



平成25年 5月13日

各 位

会 社 名 株式会社ソフト99コーポレーション
代表者名 代表取締役社長 田中 秀明
(コード：4464 東証第二部)
問合せ先 常務取締役経理部長 西川 保
(TEL. 06-6942-8761)

中期経営計画 Spiral Up“FINAL”について

弊社におきまして、平成23年度にスタートし、2年経過いたしました中期経営計画 Spiral Up “FINAL” について、進捗状況と計画の見直しについてお知らせいたします。

中期経営計画 Spiral Up “FINAL” 計画の見直し

Spiral Up “FINAL” は、第二次中期経営計画 Spiral Up “NEXT”の趣旨を引き継ぐ形でスタートし、できるだけ早くその目指す姿に到達すべく、取り組んでまいりました。

しかしながら、現時点の業績動向や中期経営計画における各事業の施策の進捗状況等を勘案した結果、最終年度における数値目標について当初計画を見直さざるを得ない状況になってまいりました。

報告セグメントごとの中期経営計画の見直し数値と進捗状況は以下のとおりです。

(ファインケミカル)

① カー用品

一般消費者向けのカー用品につきましては、『ガラコワイパー』の販売について、店頭における『ガラコ』ブランドを押し出した積極的な営業活動や新製品の投入により販売は増加し、新たな製品の柱に育てあげたことで、成果をあげることができました。そして、独自に取り組んだインターネット販売も増加しましたが、その一方で、需要喚起のためにお買い得製品等の企画品を中心に販売を増やしたことで、売上高についてはほぼ計画通りに進捗する見込みですが、主力の自動車ボディお手入れ製品をはじめ、洗車関連製品やタイヤお手入れ製品等、シェア拡大余地のある市場への高付加価値な新製品の創出に課題を残しております。また、一時縮小していた芳香・消臭剤分野へは、新製品の販売を通じて市場への再参入を果たすことができましたが、この分野においても新製品の創出が課題となっております。

業務用のカー用品につきましては、自動車美装業者向けコーティング剤の更なる性能向上をすすめてまいりました。また、エコカー補助金の政策効果が限定的であった中、新規OEM製品の販売先開拓をすすめたことで一定の成果はあがりましたが、自動車整備業界向けのトータ

ルサービスの提案については課題を残しております。一方で、平成 25 年 3 月に発売した表面改質処理システム「フレイムボンド」については、自動車用途のみならず、印刷業界等の産業分野からの引き合いが増加する等、新しいことへの取り組みも着実に成果があらわれており、最終年度についてはほぼ当初の計画通りに進捗する見込みです。

② 家庭用品等

カー用品の技術を活用した家庭用品につきましては、『メガネのシャンプー』の流通ルートを活かした新しい販売チャネルの開拓には、ドラッグストアへの販売拡充等、一定の成果があったものの、メガネお手入れ製品のラインナップ拡充による市場確立には課題を残しております。また、メガネお手入れ製品に続く柱となる新製品の創出に取り組む中、『薄型テレビ画面用クリーナー』や『スマートフォンクロス』等、家電関連のお手入れ製品を発売したものの、成長途上であることから、最終年度については当初計画には届かない見込みとなりました。

③ 海外事業

ソフト 99 ブランド製品の海外事業については、東アジア地域において、中国向け販売は平成 24 年 9 月に発生した反日デモの影響による流通停止の影響を受けたものの、日本からの輸出品と、上海工場の製品の販売は概ね順調に進んでおります。東南アジア地域においては、新たにベトナムやミャンマー等への販売をすすめたことで、拡大する新興国市場開拓の足がかりをつけることができました。今後も現地の市場に即した新製品開発をすすめながら販売の拡大を図ってまいります。新規市場の開拓については、東南アジア地域以外でも、ブラジルやモンゴルへの販売を開始したことで、一定の成果をあげることができました。そして、日本式の美装ビジネスの海外展開については、東南アジアを中心に現地パートナーと協業し展開をすすめております。さらに、ロシア市場においては、代理店と協力した現地での積極的な販促活動をすすめたことで販売を拡大しております。このようなことから、海外事業においては最終年度もほぼ計画通りの進捗となる見込みです。

このように、ファインケミカル事業においては、家庭用品の販売については苦戦が見込まれ、高付加価値の新製品の創出を通じた「利益の伴う事業拡大」には課題を残しておりますが、一般消費者向けカー用品や業務用製品販売の順調な進捗、そして海外事業の順調な拡大に加え、費用の効率化をすすめることで、最終年度の売上高及び営業利益はほぼ計画通りに進捗する見込みです。

(単位：百万円)

ファインケミカル	売上高	営業利益
当初発表計画	10,600	1,060
今回修正計画	10,800	1,060
平成 25 年 3 月期 (ご参考)	10,279	915

(ポーラスマテリアル)

