



株式会社パワーソリューションズ

事業計画及び 成長可能性に 関する事項

証券コード 4450

2021年11月5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、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

ビジネスモデル	3
市場環境	10
競争力の源泉	15
成長戦略	23
事業計画	28
リスク情報	42

■ ビジネスモデル

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

7

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

1

RPA関連サービス



業務プロセスの自動化を推進するRPAソフトの**ライセンス販売及び導入・テクニカルサポート**

※RPAソフトは、RPA国内シェアトップのUiPath社のUiPathライセンスを販売

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

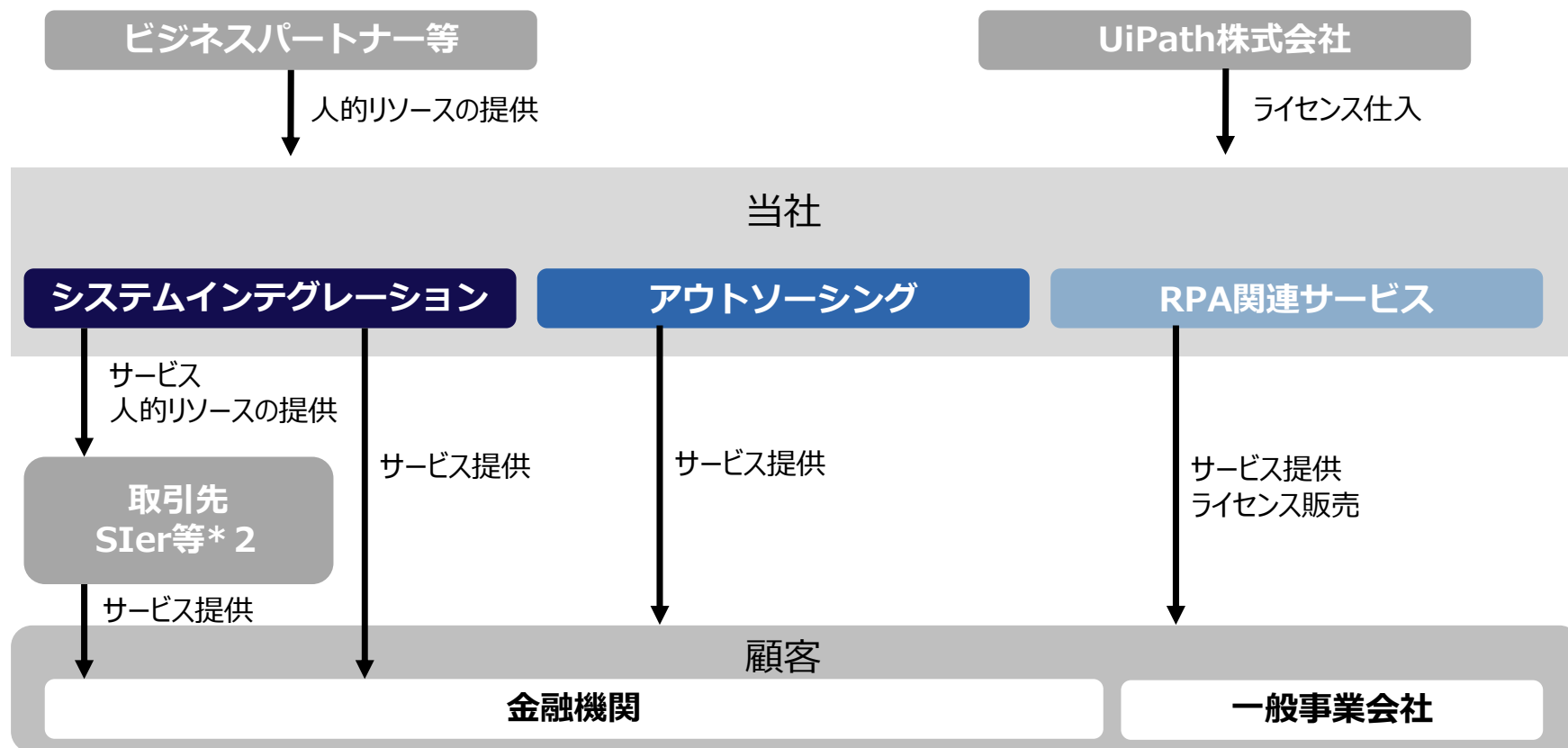
2

売上構成比

:

:

事業系統図



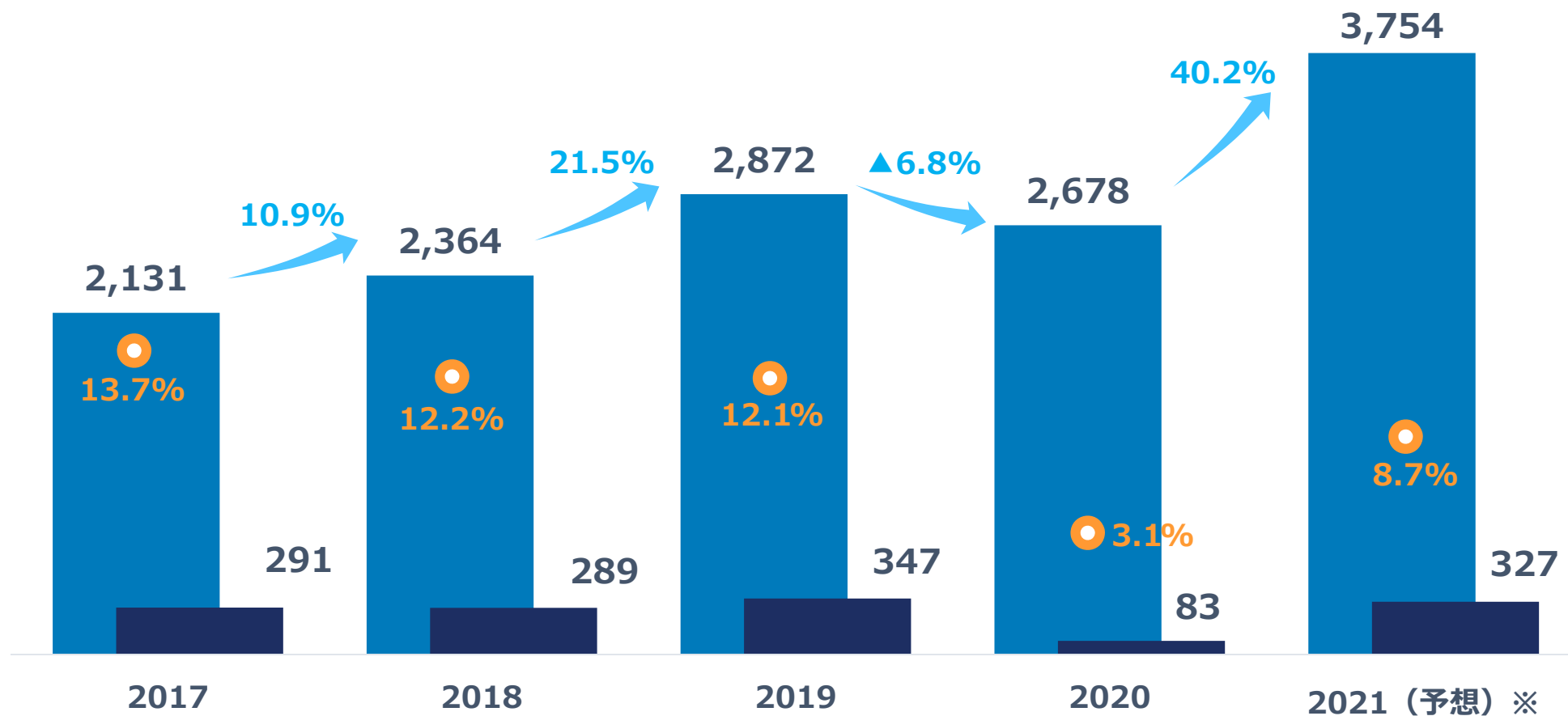
*1 ビジネスパートナー等：技術者派遣の要請や再委託先の企業等
*2 取引先Sier等：顧客企業が導入する汎用サービスの提供事業者等

売上高 営業利益 推移



■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率 ➡ 売上成長率

(単位：百万円)



