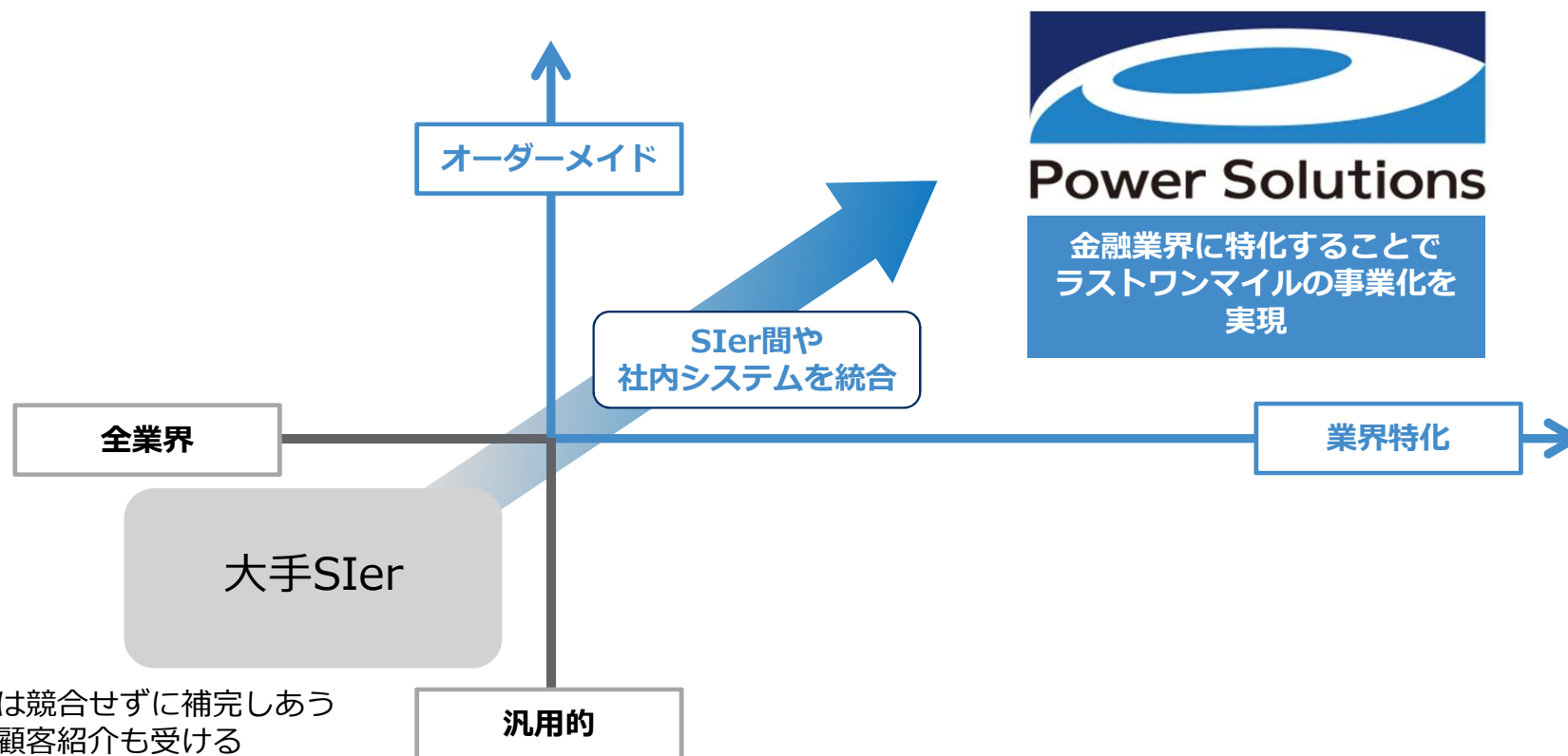
### 主な提供サービス

- 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



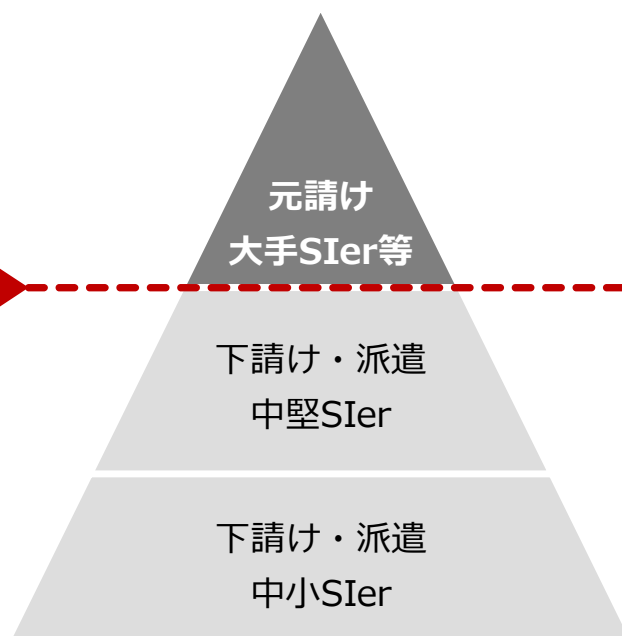
※大手SIerとは競合せずに補完しあう関係であり、顧客紹介も受ける

# 特長と強み 収益性が高いプライム案件の獲得

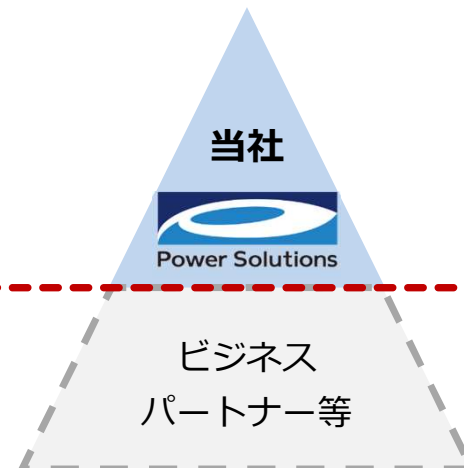


SI業界ではピラミッド構造\*<sup>1</sup>が主流であるが、  
当社は顧客と直接取引を行うプライム案件が主体

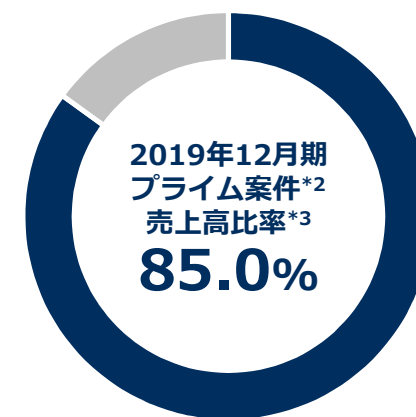
SI業界の取引構造



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



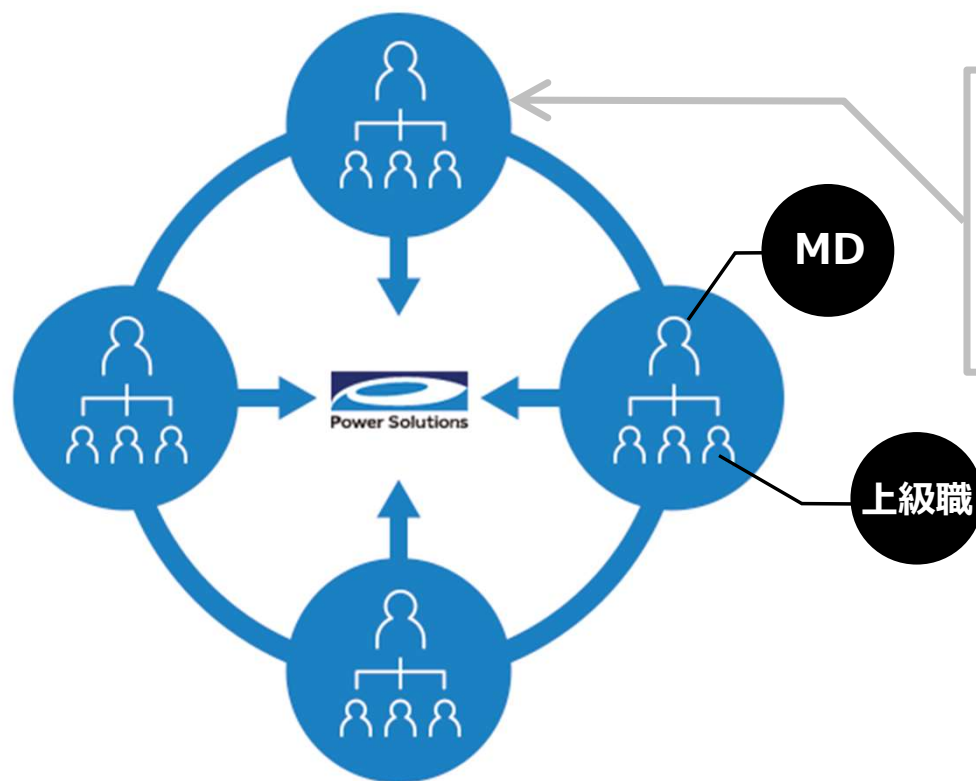
営業担当はおらず、コンサルティング担当者が  
終始一貫してサポート



# 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

2019年12月期実績

MD平均インセンティブ\*1 6,465千円  
