



株式会社パワーソリューションズ

2021年12月期 決算説明資料

証券コード 4450

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きください。



目次

2021年12月期 決算概要	P2
2022年12月期 通期連結業績見通し	P13
参考資料	P16

2021年12月期 決算概要



株式会社エグゼクション連結子会社化による業績への影響について



株式会社エグゼクションの連結子会社化について

- 2021年4月9日付で大手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全株式を取得し連結子会社化
- 2021年12月期はPLにおいて下期連結

株式会社エグゼクション連結期間

21年12月期	1Q	2Q	3Q	4Q
パワーソリューションズ  Power Solutions	→			
エグゼクション  Information Technology Consulting 下半期6ヶ月連結（7月～12月連結）		BS連結開始	PL連結開始	→

※貸借対照表は、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、21年12月期第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。

前期比 大幅増収増益

売上高
3,801百万円
前期比
+41.9%

営業利益
360百万円
前期比
+333.7%

当期純利益
253百万円
前期比
+262.6%

パワーソリューションズ単体は、2021年度のV字回復で**売上10%成長への回帰**と**営業利益率10%の回復**を実現
加えて、グループ全体ではエグゼクシヨンの子会社化によるM&A効果により、**大幅増収増益**

事業環境

- 21年期初より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見込み案件の凍結等その影響は緩和され、**需要は回復傾向へ**
- 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**
- 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**

売上高

- MD制の進化により内部体制を強化、ターゲット顧客にあわせて5つの本部制に組織を再編したことで、**顧客との連携強化および営業強化が奏功し、確実に案件を獲得し、売上高は大幅増加**
- **連結子会社化した（株）エグゼクションの業績6か月分（7月～12月）が寄与**

利益

- 需要回復による稼働率UP（非稼働の大幅減少）により、**原価率が低減し、売上総利益率と利益額が大幅に改善**

P/Lサマリー



前期比 売上高+41.9%、営業利益 約4倍超
2021年8月13日公表の修正業績予想を上回り着地

	2020年12月期 (単体)		2021年12月期 (連結)		前期比 増減率	(ご参考) 修正業績予想 (2021年8月13日公表)
	実績	率	実績	率		
売上高	2,678	-	3,801	-	+41.9%	3,754
売上原価	1,854	69.3%	2,525	66.4%	+36.1%	-
売上総利益	823	30.7%	1,275	33.6%	+55.0%	-
販管費	740	27.6%	915	24.1%	+23.7%	-
営業利益	83	3.1%	360	9.5%	+333.7%	327
経常利益	78	2.9%	379	10.0%	+383.2%	314
当期純利益	69	2.6%	253	6.7%	+262.6%	231
EPS (円)	51.20	-	186.60	-	+135.40円	170.85

(ご留意事項) 2021年12月期実績は、2021年4月9日付で全株式を取得した株式会社エグゼクシオンの7月から12月までの6か月分の業績を含んだ連結業績となります。

