

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで		
期末配当金 受領株主確定日	3月31日		
中間配当金 受領株主確定日	9月30日		
定時株主総会	毎年6月	単元株式数	100株
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社		
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 Tel. 0120-094-777 (通話料無料)		
公告方法	電子公告 ホームページ: http://www.soft99.co.jp/ir/koukoku.html 電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは日本経済新聞に掲載いたします。 ※ 当社の貸借対照表、損益計算書はEDINET（金融商品取引法に基づく有価証券報告書等の開示書類に関する電子開示システム）にて開示しております。		
上場金融商品取引所	株式会社東京証券取引所市場第二部		

(ご注意)

- 株主様の住所変更、単元未満株式の買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、左記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行本支店でお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

株主優待

株主様に当社事業に対するご理解を深めていただくため、年に一度※、株主優待を実施しております。平成30年3月期の株主優待の概要は右記のとおりです。

※ 平成30年3月31日の株主名簿に記載の株主様が対象となります。ただし、単元未満株式のみお持ちの株主様は対象外とさせていただきます。

	100~499株	500~999株	1,000株~
3年以上保有	当社指定製品セット (選択なし)	当社及びグループ会社の 製品・サービス 5コースから3コース選択	当社及びグループ会社の 製品・サービス 5コースから4コース選択
3年未満保有	当社指定製品セット (選択なし)	当社及びグループ会社の 製品・サービス 5コースから2コース選択	当社及びグループ会社の 製品・サービス 5コースから3コース選択

ホームページのご案内 <http://www.soft99.co.jp>



IR情報は、こちらのボタンをクリックしてください。

◀ トップページ IR情報ページ ▶



COMPANY REPORT 2017

第64期 年次報告書

平成29年4月1日 ▶ 平成30年3月31日

ソフト99コーポレーション

『生活文化創造企業』の 経営理念のもと、 更なる成長を目指します。

代表取締役社長
田中 秀明



— 当期の連結業績についてのご報告

株主の皆様には、日頃より当社グループの事業活動に格段のご理解・ご支援を賜り、厚くお礼申し上げます。当社グループは第5次中期経営計画「SHIFT DOWN!!!」の初年度として、営業・開発両面で様々な取組みを進めてまいりました。その結果、連結売上高23,413百万円、連結営業利益2,747百万円、連結経常利益2,895百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,919百万円と、売上高・利益ともに上場来最高の結果となり、営業利益において中期経営計画最終年度の目標値に到達することができました。一方で、各事業において、

販売増加に対応するための生産能力の増強が必要となっており、今後は更なる事業拡大に向け生産設備の更なる強化への取組みを進めてまいります。

— 当期の主な取組みについてのご報告

ファインケミカルセグメントでは、海外事業において各国のニーズを捉えた細やかな営業戦略による既存市場の深耕と、インドや中南米など新規市場の開拓が進み、セグメントの成長を牽引いたしました。国内においては、タイヤの値上げに伴うカー用品専門店の駆け込み需要や報道の影響を受けたドライブレコーダー

の特需により自動車関連市場が注目される中、当社の製品販売も好調に推移いたしました。個人消費がモノの購入からコト消費へと移り変わる中で、小売店ではサービス提供の強化を進めており、当社でも新たな取組みとして小売店の車検メニューへ撥水ワイパーの導入を強化。さらに、カー用品においては「一般消費者向け」や「業務用」という垣根をなくし、自動車にまつわる市場や業態の変化に素早く対応できる営業体制の構築に努め、ディーラーなどの法人に向けても消費財の販売を推進してまいりました。

ポーラスマテリアルセグメントでは、半導体市場が活況となり大手メーカーの設備投資需要の追い風を受けたことで洗浄用部材の販売が好調に推移いたしました。また、継続して新需要開拓活動を進め、医療用途や環境用途への更なる展開が進みつつあります。

このように、当期は既存の取組みにおいて業績面での成果を出すと同時に、将来の販売拡大に向けた体制づくりを並行して進めてまいりました。来期は各セグメントにおいて将来市場が大きく変化した際に収益の柱となり得る新事業をいち早く形にすることや、それらの消費の変化に対応する製品開発・生産体制の構築を迅速に進めてまいります。