2016年12月期以降、MD退職者はいない

\*1 2019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

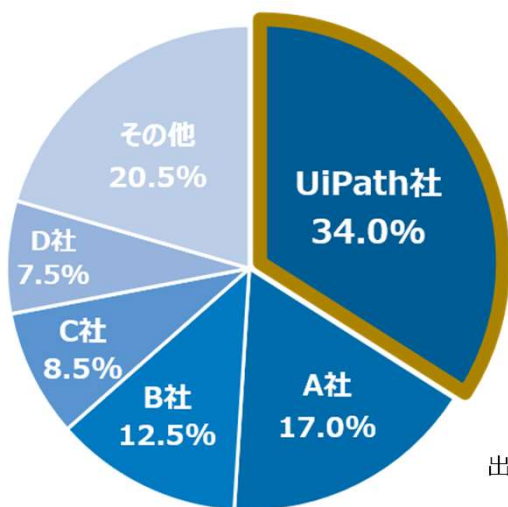
# UiPathのダイヤモンドパートナーに認定



## 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 70名\*2
  - UiPathアカデミーRPAディベロッパー認定 23名\*2

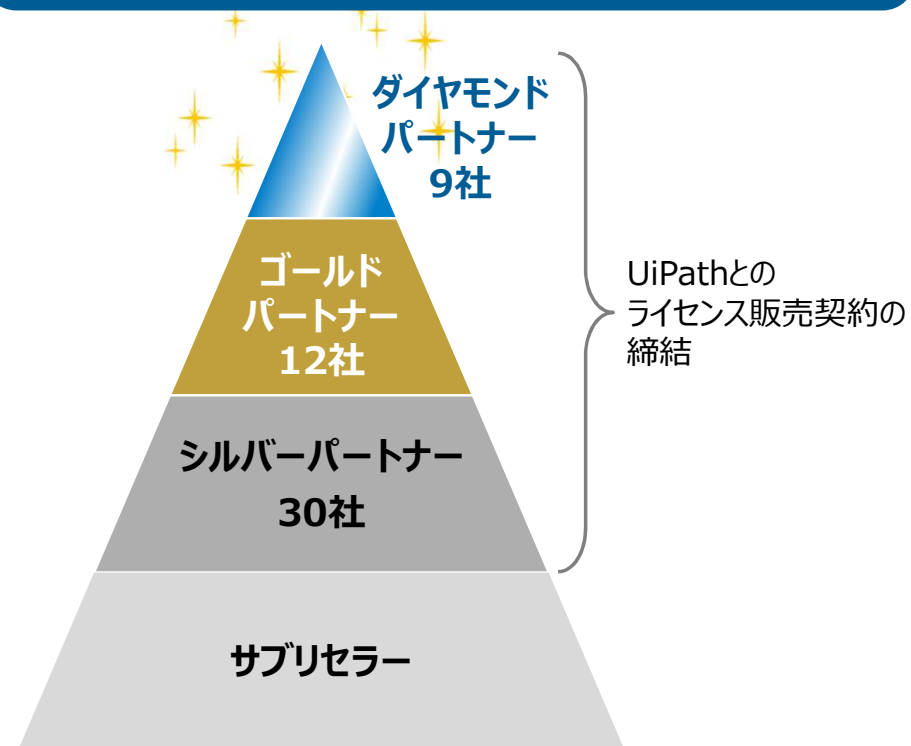
## UiPath社 国内RPA市場のランキング



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 2019年12月末現在

# 2020年12月期 2Q 決算概要

## Positive 企業のDX化が一層加速し、**当社へのニーズはさらに拡大傾向**



- 「安全かつ効率的な業務プロセス」の実現に向けた**RPA・自動化ニーズの高まり**
- **属人性を排除**した業務設計
- リモートワークの実施による業務やプロセスなどの変更対応
- **デジタルシフトへの加速**、働き方・業務を見直し、効率性・生産性UPに向けた**ビジネス構造変革**



