

PTW

ポールトゥウィンホールディングス株式会社

# 2025年1月期 第3四半期 決算補足資料

- 証券コード | 3657
- 銘柄略称 | ポールHD

2024年12月10日

この決算補足資料のほかに、「2025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」を開示しております。

## 2025年1月期 第3四半期実績

国内・海外は概ね修正計画通りに進捗。海外では四半期最高売上を記録

- 売上は、海外ソリューションが牽引し、前期比+10.8%の37,259百万円となる
- 利益は、国内ソリューション・海外ソリューションは計画通りに進捗しているものの、海外ソリューションにおける事業整理費用431百万円、メディア・コンテンツにおけるゲーム共同開発追加負担229百万円の発生により、前期比では△9.8%の634百万円となる。EBITDAは1,577百万円で前期比+7.1%
- 事業譲受により9月から連結対象となった**Ghostpunch事業**については、1か月分の売上109百万円、のれん等償却後の営業利益として15百万円を計上し、**業績寄与**開始している

## 2025年1月期 通期予想

通期業績予想に変更なし

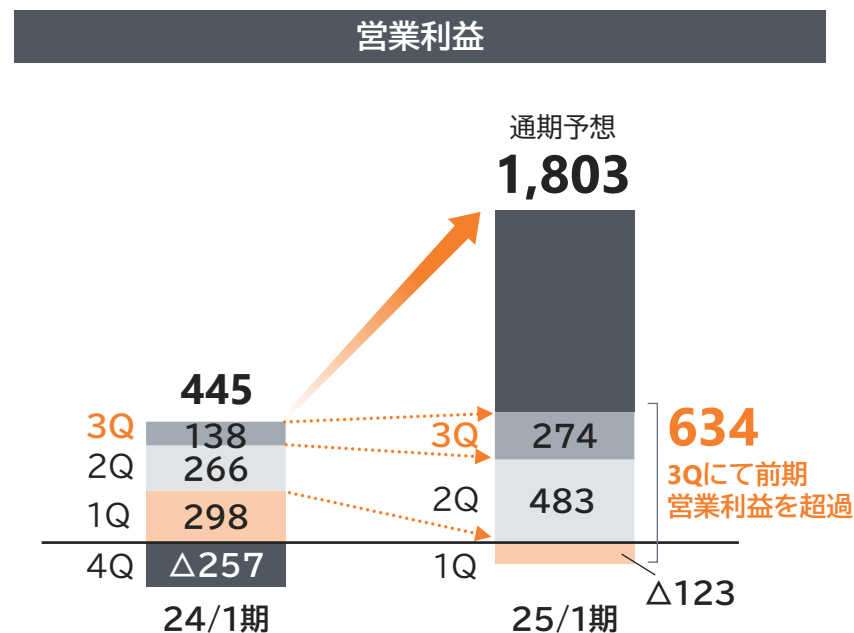
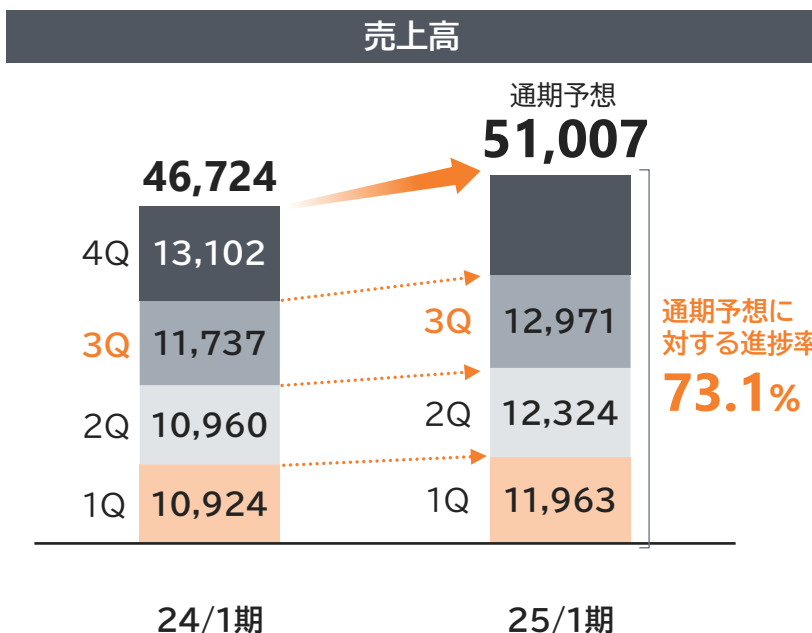
- 国内ソリューションでは、EC大型案件の終了及び国内ゲーム市場の一時的な冷え込みの影響が強く、売上及び利益において若干ながら下振れリスクがある
- **海外ソリューション**では、4Qが繁忙期であること、またゲーム業界以外から音声収録の大型スポット受注による**売上・利益の上振れ余地**があり、国内ソリューション、メディア・コンテンツの下振れリスクを補う見込み。事業整理費用については大幅に縮小予定
- メディア・コンテンツでは、アニメ制作など納品が4Qに集中する予定。事業整理に時間がかかっており、販管費コントロールも並行して実施するものの、一定の下振れリスクを内包する
- 通期業績予想については、適時開示基準に照らし、9月10日に修正公表した**売上510.0億円、営業利益18.0億円、親会社株主に帰属する当期純利益3.2億円**から変更なし

## 2025年1月期 連結業績予想 第3四半期進捗状況

売上は順調に進捗、利益に関しても通期で達成可能範囲

- 上期は売上・利益ともに業績予想を達成
- 収益性改善の取り組みは順調、3Qにて前期通期営業利益を超え、前期比大幅増益の計画が進行中

(百万円未満切捨て)



当期からの  
決算上の変更点

- 従来、在外子会社の収益及び費用は、決算日の直物為替相場により円貨換算していたが、当期より期中平均相場による方法に変更したため、前期は遡及修正後の数値を記載
- 従来、PTWジャパン等の業績は国内ソリューションへ計上していたが、当期より海外ソリューションへ計上する方法へ変更し、前期は遡及修正後の数値を記載

- 9月1日に、ゲーム開発アウトソーシング事業を運営するGhostpunch Games, LLC (アメリカ・フロリダ州:以下、Ghostpunch)の事業譲受を実施

## 案件概要

- 譲受価額:13,150千USDドル
- クロージング日:2024年9月1日  
⇒3Qは9月1か月分が連結対象



## 事業譲受後のPMIの状況

- Ghostpunchの旧経営陣をPTW America, Inc.の既存組織に組み込み、アメリカに限らず開発アウトソーシング事業を全世界で拡大するポスト等に配置。既存顧客へ開発アウトソーシングをクロスセルするとともに、開発アウトソーシングをフックサービスとして新規受注を獲得し、ゲームデバッグなどの既存サービスも拡大するサイクルを作る
- Ghostpunchの既存事業に関しても、人件費の安いインドやブラジルでの開発人員の採用を検討しており、規模拡大やコスト削減への体制構築を進める

## 業績影響

- Ghostpunch事業部分の9月単月の売上高は約730千USDドル、営業利益はのれん等償却前で約250千USDドル、償却後で約100千USDドル※1
- ※1:PPA未完了のため、のれん等に関する金額は暫定
- 当期の業績寄与について、売上は4か月取り込みで約5億円、利益はのれん等償却後で約0.5億円としている買収時計画通り
- 来期以降に関しては、Ghostpunchの既存売上・利益に加えて、ワンストップサービスによるシナジーを発揮して業績拡大を図る

1	2025年1月期 第3四半期決算報告	…	5
2	2025年1月期 業績予想	…	14
3	今後の経営方針	…	21
4	Appendix	…	34

■ 本資料の記載についての注記

1. 金額については表示単位未満を切捨
2. 比率については表示単位未満を四捨五入
3. 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)

1	2025年1月期 第3四半期決算報告	…	5
2	2025年1月期 業績予想	…	14
3	今後の経営方針	…	21
4	Appendix	…	34

## 第3四半期 連結決算概況(前期比)

PTW

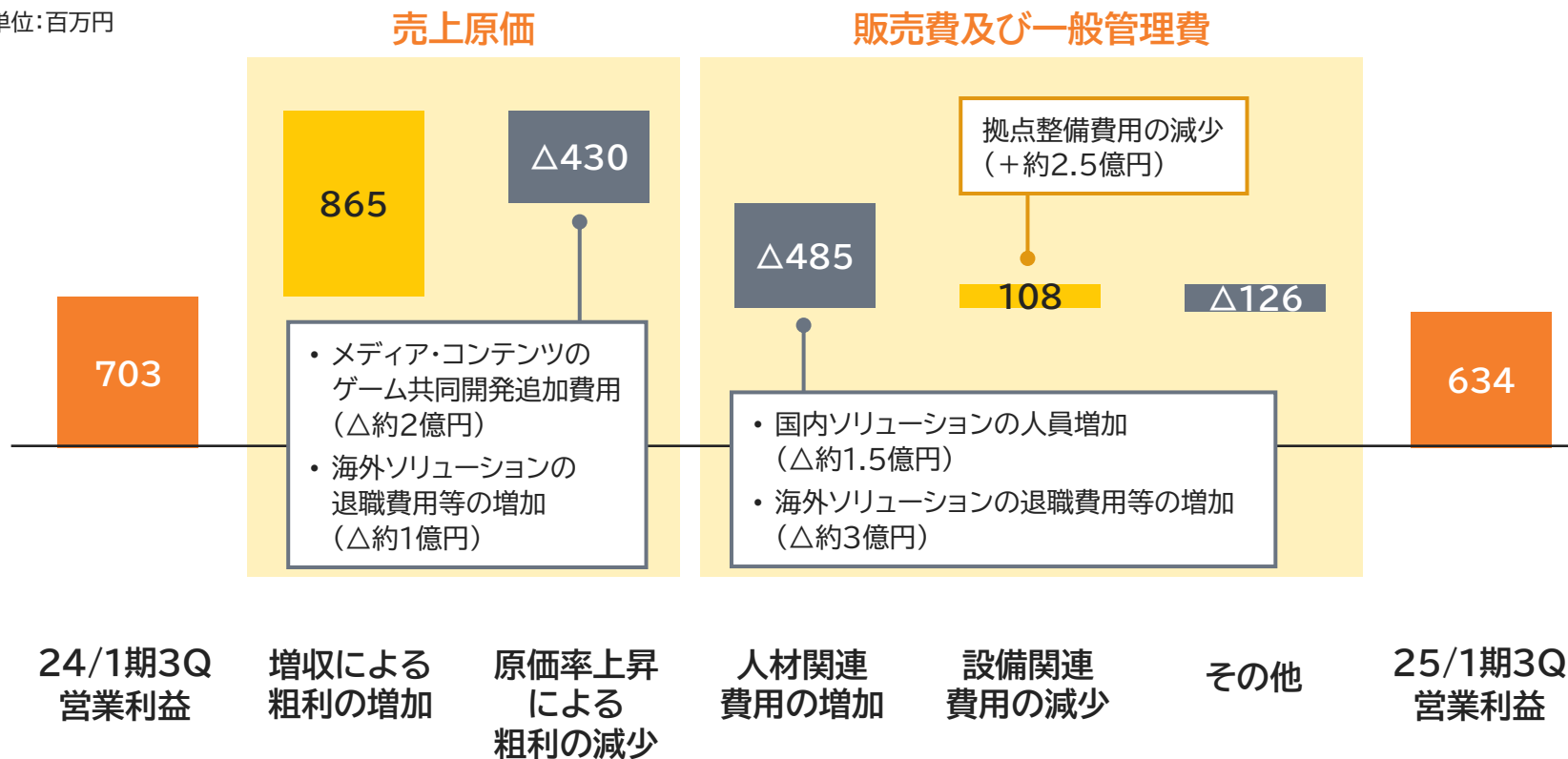
- 海外ソリューションが売上を牽引し、前期比+10.8%増収
- 海外ソリューション、メディア・コンテンツを中心に既存事業の収益性改善が進むが、一時費用(海外ソリューションにおける事業整理費用431百万円、メディア・コンテンツにおけるゲーム共同開発追加負担229百万円)が発生し、営業利益は微減
- EBITDAは1,577百万円で前期比+7.1%増益

