



株式会社パワーソリューションズ

2019年12月期 決算説明資料

証券コード 4450

2020年2月25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

会社紹介	3
2019年12月期 決算概要	11
今後の展開	17
2020年12月期 業績見通し	28
Appendix	32



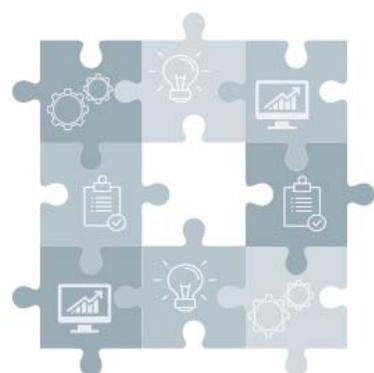
会社紹介

Vision

**俯瞰的な視点で、
世の中の非効率を解消していくことで、
“より満足度の高い未来”を創造する**

企業向けITのラストワンマイルのパイオニア

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・運用保守サービスが主な事業内容。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」することが特長



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

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



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

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**

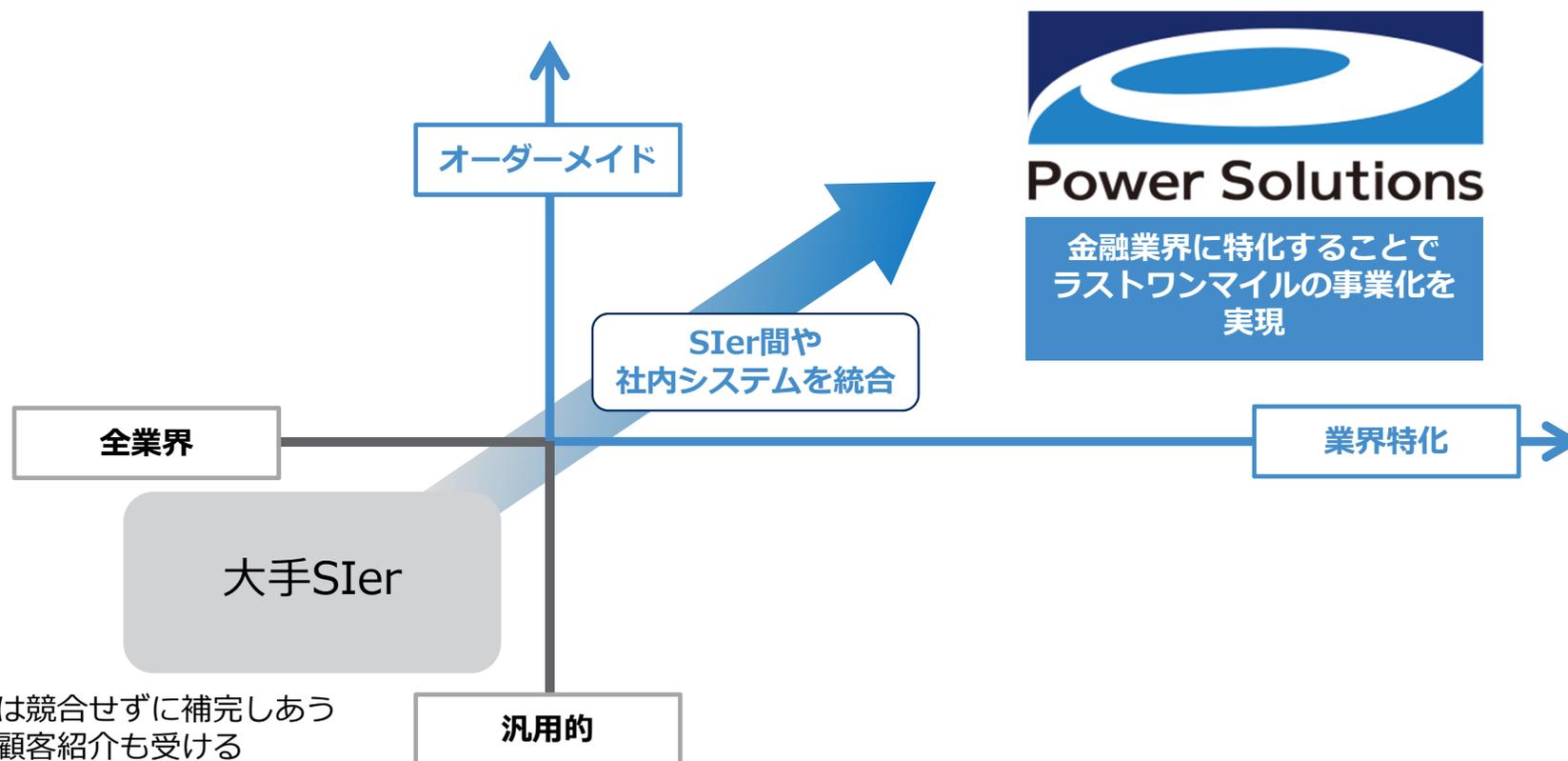
主な提供サービス

- UiPath RPA Platformのライセンス販売
- UiPath RPA Platformの導入サポート 等

特長と強み 業界特化でニッチなポジションを確立



業界を特化し、「多様な汎用サービスの統合」と「オーダーメイドの開発」が必要である
ラストワンマイルを事業領域とすることに成功

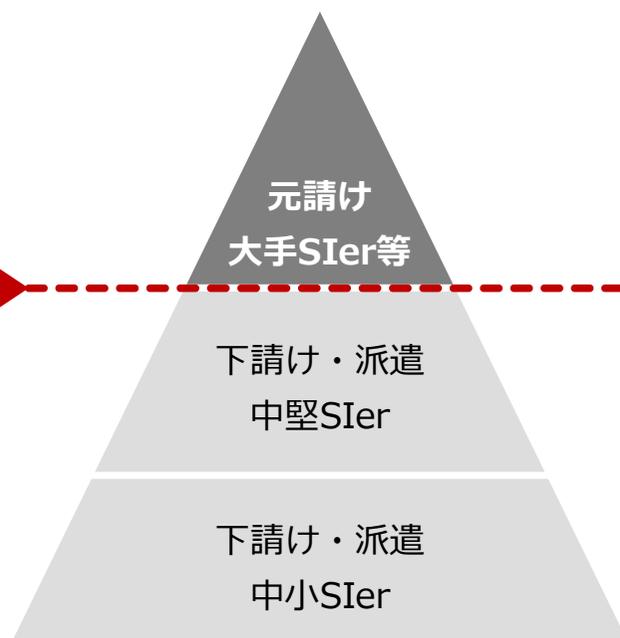


