




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 決算補足資料

- 証券コード | 3657
- 銘柄略称 | ポールHD

2024年3月12日



この決算補足資料のほかに、「2024年1月期通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。

1	決算サマリー	...	2
2	2024年1月期 決算報告	...	4
3	2025年1月期 業績予想	...	18
4	今後の経営方針	...	25
5	Appendix	...	38

■ 本資料の記載についての注記

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)

1	決算サマリー	...	2
2	2024年1月期 決算報告	...	4
3	2025年1月期 業績予想	...	18
4	今後の経営方針	...	25
5	Appendix	...	38

2024年1月期 実績

<p>売上高</p> <p>46,980百万円</p> <p>前年同期比 +17.7% 予想比 +1.6%</p>	<p>営業利益</p> <p>512百万円</p> <p>前年同期比 Δ81.2% 予想比 Δ20.4%(Δ131百万円)</p>	<p>親会社株主に帰属する 当期純利益</p> <p>Δ1,812百万円</p> <p>前年同期は795百万円の利益 予想は514百万円の損失</p>	<p>1株当たり 年間配当金</p> <p>16円</p> <p>前期比 +1.0円 予想比 変更なし</p>
--	--	--	---

- 売上は、メディア・コンテンツが牽引し、前年同期比、予想比とも上回り、過去最高を達成
- 営業利益は、一時費用(国内拠点統合427百万円、海外新規事業費用843百万円、滞留売掛金貸倒引当金298百万円、ゲーム共同開発損失163百万円)が発生し大幅減益。予想比減少は貸倒引当金発生による
- 特別損失は、事業関連資産、投資先状況を精査し、減損損失987百万円(のれん316百万円、その他資産671百万円)、投資有価証券評価損692百万円計上。当期純利益予想比減少は減損損失、投資有価証券評価損発生による

2025年1月期 予想

<p>売上高</p> <p>52,028百万円</p> <p>前年同期比 +10.7%</p>	<p>営業利益</p> <p>2,212百万円</p> <p>前年同期比 +331.4%</p>	<p>親会社株主に帰属する 当期純利益</p> <p>246百万円</p> <p>前年同期は1,812百万円の損失</p>	<p>1株当たり 年間配当金</p> <p>16円</p> <p>前期比 \pm0円</p>
---	--	---	---

- 国内拠点統合費用、海外新規事業費用は大幅に減少。上期で海外、メディアにおける事業整理(拠点閉鎖、事業終了、人員調整)の目途が立ち、下期から収益性改善が本格化し、増収増益予想
- 当期純利益は一時的に低いことを見込むが、今後の業績は着実に回復すると見ており、安定的な株主還元継続を重視し、配当は16円で据え置き

1	決算サマリー	...	2
2	2024年1月期 決算報告	...	4
3	2025年1月期 業績予想	...	18
4	今後の経営方針	...	25
5	Appendix	...	38

- メディア・コンテンツ、国内ソリューションで売上予想を上回る
- 4Qにて、事業関連資産、投資先状況を精査し、販管費:貸倒引当金繰入額298百万円、特別損失:固定資産減損損失671百万円、投資有価証券評価損515百万円計上し、利益未達
- 予算化しがたい特別損失の発生であったが、経営管理、予実管理の厳格化を進める

単位:百万円(単位未満切捨)

	当期実績 2024/1期 通期 (2023/2-2024/1)		業績予想 2024/1期 通期(23/12/12開示) (2023/2-2024/1)		予想比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	46,980	—	46,217	—	+762	+1.6%
営業利益	512	1.1%	644	1.4%	△131	△20.4%
経常利益	617	1.3%	788	1.7%	△170	△21.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△1,812	△3.9%	△514	△1.1%	△1,297	—%

連結決算概況(前期比)

PTW

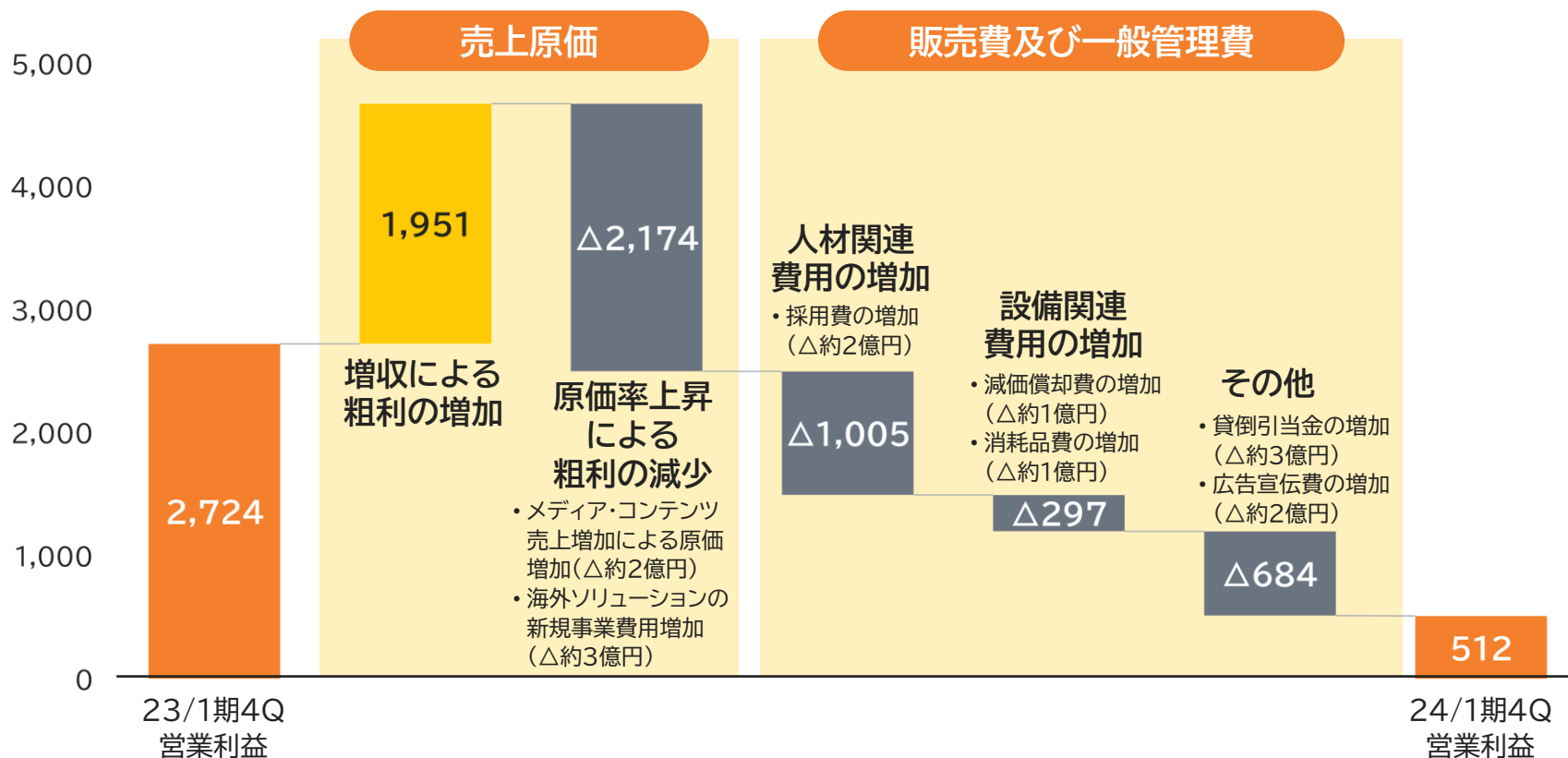
- メディア・コンテンツが売上を牽引し、過去最高売上高を達成
- 一時費用(国内拠点統合427百万円、海外新規事業費用843百万円、滞留売掛金貸倒引当金298百万円、ゲーム共同開発損失163百万円)が発生し大幅営業減益
- 特別損失として減損損失987百万円(のれん316百万円、その他資産671百万円)、投資有価証券評価損692百万円計上

単位:百万円(単位未満切捨)

	当期実績 2024/1期 通期 (2023/2-2024/1)		前期実績 2023/1期 通期 (2022/2-2023/1)		前年同期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	46,980	—	39,929	—	+7,050	+17.7%
売上総利益	10,827	23.0%	11,051	27.7%	△223	△2.0%
営業利益	512	1.1%	2,724	6.8%	△2,211	△81.2%
経常利益	617	1.3%	2,689	6.7%	△2,071	△77.0%
税金等調整前 当期純利益	△1,046	△2.2%	1,995	5.0%	△3,042	—%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△1,812	△3.9%	795	2.0%	△2,607	—%
(参考) EBITDA	1,681	3.6%	3,761	9.4%	△2,080	△55.3%

