



2022年6月30日

各 位

会 社 名 株式会社サンオータス
 代表者名 代表取締役社長 北 野 俊
 (コード番号 : 7623 東証スタンダード)
 問合先 取締役管理本部長 久 米 健 夫
 TEL045-473-1211 (代表)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況 並びに中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2021年12月13日に、スタンダード市場の上場維持基準に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。

2022年4月末時点における計画の進捗状況について、下記のとおり作成いたしましたので、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の推移及び計画期間

当社の2022年4月末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その推移を含め、以下の通りとなっております。流通株式時価総額については充たしておりません。当社は、下表のとおり、流通株式時価総額に関して2025年4月末までに上場維持基準を充たすために、引き続き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 適合状況 ※1及び その推移	2021年6月末 時点※2	1,486人	17,677単位	7.8億円	54.7%
	2022年4月末 時点	1,588人	14,504単位	6.1億円	44.8%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25%
当初の計画に記載した 計画期間		○	○	✓ 2025年4月末	○

※1 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 2021年6月末時点の移行基準日における適合状況は、新市場移行後と異なり、役員以外の特別利害関係者(国内の事業法人等を除きます。)の所有株式数298,030株を流通株式から除外せずに算出しており、当該株式数を除外した場合、流通株式時価総額は1.3億円、流通株式比率は9.2%低下します。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組みの実施状況及び評価(2021年12月~2022年4月)

当社は、2021年12月13日に公表いたしました「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に基づき、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、業績の安定推移を前提に、「新中期経営計画(2023年4月期~2025年4月期)(概要)」を策定し、2022年3月11日に公表いたしました。当該中期経営計画の成長戦略ストーリーを実行していくことを基本方針とし、以下3.に記載の通り具体的な検討を進めたところであり、計画の達成に向けて

着実に遂行できるものと評価しております。

3. 上場維持基準に適合していない項目毎のこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取組内容
上場維持基準に適合していない項目：「流通株式時価総額」

(1) 「時価総額」向上に向けた取組状況

■既存事業の基盤強化施策としての県内ガソリンスタンドの拡充は、継続的に具体的な事案を精査し検討しております。

<ガソリンスタンド 30 拠点拡充目標>

	新規拠点	閉店拠点	SS 拠点数
2021/12～2022/4	0	▲ 1	21
2022/5～2023/4	2	0	23
2023/5～2024/4	3	0	26
2024/5～2025/4	4	0	30

また、資産の有効活用として老朽化 SS の別業態転換を図り持続的な収益物件として計画を進めております。

2022/4 に老朽化 SS を閉店し、周囲環境に合致した集合住宅へ業態シフトいたします。

■新しい事業ドメインとしての新エネルギー事業は、脱炭素に向けたエネルギー供給状況の動向を見極めながら、EV 充電設置や水素充填設備の導入の検討を行っております。2025 年 4 月期までに EV 充電設備を 10 ヶ所追加設置、水素充填設備を 3 ヶ所設置する計画としております。

また、モビリティ事業においては、各自治体や大手鉄道会社をはじめ、異業種との連携も拡充し、ビジネスモデルの構築途上にあります。

三浦半島、湘南エリア、川崎キングスカイフロント等、地元神奈川県内の案件に注力し、県外案件の拡大も視野に入れております。(詳細案件については、別添資料参照願います。)

■資本政策については、本日同時発表の「剰余金の配当に関するお知らせ」の通り、2022 年 4 月期の配当を対前期比 5 円増配の 15 円とし、配当性向 24% (前期配当性向 20%) といたしました。また、2022 年 6 月 17 日に公表いたしました「2022 年 4 月期 決算短信」において 2023 年 4 月期の配当予想を年間 17 円とし、配当性向 25.4% を目指します。また、本日同時発表の「資本金の額の減少 (減資) に関するお知らせ」の通り、資本政策の柔軟性・機動性の確保を図り、中期経営計画終了年度の目標である配当性向 30% 以上を目指してまいります。

(2) 「流通株式比率」向上に向けた取組

■自己株式の流動化については、譲渡制限付き株式の割当対象を従業員とする具体的な設計を検討しております。

また、大株主、役員等が保有する株式の流動化については実施時期を継続的に検討していくとともに、金融機関等が保有する当社株の流動化についても検討してまいります。

引き続き、スタンダード市場の上場維持基準を充たすための事業戦略における取組内容は、添付の「中期経営計画」(2022 年 4 月期～2025 年 4 月期) に記載の通りです。

以上

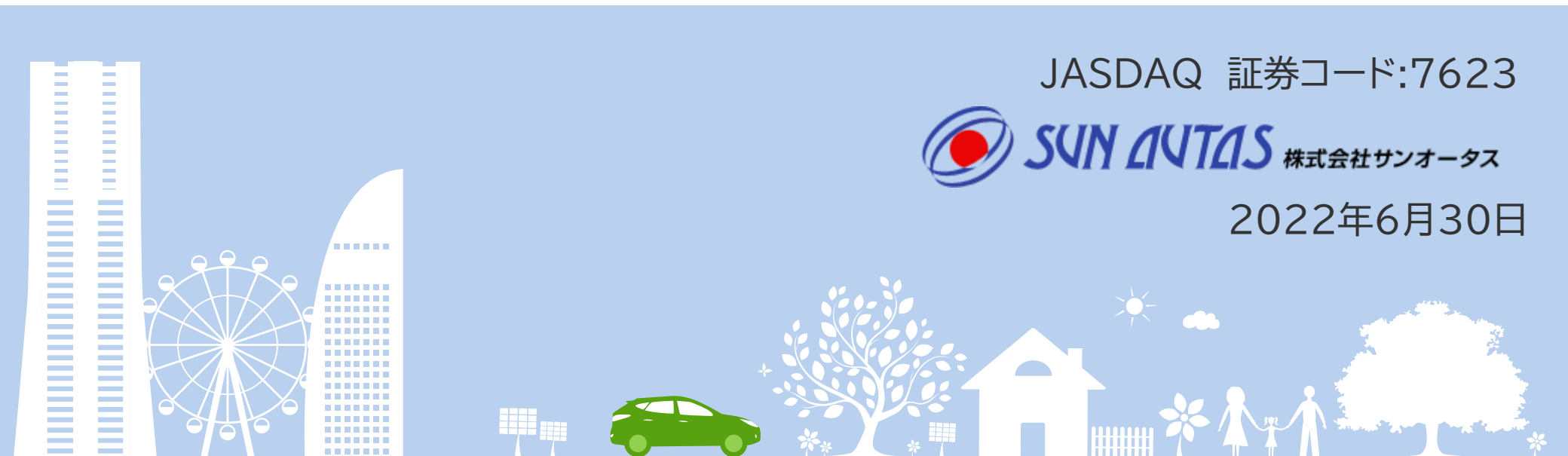
中期経営計画

(2023年4月期～2025年4月期)

JASDAQ 証券コード:7623



2022年6月30日



1. 会社概要	P. 2
2. 中期経営計画	P.17
3. 2022年4月期決算	P.39
4. 2023年4月期業績予想	P.45
Appendix	P.48



1.会社概要



経営理念

For all our customers
『私たちの全てのお客様のために』

経営の基本方針

1. 常にお客様にご満足いただける「トータルカーサービス」を提供することで、安全で快適な「カーライフ」をサポートします。
2. 常にお客様の目線に立ったサービスの開発に尽力し、お客様とともに成長する企業となります。
3. 地球環境の保全にも配慮したサービスを提供することで、循環型社会の構築に貢献することを目指します。
4. 健康投資を行い従業員の活力向上や生産性の向上等の組織の活性化をもたらし、お客様に貢献します。

セグメント別事業構成(2022年4月期)

- 神奈川県下のガソリンスタンド(SS)とレンタカー・輸入車ディーラーが事業の主力
- MaaSの今後の進展を踏まえ、電動バイクなどモビリティ事業を強化

カービジネス

売上高 5,522百万円
構成比 34.2%



エネルギー

売上高 9,999百万円
構成比 62.0%



売上高
16,139百万円
(2022/4期)

不動産

売上高 451百万円
構成比 2.8%



ライフサポート

売上高 166百万円
構成比 1.0%

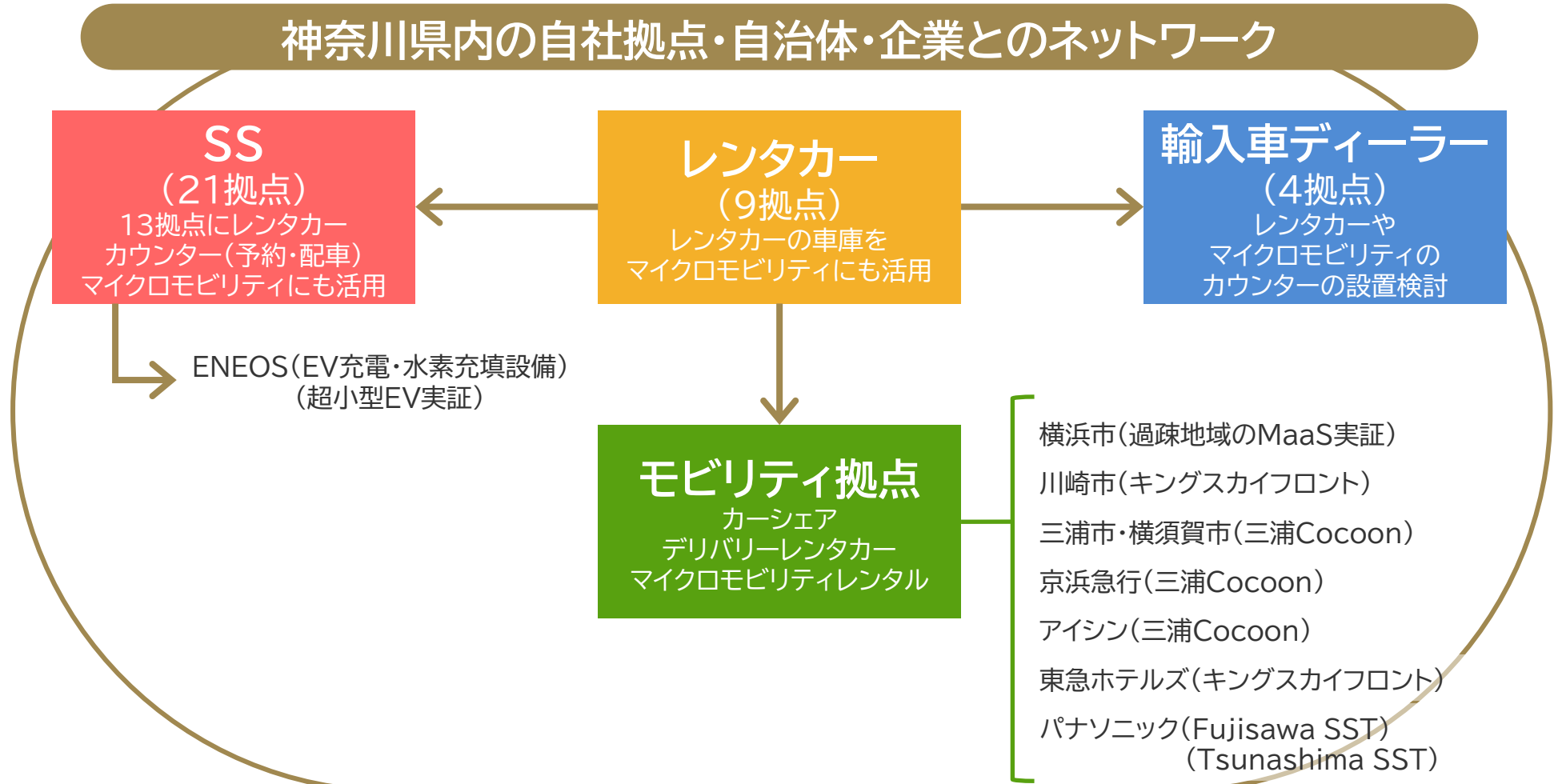


(注) SS : Service Station、MaaS : Mobility as a Service

神奈川県内でのネットワーク

- 神奈川県内に34拠点、うちSS13拠点にはレンタカーカウンターも設置し、シナジー創出
- モビリティ事業では、県内の自治体や鉄道会社などと連携しネットワークを強化
- 今後のモビリティ強化においても、SSやレンタカー拠点、自治体等とのネットワークを活用

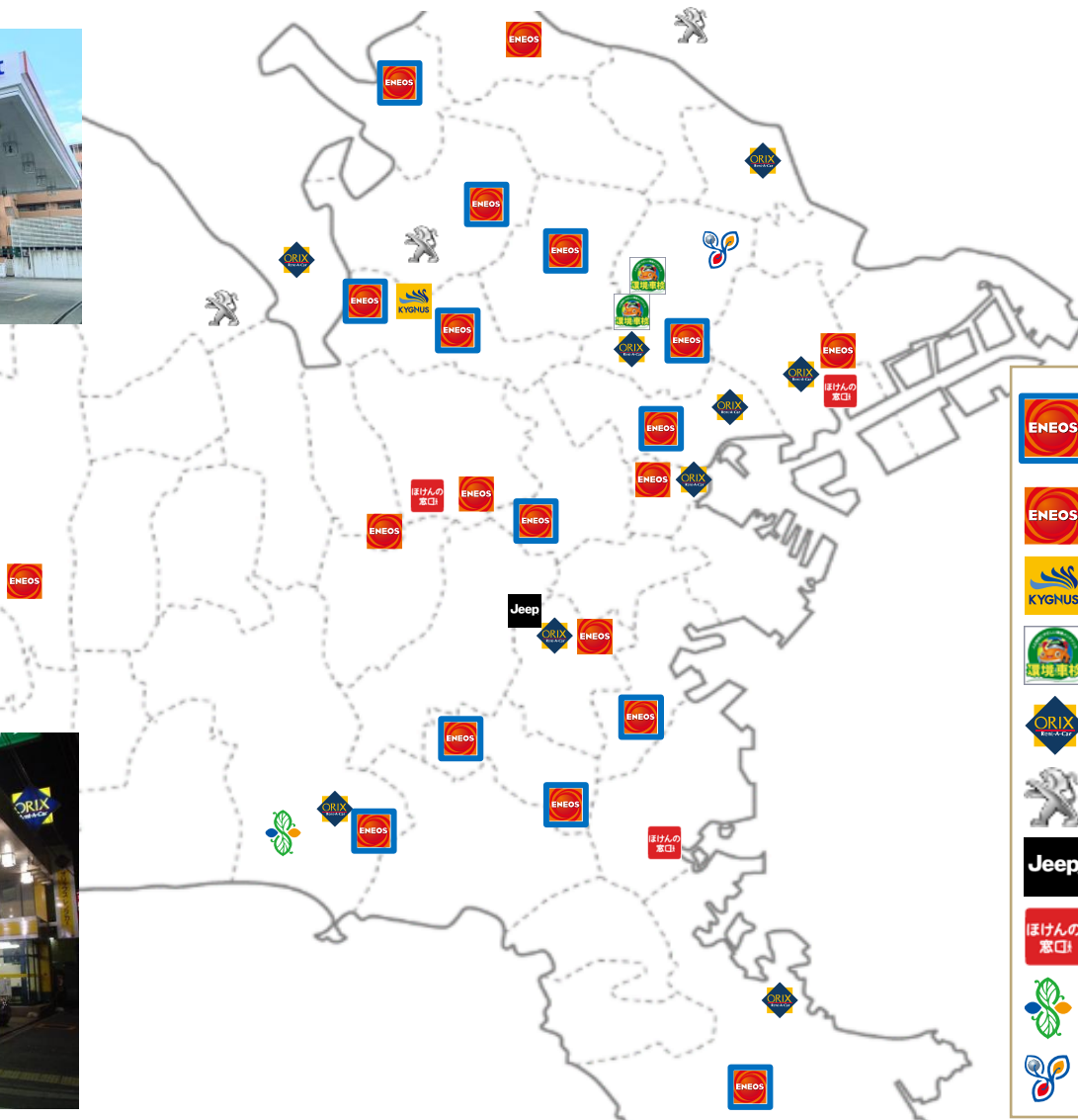
神奈川県内の自社拠点・自治体・企業とのネットワーク



(注) SST : Sustainable Smart Town

ビジネス拠点

- 神奈川県下にガソリンスタンド(SS)を21拠点(ENEOS 20、KYGNUS 1拠点)、レンタカー店を9店舗、PEUGEOTとJeepのディーラーを4店舗展開



