



PTW

ポールトゥウィンホールディングス株式会社

2026年1月期

第2四半期(中間期)

決算補足資料

- 証券コード | 3657
- 銘柄略称 | ポールHD

2025年9月16日



この決算補足資料のほかに、「2026年1月期 第2四半期(中間期)決算において高い関心が予想される事項について」を開示しております。

2026年1月期 第2四半期実績

メディア・コンテンツ業務の撤退を完了。営業利益・純利益は、業績予想を上回り着地

- メディア・コンテンツ業務からの撤退により、今後の資金負担・業績ボラティリティ軽減を見込む
【ご参考】6月：業務撤退を公表しHIKEはMBO、8月：ユークス社へアクアプラス株式譲渡
- 売上は、国内ソリューションは予想比若干未達。海外ソリューションは一部案件の下期ずれ込みにより予想比大幅未達も、足下7月以降は順調な売上推移。上期業績としては、長期的に前期比増収を継続。国内ソリューション・海外ソリューションの増収が、メディア・コンテンツの減収を上回る
- 営業利益・純利益は、業績予想を上回り着地。主に国内ソリューションの販管費抑制とメディア・コンテンツの撤退が寄与。海外ソリューションは、オフショア拠点の立ち上げ関連費用268百万円の計上に、一部案件の下期ずれ込みが重なったため予想を下回った

2026年1月期 通期予想

メディア・コンテンツ業務撤退による利益率の向上を見込みつつ不確実性を考慮

- 売上は、メディア・コンテンツ業務からの撤退により期初予想から大幅減少
- 利益は、国内ソリューションの販管費抑制等により計画を上回っているものの、海外ソリューションにおける上期の大幅未達及び下期の不透明性を踏まえ、期初予想並みに据え置く
- 以上を踏まえ、通期業績予想について、売上497億円(期初予想比△53億円)、営業利益11億円(同△0億円)、当期純利益3億円(同+0億円)へそれぞれ修正する

今後の注力分野・事業構造

国内は市場成長余地の高いTech分野に注力
海外は人口増加を見据えて中長期で成長できる体制を構築

- 国内ではゲームデバッグ及びモニタリングの分野においては、国内トップシェアを確立済。今後は市場成長余地の高いTech分野(ソフトウェアテスト・開発)においてもトップシェアを取れる分野を開拓していく
- 富士通・NTTデータ・ヤフー・マイクロソフトの戦略部門経験者を室長に招き、先端技術研究室を設立。現場との連携を密に行いつつ、必要な人材への教育やAI開発を効率的に行える体制を整備
- 海外では、ゲーム関連のBPO需要は依然として拡大しており、業務の中核にはAI活用を据え、今後も人の手が必要な作業に関しては人件費の低いポルトガルやブラジル・インドなどのオフショア拠点を活用

今後の業績目標

CAGR10%超の継続、EBITDAマージン10%への収益性改善

- これまで経営資源を集中投下してきたメディア・コンテンツ業務から撤退したことで、国内ソリューション・海外ソリューションへ経営資源の投下を進め、安定的な成長を継続させる方針
- 売上は、CAGR10%超を目標とし、早期に売上高1,000億円の達成を目指す
- 利益は、成長への投資と収益性の確保を両立させ、EBITDAマージン10%を目標とする

■ 半年間で345名へのリスキリングを完了。高単価案件の受注を実現



- 国内では先端技術研究室と事業部が連携し、新卒社員を含め、QA(ソフトウェアテスト)事業部を中心に、MagicPod、Autifyなどのノーコードツール操作研修、Playwrightなどのコーディング研修を進め、半年間で345名へのリスキリングを完了
- リスキリング人材を活用し、従来では獲得が困難だった高単価の案件の受注を実現。今後も採用と教育を強化し、優秀な人材を確保する

■ AI開発を推進し、効率化と精度向上の両立を目指す



- 現時点で定常業務や問い合わせ(FAQ)などでAIを活用中
- 今後のAI開発・投資に関しては、これまでの経験とノウハウを活かして、ゲームデバッグやソフトウェアテストの自動化システムなどを開発中。
効率化とともに成果物の均一化・ミスの削減による精度向上を目指す

営業体制の強化・展示会やイベントへの積極参加

- ゲーム業界以外での認知度向上
- 人手不足の中での新たなBPOニーズのキャッチ



Tech分野を中心に展示会・イベントへの積極参加

- 人材の採用・教育と並行して、ゲーム業界以外での認知度向上のために、展示会やイベントへの積極的な参加。外食産業向けソリューション(フードテック)など、人手不足の中での新たなBPOニーズの拡大を見据えた営業活動を実施し、リスキリング人材の活用を積極的に推進
- NPO法人 ASTER (ソフトウェアテスト技術振興協会) が運営する、ソフトウェアテストに関するシンポジウム(JaSST(Japan Symposium on Software Testing))にも毎回レギュラー参加し、業界の発展への貢献とともに、当社の認知度向上を図る

IT・DX関連の総合展示会

- DX 総合EXPO 2025 春 東京(2025.2.26～28)
- IT・情シスDXPO大阪'25(2025.3.13～14)
- ビジネスイノベーション Japan 2025 夏 東京(2025.7.23～25)
- 第1回 IT・情シスDXPO東京'25【夏】(2025.8.21～22)

外食産業向けイベント

- 外食ソリューションEXPO 居酒屋JAPAN 2025 in 東京(2025.1.22～23)
- 第28回ファベックス2025(2025.4.15～17)
- RESTAURANT TECH LIGHTNING SHOWER PITCH(2025.8.19)

今後の成長方針～プレイテストへのAIの活用～

PTW

- 8月21日、海外連結子会社のSide社がPC向けゲームハードウェアを取り扱うRazer社と、世界初のハイブリッド・プレイテストによるAI活用型ゲームデバッグソリューション(Razer Cortex: Playtest Program - Powered by Side)を発表
- Razer社の提供する全世界で5,500万人以上の利用者を持つPCゲームランチャー(Razer Cortex)内で発売前のゲームのプレイテスト環境を提供
- 収集されたゲームプレイデータは、Side社の独自AIによって分析され、専門デバッグチームによってレポートを検証。低コストで大規模かつ実用的なプレイテストデータ及び分析結果の提供が可能に
- 110のメディアに取り上げられ、8月の内に**7.99億**ものユニークビューを記録

プレイヤーにアプローチ



5,500万人以上のユーザーが集う、ひとつのプラットフォーム。

世界中で5,500万人以上のユーザーを抱えるPCランチャーの「Razer Cortex™」を活用して、大規模なプレイテストを実施できます。

ゲームプレイのリアルタイムトラッキング



プレイして、テストして、記録する。

Cortexは、ゲーム内でのプレイヤーの行動やパフォーマンスを記録しながら、プレイ中の感情や反応も収集します。

AIによる分析と人間の専門知識による最終調整



AIでのデータ処理、QAチームによる最終確認。

Side独自のAIがデータの重複を排除・統合し、その後、専門のQAチームが内容を検証します。

1

2

3

4

5

6

安心・安全な参加プロセス



管理されたアクセスと機密性の高いテスト環境。

プレイヤーはゲームビルドの固有ダウンロードキーを受け取る前に、Cortex上で秘密保持契約(NDA)に署名します。

報酬付きの参加体験



プレイして、レポートして、報酬を獲得。

指定のプレイ時間を達成しフィードバックを提出すると、プレイヤーは**Razer Silver**を獲得でき、ゲームやギアと交換することができます。

開発に役立つ詳細な情報を提供



優先順位に応じて整理・構造化され、開発チームがすぐに活用できる最終レポートの共有。

開発チームは、今後のリリース前に、プレイヤー体験を向上させるための明確で信頼性の高い情報を得ることができます。

リアルなプレイヤーの声を開発の力に。RazerとSideは、スケラブルで安全、そしてスマートなプレイテスト環境を提供します。

side™



今後の成長方針～中東・北アフリカへの進出～

PTW

- 7月10日、Side社がサウジアラビアのSavvy Games Groupと今後の業務提携に関するMoU(基本合意書)を締結
- 2025年中にリヤドにSide社の新スタジオを開設し、今後ゲーム市場の拡大が見込まれるMENA(Middle East & North Africa)地域においてサービスを提供する計画を発表
- 同ニュースへの注目度は高く、BloombergやMetro Newsだけでなく、Arab Newsなど地元のメディアでも取り上げられ、月間357万のユニークアクセスを達成



1	2026年1月期 第2四半期決算報告	… 8
2	2026年1月期 業績予想	… 19
3	経営基本方針	… 25
4	Appendix	… 37

■ 本資料の記載についての注記

1. 金額については表示単位未満を切捨
2. 比率については表示単位未満を四捨五入
3. 業務区分ごとの売上高及び営業利益は社内管理数値に基づく参考情報(他に全社費用が発生)

1	2026年1月期 第2四半期決算報告	...	8
2	2026年1月期 業績予想	...	19
3	経営基本方針	...	25
4	Appendix	...	37

第2四半期 連結決算概況(予想比)

PTW

- 売上高は、HIKE売却により剥落した同社の2Q売上と、1Qから生じた海外ソリューションの一部案件の下期ずれ込みにより未達
- 営業利益は、海外ソリューションはオフショア拠点立ち上げ関連費用268百万円を計上、案件の後ろ倒しも重なり予想比を大幅に下回り赤字になったものの、国内ソリューションの販管費抑制、メディア・コンテンツ撤退による赤字圧縮により、全体では業績予想を上回り着地

	当期実績 2026/1期 第2四半期 (2025/2-2025/7)		当期予想 2026/1期 第2四半期 (2025/2-2025/7)		予想比	
	金 額	利益率	金 額	利益率	差額	達成率
単位:百万円 売上高	24,674	—	27,030	—	△2,356	91.3%
営業利益	△206	△0.8%	△236	△0.9%	+29	—%
経常利益	△481	△1.9%	△256	△0.9%	△225	—%
親会社株主に帰属する 中間純利益	△392	△1.5%	△515	△1.9%	+123	—%

第2四半期 連結決算概況(前期比)

