



2025.8.14

2025年12月期 第2四半期 決算説明資料

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

第1四半期からの売上好調が継続、上期での過去最高売上達成
EBITDA※は前年同期比+80.0%の大幅増益

株主還元

株主優待制度を新設
年間8,000円分のQUOカードを進呈

※EBITDAは、営業利益+償却費（減価償却費、のれん償却費等）として、算出しております。



目次

2025年12月期 第2四半期 連結決算概要	P3
2025年12月期 通期連結業績見通し	P10
株主還元	P13
成長戦略	P15
Appendix	P21



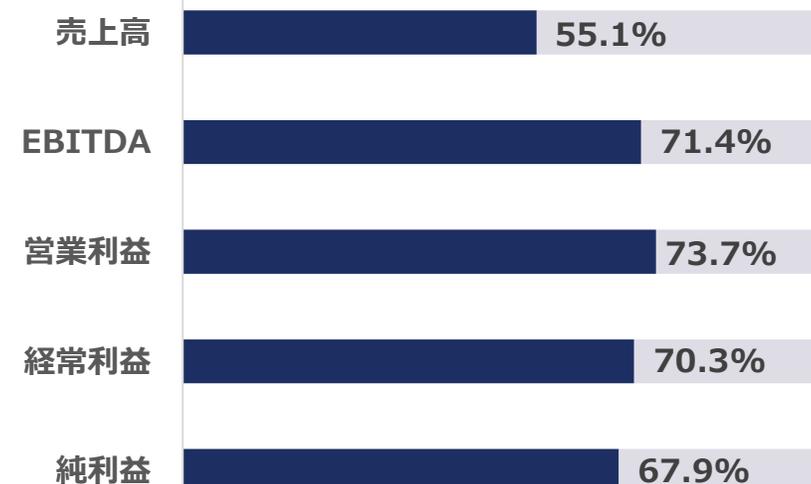
2025年12月期 第2四半期 連結決算概要

DX推進・DXコンサルティングが好調に推移し、売上高は前年同期比26.8%増、EBITDA・営業利益は前年同期比75%以上の大幅増益

- パワーソリューションズ単体の売上高が好調に推移
- 昨年の下期から連結対象となったイノベティブ・ソリューションズの売上高が通期寄与し、好調に推移
- 上記要因により、通期業績予想に対して各段階利益が大きく進捗

(単位：百万円)	2024/12期 2Q 実績	2025/12期 2Q 実績	前年 同期比	(ご参考) 通期業績予想
売上高	3,168	4,016	+26.8%	7,295
EBITDA	268	483	+80.0%	676
営業利益	240	422	+75.7%	574
経常利益	237	416	+75.4%	593
中間純利益	149	224	+49.5%	330

通期予想に対する進捗率



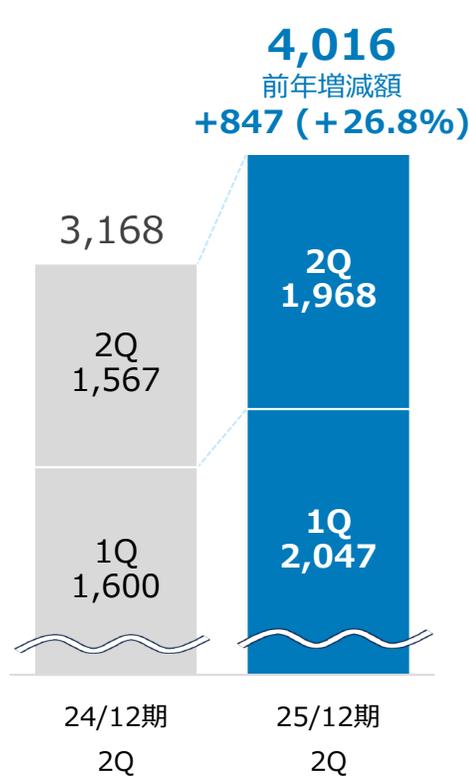
2025年12月期 上期業績



(単位：百万円)

