



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2四半期(中間期) 決算説明資料

■ 証券コード | 3657
■ 銘柄略称 | ポールHD

2025年9月16日



決算説明会概要

決算期 : 2026 年 1 月期
開催日時 : 2025 年 9 月 16 日 16 : 00-16 : 30
登壇者 : 代表取締役社長 橘鉄平
取締役 CFO 山内城治

【橘】代表取締役社長の橘です。

本日はポールトゥウィンホールディングス 2026 年 1 月期第 2 四半期決算説明会にご参加くださり、ありがとうございます。今日の説明会では、私から実績、今後の見通しの概要、CFO の山内から詳細をお話します。説明後、質疑応答の時間とします。それでは説明に入ります。

2026年1月期 第2四半期実績

PTW

HIKEグループ売却により全体では予想未達も、
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+8.6%

売上高

24,674百万円

前年同期比 **+1.6%**

予想比 **△8.7%**

メディア・コンテンツ早期の撤退による赤字圧縮で
当初予想より営業損失を縮小

営業利益

△206百万円

前年同期差 **△566**百万円

予想差 **+29**百万円

3

まず、2026 年 1 月期第 2 四半期の実績です。

決算の全体概要ですが、売上高は 246 億円。前期比で+1.6%の増収となりました。上半期の売上高は、今期も過去最高を達成しています。業績予想比では、売上高は△8.7%の未達となりましたが、主にメディア・コンテンツ業務の HIKE グループの売却や、海外ソリューションの一部案件が下期にずれ込んでいる影響です。

営業利益は、当初業績予想の段階で、前年比で減益を見込む内容を公表しました。海外における想定外の案件ずれ込みなどが発生する中で、メディア・コンテンツ業務の早期撤退に加えて、国内ソリューションの販管費抑制等によって、営業損失の圧縮に取り組みました。結果、営業利益は業績予想に対して約 0.3 億円上振れて、2 億円の営業損失で着地しています。

メディア・コンテンツ業務の撤退完了により予想を修正

国内ソリューション・海外ソリューションも足元の受注状況を踏まえて、最新の予想に反映

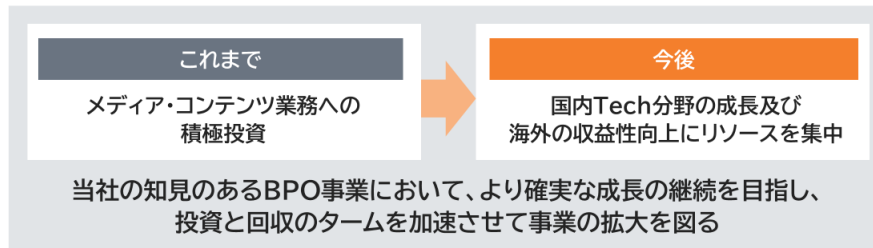


© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved. 4

次に、通期予想の修正についてです。

メディア・コンテンツ業務からの撤退影響や、足元の受注状況を踏まえて修正しました。売上高については、主にメディア・コンテンツ業務からの撤退を反映して、通期で 497 億円としました。営業利益について、海外では下期にずれこんだ多くの案件が受注残としてしっかり積みあがっております。7 月以降の海外の足元の売上進捗は、非常に順調に進んでおり、利益面でも上期からの大きなプラスを計画しています。ただし現段階では、これまでの予実差異と下期の不透明性を踏まえて、営業利益や純利益を期初計画並みに据え置く計画にしました。

修正の詳細については、後ほど山内よりご説明します。



■ 今後の業績目標

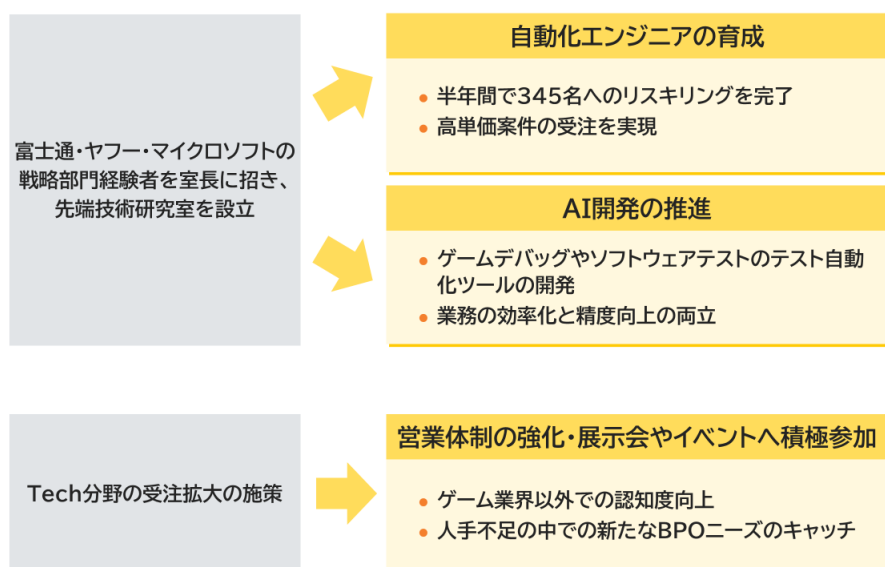
売上	利益
CAGR10%超の継続 早期の売上高 1,000億円 の達成	EBITDA マージン 10%

