



PTW

ポールトゥウィンホールディングス株式会社

2024年 1月期 第2四半期 決算補足資料

- 証券コード | 3657
- 銘柄略称 | ポールHD

2023年9月14日



売上高

22,340百万円

前年同期比 +13.6%

- メディア・コンテンツ、海外ソリューションが売上を牽引し、過去最高の四半期売上高を達成
- 第1四半期より、アクアプラスの業績が新規連結寄与

売上総利益

5,506百万円

前年同期比 +2.1%

- スタッフの正社員化、成長分野での人材先行採用、特に海外での物価上昇・人件費増加により売上原価が増加、売上総利益は微増

営業利益

491百万円

前年同期比 △63.6%

- 人事機能強化、事業基盤強化のためのセンター統合整備、ITシステム刷新、営業関連費用が増加し、営業利益は減少

トピックス

- 自己株式の取得結果:取得期間 2022年12月~2023年6月、取得した株式の総数 2,147千株、取得総額 1,999百万円
- 子会社元取締役不正に関する報告書受領、再発防止への取り組みを徹底するとともに経営責任を明確にするため役員報酬を減額

- 2023年7月25日開示「当社子会社元取締役の不正行為疑惑に関する特別調査委員会設置に関するお知らせ」に記載のとおり特別調査委員会を設置、調査報告書を受領

特別調査委員会の調査結果

子会社元取締役の不正行為として、不適切な支出行為を認定
子会社から共謀先への権利取得金の偽装、外注費の偽装支払いを行わせ、これを着服

当委員会の調査結果を受けた再発防止策

親子会社間の管理責任の明確化、内部監査の充実、内部通報制度の充実を図る

影響額と過年度決算訂正有無

過年度決算訂正はなく、売上原価の過大計上額(93百万円)を売上原価に減額計上
元取締役等への求償債権額(188百万円)を長期未収入金に計上、同額の貸倒引当金繰入額を計上
当該元取締役等は弁済の意思を有しており、HIKEではその弁済方法を交渉中

役員報酬の減額

経営責任を明確にするために、以下のとおり役員報酬の減額を実施
当社代表取締役社長及びHIKE代表取締役：それぞれ月額基本報酬の30%×3か月
当社取締役管理部部長：月額基本報酬の15%×3か月

今後の対応

株主及びお取引先をはじめとするステークホルダーの皆様には、
多大なるご迷惑とご心配をおかけしておりますことを改めてお詫び申し上げます。
今後はグループ全社をあげて再発防止策を実行し、信頼の回復に努めてまいります。

- 2023年1月期より、報告セグメントを「サービス・ライフサイクルソリューション事業」の単一セグメントへ変更
- 主要業務の売上高、業務内容、事業環境は以下のとおり

単位:百万円(単位未満切捨)

サービス・ライフサイクルソリューション事業					
業務区分 (売上構成費)	国内ソリューション (57.0%)		海外ソリューション (28.4%)	メディア・コンテンツ (14.6%)	
2024/1期 2Q売上高	12,739 前年同期比+0.7%		6,350 前年同期比+11.3%	3,251 前年同期比+148.7%	
主要業務	ゲーム分野 <ul style="list-style-type: none"> ●デバッグ ●カスタマーサポート ●ローカライズ ●海外進出支援 	Eコマース分野 <ul style="list-style-type: none"> ●モニタリング ●カスタマーサポート 	Tech分野 <ul style="list-style-type: none"> ●第三者検証 ●環境構築 ●サーバー監視 ●データセンター運営 ●キッティング 	<ul style="list-style-type: none"> ●デバッグ ●ローカライズ ●音声収録 ●カスタマーサポート ●製品開発サポート ●グラフィック開発 	
事業の成長性	安定分野			安定成長分野	成長分野
期待される 売上平均成長率 (CAGR)	安定分野	安定成長分野	成長分野	20%	20%
		10%		20%	

(注)1. 比率については表示単位未満を四捨五入 2. 「売上高」は「外部顧客への売上高」を記載

- 1 | 2024年1月期 第2四半期連結決算概況 … 5
- 2 | 2024年1月期 通期連結業績予想 … 16
- 3 | 当社事業の特徴と今後の戦略 … 19
- 4 | (参考) 会社概要・事業内容 … 29

- 1 | 2024年1月期 第2四半期連結決算概況 … 5
- 2 | 2024年1月期 通期連結業績予想 … 16
- 3 | 当社事業の特徴と今後の戦略 … 19
- 4 | (参考) 会社概要・事業内容 … 29

1-1. 2024年1月期 第2四半期 連結業績概況 ～前年同期比～

PTW

- メディア・コンテンツ、海外ソリューションが売上を牽引し、過去最高の四半期売上高を達成
- 正社員化、人材先行採用、物価上昇・人件費増加により、売上原価が増加、売上総利益は微増
- 販売管理費として、人事機能強化、センター統合整備、ITシステム刷新、営業関連費用が増加し、営業利益は減少、貸引(営業外)188百万円、のれん減損損失(特損) 316百万円を計上

単位:百万円(単位未満切捨)

	当期 2024/1期 第2四半期 (2023/2-2023/7)		前期 2023/1期 第2四半期 (2022/2-2022/7)		前年同期比	
	実績	利益率	実績	利益率	増減額	増減率
売上高	22,340	—	19,661	—	+2,679	+13.6%
売上総利益	5,506	24.6%	5,395	27.4%	+111	+2.1%
営業利益	491	2.2%	1,351	6.9%	△859	△63.6%
経常利益	422	1.9%	1,653	8.4%	△1,231	△74.5%
税金等調整前 四半期純利益	130	0.6%	1,013	5.2%	△882	△87.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△354	△1.6%	161	0.8%	△516	—%
(参考) EBITDA	1,034	4.6%	1,933	9.8%	△899	△46.5%

(注)比率については表示単位未満を四捨五入

1-2. 2024年1月期 第2四半期 連結業績概況 ~予想比~

PTW

- メディア・コンテンツはアクアプラス業績やゲーム開発出資レベニューシェアが売上、利益ともに計画を上回る
- 海外ソリューションにて一部顧客からの受注減少、物価上昇・人件費増加により、予想対比で売上、利益とも未達

単位:百万円(単位未満切捨)

	実績 2024/1期 第2四半期 (2023/2-2023/7)		予想 2023/1期 第2四半期 (2023/2-2023/7)		予想比	
	実績	利益率	予想	利益率	差額	達成率
売上高	22,340	—	24,067	—	△1,727	△7.2%
営業利益	491	2.2%	1,338	5.6%	△847	△63.3%
経常利益	422	1.9%	1,340	5.6%	△918	△68.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△354	△1.6%	882	3.7%	△1,237	—%

