



ポールトゥウィン・ピットクルーホールディングス株式会社

2015年1月期 第2四半期決算説明会

証券コード:3657
銘柄略称:ポールHD
2014年9月9日

1. 2015年1月期 第2四半期連結決算概況・・・ 2
2. 2015年1月期 通期連結業績予想・・・11
3. 今後の事業戦略・・・18

1. 2015年1月期 第2四半期 連結決算概況

1-1. 2015年1月期 第2四半期連結業績概況 (前期比)

国内外のゲームメーカーが**グローバル展開**を加速
多言語ローカライズ、ユーザーサポートの需要増加により増収
 営業・経常利益は人件費・拠点増加、為替差益減少により減益

単位:百万円(単位未満切捨)

	【当期】 2015/1期 2Q累計 (2014.2-2014.7)		【前期】 2014/1期 2Q累計 (2013.2-2013.7)		前年同期比	
	実績	利益率	実績	利益率	増減額	増減率
売上高	7,293	- %	6,898	- %	394	+5.7%
営業利益	977	13.4%	1,125	16.3%	△148	△13.2%
経常利益	975	13.4%	1,229	17.8%	△254	△20.7%
四半期純利益	495	6.8%	693	10.0%	△197	△28.5%

※比率については表示単位未満を四捨五入

1-2. 2015年1月期 第2四半期連結業績概況 (予想比)



海外拠点が期初計画を上回り、**売上高**、**営業利益達成**
 人件費・外注費、移転費用増加により利益率低下
 受注能力・利益率向上のため、札幌、沖縄等の地方拠点拡大推進

単位:百万円(単位未満切捨)

	【実績】 2015/1期 2Q累計 (2014.2-2014.7)		【業績予想】 2015/1期 2Q累計 (2014.2-2014.7)		予想比	
	実績	利益率	期初予想	利益率	差額	達成率
売上高	7,293	- %	7,162	- %	130	+1.8%
営業利益	977	13.4%	974	13.6%	3	+0.3%
経常利益	975	13.4%	977	13.6%	△1	△0.2%
四半期純利益	495	6.8%	490	6.9%	4	+1.0%

※比率については表示単位未満を四捨五入

1-3. 2015年1月期 第2四半期 セグメント別業績概況

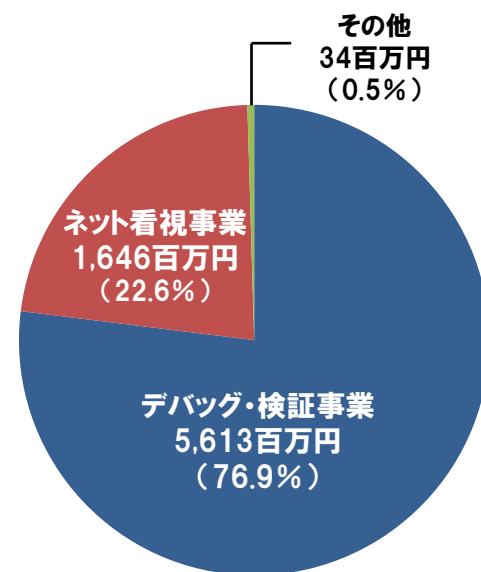


デバッグ・検証事業は、**海外売上高**が拡大し同事業の**20%超**
 ネット看視事業は、EC向け出品物チェック、広告審査が増加
 従業員数(臨時含)は、前期末比1,919人→2,132人=+213人

単位:百万円(単位未満切捨)

		【当期】 2015/1期 2Q累計実績 (2014.2-7)	【前期】 2014/1期 2Q累計実績 (2013.2-7)	前年 同期比
デバッグ・ 検証事業	売上高	5,613	5,416	+3.6%
	営業利益	973	1,021	△4.6%
ネット 看視事業	売上高	1,646	1,449	+13.6%
	営業利益	43	91	△52.6%

2015年1月期 2Q累計
セグメント別 売上高構成比
売上高合計 7,293百万円



※比率については表示単位未満を四捨五入

1-4. 2015年1月期 第2四半期 セグメント別トピックス (1)



