



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 決算説明資料

■ 証券コード | 3657
■ 銘柄略称 | ポールHD

2024年3月14日



決算説明会概要

決算期： 2024 年 1 月期
開催日時： 2024 年 3 月 14 日 11 : 00-11 : 38
登壇者： 代表取締役社長 橘鉄平
取締役管理部部長 山内城治

【橋】 おはようございます。代表取締役社長の橋です。

本日はポルトゥウィンホールディングス 2024 年 1 月期決算説明会をご視聴くださり、ありがとうございます。今日の説明会では、私から決算予算の概要、CFO の山内から詳細をお話して、その後、私より、今後の経営方針についてお話しします。説明後、質疑応答の時間とします。それでは説明に入ります。

2024年1月期 実績

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

売上高
46,980 百万円
前年同期比 + **17.7%**
予想比 + **1.6%**

事業関連資産、投資先状況を精査し、**引当、減損、評価損**を計上し大幅減益

営業利益

512 百万円
前年同期比 Δ **81.2%**
予想比 Δ **20.4%**

親会社株主に帰属する
当期純利益

Δ **1,812** 百万円
前年同期は **795** 百万円の利益
予想は **514** 百万円の損失

1株当たり
年間配当金

16 円
前期比 + **1.0** 円
予想比 変更なし

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

3

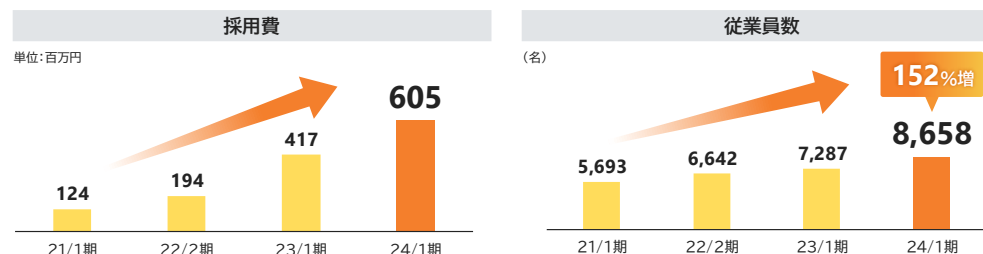
2024 年 1 月期の実績です。

まず、2024 年 1 月期は、子会社不正、度重なる下方修正が発生し、ご心配をおかけしたことをお詫びします。

決算の全体概要ですが、売上は 3 期連続 2 桁成長を達成し、過去最高売上となりました。一方、利益は、国内拠点統合や海外新規事業、貸倒引当金に関する一時費用が発生して大幅減益となりました。特別損失の計上は、利益が低調な対応として、事業の選択と集中を行い、固定資産の減損を行いました。また、資産の健全化を目的に、投資先の状況を厳格に精査し、投資有価証券評価損を計上しました。かなり保守的に精査したので、現時点で不良資産のようなものは一掃したと認識しています。投資有価証券評価損については、スタートアップ企業へのマイナー出資により発生したのですが、これについては、今後の経営方針の中で説明します。

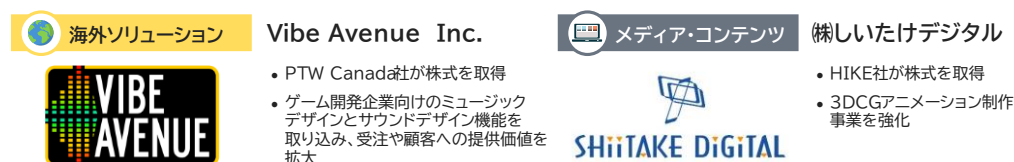
積極的な人的資本投資

採用費を躊躇なく投下し、高求人倍率の中でも多様かつ多数の人材採用を実現



M&Aの実施

3次元成長を目指し、工程を増加させる 2件のM&Aを実施



© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

4

トピックスですが、前のページで説明した通り、事業や資産の整理は進めながら、持続的な成長に必要な取り組みは着実に進めています。世の中、採用難のニュースが多い中、当社グループでは、この3年で152%従業員が増加しています。次世代幹部候補の採用を積極的に行っており、スタッフクラスは、地方で在宅勤務者の採用も増加しています。今現在、国内で1,000人程度、海外で2,000人程度が在宅勤務していて、オフィス勤務の募集よりも応募者が集まりやすいです。当社グループでは、人材基盤が事業基盤に直結するので、利益が苦しい時期ですが、採用費は極端に制約しないようにしています。今は採用ブランディングにも取り組んでいるので、採用費がどんどん膨れ上がることはなく、自然応募やリファラル採用が増えていくことで、採用費の費用対効果が高まっていくと考えています。

M&Aはバイブアベニュー、しいたけデジタルの2件を行うことができました。バイブアベニューは、PTW Canadaで買収した子会社で、ゲームの音楽や音声デザインを行う会社で、ゲーム会社向けのソリューションが増加してクロスセルに役立ちます。しいたけデジタルは、HIKEで買収した子会社で、向こう数年に渡って受注しているアニメ制作をグループ内で完結できるようになり、リソース確保、収益性向上に役立ちます。持続的な成長のためには、工程、地域、分野の拡大が必要だと考えており、投資規律は持ちながら、每期着実にM&Aを実行していきたいと考えております。

拠点統合費用減少、事業の選択と集中により**利益改善見込み**
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**