特長と強み 収益性が高いプライム案件の獲得

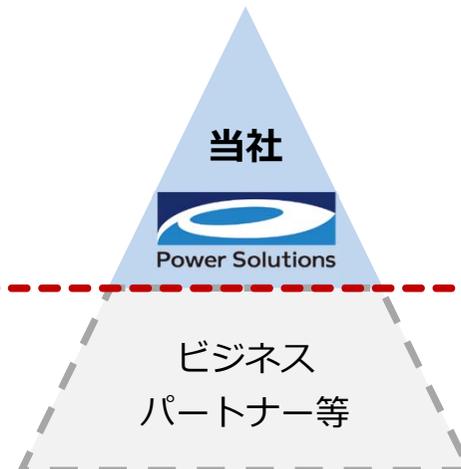


SI業界ではピラミッド構造が主流であるが、
当社は顧客と直接取引を行うプライム案件が主体

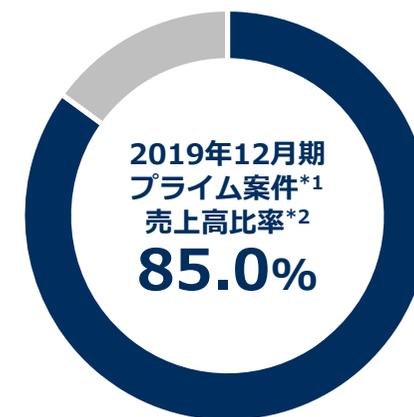
SI業界の取引構造



当社の取引構造



当社のプライム案件売上高比率



*1 プライム案件は、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

*2 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

特長と強み ニーズから取引を獲得する組織体制



一貫通貫体制：業務分析・問題発見から問題解決・実践までを一貫してサポート



当社の 製販一体体制



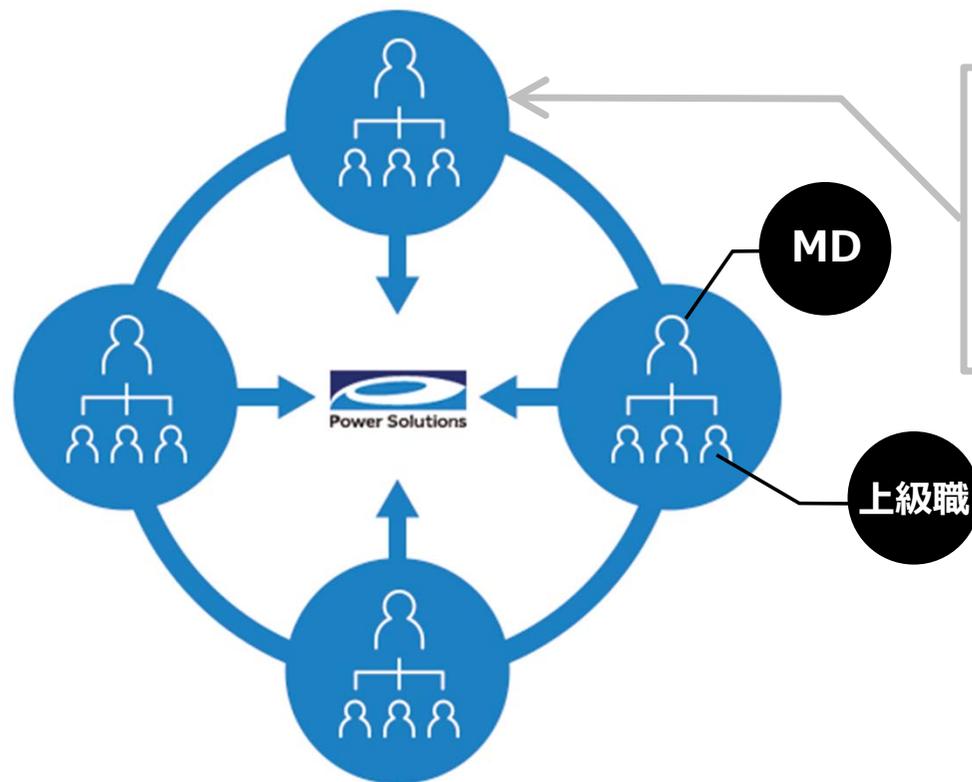
営業担当はおらず、コンサルティング担当者が
終始一貫してサポート



特長と強み 成長のための人材獲得・人材教育施策



MD制：「部＝小さな企業、MD＝経営者」と捉えて、権限とリターンを付与



- ▶ 部署収益は諸コストを除き部署内で配分
- ▶ 部署の規模が一定以上となると、上級職がMDとなり、新部署を設立
- ▶ MDは部下が新MDとなると、のれん分けとして新部署の収益の一部を継続的に獲得

各部署ごとの収益管理で
持続的かつ安定成長を実現

2019年12月期実績

MD平均インセンティブ*1 6,465千円
2016年12月期以降、MD退職者はいない

*1 2019年12月期のMDの年間インセンティブ金額総額をMD数で除して算出

2019年12月期 決算概要

事業環境

- 主要顧客である金融業界において、経営戦略に伴う業務・事務負担の発生やグループの統廃合によるシステムの統廃合などにより引き続き需要は高く推移
- RPA関連サービスにおいても、働き方改革などの影響により需要増