- 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

単位:百万円(単位未満切捨)



(注)「増収による粗利の増加」は23/1期4Qにおける売上総利益率(27.7%)で売上が増加したと仮定した場合の粗利増加額

- 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: アクアプラス新規連結が売上寄与、貸倒引当金費用発生し減益

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 通期 (2023/2-2024/1)		2023/1期 通期 (2022/2-2023/1)			
			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	26,925		25,560		+1,364	+5.3%
		内部	164		107		+57	+53.7%
		計	27,089		25,667		+1,422	+5.5%
	営業利益		1,504	5.6%	2,488	9.7%	△984	△39.6%
海外 ソリューション	売上高	外部	12,949		11,712		+1,236	+10.6%
		内部	1,565		1,744		△179	△10.3%
		計	14,514		13,457		+1,057	+7.9%
	営業利益		123	1.0%	988	8.4%	△865	△87.6%
メディア・ コンテンツ	売上高	外部	7,105		2,655		+4,449	+167.6%
		内部	30		47		△17	△35.6%
		計	7,136		2,703		+4,432	+164.0%
	営業利益		△853	△12.0%	△667	△25.1%	△185	-%

(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

業務別概況 四半期業績推移

PTW

単位:百万円(単位未満切捨)

		2023/1期				2024/1期				当3Q比 (B)-(A)
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q (A)	4Q (B)	
売上高		9,610	10,050	10,465	9,802	10,948	11,391	11,919	12,719	+800
営業利益		702	648	665	707	294	197	185	△164	△350
営業利益率		7.3%	6.5%	6.4%	7.2%	2.7%	1.7%	1.6%	△1.3%	△2.9Pt
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	7,234	+283
	営業利益	973	698	419	397	305	392	241	565	+324
	営業利益率	15.2%	11.2%	6.5%	6.1%	4.8%	6.1%	3.5%	7.8%	+4.3%Pt
	(B)-(A)	Tech分野業務の売上増加、拠点統合整備費用100百万円減少し増益								
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	2,954	△689
	営業利益	△112	166	445	489	68	△134	415	△227	△643
	営業利益率	△4.4%	5.3%	13.0%	19.0%	2.3%	△4.1%	11.4%	△7.7%	△19.1%Pt
	(B)-(A)	ホリディシーズン入りで売上減少、3Qの賞与引当金戻入れ200百万円が剥落し減益								
メディア・ コンテンツ	売上高	639	667	606	742	1,586	1,664	1,324	2,530	+1,205
	営業利益	△145	△155	△164	△202	12	42	△404	△503	△99
	営業利益率	△22.8%	△23.3%	△27.1%	△27.3%	0.8%	2.6%	△30.6%	△19.9%	+10.7%Pt
	(B)-(A)	アニメ、イベント売上増加、滞留売掛金に対する貸倒引当金繰入額298百万円が増加し減益								

(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

- Eコマース、Tech、ゲーム分野の順に売上増加率高く推移し、前年同期比増収
- 利益面は、アルバイトの正社員化、フリーランスの雇用化、積極的な採用、働く環境整備推進に伴う費用増で減益、拠点整備一時費用(二重家賃、什器備品等)として427百万円発生

売上高

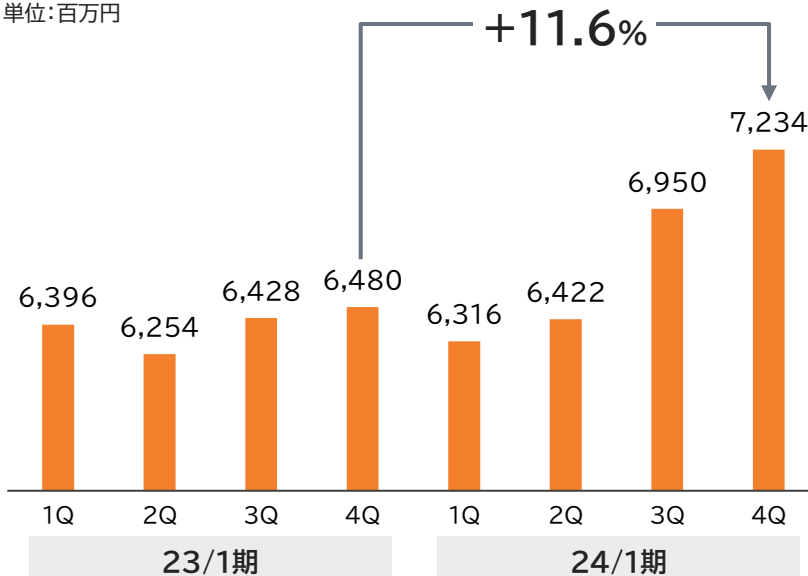
前年同期比

ゲーム新規タイトル業務複数受注、データアナレーション・キャッシュレス決済関連業務増加、ICT支援・システム開発新規受注で増収

予算比

Tech、EC分野で予想を上回る

単位:百万円



営業利益

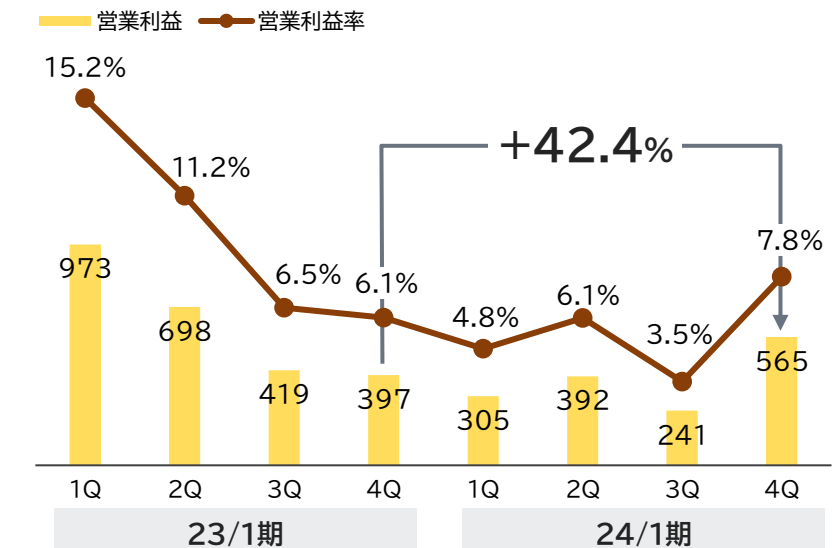
前年同期比

フリーランスの雇用化、働く環境の改善、採用など、積極的な人的資本投資を実施し減益

予算比

ゲーム分野(海外進出支援)で予想を下回る

単位:百万円



(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

- 積極的な採用に加え、アルバイトの正社員化・活躍推進を図ることで人的資本を確保・拡充
また、働く環境の整備により人材定着を促進し、持続的に成長可能な事業基盤を確立

人材の確保・強化

(名)	23/1期				24/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員	907	916	1,233	1,235	1,314	1,344	1,374	1,402
アルバイト	2,836	2,944	2,768	2,901	2,978	3,004	3,577	3,829
合計(名)	3,743	3,860	4,001	4,136	4,292	4,348	4,951	5,231

積極的なアルバイト→正社員化

フリーランススタッフの自社雇用化

働く環境整備への投資

(百万円)	23/1期				24/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
拠点統合一時費用	-	31	75	64	246	33	124	24

秋葉原センター
(2023年3月移転統合)



博多センター
(2023年9月移転)



仙台センター
(2023年10月移転統合)



- 売上は、ゲーム市場環境からの影響で伸び悩むも、円安効果で前年同期比増収
- 利益面は、物価高・人件費増加により減益、事業化に至っていない新規事業費用が843百万円発生

