



2026.8.14

# 2026年12月期 第2四半期 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

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。



**業 績**

**売上・利益ともに計画通りに進捗**

**M & A**

**株式会社アゼスト、株式会社キャッツの2社をグループ会社化**

**株 主 還 元**

**2026年10月末基準日より株主優待制度を拡充  
累進配当方針に基づき配当を増額**



# 目次

|                               |            |
|-------------------------------|------------|
| <b>2026年12月期 第2四半期 連結決算概要</b> | <b>P3</b>  |
| <b>2026年12月期 通期連結業績見通し</b>    | <b>P11</b> |
| <b>株主還元</b>                   | <b>P13</b> |
| <b>成長戦略</b>                   | <b>P16</b> |
| <b>Appendix</b>               | <b>P22</b> |



# 2026年12月期 第2四半期 連結決算概要

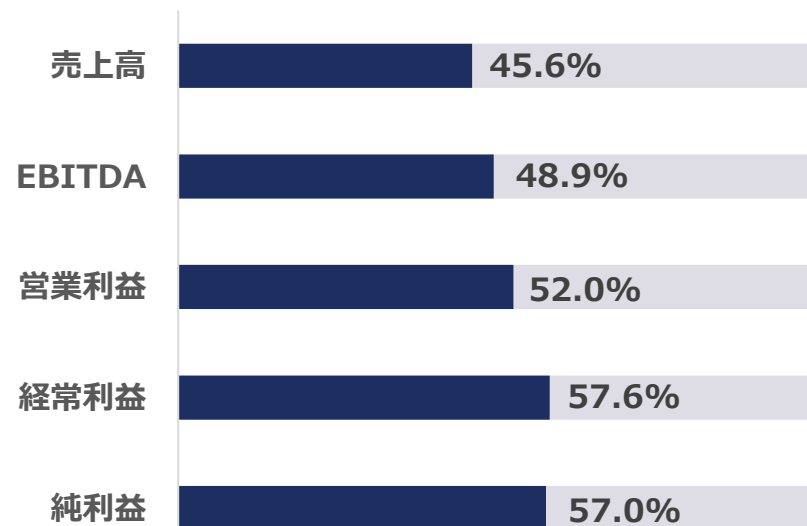
## 売上・利益ともに計画通りに進捗

オフィス移転に伴う一時的な費用発生により減益となるも、売上高は前年同期比2桁増収  
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、通期計画達成の確度が向上

- 売上高は、DX推進・DXコンサルティングが好調に推移し、前年同期比13.6%増
- 利益面では、業容拡大に伴うオフィス移転関連の一時費用の発生が影響

| (単位：百万円)            | 2025/12期<br>2Q 実績 | 2026/12期<br>2Q 実績 | 前年<br>同期比 | (ご参考)<br>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<br>中間純利益 | 224               | 124               | ▲44.7%    | 217             |

### 通期予想に対しての進捗率



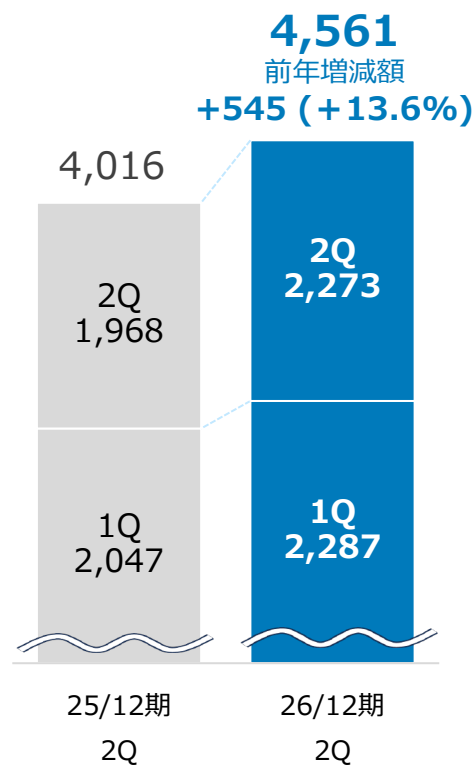


## 提供サービスの需要拡大で売上高は伸長するも、コスト増により前年同期比減益

(単位：百万円)

