




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3四半期 決算補足資料

- 証券コード | 3657
- 銘柄略称 | ポールHD

2023年12月12日



この決算補足資料のほかに、「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」開示しております。

## トピックス

## ■ 業績予想の下方修正を開示

## 売上

海外ソリューションの新規事業収益化遅れ、  
メディア・コンテンツの一部ゲーム開発出資レベニューシェアの収益計画下振れ

## 利益

物価高による拠点統合整備費用の予算超過、海外ソリューションの新規事業収益化遅れ、  
メディア・コンテンツの一部案件の収益計画下振れ

当期実行可能な利益対策として、第3四半期では賞与引当金戻入れ、第4四半期ではマーケティング費用執行の一部延期

来期は、拠点統合整備のピークは過ぎ、不採算事業からの撤退、メディア・コンテンツの黒字化により業績回復、  
増収増益予定

- 配当予想は16円(前期比+1円)で修正せずコミット、一時的な減益と認識
- 当社代表取締役による自社株式取得予定(上限5億円)を開示
- 23年10月にゲーム音声デザインを行う「Vibe Avenue Inc.」(カナダ)を子会社化
- 23年11月に3DCGアニメーション制作を行う「株式会社しいたけデジタル」を子会社化決議
- 子会社元取締役不正行為について損失全額回収合意書締結、貸倒引当金188百万円戻入れ
- 当該不正行為に関連し、内部統制報告書の訂正報告書を提出、24年1月末までに不備是正予定
- 24年3月の通期決算開示にて、来期計画、資本政策、事業・組織体制の構築について報告予定

売上高

**34,260**百万円

前年同期比 +13.7%

売上総利益

**8,148**百万円

前年同期比 △2.0%

営業利益

**677**百万円

前年同期比 △66.4%

- 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 (売上構成比)	国内ソリューション (57.5%)		海外ソリューション (29.2%)	メディア・コンテンツ (13.4%)
2024/1期 3Q売上高	19,690 前年同期比 + 3.2%		9,994 前年同期比 + 9.4%	4,575 前年同期比 + 139.1%
主要業務	<b>ゲーム分野</b> <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>	<b>Eコマース分野</b> <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>	<b>Tech分野</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>第三者検証</li> <li>環境構築</li> <li>サーバー監視</li> <li>データセンター運営</li> <li>キッキング</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>
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	
		10%	20%	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3四半期連結決算概況 … 4
- 2 | 2024年1月期 通期連結業績予想 … 14
- 3 | 当社事業の特徴と今後の戦略 … 18
- 4 | (参考) 会社概要・事業内容 … 28

- 1 | 2024年1月期 第3四半期連結決算概況 … 4
- 2 | 2024年1月期 通期連結業績予想 … 14
- 3 | 当社事業の特徴と今後の戦略 … 18
- 4 | (参考) 会社概要・事業内容 … 28

## 1-1. 2024年1月期 第3四半期 連結業績概況 ～前年同期比～

PTW

- メディア・コンテンツが売上を牽引し、過去最高の四半期売上高を達成
- 売上原価は、固定費用(家賃、人件費)、拠点統合整備費用増加、海外では物価高・人件費増加、新規事業費用増加、販売管理費は、採用費、拠点統合整備費用が増加
- 2Qで計上した貸倒引当金繰入額(営業外費用)188百万円を3Qで戻入れ、のれん減損損失(特別損失)316百万円、投資有価証券評価損(特別損失)177百万円計上

単位:百万円(単位未満切捨)

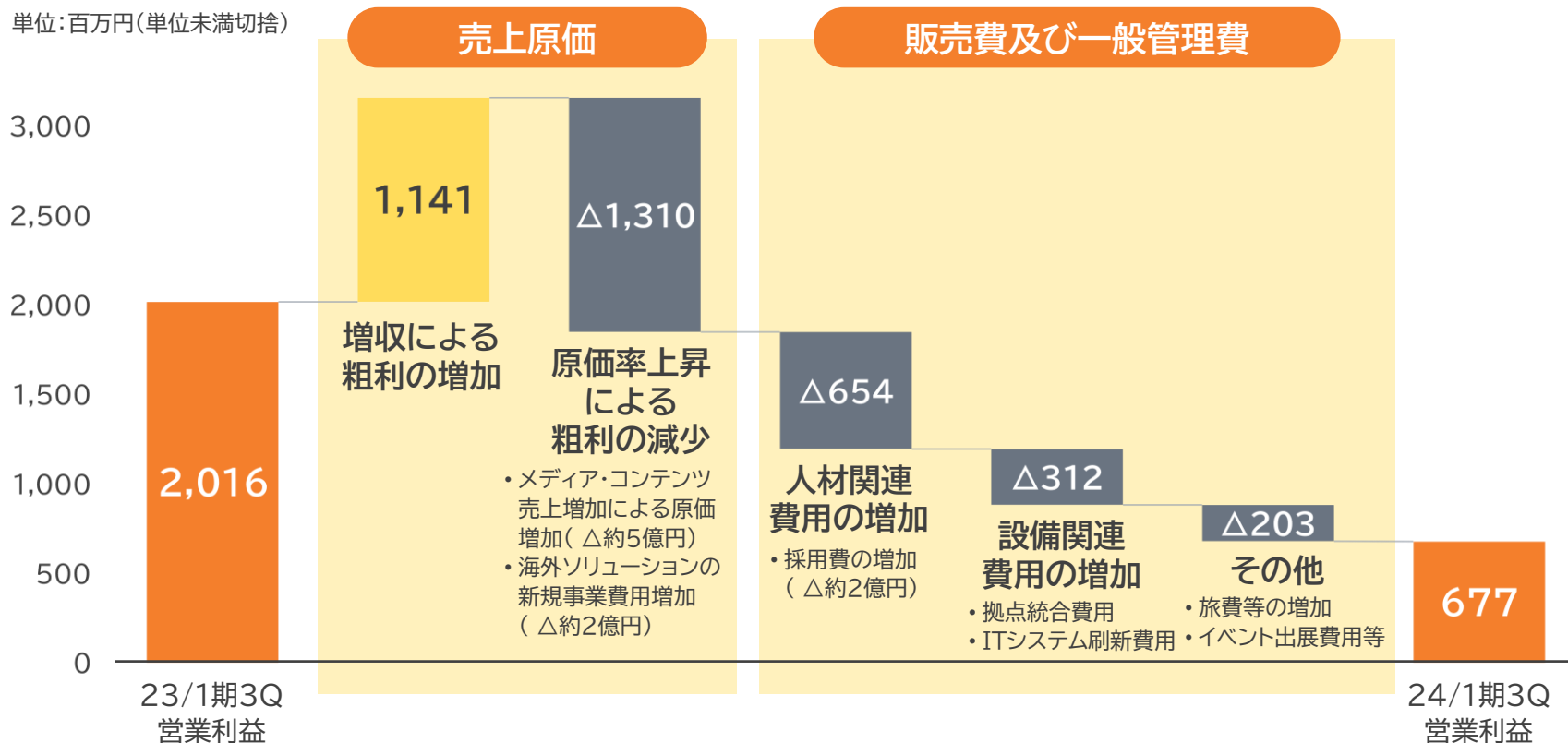
	当期実績 2024/1期 第3四半期 (2023/2-2023/10)		前期実績 2023/1期 第3四半期 (2022/2-2022/10)		前年同期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	34,260	—	30,126	—	+4,133	+13.7%
売上総利益	8,148	23.8%	8,317	27.6%	△169	△2.0%
営業利益	677	2.0%	2,016	6.7%	△1,339	△66.4%
経常利益	811	2.4%	2,399	8.0%	△1,587	△66.2%
税金等調整前 四半期純利益	342	1.0%	1,720	5.7%	△1,378	△80.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△291	△0.8%	540	1.8%	△831	—%
(参考) EBITDA	1,457	4.3%	2,819	9.4%	△1,361	△48.3%

