



PTW

ポールトゥウィンホールディングス株式会社 経営近況報告会

- 証券コード | 3657
- 銘柄略称 | ポールHD

2026年4月23日



経営近況報告会概要

決算期:	2026 年 1 月期		
開催日時:	2026 年 4 月 23 日 11:10-11:59		
登壇者:	代表取締役社長	橘鉄平	
	取締役	デボラ・カーカム	

【橘】

それでは、経営近況報告会を始めさせていただきます。本日の報告会では、前半は、私から決算や業績予想、各種トピックを説明し、後半は、デボラ取締役から海外ソリューションの近況について説明します。

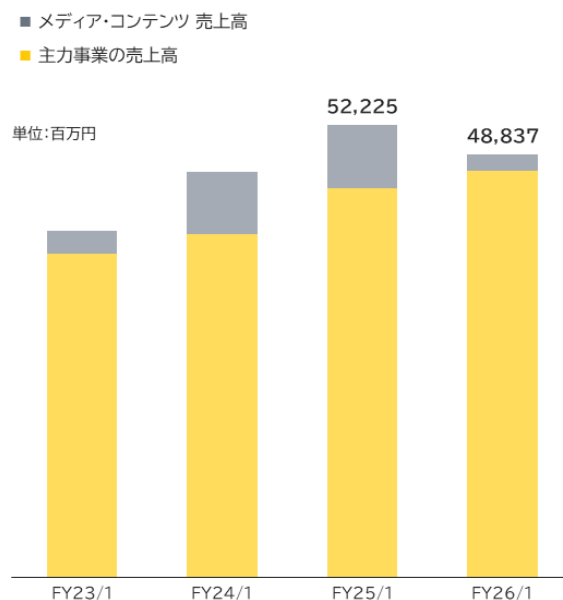
まず、決算や業績予想についてです。

2026/1期 決算実績

PTW



- メディア・コンテンツ撤退による減収を一部挽回
- 翌期からの最終利益黒字化に向けた施策推進
2027/1期以降を見据えて収益基盤を健全化



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

3

2026 年 1 月期の実績です。

当社は、2026 年 1 月期までの 4 年間で「再編期」と位置付け、事業環境の変化に備える様々な取り組みを進めてきました。成長基盤の再構築に向けた、メディア・コンテンツ事業からの撤退など、この一年は当社グループにとって大きな転換点だったと言えます。

売上高は 488 億円。

前期比で減収となりましたが、主力である国内・海外ソリューションが増収し、一定の下支えとなりました。一方で、将来の収益性を高めるための費用計上が重なったことで、最終利益は赤字となりました。

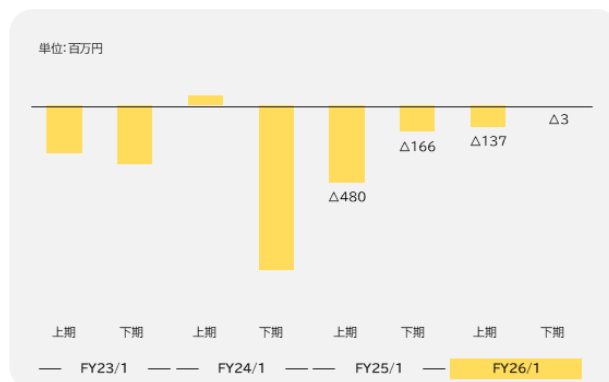
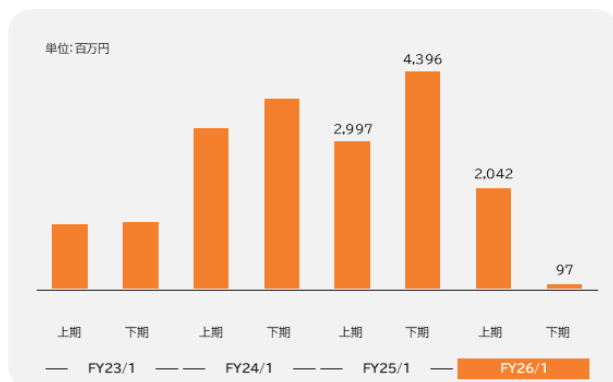
3 期連続で最終利益が赤字になり、株主の皆さまに大変ご心配をおかけしており、改めてお詫び申し上げます。すでに始まっている 2027 年 1 月期からを「再成長期」としていけるよう、最終利益の黒字化に向けて邁進してまいります。

