

どらあぶ ソフト99コーポレーション 公式モバイルアプリ

「どらあぶ」は、当社が開発した車の情報管理アプリです。マイカー情報を登録することで、燃費管理やエンジンオイル交換をはじめとしたカーメンテナンスの記録管理を手軽にいただけます。当社製品「DRIVER COMPASS」と連動することで、スマホでの手軽な「タイヤの異常検知」が可能になりました。



※記載されている会社名及び商品・サービス名は、各社の商標または登録商標です。



「DRIVER COMPASS」はタイヤ空気圧監視システム (TPMS) です。タイヤの空気圧はわずか1ヶ月でも低下するといわれており、空気圧が所定値より低下すると燃費や走行性の悪化につながります。タイヤに空気圧を感知するセンサーを取り付けることで、当社アプリ「どらあぶ」でタイヤ情報のきめ細やかな管理が可能になります。



ホームページのご案内 <http://www.soft99.co.jp>



◀ トップページ

IR情報ページ ▶



第65期 年次報告書

COMPANY REPORT 2018

2018年4月1日 ▶ 2019年3月31日

『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、厚く御礼申し上げます。

当社グループの第5次中期経営計画『SHIFT DOWN!!』も2年目となり、計画初年度での営業利益最終目標達成と併せて明確になった生産能力増強に向けた課題を含め、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24,561百万円、連結営業利益2,518百万円、連結経常利益2,685百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,861百万円と、売上高においては上場来最高の結果となりました。

一方で、各事業において、販売増加に対応するための更なる生産能力の増強が必要な状況は継続しており、今後も事業拡大に向けた人員確保・生産設備の強化・研究開発投資において更なる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、海外において南米を中心とした新たな仕向け地の開拓を進めてまいりました。国内においては、新車向けのボディコーティングが普及する中で、業務用製品販売が伸長しました。一般消費者向け販売においては、自動車の利用形態や保有形態の

変化の兆しに合わせ、洗車の効率化や車内の快適を目的とした製品の投入を進めてまいりました。また、2018年3月よりM&Aにより事業を開始した電子機器・ソフトウェア開発販売もIoT市場の需要拡大に伴って堅調に受注を確保しており、今後当社既存事業とのシナジー発揮を目指してまいります。

ポーラスマテリアルセグメントでは、半導体市場の活況が継続したことや、クラウドサーバーの設備投資需要増によって、半導体洗浄用部材やハードディスク研磨用部材の販売が好調に推移しました。また、海外向けに船舶・ペット用などの拭き取り材販売が拡大するなど、新たな需要の開拓も進みつつあります。

サービスセグメントでは、自動車整備钣金事業において台風等の自然災害の度重なる発生に伴う復旧需要が発生したことにより、販売が伸長いたしました。

また、当期においては、これら販売拡大に向けた取組みを行うと同時に、更なる業容拡大に向けた生産能力増強のための人員増・生産設備投資や、新たな製品・サービス開発に向けた研究開発投資も並行して進めてまいりました。その結果、営業利益においては前期比減益となりましたが、これは将来に向けた前向きな投資の結果であると考えております。

来期の見通しについてのご報告

当社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に変化が起りつつあり、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ことになると想定しております。また、産業分野においては、半導体市場は中長期的にはIoTや自動運転などの技術開発に向けて拡大基調は継続すると思われませんが、短期的には米中の政治的要因等によって先行き不透明な状況にあります。

このような中、当社は引き続き将来の市場の変革に向けた新たな製品・サービスの開発と、生産能力の増強・効率化投資に取組むことで、業績予想につきましては、連結売上高25,000百万円、連結営業利益2,500百万円、連結経常利益2,620百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,820百万円の達成を目指してまいります。

利益面におきましては、現中期経営計画で掲げた当初の最終目標を下回る予想となりますが、これは主に継続的な生産能力増強、また、新事業展開に向けた研究開発投資等を継続することによるものであり、これによって引き続き将来の更なる業容拡大を目指してまいります。

