



PTW

ポールトゥウィンホールディングス株式会社
経営近況報告会

- 証券コード | 3657
- 銘柄略称 | ポールHD

2024年4月25日



経営近況報告会概要

決算期： 2024年1月期
開催日時： 2024年4月25日 10:50-11:30
登壇者： 代表取締役社長 橘鉄平
取締役 デボラ・カーカム

【橘】 本日の報告会では、前半は、私から決算や業績予想、グループ経営方針を説明し、後半は、デボラ取締役から海外ソリューションの事業内容や成長戦略について説明します。

まず、決算や業績予想についてです。

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

404 百万円

前年同期比 $\Delta 85.2\%$
予想比 $\Delta 37.2\%$ ($\Delta 239$ 百万円)

親会社株主に帰属する当期純利益

$\Delta 1,967$ 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

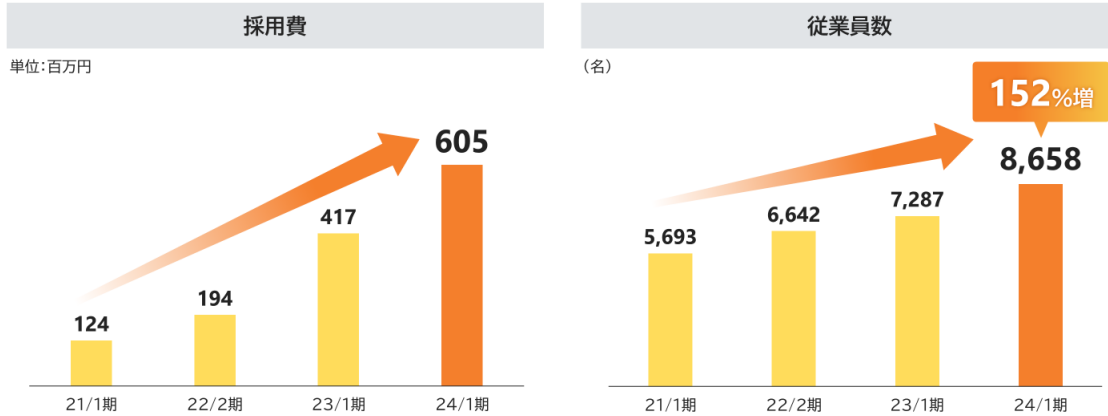
© Point To Win Holdings, Inc. All rights reserved.

3

2024年1月期決算では、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。特別損益項目では、収益性改善のために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。決算短信の訂正も行い、ご迷惑ご心配お掛けしましたが、かなり保守的に資産を精査したので、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、後ほどグループ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



© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved. 4

トピックスですが、前のスライドで説明した通り、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、地方拠点ではスタッフクラスの在宅勤務者も増加しています。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、収益性が厳しい時期ですが、採用費は極端に制約しないようにしてきました。今は採用ブランディングにも取り組んでおり、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きて、採用費の費用対効果が高まりつつあります。

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

海外ソリューション

Vibe Avenue Inc.

- PTW Canada社が株式を取得
- ゲーム開発企業向けのミュージックデザインとサウンドデザイン機能を取り込み、受注や顧客への提供価値を拡大



メディア・コンテンツ

(株)しいたけデジタル

- HIKE社が株式を取得
- 3DCGアニメーション制作事業を強化



© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved. 5

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カナダで買収した子会社で、ゲームの音楽や音声デザインサービスを提供していて、ゲーム会社向けにクロスセルできます。

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。

さっそく、しいたけデジタルでの制作が増えて、グループ内で内製化されて、外注費減少の効果が出ています。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 を実行していきます。