デバッグ・検証事業 ➡ **売上高 5,613百万円**(売上構成比76.9%)

■ 海外現地業務が順調に拡大

➢ 6ヵ国9拠点の**海外売上高**が**当事業の20%超**まで拡大

■ ゲームビジネスのグローバル化による国内外拠点連携サポート

➢ 北米家庭用ゲームソフトメーカーのグローバル販売ソフトを
当社の米・英・シンガポール・中国・日本拠点にて
多言語ユーザーサポート

➢ 日本のソーシャルゲームメーカーの中国、韓国、東南アジア、
米国、カナダ、オーストラリア、欧州等への展開に伴う
ローカライズ(翻訳)、ユーザーサポート業務に関する商談が増加

■ 国内業務は前期比減収となるも、前四半期比では増収

1-5. 2015年1月期 第2四半期 セグメント別トピックス (2)



ネット看視事業

売上高 1,646百万円(売上構成比22.6%)

■Eコマース関連サポート業務が増加

＞ネットショッピング・オークションの取引量増加に伴う
出品物チェック、薬事法や景品表示法に基づく広告審査が増加

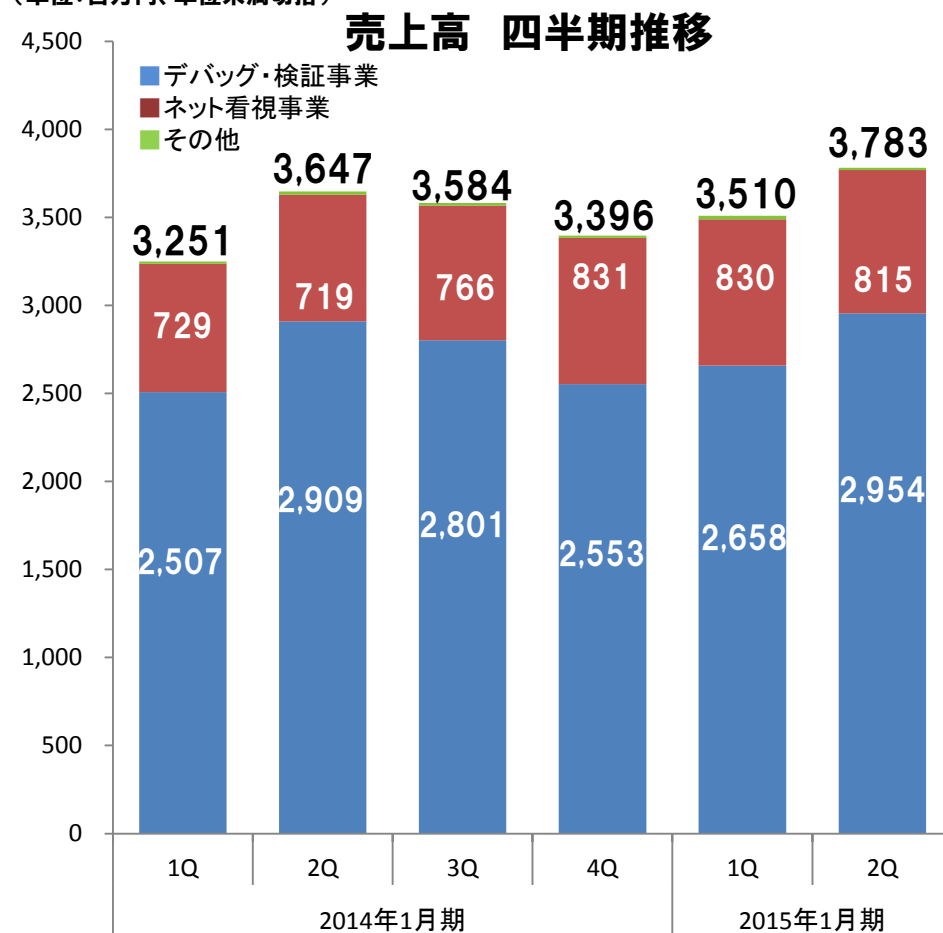
■ネイティブアプリのユーザーサポート業務が増加

■学校裏サイト調査の受注堅調、ネットリテラシー向上啓発活動の
受注も増加

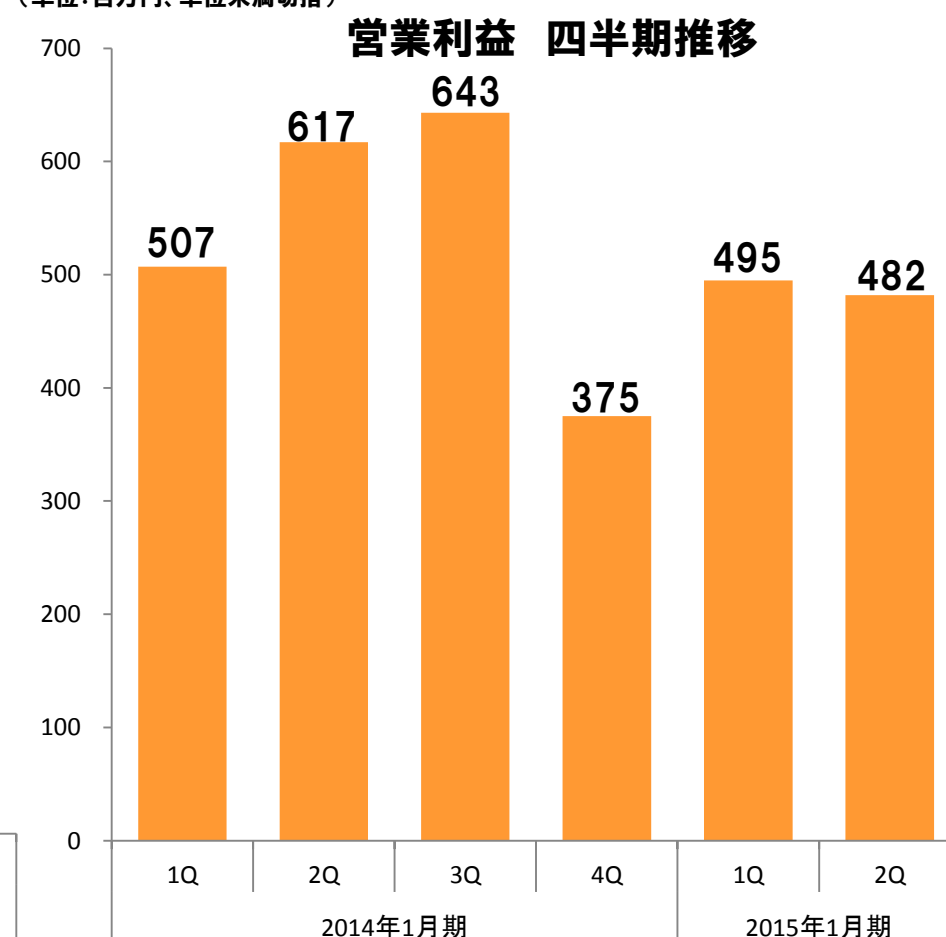
1-6. 四半期業績推移(売上高・営業利益)

海外売上高が拡大し、四半期最高売上を更新
前四半期比では、札幌2拠点移転増床費用発生等により減益

(単位:百万円、単位未満切捨)



(単位:百万円、単位未満切捨)



(注)四半期会計期間の売上高、営業利益は、社内管理数値による参考情報です。

1-7. 財政状況 連結貸借対照表

**売上拡大に伴い、売掛金、未払金増加
引き続き借入金ゼロ、自己資本比率79.4%高水準維持**

単位:百万円(単位未満切捨)

