



PTW


ポールトゥウィンホールディングス株式会社

# 2027年1月期 第1四半期 決算補足資料

- 証券コード | 3657
- 銘柄略称 | ポールHD

2026年6月12日

この決算補足資料のほかに、「2027年1月期 第1四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。



1	2027年1月期 第1四半期決算報告	…	2
2	2027年1月期 業績予想	…	10
3	経営基本方針	…	17
4	Appendix	…	34

■ 本資料の記載についての注記

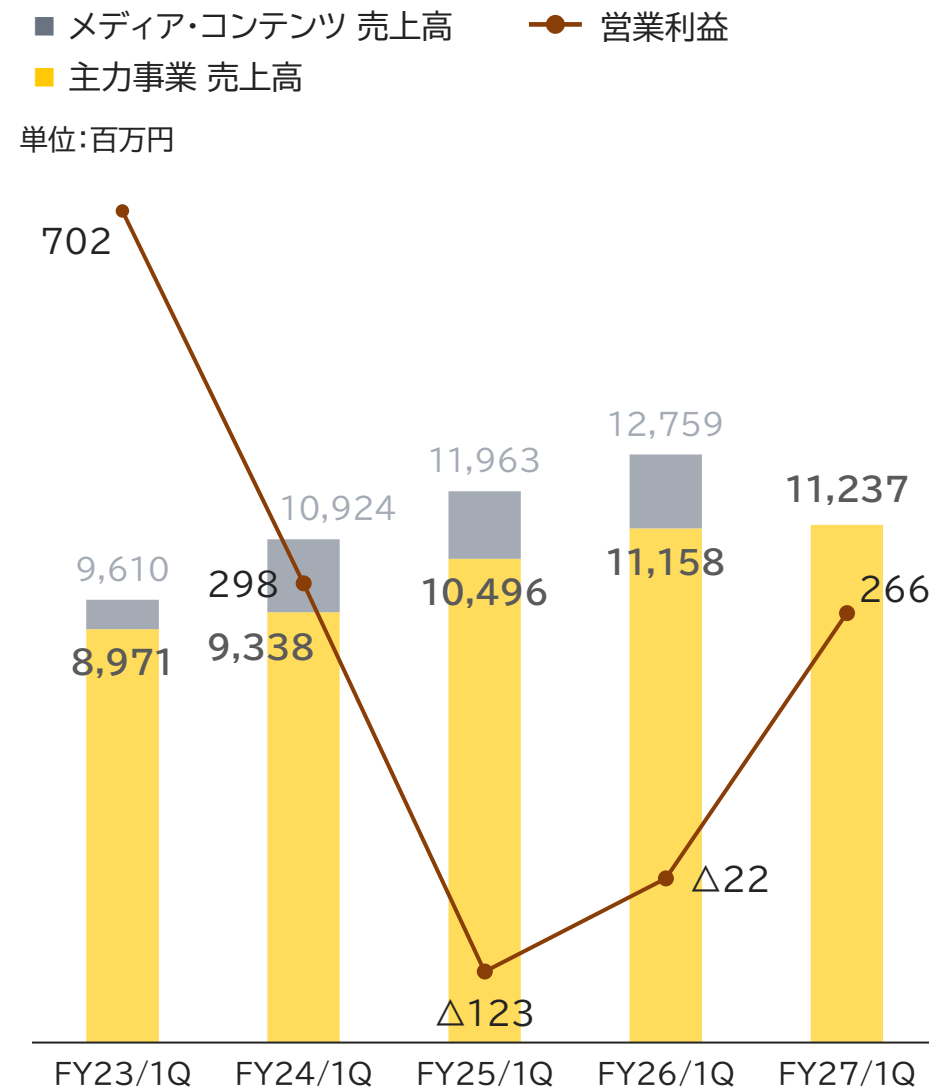
1. 金額については表示単位未満を切捨 2. 比率については表示単位未満を四捨五入
3. 「20XX年1月期」を「FYXX/1」、「20XX年第X四半期」を「FYXX/XQ」と記載している箇所があります
4. 業務区分ごとの売上高及び営業利益は社内管理数値に基づく参考情報(他に全社費用が発生)

1	2027年1月期 第1四半期決算報告	…	2
2	2027年1月期 業績予想	…	10
3	経営基本方針	…	17
4	Appendix	…	34

# 2027/1期 第1四半期決算実績



- メディア・コンテンツ撤退により全社で減収ながら、収益性が大幅に改善し、最終利益は黒字化
- 国内ゲーム分野が計画を上回るペースで進捗 継続的な収益拡大を目指す『再成長期』を開始



# 2027/1期 第1四半期 決算概況(前年同期比)

- 事業再編等の各種施策が奏功し、収益性が大幅に改善
- 前期はメディア・コンテンツの1Q営業損失:119百万円他、海外リブランディングに係る一時費用等も利益圧迫

	前期 2026/1 第1四半期 (2025/2-2025/4)		当期 2027/1 第1四半期 (2026/2-2026/4)		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						
売上高	12,759	-	11,237	-	△1,522	△11.9%
売上総利益	2,919	22.9%	2,731	24.3%	△187	△6.4%
1 営業利益	△22	△0.2%	266	2.4%	+288	-
2 経常利益	△480	△3.8%	474	4.2%	+955	-
税金等調整前 四半期純利益	△480	△3.8%	469	4.2%	+949	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△609	△4.8%	180	1.6%	+789	-
1株当たり 四半期純利益	△17.23円	-	5.10円	-	+22.33円	-
3 (参考) EBITDA	312	2.5%	410	3.7%	+98	+31.4%

- 1 営業利益の黒字化**  
不採算事業撤退による売上ミックス改善の他、海外レイオフやその他の事業整理が寄与
 

ミックス改善等による粗利増加	+160百万円
減収による粗利減少	△348百万円
海外を中心とした人件費減少	+329百万円
償却費等の固定費減少	+146百万円
- 2 為替変動が経常利益を押し上げ**  
各期間における短期的な為替トレンド転換に起因
 

<当期> 為替差益(円安進行)	+248百万円
- <前期> 為替差損(円高進行)	△433百万円
為替差損益の前年同期比	+681百万円
- 3 収益力が徐々に回復**  
FY23/1以前のEBITDAマージンは10%超

# 2027/1期 第1四半期 業務別概況

PTW

単位:百万円		2026/1期					2027/1期					前期比
		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	12,759	11,914	12,323	11,839	48,837	11,237	—	—	—	—	△1,522
	営業利益	△22	△184	385	△417	△238	266	—	—	—	—	+288
	営業利益率	△0.2%	△1.5%	3.1%	△3.5%	△0.5%	2.4%	—	—	—	—	+2.5Pt
国内 ソリューション	売上高	6,296	6,584	6,462	6,561	25,904	6,773	—	—	—	—	+477
	営業利益	288	369	230	239	1,128	233	—	—	—	—	△55
	営業利益率	4.6%	5.6%	3.6%	3.6%	4.4%	3.4%	—	—	—	—	△1.1Pt
ゲーム分野が牽引し増収も、共通費の配賦負担が145百万円増加したため減益 ……旧配賦基準適用時の営業利益:378百万円(営業利益率:5.6%)												
海外 ソリューション	売上高	4,862	4,888	5,809	5,232	20,792	4,463	—	—	—	—	△398
	営業利益	△115	△469	226	△580	△939	△13	—	—	—	—	+101
	営業利益率	△2.4%	△9.6%	3.9%	△11.1%	△4.5%	△0.3%	—	—	—	—	+2.1Pt
一時的な受注減少となる見通しの下、前期後半よりレイオフ等によって備えてきた結果、減収ながら営業赤字を大幅に縮小 グローバルな営業活動を有利に進めるべく、前期:FY26/1Qに海外向け商号を『Side』に統一 ……リブランディング広告費用:72百万円												
メディア・ コンテンツ	売上高	1,601	441	52	45	2,139	—	—	—	—	—	△1,601
	営業利益	△119	△18	0	△4	△141	—	—	—	—	—	+119
	営業利益率	△7.5%	△4.1%	1.9%	△9.8%	△6.6%	—	—	—	—	—	—
FY26/3Q以降、唯一の構成会社となったPalabraは、当期より国内ソリューションへ統合												