- 政府の外出自粛要請などにより**人・モノの移動が停止**
- 開発スケジュール、新規顧客面談に影響

## Negative 顧客のコロナ対策優先により開発スケジュール一部遅延や新規面談が一部困難に

- 急激な新型コロナウイルス感染症拡大により、開発の延期や対面での新規顧客商談の減少が業績に影響し、売上高が減少し、営業利益、当期純利益等の各利益が第2四半期業績予想を下回りました。
- 売上高減少に伴い、製造原価の変動費（外注・派遣費）を削減するなどコスト削減を実行
- 売上高は第2四半期（4月～6月）がボトムと想定
- 中長期的に当社サービスニーズは増加すると予想されるため、成長投資である人材投資、今後成長が期待されるRPA関連サービスの販促活動は続行し、中長期的な事業拡大に備える

## 第2四半期 損益計算書 (サマリー)

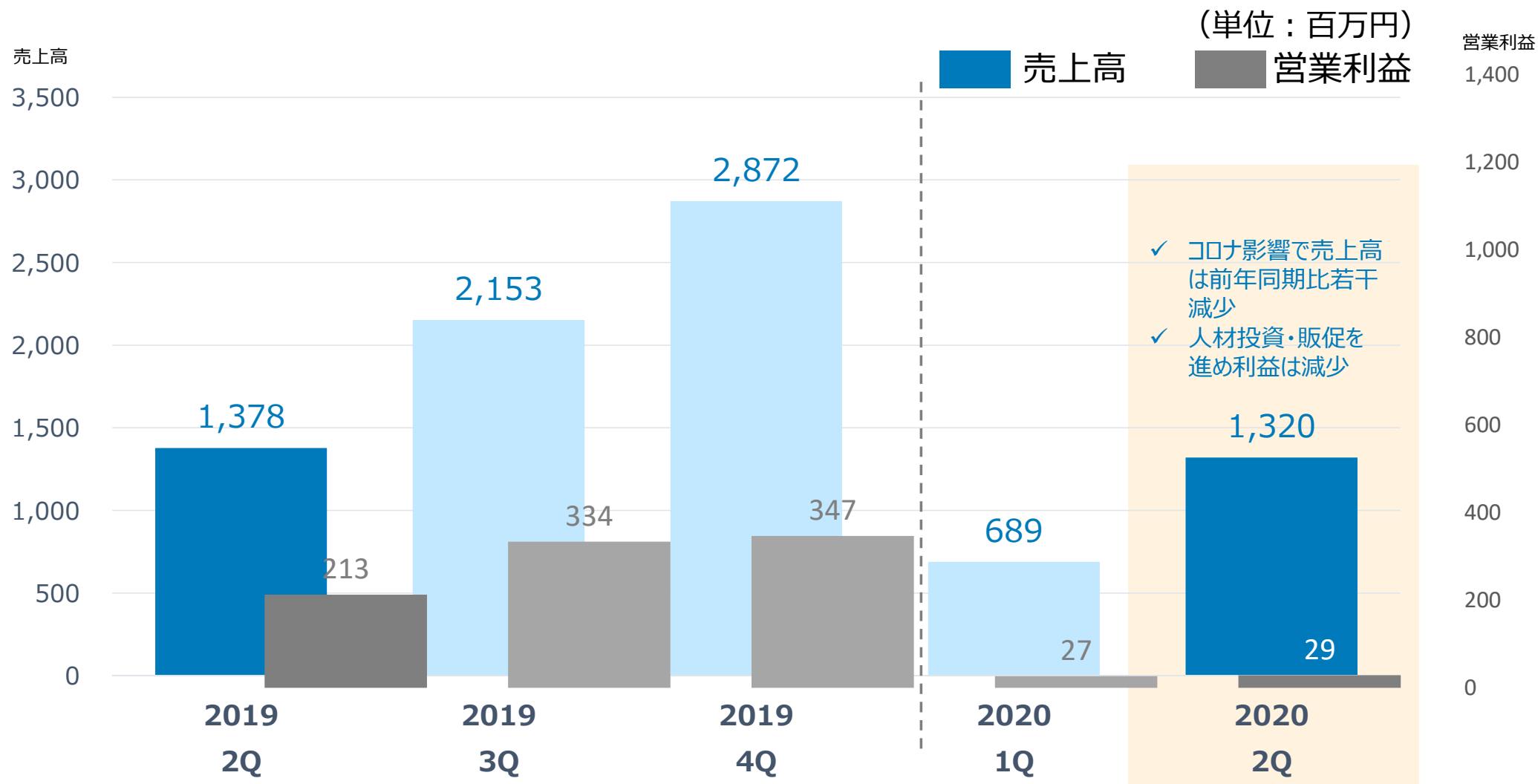


- ✓ 新型コロナウイルス感染症の影響により受注時期の遅延や予定されている見込み案件の凍結なども発生
- ✓ 将来の売上貢献となる人材獲得、販促活動を続行

(単位：百万円)

|         | 2019年12月期2Q |       | 2020年12月期 2Q |       | 対前年同期比<br>増減率 | 2020年12月期<br>2Q当初予想<br>(2月14日発表) | 対当初予想比<br>増減率 |
|---------|-------------|-------|--------------|-------|---------------|----------------------------------|---------------|
|         | 実績          | 率     | 実績           | 率     |               |                                  |               |
| 売上高     | 1,378       | -     | 1,320        | -     | △4.2%         | 1,537                            | △14.1%        |
| 売上原価    | 874         | 63.4% | 918          | 69.5% | +5.1%         | -                                | -             |
| 売上総利益   | 504         | 36.6% | 402          | 30.5% | △20.3%        | -                                | -             |
| 販管費     | 291         | 21.1% | 373          | 28.3% | +28.2%        | -                                | -             |
| 営業利益    | 213         | 15.5% | 29           | 2.2%  | △86.4%        | 155                              | △81.3%        |
| 経常利益    | 213         | 15.5% | 29           | 2.2%  | △86.4%        | 155                              | △81.3%        |
| 当期純利益   | 139         | 10.1% | 18           | 1.4%  | △86.6%        | 104                              | △82.7%        |
| EPS (円) | 133.98      | -     | 13.60        | -     | -             | 76.74                            | -             |

