



2021 年 2 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社パワーソリューションズ
代 表 者 名 代表取締役社長 佐藤 成信
(コード番号：4450 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取締役 高橋 忠郎
電 話 番 号 03-5288-1117

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

公開日時 2021 年 2 月 12 日（金）15:00
開催方法 決算説明動画のオンライン配信
動画掲載場所 当社ホームページ（URL：<https://www.powersolutions.co.jp/ir/>）
説明会資料名 2020 年 12 月期決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以 上



株式会社パワーソリューションズ

2020年12月期 決算説明資料

証券コード 4450

2021年2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

2020年12月期 決算概要	2
2021年12月期 通期業績見通し	9
参考資料(成長戦略・会社概要)	1 8

2020年12月期 決算概要

- 新型コロナウイルス感染症拡大により、既存顧客の投資抑制、受注時期の遅延、見込み案件の凍結や新規商談件数の減少が業績に影響。
- RPA関連サービスについてはIT利活用やデジタル化による業務プロセス改革（DX）の継続した需要増加を背景に、顧客からの引き合いは依然として強く、順調にライセンス数が増加し、顧客業種層も拡大。
- 売上高減少に伴い、引き続き、人材配置の最適化や製造原価の変動費（外注・派遣費）を削減するなど、コスト削減を継続して実施。
- 一方、中長期的に当社サービスニーズは増加すると予想されるため、成長投資である人材投資やRPA販促活動は費用対効果を見極めながら続投。

損益計算書（サマリー）



- ✓ 新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、既存顧客の投資抑制、受注時期の遅延、見込み案件の凍結や新規商談件数の減少し、売上高は前期比▲6.8%となる
- ✓ 各種コスト削減、人材配置の最適化等、製造原価（人件費）のコントロールを図るも減益となる

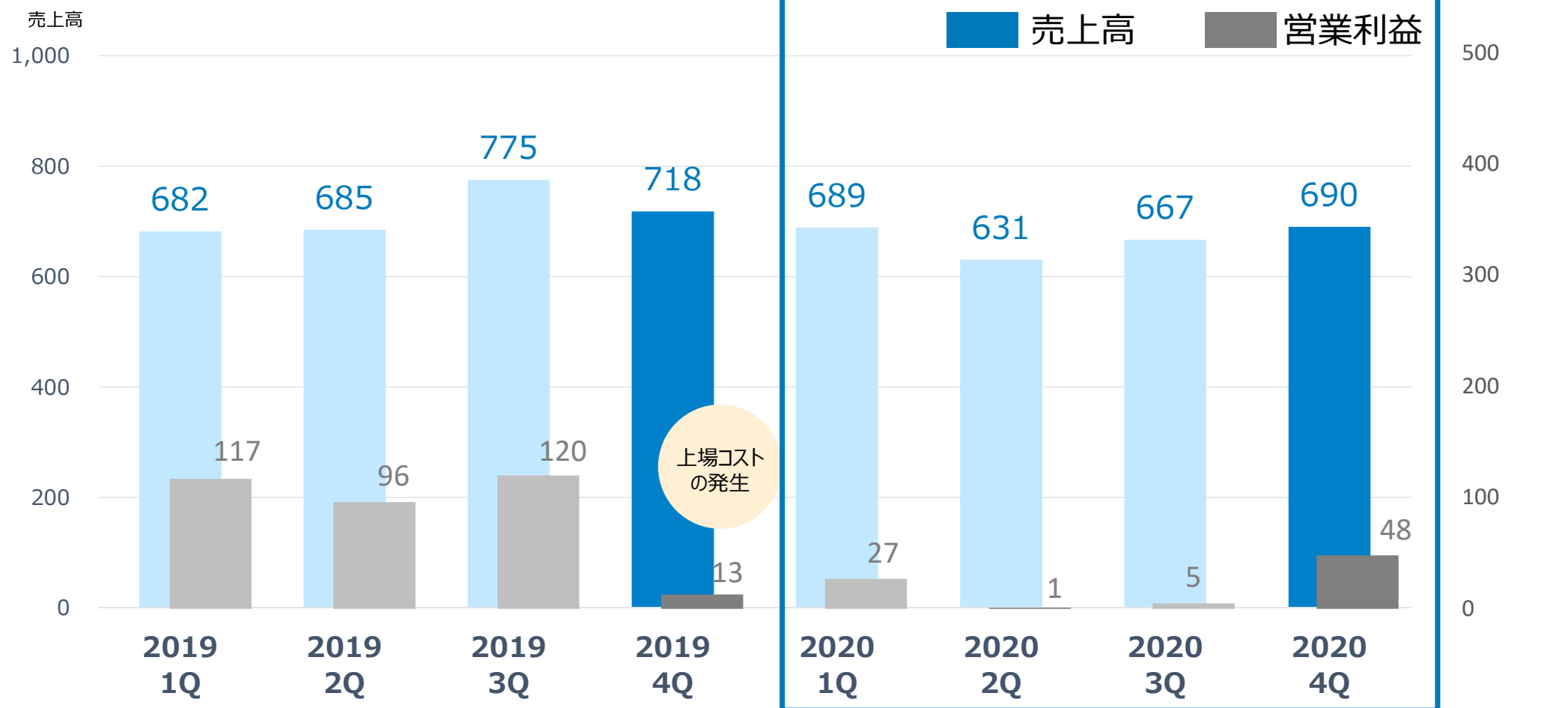
(単位：百万円)	2019年12月期		2020年12月期		対前年比 増減率
	実績	率	実績	率	
売上高	2,872	-	2,678	-	▲6.8%
売上原価	1,889	65.8%	1,854	69.3%	▲1.8%
売上総利益	982	34.2%	823	30.7%	▲16.2%
販管費	635	22.1%	740	27.6%	+16.5%
営業利益	347	12.1%	83	3.1%	▲76.1%
経常利益	328	11.4%	78	2.9%	▲76.1%
当期純利益	223	7.8%	69	2.6%	▲68.7%
EPS（円）	199.69	-	51.20	-	▲148.49円

売上高 営業利益 四半期推移（会計期間）



第2四半期をボトムに徐々に回復

（単位：百万円）



貸借対照表（サマリー）



自己資本比率 78.3%

	2019年12月 期	2020年12月 期	増減	主な内訳
(単位：百万円)				
流動資産	1,828	1,502	▲325	・ 業界特化型RPAサービスのライセンス費用による前払費用+42百万円 ・ 現金及び預金▲304百万円 ・ 売掛金▲58百万円
固定資産	336	602	+266	・ 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+143百万円 ・ 九段下オフィスの新設等による敷金及び保証金+36百万円 ・ 業界特化型RPAサービスのライセンス費用等による長期前払費用+89百万円増加
有形固定資産	13	34	+21	
無形固定資産	11	10	▲0	
投資その他の資産	311	557	+245	
資産合計	2,164	2,105	▲58	
負債合計	548	455	▲92	・ 未払費用が+18百万円 ・ 買掛金が+13百万円 ・ 未払法人税等が▲66百万円 ・ 役員賞与引当金が▲22百万円 ・ 未払金が▲19百万円
流動負債	548	455	▲92	
固定負債	-	-	-	
純資産合計	1,615	1,649	+34	自己株式の取得により自己株式が36百万円マイナス計上された一方、当期純利益により利益剰余金が69百万円増加
負債・純資産合計	2,164	2,105	▲58	

