



2025.2.28

# 中期経営計画

## 「事業計画及び成長可能性に関する事項」

株式会社パワーソリューションズ

証券コード：4450

本資料における前中期経営計画（2022年－2024年）の数値は、  
2022年2月14日に公表した中期経営計画の数値となります。



## | 前中期経営計画（22年12月期－24年12月期）振り返り

## | 新中期経営計画（25年12月期－27年12月期）

- 基本方針、数値目標、サービス別売上成長
- 外部環境
- DX推進の課題と解決策
- 内部環境（競争力の源泉）
- 成長戦略
- M&A戦略
- 財務戦略
- サステナビリティの取り組み



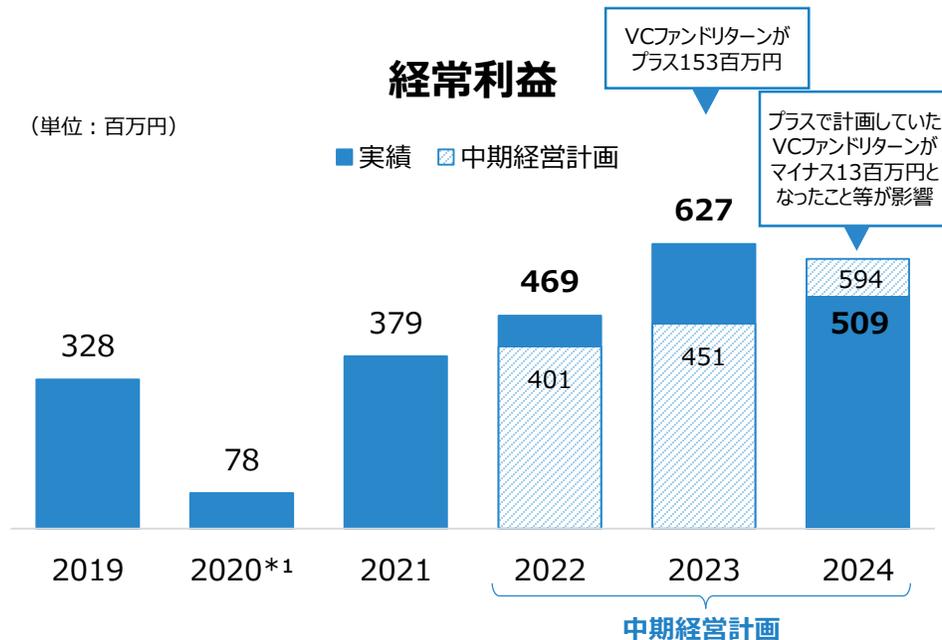
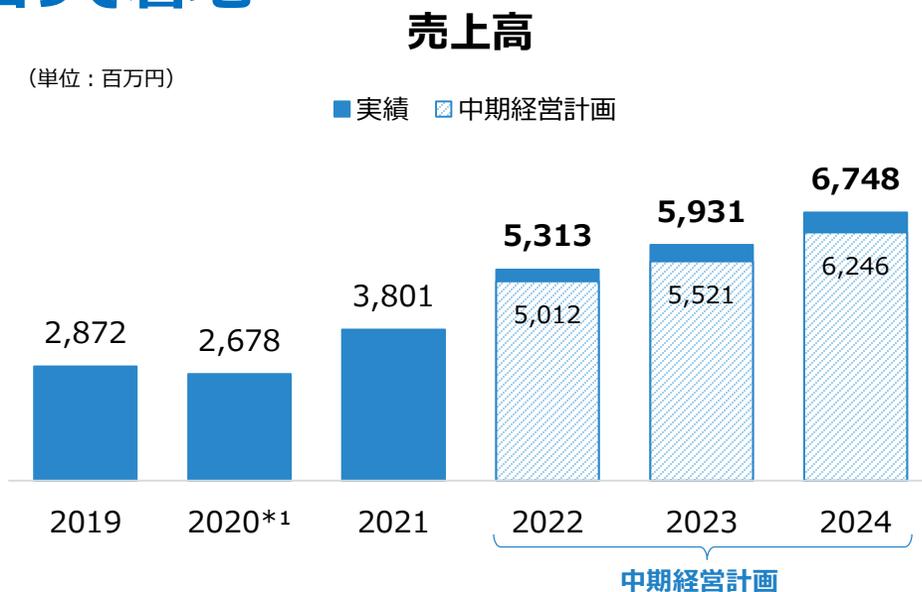


# 前中期経営計画 (22年12月期 – 24年12月期) 振り返り



# 中期経営計画（2022年～2024年）業績の推移

売上は常に計画を上回って着地、経常利益は順調に推移するもVCファンドリターン<sup>※3</sup>がマイナスになったことにより最終年度のみ未達となったが、3年間合計では計画を上回って着地



中期経営計画	CAGR <sup>※2</sup>	18.0%超	15%超
	2024年度	62億円	5.9億円
実績	CAGR <sup>※2</sup>	21.1%	10.3%
	2024年度	67億円	5.1億円

※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 3年間の年平均成長率

※3 VCファンドリターンとは、当社が出資しているベンチャーキャピタルファンドからのEXIT等による分配金収益によるプラスリターンや評価損などによるマイナスリターンのことです。出資目的等は、2020年2月25日公表の「投資ファンド「i-n-e-s-t 1号ファンド」へ出資」をご参照ください。



## 中期経営計画（2022年～2024年）数値目標の振り返り

売上は目標を上回る数値を達成、経常利益は2024年12月期のVCファンドリターンのマイナスによる影響で、CAGRは未達であるものの3年間合計は目標を上回る数値を達成

総人員数は人材投資強化の結果、2021年からグループ全体で1.5倍の736名

(単位：百万円)	2021年12月期	2024年12月期	中期経営計画 2024年12月期	評価
売上高	3,801	<b>6,748</b>	6,246	
売上高CAGR <sup>※1</sup> (%)	—	<b>21.1%</b>	18.0%超	◎
売上高（3年間合計）	—	<b>17,993</b>	16,779	
経常利益	379	<b>509</b>	594	
経常利益CAGR <sup>※1</sup> (%)	—	<b>10.3%</b>	15.0%超	△
経常利益（3年間合計）	—	<b>1,606</b>	1,446	
ROE (%) <sup>※2</sup>	14.2%	<b>14.6%</b> <sup>※3</sup>	12.0%超	○
総人員数 <sup>※4</sup> (人)	489	<b>736</b>	650	◎

※1 3年間の年平均成長率

※2 ROE = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 自己資本((期首自己資本 + 期末自己資本) ÷ 2) ※自己資本 = 株主資本 + その他包括利益累計額

※3 3年間(2022年～2024年)の平均

※4 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

## 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

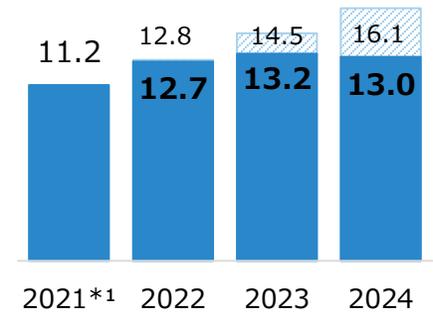
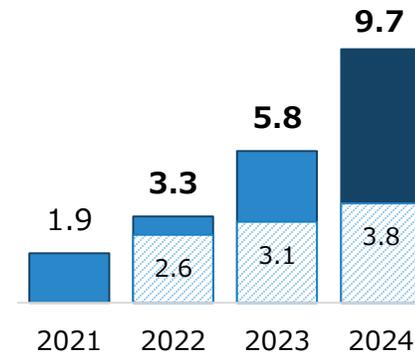
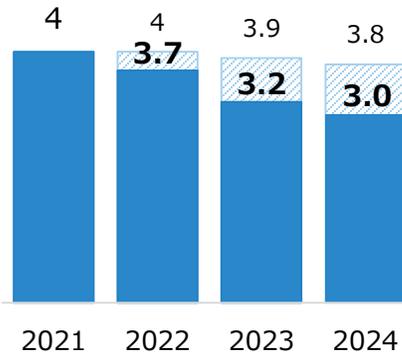
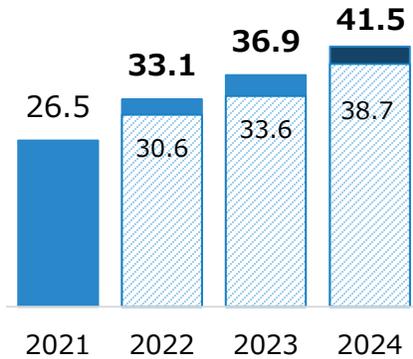
RPAのライセンス販売、RPAサービス及びテクニカルサポート

### 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)

■ 実績  
▨ 中期経営計画



中期経営計画	CAGR※2	<b>CAGR 13%</b> 売上構成比：62%
	2024年度	
実績	CAGR※2	<b>CAGR 16%</b> 売上構成比：62%
	2024年度	

CAGR	<b>▲2%</b> 売上構成比：6%
実績	<b>▲9%</b> 売上構成比：5%

CAGR	<b>24%</b> 売上構成比：6%
実績	<b>70%</b> 売上構成比：14%

CAGR	<b>13%</b> 売上構成比：26%
実績	<b>5%</b> 売上構成比：19%

※1 年平均成長率及び売り上げ構成比を公平に比較するため、2021年3Q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、2021年度の年間売上高で算出。

※2 3年間の年平均成長率



基本方針	取り組み	主な成果
<p>人的資本への 投資強化</p>	<p>採用強化・パートナー推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>総人員数※が2021年489名、2022年592名、2023年668名、2024年736名となり、計画（2024年650名）以上の増加。</li> </ul>
	<p>M&amp;A・アライアンス推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>豪州Sazaeとの資本業務提携締結</li> <li>2023年4月にミニコンデジタルワーク株式会社を子会社化し、2024年2月株式会社OLDEに統合</li> <li>2024年4月に株式会社イノベティブ・ソリューションズの株式取得</li> </ul>
	<p>人材育成</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年1月に開校した社内大学にて、年間100時間を超える講座を提供。参加者は162名、講師を務めた社員数は20名。</li> </ul>
<p>マネジメント強化</p>	<p>本部制によるビジネス推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ターゲット顧客に合わせた本部制を含む体制を構築</li> </ul>
<p>R&amp;D投資</p>	<p>R&amp;D推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;Aやアライアンスでサービスの幅を拡大し、グローバルSaaS等を使った案件の割合が増加。2025年度のさらなる受注拡大につながる基盤を構築。</li> </ul>