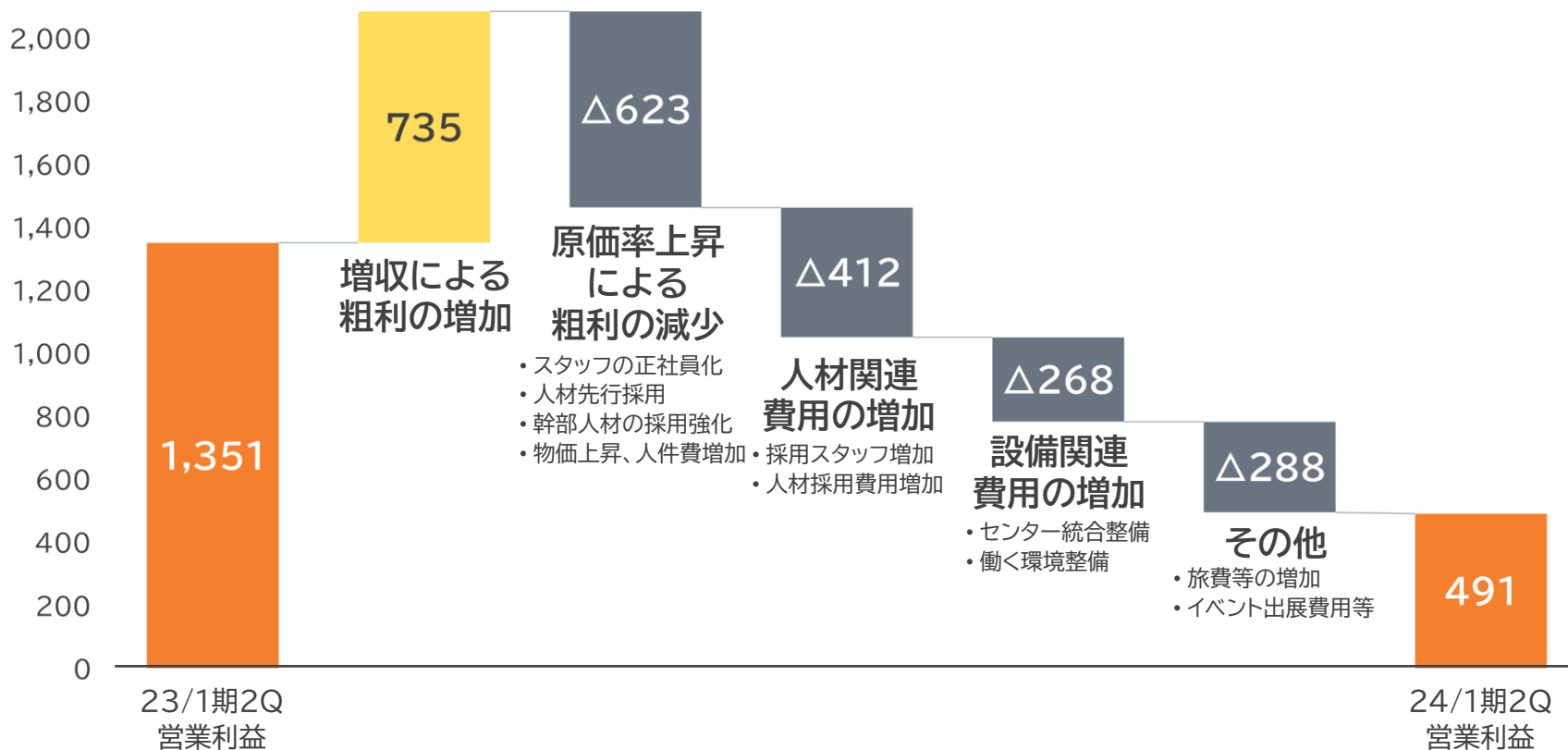
(注)比率については表示単位未満を四捨五入

1-3. 2024年1月期 第2四半期 営業利益分析 ～前年同期比～



- スタッフの正社員化、成長分野での人材先行採用、特に海外での物価上昇・人件費増加により売上原価が増加、売上総利益は微増
- 販売管理費においては、国内ソリューションの人事機能強化、事業基盤強化のためのセンター統合整備、ITシステム刷新、海外ソリューションの営業関連費用が増加し、営業利益は減少

単位:百万円(単位未満切捨)



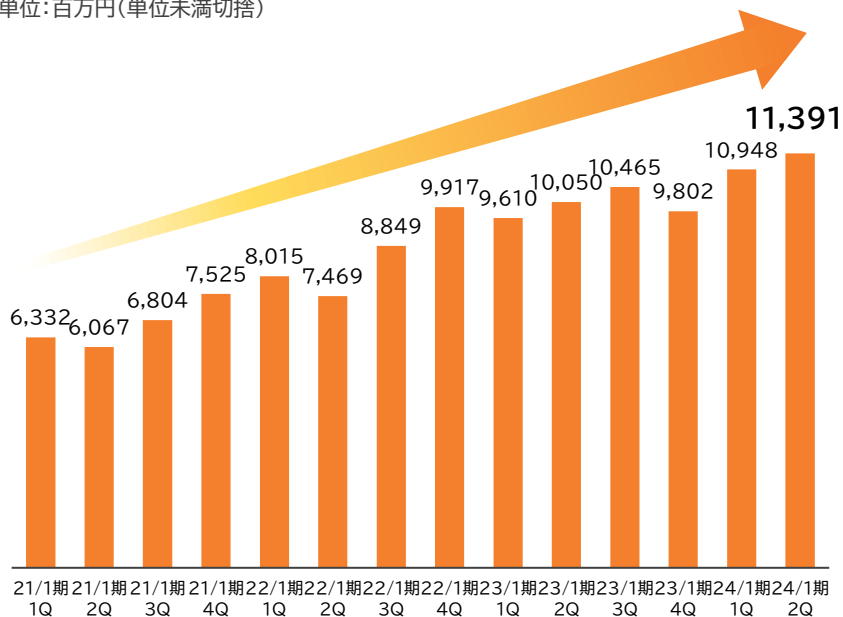
1-4. 2024年1月期 四半期業績推移

PTW

- 自律成長、M&Aにより売上高は21/1期2Q→24/1期2Qで1.9倍に増加
- スタッフの正社員化、受注拡大に備えた人材先行採用、特に海外での物価上昇・人件費増加により、売上総利益率が低下。業務効率化、顧客への価格転嫁を推進
- 事業成長投資(事業基盤強化、新規事業、M&A)を積極的に実施、一時的に営業利益率が低下

売上高の推移

単位:百万円(単位未満切捨)



新規子会社



2020年10月



2021年7月



2021年8月



2021年8月



2022年1月



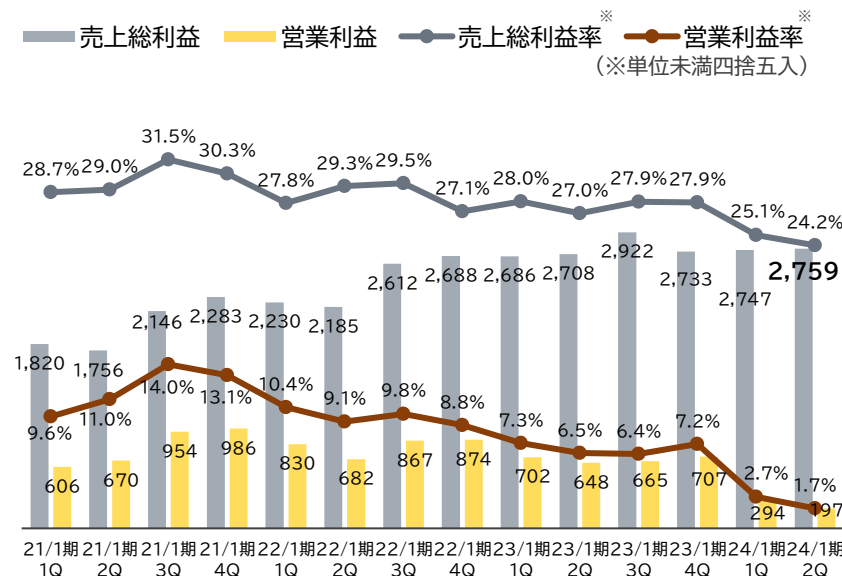
2022年11月



2022年12月

売上総利益・営業利益の推移

単位:百万円(単位未満切捨)



1-5. 2024年1月期 第2四半期 業務別業績概況 ～前年同期比～

PTW

- 国内ソリューション: Eコマース分野拡大もゲーム分野減少し売上横ばい、人材・設備費用増加し減益
- 海外ソリューション: 円安もあり売上増加、物価上昇・人件費増加、新規事業、営業関連費用増加し減益
- メディア・コンテンツ: アクアプラス、ゲーム開発出資のレベニューシェア収入が売上、利益寄与

単位: 百万円(単位未満切捨)

			当 期		前 期		前年同期比	
			2024/1期 第2四半期 (2023/2-2023/7)		2023/1期 第2四半期 (2022/2-2022/7)			
			実績	利益率	実績	利益率	増減額	増減率
国 内 ソリューション	売上高	外部	12,739		12,651		+88	+0.7%
		内部	50		36		+13	+38.4%
		計	12,789		12,687		+102	+0.8%
	営業利益		697	5.5%	1,671	13.2%	△974	△58.3%
海 外 ソリューション	売上高	外部	6,350		5,703		+647	+11.3%
		内部	746		836		△90	△10.8%
		計	7,096		6,539		+556	+8.5%
	営業利益		△65	△1.0%	53	0.9%	△119	-
メディア・ コンテンツ	売上高	外部	3,251		1,307		+1,943	+148.7%
		内部	10		16		△5	△34.5%
		計	3,261		1,323		+1,938	+146.4%
	営業利益		55	1.7%	△301	△23.0%	+356	-