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved. 6

今後の成長方針について、説明させていただきます。

当社ではこれまで、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続く新規事業として、メディア・コンテンツ業務に積極的に投資してきました。メディア・コンテンツ業務からの撤退を受けて、今後は国内 Tech 分野の成長と海外の収益性向上に、リソースを集中していきます。Tech 分野は既に利益を獲得しておりますが、今後は規模の拡大を加速化します。海外は収益性にムラがあるため、より安定的に高い収益を確保できる体制の構築を図ります。

定量的なターゲットとして、売上高は CAGR10%超を継続していき、その過程で売上高 1,000 億円の早期達成を目指します。利益面では、EBITDA マージン 10%を新たな業績目標として設定します。



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

7

成長方針の詳細について、ご説明します。

1 つは、AI 技術を活用できる体制の構築への積極的な取り組みです。当社ではマイクロソフト等の先進企業で戦略部門を経験した人材を室長に招き、先端技術研究室を設置しました。先端技術研究室と事業部が連携して、半年間で 345 名への自動化エンジニアとしてのトレーニングが完了しています。それにより、これまで難しかった高単価案件の獲得を実現しております。

また AI 開発を進め、デバッグやソフトウェアテストのテスト自動化ツールの開発等に取り組んでいます。AI ツール及びその AI ツールを活用できる人材の整備に、今後も注力します。

もう 1 つは、Tech 分野における受注拡大に向けた取り組みです。当社はゲームデバッグを皮切りに、ゲーム業界における BPO のリーディング・カンパニーとして、確かな地位を築いてきました。今後の目標はゲーム業界以外での認知度を向上させ、これまでのノウハウを活かして、新しい BPO 分野でシェアを獲得していくことです。市場が大きく、成長余地のある、ソフトウェアやシステム開発等の Tech 分野を中心に、人手不足の続く業界における BPO ニーズの取り込みを進めています。営業体制を強化し、展示会・イベントへの参加を通じて、受注の拡大を進めます。

今後の成長方針～プレイテストへのAIの活用～

PTW

- 海外子会社のSide社がPC向けゲームハードウェアを取り扱うRazer社と、世界初のハイブリッド・プレイテストによるAI活用型ゲームデバッグソリューション(Razer Cortex: Playtest Program - Powered by Side)を発表



Razerの提供する、全世界で5,500万人以上の利用者を持つPCゲームランチャー(Razer Cortex)内で発売前のゲームのプレイテスト環境を提供

- 収集されたゲームプレイデータは、Sideの独自AIによって分析
- 専門デバッグチームによってレポートを検証
- 低コストで大規模かつ実用的なプレイテストデータ及び分析結果の提供が可能に

本プレイテストの受注とセットで従来の開発段階のデバッグの受注も伸ばし、シェアの拡大を図る

- 110のメディアに取り上げられ、8月の内に7.99億ものユニークビューを記録

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

AI 開発の推進に関しては、8月下旬に1件、海外子会社に関するニュースリリースを発表しています。全世界で5,500万ユーザーPCゲームランチャーを扱うRazerと、世界初のハイブリッド・プレイテストによるAI活用型ゲームデバッグソリューションを発表しました。このニュースは発表から約1週間の間に、世界中のメディアに取り上げられ、およそ8億のユニークビューを記録しました。AIの開発には多くの資本と技術力が必要となります。当社のゲーム業界における豊富な経験が評価され、今回の業務提携と素晴らしいサービスが実現しました。今後も積極的な業務提携を通じて、事業領域を広げ、売上も利益も拡大させていきます。

決算、業績予想の詳細については、CFOの山内から説明します。

- 売上高は、HIKE売却により剥落した同社の2Q売上と、1Qから生じた海外ソリューションの一部案件の下期ずれ込みにより未達
- 営業利益は、海外ソリューションはオフショア拠点立ち上げ関連費用268百万円を計上、案件の後ろ倒しも重なり予想比を大幅に下回り赤字になったものの、国内ソリューションの販管費抑制、メディア・コンテンツ撤退による赤字圧縮により、全体では業績予想を上回り着地