2025 年 1 月期の業績予想はご覧の通りで、増収増益を確保できる見込みです。

国内拠点統合費用、海外新規事業費用は大幅に減少して、上期で海外の拠点閉鎖や人員調整、メディア・コンテンツの事業整理の目途が立って、下期から収益性が本格的に改善して、通期で増収増益になると予想しています。配当については、還元方針に従うと減配にしなければならないところですが、事業整理のために一時的に当期純利益が低くなっている、今後の業績は着実に回復すると見込んでいるので、安定的な株主還元の継続を重視して、16 円で据え置いています。

では、ここから決算や予算の詳細について、山内から説明します。

連結決算概況(予想比)

PTW

- 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	—%

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

7

【山内】

おはようございます。CFO の山内です。では、決算の詳細について、私から説明します。

連結決算概況の予想比です。売上はメディア・コンテンツ、国内ソリューションで予想を上回り推移しましたが、メディア・コンテンツの事業拡大において滞留売掛金が発生し、保守的に販管費の貸倒引当金を計上したため、営業利益が未達になりました。これは回収され次第、戻入益となります。当期純利益の未達については、特別損失として固定資産減損損失、投資有価証券評価損を計上したことによります。「通期決算において高い関心が予想される事項」においても開示していますが、固定資産減損損失の発生は、海外ソリューションにおける事業の選択と集中による中止事業が要因です。

第3四半期開示において、今後の不採算事業の整理撤退、新規事業の選択と集中を掲げていた通り、新規事業の精査を進め、ゲーマー向け SNS 以外の開発を一旦中止し、関連する固定資産 671 百万円を減損しました。

投資有価証券評価損の発生は、各種企業との資本業務提携に際し保有していた投資有価証券の実質価額が著しく下落し、かつその回復が認められないと判断したことが要因です。

当社グループでは、事業提携や事業分野の拡大を見据えて、各種企業との資本業務提携を行っていますが、出資検討時、判断根拠とした計画通りに事業が進捗せず、当社グループの持分価額が著しく下落した投資有価証券が 6 銘柄あり、合計 515 百万円の評価損を計上しました。

なお、第3四半期においても、2 銘柄 177 百万円の評価損を計上しており、これらの合計が連結損益計算書の投資有価証券評価損に計上されています。

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%

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

8

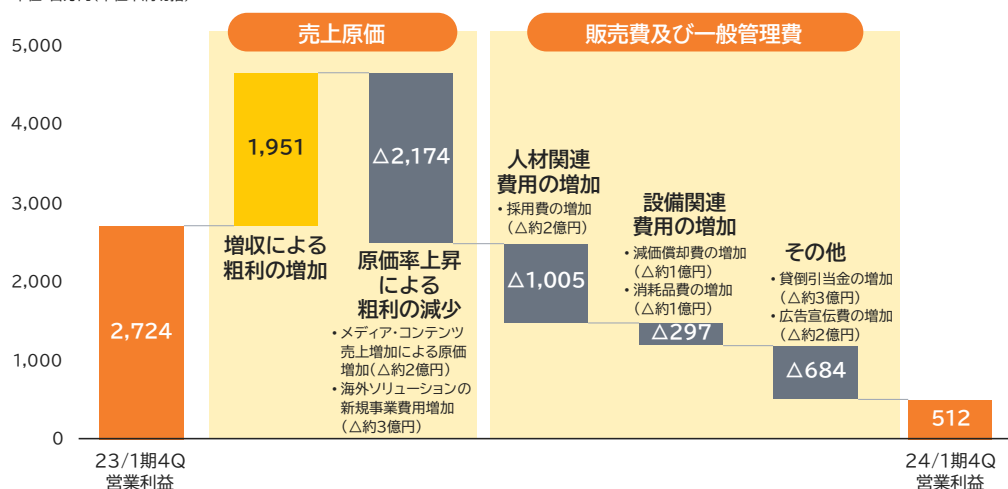
前期比については記載のとおりで、費用の内容については予想比でも説明した通りです。

連結営業利益 増減分析

PTW

- 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

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

9

連結営業利益の増減分析については記載の通りで、内容については業務別業績概況で説明します。

業務別概況

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 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
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

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

10

業務別概況です。本ページの補足としては、海外ソリューションの売上 12 億円の伸びについては、オーガニックに 1 億円、為替影響で 11 億円増加しています。メディア・コンテンツの売上 44 億円の伸びについては、アクアプラスで 20 億円、ゲーム共同開発レベニューシェアが 5 億円寄与しています。アクアプラスについては、のれん償却後でも 1 億円ほど利益寄与しています。

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%	+4.3Pt
	(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%	△19.1Pt
	(B)-(A)	ホリディシーズン入りで売上減少、3 Q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%	+10.7Pt
	(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