(注)1. 比率については表示単位未満を四捨五入 2. 業務区分ごとの売上高及び営業利益は社内管理数値に基づく参考情報(他に全社費用が発生)

3. 「売上高」の「外部」は外部顧客への売上高、「内部」は業務間の内部売上高・振替高、営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

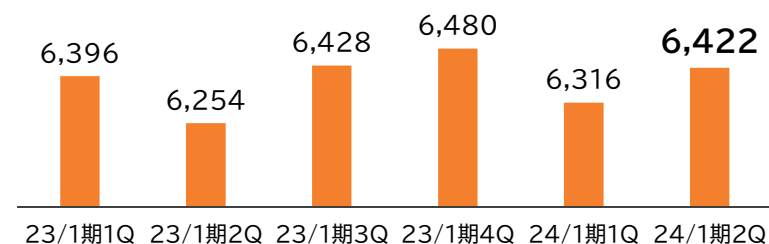
1-6. 2024年1月期 第2四半期 国内ソリューション業績概況

PTW

- 安定成長のEコマース分野で、データアノテーション(タグ付け)やキャッシュレス決済の加盟店審査が拡大。安定のゲーム分野が一部顧客からの案件減少、後ろ倒しがあり売上微増
- 人材定着のためのスタッフの正社員化・雇用化、受注拡大に備えたTech分野人材先行採用、センター統合整備、ITシステム刷新により、営業利益は前年同期比58.3%減少。センター統合整備、ITシステム刷新は26/1期まで継続見込み
- 上記施策により、Tech分野のテストや開発業務拡大、業務効率化を図り、増収、収益性向上を図る

売上高の推移

単位:百万円(単位未満切捨)

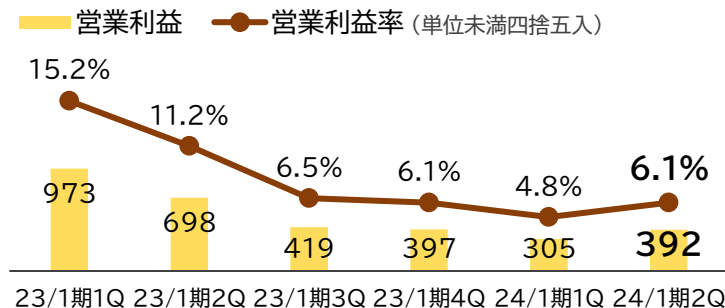


	23/1期1Q	23/1期2Q	23/1期3Q	23/1期4Q	24/1期1Q	24/1期2Q
正社員	907	916	1,233	1,235	1,314	1,344
アルバイト	2,836	2,944	2,768	2,901	2,978	3,004
合計(人)	3,743	3,860	4,001	4,136	4,292	4,348

(注)1. 比率については表示単位未満を四捨五入 2. 業務区分ごとの売上高及び営業利益は社内管理数値に基づく参考情報(他に全社費用が発生)
3. 営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

営業利益の推移

単位:百万円(単位未満切捨)



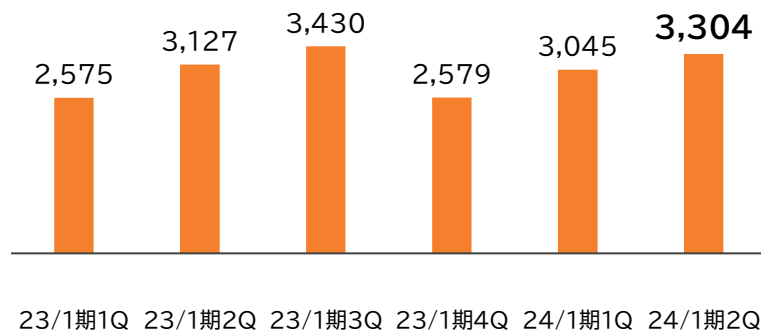
1-7. 2024年1月期 第2四半期 海外ソリューション業績概況

PTW

- 円安効果があり売上高は前年同期比11.3%増収するも、一部顧客の音声収録が減少
- 物価上昇・人件費増加、新規事業であるプロダクトビジネス(SNS運営、ゲームパブリッシング等)への取り組みにより売上原価が増加、営業関連費用増加により営業利益は減少
- 事業拡大のための幹部人材、営業人材、開発人材の採用、さまざまな地域でスタッフを確保するために現地法人設立を推進

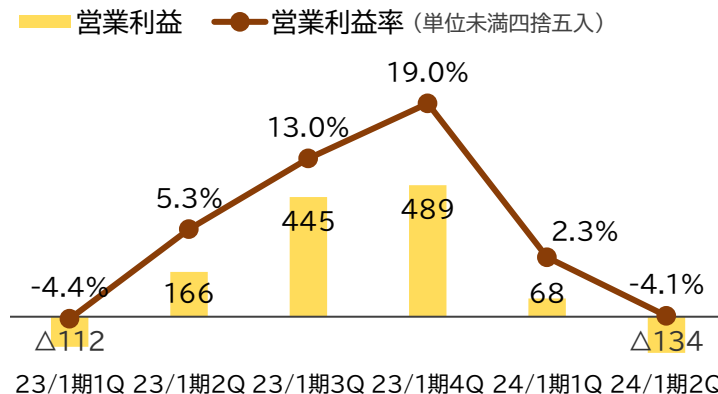
売上高の推移

単位:百万円(単位未満切捨)



営業利益の推移

単位:百万円(単位未満切捨)



	23/1期1Q	23/1期2Q	23/1期3Q	23/1期4Q	24/1期1Q	24/1期2Q
正社員	1,545	1,485	1,469	1,524	1,751	1,727
アルバイト	1,099	1,394	1,386	1,267	960	1,161
合計(人)	2,644	2,879	2,855	2,791	2,711	2,888

- (注)1. 比率については表示単位未満を四捨五入 2. 業務区分ごとの売上高及び営業利益は社内管理数値に基づく参考情報(他に全社費用が発生)
3. 営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

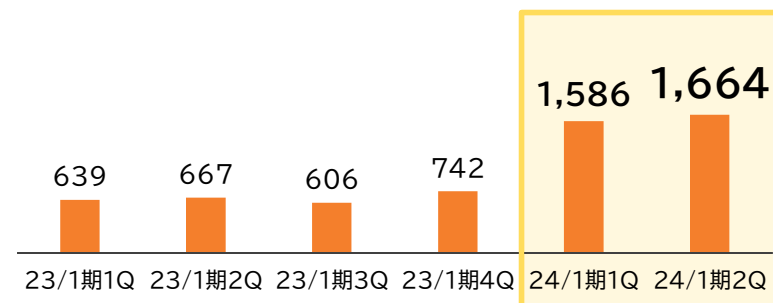
1-8. 2024年1月期 第2四半期 メディア・コンテンツ業績概況

PTW

- 2022年12月に子会社化したアクアプラスが新規連結寄与し、前年同期比売上高2.5倍
- アクアプラスやゲーム開発出資のレベニューシェアが営業利益寄与し、2Qは黒字化
- アニメ制作は24年4億円、25年8億円、26年12億円、27年13億円を受注見込み、スタジオ体制を現70人から24年までに100名、26年までに200名体制へ
元請けスタジオの強みを活かし、アニメ製作出資でのレベニューシェア狙う
- 来期以降のアニメ制作及び製作事業を遂行するために、人材確保、スタジオ拡大へ継続投資

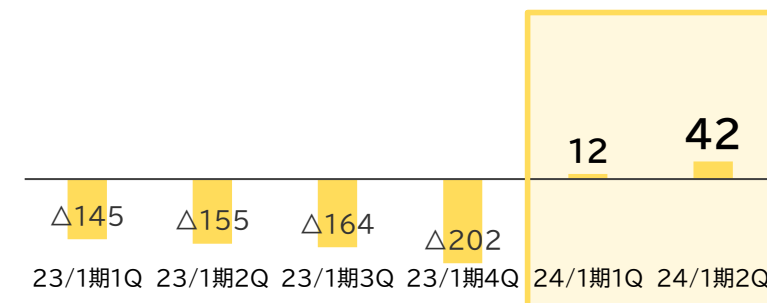
売上高の推移

単位:百万円(単位未満切捨)



営業利益の推移

単位:百万円(単位未満切捨)



