



株式会社パワーソリューションズ

2023年12月期 第 2 四 半 期 決算説明資料

証券コード 4450

2023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

2023年12月期第2四半期 連結決算概要	P2
2023年12月期 通期連結業績見通し	P6
中期経営計画の概要	P9
中期経営計画の基本方針に基づくトピック	P12
中期経営計画の進捗	P17
APPENDIX	P19



2023年12月期 第2四半期 連結決算概要

2023年12月期 第2四半期連結決算概要

売上高

2,838 百万円

前年同期比

+ 10.1%

経常利益

364 百万円

前年同期比

+ 20.5%

四半期純利益

233 百万円

前年同期比

+ 21.5%

- 「貯蓄から投資」により、当社がターゲットとする資産運用業界は、引き続き更なる成長が期待
- RPAを含めたDX市場の拡大と金融業界（資産運用セクター）の成長など、業界全体として需要が堅調に推移
- 売上高は前年同期比 + 10.1%、成長投資により営業利益は前年同期比減少となるも経常利益は前年同期比 + 20.5%
- 23年4月11日に子会社化したミニコンデジタルワーク社の業績貢献は7月からを予定

※B/Sについては、6月30日をみなし取得日としているため、当第2四半期連結会計期間においては貸借対照表のみ連結



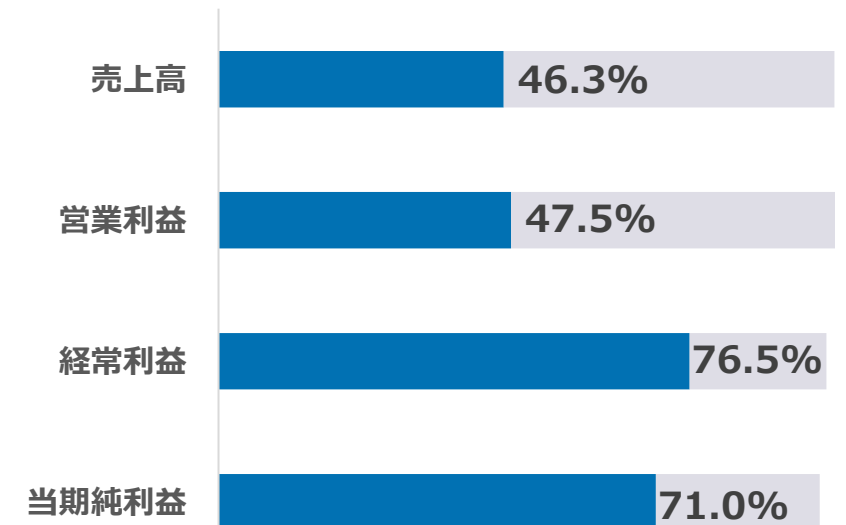
2023年12月期 第2四半期 連結決算進捗

通期予想に対して売上高、営業利益は計画通りの進捗 経常利益、当期純利益は想定を上回り進捗

- ✓ 売上は、顧客向けのシステム開発案件（開発期間約1年半）のレベニューシェア型のシステム開発に取り組んだ影響はあるものの計画通り（売上高の進捗率46.3%）
- ✓ 「利益額は守りながら成長基盤固めのための投資をする」という中計の考え方に則り、成長投資（人材獲得、育成、R&D）を実施（営業利益額の進捗率47.5%）
- ✓ VCファンドからのリターン（2023年3月に投資先企業のIPOが発生）により経常利益額は大幅増益
経常利益率は予想 7.8%に対して5 ptUPの 12.8%

	2023年12月期 中計計画値（参考）		2023年12月期 通期予想		2023年12月期 2Q	
	計画値	売上比	予想値	売上比	実績	売上比
（単位：百万円）						
売上高	5,521	-	6,137	-	2,838	-
売上原価	3,739	67.7%	4,105	66.9%	1,892	66.7%
売上総利益	1,782	32.3%	2,031	33.1%	946	33.3%
販管費	1,358	24.6%	1,602	26.1%	742	26.2%
営業利益	424	7.7%	428	7.0%	203	7.2%
経常利益	451	8.2%	476	7.8%	364	12.8%
純利益	310	5.6%	328	5.4%	233	8.2%


通期予想に対しての進捗率



P/Lサマリー（参考）

- ✓ 売上高は前年同期比二桁成長を継続
- ✓ 営業利益は前年同期において成長投資費用が下期にずれ込んだ影響で上振れ、23年12月期の上期は成長投資（人材獲得、育成、R&D）による販管費が増加した影響で減少
- ✓ 経常利益、純利益ともに前年同期比+20%超と大幅増益

(単位：百万円)	2022年12月期 2Q		2023年12月期 2Q		前年同期比 増減率
	実績	率	実績	率	
売上高	2,578	-	2,838	-	+10.1%
売上原価	1,686	65.4%	1,892	66.7%	+12.2%
売上総利益	892	34.6%	946	33.3%	+6.1%
販管費	594	23.1%	742	26.2%	+25.0%
営業利益	297	11.6%	203	7.2%	▲31.5%
経常利益	302	11.8%	364	12.8%	+20.5%
四半期純利益	192	7.5%	233	8.2%	+21.5%