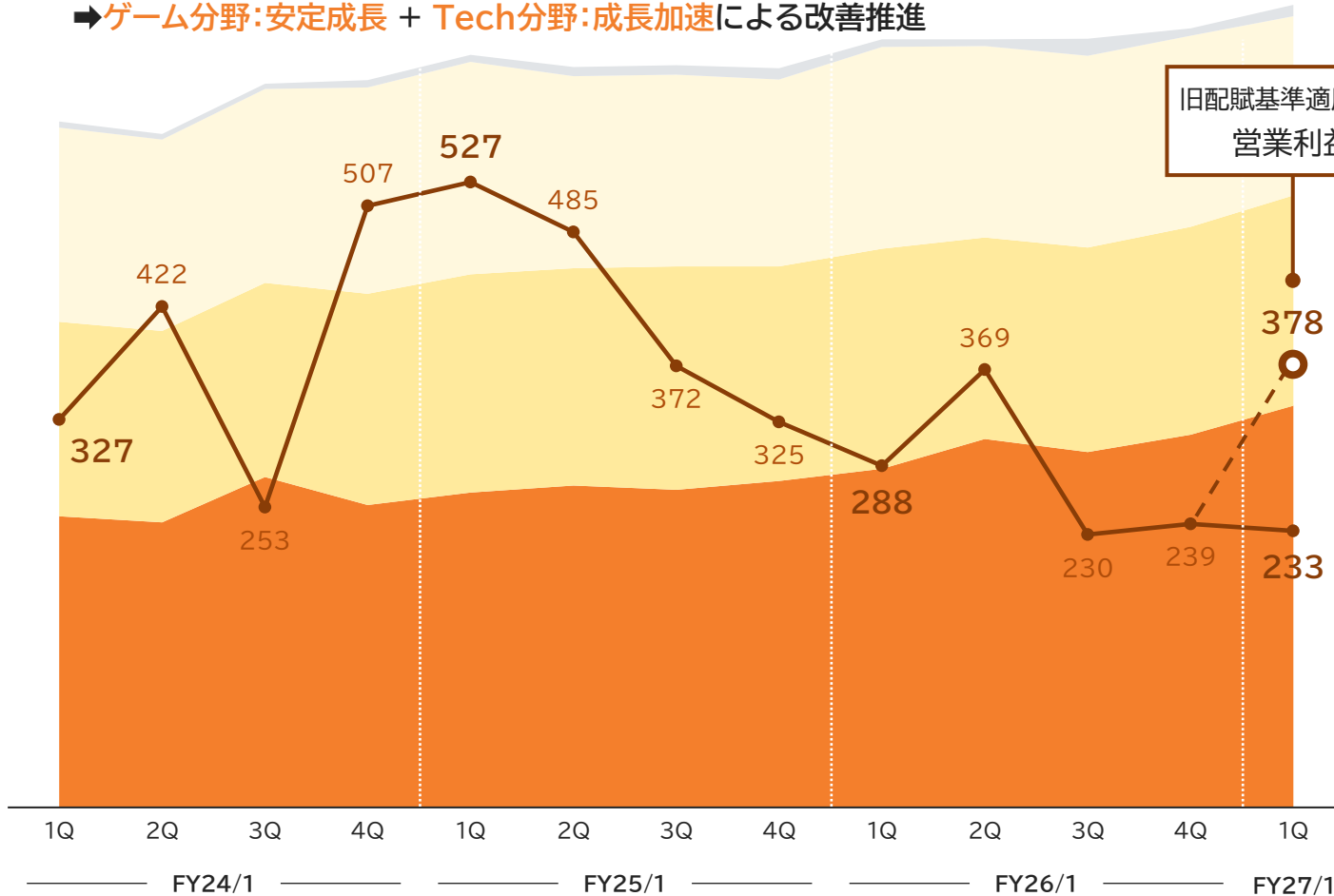
# 国内ソリューション 売上高\*・営業利益推移

## 安定成長を続ける当社グループの収益基盤

Tech分野の成長加速に必要なPR活動・AIエンジニア採用や、拠点整備等の一時費用により利益が変動

## 配賦基準変更に伴う共通費用の負担増加により、名目上の収益性低下

➡ゲーム分野:安定成長 + Tech分野:成長加速による改善推進



■ その他 売上高

🔍 CX分野 売上高

カスタマーエクスペリエンス関連  
非ゲーム分野のカスタマーサポートや  
モニタリング(監視)等に対応

🖥️ Tech分野 売上高

Tech・ソリューション関連  
非ゲーム分野のソフトウェアテストや、  
ソリューション提供に対応

🎮 ゲーム分野 売上高

ゲーム・エンターテインメント関連  
主にデバッグとカスタマーサポートに対応

—●— 営業利益(百万円)

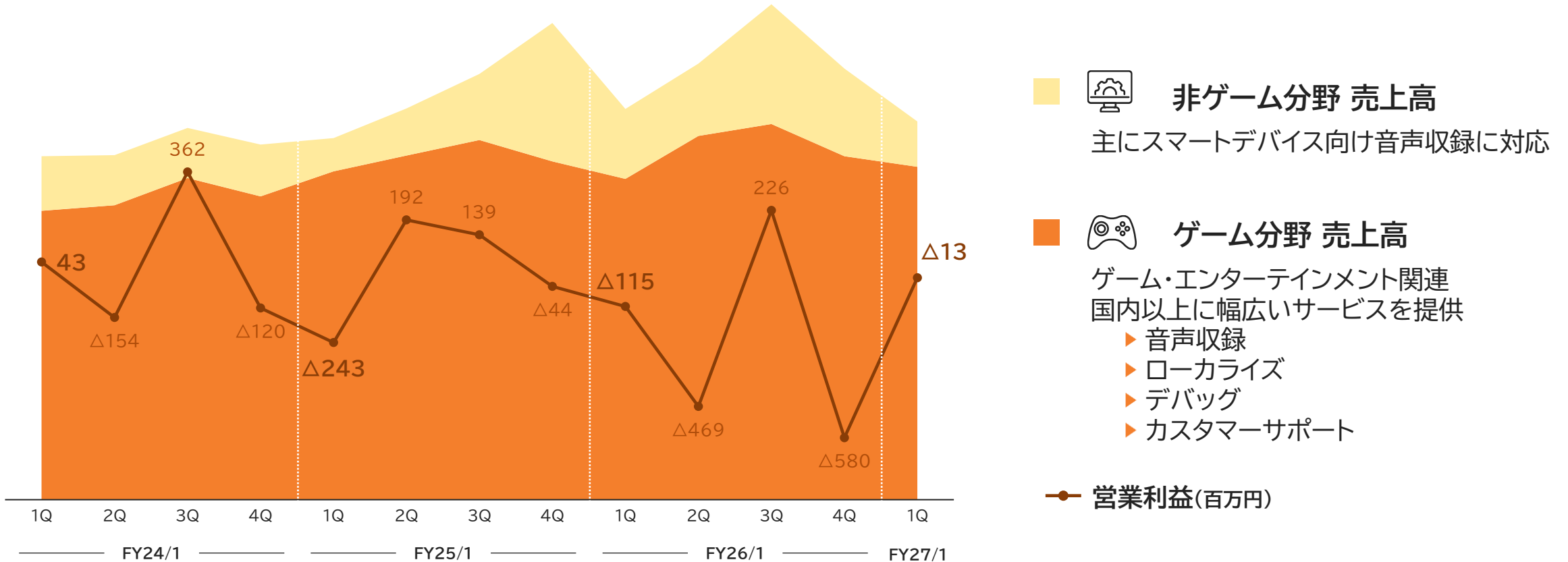
\* 売上高は、外部顧客に対する外部売上高であり、その他の業務や業務間の内部売上高・振替高は含まない

# 海外ソリューション 売上高\*・営業利益推移

■ 将来的な成長期待が高く、同時に目下の業績は流動性が高い ……商慣習の違いや為替影響等

全世界50言語以上の対応実績を活かし、ゲームだけでなくスマートデバイス等の音声収録にも対応

■ FY27/1における一時的な受注減に備えて、FY26下期よりレイオフ等実施 ……FY27/1Qの収益性改善に貢献



\* 売上高は、米ドル建の外部顧客に対する外部売上高であり、その他の業務や業務間の内部売上高・振替高は含まない

# 従業員数推移

国内は採用強化、海外は構造改革を推進し、全体の人員最適化が進行

単位:名		2026/1期				2027/1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	3,490	3,198	3,060	2,953	2,952	—	—	—	△538	△15.4%
	アルバイト	4,832	4,929	4,903	4,751	4,939	—	—	—	+107	+2.2%
	合計	8,322	8,127	7,963	7,704	7,891	—	—	—	△431	△5.2%

※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	1,475	1,483	1,479	1,481	1,570	—	—	—	+95	+6.4%
	アルバイト	3,700	3,884	3,873	3,662	3,766	—	—	—	+66	+1.8%
	合計	5,175	5,367	5,352	5,143	5,336	—	—	—	+161	+3.1%

Tech分野のエンジニア採用強化により、4月入社の上社員数が増加(うち約半数は新卒)

海外 ソリューション	正社員	1,698	1,634	1,565	1,457	1,354	—	—	—	△344	△20.3%
	アルバイト	1,034	1,031	1,017	1,076	1,169	—	—	—	+135	+13.1%
	合計	2,732	2,665	2,582	2,533	2,523	—	—	—	△209	△7.7%

当期の需要動向に対応するべく体制最適化を推進してきた他、最大拠点であるインドでは正社員比率を低減

メディア・ コンテンツ	正社員	309	73	8	8	—	—	—	—	△309	—
	アルバイト	94	10	10	11	—	—	—	—	△94	—
	合計	403	83	18	19	—	—	—	—	△403	—

FY26/3Qより唯一の構成会社となったPalabraは、FY27/1期から国内ソリューションへ統合

■ 前期末までに資産ポートフォリオをリバランス ……メディア・コンテンツ撤退及びM&A関連減損

■ 成長と還元の好循環を再開していくべく、収益性の改善に継続的に取り組む

FY27/1Q時点では、親会社株主に帰属する四半期純利益:180百万円を計上も、期末配当金支払額:282百万円に及ばず利益剰余金:102百万円減少

単位:百万円	2026/1期末	2027/1期 1Q末	増減額	増減率
<b>1</b> 流動資産	16,530	15,634	△896	△5.4%
(うち、現預金)	(6,986)	(6,707)	(△278)	△4.0%
有形固定資産	2,315	2,282	△33	△1.4%
無形固定資産	360	350	△10	△2.9%
投資その他の資産	3,121	3,054	△67	△2.2%
固定資産	5,797	5,686	△111	△1.9%
<b>資産合計</b>	<b>22,328</b>	<b>21,321</b>	<b>△1,007</b>	<b>△4.5%</b>
流動負債	13,633	12,986	△646	△4.7%
固定負債	272	277	+5	+1.8%
<b>負債合計</b>	<b>13,905</b>	<b>13,264</b>	<b>△641</b>	<b>△4.6%</b>
<b>2</b> 純資産合計	<b>8,422</b>	<b>8,056</b>	<b>△366</b>	<b>△4.3%</b>
(うち、自己株式)	(△2,552)	(△2,552)	(-)	(-)
<b>負債・純資産合計</b>	<b>22,328</b>	<b>21,321</b>	<b>△1,007</b>	<b>△4.5%</b>