	2015/1期2Q末	2014/1期末	増減額
流動資産合計	7,396	7,036	+360
(うち現金及び預金)	4,849	4,959	△110
有形固定資産	334	295	+38
無形固定資産	1,363	1,456	△92
投資その他の資産	554	440	+114
固定資産合計	2,252	2,191	+60
資産合計	9,648	9,228	+420
流動負債合計	1,928	1,680	+247
固定負債合計	58	53	+5
負債合計	1,987	1,734	+253
純資産合計	7,661	7,494	+167
(うち資本金)	1,236	1,233	+2
(うち資本剰余金)	1,282	1,279	+2
(うち利益剰余金)	4,770	4,579	+191
負債純資産合計	9,648	9,228	+420

1-8. 財政状況 連結キャッシュ・フロー計算書

**営業CFは、売掛債権の増加により、前期比242百万円減少
財務CFでは、4月に配当金支払304百万円を実施**

単位:百万円(単位未満切捨)

	2015/1期 2Q (2014.2-7)	2014/1期 2Q (2013.2-7)	前年同期比
営業キャッシュ・フロー	429	672	△242
投資キャッシュ・フロー	△234	△98	△136
財務キャッシュ・フロー	△299	△280	△18
現金及び現金同等物に係る換算差額	△5	16	△22
現金及び現金同等物の増減額	△110	310	△420
現金及び現金同等物の期首残高	4,959	4,199	+760
現金及び現金同等物の期末残高	4,849	4,510	+339

2. 2015年1月期 通期連結業績予想

2-1. 2015年1月期 通期連結業績予想

海外デバッグ・Eコマースサポート事業を成長原動力とし
国内デバッグは品質向上・高付加価値化にて市場競争力を強化
海外投資や人件費上昇への対応により利益率は低下を見込む

単位:百万円(単位未満切捨)

	2015/1期 通期予想	2014/1期 通期実績	増減率
売上高	14,961	13,879	+7.8%
営業利益	2,183	2,144	+1.8%
経常利益	2,186	2,290	△4.5%
当期純利益	1,211	1,205	+0.5%
1株当たり当期純利益	63.74円	63.55円	+0.19円
1株当たり配当	16円	16円	±0円

※比率については表示単位未満を四捨五入

2-2. 2015年1月期 通期連結業績予想 進捗状況

通期予想に対する進捗率は売上高48.7%、営業利益44.8%
 3Q以降は家庭用ゲームソフト向けデバッグの繁忙期となり、
 海外事業も順調であることから、概ね計画どおり推移する見込み

単位:百万円(単位未満切捨)

	2015年1月期 第2四半期(累計) 実績	2015年1月期 通期	
		予想	進捗率
売上高	7,293	14,961	48.7%
営業利益	977	2,183	44.8%
経常利益	975	2,186	44.6%
四半期(当期) 純利益	495	1,211	40.9%

