

人とIT、そのスキマに。



株式会社パワーソリューションズ

2023年12月期 決算説明資料

(事業計画および成長可能性資料)

証券コード 4450

2024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。



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「あと一歩、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

誰もが新たな一歩を、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、新たな一歩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。



目次

| | |
|-------------------------|------------|
| 2023年12月期 連結決算概要 | P4 |
| 2024年12月期 通期見通し | P11 |
| 中期経営計画 定量目標の進捗状況 | P13 |
| 成長戦略 | P17 |

2023年12月期 連結決算ハイライト

- 金融業界及びRPAを含むDX市場の成長によるDX推進・DXコンサルティング*1、RPA関連サービスおよびインフラエンジニアリングの需要拡大を背景に、売上高は通期計画を若干下回るものの前年同期比11.6%増、中計における達成率は107%となった。経常利益は前年同期比33.5%増、純利益は同40.3%増と増収増益で着地。
- ROEは前期以上の高い水準で中計を上回っており、ネットD/Eレシオも▲0.35倍と低水準で財務健全性を維持。総人員数は668人と、中期経営計画の2024年末総人員数目標を前倒しで達成。

2023年度通期見通し

| (単位：百万円) | 2022年度 | 2023年度 | 前年同期比 | 当初連結業績予想 | | 中期経営計画 | |
|-----------|--------|---------------|--------|----------------|------|----------------|------|
| | 実績 | 実績 | | (2023年2月14日公表) | 達成率 | (2022年2月14日公表) | 達成率 |
| 売上高 | 5,313 | 5,931 | +11.6% | 6,137 | 97% | 5,521 | 107% |
| 経常利益 | 469 | 627 | +33.5% | 476 | 132% | 451 | 139% |
| 純利益 | 318 | 446 | +40.3% | 328 | 136% | — | — |
| | | | | 中期経営計画 | | | |
| ROE | 13.9% | 16.0% | | 12%超 | | | |
| ネットD/Eレシオ | ▲0.59倍 | ▲0.35倍 | | 1倍以下 | | | |
| 総人員数*2 | 592人 | 668人 | | 650人*3 | | | |

*1サービス名を「システムインテグレーション」より「DX推進・DXコンサルティング」へ変更

*2総人員数 = 正社員 + 契約社員 + 派遣スタッフ等のビジネスパートナー

*3「中期経営計画(2022~2024)」における2023年度の総人員数目標は603人



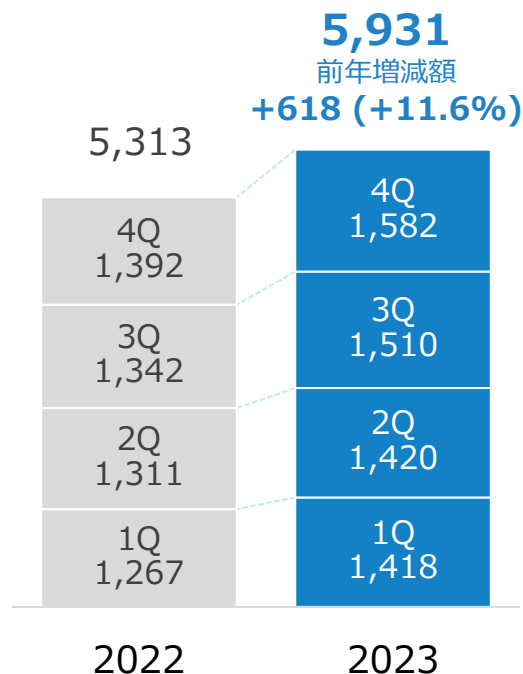
2023年12月期 連結決算概要

P/Lサマリー

提供サービスの需要拡大で根強い成長を継続

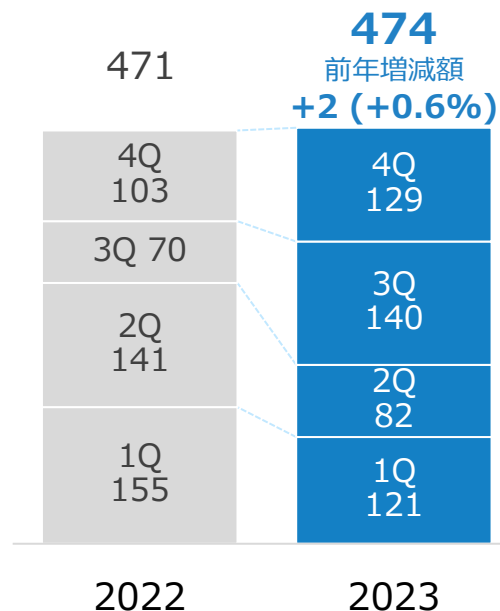
売上高

販売先である金融及びDX市場の成長拡大を背景に、提供サービス需要好調で前年同期比11.6%増



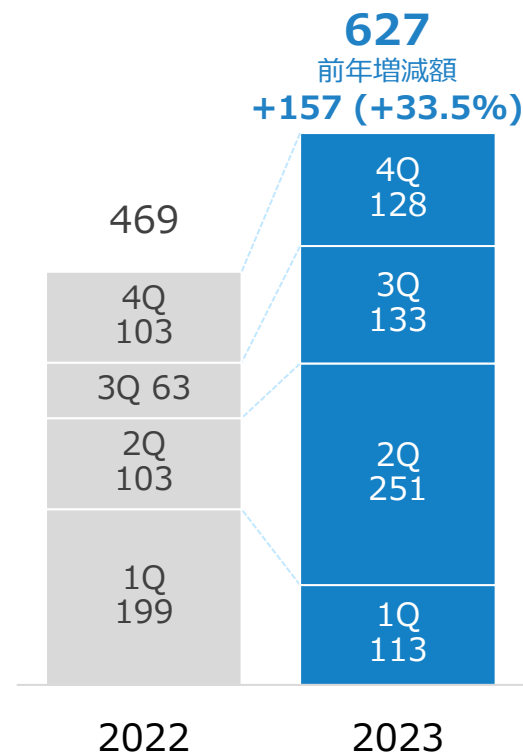
営業利益

積極的な人材投資があるもののソリューション需要拡大及びRPA関連サービス事業拡大等で前年同期比0.6%増



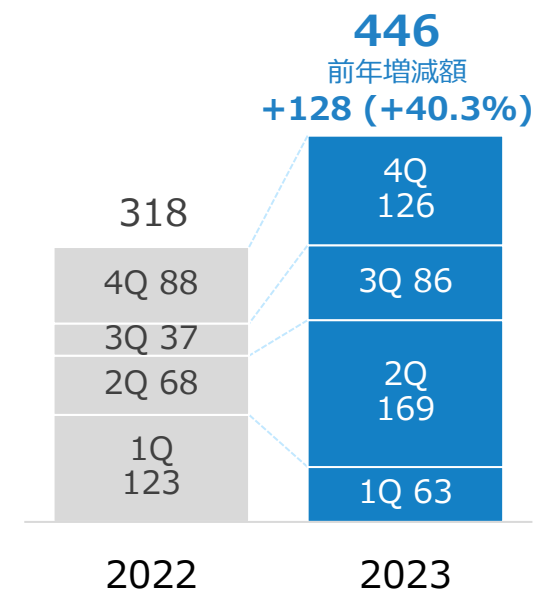
経常利益

2QのVCファンドからのリターンが大きく寄与し、前年同期比33.5%増



純利益

経常利益増加に伴い前年同期比40.3%増



(単位：百万円)

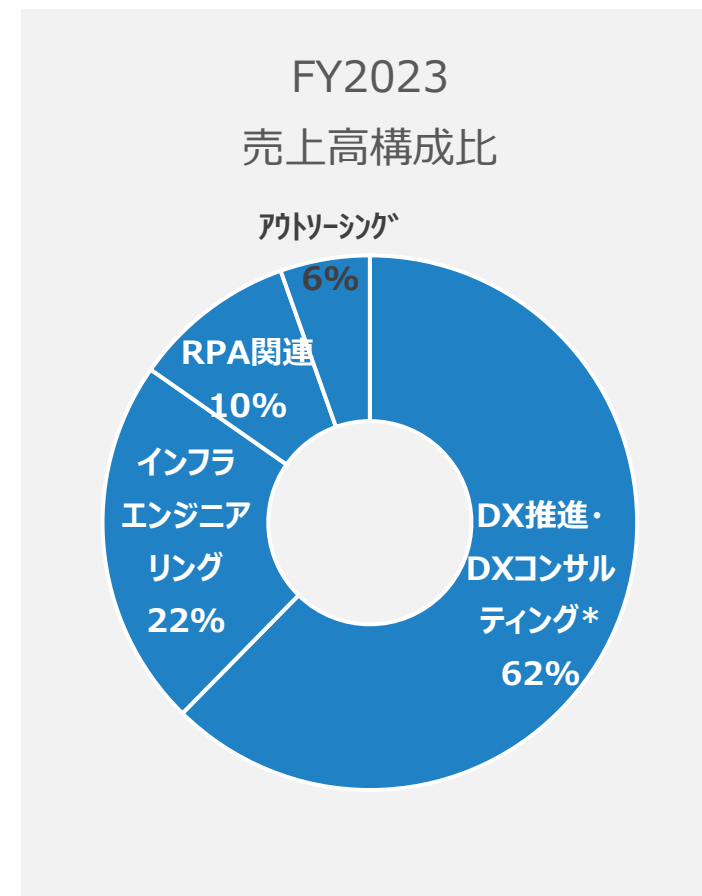
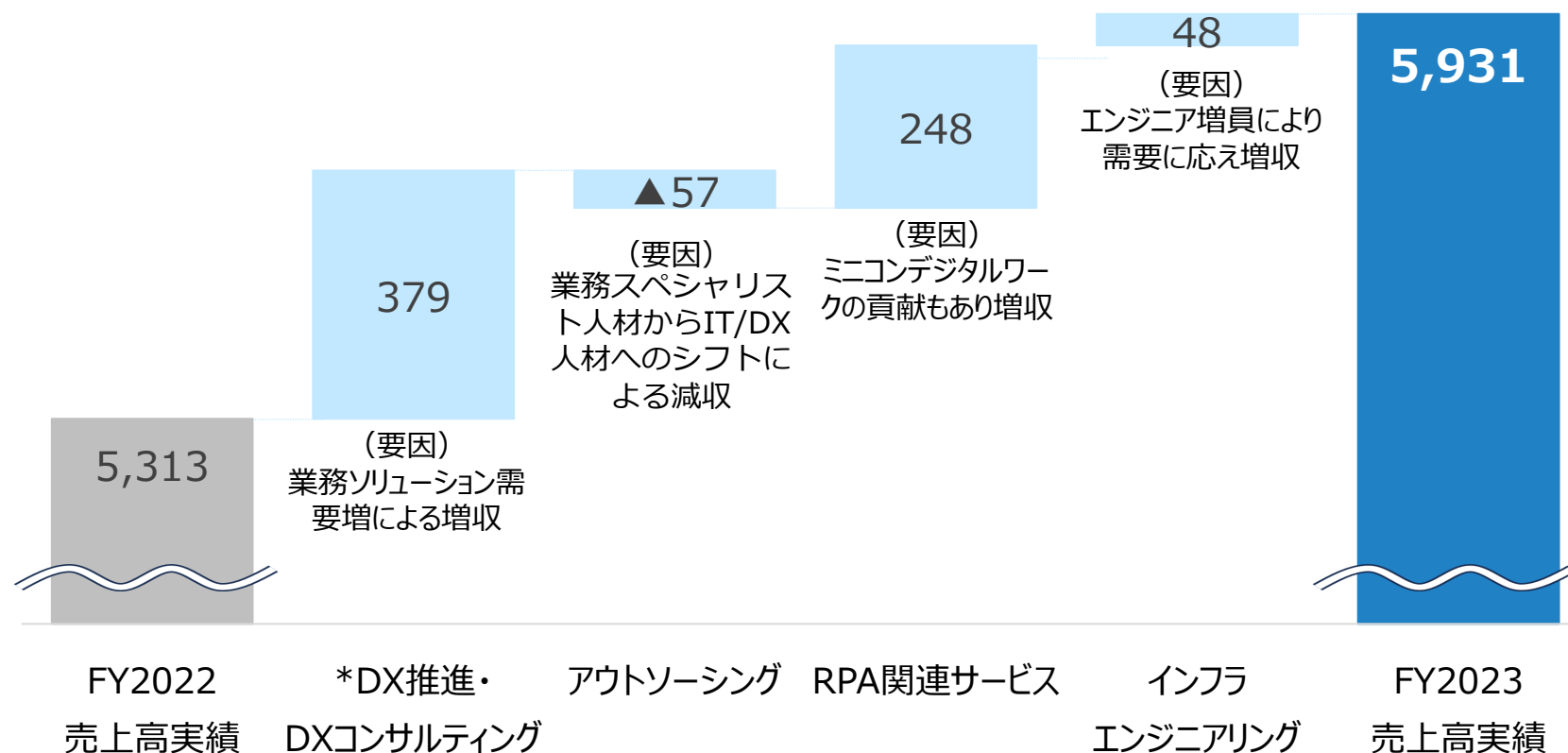


売上高 サービス別増加要因

売上高は前年同期比11.6%増

- DX推進・DXコンサルティング*において、主要販売先である金融業界を中心にソリューション需要が高まる中、顧客への営業強化と採用強化・パートナー推進により、多くの案件を獲得したため、好調に推移しました。
- RPA関連サービスにおいても企画・販促活動とミニコンデジタルワークの子会社により、前年同期から73.3%増と高い成長率を示した。

(単位：百万円)



*サービス名を「システムインテグレーション」より「DX推進・DXコンサルティング」へ変更

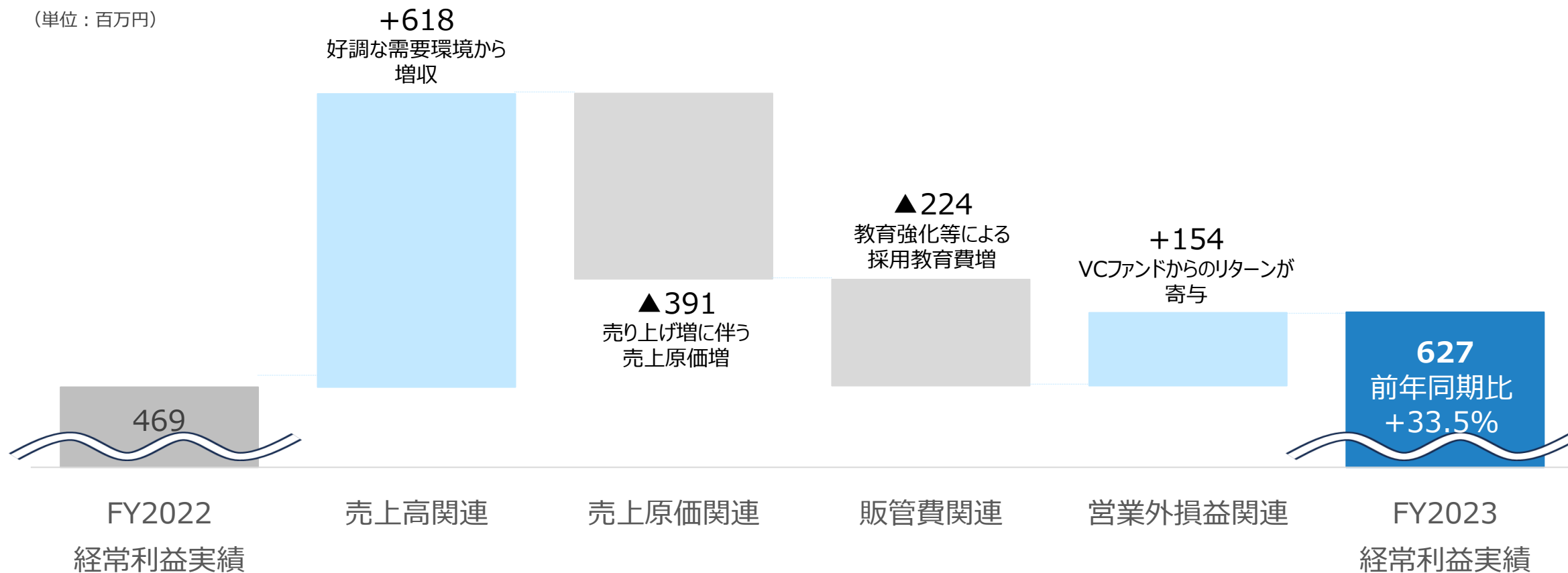


経常利益 増減分析

経常利益は前年同期比33.5%増

- DX推進・DXコンサルティングにおける主要販売先セクター好調によるソリューション需要増加に加え、RPA関連サービス提供に向けた企画・販売促進により増収。また、VCファンドからのリターンが寄与し、経常利益は2桁成長。