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

11

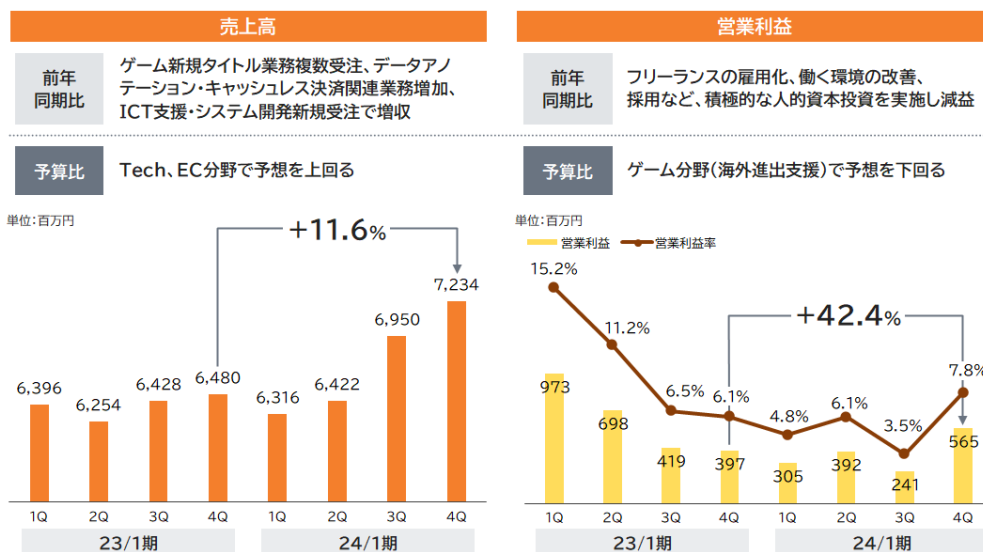
各業務の四半期業績推移については、ご覧の通りです。

第3四半期開示の際、第4四半期の各業務の売上利益の増減方向性を記載していましたが、メディア・コンテンツの利益だけ増加が減少に変わりました。これは予算外に貸倒引当金が298百万円発生したためです。

国内ソリューション 業績概況

PTW

- 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



(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

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved. 12

国内ソリューションです。国内ソリューションでは、ゲーム、Tech、E コマースに分けて説明していますが、売上割合はゲーム 50%、Tech25%、E コマース 25%でこれまでと大幅な変動はありません。ゲームではデバッグ、カスタマーサポート、Tech ではテスト、システム開発、E コマースでは不正対策、カスタマーサポートの業務を行っています。

成長率としては、E コマースが2桁、Techとゲームが1桁成長でしたが、Tech が第4四半期に大きく伸びました。費用面では、拠点整備関連一時費用が427百万円発生して、このうち約1億円は二重家賃で、移転前の内装工事、移転後の原状回復工事のために発生しています。

拠点のグレードが上がったことで家賃や減価償却費、正社員化、フリーランスの雇用化など、恒久的な費用増加もありますが、持続的に成長可能な事業基盤作りのための取り組みと考えています。

- 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)

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

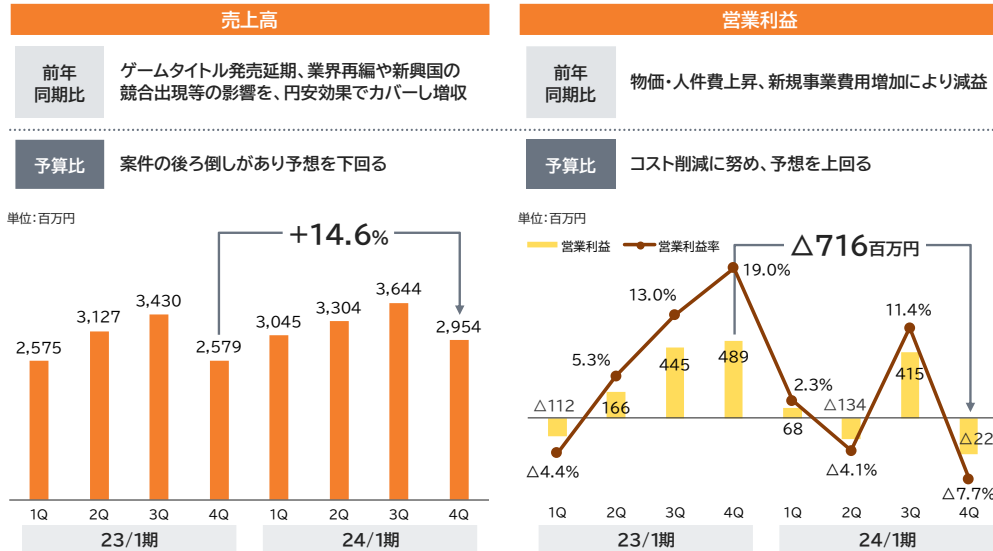
13

前のページでお話した通り、アルバイトの正社員化・活躍推進、フリーランスの自社雇用化、働く環境整備に取り組んでいます。2023年1月期の第2四半期から第3四半期の正社員、アルバイトの人員の動きは、アルバイトが減少した分、正社員化されたことを意味します。現場リーダークラスの正社員化により、スタッフの活躍推進、定着を目的とした取り組みです。2024年1月期の第2四半期から第3四半期のアルバイトの人員の動きは、この表の中にフリーランスのスタッフは入っておらず、自社のアルバイトとして直接雇用したことによりアルバイトが増加しました。これまで、フリーランス中心の拠点でデバッグ、アルバイト中心の拠点でデバッグ以外の業務を行っていましたが、拠点を統合する際、アルバイトとして直接雇用するようにしています。同じ拠点で同じ雇用形態にすることにより、仕事の融通ができるようになり、人件費は上昇しますが、マルチタスク化、キャリアチェンジがしやすくなるメリットがあります。

「働く環境整備への投資」は拠点統合にかかった一時費用です。拠点統合とは、2022年2月に実施したグループ3社（ポルトウイン、ピットクルー、クアーズ）の合併に伴う対応です。2023年1月期に名古屋を皮切りに京都、2024年1月期は秋葉原、博多、仙台と統合、開設してきました。