## 1 売掛金の減少

受取手形及び売掛金	△586百万円
-----------	---------

## 配当金支払による現預金の減少

発行済株式総数	38,156 千株
内、自己株式数	2,795 千株
期末配当金	8 円/株
期末配当金支払額	△282百万円

## 2 自己資本比率 37.8% (+0.1Pt) PBR 1.32 (△0.01Pt)

時価総額 (4月末終値)	△610百万円
純資産	△366百万円

1		2027年1月期 第1四半期決算報告	...	2
2		2027年1月期 業績予想	...	10
3		経営基本方針	...	17
4		Appendix	...	34

# 2027/1期 業績予想

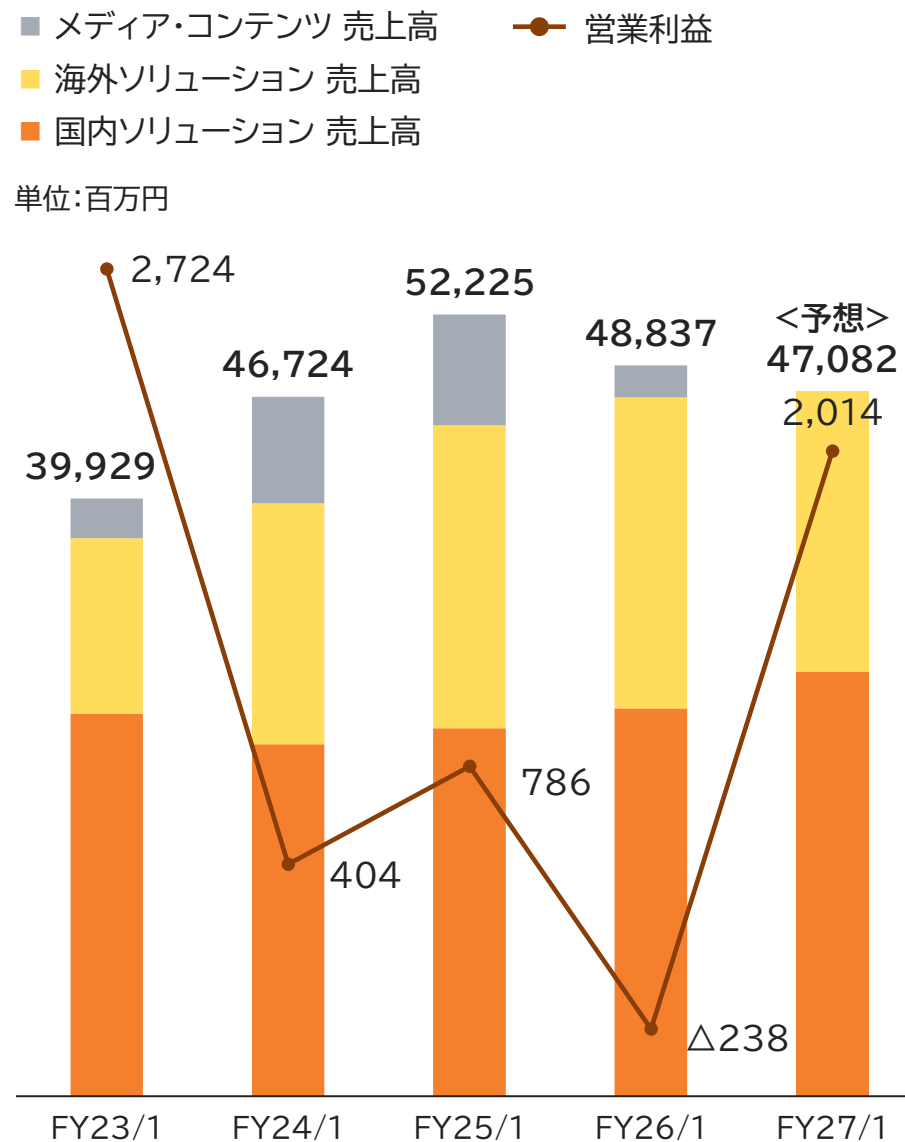
売上高

**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



# 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

	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 一時的な減収

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、継続的な増配を早期に実現する方針

# 連結業績予想 業務別進捗率

単位:百万円

	2027/1期						現時点で生じている 業績予想との差異	
	1Q実績	上期予想	上期予想 進捗率	下期予想	通期予想	通期予想 進捗率		
グループ 連結	売上高	11,237	21,691	51.8%	25,390	47,082	23.9%	予想時点で1Qの営業赤字を見込むも、国内外ともに順調に推移したことで、営業利益は黒字で着地。
	営業利益	266	304	87.5%	1,709	2,014	13.2%	
	営業利益率	2.4%	1.4%	—	6.7%	4.3%	—	

事業再編による収益性改善の効果が顕在化した上、経常利益以下は1Q時点で上期予想を達成。事業環境の流動性を踏まえて、不確実性を慎重に見極めつつ、業績予想を確実に達成していく。

国内 ソリューション	売上高	6,773	12,865	52.6%	15,497	28,362	23.9%	ゲーム分野が牽引し、売上・利益とも計画比プラス。Tech分野では今後の拡販に必要なエンジニア採用が進んだ一方、複数案件が終了したことでTech・CXの両分野で計画比マイナスが生じている。
	営業利益	233	167	139.7%	1,045	1,212	19.2%	
	営業利益率	3.4%	1.3%	—	6.7%	4.3%	—	

上期予想の達成に向けた蓋然性は高く、特にゲーム分野では既存拠点の増床等によって、通期にわたり全社業績の牽引を見込む。Tech・CXの両分野では体制の見直しを進め、製販一体となって営業を強化。案件獲得による巻き返しを図る。

海外 ソリューション	売上高	4,463	8,826	50.6%	9,893	18,720	23.8%	主力である音声収録・ローカライズが堅調に推移し、ほぼすべてのサービスが計画比プラス。費用面では米国クライアントに対する貸倒引当金計上が発生する等、引き続き外部起因の業績変動が生じやすい。
	営業利益	△13	111	—	539	651	—	
	営業利益率	△0.3%	1.3%	—	5.5%	3.5%	—	

当期の一時的な減収に備えて、前期までに推進したレイオフ等の収益性向上に向けた施策が奏功。主に今後の受注動向や為替変動によって、国内以上に業績が変動する可能性は高いものの、現時点では予想通りの進捗を見込む。

## 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

	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
単位:百万円								
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

