

各位

2025 年 8 月 29 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

## 2025 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、2025 年 8 月 23 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. DX 推進・DX コンサルティングが伸びている理由は何でしょうか。

顧客需要の増加と、需要に対応するための体制・人員・スキルアップが整ってきたためパワーソリューションズの業績が向上したことに加え、2024 年下期から連結対象となった子会社のイノベティブ・ソリューションズの通期寄与により売上高が増加したためです。

#### 売上高 サービス別増加要因

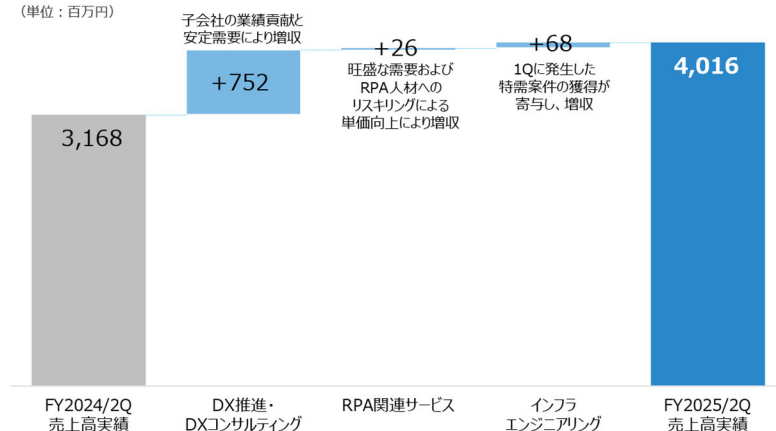
人とIT、そのスキマに。



#### DX推進・DXコンサルティングにより好調に推移

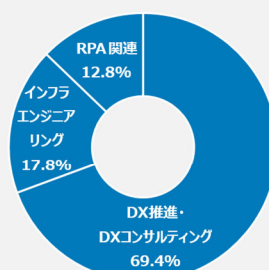
- パワーソリューションズ単体の売上高が好調に推移（+235百万円）
- 2024年下期から連結対象となったイノベティブ・ソリューションズの通期寄与により売上高が増加（+517百万円）

(単位：百万円)



※2024年12月期第2四半期では、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。

FY2025/2Q  
売上高構成比



## Q 2. 利益率が大きく改善していますが、こういった理由でしょうか。

主な理由は2つあり、①売上高が向上し、稼働率が向上したことにより、粗利率が若干上昇したこと、②販管費の内訳は、人件費など固定費の割合が多く、売上高の増加に対して費用の増加割合が緩やかなためです。

### 2025年12月期 第2四半期 連結決算

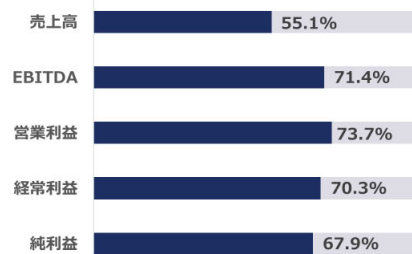
### DX推進・DXコンサルティングが好調に推移し、売上高は前年同期比26.8%増、EBITDA・営業利益は前年同期比75%以上の大幅増益

- パワーソリューションズ単体の売上高が好調に推移
- 昨年の下期から連結対象となったイノベティブ・ソリューションズの売上高が通期寄与し、好調に推移
- 上記要因により、通期業績予想に対して各段階利益が大きく進捗

	2024/12期 2Q 実績	2025/12期 2Q 実績	前年 同期比	(ご参考) 通期業績予想
(単位：百万円)				
売上高	3,168	4,016	+26.8%	7,295
EBITDA	268	483	+80.0%	676
営業利益	240	422	+75.7%	574
経常利益	237	416	+75.4%	593
中間純利益	149	224	+49.5%	330