ご参考：（単体）P/Lサマリー



パワーソリューションズ単体においても、想定以上の需要の回復が見込まれ
前期比大幅増収増益で着地

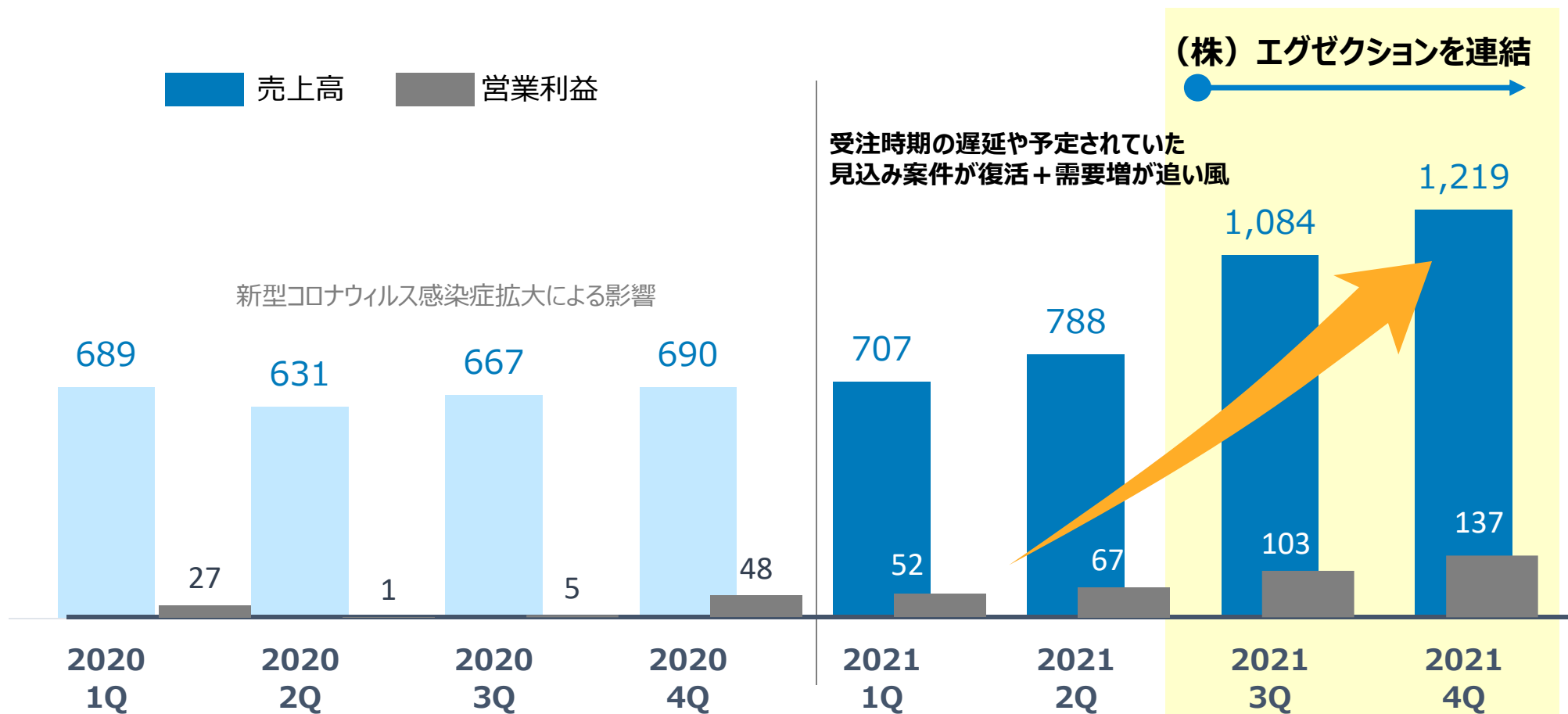
	2020年12月期 実績		2021年12月期 実績		前期比 増減率
	実績	率	予想	率	
(単位：百万円)					
売上高	2,678	—	3,265	—	+21.9%
営業利益	83	3.1%	321	9.9%	+287.3%
経常利益	78	2.9%	357	11.0%	+355.4%
当純利益	69	2.6%	248	7.6%	+256.0%

売上高 営業利益 四半期推移 (会計期間)



2021年は期初よりコロナの影響はほぼ見られず、業績増加基調へ

(単位：百万円)



(ご留意事項) 2021年12月期実績は、2021年4月9日付で全株式を取得した株式会社エグゼクションの7月から12月までの6か月分の業績を含んだ連結業績となります。

連結貸借対照表（サマリー）



自己資本比率 68.1%

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)	2020年 12月期 (単体)	2021年 12月期 (連結)	増減	主な内訳
流動資産	1,502	2,098	+597	現金及び預金991百万円 売掛金988百万円
固定資産	602	720	+117	i-nest 1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219百万円 敷金及び保証金が154百万円 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86百万円
有形固定資産	34	38	+3	
無形固定資産	10	186	+175	
投資その他の資産	557	496	▲60	
資産合計	2,105	2,819	+713	
負債合計	455	900	+444	未払費用206百万円 買掛金199百万円 流動負債その他に含まれる未払消費税等99百万円
流動負債	455	884	+428	
固定負債	-	16	+16	
純資産合計	1,649	1,918	+269	資本金377百万円、資本剰余金357百万円 利益剰余金1,194百万円
負債・純資産合計	2,105	2,819	+713	