単位:百万円	当期実績 2026/1期 第2四半期 (2025/2-2025/7)		当期予想 2026/1期 第2四半期 (2025/2-2025/7)		予想比	
	金 額	利益率	金 額	利益率	差額	達成率
売上高	24,674	—	27,030	—	△2,356	91.3%
営業利益	△206	△0.8%	△236	△0.9%	+29	—%
経常利益	△481	△1.9%	△256	△0.9%	△225	—%
親会社株主に帰属する 中間純利益	△392	△1.5%	△515	△1.9%	+123	—%

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

10

CFO の山内です。

では、決算の詳細について、私から説明します。

連結決算概況の予想比です。売上高は、海外ソリューションで 10 億円、メディア・コンテンツで 11 億円未達となり、91.3%の達成率となりました。海外ソリューションは、上期に見込んでいた音声収録案件が下期にずれ込んでいること、メディア・コンテンツは、HIKE（株式会社 HIKE）売却による売上高減少があったためです。

営業利益は、海外ソリューションは、売上大幅未達、オフショア拠点立ち上げ関連費用の発生により 8 億円未達となりましたが、国内ソリューションは、優先度を決めた予算執行を行うことで経費抑制に努めて 3 億円上回り、メディア・コンテンツは、HIKE 売却により 5 億円赤字を圧縮し、全体では業績予想を上回りました。

特別損益は、特別利益として、HIKE MBO による関係会社株式売却益 8600 万円、特別損失として、ゲーム共同開発出資金の減損損失 1 億 5000 万円、加えて、法人税等調整額を利益プラス方向へ 3 億 3900 万円計上した結果、最終利益は業績予想を上回りました。

第2四半期 連結決算概況(前期比)

PTW

- 売上は、HIKEの2Q3か月分(前年同期は858百万円)が剥落するも、前期比増収を継続
- 利益は、メディア・コンテンツは撤退による赤字縮小の一方で、国内ソリューションは高収益EC大型案件の剥落や販管費の増加、海外ソリューションは一部案件の下期ずれ込みや新規オフショア拠点の収益化遅れ等が重なり前期比減益。為替差損(外貨建てグループ内貸付金の円高影響)の発生により経常利益減少

単位:百万円	当期実績 2026/1期 第2四半期 (2025/2-2025/7)		前期実績 2025/1期 第2四半期 (2024/2-2024/7)		前年同期比	
	金 額	利益率	金 額	利益率	増減額	増減率
売上高	24,674	—	24,288	—	+385	+1.6%
売上総利益	5,884	23.8%	5,539	22.8%	+345	+6.2%
営業利益	△206	△0.8%	359	1.4%	△566	—%
経常利益	△481	△1.9%	410	1.6%	△891	—%
税金等調整前 中間純利益	△554	△2.2%	329	1.3%	△884	—%
親会社株主に帰属する 中間純利益	△392	△1.5%	△184	△0.7%	△207	—%
(参考) EBITDA	433	1.8%	945	3.9%	△512	△54.2%

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

11

連結決算概況の前期比です。

売上高は、国内ソリューションで6億円増収、海外ソリューションで7億円増収しましたが、メディア・コンテンツ撤退により、HIKEの売上高3か月分が剥落し、9億円減収となり、全体では1.6%の増収、前期並みの売上高となりました。営業利益は、国内ソリューションで3億円減益、海外ソリューションで5億円減益しました。国内ソリューションは、前年同期は高収益EC大型案件があったことに加え、今期は販管費増加したことにより減益となりました。海外ソリューションは、音声収録案件の下期ずれ込み、新規オフショア拠点の収益化遅れにより減益となりました。メディア・コンテンツは、撤退により3億円赤字幅が圧縮され、全体では5億円の減益となりました。

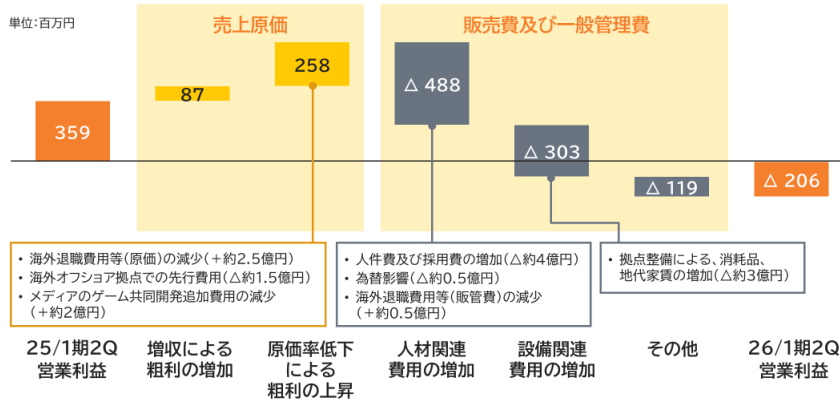
営業外損益では、為替差損益について、前期は為替差益1200万円だったところ、当期は為替差損2億4900万円計上し、2億6100万円の減益となりました。