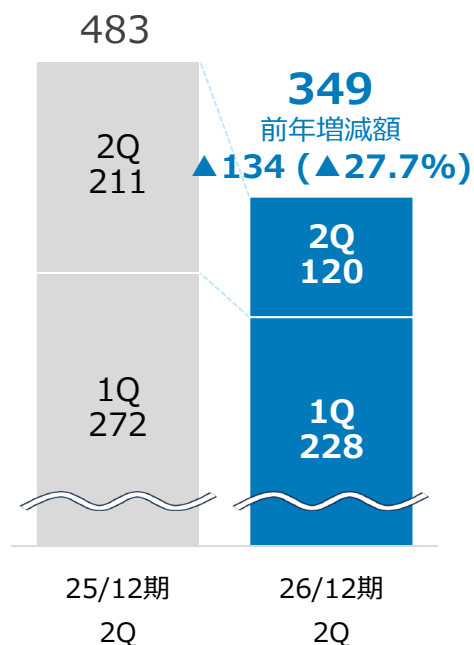
### 売上高

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



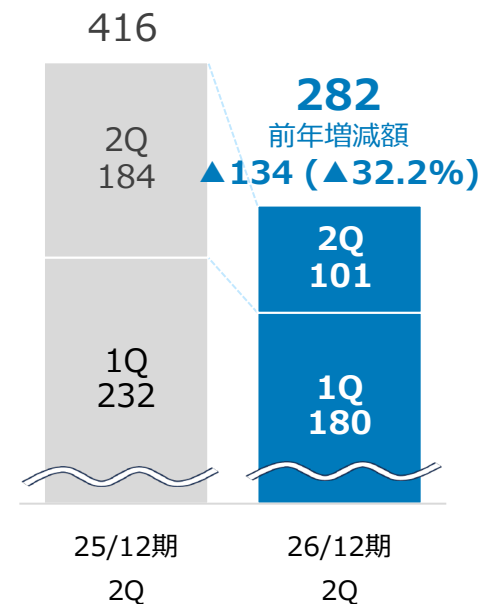
### EBITDA

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



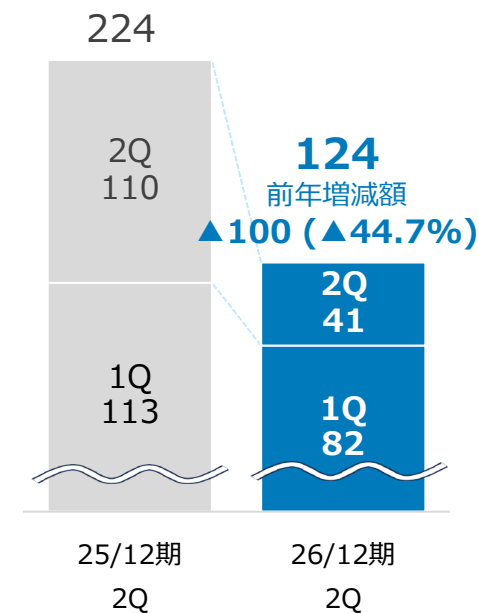
### 経常利益

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

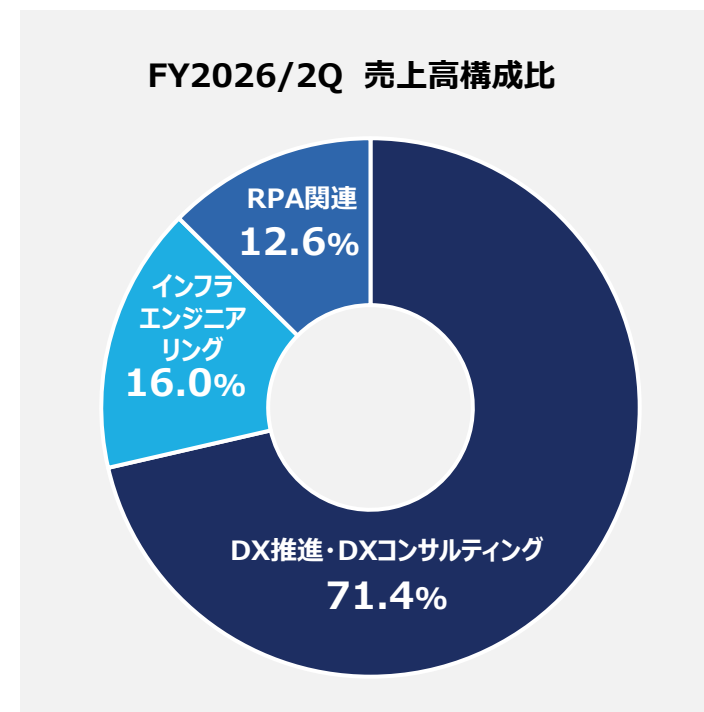
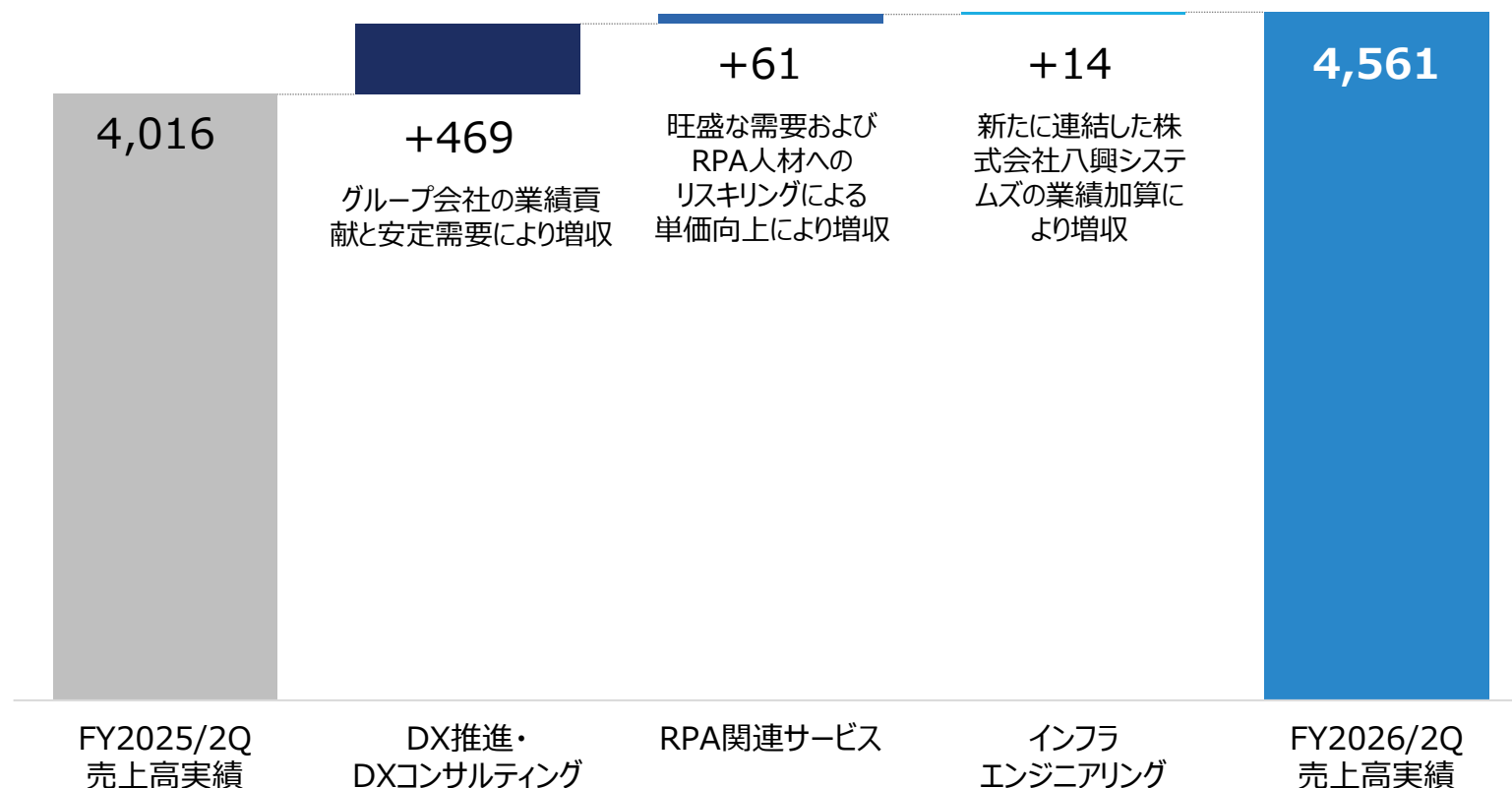


※EBITDAは、営業利益+償却費（減価償却費、のれん償却費等）として、算出しております。

## 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人材へのリスキリングによる単価向上により、順調に成長

(単位：百万円)

