

2025 年 6 月 24 日

各 位

会 社 名 ポ ー ル ト ウ ウ イ ン
 ホ ー ル デ ィ ン グ ス 株 式 会 社
代表者名 代表取締役社長 橘 鉄 平
 (コード：3657、東証プライム)
問合せ先 取締役 CFO 山 内 城 治
 (TEL：03-5909-7911)

メディア・コンテンツ業務からの撤退決定及び今後の事業展開に関するお知らせ

当社は、2025 年 6 月 24 日開催の取締役会において、メディア・コンテンツ業務からの撤退を決議いたしました。今後の事業展開を含めて、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 撤退の理由

当社グループは、顧客のサービスやプロダクトのライフサイクルの企画、開発、リリース、運用、改善の工程において、品質コンサルティング、ゲームデバッグ、ソフトウェアテスト、環境構築・移行サポート、モニタリング、カスタマーサポート、不正対策、BPR サポート等を提供するサービス・ライフサイクルソリューション事業を行っており、同事業は、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つの業務に区分しております。

メディア・コンテンツは、中核事業である国内ソリューション、海外ソリューションに次ぐ新規事業として取り組み、当社グループでは、2010 年 3 月に株式会社猿楽庁、2015 年 1 月に株式会社キュービスト、2019 年 11 月に株式会社 CREST、2020 年 10 月に株式会社カラフル、2021 年 8 月に Panda Graphics 株式会社及び株式会社デルファイサウンド、2022 年 11 月に株式会社 SANETTY Produce、2022 年 12 月に株式会社アクアプラス（以下、アクアプラス）を子会社化いたしました。エンターテインメント業界において著名なこれらの会社を 2023 年 2 月から「株式会社 HIKE」（以下、HIKE）として経営統合し、2024 年 1 月には株式会社しいたけデジタルを子会社化いたしました。

HIKE グループでは、エンターテインメント業界のグラフィック開発、チューニング、舞台制作、アニメ制作、音響制作機能を兼ね揃え、IP を中心とした BtoC、BtoB 双方向エンターテインメント 360° サービスの展開を進めることで、国内ソリューション、海外ソリューションと連携した事業サイクルの拡大に取り組み企業規模及び売上の拡大を続け、2025 年 1 月期決算において、メディア・コンテンツは当社連結売上高の 14.2%を占めるまで成長いたしました。

このようにメディア・コンテンツを新規事業として取り組んできたものの、コンテンツ産業の大規模化と競争激化に伴い、当該分野において競争力のあるポジションを獲得するためには、従来以上の先行投資を継続的に実施しなければならない事業環境にあると認識しております。HIKE グループの収益化に更なる先行投資と時間を要する中、様々な選択肢を検討し、当社グループにおける経営資源の最適配分、企業価値向上、HIKE グループの一層の独自性発揮、差別化、付加価値増大のためには、HIKE 及びその子会社はマネジメントバイアウト（MBO）、アクアプラス及びその子会社はよりシナジーの見込まれる第三者への株式譲渡が望ましいとの結論に至りました。

今後とも、当社グループと HIKE 及びアクアプラスは業務提携関係を継続し、各社の成長に向けて連携を図ってまいります。

なお、HIKE 及びアクアプラスの株式及び貸付債権譲渡により得た資金は、国内ソフトウェアテスト・開発や海外事業拡大、業務の AI 化への取り組み等へ充当し、当社グループの企業価値向上に努めてまいります。

2. 撤退の概要

(1) HIKE について

本日 2025 年 6 月 24 日付「連結子会社（特定子会社）の異動（株式及び債権譲渡）及び特別利益並びに特別損失の発生に関するお知らせ」において公表の通り、HIKE の一層の独自性発揮、差別化、付加価値増大のためには、HIKE による機動的かつ自由度の高い経営が望ましいとの判断のもと、創業者かつ現代表取締役三上政高氏らがマネジメントバイアウト（MBO）をすることに合意いたしました。

(2) アクアプラスについて

本日 2025 年 6 月 24 日付「連結子会社（株式会社アクアプラス）の異動を伴う株式譲渡に関する方針決定のお知らせ」において公表の通り、アクアプラスの企業価値向上のため、よりシナジーの見込まれる第三者へ株式譲渡する方針を決議しており、複数の企業と交渉中です。

なお、Palabra 株式会社については、これまで通り業務を継続しますが、2027 年 1 月期より業務区分をメディア・コンテンツから国内ソリューションへ変更する予定です。

