



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



1	決算サマリー	...	2
2	今後の成長方針	...	5
3	2026年1月期 第2四半期決算報告	...	9
4	2026年1月期 業績予想	...	20

■ 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)

1	決算サマリー	...	2
2	今後の成長方針	...	5
3	2026年1月期 第2四半期決算報告	...	9
4	2026年1月期 業績予想	...	20

■ 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)

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

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

売上高

修正前

55,052
百万円

修正後

49,729
百万円修正比 Δ 5,322 百万円

営業利益

修正前

1,202
百万円

修正後

1,124
百万円修正比 Δ 78 百万円

親会社株主に帰属する 当期純利益

修正前

310
百万円

修正後

316
百万円

修正比 +6 百万円

1株当たり 年間配当金

16 円

変更なし

1	決算サマリー	...	2
2	今後の成長方針	...	5
3	2026年1月期 第2四半期決算報告	...	9
4	2026年1月期 業績予想	...	20

■ 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)

これまで

メディア・コンテンツ業務への
積極投資



今後

国内Tech分野の成長及び
海外の収益性向上にリソースを集中

当社の知見のあるBPO事業において、より確実な成長の継続を目指し、
投資と回収のタームを加速させて事業の拡大を図る

■ 今後の業績目標

売上

CAGR10%超の継続
早期の売上高
1,000億円の達成

利益

EBITDA
マージン**10%**

富士通・ヤフー・マイクロソフトの
戦略部門経験者を室長に招き、
先端技術研究室を設立

自動化エンジニアの育成

- 半年間で345名へのリスキリングを完了
- 高単価案件の受注を実現

AI開発の推進

- ゲーム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
- 業務の効率化と精度向上の両立

Tech分野の受注拡大の施策

営業体制の強化・展示会やイベントへ積極参加

- ゲーム業界以外での認知度向上
- 人手不足の中での新たなBPOニーズのキャッチ

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

1	決算サマリー	...	2
2	今後の成長方針	...	5
3	2026年1月期 第2四半期決算報告	...	9
4	2026年1月期 業績予想	...	20

■ 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)

第2四半期 連結決算概況(予想比)

PTW

- 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

	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	—%

単位:百万円

第2四半期 連結決算概況(前期比)