※2021年第2四半期決算から連結会社となったため、2021（予想）は連結数値となります。

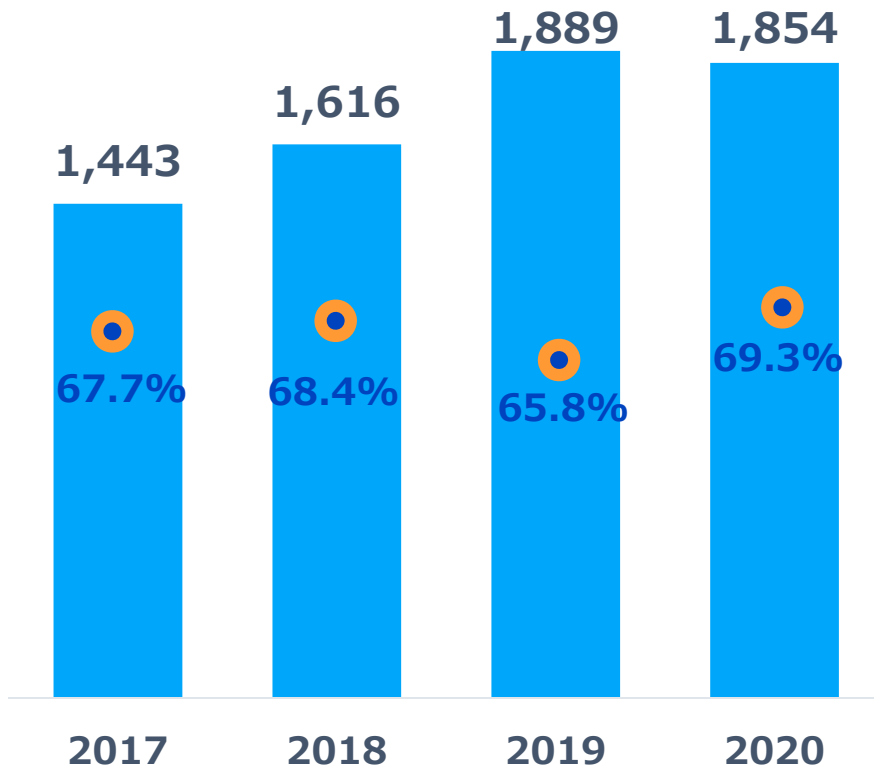
次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2022年2月に中期経営計画とともに発表する予定です。

売上原価

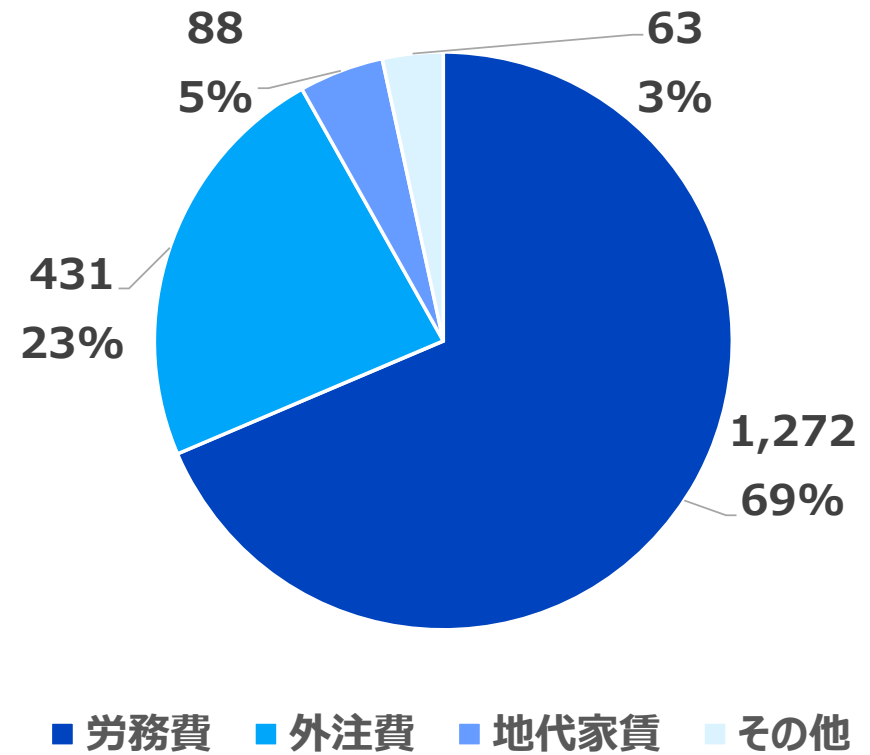


(単位：百万円)

売上原価と原価率



売上原価の構成比率 (2020年実績)



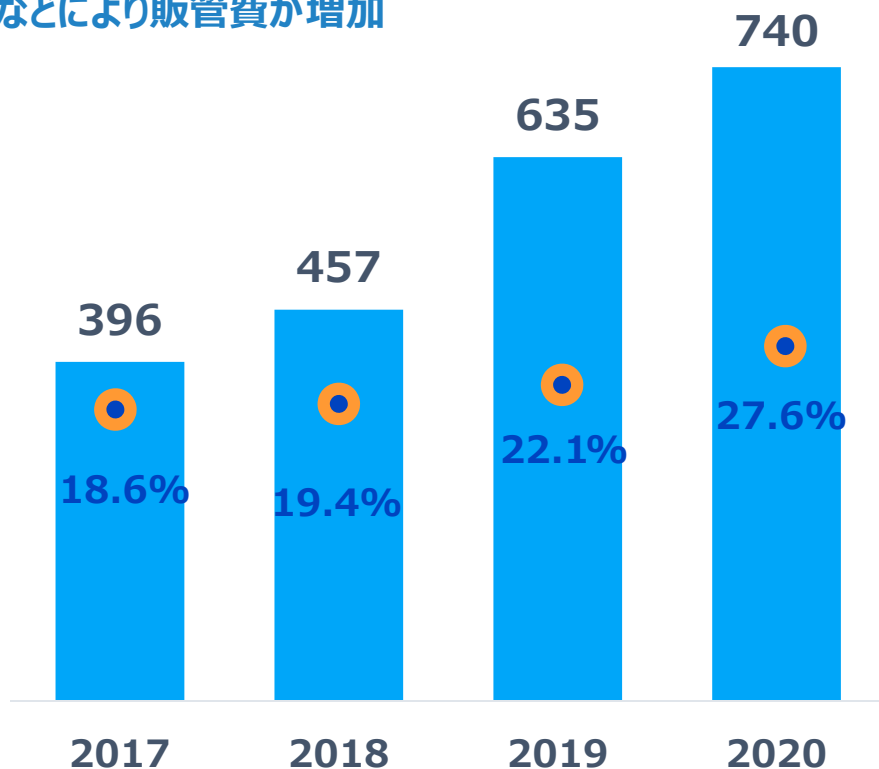
販売費および一般管理費



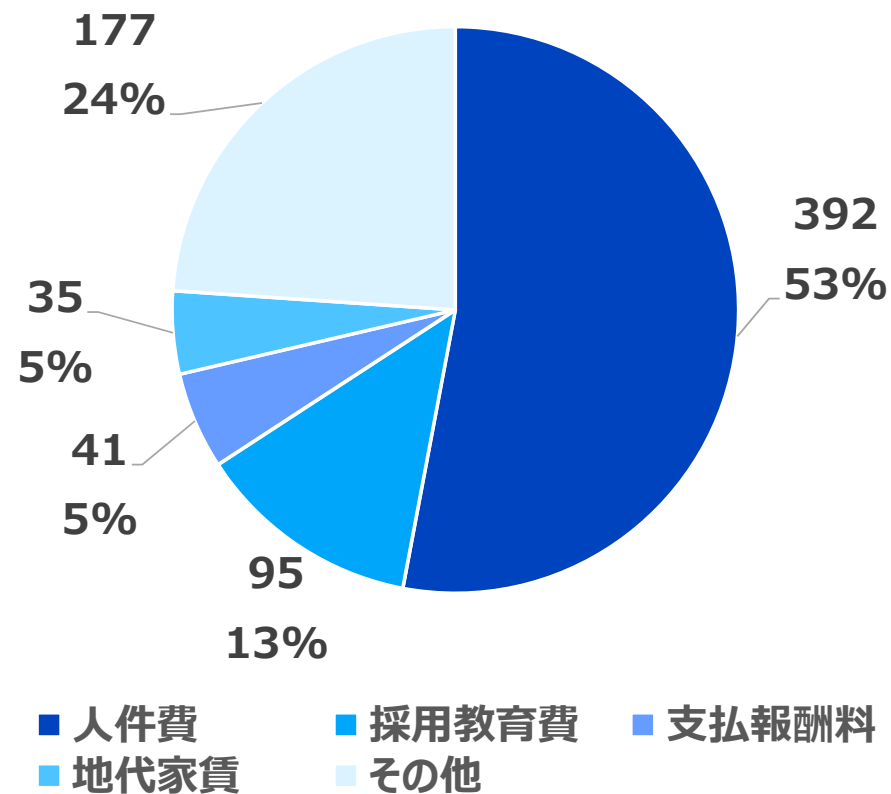
(単位：百万円)

販管費と販管費比率

①人材採用(中途・新卒)の強化、②RPA関連サービスの販促・サービス企画活動の強化、③管理部門の体制の強化などにより販管費が増加



販管費の構成比率 (2020年実績)



