



2025 年 6 月 10 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 (TEL：03-5909-7911)

2026 年 1 月期 第 1 四半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 1 四半期決算短信」等（以下、2026 年 1 月期 第 1 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しましたのでお知らせします。

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 1 四半期決算において高い関心が予想される事項

■ 第 1 四半期決算、業績予想に対する進捗について

Q 1 : 上期業績予想に照らし合わせると、売上高進捗率は 47.2%、営業利益進捗は上期業績予想約△236 百万円に対して 1Q 実績△22 百万円であるが、上期業績予想達成の確度及び第 1 四半期決算の評価について詳しく知りたい。また上期業績予想から 1Q 実績を差し引くと 2Q の営業利益予想は大きな赤字になるが、実際の見通しを知りたい。

1Q は社内計画に比べて、売上は海外ソリューションの未達により全体では若干の未達、営業利益は国内ソリューション及びメディア・コンテンツで計画を超過、海外ソリューションで計画の未達により、全体では計画を大幅に上回る結果となりました。業務毎のトピックは以下の通りです。

国内ソリューションでは、売上は前年同期を上回ったものの、前期 5 月で終了した高収益 EC 大型案件の影響により、売上総利益率が低下しております。また販管費に関しては、ソフトウェアテスト・開発拡大のための人材採用や、認知度向上のための広告活動、AI 関連スペシャリストの採用やシステム投資により、費用が増加し減益となりました。

海外ソリューションでは、想定していた大型スポット案件が後ろ倒しになり、1Q 売上・利益の未達要因になっておりますが、同案件に関しては 2Q 以降に順次計上される見込みです。また各拠点の人件費が高騰する中で、人件費の安いオフショア拠点において人員拡大のためのオフィス移転などの費用が発生する一方で、収益化が遅れており、1Q で 94 百万円の赤字が発生しました。販管費に関しては、M&A 等を通じて事業拡大を進めた結果、複数のブランドが乱立していたことから「Side」にブランド名を統一し、営業・マーケティング効率及び認知度の向上を図るリブランディング費用が 72 百万円発生しました。

メディア・コンテンツでは、前期末にアナウンスした通り新たな投資を大幅に縮小し、安定した収益が見込まれる制作受託以外の全事業において抜本的な構造改革を進めております。結果として 1Q では赤字幅は計画以上に縮小しております。

2Q の見通しに関しては、国内ソリューションでは 1Q において未消化の販管費が 2Q に発生する可能性、海外ソリューションではオフショア拠点の黒字化に時間を要する可能性、メディア・コンテンツでは株式会社アクアプラスが 6 月 26 日（予定）に発売するゲーム「ToHeart」の開発費を 2Q に一括償却し売上原価計上すること及び、7 月 1 日以降の販売は 3Q の売上計上になる（同社は 1 か月遅れの連結決算取り込み）ため、一時的な売上費用未対応が発生し、赤字が拡大する可能性があります。以上を踏まえ、現時点では保守的に予想を据え置いております。

Q 2 : 通期業績予想が上期に比べるとかなり高いハードルに見えるが、急激な業績回復が見込まれるのか？ 下方修正の恐れはないのか？

売上（上期：下期）の割合を見ると、前々期実績は（47%：53%）、前期実績は（47%：53%）、当期計画は（49%：51%）であり、例年とほぼ同様の前提です。家庭用ゲームソフトデバッグは下期に稼働が高くなる傾向があり、また、アニメ制作の納品やステージ事業の興行は下期に多いという季節性があります。海外ソリューションに関しては、スポットの大型案件に関して、前期同様で今期も下期に集中する見込みとなっております。

利益については、海外ソリューション及びメディア・コンテンツで下期に売上が伸びること、Q1 で説明の通りメディア・コンテンツはゲームの開発費一括償却で費用が上期に大きく発生すること、また国内ソリューションでは今期において戦略的に多く見積もっている各種販管費に関しても、予算執行が後ろ倒しになっているものもあり、最終的には一部未消化となる可能性があることを踏まえ、通期の利益目標は達成可能と考えております。

業績予想に関しては、3 期連続下方修正が生じている状況を深刻に受け止め、売上面・費用面ともに保守的に見積もっており、この予想を上回る業績を出せるよう全社一丸で取り組んでおります。

