

各位

2024年3月7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月期決算説明 質疑応答 (要旨)

この質疑応答集は、2024年2月17日(土)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1on1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. 2023年度の売上高が通期見通しを若干下回った背景を教えてください。

売上高は、開発期間が比較的長期に渡る顧客向けレベニューシェア型のシステム開発案件に取り組んだ影響などがあり、当初予想に対しては3%程度の未達となりました。ただし、前年同期比では二桁成長を実現し、中期経営計画の目標値も達成し、全体の業績としては順調と考えています。

2023年12月期 連結決算ハイライト

- 売上高、経常利益および純利益はいずれも二桁成長と、好調な結果となった。特に、経常利益および純利益はVCファンドからのリターンの影響が大きく、大幅な増益を達成。
- 営業利益は、中期経営計画どおり成長投資を実施しつつも、前年同期比で0.6%増に着地。
- 中期経営計画2年目だが、中期経営計画で目標値を定めた、ROE、ネットD/Eレシオ、総人員数は順調に進捗した。特に総人員数は2024年目標値を前倒しで達成。

(単位：百万円)	2022年度 実績	2023年度 実績	前年同期比	2023年度通期見通し			
				当初連結業績予想 (2023年2月14日公表)	達成率	中期経営計画 (2022年2月14日公表)	達成率
売上高	5,313	5,931	+11.6%	6,137	97%	5,521	107%
経常利益	469	627	+33.5%	476	132%	451	139%
純利益	318	446	+40.3%	328	136%	—	—
				中期経営計画			
ROE	13.9%	16.0%	12%超				
ネットD/Eレシオ	▲0.59倍	▲0.35倍	1倍以下				
総人員数*2	592人	668人	650人 ^{*3}				

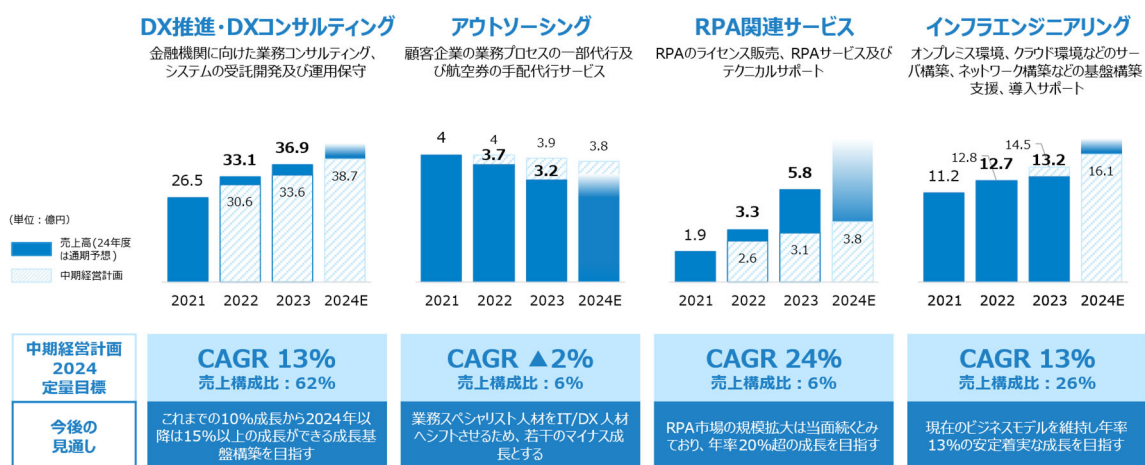
*1 サービス名を「システムインテグレーション」よりDX推進・DXコンサルティングへ変更
 *2 総人員数 = 正社員 + 契約社員 + 派遣スタッフ等のビジネスパートナー
 *3 中期経営計画(2022~2024)における2023年度の総人員数目標(6603人)

Q2. アウトソーシングサービスは減収傾向ですが、底打ちや今後の成長は見込まれているのでしょうか。

当社のアウトソーシングサービスは、主に業務スペシャリスト人材により構成されているサービスとなっています。中期経営計画にて、これらの人材をIT/DX人材へシフトさせることで、より一層の人材価値向上を図る計画で、若干のマイナス成長を見込んでいます。ただし、本サービスは売上構成比が6%となるため、全体売上への影響は軽微であると考えています。