税金費用は、前期は5億1100万円、当期は△1億5000万円計上し、6億6100万円の増益となりました。

第2四半期 連結営業利益 増減分析

PTW

- 売上原価は、前期発生した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・コンテンツの一時費用(開発追加負担)が剥落する一方で、海外オフショア拠点での先行費用(トレーニング人員は原価)が増加
- 販売管理費は、ソフトウェアテスト・開発及びAI関連の技術者の採用等による人件費の増加、国内外での拠点整備により増加



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

12

連結営業利益の増減分析については記載のとおりで、内容については前期比でお話した通りです。

第2四半期 業務別概況

PTW

- 国内ソリューション:ゲーム分野が売上牽引、前期5月の高収益EC大型案件終了影響で営業減益
- 海外ソリューション:前期事業整理費用341百万円が剥落する一方で、当初見込んでいたスポット案件含めた一部案件の下期ずれ込みやオフショア拠点拡大の先行費用により営業損失
- メディア・コンテンツ:迅速に事業撤退を進め、営業損失を大幅に圧縮

単位:百万円

			当期実績 2026/1期 第2四半期 (2025/2-2025/7)		前期実績 2025/1期 第2四半期 (2024/2-2024/7)		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	12,880		12,261		+619	+5.0%
		内部	156		119		+37	+31.4%
		計	13,037		12,381		+656	+5.3%
	営業利益		658	5.1%	1,013	8.3%	△355	△35.1%
海外 ソリューション	売上高	外部	9,750		9,029		+721	+8.0%
		内部	124		62		+62	+100.5%
		計	9,875		9,091		+784	+8.6%
	営業利益		△585	△6.0%	△51	△0.6%	△534	－%
メディア・ コンテンツ	売上高	外部	2,042		2,997		△954	△31.9%
		内部	4		18		△14	△75.1%
		計	2,047		3,015		△968	△32.1%
	営業利益		△137	△6.7%	△480	△16.0%	+342	－%

(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

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

13

業務別概況です。

前期比でお話した通りですが、本ページの補足としては、海外ソリューションの売上7億円の伸びについては、オーガニックに9億円、為替影響で△2億円、オーガニックのうち Ghostpunch の新規連結寄与5億円です。

- メディア・コンテンツは、HIKE売却による連結除外により前Q比売上減少したが赤字も減少
- 国内ソリューション費用抑制により前Q比増益、海外ソリューションは費用増により前Q比減益

		2025/1期				2026/1期				前Q比 (B)-(A)
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q (A)	2Q (B)	3Q	4Q	
単位:百万円										
売上高		11,963	12,324	12,971	14,966	12,759	11,914	-	-	△845
営業利益		△123	483	274	152	△22	△184	-	-	△162
営業利益率		△1.0	3.9	2.1	1.0	△0.1	△1.5%	-	-	△1.4Pt
国内 ソリューション	売上高	6,189	6,072	6,187	6,141	6,296	6,584	-	-	+288
	営業利益	527	485	372	325	288	369	-	-	+80
	営業利益率	8.5%	8.0%	6.0%	5.3%	4.6%	5.6%	-	-	+1.0Pt
	(B)-(A)	売上増加も、ソフトウェアテスト・開発及びAIのエンジニア採用費や拠点整備費用で利益率は低調								
海外 ソリューション	売上高	4,306	4,723	4,969	6,243	4,862	4,888	-	-	+26
	営業利益	△243	192	139	△44	△115	△469	-	-	△353
	営業利益率	△5.7%	4.1%	2.8%	△0.7%	△2.4%	△9.6%	-	-	△7.2Pt
	(B)-(A)	売上は案件の下期ずれ込みにより計画を下回り、オフショア拠点の先行費用により前Q比損失拡大								
メディア・ コンテンツ	売上高	1,467	1,529	1,814	2,581	1,601	441	-	-	△1,160
	営業利益	△330	△150	△148	△18	△119	△18	-	-	+101
	営業利益率	△22.5%	△9.8%	△8.2%	△0.7%	△7.5%	△4.1%	-	-	+3.3Pt
	(B)-(A)	HIKE連結除外により、売上減少したが赤字も減少、アクアプラスのゲーム周年イベントも利益寄与								