(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3四半期 営業利益分析 ～前年同期比～



- 売上原価は、相対的に利益率の低いメディア・コンテンツの売上増加による原価増加、海外ソリューションの新規事業費用増加し、売上総利益は減少
- 販売管理費においては、採用費(人材紹介料、採用スタッフ自体の採用費用)や拠点統合整備費用が増加し、営業利益減少



(注)「増収による粗利の増加」は23/1期3Qにおける売上総利益率(27.6%)で売上が増加したと仮定した場合の粗利増加額

## 1-3. 2024年1月期 第3四半期 業務別事業概況

PTW

国内 ソリューション	市場	コンソールゲーム開発の復調、EC・キャッシュレス決済活況、DX推進ブーム
	足元	ゲーム新規タイトル業務複数受注、データアノテーション・キャッシュレス決済関連業務増加、システム開発新規受注
	前期比	EC分野の業務増加、ゲーム分野で新規コンソールゲームタイトル業務獲得
	予算比	物価高による拠点整備統合費用、積極的な人材採用による採用費の予算超過
	課題	家賃、正社員化雇用化等の固定費増加、予算外費用の発生、成長分野(第三者検証、エンジニア)へ必要な人材確保
海外 ソリューション	市場	好調なゲームタイトルもあるが、発売延期、ゲーム業界でのレイオフ・M&A、新興国の低価格BPO出現
	足元	売上鈍化、物価高・人件費増加、新規事業費用増加、Vibe Avenue Inc.(カナダ・音声デザイン会社)子会社化
	前期比	円安も寄与し売上増、費用は物価高・人件費増加、新規事業費用増加
	予算比	業界不況・営業力不足で売上未達、新規事業収益化遅れ、物価高・人件費増加による費用増加
	課題	市場環境影響による売上伸び悩み、収益性悪化、新規事業の一部不採算化
メディア・ コンテンツ	市場	IP活用によるキャラクターコンテンツ市場は堅調に推移。アニメのグローバル展開による制作及び製作出資需要増
	足元	アニメ制作受託及び制作単価増加、アクアプラス、ステージ事業堅調、しいたけデジタルを子会社化予定
	前期比	増収減益、アクアプラス及びステージ事業が新規連結寄与。ゲーム開発出資レバニユーシェアが売上、利益寄与
	予算比	ゲーム、マーチャндаイジング事業の一部案件が収益計画を下回り、不採算化
	課題	事業拡大におけるコスト先行、一部事業案件の不採算化、一部ゲーム開発レバニユーシェアの収益計画下振れ



## 1-4. 2024年1月期 第3四半期 業務別業績概況 ～前年同期比～

PTW

- 国内ソリューション: Eコマース分野の売上拡大も、採用費、人件費、拠点整備統合費用増加し減益
- 海外ソリューション: 円安も寄与し売上増、物価高・人件費増加、新規事業費用増加し減益
- メディア・コンテンツ: アクアプラス、ゲーム開発出資レバニユーシェアが売上、利益寄与

単位: 百万円(単位未満切捨)

			当期実績		前期実績		前年同期比	
			2024/1期 第3四半期 (2023/2-2023/10)		2023/1期 第3四半期 (2022/2-2022/10)			
			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	19,690		19,079		+610	+3.2%
		内部	91		68		+22	+33.5%
		計	19,781		19,148		+633	+3.3%
	営業利益		938	4.8%	2,091	11.0%	△1,152	△55.1%
海外 ソリューション	売上高	外部	9,994		9,133		+860	+9.4%
		内部	1,195		1,316		△120	△9.2%
		計	11,190		10,450		+740	+7.1%
	営業利益		350	3.5%	499	5.5%	△149	△29.9%
メディア・ コンテンツ	売上高	外部	4,575		1,913		+2,662	+139.1%
		内部	25		35		△10	△29.0%
		計	4,600		1,948		+2,651	+136.1%
	営業利益		△349	△7.6%	△465	△24.3%	+115	-

(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

## 1-5. 2024年1月期 四半期業績推移

PTW

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 (A)	24/1期3Q (B)	当2Q比 (B)-(A)
売上高		9,610	10,050	10,465	9,802	10,948	11,391	11,919	+527
営業利益		702	648	665	707	294	197	185	△11
営業利益率		7.3%	6.5%	6.4%	7.2%	2.7%	1.7%	1.6%	△0.1%Pt
国内 ソリューション	売上高	6,396	6,254	6,428	6,480	6,316	6,422	6,950	+527
	営業利益	973	698	419	397	305	392	241	△151
	営業利益率	15.2%	11.2%	6.5%	6.1%	4.8%	6.1%	3.5%	△2.6%Pt
	(B)-(A)	ゲーム分野業務の売上増加、拠点統合整備費用124百万円、ITシステム刷新費用129百万円発生							
海外 ソリューション	売上高	2,575	3,127	3,430	2,579	3,045	3,304	3,644	+340
	営業利益	△112	166	445	489	68	△134	415	+550
	営業利益率	△4.4%	5.3%	13.0%	19.0%	2.3%	△4.1%	11.4%	+15.5%Pt
	(B)-(A)	円安寄与もあり売上増加、賞与引当金戻入れ200百万円があり大幅増益							
メディア・ コンテンツ	売上高	639	667	606	742	1,586	1,664	1,324	△340
	営業利益	△145	△155	△164	△202	12	42	△404	△447
	営業利益率	△22.8%	△23.3%	△27.1%	△27.3%	0.8%	2.6%	△30.6%	—
	(B)-(A)	イベント少なく売上減少、高収益なゲーム開発出資レバニユーシェアが減少し減益							

