



2023年4月12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：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)

## 当社の企業価値向上に向けた取り組みに関する株主の皆様へのメッセージについて

本日、当社は、当社グループとしての企業価値向上に向けた取り組みに関して、株主の皆様へのメッセージを公表しましたので、お知らせいたします。

メッセージ全文については、別添をご参照ください。

以上

## 企業価値向上に向けた取り組みに関する株主の皆様へのメッセージ

平素より当社に対する格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は、かねてより株主を含む投資家の皆様と、当社グループの企業価値向上に向けた建設的な対話を行ってまいりました。かかる対話の中で、当社の事業戦略や資本政策などに関して様々なご指摘・ご提案をいただいております。当社としては、こうした声を真摯に受け止めた上で、当社の経営課題に関する認識と、中長期的な成長と企業価値向上に向けた今後の取り組みに関する考え方について、株主の皆様にしつかりとご理解いただきたいと考え、ご説明資料を公表することといたしました。

当社は、引き続き投資家の皆様と建設的な対話を行い、今回お示しした取り組みの着実な実行を通じて企業価値向上に努めてまいりますので、株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご理解を賜りますようお願い申し上げます。

### 1. 企業価値向上に向けた当社のこれまでの取り組みについて

当社グループは、昨年新たに掲げた企業スローガン「Seize The New」の下、「世の中がどれだけシステム化が進んでも、最終的に人が行わなければならない確認・チェックがある」という企業使命を実現するために、「人間にしかできないこと」と「より高品質なシステム」を融合することで、順調な発展を続けてまいりました。

具体的には、当社グループの「サービス・ライフサイクルソリューション事業」を構成する①国内ソリューション、②海外ソリューション、③メディア・コンテンツの3分野について、設備、ITシステムへの投資や M&A など積極的・機動的な成長投資を通じて、それらの分野を相互かつ有機的に連携させ、顧客が求めるサービスを全方位で提供することにより継続的な事業拡大と価値創造を推進してまいりました。

結果として、当社グループの連結売上高は、2019年1月期から2023年1月期の期間にかけて年率平均12.7%の水準で成長し、また、直近5年間の当社のROEは平均12.4%と高い水準で推移してまいりました。

### 2. 当社の経営課題認識と今後の取り組み

#### (1) グループ経営体制最適化のための事業ポートフォリオの継続的なモニタリング

売上高が安定的に成長している一方で、積極的な人材採用や働く環境整備、海外子会社の減損などを背景に、2023年1月期の当社グループの連結営業利益は前年同期比16.3%減の2,724百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同64.2%減の795百万円となりました。営業利益率も、2020年1月期の13.5%から2023年1月期の6.8%へと下落いたしました。

特に、メディア・コンテンツ業務に関しては、通期の営業利益は667百万円の赤字となっており、依然として先行投資が多く成長フェーズにあると考えております。具体的には、「IP360°展開」を主軸にアニメやグラフィック制作の受注能力拡大、IPの展開を音楽や舞台・演劇等の分野へ拡大するための投資を行い、事業拡大を進めております。

また、昨年2月のポルトゥウィン株式会社、ピットクルー株式会社及び株式会社クアーズの3社の合併をはじめ、経営効率化に向けた取り組みを推進しており、センター統合、ITシステム刷新など、今後も最適なグループ組織体制の模索を進めてまいります。

さらに、当社を取り巻く事業環境が急速に変化し続ける中で、将来的に、事業のライフサイクルを踏まえた事業ポートフォリオの機動的な組み換えが重要になる局面も想定されます。したがって、当社の事業ポートフォリオが、グループ利益最大化に資するものになっているのか、継続的なモニタリングを実行できる体制の構築に向けた取り組みを進めてまいります。

## (2) 資本効率性の向上と持続的な成長の両立のためのキャピタル・アロケーション方針の策定

当社のROEは、2019年1月期の16.9%から2023年1月期の4.5%に低下しており、また、資本や手元現預金も蓄積が進んでいることで、より一層の資本効率性の向上は課題であると認識しております。

株主還元については、配当性向25%を目安として継続的な増配を実現している他、自己株式取得についても、現在、800,000株・700百万円を上限に実施するなど、適時適切に実行してきました。2023年1月期には、有利子負債の活用や自己株式取得によりネットキャッシュは減少しており、機動的な自己株式取得や継続的な増配などを通じ、引き続き株主還元の拡充と資本効率向上に取り組んでまいります。