業績

売上高	28.7 億円	前期比	+21.5%
営業利益	3.4 億円	前期比	+20.1%

業績のポイント

<売上>

- 事業環境の追い風等により案件数増加。売上高は順調に推移

<利益>

- 案件数増加に伴い、採用や教育関連コスト増も増収効果により吸収。営業利益率は12.1%

損益計算書（サマリー）

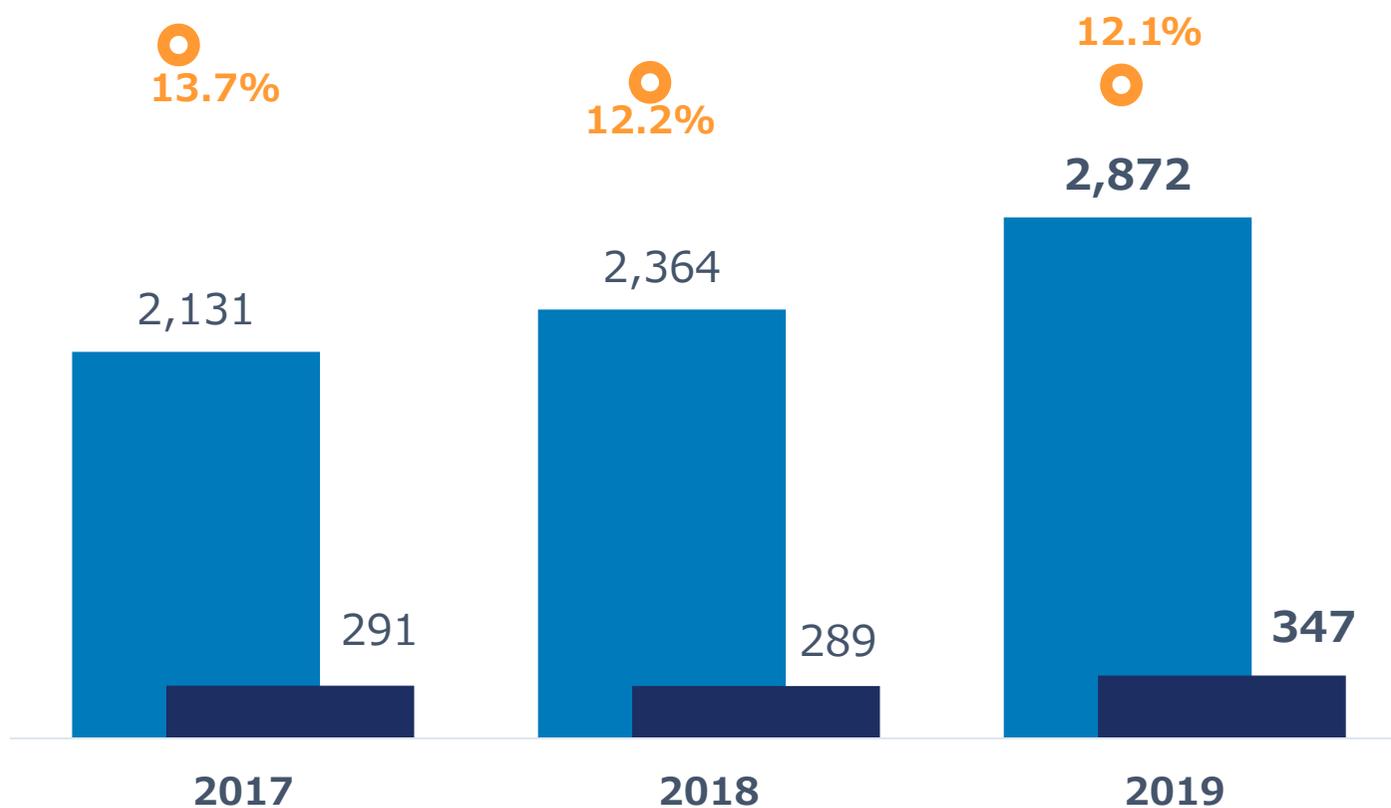


（単位：百万円）

	2018年12月期		2019年12月期		対前年比 増減率
	実績	率	実績	率	
売上高	2,364	—	2,872	—	+21.5%
売上原価	1,616	68.4%	1,889	65.8%	+16.9%
売上総利益	747	31.6%	982	34.2%	+31.5%
販管費	457	19.4%	635	22.1%	+38.8%
営業利益	289	12.2%	347	12.1%	+20.1%
経常利益	291	12.3%	328	11.5%	+13.0%
当期純利益	202	8.6%	223	7.8%	+10.3%
EPS（円）	195.11	-	199.69	-	+4.58

売上高 営業利益 推移

■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率 (単位: 百万円)



営業利益率
**10%以上を
安定的に確保**

貸借対照表（サマリー）



自己資本比率 74.6%

新株の発行により現金及び預金が862百万円増加

（単位：百万円）

	2018年 12月期	2019年 12月期	増減
流動資産	896	1,828	931
固定資産	352	336	△16
有形固定資産	14	13	△1
無形固定資産	10	11	1
投資その他の資産	327	311	△15
資産合計	1,249	2,164	915
負債合計	461	548	88
流動負債	452	548	96
固定負債	9	-	△9
純資産合計	787	1,615	827
負債・純資産合計	1,249	2,164	915

キャッシュ・フロー



(単位：百万円)

	2018年 12月期	2019年 12月期	増減	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	101	308	+ 206	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上債権の増加 + 71百万円 ● 税引き前当期純利益328百万円計上
投資活動による キャッシュ・フロー	△32	△11	+ 21	<ul style="list-style-type: none"> ● サーバー・ネットワーク機器入れ替えによる有形固定資産の取得4百万円、サイトリニューアル等無形固定資産の取得3百万円 ● 事務所新設・移転費用3百万円等
財務活動による キャッシュ・フロー	△81	565	+647	<ul style="list-style-type: none"> ● 長期借入金等の借入金返済による支出38百万円 ● 新株発行による収入604百万円
現金及び現金同 等物の期末残高	319	1,182	+ 862	

