



2023年12月12日

各 位

会社名 ポールトゥウィン
ホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 橋 鉄平
(コード番号：3657 東証プライム)
問合せ先 取締役管理部部長 山内 城治
(TEL：03-5909-7911)

2024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「2024年1月期第3四半期決算短信」及び「通期連結業績予想の修正及び配当予想の据え置きに関するお知らせ」等（以下、2024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

2024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

■ 業績

Q1：第2四半期で下方修正して、今回（第3四半期）も下方修正となる。何があったのか？

売上に関しては、9/14 修正計画 471 億円から今回修正計画 462 億円と 9 億円引き下げることになりました。その内訳については、以下の通りです。

- ・国内ソリューション +3 億円：9/14 時点より下期の業績回復が見込まれる
- ・海外ソリューション △7 億円：新規事業の売上がほぼ全額見込まれなくなった
- ・メディア・コンテンツ △5 億円：ゲーム開発出資レベニューシェアが収益計画を下回ることが見込まれる

海外ソリューションの新規事業については、マーケティング費用を投じ、プロダクトのプロモーションを行う予定でしたが、プロダクトの完成度が高まらず、プロモーションの費用対効果が不透明であることから、積極的なリリースを延期、再検討することとなりました。

メディア・コンテンツのゲーム開発出資レベニューシェアについては、上期リリースした案件が好調推移したため、9/14 修正計画へ上乗せしましたが、その計画には達しなかったこと、下期リリースした別案件が収益計画を下回って推移しているため、売上予想を見直しました。BtoC ビジネスでは、計画変動要素が大きく、その結果、短期間に再度の業績見直しが必要となりました。

利益に関しては、9/14 修正計画 17 億円から今回修正計画 6 億円と 11 億円引き下げることとなりました。その内訳については、以下の通りです。

- ・国内ソリューション △2 億円：拠点統合整備費用、採用費の予算超過が見込まれる
- ・海外ソリューション △2 億円：新規事業の売上がほぼ全額見込まれなくなった
- ・メディア・コンテンツ △5 億円：一部案件の収益計画の下振れが見込まれる
- ・全社共通 △2 億円：各業務での予算未達にグループ内費用配分（経営指導料）の調整

国内ソリューションで進めている拠点統合整備に関連して、部材高騰のため什器備品購入や間仕切り工事や原状回復工事費用が予算超過したことや、積極的な人材採用により人材紹介料等の採用費が予算超過しております。採用費に関する説明については、以下 Q3「ビジネスを続ける限り人材採用は必要で、人材採用費は今後も恒常的に発生するのでは？」もご参照ください。

海外ソリューションでは、新規事業のプロダクトビジネスとして、SNS 運営、ゲームパブリッシング、ERP 開発など多様な取り組みをしておりますが、これらの収益化遅れにより利益を圧迫しております。計画上、新規事業は赤字予算でしたが、売上がほぼ見込めなくなり、赤字幅が拡大し、海外ソリューション全体として赤字見込みとなりました。

メディア・コンテンツでは、ゲーム、アニメ、ステージ、MD（マーチャンダイジング）、グラフィック開発受託等、IP に関する業務を行っておりますが、ゲーム、MD 事業の一部案件において、人員配置、事業拡大のための先行投資増加により、収益計画を下回っております。また、ゲーム開発出資レベニューシェアが収益計画を下回る見込みとなりました。

当期実行可能な利益対策として、海外ソリューションでは賞与引当金戻入れ、マーケティング費用執行の一部延期を行っております。今後については、不採算事業の整理撤退、新規事業の選択と集中を行うとともに、各子会社のモニタリング、コミュニケーションを強化し、予算精度、統制の向上を図ります。

Q2 : 2023 年 1 月期から拠点整備を進めているようだが、これは一時的な費用なのか？ 整備は今後も恒常的に続くのか？

主に国内ソリューションにおいて進めている拠点整備統合は、2022 年 2 月に実施したグループ 3 社（ポルトウイン株式会社、ピットクルー株式会社、株式会社クアーズ）の統合に伴う対応です。統合によるシナジー効果を発揮するため、例えば東京に各社で設けていた全 6 箇所の拠点を秋葉原センター1 箇所に統合しました。これによりコミュニケーションや業務管理の効率化のみならず、働く環境の向上により人材採用においてもプラスの効果がありました。