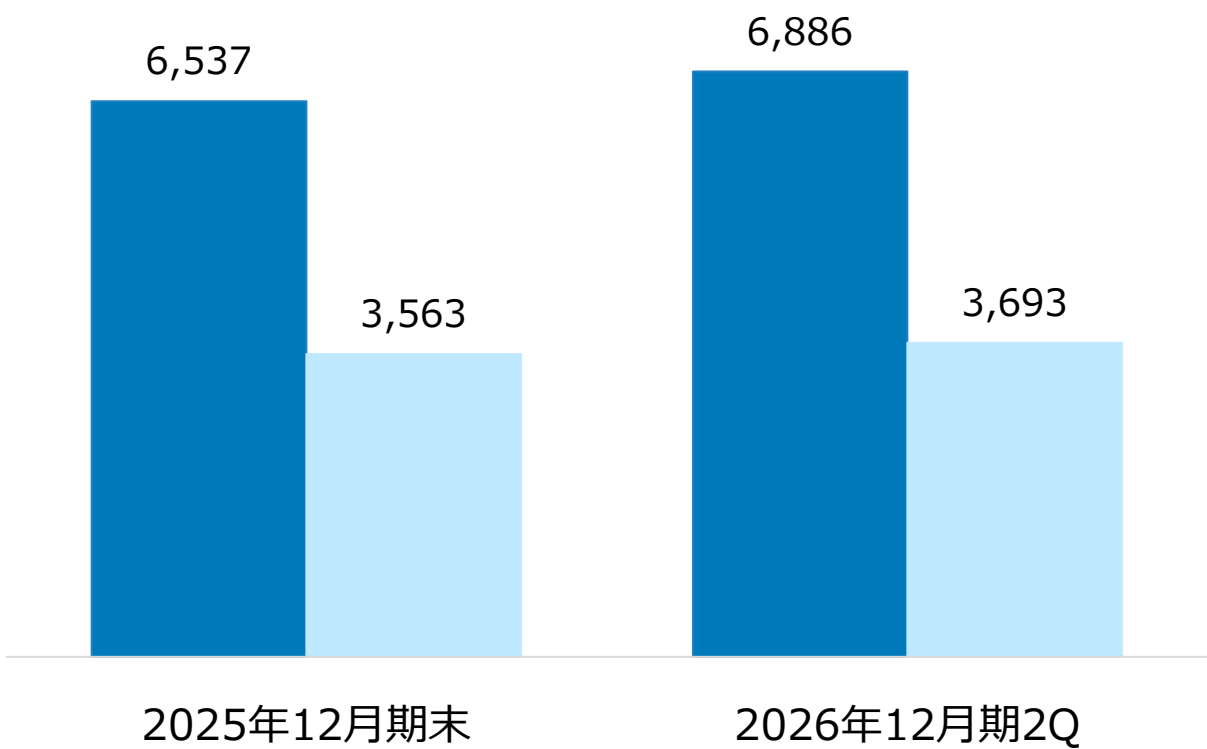


自己資本比率は53.8%と財務健全性を維持

- 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     | <b>408</b>   | <b>259</b>   | 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     | <b>▲99</b>   | <b>▲228</b>  | 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   | <b>308</b>   | <b>31</b>    |                          |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー     | <b>▲136</b>  | <b>▲35</b>   | 配当金39百万円の支出              |
| 現金及び現金同等物の<br>中間期末残高 | <b>1,703</b> | <b>2,052</b> |                          |

## 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。



# 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月期にグループ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<br>当期純利益 | 388      | 217       | ▲43.9%  | —       |        |
| EPS（円）              | 127.50   | 69.62     | ▲57.88円 | —       |        |



# 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<br>100株以上 | QUOカード | —          | 4,000円分 | —         | 4,000円分       |
|                |        |            |         |           |               |
|                |        |            |         |           | 年間<br>8,000円分 |

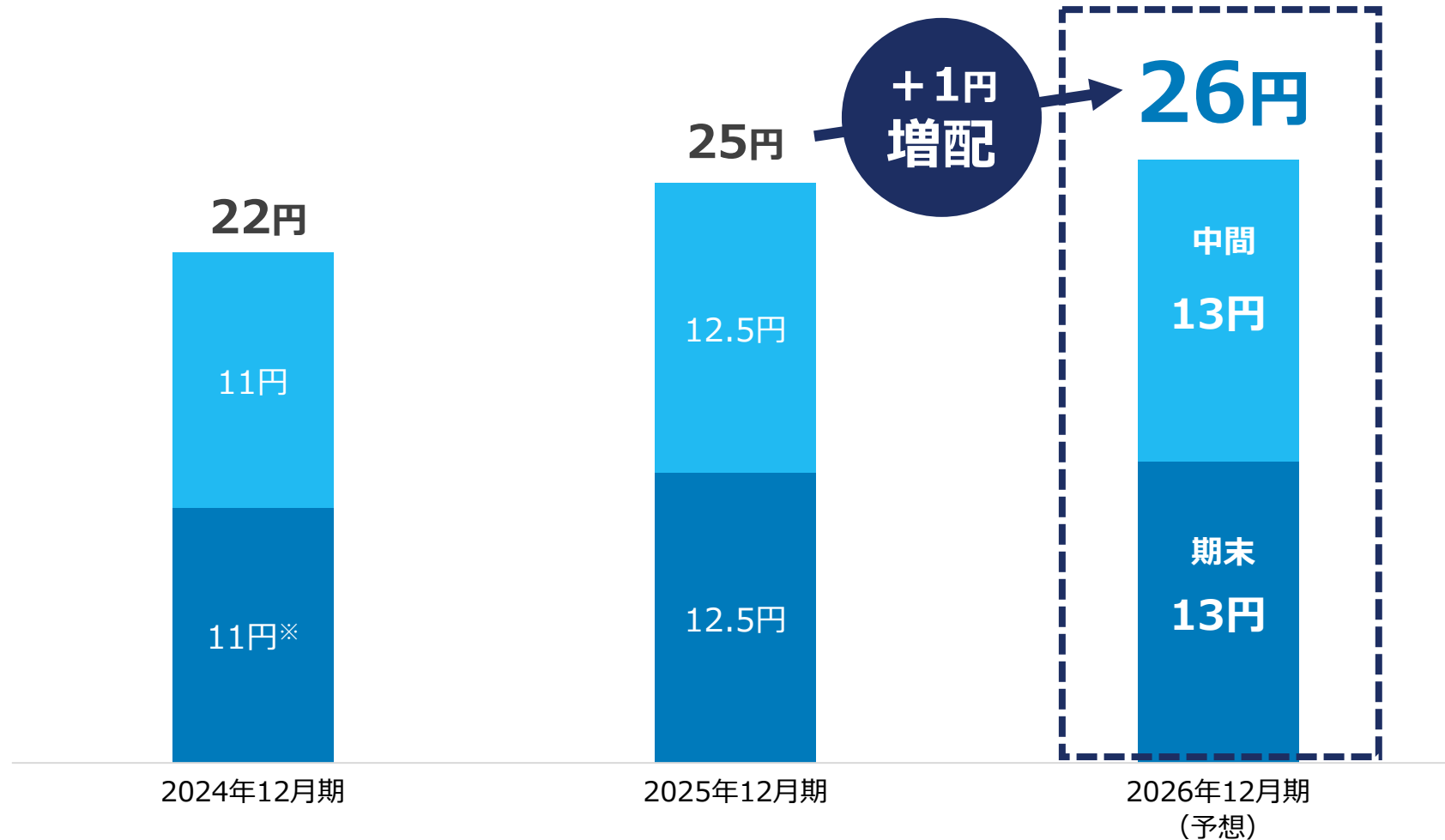
| 変更後                                                                                                  |        |            |         |           |               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|------------|---------|-----------|---------------|
| 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、 <b>年間1,000円分増額</b> 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<br>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<br>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