2023年12月期 通期連結業績見通し



2023年12月期 通期連結業績予想

- ✓ 短期的には、景気後退等により不透明な状況はあるものの、DX市場、RPA市場、当社の主要な顧客領域である資産運用（投信・投資顧問）業界において、いずれも中長期的には成長トレンドは継続
- ✓ 営業強化と顧客とのリレーションシップ強化により、売上高は二桁成長を見込む
- ✓ 将来を見据え、引き続き成長基盤固めを目的に人材の獲得と育成及びR&D推進への投資等により営業利益は前期比減となるものの経常利益は前期比増を見込む
- ✓ 23年4月11日に子会社化したミニコンデジタルワーク社の業績は7月から連結対象
- ✓ ※B/Sについては、6月30日をみなし取得日としているため、当第2四半期連結会計期間においては貸借対照表のみ連結

(単位：百万円)	2022年12月期 実績	2023年12月期 予想	前期比 増減率
売上高	5,313	6,137	+15.5%
営業利益	471	428	▲9.0%
経常利益	469	476	+1.5%
当期純利益	318	328	+3.2%
EPS (円)	228.43	232.95	+4.52円



RPA導入支援のミニコンデジタルワーク株式会社を 子会社化

ミニコンデジタルワークは、これからRPA活用が本格化すると見込まれる中堅・中小企業向けにRPAを活用した業務改善支援を行っており、両社のRPA関連サービスが相互に補完されることにより付加価値を高め、両社のRPA関連サービスのより積極的な事業拡大を図るために株式取得を行いました。双方のRPAの人材とノウハウを活かし、市場や顧客ニーズへの対応力を向上させます。

豪州Sazae との資本業務提携を締結

～SaaS インテグレーションの推進～



2023年3月29日、Sazae Pty Ltdと資本業務提携を締結し、4月より協業を開始しました。Sazaeは、豪州発で、ITコンサルティングやSaaSソリューション導入に豊富なノウハウと開発経験を有するとともに、海外SaaS導入のネックとなる日本語・英語に対応できるバイリンガル人材を有しています。本提携により、グローバルな視点で協業し、SaaSインテグレーションを通じてビジネスを強化するだけでなく、人材交流や採用活動も推進します。



中期経営計画の概要



中期経営計画（2022年～2024年）基本方針の前提

外部環境

- DXの追い風
- 金融業界内での資産運用（投信・投資顧問）セクターの成長性
- RPA市場のさらなる拡大

内部環境（強み）

- 大手主要顧客との取引基盤
- 取引継続率とプライム案件比率の高さ
- RPA市場を牽引※するUiPath社のダイヤモンドパートナー

内部環境（課題）

- 人材確保・育成の仕組みの整備不足
- MD（マネージャ）支援の整備不足
- R&D（RPAを除く）成果の現場未適用

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



DX市場は中長期的な追い風であり、当社のこれまでの強みが生かせる状況にあります。そのため、中期経営計画では、2022年からの3年間で大きな成長を目指した基盤固め（強化）の期間と位置づけ、利益を守りながらも、事業拡大に向けた成長投資を行います

