



2026年4月15日

各 位

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 代表取締役社長 橋 鉄平  
(コード番号: 3657 東証プライム)  
問合せ先 取締役 CFO 山内 城治  
(Email: ir@ptw.inc)

## 会社説明会に寄せられたご質問について (2026年4月11日開催)

当社は、2026年4月11日に「個人投資家向け会社説明会」を開催いたしました。みなさまより頂戴した主なご質問とその回答について公表いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### <説明会概要>

開催日時 2026年4月11日(土) 14時00分~14時50分  
開催方法 会場・オンライン同時配信  
当社登壇者 取締役 CFO 山内 城治  
アーカイブ 説明会の様子は、下記でご覧いただけます

#### <公開 URL>

<https://youtu.be/0CmX6f7VdD4>  
株式会社イベントス YouTube チャンネル「投資 WEB」

当社では、今後も定期的に説明会等を開催し、事業内容や企業価値に対するご理解を一層深めていただけるよう努めてまいります。

以 上

# 会社説明会に寄せられたご質問について（2026年4月11日開催）

ご質問と回答は、読みやすさを重視して一部編集しております。  
配信時の表現を可能な限り残しておりますので、ご了承ください。

## ■ 事前質問

### Q1：社名に込められた意味や、命名された当時の背景・想いのようなものがあれば教えてください

20年以上勤めていてもたまに噛む程度に難しい社名で、初見の方からは自動車関連の会社と誤解されることもあります。当社にはルーツとなる2社と3名の共同創業者がおります。その創業者の中にカートレースを趣味にするクルマ好きがおり、「ゲームデバッグの業界で1位になりたい」という思いから、F1用語の Pole to Win<sup>\*1</sup> が社名となりました。次に創業されたピットクルーは「ゲーム業界やネット業界のお客様をサポートしたい」という思いから、サーキットでレーサーを支えるピット<sup>\*2</sup>の一員（クルー）に因み Pit Crew が社名の由来となっております。

\*1：予選で最速タイムを出したマシンが、決勝レースで最前列のスタート位置を獲得してそのまま優勝すること

\*2：サーキットに設けられている競技車両の整備を行う施設。ピットクルーはピット内で作業を行うチームスタッフ

### Q2：個別タイトルの売れ行きに左右されない業績という説明について、この意味を教えてください

一般的なゲーム業界においては、それぞれのプロダクトの売れ行きが業績に大きく影響しており、ハードメーカーであればゲーム機の売れ行きが、ソフトメーカーであればゲームソフトの売れ行きが業績に影響すると言われます。一方で当社のゲームデバッグに係る業績は、どれだけテストに対応したかによって決まります。テストの量は、開発されるタイトル数の増加あるいはハードの進化に伴う各タイトルの複雑化によって増加します。つまり、当社の業績は業界全体のゲーム開発の規模で決まるので、各タイトルの最終的な売れ行きには影響されないと言えます。

## ■ 説明会に寄せられたご質問

### Q3：従業員数が多く、人件費が過大になりませんか

人件費や地代家賃は地域差が大きく、当社の地方拠点は国内では北は北海道から南は九州まで点在しています。また時期によって必要な工数のボリュームも変動します。テスト計画の策定や顧客との折衝は正社員が対応し、デバッグの作業はアルバイト等の従業員が対応し、適材適所で人件費をコントロールしています。

### Q4：全世界15カ国の拠点について、詳細を教えてください

海外売上は連結ベースで40%超に達しており、海外拠点の中で最も従業員数が多いのがインドです。インドにはバンガロールとハイデラバードの2拠点がおり、合計で約700～800人が勤務しています。その他、イギリスを中心とした欧州拠点や北米拠点も展開していますが、人件費の高騰を背景にポルトガルやブラジルへの進出も徐々に進めています。例えば時差を活用して、北米から指示を出してインドで対応するといった運用を15カ国にまたがって実施しています。

### Q5：今期から再成長期になる理由や根拠を教えてください

当社が「再編期」と位置付けている直近4期の以前には、営業利益30億円・最終利益20億円を確保していた時代がありました。一方で再編期に当たる3期においては最終利益が赤字に転じています。この期間における取り組みを振り返りますと、まず国内では経営資源の集中を目的として「ゲームデバッグ」「ネット監視」「ゲーム以外のソフトウェアテスト」をそれぞれ担っていた3社を統合しています。これに伴って、拠点やシステムの統合等に一定のコストを投じてきました。

海外においても同様であり、ルーツの異なる複数のブランドをM&Aで取得して展開してきた経緯から、事業や組織の統合を進めてきました。一方で、この間に海外では国内以上に物価や人件費の高騰が進み、収益性の悪化が顕在化したことから、ブラジルやポルトガル等の拠点への業務移管を進めております。またM&Aによって取得したグラフィック開発関連企業においてはウクライナ侵攻の影響を受けた他、米国で取得したゲーム受託開発事業においては、取得後に大口取引先が内製化を進める等、想定外の事象も発生しました。国内では、メディア・コンテンツ業務（アニメ制作、ゲームパブリッシング等）において買収や投資を進めてきたものの、収益化が想定どおりに進まず、最終的に昨年撤退の判断をしています。

こうした一連の悪材料について、メディア・コンテンツ業務からの撤退や、海外で不調となった業務ののれん・無形資産の損失計上といった形で、2026年1月期中に処理を終えています。当期2027年1月期からは、そうした要素を積み上げるだけでも利益が読みやすく、会社としての再成長期を迎える蓋然性が高い状況にあると考えています。