2025年1月期 予想

PTW

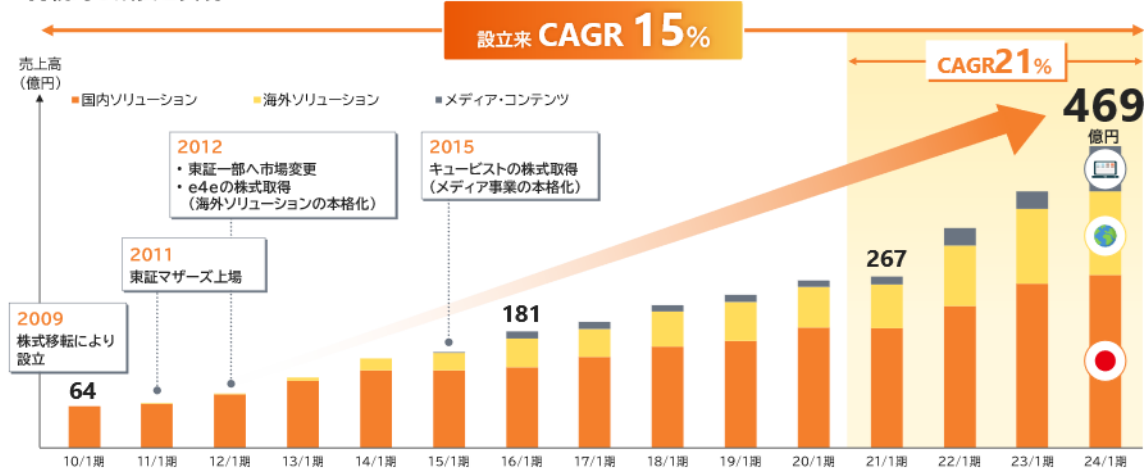
拠点統合費用減少、事業の選択と集中により利益改善見込み
安定的な株主還元を重視し、配当は16円で据え置き



今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、下期から本格的に収益性が改善して、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大幅減益になっていて、今後の業績は着実に回復すると見込んでいるので、安定的な株主還元を重視して、1株16円配当で据え置いています。

- 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

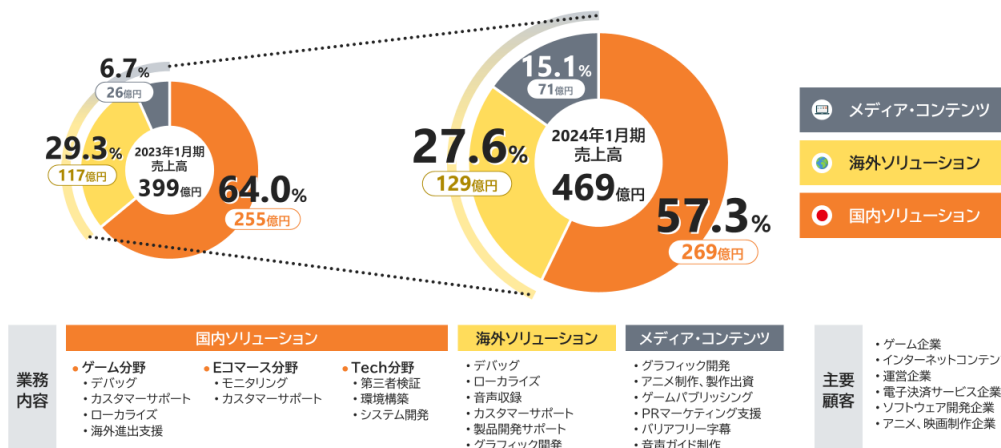


© Pole To Win Holdings, Inc. all rights reserved.

続いて、グループ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今に至っています。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。

- 「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



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

祖業のデバッグやネット監視に依存していた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、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の売上が安定して3割を超えるようにし、メディア・コンテンツの収益寄与を目標としています。

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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<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

