

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。



第62期 年次報告書

平成27年4月1日 ▶ 平成28年3月31日

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、年一度※、株主優待を実施しております。平成28年3月期の株主優待（概要）は右記のとおりです。

※平成28年3月末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

以 上

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 ▶



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別のご理解・ご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当連結会計年度におきましては、国内では、株価や賃金の上昇などプラス要素があったものの、消費増税や円安進行などの影響も強く、主要得意先であるカー用品専門店や各種量販店において厳しい環境にあったと認識しております。また、海外においても、新興国の経済停滞や政情不安などの影響が見られました。

このような中、当社グループは、第4次中期経営計画「SOFT99 Drive」の事業拡大に向けた二つの基本方針「成熟市場での高付加価値製品/サービス提供」と「成長市場への既存製品/サービス横展開」を基に、計画達成に向けた取り組みを進めてまいりました。

結果、連結売上高22,052百万円、連結営業利益2,250百万円、連結経常利益2,439百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,774百万円となり、増収増益を達成いたしました。

当期の主な取り組みについてのご報告

主力のファインケミカルセグメントにおきましては、国内向けに自動車ガラスケア分野を中心により高付加価値な製品の開発と販売を進めました。海外向けについては、国内向け既存製品の現地化推進による販売増加に取り組むと同時に、業務用コーティング施工の分野で欧州現地企業との協業も進展いたしました。また、新たな取り組みであるTPMS（タイヤ空気圧監視装置）の企画・開発・販売につきましては、運輸運送企業を対象としたソリューション提案が拡大しました。

ポーラスマテリアルセグメントにおきましては、産業資材分野において利益率の高い国内半導体市場の回復と販売ボリュームの大きい海外市場でのシェア拡大が進みました。また、生活資材分野においては、より販売現場に近い営業活動への転換を図り、得意先とともに小売店とのリレーション構築を進めてまいりました。

サービス・不動産関連セグメントにおきましては、既存施設・店舗の運営効率改善に努めてまいりました。

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においては、国内において新車販売台数の減少や若者のクルマ離れなど、引き続き厳しい環境が続くことが想定されます。

また、ポーラスマテリアルセグメントにおいては海外半導体市場の競争激化やハードディスク市場の縮小、サービス・不動産関連セグメントにおいては、消費増税の影響による購買意欲減退など、いずれにおいても先行き是不透明な状況が想定されます。

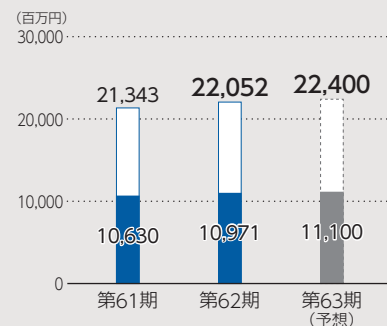
このような中、当社グループは引き続き中期経営計画の方針に基づき、新しい製品/サービスの開発と新しい市場の開拓に挑戦することで、第63期につきましては、連結売上高22,400百万円、連結営業利益2,200百万円、連結経常利益2,380百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,580百万円の達成を目指してまいります。