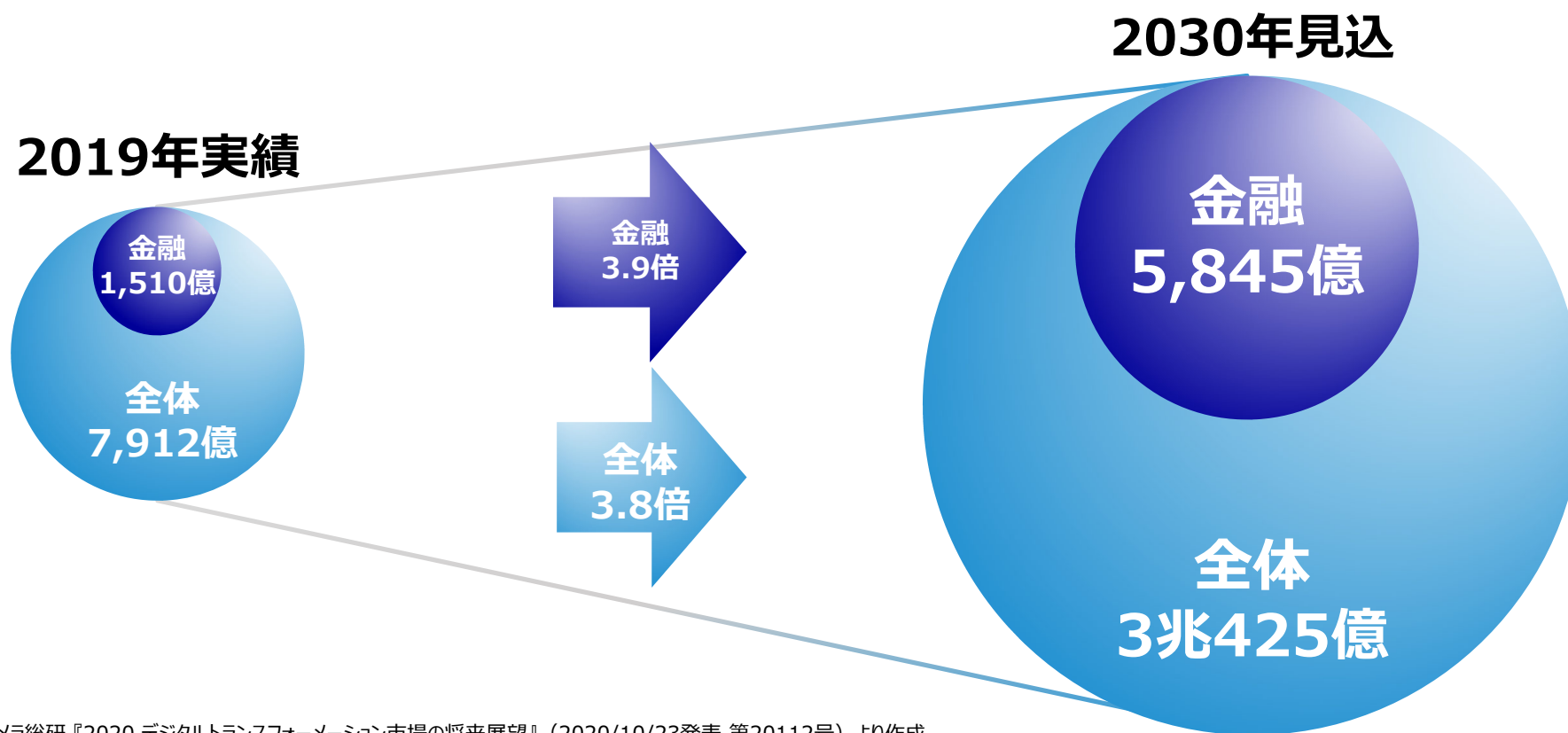


市場環境

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



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

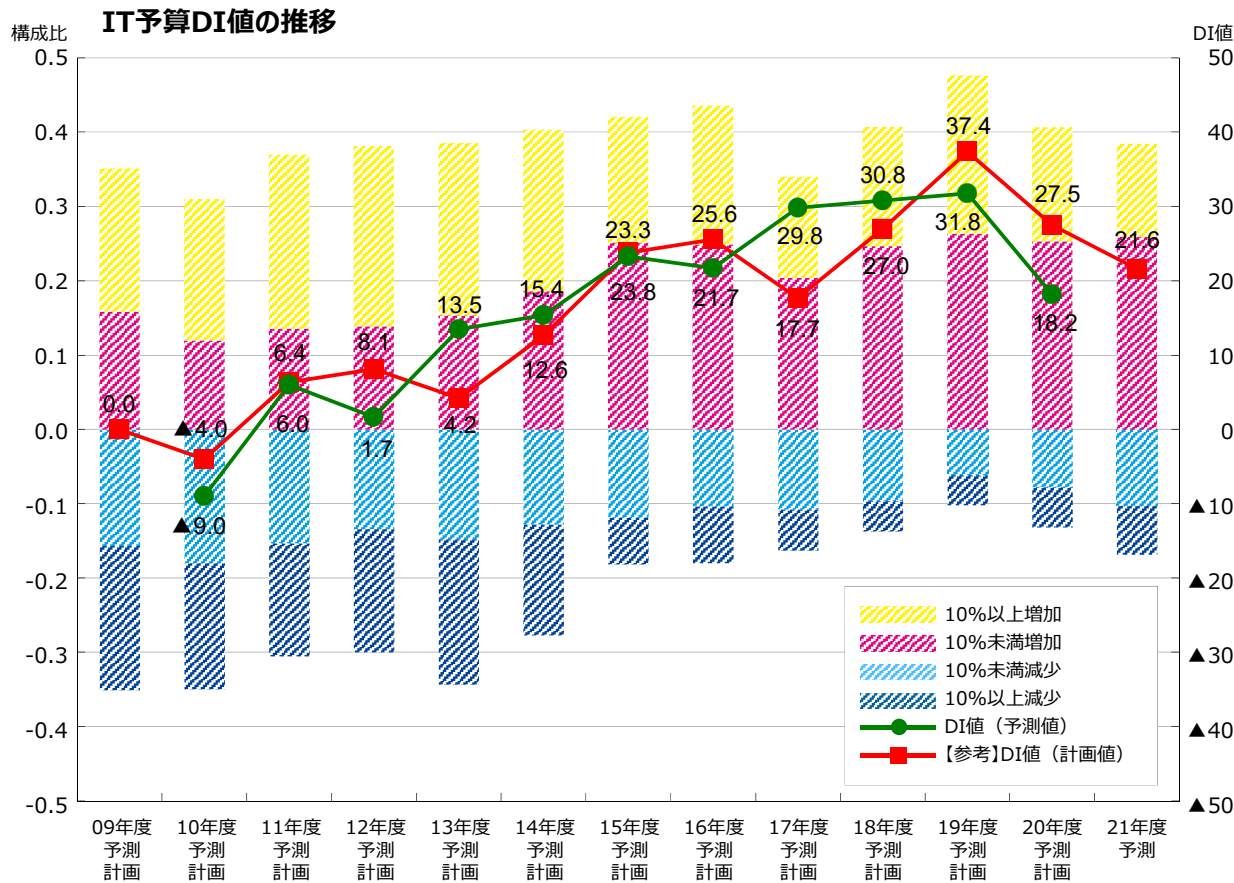


出典：富士キメラ総研『2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』（2020/10/23発表 第20112号）より作成

