

人とIT、そのスキマに。



証券コード 4450
株式会社パワーソリューションズ

2024年12月期 第2四半期決算説明資料

2024年8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。



業績

通期業績予想に対して計画通り進捗

RPA関連サービス売上高が前年同期から+138%と大幅に増加

株主還元

株主還元方針変更に伴い、中間配当・株式分割を実施

トピックス

M&Aにより株式会社イノベティブ・ソリューションズを子会社化

連結開始は2024年12月期第3四半期からを予定、
2024年12月期の連結業績に与える影響につきましては現在精査中です※

※イノベティブ・ソリューションズは、株式譲渡実行日の2024年4月17日に当社子会社となりましたが、会計上のみなし取得日は2024年6月30日となります。これにより、2024年7～9月の第3四半期より、当社の連結対象会社となり、2024年12月期の連結業績に与える影響につきましては現在精査中です。



中期経営計画の「株主に応援される企業を目指す」に基づき、 中間配当、株式分割を実施

株主還元方針を 変更

(変更後) 経営基盤の強化及び積極的な事業展開のために内部留保の充実を図るとともに、業績に応じた利益配分に努め、株主の皆様への安定かつ、継続的な配当、株主優待、株式分割を行ってまいります。

配当金

2024年12月期は初配当を実施

中間
配当金

22円/株※

(中間：22円/株、期末：未定)

株式分割

1株> 2株 株式分割を実施

基準日：2024年7月31日

効力発生日：2024年8月1日

目的

当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げることにより、投資家の皆様当社株式に、より投資しやすい環境を整えることで、当社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ります。

※基準日が2024年6月30日であるため、2024年8月1日付の株式分割前の金額を記載しております。

コンサルティング機能の強化と開発業務が効率化され、 更なるサービスの付加価値向上を期待

株式会社イノベティブ・ソリューションズの株式を取得（発行済株式の51%を取得）し、子会社化
連結開始は24年12月期第3四半期からを予定※

業務プロセス改革やシステム開発の内製化
支援を行うITコンサルティング会社



強み

- ① 業務プロセス効率化のコンサルティング力
- ② 業務アプリケーションの開発工数を大幅に短縮するノウハウ

最近3年間の経営成績

(単位：百万円)	21/5期	22/5期	23/5期
売上高	458	558	725
営業利益	52	53	76



対談動画 配信中

YouTubeの「投資WEB」チャンネルにて当社社長の対談動画が公開されています。今回の株式取得の目的やシナジー効果等を説明していますので、ぜひご覧ください。



こちらのQRコードまたはリンクよりご視聴ください。

<https://powersolutions.co.jp/news/media/1626/>

※イノベティブ・ソリューションズは、株式譲渡実行日の2024年4月17日に当社子会社となりましたが、会計上のみなし取得日は2024年6月30日を予定となります。これにより、2024年7～9月の第3四半期より、当社の連結対象会社となり、2024年12月期の連結業績に与える影響につきましては現在精査中です。



2019年の上場以降、M&Aも活用し着実に業績を積み上げ、事業領域を拡大

DX推進・DXコンサルティングを中心にサービスを提供

DX推進のために

“M&Aやアライアンスでサービスの幅を拡大中”

売上高 **68.0**億円
経常利益 **6.0**億

2024年

業務/
ITコンサルティング強化

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

2023年

SaaS強化
RPA強化

- DX推進・DXコンサルティング強化
- 豪州 Sazae社 との資本業務提携
- RPA関連サービス強化
- ミニコンデジタルワーク社 子会社化
(現在はOLDE社に統合)

