



ポールトゥウィン・ピットクルーホールディングス株式会社

2015年1月期 決算補足資料

**海外業務、EC関連サポート業務が拡大し、過去最高売上
ゲーム、ネット、EC業界に強いBPO事業者ポジションを確立し
既存取引市場におけるシェア拡大、事業成長を図る**

**証券コード:3657
銘柄略称:ポールHD
2015年3月9日**

1. **2015年1月期 通期連結決算概況** … 2
2. **2016年1月期 通期連結業績予想** …12
3. **今後の事業戦略** …17
4. **<参考>会社概要・事業内容** …22

1-1. 2015年1月期 通期連結業績概況 (前期比) (1)

海外ゲームメーカーからの堅調受注、円安により海外売上高増加
EC市場拡大に伴う各種BPO※ビジネスも拡大し、**過去最高売上**
国内デバッグ減収、国内・アジア拠点投資により減益

単位:百万円(単位未満切捨)

	【当期】 2015/1期 通期		【前期】 2014/1期 通期		前期比	
	実績	利益率	実績	利益率	増減	増減率
売上高	14,753	- %	13,879	- %	+873	+6.3%
営業利益	1,861	12.6%	2,144	15.5%	△283	△13.2%
経常利益	1,879	12.7%	2,290	16.5%	△410	△17.9%
当期純利益	1,000	6.8%	1,205	8.7%	△204	△17.0%

※比率については表示単位未満を四捨五入

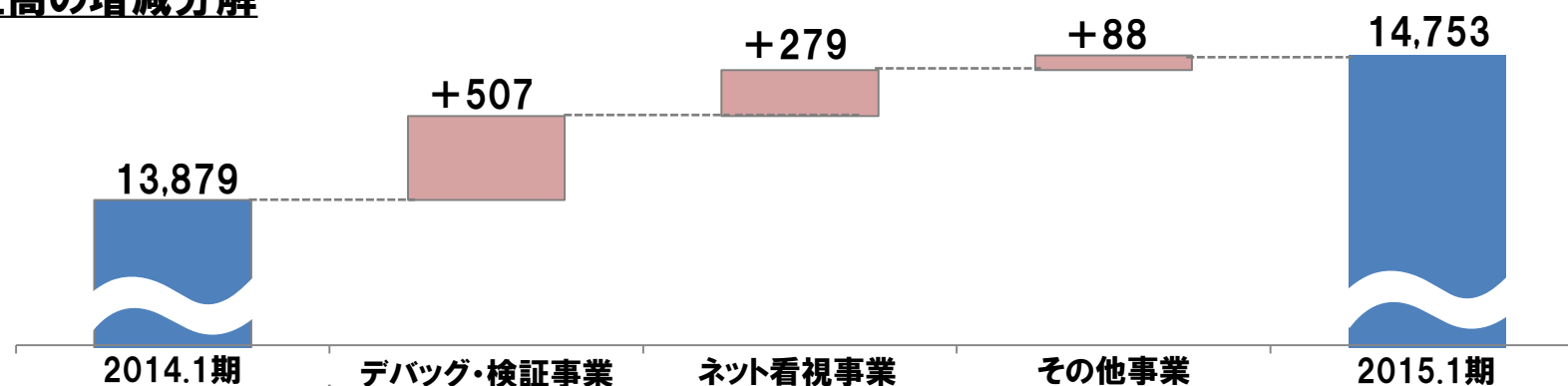
※BPO: Business Process Outsourcingの略。業務の一部を一括して外部専門事業者へ委託することで、委託者は自社のコア業務に専念し、業務全体の効率化、高品質化を図る。2

1-2. 2015年1月期 通期連結業績概況 (前期比)(2)

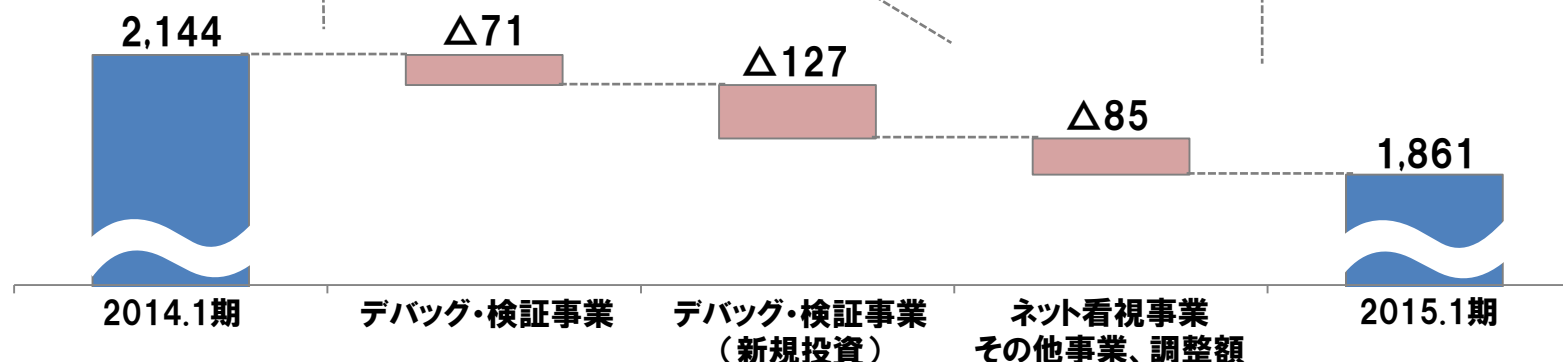
**欧米印拠点が順調拡大、円安もあり海外売上高増加
利益率高い国内デバッグ減収や国内・アジア拠点投資により減益**

売上高の増減分解

単位:百万円



営業利益の増減分解



(注)売上高、営業利益の増減分解は、社内管理数値による参考情報です。

1-3. 2015年1月期 通期連結業績概況 (予想比)

円安影響もあり、海外デバッグが売上利益計画を上回る
パチスロ開発遅れ・ブラウザゲーム看視減少により、
国内デバッグ・ネット看視が売上利益計画を下回る

単位:百万円(単位未満切捨)

	2015年1月期 通期		予算比	
	実績	期初予想 (2014/3/10公表)	差額	達成率
売上高	14,753	14,961	△208	98.6%
営業利益	1,861	2,183	△321	85.3%
経常利益	1,879	2,186	△306	86.0%
当期純利益	1,000	1,211	△210	82.6%

※比率については表示単位未満を四捨五入

1-4. 2015年1月期 通期セグメント別業績概況(1)

デバッグ・検証事業

売上高 11,278百万円(連結売上構成比76.5%)

	【当期】 2015/1期 通期実績	【前期】 2014/1期 通期実績	前期比	
			増減	増減率
売上高	11,278	10,772	506	+4.7%
営業利益	1,775	1,973	△198	△10.0%
営業利益率	15.7%	18.3%	△2.6%	—

単位:百万円(単位未満切捨)

比率については
表示単位未満を四捨五入

■ 欧米印拠点が順調に拡大

- ＞ 海外ゲームメーカーの大規模グローバル展開をサポート
- ＞ 海外売上高は前期:約19億円→当期:約27億円へ拡大
- ＞ 中国、シンガポール、韓国は投資過程。中国での家庭用ゲーム機製造販売解禁にて業務増加。ネイティブアプリのアジア進出関連業務も増加傾向

■ 国内デバッグは前期比減収

- ＞ PS4用タイトルの開発長期化により、デバッグ業務受注が想定を下回る
- ＞ パチスロ型式試験方法変更により、デバッグ業務受注が後ろ倒し

1-5. 2015年1月期 通期セグメント別業績概況(2)

ネット看視事業

売上高 3,325百万円(連結売上構成比22.5%)

	【当期】 2015/1期 通期実績	【前期】 2014/1期 通期実績	前期比	
			増減	増減率
売上高	3,325	3,046	278	+9.1%
営業利益	121	182	△61	△33.6%
営業利益率	3.6%	6.0%	△2.4%	—