他方で、当社の長期的な企業価値向上のためには、機動的な投資資金及び財務安定性を確保することも重要であると考えております。

資本効率性向上と持続的な成長を両立するため、借入の更なる活用など最適な資本構成の実現を含む、全社的なキャピタル・アロケーション方針について検討、策定・開示する方針です。また、当社の事業戦略や資本配分について、株主や投資家の皆様とも引き続き継続的な対話を行ってまいります。

## (3) コーポレート・ガバナンス体制の強化

当社としては、取締役会の多様性と独立性の確保は重要な課題と認識しております。

現在の当社の取締役会は、米国籍の女性常勤取締役1名を含めて多様な経験・知見を有する取締役で構成されています。本定時株主総会では、会社提案として証券アナリストでありベンチャーキャピタル勤務経験者である独立社外取締役を新たに選任する議案を提出しております。

同時に、多様性・独立性の確保に加えて、当社の取締役会が、経営課題の解決にとって必要な専門性を有する者により最適な構成となっていることも、当社の企業価値向上のために重要であると考えております。

当社としては、取締役のスキル・マトリックスの継続的な再検証、適時適切な取締役の増員及び社外取締役比率の引き上げの検討などを通じ、引き続き最適な取締役会構成の実現と取締役会の実効性向上及びコーポレート・ガバナンス体制の強化に向けた取り組みを進めてまいります。

以 上

# PTW

ポールトゥウィンホールディングス株式会社

## 全社戦略の状況と今後の方針について

証券コード：3657  
銘柄略称：ポールHD

2023年4月12日

### ポールトゥウィンのあるべき姿の実現に向けて

PTW

人とテクノロジーを融合してお客様の課題を解決する

## Seize The New

企業スローガンに掲げた「Seize The New」は、“seize the day(今を楽しむ)”という西洋のことわざをベースにしており、「考え続けることで未来を切り開いていこう」というメッセージを込めています。我々を取り巻くワールドワイドな市場状況は常に変化し続けております。思考を止めることなく可能性を広げ、取りうる選択肢のなかから最善の決断をしながら新たな挑戦をまいります。

#### グループ利益を最大化できる 事業・組織体制の構築

- サービス・ライフサイクルソリューション＝顧客のニーズを全方位から提供できるサービスラインの形成
- 各事業の連携強化による有機的成長の実現
- 業界変化に対応した、規律に基づく事業ポートフォリオの組換を検討

#### 成長戦略

- 国内・海外ソリューションは主力事業として着実な成長
- メディア・コンテンツではアニメ制作受託、ゲームパブリッシングなどIPプロデュースにより国内・海外ソリューションとの相乗成長を実現
- 各分野の事業拡大のためにM&Aを活用

#### 資本政策

- 成長投資と株主還元への最適な配分を行い、余剰現預金を積み上げることなく、企業価値向上にコミット
- 必要最低現預金や成長投資の水準をもとにボトムアップで株主還元余地を検証
- DOEや総還元性向をベンチマークとするトップダウンでの株主還元水準を検証