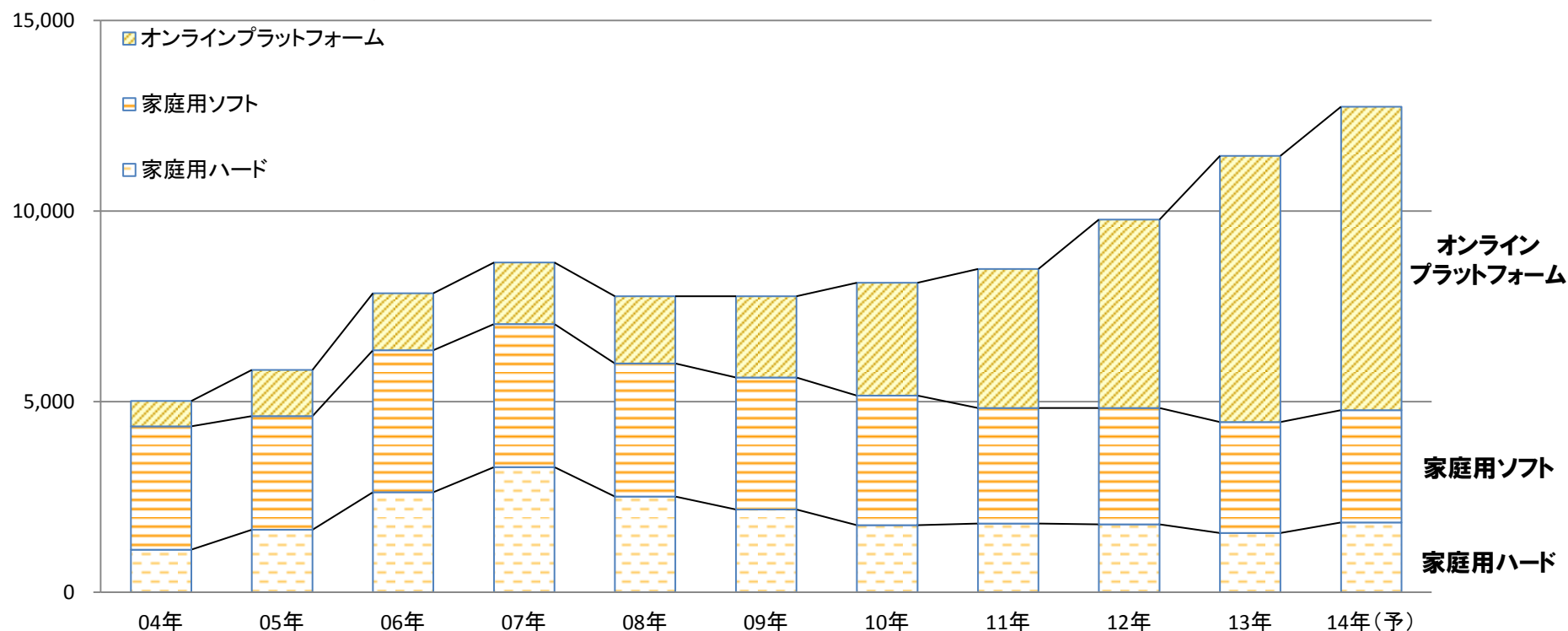
※比率については表示単位未満を四捨五入

2-3. 2015年1月期 現在の市場環境(1)

**拡大を続けるゲームアプリ市場における成功キーワードは
「運営(デバッグ、ユーザーサポート)」「グローバル展開」「スピード」**

国内家庭用/オンラインプラットフォームゲーム市場規模推移(国内)

(億円)



(出所)ファミ通ゲーム白書2014

(注)家庭用ソフトにはオンライン販売含む。オンラインプラットフォームはゲームアプリ、フィーチャーフォン、PC向けのゲーム。

2-4. 2015年1月期 現在の市場環境(2)

■市場環境

- 家庭用ソフトハードは頭打ち状態が続くが、ゲームアプリを加えた**ゲーム市場規模は拡大**
- ネイティブアプリはデバッグ、ユーザーサポートが継続的に必要。グローバル配信も増加
- ネット看視事業では、**Eコマース取引量増加**により出品物チェック・広告審査の需要拡大
- 労働市場では、首都圏を中心に人材不足、人件費が上昇傾向

2-5. 2015年1月期 市場環境に対応した取り組み

市場規模拡大に対応できる営業体制を構築 受注能力・利益率向上のために地方拠点活用を推進

＜売上＞ 市場の好機を着実に 取り込む営業体制	国内外にて営業幹部の増員を行い、営業力向上を図るとともに、営業部門と業務部門の融合により、顧客への対応スピードを向上させる
＜労務費＞ 人材不足と 人件費上昇への対応	当社グループの業務は、作業場所を選ばないことから、地方拠点を拡大し、顧客先常駐・派遣業務以外は、地方拠点で行うことを推進する
＜利益＞ 持続的な利益拡大	人件費上昇は不可避であるが、国内25拠点の活用により、人材確保、人件費のミックス効果を発現させる 海外デバッグ、ネット看視事業の収益性向上に努める

2-6. 株主還元(配当予想)

