



2025.2.14

2024年12月期 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



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「あと一歩、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

誰もが新たな一歩を、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、新たな一歩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。



目次

2024年12月期 連結決算概要	P4
中期経営計画（2022年～2024年）の振り返り	P9
2025年12月期 通期連結業績見通し	P15
株主還元	P17
Appendix	P19

2024年12月期 連結決算ハイライト

売上高、営業利益ともに前年同期比二桁増収増益

- 金融業界及びRPAを含むDX市場の成長によるDX推進・DXコンサルティング、RPA関連サービスおよびインフラエンジニアリングの需要拡大を背景に、売上高は前年同期比13.8%増収、営業利益は12.5%増益で着地。
- 営業利益は、前年同期比12.5%増益で着地したものの、2024年3Qからイノベティブ・ソリューションズが連結対象となり通期予想には織り込んでいなかった販管費が発生したため、通期予想に対しては未達。
- 経常利益は、2023年2QにVCファンドからのリターンが大きく寄与していたこと、また、2024年12月期において見込んでいた25百万円のVCファンドリターンが投資先企業のEXIT延期や評価損により▲13百万円となったこと等が影響し、前年同期比は18.0%減益となり、計画未達。

	2023年度 実績	2024年度 実績	前年同期比	連結業績予想 (2024年2月14日公表)	達成率
(単位：百万円)					
売上高	5,931	6,748	+13.8%	6,800	99.2%
営業利益	474	533	+12.5%	577	92.4%
経常利益	627	514	▲18.0%	600	85.7%
純利益	446	336	▲24.7%	397	84.7%



2024年12月期 連結決算概要

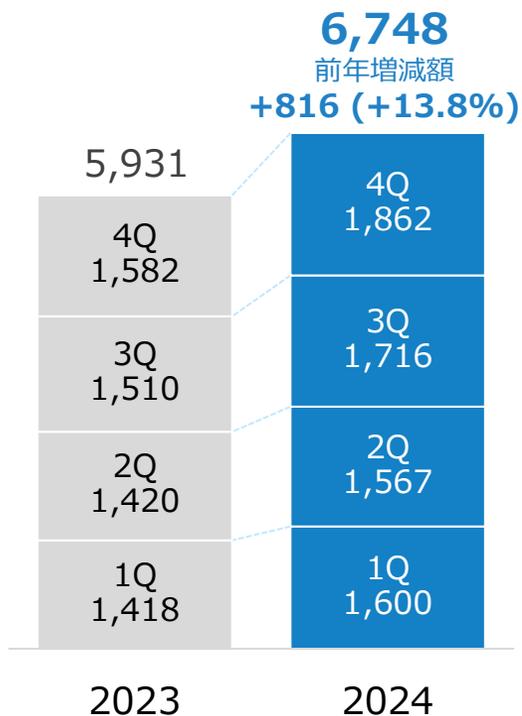


P/Lサマリー

DX推進・DXコンサルティング及びRPA関連サービスが順調に推移

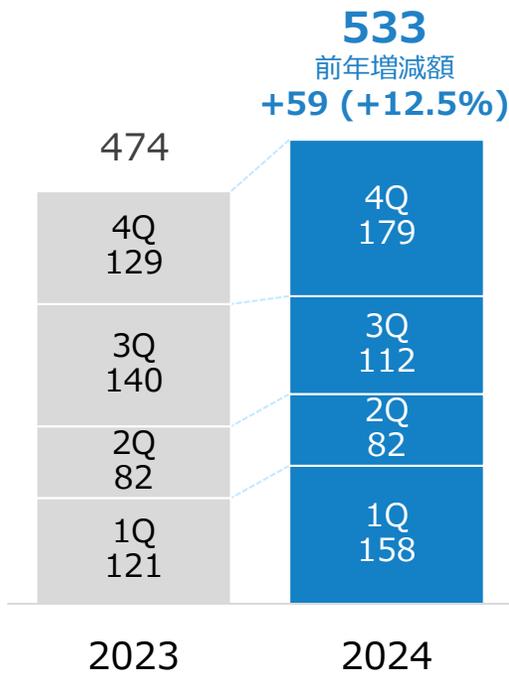
売上高

販売先である金融及びDX市場の成長拡大を背景に、提供サービス需要好調で前年同期比13.8%増



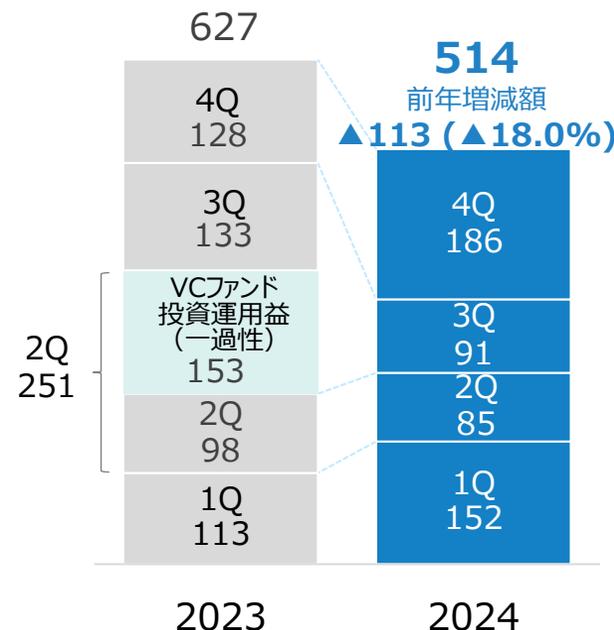
営業利益

積極的な人材投資があるもののソリューション需要拡大及びRPA関連サービス事業拡大等で前年同期比12.5%増



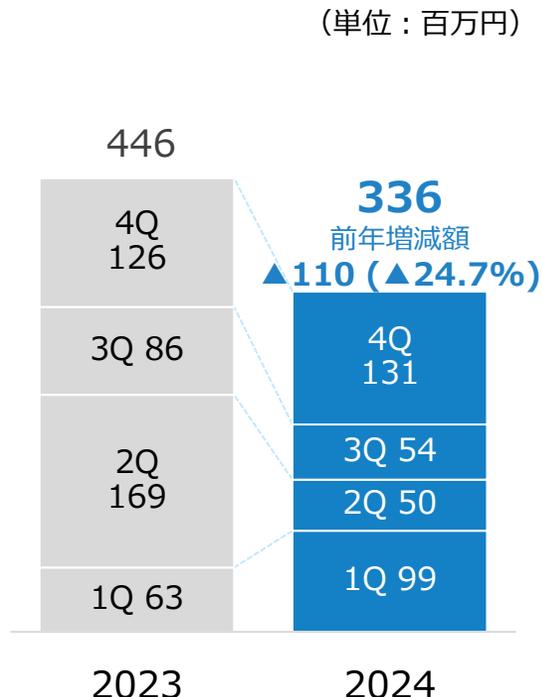
経常利益

前期にVCファンドリターンが大きく発生した一方、今期は計画していたリターンが一過性要因で▲13百万円となったことが影響し、前年同期比18.0%減
※24年12月期2Qのリターンを除いた場合は前年同期比8.4%増