- ENEOS ステーション (レンタカーカウンター)
- ENEOS ステーション
- KYGNUS ステーション
- 環境車検
- オリックスレンタカー
- PEUGEOTディーラー
- Jeepディーラー
- ほけんの窓口
- 藤沢SST
- 網島SST

(ご参考)ビジネス拠点(サービスステーション)



●SSのうち13拠点と車検部、Fujisawa SSTにはレンタカーの受付カウンターを併設

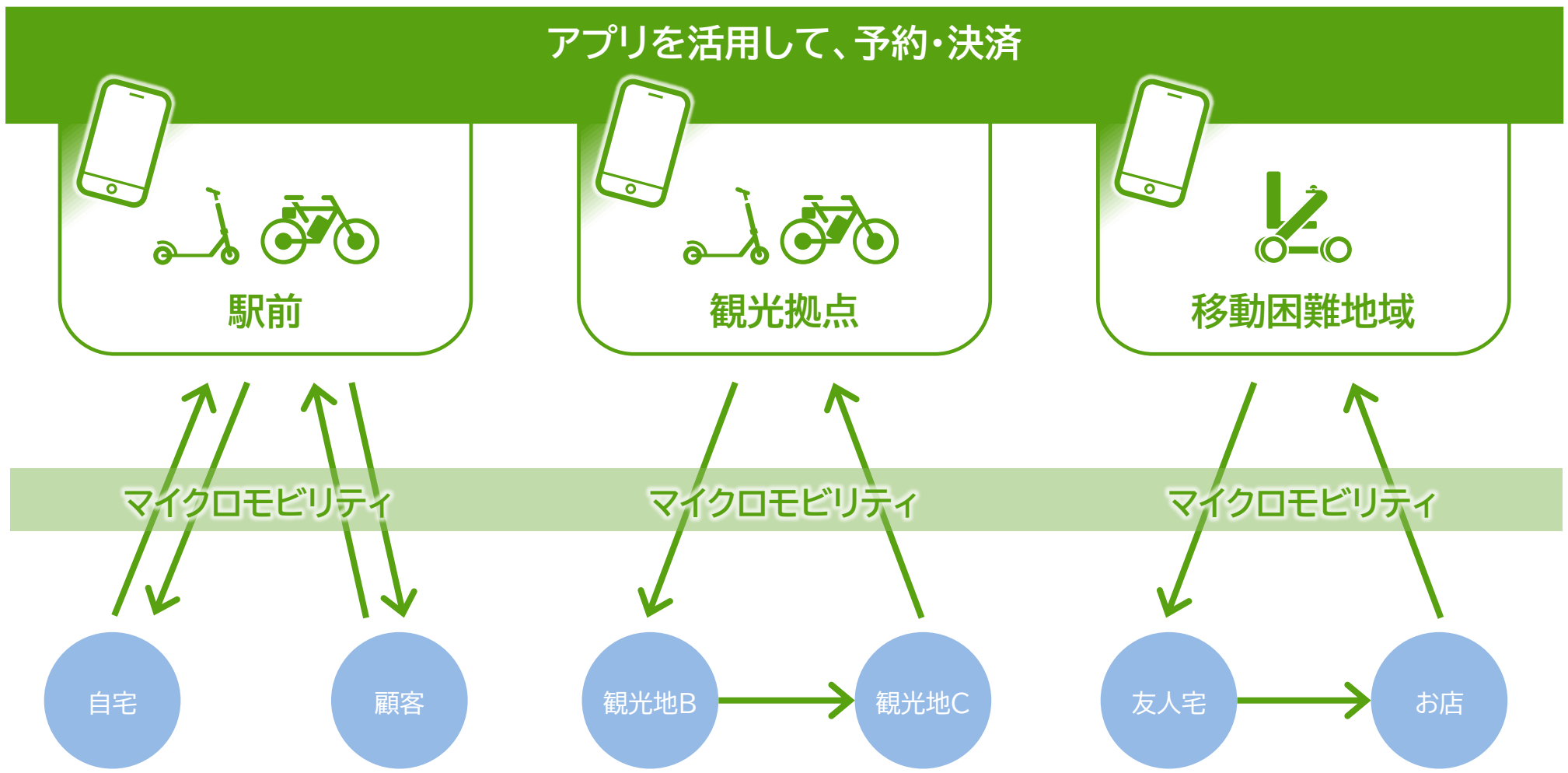
SS	レンタカー (受付・配車実施)	住所	形態
上中里SS	磯子上中里CT	横浜市磯子区中里町	セルフ、レンタカー
南本宿SS	南本宿CT	横浜市保土ヶ谷区今井町	セルフ、レンタカー
小管ヶ谷SS	本郷台小菅ヶ谷CT	横浜市栄区小菅ヶ谷	セルフ、レンタカー
新横浜東SS	新横浜東CT	横浜市港北区大豆戸町	セルフ、レンタカー
片倉SS	横浜片倉CT	横浜市神奈川区片倉	フルサービス、 レンタカー
松風台SS	青葉松風台CT	横浜市青葉区松風台	フルサービス、 レンタカー
NT東SS(DD)	横浜港北NTCT	横浜市都筑区勝田南	フルサービス、レンタ カー
東名横浜IC南SS	東名横浜IC南CT	横浜市緑区長津田町	フルサービス、レンタ カー
霧が丘SS(DD)	横浜霧が丘CT	横浜市緑区霧が丘	セルフ、レンタカー
王禅寺SS(DD)	川崎王禅寺CT	川崎市麻生区王禅寺西	セルフ、レンタカー
藤沢南SS(DD)	藤沢南CT	神奈川県藤沢市川名	セルフ、レンタカー
横浜栄上郷SS	横浜栄上郷CT	横浜市栄区上郷町	セルフ、レンタカー
横須賀衣笠SS	横須賀衣笠CT	神奈川県横須賀市山科台	セルフ、レンタカー
	北新横浜CT	横浜市新羽町	車検部、レンタカー
	Fujisawa SST SQUARE Mobility	神奈川県藤沢市辻堂元町	レンタカー/EV/ 環境車検/モビリティ
	Tsunashima SST SQUARE Mobility	横浜市港北区綱島東	EV/シェアサイクル レンタカー/カーシェア

	店舗	住所	形態
SS	港南中央SS	横浜市港南区港南中央通	セルフ
	森の里SS	神奈川県厚木市長谷	セルフ
	鶴見SS	横浜市鶴見区市場大和町	フルサービス
	左近山SS	横浜市旭区南本宿町	フルサービス
	浅間町SS	横浜市西区浅間町	フルサービス
	セルフ久地(DD)	川崎市多摩区堰	セルフ
	セルフ阿久和	横浜市瀬谷区阿久和南	セルフ
	セルフ霧が丘西	横浜市緑区霧が丘	セルフ
	レンタ カー 店 舗	新横浜駅前店	横浜市港北区新横浜
横浜鶴見店		横浜市鶴見区市場大和町	EVあり
横浜西口店		横浜市西区南幸	EVあり
横浜港南店		横浜市港南区港南中央通	
大口店		横浜市神奈川区入江	EVあり
横須賀中央駅前店		神奈川県横須賀市若松町	
藤沢駅前店		神奈川県藤沢市藤沢	EVあり
町田駅前店		東京都町田市原町田	EVあり
新丸子駅前店		川崎市中原区丸子通	EVあり
デ ィ ー ラ ー		Jeep横浜港南	横浜市港南区日野
	PEUGEOT横浜青葉	横浜市青葉区荏田西	
	PEUGEOT相模原	神奈川県相模原市南区上鶴間本町	
	PEUGEOT成城	東京都世田谷区成城	

(注) SS : Service Station(ガソリンスタンド)、CT : カウンターの略 / DD : Dr.Driveの略

モビリティ事業

- モビリティ事業をエネルギー事業、カービジネス事業に続く新たな収益源に
- 車の「所有」から「利用」への変化や、脱炭素社会への動きにも対応
- 目的地までは電車や車などを活用し、目的地での移動はマイクロモビリティを活用



●モビリティ事業の先駆者として、各地で実証実験中

モビリティ サービス実証

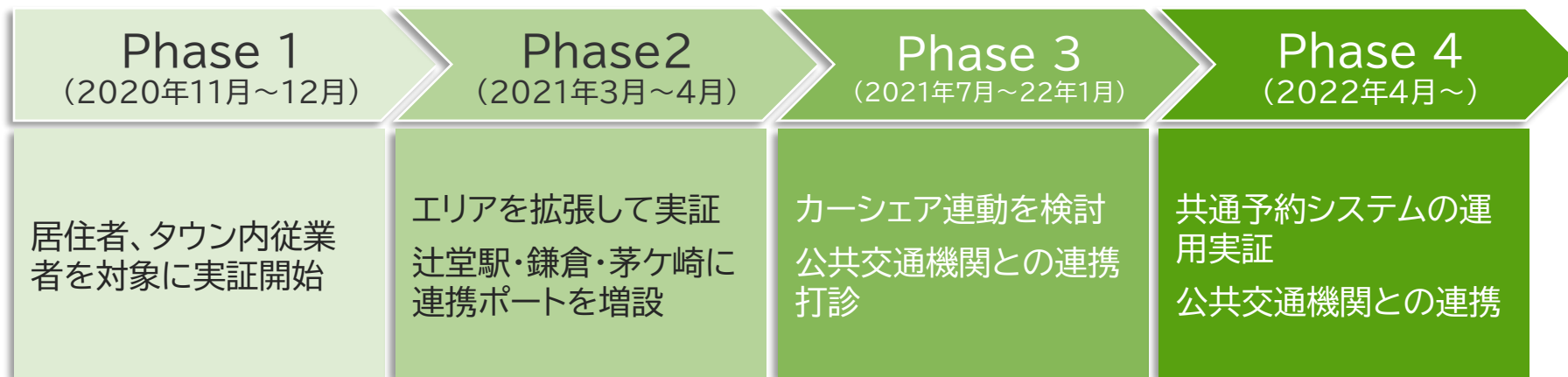
電動バイク
電動キックボード
電動車いす型パーソナルモビリティ

- ・ スマートフォンで専用QRコードを読み取り会員登録
- ・ クレジットカード清算
- ・ 1分単位での料金設定可能
- ・ GPSを搭載し、エリアを限ったの走行が可能
- ・ 24時間対応可能

プロジェクト	提携先	内容
藤沢SST 綱島SST (スマートタウン型MaaS実証)		電動キックボード カーシェア/レンタサイクル デリバリーレンタカー
湘南エリアプラン (鎌倉駅、鶴岡八幡宮、江の島)		電動キックボード
三浦Cocoon(三浦市) 2021年8月～	 京急電鉄 Smart & Sun 横須賀市 Yokosuka City Enoshima Hotel 江の島ホテル 三浦市	電動キックボード 電動自転車
キングスカイフロント 2021年11月～	 川崎市 KAWASAKI CITY TOKYU HOTELS 京急電鉄	電動キックボード
新横浜 2021年11月～	 ENEOS Open Street	小型EV 電動アシスト自転車
横浜市広域シェアサイクル事業 社会実験 2022年6月～	 横浜市 City of Yokohama Open Street	電動アシスト自転車
移動困難地域・外出機会創出	 横浜市 City of Yokohama 川崎市 KAWASAKI CITY Aizwakamatsu City 会津若松市 等	電動車椅子型 パーソナルモビリティ シェアサイクル
JR東日本 長野・房総エリア 2022年6月～	 JR東日本 ～「笑顔」をつなぐ～ JR東日本レンタリース	電動キックボード 電動自転車

Fujisawa SST モビリティサービス計画

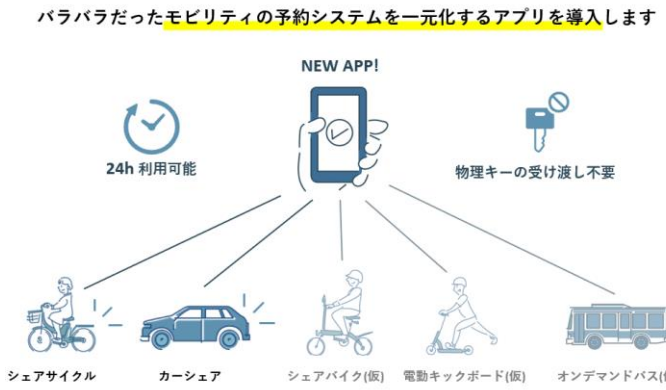
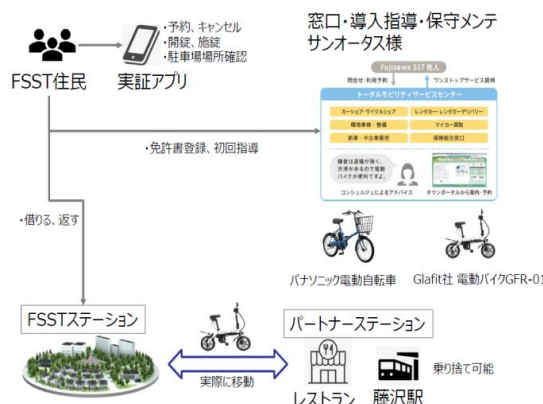
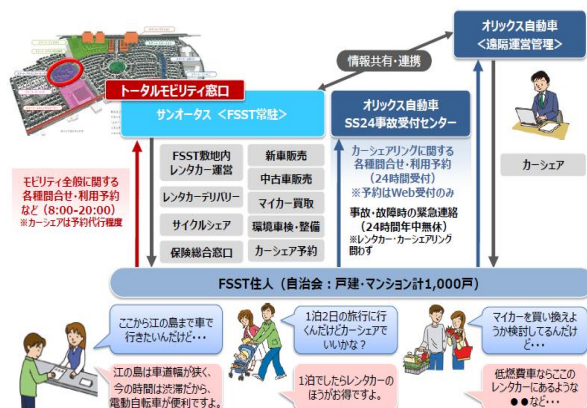
- 藤沢サステナブルタウン(SST)でのモビリティサービス計画
- 2022年4月には藤沢SSTをハブにMaaSを推進



2013年11月~

2020年11月~

2022年4月~



- SEABoard「湘南周遊プラン」でアイシンと提携、湘南エリア観光ナビ搭載による実証
- アイシンは専用アプリの開発とシステム・データの提供、当社はエリア内掲載スポット・施設を開拓し市場の拡張、他エリアへの展開の起点とする



【アイシン提携 湘南エリア 観光ナビ「スマートバディ」を開発】

観光案内できる施設誘導型ナビゲーション

【特色】

- ① 通知型の観光案内により、ガイド並みの案内を画像表示と多言語音声で提供することができます
- ② 自治体、事業者様が推奨するコースや観光情報、商業施設、駐車場位置などを自由に追加できます