3. 今後の見通し

HIKE の MBO により、2025 年 7 月以降、HIKE 及びその子会社 6 社は当社の連結の範囲から除外される予定です。また、アクアプラスの株式譲渡が合意されるとアクアプラス及びその子会社 1 社も連結の範囲から除外される予定です。これまで当社はメディア・コンテンツに対して継続的に資金を投下していましたが、今後、当社のキャッシュ・フローを含めた連結業績の改善が見込まれます。また、アクアプラスについては、現時点では株式譲渡に関する条件、時期等は未定ですが、複数の企業と交渉しており、これらによる当社連結業績への影響が確定次第、速やかにお知らせいたします。

メディア・コンテンツ業務から撤退後の事業方針の概要は以下の通りですが、詳細は別添をご参照ください。

< 安定的な営業 CF 創出と成長投資のリバランス >

国内ソリューション（ゲーム）：堅実な売上成長を維持し、再び安定的な営業 CF の創出を目指す

海外ソリューション（ゲーム）：顧客開拓、クロスセル推進により、売上、市場シェア拡大を図る

国内ソリューション（IT）：認知向上、体制強化により、顧客開拓、売上拡大を図る

メディア・コンテンツから撤退し、成長分野へ資本集中投下し、新たな成長分野の継続探索、参入を図る

以 上

ポルトゥウィンホールディングス株式会社

メディア・コンテンツ業務撤退後の
事業方針について

PTW

■ 証券コード | 3657
■ 銘柄略称 | ポールHD

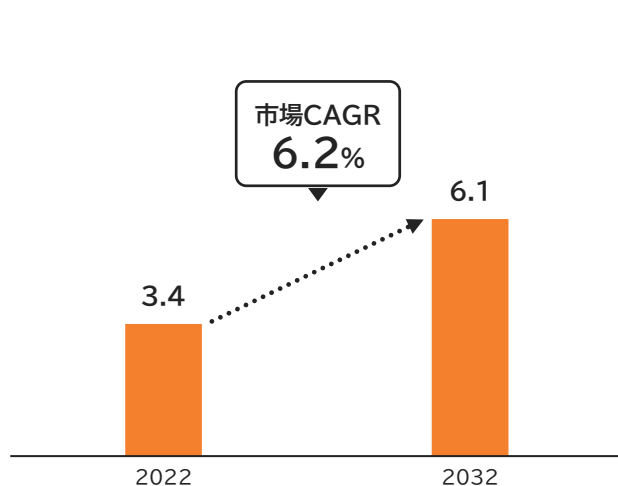
2025年6月24日

市場成長率と売上高推移(予測) - ゲーム市場

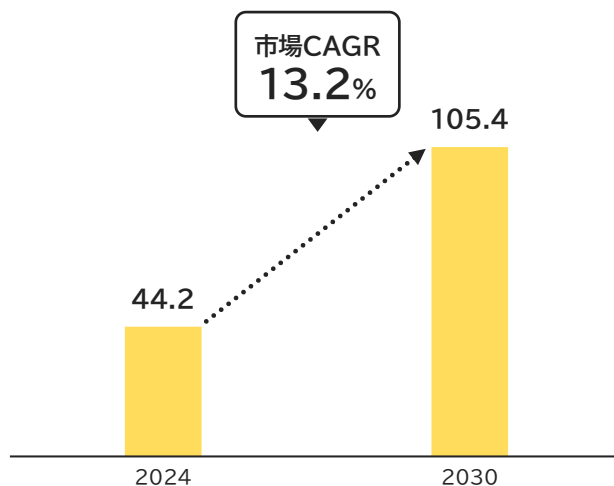
PTW

- 今後期待できる市場成長率(ゲーム市場) 国内:CAGR6.2%、海外:CAGR13.2%
- 当社国内ソリューション・海外ソリューションでは、ゲームのライフサイクルに応じたBPOサービスを提供、特に海外市場での売上高増が期待できる

1 国内ゲーム市場規模(兆円)



2 海外ゲーム市場規模(兆円)



国内ゲーム市場 (Spherical Insights)

<https://www.sphericalinsights.com/reports/japan-gaming-market>

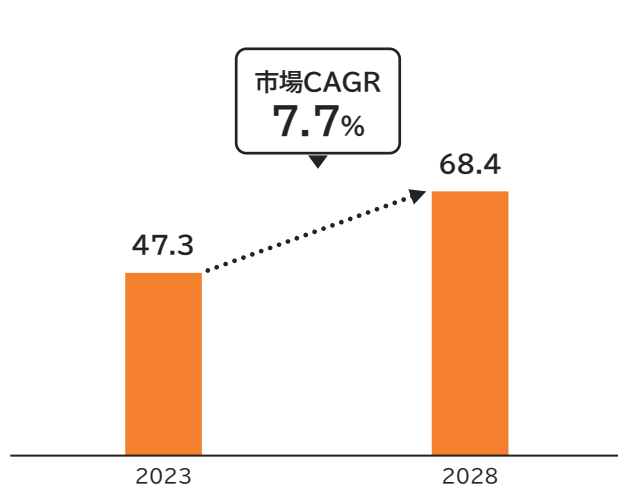
海外ゲーム市場 (MAXIMIZE MARKET RESEARCH)