売上高

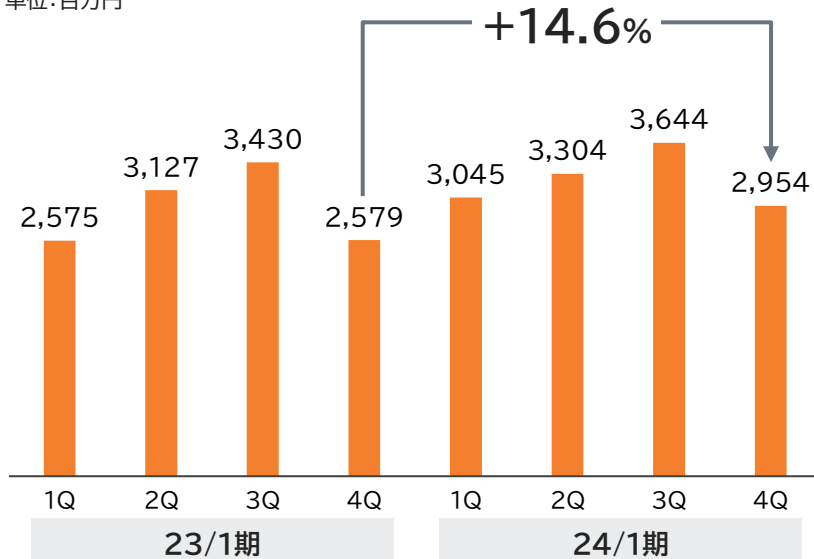
前年同期比

ゲームタイトル発売延期、業界再編や新興国の競合出現等の影響を、円安効果でカバーし増収

予算比

案件の後ろ倒しがあり予想を下回る

単位:百万円



営業利益

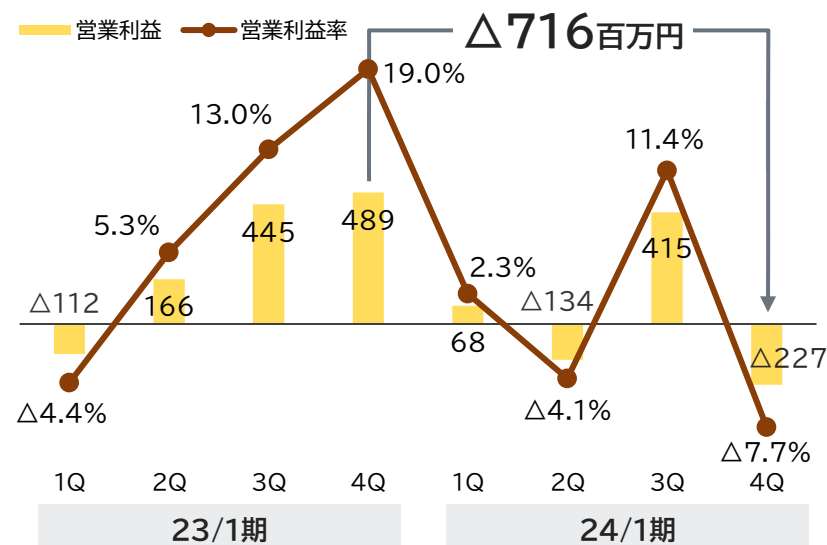
前年同期比

物価・人件費上昇、新規事業費用増加により減益

予算比

コスト削減に努め、予想を上回る

単位:百万円



(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

- 新規事業として、ゲーム、SNS、システム関連の「プロダクトビジネス」に投資してきたが、一旦、ゲーマー向けSNS開発に選択集中し、リリース、収益化を目指す

新規事業への投資／事業の選択と集中

(百万円)	23/1期				24/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
新規事業費用	145	142	138	149	173	224	236	210

事業の選択と集中

- 25/1期上期に収益性の低い拠点閉鎖、人員調整により事業基盤を再構築し、下期からの業績改善を目指す

事業戦略に適した組織体制の構築

(名)	23/1期				24/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員	1,545	1,485	1,469	1,524	1,751	1,721	1,751	1,587
アルバイト	1,099	1,394	1,386	1,267	960	1,161	1,047	1,419
合計	2,644	2,879	2,855	2,791	2,711	2,882	2,798	3,006

25/1期に人員調整

- 前期末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3.4倍
- 利益面は、アニメ、ステージ、MD事業拡大に伴い、一部不採算案件が発生し減益、滞留売掛金貸倒引当金298百万円、レベニューシェアがないゲーム共同開発損失163百万円発生

売上高

営業利益

前年同期比

アクアプラス及びステージ事業が新規連結寄与
ゲーム開発出資レベニューシェアが売上寄与

前年同期比

収益性改善が進む中、一部不採算案件や回収懸念債権に対する貸倒引当金が発生し減益

予算比

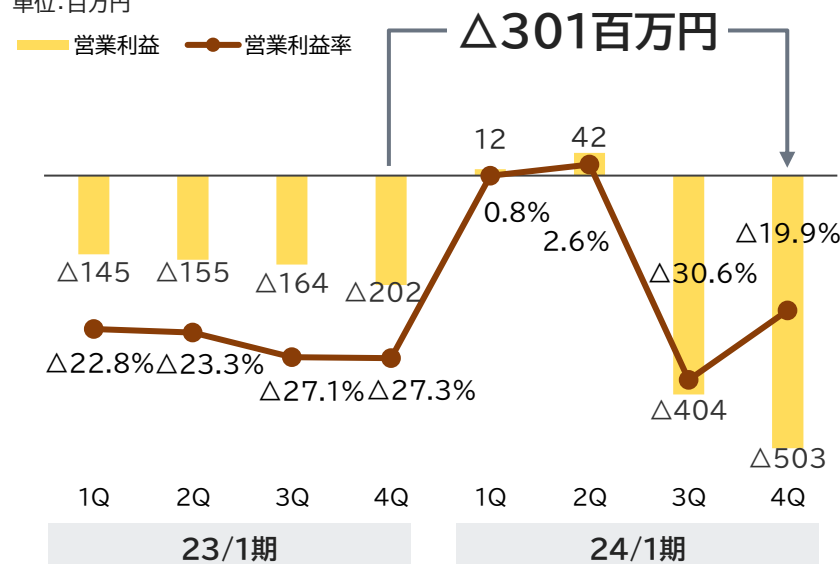
アクアプラス、アニメ、ステージ、マーチャндаイジング(MD)事業が予想を上回る

予算比

滞留売掛金に対する貸倒引当金が発生し予想を下回る

単位:百万円

単位:百万円



(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

- 出資及び元請け制作タイトルとなる劇場アニメ「数分間のエールを」、TVアニメ「この世界は不完全すぎる」を納品、アニメ化もされた人気作「パリピ孔明」の舞台化を発表
- アクアプラス30周年を記念プロジェクトとして、イベント「大アクアプラス祭」を発表



- 3DCGアニメ制作スタジオ「しいたけデジタル」買収により、アニメ制作の機能及び規模を拡大し120名超の制作体制となり、200名規模まで拡大を図る

人材の確保・強化状況

(名)	23/1期				24/1期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
正社員	161	157	170	231	256	274	275	296
アルバイト	98	104	105	116	117	105	107	108
合計(名)	259	261	275	347	373	379	382	404

- センター開設により固定資産増加、各種減損により無形固定資産・投資その他の資産減少
- 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1,500百万円増加により流動負債増加、自己資本比率55.3%

単位:百万円(単位未満切捨)

	2024/1期末	2023/1期末	増減額
流動資産	17,354	20,244	△2,889
(うち、現預金)	(7,843)	(11,192)	(△3,349)
有形固定資産	2,365	1,547	+818
無形固定資産	2,324	2,871	△547
投資その他の資産	2,521	2,795	△274
固定資産	7,211	7,215	△3
資産合計	24,566	27,459	△2,893
流動負債	10,072	8,664	+1,408
固定負債	896	1,102	△205
負債合計	10,969	9,766	+1,202
純資産合計	13,596	17,693	△4,096
(うち、自己株式)	(△2,552)	(△703)	(△1,849)
負債・純資産合計	24,566	27,459	△2,893

- 3業務とも減益となり、営業キャッシュ・フローが大幅減少し822百万円
- 拠点統合整備により投資キャッシュ・フロー△2,883百万円
- 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+1,500百万円により財務キャッシュ・フロー△1,511百万円

単位:百万円(単位未満切捨)

	2024/1期 通期 (2023/2-2024/1)	2023/1期 通期 (2022/2-2023/1)	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	822	1,920	△1,097
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,883	△2,563	△319
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,511	2,011	△3,523
現金及び現金同等物に係る換算差額	223	89	+133
現金及び現金同等物の増減額	△3,349	1,457	△4,806
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	7,843	11,192	△3,349

1	決算サマリー	...	2
2	2024年1月期 決算報告	...	4
3	2025年1月期 業績予想	...	18
4	今後の経営方針	...	25
5	Appendix	...	38

