



PTW

ポールトゥウィンホールディングス株式会社

2025年1月期 決算補足資料

- 証券コード | 3657
- 銘柄略称 | ポールHD

2025年3月14日



この決算補足資料のほかに、「2025年1月期 通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。

2025年1月期 実績

<p>売上高</p> <p>52,225 百万円</p> <p>前年同期比 +11.8% 予想比 +2.2%</p>	<p>営業利益</p> <p>786 百万円</p> <p>前年同期比 +76.4% 予想比 Δ56.4%</p>	<p>親会社株主に帰属する 当期純利益</p> <p>Δ692 百万円</p> <p>前年同期はΔ1,920百万円の損失 予想は322百万円の利益</p>	<p>EBITDA</p> <p>2,133 百万円</p> <p>前年同期比 +32.8%</p>
---	--	--	--

- 売上は、海外ソリューションが牽引し、過去最高を達成
- 営業利益は、国内ソリューションは概ね計画通りに進捗。海外ソリューションにおける事業整理費用542百万円、メディア・コンテンツにおけるゲーム共同開発追加負担229百万円が発生したものの、前期比では大幅増益。EBITDAも2,133百万円と増益。予想比では海外ソリューション及びメディア・コンテンツにて、原価が想定より増加し大きく未達
- 事業関連資産、投資先状況を精査し、4Qにメディア・コンテンツにおける減損損失249百万円(のれん129百万円、その他固定資産120百万円)及び投資有価証券評価損195百万円を特別損失として計上

2026年1月期 予想

<p>売上高</p> <p>55,052 百万円</p> <p>前年同期比 +5.4%</p>	<p>営業利益</p> <p>1,202 百万円</p> <p>前年同期比 +52.9%</p>	<p>親会社株主に帰属する 当期純利益</p> <p>310 百万円</p> <p>前年同期は692百万円の損失</p>	<p>EBITDA</p> <p>2,650 百万円</p> <p>前年同期比 +24.2%</p>
---	--	--	--

- 国内ソリューションは2025年1月期には発生しなかった拠点統合費用や、ソフトウェアテスト業務受注の拡大を目指し大規模な広告活動を実施するため、増収減益予想。海外ソリューションは事業整理費用が剥落し増収増益予想。メディア・コンテンツは深刻な赤字状況を鑑みて、新たな投資を大幅に縮小・抜本的な構造改革を進め、赤字幅の縮小を目指すものの、減収かつ最終利益は赤字の予想
- 3期連続で下方修正をしている状況を踏まえ、保守的な予算計画を作成。確実な達成及び上振れを目指す
- 配当予想に関しては配当性向は100%を超えるものの、今後の着実な業績回復及び累進配当の方針に即して、16円予想で据え置く

1	2025年1月期 決算報告	…	3
2	2026年1月期 業績予想	…	16
3	今後の経営方針	…	24
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	2025年1月期 決算報告	...	3
2	2026年1月期 業績予想	...	16
3	今後の経営方針	...	24
4	Appendix	...	36

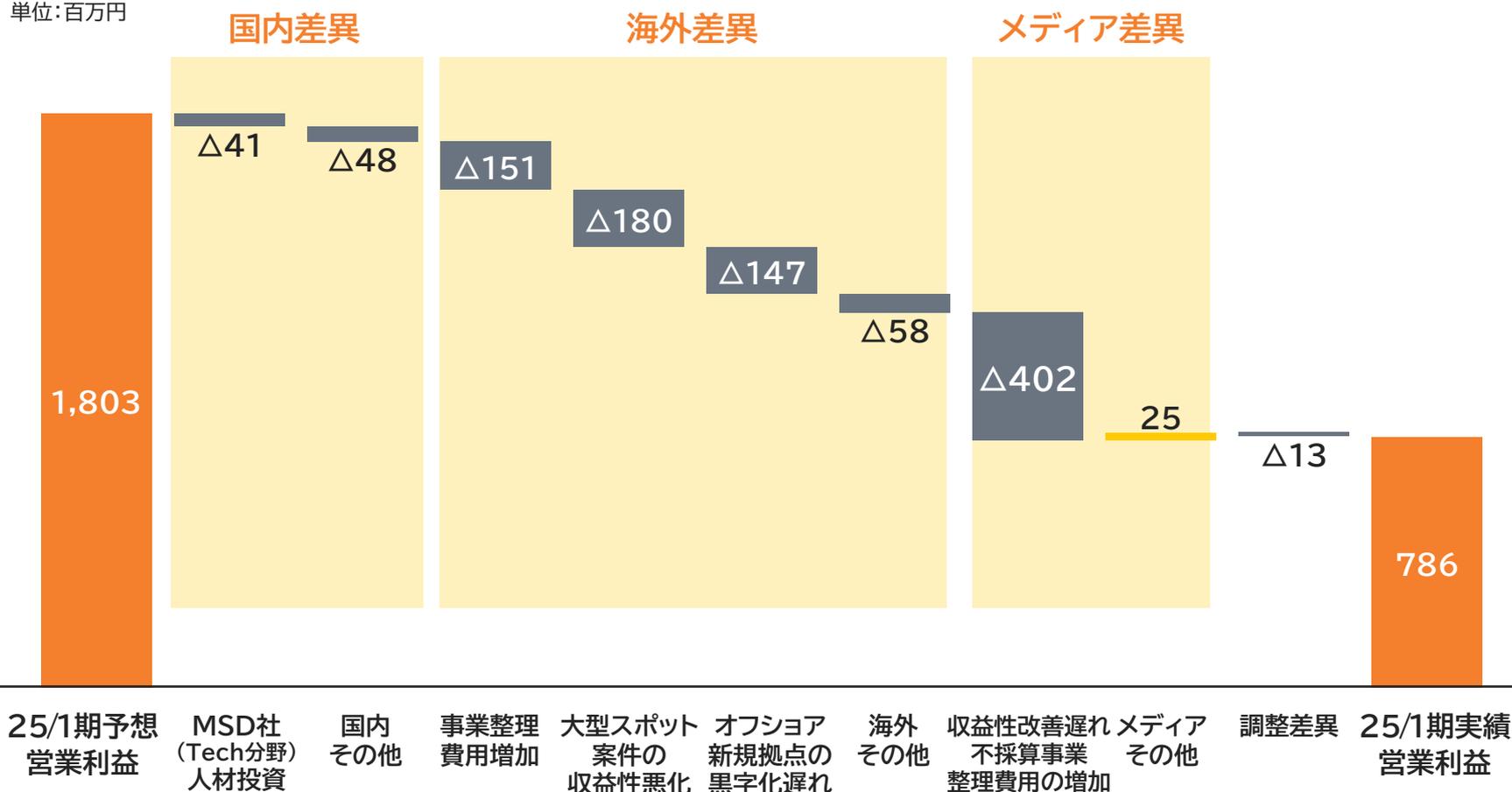
- 円安の継続により海外ソリューションが売上高を伸ばし、予想比+2.2%
- 営業利益は、海外ソリューションにて大型スポット案件利益率の伸び悩み、事業整理の一時費用が想定以上に発生したこと、メディア・コンテンツにて不採算事業整理や粗利率の改善に時間を要しており計画未達
- 税後利益は、投資先状況を精査し、のれん及び固定資産の減損損失276百万円・投資有価証券評価損246百万円を計上したため、計画未達

