

証券コード 4450
株式会社パワーソリューションズ
**2022年12月期
第 2 四 半 期
決算説明資料**

2022年8月12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

2022年12月期	第2四半期決算概要	P2
2022年12月期	通期連結業績見通し	P8
	参考資料	P11



2022年12月期 第2四半期決算概要

前年同期比 増収大幅増益

売上高
2,578百万円
前年同期比

+72.3%

経常利益
302百万円
前年同期比

+166.3%

四半期純利益
192百万円
前年同期比

+143.7%

- 既存取引先からの受注拡大や新規取引を獲得し案件数は着実に増加
- DX需要も増加し、RPA関連サービスのライセンス数も順調に増加
- 前期に子会社化したエグゼクシオンが通期寄与し、且つ順調に拡大
- 予定していた成長投資の費用が下期にずれこむことで利益が増加

既存取引先からの受注拡大や新規取引を獲得し案件数が増加し増収
増収分が売上総利益・各段階利益に貢献し増益

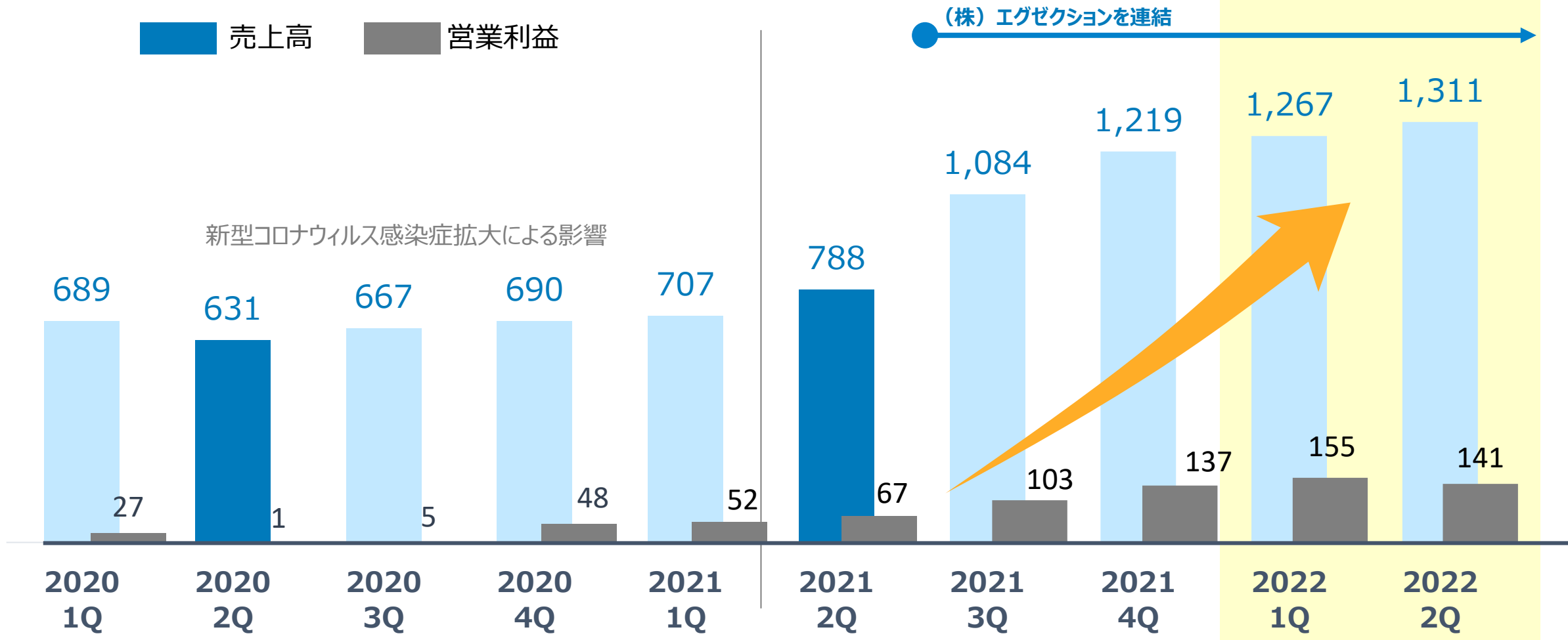
	2021年12月期2Q (単体)		2022年12月期 2 Q (連結)		前年同期比 増減率
	実績	率	実績	率	
売上高	1,496	-	2,578	-	+72.3%
売上原価	991	66.2%	1,686	65.4%	+70.1%
売上総利益	505	33.8%	892	34.6%	+76.5%
販管費	385	25.8%	594	23.1%	+54.2%
営業利益	119	8.0%	297	11.6%	+148.4%
経常利益	113	7.6%	302	11.8%	+166.3%
四半期純利益	78	5.3%	192	7.5%	+143.7%
EPS (円)	58.21	-	139.60	-	+81.39.pt

(ご留意事項) 当社は、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、損益計算書では21年 3 Q から (株) エグゼクションを連結開始しています

売上高 営業利益 四半期推移 (会計期間)

四半期毎の業績も安定的な成長を継続

(単位：百万円)



連結貸借対照表 (サマリー)

自己資本比率 70.2%

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)	2021年 12月期末 (連結)	2022年 12月期2Q (連結)	増減	主な内訳
流動資産	2,098	2,354	+256	現金及び預金1,086百万円 売掛金及び契約資産1,108百万円
固定資産	719	706	▲12	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269百万円 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57百万円
有形固定資産	38	32	▲6	
無形固定資産	186	152	▲33	
投資その他の資産	494	521	+26	
資産合計	2,817	3,061	+243	
負債合計	899	913	+14	未払費用209百万円 買掛金206百万円 未払法人税等113百万円
流動負債	884	902	+17	
固定負債	14	11	▲3	
純資産合計	1,918	2,147	+229	資本金382百万円、資本剰余金378百万円 利益剰余金1,386百万円
負債・純資産合計	2,817	3,061	+243	

(ご留意事項) 当社は、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、前第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。

