



2024年8月27日

各 位

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 代表取締役社長 橋 鉄平
(コード番号：3657 東証プライム)
問合せ先 取締役管理部部長 山内 城治
(TEL：03-5909-7911)

2024年8月27日公表の当社連結子会社による事業譲受において
高い関心が予想される事項について

当社は、本日公表しました「当社連結子会社による事業譲受に関するお知らせ」について想定されるご質問とその回答について公表しましたのでお知らせします。

想定されるご質問とその回答内容については、別添をご参照ください。

以 上

2024年8月27日公表の当社連結子会社による事業譲受において

高い関心が予想される事項

■ Ghostpunch Games, LLC（以下、Ghostpunch）からの事業譲受について

Q1：Ghostpunchの事業譲受及び期待する事業シナジーについて、もう少し詳細に教えてほしい。

当社グループでは顧客の「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、ワンストップでソリューションを提供しており、その領域の拡大を M&A の対象企業を選定する際の指針としております。今回海外ソリューション業務に Ghostpunch のゲーム開発アウトソーシングサービスを加えることで、当社グループの既存の顧客に対して、従来のゲーム開発に付随するサービスの他、ゲーム開発そのもののアウトソーシングサービスの提供が可能となり、より高い競争力を持って顧客のニーズに対応することで、売上・利益の更なる拡大を目指します。同時に Ghostpunch の既存の顧客に対しても当社グループが行っているローカライズや QA デバッグ、ユーザーサポートサービスの提供も行き、相互送客による事業シナジーの向上を図ります。このようにゲーム開発の「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、全方位から提供することで、当社グループの事業拡大サイクルを実現します。

Q2：譲受する事業の昨年の売上高 989 百万円からすると、譲受価格の 13.15 百万 US ドルは割高ではないのか。価格の妥当性を知りたい。

譲受価格に関しては、第三者機関による価格算定を実施しており、また今後の成長に関しては先方の事業計画をそのまま受け入れず、当社グループで一定程度保守的に見直した事業計画をベースとして企業価値を試算して交渉を進めました。Q1 で回答した当社グループとのシナジーを除外しても十分に採算が取れるものと判断して、今回の譲受金額を決定しております。

Q3：株式取得ではなく、事業譲受を選択した理由は？

法的なリスクを遮断するとともに、のれんの償却額についての税務メリットを享受することを目的としております。事業譲受に伴う Ghostpunch 既存取引先との契約の承継問題などは発生しない見込みであります。

Q4：通期の業績影響はどうなるのか？多額ののれんが発生するように見受けられるが、のれんの償却額を上回る利益が見込めるのか？

本事業譲受による当社連結業績に与える影響は現在精査中であり、9月10日予定の2025年1月期第2四半期決算の開示の際に改めてご説明いたします。また本件におけるのれんの金額に関しては Purchase Price Allocation (PPA、取得原価の配分) を実施する必要があるため、現時点で詳細な金額を算定することは困難であります。

以上

【免責事項】

本資料並びに情報は、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。