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

10

企業価値向上に向けた経営方針としては、

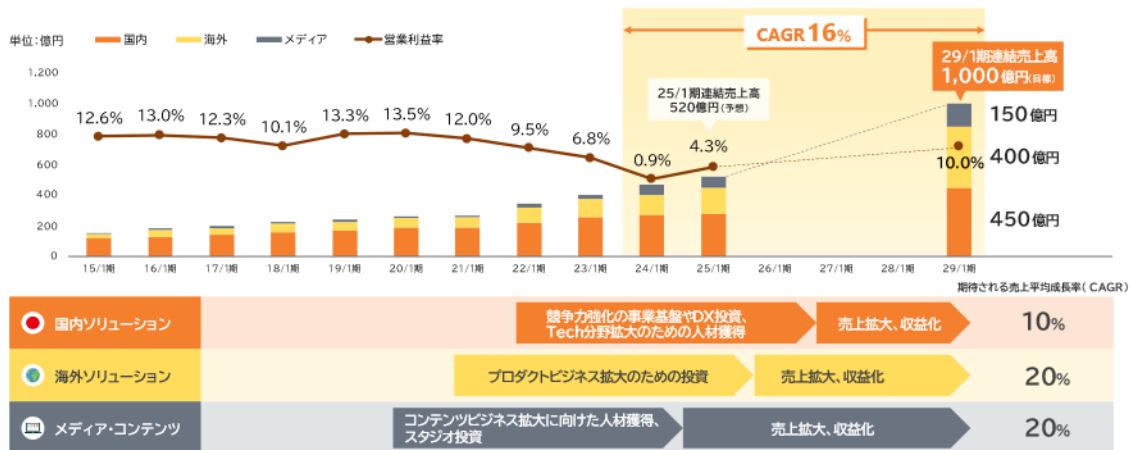
- ・トップラインの成長
- ・利益率の改善、向上
- ・M&A 後の PMI 強化とグループシナジーの創出
- ・人的資本の継続投資
- ・成長投資と株主還元のバランスの最適化

を掲げ、これに基づいて、各社の事業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)を積極的に実施
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.

11

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1,000億円、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クリングの機会を提供

© Poin To Win Holdings, Inc. All rights reserved.

12

人材強化に関しては、当社の事業基盤は人材基盤と言うことができ、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

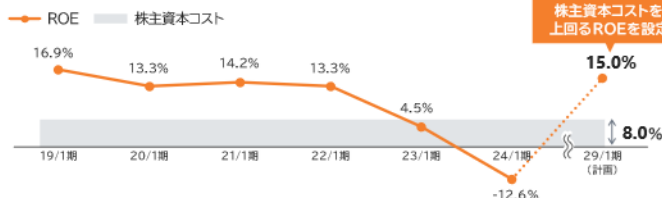
財務健全性を維持しつつ、収益性向上を見据えた成長投資と株主還元のパランスを最適化
資本コスト(WACC)8%※と想定し、持続的な企業価値向上を図る

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 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%、実効税率30.62%

© Poin To Win Holdings, Inc. All rights reserved.

13

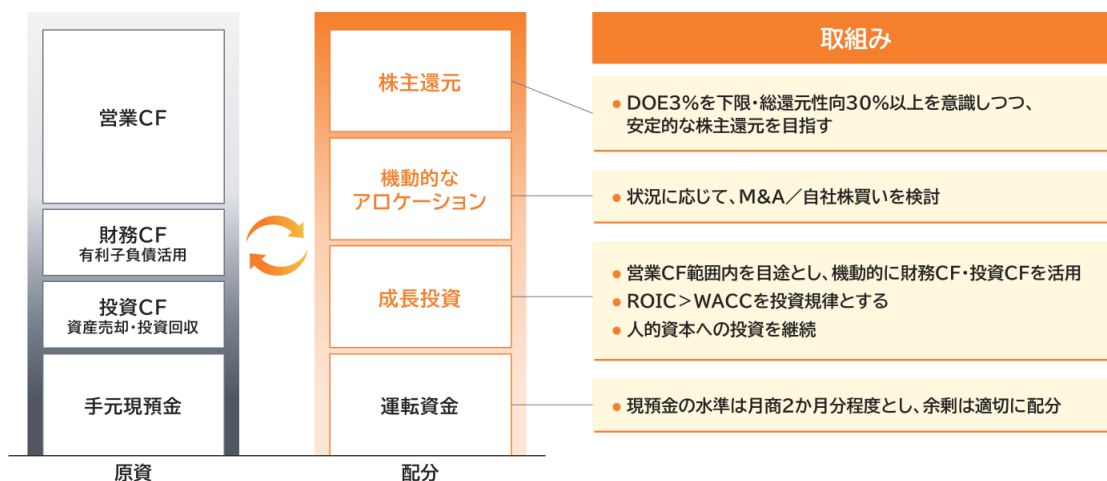
資本政策については、成長投資と株主還元のバランスを意識して、ROE、成長投資、株主還元、財務健全性を検討しています。ここ2年、利益が減少してROEが低下していますが、収益性の改善、キャピタル・アロケーションの最適化により、売上1,000億円の際には15%を目指します。

