




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3四半期 決算補足資料

- 証券コード | 3657
- 銘柄略称 | ポールHD

2025年12月9日



この決算補足資料のほかに、「2026年1月期 第3四半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。

メディア・コンテンツ撤退により全体では減収も、
前期比では国内ソリューション+4.8%、
海外ソリューション+11.2%

売上高

36,998 百万円

前年同期差 $\Delta 261$ 百万円

同期比 $\Delta 0.7\%$

社内外の要因によって損失が縮小したことで
営業利益は今期初めて黒字化

営業利益

178 百万円

前年同期差 $\Delta 452$ 百万円

同期比 $\Delta 71.7\%$

足元業績動向と来期に向けた体制整理による一時的費用増を反映
来期からの確実な最終利益黒字化のため、M&A関連資産の資産性も今期中に適時に再評価

売上高

修正前

49,729
百万円

修正後

48,529
百万円修正比 Δ 1,199 百万円

営業利益

修正前

1,124
百万円

修正後

279
百万円修正比 Δ 845 百万円

親会社株主に帰属する 当期純利益

修正前

316
百万円

修正後

 Δ 316
百万円修正比 Δ 633 百万円

1株当たり 年間配当金

16 円

今後の業績回復を考慮し変更なし

2026年1月期 第3四半期実績

営業利益は黒字回復。売上高は前期比わずかに未達も、事業撤退影響をその他の増収でほぼ挽回

- 売上は、海外ソリューションの上期からのずれ込み案件や、国内ソリューションのゲーム分野が貢献。メディア・コンテンツ撤退により売上が大きく剥落する中、3Q時点では前期比 $\Delta 0.7\%$ の減収に留まる
- 営業利益は、国内ソリューションによる安定的な収益計上が続く一方で、海外ソリューションではオフショア拠点の立ち上げ関連費用の計上や、一部案件の下期ずれ込み等が重なり、3Q時点で累計赤字は解消されていない。メディア・コンテンツから早期撤退完了し、全社では今期初めて黒字に転じたことで、上場来の通期営業・経常黒字の継続に目途
- 特別利益として、メディア・コンテンツ撤退に伴う関係会社株式売却益134百万円(2Q:86百万円、3Q:48百万円)を計上。メディア・コンテンツ事業は、3Q以降は上記売却益を除きPalabra単独の業績となり、少額ながら営業利益を計上。同社は来期から国内ソリューションに統合予定

2026年1月期 通期予想

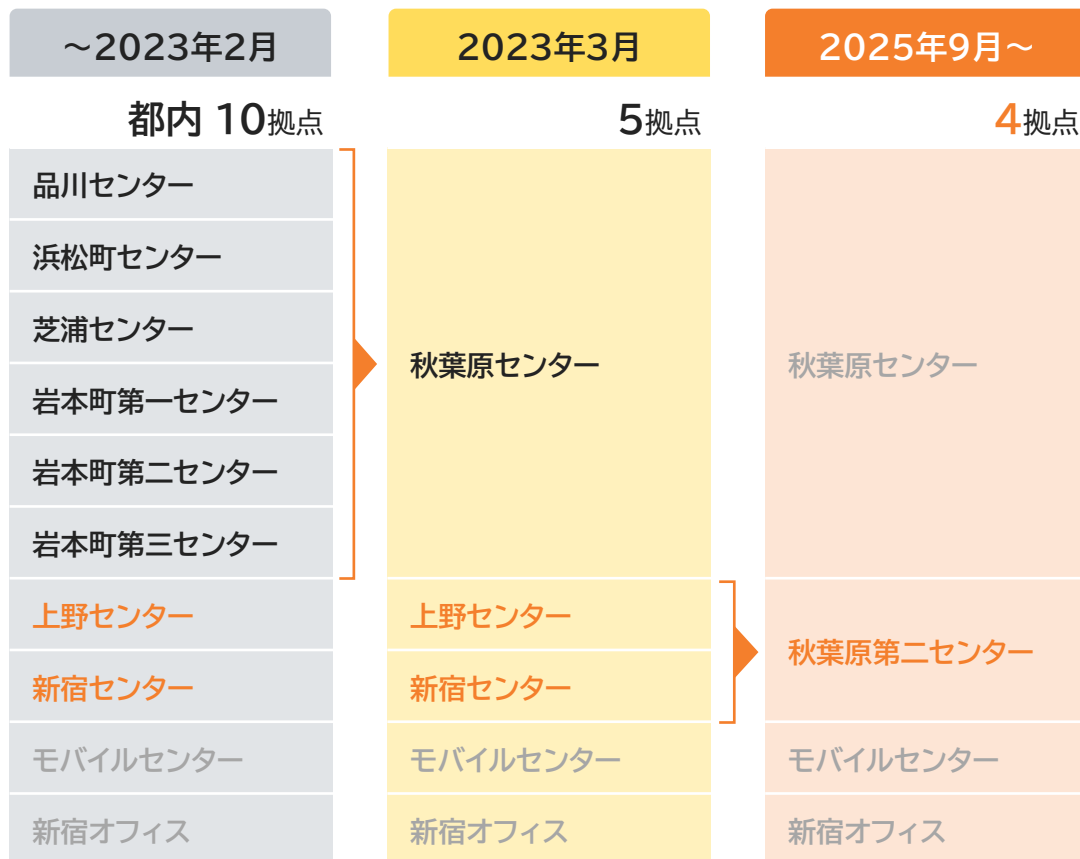
来期からの確実な最終利益の黒字化に向けた体制整理と、足元の受注状況を踏まえ再修正

- 売上は、足元における国内外の受注状況を踏まえて減少
- 利益は、特に海外ソリューションにおける受注環境を踏まえ、事業体制の一時的なスリム化を今期に前倒して実行するべく費用を計上し、減少
- 以上を踏まえ、通期業績予想について、売上485億円(前回予想比 $\Delta 11$ 億円)、営業利益2.7億円(同 $\Delta 8.4$ 億円)、当期純利益 $\Delta 3$ 億円(同 $\Delta 6.3$ 億円)へそれぞれ修正する

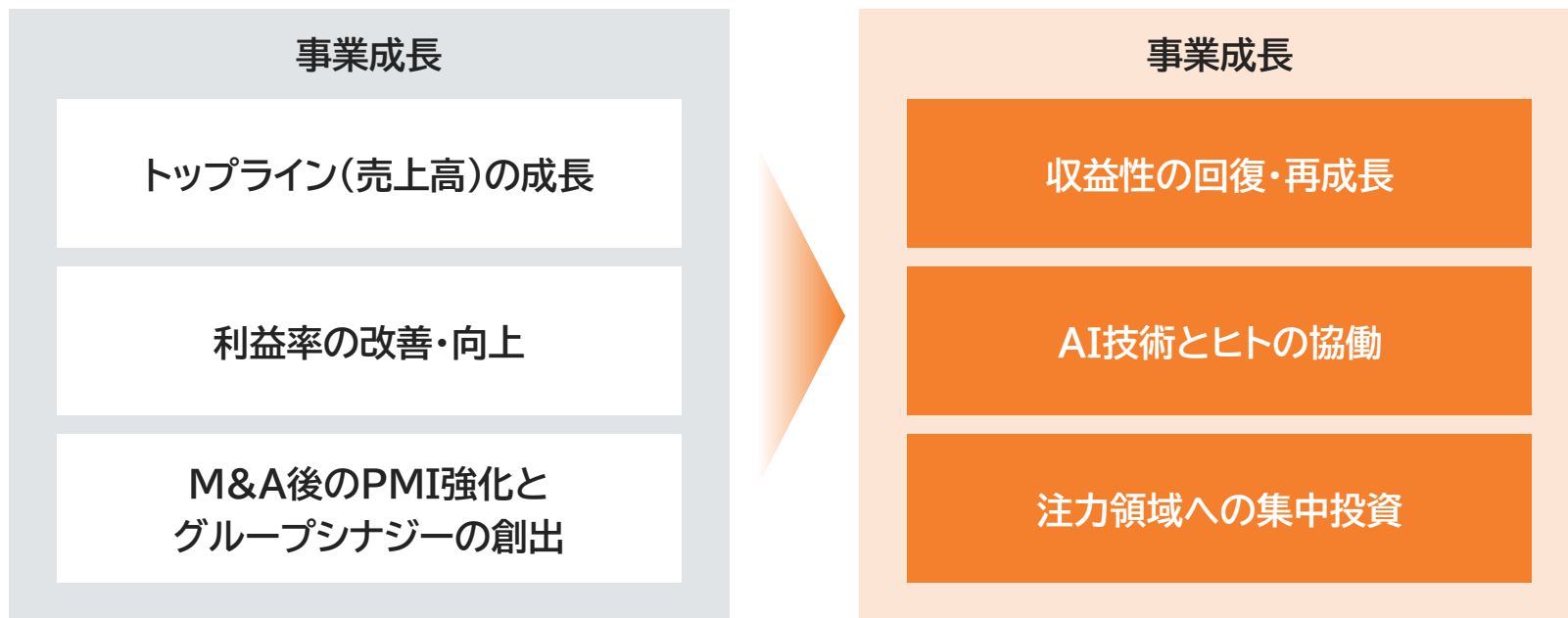
秋葉原第二センターの稼働開始について

PTW

- 9月1日、都内2拠点(上野・新宿)の全稼働を移転・統合して開設
- 都内主要拠点として、秋葉原センター(23年3月開設、都内6拠点を統合)と連携
社内の連携強化・効率化と同時に、環境整備によるES(従業員満足度)向上を推進
- 5フロア、約300席を確保。開設費用として3Q中心に約1億円計上済み



業績予想の修正が相次いだことを受けて、事業成長に向けた優先順位を再定義



収益性の回復を最優先課題に設定し、早期の再成長フェーズ移行を目指す

AI技術の活用による業務効率化・高単価案件の獲得を通じて、生産性・収益性を改善
既存の安定領域から注力領域へ、収益性を追求しつつ蓋然性の高い事業成長を志向

来期からの確実な最終利益黒字化を図る

メディア・コンテンツ事業からの撤退等、一連の事業再編が完了し来期収益の黒字化に目途
過去のM&Aによるのれんについて、今期中に適時に再評価し、必要と認めた場合は損失処理を実施
さらに詳細な事業成長イメージ及び来期2027/1期業績予想は、**2026年3月中旬**開示予定