2022年

2021年

インフラエンジニアリング
サービス開始

エグゼクシオン社子会社化

クラウド基盤構築・運用保守等の
ソリューション提供

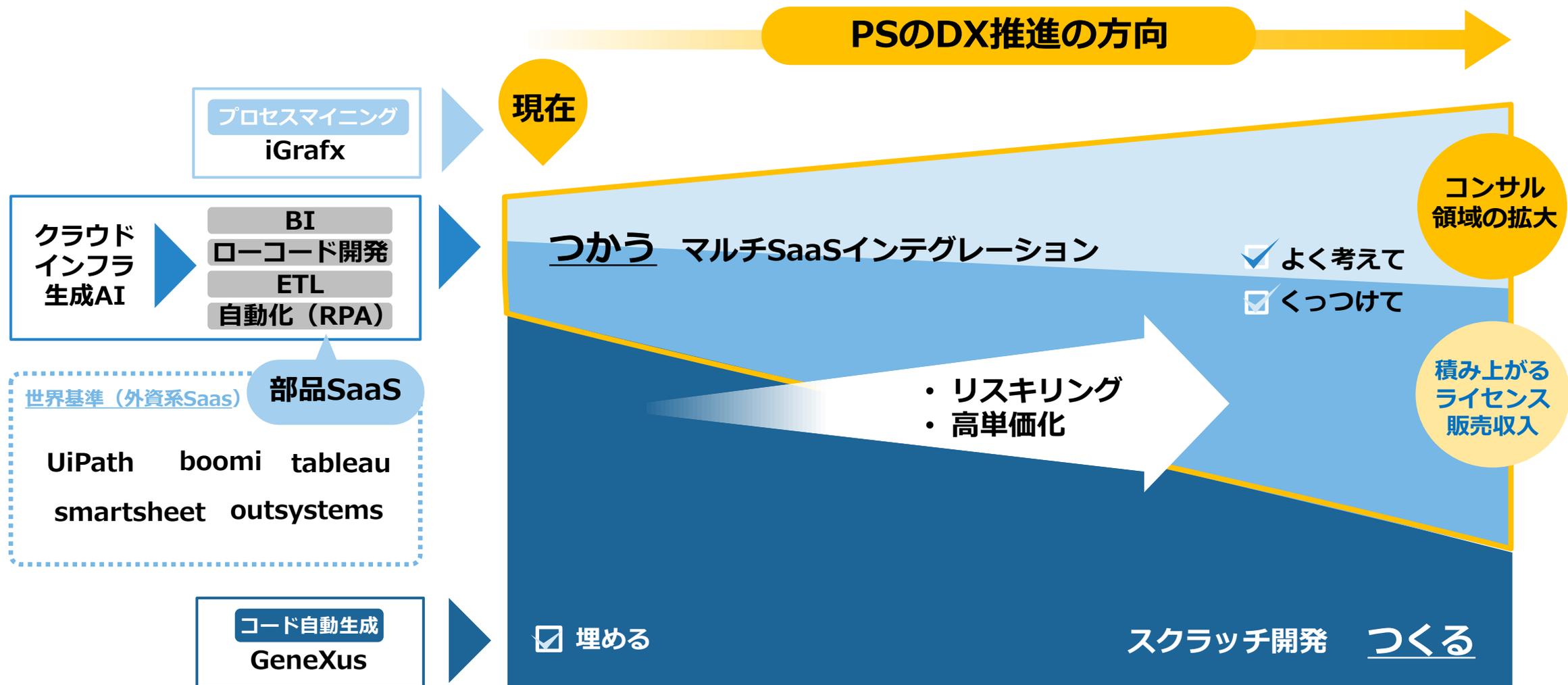


売上高 **28.7**億円
経常利益 **3.2**億

金融業界
特化型
ニッチトップ企業

2019年
10月上場

今後のDX推進の方向性





目次

2024年12月期第2四半期 連結決算概要 P7

2024年12月期 通期見通し P13

APPENDIX P18

会社紹介

当社の特長



2024年12月期 第2四半期連結決算概要

2024年12月期 第2四半期 連結決算

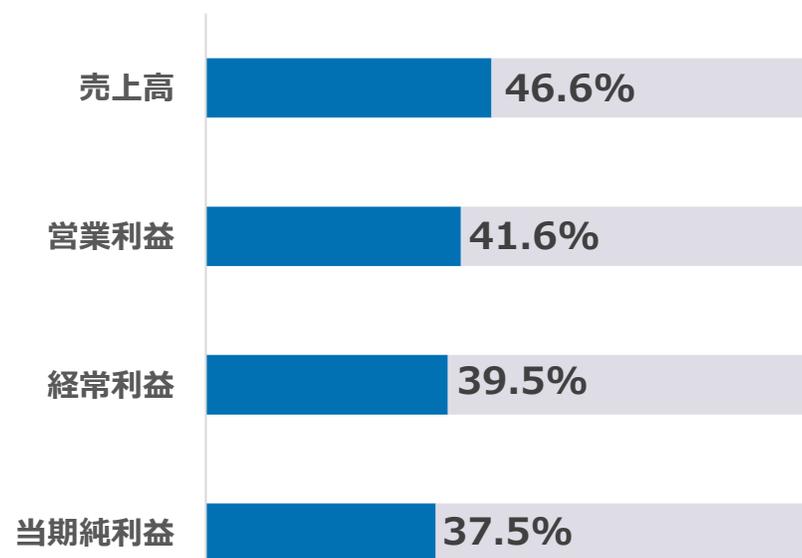
売上高、営業利益ともに二桁増収増益

通期予想に対して計画通り進捗

- 売上高はDX推進・DXコンサルティング及びRPA関連サービスが全体業績を牽引し、前年同期比11.6%増
- 経常利益は、23/12期 2Qにおいて一過性のVCファンドの投資運用益（153百万円）が発生、それを除くと経常利益も前年同期比 2 桁成長で着地
- 24/12期通期も下期偏重型の連結業績予想（※1）のため、上期の進捗率は、ほぼ想定通り

(単位：百万円)	2023/12期 2Q 実績	2024/12期 2Q 実績 ※2	前年 同期比	(ご参考) 通期業績予想
売上高	2,838	3,168	+11.6%	6,800
営業利益	203	240	+18.1%	577
経常利益	364	237	▲34.8%	600
純利益	233	149	▲35.8%	397
(ご参考) 23/12期一過性(VCファンド投資運用益)を除いた場合の経常利益				
経常利益	211	237	+12.3%	

通期予想に対する進捗率



※1 2024年2月14日公表

※2 インベティブ・ソリューションズは、株式譲渡実行日の2024年4月17日に当社子会社となりましたが、会計上のみなし取得日は2024年6月30日となります。これにより、2024年7～9月の第3四半期より、当社の連結対象会社となり、2024年12月期の連結業績に与える影響につきましては現在精査中です。



四半期業績

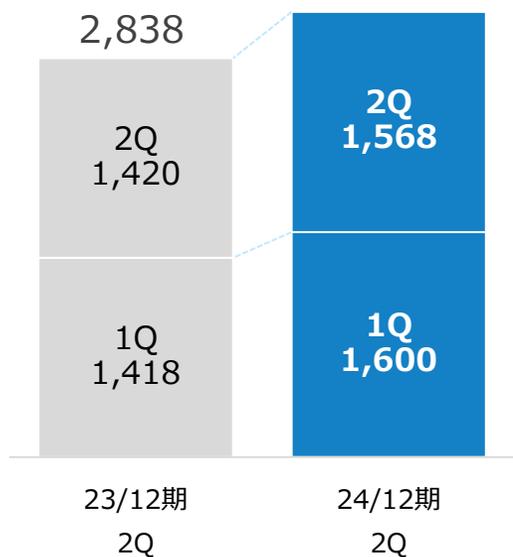
DX推進・DXコンサルティング及びRPA関連サービスが全体業績を牽引 増収効果により販管費コスト増を吸収

(単位：百万円)

売上高

DX推進・DXコンサルティング
及びRPA関連サービスが
全体業績を牽引し、
前年同期比11.6%増

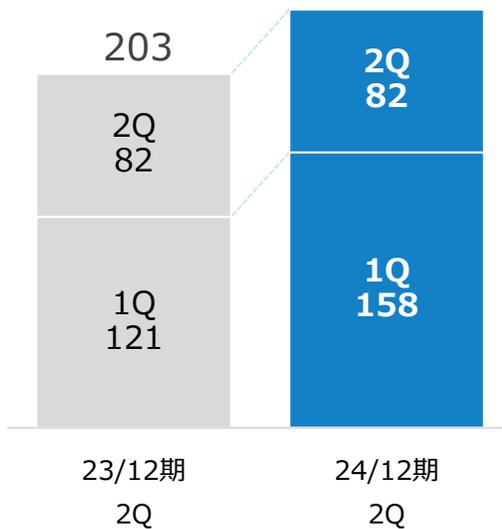
3,168
前年増減額
+330 (+11.6%)



営業利益

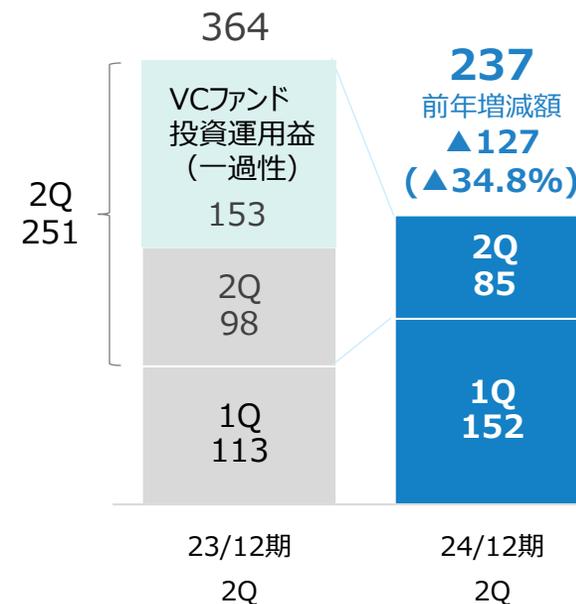
人材投資などの人件費を中心に
販管費が増加したものの、
売上の増加による粗利益増により
前年同期比18.1%増

240
前年増減額
+37 (+18.1%)



経常利益

前年同期においてVCファンドからの
リターン(153百万円)が発生し、
前年同期比減となる。
※リターンを除いた場合は
前年同期比12.3%増



※イノベティブ・ソリューションズは、株式譲渡実行日の2024年4月17日に当社子会社となりましたが、会計上のみなし取得日は2024年6月30日となります。これにより、2024年7～9月の第3四半期より、当社の連結対象会社となり、2024年12月期の連結業績に与える影響につきましては現在精査中です。

