

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
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。
単 元 株 式 数	100株
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
インターネットホームページ	http://www.soft99.co.jp

（ご注意）

1. 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。
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、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。
3. 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。

TOPICS 車と楽しく付き合う情報管理スマートフォンアプリ「どらあぶ」配信中

当社では、スマートフォンアプリ「どらあぶ」を配信しております。主な機能として、燃費管理機能や、カーメンテナンスの記録及びお知らせ機能などを搭載しております。快適なカーライフを過ごすための情報管理に、ぜひご活用ください。



COMPANY REPORT

第63期
年次報告書

平成28年4月1日 ▶ 平成29年3月31日

ソフト99コーポレーション

新中期
経営計画

「SHIFT DOWN!!」

2017(平成29)年4月～2020(平成32)年3月

ソフト99グループは、新しい市場を創り出すことを目指し、
新中期経営計画「SHIFT DOWN!!」を策定しました。

新中期経営計画の概要

経営理念

「生活文化創造企業」“日々の暮らしの中で役立つ新たな生活様式を創り出す企業”であり続ける。

経営課題と経営ビジョン

経営課題：環境変化対応と更なる事業拡大のために、余資を活用して経営効率の改善を目指す。

経営 ビジョン

経営課題の達成に向け、当社グループの事業セグメントの対象市場を
自動車・産業・生活の3つに分類し、分野毎に経営ビジョンを設定。

自動車 分野

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。

産業 分野

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。

生活 分野

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。

数値目標（連結）

（単位：百万円）

	2016年度実績 （平成28年度）	2019年度目標 （平成31年度）
売上高	22,369	25,000
営業利益	2,419	2,700
経常利益	2,597	2,850
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,790	1,900
ROA （経常利益／期末総資産）	5.1%	5.2%
ROE （純利益／期末純資産）	4.0%	4.0%

経営 基本方針

全体基本方針

ステークホルダーの要請に応える経営体制整備
・事業運営の持続可能性を担保する人材の確保育成
・余資を活用したM&Aその他の新事業開発

新時代の自動車において
安心・安全・快適を実現

新たな柱となる市場の開拓

ニッチ市場での存在感確立

代表取締役社長

田中 秀明



平素より当社グループの事業活動に格別のご理解・ご支援を賜り、
厚くお礼申し上げます。

当社グループは中期経営計画「SOFT99 Drive」を終え、今期より
新しい中期経営計画「SHIFT DOWN!!」をスタートさせました。

前中期経営計画においては、ポーラスマテリアル事業ではハイテク
産業向け資材の販売増加や医療用途での展開拡大など一定の成果が
ありました。しかしながらファインケミカル事業では、自動車のハイテク化や
新たな自動車関連サービスの台頭など、自動車と人の関わり方に
変化が生まれ始め、業務用製品が大きく伸長したものの、一般消費者向け
製品で事業を拡大することはできませんでした。

新たな中期経営計画においては、今後起こると想定される大きな
変化を見据え、自動車のようにシフトダウンすることで、より力強く
加速しながら新しい市場へ飛び込む・新しい市場を創り出すことを
目指し、「SHIFT DOWN!!」というテーマを掲げております。

自動車分野では、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・サービスの開発を一体的に進めて
まいります。また、海外市場に対しても引き続き注力し、これまで
開拓が進んだ地域の更なる市場深耕をはかるとともに、新規仕向地
への足がかりを掴むため、開発・販売体制の整備を行ってまいります。

また、近年新たな取り組みが好調に進み、更なる成長が見込まれる
産業分野では、当社グループの表面改質技術及び機能性精密多孔質体
技術を幅広い問題解決に活用すべく、拡販に取り組んでまいります。

生活分野では、ニッチカテゴリーに着目し、暮らしの中の小さな悩みや
ストレスを解消する製品の開発に努めます。

このような方針の下、各事業部門において「お客様に長く愛される」
「未来のあたりまえとなる」製品やサービスを提供し続けてまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援を賜ります
よう、お願い申し上げます。

平成29年6月

ファインケミカル

Fine Chemical

ポーラスマテリアル

Porous Materials

サービス・不動産関連

Service / Real Estate

自動車分野

国内自動車用品（一般用・業務用）

- ・ 運輸運送業界、シェアリング市場等、新たな顧客接点の開拓
- ・ 車内向け製品の拡充/新展開
- ・ 顧客向け研修実施等、製品とサービスの融合
- ・ 自動車美装の再定義による新製品/サービス開発