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)	2020年 12月期 (単体)	2021年 12月期 (連結)	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	▲33	349	税金等調整前当期純利益379百万円計上による収入の一方で、売上債権の増加332百万円の減少
投資活動による キャッシュ・フロー	▲225	▲228	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89百万円による支出
財務活動による キャッシュ・フロー	▲44	▲6	自己株式の取得7百万円の支出
現金及び現金同等物 の期末残高	878	991	



UiPath社の“Impact Partner of the Year賞” を受賞

6つのカテゴリーにわたり、イノベーション、ソリューションの完全性、リーダーシップの評価に基づき、UiPathパートナーが選出されました。

「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。



マイクロソフト パートナーネットワーク 「Gold Cloud Platformコンピテンシー」を取得

当社は2017年に同「Silver Cloud Platform コンピテンシー」を取得し、お客さまの業務ニーズ並びにRPA導入ニーズにあわせたクラウド基盤の提供を行ってまいりました。

この度、「Microsoft Azure」の活用実績の増加、「Microsoft Azure」に精通したメンバーの拡大が認められ、「Gold Cloud Platform コンピテンシー」を取得いたしました。

今後も「Microsoft Azure」を始めとするクラウドプラットフォームを積極的に活用し、ソリューションを提供してまいります。

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

2022年12月期 通期連結業績見通し

22年12月期 通期連結業績予想



- ✓ 引き続き需要増と（株）エグゼクションの業績が通期において業績貢献し、前期比大幅増収
- ✓ 人材採用強化、R&D投資など将来に向けた成長投資を強化するものの、利益面においても前期比増益を見込む

(単位：百万円)

	2021年12月期 実績※1 実績	2022年12月期 予想※2 予想	前期比 増減率
売上高	3,801	5,012	+31.9%
営業利益	360	375	+4.0%
経常利益	379	401	+5.7%
当期純利益	253	274	+8.2%

※1 2021年12月期実績は、（株）エグゼクションの7月から12月までの6か月分の業績を含んだ連結業績となります。

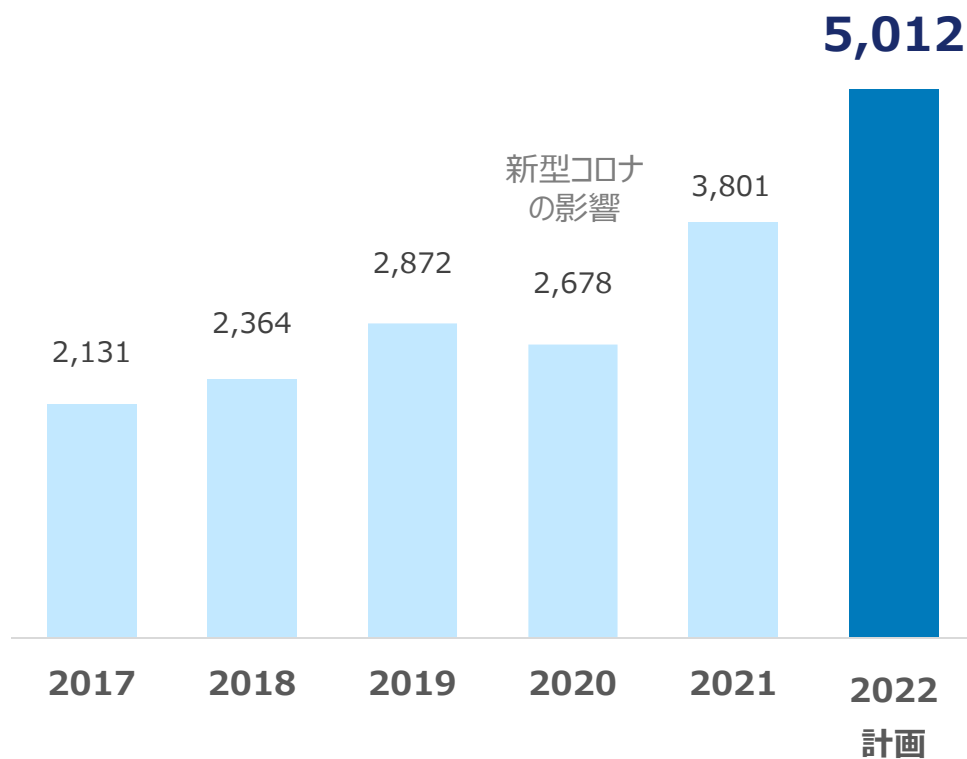
※2 2022年12月期予想は、（株）エグゼクションの通期業績予想（12か月）を含んだ数値となります。