大きな成長を目指した「**基盤固めフェーズ**」と位置づけ

基本方針

**1. 人的資本への
投資強化**

2. マネジメント強化

先端IT商材の有用性検証等の
3. R&D投資

➤ 基本方針に基づいた具体的なTOPICは、後ほどいくつかご紹介します。

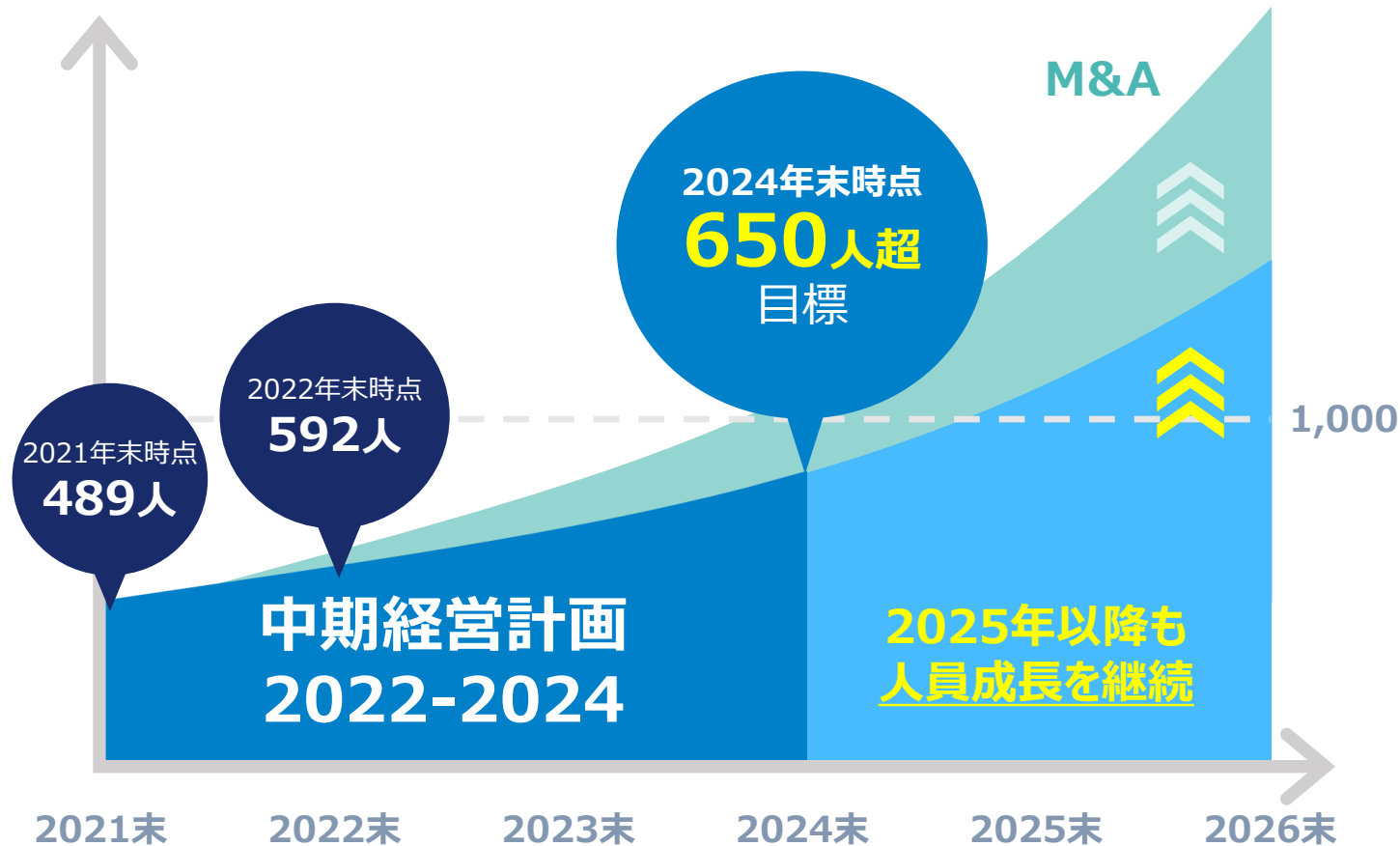


中期経営計画の基本方針に基づくトピック

TOPIC① 人的資本への投資強化の状況

人材獲得のための施策を積極的に行っていく方針

グループ総人員数推移



① 採用範囲の拡大

- 新卒採用 第2新卒採用
- 中途社員採用（主婦採用、地方採用等）
- リファラル採用

② ビジネスパートナーの活用

③ M&Aによる人員増

- ミニコンデジタルワークの子会社化（2023年4月）

④ 「選ばれる会社になる」 ブランディング強化

2021年末時点 総人員数 489人 → 2023年2Q末時点 632人 へ拡大

TOPIC ミニコンデジタルワーク社の子会社化

RPA関連事業に強みを持つミニコンデジタルワーク株式会社を子会社化

》》 RPA関連事業は今後市場規模の拡大が見込まれ、
当社でも年率20%超の成長を目指している事業分野。
人材・ノウハウを相互に補完し、積極的な事業拡大を目指す。

子会社化の主な理由



- 》》 当社RPA関連サービスとの親和性が高い
- 》》 顧客との強固な信頼関係
- 》》 従業員の定着率が高い



※詳細は2023年4月10日に当社がリリースした「[ミニコンデジタルワーク株式会社の株式取得（子会社化）に関するお知らせ](#)」をご確認ください。

TOPIC② 社内大学の設立

パワーソリューション独自の教育プログラムを発展させ、社内大学を設立

》》》 社員同士で教えあう社内研修と、優れた外部研修をミックスしたカリキュラムを多数揃えており、育成コンセプトごとに階層別コースおよびコース認定制度を導入。

「あらゆるラストワンマイル
にITで立ち向かう。」

私たちのミッションを遂行するために設立された

「Next Mile University (略称：ネクスト大学)」



社内研修

社内知見の
継続的シェア & アップデート



外部研修 & eラーニング

社外から講師を招く /
複数の eラーニングをカスタマイズ

TOPIC R&D投資の状況

SaaSインテグレーション推進に備え、 新本部の設立及び豪州Sazae社との提携を実施

- ≫≫ 新本部（オープンイノベーション本部）を設立。
- ≫≫ 豪州Sazae社と資本業務提携を締結。

資本提携の狙い



- ≫≫ Sazae社は米国で浸透しつつあるマルチSaaSのインテグレーションを先行実現
- ≫≫ 多くのSaaSを取り扱っており、提携によりさらに幅広いSaaSソリューションを提供可能
- ≫≫ 海外SaaS知見の補完およびリソースパートナーとして協業を開始



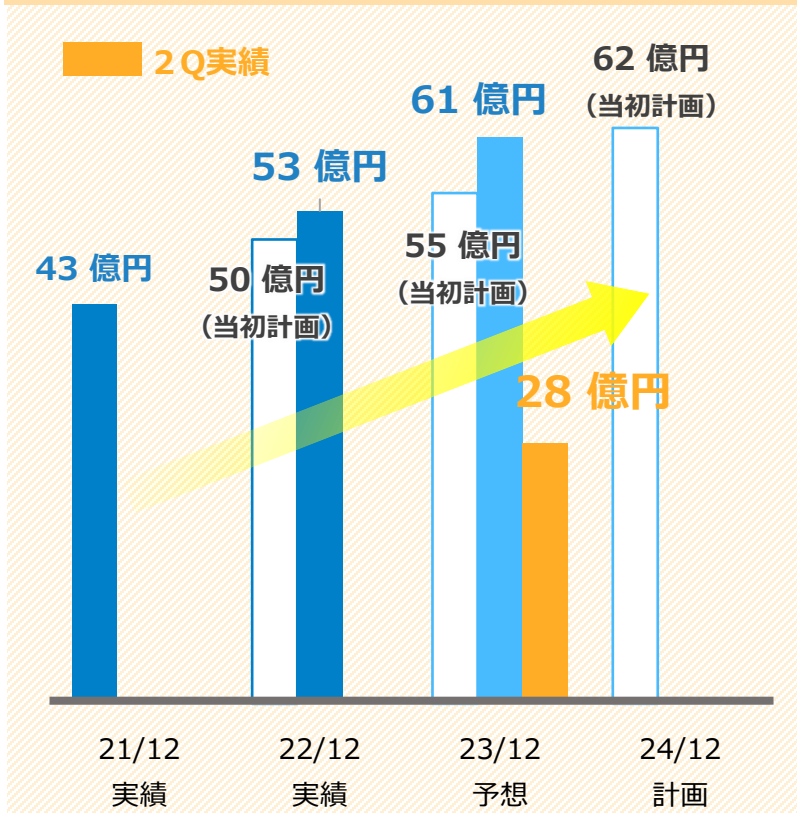
※詳細は2023年3月29日に当社がリリースした[「豪州 Sazae との資本業務提携に関するお知らせ」](#)をご確認ください。