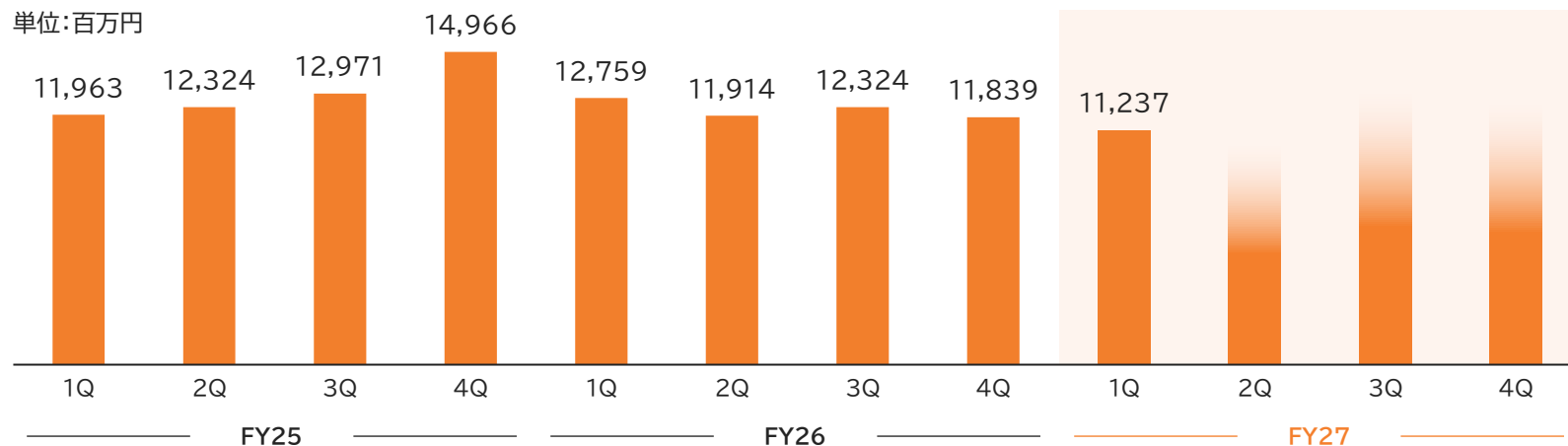
### 戦略

- 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、データアセットを活用したビジネス展開の模索

# 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の一時的な減収による影響が大きい

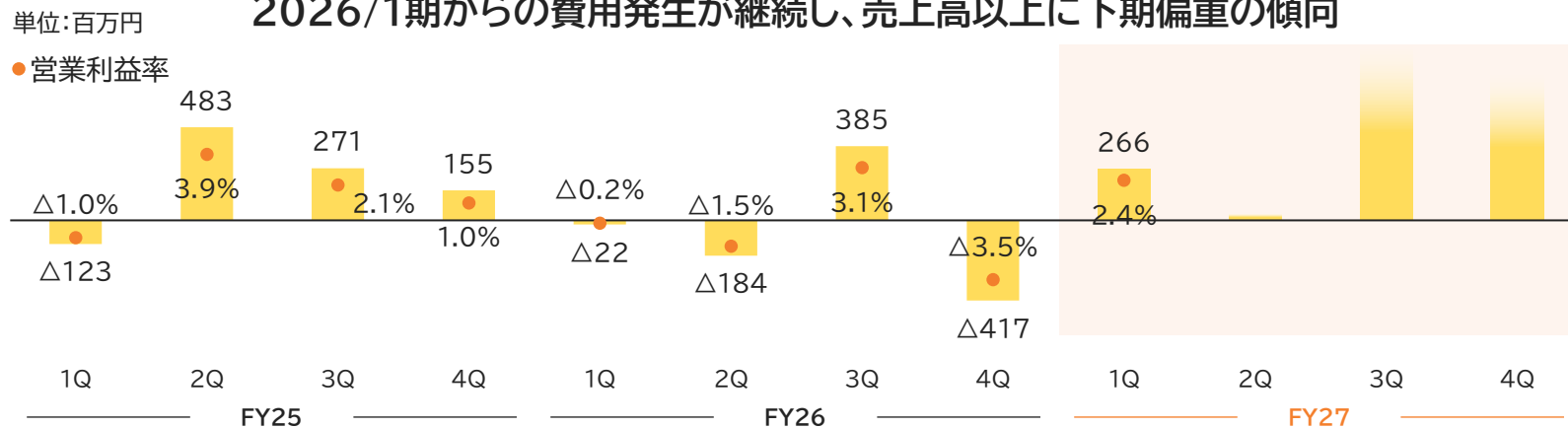


### ■ 現時点では、3Qピークを予想

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



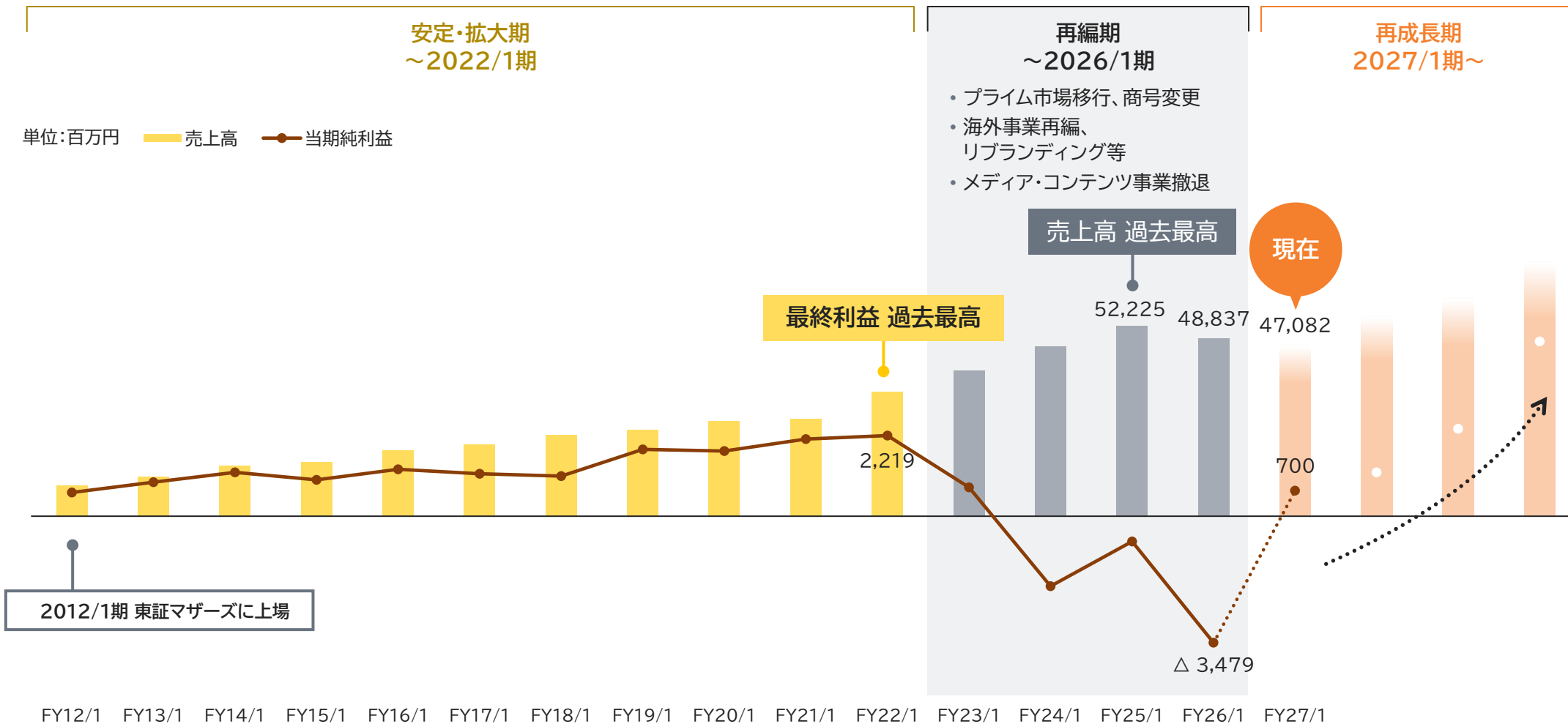
### ■ 売上高と同様、3Qピークの予想

営業赤字の生じる可能性を見込んでいたが、順調に推移し、1Q時点で上期予想をほぼ達成。当初予想における、不確実性を踏まえた下期偏重の計画を、前倒し進捗している状況。

通期業績予想の達成を最優先に、事業運営の安定性を確保しつつ、上振れを図っていく。

1		2027年1月期 第1四半期決算報告	…	2
2		2027年1月期 業績予想	…	10
3		<b>経営基本方針</b>	…	17
4		Appendix	…	34

## 絶対的な営業キャッシュ・フロー増加 成長と還元の好循環を再開



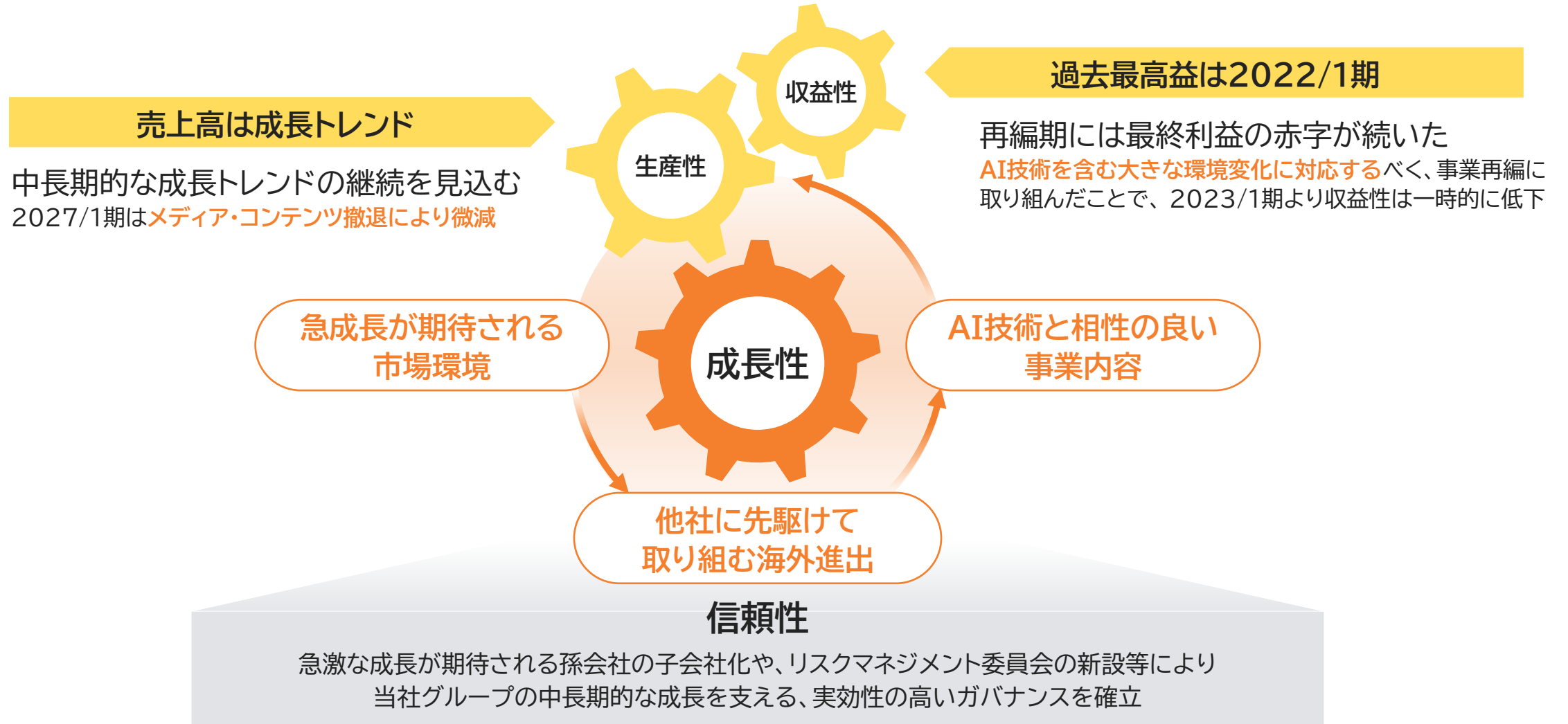
# 企業価値向上に向けた経営方針

## 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"><li>● 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</li><li>● 今後は収益性の回復を最優先に取り組む</li></ul>
	AI技術とヒトの協働	<ul style="list-style-type: none"><li>● 創業より継続してきた『システムとヒト』の両輪を発展</li><li>● 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</li></ul>
	注力領域への集中投資	<ul style="list-style-type: none"><li>● 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</li><li>● 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</li></ul>
人材強化	人的資本の継続投資	<ul style="list-style-type: none"><li>● 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</li><li>● 多様な人材の確保・活躍推進、次世代幹部候補の育成</li></ul>
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"><li>● 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</li><li>● 投資と撤退の規律策定</li></ul>

