

企画開発段階のチューニングから
デバッグ、ローカライズ、ユーザーサポートまで
～ユーザー視点でのワンストップサービス～

2010年9月1日
ポルトゥウィン株式会社 取締役
Pole To Win America, Inc President&CEO
橘 鉄平 (Teppei Tachibana)



1. 当社およびグループ企業の サービス概要

始まりは街の小さなゲームショップから

当社の始まりは、町の小さなゲームショップでした。お店には毎日毎日いろいろなお客さんがやってきます。ある夏の日のこと、小さな手から溢れそうなほどの小銭を握りしめた、ひとりの男の子がやってきました。彼のお目当ては、1年前に予約してくれた一本のゲームソフト。1年間、お小遣いをせっせと貯めて、彼はお店にやってきたのでした。そして念願のゲームソフトを、やっと手にした彼のこぼれそうな笑顔こそ、今の私たちの原点です。

ゲーム開発にデバッグは欠かせない作業ですが、
でも

- ・デバッグの人手が足りない
- ・もっと期間を短縮したい
- ・チューニングを行い完成度を上げたい

そんなお悩みはありませんか？



- 1994年 1月 有限会社ポールトゥウィン設立
- 1995年 4月 ポールトゥウィン 東京営業所設立
- 1997年10月 ポールトゥウィン株式会社設立
- 1998年11月 CESAに正会員として入会
- 1998年12月 東京中野スタジオ開設
- 2002年 8月 翻訳請負業開始
- 2006年 6月 福岡スタジオ開設
- 2006年 7月 東京オフィス開設
- 2007年 5月 京都スタジオ開設
- 2008年 4月 札幌スタジオ開設
- 2008年10月 大阪スタジオ開設
- 2009年4月 「Authorized Xbox 360®Test Program (AXTP : Xbox 360®認定テストベンダー)」にMicrosoft Corp. より認定される
- 2009年4月 横浜スタジオ開設
- 2009年8月 米国現地法人「 Pole To Win America, Inc. 」設立
- 2010年3月 株式会社猿楽庁の全株式を取得、子会社化

創業17年。国内7拠点＋海外1拠点で24時間365日のサービスを提供

Pole To Win (PTW) サービス内容

製品検証・評価サービスから、翻訳サービスまで、ポールトゥウィンは、お客様をトータル・アウトソーシング・サービスにてサポート致します。また、お客様のご要望にあわせて、各サービスを組み合わせてご提供することも可能です。

ゲーム
デバッグ

■ゲームデバッグアウトソーシングのパイオニア

- ・年中無休、24時間営業
- ・土日祝日も変わらぬ料金体系
- ・前日18時までの発注受付
- ・作成基準チェック
- ・チューニング
- ・多様なデバッグニーズへの対応→業務用アミューズメント機器/電子玩具/電子機器/大型筐体で外部持ち出し困難な場合の出向作業 など

PCデバッグ

■PCデバッグサービス

- ・ゲームを中心としたローカライズ
- ・EFIGS+J・・・
- ・日米連携

翻訳(多言語
ローカライズ)

■翻訳サービス

- ・ゲームを中心としたローカライズ
- ・EFIGS+J・・・
- ・日米連携

検証
(組みみ系)

■検証サービス

- ・組みみ系ソフトウェアや機器の動作Check、ソースコードレビューなど

モニタリング
(フォーカスグループ)

■モニタリング(フォーカスグループ)サービス

- ・弊社テスターを使ったテストプレイ評価
- ・高いフィードバック能力
- ・デバッグとの連動

モバイル
デバッグ

■モバイルデバッグサービス

- ・各種アプリへの対応
- ・BREW事前検証
- ・各種モバイル端末への対応(各キャリア・メーカー、iPhone/Android/iPad・・・)
- ・ソーシャルゲーム対応



デバッグの
「困った」

即解決!