中期経営計画の進捗

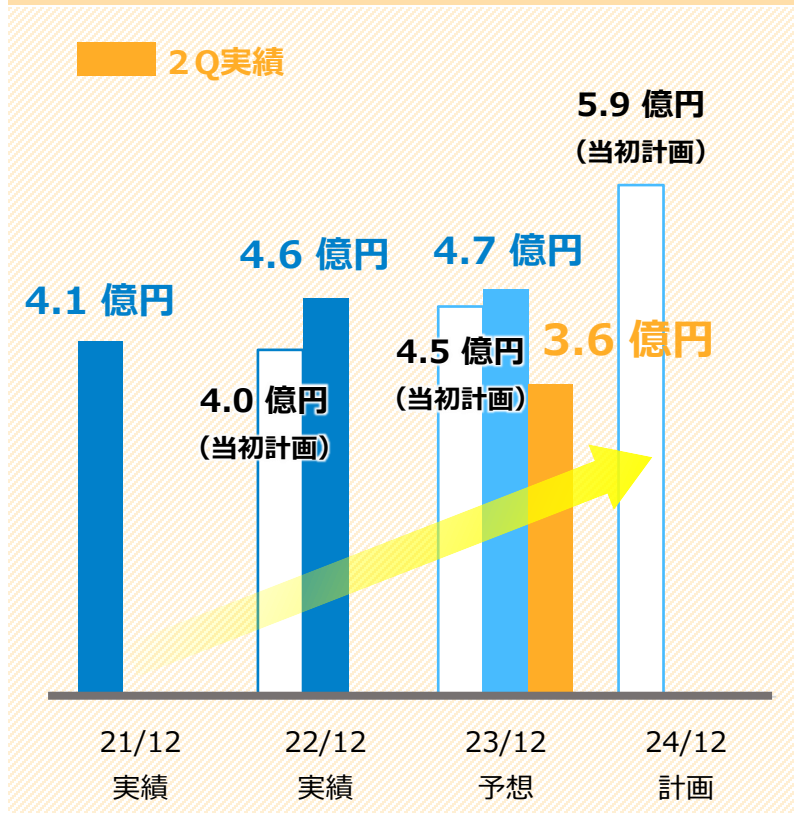
2022年▶2024年 大きな成長を目指した「基盤固めフェーズ」 当初計画を上回り進捗中

売上高



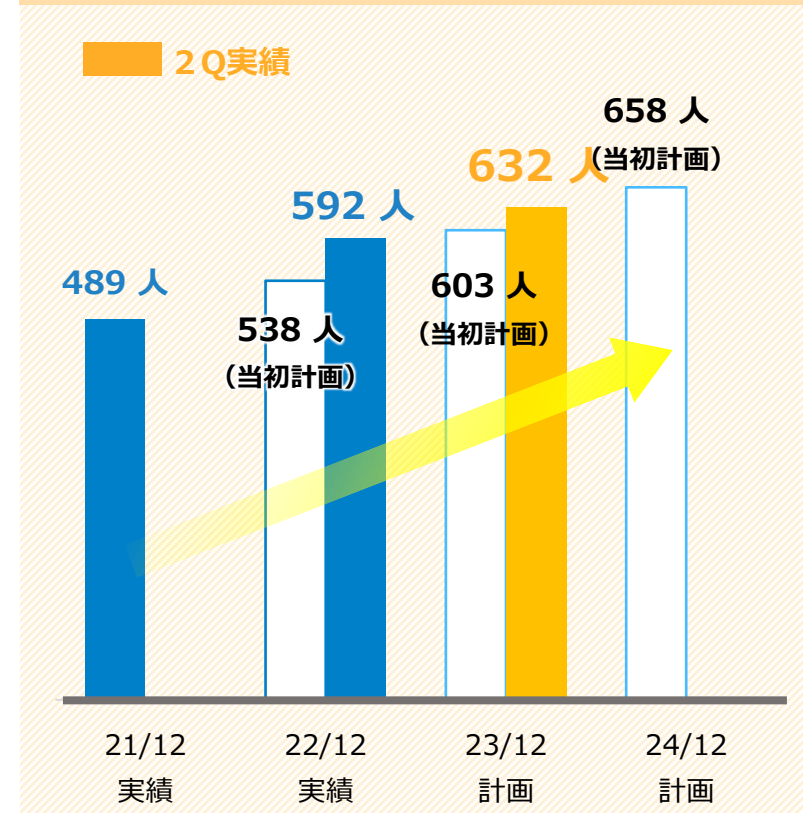
実質年率12%超の着実な成長

経常利益



成長投資実施のため浅いカーブ成長

グループ総人員数^(※1)



年率10%超の着実な成長

※1 グループ会社の従業員や、社外のビジネスパートナーを含んだ人数となっております。

※2 成長性を正しく表示させるため、2021年3Qから連結対象となった株式会社エグゼクションの2021年は、1年間の数値で計算しており、経常利益は、株式会社エグゼクションの経常利益からのれん償却費を控除した金額（株式会社エグゼクションの寄与度）を表示しております。