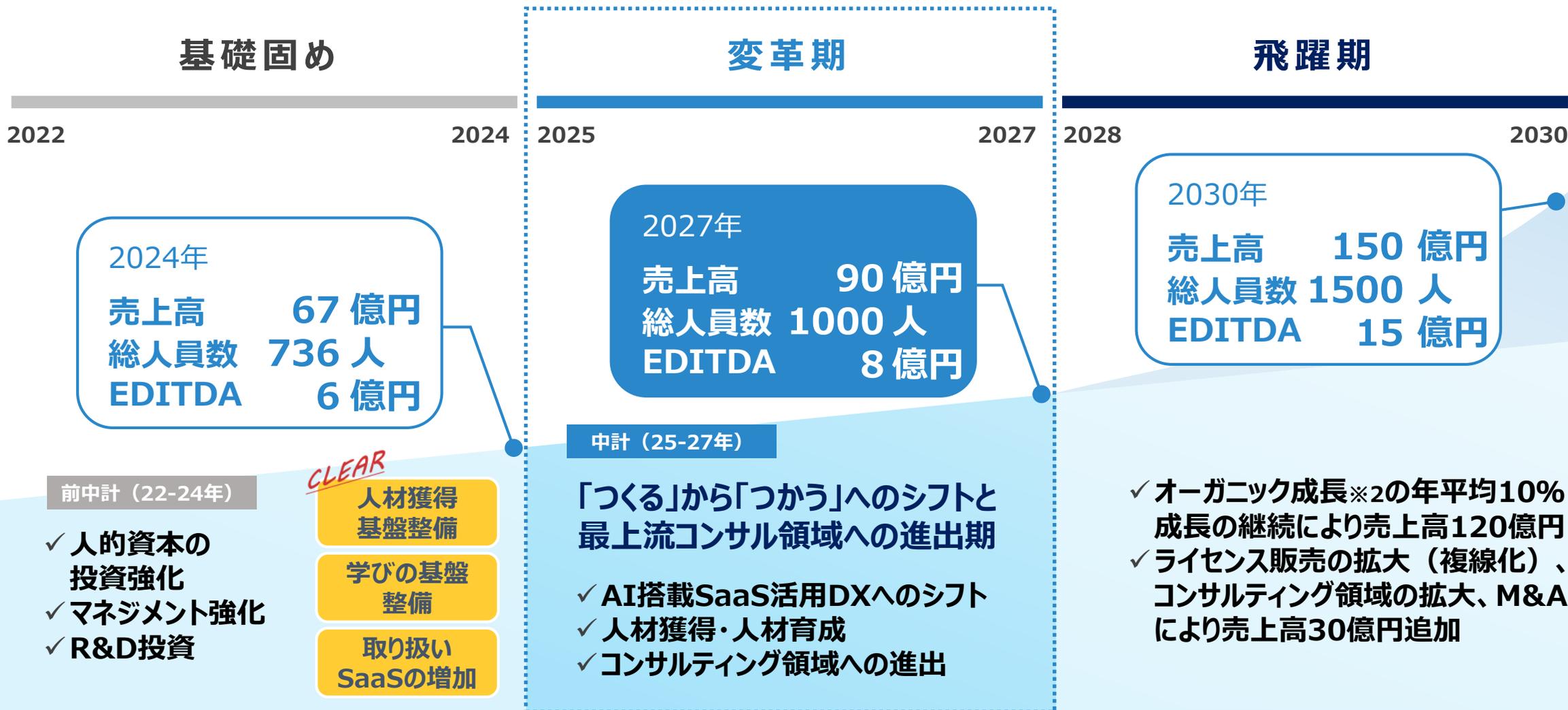
※ 総人員数 = 正社員 + 契約社員 + 派遣スタッフ等のビジネスパートナー



# 新中期経営計画 (25年12月期 – 27年12月期)

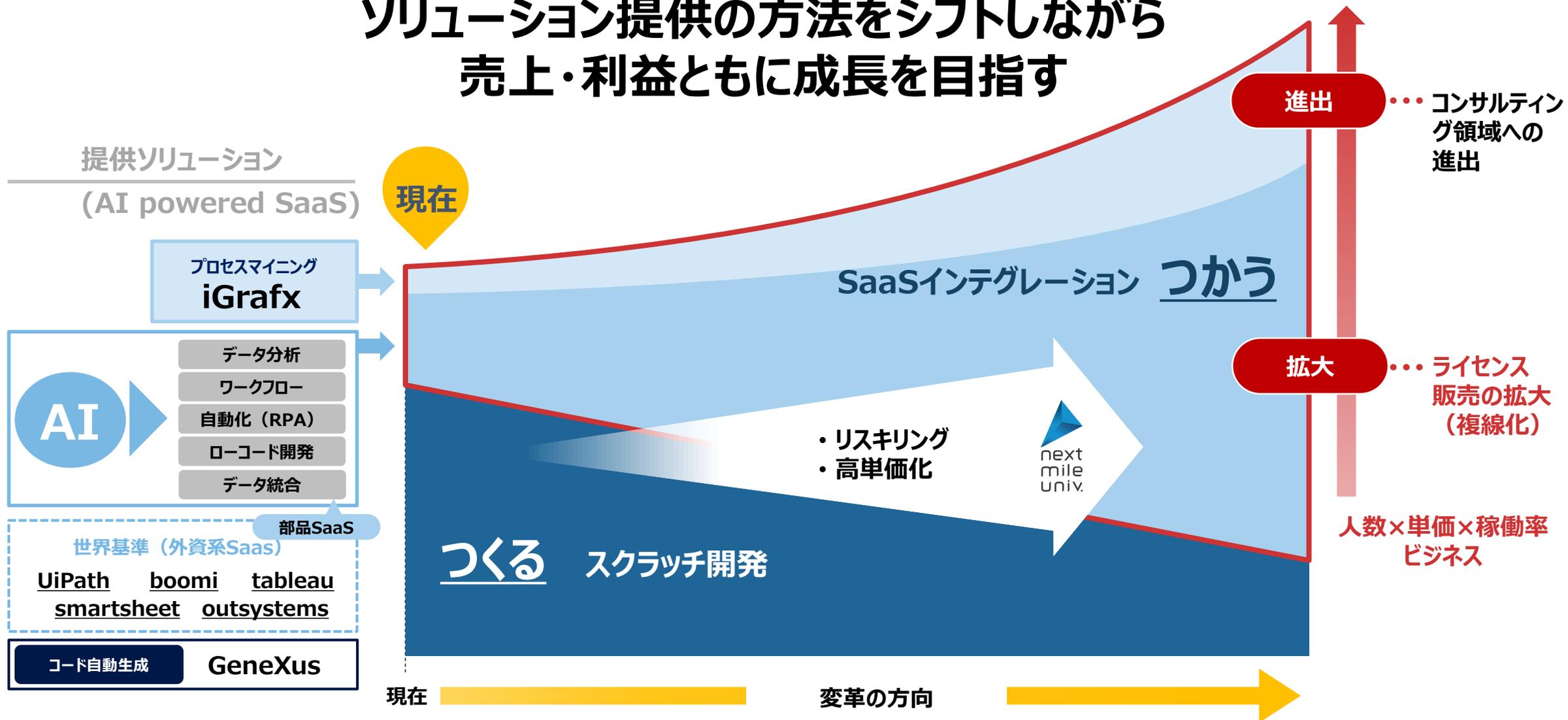
前中期経営計画では、利益目標の指標に「経常利益」を使用しておりましたが、新中期経営計画では、「EBITDA」に変更しております。変更理由は、当社グループは、M&Aを継続して取り組む予定であり、VCファンドリターンの損益もあるため、本業での収益力をより正しく投資家のみなさまにお伝えするためです。  
なお、当社グループでのEBITDAは、「EBITDA = 営業利益 + 償却費（減価償却費、のれん償却費等）」にて算出しております。

## 2025年から2027年の3か年は 飛躍に向けた**変革期**



※1 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  
 ※2 オーガニック成長とは、既存のビジネス、グループ内の会社などでの成長を意味します

