



2026.2.21

# 個人投資家向け 会社説明資料

株式会社パワーソリューションズ

証券コード：4450



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

**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



# 目次

会社紹介	P3
新中期経営計画	P11
2025年12月期 連結決算概要	P40
2026年12月期 通期連結業績見通し	P45
株主還元	P47
Appendix	P50



# 会社紹介

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  
(AI とオートメーションの融合による業務革新支援)



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





## 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**

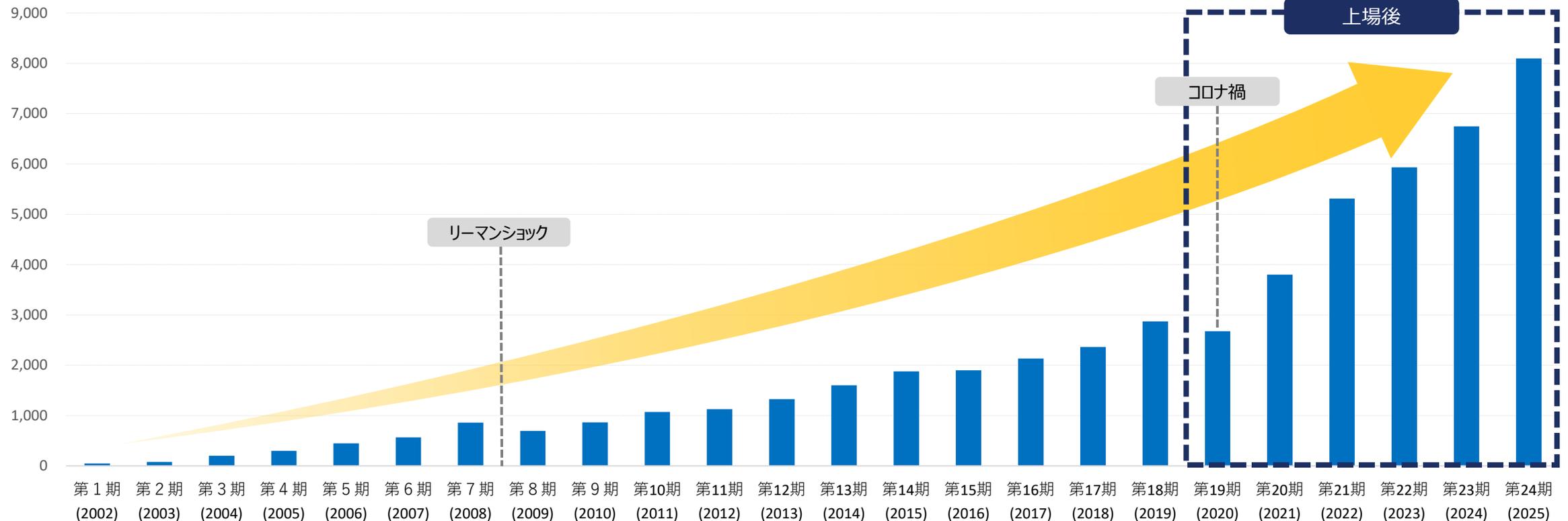
#### 主な提供サービス

- 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