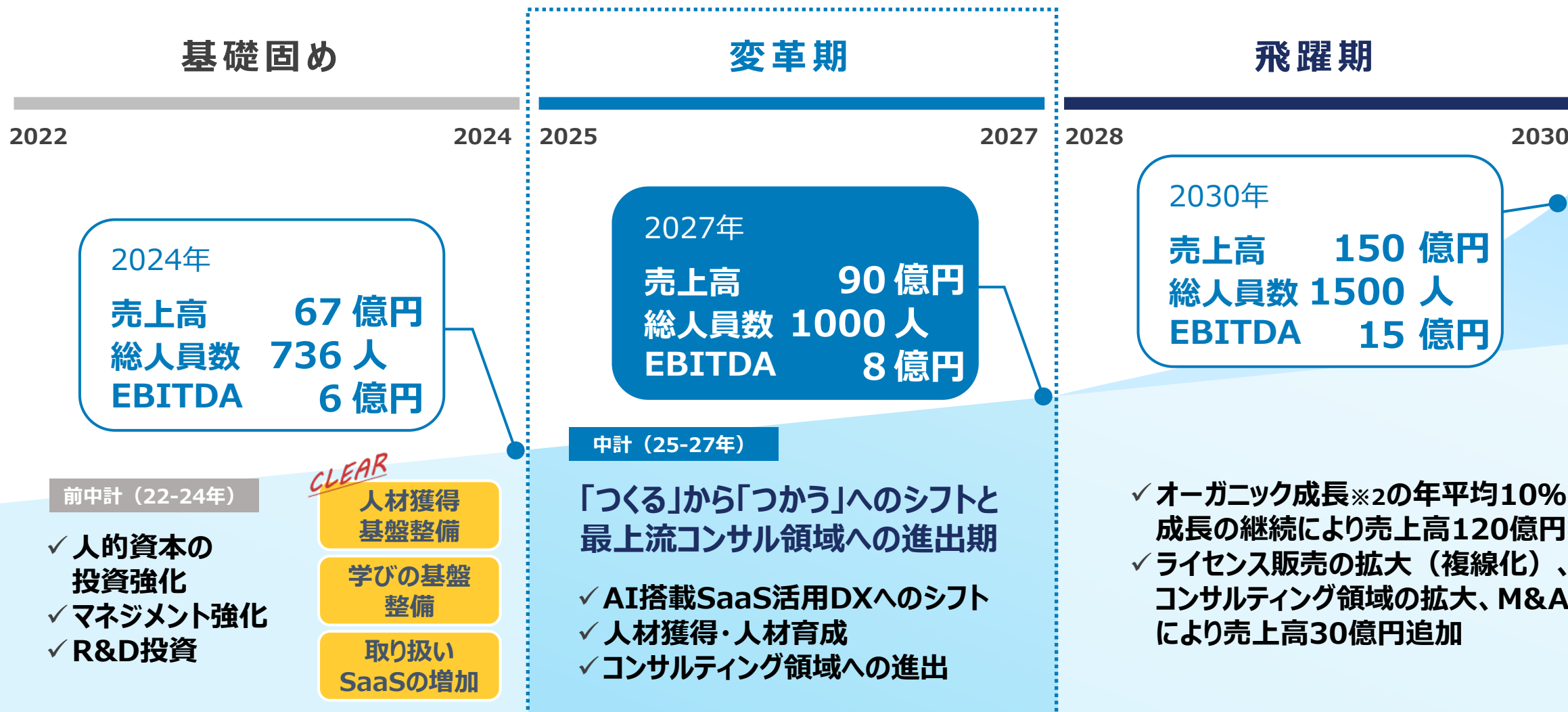


※ 2024年8月1日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を行っており、2024年12月期中間配当額は、株式分割後換算の配当額を記載しております。