2026/1期 売上高
2,139百万円

前年同期差
△5,253百万円

2026/1期 営業損益
△141百万円

前年同期差
+506百万円



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

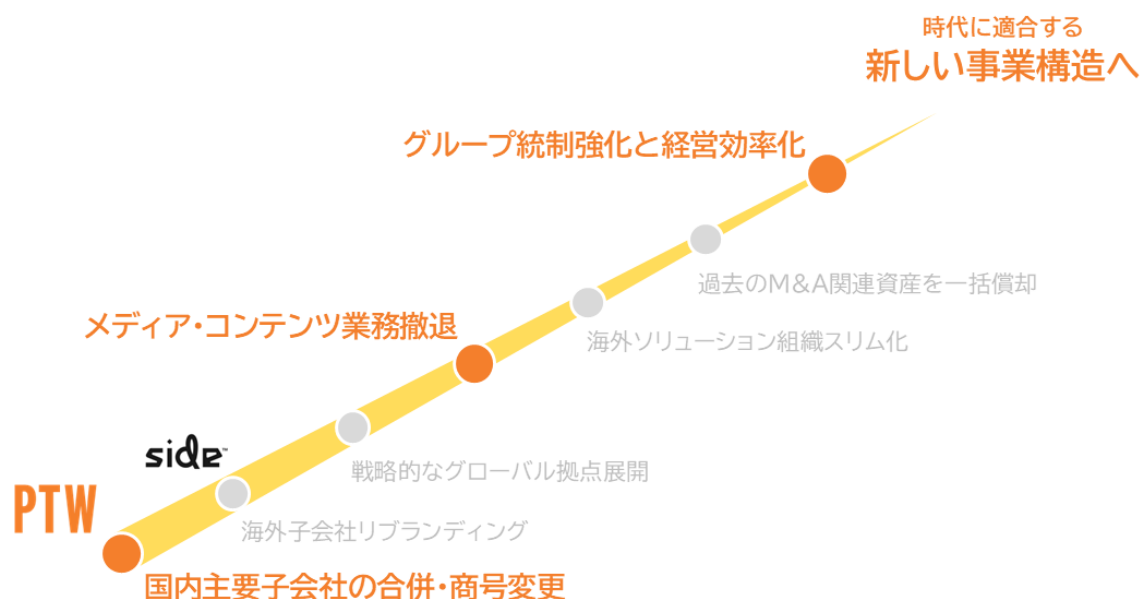
4

メディア・コンテンツ業務の撤退について、整理させていただきます。

当社は2010年から、子会社の買収や投資を通じて、主力事業と連携した事業サイクルの拡大に取り組んでまいりました。一時は売上高の14%を占める規模にまで成長しましたが、収益モデルの確立には至りませんでした。

IPを中心としたBtoC、BtoBの双方に向けた「エンターテインメント 360°サービス」を展開する。

この方針に基づいて進めてきた本事業と、その他の主力事業では考え方が大きく異なったことから、祖業であるBPOビジネスに立ち返り、収益性の回復を最優先に取り組むことを、昨年6月に決めました。その結果、売上高は大きく減少しましたが、営業損益は前年比で5億円改善しています。



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

5

私たちが「再編期」と呼んでいる、4年間の振り返りです。

当社グループは 2022 年に国内主要子会社を統合し、当社も「ポルトゥウィンホールディングス」として再出発しました。それまで、ポルトゥウィン株式会社でゲームデバッグ、ピットクルー株式会社でネット監視、株式会社クアーズでソフトウェア検証を行っていましたが、将来を見据え、1つの会社として経営資源を集約して、事業を推進した方がよいと判断しました。

利便性の高い場所への拠点集約、システム統合、幹部人材採用により、一時費用は増加しましたが、コミュニケーション促進による事業シナジー創出、職場環境の向上により、従業員満足度が向上しています。リクルート組織やシステム、セキュリティ組織の集約により、コーポレート部門も大幅に強化された実感があります。

海外では、M&A によって取得した会社で、ロシア・ウクライナ問題の影響を受けたり、顧客の売上パイプラインが縮小したり、想定外の影響を受け、混乱しましたが、その処理もほぼ完了しています。メディア・コンテンツ撤退は象徴的な出来事でしたが、同時に、グループ統制や経営効率を見直す契機にもなりました。