前年同期は子会社株式の取得があり、前年同期比でキャッシュフローは改善

(単位：百万円)	2021年 12月期2Q (連結)	2022年 12月期2Q (連結)	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	159	124	税金等調整前当期純利益304百万円計上による収入の一方で、売上債権の増加120百万円による減少
投資活動による キャッシュ・フロー	▲259	▲30	投資有価証券の取得43百万円による支出
財務活動による キャッシュ・フロー	▲7	0	
現金及び現金同等物 の期末残高	771	1,086	

(ご留意事項) 当社は、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、前第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。

2022年12月期 通期連結業績見通し

22年12月期 通期連結業績予想の修正

✓ 引き続き、下期においても好調な業績が想定され、業績予想を修正

(単位：百万円)	2021年12月期 実績※1 (a)	2022年12月期 期初予想※2 (2022年2月発表) (b)	2022年12月期 修正予想※2 (2022年8月発表) (c)	期初予想との差異 (c)-(b)	
	実績	予想	予想	差異	増減率
売上高	3,801	5,012	5,307	295	+5.9%
営業利益	360	375	454	79	+21.2%
経常利益	379	401	454	53	+13.4%
当期純利益	253	274	301	27	+10.0%

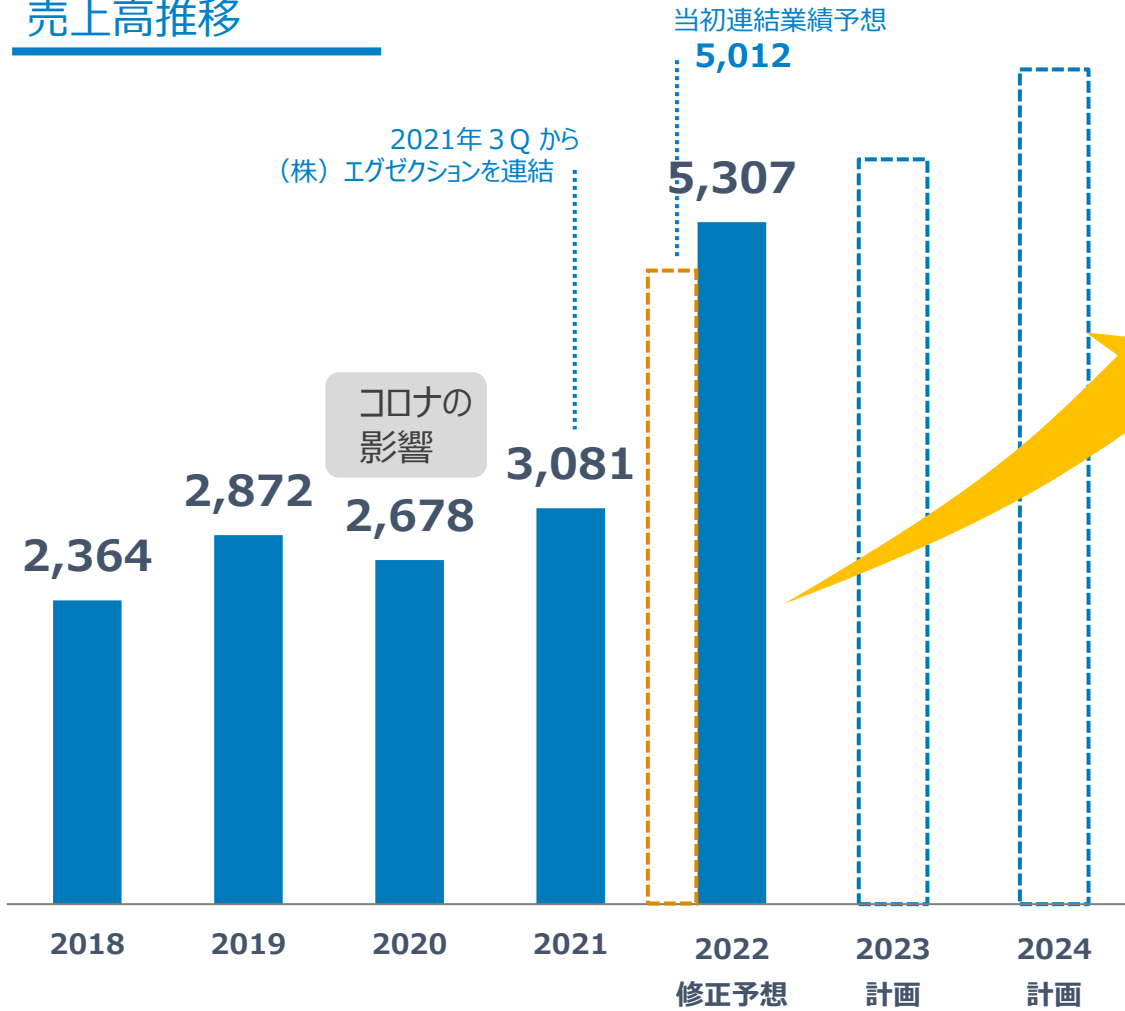
※1 2021年12月期実績は、(株)エグゼクションの7月から12月までの6か月分の業績を含んだ連結業績となります。