	23/1期1Q	23/1期2Q	23/1期3Q	23/1期4Q	24/1期1Q	24/1期2Q
正社員	161	157	170	231	256	274
アルバイト	98	104	105	116	117	105
合計(人)	259	261	275	347	373	379

(注)1. 比率については表示単位未満を四捨五入 2. 業務区分ごとの売上高及び営業利益は社内管理数値に基づく参考情報(他に全社費用が発生)
3. 営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

1-9. 2024年1月期 第2四半期 連結財政状態 ~前期末比~

PTW

- センター開設により固定資産増加
- 配当金支払、自己株式取得等により現預金減少
- 短期借入金1,000百万円増加により流動負債増加、自己資本比率58.4%

単位:百万円(単位未満切捨)

	2024/1期 2Q末	2023/1期末	増減額
流動資産	18,692	20,244	△1,552
(うち、現預金)	(8,547)	(11,192)	(△2,644)
有形固定資産	1,928	1,547	+381
無形固定資産	2,733	2,871	△138
投資その他の資産	3,117	2,795	+321
固定資産	7,779	7,215	+564
資産合計	26,471	27,459	△987
流動負債	9,943	8,664	+1,279
固定負債	1,072	1,102	△30
負債合計	11,015	9,766	+1,249
純資産合計	15,456	17,693	△2,236
(うち、自己株式)	(△2,552)	(△703)	(△1,849)
負債・純資産合計	26,471	27,459	△987

1-10. 2024年1月期 第2四半期 連結キャッシュ・フロー

PTW

- センター開設、投資有価証券取得により投資キャッシュフロー△1,367百万円
- 自己株式取得△1,863百万円、配当金支払△559百万円、短期借入金+1,000百万円により財務キャッシュフロー△1,647百万円
- 現預金水準は8,547百万円

単位:百万円(単位未満切捨)

	2024/1期 2Q (2023/2-2023/7)	2023/1期 2Q (2022/2-2022/7)	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	177	980	△802
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,367	△884	△482
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,647	△821	△825
現金及び現金同等物に係る換算差額	191	458	△266
現金及び現金同等物の増減額	△2,644	△267	△2,377
現金及び現金同等物の期首残高	11,192	9,735	+1,457
現金及び現金同等物の期末残高	8,547	9,467	△919

- 1 | 2024年1月期 第2四半期連結決算概況 … 5
- 2 | 2024年1月期 通期連結業績予想 … 16
- 3 | 当社事業の特徴と今後の戦略 … 19
- 4 | (参考) 会社概要・事業内容 … 29

2-1. 2024年1月期 通期連結業績予想

PTW

- 2Q業績、今後の見通しを踏まえ、通期予想を修正、配当予想は+1円で据え置き
- メディア・コンテンツは、ゲーム開発出資のレベニューシェアが好調のため、売上・利益を増額
- 国内ソリューション、海外ソリューションにおける一部顧客からの受注減少や後ろ倒し、物価上昇・人件費増加を反映し、売上・利益を減額

単位:百万円(単位未満切捨)

	2024/1期 通期予想		修正比		2023/1期 通期実績	前期比	
	修正後	修正前	増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	47,113	50,136	△3,023	△6.0%	39,929	+7,183	+18.0%
営業利益	1,744	3,174	△1,430	△45.1%	2,724	△979	△36.0%
経常利益	1,776	3,177	△1,401	△44.1%	2,689	△912	△33.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	440	1,952	△1,512	△77.5%	795	△355	△44.7%
1株当たり 当期純利益	12.20円	52.72円	△40.52円	-	21.18円	△8.98円	-
1株当たり配当金	16円	16円	-円	-	15円	+1円	-

(注)比率については表示単位未満を四捨五入

2-2. 2024年1月期 通期連結業績予想 ~進捗状況~

PTW

- 下期に向けて受注回復が見込まれ、稼働率向上等により通期売上予想の達成を目指す

単位:百万円(単位未満切捨)

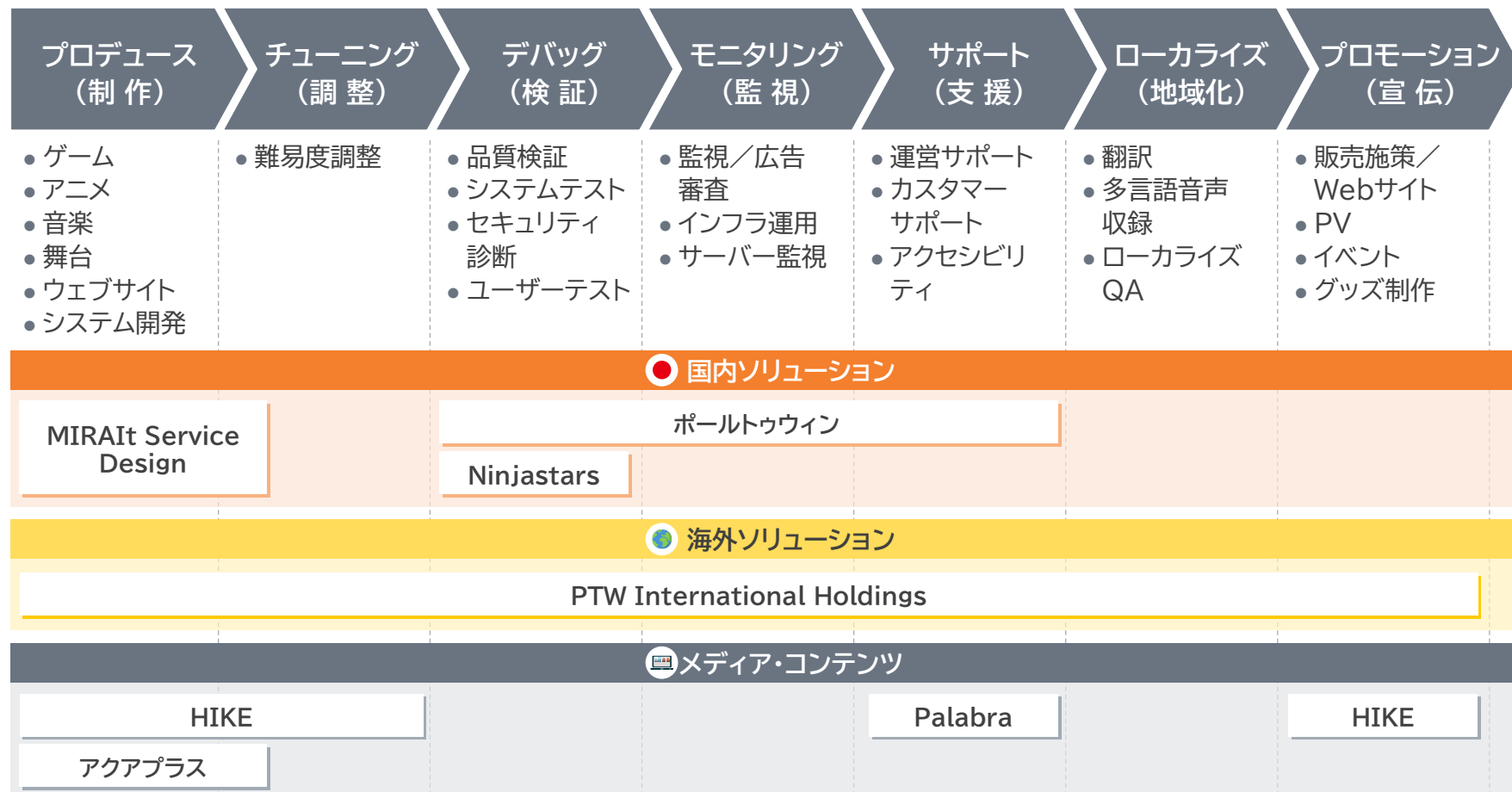
	第2四半期 実績	通 期	
		修正予想	進捗率
売上高	22,340	47,113	47.4%
営業利益	491	1,744	28.2%
経常利益	422	1,776	23.8%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	△354	440	—%

(注)比率については表示単位未満を四捨五入

- 1 | 2024年1月期 第2四半期連結決算概況 … 5
- 2 | 2024年1月期 通期連結業績予想 … 16
- 3 | 当社事業の特徴と今後の戦略 … 19**
- 4 | (参考) 会社概要・事業内容 … 29