すべては、次の成長フェーズに進むための準備であり、過去の教訓を活かして時代の変化に適応してまいります。



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

6

当社グループは、祖業である BPO ビジネスに立ち返りつつ、ビジネスモデルを転換していきます。

私たちの収益は、ゲームのデバッグやソフトウェアのテストに対して、どれだけの工数を掛けたかに応じて生み出されます。これらのサービスは、私たち人間にとっての「遊びやすさ」や「使いやすさ」を追求する物です。つまり本質的に、100%すべての工程を「AI 技術によって置き換える」ことができない領域だと考えています。

効率化できる 99%の部分には、積極的に AI 技術を取り込みながら、残る 1%やその先を追求していく。これまでの労働集約型とは異なる、知識集約型のビジネスモデルへ転換していく。

そのための準備期間が、この 4 年間だったと考えています。



グループ本社機能の強化

コーポレート機能や専門性の高い業務を集約



孫会社の直接子会社化

急成長が期待されるITソリューション



リスクマネジメント委員会設置

グループ全体の多様なリスクを横断的に網羅

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

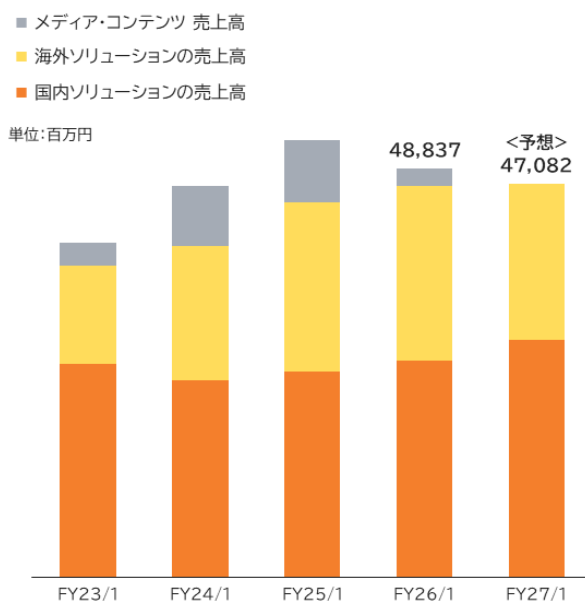
7

必要な体制の整備も進めました。

正社員 約 3,000 名、グローバルの全従業員数 7,000 名を超える当社グループ。その本社機能について、強化いたしました。グループ全体に分散していたコーポレート機能の一部や、AI 開発の専門組織などを当社に集約することで、グループ戦略の策定・推進の役割を充実させつつ、経営の効率化を図ります。

また、これまで私が兼務していたポルトウウィン株式会社の CEO は、共に代表取締役を務めていた志村に交代しました。今後は私自身、グループ全体の経営監督機能を、一層充実してまいります。

同時にグループ全体のガバナンス強化に取り組み、グループ横断的なリスク管理体制を整備することで、今後の再成長フェーズにおいては、過去の教訓を活かした着実な成長を続けていく考えです。



売上高

47,082 百万円

前年同期差

△1,755 百万円

増減率

△3.6%

- 安定的な収益基盤からのキャッシュ創出
- 最終利益黒字化に向けて収益を積み上げ黒字化時期の前倒しを図る

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

8

2027 年 1 月期の業績予想です。

ここまでご紹介した取り組みによって、当期の売上高は 470 億円、最終利益は 7 億円の黒字を予想しております。メディア・コンテンツがはく落したことで、全社の売上高は前年割れとなりますが、同時に国内ソリューションにおいては、過去最高の売上高を見込んでおります。