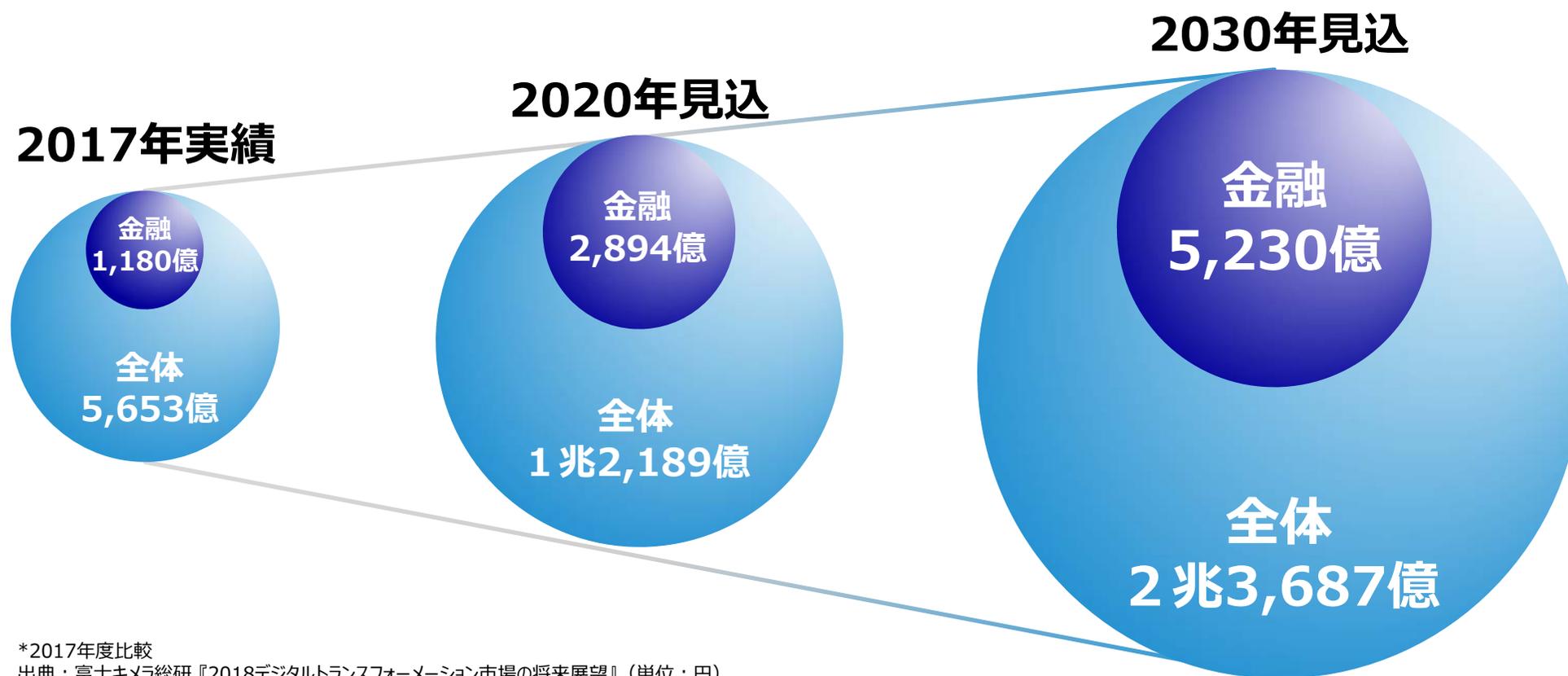
■ 今後の展開

デジタルトランスフォーメーション時代において、個々の優れた技術が加速度的に創造されるなかで当社の果たす役割はますます拡大



DX市場規模

2030年の国内DX市場規模は約4倍*となり、
当社の主要ターゲットである金融業界は5000億円超の市場に



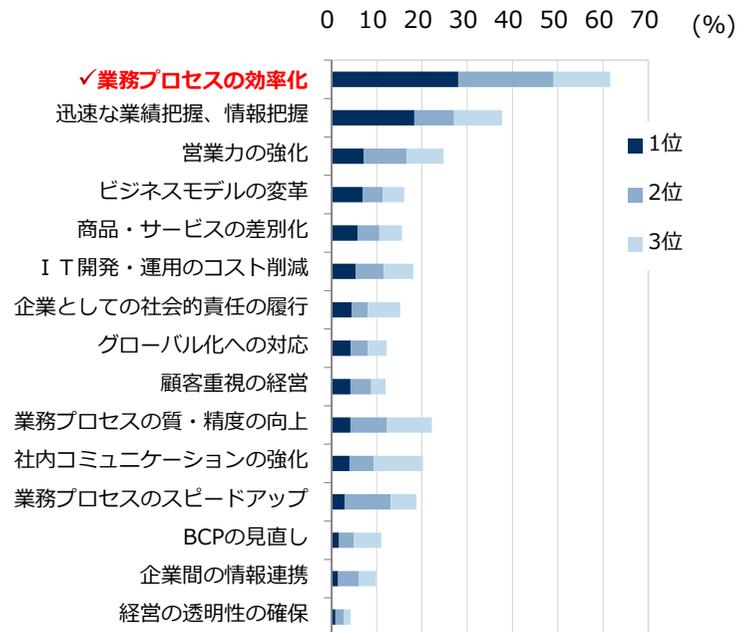
*2017年度比較
出典：富士キメラ総研『2018デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』（単位：円）

