

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	209名
事業内容	自動車用化学製品の製造及び販売

[illegible]

※ 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。

株主様向けの工場見学会を下記の通り実施いたします。

平成31年3～5月の各月1回
(所要時間約2時間)

三田工場（兵庫県三田市テクノパーク14-1）
 ＊工場までの交通費は各自のご負担とさせていただきます。
 ＊写真撮影はご遠慮ください。

当社株式100株以上をご所有の株主様
*同伴者は小学生以上の方1名までとさせていただきます。

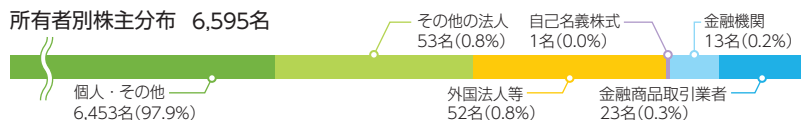
人事総務部
TEL 06-6942-8761



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	6,595名

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	1,486,400	6.9
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	986,600	4.5
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	865,811	4.0
株式会社エイチエーエス	835,000	3.9
株式会社三菱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。



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発生し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)

1. 株主様の住所変更、単元未決済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ない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。
2. 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、上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信託銀行本店でお取次いたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本店でお支払いいたします。



平成30年4月1日 ▶ 平成30年9月30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



— 当第2四半期連結累計期間業績についてのご報告

平素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。

当第2四半期連結累計期間におきましては、国内で各種政策の効果により企業収益や雇用・所得環境に改善がみられ、経済は緩やかな回復傾向となりました。新車販売は軽自動車の販売好調により前年同期を上回る実績となっております。

このような中で、当社グループが現在取り組んでいる、第5次中期経営計画「SHIFT DOWN!!」も折り返し地点を越えました。当第2四半期連結累計期間においては、売上高は全セグメントにおいて予想を上回りました。原価面ではポーラスマテリアル事業での設備増強に伴う減価償却費の増加などをふまえた想定の通りに推移する一方、事業拡大に向けた研究開発費や販売促進費の発生が後ろ倒しとなったことなどにより営業利益においても予想を上回る進捗となっております。

— 当第2四半期連結累計期間における主な取組みについてのご報告

ファインケミカル事業では、中期経営計画1期目より取組みを開始した販売ルートの垣根をなくした新たな体制での営業活動が奏功し、輸入車ディーラーにおいてこれまで小売店での扱いが中心であった撥水ワイパーの導入が好調に進んだことで売上増加に貢献いたしました。

海外市場においては、主要仕向け地である中国での現地取引先の取引形態変更による出荷減少があったものの、かねてより取り組んできた新規仕向け地の開拓や既存仕向け地での専売品の提供拡大などによって各国の経済環境や外部環境に左右されにくい安定した販売を維持できる体制が整いつつあります。

開発面では車内向け製品の充実や洗車の効率化というニーズに応えた製品など、変化する消費者ニーズに対応した製品開発に努め、自動車の外装向け製品にとどまらないラインナップの拡充を進めております。また、中長期的な視点として自動車市場の数年後の姿を想定したサービス開発にも注力してまいります。

ポーラスマテリアル事業では、引き続き産業資材部門での新たな用途開拓を進めるとともに、当期は半導体

洗浄用途製品や吸水セームの需要拡大に対応すべく、生産設備の増強を進めております。

— 通期の見通しについて

国内の環境は、米国と中国の貿易摩擦が日本経済へ波及することが予想されるなど、先行きは不透明な状況となっております。

このような中、当社グループは引き続き業容拡大に向けた取り組みを進め、通期の連結業績予想につきましては、期首に公表した通り、売上高24,000百万円、事業領域拡大に向けた研究開発費などの下期以降での計上を見込み、営業利益2,200百万円、経常利益2,300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,600百万円としております。

— 株主の皆さまへ

今後とも当社グループは「生活文化創造企業」の経営理念のもと、日々くらしの中で役立つ新たな生活様式の創出を目指し、事業活動に努めてまいります。

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お願い申し上げます。

Topics

車内向け製品の開発・販売強化



◀ルームピア ニオナックス

当社では、レンタカーやカーシェアリングの普及で自動車の保有・使用形態が変化していくにつれて、より清潔な車内空間の提供が求められるようになって考え、車内向け製品の開発・販売を強化しております。