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



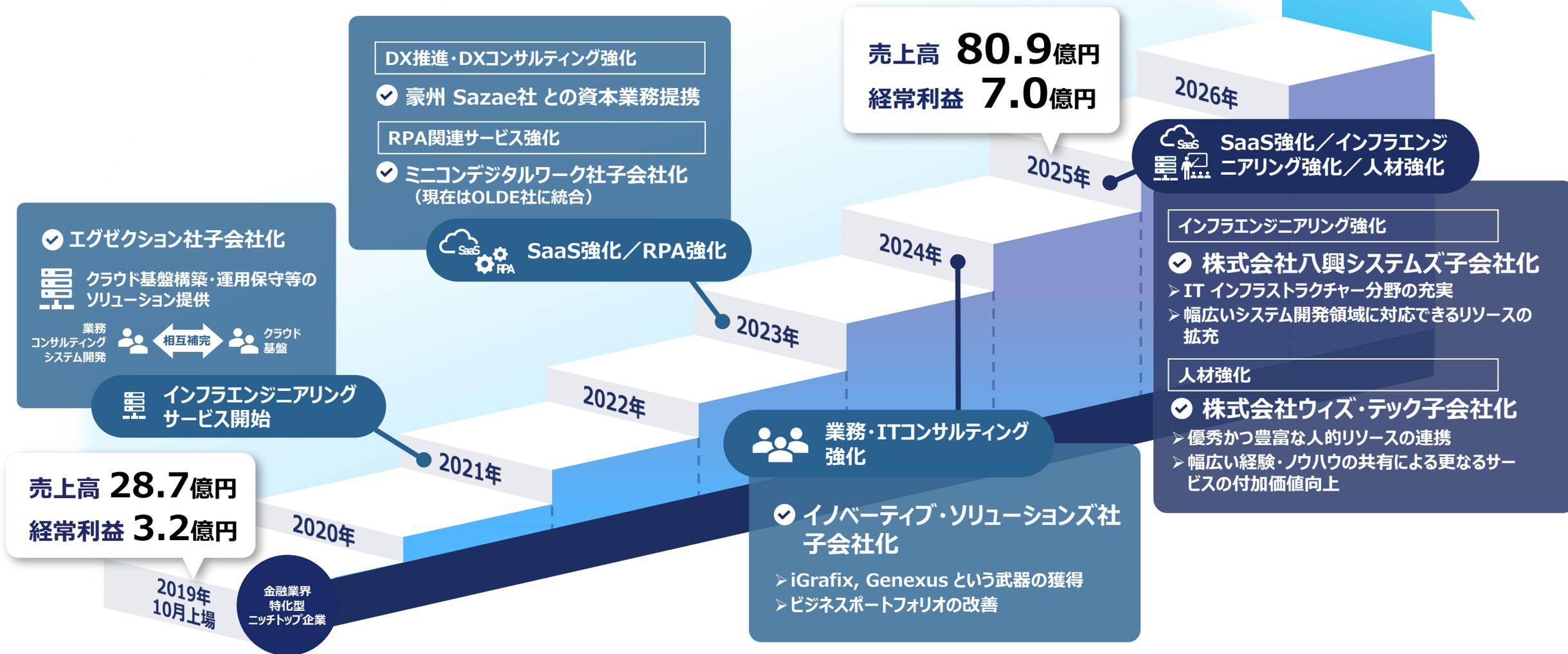
\*2021年第3四半期より連結決算へ移行



# 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”





## 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。

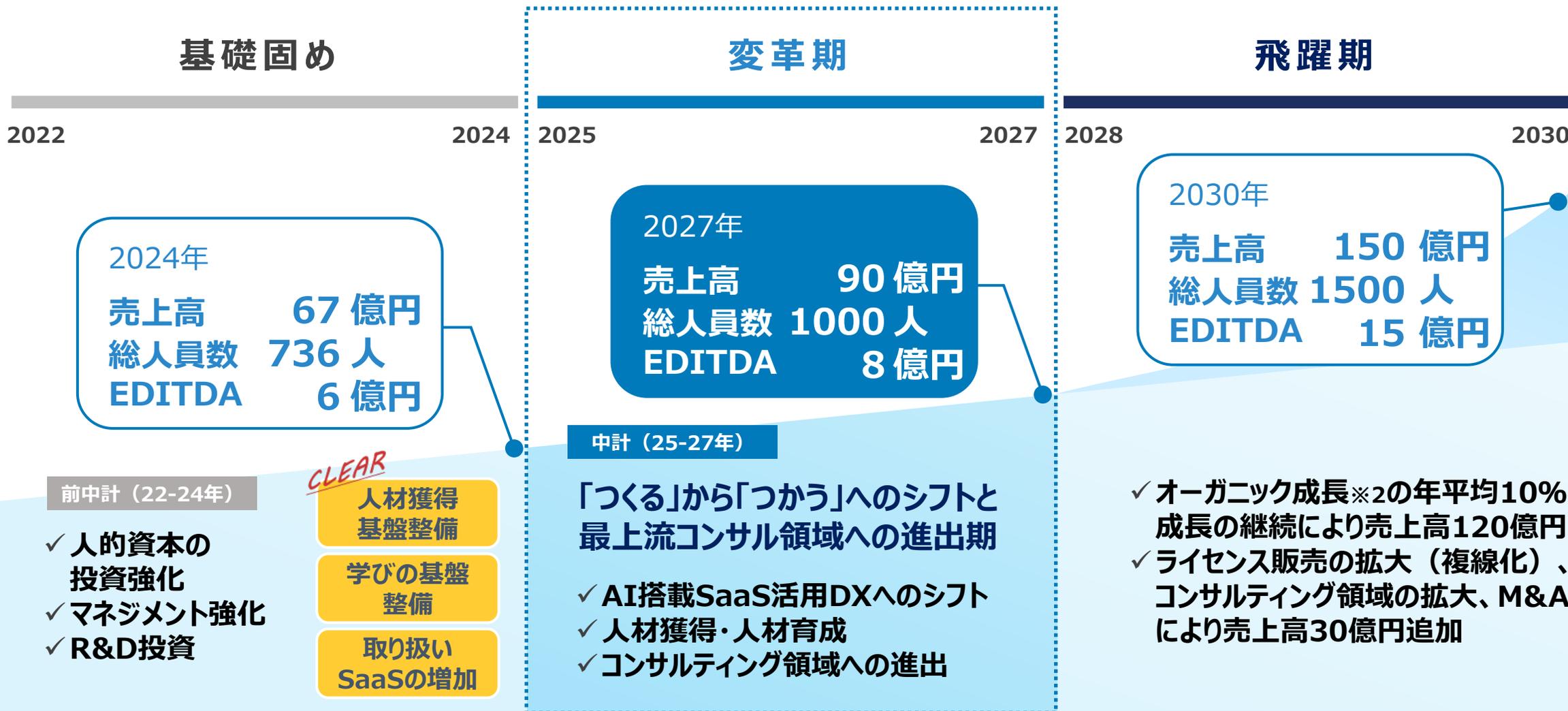


# 新中期経営計画 (25年12月期 – 27年12月期)



# 基本方針

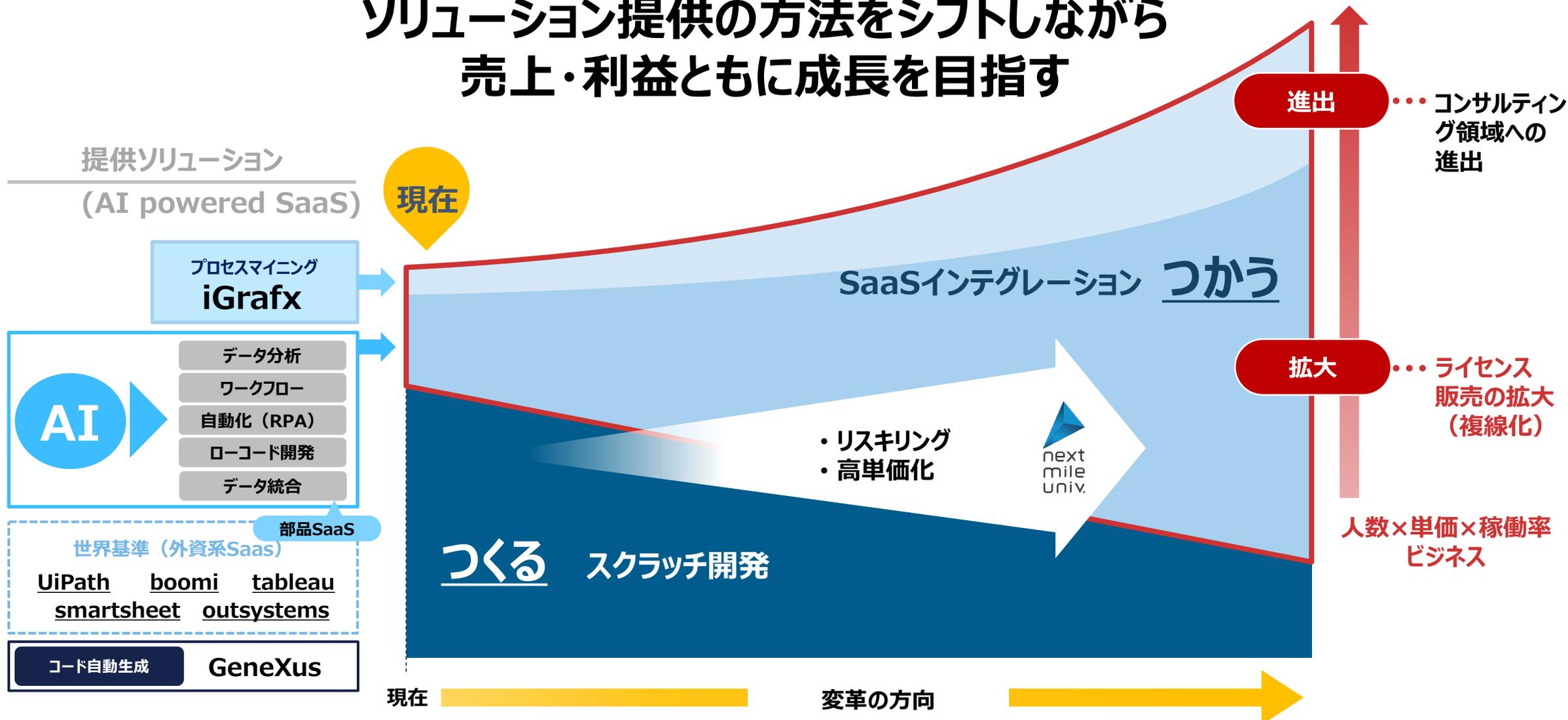
## 2025年から2027年の3か年は 飛躍に向けた**変革期**



※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



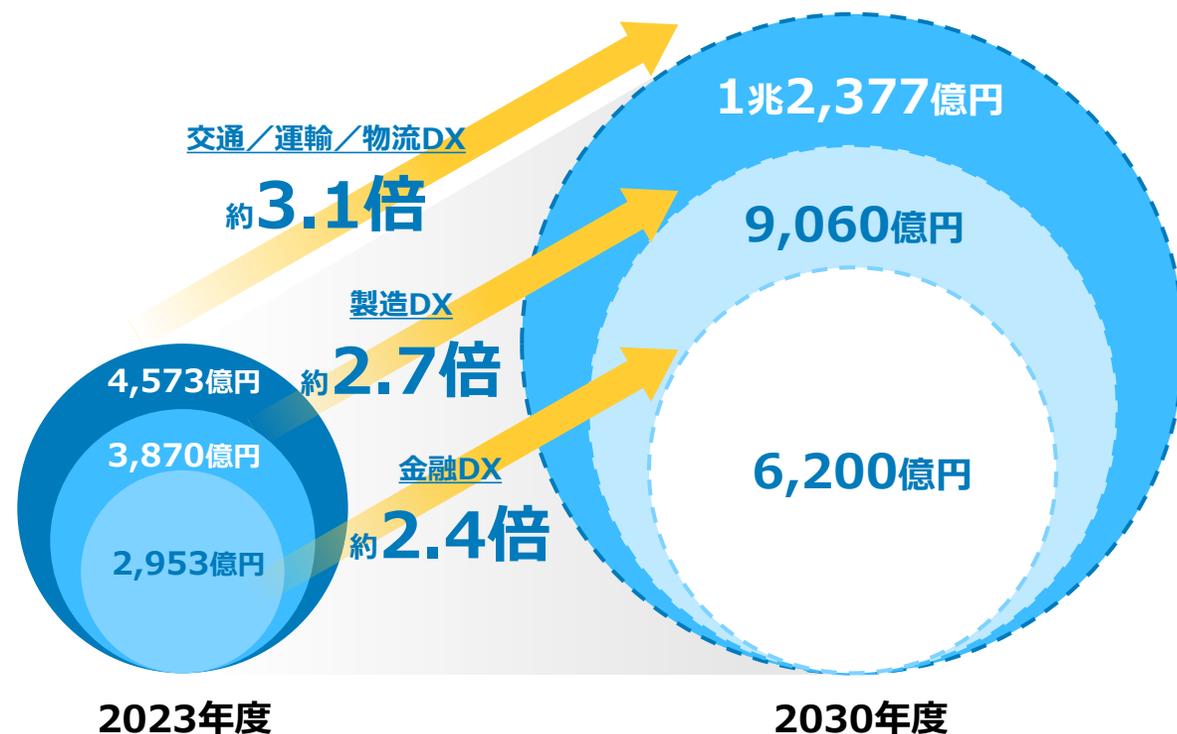
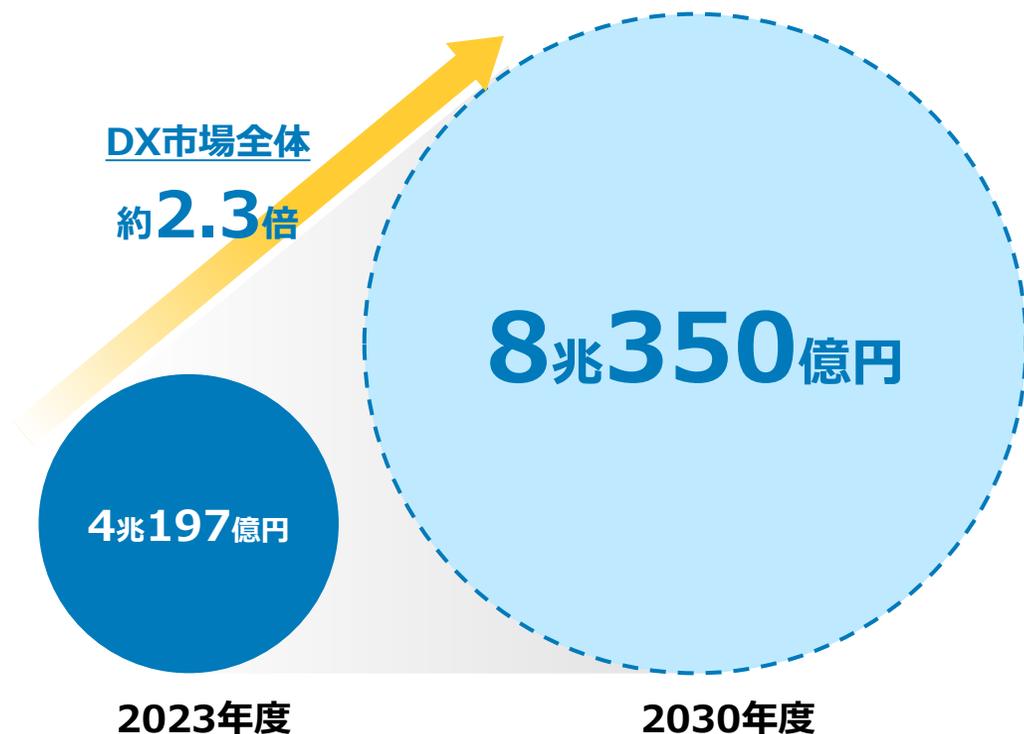
# 外部環境



