



2026.8.22

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

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。

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
中期経営計画	P11
2026年12月期 第2四半期 連結決算概要	P39
2026年12月期 通期連結業績見通し	P46
株主還元	P48
Appendix	P52



会社紹介

社名

株式会社パワーソリューションズ

所在地

東京都港区芝浦三丁目1番1号
msb Tamachi 田町ステーションタワーN 31F

設立

2002年1月

資本金

509百万円

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

グループ会社

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
株式会社アゼスト
株式会社キャッツ

グループ会社、パートナーシップの状況

人とIT、そのスキマに。



Power Solutions

グループ会社



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



株式会社ウイズ・テック

主要サービス：DX推進
(システム開発・保守・運用)



株式会社キャッツ

主要サービス：DX推進
(システム開発・保守・運用)



株式会社アゼスト

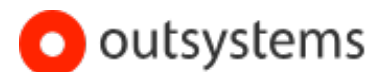
主要サービス：DX推進
(データ基盤、AIソリューション)

資本業務提携



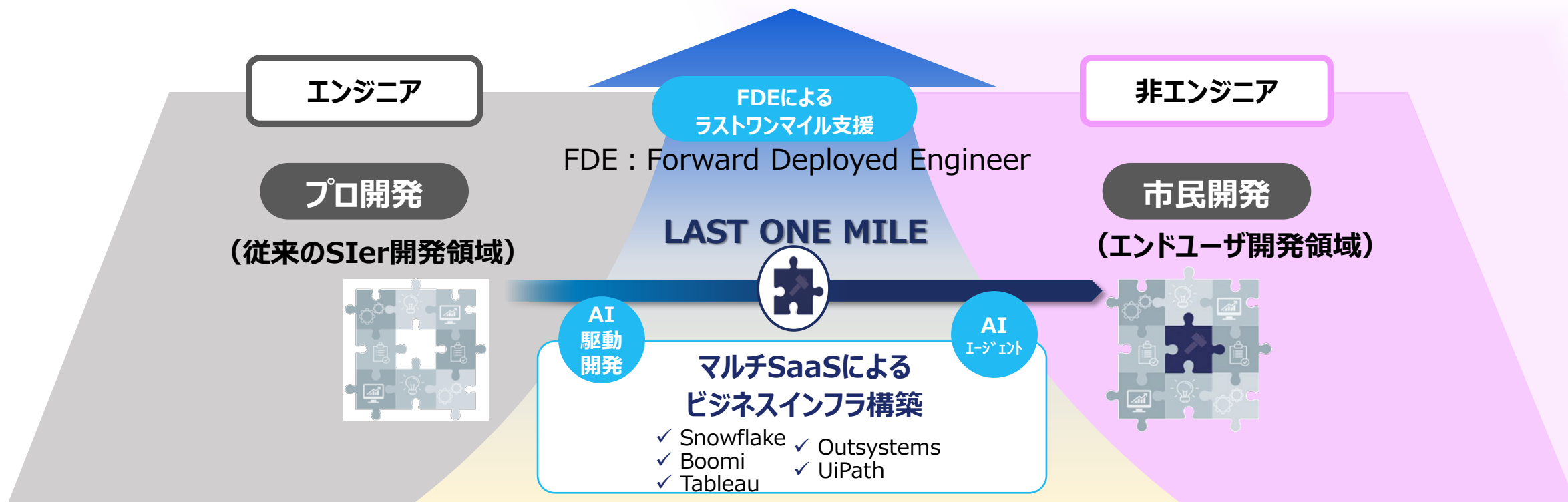
各種グローバル
SaaS商材に強み

パートナー



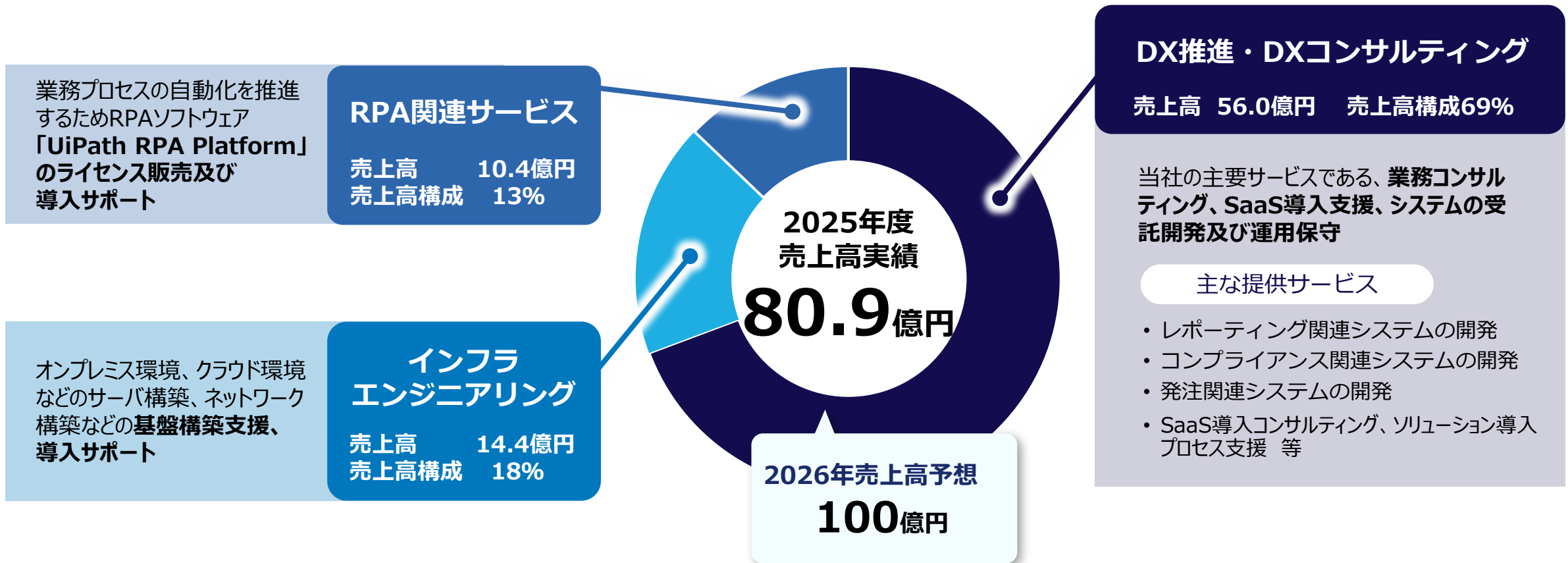
ラストワンマイル領域のDX化を推進するIT企業

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推進を伴走支援します



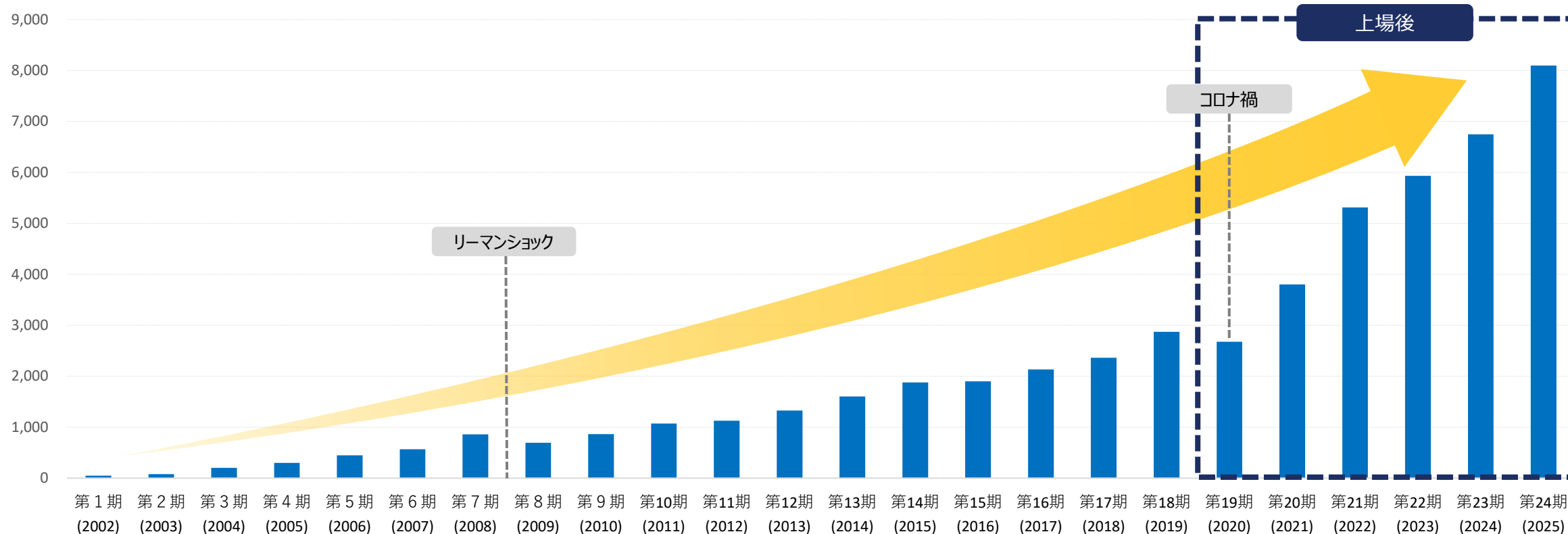
企業のDXを支援する事業を展開

主なサービスは3つ



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。

連結*売上高推移

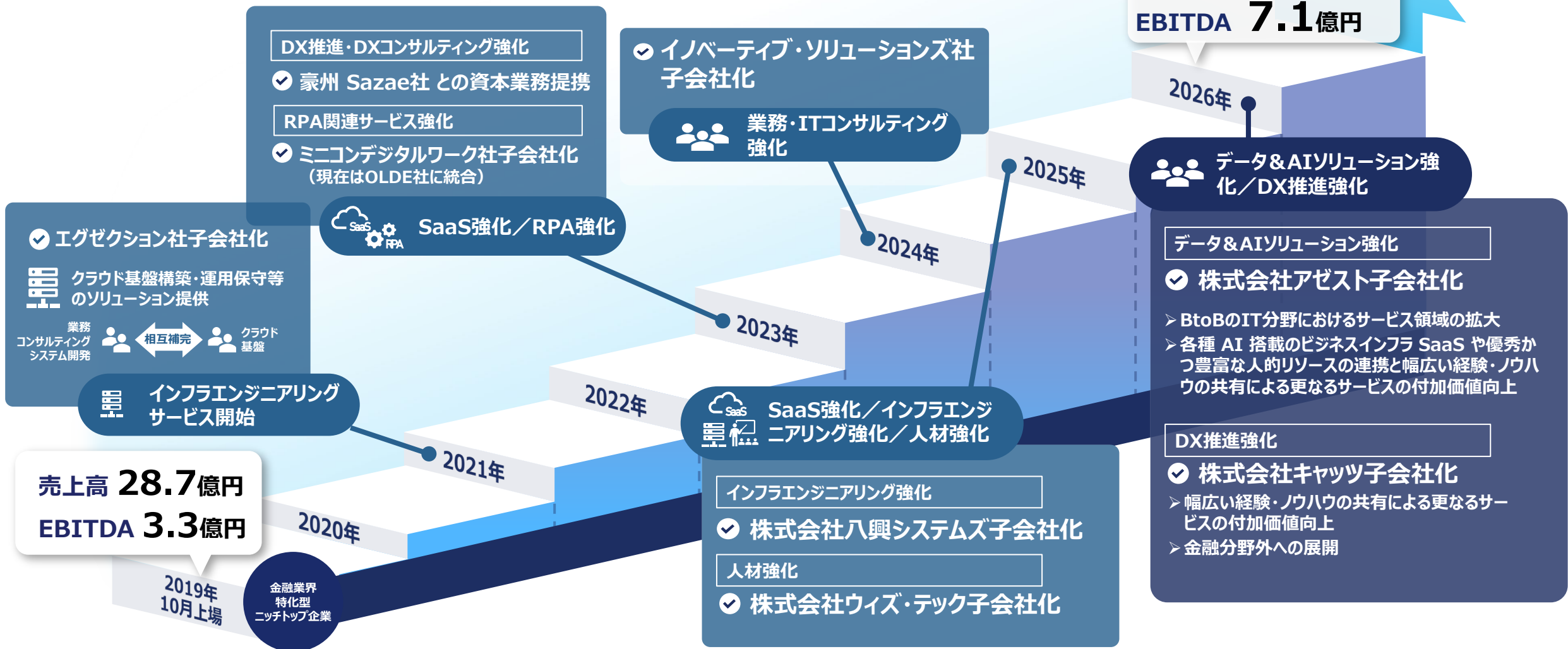


*2021年第3四半期より連結決算へ移行

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。

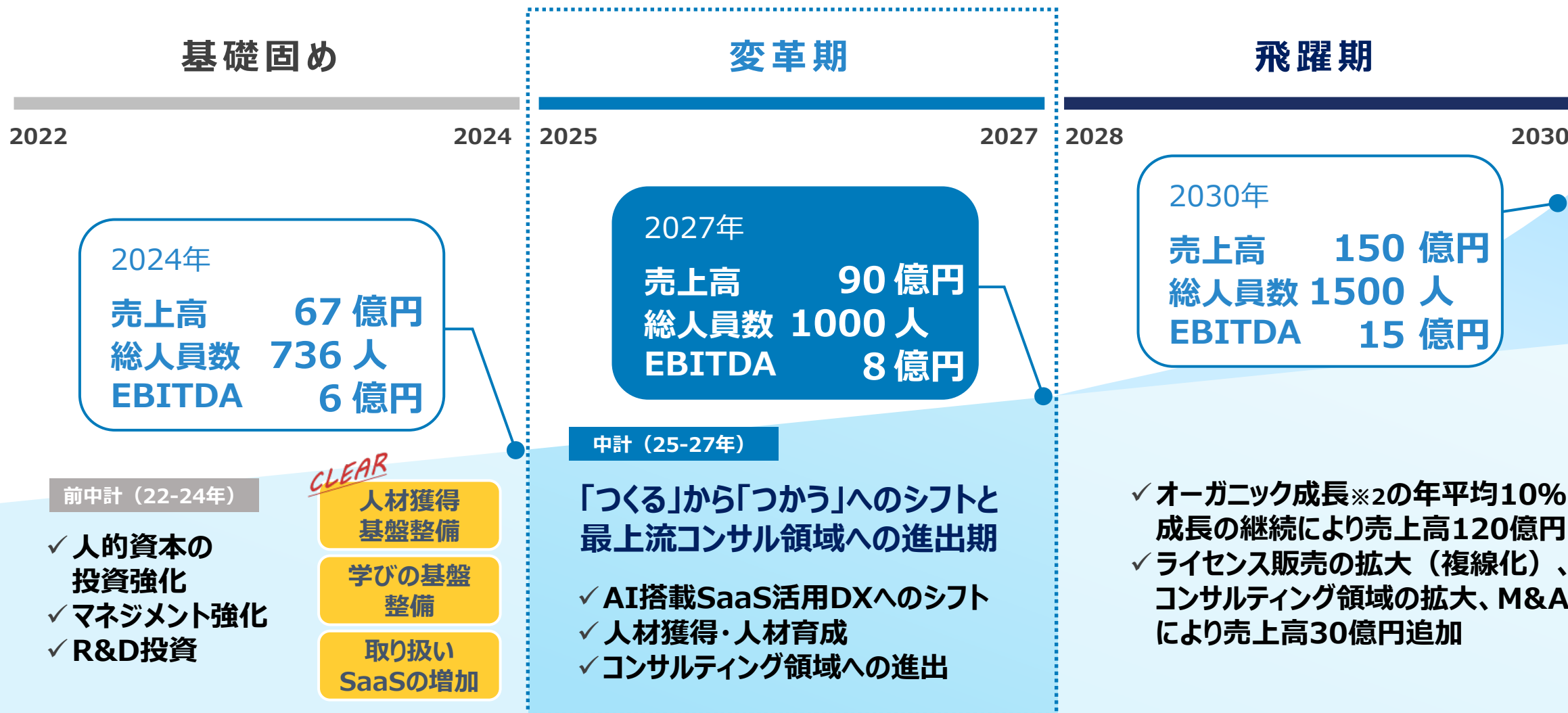


中期経営計画 (25年12月期 – 27年12月期)



