



2026.2.13

2025年12月期 決算説明資料

(事業計画および成長可能性資料)

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。



目次

エグゼクティブサマリー(業績・M&A・株主還元)	P2
2025年12月期 連結決算概要	P6
2026年12月期 通期連結業績見通し	P13
中期経営計画(2025-2027) 定量目標の進捗	P15
成長戦略	P17
Appendix	P49



業績

**上方修正後の通期計画を達成。
売上・利益ともに過去最高を更新。**

M & A

**さらなる人員増強・事業拡大を目指し、
2025年12月期は、3件のM&Aを実行。**

株主還元

**2026年12月期は、1円増配の年間配当26円を計画。
株主優待は、年間8,000円分のQUOカードを進呈。**



通期計画の達成状況

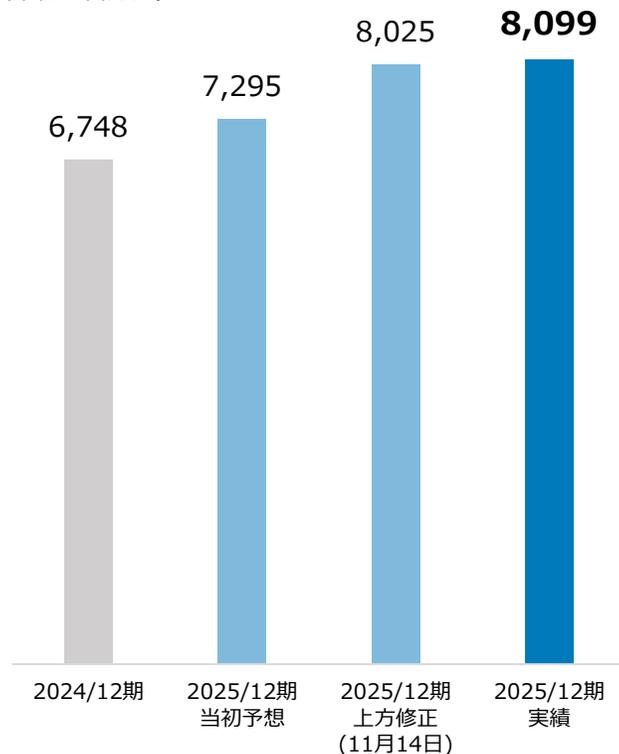
好調な事業状況を受け、通期業績予想を上方修正。 修正後の通期計画を達成し、売上・利益ともに過去最高を更新。

背景と要因

- 前中期経営計画（2022-2024年）で取り組んだ、「人的資本の投資強化」および「マネジメント強化」により、予想を上回る需要に対応し、売上が増加。
- 子会社イノベティブソリューションズも旺盛な需要に対応し、売上に大きく寄与。

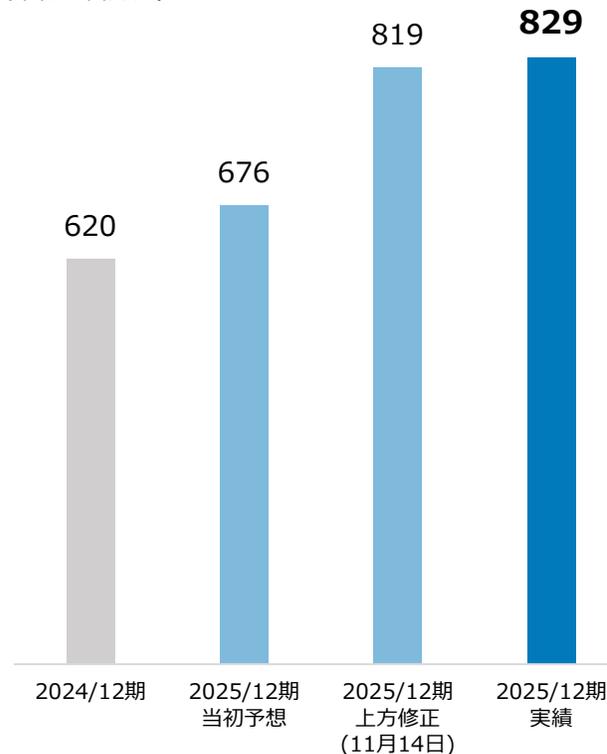
売上高

(単位：百万円)



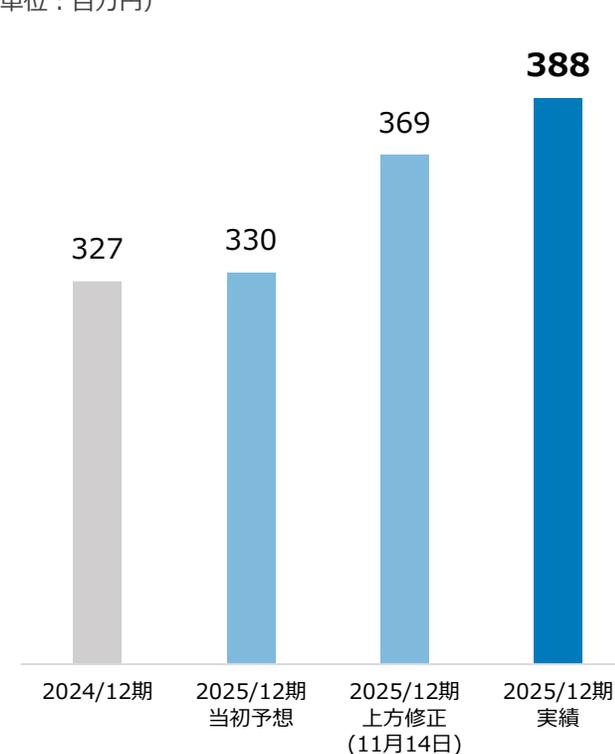
EBITDA

(単位：百万円)



純利益

(単位：百万円)

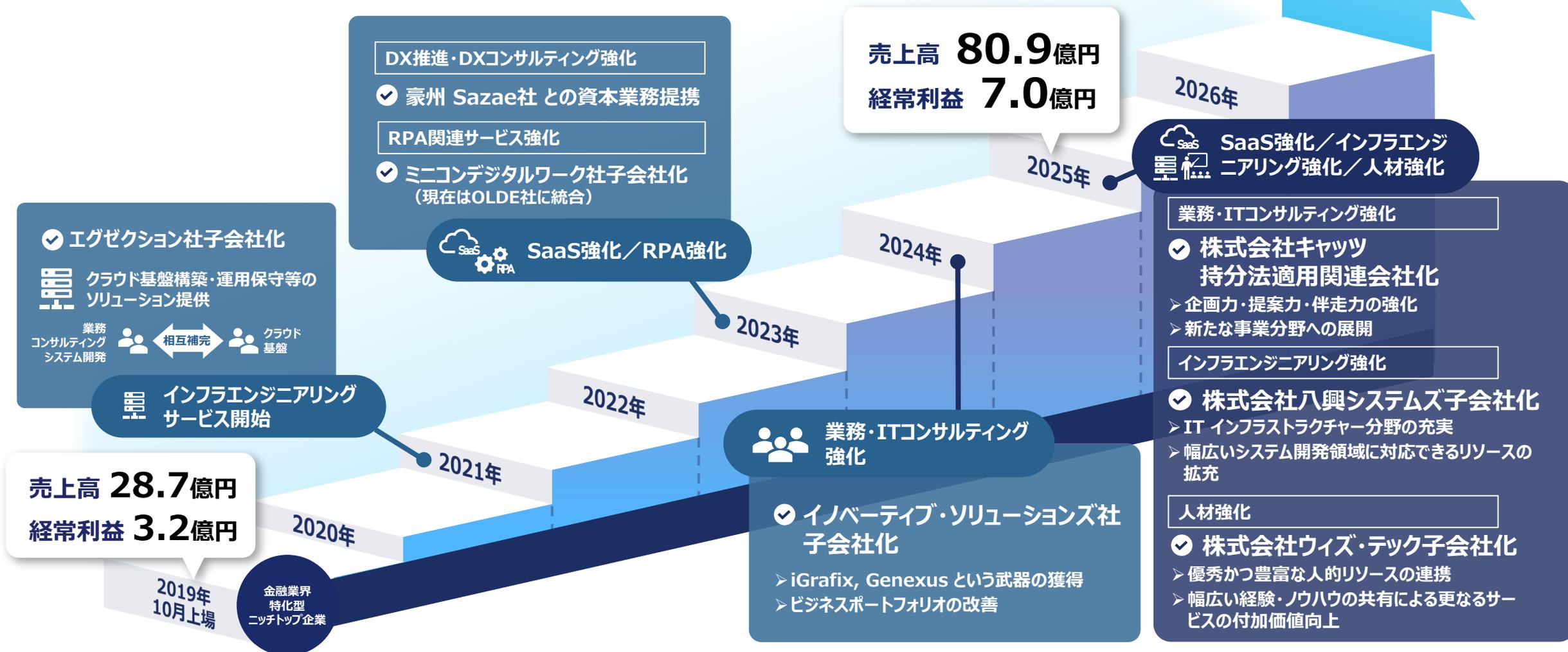


※EBITDAは、営業利益+償却費（減価償却費、のれん償却費等）として、算出しております。

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”





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 また、継続的、安定的な還元を目指し、配当金は前期比+1円増配の見込み

株主優待制度	中間	期末	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。
基準日※1	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 半年以上継続保有する株主様に 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	

配当	中間（基準日：6月30日）	期末（基準日：12月31日）	合計
2025年12月期	12.5円	12.5円	25円
2026年12月期	13.0円	13.0円	26円 1円増配

※1 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。

2025年12月期 連結決算概要

2025年12月期 連結決算ハイライト

売上高・EBITDAともに前期比大幅増収増益、過去最高値を更新

- 前中期経営計画(2022年-2024年)にて取り組んできた「人的資本の投資強化」および「マネジメント強化」により、旺盛な需要への対応力が向上。子会社イノベティブソリューションズの売上も寄与し、売上高は前期比20.0%の大幅増収。
- 利益面では、増収効果に加え、成長投資を除いた販管費の削減が功を奏し、大幅増益。

	2024年度 実績	2025年度 実績	前年同期比	期初予想	達成率 (対期初予想値)	連結業績予想 (2025年11月14日公表)	達成率 (対修正予想値)
(単位：百万円)							
売上高	6,748	8,099	+20.0%	7,295	111.0%	8,025	100.9%
EBITDA	620	829	+33.8%	676	122.7%	819	101.3%
営業利益	528	713	+35.0%	574	124.2%	700	101.9%
経常利益	509	703	+38.0%	593	118.6%	689	102.0%
純利益	327	388	+18.5%	330	117.6%	369	105.2%

※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。



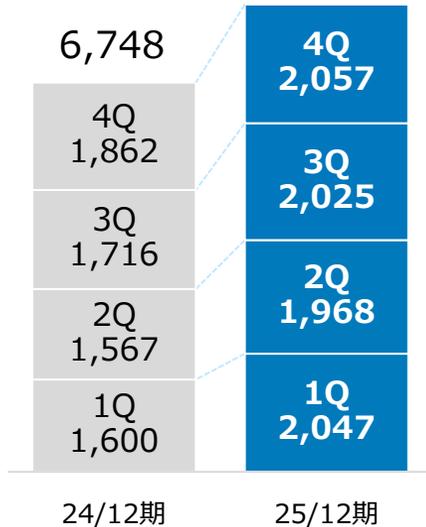
提供サービスの需要拡大で大きく伸長

(単位：百万円)

売上高

販売先である金融及びDX市場の需要拡大に対し、案件対応力を発揮し、前期比20.0%増。

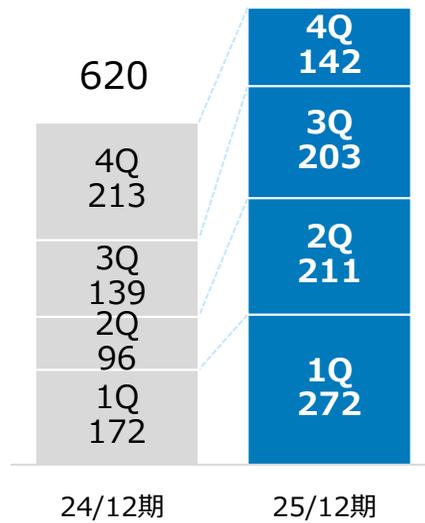
8,099
前年増減額
+1,351 (+20.0%)



EBITDA

売上高の拡大および販管費の削減により、前期比33.8%増。

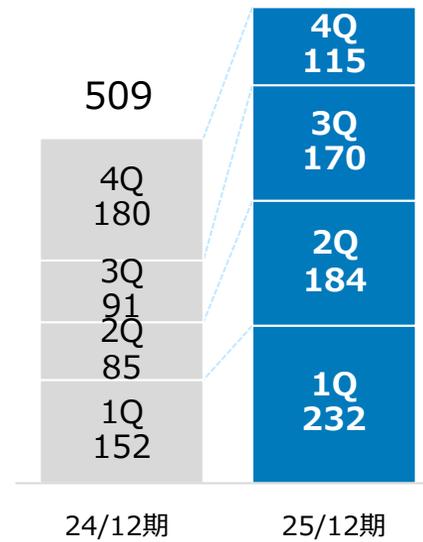
829
前年増減額
+209 (+33.8%)