3-1. 当社事業の特徴

- 顧客のサービス・ライフサイクルに対応したソリューションを有し、全方位から提供
- メディア・コンテンツでは、アニメ制作受託、ゲームパブリッシングなどIPプロデュースを行うことで、国内・海外ソリューションと連携した事業拡大サイクルを実現



3-2. 当社事業の強み

- ゲームデバッグを中心に実績を積み上げ、ゲーム業界における深い知見を蓄積
- EC、Tech、海外、メディア・コンテンツ業界へも進出し、全方位サービスへ事業拡大を実現

IPプロデュース力

ゲーム業界での実績と知見を基に、IPをゲーム化、アニメ化、舞台化、MDにまで幅広くプロデュースし、IPを最大限までマネタイズ化

デバッグ・検証のリーディングカンパニー

日本初のデバッグ専門事業者として6,000以上の家庭用ゲームソフト、10,000以上のモバイルコンテンツに関与

バリューチェーンすべてに対応したサービスライン

M&Aも活用し、グラフィック開発、プロモーション、音声収録などサービスラインナップを拡充

ゲームデバッグを起点に
全方位サービスへ
事業拡大を実現

ネットサポートでの実績

20年以上に渡る大手ネットサービスの監視、審査実績により不正対策の知見蓄積

ゲーム業界への深い知見

ゲーム業界との強固な取引関係を活かし、ゲーム共同開発やチューニングなどのサービスを展開

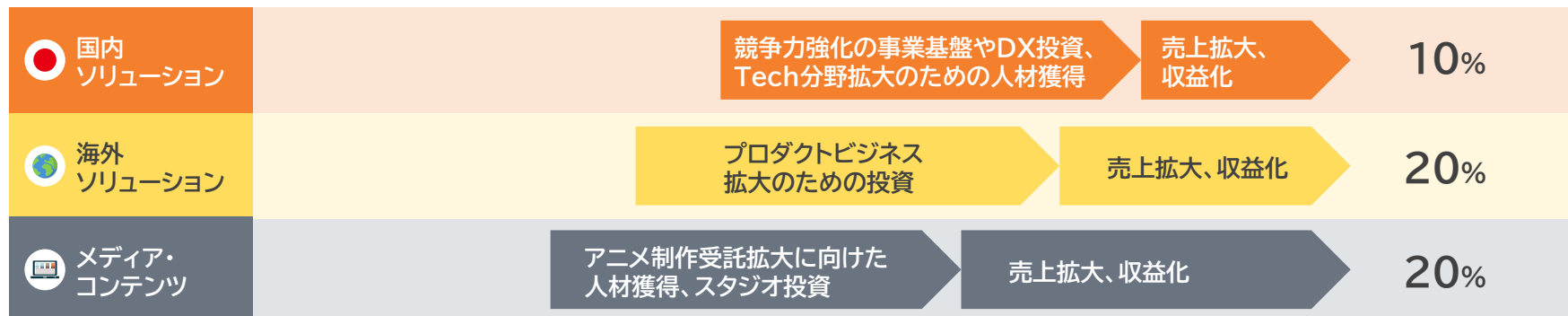
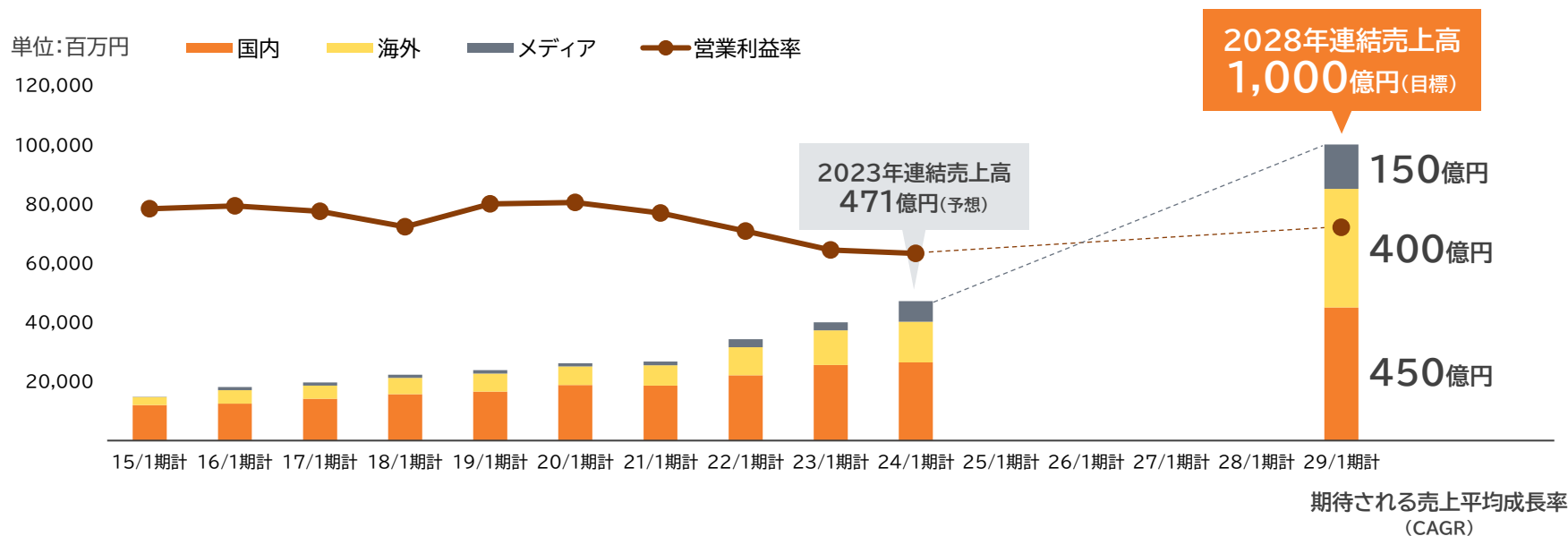
海外展開

M&Aを活用し、展開地域を着実に拡大し、海外12カ国18拠点3,000名体制、海外売上割合約30%まで拡大

3-3. 当社グループの成長イメージ

PTW

- 26/1期にかけて、各業務にて事業成長投資(事業基盤強化、DX化、新規事業、M&A)を積極的に実施しており、一時的に営業利益率は低下
- 順次売上拡大、収益性改善し、売上高1,000億円、営業利益率10%を目指す