中期経営計画の事業別売上高進捗状況

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。



※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FY2021Q3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FY2021の年間売上高で算出。
※各事業における24年度見通しは22年2月14日公表済み中期経営計画の数値を記載。

Q3. 中計では2024年度に利益を伸ばす計画になってますが、これは投資を控えて利益を確保するという理解で合ってますか？

2024年度からの利益の成長は、過年度の投資の成果などによる売上増加を加味した結果であり、成長投資をはじめとする費用削減によるものではありません。成長投資は今後も中期経営計画に沿って実施していく予定のため、継続的に取り組んで参ります。

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。
 - ・ 高いプライム案件比率と取引継続力を生かし、多様なSaaSを活用したDX推進・DXコンサルティング事業の更なる成長を図る。
 - ・ 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、純利益は、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20%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年度見通し 中期経営計画最終年度	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	-	-

Q 4. 株式会社 OLDE は現在何名体制で、こういった事業を主に手掛けているのでしょうか。

株式会社 OLDE は、人員数約 70 名（2024 年 2 月末現在）であり、主に手掛けている事業は RPA 関連サービスとなります。

株式会社 OLDE は、RPA 関連サービスのさらなる成長を図る目的で当社 100%出資により 2023 年 10 月に設立し、その後、リソース（人、顧客、ナレッジ）の共有などによるシナジー効果を発揮することを目的とし、当社グループ内で RPA 関連サービスを提供している 2 つの事業体（当社の子会社であるミニコンデジタルワーク株式会社と、当社のデジタルインテグレーション推進本部）を統合しています。

Q 5. 積極的に買収を続けておりますが、今後の MA 戦略について教えてください。

当社の M&A 戦略は、人材獲得に加え、DX を推進する上で必要な手段（SaaS 等の新たなサービス）を得ることや、サービスの幅（業務システム開発以外のサービス提供）を拡大することを意図して取り組んでいます。

例えば、当社は過去業務ソフトのアプリケーション開発や業務コンサルティングにおいて、インフラ領域が非常に弱かったため、そのような領域を我々のビジネス領域にしようと考え、エグゼクティブの子会社化を実行しました。

また、2023 年度は、SaaS ソリューションを使ったコンサルティングを行うオーストラリアの Sazae 社と業務資本提携を結び、既存業務であった RPA 関連サービスをより強化するべくミニコンデジタルワークを買収・子会社化しています。