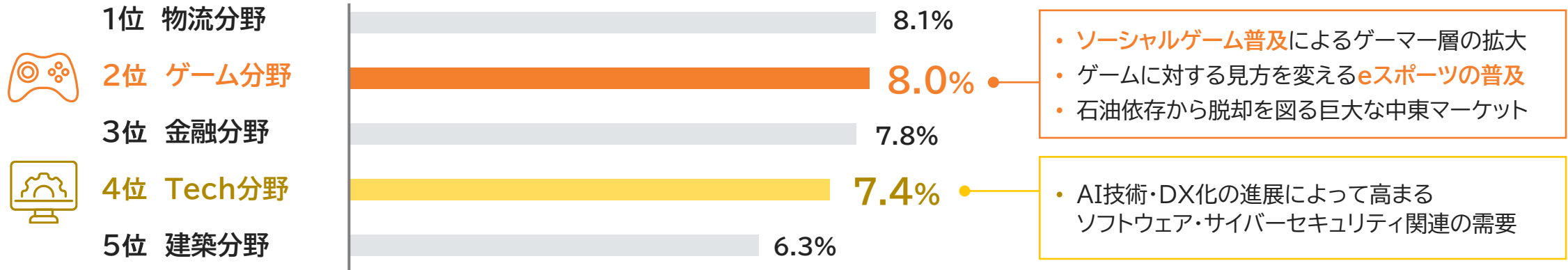
# 収益性の回復・再成長イメージ

- 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** と覚書締結 (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』の両輪で、継続的な成長を続けていく

### 新サービス・システムの導入

- 世界初のサービス **ゲームデバッグソリューション Razer Cortex**発表  
大規模テストプレイの結果分析にAIを活用
- **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  
ソフトウェア開発の短期化やボトルネックを解消
- **AIによって重要性が増す品質課題**を開発から運用まで一貫してサポート



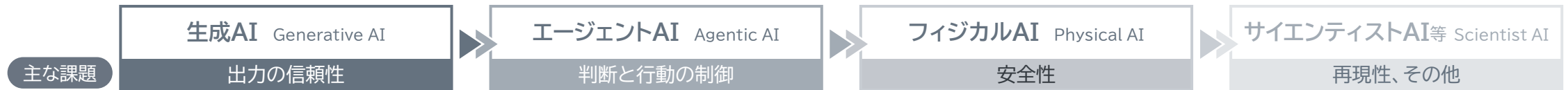
### 付加価値の高い『AI人材』の育成

- AI人材を「AIをマネジメント(指示・評価・統制)できる人材」と定義
  - ✗ AIによって仕事がなくなる時代
  - ✓ AIを使いこなせる人が価値を生み出す時代
- ソフトウェアテストのエンジニアを中心に、リスクリングを実施  
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時代の競争力を左右する『品質課題』への対応強化

## ■ 加速するAI技術の発展に、品質は重大な影響を与える要素

- 想定されるAI技術と品質課題の変遷



生成AIによる AIコーディング等が実現

ソフトウェア開発は『高速化』

品質よりも開発スピードを優先せざるを得ず 検証不十分なまま本番環境への投入が始まっている\*

AIが自身の正しさを保証できないまま

品質課題は『高度化・多様化』

品質は企業・サービスの生命線 ユーザーの生命・財産を危険に晒すリスクも

ヒトの手による品質データ資産を、30年超にわたり蓄積する当社は  
品質専門のBPOパートナーとして、持続的な競争優位を創出

## ■ 品質需要の拡大に応えるフック商材をTech分野に展開

『品質』のかかりつけ医



開発プロセスを可視化し、品質改善を継続的に実現

『効率化』のかかりつけ医



顧客対応の品質向上と、業務効率化を同時に実現

ユーザーの声を即時フィードバック



問い合わせ対応から品質改善までを統合的に最適化

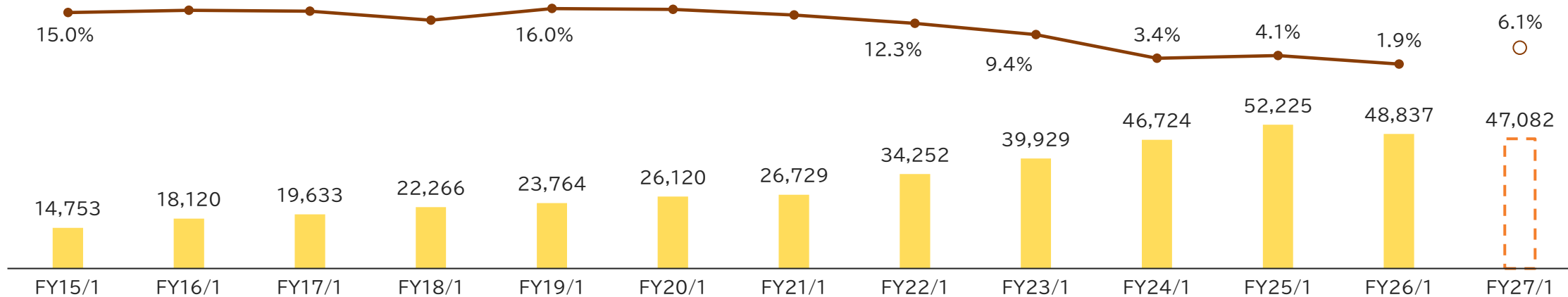
\* 出典: Tricentis Japan合同会社「AIによるソフトウェア開発の加速により、グローバル企業の60%が未テストコードを本番環境へ投入」

