

人とIT、そのスキマに。



Power Solutions

株式会社パワーソリューションズ（証券コード 4450）
2023年12月期第2四半期決算説明会書き起こし

2023年9月6日

株式会社パワーソリューションズ
**個人投資家向け
会社説明会資料**

証券コード 4450

2023年8月16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りますをご承知おきください。

Copyright 2023 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

株式会社パワーソリューションズ代表取締役社長の高橋でございます。
この度は当社説明の場にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

本日は、2023年12月期第2四半期の決算内容について説明いたします。
まずは決算内容に先立って、当社についてご説明させていただきます。

パワーソリューションズ

知ってほしい

3つのこと

POINT

1

ラストワンマイル領域の**DX推進が得意分野**
(+M&Aやアライアンスでサービスの幅を拡大中)

POINT

2

NISA改革で脚光を浴びる金融・資産運用分野で、
DX推進を伴走支援する**ニッチトップ企業**として安定して成長中

POINT

3

オーダーメイド開発だけでなく、マルチSaaSを組み合わせた
ローコードなソリューション提案で幅広い産業分野の業務DXを進行中

IRサイト『中期経営計画』インタビュー公開中

是非ご覧ください

<https://www.powersolutions.co.jp/ir/>



まず、本日、知ってほしいことはこの3つです。

一つ目は、パワーソリューションズは、ラストワンマイル領域のDX推進が得意分野で、M&Aやアライアンスでサービスの幅を拡大中ということ。

二つ目は、NISA改革で脚光を浴びる金融・資産運用分野で、DX推進を伴走支援するニッチトップ企業として安定して成長中だということ。

三つ目は、オーダーメイド開発だけでなく、マルチSaaSソリューションを組み合わせたローコードなソリューション提案で幅広い産業分野の業務DXを進行中ということです。

 **目次**

会社紹介	P3
2023年12月期 第2四半期 連結決算概要	P14
2023年12月期 通期連結業績見通し	P18
中期経営計画の概要	P21
中期経営計画の基本方針に基づくトピック	P24
中期経営計画の進捗	P29
APPENDIX	P32

Copyright 2023 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

目次です。初めに当社の会社について説明させて頂き、次に、2023年12月期第2四半期の連結決算概要、続いて、2023年12月期通期連結業績見通しについて説明させていただきます。

また、決算説明の後に中期経営計画についても説明いたします。

■ 会社紹介

Copyright 2023 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

会社紹介です。

会社概要



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

当社は、B2B（つまり企業向け）のIT会社です。
連結子会社には、株式会社エグゼクション、および今年の4月のM&Aによりグループ会社となったミニコンデジタルワーク株式会社があります。