この数字が「高い目標」ではなく「保守的な見積もり」であることは、これからの実績を通じてご覧に入れたいと思います。

1	グループ総括	...	2
2	海外ソリューション 紹介	...	9
3	まとめ	...	17

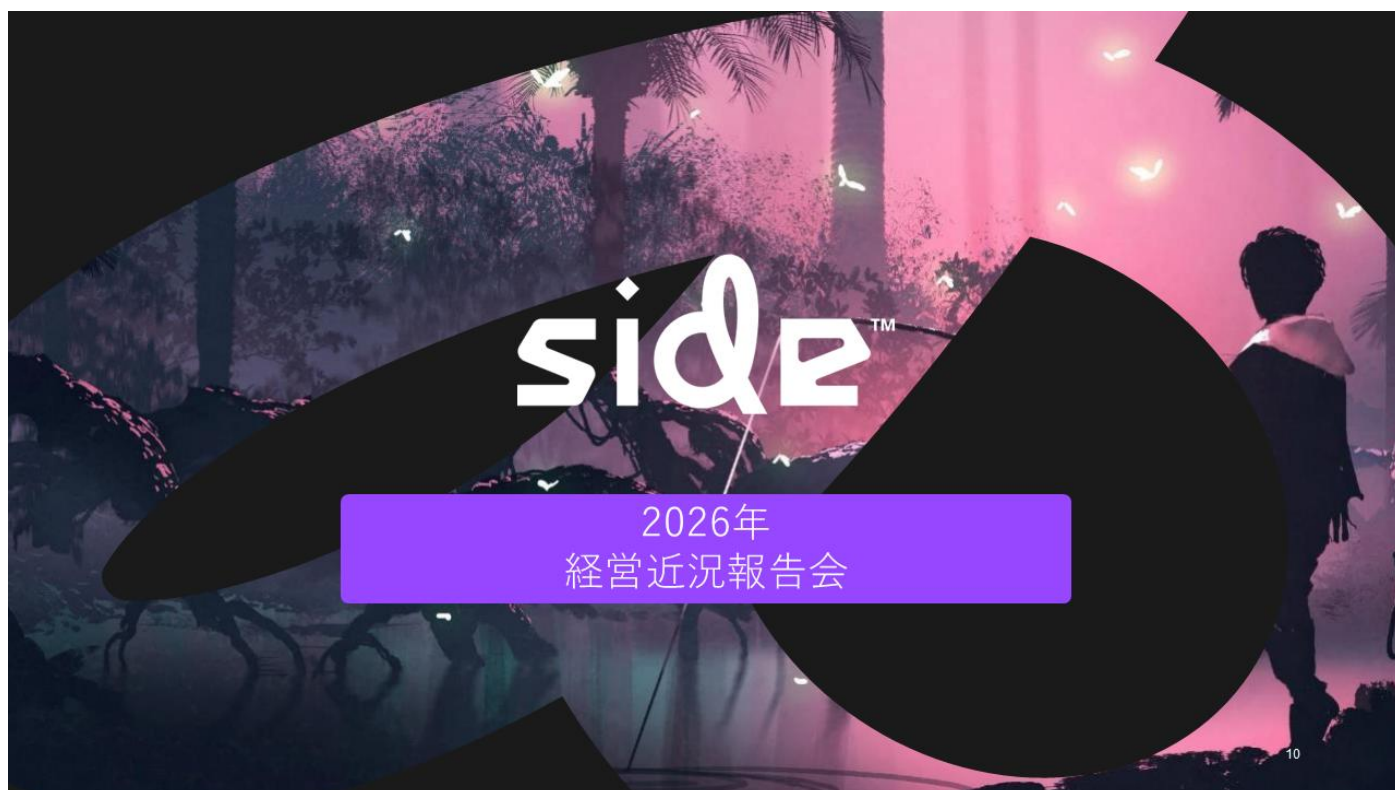
■ 本資料の記載についての注記

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)

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

9

それでは、次に、海外ソリューションの近況について、デボラ取締役役から説明します。



【デボラ】

鉄平さん、どうもありがとうございます。

皆さまようこそ、年次株主総会並びに経営近況報告会に、ご参加くださいました。

私は Side の CEO、Deborah Kirkham と申します。



この1年、SideはClair Obscur: Expedition 33のすべての音声制作から、Risk of Rain 2のダウンロードコンテンツの共同開発に至るまで、業界で最も成功し、世界的に認知されているゲームタイトルの制作に継続的に協力してきました。その他にも、複数の地域や言語、プラットフォームにわたる数多くの主要タイトルに携わっています。

この短い映像で、当社が提供した仕事の規模、多様性、そして品質をご紹介します。

ぜひご覧ください！<[動画はこちら](#)>

これらは、Side が過去 1 年間に成し遂げた成果の概要です。併せて、当社がどのような分野で成長しているか、顧客がどのような分野で成長しているか、そして将来に向けて Side をどのように位置づけているかについてもご紹介します。