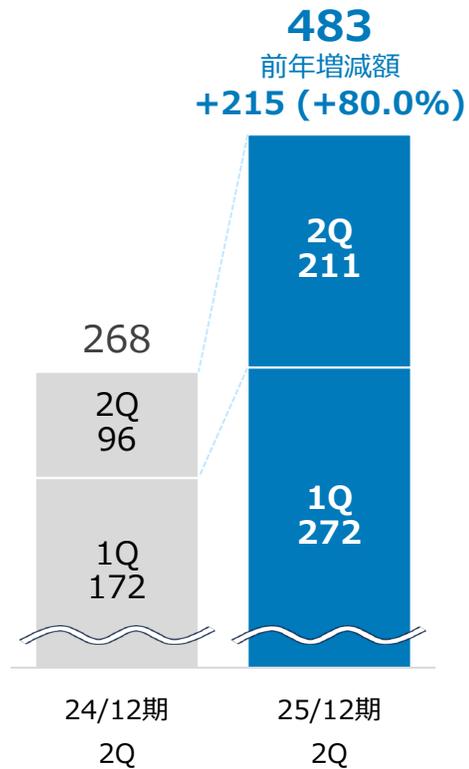
売上高

DX推進・DXコンサルティングが好調であったこと、イノベティブ・ソリューションズの通期寄与により
前年同期比26.8%増



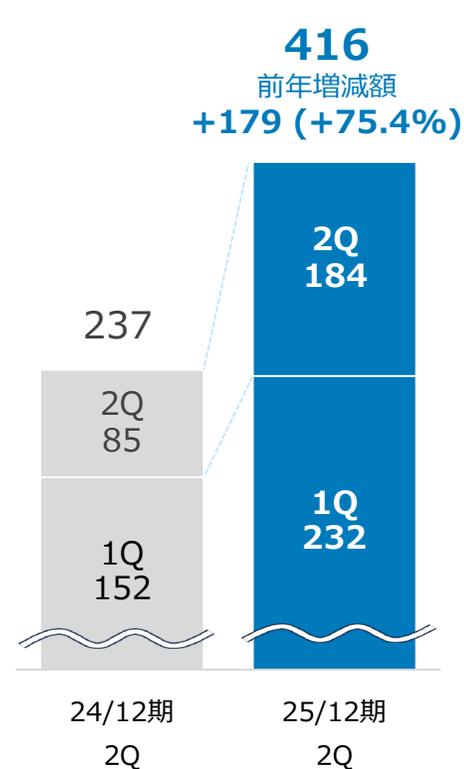
EBITDA

売上高の成長拡大に伴い営業利益が増加し、
前年同期比80.0%増



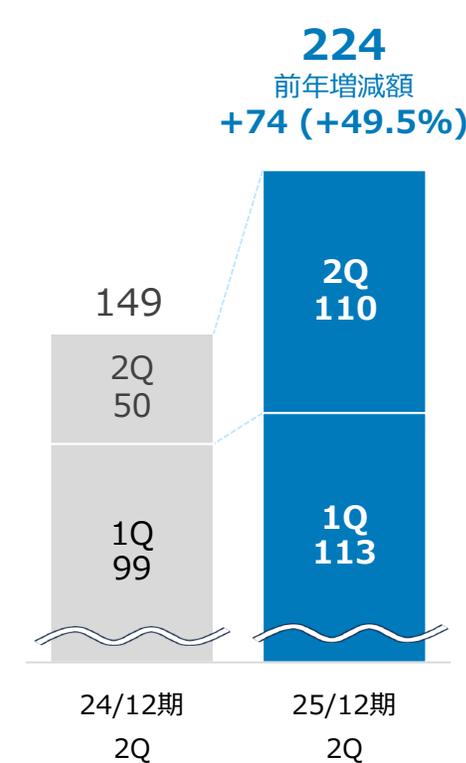
経常利益

営業利益の増加に伴い
前年同期比75.4%増



純利益

経常利益増加に伴い
前年同期比49.5%増



※EBITDAは、営業利益+償却費（減価償却費、のれん償却費等）として、算出しております。

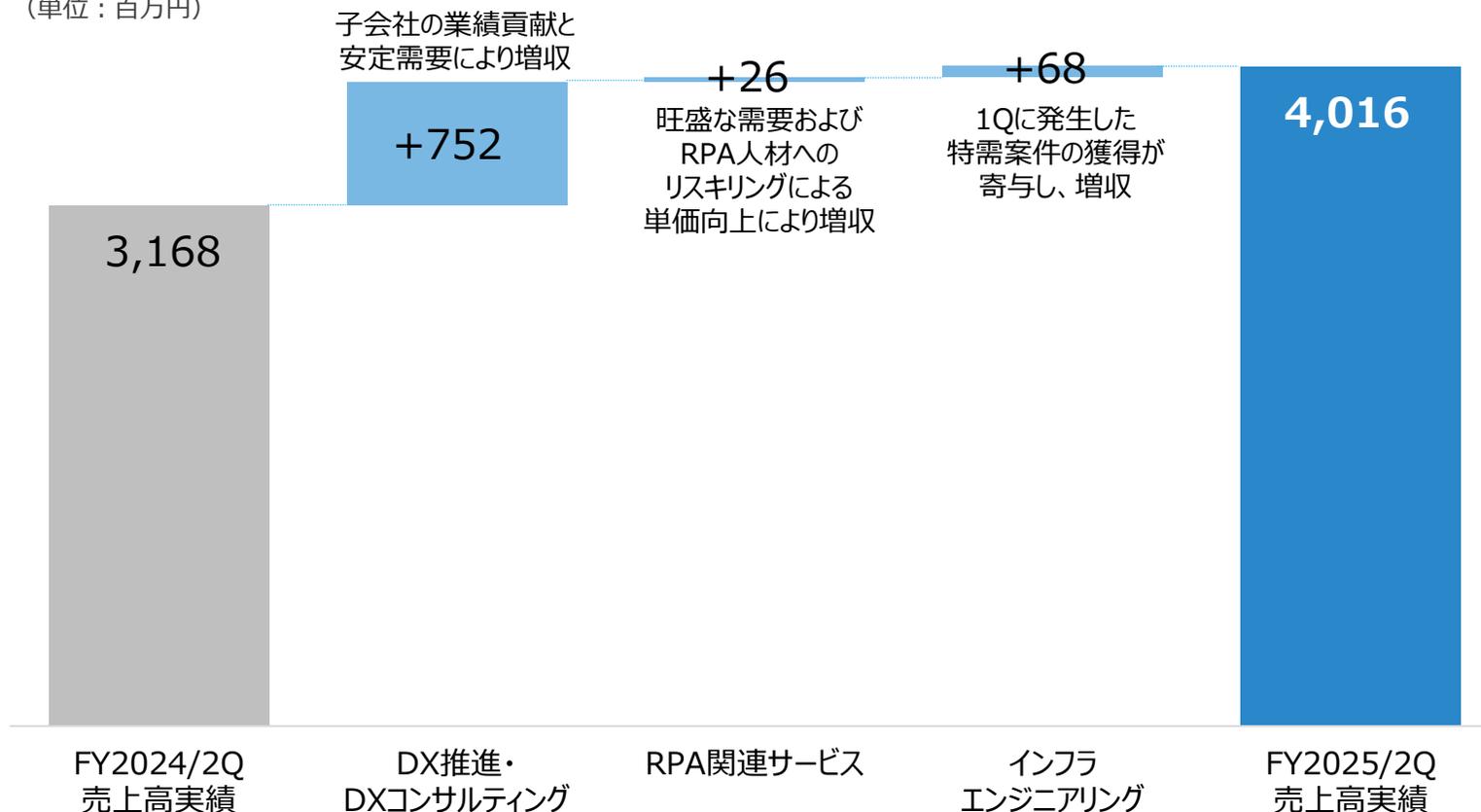


売上高 サービス別増加要因

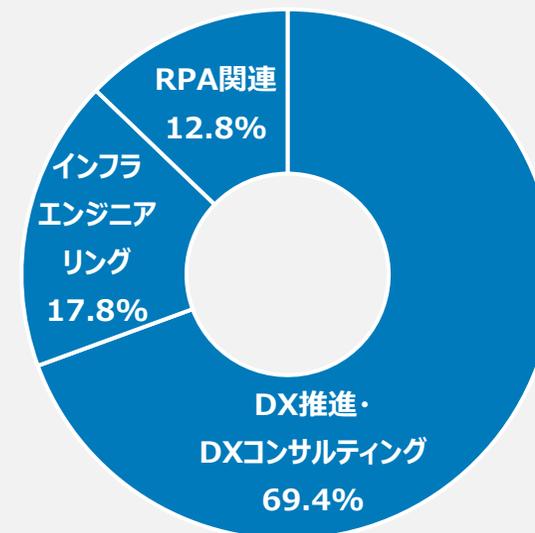
DX推進・DXコンサルティングにより好調に推移

- パワーソリューションズ単体の売上高が好調に推移（+235百万円）
- 2024年下期から連結対象となったイノベティブ・ソリューションズの通期寄与により売上高が増加（+517百万円）

(単位：百万円)



FY2025/2Q
売上高構成比



※2024年12月期第2四半期では、上記の他、「アウトソーシング」サービスを記載しておりましたが、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。

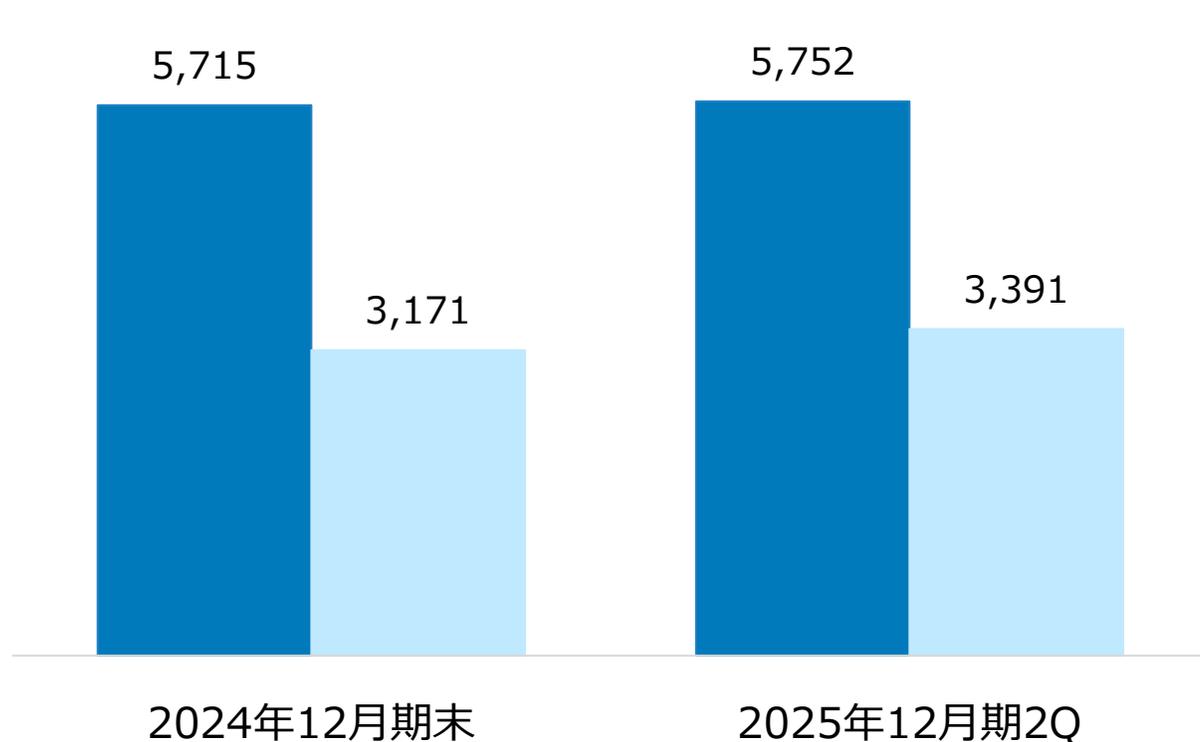


自己資本比率は59.0%と財務健全性を維持

- 総資産：現金及び預金が171百万円増加、前渡金が139百万円減少を主要因に、総資産は前期末比37百万円増加
- 負債：長期借入金が102百万円減少を主要因に、負債は前期末比196百万円減少
- 純資産：利益剰余金が191百万円増加を主要因に、純資産は前期末比233百万円増加

■ 総資産 ■ 株主資本

(単位：百万円)



(単位：百万円)	2024年12月期末	2025年12月期2Q
流動資産	4,110	4,121
固定資産	1,605	1,631
総資産	5,715	5,752
流動負債	1,862	1,791
固定負債	546	420
負債	2,409	2,212
株主資本	3,171	3,391
純資産	3,306	3,540
自己資本比率	55.5%	59.0%