# 成長戦略

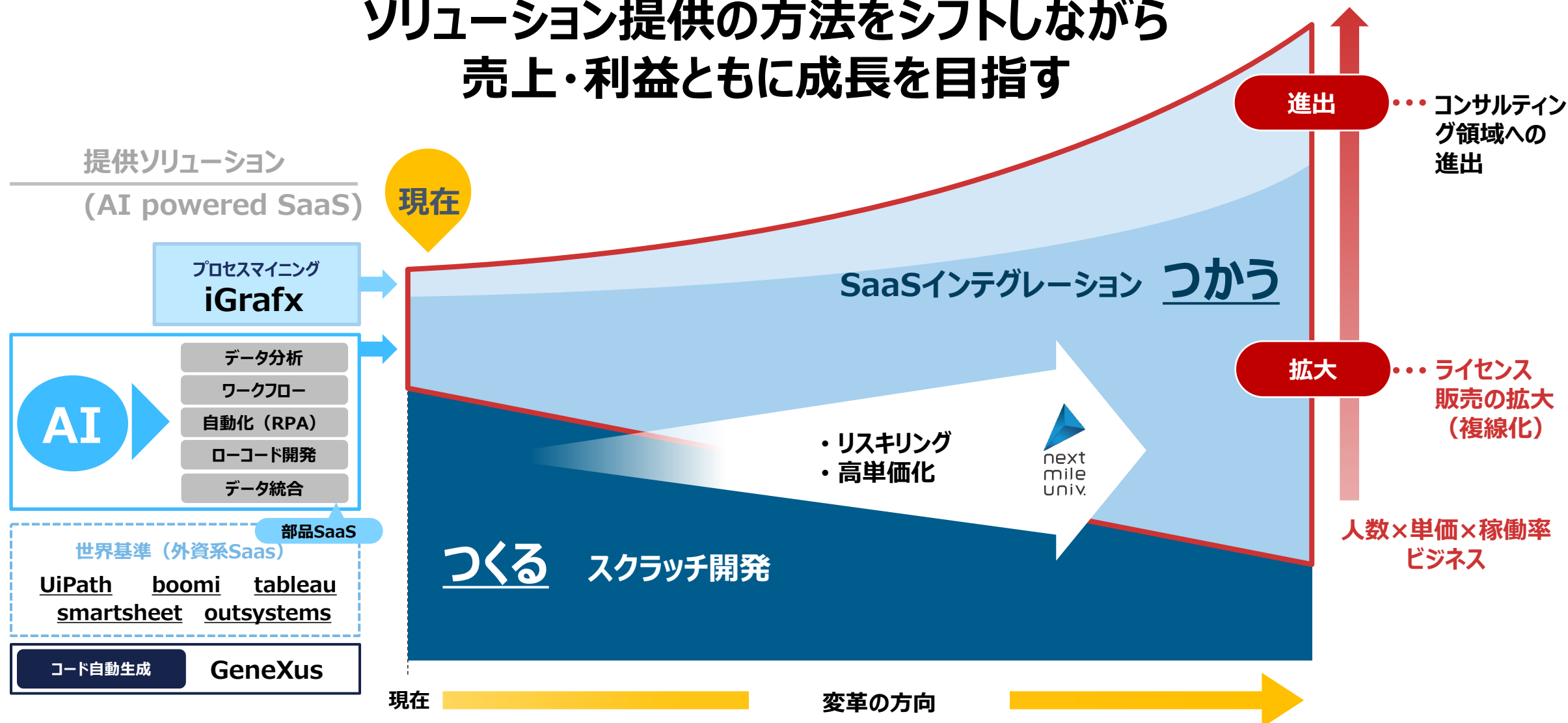
## 2025年から2027年の3か年は 飛躍に向けた変革期

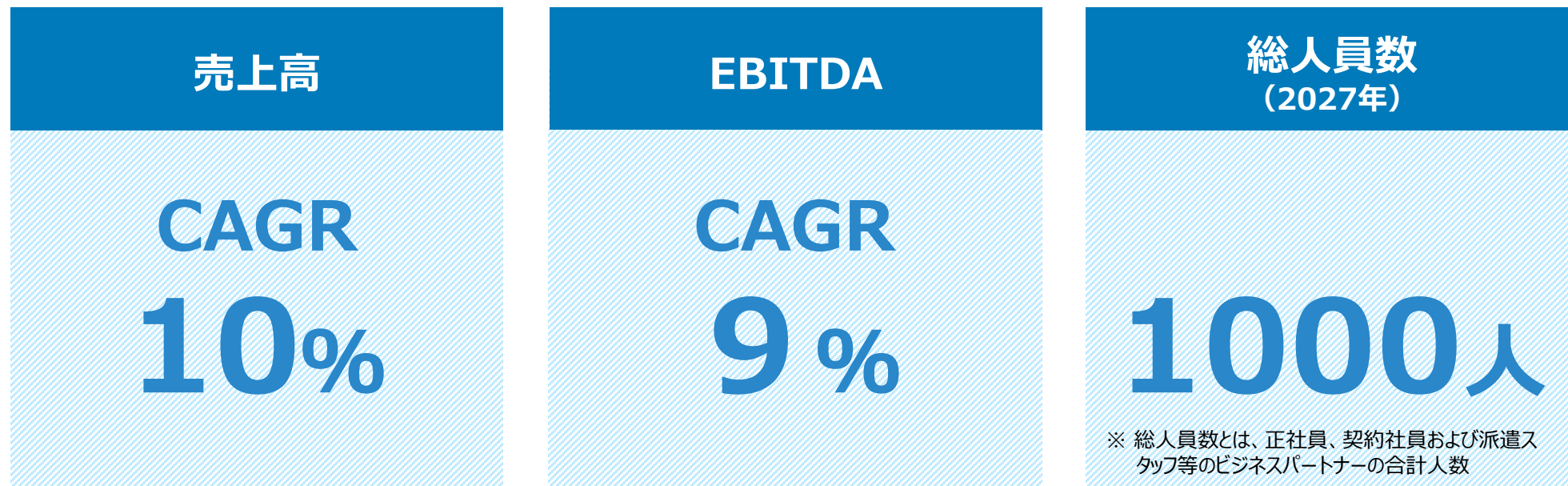


※1 総人員数 = 正社員 + 契約社員 + 派遣スタッフ等のビジネスパートナー

※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

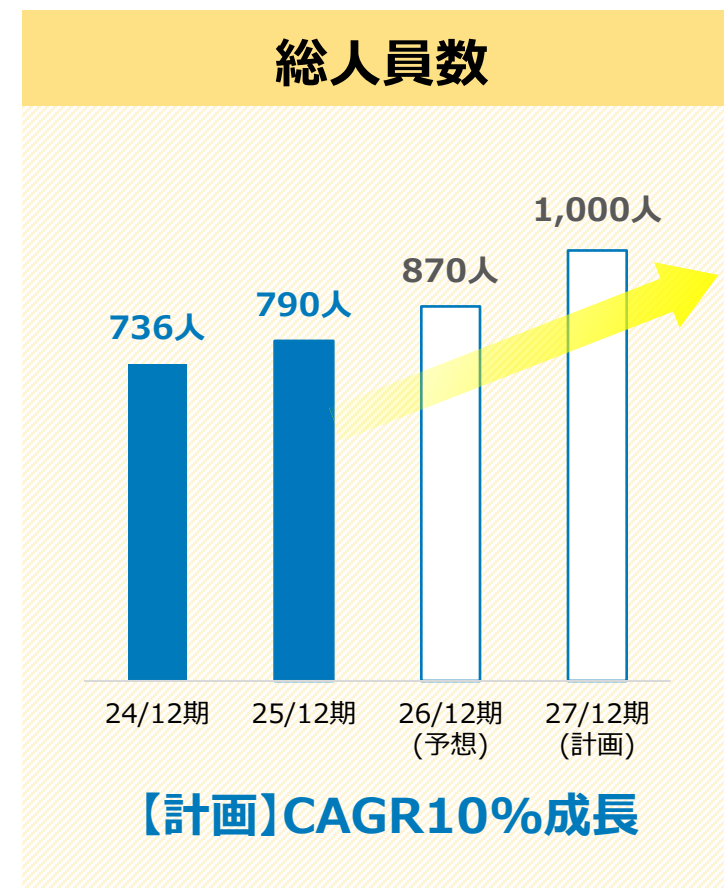
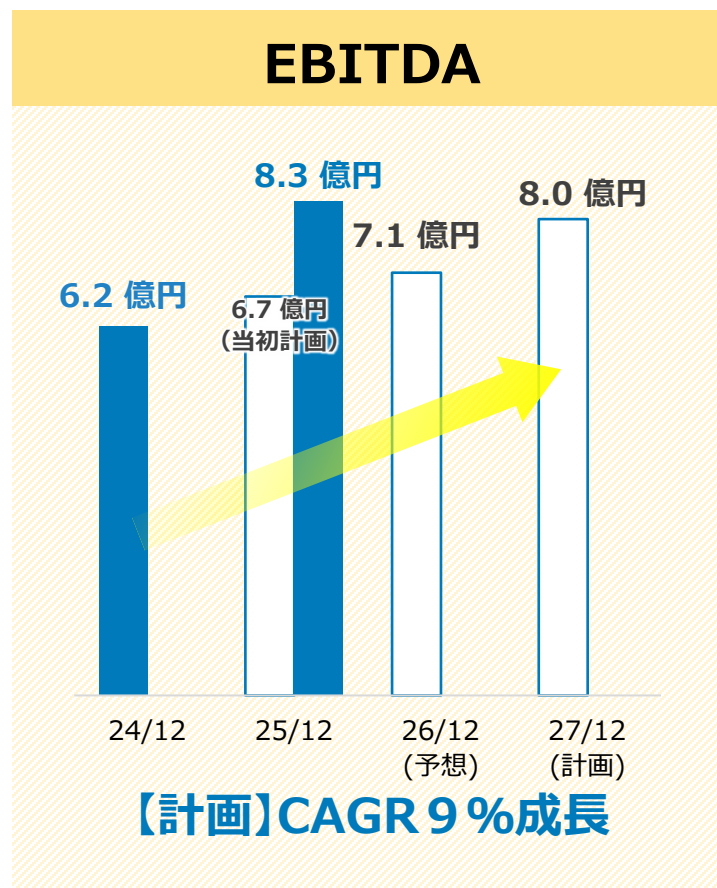
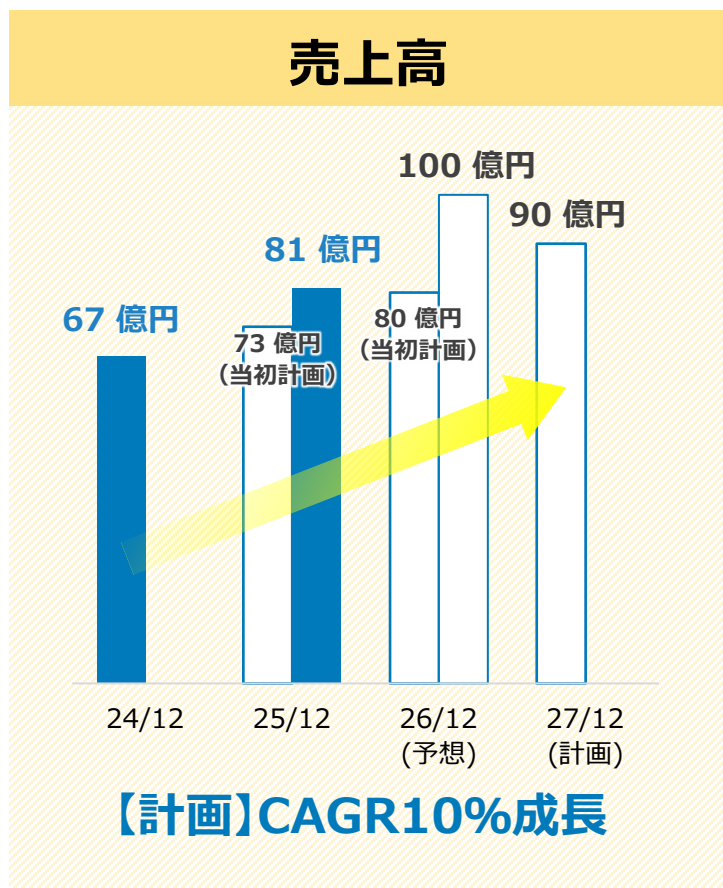