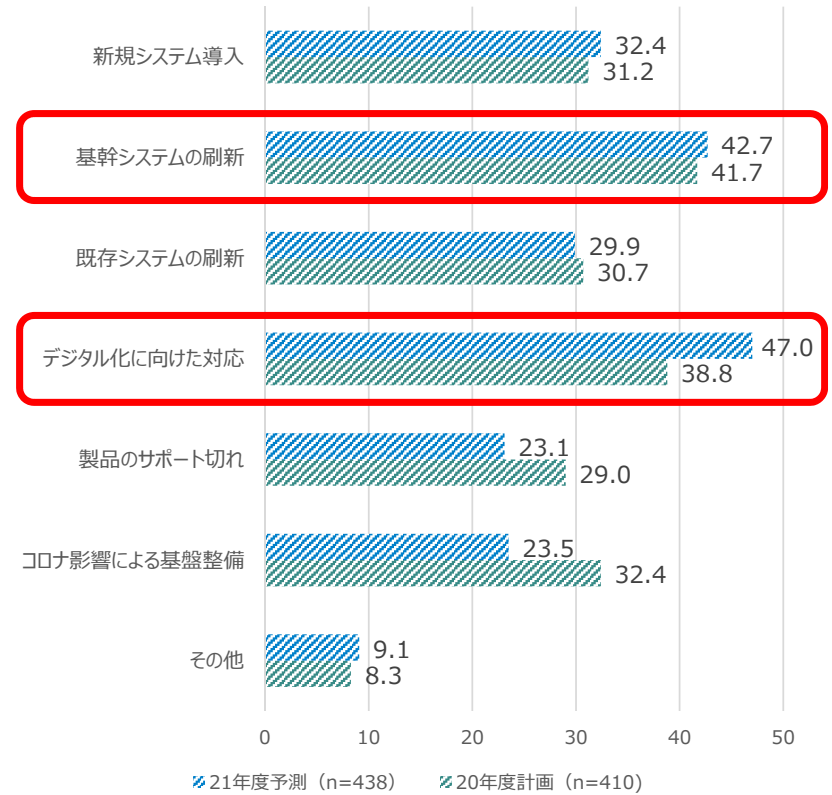
新型コロナ禍の市場環境

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

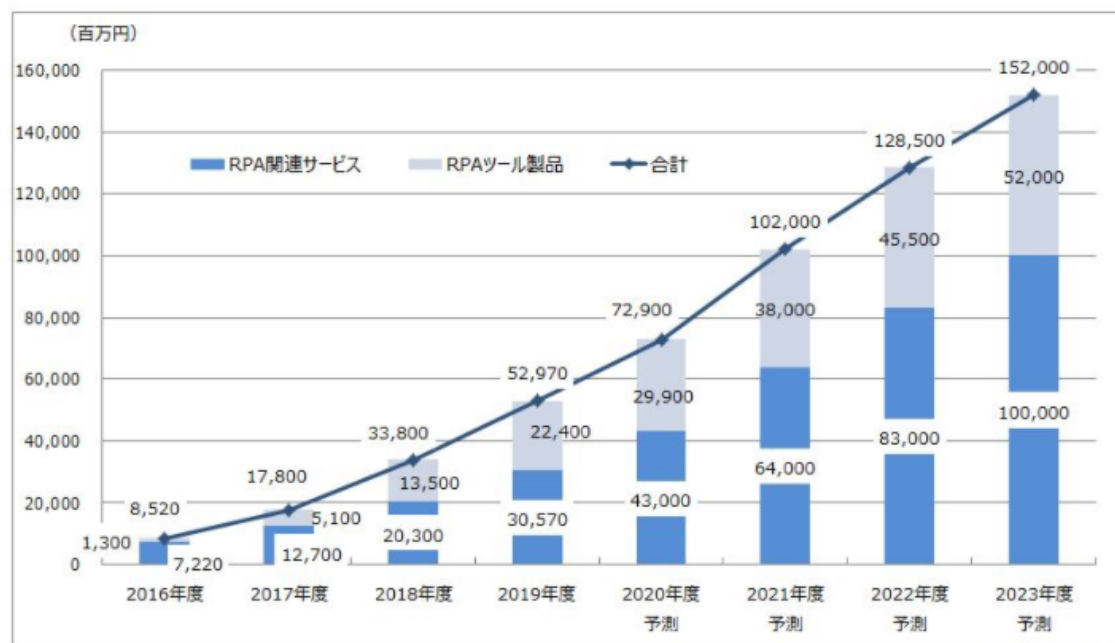


拡大する国内RPA市場

国内市場では2025年までに1520億円まで拡大すると推計

国内RPA市場規模予測

RPA市場規模推移・予測



矢野経済研究所調べ

注1. 事業者売上高ベース

注2. 2020年度以降は予測値

注3. RPAツール製品はサーバー型、クライアントPC型いずれも含み、RPA関連サービスはRPA診断サービスやRPA導入支援サービス、RPA業務プロセス自動化サービス、RPA活用業務プロセス改善コンサルティング、RPA運用保守サービスなどRPA関連サービス全般を対象とした。

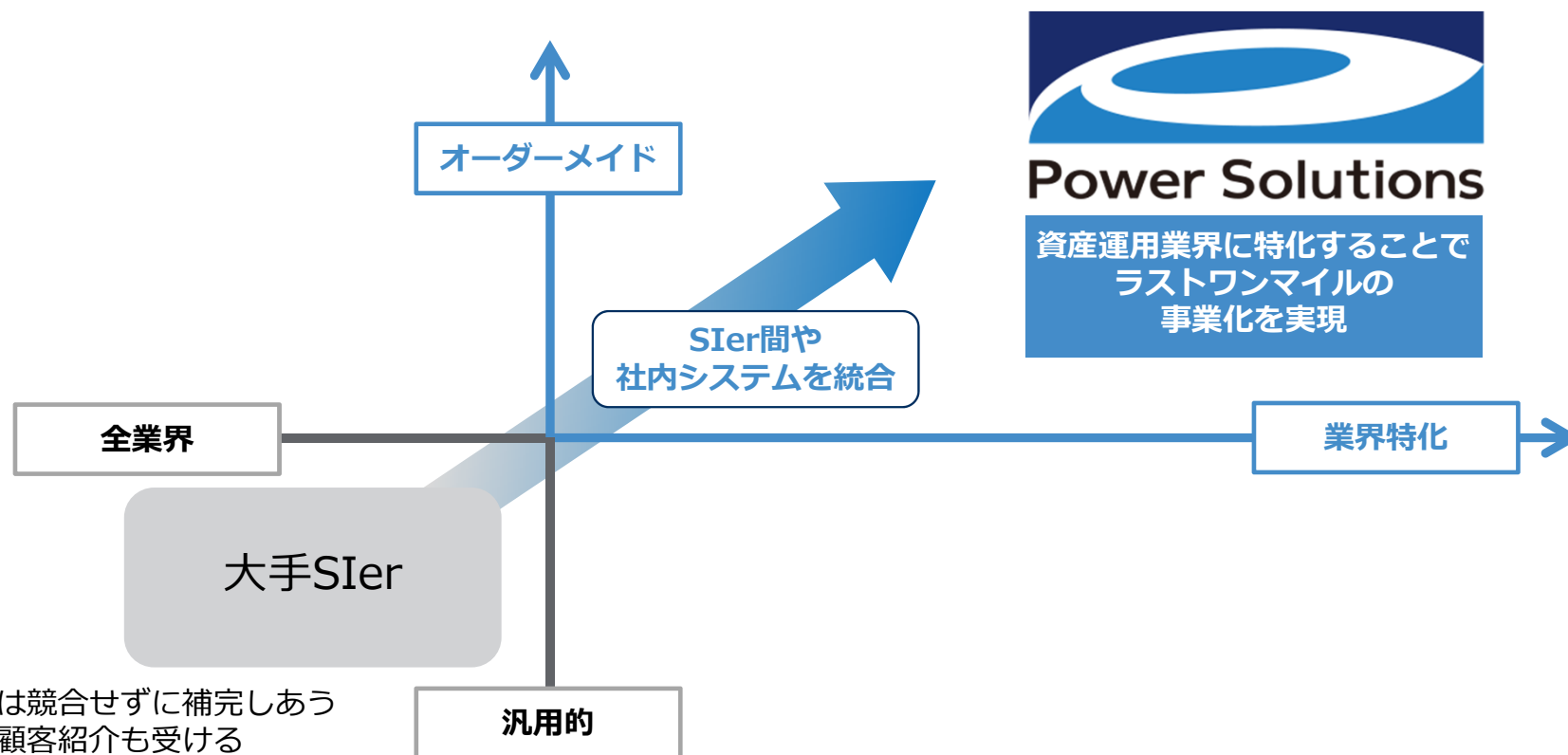
出典：株式会社矢野経済研究所「RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）市場に関する調査（2020年）」（2020年12月7日発表）