3-4. M&Aの活用

PTW

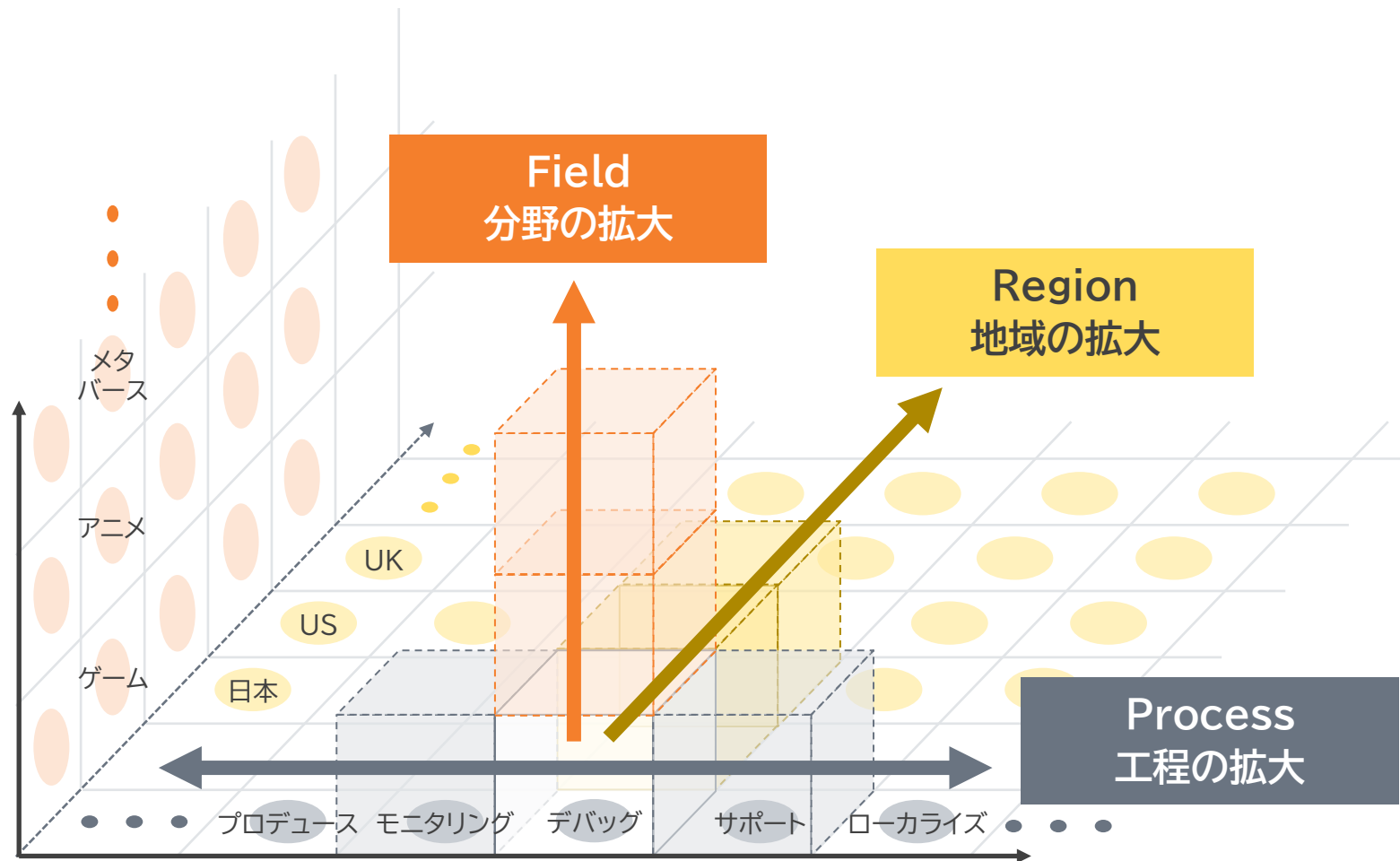
- 主力事業の着実な成長、新規事業の拡大のためにM&Aを積極的に活用
- 引き続き、当社グループの「工程」「地域」「分野」を拡大するM&Aを推進

業務区分	これまでの主なM&A					
国内ソリューション	 2012年7月	 2012年9月	 2018年3月	 2021年7月	 2022年1月	
海外ソリューション	 2012年10月	 2015年8月	 2016年3月	 2019年12月	 2021年1月	 2021年8月
メディア・コンテンツ	 2010年3月	 2015年1月	 2019年3月	 2019年11月	 2020年10月	 2021年8月
				 2022年11月	 2022年12月	

3-5. 成長戦略(1)

■ 3つのベクトルで相互作用する成長効果

- 当社グループは「サービス・ライフサイクルソリューション」を事業のコアとし、お互いに作用しあう3つのベクトルである「工程」、「地域」、「分野」それぞれで成長戦略を図り、推進しております。これを「3次元成長」と定義しています。



(注)「サービス・ライフサイクル」、「サービス・ライフサイクルソリューション」については「4.(参考) 会社概要・事業内容」を参照

3-5. 成長戦略(2)

PTW

Process

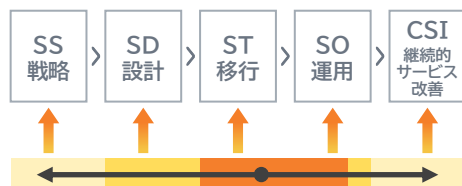
ソリューション提供可能な
「工程」拡大
受託から創出側へのチャレンジも

強みである「デバッグ」「モニタリング」を起点に顧客のニーズをくみ取りながら対応可能な工程を拡大

ワンストップソリューション提供可能体制により受託機会増加

さらにメディア・コンテンツ事業としてSS領域(IP創出)に挑戦

BPOを優先的に受託できるリスク低減体制での投資



Region

拠点増加と発展による
「地域」拡大

世界規模で拠点づくりと連携を強化

各地域相互に発生するローカライズ、カルチャライズで案件獲得機会の増大からトップライン伸長を見込む

海外12カ国 18拠点 3,000名体制
海外売上割合約30%まで拡大



Field

ナレッジを活用した
「分野」拡大

「ゲーム」「モニタリング」等、安定ステージを持ちつつノウハウをもとに「アニメ」や「メタバース」など新分野を成長ステージとして投資拡大



3-6. 事業・組織体制の構築

- グループ利益の最大化を睨んだ事業・組織体制の構築を行い、サービス・ライフサイクルソリューションを実現する工程、地域、分野の形成を推進



現状の課題

- 事業間に横串を刺したグループ経営体制の構築とグループ子会社間の連携強化が途上
- M&Aによる事業拡張とそれに伴うPMI(経営統合プロセス)の規律強化の必要性
- メディア・コンテンツなど先行投資フェーズにある事業に関して将来的な最大収益化に向けた投資意思決定プロセスに更なる改善余地



課題に対する打ち手

- 顧客のニーズに対して全方位で提供可能なサービスラインの形成
- 各事業の連携強化による有機的成長の実現
- 業界変化に対応した、規律に基づく事業ポートフォリオの組み換え検討
- 外部環境の変化に即応するための投資撤退基準の再検討

3-7. 資本政策

- 成長投資と株主還元を両立するキャピタル・アロケーションの方針検討・策定を行い、事業・組織体制の構築を含め、今年度内に具体的な検証結果とプランを報告予定



現状の課題

- 以下3項目に関してキャピタル・アロケーション方針に最適化の余地が存在

株主還元と成長投資のバランス決定

株主還元の水準決定

必要最低現預金の水準決定



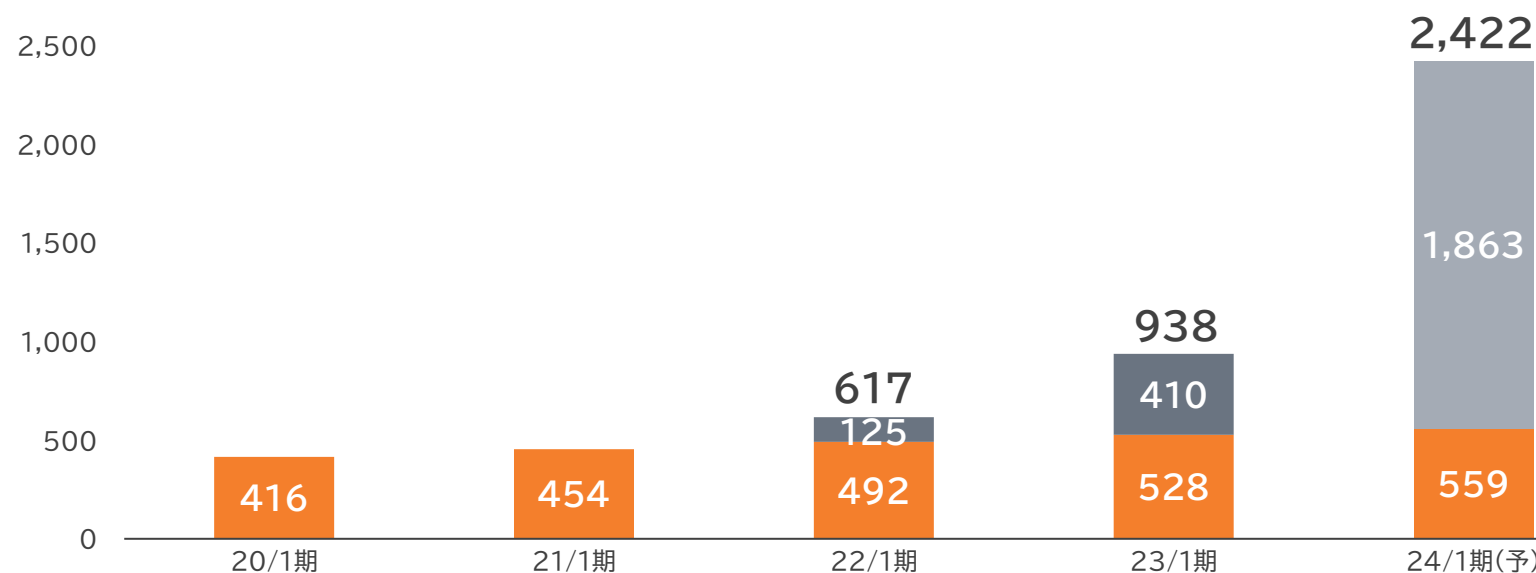
課題に対する打ち手

- 成長投資と株主還元への最適な配分を行い、余剰現預金を積み上げずに企業価値向上にコミット
- 資本収益率がハードルレートを上回る投資機会への集中的な成長投資の実施
- 投下資本額から算出するボトムアップ方式と、DOE等を基準に算定するトップダウン方式で、最適な株主還元水準を検証