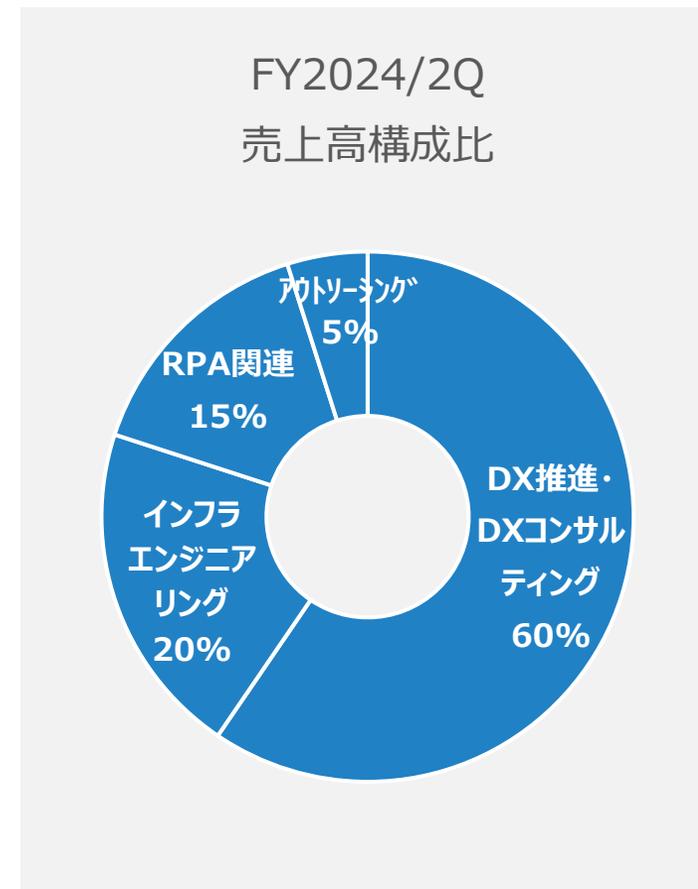
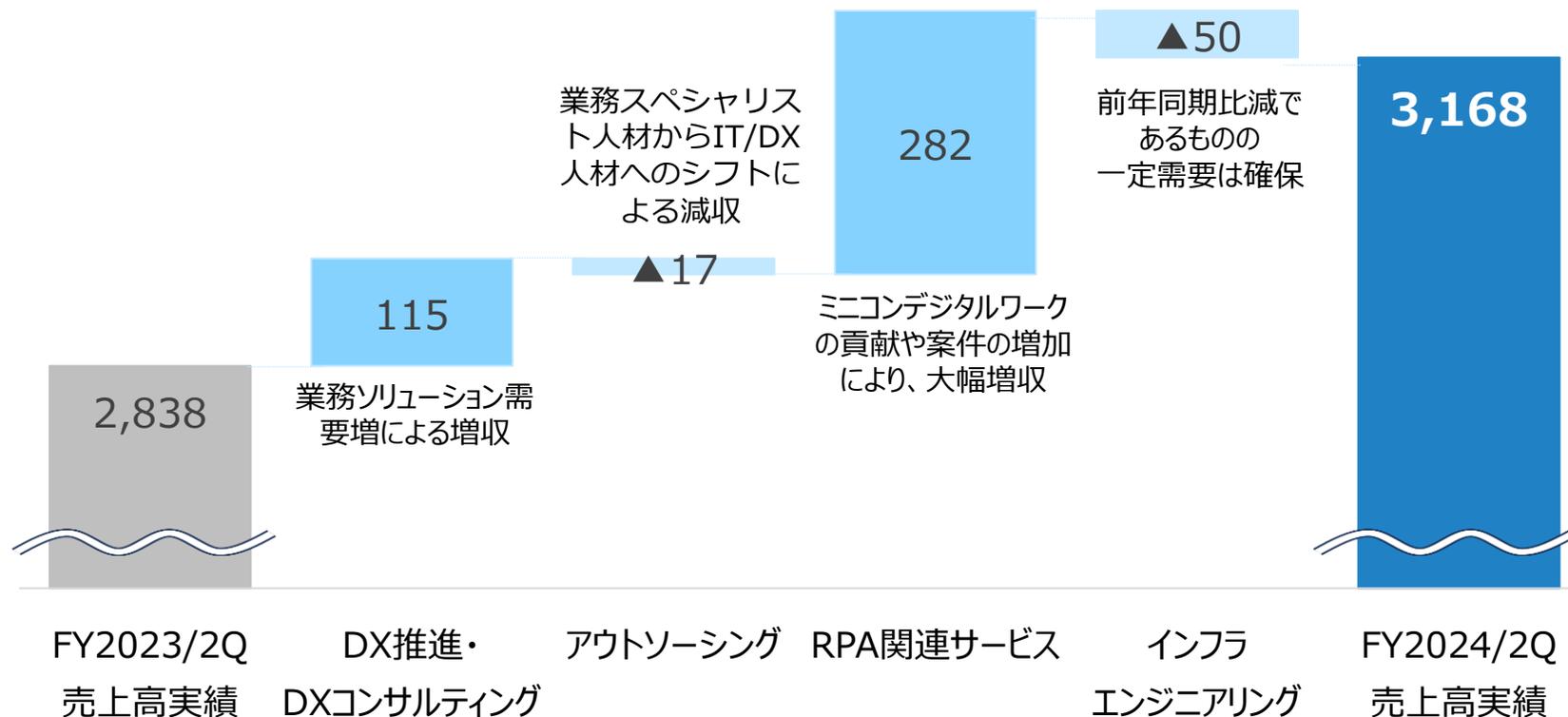


売上高 サービス別増減分析

DX推進・DXコンサルティング、RPA分野が全体業績を牽引し、前年同期比増

- DX推進・DXコンサルティングは着実に増加
- RPA関連サービスは、2023年にOLDEと統合したミニコンデジタルワーク社の貢献もあり、旺盛な需要と当社のアドバンテージにより、前年同期比 倍増（+138%）と大幅に増加

(単位：百万円)