連結キャッシュフロー

売上高の成長に伴い、キャッシュフローが増加

- 営業活動キャッシュ・フローは、税金等調整前中間純利益394百万円計上による収入
- 投資活動キャッシュ・フローは、投資有価証券（資本業務締結先である株式会社キャッツなど）の取得87百万円による支出
- 上記によりフリーキャッシュ・フローは308百万円の増加

(単位：百万円)	2024年12月期2Q	2025年12期2Q	主な内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲216	408	税金等調整前中間純利益394百万円計上による収入
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲190	▲99	投資有価証券の取得87百万円による支出
(小計) フリー・キャッシュ・フロー	▲407	308	
財務活動によるキャッシュ・フロー	13	▲136	長期借入金104百万円の返済
現金及び現金同等物の 中間期末残高	1,444	1,703	



技術力や提案力・パートナーシップ・人材など、多面的な強化を通じて 顧客基盤の拡大を目指す

技術力の向上やサービス領域の拡大



株式会社キャッツの株式を取得
(議決権所有割合：31.8%)

- 長年にわたる基幹系システムの開発・運用の実績を保有
- 主要顧客との強固な信頼関係を構築、安定成長を継続的に実現
- SaaSソリューションの導入から展開まで、豊富な支援実績を保有
- 優秀な人的リソースと、長年培った経験・ノウハウを有する



- ✓ 豊富な人的リソースおよび幅広い経験・ノウハウとの相乗効果、戦略的な相互補完による企画力・提案力・顧客に寄り添う伴走力を強化
- ✓ 金融分野に留まらない新たな事業分野への展開を目指す

AI搭載SaaS企業とのパートナーシップ



当社子会社の株式会社OLDEが、UiPath社より、AIとオートメーションによるUiPathの活用推進に最も貢献されたパートナーに授与される賞である「AI and Automation Growth Partner of the Year」賞を受賞



9月に開催されるBoomi社の日本初イベント「Boomi World Tokyo 2025」にプラチナスポンサーとして参画

人材育成・IT人材不足解消への貢献



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開設したDXデザイン研究室でDXプラットフォーム研修を開催（2024年からServiceNow、Boomi、ChatGPT、Tableau、Snowflake等様々な研修の開催実績あり）

SaaS活用DXのオウンドメディアも運用中



◀ 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

2025年12月期 通期連結業績見通し



2025年12月期 通期連結業績見通し

- 企業内大学などの人材教育によるリスキリングや多様なSaaSの活用による高付加価値化により、DX推進・DXコンサルティング事業の更なる成長を図る。
- RPA関連サービス事業における顧客、人材（リスキリング）、ナレッジ等のリソースを共有し、グループ内事業再編効果を引き出すことで、さらなる成長と増収を見込む。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、非支配株主に帰属する当期純利益▲24百万円などにより前期同水準を見込む。

(単位：百万円)	2024年度実績	2025年度見通し 中期経営計画初年度	前期比
売上高	6,748	7,295	+8.1%
EBITDA	620	676	+9.1%
営業利益	528	574	+8.7%
経常利益	509	593	+16.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	327	330	+0.9%
EPS (円)	112.97	112.26	▲0.71円



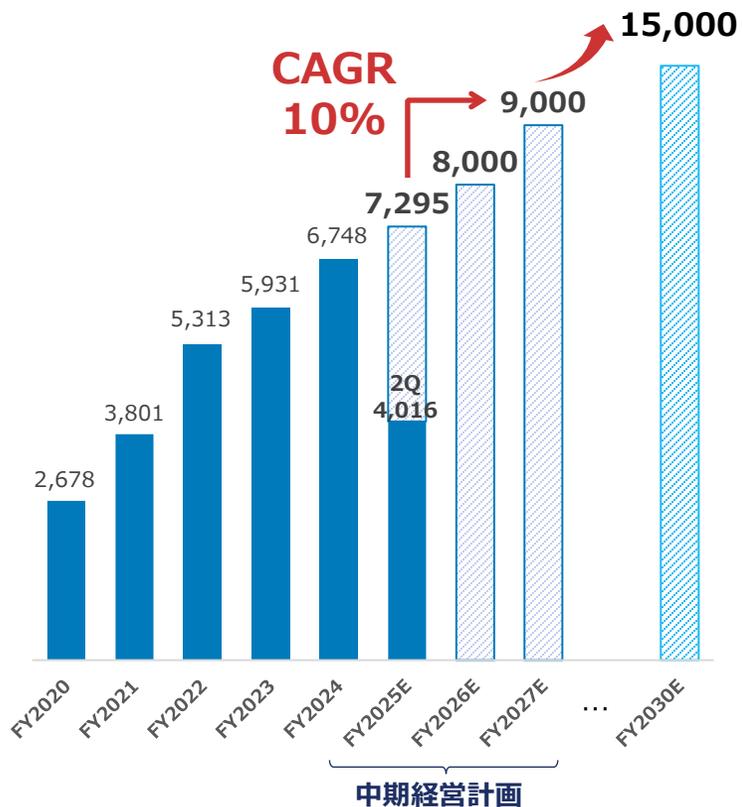
中期経営計画 数値計画推移

着実な成長を継続し、さらなる飛躍を目指す

売上高推移

(単位：百万円)

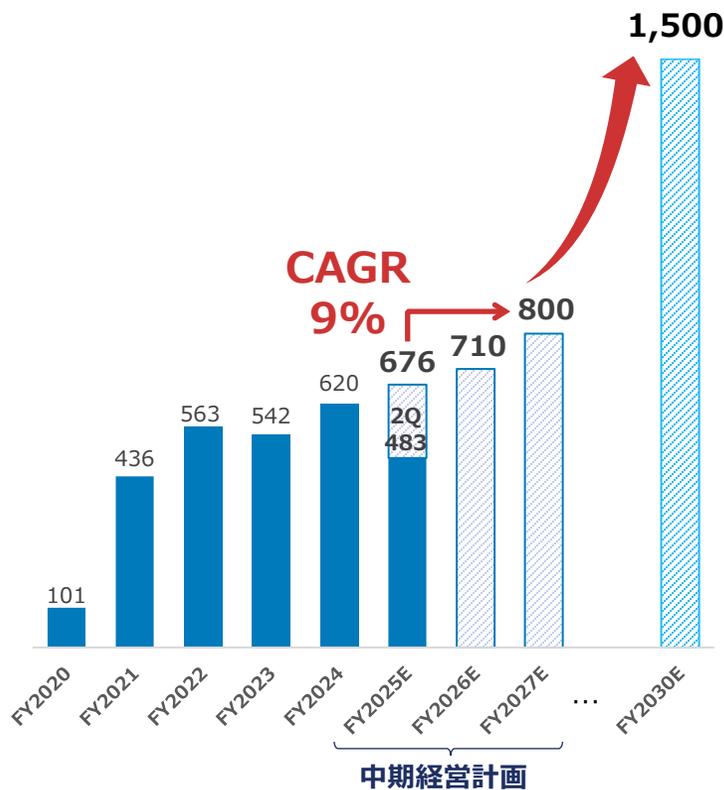
■ 売上高 □ 中期経営計画



EBITDA推移

(単位：百万円)

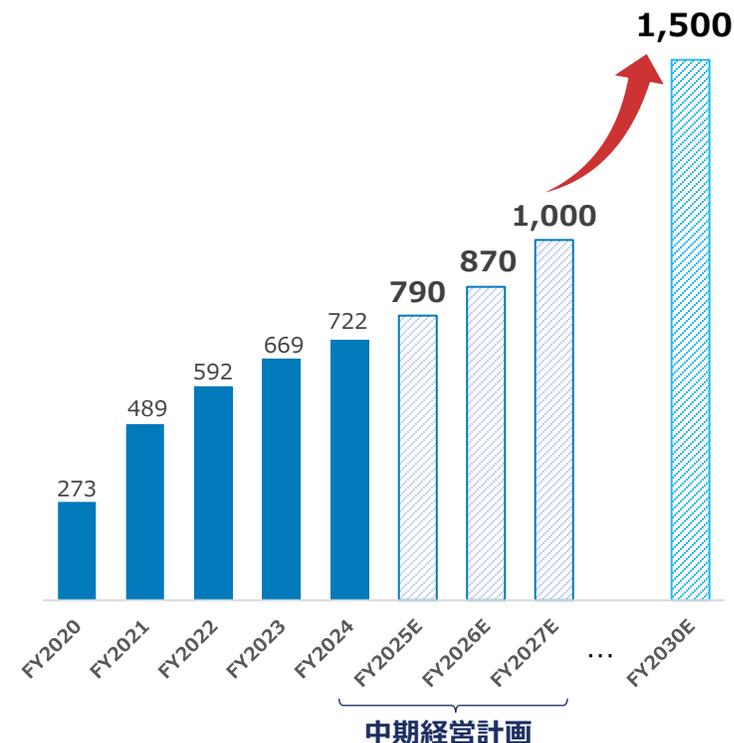
■ EBITDA □ 中期経営計画



総人員数推移

(単位：人)