単位:百万円	当期実績 2025/1期 第3四半期 (2024/2-2024/10)		前期実績 2024/1期 第3四半期 (2023/2-2023/10)		前年同期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	37,259	—	33,622	—	+3,637	+10.8%
売上総利益	8,434	22.6%	7,999	23.8%	+434	+5.4%
営業利益	634	1.7%	703	2.1%	△68	△9.8%
経常利益	614	1.6%	797	2.4%	△183	△23.0%
税金等調整前 四半期純利益	533	1.4%	328	1.0%	+205	+62.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△226	△0.6%	△291	△0.9%	+64	—%
(参考) EBITDA	1,577	4.2%	1,473	4.4%	+104	+7.1%

# 第3四半期 連結営業利益 増減分析

- 増収による利益の増加は予定通りに進捗
- 売上原価は、海外ソリューションの事業整理(拠点閉鎖、人員調整)費用、メディア・コンテンツのゲーム共同開発追加負担が一時的に発生
- 販売管理費においては、海外ソリューションの事業整理費用及びGhostpunch事業譲受に伴う諸費用が発生

単位:百万円



(注)「増収による粗利の増加」は24/1期3Qにおける売上総利益率(23.8%)で売上が増加したと仮定した場合の粗利増加額



## 第3四半期 業務別概況

PTW

- 国内ソリューション: Tech分野の成長が売上牽引、拠点整備一時費用403百万円減少し営業増益
- 海外ソリューション: 市況回復に加えて円安も寄与し大幅増収するも、事業整理費用431百万円の発生とともに前期3Qに計上した賞与引当金200百万円戻入れが当期はなく営業減益
- メディア・コンテンツ: ゲーム共同開発追加負担229百万円、債権引当金58百万円発生し営業損失

単位:百万円

		当期実績 2025/1期 第3四半期 (2024/2-2024/10)		前期実績 2024/1期 第3四半期 (2023/2-2023/10)		前年同期比	
		金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
国内 ソリューション	売上高	外部	18,449	17,313		+1,135	+6.6%
		内部	191	152		+39	+25.5%
		計	18,640	17,466		+1,174	+6.7%
	営業利益	1,385	7.5%	1,003	5.8%	+382	+38.1%
海外 ソリューション	売上高	外部	13,998	11,735		+2,262	+19.3%
		内部	107	78		+29	+37.3%
		計	14,105	11,813		+2,291	+19.4%
	営業利益	90	0.6%	250	2.1%	△160	△63.8%
メディア・ コンテンツ	売上高	外部	4,811	4,572		239	+5.2%
		内部	39	25		14	+58.4%
		計	4,851	4,597		254	+5.5%
	営業利益	△628	△13.1%	△347	△7.6%	△281	-%

(注) 「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

- 国内ソリューションの落ち込みに加えて、メディア・コンテンツにおける事業整理の遅れを、一時費用が発生した海外ソリューションで吸収しきれず、今期2Qからは減益。前期4Qを底として、**安定的な利益体質への改善が進行中**

		2024/1期				2025/1期				前Q比 (B)-(A)
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q (A)	3Q (B)	4Q	
単位:百万円										
売上高		10,924	10,960	11,737	13,102	11,963	12,324	12,971	-	+646
営業利益		298	266	138	△257	△123	483	274	-	△208
営業利益率		2.7%	2.4%	1.2%	△2.0%	△1.0%	3.9%	2.1%	-	△1.8Pt
国内 ソリューション	売上高	5,663	5,634	6,015	6,209	6,189	6,072	6,187	-	114
	営業利益	327	422	253	507	527	485	372	-	△113
	営業利益率	5.8%	7.5%	4.2%	8.2%	8.5%	8.0%	6.0%	-	△2.0Pt
	(B)-(A)	Tech分野の成長で売上は増加したもののEC大型案件終了の影響で、営業利益は減少								
海外 ソリューション	売上高	3,675	3,662	4,398	4,360	4,306	4,723	4,969	-	+246
	営業利益	43	△154	362	△120	△243	192	142	-	△50
	営業利益率	1.2%	△4.2%	8.2%	△2.8%	△5.7%	4.1%	2.9%	-	△1.2Pt
	(B)-(A)	事業整理費用は2Q:71百万円、3Q:90百万円、M&A諸費用は3Q:50百万円								
メディア・ コンテンツ	売上高	1,586	1,662	1,323	2,531	1,467	1,529	1,814	-	+285
	営業利益	12	44	△404	△612	△330	△150	△148	-	+2
	営業利益率	0.8%	2.7%	△30.6%	△24.2%	△22.5%	△9.8%	△8.2%	-	+1.7Pt
	(B)-(A)	事業整理の遅れ、一部事業の納品のタイミングが4Qにずれ込む								

(注) 売上高は外部顧客への売上高、営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

- Tech分野(ソフトウェアテスト、システム開発)、ゲーム分野が売上を牽引し、前年同期比増収
- 利益面は、前期3Qまでの拠点整備一時費用403百万円が当期は発生なく増益
- 一部EC大型案件の終了があり、他案件開拓などのリカバリ策実施で利益率は低下

売上高

営業利益

前年同期比

Tech、ゲーム、ECの順に売上成長率高く推移、Techのソフトウェアテスト、システム開発は案件が大型化傾向

前年同期比

当期は拠点整備一時費用なく増益

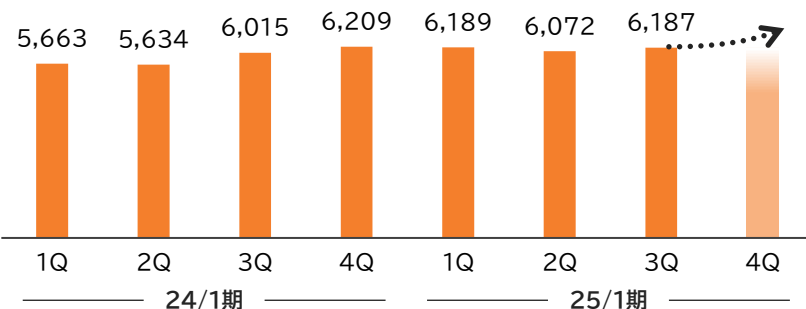
予算比

概ね社内計画通りの進捗

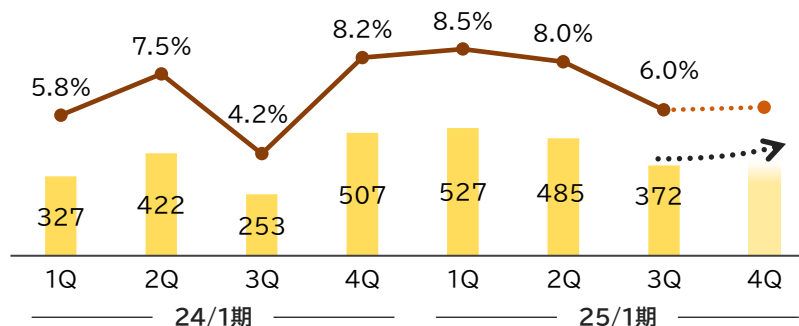
予算比

概ね社内計画通りの進捗

単位:百万円



単位:百万円



(名)	24/1期				25/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員	1,222	1,247	1,270	1,300	1,396	1,407	1,451	-
アルバイト	2,948	2,973	3,538	3,785	3,793	3,658	3,728	-
合計	4,170	4,220	4,808	5,085	5,189	5,065	5,179	-

(注) 売上高は外部顧客への売上高、営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

- 売上は、ゲーム業界の市況回復・Ghostpunch事業譲受・円安効果で前年同期比大幅増収
- 利益面は、事業整理費用431百万円及びGhostpunch事業譲受に伴う諸費用50百万円が発生したため、営業利益は減益