グローバル展開

分散型のグローバル開発が標準に

近年のゲーム開発では、複数の国や異なる時間帯にまたがるチームが関わっています。

もはや、人材の確保が課題ではなく、文化や言語、勤務時間の違いを超えて、チームをいかに円滑に連携させるかが重要です。



12

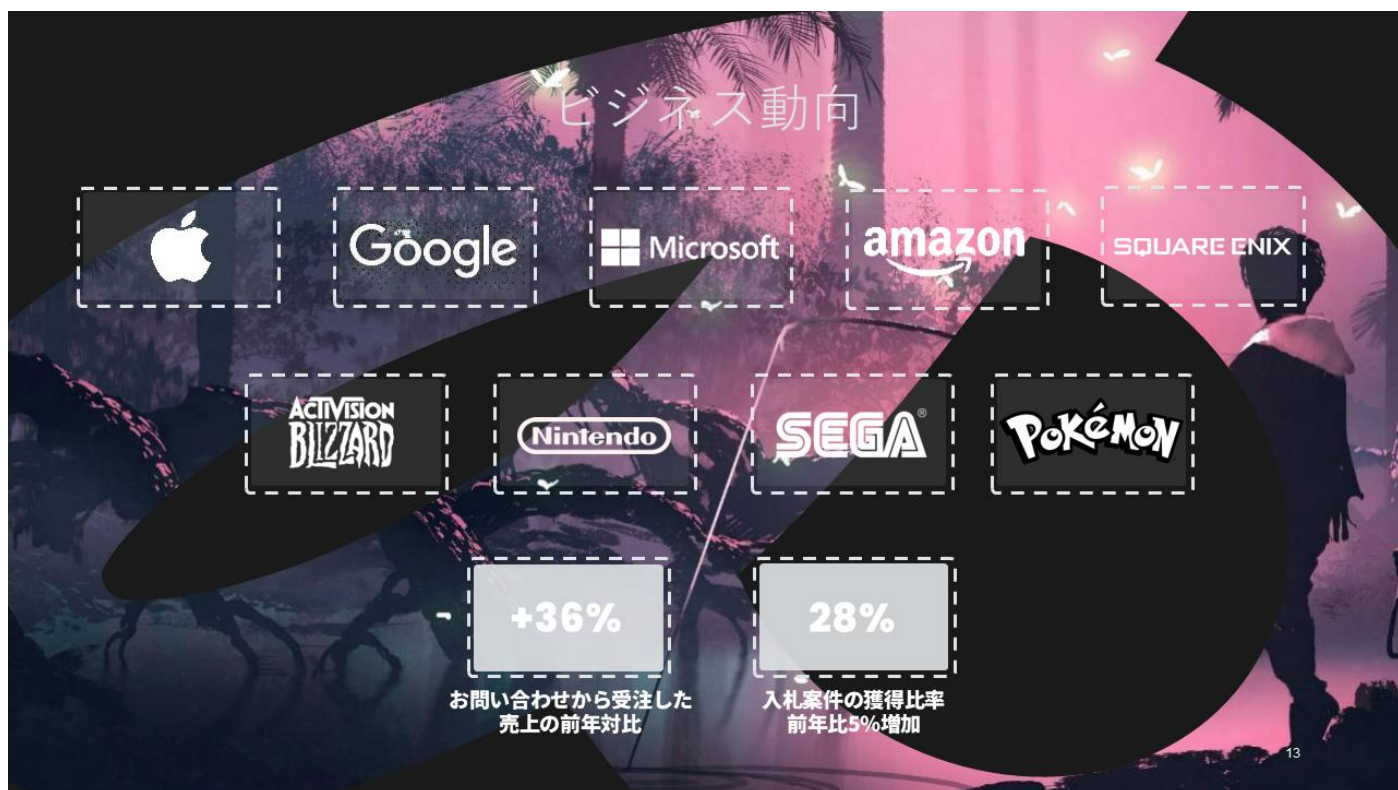
Side の強みと成功は、3 つの重要な要素、すなわち事業展開、人材、そして専門知識に根ざしています。

当社の事業展開は戦略的な強みです。私たちは、人材の確保、顧客との密接な関係、そして長期的な市場機会を重視し、慎重に事業を拡大しています。

過去 1 年間、韓国や台湾における現場拠点の拡充をはじめ、主要な市場での体制を強化してきました。同時に、サウジアラビアや南米といった将来の成長地域への投資も進め、特にアメリカ大陸におけるカスタマーサポートを中心に、グローバルの規模で顧客支援体制を強化しています。