■ 総人員数 □ 中期経営計画



※2020年は単体業績実績、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。

※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ファンドリターンへの損益もあるため、本業での収益力をより正しく投資家のみさまにお伝えするためです。なお、EBITDAは、営業利益+償却費（減価償却費、のれん償却費等）として、算出しております。

※総人員数は、正社員+契約社員+派遣スタッフ等のビジネスパートナーとして、算出しております。



株主還元



株主還元

株主の皆様から応援されるような会社を目指し、株主優待制度を導入

これにより年間総還元利回りは5%※1に増加

また、継続的、安定的な還元を目指し、配当金は前期比+3円増配の見込み

株主優待制度※2

年2回

基準日※3

10月31日

4月30日

株主優待の内容

株式100株（1単元）以上を保有する株主様に
QUOカード4,000円分を進呈

株式100株（1単元）以上を保有する株主様に
QUOカード4,000円分を進呈

進呈時期

基準日から約3か月後に
発送予定

基準日から約3か月後に
発送予定

株主の皆様への日頃からの
感謝の気持ちを込めて、

年間で

計8,000円分の

QUOカードを
進呈いたします。

配当

中間（基準日：6月30日）

期末（基準日：12月31日）

合計

2024年12月期

11円※4

11円

22円

2025年12月期

12.5円

12.5円

25円

3円増配

※1 総還元利回り = (配当 + 株主優待) ÷ 株価。2025年8月12日株価終値2,090円を1単元（100株）保有という仮定で算出。

※2 2回目以降（2026年4月30日基準日）は半年以上継続保有している株主様が対象となります。詳細は、2025年7月16日公表の『株主優待制度の新設に関するお知らせ』をご覧ください。

※3 当社の本決算基準日は12月末、中間決算基準日は6月末であり、株主優待基準日と異なる点にご留意ください。

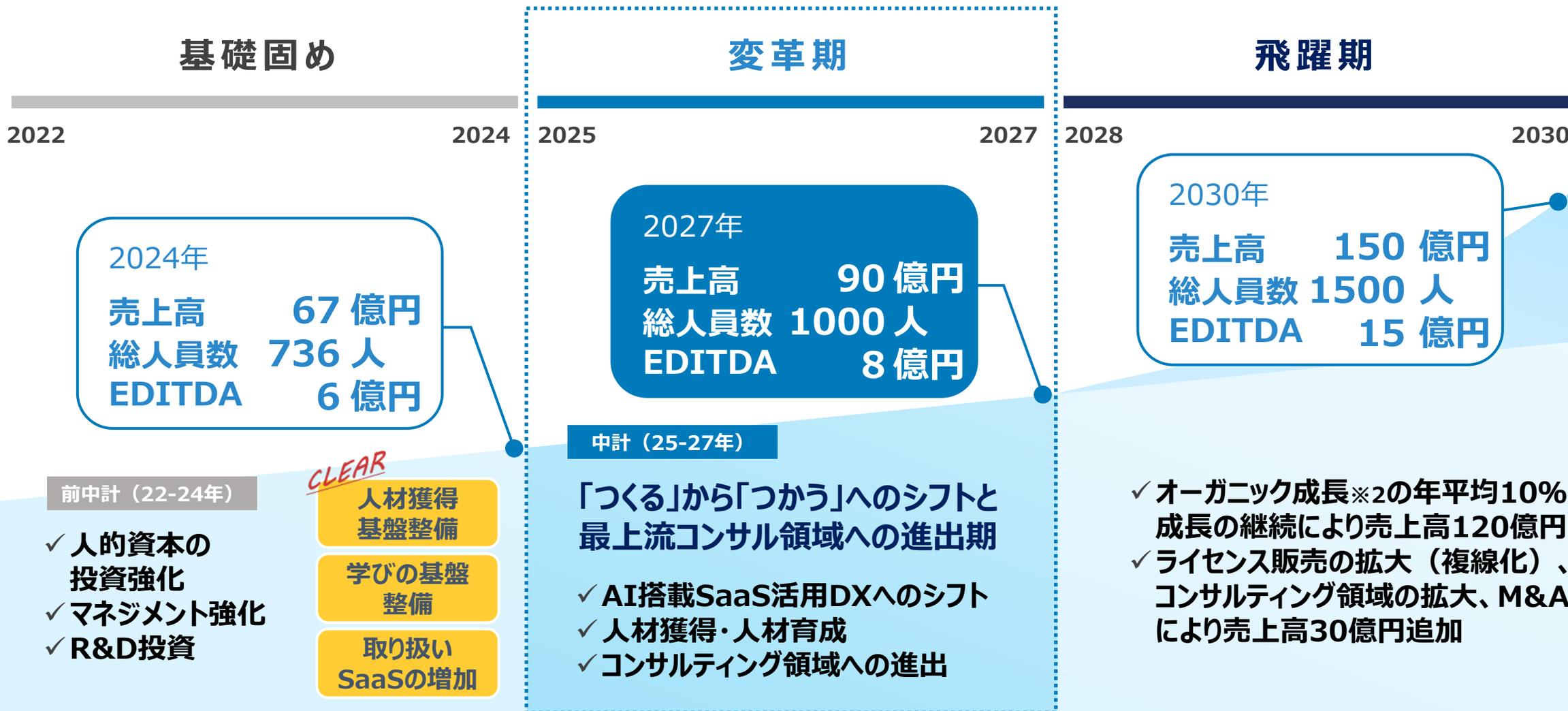
※4 2024年8月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、2024年12月期中間配当額は、株式分割後換算の配当額を記載しております。