PTW

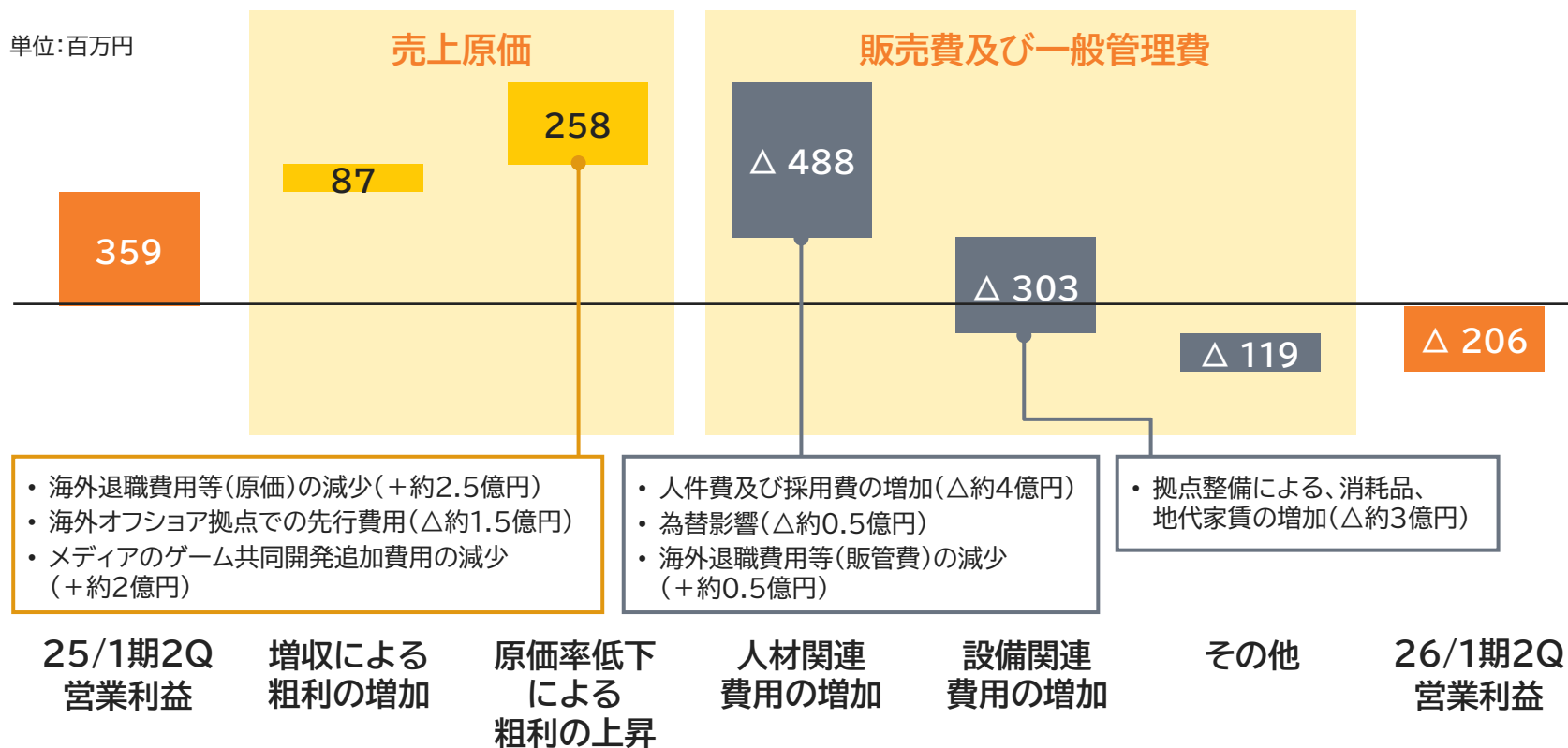
- 売上は、HIKEの2Q3か月分(前年同期は858百万円)が剥落するも、前期比増収を継続
- 利益は、メディア・コンテンツは撤退による赤字縮小の一方で、国内ソリューションは高収益EC大型案件の剥落や販管費の増加、海外ソリューションは一部案件の下期ずれ込みや新規オフショア拠点の収益化遅れ等が重なり前期比減益。為替差損(外貨建てグループ内貸付金の円高影響)の発生により経常利益減少

単位:百万円	当期実績 2026/1期 第2四半期 (2025/2-2025/7)		前期実績 2025/1期 第2四半期 (2024/2-2024/7)		前年同期比	
	金 額	利益率	金 額	利益率	増減額	増減率
売上高	24,674	—	24,288	—	+385	+1.6%
売上総利益	5,884	23.8%	5,539	22.8%	+345	+6.2%
営業利益	△206	△0.8%	359	1.4%	△566	—%
経常利益	△481	△1.9%	410	1.6%	△891	—%
税金等調整前 中間純利益	△554	△2.2%	329	1.3%	△884	—%
親会社株主に帰属する 中間純利益	△392	△1.5%	△184	△0.7%	△207	—%
(参考) EBITDA	433	1.8%	945	3.9%	△512	△54.2%

第2四半期 連結営業利益 増減分析

PTW

- 売上原価は、前期発生した海外ソリューションの事業整理(拠点閉鎖、人員調整)費用、メディア・コンテンツの一時費用(開発追加負担)が剥落する一方で、海外オフショア拠点での先行費用(トレーニング人員は原価)が増加
- 販売管理費は、ソフトウェアテスト・開発及びAI関連の技術者の採用等による人件費の増加、国内外での拠点整備により増加



(注)「増収による粗利の増加」は25/1期2Qにおける売上総利益率(22.8%)で売上が増加したと仮定した場合の粗利増加額

第2四半期 業務別概況

PTW

- 国内ソリューション: ゲーム分野が売上牽引、前期5月の高収益EC大型案件終了影響で営業減益
- 海外ソリューション: 前期事業整理費用341百万円が剥落する一方で、当初見込んでいたスポット案件含めた一部案件の下期ずれ込みやオフショア拠点拡大の先行費用により営業損失
- メディア・コンテンツ: 迅速に事業撤退を進め、営業損失を大幅に圧縮

			当期実績 2026/1期 第2四半期 (2025/2-2025/7)		前期実績 2025/1期 第2四半期 (2024/2-2024/7)		前年同期比	
			金 額	利益率	金 額	利益率	増減額	増減率
国内 ソリューション	売上高	外部	12,880		12,261		+619	+5.0%
		内部	156		119		+37	+31.4%
		計	13,037		12,381		+656	+5.3%
	営業利益		658	5.1%	1,013	8.3%	△355	△35.1%
海外 ソリューション	売上高	外部	9,750		9,029		+721	+8.0%
		内部	124		62		+62	+100.5%
		計	9,875		9,091		+784	+8.6%
	営業利益		△585	△6.0%	△51	△0.6%	△534	－%
メディア・ コンテンツ	売上高	外部	2,042		2,997		△954	△31.9%
		内部	4		18		△14	△75.1%
		計	2,047		3,015		△968	△32.1%
	営業利益		△137	△6.7%	△480	△16.0%	+342	－%

(注) 「売上高」の「外部」は外部顧客への売上高、「内部」は業務間の内部売上高・振替高、営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

- メディア・コンテンツは、HIKE売却による連結除外により前Q比売上減少したが赤字も減少
- 国内ソリューション費用抑制により前Q比増益、海外ソリューションは費用増により前Q比減益

		2025/1期				2026/1期				前Q比 (B)-(A)
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q (A)	2Q (B)	3Q	4Q	
単位:百万円										
売上高		11,963	12,324	12,971	14,966	12,759	11,914	-	-	△845
営業利益		△123	483	274	152	△22	△184	-	-	△162
営業利益率		△1.0%	3.9%	2.1%	1.0%	△0.1%	△1.5%	-	-	△1.4Pt
国内 ソリューション	売上高	6,189	6,072	6,187	6,141	6,296	6,584	-	-	+288
	営業利益	527	485	372	325	288	369	-	-	+80
	営業利益率	8.5%	8.0%	6.0%	5.3%	4.6%	5.6%	-	-	+1.0Pt
	(B)-(A)	売上増加も、ソフトウェアテスト・開発及びAIのエンジニア採用費や拠点整備費用で利益率は低調								
海外 ソリューション	売上高	4,306	4,723	4,969	6,243	4,862	4,888	-	-	+26
	営業利益	△243	192	139	△44	△115	△469	-	-	△353
	営業利益率	△5.7%	4.1%	2.8%	△0.7%	△2.4%	△9.6%	-	-	△7.2Pt
	(B)-(A)	売上は案件の下期ずれ込みにより計画を下回り、オフショア拠点の先行費用により前Q比損失拡大								
メディア・ コンテンツ	売上高	1,467	1,529	1,814	2,581	1,601	441	-	-	△1,160
	営業利益	△330	△150	△148	△18	△119	△18	-	-	+101
	営業利益率	△22.5%	△9.8%	△8.2%	△0.7%	△7.5%	△4.1%	-	-	+3.3Pt
	(B)-(A)	HIKE連結除外により、売上減少したが赤字も減少、アクアプラスのゲーム周年イベントも利益寄与								

(注) 売上高は外部顧客への売上高、営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

- Tech分野(ソフトウェアテスト、システム開発)の更なる拡大に向け、AIスペシャリストを含めたエンジニアの採用などの人材投資を推進
- 前期5月での高収益EC大型案件終了により、利益率は低下