※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。

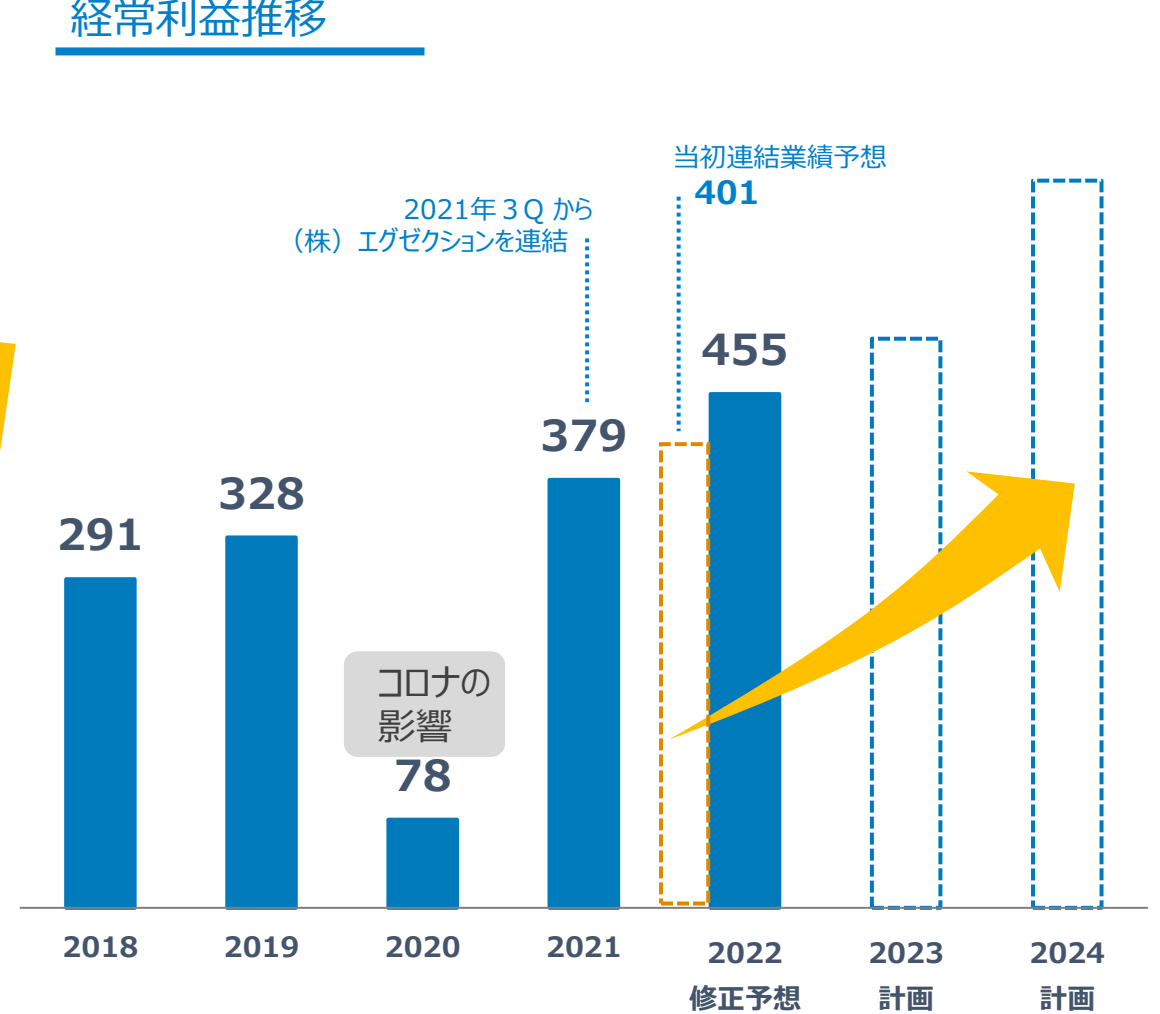
売上高 経常利益推移


(単位：百万円)

売上高推移



経常利益推移





參考資料

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
連結子会社	株式会社エグゼクション



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

インフラエンジニアリング※



オンプレミス環境、クラウド環境などのサーバ構築、ネットワーク構築などの**基盤構築支援、導入サポート**

主な提供サービス

- インフラストラクチャーソリューション

※インフラエンジニアリングは連結子会社である株式会社エグゼクションの事業となります

企業向けITのラストワンマイルのパイオニア

企業向けITのラストワンマイルとは、「個々の汎用パッケージやサービスでは顧客ニーズにあと一步足りない」領域や「複数の汎用パッケージやサービスをまたぐ業務で自動化ができずに手作業となっていた」領域を指します。

