



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 決算説明資料

■ 証券コード | 3657
■ 銘柄略称 | ポール HD

2025年3月17日



決算説明会概要

決算期： 2025 年 1 月期
開催日時： 2025 年 3 月 17 日 15 : 00-15 : 43
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 2025 年 1 月期決算説明会にご来場、ご視聴くださり、ありがとうございます。
本日の説明会では、私から決算予算の概要、CFO の山内から詳細をお話して、その後、質疑応答の時間とします。
それでは説明に入ります。

2025年1月期 実績

PTW

海外ソリューションが売上を牽引し、
過去最高売上高を達成
4期連続2桁成長

売上高

52,225 百万円

前年同期比 +11.8%

予想比 +2.2%

国内ソリューション、メディア・コンテンツでの一時費用減少、
のれん減損、固定資産減損、投資有価証券評価損が大幅減少し大幅増益

営業利益

786 百万円

前年同期比 +76.4%

予想比 Δ56.4%

親会社株主に帰属する
当期純利益

△692 百万円

前年同期は△1,920百万円の損失

予想は322百万円の利益

EBITDA

2,133 百万円

前年同期比 +32.8%

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

3

2025 年 1 月期の実績です。

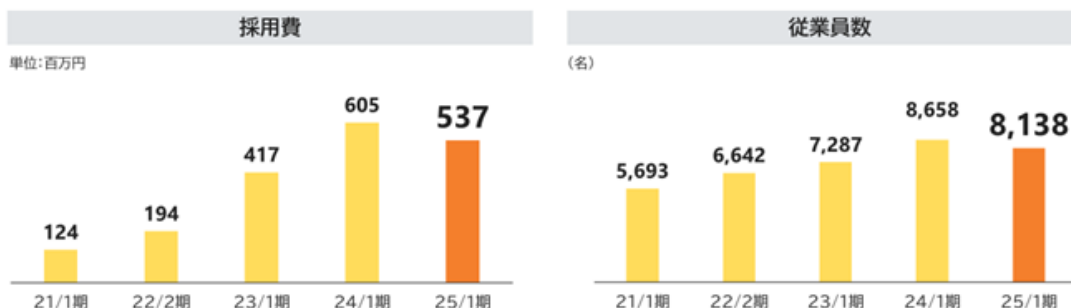
まず、2025 年 1 月期は、利益予想に対して大幅な未達となり、ご心配をおかけしたことをお詫びします。決算の全体概要ですが、対前期比では、売上 2 桁成長、営業利益は 76%増加、最終利益は赤字となりましたが、前期よりも 10 億円以上改善しました。

売上は、4 期連続 2 桁成長を達成し、過去最高売上となり対予算比でも上回りました。営業利益は、対前年比では、増収により利益も増加していますが、対予算比では、海外ソリューションやメディア・コンテンツにおいて、想定外の費用が発生し、未達となりました。特別損失は、将来キャッシュフローを保守的に見積もって、のれんや固定資産の減損を行うとともに、資産の健全化を目的に、投資先の状況を厳格に精査し、投資有価証券評価損を計上しました。2024 年 1 月期よりは特別損失が 11 億円以上減少し、税前利益は黒字化しましたが、税金費用が重く、最終利益は黒字化できませんでした。

業務別には、国内ソリューションは増収増益で収益性改善、海外ソリューションは事業整理があったため増収減益、メディア・コンテンツは増収増益ではありますが、黒字化できず、課題を残したと認識しています。

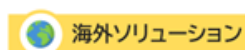
積極的な人的資本投資

採用費を効率よく投下し、高求人倍率の中でも多様かつ多数の人材採用を実現



M&Aの実施

3次元的成长を目指し、工程を増加させるM&Aを実施



海外ソリューション

Ghostpunch Games, LLC

- PTW America, Inc.が事業譲受
- 大型有力タイトルの受託開発で高い業界認知度を持つ企業の参画
- ゲーム開発アウトソーシングサービスの追加
- 当期は4か月で売上477百万円、のれん等償却前利益で121百万円寄与



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

4

トピックスですが、海外ソリューションのような事業整理を行う一方、持続的な成長に必要な取り組みは確実に進めています。採用費は前期比減少したのは、事業整理により、採用を手控えたことありますが、採用ブランディングに取り組んだことにより、自然応募やリファラル採用が増え、採用費の費用対効果が向上しています。以前から実施している拠点統合整備によって、新しいオフィスはアクセスも良好でリフレッシュルームも充実しているなど、環境の向上が進んだことで、応募数が増加するとともに、一人あたりの採用単価が減少しています。

