



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 決算補足資料

- 証券コード | 3657
- 銘柄略称 | ポールHD

2026年3月17日

この決算補足資料のほかに、「2026年1月期 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。



1	2026年1月期 決算報告	…	2
2	2027年1月期 業績予想	…	14
3	経営基本方針	…	20
4	Appendix	…	36

■ 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 決算報告	...	2
2	2027年1月期 業績予想	...	14
3	経営基本方針	...	20
4	Appendix	...	36

売上高

48,837百万円

前年同期差
△3,388百万円

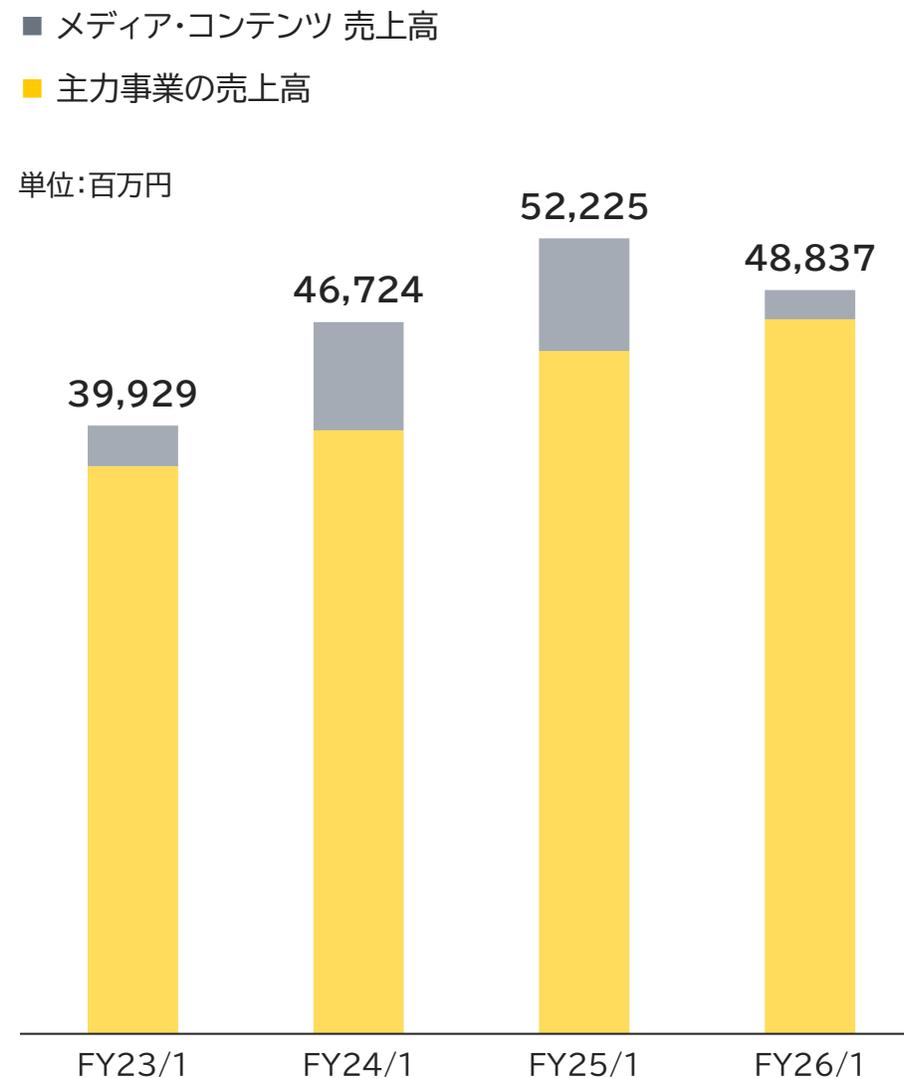
増減率
△6.5%

■ メディア・コンテンツ撤退により全社で減収も、
主力事業の増収によって一部は挽回

前期比では 国内ソリューション+5.3%
海外ソリューション+2.7%

■ 翌期からの最終利益黒字化に向けた施策を推進

2027/1期以降を見据えて収益基盤を健全化



トピックス ①

グループ再編による成長基盤の再構築

トピックス ②

2027/1期からの確実な最終利益黒字化方針

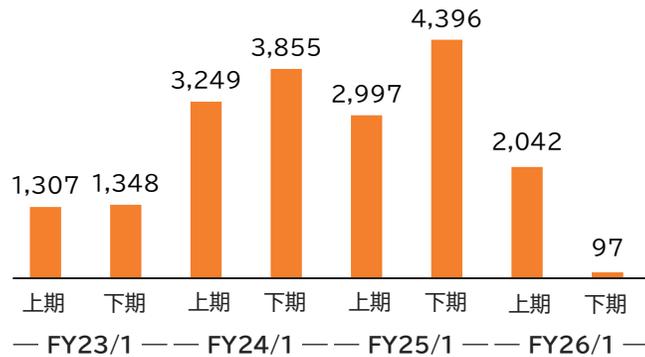
トピックス ③

中長期的な企業価値向上の取り組み

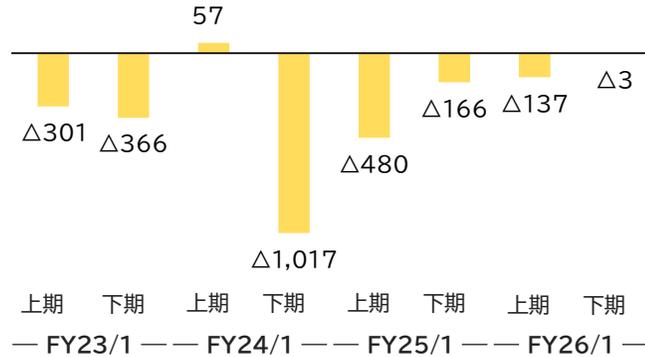
トピックス① グループ再編による成長基盤の再構築

メディア・コンテンツ撤退による事業ポートフォリオ見直し

■ メディア・コンテンツ 売上高
単位:百万円



■ メディア・コンテンツ 営業損益
単位:百万円



✓ 一定規模の売上が剥落も、
営業損失を最小化

2026/1期 売上高 **2,139**百万円
前期比 Δ**5,253**百万円

営業損失 **Δ141**百万円
前期比 **+506**百万円

<その他のグループ再編アクション>

- 国内主要子会社の合併・商号変更(2023/1期)
- 海外子会社のリブランディング(2026/1期)
- 新拠点開設と並行して拠点の統廃合を進捗中

「攻め」の事業成長を支える「守り」の管理体制強化



攻め



守り

✓ グループ統制強化と経営効率化を追求

<主な体制強化アクション>

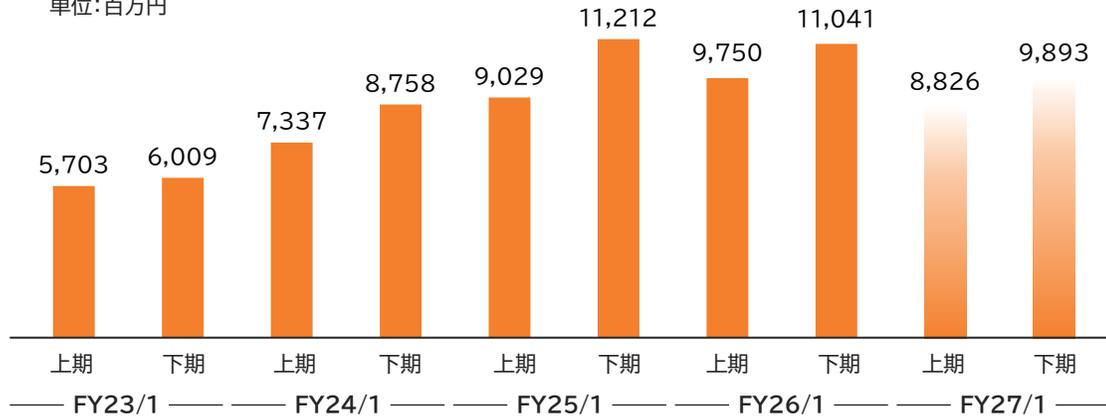
- 孫会社(SynX)の直接子会社化によるガバナンス強化
- 組織再編によるグループ本社機能の強化
- リスクマネジメント委員会の設置

トピックス② 2027/1期からの確実な最終利益黒字化方針

海外ソリューションにおいて、機動的な組織スリム化を実施

海外ソリューション 売上高

単位:百万円



✓ 将来の需要増加やAI対応に投資を継続

<2027/1期への業績影響>

- 音声収録やゲーム開発受託減少により一時的に減収見込み
- 機動的な組織スリム化に伴い、特別退職金等の計上が継続

過去のM&A等によるのれん・無形資産等に対する損失処理を実施

2026/1期 特別損失 合計: **3,473** 百万円

3Qまでに計上 主にゲーム共同開発案件の減損 **288** 百万円

4Q 減損損失① Ghostpunch関連 **1,693** 百万円

4Q 減損損失② 旧MSDホールディングス関連 **986** 百万円

4Q その他 特別退職金、固定資産除却損等 **504** 百万円

✓ 経営の責任とコミットメントを明確化

役員報酬の減額とグループ統制強化のための異動を実施

<2027/1期への業績影響>

- 2026/1期中の減損処理により、2027/1期以降の償却負担軽減
- 2027/1期 業績予想における左記の影響額は総額:約5億円

トピックス③ 中長期的な企業価値向上の取り組み

海外政府系ファンドとの連携や新拠点の開設を進捗



✓ 将来を見据えた戦略的グローバル展開を継続

<2026/1期に公表した主な取り組み>

- サウジアラビア政府系ファンド子会社とMoU締結
首都リヤドの新スタジオは、年内に本格稼働開始を予定
- 台北スタジオ開設
成長著しい台湾ゲーム市場における基盤を強化
- 都内2拠点を統合した、秋葉原第二センターの稼働開始