国内、海外で拡大するRPA市場

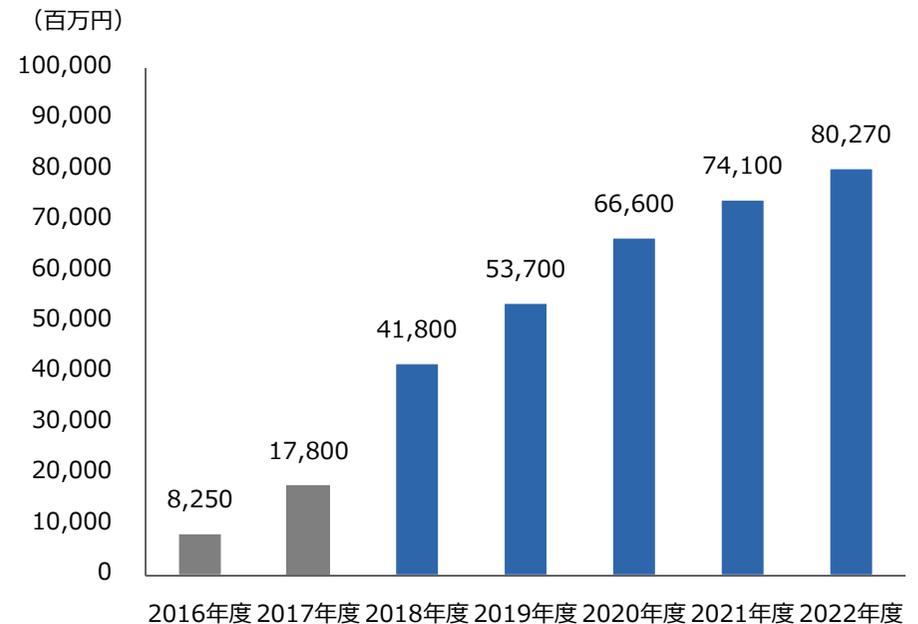


世界市場では2025年までに6.7兆ドルまで拡大すると推計*1

IT投資で解決したい中期的な経営課題*3



国内RPA市場規模予測*2



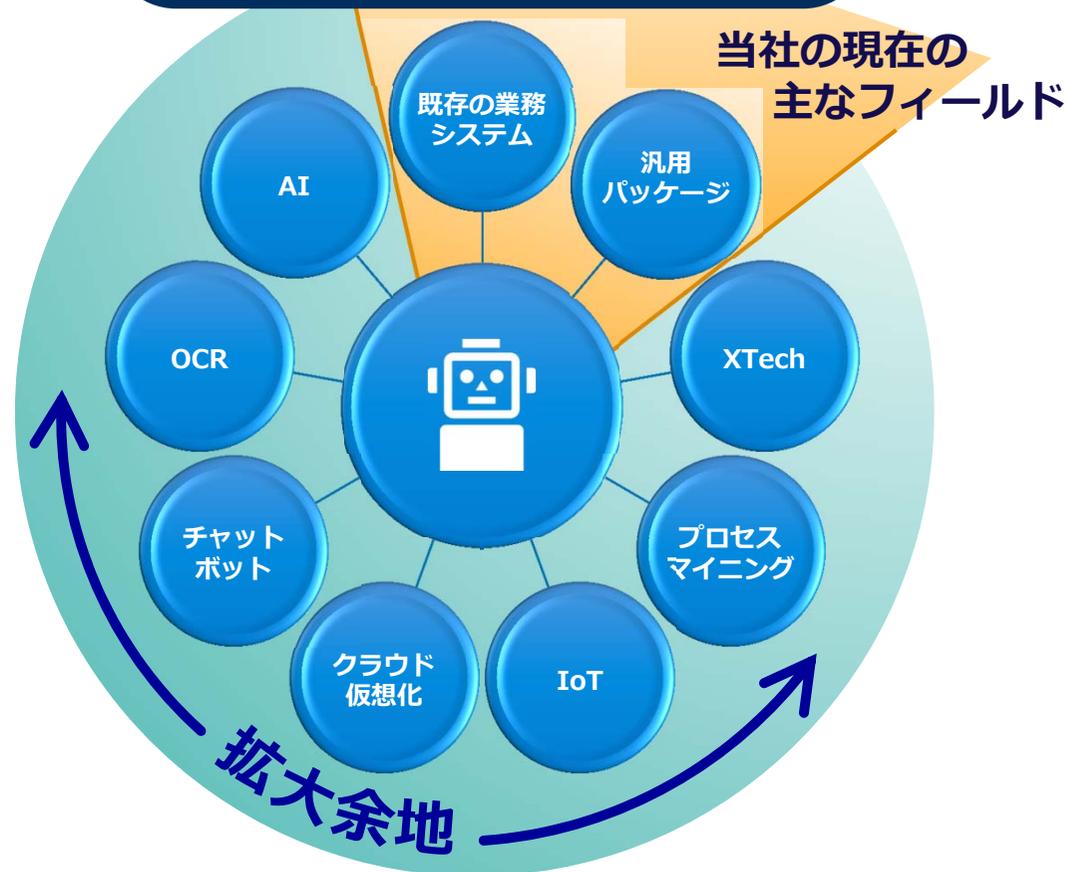
*1 出典：McKinsey Global Institute 「Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy」 (May 2013)
 *2 出典：株式会社矢野経済研究所「RPA (ロボティック・プロセス・オートメーション) 市場に関する調査 (2018年)」 (2019年2月14日発表) より作成
 *3 出典：一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査2019 (IT予算の速報値)」より作成

当社サービスと親和性が高いRPA関連サービス

当社の役割
ラストワンマイルの最適化



RPAの主な役割
複数のシステムの接続と最適化



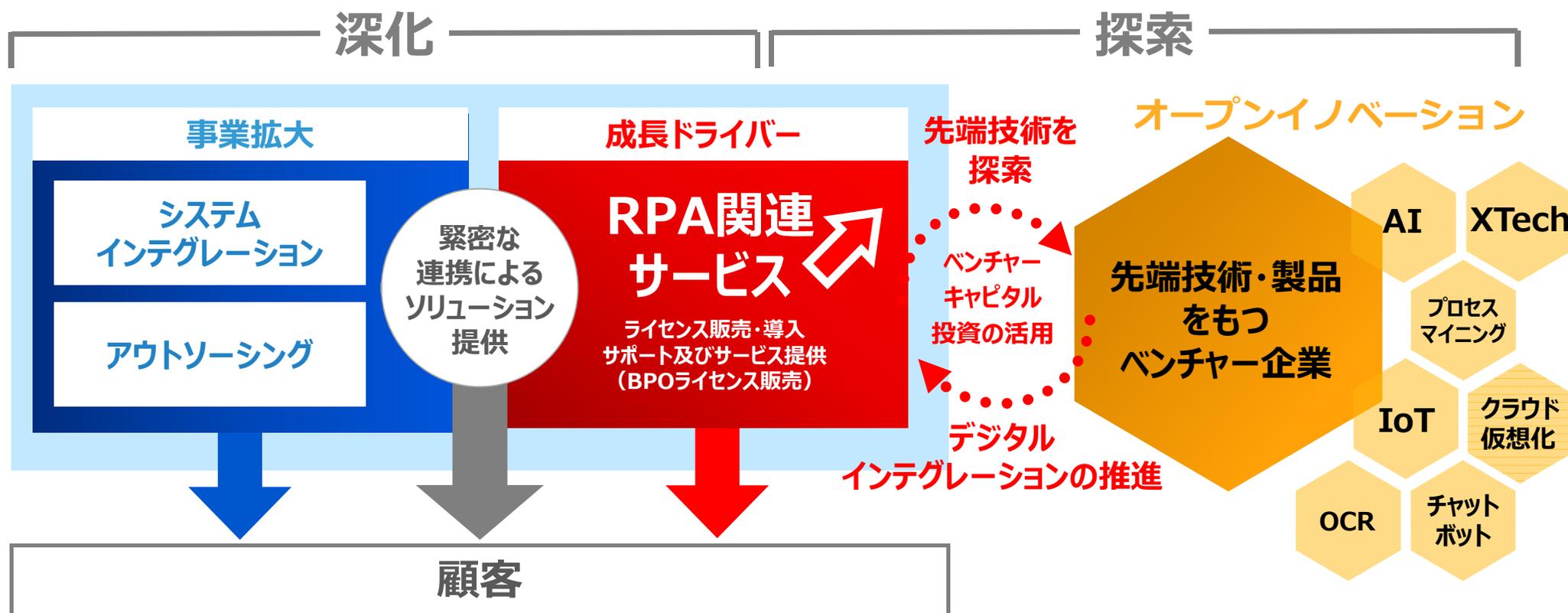
「深化」と「探索」の組合せで新しいビジネスを生み出し、持続的な企業価値向上を目指す