<https://www.maximizemarketresearch.com/market-report/global-gaming-market/44697/>

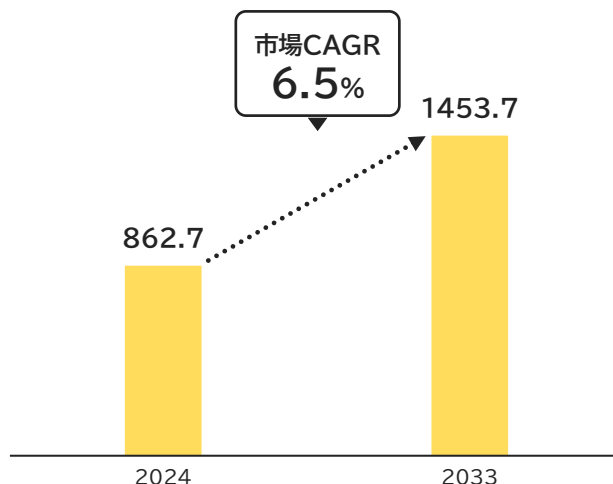
(1米ドル=150円で換算)

- 今後期待できる市場成長率(IT市場) 国内:CAGR7.7%、海外:CAGR6.5%
- 当社国内ソリューションでは、Tech分野でソフトウェアテスト・開発、EC分野でモニタリング・カスタマーサポートを提供し、CAGRに応じた売上増が期待、海外ソリューションでも参入を目指す

3 国内IT市場規模(兆円)



4 海外IT市場規模(兆円)



国内IT市場 (GlobalData)

<https://www.globaldata.com/store/report/japan-ict-market-analysis/>

海外IT市場 (Business Research)

<https://www.businessresearchinsights.com/market-reports/ict-market-117642>

(1米ドル=150円で換算)

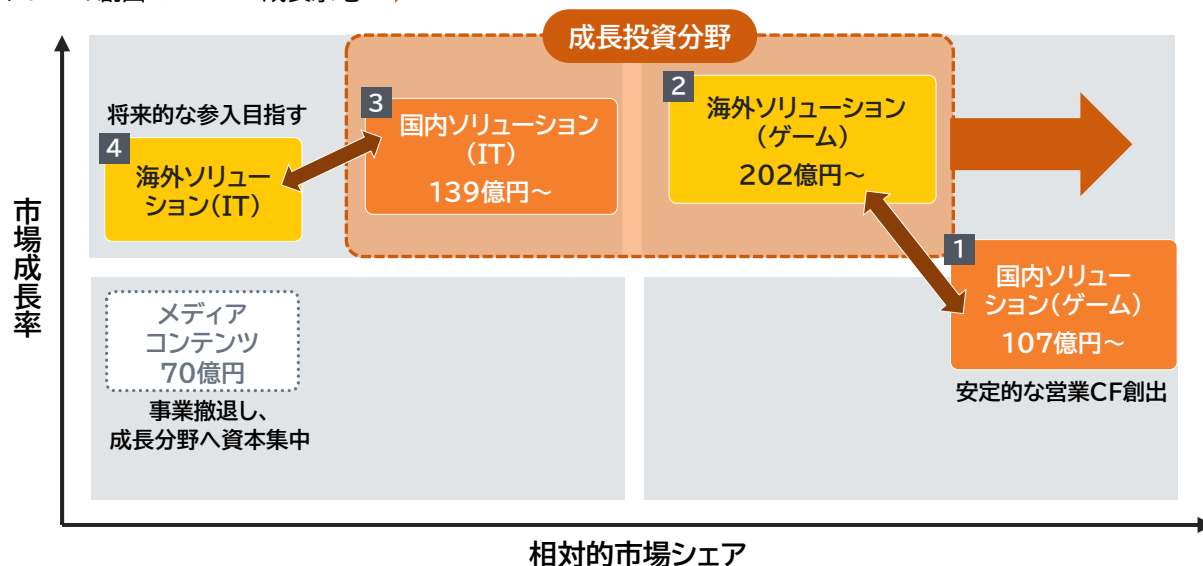
© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved. 3