沿革

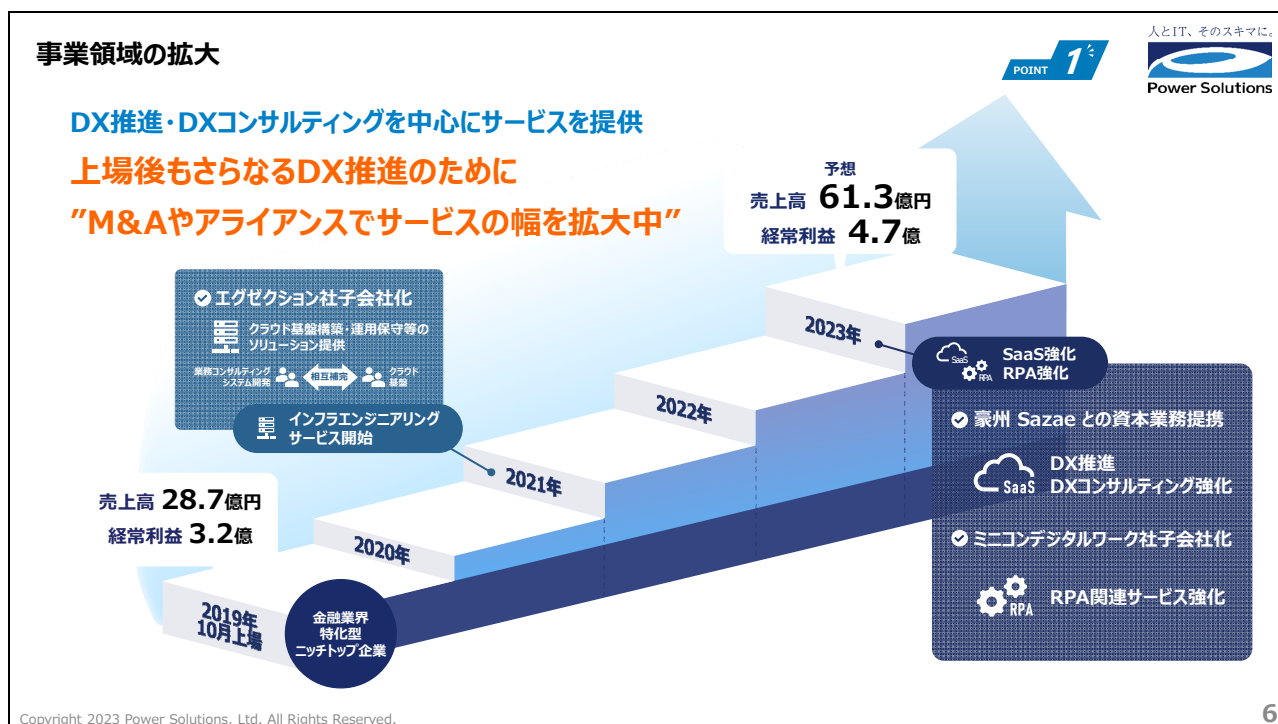


2002年	1月	当社を設立	2019年	4月	関西地区の取引強化を目的として大阪オフィスを開設
	12月	証券会社向けに業務コンサルティング・システムの受託開発・運用保守サービスの提供を開始		10月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2003年	10月	資産運用会社向けに業務コンサルティング・システムの受託開発・運用保守サービスの提供を開始		12月	UiPath株式会社のダイヤモンドパートナーに認定
2006年	7月	信託銀行向けに業務コンサルティング・システムの受託開発・運用保守サービスの提供を開始	2020年	1月	横須賀市とICT（情報通信技術）を活用した包括連携協定を締結
2007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		8月	九段下オフィスを開設
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	2021年	4月	株式会社エグゼクシオンの株式取得（子会社化）
	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		12月	Microsoft Gold Cloud Platformコンピテンシー（注2）を取得
2012年	6月	福岡オフィス（航空券手配代行サービス）を開設	2022年	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
	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			豪州Sazaeとの資本業務提携を開始
2017年	12月	Microsoft Silver Cloud Platformコンピテンシーを取得	2023年	4月	ミココンデジタルワーク株式会社の株式取得（子会社化）
	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			
2018年	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			

こちらが会社の沿革です。

サービスを、システムインテグレーション、金融事務におけるアウトソース、RPA関連サービスと増やしながら、顧客も、資産運用会社向け、信託銀行、銀行、一般事業会社と、顧客層を拡大してきました。

2019年10月1日にマザーズ市場に上場し、着々と事業を拡大しています。



このスライドは上場からの、当社の成長を表したものになります。
 上場後は、さらなるDX推進のため、M&Aやアライアンスでサービスの幅を拡大中です。
 2021年には、エグゼクティブを子会社化しインフラエンジニアリングサービスの提供を開始。
 また、今年、オーストラリアのSazae社との資本業務提携や、ミニコンデジタルワークを子会社化し、既存サービスの強化しています。