成長戦略



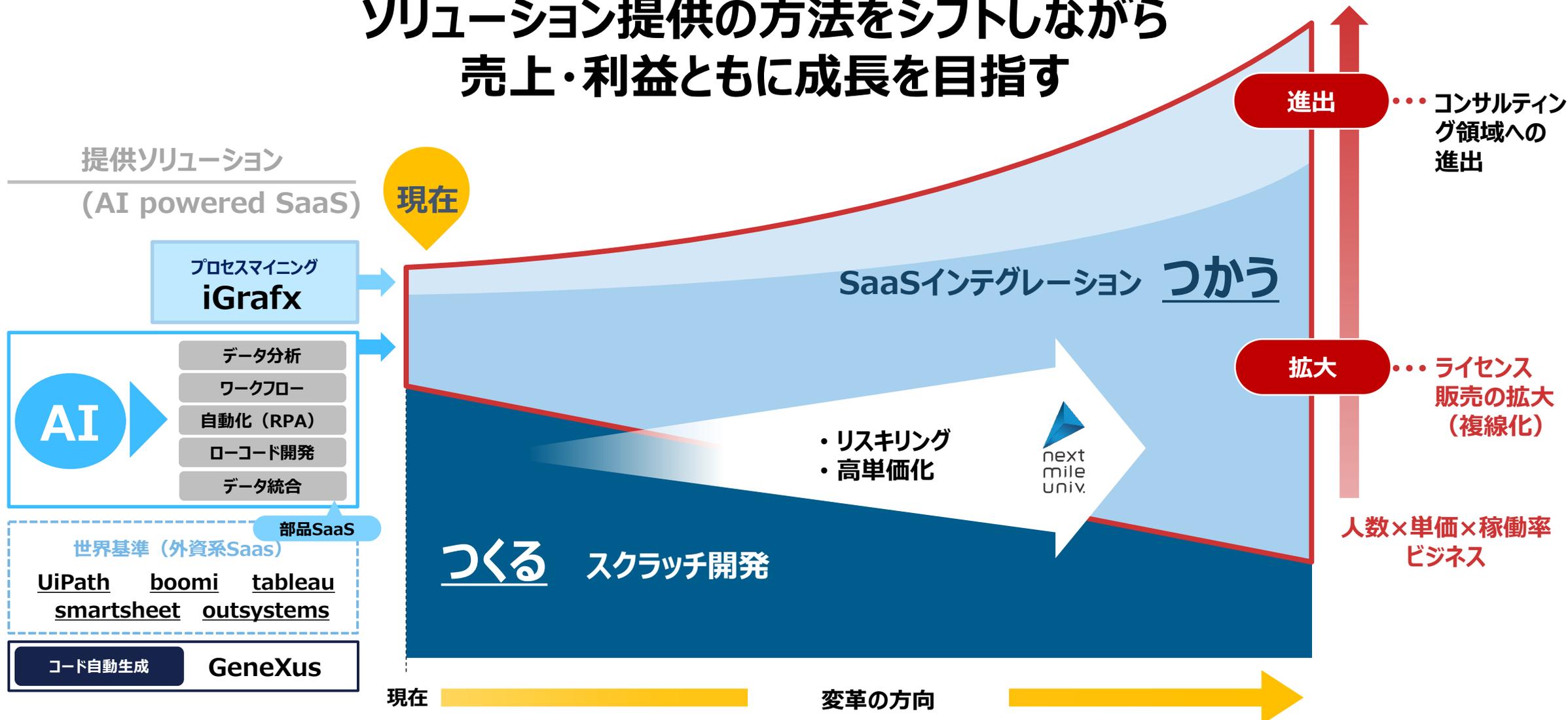
2025年から2027年の3か年は 飛躍に向けた**変革期**



※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



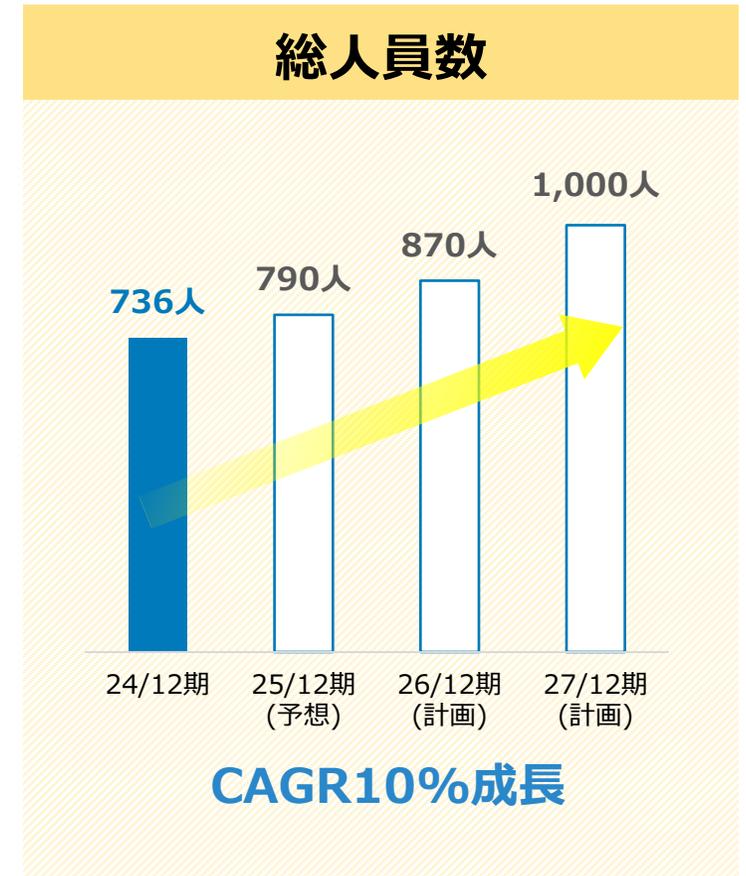
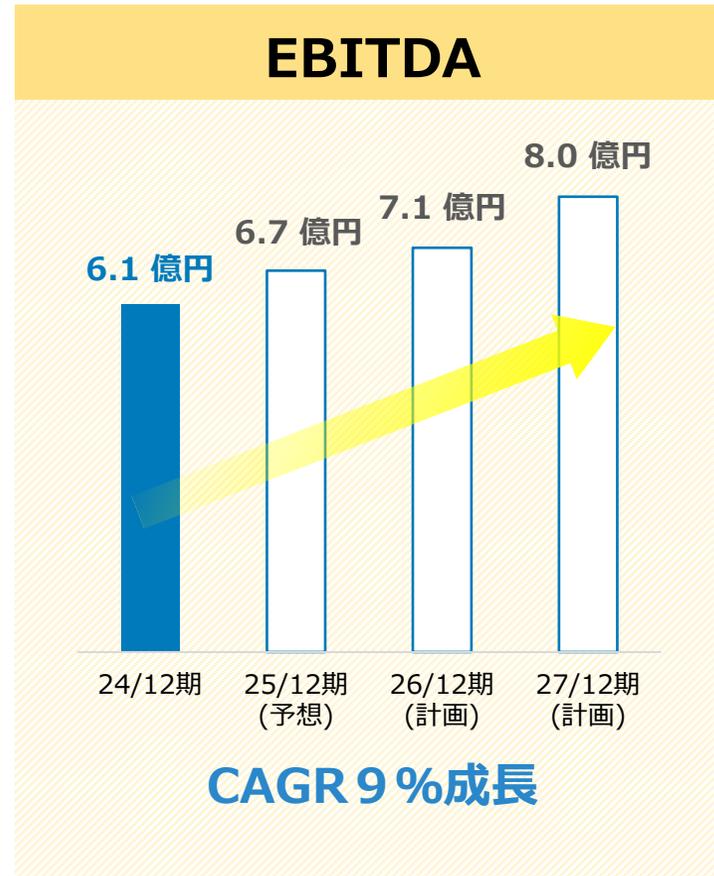
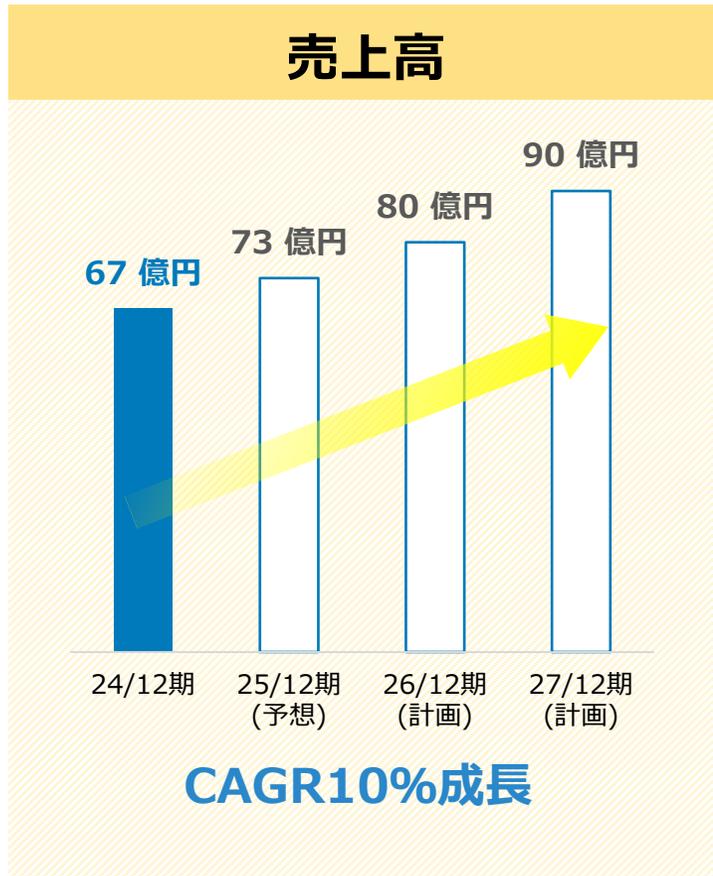


- ✓ 売上は、3年でCAGR10%の成長
(M&Aは、3年で2社、前中計と同規模を見込む)
- ✓ EBITDAは、CAGR9%の成長



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)

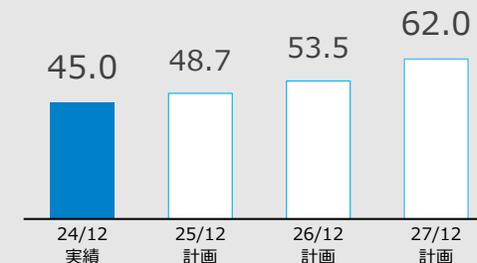
DX推進・DXコンサルティング

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



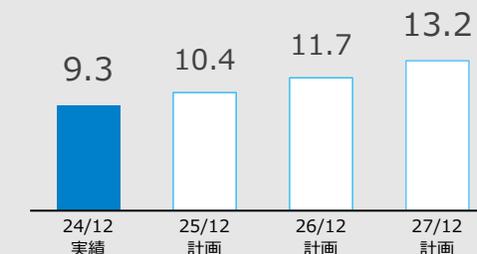
RPA関連サービス

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



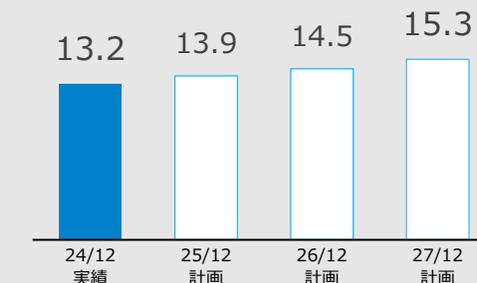
インフラエンジニアリング

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おりましたが、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。