経常利益

売上高の成長拡大に伴い前期比38.0%増。

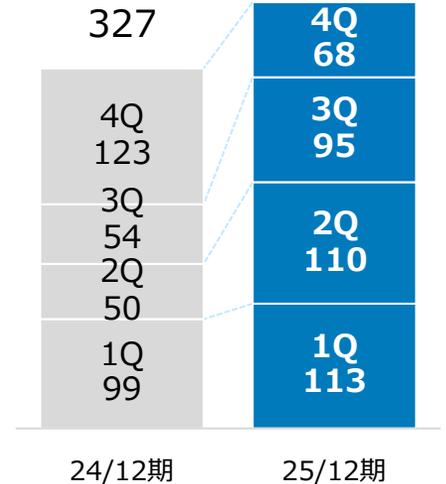
703
前年増減額
+193 (+38.0%)



純利益

経常利益増加に伴い前期比18.5%増。

388
前年増減額
+60 (+18.5%)



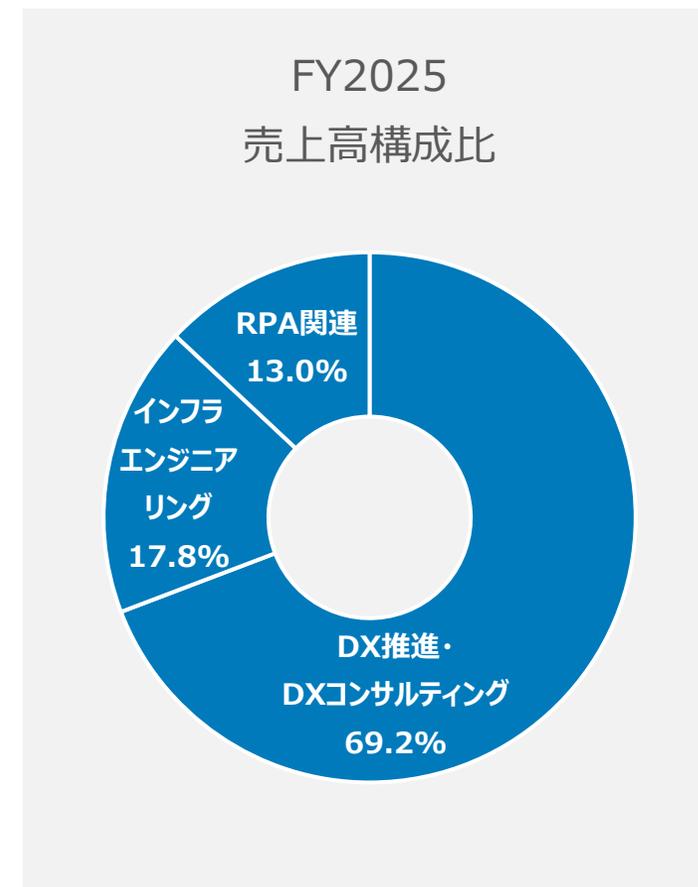
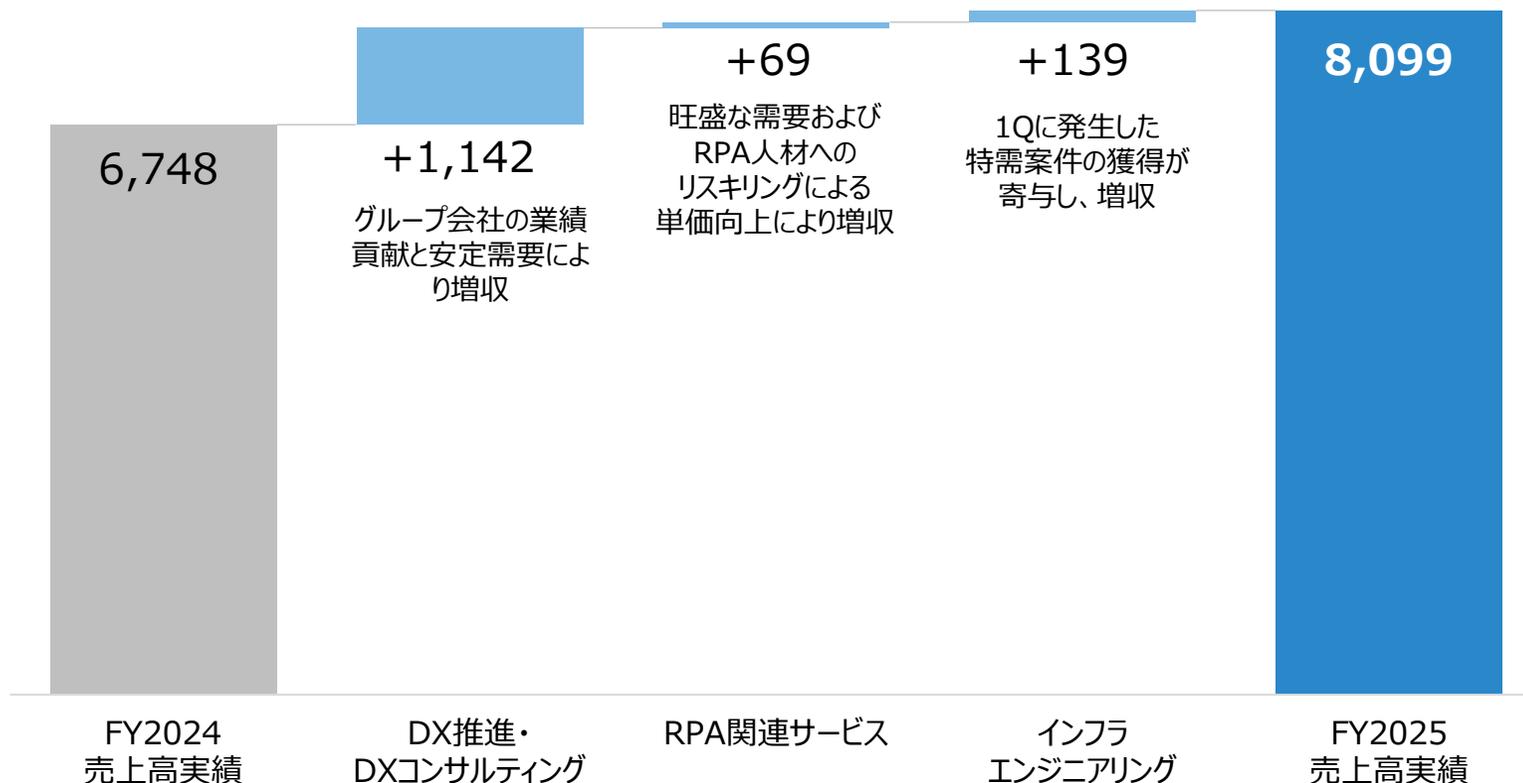
※EBITDAは、営業利益+償却費（減価償却費、のれん償却費等）として、算出しております。

売上高 サービス別増加要因

DX推進・DXコンサルティングが好調に推移

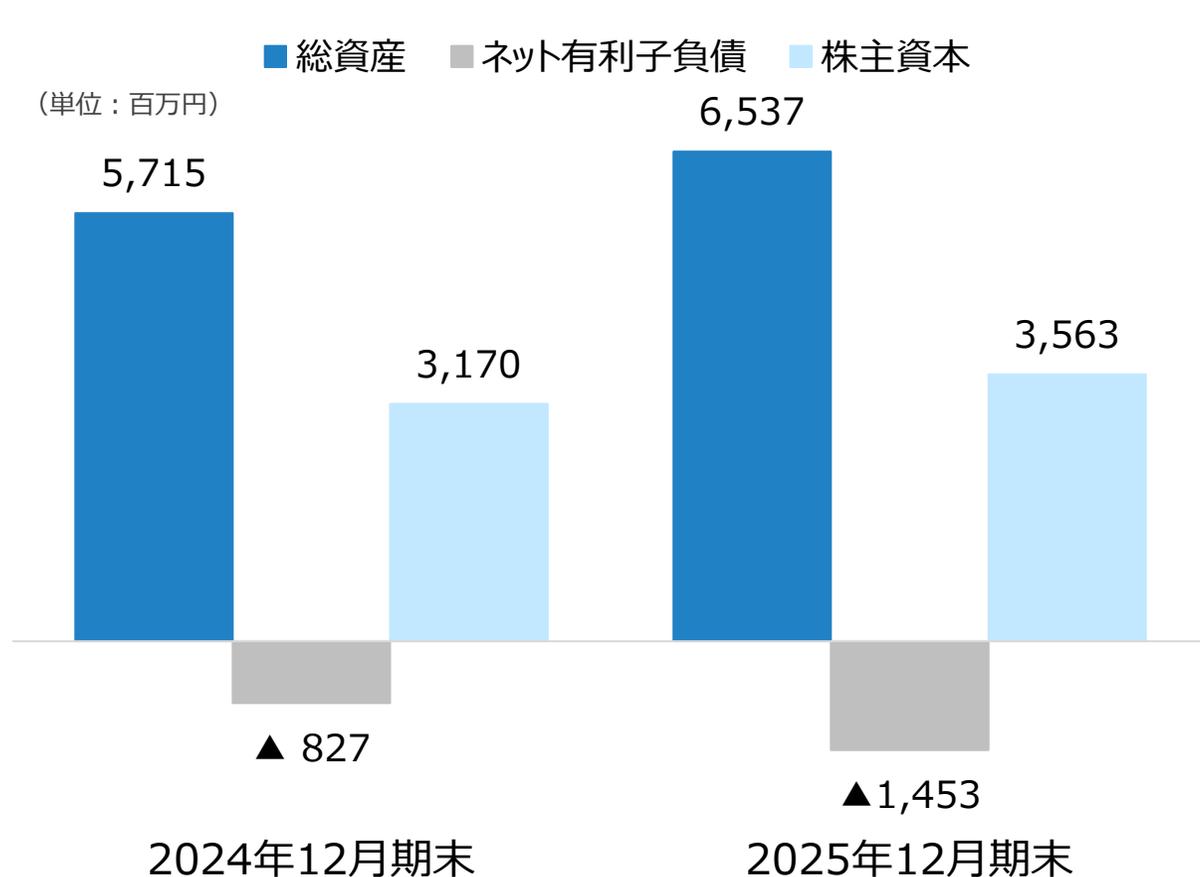
- DX推進・DXコンサルティングはグループ会社イノベティブ・ソリューションズの業績寄与に加え、安定的な需要が継続
- インフラエンジニアリングは、堅調な需要に加え、スポットの特需案件が第1四半期に発生したことが売上に貢献

(単位：百万円)





株主資本比率は54.7%と財務健全性を維持しつつ、 グループ全体の事業拡大により、総資産、純資産ともに増加



(単位：百万円)	2024年12月期末	2025年12月期末
流動資産	4,110	4,458
固定資産	1,605	2,078
総資産	5,715	6,537
流動負債	1,862	2,194
固定負債	546	540
負債	2,409	2,735
純資産	3,306	3,802
株主資本	3,171	3,563
株主資本比率	55.5%	54.6%
ネット有利子負債	▲ 827	▲ 1,453
ネットD/Eレシオ (倍)	▲ 0.26	▲ 0.41



連結キャッシュフロー

好調な業績を受け、営業キャッシュフローは11億円超えの大幅な改善

- 営業活動キャッシュ・フローは、売上の増加により、1,080百万円の増加。
- 投資活動キャッシュフローは、主に敷金及び保証金の差入により、289百万円の支出。
- 上記によりフリーキャッシュフロー791百万円を獲得。

(単位：百万円)	2024年12月期	2025年12月期	主な内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲115	1,080	税金等調整前当期純利益679百万円の収入。
投資活動によるキャッシュ・フロー	61	▲289	敷金及び保証金の差入による230百万円の支出。
(小計) フリー・キャッシュ・フロー	▲53	791	
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲252	▲266	長期借入金206百万円の返済。
現金及び現金同等物の期末残高	1,531	2,056	

成長加速に向けた組織体制の拡充と外部パートナーシップの深化

グループ連携・採用力の強化

本社移転のお知らせ

時期：2026年 春（予定）

現在入居している本社オフィスの賃貸借契約終了に伴い、**人員の増加、業容拡大および採用力の強化**のため、本社オフィスを増床し移転予定。

また、首都圏に所在する当社のグループ子会社を同一拠点に集約することにより、**グループ間連携の一層の向上およびシナジー創出**を図る。

本移転にかかる費用については、主に2026年12月期に販管費として計上予定。



msb Tamachi 田町ステーションタワーN

AI搭載SaaS企業とのパートナーシップ



画像左より、boomi社 河野氏、パワーソリューションズ 齋藤、boomi社 マット・マクラージェイ氏

ServiceNow を活用したソリューション提案により、新たなビジネス機会を実現したことが評価され、「Boomi World Tour 東京 2025」において、「ソリューションパートナーオブザイヤー 2025」を受賞。

2026年12月期 通期連結業績見通し

2026年12月期 通期連結業績見通し

**売上高は前期を上回る増収率を見込む一方、今期は前期の上振れ要因を織り込まず、さらに業容拡大に伴うオフィス移転コストが発生するため、減益
ただし、EBITDAは中期経営計画目標値と同水準の714百万円を見込む**

- 売上面では、主力のDX推進・DXコンサルティング事業のさらなる成長を図る。2025年12月期に連結子会社となった八興システムズ社とウイズ・テック社の売上も寄与し、前期比23.5%増収の見込み。
- 利益面では、オフィス移転関連の一時費用により、前期比で**100百万円のコスト増**により減益となる予定。しかし、**のれん償却の影響を受けないEBITDAは中期経営計画の714百万円を確保。**

(単位：百万円)	2025年度実績	2026年度見通し	前期比	中期経営計画値	中計比
売上高	8,099	10,000	+23.5%	8,000	+25.0%
EBITDA	829	714	▲13.9%	714	+0.0%
営業利益	713	516	▲27.6%	—	
経常利益	703	490	▲30.2%	—	
親会社株主に帰属する当期純利益	388	217	▲43.9%	—	
EPS (円)	127.50	69.62	▲57.88円	—	