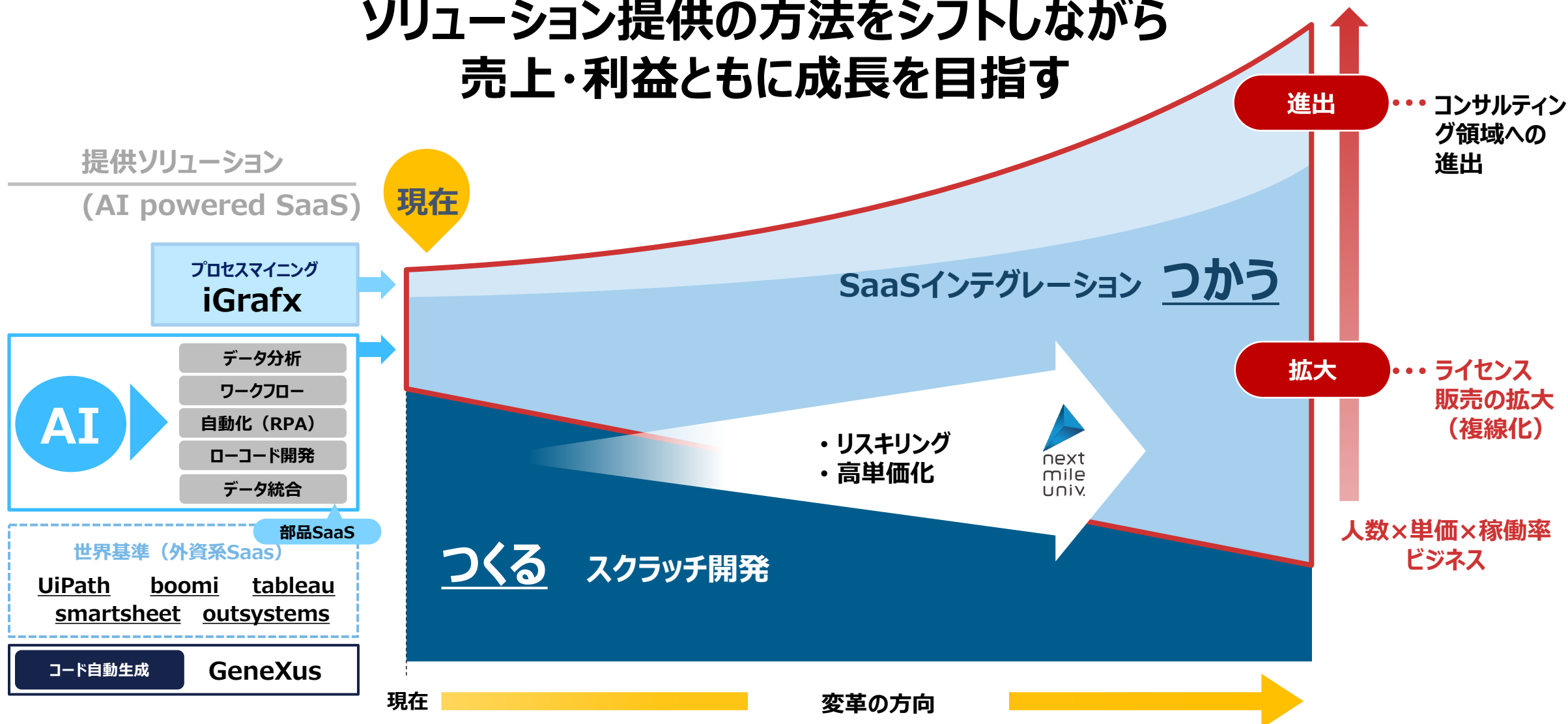
基本方針

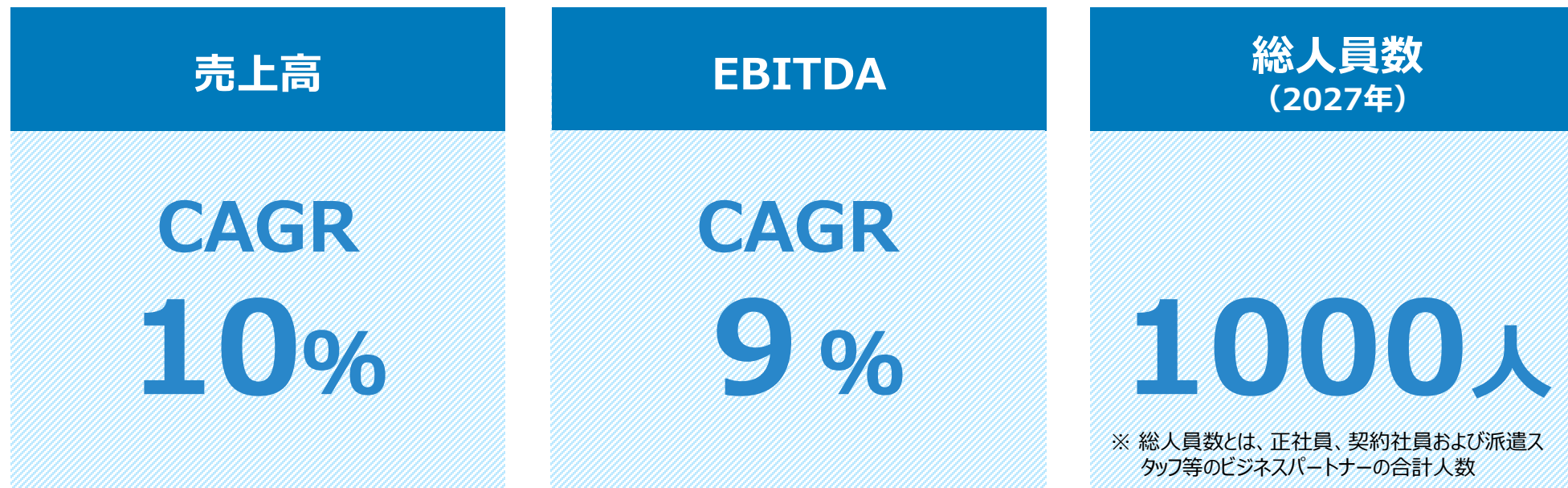
2025年から2027年の3か年は 飛躍に向けた変革期



※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

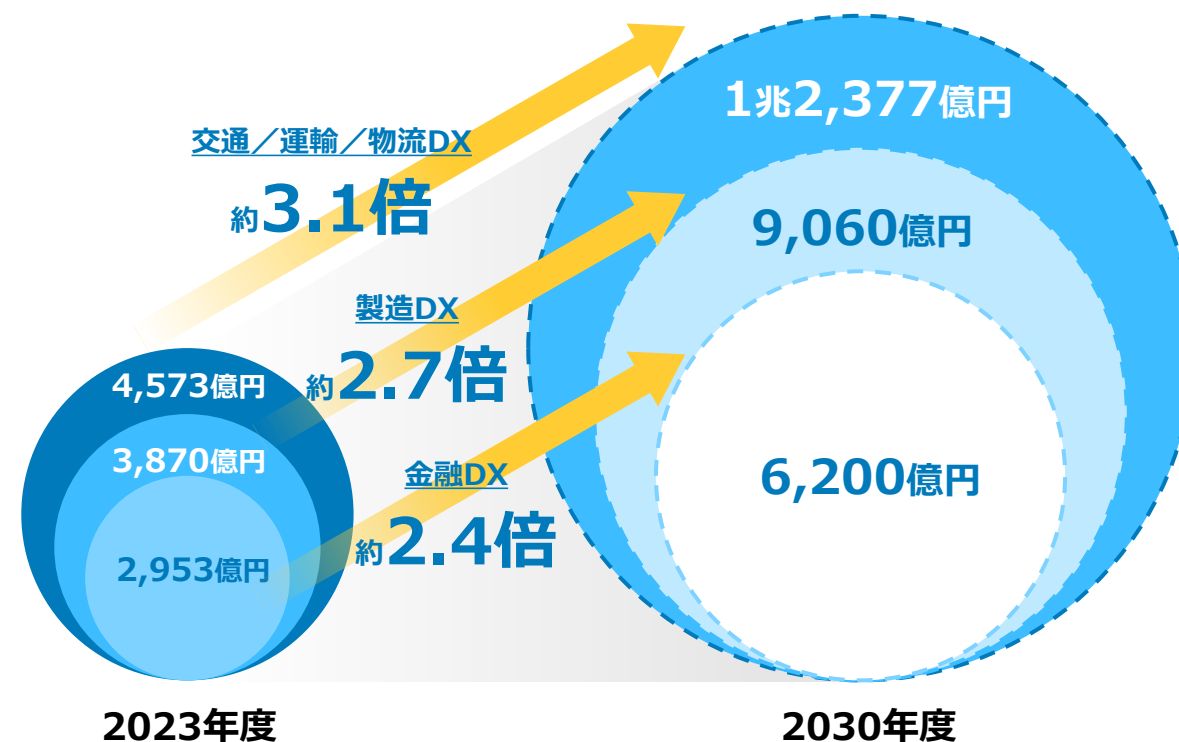
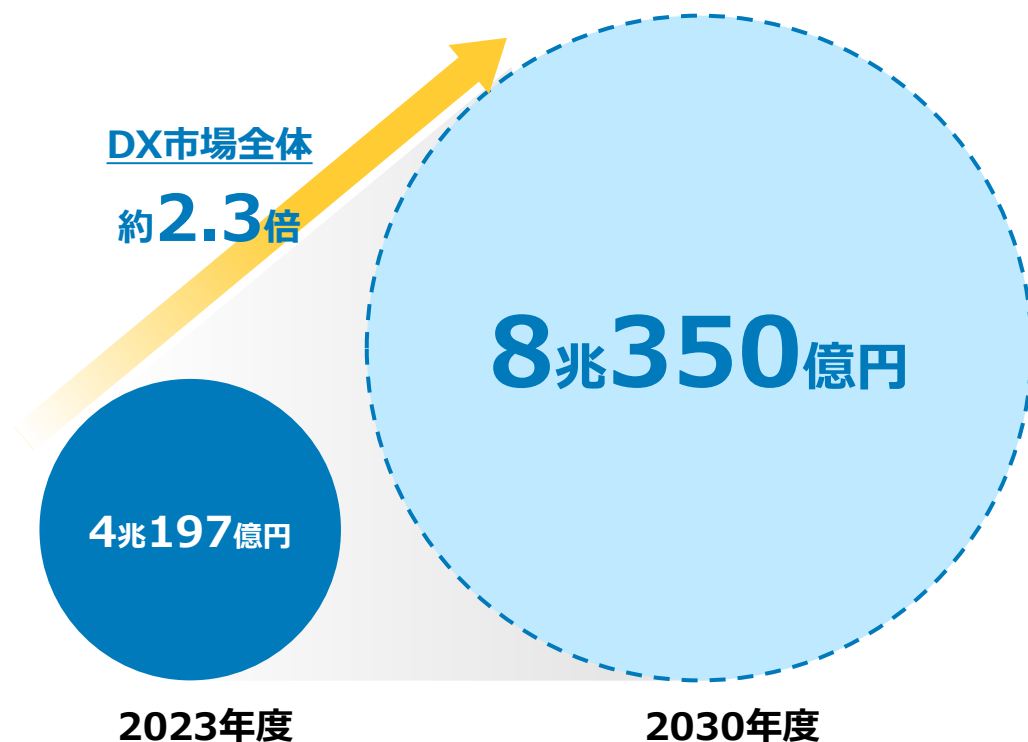


外部環境

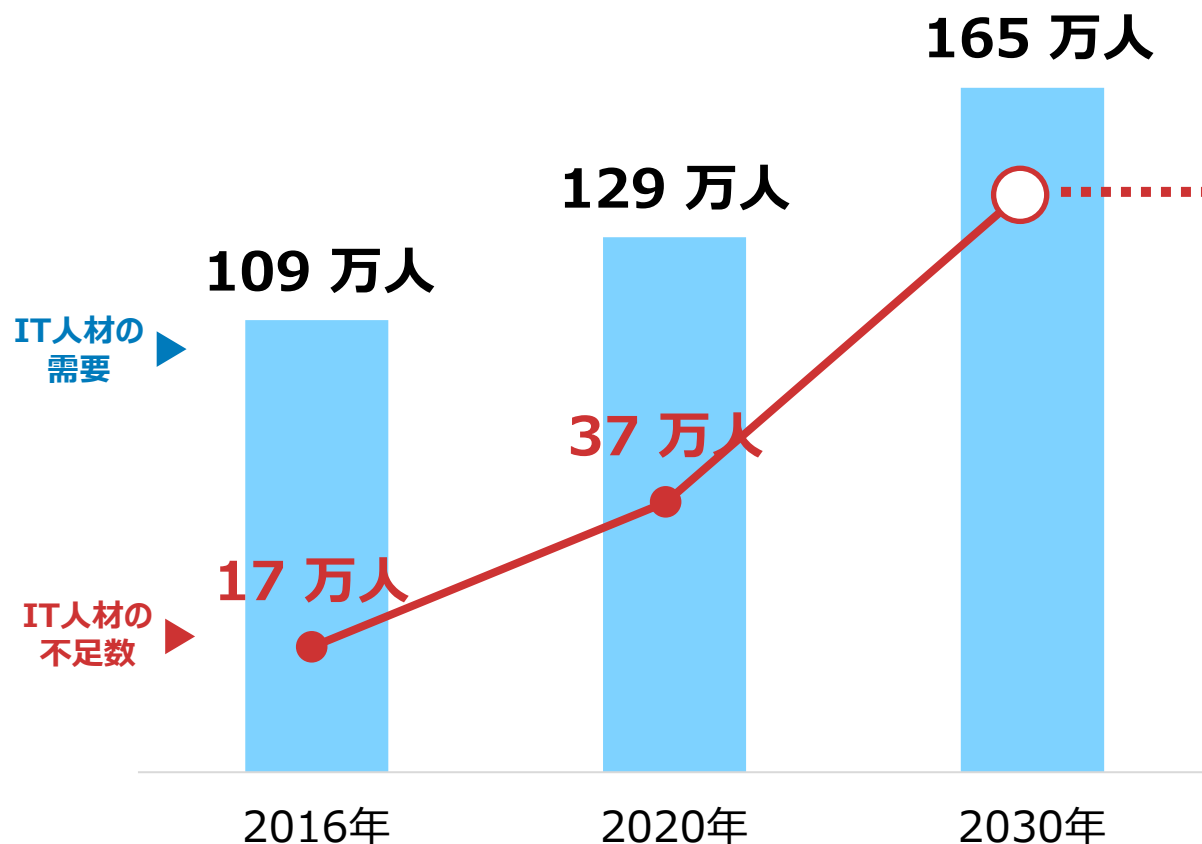