売上高

前年同期比

新規ゲーム発売延期やゲーム業界でのレイオフは沈静化し受注増加するとともに円安効果もあり19%増収

営業利益

前年同期比

事業整理費用431百万円、M&A諸費用50百万円が発生、また前期3Qに計上した賞与引当金200百万円戻入れが当期はなく減益

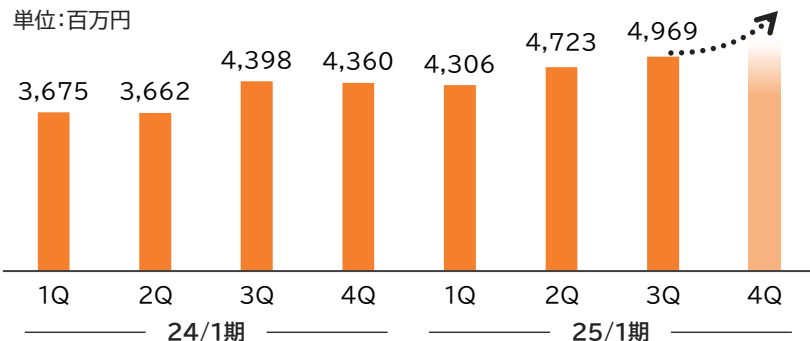
予算比

音声収録を中心に計画を上回り推移

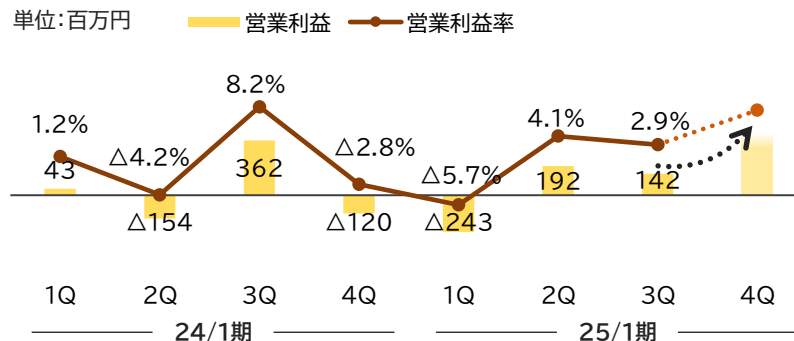
予算比

概ね社内計画通りの進捗

単位:百万円



単位:百万円



(名)	24/1期				25/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員	1,843	1,818	1,855	1,689	1,558	1,553	1,570	-
アルバイト	990	1,192	1,086	1,463	1,042	1,078	1,005	-
合計	2,833	3,010	2,941	3,152	2,600	2,611	2,575	-

(注) 売上高は外部顧客への売上高、営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

- アニメ制作は制作単価向上もあり売上増加するも、不採算事業整理により減収
- 利益面は、ゲーム共同開発追加負担229百万円及び債権引当金58百万円が発生し損失、MD事業等の不採算事業とVTuber事業の受託・自社運営等の新規事業との入替を進める

## 売上高

前年同期比

事業の選択と集中によりマーチャダイジング(MD)事業が減少するも、アニメ制作売上増加により増収

## 営業利益

前年同期比

事業の選択と集中、人員最適化により収益性改善傾向だが、ゲーム共同開発追加負担229百万円、債権引当金58百万円の発生により減益

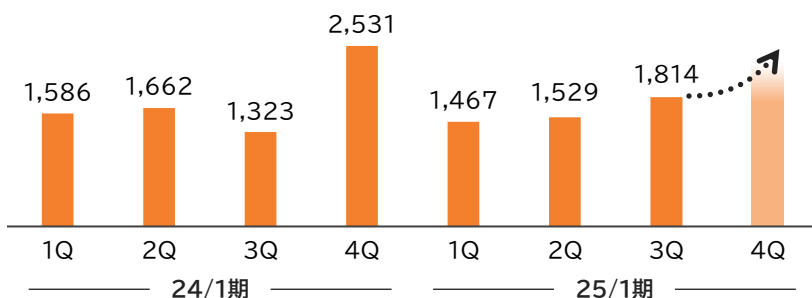
予算比

概ね社内計画通り推移

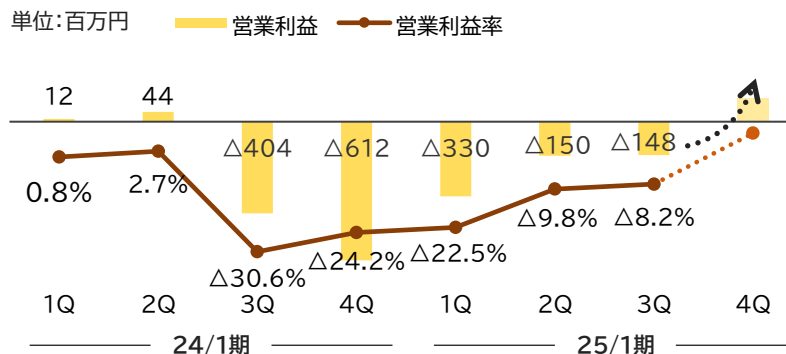
予算比

事業整理の遅れ、一部事業の納品タイミングが4Qにずれ込み、予想を下回る

単位:百万円



単位:百万円



(名)	24/1期				25/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員	256	274	275	296	293	298	299	-
アルバイト	117	105	107	108	102	102	104	-
合計	373	379	382	404	395	400	403	-

(注) 売上高は外部顧客への売上高、営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

- Ghostpunch事業譲受に伴い、借入金・のれん(無形固定資産)が増加
- 配当金支払848百万円(前期末+今期中間)により現預金減少
- 自己資本比率44.5%

単位:百万円	2025/1期 3Q末	2024/1期末	増減額
流動資産	18,307	17,223	+1,083
(うち、現預金)	(6,743)	(7,843)	(Δ1,100)
有形固定資産	2,168	2,365	Δ197
無形固定資産	4,107	2,324	+1,782
投資その他の資産	2,530	2,522	+7
固定資産	8,806	7,212	+1,593
資産合計	<b>27,113</b>	<b>24,436</b>	<b>+2,676</b>
流動負債	14,292	10,072	+4,219
固定負債	733	922	Δ188
負債合計	<b>15,026</b>	<b>10,995</b>	<b>+4,030</b>
純資産合計	<b>12,087</b>	<b>13,441</b>	<b>Δ1,354</b>
(うち、自己株式)	(Δ2,552)	(Δ2,552)	(Δ0)
負債・純資産合計	<b>27,113</b>	<b>24,436</b>	<b>+2,676</b>

1	2025年1月期 第3四半期決算報告	…	5
2	2025年1月期 業績予想	…	14
3	今後の経営方針	…	21
4	Appendix	…	34

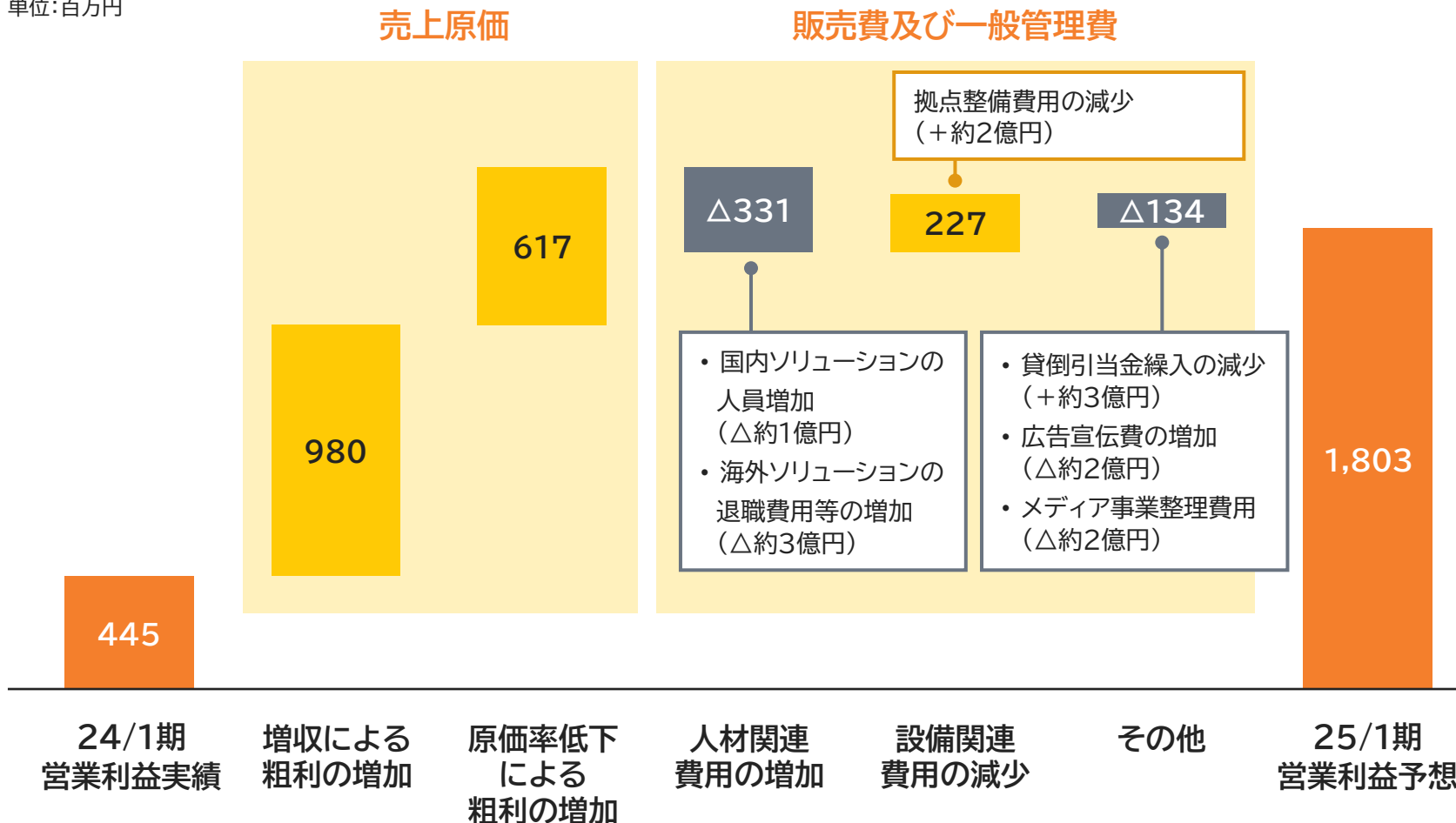
- 市況及び自社状況を保守的に精査し、9月10日に通期予想を修正開示
- 国内拠点統合費用、海外新規事業費用は前期から大幅に減少。一方、今期において海外ソリューション及びメディア・コンテンツでは事業整理(拠点閉鎖、事業終了、人員調整)を進めており、今後における収益性の改善に取り組んでいる
- 当期純利益は一時的な低水準を見込むが、今後の業績は着実に回復すると見ており、安定的な株主還元の継続を重視し、配当は年額16円(中間8円:期末8円の年2回配当へ変更)で据え置き