※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。

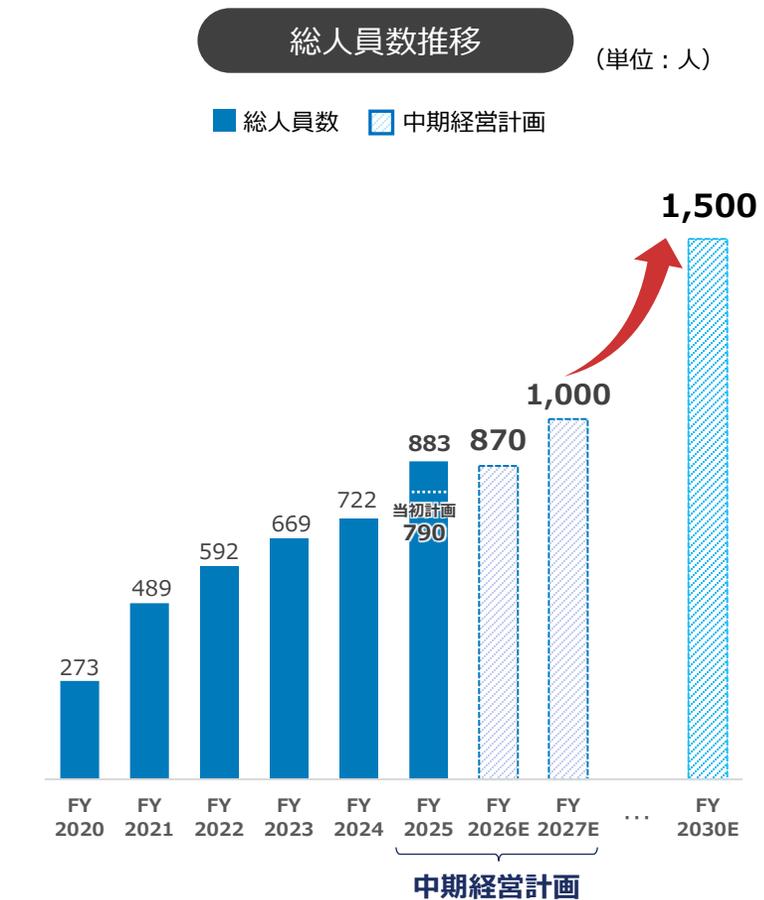
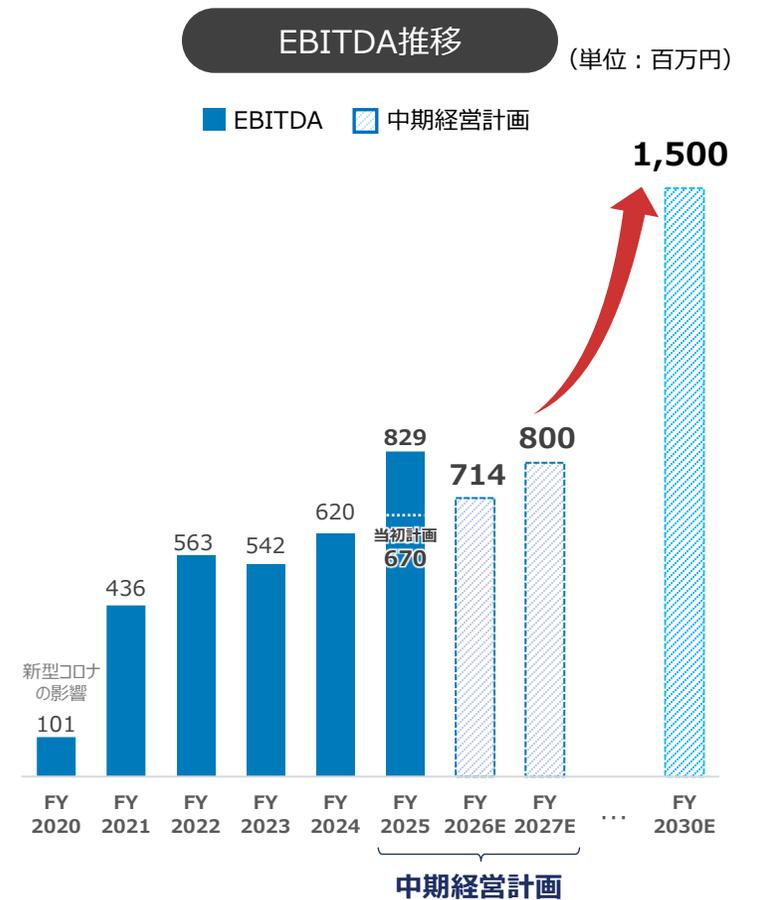
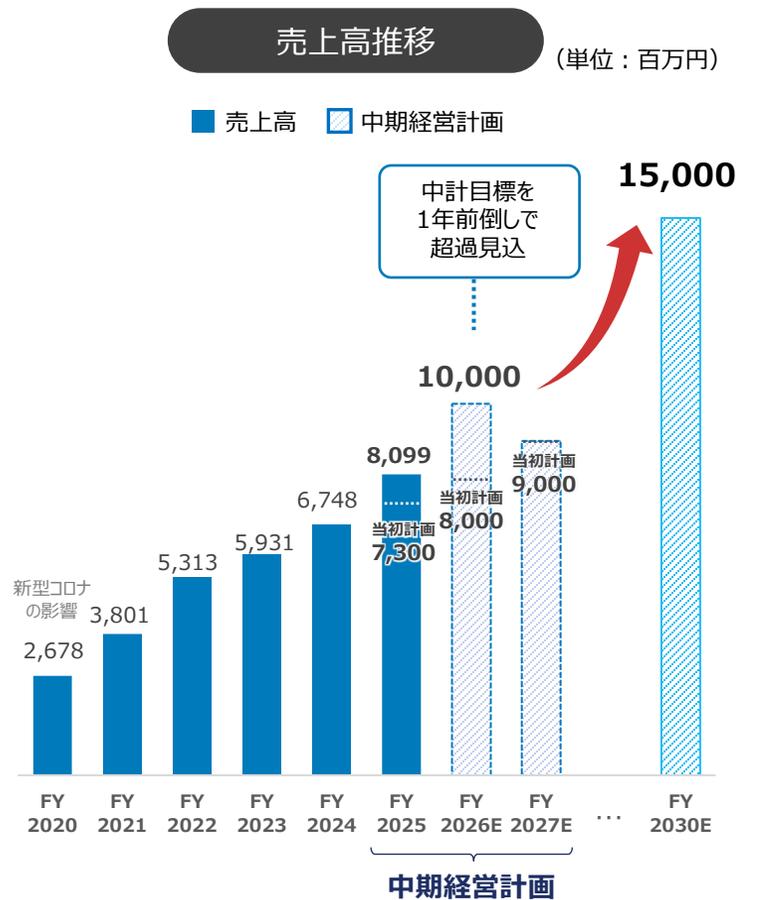


中期経営計画（2025-2027） 定量目標の進捗状況



中期経営計画の進捗状況

2026年度は、当初計画を上回る進捗を見込む。オフィス移転費用の発生により一時的に減益を見込むも、次なるステージに向けた基盤構築を推進。



※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。
 ※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。



成長戦略

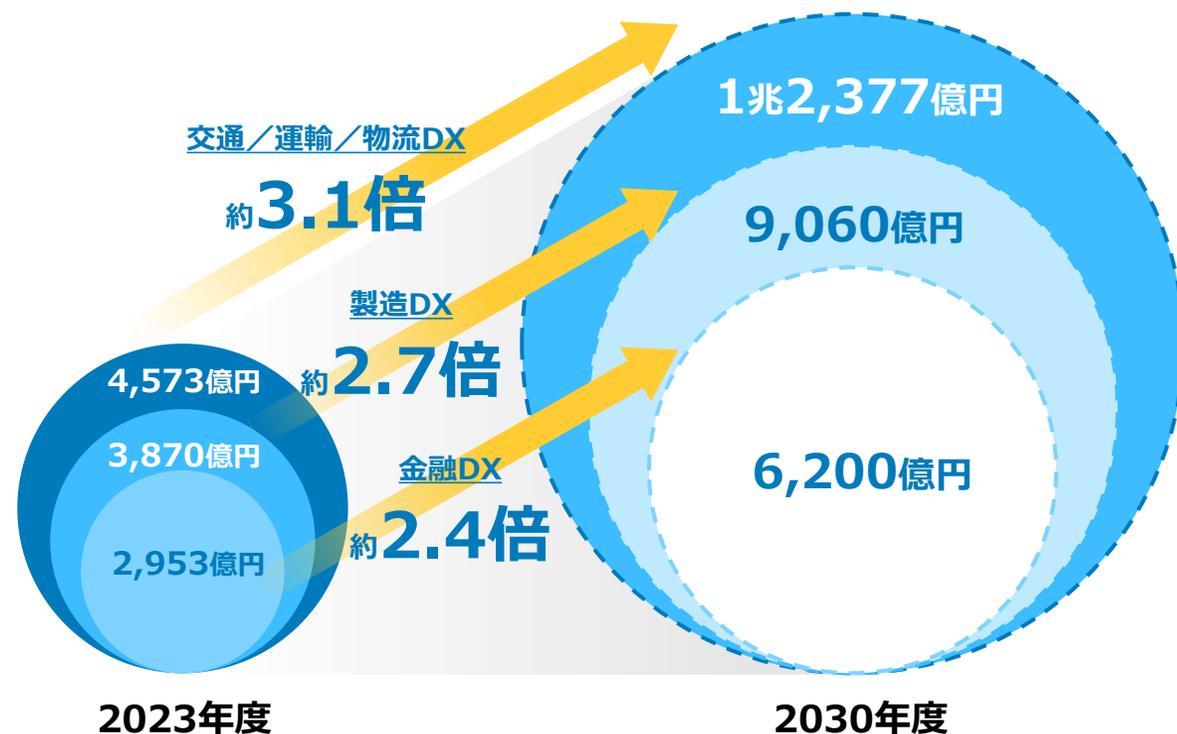
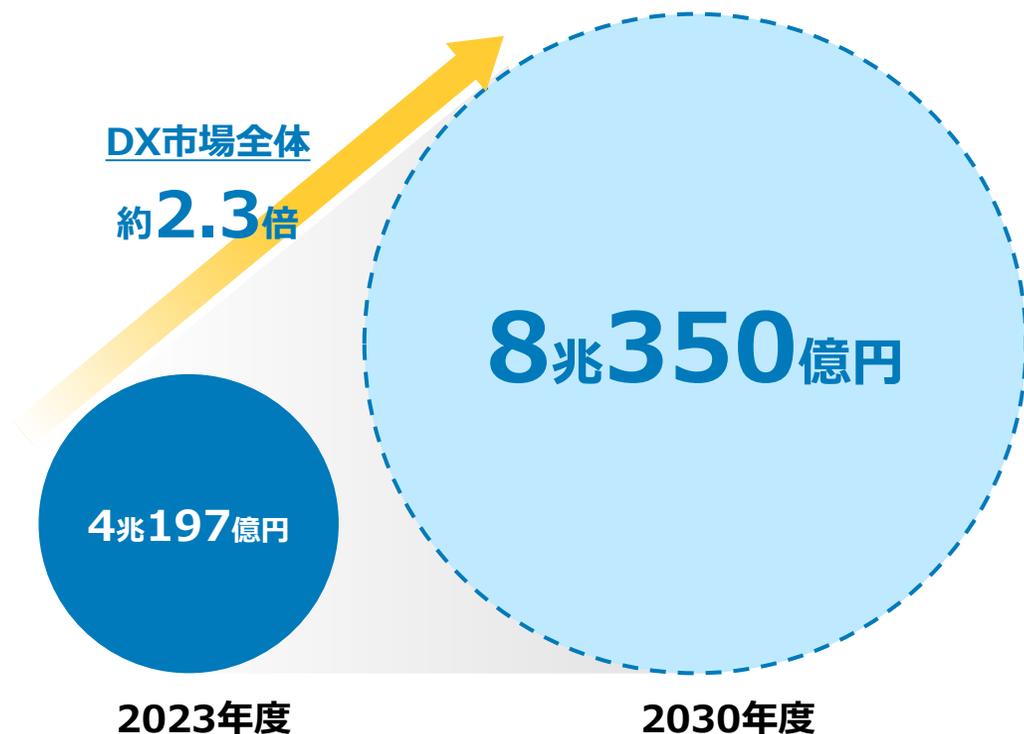
- 外部環境（市場環境）
- 内部環境（当社の強み・課題）
- 中期成長戦略
- 中期経営計画の基本方針に沿った重要施策
- 財務戦略・資本政策
- サステナビリティへの取組み
- 会社紹介