PTW

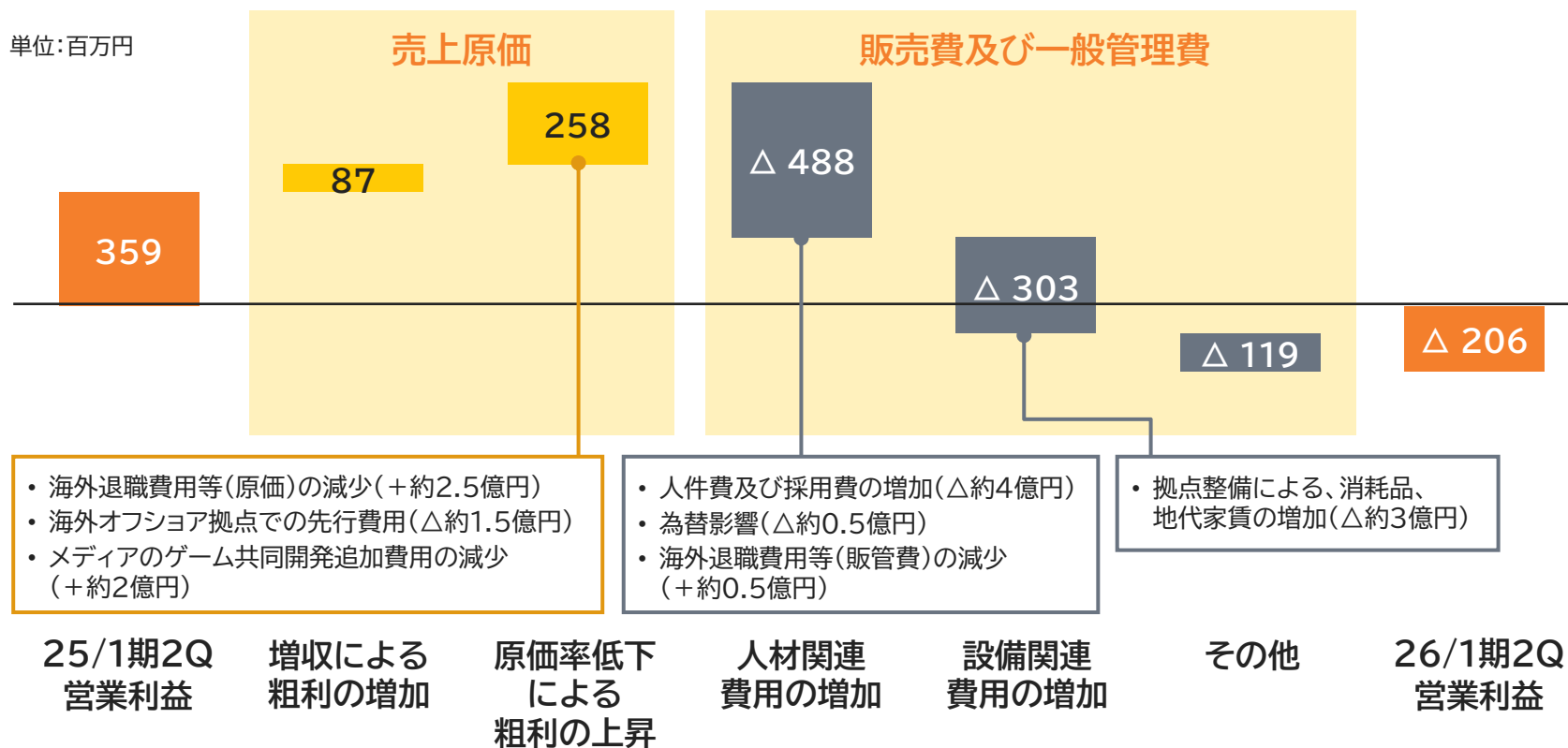
- 売上は、HIKEの2Q3か月分(前年同期は858百万円)が剥落するも、前期比増収を継続
- 利益は、メディア・コンテンツは撤退による赤字縮小の一方で、国内ソリューションは高収益EC大型案件の剥落や販管費の増加、海外ソリューションは一部案件の下期ずれ込みや新規オフショア拠点の収益化遅れ等が重なり前期比減益。為替差損(外貨建てグループ内貸付金の円高影響)の発生により経常利益減少

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%

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



(注)「増収による粗利の増加」は25/1期2Qにおける売上総利益率(22.8%)で売上が増加したと仮定した場合の粗利増加額

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

			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	
単位: 百万円			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