単位:百万円	2025/1期 通期予想 (9月10日修正公表)	2024/1期 通期実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	51,007	46,724	+4,282	+9.2%
営業利益	1,803	445	+1,357	+304.5%
経常利益	1,849	525	+1,323	+251.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	322	△1,920	+2,243	—
1株当たり 当期純利益	9.11円	△53.27円	+62.38円	—
1株当たり配当金	16円	16円	—円	—



- 期初見立て通り、1Qに事業基盤再構築を行い、2Q以降では収益性改善が進んでおり、通期営業利益率3.5%を目指す

単位:百万円



(注)「増収による粗利の増加」は24/1期における売上総利益率(22.9%)で売上が増加したと仮定した場合の粗利増加額

- 売上は73.0%の進捗。利益は一時費用の減少・事業整理の進展に伴い、順調に収益性が改善しており、適時開示基準に照らし、現時点での業績予想修正は必要ないと判断

		2025/1期		
		3Q実績	通期予想	通期予想に対する進捗率
単位:百万円				
売上高		37,259	51,007	73.0%
営業利益		634	1,803	35.2%
営業利益率		1.7%	3.5%	—
国内ソリューション	売上高	18,449	25,151	73.4%
	営業利益	1,385	1,801	76.9%
	営業利益率	7.5%	7.2%	—
	今後の見通し	ゲーム・ECが一時的に厳しい中で、成長市場であるTech分野に注力		
海外ソリューション	売上高	13,998	18,597	75.3%
	営業利益	90	579	15.7%
	営業利益率	0.6%	3.1%	—
	今後の見通し	一時費用の減少、声収録の大型スポット受注もあり、4Qは売上・利益を伸ばす見込み		
メディア・コンテンツ	売上高	4,811	7,258	66.3%
	営業利益	△628	△269	—
	営業利益率	△13.1%	△3.7%	—
	今後の見通し	4Qはアニメなどの受託事業の納品の集中や2.5次元舞台事業での売上・利益を見込む		

(注) 売上高は外部顧客への売上高、営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

- ゲームの開発予算高騰に伴って開発本数は減少基調。賃上げや物価高騰も進行しているが、Tech分野(ソフトウェアテスト、システム開発)の成長、業務のDX・AI化による労働生産性向上により、売上・利益ともに成長を図る

単位:百万円	2024/1期 実績			2025/1期 予想		
	上期	下期	通期	上期(実績)	下期	通期
売上高	11,297	12,225	23,523	12,261	12,889	25,151
営業利益	750	760	1,511	1,013	787	1,801
営業利益率	6.6%	6.2%	6.4%	8.3%	6.1%	7.2%



## 課題 (24/1期)

- 成長分野のTechにおける売上は前期比+5%と停滞、+30%とした期初予算を下回る
- 家賃や人件費(正社員化・雇用化等)など固定費が増加



## 打ち手 (25/1期)

- Tech分野の営業スタッフ増員、エンジニア採用強化
- 顧客への価格転嫁
- リモートワーク推進の継続

## 戦略

- グループ連携による全行程サポートでゲーム・エンタメ業界における存在価値の向上
- Tech分野(ソフトウェアテスト、システム開発)での成長
- 業務のDX・AI化による労働生産性向上 (> プロジェクト管理ツール「FACT」の開発を公表)
- リモートワーク推進による地代抑制・広域での効率的な採用の実現

- ゲーム市場の成長鈍化に加え、欧米を中心に人件費・物価の急激な上昇がみられるが、Ghostpunch事業譲受によるワンストップサービスの強化、業務のAI化による労働生産性の向上により、収益性改善を図る

単位:百万円	2024/1期 実績			2025/1期 予想		
	上期	下期	通期	上期(実績)	下期	通期
売上高	7,337	8,758	16,096	9,029	9,568	18,597
営業利益	△111	241	130	△51	630	579
営業利益率	△1.5%	2.8%	0.8%	△0.6%	6.6%	3.1%



## 課題 (24/1期)

- 市場環境、新規事業遅れにより、売上高は期初予算を下回る
- 人件費・物価上昇による収益性悪化、新規事業の一部不採算化



## 打ち手 (25/1期)

- 営業スタッフ増員、M&A推進責任者の設置
- 収益性の低い拠点閉鎖、人員調整による事業基盤再構築
- 新規事業は収益化の見込めるものを選択と集中

## 戦略

- 営業体制強化、M&Aによるシェア獲得、取引先数・事業領域の拡大
- プロダクトビジネス(BtoC)の拡大
- 業務のAI化による労働生産性の向上  
(> AIと機械拡張ソリューション開発の一つとしてユーザーサポート新商品「RESOLVE」を提供)
- 拠点統廃合による地代削減

- キャラクター・コンテンツ市場の拡大が継続する一方、外注制作費は高騰。  
IPの活用、M&Aやアニメーターの採用強化、制作出資を通じて、収益の最大化を図る

単位:百万円	2024/1期 実績			2025/1期 予想		
	上期	下期	通期	上期(実績)	下期	通期
売上高	3,249	3,855	7,104	2,997	4,261	7,258
営業利益	57	△1,017	△959	△480	210	△269
営業利益率	1.8%	△26.4%	△13.5%	△16.0%	4.9%	△3.7%



## 課題 (24/1期)

- 売上は計画通りも、事業拡大のコスト先行、ゲーム・MD事業の一部案件が収益計画を下回り不採算化



## 打ち手 (25/1期)

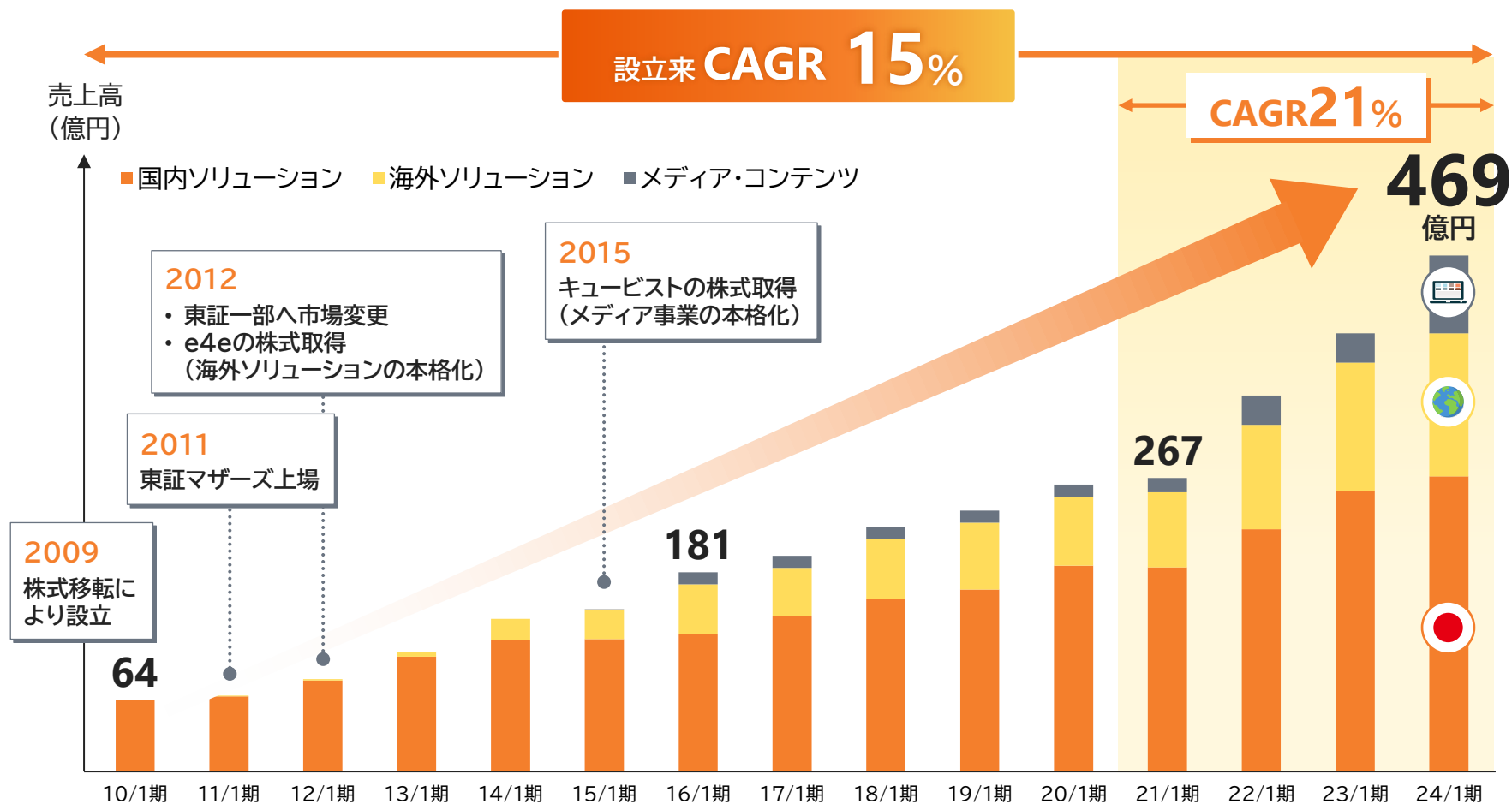
- PRマーケティング領域での売上拡大を目指す
- 不採算事業の整理撤退、人員数・配置・業務管理体制を見直し
- 収益性の見込める事業への選択と集中

## 戦略

- IPの創出・獲得、360°メディアミックス(アニメ、ゲーム、MD)による収益最大化
- プロデューサー人材の採用、制作会社のM&A強化、AIテクノロジーのワークフローへの導入・活用
- 制作受託に加え、制作出資も行い高収益なライセンス収入を拡大  
(> 出資・元請け制作タイトル:劇場アニメ「数分間のエールを」、TVアニメ「この世界は不完全すぎる」納品実績)