▲スポーツモデルTPMS「TP Checker P405B」

海外

- ・ 新規仕向地開拓及び専売品開発強化による海外事業基盤構築

TPMS企画・開発・販売

- ・ トラック・バス向け製品販売体制の強化、代理店網構築
- ・ 乗用車向け製品販売展開本格化

PVAスポンジ等 機能性精密多孔質体（生活資材）

- ・ ファインケミカル事業との開発/販売ノウハウ相互活用による自動車用品市場における認知度向上とシェア拡大



▲プラスセーヌ1st

自動車整備・钣金

- ・ コーティング・フィルム施工を中心とした、新たな自動車美装サービスの拡販
- ・ 既存钣金事業の運営効率向上



▲ラッピングカー

自動車教習

- ・ 法人向け新サービスの開発
- ・ 既存教習サービスの運営効率向上

産業分野

表面改質技術

- ・ 既存コーティング製品を屋外構築部・交通・清掃業界等へ展開
- ・ 表面改質処理システム『フレイムボンド』の性能向上と印刷・接着業界向け展開



▲屋外設置物へのコーティング施工



▲フレイムボンド

PVAスポンジ等 機能性精密多孔質体（産業資材）

- ・ 半導体・液晶等ハイテク産業向け製品の更なる機能向上によるシェア維持／拡大
- ・ 需要拡大が見込まれる医療用途向け展開の更なる拡大
- ・ その他、情報・環境・健康関連産業を中心とした新用途開発により、次の柱となる製品分野を育成



▲半導体用洗浄部材



▲排水処理用微生物固定担体

生活分野

家庭用品

- ・ メガネケア市場における継続的な商材投入によるシェア拡大
- ・ メガネケアに続くケミカル新分野の開拓



▲メガネのシャンプー



▲メガネのクリーナー 快速ジェル

PVAスポンジ等 機能性精密多孔質体（生活資材）

- ・ ファインケミカル事業との開発/販売ノウハウ相互活用による家庭用品市場における認知度向上とシェア拡大
- ・ 海外新規仕向地の開拓

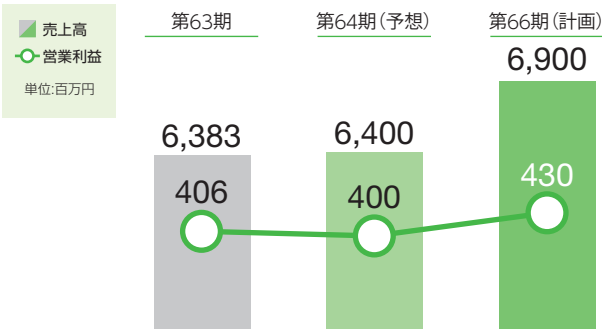
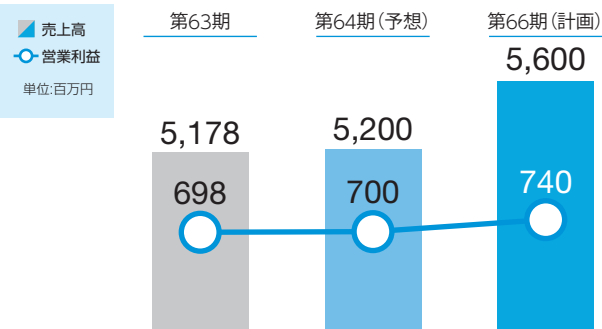
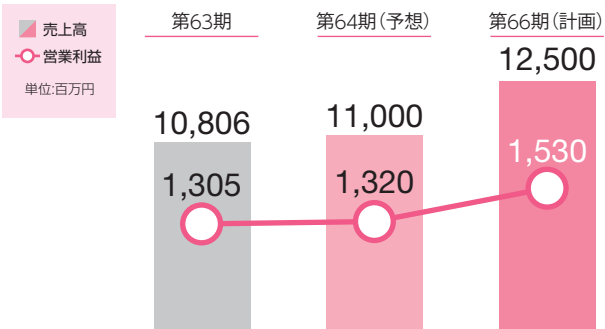
生活用品企画販売