AI技術を活用した新サービス・システムを順次開発・導入



労働集約型



知識集約型

ビジネスモデルの
転換

✓ AIドリブンな事業構造へ、グループ全体で変革

<2026/1期に公表した主な取り組み>

- 世界初のAI 活用型ゲームデバッグソリューション発表
- 全自動型 E2Eテスト設計システムの開発・業務導入
- 24時間365日のセキュリティ監視・対応を担う
ITトータルソリューションサービス「SynX One」本格始動

2026/1期 決算概況(予実比)

- 3Q決算時に公表した方針に基づき、4Qに特別損失:3,184百万円を計上
- その他にも2027/1期からの最終利益黒字化の蓋然性を高める施策を前倒し、各種費用の計上が増加

単位:百万円

	予想 2026/1 通期 (2025/2-2026/1)		実績 2026/1 通期 (2025/2-2026/1)		予実比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
1 売上高	48,529	-	48,837	-	+307	+0.6%
営業利益	279	0.6%	△238	△0.5%	△517	-
2 経常利益	149	0.3%	△508	△1.0%	△657	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△316	△0.6%	△3,479	△7.1%	△3,163	-
1株当たり 当期純利益	△8.95円	-	△98.41円	-	△89.46円	-
3 1株当たり配当金	16円	-	16円	-	±0円	-
	中間:8円	-	中間:8円	-	中間:±0円	-
	期末:8円	-	期末:8円	-	期末:±0円	-

1 売上高は予実差1%以内で着地

海外ソリューション	+339百万円
国内ソリューション	△10百万円
メディア・コンテンツ	△20百万円

2 海外で貸倒引当金の計上等発生

海外ソリューション	△554百万円
国内ソリューション	+39百万円
メディア・コンテンツ	△6百万円
共通	+3百万円

3 配当予想に変更なし

業績回復を考慮して累進配当を維持

2026/1期 決算概況(前年同期比)

- 減収による粗利減少の挽回には至らないものの、売上総利益率は着実に回復
- 特別損失3,473百万円計上(前期:534百万円) …減損損失3,060百万円、特別退職金299百万円等

	前期 2025/1 通期 (2024/2-2025/1)		当期 2026/1 通期 (2025/2-2026/1)		前年同期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
単位:百万円						
① 売上高	52,225	—	48,837	—	△3,388	△6.5%
② 売上総利益	11,612	22.2%	11,188	22.9%	△424	△3.7%
営業利益	786	1.5%	△238	△0.5%	△1,025	—
経常利益	756	1.4%	△508	△1.0%	△1,264	—
税金等調整前 当期純利益	228	0.4%	△3,846	△7.9%	△4,075	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△692	△1.3%	△3,479	△7.1%	△2,787	—
1株当たり 当期純利益	△19.58円	—	△98.41円	—	△78.82円	—
③ (参考) EBITDA	2,133	4.1%	947	1.9%	△1,186	△55.6%

① メディア・コンテンツ撤退により減収

メディア・コンテンツ	△5,253百万円
国内ソリューション	+1,314百万円
海外ソリューション	+550百万円

② 売上ミックス改善により粗利率改善

売上ミックス改善	+329百万円
減収による粗利の減少	△753百万円

③ 来期からの上昇局面に向けて底打ち

営業利益	△1,025百万円
減価償却費	△155百万円
のれん償却額	△6百万円

2026/1期 業務別概況

PTW

単位:百万円		2025/1期					2026/1期					通期 累計比
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計	1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計	
グループ 連結	売上高	11,963	12,324	12,971	14,966	52,225	12,759	11,914	12,323	11,839	48,837	△3,388
	営業利益	△123	483	271	155	786	△22	△184	385	△417	△238	△1,025
	営業利益率	△1.0%	3.9%	2.1%	1.0%	1.5%	△0.2%	△1.5%	3.1%	△3.5%	△0.5%	△2.0Pt
国内 ソリューション	売上高	6,189	6,072	6,187	6,141	24,590	6,296	6,584	6,462	6,561	25,904	+1,314
	営業利益	527	485	372	325	1,711	288	369	230	239	1,128	△582
	営業利益率	8.5%	8.0%	6.0%	5.3%	7.0%	4.6%	5.6%	3.6%	3.6%	4.4%	△2.6Pt
ゲーム分野が牽引し増収も、前期EC案件の剥落や秋葉原第二センター統合・開設に伴う費用増により前期比減益												
海外 ソリューション	売上高	4,306	4,723	4,969	6,243	20,241	4,862	4,888	5,809	5,232	20,792	+550
	営業利益	△243	192	139	△44	43	△115	△469	226	△580	△939	△982
	営業利益率	△5.7%	4.1%	2.8%	△0.7%	0.2%	△2.4%	△9.6%	3.9%	△11.1%	△4.5%	△4.7Pt
前期比5億円超の増収となったものの、2027/1期の減収に備える組織スリム化等の費用により営業赤字で着地 欧州クライアントに起因する貸倒引当金の計上が必要になる等、業績予想との差異拡大につながった												
メディア・ コンテンツ	売上高	1,467	1,529	1,814	2,581	7,393	1,601	441	52	45	2,139	△5,253
	営業利益	△330	△150	△148	△18	△647	△119	△18	0	△4	△141	+506
	営業利益率	△22.5%	△9.8%	△8.2%	△0.7%	△8.8%	△7.5%	△4.1%	1.9%	△9.8%	△6.6%	+2.2Pt
HIKEグループ連結除外により、売上高が減少したものの、営業利益は前期比+506百万円の大改善												

2026/1期 従業員数推移

単位:名	2025/1期				2026/1期				前年同期比		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	増減数	増減率	
グループ 連結	正社員	3,276	3,243	3,327	3,347	3,490	3,198	3,060	2,953	△394	△11.8%
	アルバイト	4,918	4,835	4,841	4,791	4,832	4,929	4,903	4,751	△40	△0.8%
	合計	8,194	8,078	8,168	8,138	8,322	8,127	7,963	7,704	△434	△5.3%

※グループ連結には、下記の他に全社(共通)人員を含む

国内 ソリューション	正社員	1,396	1,407	1,451	1,452	1,475	1,483	1,479	1,481	+29	+2.0%
	アルバイト	3,793	3,658	3,728	3,700	3,700	3,884	3,873	3,662	△38	△1.0%
	合計	5,189	5,065	5,179	5,152	5,175	5,367	5,352	5,143	△9	△0.2%

一定期間稼働のない人員を契約終了としたため、2026/1期 3Q比でアルバイト大幅減

海外 ソリューション	正社員	1,580	1,531	1,570	1,582	1,698	1,634	1,565	1,457	△125	△7.9%
	アルバイト	1,020	1,072	1,005	991	1,034	1,031	1,017	1,076	+85	+8.6%
	合計	2,600	2,603	2,575	2,573	2,732	2,665	2,582	2,533	△40	△1.6%

2026/1期 1Qをピークに、最終利益黒字化に向けた一時的な体制スリム化を進捗

メディア・ コンテンツ	正社員	293	298	299	305	309	73	8	8	△297	△97.4%
	アルバイト	102	102	104	96	94	10	10	11	△85	△88.5%
	合計	395	400	403	401	403	83	18	19	△382	△95.3%

2026/1期 3Q以降、唯一の構成会社となったPalabraは、2027/1期より国内ソリューションへ統合

2026/1期 連結財政状態

- メディア・コンテンツ撤退及びM&A関連減損により、資産ポートフォリオをリバランス
- 業績回復局面における資本効率向上を通じて、投資魅力の強化につながる構造を整備

単位:百万円	2025/1 期末	2026/1 期末	増減額	増減率
流動資産	19,707	16,530	△3,176	△16.1%
(うち、現預金)	(7,012)	(6,986)	(△26)	(△0.4%)
有形固定資産	2,131	2,315	+183	+8.6%
無形固定資産	4,184	360	△3,823	△91.4%
投資その他の資産	2,417	3,121	+704	+29.1%
固定資産	8,733	5,797	△2,935	△33.6%
1 資産合計	28,441	22,328	△6,112	△21.5%
流動負債	15,390	13,633	△1,757	△11.4%
固定負債	604	272	△331	△54.9%
負債合計	15,995	13,905	△2,089	△13.1%
2 純資産合計	12,445	8,422	△4,022	△32.3%
(うち、自己株式)	(△2,552)	(△2,552)	(-)	(-)
3 負債・純資産合計	28,441	22,328	△6,112	△21.5%

1 メディア撤退及びM&A関連減損

流動資産の減少	△3,176百万円
無形固定資産の減少	△3,823百万円

2 PBR 1.33 (+0.14Pt)

時価総額 (期末時点)	△3,930百万円
純資産	△4,022百万円

3 自己資本比率 37.7% (△6.0Pt)

利益剰余金の減少	△4,045百万円
----------	-----------

2026/1期 連結キャッシュ・フロー

■ 最終利益はマイナスも本業のキャッシュ創出力は安定

- 特別退職金や法人税等の支払額が増加したことで営業CFが減少

■ 投資活動によるキャッシュ・フローは、前年比で大幅にプラス

- <2026/1期> メディア・コンテンツの撤退に伴う子会社株式の売却による収入:888百万円を計上
- <2025/1期> Ghostpunch事業譲受による支出:1,920百万円が発生

