



2026年1月26日

各 位

会社名 ポールトウウイン  
ホールディングス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 橘 鉄平  
(コード番号: 3657 東証プライム)  
問合せ先 取締役 CFO 山内 城治  
(Email: ir@ptw.inc)

### 会社説明会に寄せられたご質問について（2026年1月22日開催）

当社は、2026年1月22日に「個人投資家向けオンライン会社説明会」を開催いたしました。みなさまより頂戴した主なご質問とその回答について公表いたしましたので、お知らせいたします。

記

#### <説明会概要>

開催日時 2026年1月22日（火）19時45分～20時30分  
開催方法 オンライン ライブ配信  
当社登壇者 取締役 CFO 山内 城治  
アーカイブ 説明会の様子は一定期間、下記でご覧いただけます

#### <公開URL>

<https://youtu.be/VGyj0bIpTFk>  
SBI証券公式チャンネル

当社では、今後も定期的に説明会等を開催し、事業内容や企業価値に対するご理解を一層深めていただけるよう努めてまいります。

以 上

# 会社説明会に寄せられたご質問について（2026年1月22日開催）

ご質問と回答は、読みやすさを重視して一部編集しております。

配信時の表現を可能な限り残しておりますので、ご了承ください。

## ■ 事前質問

### Q1 : ゲーム業界と言えば、昨年リリースされた Nintendo Switch 2 が話題ですが、関連する御社の売上について教えてください。新しいハードが発売されてから、デバッグの仕事がピークを迎えるまでの期間はどの程度？

ゲームデバッグの仕事は、新しいソフトが出てくれば増えていきます。ゲームの開発費も高騰しておりますので、新しいハードが発売された直後にソフトが一斉に発売されることはありません。また、ソフトの数がハード以上に売れることもございませんので、ある程度ハードが普及した後に、つまりハードの発売から約3～5年で大型タイトルが発売される傾向があります。

足元では Nintendo Switch 向けに発売されたソフトが、後継機である Nintendo Switch 2 でも正常に稼働するか互換性をチェックする業務に対応しています。つまり現時点では PlayStation 5 や Nintendo Switch 向けのデバッグが中心であり、Nintendo Switch 2 向けのデバッグは、今後増加していく見込みです。

### Q2 : サウジアラビアにおける成長性や取り組み、今後の業績へのインパクトはどの程度が見込めますか

サウジアラビアは石油大国からゲーム大国への変革に、国家戦略として取り組んでいます。2030年までに「ゲームと e スポーツの世界的ハブ」になると宣言していますが、そのためには様々なエコシステムを整備する必要があります。私たちはこの枠組みの中で、政府系ファンドの子会社と協力していくことを公表しました。

ゲーム業界におけるこの地域の重要性が、まだ十分に株式市場に浸透していない段階で公表できたものと思いますが、いきなり大規模な収益を見込んでいるわけではありません。そういう背景を含めて発信を強めていますので、今後の動向に注目いただきたいと思います。

### Q3 : トップラインの減少理由と今後の再成長のための状況について教えてください

前期と比べて当期の売上高が減少しているのは、メディア・コンテンツからの撤退影響です。来期以降については、売上よりも収益性、つまり増収よりも増益を志向していく考えです。売上に関しては、労働集約型のこれまでのモデルから転換が進む可能性もございます。

これまで「ヒト×時間」で売り上げが決まる案件が多かったですが「AI を使う会社」としての立ち位置を確立していく中で、例えばカスタマーサポートの仕事では、オペレーターが AI に置き換わるので売上高は減るかも知れません。一方で「AI コールセンター」というサービスを提供できるようになれば、少ない人員で高い収益を期待することも可能です。

これまでのノウハウを活かして、こうした転換を図るために、社長の橋は AI 投資も重点的に進めてきているところです。

## ■ 説明会に寄せられたご質問

### Q4 : ポールトウインという社名の由来を教えてください

創業の際に「ゲームデバッグ業界でナンバーワンになりたい！」という思いを込めた社名です。モーターレース由来の言葉なので、自動車用品を販売している会社と誤解されることがあります、創業者の1人が車好きだったことも関係しています。

### Q5 : 今は「守りのフェーズ」から「攻めのフェーズ」へ、どの段階に入ったと考えればよいでしょうか

ご説明の中で、安定・拡大期、再編期、再成長期の三段階で当社が辿るステージをご説明しました。この中で再編期は、事業整理等を進めてきた「守り」の時期に当たります。来期はまず、創業來継続している BPO ビジネスに注力して、収益性の回復・再成長を図ります。その後、利益を上げられる体制を固めた後に、新しいビジネスにも挑戦していく考えです。したがって、来期は「攻め」でも「守り」でもなく、「攻め」に転じていける会社だと示していく段階だと考えております。