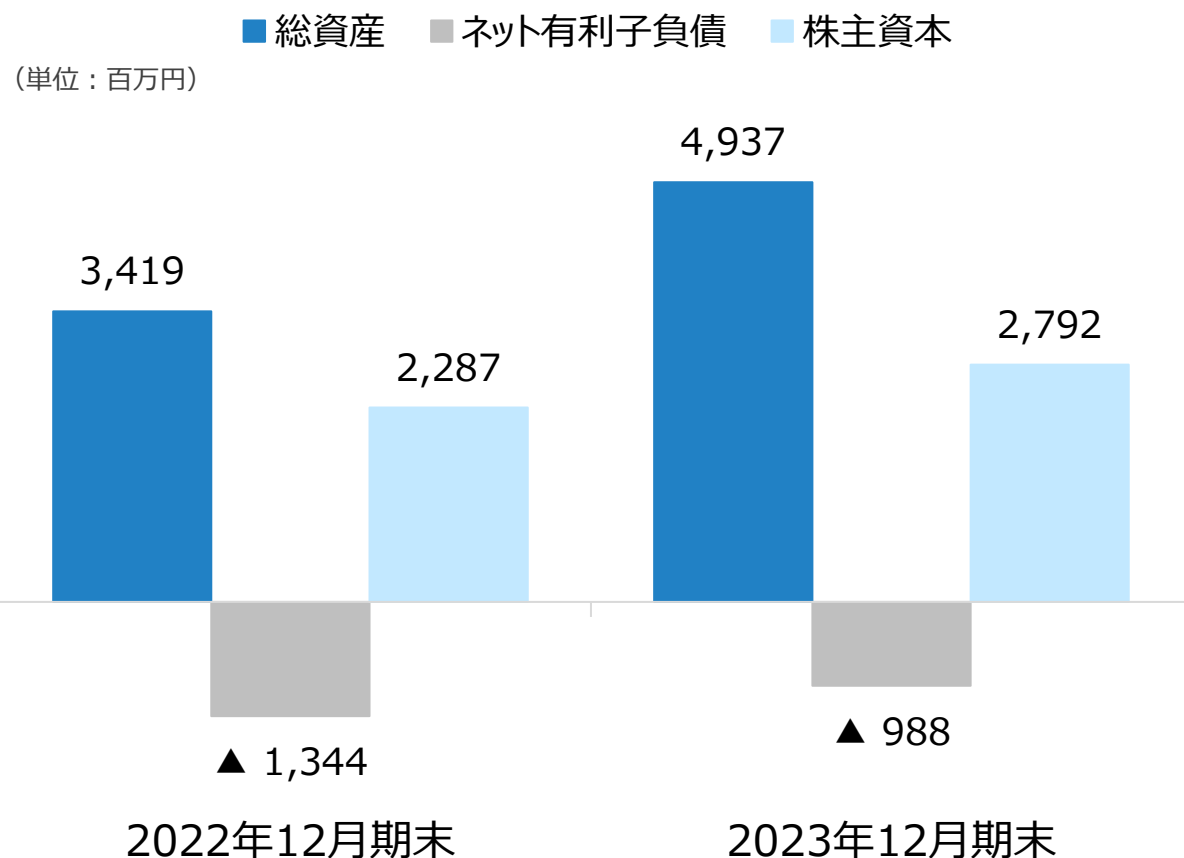
(単位：百万円)



貸借対照表サマリー

株主資本比率は56.6%と財務健全性を維持

- 総資産：現預金4.9億円増加、長期前払費用4.8億円増加を主要因に総資産は前年度末から15.1億円増加。
- 負債：有利子負債8.5億円増加を主要因に負債は同10.1億円増加。
- 純資産：当期純利益増加により利益剰余金が4.4億円増加したことを主要因に純資産は同5.0億円増加。



| (単位：百万円) | 2022年12月期末 | 2023年12月期末 |
|---------------|------------|---------------|
| 流動資産 | 2,717 | 3,368 |
| 固定資産 | 702 | 1,568 |
| 総資産 | 3,419 | 4,937 |
| 流動負債 | 1,124 | 1,476 |
| 固定負債 | 6 | 666 |
| ネット有利子負債 | ▲ 1,344 | ▲ 988 |
| 負債 | 1,130 | 2,143 |
| 株主資本 | 2,287 | 2,792 |
| 純資産 | 2,288 | 2,794 |
| 株主資本比率 | 66.9% | 56.6% |
| ネットD/E/ソク (倍) | ▲ 0.59 | ▲ 0.35 |

キャッシュフロー

事業拡大に伴い運転資金及び成長投資が増加

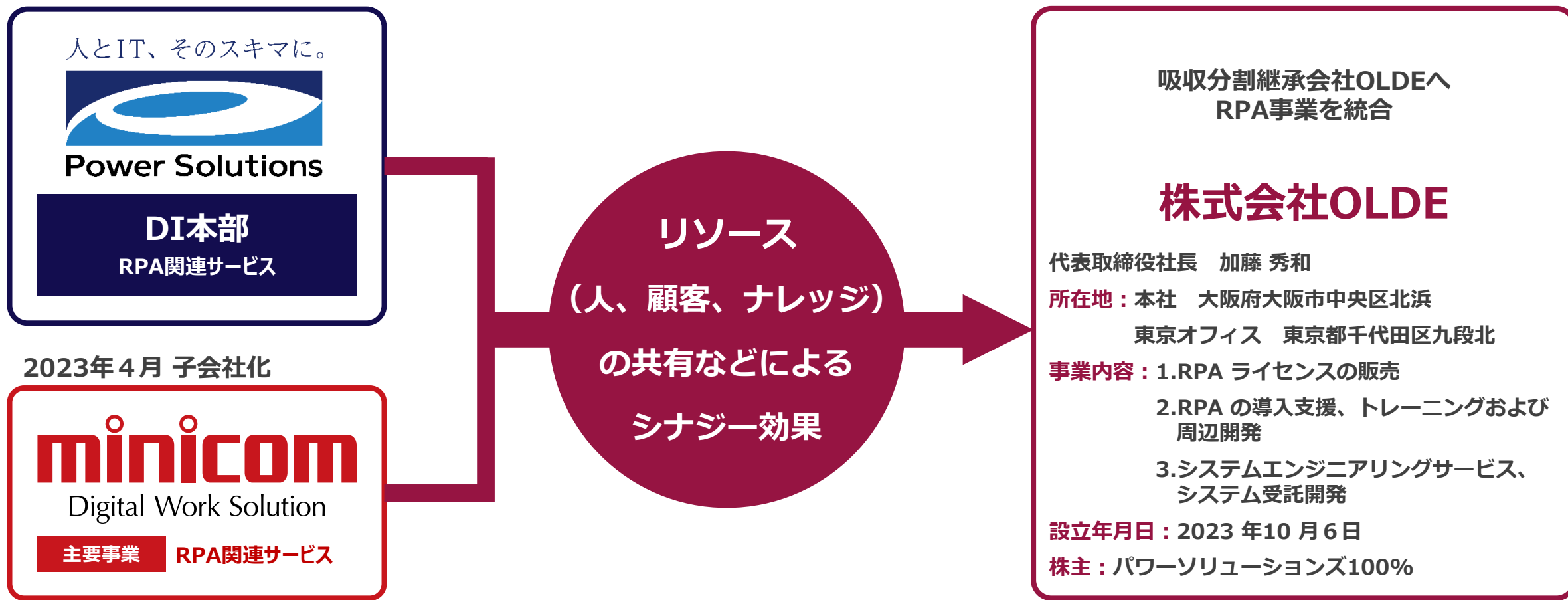
- 営業活動キャッシュ・フローはRPA関連サービスの5年分のライセンス一括購入5億4120万円という一過性要因により、8,451万円の支払い。
- 投資活動キャッシュ・フローはi-nest1号投資事業有限責任組合へのLP出資による分配金の入金がある一方、同1号ファンドへのLP出資による有価証券取得による支払い、ソフトウェア仮勘定の支払い等で、2億483万円の支払い。
- 上記によりフリーキャッシュ・フローは2億8,935万円の支払い。

| (単位：百万円) | 2022年12月期 | 2023年12月期 | 主な内訳 |
|--------------------|------------|--------------|---|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 430 | ▲83 | RPA関連サービスの5年分のライセンス一括購入541百万円という一過性要因によりマイナス。 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | ▲78 | ▲205 | 事業組合からの分配168百万円の入金、ソフトウェア仮勘定181百万円及び投資有価証券取得121百万円の支払い。 |
| (小計) フリー・キャッシュ・フロー | 352 | ▲289 | |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 1 | 782 | 長期借入れによる10億円の入金。 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,344 | 1,838 | |



RPA事業領域を強化 DI本部をカーブアウトしてミニコンに合流し、OLDEへ

RPA市場は各種メディアからの注目度が高いことに加え、生産年齢人口の減少及び働き方の変化により一層活用期待が高く、成長拡大が見込まれている。



2024年12月期 通期見通し

2024年12月期 通期連結業績見通し

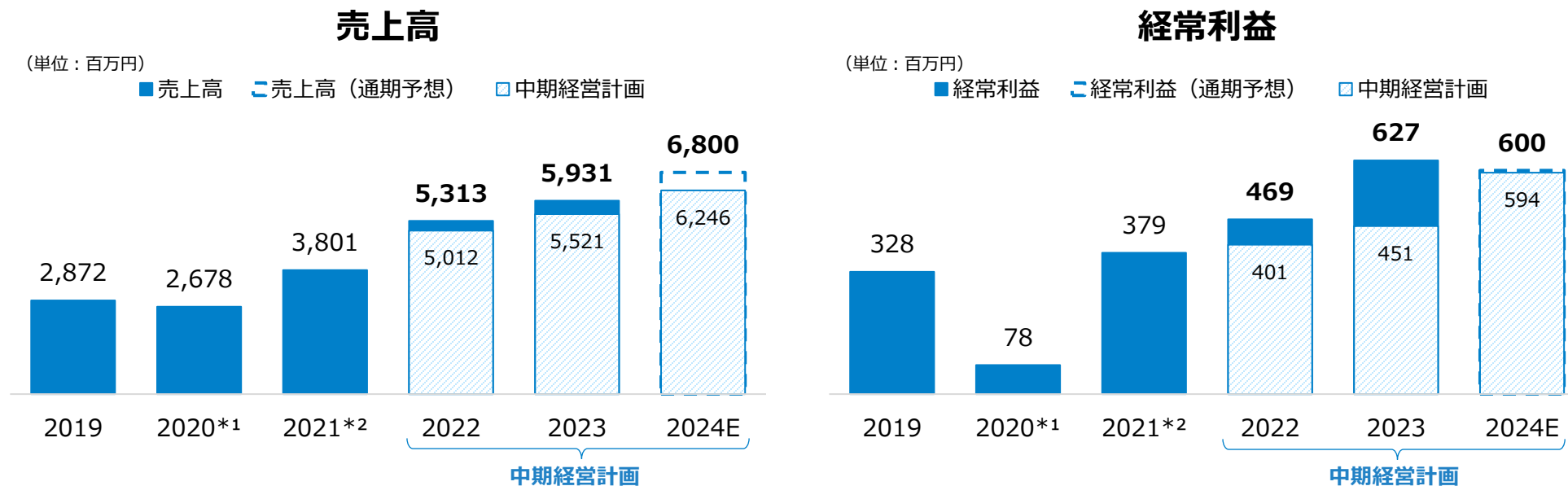
- 高いプライム案件比率と取引継続力を生かし、多様なSaaSを利活用したDX推進・DXコンサルティング事業の更なる成長を図る。
- RPA関連サービス事業のリソース（顧客、人材、ナレッジ）の共有などによるグループ内事業再編効果でさらなる成長を図り増収を見込む。
- 経常利益は、23年度に計上したVCファンドのリターンによる一過性要因の反動等で前年同期比4.3%減益を予想するものの、一過性要因の影響を除けば前年同期比20%の増益となり継続的な成長を維持。

| | 2023年度実績 | 2024年度見通し 中期経営計画最終年度 | 前年同期比 | 2024中期経営計画 2022年2月14日公表 | 中計計画比 |
|----------|----------|-------------------------|---------|----------------------------|-------|
| (単位：百万円) | | | | | |
| 売上高 | 5,931 | 6,800 | +14.6% | 6,246 | +8.9% |
| 営業利益 | 474 | 577 | +21.8% | - | - |
| 経常利益 | 627 | 600 | ▲4.3% | 594 | +1.0% |
| 当期純利益 | 446 | 397 | ▲11.0% | - | - |
| EPS（円） | 314.02 | 278.11 | ▲35.91円 | - | - |



中期経営計画 定量目標の進捗状況

2022-23年度は計画を上回って着地。24年度も中計を超える見通し。



| | | |
|------------------------|--------------------------|---------------------------|
| 中期経営計画 2024 定量目標 | CAGR18%超 62億円 | CAGR15%超 5.9億円 |
| 2024年度 見通し | CAGR21%超 68億円 | CAGR16%超 6億円 |

※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。

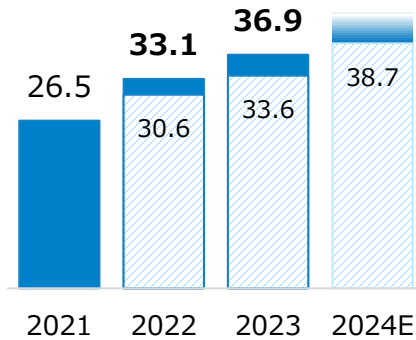
*1 新型コロナウイルス感染拡大抑制の為の経済活動停止による影響
*2 2021年第3四半期より連結決算へ移行



成長率の高いRPA関連サービスの売上高は、計画を大幅に上回って進捗。

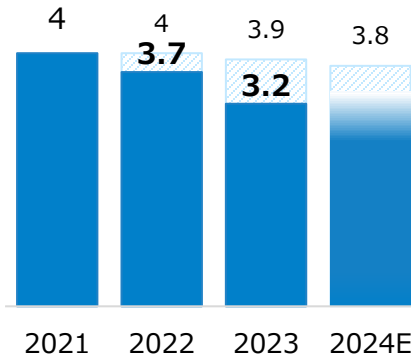
DX推進・DXコンサルティング

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



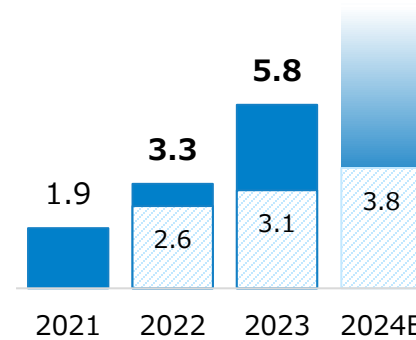
アウトソーシング

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



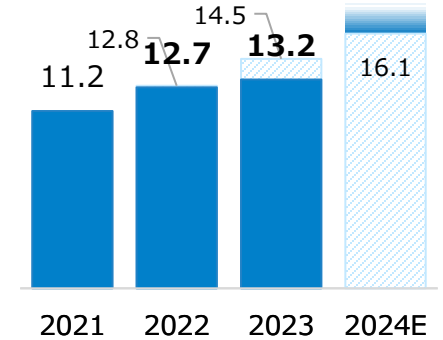
RPA関連サービス

RPAのライセンス販売、RPAサービス及びテクニカルサポート



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



(単位：億円)