スタッフの休憩環境改善、立地がよかったことによる採用効果、また、クライアントからもこのような設備で仕事をしているなら安心して仕事を任せられるという言葉も頂いており、持続的な成長のための事業基盤となっています。

- 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



© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

14

海外ソリューションです。

海外ソリューションでは、カスタマーサポート、テスト、翻訳・言語テスト、音声収録、グラフィック開発を行っていて、それぞれ同じような売上割合ですが、カスタマーサポートが一番大きくて、グラフィック開発が一番小さいです。2024 年 1 月期の売上は、先ほどの説明のとおり、円安効果で増収になりましたが、現地通貨ベースでは小幅増収でした。

コロナ時期、ゲーム業界は活況でしたが、コロナ収束後、業績が厳しい会社が出てきて、ゲーム開発の延期、中止があり、期待していた通りの業務受注ができませんでした。

その一方、費用面では特にイギリスでの物価、人件費上昇、新規事業の収益化が遅れ、厳しい状況となりましたが、賞与支給取りやめ、マーケティング費用削減などの対策により、1 億円ほどの黒字を確保しました。

- 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

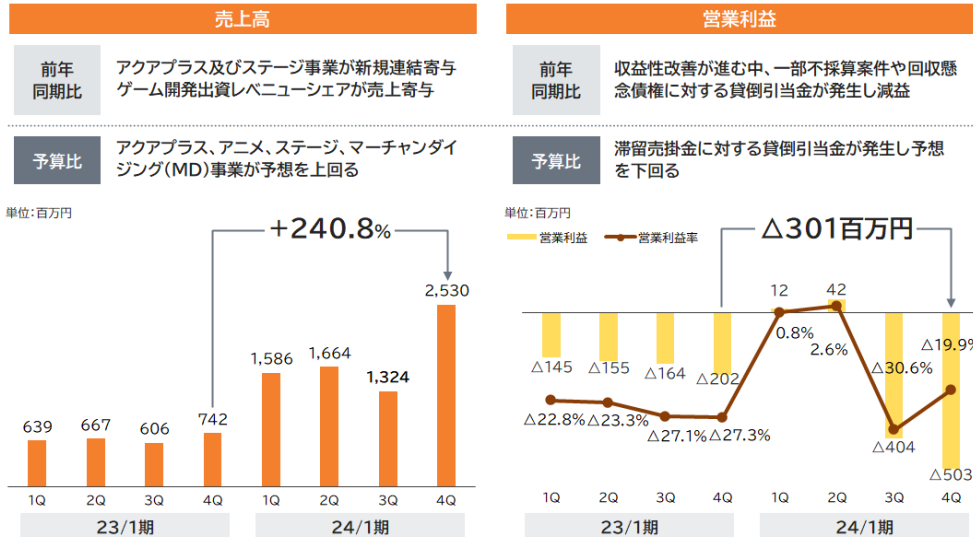
© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

15

受託業務以外の新規事業に取り組んでいましたが、プロジェクトの数が多くなり、どれも完成せず、リリースに至らない状況になってしまったため、ゲーマー向け SNS の開発に絞り、2025 年 1 月期下期のリリースを目指すことにしました。海外でも子供の SNS 利用リスクが高まっており、10 代ゲーマーが安心安全につながるができる SNS をコンセプトにしています。2025 年 1 月期上期は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、下期からの本格的業績改善を目指していきます。

12 月に 3,200 名のスタッフがいまして、1 月末時点で 200 名減少しています。引き続き、イギリスのグラスゴー拠点の閉鎖、在宅勤務化、業務のポルトガル・ブラガへの移管により、収益性の向上を図ります。また、新規事業の開発チームの解散、バックオフィスのスリム化も行う予定です。

- 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



(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

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved. 16

メディア・コンテンツでは、グラフィック開発、アニメ制作・製作出資、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・音声ガイド制作を行っています。およその売上割合は、ゲーム開発パブリッシング 35%、グラフィック開発 25%、アニメ制作 10%、その他ステージ制作・マーチャндаイジングなど 30%です。事業自体は徐々に収益性が向上していたところですが、貸倒引当金、一部のゲーム共同開発で損失が発生しました。

貸倒引当金は、マーチャндаイジングに関する業務受託先からの売掛金の回収が遅延しているものです。先方グループ内の資金繰りの事情で遅延しており、誠意をもって支払い計画の協議をしているところですが、金額的重要性を鑑み、保守的に貸倒引当金を計上し、回収され次第、戻入益とします。

ゲームの共同開発損失は、開発出資しているゲームの一部について、売上が当初計画通り推移せず、タイトルが累積赤字化、サービス終了が決定し、レベニューシェアが見込めないことから、支払済みの開発費全額 163 百万円を費用化しました。

また、契約上、開発、運営に関する追加負担の可能性があるので、これを 2025 年 1 月期に予算化しています。

- 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

© Pole To Win Holdings, Inc., all rights reserved.

17

2024 年 1 月期は業績、ガバナンスでご心配をおかけしましたが、劇場アニメ、TV アニメ、舞台化など徐々に実績も出てきています。

しいたけデジタルの子会社化により、アニメ制作体制を拡充して、売上拡大、収益性向上に努めていきます。

連結財政状態

- 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

© Pole To Win Holdings, Inc., all rights reserved.