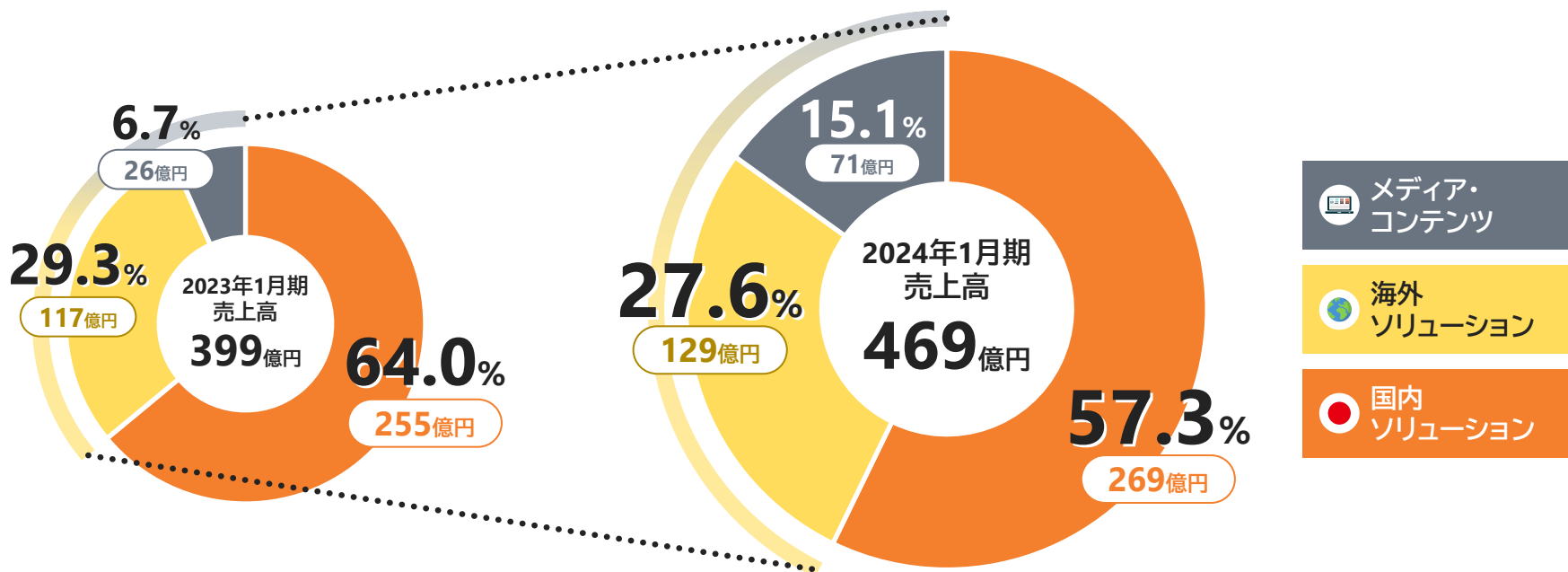
1	2025年1月期 第2四半期決算報告	…	5
2	2025年1月期 業績予想	…	14
<b>3</b>	<b>今後の経営方針</b>	…	<b>21</b>
4	Appendix	…	34

- 2009年ポルトゥウィンとピットクルーの株式移転により設立
- デバッグ、ネット監視を起点に事業基盤強化やM&Aを実行、顧客プロダクトのライフサイクルで生じる様々な課題に応え、持続的な成長を実現



(注) 25/1期より在外子会社の収益及び費用の円貨換算方法、PTWジャパン業績の計上区分を変更しているが、遡及修正していない

- 「サービス・ライフサイクルソリューション事業」の単一セグメントのもと、国内ソリューション、海外ソリューション、メディア・コンテンツの3業務を展開
- 中核事業の国内ソリューション以外の業務が連結売上高の40%以上まで拡大



業務内容	国内ソリューション			海外ソリューション	メディア・コンテンツ	主要顧客
	ゲーム分野	Eコマース分野	Tech分野			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>デバッグ</li> <li>カスタマーサポート</li> <li>ローカライズ</li> <li>海外進出支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>モニタリング</li> <li>カスタマーサポート</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ソフトウェアテスト</li> <li>環境構築</li> <li>システム開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デバッグ</li> <li>ローカライズ</li> <li>音声収録</li> <li>カスタマーサポート</li> <li>製品開発サポート</li> <li>グラフィック開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グラフィック開発</li> <li>アニメ制作、製作投資</li> <li>ゲームパブリッシング</li> <li>PRマーケティング支援</li> <li>バリアフリー字幕</li> <li>音声ガイド制作</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ゲーム企業</li> <li>インターネットコンテンツ</li> <li>運営企業</li> <li>電子決済サービス企業</li> <li>ソフトウェア開発企業</li> <li>アニメ、映画制作企業</li> </ul>

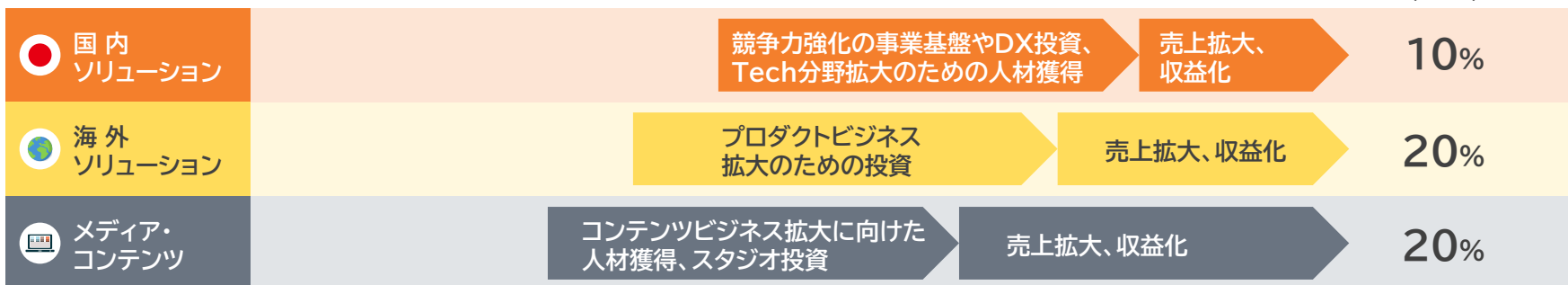
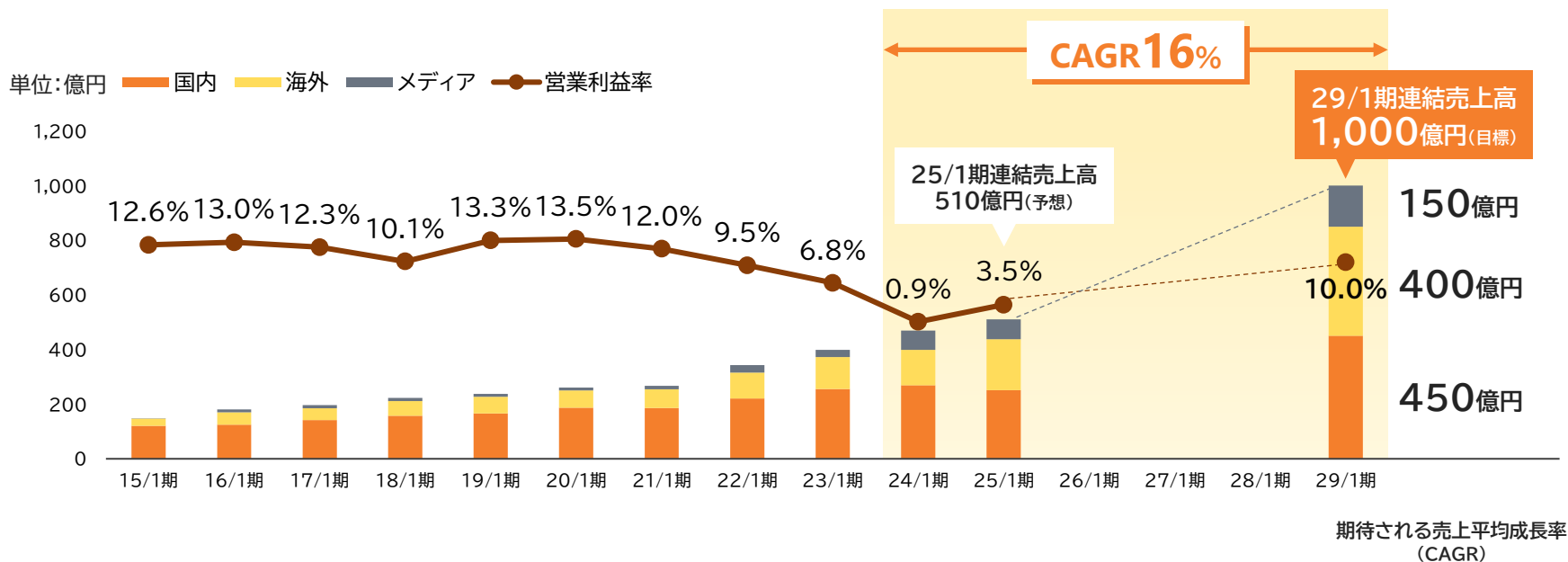
(注) 25/1期より在外子会社の収益及び費用の円貨換算方法、PTWジャパン業績の計上区分を変更しているが、遡及修正していない



## ■ 各業務を取り巻く環境と戦略を踏まえ、事業成長・人材強化・財務健全性を実現 持続的な成長につなげる

事業成長	トップライン(売上高)の成長	<ul style="list-style-type: none"><li>● 工程(Process)・地域(Region)・分野(Field) =「サービス・ライフサイクルソリューション」の徹底・浸透</li></ul>
	利益率の改善・向上	<ul style="list-style-type: none"><li>● 単価向上と原価コントロールの推進・徹底</li><li>● 事業・地域ごとに損益ラインを見極め、不採算事業・拠点を廃止・統合</li></ul>
	M&A後のPMI強化とグループシナジーの創出	<ul style="list-style-type: none"><li>● M&amp;Aの継続的な実施と買収効果を早期に創出させるための体制作り</li><li>● 予実管理の厳格化</li></ul>
人材強化	人的資本の継続投資	<ul style="list-style-type: none"><li>● 人的資本を最大化するためのオフィス環境・働き方の構築</li><li>● 多様な人材の確保・活躍推進、次世代幹部候補の育成</li></ul>
財務健全性	成長投資と株主還元のバランスの最適化	<ul style="list-style-type: none"><li>● 営業キャッシュ創出と有利子負債の有効活用により、成長投資と株主還元を両立</li><li>● 投資と撤退の規律策定</li></ul>