複数の企業が提供する「多用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」することが当社の特長です。



汎用パッケージや
サービスでは
顧客ニーズに
あと一步足りない

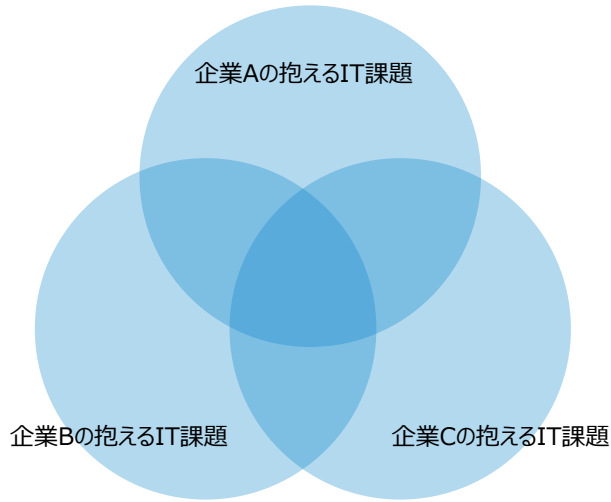


LAST ONE MILE

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
インフラエンジニアリング

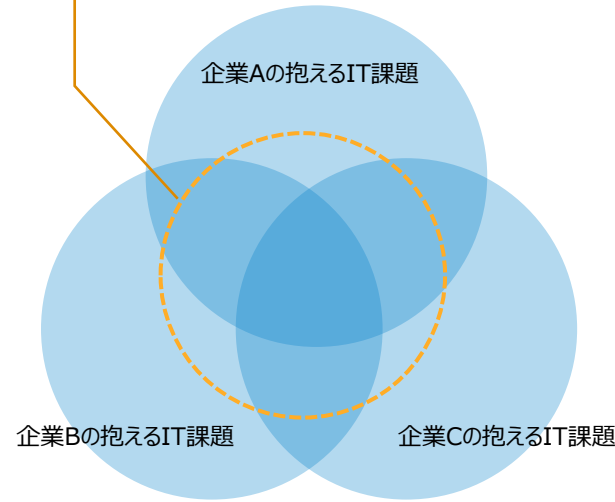


大手ITベンダーが守備範
囲としない複数の汎用パッ
ッケージやサービス間の
データ連携の自動化



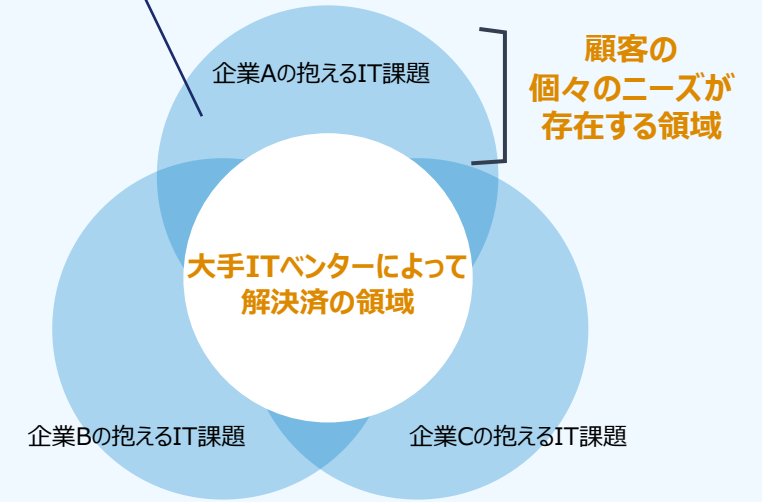
企業の課題

大手ITベンダーは