Appendix

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

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

473百万円

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
株式会社イノベティブ・ソリューションズ

持分法適用
関連会社

株式会社キャッツ



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





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。

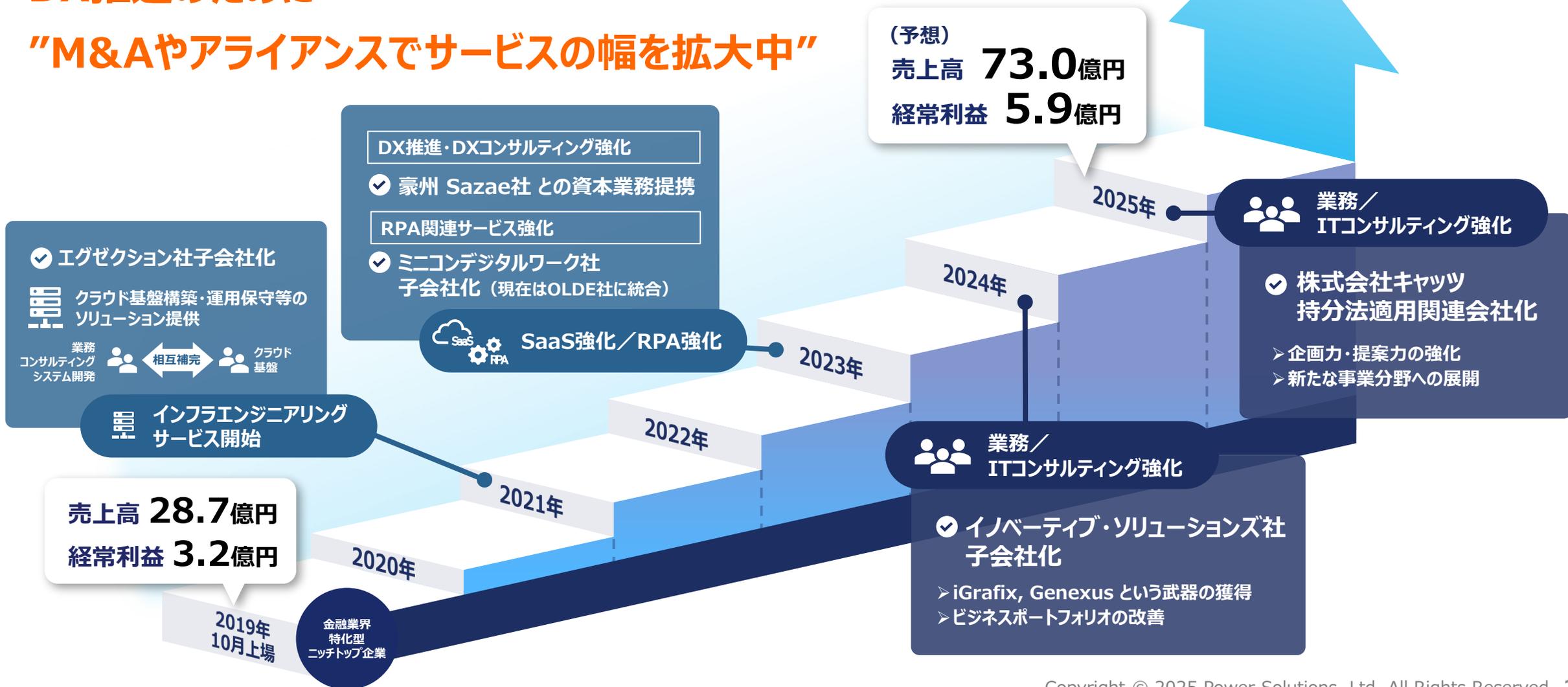
人間の力をもっと、創造することへ。そのために、私たちは力を尽くしていきます。

2019年の上場後以降、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

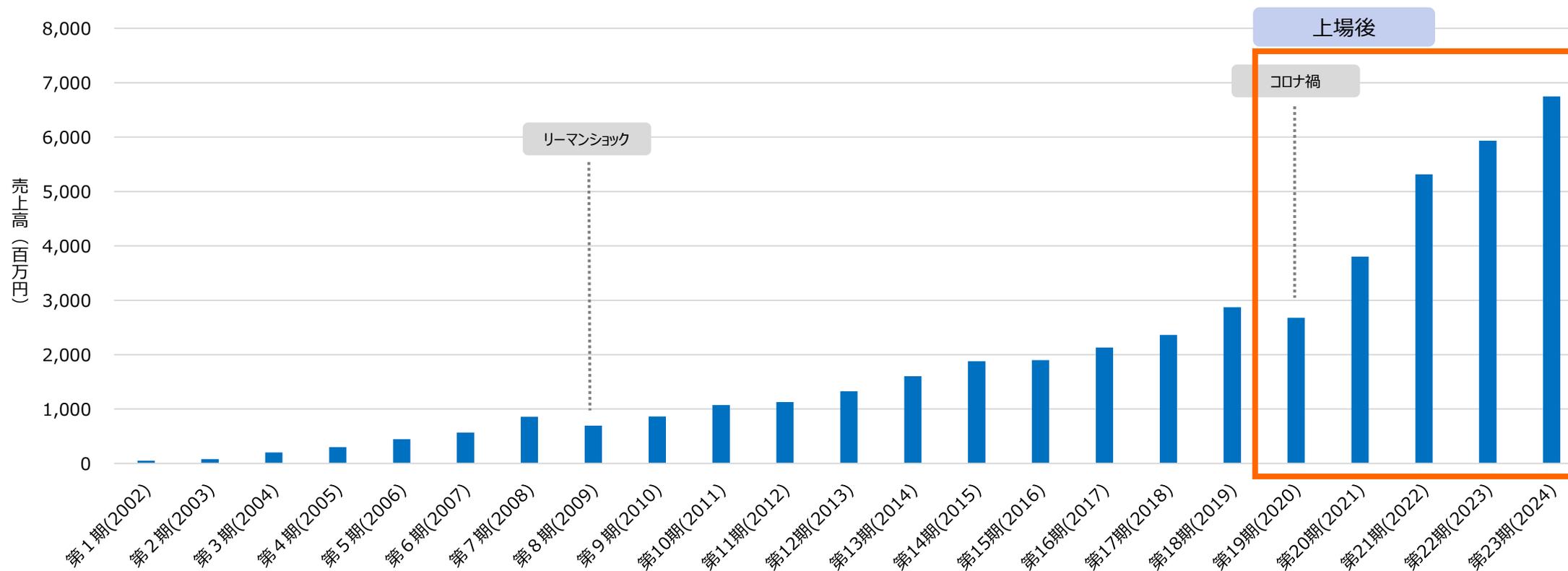
“M&Aやアライアンスでサービスの幅を拡大中”





創業時より過去23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	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
	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		8月	九段下オフィスを開設
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	2021年	4月	株式会社エグゼクションの株式取得（子会社化）
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	2023年	4月	Sazaeと業務提携に基づく協業開始
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		10月	株式会社OLDEを設立（子会社）
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	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
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		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）
2012年	6月	福岡オフィス（航空券手配代行サービス）を開設	2025年	5月	株式会社キャッツの株式取得（持分法適用会社化）
	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（現グロース）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			