中東、特にサウジアラビアでは、ゲーム業界への強力かつ持続的な投資が見られます。過去 1 年間、同地区を統括する Side の責任者は、同地域におけるサウジアラビア公共投資基金が支援する主要企業と強固な関係を築き、それらのパートナーシップはすでに当社のグローバルなスタジオ展開で新たな案件を生み出しています。

当社は同地域での事業拡大に全力を注いでおり、今後 1 年間でさらなる進展をお伝えできるものと期待しています。



Side は、世界有数のゲーム開発会社と長年にわたり共に歩んできました。

現在では、世界最大級のテクノロジー企業との取り組みもますます増えています。

この変化は、テクノロジーやプラットフォーム、コンテンツがより密接に融合しつつあるゲーム業界の進化を反映しています。将来、最大の成功を収める開発会社は、大規模に新技術への投資を行う企業となるでしょう。したがって、今、信頼関係を築いておくことは、AI やその他の変革的な技術がもたらす変化に戦略的に対処する上で役立ちます。

これと並行して、明確なビジネス上の推進力も見られます。

当社はより多くのビジネスチャンスに取り組み、成約率を高め、そして、全サービスにわたる問い合わせの増加を目の当たりにしています。これは、当社のマーケティングや PR、営業アプローチの充実度、そしてポジショニングの強さを反映したものです。

売上的大幅な増加



新規に獲得したビジネスは前年比で24%増加

14

Side は、Sega や Apple、Remedy などの企業との数百万ドル規模のパートナーシップを含め、新規顧客との関係を、有意義で高付加価値のある契約へと継続的に発展させてきました。これまでに 5,000 万語以上の翻訳、115 万時間のデバッグ作業、そして 540 万件以上のカスタマーサポート対応を遂行してきました。

この成功の主な要因は、顧客との密接な関係にあります。当社のチームは、顧客と現地で直接対面することを重視し、パートナーと緊密に連携することで、彼らの優先事項や課題、成長戦略を深く理解しています。

これに加え、ゲーム業界での数十年にわたる経験により、顧客のニーズに合わせて拡張可能でかつ、オーダーメイドの複数のサービスを組み合わせたソリューションを設計することが可能です。

その結果、新規案件を獲得するだけでなく、当社の包括的サービスを通じて、そうした関係性の深さと価値を拡大しています。

顧客のニーズを的確に把握し、オーダーメイドのソリューションを創出する能力こそが当社の強みであり、このアプローチによって大きな成功を収めています。

SIDEのAIへの取り組み

SideはAI導入において世界をリードする企業の一つであり、その指針となるのは「常に人間をプロセスに組み込む」という原則です。



アート制作 & 音声制作

- **ASSEMBLE:** AIを使った二次元のコンセプトアートを制作する技術とその工程
- 音声合成、AI音声の調整
- 人間がレビューする工程向けのインターフェース



ローカライズ

- 機械翻訳や大規模言語モデル、自己学習
- 文脈に沿った翻訳
- 常に拡大し続けるゲーム用の用語集



デバッグ + 開発

- Sideとの連携による、Razer™ Cortex プレイテスト
- 重複バグの取り除き
- ゲームプログラミング
 - コードスニペット（短いプログラムの再利用）
 - プログラムの評価とAIアシスタント
- デバッグ全サイクルでの実験
 - テスト計画と計画書の作成
 - ゲームの操作
 - バグの判別（プログラム vs 動画/録画）



カスタマーサポート他

- **RESOLVE:** Zendeskなどと連携した、問い合わせの完全自動翻訳機能
- チャットボット（内部及び外部/安全性）
- 社内の自動化ツール
- サイバーセキュリティとITツール

16

昨年、当社は AI 関連サービスの拡充に注力し、Gamescom にて「Razer Playtest Program」を発表しました。Side では、当社が提供している全てのサービスにおいて、実用的な AI ソリューションを展開しています。

当社のアプローチは、自社チームや顧客が抱える具体的な課題を解決するために、極めて精度の高い AI ツールセットやソリューションを開発・導入することです。その一方で、最終的な成果物には常に「人間らしさ」を反映させることを重視しています。