**Q6 : 特に Tech 分野は成長性がありそうですが、ゲーム分野以外ではどのようなことをされていますか**

当社は国内ソリューションの中に、ゲーム分野・Tech 分野・E コマース分野の 3 つの区分を設けており、Tech 分野においては、主にゲーム以外のソフトウェア開発・テストに対応しております。例えば FoodTech 領域では、飲食店の注文にタブレット端末を使用することが一般的になりましたが、こうしたシステムには対応するソフトウェアが不可欠です。当社グループでは、そのソフトウェアのタブレットへのインストールや、正常に稼働するかチェックをしております。

また FinTech 領域では、銀行・証券が対面営業からネット・スマートアプリを介したサービス提供に主軸を移していく中で、当社はアプリの開発や使いやすさの確認に対応しています。例えばアプリの中でボタンを押したら、狙いどおりに決済できるか？決済した後に「戻る」ボタンで戻れないようロックされているか？Android/iOS の両端末で稼働するか？といったチェック業務もあり、ご指摘のとおり成長していく分野だと考えております。

**Q7：初めて社名を伺いましたが、競合は多いですか**

国内のゲームデバッグ領域で、何千人という大きな規模でサービスが提供できる存在感のある企業は、当社とデジタルハーツホールディングス社の2社に限られると考えております。Tech分野においては、ソフトウェアテスト・検証領域で、SHIFT社やベリサーブ社、バルテス社等が挙げられます。

Q8：強みはなんですか、またこの強みでどのような事業展開が出来るでしょうか

ゲームでもアプリでもその他のソフトウェアでも、ヒトが使う物であるという点では共通しています。当社では、その使いやすさ・快適さを追求する品質保証を30年続けてきました。今後も世界には新しいサービス等が日々様々なに生まれますが、ヒトが使うものという観点で、一貫して品質の改善に貢献できることが強みと考えています。

Q9：事業再編における純利益の赤字は何が要因ですか

再編期に当たる数年間の中で、最終利益が赤字になっていた期間がございます。本期撤退したメディア・コンテンツが約10億円の赤字を出していた時期もあったことに加えて、同時に国内の主要な事業会社の合併を進め、拠点やシステムの統合等の費用が掛かったことで、本来期待できる利益率が抑えられていたことも要因であります。

Q10：高配当で助かっています。ただし赤字という部分は少し心配ですが、配当方針を改めて教えてほしいです

配当方針としては、DOE：3.0%下限、総還元性向：30%と定めております。足元では赤字なので、厳密には方針には適合しておりませんが、大原則として長期的な株主還元を重視した配当政策を維持するべく、安定配当・継続配当を掲げており、減配することのないよう累進配当を続けております。

Q11：資本政策の中でM&Aも想定しているようですが、関心のある領域はありますか

結果的に撤退したメディア・コンテンツの他にも、様々な M&A に取り組んでまいりました。M&A を中心とした成長イメージを描いていくわけではございませんが、既存のゲーム・Tech・E コマース分野で創造性の高い案件があれば、M&A の対象になると考へます。

O12：ヒトとAI技術による自動化、現在はどちらの採算性が良いのでしょうか。また、割合はどのようになっていますか

AI の活用は、今後の経営の根幹になっていく部分だと思います。サービスの内、カスタマーサポートや翻訳・ローカライズ等の領域では、AI を活用した業務効率化に取り組んでおります。翻訳・ローカライズでは、ある程度の自動翻訳をした段階で、世界観にマッチした内容になっているか、ネイティブによるチェックを挟んでいます。

一方でゲームデバッグは AI 化が難しい領域です。将来的には置き換わっていく部分があると思いますが、ゲームの面白さ（世界観、カルチャー、音声、色味等）を AI に学習させて各種判断をさせるには、かなり膨大なデータ量が必要になると考えており、ヒトが対応した方が時間もコストも抑えられる状況です。現時点では自動化できている範囲は、例えば単純な画面遷移\*等、ゲームデバッグ全体の数%に留まっており、残りの 9 割近くはヒトが対応しています。

\* スマホやゲーム機等の画面上に表示されている情報を整理するために、ある画面から別の画面へ移ること

### **Q13 : 日本市場における競合や市場シェアはどれくらいですか**

具体的な競合先については、先ほどいくつかご紹介しました。ゲームデバッグにおいては、家庭用ゲーム機・スマホ向けゲーム・アミューズメント機器（パチンコ・パチスロ等）に対応しております。ゲームはいずれも五分五分の状況ですが、アミューズメント機器には伝統的に強く、7～8割のシェアを保有しております。

以 上

---

### **【免責事項】**

本資料並びに情報は、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。