**Q6 : 売上の安定性や利益構造の変化、今後目指す収益モデルについて教えてください**

売上の安定性については、ゲームデバッグだけでなくネット監視やソフトウェアテストといったその他の事業においても、受託事業であるという点は共通しています。「コバンザメ商法」と呼ぶこともあります。取引先それぞれに業績の浮き沈みがある中で、当社は比較的安定した収益を確保しやすい構造だと考えています。

また、本日の説明ではデバッグ事業に絞りましたが、ゲーム分野においては海外を中心にローカライズや音声収録といった事業にも対応しています。特にローカライズ事業では AI 技術による効率化が進んでおり、翻訳作業の 99%を AI によって進めて、最終的なヒトによるネイティブチェックで 1%を仕上げるといった具合に、ビジネスモデル自体が変化しつつある業務も出てきています。

過去には売上高 1,000 億円を早期に達成したいという目標がありましたが、こうした環境変化の中で闇雲に売上を追求するよりも、収益性を最優先に考えるべきだとして事業の再編を進めてきました。そうした考えの下、AI 技術を使い倒せるよう全体最適を追求してまいりますが、AI 技術の進歩も非常に速いので動向を慎重に見極めて、次の成長イメージをお示していく方針です。

\*3 : テキストや音声等の作品を構成する要素を、作品の世界観や現地の法規制等に合わせて最適化すること

**Q7 : システムエンジニアの労働環境は「ブラック」と揶揄されることがありますが、御社の労働環境はいかがですか**

「ブラック企業」という言葉には明確な定義がなく、議論が難しい側面はありますが、当社は上場企業として、まずコンプライアンス、すなわち法令遵守を徹底している点は言うまでもありません。

その上で直近 4 年間の再編期においては、拠点の統廃合と共に労働環境の整備を進めてきました。具体的には、秋葉原、仙台、博多といった主要都市に拠点を配置し、通勤利便性や働きやすさの向上を図っています。例えば博多では、従来は博多駅から徒歩 15 分程度であった立地を、徒歩 5 分程度の距離へ移転する等、労働人口が減少する環境下でも「選ばれる会社」であることを意識した取り組みを進めてきました。

「ホワイト企業」と表現すべきか、「少なくともブラック企業ではない」と言うべきか言葉選びが難しいところですが、全世界で 7,000 人超の従業員が働いているという事実そのものが、当社が比較的働きやすい環境を提供できていることの一つの証左ではないかと考えています。

**Q8 : 競合他社との力関係（売上シェア等）について、これまでや現在・今後の見通しについて教えてください**

国内競合先としては、D 社に心当たりのある方が多いと思います。国内ゲームデバッグ市場は、航空旅客業界と同様に当社と D 社が二大プレイヤーとして市場を席捲しており、両社間の明確な差別化要素は多くないと考えています。事実、当社はほとんどの国内ゲーム企業と取引がありますが、取引先が当社だけあるいは D 社だけという企業は基本的にないと考えています。例えば大手ソフトメーカーであれば、シリーズ物の作品を複数手掛けています。特定のシリーズは当社に、別のシリーズは D 社にデバッグを依頼するという具合に使い分け、二社購買の状態である程度の緊張感を市場にもたらしめています。

シェアに関して、国内市場では家庭用ゲームではほぼ対等、モバイルゲームは D 社に軍配が上がり、パチンコ・パチスロのような遊技機では当社が 7 割以上のシェアを握っている他、海外市場では当社がかなり先行していると認識しています。

**Q9 : 受注している対象は、国内のゲームだけでしょうか**

当社では業績等を開示する際に、国内ソリューション・海外ソリューションという区分を採用しています。国内ソリューションでは国内のゲーム会社、海外ソリューションでは海外のゲーム会社から業務を受注しており、全世界のゲーム会社から受注しています。

**Q10 : デバッグの立場から見た国内ゲームメーカーの今後の展望を教えてください**

ゲームをはじめとする国内の IP・コンテンツ産業は、日本が誇る、世界で戦える数少ない産業の一つだと考えています。同時に、日本の人口は減少が避けられない状況であり、国内だけでゲーマー人口が大きく増えていくと考えづらい点は、ご理解いただけたと思います。

一方で当社は既に売上の 40%超を海外から得ており、海外市場には引き続き成長余地があると見ています。特に近年ではグローバルサウスにおいて経済発展が進むことで、新たなゲーマー層が誕生してくることが期待されています。こうした状況を踏まえて、当社は国内のゲーム市場を収益の核としながら、海外ゲーム市場や国内のゲーム以外の分野で事業を拡大していきたいと考えています。

また、エンターテインメント産業そのものは、社会環境が変化しても簡単にはなくなる分野だと見ています。コロナ禍においても巣ごもり需要の高まりを背景に、映画やスポーツ観戦といった外出の必要な娯楽から、ゲームをはじめとするインドアな娯楽へ関心がシフトする動きも見られました。

海外の動きに目を向けると、例えばサウジアラビアでは政府主導の下、政府系ファンドの子会社等がエンターテインメント産業へ投資や提携を進めており、オイルマネー依存からの脱却を図る国家戦略としてゲーム・エンタメ産業が位置づけられています。当社もそうした動きと連携しながら、グローバルな成長機会を取り込みたいと考えています。

以上

---

### 【免責事項】

本資料並びに情報は、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。