成長投資と株主還元のバランスを最適化しつつ、EPS、ROEを向上させる成長戦略、資本政策を実施し、持続的な企業価値向上を実現する

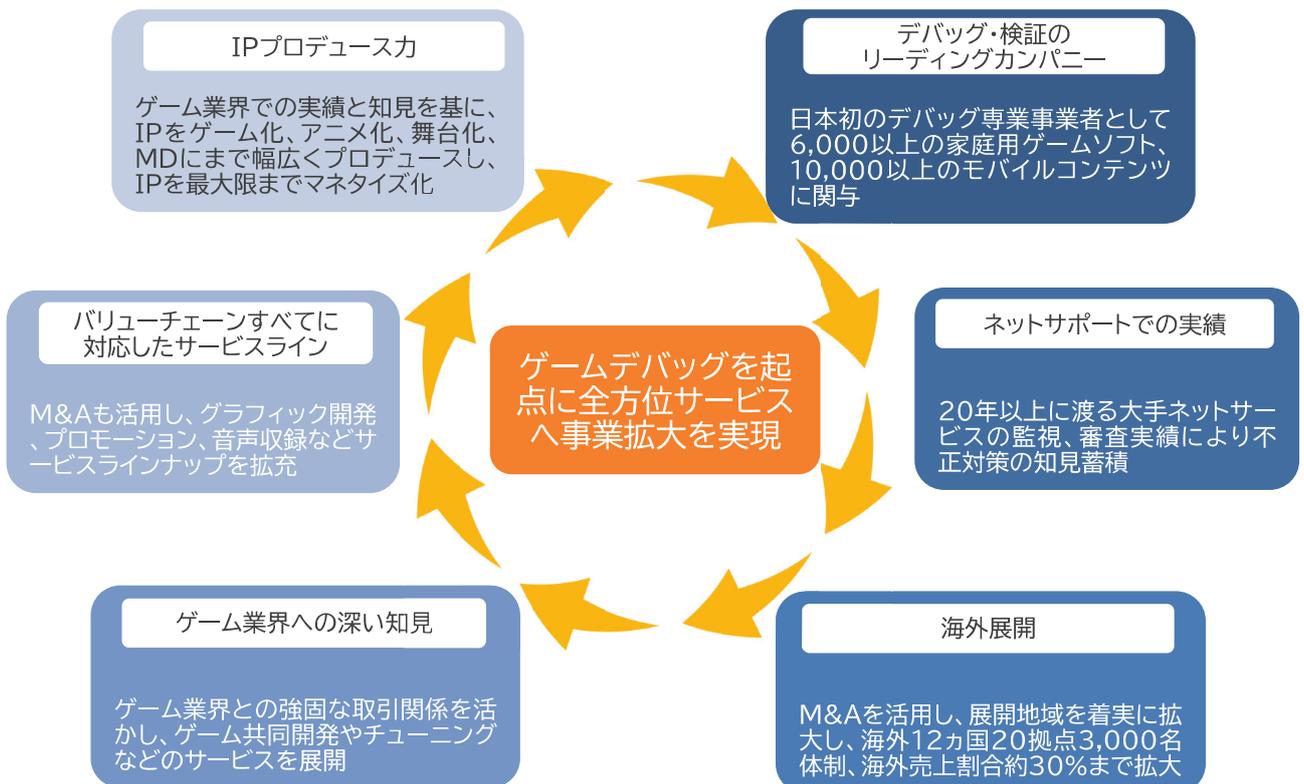
## 当社が実現する顧客価値について

- 顧客のサービス・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
- メディア・コンテンツでは、アニメ制作受託、ゲームパブリッシングなどIPプロデュースを行うことで、国内・海外ソリューションと連携した事業拡大サイクルを実現



