



2025 年 9 月 12 日

各 位

|       |                                            |
|-------|--------------------------------------------|
| 会 社 名 | ポ ー ル ト ウ ウ イ ン<br>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<br>(コード番号：3657 東証プライム)       |
| 問合せ先  | 取締役 CFO 山 内 城 治<br>(TEL：03-5909-7911)      |

## 2026 年 1 月期 第 2 四半期（中間期）決算において高い関心が予想される事項について

当社は、本日公表しました「2026 年 1 月期 第 2 四半期（中間期）決算短信」等（以下、2026 年 1 月期第 2 四半期決算）について想定される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。

想定されるご質問とその回答内容については、別添をご参照ください。

以 上

## 2026 年 1 月期 第 2 四半期決算において高い関心が予想される事項

### ■ 第 2 四半期決算、業績予想に対する進捗について

#### Q 1 : 通期業績予想の修正について、もう少し詳細を教えてください。

まず、今回の業績予想修正に関して、売上高・営業利益・経常利益の変動率は東証の定める開示基準には該当していませんが、メディア・コンテンツからの撤退の影響と株主・投資家からの関心の高さを踏まえ、業績予想修正をしております。

業績予想修正の要因としては、メディア・コンテンツ撤退により同業務にて下期計画していた売上高 3,543 百万円、営業利益 181 百万円が期初計画より剥落しております。

国内ソリューションは、通期売上高は上期実績及び下期受注状況を踏まえて減額修正しております。通期営業利益は、上期は計画を大きく上振れておりますが、下期は予定通りの販管費消化が見込まれるため、保守的に増額修正しております。

海外ソリューションは、下期は上期からの案件後ろ倒しによる売上及び利益増加を見込むものの、上期実績を踏まえて、通期売上高、営業利益は減額修正しております。下期の営業利益率は 5.4%で過去の数値と比較しても十分達成可能な水準です。

なお、2Qにおいて、出資の回収可能性が見込まれないゲーム共同開発案件の減損損失 150 百万円、株式会社 HIKE（以下、HIKE）の売却・損失確定による繰延税金資産計上に伴う法人税等調整額（△は利益）△317 百万円を計上しており、通期業績予想にも反映しております。

業務別の業績予想修正額は次のとおりです。

#### ● 業務別売上高・営業利益への影響額

（単位：百万円）

|                |      | 修正後予想  | 期初予想   | 差額     | (うち上期差額) | (うち下期差額) |
|----------------|------|--------|--------|--------|----------|----------|
| 国内<br>ソリューション  | 売上高  | 26,598 | 26,860 | △262   | △158     | △103     |
|                | 営業利益 | 1,500  | 1,179  | +320   | +347     | △27      |
| 海外<br>ソリューション  | 売上高  | 20,961 | 21,350 | △388   | △1,069   | +680     |
|                | 営業利益 | 20     | 844    | △824   | △850     | +25      |
| メディア・<br>コンテンツ | 売上高  | 2,169  | 6,841  | △4,672 | △1,128   | △3,543   |
|                | 営業利益 | △133   | △430   | +297   | +478     | △181     |
| 全社共通           | 営業利益 | △262   | △390   | +128   | +53      | +74      |
| 連結合計           | 売上高  | 49,729 | 55,052 | △5,322 | △2,356   | △2,966   |
|                | 営業利益 | 1,124  | 1,202  | △78    | +29      | △107     |

#### Q 2 : HIKE 及びアクアプラス売却に関する損益影響を教えてください。

HIKE 売却に伴う特別利益として 2Q にて関係会社株式売却益 86 百万円を計上しております。株式会社アクアプラス（以下、アクアプラス）の売却に伴う特別利益は現時点で精査中ですが、3Q にて約 40 百万円計上見込みです。

**Q3：下期のメディア・コンテンツの売上高はゼロにならないのか？ Palabra 社についても教えてほしい。**

HIKE 及びアクアプラスを売却した結果、メディア・コンテンツの業務区分には Palabra 株式会社（以下、Palabra）1 社が残っております。下期のメディア・コンテンツは同社のみの業績となる予定であり、来期は Palabra を国内ソリューションに組み込み、メディア・コンテンツの業務区分を廃止する予定です。

なお、Palabra は、映画映像のバリアフリー字幕や音声ガイドの制作専門会社です。事業者に対し「合理的配慮」の提供を義務付けること等を内容とする、「障害を理由とする差別の解消の推進に関する法律の一部を改正する法律」（改正障害者差別解消法）が 2024 年 4 月 1 日に施行される等、法整備や意識の変化によって「誰もが生きやすい豊かな社会」への関心が高まる中、演劇などの文化芸術分野やイベントのバリアフリーコンサルティング等に取り組み、映像コンテンツを中心としたバリアフリーサービスである「UDCast」を提供しております。また、2020 年には「バリアフリー・ユニバーサルデザイン推進功労者表彰」にて内閣府特命担当大臣表彰優良賞を受賞しております。