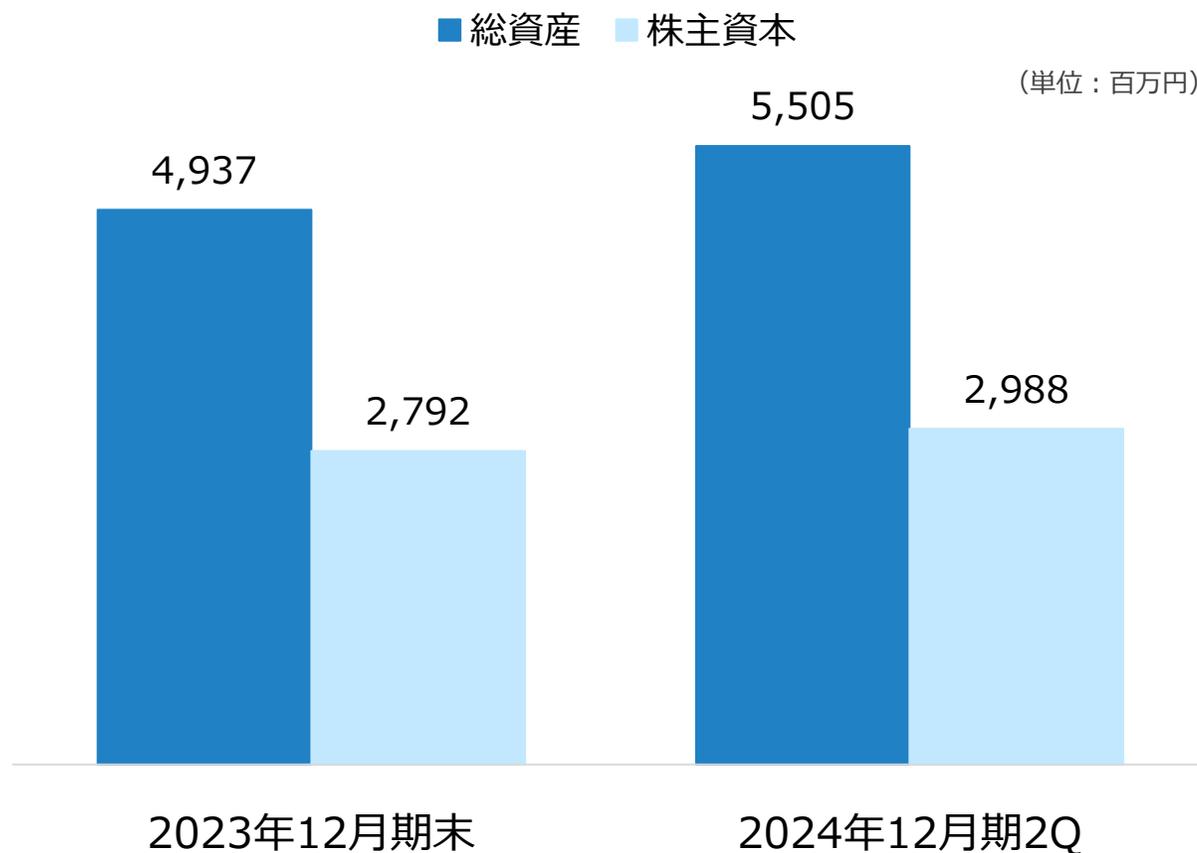




貸借対照表サマリー

自己資本比率は54.4%と財務健全性を維持

- 総資産：前渡金6.8億円増加、のれん2.1億円増加を主要因に総資産は前年度末から5.6億円増加。
- 負債：流動負債その他に含まれる前受金2.8億円増加を主要因に負債は同2.8億円増加。
- 純資産：利益剰余金が1.4億円増加したことを主要因に、純資産は同2.8億円増加。



(単位：百万円)	2023年12月期末	2024年12月期2Q
流動資産	3,368	3,608
固定資産	1,568	1,896
総資産	4,937	5,505
流動負債	1,476	1,784
固定負債	666	637
負債	2,143	2,421
株主資本	2,792	2,988
純資産	2,794	3,083
自己資本比率	56.6%	54.4%



積極的に投資を行い、事業を拡大

- 営業活動キャッシュ・フローは主にRPA関連サービス事業でのライセンス購入という一過性要因により、前渡金が6.8億円増加したことによるもの。
- 投資活動キャッシュ・フローは主に無形固定資産の取得による支出1億円及び連結範囲の変更を伴う子会社株式取得による支出6,617万円。
- 財務活動キャッシュ・フローはストックオプションの行使による株式の発行による収入1,387万円。

(単位：百万円)	2023年12期中間期	2024年12期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	157	▲216
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲90	▲190
財務活動によるキャッシュ・フロー	952	13
現金及び現金同等物の中間期末残高	2,364	1,444

2024年12月期 通期見通し

2024年12月期 通期連結業績見通し

- 売上は2023年度成長率からさらに3%増の14.6%の成長を見込む。
 - ・ 当期業績予想は2月14日公表の業績予想から据え置き、前年度比及び中計比で着実な成長を見込む。
 - ・ 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。
- 成長投資は中期経営計画に沿って実施するものの、営業利益の大幅な成長を見込む。
- 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2023年から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23%の増益となり継続的な成長を維持。

(単位：百万円)	2023年度実績	2024年度業績予想 (2024年2月14日公表)	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
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	-	-

※2024年8月1日付の株式分割の影響を除外した数値を記載しております。



売上高 経常利益推移

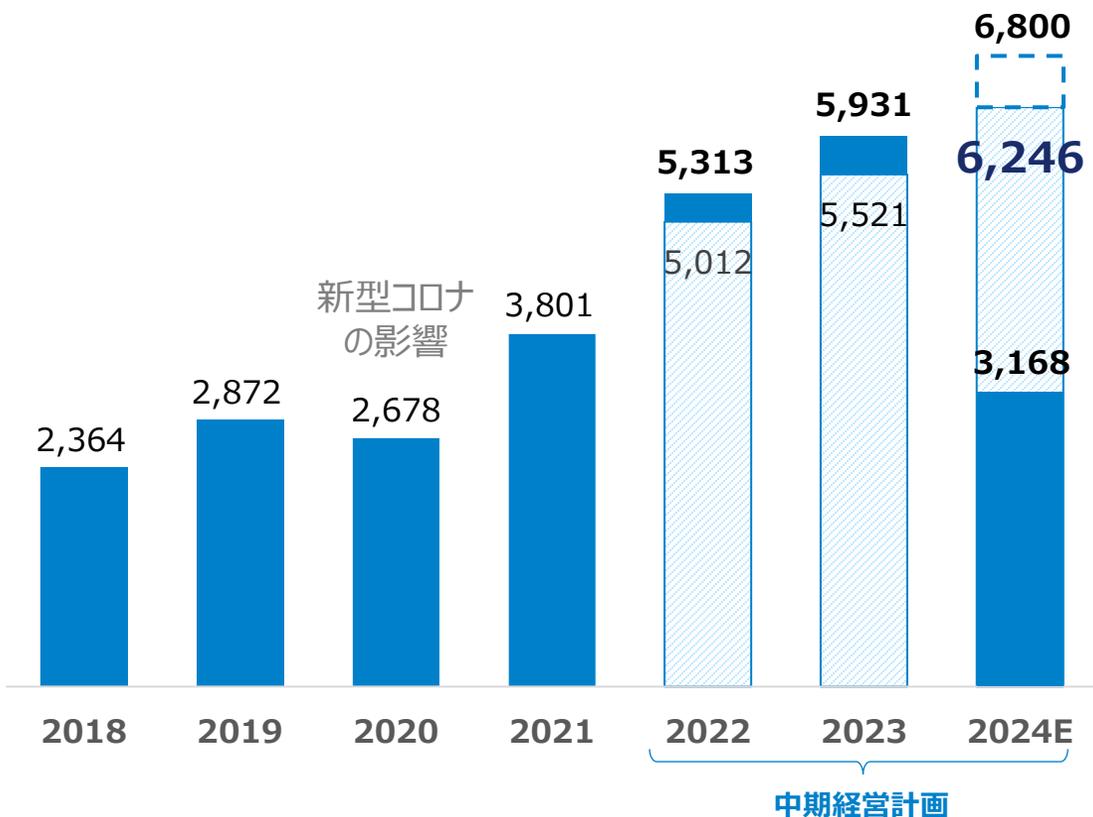
2022-23年度は中計を上回って着地。24年度も中計達成を目指す。

(単位：百万円)

売上高推移

(単位：百万円)