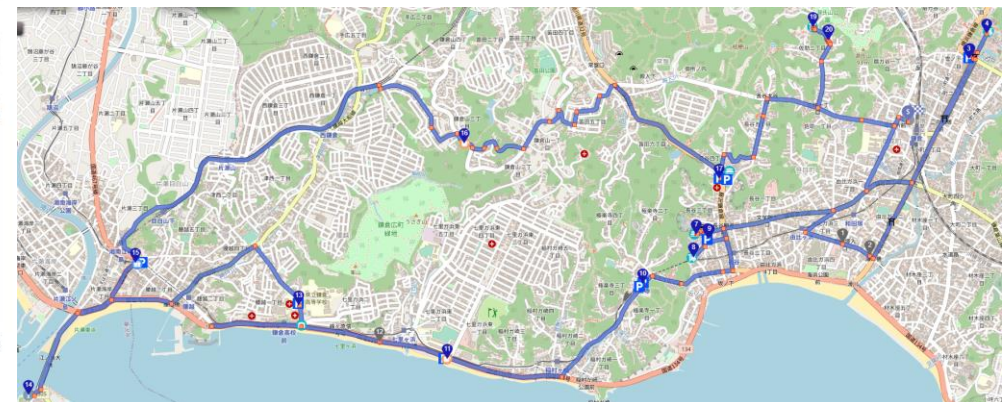
商用利用可能な無償地図を採用
購入コストを低減しています



【SEA Board による観光周遊を促進】

コース(案1)

鎌倉駅 → 鶴岡八幡宮 → 長谷寺 → 御霊神社 → 極楽寺駅 → Pacific DRIVE-IN → 鎌倉高校駅前踏切 → 江ノ島 → 扇屋 → ル・ミリュウ 鎌倉山 → 鎌倉大仏殿高徳院 → 銭洗弁財天 宇賀福神社 → 鎌倉駅



- 2021年度国土交通省日本版MaaS推進・支援事業に認定、「観光型MaaS」を実証
- 新たに6月から京浜急行電鉄グループを始めとした三浦Cocoonファミリーと連携し、三浦周遊プランの拡張を図る

観光型MaaS「三浦Cocoon」の実装による分散化・混雑回避事業

(事業の概要を記載)

観光型MaaS「三浦Cocoon」と「観光ナビ」を連携させ、風光明媚なスポットや施設を巡る観光ルートを設定・発信することで、渋滞の解消など社会課題の解決を図る。同時にモビリティ基盤も整備することで三浦半島の観光周遊化を実現する

協議会の 構成員	観光型MaaS三浦Cocoon推進協議会 京浜急行電鉄株式会社(幹事社)、株式会社アイシン、株式会社サン オータス、みろびレンタサイクル運営協議会、scheme verge株式会社、ジ ルダン株式会社、横須賀市、三浦市	<h3>観光型MaaS「三浦Cocoon」と「観光ナビ」連携によるサービスイメージ</h3>
地域 課題	<p>【課題①】特定エリアやルートへの集中による渋滞や密集 特定幹線道路への集中や駐車場不足で渋滞が慢性化しているうえ、各所 で旅客密集も発生しており、ルートや時期の分散、感染拡大回避が必要</p> <p>【課題②】観光情報不足による消費機会ロス 「よこすか灣咲きっぷ」等で多くの観光客が訪れるが、飲食後の滞在コンテ ンツや交通手段がわからずそのまま帰宅してしまうため、機会損失が生じている。</p> <p>【課題③】観光拠点を回避するためのモビリティ整備の必要性 点在する自然環境や店舗施設などを回避する2次交通拠点が不足</p>	
事業 概要	<p>サービス 開始時期 2021年12月</p> <p>エリア 横須賀市、三浦市エリア ※三浦CocoonFamilyには、鎌倉市/逗子市/葉山町も参加</p> <p>MaaS システム ①観光型MaaS「三浦Cocoon」 ②アイシン「観光ナビ」</p> <p>交通 サービス 「Cocoonモビリティパッケージ」 鉄道、バス、タクシー、カーシェア、レンタサイクル、電動キック ボード、キャンピングカー、ヘリなど</p> <p>交通以外 のサービス 「三浦CocoonFamily」参加各団体(2021年7月時点88団体) ※三浦Cocoon Familyに参加している自治体、観光協会、 アクティビティ事業者、サポート企業、京急グループ施設等</p>	<p>①「観光ナビ」による行動変容 観光客の行動変容を促すことで、渋滞の解消や観光消費の拡大を図る。</p> <p>②観光型MaaSとのシステム連携による消費拡大 「よこすか灣咲きっぷ」等と連携し、観光客の消費意欲を高め、消費拡大を図る。</p> <p>③事業者連携で2次交通拠点を整備 「Cocoonモビリティパッケージ」として、11事業者が共同で 電動キックボード、レンタサイクルなどモビリティ拠点を整備</p> <p>評価指標</p> <p>評価指標、目標、測定方法などを記載</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 三浦Cocoonサイトアクセス数：45,000セッション ● 観光ナビ利用回数：1,000回 ● 総合満足度：80%以上
事業 目的	<p>【事業①】「観光ナビ」による行動変容(混雑回避と周遊化) 事前に回避してもらいたいルートを作成し、旅客の行動変容を促すことで、 渋滞の解消や観光消費の拡大など、社会課題の解決を達成する。</p> <p>【事業②】観光型MaaSとのシステム連携による消費拡大 「よこすか灣咲きっぷ」デジタルチケット化など観光型MaaS「三浦Cocoon」と 連携した観光案内を展開。地域事業者が相互に利用者に対してコメント、 乗客することにより回避を促進し、滞在時間と観光消費拡大を目指す。</p> <p>【事業③】事業者連携で2次交通拠点を整備 「Cocoonモビリティパッケージ」として11事業者が共同で拠点開発を行うこと で、公共交通へのシフトやCO2排出の抑制も実現する。</p>	<p>今後の方向性</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 「よこすか灣咲きっぷ」に続き、「みさきまぐろさきっぷ」、「藤山女子旅さきっぷ」の常設デジタルチケ ット化を実現し、さらなる付加価値拡大を目指す。 ● 観光型MaaS「三浦Cocoon」の機能拡充を進め利用拡大を図る。 ● 観光領域での実装拡大を活かし、都市型、沿線型といった生活領域へのMaaS基盤拡大 ● 最終的には、MaaSレベル4(社会目標の統合)を実現し、データに基づくまちづくりとエリアマネジ メントを目指す。



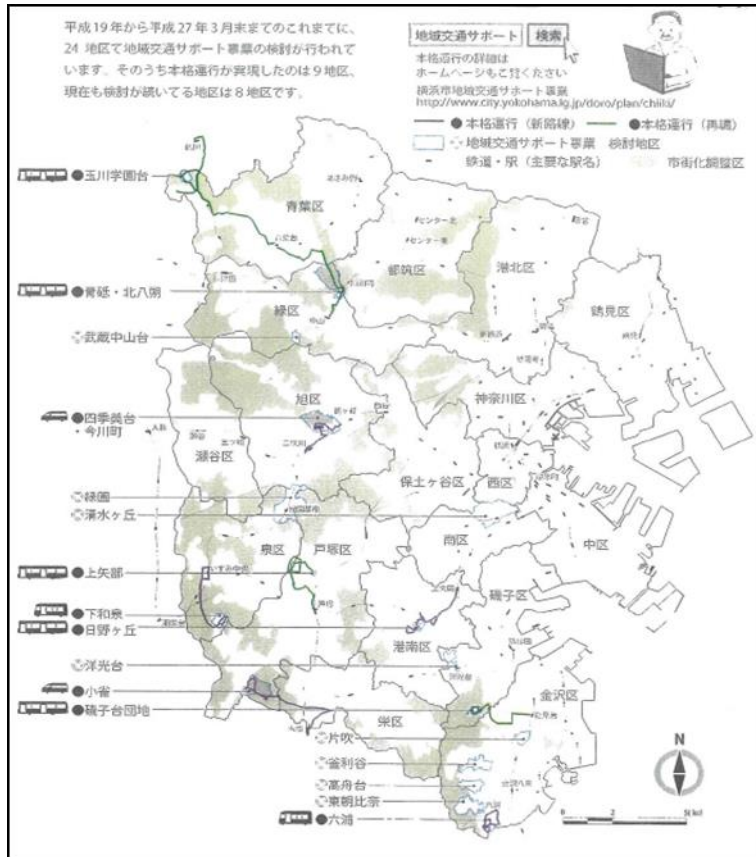
国際戦略拠点「キングスカイフロント」

- 川崎市殿町地区で川崎市や東急ホテルズ(株)と連携し、電動キックボードを実装
- 2022年3月に羽田空港を結ぶ「多摩川スカイブリッジ」が開通
- 7月以降は京浜急行電鉄とも連携し、小島新田駅を始め川崎エリアでポート開設を予定

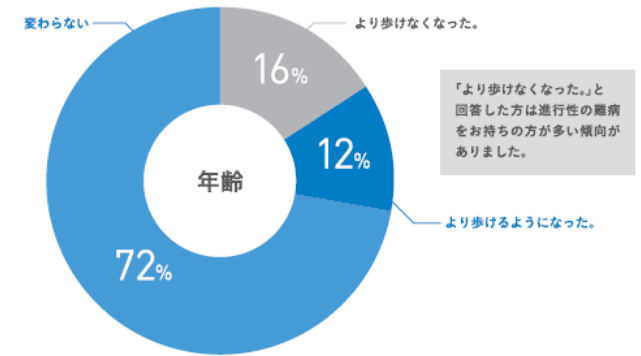


地域MaaSの取り組み(1)

- 移動困難地域に向けたモビリティサービスの構築
- 横浜市と連携し市内における地域移動課題について取組みを開始
人口減少や高齢化に伴い交通機関が減少し得る地域へマイクロモビリティによる運用実証



約85%の方が、電動車椅子に乗っても歩行能力は落ちなかったと回答。



今まではこのような利用ステップだけだと考えられてきましたが…



実際にはこのような利用ステップが多く見られました。



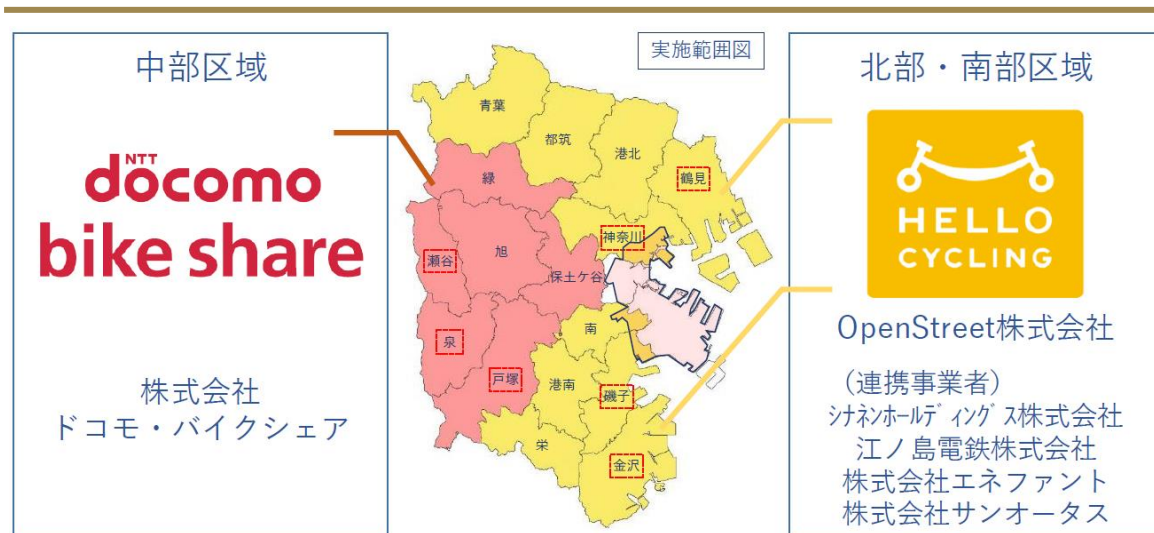
地域MaaSの取り組み(2)

- 横浜市広域でシェアサイクル事業の社会実験開始
- 横浜市提供地、民地開拓で事業採算性等課題解決策を検討
- オープストリートを代表企業とする参加予定5社の共同企業体の連携協定書を締結

社会実験の概要(事業目的)

1. 公共交通の機能補完
2. 地域活性化
3. 脱炭素社会の形成
4. 交通ルール等の周知
5. 事業採算性の向上

実施範囲



重点展開区 横浜都心部区域 (対象外) ※詳細範囲は記者発表資料掲載URL参照

連携協定

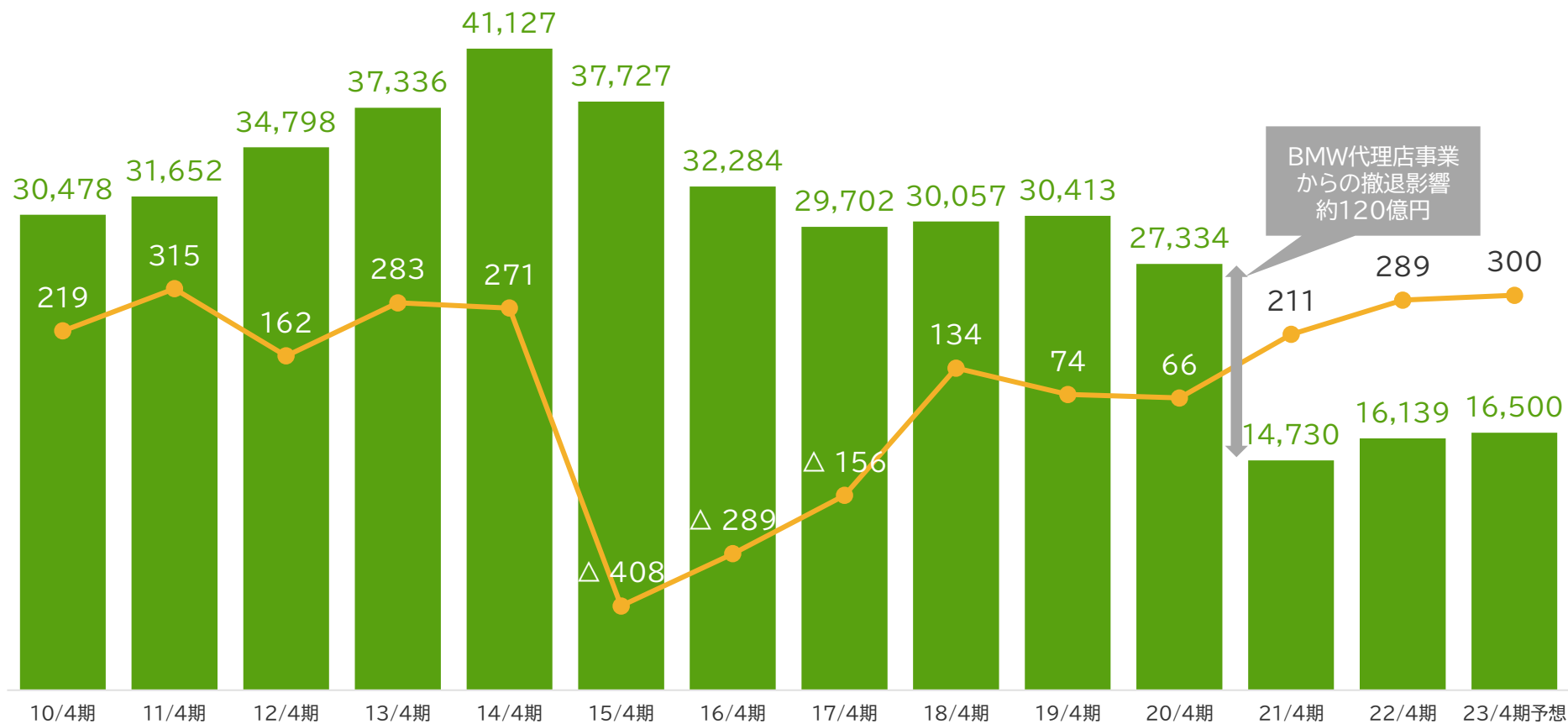


出所:横浜市「横浜市広域でシェアサイクル事業の社会実験を始めます！」

- 2015年4月期から17年4月期まではガソリンや輸入車の価格競争等で3期連続赤字
- SS淘汰による価格安定、BMW販売からの撤退等で、黒字が定着、3期連続の増益を予想