1	2026年1月期 第3四半期決算報告	… 7
2	2026年1月期 業績予想	… 16
3	経営基本方針	… 22
4	Appendix	… 39

■ 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3四半期決算報告	...	7
2	2026年1月期 業績予想	...	16
3	経営基本方針	...	22
4	Appendix	...	39

第3四半期 連結決算概況(前期比)

PTW

- 売上は、前期並み。メディア・コンテンツ撤退による減収を、その他の増収でほぼ挽回
- メディア・コンテンツ撤退による売上ミックスの改善も寄与し、減収の一方で売上総利益率は改善し、利益額は増加。人員増強により人件費の増加は継続も、営業利益は今期初の黒字化

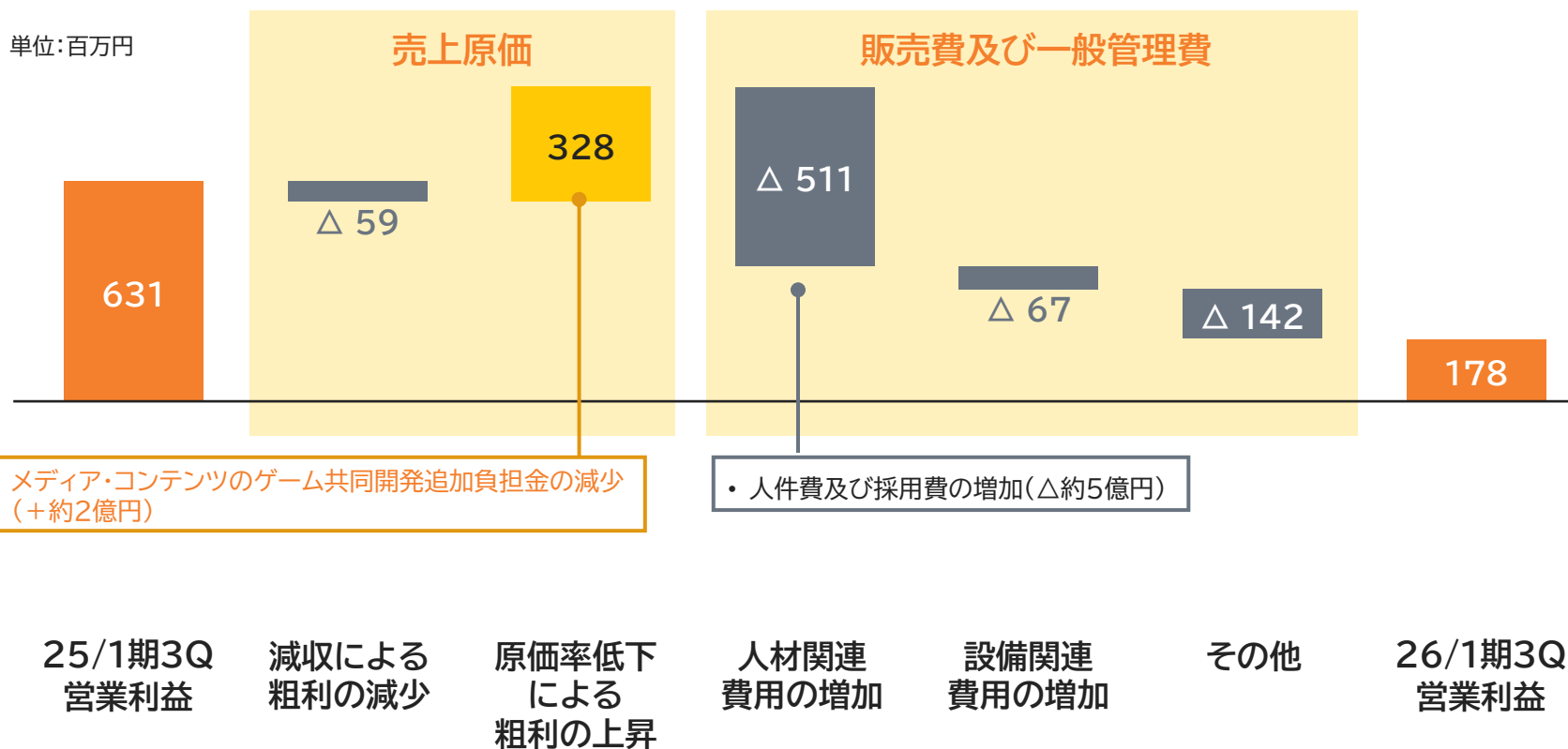
	当期実績 2026/1期 第3四半期 (2025/2-2025/10)		前期実績 2025/1期 第3四半期 (2024/2-2024/10)		前年同期比	
	金 額	利益率	金 額	利益率	増減額	増減率
売上高	36,998	—	37,259	—	△261	△0.7%
売上総利益	8,703	23.5%	8,434	22.6%	+269	+3.2%
営業利益	178	0.5%	631	1.7%	△452	△71.7%
経常利益	67	0.2%	611	1.6%	△544	△89.0%
税金等調整前 当期純利益	△86	△0.2%	530	1.4%	△617	—%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△237	△0.6%	△229	△0.6%	△7	—%
(参考) EBITDA	1,140	3.1%	1,577	4.2%	△437	△27.7%

単位:百万円

第3四半期 連結営業利益 増減分析

PTW

- 売上原価は、メディア・コンテンツの前期発生した一時費用(開発追加負担)がなく、原価率の高かったメディア・コンテンツから撤退し、売上総利益率が改善
- 販売管理費は、国内ソリューションの幹部人材や海外ソリューションの事業整理費用(レイオフ)により人件費が増加、国内外での拠点整備により設備費用が増加



(注) 「減収による粗利の減少」は25/1期3Qにおける売上総利益率(22.6%)で売上が増加したと仮定した場合の粗利増加額

第3四半期 業務別概況

PTW

- 国内ソリューション: ゲーム分野が牽引し増収も、前期EC案件の剥落や今期拠点整備により減益
- 海外ソリューション: 当初見込んでいた案件の下期ずれ込み等による営業損失が続いているが、3Qで上期からのずれ込み案件を受注し、3Qの3ヶ月間は黒字に転じ、累計営業損失が縮小
- メディア・コンテンツ: 事業撤退により3Qの3ヶ月間は黒字に転じ、累計営業損失が縮小

			当期実績 2026/1期 第3四半期 (2025/2-2025/10)		前期実績 2025/1期 第3四半期 (2024/2-2024/10)		前年同期比	
単位: 百万円			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	19,343		18,449		+894	+4.8%
		内部	236		191		+44	+23.1%
		計	19,579		18,640		+938	+5.0%
	営業利益		889	4.6%	1,385	7.5%	△496	△35.9%
海外 ソリューション	売上高	外部	15,560		13,998		+1,561	+11.2%
		内部	186		107		+79	+74.3%
		計	15,746		14,105		+1,641	+11.6%
	営業利益		△358	△2.3%	87	0.6%	△446	－%
メディア・ コンテンツ	売上高	外部	2,094		4,811		△2,716	△56.5%
		内部	5		39		△34	△87.0%
		計	2,100		4,851		△2,751	△56.7%
	営業利益		△136	△6.5%	△628	△13.1%	+491	－%

(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

- 国内ソリューションは、秋葉原第二センター統合・開設に伴う費用増により前Q比減益
- 海外ソリューションは、上期からのずれ込みスポット案件による増収、3Qの3ヶ月間は黒字化

		2025/1期				2026/1期				前Q比 (B)-(A)
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q (A)	3Q (B)	4Q	
単位:百万円										
売上高		11,963	12,324	12,971	14,966	12,759	11,914	12,323	-	+409
営業利益		△123	483	271	155	△22	△184	385	-	+570
営業利益率		△1.0%	3.9%	2.1%	1.0%	△0.2%	△1.5%	3.1%	-	+4.6Pt
国内 ソリューション	売上高	6,189	6,072	6,187	6,141	6,296	6,584	6,462	-	△122
	営業利益	527	485	372	325	288	369	230	-	△138
	営業利益率	8.5%	8.0%	6.0%	5.3%	4.6%	5.6%	3.6%	-	△2.0Pt
	(B)-(A)	お盆休みの稼働減があり売上減少、拠点開設費用が発生し利益率は低下								
海外 ソリューション	売上高	4,306	4,723	4,969	6,243	4,862	4,888	5,809	-	+920
	営業利益	△243	192	139	△44	△115	△469	226	-	+696
	営業利益率	△5.7%	4.1%	2.8%	△0.7%	△2.4%	△9.6%	3.9%	-	+13.5Pt
	(B)-(A)	売上は上期からのずれ込みスポット案件の納品により大幅増収、利益率改善								
メディア・ コンテンツ	売上高	1,467	1,529	1,814	2,581	1,601	441	52	-	△388
	営業利益	△330	△150	△148	△18	△119	△18	0	-	+19
	営業利益率	△22.5%	△9.8%	△8.2%	△0.7%	△7.5%	△4.1%	1.9%	-	+6.0Pt
	(B)-(A)	HIKE連結除外により、売上・営業損失が共に減少し、短期間ながら黒字化								

(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

- ゲーム分野は受注拡大しているが、Tech分野のシステム開発エンジニア確保が難航しており、社内売上利益計画を下回る
- 3Qは拠点開発費用が約1億円発生し、利益減少