単位:百万円	当期実績 2025/1期 通期 (2024/2-2025/1)		業績予想 2025/1期 通期(24/9/10開示) (2024/2-2025/1)		予想比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	52,225	—	51,007	—	+1,218	+2.2%
営業利益	786	1.5%	1,803	3.5%	△1,017	△56.4%
経常利益	756	1.4%	1,849	3.6%	△1,093	△59.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△692	△1.3%	322	0.6%	△1,014	—%

連結営業利益 予想からの増減分析

- 下期において、海外・メディアは売上達成したものの、粗利率の低下及び想定外の一時費用の発生で、通期営業利益は予想の1,803百万円から786百万円となった。

単位:百万円



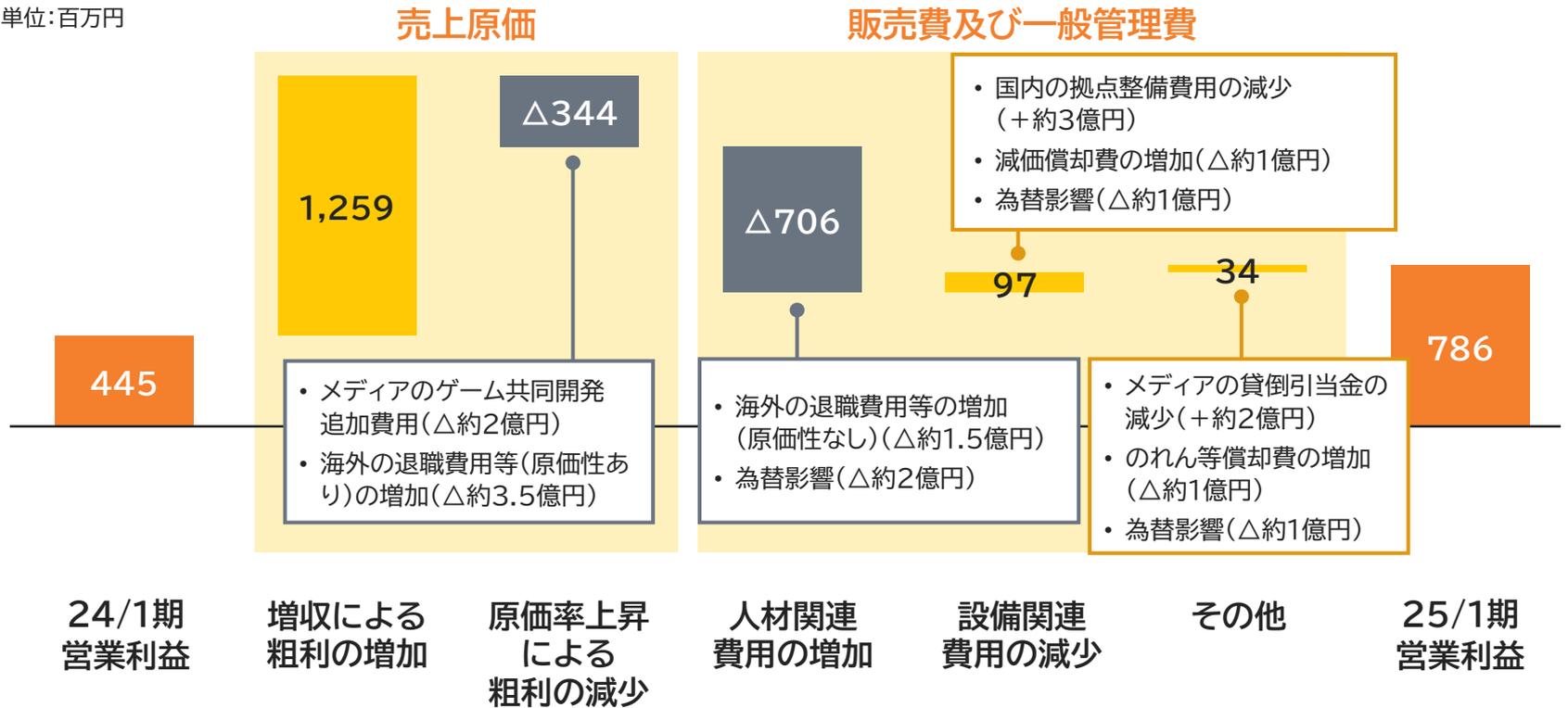
- 海外ソリューションが売上を牽引し、前期比+11.8%増収
- 海外ソリューションでは一時的な事業整理費用の発生(542百万円)により前期比減益となったものの、国内ソリューション及びメディア・コンテンツで一時費用が減少し、営業利益は大幅増益、特別損失も大幅減少し、税後利益の赤字幅も大幅減少
- 利益の増加に加えて、減価償却費・のれん等償却費が増加していることもあり、EBITDAは2,133百万円で前期比+32.8%と大きく増加し、稼ぐ力は堅調に回復している

単位:百万円	当期実績 2025/1期 通期 (2024/2-2025/1)		前期実績 2024/1期 通期 (2023/2-2024/1)		前年同期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	52,225	—	46,724	—	+5,501	+11.8%
売上総利益	11,612	22.2%	10,697	22.9%	+914	+8.5%
営業利益	786	1.5%	445	1.0%	+340	+76.4%
経常利益	756	1.4%	525	1.1%	+230	+43.8%
税金等調整前 当期純利益	228	0.4%	△1,111	△2.4%	+1,340	—%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△692	△1.3%	△1,920	△4.1%	+1,228	—%
(参考) EBITDA	2,133	4.1%	1,606	3.4%	+527	+32.8%

連結営業利益 増減分析(前期比)

- 増収による利益の増加は予定通りに進捗
- 売上原価は、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・コンテンツのゲーム共同開発追加負担が一時的に発生
- 販売管理費においては、国内ソリューションの拠点整備費用が今期は未発生、海外ソリューションの事業整理及び為替影響により費用は増加

単位:百万円



(注)「増収による粗利の増加」は24/1期における売上総利益率(22.9%)で売上が増加したと仮定した場合の粗利増加額

- 国内ソリューション: Tech分野の成長が売上牽引、拠点整備一時費用427百万円減少し営業増益
- 海外ソリューション: 市況回復に加えて円安も寄与し大幅増収するも、事業整理費用542百万円の発生とともに前期3Qに計上した賞与引当金200百万円戻入れが当期はなく営業減益
- メディア・コンテンツ: 売上は伸びたものの、赤字体質が続く

単位:百万円

			当期実績 2025/1期 通期 (2024/2-2025/1)		前期実績 2024/1期 通期 (2023/2-2024/1)		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	24,590		23,523		+1,067	+4.5%
		内部	277		215		+62	+29.1%
		計	24,868		23,738		+1,129	+4.8%
	営業利益		1,711	7.0%	1,511	6.4%	+199	+13.2%
海外 ソリューション	売上高	外部	20,241		16,096		+4,145	+25.8%
		内部	164		118		+46	+39.1%
		計	20,406		16,215		+4,191	+25.8%
	営業利益		43	0.2%	130	0.8%	△87	△66.8%
メディア・ コンテンツ	売上高	外部	7,393		7,104		+288	+4.1%
		内部	42		32		+10	+33.2%
		計	7,435		7,136		+299	+4.2%
	営業利益		△647	△8.8%	△959	△13.5%	+312	-%

(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ECスポット業務終了があり減収減益。海外ソリューションではスポット業務により大幅増収したものの、粗利率の低下及び想定外の一時的費用の発生により減益