18

連結財政状態については、ご覧の通りです。

連結キャッシュ・フロー

PTW

- 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

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.
19

連結キャッシュフローです。このページの補足としては、有利子負債が約 50 億円あり、ネットキャッシュは 28 億円になっています。現預金が 33 億円減少していますが、自己株取得 18 億円が半分以上占めています。

まずは、業績回復により、強固な営業キャッシュフローを生み出し、成長投資、株主還元をバランスよく行っていく方針です。

連結業績予想

PTW

- 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	—

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

21

2025 年 1 月期の連結業績予想です。

内容は後ほど業務別に説明しますが、全体概要としては、2024 年 1 月期の実績で説明したような一時費用がなくなることが増益要素の一つです。なお、上期は海外ソリューション、メディア・コンテンツでの事業整理があり、営業赤字を予想しており、下期からの本格的業績改善を予想しています。

経常利益と当期純利益のギャップですが、税金費用が大きくなっています。事情としては、グループ内に黒字会社、赤字会社が混在していることによります。黒字会社は利益が増えれば増えるほど税金が増えますが、赤字会社は赤字が増えても税金を減らすことができないためです。

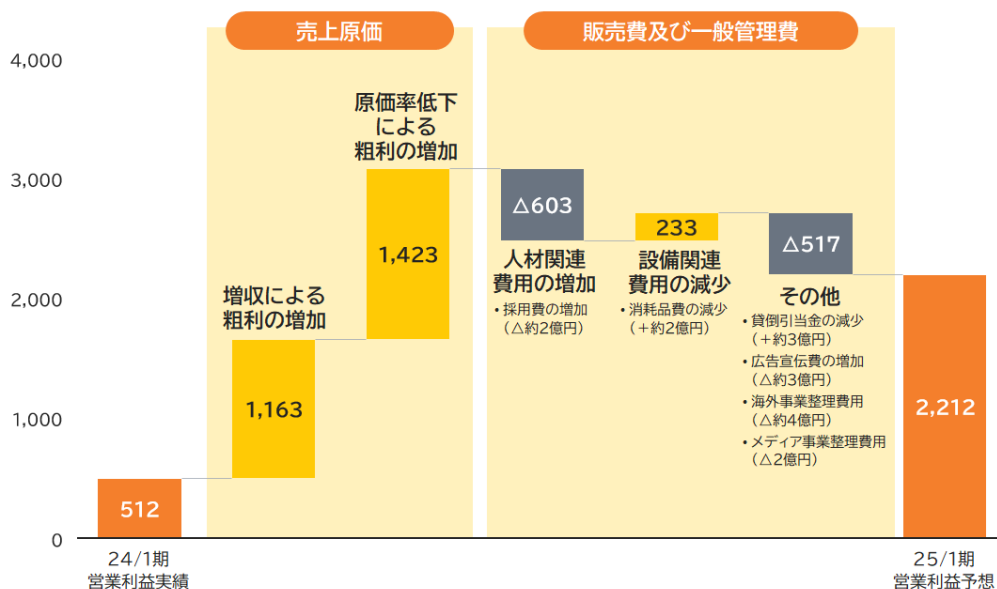
配当については、総還元性向が異常値になりますが、安定的な株主還元の継続を重視して 16 円で据え置きしています。

連結営業利益予想 増減分析

PTW

■ 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

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

22

連結営業利益予想の増減分析です。

このページでの補足としては、2025 年 1 月期の売上総利益率については、3%弱の改善を見込んでいます。

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日本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

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

23

業務別の連結業績予想です。

まず、先ほど2024年1月期実績でお話した業務別売上と、このページの業務別売上が異なっています。(注)にも書いていますが、海外ソリューションの日本営業窓口の役割のPTW日本の売上が、これまでは国内ソリューションに計上していましたが、2025年1月期から海外ソリューションに計上することにしました。これまでの国内、海外の区分は顧客所在地別の意味合いでしたが、今後は当社グループのどこで作業したかという意味合いになります。

2024年1月期の国内ソリューション売上の33億円を海外ソリューションに移し替えて、期間比較しやすくしてあります。売上については、連結で10%成長、国内ソリューション18%、海外ソリューション4%、メディア・コンテンツ2%で見えています。2025年1月期は、2026年1月期以降の成長に向けた事業基盤整備を行う期と位置付けており、国内ソリューションで着実に業績をリードし、海外ソリューション、メディア・コンテンツを支えます。

海外ソリューションは、事業基盤の再構築を行っており、2025年1月期は大きな売上増加が見込めず、2026年1月期以降に着実な成長をできる足固めを行います。

メディア・コンテンツでは、アクアプラスが2025年1月期に大型リリース予定がなく、また、2024年1月期のようなゲーム共同開発レベニューシェアが見込めないことから、小幅売上成長とし、事業基盤整備を進めます。

事業環境と戦略 国内ソリューション

PTW

- 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

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

24

国内ソリューションです。

このページの補足としては、ゲーム、Tech、E コマースのどの分野も 2 桁成長を予想していますが、特に市場の伸びが期待される Tech 分野の成長率を上げていきます。

事業環境と戦略 海外ソリューション

PTW

- 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
- 拠点統廃合による地代削減
- 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

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

25

海外ソリューションです。

このページの補足としては、海外ソリューション予算の為替前提は約 140 円です。拠点閉鎖、人員調整費用として、4 億円ほど織り込んでいて、ほぼ上期に計上しています。

事業環境と戦略 メディア・コンテンツ

PTW

- 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)	打ち手 (25/1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	● 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