ビジネス領域の市場成長性は高く、規模も大きい

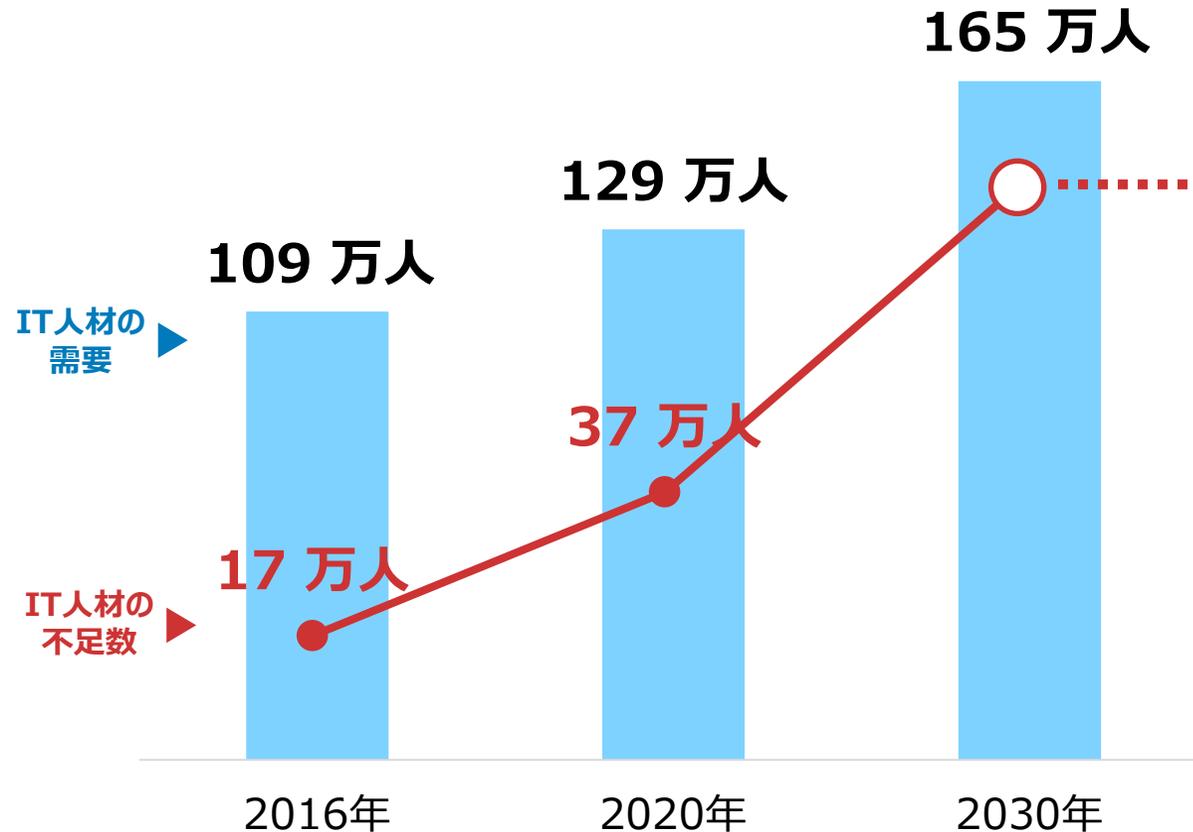
- ✓ DX市場の規模は、2030年度に2023年度の2.3倍の8兆350億円に達すると見込まれている

- ✓ 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



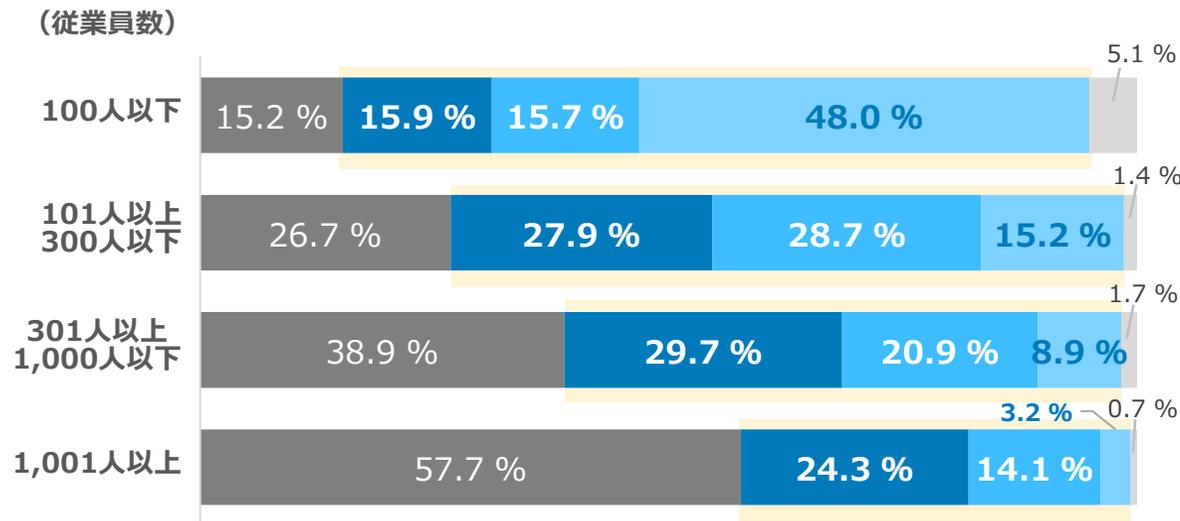
IT人材の不足は、
2030年には約**79万人**
に拡大する予測

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



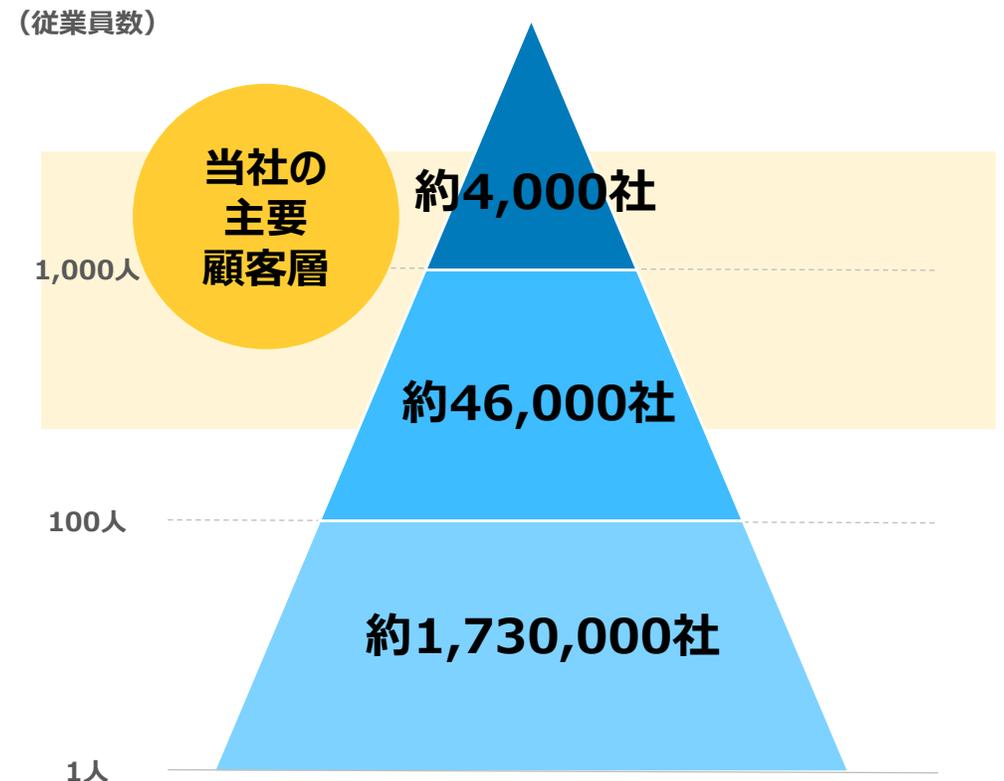
全社的にDXに取り組むことができる企業は全体の約3割 当社がターゲットとする顧客層の企業もまだまだ伸びしろがある

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
- わからない

日本の企業数

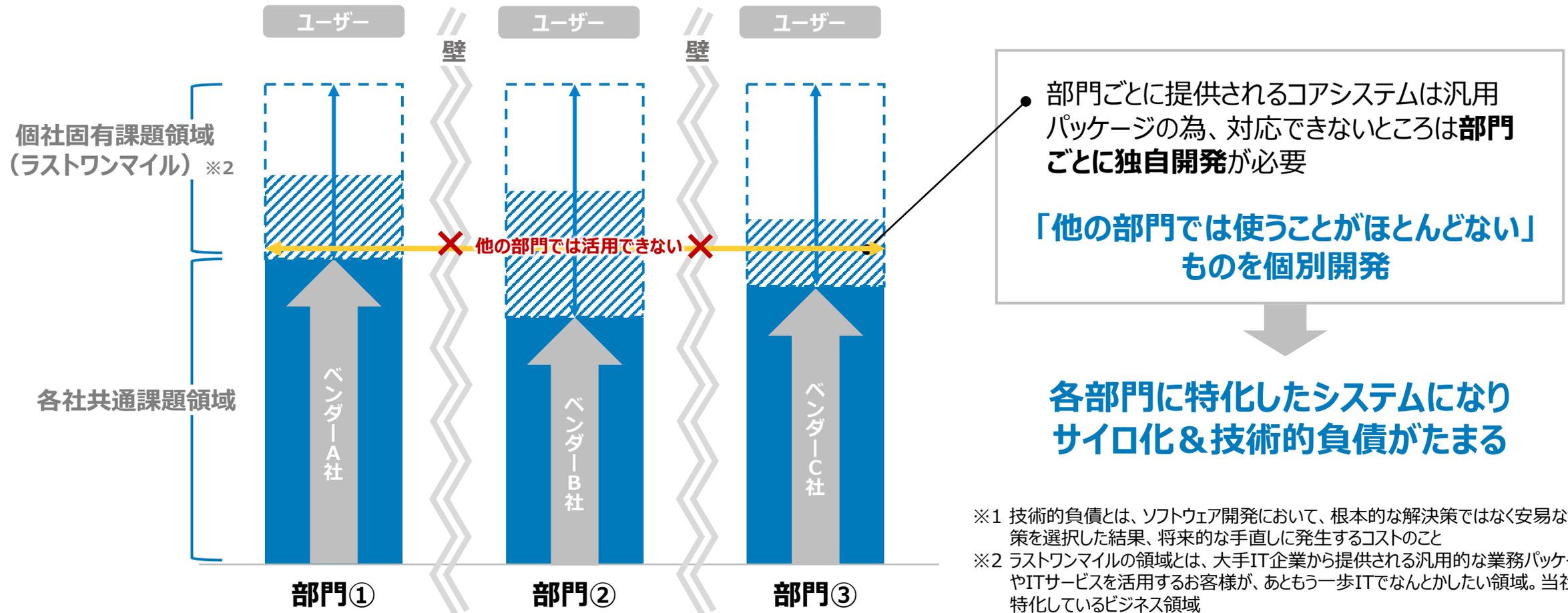


出所：IPA独立行政法人情報処理推進機構 DX動向2025 に基づき当社作成

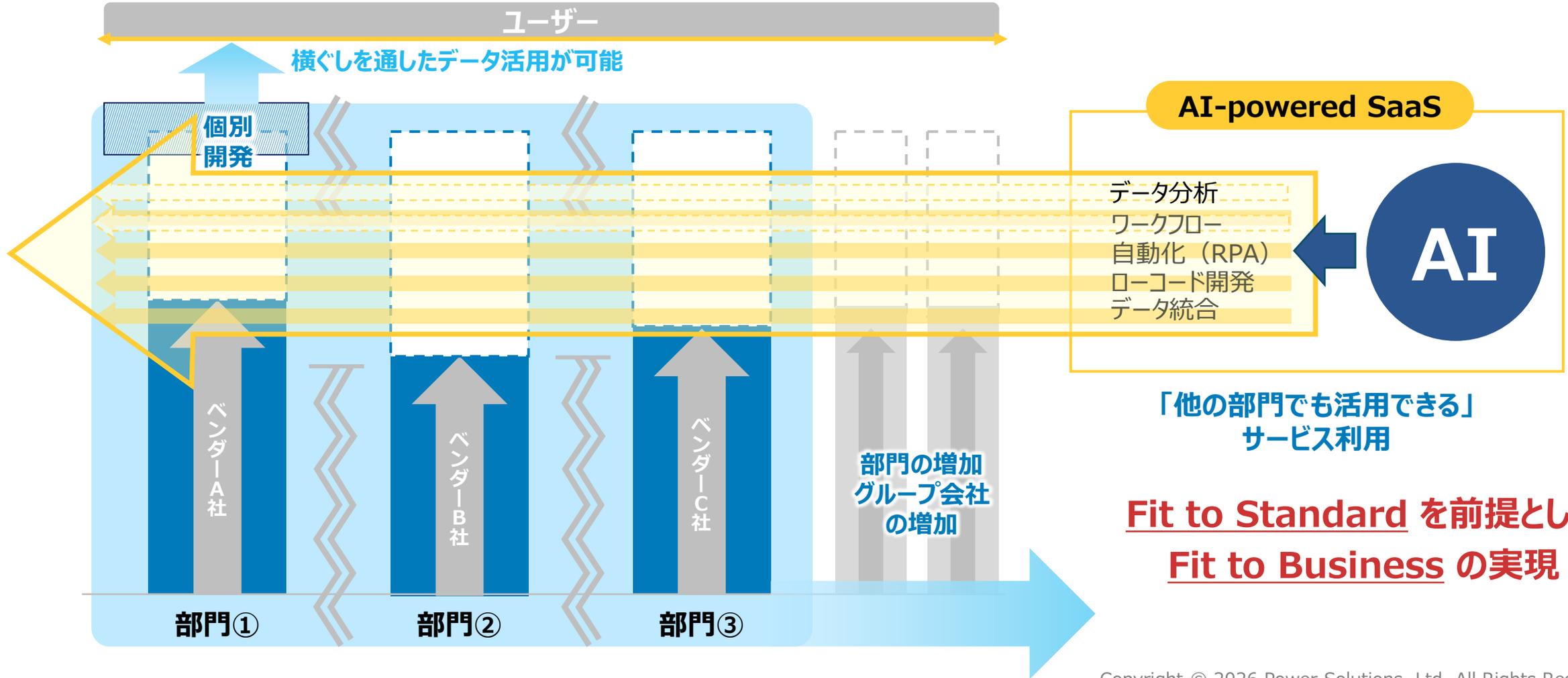
出所：統計局の令和3年経済センサス活動調査に基づき当社作成



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



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」



成長戦略

- 外部環境（市場環境）
- 内部環境（競争力の源泉）
- 中期成長戦略
- 中期経営計画の基本方針に沿った重要施策
- 財務戦略・資本政策
- サステナビリティへの取組み
- 会社紹介