		2024/1期				2025/1期				前Q比 (B)-(A)
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q (A)	4Q (B)	
単位:百万円										
売上高		10,924	10,960	11,737	13,102	11,963	12,324	12,971	14,966	+1,994
営業利益		298	266	138	△257	△123	483	274	152	△122
営業利益率		2.7%	2.4%	1.2%	△2.0%	△1.0%	3.9%	2.1%	1.0%	△1.0Pt
国内 ソリューション	売上高	5,663	5,634	6,015	6,209	6,189	6,072	6,187	6,141	△45
	営業利益	327	422	253	507	527	485	372	325	△47
	営業利益率	5.8%	7.5%	4.2%	8.2%	8.5%	8.0%	6.0%	5.3%	△0.7Pt
	(B)-(A)	ゲーム市況は回復基調にあり売上増加も、ECで売上減少。Tech分野の人材投資により営業利益は減少								
海外 ソリューション	売上高	3,675	3,662	4,398	4,360	4,306	4,723	4,969	6,243	+1,273
	営業利益	43	△154	362	△120	△243	192	142	△47	△189
	営業利益率	1.2%	△4.2%	8.2%	△2.8%	△5.7%	4.1%	2.9%	△0.8%	△3.6Pt
	(B)-(A)	事業整理費用は3Q:90百万円、4Q:111百万円、オフショア先の立上げ費用で営業利益は減少								
メディア・ コンテンツ	売上高	1,586	1,662	1,323	2,531	1,467	1,529	1,814	2,581	+765
	営業利益	12	44	△404	△612	△330	△150	△148	△18	+129
	営業利益率	0.8%	2.7%	△30.6%	△24.2%	△22.5%	△9.8%	△8.2%	△0.7%	+7.4Pt
	(B)-(A)	4Qの納品集中は対応できたものの、追加原価の発生や新規事業での赤字拡大により、黒字化は未達成								

(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)、が10%成長したものの、更なる拡大に向け、システム開発が主事業のMIRAIt Service Design(MSD)社において、人材投資を推進
- 一部EC大型案件の終了があり、利益率は低下

売上高

営業利益

前年同期比

ECは大型案件終了の影響で前期比売上微減、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

前年同期比

当期は拠点整備一時費用(427百万円)なく増益

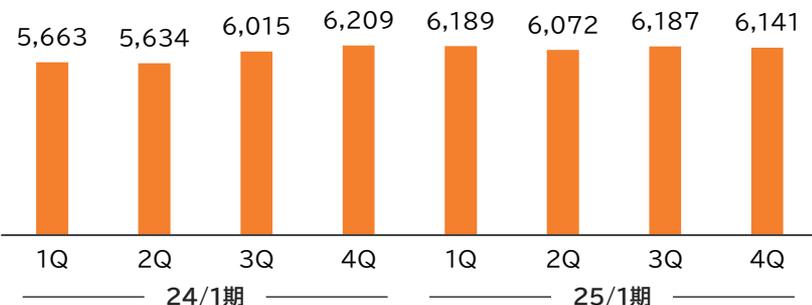
予算比

ECを前期比の水準まで回復できず、予想を若干下回る

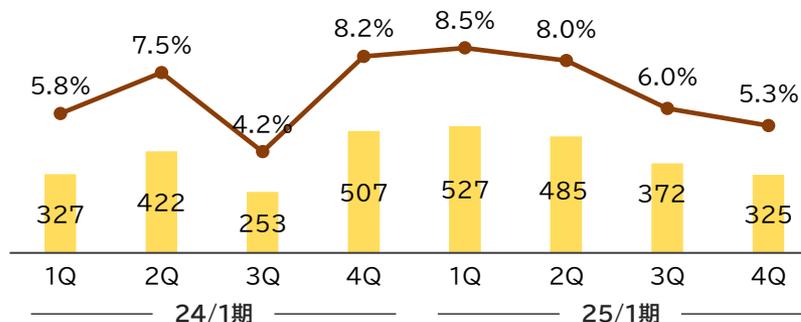
予算比

MSD社での人材投資及び売上の未達により予想を若干下回る

単位:百万円



単位:百万円



(名)	24/1期				25/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員	1,222	1,247	1,270	1,300	1,396	1,407	1,451	1,452
アルバイト	2,948	2,973	3,538	3,785	3,793	3,658	3,728	3,700
合計	4,170	4,220	4,808	5,085	5,189	5,065	5,179	5,152

(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・大型スポット案件受注・円安効果で前年同期比大幅増収
- 利益面は、事業整理費用542百万円及び、今後拡大させていく人件費の低いオフショア先の新規拠点(ポルトガル・ブラジル)のトレーニングコストが発生し、営業利益は減益

売上高

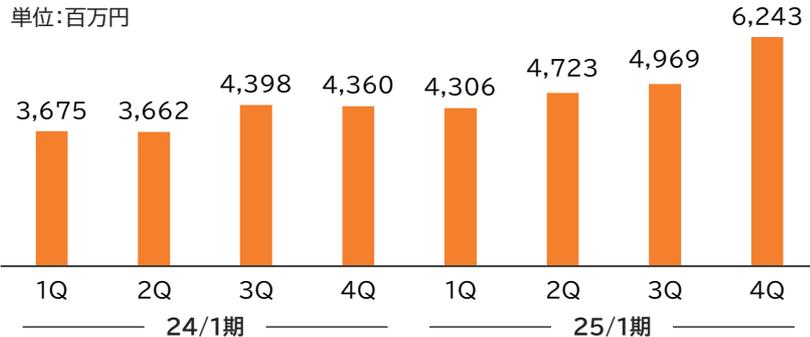
前年同期比

新規ゲーム発売延期や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及び、大型スポット案件の受注に加えて、円安効果もあり26%増収

予算比

大型スポット案件である音声収録を中心に予想を上回り推移

単位:百万円



営業利益

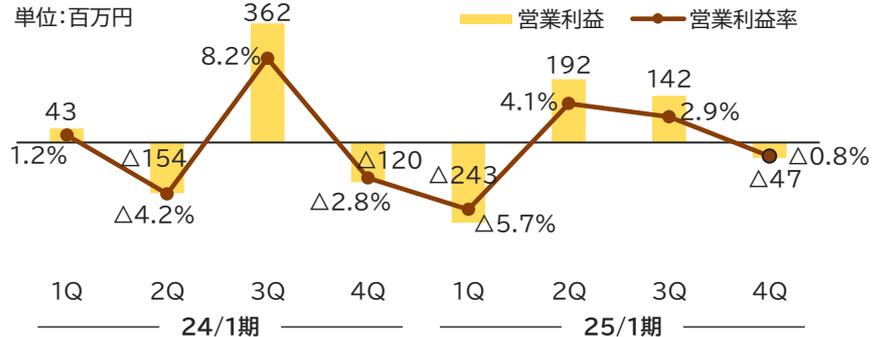
前年同期比

事業整理費用542百万円、M&A諸費用50百万円が発生、また前期3Qに計上した賞与引当金200百万円戻入れが当期はなく減益

予算比

想定外の事業整理費用の発生及びスポット案件の粗利率が見込より低かったこと、オフショア先拠点の黒字化に時間がかかり予想を下回る

単位:百万円



(名)	24/1期				25/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員	1,843	1,818	1,855	1,689	1,558	1,553	1,570	1,582
アルバイト	990	1,192	1,086	1,463	1,042	1,078	1,005	991
合計	2,833	3,010	2,941	3,152	2,600	2,611	2,575	2,573

(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

- 9月1日に、ゲーム開発アウトソーシング事業を運営するGhostpunch Games, LLC (アメリカ・フロリダ州:以下、Ghostpunch)の事業譲受を実施