売上高・営業利益の推移

■ 売上 ● 営業利益
(単位:百万円)



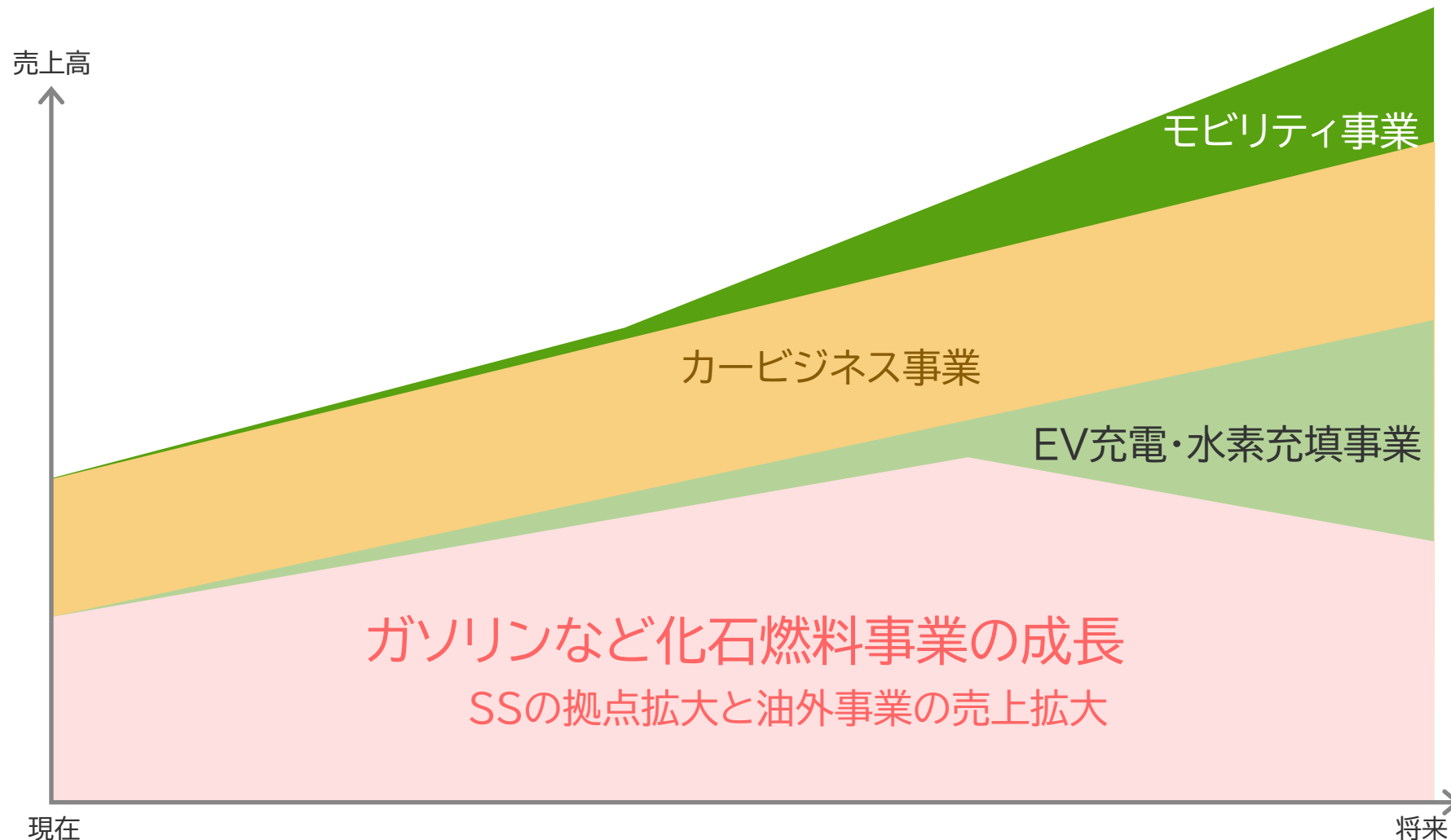
BMW代理店事業からの撤退影響
約120億円

2.中期経営計画 (2023年4月期～2025年4月期)



中長期的な成長の方向性

- 中期経営計画期では、SS事業の拡大によるエネルギー事業の強化を行う
- SSでは充電設備・水素充填設備の投資を行いEV・FCVの普及に備える
- モビリティの拠点強化を行い、MaaSを新たな収益源とすべく収益基盤の整備を行う



(注) EV : Electric Vehicle、FCV : Fuel Cell Vehicle

『中期経営計画のビジョン』

トータルカーサービスからモビリティサービス企業へ ～胎動から成長へ～

- (1) 神奈川県最強のモビリティサービスカンパニーへ
- (2) エネルギーとモビリティの多様化に対応
- (3) モノからコト(体験・サービス)を提供し、お客様から愛される企業へ

目指す姿

脱炭素、地域・観光MaaSの
推進を通じて、
エネルギーとモビリティに関して、
世の中に必要とされる企業に

数値目標

売上高	195	億円
経常利益	4	億円

神奈川県最強のモビリティサービスカンパニーへ

神奈川県に持つネットワークの活用

- (1) 約50のサービス拠点活用によるシナジーの創出
- (2) モビリティ拠点拡充に向け、レンタカー車両基地をネットワークの起点へ
- (3) 積極的な人的ネットワークの活用 神奈川県内の自治体や関連企業との連携

エネルギー

- (1) 総合エネルギー供給拠点 (EV充電・水素充填設備拡充)
- (2) 多機能化SSの展開
- (3) 協業、事業継承ニーズ発掘
- (4) 地域に特化したSS運営
- (5) DXの活用推進

カービジネス

- (1) プジョー、ジープ拠点拡充
- (2) レンタカー拠点拡充
- (3) モビリティ事業との連携
- (4) EVバッテリー交換サービス
- (5) 保険事業強化

モビリティ

- (1) 拠点拡充 100カ所目標
- (2) 電動キックボードの法改正対応
- (3) 予約・決済アプリ活用による利便性追求
- (4) 個々のマーケットに合ったモビリティミックスの提案・提供

神奈川県でモビリティサービスのドミナント戦略を展開



- 神奈川県の県内総生産はシンガポール*並み(世界で40位前後)の規模
- 湘南などの観光資源、通勤時間の長さ、高齢化など神奈川県にはモビリティの潜在ニーズ

人口

923万人
全国第2位
(2020年10月)

県内総生産

35兆7,170億円
全国第4位
(2018年)

自動車保有台数

404万台
全国第4位
(2021年8月末)

人口増加

11.1万人
全国第2位
(2015年~2020年)

県民所得

29兆9,875億円
全国第2位
(2018年)

宿泊者数

2,388万人
全国第7位
(2019年)

高齢者人口

232万人
全国第3位
(2019年)

共同住宅世帯数

235万世帯
全国第2位
(2020年10月)

通勤・通学時間

101分
全国第1位
(2016年)

*「2020年の名目GDP」United Nations Statics Division

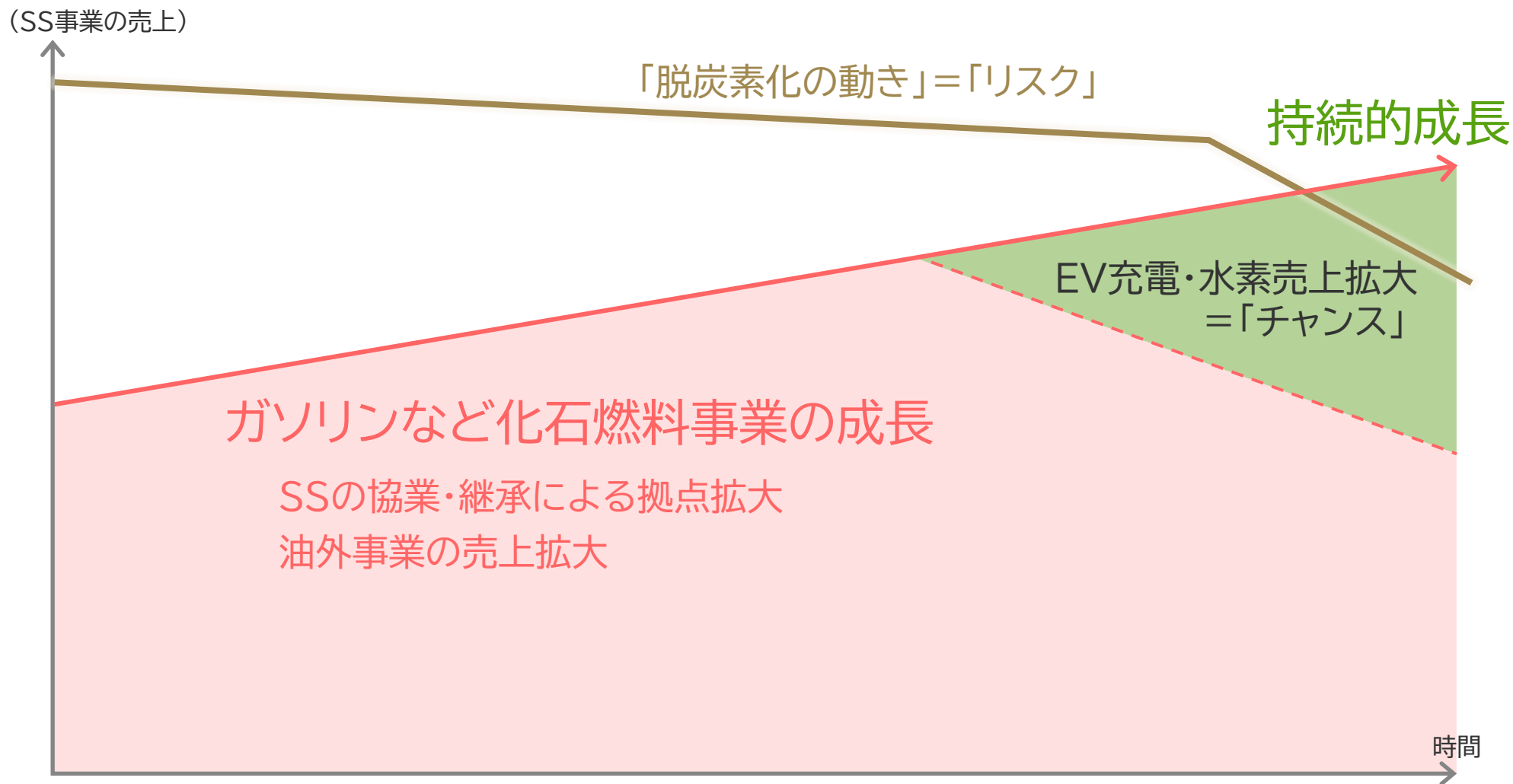
(出所)「令和2年国勢調査」総務省統計局、「令和3年版高齢社会白書」内閣府、「県民経済生産」内閣府、「自動車保有台数」自動車検査登録情報協会、「宿泊旅行統計調査」観光庁、「統計指標でみる神奈川」神奈川県

(百万円)	2021/4期 実績	2022/4期 実績	2023/4期 予想	2025/4期 予想
売上高	14,729	16,139	16,500	19,500
経常利益	196	272	280	400
当期純利益	153	195	210	300
EPS	49.0円	62.5円	67.0円	95.7円
ROE	5.8%	7.0%	7.1%	8.9%

注：EPS 1株当たり当期純利益、ROE 自己資本当期純利益率

エネルギー事業の方向性

- SSの協業・継承による拠点拡充、油外事業強化により、エネルギー事業の成長を目指す
- 社会の「脱炭素化要求」をチャンスととらえて、EV・水素自動車対応を進める



エネルギー事業施策 30拠点体制へ

- 人口増加が続く神奈川県でSS拠点数を30拠点にし、残存者利益を追求
- 電気・水素も含む将来のエネルギー拠点としても整備

SSに求められる投資は多額

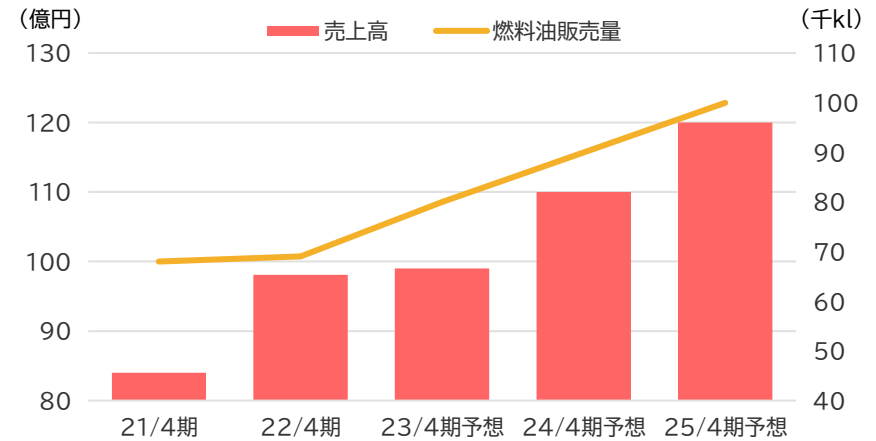
地下埋蔵タンクの入替え	3,000万円~4,000万円
簡易型水素充填設備	5,000万円前後/台
EV充電設備	330万円~1,650万円/台