## “つくる”（開発）から“つかう”（活用）に ソリューション提供の方法をシフトしながら 売上・利益ともに成長を目指す





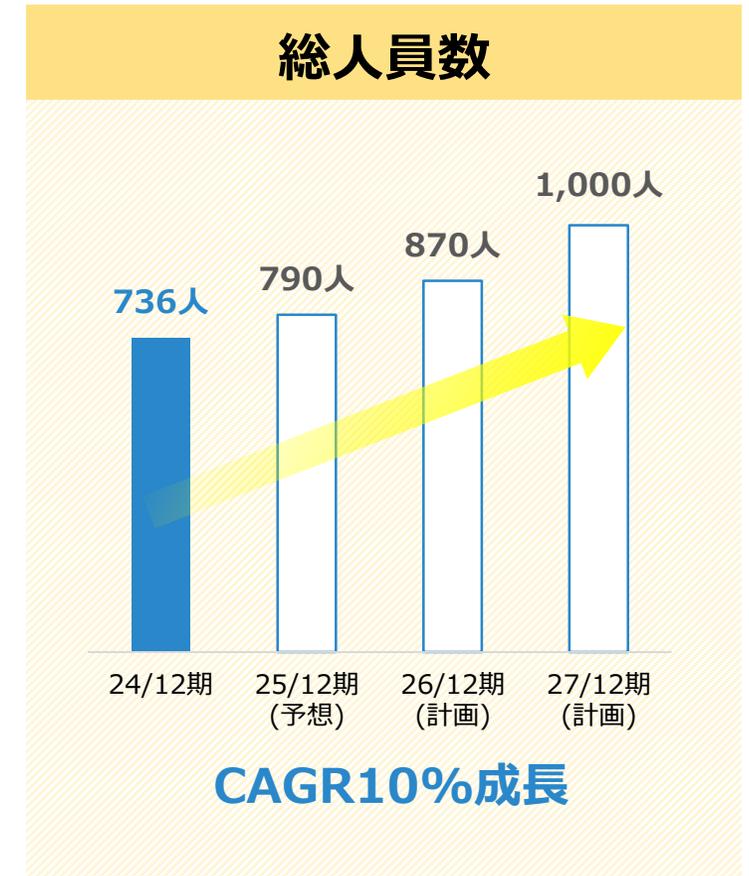
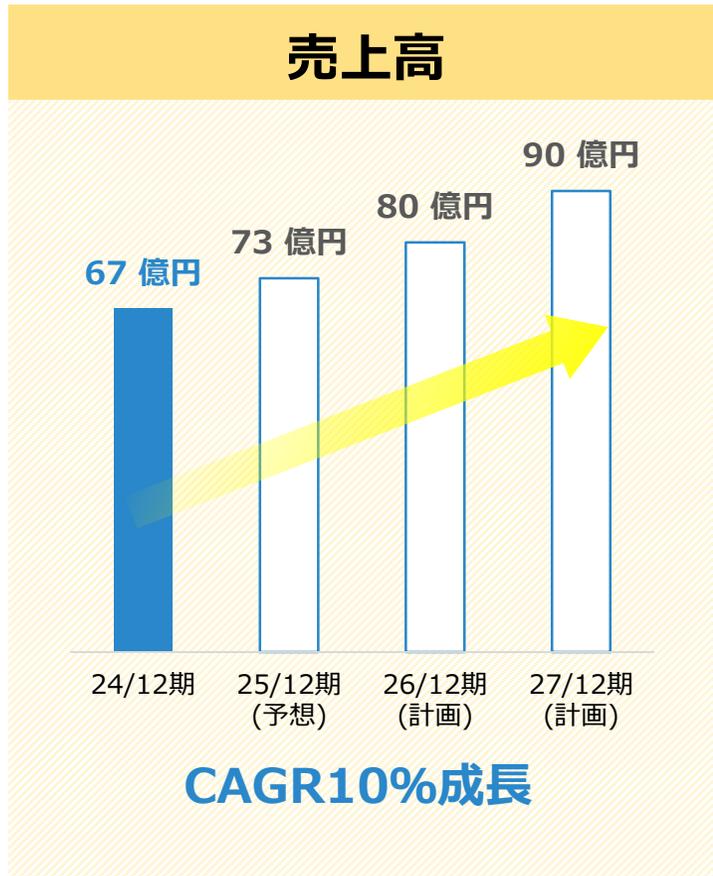
- ✓ **売上は、3年のCAGRでCAGR10%の成長  
(M&Aは、3年で2社、前中計と同規模を見込む)**
- ✓ **EBITDAは、CAGR9%の成長**

※ 当社グループでのEBITDAは、「EBITDA = 営業利益 + 償却費（減価償却費、のれん償却費等）」にて算出しております。



## 変革期

# 「つくる」から「つかう」へのシフトと最上流コンサルティング領域への進出期



※ 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

# 中期経営計画（2025-2027）のサービス別売上成長

(単位：億円)

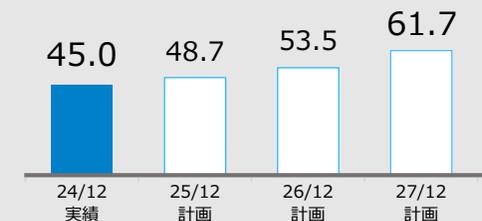
## DX推進・DXコンサルティング

パワーソリューションズ  
イノベティブ・ソリューションズ

CAGR : **11%**

売上構成比率 : 68%

「つくる」から「つかう」へのシフト  
及びコンサルティング領域への進  
出にチャレンジしながらも11%  
の成長



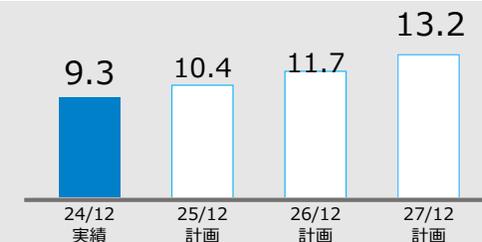
## RPA関連サービス

OLDE

CAGR : **12%**

売上構成比率 : 15%

生成AI活用をしたサービスやプ  
ロセスマイニングなどのサービス  
活用も加えて、更なる成長



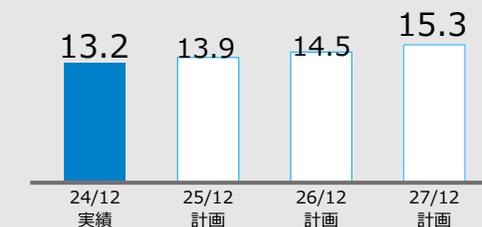
## インフラエンジニアリング

エグゼクション

CAGR : **5%**

売上構成比率 : 17%

現在のビジネスモデルを維持し  
5%の安定成長



※前中期経営計画では、上記の他、「アウトソーシング」サービスを記載していましたが、金額的重要性が低くなったため、「DX推進・DXコンサルティング」サービスに統合しております。



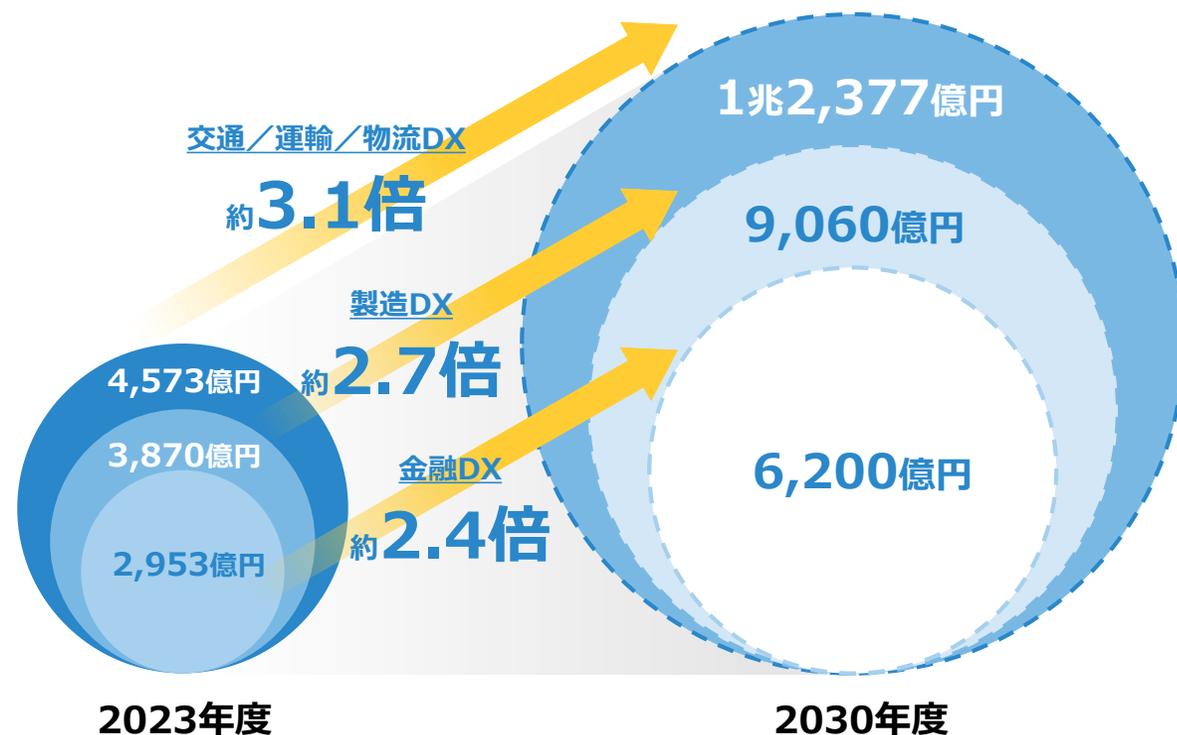
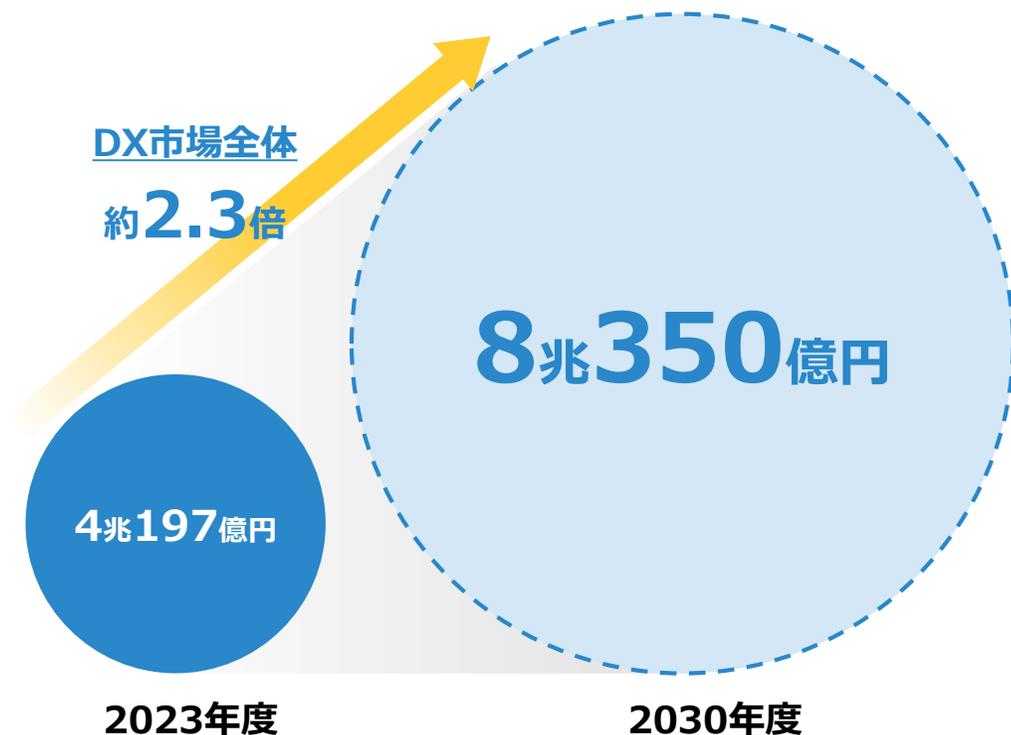
# 外部環境