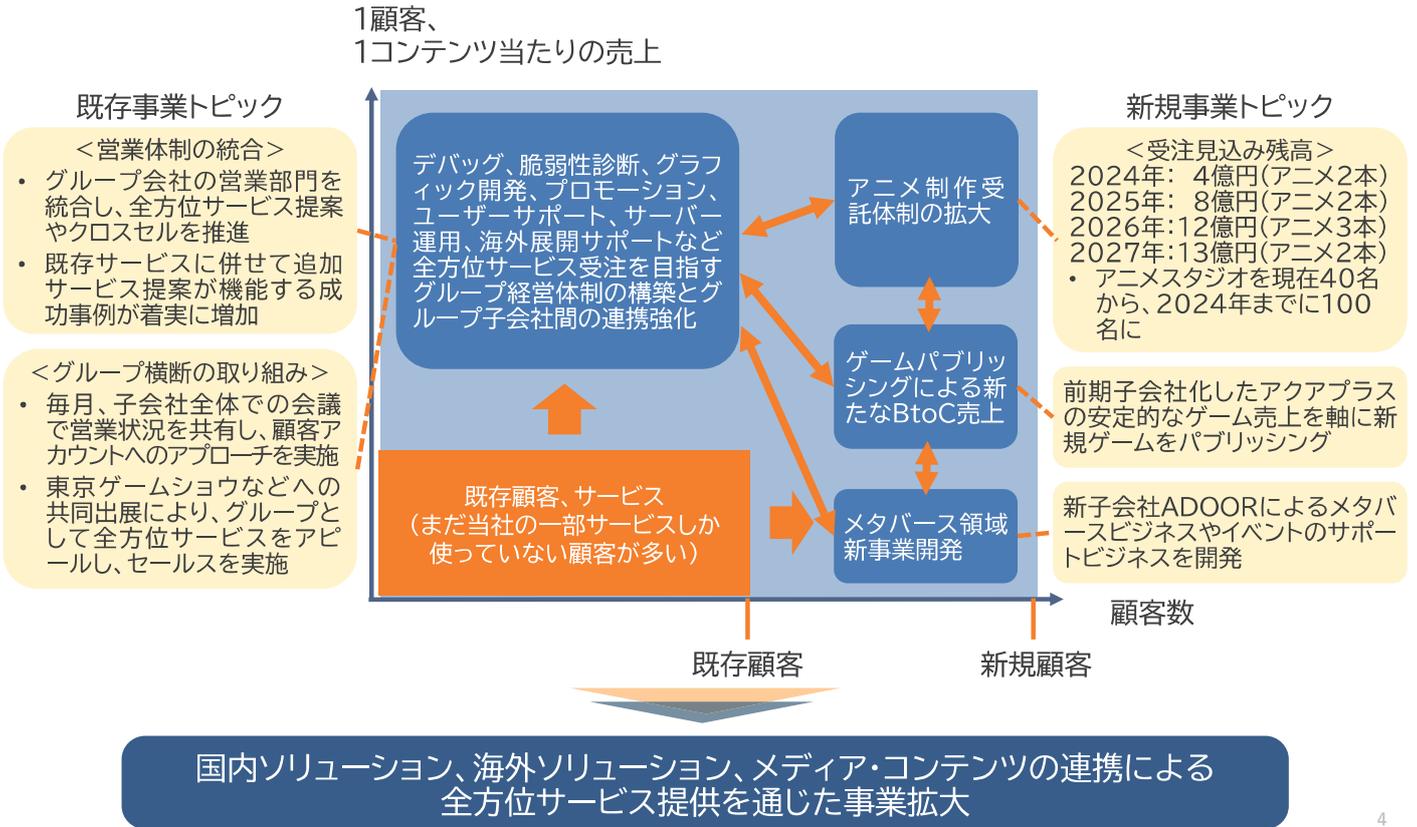
## 当社の付加価値の源泉となる強み

- ゲームデバッグを中心に実績を積み上げ、ゲーム業界における深い知見蓄積
- EC、Tech、海外、メディア・コンテンツ業界へも進出し、全方位サービスへ事業拡大を実現