純利益

経常利益減少に伴い前年同期比24.7%減



(単位：百万円)

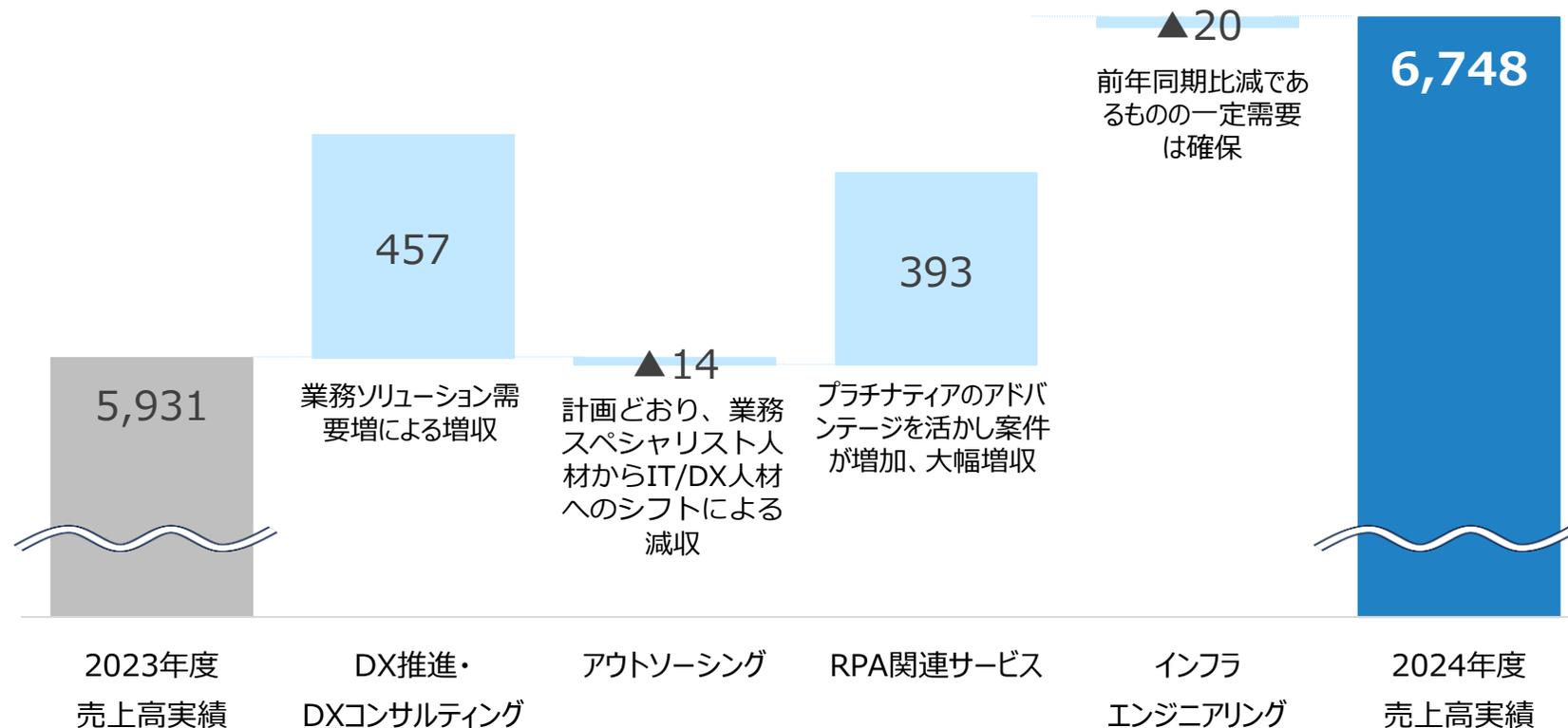


売上高 サービス別増加要因

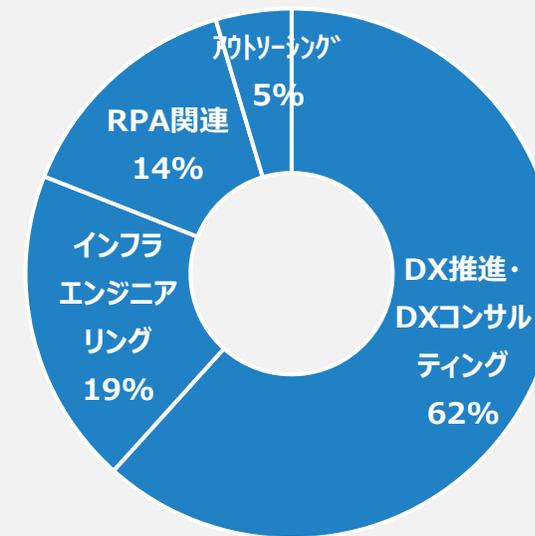
DX推進・DXコンサルティングおよびRPA分野が成長を牽引

- DX推進・DXコンサルティングは着実に増加。
- RPA関連サービスは、旺盛な需要により順調に増加し、売上構成比も前期10%から14%に増加

(単位：百万円)