- ✓ 売上は、3年のCAGRでCAGR10%の成長  
（M&Aは、3年で2社、前中計と同規模を見込む）
- ✓ EBITDAは、CAGR9%の成長

変革期 ～当初計画を上回り進捗中～

## 「つくる」から「つかう」へのシフトと最上流コンサルティング領域への進出期



※ 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（2025-2027）のサービス別売上成長

(単位：億円)

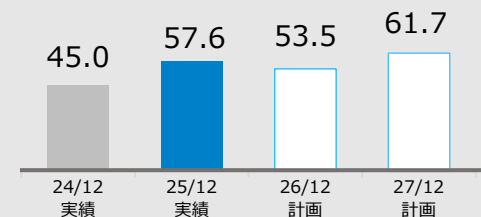
## DX推進・DXコンサルティング

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



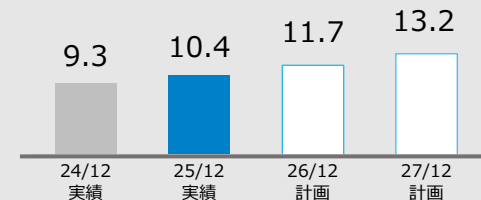
## RPA関連サービス

OLDE

CAGR：12%

売上構成比率：15%

生成AI活用をしたサービスやブ  
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



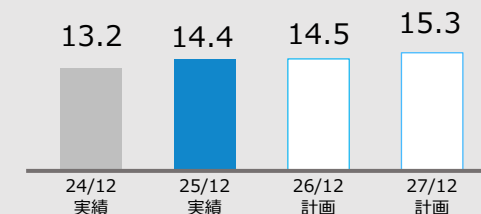
## インフラエンジニアリング

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。



# Appendix

# 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

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

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  
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



株式会社ウィズ・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

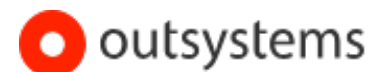
主要サービス：DX推進  
(データ基盤、AIソリューション)

## 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



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、

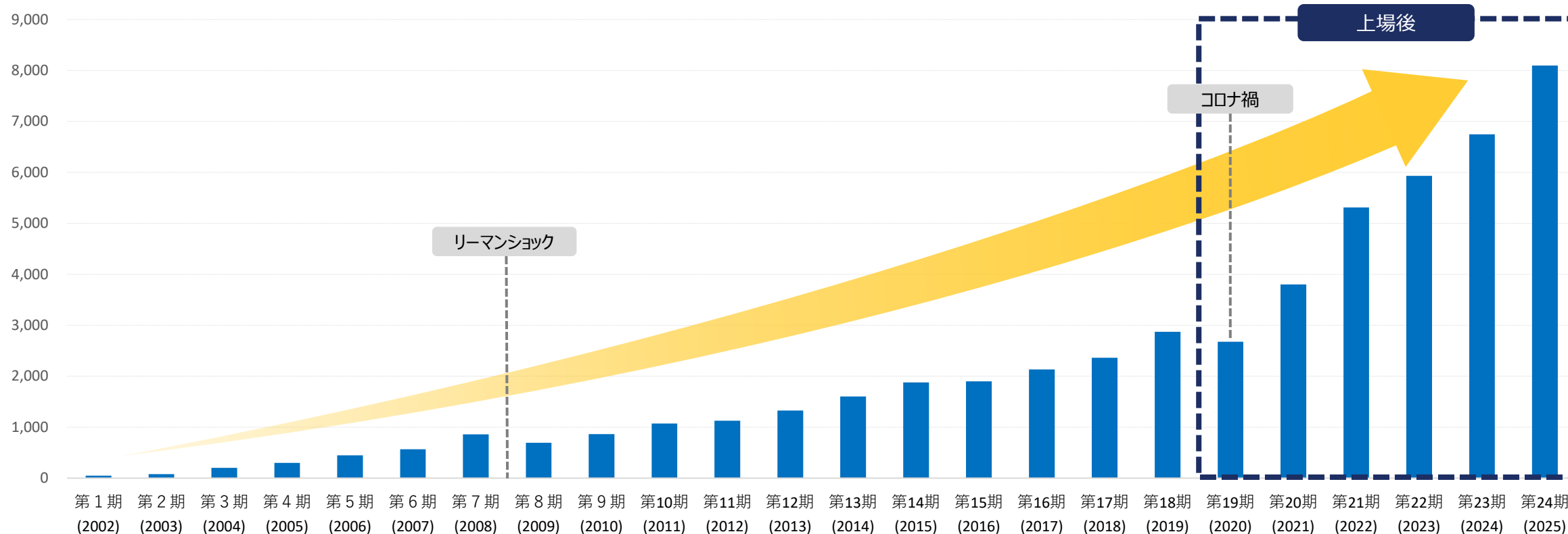
人々が本当にやりたいことに挑戦できる未来です。

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。

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。

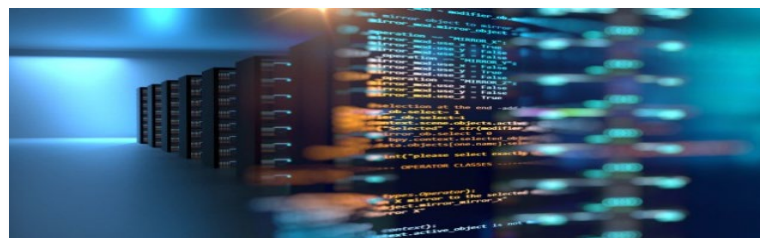
連結\*売上高推移



\*2021年第3四半期より連結決算へ移行



|       |     |                                                                            |
|-------|-----|----------------------------------------------------------------------------|
| 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）                                                      |