中期経営計画 Spiral Up “FINAL”では、特定の業界の業況に左右されにくい経営基盤の確立を目指し、『新しいこと』への取り組みを加速してまいりました。その結果、産業資材分野では、医療用途や微生物担持体さらには電池分野等、新用途製品の開発は着実にすすんでおり、一定の成果はあがりつつあります。その一方で、半導体業界やハードディスク業界では、市場の淘汰や再編が鮮明になってきており、その変化が予想よりも早く進んでおります。そのような中、半導体業界向けの販売において、利幅の薄い海外向け製品の販売構成比が上がっており、売上高は順調に推移する一方で、利益面においては苦戦する形となっております。

また、生活資材分野においては、ファインケミカル事業との協業による新製品創出に課題を残したことで、最終年度の計画には届かない見込みとなりました。

このようなことにより、ポーラスマテリアル事業の最終年度は、売上高においては最終年度の計画に届かない見込みとなり、利益面においても、売上高の減少に加え、産業資材分野における製品の販売構成比の変化により、最終年度の計画に届かない見込みです。

(単位：百万円)

ポーラスマテリアル	売上高	営業利益
当初発表計画	5,400	700
今回修正計画	5,200	500
平成 25 年 3 月期 (ご参考)	4,848	478

(サービス・不動産関連)

① オートサービス事業

钣金塗装と整備車検を中心とした自動車関連サービス事業については、近畿地区及び関東地区において積極的な営業活動や新規顧客の開拓に取り組んでまいりました。その結果、損害保険会社からの入庫については、新たに大手損害保険会社との取引を開始したことで入庫が増加し、既存得意先である外車ディーラーからの入庫誘導も順調にすすんでまいりました。その一方で、中小の自動車整備業者からの入庫は減少傾向となっております。そして、東京で計画していた新工場の完成が当初予定より約1年ずれ込んだことにより、首都圏の新規顧客開拓・事業拡大については今後の課題となっており、最終年度については当初計画を下回る見込みです。

② 自動車教習事業

自動車教習事業では、若者のクルマ離れや、競合校との価格競争が激化する中においても、大型免許や職業免許等のメニューを充実させ、普通免許との繁閑のバランスを取った効率的な運営に努めたことで、損益面では黒字を維持しております。

③ 生活用品企画販売事業

生活協同組合（生協）向けの生活用品を取り扱う生活用品企画販売事業では、防災グッズ等の一部商品の販売は伸長したものの、生協向け販売は厳しい状況が続く中、生協向け販売の依存度を下げるべく、カタログ通販や量販店向け卸、インターネット通販等の新しい販売チャネルの開拓をすすめており、一定の成果があがりました。今後も生協向け販売は維持しつつ、自社サイトによる店舗運営・販売が本格開始したインターネット通販や、量販店向け卸等の営業活動をすすめることで、収益源の拡大を図ってまいります。

④ 不動産関連事業（温浴事業）

温浴事業については、顧客満足度向上とリピーター獲得のための活動をおこなってまいりました。その結果、来店客数は増加し、客単価においても底を打ったことから、損益面でも黒字を継続しております。

（単位：百万円）

サービス・不動産関連	売上高	営業利益
当初発表計画	7,000	540
今回修正計画	7,000	540
平成 25 年 3 月期（ご参考）	6,624	548

これらの結果、平成 26 年 3 月期の連結業績予想は、売上高 23,000 百万円、営業利益 2,100 百万円、経常利益 2,250 百万円、当期純利益 1,400 百万円となります。

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
当初発表計画（A）	23,000	2,300	2,450	1,500
今回修正計画（B）	23,000	2,100	2,250	1,400
増減額（B－A）	－	▲200	▲200	▲100
平成 25 年 3 月期（ご参考）	21,752	1,955	2,098	1,352

今後の中期経営計画 Spiral Up “FINAL” について

当社は Spiral Up “FINAL” において、当面目指すべき姿として、第二次中期経営計画 Spiral Up “NEXT”の目標を示し、その趣旨を受け継ぐ形で取り組んでまいりました。そして、各事業において「付加価値の高い製品・サービスの提供を通じた事業拡大」を意識して営業活動に取り組んだ結果、各事業において着実に成果はあらわれておりますが、高付加価値の新製品の創出を通じた「利益の伴う事業拡大」に課題を残しております。

その結果、最終年度の連結売上高においては、当初の目標通りに進捗する見込みとなりましたが、利益面においては、掲げた目標に到達することは厳しい状況になってまいりました。

当社グループは今一度、新しいことへのチャレンジを通じた高付加価値製品・サービスの創出に取り組むことで、最終年度の計画数値の達成に向けて真摯に取り組み続けていきたいと考えております。

次期中期経営計画におきましては、再度計画を見直しこの目標趣旨を十分に反映させ引き続きチャレンジを続けていきたいと思っております。

以上

本資料記載の将来の業績予想及び将来の予測等に関する記述は、現時点で入手された情報に基づき判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。従いまして、実際の業績は、様々な要因により、これらの業績予想とは異なる事があります。