 **Pole To Win
Debug Service** ○○

24h 年中
無休

土日も祝日も、お盆も正月も。
ポールトゥウィンは、年中無休24時
間対応します。その上、いつだって
基本料金は変わりません。

1日1名~
発注可能

発注は、作業前日の18時までOK。
突発的に状況が変化する開発佳境
期でも、1日1名から、そのとき本
当に必要なリソースを即座に
提供します。

登録者数
2,000名

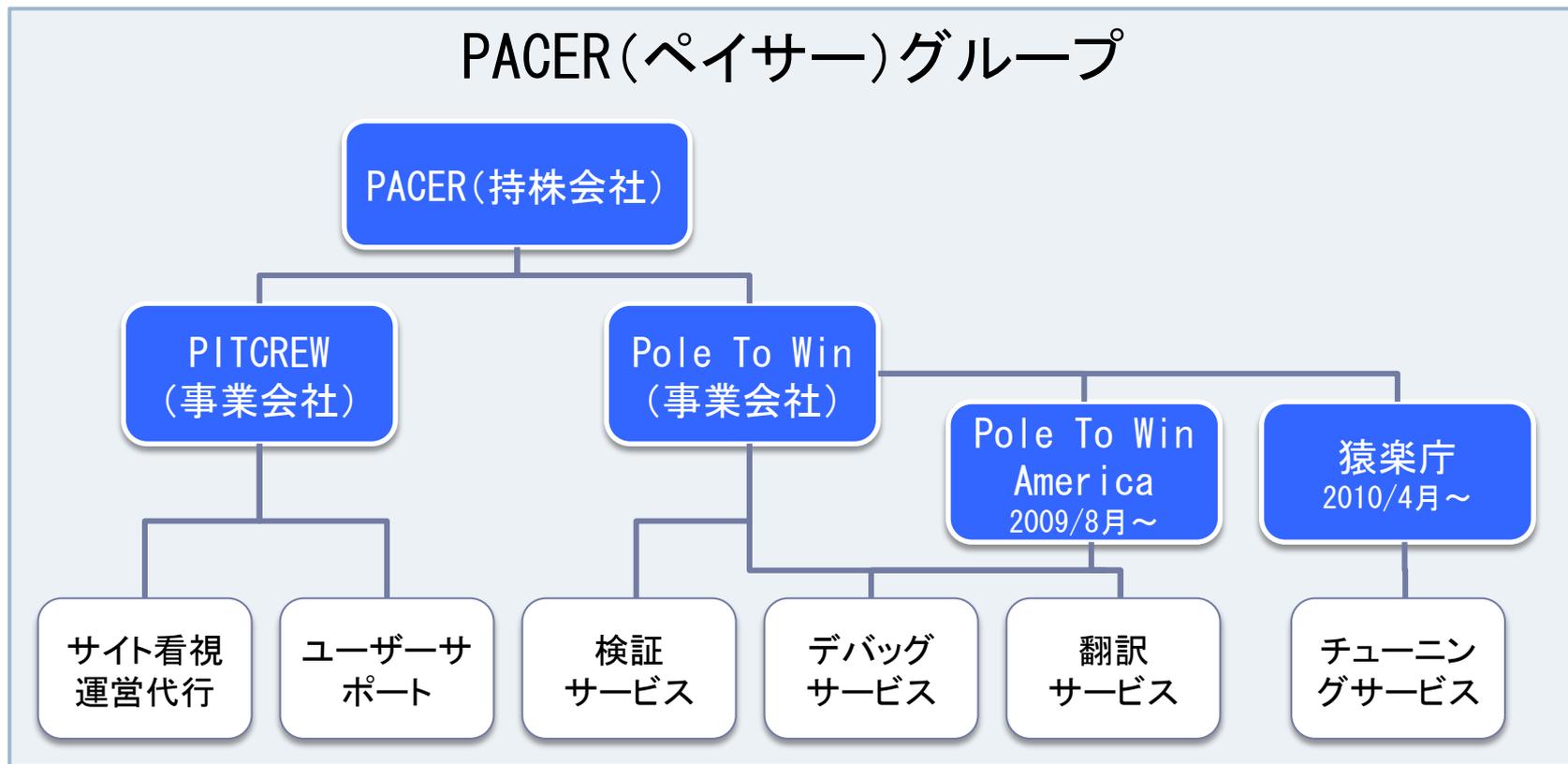
札幌、東京、横浜、名古屋、京都、
大阪、福岡、国内7拠点にアクティブ
登録者(デバッガー)2,000名。
プロジェクトに最適な人材を
配置します。