# ご参考：売上高 営業利益 四半期推移(累計)



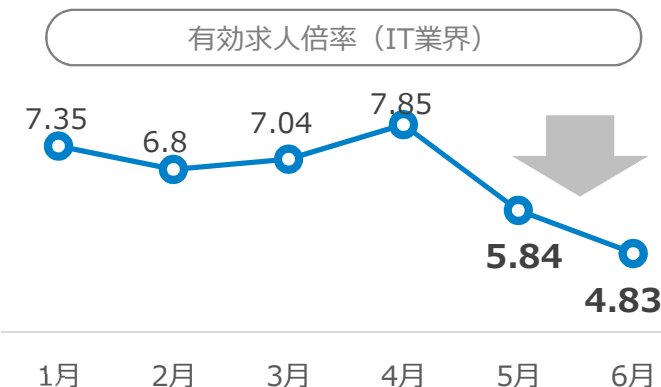
2019年1Qは開示していないため記載を省略しております



## 人材投資

### 優秀な人材獲得機会の到来

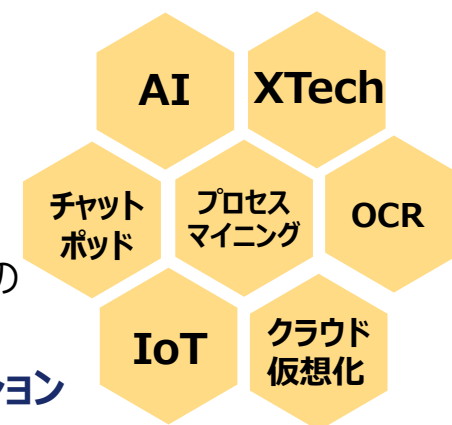
IT人材不足の緩和  
当社独自のMD制をアピールし、優秀な人材獲得に積極的に投資



## DX推進投資

### 顧客のDX化を支援 RPA・新技術獲得に積極投資

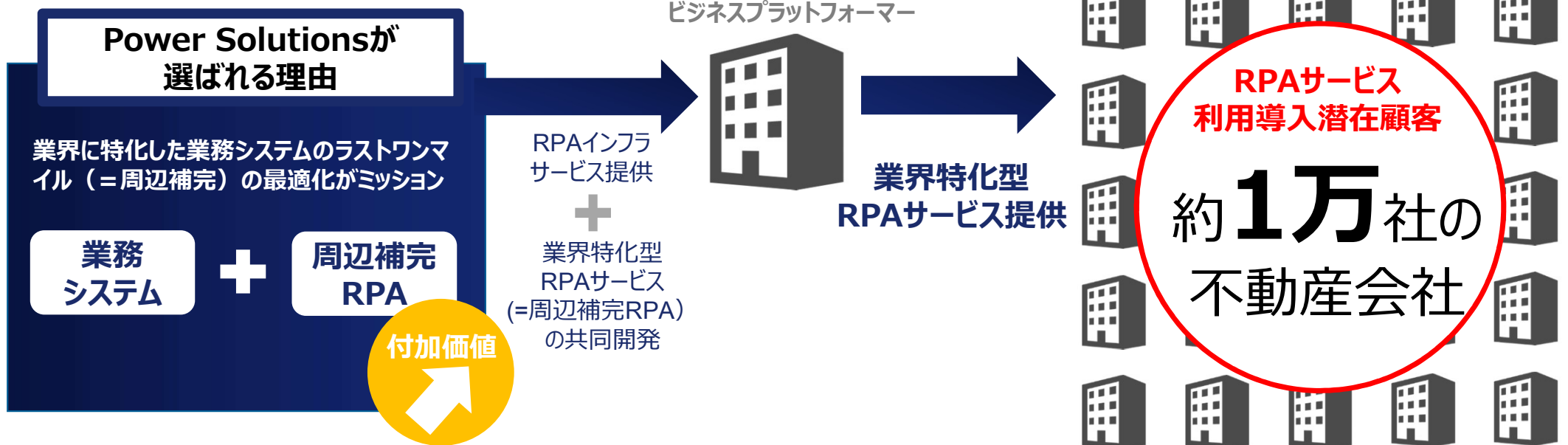
- RPA関連サービス拡大に向けて付加価値をUP  
業界に特化した業務システムのラストワンマイル (= 周辺補完) のためのRPAサービススキーム構築に積極的に投資
- 将来的には、外部企業がもつ親和性の高いプロダクトを当社ソリューションとして統合し当社サービスの付加価値を継続的に高めていく



## 業界のビジネスプラットフォームへの戦略的アプローチ

- 新常態において、効率的に効果を最大化させる営業戦略を実行
- 不動産他の各業界において、エンドユーザーを多数保有する業務システムサービスを提供している企業（ビジネスプラットフォーム）に対して積極的にアプローチ
- 業界のビジネスプラットフォームがエンドユーザーに提供する業務システムが十二分に活用されるためのラストワンマイルRPAサービスを企画・推進

### (例) 不動産業界の場合



# 貸借対照表（サマリー）



自己資本比率 81.2%

コロナ禍でも成長に向けた資金は確保

（単位：百万円）

|                 | 2019年12月期<br>期末 | 2020年12月期<br>2Q | 増減          |
|-----------------|-----------------|-----------------|-------------|
| 流動資産            | 1,828           | 1,526           | △301        |
| 固定資産            | 336             | 484             | +148        |
| 有形固定資産          | 13              | 12              | △1          |
| 無形固定資産          | 11              | 12              | +1          |
| 投資その他の資産        | 311             | 459             | +148        |
| <b>資産合計</b>     | <b>2,164</b>    | <b>2,011</b>    | <b>△153</b> |
| 負債合計            | 548             | 377             | △171        |
| 流動負債            | 548             | 377             | △171        |
| 固定負債            | -               | -               | -           |
| 純資産合計           | 1,615           | 1,634           | +18         |
| <b>負債・純資産合計</b> | <b>2,164</b>    | <b>2,011</b>    | <b>△153</b> |