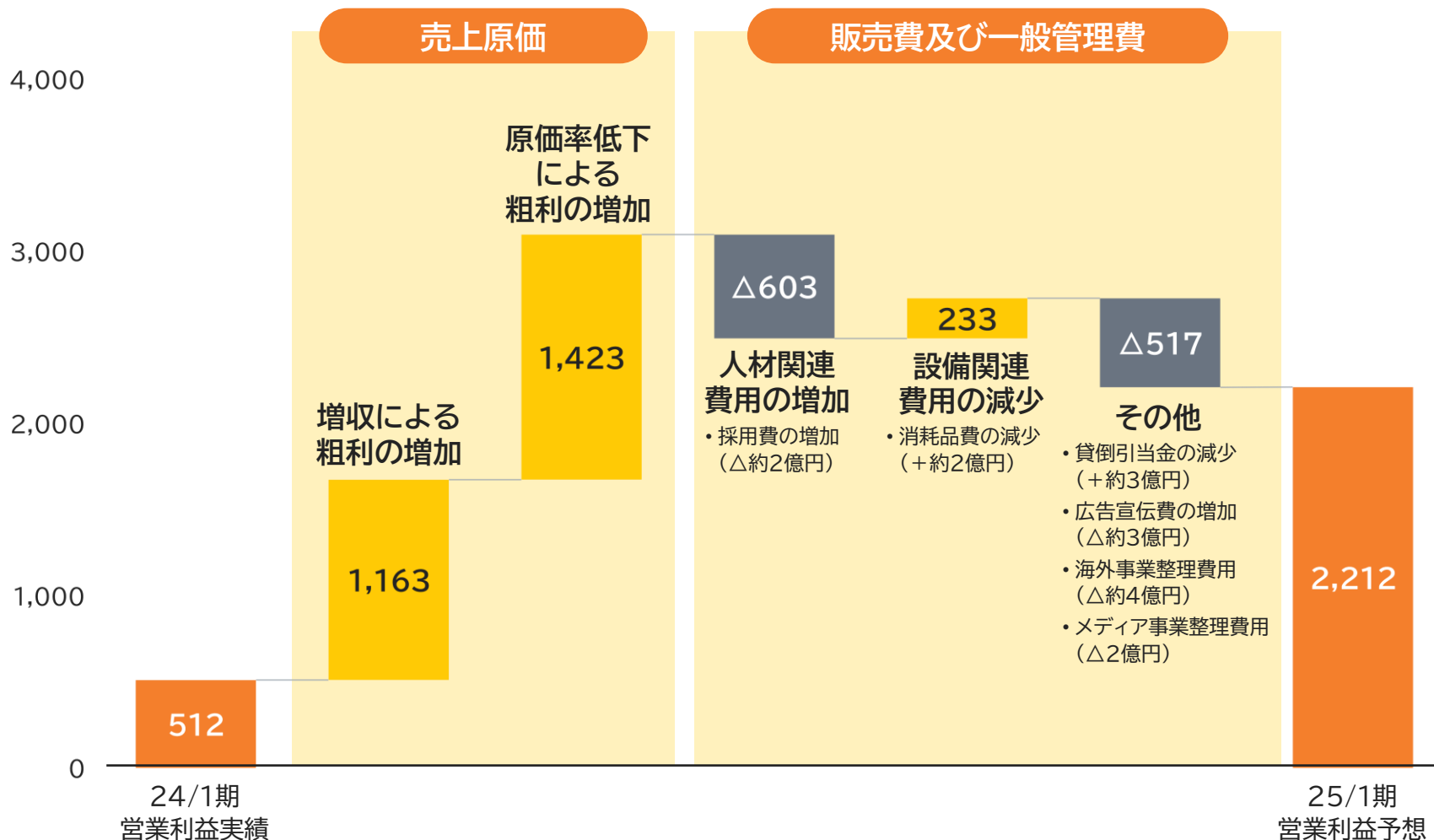
- 国内拠点統合費用、海外新規事業費用は大幅に減少
- 上期で海外、メディアにおける事業整理(拠点閉鎖、事業終了、人員調整)の目途が立ち、下期より増収増益予想、26/1期以降の成長のための事業基盤固めを行う
- 当期純利益は一時的に低いことを見込むが、今後の業績は着実に回復すると見ており、安定的な株主還元の継続を重視し、配当は16円で据え置き

単位:百万円(単位未満切捨)

	2025/1期 通期予想			2024/1期 通期実績			前期比	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	増減額	増減率
売上高	23,840	28,188	52,028	22,340	24,639	46,980	+5,048	+10.7%
営業利益	△118	2,331	2,212	491	20	512	+1,699	+331.4%
経常利益	△124	2,326	2,201	422	195	617	+1,584	+256.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△860	1,106	246	△354	△1,457	△1,812	+2,058	-
1株当たり 当期純利益	－円	－円	6.96円	－円	－円	△50.26円	+57.22円	-
1株当たり配当金	－円	16円	16円	－円	16円	16円	±0円	-

■ 上期に事業基盤再構築を行い、下期に収益性改善が本格化し、通期営業利益率4.3%を目指す

単位:百万円(単位未満切捨)



(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(23.0%)で売上が増加したと仮定した場合の粗利増加額

連結業績予想 業務別

PTW

単位:百万円(単位未満切捨)

		2024/1期 実績			2025/1期 予想		
		上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高		22,340	24,639	46,980	23,840	28,188	52,028
営業利益		491	20	512	△118	2,331	2,212
営業利益率		2.2%	0.1%	1.1%	△0.5%	8.3%	4.3%
国内 ソリューション	売上高	11,242	12,333	23,576	12,994	14,865	27,859
	営業利益	697	806	1,504	905	1,521	2,426
	営業利益率	6.2%	6.5%	6.4%	7.0%	10.2%	8.7%
	25/1期 見通し	拠点統合整備減少し、Tech分野の売上拡大を図る					
海外 ソリューション	売上高	7,847	8,451	16,298	7,762	9,161	16,923
	営業利益	△65	188	123	△353	909	555
	営業利益率	△0.8%	2.2%	0.8%	△4.6%	9.9%	3.3%
	25/1期 見通し	上期は不採算拠点閉鎖、人員調整を行い、下期からの業績改善を図る					
メディア・ コンテンツ	売上高	3,251	3,854	7,105	3,083	4,161	7,245
	営業利益	55	△908	△853	△432	10	△421
	営業利益率	1.7%	△23.6%	△12.0%	△14.0%	0.3%	△5.8%
	25/1期 見通し	上期は不採算事業整理、下期にアニメ納品、ステージ事業が本格化し、下期の黒字化を目指す					

(注) 従来PTWジャパンの業績は国内ソリューションへ計上していたが、25/1期から海外ソリューションへ計上する予定であり、24/1期を遡及修正

- 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、戦略の実践を通じて売上・利益ともに成長を図る

単位:百万円(単位未満切捨)

	2024/1期 実績			2025/1期 予想		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	11,242	12,333	23,576	12,994	14,865	27,859
営業利益	697	806	1,504	905	1,521	2,426
営業利益率	6.2%	6.5%	6.4%	7.0%	10.2%	8.7%



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(第三者検証、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
- 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、事業基盤の再構築を行い、収益性改善を図る

単位:百万円(単位未満切捨)

	2024/1期 実績			2025/1期 予想		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	7,847	8,451	16,298	7,762	9,161	16,923
営業利益	△65	188	123	△353	909	555
営業利益率	△0.8%	2.2%	0.8%	△4.6%	9.9%	3.3%



課題 (24/1期)

- 市場環境、新規事業遅れにより、売上高は前期比+9%にとどまり、+39%とした期初予算を下回る
- 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に選択と集中

戦略

- 営業体制強化、M&Aによるシェア獲得、取引先数の拡大
- プロダクトビジネス(BtoC)の拡大
- 拠点統廃合による地代削減
- 業務のAI化による労働生産性の向上

- 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(単位未満切捨)

	2024/1期 実績			2025/1期 予想		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	3,251	3,854	7,105	3,083	4,161	7,245
営業利益	55	△908	△853	△432	10	△421
営業利益率	1.7%	△23.5%	△12.0%	△14.0%	0.3%	△5.8%



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)