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.
26

メディア・コンテンツです。

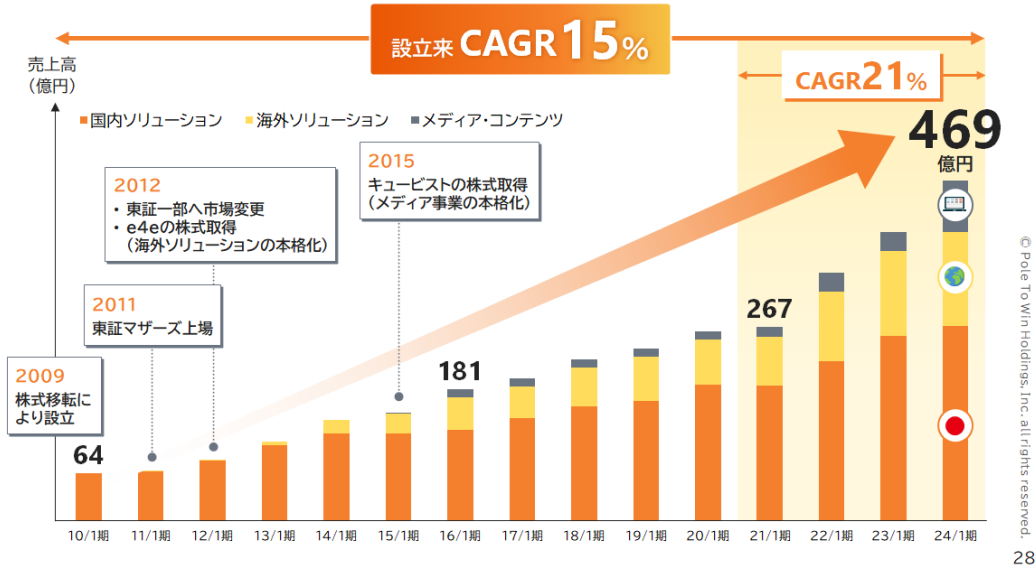
このページの補足としては、ゲーム共同開発に関する損失を上期 2 億円、下期 1 億円ほど計上しています。

今後の経営方針については、社長から説明します。

成長の軌跡

PTW

- 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



28

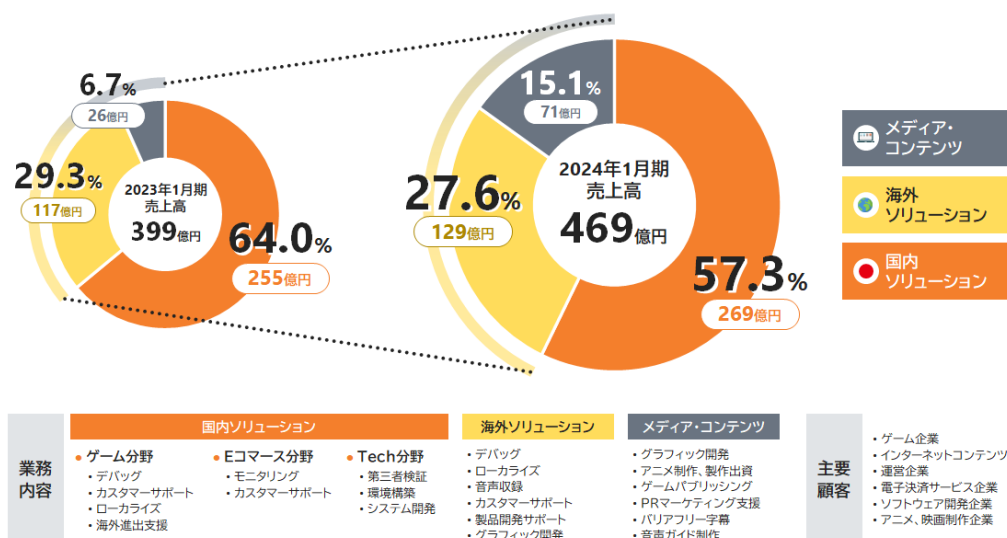
【橘】 私の方から、今後の経営方針について説明します。

改めて当社の沿革ですが、1994年にポルトゥウィン、2000年にピットクルーが設立され、2009年に持株会社化して現在に至っています。2011年に上場後、上場で得た資金をもとにM&Aや成長投資を行い、2009年以降、年率平均15%の売上成長、ここ3年は、年率平均21%の売上成長を果たしています。

事業概要

PTW

- 「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



29

祖業のデバッグやネット監視に依存するリスクヘッジとして、上場後、海外ソリューション、メディア・コンテンツへの投資を継続していて、2024 年 1 月期には、国内ソリューション以外の売上割合が初めて 4 割を超えてきました。当面は、国内ソリューションも伸ばしながら、海外ソリューションが安定して 3 割を超えるようにし、メディア・コンテンツの収益化が目標です。

企業価値向上に向けた経営方針

PTW

- 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	工程(Process)・地域(Region)・分野(Field) =「サービスマイフ・サイクルソリューション」の徹底・浸透
	利益率の改善・向上	- 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	- 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	- 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	- 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