- ・ インターネット販売の更なる強化

温浴・介護予防支援

- ・ 製品/サービス開発ノウハウの共有など、グループ内経リソースの有効活用による運営強化/効率化

新中期経営計画「SHIFT DOWN!!」数値目標



前中期経営計画「SOFT99 Drive」振り返り／第63期セグメント別概況・経営計画の達成度評価

前中期経営計画「SOFT99 Drive」では、高付加価値製品・サービスの提供による「利益の伴う事業拡大」を目指して取り組んでまいりました。その結果、主にポーラスマテリアル事業において、半導体向け産業資材の製造販売拡大や医療分野への展開で一定の成果を上げることができました。また、最終年度においては、売上高は計画値に届かなかったものの、利益面では策定当初に掲げた計画を達成する結果となりました。

■ 数値計画（連結）

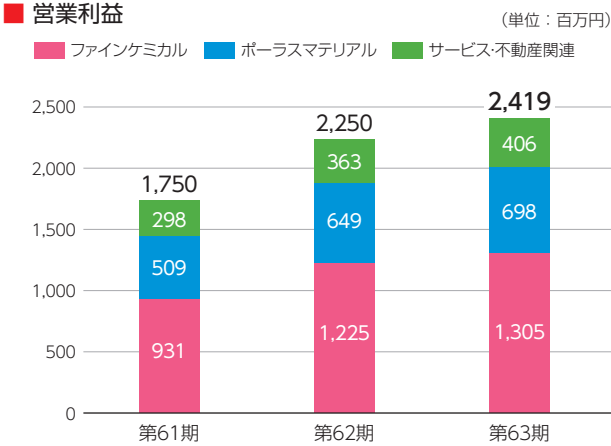
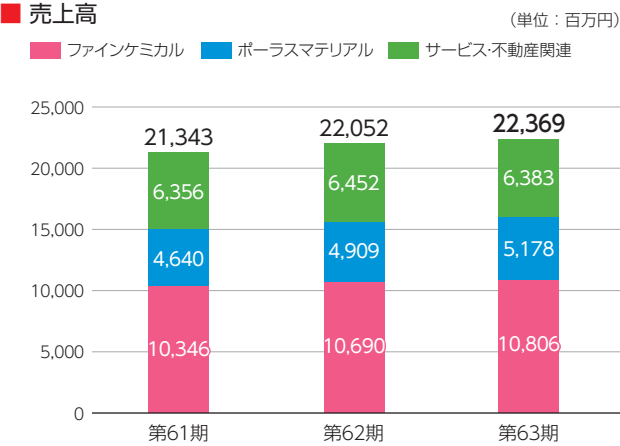
最終年度業績計画（連結）			
売上高	24,000	百万円	
営業利益	2,400	百万円	
経常利益	2,550	百万円	
親会社株主に帰属する当期純利益	1,500	百万円	

最終年度業績（連結）			
売上高	22,369	百万円	
営業利益	2,419	百万円	
経常利益	2,597	百万円	
親会社株主に帰属する当期純利益	1,790	百万円	

■ 経営諸指標

最終年度業績計画（連結）			
売上高営業利益率	10.0%		
ROA(経常利益／期末総資産)	5.2%		
ROE(純利益／期末純資産)	3.4%		

最終年度業績（連結）			
売上高営業利益率	10.8%		
ROA(経常利益／期末総資産)	5.1%		
ROE(純利益／期末純資産)	4.0%		



ファインケミカル

Fine Chemical

既存事業のポリウムゾーンである一般消費者向け自動車用品の市場環境の変化を当社グループの最大の課題とし、業務用や家庭用、そして海外向け販売を積極的に伸長することでカバーする体制構築を進めてまいりました。

消費者向け製品販売	売上高7,576百万円(前期比▲10百万円)
-----------	------------------------

新技術開発と新製品販売活動

- ガラスケア製品は、撥水剤「ガラコシリーズ」が小売店の売場企画への導入が進んだことなどにより好調であったが、ボディケア製品・リペア製品の販売に苦戦した。
- 快適で理想的な車内空間を実現する「ルームピア」シリーズより、シートコーティング剤「クロスバリア」、シミ取り剤「スポットリムーバー」を発売。タイヤのお手入れ製品「DIGLOSS（ディグロス）」シリーズより、つや出し剤「ギラエッジ」、防汚剤「ブラックシールド」を発売し、車にこだわりの持つユーザー向けの製品ラインナップを拡充。



▲ギラエッジ

業務用製品販売	売上高1,431百万円(前期比+114百万円)
---------	-------------------------

新規顧客開拓に向けた活動

- 新たに大手中古車販売店へ業務用コーティング剤の導入を開始したことなどにより販売拡大。

ポーラスマテリアル

Porous Materials

従来の顧客、用途にこだわらず、積極的に事業フィールドを拡大すべくNDC（New Demand Creation）活動を推進。産業資材における医療分野への進出や、生活資材における売場づくりに踏み込んだ営業活動に成果を残しました。