売上高

前年同期比

ゲーム分野で受注を拡大し、前期比売上微増、Techのソフトウェアテスト、システム開発は案件が大型化傾向

営業利益

前年同期比

高収益EC大型案件終了の影響、人材投資・拠点整備費用・マーケティング費用などにより減益

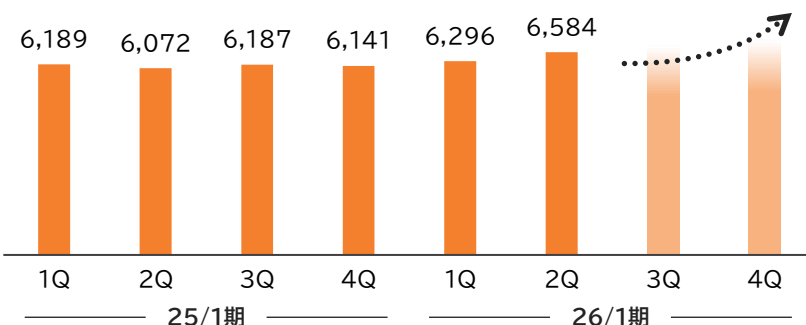
予算比

2Q時点では概ね計画通り推移

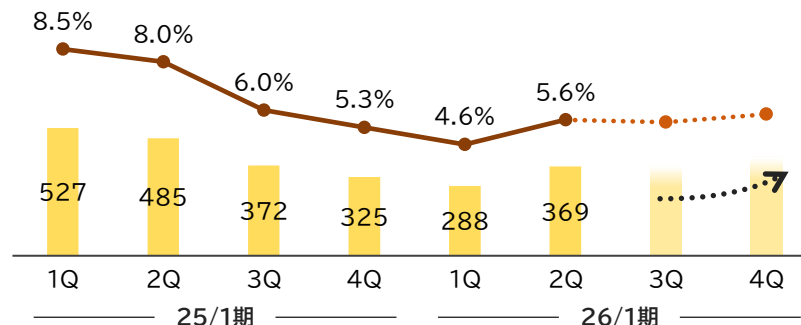
予算比

一部販管費の未消化があり、計画比増益

単位:百万円



単位:百万円



(名)	25/1期				26/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員	1,396	1,407	1,451	1,452	1,475	1,483	-	-
アルバイト	3,793	3,658	3,728	3,700	3,700	3,884	-	-
合計	5,189	5,065	5,179	5,152	5,175	5,367	-	-

(注) 売上高は外部顧客への売上高、営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

- 売上は、ゲーム業界の市況回復を受けて前期比増収
- 利益は、前期の事業整理費用が剥落したものの、「Side」へのリブランディング費用、オフショアへの移管・トレーニングコストが発生し、営業損失

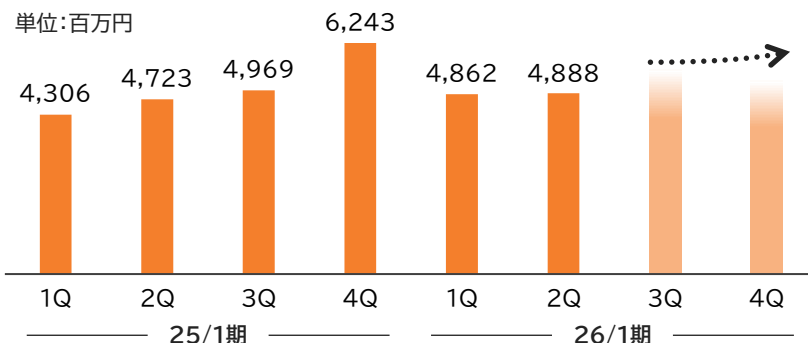
売上高

前年
同期比

ゲーム業界でのレイオフの沈静化によるマーケットの回復により9%増収

予算比

見込んでいた大型スポット案件及び一部の案件が下期にずれ込み、計画を下回り推移



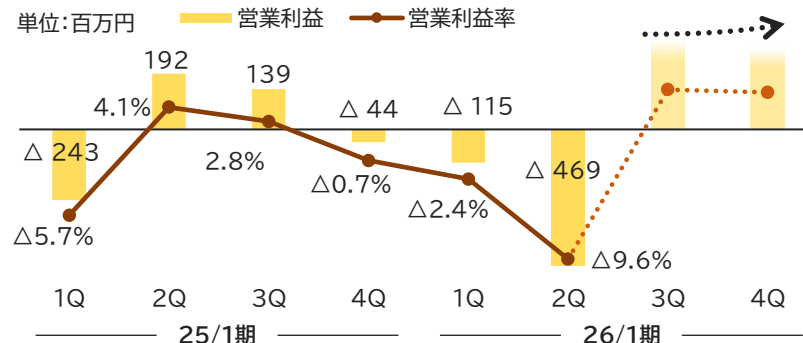
営業利益

前年
同期比

前期の事業整理費用341百万円は剥落、一方で「Side」へのリブランディング費用72百万円、新規オフショア拠点の赤字268百万円などが発生

予算比

案件の下期ずれ込み及び新規オフショア拠点の黒字化に時間がかかり計画を下回る



(名)	25/1期				26/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員	1,558	1,553	1,570	1,582	1,698	1,634	-	-
アルバイト	1,042	1,078	1,005	991	1,034	1,031	-	-
合計	2,600	2,611	2,575	2,573	2,732	2,665	-	-

(注) 売上高は外部顧客への売上高、営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

- 6月24日にHIKEをMBOにて株式譲渡し、2Qより連結から除外
- 8月29日にアクアプラスもユークス社へ株式譲渡しており、3Qより連結除外予定
- 3Q以降は本業務はPalabraのみで構成され、来期以降は国内ソリューションに統合予定

売上高

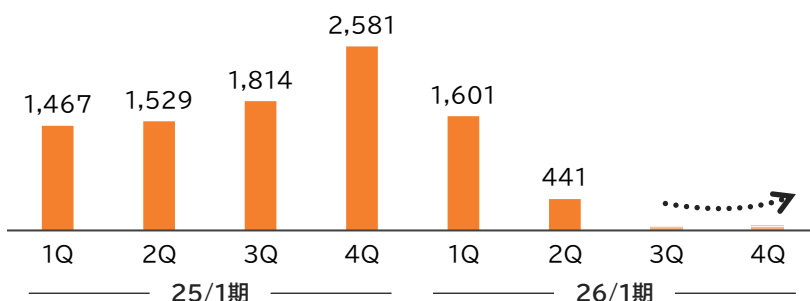
前年
同期比

2QよりHIKEを連結除外したため減少

予算比

2QよりHIKEを連結除外したため計画より減少

単位:百万円



営業利益

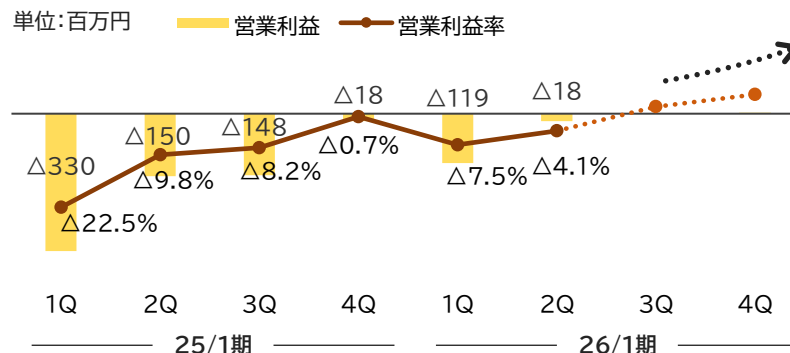
前年
同期比

前期発生したゲーム共同開発追加負担229百万円が剥落、HIKE連結除外により営業損失は縮小

予算比

計画より赤字事業の圧縮が進み、また連結除外も早期に実現し、計画を上回る

単位:百万円



(名)	25/1期				26/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員	293	298	299	305	309	73	-	-
アルバイト	102	102	104	96	94	10	-	-
合計	395	400	403	401	403	83	-	-

(注) 売上高は外部顧客への売上高、営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

- 円高の進行(前期末1ドル158.18円⇒当第2四半期末144.81円)により各残高が減少
- 配当金支払282百万円(25/1期 期末)により現預金減少
- 自己資本比率44.6%

単位:百万円	2026/1期 2Q末	2025/1期末	増減額
流動資産	16,741	19,707	△2,965
(うち、現預金)	(6,238)	(7,012)	(△773)
有形固定資産	2,197	2,131	+65
無形固定資産	3,634	4,184	△549
投資その他の資産	2,969	2,417	+552
固定資産	8,801	8,733	+67
資産合計	25,543	28,441	△2,897
流動負債	13,606	15,390	△1,784
固定負債	547	604	△57
負債合計	14,153	15,995	△1,841
純資産合計	11,389	12,445	△1,055
(うち、自己株式)	(△2,552)	(△2,552)	(-)
負債・純資産合計	25,543	28,441	△2,897

第2四半期 連結キャッシュ・フロー

PTW

- 拠点整備費用などにより、営業キャッシュ・フローは前年比△453百万円
- 短期借入金600百万円の実施により、財務キャッシュ・フローは前年比+1,117百万円
- HIKEを売却したことで、運転資金として必要な現金の水準は減少

	2026/1期 2Q (2025/2-2025/7)	2025/1期 2Q (2024/2-2024/7)	前年同期比
単位:百万円			
営業活動によるキャッシュ・フロー	264	718	△453
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,188	△449	△739
財務活動によるキャッシュ・フロー	296	△820	+1,117
現金及び現金同等物に係る換算差額	△146	208	△355
現金及び現金同等物の増減額	△773	△343	△430
現金及び現金同等物の期首残高	7,012	7,843	△830
現金及び現金同等物の期末残高	6,238	7,500	△1,261