売上高

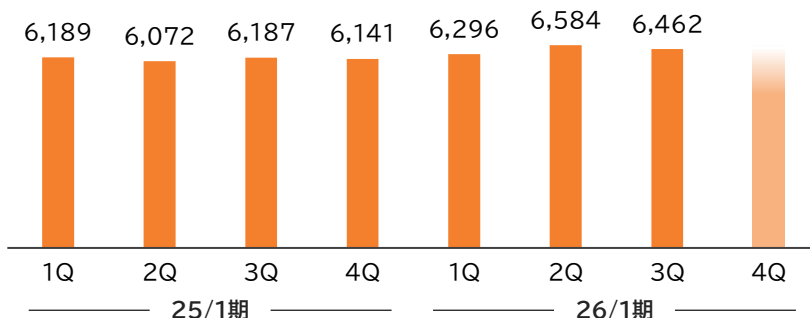
前年
同期比

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

9/12
予算比

EC大型案件終了後の回復ができず、また、Tech
分野のシステム開発エンジニア確保が難航し下振れ

単位:百万円



営業利益

前年
同期比

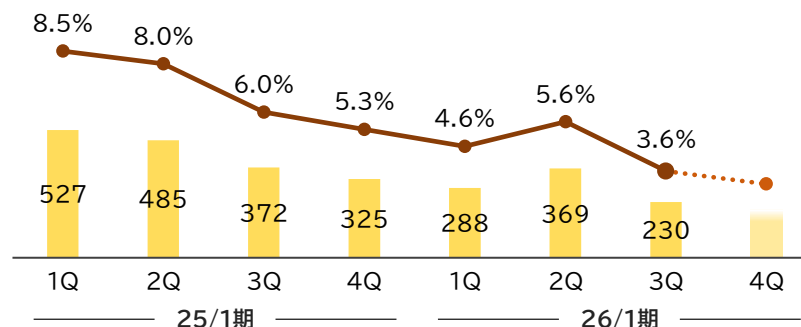
高収益EC大型案件終了の反動に加え、拠点整備
費用・マーケティング費用等により減益

9/12
予算比

売上計画下振れにより、利益計画も下振れ

単位:百万円

営業利益 営業利益率



(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	1,479	-
アルバイト	3,793	3,658	3,728	3,700	3,700	3,884	3,873	-
合計	5,189	5,065	5,179	5,152	5,175	5,367	5,352	-

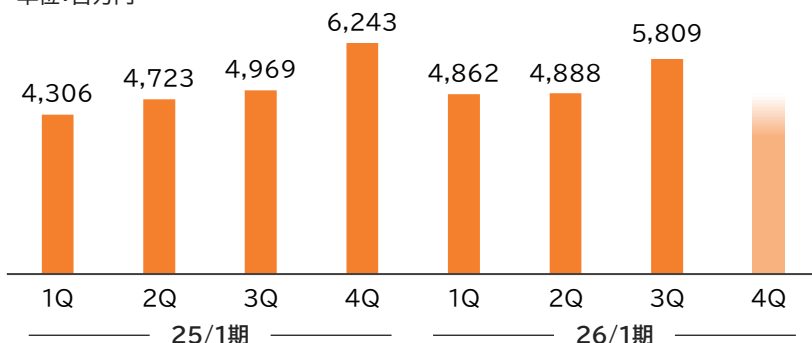
(注) 売上高は外部顧客への売上高、営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

- 売上は、上期からのずれ込みスポット案件により増収
- 利益は、3Qの3ヶ月間は黒字化するも、リブランディング・拠点移管・トレーニング等に係るコストが発生。事業体制の一時的なスリム化による整理費用で、4Qは赤字を見込む

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11%増収9/12
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
計画を下回り推移

単位:百万円



営業利益

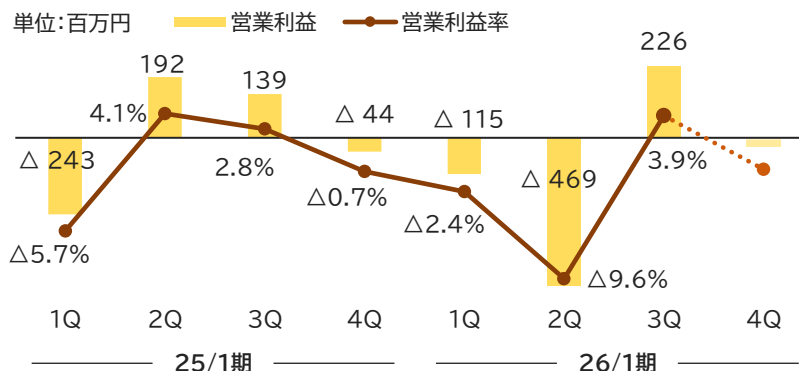
前年
同期比

リブランディング・拠点移管・トレーニング等に係る一時費用が複数発生しており減益

9/12
予算比

売上計画下振れにより、利益計画も下振れ

単位:百万円



(名)	25/1期				26/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員	1,580	1,531	1,570	1,582	1,698	1,634	1,565	-
アルバイト	1,020	1,072	1,005	991	1,034	1,031	1,017	-
合計	2,600	2,603	2,575	2,573	2,732	2,665	2,582	-

(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

- 3Q以降の構成会社はPalabraのみであり、来期以降は国内ソリューションに統合予定
- 6月24日にHIKEをMBOにて株式譲渡し、2Qより連結除外
- 8月29日にアクアプラスもユークス社へ株式譲渡し、3Qより連結除外

売上高

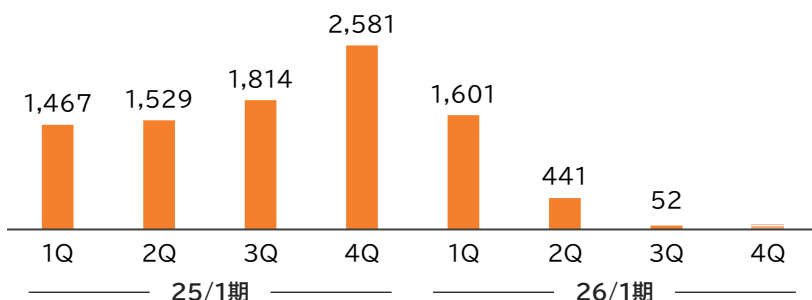
前年
同期比

上述の連結除外によって減少

9/12
予算比

Palabraの売上のみであり概ね計画通り

単位:百万円



営業利益

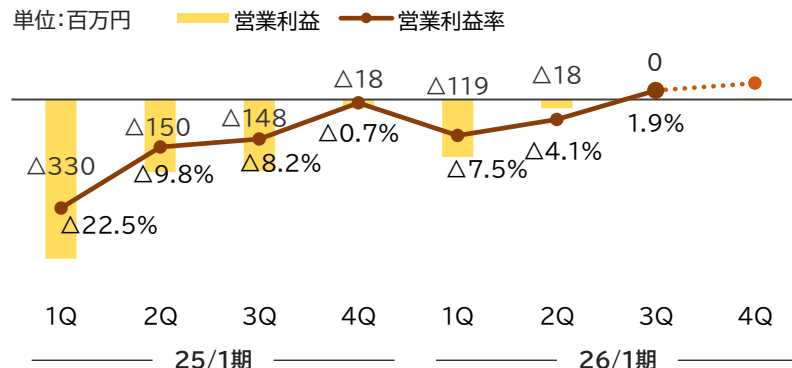
前年
同期比

前期発生したゲーム共同開発追加負担の剥落とHIKE連結除外により営業損失は縮小

9/12
予算比

Palabraの利益のみであり概ね計画通り

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	8	-
アルバイト	102	102	104	96	94	10	10	-
合計	395	400	403	401	403	83	18	-

(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

第3四半期 連結財政状態

PTW

- 円高の進行(前期末1ドル154.33円⇒当第3四半期末154.10円)により各残高が減少
- 配当金支払565百万円(25/1期 通期、26/1期 中間)により現預金減少
- 自己資本比率44.4%

単位:百万円	2026/1期 3Q末	2025/1期末	増減額
流動資産	16,780	19,707	△2,926
(うち、現預金)	(6,784)	(7,012)	△227
有形固定資産	2,326	2,131	+194
無形固定資産	3,311	4,184	△873
投資その他の資産	2,771	2,417	+354
固定資産	8,409	8,733	△324
資産合計	25,190	28,441	△3,250
流動負債	13,536	15,390	△1,854
固定負債	461	604	△143
負債合計	13,997	15,995	△1,998
純資産合計	11,192	12,445	△1,252
(うち、自己株式)	(△2,552)	(△2,552)	(-)
負債・純資産合計	25,190	28,441	△3,250

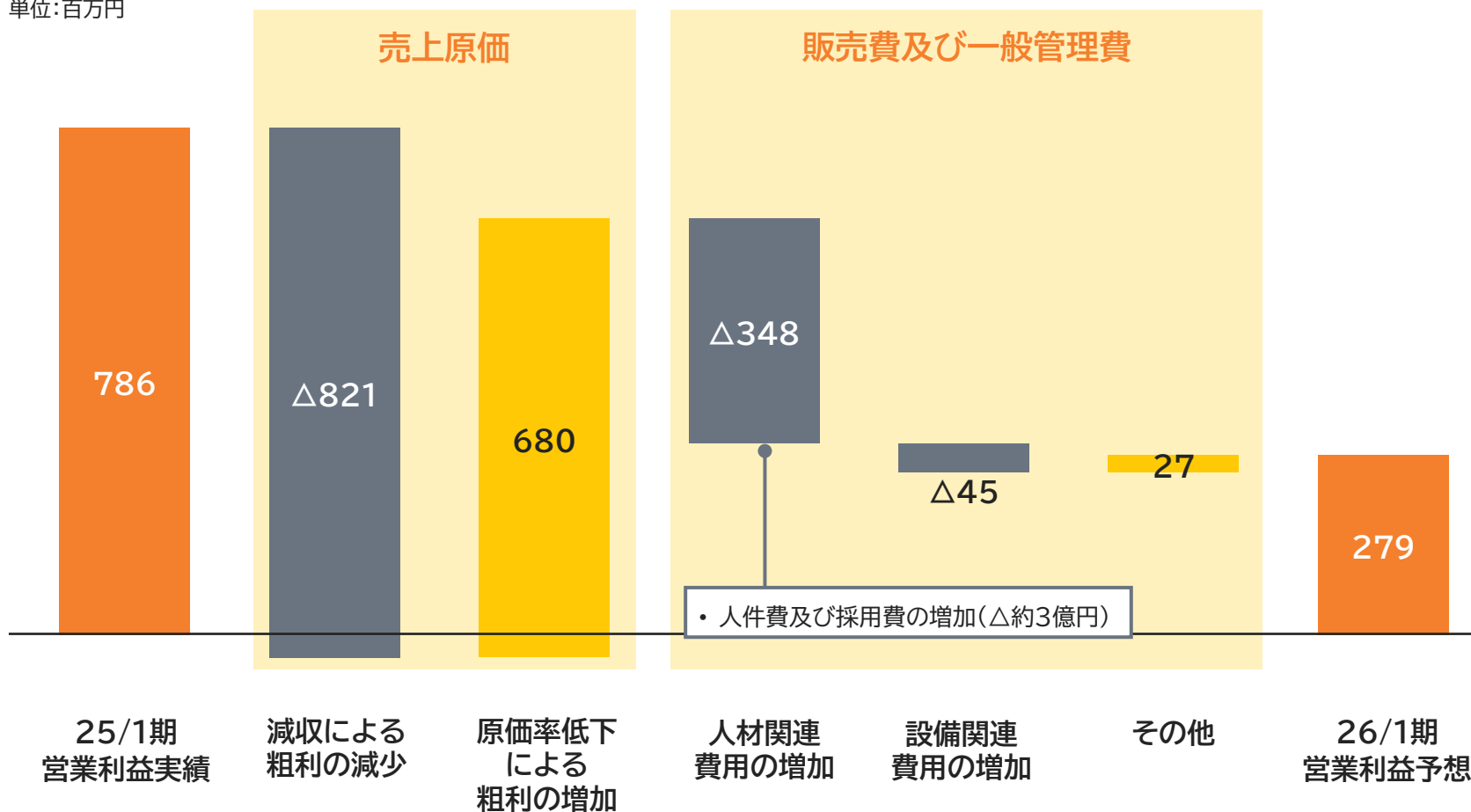
1	2026年1月期 第3四半期決算報告	...	7
2	2026年1月期 業績予想	...	16
3	経営基本方針	...	22
4	Appendix	...	39