※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。

#### 通期予想に対しての進捗率



Copyright © 2025 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

## II. 株主優待について

### Q 3. 株主優待導入の際に社内でどのような議論があったのでしょうか。

こういった設計にしたら多くの方に株主になってもらえるか、どうしたら中長期のスパンで保有して頂けるか、ということが議論に上がり、結果として今の株主優待の形になりました。

#### 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  
これにより年間総還元利回りは5% ※1 に増加  
また、継続的、安定的な還元を目指し、配当金は前期比 +3円増配の見込み

人とIT、そのスキマに。



株主優待制度※2		年2回	
基準日※3		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。

配当	中間（基準日：6月30日）	期末（基準日：12月31日）	合計
2024年12月期	11円 ※4	11円	22円
2025年12月期	12.5円	12.5円	25円

3円増配

※1 総還元利回り = (配当 + 株主優待) ÷ 株価。2025年8月12日株価終値2,090円を1単元（100株）保有という仮定で算出。

※2 2回目以降（2026年4月30日基準日）は半年以上継続保有している株主様が対象となります。詳細は2025年7月16日公表の株主優待制度の新設に関するお知らせをご覧ください。

※3 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。

※4 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。

Copyright © 2025 Power Solutions, Ltd. All Rights Reserved.

### Q 4. 株主優待ですが、こちらに係る費用は法人税を圧縮可能な損金として計上されるのでしょうか。会計上及び税務上の処理方法の予定をお聞かせください。

株主優待費用は、会計上、税務上共に交際費として計上され、株主優待費用そのものは損金不算入額として扱われます。

### Ⅲ. その他（経営戦略、会社全般など）

**Q 5. 成長戦略はどのようなものでしょうか。また、労働集約型のビジネスで利益率を上げるための戦略はありますか。**

当社の主力サービスは DX 推進・DX コンサルティングサービスですが、基本的には人数×単価×稼働率で売上高を伸ばす労働集約型のビジネスとなっています。当社は様々な採用による人員獲得、教育によるリスクリング等で単価を高め利益率の改善を目指し、その他にも AI 搭載 SaaS を利用したサービスの提供によりライセンス販売による売上高の複線化や、コンサルティング領域へ進出しカスタマーサクセスまでを含めたりカーリングビジネスを構築するなど、ビジネスの利益体質改善を行うことを目指しています。

**Q 6. どうやってコンサルティング領域への進出を目指すのですか。**

前中期経営計画期間の基盤固めにより足掛かりを作っており、資本業務提携先 Sazae 社の各種 SaaS 知見や、SaaS デリバリーリソースの活用が可能となりました。またイノベティブ・ソリューションズとはコンサルティング業務での iGrafx 活用などを通じ、コンサルティング領域への進出を進めています。その他にも、主力の事業領域である DX コンサルティング領域にてビジネスチャンスの発掘をすすめています。