■ 売上高(24年度は通期予想)
▨ 中期経営計画

中期経営計画
2024
定量目標

CAGR 13%
売上構成比：62%

これまでの10%成長から2024年以降は15%以上の成長ができる成長基盤構築を目指す

今後の見通し

CAGR ▲2%
売上構成比：6%

業務スペシャリスト人材をIT/DX人材へシフトさせるため、若干のマイナス成長とする

CAGR 24%
売上構成比：6%

RPA市場の規模拡大は当面続くとみており、年率20%超の成長を目指す

CAGR 13%
売上構成比：26%

現在のビジネスモデルを維持し年率13%の安定着実な成長を目指す

※年平均成長率及び売上げ構成比を公平に比較するため、FY2021Q3以降連結対象となったインフラエンジニアリング（株式会社エグゼクション）は、FY2021の年間売上高で算出。
※各事業における24年度見通しは22年2月14日公表済み中期経営計画の数値を記載。



株主から応援されるような会社を目指す

| | 資本効率の維持・向上 | 財務健全性の維持 | 還元強化の姿勢を示す | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------|--|---|---------------------------------------|------|-------|--------|------|--------|-------|------|-------|------|-------|-------|-------|---|-------------------------------|
| 中期経営計画 | <p>ROE 12%超</p> | <p>ネットD/Eレシオ 1倍以下</p> <p>現状財務健全性が高い為、M&Aなどでの資金調達は、有利子負債での調達を優先していく</p> | <p>自己株式取得及び 配当/株式分割の検討</p> | | | | | | | | | | | | | | |
| 2024年度見通し | <p>コロナ初期を除きROEは12%を上回って推移 24年度も12%以上を見込む</p> <table border="1"> <caption>ROE実績と見込み</caption> <thead> <tr> <th>年</th> <th>ROE (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2019</td> <td>13.8%</td> </tr> <tr> <td>2020*1</td> <td>4.2%</td> </tr> <tr> <td>2021*2</td> <td>13.2%</td> </tr> <tr> <td>2022</td> <td>13.9%</td> </tr> <tr> <td>2023</td> <td>16.0%</td> </tr> <tr> <td>2024E</td> <td>12.0%</td> </tr> </tbody> </table> | 年 | ROE (%) | 2019 | 13.8% | 2020*1 | 4.2% | 2021*2 | 13.2% | 2022 | 13.9% | 2023 | 16.0% | 2024E | 12.0% | <p>23年度は有利子負債を増加させ、ネットD/Eレシオは前年から0.23増加も▲0.35倍と低水準であり、24年度も1倍以下を見込む</p> | <p>株主還元として 配当/株主優待を前向きに検討</p> |
| 年 | ROE (%) | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2019 | 13.8% | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2020*1 | 4.2% | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2021*2 | 13.2% | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2022 | 13.9% | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2023 | 16.0% | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2024E | 12.0% | | | | | | | | | | | | | | | | |

*1 新型コロナウイルス感染拡大抑制の為に経済活動停止による影響

*2 2021年第3四半期より連結決算へ移行



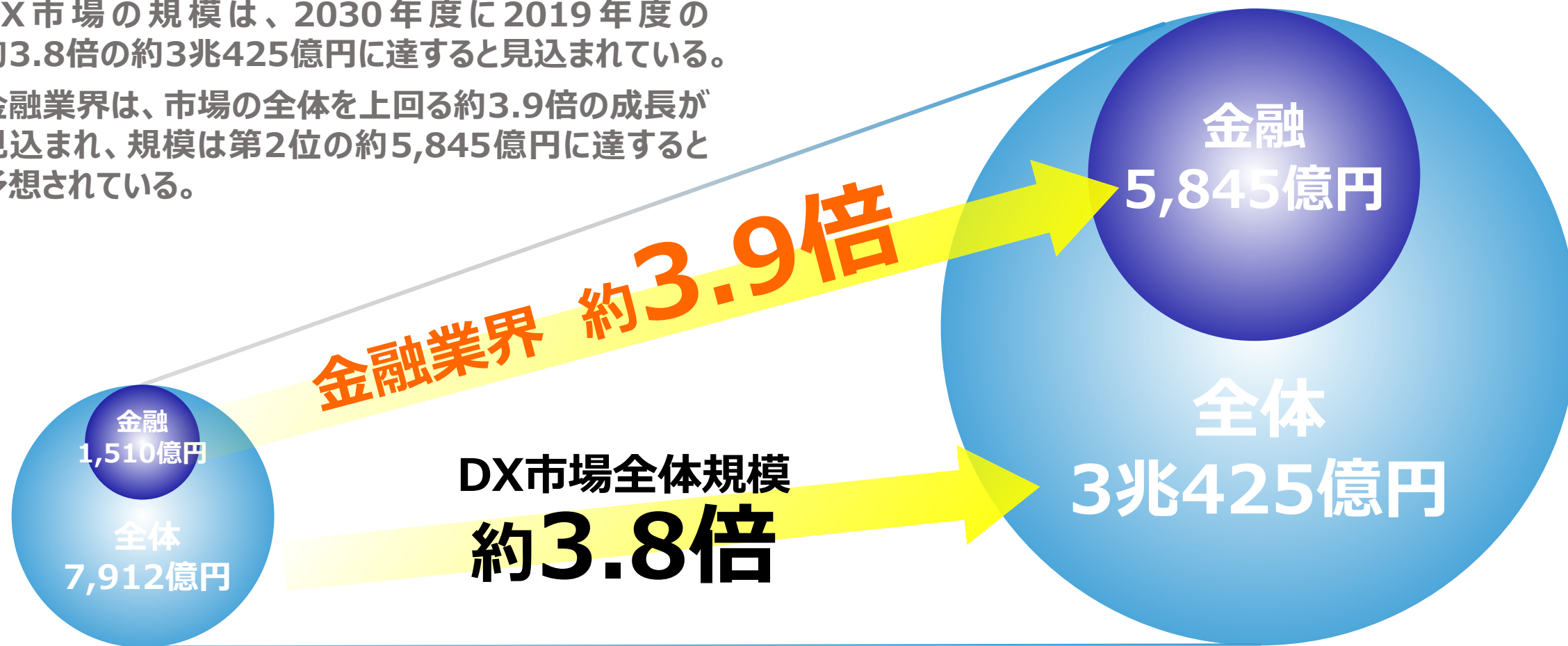
成長戦略

- 外部環境（市場環境）
- 内部環境（当社の強み・課題）
- 中期成長戦略
- 中期経営計画の基本方針に沿った重要施策
- 財務戦略・資本政策
- サステナビリティへの取組み
- 会社紹介



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。

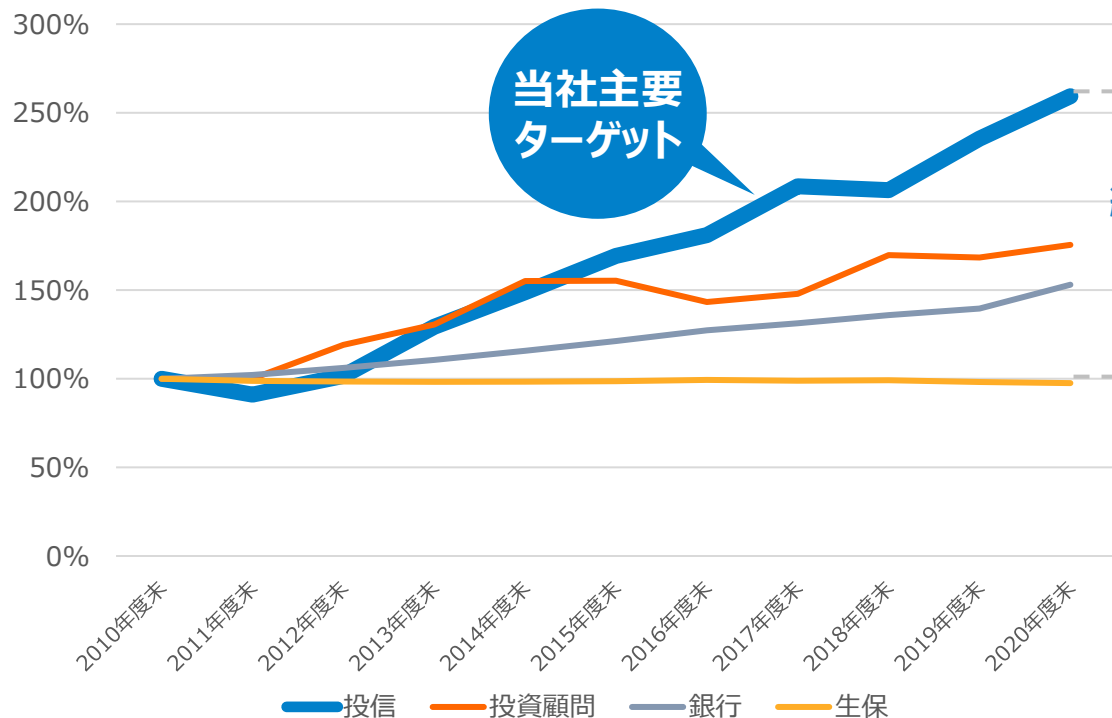


(*) 営業・マーケティング、カスタマーサービス等
(出所) 富士キメラ総研『2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』(プレスリリース 2020/10/23発表 第20112号)

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)

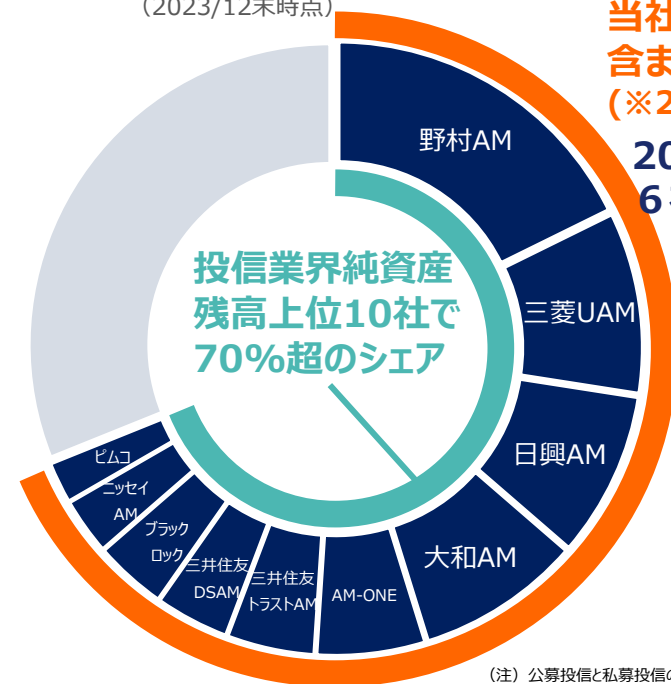


当社主要
ターゲット

投資信託の
純資産残高、10年で
約2.6倍

投信残高ランキングとシェア

(2023/12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)

2023年実績は
6社 (△1社)

投信業界純資産
残高上位10社で
70%超のシェア

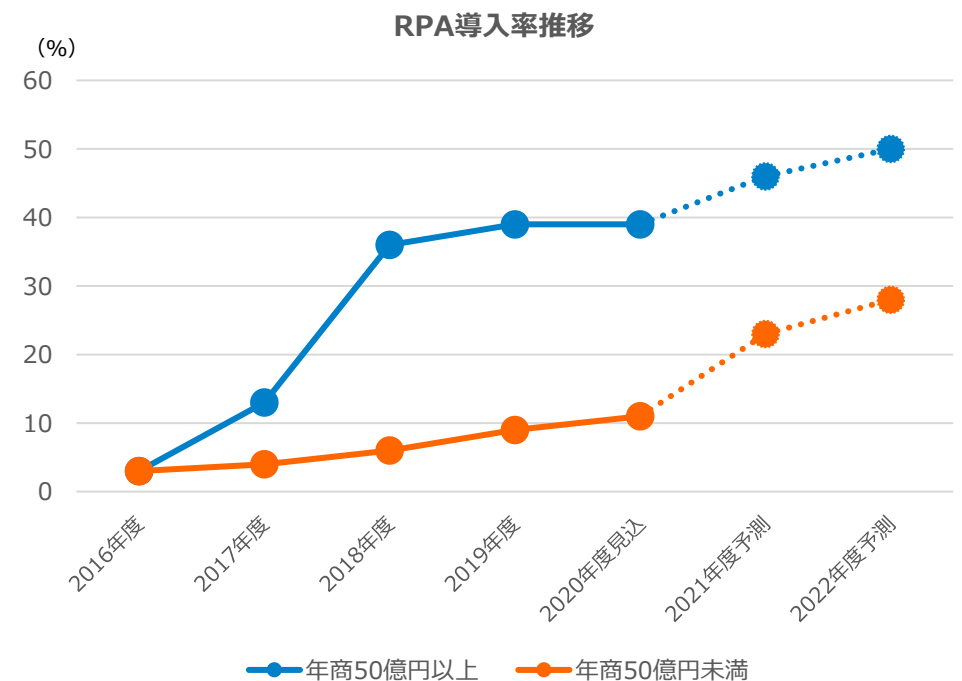
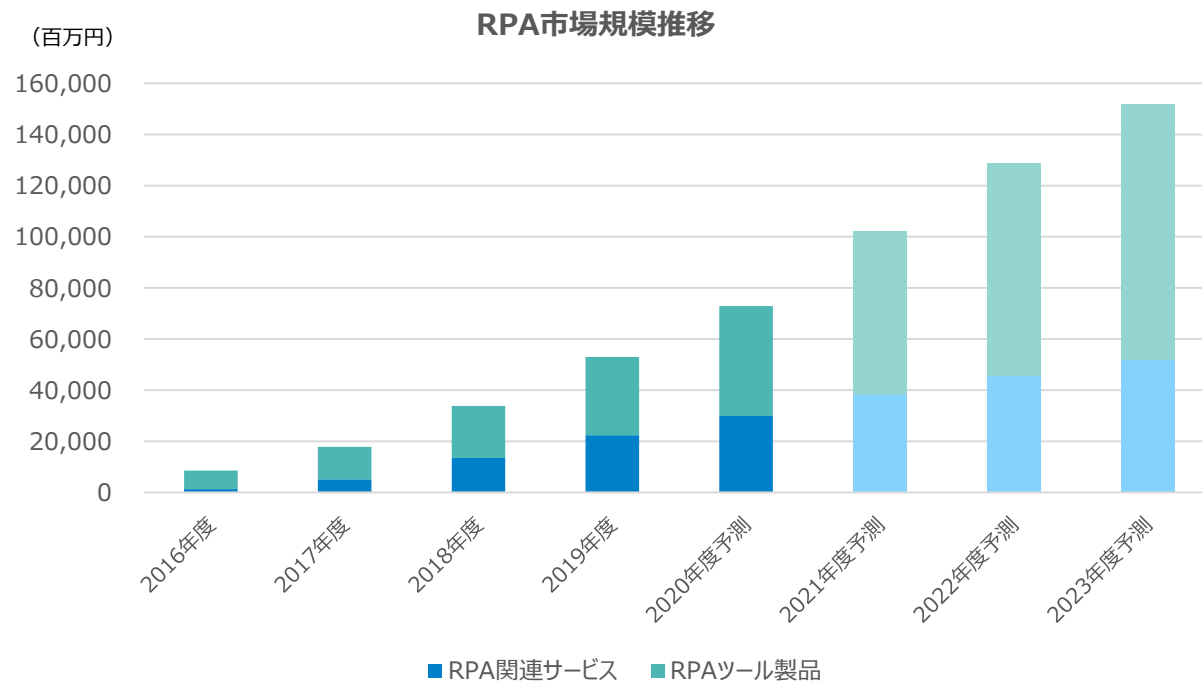
(注) 投信は純資産残高、投資顧問は投資一任契約残高、銀行は預金残高、生保は保険契約額
 (出所) 投資信託協会、日本投資顧問業協会、全国銀行協会、生命保険協会、各資料より

(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」



成長戦略

- 外部環境（市場環境）
- 内部環境（当社の強み・課題）
- 中期成長戦略
- 中期経営計画の基本方針に沿った重要施策
- 財務戦略・資本政策
- サステナビリティへの取組み
- 会社紹介



