



2025 年 12 月 9 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) |

2026 年 1 月期 第 3 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 3 四半期決算短信」等（以下、2026 年 1 月期 第 3 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 3 四半期決算において高い関心が予想される事項

■ 第 3 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、第 2 四半期決算開示時（9/12）に続き、通期業績予想の下方修正となり、ご心配お掛けしていることをお詫び申し上げます。

業績予想修正の要因としては、国内ソリューション、海外ソリューションとも案件獲得が伸び悩み、売上高及び営業利益とも社内計画を下回り推移していることによります。また、第 4 四半期においても、大幅な改善は見込めず、売上高及び営業利益などが前回予想比で大きく減少する見込みとなっております。

国内ソリューションは、EC 分野において、前期の大型案件剥落前の水準まで回復できず、売上利益計画を下回って推移しております。Tech 分野においては、株式会社 SynX（旧・株式会社 MIRAI Service Design の事業領域である開発エンジニアの確保が難航しており、売上利益計画を下回って推移しております。この状況を踏まえ、第 4 四半期の業績予想を見直し、通期売上高、営業利益とも減額修正しております。

海外ソリューションは、上期から下期へずれ込んだ案件を受注しておりますが、計画を下回って推移しております。また、前期事業譲受した Ghostpunch Games, LLC におけるゲーム開発受託が計画を下回って推移しております。この影響の長期化に備え、事業体制の一時的なスリム化を進めており、事業整理費用が増加しております。

第 3 四半期にメディア・コンテンツからの撤退を完了したところですが、今期中に過去の M&A によるのれんや無形資産の資産性について適時に再評価し、必要と認めた場合は損失処理を実施し、来期からの確実な最終利益黒字化を図ります。

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）

| | | 12/9 予想（今回） | 9/12 予想（前回） | 差額 |
|----------------|------|-------------|-------------|--------|
| 国内 ソリューション | 売上高 | 25,915 | 26,598 | △682 |
| | 営業利益 | 1,088 | 1,500 | △411 |
| 海外 ソリューション | 売上高 | 20,453 | 20,961 | △507 |
| | 営業利益 | △385 | 20 | △405 |
| メディア・ コンテンツ | 売上高 | 2,160 | 2,169 | △8 |
| | 営業利益 | △134 | △133 | △0 |
| 全社共通 | 営業利益 | △289 | △262 | △27 |
| 連結合計 | 売上高 | 48,529 | 49,729 | △1,199 |
| | 営業利益 | 279 | 1,124 | △845 |

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。

株式会社 HIKE（以下、HIKE）売却に伴う特別利益として第 2 四半期に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として第 3 四半期に関係会社株式売却益約 48 百万円を計上しております。

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であり、HIKE 及びアクアプラス売却の結果、第 3 四半期会計期間の営業利益は黒字化しました。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、売上高が前期第 3 四半期：140.0 億円→当期第 3 四半期：155.6 億円で 15.6 億円増加しております。そのうち為替の影響は、△0.9 億円となり、為替を除くと+16.5 億円となります。なお第 3 四半期決算で適用している期中平均レートは前期 1 US ドル 150.61 円、当期 148.82 円、当期第 4 四半期想定為替レートは 1 US ドル 150 円です。

■ 各業務の事業環境と戦略について

Q5：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。具体的には幹部人材採用や Tech 分野拡大を目的とした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、当期は、ポルトゥウィン株式会社において 9 月に秋葉原第二センターを開設しております。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。来期については、中核事業であるゲーム分野においても、受注増が見込まれており、また、全サービスにおいて、単価改定を進めることにより、着実な売上・利益拡大を見込んでおります。

Q6：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、案件の時期ずれ、ゲーム開発受託の低迷による事業体制の一時的なスリム化のために、事業整理費用が増加しており、収益性が悪化しております。来期は一時的に売上高の伸びは鈍化する見込みですが、これらの取り組みにより、収益性は着実に改善し、黒字が定着する見込みです。

■ 今後の経営方針について

Q7：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。

しかしながら、業績予想の修正が相次いでいることを受け、事業成長に向けた優先順位を再定義しているところです。収益性の回復・再成長、AI 技術とヒトの協働、注力領域への集中投資を軸とした事業成長イメージを検討しており、2026 年 3 月中旬に 2027 年 1 月期業績予想とともに公表予定です。

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。