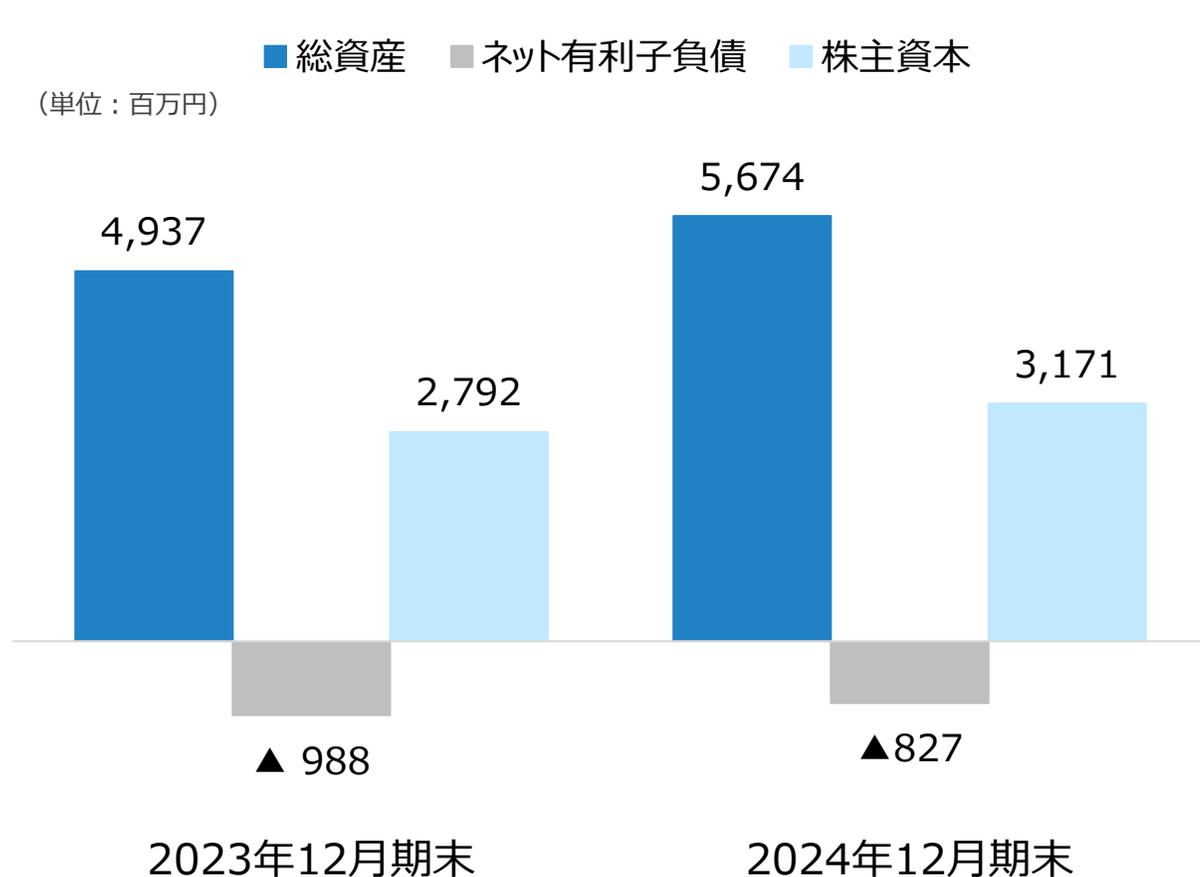
2024年度
売上高構成比





貸借対照表サマリー

株主資本比率は55.9%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)	2023年12月期末	2024年12月期末
流動資産	3,368	4,110
固定資産	1,568	1,564
総資産	4,937	5,674
流動負債	1,476	1,862
固定負債	666	546
負債	2,143	2,409
純資産	2,794	3,265
株主資本	2,792	3,171
株主資本比率	56.6%	55.9%
ネット有利子負債	▲ 988	▲ 827
ネットD/Eレシオ (倍)	▲ 0.35	▲ 0.26

連結キャッシュフロー

事業拡大に伴い運転資金及び成長投資が増加

- 営業活動キャッシュ・フローは、前期同様、RPA関連サービスの大幅な拡大により、ライセンスの一括仕入れや複数年販売案件の増加による前渡金の増加774百万円の支払い。
- 投資活動キャッシュフローは、子会社株式取得66百万円の支出の一方、無形固定資産の売却等で178百万円の収入。
- 上記によりフリーキャッシュフローは53百万円の支払い。

(単位：百万円)	2023年12月期	2024年12月期	主な内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲78	▲125	税金等調整前当期純利益514百万円計上による収入の一方で、前渡金の増加774百万円によりマイナス。
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲210	71	子会社株式取得66百万円による支出の一方で、無形固定資産の売却178百万円による収入。
(小計) フリー・キャッシュ・フロー	▲289	▲53	
財務活動によるキャッシュ・フロー	782	▲252	長期借入金の返済247百万円。
現金及び現金同等物の期末残高	1,838	1,531	



中期経営計画（2022年～2024年） の振り返り



中期経営計画（2022年～2024年）数値目標の振り返り

売上は目標を上回る数値を達成、経常利益はV Cリターンによる一過性要因の影響でCAGRは未達であるものの3年間合計は目標を上回る数値を達成

- 総人員数は人材投資強化の結果、2021年からグループ全体で1.5倍の736名

(単位：百万円)	2021年12月期	2024年12月期	中期経営計画 2024年12月期	評価
売上高	3,801	6,748	6,246	
売上高CAGR ^{※1} (%)	—	21.1%	18.0%超	◎
売上高（3年間合計）	—	17,993	16,779	
経常利益	379	514	594	
経常利益CAGR ^{※1} (%)	—	10.7%	15.0%超	△
経常利益（3年間合計）	—	1,611	1,446	
ROE (%) ^{※2}	14.2%	14.7% ^{※3}	12.0%超	○
総人員数 ^{※4} (人)	489	736	650	◎

※1 3年間の年平均成長率

※2 ROE = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 自己資本((期首自己資本 + 期末自己資本) ÷ 2) ※自己資本 = 株主資本 + その他包括利益累計額

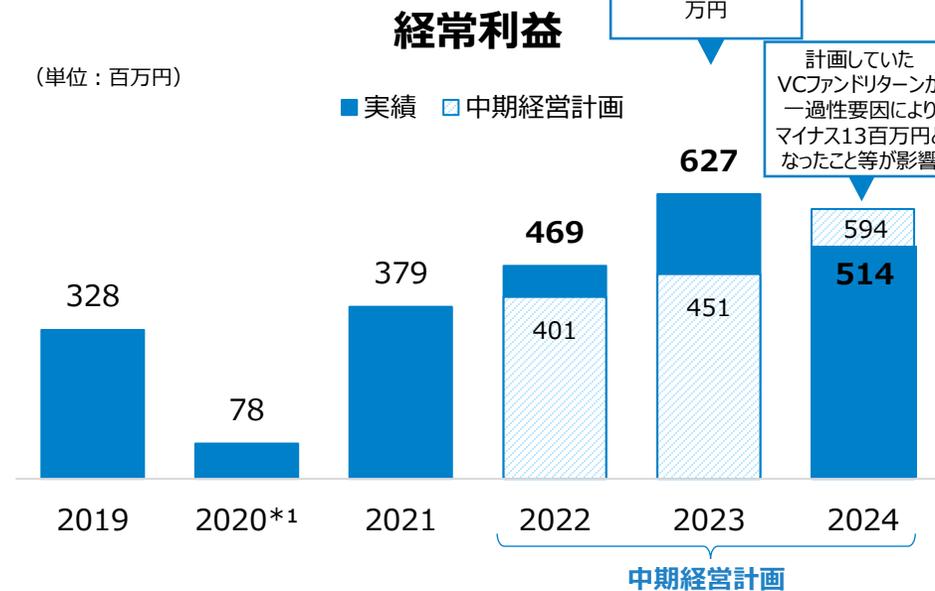
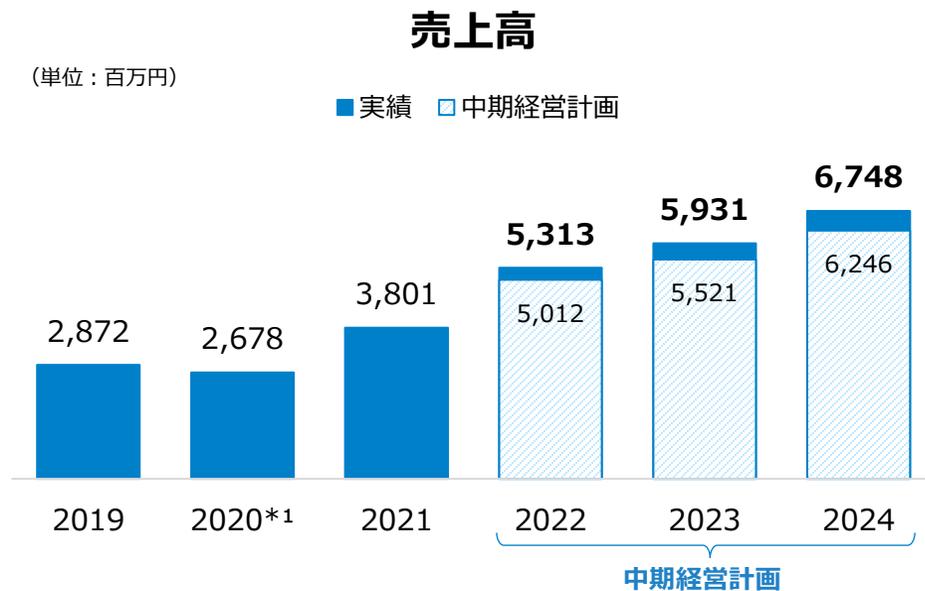
※3 3年間（2022年～2024年）の平均