“快適な車内空間を実現する”をコンセプトとした「ルームピア」シリーズに、当期は、座席シートの布地や、その奥にあるスポンジにまで、消臭・除菌成分が直接届くノズルを備えた消臭剤“ニオナックス”を発売。エアコン内部やシート表面の臭いを対象とした消臭剤が主流の中、新たな視点で製品開発を行いました。また、女性向けカー用品をインターネットで販売している「ココトリコ」では、北欧調のオリジナル柄やキャラクター柄のシートカバーなど、様々なバリエーションの車内向け製品を販売しております。



▲ココトリコ取扱い商品

ガラコPRイベント実施



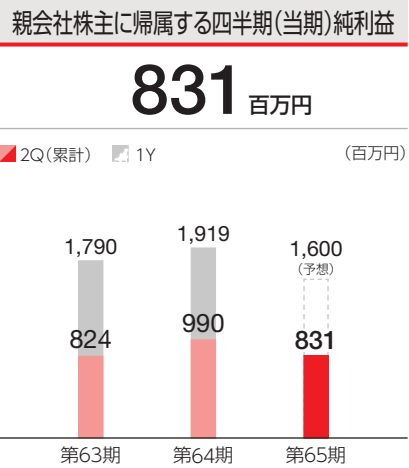
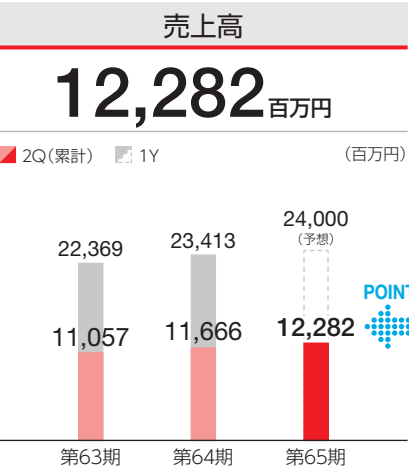
ガラス撥水剤「ガラコ」シリーズで雨天時のドライブを安全・快適なものにしていきたいと思いますという思いをこめて、“雨をはじいてよく見える！ソフト99ガラコ祭り”と称した体感PRイベントを開催いたしました。

今年3月に開業し連日多くのドライバーで賑わう、新名神高速道路・宝塚北サービスエリア（兵庫県）において、ガラコを半分だけ施工した大型フロントガラスで撥水パワーを比較・体感できるアトラクションや、製品説明ブースなどを設置し、多くのお客様に参加いただきました。