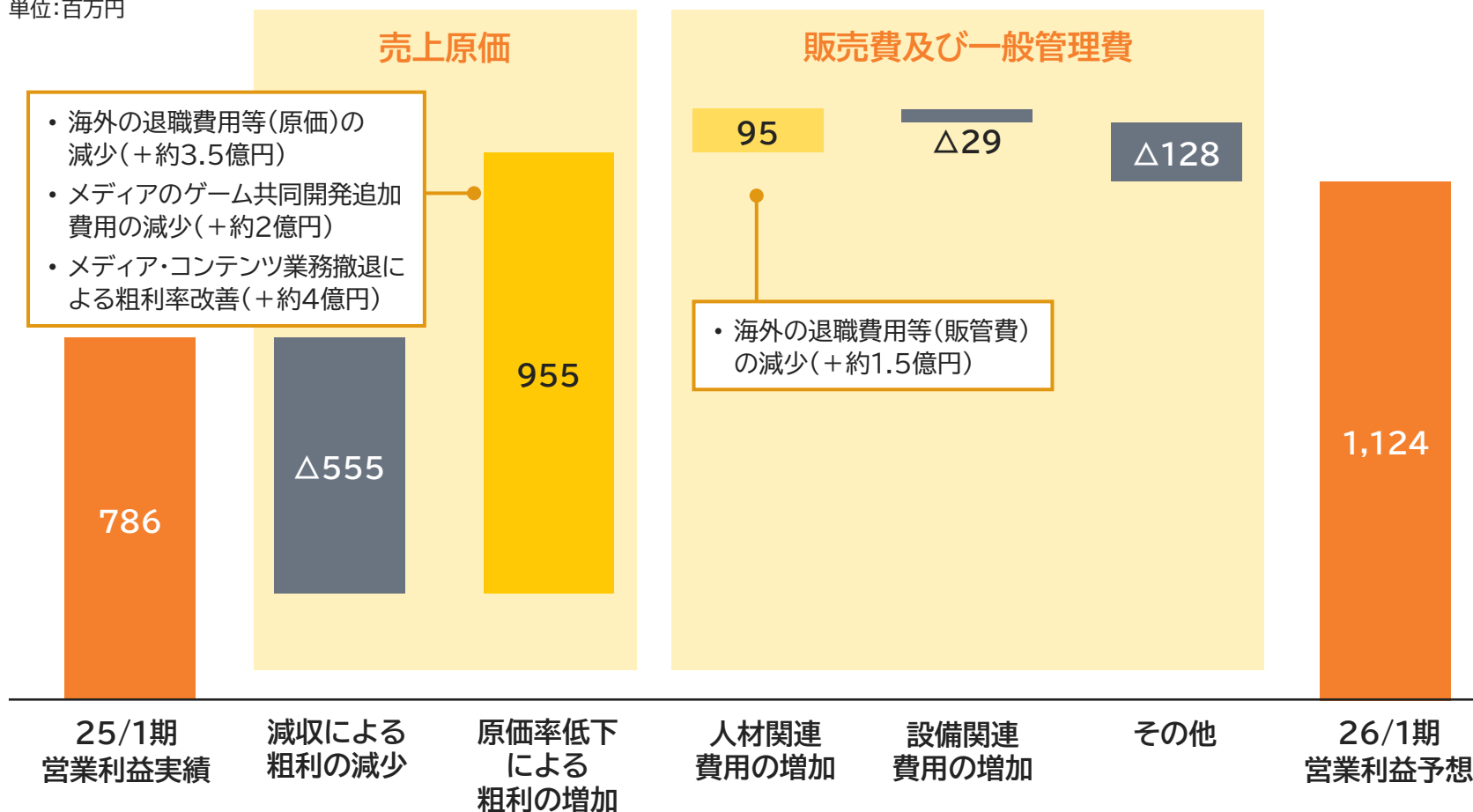
1	2026年1月期 第2四半期決算報告	...	8
2	2026年1月期 業績予想	...	19
3	経営基本方針	...	25
4	Appendix	...	37

- 売上は、メディア・コンテンツ業務撤退を踏まえて、通期予想を497億円へ修正
- 利益は、メディア・コンテンツ業務撤退による利益率向上を前提に、上期の予実差異を考慮
現段階では不確実性も考慮し、期初予想並みの営業利益・当期純利益を見込む

単位:百万円	2026/1期 通期予想		修正比		2025/1期 通期実績	前期比	
	修正後	修正前	増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	49,729	55,052	△5,322	△9.7%	52,225	△2,496	△4.8%
営業利益	1,124	1,202	△78	△6.5%	786	+337	+43.0%
経常利益	825	1,158	△332	△28.7%	756	+69	+9.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	316	310	+6	+2.1%	△692	+1,009	—
1株当たり 当期純利益	8.96円	8.78円	+0.18円	+2.1%	△19.58円	+28.54円	—
1株当たり配当金	16円	16円	±0円	—	16円	—円	—

- メディア・コンテンツ業務からの撤退により売上減少するものの、粗利率の低い同業務が剥落し、粗利率は大きく改善。販管費は事業撤退による減少と、ソフトウェアテスト・開発及びAIのエンジニア採用費や拠点整備費用などによる増加で相殺され、前年並みとなる見込み

単位:百万円



(注)「減収による粗利の減少」は25/1期における売上総利益率(22.2%)で売上が増加したと仮定した場合の粗利増加額

- 売上は既に49.6%の進捗。利益は海外ソリューションのハードルが高いものの、足下7、8月の業績は堅調であり、修正後通期業績予想は達成可能と判断

		2026/1期					
		上期実績	修正後 下期予想	修正後 通期予想	通期予想に 対する進捗率	修正前 通期予想	修正差異
単位:百万円							
売上高		24,674	25,055	49,729	49.6%	55,052	△5,322
営業利益		△206	1,331	1,124	—	1,202	△78
営業利益率		△0.8%	5.3%	2.3%	—	2.2%	+0.1Pt
国内 ソリューション	売上高	12,880	13,717	26,598	48.4%	26,860	△262
	営業利益	658	841	1,500	43.9%	1,179	+320
	営業利益率	5.1%	6.1%	5.6%	—	4.4%	+1.2Pt
	修正要因	上期実績、下期受注状況を踏まえ、売上は減額修正、営業利益は保守的に増額修正					
海外 ソリューション	売上高	9,750	11,210	20,961	46.5%	21,350	△388
	営業利益	△585	605	20	—	844	△824
	営業利益率	△6.0%	5.4%	0.1%	—	4.0%	△3.9Pt
	修正要因	上期大幅未達及び下期の不透明性を踏まえ、売上、営業利益とも減額修正、下期の足元業績は好調					
メディア・ コンテンツ	売上高	2,042	127	2,169	94.1%	6,841	△4,672
	営業利益	△137	4	△133	—	△430	+297
	営業利益率	△6.7%	3.3%	△6.2%	—	△6.3%	+0.1Pt
	修正要因	HIKE、アクアプラスの連結除外を反映					

(注) 売上高は外部顧客への売上高、営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

- リスキリングによる人材育成や採用の強化を実施するとともにAI化による効率化を推進。営業面でも積極的なプロモーション活動を実施し、成長余地の大きいTech分野を中心に、新たなBPOニーズを取り込んでいく

	2025/1期 実績			2026/1期 予想		
	上期	下期	通期	上期(実績)	下期	通期
単位:百万円						
売上高	12,261	12,328	24, 590	12,880	13,717	26,598
営業利益	1,013	697	1, 711	658	841	1,500
営業利益率	8.3%	5.7%	7.0%	5.1%	6.1%	5.6%



課題 (25/1期)

- 成長分野のTechにおける売上は前期比+10%と停滞、+30%とした期初予算を下回る
- 家賃や人件費(正社員化・雇用化等)など固定費が増加



打ち手 (26/1期)

- Tech分野の営業スタッフ増員、エンジニア採用強化
- 拠点統合整備による、採用効率の向上・離職率の改善
- DX・AI化に関する積極投資の継続

戦略

- グループ連携による全行程サポートでゲーム・エンタメ業界における存在価値の向上
- 市場が大きく伸びしろがあるTech分野(ソフトウェアテスト、システム開発)での成長
- 業務のDX・AI化による労働生産性向上

- 都市部の人件費高騰やAI化が進む中で、業務のAI化による労働生産性の向上、人の手が必要な業務は人件費の安いオフショア拠点への移管で、収益性改善を図る
- リーディングカンパニーとの業務提携を通じて、AI化や新しい市場への進出を加速する

	2025/1期 実績			2026/1期 予想		
	上期	下期	通期	上期(実績)	下期	通期
単位:百万円						
売上高	9,029	11,212	20,241	9,750	11,210	20,961
営業利益	△51	94	43	△585	605	20
営業利益率	△0.6%	0.8%	0.2%	△6.0%	5.4%	0.1%



課題 (25/1期)

- 事業整理が当初予定より長期化し、コスト増加
- オフショア先の新規拠点において、トレーニングコストが想定よりかかり黒字化の遅れが発生



打ち手 (26/1期)

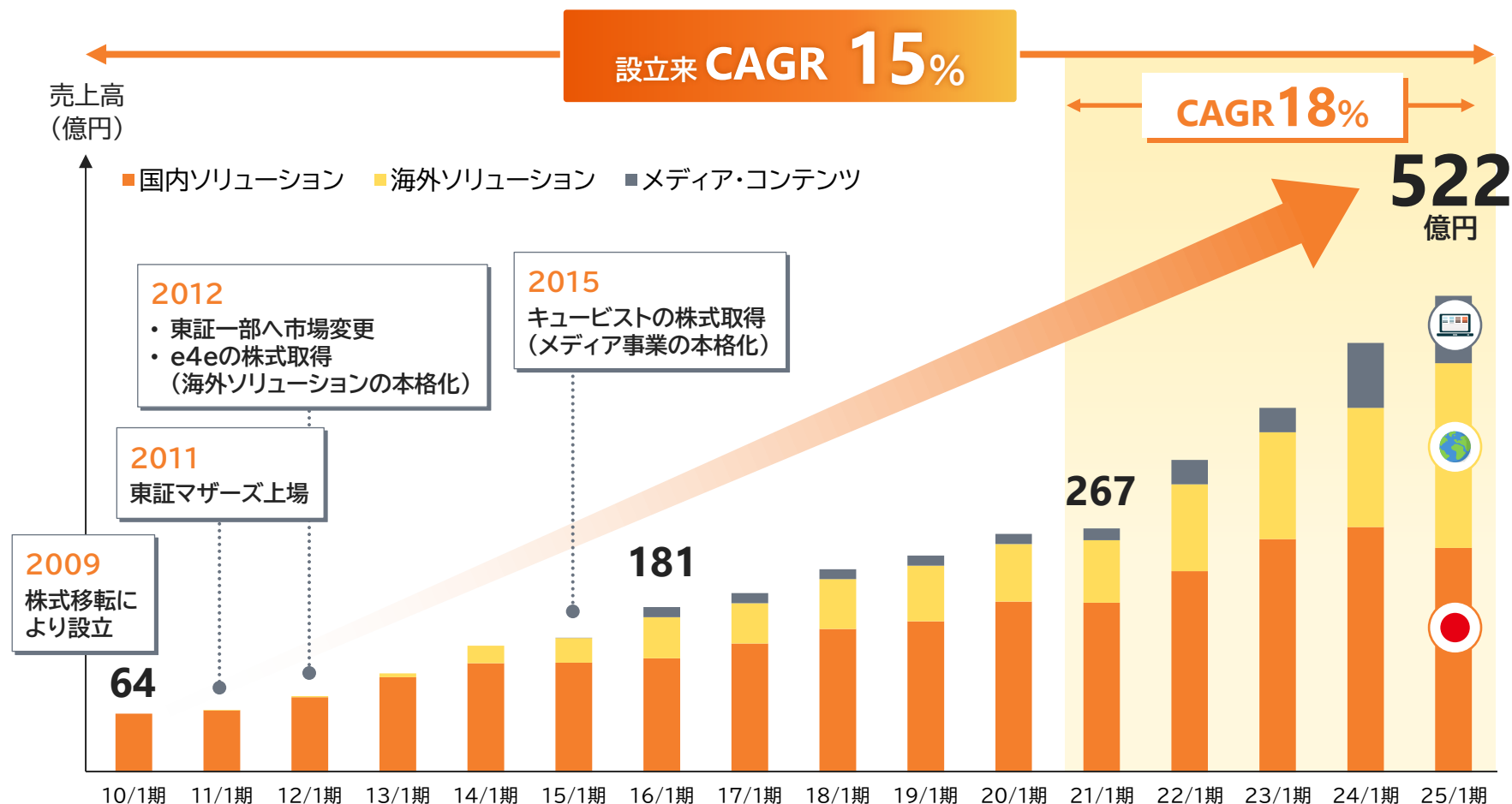
- AIへの投資を継続し、業務のAI化による労働生産性の向上
- 人件費の高い拠点からオフショア拠点への移管推進