- 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

- 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

売上高

前年同期比

ゲーム分野で受注を拡大し、前期比売上微増、Techのソフトウェアテスト、システム開発は案件が大型化傾向

営業利益

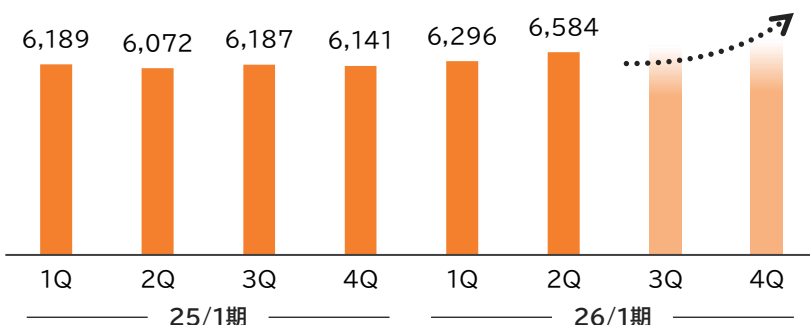
前年同期比

高収益EC大型案件終了の影響、人材投資・拠点整備費用・マーケティング費用などにより減益

予算比

2Q時点では概ね計画通り推移

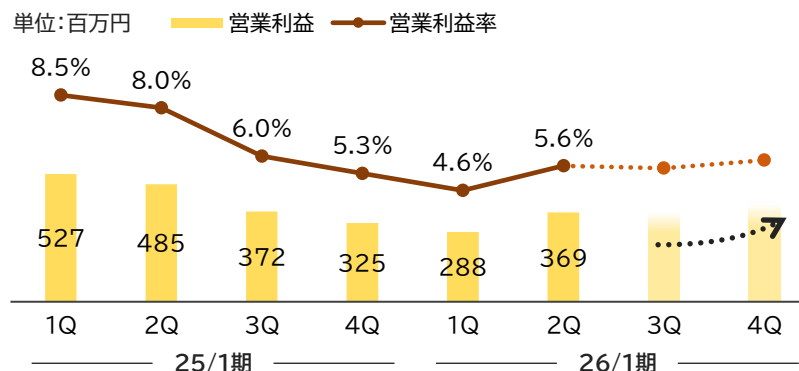
単位:百万円



予算比

一部販管費の未消化があり、計画比増益

単位:百万円



(名)	25/1期				26/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員	1,396	1,407	1,451	1,452	1,475	1,483	-	-
アルバイト	3,793	3,658	3,728	3,700	3,700	3,884	-	-
合計	5,189	5,065	5,179	5,152	5,175	5,367	-	-

(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

- 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

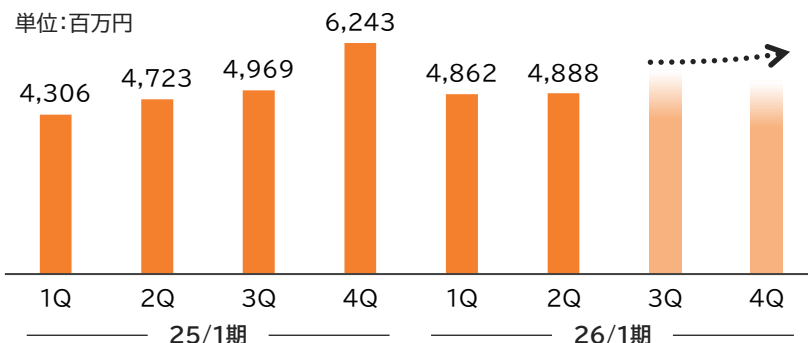
売上高

前年
同期比

ゲーム業界でのレイオフの沈静化によるマーケットの回復により9%増収

予算比

見込んでいた大型スポット案件及び一部の案件が下期にずれ込み、計画を下回り推移



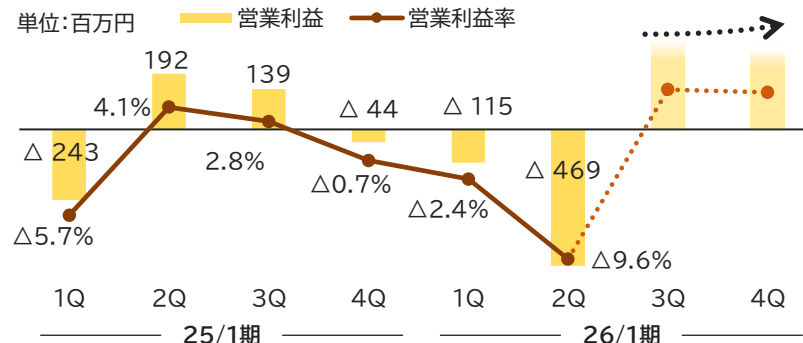
営業利益

前年
同期比

前期の事業整理費用341百万円は剥落、一方で「Side」へのリブランディング費用72百万円、新規オフショア拠点の赤字268百万円などが発生

予算比

案件の下期ずれ込み及び新規オフショア拠点の黒字化に時間がかかり計画を下回る



(名)	25/1期				26/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員	1,558	1,553	1,570	1,582	1,698	1,634	-	-
アルバイト	1,042	1,078	1,005	991	1,034	1,031	-	-
合計	2,600	2,611	2,575	2,573	2,732	2,665	-	-