— 来期の見通しについてのご報告

ファインケミカルセグメント及びサービスセグメントの主要市場である自動車分野においては、自動車保有形態や利用方法の変化が起こりつつあり、今後はこれまでとは異なる製品及びサービスの提案が求められると想定されます。ポーラスマテリアルセグメントにおいては、半導体市場は今後のIoTや自動運転などの技術開発に向けメーカーにおける設備投資は引き続き堅調に推移すると期待されます。

そのような中、当社グループは引き続き中期経営計画の方針に基づき新たな製品・サービスの開発と新市場の開拓に取組み、業績予想につきましては、連結売上高24,000百万円、連結営業利益2,200百万円、連結経常利益2,300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,600百万円の達成を目指してまいります。利益面では当期を下回る予想ではありますが、これは主に、新事業展開のための研究費や生産増強のための設備投資に起因する減価償却費が増加することによるものであり、将来の更なる業容拡大に向けた布石の一年であると位置付けております。

株主の皆さまにおかれましては、今後ともご支援とご協力を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

Topics

電子機器ソフトウェア開発販売事業を開始

平成30年3月に株式会社ハネロン（大阪府八尾市）の全株式を取得し、当社グループの子会社として事業を開始いたしました。当事業では、センサーによる計測と制御そして移動通信の技術ノウハウを活用した各種電子機器やソフトウェアの開発を行っており、ガス・電気・水道等の社会インフラ施設や家電メーカーの製造工程などで幅広く採用されております。

今後は当社グループ内においても分野を問わず企画開発や生産効率化に向けて当技術を活用し、シナジー効果の発揮を目指して取り組んでまいります。



■ 株式会社ハネロン ホームページ <http://www.haneron.com/>

New Products

洗車作業の効率化を実現する

マックスウォッシュシリーズ

大きな車を簡単に洗車したいというニーズに対し、作業効率を追求し無理せず上下に届くユニバーサルデザインを意識した「マックスウォッシュ」シリーズを立ち上げました。第一弾として、ボディにフィットするよう形状にこだわり広い面積を簡単に手早く洗車できる「ロングスポンジ」と、一気に水滴を払い落とす「ロング水切りワイパー」を発売いたしました。

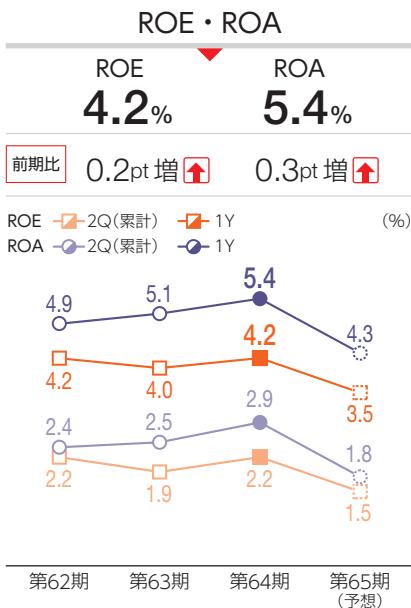
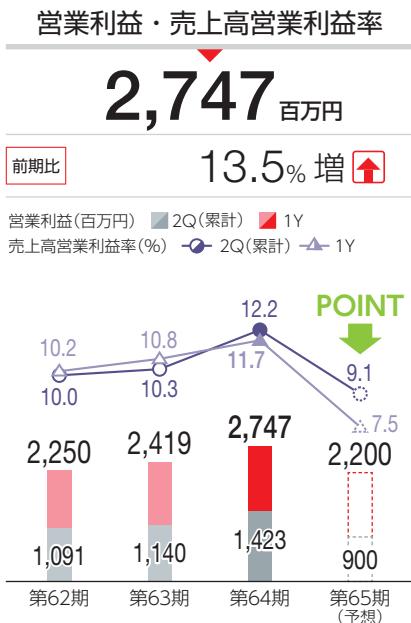