株主の皆様におかれましては、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。

連結財務ハイライト

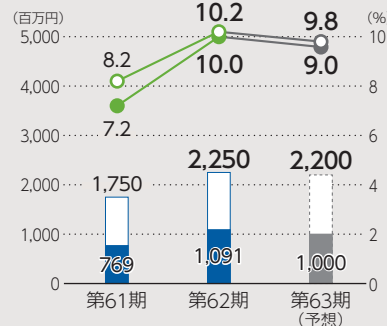
売上高

■ 第2四半期(累計) □ 通期



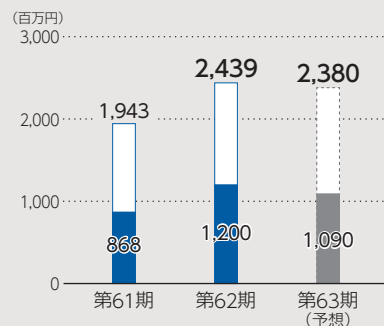
営業利益・売上高営業利益率

■ 第2四半期(累計) □ 通期



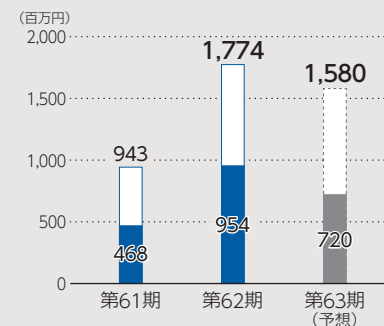
経常利益

■ 第2四半期(累計) □ 通期



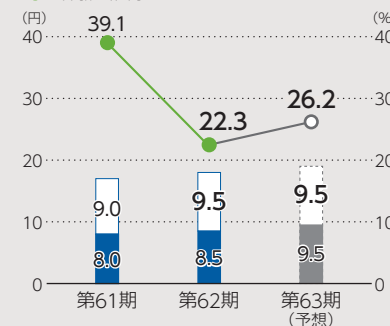
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益

■ 第2四半期(累計) □ 通期



1株当たり配当金・配当性向

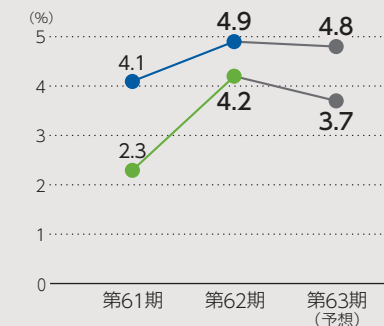
■ 中間配当金 □ 期末配当金



ROE・ROA

● ROE(純利益/純資産)

● ROA(経常利益/総資産)



ファインケミカル

消費者向け製品販売

□新技術開発と新製品販売活動

- (ボディケア)
 - コーティング施工車両を対象とした『スムーズエッグ』シリーズの品揃え拡大
 - 艶にこだわる『極WAX』、輝き復活『リファインWAX』、コーティング対応ふき取りクロス『プレミアム吸水クロス』など、細かなユーザーニーズに合わせた洗車関連製品の販売強化(ガラスケア)
 - ガラス面だけでなく、樹脂表面にも塗布できる次世代製品「ガラコ・BLAVE」の発売
- (リペア)
 - 飛び石キズ専用補修アイテム「飛び石キズ補修キット」発売
 - 補修のこだわり仕上げアイテム『エアータッチこだわりセット クリアー / ボカシ剤』発売
- (車内アメニティ)
 - 車内を快適な空間に演出するアクセサリ芳香剤『エアークリップ』発売

□新顧客開拓に向けた活動

- 車と楽しく付き合う情報管理スマホアプリ『どらあぶ』を配信スタート
- 当社主力ブランドとなった自動車用ガラス撥水剤「ガラコ」シリーズの発売25周年を記念し、『ガラコめっちゃ見えプロジェクト』を実施。日本全国の小売店や高速道路パーキングエリアなどで広告宣伝イベントを開催



車と楽しく付き合う
情報管理アプリ

業務用製品販売

□新顧客開拓に向けた活動

- 自社ブランド『G'zox』製品販売のための既存市場内シェアアップに向けた新規顧客開拓強化
- OEM販売先との取り組み強化
- 自動販売機等、屋外設置物向けコーティング販売の強化



▲H-7屋外設置物用ガラスコート剤



▲スムーズエッグ
ハイドロフラッシュ

▲スムーズエッグ
プラチナムリキッド

▲ガラコブレイヴ



家庭用製品販売

□新顧客開拓に向けた活動

- 主力製品の『メガネのシャンプー』に周辺商材となる『メガネのくもり止め濃密ジェル』を組み合わせた店頭でのメガネケア売り場確保が徐々に拡大

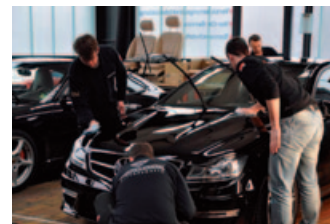


▲メガネのくもり止め濃密ジェル

海外向け製品販売

□新顧客開拓に向けた活動

- ドイツなど欧州諸国向け業務用自動車コーティング施工サービスを現地企業との協業で展開
- 中国向け販売は現地開発、日本からの輸出ともに好調



▲ドイツのG'zox施工店



▲中国向けガラコ製品

TPMS企画・開発・販売

□新顧客開拓に向けた活動

- 運輸運送企業を中心に販売が拡大
- 定期交換部品であるタイヤセンサーのリピーターオーダー発注も徐々に増加



▲トラック・バス向けTPMS
[TP Checker HT430]