単位:百万円	前期 2025/1 通期 (2024/2-2025/1)	当期 2026/1 通期 (2025/2-2026/1)	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	919	385	△534
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,178	△282	+2,896
1 財務活動によるキャッシュ・フロー	1,252	12	△1,239
現金及び現金同等物に係る換算差額	176	△142	△319
現金及び現金同等物の増減額	△830	△26	+804
現金及び現金同等物の期首残高	7,843	7,012	△830
2 現金及び現金同等物の期末残高	7,012	6,986	△26

1 財務キャッシュフローは安定

短期借入れの減少 △1,894百万円

2 キャピタルアロケーション方針に基づき 運転資金:月商2ヶ月分を確保

1		2026年1月期 決算報告	...	2
2		2027年1月期 業績予想	...	14
3		経営基本方針	...	20
4		Appendix	...	36

2027/1期 業績予想

売上高
47,082百万円

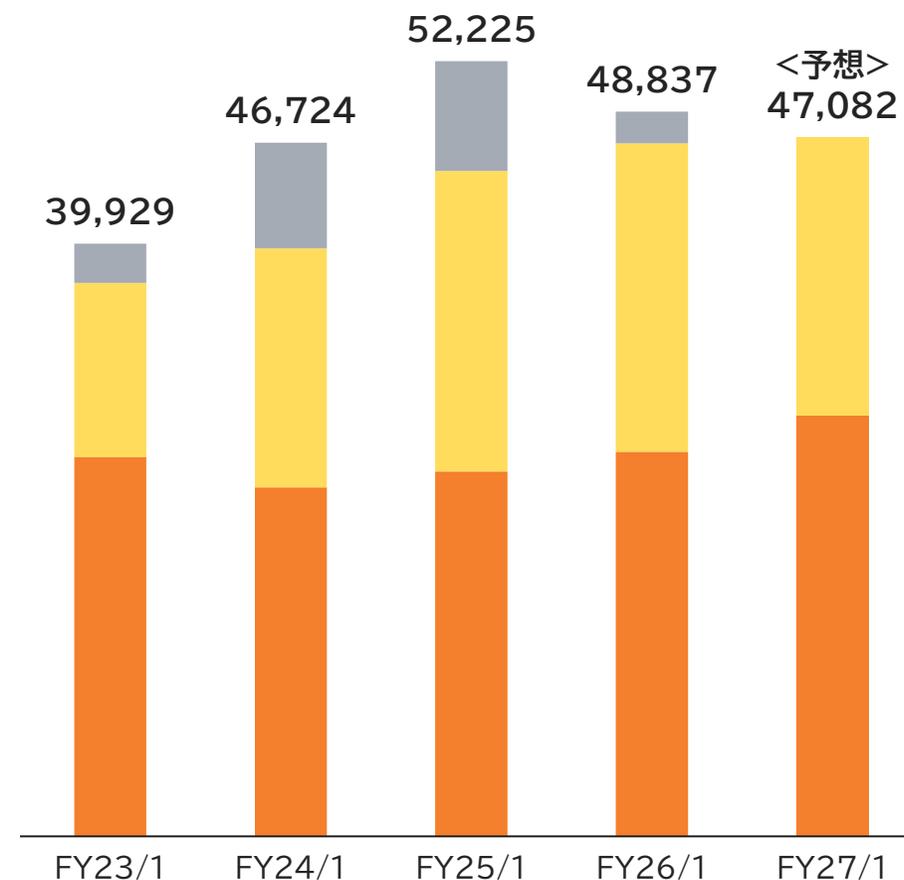
前年同期差
△1,755百万円

増減率
△3.6%

- 国内ソリューションは過去最高の売上高を見込む
メディア・コンテンツ剥落と海外の一時的な減収により全体では減収
- 最終利益黒字化に向けて徐々に収益を積み上げ
上期時点の最終利益は赤字予想も、黒字化時期の前倒しを図る

- メディア・コンテンツ 売上高
- 海外ソリューションの売上高
- 国内ソリューションの売上高

単位:百万円



2027/1期 業績予想(前年同期比)

- 事業再編等を経て再構築した収益基盤によって、4期ぶりの最終利益黒字化を計画
- メディア・コンテンツ剥落・海外ソリューションの一時的な売上減少により、前期比では減収増益を見込む
 - 本社機能の集約により全社共通費用の国内ソリューション配賦負担が増加するため、小幅増益

	前期実績 2026/1 通期 (2025/2-2026/1)		当期予想 2027/1 通期 (2026/2-2027/1)		前年同期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
単位:百万円						
1 売上高	48,837	-	47,082	-	△1,755	△3.6%
2 営業利益	△238	△0.5%	2,014	4.3%	+2,253	-
経常利益	△508	△1.0%	1,891	4.0%	+2,399	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△3,479	△7.1%	700	1.5%	+4,179	-
1株当たり 当期純利益	△98.41円	-	19.81円	-	+118.21円	-
(参考)EBITDA	947	1.9%	2,867	6.1%	+1,920	+202.7%
3 1株当たり配当金	16円	-	16円	-	±0円	-
	中間:8円	-	中間:8円	-	中間:±0円	-
	期末:8円	-	期末:8円	-	期末:±0円	-

1 売上高

メディア・コンテンツ	△2,139百万円
海外ソリューション	△2,072百万円
国内ソリューション	+2,457百万円

2 FY23/1ぶりに20億円超を目指す

メディア・コンテンツ	+141百万円
海外ソリューション	+1,591百万円
国内ソリューション	+84百万円
全社共通	+437百万円

3 累進配当を維持

再成長を通じて配当原資を増加させて、継続的な増配再開を早期に実現する方針

2027/1期 事業環境と戦略 国内ソリューション

- 成熟した国内ゲーム市場の中で高い参入障壁を築き、安定的な収益基盤を構築
- 成長余地の大きいTech分野(ソフトウェアテスト、システム開発)は、競合多数ながら伸びしろも大きい

単位:百万円	前期実績 2026/1期			当期予想 2027/1期			通期比	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	増減額	増減率
売上高	12,880	13,024	25,904	12,865	15,497	28,362	+2,457	+9.5%
営業利益	658	470	1,128	167	1,045	1,212	+84	+7.5%
営業利益率	5.1%	3.6%	4.4%	1.3%	6.7%	4.3%	△0.1Pt	—



課題 (2026/1期)

- エンジニア確保が難航し、Tech分野の売上成長が停滞
- 大型案件の終了と拠点整備費用による収益性の一時低下
- 家賃や人件費(正社員化・雇用化)等、固定費は増加傾向



打ち手 (2027/1期)

- 採用強化と共に、新教育体制の下で新卒を戦力化
- 市場シェア奪取によるゲーム分野の増収
- 業務のDX・AI化による労働生産性向上

戦略

- グループ連携による全行程サポートによって、ゲーム・エンタメ業界における存在価値の向上
- Tech分野では、特に強みの活きるFoodTechやFinTech領域の拡販に注力
- 海外ソリューションへの横展開につながる、AI技術を前提とした事業構造の進化

2027/1期 事業環境と戦略 海外ソリューション

- eスポーツの浸透や高い人気を誇るグローバルIPのローカライズ需要等、ゲーム分野の市場規模は膨大
- 人件費の高騰やAI化による環境変化が進むと同時に、ゲーム分野以外でも展開できる大きな市場が存在

単位:百万円	前期実績 2026/1期			当期予想 2027/1期			通期比	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	増減額	増減率
売上高	9,750	11,042	20,792	8,826	9,893	18,720	△2,072	△10.0%
営業利益	△585	△354	△939	111	539	651	+1,591	—
営業利益率	△6.0%	△3.2%	△4.5%	1.3%	5.5%	3.5%	+8.0Pt	—



課題 (2026/1期)

- 受注環境の変動が激しく、早期に2027/1期の減収を予想
- 国内ソリューションと比べて、相対的に利益率が低い
- 環境の変化が激しく、業績予想の精度が低い



打ち手 (2027/1期)

- 2026/1期から、機動的な組織スリム化を実施
- AI活用による効率化、人件費の安い拠点への移管推進
- グループ本社機能の強化により、経営管理・指導を深化

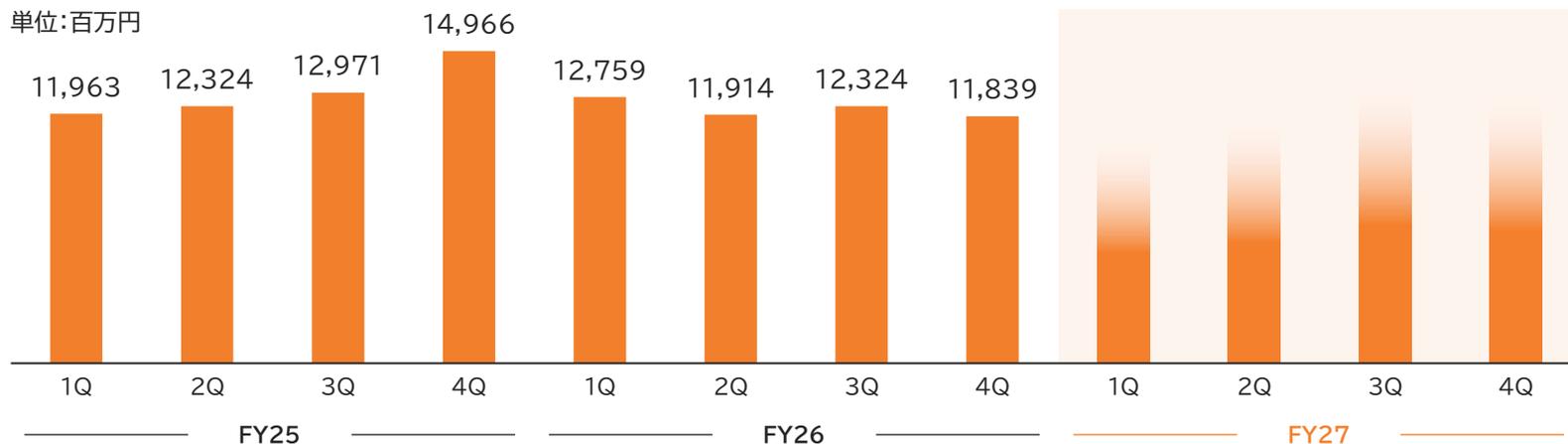
戦略

- AI化による労働生産性の向上や、拠点移管による収益性の向上
- 高成長が特に期待される地域に対する、重点的な拠点戦略を展開
- 世界中の言語・文化に対応することで蓄積される、データアセットを多方面で活用