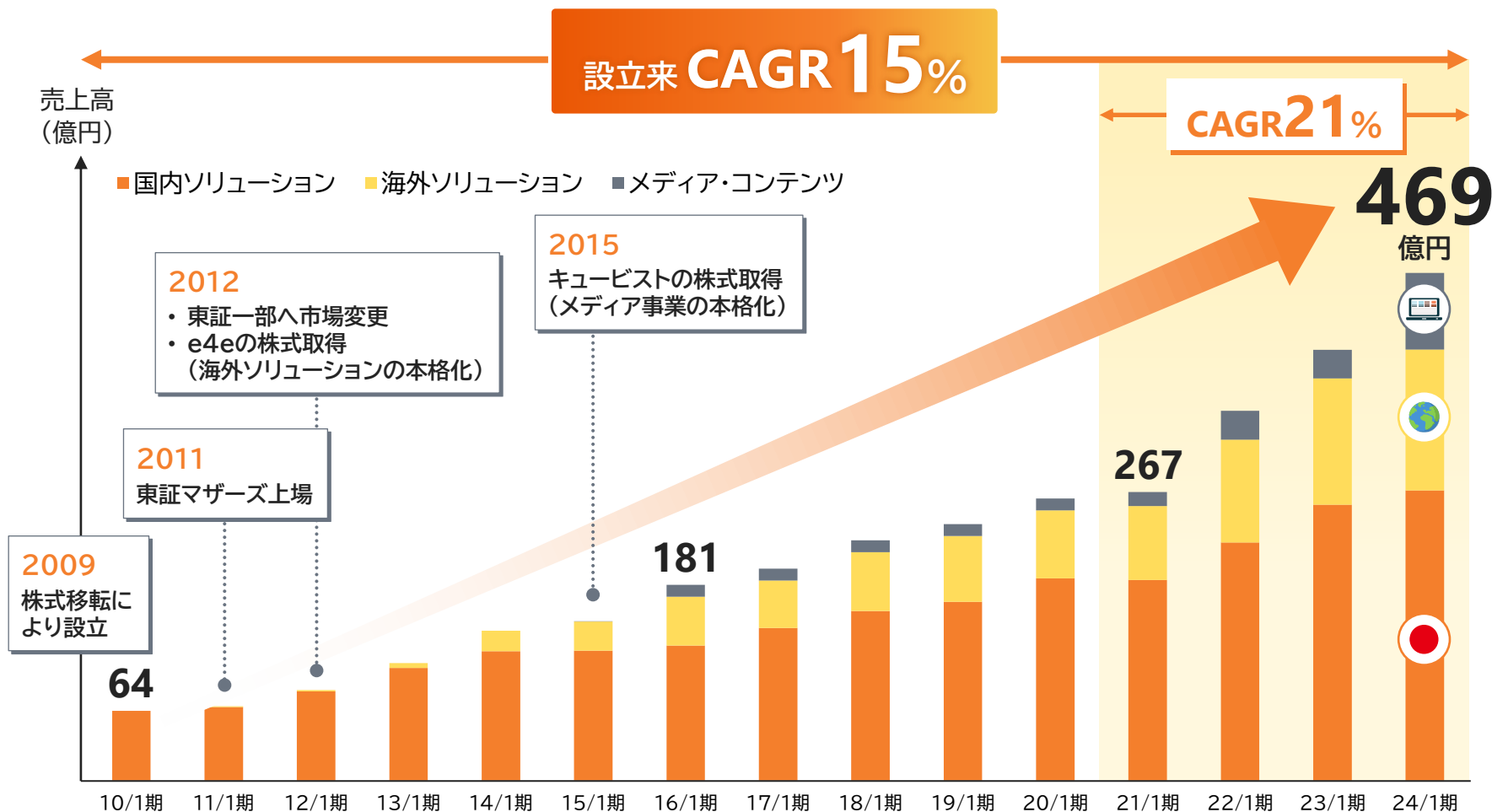
- PRマーケティング領域での売上拡大を目指す
- 不採算事業の整理撤退、人員数・配置・業務管理体制を見直し
- 収益性を見込める事業への選択と集中

戦略

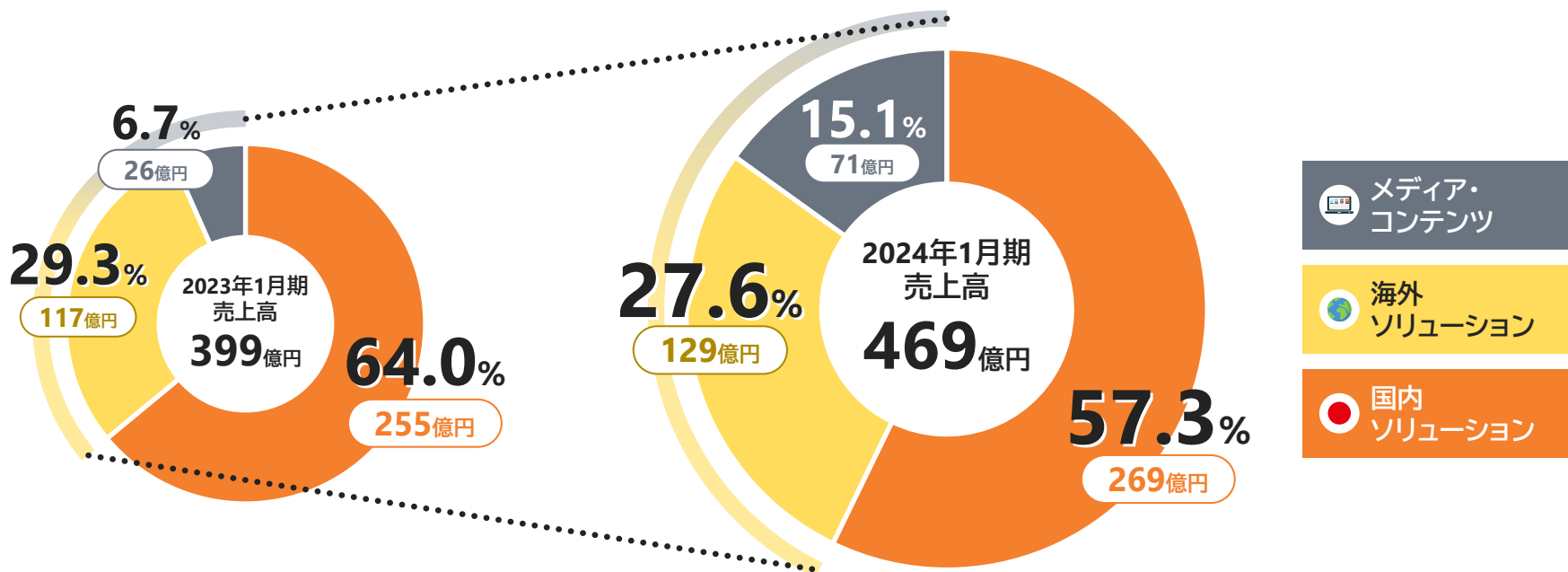
- IPの創出・獲得、360°メディアミックス(アニメ、ゲーム、MD)による収益最大化
- プロデューサー人材の採用、制作会社のM&A強化、AIテクノロジーのワークフローへの導入・活用
- 制作受託に加え、制作出資も行い高収益なライセンス収入を拡大

1	決算サマリー	...	2
2	2024年1月期 決算報告	...	4
3	2025年1月期 業績予想	...	18
4	今後の経営方針	...	25
5	Appendix	...	38

- 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



- 「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

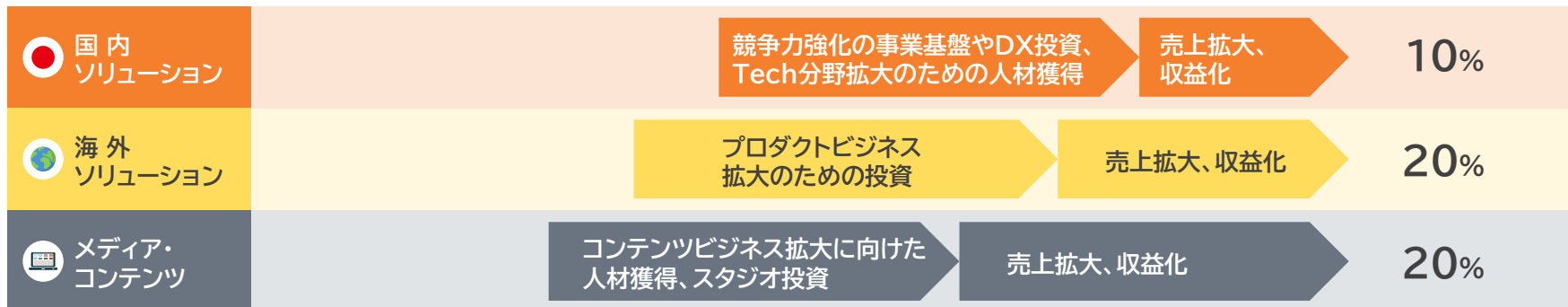
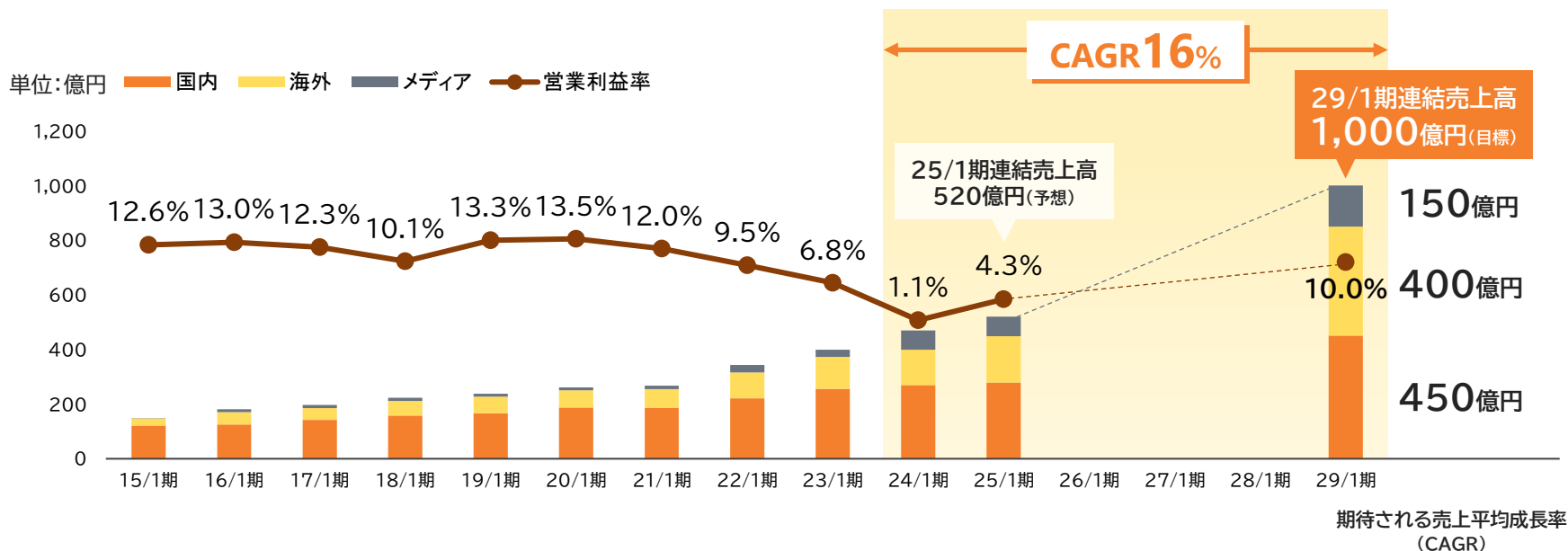