成長戦略 デジタルインテグレーションを推進



中長期的な観点でのRPA関連サービスの拡大に向けてベンチャーキャピタル投資を活用
外部企業がもつ親和性の高いプロダクトを当社ソリューションとして統合



コーポレート・ガバナンス強化

コーポレートガバナンスの実効性をさらに高め、中長期的な企業価値向上を図るため
監査等委員会設置会社への移行を目指す

現

監査役会設置会社

取締役+監査役

8名

議決権保有の社外役員比率

20%

新

監査等委員会設置会社

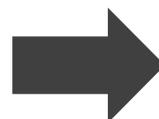
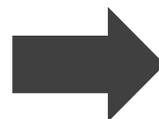
第18回定時株主総会承認後

取締役

8名

議決権保有の社外役員比率

37.5%



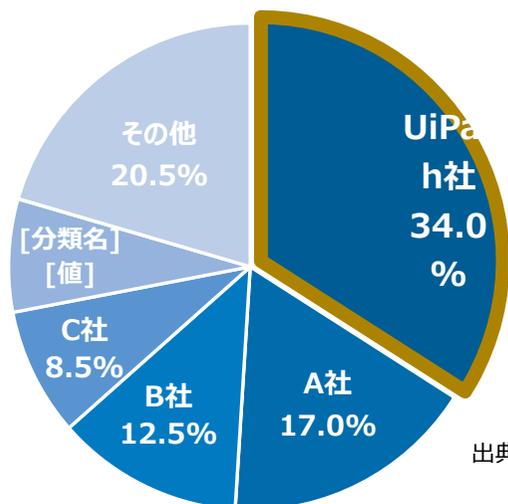
トピックス UiPathのダイヤモンドパートナーに認定



RPA関連サービス拡大のドライバー UiPath

- ◆ 世界200カ国40万ユーザー以上が利用。Fortune Global 500企業のトップ10企業のうちの8社、Fortune Global 500企業のトップ50企業の50%以上、米国海軍等が採用*1
- ◆ 当社のRPA人材
 - UiPathアカデミートレーニング修了者 70名*2
 - UiPathアカデミーRPAディベロッパー認定 23名*2