また、整備後の拠点では離職率も低下しており、結果として、増員・補充の両面から採用費の削減が達成できています。今期は拠点整備を実施しませんでした。来期は複数の拠点整備を検討しております。

今期のM&Aとしては、Ghostpunchの買収がありました。Ghostpunchはゲーム業界では長年よく知られている会社で、PCやコンソール向けの大型有力タイトルの受託開発を中心に、売上・利益ともに大きく成長している会社です。Ghostpunchのゲーム開発を新たなアウトソーシングサービスとして追加することで、当社グループの既存顧客に対して、より幅広いサービスの提供が可能になり、高い競争力を持って顧客のニーズに対応して、売上・利益の更なる拡大が期待できます。当期は4か月、業績に連結しており、売上高4億7700万円、のれん等償却前利益で1億2100万円寄与しています。

持続的な成長のためには、工程、地域、分野の拡大が必要だと考えており、投資規律は持ちながら、每期着実にM&Aを実行していきたいと考えております。

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**利益改善見込み**
 配当性向**100%超える**が、今後の着実な業績回復を見込み**配当は16円で据え置き**



2026 年 1 月期の業績予想はご覧の通りで、増収増益を確保できる見込みです。

国内ソリューションは、拠点整備費用やソフトウェアテストの受注拡大に向けたプロモーション費用などが増加し増収減益となります。今後も継続した成長を実現するために、市場規模が大きく成長ポテンシャルのあるゲーム市場以外のソフトウェア開発・テストの受注を強化するための営業体制作りやプロモーションを実施します。

海外ソリューションは、事業整理費用がなくなり増収増益、メディア・コンテンツは、新たな投資を大幅に縮小し、抜本的な構造改革を進めるため減収となりますが、赤字幅は縮小させる計画です。

配当については、配当性向は 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、16 円の予想で据え置いています。

では、ここから決算や予算の詳細について、山内から説明します。

連結決算概況(予想比)

PTW

- 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	—%

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

【山内】

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。

売上は海外ソリューションで予想を上回り推移し、全体で予想を上回りました。結果として去年9月の業績予想修正前の期初計画の売上520億2800万円も上回りました。

営業利益は、海外ソリューションで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、メディア・コンテンツで不採算事業整理や粗利率の改善に時間を要して、計画未達となりました。

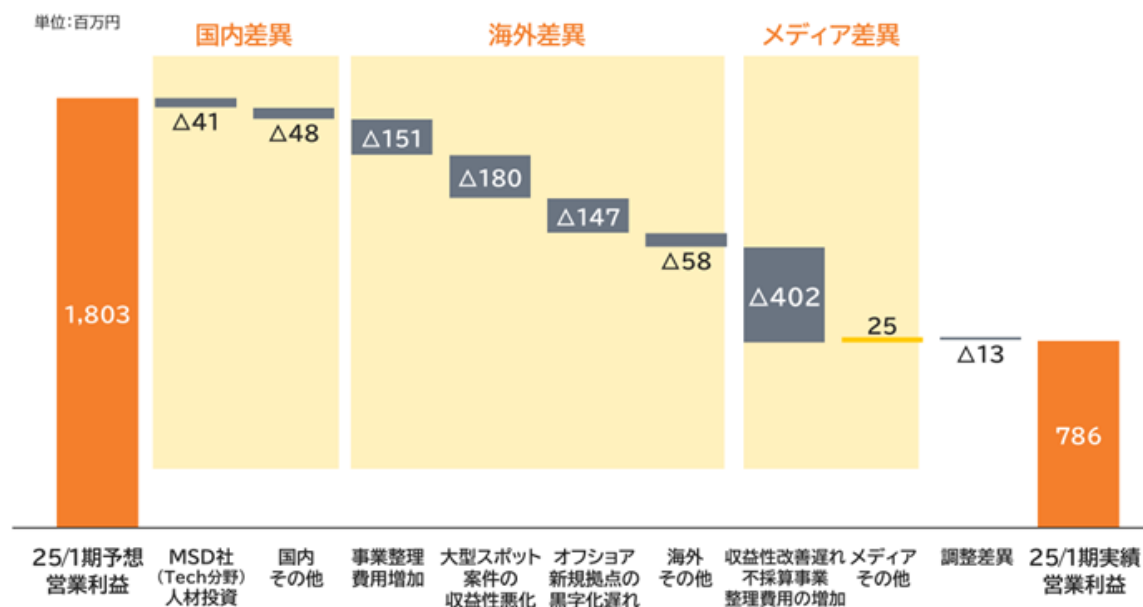
特別損失として、投資有価証券評価損2億4600万円、主にメディア・コンテンツ関連の減損損失2億7600万円を計上した結果、最終利益は黒字予想が一転、赤字となりました。大変申し訳ございません。