キャッシュ・フロー



	2019年 12月期	2020年 12月期	増減	主な内訳 (単位：百万円)
営業活動による キャッシュ・フロー	310	▲33	▲344	・ 税引前当期純利益 + 1億18百万円 ・ 売上債権の減少 + 58百万円 ・ 法人税等の支払 ▲ 90百万円 ・ 業界特化型RPA サービスのライセンス費用等による長期前払費用 ▲ 89百万円 ・ 前払費用 ▲ 42百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	▲11	▲225	▲214	・ i - n e s t 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) 出資による支出 ▲ 150百万円 ・ 九段下オフィスの新設等による敷金及び保証金 ▲ 59百万円 ・ 設備工事・什器購入による有形固定資産の取得 ▲ 32百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	563	▲44	▲608	・ 自己株式の取得 ▲ 36百万円 ※2019年12月期は、IPOによる新株発行 + 6億4百万円
現金及び現金同 等物の期末残高	1,182	878	▲304	

自己株式の取得について



目的

経営環境に応じた機動的な資本政策の遂行および
資本効率の向上を通じて株主利益の向上を図るため

取得する株式の種類	当社普通株式
取得した株式の総数	18,000 株 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.32%
株式の取得価額の総額	44,170,900 円
取得期間	2020 年11 月24 日から 2021 年 1 月 7 日まで
取得方法	東京証券取引所における市場買付

2021年12月期 通期 業績見通し

事業環境認識

- 足元、ウィズコロナにおいて特に既存顧客である金融機関からの受注が回復傾向
- DX加速により、当社RPA関連サービスの引き合いが増加

2021年12月期のテーマ

着実なV字回復

まずトップライン（売上高）のV字回復を目標とする

既存顧客である金融業界のシステム開発需要回復に対して確実に受注を獲得する
DX支援となり、且つ当社の顧客層拡大につながるRPA関連サービスの受注増を見込む

通期業績予想



2021年12月期の売上高をコロナ以前の2019年度と同等レベルまで回復させ、
売上高前期比+7.2%増、営業利益前期比+125%増を目指す

(単位：百万円)

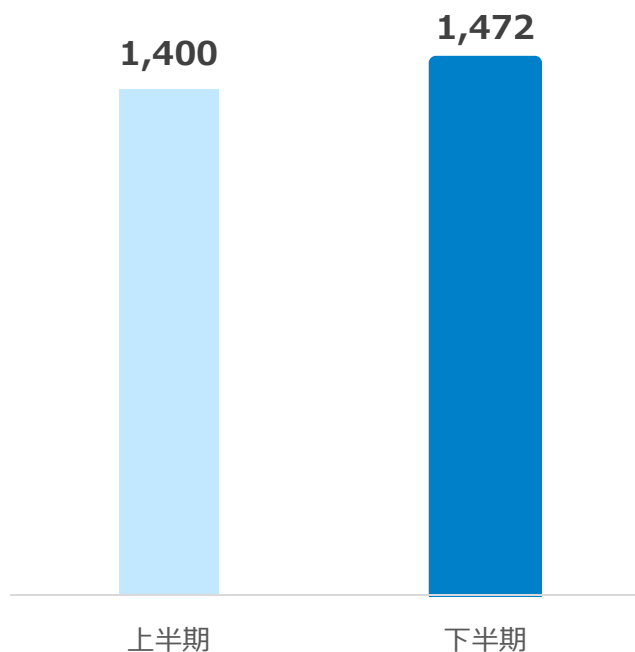
	2019年12月期 実績		2020年12月期 実績		2021年12月期 予想		前期比
	実績	率	実績	率	予想	率	増減率
売上高	2,872	—	2,678	—	2,872	—	+7.2%
営業利益	347	12.1%	83	3.1%	187	6.5%	+125.0%
経常利益	328	11.4%	78	2.9%	174	6.1%	+121.5%
当期純利益	223	7.8%	69	2.6%	113	3.9%	+61.6%

通期業績予想



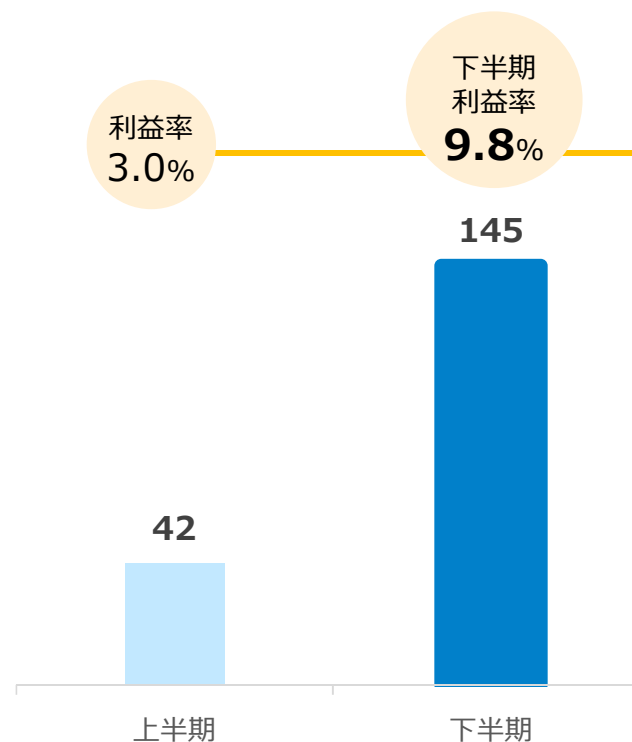
当社業績は下期偏重型を計画

売上高



(単位：百万円)

営業利益



上半期の営業利益要因

- ① 4月に本社の移転費用が一時的に発生

下半期の営業利益要因

- ① 5月で大手町本社を廃止し、九段下オフィスに統合（本社移転）することで、6月から事務所家賃が月額5百万円減少
- ② RPAのライセンス販売は下期偏重のため利益が高い
- ③ RPAサービスの拡大による利益率改善（投資フェーズから回収フェーズへ）