業界に共通する課題（最大公約数）を
解決するシステム（プロダクト）をつくり
提供する



大手ITベンダーの解決策

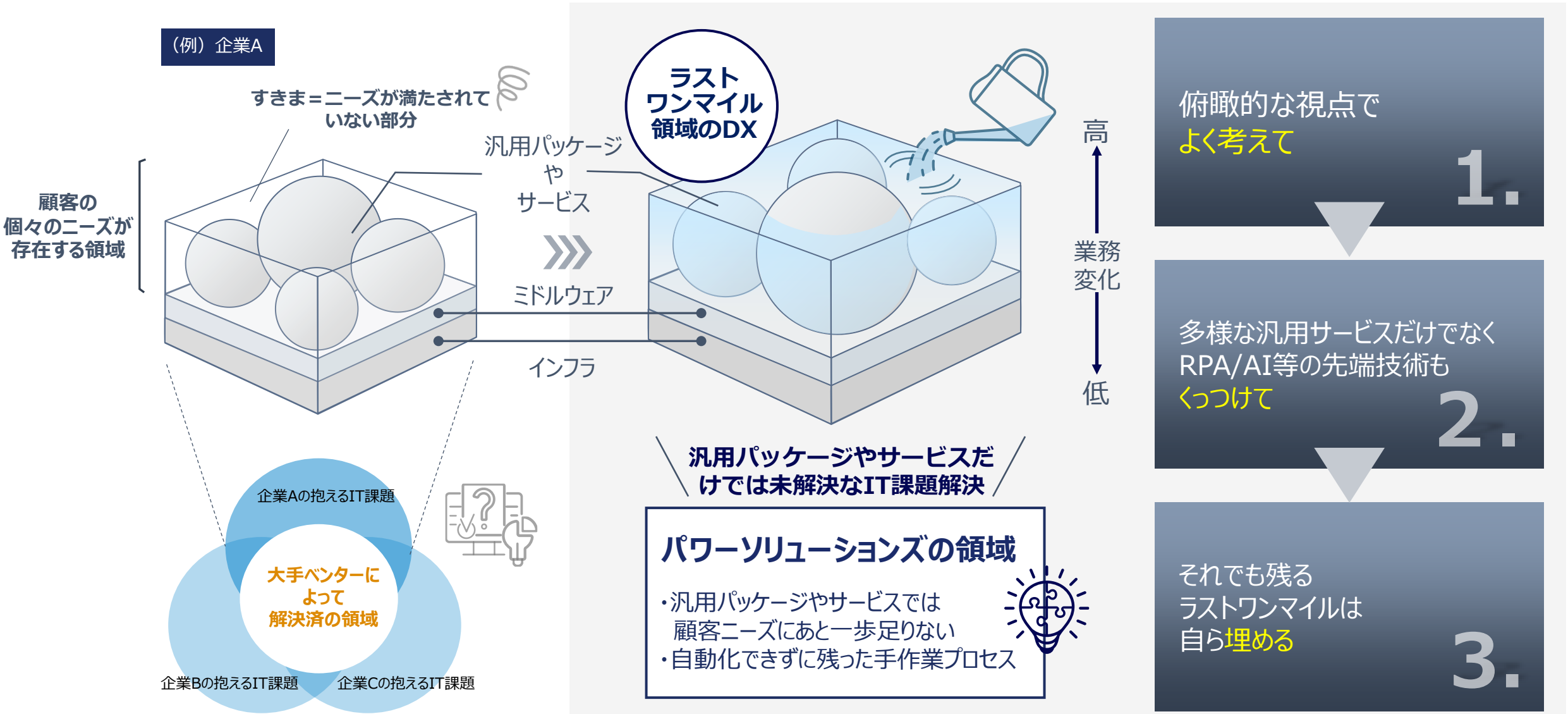
未解決の領域



パワーソリューションズの解決策

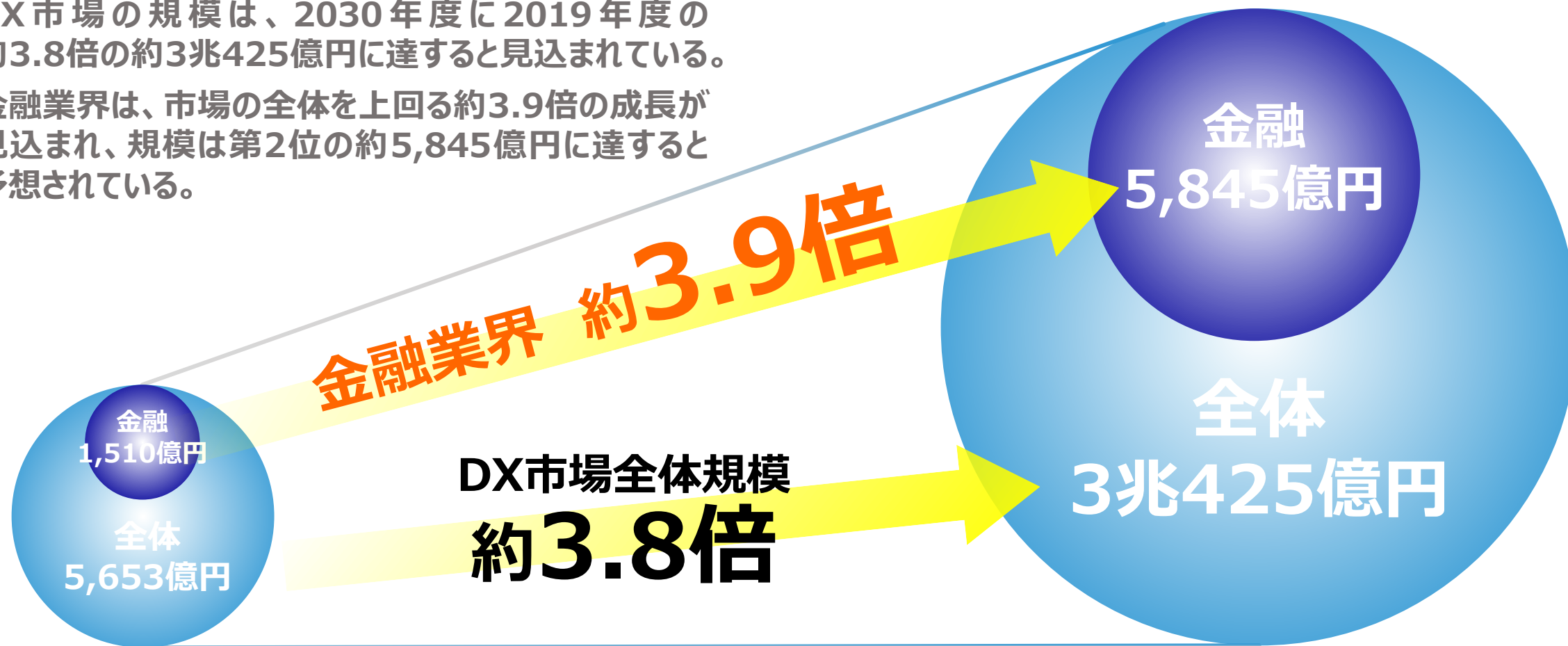
ITベンダーによって解決済の課題領域
と個社の課題には重なりあわない未解
決領域がある。当社はこの業務領域の
事業化を実現したパイオニア。

当社が推進する「ラストワンマイル領域」のDX



ビジネス領域の市場成長性は高く、規模も大きい

- DX市場の規模は、2030年度に2019年度の約3.8倍の約3兆425億円に達すると見込まれている。
- 金融業界は、市場の全体を上回る約3.9倍の成長が見込まれ、規模は第2位の約5,845億円に達すると予想されている。