売上高 営業利益推移

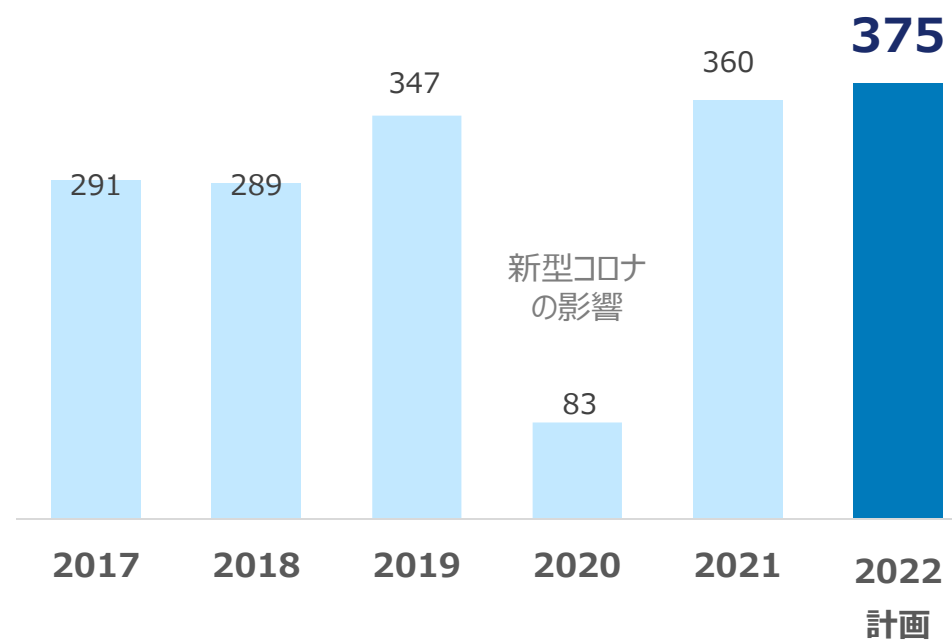


(単位：百万円)

売上高推移



営業利益推移



※2020年までは単体業績実績、2022年は連結業績予想数値となります。ただし、2021年12月期は7月から12月までの6か月分が連結業績となります。



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** 377,785,300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）