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

30

先ほど、山内から 2025 年 1 月期の計画について話しましたが、企業価値向上に向けた経営方針としては、

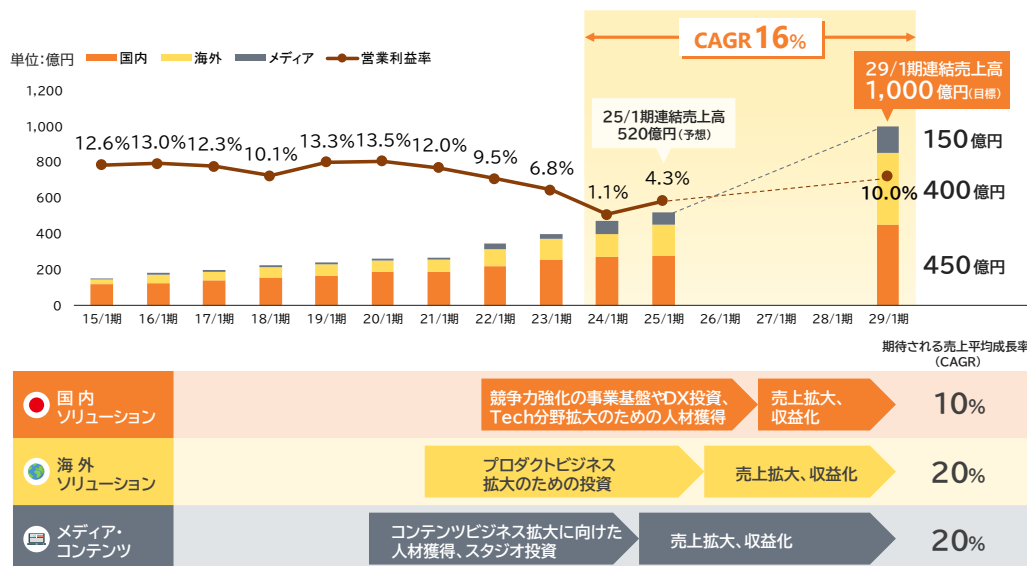
- ・トップラインの成長
- ・利益率の改善、向上
- ・M&A 後の PMI 強化とグループシナジーの創出
- ・人的資本の継続投資
- ・成長投資と株主還元のバランスの最適化

を掲げ、これに基づいて、それぞれの業務計画に落とし込んでいます。

当社グループの事業成長イメージ

PTW

- 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



© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

31

事業成長に関しては、以前から示している通り、2029年1月期での1000億円、営業利益率10%の成長をイメージしています。先ほど沿革で話した通り、ここ3年のCAGRは20%を超えていて、今期を含めた2029年1月期までの5年のCAGRは16%を目指しています。

人的資本への継続投資

PTW

- 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
リスキリングの機会を提供

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

32

人材強化に関しては、当社の事業基盤は人材基盤とも言えて、人的資本への投資は重視しています。働く環境整備と働き方改革、多様な人材の確保、ダイバーシティの実現など、持続的に成長可能な事業基盤作りに努めています。

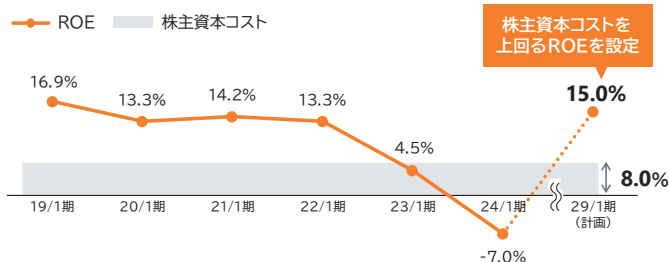
資本政策

PTW

- 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%**を目標とした投資効果検証

株主還元

DOE (純資産配当率) ▶ **3%**下限
総還元性向 ▶ **30%**以上
当期純利益が赤字の場合でも一定配当を想定
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%

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

33

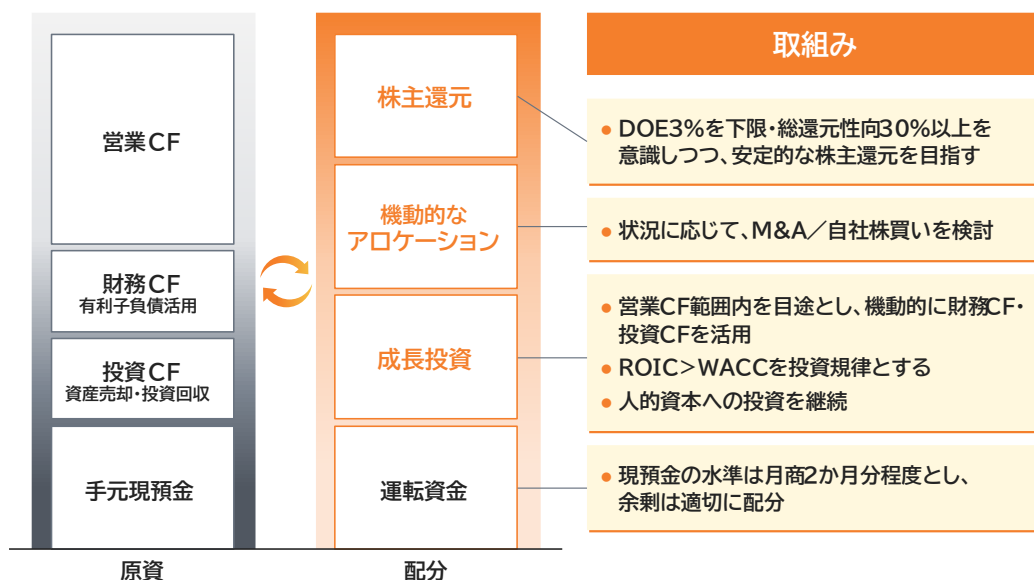
資本政策については、成長投資と株主還元のバランスを意識して、ROE、成長投資、株主還元、財務健全性を検討しています。ここ2年、利益が減少してROEが低下していますが、収益性の改善、キャピタルアロケーションの最適化により、売上1,000億円の際には15%を目指します。