パワーソリューションズとは

POINT 1

人とIT、そのスキマに。

 Power Solutions

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



Copyright 2023 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

7

さて、パワーソリューションズとは、ということですが、簡単にいいますと、ラストワンマイル領域のDX化を推進するIT企業です。

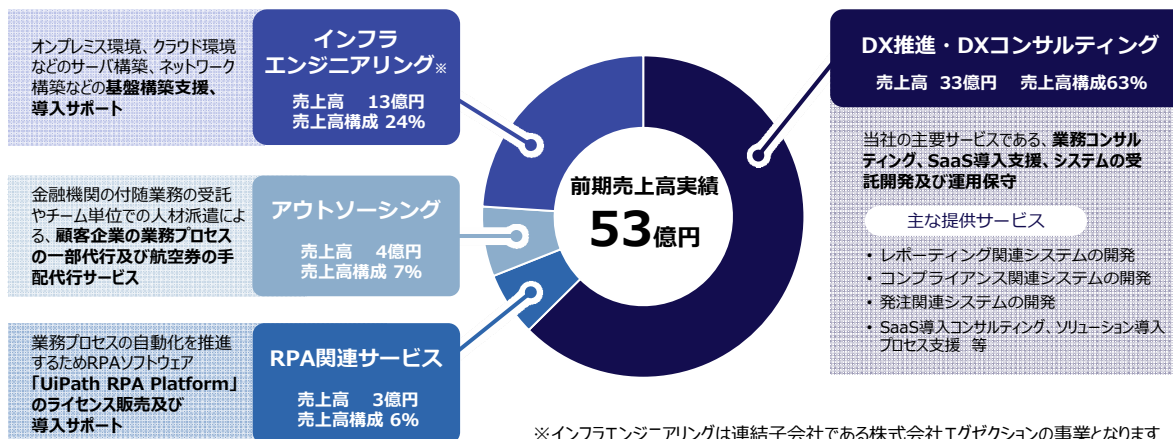
ラストワンマイルとは、顧客企業が導入している業界スタンダードな汎用パッケージやサービスの間にはできるスキマ領域の業務のことです。

このスキマ業務は往々にして自動化ができておらず、非効率になっていることが多く、顧客のお困り領域です。

当社はこのラストワンマイル領域のDXを伴走支援しています。

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



当社がそのラストワンマイル領域で提供する主なサービスは大きく4つです。

DX推進・DXコンサル、アウトソーシング、RPA関連サービスが、パワーソリューションズのビジネスであり、インフラエンジニアリングが、連結子会社でありますエグゼクションのビジネスとなります。

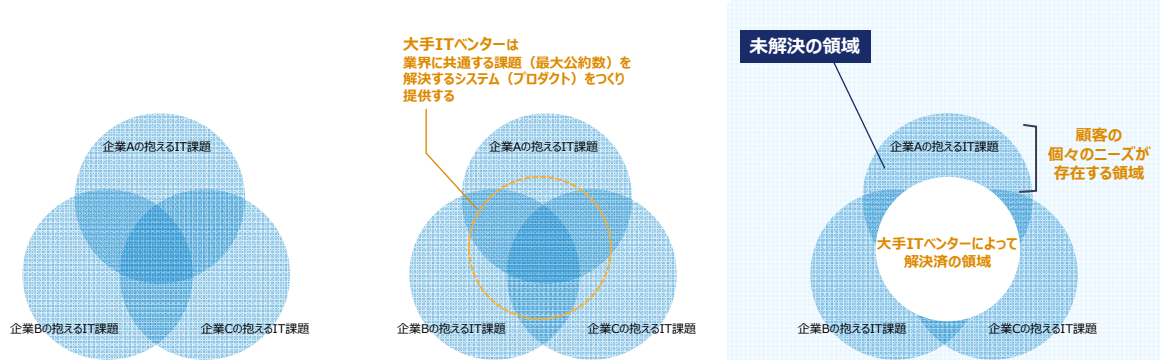
参考：金融・資産運用業界の取引実績



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）

このスライドは金融・資産運用業界における具体的な取引実績です。事業はニッチなポジションとなっていますが、主要な顧客は業界の大手企業となっています。野村アセットマネジメントをはじめとする野村グループさんや三井住友トラスト・アセットマネジメントさん、三井住友信託銀行さんなどの三井住友トラストグループさんが当社の売上高上位企業グループとなります。