※4 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（2022年～2024年）業績の推移

売上は常に計画を上回って着地、経常利益は順調に推移するも一過性要因により最終年度のみ未達となったが、3年間合計では計画を上回って着地



中期経営計画	CAGR※2	18.0%超
	2024年度	62億円
実績	CAGR※2	21.1%
	2024年度	67億円

中期経営計画	CAGR※2	15%超
	2024年度	5.9億円
実績	CAGR※2	10.7%
	2024年度	5.1億円

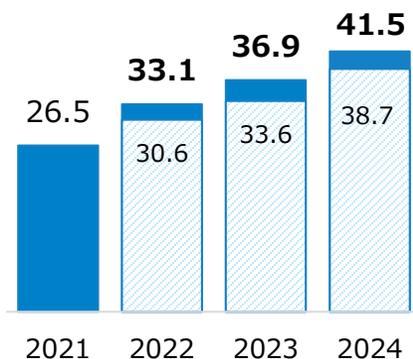
※1 新型コロナウイルス感染拡大抑制の為の経済活動停止による影響

※2 3年間の年平均成長率

成長率の高いRPA関連サービスの売上高は、計画を大幅に上回って進捗

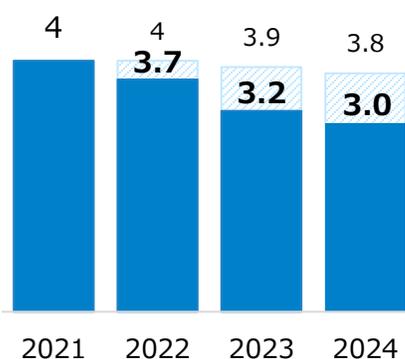
DX推進・DXコンサルティング

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



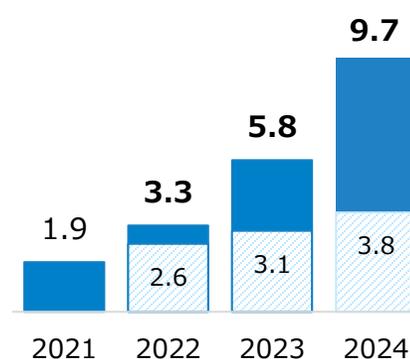
アウトソーシング

顧客企業の業務プロセスの一部代行及び航空券の手配代行サービス



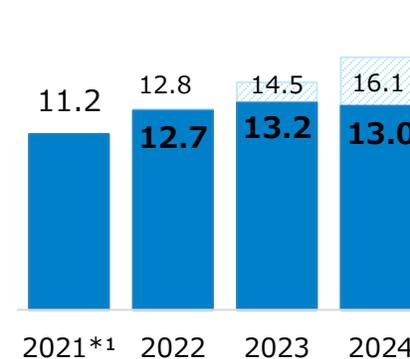
RPA関連サービス

RPAのライセンス販売、RPAサービス及びテクニカルサポート



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



(単位：億円)

■ 実績

▨ 中期経営計画

中期経営計画	CAGR※2	2024年度
	2024年度	
実績	CAGR※2	2024年度
	2024年度	

中期経営計画	CAGR 13% 売上構成比：62%
実績	CAGR 16% 売上構成比：62%

中期経営計画	CAGR ▲2% 売上構成比：6%
実績	CAGR ▲9% 売上構成比：5%

中期経営計画	CAGR 24% 売上構成比：6%
実績	CAGR 70% 売上構成比：14%

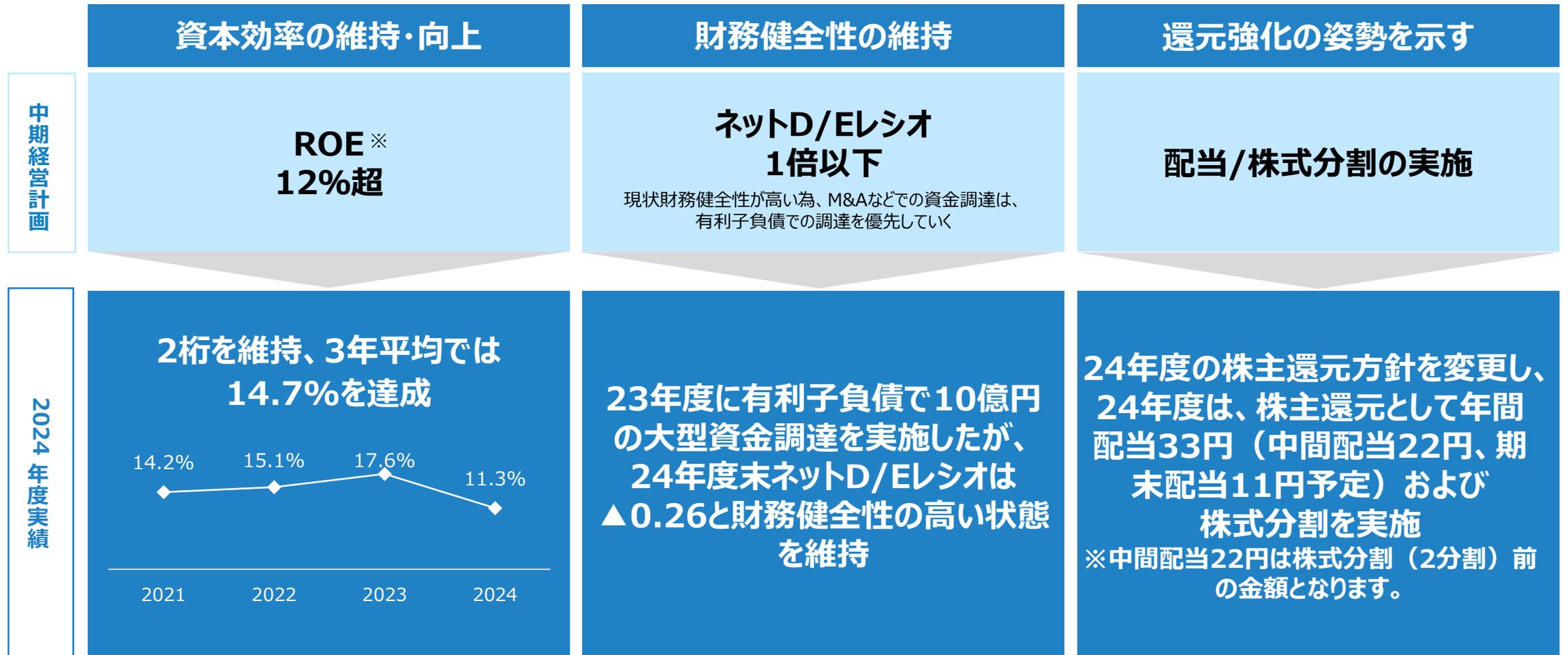
中期経営計画	CAGR 13% 売上構成比：26%
実績	CAGR 5% 売上構成比：19%

