

各位

2026 年 9 月 4 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

2026 年 12 月期第 2 四半期決算説明 主な質疑応答（要旨）

この質疑応答集は、2026 年 8 月 22 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。

I. 業績について

Q 1. 前期比で業績が下がっている現状を、どのように考えていますか。

当期業績は、①前期上半期で業績が大きく上振れたこと、②オフィス移転による費用が発生し、利益を圧迫したこと、の 2 点により、前期比で売上面は増収、利益面は減益となっています。

通期業績見通しに対する進捗からもお分かりいただける通り、変動状況は想定内となっており、当期の業績見通しの修正を行う要因ではありません。また、中期経営計画についても順調に進捗していると考えており、売上面では当期末の見通し時点で、現中期経営計画最終年度の売上高である 100 億円を前倒しで達成する見込みとなっています。

2026年12月期 第2四半期 連結決算

人とIT、そのスキマに。



売上・利益ともに計画通りに進捗

売上高は当期予想100億円にむけて前年同期比2桁増収

オフィス移転に伴う一時的な費用 1 億円により減益となるも、

その一時的な費用を除けばEBITDAマージンはほぼ従来水準を維持

グループ会社化した2社が下期から連結業績へ加算されることにより、売上高とEBITDAの通期計画達成の確度が向上

	2025/12期 2Q 実績	2026/12期 2Q 実績	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	
(単位：百万円)						
売上高	4,016	4,561	+13.6%	10,000	売上高	45.6%
EBITDA	483	349	▲27.7%	714	EBITDA	48.9%
営業利益	422	268	▲36.6%	516	営業利益	52.0%
経常利益	416	282	▲32.2%	490	経常利益	57.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	224	124	▲44.7%	217	純利益	57.0%

※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。

Q2. オフィス移転に伴う費用が、当期業績に与える影響を教えてください。 また、オフィス移転により生じたメリットについて具体的に教えてください。

オフィス移転に伴う一時的な費用については、上期合計でほぼ想定通りの約1億円が発生しています。上期で概ね計上済みであり、下期への影響はないと考えています。

オフィスを移転したメリットとしては、グループ各社の距離が物理的にも心理的にも縮まりました。これまでは会社ごとに拠点が分かれていましたが、同じオフィスになったことで、相談や情報交換が日常的に起きるようになりました。また、新しいオフィスには取引先の方をお招きする機会も増えており、打ち合わせの後にそのまま懇親の場を設けるなど、お客様とのコミュニケーションを深める場としても活用しています。さらに、グループ会社をまたいだプロジェクトや勉強会なども容易になりました。AIのようにグループ横断で取り組むべきテーマも増えていきますので、人やノウハウを会社の壁を越えて活用しやすくなりました。

このように、単なる拠点の集約ではなく、グループ内、そしてお客様とのコミュニケーションの密度を高める場になっています。

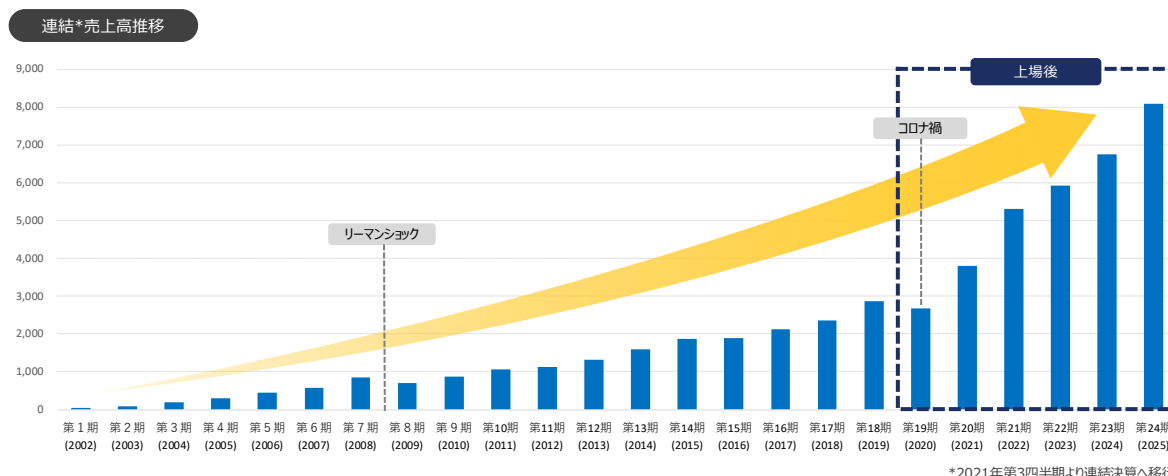
Q3. 御社は創業以来安定して売上を伸ばしていますが、どのような理由があるのでしょうか？