(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、営業利益率は「外部」売上高を分母に計算

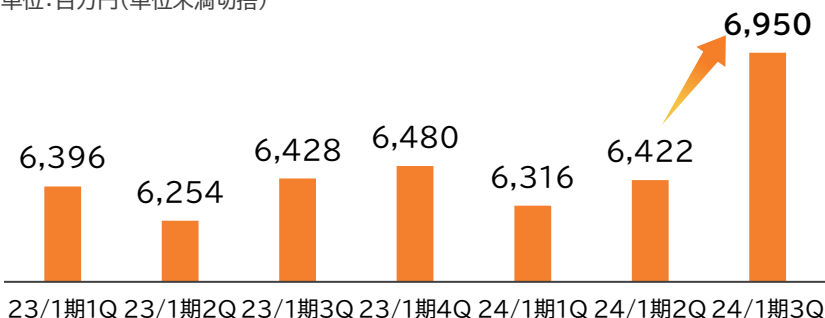
# 1-6. 2024年1月期 第3四半期 国内ソリューション業績概況



- 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。2Q→3Qではゲーム分野が大幅売上増加
- 人材定着のための正社員化・自社雇用化や働く環境整備(拠点統合整備)を推進するも、物価高による拠点統合整備費用、積極的な採用による採用費の予算超過

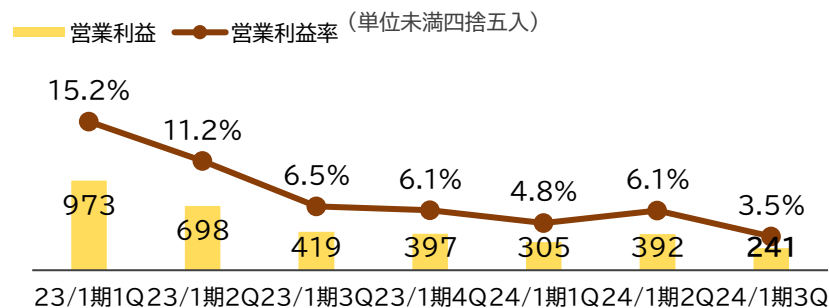
売上高の推移

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)



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	24/1期3Q
拠点統合一時費用	-	31	75	64	246	33	124

	23/1期1Q	23/1期2Q	23/1期3Q	23/1期4Q	24/1期1Q	24/1期2Q	24/1期3Q
正社員	907	916	1,233	1,235	1,314	1,344	1,374
アルバイト	2,836	2,944	2,768	2,901	2,978	3,004	3,577
合計(人)	3,743	3,860	4,001	4,136	4,292	4,348	4,951

積極的な正社員化

積極的な自社雇用化

(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

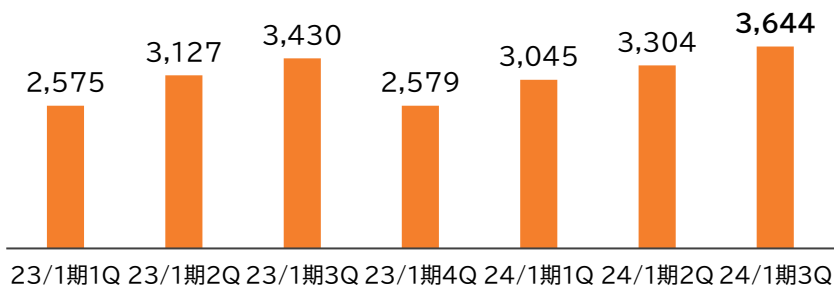
## 1-7. 2024年1月期 第3四半期 海外ソリューション業績概況

PTW

- ゲーム市場環境影響により売上伸び悩むが、円安効果もあり売上高は前年同期比9.4%増加、新規事業のプロダクトビジネス(SNS運営、ゲーム等)は収益化が遅れほぼ売上なし
- 物価高・人件費増加、新規事業費用の増加により営業利益は減少、業績未達につき3Qにて賞与引当金200百万円戻入れ

## 売上高の推移

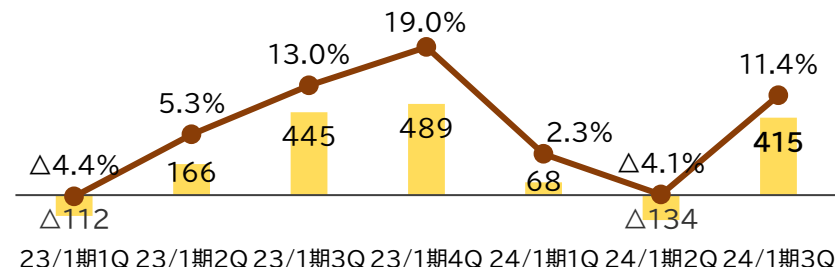
単位:百万円(単位未満切捨)



## 営業利益の推移

単位:百万円(単位未満切捨)

■ 営業利益 ● 営業利益率 (単位未満四捨五入)



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	24/1期3Q
新規事業費用	145	142	138	149	173	224	236

	23/1期1Q	23/1期2Q	23/1期3Q	23/1期4Q	24/1期1Q	24/1期2Q	24/1期3Q
正社員	1,545	1,485	1,469	1,524	1,751	1,721	1,751
アルバイト	1,099	1,394	1,386	1,267	960	1,161	1,047
合計(人)	2,644	2,879	2,855	2,791	2,711	2,882	2,798

- (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

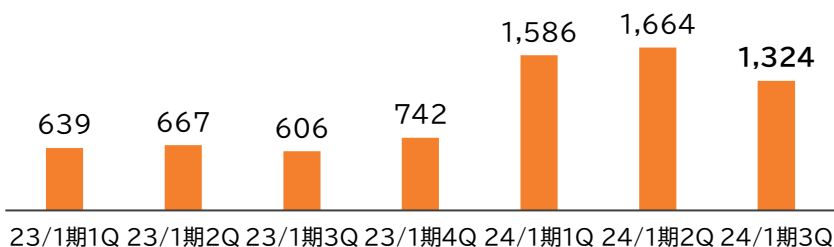
## 1-8. 2024年1月期 第3四半期 メディア・コンテンツ業績概況

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2.4倍、2Q→3Qでは、高収益なゲーム開発出資レベニューシェアが減少、ゲーム、MD(マーチャンダイジング)事業の一部案件の収益計画が下回る
- アニメーター獲得、アニメ制作スタジオ「しいたけデジタル」買収(予定)により制作規模拡大
- 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、アニメ制作出資でのレベニューシェア狙う

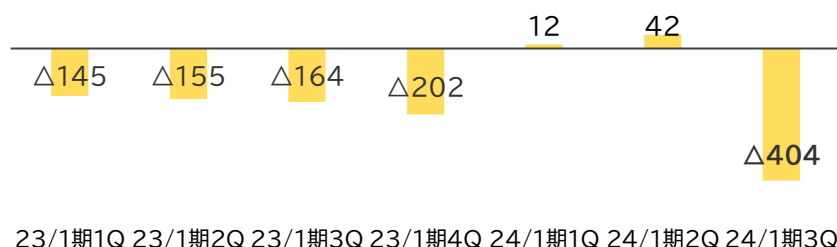
## 売上高の推移

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	24/1期3Q
正社員	161	157	170	231	256	274	275
アルバイト	98	104	105	116	117	105	107
合計(人)	259	261	275	347	373	379	382