ビジネス領域の市場成長性は高く、規模も大きい

- ✓ 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

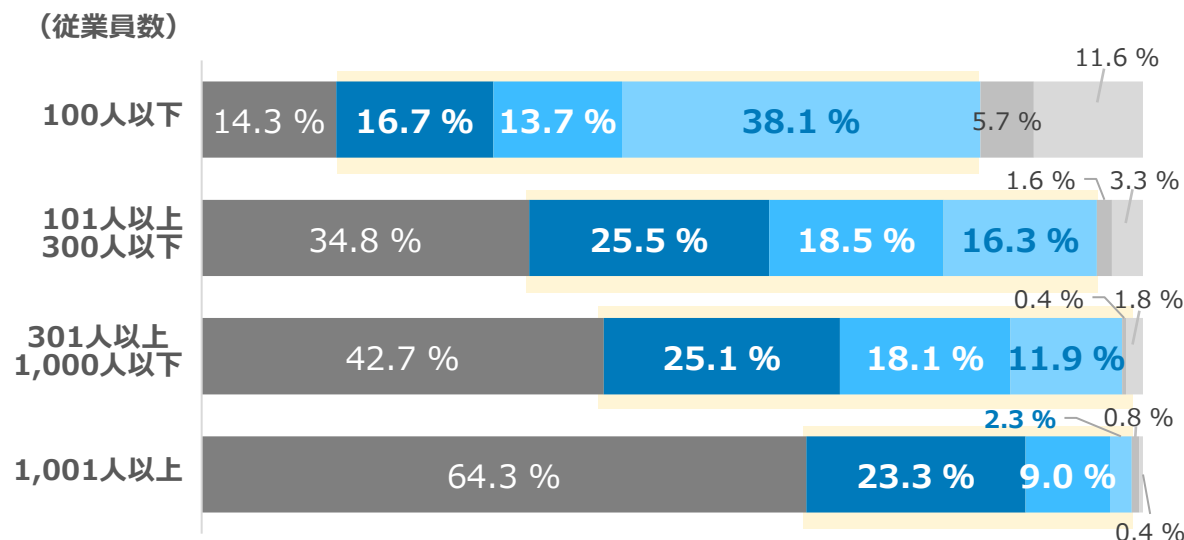


IT人材の不足は、
2030年には約79万人
に拡大する予測

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

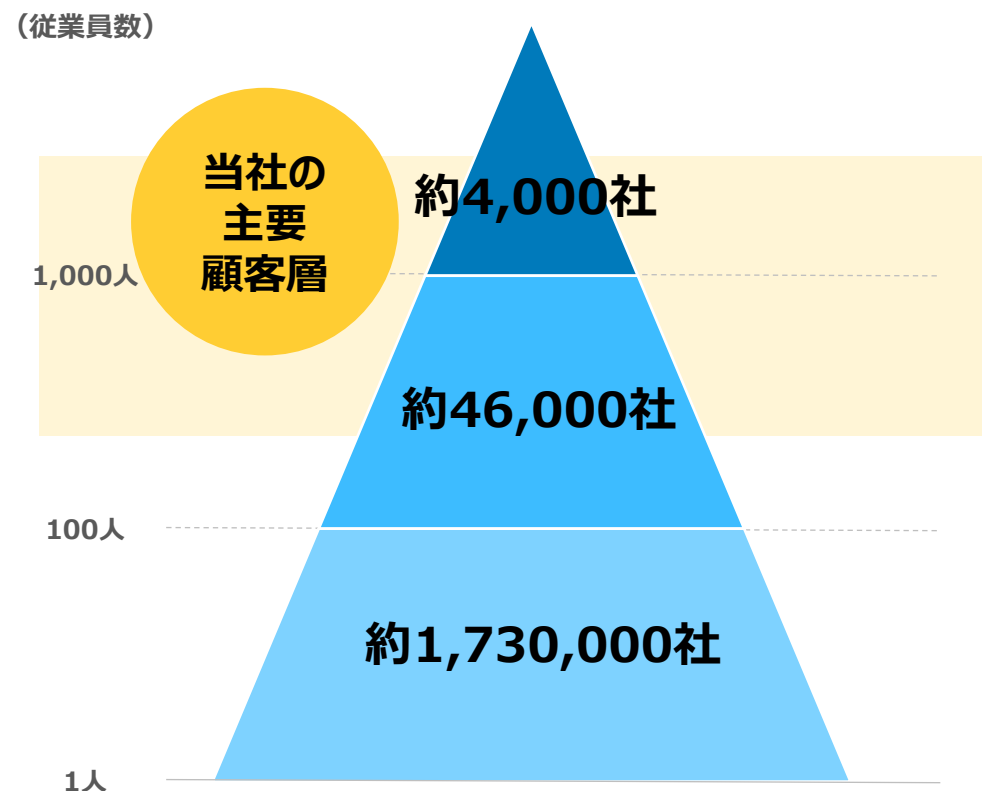
全社的にDXに取り組むことができる企業は全体の約4割弱 当社がターゲットとする顧客層の企業もまだまだ伸びしろがある