小規模事業者は投資継続が困難

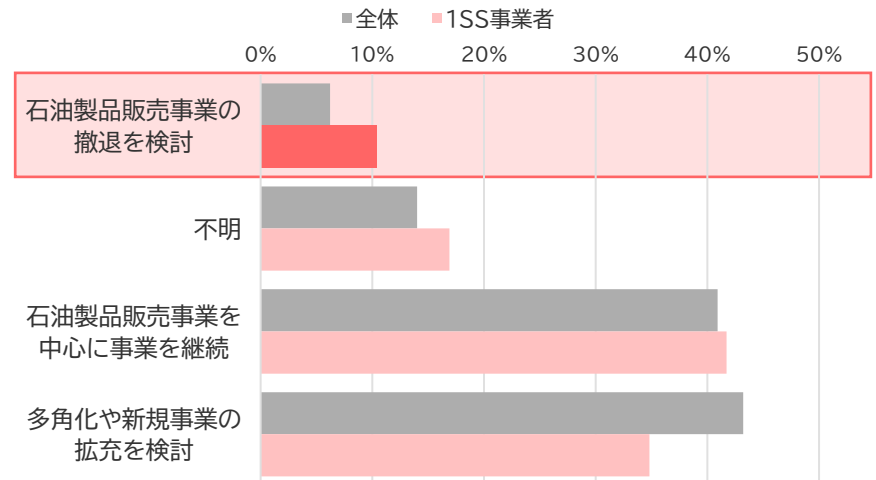


小規模SSや
後継者不在のSSとの
提携拡大

エネルギー事業売上高



SS事業者の事業の方向性

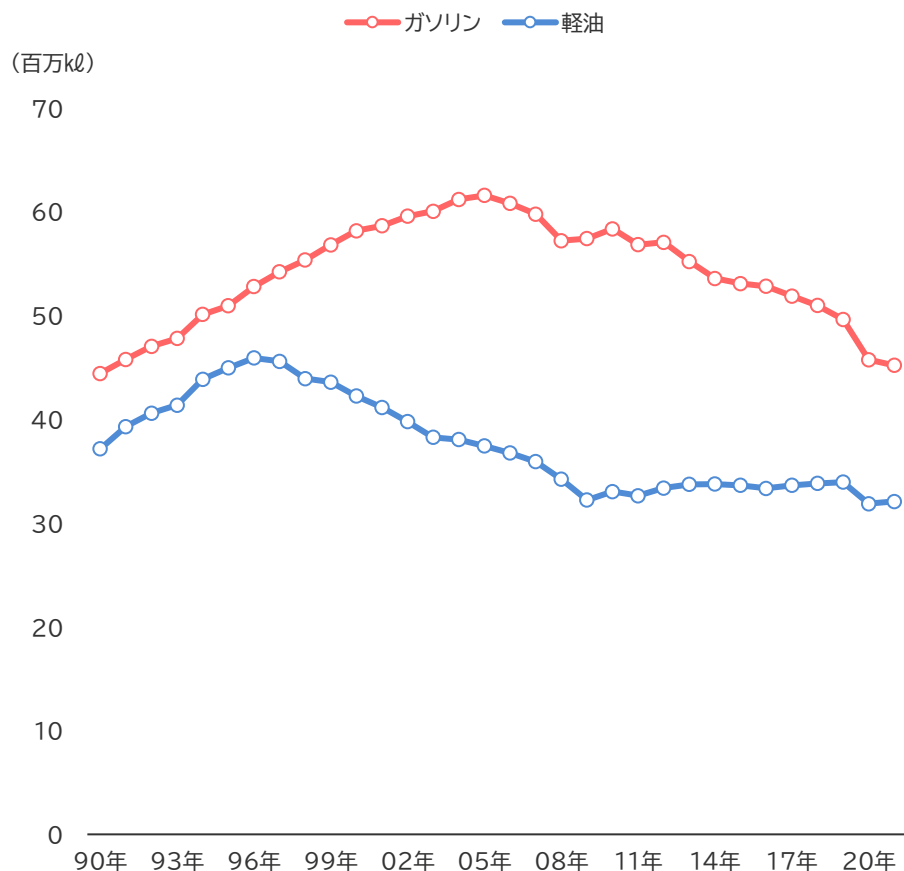


(出所) 「揮発油販売業者数及び給油所数の推移」経済産業省 資源エネルギー庁
「今後のSS経営に関するアンケート調査」全国石油商業組合連合会(2021年1月)

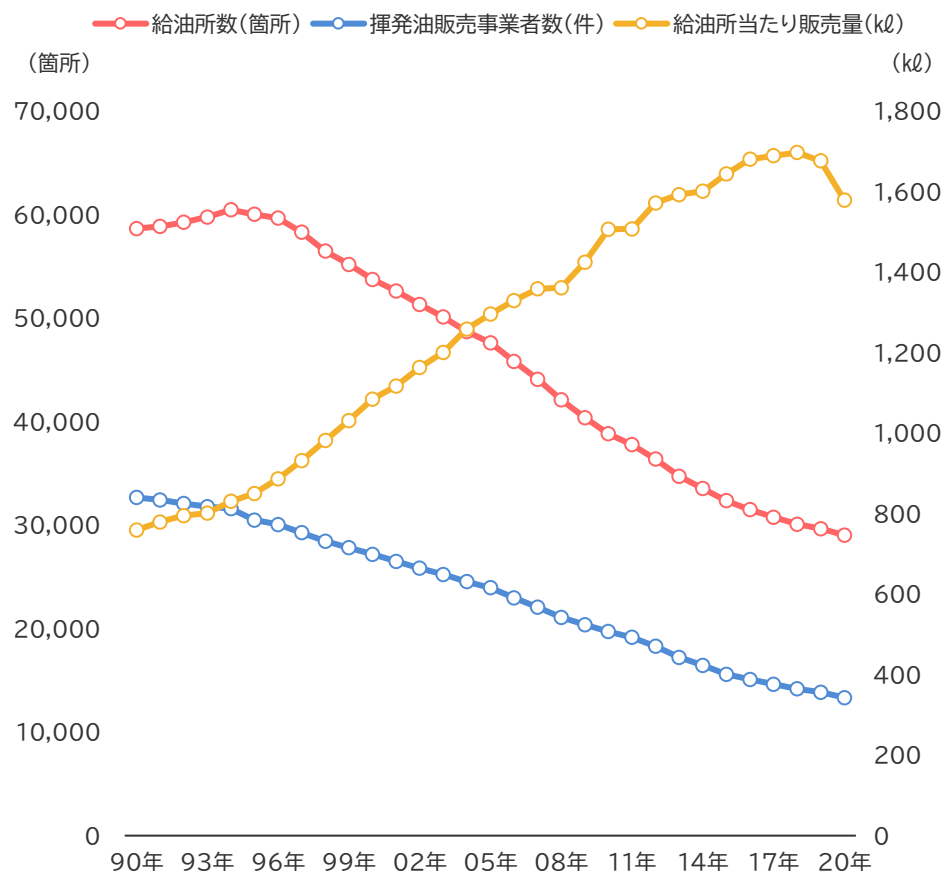
日本のガソリン需要の推移

- ガソリン販売量は2005年をピークに減少、コロナ禍前の2019年まで年平均1.5%減少
- 2020年の給油所数はピークの95年末比で半減、過去10年間で年平均2.9%減少
- 1給油所当たり販売量はコロナ禍前の2019年までの過去10年間で年平均1.6%増加

ガソリンと軽油の販売量推移



給油所数と給油所当たり販売量の推移

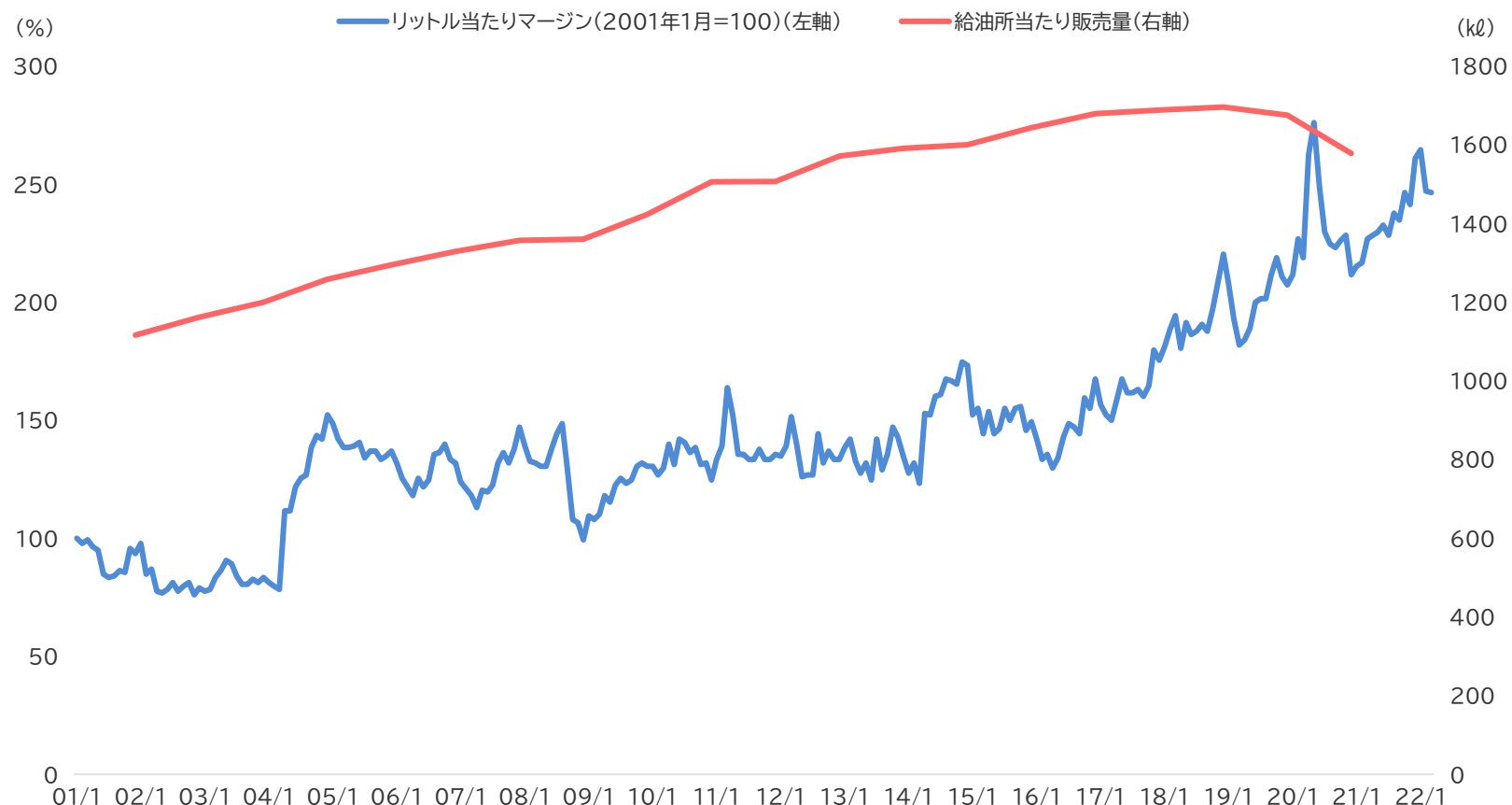


出所:「石油統計年報」経済産業省

ガソリンのマージン改善

- 給油所の淘汰が進んだことにより、過当競争が減少し、ガソリンのマージンは改善
- 2020年の1給油所当り販売量の減少はコロナ禍による一時的な影響
- ロシアのウクライナ侵攻後もマージンは侵攻前の水準を維持

給油所当たり販売量とマージンの推移



注：マージンは給油所小売価格から卸価格を引いたもの。2001年1月を100として指数化
出所：「石油製品価格調査」経済産業省

エネルギー事業施策 脱炭素での優位性

- 強みである洗車や車検の付加価値向上による油外収益の強化
- EVやFCVの普及をにらみながら、EV・水素ステーションへ積極対応し総合エネルギー拠点化を目指す

油外事業の強化

- 車検からタイヤや板金など安全付加価値向上提案
- SS洗車からコーティングによる台当たり単価アップ
- ポイントプログラムマルチ化 (T-POINT, dPOINT等)
- SS予約アプリ開発、EnekeyフルSS対応

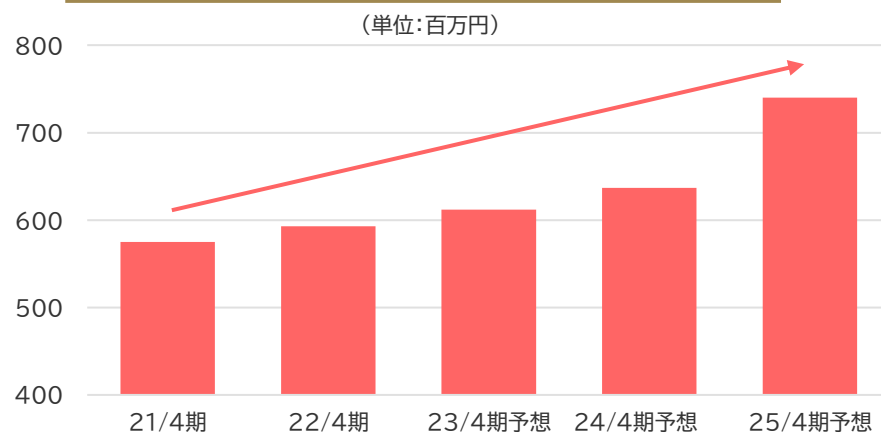
EV充電設備の拡充

- 急速充電器を3年間で10カ所追加設置 (合計16カ所へ)
- 充電中のサービス強化 (室内清掃、車両点検等)
- EV車両のカーリースやカーシェア強化
- 急速充電時間短縮への技術開発協力

水素充填設備の設置

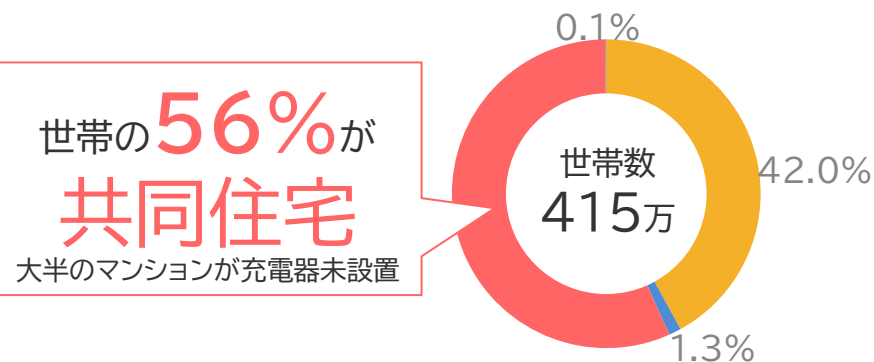
- ENEOSと協業し、移動型水素充填器を3年間で3カ所設置 (ガソリンや電気との併設)
- CO₂フリー水素での燃料供給を実証開始
- 将来は、電気より利便性と収益性の高い水素へのシフト
- 再エネ合成燃料による既存インフラ (タンク) の有効活用検討

油外事業売上高推移



神奈川県内の居住形態

■ 一戸建て ■ 長屋建 ■ 共同住宅 ■ その他



(出所)「令和2年国勢調査 神奈川県人工等基本集計結果」神奈川県

本格的なEV普及に伴う急速充電設備の拡充

- 急速充電器を10SSに追加設置。出力50kW→150kWへ切換え充電時間を大幅短縮
- 積極的な投資でEVユーザーを増やし、エネルギー拠点としてのインフラ価値を高める
- グループ保有車両(レンタカー等)のEV化により設備稼働率を高め、事業の採算を確保

日本でも本格的なEV普及の兆し

TOYOTA:2030年にEVをグローバルで**350万台**販売

HONDA:2040年にEVとFCVの販売比率を**100%**に

NISSAN:2030年度までにEVの販売比率を**50%以上**に

EV充電設備の拡充

- 急速充電器を3年間で10カ所追加設置(合計16カ所へ)
- 150kW超の急速充電器導入により充電時間を10分程度に
- 充電中のサービス強化で効率化(室内清掃、車両点検等)
- レンタカー、カーリース、カーシェアのEV化を進め顧客増大
- 「ENEOSでんき」との併用で生活関連サービスも提供



**ENEOSでんき / 都市ガスで
料金を見直しませんか?**

2022年**4月15日**まで
新規ご契約で

おトクな / キャンペーン実施中!