タイトル実績
6,000以上

創業以来、デバッガー筋17年。
私たちが経験したタイトルは、実に
6,000を数えます。今では、日本を
飛び出して、海外でも私たち
の手を経たタイトルが
店頭に並びます。

グループ体制および各社サービス

PACER(ペイサー)グループ



対応ジャンル

IT&PC

家電&AV

Game & Amusement

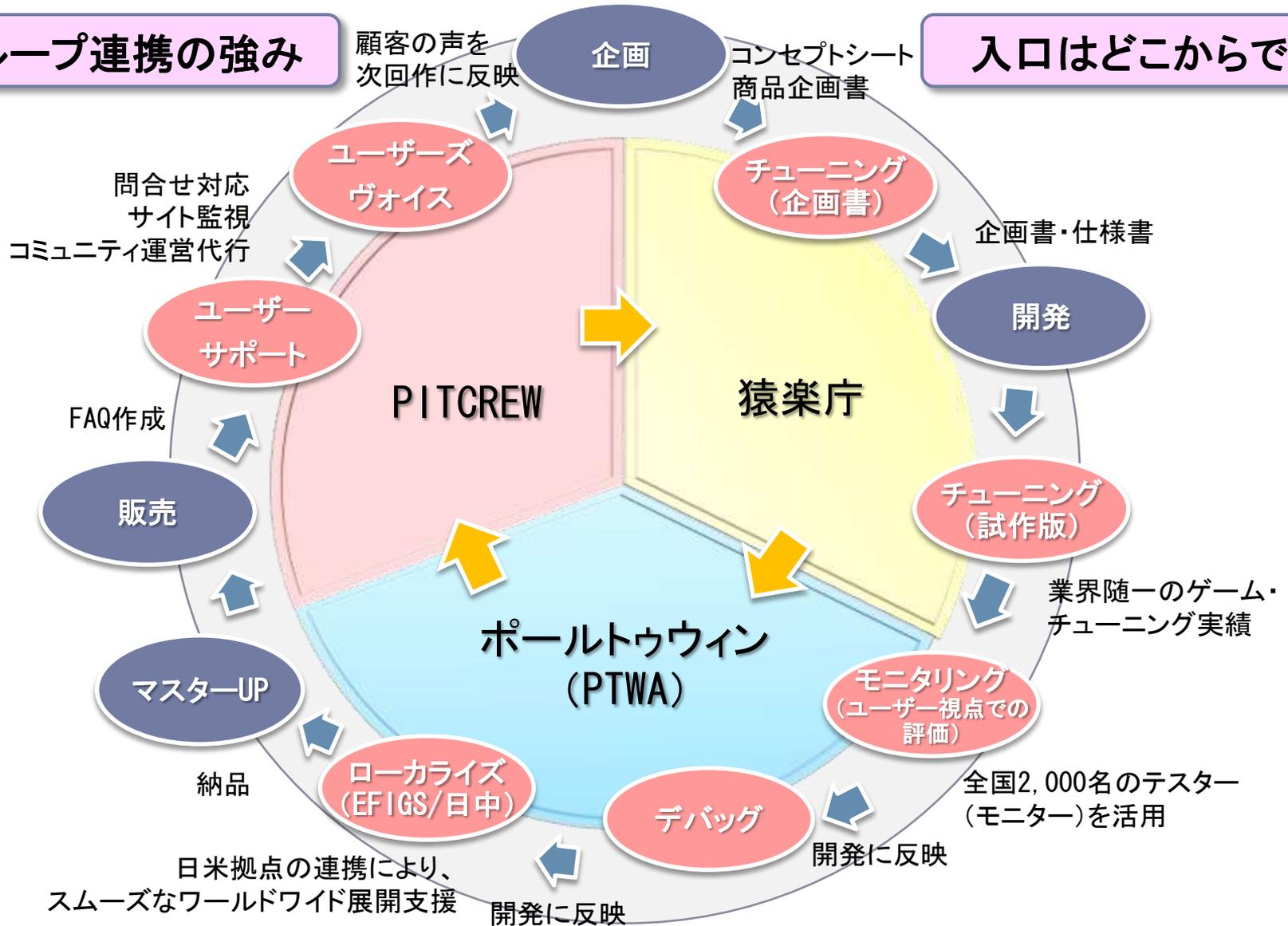
Web&Mobile

Game & Amusement

企画・開発から販売後まで～グループ連携によるワンストップサービス

グループ連携の強み

入口はどこからでも



ペイサーグループとして何をすべきか？

■ゲーム市場の変化

- ・市場を取り巻く経済環境の悪化(デフレ不況)
- ・消費者の嗜好性の変化・・・「安」(無料/安い)、「近」(手軽)、「短」(暇つぶし)
- ・オンライン・ネットワーク化の加速
- ・iPhone、Android、iPadなどの新ハードの普及→ゲーム専用機ではない
- ・ソーシャルゲーム、ブラウザゲームの台頭
- ・開発のコストダウン、効率化
- ・国内メーカー・パブリッシャー様の海外進出強化や世界同時発売の動き

■今後の展望

- ・不況からの緩やかな回復
- ・ゲーム専用機の新ハードへの移行とゲーム専用機向けソフトの回復
- ・ゲーム専用機向けオンラインコンテンツ・マーケットの拡大

市場の転換期に

■お客様の課題

品質向上、コストダウン、
開発効率アップ

ユーザー満足度向上

グローバル展開の
スピードアップ

■我々でやるべきこと(出来ること)