- 売上は、国内外における案件獲得の未達を見込み、通期予想を485億円へ修正
- 利益は、メディア・コンテンツ撤退により売上総利益率は改善する一方、海外における受注環境を踏まえた事業体制の一時的なスリム化を今期4Qに実施予定。来期からの確実な営業増益と純損益の黒字化を図る

	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
単位:百万円							
売上高	48,529	49,729	△1,199	△2.4%	52,225	△3,695	△7.1%
営業利益	279	1,124	△845	△75.2%	786	△507	△64.5%
経常利益	149	825	△675	△81.9%	756	△606	△80.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△316	316	△633	—	△692	+376	—
1株当たり 当期純利益	△8.95	8.96円	△17.91円	—	△19.58円	+10.64円	—
1株当たり配当金	16円	16円	±0円	—	16円	±0円	—

- メディア・コンテンツ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、売上総利益率は改善。販管費は同業務に関する費用は減少するが、国内ソリューションにおける幹部人材採用、海外ソリューション事業整理(レイオフ)費用発生により営業利益は減少見込み

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76.2%まで進捗。営業利益は上期赤字の影響により低位も、3Qより黒字化
上場来維持してきた、営業利益・経常利益の黒字継続を見込む

単位:百万円		2026/1期				
		3Q実績	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
売上高		36,998	48,529	76.2%	49,729	△1,199
営業利益		178	279	64.0%	1,124	△845
営業利益率		0.5%	0.6%	—	2.3%	△1.7Pt
国内 ソリューション	売上高	19,343	25,915	74.6%	26,598	△682
	営業利益	889	1,088	81.7%	1,500	△411
	営業利益率	4.6%	4.2%	—	5.6%	△1.4Pt
	修正要因	現在の受注状況を踏まえ、売上・営業利益共に減額修正				
海外 ソリューション	売上高	15,560	20,453	76.1%	20,961	△507
	営業利益	△358	△385	—	20	△405
	営業利益率	△2.3%	△1.9%	—	0.1%	△2.0Pt
	修正要因	受注状況を踏まえた売上・営業利益の減額修正に加え、事業体制のスリム化を前倒すべく費用計上				
メディア・ コンテンツ	売上高	2,094	2,160	96.9%	2,169	△8
	営業利益	△136	△134	—	△133	△0
	営業利益率	△6.5%	△6.2%	—	△6.2%	△0.1Pt
	修正要因	前回修正においてHIKE、アクアプラスの連結除外を反映しており、目立った変化点なし				

(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	13,034	25,915
営業利益	1,013	697	1, 711	658	430	1,088
営業利益率	8.3%	5.7%	7.0%	5.1%	3.3%	4.2%



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)等固定費が増加



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	10,702	20,453
営業利益	△51	94	43	△585	199	△385
営業利益率	△0.6%	0.8%	0.2%	△6.0%	1.9%	△1.9%



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)

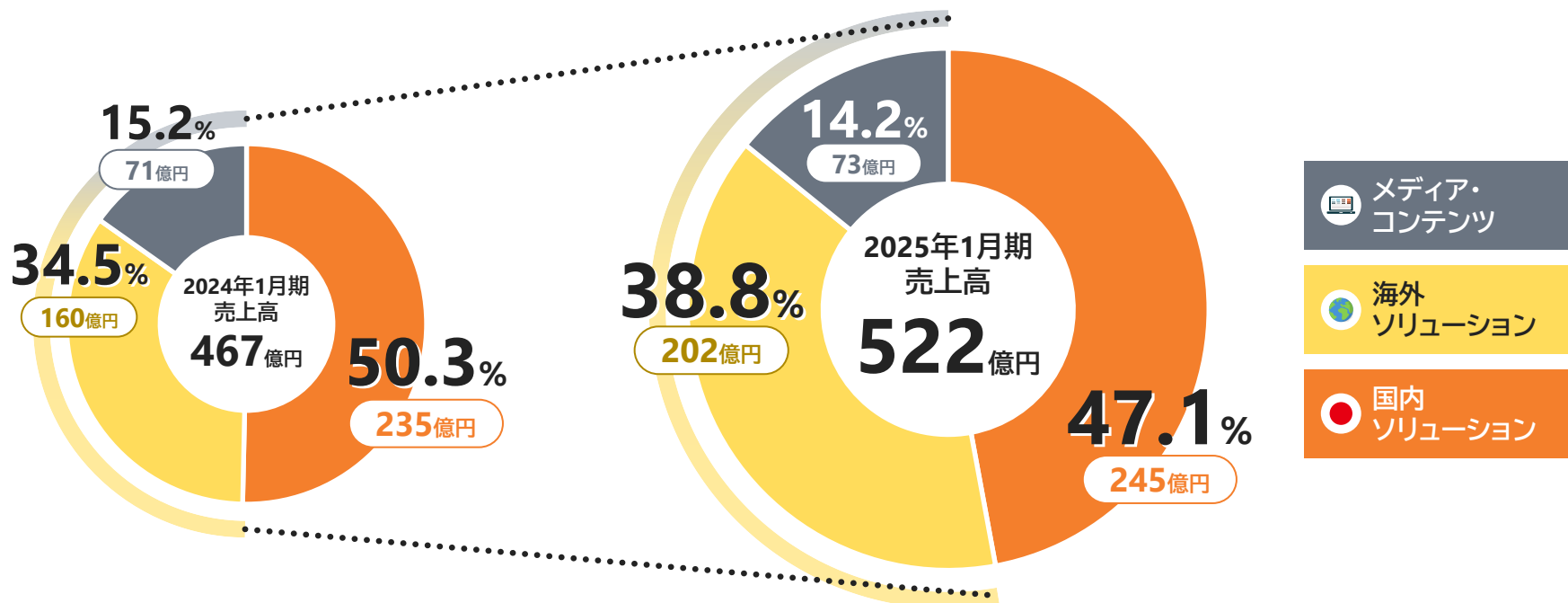
- AIへの投資を継続し、業務のAI化による労働生産性の向上
- 人件費の高い拠点からオフショア拠点への移管推進

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、ゲームデバッグ等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3四半期決算報告	...	7
2	2026年1月期 業績予想	...	16
3	経営基本方針	...	22
4	Appendix	...	39

ゲーム分野を中心に、主に3つの分野で国内外で事業を展開



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

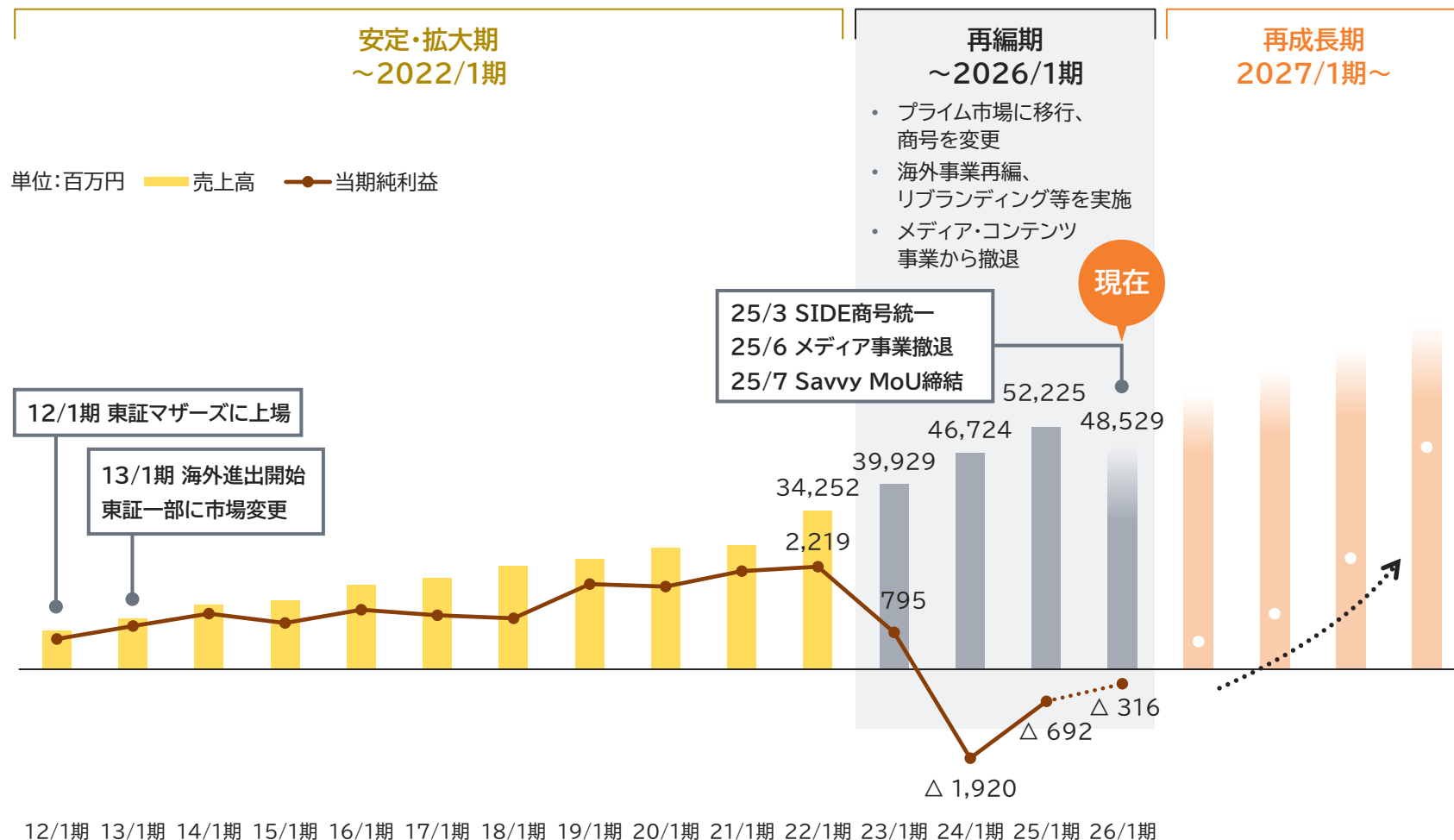
- ・グラフィック開発
- ・アニメ制作、製作出資
- ・ゲームパブリッシング
- ・PRマーケティング支援
- ・バリアフリー字幕
- ・音声ガイド制作