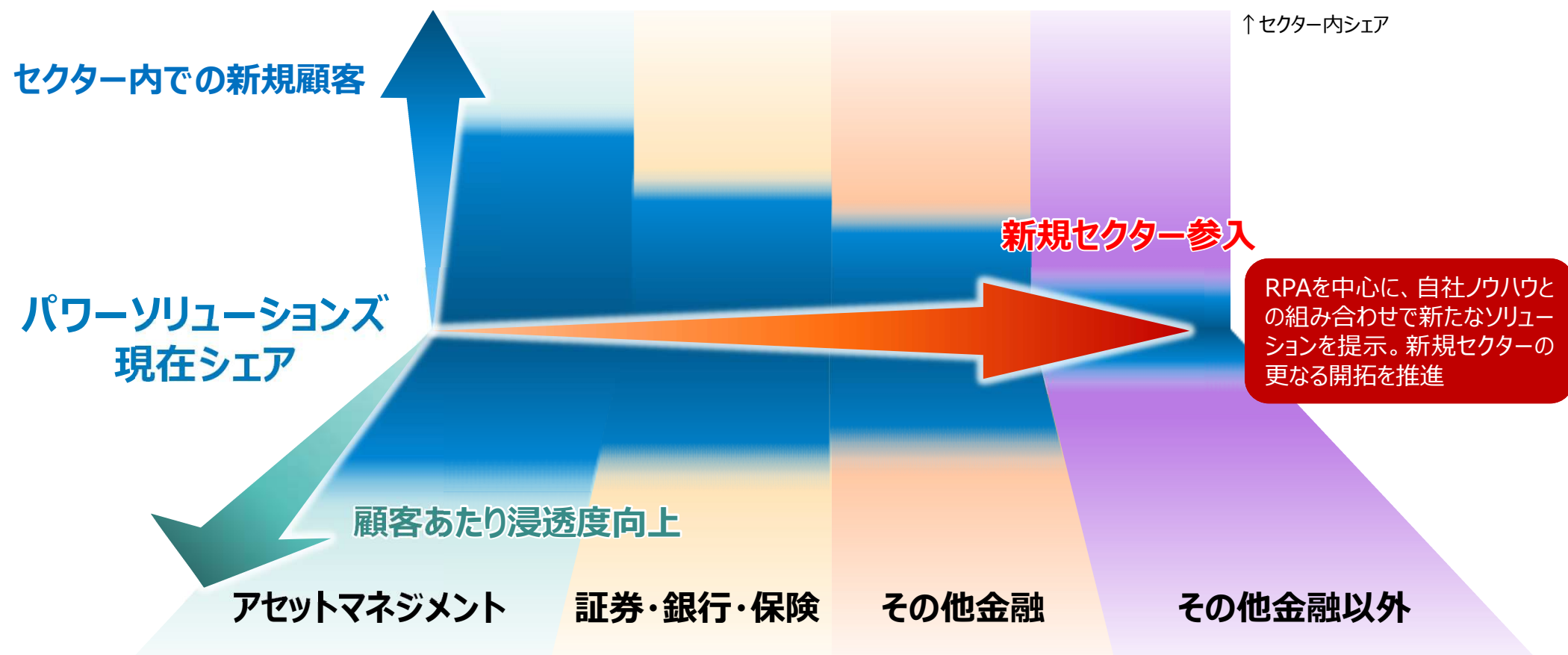
1 営業力強化

**2 SI×RPA関連サービスの投資回収フェーズ
への移行と成長投資の継続**

3 外部成長への取り組み

2020年下半年よりコロナ禍において着実に既存顧客の深耕、新規領域へ順調に参入

- 金融セクターは、アセットマネジメント以外の業種でも浸透度が向上。
- RPAは、新規セクターへ順調に参入。



RPA関連サービス

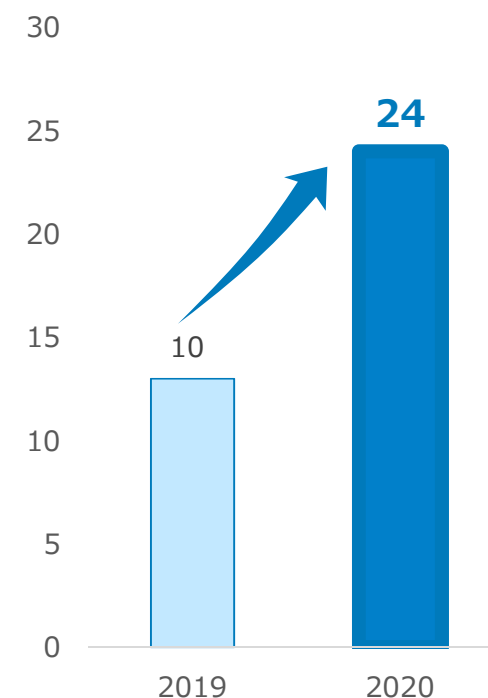
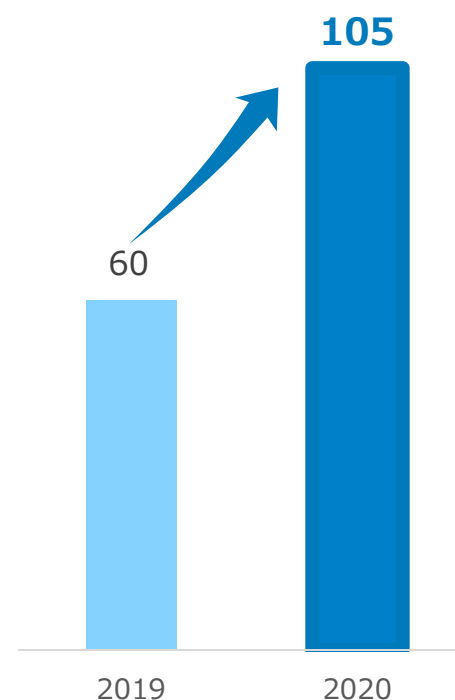
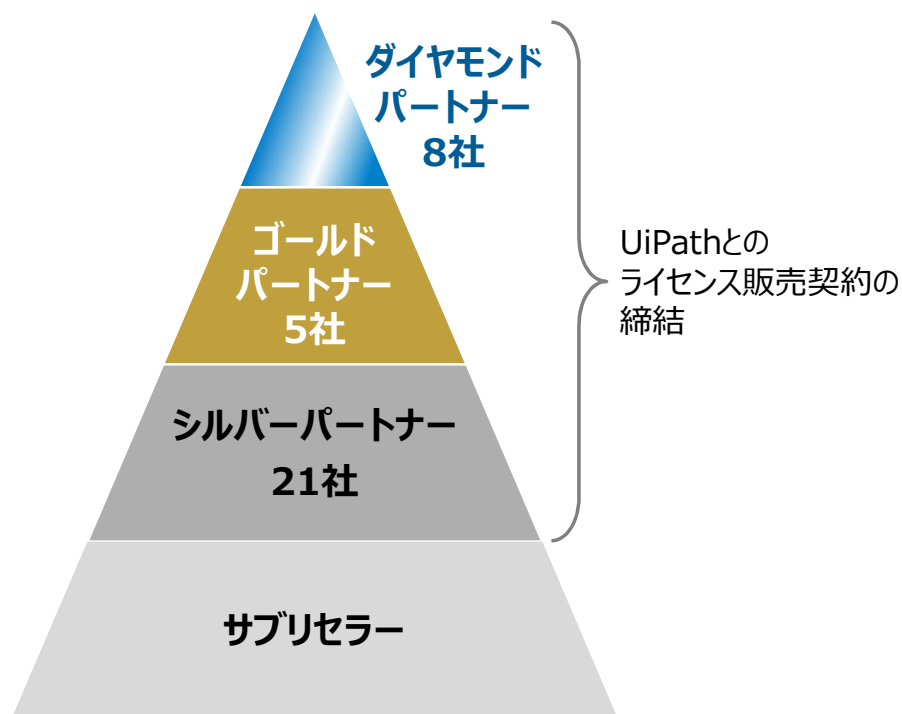