また、部分的な改装ではなく、オフィスを新規設計することで情報セキュリティの観点でも向上を図ることができ、顧客の拠点視察においても、スタッフの作業環境、セキュリティ面から評価されております。

なお、拠点統合は大きく 2 地域を残すところで、2026 年 1 月期まで継続する予定ですが、業績への影響も考慮して実施します。

Q3 : ビジネスを続ける限り人材採用は必要で、人材採用費は今後も恒常的に発生するのでは？

業務を受注するにはオペレーションに従事する人材が必要で、それは創業時から変わりなく続いているものです。当第 3 四半期累計期間で発生した人材採用費には採用スタッフの採用に係る費用も含まれています。

主に国内ソリューションの事例となりますが、知識とノウハウを有した採用スタッフを採用したことで、今後は応募者母集団形成、自然応募増加施策など、採用に係る費用を抑えつつ、より効率的に人材採用を進めることが可能となる見込みです。

なお、人材採用の効率化には立地や働きやすさを考慮した新規オフィスも一役買っており、今後も事業成長のカギとなる人材採用については、多面的な取り組みを継続します。

Q4 : メディア・コンテンツ業務の今後の見通しについて知りたい。

同業務は、2022 年 12 月に子会社化した株式会社アクアプラスが新たに連結業績に加わったこともあり、売上高は前年同期比で 2.4 倍と順調に伸びております。

一方で、営業利益は 2024 年 1 月期第 1 四半期、第 2 四半期ではゲーム開発出資に伴うレベニューシェアが好調であったため黒字になったものの、継続的に利益を出せる状態にはなっていません。

当社はメディア・コンテンツを成長分野と捉え、かつてのネットサポート業務や海外ソリューションのように成長分野から安定成長分野へ向かうための投資期間と位置付けております。

メディア・コンテンツでは、ゲーム、アニメ、ステージ、MD（マーチャンダイジング）、グラフィック開発受託等、IP に関する業務を行っておりますが、ゲーム、MD 事業の一部案件が収益計画を下回っており、不採算事業の整理撤退、人員数・配置・業務管理体制を見直し、新規事業及び収益性の高い事業への選択と集中を行う予定です。

アニメ制作は受注見込みから納品まで他の業務に比べて長期に及ぶ傾向があります。現時点で、2024 年に 4 億円、2025 年に 8 億円、2026 年に 12 億円、2027 年に 13 億円の受注を見込んでいます。アニメ制作スタジオ「100studio」、[しいたけデジタル]を活用し、さらなる受注見込みを積み上げます。

これらの施策により、2025 年 1 月期以降はメディア・コンテンツの黒字化を予定しています。

Q5 : 決算補足資料によると子会社元取締役の不正行為について、「損失全額回収合意書締結」とあるが経営成績への影響を知りたい。

第 2 四半期に営業外費用に計上した貸倒引当金繰入額 188 百万円を戻入れ、同額利益寄与しています。

Q6 : 来期以降、業績はどのように推移するのか？

今後、いつから前年対比増益になるのか、営業利益率が改善するのか関心が高いと予想されますが、現在、各子会社にて来期計画や予算を作成しており、これを取りまとめ、2024 年 3 月に予定している通期決算開示の際に、2025 年 1 月期業績予想として報告予定です。