株主の皆様におかれまして、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

拭くだけワックス『フクピカ』20周年

カーケアの常識を覆し、“水なし洗車&ワックス”としてのパイオニアとなった「フクピカ」は、おかげさまで20周年を迎えました。

発売当初、この新発想と高い機能性は多くのご支持をいただくこととなり、初代フクピカ誕生から20年間で、窓用・ホイール用・ダッシュボード用など車のあらゆるパーツをキレイにするためのラインナップを拡充してまいりました。当社ではこれからも全てのカーオーナー様にとって身近な存在であり続けるべく、日々研究開発を行ってまいります。



New Products

骨盤を支える専用ランバーサポートクッション

「Body doctor」

車内快適を実現するために、運転時に正しいドライビングポジションをキープさせる快適ドライビングサポートクッションです。

マレーシア原産の自然素材である天然ラテックスの優しいフィーリングで、体とシートのフィット感を向上させ、体圧をほぼ均等に分散し、正しいドライビングポジションをキープしやすくします。



洗車後の一括コーティングを実現

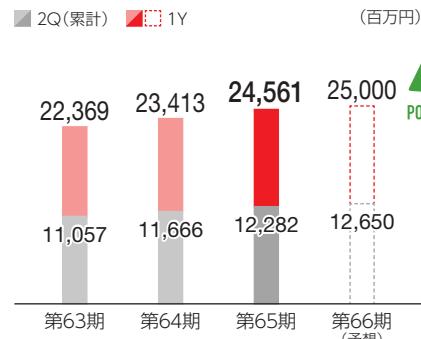
「レインドロップ」

当社の最新技術を投入した新スタイルのコーティング剤です。バズーカ噴射と新開発の「RASシールド効果」により、ボディだけでなく、ガラスにも撥水耐久性に優れた皮膜を形成できる製品です。ボディには約3ヶ月の耐久効果、ガラスには約2ヶ月の撥水性能を発揮し、雨の日のクリアな視界が持続します。