戦略

- 業務のAI化による労働生産性の向上及び、人の手が必要な業務は人件費の安いオフショア拠点への移管
- M&Aを通して複数のブランドが乱立しており、営業やマーケティングの効率が悪化していたため、現時点で展開しているブランドの一つの「Side」に全ブランド名を統一して、業務の効率化と認知度の更なる向上を図る
- Ghostpunch事業譲受による開発アウトソーシングをフックサービスとして新規受注を獲得し、ゲームデバッグなどの既存サービスも拡大するサイクルの構築

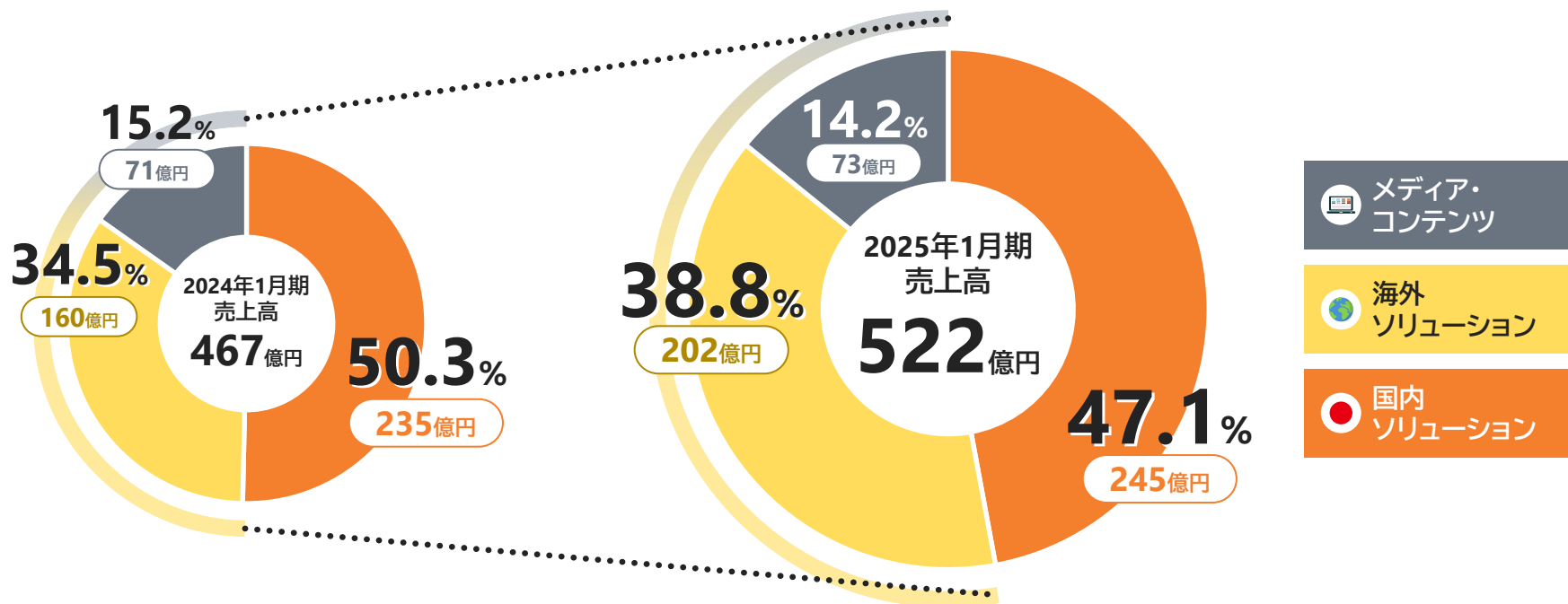
1	2026年1月期 第2四半期決算報告	...	8
2	2026年1月期 業績予想	...	19
3	経営基本方針	...	25
4	Appendix	...	37

- 2009年ポルトゥウィンとピットクルーの株式移転により設立
- デバッグ、ネット監視を起点に事業基盤強化やM&Aを実行、顧客プロダクトのライフサイクルで生じる様々な課題に応え、持続的な成長を実現



(注) 25/1期より在外子会社の収益及び費用の円貨換算方法、PTWジャパン業績の計上区分を変更しているが、遡及修正していない

- 「サービス・ライフサイクルソリューション事業」の単一セグメントのもと、国内ソリューション、海外ソリューション、メディア・コンテンツの3業務を展開
- 中核事業の国内ソリューション以外の業務が連結売上高の50%以上まで拡大



業務内容

国内ソリューション

- ゲーム分野
 - ・デバッグ
 - ・カスタマーサポート
 - ・ローカライズ
 - ・海外進出支援
- Eコマース分野
 - ・モニタリング
 - ・カスタマーサポート

- Tech分野
 - ・ソフトウェアテスト
 - ・環境構築
 - ・システム開発

海外ソリューション

- ・デバッグ
- ・ローカライズ
- ・音声収録
- ・カスタマーサポート
- ・製品開発サポート
- ・グラフィック開発

メディア・コンテンツ

- ・グラフィック開発
- ・アニメ制作、製作出資
- ・ゲームパブリッシング
- ・PRマーケティング支援
- ・バリアフリー字幕
- ・音声ガイド制作

主要顧客

- ・ゲーム企業
- ・インターネットコンテンツ
- ・運営企業
- ・電子決済サービス企業
- ・ソフトウェア開発企業
- ・アニメ、映画制作企業

■ 各業務を取り巻く環境と戦略を踏まえ、事業成長・人材強化・財務健全性を実現
持続的な成長につなげる

事業成長	トップライン(売上高)の成長	● 工程(Process)・地域(Region)・分野(Field) =「サービス・ライフサイクルソリューション」の徹底・浸透
	利益率の改善・向上	● 単価向上と原価コントロールの推進・徹底 ● 事業・地域ごとに損益ラインを見極め、不採算事業・拠点を廃止・統合
	M&A後のPMI強化とグループシナジーの創出	● M&Aの継続的な実施と買収効果を早期に創出させるための体制作り ● 予実管理の厳格化
人材強化	人的資本の継続投資	● 人的資本を最大化するためのオフィス環境・働き方の構築 ● 多様な人材の確保・活躍推進、次世代幹部候補の育成
財務健全性	成長投資と株主還元のバランスの最適化	● 営業キャッシュ創出と有利子負債の有効活用により、成長投資と株主還元を両立 ● 投資と撤退の規律策定

- 人的資本を最大化するためのオフィス環境・働き方を確立。非正規雇用者の正社員化に加え次世代幹部候補の採用や育成に注力し、サステナブルな成長を支える基盤を確保
- 拠点整備を進め、ES(従業員満足度)の向上による離職率の改善や採用効率化を推進

拠点統合を含む「働く環境整備」と働き方改革

例



秋葉原センター(2023年3月移転統合)

- ・首都圏6拠点の機能を集約し
主要サービスを網羅



大分センター(2023年8月新設)

- ・EC事業支援サービス(モニタリング、
投稿監視、カスタマーサポート)を提供



佐賀センター(2023年11月新設)

- ・アノテーションサービス、ECサイトなどの
モニタリング、カスタマーサービスを提供

リモートワーク・フレックスタイムを導入し
雇用創出・地方創生に貢献

多様な人材の確保・活躍推進「ダイバーシティの実現」

- 経営幹部層向けのダイバーシティ経営研修の実施
- 有識者による職務別研修の実施
- 若手のフリーランスから次世代幹部候補まで
多様な人材を積極的に採用
- 新卒採用・障害者雇用の推進・定着施策の強化

羽生祥子氏による ダイバーシティ経営研修



湯本剛氏による 職務別研修



業務・人材育成を通じて
リスキリングの機会を提供

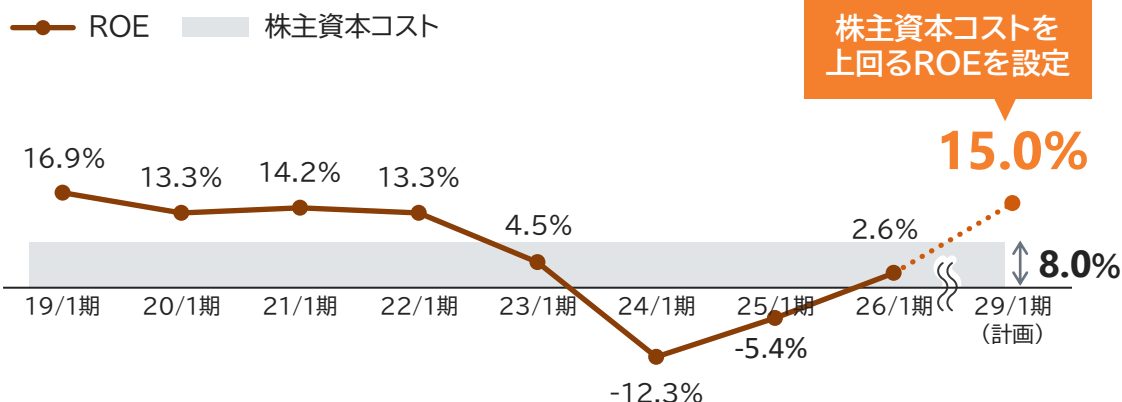
- 財務健全性を維持しつつ、収益性向上を見据えた成長投資と株主還元のバランスを最適化
資本コスト(WACC)8%※と想定し、持続的な企業価値向上を図る