雨の日の交通事故は晴れの日と比較して約4倍増加すると言われております。ガラス撥水剤で視界をクリアに保つことが、安全運転の第一歩となります。

今後とも当社は、安全運転推進活動およびドライバーの運転をサポートする製品の提供に取り組んでまいります。

連結財務ハイライト



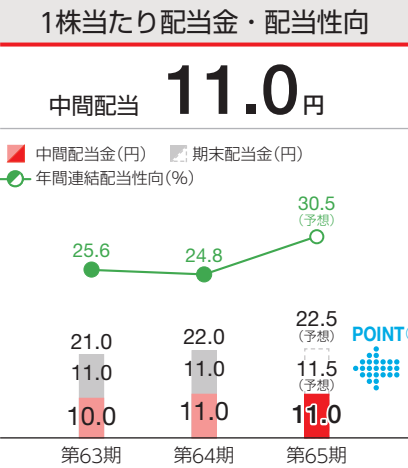
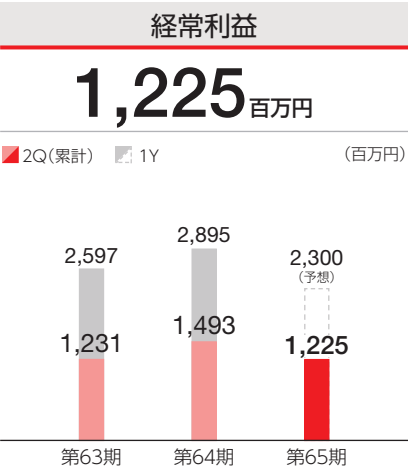
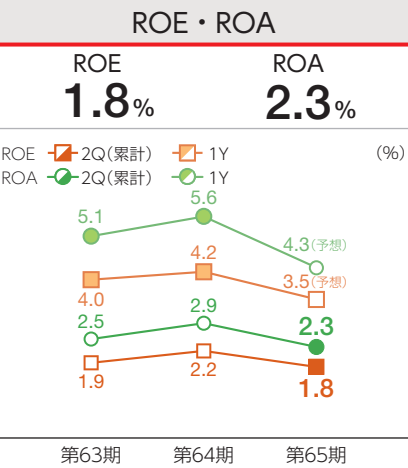
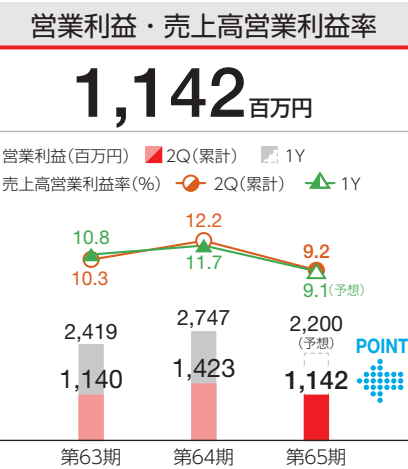
解説

売上高

ファインケミカルで新たに加わった電子機器・ソフトウェア開発販売や業務用製品販売、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

ベースアップに伴う労務費・人件費の増加や原材料費の高騰、減価償却費の増加などにより減益。



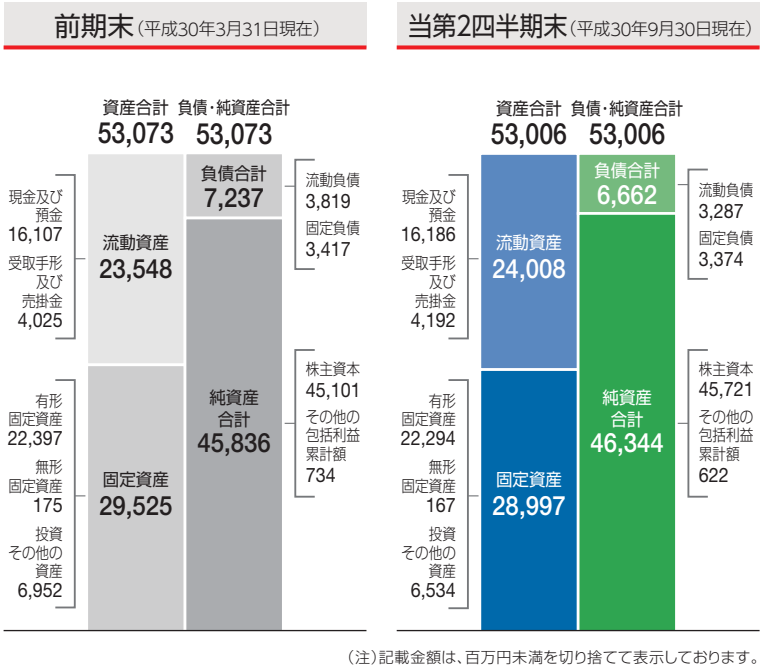
POINT① 第65期業績予想進捗状況

売上高はポーラスマテリアルを中心に計画を上回りました。原価率は生産設備増強に伴う減価償却費の増加などを見込んでいた計画通りに推移いましたが、ファインケミカルでの研究開発費及び販売促進費の発生が後ろ倒しになったことなどにより、営業利益においても計画を上回る進捗となっております。