3-8. 株主還元の実績

- 今後の成長に必要な資金を十分確保した上で、株主還元も重要な経営課題と位置付け
- 現在、配当性向25%を目安としているが、最適な株主還元水準を検証

単位:百万円(計上期ベース) ■ 配当金支払額 ■ 自己株式取得額



配当金支払額	416	454	492	528	559
自己株式取得額	—	—	125	410	1,863
合計	416	454	617	938	2,422
総還元性向	23.3%	21.4%	27.8%	118.0%	550.4%
1株当たり配当額(円)	12	13	14	15	16
配当性向	25.4%	23.2%	23.9%	70.8%	131.1%

(注)1. 2024/1期は計画値を参考情報として記載 2. 1株当たり配当額、配当性向は決議期ベースで記載

1	2024年1月期 第1四半期連結決算概況…	3
2	2024年1月期 通期連結業績予想…	7
3	当社事業の特徴と今後の戦略…	19
4	(参考) 会社概要・事業内容…	29

4-1. 会社概要

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	代表取締役会長 橘 民義 代表取締役社長 橘 鉄平
本社所在地	東京都新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル
設立	2009年2月2日
資本金	12億3,906万円
グループ従業員数	7,287名（うち、正社員数 2,998名） ※2023年1月31日現在
上場市場／コード	東京証券取引所プライム市場（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43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> <p>サービス・ライフサイクルソリューション事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 国内ソリューション <ul style="list-style-type: none"> - Eコマース分野: モニタリング、カスタマーサポート - ゲーム分野: デバッグ、カスタマーサポート、ローカライズ、海外進出支援 - Tech分野: 第三者検証、環境構築、サーバー監視、データセンター運営、キッティング ● 海外ソリューション <ul style="list-style-type: none"> - デバッグ、ローカライズ、音声収録、カスタマーサポート、製品開発サポート、グラフィック開発 ● メディア・コンテンツ <ul style="list-style-type: none"> - グラフィック開発、ゲームパブリッシング、アニメ制作、マーケティング支援 - バリアフリー字幕・音声ガイド制作

(2023年7月31日現在)

4-2. グループの構成(連結子会社43社)


国内
ソリューション

- ポールトゥウィン 株式会社
 - ・株式会社 MSDホールディングス
 - ・株式会社 MIRAI Service Design
 - ・株式会社 Ninjastars
- PTWジャパン 株式会社
- 株式会社 ADOOR


海外
ソリューション

- PTW International Holdings Limited
 - ・ PTW Shanghai Co., Ltd.
 - ・ PTW America, Inc.
 - ・ PTW International UK Limited
 - ・ PTWI India Private Limited
 - ・ PTW (Singapore) Pte. Ltd.
 - ・ PTW Korea Co., Ltd.
 - ・ SIDE UK Limited
 - ・ PTW Romania SRL.
 - ・ PTW International (Malaysia) Sdn. Bhd.
 - ・ SIDE LA, LLC
 - ・ PTW Canada Solutions, Inc.
 - ・ 1518 Studios, Inc.
 - ・ OneXP LLC
 - ・ OneXP UK Limited
 - ・ 1518 Studios Rus LLC
 - ・ SIDE France SAS
 - ・ PTW New Zealand Limited
 - ・ PTW Brazil LTDA
 - ・ PTWI Mexico, S. de R.L. de C.V.
 - ・ PTWI Poland LLC
 - ・ PTW Ireland Limited
 - ・ PTWI Spain SLU
 - ・ PTW Portugal, Unipessoal Lda.
 - ・ PTWI Australia Pty Ltd
 - ・ PTWI Philippines, Inc.
 - ・ PTW Greece L.L.C.
 - ・ PTW International Holdings Inc.
 - ・ POLE TO WIN VIET NAM JOINT STOCK COMPANY


メディア・
コンテンツ

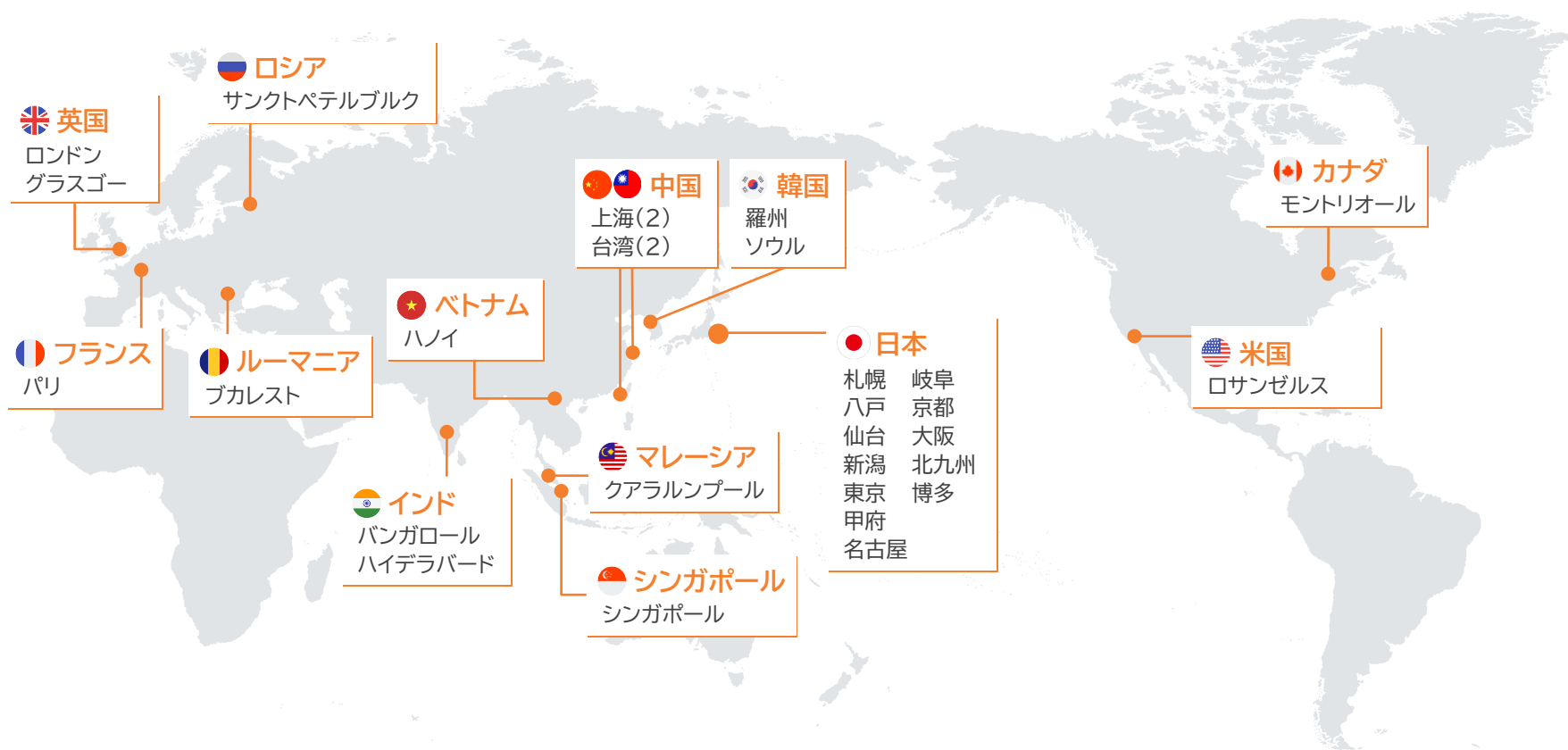
- 株式会社 HIKE
 - ・ Panda Graphics TAIWAN INC.
 - ・ Panda Graphics(Shanghai) Technology Co., Ltd.
 - ・ 株式会社 CREST JOB
- Palabra 株式会社
 - ・ CREST company Inc
 - ・ 株式会社 アクアプラス
 - ・ 株式会社 フィックスレコード