2025 年 1 月期における Palabra の売上高は 176 百万円（連結売上高比：0.3%）ですが、改正障害者差別解消法施行の後押しもあり、着実な成長を遂げております。

詳しくは、Palabra ホームページもご参照ください。<https://palabra-i.co.jp/>

**Q4：引き続き、為替の変動が大きい、今回の決算への影響を知りたい。**

海外ソリューションにおいて、売上高が前期 2Q：90.2 億円→当期 2Q：97.5 億円で 7.2 億円増加しております。そのうち為替の影響は、△2.1 億円となり、為替を除くと+9.3 億円となります。なお 2Q 決算で適用している期中平均レートは前期 1 US ドル 152.31 円、当期 149.01 円、想定為替レートは 1 US ドル 145 円です。

**Q5：為替差損（営業外費用）が大きい要因を教えてください。**

当社グループにおいては、主に当社にて、海外ソリューションの在外子会社に対するグループ内貸付金（外貨建て資産）を有しております。その為替換算レートが前期末の 1 US ドル 154.43 円から当期 2Q 末は 149.39 円と円高に推移したことにより、同貸付金に関して、134 百万円の為替差損が発生したことによります。本貸付金に関しては、為替の変動に応じて為替差益・差損が発生します。

**■ 各業務の事業環境と戦略について**

**Q6：国内ソリューションに関して、ここ最近の利益率が過去よりかなり低調になっているが、今後回復するのか？ 今後の成長方針はどう考えているのか？**

当社はメディア・コンテンツからの撤退を完了させ、同領域に投下していた経営資源を、今後の成長ドライバーである国内の Tech 分野（ソフトウェアテスト・開発）及び海外に向けていく方針です。当社は、国内におけるゲームデバッグ及びモニタリングの分野において、国内トップシェアを確立しております。今後はその知見を活かし、市場の大きい Tech 分野において、トップシェアを取れる BPO 業務の開拓に経営資源を集中させて、投資と回収を加速させます。

当期の業績に関して国内ソリューションにおいては、売上高は前期比増収計画であるものの、販管費も大きく増加するため、利益は前期比減益計画となっております。具体的には Tech 分野拡大のための人材採用や、認知度向上のための広告宣伝活動、営業体制の強化、AI 関連スペシャリストの採用やシステム投資などの施策において販管費が増加しております。また、従業員の就業環境の整備及び業務の効率化を目的として、拠点の統合整備を継続しております。拠点整備に関しては、ES（従業員満足度）の向上による離職率の改善や採用効率化といった実績に繋がっており、将来的なコスト削減も見据えた人的資本投資の一環として推進していきます。また、人材教育や業務の AI 化、DX 化に関してはマイクロソフト出身者を室長に招いて先端技術研究室を設立し、高技術エンジニアの育成や AI を用いた自動化ツールの開発を進めております。

これらの施策実施のための一時的な費用の増加により、国内ソリューションは減益となる見込みですが、顧客のニーズにいち早く対応し、当社事業規模を拡大していくために必要な成長投資であり、今後の売上・利益拡大により回収可能な投資と考えております。

**Q7：海外ソリューションでは来期以降黒字が定着するのか？今後の成長方針も教えてほしい。**

海外ソリューションにおいても、国内と同様に AI の活用による業務の効率化を進めております。また、世界人口の増加が続く中でゲーム関連の BPO 需要は依然として拡大しており、今後も人の手が必要な作業に関しては人件費の低いオフショア拠点で行い、コストメリットを追求していきます。AI の導入に関しては自社での開発だけでなく、8 月にニュースリリースを行い 7.99 億のユニークビューを記録した、Razer 社との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）など、有力なパートナーとの業務提携も活用することで、効率化とともに業界におけるシェア獲得を進めていきます。また、新たな市場として、サウジアラビアの Savvy Games Group と業務提携の MoU を 7 月に締結しており、成長ポテンシャルの高い中東・北アフリカへの進出も検討しております。

当期は新設オフショア拠点の先行費用や案件の時期ずれなどで、一時的に業績が落ち込んでいるものの、中長期的には成長を継続しており、そのための必要な投資や事業展開も進めているため、下期以降は黒字が定着する見込みです。

**■ 今後の経営方針について**

**Q8：メディア・コンテンツから撤退したが、今後の事業成長イメージを知りたい。**

従前、2029 年 1 月期において売上高 1,000 億円、営業利益率 10%を掲げておりましたが、メディア・コンテンツの撤退により方針の見直しを実施しました。新たな目標として、売上面では CAGR10%超の継続、利益面では成長への投資と収益性の確保を両立させて EBITDA マージン 10%を目指しており、早期の売上高 1,000 億円及び安定した収益構造を実現できるように、全社一丸で取り組んでおります。

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。