業務内容	国内ソリューション	海外ソリューション	メディア・コンテンツ	主要顧客
	<ul style="list-style-type: none"> ゲーム分野 デバッグ カスタマーサポート ローカライズ 海外進出支援 	<ul style="list-style-type: none"> Eコマース分野 モニタリング カスタマーサポート 	<ul style="list-style-type: none"> Tech分野 第三者検証 環境構築 システム開発 デバッグ ローカライズ 音声収録 カスタマーサポート 製品開発サポート グラフィック開発 	
				<ul style="list-style-type: none"> ゲーム企業 インターネットコンテンツ 運営企業 電子決済サービス企業 ソフトウェア開発企業 アニメ、映画制作企業

- 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">● 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
	利益率の改善・向上	<ul style="list-style-type: none">● 単価向上と原価コントロールの推進・徹底● 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
	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">● M&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● 予実管理の厳格化
人材強化	人的資本の継続投資	<ul style="list-style-type: none">● 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● 多様な人材の確保・活躍推進、次世代幹部候補の育成
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">● 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● 投資と撤退の規律策定

- 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



- 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

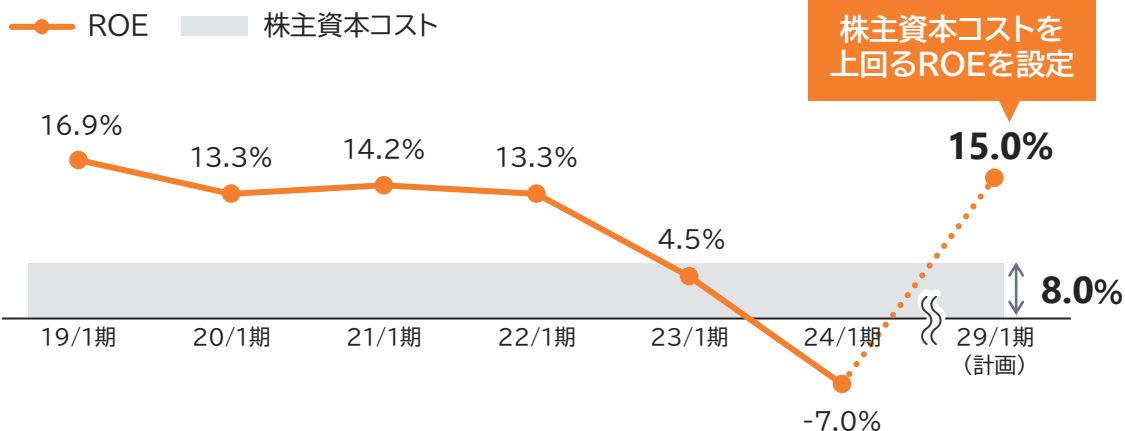
- 財務健全性を維持しつつ、収益性向上を見据えた成長投資と株主還元のバランスを最適化
資本コスト(WACC)8%※と想定し、持続的な企業価値向上を図る

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%) + β (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

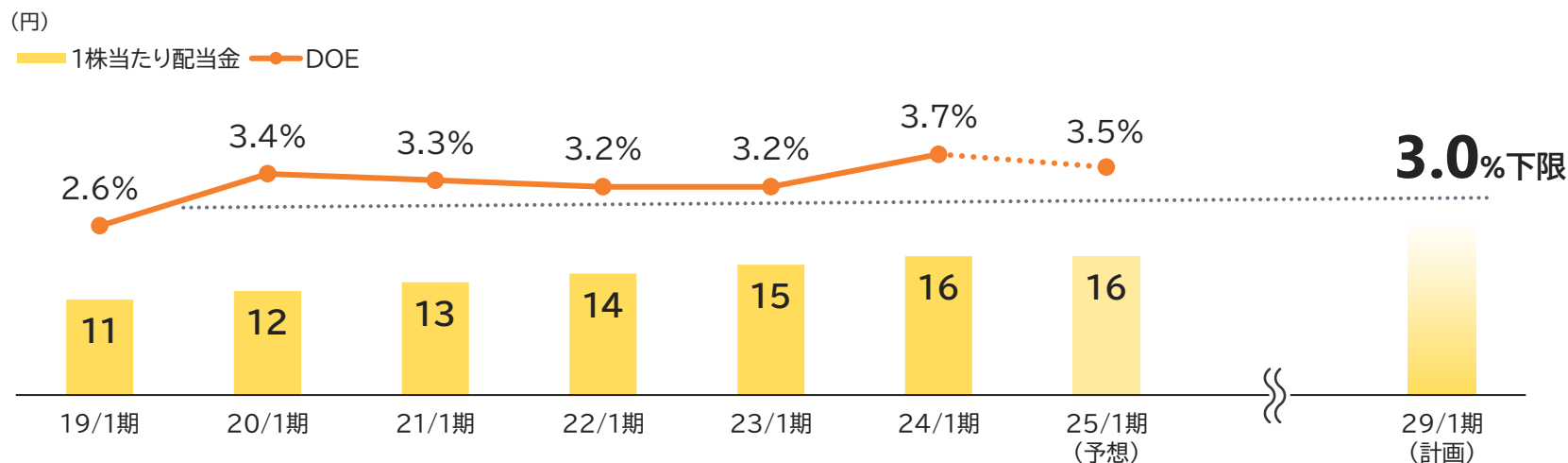
- 主力事業の着実な成長、新規事業の拡大のためにM&Aを積極的に活用
- 引き続き、当社グループの「工程」「地域」「分野」を拡大するM&Aを推進

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
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

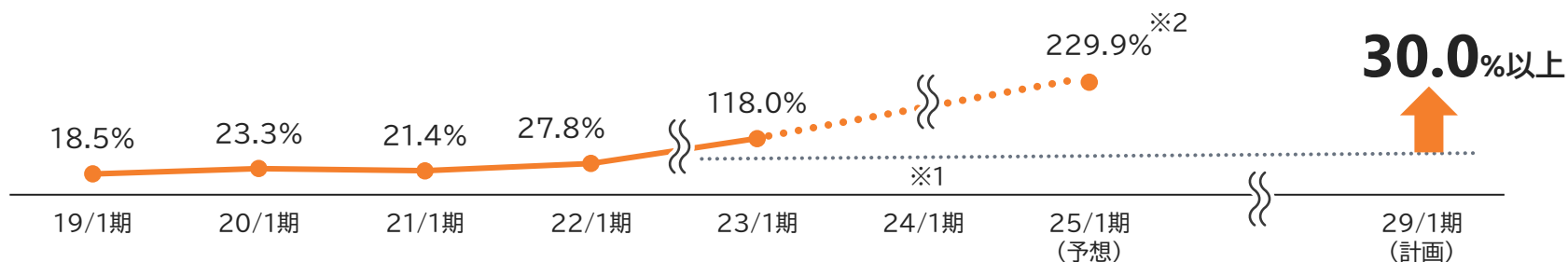
(注)1.  は計画期間でのれん償却済み 2.  は減損によりのれん償却済み 3. 囲み枠がない会社はのれん償却中