2027/1期 四半期推移(イメージ)

売上高

上期はメディア・コンテンツ剥落と海外ピークアウトによる減収影響が大きい

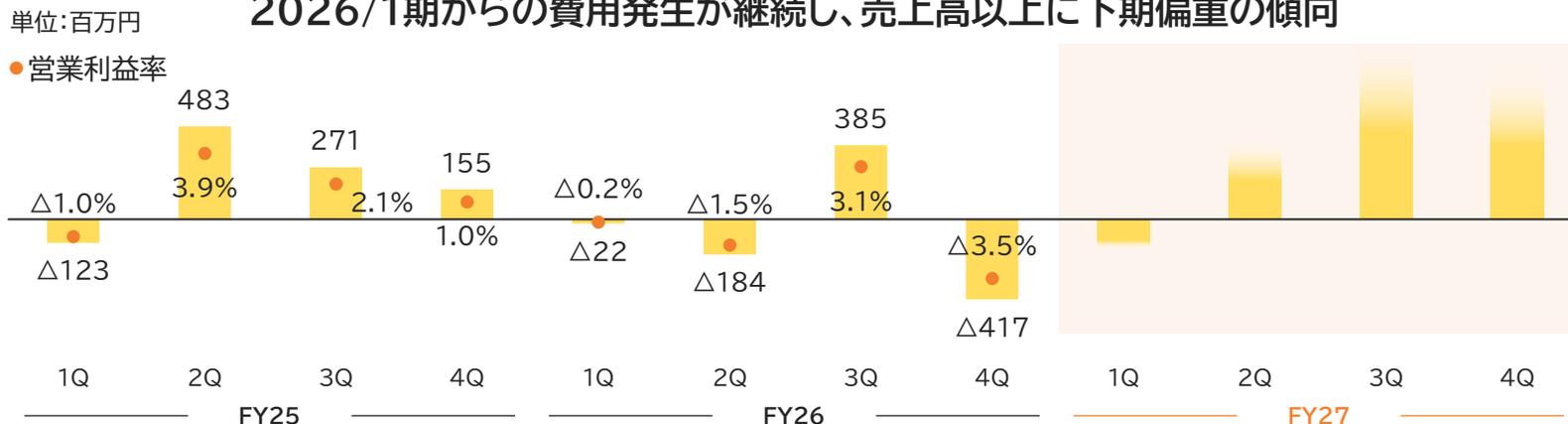


■ 現時点では、3Qピークを予想

確度の高い案件を積み上げた結果であり、諸条件によって今後変動する可能性あり。下期を中心に、今後獲得する案件によって上振れを図っていく。

営業利益

2026/1期からの費用発生が継続し、売上高以上に下期偏重の傾向



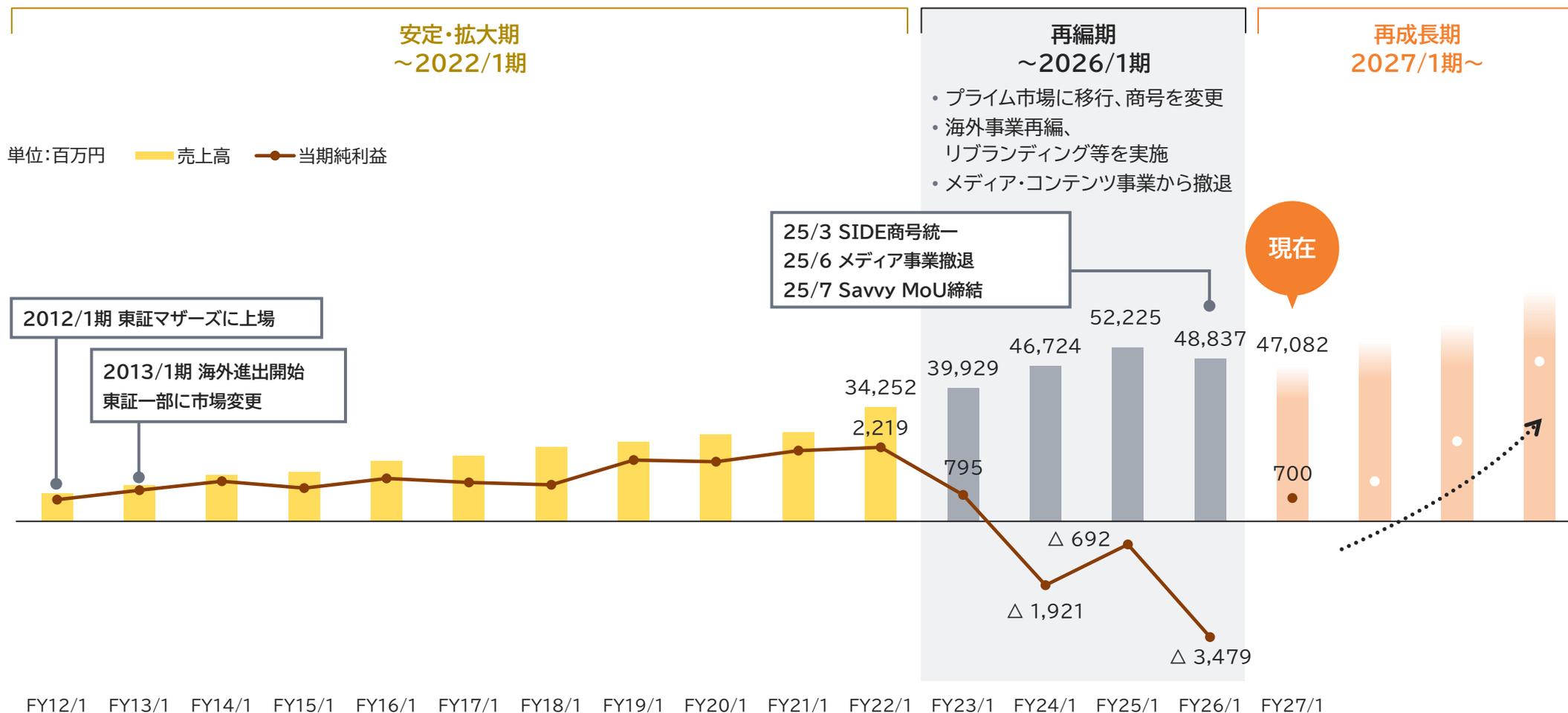
■ 売上高と同様、3Qピークの予想

1Q時点では営業赤字が生じる可能性が高いものの、上期累計で黒字に転じると見込む。事業運営の安定性向上の観点から、可能な限り1Qの赤字縮小を図る。

1		2026年1月期 決算報告	…	2
2		2027年1月期 業績予想	…	14
3		経営基本方針	…	20
4		Appendix	…	36

■ 数年間の事業再編を経て、再構築した収益基盤の上で着実に再成長を実現していく

黒字転換し、再び成長ステージへ



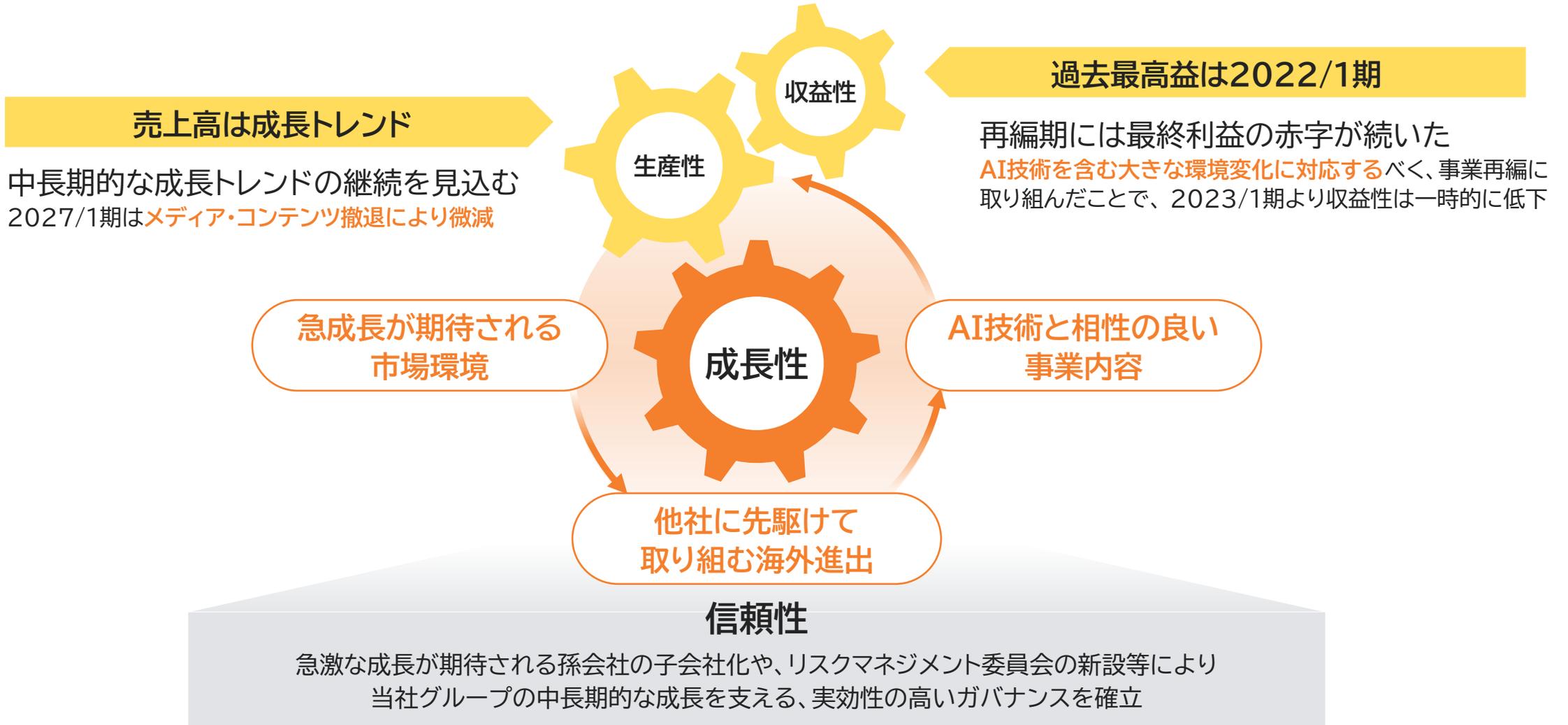
企業価値向上に向けた経営方針

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生きる領域に注力● 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

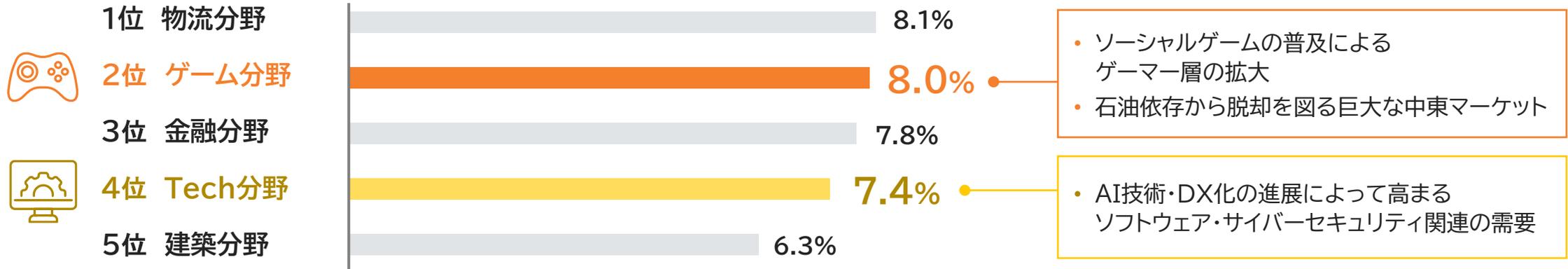
収益性の回復・再成長イメージ

- 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「攻めの取り組み」
- ガバナンス体制の強化により、信頼性を高める「守りの取り組み」



成長性 ～市場環境～

『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

成長性 ～急速なAI技術の発展～

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

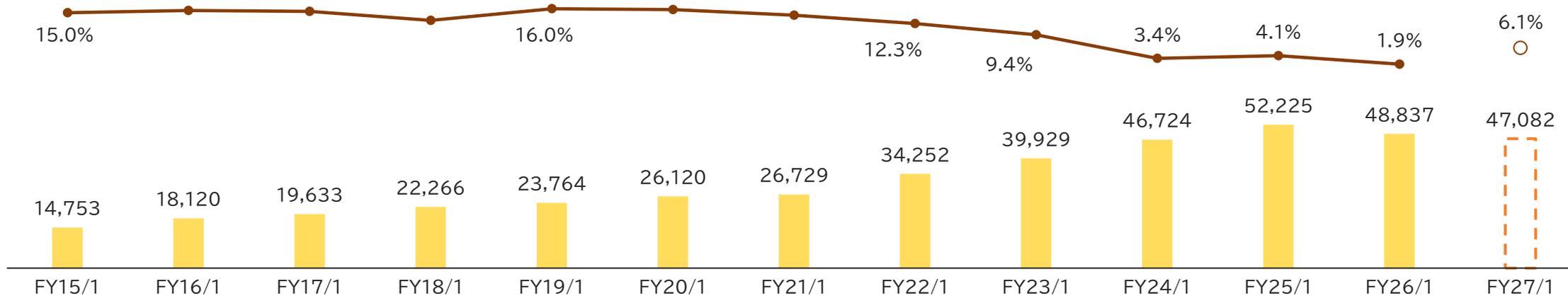
* PC向けゲームハードウェアを取り扱うRazer社と、当社 海外連結子会社Side

