

各位

2024年9月6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

2024年12月第2四半期決算説明 主な質疑応答（要旨）

この質疑応答集は、2024年8月30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 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. 初配に踏み切った理由はファンドリターンがあったからでしょうか。また、今後の配当方針について教えてください。

今回の配当は、ファンドリターンのような短期的な業績が良い、悪いということではなく、中期経営計画で提示していた株主還元に基づいたことです。当社は株主のみなさまから応援されるような会社を目指すため、さまざまなリサーチや検討を行ってきました。その打ち手となる内容や順番を徐々に整理できたため、現在はそれらを順次実行に移しています。

今後の配当方針については、なるべく配当性をあげながら継続的に配当をしたいと考えていますが、会社の成長のために留保しなければならない部分もあり、現時点での配当性向等の具体的な方針のご回答は控えさせていただきます。

株主還元



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。

Q 2. 進捗率が2Qで50%を下回っているのですが、下期偏重型とのこと。官公庁の仕事が多いと下期偏重になりがちですが、御社はそこまで多くないよう見受けられます。これはどういった理由なのでしょう。

新卒採用者などが4月に入社した後、約5ヶ月の人材育成期間を設けており、戦力化するのが下期のためです。また、通年で採用も行っているため、だんだん人数が増えていくということもあり、人員が増える下期に売上が偏重する計画としています。

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	通期予想に対する進捗率
売上高	2,838	3,168	+11.6%	6,800	46.6%
営業利益	203	240	+18.1%	577	41.6%
経常利益	364	237	▲34.8%	600	39.5%
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%		当期純利益 37.5%

※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。

Copyright 2024 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

Q3. 新規子会社であるイノベティブ・ソリューションズとのシナジー効果はどのようなものなのでしょうか。

シナジー効果としては2つ期待しており、1つは、業務コンサルティングやITコンサルティングといったコンサルティング機能の獲得ができたことで、DX推進のサービスの幅が広がることです。

もう1つは、顧客が金融業界に偏りがちな当社のビジネスポートフォリオの改善です。イノベティブ・ソリューションズは、物流業界や製造業界の顧客が多いため、当社グループが関わることで協力してアプローチすることが可能になります。

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）

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。

Copyright 2024 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

Q4. 今後のM&Aについて、どのような企業を対象に考えているか教えてください。

M&Aの方針は、人材獲得と、BtoBのIT分野でのサービスの幅の拡大です。これまでは業務アプリケーションを拡大するため、インフラ領域やコンサルティング領域などを広げてきましたが、この他にも広げられるところがあれば注目し、検討したいと考えています。

Q 5. 千葉大学との共同研究室について教えてください。

当社は千葉大学と共同で DX デザイン研究室を開設しており、狙いが3つあります。

1. グローバル SaaS を使った DX を進めていくにあたって、市場の認知度を高めるため、事例の情報発信をする
2. DX 人材育成のため、我々が行っている「社内大学」などとリンクしながら、人材育成プログラムをしっかりと作っていくこと
3. DX を推進するためにはエンジニアをいかに集めるかが重要なため、エンジニアのネットワーク化、採用、パートナー推進などに活かすため

これらはビジネス上で非常にインパクトがあるため、大学との共同研究を行っています。

千葉大学と共同で 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と共同で DXデザイン研究室を開設



※ 共同研究講座 のねらい

1. 最新の国内外のソリューション情報のリサーチとオウンドメディア等を用いた、最新のソリューション情報や国内外の動向情報の発信
2. DXソリューションの人材育成プログラムの開発と提供
3. その結果として、DXを推進する幅広いエンジニアのネットワーク化

※本共同研究講座は経済産業省「高等教育機関における共同講座創造支援事業費補助金」に採択されています。

参照：[パワーソリューションズが千葉大学デザイン・リサーチ・インスティテュートに DX デザイン研究室を開設](#)

Q 6. パートナーシップの推進に注力しているのはどういった理由でしょうか。

当社が行うパートナーシップの推進は、主に世界基準のグローバル SaaS 商材の充実を目的にしています。理由は Q 7 で後述しますが、当社の DX 推進の方針でグローバル SaaS を活用した DX 推進に力を入れているためです。