※1 年平均成長率及び売り上げ構成比を公平に比較するため、2021年3Q以降連結対象となったインフラエンジニアリング（株式会社エグゼクション）は、2021年度の年間売上高で算出。

※2 3年間の年平均成長率



株主の皆様から応援されるような会社を目指す



※ ROE = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 自己資本((期首自己資本 + 期末自己資本) ÷ 2) ※ 自己資本 = 株主資本 + その他包括利益累計額



基本方針	取り組み	主な成果
人的資本への投資強化	採用強化・パートナー推進	<ul style="list-style-type: none"> ・総人員数が2021年489名、2022年592名、2023年668名、2024年736名となり、計画（2024年650名）以上の増加
	M&A・アライアンス推進	<ul style="list-style-type: none"> ・豪州Sazaeとの資本業務提携締結 ・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 ・2024年4月に株式会社イノベティブ・ソリューションズの株式取得
	人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ・2023年1月に開校した社内大学にて、年間100時間を超える講座を提供。参加者は162名、講師を務めた社員数は20名
マネジメント強化	本部制によるビジネス推進	<ul style="list-style-type: none"> ・ターゲット顧客に合わせた本部制を含む体制を構築
R&D投資	R&D推進	<ul style="list-style-type: none"> ・M&Aやアライアンスでサービスの幅を拡大し、グローバルSaaS等を使った案件の割合が増加。2025年度のさらなる受注拡大につながる基盤を構築。



2025年12月期 通期連結業績見通し

※次期中期経営計画（2025年～2027年）については、2月末～3月上旬に発表予定です。



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。
- 売上高増収効果、VCファンドリターンにより、経常利益増加を見込む。
- 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。

	2024年度実績	2025年度見通し 新中期経営計画初年度	前年同期比
(単位：百万円)			
売上高	6,748	7,295	+8.1%
営業利益	533	574	+7.7%
経常利益	514	593	+15.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	336	330	▲1.8%
EPS（円）	116.05	112.26	▲3.79円



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、24年度より株主還元を実施いたしました

配当金		中間	期末	合計
	2024年12月期	11円※	11円 (予想)	22円 (予想)
2025年12月期 (予想)	12.5円	12.5円	25円	

2024年度

2025年度

2024年4月
株主還元
方針の変更

中期経営計画が好調に進捗。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、方針変更を発表。

2024年6月
中間配当
開始

1株当たり11円※
(分割後換算)

2024年7月
株式分割
実施

2024年8月1日付で1株につき2株の割合をもって株式分割を実施。

2024年12月
期末配当
実施

期末配当を実施
1株当たり11円

2025年12月期
配当増配

2025年度 配当予想
年間配当金は
1株当たり25円

3円増配

※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。



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

IRサイト『中期経営計画』インタビュー公開中

是非ご覧ください

<https://www.powersolutions.co.jp/ir/>





2024年12月末現在

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	470百万円
グループ 社員数	475名（直接雇用人数のみ）
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 株式会社イノベーター・ソリューションズ



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



汎用パッケージやサービスでは顧客ニーズにあと一歩足りない



LAST ONE MILE

DX推進・DXコンサルティング
RPA関連サービス
アウトソーシング
インフラエンジニアリング



大手ITコンサルやSIerが守備範囲としない複数の汎用パッケージやサービス間のデータ連携の自動化



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、私たちは誕生いたしました。

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、解決まで全力で並走する。

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。

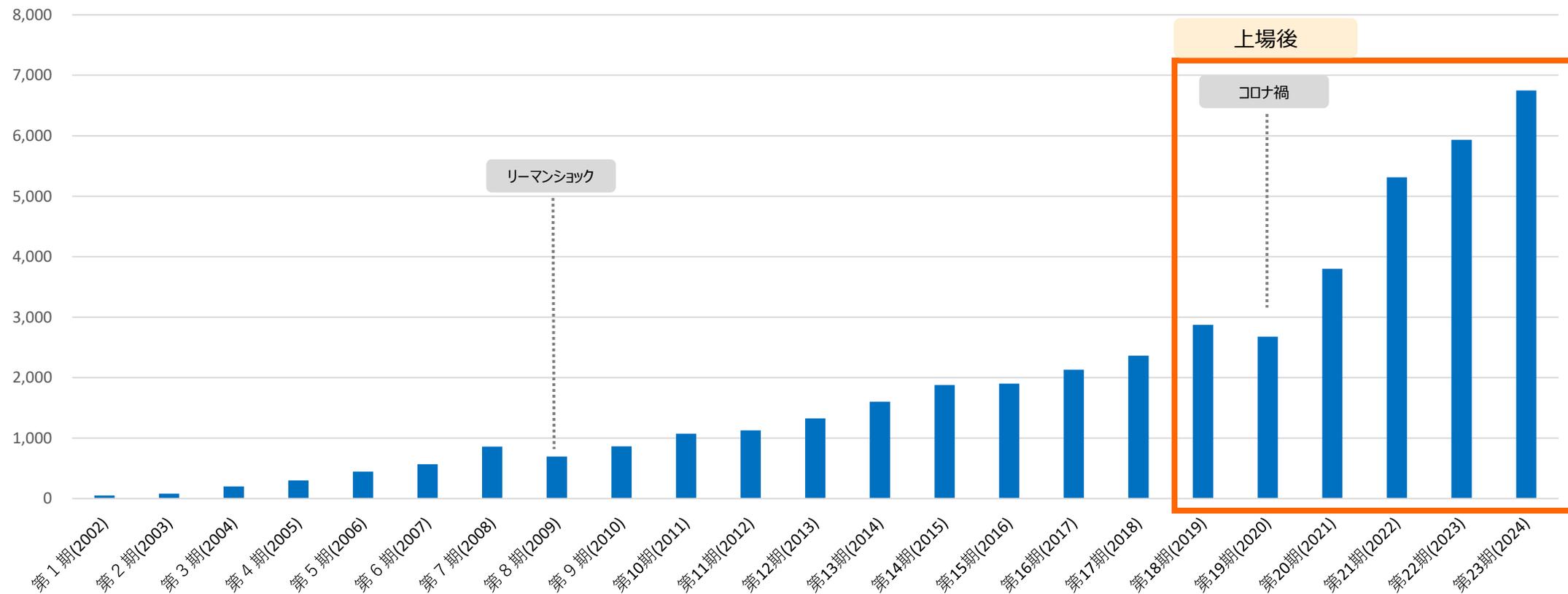
理想を叶える解決策を提供することで、新たな一步を踏み出すパワーになりたい。

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22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（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）