# 成長戦略のイメージ図

- 全方位サービス提供により、既存1顧客、1コンテンツ当たり売上高の最大化
- 新規事業を機に新規顧客開拓を行い、既存事業と連携し売上拡大を狙う



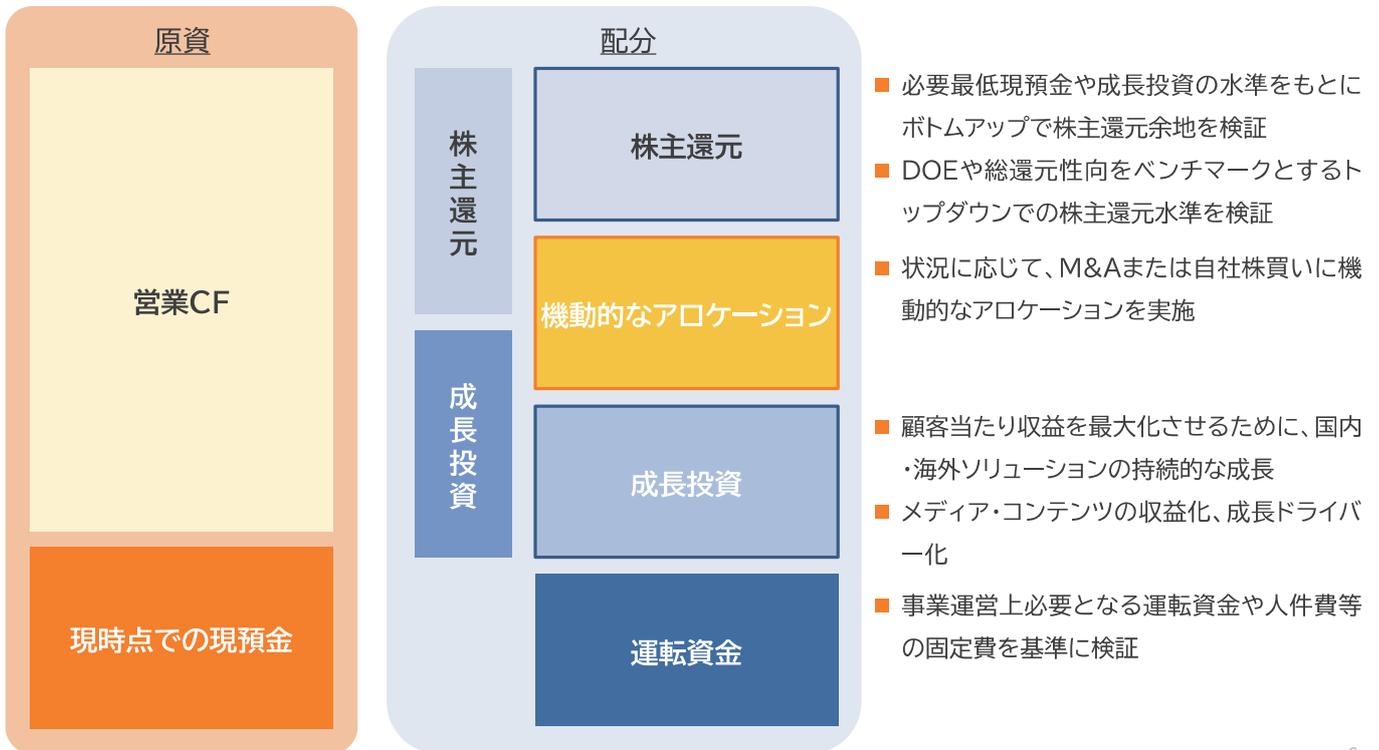
# 企業価値向上に関する現状認識と改善策の検討・報告方針

- 今後の会社方針としては、
  - ① グループ利益を最大化できる事業・組織体制の構築
  - ② 成長投資と株主還元を両立させるキャピタル・アロケーションの方針検討、策定を行う
- 株主の皆様の声を真摯に受け止め、今年度内には具体的な検証結果とプランをご報告予定

検討事項	現状の課題認識	改善策
グループ利益を最大化できる事業・組織体制の構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 事業間で横串を差した経営最適化が途上</li> <li>• M&amp;Aによる事業拡張とPMIの規律強化</li> <li>• メディアコンテンツなど先行投資フェーズにある事業に関して、将来的な収益化の最大化に向けた投資の意思決定プロセスに更なる改善余地</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 顧客のニーズを全方位から提供できるサービスラインの形成</li> <li>• 各事業の連携強化による有機的成長の実現</li> <li>• 業界変化に対応した、規律に基づく事業ポートフォリオの組換を検討</li> <li>• 外部環境の変化に即応するための投資撤退基準の再検討</li> </ul>
キャピタル・アロケーションの方針策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 下記について、企業価値が最大化されないし最適資本構成を実現できるようなキャピタルアロケーション方針の最適化の余地が存在</li> </ul> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 現状の株主還元と成長投資のバランスの決め方</li> <li>2. 現状の株主還元の水準の決定の仕方</li> <li>3. 現状の必要最低現預金の水準の決め方</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 成長投資と株主還元への最適な配分を行い、余剰現預金を積み上げることなく、企業価値向上にコミット</li> <li>• 資本収益率がハードルレートを上回る投資機会への集中的な成長投資の実施</li> <li>• 投下資本の額から算出するボトムアップ方式と、DOE等を基準に算定するトップダウン方式で、最適な株主還元水準を検証</li> </ul>

## キャピタル・アロケーション方針策定における基本的な考え方

- ・ 事業運営上必要となる運転資金と固定費の算出を前提に必要な最低現預金の水準を検証、決定
- ・ そのうえで、分配可能な現預金と営業CFを成長投資と株主還元最適バランスで振り分けるためのキャピタル・アロケーションの方針を検証、策定



6

## 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、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、予測およ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、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内およ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・修正をおこなう義務を負うものではありません。

7