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

人とIT、そのスキマに。



Power Solutions

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」
※2024/2、グループ内事業再編により、ダイヤモンドパートナーの称号はパワーソリューションズから子会社のOLDEに移管しております。



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 (2023/12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6社と取引

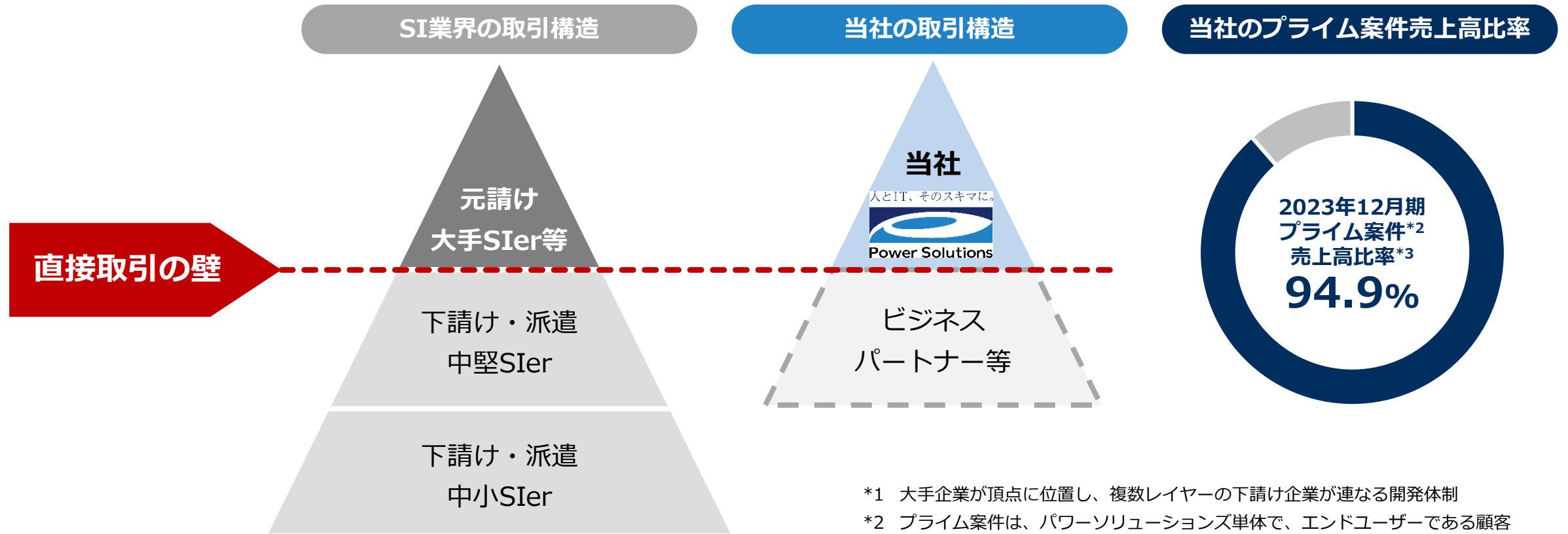


(注) 公募投信と私募投信の純資産残高の合計ベース
(出所) 投資信託協会「運用会社別資産増減状況」

2023年12月期
82.1%



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

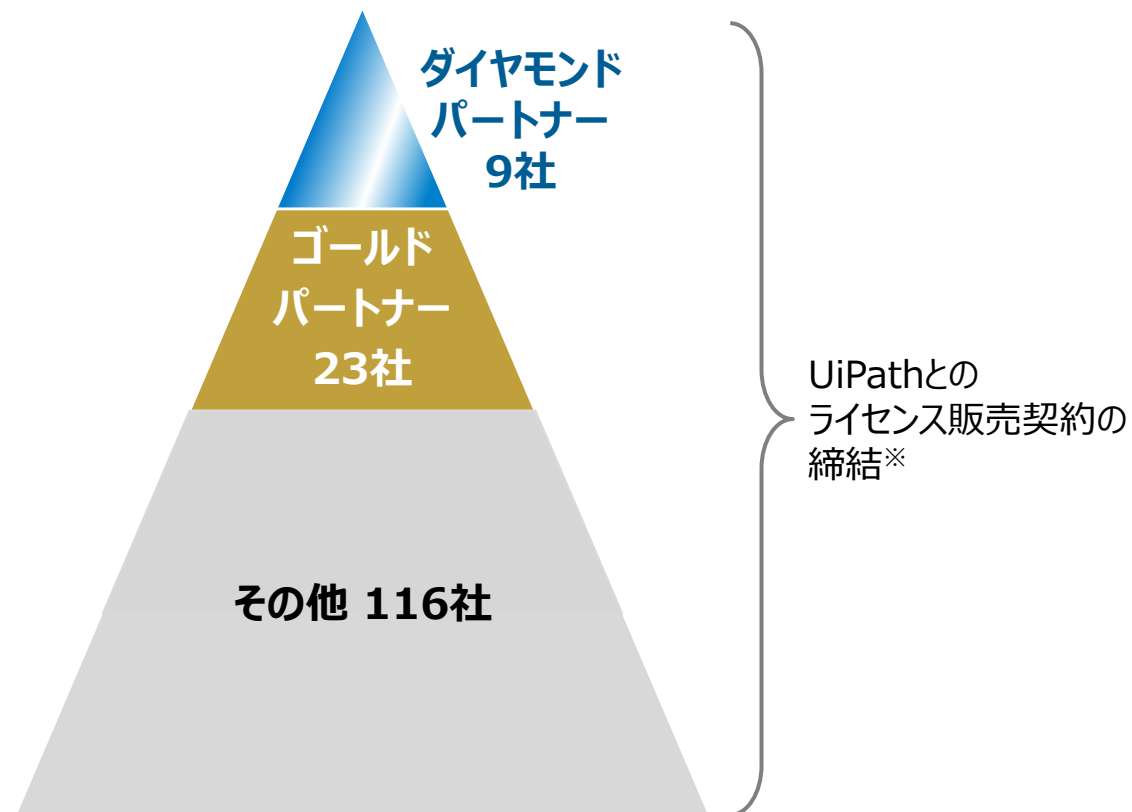


- *1 大手企業が頂点に位置し、複数レイヤーの下請け企業が連なる開発体制
- *2 プライム案件は、パワーソリューションズ単体で、エンドユーザーである顧客との直接取引及び顧客グループのシステム開発会社との取引
- *3 パワーソリューションズ単体で、RPA関連サービスおよび航空券手配代行サービスを除く売上高のうちプライム案件の売上高

UiPathのダイヤモンドパートナー

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



TOPICS

2023年10月

UiPath 『2023 Partner Awards』

Industry Solutions Partner of the Year賞を受賞

(業界全体で自動化を拡大したパートナーに贈られる賞)

※2023年度においては、日本法人で唯一の受賞

2022年4月

UiPath 『Partner Awards 2021』

Best New Customer Acquisitionを受賞

2021年10月

UiPath 『FORWARD IV』

Impact Partner of the Year賞を受賞

※2024/2/9現在。社数はUiPathホームページより引用。(<https://www.uipath.com/ja/partners/partner-search>)

※2024/2、グループ内事業再編により、ダイヤモンドパートナーの称号はパワーソリューションズから子会社のOLDEに移管しております。



1

人材確保・育成の仕組みの整備不足

2

MD※支援の整備不足

3

R&D（RPAを除く）成果の現場未適用

※マネージングディレクター



成長戦略

- 外部環境（市場環境）
- 内部環境（当社の強み・課題）
- 中期成長戦略
- 中期経営計画の基本方針に沿った重要施策
- 財務戦略・資本政策
- サステナビリティへの取組み
- 会社紹介



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

1.-1

採用強化・パートナー推進

1.-2

M&A・アライアンス推進

1.-3

人材育成推進

2.

本部制によるビジネス推進

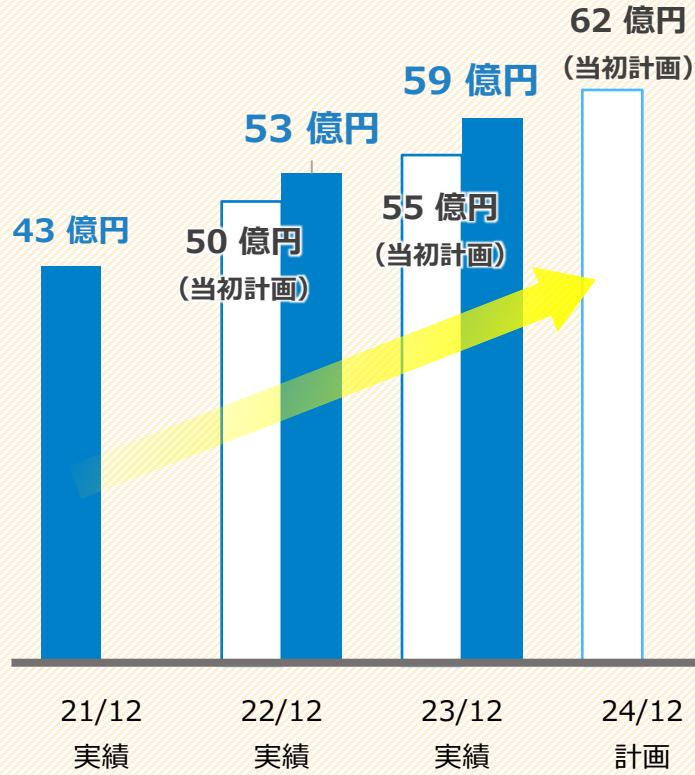
3.

R&D推進



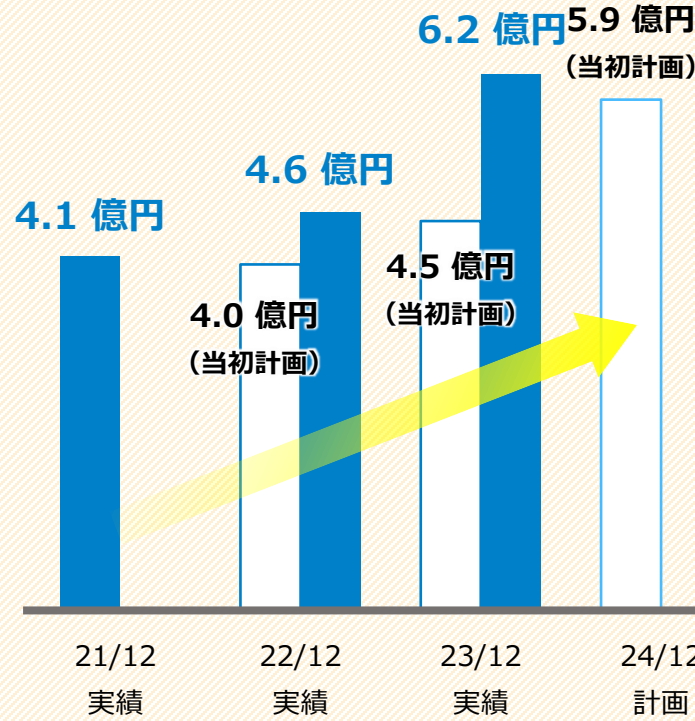
2022年▶2024年 大きな成長を目指した「基盤固めフェーズ」 当初計画を上回り進捗中

売上高



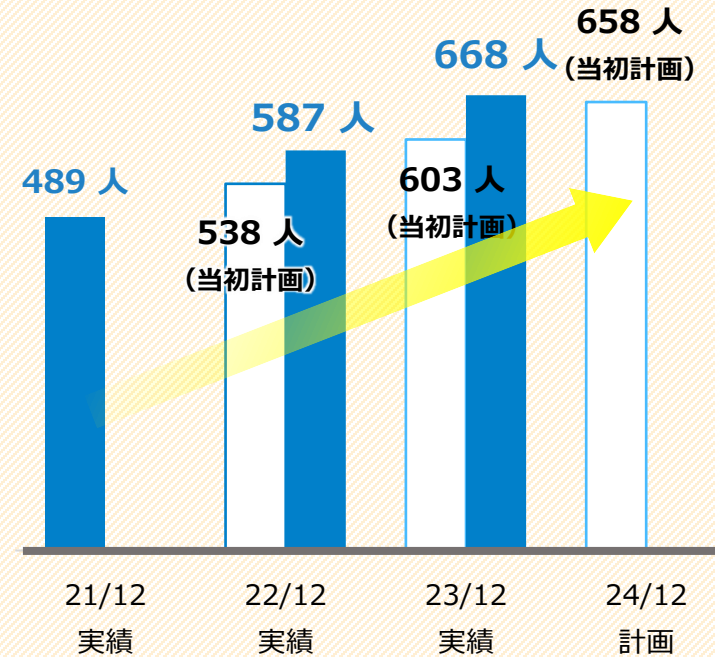
実質年率12%超の着実な成長

経常利益



成長投資実施のため浅いJカーブ成長

総人員数



年率10%超の着実な成長

※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。



DX推進・DXコンサルティング

(旧システムインテグレーション)

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

売上構成比率：60%
年平均成長率
13%

これまでの10%成長から**2024年以降は15%以上の成長**ができる成長基盤構築を目指す

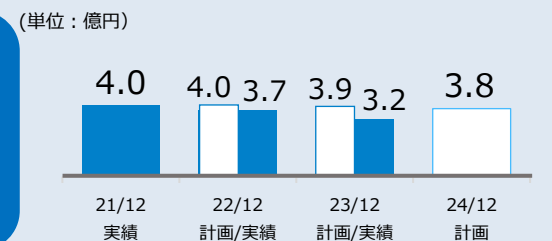


アウトソーシング

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

売上構成比率：9%
年平均成長率
▲2%

業務スペシャリスト人材をIT/DX人材へシフトさせるため、
若干のマイナス成長とする

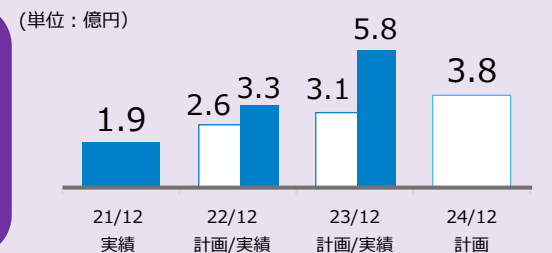


RPA関連サービス

RPAのライセンス販売、RPAサービス
及びテクニカルサポート

売上構成比率：5%
年平均成長率
24%

RPA市場の規模拡大は当面
続くとみており、年率20%超の
成長を目指す

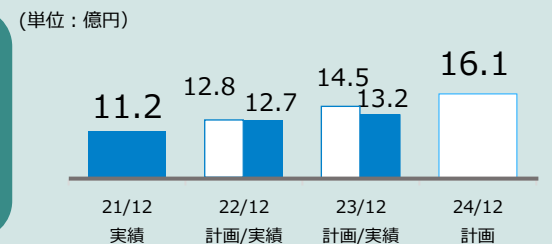


インフラエンジニアリング

株式会社エグゼクション
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

売上構成比率：26%
年平均成長率
13%

現在のビジネスモデルを維持し
年率13%の安定着実な成長
を目指す



※インフラエンジニアリング（エグゼクション）は、2021年3Qから連結対象となっておりますが、年平均成長率と売上構成比を正しく表示させるため、1年間の売上で計算しております。
※各セグメントの23年計画値については22年2月14日公表した計画数値を記載しております。24年計画値は22年2月14日公表した中期経営計画数値を記載しております。

| 売上高 | 経常利益 | ROE | 総人員数* (2024年) |
|---------------------|---------------------|-------------|---------------|
| CAGR 18%超 | CAGR 15%超 | 12%超 | 650人超 |

*総人員数とは、正社員、契約社員および派遣スタッフ等の
ビジネスパートナーの合計人数

- ✓ 売上は3年の年率で**18%超の成長**（M&Aは、機会を見つけ実施し、さらなる成長を目指す）。
- ✓ 2022-2023年の経常利益率は成長投資（基盤づくり）のため低下を予想していたものの、2023年はVCファンドのリターンが寄与により上昇。2024年においては、成長投資の効果が期待され、エグゼクションののれん償却が2023年で終了すること等により利益率が向上し、**CAGR15%超の成長**を目指す。