海外ソリューション、メディア・コンテンツの業績乖離は、深刻な問題として受け止めています。それぞれの中核事業会社にCFOを採用し、経営管理体制の見直しに取り組んでいるところです。

連結営業利益 予想からの増減分析

PTW

- 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。



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

営業利益の予想差異については、国内ソリューションで 8900 万円、海外ソリューションで 5 億 3600 万円、メディア・コンテンツで 3 億 7700 万円計画を下回りました。

国内ソリューションは、MSD 社（株式会社 MIRAI Service Design）でソフトウェア開発体制強化のための組織再編を行っており、幹部人材の採用を進め、採用費が増加しました。

海外ソリューションは、拠点閉鎖、退職費用などの事業整理費用、ポルトガル、ブラジル、チャールストンといったオフショアの新規拠点の立ち上げ費用が計画以上に発生しました。また、音声収録の大型スポット業務受注により売上は伸びましたが、利益率が計画を下回りました。

メディア・コンテンツは、アニメの集中納品により売上は大きく伸びましたが、想定外工数の発生、新規事業の収益化遅れにより、赤字幅が拡大しました。

連結決算概況(前期比)

PTW

- 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%

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved. 9

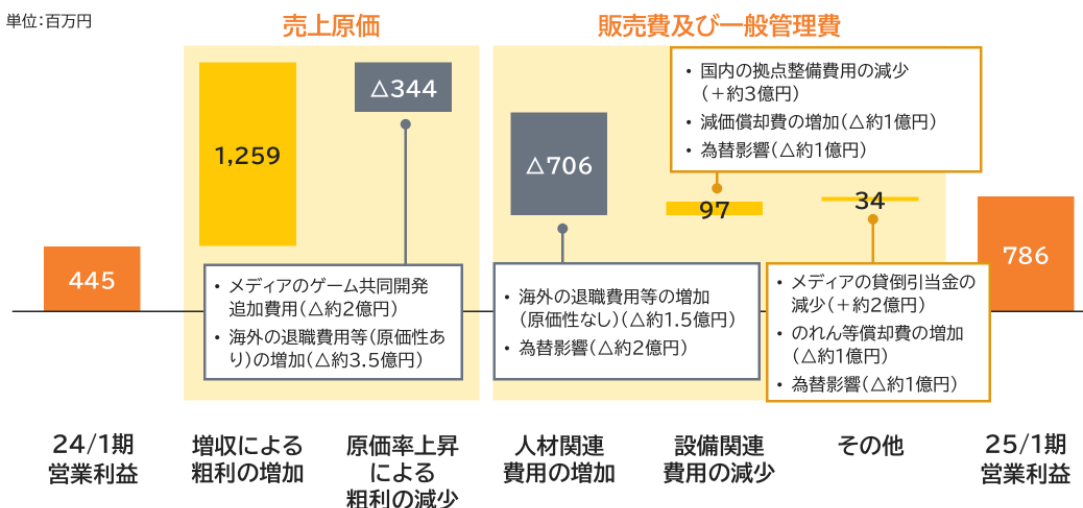
連結決算概況の前期比です。海外ソリューションにて25%売上が伸びたことにより、全体でも11%増収となりました。海外ソリューションでは、事業整理費用が5億4200万円発生していますが、国内ソリューション、メディア・コンテンツでは、前期発生した一時費用が減少し、全体の営業利益は76%増益となりました。特別損失は前期16億6500万円発生しましたが、当期は5億3400万円に大幅減少し、最終利益は12億2800万円増益改善しました。EBITDAは21億3300万円であり、前期比33%増加し、稼ぐ力は堅調に回復してきていると認識しています。

連結営業利益 増減分析(前期比)

PTW

- 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

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

10

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。

- 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

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

11

業務別概況です。

本ページの補足としては、海外ソリューションの売上 41 億円の伸びについては、オーガニックに 26 億円、為替影響で 12 億円、Ghostpunch の新規連結寄与 4 億円です。

- 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

単位: 百万円		2024/1期				2025/1期				前Q比 (B)-(A)
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q (A)	4Q (B)	
	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