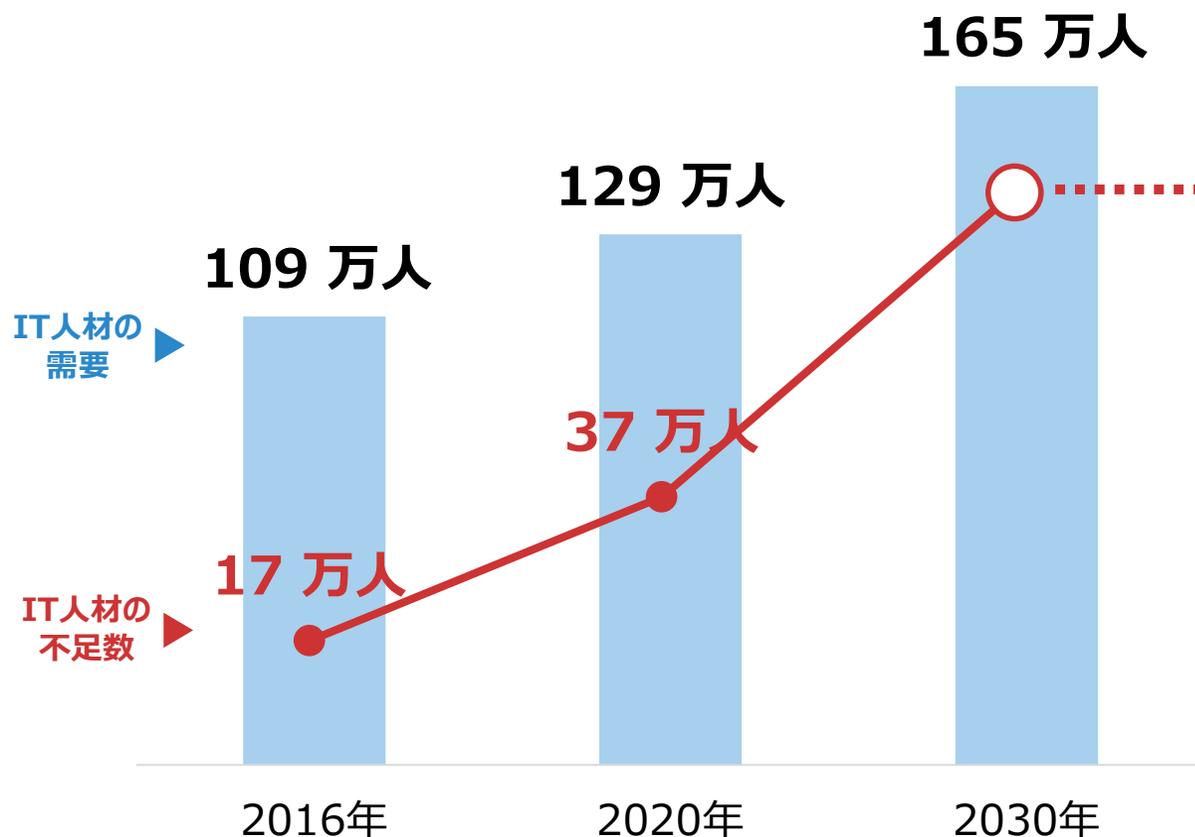
## ビジネス領域の市場成長性は高く、規模も大きい

- ✓ DX市場の規模は、2030年度に2023年度の2.3倍の8兆350億円に達すると見込まれている

- ✓ 当社の事業領域は 金融だけでなく、物流、製造に拡大
- ✓ 金融、物流、製造も2.4倍～3.1倍の成長が予想されている



## DX市場拡大によるIT人材の需要が急速に高まる一方、 IT人材不足が深刻化



IT人材の不足は、  
2030年には約79万人  
に拡大する予測

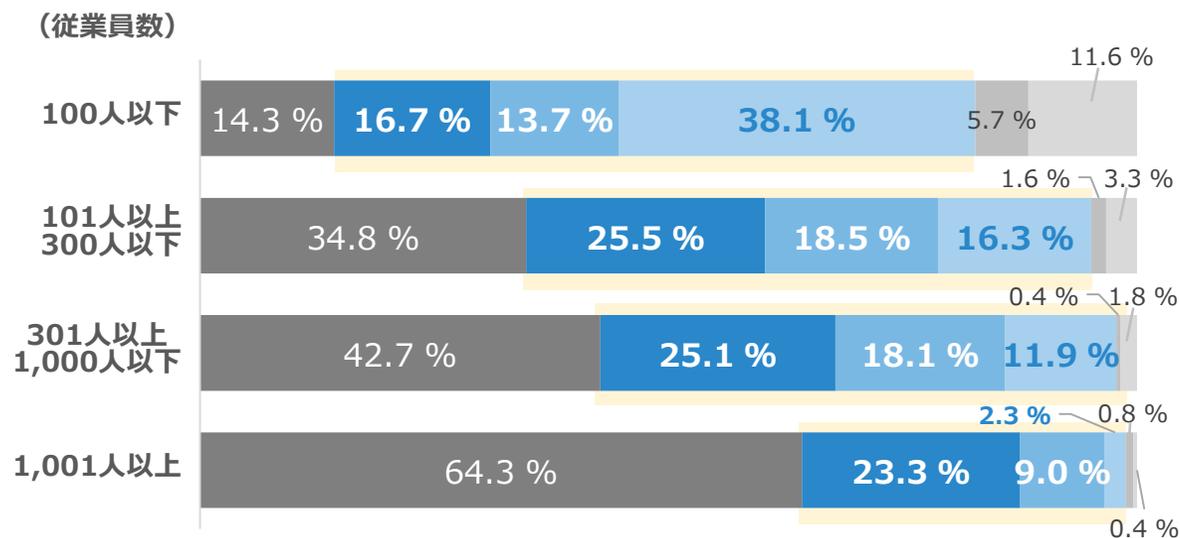
AI搭載SaaS (IT人材も非IT人材も扱える) を  
活用したDX推進が必要



# 日本企業のDX取り組み状況

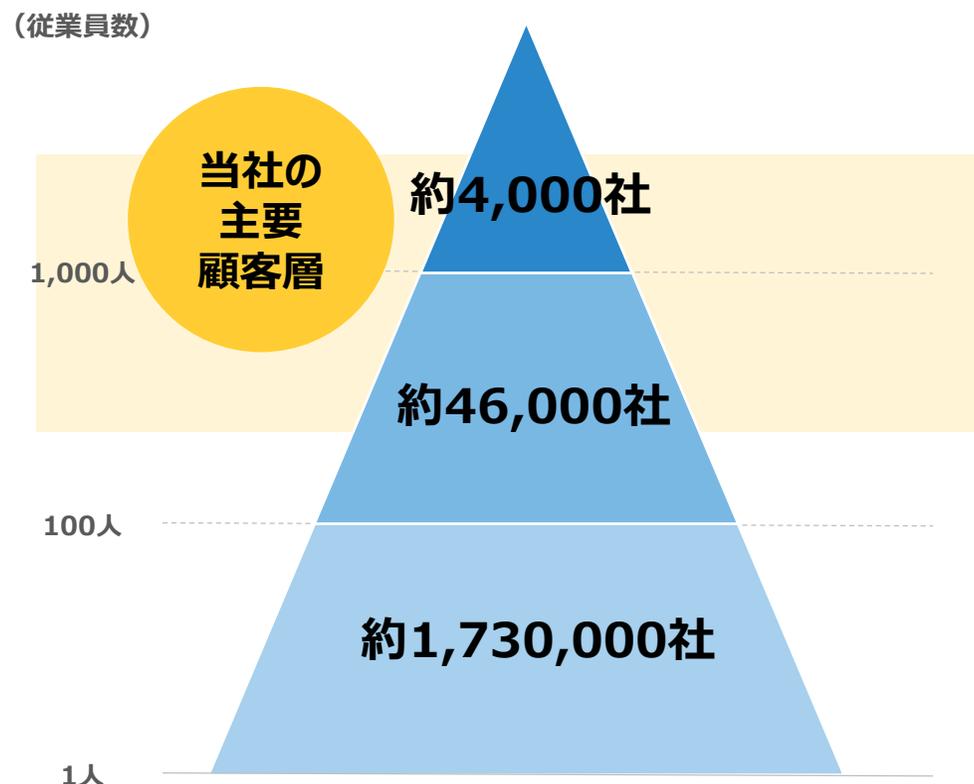
## 全社的にDXに取り組むことができている企業は全体の約4割弱 当社がターゲットとする顧客層の企業もまだまだ伸びしろがある

DXの取り組み状況（従業員規模別）



- 全社戦略に基づき、全社的にDXに取り組んでいる
- 全社戦略に基づき、一部の部門においてDXに取り組んでいる
- 部署ごとに個別でDXに取り組んでいる
- 取り組んでいない
- 創業よりデジタル事業をメイン事業としている
- わからない