案件概要

- 譲受価額:13,150千USDドル
- クロージング日:2024年9月1日
⇒当期は9~12月の4か月間が連結対象



事業譲受後の PMIの状況

- Ghostpunchの旧経営陣をPTW America, Inc.の既存組織に組み込み、アメリカに限らず開発アウトソーシング事業を全世界で拡大するポスト等に配置。既存顧客へ開発アウトソーシングをクロスセルするとともに、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を作る
- Ghostpunchの既存事業に関しても、人件費の安いインドやブラジルでの開発人員の採用を既に開始しており、規模拡大やコスト削減への体制構築を進める

業績影響

- Ghostpunch事業部分の4か月間の売上高は477百万円、営業利益はのれん等償却前で121百万円、償却後で13百万円とほぼ計画通り
- Purchase Price Allocation(取得原価の配分)の結果により認識された、のれん及び無形資産の加重平均した償却期間に関して、当初見込みより若干短縮されたため、同一期間における償却費も若干増加
- 来期に関しては通期寄与することから、売上高は1,814百万円、営業利益はのれん等償却前で506百万円、償却後で122百万円の計画

- 期末にアニメ制作の納品集中があり、制作単価向上を受けて売上は大幅増加するも、想定よりも工数・原価が膨らみ、4Qも赤字の着地
- MD事業の整理は進んだものの、VTuber・2.5次元舞台などの新規事業で赤字が拡大

売上高

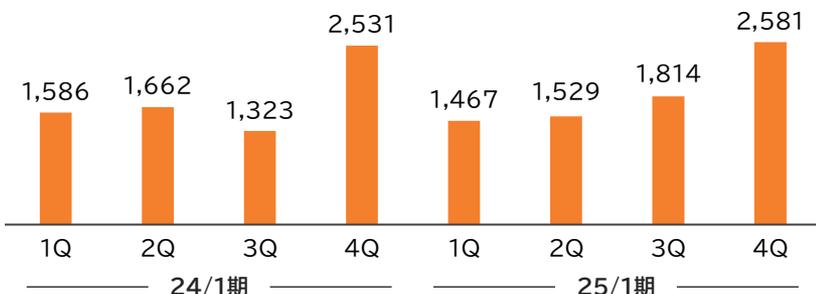
前年同期比

事業の選択と集中によりマーチャンダイジング(MD)事業が減少するも、アニメ制作売上増加により増収

予算比

グラフィック開発受託が堅調で予想を上回る

単位:百万円



営業利益

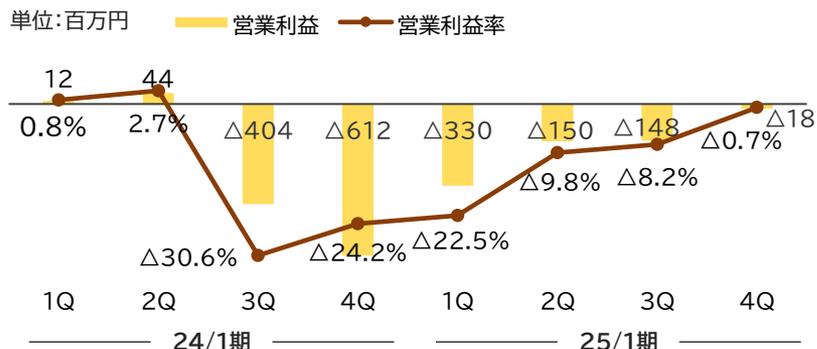
前年同期比

滞留売掛金の貸倒引当金298百万円が発生した前期より赤字は縮小しているものの、依然として大きな赤字が発生

予算比

アニメ納品に際しての追加原価の発生や、Vtuber、2.5次元舞台などの新規事業で赤字が拡大し、予想を下回る

単位:百万円



(名)	24/1期				25/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員	256	274	275	296	293	298	299	305
アルバイト	117	105	107	108	102	102	104	96
合計	373	379	382	404	395	400	403	401

(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

- Ghostpunch事業譲受に伴い、借入金・のれん(無形固定資産)が増加
- 配当金支払848百万円(24/1期末+25/1期中間)により現預金減少
- 自己資本比率43.7%

単位:百万円	2025/1期 期末	2024/1期末	増減額
流動資産	19,707	17,223	+2,484
(うち、現預金)	(7,012)	(7,843)	(△830)
有形固定資産	2,131	2,365	△233
無形固定資産	4,184	2,324	+1,860
投資その他の資産	2,417	2,522	△105
固定資産	8,733	7,212	+1,520
資産合計	28,441	24,436	+4,004
流動負債	15,390	10,072	+5,318
固定負債	604	922	△317
負債合計	15,995	10,995	+5,000
純資産合計	12,445	13,441	△995
(うち、自己株式)	(△2,552)	(△2,552)	(△0)
負債・純資産合計	28,441	24,436	+4,004

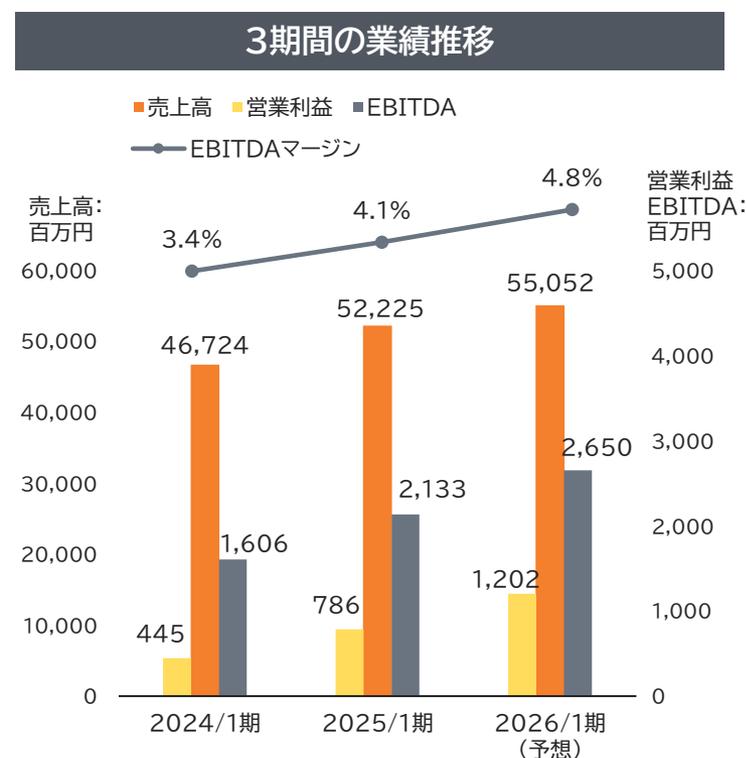
- 投資キャッシュフローはGhostpunch事業譲受により、△3,178百万円
- 財務キャッシュフローは配当金支払△848百万円があるものの、Ghostpunch事業譲受での借入により、1,252百万円

単位:百万円	2025/1期 通期 (2024/2-2025/1)	2024/1期 通期 (2023/2-2024/1)	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	919	847	71
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,178	△2,880	△298
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,252	△1,511	2,764
現金及び現金同等物に係る換算差額	176	195	△19
現金及び現金同等物の増減額	△830	△3,349	2,518
現金及び現金同等物の期首残高	7,843	11,192	△3,349
現金及び現金同等物の期末残高	7,012	7,843	△831