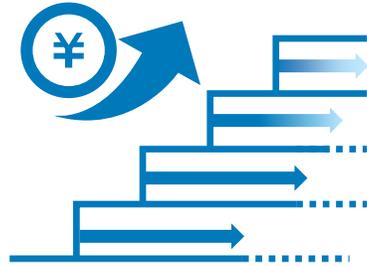


01



世界基準の
AI搭載SaaS活用

02



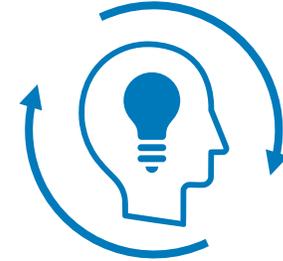
リカーリング
ビジネス※

03



人材獲得
マルチチャネル化

04



人材育成
継続的な
リスキリング

※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。



① 世界基準のAI搭載SaaS活用

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



※ダイヤモンドパートナーは、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。

※ 顧客数は、中期経営計画策定時点(2025年2月)のデータです。



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

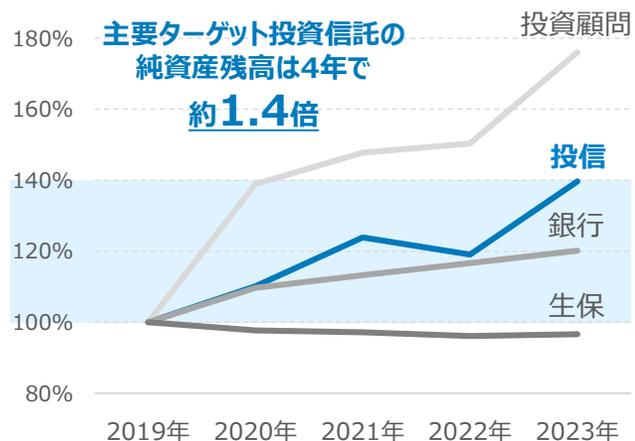
選ばれる理由①

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)

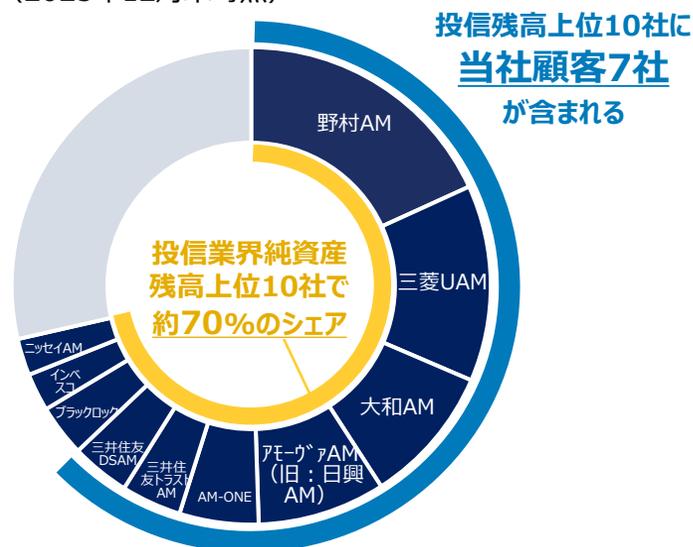


※ 投信は純資産残高、投資顧問は投資一任契約残高、銀行は預金残高、生保は個人生命保険契約額

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

(2025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のダイヤモンドパートナーに選出、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



ダイヤモンド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

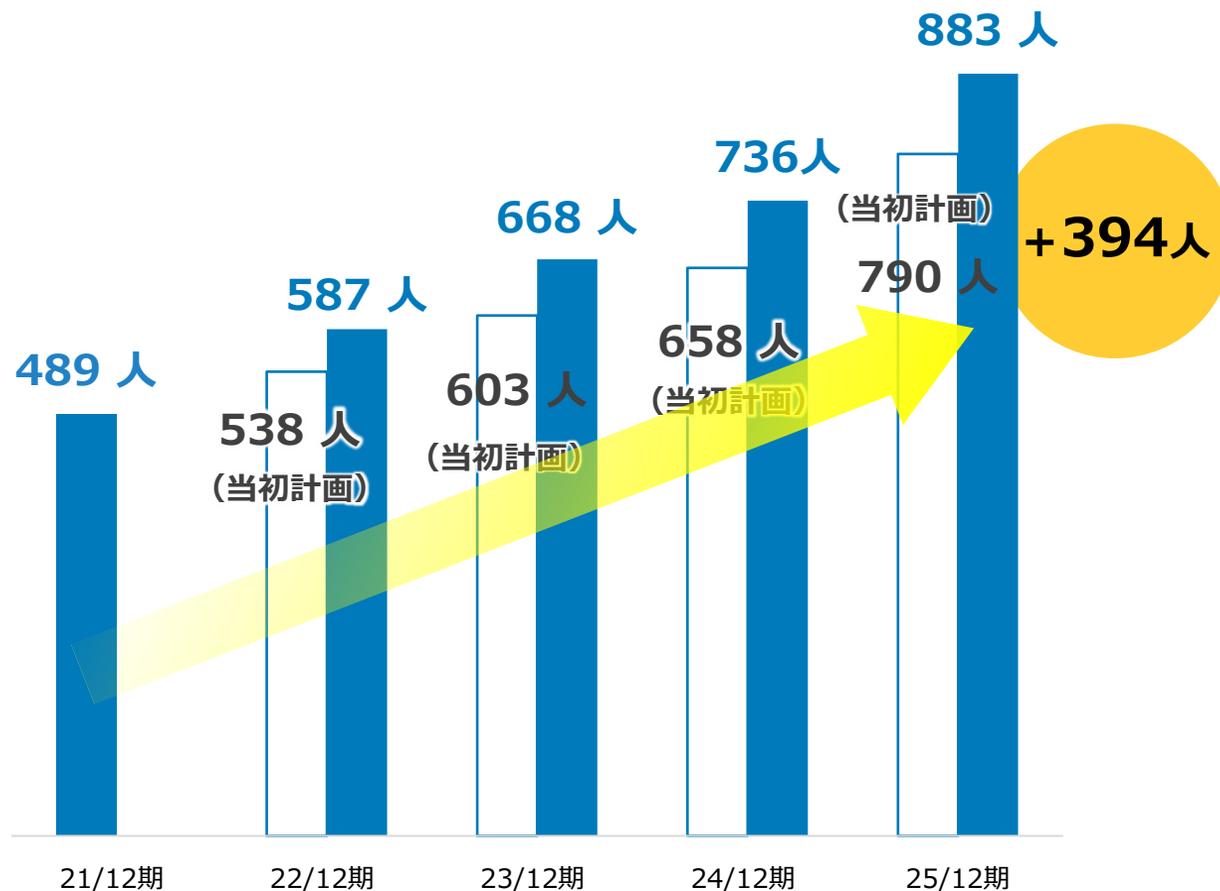
GeneXusの導入や活用を推進する世界的に活躍している専門家が在籍。



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4年間で394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
2025年： **165**名
- ネクスト大学で講師を務めた社員延べ人数
2025年： **24**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

参考：武器（グローバルAI搭載SaaS）活用の情報発信

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

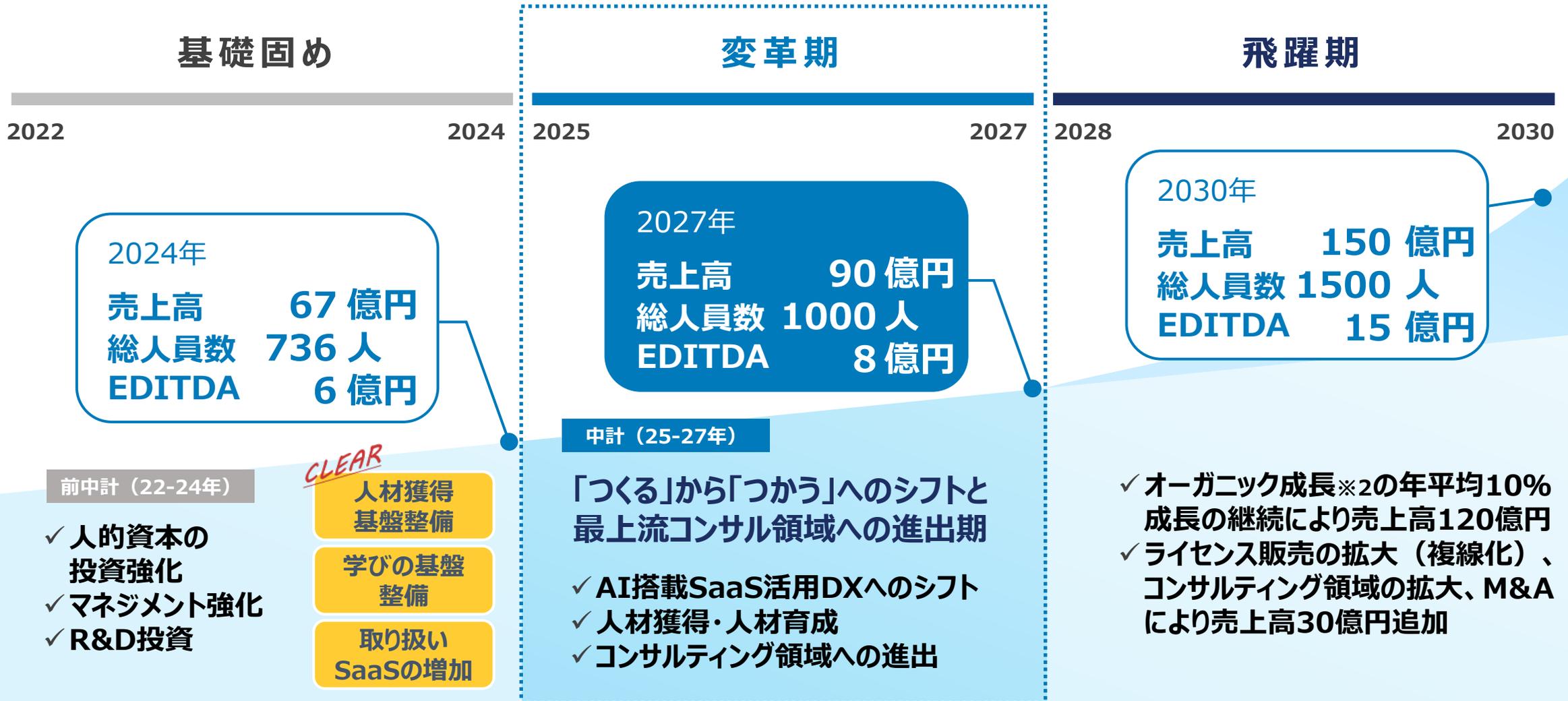


成長戦略

- 外部環境（市場環境）
- 内部環境（競争力の源泉）
- 中期成長戦略
- 中期経営計画の基本方針に沿った重要施策
- 財務戦略・資本政策
- サステナビリティへの取組み
- 会社紹介