日本の企業数



出所：IPA独立行政法人情報処理推進機構 DX動向2024 に基づき当社作成

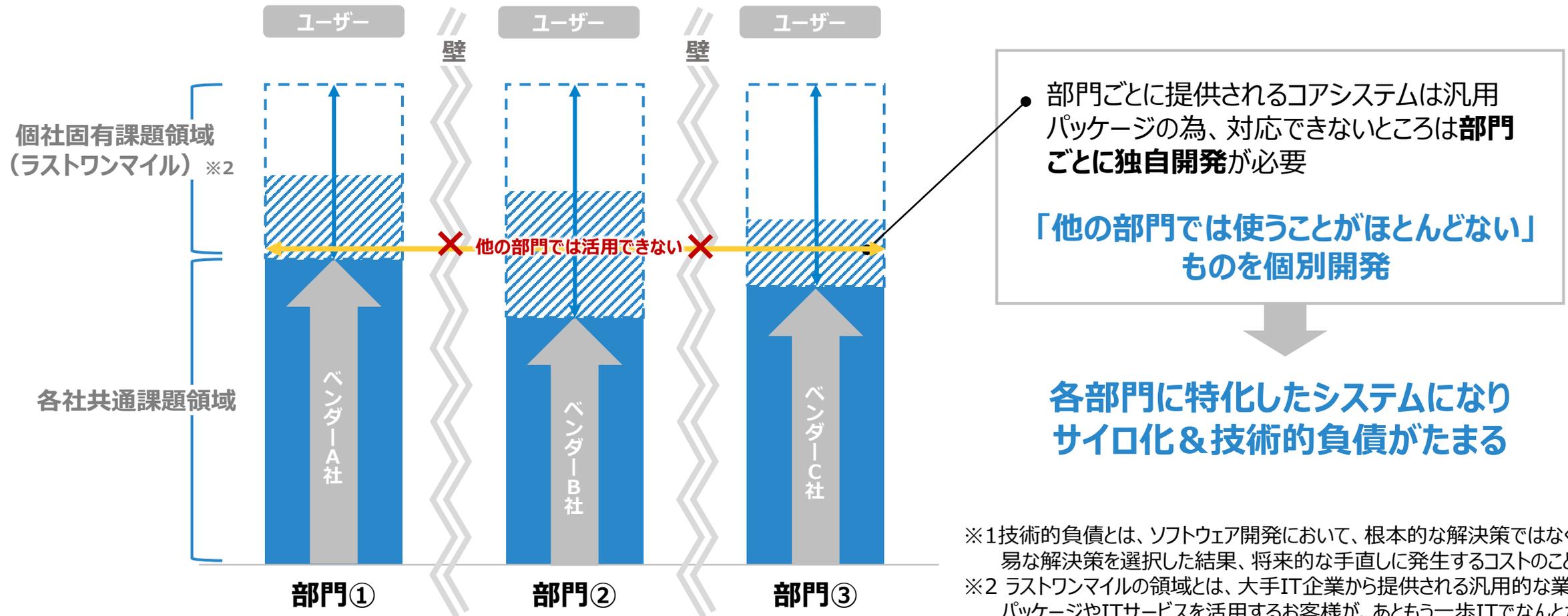
出所：統計局の令和3年経済センサス活動調査に基づき当社作成



# DX推進の課題と解決策



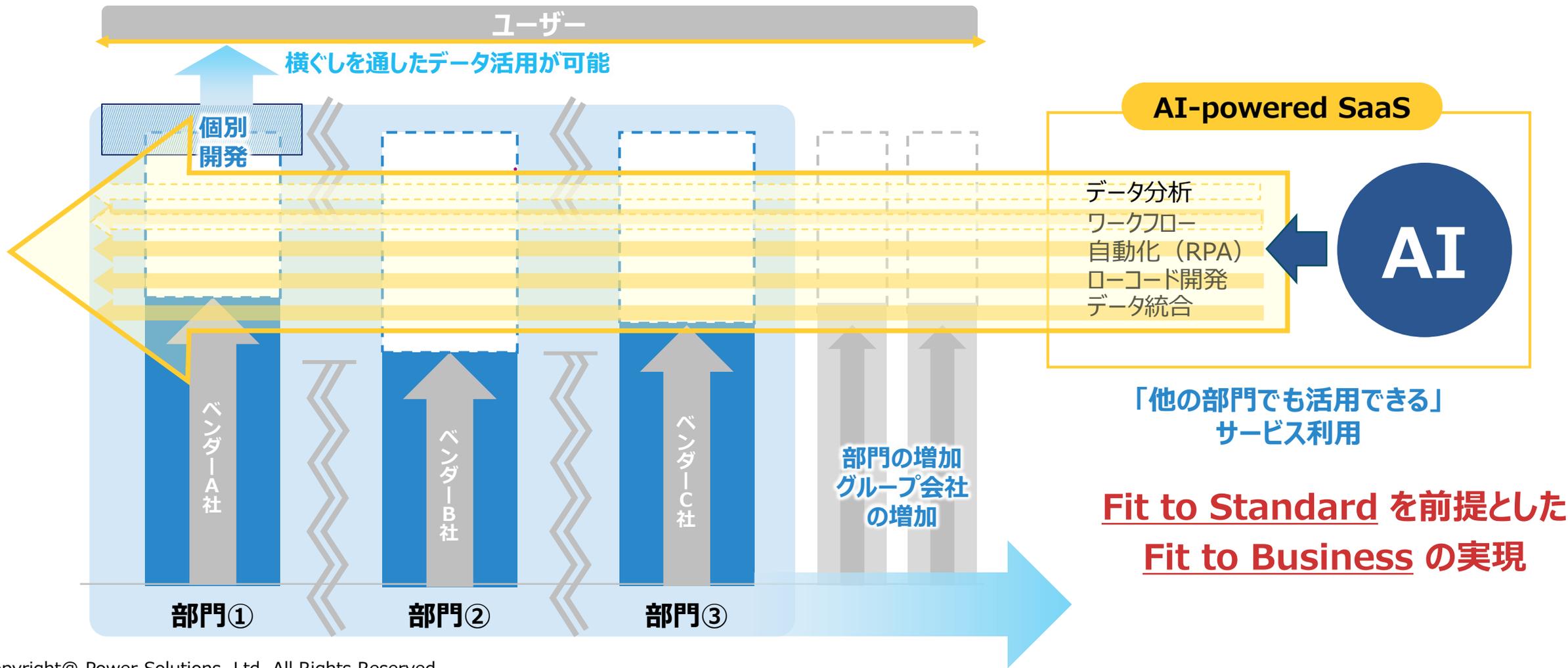
## 部門ごとのシステム/データの分断によるサイロ化と技術的負債※1の増加



※1 技術的負債とは、ソフトウェア開発において、根本的な解決策ではなく安易な解決策を選択した結果、将来的な手直しに発生するコストのこと  
※2 ラストワンマイルの領域とは、大手IT企業から提供される汎用的な業務パッケージやITサービスを活用するお客様が、あともう一步ITでなんとかしたい領域。当社が特化しているビジネス領域



## サイロ化打破には「横ぐしを刺す」アプローチが必要 AI搭載SaaS活用で技術的負債の極小化ができる



## SaaSシフト 米国でSaaS拡大が続く背景

- DXは現場主導の強力なIT推進（変化とボリュームへの対応）  
（日：IT部門100名、現場28名 / 米：IT部門100名、現場186名）
- 現場のIT開発生産性向上こそが欧米企業の行動原理

		
1社当たりSaaS導入数	8.7個	80個
DX導入の進め方	As is（現状）の改善	To be（あるべき姿）へ
IT技術者の在籍部門割合	IT部門 ベンダー 72%	現場部門 ユーザー 65%
	ヒトサービス カスタムコード開発	セルフサービス・SaaS拡大 ローコード／ノーコード開発

※SaaS導入数  
出所：株式会社メタップス「『コロナ期のSaaS導入変化でふり返る2020年』  
SaaS利用実態調査レポート」

※IT技術者の従業員数  
出所：経済産業省「我が国におけるIT人材の動向」



# 内部環境（競争力の源泉）

# 競争力の源泉（前中期経営計画の期間で基盤固めしたもの）

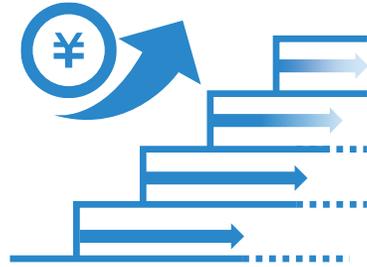


01



**世界基準の  
AI搭載SaaS活用**

02



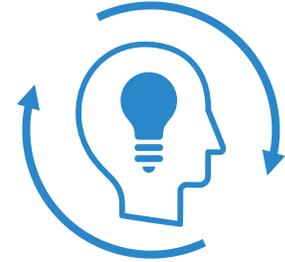
**リカーリング  
ビジネス※**

03



**人材獲得  
マルチチャネル化**

04



**人材育成  
継続的な  
リスキング**

※リカーリングビジネスとは、継続収益を得るビジネスモデルを指します。当社グループでは、納品後のシステムの運用・保守サービス、継続的なエンハンス開発、ライセンス販売などです。



## 前中期経営計画期間にて、取り扱えるSaaSを増加

これからはこれらDXプラットフォームとなりえるAI搭載SaaSを重層化して活用



\* プラチナパートナーは、UiPathと取引を行っているビジネスパートナーの最上位種別で、最も高い技術力・サポート力を有し、UiPathソリューションの導入支援、販売実績の大変豊富なパートナーです。



## ②リカーリングビジネス

# 主要顧客との安定的な継続取引の基盤を構築

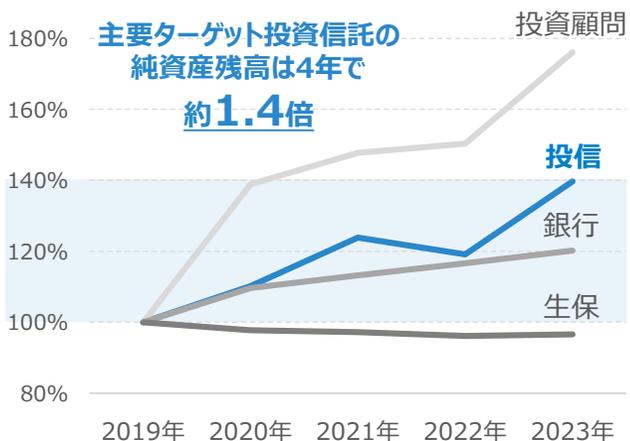
### 選ばれる理由①

## 特化した業界の専門知見

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4年で1.4倍と成長  
資産運用業界における投信残高純資産上位7社と取引

### 業界別保有残高推移

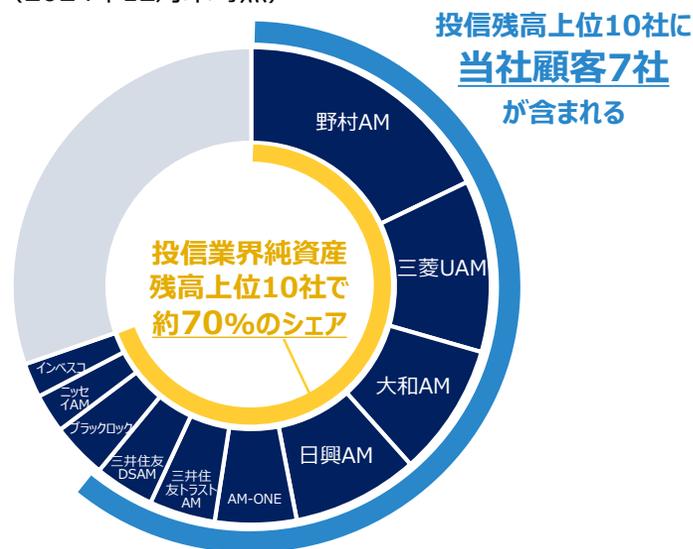
(2019年=100%とする)