<p>ENEOSでんき</p> <p>基本料金3ヶ月間 無料</p>	<p>ENEOS都市ガス</p> <p>京葉エリア^{※1}でも販売開始!^{※2}</p> <p>ガス料金 3,000円 最大割引!</p>
---	--

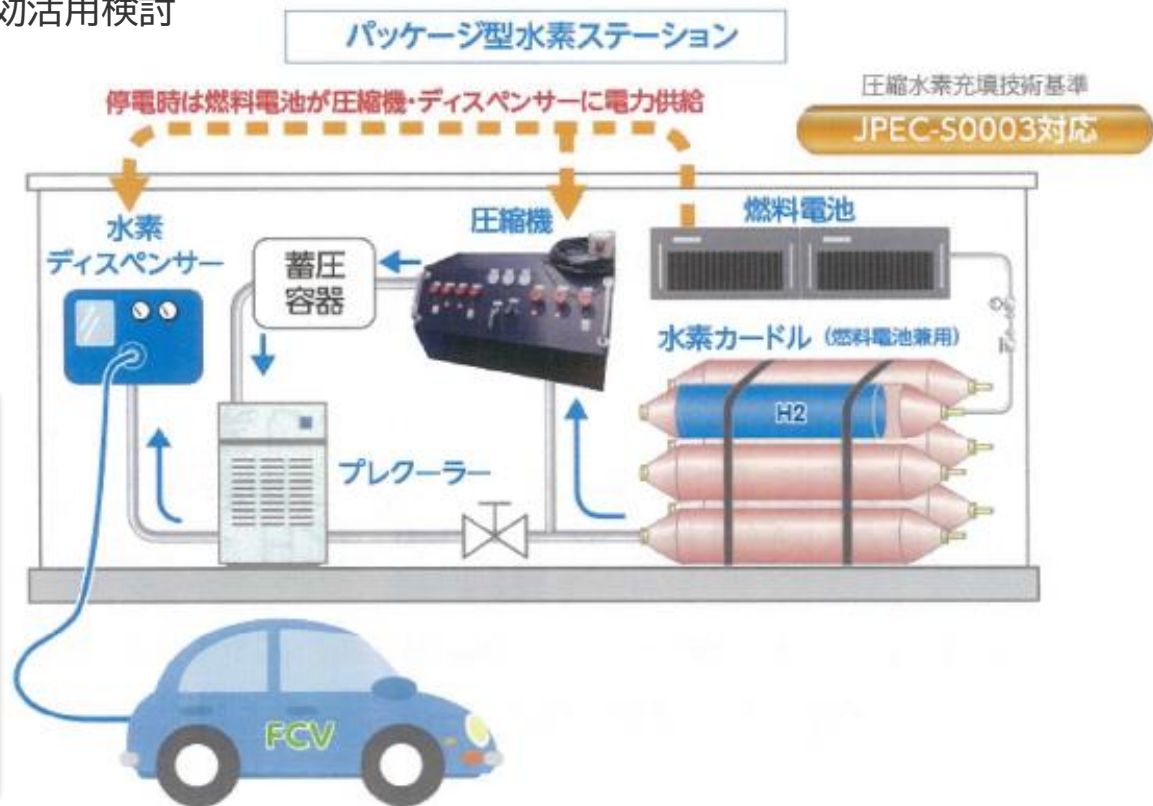
自おうちENEOS | みんなが選べるおトクなでんき・ガス^{※3}

水素充填設備への中長期的投資

- ENEOSとの協業により、小型の水素充填設備を3年間で3か所設置
- 設置SSや設置時期についてはFCVの普及や脱炭素化の動きを踏まえ機動的に対応

水素充填設備の設置

- ENEOSと協業し、移動型水素充填器を3年間で3カ所設置(ガソリンや電気との併設)
- CO₂フリー水素での燃料供給を実証開始
- 将来は、電気より利便性と収益性の高い水素へシフト
- 再エネ合成燃料による既存インフラ(タンク)の有効活用検討



●次世代型エネルギー供給・地域サービスの全体像

モビリティサービス

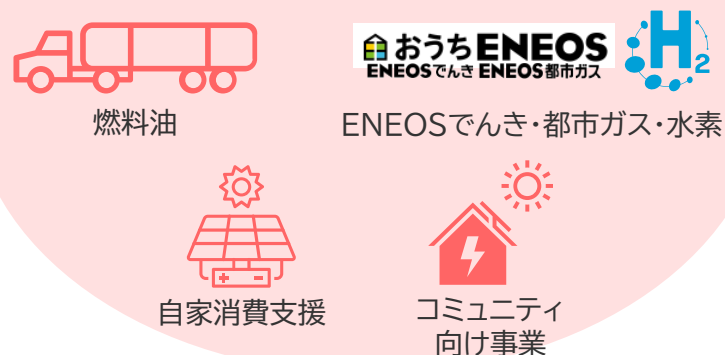


ライフサポート



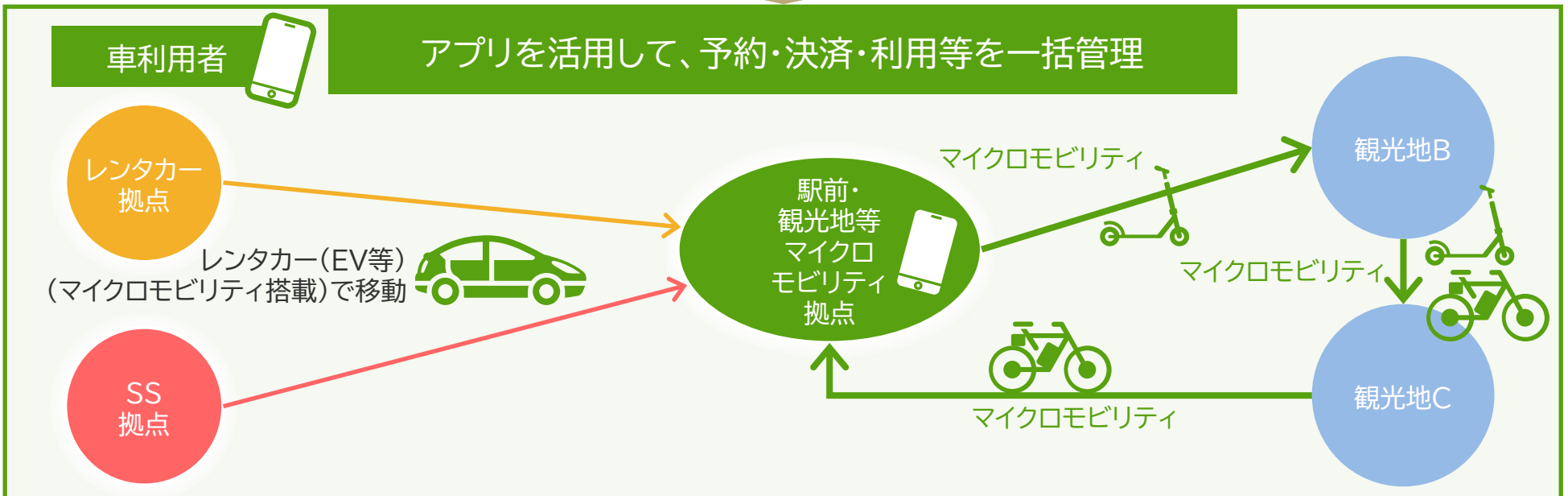
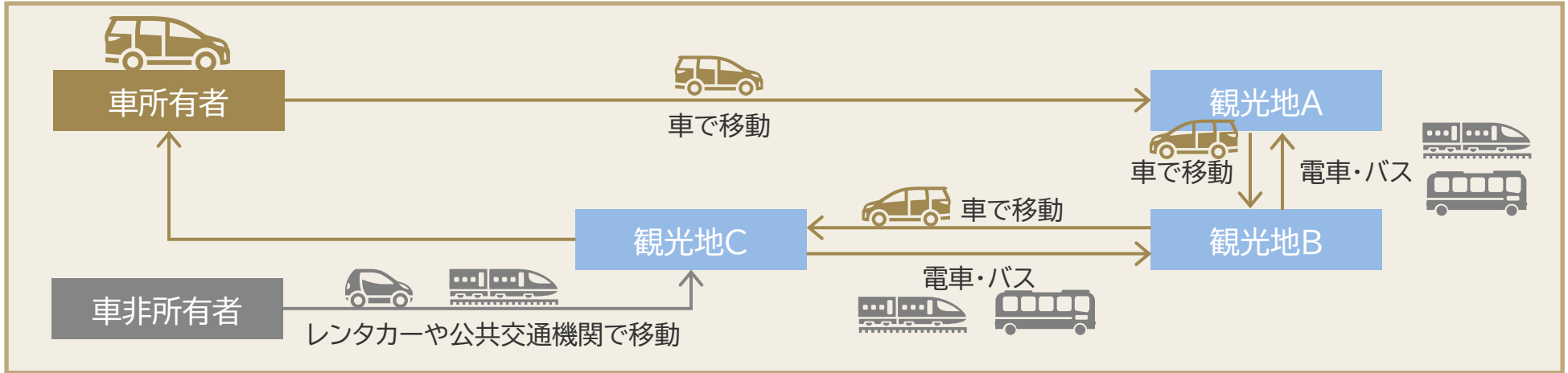
サンオータス プラットフォーム

エネルギーサービス



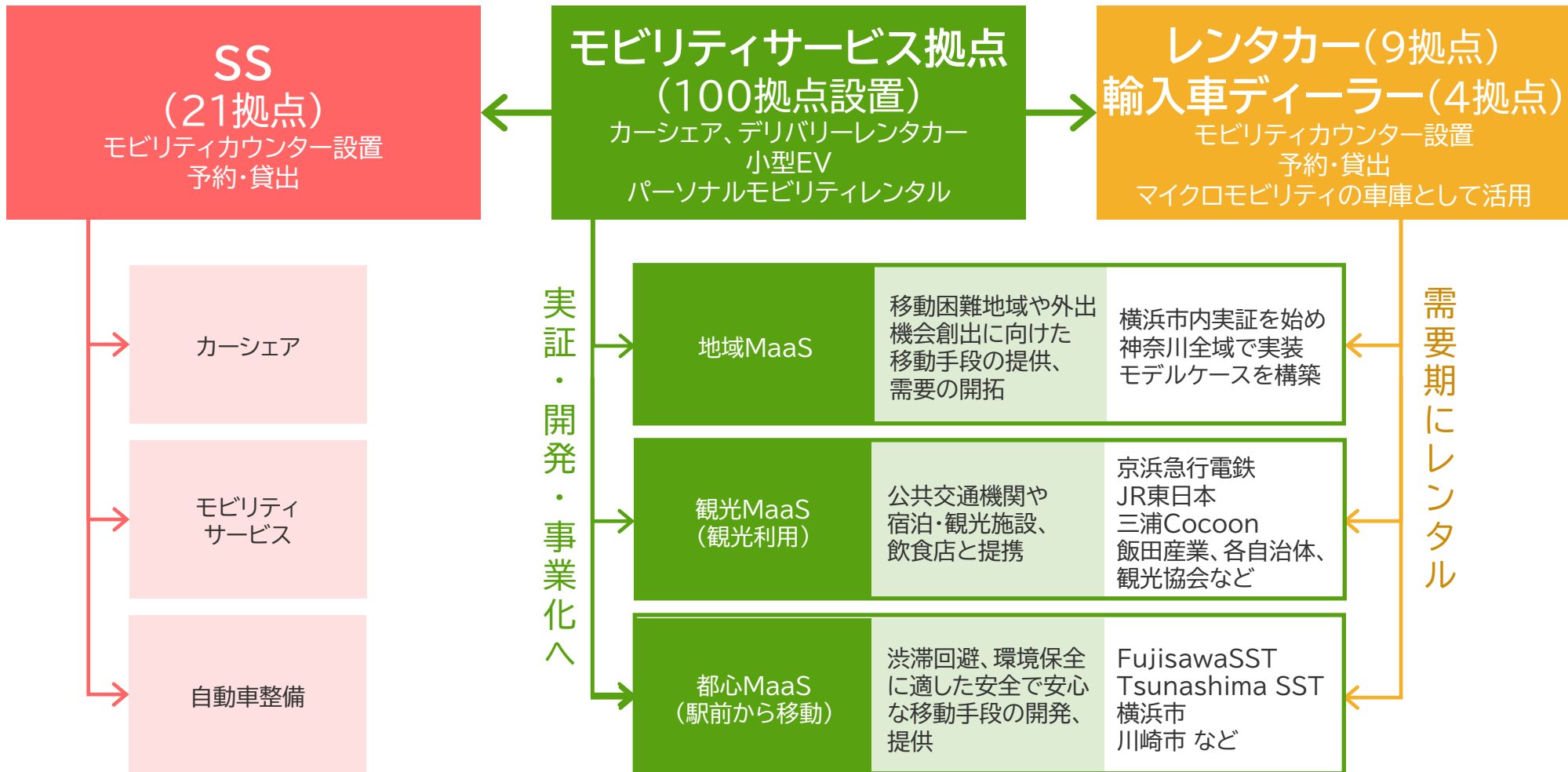
当社が目指すMaaS

- 車の「所有」から「利用」への変化や、脱炭素社会への動きにも対応
- 目的地までレンタカーを活用し、目的地での移動はマイクロモビリティを活用



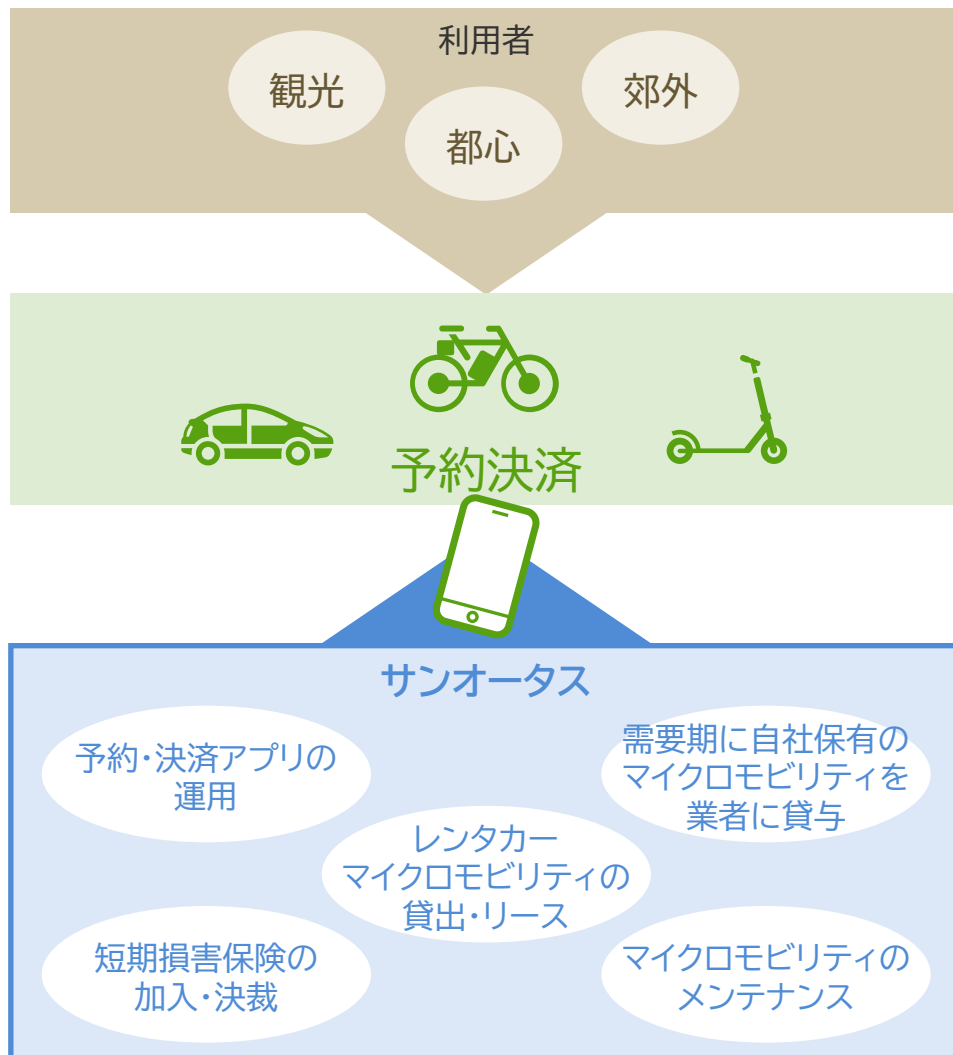
マイクロモビリティ拠点の整備

- 観光拠点、高齢化地域、主要駅前などで短時間の移動にマイクロモビリティを活用
- 拠点事業者へマイクロモビリティをリース、需要期には当社車庫から移動しレンタル
- 3年間でモビリティ拠点を100か所、補助金も活用しモビリティ機器を1,000台設置