2029年1月期 目標

ROE

15%以上

24/1期、25/1期は事業整理
コストが大きくROE低下
戦略実施による収益性向上、
キャピタル・アロケーションの
最適化によりROE向上を目指す



成長投資

ROIC > WACCとなる投資を実施、投資後ROIC **10%**を目途とした投資効果検証

株主還元

DOE (純資産配当率) ▶ **3%**下限

当期純利益が赤字の場合でも一定配当を想定

総還元性向 ▶ **30%**以上

利益拡大に連動した配当を想定

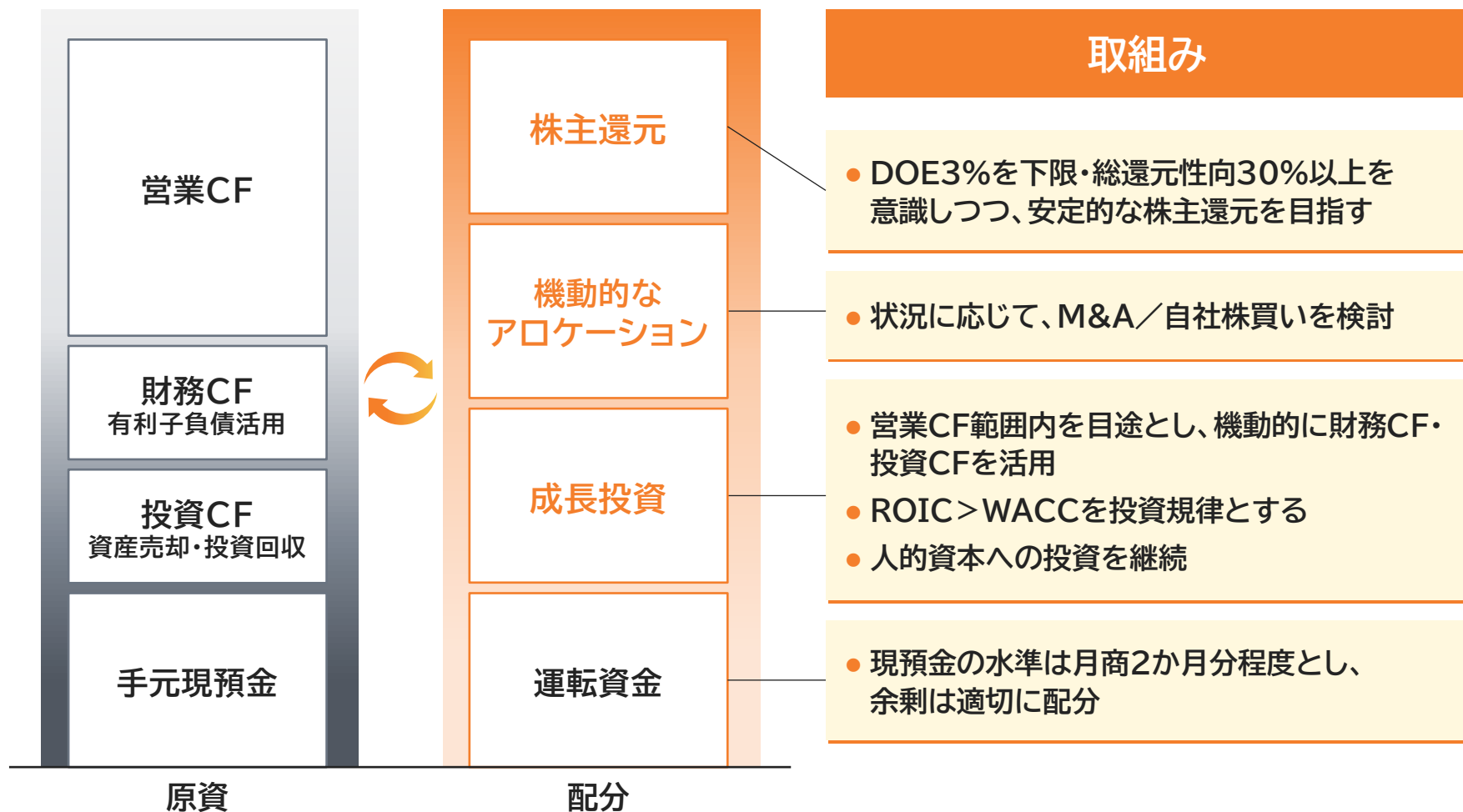
財務健全性

自己資本比率 ▶ **50%**以上の堅持

有利子負債の活用と財務健全性の両立

(注) 当社の資本コスト(WACC)の前提について: リスクフリーレート(0~1%) + β (1.0~1.2) × 市場リスクプレミアム(6~7%)、負債コスト1%、実行税率30.62%

- 収益性向上・バランスシート改善を進め、営業・財務・投資それぞれの活動で創出したキャッシュを、成長投資と株主還元为重点配分、機動的なアロケーション実行の余力も確保



- 3次元的成長の実現に向け、ROIC>WACCとなる投資を実施
- 投資の要否・妥当性・投資後の採算性については「投資委員会」でモニタリング

成長投資方針

オーガニック (内部強化)

- 人的資本投資
- DX等への投資

インオーガニック (外部資源の取込)

- 関連事業のM&A
- 周辺事業の提携を目的とした投資
- ノウハウ獲得のためのアクハイアリング

モニタリング方針

- 投資検証は「投資委員会」にて年1回以上実施
- 投資後一定期間後(3～5年後)にROIC10%を目途とした投資検証を行う

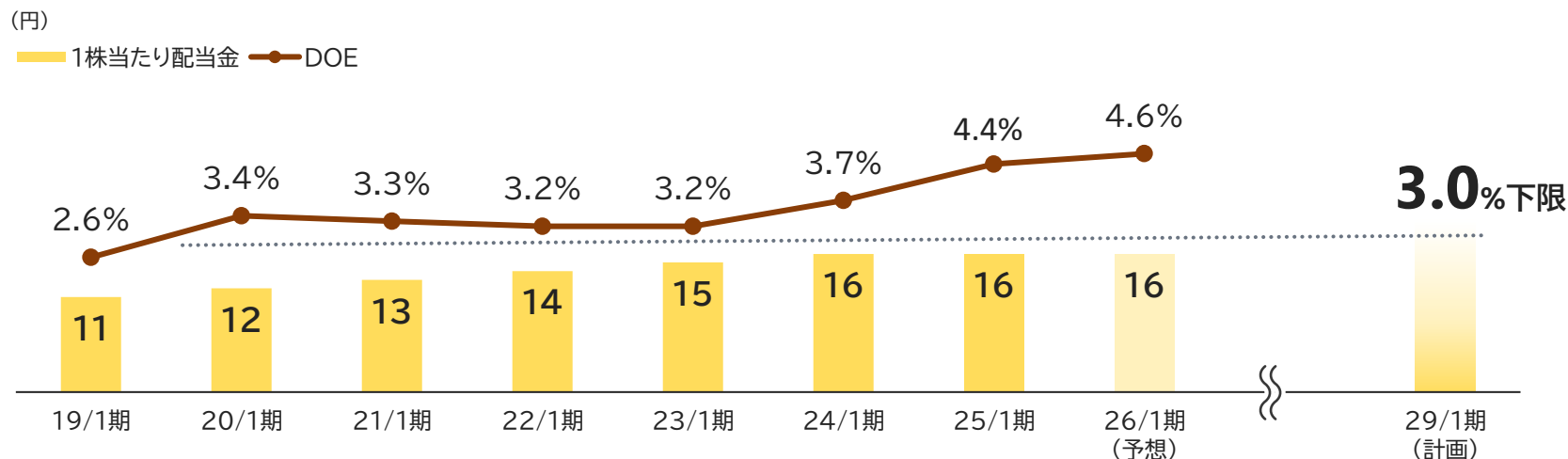
- 主力事業の着実な成長、新規事業の拡大のためにM&Aを積極的に活用
- 引き続き、当社グループの「工程」「地域」「分野」を拡大するM&Aを推進

業務区分	これまでの主なM&A				
国内ソリューション	 2012年7月	 2012年9月	 2018年3月	 2021年7月	 2022年1月
海外ソリューション	 2012年10月	 2015年8月	 2016年3月	 2019年12月	 2021年1月  2023年10月  2024年9月
メディア・コンテンツ	 2010年3月  2021年8月	 2015年1月  2021年8月	 2019年3月  2022年11月	 2019年11月  2022年12月	 2020年10月  2024年1月

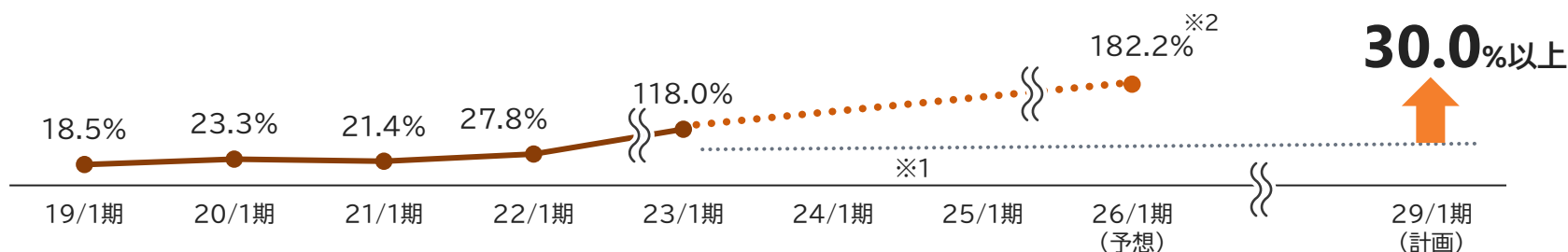
(注) 1. は計画期間でのれん償却済み 2. は減損によりのれん償却済み 3. 囲み枠がない会社はのれん償却中