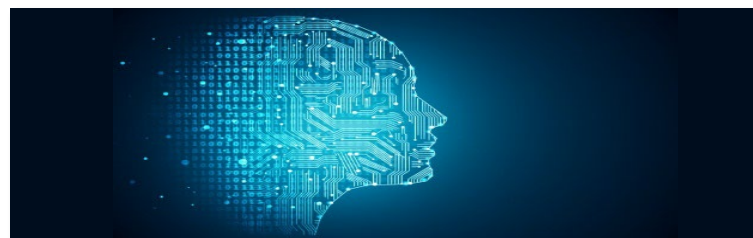


## DX推進・DXコンサルティング

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

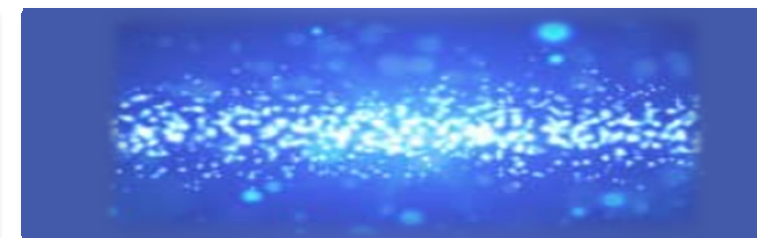


## RPA関連サービス

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

## 企業のDXを支援する事業を展開

### 主なサービスは3つ※1

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

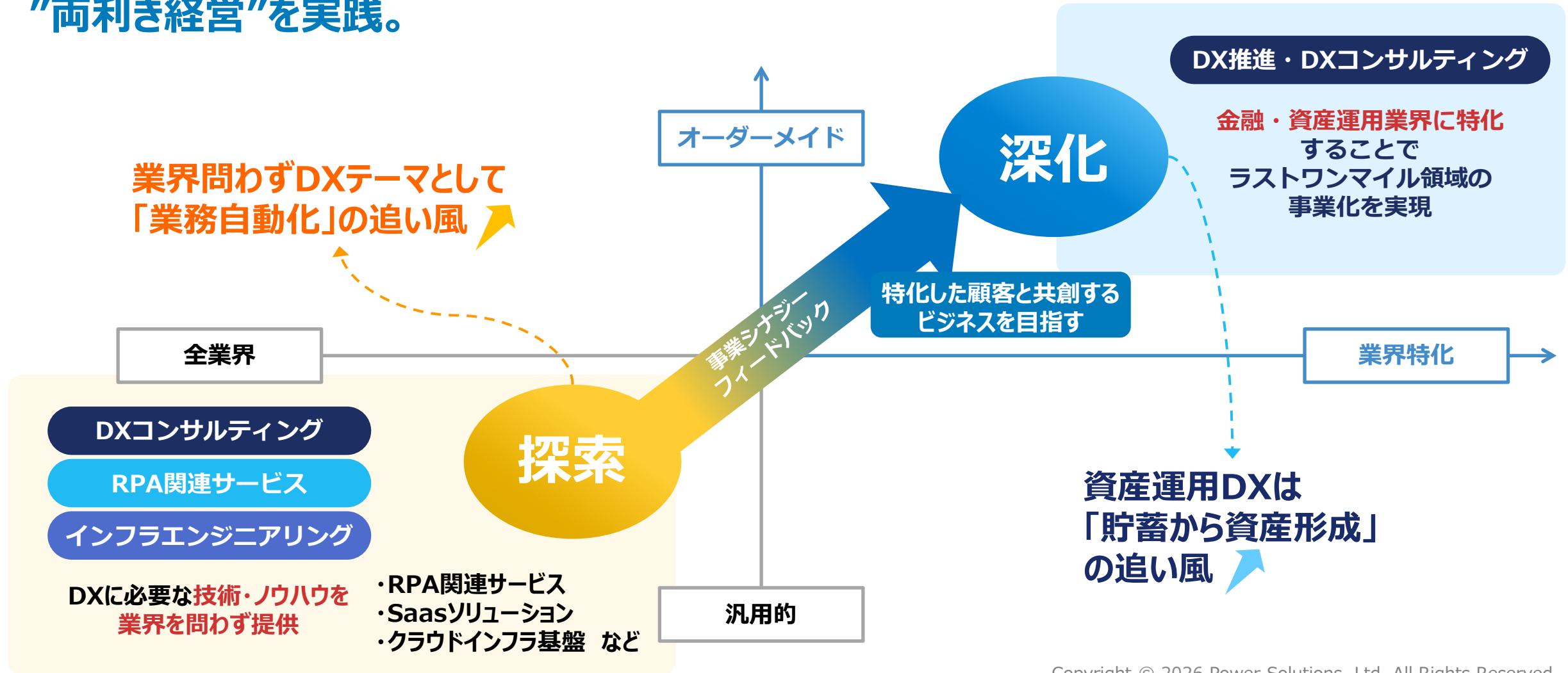
# 当社の特長：成長に向けた両利き経営を実践

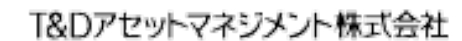
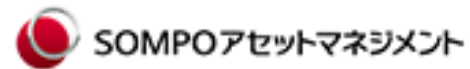
人とIT、そのスキマに。



Power Solutions

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。

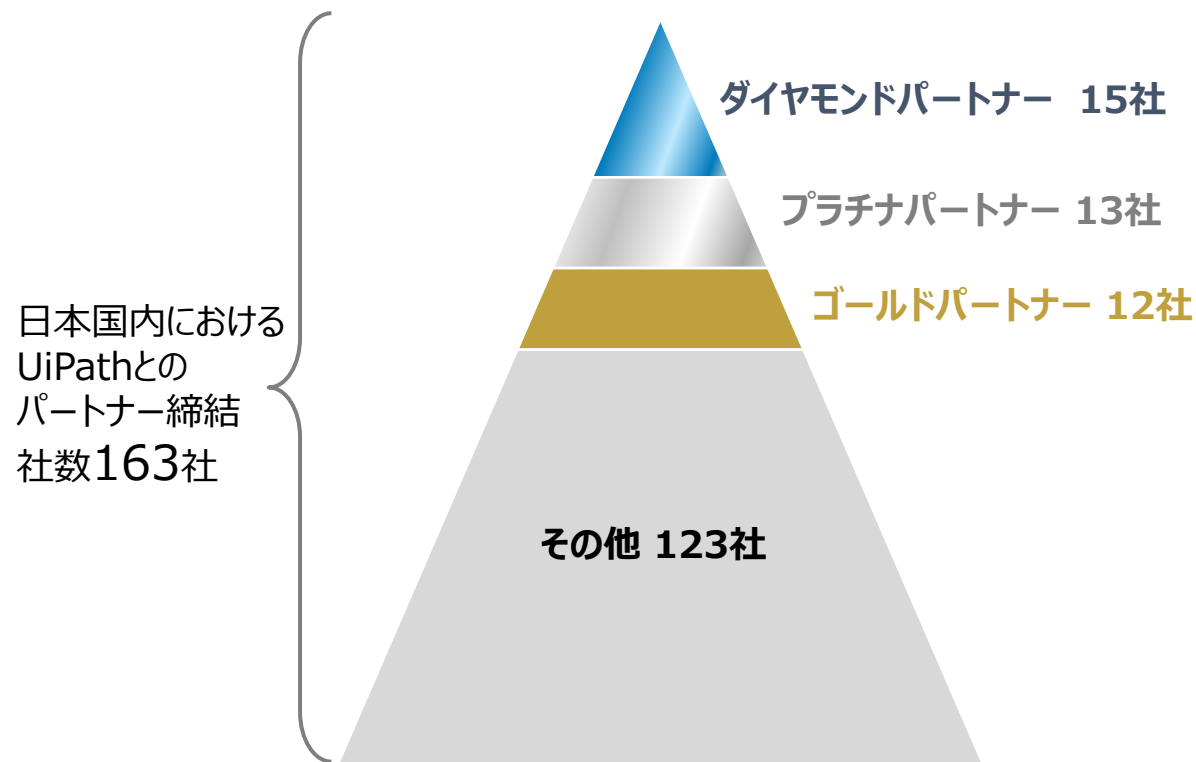




ロゴ掲載の許可をいただいた取引実績のある企業抜粋（五十音順）

## 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

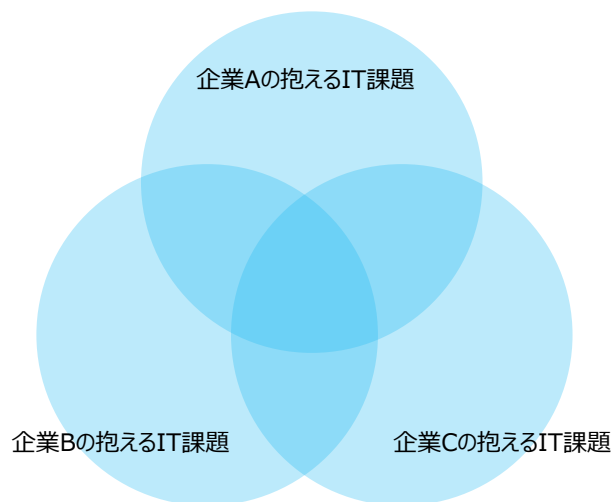


※2026/2/13現在。社数はUiPathホームページより引用。  
(<https://www.uipath.com/ja/partners/partner-search>)  
※UiPath社のパートナー制度の改定により、最高位の名称はプラチナティアからダイヤモンドパートナーへと変更になっております。