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

■ 数年間の事業再編を経て、24/1期から収益性を徐々に回復

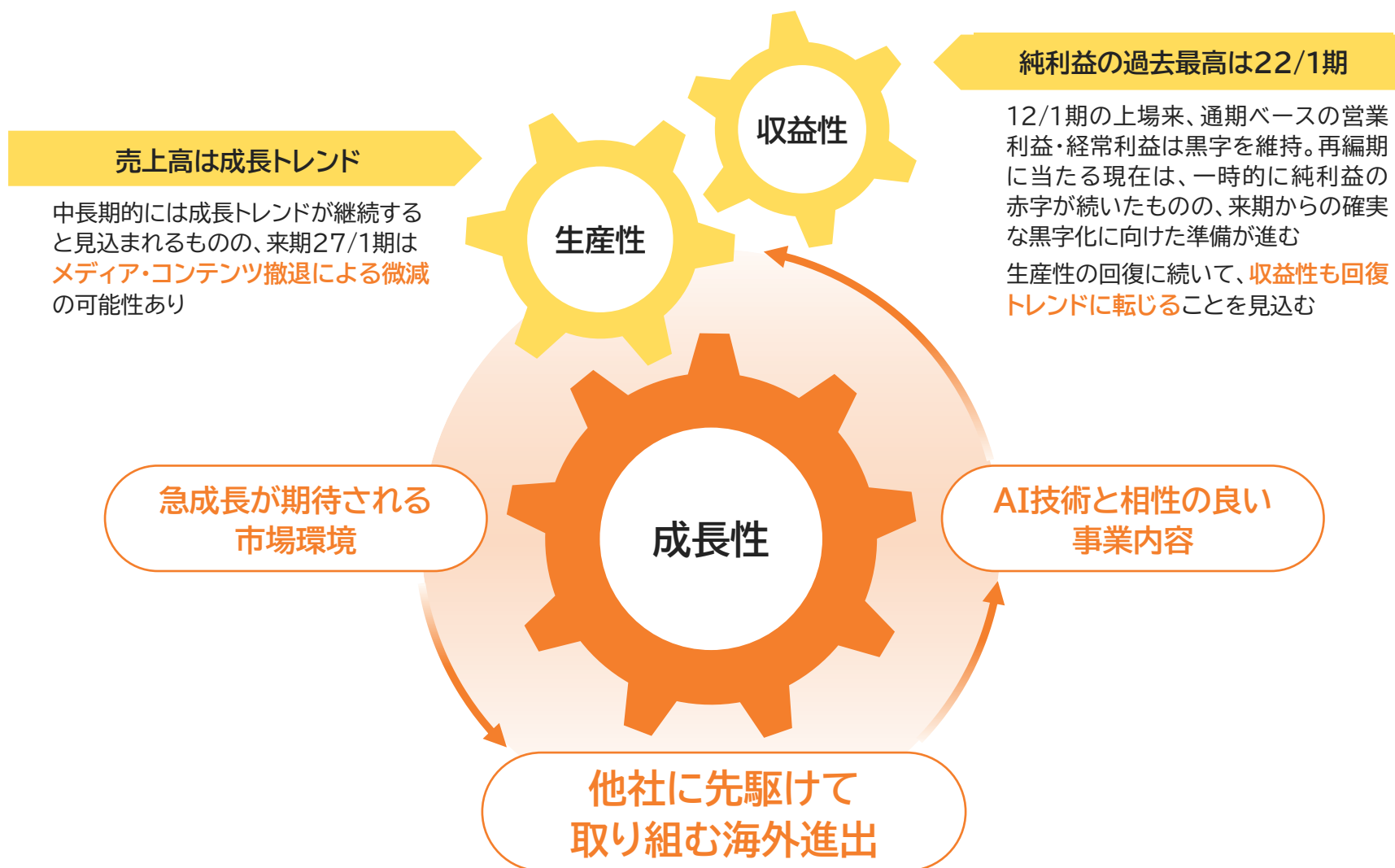
黒字転換し、再び成長ステージへ



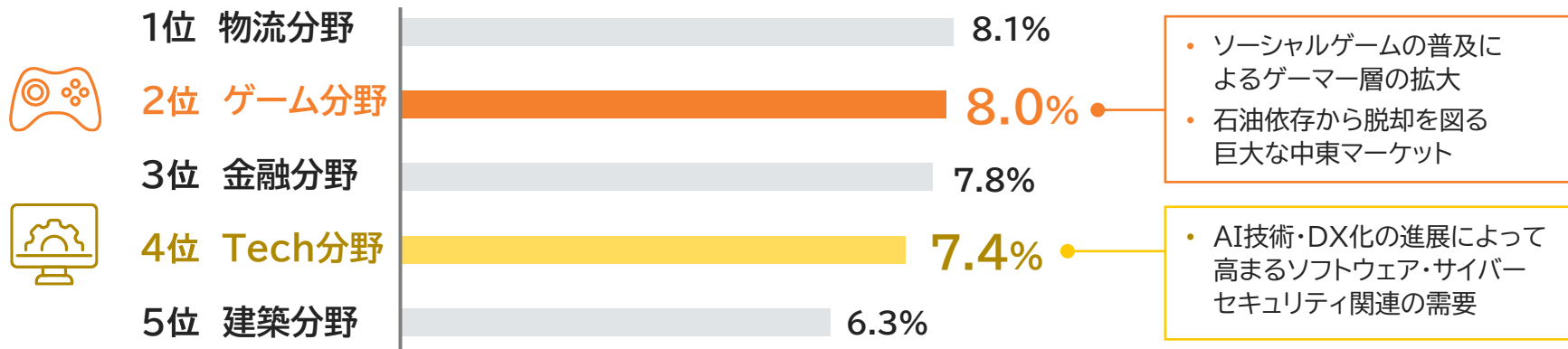
各業務を取り巻く環境と戦略を踏まえ、持続的な成長につなげる

事業成長	収益性の回復・再成長	<ul style="list-style-type: none"> 高い成長性を原動力に、生産性は過去の水準付近まで回復 撤退事業の影響は受けるものの、売上高は上昇トレンドを形成 今後は収益性の回復を最優先に取り組む
	AI技術とヒトの協働	<ul style="list-style-type: none"> 創業より継続してきた『システムとヒト』の両輪を発展 生産性・収益性の向上と、さらなるサービスの高品質化を追求
	注力領域への集中投資	<ul style="list-style-type: none"> 国内Tech分野: ゲームデバッグで培った強みが特に活きる領域に注力 海外ゲーム分野: 組織のスリム化により流動的な市場環境に対応
人材強化	人的資本の継続投資	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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

高い成長性を原動力に、生産性・収益性の継続的な向上を図る



『今後10年間で最も急成長する産業』上位に並ぶゲーム分野・Tech分野



出典: Morgan Stanley – “Industries with the Fastest Growth Through 2030” (2023)
 JETRO – “[MENAゲーム市場環境分析](#)” (2025)より、2022年～2027年における市場規模成長率のCAGR予測

特に大きな成長が期待される MENA地域(中東・北アフリカ)ゲーム市場



政府が強力に後押しするゲームエコシステムの発展

- 当社グループは、サウジアラビア政府系基金の完全子会社である **Savvy Games Group**とMoU締結 (2025/7)
 サウジアラビア首都リヤドに拠点を設置、2026年に稼働開始予定
- 同基金が出資した、2025年eスポーツワールドカップ(EWC2025)は、**eスポーツ史上最大(当時)の賞金額**が設定され7.5億人が視聴

AI技術とヒトの相互補完により、高品質化を追求できる事業内容

データ処理や分析・予測の効率化 作業の自動化等が得意



- 単純なバグを効率的に発見
- 大容量テキストを短時間で翻訳
- 自動化によるミス削減・成果物の均一化

AIが苦手とする 文脈やニュアンスの把握が可能



- AIの誤検出・誤解釈や、複雑なバグに対応
- 作品の世界観を踏まえた、高品質な翻訳に調整
- 生産性の高い業務に注力し、収益性を向上



『システムとヒト』の両輪によって、継続的な成長を続けていく



付加価値の高い『AI人材』の育成

- ソフトウェアテストのエンジニアを中心に、リスキリングを実施
従来では困難だった高単価案件の獲得に繋げるべく、採用・教育を強化

AI技術を活用した新サービス・システムの導入

- 大規模テストプレイの結果分析にAIを活用した世界初のサービスである
ゲームデバッグソリューション **Razer Cortex**発表*(2025/8)
- ソフトウェアテスト計画の設計を自動化する新システム発表(2025/10)
生成AIを活用したソフトウェア開発の短期化やボトルネック解消に期待