UiPathのダイヤモンドパートナーのアドバンテージを活かし、
幅広い業種に対して着実にライセンス数を増加

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

ライセンス契約企業社数

サポート契約企業社数

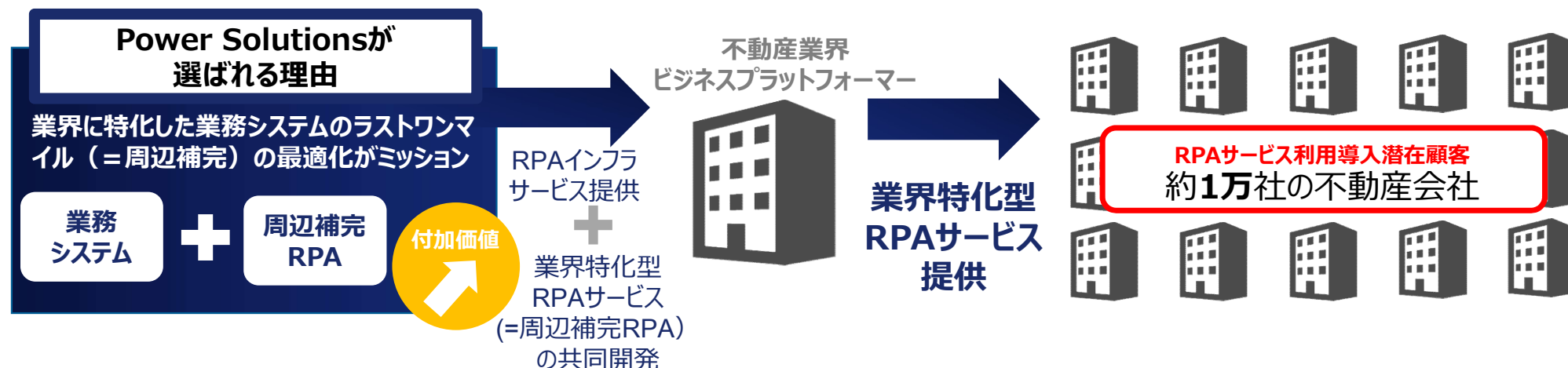


業界のビジネスプラットフォームへの戦略的アプローチ



- 各業界において、エンドユーザーを多数保有する業務システムサービスを提供している企業（ビジネスプラットフォーム）に対して積極的にアプローチすることで効率的に効果を最大化
- 業界のビジネスプラットフォームがエンドユーザーに提供する業務システムが十二分に活用されるためのラストワンマイルRPAサービスを企画・推進

不動産業界



経理会計領域

経理業務のDX化を促進



経理業務の効率化を実現する
AI プラットフォームサービスを展開

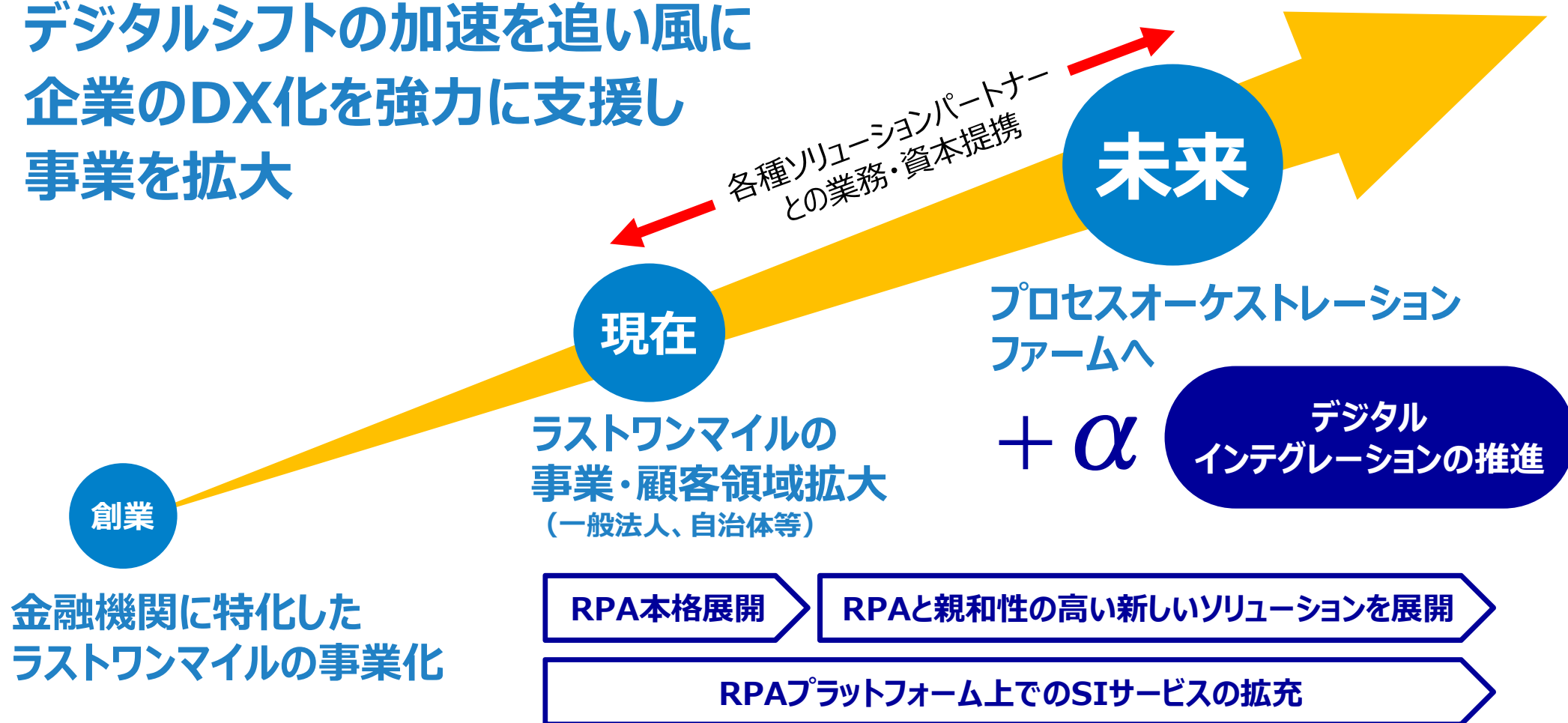


ファーストアカウンティング株式会社の提供する経理業務に特化したAIプラットフォームと、当社が提供するUiPath社のRPAプラットフォームと組み合わせることで企業毎の経理業務ニーズに合った業務効率化をサポートします。

