

各 位

2023年9月13日

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 高橋 忠郎
(コード番号：4450 東証グロース)
問合せ先 執行役員経営企画本部長 加藤 康男
電話番号 03-6878-0284

2023年12月期第2四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

この質疑応答集は、2023年8月16日（水）に配信した個人投資家向け会社説明会および決算発表後に個人投資家様からいただいた主なご質問、ならびに決算発表後の機関投資家1 on 1 ミーティングにて、機関投資家様からいただいた主なご質問をまとめたものです。

Q1. 前年同期比で売上は伸びているようですが、営業利益の金額が前期比で大幅に減少しているのはなぜでしょうか。

2022年と2023年の第2四半期同士の比較では、売上高は堅調に成長しましたが、営業利益は低下しております。

この要因は2つです。1つ目は、当社が掲げている中期経営計画（以下、「中計」）の「利益額は守りながら成長基盤固めのための投資をする」という方針のもと、人材獲得、育成、R&Dなどへの成長投資を行ったためです。2つ目は、2022年第2四半期において、上期に予定していた成長投資費用が下期にずれ込んだ影響で、2022年度は、利益が上期に偏ってしまったためです。

Q 2. 営業利益の減少は想定していたものでしょうか。

2023年12月期第2四半期の営業利益の金額は概ね想定通りです。

2023年通期予想は、営業利益は前期比で金額、利益率ともに減少を予定しておりますが、通期予想に対する進捗からご確認頂ける通り、実績も概ね計画通りの数値に着地しています。

また、通期予想の営業利益を前年度と比較し減少させた理由は、中計でのご説明の通り、2022年から2024年をより大きな成長のための基盤固めフェーズとして捉えており、会社をさらに成長させるため、成長投資に力を入れていることが要因です。

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

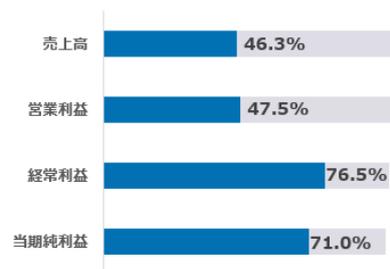
人とIT、そのスキマに。



- ✓ 売上は、顧客向けのレバ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5ptUP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%

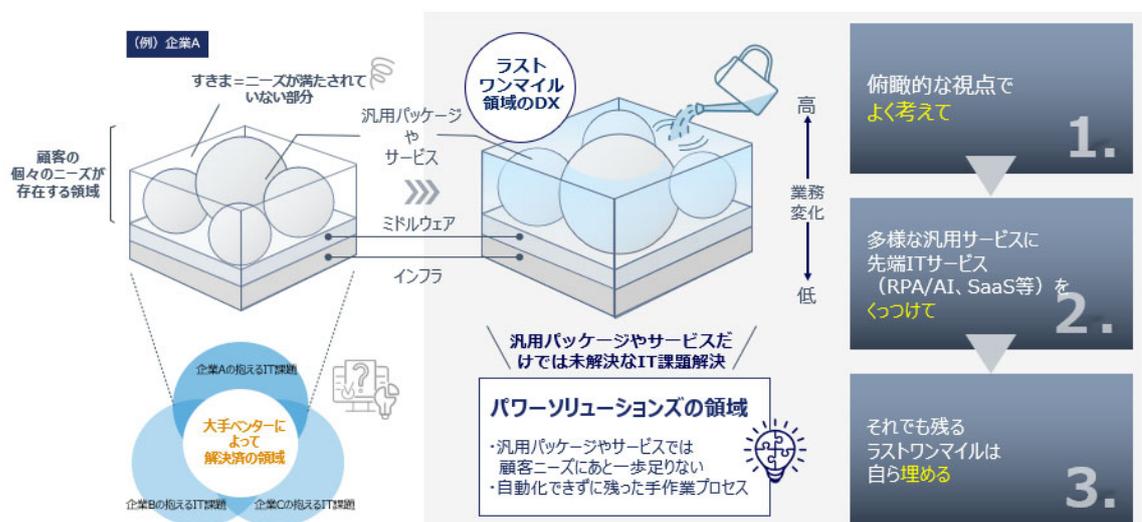
通期予想に対しての進捗率



Q 3. 他の IT コンサルや SI 会社と比較した場合の、御社の強みについて改めて伺いたいです。

強みは、一般的な大手 IT ベンターは業界に共通する課題を解決するプロダクトを提供する一方で、当社は、顧客の個々のニーズが存在する領域の課題解決を行っている点です。さらに資産運用ビジネスの専門性を活かし、全業界への対応ができることや、業務自動化でいえば、UiPathのような DX ツールへの専門性がさらなる強みとなります。

俯瞰的な視点でよく考えて、多様な汎用サービスだけでなく RPA/AI 等の先端技術もくっつけて、それでも残るラストワンマイルは自ら埋める、そういうアプローチができることも当社の強みです。