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に、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. 14

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て、余剰は適切に配分します。

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. 15


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。当社周辺事業の提携を目的とした投資も行っていますが、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、当社に役務ももらったりと相互にメリットの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株価算定することが多く、ノーリスクという訳にはいかないのが現実で、今回については当社の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、などの事業上のメリットも勘案して、成長機会を逃さないように投資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	 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	

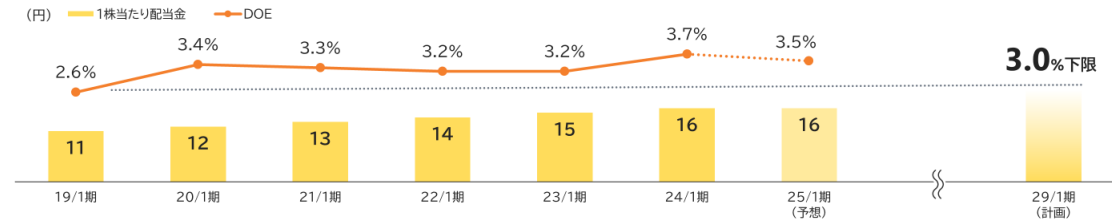
(注) 1.  は計画期間でのれん償却済み 2.  は減損によるれん償却済み 3.  は囲み枠がない会社はのれん償却中

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

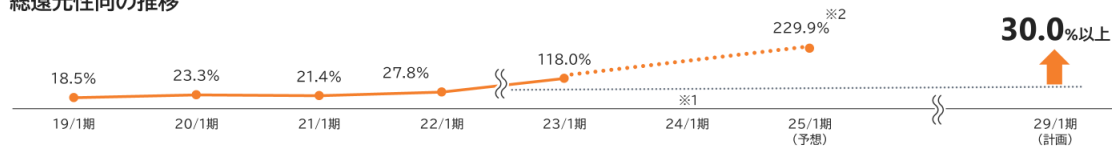
ご覧の通り、過去にも数々のM&Aを実施しており、これにより高い売上成長率を実現してきました。今後も適切な判断のもと、当社グループの工程、地域、分野を拡大するM&Aを推進していきます。

- 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

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

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、毎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の実現を目指します。

- 事業活動を通じて、ESG経営の実現を目指す

Environment	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 2024年4月 改正障害者差別解消法の施行に伴い、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 ● 障がい者バンドやパラパフォーマーの活動支援(ポールトゥウィン) ● 「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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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」一歩先をゆく雇用のカタチ



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

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

サステナビリティについては、この 3 月にサステナビリティ委員会の設置を決議しました。サステナビリティに関する取り組みを推進し、持続的な社会実現への貢献と企業価値向上を図ります。特に人的資本への投資は重要施策として掲げていて、ダイバーシティの実現を達成するために多様な人材の確保・活躍推進を強化する方針です。

これまで、ソーシャル部分は、長年様々な取り組みを行ってきていて、特にポールトゥウィンによる障がい者バンドの支援やパラパフォーマーの活動支援は非常に稀な取り組みとして、認知が向上してきているところです。

また、Palabra では、誰もが文化芸術を楽しめる社会を目指して、バリアフリー字幕や音声ガイド制作サービスを提供したり、バリアフリーコンサルティングを行っております。今後は、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	<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再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.