大手ITベンダーとの違い



企業Aの抱えるIT課題

企業Bの抱えるIT課題

企業Cの抱えるIT課題

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

顧客の
個々のニーズが
存在する領域

大手ITベンダーによって
解決済の領域

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
事業化を実現したバイオニア。

人とIT、そのスキマに。

 Power Solutions

Copyright 2023 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

11

他の大手ITベンダーとの違いという観点で当社事業を説明したのがこのスライドです。左の図をご覧ください。

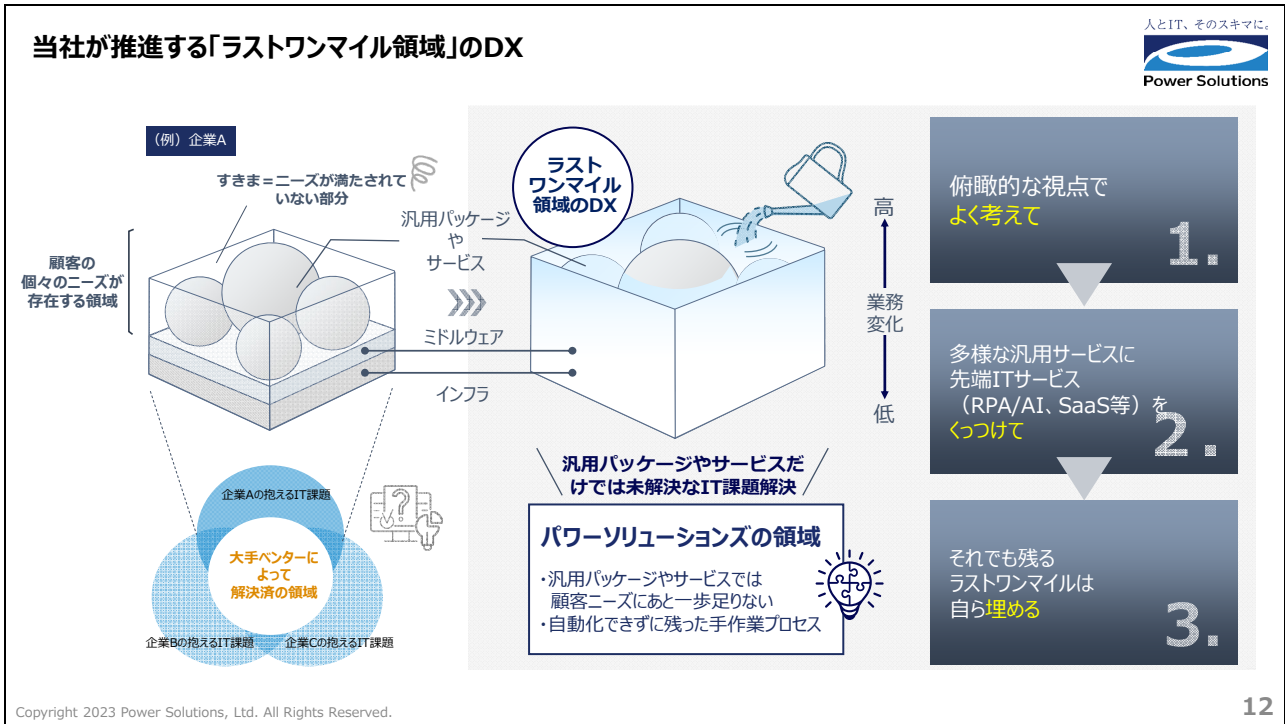
企業A、企業B、企業Cは、それぞれIT課題を抱えています。

続いて、真ん中の図です。大手ITベンダーは、それら各社の課題が重なる部分、つまり、各社に共通する、いわば最大公約数を解決する、汎用システムやサービスをつくり、提供します。

右図が当社の領域です。

当社は、顧客の個々のニーズが存在する領域をラストワンマイル領域とよびこの課題解決を行っています。

次のスライドで、いまお伝えしたラストワンマイルを具体的な事例で説明します。



スライド左側に、企業Aの抱えるIT課題を、ボックスで図示しています。企業Aは、さまざまな汎用パッケージやサービスで、IT課題の解決をしようとします。しかし、どうしても、この図のようにスキマが残ります。このスキマこそが、ニーズが満たされていない部分です。

しかも、この領域は、実際にシステムを現場で利用するユーザに近い。そのような現場の最前線の特長は、常に変化が求められること、そして、相互に連携させたい多くのデータを抱えていることです。ここにスキマがあると多くの弊害がでます。

当社のソリューションは、このボックスに上から注がれる水のようなもので、そのスキマを埋めるものです。当社は右図のイメージのように、俯瞰的な視点で「よく考えて」、スキマを発見し、そのスキマに、RPA等のローコードな先端ITサービスを「くっつけて」、それでも残るラストワンマイルは自ら「埋める」、つまり開発するというアプローチでDX推進をし、業界スタンダードな汎用パッケージやサービスだけでは未解決であった企業AのIT課題を解決しています。