| 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



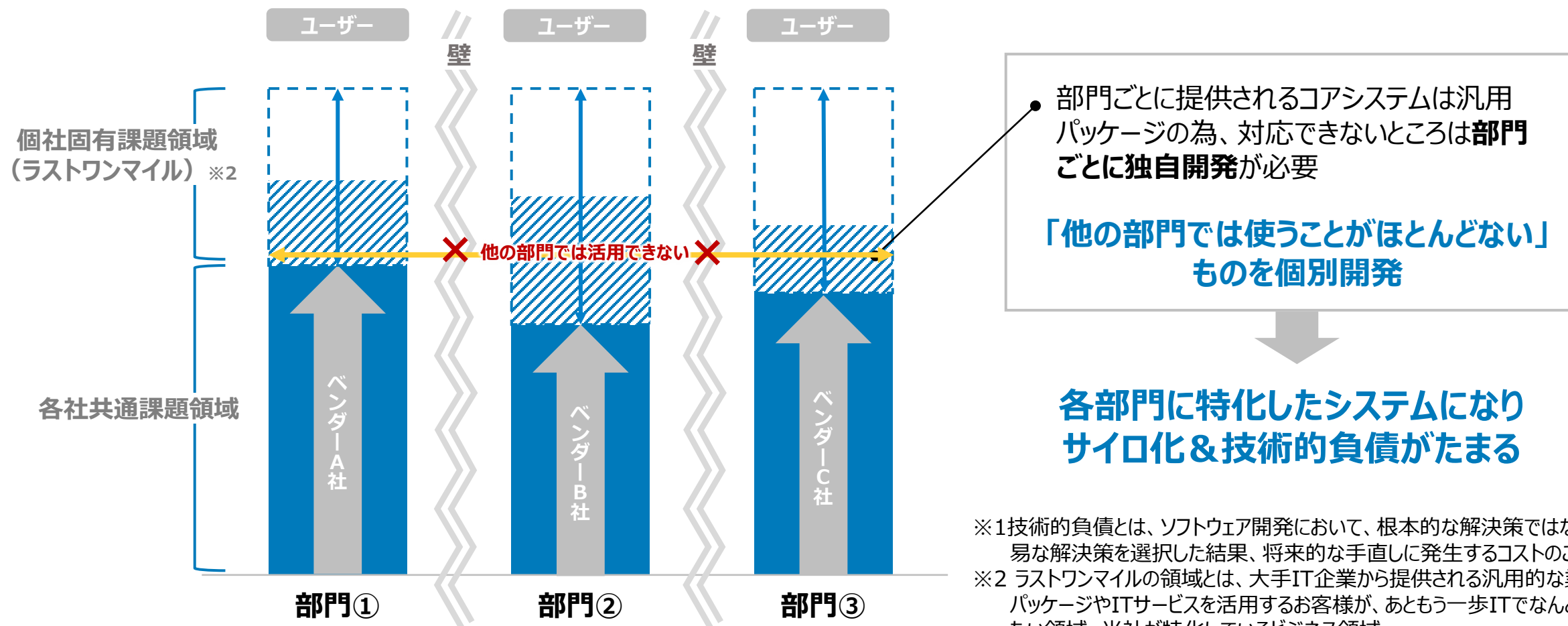
出所：IPA独立行政法人情報処理推進機構 DX動向2024 に基づき当社作成

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

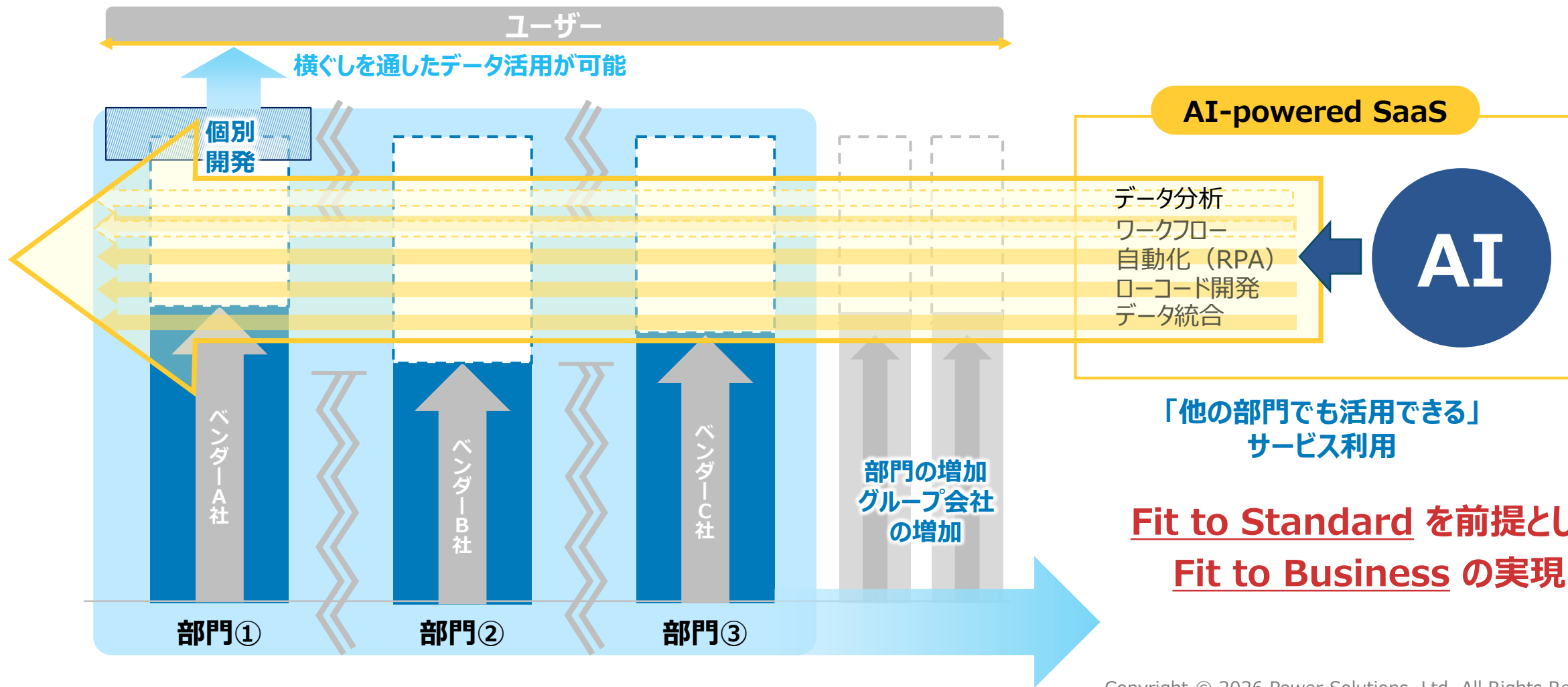


DX推進の課題と解決策

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





内部環境（競争力の源泉）

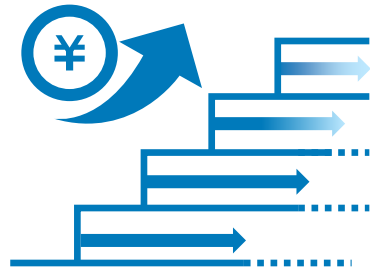


01



**世界基準の
AI搭載SaaS活用**

02



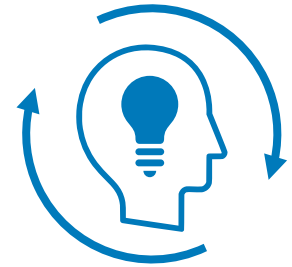
**リカーリング
ビジネス※**

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



UiPath
プラチナパートナー*

GeneXus
エバンジェリスト在籍

* 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

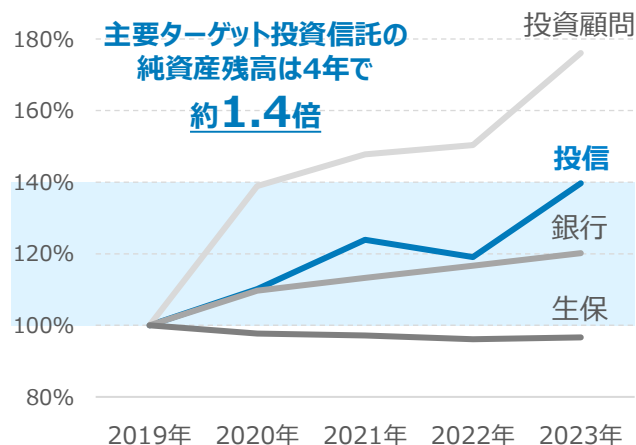
選ばれる理由①

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)

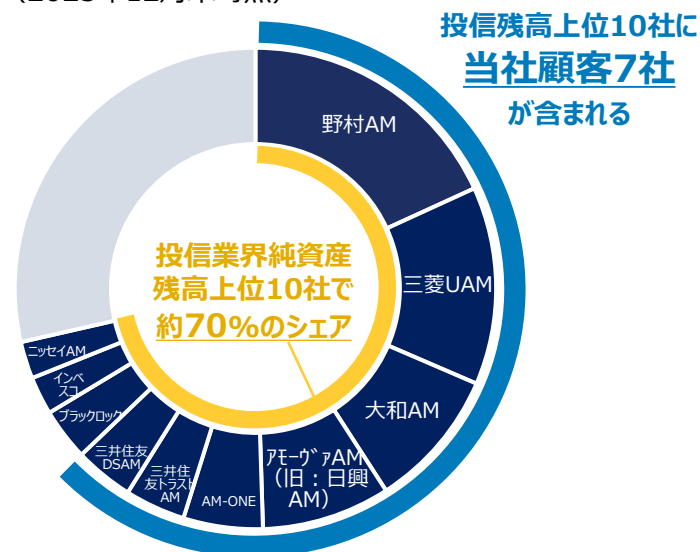


※ 投信は純資産残高、投資顧問は投資一任契約残高、
銀行は預金残高、生保は個人生命保険契約額

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。



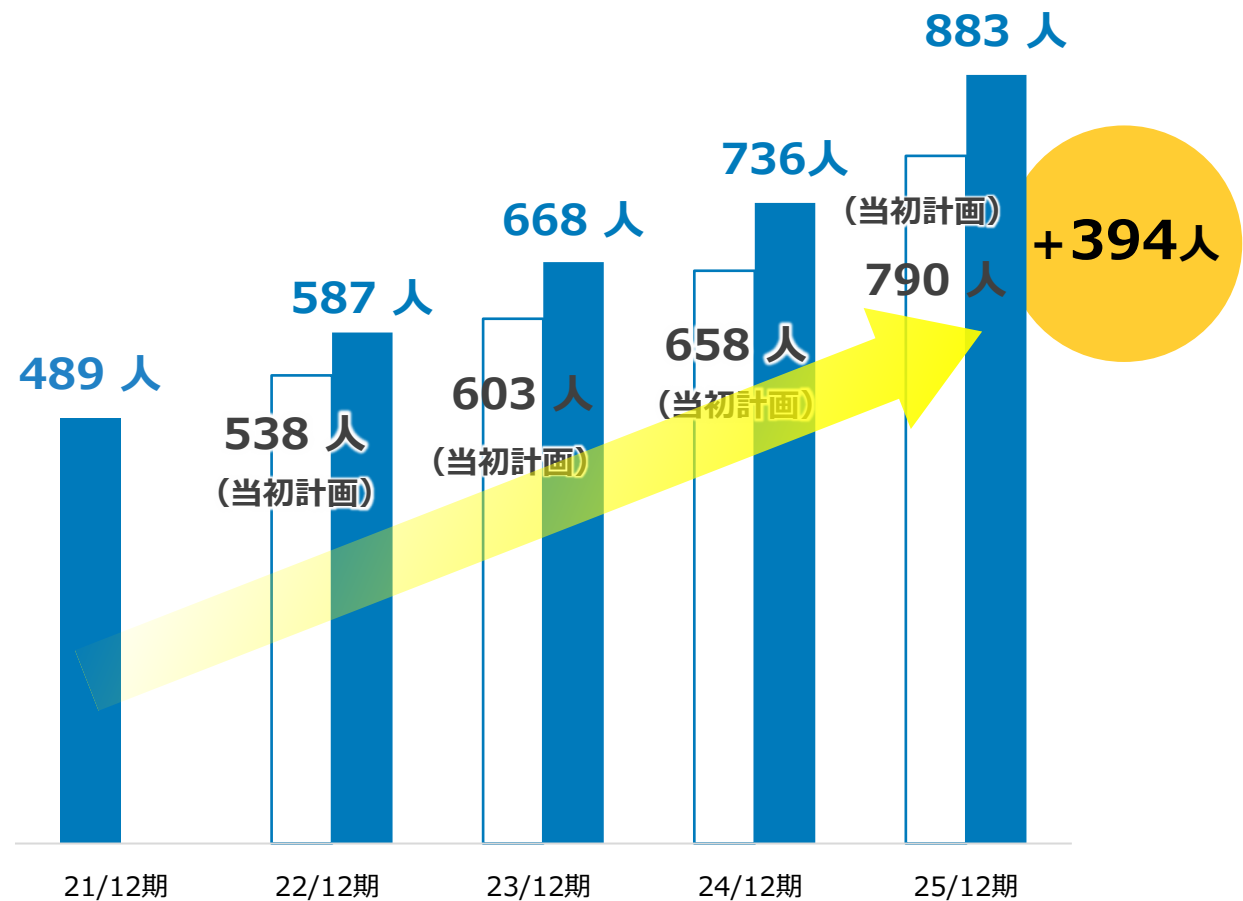
エバンジェリスト在籍

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

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

千葉大学大学院国際学術研究院片桐研究室に DXデザイン研究会を開設

- 千葉大学アントレプレナーセンター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

SaaS活用DXのオウンドメディア開設

- powered by 千葉大学DXデザイン研究会
（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デザイン研究会



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

This section features a screenshot of a blog post from 'DX Design Lab' dated September 12, 2024, titled 'GeneXusとは？～ローコードインダストリーの大注目ツール！～'. The article discusses GeneXus as a low-code tool for the industry, contrasting it with point-and-click interfaces and emphasizing its ability to create dynamic, reusable components. It includes a photo of a man, identified as a GeneXus evangelist, sitting at a desk. Below the article is a QR code with a small bird icon in the center, intended for users to scan and view the content. A text block at the bottom left of this section provides a QR code and a link to the content.