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

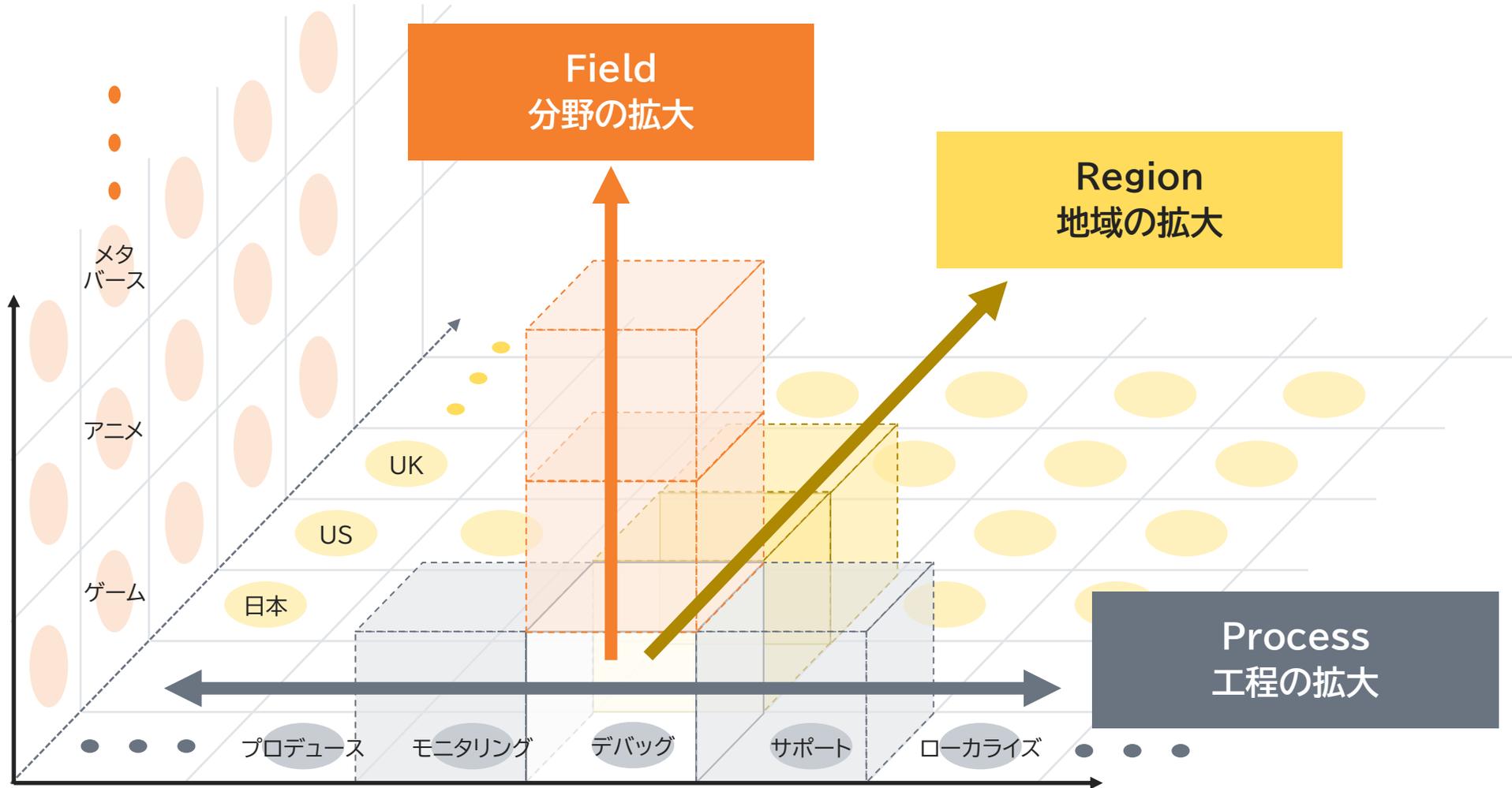
改善手段

- 海外組織のスリム化により、環境変化に機動的に対応
- AI技術による合理化や、拠点の統廃合等を継続推進

成長戦略 3次元的成長

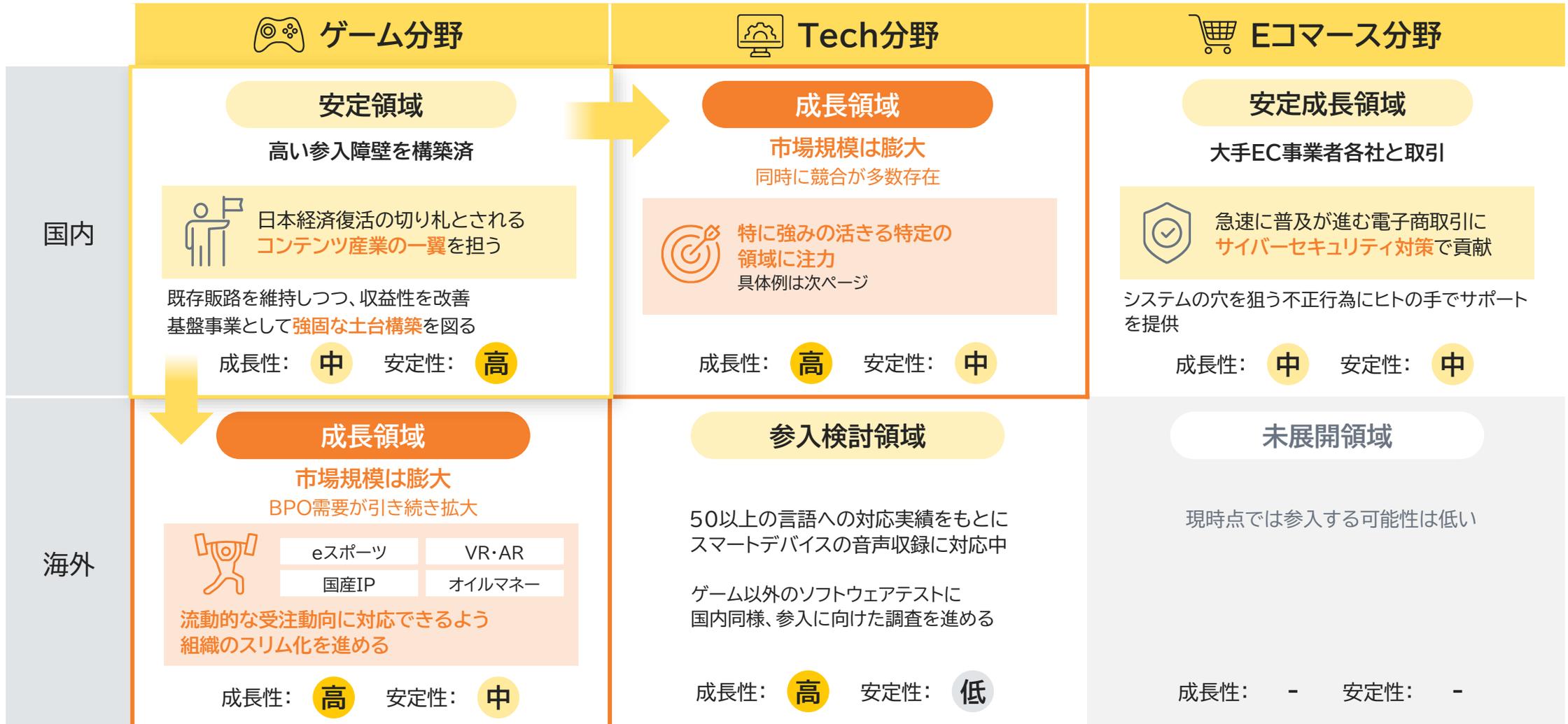
3つのベクトルで相互作用する成長効果

- 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。



今後の成長方針 ～国内外それぞれの注力領域～

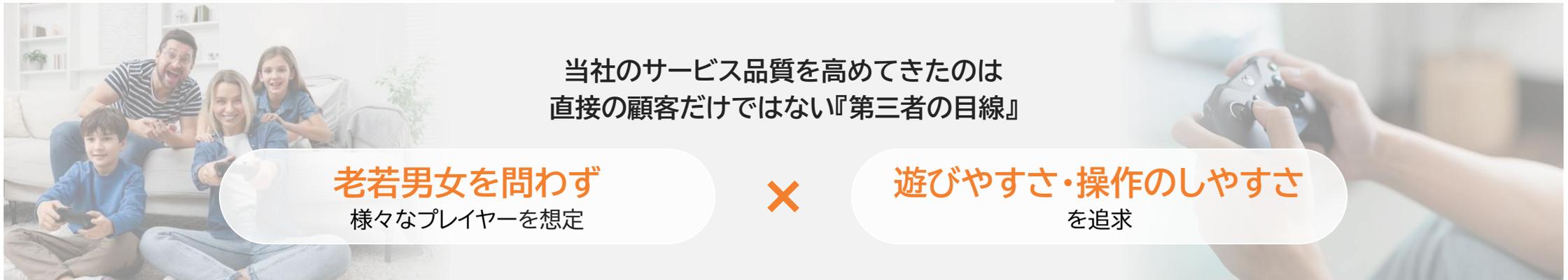
安定領域である国内ゲーム分野を基盤に、成長領域への投資を拡大



今後の成長方針 ～Tech分野の注力領域～

■ 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

人的資本への継続投資

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

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