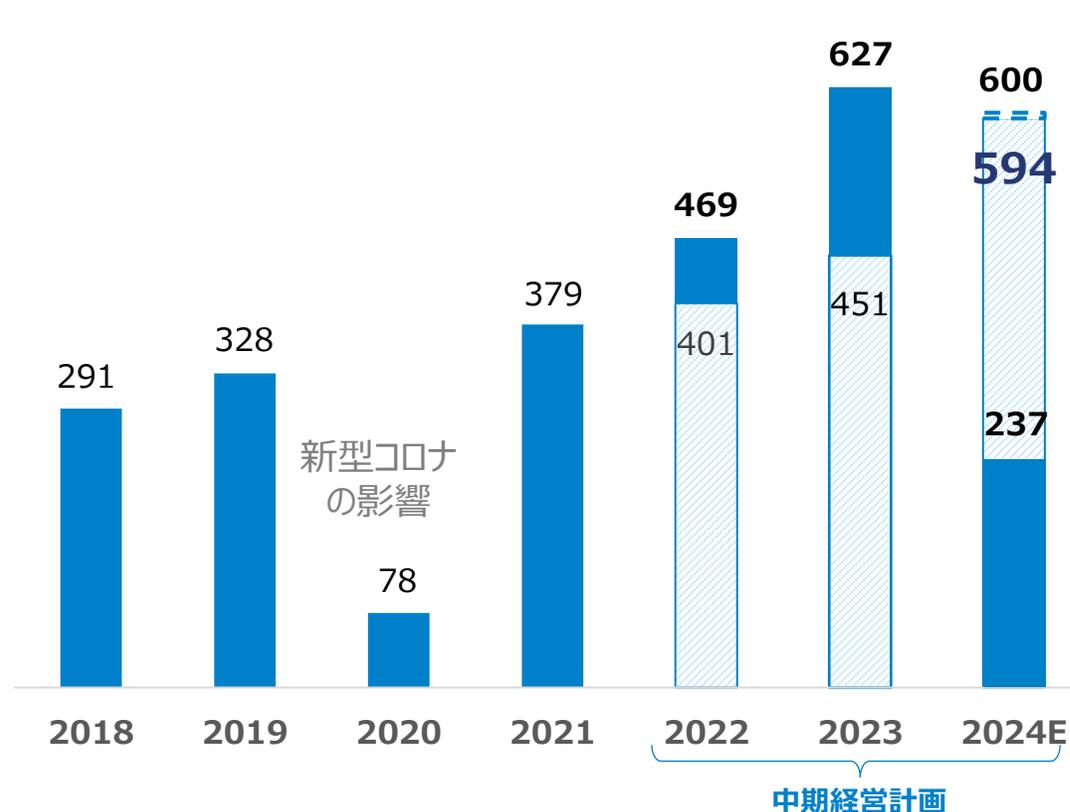
■ 売上高（実績） □ 売上高（通期予想） ■ 中期経営計画



経常利益推移

(単位：百万円)

■ 経常利益（実績） □ 経常利益（通期予想） ■ 中期経営計画



※2020年までは単体業績実績、2021年12月期は7月から12月までの6か月分が連結業績、2022年から連結業績数値となります。

■ IRサイトのリニューアル



投資家の皆様にいち早く分かりやすく情報をお届けするため、IRサイトをリニューアルする予定です。

<https://powersolutions.co.jp/ir/>

■ オンライン決算説明会開催



より多くの投資家の皆様にご視聴いただけるよう、8月24日に2024年12月期2Qの決算説明会をオンラインで開催いたします。

■ 投資家向け動画の配信



YouTubeの「投資WEB」チャンネルにて当社社長の対談動画が公開されました。

<https://powersolutions.co.jp/news/media/1626/>



Appendix



会社紹介

パワーソリューションズ
知ってほしい
3つのこと

POINT

1

ラストワンマイル領域の**DX推進が得意分野**
(+ M&Aやアライアンスでサービスの幅を拡大中)

POINT

2

NISA改革で脚光を浴びる金融・資産運用分野で、
DX推進を伴走支援する**ニッチトップ企業**として安定して成長中

POINT

3

オーダーメイド開発だけでなく、マルチSaaSを組み合わせた
ローコードなソリューション提案で幅広い産業分野の業務DXを進行中

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/>





2024年6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 440百万円

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
株式会社OLDE
株式会社イノベーター・ソリューションズ



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
RPA関連サービス
アウトソーシング
インフラエンジニアリング



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



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、私たちは誕生いたしました。

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、解決まで全力で並走する。

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。

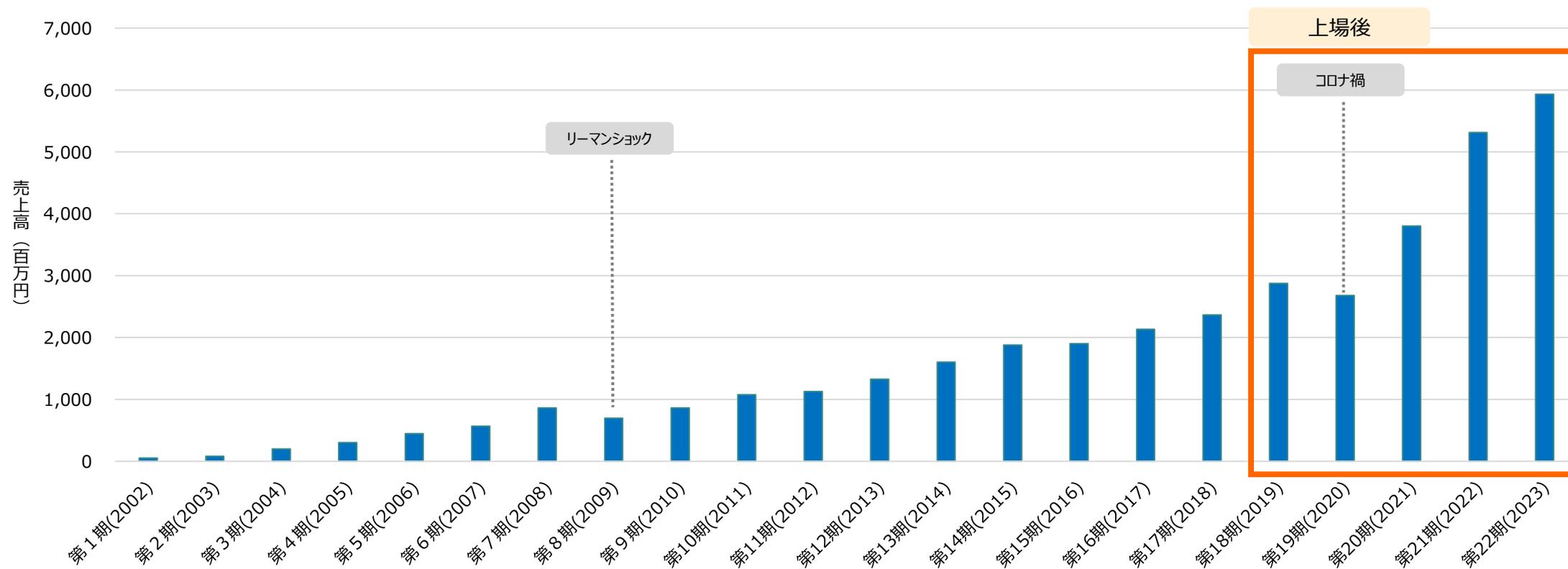
理想を叶える解決策を提供することで、新たな一歩を踏み出すパワーになりたい。

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。



創業時より過去22年間を通じ、継続的な成長を実現。
売上高の減少は社会的な要因による2回のみ。

連結*売上高推移



*2021年第3四半期より連結決算へ移行



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（※現プラチナティア）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
	4月	株式会社イノベティブ・ソリューションズの株式取得（子会社化）