単位:百万円(単位未満切捨)

比率については
表示単位未満を四捨五入

■ EC市場拡大に伴うBPO業務が増加

- ＞ ネットショッピング・オークション・フリマアプリの取引量増加に伴う出品物チェック、薬事法や景品表示法に基づく広告審査、ユーザーサポートが増加
- ＞ EC事業者からのバックオフィス業務も増加傾向

■ ネイティブアプリのユーザーサポート業務が増加

- ＞ グローバル展開ゲームのユーザーサポートを海外拠点と連携してサポート

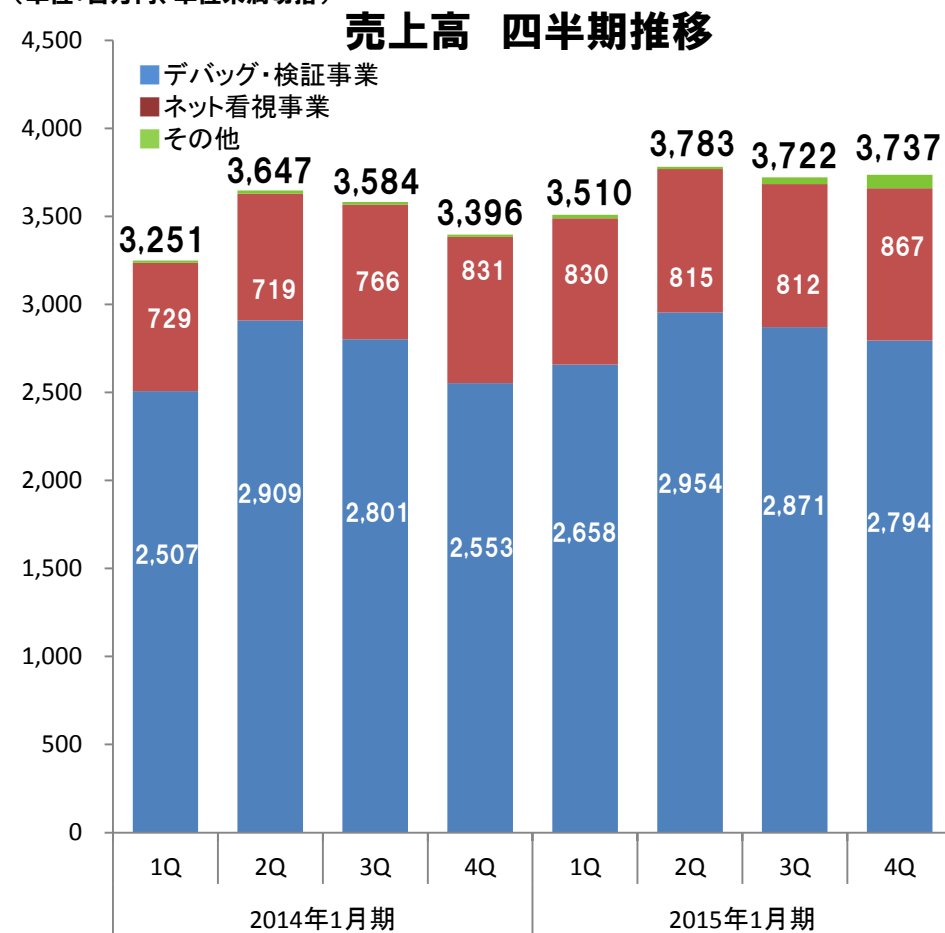
■ 学校裏サイト調査の受注堅調、ネットリテラシー向上啓発活動の受注も増加

■ 業務拡大や効率化のための積極的な拠点開設や移転・増床により減益

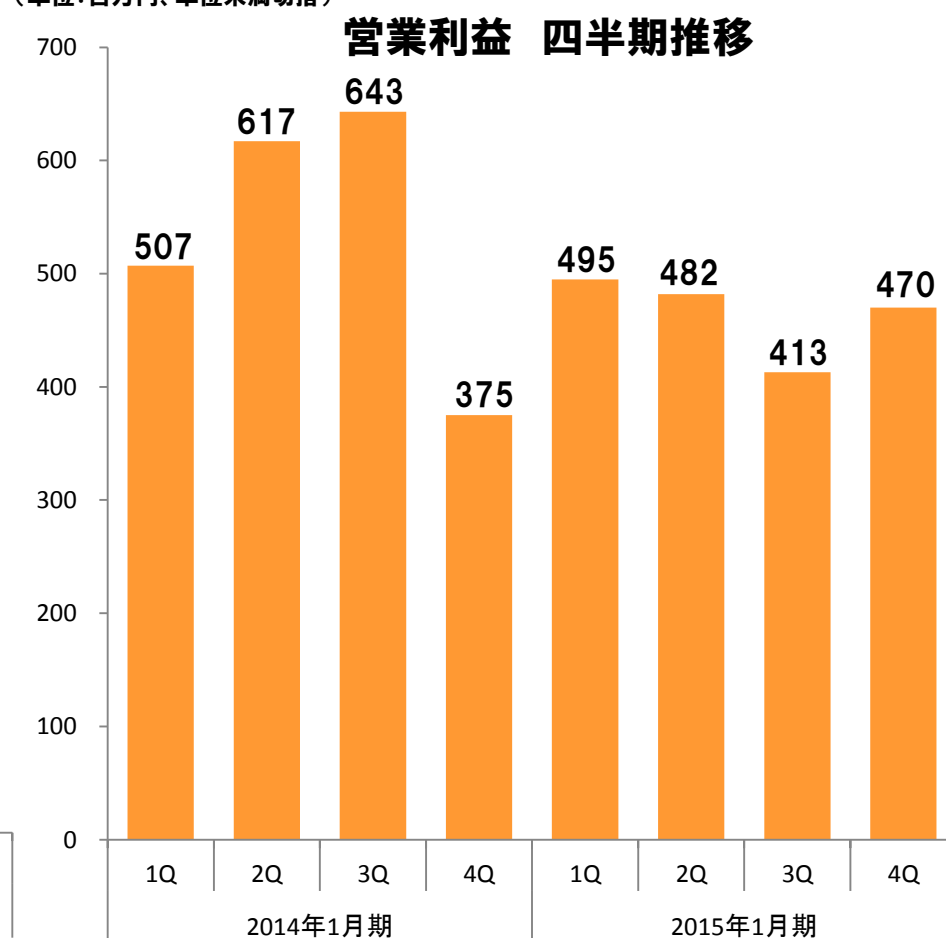
1-6. 四半期業績推移(売上高・営業利益)

**4Qはネット看視事業、その他事業にて過去最高四半期売上高
収益性が改善し前四半期比増益**

(単位:百万円、単位未満切捨)



(単位:百万円、単位未満切捨)



(注)四半期会計期間の売上高、営業利益は、社内管理数値による参考情報です。

1-7. 財政状況 連結貸借対照表

売上拡大に伴い売掛金・未払金増加、引き続き**借入金ゼロ**
 ROE12.6%、自己資本比率80.1% 高水準維持

単位:百万円(単位未満切捨)

	2015/1期末	2014/1期末	増減額
流動資産合計	7,960	7,036	+924
(うち現金及び預金)	5,343	4,959	+383
有形固定資産	424	295	+128
無形固定資産	1,554	1,456	+98
投資その他の資産	579	440	+138
固定資産合計	2,557	2,191	+365
資産合計	10,518	9,228	+1,290
流動負債合計	2,036	1,680	+356
固定負債合計	60	53	+6
負債合計	2,097	1,734	+362
純資産合計	8,421	7,494	+927
(うち資本金)	1,236	1,233	+2
(うち資本剰余金)	1,282	1,279	+2
(うち利益剰余金)	5,276	4,579	+696
負債純資産合計	10,518	9,228	+1,290