ポイントや紙芝居ではなくて、その場で実際に動くものを使って、お客さんのニーズを確認できます。

時間とお金をかけてつくったものが、最終的に「違う」といわれるのが一番がっかりします。

最終ゴールがどのタイミングでわかるか？ というのは重要で、GeneXusでは適宜、それを確認しながら開発できるのです。

GeneXusとは？～ローコードインダストリーの大注目ツール！～

16

DX Design Lab
2024年9月12日 17:58

ローコードツールをご存じでしょうか？
しかし、マニアックな企業向けに開発されています。

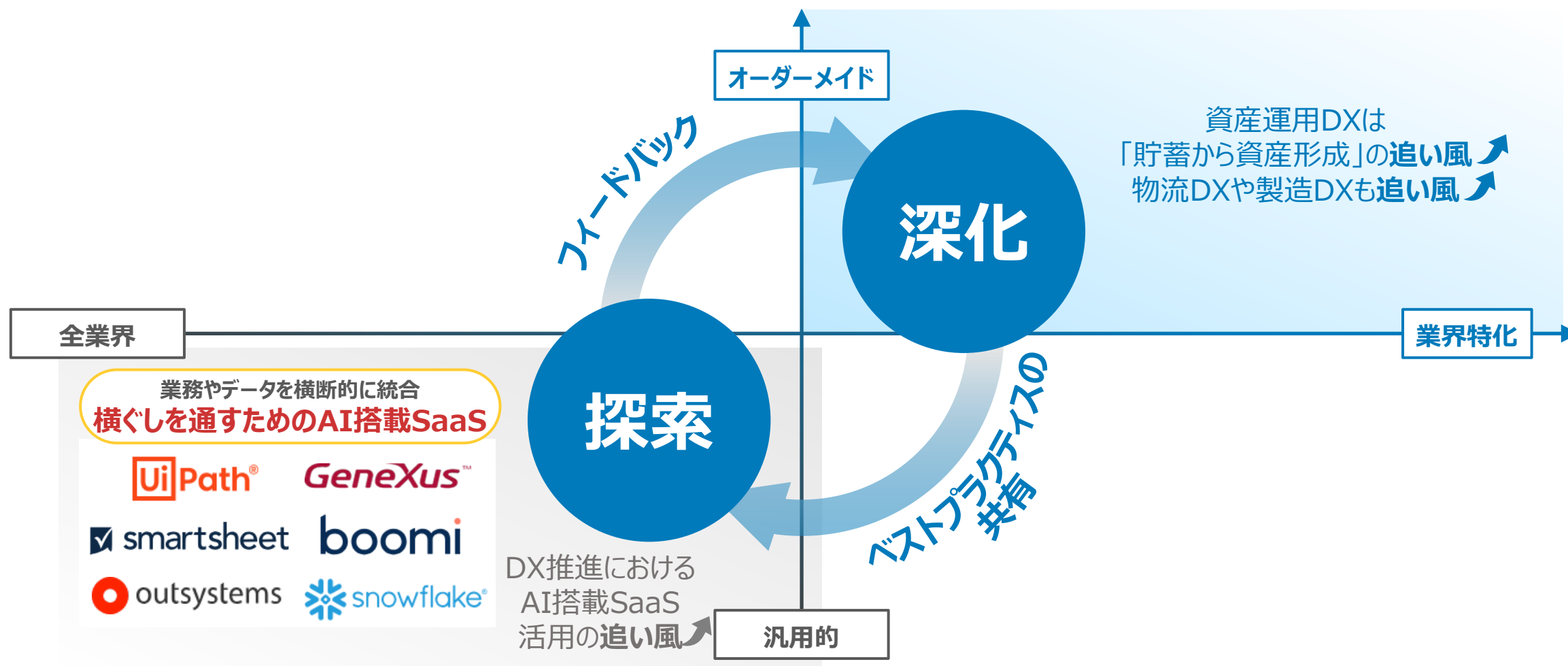
GeneXusエバンジェリストの横井さん

◀ 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

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

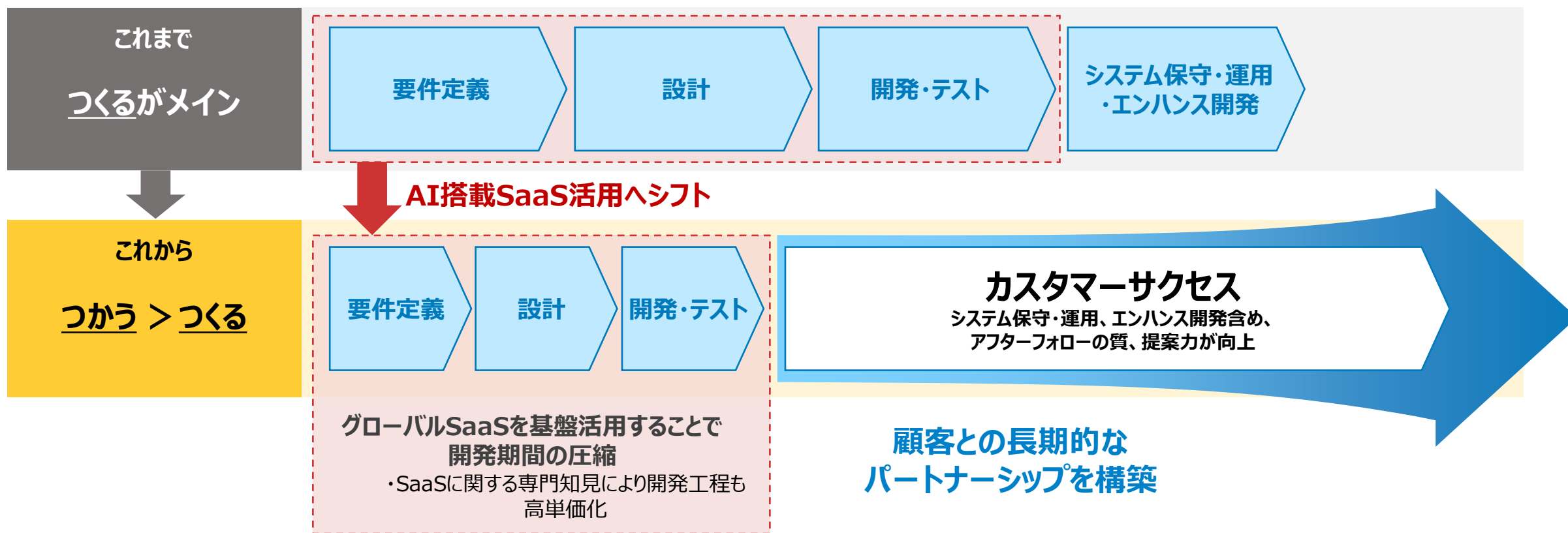
▶ **人員の増強と顧客単価の向上**

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

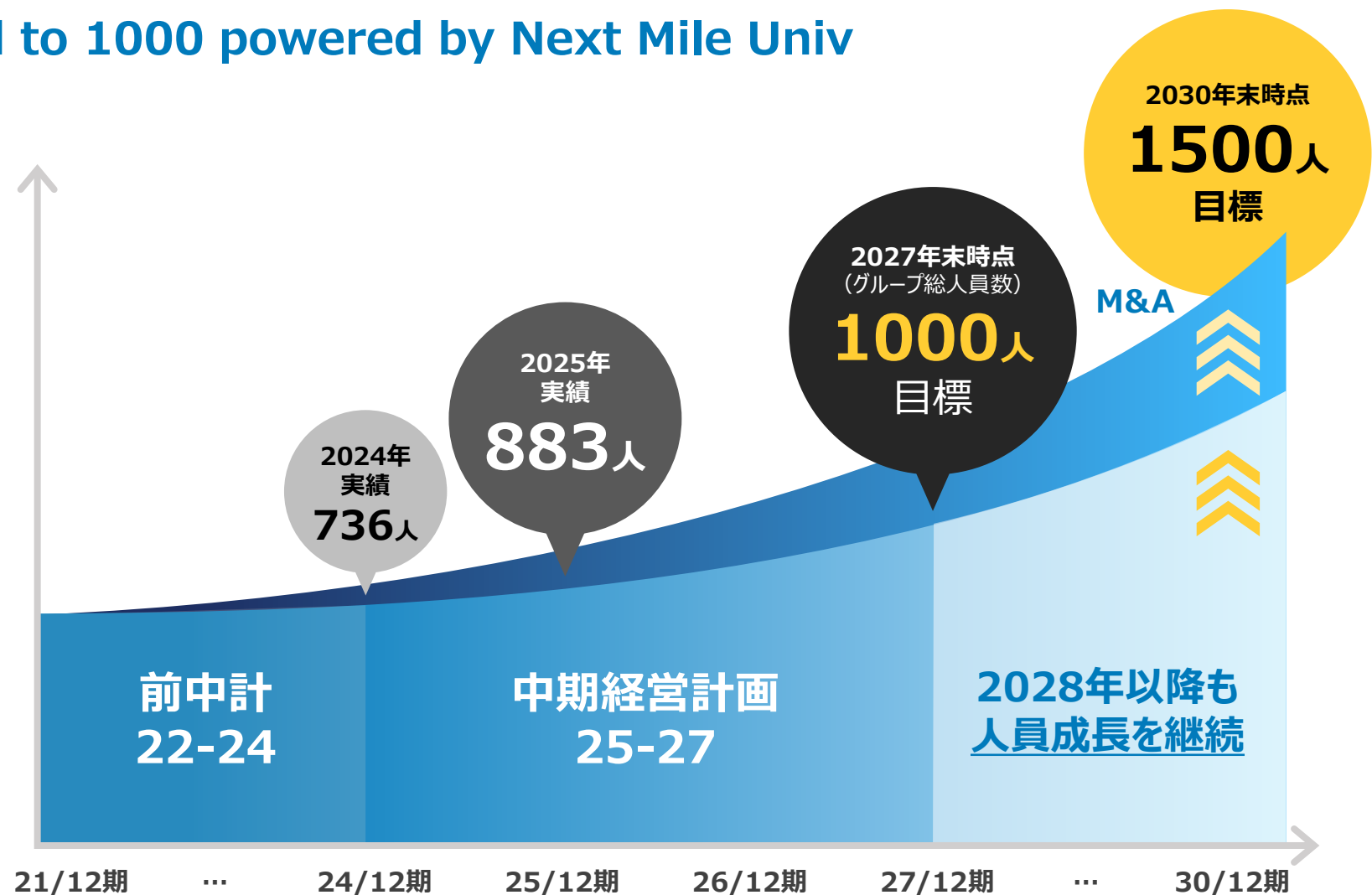
人員増

- 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



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

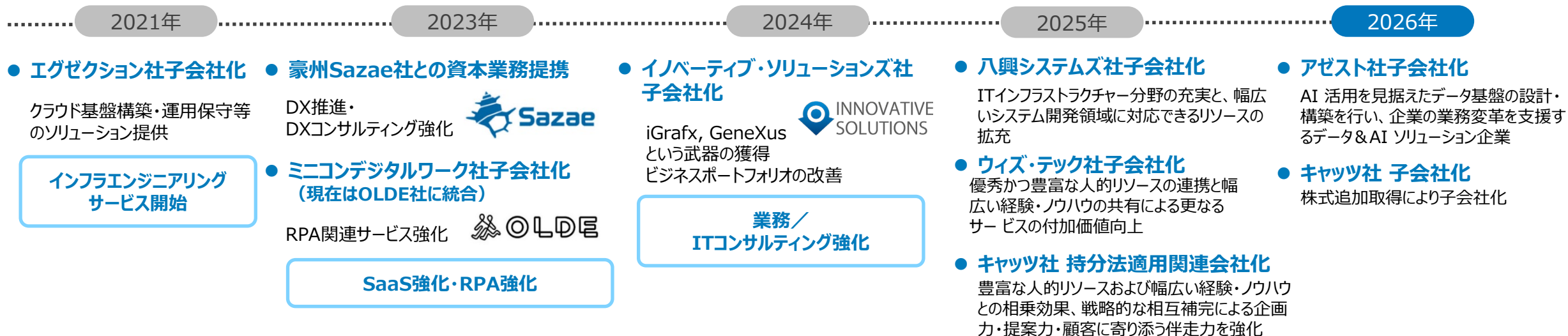
2次請け、3次請けベンダーのバリューアップ、人材をAI搭載SaaSを使いこなせる人材にリスキリングすることでより顧客フロントで活躍できるDX人材にシフトさせていく