## ビジネス領域の市場成長性は高く、規模も大きい

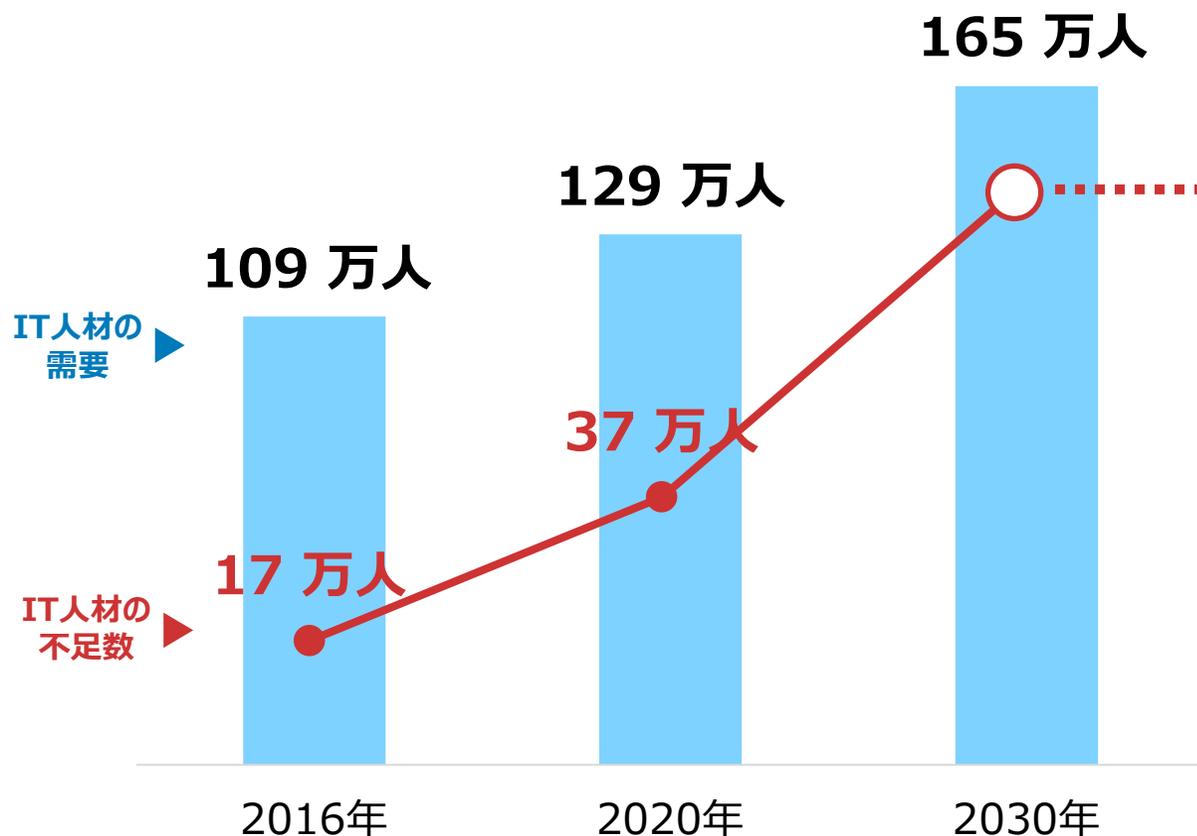
- ✓ DX市場の規模は、2030年度に2023年度の2.3倍の8兆350億円に達すると見込まれている

- ✓ 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

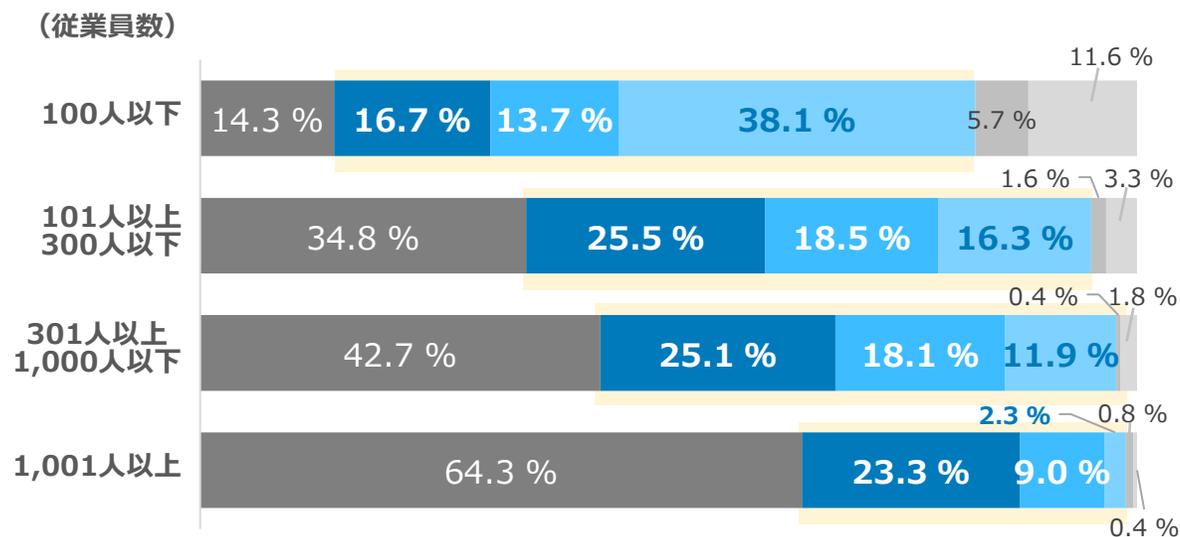
AI搭載SaaS (IT人材も非IT人材も扱える) を  
活用したDX推進が必要



# 日本企業のDX取り組み状況

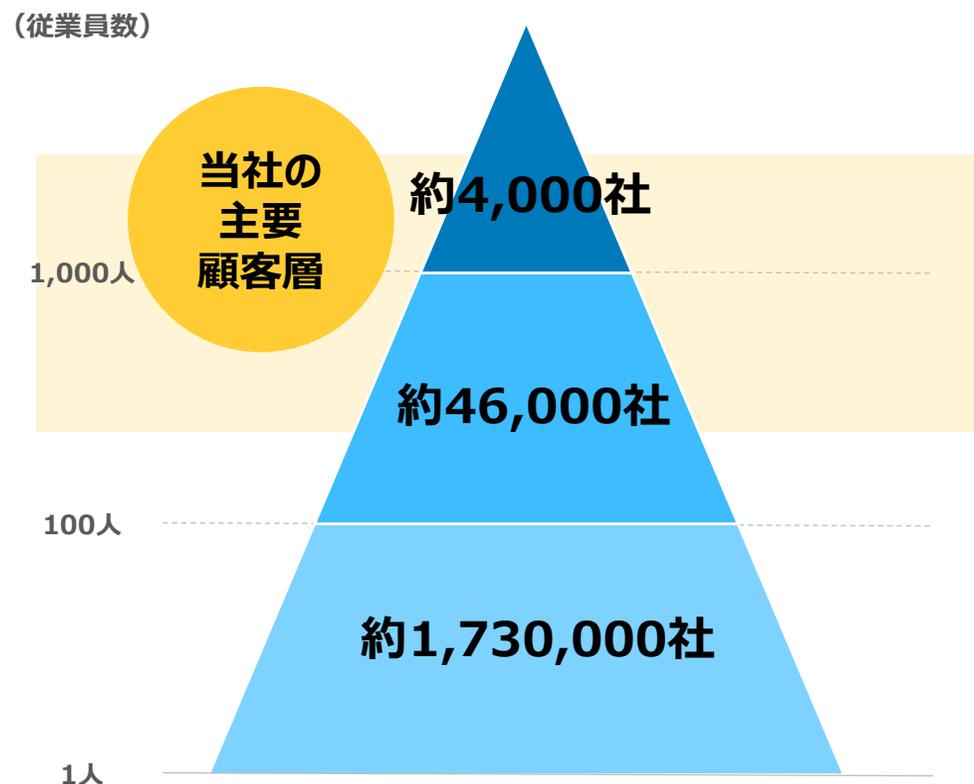
## 全社的にDXに取り組むことができている企業は全体の約4割弱 当社がターゲットとする顧客層の企業もまだまだ伸びしろがある

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
- 創業よりデジタル事業をメイン事業としている
- 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2024 に基づき当社作成