(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

- 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

売上高

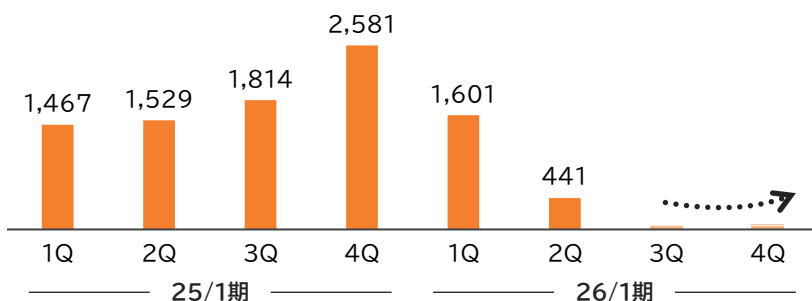
前年
同期比

2QよりHIKEを連結除外したため減少

予算比

2QよりHIKEを連結除外したため計画より減少

単位:百万円



営業利益

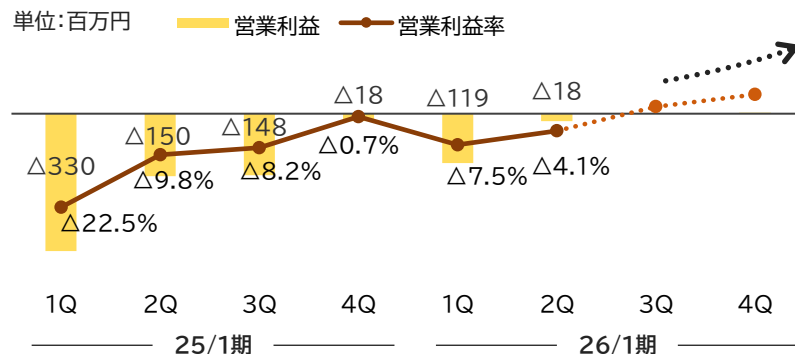
前年
同期比

前期発生したゲーム共同開発追加負担229百万円が剥落、HIKE連結除外により営業損失は縮小

予算比

計画より赤字事業の圧縮が進み、また連結除外も早期に実現し、計画を上回る

単位:百万円



(名)	25/1期				26/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員	293	298	299	305	309	73	-	-
アルバイト	102	102	104	96	94	10	-	-
合計	395	400	403	401	403	83	-	-

(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

- 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

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

	2026/1期 2Q (2025/2-2025/7)	2025/1期 2Q (2024/2-2024/7)	前年同期比
単位:百万円			
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