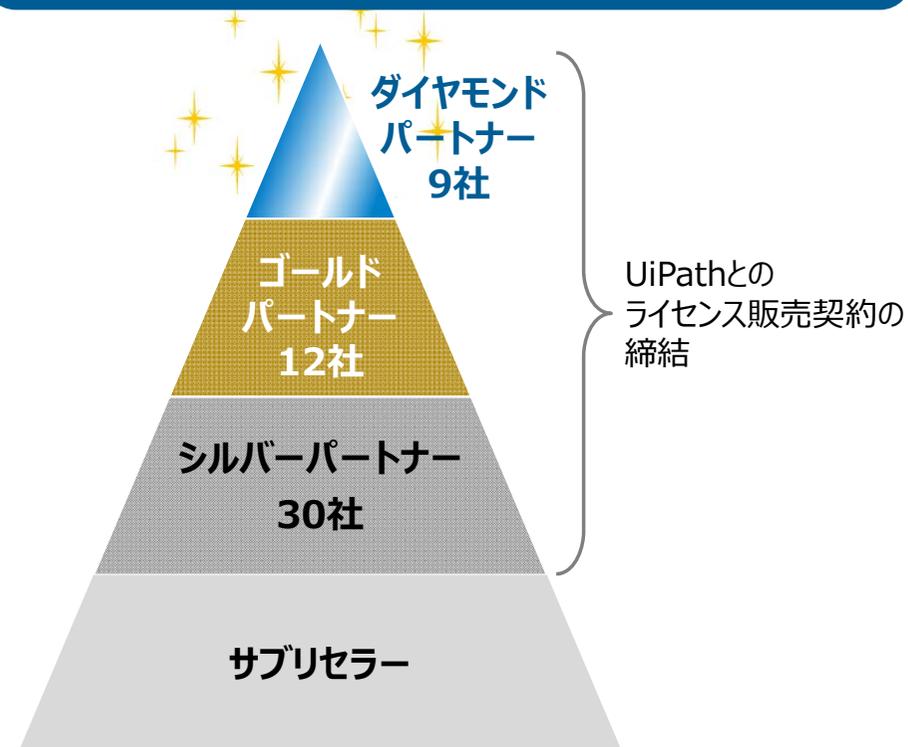
UiPath社 国内RPA市場のランキング



シェア**1位**を
2年連続で
獲得

出典：2019年11月発行市場調査レポート
「ITR Market View : RPA/OCR/BPM市場2019」

UiPath パートナープログラム



*1 出典：UiPath株式会社「米UiPath社、シリーズD資金調達ラウンドで5億6,800万ドルを調達」（2019年5月8日発表）より作成

*2 2019年12月末現在

トピックス UiPathのBest Revenue Growth賞を受賞



「UiPath Partner Awards 2019」

UiPathのBest Revenue Growth（売上成長 No.1リセラー）賞

**Best
Revenue
Growth**

販売実績の前年比成長が
最も大きかったパートナーに授与

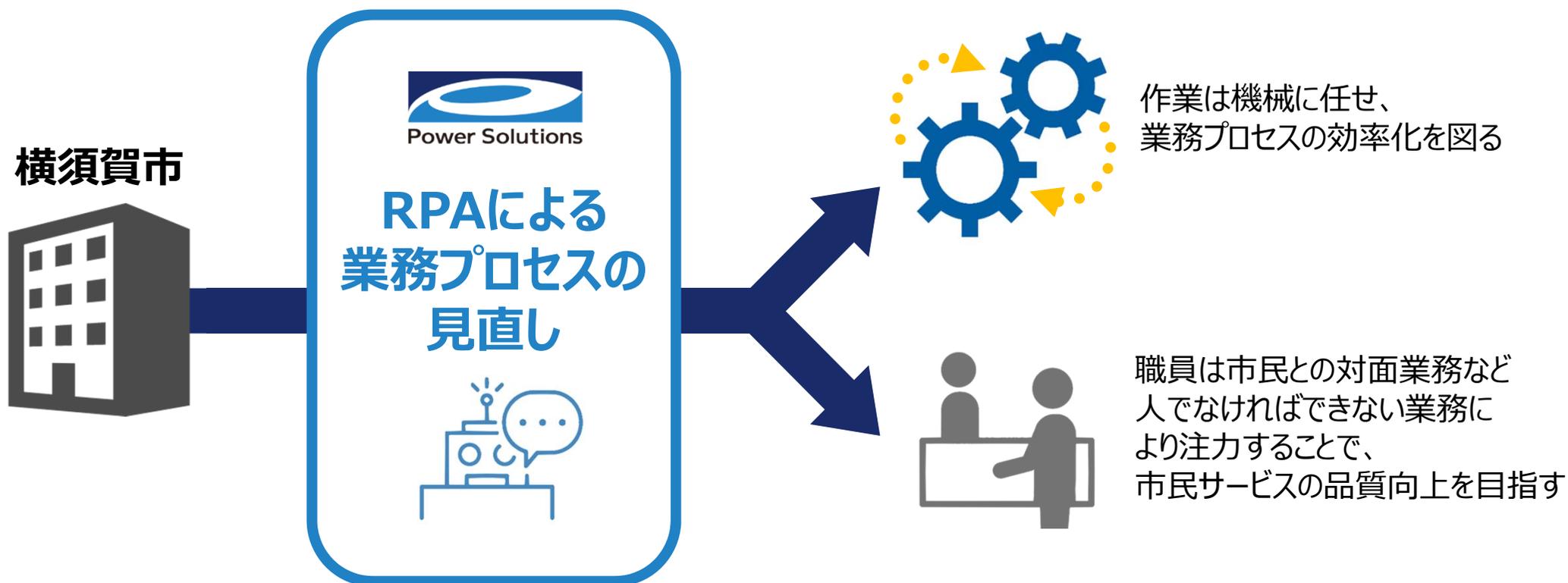
売上成長

No. 1

トピックス 横須賀市とICTを活用した包括連携協定を締結



横須賀市へのRPA導入を支援。地方自治体におけるICTを活用した業務効率化を全面的にサポート



2020年12月期 業績見通し

通期業績予想



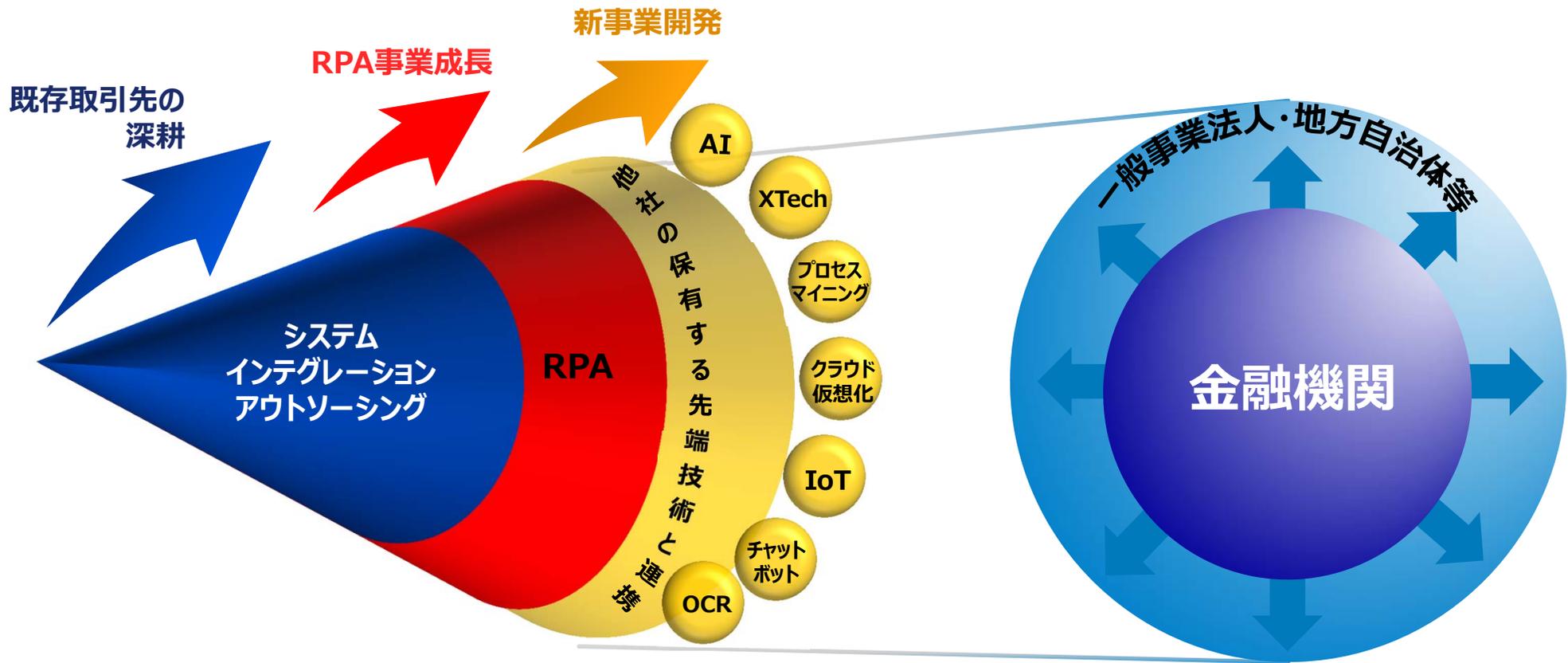
前期比増収増益基調を維持

旺盛なニーズに対応すべくRPA販促活動の強化、人材教育等の投資を実行するも、
営業利益率は10%以上を見込む

(単位：百万円)

	2019年12月期		2020年12月期		前期比 増減率
	実績	率	予想	率	
売上高	2,872	—	3,262	—	+13.6%
営業利益	347	12.1%	356	10.9%	+2.5%
経常利益	328	11.5%	358	11.0%	+8.9%
当期純利益	223	7.8%	242	7.4%	+8.4%