ジェルタイプのガラスクリーナー 窓フクピカジェル

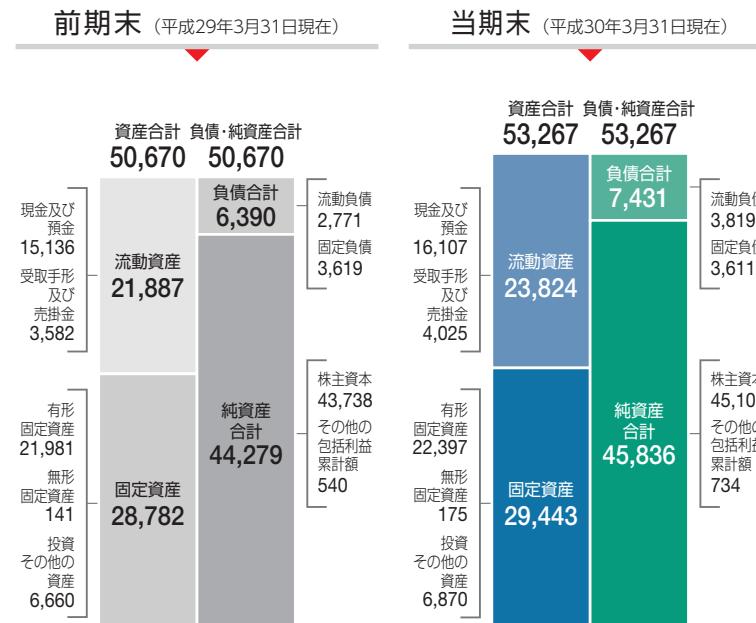
液剤をジェル化しガラスに一定時間とどませることで、これまでのスプレータイプにありがちな飛び散りや液ダレの発生を防ぎ、広範囲のガラスも一気にクリーニングすることができます。1本500mlの大容量で中型車のフロントガラスで約120回分使用できます。



連結財務ハイライト

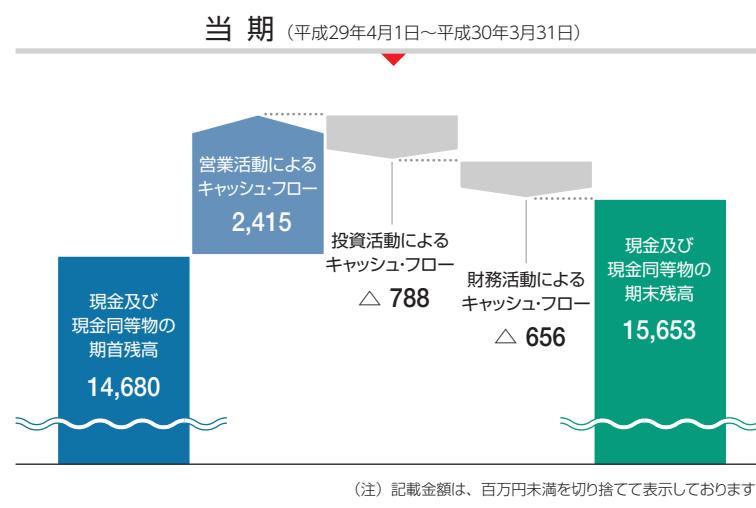


連結貸借対照表の概要 (百万円)



(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書の概要 (百万円)



(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

解説

連結財務ハイライト

売上高
ファインケミカルの海外向け販売、ポーラスマテリアルの産業用途向け販売が牽引。全セグメントにおいて増収。

営業利益
ファインケミカル海外向け販売の利益改善や、ポーラスマテリアルの工場稼働向上で原価を圧縮したことで増益。

Point 第65期業績予想
販売は堅調に推移する見込みですが、各事業において将来の更なる事業拡大を見据えた投資を実施し、研究費及び設備増強にともなう減価償却費が増加することなどにより、減益の予想となっております。