19

株主、投資家との対話については、ご覧のとおり、積極的・建設的な対話を通じて信頼関係を築き、企業価値を向上させるための IR 活動をしていきます。今期においては、株主の皆様の視点からの IR サイトの充実などいくつかの施策を検討しているところです。

それでは、次に、海外ソリューションの事業内容や成長戦略について、デボラ取締役から説明します。



経営近況報告会

2024 年4月

【デボラ】

皆様、こんにちは。私は、PTW International の CEO であり、ポールトゥウィンホールディングスの取締役 デボラ・カーカムです。本日この場で皆様にお目にかかることを嬉しく思います。

PTW INTL.のプロフィール

私たちは、より良いゲームを作り、プレイヤーをより喜ばせ、コミュニティの結束をより強くし、世界の触媒となることを目指しています。

業務開始年 2009	 2,500名以上 熱心なゲーマー	 600以上 取引のある顧客	 60以上 受賞歴	 40以上 全世界のスタジオの数
----------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

当社の活動:

 プレイヤーサポート	 アートプロダクション	 共同開発	 品質保証	 ローカライズ	 ローカライズ品質保証	 音声制作
--------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------

PTW International は、世界中のほとんどの最大手ゲーム会社や開発会社に、技術的およびクリエイティブなサービスを提供するゲーム・サービス企業です。

ポールトゥウィンは 1994 年に日本で設立され、北米やヨーロッパ、南米、アジアの 16 カ国に 40 以上の拠点を持つゲーム業界のグローバル企業へと成長しました。

私たちは、ソニーや任天堂、スクウェア・エニックス、ロックスター、マイクロソフト、バンダイナムコ、アクティビジョン・ブリザードから、中堅パブリッシャー、インディーズデベロッパーまで、600 社以上の顧客と取引をしています。

では、過去 12 ヶ月間に弊社が携わった素晴らしいタイトルのいくつかをご紹介します、ビデオクリップをご覧ください。

[〈動画はこちら〉](#)



昨年、私は弊社の 3 つの成長の柱、つまり、弊社が将来に向けてどのように進み、他社との競合の中でどのように市場シェアを拡大していくかについてお話ししました。



これら 3 つの柱は今も変わらず、すべてのカテゴリで大きな進歩を遂げてきました。ビジネスを成長させるには、将来を見据えたビジネスを構築する必要があり、既存のサービスを強化し、より幅広い顧客基盤を構築する必要があります。既成概念にとらわれず、私たちの得意分野と人材を活用する新しい方法を模索する必要があります。この 3 つ

の目標は、私たちのすべての経営判断に織り込まれており、世界中でビジネスを前進させる上での原動力となっております。

将来に備えての事業



AI + 機械がもたらす拡張ソリューション

- AIと機械がもたらす拡張ソリューションは、クリエイターがより多くのコンテンツを生み出し、世界レベルのゲームを作るための参入障壁を下げるのに役立つでしょう。
- 私たちは、これらのソリューションを、人間の才能や経験に取って代わるものではなく、それを補強する時間節約ツールだと考えています。
- 従業員は、労働力のレベルアップを通じて恩恵を受け、大局的な思考ができるようになります。
- 従業員を置き換えるのではなく、この冒険を共に歩むのです。
- スキルの上限は変わりません。これらのソリューションはそれを運用する人材の才能と同じく優れたものとなります。

26

ゲーム業界の多くの企業は、AI や機械拡張ソリューションなどの新しい技術に対する自社の立場を、従業員に対しても、顧客に対しても、投資家に対しても明確にしていません。

私たちは、AI と機械による拡張ソリューションは、世界中のクリエイターがユニークなゲーム体験を作るための参入障壁を下げるトレンドをさらに推し進める強力なツールであると信じています。ゲームエンジンの誕生と同様に、AI モデルはゲームの普遍化を推し進め、ワールドクラスのコンテンツ制作にかかる時間を短縮するでしょう。

私たちは、それは良いことだと考えています。なぜなら、人は広く一般に提供されているものよりも、カスタムメイドな体験の方を好むからです。このようなソリューションは、多くの人々にとって、転移メカニズム、つまり恐れるべきもの、あるいは無視すべきものと見なされています。

PTW は、新たなテクノロジーと、それらが私たちの組織にもたらす恩恵を享受しています。AI と機械拡張ソリューションは、素晴らしいエンターテインメント体験の生成と制作を促進します。PTW にとって、それはより多くの仕事を手がけること、熟練した従業員が顧客にとって、より良い結果を生み出すために批判的に考えることを意味します。従業員にとって、より多くのトレーニングとより高いレベルのスキルは、最終的にはより良い報酬と、より中身の濃い仕事を意味します。