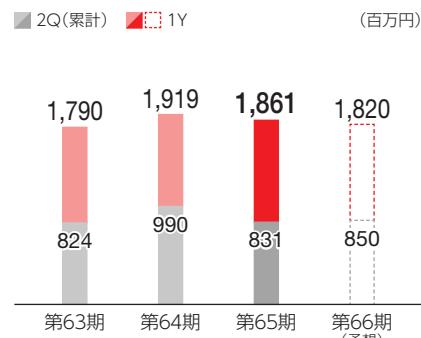
売上高

24,561 百万円



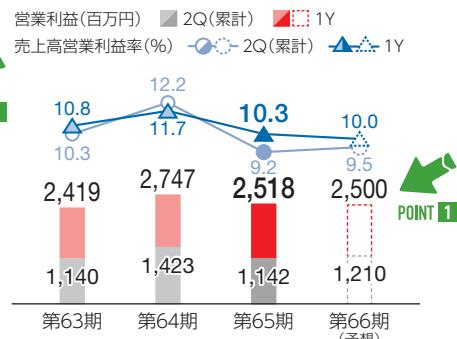
親会社株主に帰属する当期純利益

1,861 百万円



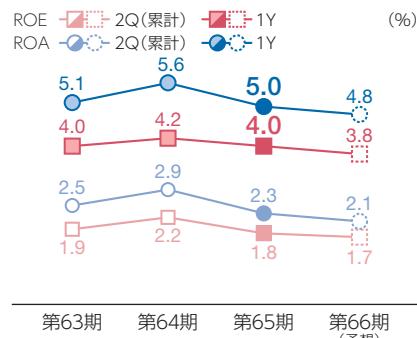
営業利益・売上高営業利益率

2,518 百万円



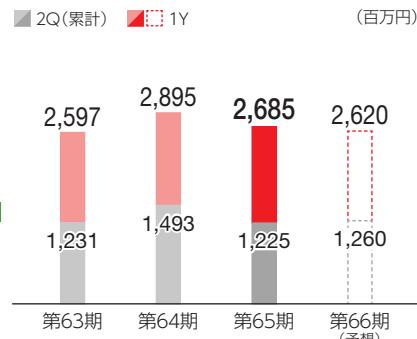
ROE・ROA

ROE 4.0% ROA 5.0%



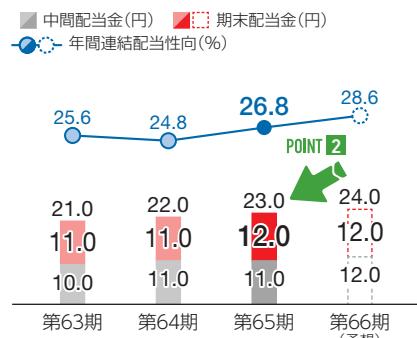
経常利益

2,685 百万円



1株当たり配当金・配当性向

23.0 円



解説

売上高

ファインケミカルの業務用製品販売やポーラスマテリアルの産業用途向け販売が牽引。M&Aにより電子機器・ソフトウェア開発販売も加わったことで、全セグメントで増収となった。

営業利益

設備増強に伴う減価償却費の増加や、人件費の増加等により減益。

POINT 1 第66期業績予想

連結売上高については中期経営計画最終目標である250億円の達成を見込んでおります。営業利益については、将来の更なる事業拡大を見据えた研究費や人件費等が増加することや、前期において災害復旧特需があったサービスセグメントの自動車整備钣金事業が通常稼働となることなどにより、前期をわずかに下回る減益の予想となっております。

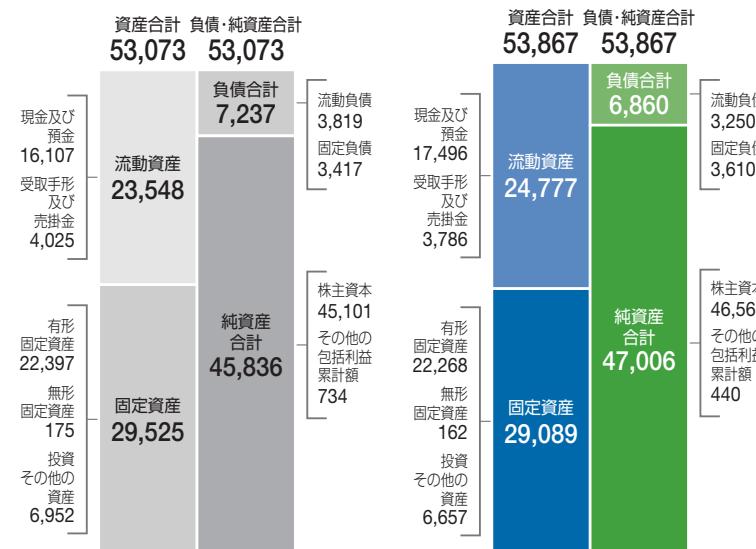
POINT 2 第65期期末配当修正

財務状態・利益水準を勘案し、期首予想より0.5円増額いたしました。

連結貸借対照表の概要 (百万円)

前期末 (2018年3月31日現在)

当期末 (2019年3月31日現在)



(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、現金及び預金が1,388百万円増加。また受取手形及び売掛金が239百万円減少したことや、政策保有株式の売却等により投資有価証券が337百万円減少。これにより前期比793百万円の増加。

負債合計

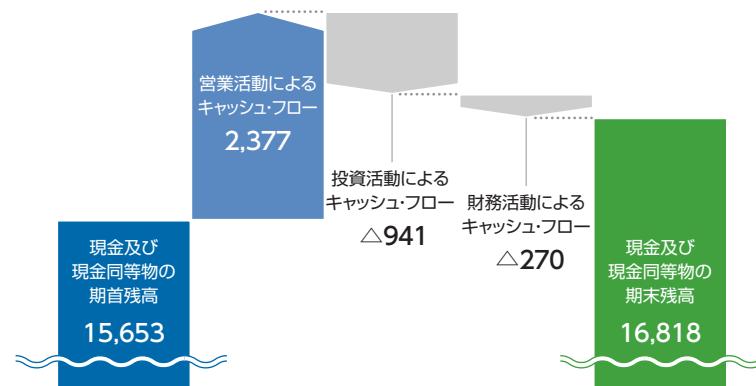
支払手形及び買掛金が127百万円減少。また未払法人税等が250百万円の減少や、前期に発生した厚生年金基金解散損失引当金176百万円の取り崩しを行ったことで前期比377百万円の減少。