連結貸借対照表

資産合計
好調な営業活動により現金及び預金や売上債権が増加したことや、旺盛な需要に応えるべくたな卸資産を積み増したことで、流動資産が1,936百万円の増加。
一部支店社屋の建替えを行ったことなどにより固定資産が660百万円の増加。

負債合計
支払手形及び買掛金の増加や、未払法人税等、未払金及び未払費用の増加により1,040百万円の増加。

純資産合計
親会社株主に帰属する当期純利益1,919百万円と配当金の支払い479百万円により利益剰余金が1,440百万円の増加。

連結キャッシュ・フロー計算書

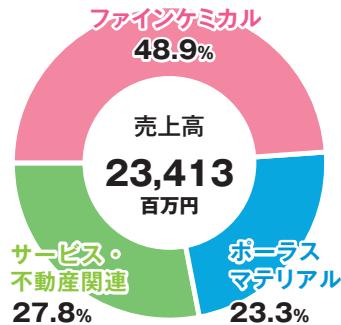
営業活動によるキャッシュ・フロー
税金等調整前当期純利益 2,785百万円
減価償却費 697百万円
売上債権の増減額 (▲は増加) ▲349百万円
たな卸資産の増減額 (▲は増加) ▲542百万円

投資活動によるキャッシュ・フロー
有形固定資産の取得による支出 ▲977百万円
投資有価証券の取得による支出 ▲894百万円
投資有価証券の売却及び償還による収入 1,201百万円

財務活動によるキャッシュ・フロー
配当金の支払額 ▲479百万円
自己株式の取得による支出 ▲127百万円

Fine Chemical

ファインケミカル



第5次中期経営計画

「SHIFT DOWN!!」

2017(平成29)年4月～2020(平成32)年3月

自動車分野

ビジョン

自動車産業のグローバル化・自動車ハイテク化時代の到来に向けて、新たな人とクルマの繋がりをつくる。

基本方針

新時代の自動車において安心・安全・快適を実現

産業分野

ビジョン

表面改質と機能性精密多孔質体の技術を、幅広い産業分野における問題解決に活用する。

基本方針

新たな柱となる市場の開拓

生活分野

ビジョン

日々の暮らしの中で起こる小さな悩み・ストレスを解消し、より快適な生活環境をつくる。

基本方針

ニッチ市場での存在感確立

海外向け販売(自動車分野)

売上高1,395百万円(前期比+345百万円)

新規顧客開拓に向けた活動

- ロシアにおいてボディケア製品の積極的な展開が進み、加えて当社製品の性能がネットメディアにおいて拡散され、メンテナンス剤の販売が増加。
- 台湾、韓国において日本での営業スタイルである売場提案の積極化やインターネット販売などの新たな取り組みにより販売が拡大。アジア圏において成功事例の拡大を目指している。
- 欧州においてワックスなどのボディケア製品の出荷が増加。ロシア、アジア圏に次ぐ収益の柱となる市場に成長。
- 新規市場として、専用品の提供によりインドへの出荷が増加。また、ブラジルを中心とした中南米からも継続的な受注があった。



▲インド向け現地語製品

一般消費者向け・業務用製品販売(自動車分野)

売上高9,191百万円(前期比+183百万円)

新技術開発と新製品販売活動

「カーライフ全体の美装提案」「快適な車内空間の実現」をテーマとした新製品を提供。

(ボディケア)

- 洗車の作業効率を追求する「マックスウォッシュ」シリーズを立ち上げ、ロングスポンジ・水切りワイパーを発売。

(ガラスケア)

- 飛び散らず液ダレせず、汚れに浸透する「窓フクピカジェル」を発売。

(車内用)

- 快適な車内空間を実現する「ルームピア」シリーズより車内のマルチクリーナー「ウォッシュミスト」を発売。



▲ルームピアウォッシュミスト

(業務用製品)