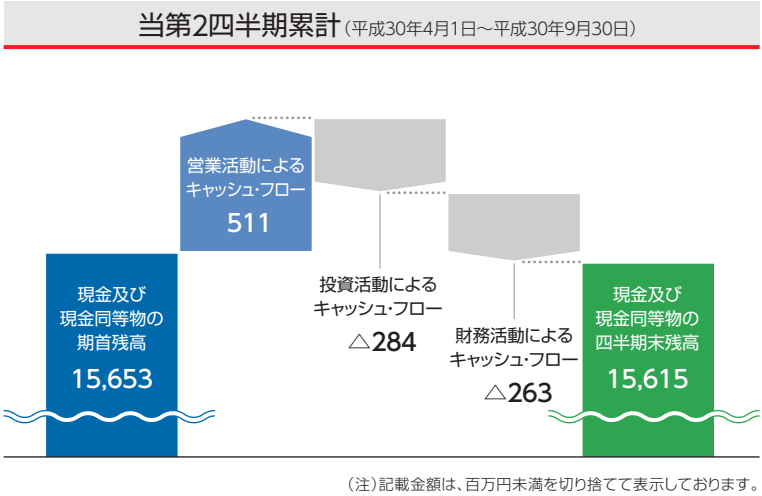
POINT② 期末配当予想修正

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。

四半期連結貸借対照表の概要 (百万円)



四半期連結キャッシュ・フロー計算書の概要 (百万円)



解説

四半期連結貸借対照表

資産合計

旺盛な需要に応えるべく在庫の積み増しを行い、たな卸資産が225百万円増加、また、受取手形及び売掛金が167百万円増加。その一方で投資有価証券が417百万円の減少。

負債合計

支払手形及び買掛金の減少や、未払法人税等や厚生年金基金解散損失引当金の減少により575百万円の減少。

純資産合計

親会社株主に帰属する四半期純利益831百万円と、配当金の支払い238百万円により利益剰余金が592百万円の増加。

解説

四半期連結キャッシュ・フロー計算書

営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前四半期純利益 1,227百万円
減価償却費 379百万円
たな卸資産の増減額(▲は増加) ▲228百万円

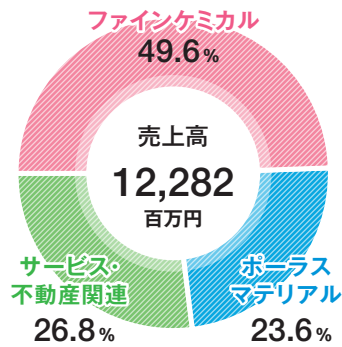
投資活動によるキャッシュ・フロー

有形固定資産の取得による支出 ▲413百万円
投資有価証券の取得による支出 ▲404百万円

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 ▲35百万円
配当金の支払額 ▲238百万円

セグメント別概況



第5次中期経営計画

「SHIFT DOWN!!」

2017(平成29)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

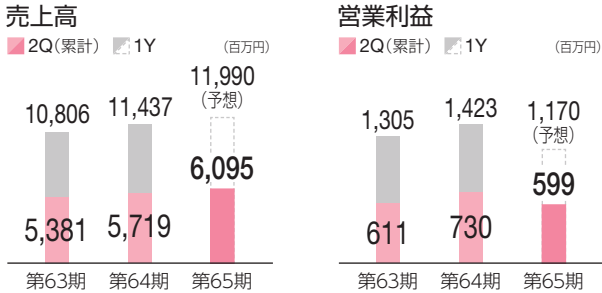
日々の暮らしの中で起こる小さな悩み・ストレスを解消し、より快適な生活環境をつくる。

基本方針

ニッチ市場での存在感確立

ファインケミカル

Fine Chemical



売上高 6,095 百万円 前年同期比 6.6% 増 営業利益 599 百万円 前年同期比 17.9% 減

一般消費者向け製品販売

- ボディケア製品は、洗車の効率化をコンセプトとする「マックスウォッシュ」シリーズの新製品2品の販売が進んだが、ボディコーティング剤の販売が減少。
- ガラスケア製品は、撥水剤「ガラコ」シリーズが、販売強化キャンペーンや雨天時の安全運転を推進する売場づくりなどにより好調。
- リペア製品は、補修ケミカルや補修ペイント剤の販売が増加。



業務用製品販売

- OEM販売は、コーティング剤が好調な新車販売に伴って増加。▲マックスウォッシュ ロングスポンジ 輸入車ディーラーに対し撥水ワイパーの導入を開始。

海外向け販売

- 中国では、上海現地法人からの出荷と日本からの出荷がともに減少。
- 東アジアでは、韓国に向けたガラスケア製品の出荷が増加。
- 東南アジアでは、マレーシアやインドネシアに向けた出荷が減少。
- ロシアでは、現地ニーズに沿って新たに製品ラインナップに加えた潤滑油の販売が伸長。
- 欧州では、新たな仕向け国への出荷があったものの、ドイツの化学品規制強化の影響によりボディケア製品の出荷が減少。
- その他、ブラジルなどの中南米やインドなどへの出荷が増加。