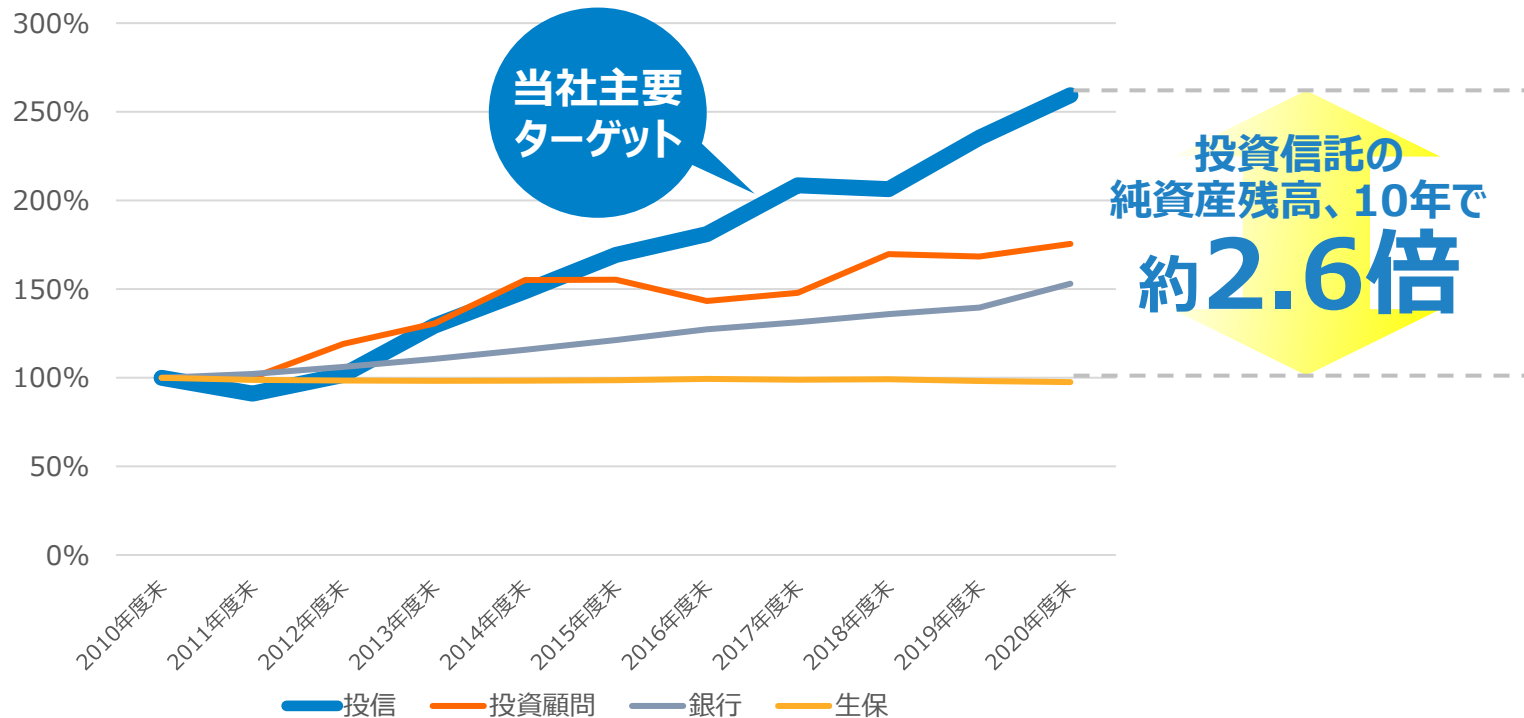


(*) 営業・マーケティング、カスタマーサービス等
(出所) 富士キメラ総研『2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』(プレスリリース 2020/10/23発表 第20112号)

当社の主要なターゲットである投資信託の純資産残高は10年で約2.6倍と成長
 投信や投資顧問の規模拡大が銀行や生保を大きく上回ることから、当社の主要顧客である資産運用会社は
 金融業界の中で特に高い成長性が見られる。

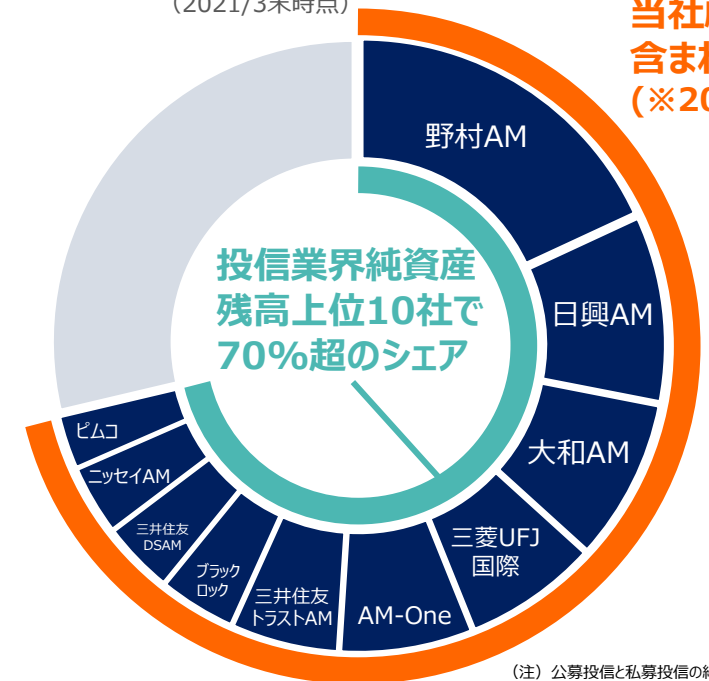
▶ さらなる基盤固めを強化し、大手顧客推進のためのマネジメントを強化する

業界別保有残高推移 (2010年度末 = 100%とする)



投信残高ランキングとシェア

(2021/3末時点)



投信残高上位10社に当社顧客7社が含まれる
 (※2021年実績)

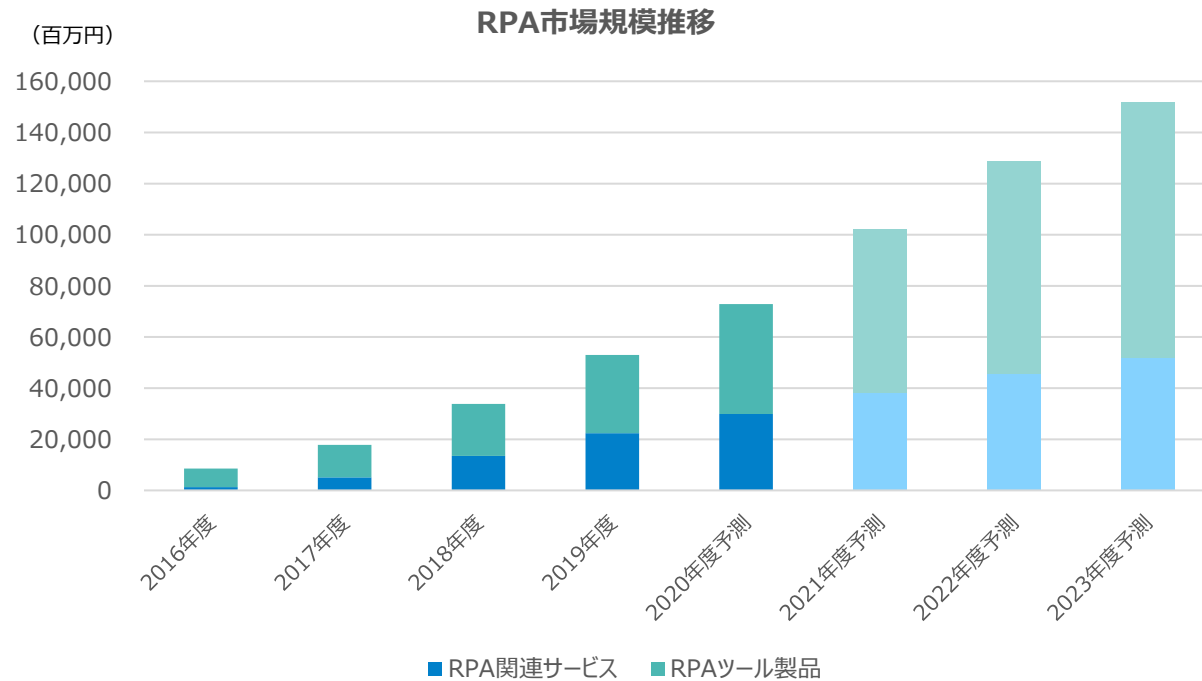
(注) 投信は純資産残高、投資顧問は投資一任契約残高、銀行は預金残高、生保は保険契約額
 (出所) 投資信託協会、日本投資顧問業協会、全国銀行協会、生命保険協会、各資料より