Appendix



貸借対照表（サマリー）

自己資本比率 54.7%での安定的な経営を実施

(単位：百万円)	2022年 12月期末	2023年 12月期2Q	増減	主な内訳
流動資産	2,717	3,727	+1,010	主として、売掛金及び契約資産が32百万円減少した一方で、現金及び預金が1,036百万円増加
固定資産	702	941	+239	固定資産は、主として、i-nest 1号投資事業有限責任組合へのLP(リミテッド・パートナー) 出資による投資有価証券が96百万円増加、ソフトウェア仮勘定が70百万円増加
有形固定資産	24	33	+8	
無形固定資産	111	221	+110	
投資その他の資産	566	686	+120	
資産合計	3,419	4,668	+1,249	
負債合計	1,130	2,112	+982	流動負債は、主として、未払金が40百万円減少した一方で、1年内返済予定の長期借入金が201百万円増加
流動負債	1,124	1,279	+154	固定負債は、主として、長期借入金が817百万円増加
固定負債	6	833	+827	
純資産合計	2,288	2,555	+267	主として、親会社株主に帰属する四半期純利益により利益剰余金が233百万円増加
負債・純資産合計	3,419	4,668	+1,249	

※2023年4月に全株式を取得したミニコンデジタルワーク株式会社は6月30日をみなし取得日としているため、当第2四半期連結会計期間においては貸借対照表のみ連結しております。



キャッシュ・フロー

営業キャッシュ・フローは大幅に増加 中期的な投資資金、金利上昇を見込んだ早期調達目的の借入を実施

(単位：百万円)	2022年 12月期2Q	2023年 12月期2Q	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	124	157	主に投資事業組合運用損益の増加153百万円による減少の一方で、税金等調整前四半期純利益364百万円計上による収入増加
投資活動による キャッシュ・フロー	▲30	▲90	主に投資事業組合からの分配による収入161百万円の収入の一方で、有価証券の取得104百万円による支出、無形固定資産の取得による70百万円による支出、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出70百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	0	952	長期借入れによる収入1,000百万円によるもの
現金及び現金同等物 の四半期末残高	1,086	2,364	

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	404百万円（2023年6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、ミニコンデジタルワーク株式会社

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
2017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
2020年	12月	UiPath株式会社のダイヤモンドパートナーに認定
	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
2021年	8月	九段下オフィスを開設
	4月	株式会社エグゼクションの株式取得（子会社化）
2022年	12月	Microsoft Gold Cloud Platformコンピテンシー（注2）を取得
	4月	東京証券取引所の市場区分の見直しによりマザーズ市場からグロース市場へ移行
2023年	4月	豪州Sazae との資本業務提携を開始
	4月	ミニコンデジタルワーク株式会社の株式取得（子会社化）