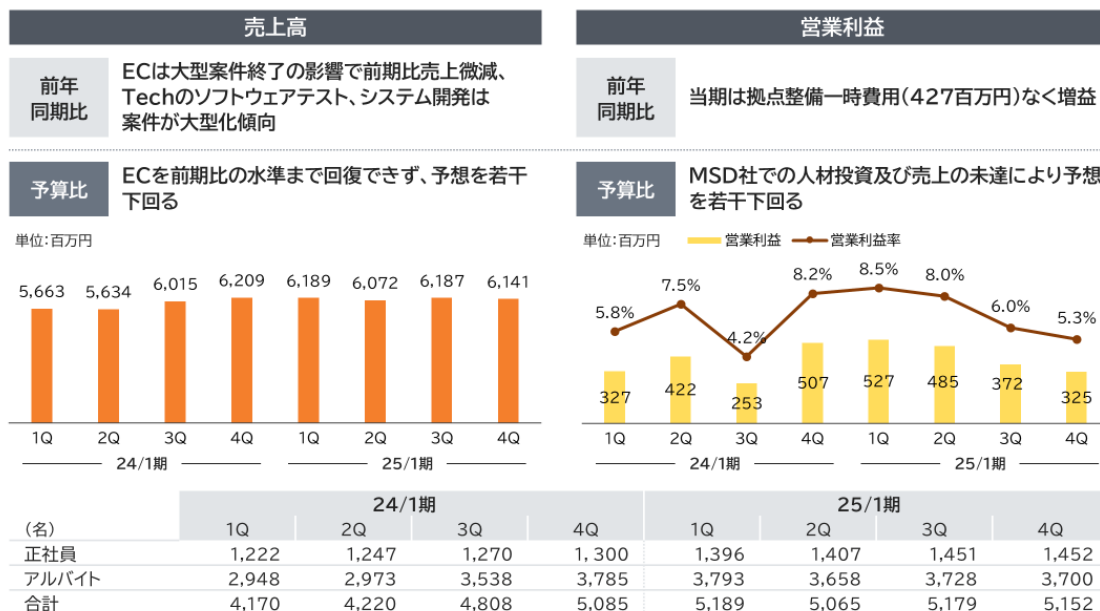
© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

12

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、海外ソリューションでは、QonQ で音声収録のスポット業務受注があり、売上が大幅に増加しましたが、その業務の利益率が低かったこと、事業整理費用の増加、オフショア新規拠点の立ち上げ費用により減益となりました。

- 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



(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

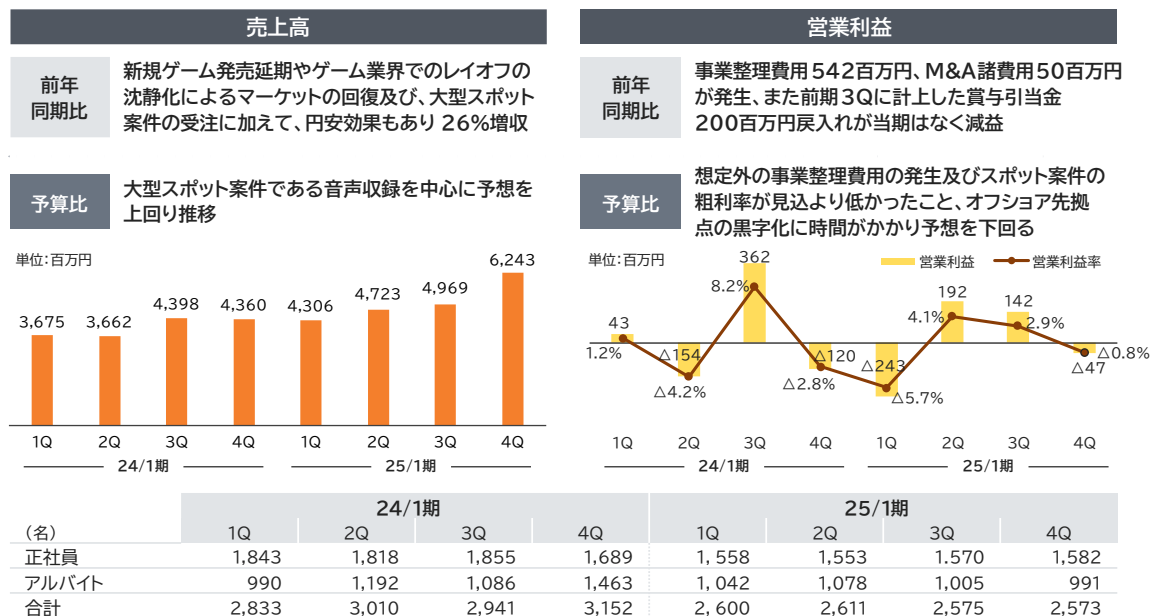
© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

13

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 Tech が 10%、ゲームは 6%、E コマースは横這いとなりました。

Tech 分野は、ポールトゥウインのインフラ構築、サーバー監視部門を MSD 社へ移管することにより、ポールトゥウインではテスト領域、MSD 社ではシステム開発、運用に棲み分けして、それぞれの得意領域を伸ばしていく計画です。そのため、MSD 社の組織体制強化のため、幹部人材採用を進めています。

- 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



(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.