PROCESS ORCHESTRATION FIRM

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

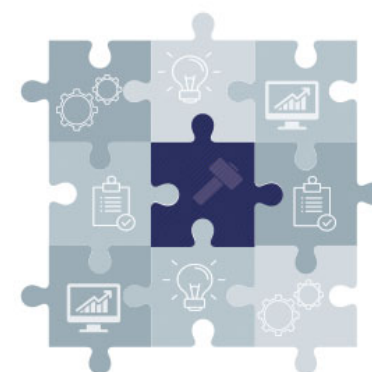


汎用パッケージや
サービスでは
顧客ニーズに
あと一歩足りない



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**

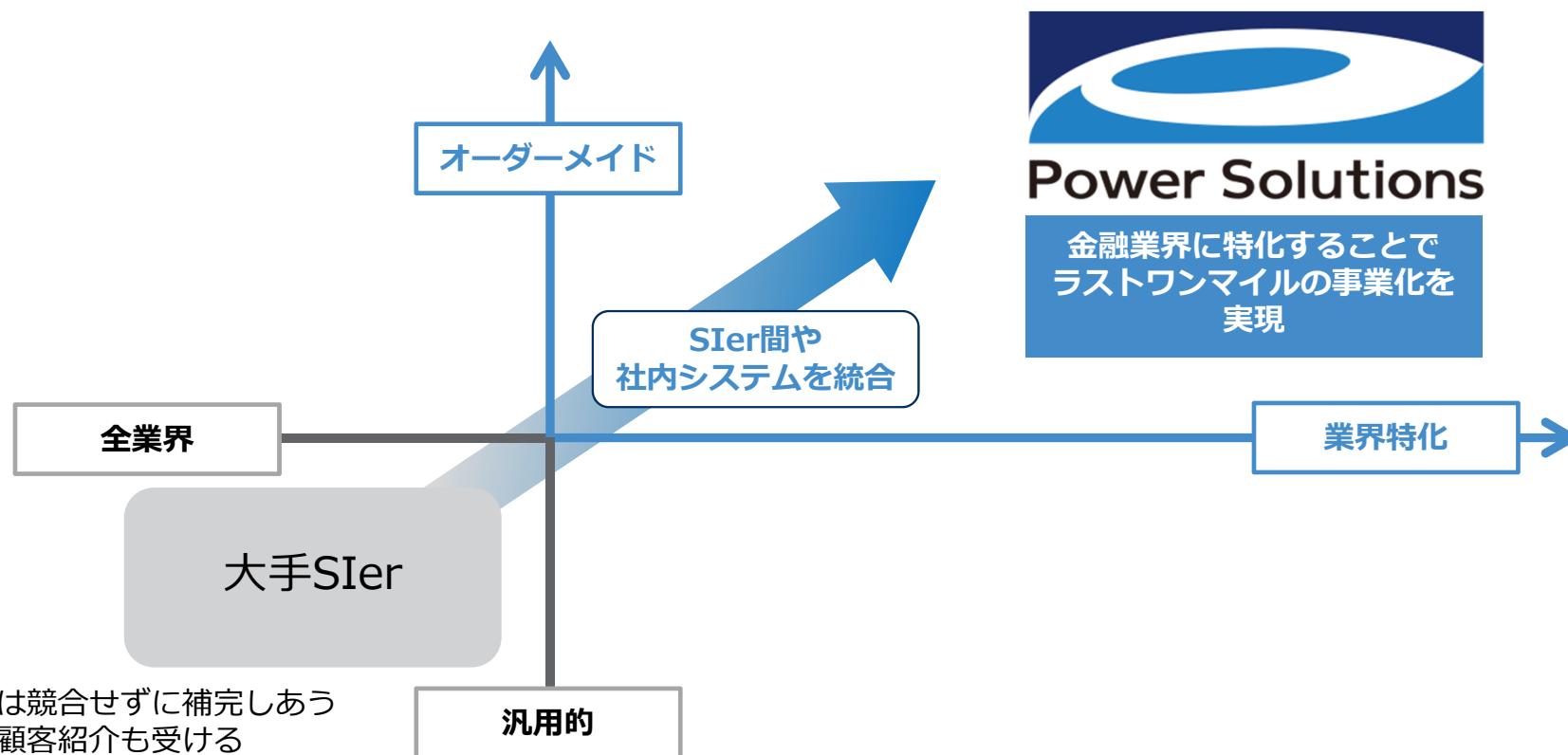
主な提供サービス

- ・ 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



