



2021年12月27日

各 位

会 社 名 ウェルネット株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 宮澤 一洋
(コード2428)
問 合 せ 先
役 職・氏 名 執行役員管理部長 五十嵐 達哉
電 話 011-350-7770

プライム市場選択申請書及び計画書提出のお知らせ

当社は、2022年4月に予定されてい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、本日プライム市場を選択する申請書及び上場維持基準の適合に向けた計画書を提出いたしましたので、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

当社の移行基準日（2021年6月30日）におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は以下のとおりとなっており、「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。

項目	上場維持基準	当社の数値	適合状況
流通株式数	2万単位以上	14.3万単位	○
流通株式時価総額	100億円以上	77.4億円	×
流通株式比率	35%以上	73.9%	○
1日平均売買代金	0.2億円以上	0.66億円	○

※当社の適合状況は、東京証券取引所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を行ったものであります。

2. 計画期間

「流通株式時価総額」に関し、計画書提出日から2025年6月期末日までに上場維持基準（100億円以上）を充足するための各種取組を進めてまいります。

3. プライム市場の上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

プライム市場上場維持基準の充足に向けた「流通株式時価総額」の向上にかかる取組の基本方針、課題及び取組内容については、添付の『プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書』に記載のとおりであります。

（注）上記計画書の将来に関する記述は発表日現在において入手可能な情報に基づき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って異なる可能性があります

以 上



東証一部：証券コード2428

プライム市場上場維持基準 の適合に向けた計画書

ウェルネット株式会社
2021年12月27日

(注) 本計画書の将来に関する記述は発表日現在において入手可能な情報に基づき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って異なる可能性があります。

Contents

- 1 上場維持基準の適合状況及び計画期間** P 3
- 2 上場維持基準適合に向けた基本方針** P 4
- 3 現状の課題及び取組内容** P 5
 - (1) 業績拡大による経営指標数値の向上 P 6
 - (2) IR活動強化による株主価値の理解と認知の向上 P 8

1 上場維持基準の適合状況及び計画期間

■上場維持基準の適合状況

当社の移行基準日（2021年6月30日）におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況（※）は、「流通株式時価総額」について基準を充たしておりません。

	プライム市場 上場維持基準	当社の数値
流通株式時価総額	100億円	77.4億円

※「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」
（株式会社東京証券取引所より、2021年7月9日付受領）

■計画期間

「流通株式時価総額」に関し、本計画書提出日から2025年6月期末日までに上場維持基準（100億円以上）を充足するための各種取組を進めてまいります。

2 上場維持基準適合に向けた基本方針

上場維持基準を充足していない「流通株式時価総額」の構成要素

$$\text{『流通株式時価総額』} = \text{『時価総額』} \times \text{『流通株式比率』}$$

基本方針

企業価値を継続的に向上させることで、
「時価総額」の向上を図ります。

3 現状の課題及び取組内容

- **時価総額向上に向けた現状の課題**

企業価値を向上させるとともに、株式市場で適正な評価を得ることが課題であると捉えております。

- **課題解決のための取組内容**

次に掲げる重点テーマに積極的に取り組むことで、企業価値の向上を図り、時価総額の向上を目指してまいります。

(1) 業績拡大による経営指標数値の向上

(2) IR活動強化による株主価値の理解と認知の向上

3 現状の課題及び取組内容

(1) 業績拡大による経営指標数値の向上

■業績拡大

	売上高	経常利益
2021年6月期（実績）	88億円	6.6億円
2022年6月期（業績予想）	96億円	7.3億円
2025年6月期（経営目標）	136億円	12億円

- ※ 2023年6月期から3か年の経営目標
- ※ 新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けている交通関連事業の正常化を見込みます。
- ※ 当社PERの水準（2021年6月期実績：25.2倍）から、上記経営目標の達成により企業価値を向上させることで、時価総額の向上につなげることが可能と判断



3 現状の課題及び取組内容

(1) 業績拡大による経営指標数値の向上

■業績拡大を支える成長市場での事業展開

次の各施策を通して、業績拡大（売上増・利益増）につなげてまいります。

①電子決済 + aのソリューション展開（e-kaiinサービス等）

当社が長年培ってきた電子決済プラットフォームを様々な分野で活用していただくように、トータルソリューションとしてサービスを展開してまいります。（例：e-kaiinサービスから電子決済につなげる等）

②生活密着インフラとの連携（医療、教育、行政等）

IT化が遅れている生活密着インフラ（医療、教育、行政等）分野において、電子決済を核としてソリューションを提供してまいります。

③地域連携強化（自治体、金融機関等）

地域の自治体、金融機関等との連携を強化して新たなサービスやソリューションを構築し、その成果を全国に展開してまいります。

④MaaS（Mobility as a Service；マース）関連事業の早期水平展開

函館市や仙台市で導入に寄与した交通系のMaaSは現在日本全国で導入が検討されており、早期に水平展開を図るよう積極的に営業活動を進め、当社MaaS関連プラットフォームの普及を推進します。

※各施策は新サービスの企画を含み、様々なパートナーと守秘義務を有して検討しているものもあるため、具体的な内容や数値計画につきましては開示が可能となった段階で適宜開示してまいります。

3 現状の課題及び取組内容

(2) IR活動強化による株主価値の理解と認知の向上

●配当性向

配当性向50%以上という高い水準を掲げており、これについてより広くアピールしてまいります。

●機関投資家へのアピール

アナリスト・ミーティングを通して、当社事業の最新の取組内容や将来性を広く説明してまいります。

●個人投資家向け会社説明会の開催

2023年6月期より個人投資家向け会社説明会を開催（年1回以上）し、当社の株主価値の理解と認知の向上を進めてまいります。