- 20/1期HIKE子会社化、21/1期海外プロダクトビジネス参入、22/1期国内組織再編開始により、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)を積極的実施
- 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



(注) 25/1期より在外子会社の収益及び費用の円貨換算方法、PTWジャパン業績の計上区分を変更しているが、遡及修正していない

- 人的資本を最大化するためのオフィス環境・働き方を確立。非正規雇用者の正社員化に加え次世代幹部候補の採用や育成に注力し、サステナブルな成長を支える基盤を確保

## 拠点統合を含む「働く環境整備」と働き方改革

### 例



#### 秋葉原センター(2023年3月移転統合)

- ・首都圏6拠点の機能を集約し  
主要サービスを網羅



#### 大分センター(2023年8月新設)

- ・EC事業支援サービス(モニタリング、  
投稿監視、カスタマーサポート)を提供



#### 佐賀センター新設(2023年11月)

- ・アノテーションサービス、ECサイトなどの  
モニタリング、カスタマーサービスを提供

リモートワーク・フレックスタイムを導入し  
雇用創出・地方創生に貢献

## 多様な人材の確保・活躍推進 「ダイバーシティの実現」

- 経営幹部層向けのダイバーシティ経営研修の実施
- 有識者による職務別研修の実施
- 若手のフリーランスから次世代幹部候補まで多様な人材を積極的に採用
- 新卒採用・障害者雇用の推進・定着施策の強化

### 羽生祥子氏による ダイバーシティ経営研修



### 湯本剛氏による 職務別研修



業務・人材育成を通じて  
リスキングの機会を提供

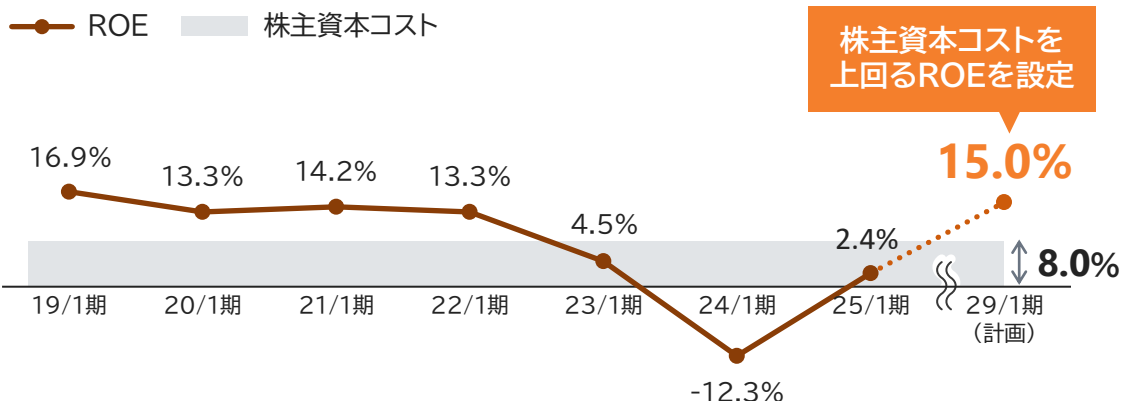
- 財務健全性を維持しつつ、収益性向上を見据えた成長投資と株主還元のバランスを最適化  
資本コスト(WACC)8%※と想定し、持続的な企業価値向上を図る

## 2029年1月期 目標

ROE

15%以上

23/1期、24/1期は事業成長コストが大きくROE低下  
戦略実施による収益性向上、  
キャピタル・アロケーションの  
最適化によりROE向上を目指す



### 成長投資

ROIC > WACCとなる投資を実施、投資後ROIC **10%**を目途とした投資効果検証

### 株主還元

DOE (純資産配当率) ▶ **3%**下限

当期純利益が赤字の場合でも一定配当を想定

総還元性向 ▶ **30%**以上

利益拡大に連動した配当を想定

### 財務健全性

自己資本比率 ▶ **50%**以上の堅持

有利子負債の活用と財務健全性の両立

(注) 当社の資本コスト(WACC)の前提について: リスクフリーレート(0~1%) +  $\beta$ (1.0~1.2) × 市場リスクプレミアム(6~7%)、負債コスト1%、実行税率30.62%

- 収益性向上・バランスシート改善を進め、営業・財務・投資それぞれの活動で創出したキャッシュを、成長投資と株主還元为重点配分、機動的なアロケーション実行の余力も確保



## 成長投資／モニタリング方針

- 3次元的成長の実現に向け、ROIC>WACCとなる投資を実施
- 投資の要否・妥当性・投資後の採算性については「投資委員会」でモニタリング

### 成長投資方針

#### オーガニック (内部強化)

- 人的資本投資
- DX等への投資























#### インオーガニック (外部資源の取込)

- 関連事業のM&A
- 周辺事業の提携を目的とした投資
- ノウハウ獲得のためのアクハイアリング

### モニタリング方針

- 投資検証は「投資委員会」にて年1回以上実施
- 投資後一定期間後(3～5年後)にROIC10%を目途とした投資検証を行う

- 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	 2023年10月	 2024年9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	 2024年1月

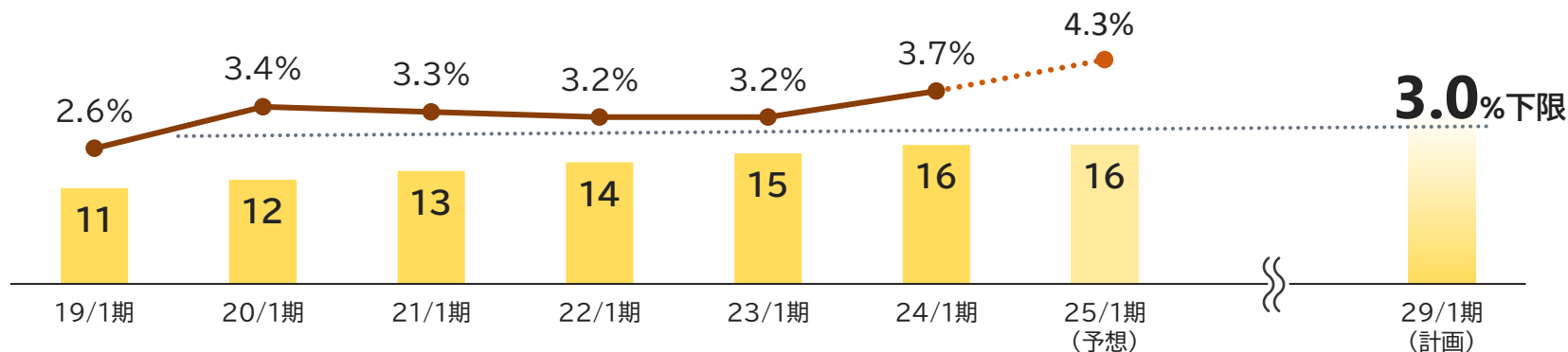
(注)1.  は計画期間でのれん償却済み 2.  は減損によりのれん償却済み 3. 囲み枠がない会社はのれん償却中

- 当社の事業特性、財務状況を踏まえ、従前の「配当性向25%目安」から見直し
- 安定的な株主還元の継続を基本方針とし、「DOE3%下限」、「総還元性向30%以上」を目標とし、将来的な株主還元増加に取り組む

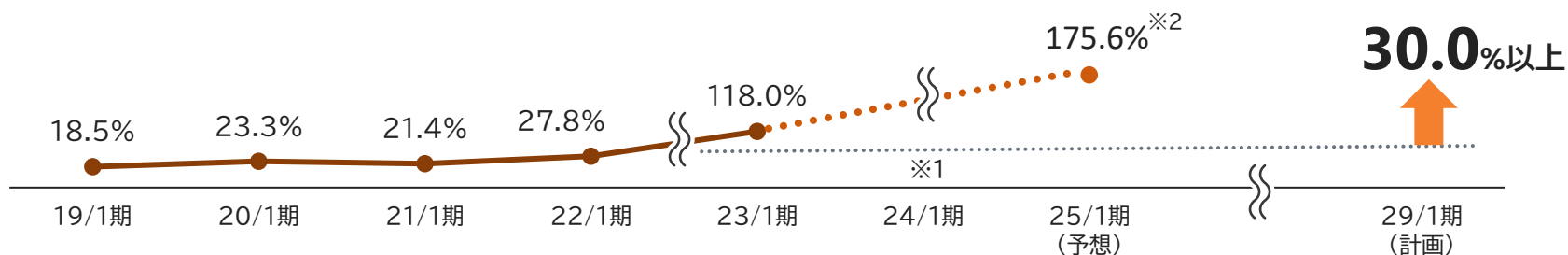
## DOE・配当金の推移

(円)

■ 1株当たり配当金 ● DOE



## 総還元性向の推移



(注)1. 24/1期の当期純利益がマイナスのため記載なし

(注)2. 25/1期は当期純利益が少額であるが、安定的な株主還元の継続、DOE3%下限方針により、株主還元額総還元性向が高くなる見込み



- 24年3月にサステナビリティ委員会を設置し、8月に当社が重点的に取り組むべきマテリアリティを特定。11月に「グループ行動規範」及び「グループ人権方針」を制定。サステナビリティに関する取り組みを推進し、持続的な社会実現への貢献と企業価値向上を図る

## Environment

- 社内手続きのDX化によるペーパーレス推進
- オフィス内照明のLED導入推進

## Social

- 2024年4月 改正障害者差別解消法が施行され、コンテンツのバリアフリー化を推進(Palabra)
- 日本で働きたい外国人人材と企業とのマッチングによる労働力不足の解消(Stepjob)
- 全国の就労支援移行センターと連携し、障害者向け技術支援と積極的な雇用促進
- 障がい者バンドやパラパフォーマーの活動支援(ポールトゥウィン)
- 「子どもたちのインターネット利用について考える研究会」の運営協力(ポールトゥウィン)