2015年1月期は1株当たり**16円**を予定

配当政策

連結当期純利益に対し、**配当性向25%**を目途

1株当たりの年間配当金の推移



(注)当社は2013年1月9日付で普通株式1株につき2株の株式分割、また2014年1月9日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。そのため、2012年1月期及び2013年1月期の配当金額については、当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の数値を記載しております。

3. 今後の事業戦略

3-1. グローバル展開の取り組み

欧米拠点は順調拡大、**アジア拠点**はネイティブアプリのグローバル展開、中国での家庭用ゲーム機製造販売解禁に伴い**拡大局面**へ

中長期的な成長を可能とするグローバル業務体制を構築

グローバル展開開始

-02年 中国拠点設立、初の海外進出
-09年 米国拠点、11年 英国拠点設立

M&Aにより4ヵ国進出

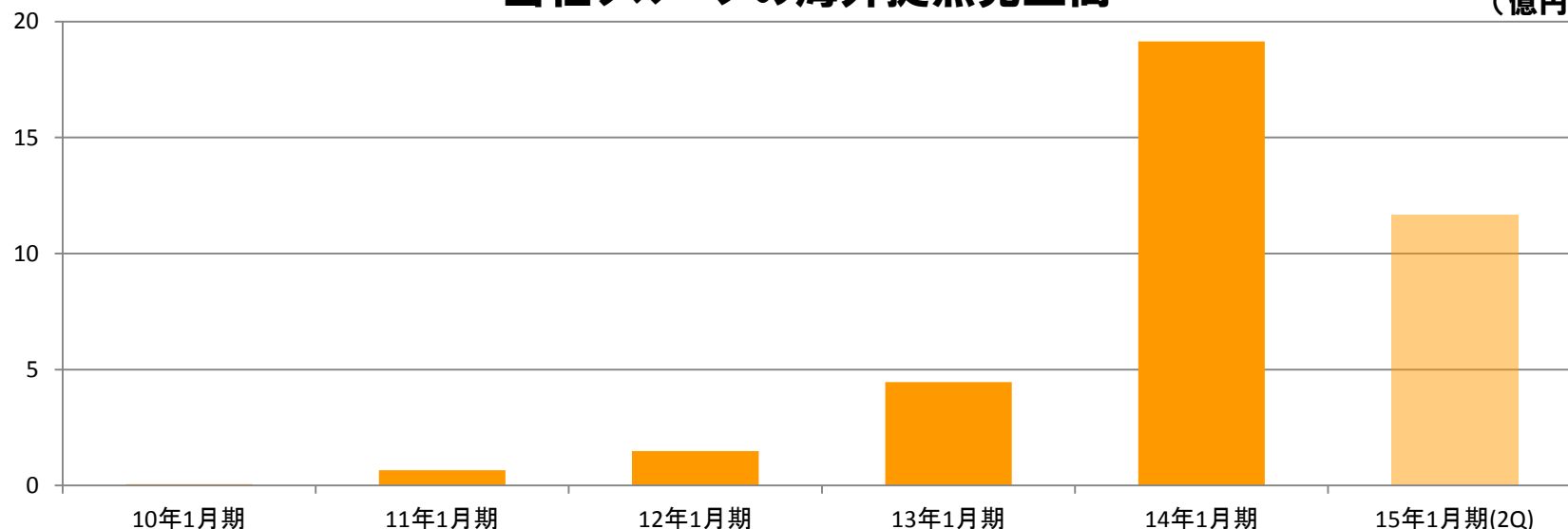
-12年 シンガポール企業買収
-12年 英・印・米企業買収

アジア展開強化

-13年 韓国拠点設立

当社グループの海外拠点売上高

(億円)



(注)海外拠点売上高は、内部売上高を相殺した社内管理数値による参考情報です。

3-2. グローバル展開の状況(1)