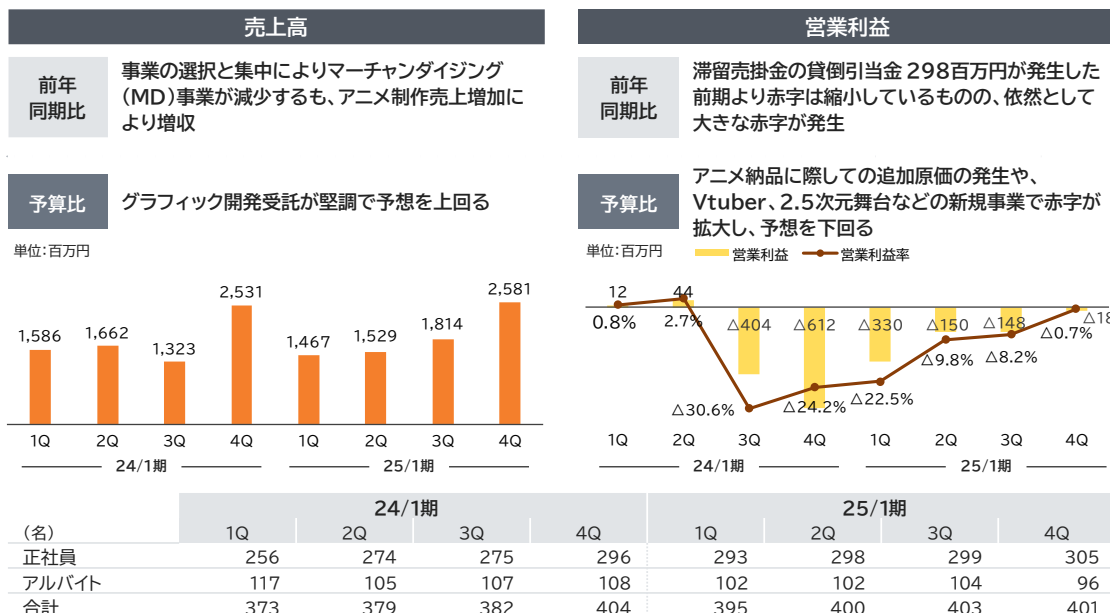
14

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 20%、翻訳・言語テスト 20%、音声収録 35%、開発 5%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。今後は Ghostpunch によるゲームの受託開発が通年寄与しますので、開発のシェアが増加する見込みです。

当期については、ゲーム市況の回復、音声収録の大型スポット案件受注、円安により、大幅増収となりましたが、事業整理も並行して実施したため、減益となりました。

冒頭、社長から説明があった通り、下期は Ghostpunch の業績は売上 4 億 7700 万円、償却前利益 1 億 2100 万円、償却後利益 1300 万円寄与しています。今期の事業整理、Ghostpunch 買収成果により、来期の伸びしろを準備できたと認識しています。

- 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



(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.

15

メディア・コンテンツでは、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、バリエーション字幕・音声ガイド制作を行っています。およその売上割合は、グラフィック開発 35%、ゲーム開発パブリッシング 30%、アニメ制作 10%、その他ステージ制作・マーチャンダイジングなど 25%です。不採算事業整理、新規事業の収益化遅れにより、当期は黒字化を果たせませんでした。

来期については、事業方針を転換し、新たな投資を大幅に縮小し、抜本的な構造改革を進め、事業の縮小、撤退などあらゆる手法を検討し、いったん赤字幅の縮小に取り組みます。