ミッション / ビジョン

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。

当社紹介の締めとして、当社のミッションとビジョンを紹介させていただきます。

ここまでのご説明に基づいた、私たちのミッションを紹介します。
 昨年、当社の20周年記念周年プロジェクトとして、会社のミッションを言語化しました。
 「あらゆるラストワンマイルにITで立ち向かう」。
 これが、私たちのミッション。私たちの使命です。
 ラストワンマイルという言葉は、当社の事業を象徴する言葉です。
 ぜひ覚えて頂ければと思います。

また、当社が目指す未来は「誰もが新たな一步を、踏み出せる社会」です。
 ラストワンマイル領域は非効率になっていることが多く、そういった非効率に、ITを活用した
 解決策を提供することができれば、人はもっと創造的な仕事に挑戦することができます。
 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。

2023年12月期 第2四半期 連結決算概要

Copyright 2023 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

それでは、2023年12月期第2四半期連結決算概要についてご説明いたします。

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%

- 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、顧客向けの受託開発案件（開発期間約1年半）をレベニューシェア型のシステム開発案件に切り替えた影響があるものの、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

決算概要です。

2023年12月期第2四半期は、連結で、売上高前期比、10.1%増の28億3,800万円、経常利益は、前期比20.5%増の3億6,400万円、当期純利益は、前期比21.5%増の2億3,300万円となりました。成長投資により営業利益は前年同期比減少となるも、売上高、経常利益、四半期純利益は前期比で大幅な増収増益となりました。

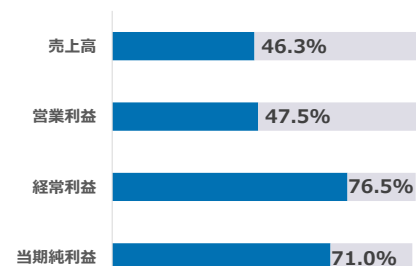
2023年12月期 第2四半期 連結決算進捗

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、顧客向けのレベニューシェア型のシステム開発案件（開発期間約1年半）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%で進捗

(単位：百万円)	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
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



Copyright 2023 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

16

こちらは中期経営計画及び2023年12月期通期予想値と第2四半期実績を比較した進捗となります。

売上は、顧客向けの受託開発案件をレベニューシェア型のシステム開発案件に切り替えた影響があるものの、計画通りで進捗率46.3%、営業利益は、「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、人材獲得、育成、R&Dなどの成長投資を実施した結果、こちらも計画通りである営業利益額の進捗率47.5%となりました。

経常利益、純利益は、VCファンドからのリターンにより経常利益額が大幅増益となり、経常利益額の進捗率は76.5%と、想定を上回り進捗しています。

P/Lサマリー（参考）

人とIT、そのスキマに。



- ✓ 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（2022年12月期 2Q）において成長投資費用（人材獲得、育成、R&D）が下期にずれ込んだ一方、今期（2023年12月期 2Q）は、成長投資を予定通り実施した影響で販管費が前年同期比で増加したため、営業利益が減少
- ✓ 経常利益、純利益ともに前年同期比+20%超と大幅増益

	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%

Copyright 2023 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

17

こちら参考のPLサマリーとなります。

営業利益についてですが、前年同期は、成長投資費用（人材獲得、育成、R&D）が下期にずれ込み、2Qまでの営業利益が増加した一方で、今期は、成長投資を予定通り実施した影響で販管費が前年同期比で増加し、営業利益が減少しています。

■ 2023年12月期 通期連結業績見通し

Copyright 2023 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

次に、2023年12月期通期連結業績見通しについて説明させていただきます。

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
- ✓ 「利益額は守りながら成長基盤固めのための投資をする」という中期経営計画の考え方に則り、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%
E P S (円)	228.43	232.95	+4.52円

2023年12月期の業績予想は2月14日に開示した情報から修正はありません。「貯蓄から資産形成」の追い風、業界問わないDXテーマである「業務自動化」の追い風という2つの追い風を受け、中長期的には成長トレンドは継続しており売上高は二桁成長を見込んでいます。

引き続き成長基盤固めを目的に人材の獲得、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んでいます。

2023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月から連結対象になります。

その結果、

売上高は、前期比15.5%増の61億3700万円、
 営業利益は、前期比9.0%減の4億2800万円、
 経常利益は、前期比1.5%増の4億7600万円、
 当期純利益は、前期比3.2%増3億2800万円、
 を予想しております。