当社の売上が安定して成長している理由は、主に中期経営計画にてご説明している外部要因と内部要因に起因するものとなっています。

代表的な要因を挙げますと、当社の主力ターゲットとしている資産運用業界全体が安定的に成長傾向であり、なおかつ市場内でのトップシェアの上位に位置する企業の多くと信頼関係が築けていることや、優秀な人材の獲得及び育成に力を入れていること、その他にも業界への知見が深く、顧客のニーズを的確に把握でき、そういったノウハウを社内で共有し、別の顧客に展開できる環境が整っていることなどです。

売上高推移

**創業時より過去24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。**



II. M&A について

Q 4. 新規にグループ会社となったアゼストについて、具体的に教えてください。

アゼストはデータ&AI ソリューション企業であり、一番の強みは、企業が持っているデータを「使える状態」にするところまで一貫して支援できることです。

具体的には、さまざまな場所に散在しているデータを集めてデータ基盤を構築し、Tableau などで可視化、実際の業務で活用できるところまで支援できることに強みがあります。

当社としても、AI 活用の前提となるデータ基盤の重要性は非常に高まっていると考えており、アゼストがグループに加わったことで、データ基盤の構築から可視化、さらに AI 活用までをグループ内で一気通貫に提供できるようになりました。このことは、今後の事業展開に大きな影響を与えるものと考えています。

M&A

株式会社アゼスト、株式会社キャッツをグループ会社化 技術力や提案力、人材など、多面的な強化を通じて事業拡大を推進

株式会社アゼストの株式を取得
(自己株式を除く発行済株式の100%を取得)し、
グループ会社化



AI 活用を見据えたデータ基盤の設計・構築を行
い、企業の業務変革を支援するデータ&AI
ソリューション企業

目的

✓ BtoBのIT分野におけるサービス領域の拡大

✓ 各種 AI 搭載のビジネスインフラ SaaS や優秀かつ豊富な人的リソースの連携と幅広い経験・ノウハウの共有による更なるサービスの付加価値向上

直近3年間の経営成績

(単位：百万円)

	23/6期	24/6期	25/6期
売上高	632	830	896
営業利益	46	41	77

持分法適用関連会社株式会社キャッツの株式を
追加取得し、完全子会社化



顧客の複雑な会計システムや業務プロセス管理シ
ステムの構築など、基幹系システムを開
発・実装・運用

目的

✓ 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

直近3年間の経営成績

(単位：百万円)

	23/6期	24/6期	25/6期
売上高	705	757	740
営業利益	21	53	58

Copyright © 2026 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved. 43

Q 5. アゼストとキャッツの2社と、既存事業とのシナジーはありますか。

まず、アゼストは、当社の事業に与える影響は非常に大きいと考えています。

金融や物流を中心に展開している顧客に対して、アゼストが持つデータ基盤の構築力やデータ活用ソリューションを提案していきたいと考えています。また、アゼストのお客様に対して、当社グループが持つさまざまなソリューションを提供していくことも可能になると考えています。

また、キャッツは、人材面でのシナジーを期待しています。当社の案件にキャッツの人材が参画するなど、グループとして人材を柔軟に配置することで、これまで人員不足で取り切れなかった案件にも対応できるようにしていきたいと考えています。

Ⅲ. その他（経営戦略、株主還元など）

Q 6. AI の実用化により、「SaaS is dead」という言葉が生まれてしばらく経ちます。御社も SaaS の利用に力を入れているようですが、御社事業への影響はあるのでしょうか。また、御社が感じる変化や、現段階の AI に対する認識を教えてください。