(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

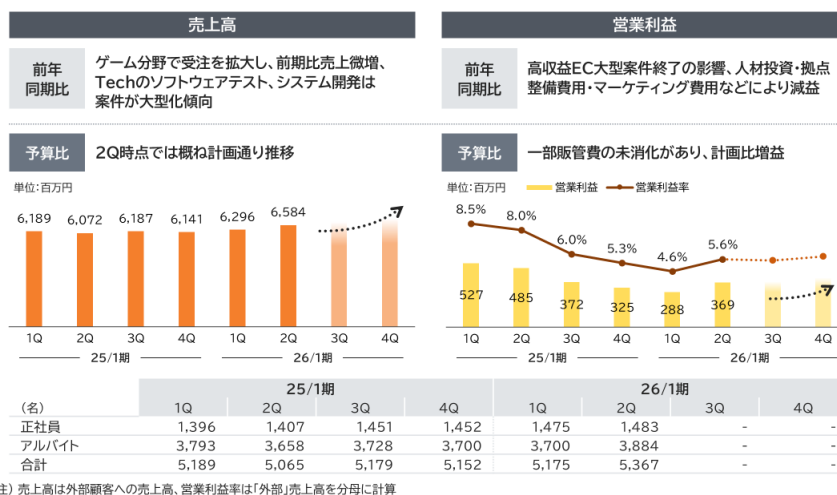
© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

14

各業務の四半期業績推移についてです。

本ページの補足としては、国内ソリューションでは、QonQ で Switch2 向けデバッグが 4 倍に増加するとともに、パチンコパチスロ向け、モバイル向けデバッグも増加しております。

- Tech分野(ソフトウェアテスト、システム開発)の更なる拡大に向け、AIスペシャリストを含めたエンジニアの採用などの人材投資を推進
- 前期5月での高収益EC大型案件終了により、利益率は低下



© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved

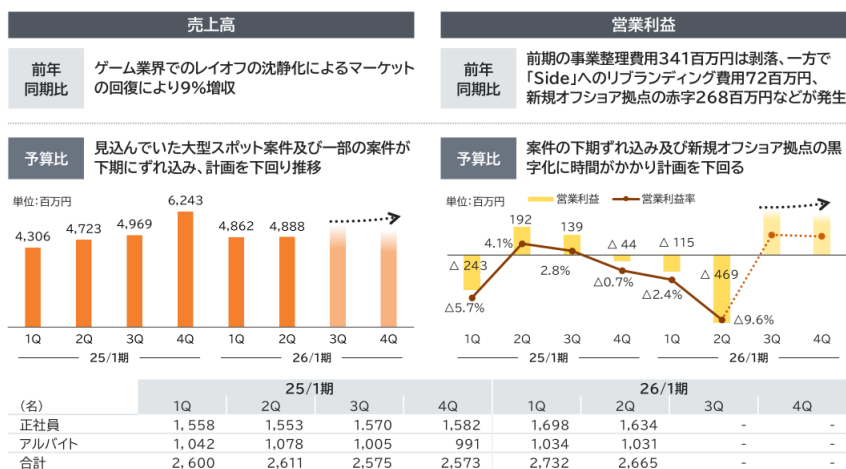
15

国内ソリューションの詳細です。

国内ソリューションでは、ゲーム、Tech、E コマースの3つの分野に分けて説明していますが、売上割合はゲーム45%、Tech30%、E コマース 25%です。E コマースの大型案件終了の影響で、短期的にゲームのシェアが増加、E コマースが減少しています。ゲームではデバッグ、カスタマーサポート、Tech ではソフトウェア開発、テスト、E コマースではモニタリング、カスタマーサポートの業務を行っています。

成長率としては、前期比 ゲームは 10%、Tech、E コマースは横這いとなりました。

- 売上は、ゲーム業界の市況回復を受けて前期比増収
- 利益は、前期の事業整理費用が剥落したものの、「Side」へのリブランディング費用、オフショアへの移管・トレーニングコストが発生し、営業損失



(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

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

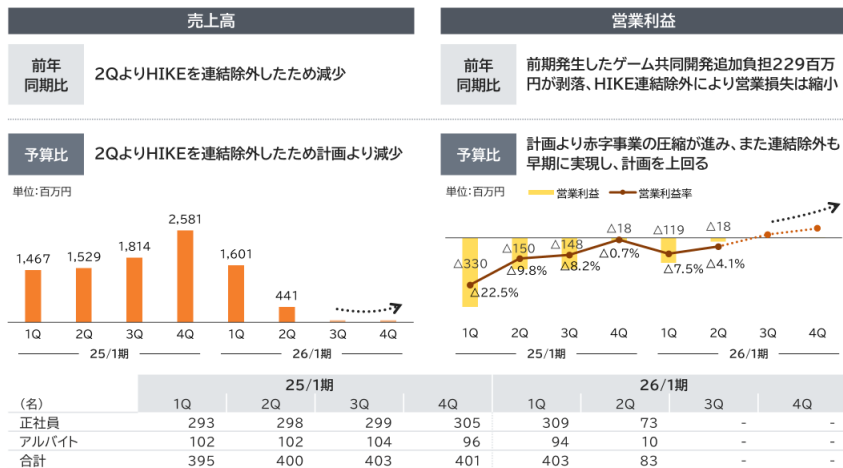
16

海外ソリューションの詳細です。

海外ソリューションでは、カスタマーサポート、デバッグ、翻訳・言語テスト、音声収録、開発サポートを行っています。およその売上割合は、カスタマーサポート 20%、デバッグ 15%、翻訳・言語テスト 20%、音声収録 35%、開発 10%です。音声収録のスポット業務受注により、短期的に音声収録のシェアが増加、開発が減少しています。