- 安定的な株主還元の継続(累進配当)を基本方針とし、「DOE3%下限」、「総還元性向30%以上」を目標とし、将来的な株主還元増加に取り組む

DOE・配当金の推移



総還元性向の推移



(注)1. 24/1期、25/1期の当期純利益がマイナスのため記載なし

(注)2. 26/1期は当期純利益が少額であるが、安定的な株主還元の継続、DOE3%下限方針により、株主還元額総還元性向が高くなる見込み

- 24年3月にサステナビリティ委員会を設置し、8月に当社が重点的に取り組むべきマテリアリティを特定。11月に「グループ行動規範」及び「グループ人権方針」を制定。サステナビリティに関する取り組みを推進し、持続的な社会実現への貢献と企業価値向上を図る

Environment

- 社内手続きのDX化によるペーパーレス推進
- オフィス内照明のLED導入推進

Social

- 2024年4月 改正障害者差別解消法が施行され、コンテンツのバリアフリー化を推進(Palabra)
- 日本で働きたい外国人材と企業とのマッチングによる労働力不足の解消(Stepjob)
- 全国の就労支援移行センターと連携し、障害者向け技術支援と積極的な雇用促進
- 障がい者バンドやパラパフォーマーの活動支援(ポールトゥウィン)
- 「子どもたちのインターネット利用について考える研究会」の運営協力(ポールトゥウィン)

Governance

- 任意の指名・報酬委員会を設置
- 社外取締役の独立性判断基準制定
- 取締役会の多様性(女性、投資家)向上促進



Palabraが提供するアート・カルチャー体験の可能性を広げるバリアフリー協働のプラットフォーム



「日本と世界をむすぶ」、一歩先を行く採用のカタチ



日本で働きたい外国人と日本企業を「すばやくつなぐ」マッチングシステム「Stepjob」のセミナーの様子

- 株主・投資家等との積極的・建設的な対話を通じて信頼関係を築き、企業価値向上に資するIR活動を実践することを方針に掲げる
- 取締役CFOをIR担当役員、管理部をIR担当部署に定め、対話のための体制を構築

主な取り組み

- 株主・投資家等に向けた決算説明会の開催
- アナリスト・機関投資家等との個別面談実施
- 株主向け経営近況報告会の開催
- 各種IR資料のウェブサイトへの掲載
- すべての適時開示について英文開示を開始
- シェアードリサーチ・フィスコによる企業レポート発行・配信
- 株主総会のインターネット等による議決権行使の導入・議決権電子行使プラットフォームへの参加

株主・投資家等との対話の実施状況(2025年1月期)

対話を行った株主・投資家等	海外投資家27社、国内投資家25社、その他11社(社数は延べ数)
対話の主なテーマや関心事項	M&A戦略、資本効率・配当政策、短期・中長期の業績見通し、AIの影響について、市場環境、中期経営計画の公表
対話を踏まえて取り入れた事項	・ 投資家の関心事を分析し、決算発表時に「高い関心が予想される事項」を公表、充実化 ・ フィスコによる企業レポートを公開 ・ すべての適時開示について英文開示を開始 ・ 利益還元の機会充実のため、中間配当を実施 ・ IR情報充実のため、会社ホームページリニューアル

1	2026年1月期 第2四半期決算報告	...	8
2	2026年1月期 業績予想	...	19
3	経営基本方針	...	25
4	Appendix	...	37

会社名	ポールトゥウィンホールディングス株式会社
代表者名	代表取締役会長 橘 民義 代表取締役社長 橘 鉄平
本社所在地	東京都新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル
設立	2009年2月2日
資本金	12億3,906万円
グループ従業員数	8,138名（うち、正社員数 3,347名）※2025年1月31日現在
上場市場／コード	東京証券取引所プライム市場（証券コード:3657 銘柄略称:ポールHD）
事業内容	当社及び連結子会社40社で構成されるグループ全体の事業活動の支配・管理及びこれに付帯または関連する業務 ● 当社グループの主な事業 サービス・ライフサイクルソリューション事業 国内ソリューション － ゲーム分野: デバッグ、カスタマーサポート、ローカライズ、海外進出支援 － Eコマース分野: モニタリング、カスタマーサポート － Tech分野: ソフトウェアテスト、環境構築、システム開発 海外ソリューション － デバッグ、ローカライズ、音声収録、カスタマーサポート、製品開発サポート、グラフィック開発 メディア・コンテンツ － ゲームパブリッシング － バリアフリー字幕・音声ガイド制作

（2025年7月31日現在）

グループの構成(連結子会社40社)

PTW



国内 ソリューション

- ポールトゥウィン 株式会社
 - ・ 株式会社 SynX
 - ・ 株式会社 Ninjastars
- 株式会社 ADOOR



海外 ソリューション

- Side International Holdings Limited
 - ・ Side America, Inc.
 - ・ Side Art, Inc.
 - ・ Side Brazil Ltda
 - ・ Side France SAS
 - ・ Side Group Australia Pty Ltd
 - ・ Side Group Canada Inc.
 - ・ Side International Japan 株式会社
 - ・ Side International Mexico S. de R. L. de C. V.
 - ・ Side International UK Limited
 - ・ Side-International Studios India Private Limited
 - ・ Side Korea Co., Ltd.
 - ・ Side LA, LLC
 - ・ Side Malaysia Sdn. Bhd.
 - ・ Side New Zealand Limited
 - ・ Side Poland Sp. Z O. O
 - ・ Side Portugal, Unipessoal Lda
 - ・ Side Romania S. R. L
 - ・ Side Shanghai Co., Ltd
 - ・ Side Singapore Pte. Ltd.
 - ・ Side Studios Ireland Limited
 - ・ Side UK Limited
 - ・ PTW Georgia LLC
 - ・ PTW Greece L.L.C.
 - ・ PTW International Holdings Inc.
 - ・ PTW Solutions Inc
 - ・ PTWI Philippines, Inc.
 - ・ PTWI Spain SLU
 - ・ OneXP LLC
 - ・ OneXP UK Limited
 - ・ Remag Entertainment Inc
 - ・ Remag Productions Inc
 - ・ POLE TO WIN VIET NAM JOINT STOCK COMPANY



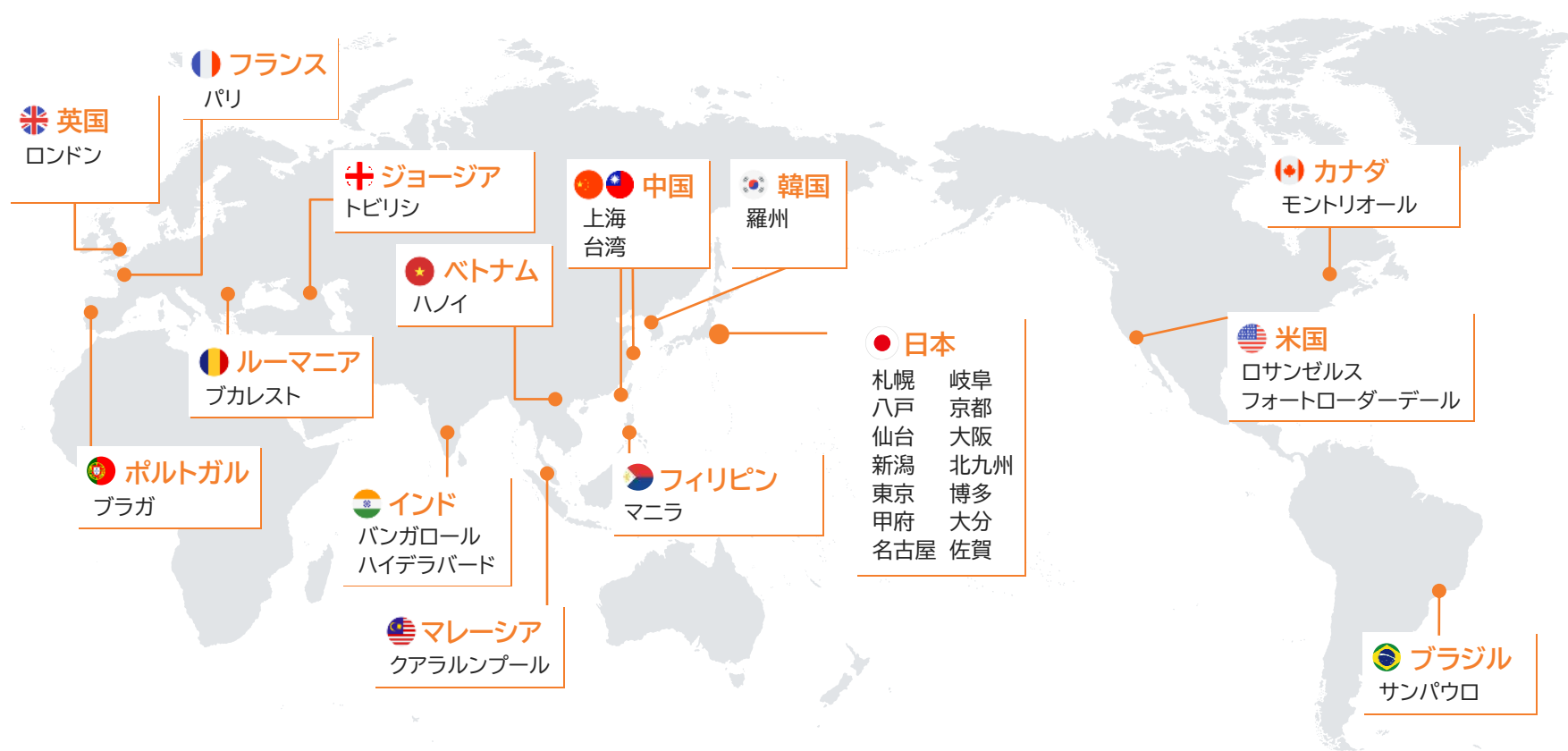
メディア・ コンテンツ

- 株式会社 アクアプラス
 - ・ 株式会社 フィックスレコード
- Palabra 株式会社

(2025年7月31日現在)