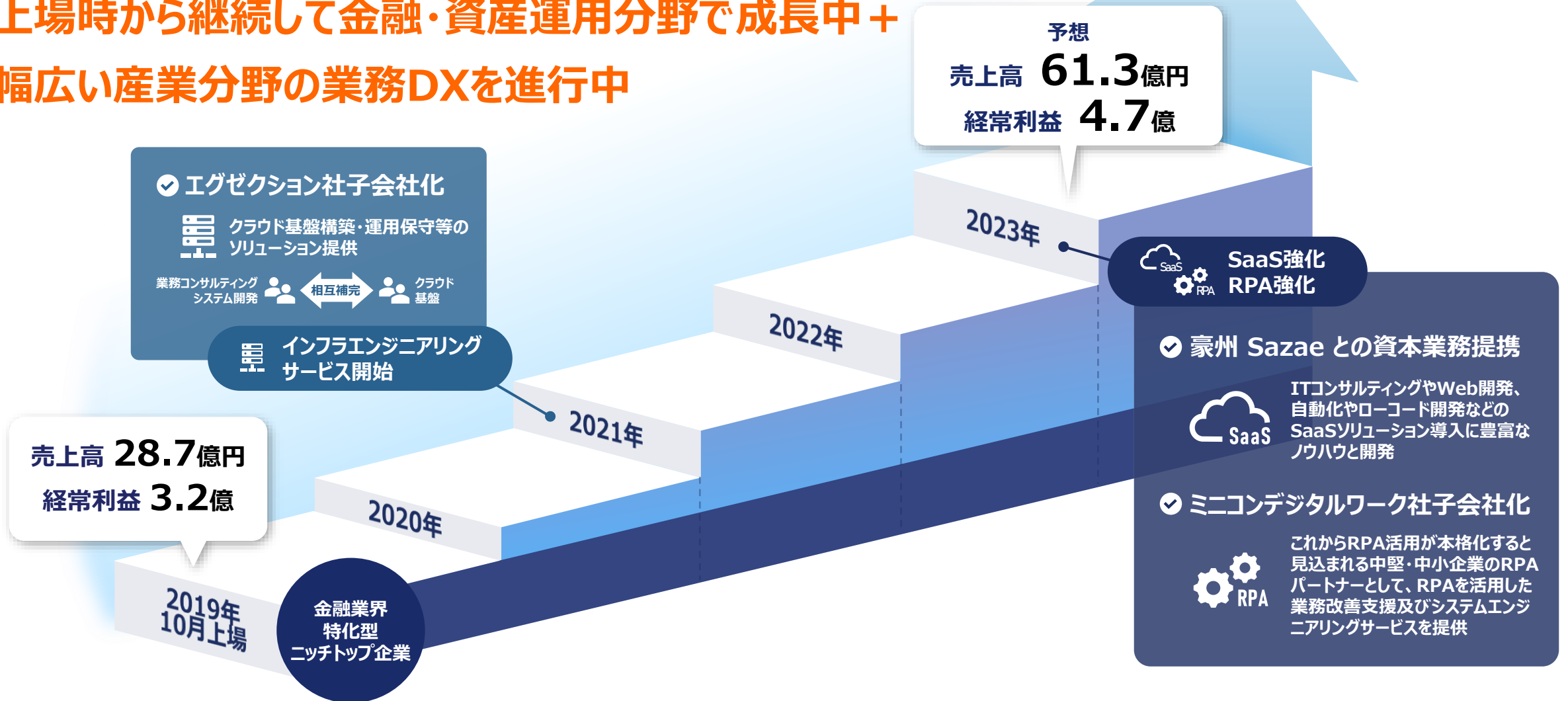


事業領域の拡大

DX推進・DXコンサルティングを中心にサービスを提供

上場時から継続して金融・資産運用分野で成長中+

幅広い産業分野の業務DXを進行中



ラストワンマイル領域のDX化を推進するIT企業

顧客企業の業務プロセス全体を俯瞰し、すでに顧客企業に導入されているシステム（汎用パッケージやサービス）だけでは「あと一歩足りない」領域のDXを伴走支援します



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

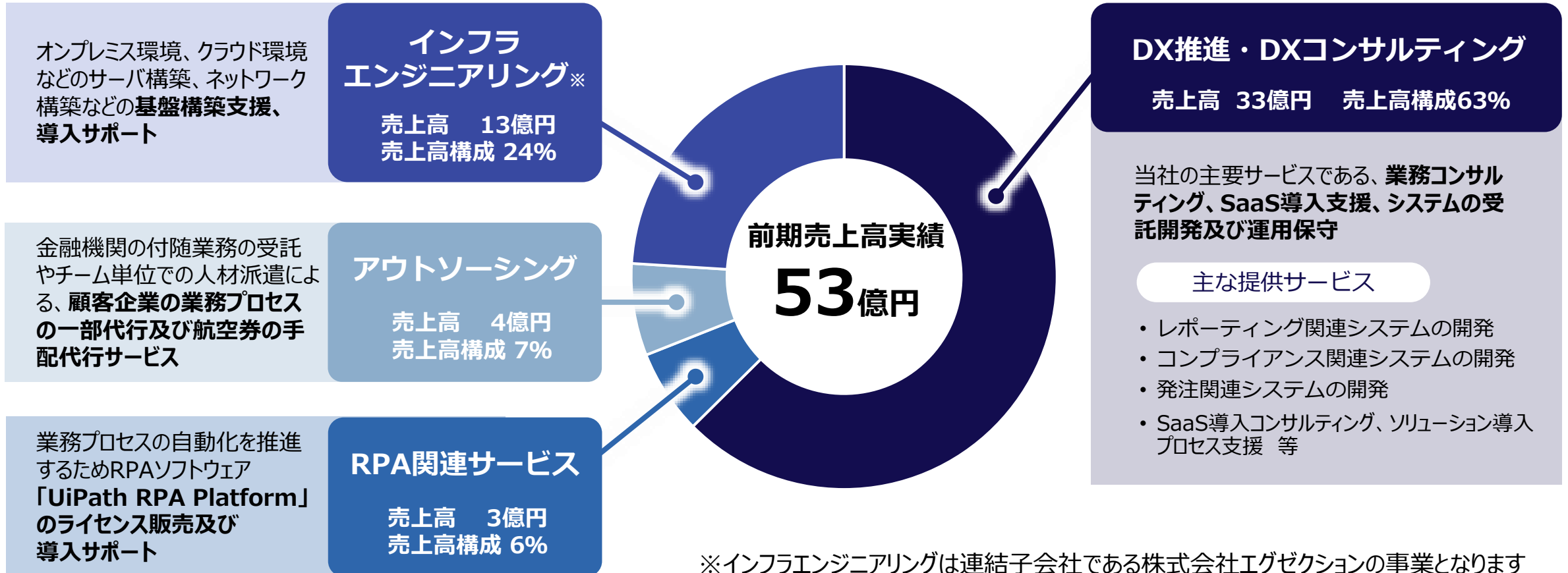
DX推進・DXコンサルティング
RPA関連サービス
アウトソーシング
インフラエンジニアリング