産業資材分野	売上高3,668百万円(前期比+122百万円)
--------	-------------------------

新技術開発と新製品販売活動

- 高品質・高清浄度製品の提案により、半導体メーカー向け洗浄用部材の販売拡大。
- インフルエンザ検査キット用部材の販売拡大および医療分野での吸液部材の横展開が進んだ。

生活資材分野	売上高1,510百万円(前期比+146百万円)
--------	-------------------------

新技術開発と新製品販売活動

- 洗車用拭き取り材の新製品「プラスセーヌ1st」発売と、ファインケミカル事業と協働での売場づくりにより拡販が進んだ。
- PVAの吸水性を活かした家庭用製品が小売店での清掃用品の企画に導入され販売が進んだ。

新規顧客開拓に向けた活動

- ブランディング企画としてデザインにこだわった吸水オブジェ「suuu」を発売し、ミュージアムショップなど新たな販路での販売を開始。



▲suuu

家庭用製品販売	売上高581百万円(前期比+11百万円)
---------	----------------------

新技術開発と新製品販売活動

- メガネケアカテゴリにおいて、新製品「メガネのクリーナー 快速ジェル」を発売。主力製品「メガネのシャンプー」に周辺商材を組み合わせた売場が大手ドラッグチェーンを中心に拡大。

海外向け製品販売	売上高1,050百万円(前期比+102百万円)
----------	-------------------------

新規顧客開拓に向けた活動

- 欧州では、ワックスを中心に輸出が好調。さらに現地代理店と協働で取り組んでいる業務用自動車コーティングの施工サービスの展開が拡大。
- 台湾では、売場提案型の営業を行ったことで自動車用品全カテゴリでの販売底上げをはかった。

TPMS企画・開発・販売	売上高99百万円(前期比▲47百万円)
--------------	---------------------

新規顧客開拓に向けた活動

- 運輸運送企業を中心に新規顧客の開拓が進んだが、既存顧客における新規車両購入台数の減少により導入に苦戦した。

サービス・不動産関連

Service / Real Estate

自動車整備钣金事業	売上高2,388百万円(前期比+28百万円)
-----------	------------------------

- 新規顧客開拓活動により、ディーラーからの入庫増加。
- カーラッピング、プロテクションフィルムを中心とする自動車美装サービスの販売が伸長。

自動車教習事業	売上高870百万円(前期比+12百万円)
---------	----------------------

- 既存の車両教習に加え、企業向け研修や安全運転講習が増加。

生活用品企画販売事業	売上高1,683百万円(前期比▲82百万円)
------------	------------------------

- インターネット販売が好調であったが、生協向け販売は新たな人気商材の発掘が進まず減少。

温浴事業	売上高1,030百万円(前期比▲44百万円)
------	------------------------

- 季節のイベント開催と飲食メニューの強化に取り組んだが、一部店舗の設備故障により集客に苦戦した。

介護予防支援事業	売上高47百万円(前期比+23百万円)
----------	---------------------

- 地域包括支援センターを通じた営業活動により入居者が増加。

不動産賃貸事業	売上高364百万円(前期比▲6百万円)
---------	---------------------

連結財務諸表（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。

連結損益計算書の概要（単位：百万円）

科 目	前 期 平成27年4月 1 日～ 平成28年3月31日	当 期 平成28年4月 1 日～ 平成29年3月31日
売上高	22,052	22,369
売上原価	14,075	14,059
売上総利益 POINT 01	7,977	8,309
販売費及び一般管理費	5,726	5,890
営業利益	2,250	2,419
営業外収益	199	182
営業外費用	9	4
経常利益	2,439	2,597
特別利益	292	75
特別損失	58	188
税金等調整前当期純利益	2,674	2,485
法人税等	899	694
親会社株主に帰属する当期純利益 POINT 02	1,774	1,790