■ 事業環境

Q1：立て続けに下方修正しているがビジネス環境が変わったのか？（利益率の低いビジネスモデルになってしまったのか？）

売上に関しては、期初計画対比で、海外ソリューションの売上見込みが大幅に減少しています。海外ソリューションのビジネス環境は、販売が好調なゲームタイトルがある一方、発売延期、ゲーム業界でのレイオフ、M&A も見受けられ、悪化の側面もあります。当社グループにおいても、決算補足資料に記載のとおり、海外ゲーム市場環境の影響により売上が鈍化しております。来期のゲーム市場は引き続き楽観視できない状況ですが、当社グループにおいては、顧客との関係構築を進めており、大口クライアントとの取引、新規ゲームタイトルの受注が見込まれております。来期は、ゲーム市場環境、当社グループの営業体制整備中につき、既存 BPO 事業の大幅な増加は見込めませんが、再来期開始する大型ゲームタイトルの業務受注や営業体制整備の成果が期待されます。国内ソリューションのビジネス環境として、コンソールゲーム開発は好調、モバイルゲーム開発は横這い、メディア・コンテンツのビジネス環境として、IP 活用によるキャラクターコンテンツ市場は堅調な推移と見受けられ、大きな環境変化はありません。また、新規事業については、プロダクトビジネスとして SNS 運営、ゲームパブリッシング、ERP 開発など多様な取り組みをしておりますが、今期はほぼ売上を計上することができませんでした。今後は、一旦、収益化の見込める事業に選択と集中を行い、新規事業費用増加を抑えるとともに、選択した事業の収益化を図ります。

営業利益に関しては、期初計画対比で、国内ソリューション、海外ソリューションの営業利益見込みがそれぞれ同程度減少しています。両者とも既存 BPO 事業のビジネスモデルに大きな変化はありません。ただし、国内ソリューションについては、業績 Q1「第 2 四半期で下方修正して、今回（第 3 四半期）も下方修正となる。何があったのか？」に記載のとおり、物価高による拠点統合整備費用、積極的な人材採用による採用費の予算超過があります。また、家賃、正社員化・雇用化等により固定費が増加しております。今後、拠点統合整備費用の減少、業績 Q3「ビジネスを続ける限り人材採用は必要で、人材採用費は今後も恒常的に発生するのでは？」に記載したような人材採用の効率化、更なる業務拡大時には拠点ではなくリモートワークオペレーションにする、顧客への価格転嫁を進める、各種業務の DX 化・AI 化による新たなビジネス創出、業務効率化等により収益性の改善を進め、まずは早期に営業利益率 10%への回復を目指します。海外ソリューションについては、新規事業のプロダクトビジネスとして SNS 運営、ゲームパブリッシング、ERP 開発など多様な取り組みをしておりますが、今期はほぼ売上を計上することができず、利益を圧迫しました。今後は、一旦、収益化の見込める事業に選択と集中を行い、新規事業費用増加を抑えるとともに、選択した事業の収益化を図ります。

繰り返しになりますが、既存 BPO 事業のビジネスモデルに大きな変化はなく、ゲーム市場環境の影響を受けながらも、当社グループのゲーム市場での強み（経験、ノウハウ、信頼等）を生かし、引き続き、グローバルでの業務拡大を目指します。また、グループ全体の収益性に留意しながら、引き続き、BPO 以外の新規事業、メディア・コンテンツでの取り組みを進め、将来の売上の柱となる事業開発を行います。

Q2：AI の影響はあるのか？ AI に仕事を取って変わられる心配はあるのか？

人間にしかできないことは人間の手で、AI 等により自動化できるオペレーションは自動化する方針で進めています。現状、ゲームデバッグについては AI 化が難しい領域と考えています。一方でローカライズ、カスタマーサポート、音声制作、グラフィック開発、テスト計画作成などについては、AI が大きく進歩しており、AI が作業をした後、人間が確認することで速さ、正確性、効率性が向上します。当社としてもこれまでのノウハウを活用した AI 化、自動化の研究を進めております。このようにシステムによる業務効率化、IP・コンテンツの世界観を守るため、最終的に人間の目、手、感覚を活用する柔軟性を融合したサービス・ライフサイクルソリューション事業の提供を目指しております。

Q3：利益率が大きく下がっている。これに対してどのような対策をとっているのか？

当第3四半期累計期間の営業利益率は2.0%であり、2022年1月期の9.5%、2023年1月期の6.8%と比べて大きく下がっています。当社は国内ソリューションにおける拠点整備費用、海外ソリューションにおける新規事業費用増加、メディア・コンテンツにおける利益率の低い売上増加等を要因とした一時的な利益率低下状態と認識しており、拠点整備費用の落ち着き、新規事業の選択と集中、メディア・コンテンツの黒字化により回復すると見込んでいます。また、当期実行可能な利益対策として、当第3四半期では賞与引当金の戻入れを行い、第4四半期ではマーケティング費用を一部延期することで利益確保に努めてまいります。

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。