1-8. 財政状況 連結キャッシュ・フロー計算書

**現金・現金同等物は、前期末比+383百万円
財務CFでは、配当金304百万円支払**

単位:百万円(単位未満切捨)

	2015/1期 (2014.2-2015.1)	2014/1期 (2013.2-2014.1)	前期比
営業キャッシュ・フロー	1,326	1,239	86
投資キャッシュ・フロー	△686	△256	△430
財務キャッシュ・フロー	△298	△274	△23
現金及び現金同等物に係る換算差額	43	51	△8
現金及び現金同等物の増減額	383	760	△376
現金及び現金同等物の期首残高	4,959	4,199	760
現金及び現金同等物の期末残高	5,343	4,959	383

1-9. 株主還元(配当予想)

2015年1月期は1株当たり**16円**を予定

配当政策

連結当期純利益に対し、**配当性向25%**を目途

1株当たりの年間配当金の推移



(注)当社は2013年1月9日付で普通株式1株につき2株の株式分割、また2014年1月9日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。そのため、2012年1月期及び2013年1月期の配当金額については、当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の数値を記載しております。

1-10. 当社株式の状況

■株式の状況(発行済株式総数)

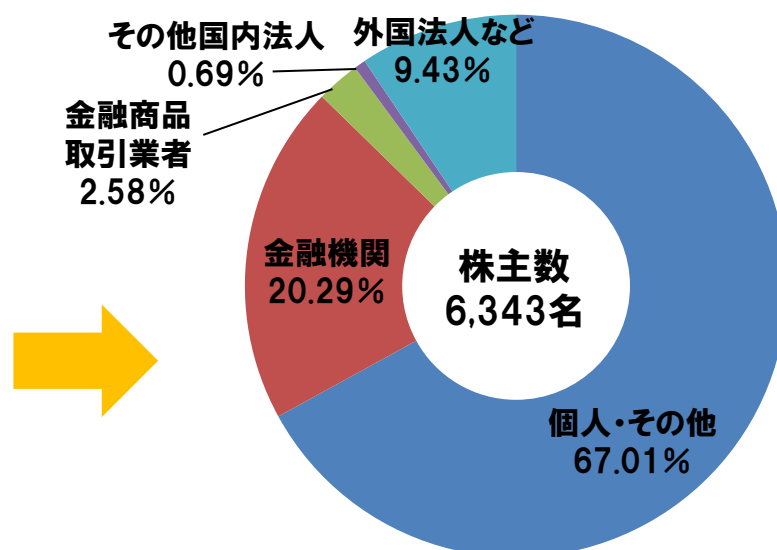
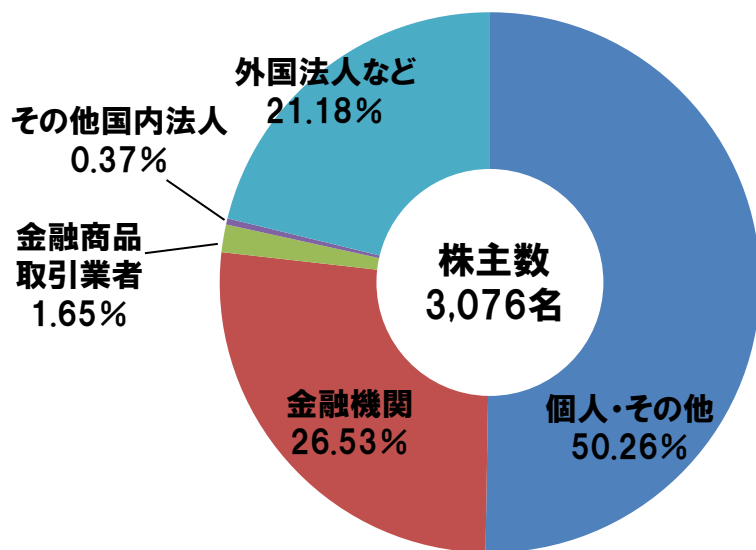
2014年1月末現在	19,007,200株
2015年1月末現在	19,041,200株

■所有者別株式分布状況

株式数比率は、「外国法人など」が11.75%減少、「金融機関」が6.24%減少
 「個人株主・その他」は16.75%大幅増加

■前期末(2014年1月末)

■当期末(2015年1月末)



- 個人・その他
- 金融機関
- 金融商品取引業者
- その他国内法人
- 外国法人など

(注)両グラフとも単元未満株式を除いた株式数で作成しております。

2-1. 2016年1月期 通期連結業績予想(1)

ゲーム、ネット、EC業界向けBPOサービスを拡充
 コアサービスであるデバッグ・検証、ネット看視を新市場へ展開
 人件費上昇、新規事業投資により利益率横ばいを見込む

単位:百万円(単位未満切捨)

	2016/1期 通期予想	2015/1期 通期実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	17,881	14,753	3,128	+21.2%
営業利益	2,293	1,861	431	+23.2%
経常利益	2,304	1,879	424	+22.6%
当期純利益	1,387	1,000	386	+38.6%
1株当たり当期純利益	72.85円	52.60円	+20.25円	—
1株当たり配当	18円	16円	+2円	—

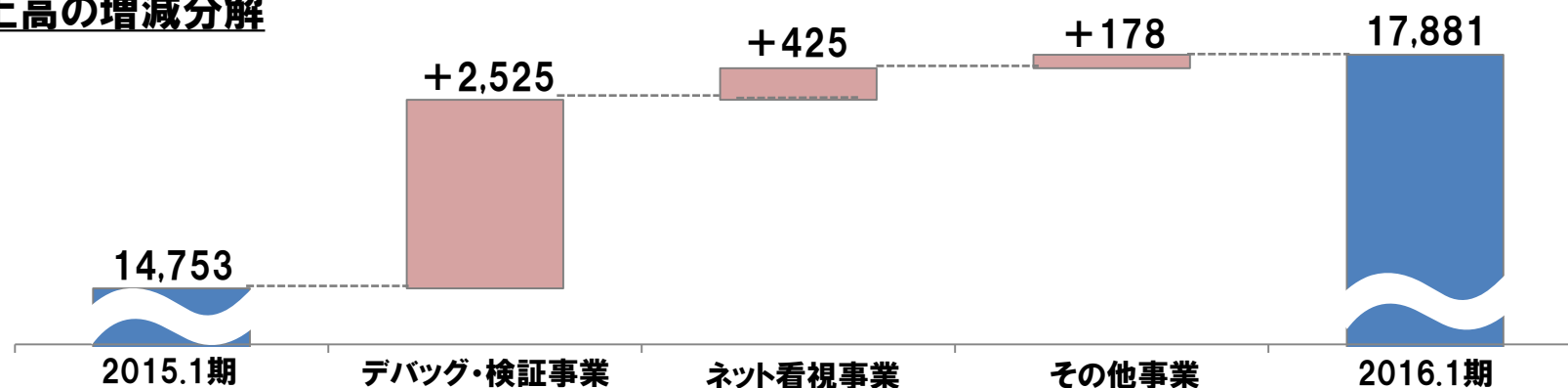
※比率については表示単位未満を四捨五入12

2-2. 2016年1月期 通期連結業績予想(2)