このように、当社に現状不足している要素を補える会社、また、より強化できる会社があれば、積極的に M&A を実行していこうと考えています。

Q 6. 金融機関向け SI に強い大手企業との違い・強みについて教えてください。

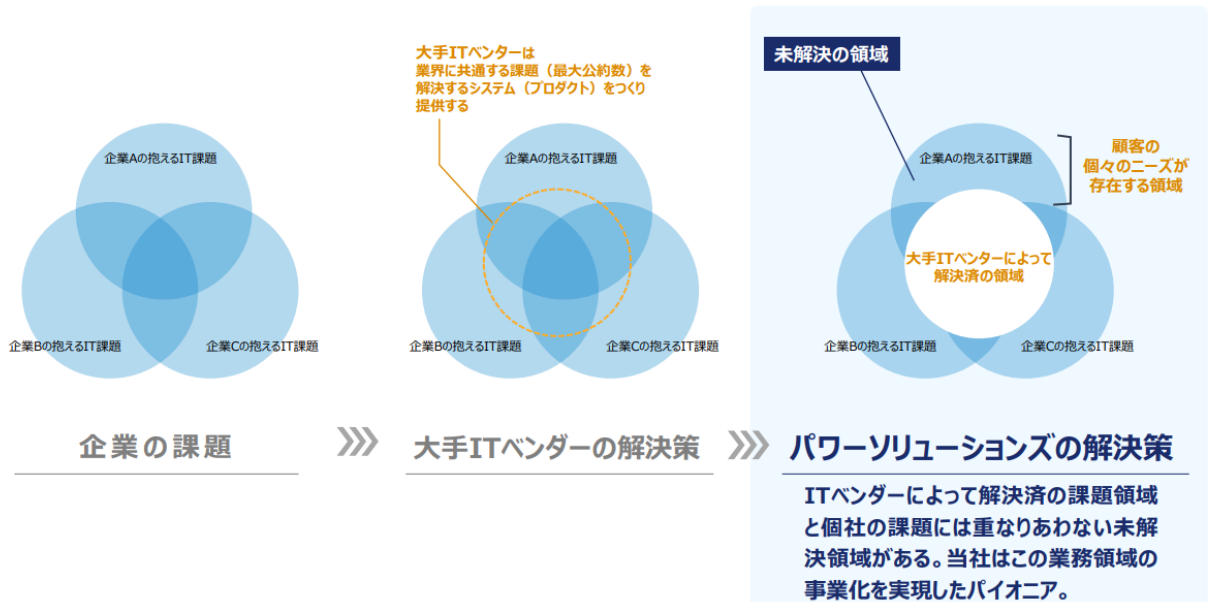
違いは、大手は、各金融機関が個別に抱える課題に対して、その共通課題を解決するシステムを提供されることが多いですが、当社は、その共有課題に該当しない未解決の個別課題（ラストワンマイル領域）を各金融機関のニーズに合わせた形で提供しているところです。当社が手掛けるラストワンマイル領域は、業務変化の激しい領域で、機動性や柔軟性を活かしたシステム構築や、それらシステムを「つなぐ」ことも含めて手がける場合が多く、大手と比べると比較的小規模で短期間のプロジェクトが主となっています。

当社の強みは、「“まごころ”で応えきる」を当社のバリューとしてお客様に接しているため、一度、当社をご利用いただいたお客様からは高いご評価をいただいております。高い取引継続率を達成しています。それ以外では、顧客との直接取引（プライムとして 1 次請け）が多いことや、大手金融機関との取引が多いこ

となどです。

また、大手との強みの違いで言うと、エンタープライズでなく、中堅中小企業の DX ニーズに対しても伴走支援できることや、一つひとつのプロジェクトを最初から最後まで完遂した経験数が多いため、プロジェクトマネージャーやプロジェクトリーダーなどの人材を有していることだと考えています。

大手ITベンダーとの違い



当社の強み



※国内RPA市場の売上シェア 出典「ITR Market View : RPA/OCR/BPM市場2021」
※2024/2、グループ内事業再編により、ダイヤモンドパートナーの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。

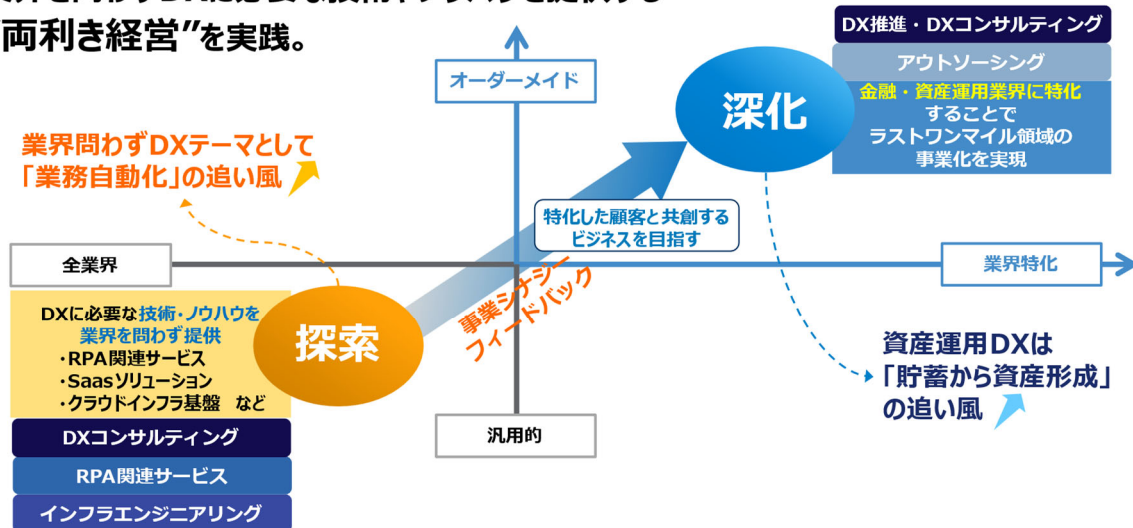
Q 7. 資産運用分野でニッチトップとのことですが、ニッチゆえ伸び代が限られてきませんか？ 今後は違う分野に進出するなど、何か戦略があれば教えて下さい。

