



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

2025年4月24日



経営近況報告会概要

決算期： 2025 年 1 月期
開催日時： 2025 年 4 月 24 日 10 : 40-10 : 56
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、経営近況報告会をはじめます。

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。

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 **△56.4%**

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%**

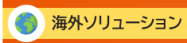
© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved. 3

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。

■ 2024年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を事業譲受



3次元的成長を目指し、工程を増加させるM&Aを実施

案件概要

- 譲受価額:13,150千USDドル
- 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



業績影響

- 2025年1月期(4か月連結)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
- 2026年1月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

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

今期の M&A としては、Ghostpunch の買収がありました。

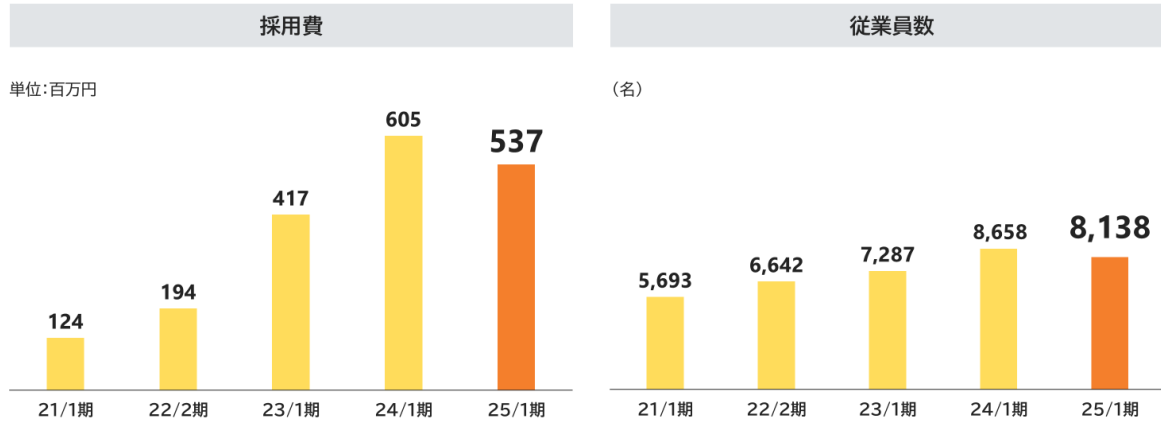
Ghostpunch はゲーム業界では長年よく知られている会社で、PC やコンソール向けの大型有力タイトルの受託開発を中心に、売上・利益ともに大きく成長している会社です。Ghostpunch のゲーム開発を新たなアウトソーシングサービスとして追加することで、当社グループの既存顧客に対して、より幅広いサービスの提供が可能になり、高い競争力を持って顧客のニーズに対応して、売上・利益の更なる拡大が期待できます。

2025 年 1 月期は 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。

2026 年 1 月期は通期業績寄与することから、売上高 18 億 1400 万円、のれん等償却前利益で 5 億 600 万円を計画しています。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、魅力的な案件が出た際には積極的な M&A を実行していきたいと考えております。

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



© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved. 5

もう一つトピックスとして、採用の取り組みがあります。

採用費が前期比で減少したのは、事業整理により、採用を手控えたこともありますが、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。

2025年1月期は拠点整備を実施しませんでした。2026年1月期は複数の拠点整備を検討しております。

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**

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

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

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、ゲーム市場以外の Tech 分野において、事業拡大を目指します。

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。

次のスライドでは、国内ソリューションの Tech 分野の拡大施策に関して、もう少し詳細を説明します。



国内ソリューション

ソフトウェアテストの受注強化のための各種プロモーションの実施
AI・DX人材の採用・育成及びシステム開発への積極的な投資



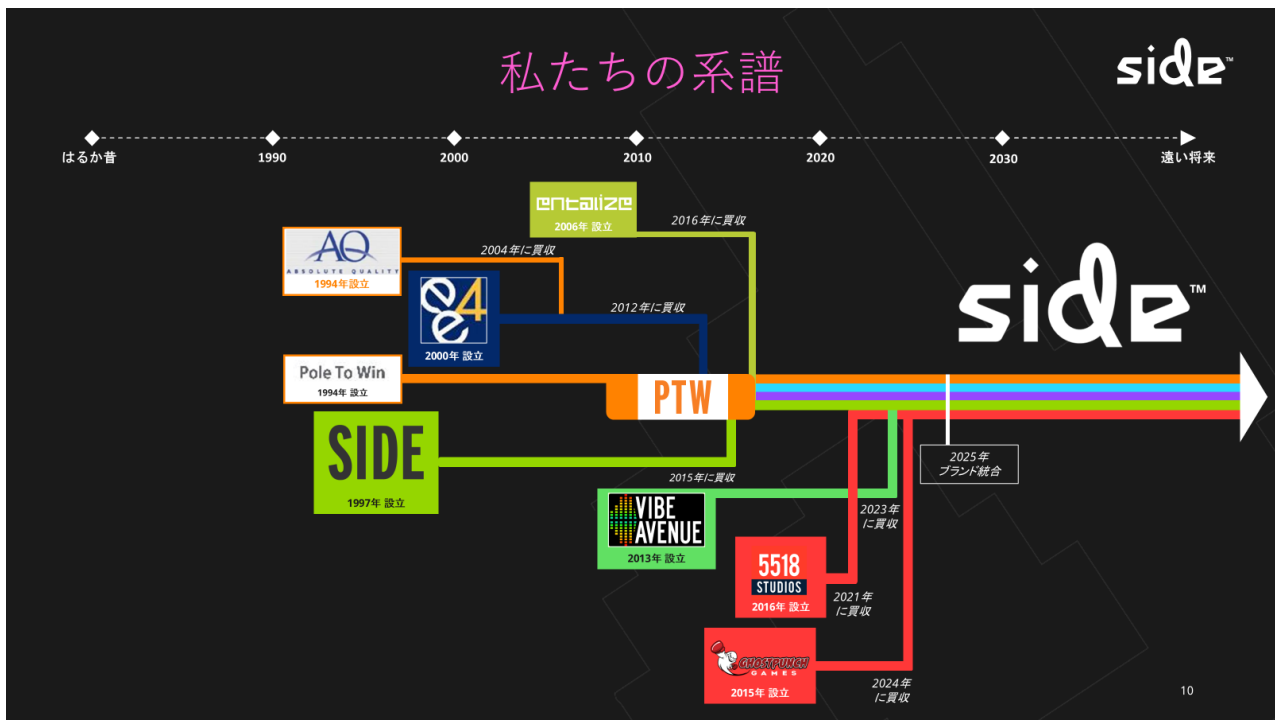
© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