パートナーシップの推進

Smartsheet社、Boomi社とパートナーシップ契約を締結 業務DX手段の更なる充実を目指す

Smartsheet

スプレッドシートのようなユーザーインターフェースを持ち、誰もが容易に業務やタスクを管理できるクラウドベースの協働利用型 SaaS。

用途は表計算、フォームによる情報収集機能、ワークフローによる自動化、アプリ開発機能など。

パワーソリューションズは、中小企業庁の提供するIT導入補助金制度にて、Smartsheet導入の「IT導入支援事業者」に認定されています。

Boomi

クラウドやオンプレミス、SaaSなど種類を問わずシステム間のデータ連携を実現する iPaaS。

用途はシステム統合、各種データの統一、既存システムの柔軟な活用など。

Q 7. 今後の DX 推進方針を教えてください。

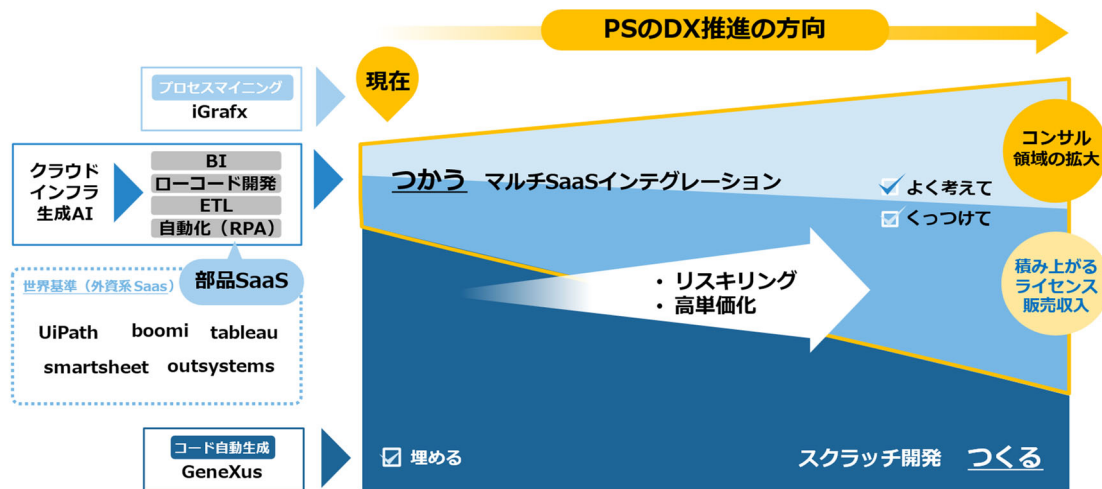
当社の DX 推進の方向性は、基本的にはグローバル SaaS を活用し、業務を効率化していくことだと考えています。

スクラッチでゼロからシステムを作るのは時間がかかるため、「つくる」割合を減らし、グローバル SaaS をシステムに組み込み、「つかう」割合を増やすことで、納期の短縮や古くならないシステムの構築を目標としています。

具体的には、納期の短縮とは、作成しなければいけない部分を SaaS に置き換えることで、開発期間の短縮が見込めます。古くならないシステムとは、普通のシステムは作った時が最高品質で、そこから日々陳腐化するイメージですが、グローバル SaaS を組み合わせて使えば、基本的に SaaS それぞれがアップデートしていくため、常に新しいシステムを利用することができます。

このように、「つくる」と「つかう」の領域を逆転させることが、当社の今後の DX 推進の方針となります。

今後のDX推進の方向性



Copyright 2024 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

12

Q8. Q7のように「つくる」領域が「つかう」領域に変化していくと具体的にはどういったメリットがあるのでしょうか。

グローバル SaaS を「つかう」領域を増やす事業上のメリットは次の3つと考えています。

1. 組み合わせて活用することで生産性を高めることができ、コンサルティング領域により注力することができる
2. 社員のリスクリソングを進め高単価化を実現できる
3. ライセンス販売収入を収益の柱にできる

Q 9. UiPath のプラチナティアはどのようなものなのでしょうか。

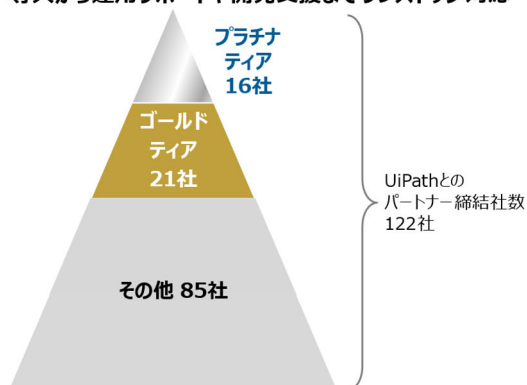
UiPath のプラチナティアは UiPath と取引を行っているビジネスパートナーの中で、最も高い技術力・サポート力を有している企業のことです。

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より社名はパワーソリューションズから子会社のOLDEに稼働しております。
 ※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。
 Copyright © 2024 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

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

10

Q10. 一次請けと二次請け以降の割合はどのくらいでしょうか。

パワーソリューションズ単体で言うと、基本的に9割以上が一次請けとなるプライム案件で対応しています。我々のビジネス領域であるラストワンマイル領域では、基本的にエンドユーザーの課題解決のため、顧客と直接対話する必要があることが、その理由となります。

Q11. 営業方針を教えてください。また、どのような方法で顧客を獲得しているのでしょうか。

既存の顧客については、カスタマーサクセスのような形で継続的に伴走し、そこから追加受注する場合がありますし、こちらからご提案する場合があります。

新規の顧客は、基本的には紹介がメインです。既存顧客から新規顧客を紹介していただくケースが多いですが、グローバル SaaS 企業から紹介していただくケースもあります。

特に資産運用業界は、業界全体で人材が循環しているような状況ですので、顧客満足度が非常に高い仕事を行っている、その評価が将来営業力になり返ってくるところがあります。したがって、顧客満足度をかなり重要視しています。

Q12. クライアントのリピート率はどの程度でしょうか。

詳細な数値は事業や集計期間などにより異なるので控えさせていただきますが、リピート率は非常に高く、ほとんどがリピート受注だとイメージいただいて構いません。これは、Q11 にてご説明したとおり、我々が高い顧客満足度に支えられていることによるものだと考えています。

Q13. 人材の確保は順調でしょうか。また、新卒採用と中途採用のどちらが多いでしょうか。

M&A やビジネスパートナー推進により、グループ総人員数は順調に推移していると考えています。

また、新卒採用と中途採用の割合は、大体半々ですが、経験者人材を採用するのは難しいところがあり、並行して、未経験人材を採用し教育するというも行っています。

■ 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>