成長戦略

- 外部環境（市場環境）
- 内部環境（当社の強み・課題）
- 中期成長戦略
- 中期経営計画の基本方針に沿った重要施策
- 財務戦略・資本政策
- サステナビリティへの取組み
- 会社紹介



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

1.-1 採用強化・パートナー推進

1.-2 M&A・アライアンス推進

1.-3 人材育成推進

2. 本部制によるビジネス推進

3. R&D推進



1.-1 採用強化・パートナー推進

人材獲得のための施策を積極的に行っていく

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

③M&Aによる人員増

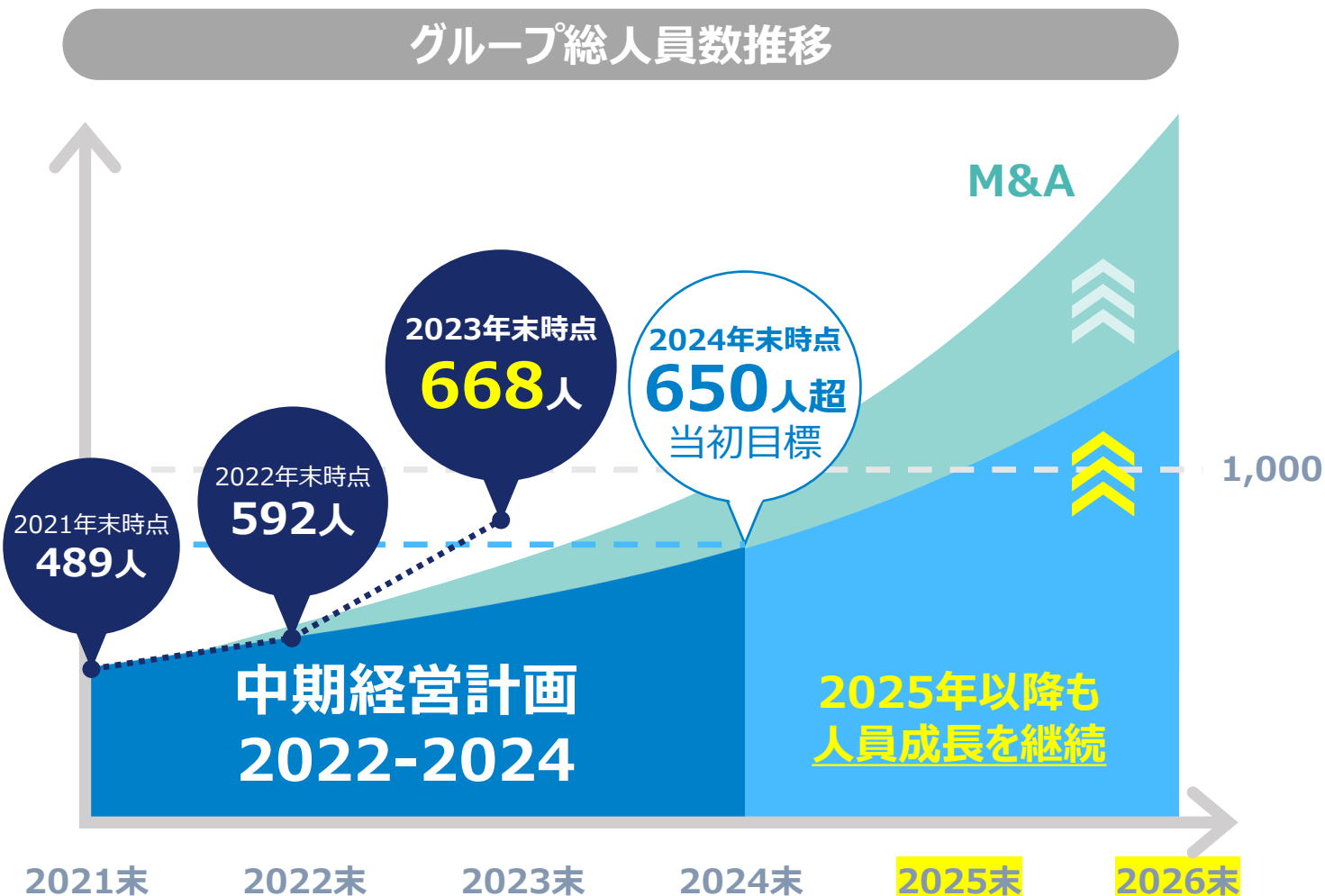
④「選ばれる会社になる」 ブランディング強化

23年度実施状況

総人員数は668人と、中期経営計画の2024年末総人員数目標を前倒しで達成。

2021年度末から2023年度末に179人増

- ①採用範囲の拡大 79人増
- ②ビジネスパートナーの活用 63人増
- ③M&Aによる人員増 37人増



1.-2 M&A・アライアンス推進

人材獲得 + BtoBのIT分野でのサービスの幅拡大

M&Aまたはアライアンスのターゲット

導入コンサル/
PM専門会社

SI/SES会社

UX/UI会社

先端IT商材を
持つ・扱う会社

M&Aやアライアンスによって

■ BtoBのIT分野でのサービスの幅拡大

(パワーソリューションズの顧客にこれまで提供してこれていない業務システム開発以外のサービスを提供)

■ 業界に影響力を持つテクノロジーパートナーとの関係強化

(外部環境をリサーチし、全業種が共通に注目しているサービスを武器化)

23年度実施状況

23年度はリサーチを推進し、M&A、アライアンスを実現

24年度もこの取り組みを継続し、総人員数の増加と獲得した武器の更なる活用を目指す

※PM:プロジェクトマネジメント、SI : DX推進・DXコンサルティング、SES:システムエンジニアリングサービス、UX:ユーザーエクスペリエンス、UI : ユーザーインターフェイス



1.-2 M&A・アライアンス推進 TOPIC①

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。

1.-2 M&A・アライアンス推進 TOPIC②

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



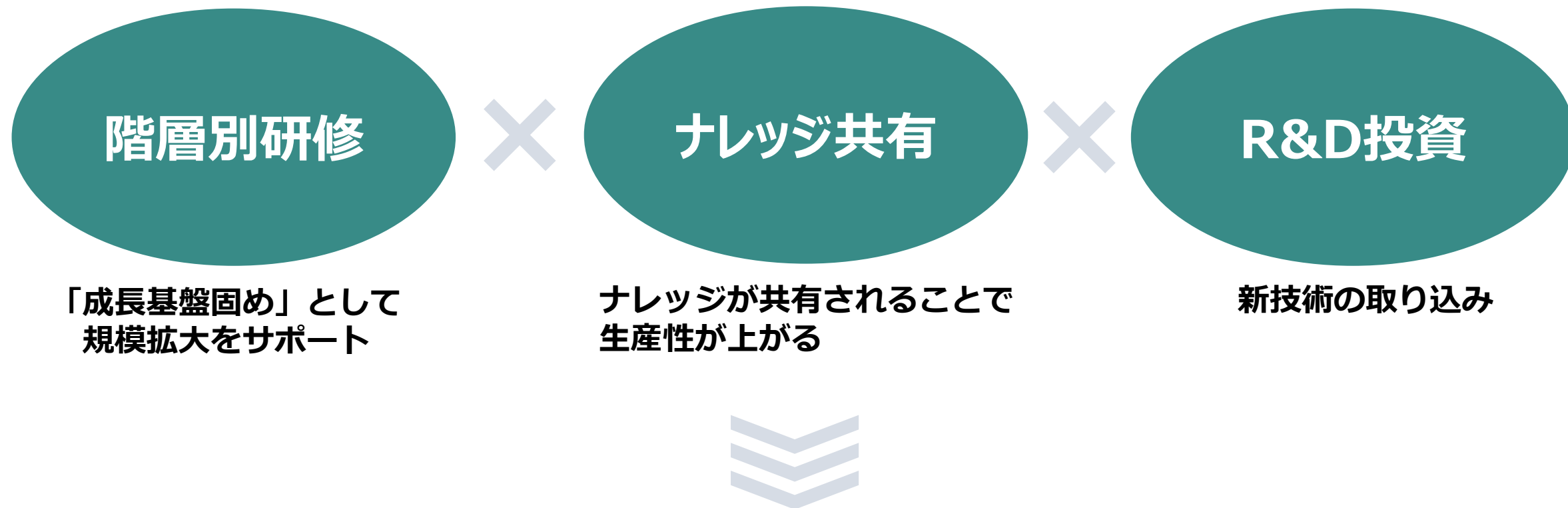
- ≫≫ Sazae社は米国で浸透しつつあるマルチSaaSのインテグレーションを先行実現
- ≫≫ 多くのSaaSを取り扱っており、提携によりさらに幅広いSaaSソリューションを提供可能
- ≫≫ 海外SaaS知見の補完およびリソースパートナーとして協業を開始



※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。

1.-3 人材育成推進

優秀なマネージャ育成及びIT人材からDX人材へ育成する仕組みをつくる



**2023年1月、社内大学「Next Mile University（略称：ネクスト大学）」開校
社員のエンゲージメント強化及びより付加価値の高いDX人材育成**

「あらゆるラストワンマイルに IT で立ち向かう。」という私たちのミッションを遂行するために設立されたのが、「Next Mile University（略称：ネクスト大学）」です。



「Next Mile University（略称：ネクスト大学）」

仕事をして、自分自身の未熟さを知り、

足りない部分を埋めるために大学で学び、

さらにまた次の成長（ネクストマイル）を追い求める。

挑戦する意志のあるすべての人が、

持つべきスキルやスタンスを身につけられる

「修練」と「探求」の場でありたいと思っています。

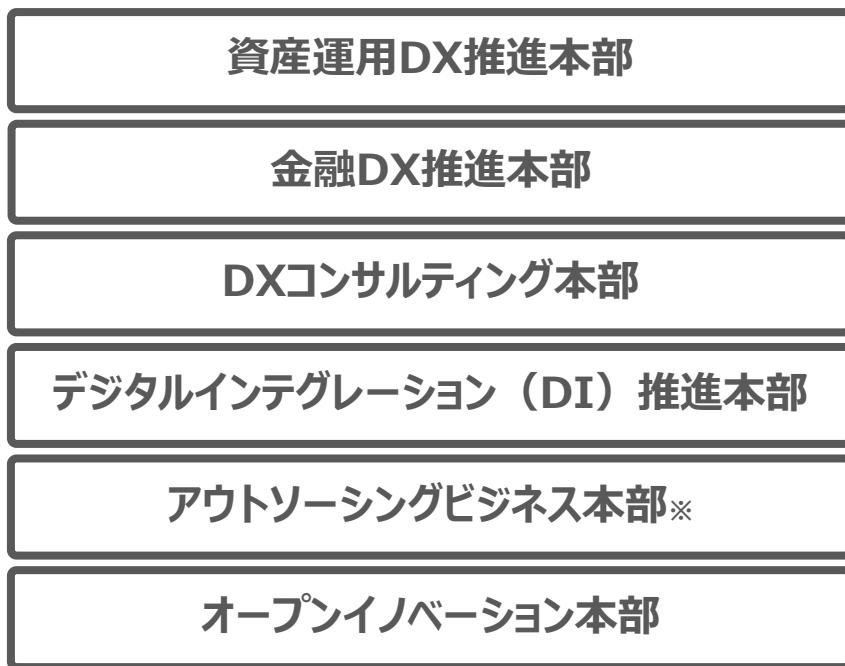
2. 本部制によるビジネス推進

成長基盤をさらに固めるために、事業再編と本部再編を実行

2023年12月迄

ターゲット顧客に照準を合わせた本部制による体制を構築しビジネス推進

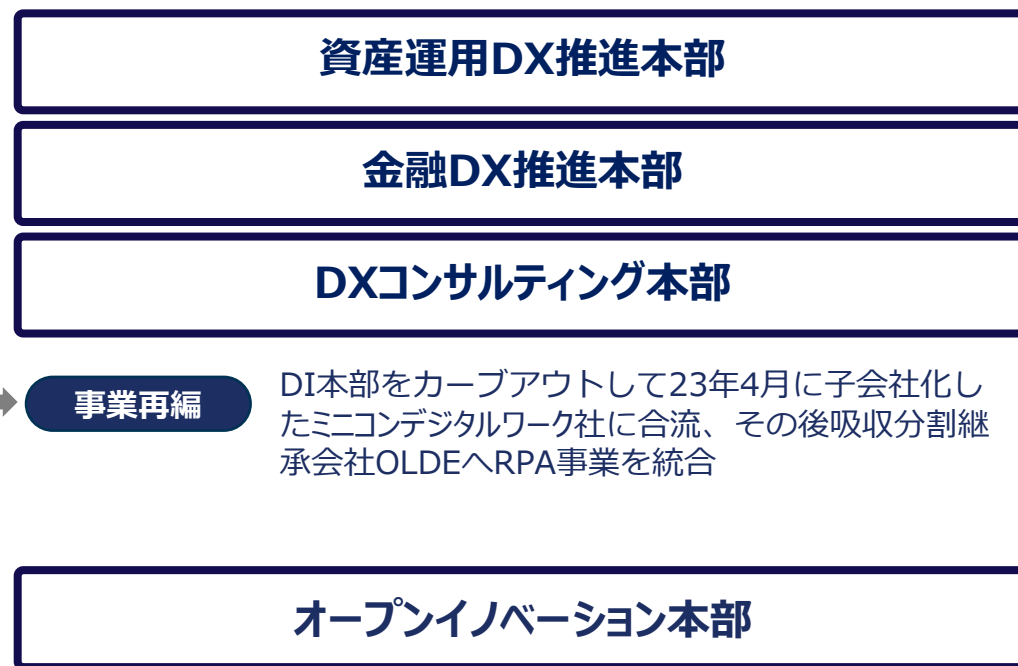
1. 大手主要顧客とのさらなる関係強化
2. カーブアウトやジョイントベンチャーによる経営人材の創出



2024年1月以降

さらなる事業成長に向け組織を最適化

1. DI本部をカーブアウトして23年4月に子会社化したミニコンデジタルワーク社に合流、その後吸収分割継承会社OLDEへRPA事業を統合しRPA事業を強化
2. 保守体制をDXコンサルティング本部に集約し、各本部において新規案件に注力できる体制を構築