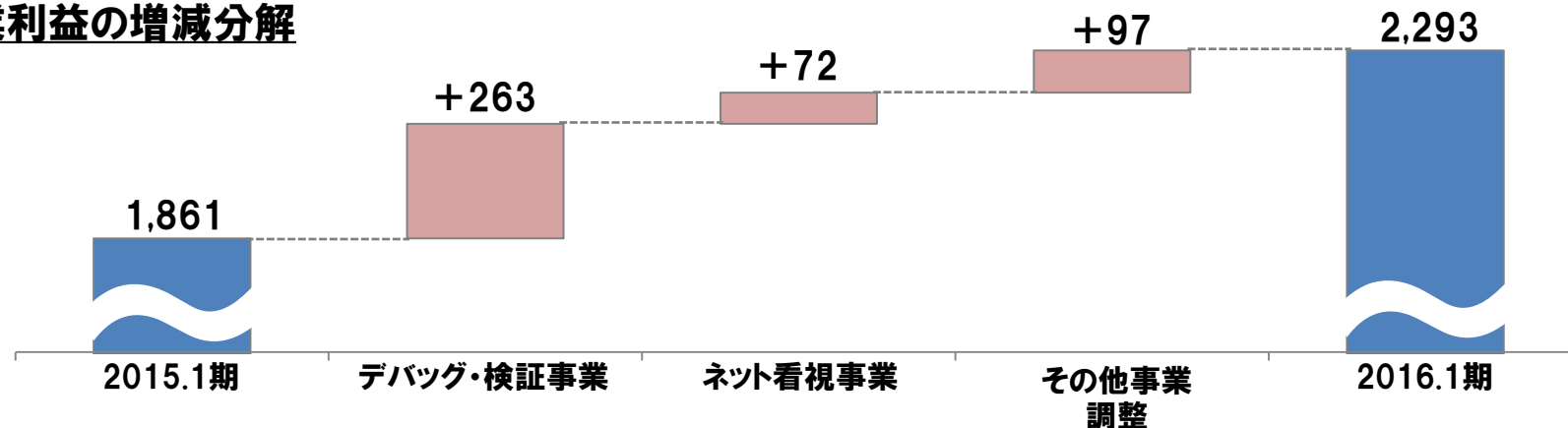
**M&Aの通年寄与、海外売上高増加により増収増益
アジア拠点、ネット看視事業の投資分野の収益性改善**

売上高の増減分解

単位:百万円



営業利益の増減分解



(注)売上高、営業利益の増減分解は、社内管理数値による参考情報です。

2-3. 2016年1月期 通期連結業績予想背景(1)

デバッグ・検証事業

- 大手家庭用ゲームソフトメーカーがソーシャルゲーム開発を活発化
 - ＞ 家庭用ゲームソフトメーカーからのソーシャルゲームデバッグ受注が増加傾向
 - ＞ ゲーム性・演出が複雑化しておりテスト項目増加
- パチスロデバッグの開発ペースが回復傾向
 - ＞ 型式試験方法変更により鈍化していたパチスロデバッグ受注回復見込み
- 人件費高騰、人材不足への対応
 - ＞ 地方拠点の活用を推進し、地方拠点での採用、業務を増加させる
- 品質向上・高付加価値化への取り組みにより市場競争力を強化
 - ＞ 市場競争に対応するため、営業力、サービス品質向上のための継続的取り組みを行い、高付加価値なサービス提供を実現する
- 海外ゲームメーカーとの取引を拡大し、当社グループ成長の原動力へ
 - ＞ 6ヵ国9拠点の体制、言語、時差を活用した大規模受注実績を活かし既存顧客深耕、新規顧客開拓を行う

2-4. 2016年1月期 通期連結業績予想背景(2)

ネット看視事業

■ EC市場におけるサポートサービスの拡充

- ＞ ネットショッピング・オークションを運営する事業者の増加、取引量増加により出品物チェック、広告審査、ユーザーサポートが増加
- ＞ フリマアプリ等の新ECに対するサポートサービス開発
- ＞ 越境EC(CBT: Cross-border Trading)へのサポートサービス開発

■ コールセンター、コンタクトセンター機能強化

- ＞ インバウンド中心の電話・メールサポートに加え、アウトバウンド、FB・Twitterによるアクティブサポート、キャンペーン代行、電話による接遇等、ユーザーサポートの機能強化に取り組む

■ スクールネットパトロール事業の成果活用による新ビジネス開発

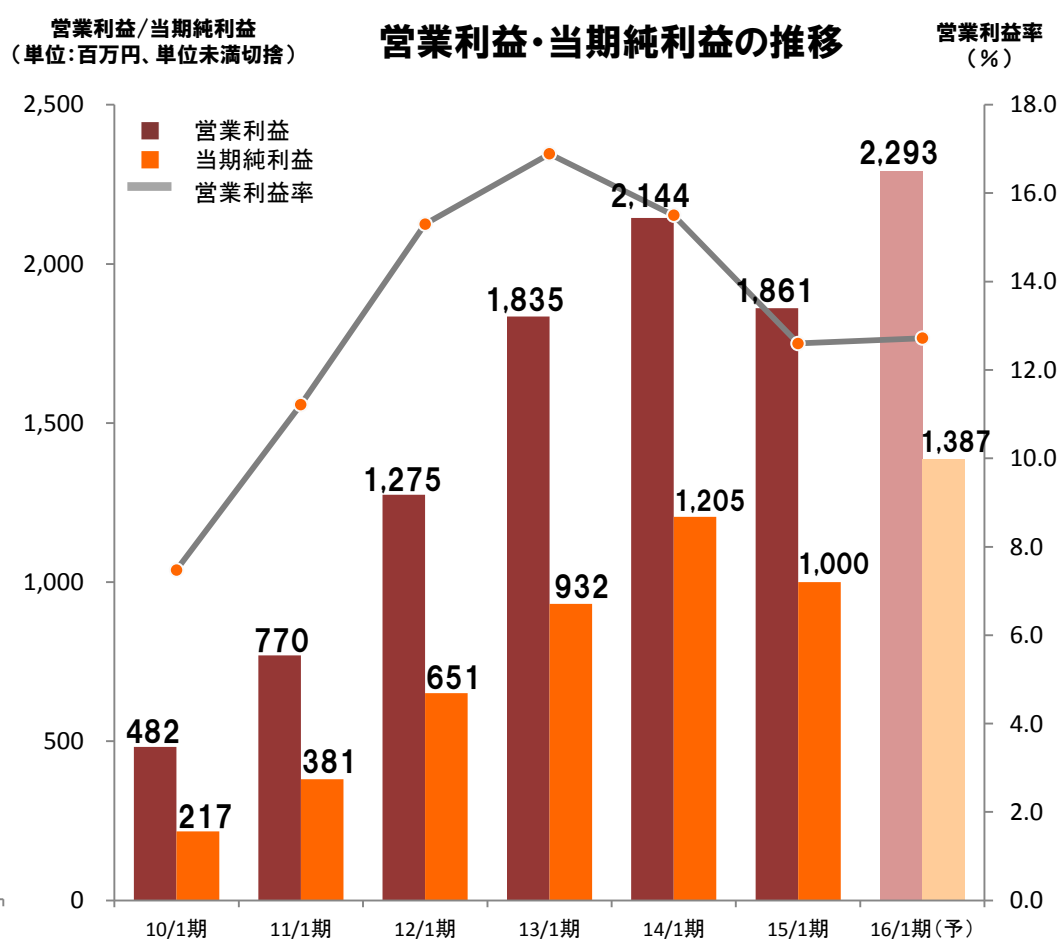
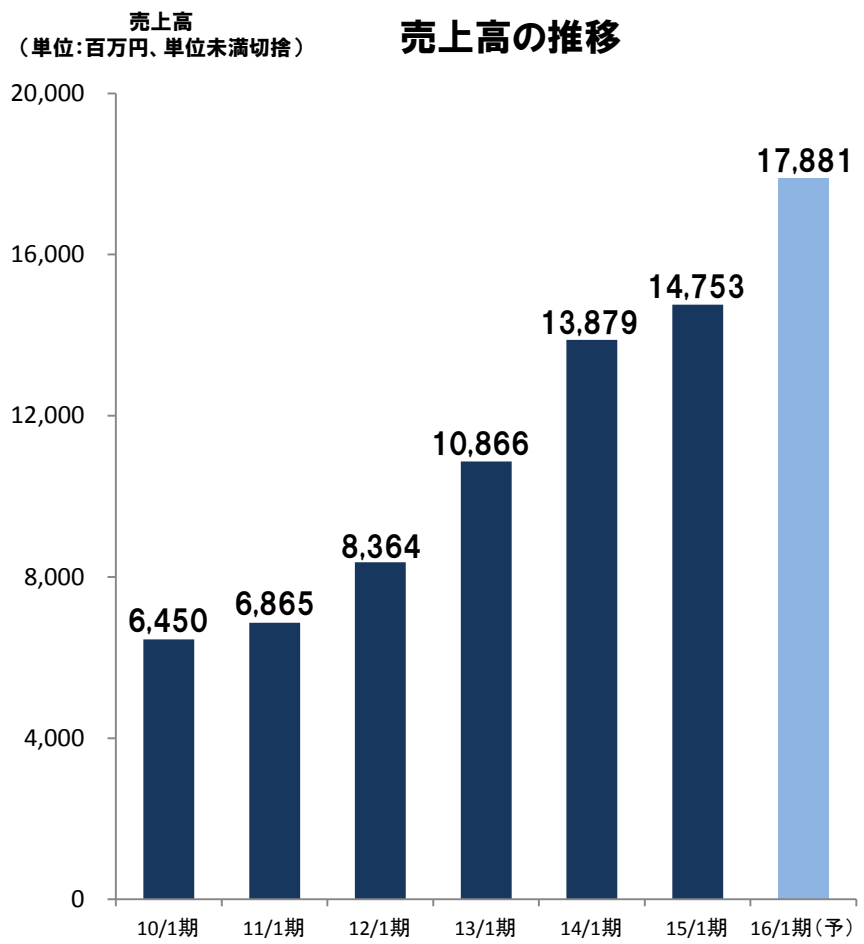
- ＞ 青少年、保護者、先生に対する啓発活動に加え、情報提供共有サービス