■ 競争力の源泉

特長と強み 業界特化でニッチなポジションを確立



資産運用（金融）というニッチな業界に特化し、「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



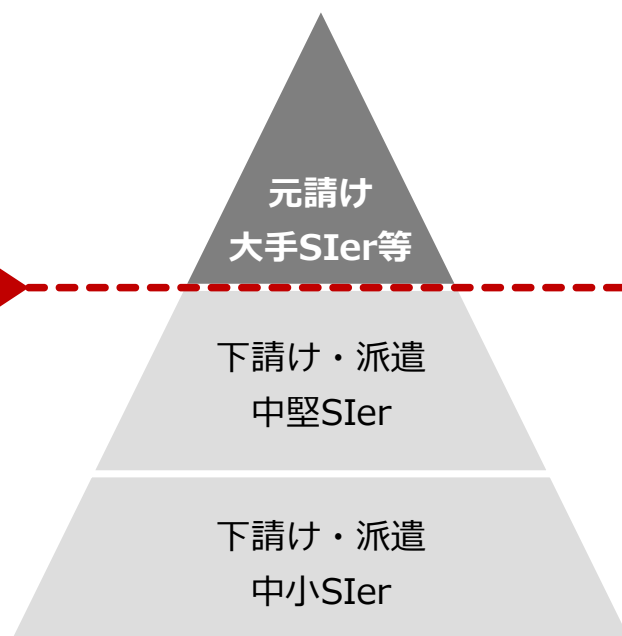
※大手SIerとは競合せずに補完しあう関係であり、顧客紹介も受ける

特長と強み 収益性が高いプライム案件の獲得

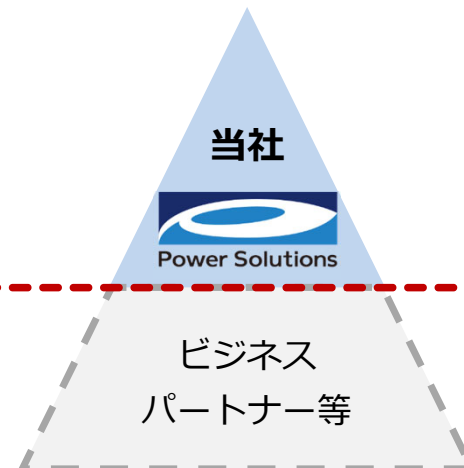


SI業界ではピラミッド構造*¹が主流であるが、
当社は顧客と直接取引を行うプライム案件が主体

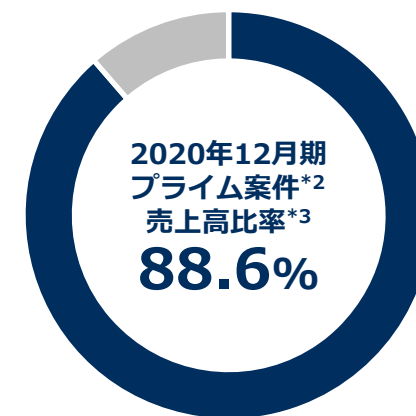
SI業界の取引構造



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

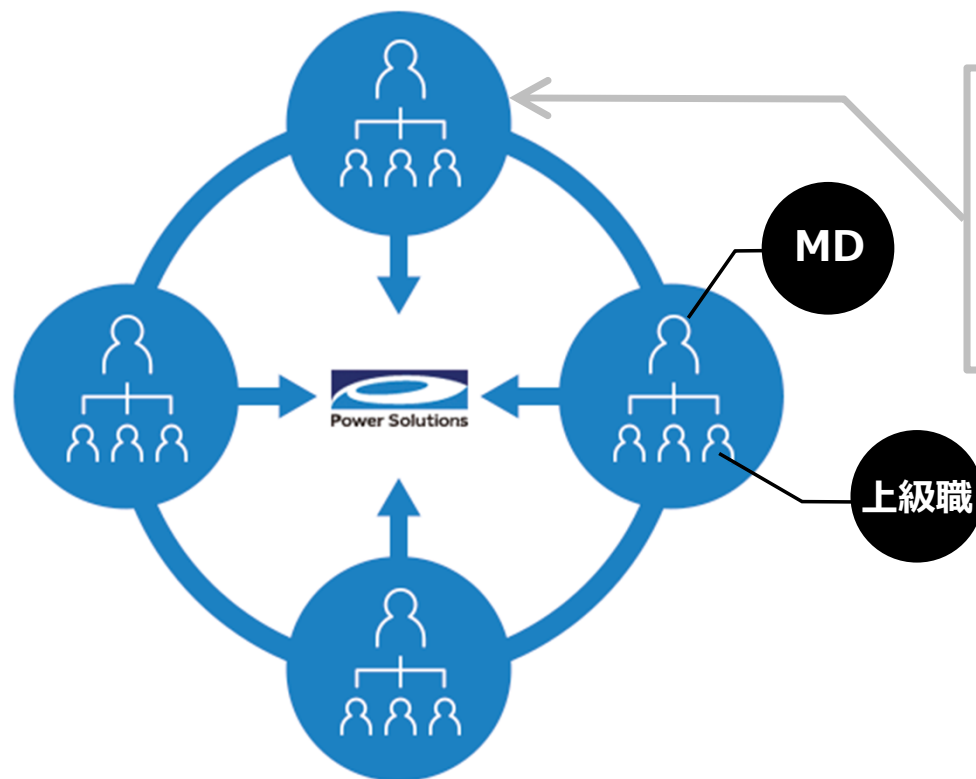


営業担当はおらず、コンサルティング担当者が終始一貫してサポート



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

2020年12月期実績

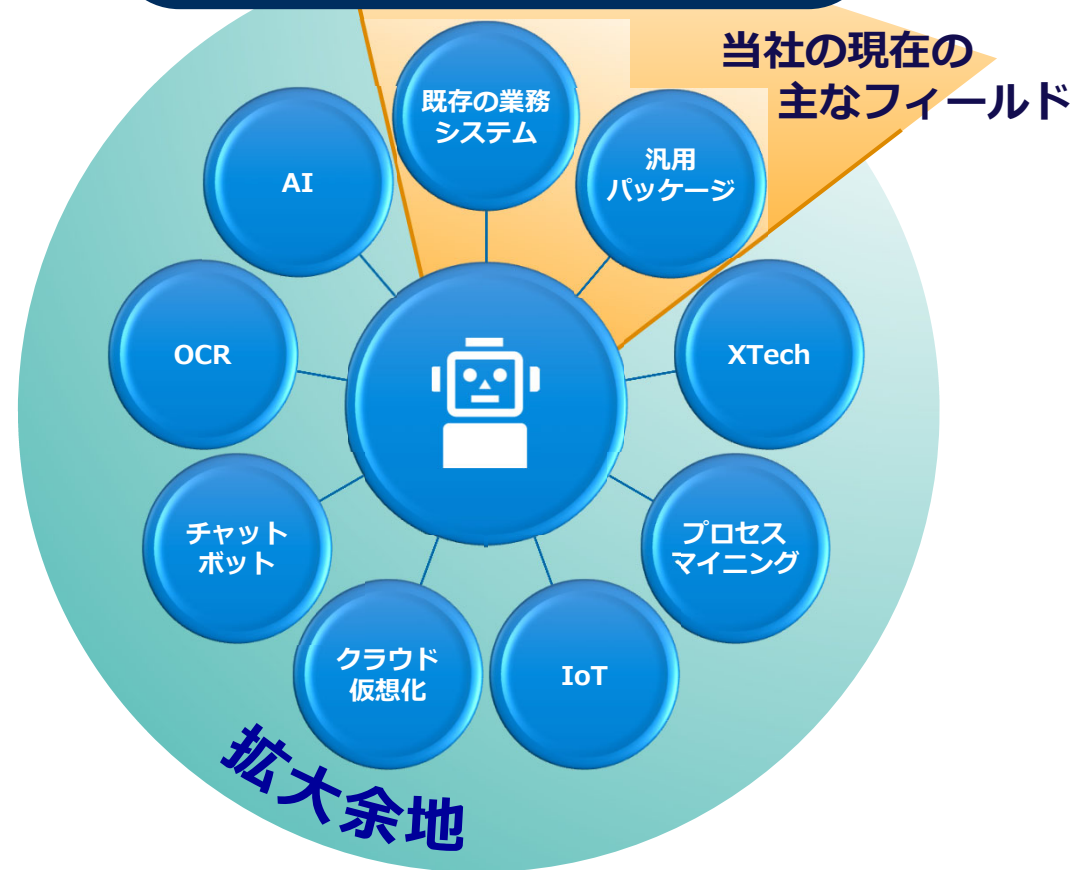
各部署ごとの収益管理で
持続的かつ安定成長を実現

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

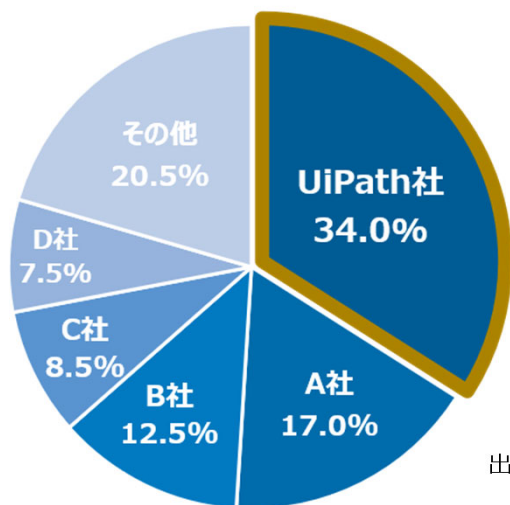


UiPathのダイヤモンドパートナーに認定

