

2022年3月7日

各 位

会 社 名 ソーシャルワイヤー株式会社  
 代 表 者 名 代表取締役社長 矢田 峰之  
 (コード番号：3929 東証マザーズ)  
 問合せ先 経営管理部長 岩田 夏希  
 (TEL. 03-5363-4872)

### 代表取締役の異動に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、代表取締役の異動について下記のとおり決定いたしましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 異動の理由

この度、事業環境の大幅な変化を踏まえ、創業来の経営方針を変更・刷新することといたしました。そこで、新たな経営方針の推進をより実効性のあるものとすることを考慮し、代表権の異動を含む役員人事を実施することといたしました。

#### 2. 異動の内容

氏名	新役職	旧役職
庄子 素史	代表取締役社長	取締役副社長
矢田 峰之	取締役 (次世代事業戦略担当)	代表取締役社長

#### 3. 新任代表取締役の略歴

氏名 (よみがな)	庄子 素史 (しょうじ もとふみ)
生年月日	1974年8月4日生
所有株式数	154,000株 (提出日現在)
略歴	1998年4月 株式会社オリエンタルランド入社 2005年10月 株式会社船井総合研究所入社 2006年4月 株式会社ワイズノット入社 2006年9月 当社取締役就任 2019年5月 当社取締役副社長就任 (現任)

#### 4. 就任予定日

2022年4月1日

(添付資料) 経営方針の変更および代表取締役の異動に関するお知らせ

以上

2022年3月7日

各 位

会 社 名 ソーシャルワイヤー株式会社  
代表者名 代表取締役社長 矢田 峰之  
(コード番号：3929 東証マザーズ)  
問合せ先 経営管理部長 岩田 夏希  
(TEL. 03-5363-4872)

### 経営方針の変更および代表取締役の異動に関するお知らせ

ソーシャルワイヤー株式会社は、事業環境の大幅な変化を踏まえ、創業来の経営方針を変更・刷新することといたしました。新たな経営方針の推進をより実効性のあるものとすることを考慮し、2022年4月1日より代表取締役社長の異動を決定し、新たに代表取締役社長に庄子素史が就任いたします。

なお、2006年の創業より代表取締役社長を務めてまいりました矢田峰之は、引き続き取締役として次世代事業戦略を担当し、中長期視点に基づいた事業育成および投資に専念いたします。

#### ■ 背景

当社は2006年の創業以来、経営ビジョンでもある「ビジネスプラットフォームの創造」のため、売上成長や取引社数の最大化といった「量の追及」を指針とし、事業投資と運営を推進してまいりました。その結果、創業から15年に渡り、連結売上高はCAGR35.2%と持続的成長を実現してまいりました。

一方、世界的パンデミックにより、消費活動における価値観は不可逆的に変化し、当社の事業ドメインであるデジタルPR、シェアオフィス業界においてもパラダイムシフトが起き、成長進行にも影響が及んでおります。

このような環境変化に対応するため、コーポレートビジョンの刷新ならびに経営方針を変更するものとし、従来までの売上成長を重視した量の追求方針から、プロダクト付加価値及び企業価値向上へ方針を変えらるとともに、中長期の成長事業育成の比重も増やしてまいります。また、その新たな方針の推進リーダーとして、2022年4月1日より、共同創業者でもある庄子素史が代表取締役に就任する事といたしました。

#### ■ 2022年4月1日付役員人事

	新役職	旧役職
庄子 素史	代表取締役社長	取締役副社長
矢田 峰之	取締役（次世代事業戦略担当）	代表取締役社長

## ■ 新たなビジョン、経営方針、行動指針

コーポレートビジョン	全ての魅力にスポットライトが当たる社会へ
経営方針	付加価値の追求による企業価値の向上

従来は「量の追及」を基本方針としながら自社拡大ボリューム指標である売上高や売上高成長率、顧客数や案件数などを追求する運営により企業価値向上を目指してまいりました。

新たな基本方針では「付加価値の追求」を基本方針とし、顧客提供のプロダクト付加価値指標となる顧客満足度、顧客単価、利益率などを追求する運営をしております。また、ROA や ROE、時価総額などの株主付加価値への意識的な経営により、総合的な「付加価値の追求」による企業価値向上へ邁進してまいります。

## ■ 庄子素史のコメント

世界的なパンデミックは、これまでのヒトとヒト、ヒトとモノをつなぐオフラインのコミュニケーションを一気にオンラインに変え、私たちの生活様式を一変させました。丸2年のウィズコロナの間、どこかで元の生活に戻るのではないかという願望にも似た期待を持ち続けておりましたが、生活様式および経済活動はニューノーマルへ移行したと考えるに至りました。

そこで、私たちソーシャルワイヤーもこれまで成長してきた企業遺伝子と事業資産をベースに新たな経営スタイルへと変革すべきと考えに考え抜いた末、まさに第二創業と位置づけられる大きな決断となりました。

これまでのボリュームを増やし売上成長率を追いかけてきた経営スタイルから、変化する顧客ニーズに合ったプロダクト提供価値の改善・向上を徹底的に進めると共に、株主の皆様からの評価でもある時価総額の増大を意識した経営スタイルを通じ、ソーシャルワイヤーの成長を実現してまいります。

また、新型コロナウイルス感染拡大により個々が分断された社会で、お客様の商品の魅力をはじめ、関わる全てのステークホルダーの魅力にスポットライトが当たる温かみのある社会を目指し、ニューノーマル時代の新たな繋がりやコミュニケーションを通じた社会貢献を目指してまいります。

## ■ 矢田峰之のコメント

パンデミックが起因となったニューノーマルとは『向こう10年間で起こるべくして起こる変化が、1～2年間で時短した』という解釈をするに至り、経営の舵取りも、時限的な一時しのぎ策ではなく、持続性ある抜本変更をするべきという考えから、慎重に協議を重ね、新たな経営方針への変更を判断いたしました。

新たにトップリーダーとなる庄子においては、代表職打診を快く受諾してくれたことに感謝するとともに、新たな付加価値創出に既存アセットを大いに有効活用してくれることを確信しているところであります。あわせて社内環境を掌握していることもあり、スムーズに強い組織牽引力を発揮することを期待しているところであります。私自身は、取締役にとどまり、次世代の軸の芽の創出／育成にフォーカスする役割に邁進する形で、新リーダーのサポートをしていく所存です。

なお、具体的な経営指標や財務計画を織り込んだ中期経営計画につきましては、5月上旬に予定しております2022年3月期決算発表時に開示予定です。

以上