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

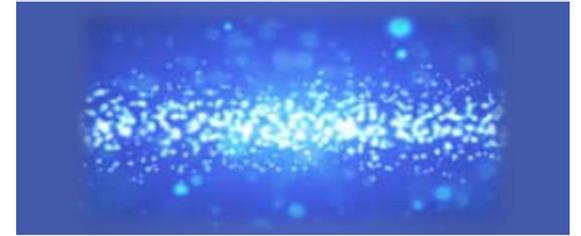


業務プロセスの自動化を推進するためRPAソフトウェア「**UiPath RPA Platform**」のライセンス販売及び導入サポート

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



事業内容

企業のDXを支援する事業を展開

主なサービスは4つ

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**

アウトソーシング

売上高 3.2億円
売上高構成 5%

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**

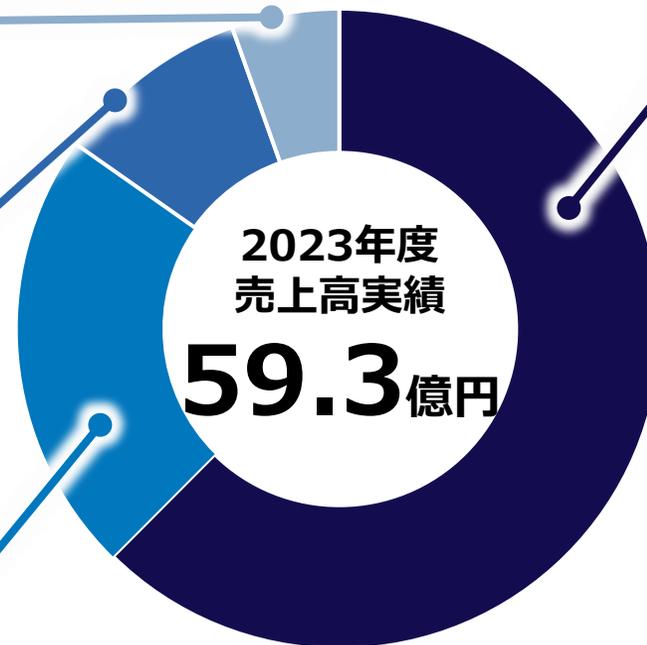
RPA関連サービス

売上高 5.8億円
売上高構成 10%

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**

インフラエンジニアリング※

売上高 13.2億円
売上高構成 23%



DX推進・DXコンサルティング

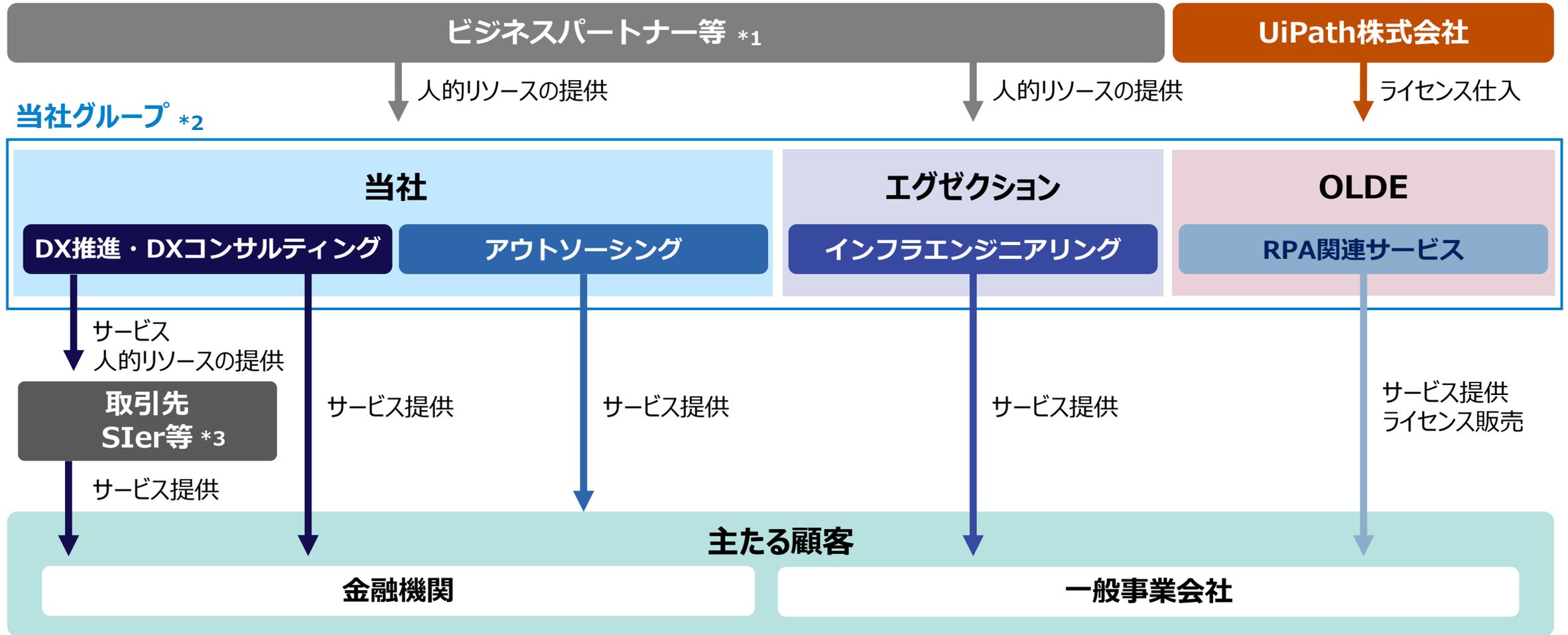
売上高 36.9億円 売上高構成62%

当社の主要サービスである、**業務コンサルティング、SaaS導入支援、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
- SaaS導入コンサルティング、ソリューション導入プロセス支援 等

※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



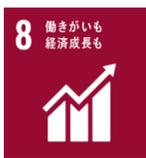
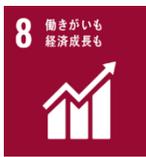
*1 ビジネスパートナー等：技術者派遣の要請や再委託先の企業等