当社の DX 推進・DX コンサルティングとアウトソーシングのサービスの主要顧客は金融・資産運用業界が中心ですが、RPA 関連サービスとインフラエンジニアサービスは、金融・資産運用業界以外の業界に提供しています。

今後も DX 推進・DX コンサルティングでは金融・資産運用業界サービスを深掘り（深化）し、金融・資産運用業界以外の業界に対して、インフラエンジニアリング、RPA 関連サービス、そして新たなサービスを展開、拡大していく予定です。その新たなサービスを展開していくために、今後も R&D や M&A を進めていく予定です。

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掘し
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。**



Q 8. 金融業界の市場動向が、貴社の業績へ直結するのでしょうか。また、現在金融業界は好調ですが金融危機などが起きた場合どの程度の影響するのでしょうか。

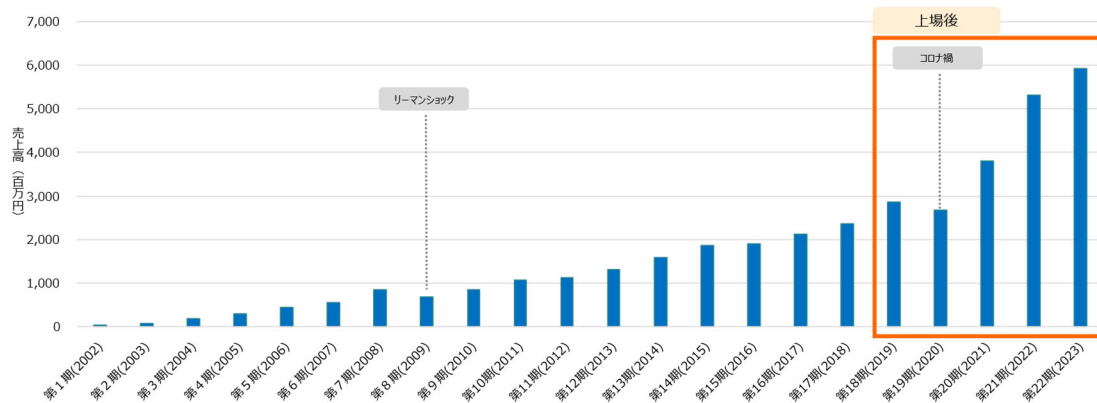
金融業界の市場動向や、社会情勢により、業績に影響を受ける可能性はあります。実際に、2009年のリーマンショック、2020年のコロナ禍が生じた際は、顧客内でのシステム予算縮小等により当社の業績に影響が生じました。

ただ、現在は事業領域の拡大を目指し、これらの影響を低減する取り組みを進めています。

売上高推移

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



Copyright © 2024 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

*2021年第3四半期より連結決算へ移行

Q 9. 順調に業績を伸ばしてある程度キャッシュも積み上がってきた状況かと思えます。株主還元として配当や自社株買いを開始する条件をどのように考えていますでしょうか。

「株主から応援されるような会社を目指す」という財務戦略・資本政策のスローガンのもと、株主の皆様に対してこういった形で還元すればいいかについては、リサーチや検討を重ねています。現在、配当や株主優待について、どのような順番で対応していくかを整理しているところで、その内容を実行に移せればと考えています。

■ 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>