# キャッシュ・フロー



(単位：百万円)

|                          | 2019年<br>12月期2Q | 2020年<br>12月期2Q | 増減   | 主な内訳                                                                                                                                         |
|--------------------------|-----------------|-----------------|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 営業活動による<br>キャッシュ・フロー     | 191             | △18             | △210 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上債権の減少138百万円</li> <li>● 法人税等の支払額69百万円減少</li> <li>● 前払費用の増加40百万円</li> <li>● 仕入債務の減少37百万円</li> </ul> |
| 投資活動による<br>キャッシュ・フロー     | △7              | △161            | △154 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 投資有価証券の取得100百万円</li> <li>● 敷金及び保証金の差入59百万円</li> </ul>                                               |
| 財務活動による<br>キャッシュ・フロー     | △26             | △9              | +17  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金返済による支出9百万円</li> </ul>                                                          |
| 現金及び現金同<br>等物の四半期末<br>残高 | 478             | 992             | +514 |                                                                                                                                              |

# 2020年12月期 通期 業績見通し

# 通期業績予想の修正



- ✓ 売上高は当事業年度末に向けて徐々に回復基調であると予測
- ✓ 引き続きシステム開発における人材配置の最適化による生産性の向上や変動費（外注・派遣費）の削減を実行
- ✓ 将来のDXニーズに対応すべく①人材採用、②RPA関連サービスの販促・サービス企画活動の継続など、中長期的な事業拡大の礎となる活動にはしっかりと取り組み来期以降の利益の回復および事業の拡大を図る

(単位：百万円)

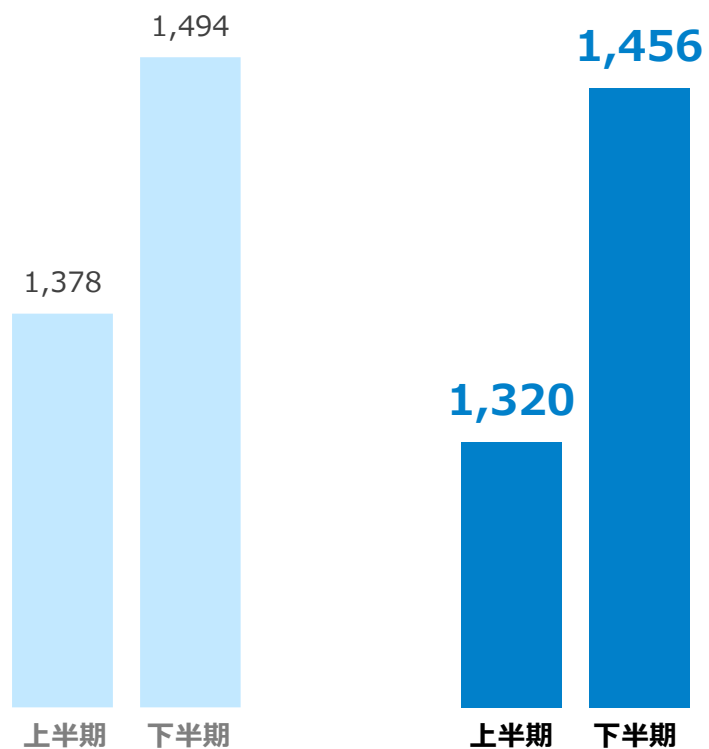
|         | 2019年<br>12月期 |       | 2020年<br>12月期 (修正予想) |      | 前期比<br>増減率 | (参考)<br>2020年12月期<br>当初予想<br>2月14日公表 | 対当初予想比<br>増減率 |
|---------|---------------|-------|----------------------|------|------------|--------------------------------------|---------------|
|         | 実績            | 率     | 予想                   | 率    |            |                                      |               |
| 売上高     | 2,872         | -     | 2,776                | -    | △3.3%      | 3,262                                | △14.9%        |
| 営業利益    | 347           | 12.1% | 117                  | 4.2% | △66.3%     | 356                                  | △67.1%        |
| 経常利益    | 328           | 11.5% | 119                  | 4.3% | △63.7%     | 358                                  | △66.8%        |
| 当期純利益   | 223           | 7.8%  | 77                   | 2.8% | △65.5%     | 242                                  | △68.2%        |
| EPS (円) | 199.69        | -     | 56.35                | -    | -          | 177.09                               | -             |

# (ご参考) 2019年 2020年 半期比較



(単位：百万円)

