



2021年12月13日

各位

会社名 株式会社サンオータス
代表者名 代表取締役 北野 俊
(JASDAQ・コード 7623)
問合せ先 取締役管理本部長 久米 健夫
電話 045-473-1211 (代表)

新市場区分「スタンダード市場」の選択申請及び上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日開催の取締役会において、スタンダード市場を選択することを決議し、申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況および計画期間

当社の移行基準日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、以下の通りとなっており、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。当社は、2025年4月期までに上場維持基準を充たすために各種取組みを進めてまいります。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)
当社の状況 (移行基準日時点)	1,486人	17,677単位	7.8億円	54.7%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%
計画書に 記載の項目			○	

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組みの基本方針、課題および取組内容

スタンダード市場上場維持基準の充足に向けた当社の取組みの基本方針は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するために、足元の業績の安定推移を前提に成長戦略ストーリーを策定し実行していくことと考えております。

「流通株式時価総額」の基準適合に向けて、当期純利益の増加とともに企業価値を向上させ、株式市場で適正な評価を得ることが重要な課題と捉えております。

「流通株式時価総額」の基準を充たすための取組内容については、添付の「サンオータス新市場区分の上場基準の適合に向けた計画書」に記載の通りです。

次期2022年5月からスタートする「新中期経営計画」は、この基本方針の要諦と位置づけ、2022年4月決算発表までに公表していく予定です。

以上

新市場区分の上場維持基準の 適合に向けた計画書

2021年12月13日

JASDAQ 証券コード:7623



目次

1. 上場維持基準の適合状況および計画期間

- (1) 適合状況
- (2) 計画期間

2. 基準適合に向けた取組の基本方針、および課題と取組

3. 取組内容

- (1) 「時価総額」向上に向けた取組 【事業戦略】
- (1) 「時価総額」向上に向けた取組 【資本政策】
- (2) 「流通株式比率」向上に向けた取組

1. 上場維持基準の適合状況および計画期間

(1) 適合状況

移行基準日(2021年6月30日)におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (移行基準日時点)	1,468人	17,677単位	7.8億円	54.7%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%
上場維持基準未充足の項目			✓	

※「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」(東証より2021年7月9日付受領)
 ※当社の適合状況は、東証が移行基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出



(2) 計画期間

新中期経営計画(2022年5月～2025年4月)終了年度の

2025年4月期末までに

スタンダード市場の全基準充足を目指し、流通株式時価総額向上に向けた施策を推進

※新中期経営計画(2022/5～2025/4)策定次第、公表し、進捗状況を報告をいたします。

2. 適合に向けた取組の基本方針、及び課題と取組

「時価総額」向上と「流通株式比率」向上に向けた施策を取り組むことで、「流通株式時価総額」の向上を図り、スタンダード市場の上場維持基準の全適合を目指します。

課題

- ① 収益体質の強化 → 当期純利益増加
- ② 成長戦略への取組み → 企業価値付加



株式市場の評価向上



時価総額の向上

「時価総額」の向上

基本方針

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上による時価総額の向上

「流通株式比率」の向上

非流通株式の流動化を促進

取組

- ① 既存事業の拡大・収益体質の強化
- ② 既存事業とのシナジー効果を狙った成長戦略への積極的な取組
- ③ 機動的な資本政策

- ① 大株主、役員等が所有する株式の流動化
- ② 自己株式の流動化

(1)「時価総額」向上に向けた取組【事業戦略】

既存事業の基盤強化による持続的な成長と 成長戦略による中長期的な企業価値向上

事業
ドメイン

既存事業ドメイン

エネルギー事業	ガソリンスタンド22拠点展開
輸入車販売事業	プジョー・ジープ4店舗展開
レンタカー事業	10店舗展開
車両整備事業	環境車検・エンジン洗浄
保険事業	「ほけんの窓口」3店舗展開
不動産事業	賃貸・管理
ビル清掃	関連子会社

既存事業の基盤強化

M&A	県内ガソリンスタンドの拡充 (残存者メリット享受)
資産の有効活用	老朽化施設の業態変更 鶴見エリアの自社物件再開発

新しい事業ドメイン

新エネルギー事業	水素ステーションの新設 EVステーションの強化
モビリティ事業	カーシェア・レンタルサイクル、 電動キックボード(レンタル)展開

ビ
ジ
ネ
ス
モ
デ
ル

既存の事業基盤とビジネスモデル

- 神奈川県を営業基盤
- 県内50拠点のネットワーク
- 恵まれたマーケットに経営資源集中
(人口・産業・自動車保有台数等)
- トータルカーサービス(部門間シナジー)

成長に向けたビジネスモデルの変更

- リアル店舗の他、ECやデータ活用による
小売・サービス業としてのDX促進
- MaaS関連の外部企業・自治体と連携・投資
- 少子高齢化対応(新たな二次交通を創出)
- モビリティとエネルギーのサービス企業

(1)「時価総額」向上に向けた取組【事業戦略】

既存事業の基盤強化による持続的な成長と 成長戦略による中長期的な企業価値向上

事業ビジョン

- ◆ 「トータルカーサービス企業」から「モビリティサービス企業」へ
～クルマの「保有」から「利用」への顧客ニーズの変化に対応し、多様な移動手段を提供～
- ◆ エネルギーとモビリティでの事業多様化によるESGへの対応
(EV・水素ステーション、MaaS関連アプリ等)
- ◆ 「地域MaaS」と「観光MaaS」で新たな二次交通を創出
- ◆ 神奈川県・横浜市SDGs認定企業としての地域貢献
- ◆ 脱炭素への転換を図りながら、県内拠点ネットワークを活かした
神奈川県内最強のエネルギー&モビリティサービス企業を実現

(1)「時価総額」向上に向けた取組【資本政策】

企業価値の継続的な向上を目指す

収益体質の強化

株式資本と負債の
バランス

利益計上水準の向上

資本の効率性を考慮

(経営指標)

●純利益

157百万円(2021/4期)

→270百万円(2025/4期)

(経営指標)

●ROE

5.7%(2021/4期)→8.0%(2025/4期)

配当政策

積極的な株主への利益還元を経営上の重要課題として
位置付けし、業績に応じた配当政策を実施

配当性向目標 **30%以上**

(2)「流通株式比率」向上に向けた取組

非流通株式の流動化を促進

- ① 大株主(保有比率10%以上)、役員等が保有する株式を流動化
- ② 自己株式を流動化

流動化促進策

自己株式の流動化

従業員宛てに
RS(譲渡制限付き株式)割当
導入検討

立会外分売の実施

大株主・役員等の保有株式を分売
適時実施検討

2025年4月期末までに

流通株式比率 **58%**以上を目指す

注意事項

事業の展望、業績予想等の将来の動向にかかる記載につきましては、歴史的事実ではないため、不確定な要素を含んでおります。

現在入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績は、今後の様々な要因により予想と異なる結果となる可能性があることをご了承願います。