- 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



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

事業活動を通じて、ESG経営の実現を目指す

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の施行を控え、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
- 健全なネット社会の実現に向けた教育活動
- 「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"> ● 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 ● 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 ● シェアードリサーチによる企業企業レポート(和文・英文)を公開 ● 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)

1	決算サマリー	...	2
2	2024年1月期 決算報告	...	4
3	2025年1月期 業績予想	...	18
4	今後の経営方針	...	25
5	Appendix	...	38

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"> ● 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>国内ソリューション</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 - Eコマース分野: モニタリング、カスタマーサポート - Tech分野: 第三者検証、環境構築、システム開発 <p>海外ソリューション</p> <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 <p>メディア・コンテンツ</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 - バリアフリー字幕・音声ガイド制作

(2024年1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
- 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

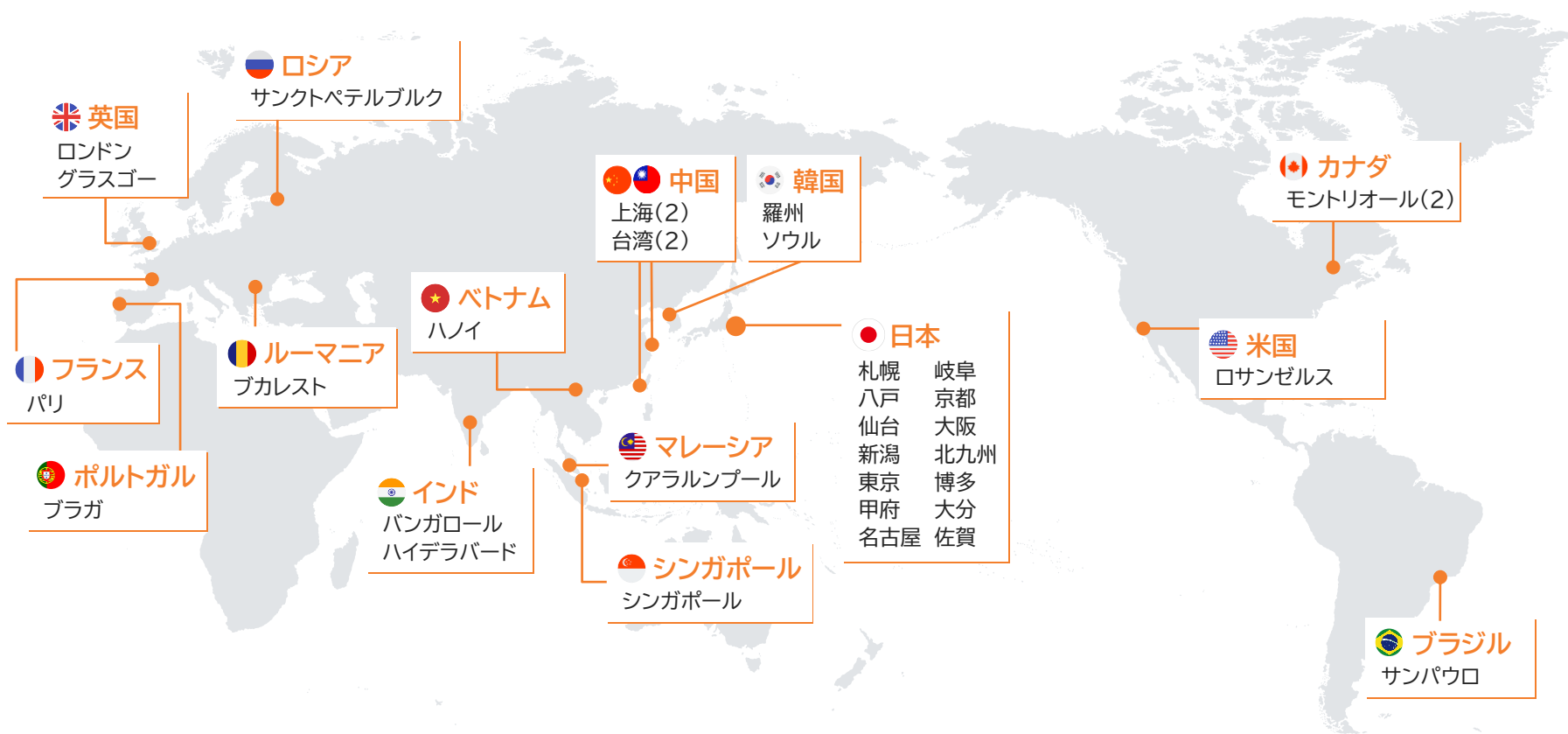


メディア・
コンテンツ

- 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
 - ・ 株式会社 しいたけデジタル
- Palabra 株式会社