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

- レポート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



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

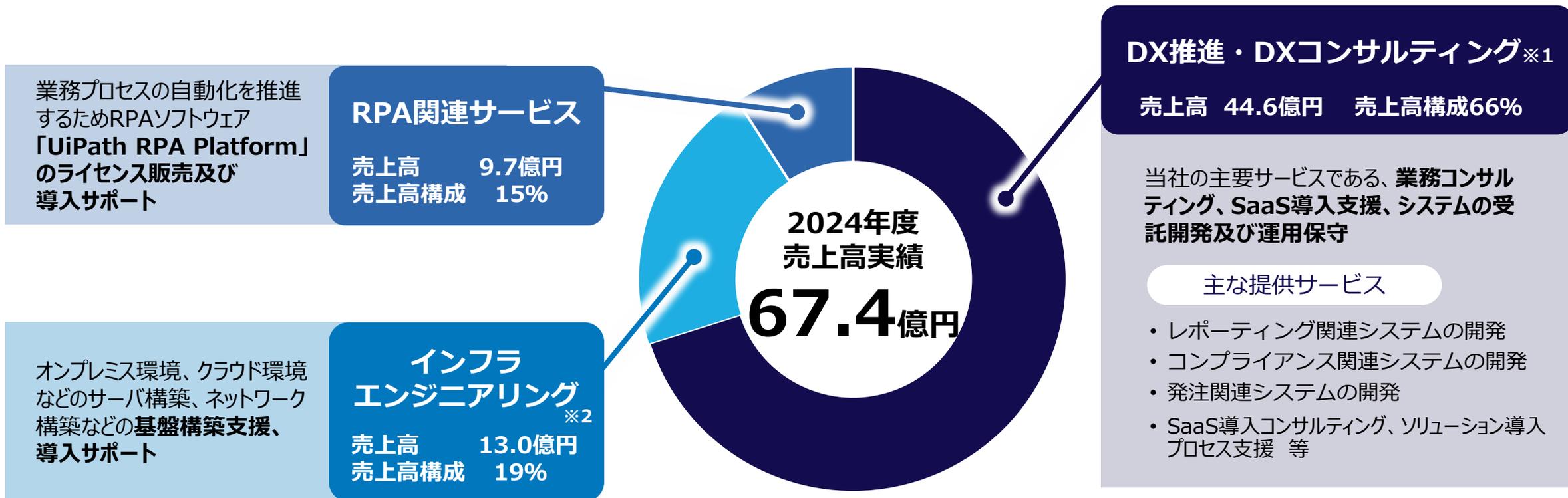
- インフラストラクチャーソリューション



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3つ※1



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 9.7億円
 売上高構成 15%

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※2
 売上高 13.0億円
 売上高構成 19%

DX推進・DXコンサルティング※1
 売上高 44.6億円 売上高構成66%

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**

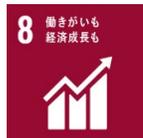
主な提供サービス

- 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

※1 当期より、金額的重要性が低くなったため、従来の「アウトソーシング」サービスを「DX推進・DXコンサルティング」サービスに含めております
 ※2 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

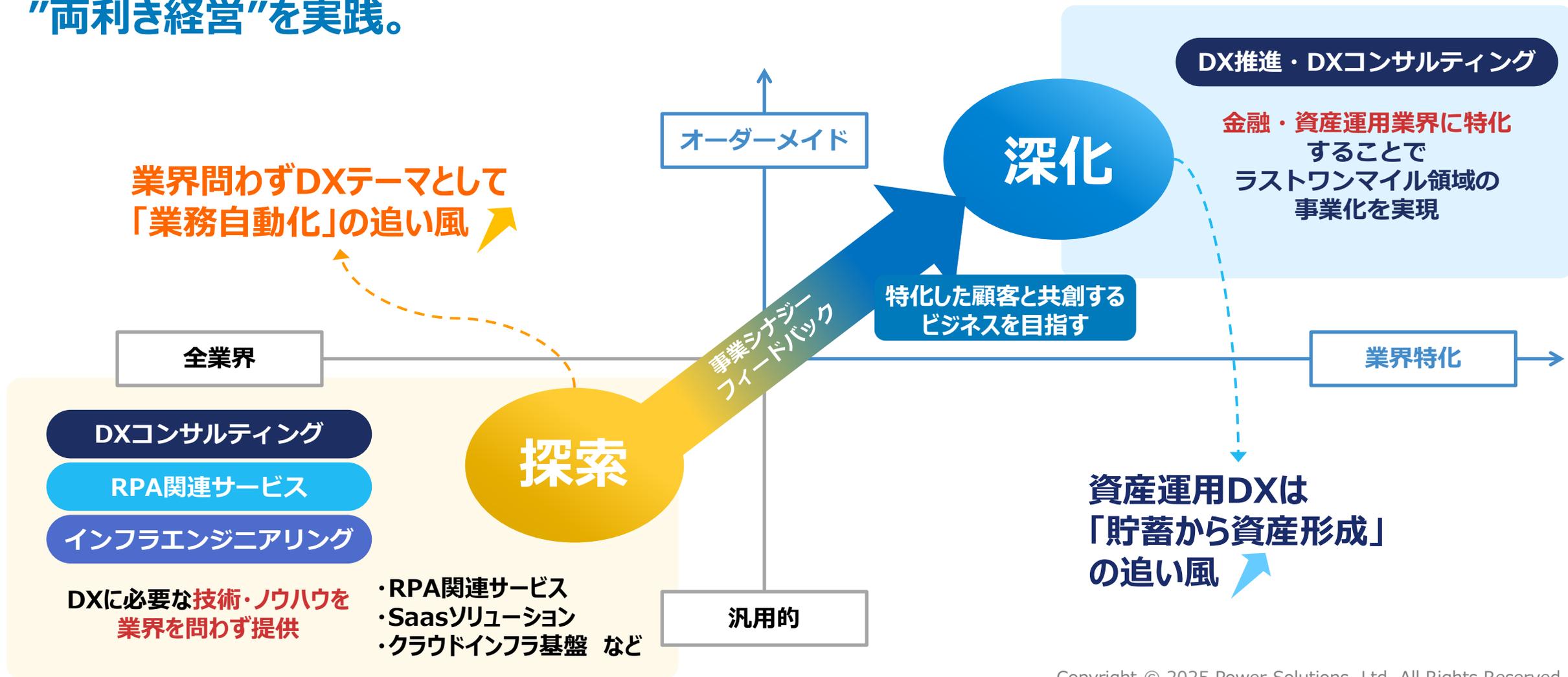
人材育成、働き方改革、ジェンダーフリーをはじめとした社会貢献分野をはじめ、持続可能な社会づくりとともに企業価値向上を目指す

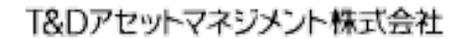
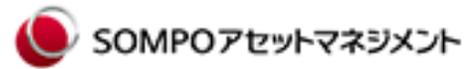
中期経営計画の施策に基づいたサステナビリティ目標

	中期経営計画	2024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 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 総人員数：650人超 ➤ PSグループ企業内大学構想の実現 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 総人員数：736人 2021年比で1.5倍に増加し、中期経営計画比13%増 ✓ 2023年1月「Next Mile University（略称：ネクスト大学）」開校 ✓ 2023年4月 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 	   
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 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 本部制による体制構築を図り、ビジネスを推進 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 4本部体制へ ✓ 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 	  
R&D投資 <ul style="list-style-type: none"> 技術への投資による事業拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 先端IT商材へのR&D及びVC投資の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2023年4月より豪州Sazaeとの業務提携開始 	  