- ボディコーティング剤の販売と併せ、自動車シート用防汚剤など車内向け製品をディーラー、施工店に提供。

新規顧客開拓に向けた活動

自動車に関連する様々な顧客接点を開拓し、美装及びメンテナンスの新たな製品・サービスの開発に注力。

- 増加する雨の日の交通事故に対し、視界をクリアに保つガラス撥水剤の必要性を訴求するTVCMを放映。撥水剤に馴染みのなかったユーザーの需要掘り起こしをはかった。
- タクシーやバス、カーシェアリング業界など自動車にまつわる様々な業態へ、新たなお手入れ製品の提案活動を強化。



▲「ガラコ」TVCM

家庭用製品販売(生活分野)

売上高589百万円(前期比+7百万円)

新規顧客開拓に向けた活動

- 主力のメガネケア製品は、大手ドラッグストアで取扱い店舗が増加。花粉対策、風邪対策の売り場へマスクの関連購買品として導入が進んだ。

TPMS企画・開発・販売(自動車分野)

売上高130百万円(前期比+31百万円)

新規顧客開拓に向けた活動

- 運輸運送会社の新造車両への導入が進んだ。
- トラック・バス向け新製品の販売を開始。

その他(自動車分野)

売上高129百万円(前期比+61百万円)

- 全国的な気温低下と降雪量の増加により、タイヤチェーンの販売が好調に推移。



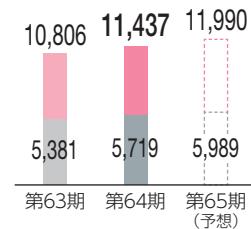
▲救急隊ネット

売上高

11,437 百万円

前期比 5.8% 増

■2Q(累計) ■1Y (百万円)

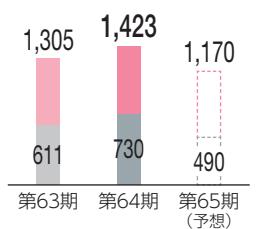


営業利益

1,423 百万円

前期比 9.0% 増

■2Q(累計) ■1Y (百万円)



今後の課題

一般消費者向け・業務用製品販売(自動車分野)

- 様々な業態に向けた自動車美装提案アプローチの継続。
- ボディケア分野に注力し、店頭での販売企画を強化。

海外向け販売(自動車分野)

- 新規市場への進出に向け、各国の化学品規制への対応を推進。

家庭用製品販売(生活分野)

- メガネケア分野に続く、次の柱となる製品群の構築。

TPMS企画・開発・販売(自動車分野)

- 乗用車向け補修用センサーの開発、販売の開始。

その他全体の課題

- 電子機器・ソフトウェア開発販売事業のグループ内での活用とシナジー効果の深耕。

Porous Materials

ポーラスマテリアル

産業資材(産業分野)

売上高3,928百万円(前期比+260百万円)

新技術開発と新製品販売活動

(国内)

- 半導体市場で設備投資が活況となる中、品質が認められ大手メーカーの新ラインに半導体製造装置用洗浄部材が採用されたことで販売が増加。

(海外)

- 各社の個別ニーズに対応した製品開発で半導体製造装置用洗浄部材の販売が増加。



▲半導体製造装置用洗浄部材

新規顧客開拓に向けた活動

(国内)

- インフルエンザ検査キットに採用となったことをきっかけに吸液技術の横展開を進め、様々な医療用装置への導入が拡大。

生活資材(生活分野)

売上高1,532百万円(前期比+22百万円)

新技術開発と新製品販売活動

(国内)

- 家庭用製品は新製品の投入でラインナップの充実をはかり、小売店において単独の企画売場を実施。
- 自動車用製品は市販品、OEM製品ともに需要が拡大。



▲家庭用製品売場

(海外)

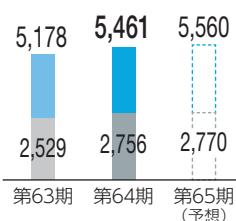
- 米国ではセームが洗車後の拭き取り用途のみならずペット用や船舶用としての使用が進んだ。

売上高

5,461 百万円

前期比 5.5% 増

■2Q(累計) ■1Y (百万円)

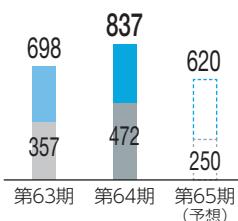


営業利益

837 百万円

前期比 19.9% 増

■2Q(累計) ■1Y (百万円)