(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

## 1-9. 2024年1月期 第3四半期 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500百万円増加により流動負債増加、自己資本比率59.9%

単位:百万円(単位未満切捨)

	2024/1期 3Q末	2023/1期末	増減額
流動資産	17,818	20,244	△2,425
(うち、現預金)	(7,708)	(11,192)	(△3,484)
有形固定資産	2,298	1,547	+750
無形固定資産	2,723	2,871	△148
投資その他の資産	3,038	2,795	+242
固定資産	8,060	7,215	+845
資産合計	25,879	27,459	△1,580
流動負債	9,330	8,664	+666
固定負債	1,049	1,102	△52
負債合計	10,380	9,766	+613
純資産合計	15,499	17,693	△2,194
(うち、自己株式)	(△2,552)	(△703)	(△1,849)
負債・純資産合計	25,879	27,459	△1,580

1	2024年1月期 第3四半期連結決算概況 …	4
2	2024年1月期 通期連結業績予想 …	14
3	当社事業の特徴と今後の戦略 …	18
4	(参考) 会社概要・事業内容 …	28

## 2-1. 2024年1月期 通期連結業績予想

PTW

## ■ 3Q業績、今後の見通しを踏まえ、通期予想を修正、配当予想は前期比+1円で据え置き

売上

海外ソリューションの新規事業収益化遅れ

メディア・コンテンツの一部ゲーム開発出資レベニューシェアの収益計画下振れ

利益

国内ソリューションでの物価高による拠点統合整備費用の予算超過、海外ソリューションの新規

事業収益化遅れ、メディア・コンテンツの一部案件の収益計画下振れにより予想修正

## ■ 当期実行可能な利益対策として、賞与引当金戻入れ、マーケティング費用執行の一部延期

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	46,217	47,113	△895	△1.9%	39,929	+6,288	+15.7%
営業利益	644	1,744	△1,100	△63.1%	2,724	△2,080	△76.4%
経常利益	788	1,776	△987	△55.6%	2,689	△1,900	△70.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△514	440	△954	△217.0%	795	△1,309	△164.8%
1株当たり 当期純利益	△14.28円	12.20円	△26.48円	-	21.18円	△35.46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 ~第4四半期見通し~

PTW

単位:百万円(単位未満切捨)

		第1四半期 実績	第2四半期 実績	第3四半期 実績	第4四半期 予想	通期 予想
売上高		10,948	11,391	11,919	11,957	46,217
営業利益		294	197	185	△33	644
経常利益		330	92	389	△23	788
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益		95	△450	63	△223	△514
国内 ソリューション	売上高	6,316	6,422	6,950	→	
	営業利益	305	392	241	↗	
	4Q見通し	稼働が落ち着き、売上横這い。拠点統合整備費用は減少し、営業増益見込み				
	25/1期見通し	拠点統合整備は徐々に減少しながら26/1期まで継続。各種投資成果により売上拡大				
海外 ソリューション	売上高	3,045	3,304	3,644	↘	
	営業利益	68	△134	415	↘	
	4Q見通し	稼働低下、新規事業の売上が見込めず売上減少。賞与引当金戻入れした反動で営業減益見込み				
	25/1期見通し	不採算事業、拠点から撤退により収益性改善				
メディア・ コンテンツ	売上高	1,586	1,664	1,324	↗	
	営業利益	12	42	△404	↗	
	4Q見通し	アニメ納品により増収増益。アクアプラスのゲーム売上増加見込み				
	25/1期見通し	不採算事業から撤退、業務体制を見直し収益性向上、通期黒字化を予定				

## 2-3. 2024年1月期 通期連結業績予想 ~2025年1月期見通し~

PTW

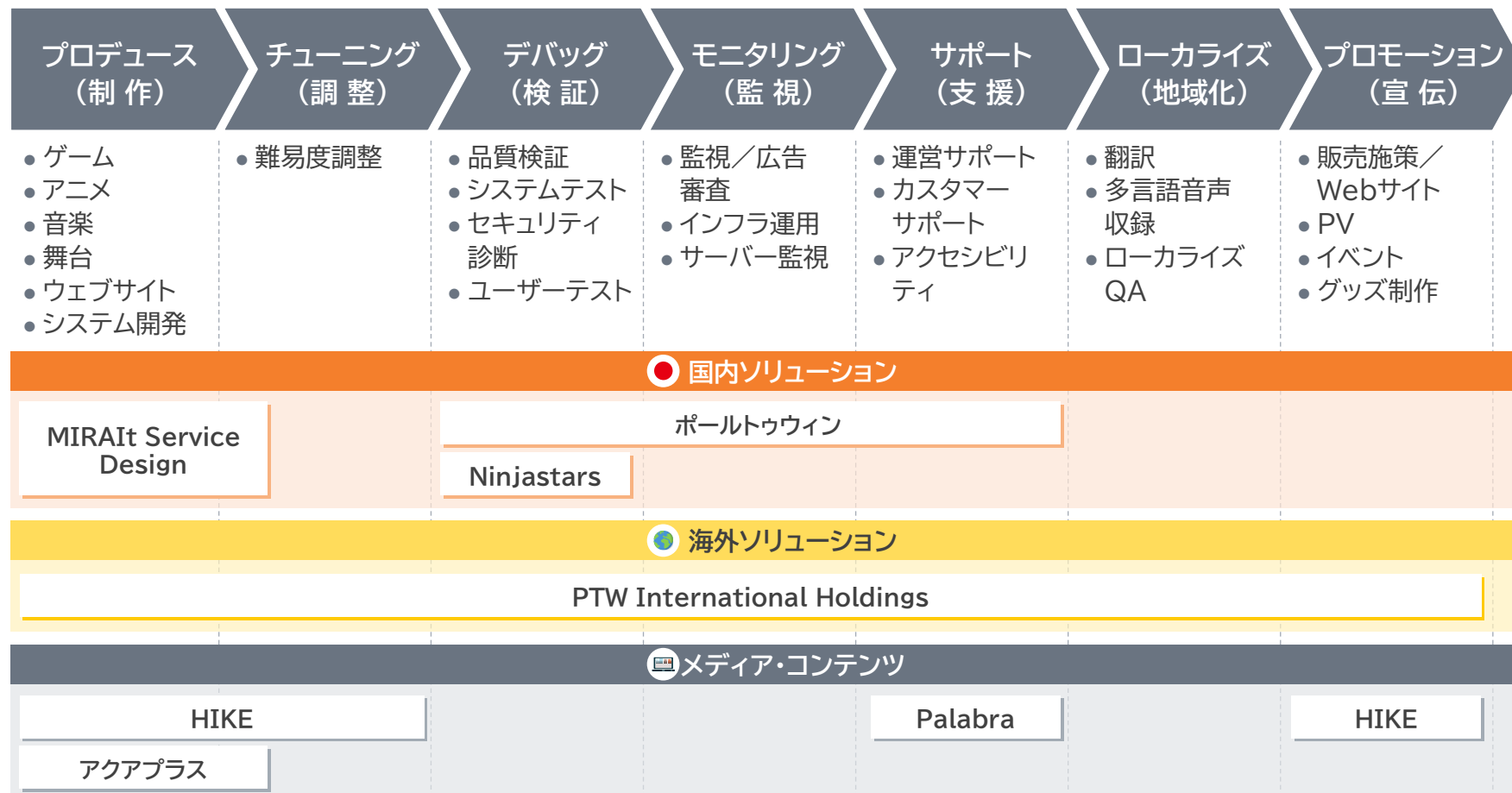
- 25/1期は、拠点統合整備のピークは過ぎ、不採算事業からの撤退、メディア・コンテンツの黒字化により業績回復、増収増益を予定