## 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

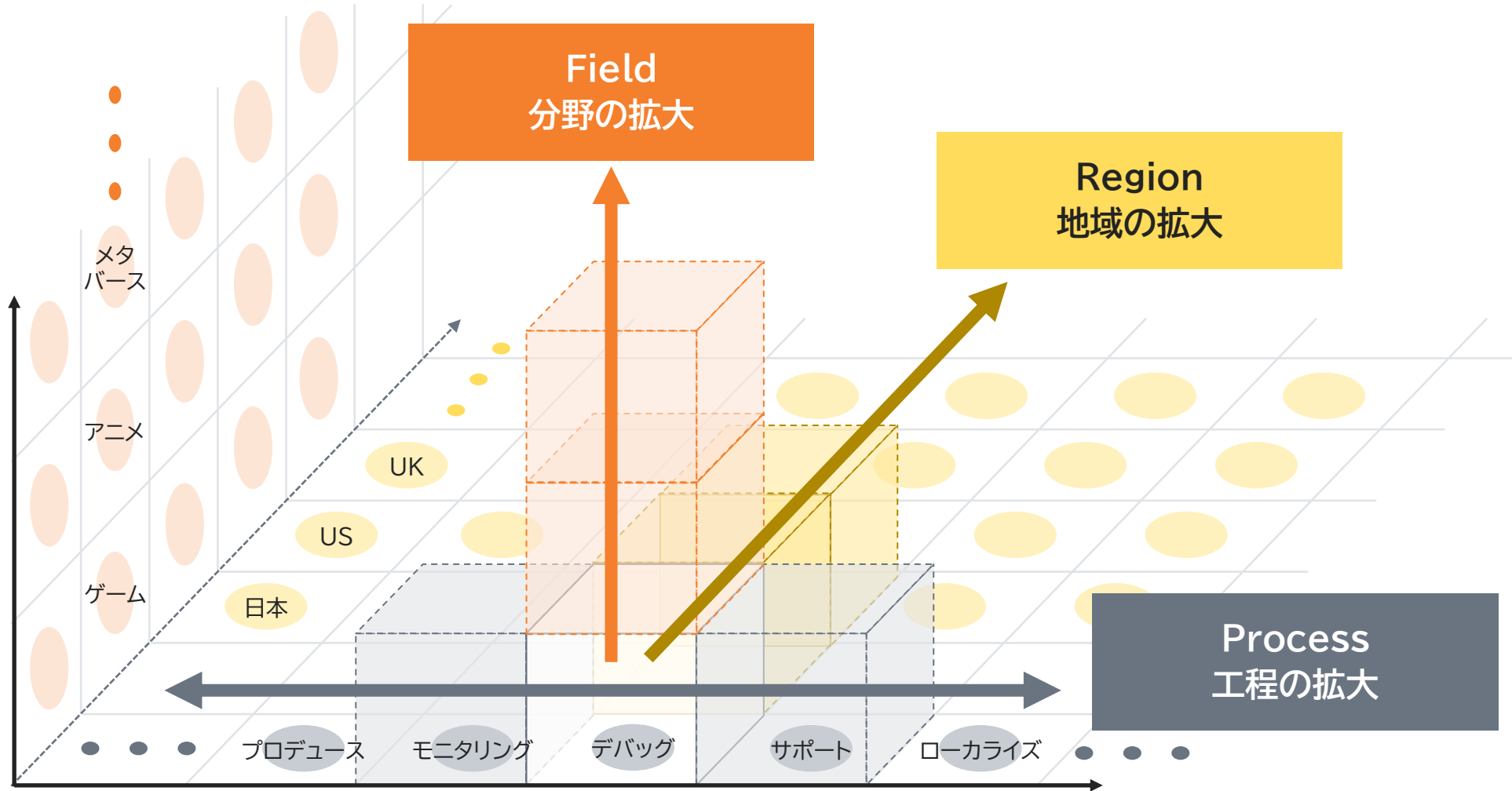
#### 改善手段

- 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

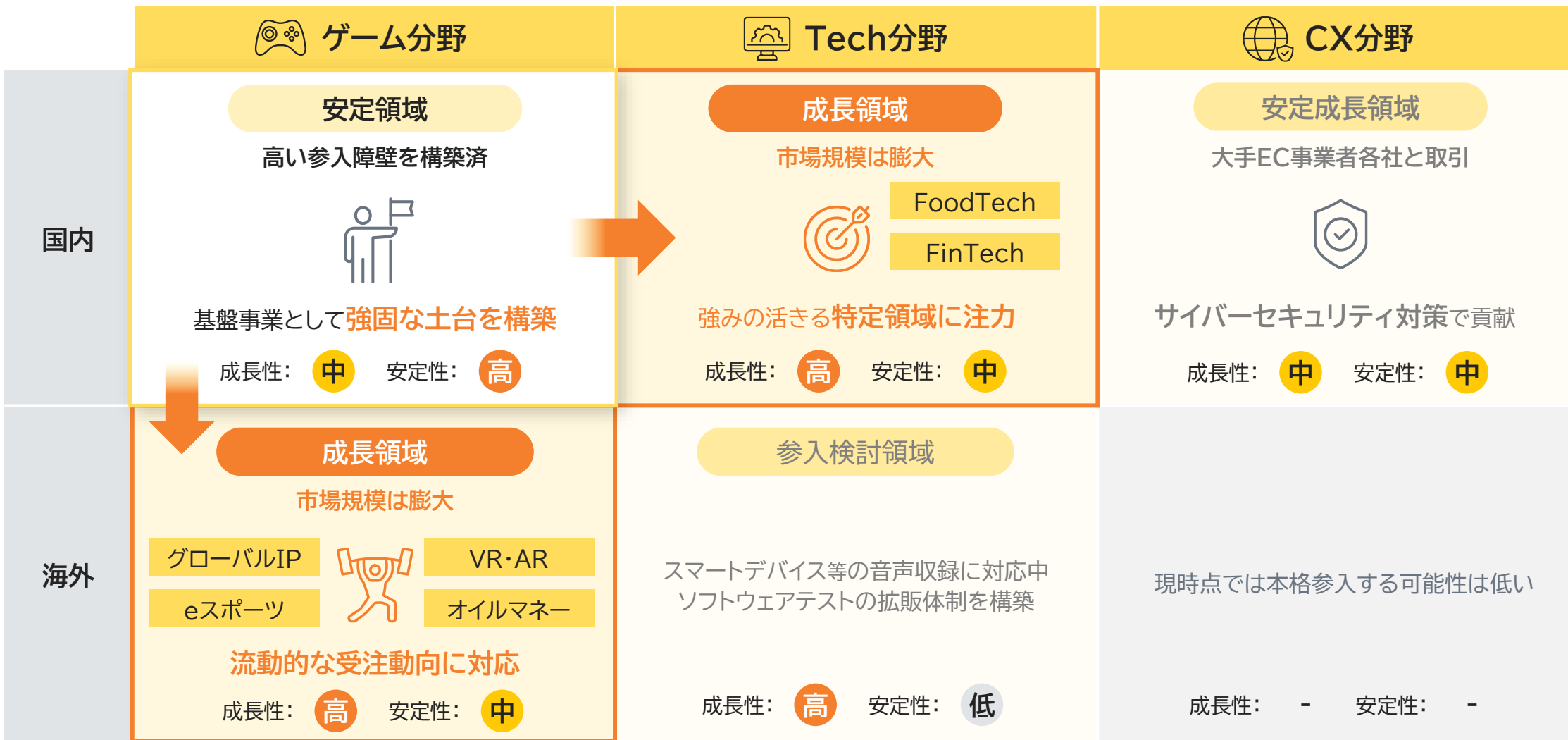
## 3つのベクトルで相互作用する成長効果

- 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～

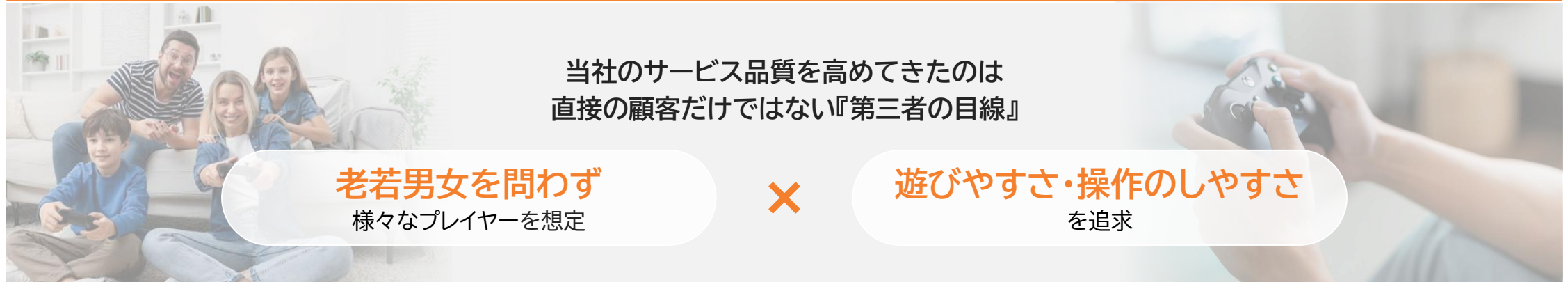
安定領域である国内ゲーム分野を基盤に、成長領域への投資を拡大



# 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』が特に生きる分野に注力

### 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期より新卒採用を継続的に実施
  - 26年4月にはエンジニアを中心に、新卒従業員:39名が入社\*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	18.0%	政府目標:2030年 30%
男性育休取得率	73.9%	政府目標:2025年 30%
男女間賃金差異*3	84.5%	全国平均:2024年 75.8%

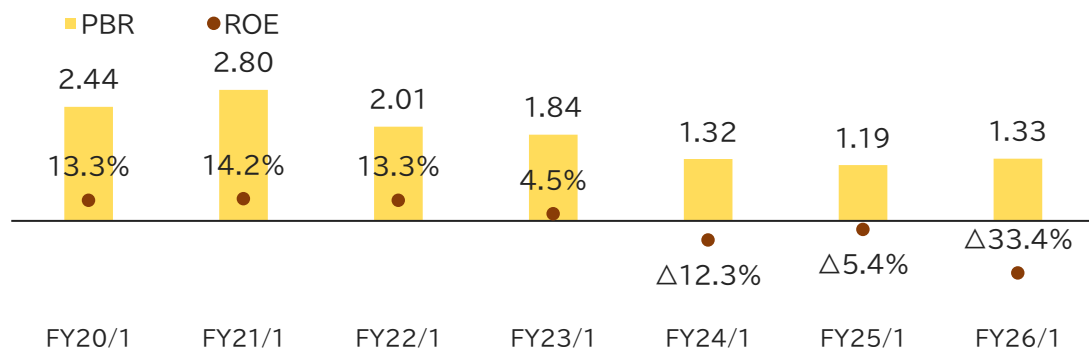
\*1: ポールトゥウィン(株)における実績

\*2: 国内グループ会社従業員 5,506名を対象(2026/1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

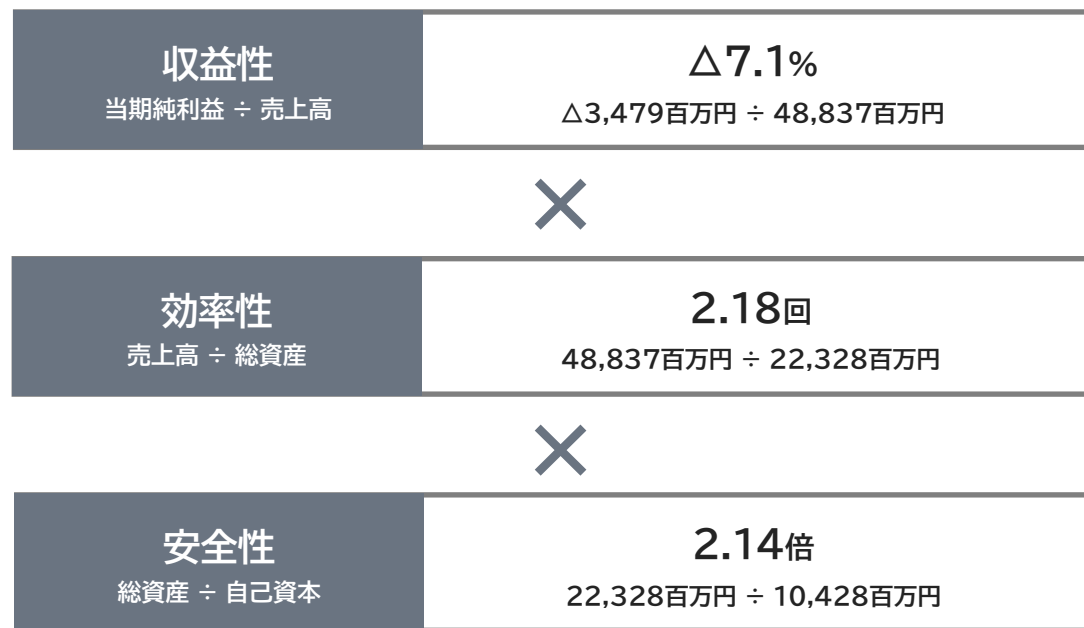
#### 改善手段

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)