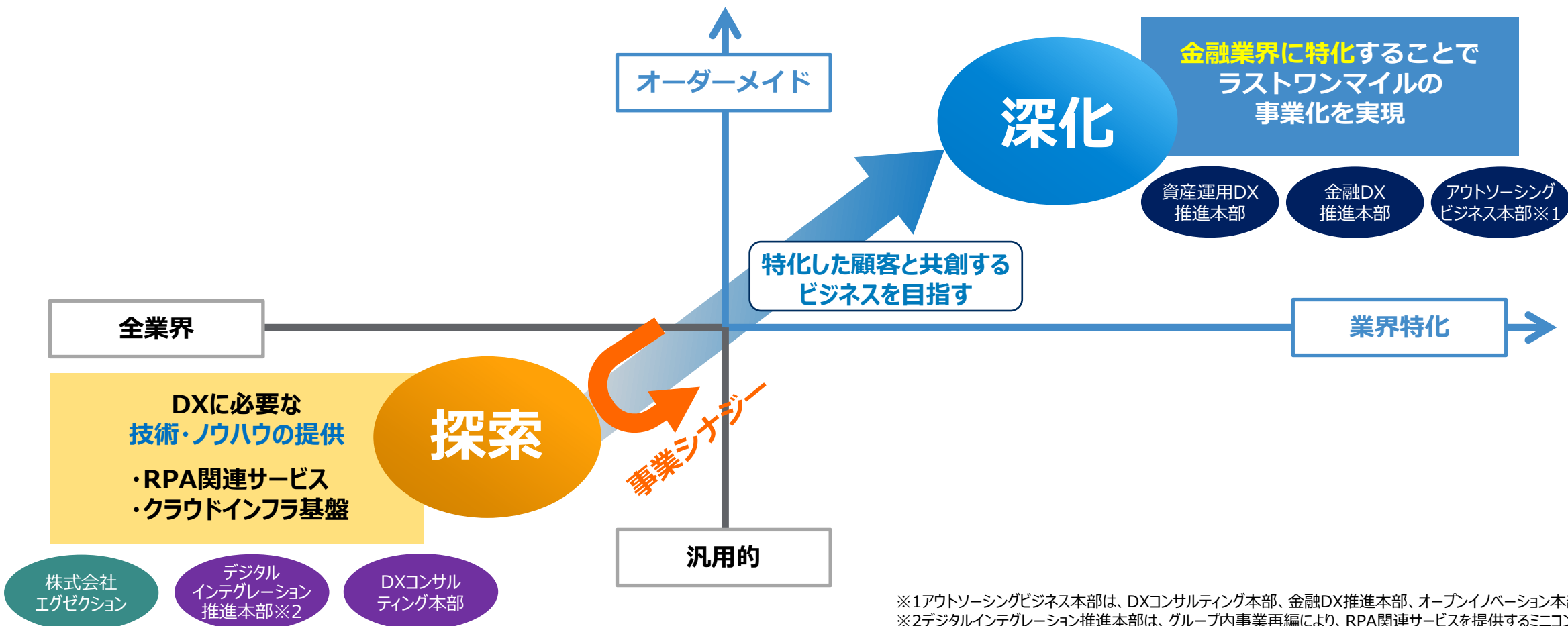


※アウトソーシングビジネス本部は、DXコンサルティング本部、金融DX推進本部、オープンイノベーション本部へ移管。



2. 本体制によるビジネス推進

業界特化のラストワンマイルSI/アウトソーシングと
業界を問わずDXに必要な技術やノウハウを提供する
“両利きの経営”を実践。

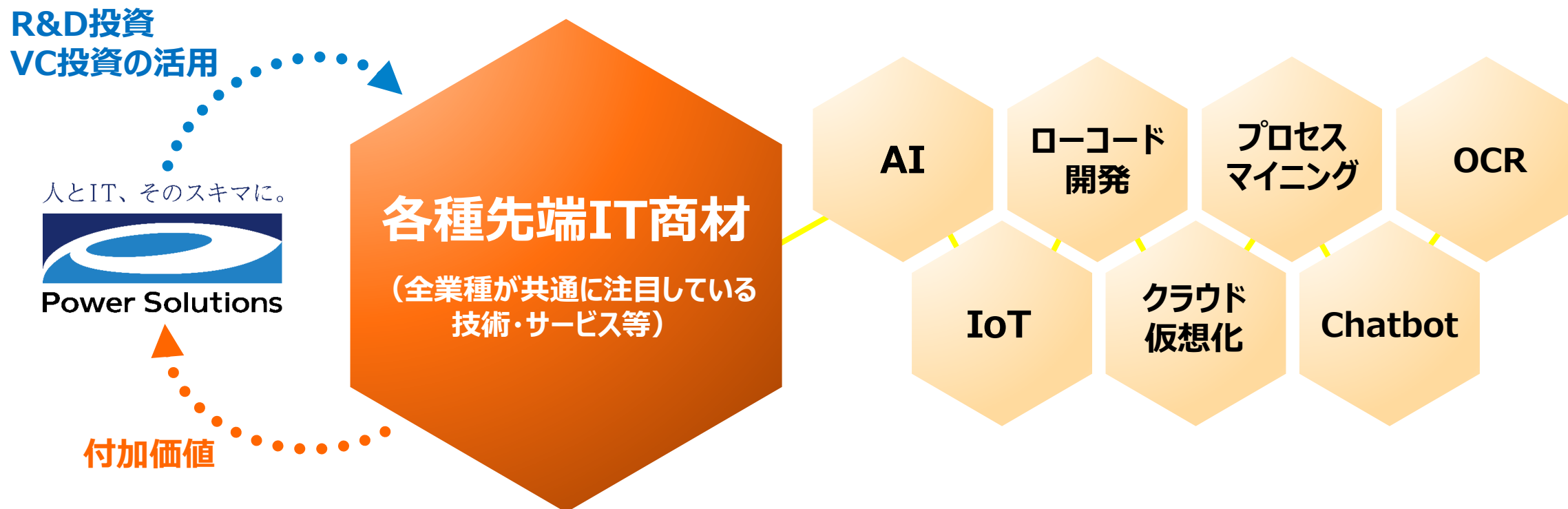


※1アウトソーシングビジネス本部は、DXコンサルティング本部、金融DX推進本部、オープンイノベーション本部へ移管
 ※2デジタルインテグレーション推進本部は、グループ内事業再編により、RPA関連サービスを提供するミニコンデジタルワーク株式会社に合流し、株式会社OLDEに統合

3. R&D推進

当社のR&D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、既存サービスに活用

次フェーズにて大きな成長を実現するために、「成長基盤固め」の一環として、当社ビジネス領域における各種先端IT商材（全業種が共通に注目している技術・サービス等）の有用性検証等の研究を推進



23年度実施状況

コラボレーティブ・ワーク・マネジメント領域ではSmartSheet、データ連携の領域ではBoomiとパートナー契約を締結。またローコード領域ではOutsystemsを活用した案件、BI領域ではTableauを活用した案件が開始。24年度は、次フェーズにて大きな成長を実現するために、これらのSaaSの利活用を更に推進する。



成長戦略

- 外部環境（市場環境）
- 内部環境（当社の強み・課題）
- 中期成長戦略
- 中期経営計画の基本方針に沿った重要施策
- 財務戦略・資本政策**
- サステナビリティへの取組み
- 会社紹介



株主から応援されるような会社を目指す

財務戦略

方針 高い資本効率（ROE）と財務安全性を両立

ROE **12%超**

ネットD/Eレシオ **1倍以下**

2023年12月末時点では、財務安全性が高い状態のため、当面のM&Aなどでの資金調達、Debt（有利子負債）での調達を優先していく

資本政策

自己株式の取得

財務体質、業績、株価の状況等を勘案し、機動的に実施する

配当／株式分割

株主への安定・継続的な還元、および株式流動性の拡大のために前向きに検討していく方針
配当実施の可能性及びその実施時期等については、未定






成長戦略

- 外部環境（市場環境）
- 内部環境（当社の強み・課題）
- 中期成長戦略
- 中期経営計画の基本方針に沿った重要施策
- 財務戦略・資本政策
- サステナビリティへの取組み
- 会社紹介

人材育成、働き方改革、ジェンダーフリーをはじめとした社会貢献分野をはじめ、持続可能な社会づくりとともに企業価値向上を目指す

中期経営計画の施策に基づいたサステナビリティ目標

| | 中期経営計画 | 2023実績 | 関連するSDGs |
|--|---|--|---|
| 人的資本への投資強化 <ul style="list-style-type: none"> 採用強化・パートナー推進 人材育成強化 M&A・アライアンス推進 | <p>総人員数：650人超</p> <p>PSグループ企業内大学構想の実現</p> | <p>総人員数：668人</p> <p>若手未経験者採用：14人増 経験者主婦採用：10人増</p> <p>2023年1月「Next Mile University（略称：ネクスト大学）」開校</p> <p>2023年4月 ミニコンデジタルワーク株式会社を子会社化</p> |     |
| マネジメント強化 <ul style="list-style-type: none"> 本部制によるビジネス推進 | <p>本部制による体制構築を図り、ビジネスを推進</p> | <p>DI本部を除く5つの本部を4本部体制へ</p> <p>保守チームによる既存保守一任で、新規案件を強化し規模拡大を図る</p> |    |
| R&D投資 <ul style="list-style-type: none"> 技術への投資による事業拡大 | <p>先端IT商材へのR&D及びVC投資の推進</p> | <p>2023年4月より豪州Sazaeとの業務提携開始</p> |    |



成長戦略

- 外部環境（市場環境）
- 内部環境（当社の強み・課題）
- 中期成長戦略
- 中期経営計画の基本方針に沿った重要施策
- 財務戦略・資本政策
- サステナビリティへの取組み
- 会社紹介



2023年12月末現在

| | |
|-------|--|
| 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 | 428百万円 |
| 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 株式会社OLDE |



| | | |
|-------|------|--|
| 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 |
| 2012年 | 6月 | 福岡オフィス（航空券手配代行サービス）を開設 |
| | 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 |
| 2017年 | 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） |
| 2023年 | 4月 | Sazaeと業務提携に基づく協業開始 |
| | | ミニコンデジタルワーク株式会社の株式取得（子会社化） |
| | 10月 | 株式会社OLDEを設立（子会社） |
| 2024年 | 1-2月 | グループ内事業再編により、RPA関連サービスを提供する当社デジタルインテグレーション推進本部とミニコンデジタルワーク株式会社を株式会社OLDEに統合 |



DX推進・DXコンサルティング



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

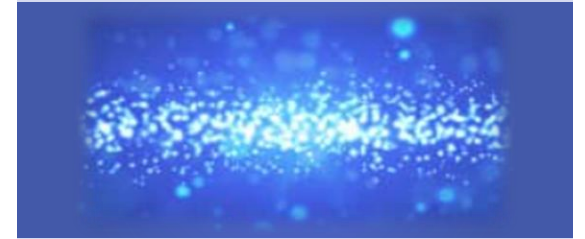


業務プロセスの自動化を推進するためRPAソフトウェア「**UiPath RPA Platform**」のライセンス販売及び導入サポート

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



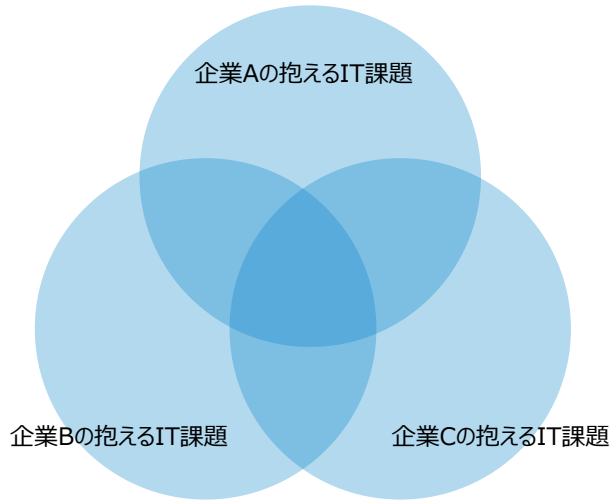
LAST ONE MILE

DX推進・DXコンサルティング
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



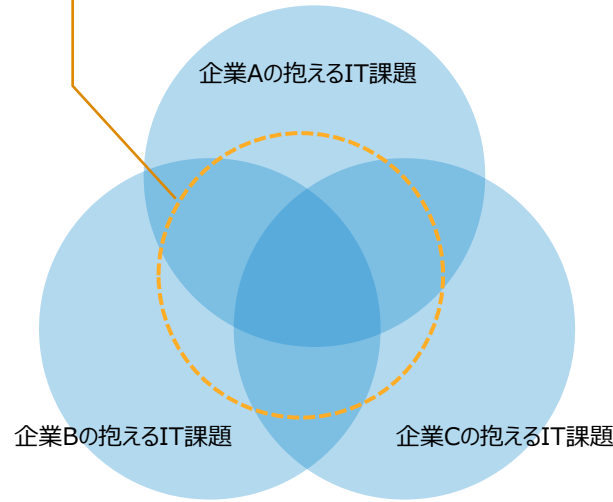
大手ITベンダーが守備範囲としない複数の汎用パッケージやサービス間のデータ連携の自動化