国内14都市 海外14カ国17拠点

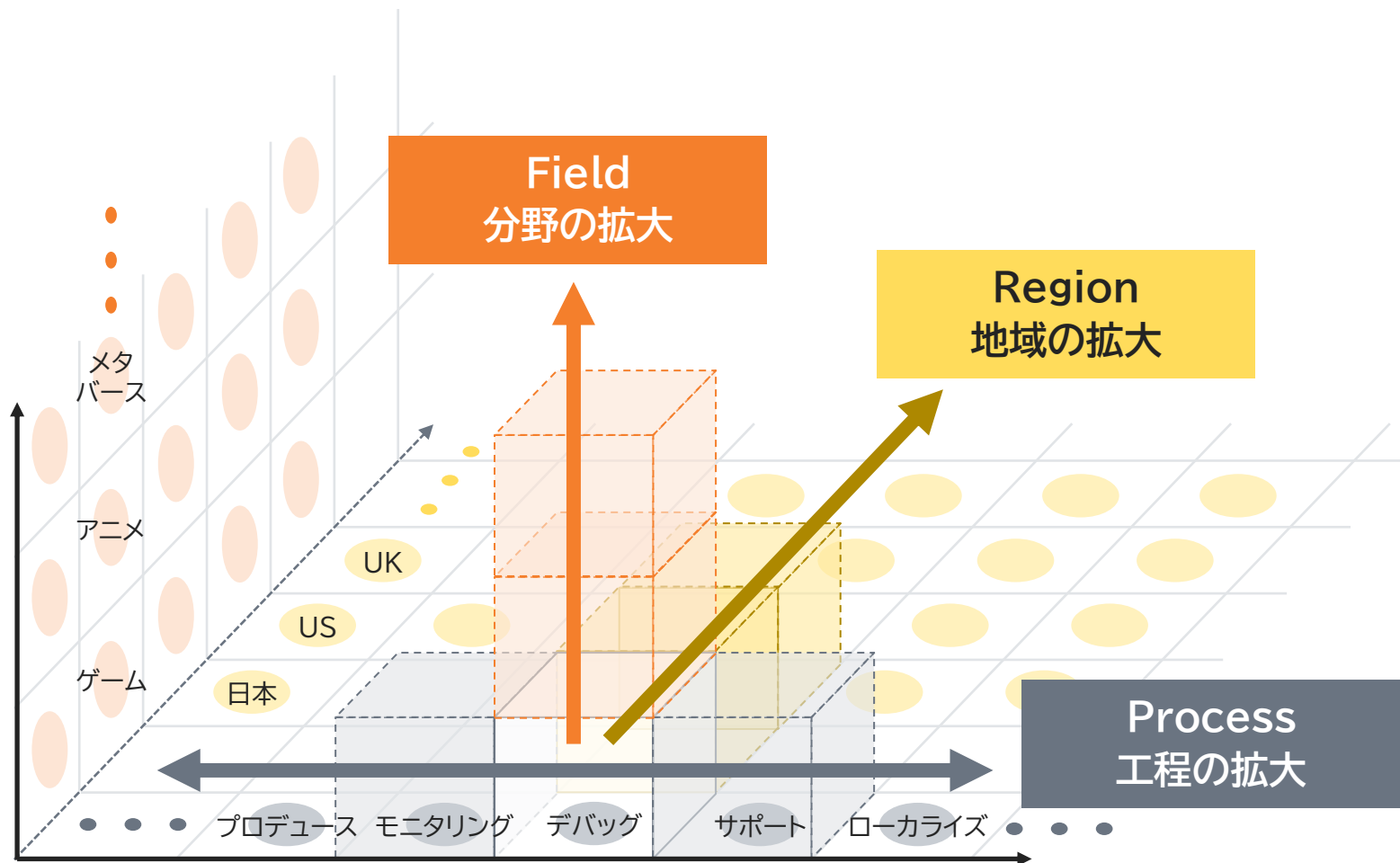
で事業展開



(2025年7月31日現在 未稼働の国、拠点を除く)

3つのベクトルで相互作用する成長効果

- 当社グループは「サービス・ライフサイクルソリューション」を事業のコアとし、お互いに作用しあう3つのベクトルである「工程」、「地域」、「分野」それぞれで成長戦略を図り、推進しております。これを「3次元的成長」と定義しています。



Process

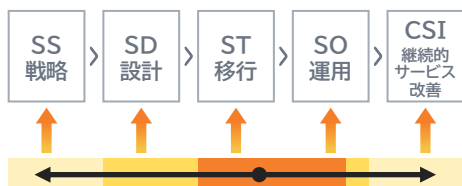
ソリューション提供可能な 「工程」拡大

受託から創出側へのチャレンジも

強みである「デバッグ」「モニタリング」を起点に顧客のニーズをくみ取りながら対応可能な工程を拡大

ワンストップソリューション提供可能体制により受託機会増加

BPOを優先的に受託できるリスク低減体制での投資



Region

拠点増加と発展による 「地域」拡大

世界規模で拠点づくりと連携を強化

各地域相互に発生するローカライズ、カルチャライズで案件獲得機会の増大からトップライン伸長を見込む

海外14ヵ国 17拠点 約2,500名体制
海外売上割合約40%まで拡大



Field

ナレッジを活用した 「分野」拡大

「ゲーム」「モニタリング」等、安定ステージを持ちつつノウハウをもとに「Tech」や「メタバース」など新分野を成長ステージとして投資拡大



サービス・ライフサイクルとニーズ

- すべてのサービスが「生まれてから廃止されるまで」に共通して発生する5段階の工程がサービス・ライフサイクルと定義されています。
- リソースやナレッジを限定的に持つ企業が多い現在、各段階でニーズが発生しています。



サービス・ライフサイクルソリューション

- 「サービス・ライフサイクル」の各工程で発生するニーズに対してソリューション提供しております。
- スポット提供はもちろん、すべてを一括で受託可能なワンストップ体制を構築しています。
- 国内ではメディア・コンテンツと国内ソリューションで各工程を提供し、海外では全工程まとめて海外ソリューションとしています。

サービス・ライフサイクル

SS: 戦略

戦略や設計がつかれない



SD: 設計

開発や制作ができない



ST: 移行

リリース対応が分からない



SO: 運用

サービス運営ができない



CSI:
継続的サービス改善

サービスの改善が回らない

当社グループが提供するサービス・ライフサイクルソリューション

ゲーム開発受託

サーバー構築

音声収録

システム開発
グラフィック開発

セキュリティ検証

ローカライズ
カルチャライズ

デバッグ
ソフトウェアテスト

マーケティング支援

サーバー監視

モニタリング

カスタマーサポート

アクセシビリティ改善

パブリッシング

小さな気付きから日本初のビジネスへ

当社グループは、日本初の「デバッグ・検証」と「ネットサポート」の専門事業者としての実績と顧客基盤を有しております。

しかし、事業の原点は当時付き合いのあった「ゲーム開発会社」の困りごとでした。

当時は作ったゲームが正しく動くかどうかは、プログラミングしたエンジニアが直接確認していました。

「会社の床に段ボールを敷いて寝泊まりして髭を伸ばしながら開発する」

という、よくマンガやドラマなどで描写されていた

「ゲーム開発会社と言えば…」な光景が実際に起きていた時代です。

この問題をどうにかして解決できないだろうか…、という何気なく

発せられた言葉を聞いた創業メンバーの着想から

「ゲームのデバッグを社外に外注してもらって仕事にする」

という事業が始まったのです。

変化し続ける顧客のニーズに応え続ける

デバッグ・検証事業を続けていくと経験やノウハウが溜まり、より高度な課題、より多くの業務を任されるようになりました。そうして仕事をいただきながら、コミュニケーションを重ねていくと、開発会社が抱える他の悩みにも触れる機会が増えてきます。

例えば、カスタマーサポート業務。サービスリリース後の顧客対応を外注にするのなら、既にデバッグ・検証工程でサービス内容を把握している当社がまとめて請け負うことでクライアントに大きなメリットが生まれるのではないかと。このようにゲーム業界のニーズに応え続ける形でサービスの提供範囲を拡大してきました。

最近では、ローカライズ、音声収録、グラフィック開発にマーケティングサポートというゲーム業界における様々なBPOに加え、他業種でのソフトウェアテスト、セキュリティ診断なども提供するに至りました。

同様にネットサポート事業では、Eコマースの出品物チェック、カスタマーサポート、SNSの投稿監視から発展して、キャッシュレス決済の本人確認業務、不正対策をはじめとしたxTechのモニタリング、カスタマーサポートも提供しております。

現在ではこれらを統合し、サービス・ライフサイクルソリューション事業という単一セグメントに改めておりますが、今後も枠組みを超え、顧客が抱える課題に応え続ける形を試行錯誤しながらソリューションサービスを提供してまいります。



「システムとヒト」の両輪で実現する業務品質

業務プロセスはデジタルトランスフォーメーションが進み、AIによる自動化やアシストも進化していますが、当社グループでは「人」による最終確認を行い、「システムとヒト」それぞれの良さを組み合わせることを強みとしています。

例えば、デバッグ(第三者による品質検証)業務やサーバーモニタリングでは機械的に判断できるエラー検知はシステムで行い、データ上では不具合と判断できないものの、これまでの経験から「適切ではない」と思ひき部分をスタッフが直接確認の上報告いたします。

Eコマースの出品物チェックやSNS投稿監視などにおいては、既知のパターンによる不正行為はシステムを使って効率的に対策を行い、これまでにない新たな手法による悪質行為などはスタッフが総合的に判断し対処をいたします。

品質の定義やエラーパターン、不正行為も日々進化し続けている環境で、「システムとヒト」の両輪によって柔軟性と効率性を同時に高めています。



Seize The New

ニーズも市場も環境も変化し続けていく中で、
安定に留まっていたのでは企業価値を持続的に
向上することはできません

試行錯誤を重ねることで、私たちは未来を
「seize(=つかみ自分のものとする)」します



本発表において提供される資料並びに情報は、
いわゆる「見通し情報」(Forward-looking Statements)を含みます。
これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、
実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、
通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる
「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。