4-3. 事業拠点

PTW

国内12都市 海外12カ国18拠点

で事業展開



(2023年7月31日現在 未稼働の国、拠点を除く)

4-4. 事業の原点(1)

小さな気付きから日本初のビジネスへ

当社グループは、日本初の「デバッグ・検証」と「ネットサポート」の専門事業者としての実績と顧客基盤を有しております。

しかし、事業の原点は当時付き合いのあった「ゲーム開発会社」の困りごとでした。

当時は作ったゲームが正しく動くかどうかは、プログラミングしたエンジニアが直接確認していました。

「会社の床に段ボールを敷いて寝泊まりして髭を伸ばしながら開発する」

という、よくマンガやドラマなどで描写されていた

「ゲーム開発会社と言えば…」な光景が実際に起きていた時代です。

この問題をどうにかして解決できないだろうか…、という何気なく

発せられた言葉を聞いた創業メンバーの着想から

「ゲームのデバッグを社外に外注してもらって仕事にする」

という事業が始まったのです。

4-4. 事業の原点(2)

変化し続ける顧客のニーズに応え続ける

デバッグ・検証事業を続けていくと経験やノウハウが溜まり、より高度な課題、より多くの業務を任されるようになりました。そうして仕事をいただきながら、コミュニケーションを重ねていくと、開発会社が抱える他の悩みにも触れる機会が増えてきます。

例えば、カスタマーサポート業務。サービスリリース後の顧客対応を外注にするのなら、既にデバッグ・検証工程でサービス内容を把握している当社がまとめて請け負うことでクライアントに大きなメリットが生まれるのではないか。このようにゲーム業界のニーズに応え続ける形でサービスの提供範囲を拡大してきました。

最近では、ローカライズ、音声収録、グラフィック開発にマーケティングサポートというゲーム業界における様々なBPOに加え、他業種でのソフトウェア第三者検証、セキュリティ診断なども提供するに至りました。

同様にネットサポート事業では、Eコマースの出品物チェック、カスタマーサポート、SNSの投稿監視から発展して、キャッシュレス決済の本人確認業務、不正対策をはじめとしたxTechのモニタリング、カスタマーサポートも提供しております。

現在ではこれらを統合し、サービス・ライフサイクルソリューション事業という単一セグメントに改めておりますが、今後も枠組みを超え、顧客が抱える課題に応え続ける形を試行錯誤しながらソリューションサービスを提供してまいります。



4-4. 事業の原点(3)

「システムとヒト」の両輪で実現する業務品質

業務プロセスはデジタルトランスフォーメーションが進み、AIによる自動化やアシストも進化していますが、当社グループでは「人」による最終確認を行い、「システムとヒト」それぞれの良さを組み合わせることを強みとしています。

例えば、デバッグ(第三者による品質検証)業務やサーバーモニタリングでは機械的に判断できるエラー検知はシステムで行い、データ上では不具合と判断できないものの、これまでの経験から「適切ではない」と思いき部分をスタッフが直接確認の上報告いたします。

Eコマースの出品物チェックやSNS投稿監視などにおいては、既知のパターンによる不正行為はシステムを使って効率的に対策を行い、これまでにない新たな手法による悪質行為などはスタッフが総合的に判断し対処をいたします。

品質の定義やエラーパターン、不正行為も日々進化し続けている環境で、「システムとヒト」の両輪によって柔軟性と効率性を同時に高めています。



4-5. サービス・ライフサイクル(1)

■ サービス・ライフサイクルとニーズ

- すべてのサービスが「生まれてから廃止されるまで」に共通して発生する5段階の工程がサービス・ライフサイクルと定義されています。
- リソースやナレッジを限定的に持つ企業が多い現在、各段階でニーズが発生しています。



4-5. サービス・ライフサイクル(2)

■ サービス・ライフサイクルソリューション

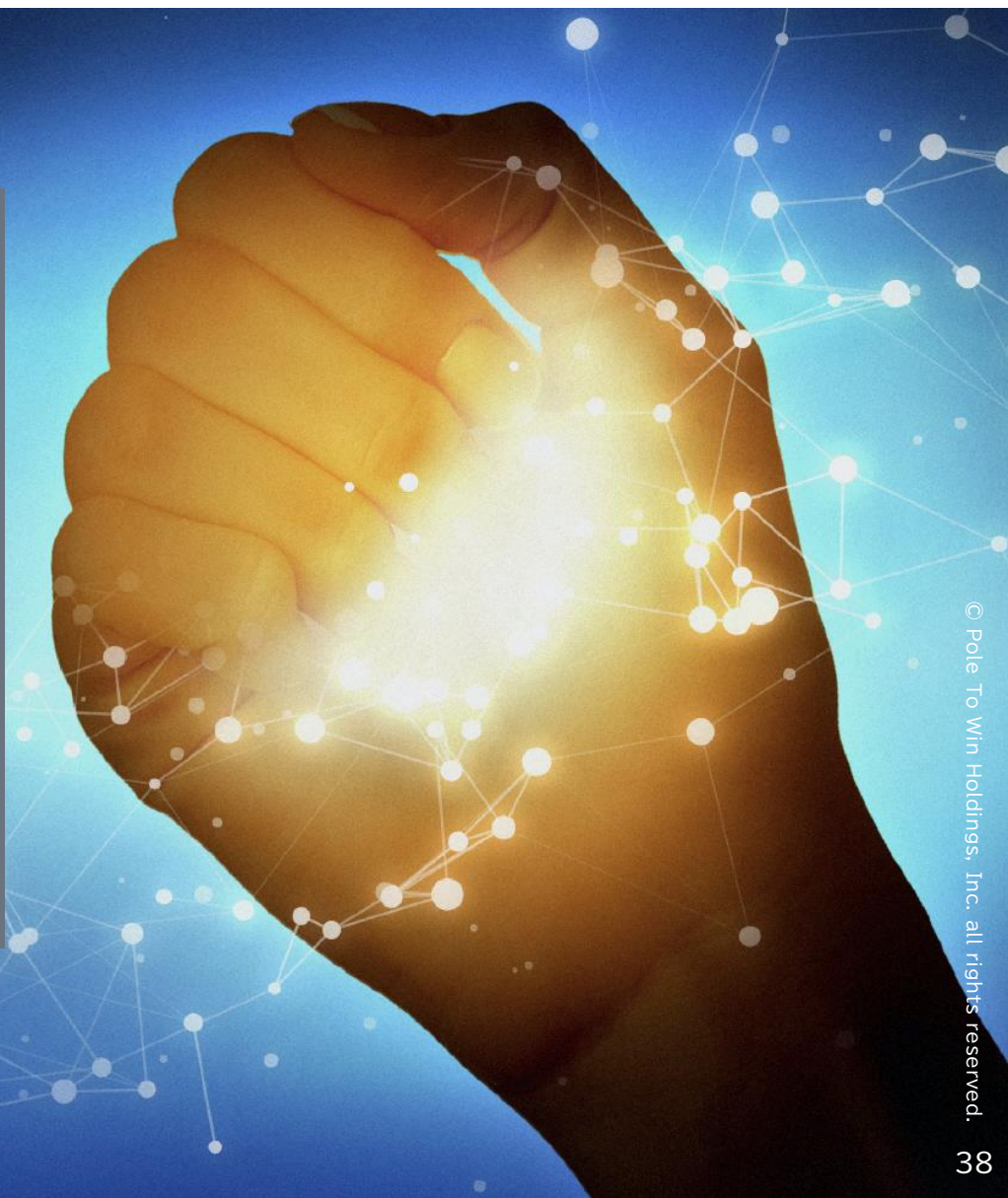
- 「サービス・ライフサイクル」の各工程で発生するニーズに対してソリューション提供しております。
- スポット提供はもちろん、すべてを一括で受託可能なワンストップ体制を構築しています。
- 国内ではメディア・コンテンツと国内ソリューションで各工程を提供し、海外では全工程まとめて海外ソリューションとしています。



Seize The New

ニーズも市場も環境も変化し続けていく中で、
安定に留まっていたのでは企業価値を持続的に
向上することはできません

試行錯誤をし、新たな挑戦を重ねることで、
私たちは未来を
「seize(=つかみ自分のものとする)」します



本発表において提供される資料並びに情報は、
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。