(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」

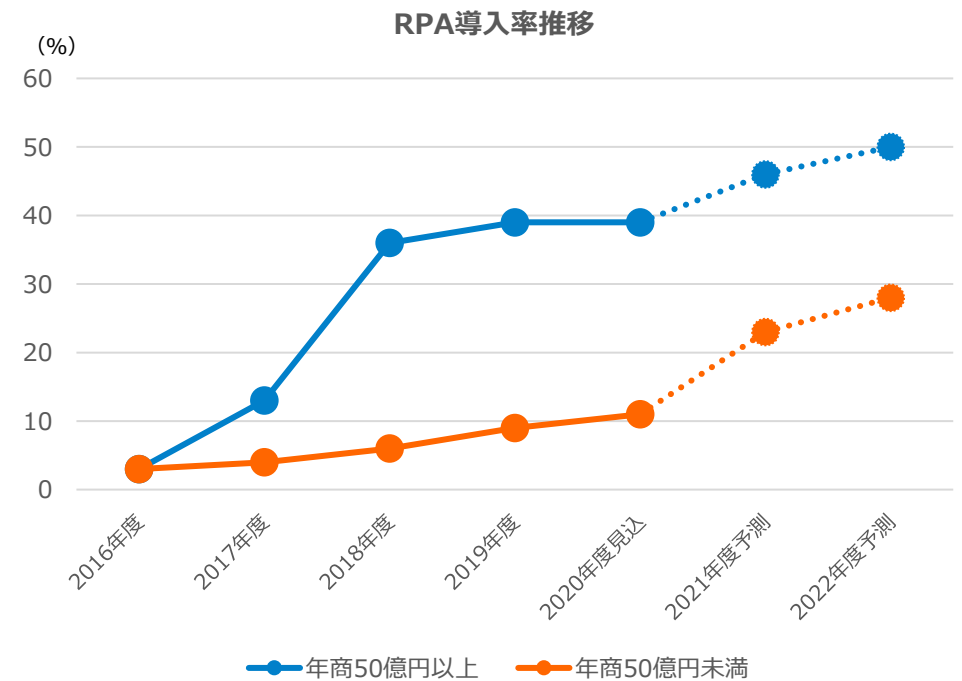
RPA市場は急成長しており、その傾向は当面続くと予想

▶ RPA領域はまだ伸びしろが十分ある

- 中堅・中小企業における導入はこれから本格化するものと考えられている。
- 日本の大手企業におけるRPAの導入は一部の業務に限られており、これから徐々に全面導入に向かうと考えられること、中堅・中小企業及び自治体等での導入がこれから本格化すると考えられることから、RPA市場の規模拡大は続くと予想される。