1	決算サマリー	...	2
2	今後の成長方針	...	5
3	2026年1月期 第2四半期決算報告	...	9
4	2026年1月期 業績予想	...	20

■ 本資料の記載についての注記

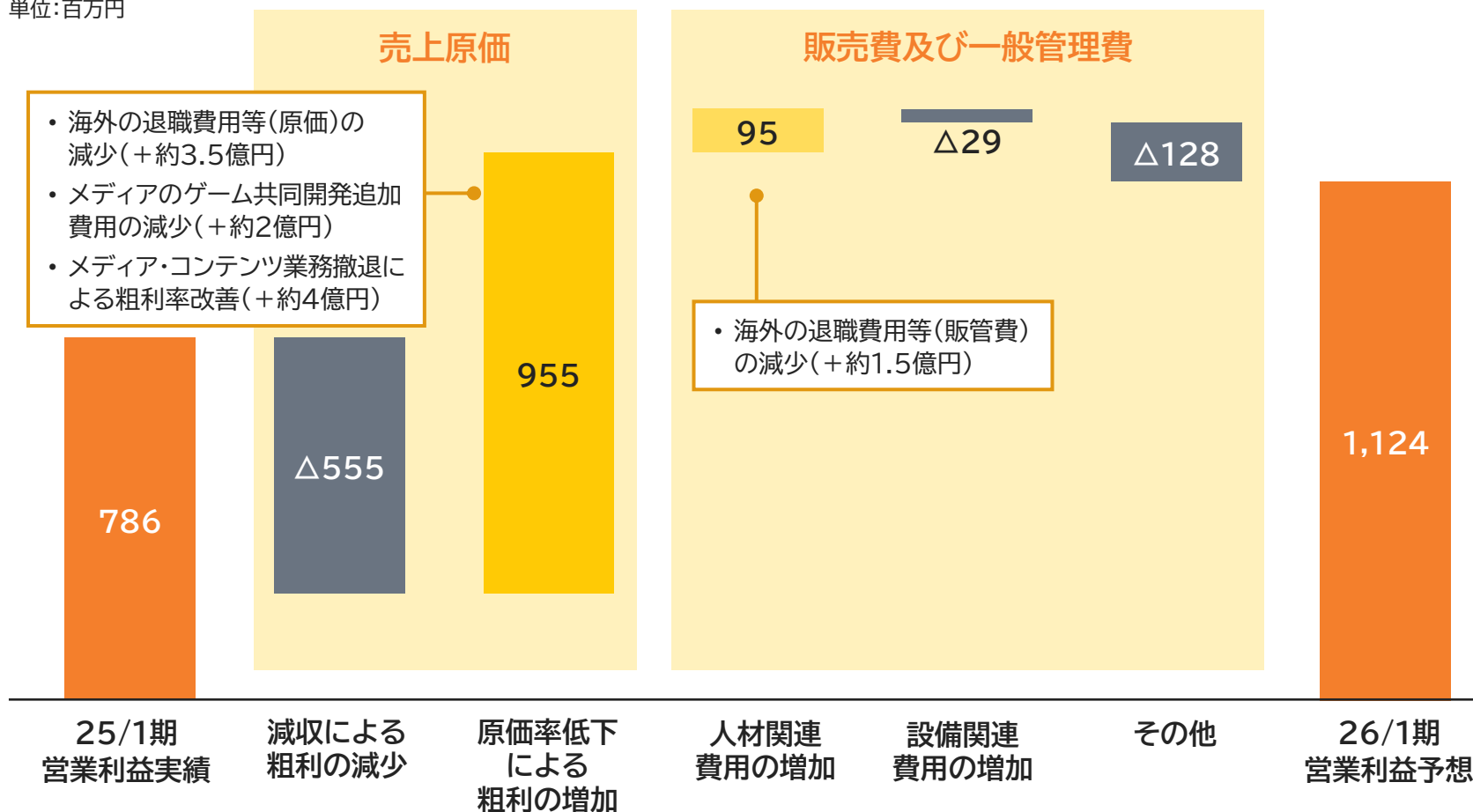
1. 金額については表示単位未満を切捨
2. 比率については表示単位未満を四捨五入
3. 業務区分ごとの売上高及び営業利益は社内管理数値に基づく参考情報(他に全社費用が発生)

- 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	—

- 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

- 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

		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	修正差異
単位:百万円							
売上高		24,674	25,055	49,729	49.6%	55,052	△5,322
営業利益		△206	1,331	1,124	—	1,202	△78
営業利益率		△0.8%	5.3%	2.3%	—	2.2%	+0.1Pt
国内 ソリューション	売上高	12,880	13,717	26,598	48.4%	26,860	△262
	営業利益	658	841	1,500	43.9%	1,179	+320
	営業利益率	5.1%	6.1%	5.6%	—	4.4%	+1.2Pt
	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	△388
	営業利益	△585	605	20	—	844	△824
	営業利益率	△6.0%	5.4%	0.1%	—	4.0%	△3.9Pt
	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	△4,672
	営業利益	△137	4	△133	—	△430	+297
	営業利益率	△6.7%	3.3%	△6.2%	—	△6.3%	+0.1Pt
	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

- 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

	2025/1期 実績			2026/1期 予想		
	上期	下期	通期	上期(実績)	下期	通期
単位:百万円						
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

- 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

	2025/1期 実績			2026/1期 予想		
	上期	下期	通期	上期(実績)	下期	通期
単位:百万円						
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

本発表において提供される資料並びに情報は、
いわゆる「見通し情報」(Forward-looking Statements)を含みます。
これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、
実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、
通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる
「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。