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

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%

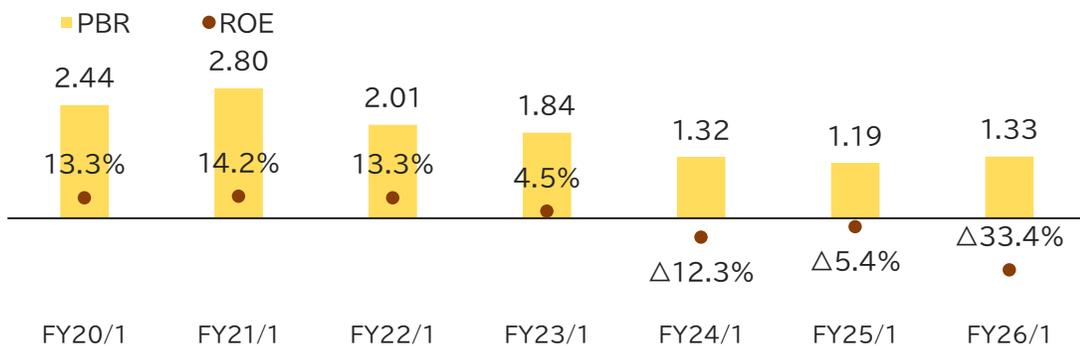
*1: ポールトゥウィン(株)における実績(25/10末時点)

*2: 国内グループ会社従業員 5,463名を対象(2025/1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

- 事業再編に伴いROEは低下
- 効率性及び安全性は、一般的な水準を推移

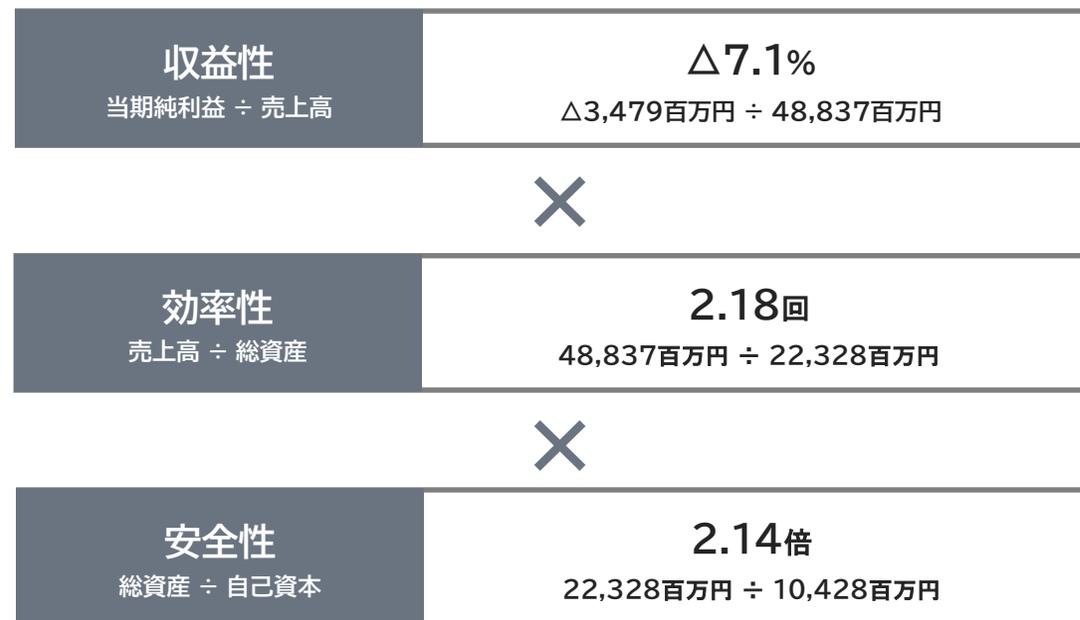
改善手段

財務レバレッジの上昇を抑制しつつ、収益性改善

2029/1期 目標水準

ROE: **15.0** %

● 2026/1期 ROE: $\Delta 33.4\%$ の内訳(デュボン分解)



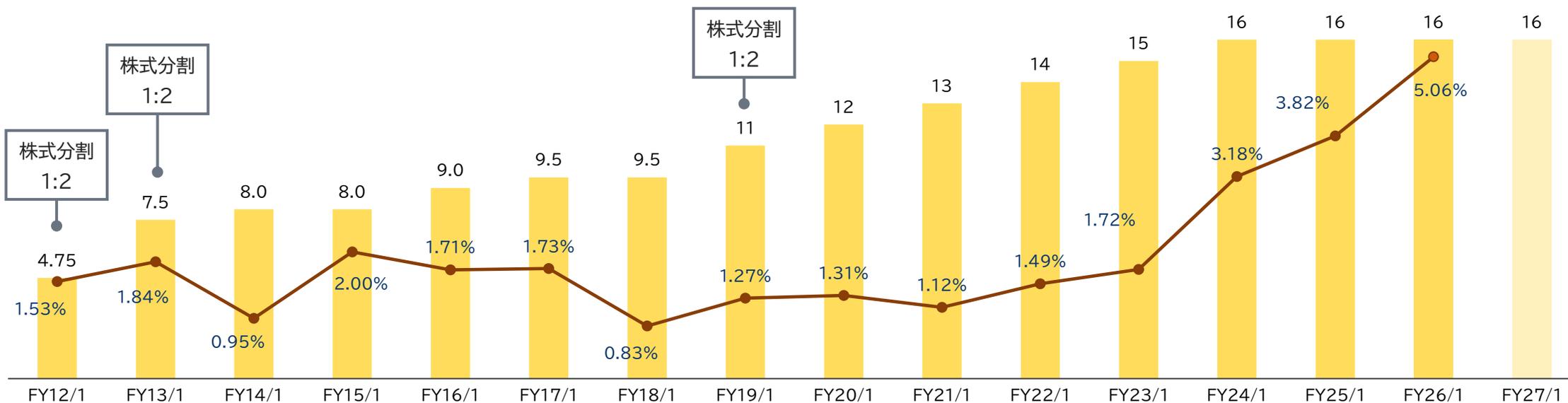
機動的アロケーション実行の余力を確保しつつ、株主還元と成長投資に重点配分する方針