■ 高付加価値サービス提供のための人材育成

- ＞ 顧客のニーズを汲み上げ、課題を解決する高付加価値サービスを企画、提供できる人材の育成・採用

2-5. 通期連結業績の推移、計画

設立以来、国内外で順調に業務拡大
 既存取引市場へBPOサービス拡充＋コアサービスで新市場開拓



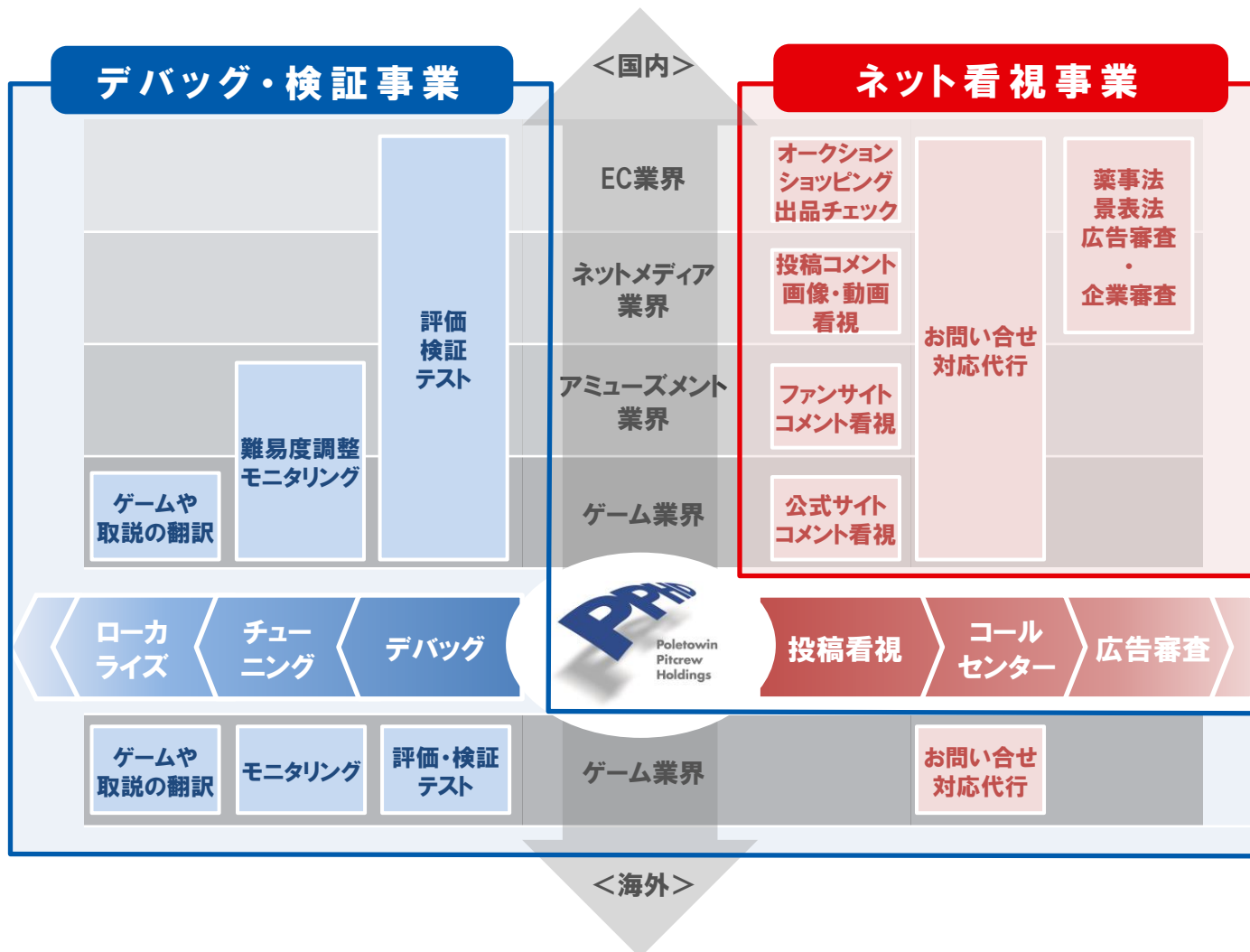
(注)16/1期は15年3月9日公表の業績予想を参考情報として記載しております。

3-1. 今後の事業戦略 サマリー

- 1** 既存顧客ニーズが高いBPOサービスを
拡充し、**ゲーム、ネット、EC業界に強い
BPO事業者**のポジションを確立する
- 2** コアサービスであるデバッグ・検証、
ネット看視サービスを新市場へ展開する
- 3** 掘り起し余地の大きい
海外ゲーム市場の営業開拓を強化する