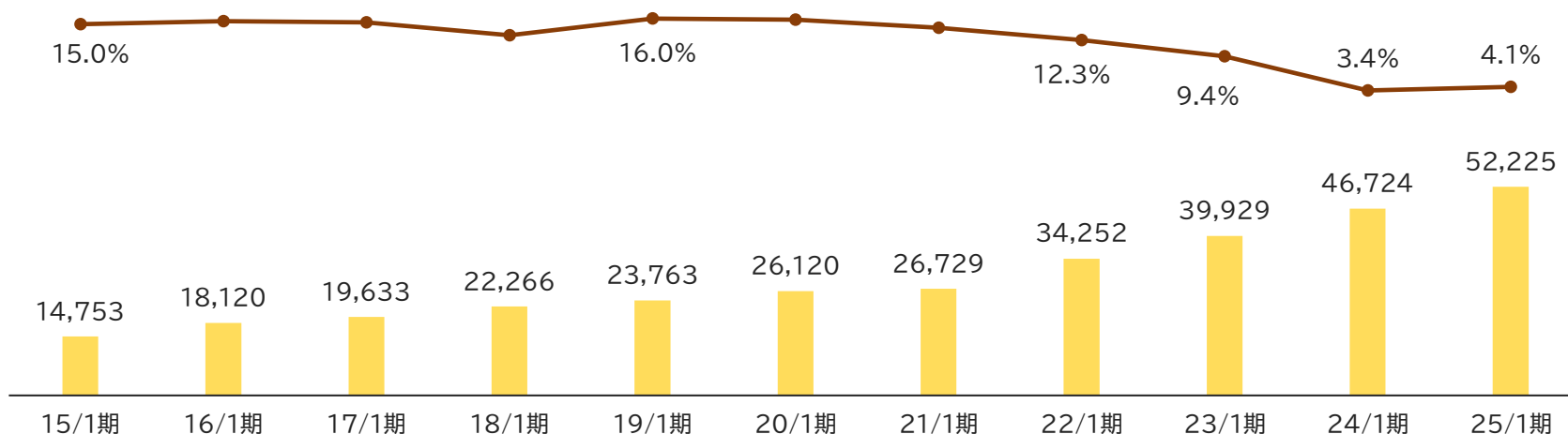
* PC向けゲームハードウェアを取り扱うRazer社と、当社 海外連結子会社Side

収益性の改善を優先的に追求

EBITDAマージン = EBITDA ÷ 売上高

単位:百万円

売上高 EBITDAマージン



生産性

現状

- 再編期においても、売上高は継続的に上昇してきた
- メディア・コンテンツ撤退に伴い、足元では微減へ

改善手段

- ゲーム分野の単価交渉・Tech分野の拡販を推進
- Tech分野における、高単価案件の獲得追求

収益性

現状

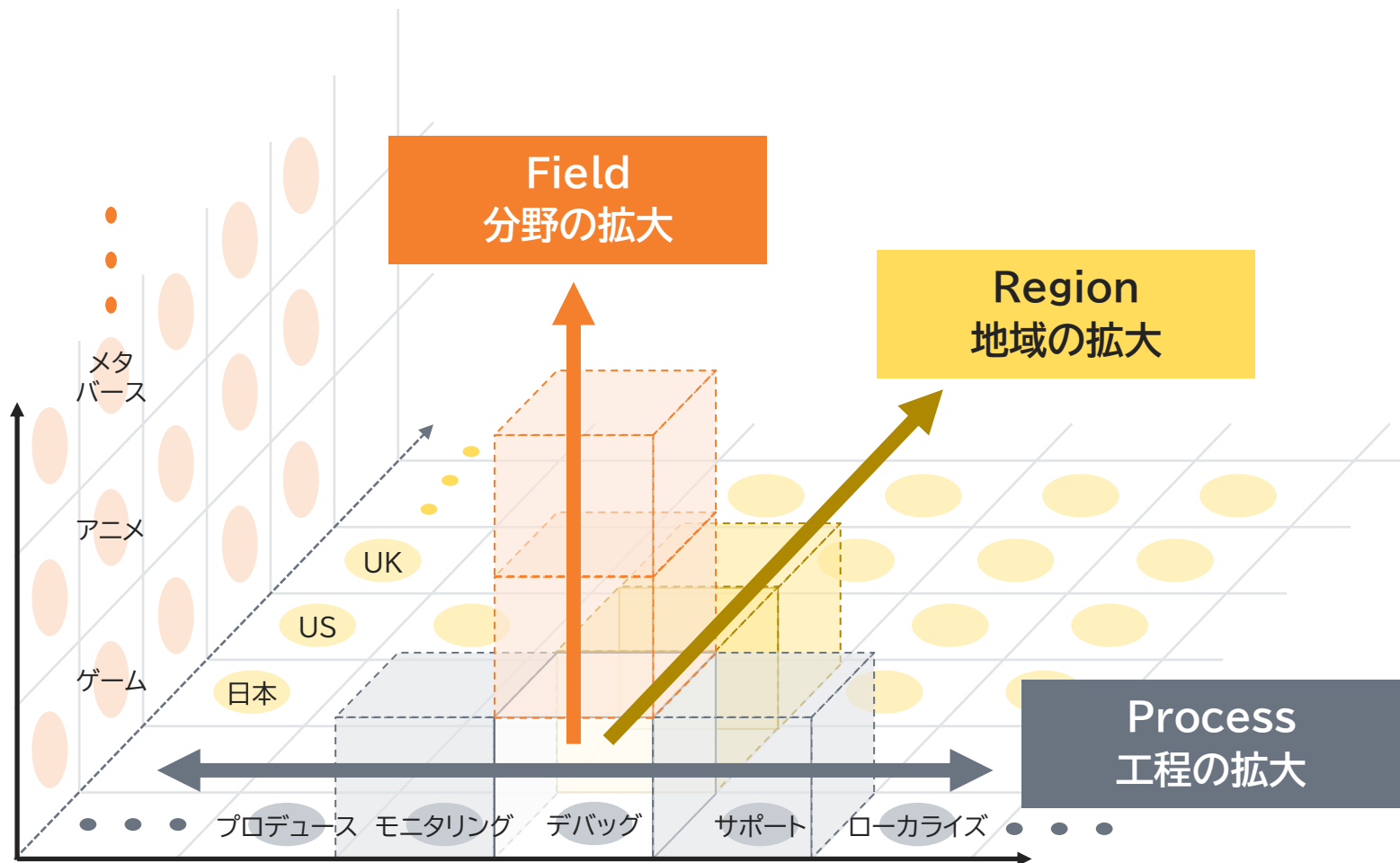
- 撤退事業の影響もあり、回復に遅れ
- 流動的な受注環境により、海外は稼働率が不安定

改善手段

- 海外組織のスリム化により、環境変化に機動的に対応
→ 今期に前倒し、来期からの確実な収益性向上に繋げる
- AI技術による合理化や、拠点の統廃合等を継続推進

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次元成長」と定義しています。



今後の成長方針 ～国内外それぞれの注力領域～

PTW

安定領域である国内ゲーム分野を基盤に、成長領域への投資を拡大

	 ゲーム分野	 Tech分野	 Eコマース分野				
国内	<div>安定領域</div> <p>高い参入障壁を構築済</p> <div> 日本経済復活の切り札とされるコンテンツ産業の一翼を担う</div> <p>既存販路を維持しつつ、収益性を改善 基盤事業として強固な土台構築を図る</p> <p>成長性：中 安定性：高</p>	<div>成長領域</div> <p>市場規模は膨大 同時に競合が多数存在</p> <div> 特に強みの活きる特定の領域に注力 具体例は次ページ</div> <p>成長性：高 安定性：中</p>	<div>安定成長領域</div> <p>大手EC事業者各社と取引</p> <div> 急速に普及が進む電子商取引にサイバーセキュリティ対策で貢献</div> <p>システムの穴を狙う不正行為にヒトの手でサポートを提供</p> <p>成長性：中 安定性：中</p>				
	海外	<div>成長領域</div> <p>市場規模は膨大 BPO需要が引き続き拡大</p> <div><table><tr><td>eスポーツ</td><td>VR・AR</td></tr><tr><td>国産IP</td><td>オイルマネー</td></tr></table>流動的な受注動向に対応できるよう組織のスリム化を進める</div> <p>成長性：高 安定性：中</p>	eスポーツ	VR・AR	国産IP	オイルマネー	<div>参入検討領域</div> <p>50以上の言語への対応実績をもとにスマートデバイスの音声収録に対応中</p> <p>ゲーム以外のソフトウェアテストに国内同様、参入に向けた調査を進める</p> <p>成長性：高 安定性：低</p>
eスポーツ	VR・AR						
国産IP	オイルマネー						

今後の成長方針 ～Tech分野の注力領域～

PTW

■ ゲームデバッグで培われた『強み』が特に活きる分野に注力

プレイヤーからの客観的評価

当社のサービス品質を高めてきたのは
直接の顧客だけではない『第三者の目線』

老若男女を問わず
様々なプレイヤーを想定



遊びやすさ・操作のしやすさ
を追求

食 × Tech



FoodTech

食とテクノロジーの融合領域

外食産業

ヘルスケア

フードロス
削減

フード
デリバリー

想定ユーザー：主に外食産業の顧客

自動券売機やタブレット端末を利用した注文、配膳や電話対応の自動化等、**人手不足を背景にDX化・BPOが急速に進む**領域。
誰でも操作しやすい環境を構築する等、ゲームデバッグを含む
これまでの当社事業で培われたノウハウが活かせる分野

金融 × Tech



FinTech

金融とテクノロジーの融合領域

キャッシュレス
決済

暗号資産

ネット証券

ネット保険

想定ユーザー：子供から高齢者まで

コロナ禍が追い風となり、キャッシュレス決済は日常生活に急速に浸透。また政府主導で進む資産運用の普及により、ネット証券の口座開設数は急増。口座乗っ取り等のセキュリティ問題が多数発生する中、**様々な不正対策と使いやすさの両立**に貢献が可能

人的資本を最大化するためのサステナブルな成長基盤を確保

既存人材の最大活用

- 業務・人材教育を通じてリスキリングの機会を提供
ソフトウェアテストのエンジニアを中心にリスキリング
テスト自動化等、最新のニーズに応えるAI人材を育成
- 有識者による職務別研修の実施