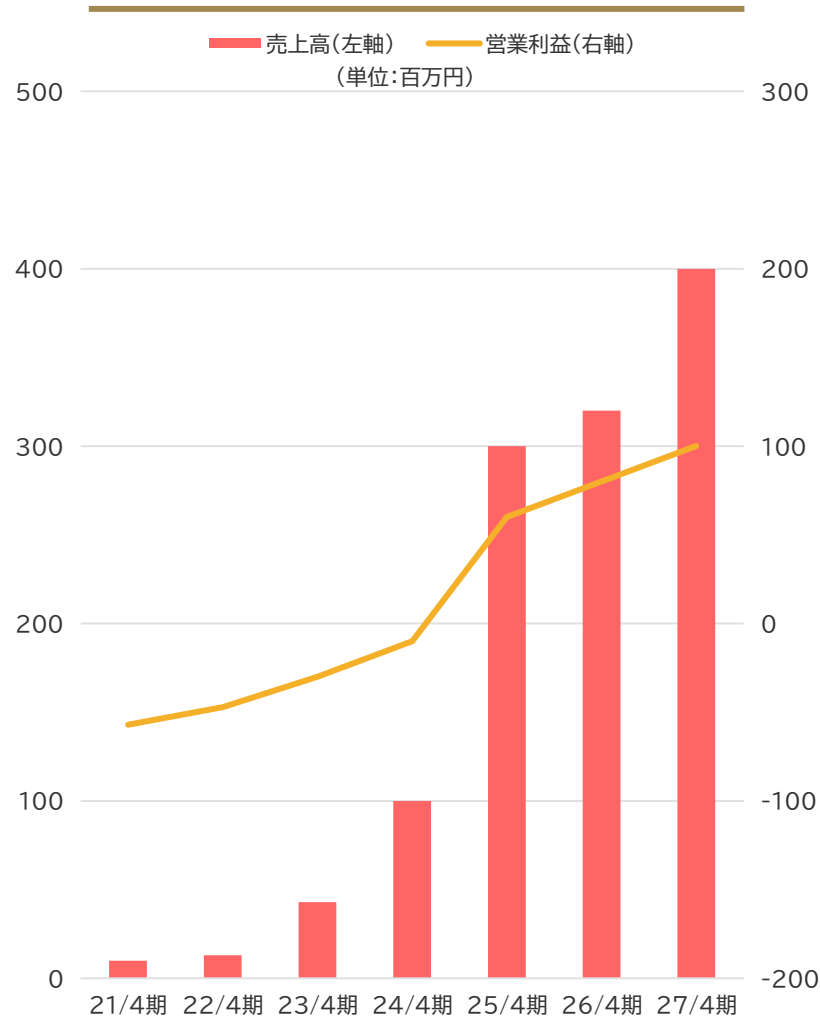


モビリティ事業施策

- 神奈川県下で、「観光」「都心」「郊外」の観点から当社ならではのMaaS実装を構築する
- 自社拠点を活用しつつ、キャッシュフローの範囲内で投資、早期黒字化を目指す



モビリティ事業の収益計画



カービジネス事業～レンタカー～施策

- 交通網の発達した神奈川県内でクルマの「所有」から「利用」を推進
- レンタカーとカーシェアの垣根をなくし、ユーザー本位のモビリティサービスを目指す

拠点の拡充

- どこでもクルマが利用できるSSやMaaS拠点へ展開
- 県内中心部に車両基地を設け、効率的な供給体制実現
- 自治体施設やマンション駐車場への設置を提案し、商業地区以外の利便性も強化

効率化対応

- 鉄道やレンタカーの予約アプリを活用し、レンタカー事業の省力化を進める。(人員や車両の効率化)
- レンタカーとカーシェア車両共有化による効率化
- SSネットワーク活用による給油、清掃の短縮化

カーシェア・マイクロモビリティ対応

- レンタカー・カーシェアの一体運営による車両の多様化(ハイブリッド車、EV、小型EV、燃料電池車)
- レンタカーの拠点からモビリティ拠点へのラストワンマイルを解決
- クルマ保有者へのライフスタイルに合わせたモビリティを提案(エネルギーや車両クラスも含めた)

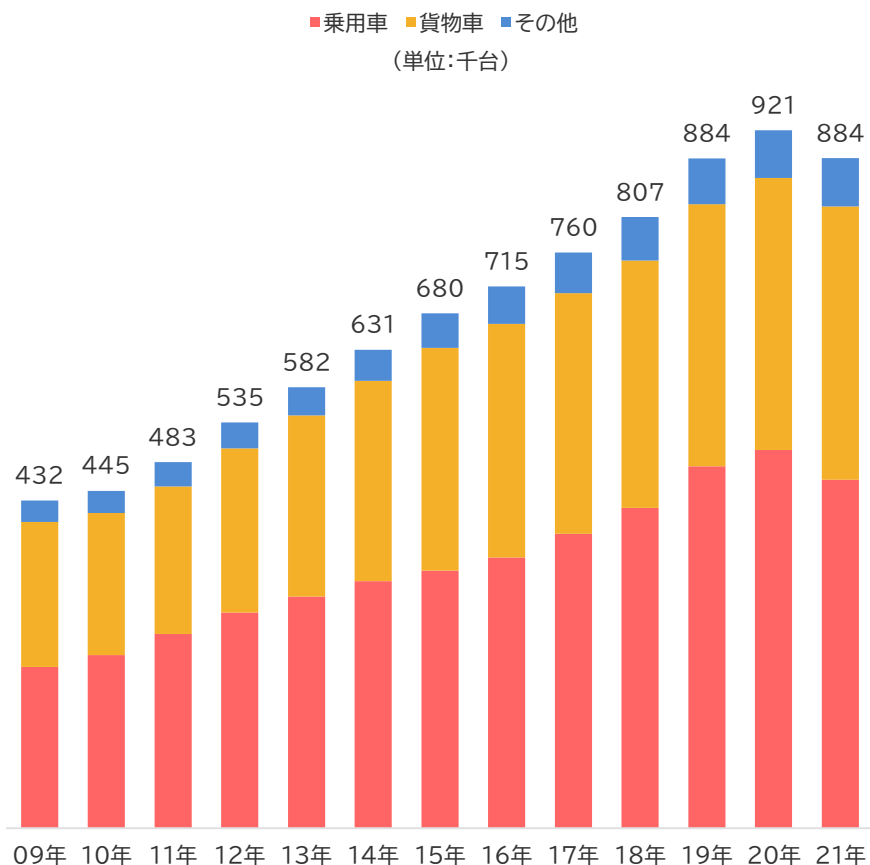
カーシェアへの展開



レンタカー市場の動向

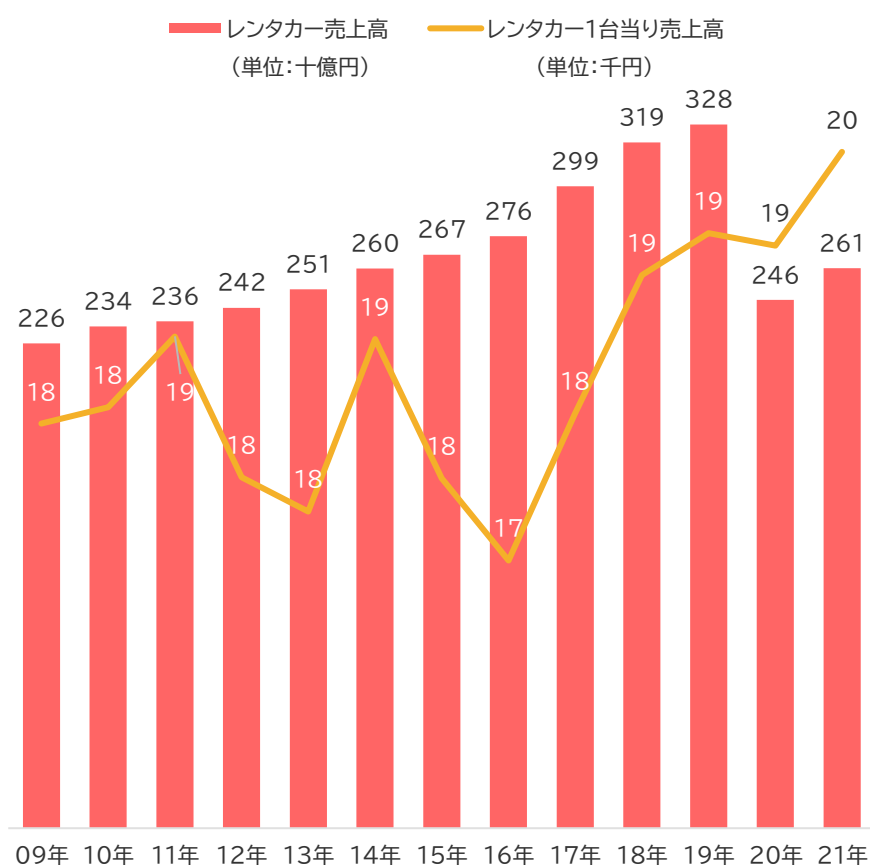
- 都市部で車の非所有者が増え、市場は拡大傾向、「所有」から「利用」への流れは続く
- 2021年はコロナ禍により一時的に落ち込んだが、回復に転じ、長期的に増加トレンド
- 利用増加を背景に、レンタカー1台当りの貸出単価も上昇傾向

レンタカーの登録台数推移(各年3月末現在)



出所:全国レンタカー協会

レンタカー1台当りの売上高推移



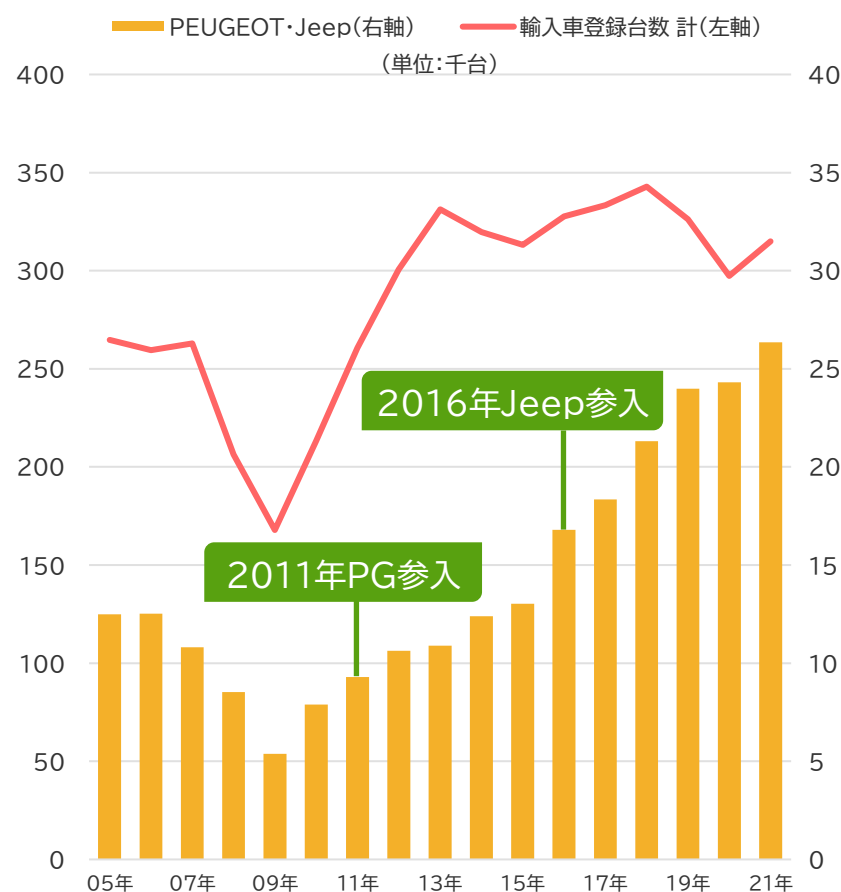
出所:「特定サービス産業動態統計」経済産業省

カービジネス事業～輸入車販売～施策

- EVは欧州メーカーが先行、その中でもEVラインナップが豊富なプジョーは優位
中計期間中に2店舗増やし、6店舗体制へ。中長期的には10店舗体制を目指す
- 中古車部門と整備部門強化により、バランスよく継続的なディーラー経営を徹底

ブランド	販売台数 2020年	販売台数 2021年	伸長率
PEUGEOT	10,752	12,072	112.3%
Volvo	15,547	16,638	107.0%
Jeep	13,562	14,271	105.2%
Audi	22,304	22,535	101.0%
BMW	35,712	35,905	100.5%
VW	36,574	35,213	96.2%
Mercedes-Benz	56,999	51,678	90.6%
BMW MINI	20,196	18,211	90.1%

輸入車とPEUGEOT・Jeepの登録台数推移



出所：日本自動車輸入組合 2021年12月実績

(ご参考) PEUGEOTのEV・PHVラインナップ

- 環境規制の厳しい欧州のEVやPHVを積極的に販売し、独VWに次ぐ第二位の販売実績
- PEUGEOTはエントリーモデルでもEVを展開し、2030年までにEV・PHV比率を7割へ



PEUGEOT e-208



PEUGEOT e-2008



PEUGEOT 3008 HYBRID4

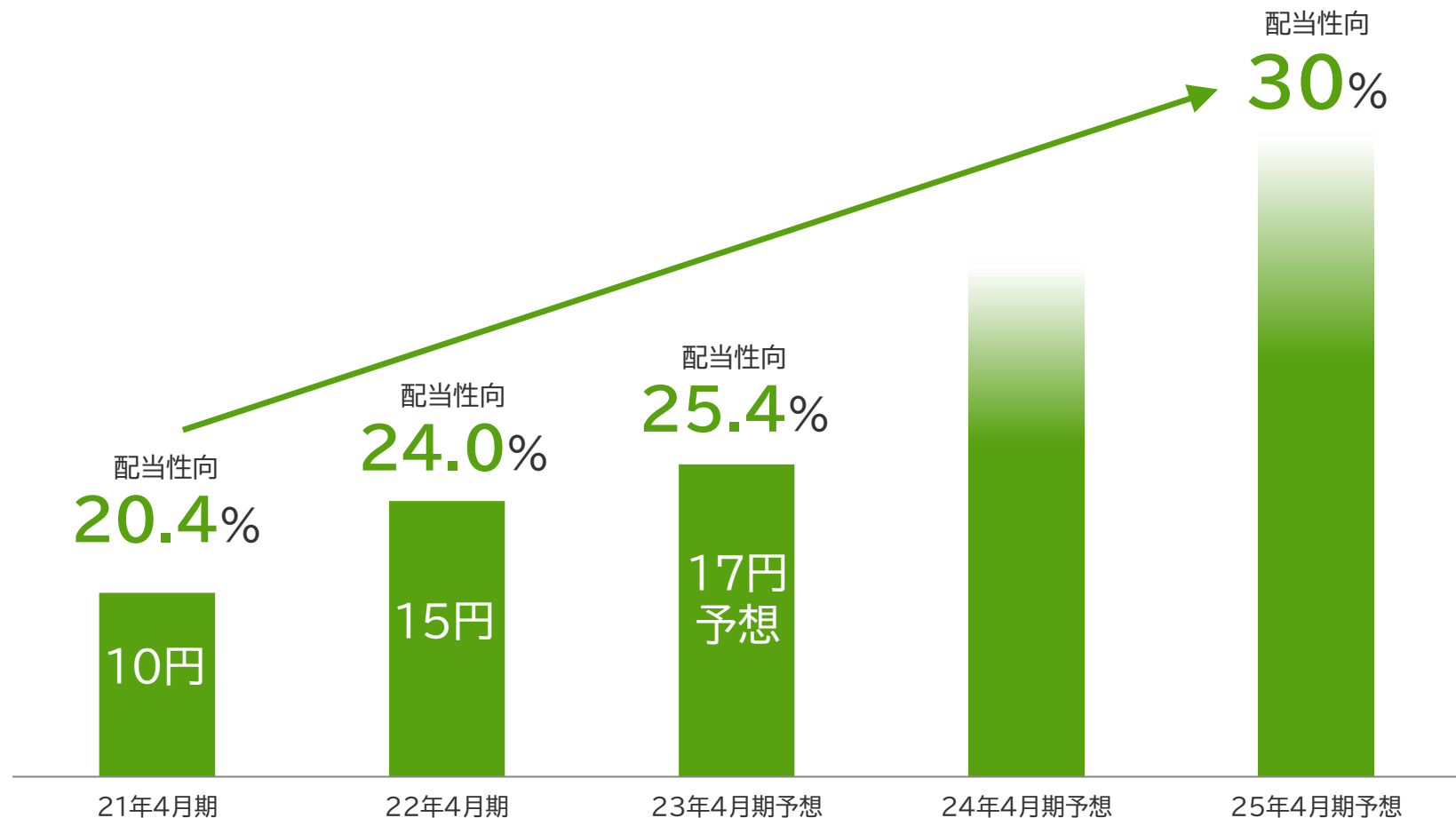


PEUGEOT 508 HYBRID



PEUGEOT 508 SW HYBRID

- 2022年4月期の配当は期初の10円から15円に増配、23年4月期も17円と増配予想
- 中期経営計画最終年度の2025年4月期は配当性向30%を目指す



3.2022年4月期決算



- エネルギー事業などが堅調に推移し、売上高は前期比10%増収、営業利益は37%増益
- コロナ禍の影響が薄れたことなどから、期初計画比でも増収増益

単位:百万円	2021/4期	2022/4期		
		期初計画	実績	前期比
売上高	14,729	15,000	16,139	+9.6%
営業利益	211	140	289	+37.1%
経常利益	196	120	272	+38.6%
当期純利益	153	100	195	+27.4%
EPS	49.0円	31.9円	62.5円	—
ROE	5.8%	3.6%	7.0%	—