財務健全性については、極端に借入に依存することないよう、自己資本比率50%を目安としています。

キャピタル・アロケーション方針

PTW

- 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



© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

34

キャピタルアロケーションについては、収益性向上と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産み出したキャッシュを、成長投資と株主還元为重点配分して、機動的なアロケーション実行の余力も確保します。現預金については、月商の2か月程度の保有を目安としています。

成長投資／モニタリング方針

PTW

- 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



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

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

35

成長投資については、ROIC が WACC を上回ることを念頭に判断しており、投資後の採算性の判断は、3 年から 5 年後の ROIC10%を目途に投資委員会で検証していきます。周辺事業の提携を目的とした投資も行っており、2024 年 1 月期は 6 億 9,200 万円の投資有価証券評価損を計上したことは説明した通りです。このような投資は、キャピタルゲインを目的としたものではなく、投資することにより当社にないノウハウを得たり、役務ももらったりと相互にメリットある投資を行っています。

ただ、スタートアップの会社は、高い成長、業務提携を前提とした事業計画を作り、それをベースにしてバリエーションすることが多く、ノーマルという訳にはいかないのが現実で、今回については持分価額の観点から損失を計上せざるを得なくなりました。M&A 含め、投資規律は当然に持ちながら、業界でのポジションが上がる、顧客が増える、新分野へ進出できる、などの事業メリットも勘案して、成長機会を逃さないように判断していきたいと考えています。

成長投資／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
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.  は減損によりれのれん償却済み 3. 囲み枠がない会社はのれん償却中

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.
36

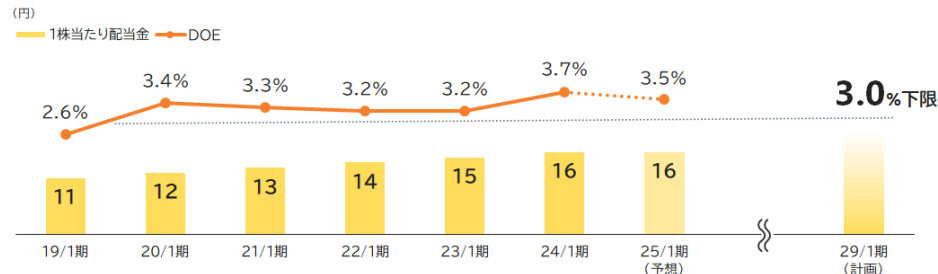
ご覧の通り、過去にも数々の M&A を実施しており、これにより高い売上成長率を実現してきました。今後も適切な判断のもと、当社グループの工程、地域、分野を拡大する M&A を推進していきます。

株主還元方針

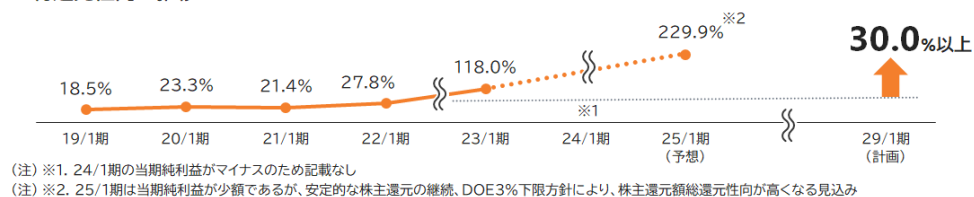
PTW

- 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



© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved. 37

株主還元については、これまで「配当性向 25%を目安」としていましたが、当社のキャッシュが積み上がりやすい事業特性、財務状況を踏まえ、安定的な株主還元の継続を基本方針とし、「DOE 3 %下限」、「総還元性向 30%以上」を目標とします。DOE により、各期の利益に左右されない安定的な配当を実現するとともに、総還元性向により、利益に連動した株主還元を実現していきます。

サステナビリティ方針

PTW

- 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 (ポルトウウィン)

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」、一歩先を行く雇用のカタチ

Stepjob

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

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

38

サステナビリティについては、ソーシャル部分は、これまでもいろいろな取り組みを行ってきていて、今後、環境、ガバナンス部分についても取り組みを充実していきます。

株主・投資家等との対話方針

PTW

- 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	・ 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)

© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

39

株主、投資家との対話については、ご覧のとおり、積極的・建設的な対話を通して信頼関係を築き、企業価値を向上させるためのIR活動をしていきます。

説明は以上になります。

質疑応答

【質問】：御社のデバッグ業務は AI に置き換えられるものですか？現状と少し未来の予想について教えてください。

【橘】：私からお答えします。多くの業務が AI に置き換えられるものもありますが、現状で、ゲームデバッグはそれほど簡単ではなく、できる部分もありますが、業務に導入するには時間がかかるかと思います。その他、ローカライズとカスタマーサポートのような言語を必要とするものは比較的 AI 化が進みますし、監視についても AI 化が進んでいて、実際の業務に導入しているものもあります。例えば、自動翻訳などは積極的に活用しており、翻訳そのものの事業や多言語のカスタマーサポートへの活用などに自動翻訳対応は導入しています。自動化の部分では、テスト計画であったり、テストそのものの自動化だったり、我々の方でも事業の開発 R&D として当社でも、取り組んでやっていきます。