## Governance

- 任意の指名・報酬委員会を設置
- 社外取締役の独立性判断基準制定
- 取締役会の多様性(女性、投資家)向上促進



Palabraが提供するアート・カルチャー体験の可能性を広げるバリアフリー協働のプラットフォーム



「日本と世界をむすぶ」、一歩先を行く採用のカタチ



日本で働きたい外国人と日本企業を「すばやくつなぐ」マッチングシステム「Stepjob」のセミナーの様子

## 株主・投資家等との対話方針

- 株主・投資家等との積極的・建設的な対話を通じて信頼関係を築き、企業価値向上に資するIR活動を実践することを方針に掲げる
- 取締役管理部部長をIR担当役員、管理部をIR担当部署に定め、対話のための体制を構築

### 主な取り組み

- 株主・投資家等に向けた決算説明会の開催
- アナリスト・機関投資家等との個別面談実施
- 株主向け経営近況報告会の開催
- 各種IR資料のウェブサイトへの掲載
- ホームページからのIR問い合わせへの回答
- 株式会社シェアードリサーチによる企業レポート発行・配信
- 株主総会のインターネット等による議決権行使の導入・議決権電子行使プラットフォームへの参加

### 株主・投資家等との対話の実施状況(2024年1月期)

対話を行った株主・投資家等	海外投資家32社、国内投資家20社、その他9社(社数は延べ数)
対話の主なテーマや関心事項	M&A戦略、資本効率・配当政策、子会社の不正について、短期・中長期の業績見通し、AIの影響について、市場環境、中期経営計画の公表
対話を踏まえて取り入れた事項	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 投資家の関心事を分析し、決算発表時に「高い関心が予想される事項」を公表</li> <li>● 成長投資と株主還元を両立させるキャピタルアロケーションの方針を公表</li> <li>● シェアードリサーチによる企業レポート(和文・英文)を公開</li> <li>● 株主還元策として自己株式の取得を実施 (2022年12月～2023年6月期間で約20億円、約215万株(5.63%)を取得済み)</li> </ul>

1	2025年1月期 第3四半期決算報告	…	5
2	2025年1月期 業績予想	…	14
3	今後の経営方針	…	21
4	Appendix	…	34

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	8,652名（うち、正社員数 3,292名） ※2024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48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> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社グループの主な事業 サービス・ライフサイクルソリューション事業</li> </ul> <p><b>国内ソリューション</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> <li>- Eコマース分野: モニタリング、カスタマーサポート</li> <li>- Tech分野: ソフトウェアテスト、環境構築、システム開発</li> </ul> <p><b>海外ソリューション</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> </ul> <p><b>メディア・コンテンツ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- グラフィック開発、アニメ制作・制作出資、ゲームパブリッシング、PRマーケティング支援</li> <li>- バリアフリー字幕・音声ガイド制作</li> </ul>

(2024年10月31日現在)



## 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
- 株式会社 ADOOR



## 海外 ソリューション

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

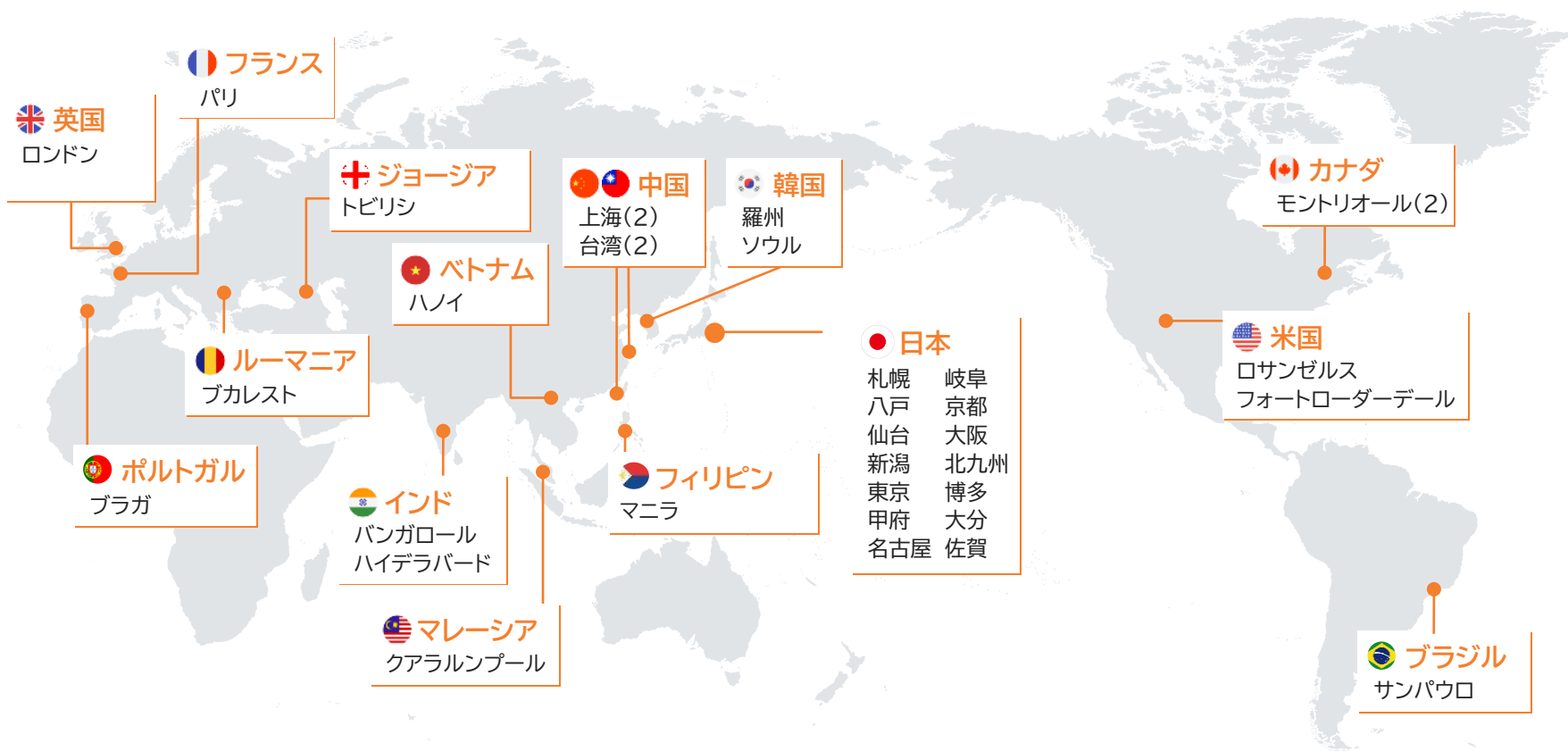


## メディア・ コンテンツ

- 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
  - ・ HIKE KOREA Inc.
  - ・ 株式会社 アクアプラス
  - ・ 株式会社 フィックスレコード
  - ・ 株式会社 しいたけデジタル

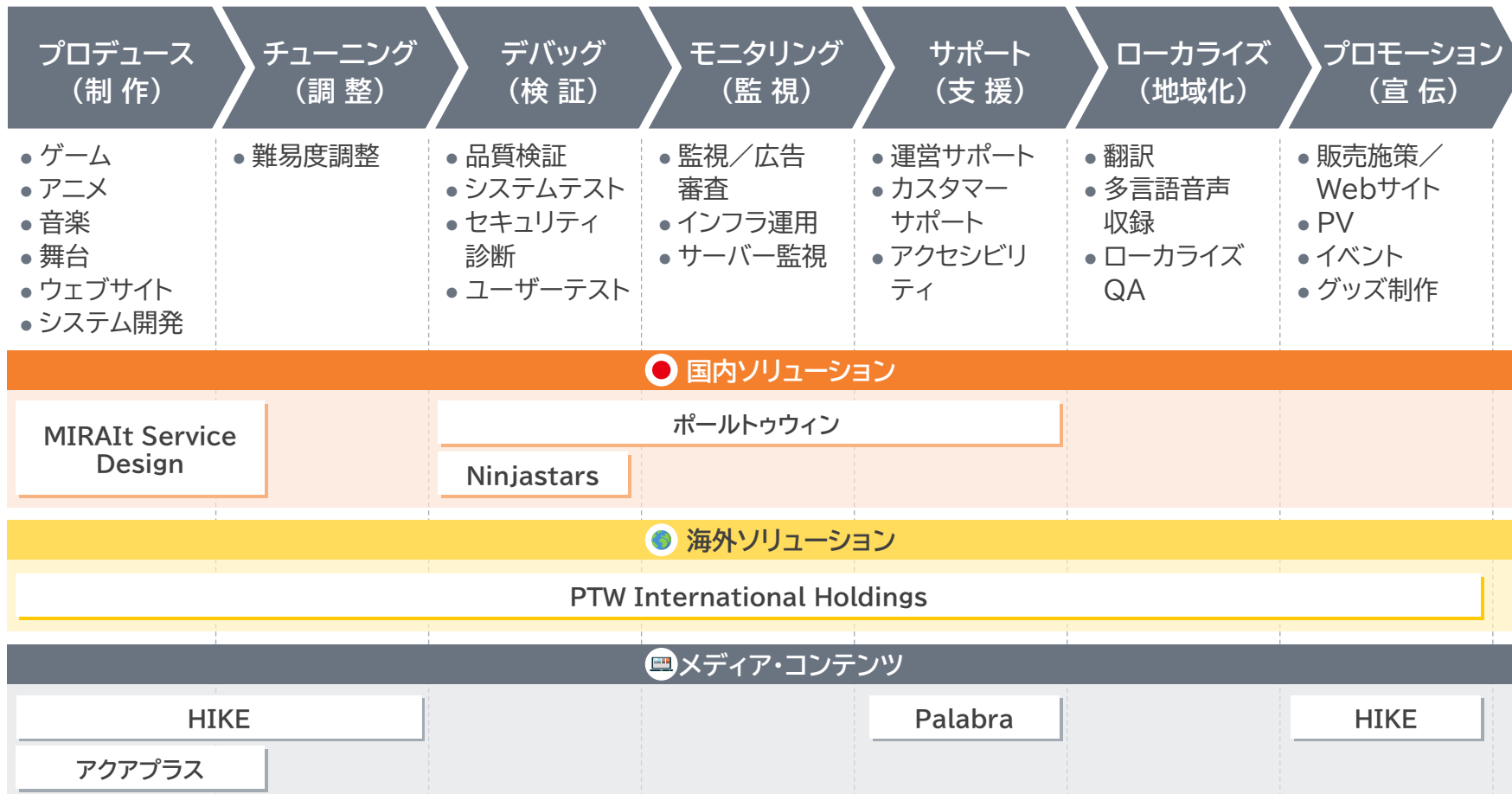
国内14都市 海外14カ国21拠点

で事業展開



(2024年10月31日現在 未稼働の国、拠点を除く)