ゲームをグローバル展開するためのサポートサービス実例

Compliance Test コンプライアンス テスト

ゲームハードメーカーが定める基準に従ってゲームが作られているかチェックする。

Function Test ファンクション テスト

テストプレイにより機能的な不具合がないかチェックする。

Localize ローカライズ

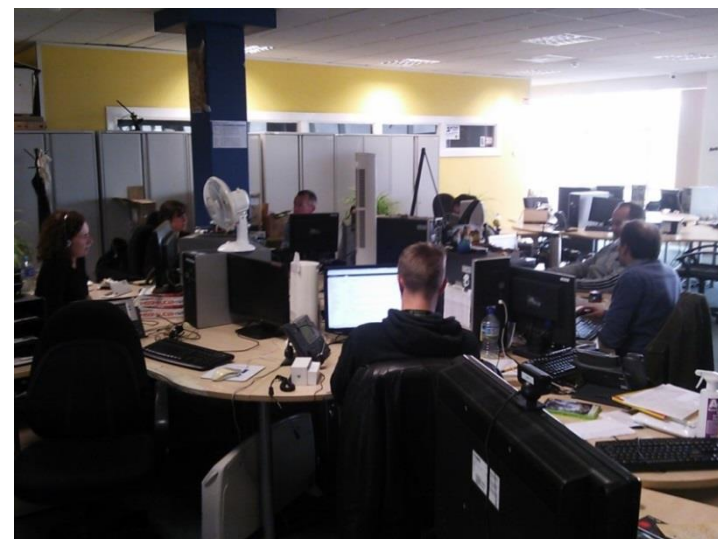
ゲーム内や取扱説明書の文言を翻訳する。翻訳した音声の吹き替え収録も行う。

Linguistic Test(LT) リングイスティック テスト

翻訳後、ネイティブスタッフがテストプレイを行い、言語としての正確さ、ゲーム画面上の表示の正確さ、そのゲームやキャラクタの世界観が壊れていないか、発売国の文化と照らし合わせて不適切な表現はないか等のチェックを行う。

User Support ユーザーサポート

ゲームの発売(サービスイン)後、ユーザーからの質問や問い合わせへの対応を行う。



英国グラスゴー拠点 多言語ユーザーサポートの様子

3-3. グローバル展開の状況(2)

当社グループの海外6ヵ国9拠点におけるサービス機能(欧米)

 英国	グラスゴー 従業員 約120人	欧州主要言語を中心に20言語超のユーザーサポート、LTを行う。日本のネイティブアプリの多言語ユーザーサポートも開始。
	ロンドン 従業員 約100人	英・仏・伊・独・西など欧州主要言語をカバー。ゲームやその取扱説明書のローカライズやLTを行っている。
 米国	サンフランシスコ 従業員 約30人	シリコンバレー近隣のゲーム開発メーカーへのテストスタッフ派遣事業がメイン。
	ボルチモア 従業員 約50人	家庭用ゲームソフトや オンラインゲーム、ネイティブアプリ向けの英語ユーザーサポートを行う。
	オースティン 従業員 約200人	英語でのデバッグ業務が中心。日本のネイティブアプリの多言語ユーザーサポートも開始予定。