大手ITコンサルや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

事業内容

企業のDXを支援する事業を展開 主なサービスは4つ

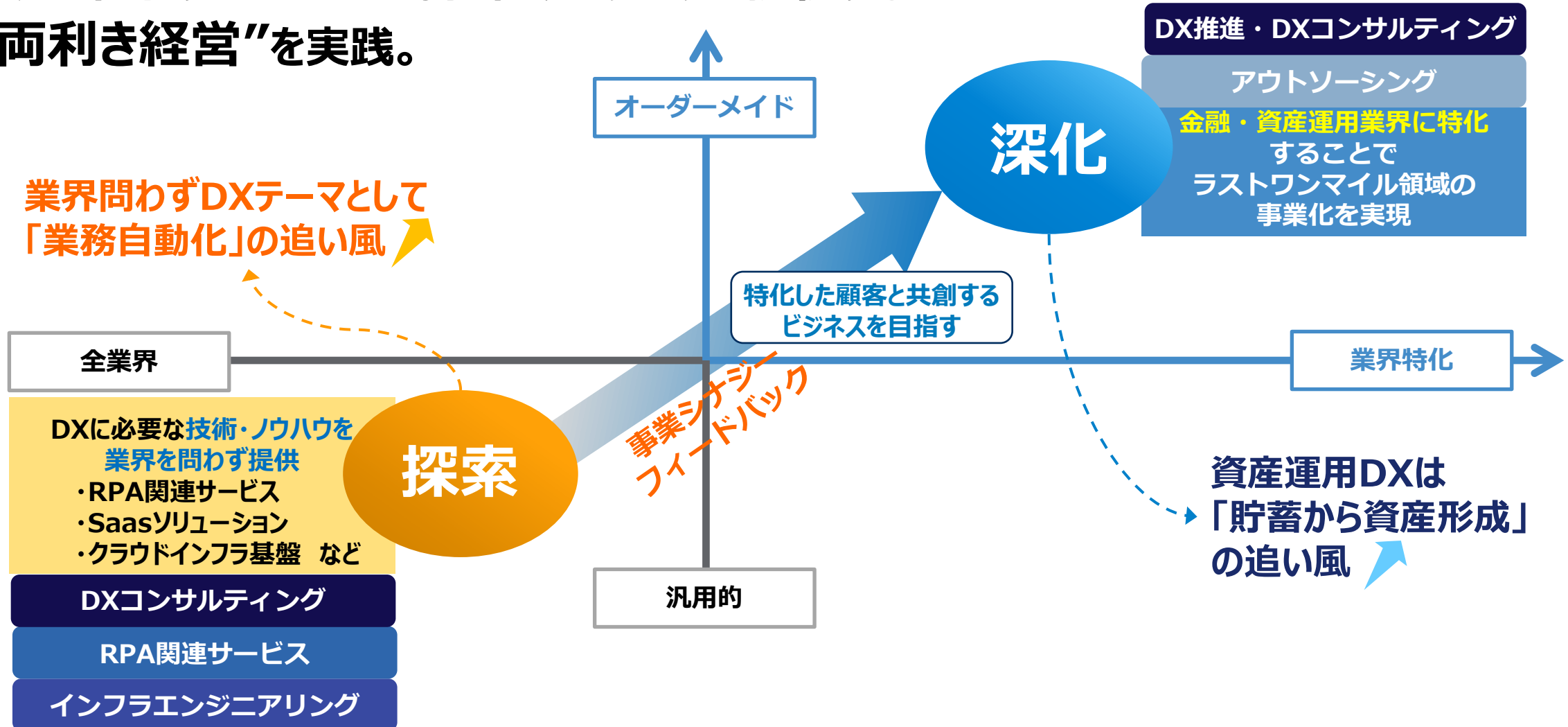




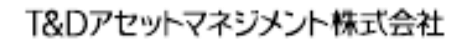
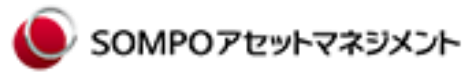
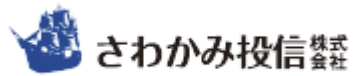
成長に向けた両利き経営を実践