国内 ソリューション	課題	家賃、正社員化雇用化等の固定費増加、予算外費用の発生、成長分野へ必要な人材確保
	打ち手	顧客への価格転嫁、リモートワーク推進による拠点費用抑制、人材採用体制の強化、予算精度、統制の向上
	25/1期 見通し	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 拠点整備費用は24/1期がピークで今後減少見込み。人材採用を加速し、第三者検証分野の売上拡大を図る</li> <li>● 拠点統合効果により、デバッグ、カスタマーサポート、第三者検証など複数サービスをパッケージ提供し、付加価値向上、価格引き上げを推進する</li> <li>● 各種DX化、AI化推進による新たなビジネス創出、業務効率化</li> </ul>
海外 ソリューション	課題	市場環境影響による売上伸び悩み、収益性悪化、新規事業の一部不採算化
	打ち手	営業体制強化、不採算拠点撤退、新規事業の選択と集中
	25/1期 見通し	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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る</li> <li>● 不採算拠点閉鎖しリモートワーク化。新規案件は利益率の高い拠点でオペレーションを行うとともに、業務のAI活用を推進する</li> <li>● 新規事業は収益化の見込めるものを選択、集中しながら、既存BPO以外の事業を開発</li> </ul>
メディア・ コンテンツ	課題	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、一部ゲーム開発出資レベニューシェアの収益計画下振れ
	打ち手	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
	25/1期 見通し	<ul style="list-style-type: none"> <li>● アニメ制作受注案件の増加、ステージ事業の拡大、ゲーム、MD事業の改善により収益性を向上させ黒字化を予定</li> <li>● 新規事業は年度内に収益化の見通し、BtoB事業は営業体制強化しPRマーケティング領域での売上拡大を目指す</li> </ul>

1	2024年1月期 第3四半期連結決算概況 …	4
2	2024年1月期 通期連結業績予想 …	14
<b>3</b>	<b>当社事業の特徴と今後の戦略 …</b>	<b>18</b>
4	(参考) 会社概要・事業内容 …	28

## 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プロデュースカ

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

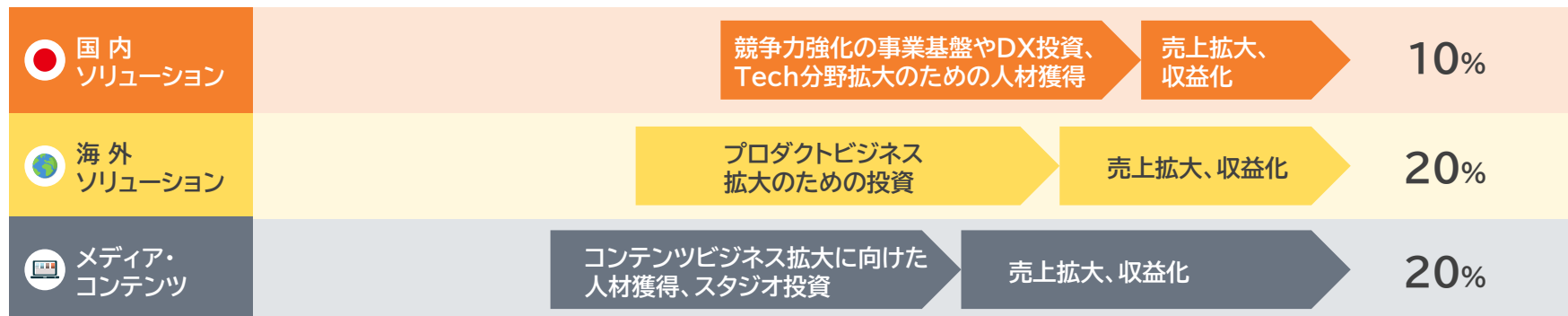
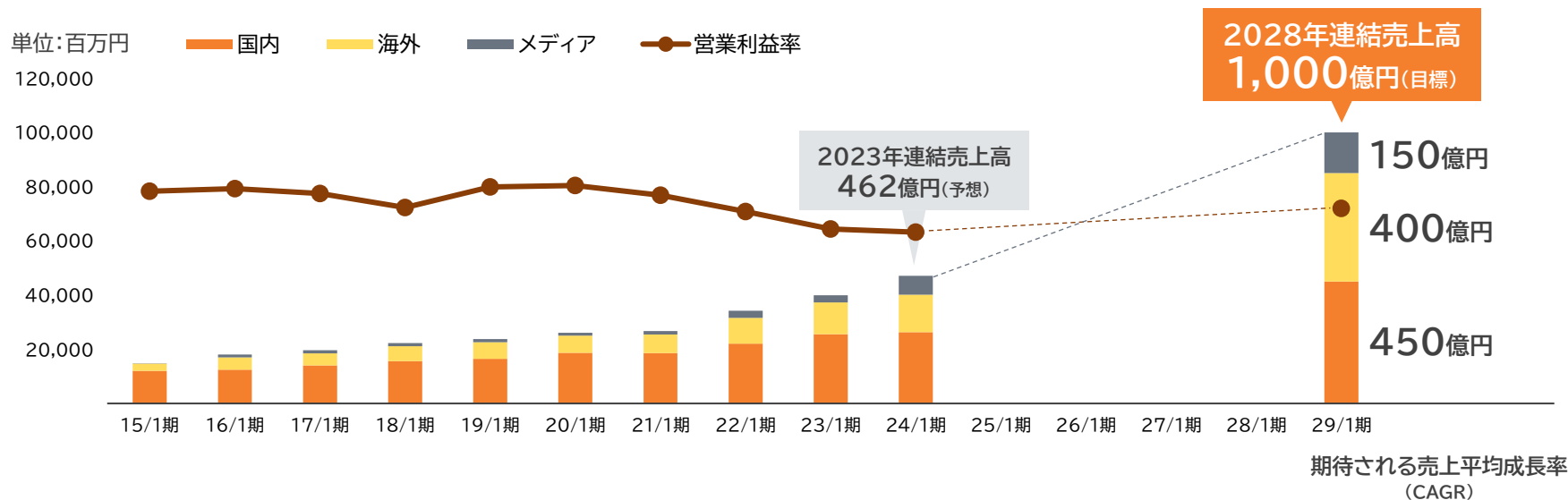
### 海外展開