*2 2024年4月に子会社化した株式会社イノベティブ・ソリューションズは記載していません。

*3 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

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>	  



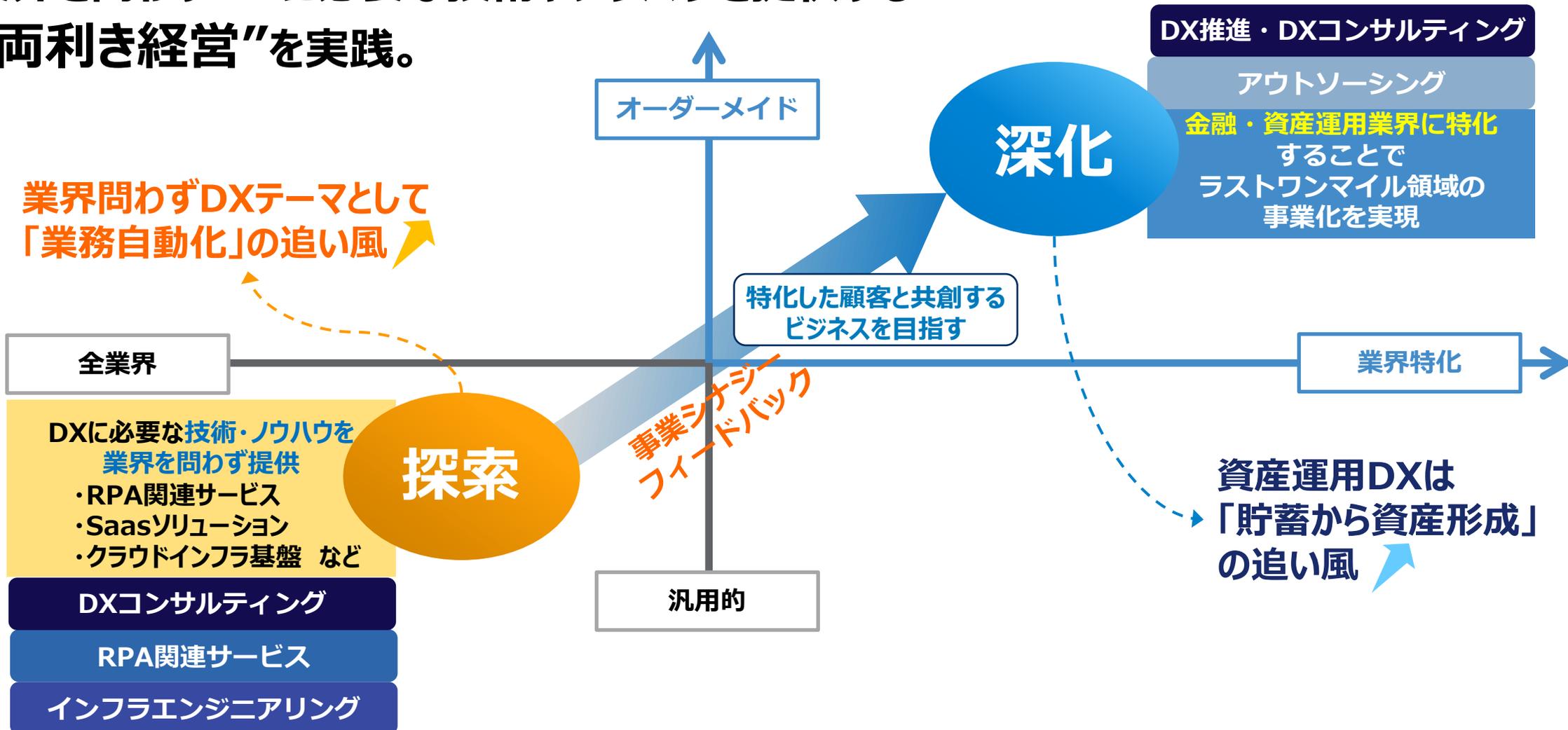
当社の特長



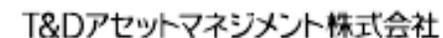
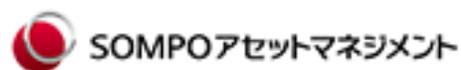
成長に向けた両利き経営を実践

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 業界を問わず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。



参考：金融・資産運用業界の取引実績

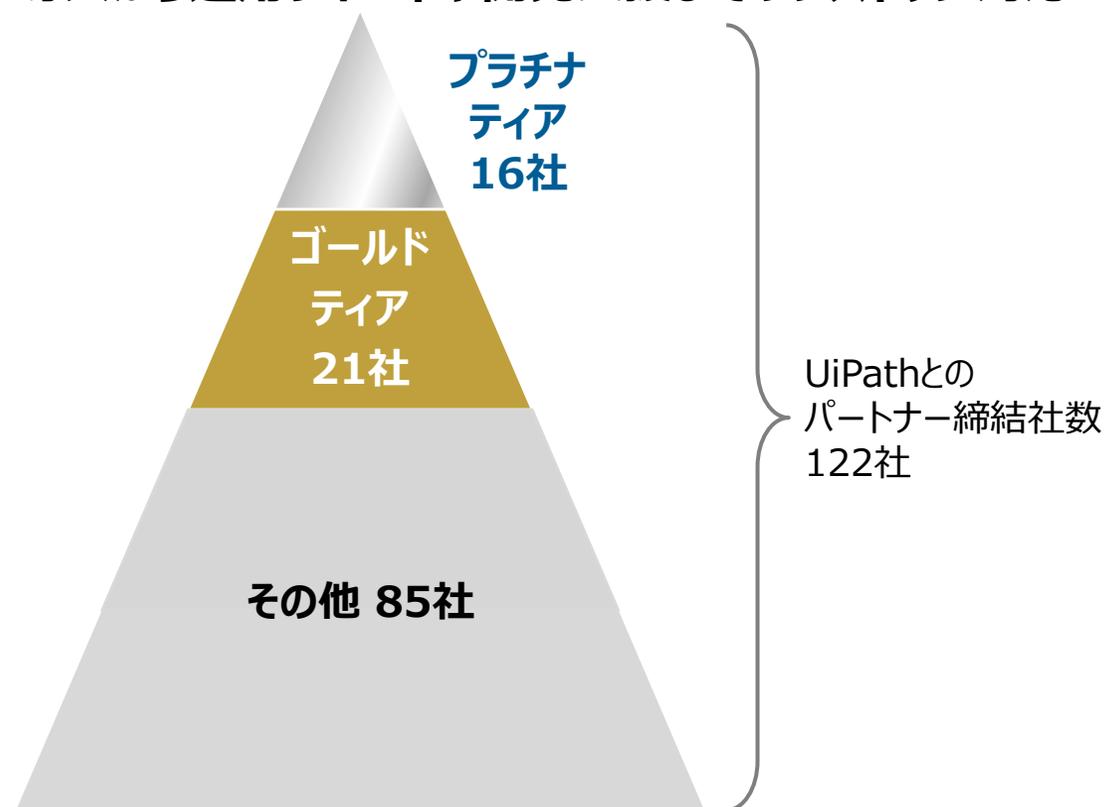


ロゴ掲載の許可をいただいた取引実績のある企業抜粋（五十音順）

参考：UiPathのプラチナティア

UiPathのプラチナティア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



※2024/8/13現在。社数はUiPathホームページより引用。(<https://www.uipath.com/ja/partners/partner-search>)

※グループ内事業再編により、2024/2より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。

※UiPath社のパートナー制度の改定により、最高位の名称はダイヤモンドパートナーからプラチナティアへと変更になっております。

TOPICS

2024年4月

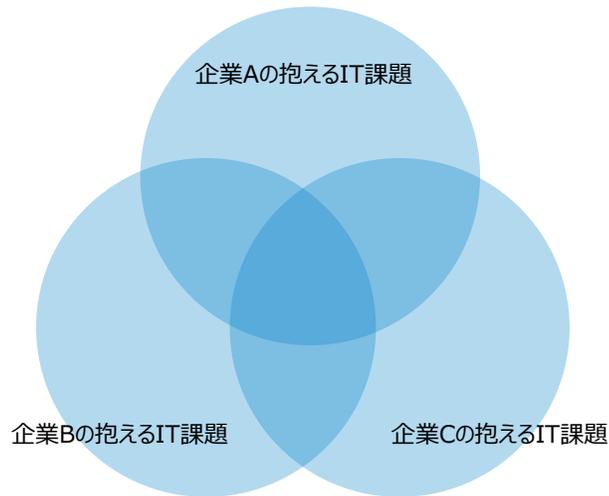
UiPath 『UiPath Japan Partner Awards 2023』
Industry Solution Partner of the Year賞を受賞

2023年10月

UiPath 『2023 Partner Awards』
Industry Solutions Partner of the Year賞を受賞
※2023年度においては、日本法人で唯一の受賞

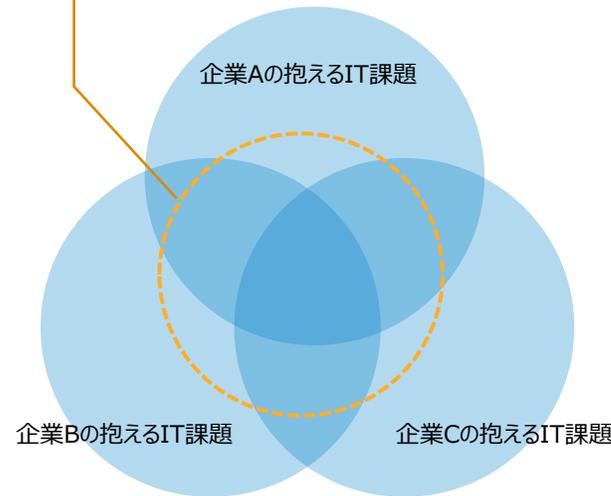
2023年4月

UiPath 『UiPath Japan Partner Awards 2022』
BPO/Managed Service Partner of the Yearを受賞