今後の展開

安定的な営業CF創出と成長投資のリバランス

- 国内ソリューション(ゲーム)の堅実な売上成長を維持し、再び安定的な営業CFの創出を目指す
- 海外ソリューション(ゲーム)では顧客開拓、クロスセル推進により、売上、市場シェア拡大を図る
- 国内ソリューション(IT)は認知向上、体制強化により、顧客開拓、売上拡大を図る
- メディア・コンテンツから撤退し、成長分野へ資本集中投下し、新たな成長分野の継続探索、参入を図る

シナジーの創出 ↔ 成長余地 →



(注)表内の金額は25/1期における売上実績であり、波線に関しては同市場における今後の当社の売上成長可能性を示す

(注)国内ソリューション(IT)は、従来の決算補足資料におけるTech分野とEC分野を示している

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved. 4

2025年1月期売上高
107億円2026年1月期売上高
114億円国内ゲーム市場CAGR
(2022~2032年) +6.2%

■ 事業環境

25/1期、ゲーム分野の売上は前期比で+6%成長
国内ゲーム市場はCAGR6.2%成長と推定され、
Nintendo Switch 2の発売、ブロックチェーンゲーム、
eスポーツ市場の成長も下支えとなる

■ 当社の強み

- デバッグ・検証のリーディングカンパニー
- ゲーム業界への深い知見
- 在外子会社と連携したグローバルソリューション

差別化戦略
構築

高付加価値化推進

AI導入加速

- テスト計画、レポートのAI化
- WeTest活用によるデバッグ自動化

サービス競争力強化

売上単価、
費用対効果向上

- 基幹システム統一によるプロジェクト損益管理精度の向上
- 働く環境整備等の人的資本投資による採用単価低減、離職率低減による費用対効果向上

収益性改善

2025年1月期売上高
202億円2026年1月期売上高
213億円海外ゲーム市場CAGR
(2024~2030年) +13.2%

■ 事業環境

25/1期、円安効果が加わり売上が+25.8%と大幅に増加したが、事業整理費用や新規拠点立ち上げ費用が発生し営業減益
世界のゲーム市場はCAGR13.2%と推測され、新興市場の成長も後押し

■ 当社の強み

- 競合会社を寄せ付けない海外展開規模
- バリューチェーンすべてに対応したサービスライン

IT分野進出

市場シェア拡大

大型案件獲得

- ブランド力向上による顧客開拓
- ゲームのライフサイクルに対応したクロスセル推進

グローバル
競争力強化

事業構造改善

- 各国の特性を活かした拠点展開
- Sideブランドに統一したブランディング、マーケティング
- AI化推進による業務効率化、AIを使いこなす業務体制構築

収益性改善

2025年1月期売上高
139億円

2026年1月期売上高
154億円

国内IT市場CAGR
(2023~2028年) +7.7%

事業環境

IT市場向けソフトウェアテスト・開発は、案件の大型化が進み、売上は前期比+10%、国内IT市場はCAGR7.7%成長と推定され、5G展開の加速、政府主導のDX推進、IoTの普及、クラウドサービスの利用拡大により成長ドライバーと見込まれる

当社の強み

- ネットサポートでの実績
- 国内14拠点を活用した顧客常駐作業、当社センター内作業、在宅作業を活用した柔軟な体制構築

対応領域の
拡大

市場シェア拡大

AIソリューション
拡充

- テスト設計、レポートのAI活用
- AIテストツールを活用できる人材育成

高付加価値
サービス

認知度向上

- ゲームデバッグ以外のサービスプロモーション
- 応募者向け採用ブランディング
- ソフトウェアテスト・開発受注体制強化

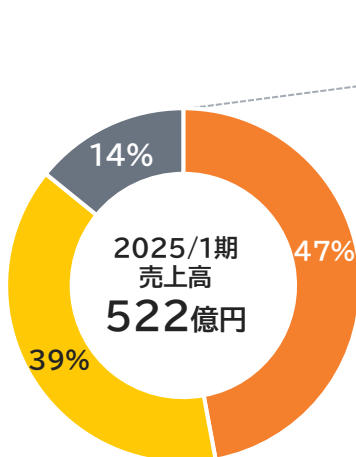
IT分野拡大の布石

(注)国内ソリューション(IT)は、従来の決算補足資料におけるTech分野とEC分野を示している

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved. 7

売上高1,000億円・EBITDAマージン10%への展望

- 国内ソリューション事業(ゲーム)の堅実な売上を維持しながら、成長余地の大きい国内ソリューション事業(IT)および海外ソリューション事業(ゲーム)の拡大を推進
- 国内ソリューションの堅実な営業CFを取り戻し、FCFの黒字化、各種投資原資とする
- EBITDAマージン10%の早期達成を目指す



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



国内ソリューション(ゲーム)
国内ソリューション(IT)
海外ソリューション

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved. 8