1		2025年1月期 決算報告	...	3
2		2026年1月期 業績予想	...	16
3		今後の経営方針	...	24
4		Appendix	...	36

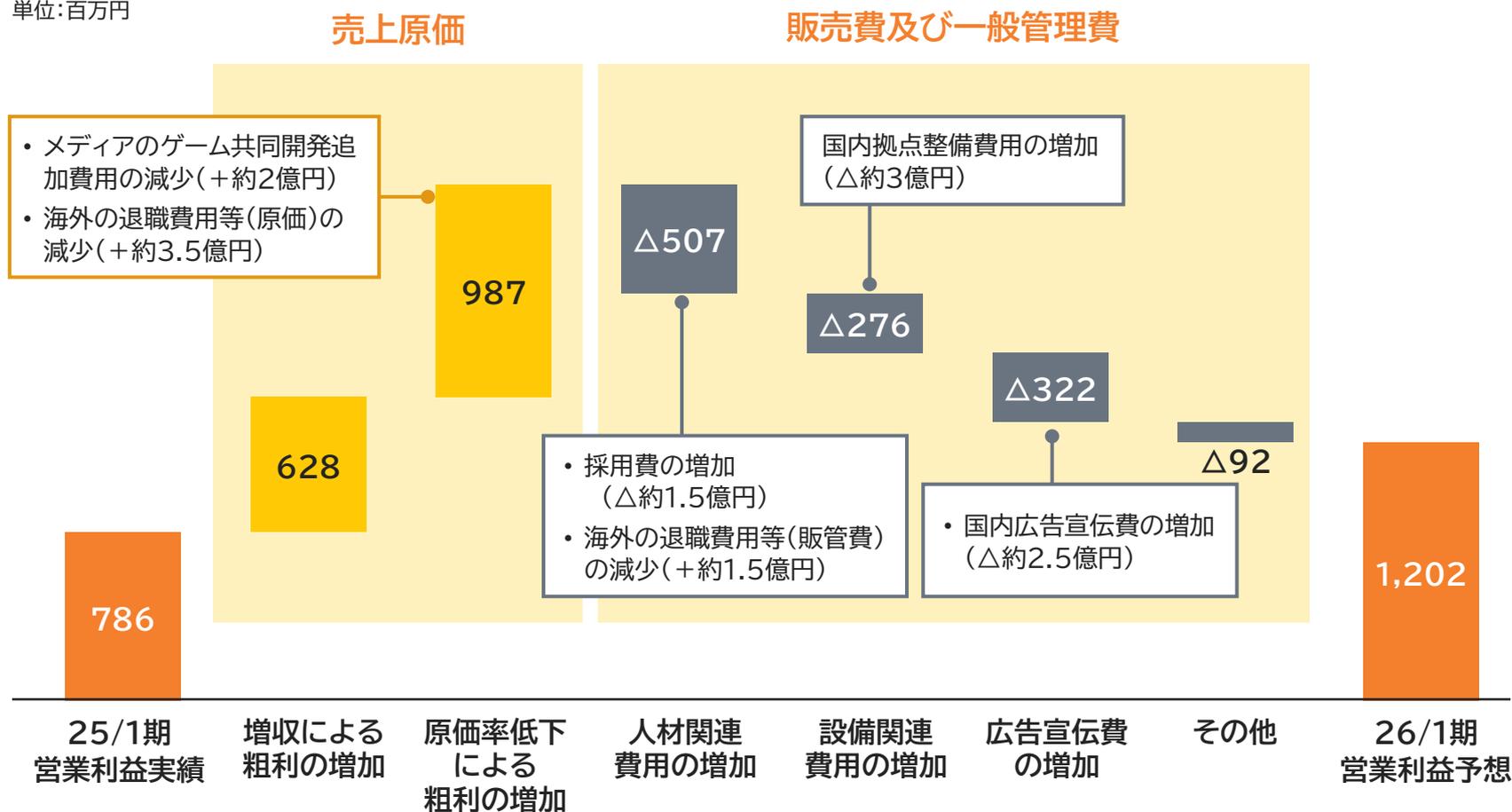
- メディア・コンテンツは事業縮小により減収、国内・海外ソリューションにて連結増収を牽引
- 国内ソリューションでは拠点統合、Tech分野のプロモーション費用増を見込むが、海外ソリューション、メディア・コンテンツの収益性向上により連結増益予想
- 3期連続の下方修正を踏まえ、保守的に見積もり確実に達成すべき数値として開示
- 配当に関しては配当性向は100%を超えるものの、今後の着実な業績回復及び累進配当の方針に即して、16円予想で据え置く

単位:百万円	2026/1期 通期予想	2025/1期 通期実績	前期比	
	通期	通期	増減額	増減率
売上高	55,052	52,225	+2,826	+5.4%
営業利益	1,202	786	+416	+52.9%
経常利益	1,158	756	+402	+53.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	310	△692	+1,002	-
EBITDA	2,650	2,133	+516	+24.2%
1株当たり配当金	16円	16円	±0円	-



- 国内ソリューションで拠点整備・大規模プロモーション活動を実施するものの、海外の事業整理費用(542百万円)が剥落するため増益予想、通期営業利益率2.2%の達成及び更なる上振れを目指す

単位:百万円



(注)「増収による粗利の増加」は25/1期における売上総利益率(22.3%)で売上が増加したと仮定した場合の粗利増加額

連結業績予想 業務別

PTW

		2025/1期 実績			2026/1期 予想		
		上期	下期	通期	上期	下期	通期
単位:百万円							
売上高		24,288	27,937	52,225	27,030	28,022	55,052
営業利益		360	426	786	△236	1,439	1,202
営業利益率		1.5%	1.5%	1.5%	△0.9%	5.1%	2.2%
国内 ソリューション	売上高	12,261	12,328	24,590	13,039	13,820	26,860
	営業利益	1,013	697	1,711	310	869	1,179
	営業利益率	8.3%	5.7%	7.0%	2.4%	6.3%	4.4%
	26/1期 見通し	25/1期は未実施だった拠点統合整備の実施及びTech分野のプロモーション活動により減益予想					
海外 ソリューション	売上高	9,029	11,212	20,241	10,820	10,530	21,350
	営業利益	△51	94	43	265	579	844
	営業利益率	△0.6%	0.8%	0.2%	2.4%	5.5%	4.0%
	26/1期 見通し	事業整理費用(542百万円)が剥落し、増益予想					
メディア・ コンテンツ	売上高	2,997	4,395	7,393	3,170	3,671	6,841
	営業利益	△480	△166	△647	△616	185	△430
	営業利益率	△16.0%	△3.8%	△8.8%	△19.4%	5.1%	△6.3%
	26/1期 見通し	新規の投資の大幅な縮小・抜本的な構造改革による収益力改善で、減収増益予想					

- 拠点統合整備で一時的に費用が発生するものの、これまでも拠点整備の実施により採用効率の向上や離職率の改善が実現できており、将来的なコスト削減体制の構築を進める
- 伸びしろの大きいTech分野において、大規模なプロモーション活動を実施予定

単位:百万円	2025/1期 実績			2026/1期 予想		
	上期	下期	通期	上期(実績)	下期	通期
売上高	12,261	12,328	24,590	13,039	13,820	26,860
営業利益	1,013	697	1,711	310	869	1,179
営業利益率	8.3%	5.7%	7.0%	2.4%	6.3%	4.4%



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

- 事業整理費用の発生は2025/1期で終了。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、Ghostpunch事業譲受によるワンストップサービスの強化で、収益性改善を図る