今後の課題

産業資材(産業分野)

- 医療用途において、現在行っている一部部材提供に加え最終製品の開発・提供による販売拡大。
- プリンター向け吸液用途、担体を用いた環境用途への展開と新たな用途開拓。

生活資材(生活分野・自動車分野)

- 家庭用、自動車用に次ぐ新たな使用方法の提案による、吸水製品の更なる販売拡大。

その他全体の課題

- 産業資材、生活資材ともに需要拡大に対応しうる設備の増強。

Service/Real Estate

サービス・不動産関連

自動車整備钣金事業

売上高2,453百万円(前期比+64百万円)

- カーラッピング・プロテクションフィルムの施工などの新事業が売上を牽引。
- 工場間で稼働標準化をはかり、効率の良い社内体制を構築。



▲自動車整備钣金事業

自動車教習事業

売上高885百万円(前期比+15百万円)

- 当期より準中型免許教習を開始し、入所者が増加。
- 法人向け研修を強化し、地域の交通局や企業に対し継続的な研修を実施。



▲安全運転講習

生活用品企画販売事業

売上高1,720百万円(前期比+37百万円)

- 生協向けに幅広いバリエーションの商品提案を実施。
- 得意先との接点を強化するための販売体制の見直し、効率化をはかった。



▲取扱商品

不動産賃貸事業

売上高374百万円(前期比+10百万円)

- 支店社屋の建替えを実施し、一部を賃貸化。

温浴事業

売上高1,028百万円(前期比▲2百万円)

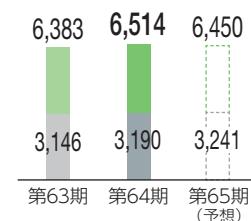
- 季節のイベント開催と飲食メニューの強化。

売上高

6,514 百万円

前期比 2.1% 増

■2Q(累計) ■1Y (百万円)

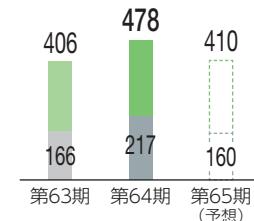


営業利益

478 百万円

前期比 18.0% 増

■2Q(累計) ■1Y (百万円)



今後の課題

サービス事業

- 自動車整備钣金事業及び自動車教習事業において、これまで培った知識・ノウハウと、デジタル技術を融合した新製品・サービスの開発。
- 生活用品企画販売事業において、自社サイトの充実による販売拡大。

自社サイト紹介

CoCo笑店

URL : <https://www.rakuten.ne.jp/gold/s-zakka-show/>



会社の概要 & 株式の状況

❁ 会社の概要 (平成30年3月31日現在)

商号 株式会社ソフト99コーポレーション
 設立 昭和29年10月28日
 本社 大阪市中央区谷町二丁目6番5号
 資本金 2,310,056,000円
 従業員数 205名
 事業内容 自動車用化学製品の製造及び販売

❁ 役員 (平成30年6月27日現在)

代表取締役社長 田中 秀明
 常務取締役 辻平 春幸
 取締役 奥 埜 佳秀
 取締役 石 居 誠
 取締役 小 西 紀行
 取締役 上 尾 茂
 取締役(社外)※ 中 務 英三
 取締役(社外) 井 原 慶子
 常勤監査役 古 居 祐
 監査役(社外)※ 平 井 康博
 監査役(社外)※ 竹 村 聡
 監査役(社外)※ 樋 口 秀明