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

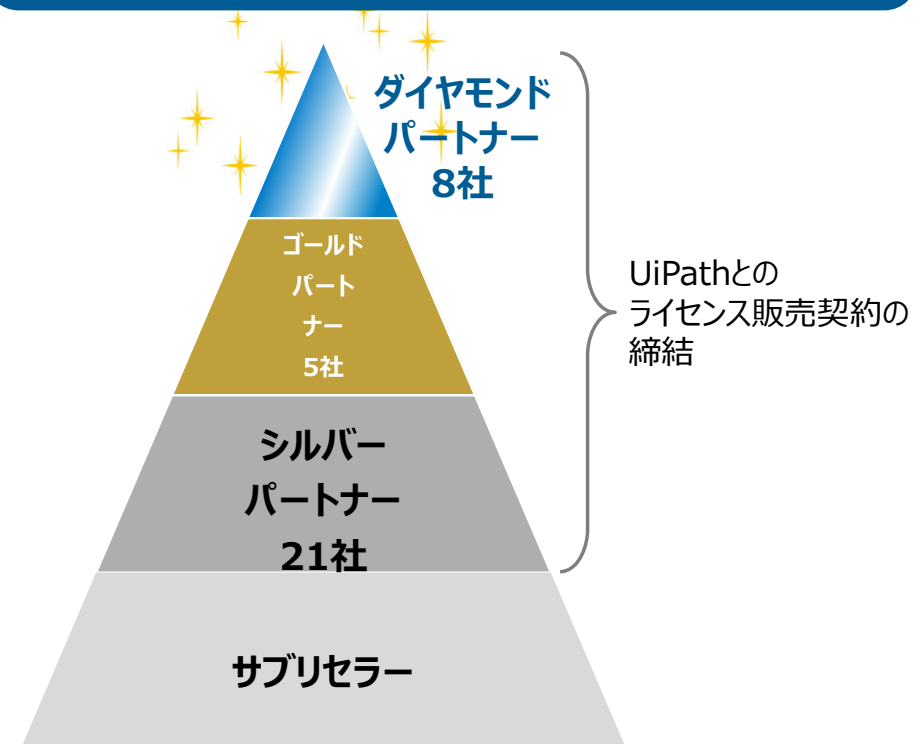
UiPath社 国内RPA市場のランキング



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

取引実績*1

2020年12月期の取引継続率は81.7%*2



*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



成長戦略

「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
2020年8月から2トップ体制とし、経営基盤のさらなる強化を図る

代表取締役社長
高橋 忠郎

代表取締役会長
藤田 勝彦

深化

既存事業の深耕



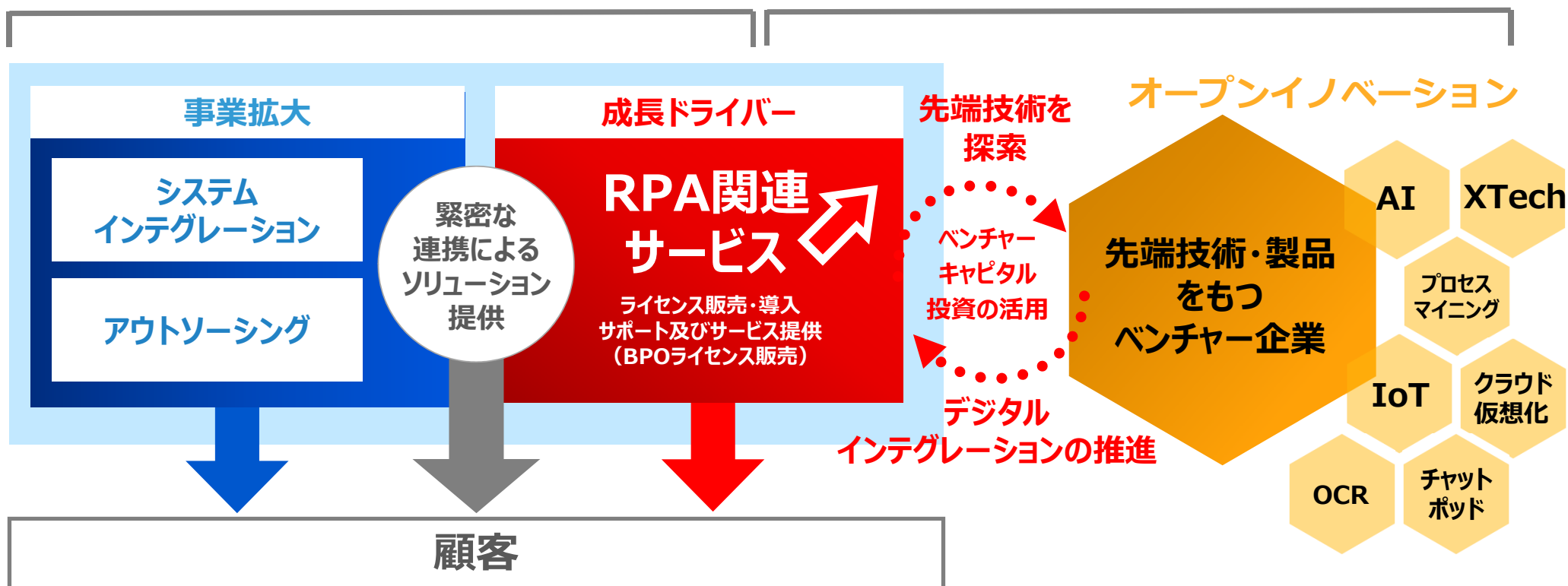
探索

新技術の探索

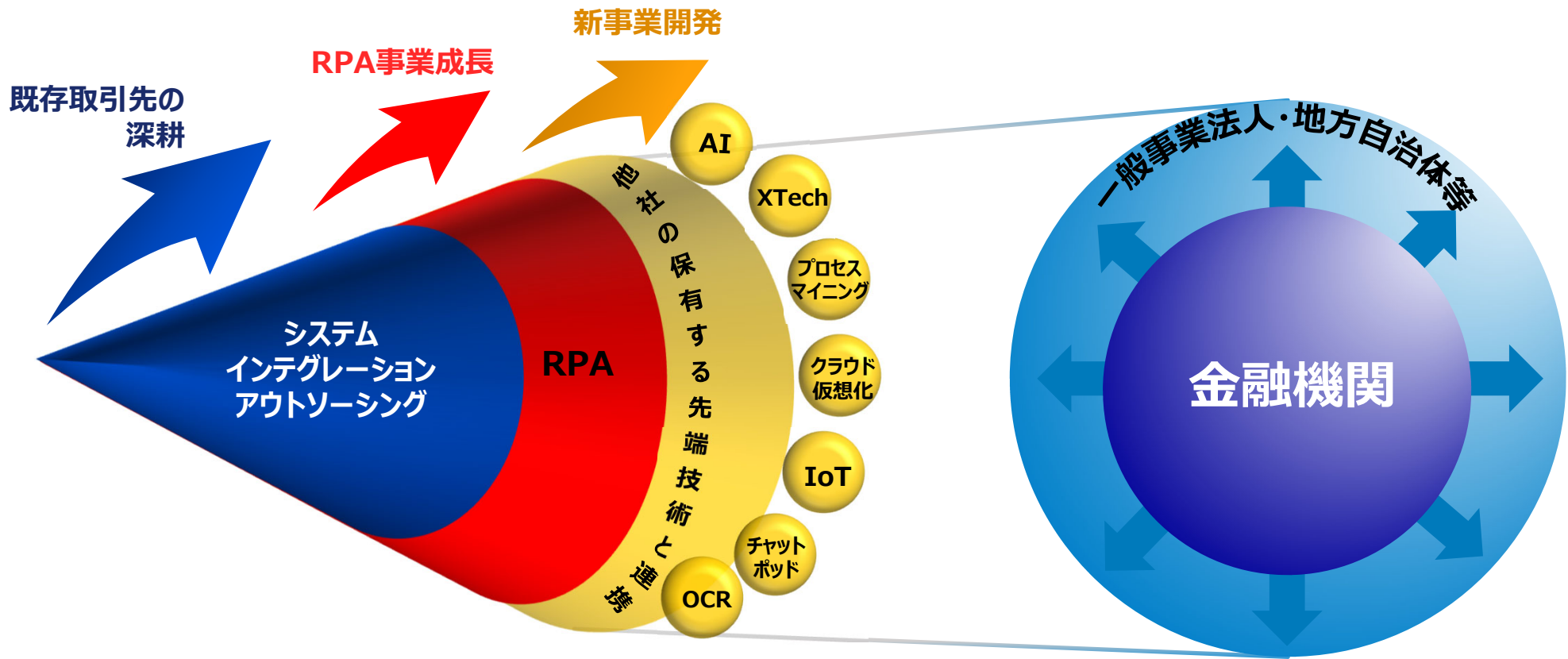
成長戦略 デジタルインテグレーションを推進



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



中長期成長イメージ（外部成長への取り組み含む）



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

未来

現在

創業

金融機関に特化した
ラストワンマイルの事業化

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)