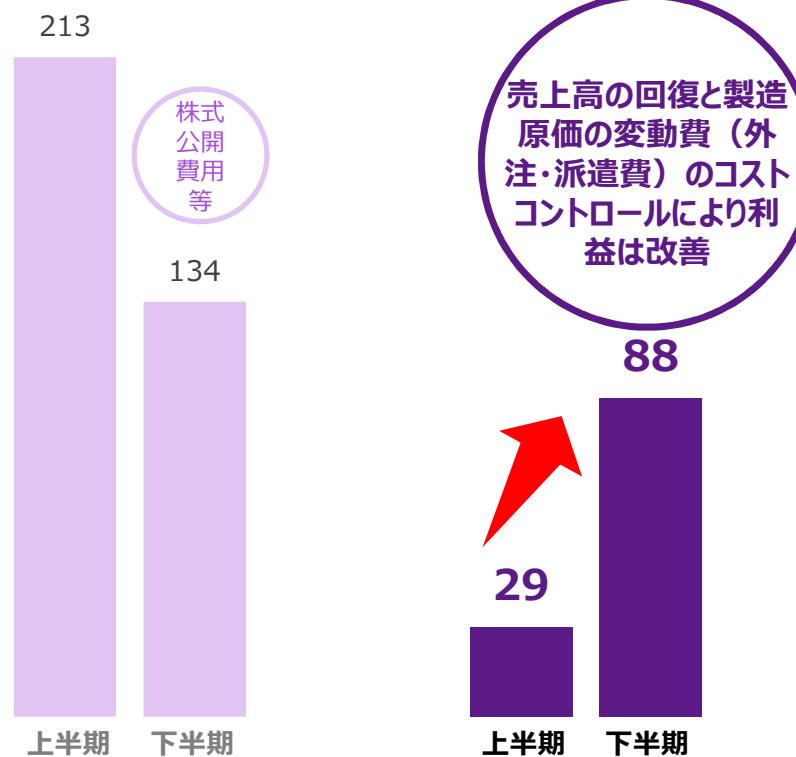
## 売上高



2019年12月期

2020年12月期

## 営業利益



2019年12月期

2020年12月期



# **成長戦略 企業のDX化を強力に支援**

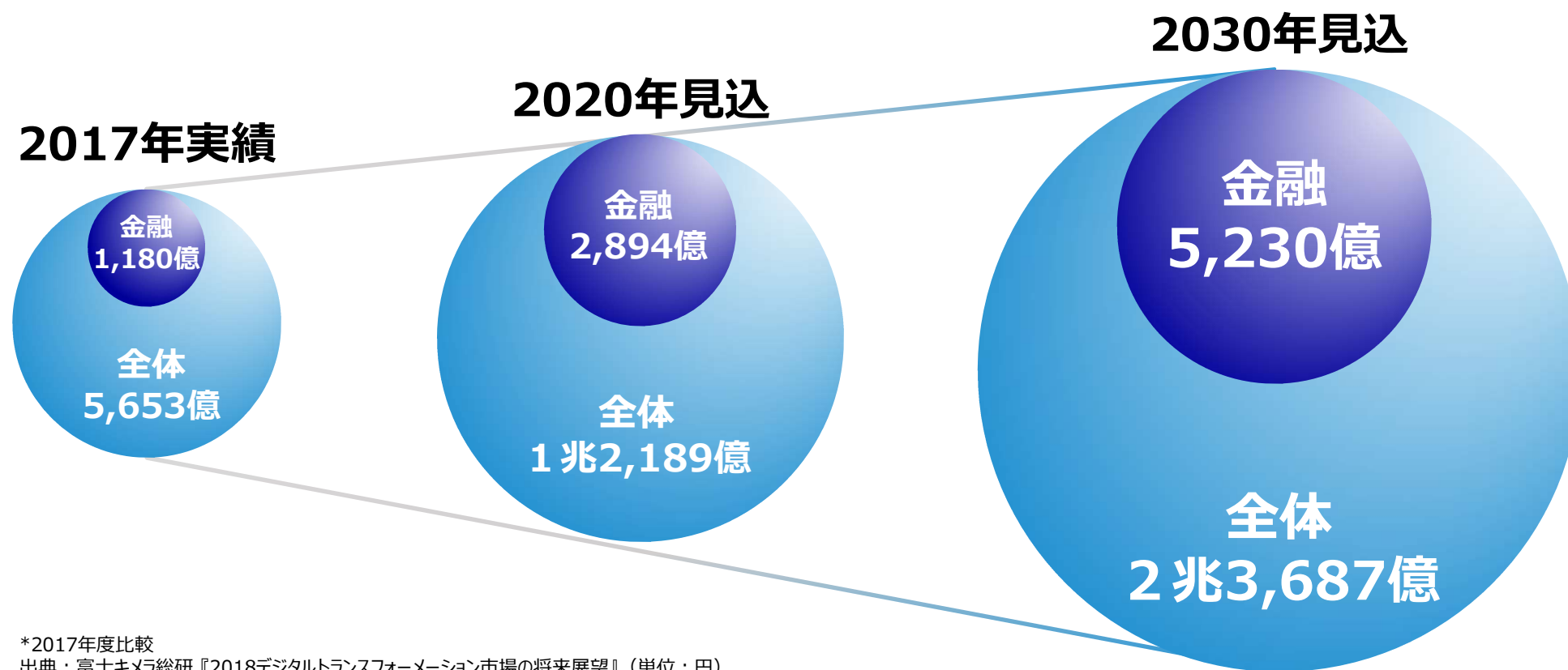


デジタルトランスフォーメーション時代において、個々の優れた技術が加速度的に創造されるなかで当社の果たす役割はますます拡大



# DX市場規模

2030年の国内DX市場規模は約4倍\*となり、  
当社の主要ターゲットである金融業界は5000億円超の市場に



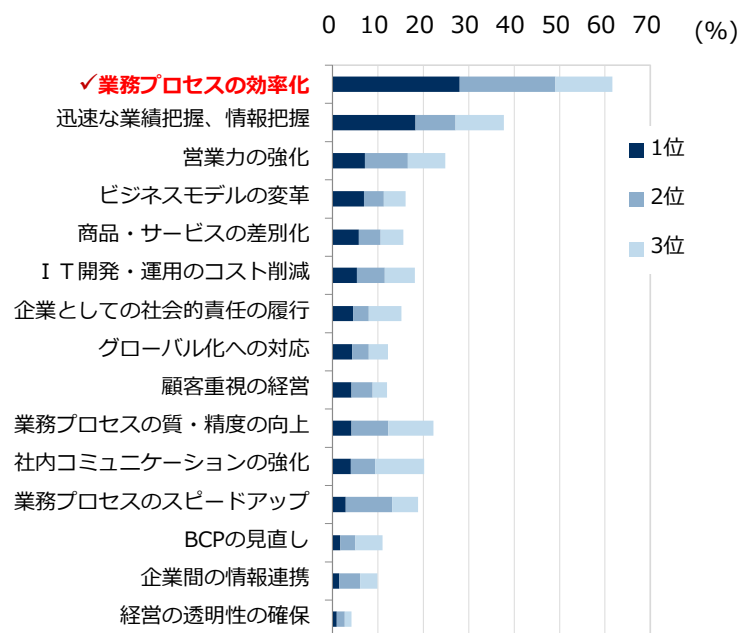
\*2017年度比較  
出典：富士キメラ総研『2018デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』（単位：円）