※上記4名の役員は、株式会社東京証券取引所に独立役員として届け出ております。

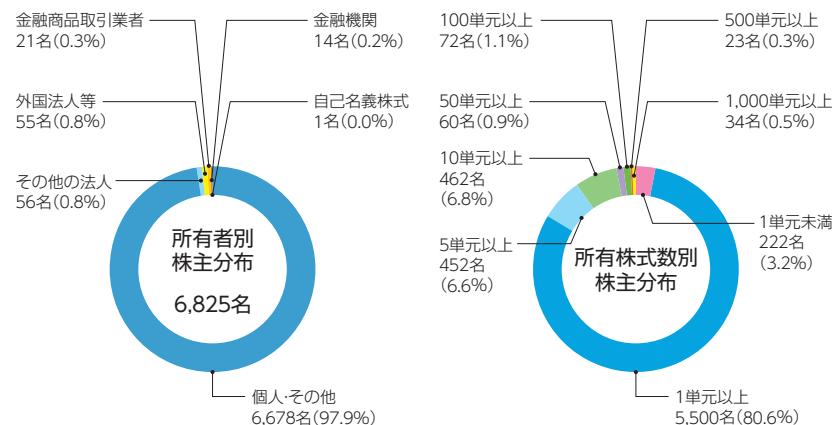
❁ 株式の状況 (平成30年3月31日現在)

発行可能株式総数	発行済株式総数	株主数(自己名義を含む)
60,000,000株	22,274,688株	6,825名

❁ 大株主 (平成30年3月31日現在)

株主名	持株数	持株比率
サントレード株式会社	3,246,528 株	15.0 %
MIKIKO SUZUKI	1,492,656	6.9
CGML PB CLIENT ACCOUNT/COLLATERAL	1,424,100	6.6
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	959,000	4.4
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	866,200	4.0
株式会社エイチイーエス	835,000	3.8
株式会社三菱東京UFJ銀行	799,200	3.7
田中 秀明	661,976	3.0
公益財団法人ナインティナイン・アジア留学生奨学基金	603,720	2.8
田中 佐世子	594,192	2.7

※持株比率は、自己株式数(564,392株)を控除して計算しております。



「取締役会の実効性分析・評価」について

【コーポレート・ガバナンス・コード 基本原則4 取締役会等の責務 補充原則4-11③】

平成29年4月1日～平成30年3月31日に開催しました取締役会を対象に、取締役会の実効性について、社外取締役及び監査役による客観的な分析・評価を実施いたしました。当社は本取締役会評価の結果を受け、取締役会運営の改善を継続的に進めてまいります。

分類	No	実効性の分析・評価項目	評価結果(※)
事前準備	1	適切な参加人員数と多様性の確保	十分に機能している。
	2	適切な開催スケジュール調整	十分に機能している。
	3	適切な議案数の設定	概ね機能している。
	4	適切なタイミングでの議案上程	十分に機能している。
	5	審議に必要な情報の事前提供体制	十分に機能している。
会議運営	6	適切なリスクテイクを支える環境整備	十分に機能している。
	7	適切な議事進行による十分な審議	十分に機能している。
	8	社外役員の質問・意見に対する適切な回答・採用	十分に機能している。
	9	行動憲章とコーポレート・ガバナンス・ポリシーに沿った意思決定	十分に機能している。
重要議案対応	10	経営戦略・経営計画の検討と設定	十分に機能している。
	11	事業運営の状況報告	概ね機能している。
	12	必要に応じた経営戦略・経営計画の修正	十分に機能している。
	13	事業運営に関する主要リスク報告と対策に関する体制整備	十分に機能している。
	14	各種リスク管理体制の整備運用に関する体制整備	十分に機能している。
	15	利益相反の管理	十分に機能している。
取締役会外の補助体制	16	内部監査部門と社外役員との連携体制整備	十分に機能している。
	17	社外役員間の情報交換・情報共有体制整備	十分に機能している。

(※) 評価方法および評価基準について

社外取締役2名及び監査役4名の全6名により、各項目別に「機能している」・「改善を要する」の2段階選択式評価を実施しております。

⇒ 評価者全6名中「機能している」評価が5名以上 …… 十分に機能している。
 ⇒ 評価者全6名中「機能している」評価が4名 …… 概ね機能している。
 ⇒ 評価者全6名中「機能している」評価が2～3名 …… 機能しているが、一部に課題がある。
 ⇒ 評価者全6名中「機能している」評価が1名以下 …… 早急に改善すべき課題がある。