TPMS(タイヤ空気圧監視装置)企画・開発・販売

- 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増加。

電子機器・ソフトウェア開発販売

- ガスや通信事業など社会インフラ用途に向けた遠隔監視装置の販売セグメント売上増加に寄与。

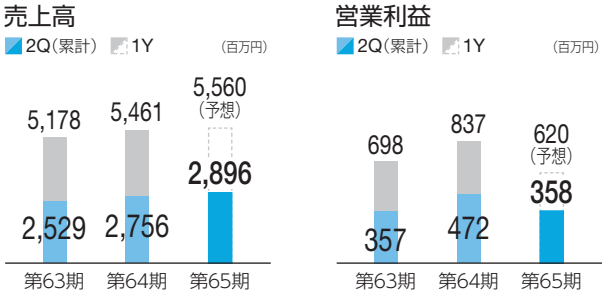
家庭用製品販売

- メガネケア製品は、小売チェーンへの大口導入やインターネット販売の伸長などがあったものの、新製品の初回導入があった前期からは販売減少。

営業利益 ベースアップによる労務費・人件費の増加や支店社屋建替えに伴う減価償却費の増加により減益。

ポーラスマテリアル

Porous Materials



売上高 2,896 百万円 前年同期比 5.1% 増 営業利益 358 百万円 前年同期比 24.6% 減

産業資材

- 国内向け販売は、IoTなどの技術開発が進む中、半導体装置メーカーに純正採用されている洗浄用部材の販売が増加。
- 海外向け販売は、ハードディスクの研磨用部材がクラウドサーバーの設備投資需要拡大で販売増加。

生活資材(自動車用)

- 国内向け販売は、自動車用製品の需要拡大に対し生産力増強をはかり販売が増加。
- 海外向け販売は、米国及びインドネシア向けの出荷が増加。

生活資材(家庭用・スポーツ用)

- 国内においてPVAの吸水性を活かした家庭用スポンジがOEMとして大手小売店に導入開始。

営業利益 将来の販売拡大を見据えた生産設備増強に伴う減価償却費の増加や原材料価格の高騰などにより減益。



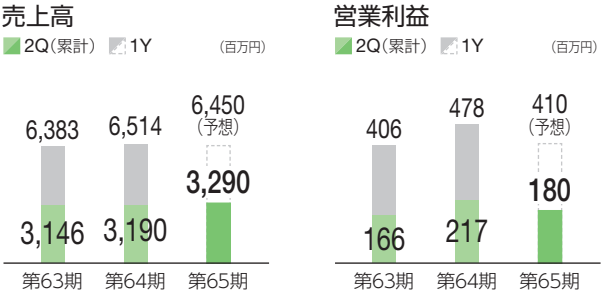
▲ハードディスク研磨砥石



▲自動車用吸水セーム

サービス・不動産関連

Service / Real Estate



売上高 3,290 百万円 前年同期比 3.2% 増 営業利益 180 百万円 前年同期比 17.1% 減

自動車整備钣金事業

- 輸入車ディーラーからの入庫が増加。
- 工場間で入庫の偏りをなくし稼働を平準化させたことで整備台数が増加。

自動車教習事業

- 大型車教習の入所者増加に車両や指導員の補充で対応し稼働が向上。
- 前期に行った地域の交通局に向けた研修が終了し、企業向け研修が減少。

生活用品企画販売事業

- 主力の生協向け販売において、夏季の季節商品を中心にヒット商品の開拓が進んだ。

不動産関連

- 不動産賃貸事業は建替えを行った支店社屋において、一部を賃貸化して稼働を開始し入居者が増加。
- 温浴事業は季節の食材を使用した飲食メニューの充実やオペレーションの改善などに取り組み客単価が増加。



▲名古屋支店新社屋



▲教習車両（大型第一種）