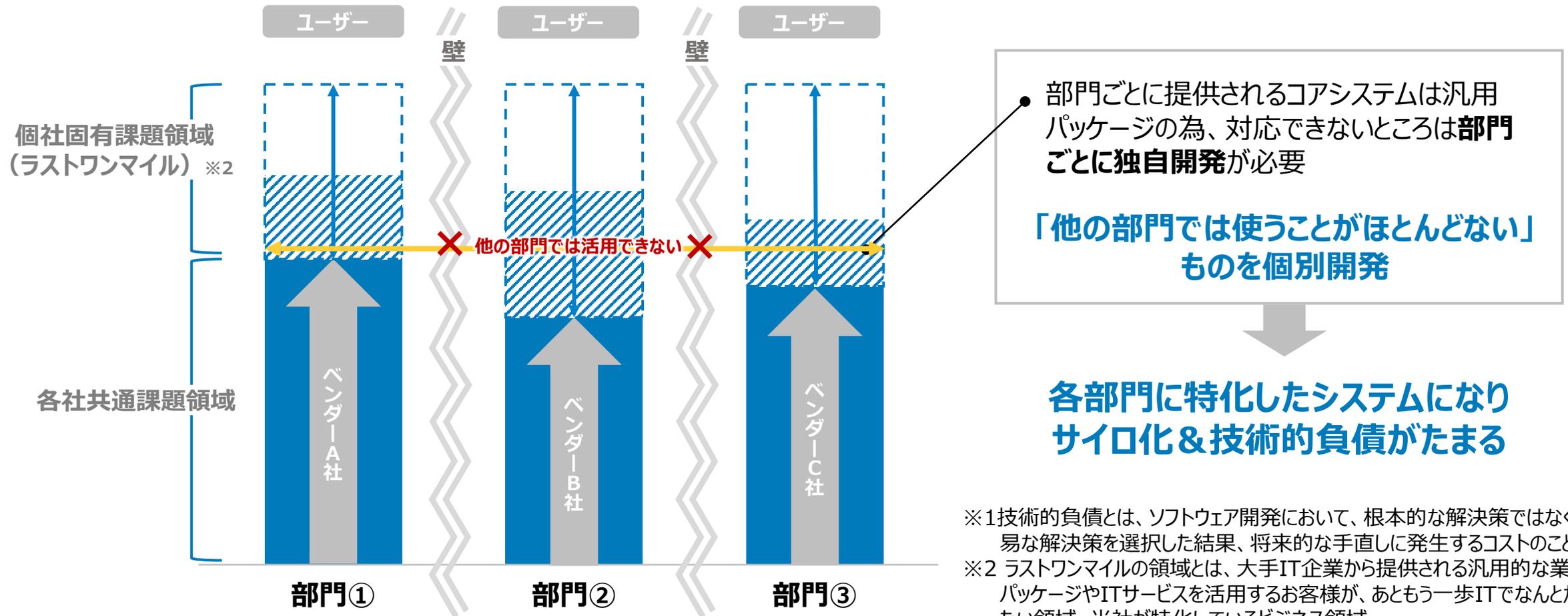
出所：統計局の令和3年経済センサス活動調査に基づき当社作成



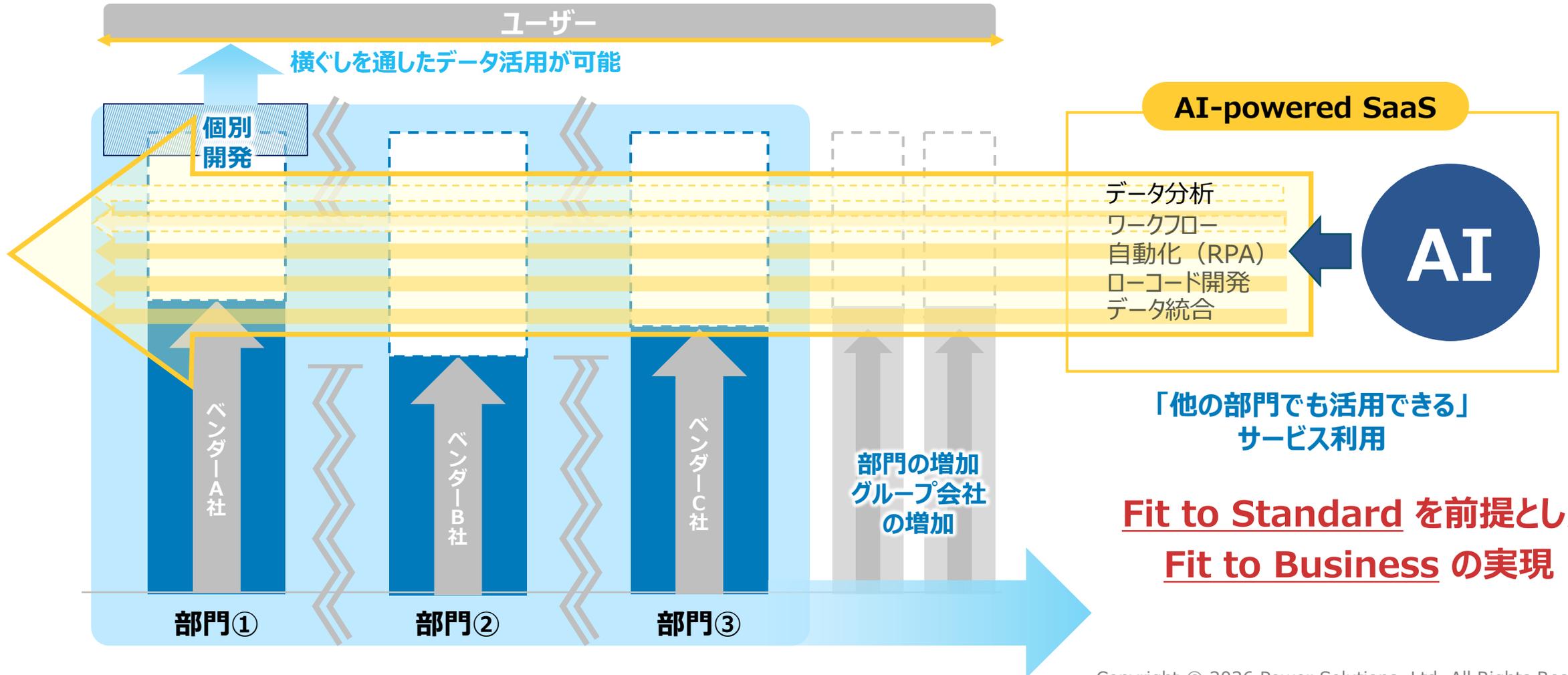
# DX推進の課題と解決策



## 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」

# 内部環境（競争力の源泉）

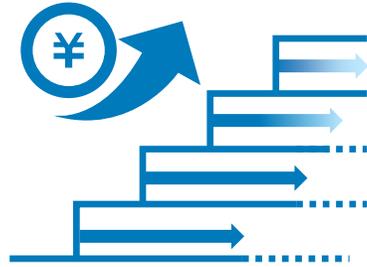


01



世界基準の  
AI搭載SaaS活用

02



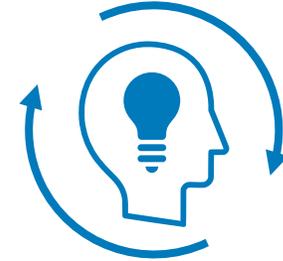
リカーリング  
ビジネス※

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。



## 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



\* プラチナパートナーは、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。