※ 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、生保は個人生命保険契約額  
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、各資料より当社作成

### 投信残高ランキングとシェア

(2024年12月末時点)



※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」

### 選ばれる理由②

## SaaSに関する専門知見

UiPathのプラチナパートナーに選出、また、GeneXusのエバンジェリストが当社に在籍するなど、確かな実績を持つ

⇒AI搭載SaaSはサブスクリプション型のビジネスモデルを採用していることが多く、ストック収益につながりやすい



プラチナパートナーとして認定

UiPathと取引を行っているビジネスパートナーの最上位種別で、最も高い技術力・サポート力を有し、UiPathソリューションの導入支援、販売実績の大変豊富なパートナーとして認定。



エバンジェリスト在籍

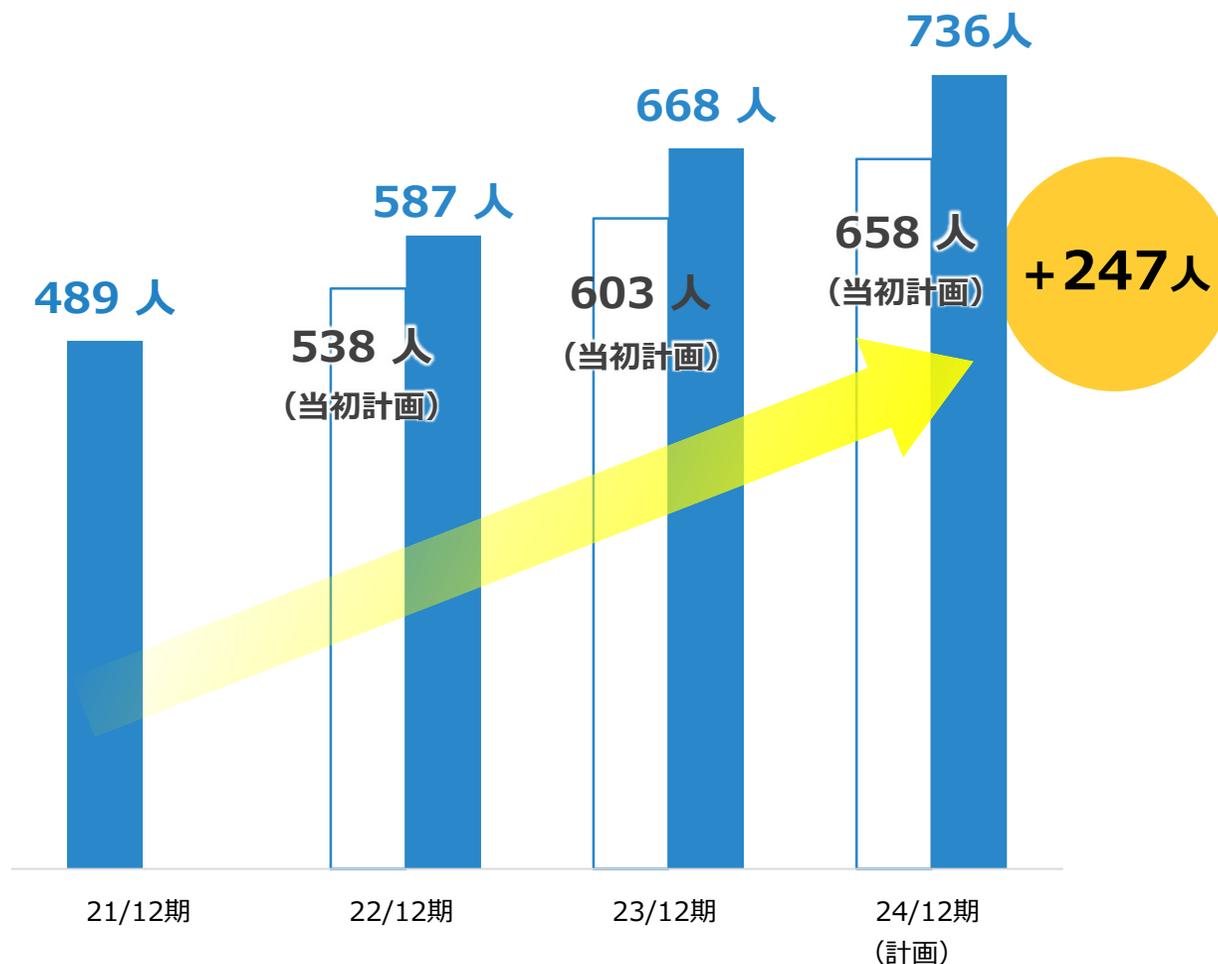
GeneXusの導入や活用を推進する世界的に活躍している専門家が在籍。



### ③人材獲得：人材獲得のマルチチャネル化 全方位で

## 多様な採用方法で人材を獲得する基盤を整備

総人員数※は、21年末から3年間で247人増加、これからも眠れる、埋もれている人材を常に掘り起こしていく



※ 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

## ④人材育成 継続的なリスクリング

# 顧客に継続的な伴走支援を長期にわたって可能にする 人材のリスクリングの仕組みを整備

### 社内大学 (Next Mile University)の開設



- ネクスト大学への参加者延べ人数  
2024年： **162名**
- ネクスト大学で講師を務めた社員延べ人数  
2024年： **20名**

### 千葉大学デザイン・リサーチ・インスティテュートと 共同でDXデザイン研究室を開設



- 千葉大学デザイン・リサーチ・インスティテュートが持つ地域社会や産業界とのネットワークと当社のITの知見を融合させ共同講座を開講
- DXソリューションの人材育成プログラムの開発と提供
- 最新のソリューション情報や国内動向情報の発信

- ✓ 一部講座は社員だけでなく、学生、一般社会人向けにもオープンに開講。潜在的なビジネスパートナーを育てるDXコンサル・エンジニア育成プラットフォームとして機能し、IT人材不足解消に貢献
- ✓ 社員同士の知見共有も活発化。プロジェクト横断でノウハウの横展開も進む

# SaaS活用DXのオウンドメディア開設

- powered by 千葉大学DXデザイン研究室  
(最新の国内外のソリューション情報をリサーチし国内外のDX動向情報の発信を実施)

## パワーソリューションズ×千葉大学DXデザイン研究室



ネクスト大学の講義内容なども発信中

## グループ会社事例

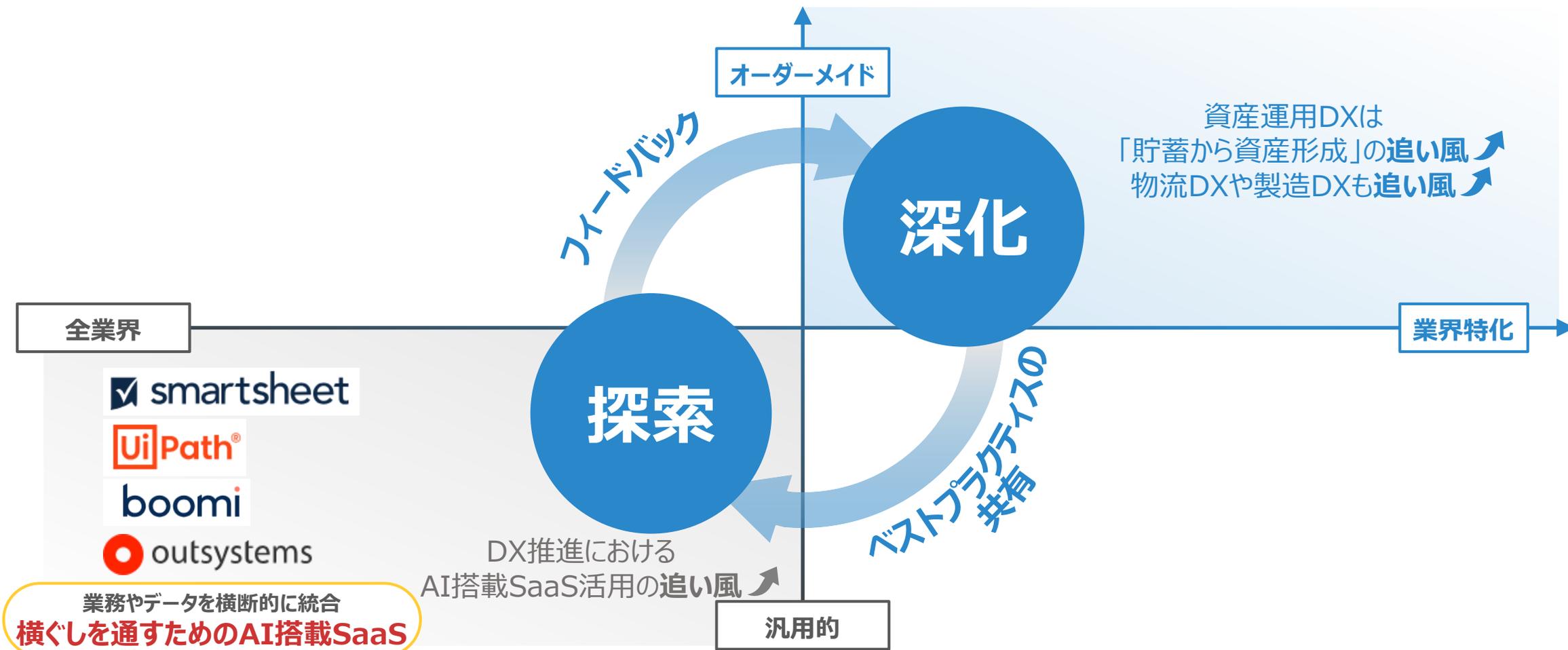
◀ こちらのQRコードまたはリンクよりご視聴ください。  
[https://note.com/powersl\\_saas](https://note.com/powersl_saas)