単位:百万円	2025/1期 実績			2026/1期 予想		
	上期	下期	通期	上期(実績)	下期	通期
売上高	9,029	11,212	20,241	10,820	10,530	21,350
営業利益	△51	94	43	265	579	844
営業利益率	△0.6%	0.8%	0.2%	2.4%	5.5%	4.0%



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

海外ソリューションではM&A等を通して海外
14カ国 20拠点を持つまでに事業を拡大す
るも、複数のブランドが乱立している状況

「side」に全ブランド名を統一して、
営業・マーケティングの効率化と認知度の
更なる向上を図る

side™

side™

- 新たな投資は大幅に縮小し、安定した収益が見込まれる制作受託以外の事業においても、抜本的な構造改革を実施していき、事業縮小・撤退などあらゆる手法を検討
- 赤字新規事業から撤退し、追加原価抑制など工程管理の徹底で下期黒字化を目指す

単位:百万円	2025/1期 実績			2026/1期 予想		
	上期	下期	通期	上期(実績)	下期	通期
売上高	2,997	4,395	7,293	3,170	3,671	6,841
営業利益	△480	△166	△647	△616	185	△430
営業利益率	△16.0%	△3.8%	△8.8%	△19.4%	5.1%	△6.3%



課題 (25/1期)

- MD事業の整理は進んだものの、VTuber・2.5次元舞台などの新規事業で赤字が拡大
- 既存事業においても追加原価発生などで利益計画を下回る



打ち手 (26/1期)

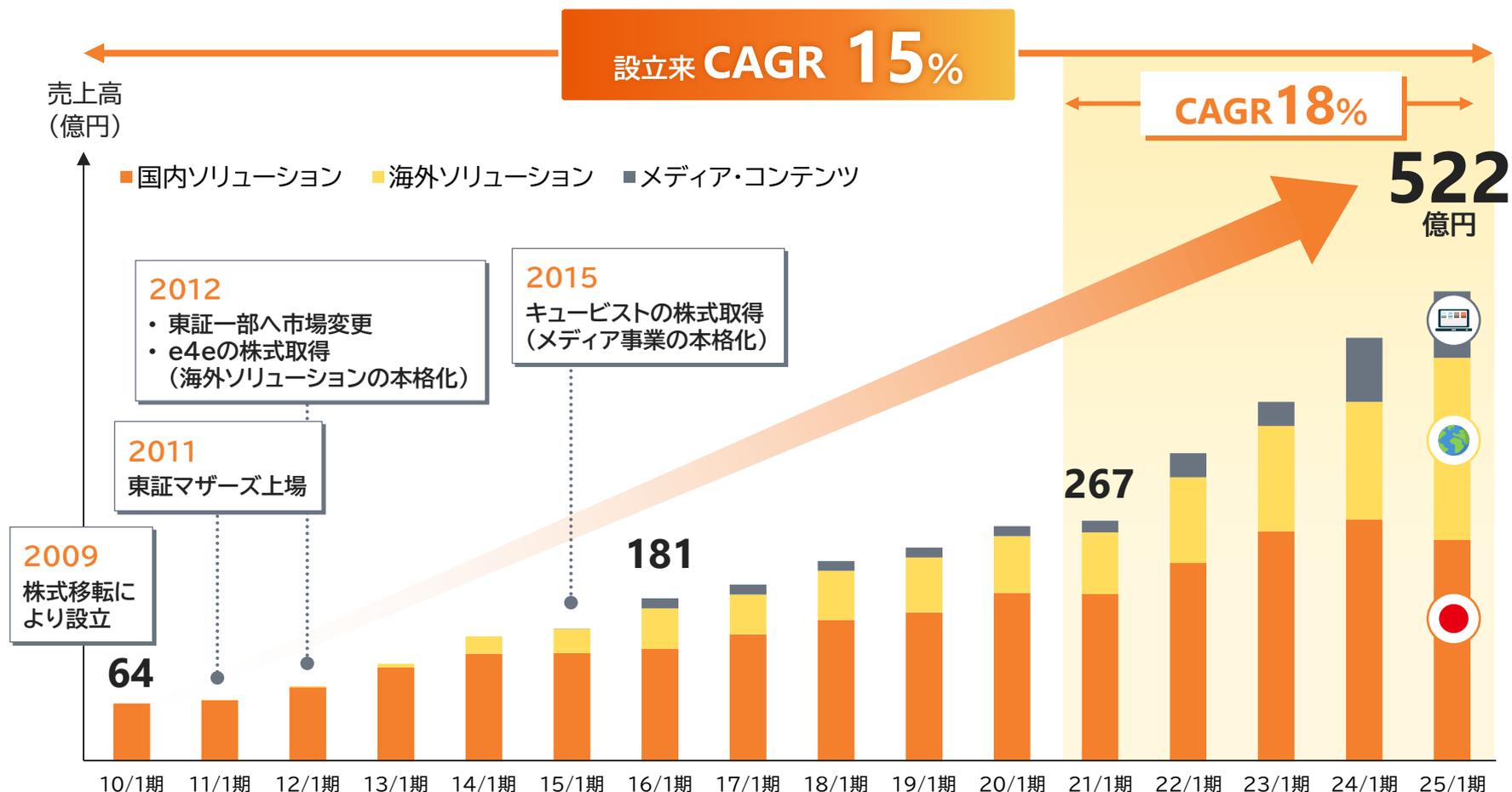
- 新規事業に対する投資の大幅な縮小
- 制作受託中心の事業構造への転換
- 新規採用したCFOを中心とした工程管理の徹底

戦略

- IPの創出・獲得、360°メディアミックス(アニメ、ゲーム、物販等)を将来的には目指しつつも、足元ではリスクの少ない制作受託案件を中心とした事業構造へのリストラクチャリング
- 事業ごとに収益性を見直し、収益性の改善に時間を要する事業については、縮小・撤退を検討

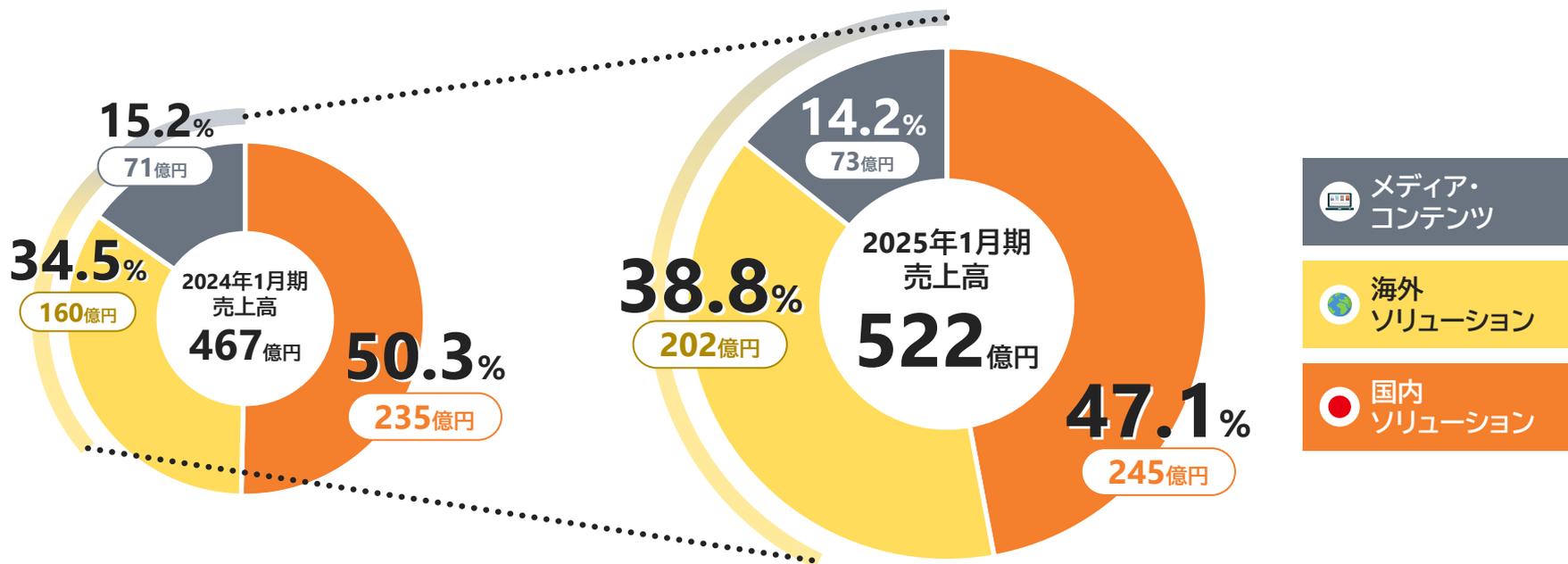
1	2025年1月期 決算報告	...	3
2	2026年1月期 業績予想	...	16
3	今後の経営方針	...	24
4	Appendix	...	36