- 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

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

16

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。

連結キャッシュ・フロー

PTW

- 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

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

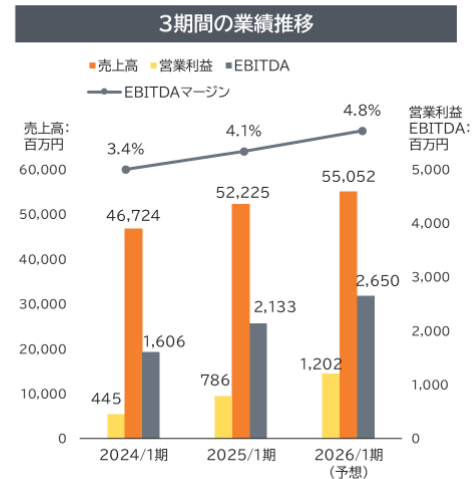
17

連結キャッシュフローです。営業キャッシュフローが大きく増加しなかった中、Ghostpunch 取得、配当について中間、期末の 2 回配当に変更したことにより、実質 1.5 年の期間の配当となったため、借入を実行し、借入金 21 億円純増しましたが、最終的には現預金が減少しました。

自己資本比率 43.7%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。

- 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

	2026/1期 通期予想	2025/1期 通期実績	前期比	
単位:百万円	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	—



19

2026年1月期の連結業績予想です。

全体としては、海外ソリューション、メディア・コンテンツの一時費用が軽くなり、増収増益ですが、メディア・コンテンツの「減収」、国内ソリューションの「減益」を見込んでいます。各業務の詳細は後ほどお話しします。

経常利益と当期純利益のギャップですが、前期同様、税金費用が大きくなっています。事情としては、グループ内に黒字会社、赤字会社が混在していることによります。黒字会社は利益が増えれば増えるほど税金が増加しますが、赤字会社の赤字分の税金を減らすことはできないためです。

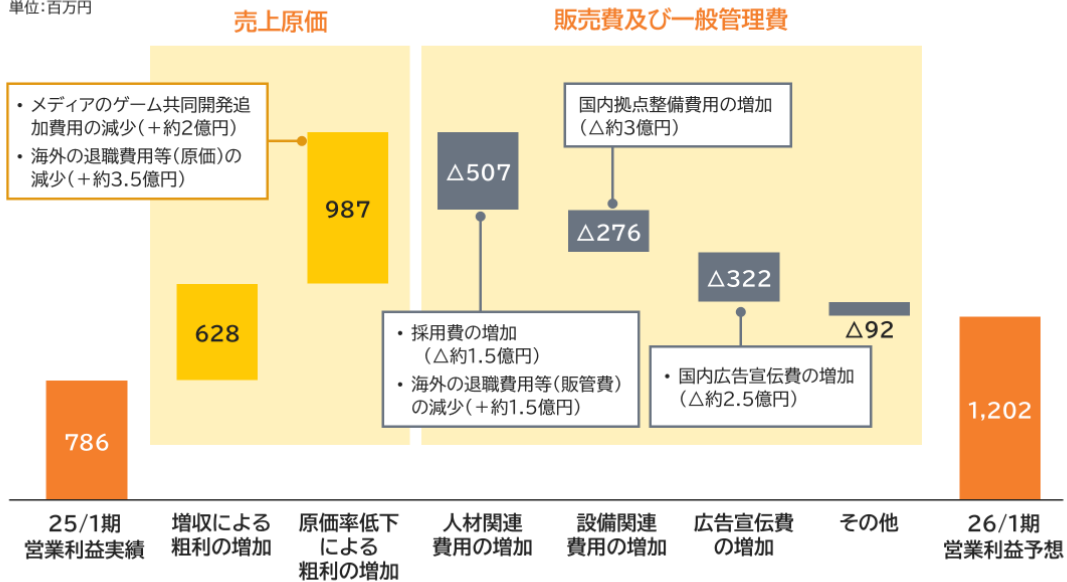
配当については、配当性向が100%を超えますが、今後の着実な業績回復、累進配当の方針に即して、前期同様16円で据え置いています。

連結営業利益予想 増減分析

PTW

- 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



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

20

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、2025 年 1 月期の売上総利益率については、2 %弱の改善を見込んでいます。

		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					

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

21

業務別の連結業績予想です。売上については、全体で5%成長、国内ソリューション9%、海外ソリューション5%、メディア・コンテンツ△7%を見込んでいます。

2026年1月期は、前期で事業整理や成長投資を行った海外ソリューションが全体業績を着実にリードし、国内ソリューションの来期以降の成長に向けた事業基盤整備、メディア・コンテンツの抜本的構造改革を支えます。

- 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	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

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

22

国内ソリューションについては、前期手控えていた拠点整備を行うとともに、Tech 分野拡大のために各種施策を計画しており、増収減益計画としています。また、今後の持続的な成長を目指し、業務の AI 化、システム基盤整備にも取り組みます。ざっと、拠点整備 3 億円、Tech 分野施策 3 億円、AI 化システム化 3 億円を織り込んでいますが、これらの費用については、業績進捗により柔軟、機動的にコントロールする予定です。