中長期成長イメージ（外部成長への取り組み含む）



デジタルシフトの加速を追い風に
企業のDX化を強力に支援し
事業を拡大





參考資料



成長戦略

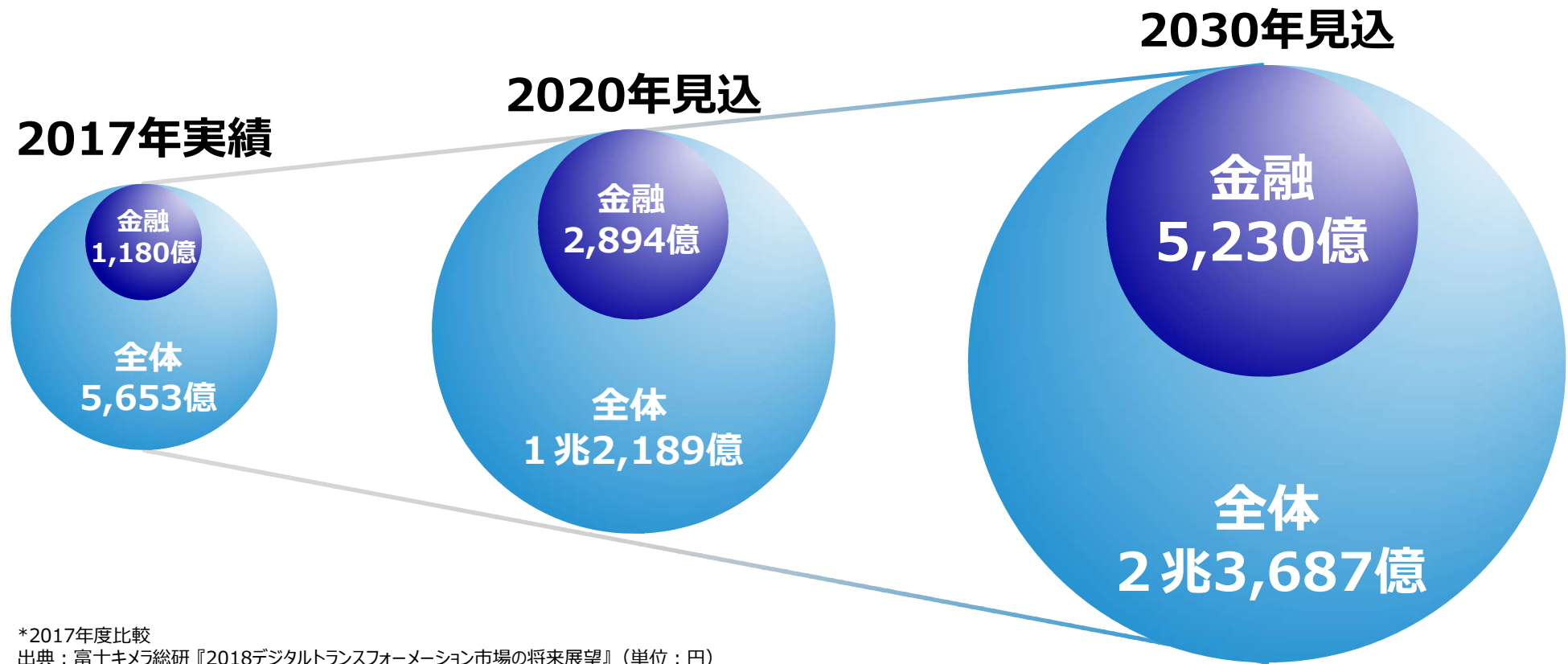
企業のDX化を強力に支援

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

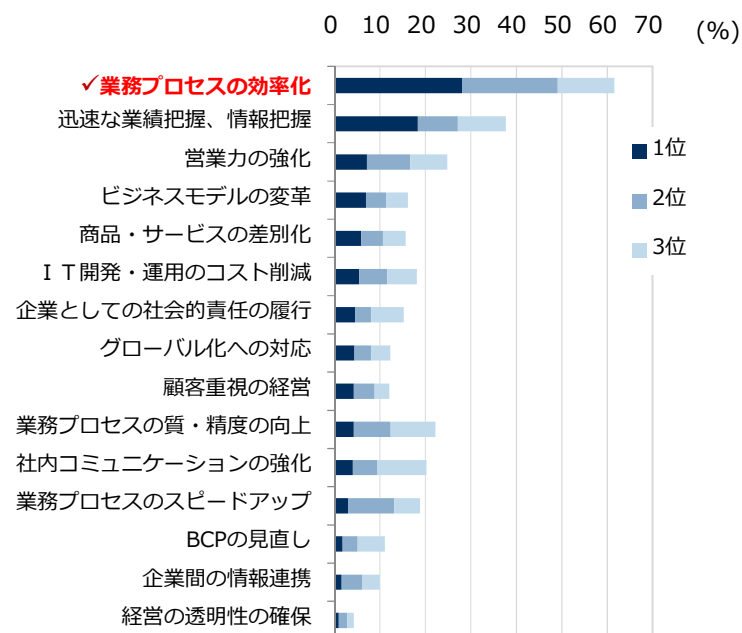
出典：富士キメラ総研『2018デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』（単位：円）