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 等

アウトソーシング

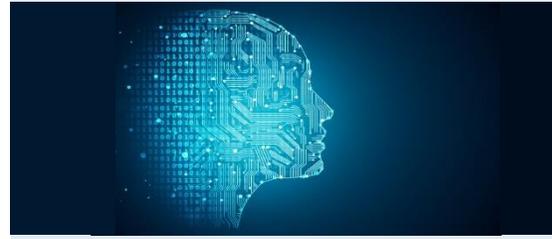


金融機関の付随業務の受託やチーム単位での人材派遣による、**顧客企業の業務プロセスの一部代行及び航空券の手配代行サービス**

主な提供サービス

- 投資信託適時開示・法定開示レポーティング
- 投信レポートデリバリー
- 航空券手配代行サービス 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**

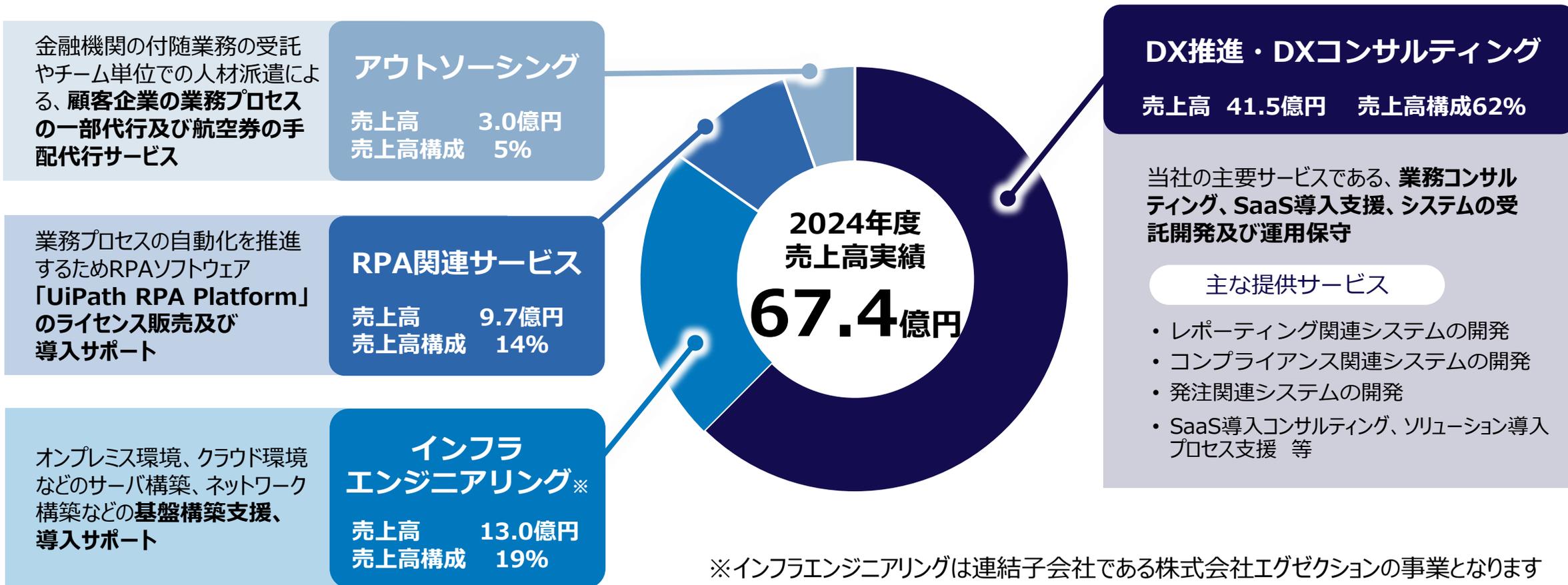
主な提供サービス

- インフラストラクチャーソリューション

※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

事業内容

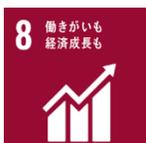
企業のDXを支援する事業を展開 主なサービスは4つ



※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

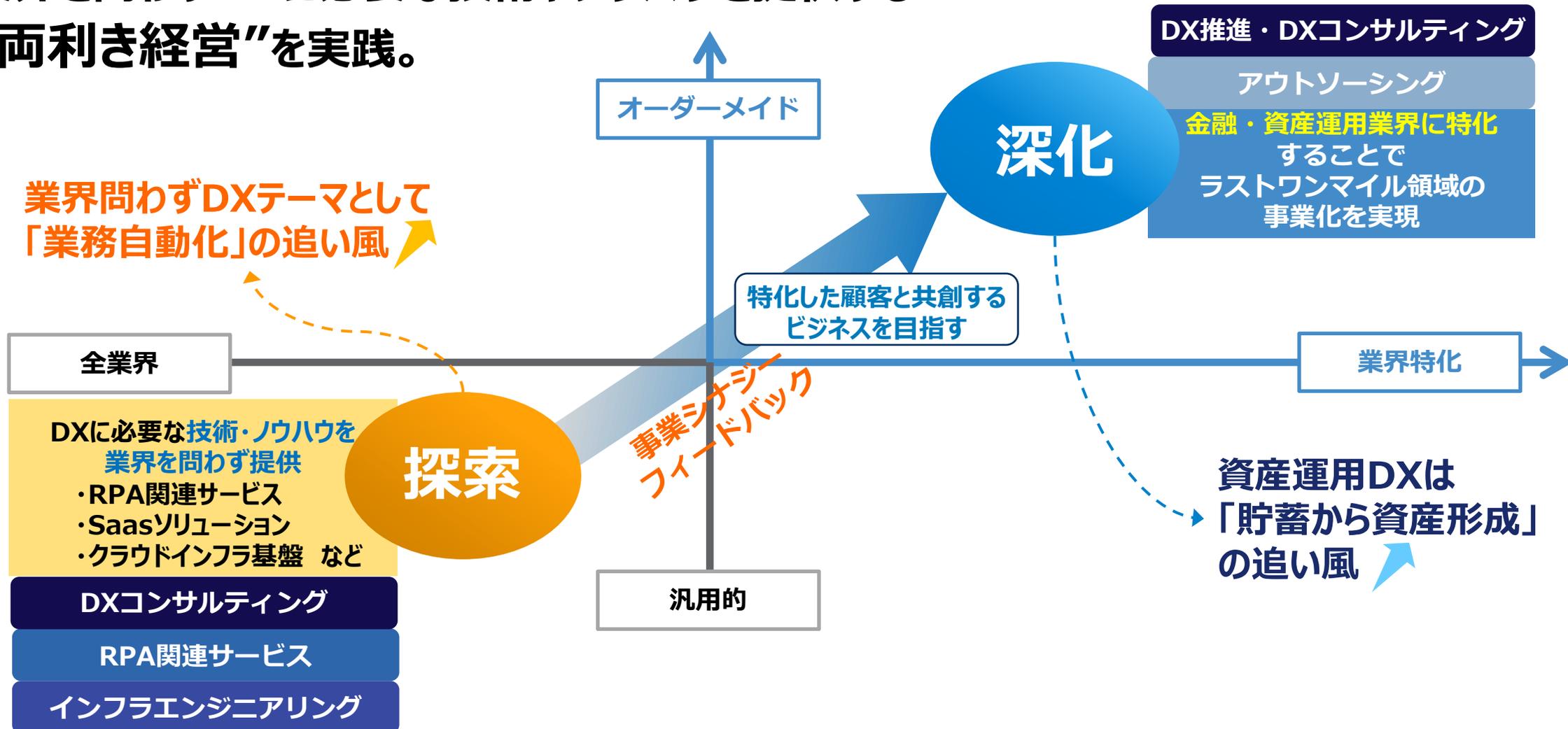
人材育成、働き方改革、ジェンダーフリーをはじめとした社会貢献分野をはじめ、持続可能な社会づくりとともに企業価値向上を目指す

