



2022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 東証スタンダード)
問合せ先 取締役管理本部長 上尾 茂
(TEL. 06-6942-8761)

第6次中期経営計画“Overtake!!”最終年度計画値と 2023年3月期業績予想との差異について

2020年4月にスタートし、2年経過いたしました第6次中期経営計画“Overtake!!”について、各セグメントの状況及び、最終年度計画値と2023年3月期における業績予想との差異についてお知らせいたします。

記

第6次中期経営計画“Overtake!!”はこれまで推進してきた新たな製品・サービスの開発の継続に加えて、『顧客変化を追い越せ』をテーマとし、近年の顧客の消費意識の変化や企業に対する社会的要請を当社にとっての新たなビジネスチャンスと捉えることで、今後の更なる事業領域の拡張を目指すとともに、既存技術・ノウハウに加えて新たな技術・ノウハウを取り込むことで“他にない”新しい価値と事業の創出を目指してまいりました。

しかしながら『コロナ禍』によって当社グループを取り巻く経営環境は大きく変化しました。

現時点では『コロナ禍』によるマイナスの影響は軽微に留まる一方で、『感染予防』や『感染拡大防止』の意識が高まったことなどによって当社グループの製品やサービスの需要が拡大したことにより、業績は伸長いたしました。

当社グループは、今後の経済・社会活動の正常化を見据えて、コロナ禍で需要が拡大した当社グループの製品やサービスに対して恒常的、安定的にユーザーのご支持を頂くことに注力するとともに、中期経営計画において当初想定していた事業領域の拡張を目指す施策に改めて取り組むことにより、更なる販売の拡大を図ってまいります。

つきましては上記の施策実行及び前年度の業績や各事業の状況を踏まえて、最終年度における計画値について見直しいたします。

報告セグメントごとの状況と修正計画値は下記の通りとなります。

▶ ファインケミカルセグメント

ファインケミカルセグメントは、所有から利用へ自動車とユーザーとの関係がシフトしていく中で、一般消費者向け製品販売、業務用製品販売においては、新たな製品・サービスの育成を推進してまいりました。また、海外においては現地語パッケージの推進や現地生産の検討など製品の現地化を推進してまいりました。

一般消費者向け製品販売においては、感染拡大防止の観点から外出自粛により消費トレンドとなった『巣ごもり消費』がカーケアに波及したことで業績が伸長いたしました。

今後は旅行や外食などのレジャーが回復していくことで、巣ごもり消費によるカーケアの特需は縮小していくことが想定されます。一方、コロナ禍で普及したテレワークによって勤務ロケーションを問わなくなったことにより、郊外への移住が進み、クルマが必要なライフスタイルが増えることが想定されるとともに、感染リスクを抑えて安全に移動する手段として見直されていることなど、クルマの所有に対するニーズが再び高まることで、カーケアの需要自体は残るものと想定されます。

当社は『コロナ禍』による巣ごもり消費をきっかけに製品を使用してくださったユーザーから恒常的に支持頂けるよう販促を強化してまいります。

また、これまで事業の中心であった製品販売からサービスへシフトする足がかりとなる新たなビジネスの創出に取り組んでまいります。

業務用製品販売においては、コロナ禍による新車の供給不安定というマイナス要素がありましたが、得意先との取り組み強化を進め、施工台数を伸ばすとともに、G' ZOXのブランドリニューアルを実施したことで、単価が上昇したことにより業績が伸長いたしました。

この4月に車内用のコーティング剤の発売をスタートいたしました。昨今のコロナ禍で意識の高まっている車内空間に対する衛生対策や快適性向上の需要を取り込むことで、販売拡大を図ってまいります。また内容物の見直しやパッケージのリニューアルを通して単価向上を目指してまいります。

ホームプロダクトにおいては、マスクの着用が常態化したことでこれまで冬場の販売がメインだったメガネの曇り止め製品が通年で需要が高まったことで業績が大きく伸長いたしました。

今後コロナ禍の収束に併せて需要が落ち着くことが想定されますが、製品の知名度向上や製品取り扱い店舗の拡大ができておりますので、店頭プロモーションや販促を強化することで、セルアウト向上を図るとともに、メガネケア製品におけるスポーツ用途向け製品の販売を強化することで新たな収益の確保に努めてまいります。

海外事業においては、コロナ禍によるロックダウンなどにより需要が落ち込む地域も見受けられましたが、欧州やブラジルなどを中心に業績が伸長いたしました。

現在、ウクライナ情勢や急激な社会の正常化を受けて物流が不安定になっているものの、欧州においては現地代理店のマーケティングやEC販売などが奏功しており、これらの取り組みを更に強化するとともに、その他のエリアにおいても現地語パッケージや現地対応の製品の販売を推進することで各仕向け地との取り組みを強化し、販売拡大を図ってまいります。