M&Aを活用し、展開地域を着実に拡大し、海外14カ国21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

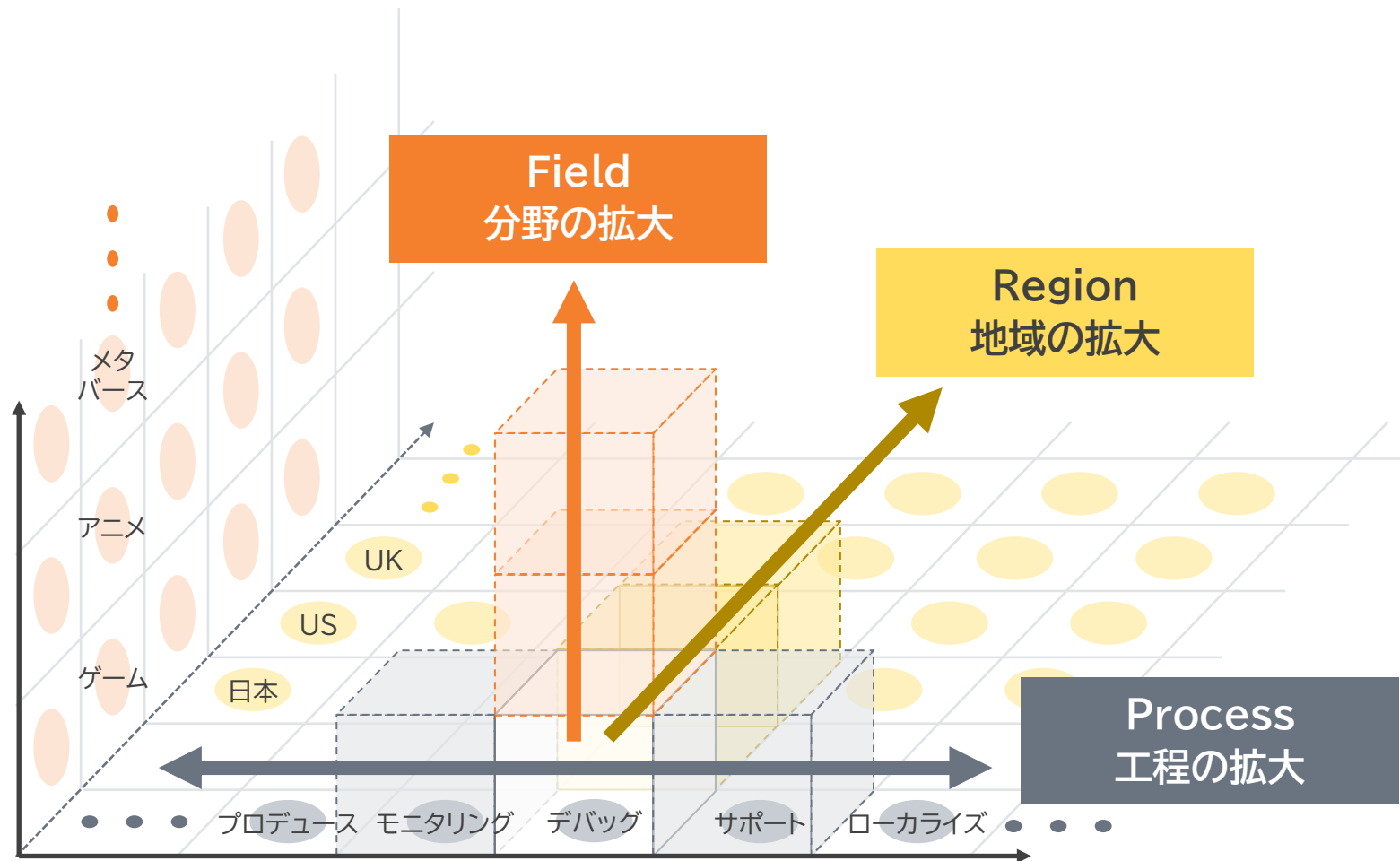
業務区分	これまでの主なM&A				
国内 ソリューション	 2012年7月	 2012年9月	 2018年3月	 2021年7月	 2022年1月
海外 ソリューション	 2012年10月	 2015年8月	 2016年3月	 2019年12月	 2021年1月
				 2021年8月	 2023年10月
メディア・ コンテンツ	 2010年3月	 2015年1月	 2019年3月	 2019年11月	 2020年10月
			 2021年8月	 2022年11月	 2022年12月

(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

## 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

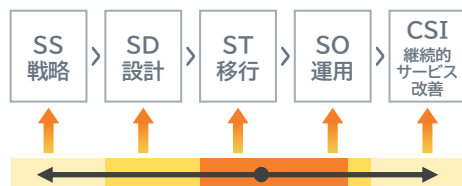
ソリューション提供可能な  
「工程」拡大  
受託から創出側へのチャレンジも

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14カ国 21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、当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