中期経営計画の施策に基づいたサステナビリティ目標

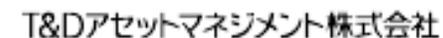
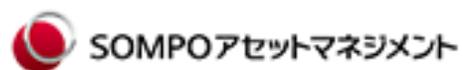
	中期経営計画	2024実績	関連するSDGs
人的資本への投資強化 <ul style="list-style-type: none"> 採用強化・パートナー推進 人材育成強化 M&A・アライアンス推進 	総人員数：650人超 PSグループ企業内大学構想の実現	総人員数：736人（2021年比で1.5倍に増加し、中期経営計画比13%増） 2023年1月「Next Mile University（略称：ネクスト大学）」開校 2023年4月 ミニコンデジタルワーク株式会社を子会社化し、2024年2月株式会社OLDEに統合	   
マネジメント強化 <ul style="list-style-type: none"> 本部制によるビジネス推進 	本部制による体制構築を図り、ビジネスを推進	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 	先端IT商材へのR&D及びVC投資の推進	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。



参考：金融・資産運用業界の取引実績

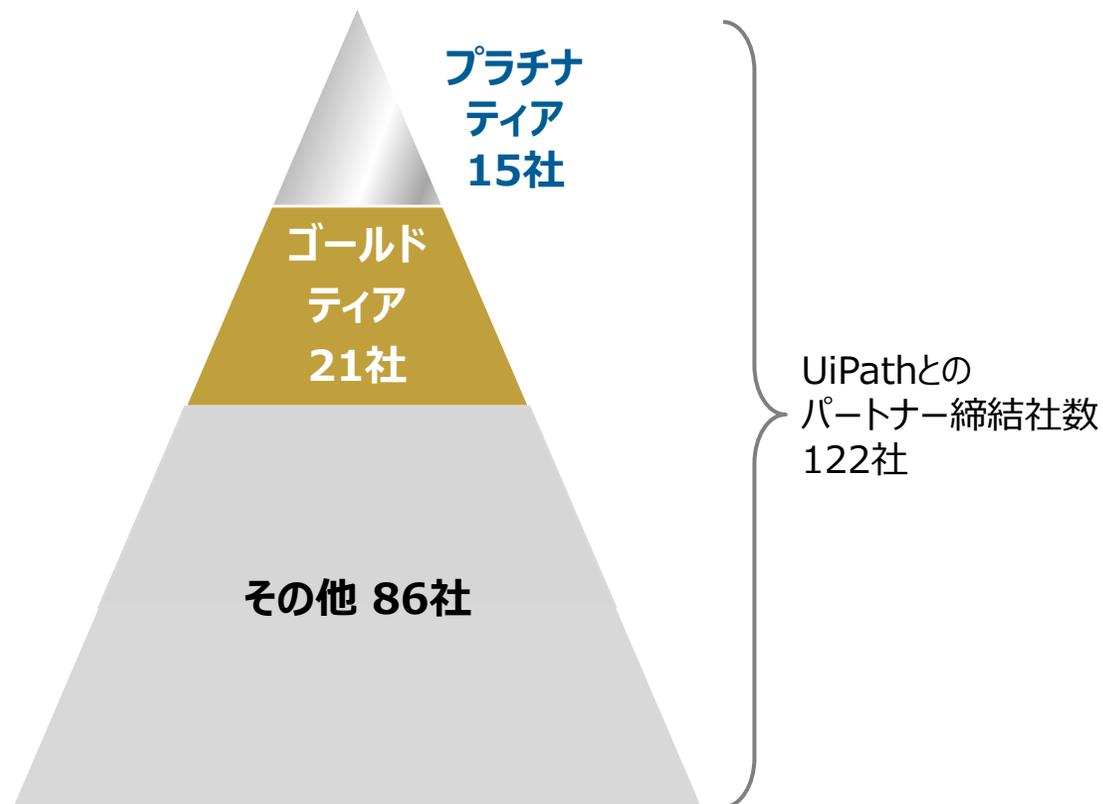


ロゴ掲載の許可をいただいた取引実績のある企業抜粋（五十音順）

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

2024年4月

UiPath 『UiPath Japan Partner Awards 2023』
 Industry Solution Partner of the Year賞を受賞

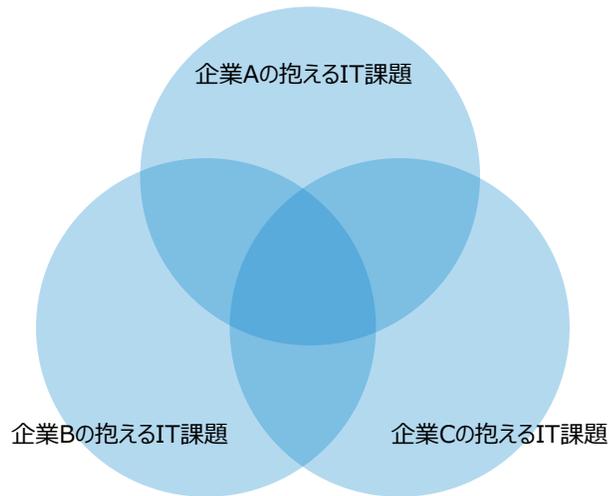
2023年10月

UiPath 『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

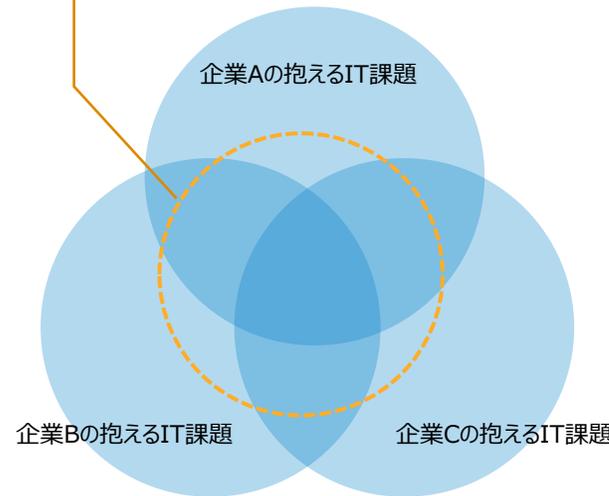
UiPath 『UiPath Japan Partner Awards 2022』
 BPO/Managed Service Partner of the Yearを受賞