# 成長戦略



# 業界特化のDX推進・DXコンサルティングで得意分野を深堀し、業界問わずDXに必要な技術やノウハウを提供する“両利き経営”を実践





重点施策

01

**既存顧客との取引拡大**

重点施策

02

**新規顧客獲得（顧客基盤の拡大）**

重点施策

03

**人員の増強と顧客単価の向上**

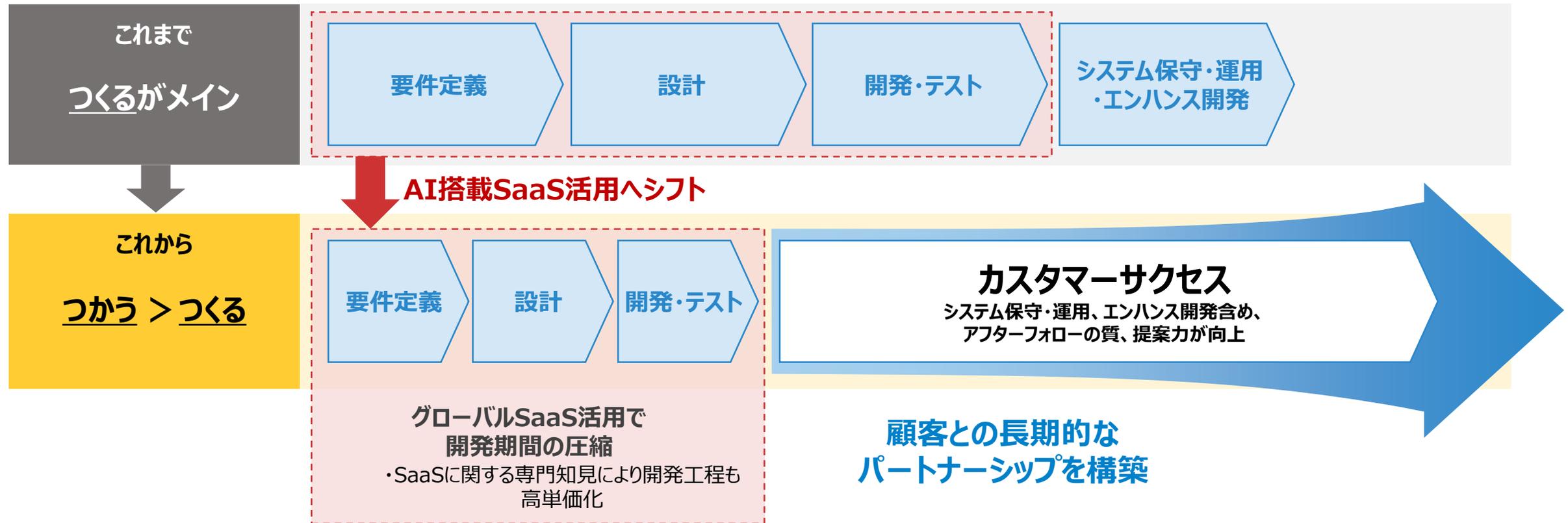
重点施策

04

**コンサルティング領域への進出**



# 「つくる」から「つかう」により開発期間を圧縮し、 AI搭載SaaSデータ活用で継続提案の質をあげ、更なる取引の拡大へ



# AI搭載SaaS企業とのパートナーシップを通じた顧客基盤の拡大

取り扱うSaaSが増えるほど、新規顧客が増えていく



### ③ 人員の増強と顧客単価の向上

## 学びの基盤を生かし、人を増やして、顧客単価も上げる

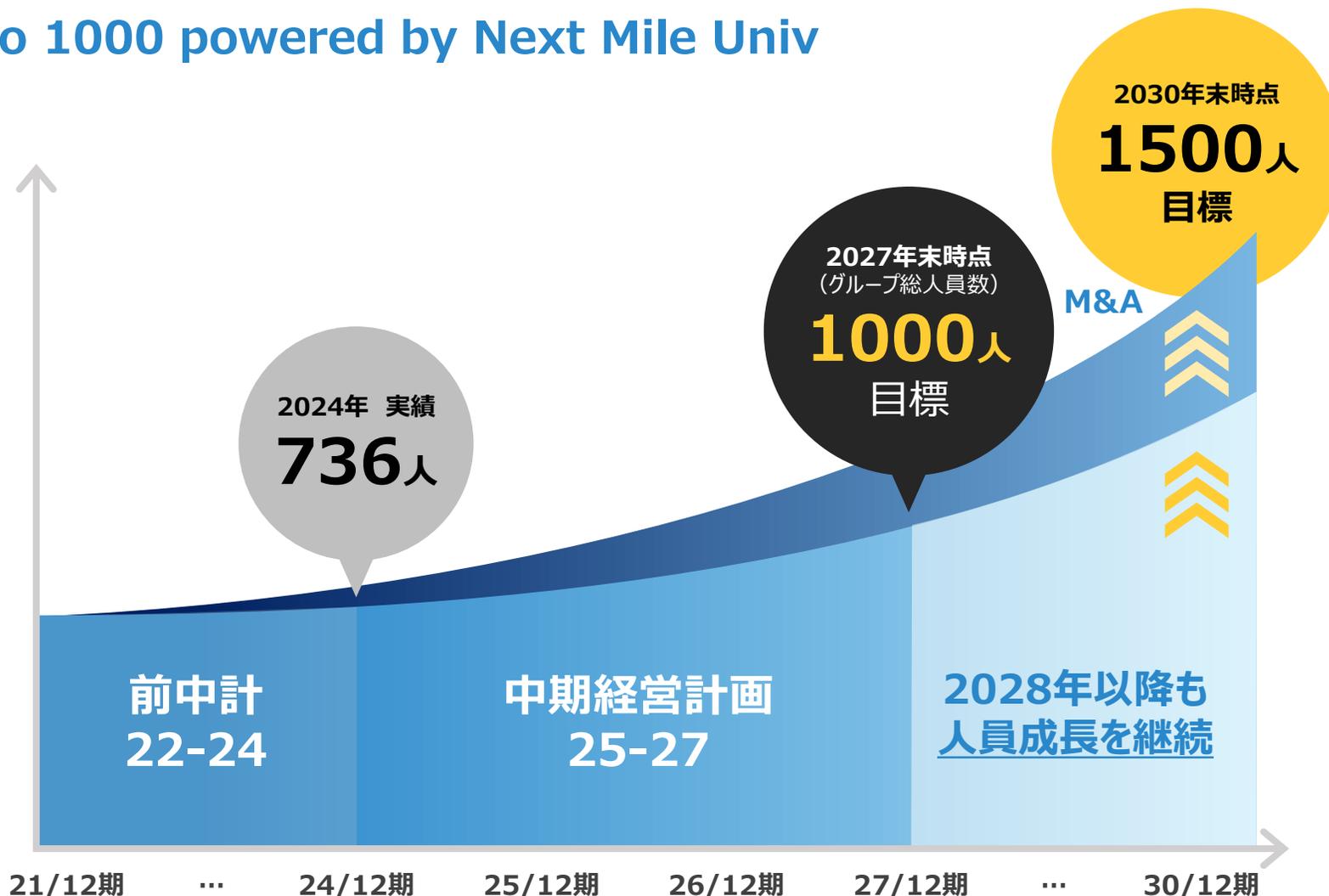
### Road to 1000 powered by Next Mile Univ

#### 人員増

- 多様な採用方法
- M&Aによる人材獲得
- ビジネスパートナーの拡大

#### 顧客単価増

- 高付加価値領域の拡大
- 人材のスキルアップ
- 社内大学や産学連携も絡めたりスキリングを通じて、顧客単価を増加させていく



※ 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



## ④コンサルティング領域への進出

# 顧客のToBe（あるべき未来）を描き、 AI搭載SaaSの最適配置を導くアドバイザーへ

- 利益率の向上（ライセンス販売収益を含む高付加価値ビジネス）
- その後の長期的な収益ストリームの確保

### AI搭載SaaSの最適配置提案

SaaSライセンス販売

長期的な収益ストリームの確保



俯瞰的な視点で  
「全体最適」を考えた  
横串での業務/  
ITのリデザイン



# M&A戦略

## 新中期経営計画（25年12月期 – 27年12月期）においても 中小規模のIT企業のM&Aを継続的に進め、 人材獲得、取り扱うAI搭載SaaS数の充実化を図る



### 人材の獲得

2次請け、3次請けベンダーのバリューアップ、人材をAI搭載SaaSを使いこなせる人材にリスキングすることでより顧客フロントで活躍できるDX人材にシフトさせていく



### 取り扱えるAI搭載SaaSプロダクトを増やす

DXプラットフォームになりえるSaaSを取り扱う会社等

### | M&A、業務提携実績

2021年

#### ● エグゼクション社子会社化

クラウド基盤構築・運用保守等のソリューション提供

インフラエンジニアリング  
サービス開始

2023年

#### ● 豪州Sazae社との資本業務提携

DX推進・DXコンサルティング強化 

#### ● ミニコンデジタルワーク社子会社化

(現在はOLDE社に統合)

RPA関連サービス強化 

SaaS強化  
RPA強化

2024年

#### ● イノベティブ・ソリューションズ社子会社化

iGrafx, GeneXusという武器の獲得  
ビジネスポートフォリオの改善



業務/  
ITコンサルティング強化

※ プログラマティックM&A（プログラマティックM&A）とは、企業が成長戦略の一環として、中小規模の企業を継続的に買収・合併すること。



# 財務戰略



株主還元

総還元額を安定的かつ継続的に増加させていく方針

2025年度は3円 (+14%) の増配を予定

2024年度



配当金

	中間	期末	合計
2024年12月期	11円※	11円	22円
2025年12月期	12.5円	12.5円	25円

3円増配

※ 2024年8月1日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を行っており、2024年12月期中間配当額は、株式分割後換算の配当額を記載しております。

財務戦略

資本効率 (ROE) と財務安全性を両立

ROE10%、ネットDELレシオは 1 倍以下

※ネットD/ELレシオとは、企業の財務健全性を測る指標のひとつで、ネット有利子負債を純資産で割った数値です。健全な財務活動を行っている企業であれば1倍以下が目安とされています。