## 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

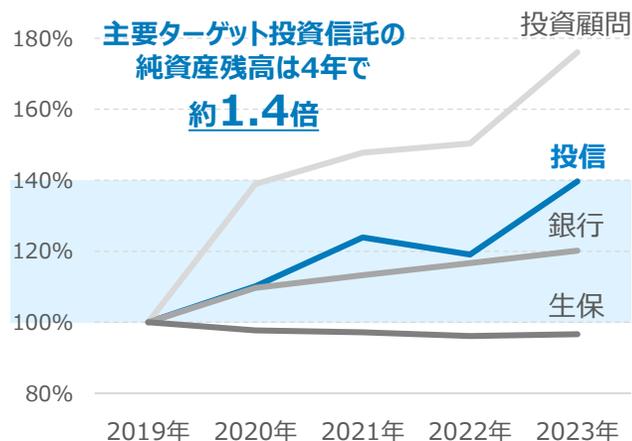
### 選ばれる理由①

## 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)

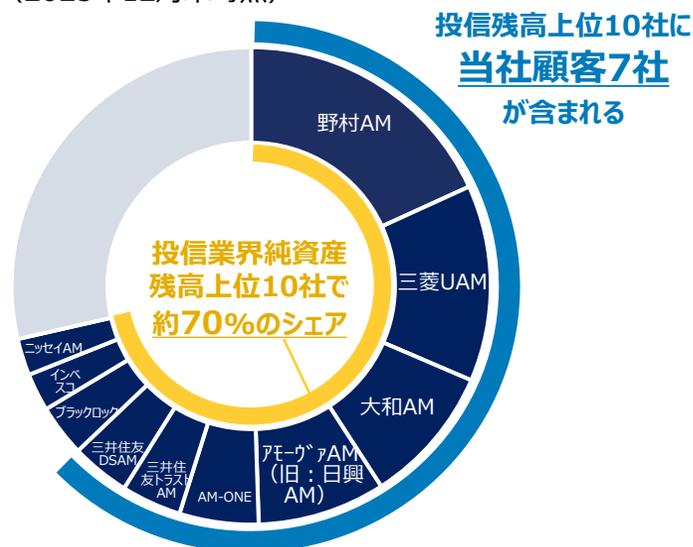


※ 投信は純資産残高、投資顧問は投資一任契約残高、銀行は預金残高、生保は個人生命保険契約額

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。



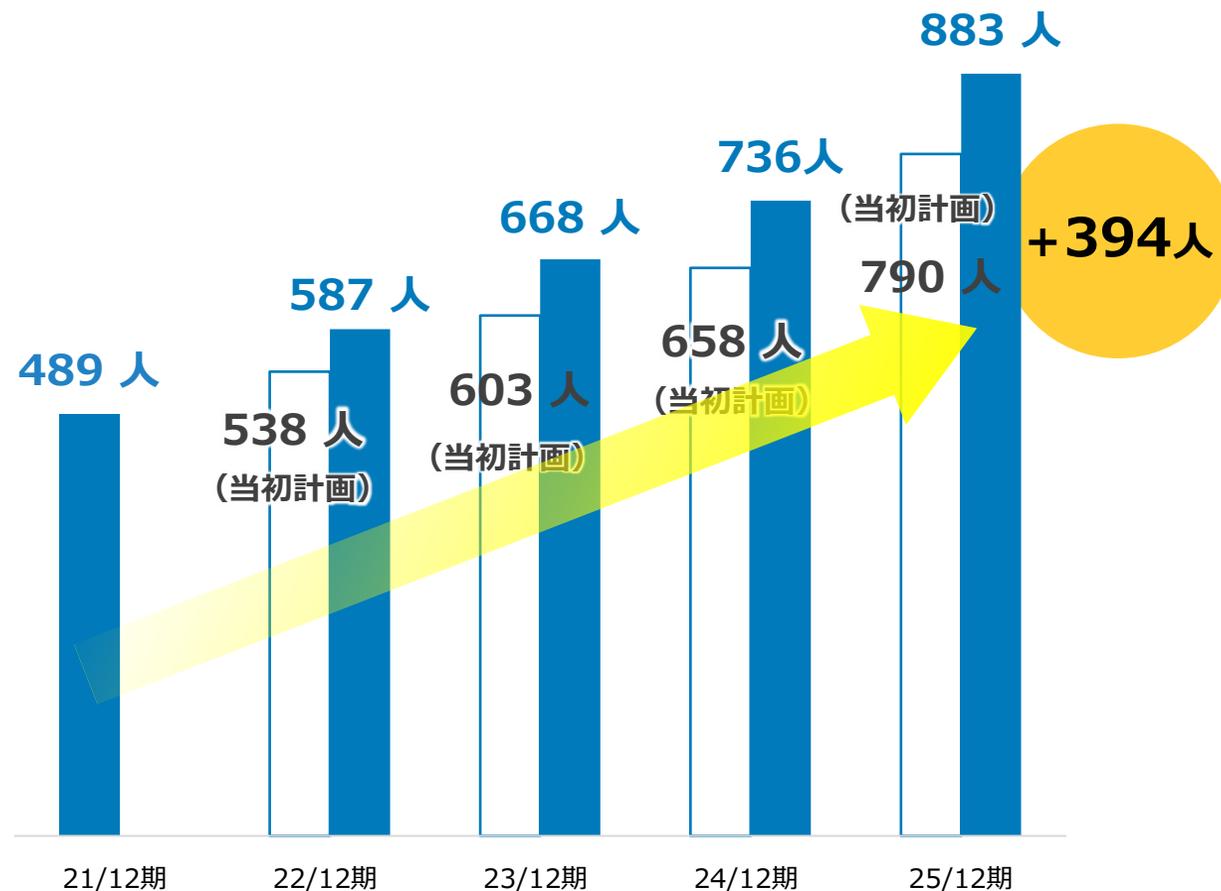
### エバンジェリスト在籍

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



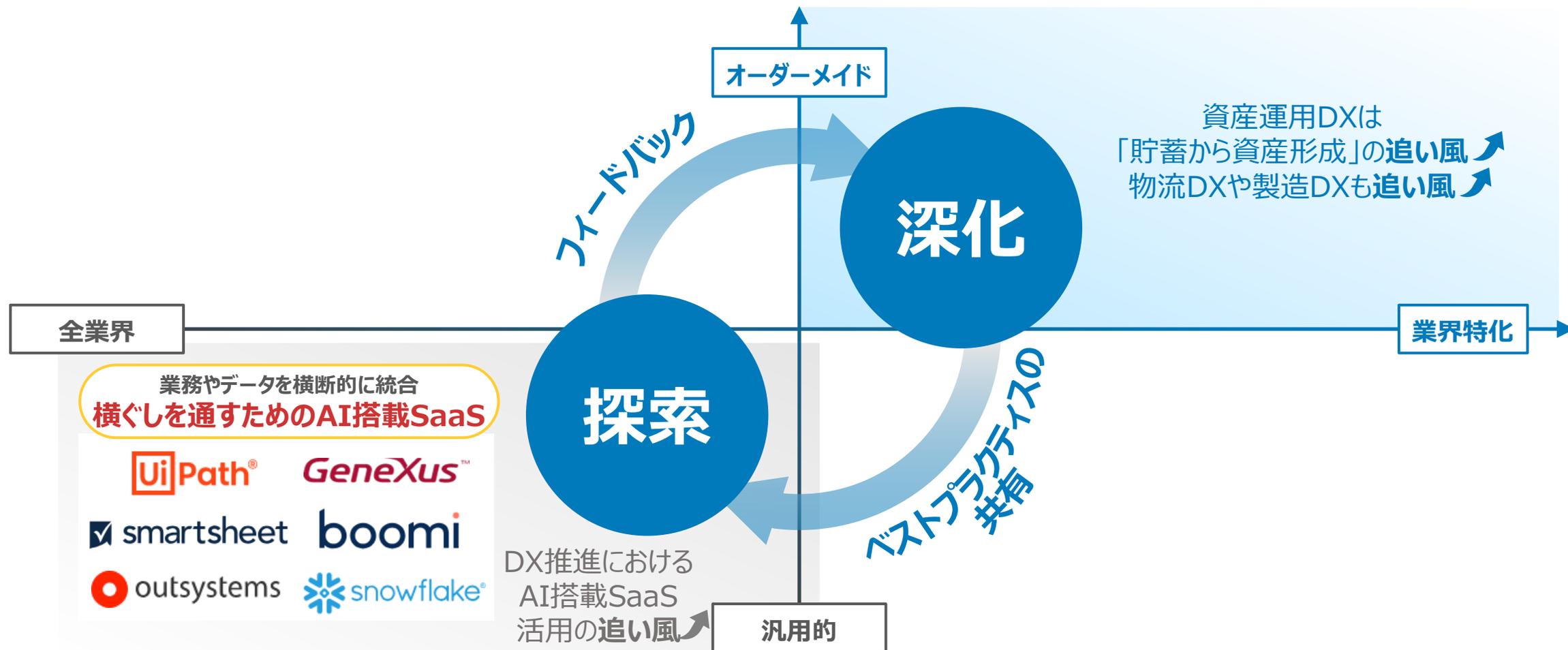
◀ こちらのQRコードまたはリンクよりご視聴ください。  
[https://note.com/powersl\\_saas](https://note.com/powersl_saas)