- ・さらなる品質向上、作業の効率化、コストパフォーマンスの向上
- ・グローバル対応強化
- ・グループ連携によるワンストップサービス

何をすべきか？

2. Pole To Win America (PTWA) の目指す ワンストップサービスとは？

ここでPole To Win America (PTWA) のPRを・・・

おかげさまで、今年の8月1日で満1歳の誕生日を迎えました。

・2009年8月1日 ポールトゥウインの100%子会社として米国サンフランシスコに Pole To Win America, Inc. を設立

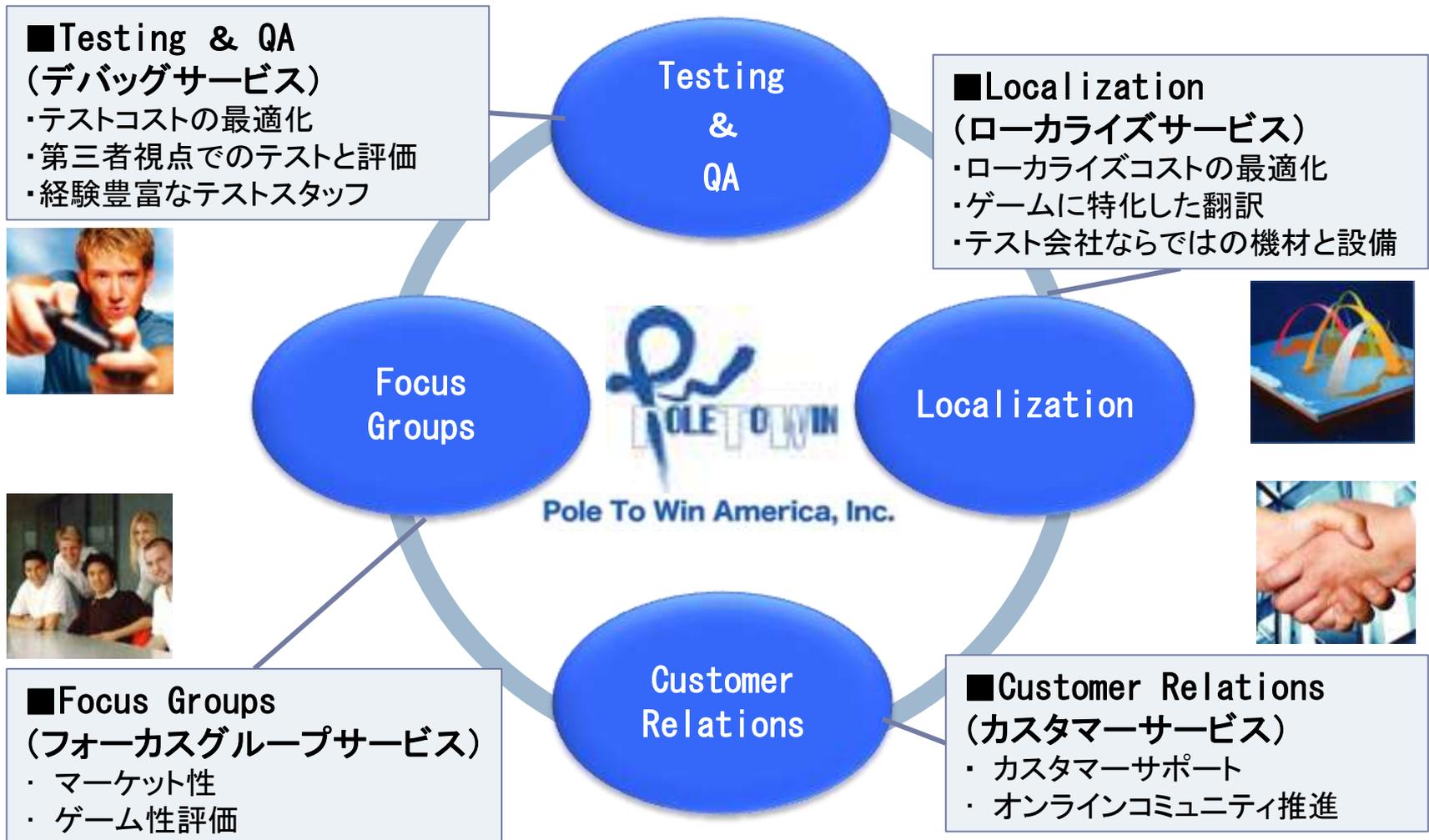


1196 Borregas Avenue, Suite 101, Sunnyvale, CA 94089, U.S.A.
Tel: +1-408-541-0400, Fax: +1-408-541-0410

テスト風景

PTWA サービス内容

目指すはワンストップサービス



北米のゲーム市場動向

日米のユーザー嗜好の違い。流通の影響力。市場構造の変化。

■北米のゲーム市場の特徴と変化

- ・家庭用ゲーム機の売上・シェア状況・・・Xbox 360の強い市場、DSの市場安定
- ・日本に比べてDLC売上比率高い
- ・家庭用以外のハードのマーケット状況-PC、モバイル等(SNSも含む)
- ・ソフトウェアの売上ランキングにおける、ライセンス物、シリーズ物、FPSなどの割合の高さ

- ・「Kinect」、「PS Move」、「3DS」などの新ハード(デバイス)に対する期待値
- ・小売価格の特徴・・・買い手市場。メタスコアの影響力→店頭での棚取り



■今後の展望

- ・世界同時発売のタイトル増加
- ・家庭用のDLCコンテンツやソーシャルアプリのさらなる拡大
- ・発売後のユーザーサポートやUpdateの重要性の高まり



皆様のビジネスのグローバル展開の支援強化

「日米連携によるハイブリッド」がPTWAのサービススタイル

■PTWAの現状の活動(セールスポイント)

- ・日本式の管理方法で現地テスターを使ったテスト行う⇒マスター承認100%(過去一年の実績)
- ・北米3言語のローカライズ、及び言語テスト
- ・現地時間に合わせた英語でのカスタマーサポートサービス(電話、メール)
- ・自社の設備を利用したフォーカスグループサービス
- ・これらすべてのレポートを日英の2言語(バイリンガル)で報告