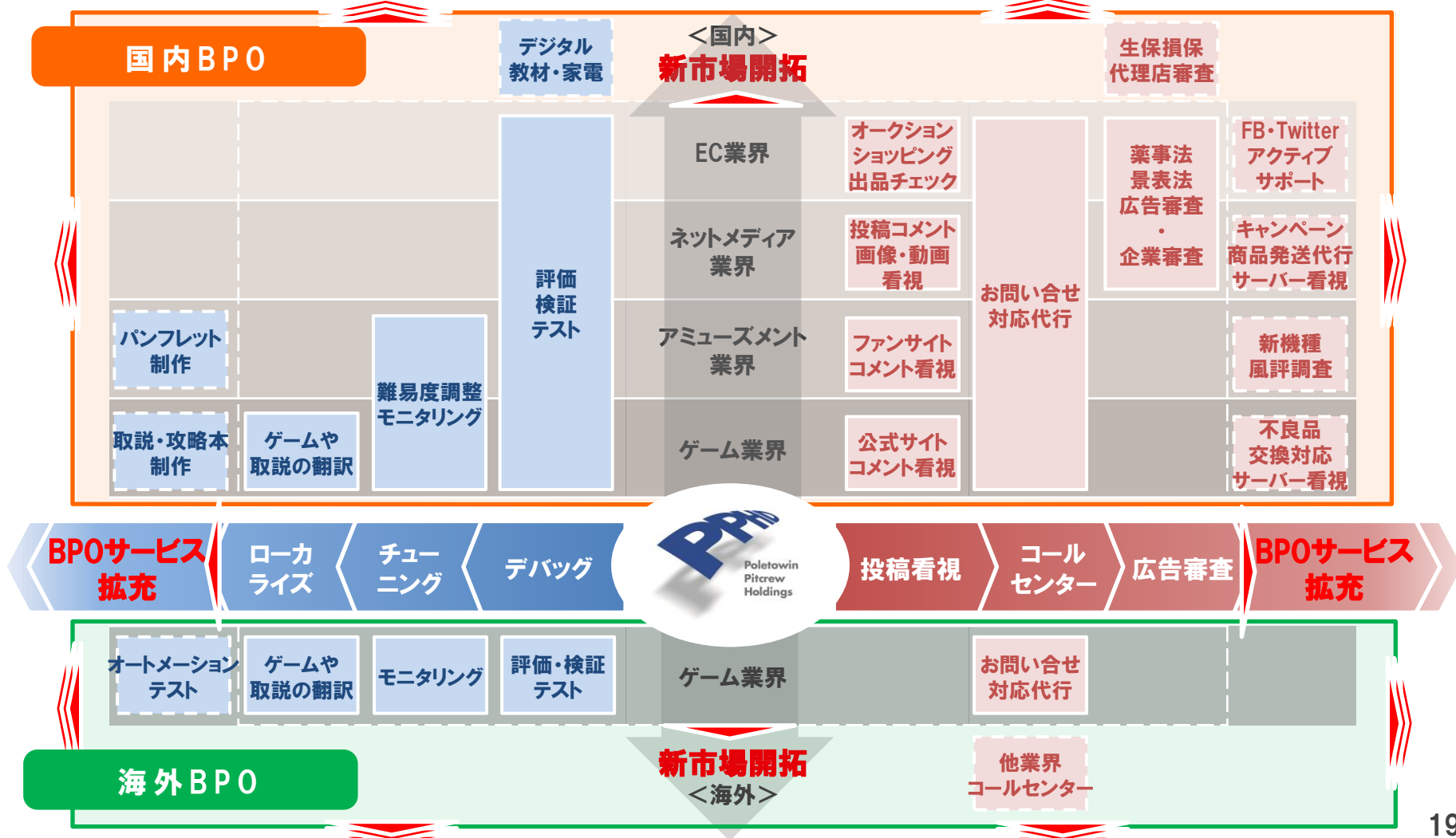
3-2. 現在の事業領域、既存セグメント

「デバッグ・検証」、「ネット看視」の機能別に事業拡大取引業界が重なり、ワンストップ・フルサービス化が進んでいる



3-3. 今後の事業戦略の考え方(1)

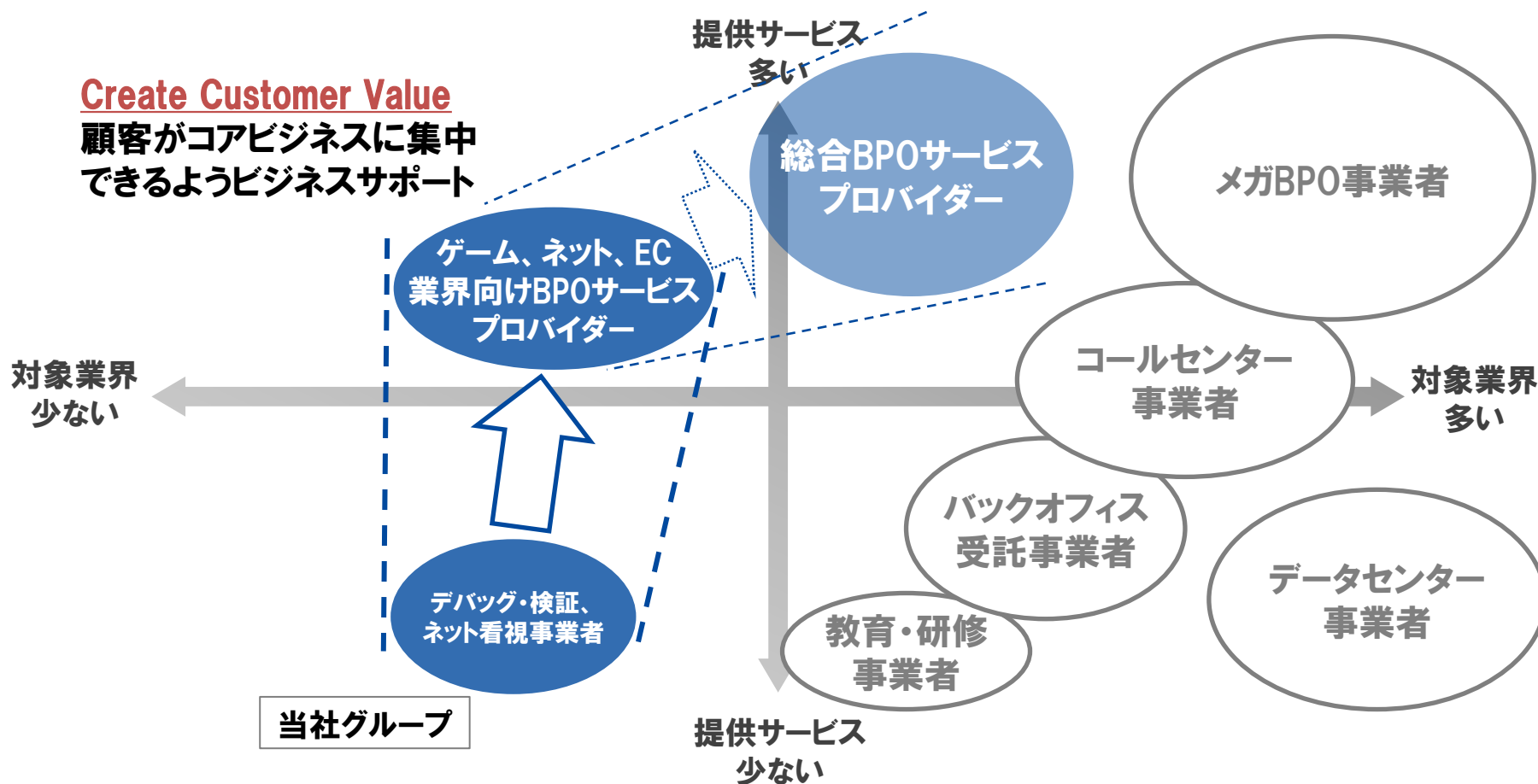
「デバッグ・検証」、「ネット看視」の枠組みを超えて
 既存取引市場へBPOサービス拡充＋コアサービスで新市場開拓



3-4. 今後の事業戦略の考え方(2)

ゲーム、ネット、EC業界に強いBPO事業者ポジションを確立し
デバッグ、ネット看視のコアサービスを新市場へ展開

<BPO業界におけるプレイヤーとポジションイメージ図>



3-5. 今後の事業戦略の考え方(3)

今後3年の年平均売上高成長率は20%程度を想定
成長戦略に基づく事業領域拡大を推進し、増収増益を目指す

新規市場

■ コアサービスで新市場開拓

コアサービスであるデバッグ・看視を、
ゲーム・ネットにとどまらない業界へ展開

教育業界	デジタル教材デバッグ
家電業界	デジタル家電検証
出版業界	電子書籍デバッグ
生保損保業界	代理店HP審査



UDCast
障壁フリー化ツール

新事業開拓
医療人材紹介
障壁フリー関連事業
B to B to Cビジネス
etc.