国内、海外で拡大するRPA市場

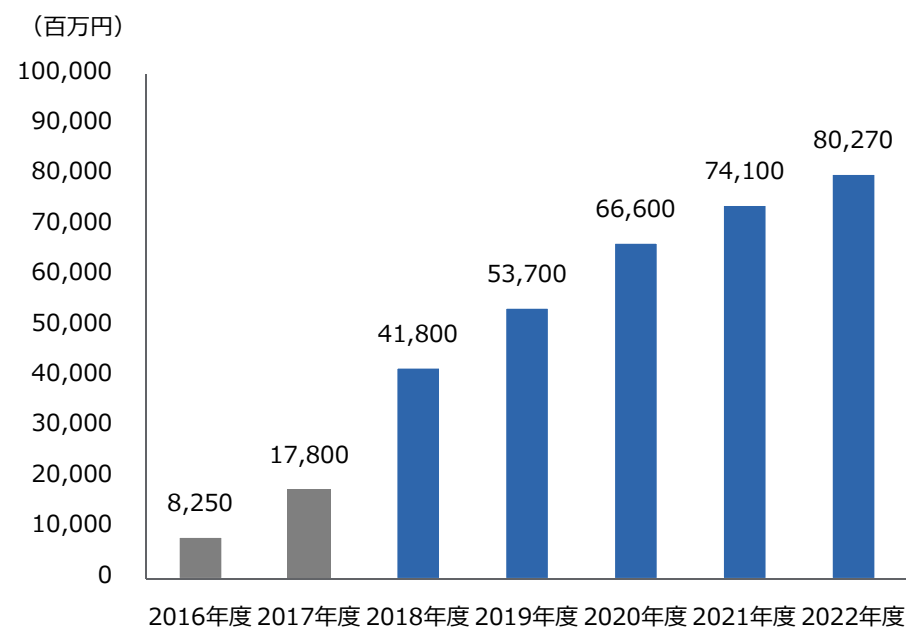


世界市場では2025年までに6.7兆ドルまで拡大すると推計*1

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

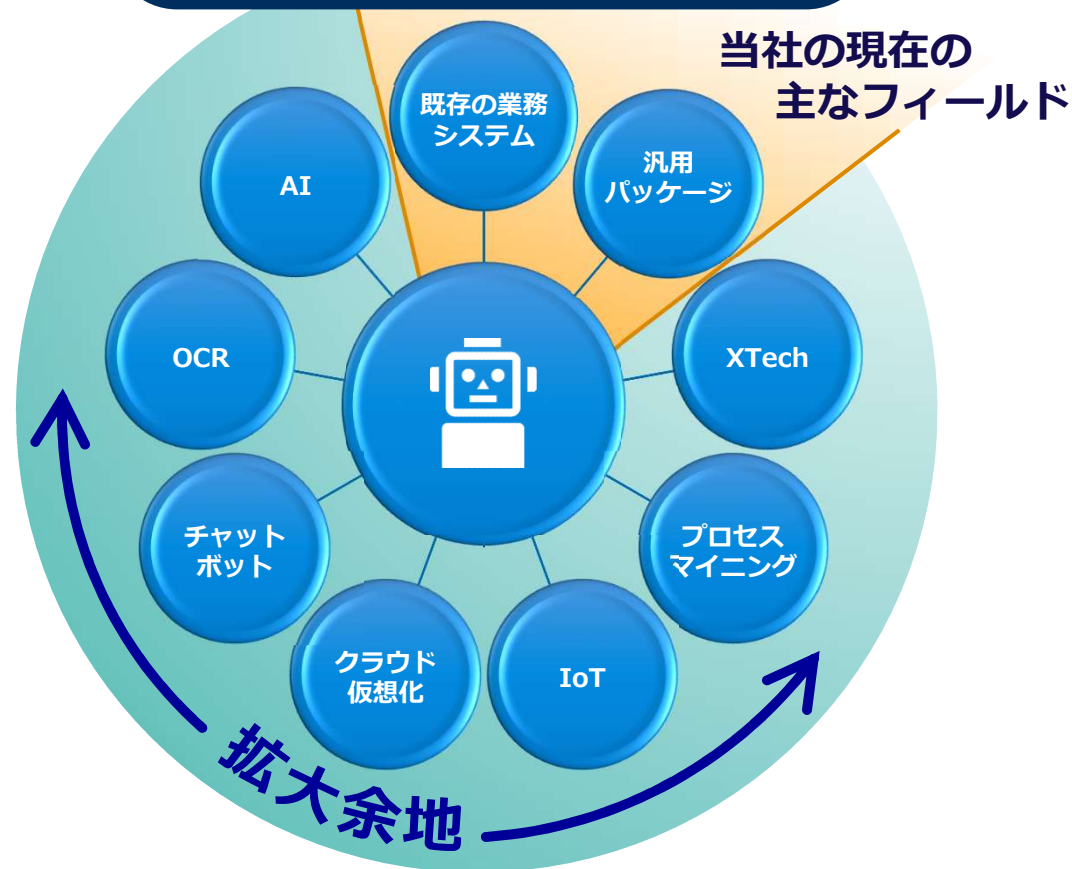
*3 出典：一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査2019（IT予算の速報値）」より作成

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
2020年8月から2トップ体制とし、経営基盤のさらなる強化を図る