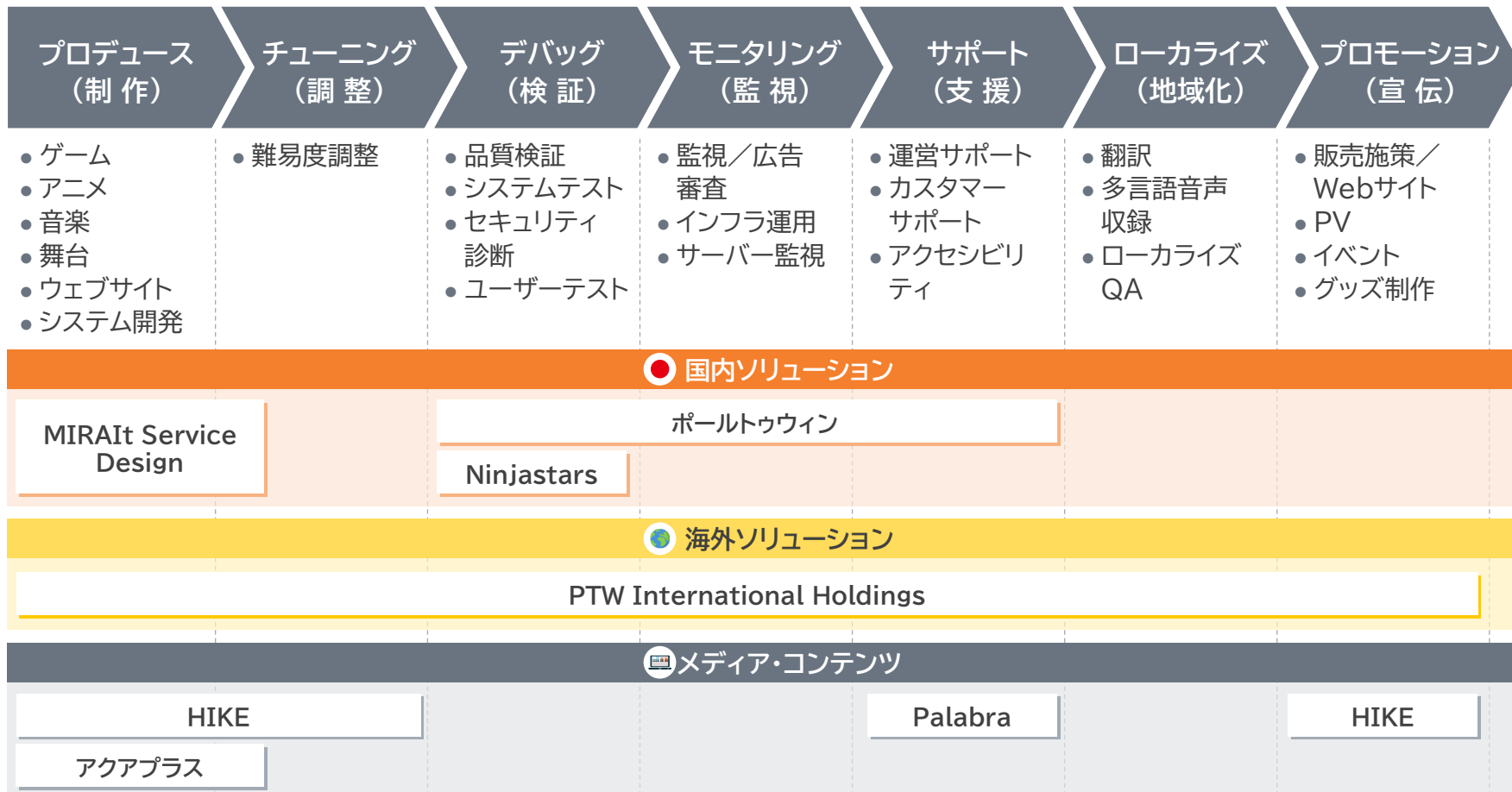
国内14都市 海外14カ国21拠点

で事業展開



(2024年1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

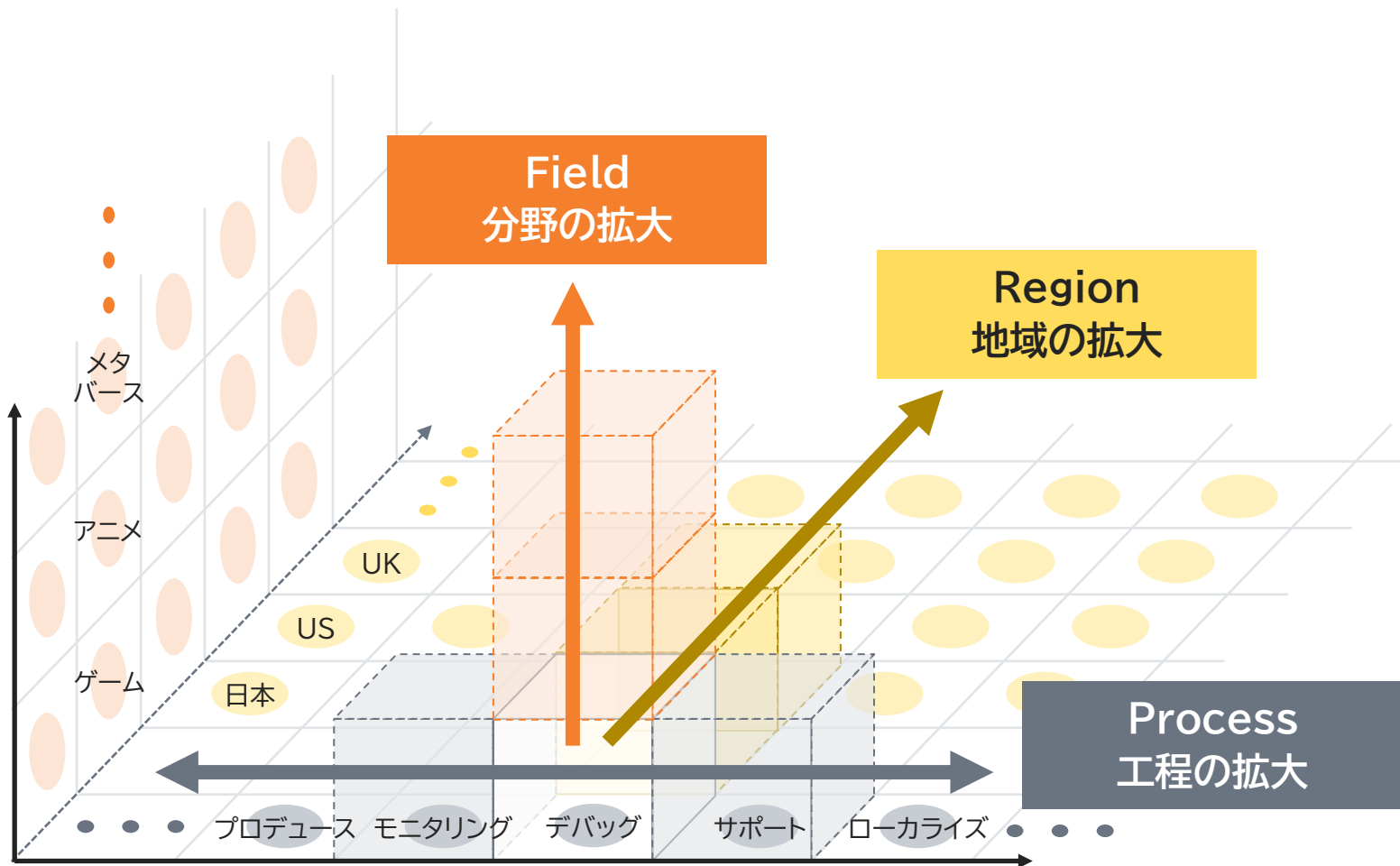
ゲーム業界との強固な取引関係を活かし、ゲーム共同開発やチューニングなどのサービスを展開

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

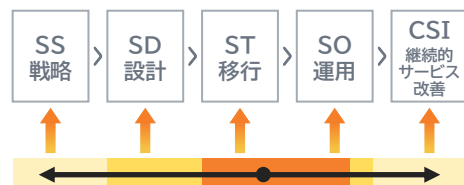
ソリューション提供可能な
「工程」拡大
受託から創出側へのチャレンジも

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



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
第三者検証

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。



「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。

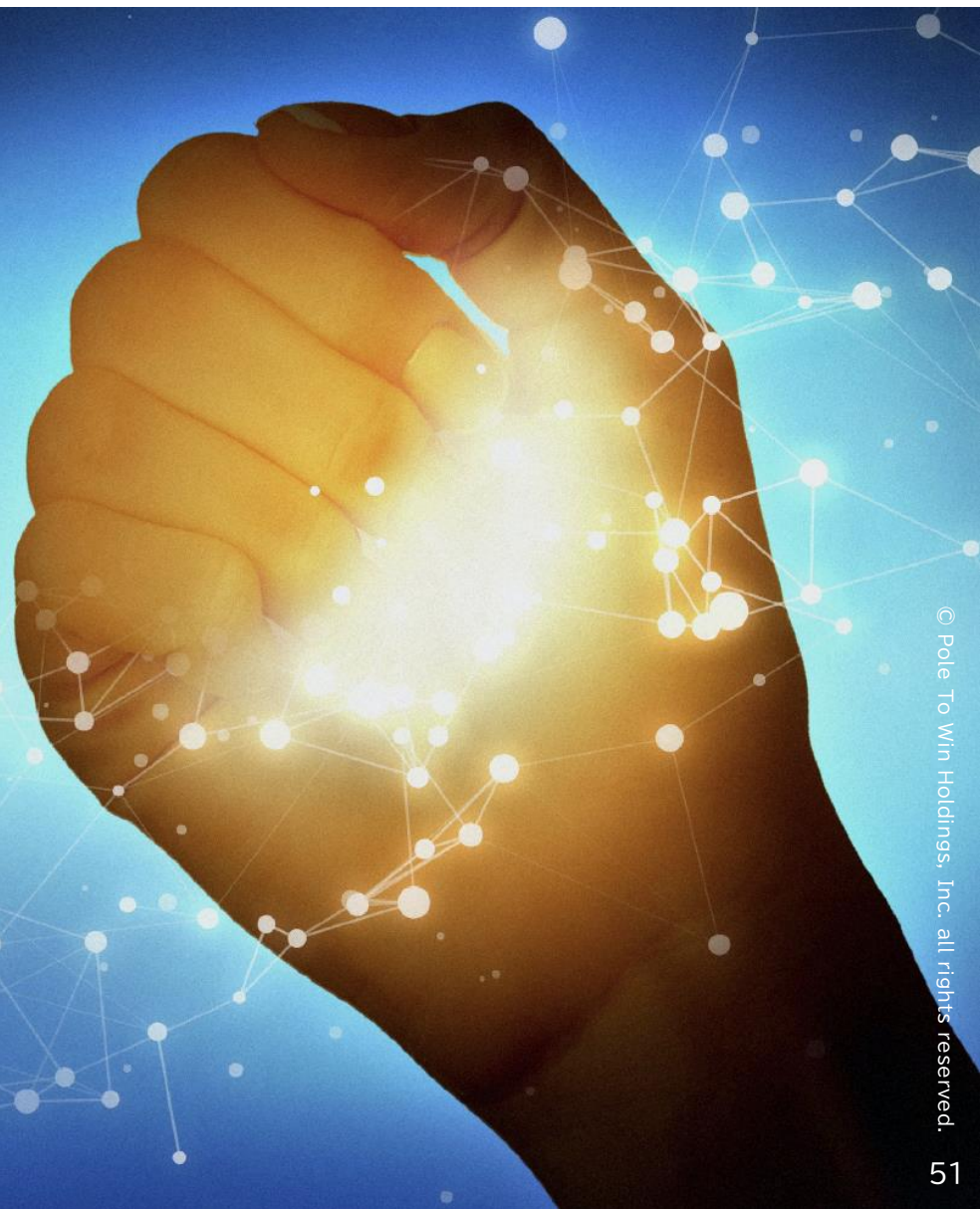
品質の定義やエラーパターン、不正行為も日々進化し続けている環境で、「システムとヒト」の両輪によって柔軟性と効率性を同時に高めています。



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。