# サステナビリティの取り組み



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

人材獲得推進



人材育成推進



M&A・アライアンス・  
パートナーシップ推進



SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT  
GOALS



# 会社概要

## グループ会社



株式会社エグゼクション  
主要サービス：  
インフラエンジニアリング



株式会社OLDE  
主要サービス：  
RPA関連サービス



株式会社  
イノベティブ・ソリューションズ  
主要サービス：  
DX推進（業務プロセス改革/  
システム開発の内製化支援）

## 資本業務提携



各種グローバル  
SaaS商材に強み

## パートナー



UiPath社



Smartsheet社



Boomi社



## DX推進におけるサードディビジョン（第3の部門）

### 第1の部門 | 顧客企業のIT/DX部門

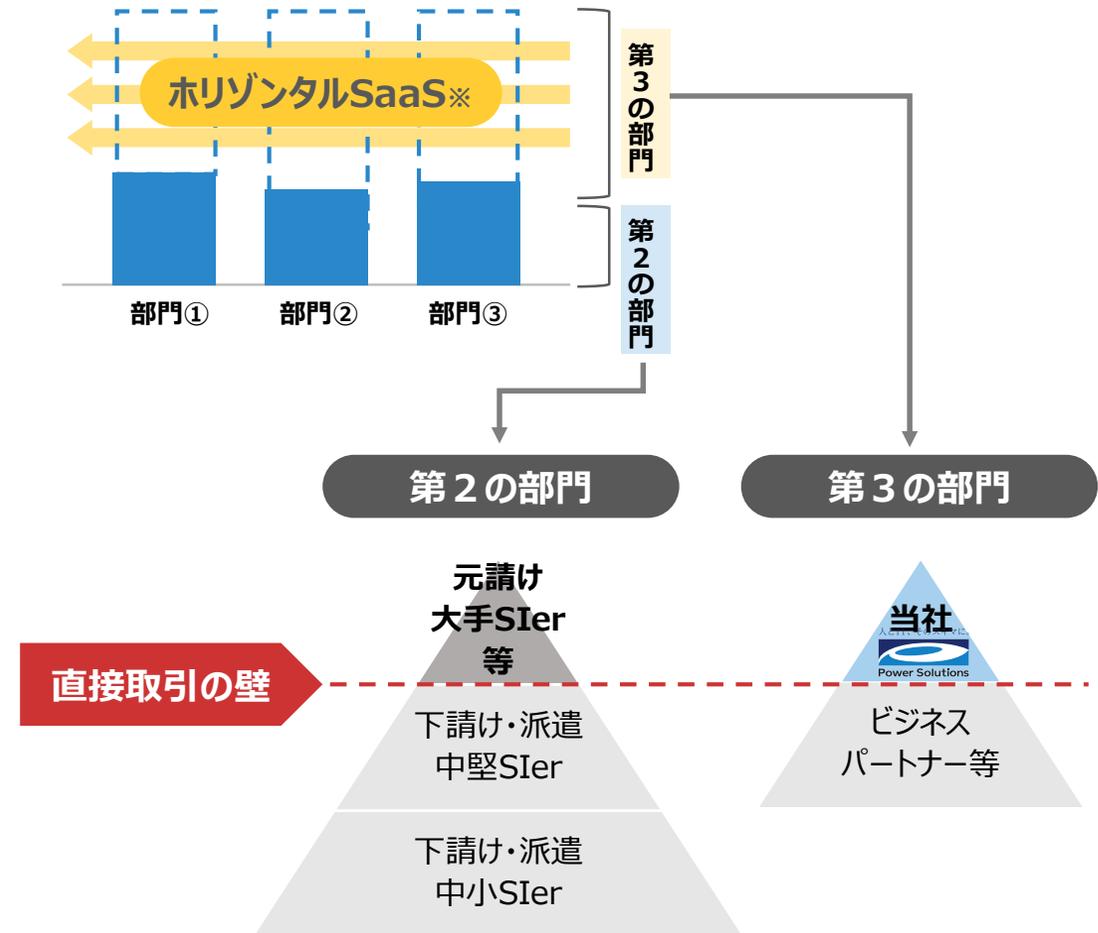
顧客企業内でIT/DX推進を担当し、ソリューションを求める存在。

### 第2の部門 | SIerやITコンサルなどの外部パートナー

業界、業種、業務等の最大公約数的ソリューションを提供する存在。

### 第3の部門 | サードディビジョン

顧客企業の業務プロセスを全体的に把握し、既存システムでは補いきれない部分（ラストワンマイル）を埋めるDX支援を通じて、顧客の成功を最大化する存在。

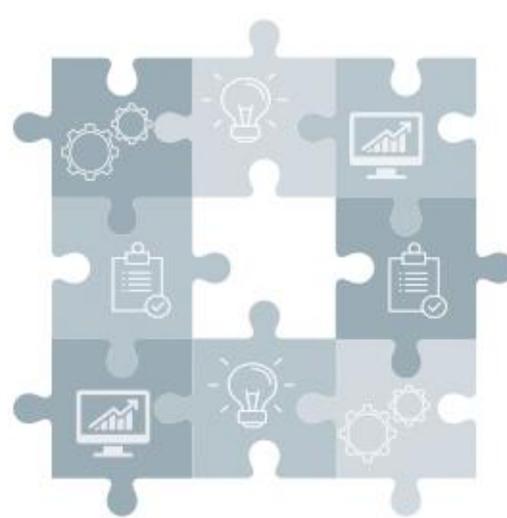


※ホリゾンタルSaaSとは、業種や業界を問わず利用できるSaaSです。水平なSaaSとも呼ばれ、特定の業種に依存せず多様なビジネスニーズに対応することが特徴です。



## 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



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

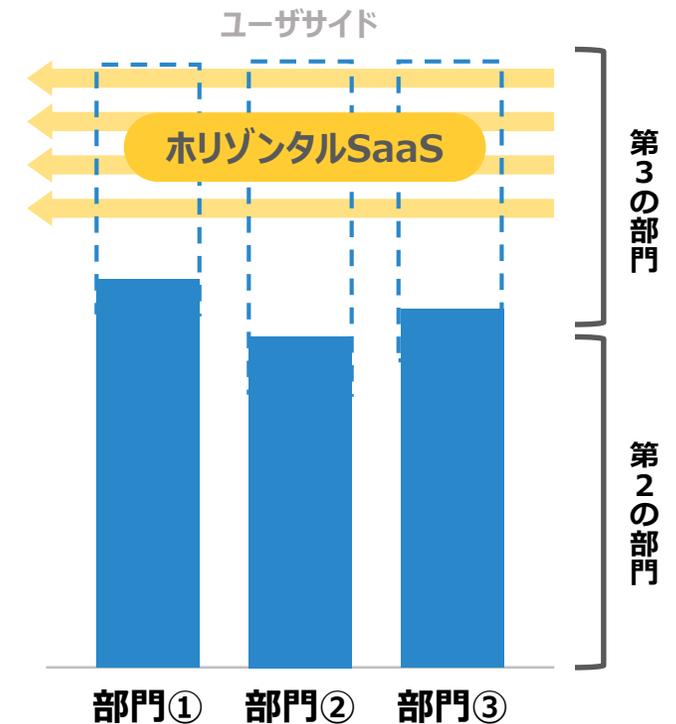
DX推進・DXコンサルティング



大手ITコンサルや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



	第2の部門	第3の部門
ビジネス領域	<b>部門ごとの基盤業務</b> 基幹システム（販売、人事、会計など）や 各社固有業務システム（資産運用でいえば、 投信計理・クライアントサービス、運用管理など）	<b>部門をまたぐ現場業務 の最前線</b>
求められる価値	<b>堅牢性</b> 確実性・安定性を重視	<b>機動性・柔軟性</b> スピードや利便性を重視
視点	<b>スコープフル</b>	<b>スコープレス</b>
プロジェクト体制	<b>大規模 （プロジェクト型）</b>	<b>小～中規模 （体制による期間契約）</b>
アプローチ	<b>縦型SaaS導入/ スクラッチ開発</b>	<b>横型SaaSコンポーザブル （+付加開発）</b>





## 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。



# リスク情報



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><b>経済、市場の動向について</b></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>低／特定時期なし</p>	<p>中</p>	<p>既存のDX推進・DXコンサルティング、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多角的に展開することで対応しております。特に新たなビジネスモデルの確立を目的として、SaaSインテグレーションの更なる推進に注力しております。</p>
<p><b>資産運用ビジネスへの依存度について</b></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。今後は、RPA、GeneXusおよびsmartsheetといったSaaS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>	<p>中／特定時期なし</p>	<p>大</p>	<p>金融機関以外の幅広い業界に対して、SaaSを活用したDX推進・DXコンサルティング、RPA関連サービス、インフラエンジニアリングサービスを展開しております。</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><b>競争について</b></p>	<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>	<p>中／特定時期なし</p>	<p>中</p>	<p>SaaSを活用したカスタマーサクセスの拡大により、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>
<p><b>IT業界における技術革新への対応について</b></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くな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>	<p>中／特定時期なし</p>	<p>中</p>	<p>社内における情報共有、社内大学による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。</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><b>特定の顧客への高い依存度について</b></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、2024年12月期における売上高に占める同グループに対する割合は、40.7%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はありますが、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2024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23.3%、NRIプロセスイノベーション株式会社5.8%、野村信託銀行株式会社4.4%、株式会社野村総合研究所3.1%、野村ホールディングス株式会社2.5%、野村フィデューシャリー・リサーチ &amp; コンサルティング株式会社1.4%、NRIワークプレイスサービス株式会社0.2%、野村証券株式会社0.0%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120期 2023年4月1日～2024年3月31日）及び株式会社野村総合研究所（第59期 2023年4月1日～2024年3月31日）の有価証券報告書等において関係会社として記載されている企業。</p>	<p>低／特定時期なし</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。当社では、野村グループ以外の金融機関の売上拡大、さらにはグループ全体として、金融機関以外の業界を拡大していくことで、野村グループへの依存度の低下に対応しております。</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><b>人材の確保と育成について</b></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／特定時期なし</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っております。また育成面では、当社サービスに適した開発技術やSaaS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
<p><b>法的規制等について</b></p>	<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>	<p>低／特定時期なし</p>	<p>中</p>	<p>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。</p>
<p><b>情報管理体制について</b></p>	<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を持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>	<p>低／特定時期なし</p>	<p>大</p>	<p>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。</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
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／特定時期なし	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。	中／特定時期なし	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／特定時期なし	小	つぎの対応をしております。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・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 &amp; Aを実施することでシナジー効果を発生させる</li> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>

※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、2月中旬の第4四半期決算発表から3月上旬の間に公表する予定です。

### ＜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](mailto:ir@powersolutions.co.jp)