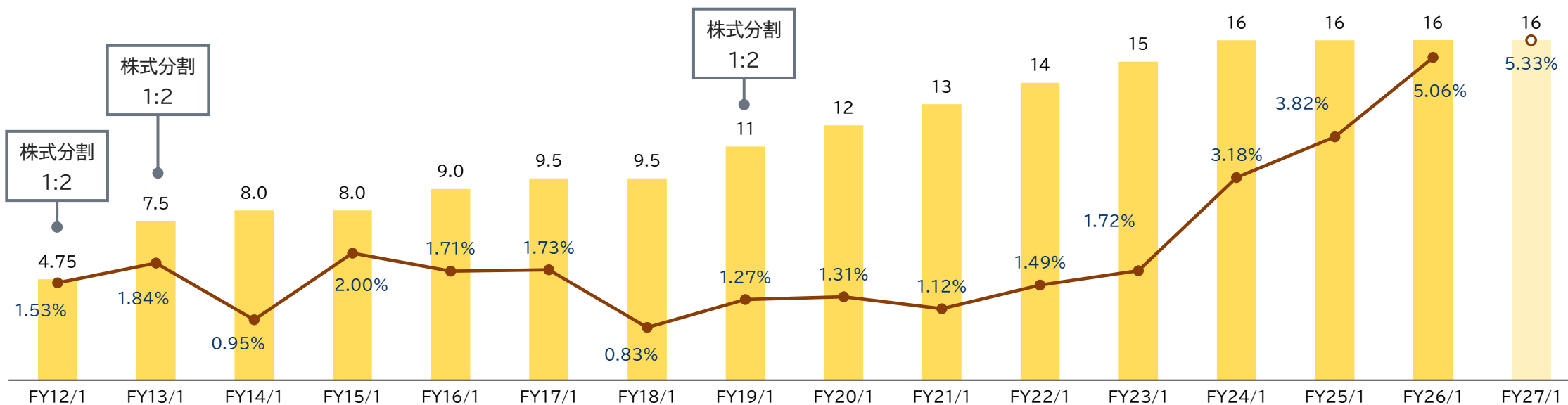
## 機動的アロケーション実行の余力を確保しつつ、株主還元と成長投資に重点配分する方針

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=配当金÷期末終値\*2



	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%	—*3	—*3	—*3	80.8%	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

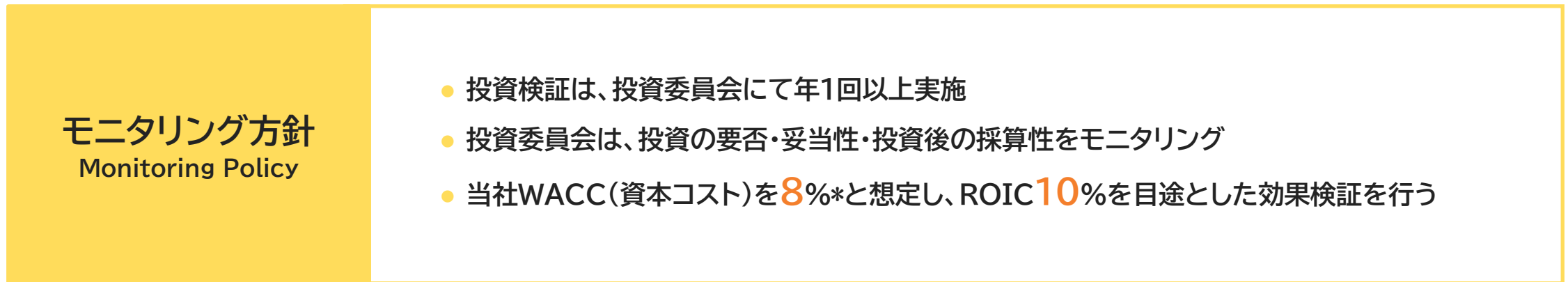
\*1: 26/3現在を基準として、過去に実施した株式分割の影響を考慮した金額を記載

\*2: 2027/1期のみ、第1四半期(2026年4月)末時点の終値

\*3: 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

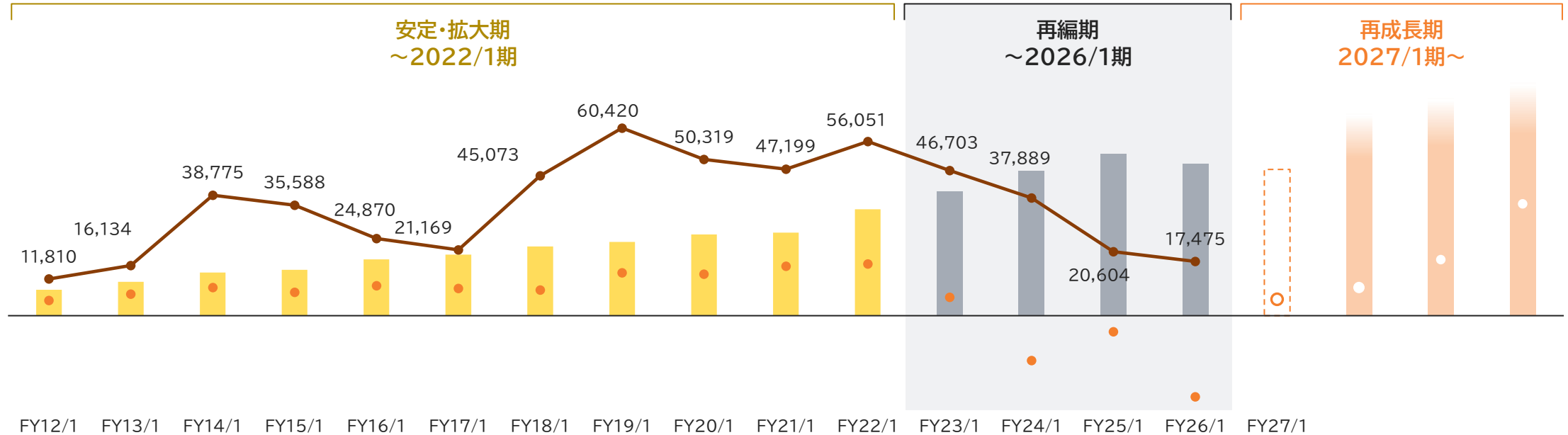


\* リスクフリーレート 0~1% +  $\beta$  1.0~1.2 × 市場リスクプレミアム 6~7%、負債コスト 1%、実効税率 30.62%を前提とする

# 株式市場におけるプレゼンス強化

業績が改善に転じる中、株価や出来高の上昇トレンドを早期に実現するべく、積極的なIR施策に取り組む

単位:百万円    ■ 売上高    ● 期中最高時価総額    ● 当期純利益



## 株主・投資家等との対話方針

- 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べくIR活動を実践
- 取締役CFOを担当役員、管理部をIR担当部署に定め、対話のための体制を構築

## 株主・投資家等との対話の実施状況

- 対話を行った株主・投資家等  
海外投資家14社、国内投資家12社、その他10社(2026年1月期、延べ数)
- 主なテーマや関心事項  
短期・中長期の業績見通し、市場環境(受注動向、業界シェア、AI技術の影響等)、資本効率・配当政策、中期経営計画の公表

## 主な取り組み

- 機関投資家・アナリスト向け  
決算説明会開催、個別面談、適時開示の英文開示、議決権電子行使プラットフォーム参加
- 個人投資家向け  
会社説明会(IRセミナー)開催、問い合わせ窓口の一本化、株主向け経営近況報告会開催
- 共通  
各種IR資料のWEBサイト掲載、インターネット等による議決権行使の導入、決算発表時の想定問答・四半期末のFAQ公開による情報格差の是正、決算説明会の書き起こし配信による決算情報へのアクセス向上<ログミーfinance>、企業レポート発行<シェアードリサーチ、フィスコ>、任意開示の積極化による認知向上

■ 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
  - 総務省「Digital Positive Action」参画
- <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


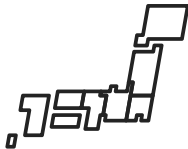



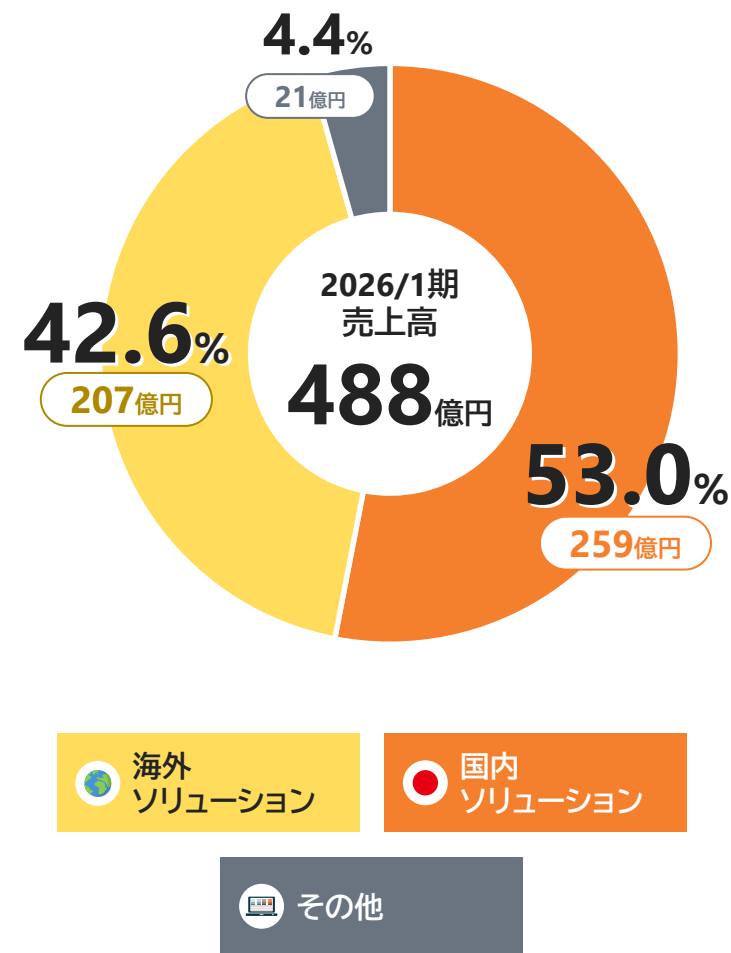
日本で働きたい外国人と日本企業を「すばやくつなぐ」マッチングシステム「Stepjob」のセミナーの様子