取り扱えるAI搭載ビジネスインフラ SaaS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





2026年12月期 第2四半期 連結決算概要

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

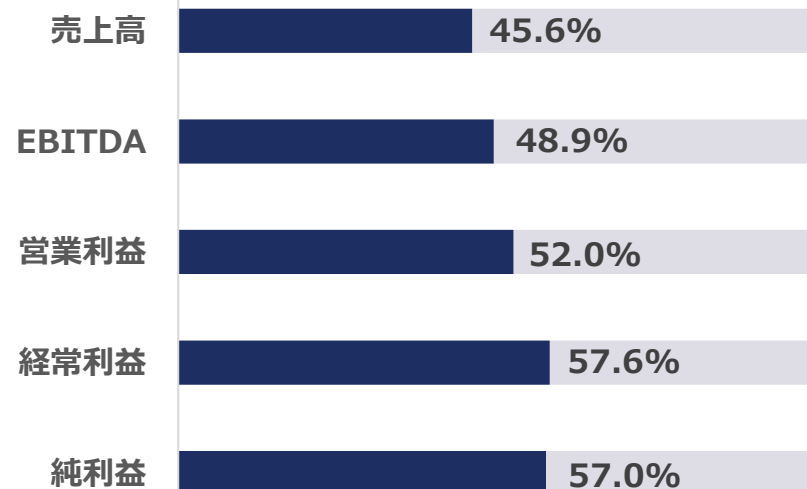
オフィス移転に伴う一時的な費用 1 億円により減益となるも、

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

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

通期予想に対しての進捗率



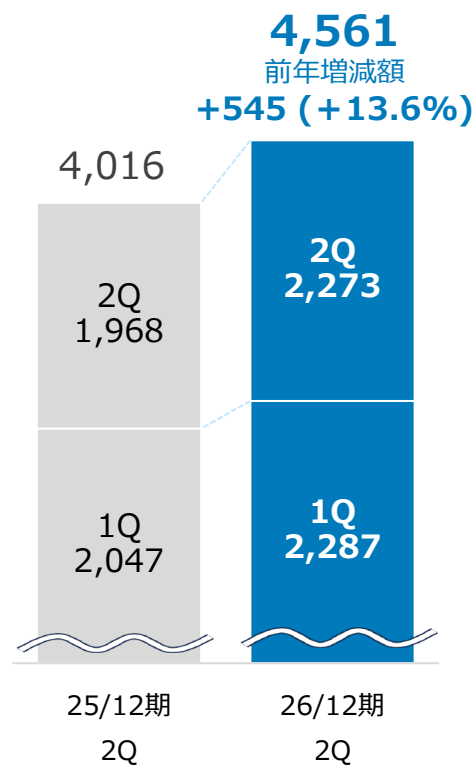


提供サービスの需要拡大で売上高は伸長するも、コスト増により前年同期比減益

(単位：百万円)

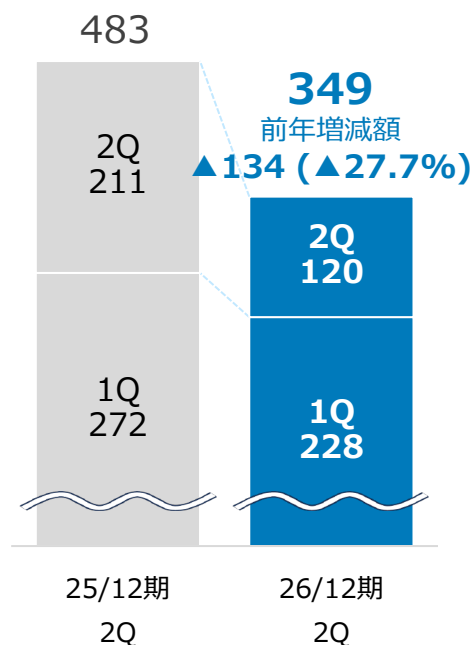
売上高

販売先である金融及びDX市場の
需要拡大を背景に、
前年同期比13.6%増



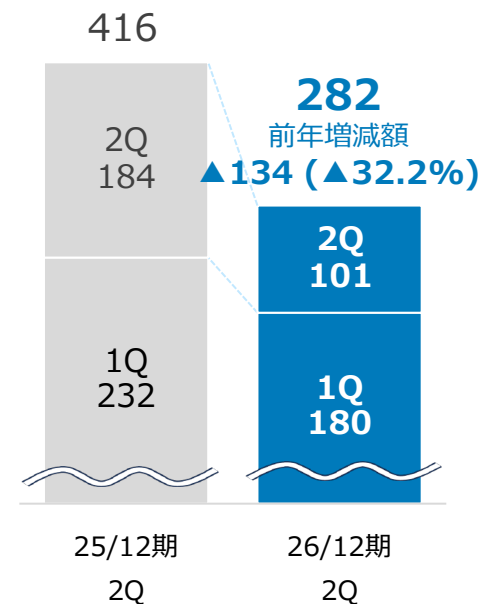
EBITDA

オフィス移転に伴う一時費用の
発生が利益を押し下げ、
前年同期比27.7%減



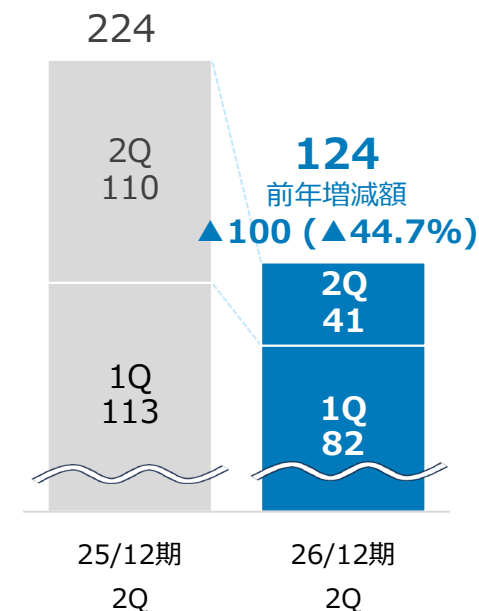
経常利益

営業利益の減少に伴い
前年同期比32.2%減



純利益

経常利益の減少に伴い
前年同期比44.7%減



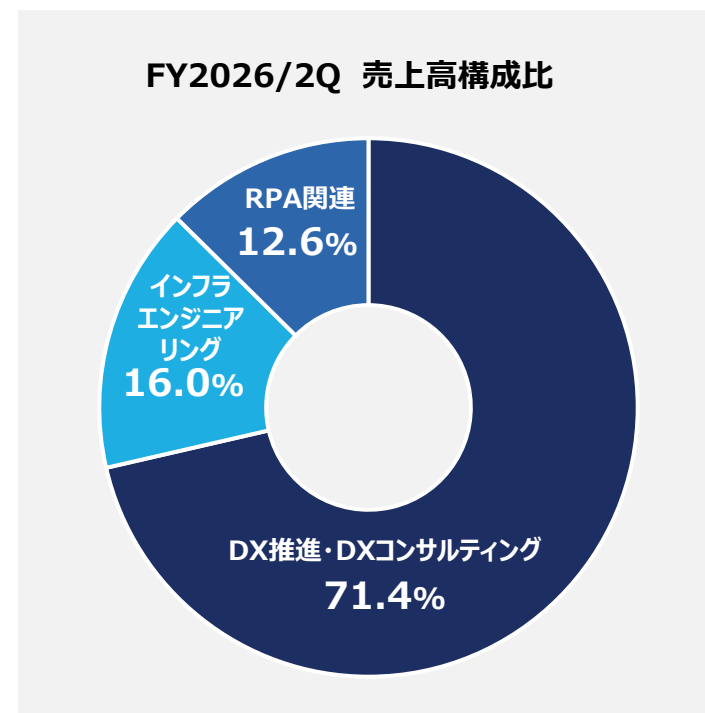
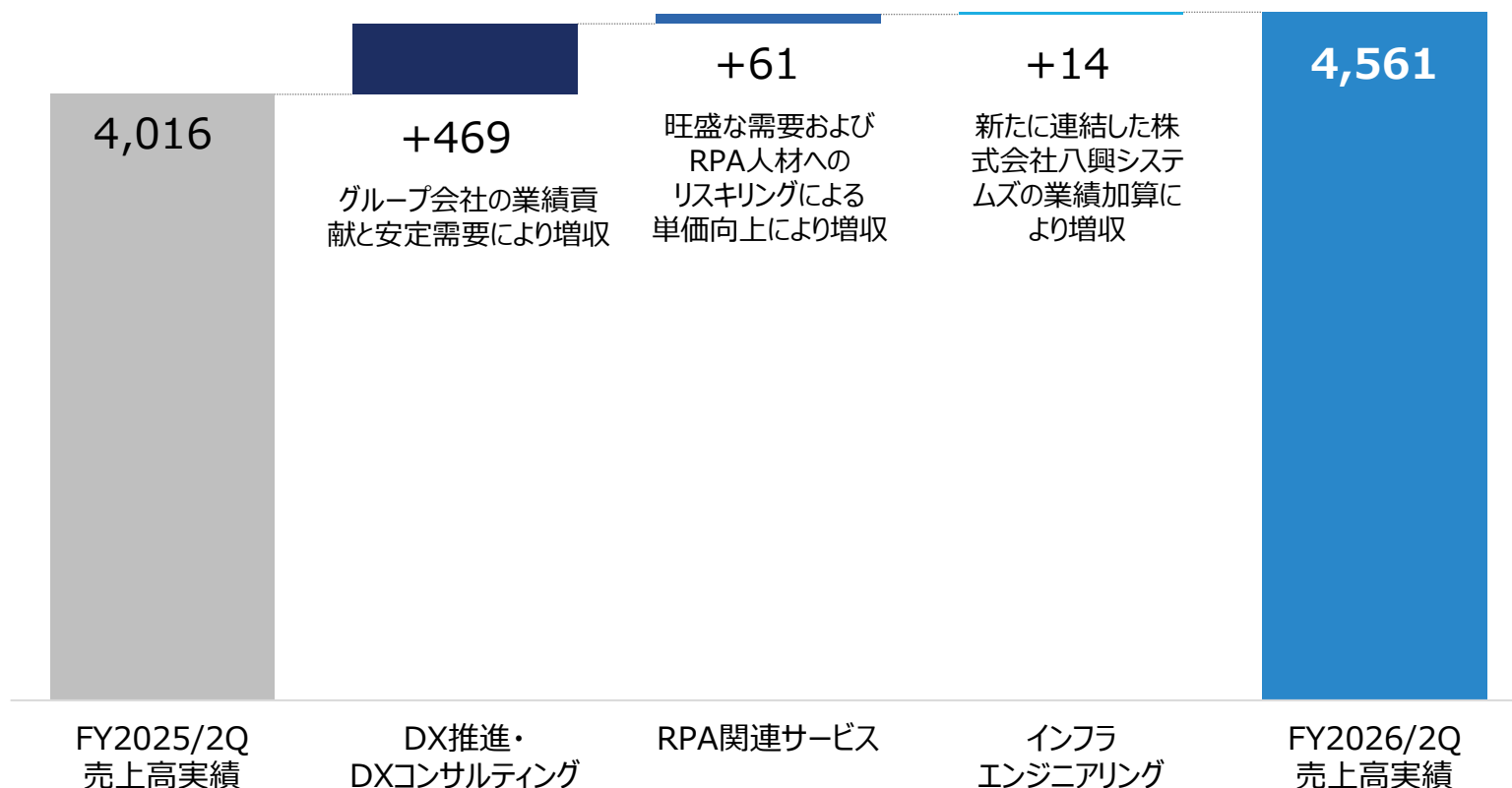
※EBITDAは、営業利益+償却費（減価償却費、のれん償却費等）として、算出しております。

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
- RPA関連サービスは、旺盛な 需要及びRPA人材へのリスキングによる単価向上により、順調に成長

(単位：百万円)



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

UiPath社より「IXP Advanced Partner of the Year」を受賞



UiPath Japan Partner Awards 2025 の様子

「IXP Advanced Partner of the Year」とは

「UiPath Japan Partner Awards 2025」において、エージェントックオートメーションを実現するための基盤構築において重要な役割を果たし、その普及と実装を力強く推進したパートナーに授与される賞。