- 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			海外ソリューション	メディア・コンテンツ	主要顧客
	<ul style="list-style-type: none"> ● ゲーム分野 <ul style="list-style-type: none"> ・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 <ul style="list-style-type: none"> ・モニタリング ・カスタマーサポート ● Tech分野 <ul style="list-style-type: none"> ・ソフトウェアテスト ・環境構築 ・システム開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none">● 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	<ul style="list-style-type: none">● 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	<ul style="list-style-type: none">● 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	<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

- 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

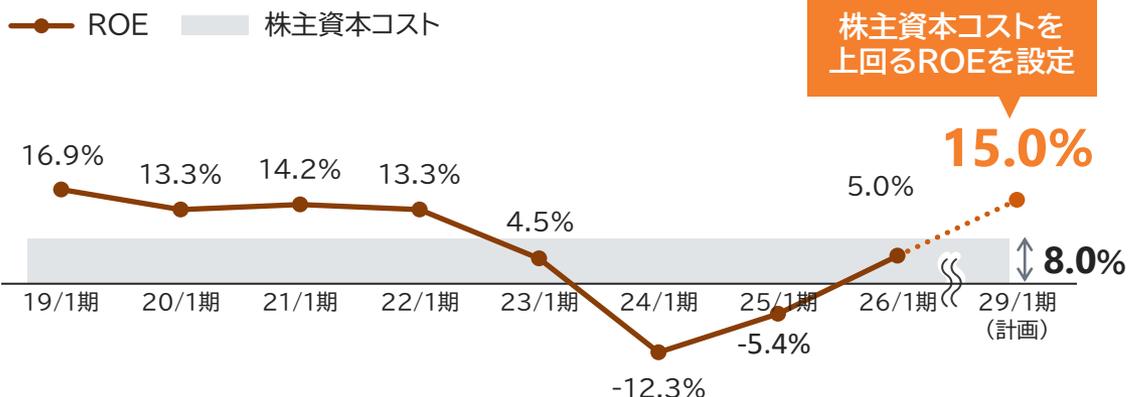
- 財務健全性を維持しつつ、収益性向上を見据えた成長投資と株主還元のバランスを最適化
資本コスト(WACC)8%※と想定し、持続的な企業価値向上を図る

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



株主資本コストを上回るROEを設定

15.0%

8.0%

成長投資

ROIC > WACCとなる投資を実施、投資後ROIC **10%**を目標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



成長投資／モニタリング方針

- 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
			 2021年8月	 2023年10月	 2024年9月
メディア・コンテンツ	 2010年3月	 2015年1月	 2019年3月	 2019年11月	 2020年10月
		 2021年8月	 2022年11月	 2022年12月	 2024年1月

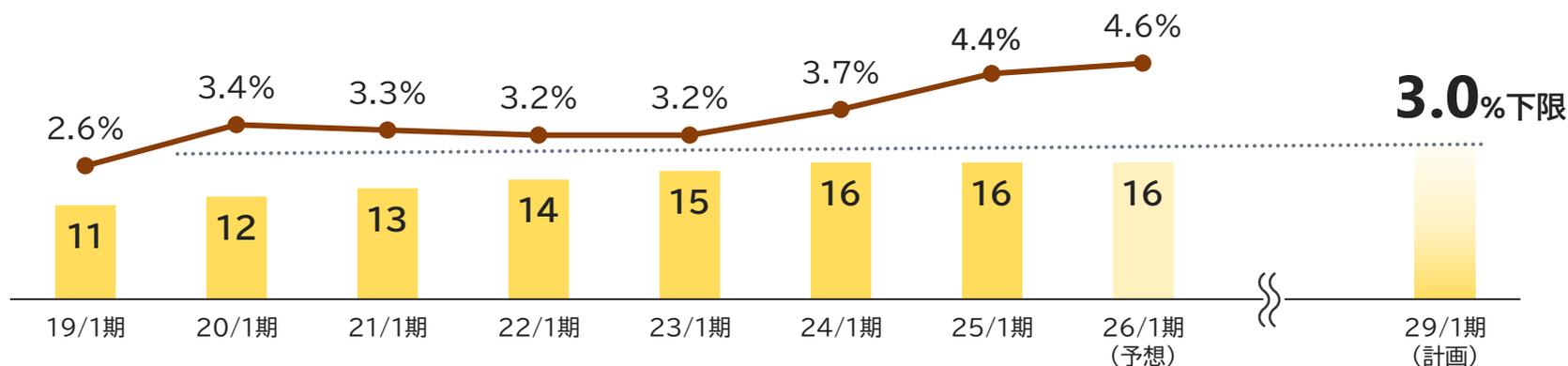
(注)1.  は計画期間でのれん償却済み 2.  は減損によりのれん償却済み 3. 囲み枠がない会社はのれん償却中

- 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

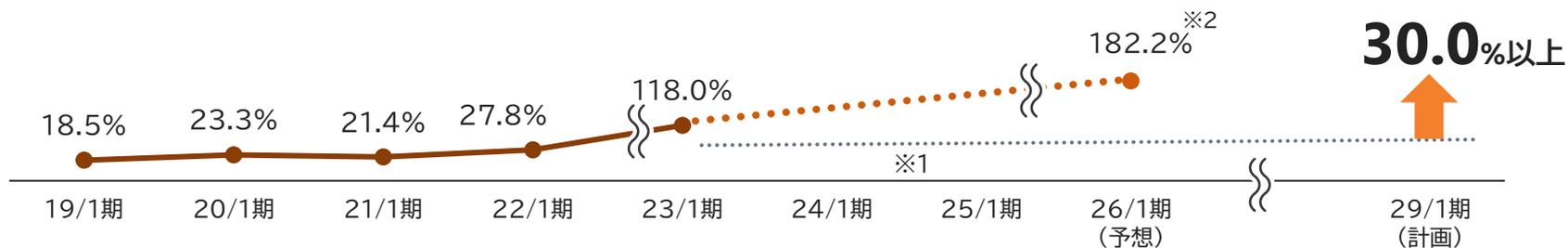
DOE・配当金の推移

(円)