大手ITベンダーとの違い



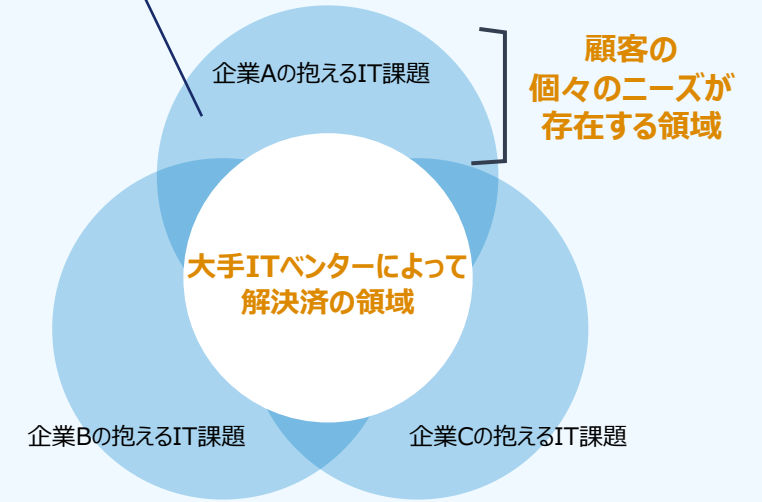
企業の課題

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

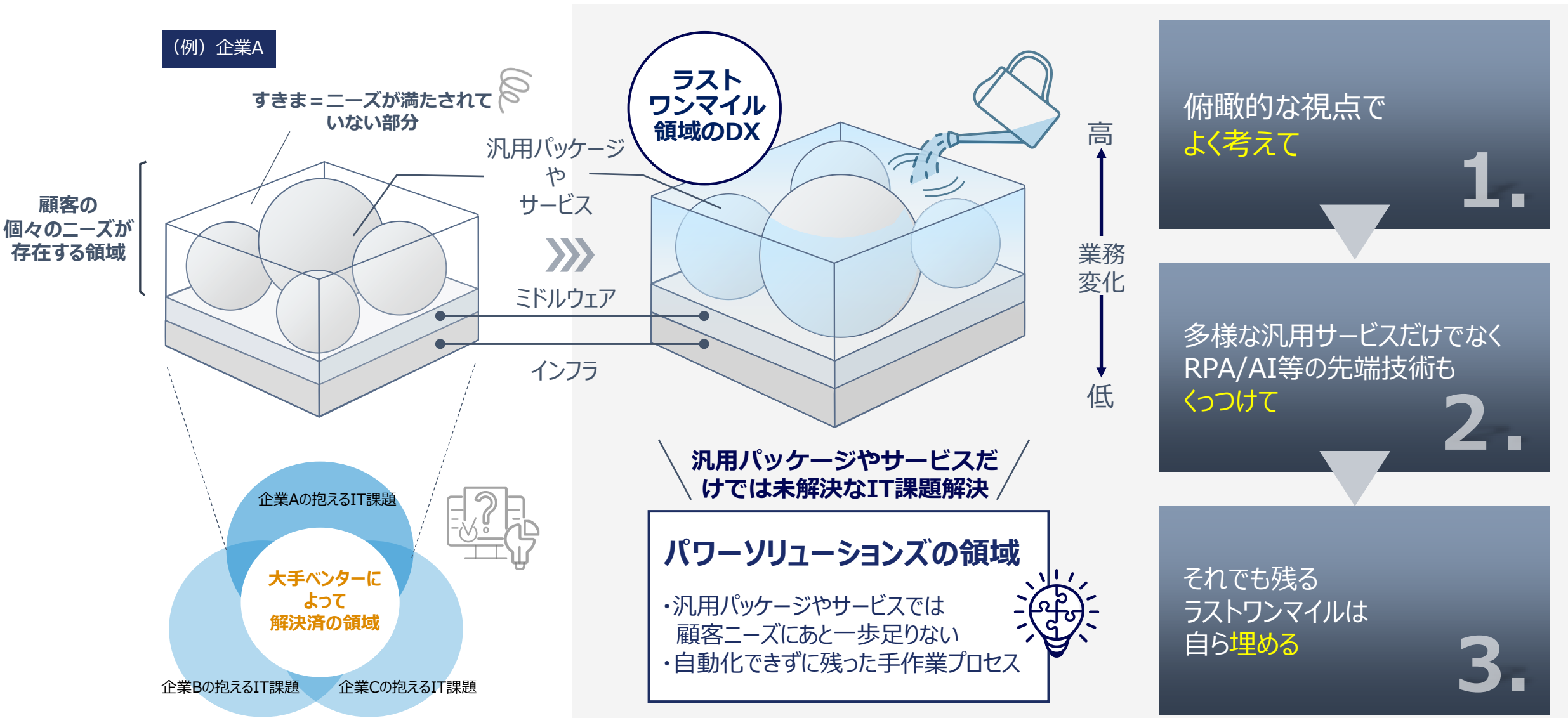


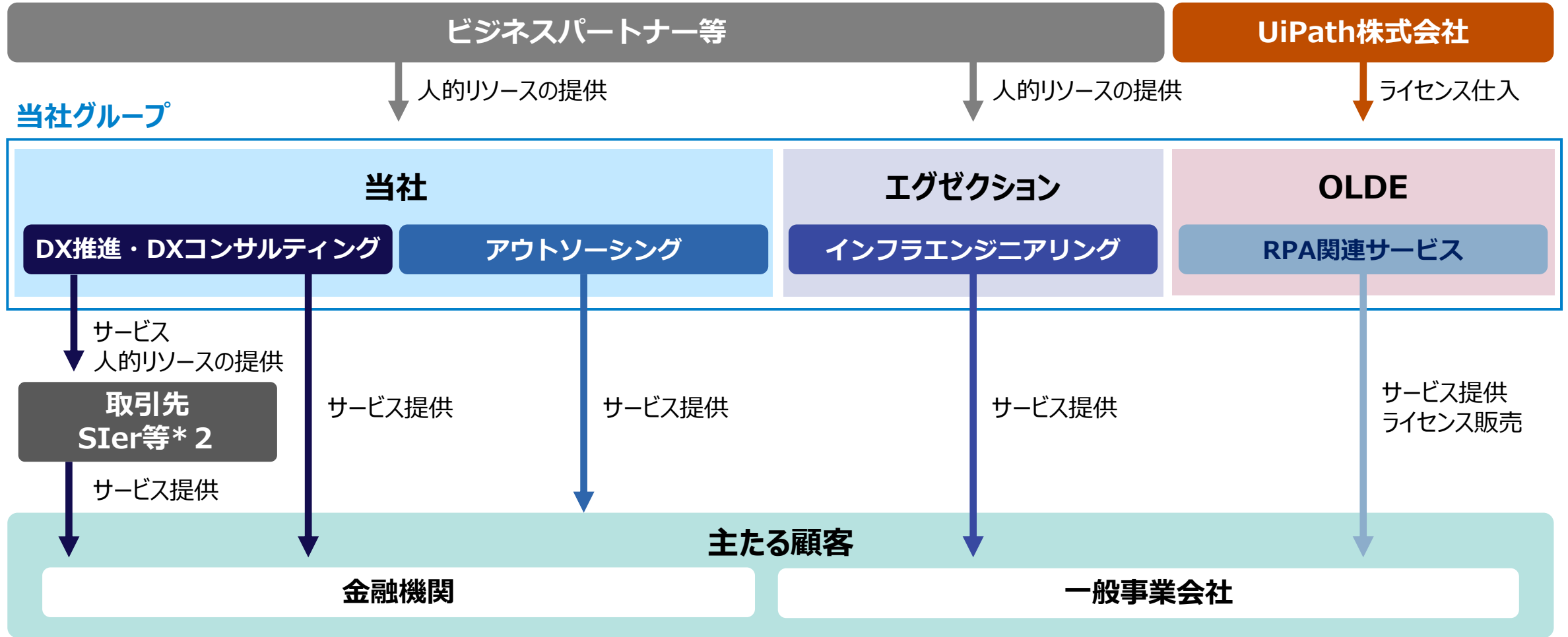
パワーソリューションズの解決策

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





*1 ビジネスパートナー等：技術者派遣の要請や再委託先の企業等
 *2 取引先Sier等：顧客企業が導入する汎用サービスの提供事業者等

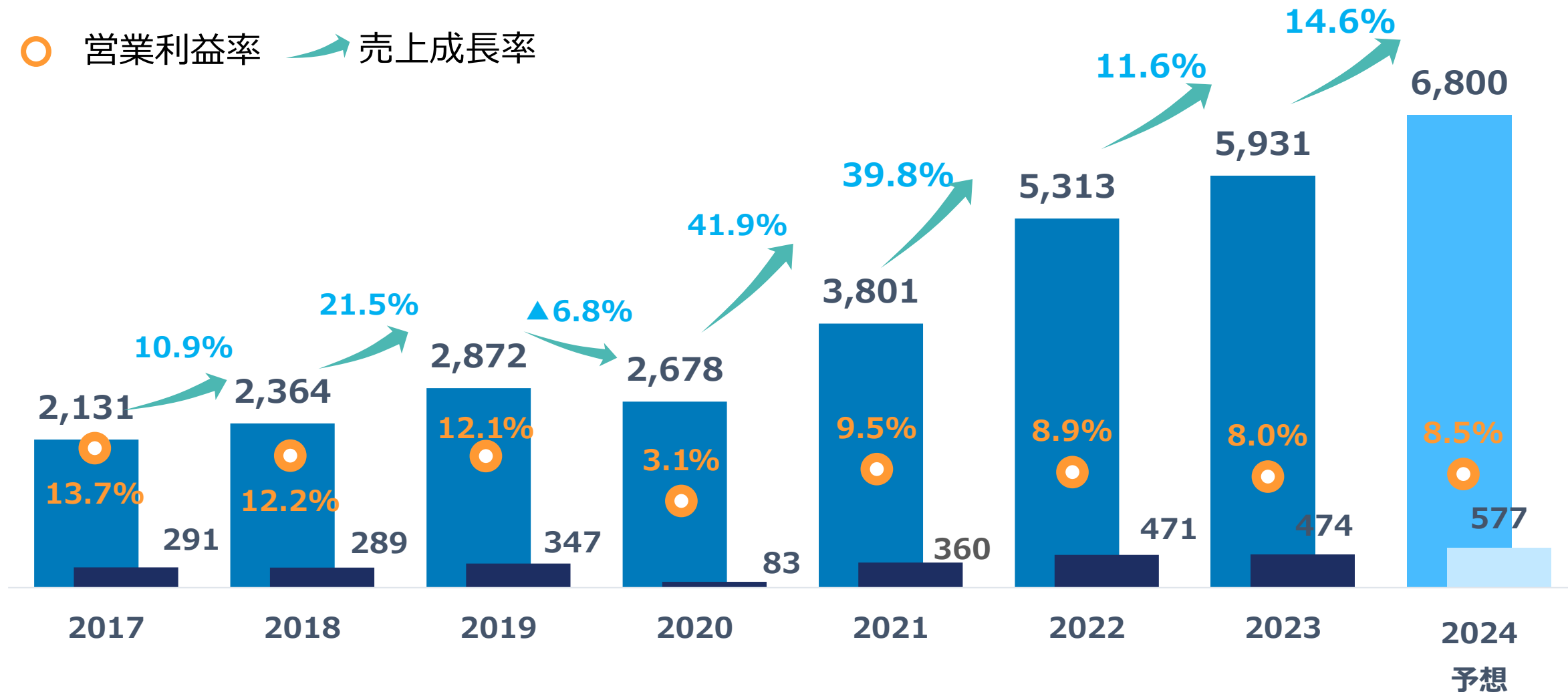


売上高 営業利益 推移

■ 売上高 ■ 営業利益

○ 営業利益率 → 売上成長率

(単位：百万円)