- 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



- 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

## 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

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

## 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

## 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

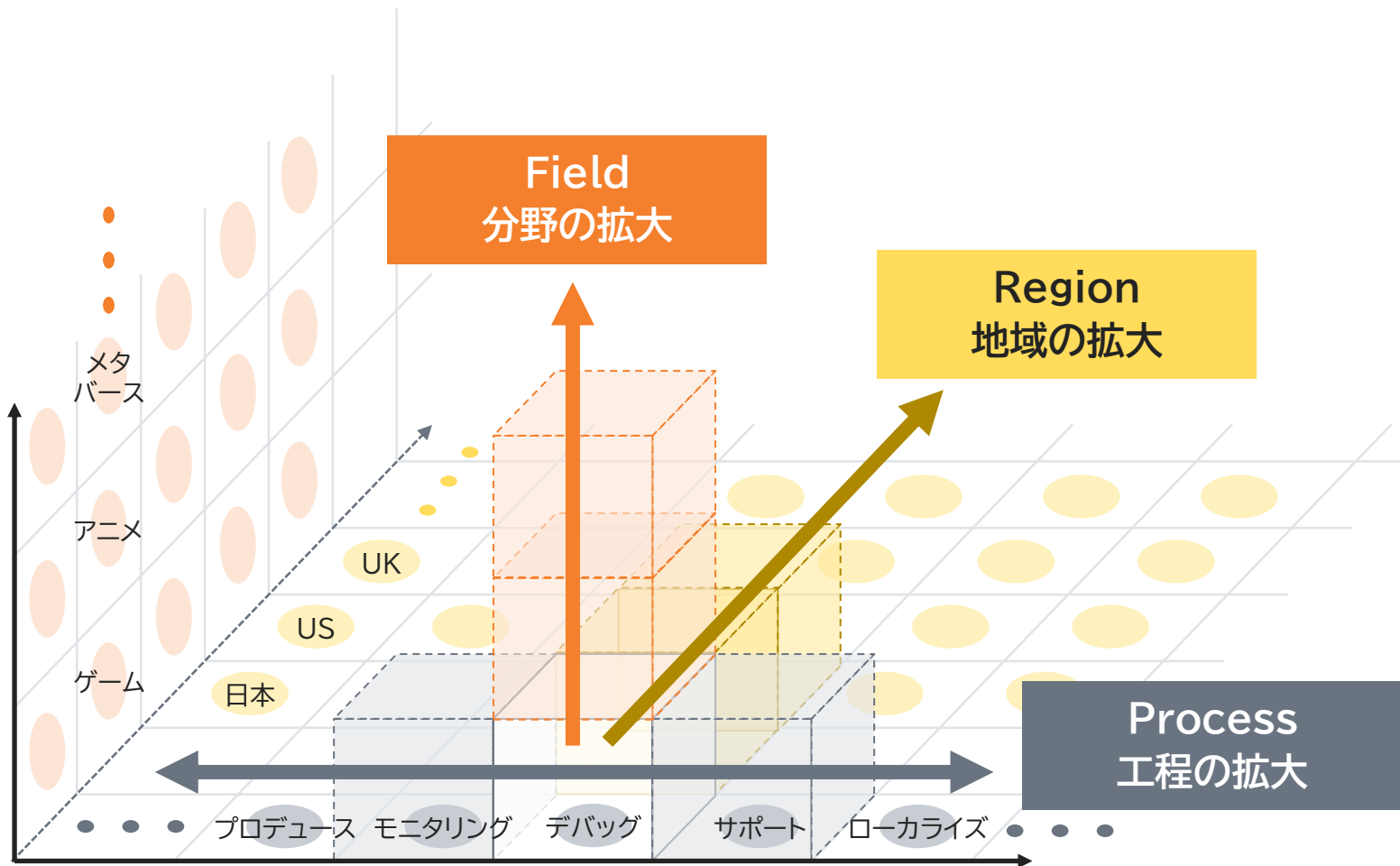
## 海外展開

M&Aを活用し、展開地域を着実に拡大し、海外14カ国21拠点約3,000名体制、海外売上割合約30%まで拡大



## 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次元的成长」と定義しています。



## Process

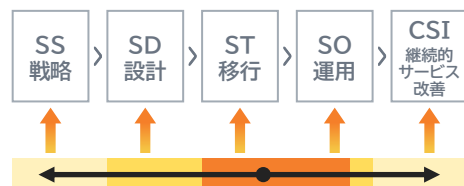
ソリューション提供可能な  
「工程」拡大  
受託から創出側へのチャレンジも

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14ヵ国 21拠点 約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



# 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。



## 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。

### サービス・ライフサイクル

SS: 戦略	戦略や設計がつかれない
SD: 設計	開発や制作ができない
ST: 移行	リリース対応が分からない
SO: 運用	サービス運営ができない
CSI: 継続的サービス改善	サービスの改善が回らない

### 当社グループが提供するサービス・ライフサイクルソリューション

ゲーム・アニメ制作	サーバー構築	音声収録
システム開発 グラフィック開発	セキュリティ検証	ローカライズ カルチャライズ
デバッグ ソフトウェアテスト	マーケティング支援	サーバー監視
モニタリング	カスタマーサポート	
アクセシビリティ改善	パブリッシング	



### 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。

## 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テスト、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。



## 「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。



まだルール化・パターン化されていない  
柔軟性が必要な対応はヒトが検知

ナレッジをシステムで学習・蓄積



ヒトの稼働コストを圧縮



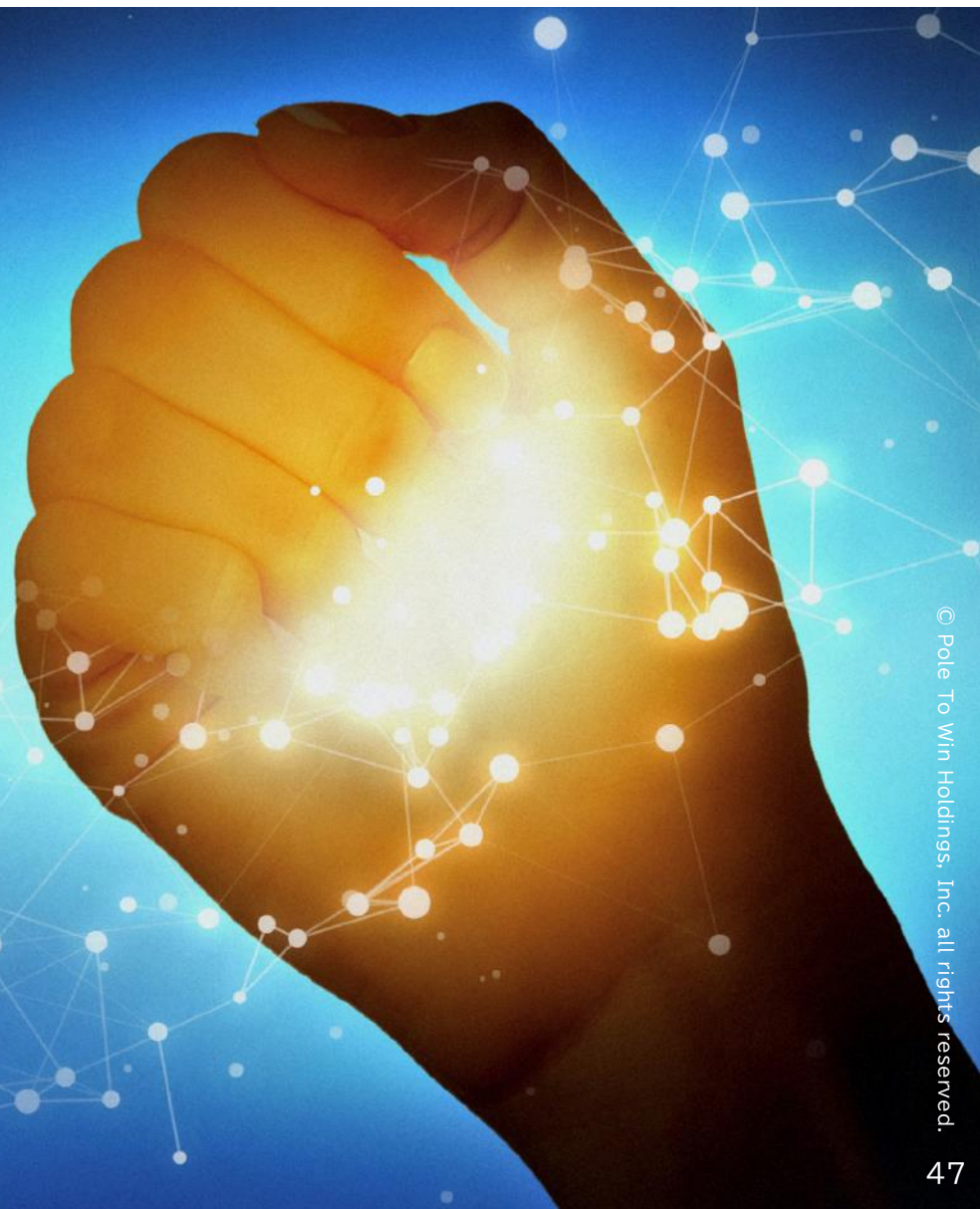
既知の課題や陥り易いパターンなどは  
システムが機械的・効率的に検出



# 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。