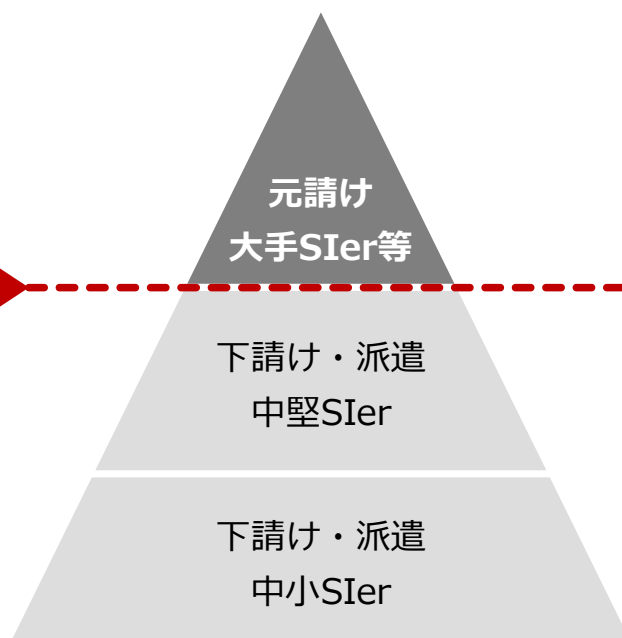
※大手SIerとは競合せずに補完しあう関係であり、顧客紹介も受ける

高いプライム案件比率で収益性UP

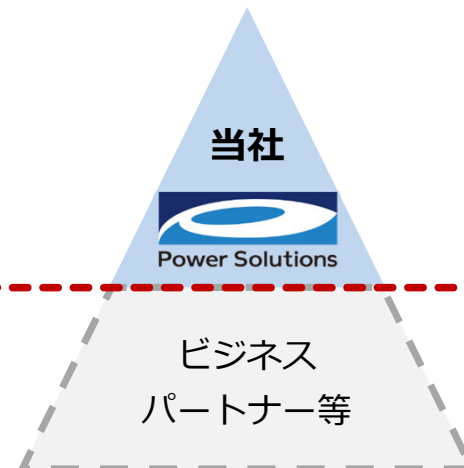


SI業界ではピラミッド構造*¹が主流であるが、
当社は顧客と直接取引を行うプライム案件が主体

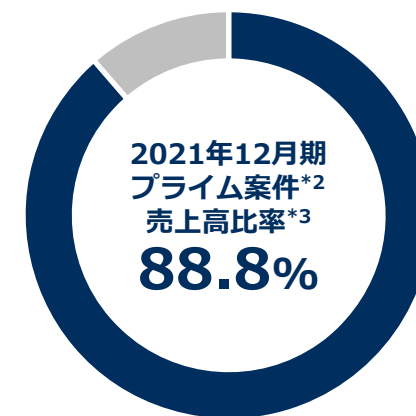
SI業界の取引構造



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、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