注：EPS 1株当たり当期純利益、ROE 自己資本当期純利益率

- 2022年4月期はエネルギー事業でのマージン改善等から増収増益
- 第4四半期は輸入車の受注は堅調だったが、半導体不足等により納車が遅れ、売上が翌期以降に後ずれしたものの。新車供給体制が回復すれば、バックオーダー分が売上収益に寄与。

単位:百万円	2021/4期					2022/4期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	3,129	3,813	3,716	4,071	14,729	3,892	4,134	4,189	3,923	16,139
売上総利益	791	961	917	913	3,584	866	1,005	993	872	3,738
販管費	821	847	830	873	3,373	849	858	864	876	3,448
営業利益	▲29	84	117	39	211	16	147	129	▲3	289
経常利益	▲37	113	83	37	196	12	136	134	▲10	272
当期純利益	▲57	112	60	38	153	▲10	127	103	▲25	195

セグメント状況

- エネルギー事業はマージンの改善や油外収益の増加等で18.1%増収、1Qを除き増益
- カービジネス事業は半導体不足に伴う輸入車の納車遅れからやや減収だが、利益は改善
- **第4四半期に限れば、輸入車の納車遅れによる影響により減収。3百万円の赤字**

単位:百万円		2021/4期					2022/4期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
エネルギー事業	売上高	1,783	2,198	2,244	2,248	8,475	2,294	2,571	2,643	2,496	10,005
	利益	107	94	130	64	397	66	132	118	70	387
カービジネス事業	売上高	1,215	1,462	1,342	1,689	5,709	1,464	1,425	1,416	1,283	5,590
	利益	▲60	64	13	41	58	▲2	58	58	▲8	105
ライフサポート事業	売上高	32	46	38	40	157	42	39	39	44	166
	利益	▲12	▲1	▲6	▲6	▲26	▲1	▲4	▲5	▲0	▲11
不動産関連事業	売上高	122	130	116	115	485	116	120	115	124	476
	利益	33	34	32	28	128	32	32	29	30	124
内部売上高又は振替高		▲23	▲24	▲26	▲23	▲98	▲25	▲22	▲25	▲25	▲100
セグメント間取引消去 全社費用		▲97	▲79	▲82	▲88	▲346	▲77	▲70	▲70	▲95	▲314
合計	売上高	3,129	3,813	3,716	4,071	14,729	3,892	4,133	4,189	3,923	16,139
	利益	▲29	114	87	39	211	16	147	129	▲3	289

- 棚卸資産の減少などにより、総資産は4億円減少し101億円となった
- 純資産の増加と、増収の中で資産圧縮を進め、自己資本比率は25.6%から28.3%へ改善

単位:百万円	2021/4期	2022/4期	前年期末差
流動資産	3,107	2,755	▲352
現預金	842	826	▲16
受取手形及び売掛金	784	881	+97
棚卸資産	1,003	784	▲219
固定資産	7,461	7,394	▲67
有形固定資産	6,514	6,437	▲77
総資産	10,568	10,149	▲419
負債	7,859	7,274	▲585
有利子負債	5,923	5,416	▲507
純資産	2,709	2,875	+166
負債純資産	10,568	10,149	▲419
自己資本比率	25.6%	28.3%	-

- 増益に加えて、棚卸資産の圧縮などにより営業キャッシュフローは11億円
- 設備投資の減少などにより、フリーキャッシュフローは7億円となり、前期比でも増加

単位:百万円	2021/4期	2022/4期	前年同期差
営業活動によるキャッシュフロー	1,276	1,121	▲155
税引前当期純利益	195	231	+36
減価償却費	460	430	▲30
売上債権の増減額	▲179	▲84	+95
棚卸資産の増減額	437	447	+10
仕入債務の増減額	285	92	▲193
投資活動によるキャッシュフロー	▲607	▲325	+282
有形固定資産の取得による支出	▲591	▲351	+240
財務活動によるキャッシュフロー	▲552	▲792	▲240
短期借入金の純増減額	▲868	▲300	+568
長期借入れによる収入	1,060	200	▲860
長期借入金の返済による支出	▲424	▲399	+25
配当金の支払い額	▲25	▲31	▲6
現金及び現金同等物の期末残高	732	736	+4
フリーキャッシュフロー	669	796	+127

4.2023年4月期予想



- 輸入車事業の回復などから売上高は前期比2.2%増収の165億円を予想
- 増収に加えて、エネルギー事業の販売マージンも前期並みを維持し、営業利益は前期比3.8%増の3億円を予想
- 前期中に閉鎖したSS跡地の再開発(集合住宅とモビリティ拠点)により、設備投資を増額

単位:百万円	2021/4期	2022/4期		2023/4期	
			前期比		前期比
売上高	14,729	16,139	+9.6%	16,500	+2.2%
売上総利益	3,584	3,738	+4.3%	3,870	+3.5%
販管費	3,373	3,448	+2.2%	3,570	+3.5%
営業利益	211	289	+37.0%	300	+3.8%
経常利益	196	272	+38.8%	280	+2.9%
当期純利益	153	195	+27.5%	210	+7.7%
1株当たり純利益	49.09円	62.5円	—	67.0円	—
設備投資	591	351	—	750	—
減価償却費	460	430	—	450	—

セグメント予想

- エネルギー事業は1店舗閉鎖の影響を既存SSの販売量増加で吸収し、2%増収を予想
- カービジネス事業は半導体不足一巡による輸入車の販売増、モビリティの伸長を予想

単位:百万円	2021/4期	2022/4期		2023/4期	
			前期比		前期比
エネルギー事業	8,475	10,005	+18.0%	10,180	+1.7%
カービジネス事業	5,709	5,590	▲2.1%	5,755	+10.9%
ライフサポート事業	157	166	+5.7%	190	+14.5%
不動産事業	485	476	▲1.9%	475	▲0.2%
内部売上高 又は振替高	▲98	▲100	—	▲100	—
売上高	14,729	16,139	+9.6%	16,500	+2.2%

Appendix



- 2030年に期待できる技術では上位3つが水素関連技術
- FCVの普及に備えて、水素充填設備にも投資

2030年に期待できる技術

順位	技術名	概要	2030 期待度	技術 成熟度
1	水素の大量輸送	生産地でトルエンと反応させタンカーで輸送、需要地で戻す	44.3	高
2	CO2フリー水素	太陽光や風力など再生可能エネルギーでつくった水素	42.0	中
3	E-Fuel(代替燃料)	余剰電力でつくった水素と濃縮回収した二酸化炭素を合成	40.3	中
4	CCS/CCUS (カーボンリサイクル)	排出された二酸化炭素を地中に貯留/再生利用	38.5	高
5	量子コンピュータークラウド	量子コンピューターをクラウドサービスとして利用	36.0	中
6	AI医療	心電図や内視鏡画像を機械学習させ病変を自動検出	35.2	高
7	量子インターネット	0でも1でもある量子状態を保ちつつデバイス同士で通信する基盤	33.9	低
8	水素エンジン	ガソリンの代わりに水素を燃やすエンジン	33.8	中
9	国産医療ロボット	国産手術支援ロボットhinotoriが製造販売承認を取得	30.7	高
10	人工光合成	太陽光、水、二酸化炭素から水素や炭化水素(石油代替材料)をつくる	29.3	中

(出所)「日経BP総合研究所調べ」

電動キックボード等 改正道路交通法の概要

- 2022年4月27日公布、公布日から2年以内の政令で定める日に施行
- 最高速度が時速20キロ以下の車両の場合、運転免許不要、16歳未満は運転不可

現行	改正案	対象	主なルール
原動機付き 自転車	特定小型 原動機付 自転車	最高速度が時速 20km以下の車両 	<ul style="list-style-type: none"> • 運転免許は不要 • 16歳未満は運転不可 • 最高速度を時速6km以下に制御できる機能があれば歩道通行可 • 自転車専用レーン通行可 • ヘルメット着用は努力義務
	原動機付 き自転車	最高速度が時速 20km超で、定格出力 が0.6kw以下の車両	<ul style="list-style-type: none"> • 免許が必要 • 車道のみ通行可 • ヘルメット着用が義務

(注)最高速度は時速。実証実験の特例車両は小型特殊自動車にあたる。

- 1957年にSS事業を開始、1986年にはレンタカー事業に進出
- 2014年にFujisawa SSTでモビリティ事業をスタート、2020年にモビリティ部設立

2022年6月	横浜市協定「横浜市広域シェアサイクル事業社会実験」開始
2021年9・10月	JICA債ジェンダーボンドへ出資(9月)、神奈川県グリーンボンドへ出資(10月)
2021年7月	観光型MaaS「三浦Cocoon」取組み開始 東京オリンピックへ参画(セイリング)
2021年3月	「健康経営優良法人」(大規模法人部門)に認定
2020年12月	横浜市SDGs認定制度「Y-SDGs」に認定登録。スーペリア認証(2021年12月)
2020年10月	「かながわSDGsパートナー(第4期)」に認定登録
2020年6月	WHILL社「電動車イス」・grafit社「電動バイク」 マイクロモビリティ商材を導入
2020年4月	「モビリティ部」新設 MaaS関連事業を本格的にスタート
2020年2月	BMW販売会社である100%子会社2社を売却
2018年3月	「Tsunashima SST」にてサイクルシェアサービス提供開始
2017年5月	フォード日本撤退に伴いフォード成城店を営業譲受しプジョー成城店を開設
2016年12月	ジープ正規ディーラー進出
2016年3月	「Tsunashima SST」プロジェクトにパートナー企業として参画
2014年11月	Fujisawa SSTへトータル・モビリティサービスのSQUARE Mobility出店
2013	「ほけんの窓口」FC契約締結 来店型保険販売ビジネスに参入
2011	プジョー営業部を設立 プジョー正規ディーラーに進出
2008	環境車検が環境省グリーン購入法「特定調達品目」として認定を受ける
2007	環境車検が第9回グリーン購入大賞最優秀賞を受賞 新日本石油特約店「双葉石油株式会社」を子会社化
2005	「環境車検」取扱いスタート エポック車検部を環境車検部に変更し環境に配慮した車検の取組みを開始
2004	サンオートスグループカード導入 グループ力を活かしたサービスを提供
2002	「株式会社モトーレン東洋」を子会社化し、BMWカーディーラー事業開始
1986	オリックスレンタカーとFC契約によるレンタカー事業の開始
1982	新車・中古車を取扱う自動車販売事業へ フォード車のカーディーラーを神奈川県内に展開
1976	自動車整備工場を開設 自動車整備・車検事業へ
1957	給油所を拠点とする石油販売事業を開始 神奈川県下最大級を誇るサービスステーション・ネットワーク
1951	石油、油脂、燃料の販売を目的として朝日商會を設立

(注) MaaS : Mobility as a Service、SST : Sustainable Smart Town

- マイクロモビリティメーカーと提携し、観光地や高齢化地域でモビリティサービスを実証中



glafit

電動バイクだが、ペダルを使った走行も可能。折り畳むこともでき、自動車での移動にも便利

原動機付自転車運転免許、普通自動車運転免許で利用可能

同社はパナソニックから第三者割当増資にて10億円調達

新型機の開発も進める

電動バイクの出荷を2022年末に現状の2倍(累計1万台)に増産



SEA-Board

電動キックボードSegway

「環境保全」「渋滞解消」「3密対策」に適した移動手段

16歳以上、時速20km以下ではヘルメット・運転免許不要となる見込み

藤沢SST、湘南・江の島エリア

「三浦Cocoon」

「キングスカイフロント」で実証中



SEA-Bike

ヤマハ製のスポーツ電動自転車、YAMAHA YPJで快適なツーリング

横須賀・三浦半島の「三浦Cocoon」で実証中



WHILL

電動車いす型のパーソナルモビリティ
時速6kmで走行可能、免許不要。
成田・羽田空港で搭乗ゲートまで自動運転での運用に使用中

藤沢SSTや横浜市と提携し横浜市野庭団地等で運用実証中

次世代モビリティ事業への取り組み

- 2013年に藤沢SSTでモビリティ事業者として参画、翌年からモビリティ事業を開始
- 2021年9月には横須賀・三浦エリア、11月にはキングスカイフロントで観光用に展開

2022年6月	横浜市協定締結「横浜市広域シェアサイクル事業社会実験」開始
2022年4月	OpenStreet株式会社提携 HELLO CYCLING事業開始
2022年3月	SEA-Board湘南周遊プランスタート
2022年1月	JR東日本レンタリース株式会社 業務提携契約締結
2021年12月	ENEOSホールディングス株式会社と共同実証契約を締結 国土交通省MaaS認定支援事業「三浦Cocoon」実証開始
2021年11月	川崎キングスカイフロント マイクロモビリティ実証実験開始
2021年10月	スマートシティ会津若松 マイクロモビリティ実証開始
2021年9月	”SEA-Borad”三浦エリアにてサービス開始
2021年3月	京浜急行電鉄株式会社 包括提携締結 電動キックボード シェアリングサービス”SEA-Board”開始
2021年2月	観光型MaaS「三浦Cocoon」参画
2020年12月	横浜市SDGs認証制度“Y-SDGs”登録
2020年10月	かながわSDGsパートナー(第4期)登録
2020年7月	WHILL ModelC・glafit GFR-01の販売、シェアリングを開始
2020年6月	glafit株式会社 提携契約
2020年6月	WHILL株式会社 業務提携
2020年4月	モビリティ事業部 新設
2019年7月	MONETコンソーシアムに参画
2017年9月	TsunashimaSST協議会(現 TsunashimaSST街づくり運営委員会)へモビリティ事業者として参画
2013年11月	FujisawaSST 湘南T-SITEへ トータルモビリティコンサルジュ「SQUARE Mobility」開設
2013年3月	FujisawaSST協議会へモビリティ事業者として参画

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。