職務別研修

講師：湯本剛氏



ダイバーシティの実現

- 障害者雇用の推進
- 経営幹部層向けのダイバーシティ経営研修の実施

ダイバーシティ経営研修

講師：羽生祥子氏



新卒・中途採用

- 24/1期より新卒採用を開始
過去3期に採用した新卒従業員：36名中33名在職^{*1}
- 25年度新卒従業員を対象に、技術研修を実施
ソフトウェアテストの設計～自動化まで可能な即戦力人材を
新卒未経験から短期間で育成できる育成プロセスを実証
- 非正規雇用者の正社員化や、次世代幹部候補の採用
若手から次世代幹部候補まで、多様な人材を積極採用

働く環境整備

- 定着施策の強化による離職率の改善・採用効率化
- リモートワーク・フレックスタイムの導入
- 多様性関連指標^{*2}

指標	結果	参考
女性管理職比率	15.9%	政府目標：2030年 30%
男性育休取得率	52.4%	政府目標：2025年 30%
男女間賃金差異 ^{*3}	84.2%	全国平均：74.8%

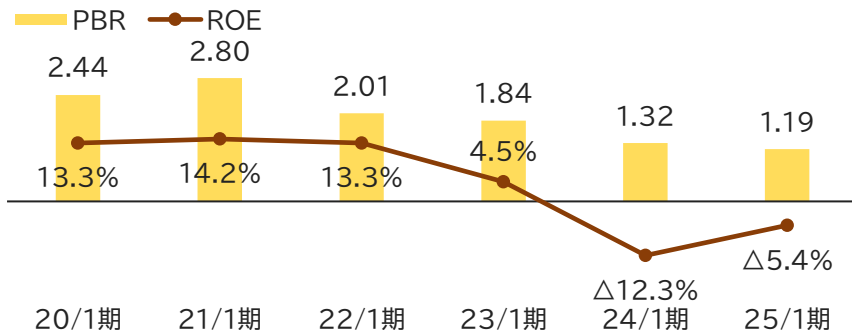
*1: ポールトゥウィン(株)における実績(25/10末時点)

*2: 国内グループ会社従業員 5,463名を対象(25/1期)

*3: 男性の平均を100とした場合の女性の平均

財務健全性を維持しつつ、持続的な企業価値向上を図る

ROE（自己資本利益率）＝ 当期純利益 ÷ 自己資本



回復・再成長に向けて

現状

- 収益性の低下に伴い、23/1期以降はROE：10%未満
- 効率性及び安全性は、一般的な水準を推移

改善手段

財務レバレッジの上昇を抑制しつつ、収益性を改善

2029/1期 目標水準

ROE: **15.0 %**

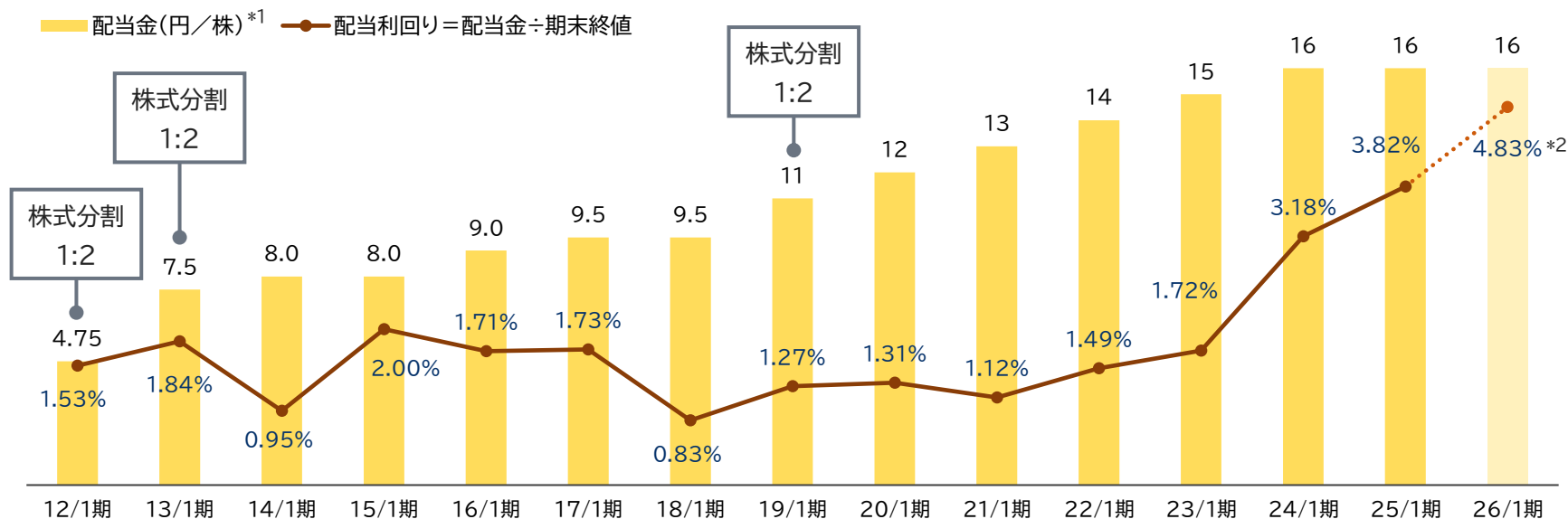
2025/1期 ROE: Δ5.4%の内訳（デュポン分解）

収益性 当期純利益 ÷ 売上高 Δ1.3% Δ692百万円 ÷ 52,225百万円	×	効率性 売上高 ÷ 総資産 1.84回 52,225百万円 ÷ 28,441百万円	×	安全性 総資産 ÷ 自己資本 2.29倍 28,441百万円 ÷ 12,438百万円
--	---	--	---	---

機動的アロケーション実行の余力を確保しつつ、株主還元と成長投資に重点配分する方針

原資	現預金	投資CF	財務CF	営業CF
配分	運転資金 月商2か月分程度	株主還元 詳細は次ページ	成長投資 原則として営業CFの範囲内	機動的アロケーション M&A／自己株買い等

12/1期(2011年10月)上場来、減配なく累進配当を継続



	19/1期	20/1期	21/1期	22/1期	23/1期	24/1期	25/1期	<予想> 26/1期	方針
DOE(純資産配当率)	2.6%	3.4%	3.3%	3.2%	3.2%	3.7%	4.4%	4.7%	下限:3.0%
総還元性向	18.5%	23.3%	21.4%	27.8%	118.0%	—*3	—*3	—*3	30.0%以上
単位:千株									合計
当社による自己株式取得	—	—	—	129.8	430.3	1,981.9	—	—	2,542.0
取締役による株式取得	—	—	—	—	—	341.6	703.0	50.0	1,094.6

*1: 25/12現在を基準として、過去に実施した株式分割の影響を考慮した金額を記載

*2: 25/10末現在の終値:331円を基準とした場合

*3: 24/1期、25/1期及び26/1期の総還元性向は、当期純利益がマイナスのため記載なし

■ 3次元的成长の実現に向けて、ROIC>WACCとなる投資を実施

成長投資方針 Growth Investment Policy	内部強化 Organic Growth	外部資源の取り込み Inorganic Growth
	<ul style="list-style-type: none">● 人的資本投資● DX等への投資	<ul style="list-style-type: none">● 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

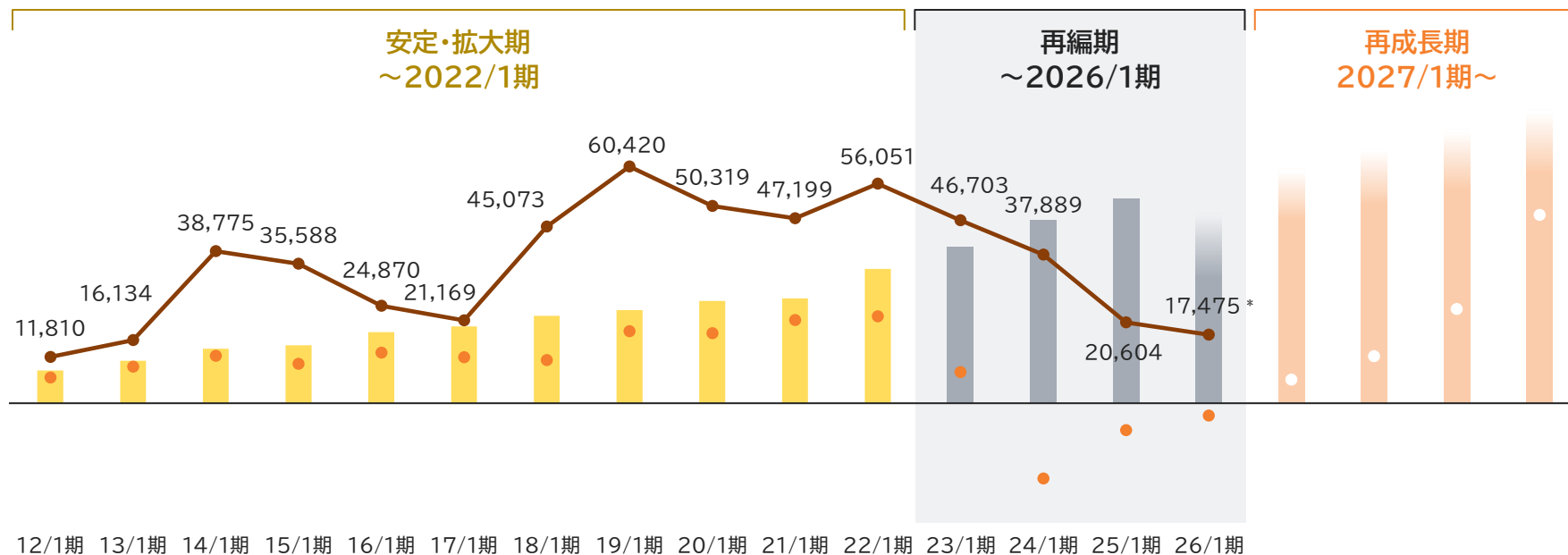
モニタリング方針 Monitoring Policy	<ul style="list-style-type: none">● 投資検証は、投資委員会にて年1回以上実施● 投資委員会は、投資の要否・妥当性・投資後の採算性をモニタリング● 当社WACC(資本コスト)を8%*と想定し、ROIC10%を目途とした効果検証を行う
-------------------------------	---