売上成長については、Tech 分野で 11%、ゲーム、Eコマース分野はそれぞれ 6 %程度の成長を見込んでいます。

- 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	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

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

23

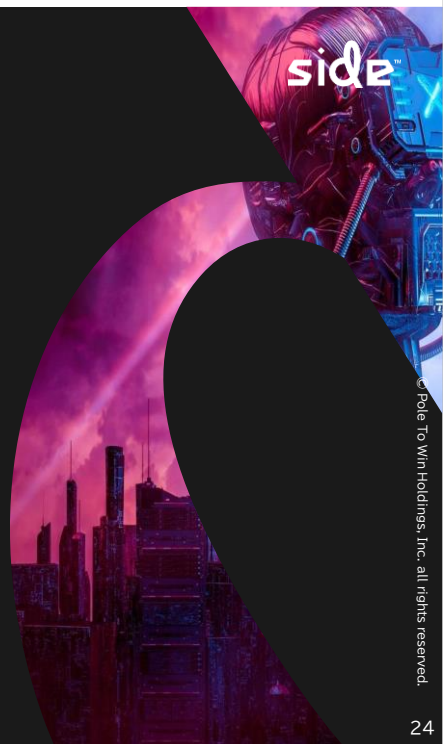
海外ソリューションについては、売上成長が5%と弱く見えるかもしれませんが、為替前提を145円にしていることが要因の一つです。2025年1月期と同様、151.44円とすると10%成長となります。

前期の事業整理、Ghostpunch 買収投資、オフショア拠点設立が寄与してきます。また、国内ソリューション同様、業務のAI化に取り組み、持続的な成長をできるように取り組んでいきます。

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™



前ページに記載されていたブランド統一についてです。海外ソリューションでは、M&A により「PTW」、「side」、「パイアベニュー」、「Ghostpunch」など、いろいろな会社名を使っていましたが、ブランドを「side」に統一し、順次、会社名も変更しているところです。

- 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	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

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

25

メディア・コンテンツについては、前期の実績でお話した通り、この事業を始めた際に目標としていた 2025 年 1 月期黒字化を果たせず、いったん、新たな投資を大幅に縮小し、安定した収益が見込まれる制作受託以外の事業では、抜本的な構造改革を進めるため、減収計画としています。

事業の縮小、撤退も伴う可能性もあり、現時点ではそのタイミング、営業金額が不透明なものもあり、それにより、売上、営業利益の増減可能性があります。開示すべき事項が発生した場合には、速やかにお知らせします。

説明は以上になります。

質疑応答

【質問 1】

メディア・コンテンツについて、「抜本的な構造改善」として事業の撤退・縮小を視野に入れているとの説明がありましたが、これは事業の売却なども視野に入っていますか。

【橋】

メディア・コンテンツについては、事業を健全な方向に変えていくためのあらゆる手段として、事業そのものを売却するのかもしれない含めて、現時点での採算性や今後の伸びしろ・黒字化するのに必要な投資額をみてどう判断するかを検討しているところです。

【質問 2】

説明の中で、「每期着実に M&A を実行したい」と説明がありましたが、差し支えない範囲で構いませんので、それは海外ソリューションなのか、国内ソリューションなのか、御社にとっての優先順位があれば、具体的に教えてください。

【橋】

買収については国内ソリューション・海外ソリューションでどちらが優先ということはありませんが、伸ばしていきたい方向性としては、海外は受託の開発も含めてゲーム分野での受託事業を拡大しているため、それらに該当する部分であればと思います。

国内については、ゲームデバッグに関しての AI 化などは自社で充分に取り組んでいますが、どちらかと言うとソフトウェアテストなどでは受託の体力をつけることや、人材の幅が必要になっています。エンジニアや開発に関わる人材が不足しているため、必要な人材が得られるような M&A ができればと考えています。また、AI 関連など今後の事業の投資としての M&A を検討しています。

【質問 3】

M&A の基本戦略について、開示資料やホームページも拝見し、「工程」「地域」「分野」のなかで拡大を検討し M&A をすすめるとの説明がありますが、「Process 工程の拡大」「Region 地域の拡大」では新たに日本を飛び越えていくのか、あるいはその企業に対するシナジーがあれば検討するのかなど、具体的にご説明いただけますか。