2025年から2027年の3か年は 飛躍に向けた**変革期**

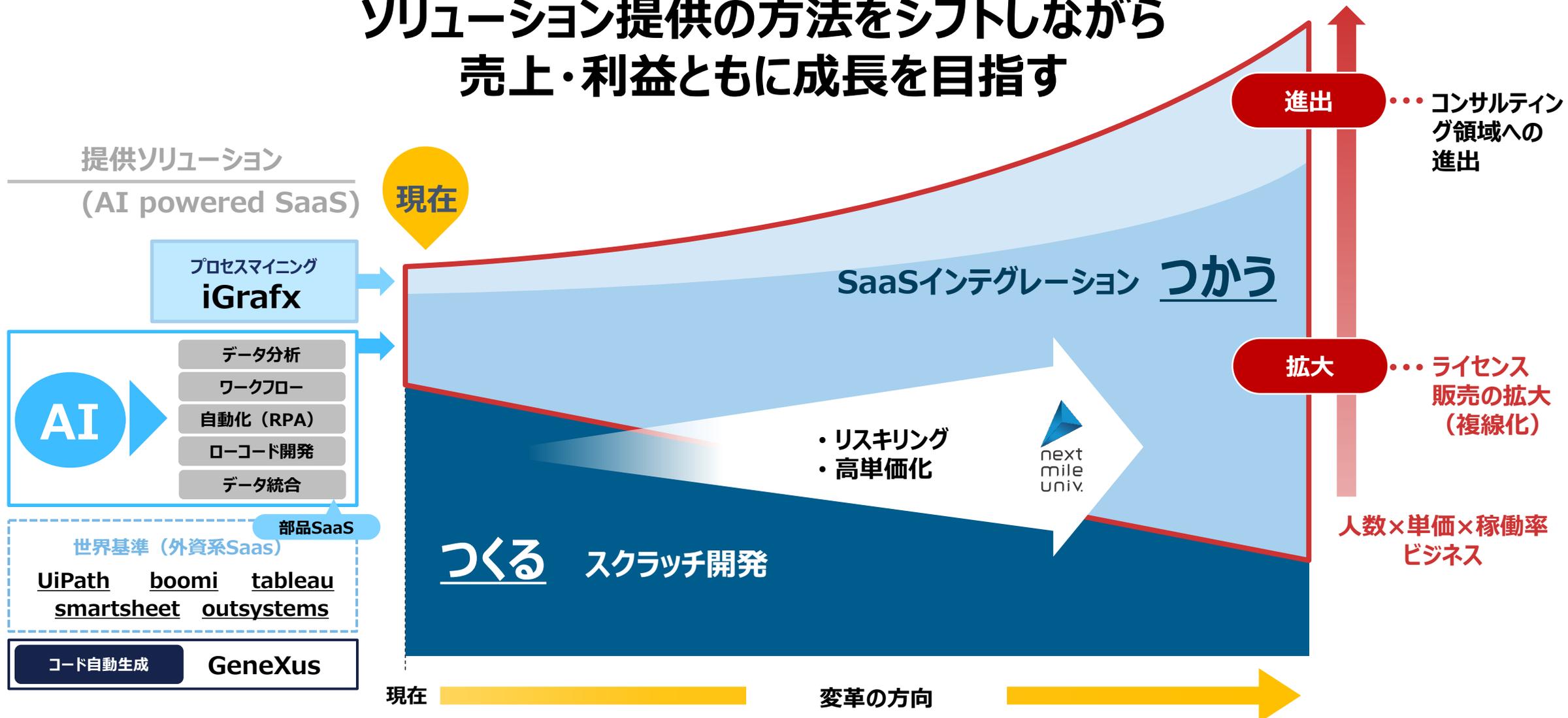


※1 総人員数 = 正社員 + 契約社員 + 派遣スタッフ等のビジネスパートナー

※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





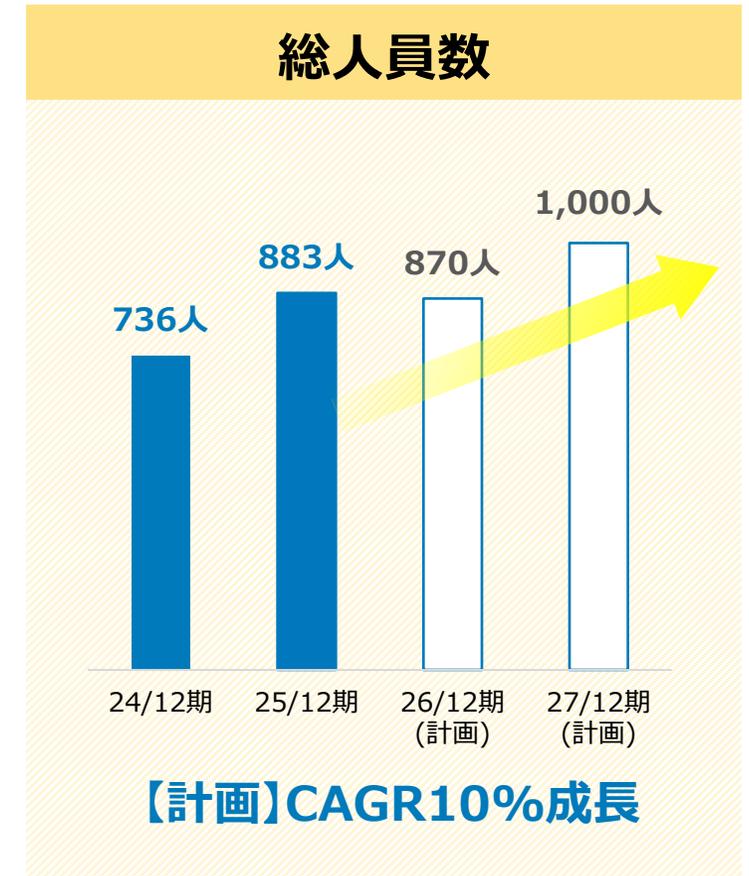
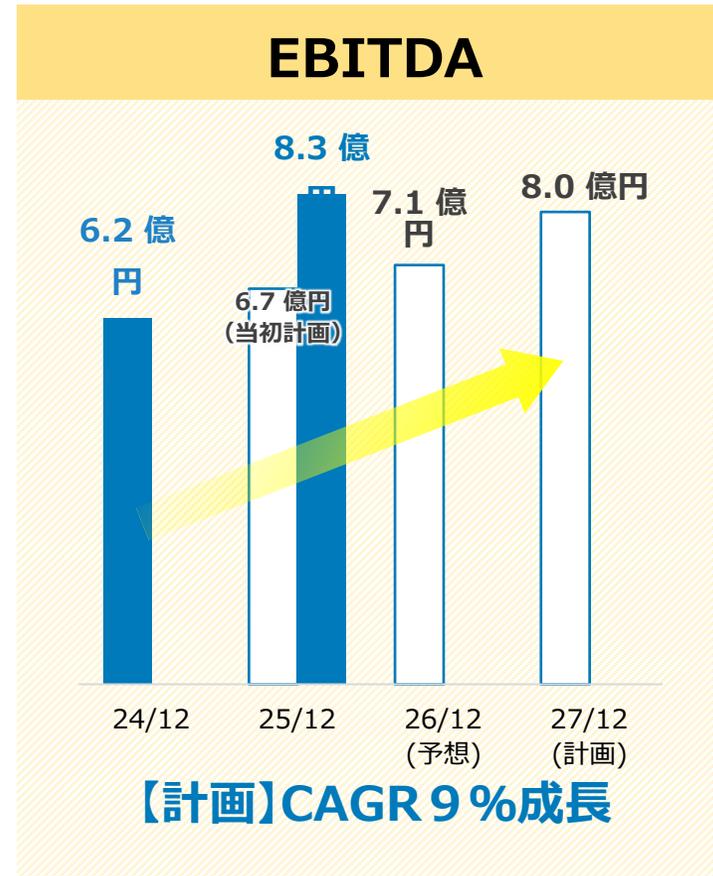
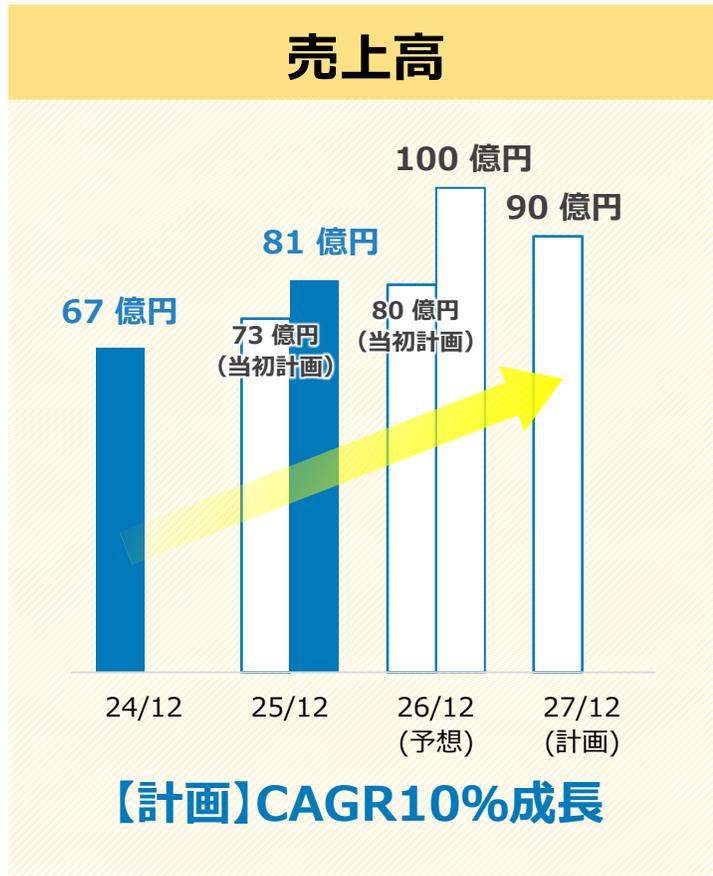
- ✓ **売上は、3年のCAGRでCAGR10%の成長
(M&Aは、3年で2社、前中計と同規模を見込む)**
- ✓ **EBITDAは、CAGR9%の成長**

※ 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 ～当初計画を上回り進捗中～

「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)

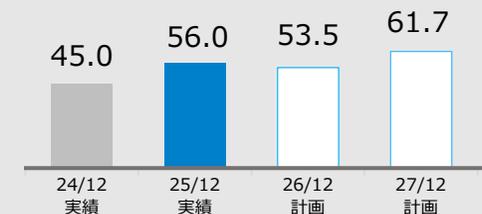
DX推進・DXコンサルティング

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。

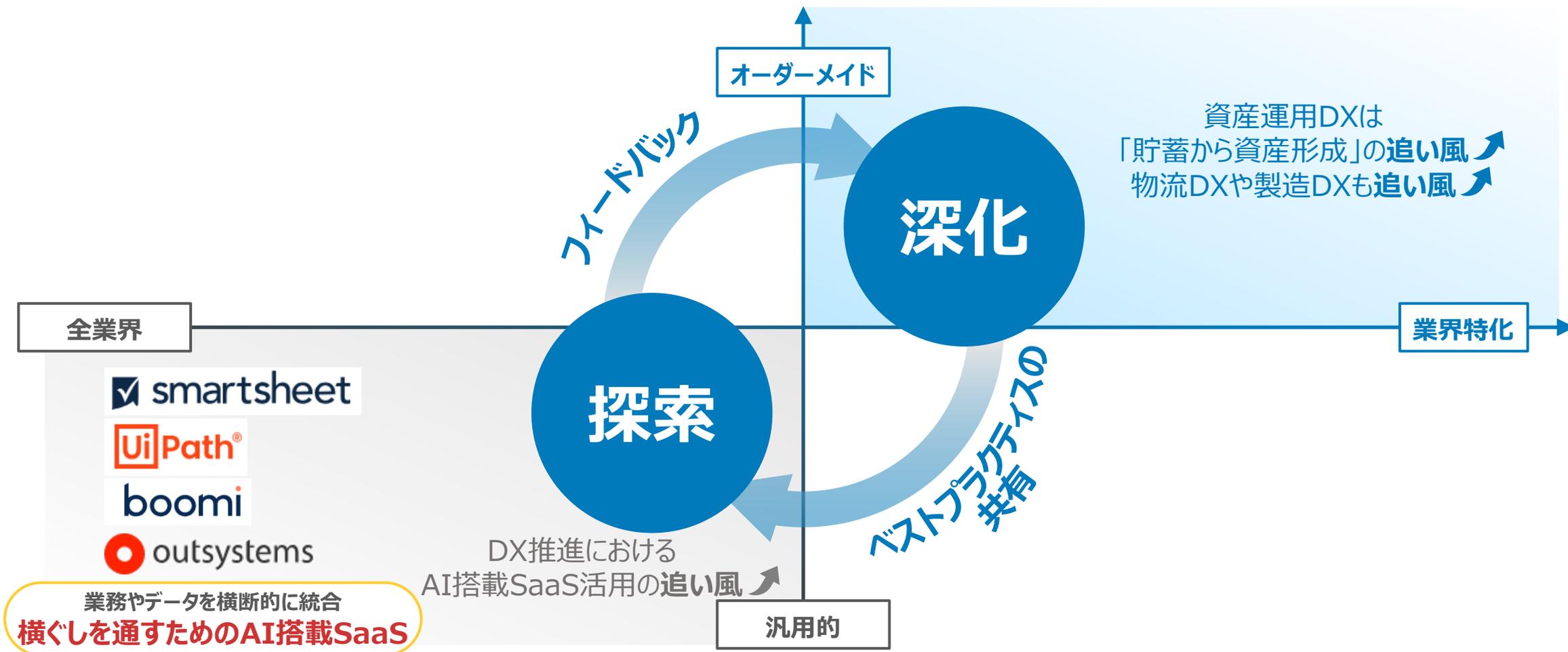


成長戦略

- 外部環境（市場環境）
- 内部環境（競争力の源泉）
- 中期成長戦略
- 中期経営計画の基本方針に沿った重要施策
- 財務戦略・資本政策
- サステナビリティへの取組み
- 会社紹介