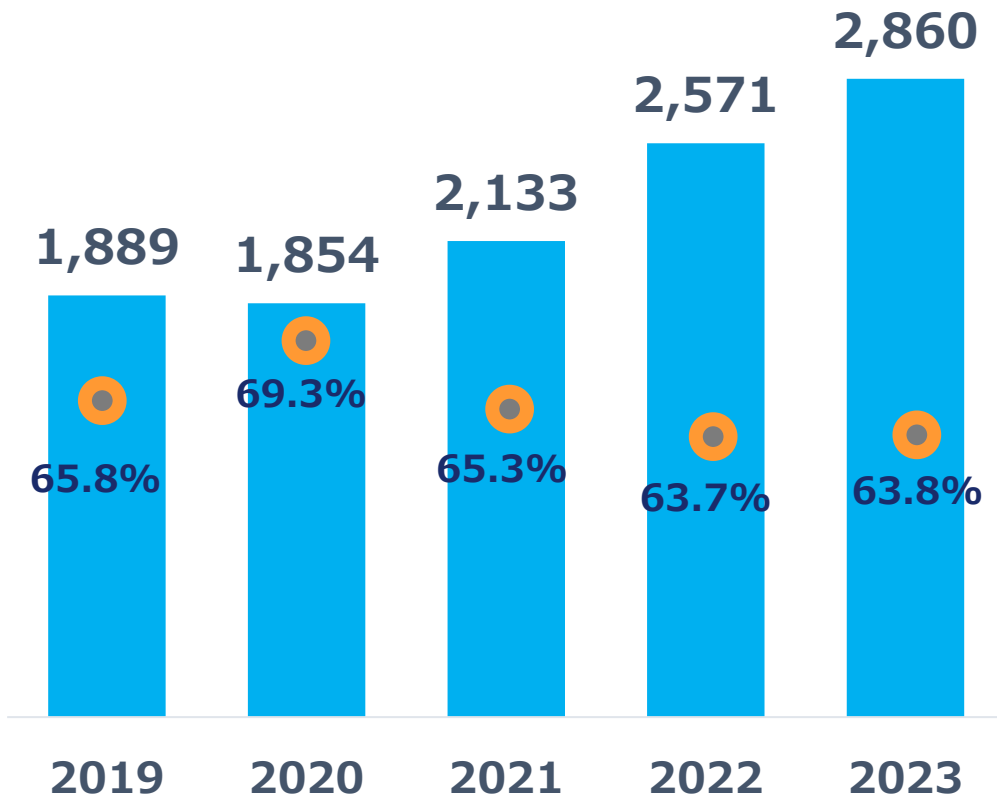


※2021年第2四半期決算から連結会社となったため、2021年以降は連結数値となります。

パワーソリューションズ単体の原価

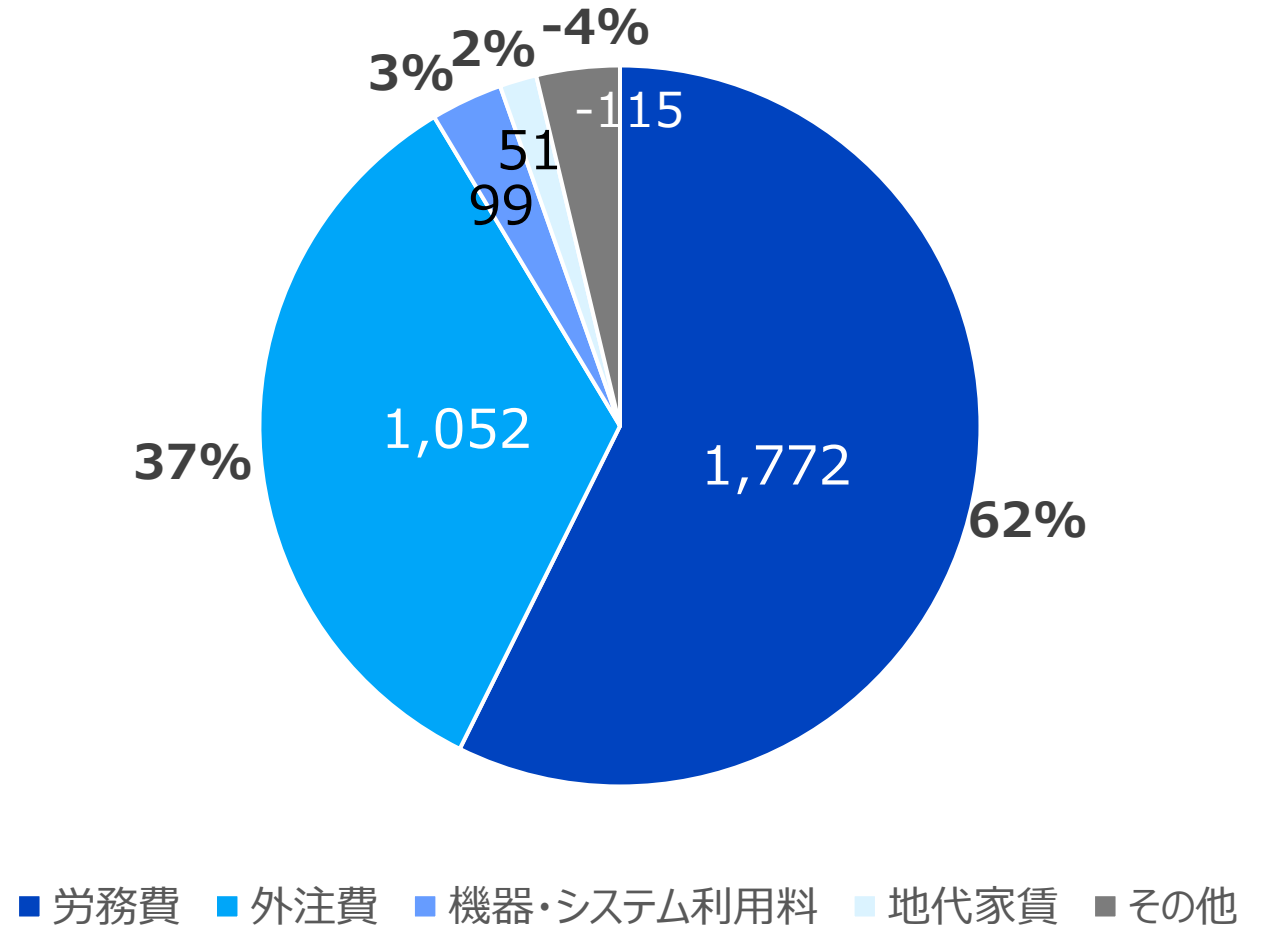


売上原価と原価率



※パワーソリューションズ単体の数値となります。

売上原価の構成比率（2023年実績）

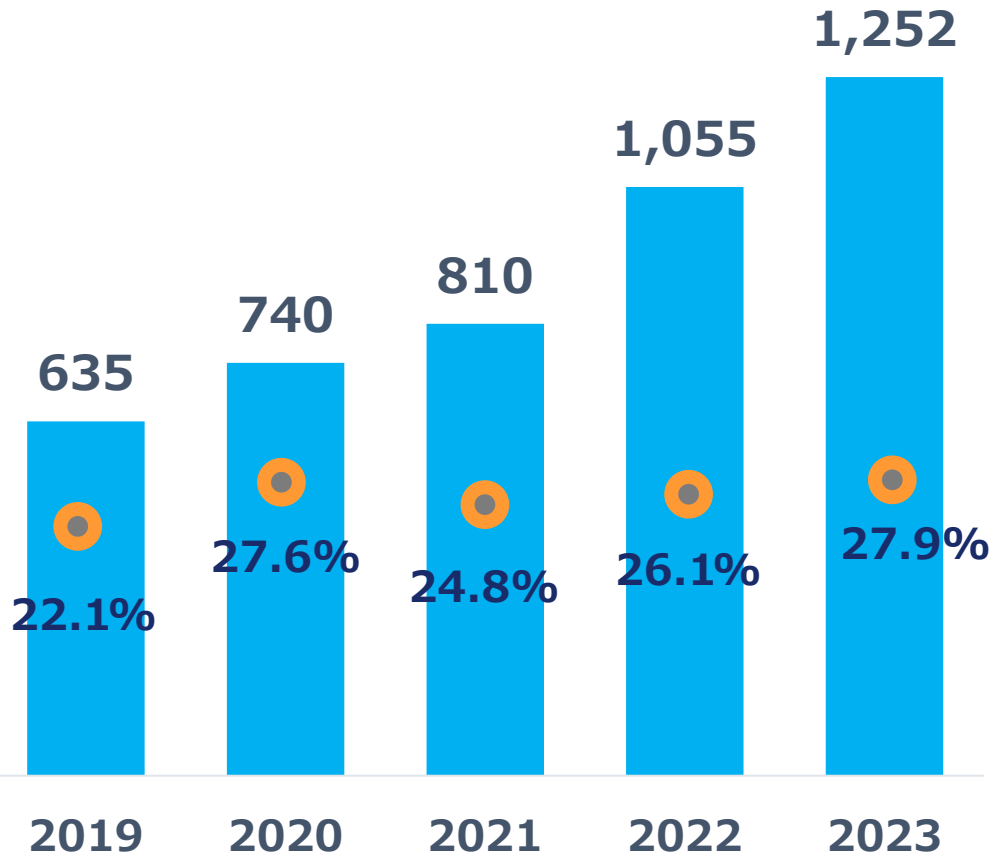


パワーソリューションズ単体の販売費および一般管理費



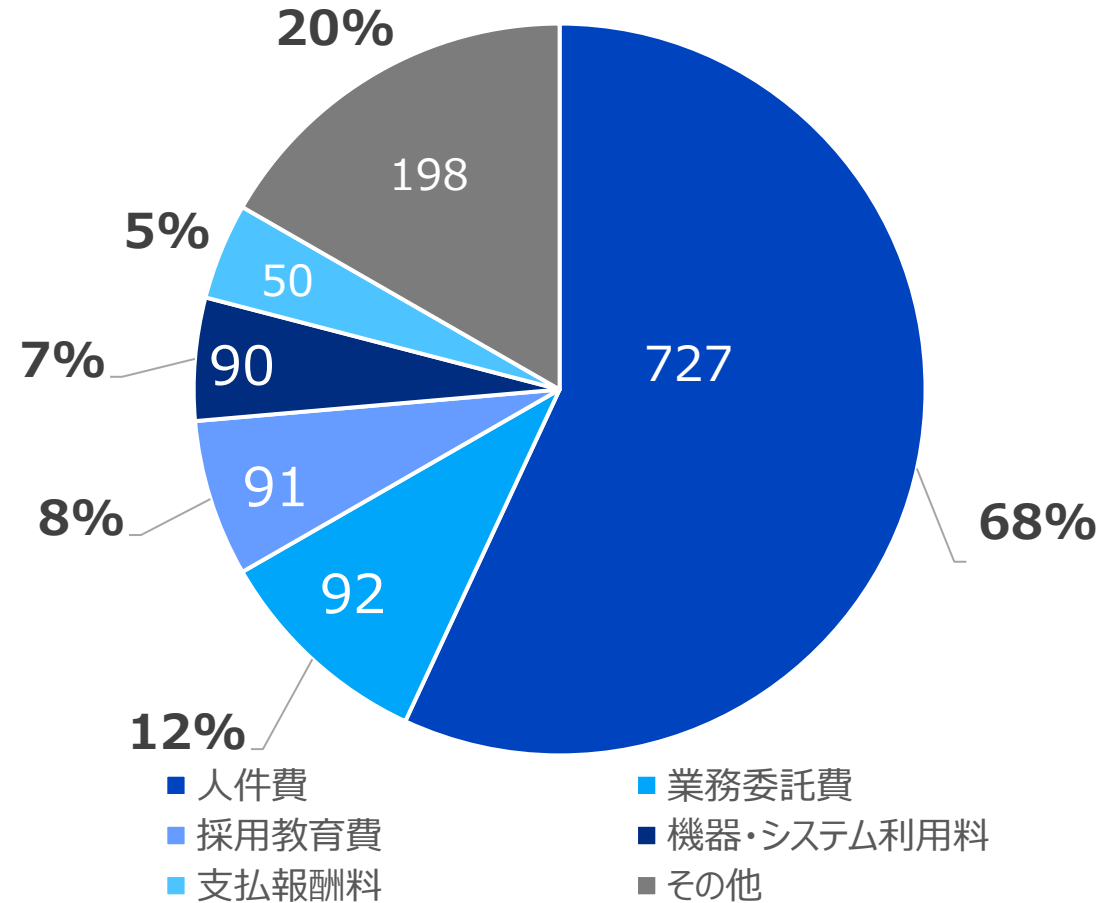
販管費と販管費比率

将来成長のための人員増による人件費の増加、採用強化のための採用費が増加



※パワーソリューションズ単体の数値となります。

販管費の構成比率（2023年実績）





| 項目 | 主要なリスク | 顕在化の可能性／時期 | 顕在化した場合の影響度 | リスク対応策 |
|---------------------|--|-------------|-------------|--|
| <p>経済、市場の動向について</p> | <p>当社グループが提供するDX推進・DXコンサルティングサービス及びアウトソーシングサービスの主要顧客は主に資産運用を行う国内金融機関であります。現在、資産運用会社の運用残高は、「貯蓄から資産形成へ」という政策の後押しによって大きくなり、資産運用業界は堅調な事業環境にあると考えております。また、金融機関のIT投資についても、金融規制への対応やグループの統廃合によるシステムの統廃合、AI・IoT・ビッグデータ・RPAといった新たなテクノロジーの組み込みなど、業界全体として継続的に投資ニーズが存在しているものと考えております。しかしながら、国内外の景気動向の悪化等により、当該顧客のIT投資が大幅に抑制された場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>また、2018年8月より提供を開始したRPA関連サービスについては、日本国内RPA市場は2017年度の17,800百万円から2023年度には152,000百万円（注）と8.5倍まで拡大すると試算されており今後の需要は拡大していくものと考えておりますが、RPA市場の成長が期待されている水準よりも鈍化した場合、もしくは当社が高まるニーズを十分に取り込めない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>（注）出典：株式会社矢野経済研究所「RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）市場に関する調査（2020年）」</p> | <p>低／不明</p> | <p>中</p> | <p>既存のDX推進・DXコンサルティングサービス、アウトソーシングサービス、インフラエンジニアリングサービス、さらに新規サービスを多角的に展開することで対応しております。</p> |



| 項目 | 主要なリスク | 顕在化の可能性／時期 | 顕在化した場合の影響度 | リスク対応策 |
|-------------------|---|------------|-------------|--|
| 資産運用ビジネスへの依存度について | <p>当社グループが提供するDX推進・DXコンサルティングサービス及びアウトソーシングサービスは、主に資産運用ビジネスを行う企業にサービスを提供しており、その顧客は当該事業を営む金融機関であります。金融ビジネスは景気に左右されやすいものの、顧客金融機関は、その大多数が国内外に上場している、または上場会社のグループ会社であり、基本的には強固な財務体質を備えております。</p> <p>今後は、RPAの導入支援などで金融機関以外の幅広い業界に向けても事業を展開していく予定であります。当社グループが想定している通り金融機関以外の顧客開拓が進展する保証はありません。さらに、リーマン・ショックに代表されるような全世界規模での金融恐慌的な事態が発生した場合、また、金融機関グループの合併・統廃合等大幅な再編が行われた場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> | 中／不明 | 大 | <p>資産運用ビジネスは、DX推進・DXコンサルティングサービス、アウトソーシングサービスを中心に展開しておりますが、RPA関連サービス、インフラエンジニアリングサービス、さらに新規サービスを全業界に展開することで対応しております。</p> |
| 競争について | <p>当社グループは、顧客のビジネス部門にて業務上ストレスなく作業が遂行できるよう最適化を行うことにより、同業他社との差別化を図っているものと考えておりますが、顧客企業においては、当社グループ同様のシステムの受託開発等を行っているSIerとの取引を既に有していることから、当社グループとこれらの業者との間に競争が生じる可能性があります。また、顧客自身におけるシステムの開発及び運用も当社グループの事業機会を減少させる要因となります。</p> <p>当社グループといたしましては、顧客システムの改善事項の抽出、顧客に対する有効な改善提案等を行うことにより、顧客から継続的な受注の確保、複数部署との取引等、サービス提供の拡大を図っております。</p> <p>しかしながら、競争企業及び顧客企業のサービス力の向上等により、当社グループの競争力が相対的に低下し、受注が減少した場合や受注条件が悪化した場合等には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> | 中／不明 | 中 | <p>顧客システムの改善事項の抽出、顧客に対する有効な改善提案等、これまでのノウハウ等を活用した付加価値の高いサービスを提供することで競争との差別化を図ることで対応しております。</p> |



| 項目 | 主要なリスク | 顕在化の可能性／時期 | 顕在化した場合の影響度 | リスク対応策 |
|----------------------|--|------------|-------------|---|
| IT業界における技術革新への対応について | <p>当社グループが提供するDX推進・DXコンサルティングサービス及びアウトソーシングサービスの主要顧客である金融機関において使用されているシステムは、特に安定性及び継続性が重視されております。そのため、顧客が新規システムを導入する、もしくは既存のシステムを改修、更新する場合であっても、当社が未知であるソフトウェアを使用したシステム等、従来とは全く異なる規格のものが採用される可能性は高いものと判断しておりますが、周辺機器なども含んだコンピュータハードウェア及びソフトウェアの機能は、日々向上しており、顧客が新たに導入したシステム等に対して、当社グループがただちに順応できない可能性もあります。</p> <p>当社グループといたしましては、社内における情報共有、研修の実施等により、最新の技術の修得を図っているだけでなく、RPA等、重点分野を定めて新しい技術の習得にも努めております。</p> <p>ただし、当社グループが、顧客が導入した新たなシステム等に対応できる技術を十分に習得できず、新規案件を失注した場合や、当社グループの対応が遅延し、プロジェクト自体の採算性が悪化した場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> | 中／不明 | 中 | 社内における情報共有、研修の実施等により、最新の技術の修得を図っているだけでなく、RPA等、重点分野を定めて新しい技術の習得にも努めることで対応しております。 |



| 項目 | 主要なリスク | 顕在化の可能性／時期 | 顕在化した場合の影響度 | リスク対応策 |
|-------------------------|--|-------------|-------------|---|
| <p>特定の顧客への高い依存度について</p> | <p>当社は、野村グループ（注）に対する依存度が相対的に高く、2022年12月期における売上高に占める同グループ（航空券手配代行サービスのみを提供している企業を除く）に対する割合は、35.4%となっております。当該取引比率は、同グループが国内の資産運用金融機関として、また、関連システムにおいて相当程度のシェアを有していたため、当社は設立時から取引の拡大を図ってきた結果であると考えております。同社グループの各社とは独立して契約を締結しており、また、当社は、今後においても、取引顧客基盤の一層の拡大等に努める方針ですが、同社グループの受注が大幅に減少した場合や受注条件が大幅に悪化した場合には、当社の業績や財政状態に大きな影響を与える可能性があります。</p> <p>なお、各社の2023年12月期の売上高の構成比はそれぞれ、野村アセットマネジメント株式会社18.6%、NRIプロセスイノベーション株式会社5.8%、野村ホールディングス株式会社3.5%、野村信託銀行株式会社2.9%、株式会社野村総合研究所2.9%、野村フィデューシャリー・リサーチ&コンサルティング株式会社1.1%、NRIワークプレイスサービス株式会社0.5%、野村証券株式会社0.1%であります。</p> <p>（注）野村グループ 野村ホールディングス株式会社（第119期 2022年4月1日～2023年3月31日）及び株式会社野村総合研究所（第58期 2022年4月1日～2023年3月31日）の有価証券報告書において関係会社として記載されている企業。</p> | <p>低／不明</p> | <p>大</p> | <p>野村グループには、DX推進・DXコンサルティングサービス、アウトソーシングサービスを中心に展開しているが、RPA関連サービス、インフラエンジニアリングサービス、さらに新規サービスを全業界に展開することで対応しております。</p> |



| 項目 | 主要なリスク | 顕在化の可能性／時期 | 顕在化した場合の影響度 | リスク対応策 |
|---------------------|---|-------------|-------------|--|
| <p>人材の確保と育成について</p> | <p>当社グループは、優秀な人材に裏付けられた高い技術力と提案力により業績を拡大してまいりました。今後も業容拡大のために、優秀な人材を確保し、教育・育成していくことが必要不可欠であり、採用活動の強化と教育研修の充実を推進してまいります。</p> <p>しかしながら、優秀な人材の採用・確保及び教育・育成が計画通りに進まない場合や、優秀な人材が社外流出した場合には、事業規模拡大の制約、顧客に提供するサービスの質の低下、それに起因する競争力の低下等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>また、当社グループが受注するサービスの一部では、当社の人的資源の制約からビジネスパートナー等に対し、技術者派遣の要請や再委託を行っています。当該ビジネスパートナー等において優秀な人材確保が困難となった場合には、外注人員の単価高騰、外注人員の先行確保による先行費用発生、顧客に提供するサービスの制約及びそれに起因するサービスの質の低下等により、また外注で人員を確保した場合においても、当社グループの受注が減少する局面においては外注人員の調整に一定期間を要することが想定され、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> | <p>低／不明</p> | <p>中</p> | <p>人材の確保は、採用媒体の活用や時代に適した積極的な採用活動の実施や従業員に満足度の高い労働環境の提供や評価・報酬制度の構築などにより離職率の低減を図る。また育成面では、当社サービスに適した開発技術やRPA技術を積極的に教育していくことでスキルアップを図ることで対応しております。</p> |



| 項目 | 主要なリスク | 顕在化の可能性／時期 | 顕在化した場合の影響度 | リスク対応策 |
|------------|---|------------|-------------|--|
| 法的規制等について | <p>当社グループは、事業展開の必要上、「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」（労働者派遣法）及び「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律等の一部を改正する法律」（労働者改正法）で定められた労働者派遣事業に該当するものがあります。</p> <p>当社グループは、これらの法規制のみならず、業務に関連する諸法令を遵守し事業運営を行っておりますが、運用の不備等により法令義務違反が発生した場合には、当社グループの社会的信用の失墜等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> | 低／不明 | 中 | これらの法規制のみならず、業務に関連する諸法令を遵守するための全役職員への教育、リスク・コンプライアンス委員会の開催、コンプライアンス規程による社内管理・運用を徹底することで対応しております。 |
| 情報管理体制について | <p>当社グループは、主に資産運用ビジネスを展開している金融機関に対してサービスを提供しており、その過程において当該顧客の機密情報や個人情報等を有することがあります。当社グループでは、情報セキュリティに関するルールや基準を定め、厳格に運用するとともに、全役職員に対し、守秘義務の遵守、機密情報や個人情報の管理を徹底するよう常時教育研修、啓蒙活動を行っております。</p> <p>しかしながら、不測の事態により、当該情報が外部に漏洩した場合には、当社グループの社会的信用の失墜、取引先顧客との取引停止等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> | 低／不明 | 大 | 情報セキュリティに関するルールや基準を定め、厳格に運用するとともに、全役職員に対し、守秘義務の遵守、機密情報や個人情報の管理を徹底するよう常時教育研修、啓蒙活動を行うことで対応しております。 |

認識するリスク



| 項目 | 主要なリスク | 顕在化の可能性／時期 | 顕在化した場合の影響度 | リスク対応策 |
|-----------------|--|------------|-------------|--|
| 情報システムのトラブルについて | 当社グループは社内のコンピュータシステムに関して、バックアップ体制を確立することによる災害対策を講じておりますが、コンピュータウイルス、電気供給の停止、通信障害、通信事業者に起因するサービスの長期にわたる中断や停止等、現段階では予測不可能な事由によるシステムトラブルが生じた場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。 | 低／不明 | 中 | 社内のコンピュータシステムに関して、複数のバックアップ拠点などBCP体制を確立することで対応しております。 |
| 自然災害について | 大地震、台風等の自然災害及び事故、火災等により、開発や業務の停止、設備の損壊、通信ネットワークの遮断や電力共有の制限等の不測の事態が発生した場合には、当社グループによるサービス提供に支障が生じる可能性があり、ひいては当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。新型コロナウイルス感染症の拡大につきましては、従業員の感染による健康被害による生産性の低下、受注時期の遅延や予定されている見込み案件の凍結などによる売上の減少のリスクがあります。 | 中／不明 | 中 | 複数のバックアップ拠点やリモートワークの整備、また複数のサービス展開によりコロナ禍でも極端な業績悪化が生じない事業展開を行うことで対応しております。 |
| のれんの減損リスクについて | 当社グループでは、連結貸借対照表において企業結合により生じたのれんを計上しております。この資産については、今後の事業計画との乖離等によって期待されるキャッシュ・フローが生み出されない場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 中／不明 | 中 | <ul style="list-style-type: none"> ・当社グループのサービスと親和性の高い企業との業務・資本提携やM & Aを実施することでシナジー効果を発生させる ・事前に財務・税務・法務等詳細なデューデリジェンスを実施 ・取締役会等において買収価格の適切性に関する審議を実施 ・買収後のシナジー実現に向けたフォローアップや定期的なモニタリング |

※有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。



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