企業の課題

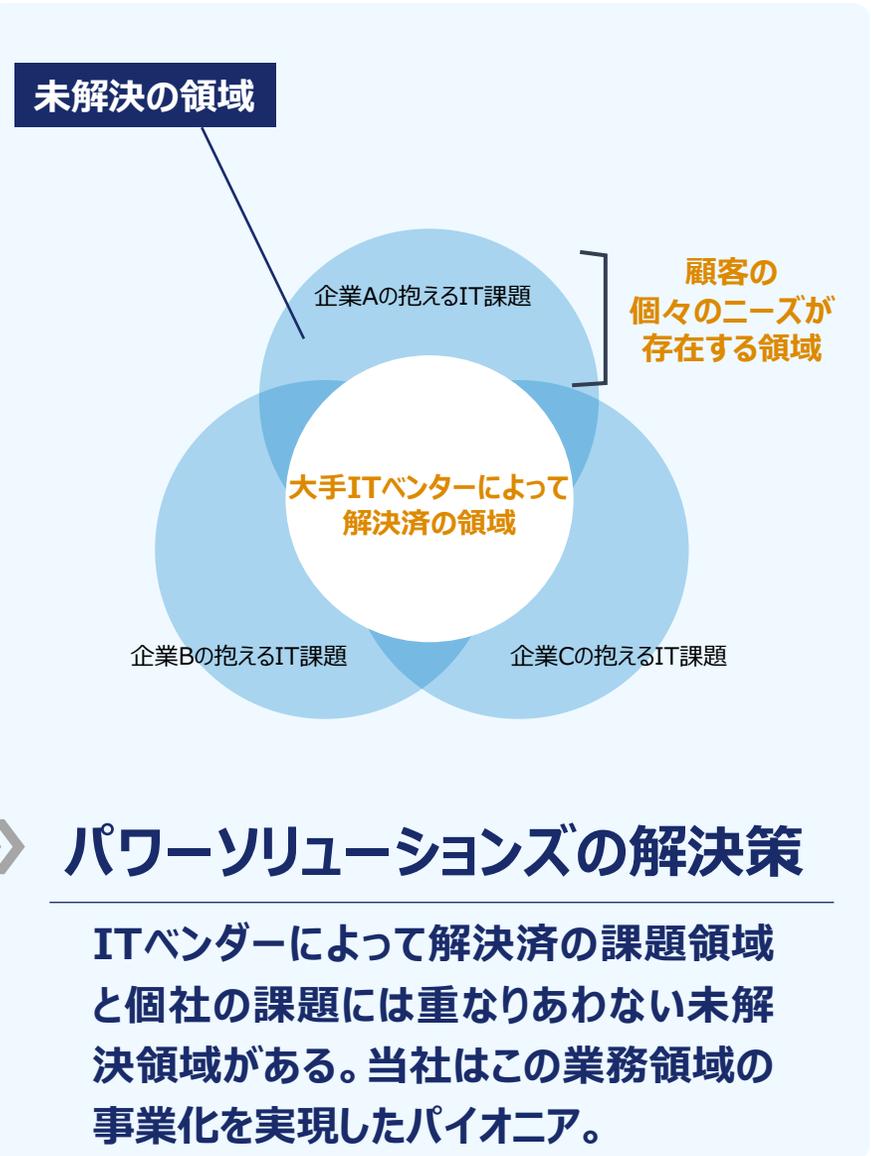
大手ITベンダーは
業界に共通する課題（最大公約数）を
解決するシステム（プロダクト）をつくり
提供する



大手ITベンダーの解決策



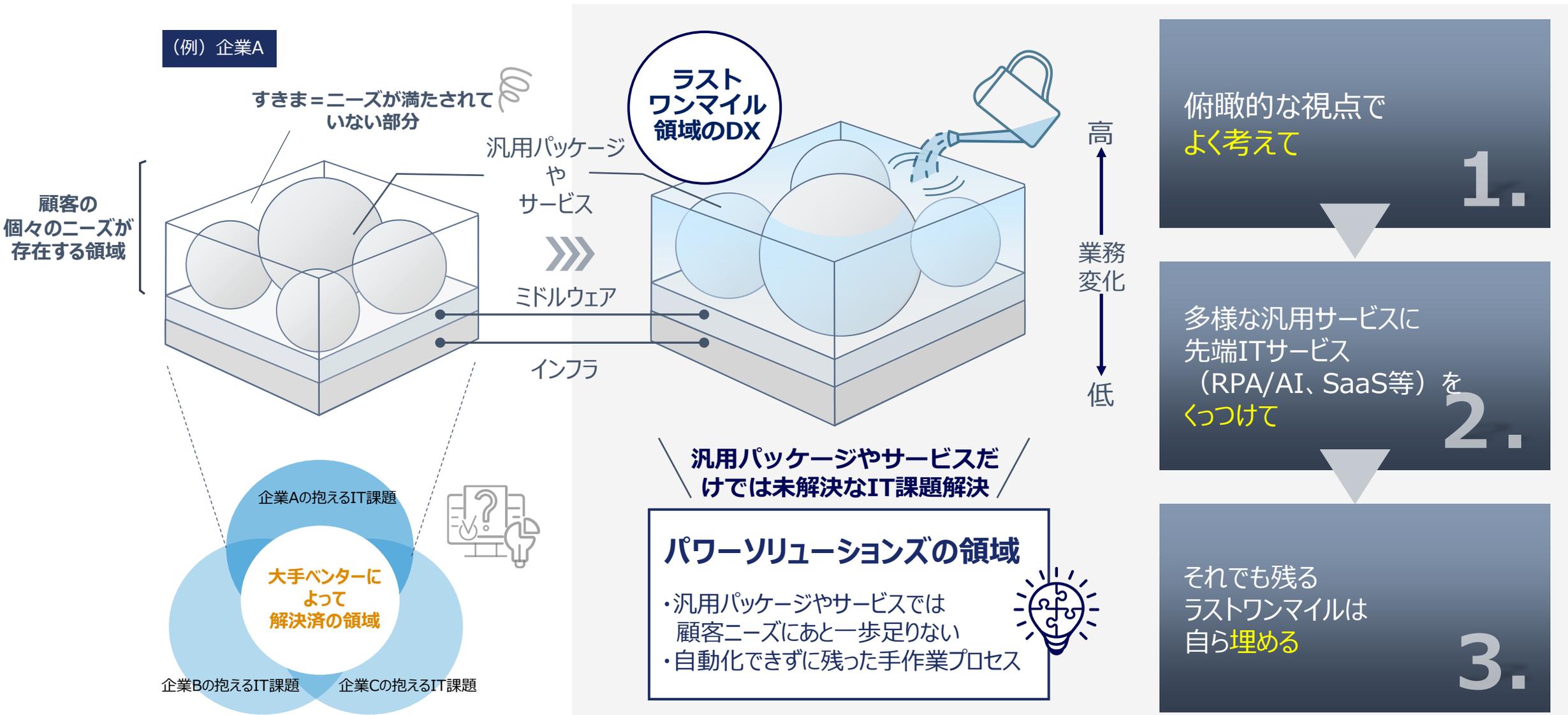
パワーソリューションズの解決策



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





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

人とIT、そのスキマに。



Power Solutions