代表取締役社長
佐藤 成信

代表取締役会長
藤田 勝彦

深化

既存事業の深耕



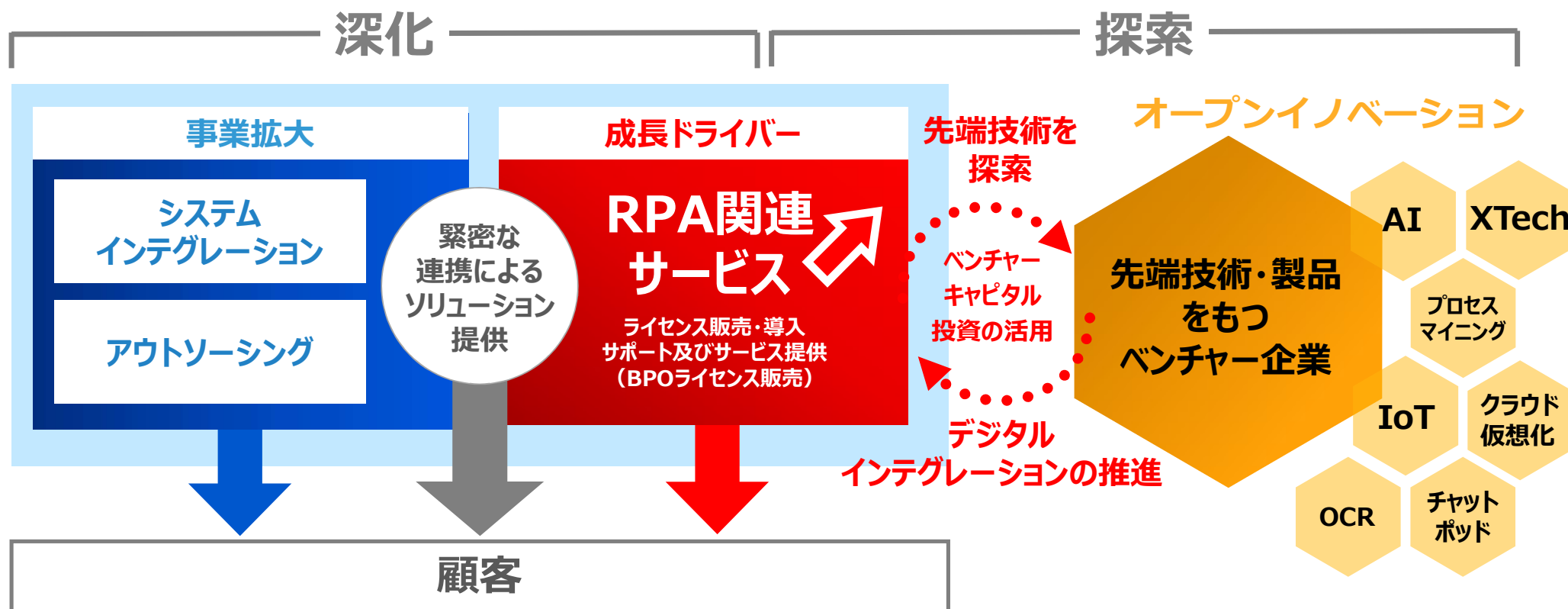
探索

新技術の探索

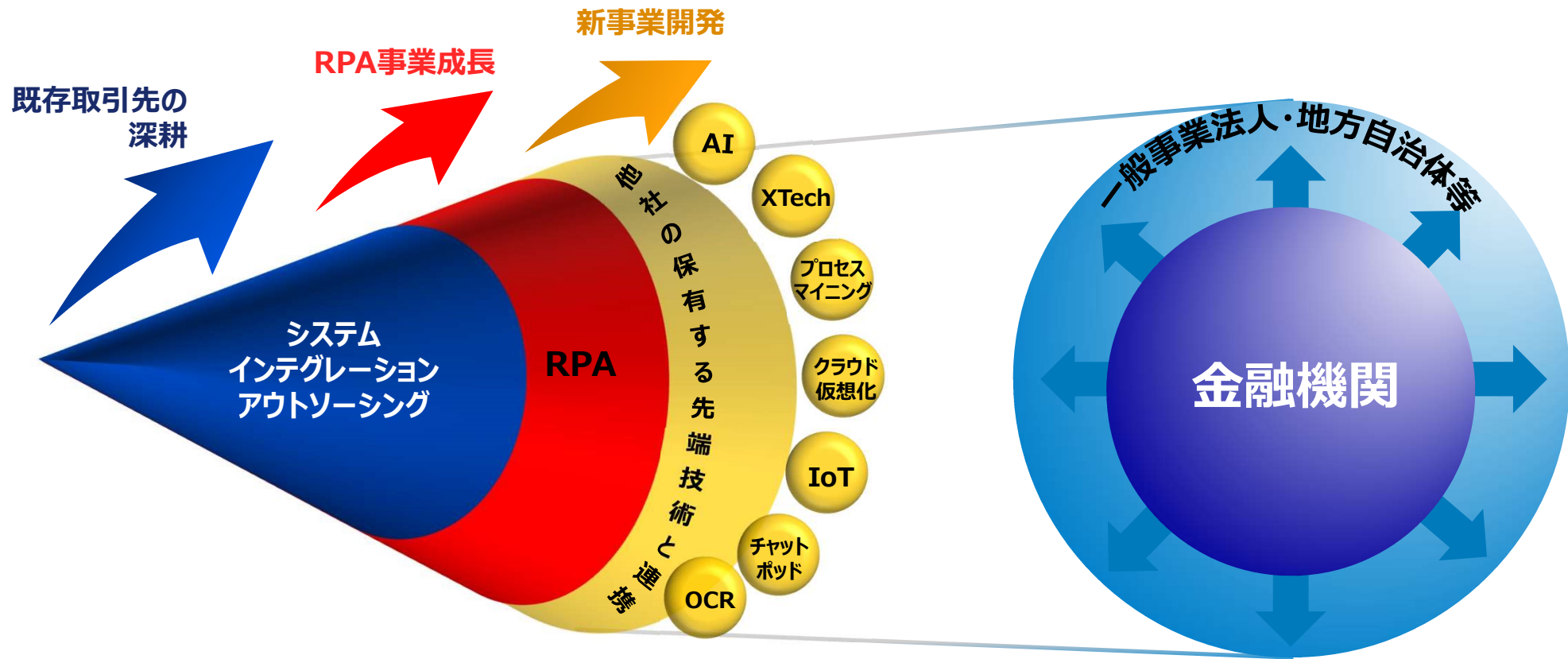
成長戦略 デジタルインテグレーションを推進



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



各サービス領域の拡大 × 各顧客領域の拡大





会社紹介

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 377,391,700円（2020年12月末現在）
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
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
2020年	8月	九段下オフィスを開設

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

サービス内容

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

- レポート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・法定開示レポート
- 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**

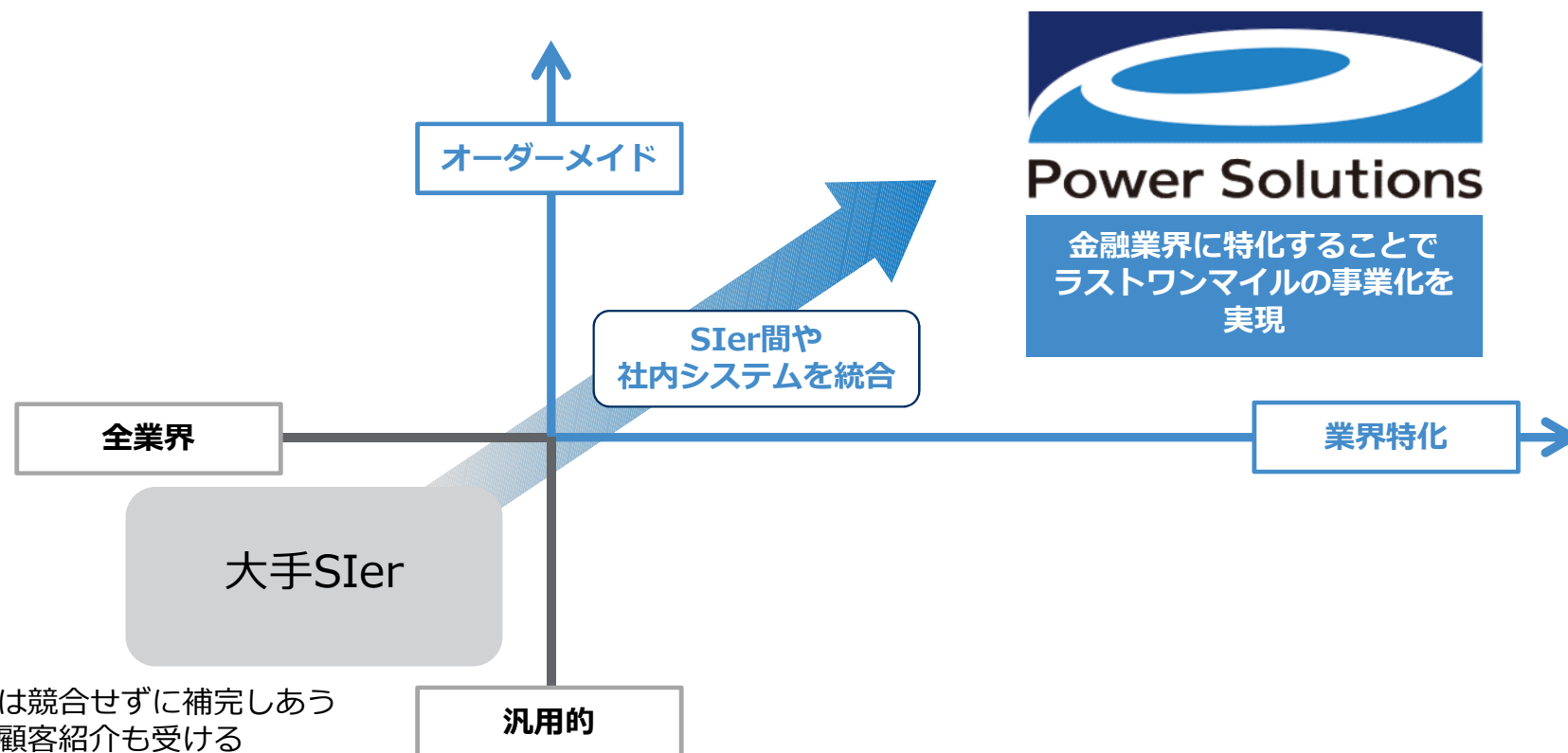
主な提供サービス

- 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



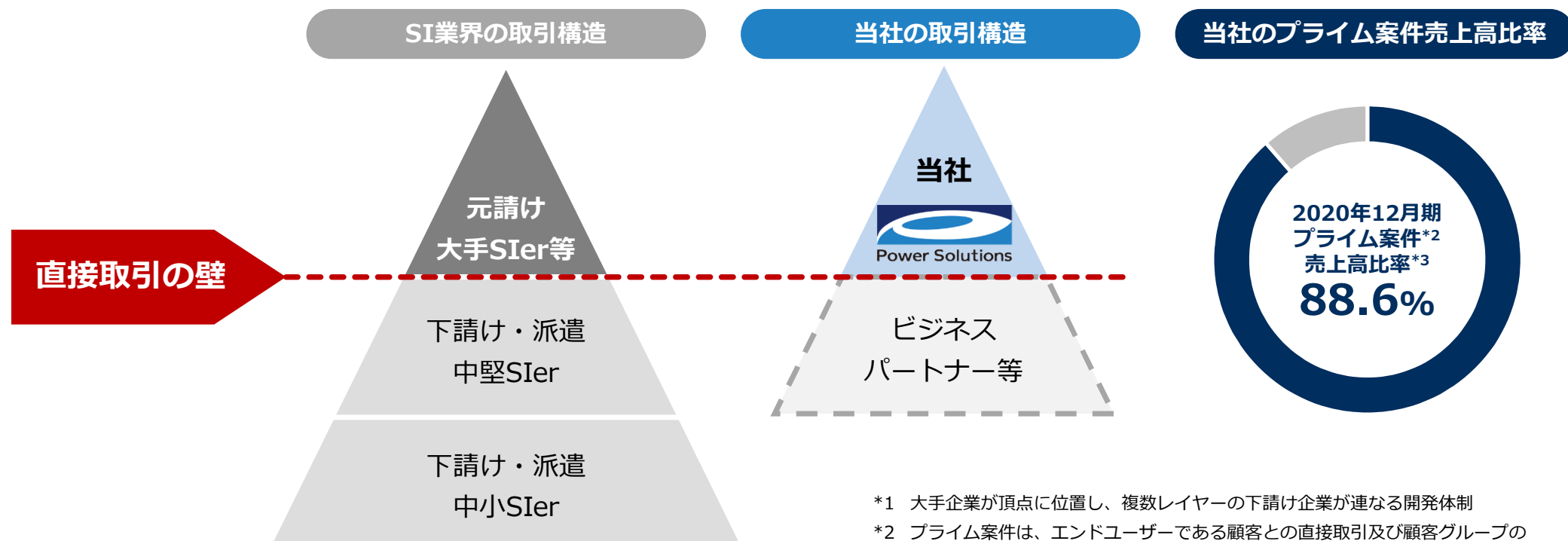
業界を特化し、「多様な汎用サービスの統合」と「オーダーメイドの開発」が必要である
ラストワンマイルを事業領域とすることに成功