業界特化のDX推進・DXコンサルティングで得意分野を深堀し 業界を問わずDXに必要な技術やノウハウを提供する

“両利き経営”を実践。

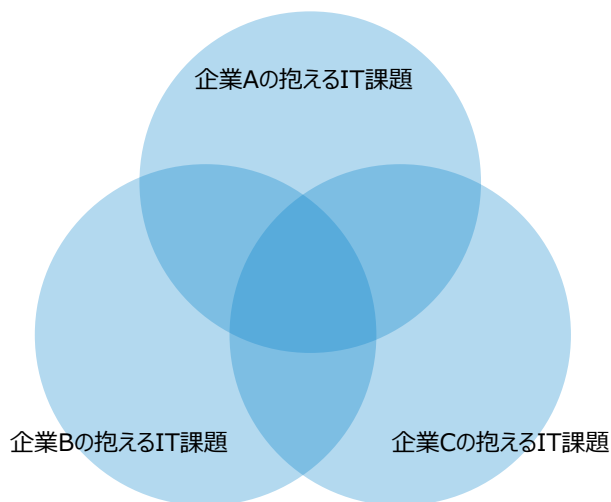


参考：金融・資産運用業界の取引実績



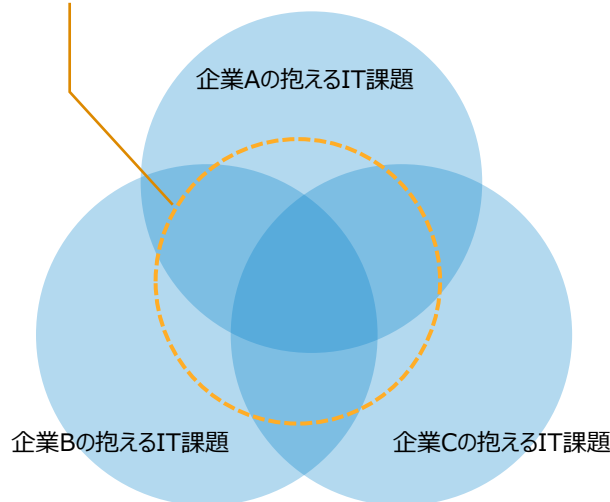
ロゴ掲載の許可をいただいた取引実績のある企業抜粋（五十音順）

大手ITベンダーとの違い



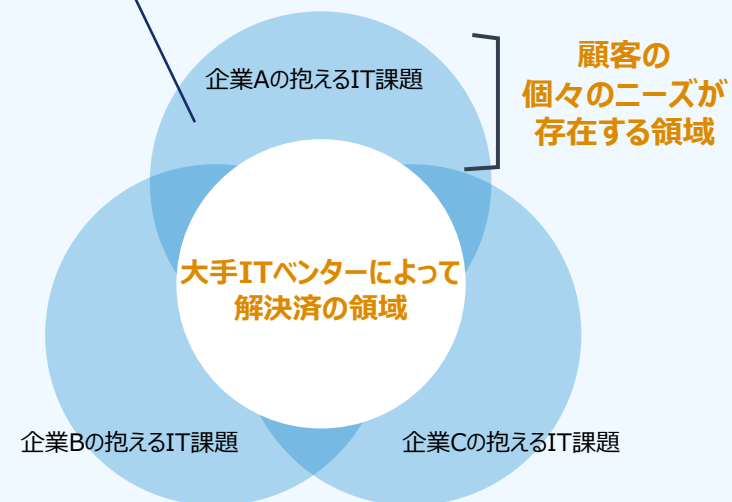
企業の課題

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

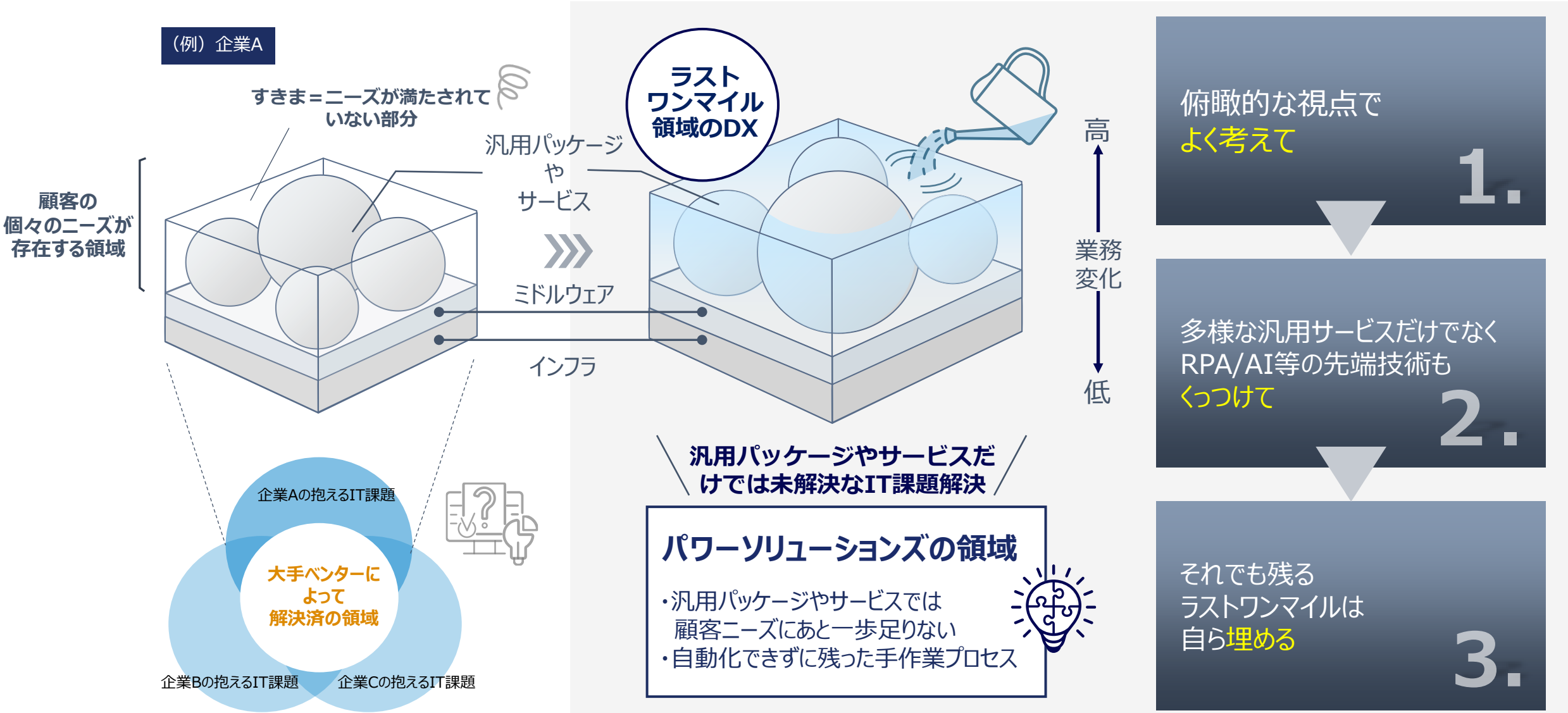


パワーソリューションズの解決策

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



Mission

私たちの使命

あらゆるラストワンマイルに、ITで立ち向かう

「もっと、こんなふうに使えたらいいのに」。

普段、使っているITシステムに感じる理想の状態とのほんの少しのギャップ。

私たちはそれを「ラストワンマイル」と呼びます。

業界全体を相手どる大手ベンダーには対応できない、一社一社が持つ個別のITに対するお悩みや希望。その気持ちに応えたくて、私たちは生まれました。

ビジネスの実態や、そこで働く人の想いを深く理解し、まごころを持って、解決まで全力で伴走する。

そうすることで、様々な業界にあふれる「あと一步、足りないもの」を埋めていきたい。

あらゆるラストワンマイルに、ITで立ち向かう。

それが、私たちの使命です。

Vision

目指す未来

誰もが新たな一步を、踏み出せる社会

私たちの目指す未来。それは、この先も変化し続ける世の中において、

人々が本当にやりたいことに挑戦できる未来です。

理想を叶える解決策を提供することで、新たな一步を踏み出すパワーになりたい。

人間の力をもっと、創造することへ。そのために、私たちは力を尽くしていきます。