Roocy Home
情報提供共有ツール

新市場へ
新BPOサービス展開

既存取引市場

■ 既存取引市場におけるシェア拡大

既存市場におけるシェア拡大、
特にEC・海外ゲーム市場開拓を図る

ゲーム業界	デバッグ チューニング ローカライズ 投稿看視 コールセンター 広告審査 サーバー看視
アミューズメント業界	
ネットメディア業界	
EC業界	



■ 既存取引市場におけるBPOサービス拡充

コア取引業界に対して、デバッグ・看視の枠に
とどまらない総合BPOサービスを拡充する

ゲーム業界	取扱説明書、攻略本制作
アミューズメント業界	開発補助業務、新機種風評調査
ネットメディア業界	FB、Twitterアクティブサポート
EC業界	フリマアプリ、越境EC、バックオフィス代行

既存サービス

新サービス

4-1. 会社概要

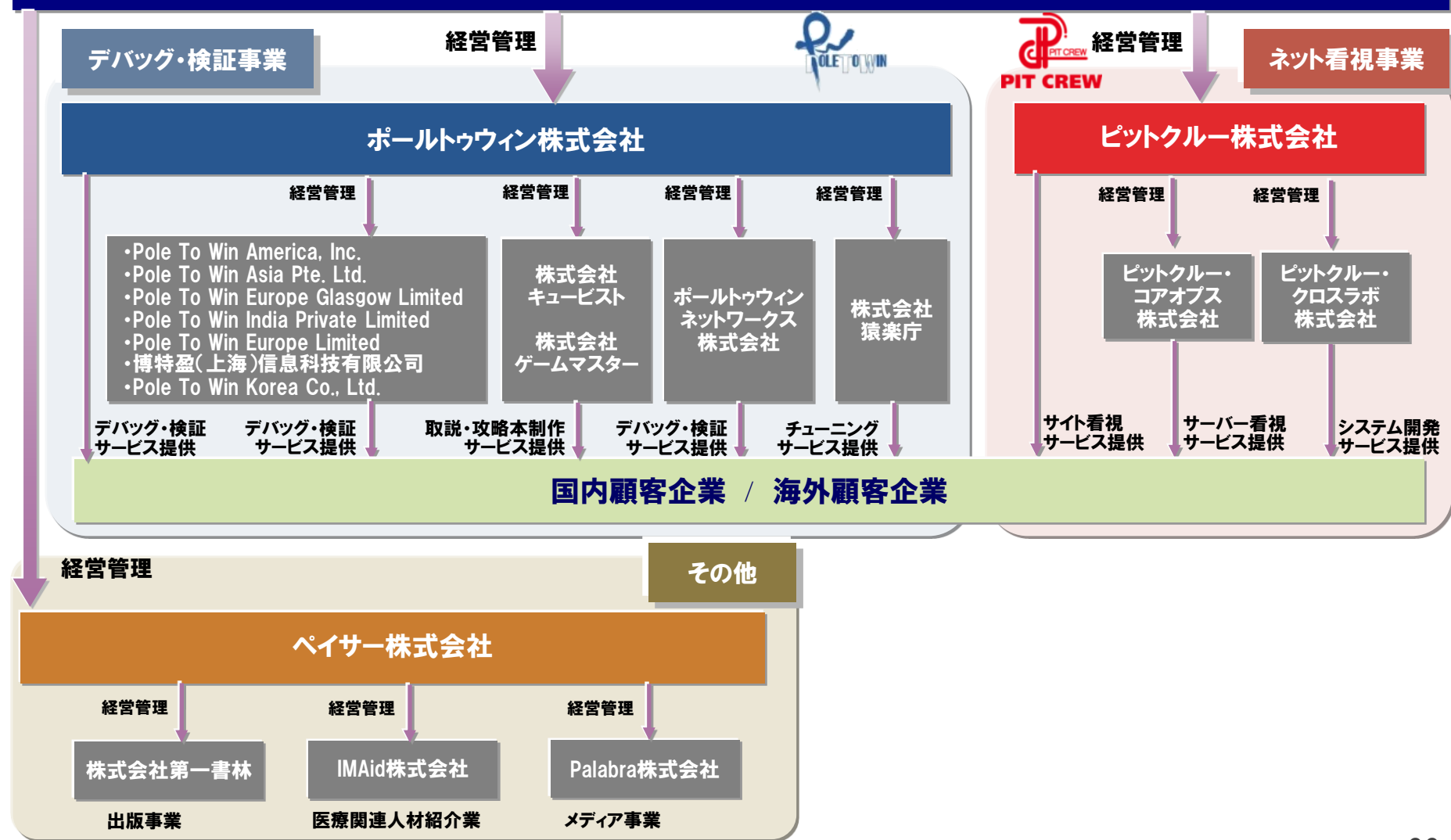
(2015年1月31日現在)

会社名	ポールトゥウィン・ピットクルーホールディングス株式会社	
代表者	代表取締役会長 橘 民義 代表取締役社長 小西 直人	
本社所在地	東京都新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル11F	
設立	2009年2月2日	
資本金	12億3,600万円（2015年1月31日現在）	
上場市場/コード	東京証券取引所市場第一部（証券コード:3657 銘柄略称:ポールHD）	
事業内容	<p>当社及び連結子会社19社で構成されるグループ全体の事業活動の支配・管理及びこれに付帯または関連する業務</p> <p>【当社グループの主な事業】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. デバッグ・検証事業 ソフトウェア・ハードウェアの品質向上のサポートをするため、不具合の検出を行う事業 2. ネット看視事業 インターネットサイトの健全運営をサポートするために、違法有害情報や不正の検出を行う事業 3. その他 出版・メディアに関する事業等 	
連結業績 (2015/1期)	売上高 : 147億5,300万円 経常利益 : 18億7,900万円 当期純利益 : 10億0,000万円	連結従業員数: 2,387人 （内正社員数 775人、2015年1月31日現在）

4-2. グループの構成(連結子会社19社)

(2015年1月31日現在)

ポルトゥウィン・ピットクルーホールディングス株式会社



4-3. 事業セグメント

(2015年1月31日現在)

デバッグ・検証事業

デバッグ・検証とは

ソフトウェアのプログラムが設計・仕様どおりに動作するか、意図しない現象が発生しないか等を確認・報告

- ① デバッグサービス : 主に家庭用ゲーム、モバイルコンテンツ、アミューズメント機器等向け
- ② 検証サービス : 主にIT家電等に対する動作検証作業
- ③ 翻訳サービス : 海外のゲームユーザーに魅力を伝える高品質な翻訳

ポルトゥウィン株式会社	株式会社猿楽庁	ポルトゥウィンネットワークス株式会社	株式会社キュービスト
株式会社ゲームマスター	博特盈(上海)信息科技有限公司	Pole To Win America, Inc.	Pole To Win Europe Limited
Pole To Win Asia Pte. Ltd.	Pole To Win Europe Glasgow Limited	Pole To Win India Private Limited	Pole To Win Korea Co., Ltd.