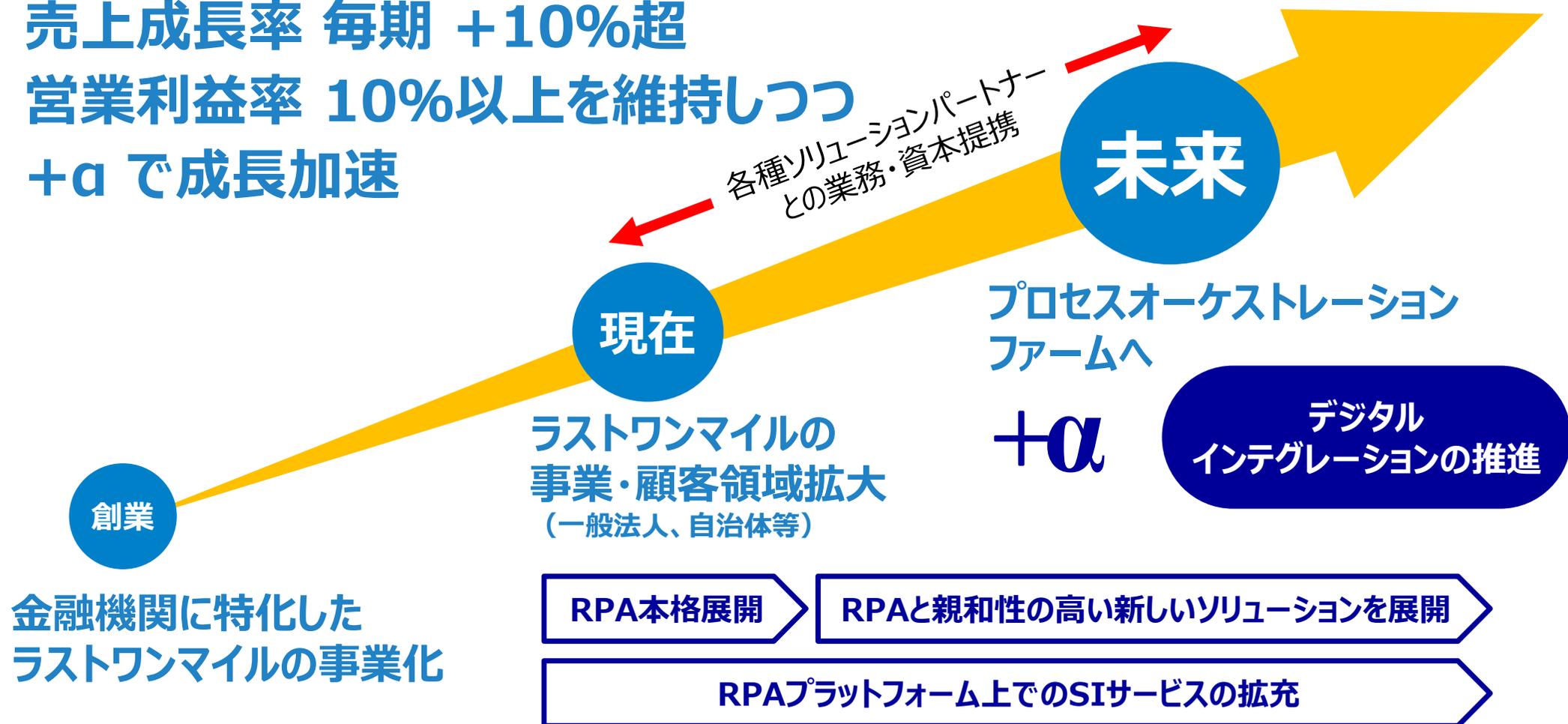
各サービス領域の拡大 × 各顧客領域の拡大



中長期成長イメージ



売上成長率 每期 +10%超
営業利益率 10%以上を維持しつつ
+α で成長加速





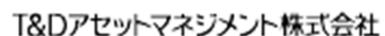
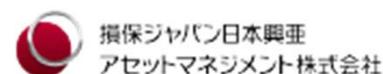
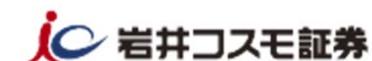
Appendix

- 社名** 株式会社パワーソリューションズ
- 所在地** 〒100-0004
東京都千代田区大手町1-5-1
大手町ファーストスクエア イーストタワー
- 設立** 2002年1月
- 資本金** 377,132,500円 (2019年10月30日現在)
- 代表者** 代表取締役社長 佐藤 成信
- URL** <https://www.powersolutions.co.jp/>

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
2015年	6月	芝大門オフィスを開設
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	RPAビジネス推進を目的として大手町二丁目オフィスを、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

取引実績*1

2019年12月期の取引継続率は88.9%*2



*1 取引実績がある企業抜粋（五十音順）

*2 2018年12月期に案件受注実績のある取引先企業72社のうち、2019年12月期も案件受注実績がある取引先企業は64社。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

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