大手ITベンダーとの違い



企業の課題

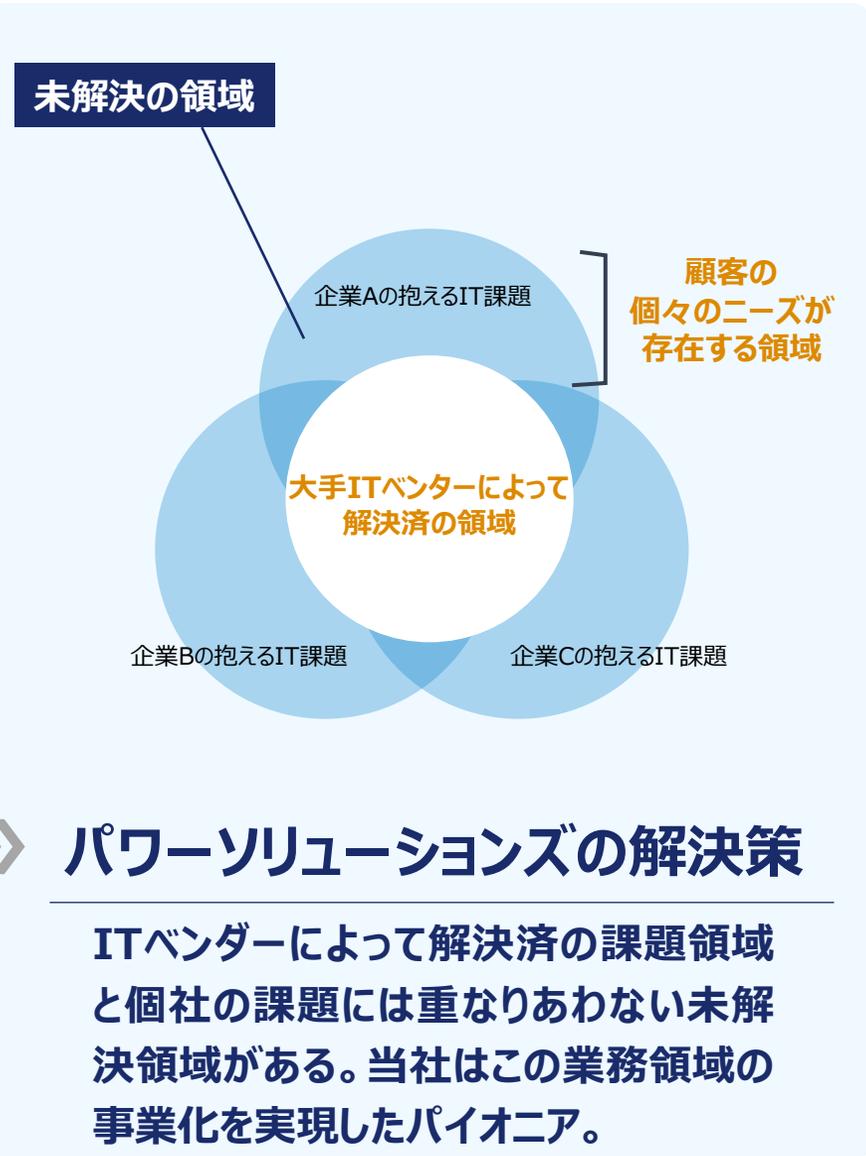
大手ITベンダーは
業界に共通する課題（最大公約数）を
解決するシステム（プロダクト）をつくり
提供する



大手ITベンダーの解決策

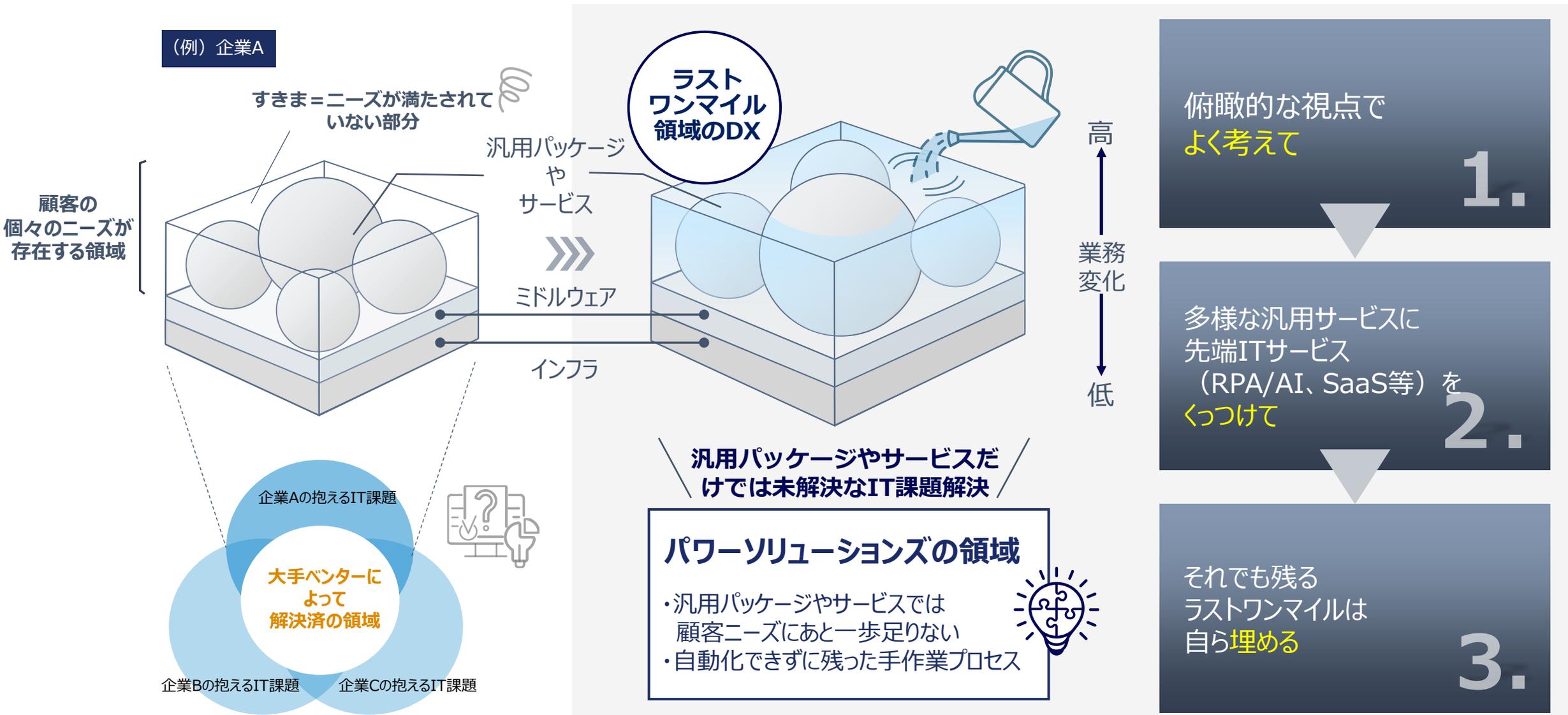


パワーソリューションズの解決策



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。

なお、2025年2月公表予定の「事業計画および成長可能性資料」について、2025年2月末～3月上旬に公表する予定です。

＜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