各種ソリューションパートナー
との業務・資本提携

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

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



事業計画（21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%

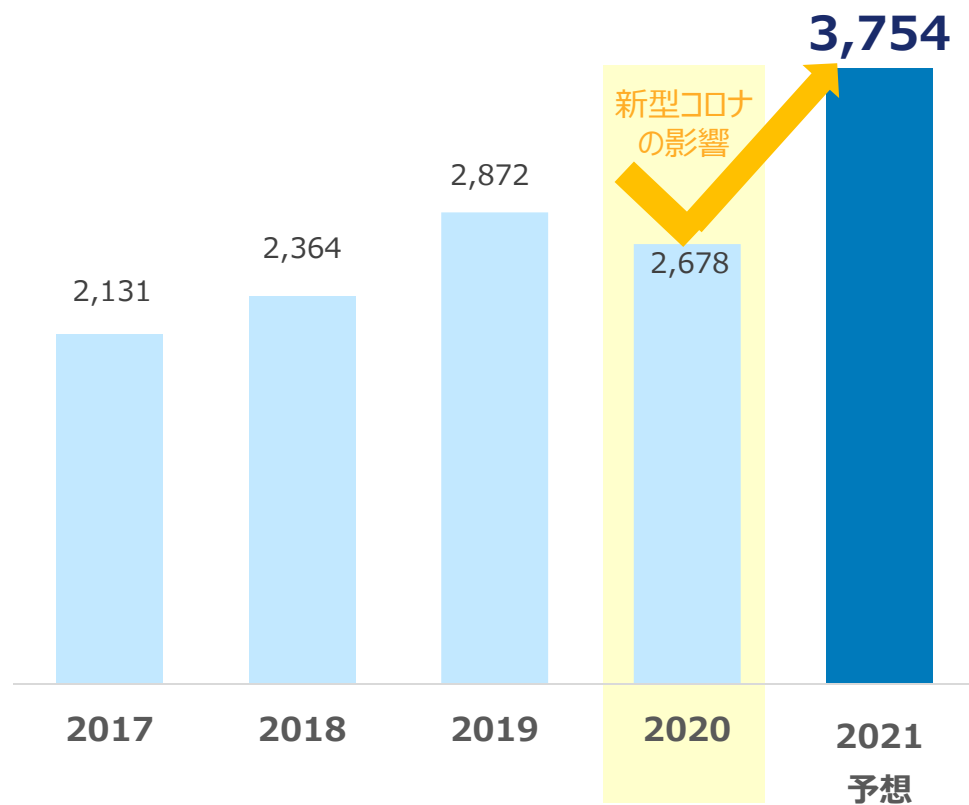
売上高 営業利益推移



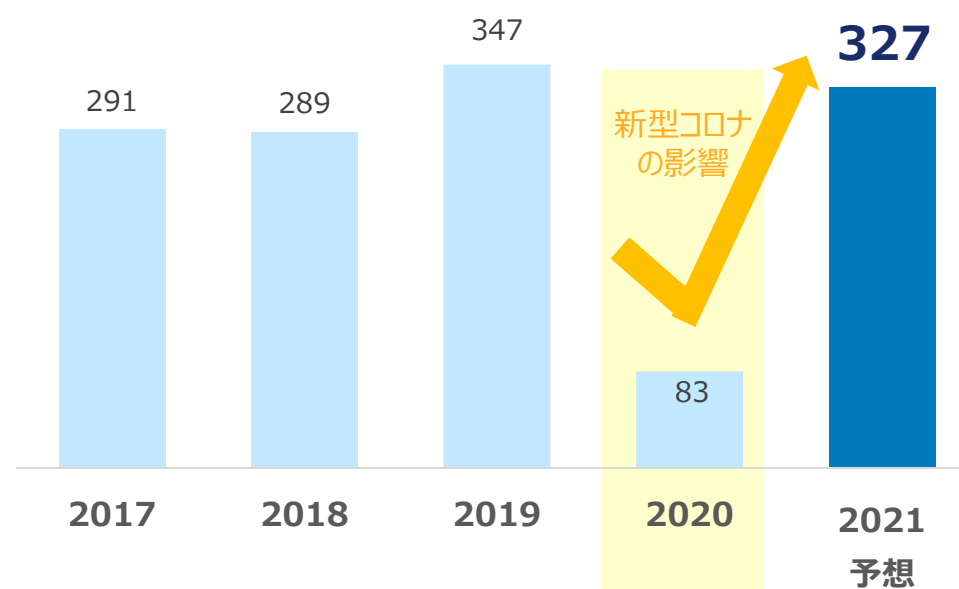
当初の目標であるV字回復達成の見込み

(単位：百万円)