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

株主還元方針

2012/1期(2011年10月)上場来、減配なく累進配当を継続

■ 配当金(円/株)*1 ● 配当利回り=期末終値÷配当金



	2019/1期	2020/1期	2021/1期	2022/1期	2023/1期	2024/1期	2025/1期	2026/1期	<予想> 2027/1期	方針
DOE(純資産配当率)	2.6%	3.4%	3.3%	3.2%	3.2%	3.7%	4.4%	5.4%	—	下限:3.0%
総還元性向	18.5%	23.3%	21.4%	27.8%	118.0%	—*2	—*2	—*2	80.8%	30.0%以上

単位:千株

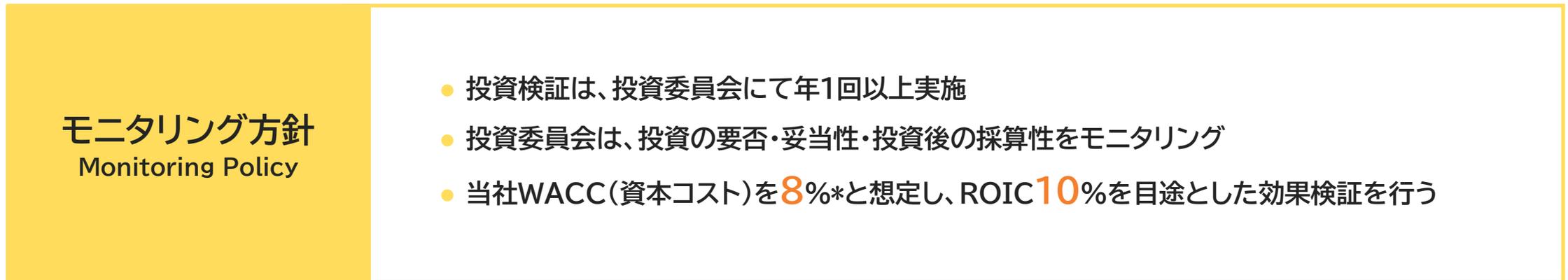
	2019/1期	2020/1期	2021/1期	2022/1期	2023/1期	2024/1期	2025/1期	2026/1期	<予想> 2027/1期	合計
当社による自己株式取得	—	—	—	129.8	430.3	1,981.9	—	—	—	2,542.0
取締役による株式取得	—	—	—	—	—	341.6	703.0	50.0	—	1,094.6

*1: 26/3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: 2024/1期から2026/1期までの総還元性向は、当期純利益がマイナスのため記載なし

成長投資・モニタリング方針

- 3次元的成長の実現に向けて、ROIC>WACCとなる投資を実施



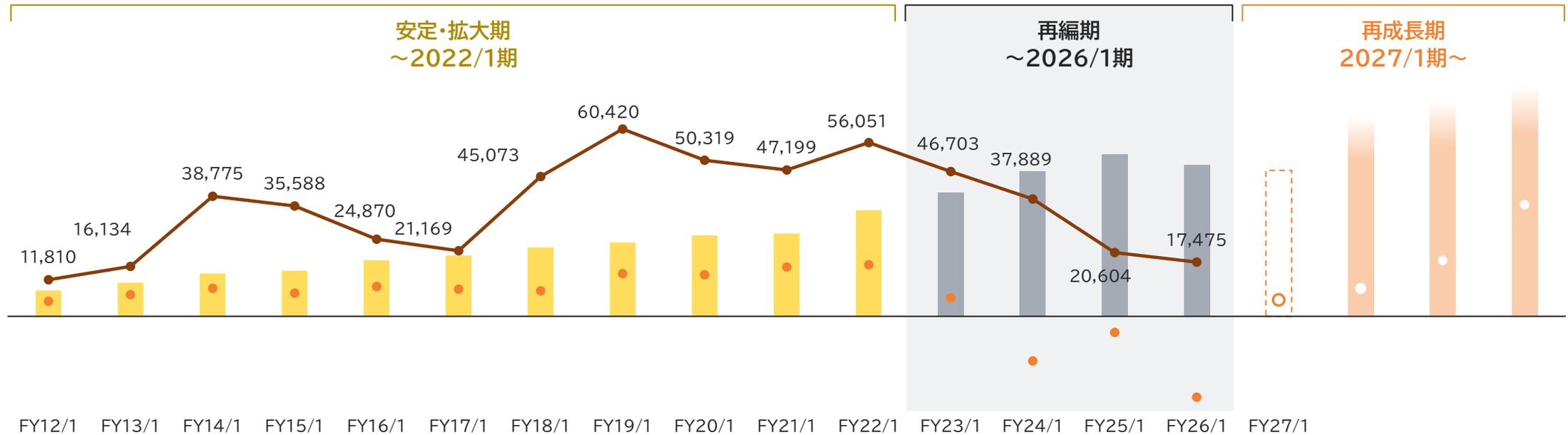
* リスクフリーレート 0~1% + β 1.0~1.2 × 市場リスクプレミアム 6~7%、負債コスト 1%、実効税率 30.62%を前提とする

株式市場におけるプレゼンス強化

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



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、サステナビリティ委員会を設置。マテリアリティの特定や、グループ行動規範・グループ人権方針を制定等を推進

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

- 全国の就労支援移行センターと連携、障害者向け技術支援と雇用促進
- <Palabra>
- 改正障害者差別解消法の施行を受けた、コンテンツのバリアフリー化推進
 - 「EXPO 2025 大阪・関西万博 障害者の文化芸術国際フェスティバル」鑑賞サポートを担当
- 東京都「共生社会の理念に賛同する企業・団体」に登録
- <ポールトゥウィン>
- 障害者バンドやパラパフォーマーの活動支援
 - 「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」運営協力
- <Stepjob>
- 日本で働きたい外国人人材と企業とのマッチングによる労働力不足解消

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

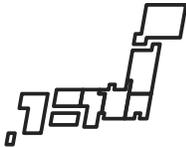


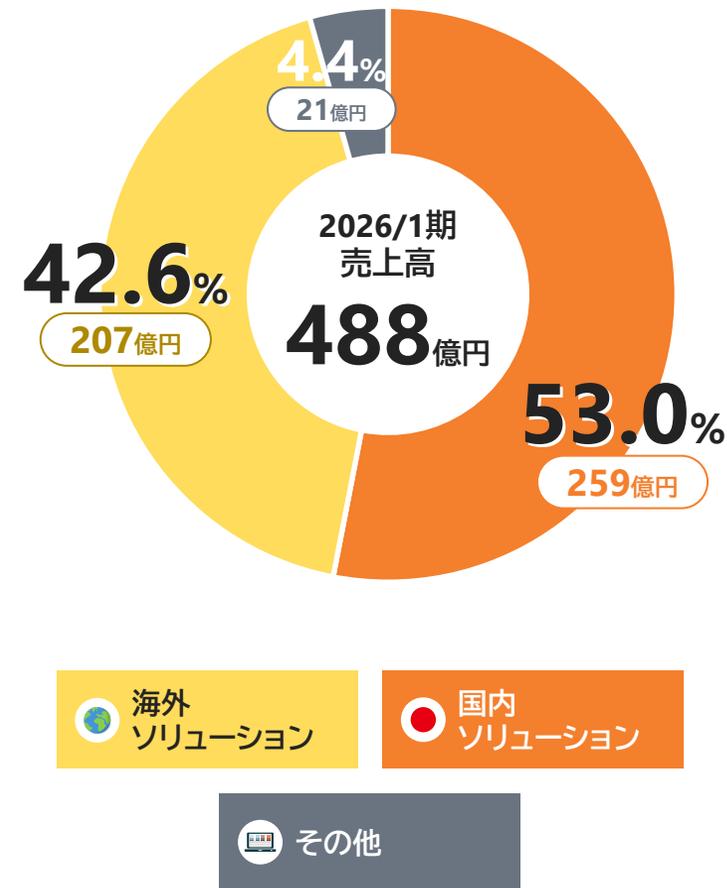
日本で働きたい外国人と日本企業を「すばやくつなぐ」マッチングシステム「Stepjob」のセミナーの様子

1		2026年1月期 決算報告	...	2
2		2027年1月期 業績予想	...	14
3		経営基本方針	...	20
4		Appendix	...	36