私たちのその他の事業向けのカスタムメイドのソリューションについては、また改めてご紹介します。それでは、ユーザーサポート事業の新商品のひとつである「RESOLVE」をご紹介する短いビデオをご覧ください。

<[動画はこちら](#)>

私たちの主要な顧客の何社かは現在、これらの製品を既に使用しているか、検討中であり、この傾向は今後、数年間、継続すると確信しています。

サービスの拡大



バイブ・アベニューの
買収が完了
(2023年10月) – SIDE
Montrealとして統合



PTWがグローバルで提
供するサービスにサウ
ンドデザインを追加



SIDE Tokyo を開設
(10月)

2つ目の成長の柱として、昨年10月にバイブアベニューを買収し、PTWファミリーに統合することに成功したことを嬉しく思います。この買収はいくつかの理由で重要でした。1つ目は買収前には不可能であった、サウンドデザインのサービスを世界中の顧客に提供できるようになりました。2つ目は地元カナダの顧客から要望の強かった、数々の受賞歴のあるサウンド・スタジオをモントリオールに開設できたことです。

今年3月、SIDE Montrealとして、ゲームオーディオ・ネットワーク・ギルドより、「シーズン：未来への手紙」というタイトルに提供したサウンドデザインが評価され、「インディーゲーム向け ベストサウンドデザイン」を受賞しました。私たちのチームがこの買収を完了させ、自社のポートフォリオに完全に統合したスピードは、首脳陣の能力と、かつまた、長期的な成長のために事業のあらゆるニーズを特定し、買収の道筋を整えることがいかに迅速にできるかの証しでもあります。

ここ日本では、音声ビジネスを拡大し、ゲーム業界の中心地にSIDE Tokyoをオープンしました。多くの顧客から要望されていた、ワールドクラスの音声サービスを国内のゲーム開発会社に提供できるようになりました。

私たちは、今後もこのような機会を逃すことなく、提供できるサービスを拡大し、開発ライフサイクルのあらゆる分野でより良い競争力を高めていきます。

グローバルな展開を生かし、
新たな手段を開拓

PTW



この夏、米国東海岸に最先端の設備を持つ拠点を開設する予定を、発表できることを嬉しく思います。ここ何年もの間、私たちは顧客からアメリカ国内でゲームのデバッグを提供する算段を求められてきました。ほとんどの競合他社は実現できませんでしたが、私たちには可能でした。

このプロジェクトは、グローバルなネットワークを持つ不動産仲買業者と政府対応の専門家、優秀な人材採用担当者、そして何よりも、私たちのチームが生み出す仕事の品質を信頼してくださる顧客がいなければ実現できなかったでしょう。私たちは顧客のニーズとともに成長するチームです。私たちは、今後数年間、この拠点からグローバルな売上のかなりの部分がもたらされることを期待しており、来月、詳細を発表できることを楽しみにしています。



最後に、これらの変更がこれまでの私たちのビジネスにどのような影響を与えたか、簡単にご説明いたします。

ビジネスの動向

PTW



31

このところゲーム業界には激変があり、2023年の数字もそれを反映していますが、現在のビジネスはサービス業界の力強い回復を示しています。上位10社のうち9社が、今年すでに予想を上回る額を当社と契約しており、この傾向下半期に入っても続くと思われます。

今年は、過去2年間の合計よりも多くの億円単位、10億円単位の入札案件に参加しています。これまでのところ、見込み案件の獲得率は昨年を32%上回っており、第1四半期の平均獲得額は昨年の約4倍となっています。したがって、2024年はビジネスが好調な年となりそうで、新しい拠点が稼働し、新しいテクノロジーに裏打ちされたソリューションの提供など、私たちは会社の方向性と成長の軌道に胸を躍らせています。



本日はお時間をいただきまして、ありがとうございました。次回の近況報告会でさらに多くのことをお話しできることを楽しみにしています。

以上