■サービス強化の取組み

- ・ワンストップサービスの拡張
- ・現地情報のデータベース化(1st. パーティサブミッション、フォーカスグループ等)
- ・スタジオ拡張、人材強化



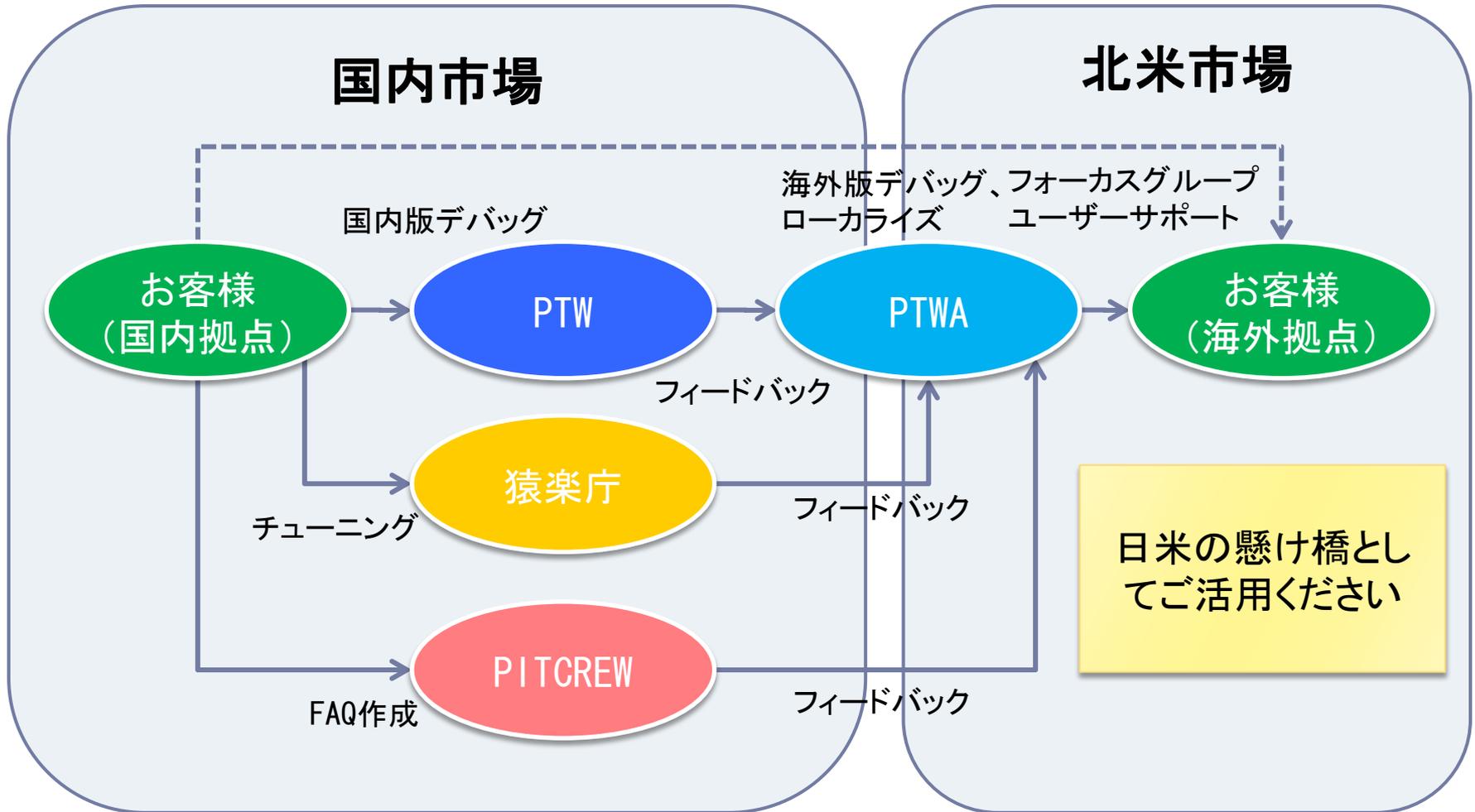
■今後の活動

- ・ワンストップサービス拡張に向けた新たなサービスの開始(ESRB提出の代行業務等)
- ・ローカライズ業務の拡充(対応言語・地域の拡大)
- ・モバイルデバッグサービスの取組み強化→iPhone、Android、Windows Phone・・・



PTWA連携によるご活用イメージ

日米連携のハイブリッドで効率的なワンストップサービスをご提供



3. 最後に

PTW/PTWAのサービス強化に向けた取り組み

人材と仕組みの強化にゴール無し

1. 品質とコストパフォーマンスの向上

- ・品質管理部の設置(2010/2～)
- ・提案力強化
- ・作成基準の強化・・・専任体制作り
- ・再発防止等の徹底・・・要因を追求、業務改善、DB化

2. コミュニケーション強化

- ・Web-MTGシステム・・・離れた場所でリアルタイム
- ・BTS活用・・・Mantisを標準にお客様のご要望により各種BTSに対応
- ・タイムリーなご報告(日/週)と終了後の反省会・・・次に生かす

3. 人材強化

- ・定期的な勉強会や研修・・・職能別、目的別
- ・明確な評価制度やスタッフのケアによるモチベーション向上
- ・優秀なスタッフの表彰や、ランクアップ・抜擢

お客様の満足→エンドユーザーの満足→業界の発展へ