純資産合計

親会社株主に帰属する当期純利益1,861百万円と配当金の支払い477百万円の結果、利益剰余金が1,384百万円増加。また、その他有価証券評価差額金が273百万円減少したこと等で、前期比1,170百万円増加。

連結キャッシュ・フロー計算書の概要 (百万円)

当期 (2018年4月1日～2019年3月31日)



(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

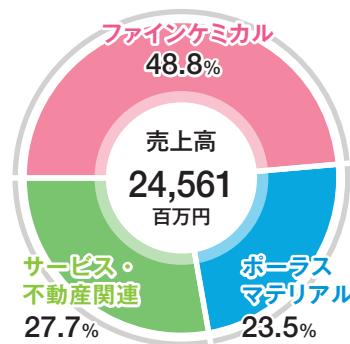
税金等調整前当期純利益 2,672百万円
減価償却費 793百万円
たな卸資産の増減額 (▲は増加) ▲167百万円
法人税等の支払額 ▲998百万円

投資活動によるキャッシュ・フロー

定期預金の純増減額 (▲は増加) ▲225百万円
有形固定資産の取得による支出 ▲723百万円
投資有価証券の取得による支出 ▲727百万円
投資有価証券の売却及び償還による収入 750百万円

財務活動によるキャッシュ・フロー

長期借入金の返済による支出 ▲60百万円
配当金の支払額 ▲477百万円
自己株式の処分による収入 302百万円



ファインケミカル

一般消費者向け販売(自動車分野)
売上高7,500百万円(前期比▲252百万円)

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)

- ▶ ボディとガラスの同時コーティングでカーケアの面倒を吹き飛ばす『レインドロップ』を発売。
- ▶ 環境に配慮したパウチタイプ製品『フクピカトリガー 2.0 つめかえ用』『フクピカトリガー強カタイプ 2.0 つめかえ用』を発売。

(ガラスケア)

- ▶ 作業性と機能性に優れた車内のくもり止め『窓フクピカジェル くもり止め』を発売。

(リペア)

- ▶ 繊細なピアノブラックパーツを新品同様の超鏡面に復活させる『99工房モドシ隊 超鏡面精密研磨セット』を発売。

(車内用製品)

- ▶ シートの内部に溜まったニオイの消臭スプレー『ルームピア ニオナックス 布シート用』を発売。
- ▶ 快適ドライビングサポートクッション『Body doctor』を発売。
- ▶ 本革シート用撥水コート剤『ルームピア レザーバリア』を発売。



▲窓フクピカジェル くもり止め



▲99工房モドシ隊



▲レザーバリア

業務用製品販売(自動車分野)
売上高1,754百万円(前期比+314百万円)

新規顧客開拓に向けた活動

- ▶ 業務用コーティング剤では、得意先中古車販売店にて受注増加や、製品の新規採用により、前期に比べ売上を大きく伸ばした。OEM販売では、輸入車ディーラーに対し撥水ワイパーの導入が進み、前期に比べ売上を大きく伸ばした。

海外向け販売(自動車分野)
売上高1,295百万円(前期比▲99百万円)

新規顧客開拓に向けた活動

- ▶ 中国では、当社の代理店と主要取引企業との取引条件変更に伴い、在庫調整が発生。上海現地法人・日本からの出荷がともに減少。
- ▶ 中国を除く東アジアでは、韓国でガラスケア製品の出荷が好調。またモンゴルに対しても出荷頻度が増加。
- ▶ 東南アジアでは、シンガポールや、マレーシアへの出荷が不調ではあったものの、景気が回復傾向にあるタイ、インドネシア、ミャンマー、ベトナムの売上が増加。
- ▶ ロシアでは、潤滑油等の新材材の販売が伸長。
- ▶ 欧州では、化学品規制強化の影響により主力商品であるワックス類の出荷が減少し、他分野製品の出荷を開始してカバーを進めたが前期を下回る。
- ▶ 新規市場では、ブラジル等中南米向けやパキスタン等南アジア、オーストラリア等への出荷が進んだ。

家庭用製品販売(生活分野)
売上高598百万円(前期比+9百万円)

新技術開発と新製品販売活動

- ▶ 傘専用超撥水スプレー『ベイルジスタ 傘用』を発売。

ベイルジスタ▶



TPMS企画・開発・販売(自動車分野)
売上高160百万円(前期比+30百万円)