上期は、オフショア拠点の収益化遅れ、音声収録業務の下期ずれ込みにより、売上、利益とも大幅未達となりましたが、足元 7 月以降は順調な業績推移をしております。

- 6月24日にHIKEをMBOにて株式譲渡し、2Qより連結から除外
- 8月29日にアクアプラスもユークス社へ株式譲渡しており、3Qより連結除外予定
- 3Q以降は本業務はPalabraのみで構成され、来期以降は国内ソリューションに統合予定



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

17

メディア・コンテンツについてです。

前期黒字化を達成できず、6月に撤退方針を公表し、HIKE、アクアプラス（株式会社アクアプラス）の売却が完了しております。これにより、今後の資金負担・業績ボラティリティ軽減が見込まれ、今後は、国内ソリューションのTech分野や海外ソリューションへの経営資源投下を進め、安定的な成長を継続させる方針です。

第2四半期 連結財政状態

PTW

- 円高の進行(前期末1ドル158.18円⇒当第2四半期末144.81円)により各残高が減少
- 配当金支払282百万円(25/1期 期末)により現預金減少
- 自己資本比率44.6%

単位:百万円	2026/1期 2Q末	2025/1期末	増減額
流動資産	16,741	19,707	△2,965
(うち、現預金)	(6,238)	(7,012)	(△773)
有形固定資産	2,197	2,131	+65
無形固定資産	3,634	4,184	△549
投資その他の資産	2,969	2,417	+552
固定資産	8,801	8,733	+67
資産合計	25,543	28,441	△2,897
流動負債	13,606	15,390	△1,784
固定負債	547	604	△57
負債合計	14,153	15,995	△1,841
純資産合計	11,389	12,445	△1,055
(うち、自己株式)	(△2,552)	(△2,552)	(-)
負債・純資産合計	25,543	28,441	△2,897

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

18

連結財政状態については、ご覧の通りで、次ページのキャッシュフローと合わせて補足します。

第2四半期 連結キャッシュ・フロー

PTW

- 拠点整備費用などにより、営業キャッシュ・フローは前年比△453百万円
- 短期借入金600百万円の実施により、財務キャッシュ・フローは前年比+1,117百万円
- HIKEを売却したことで、運転資金として必要な現金の水準は減少

単位:百万円	2026/1期 2Q (2025/2-2025/7)	2025/1期 2Q (2024/2-2024/7)	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	264	718	△453
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,188	△449	△739
財務活動によるキャッシュ・フロー	296	△820	1,117
現金及び現金同等物に係る換算差額	△146	208	△355
現金及び現金同等物の増減額	△773	△343	△430
現金及び現金同等物の期首残高	7,012	7,843	△830
現金及び現金同等物の期末残高	6,238	7,500	△1,261

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

19

連結キャッシュフローです。

投資キャッシュフローは HIKE 売却により、5 億 2300 万円現預金が流出しております。財務活動では 6 億円の短期借入を実行しております。自己資本比率 44.6%となり、当社の財務健全性の目標である 50%を下回ってきたことから、収益性改善による営業キャッシュフローの絶対的増加、投資、財務活動のコントロールを行っていきます。

- 売上は、メディア・コンテンツ業務撤退を踏まえて、通期予想を497億円へ修正
- 利益は、メディア・コンテンツ業務撤退による利益率向上を前提に、上期の予実差異を考慮
現段階では不確実性も考慮し、期初予想並みの営業利益・当期純利益を見込む

単位:百万円	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
売上高	49,729	55,052	△5,322	△9.7%	52,225	△2,496	△4.8%
営業利益	1,124	1,202	△78	△6.5%	786	+337	+43.0%
経常利益	825	1,158	△332	△28.7%	756	+69	+9.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	316	310	+6	+2.1%	△692	+1,009	-
1株当たり 当期純利益	8.96円	8.78円	+0.18円	+2.1%	△19.58円	+28.54円	-
1株当たり配当金	16円	16円	±0円	-	16円	-円	-

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.
21

次に業績予想です。

2026 年 1 月期の連結業績予想です。

上期実績、連結範囲の変更を踏まえ、9 月 12 日に業績予想の修正を行っております。業務別の修正要因については、後ほど説明しますが、全体としては、売上は、上期実績差異として△23 億円、下期修正として△30 億円、合計 53 億円を減額しています。