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。



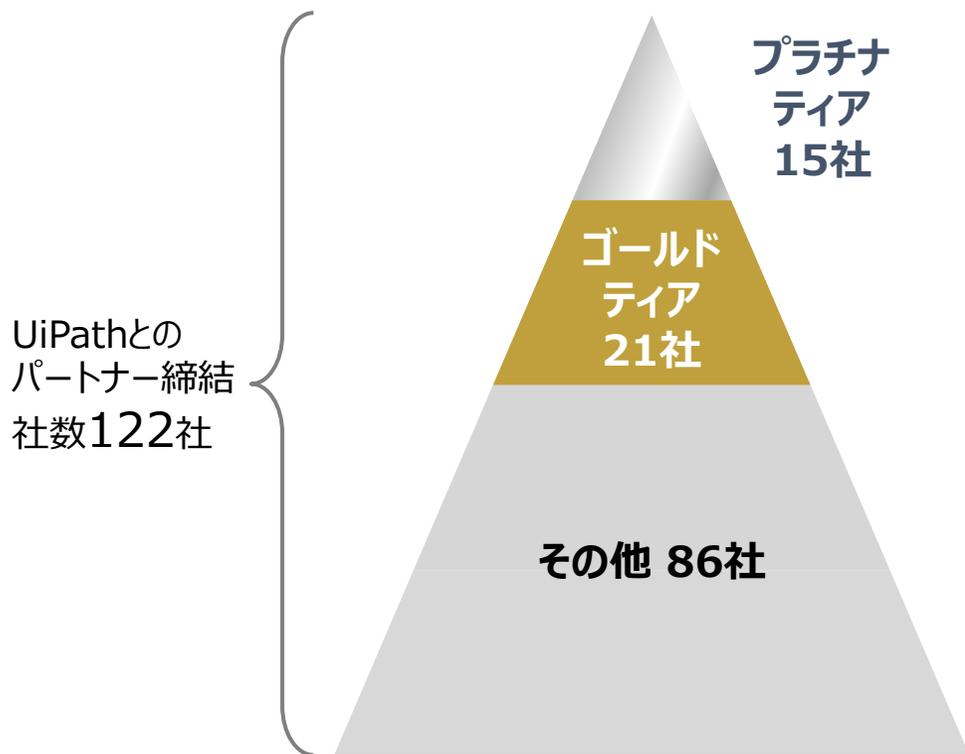


ロゴ掲載の許可をいただいた取引実績のある企業抜粋（五十音順）

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

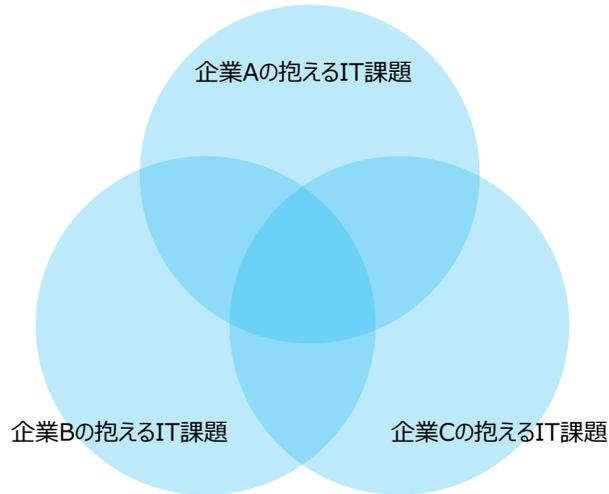


※2025/2/13現在。社数はUiPathホームページより引用。
 (https://www.uipath.com/ja/partners/partner-search)
 ※グループ内事業再編により、2024/2より称号はパワーソリューションズから子会社のOLDEに移管しております。
 ※UiPath社のパートナー制度の改定により、最高位の名称はダイヤモンドパートナーからプラチナティアへと変更になっております。

TOPICS

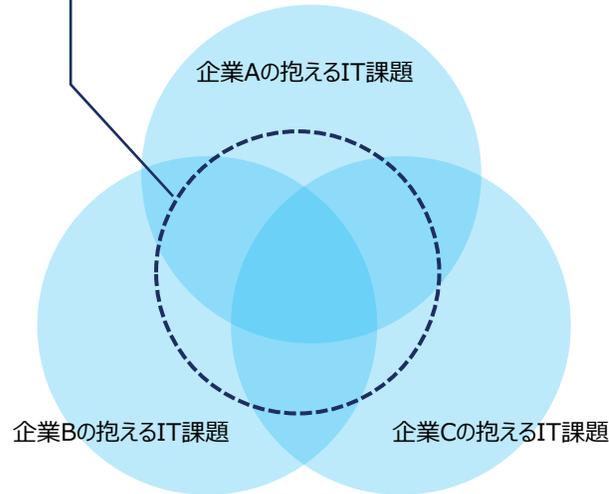
- | | | |
|----------|---|--|
| 2025年6月 |  | 『UiPath Japan Partner Awards 2024』
AI and Automation Growth Partner of the Year賞を受賞 |
| 2024年4月 |  | 『UiPath Japan Partner Awards 2023』
Industry Solution Partner of the Year賞を受賞 |
| 2023年10月 |  | 『2023 Partner Awards』
Industry Solutions Partner of the Year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 Japan Partner Awards 2022』
BPO/Managed Service Partner of the Yearを受賞 |

大手ITベンダーとの違い



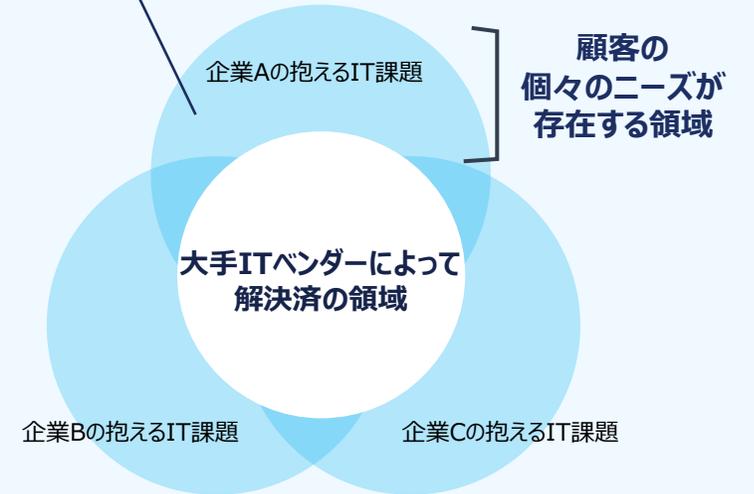
企業の課題

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

未解決の領域

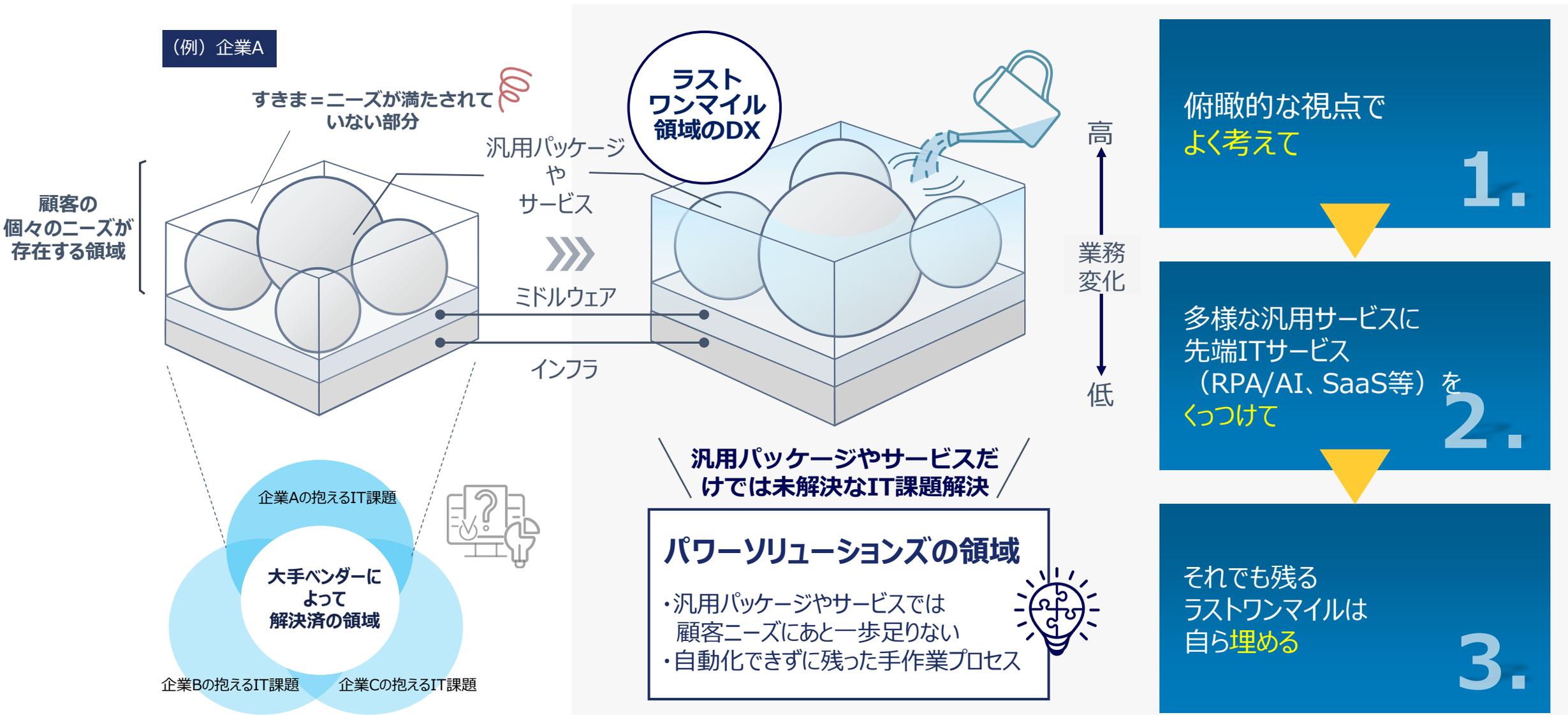


パワーソリューションズの解決策

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。

＜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