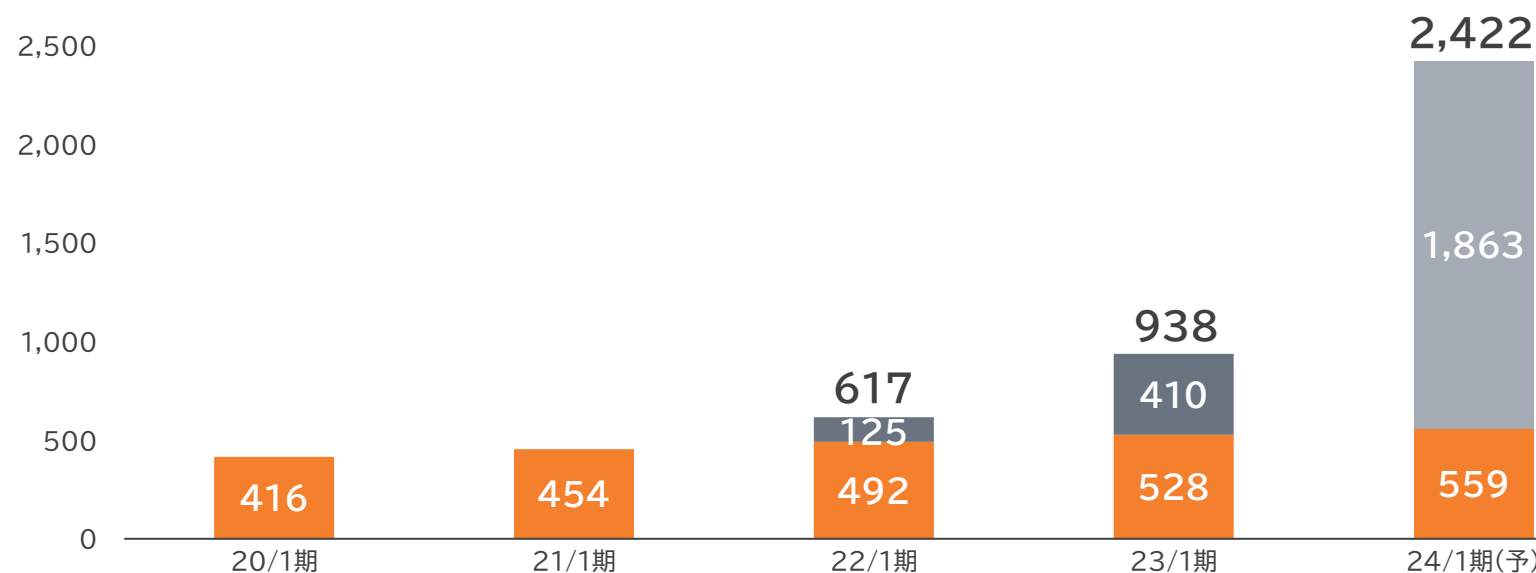
- 成長投資と株主還元への最適な配分を行い、余剰現預金を積み上げずに企業価値向上にコミット
- 資本収益率がハードルレートを上回る投資機会への集中的な成長投資の実施
- 投下資本額から算出するボトムアップ方式と、DOE等を基準に算定するトップダウン方式で、最適な株主還元水準を検証

## 3-8. 株主還元の実績

PTW

- 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%	—
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%	—

(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3四半期連結決算概況 …	4
2	2024年1月期 通期連結業績予想 …	14
3	当社事業の特徴と今後の戦略 …	18
4	<b>(参考) 会社概要・事業内容 …</b>	<b>28</b>

## 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47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 サービス・ライフサイクルソリューション事業</p> <p><b>国内ソリューション</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <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>- 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>- 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</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、ゲームパブリッシング、アニメ制作、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>

(2023年10月31日現在)

## 4-2. グループの構成(連結子会社47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.
  - ・ PTW Solutions Inc
  - ・ Remag Productions Inc
  - ・ Remag Entertainment Inc
  - ・ Vibe Avenue Inc.
  - ・ POLE TO WIN VIET NAM JOINT STOCK COMPANY

  
メディア・  
コンテンツ

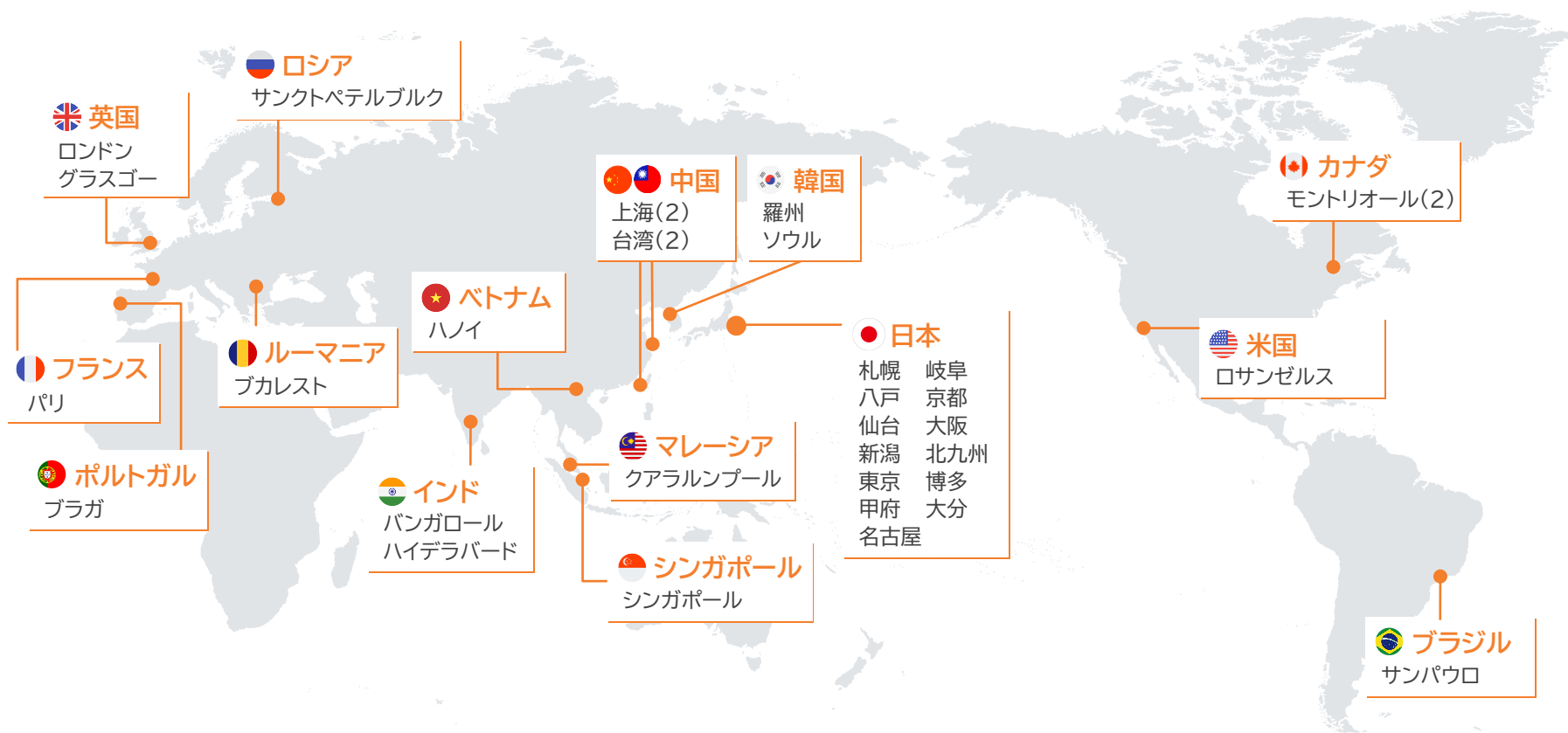
- 株式会社 HIKE
  - ・ Panda Graphics TAIWAN INC.
  - ・ Panda Graphics(Shanghai) Technology Co., Ltd.
  - ・ 株式会社 CREST JOB
  - ・ HIKE KOREA Inc.
  - ・ 株式会社 アクアプラス
  - ・ 株式会社 フィックスレコード
- Palabra 株式会社