7

先ほどご説明の通り、国内ソリューションにおいては、今後の継続成長を実現するため、市場規模が大きく成長余力のあるソフトウェアテスト・開発における受注の拡大を目指し、営業体制の強化やプロモーションを実施します。特にソフトウェアテストに関しては、積極的な展示会などへの出展や、WEB プロモーションの充実による、認知度の向上及び新規の顧客開拓を図ります。

また AI・DX 人材の採用・育成及び、統合型プロジェクト管理ツール「FAQT」をはじめとしたシステム開発への積極的な投資を行い、顧客のニーズを的確に捉えられる体制づくりを進めております。

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】

鉄平さん紹介ありがとうございます。皆様、当社の近況報告会へようこそお越しくださいました。

私の名前はデボラ・カーカムで、以前は PTW International と名乗っていた Side の CEO です。

ご存知の通り、PTW International はアメリカのシリコンバレーで ポールトゥウィンの子会社として設立し、ゲーム業界の顧客向けにテストサービスを提供してきました。2009 年の設立以来、当社は 14 カ国で多角的なサービスを提供する企業へと成長しました。独自に成長を遂げた部分がほとんどですが、今まで、これら様々なブランドを持つ会社の買収も行ってきました。ブランドの歴史をシンプルにし、すべての社員を一つにまとめるため、3 月にサンフランシスコで開催された GDC（ゲーム開発者会議）のタイミングで、「Side」にブランド名を変更することを発表しました。



今後、当社のすべての活動、成果、そして歴史は、一つのブランドの下に統合されます。業界の観点から見ても、顧客及び取引先からの反応は、極めて前向きなものです。

では、ブランド紹介の動画をご覧ください。＜[動画はこちら](#)>

根幹となる価値観

side™

STRONGER TOGETHER
共に強くなろう
INNOVATE BOLDLY
大きな変革を起こそう
DELIVER EXCELLENCE
良いものを届けよう
EMPOWER CREATIVITY
創造力を与えよう

13

私たちの理念 - 私たちを Side として形作るものは、以下の基本原則を通して、最もよく表現しています。

共に強くなろう
大きな変革を起こそう
良いものを届けよう
創造力を与えよう



STRONGER TOGETHER
共に強くなろう



DELIVER EXCELLENCE
良いものを届けよう



EMPOWER CREATIVITY
創造力を与えよう

これらは単なるスローガンではありません - これらが私たちのすべての行動と意思決定を導いています。

ブラガでの政府との折衝から、ロンドンにあるイマジナリウム社との提携まで、これらの価値観は私たちの本質と未来の方向性を形作る基盤です。



AI はゲーム業界にとって極めて重要であり、今後 10 年間にわたってイノベーションの基盤となるでしょう。

私が「大きな変革を起こそう」という当社の基本方針の一つとして挙げるのは、例えば Razer との取り組みです。当社が最近発表した、世界的に有名なハードウェア企業とのパートナーシップは、彼らのワイバーンというプラットフォームを活用し、新たな AI によるゲームデバッグの自動化を実現します。このパートナーシップは今後 12 か月間でさらに拡大すると確信しており、両社が持つ最先端のノウハウを組み合わせることで、開発者がエンドユーザー向けにゲームをより迅速に、そしてより高品質に作成できるよう支援していきます。



2024 年、当社はアメリカに新たに 2 つの拠点を開設しました。フォート・ロダーデールは Ghostpunch の買収により、チャールストンは自社で一から開設しました。

2025 年については、現時点では新たな拠点の発表はございませんが、緑色で表示した 5 つの拠点で急速に拡大を進めています。新たに CFO（財務最高責任者）として、デイビッド・ドーランスが入社したことで、ロンドン当社の財務・経理の中核拠点と位置付けています。

ブラガとサンパウロの拠点は規模が 2 倍以上に拡大し、韓国と台湾でも最先端の設備を擁する拠点に移転しようとしています。



2024 年にゲーム業界が回復する中、当社の主な顧客は 2023 年とほぼ同様の構成となっています。当社の上位 10 社の顧客のうち 9 社は、当社の予測を上回る売上を計上しました。新規事業面では、私たちはお問合せからの売上が前年よりも 42%増加し、入札案件の成約件数が 500%増加しました。



Side の今後の展開と、この先、当社がどのように成長していくかについて、大変楽しみにしています。
本日はお時間をいただき、どうもありがとうございました。

以上