

各 位

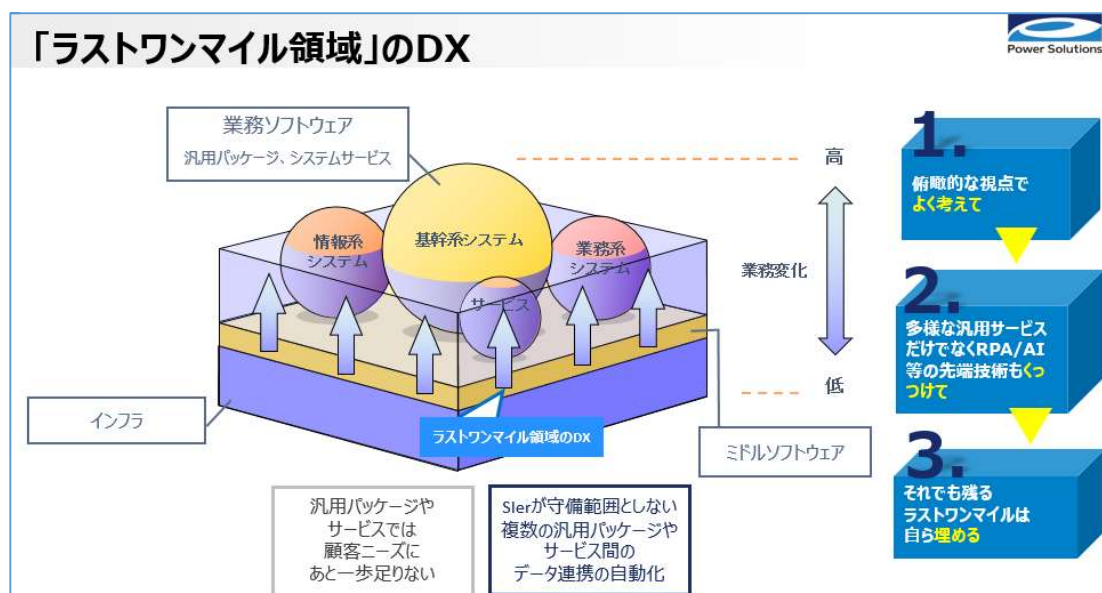
会 社 名 株式会社パワーソリューションズ
 代 表 者 名 代表取締役社長 高橋 忠郎
 (コード番号: 4450 東証マザーズ)
 問 合 せ 先 経営企画部長 加藤 康男
 電 話 番 号 03-6878-0284

2021年12月期決算説明会 主な質疑応答 (要旨)

この質疑応答集は、2022年2月16日(水)に動画配信した決算説明会に対する個人投資家様からの電話・メールでのご質問及び決算発表後の機関投資家 1on1 ミーティングにて、機関投資家様からいただいた主なご質問をまとめたものです。

Q1: 強みであるラストワンマイル領域について具体的に説明してください。

A1: 金融機関各社は、業務を行う上で、基幹系システムや部門用の業務システムなど、複数の汎用パッケージやサービスを導入しております。しかし、それらのシステムはいずれも、どの金融機関でも共通で利用される機能を提供しているため、会社毎に「この機能をもっと強化したい」「こんな機能を追加したい」という要望やそれらシステム間のデータ連携ニーズが多くございます。ここを弊社は「ラストワンマイル領域」と呼んでおります。この領域は、業務変化への対応が常に求められる現場業務の最前線であり、ユーザに近く、システムを相互に連携させたい多くのデータを抱えている領域です。言い換えれば、縦割りでつくられている汎用の業務パッケージを十二分に、かつ有効に機能させるため、弊社のソリューションが横串を刺している領域です。弊社はこの領域でDXを推進しております。



- Q 2 : 資産運用関係の大手顧客との取引について、その経緯とリレーション度合いについて教えてください。
- A 2 : 取引経緯は、金融機関に汎用パッケージやサービスを導入している大手 SIer からの紹介になります。資産運用関連の大手顧客との取引は、既に 10 年以上の取引継続実績があり、リレーション度合いは、現在、先方の IT、DX、企画等の部門へ社員を出向させ人事交流などを行っており、今後もさらなるリレーション強化を図ってまいります。
- Q 3 : SI 分野が伸びていますが、特に需要がある開発・DX 分野と、貴社の案件獲得の要因を教えてください。
- A 3 : 主な顧客である金融機関には、各部署がそれぞれ利用している機能別の多様な汎用サービスがあり、相互に連携させたい多くのデータを抱えております。それらデータを有効活用させるためのプロジェクトの需要が多くございます。弊社が受注できている要因は、弊社のビジネス領域であるラストワンマイル領域がこれらの需要と合致しているからと考えております。
- Q 4 : 採用強化施策の中に「選ばれる会社になる」ためのブランディング強化とありますが、具体的にはどのようなことを行う予定ですか。
- A 4 : これからのパワーソリューションズグループのすべての「方針」や「戦略」の拠り所となるマインドアイデンティティ、つまりビジョン、ミッション、バリュー等を言語化、視覚化し、発信していく予定です。
- Q 5 : 中期経営計画の達成の蓋然性を教えてください。
- A 5 : 中長期的な追い風である外部環境を前提に、主に各部門別の今後の人員体制（階層別）推移、過去の採用実績、パートナー様技術者の確保実績をベースに達成可能な計画を作成しております。2022 年度を初年度とする中期経営計画を達成させ、3 年後さらなる成長が実現できるよう、事業を推進させてまいります。
- Q 6 : 2022 年 12 月期の利益率低下の要因の一つとして成長投資とありますが、成長投資を除いた場合の利益率はどれくらいになりますか。
- A 6 : 他の条件を変更せず、前年同等の成長投資を行った場合で考えると、営業利益率は連結で 10% 程度になります。
- Q 7 : 採用者の教育期間はどの程度必要になると考えていますか。
- A 7 : 新卒を中心としたポテンシャル採用については、3～5 カ月必要であると考えております。一方で、中途の即戦力採用は、0～1.5 カ月程度必要であると考えております。
- Q 8 : 中途採用、新卒採用のどちらに注力する予定か教えてください。
- A 8 : 割合としては新卒と中途は 1 対 1 であり、どちらにも注力していく予定です。理由としては、弊社の人員構成からすると、中長期的、かつ継続的な成長のためには新卒、中途両方の採用が必要なためです。
- Q 9 : RPA 関連サービスについて、他社との優位点を教えてください。
- A 9 : 他社との違いは、数ある RPA 製品の中で、RPA 市場を牽引※する UiPath 社専業であること、また、他社が大手企業を中心としている一方で弊社は大手企業だけでなく、中堅中小企業向けも対応していることなどが挙げられます。

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

Q10：人員の定着率や採用状況等、人的情報の開示予定を教えてください。

A10：現在、人的資本に関する開示については検討中であり、今後の開示に向けて準備しております。弊社の売上の仕組みは人員×稼働率×単価であり、今後は、売上への寄与度が高い人員数について開示を行っていく予定です。

Q11：業績に関してコロナ禍の影響はほとんどないということですが、コロナ禍の終息は業績に対してどう効果が及んでくると想定していますか。

A11：2020年12月期の上期に関しては各取引先のIT投資予算が新規PJからコロナ影響による基盤整備に向けられ、弊社の業績に影響がございました。2021年12月期に入りコロナ影響による基盤整備が一段落し、コロナ禍でも新規PJを推進することができるようになったため業績は回復しており、今後はコロナ禍の継続、終息による大きな影響は受けないと考えております。

以上