* 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%、実効税率 30.62%を前提とする

業績は改善傾向に転じた一方、株価や出来高は下落トレンドが続いてきた

単位:百万円

■ 売上高 ■ 期中最高時価総額 ● 当期純利益



* 2025年10月31日時点における2026/1期の最高値:458円

早期のトレンド転換実現を目指して、積極的なIR施策に取り組む

株式市場における認知度の向上

- 東証等を通じて発信する、任意開示の積極化・充実化
- 個人投資家向けセミナー等への定期登壇を開始
- 『情報の非対称性』解消に繋がる背景情報の解説

信頼回復に向けた情報発信の強化

- 加速する事業環境の変化を受けた、発信頻度の見直し
- 問い合わせ窓口一本化による、正確性・公平性の追求
- 株主還元等を含む取り組みは継続し、積極的に発展

- 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




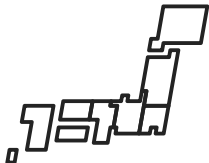
「日本と世界をむすぶ」、一歩先を行く採用のカタチ



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

1	2026年1月期 第3四半期決算報告	...	7
2	2026年1月期 業績予想	...	16
3	経営基本方針	...	22
4	Appendix	...	39

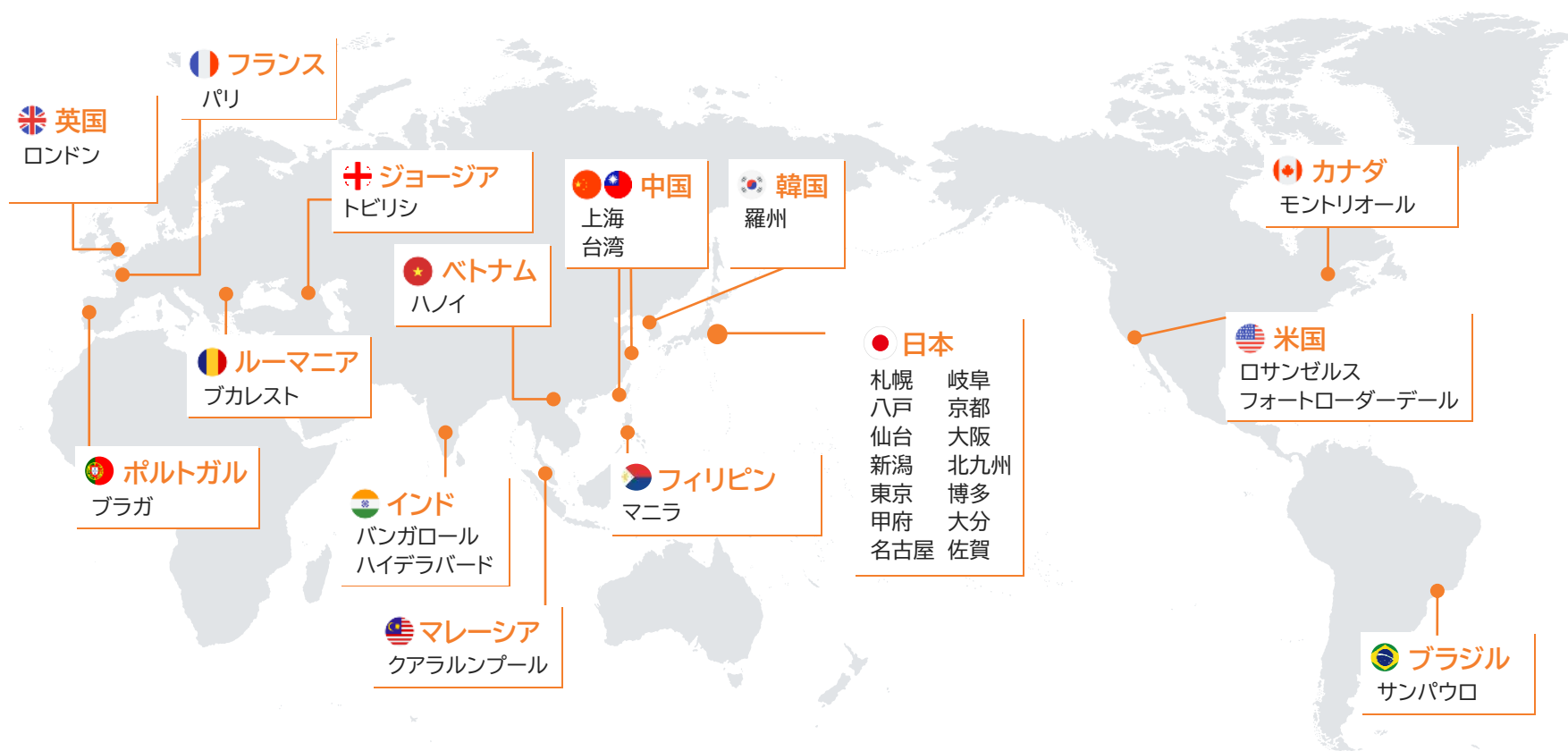
ゲーム・ソフトウェア開発のグローバルBPOパートナー

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		
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		
グループ事業内容 25/1期売上実績*	分野別		地域別
	ゲーム分野 54% 		日本国内 61.2%  海外：38.8% 全14カ国17拠点
	Tech分野： 19% Eコマース分野： 12% その他*： 15%		

* 26/1期に撤退したメディア・コンテンツ事業及び内部取引の相殺処理を含む

国内14都市 海外14カ国17拠点*

で事業展開



* 2025年10月31日現在 未稼働の国、拠点を除く

日本初のビジネスへの挑戦に始まり、事業再編を経て再成長フェーズへ



2025年10月31日現在、全世界15カ国 連結子会社38社*で事業を展開

PTW

SynX

ADDOOR

Palabra

side™

* 未稼働の国・拠点を除く

- 顧客のサービスが『生まれてから廃止されるまで』に幅広いソリューションを提供

ゲーム・ソフトウェア開発におけるバリューチェーン



『システムとヒト』の両輪で、変化し続ける顧客のニーズに応え続ける
サービス・ライフサイクルソリューション事業

ゲームデバッグ

ソフトウェアテスト

カスタマーサポート

音声収録

ローカライズ

テスト自動化

品質コンサルティング

AI活用支援

システム開発

環境構築・移行サポート

BPRサポート

サイバーセキュリティ

不正対策

脆弱性診断

投稿監視

etc.

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等で描写されていた

「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。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、セキュリティ診断等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。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」と思し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投稿監視等においては、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等はスタッフが総合的に判断し対処をいたします。

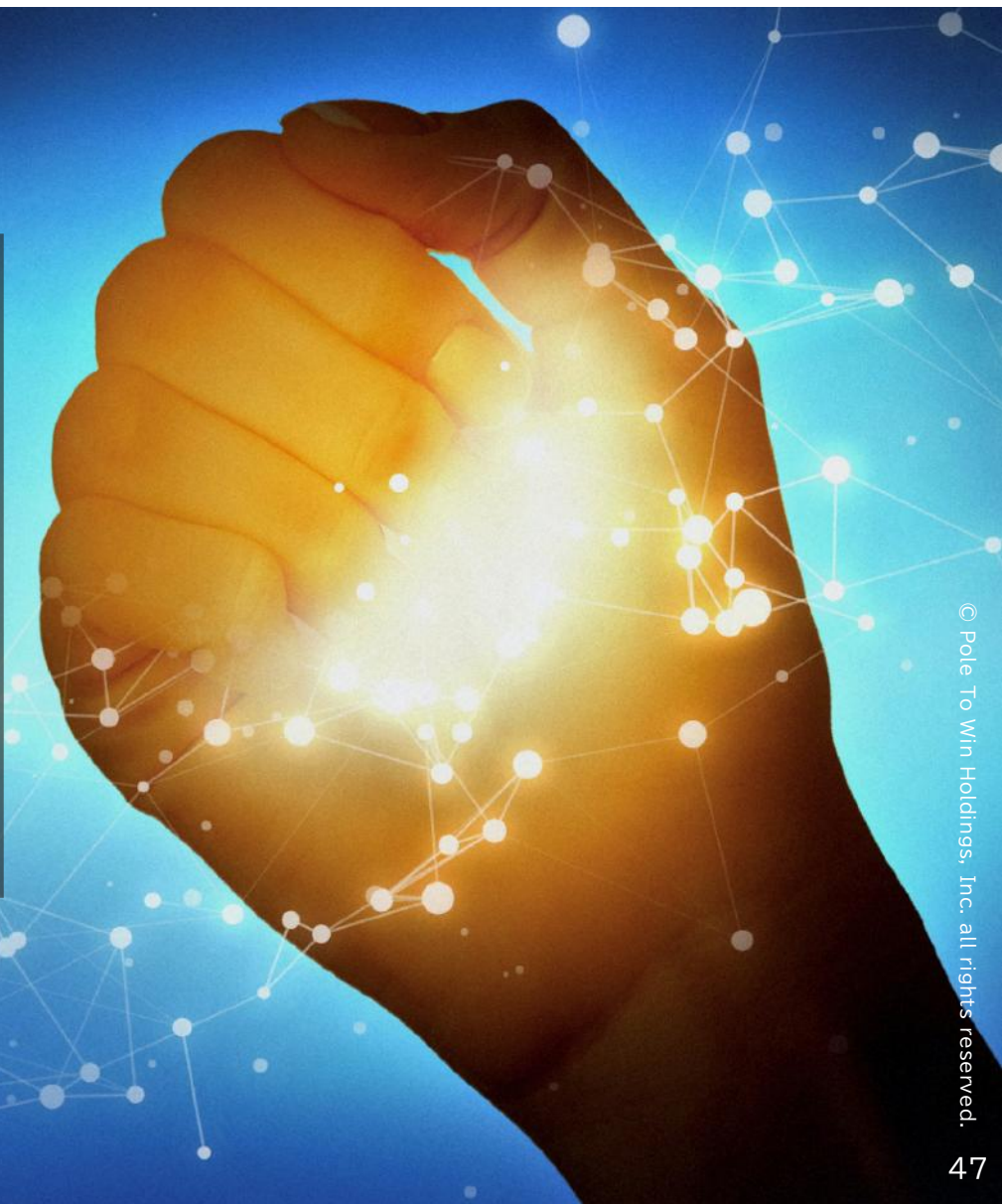
品質の定義やエラーパターン、不正行為も日々進化し続けている環境で、「システムとヒト」の両輪によって柔軟性と効率性を同時に高めています。



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。

当社WEBサイト

<https://www.phd.inc/>



お問い合わせフォーム

<https://www.phd.inc/contact>