POINT 01 売上総利益 **332**百万円増益

（主要因）
【ファインケミカルセグメント】
利益率の高い業務用製品の販売が伸長したことや、海外向け販売において利益率の高い製品の比率が増加したことで粗利が改善。

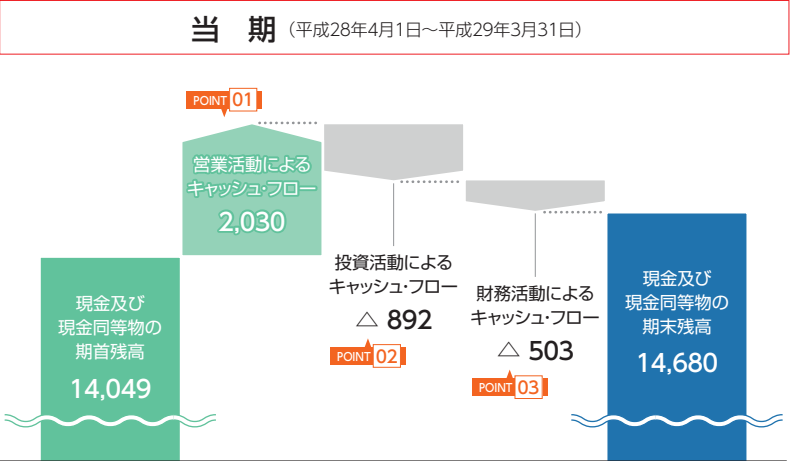
【ポーラスマテリアルセグメント】

半導体洗浄用部材の販売好調により工場の稼働率が改善し、増益に寄与。

POINT 02 親会社株主に帰属する当期純利益 **16**百万円増益

（主要因）
厚生年金基金の解散に備えた引当金の計上で特別損失が発生したものの、売上高及び粗利の増加により増益となった。

連結キャッシュ・フロー計算書の概要（単位：百万円）



POINT 01 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	2,485百万円
減価償却費	681百万円
売上債権の増加	138百万円
役員退職慰労引当金の減少	240百万円
法人税等の支払額	1,075百万円

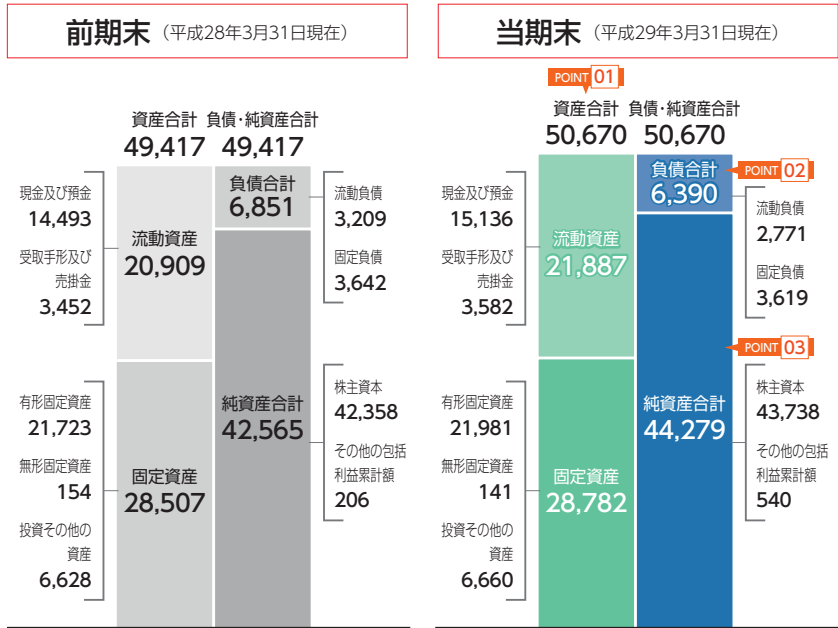
POINT 02 投資活動によるキャッシュ・フロー

有形固定資産の取得支出	1,032百万円
投資有価証券の取得支出	1,221百万円
投資有価証券の売却及び償還による収入	1,209百万円

POINT 03 財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払額	426百万円
「従業員持株会支援信託ESOP」の導入に伴う長期借入金の返済による支出	63百万円

連結貸借対照表の概要（単位：百万円）



POINT 01 資産合計

現金及び預金や有価証券の増加により流動資産が978百万円増加。
新物流倉庫の完成により建物及び構築物などの有形固定資産が257百万円増加。

POINT 02 負債合計

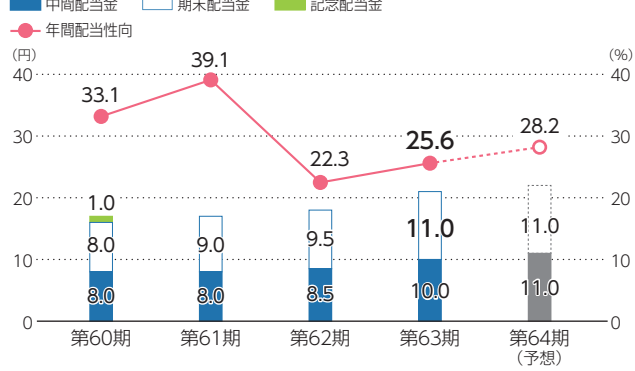
主に未払法人税等と未払消費税等の減少により流動負債が437百万円減少。
厚生年金基金の解散に備えた引当金の計上があったものの、役員の退任に伴う役員退職慰労引当金の減少により固定負債は23百万円の減少。