#### 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



## Q 7. 提携している SaaS の仕入価格の値上げが起きた場合はどう考えていますか。

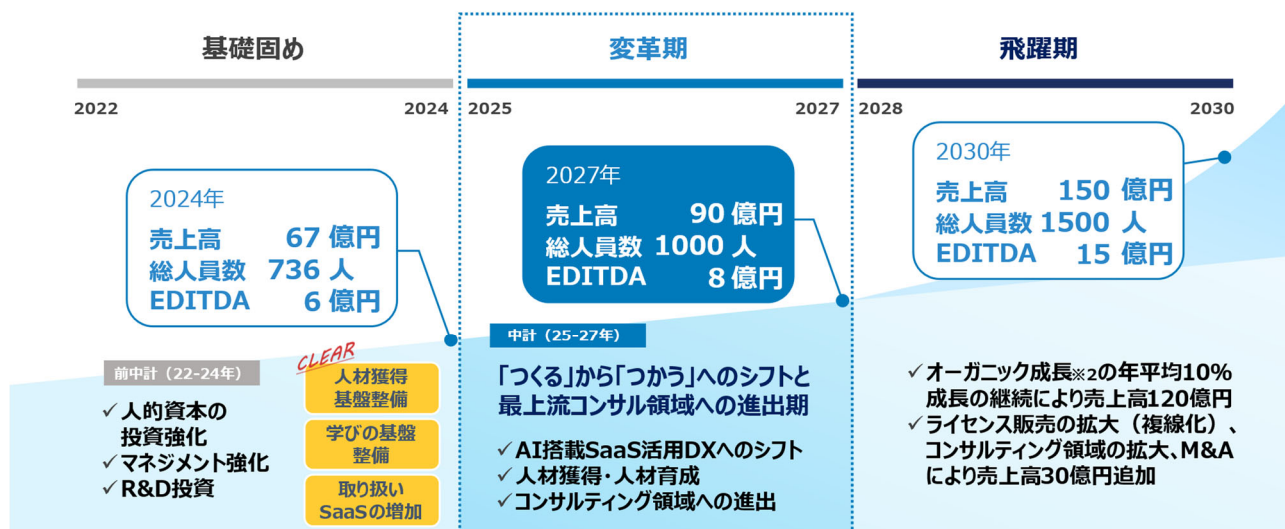
当社が SaaS を扱うのは、あくまで部品の一部としての役割を期待しているためです。一般的な製造業同様、部品コストが高騰して顧客のニーズが満たせなくなれば、代替品を探す等の対策で対応していきます。

## Q 8. 東証による新ルールにより時価総額 100 億円以上という基準が出されましたが、御社での達成に向けた時間軸を含めた施策について教えてください。

前中期経営計画期間にて基礎固めが終わり、現中期経営計画期間は変革期としています。この変革が成功すれば、次期中期経営計画期間として見込んでいる飛躍期には売上高 150 億円、EBITDA15 億円という計画をしていますので、現状の PER などを考慮しても、順調に中期経営計画を達成できれば、時価総額 100 億円の達成は可能だと考えています。

### 中期経営計画（2025-2027）の位置づけ

### 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



## Q9. もともと金融業界が事業の中心とのことですが、一般事業領域への進出の状況はどうですか。

当社はもともと資産運用業界に強みがありますが、顧客領域が限定されることがリスクとなっていました。この状況を改善するため、当社グループ全体で事業ポートフォリオの改善を進めており、子会社である OLDE やイノベティブ・ソリューションズを通じ、順調に一般事業領域へ進出しています。

## Q10. 多くの大手顧客と取引を行っていますが、直接取引の比率も非常に高いとありました。その理由は为什么呢。

当社は資産運用業界の専門知識・実績が高く、業務成果も高いご評価をいただいております。取引継続率にも表れています。また、SaaS に関する専門知見も高く、当社にしか提供できないソリューションの形があります。こういった強みから、業界の大手の顧客との直接取引を実現しています。

### ②リカーリングビジネス

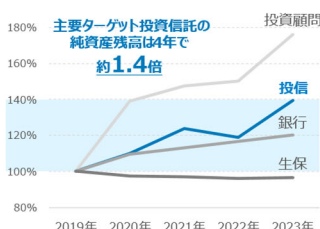
## 主要顧客との安定的な継続取引の基盤を構築

### 選ばれる理由①

#### 特化した業界の専門知見

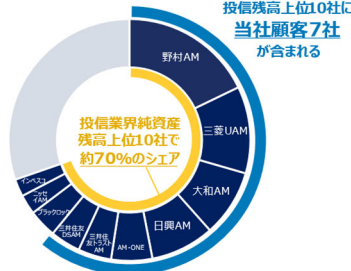
当社の主要なターゲットである投資信託の純資産残高は4年で1.4倍と成長  
資産運用業界における投信残高純資産上位7社と取引

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  
(2024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

#### AI搭載SaaSに関する専門知見

UiPathのプラチナティアに選出、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

⇒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



#### プラチナティアとして認定

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。