依然として懸念の声は残っていますが、顧客からの反響は概ね好意的なものです。顧客は、最新のテクノロジーを活用してゲームを開発し、ユーザーにより良い製品を提供したいと考えています。そのニーズに応えることが、私たちの役割です。

Side では、AI を活用した業務プロセスと専門家が率いる提供体制を組み合わせることで、当社が誇る品質を損なうことなく、より迅速かつ効率的に業務を進めています。



Side の今後の展開と、この先どのような成長を遂げていくのか、非常に楽しみにしています。
本日はお時間をいただきまして、どうもありがとうございました。

INDEX

PTW

1	グループ総括	...	2
2	海外ソリューション 紹介	...	9
3	まとめ	...	17

■ 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)

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

18

【橋】

本日のまとめをさせていただきます。



株式市場における認知向上

個人投資家向け説明会に登壇開始

信頼回復に向けた発信強化

質・量の両面で企業価値の理解を促進

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

19

株式市場における、プレゼンス強化に向けた取り組みのご紹介です。

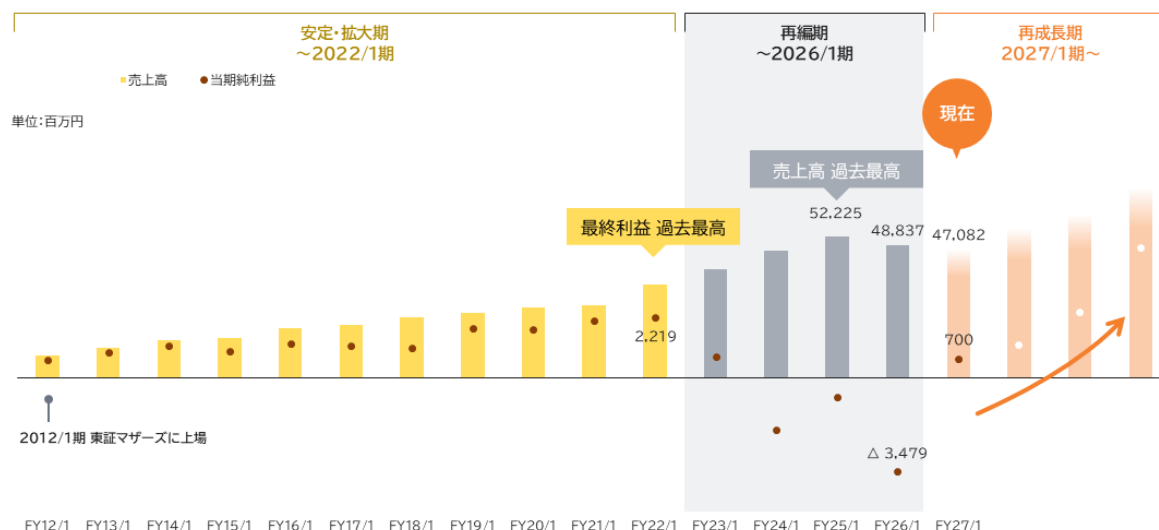
「業績さえ回復すれば、ご評価をいただける」とは、安易に考えておりません。当社の株式を安心して保有していただけるよう、魅力的な投資対象であると広くご理解いただけるよう、株式市場に対する積極的な発信を通じて、当社グループの存在感を高めていく考えです。

昨年末から個人投資家向け説明動画の配信や、オンラインセミナーを定期的に開催しています。昨年 12 月配信した説明動画は、本日までに 4200 回以上視聴されました。

また、4 月 11 日には、個人投資家向け説明会を開催しております。当日は行楽日和にも関わらず、100 名以上の投資家にセミナーへ足を運んでいただきました。招集通知にも記載のとおり、株主様の数は前期末比で 2,700 名以上、約 40%増加しております。

今後も株式市場における認知向上と、信頼回復に向けた発信強化に取り組む、真摯な IR 活動を展開していく予定です。

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



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

20

最後に、当社の業績推移です。

当社の過去最高益は、2022 年 1 月期の 22 億円です。この記録を継続的に塗り替えていく「再成長期」を迎えたと、株主の皆さまにも実感していただけるよう、まずは今期の最終利益黒字化を確実に達成して、再び「成長」と「還元」の好循環を始めていきたいと考えております。

全社一丸となって取り組んでまいりますので、引き続きのご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

以上