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

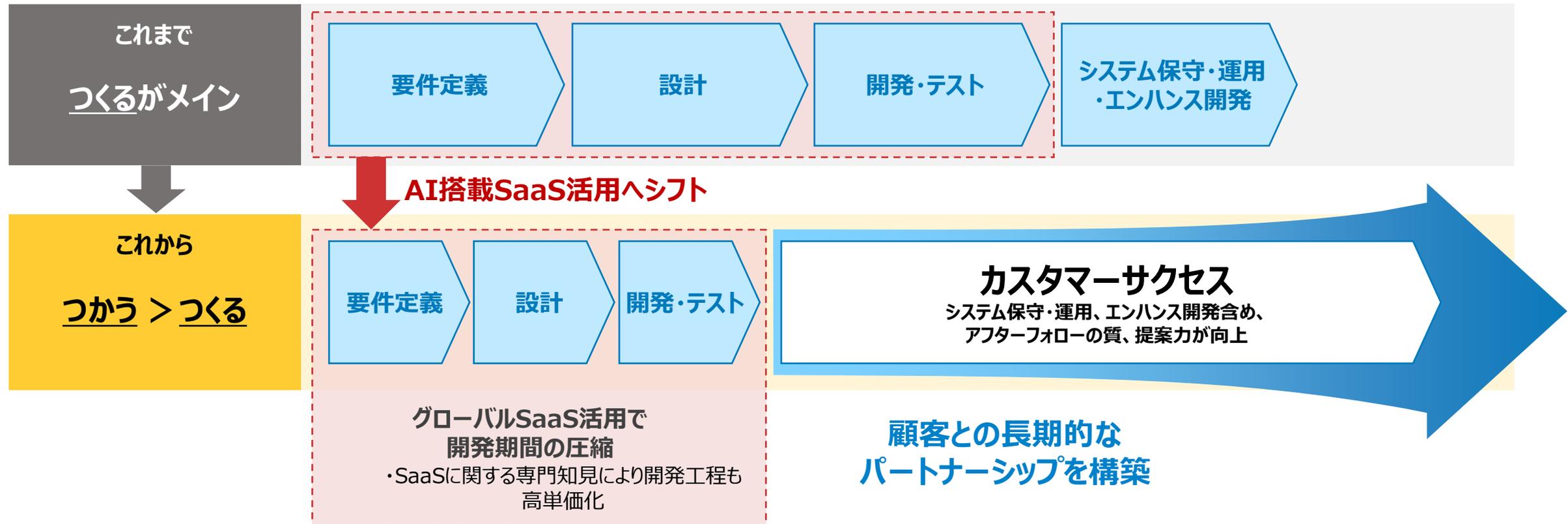
重点施策

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

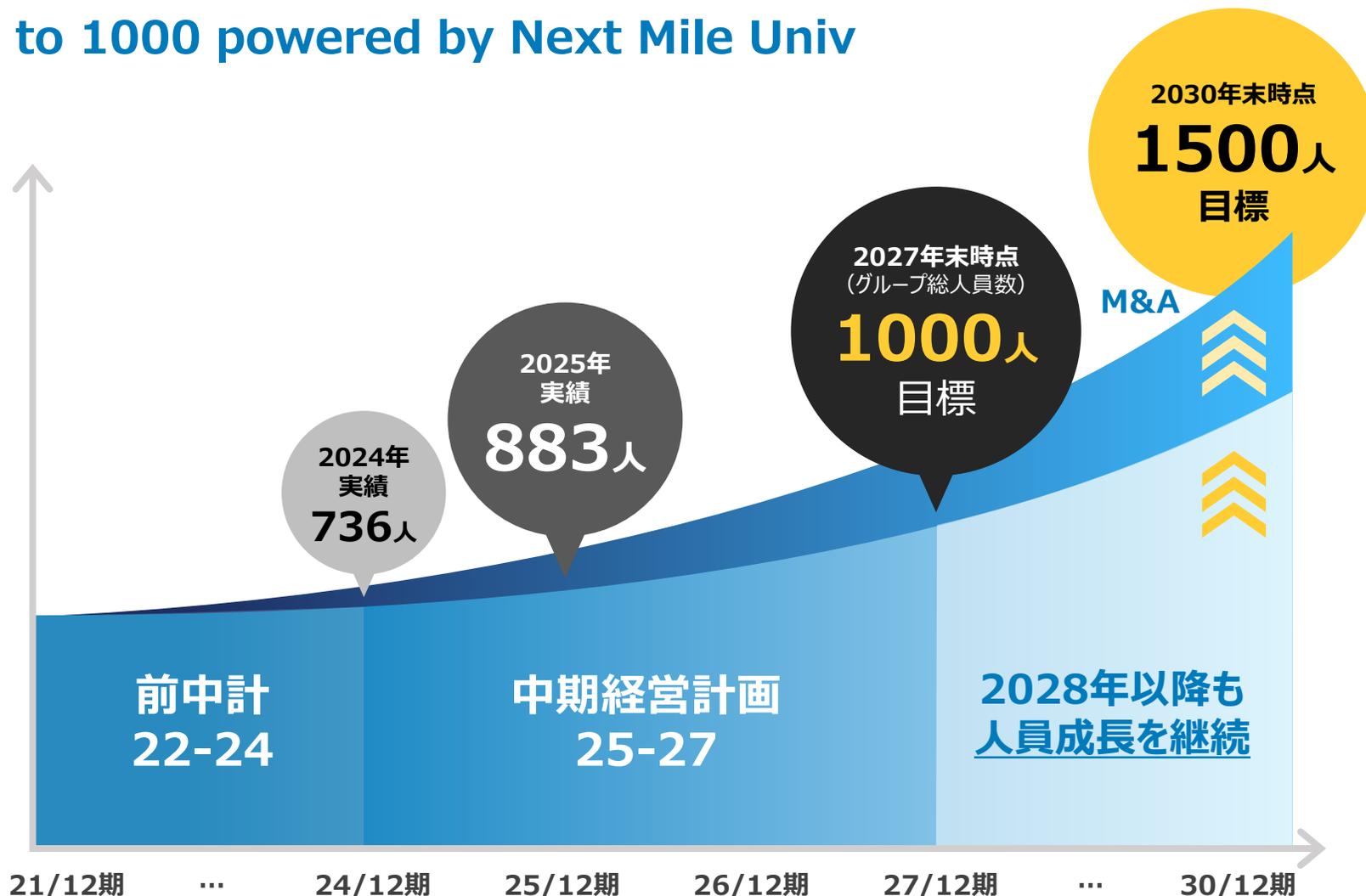
人員増

- 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

2025年度は、NEXT大学における社内認定制度の新設や、講座・研修内容をアップデートを実施。人材育成のさらなる強化を推進。



※ 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

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



※ プログラマティックM&A（プログラマティックエムアンドエー）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。



成長戦略

- 外部環境（市場環境）
- 内部環境（競争力の源泉）
- 中期成長戦略
- 中期経営計画の基本方針に沿った重要施策
- 財務戦略**
- サステナビリティへの取組み
- 会社紹介



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

2026年度は1円（+4%）の増配を予定



配当金

	中間	期末	合計
2025年12月期	12.5円	12.5円	25円
2026年12月期	13.0円	13.0円	26円

1円増配

株主優待

	中間	期末
基準日 ^{※1}	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）以上を半年以上継続保有する株主様に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。



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。

※1 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。



成長戦略

- 外部環境（市場環境）
- 内部環境（競争力の源泉）
- 中期成長戦略
- 中期経営計画の基本方針に沿った重要施策
- 財務戦略・資本政策
- サステナビリティへの取組み
- 会社紹介

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	2025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：883人 2021年比で1.8倍に増加し、中期経営計画比12%増 ✓ 2023年1月「Next Mile University（略称：ネクスト大学）」開校 ✓ 2025年5月に株式会社キャッツの株式を取得（持分法適用関連会社）し、2025年11月に株式会社八興システムズ、株式会社ウィズ・テックを子会社化 	   
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 	  



成長戦略

- 外部環境（市場環境）
- 内部環境（競争力の源泉）
- 中期成長戦略
- 中期経営計画の基本方針に沿った重要施策
- 財務戦略・資本政策
- サステナビリティへの取組み
- 会社紹介

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

資産運用立国の実現に向けて改革が進展する金融・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

507百万円

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
株式会社八興システムズ
株式会社ウイズ・テック

持分法適用
関連会社

株式会社キャッツ



連結子会社



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）



株式会社八興システムズ
主要サービス：
インフラエンジニアリング



株式会社ウィズ・テック
主要サービス：
DX推進（システム開発・保守・運用）

持分法適用関連会社



株式会社キャッツ

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



GeneXus社



Smartsheet社



Boomi社



OutSystems社



Snowflake社



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。

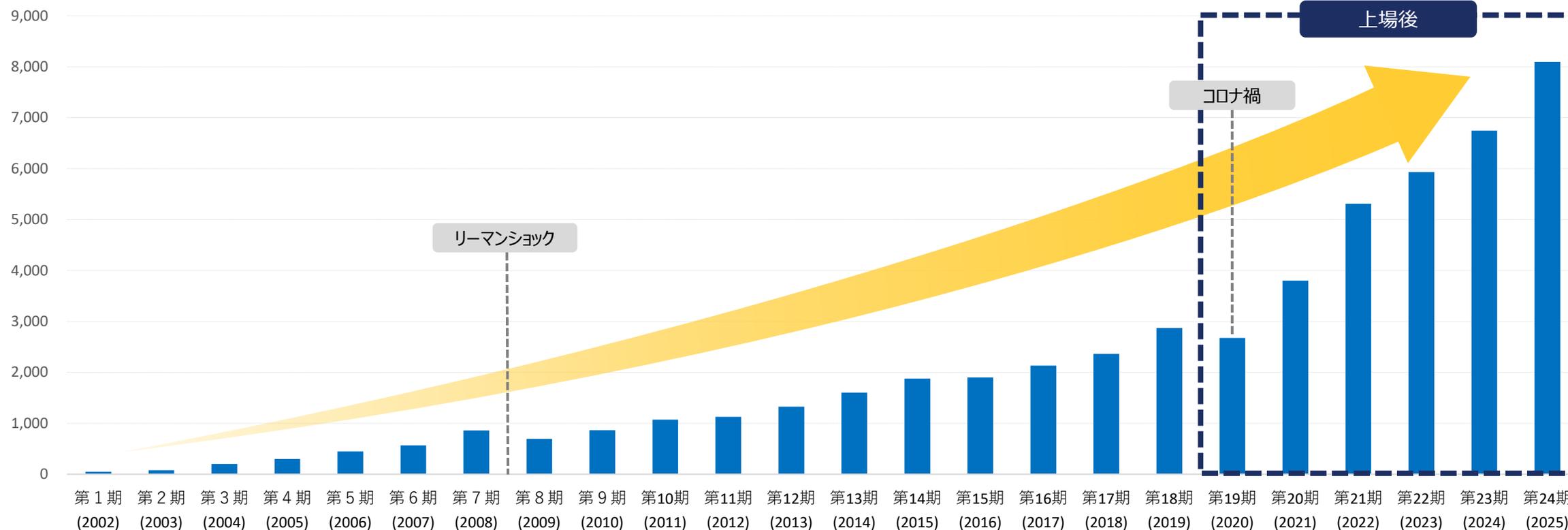
理想を叶える解決策を提供することで、新たな一步を踏み出すパワーになりたい。

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。



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
	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	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）
2025年	5月	株式会社キャッツの株式取得（持分法適用関連会社）
	11月	株式会社八興システムズ、株式会社ウィズ・テックの株式取得（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



企業のDXを支援する事業を展開 主なサービスは3つ

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 10.4億円
売上高構成 13%

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 14.4億円
売上高構成 18%

2025年度
売上高実績
80.9億円

DX推進・DXコンサルティング

売上高 56.0億円 売上高構成69%

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**

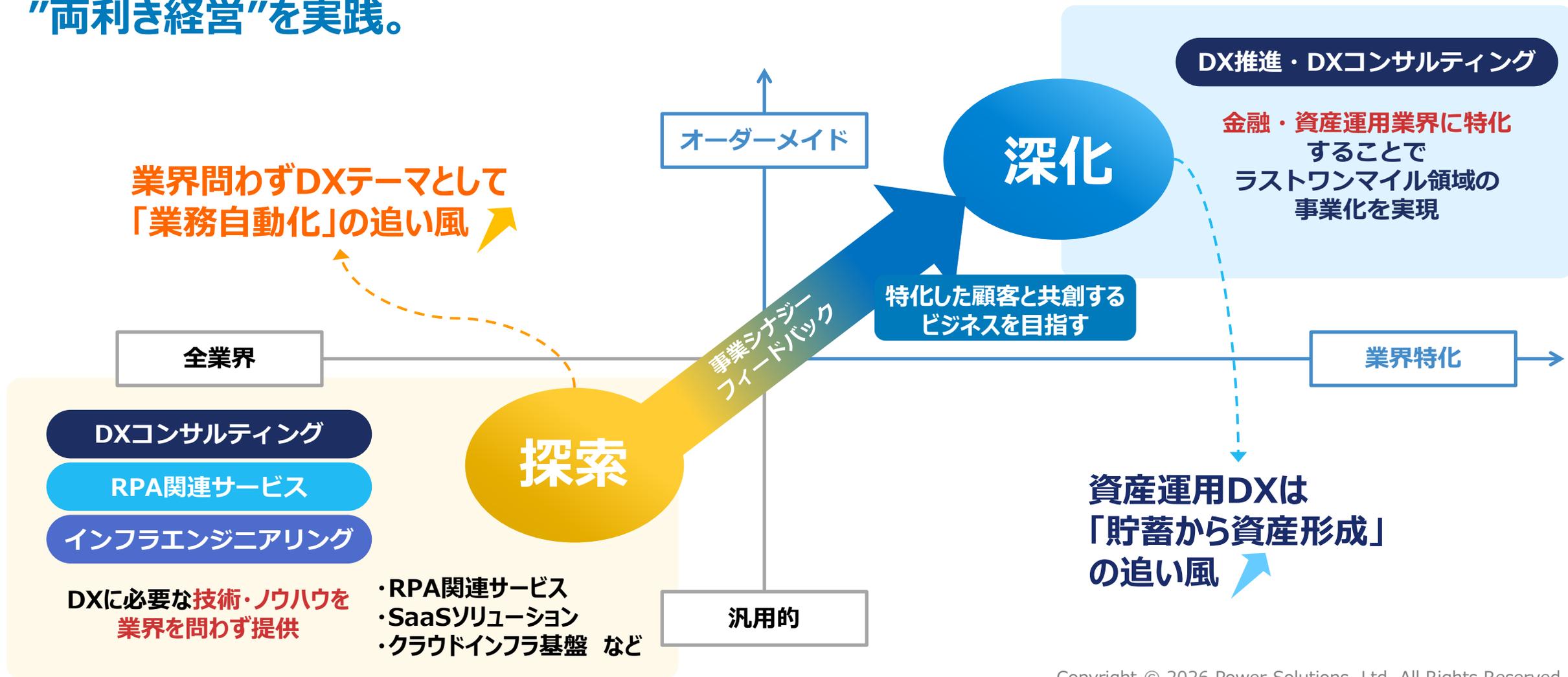
主な提供サービス

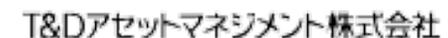
- レポーティング関連システムの開発
- コンプライアンス関連システムの開発
- 発注関連システムの開発
- SaaS導入コンサルティング、ソリューション導入プロセス支援 等