(出所) 矢野経済研究所「RPA市場に関する調査 (2020年)」



(出所) MM総研「RPA国内利用動向調査2021」



80%超の
高い取引継続率

顧客と直接取引
高いプライム案件比率



業界トップシェア
大手主要顧客との
取引基盤

RPA市場を牽引※する
UiPath社認定の
ダイヤモンドパートナー

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

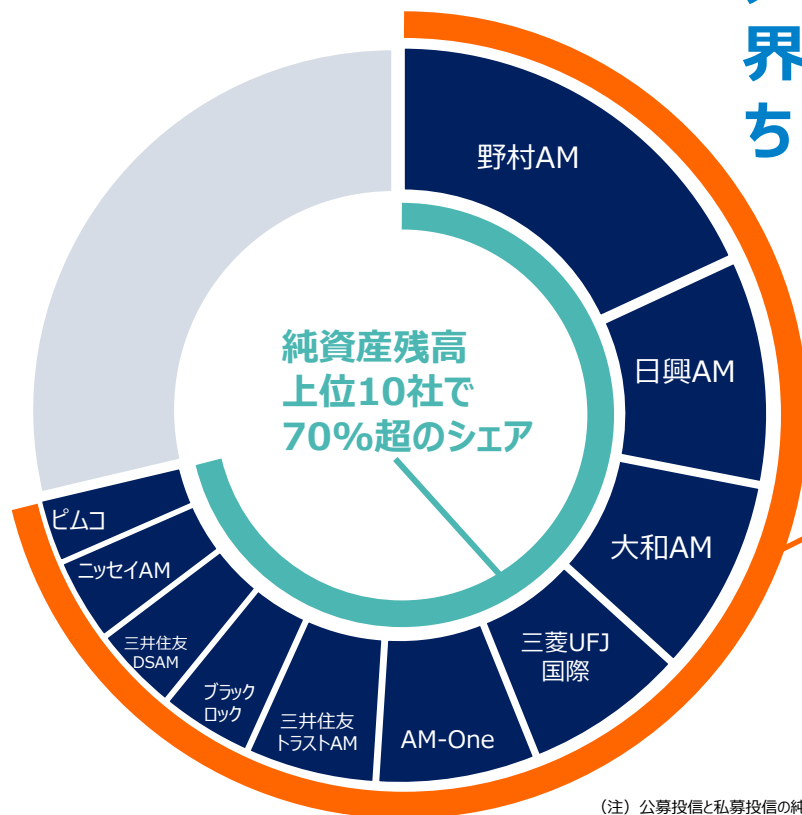
大手上位顧客との盤石な取引基盤と高い取引継続率

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

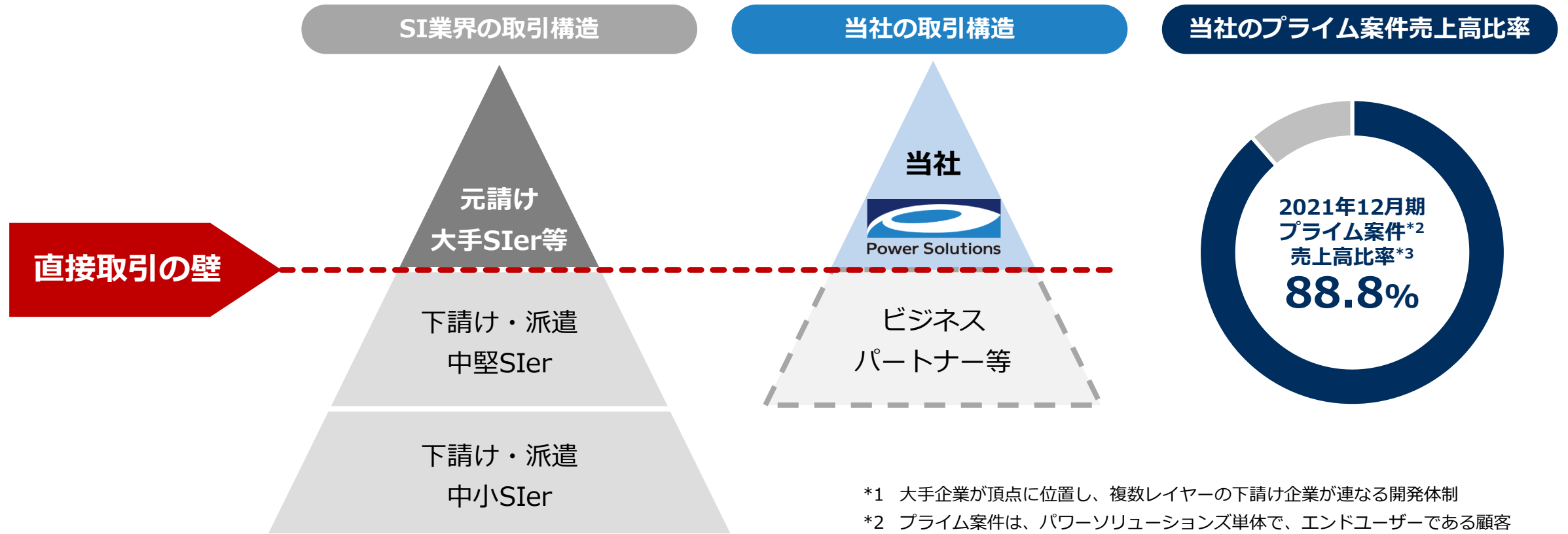
85.9%

(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。

高いプライム案件比率で収益性UP

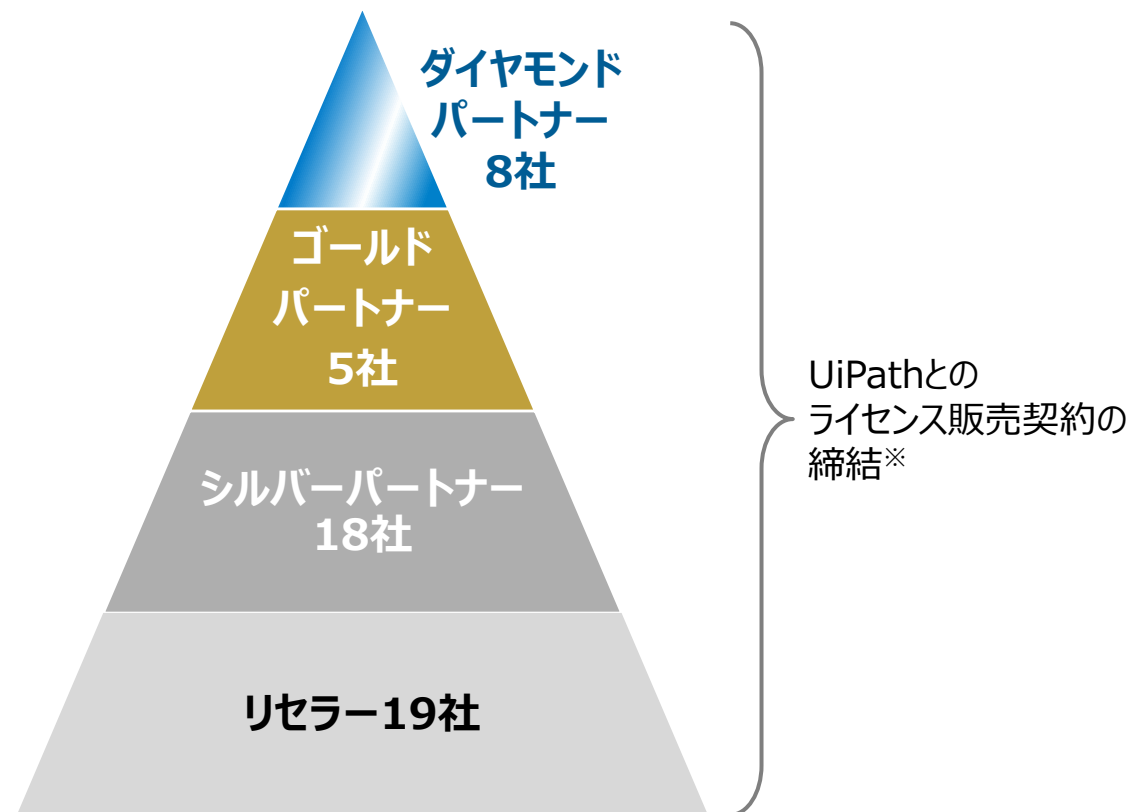
SI業界ではピラミッド構造*1が主流であるが、
当社は顧客と直接取引を行うプライム案件が主体



- *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

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

2022年4月

UiPath 『「Partner Awards 2021」』

Best New Customer Acquisitionを受賞

新規のお客様を最多数獲得したパートナーに贈られる「Best New Customer Acquisition」を受賞

「Best New Customer Acquisition」とは、豊富な導入実績と多くの技術者による強力な提案・支援体制を持ち、強い営業力と販路をベースに、多くの新規のお客様への UiPath の導入・普及に貢献した企業に贈られる賞です。

2021年10月

UiPath 『FORWARD IV』

Impact Partner of the Year賞を受賞

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