# 国内、海外で拡大するRPA市場

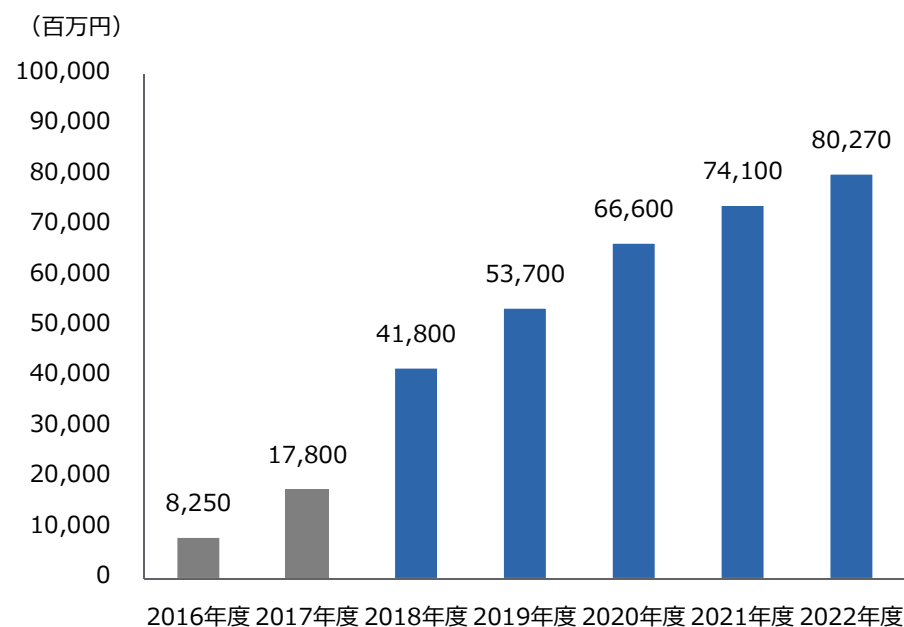


## 世界市場では2025年までに6.7兆ドルまで拡大すると推計\*1

### IT投資で解決したい中期的な経営課題\*3



### 国内RPA市場規模予測\*2



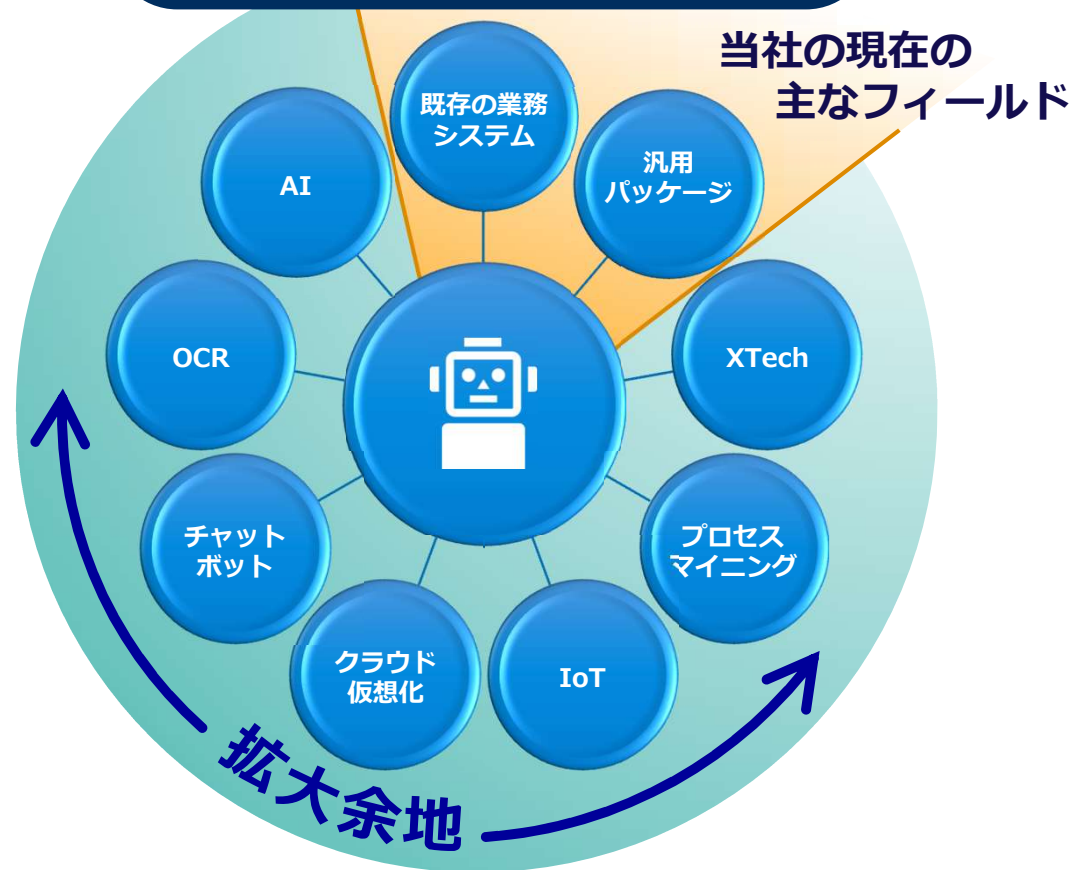
\*1 出典：McKinsey Global Institute 「Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy」 (May 2013)  
 \*2 出典：株式会社矢野経済研究所「RPA (ロボティック・プロセス・オートメーション) 市場に関する調査 (2018年)」 (2019年2月14日発表) より作成  
 \*3 出典：一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査2019 (IT予算の速報値)」より作成

# 当社サービスと親和性が高いRPA関連サービス

当社の役割  
ラストワンマイルの最適化



RPAの主な役割  
複数のシステムの接続と最適化



「深化」と「探索」の組合せで新しいビジネスを生み出し、持続的な企業価値向上を目指す  
今後は2トップ体制とし、経営基盤のさらなる強化を図る \* 8/19総会決議事項として付議