## 4-3. 事業拠点

# PTW

### 国内13都市 海外14カ国21拠点

### で事業展開



(2023年10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。

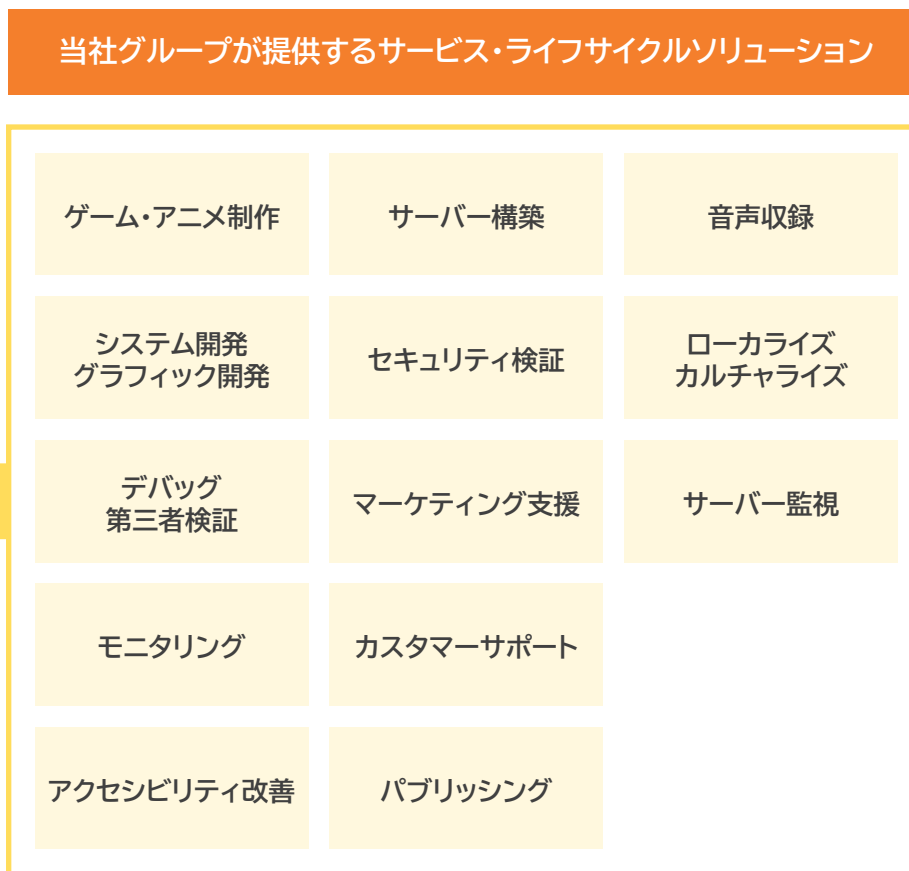


## 4-5. サービス・ライフサイクル(2)

PTW

### ■ サービス・ライフサイクルソリューション

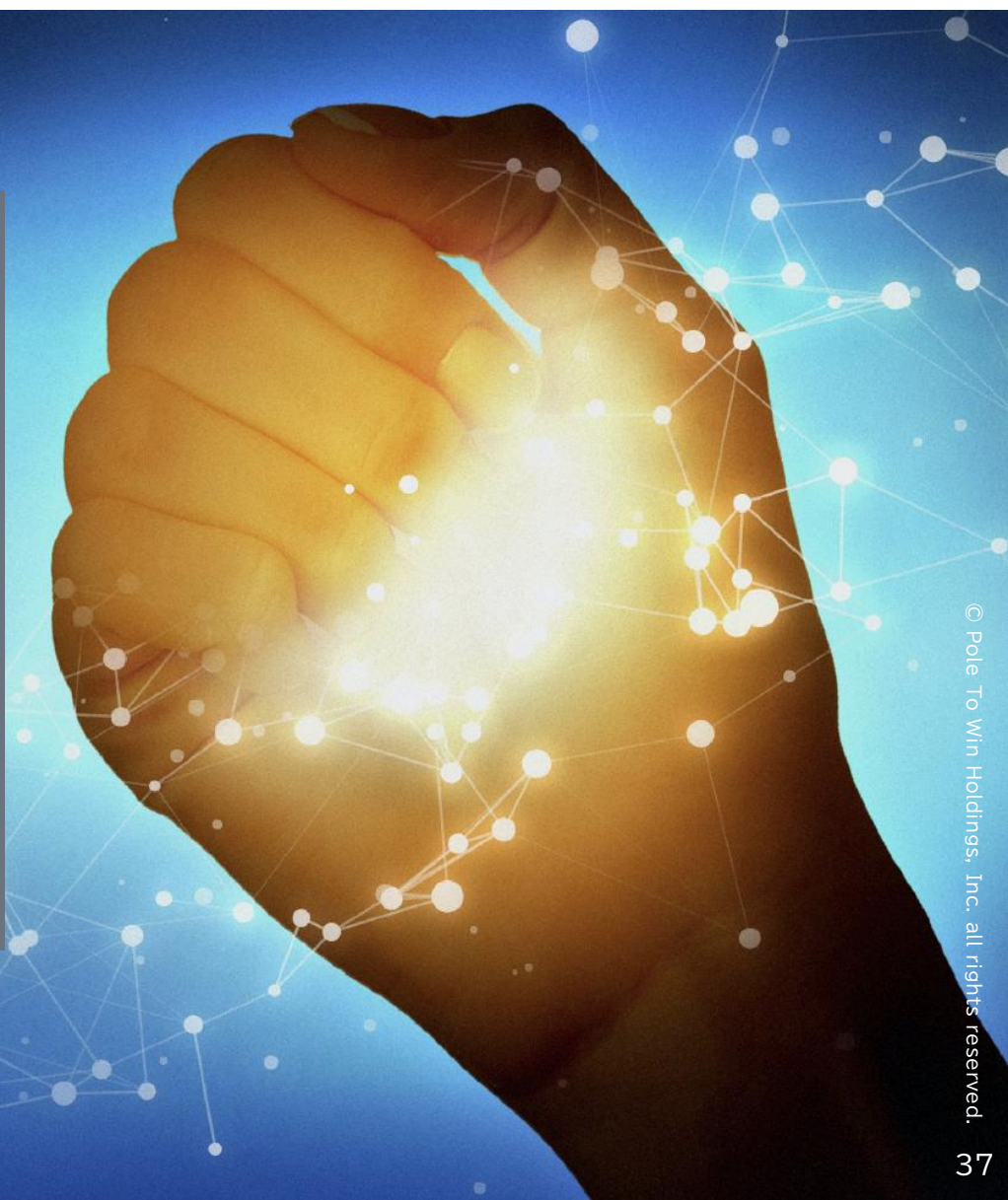
- 「サービス・ライフサイクル」の各工程で発生するニーズに対してソリューション提供しております。
- スポット提供はもちろん、すべてを一括で受託可能なワンストップ体制を構築しています。
- 国内ではメディア・コンテンツと国内ソリューションで各工程を提供し、海外では全工程まとめて海外ソリューションとしています。



# 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。