# 成長戦略



# 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

新規顧客数

世界的に有名なAI搭載SaaS企業の  
ブランド力を活かし、  
新規顧客を拡大

UiPath® GeneXus™ smartsheet  
boomi outsystems snowflake®

クロスセル  
機会増加

売上  
増加

SaaS取扱数

### 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

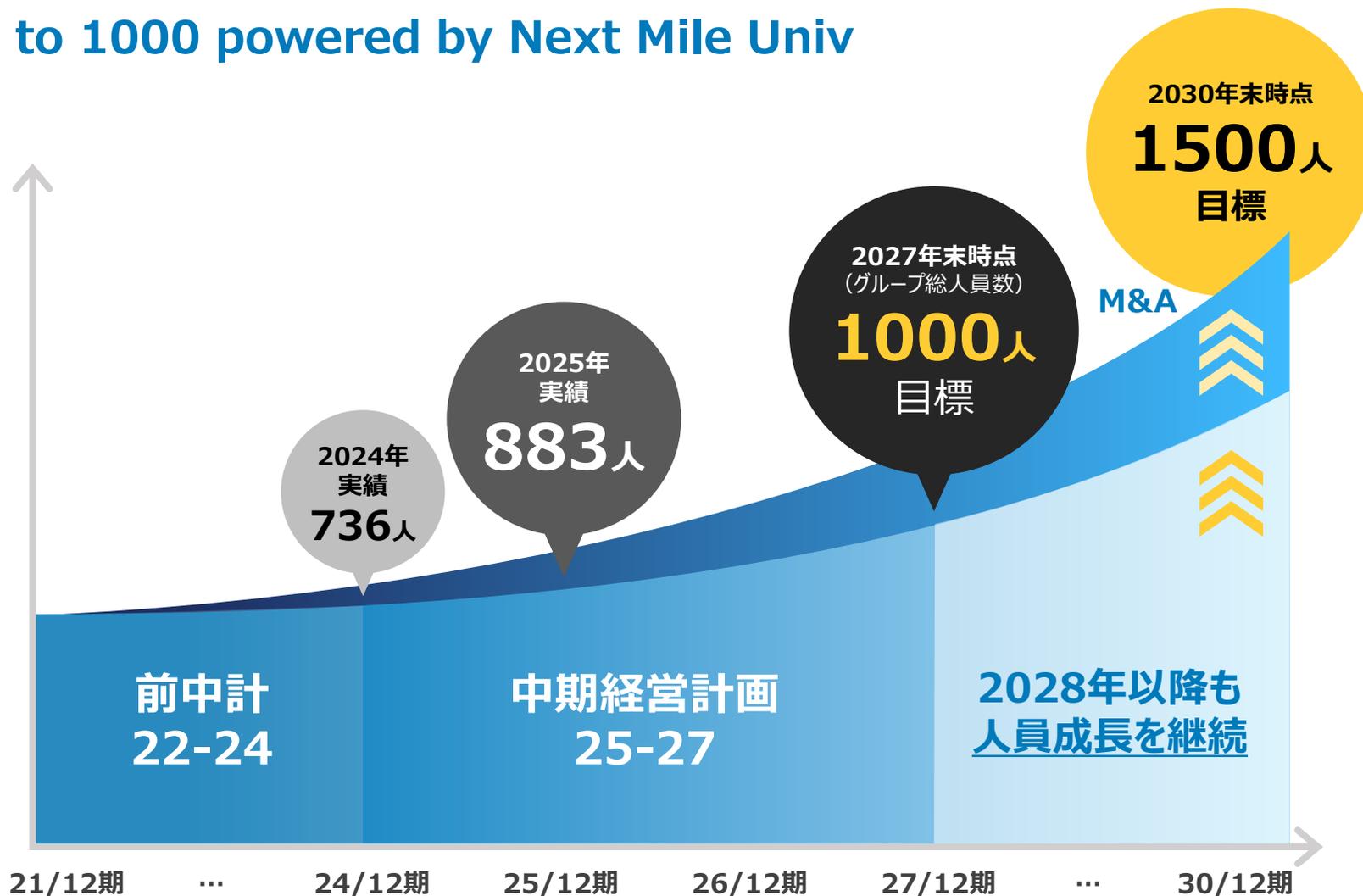
#### 人員増

- 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



# M&A戦略

# 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M&A）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。

# 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	<b>8,099</b>	+20.0%	<b>7,295</b>	111.0%	<b>8,025</b>	100.9%
EBITDA	620	<b>829</b>	+33.8%	<b>676</b>	122.7%	<b>819</b>	101.3%
営業利益	528	<b>713</b>	+35.0%	<b>574</b>	124.2%	<b>700</b>	101.9%
経常利益	509	<b>703</b>	+38.0%	<b>593</b>	118.6%	<b>689</b>	102.0%
純利益	327	<b>388</b>	+18.5%	<b>330</b>	117.6%	<b>369</b>	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。

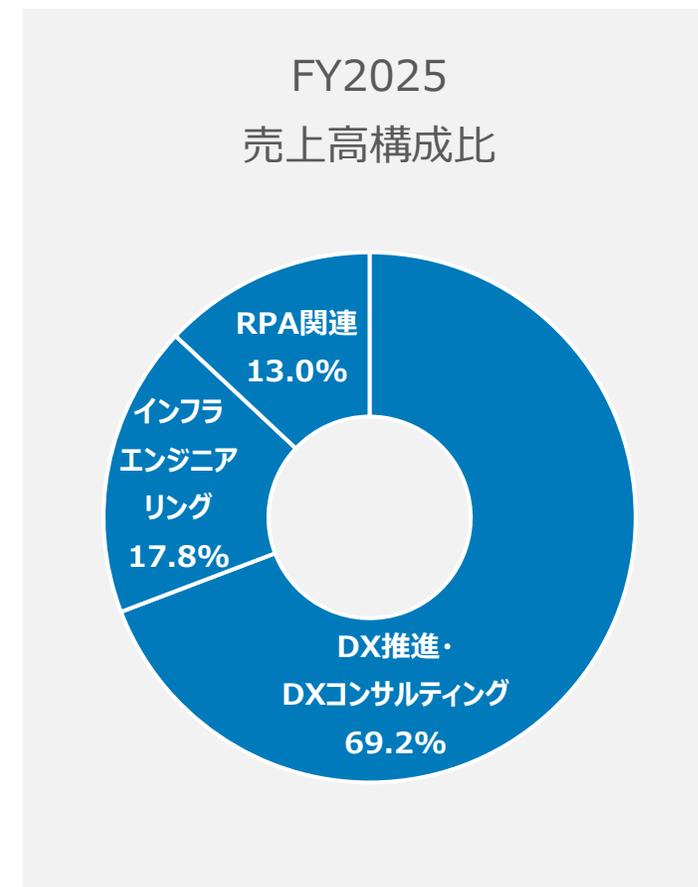
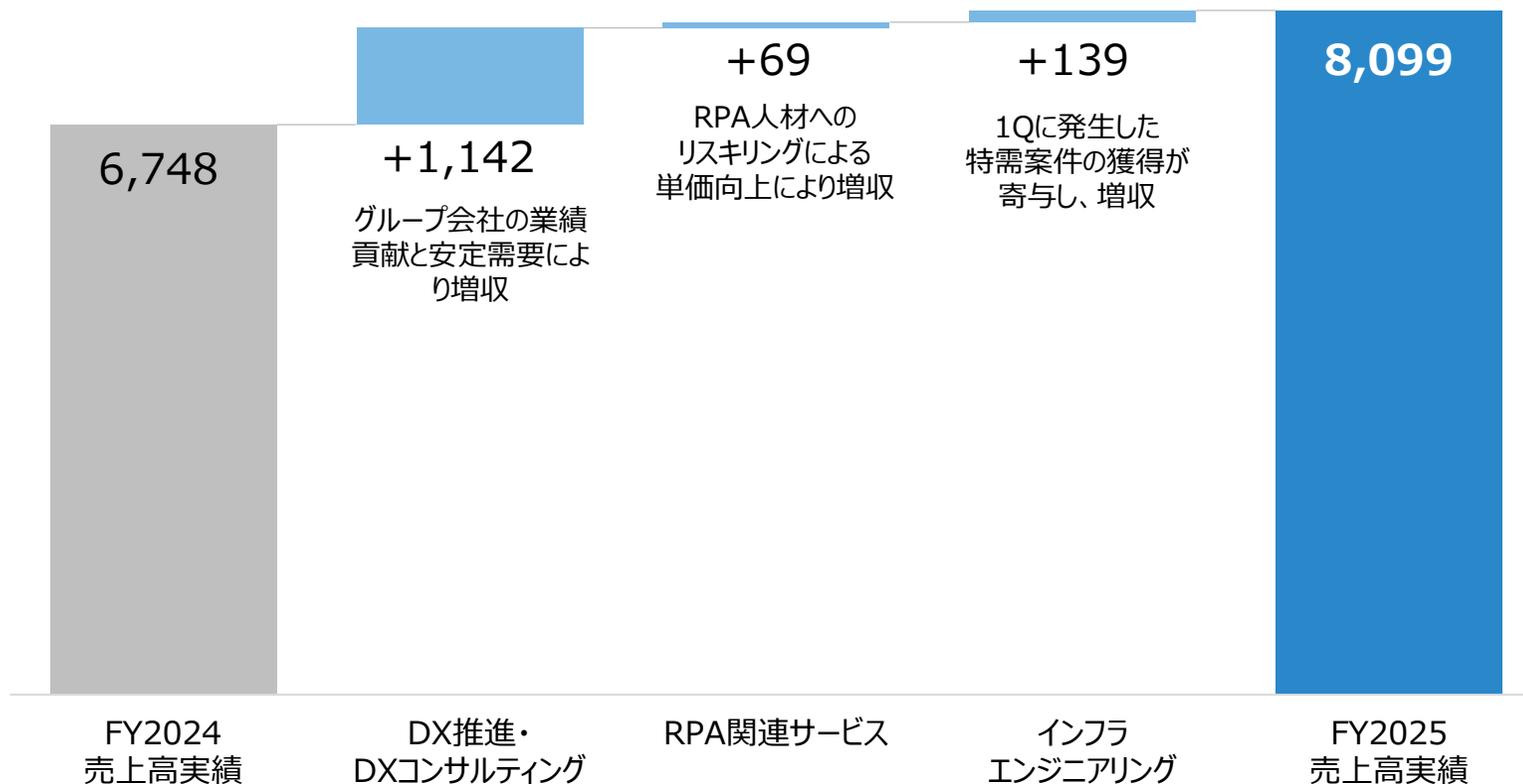


# 売上高 サービス別増加要因

## 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)





## SaaS企業からの表彰と成長加速に向けたオフィス移転

### AI搭載SaaS企業からの表彰：UiPath



表彰式の様子

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「AI and Automation Growth Partner of the Year」を受賞。

### AI搭載SaaS企業からの表彰：Boomi



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。



## SaaS企業からの表彰と成長加速に向けたオフィス移転

### 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 3月30日

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

# 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	<b>10,000</b>	+23.5%	<b>8,000</b>	+25.0%
EBITDA	829	<b>714</b>	▲13.9%	<b>714</b>	+0.0%
営業利益	713	<b>516</b>	▲27.6%	—	
経常利益	703	<b>490</b>	▲30.2%	—	
親会社株主に帰属する当期純利益	388	<b>217</b>	▲43.9%	—	
EPS (円)	127.50	<b>69.62</b>	▲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。