新規顧客開拓に向けた活動

- ▶ アフターサービスを外注化し、営業活動の強化に努めたことで運輸運送会社への導入が進んだ。

電子機器・ソフトウェア開発販売(産業分野)
売上高525百万円(前期比+525百万円)

※第65期よりM&Aによりファインケミカル事業に加わる

新規顧客開拓に向けた活動

- ▶ ガス・電気など社会インフラ用途に向けた遠隔監視装置の販売や、BLEセンサー製品の開発受注が進んだ。

その他(自動車分野)
売上高157百万円(前期比+28百万円)

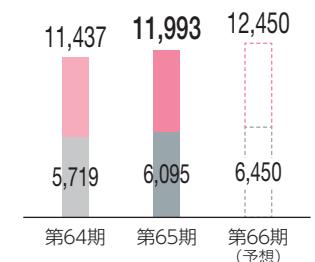
- ▶ 降雪量が少なかったことにより、タイヤチェーンの店頭消化が進まなかった。

Fine Chemical

売上高

11,993百万円
前期比▶▶ 4.9% 増

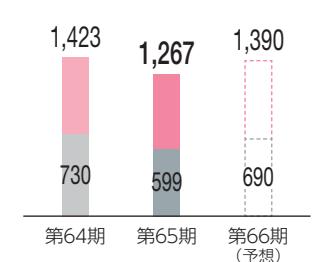
■ 2Q(累計) ■ 1Y (百万円)



営業利益

1,267百万円
前期比▶▶ 10.9% 減

■ 2Q(累計) ■ 1Y (百万円)



■ 第65期は、販売ミックスの変化と、研究費などの増加により減益。

第5次中期経営計画

「SHIFT DOWN!!!」

2017年4月～2020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

ポーラスマテリアル

Porous Materials



産業資材(産業分野)

売上高4,164百万円(前期比+236百万円)

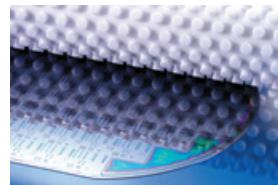
新技術開発と新製品販売活動

(国内)

▶ 上半期は、半導体市場のIoT技術開発需要に向けた設備投資需要に合わせて、大手半導体製造装置メーカーで採用されている半導体洗浄用部材の販売が増加。下半期は米中の貿易摩擦等の影響により需要減退。

(海外)

▶ 半導体メーカー向けに半導体製造装置用洗浄部材販売が増加。
▶ クラウドサーバー設備投資需要に合わせてハードディスク研磨用部材の販売が増加。



▲半導体製造装置用洗浄部材



▲ハードディスク研磨用部材



生活資材(自動車分野・生活分野)

売上高1,596百万円(前期比+64百万円)

新技術開発と新製品販売活動

(国内)

▶ 自動車用製品において小売店での新製品採用や追加採用が進んだ。特に自社製品「プラスセーム 内窓・ダッシュボード用ハンディモップ」や「プラスセーム プレミアム デュアルセームクロス」の販売が伸長。
▶ 家庭用製品において、新たに大手小売店にてOEM製品の採用。
▶ 需要拡大に応じて工場生産力を増強。



▲自動車用製品



▲ペット用吸水セーム

(海外)

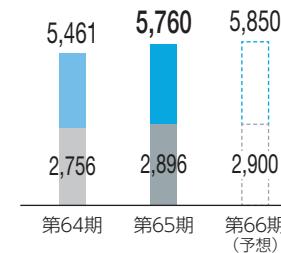
▶ マリン・ペット用のラインナップ拡充が進んだ米国向けの出荷が好調に推移。

売上高

5,760百万円

前期比 ▶▶ 5.5% 増

■ 2Q(累計) ■ 1Y (百万円)

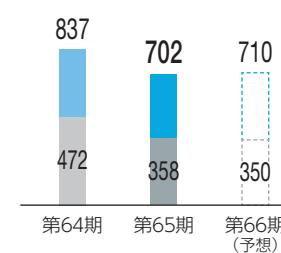


営業利益

702百万円

前期比 ▶▶ 16.1% 減

■ 2Q(累計) ■ 1Y (百万円)