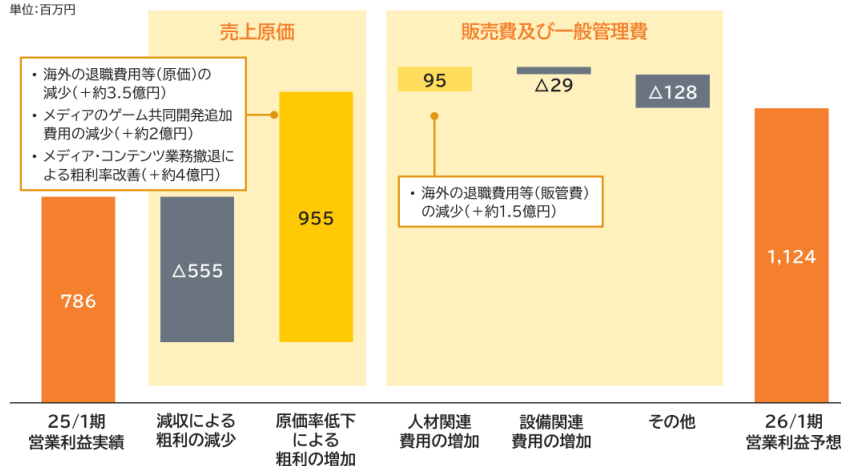
営業利益は、上期はほぼ予想通りで、下期修正として△1 億円、結果として1 億円減額しています。

当期純利益は、関係会社株式売却益、減損損失、法人税等調整額の発生で打ち消しあい、結果として期初予想並みです。

配当については、配当性向が 100%を超えますが、今後の着実な業績回復、累進配当の方針に即して、前期同様 16 円で据え置いています。

- メディア・コンテンツ業務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、粗利率は大きく改善。販管費は事業撤退による減少と、ソフトウェアテスト・開発及びAIのエンジニア採用費や拠点整備費用などによる増加で相殺され、前年並みとなる見込み

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

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

22

連結営業利益予想の増減分析です。

本ページの補足としては、2026年1月期の売上総利益率については、3%程度の改善を見込んでいます。

■ 売上は既に49.6%の進捗。利益は海外ソリューションのハードルが高いものの、足下7、8月の業績は堅調であり、修正後通期業績予想は達成可能と判断

単位:百万円		2026/1期				
		上期実績	修正後 下期予想	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
売上高		24,674	25,055	49,729	49.6%	55,052
営業利益		△206	1,331	1,124	—	1,202
営業利益率		△0.8%	5.3%	2.3%	—	2.2%
国内 ソリューション	売上高	12,880	13,717	26,598	48.4%	26,860
	営業利益	658	841	1,500	43.9%	1,179
	営業利益率	5.1%	6.1%	5.6%	—	4.4%
	修正要因	上期実績、下期受注状況を踏まえ、売上は減額修正、営業利益は保守的に増額修正				
海外 ソリューション	売上高	9,750	11,210	20,961	46.5%	21,350
	営業利益	△585	605	20	—	844
	営業利益率	△6.0%	5.4%	0.1%	—	4.0%
	修正要因	上期大幅未達及び下期の不透明性を踏まえ、売上、営業利益とも減額修正、下期の足元業績は好調				
メディア・ コンテンツ	売上高	2,042	127	2,169	94.1%	6,841
	営業利益	△137	4	△133	—	△430
	営業利益率	△6.7%	3.3%	△6.2%	—	△6.3%
	修正要因	HIKE、アクアプラスの連結除外を反映				

(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

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

23

業務別の連結業績予想です。

売上は、主にメディア・コンテンツ業務撤退により、HIKE、アクアプラスで予定していた売上剥落を踏まえ、全体として53億円減額しました。

営業利益は、上期実績、下期見通しを踏まえ、国内ソリューションは3億円増額、海外ソリューションは8億円減額しました。メディア・コンテンツの早期撤退により、赤字幅圧縮したため、3億円増額し、全体として1億円減額しました。

ここ数年、業績予想の修正が相次ぎ、ご心配をお掛けしております。

まず、メディア・コンテンツは、成長投資を続けながら、赤字脱却できなかったことから完全撤退し、資金負担、業績のボラティリティは軽減されます。次に、海外ソリューションは、受注面でのボラティリティが高くなっており、上期はその影響がネガティブに表れています。スポット業務、開発受託業務が増加する中、組織拡大、拠点拡大が先行したためですが、すでに対応策も講じています。