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。



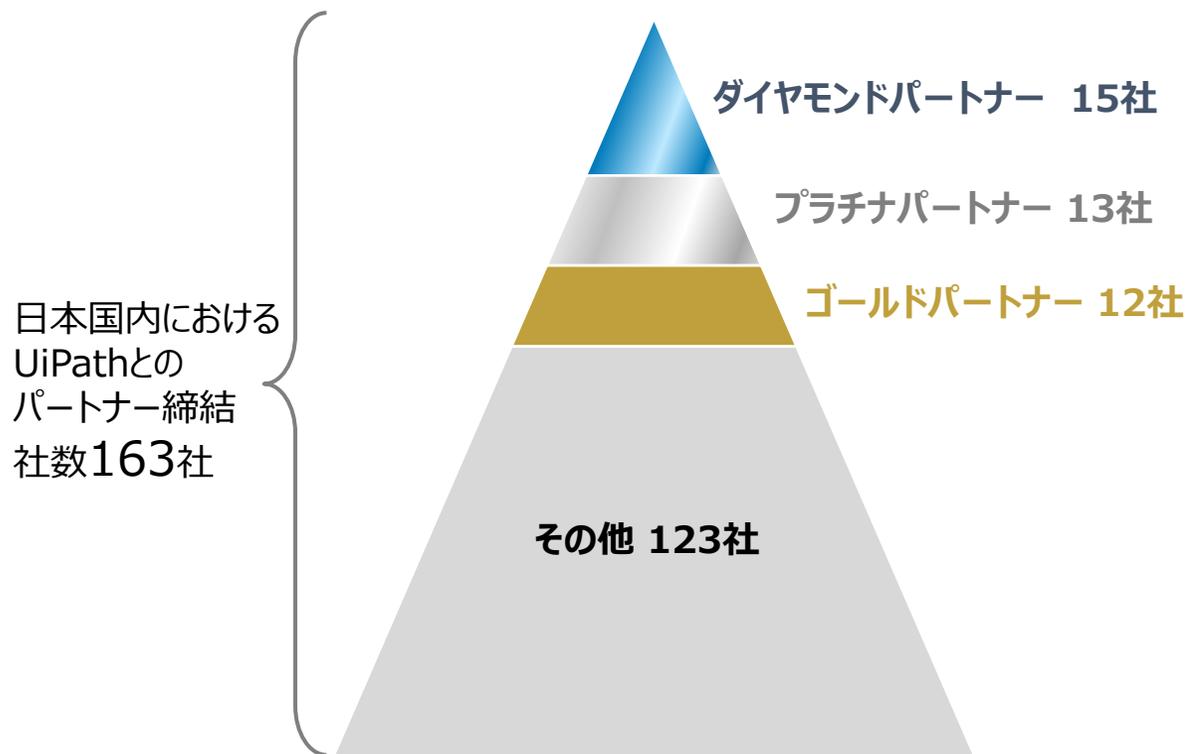


ロゴ掲載の許可をいただいた取引実績のある企業抜粋（五十音順）

UiPathのダイヤモンドパートナー

UiPathのダイヤモンドパートナー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

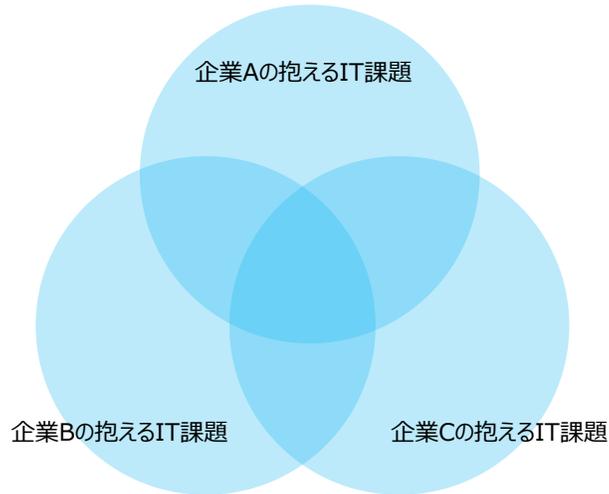
導入から運用サポートや開発支援までワンストップ対応



※2026/2/13現在。社数はUiPathホームページより引用。(<https://www.uipath.com/ja/partners/partner-search>)
 ※UiPath社のパートナー制度の改定により、最高位の名称はプラチナティアからダイヤモンドパートナーへと変更になっております。

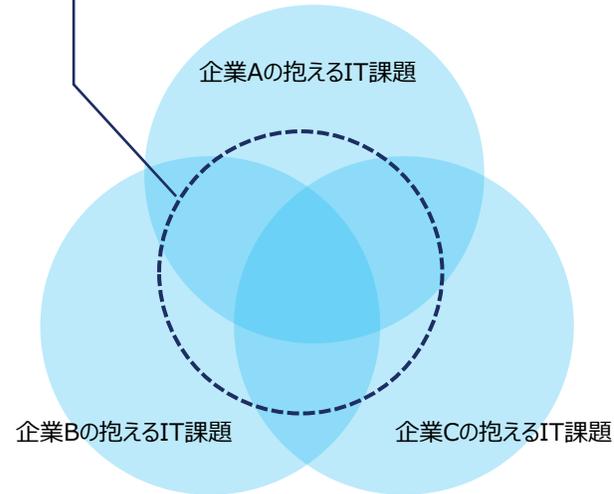
TOPICS

- | | | |
|----------|---|--|
| 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 |



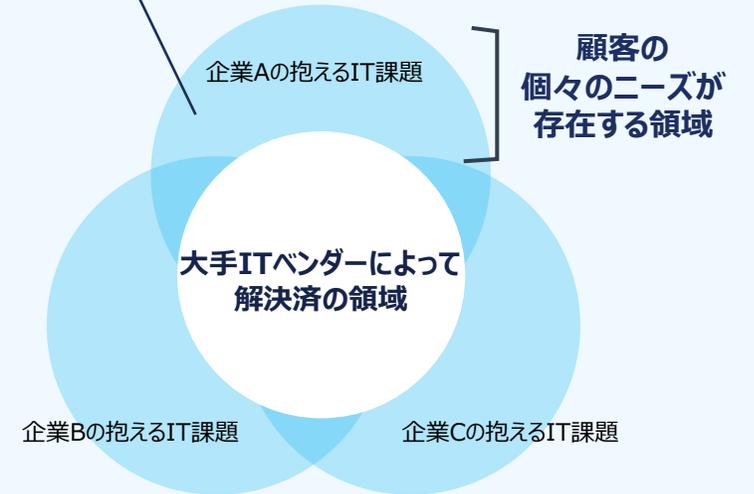
企業の課題

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
=ラストワンマイル

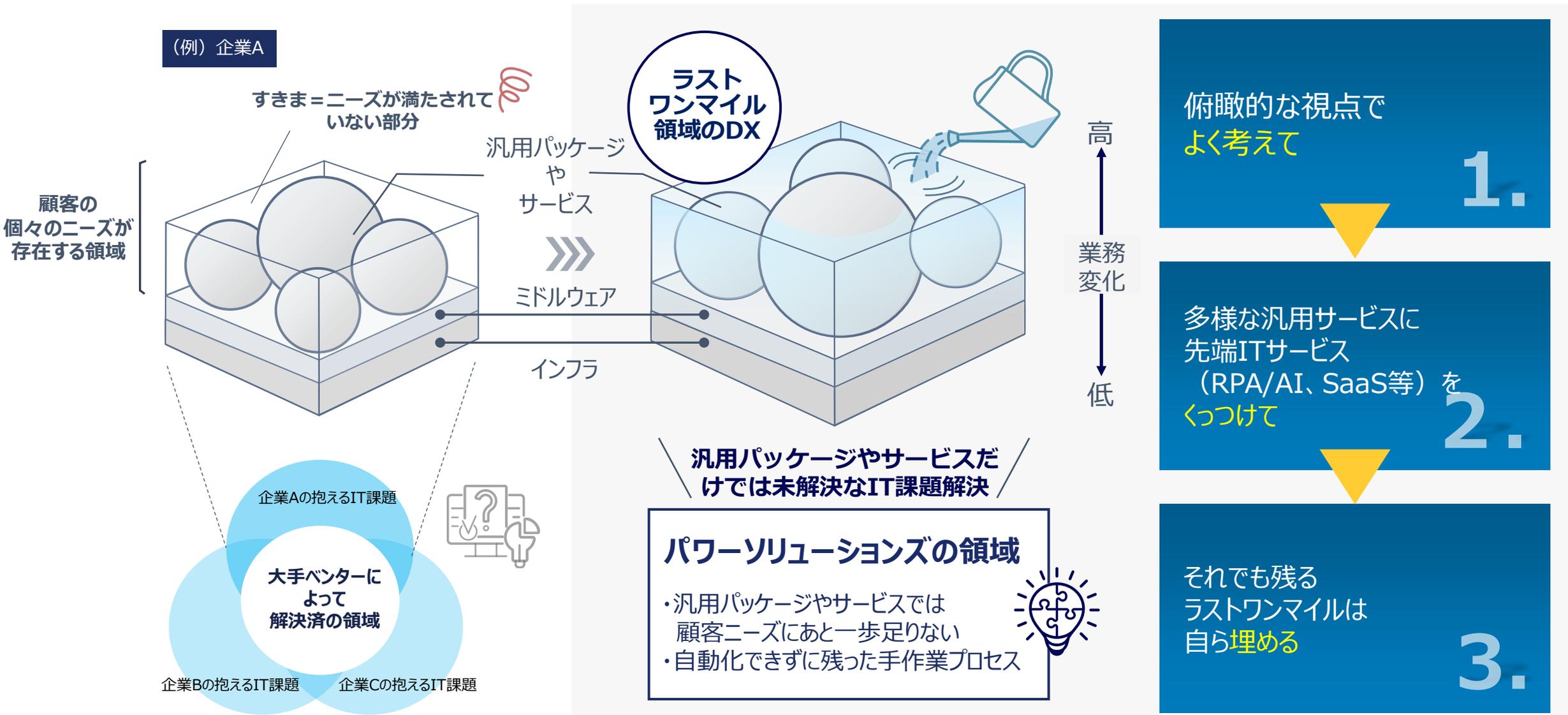


パワーソリューションズの解決策

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





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>経済、市場の動向について</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、SaaSソリューション（Smartsheet、Boomi、Snowflake、Tableauなど）やローコード（GeneXus、Outsystemsなど）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>資産運用ビジネスへの依存度について</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。</p> <p>今後は、RPA、SaaSソリューションおよびローコード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>競争について</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>IT業界における技術革新への対応について</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、SaaSソリューションおよびローコードなど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、SaaSソリューションおよびローコードなど、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>特定の顧客への高い依存度について</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、2025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、37.8%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2025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22.0%、NRIプロセスイノベーション株式会社4.2%、株式会社野村総合研究所4.2%、野村ホールディングス株式会社3.5%、野村信託銀行株式会社2.9%、野村フィデューシャリー・リサーチ&コンサルティング株式会社1.0%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121期 2024年4月1日～2025年3月31日）及び株式会社野村総合研究所（第60期 2024年4月1日～2025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>人材の確保と育成について</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>法的規制等について</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>情報管理体制について</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つことがあります。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	<p>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。</p>	<p>低／特定時期なし</p>	<p>中</p>	<p>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。</p>
自然災害について	<p>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。</p>	<p>中／特定時期なし</p>	<p>中</p>	<p>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。</p>
新株予約権の行使による株式価値の希薄化について	<p>当社は、当社取締役、監査等委員及び従業員に対するストック・オプション制度を採用しております。そのため、付与されている新株予約権の行使が行われた場合には、保有株式の株式価値が希薄化する可能性があります。なお、当連結会計年度末時点のこれらの新株予約権による潜在株式数は139,524株であり、発行済株式総数3,135,406株4.5%に相当しております。</p>	<p>中／短中期</p>	<p>小</p>	<p>—</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
大株主について	<p>当社の取締役佐藤成信及び執行役員兼子浩之は、当社の創業者であります。両氏の所有株式数は、当事業年度末現在で発行済株式総数の佐藤成信（同氏の資産管理会社である合同会社未来企画を含む）22.30%、兼子浩之（同氏の資産管理会社である合同会社一誠堂を含む）20.76%を所有しております。</p> <p>両氏は、安定株主として引き続き一定の議決権を保有し、その議決権行使にあたっては、株主共同の利益を追求するとともに、少数株主の利益にも配慮する方針を有しております。</p> <p>当社といたしましても、両氏は安定株主であると認識しておりますが、将来的に何らかの事情により、大株主である両氏の持分比率が低下した場合には、当社株式の市場価格及び議決権行使の状況等に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低／特定時期なし	大	—
のれんの減損リスクについて	<p>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及び無形資産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。</p>	中／特定時期なし	小	<p>つぎの対応をしております。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 & Aを実施することでシナジー効果を発生させる ・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 ・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 ・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

※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。

＜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