### TOPICS

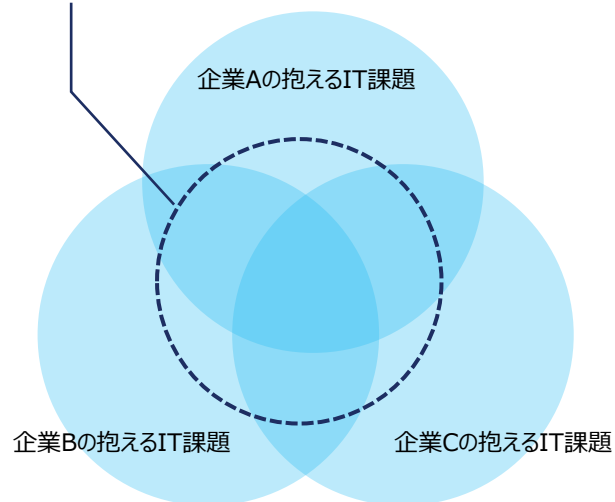
- |          |                                                                                                                                                                                     |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2026年4月  |  『UiPath Japan Partner Awards 2025』<br>IXP Advanced Partner of the Year賞を受賞                      |
| 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              |

# 大手ITベンダーとの違い



企業の課題

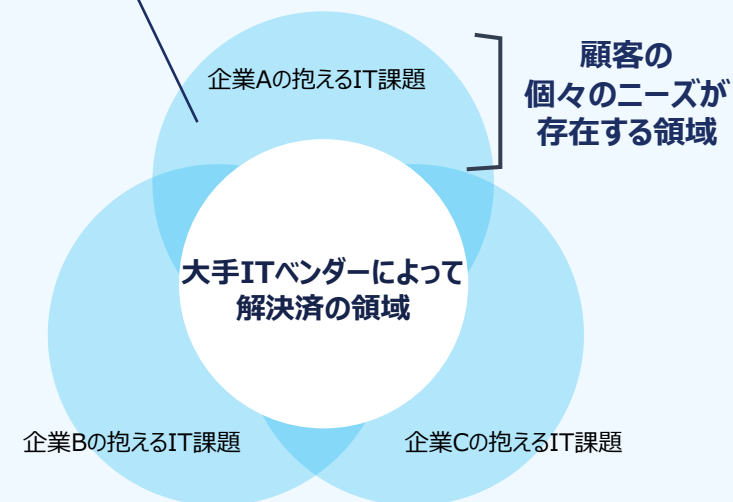
大手ITベンダーは  
業界に共通する課題（最大公約数）を  
解決するシステム（プロダクト）をつくり  
提供する



大手ITベンダーの解決策



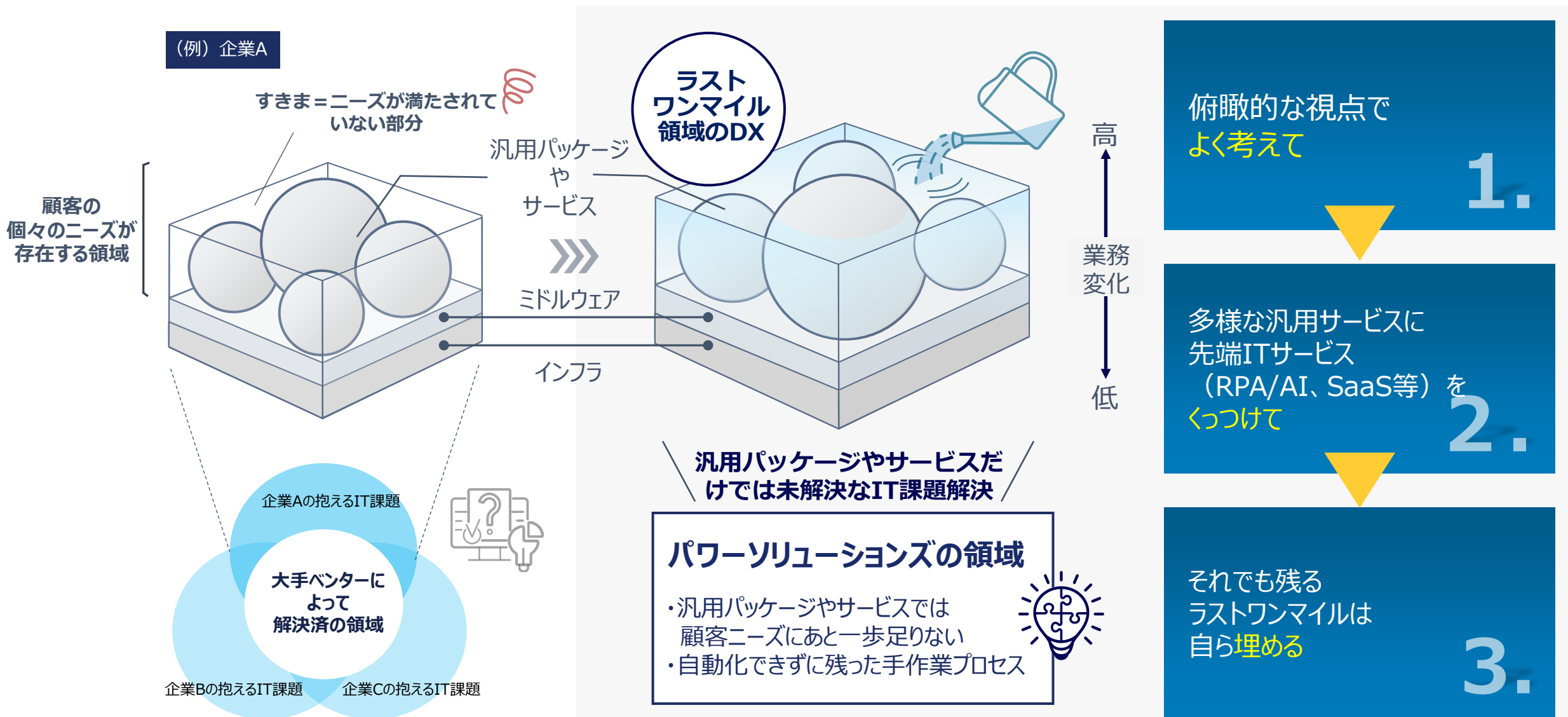
未解決の領域  
＝ラストワンマイル



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



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)