Q 4. 連結子会社が増えたとのことですが、今期の業績への影響はどのようなのでしょうか。

4月にミニコンデジタルワーク社の全株式を取得し、子会社化しております。ミニコンデジタルワーク社を連結した影響は、短期的な業績への影響は大きくないと考えておりますが、将来的には当社とのシナジーを活かした形で業績に貢献する予定です。

Q 5. 今後の M&A 施策はありますか。

当社の M&A の目的は人材の確保と BtoB の IT サービスの幅を広げることを掲げております。この目的は、21 年 12 月期にエグゼクシオン社をグループインしたことにより、これまで主な事業領域だったアプリケーション開発に加え、IT インフラ基盤サービスも可能になりシナジーが生じた結果、人材の確保と BtoB の IT サービスの拡大を両立することができています。今後も引き続き、同様の方針で良い案件があれば積極的に対応したいと考えております。

Q 6. アセットマネジメントのシステム業者をあまり知りませんが、競合になるのはどこの企業でしょうか。

当社の展開する「ラストワンマイル領域」において、明確に競合と認識している会社はありません。

これは事業領域とするために多様な汎用サービスに関する知見が必要となるためです。

ただ、完全に競合がないわけではなく、金融・資産運用業界でいえば、金融関連のシステム子会社や、得意先企業の情報システム部などの社内部門が候補に挙げられます。これは、資産運用に専門性を持ちユーザサイドで DX 推進を支援しているという点から弊社と競合する可能性があるためです。

ここでの当社の優位性は、様々な会社のノウハウがあるため、業界特有の問題解決能力に優れていることです。

また、幅広い産業分野での競合でいうと、いわゆる IT コンサルティングファームなども競合になりますが、エンタープライズでなく、中堅中小企業の DX ニーズに対して伴走支援できるところが優位性と考えております。

Q7. 今後の御社と市場の成長性をどう考えていますか。

当社がターゲットとする DX 市場規模は 2020 年時点で 7,912 億円であり、その内当社の主要顧客が存在する金融市場は 2020 年時点で 1,510 億円、2030 年には 3.9 倍の 5,845 億円に成長する見込みです。

当社はその中でも金融・資産運用業界に特化した業界特化の分野と、業界問わず DX に必要な技術・ノウハウを提供する分野という 2 つの観点から市場を見据えております。

まず、業界特化の DX 推進・DX コンサルティング分野ですが、実際の金融市場は、新 NISA 制度の拡充を控え、個人資産運用の関心が高まっており、高齢者から若年層への投資に対する関心も拡大傾向にあり、当社の主要顧客であるアセットマネジメント業界においても市場拡大が期待されており、「貯蓄から資産形成」の追い風があります。

つぎに、業界問わず DX に必要な技術・ノウハウを提供する分野では、今般、あらゆる産業分野においてデジタル技術を活用したビジネスの推進が求められており、業界問わず DX テーマとして「業務自動化」の追い風があります。

これらのことから、当社と当社のターゲットとする市場は今後も十分な成長の余地があると考えております。

Q8. 人材採用が加速することで、今後売上増は見込めますか。

新卒、中途採用、第二新卒はいつ頃から収益貢献していきますか。

当社は人員数そのまま売上につながるビジネスモデルのため、人員が増加すればその分売上の増加が見込めます。

収益貢献時期は、おおよそ、つぎの通りです。

新卒：6～10 か月後、中途採用：2～3 か月後、第二新卒：4～6 か月後

Q 9. 社内大学は社員無料でしょうか。

また、人材育成に力をいれているようですが、どのようなことをしているか詳しく教えてください。

社内大学は社員であれば無料で、かつ業務時間内で受講することが可能です。

当社が人材育成に力を入れている理由は、業界ではIT技術者の不足が共通認識であり、当社においても人材の確保は重要な課題と捉えているためです。当社は人材の確保を解決する手段の1つとして人材育成を行っております。

採用した新卒、第二新卒および若手未経験者には手厚い教育プログラムや研修期間を設けることで、IT人材として早期に活躍可能な環境を整備しております。

また、ご質問にあるように、当社特有の人材育成の仕組みとして社内大学を設置しています。社内大学とは企業の研修制度の一種です。社外の研修サービスなどを積極的に取り入れた研修はもちろん、社内の有識者を講師とする講座も存在し、コンサルタントやエンジニアとしての経験を講師として説明することで、教わること、教えることの両面から、社内人材のバリューアップを図ります。

その他にも、今後の人員規模拡大をサポートするための階層別研修による優秀なマネージャ育成や、社内のナレッジ共有による生産性向上、さらに、新技術リサーチにより得た知見を共有することで、将来的にIT人材からDX人材へ成長させるための育成も行っております。

Q10. 配当を行う予定はありますか。

現在株主還元をしていない理由は、当社が成長フェーズにあり、企業としての成長やイノベーションを通じて株主価値を高めることに注力してきたためです。還元策の検討についてまだ具体的にはお知らせできませんが、検討には入っています。中計に記載しております通り、株主の皆様に応援される会社となるべく努力して参ります。

以 上

■ 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/managementplan.html>