受賞理由

数多くの Document Understanding および IXP の PoC 実施による案件の創出と加速への貢献、戦略製品の展開推進による市場でのエージェントックオートメーション活用基盤の確立、そして年間経常収益の純増額における非常に優れた実績達成と、確かなビジネス成果を結実させたことが評価されました。

Snowflake AIデータクラウド サービスパートナー「Select」に認定

Snowflake AI データクラウド サービスパートナー「Select」に認定

～Snowflake の再販を開始し、データ・AI 活用支援を本格展開～

株式会社パワーソリューションズ（本社：東京都港区、代表取締役社長：高橋忠郎、以下「当社」）は、2026 年 7 月 28 日付で、Snowflake Inc.が提供するパートナープログラムである、Snowflake Partner Network の AI データクラウド サービスパートナー「Select」に認定されました。

あわせて、2026 年 8 月 8 日付で Snowflake と再販契約を締結し、Snowflake の再販を開始いたしましたのでお知らせいたします。

これにより、ライセンス提供から導入、データ基盤構築、データ活用・AI 活用、運用・定着支援まで、一気通貫したサービスの提供を強化してまいります。

■背景

当社は、「あらゆるラストワンマイルに IT で立ち向かう。」というミッションのもと、Snowflake をはじめとするグローバルなテクノロジーと、当社が培ってきた業務知見・プロフェッショナルサービスを融合し、お客様のデータ・AI 活用の実現を支援しております。

昨今、生成 AI の急速な普及に伴い、企業に蓄積されたデータを安全かつ柔軟に活用できるデータ基盤の重要性がこれまで以上に高まっています。一方、データ基盤を構築するだけでは十分ではなく、実際の業務プロセスにデータや AI を組み込み、現場で継続的に活用していく「ラストワンマイル※1」の支援が重要となっています。

そのため、Snowflake が提供する先進的なデータ・AI 活用基盤と、当社のサービスを融合することで、お客様のデータ活用高度化ニーズへの対応力を強化し、企業の DX や AI 活用を支援するサービス領域を強化するため、Snowflake の再販契約を締結いたしました。

※1 当社は、顧客企業が各種汎用サービス導入後、エンドユーザーであるビジネス部門が利用できるまでの最後の部分を「ラストワンマイル」と呼び、これらを最適化することを主な事業としております。

当社リリースより

Snowflakeについて

Snowflakeは、企業のデータ活用基盤として世界的に採用が進むクラウドデータプラットフォームであり、データ分析からAI活用まで幅広く支援しています。

認定資格	資格者数※
SnowPro Associate	2名
SnowPro Core	22名
SnowPro Advanced	4名

※株式会社パワーソリューションズ単体



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ィズ・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。



株主還元

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）	
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
					年間 8,000円分

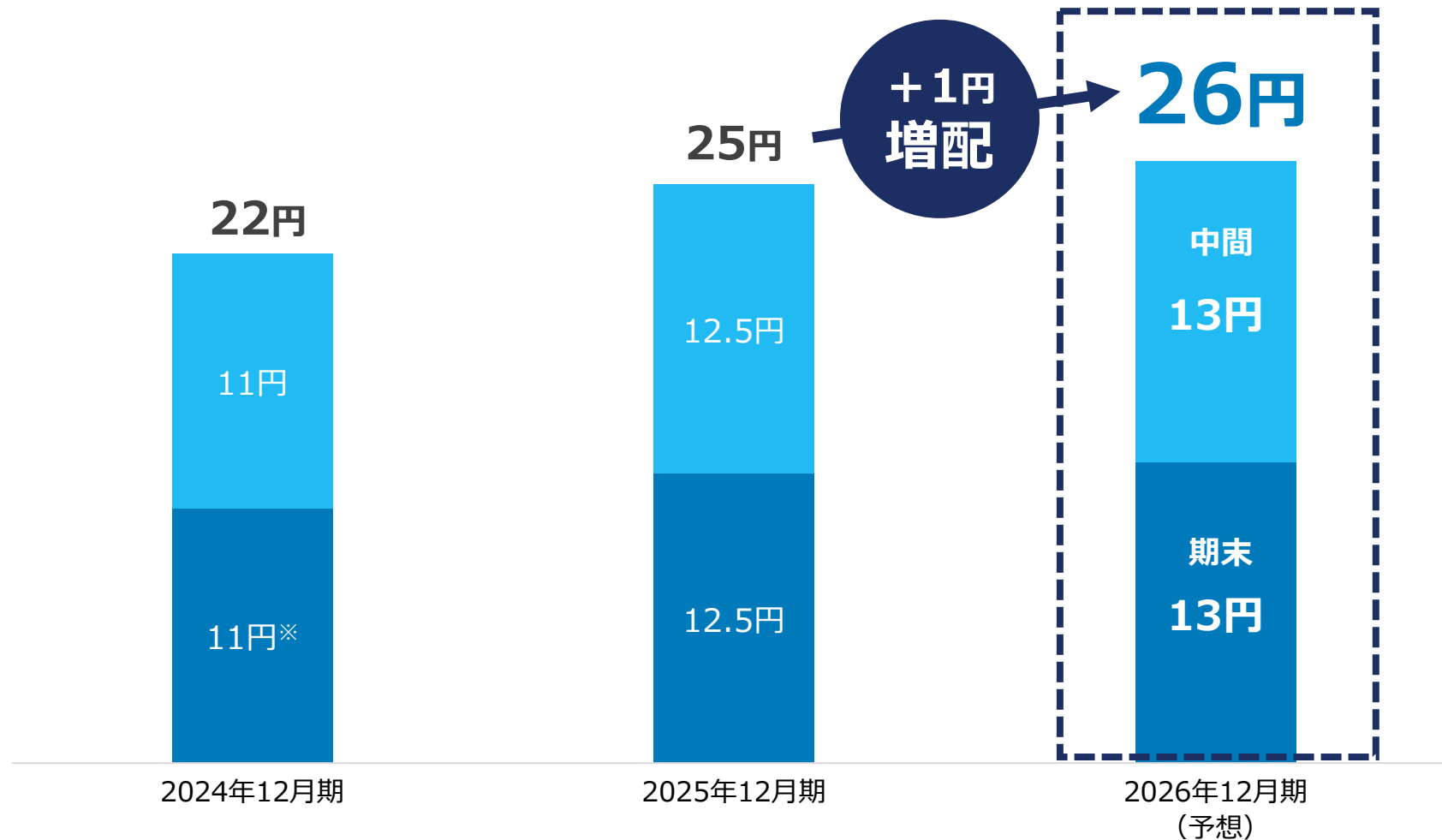
変更後					
優待景品進呈の条件となっておりました継続保有期間を撤廃し、半年以上保有いただいた株主の皆様には、進呈するQUOカードを優待 1 回につき500円分、年間1,000円分増額いたします。					
基準日※2		中間（10月31日）		期末（4月30日）	
継続保有状況		半年未満	半年以上	半年未満	半年以上
保有株数 100株以上	QUOカード	4,000円分	4,500円分	4,000円分	4,500円分
					年間 9,000円分

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。

株主還元（配当）

総還元額を安定的かつ継続的に増加させていく方針（累進配当方針）のもと、
2026年12月期は1円（+4%）増配の26円を予定



※ 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。

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



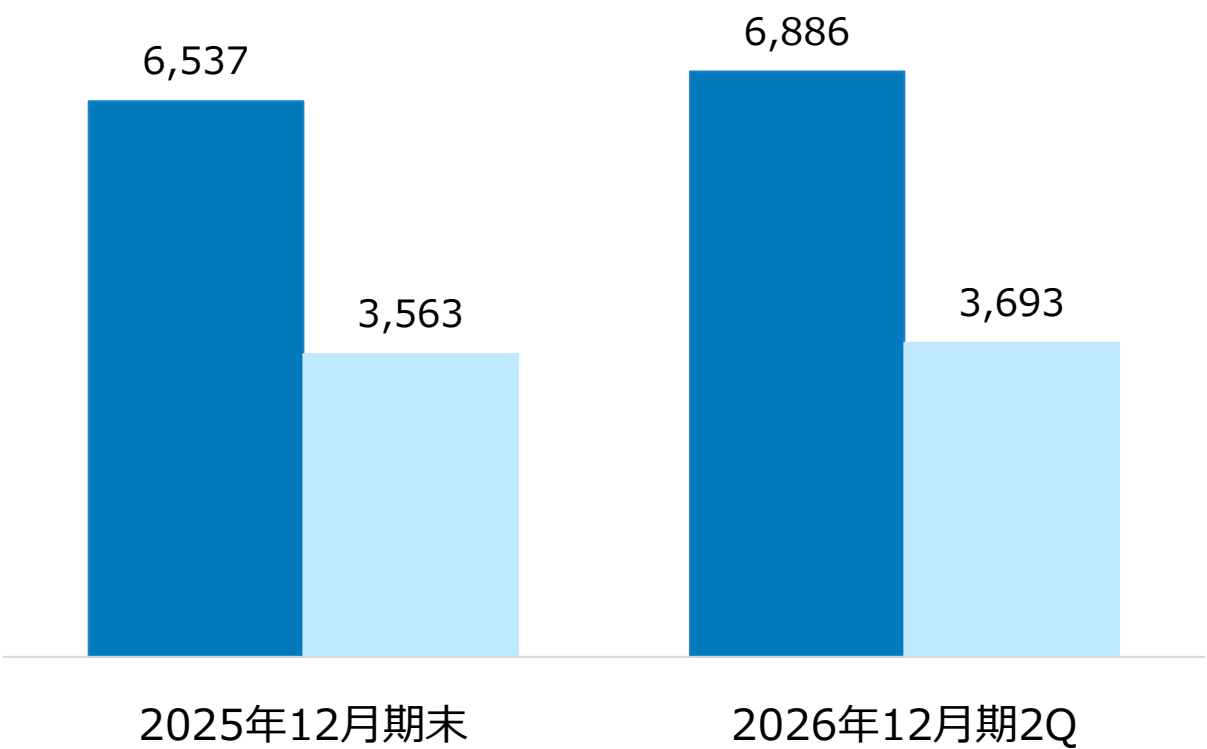
Appendix

自己資本比率は53.8%と財務健全性を維持

- 総資産：売掛金及び契約資産1.6億円増加、のれん5.0億円増加を主要因に、総資産は3.4億円増加
- 負債：前受金1.9億円減少、短期借入金2.0億円増加、グループ会社追加による役員退職慰労引当金1.7億円を主要因に、負債は2.0億円増加
- 純資産：利益剰余金が9千7百万円増加したことを主要因に、純資産は1.4億円増加

■ 総資産 ■ 株主資本

(単位：百万円)



(単位：百万円)	2025年12月期末	2026年12月期 2 Q
流動資産	4,458	4,408
固定資産	2,078	2,477
総資産	6,537	6,886
流動負債	2,194	2,292
固定負債	540	644
負債	2,735	2,936
株主資本	3,563	3,693
純資産	3,802	3,949
自己資本比率	54.6%	53.8%

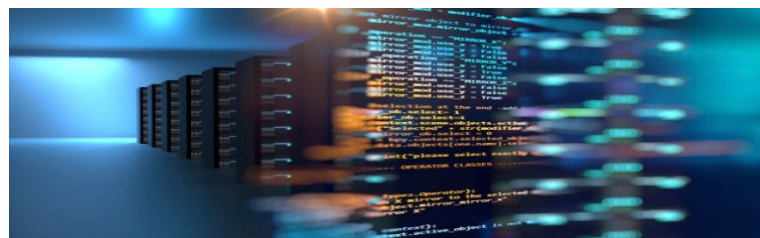
売上高の成長に伴い、キャッシュフローが増加

- ・ 営業活動キャッシュ・フローは、税金等調整前中間純利益270百万円計上による収入
- ・ 投資活動キャッシュフローは、有形固定資産の取得250百万円の支出
- ・ 上記によりフリーキャッシュフローは31百万円の収入

(単位：百万円)	2025年12月期2Q	2026年12期2Q	主な内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	408	259	税金等調整前中間純利益270百万円計上による収入
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲99	▲228	有形固定資産の取得250百万円の支出
(小計) フリー・キャッシュ・フロー	308	31	
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲136	▲35	配当金39百万円の支出
現金及び現金同等物の 中間期末残高	1,703	2,052	



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（現：プラチナティア）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）
2026年	3月	本社移転（msb Tamachi 田町ステーションタワーN）
	4月	株式会社アゼストの株式取得（子会社化）
	5月	株式会社キャッツの株式追加取得（子会社化）