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

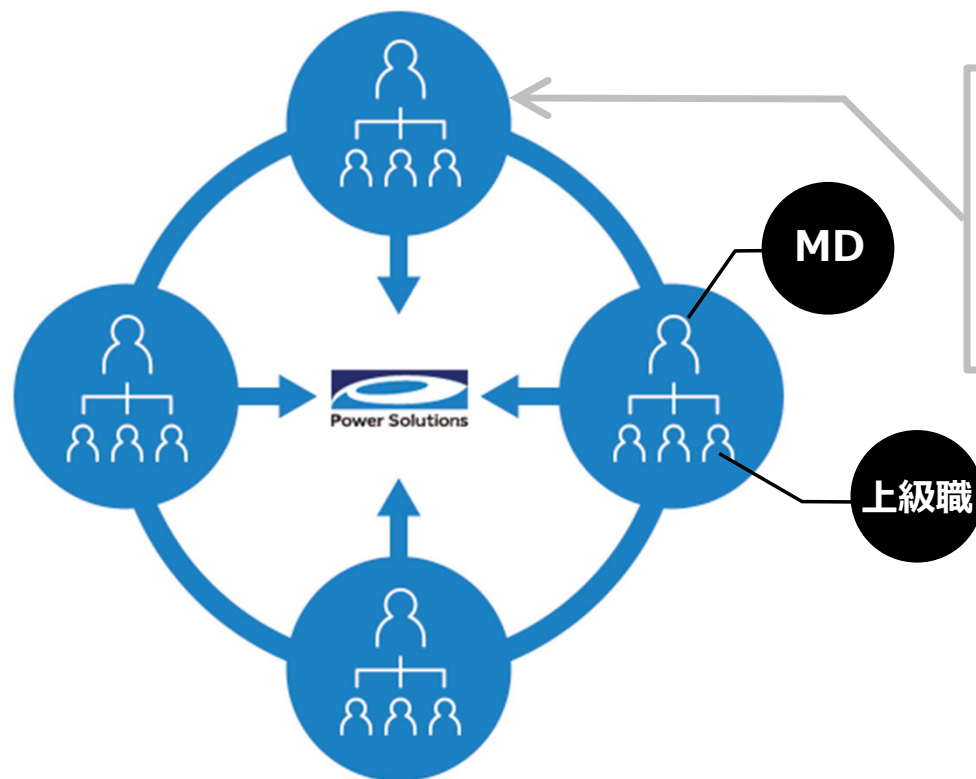


営業担当はおらず、コンサルティング担当者が
終始一貫してサポート



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

2021年12月期実績

MD平均インセンティブ*1 4,808千円

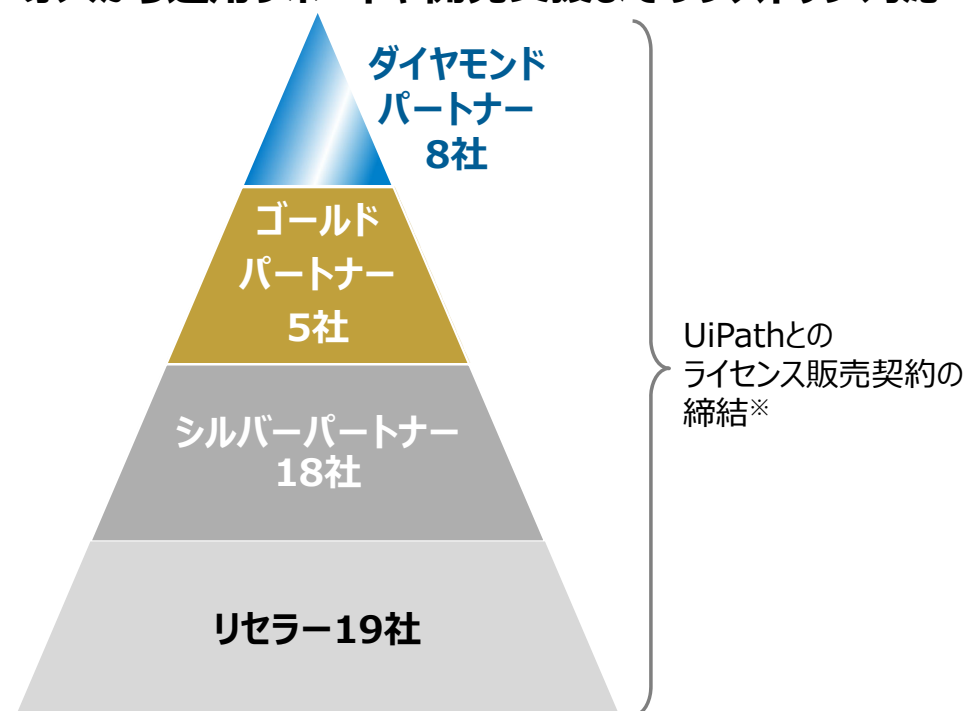
*1 2021年12月期のMDの年間インセンティブ金額総額をMD数で除して算出

UiPathのダイヤモンドパートナー



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



※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>)

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。

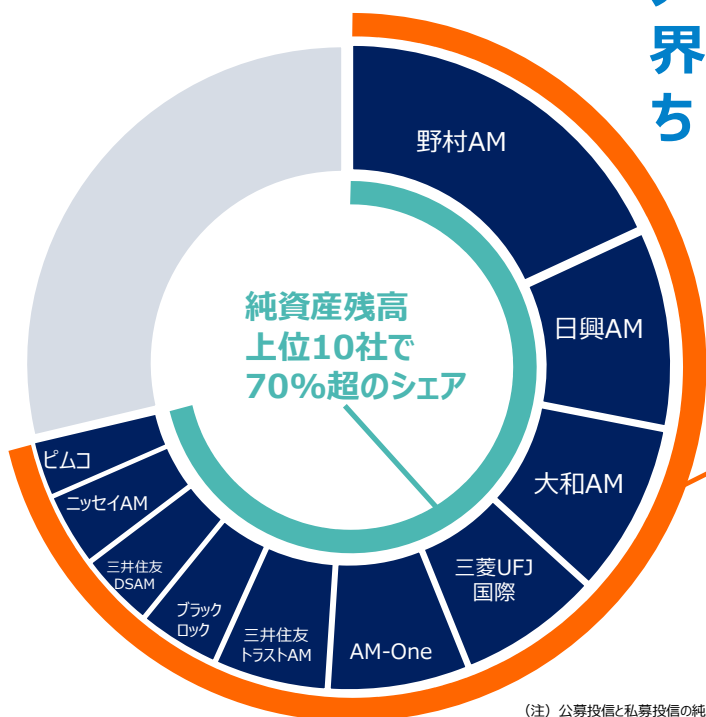
大手上位顧客との盤石な取引基盤と高い取引継続率

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



投信残高上位10社に、当社顧客7社(※2021年実績)が含まれる

2021年12月期

85.9%

(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」

※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。

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