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*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、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 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



一気通貫体制：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



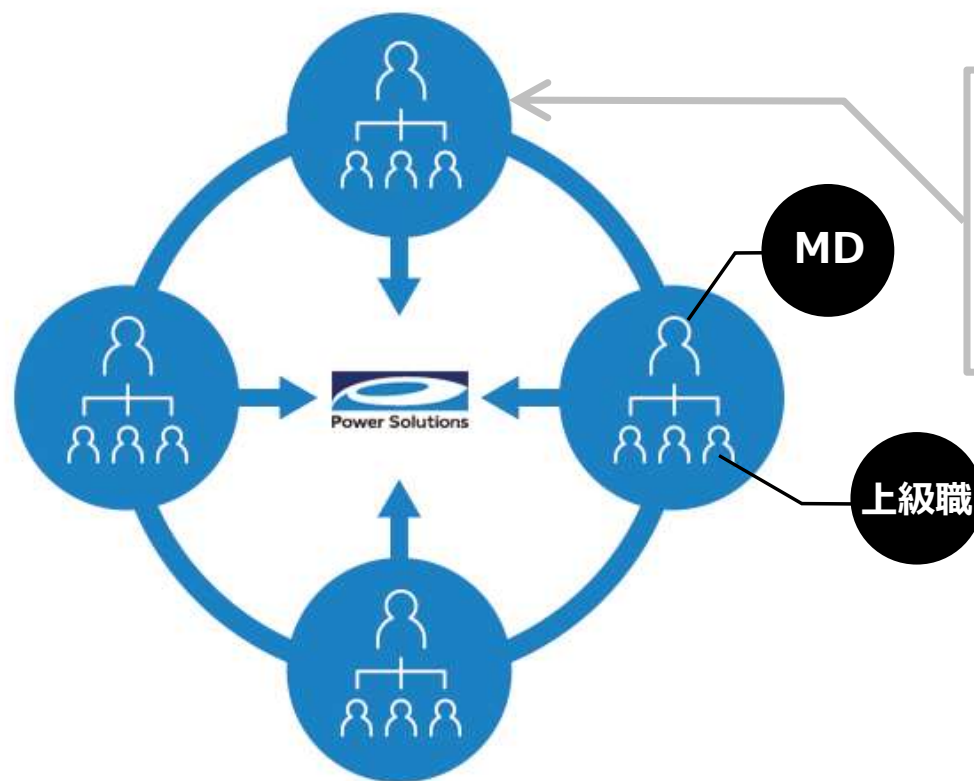
営業担当はおらず、コンサルティング担当者が終始一貫してサポート



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

2020年12月期実績

MD平均インセンティブ*1 3,939千円
2016年12月期以降、MD退職者はいない

*1 2020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

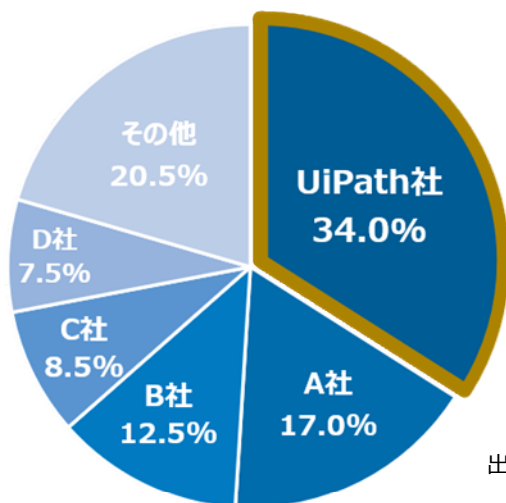
UiPathのダイヤモンドパートナーに認定



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 85名*2
 - UiPathアカデミーRPAディベロッパー認定 31名*2

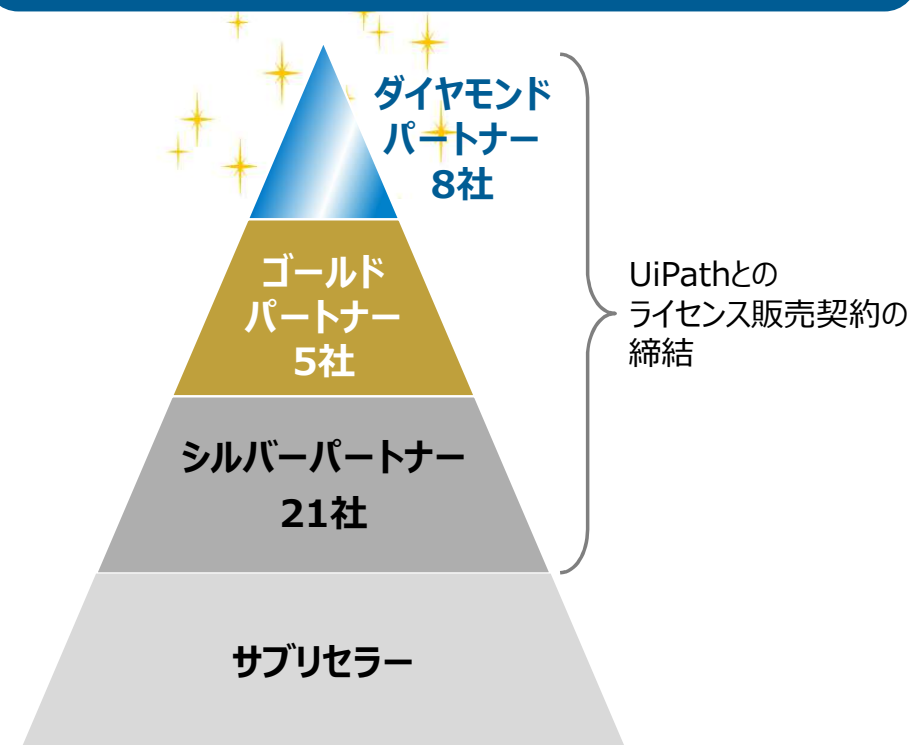
UiPath社 国内RPA市場のランキング



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 2020年12月末現在

取引実績*1

2020年12月期の取引継続率は81.7%*1



*1 取引実績がある企業抜粋（五十音順）

*2 2019年12月期に案件受注実績のある取引先企業115社のうち、2020年12月期も案件受注実績がある取引先企業は94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