売上高推移



営業利益推移

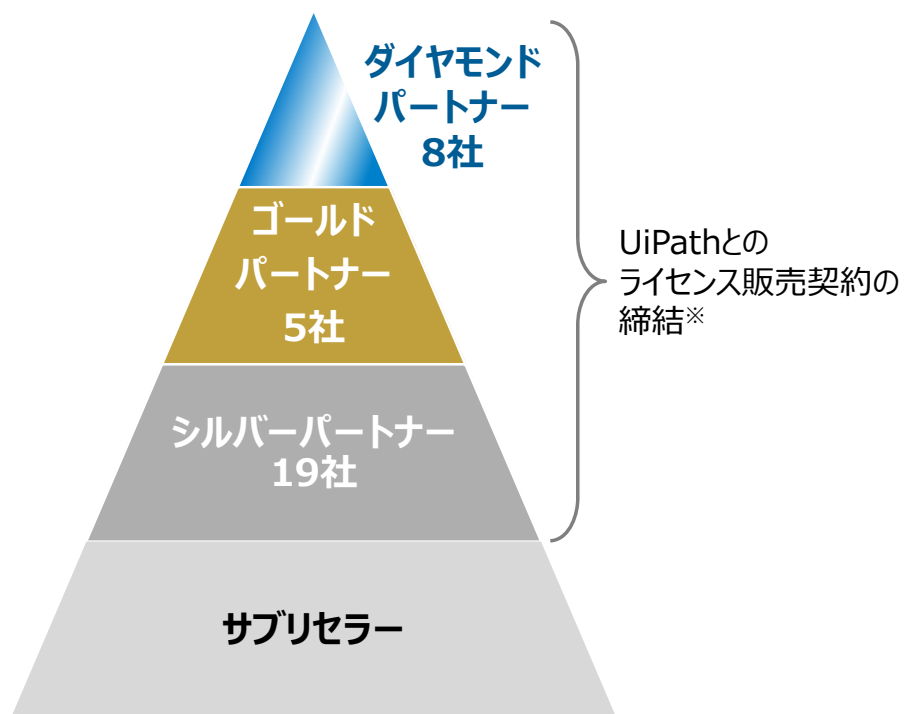


※2020年までは単体業績実績、2021年は連結業績予想数値となります

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。

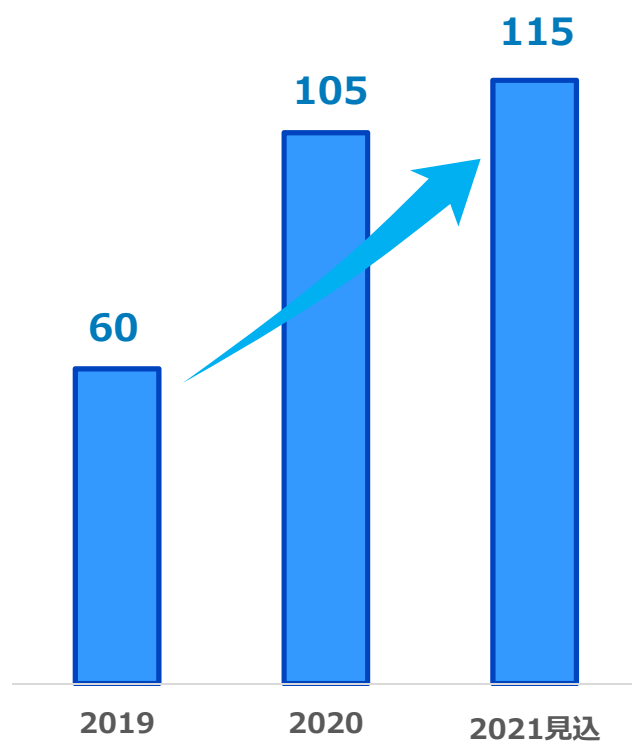


RPA関連サービス

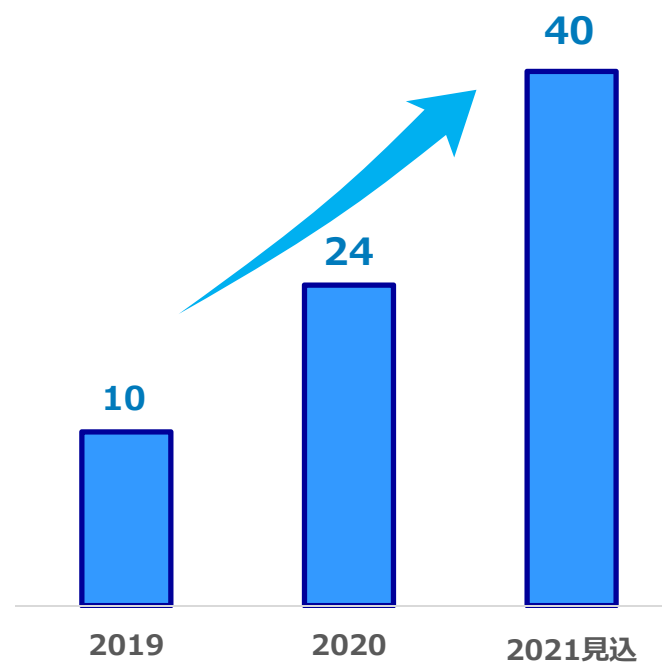


ライセンスとサポートは、サブスクリプション型のストックビジネスのため、企業者数が増加することで、安定継続的な売上成長へ

ライセンス契約企業社数



サポート契約企業社数



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

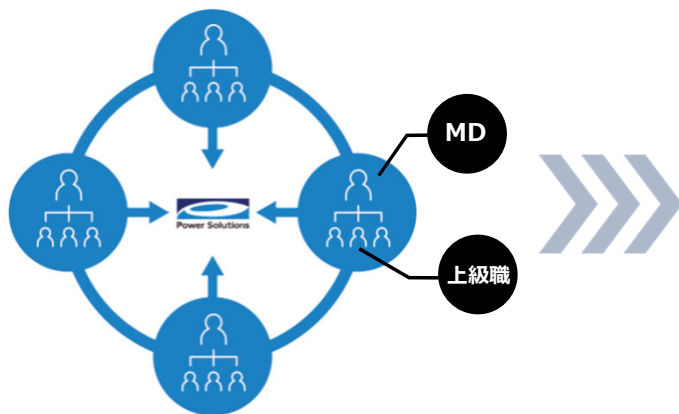
1 MD（マネージングディレクター） 制の進化

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

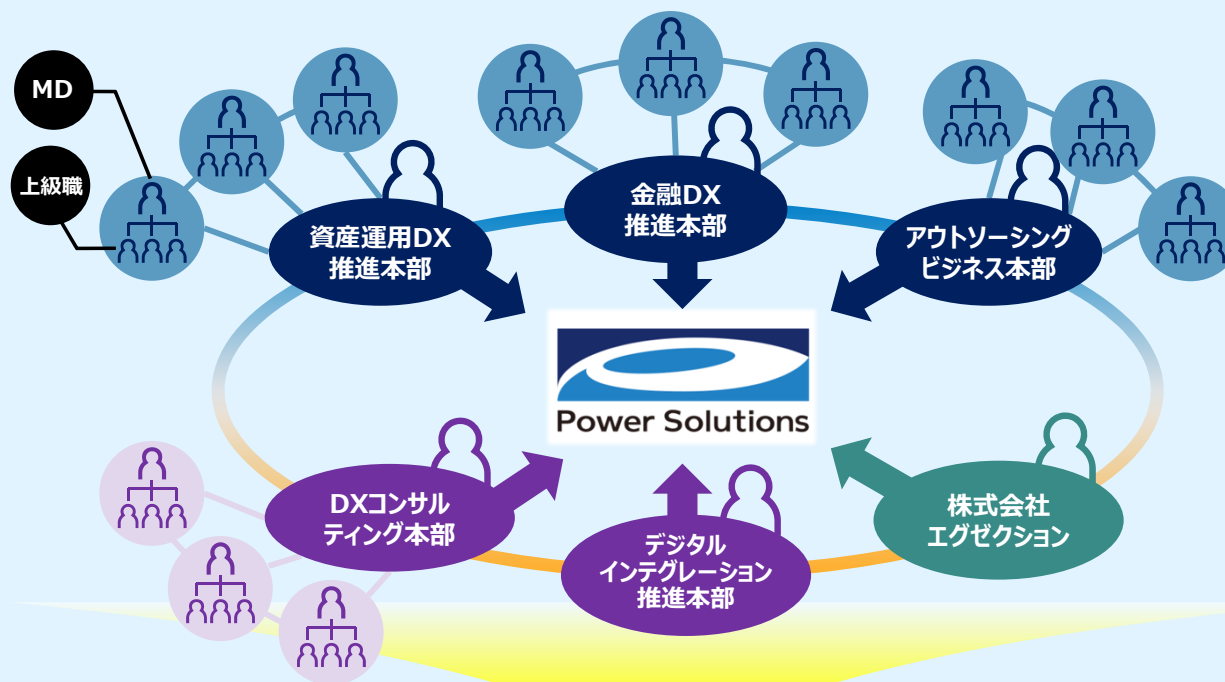
「部＝小さな企業、MD＝経営者」と捉えて、権限とリターンを付与。それぞれが独立したチームとして運営。



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

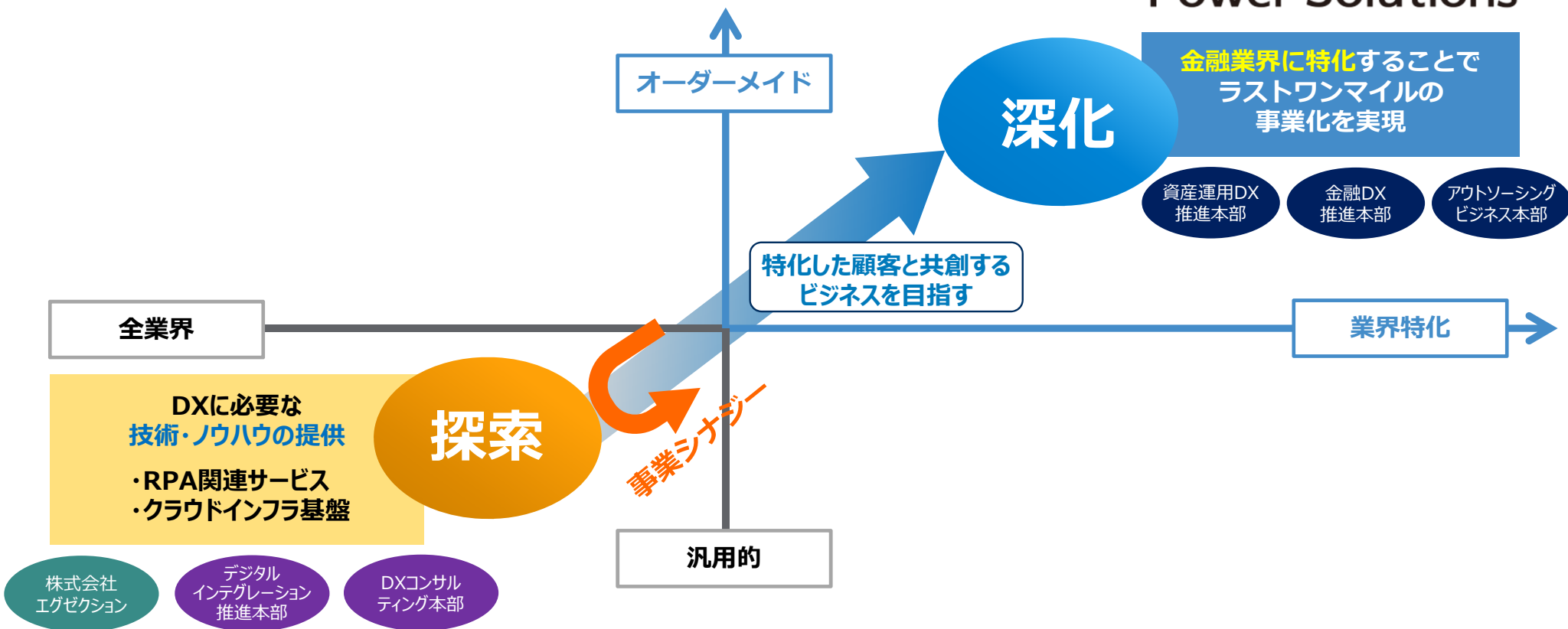
ターゲット顧客に合わせ 5本部に再編し、各本部に本部長を配置。



- 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>

■ 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は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、2020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、44.1%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2020年12月期の売上高の構成比はそれぞれ、NRIプロセスイノベーション株式会社15.0%、野村アセットマネジメント株式会社11.1%、株式会社野村総合研究所7.2%、野村ホールディングス株式会社4.1%、野村信託銀行株式会社3.4%、株式会社DSB情報システム2.6%、野村証券株式会社0.6%、株式会社だいこう証券ビジネス0.0%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116期 2019年4月1日～2020年3月31日）及び株式会社野村総合研究所（第55期 2019年4月1日～2020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

※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。