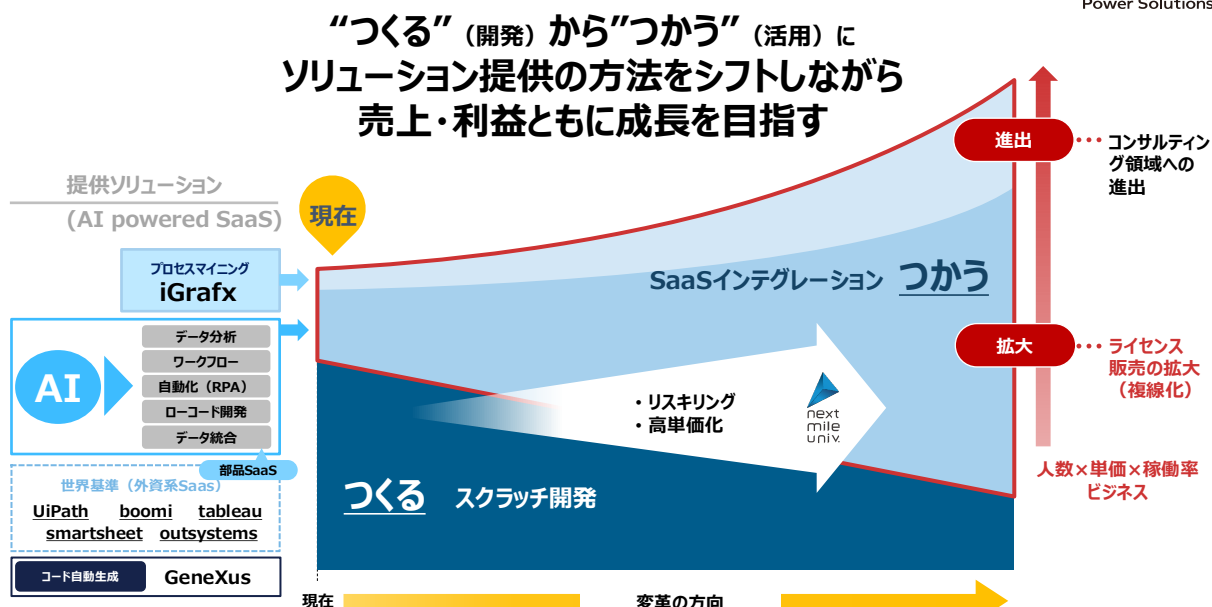
「SaaS is dead」という議論がありますが、一部の SaaS についてはそうした変化が起こる可能性があると考えています。単一の機能だけを提供する SaaS については、AI によって代替されていく領域が出てくると思います。

一方で、当社が取り扱っているような、企業の業務やデータを支えるビジネスインフラ型の SaaS は、むしろ AI 時代に重要性が高まると見ています。AI を業務で活用するためには、その前提としてデータを整備し、システム同士をつなぎ、セキュリティやガバナンスを担保する必要があるからです。実際、お客様からも、こうした SaaS の導入やデータ基盤、システム連携に関するコンサルティングのニーズは増えてきています。

具体的な変化としては、開発の世界でも AI によって「つくる」ことの生産性が大きく上がっています。ただ、その結果、システム開発がなくなるといふより、これまで費用対効果が合わなかった領域までシステム化できるようになったため、むしろプロジェクトの数は増えていくと考えています。

以上のことから、AI は必ずしも IT の既存市場を縮小させるものではなく、IT のできることの総和を広げていくものと捉えています。当社にとっては、その変化そのものが大きな事業機会になると考えています。

中期経営計画（2025-2027）の基本方針



Q 7. 株主還元について教えてください。

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つとして認識しており、ファンとなる株主の獲得、並びに株主基盤の強化を図ることが当社企業価値の更なる向上において重要であると考えています。

そのため、配当や株主優待にも力を入れていきたいと考えており、2026 年 3 月には安定性と継続性を明確にするために「累進配当」を導入し、4 月には株主優待制度の拡充を行っています。

今後も株主の皆様への還元策は随時検討していく予定です。

Q 8. 株主優待を拡充した理由とその内容を教えてください。

当社は、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、より多くの皆様に中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度を実施しております。

2026 年 4 月に、より多くの投資家の皆様に当社株式の売買機会を提供すること、および中長期的に保有いただける株主の皆様の一層の拡大を図ることを目的として、株主優待制度を変更及び拡充することいたしました。

変更内容としては、2026 年 10 月以降は優待景品進呈の条件となっておりました継続保有期間を撤廃するとともに、半年以上当社株式を保有いただいた株主の皆様には、進呈する QUO カードを優待 1 回につき 500 円分、年間 1,000 円分増額するものとなります。

詳細は、2026 年 4 月 16 日に公開しました「株主優待制度の変更及び拡充に関するお知らせ」をご確認ください。

株主還元（株主優待）

2026年10月末基準日より株主優待制度を拡充 半年以上継続保有いただいた株主様にQUOカード年間1,000円分を追加進呈

変更前					
基準日 ^{※1}	中間（10月31日）		期末（4月30日）		年間
継続保有状況	半年未満	半年以上	半年未満	半年以上	
保有株数 100株以上 QUOカード	—	4,000円分	—	4,000円分	8,000円分

変更後					
優待景品進呈の条件となっておりました継続保有期間を撤廃し、半年以上保有いただいた株主の皆様には、進呈するQUOカードを優待 1 回につき500円分、 年間1,000円分増額 いたします。					
基準日 ^{※2}	中間（10月31日）		期末（4月30日）		年間
継続保有状況	半年未満	半年以上	半年未満	半年以上	
保有株数 100株以上 QUOカード	4,000円分	4,500円分	4,000円分	4,500円分	9,000円分

進呈予定時期：基準日から約 3 か月後に発送予定

※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。
※2 2026年10月末基準日の当社株主名簿に記載又は記録された株主様より適用いたします。