トピックス

人とIT、そのスキマに。



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。

続いてトピックスです。

4月に、ミニコンデジタルワークを子会社化したほか、Sazae社と資本業務提携を行っています。

こちらについては後ほど説明させていただきます。

■ 中期経営計画の概要

Copyright 2023 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

さて、当社は2022年から2024年までの中期成長戦略、中計を策定しました。
ここからはその内容をかいつまんでご説明します。
まず、中期経営計画の基本方針をご説明します。

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年間を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

前提となる考え方はこちらです。

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であると判断し、ゆえに、本中期経営計画では、2022年からの3年間を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。

中期経営計画（2022年～2024年）基本方針



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。

2022年から2024年の期間は、この先のさらに大きな成長を目指した「基盤固めフェーズ」と位置づけています。

そのため、中計の基本方針は、大きく次の3つとしました。

ひとつは、人的資本への投資強化。

それから、マネジメント強化。

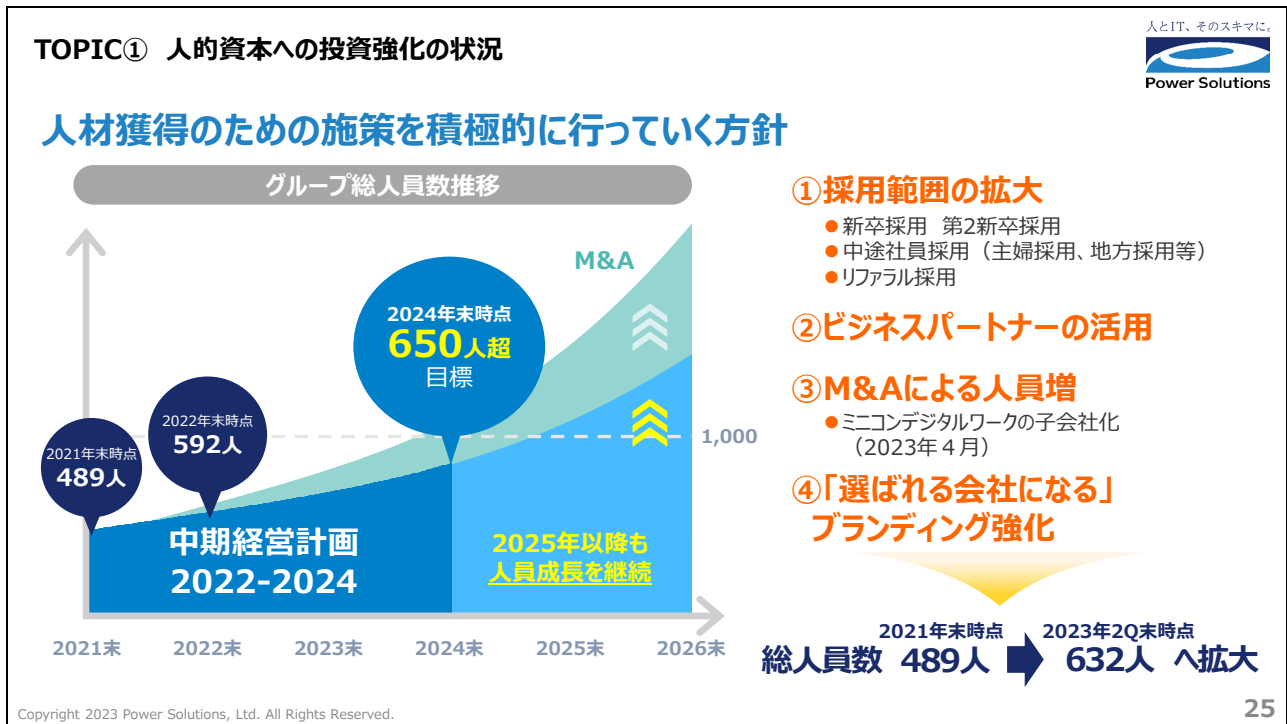
最後に、先端IT商材の有用性検証等のR&D投資となります。

基本方針に基づいた具体的な施策は後述します。

■ 中期経営計画の基本方針に基づくトピック

Copyright 2023 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

次に、中期経営計画に基づいた活動をご紹介します。



基本方針の一つ目、「人的資本への投資強化」に対する施策がこちらのスライドとなります。

当社は人材獲得のための施策を積極的に行っており、2023年2Q時点でビジネスパートナー様を含めたグループ総人員数は、632人となっております。
また、人材獲得にはM&Aによるグループの拡大も含まれており、今年の4月には、ミニコンデジタルワーク社の子会社化を行っています。
M&Aは今後引き続き積極的に検討していく予定です。