# 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 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 <b>計8,000円分</b> 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 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	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。

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

**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



# Appendix



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、株式会社ウイズ・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

# 中期経営計画（2025-2027）のサービス別売上成長



(単位：億円)

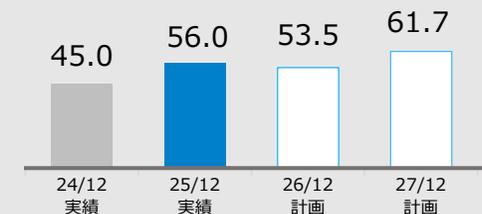
## DX推進・DXコンサルティング

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%

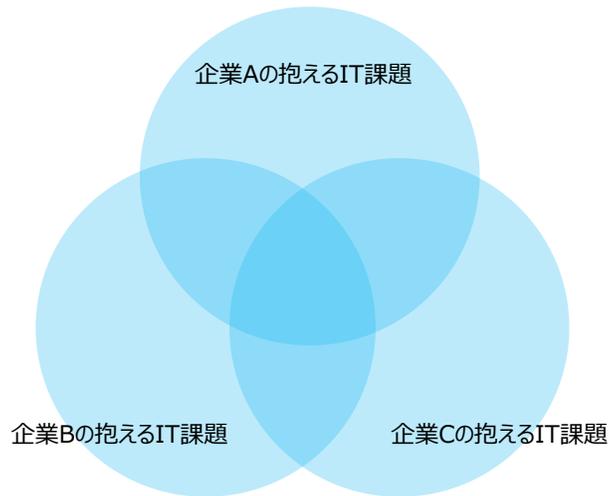
売上構成比率：17%

現在のビジネスモデルを維持し  
5%の安定成長



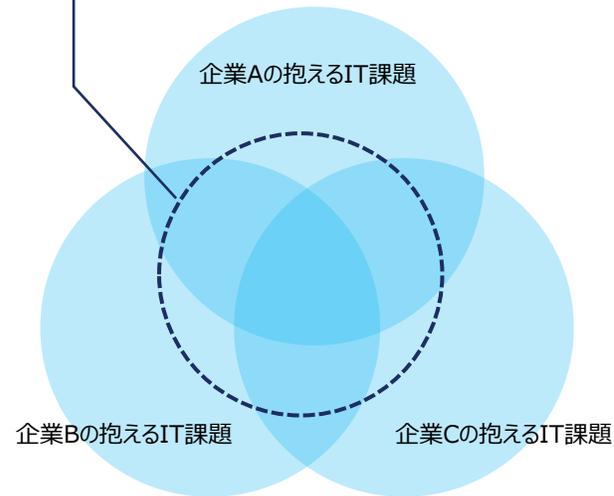
※前中期経営計画では、上記の他、「アウトソーシング」サービスを記載していましたが、金額的重要性が低くなったため、「DX推進・DXコンサルティング」サービスに統合しております。

# 大手ITベンダーとの違い



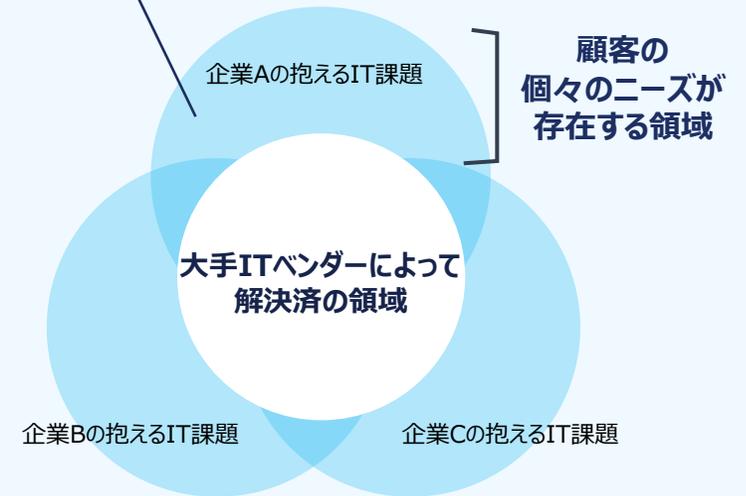
## 企業の課題

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  
=ラストワンマイル



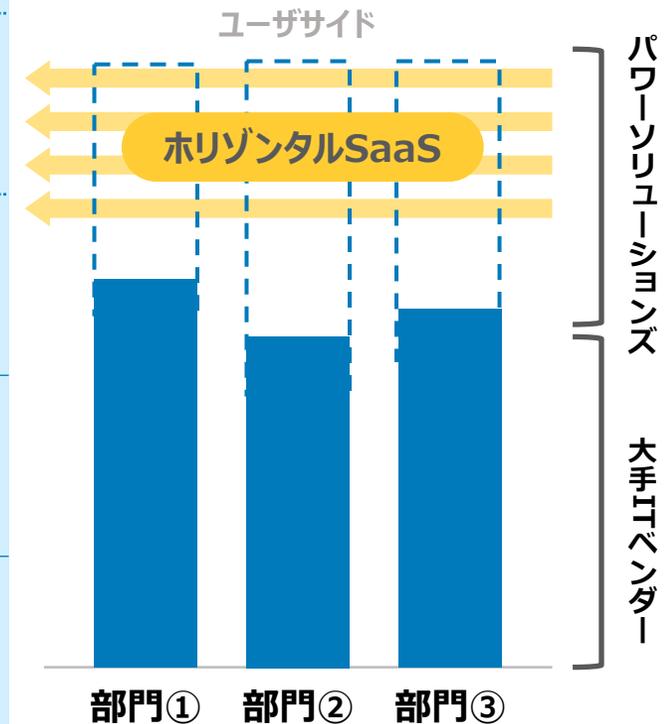
## パワーソリューションズの解決策

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

# 大手ITベンダーとの違い



	大手ITベンダー	パワーソリューションズ
ビジネス領域	<b>部門ごとの基盤業務</b> <small>基幹システム（販売、人事、会計など）や各社固有業務システム（資産運用でいえば、投信計理・クライアントサービス、運用管理など）</small>	<b>部門をまたぐ現場業務の最前線</b>
求められる価値	<b>堅牢性</b>	<b>機動性・柔軟性</b> <small>スピードや利便性を重視</small>
視点	<b>スコープフル</b>	<b>スコープレス</b>
プロジェクト体制	<b>大規模（プロジェクト型）</b>	<b>小～中規模（体制による期間契約）</b>
アプローチ	<b>縦型SaaS導入/スクラッチ開発</b>	<b>横型SaaSコンポーザブル（+付加開発）</b>

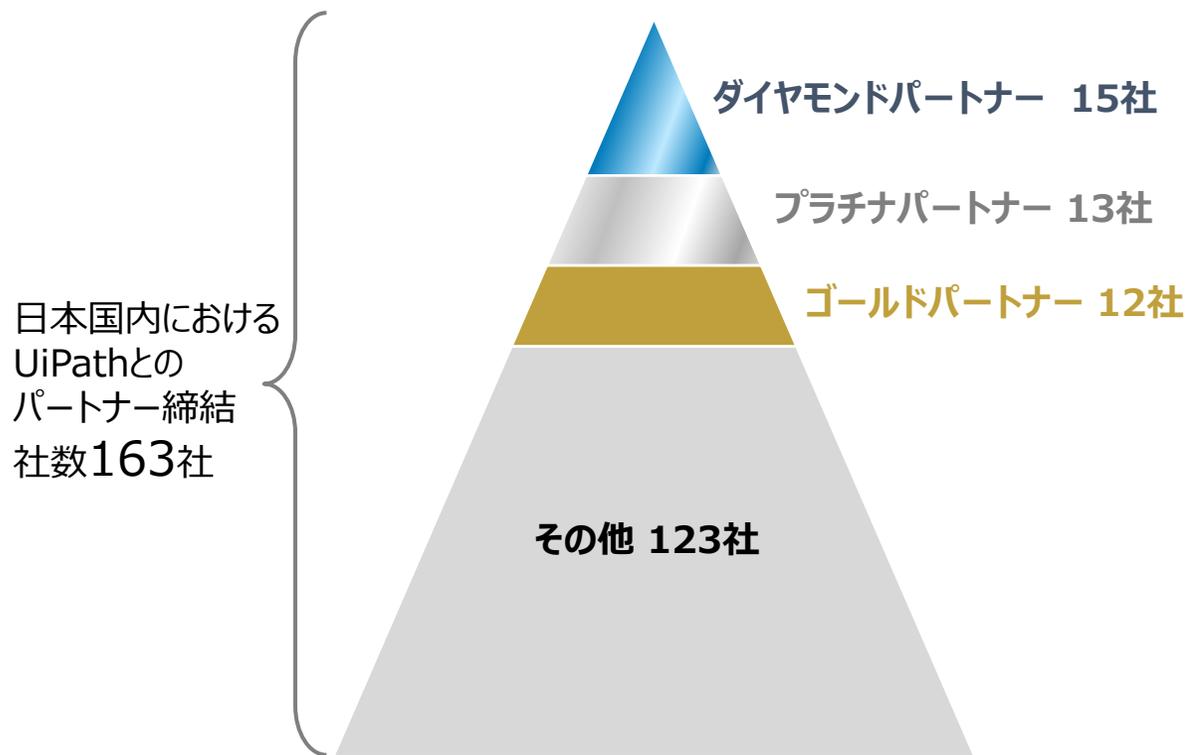




# UiPathのダイヤモンドパートナー

## 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』<br>AI and Automation Growth Partner of the Year賞を受賞         |
| 2024年4月  |  | 『UiPath Japan Partner Awards 2023』<br>Industry Solution Partner of the Year賞を受賞                |
| 2023年10月 |  | 『2023 Partner Awards』<br>Industry Solutions Partner of the Year賞を受賞<br>※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』<br>BPO/Managed Service Partner of the Yearを受賞               |