電子機器ソフトウェア開発事業においては、現在、製品を構成する電子部品の供給が不安定なことから完成が遅れ、出荷が後ろ倒しとなっていることから販売が停滞しておりますが、受注自体は好調に推移しております。

ファインケミカルセグメントの最終年度の計画は、コロナ禍で拡大した当社の製品をユーザーに引き続き支持頂く施策を講じつつ、中期経営計画で策定した施策に改めて取り組むことにより販売拡大を図ることで、当初中期計画の売上高、営業利益を上回ることになりました

(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	13,850	1,800
今回修正計画	14,240	1,960
2022年3月期（ご参考）	14,103	2,211

➤ ポーラスマテリアルセグメント

ポーラスマテリアルセグメントは、半導体洗浄用途・HDD研磨用途の更なる高付加価値化と新たな柱となる事業の構築を推進してまいりました。

半導体用途においてはコロナ禍におけるデジタル化の加速により需要が拡大するとともに、物流不安による得意先の在庫積み増しの要請により受注が拡大したことで業績が伸びました。

今後半導体の需要は、様々な産業領域でデジタル化の流れが加速していることから引き続き堅調に推移していくことが想定されます。そのような中で本事業では現在新工場の建設を進めており、注文量増加に対応できるよう取り組んでおります。

また、2020年8月より病院施設向け衛生用品の販売を行うアズテック株式会社がグループ入りしたことで当初計画になかった業績が寄与しました。今後は製品開発や販売においてアイオンと取り組みを強化し、医療用途向け製品の販売拡大を図ってまいります。

これらの状況を要因に、ポーラスマテリアルセグメントの最終年度の計画は、当初中期計画の売上高、営業利益を上回ることになりました。

(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	6,050	640
今回修正計画	7,930	840
2022年3月期（ご参考）	7,655	1,105

➤ サービス・不動産関連セグメント

サービス・不動産関連セグメントは、2020年4月の緊急事態宣言の発出の際に温浴事業、教習事業において、要請に従い営業活動を自粛するなど大きな影響を受けました

教習事業は2020年4月の緊急事態宣言解除による営業再開後、授業のオンライン化などにより時間が空いた学生を中心に普通免許取得ニーズが高まったことや、大型1種、けん引などの運送関係向けの免許取得のニーズが高まったことなどにより、入所者数が増加したことで、稼働が好調に推移しております。

自動車整備钣金事業においては、移動の自粛により自動車の稼働が低下したことで钣金の需要が減少したことに加えて、コロナ禍による物流不安により、補修部品の供給が不安定となったことで在庫水準は低調に推移しております。一方で取り組みを強化しているコーティングやプロテクションフィルムは堅調に推移し、钣金の落ち込みをカバーしております。

生活用品企画販売事業においては当初、外出による感染リスクを避けるため、通販需要が拡大したことで販売が拡大しましたが、現在はその需要も落ち着いていることから、新規商材の発掘、提案を強化するとともに、自社開発商品を積極的に展開することによって、事業の拡大を図ります。

温浴事業においては、度重なる時短営業によりお客様のご来店頻度が落ち込んだことや酒類提供の自粛要請を受けて飲食の利用が低下するなど苦戦しておりますが、ワクチン接種の普及や重症化リスクの低下により、お客様が徐々に戻りつつあることから、感染対策を徹底的なイベントを実施することで来店頻度を高めるとともに、テイクアウトやデリバリーに引き続き取り組むことで客単価向上を図ってまいります。

サービス・不動産セグメントの最終年度の計画は、自動車整備钣金事業において物流不安による補修部品の供給が不安定なことや温浴事業においても、コロナ以前の水準に回復するには時間がかかることから当初中期計画の売上高、営業利益を下回ることになりました。

(単位：百万円)

サービス・不動産	売上高	営業利益
当初発表計画	7,200	410
今回修正計画	6,830	400
2022年3月期 (ご参考)	6,676	433

これらの結果、第6次中期経営計画最終年度計画数値(2023年3月期の連結業績見通し)は、売上高29,000百万円、営業利益3,200百万円、経常利益、3,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,250百万円となりました。

(単位：百万円)

連結業績	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する当期純利益
当初発表計画 (A)	27,100	2,850	3,000	2,100
今回修正計画 (B)	29,000	3,200	3,400	2,250
増減額 (A) - (B)	+1,900	+350	+400	+150
増減率 (%)	+7.0	+12.3	+13.3	+7.1
(ご参考) 2022年3月期	28,435	3,760	3,962	2,755

以上

本資料における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。