代表取締役社長  
佐藤 成信

(新任予定) 代表取締役会長  
藤田 勝彦

深化

既存事業の深耕

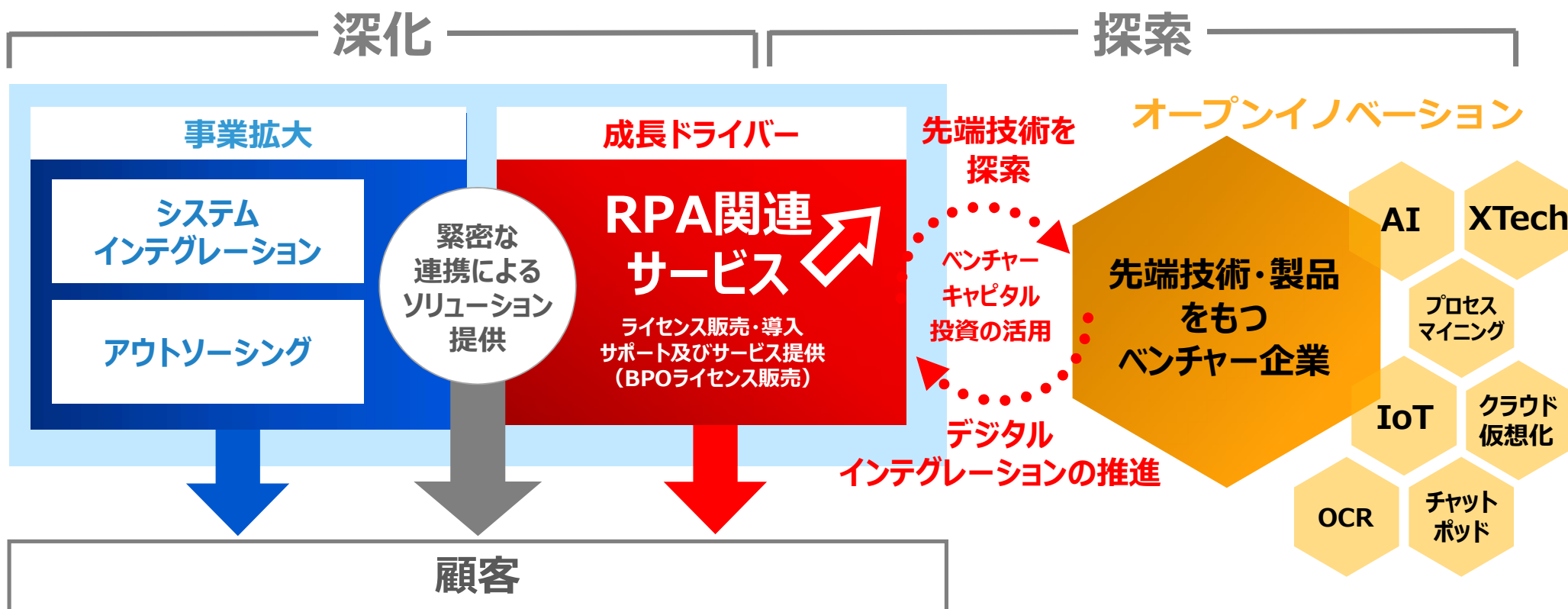


探索

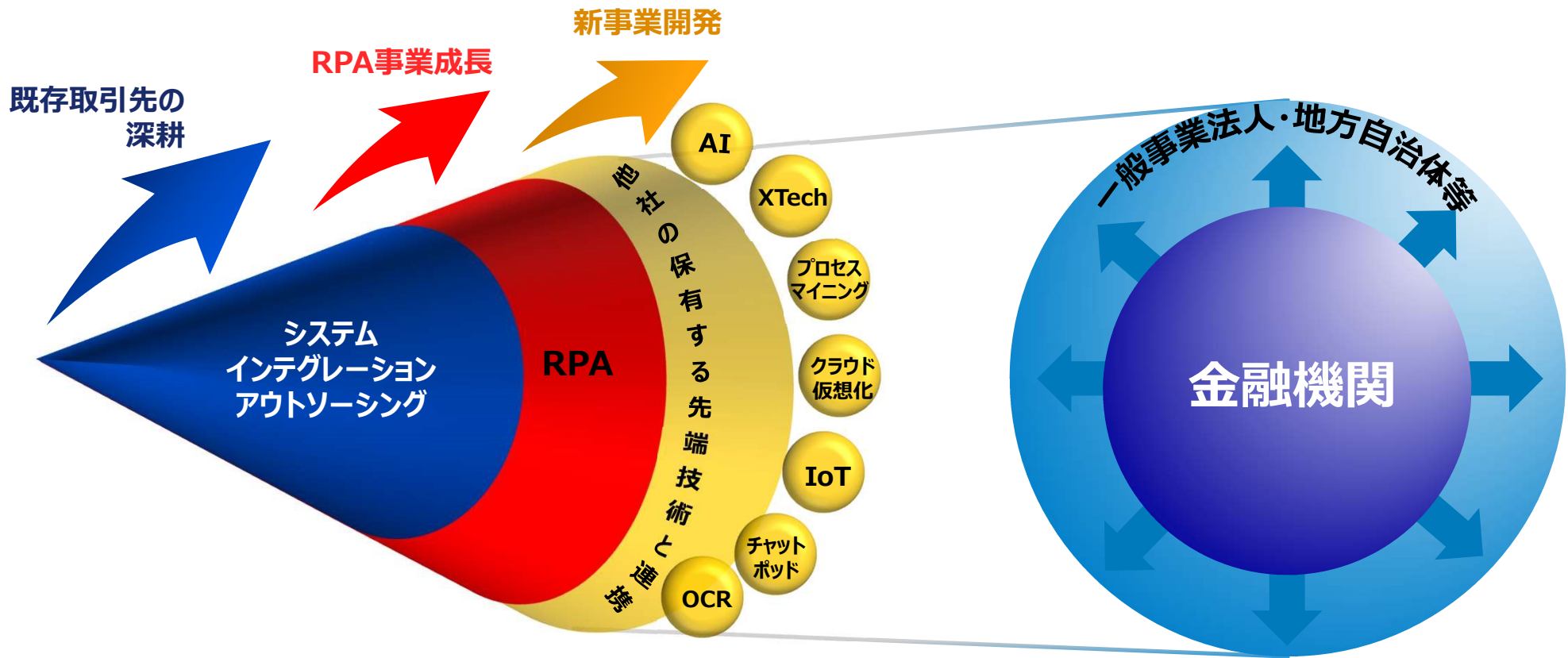
新技術の探索

# 成長戦略 デジタルインテグレーションを推進

中長期的な観点でのRPA関連サービスの拡大に向けてベンチャーキャピタル投資を活用  
外部企業がもつ親和性の高いプロダクトを当社ソリューションとして統合



## 各サービス領域の拡大 × 各顧客領域の拡大



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







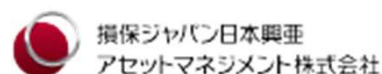
# Appendix

- 社名** 株式会社パワーソリューションズ
- 所在地** 〒100-0004  
東京都千代田区大手町1-5-1  
大手町ファーストスクエア イーストタワー
- 設立** 2002年1月
- 資本金** 377,132,500円（2019年10月30日現在）
- 代表者** 代表取締役社長 佐藤 成信
- 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                       |
| 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            |
| 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                    |
|       | 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                      |

# 取引実績\*1

2019年12月期の取引継続率は88.9%\*2



\*1 取引実績がある企業抜粋（五十音順）

\*2 2018年12月期に案件受注実績のある取引先企業72社のうち、2019年12月期も案件受注実績がある取引先企業は64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](mailto:ir@powersolutions.co.jp)