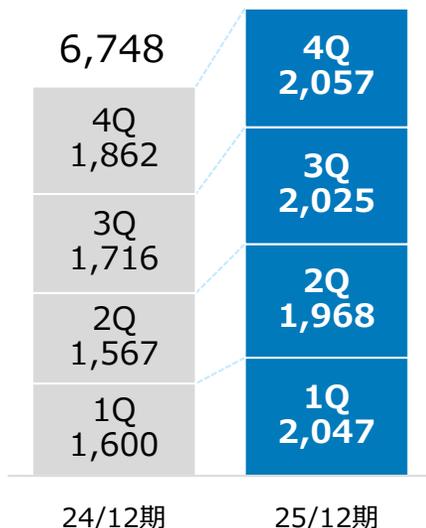
## 提供サービスの需要拡大で大きく伸長

(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。

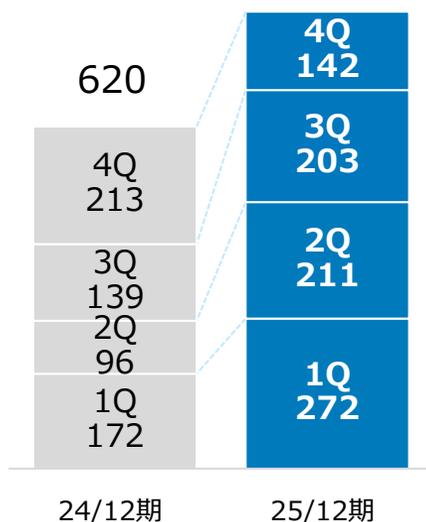
**8,099**  
前年増減額  
**+1,351 (+20.0%)**



### 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。

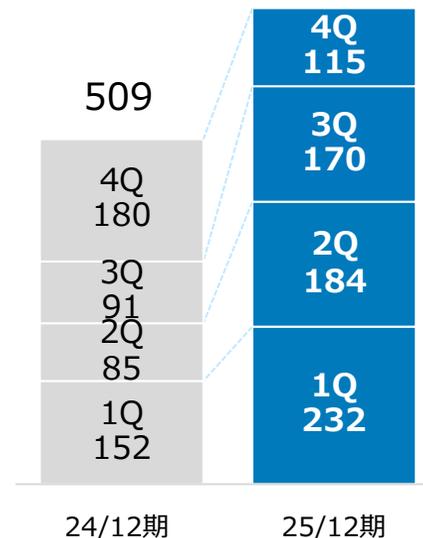
**829**  
前年増減額  
**+209 (+33.8%)**



### 経常利益

売上高の成長拡大に伴い前期比38.0%増。

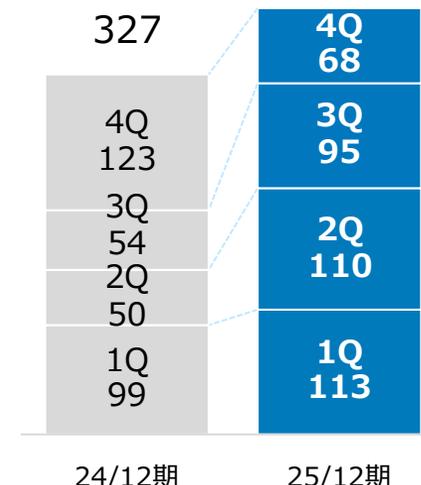
**703**  
前年増減額  
**+193 (+38.0%)**



### 純利益

経常利益増加に伴い前期比18.5%増。

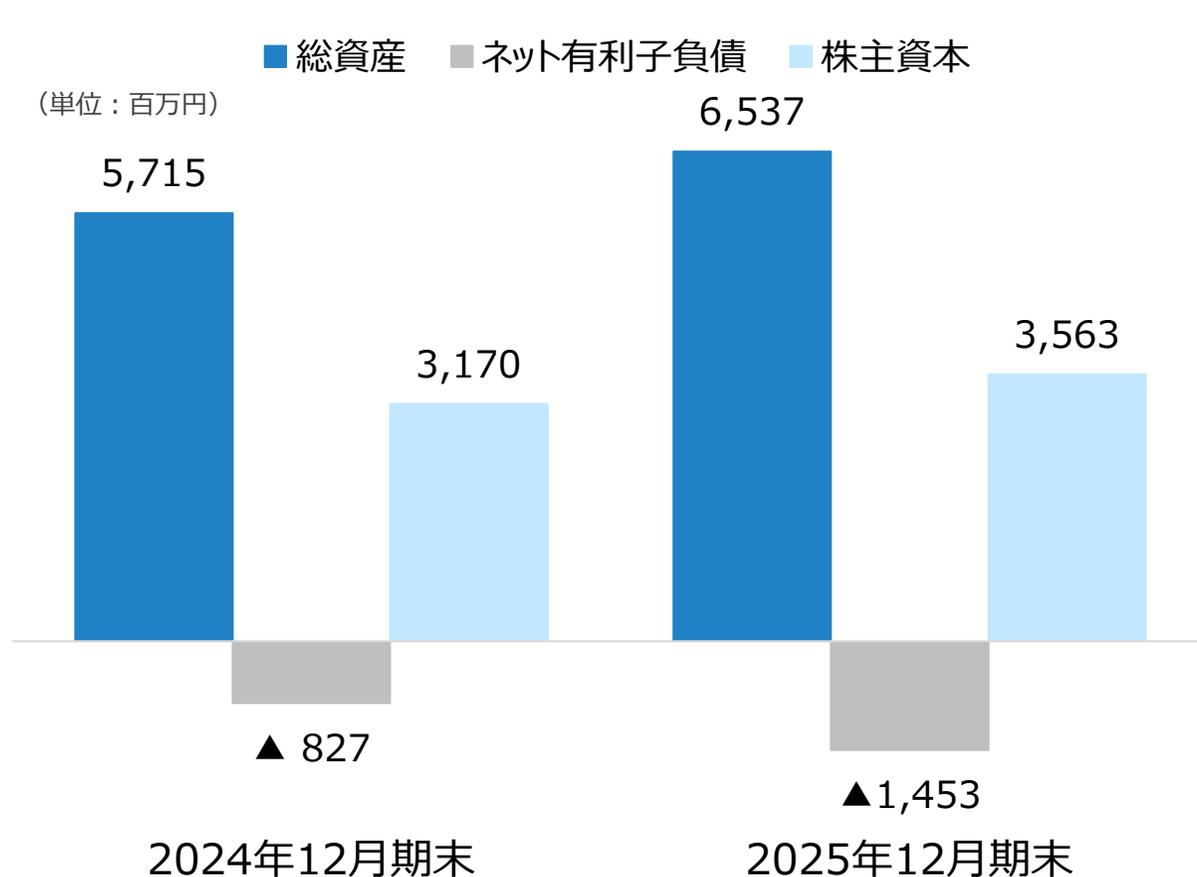
**388**  
前年増減額  
**+60 (+18.5%)**



※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。



## 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	<b>4,458</b>
固定資産	1,605	<b>2,078</b>
総資産	5,715	<b>6,537</b>
流動負債	1,862	<b>2,194</b>
固定負債	546	<b>540</b>
負債	2,409	<b>2,735</b>
純資産	3,306	<b>3,802</b>
株主資本	3,171	<b>3,563</b>
株主資本比率	55.5%	<b>54.6%</b>
ネット有利子負債	▲ 827	▲ <b>1,453</b>
ネットD/Eレシオ (倍)	▲ 0.26	▲ <b>0.41</b>



## 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	<b>1,080</b>	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	<b>▲289</b>	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	<b>791</b>	
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲252	<b>▲266</b>	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	<b>2,056</b>	

## 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
<b>人的資本への投資強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>採用強化・パートナー推進</li> <li>人材育成強化</li> <li>M&amp;A・アライアンス推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>総人員数：650人超</li> <li>PSグループ企業内大学構想の実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>2023年1月「Next Mile University（略称：ネクスト大学）」開校</li> <li>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</li> </ul>	   
<b>マネジメント強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>本部制によるビジネス推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本部制による体制構築を図り、ビジネスを推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>4本部体制へ</li> <li>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</li> </ul>	  
<b>R&amp;D投資</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>技術への投資による事業拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>先端IT商材へのR&amp;D及びVC投資の推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年4月より豪州Sazaeとの業務提携開始</li> </ul>	  



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](mailto:ir@powersolutions.co.jp)