ネット看視事業

ネット看視とは

インターネットサイトを健全に運営し、利用者が安心できるように、違法有害情報や不正利用を検出・排除

- ① ネット看視サービス : インターネットサイト看視に関するサービス
- ② ユーザーサポートサービス : 電話やメールによる問い合わせへの返信対応等

ピットクルー株式会社	ピットクルー・クロスラボ株式会社	ピットクルー・コアオプス株式会社
------------	------------------	------------------

その他

出版・メディアに関する事業、医療関連人材紹介業

ペイサー株式会社	株式会社第一書林	IMAid株式会社	Palabra株式会社
----------	----------	-----------	-------------

4-4. デバッグ・検証事業(国内)について

ゲーム品質を高める多種多様なサポートサービス実例

製品品質

コンプライアンステスト

ゲームハードメーカーが定める基準に従ってゲームが作られているかチェックする。

ファンクションテスト

テストプレイにより機能的な不具合がないかチェックする。

言語テスト

ゲーム内に使用されているテキストに間違いや違和感がないかチェックする。

オンラインテスト

MMO等、ネットワーク環境下で正しく動作するかチェックする。

レーティング評価

公序良俗等の観点から、年齢制限規定に従ってゲームが作られているか評価する。

互換・端末テスト

PC、スマートフォン等、多種多様な機種にて、正しく動作するかチェックする。

ユーザビリティ

モニタリング

対象ユーザーを集めて、実際にプレイしてもらい、感想や反応のデータを集める。

チューニング

難易度など、ゲームバランスを調整する。レベルデザイン。

取扱説明書制作

ゲームソフトに付属する取扱説明書の制作。電子取扱説明書にも対応。

ユーザーエクスペリエンス

ユーザーサポート

ゲームの発売(サービスイン)後、ユーザーからの質問や問い合わせ対応を行う。

ゲーム攻略本制作

ゲーム攻略本を制作。公式サイト運営などにも対応。



4-5. デバッグ・検証事業(海外)について

ゲームをグローバル展開するためのサポートサービス実例

Compliance Test コンプライアンス テスト

ゲームハードメーカーが定める基準に従ってゲームが作られているかチェックする。

Function Test ファンクション テスト

テストプレイにより機能的な不具合がないかチェックする。

Localize ローカライズ

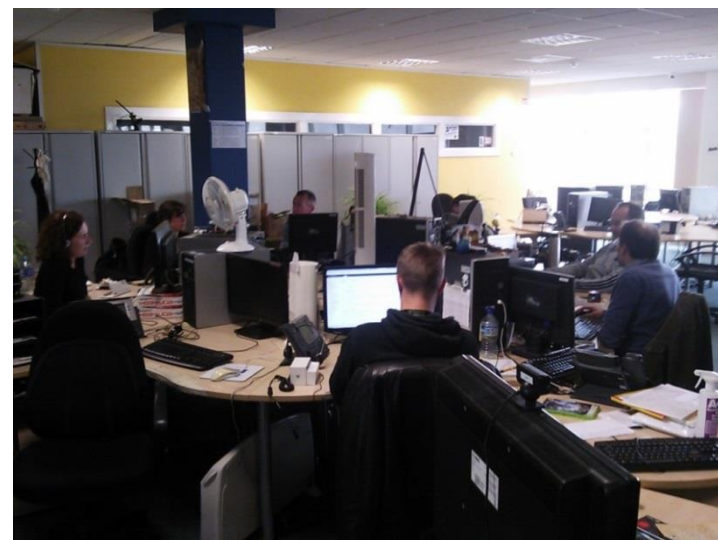
ゲーム内や取扱説明書の文言を翻訳する。翻訳した音声の吹き替え収録も行う。

Linguistic Test(LT) リングイスティック テスト

翻訳後、ネイティブスタッフがテストプレイを行い、言語としての正確さ、ゲーム画面上の表示の正確さ、そのゲームやキャラクターの世界観が壊れていないか、発売国の文化と照らし合わせて不適切な表現はないか等のチェックを行う。

User Support ユーザーサポート

ゲームの発売(サービスイン)後、ユーザーからの質問や問い合わせへの対応を行う。



4-6. ネット看視事業について

モール型ECサイトを健全運営するためのサポートサービス実例

店舗審査

過去に詐欺・不正行為等
を起こしていないか等、出
品店舗の審査を行う。

出品審査

出品商品が関連法規や
詐欺・不正に該当しない
か審査したり、商品画像
や説明文チェックを行う。

広告審査 入稿管理

店舗から入稿された広告をサイト掲載基準に従って審査したり、掲載までの
進捗管理をする。

ユーザーサポート

エンドユーザーからのお問い合わせ全般に対応する。トラブルやクレームを
正確に把握し、ユーザーの質問等に対応するとともに、顧客満足度向上に
活用する。

データ集計 バックオフィス業務

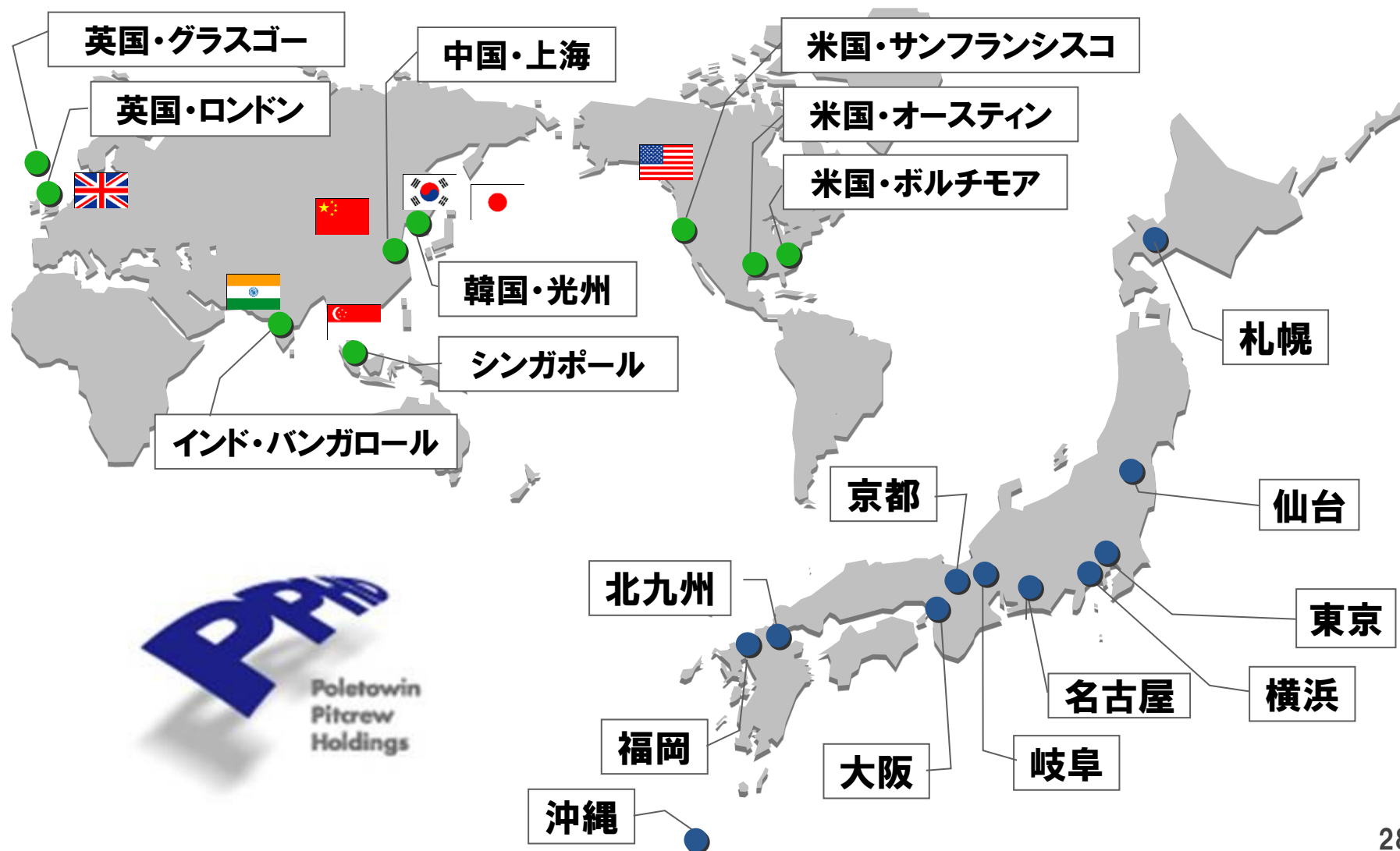
消費者の行動プロセス分析や行政機関からの照会対応業務等も行う。



4-7. 事業拠点(デバッグ・検証&ネット看視事業)

■ 国内11都市、海外9拠点で事業展開

(2015年1月31日現在)



- 本発表において提供される資料ならびに情報は、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、予測およ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、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内およ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・修正をおこなう義務を負うものではありません。