■ 第65期は、生産能力増強による人員増加と、設備投資による減価償却費の増加により減益。

サービス・不動産関連

Service/Real Estate



自動車整備钣金事業

売上高2,617百万円(前期比+164百万円)

▶▶ 台風等の自然災害による被災車両の入庫増加に伴い販売が伸長。

▶▶ コーティング施工販売のほか、自社製品を中心に積極的な営業展開を行ったことで、海外を中心にフィルム施工の販売も伸長した。



▲自動車整備钣金事業



自動車教習事業

売上高902百万円(前期比+17百万円)

▶▶ 大型車教習をはじめとする職業系の教習が販売を牽引。

▶▶ 指導員の増加・育成により教習稼働数を向上。



▲教習車両(大型二種)



生活用品企画販売事業

売上高1,823百万円(前期比+102百万円)

▶▶ 生協カタログ向けに季節商品を中心にヒット商品の開拓と企画の安定採用が継続し、堅調に推移。



▲足裏安心レームシューズ



不動産賃貸事業

売上高379百万円(前期比+4百万円)

▶▶ 一部支店社屋の建て替えに伴う新規賃貸物件の稼働が増加。



▲名古屋支店新社屋



温浴・介護予防支援事業

売上高1,085百万円(前期比+4百万円)

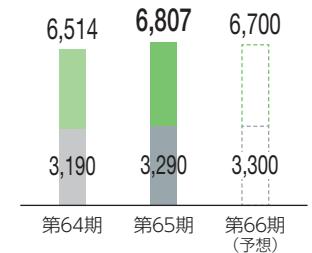
▶▶ 季節に沿ったイベントの継続実施、飲食メニューの強化。

売上高

6,807百万円

前期比 ▶▶ 4.5% 増

■ 2Q(累計) ■ 1Y (百万円)

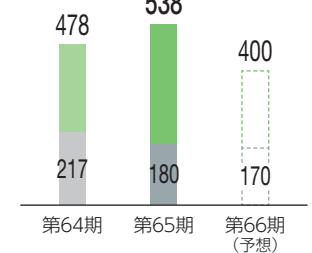


営業利益

538百万円

前期比 ▶▶ 12.5% 増

■ 2Q(累計) ■ 1Y (百万円)



■ 第65期は、自然災害による特需があったことにより増益。

会社の概要 (2019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 1954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 209名
 事業内容 自動車用化学製品の製造及び販売

役員 (2019年6月26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
 取締役(社外)※ 藤 井 美保代
 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5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。

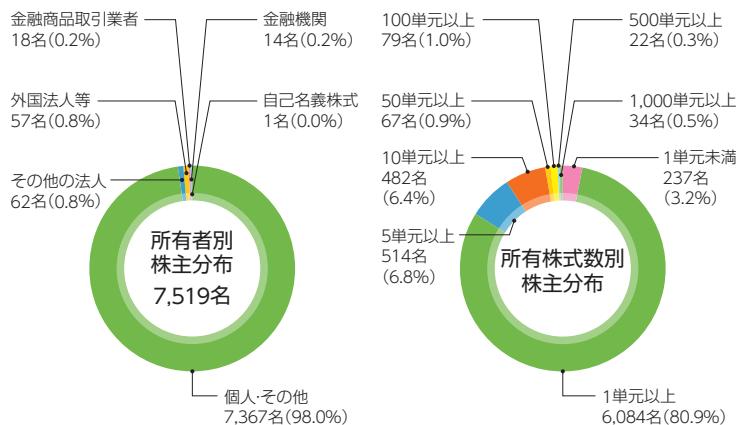
株式の状況 (2019年3月31日現在)

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	7,519名

大株主 (2019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	14.8%
MIKIKO SUZUKI	1,492,656	6.8
CGML PB CLIENT ACCOUNT/COLLATERAL	1,481,300	6.8
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	947,500	4.3
株式会社エイチイーエス	835,000	3.8
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG(FE-AC)	823,700	3.8
株式会社三菱UFJ銀行	799,200	3.6
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(341,592株)を控除して計算しております。



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(証券コード: 4464)		

(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。2019年3月期の株主優待の概要は右記のとおりです。

	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

※ 2019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。