【橋】

「地域の拡大」については、M&A で得るものは「海外戦略」が多くあります。例えば、以前買収した 5518 Studios, Inc. はロシアで事業を展開しておりましたが、その後は社会的な情勢も踏まえてジョージアに移管しました。今期の M&A の Ghostpunch はアメリカの開発会社で当社が展開していなかったフロリダで事業展開をしておりましたが、次の展開としては、オフショアとしてアメリカのゲーム開発に対応できるよう、南米や中米で展開することを進めています。また、カスタマーサポートでは UK の人件費高騰問題に対応するため、現在はポルトガル（ブラガ）に移管しました。これらはグループ会社間で対応しましたが、M&A も検討していました。同じ受託するにしても、地域の幅を持たせることで、我々のソリューションの幅を増やすという方向性で業務対応可能な地域を増やしていく M&A が「地域の拡大」です。

「工程の拡大」は、我々であれば基本は「テスト」の会社でしたが、最近では「テスト＋開発＋テスト」という流れでの受託も増えています。このような開発会社は自社で立ち上げるより、買収によって開発環境を手に入れることをしたりしています。また、例えば我々は現時点ではゲーム関連のマーケティング部門はありませんが、「既存のクライアントに対して提供できるサービスを増やす」という意味で「マーケティングサービス」のビジネスの買収なども検討に入っています。このように既存事業との大きなシナジーを見込んで買収を進めていくのが「工程の拡大」です。

「分野」は新しい事業に挑戦することと考えていただければと思います。メディア・コンテンツも、最初はスタートアップする会社を買収して始めました。適切な規模の会社を買収して新しい事業を始めることを検討しています。

【質問 4】

メディア・コンテンツの縮小についてはジャッジが遅かったのではないのでしょうか。判断がこのタイミングになった要因は？

【橋】

実際に我々も期待して先の売上を見込んだうえで進めていましたが、投資と売上のバランスが取れていない状況になり今に至っております。その意味ではご指摘のとおりかと思います。売上自体は年々伸びてはいるものの、先々の投資を考えたときにこれ以上投資をしていくのは得策ではないと考えました。伸びている売上の期待値とその回収のペースが合わず、事業の運営がうまくいかなかったことを反省しております。そこで、これ以上の投資を控え、今後の縮小を検討しているところです。

【質問 5】

配当については、据え置きで減らさないとの説明がありましたが、方針を見直す可能性はありますか。見直すことになった場合はどのような状況になったときでしょうか？

【橋】

配当については、現状のビジネスペースであれば当面方針を変える予定はありませんので、ご安心ください。

【山内】

補足させていただきます。当社は累進配当で、上場以来一度も減配したことがない実績があります。ここを期待して株を持ち続けてくださっている方もいらっしゃると思いますので、原則的には社長が申したとおり、方針の変更はありません。もし見直す可能性があるとしたら、とても大きな損失計上があり、配当可能利益が足りない状況などが考えられますが、原則的には累進配当の維持することとして考えております。

【質問 6】

御社の説明会に参加するのは数年ぶりなのですが、海外のビジネスがこれほど悪化したのは何故でしょうか？

【山内】

売上は毎期増収しているため、売上が悪化したとは考えておりません。ご質問は利益面、収益性の悪化についてかと思いますが、前期 2024 年 1 月期に大きく利益率が下がりました。欧州を中心とした物価高の影響で人件費、家賃等の高騰、一方でプロダクトビジネスと称して様々な開発事業を進めていましたが、本業の部分を物価高で収益性が悪くなっている中で進めてしまい、2024 年 1 月期に大幅に収益性が下がったことに対し、今期 2025 年 1 月期、大幅な新規事業の挑戦を進めてしまったことが収益性の悪化につながっています。2025 年 1 月期は第 1 四半期に大きく赤字を出していますが、今期全般に 5 億円以上の事業整理費用をかけていますので、この結果が 2026 年 1 月期以降にでくると考えています。ここから海外の事業は収益性の改善が見込めます。また、オフショア拠点を設立して、収益性がどうしても取れない欧州などでの作業をやめ、オフショアでブラジルやポルトガルにオペレーションを移管することでも収益性の改善を見込んでいます。

【質問 7】

デバッグビジネスはスマホゲームが衰退してきていますが、影響がでていますか？

【橋】

以前に比べるとスマホゲームの開発数は減少しているので、まったく影響がないということはありませんが、我々はゲームデバッグに関してはシェアを伸ばしているため、総合すると問題なく推移しています。ただ、スマホゲーム自体のシェアを上げていかないとどうしても減少しますので、市場の中で我々のシェアが増えるように努力していきます。

以上