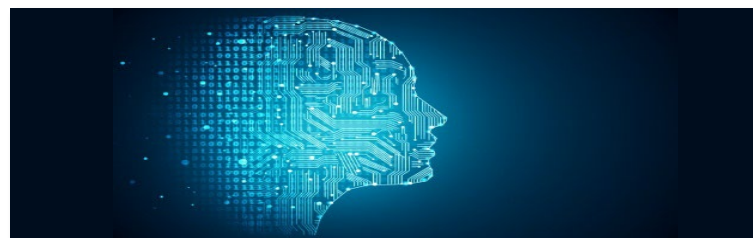


DX推進・DXコンサルティング

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

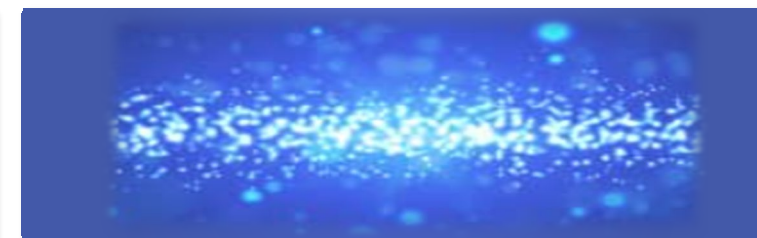


RPA関連サービス

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

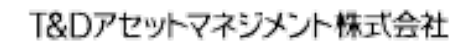
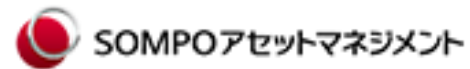


インフラエンジニアリング※

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

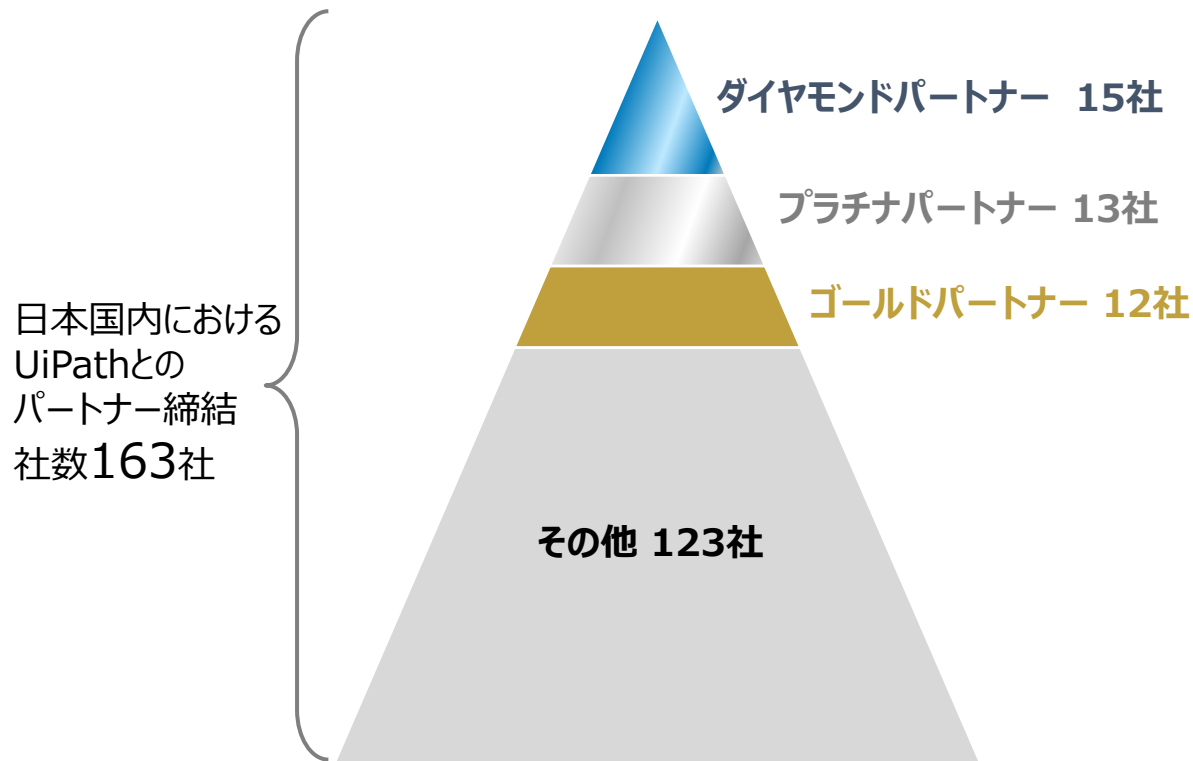
- インフラストラクチャーソリューション



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

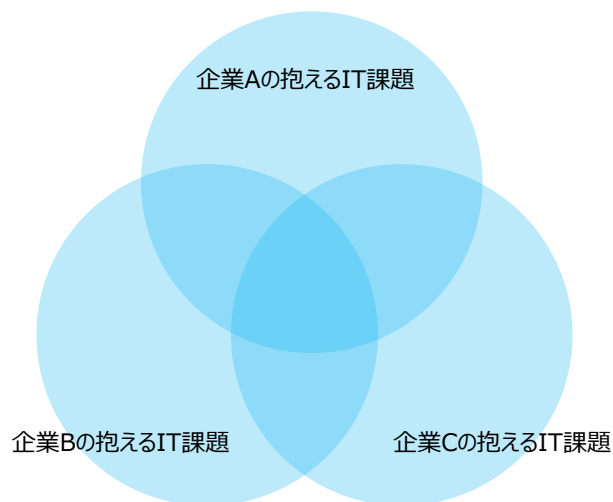


※2026/2/13現在。社数はUiPathホームページより引用。
※UiPath社のパートナー制度の改定により、最高位の名称はプラチナティアからダイヤモンドパートナーへと変更になっております。

TOPICS

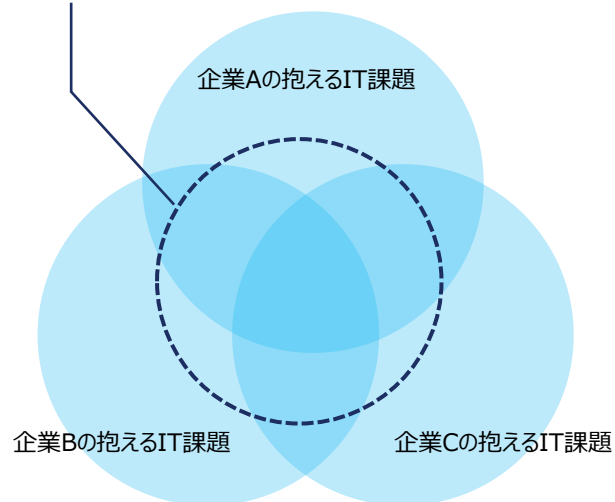
- | | |
|----------|--|
| 2026年4月 |  『UiPath Japan Partner Awards 2025』
IXP Advanced Partner of the Year賞を受賞 |
| 2025年6月 |  『UiPath Japan Partner Awards 2024』
AI and Automation Growth Partner of the Year賞を受賞 |
| 2024年4月 |  『UiPath Japan Partner Awards 2023』
Industry Solution Partner of the Year賞を受賞 |
| 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

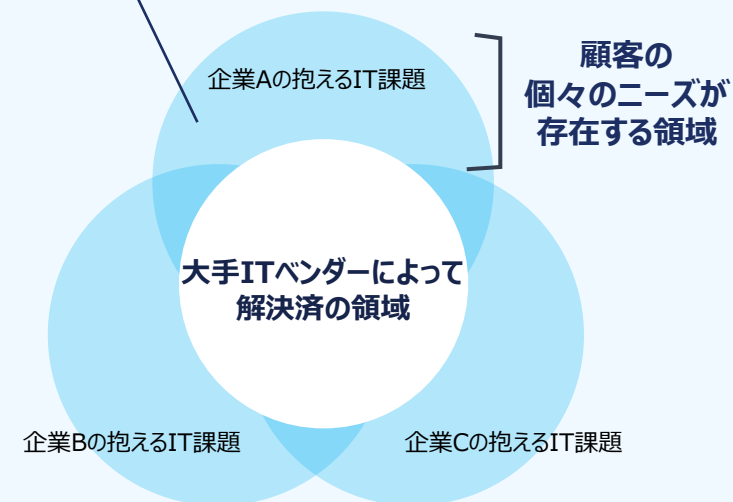
大手ITベンダーは
業界に共通する課題（最大公約数）を
解決するシステム（プロダクト）をつくり
提供する



大手ITベンダーの解決策



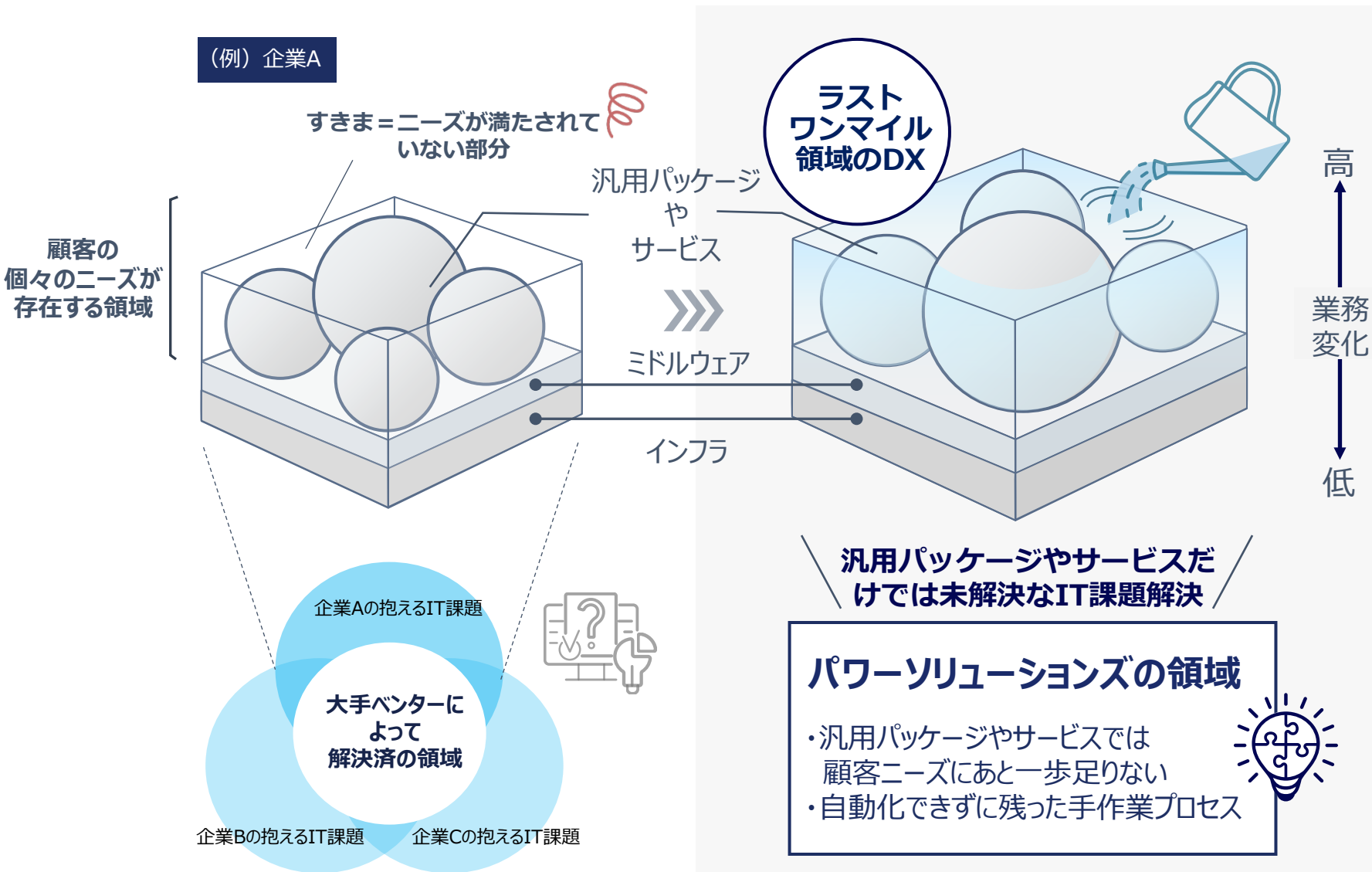
未解決の領域
＝ラストワンマイル



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



俯瞰的な視点で
よく考えて

1.

多様な汎用サービスに
先端ITサービス
(RPA/AI、SaaS等) を
くっつけて

2.

それでも残る
ラストワンマイルは
自ら埋める

3.

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