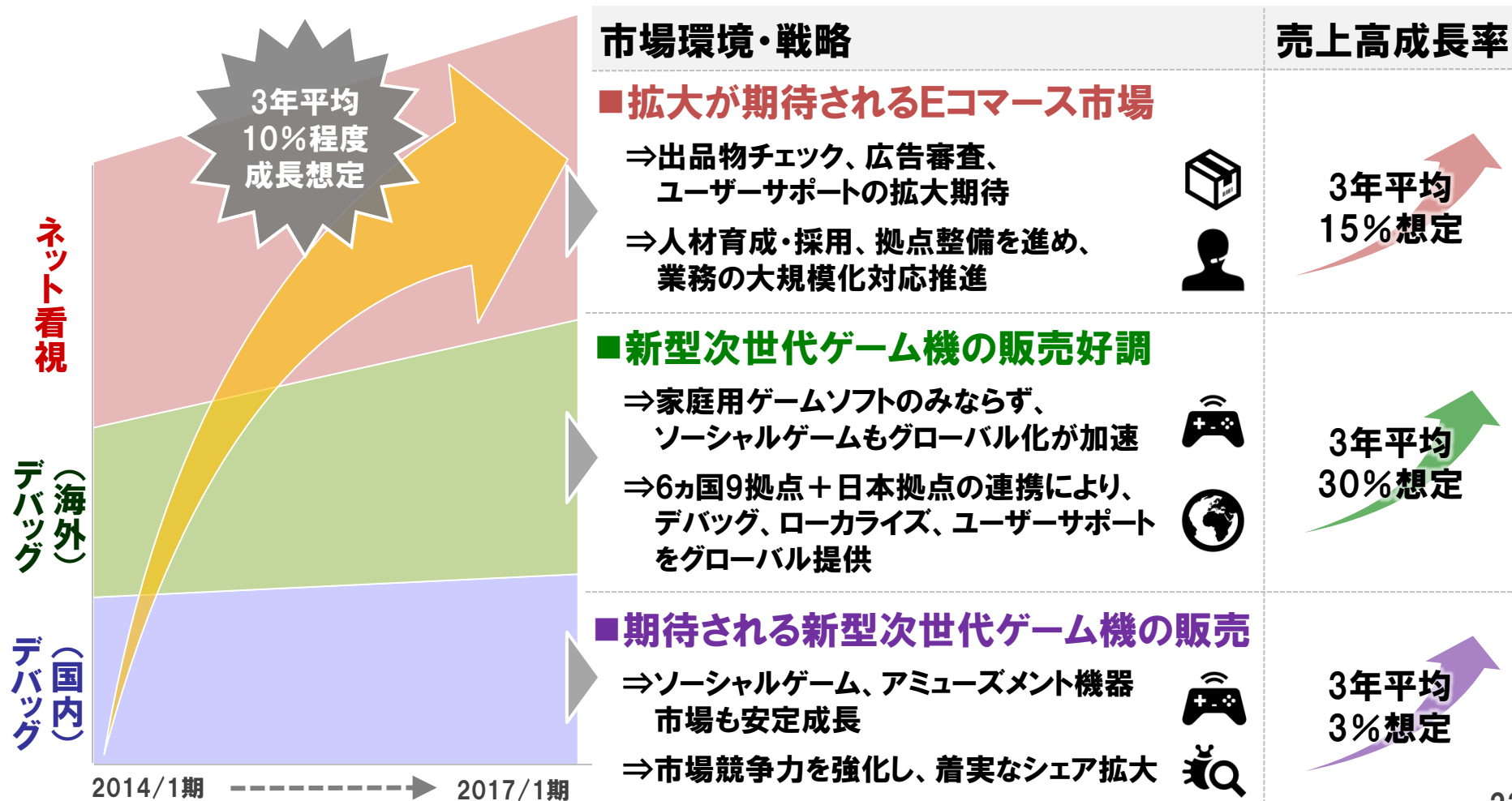
3-4. グローバル展開の状況 (3)

当社グループの海外6ヵ国9拠点におけるサービス機能(アジア)

 中国	上海 従業員 約30人	家庭用ゲーム機の製造販売解禁により、中国語(簡体字)へのローカライズ、LT、ユーザーサポート需要が増加。
 韓国	光州 従業員 約30人	日系企業へは日本語⇔韓国語、欧米企業へは英語⇔韓国語のローカライズ、LT、ユーザーサポートを提供。
 シンガポール	シンガポール 従業員 約50人	英語⇔中国語(繁体字)のローカライズ、LT、ユーザーサポートを行う。東南アジア諸国展開への対応も担う。
 インド	バンガロール 従業員 約300人	英語でのデバッグ、ユーザーサポートを中心に行っている。日系企業や欧米企業からの受注が増加しており、大幅増床。

3-5. 今後の事業成長イメージ

今後3年の年平均売上高成長率は10%を想定
3年後の営業利益率は18%を目指す



ご清聴ありがとうございました

ポールトゥウィン・ピットクルーホールディングス株式会社