上期赤字に関しては、間接部門の固定費増加も一因になっていますが、組織体制見直しにより、収益性の改善に取り組んでいます。なお、これは実作者や拠点の閉鎖を伴うものではなく、売上への影響はありません。オフショア拠点の立ち上げに関して、収益化が遅れていることを深刻に受け止め、今後は立ち上げ前の段階からより厳密な精査と計画立案を行う方針です。AIの普及が進んでも、人の手による作業が完全に無くなることはなく、人件費の高止まりが続く中で、オフショア拠点の整備は中長期的に見ても重要な取り組みと考えています。

営業利益では、2024年1月期で底打ちし、2期連続増益を果たせる見込みであり、来期以降は国内ソリューションのTech分野の拡大も期待され、安定した成長軌道に乗せることができる見込みです。

- 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

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	12,880	13,717	26,598
営業利益	1,013	697	1,711	658	841	1,500
営業利益率	8.3%	5.7%	7.0%	5.1%	6.1%	5.6%

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

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

24

これまで経営資源を集中投下してきたメディア・コンテンツ業務から撤退したことで、国内ソリューション・海外ソリューションに経営資源の投下を進め、安定的、継続的な成長を目指します。

国内ソリューションでは、ゲームデバッグ及びモニタリングの分野においては、国内トップシェアを確立しており、今後は市場成長余地の高いTech分野、ソフトウェアテスト・開発においてもトップシェアを取れる分野を開拓していきます。

- 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

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	9,750	11,210	20,961
営業利益	△51	94	43	△585	605	20
営業利益率	△0.6%	0.8%	0.2%	△6.0%	5.4%	0.1%

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な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

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

25

海外ソリューションでは、ゲーム関連のBPO需要は依然として拡大しており、業務の中核にはAI活用を据え、今後も人の手が必要な作業に関しては人件費の低いポルトガルやブラジル・インドなどのオフショア拠点を活用していきます。

説明は以上になります。

質疑応答

【質問 1】

通期の利益達成の確度は現状どの程度になっていますか？ 下期の案件受注状況もあるかと思いますが、上期だけ見ると通期の達成は難しいように見えてしまうため、教えていただければと思います。

【橋】

ご質問ありがとうございます。説明にもあったとおり、通期については上期に行ったメディア・コンテンツ業務の売却が完了していることや、海外での大型案件が下期にずれ込んだこともあり、上期に比べるとよい材料が多い見込みです。ただ、近年の状況として海外ソリューションの大型案件のボラティリティが高くなっており、ゲーム業界中心に特にプロジェクトやクライアントの組織変更が頻繁にあり、プロジェクトの開始が遅れたり、プロジェクトそのものがなくなったりなどの不確定な要素が頻繁に起きています。大きな案件はしっかりパイプラインに入っているものの、やはり不確定な部分があるため、この場で断言することはできませんが、ある程度コンサバティブにみた今回の通期修正発表となっています。

【山内】

ただいま社長が申したとおりですが、補足いたします。下期は、国内は 6 億円ほど利益が出ていますが、これが下期も折り返しプラスアルファで出ると考えています。海外は案件の期ずれで、それは下期にずれ込んでいる分で取り返しができると考えております。

メディア・コンテンツについては、ここ 3 年くらいボラティリティが高く予算通り進んでいませんでしたが、第 3 四半期以降は完全撤退しておりますので、大きな赤字が出てくる要因はなくなっています。

【質問 2】

半年前の中期計画として、方針を説明いただいて、今回も後半でアップデートして下さったかと思いますが、この半年でどういう進捗があったのかをもう少し詳しく教えていただきたいです。特に来年以降の動きのめどはどのような部分でたっているのか、たっていないのかを教えていただけますか。

【橋】

メディア・コンテンツからの撤退も含めて、進めてきた事業や体制の変更を上期のうちに大きく行ったところです。現状は今後の方針どおり BPO の事業に集中することとし、引き続きゲーム事業ではリーディング・カンパニーとしてのポジションを維持するべく注力しており、特に国内 Tech 分野の大きな成長を目指しています。そのために人材採用を強化し、上期においても新しい体制がすでにできており、AI のテスト中心に Tech の現場にも経験者も多く揃えています。ソフトウェアテストは我々も 20 年近く実施していますが、ゲームデバッグを得意分野としています。その上で一気にソフトウェアテストにも事業を伸ばすためこの 1、2 年で人材を揃えましたので、売上を伸ばす体制は整ったと認識しております。

そのひとつの例として先に説明したようなテストの自動化ツールのエンジニアは、リスキリングとして 300 名以上をそろえています。まずは同分野における得意領域を作りながら、そこを軸に新しくソフトウェアテスト分野の売上も伸ばしていこうと営業活動を強めている段階です。下期でどれくらい成長できるか以上に、下期を経て来期以降、これまでのメディア・コンテンツなどの部分をソフトウェアテストにて引き続き売上を伸ばしていこうと考えています。こちらが、上期における進捗となりますので、今後ご期待いただければと思います。

以上