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。

Copyright 2023 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

こちらはミニコンデジタルワークを取得した際のリリースの抜粋です。ミニコンデジタルワークは、RPAを活用した業務改善支援及びシステムエンジニアリングサービスの提供を行っている企業です。ターゲットは今後RPA活用が本格化すると見込まれる中堅・中小企業のRPAパートナーであり、当社のRPA関連サービスのビジネスとの親和性が高いです。そのため、両社のRPAの人材およびノウハウを相互に補完することにより、両社のRPA関連サービスのより積極的な事業拡大を目指します。

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)」



「人的資本への投資強化」としてもうひとつのトピックは、社内大学の設立です。当社は、人材育成を目的として、今年の1月に社内大学を設立しました。大学の名前は、Next Mile Univ.です。

グループ総人員数の増加にともなうマネジメント研修や、社内有識者あるいは、顧客である運用会社や、テクニカルパートナーであるSaaSベンダーをゲスト講師とした講義を提供し、その様子はデジタル社内報でも発信しています。

社員は講義を通じ、新しい技術を習得したり、業務の知識を体系的に学んだり、あるいは、プロジェクト事例の共有とか、同じような過ちを他の人が犯さないようにするための失敗談の共有などを行っています。

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。

基本方針の3つ目、「R&D投資」に対する施策として、新本部の設立及び豪州Sazae社との提携を行いました。

当社のR&D投資の特長は、ゼロからプロダクトを創るというものではなく、すでに世の中にあるプロダクトをリサーチし、選定し、その有用性を検証し、システムインテグレーションやRPA関連サービスといった既存サービスに活用することです。このR&D投資をより一層推進するため、4月にオープンイノベーション本部を新設しました。

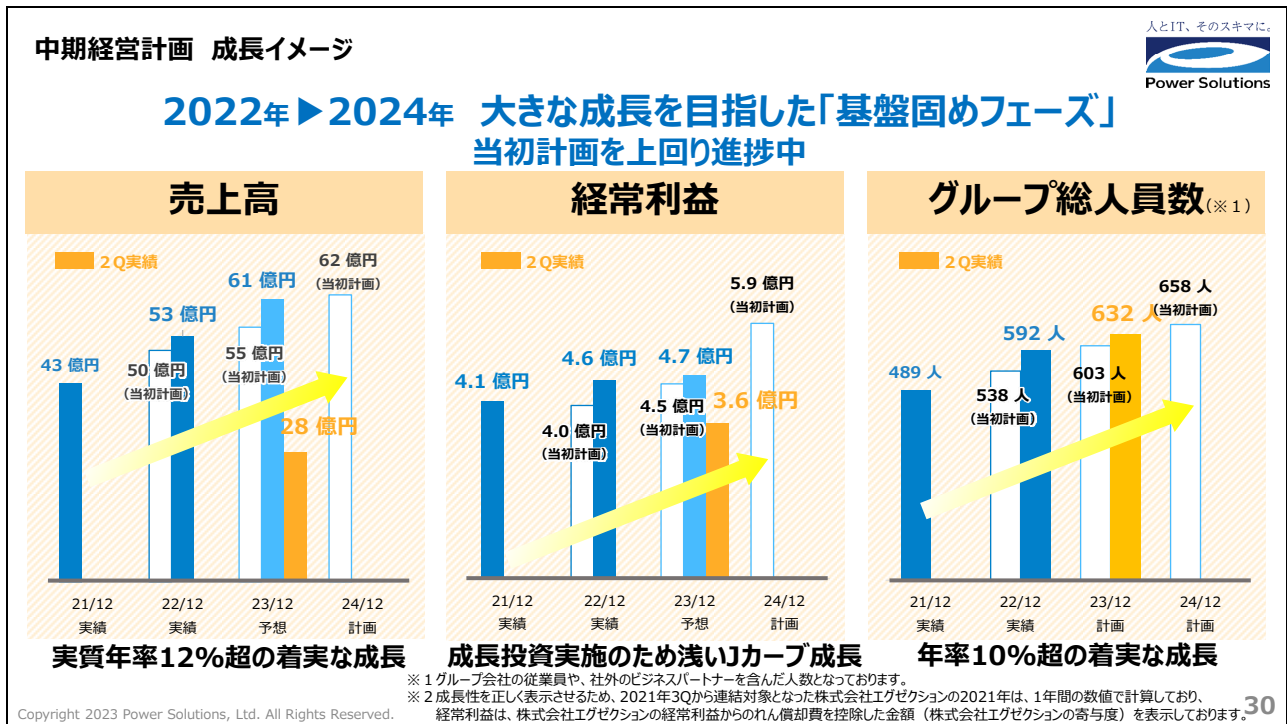
とはいえ、当社だけでは取り扱えるSaaS数は限定的でありますので、そこを補完するためのビジネスパートナーとして、オーストラリアに本社を置くSazae社と、4月に資本業務提携を締結しました。