Q3：決算補足資料の P.5 にて、前年同期比で人材関連費用が大きく増加しているが、内容を教えてほしい。

国内ソリューションでは市場規模が大きいゲーム市場以外からのソフトウェア開発・テストの受注を強化するための営業体制作りに注力しております。ソフトウェアテスト・開発に関しては、人件費が原価計上となるエンジニアだけでなく、受注を拡大するための営業人員を幅広く採用しているため、それらの給与及び採用費が販管費として前年同期比で増加しております。また人手不足と AI の今後の更なる普及を見据え、AI スペシャリストの採用・育成を進めており、AI を活用して顧客のニーズに即したサービスを提供できる環境構築のための投資を行っております。

前期の「通期決算において高い関心が予想される事項」の Q2 でも記載した通り、海外ソリューション及びメディア・コンテンツの中核会社である Side International Holdings Limited と株式会社 HIKE それぞれにおいて経営管理体制の見直しを行うために CFO を採用し、各 CFO の下、組織として経営管理体制の見直しに取り組んでおり、それに伴う人件費が増加しております。また海外ソリューション（Side グループ）に関しては、従来、相対的に人件費の低いインドにファイナンス業務を集約していたものの、事業規模拡大に伴い、より中長期的な視野をもって海外ソリューション及び各拠点の成長支援・内部統制強化を推進するため、英国・インド・各国の事業拠点のそれぞれにファイナンス機能を分散させる体制への移行を進めております。具体的には、米国などよりも人件費が低いにもかかわらず、優秀な人材が採用できる英国でグローバル全体のコントロール及び高度な業務を行い、人件費が低いインドにて支払いや売上計上といったオペレーションを集中させ、事業規模が大きい拠点には現地に管理会計の担当者を置き、拠点採算性の向上を図っております。

Q4：最近、為替の変動が激しいが、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、売上が前期 1Q：43.0 億円→当期 1Q：48.6 億円と 5.6 億円増加しております。そのうち為替の影響は、+1.5 億円となります。なお、想定為替レート of 1 US ドル 145 円に対して、1Q の実績（期中平均レート）は 152.95 円です。

Q5：為替差損（営業外費用）が非常に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）を計上しております。それらに関して為替相場が前期末の 1 US ドル 154.43 円から当期 1Q 末（期末レート）は 142.57 円と円高に推移したことにより、同貸付金に関して、332 百万円の為替差損が発生したことによりです。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？

国内ソリューションにおいては、売上は前期比増加する計画であるものの、販管費も大きく増加するため、利益は前期比で減少する計画となっております。Q1・Q3 で説明の通り、各種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、以前より取り組んでいる拠点の統合整備を実施しております。拠点整備に関してはこれまでも 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が実績として出ており、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、業務の AI 化、DX 化のための先端技術研究・開発、収益性管理・改善のための基幹システム導入も行っております。

これらの施策実施により、一時費用が増加するため、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が1Qで赤字だが、売上・利益は上期及び通期の予想を達成できるのか？

海外ソリューションにおいては、売上に関しては Q1 で説明の通り、見込んでいた大型スポット案件のずれ込み要因が大きく、既に現時点において 2Q 以降のパイプライン（受注案件）は十分にあり、通期では遅れを取り戻して十分に予算を達成できる見込みです。利益に関しても Q1 で説明の通り、各種費用が重なり 1Q は赤字となったものの、オフショア拠点の収益化は想定より遅れており、上期及び通期の利益予想は未達となる可能性があります。一方で国内ソリューション及びメディア・コンテンツは利益計画を上振れて推移していることから、全体として上期及び通期予想通り推移する見込みです。

Q8：メディア・コンテンツの構造改革・事業整理の状況を教えてください。

メディア・コンテンツにおいては、想定スケジュールでの黒字化が実現できず、大きな赤字が続いている状況を踏まえ、新たな投資を大幅に縮小・撤退し、安定した収益が見込まれる制作受託以外の全事業において抜本的な構造改革を進めており、足下の赤字幅は計画以上に縮小して推移しております。引き続き、開示すべき事項が発生した場合には速やかにお知らせします。

■ 今後の経営方針について

Q9：事業成長イメージを知りたい。

従前、29/1 期において売上 1,000 億円、営業利益率 10%を掲げておりましたが、メディア・コンテンツの成長方針の変更により、見直しを検討しております。1,000 億円達成時期は後ろ倒し、営業利益率は EBITDA マージンへの変更、10% 達成時期の前倒し達成を念頭に置いております。見直しが完了次第、速やかにお知らせします。

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。