1株当たり配当金 DOE



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・投資家等との対話方針

- 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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		2025年1月期 決算報告	...	3
2		2026年1月期 業績予想	...	16
3		今後の経営方針	...	24
4		Appendix	...	36

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	<p>当社及び連結子会社47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</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 <p>国内ソリューション</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>海外ソリューション</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>メディア・コンテンツ</p> <ul style="list-style-type: none"> - グラフィック開発、アニメ制作・制作出資、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

(2025年1月31日現在)



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 MSDホールディングス
 - ・株式会社 MIRAI Service Design
 - ・株式会社 Ninjastars

- 株式会社 ADOOR



海外 ソリューション

- PTW International Holdings Limited

- ・ PTW America, Inc.
- ・ PTW Canada Solutions, Inc.
- ・ PTW Georgia LLC
- ・ PTW Greece L.L.C.
- ・ PTW International Holdings Inc.
- ・ PTW International UK Limited
- ・ PTW Korea Co., Ltd.
- ・ PTW Solutions Inc
- ・ PTW ジャパン 株式会社
- ・ PTWI India Private Limited
- ・ PTWI Philippines, Inc.
- ・ PTWI Spain SLU
- ・ Side Brazil Ltda
- ・ Side France SAS
- ・ Side Group Australia Pty Ltd
- ・ Side International Mexico S. de R. L. de C. V.
- ・ 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
- ・ 1518 Studios, Inc.
- ・ 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

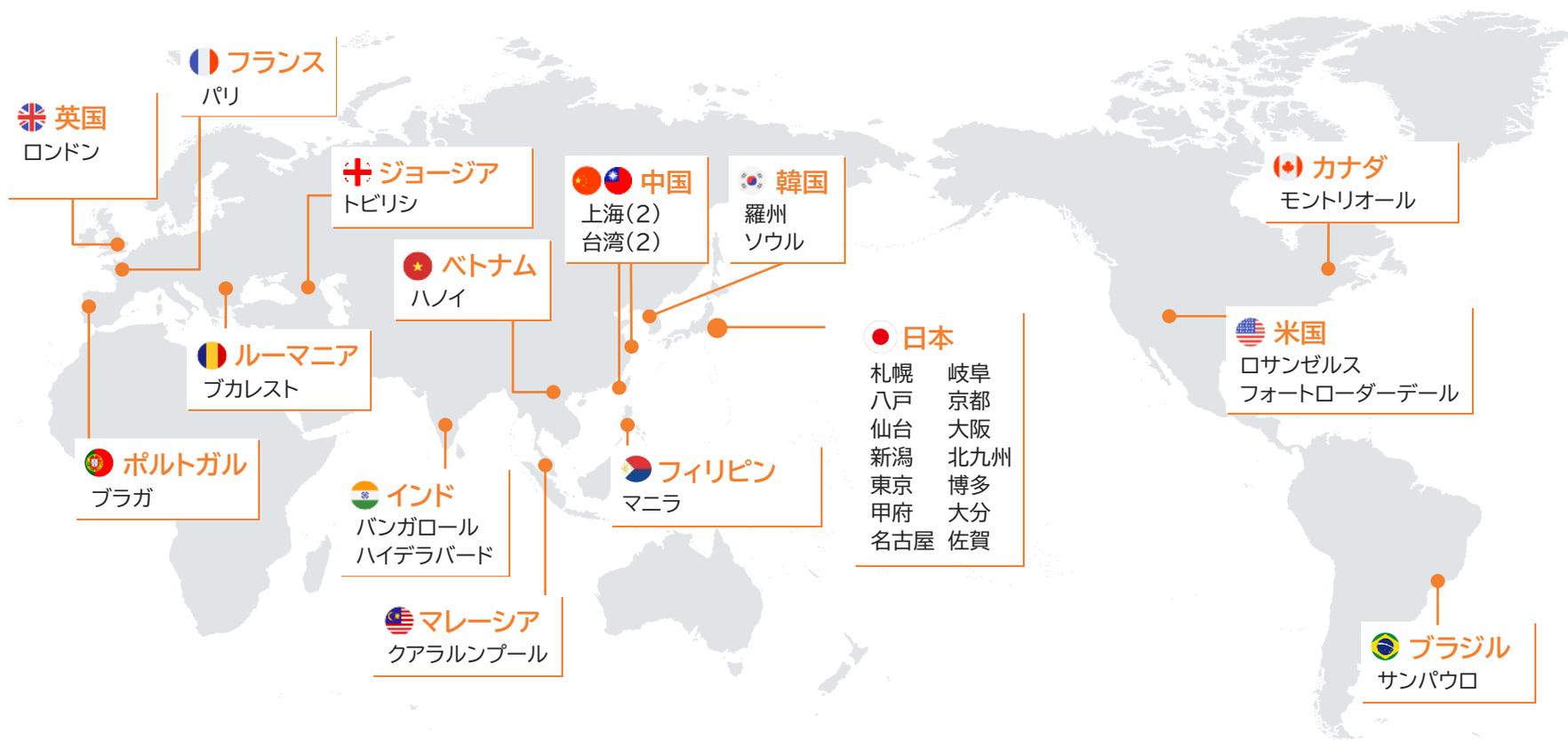
- 株式会社 HIKE

- ・ Panda Graphics TAIWAN INC.
- ・ Panda Graphics(Shanghai) Technology Co., Ltd.
- ・ 株式会社 CREST JOB
- ・ HIKE KOREA Inc.
- ・ 株式会社 アクアプラス
- ・ 株式会社 フィックスレコード
- ・ 株式会社 しいたけデジタル

- Palabra 株式会社

国内14都市 海外14カ国20拠点

で事業展開



(2025年1月31日現在 未稼働の国、拠点を除く)

- 顧客のサービス・ライフサイクルに対応したソリューションを有し、全方位から提供
- メディア・コンテンツでは、アニメ制作受託、ゲームパブリッシングなどIPプロデュースを行うことで、国内・海外ソリューションと連携した事業拡大サイクルを実現



- ゲームデバッグを中心に実績を積み上げ、ゲーム業界における深い知見を蓄積
- EC、Tech、海外、メディア・コンテンツ業界へも進出し、全方位サービスへ事業拡大を実現

IPプロデュース力

ゲーム業界での実績と知見を基に、IPをゲーム化、アニメ化、舞台化、MDにまで幅広くプロデュースし、IPを最大限までマネタイズ化

バリューチェーンすべてに対応したサービスライン

M&Aも活用し、グラフィック開発、プロモーション、音声収録などサービスラインナップを拡充

ゲーム業界への深い知見

ゲーム業界との強固な取引関係を活かし、ゲーム共同開発やチューニングなどのサービスを展開

デバッグ・検証のリーディングカンパニー

日本初のデバッグ専門事業者として6,000以上の家庭用ゲームソフト、10,000以上のモバイルコンテンツに関与

ネットサポートでの実績

20年以上に渡る大手ネットサービスの監視、審査実績により不正対策の知見蓄積

海外展開

M&Aを活用し、展開地域を着実に拡大し、海外14カ国20拠点約2,500名体制、海外売上割合約40%まで拡大

ゲームデバッグを起点に
全方位サービスへ
事業拡大を実現

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

さらにメディア・コンテンツ事業としてSS領域(IP創出)に挑戦

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 20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「アニメ」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(1)

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・アニメ制作	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。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。