会社概要

ゲーム・ソフトウェア開発のグローバルBPOパートナー

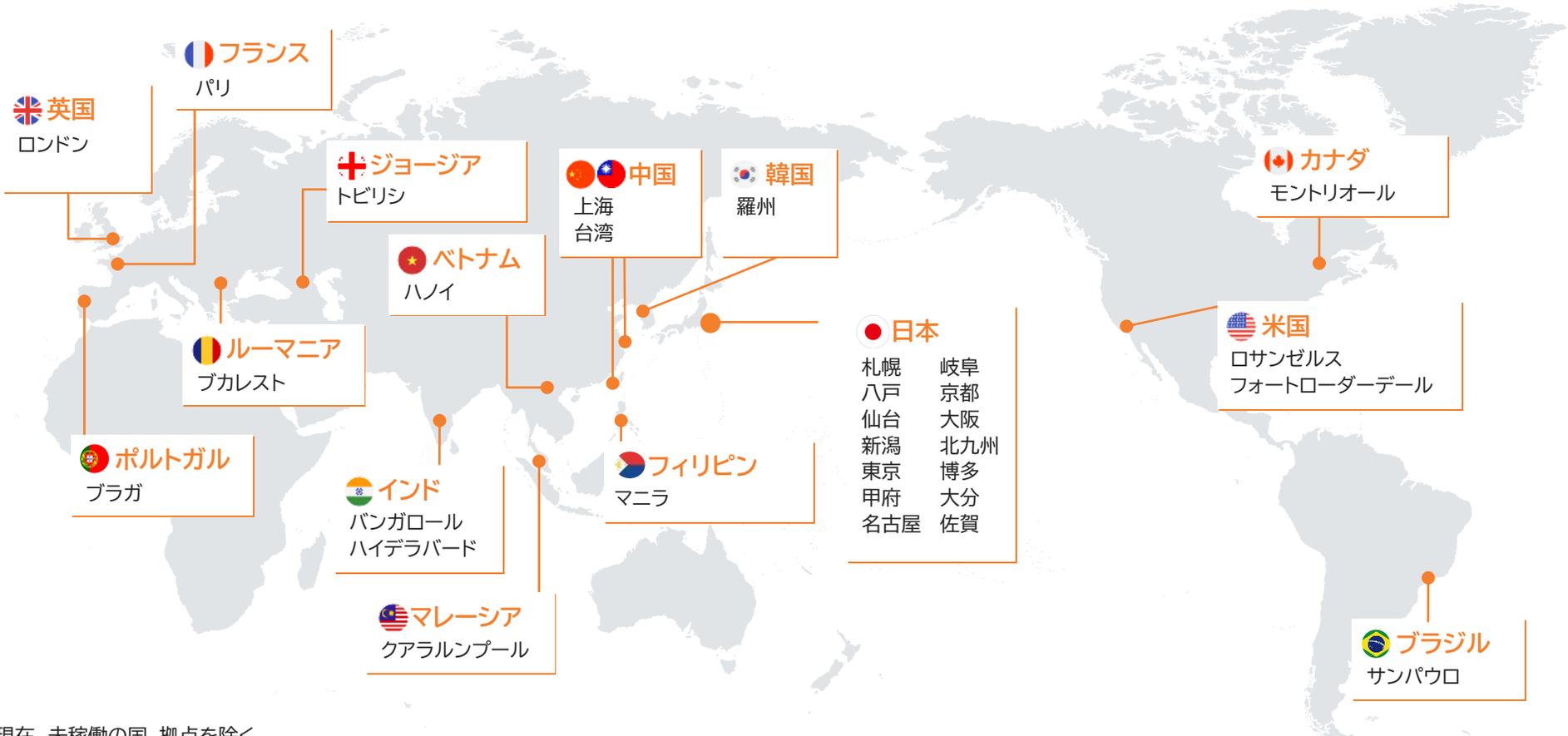
会社名	ポールトゥウィンホールディングス株式会社	
代表者名	代表取締役会長 橘 民義 代表取締役社長 橘 鉄平	
本社所在地	東京都新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル	
グループ従業員数	7,704名（うち、正社員数 2,953名）※2026年1月31日現在	
グループ事業内容	分野別	地域別
	<p>ゲーム分野 54%</p>  <p>Tech分野: 19% Eコマース分野: 13% その他*: 5%</p>	<p>日本国内 57.4%</p>  <p>海外 42.6%</p>  <p>全世界15カ国で事業展開</p>



* 2026/1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

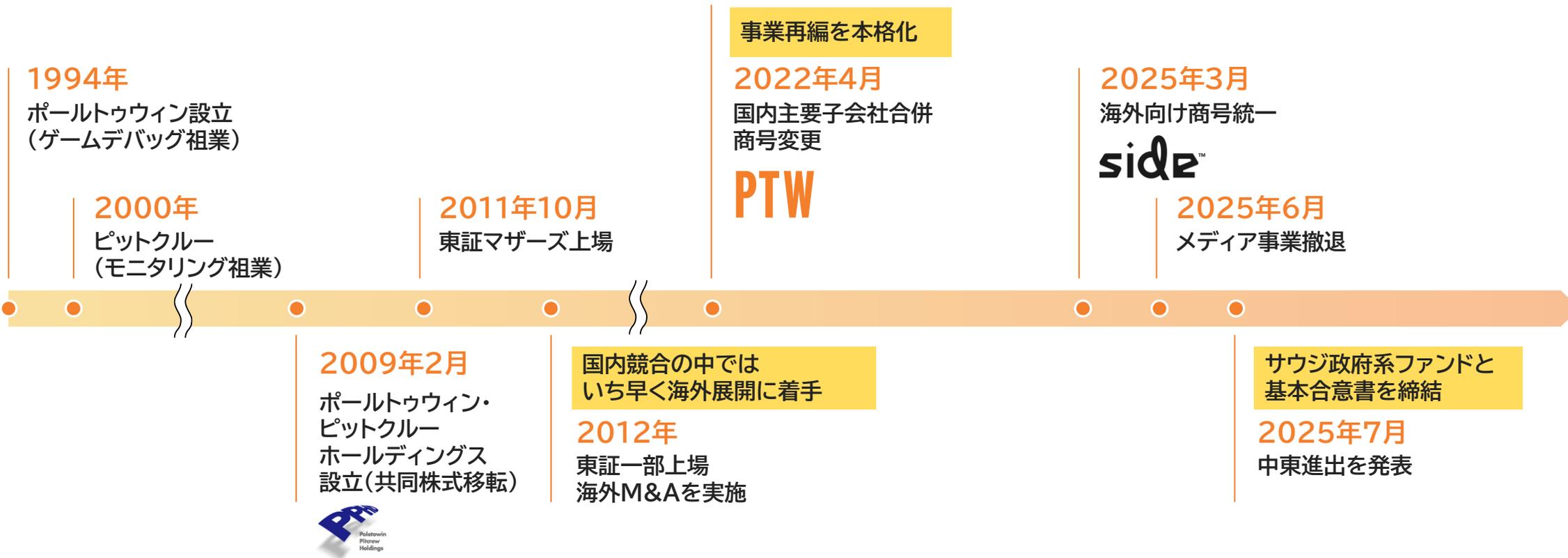
国内14都市 海外14カ国17拠点*

で事業展開



* 2026年1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



2026年1月31日現在、連結子会社38社*で事業を展開



* 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



『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ら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



データ(過去5年分) ※2023/1期より現在の業務区分を適用

単位:百万円 単位:名	2022/1期				2023/1期				2024/1期				2025/1期				2026/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
グループ連結																				
売上高	8,015	7,469	8,849	9,917	9,610	10,050	10,465	9,802	10,924	10,960	11,737	18,603	11,963	12,324	12,971	14,966	12,759	11,914	12,323	11,839
営業利益	830	682	867	874	702	648	665	707	298	266	138	83	△123	483	271	155	△22	△184	385	△417
経常利益	857	691	837	945	857	796	745	290	331	116	350	△41	△91	502	201	144	△480	△0	548	△575
当期純利益	530	377	693	617	381	△219	378	254	97	418	30	△401	△404	219	△44	△462	△609	216	155	△3,242
EBITDA	1,021	864	1,125	1,187	978	954	885	942	543	551	378	132	154	483	271	155	312	△184	385	△193
従業員数	5,717	5,894	6,283	6,642	6,658	7,012	7,143	7,287	7,389	7,621	8,142	8,652	8,194	8,078	8,168	8,138	8,322	8,127	7,963	7,704
国内ソリューション																				
売上高	—	—	—	—	6,396	6,254	6,428	6,480	5,663	5,634	6,015	6,209	6,189	6,072	6,187	6,141	6,296	6,584	6,462	6,561
営業利益	—	—	—	—	981	690	419	397	327	422	253	507	527	485	372	325	288	369	230	239
従業員数	—	—	—	—	3,743	3,860	4,001	4,136	4,292	4,348	4,951	5,231	5,189	5,065	5,179	5,152	5,175	5,367	5,352	5,143
海外ソリューション																				
売上高	—	—	—	—	2,575	3,127	3,430	2,579	3,675	3,662	4,398	4,360	4,306	4,723	4,969	6,243	4,862	4,888	5,809	5,232
営業利益	—	—	—	—	△112	166	445	489	43	△154	362	△120	△243	192	139	△44	△115	△469	226	△580
従業員数	—	—	—	—	2,644	2,879	2,855	2,791	2,711	2,882	2,798	3,006	2,600	2,603	2,575	2,573	2,732	2,665	2,582	2,533
メディア・コンテンツ ※2027/1期初をもって、国内ソリューションに統合																				
売上高	—	—	—	—	639	667	606	742	1,586	1,662	1,323	2,531	1,467	1,529	1,814	2,581	1,601	441	52	49
営業利益	—	—	—	—	△145	△155	△164	△202	12	44	△404	△612	△330	△150	△148	△18	△119	△18	0	△4
従業員数	—	—	—	—	259	261	275	347	373	379	382	404	395	400	403	401	403	83	18	19

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>