POINT 03 純資産合計

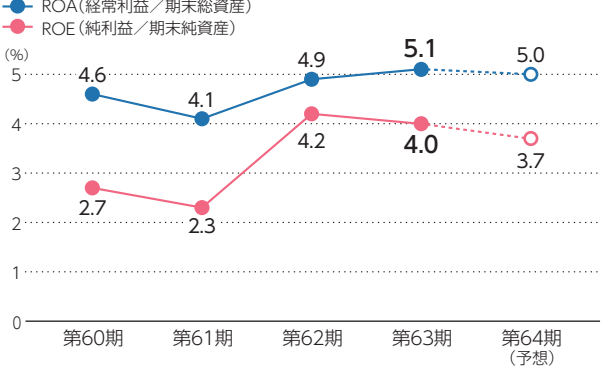
親会社株主に帰属する当期純利益1,790百万円と配当金の支払い426百万円により、利益剰余金が1,364百万円増加。

連結財務ハイライト

1株当たり配当金・配当性向



ROA・ROE



株式の状況 & 会社の概要

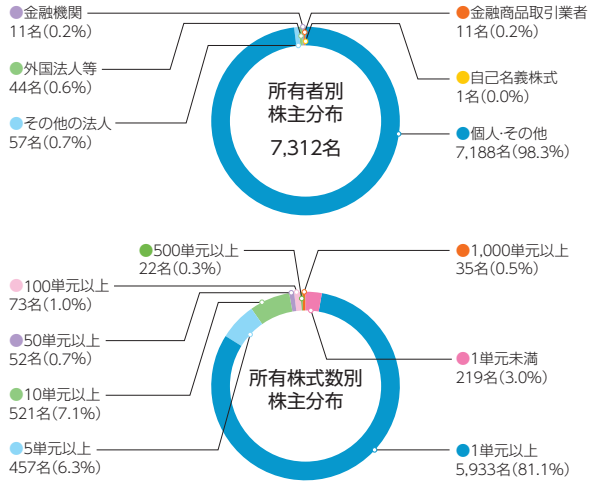
株式の状況 (平成29年3月31日現在)

株式の総数
発行可能株式総数 60,000,000株
発行済株式総数 22,274,688株

株主数
当期末株主数 7,312名
(自己名義を含む)

大株主	持株数	持株比率
サントレード株式会社	3,246,528 株	14.9 %
MIKIKO SUZUKI	1,492,656	6.8
CGML PB CLIENT ACCOUNT/COLLATERAL	1,425,700	6.5
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	907,500	4.2
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	855,700	3.9
株式会社エイチエーエス	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
佐藤 佐世子	594,192	2.7

※持株比率は、自己株式数（455,945株）を控除して計算しております。



会社の概要 (平成29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 199名
事 業 内 容 自動車用化学製品の製造及び販売

役 員 (平成29年6月27日現在)

代表取締役社長 田 中 秀 明
常 務 取 締 役 西 川 保
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（社外）※ 中 務 英 三
取締役（社外） 井 原 慶 子
常 勤 監 査 役 古 居 祐 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。

「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28年4月1日～平成29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（※）
取 締 役 会	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	機能しているが、一部に課題がある。(注1)
		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	機能しているが、一部に課題がある。(注2)
	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	概ね機能している。
		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	概ね機能している。
		14 各種リスク管理体制の整備運用に関する体制整備	概ね機能している。
		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。

(注1) No3 の課題概要	・取締役会開催日によっては、議案数が過度に集中することがあった。 ・今後は事前報告による審議時間の短縮・効率化や臨時取締役会の機動的な開催等により対応されることが望ましい。
(注2) No5 の課題概要	・当評価対象期間は前評価対象期間に比べて資料の早期提供体制が改善されているものの、議案資料の一部が取締役会当日の配付となるケースが見受けられた。 ・より充実した審議のため、議案に関する情報の事前報告・資料の早期提供体制の更なる改善を進めることが望ましい。

(※) 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。