1		2027年1月期 第1四半期決算報告	...	2
2		2027年1月期 業績予想	...	10
3		経営基本方針	...	17
4		<b>Appendix</b>	...	<b>34</b>

# 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

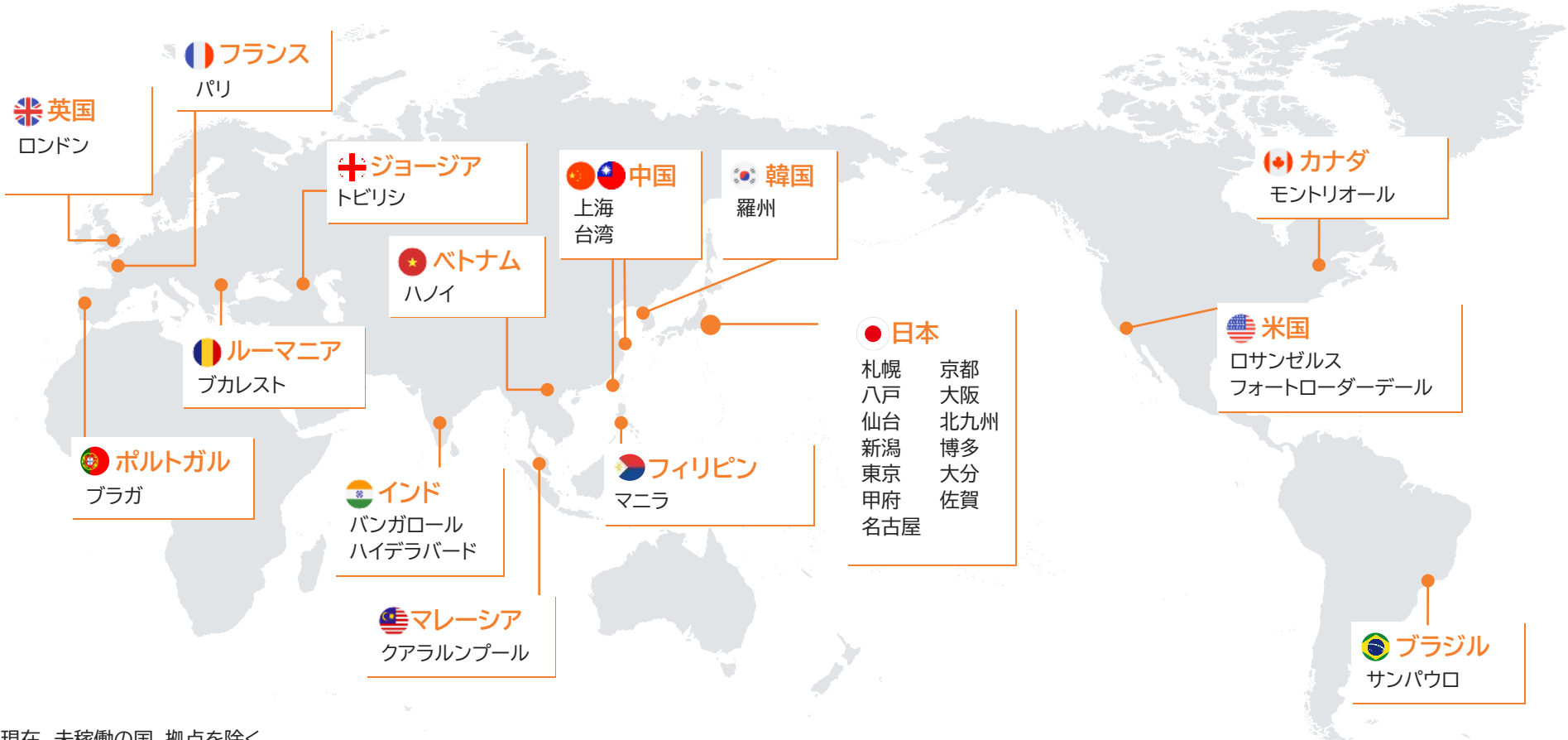
会社名	ポルトゥウィンホールディングス株式会社	
代表者名	代表取締役会長 橘 民義 代表取締役社長 橘 鉄平	
本社所在地	東京都新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル	
グループ従業員数	7,704名（うち、正社員数 2,953名）※2026年1月31日現在	
グループ事業内容	分野別	地域別
	<p>ゲーム分野 54%</p>  <p>Tech分野: 19% Eコマース分野: 13% その他*: 5%</p>	<p>日本国内 57.4%</p>  <p>海外 42.6%</p>  <p>全世界15カ国で事業展開</p>



\* 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13都市 海外14カ国17拠点\*

で事業展開



\* 2026年4月30日現在 未稼働の国、拠点を除く

## 日本初のゲームデバッグ専門企業は、事業再編を経て再成長フェーズへ



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導入支援
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.

# デバッグとは？ ビジネスアプリと異なるゲーム開発の『品質』

■ ゲーム開発の終盤で不具合を見つけて報告し、品質を確保するための検証作業



デバッグの目標  
商品の品質を上げること

バグ・不具合の要素

① プレイヤーがどれだけ困るか？



ユーザーに与える不利益

② お金を払う価値があるか？



商品価値の棄損

③ この状態で販売してよいか？



規則からの逸脱・違反

# ゲーム開発に欠かせない『エコシステム支援ビジネス』

■ 個別タイトルの売れ行きに左右されず、市場規模の拡大と共に安定成長する『インフラ型』事業



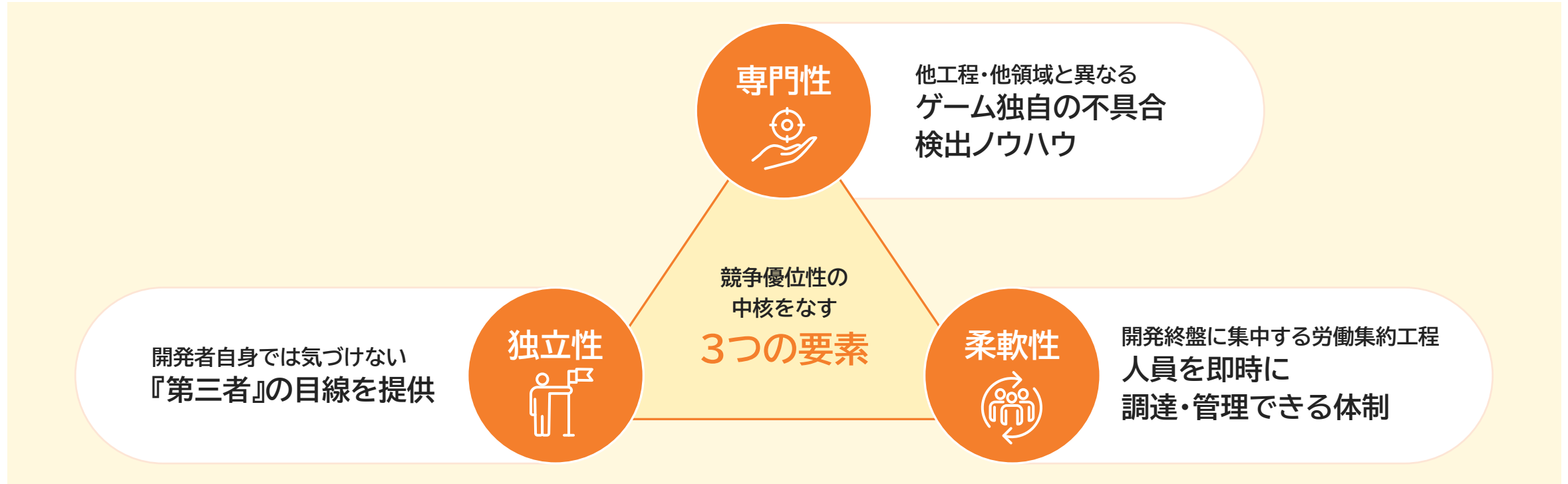
## PTW

当社		
		受託費用
遊ぶ『場』	遊びたい『理由』	安心して遊べる『品質』
ライフサイクル依存	ヒット依存	開発タイトル数・稼動量依存
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 世代進化に伴い高性能化</li> <li>● 高度な映像表現・システムに対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ハードが普及し市場拡大を牽引</li> <li>● 高機能化が進みソフトが複雑化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ハードが普及 ➡ 開発タイトルが増える</li> <li>● ソフトが複雑化 ➡ 稼動量が増える</li> </ul>

	ハードメーカー	ソフトメーカー
主な収益源	ゲーム機の販売 ロイヤリティ収入	ゲームソフトの販売 ダウンロードコンテンツ(課金)
提供価値	遊ぶ『場』	遊びたい『理由』
業績の特徴	<p style="text-align: center;">ライフサイクル依存</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 世代進化に伴い高性能化</li> <li>● 高度な映像表現・システムに対応</li> </ul>	<p style="text-align: center;">ヒット依存</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ハードが普及し市場拡大を牽引</li> <li>● 高機能化が進みソフトが複雑化</li> </ul>

# 強固な参入障壁と高い競争優位性

■ 長年のノウハウに裏打ちされた、高度な『運営力』を要するビジネスモデル



**Q** なぜソフトメーカーは内製化しないのか



アウトソーシングが  
合理的な業務特性

**Q** なぜ市場への新規参入が進まないのか



信頼とノウハウで積み上げた  
参入障壁

# 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」と思い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	274	152	△22	△184	385	△417
経常利益	857	691	837	945	857	796	745	290	331	116	350	△41	△91	502	203	141	△480	△0	548	△575
当期純利益	530	377	693	617	381	△219	378	254	97	418	30	△401	△404	219	△41	△465	△609	216	155	△3,242
EBITDA	1,021	864	1,125	1,187	978	954	885	942	543	551	378	132	154	790	632	555	312	120	707	△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	45
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>