Sazae社は、約50名規模のSaaSをベースにしたITコンサル企業です。多くのSaaSソリューションを取り扱っており、海外SaaS知見の補完およびリソースパートナーとして、オープンイノベーション本部との協業を開始しています。

■ 中期経営計画の進捗

Copyright 2023 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

以上のことを踏まえ、中期経営計画の進捗のご説明です。



こちらは、中期経営計画期間の成長イメージに、2023年通期予想値と2023年第2四半期実績を並べたグラフとなります。

成長イメージとしましては、売上高は、実質年率12%超の着実な成長、経常利益は、成長投資を実施するため浅いJカーブとなり、2022年、23年は利益額を守り2024年にごとと伸ばすというイメージです。

現時点では、いずれの数値も順調に進捗しており、特にグループ総人員数は2023年度の計画値を上回る進捗となりました。


パワーソリューションズ
知ってほしい
3つのこと

POINT 1 ラストワンマイル領域のDX推進が得意分野
(+M&Aやアライアンスでサービスの幅を拡大中)

POINT 2 NISA改革で脚光を浴びる金融・資産運用分野で、
DX推進を伴走支援するニッチトップ企業として安定して成長中

POINT 3 オーダーメイド開発だけでなく、マルチSaaSを組み合わせた
ローコードなソリューション提案で幅広い産業分野の業務DXを進行中

IRサイト『中期経営計画』インタビュー公開中
是非ご覧ください
<https://www.powersolutions.co.jp/ir/>



Copyright 2023 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved. 31

最後に、本日知ってほしいことのおさらいとなります。

一つ目は、パワーソリューションズはラストワンマイル領域のDX推進が得意分野で、M&Aやアライアンスでサービスの幅を拡大中ということ。

二つ目は、NISA改革で脚光を浴びる金融・資産運用分野で、DX推進を伴走支援するニッチトップ企業として安定して成長中だということ。

三つ目は、オーダーメイド開発だけでなく、マルチSaaSソリューションを組み合わせたローコードなソリューション提案で幅広い産業分野の業務DXを進行中ということです。





以上をもちまして会社説明を終了させていただきます。

本日は、最後まで、ご清聴いただきありがとうございました。

Appendix

事業内容

ビジネス・テクノロジー・ソリューション事業

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※
 <p>当社の主要サービスである、業務コンサルティング、SaaS導入支援、システムの受託開発及び運用保守</p> <p>主な提供サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 SaaS導入コンサルティング、ソリューション導入プロセス支援 等 	 <p>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</p> <p>主な提供サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> UiPath RPA Platformのライセンス販売 UiPath RPA Platformの導入サポート 等 	 <p>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</p> <p>主な提供サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	 <p>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</p> <p>主な提供サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> 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

貸借対照表（サマリー）

人とIT、そのスキマに。



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-nest1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 固定負債は、主として、長期借入金が817百万円増加
流動負債	1,124	1,279	+154	
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。

Copyright 2023 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

キャッシュ・フロー

人とIT、そのスキマに。



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	

留意事項

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。

本資料に含まれる当社以外に関する情報（業界に関する情報）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。

なお、「事業計画および成長可能性資料」について、毎年第4四半期決算発表に合わせて公表する予定です。

<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

人とIT、そのスキマに。



Power Solutions