▲スポーツモデルTPMS
[TP Checker P405B]

ファインケミカルセグメントの今後の課題

(消費者向け製品販売)

- ボディケア分野および車内アメニティ分野における高付加価値製品の継続的上市
- 既存製品の市場シェア拡大に向けた取組みの継続

(業務用製品販売)

- コーティング剤の周辺製品/サービスも含めたトータルサービスの提供
- 自動車以外の新たなコーティング施工分野の更なる開拓
- 表面改質剤『フレイムボンド』を活用した新しい用途の拡大新市場の開拓

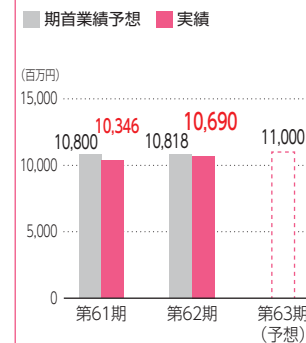
(家庭用製品販売)

- メガネケア分野に続く柱となる製品分野の構築

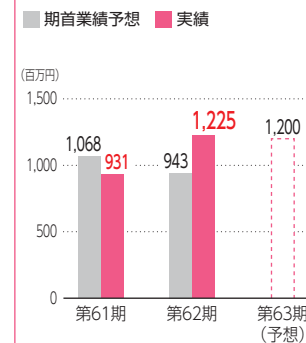
(海外向け製品販売)

- 新規仕向け地の開拓スピードアップ
- 各仕向け地向け専用製品の開発強化

売上高の推移



営業利益の推移



ポラスマテリアル

産業資材分野

□新技術開発と新製品販売活動

- (国内)
- ・ハイテクに続く新分野として注力してきた医療用インフルエンザ検査キットの出荷が本格化
- (海外)
- ・半導体メーカー各社の微細化競争の中、各社の個別ニーズに応じた新製品の提案を実施し、採用が増加

□新顧客開拓に向けた活動

- (国内)
- ・医療用ふき取り材の取り組みと採用
 - ・インフルエンザ検査キットの他社向け横展開の開始



生活資材分野

□新技術開発と新製品販売活動

- (国内)
- ・小売店とのリレーションを強化する営業活動の推進
 - ・拭き上げクロス等、自動車用新製品投入やOEM採用増加が進む
 - ・家庭用汚れ落としシリーズの新製品の投入
 - ・スポーツ/ワーク用途の冷感新製品投入
- (海外)
- ・米国向け新製品投入
 - ・インドネシア向け新製品投入

□新顧客開拓に向けた活動

- (海外)
- ・東南アジア向けスポーツ用品市場の開拓
 - ・インド、カタル、チリ、キプロスなど新規仕向け地の開拓



▲プラスセーヌ1stシリーズ

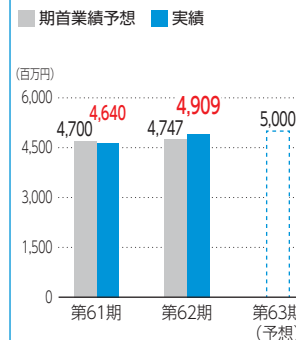


▲水滴ちゃんと超吸水ブロック200

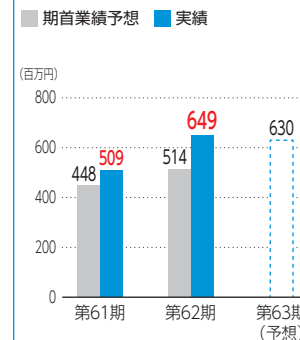
ポラスマテリアルセグメントの今後の課題

- (産業資材分野)
- ・医療用分野での用途拡大に向けた新たなユーザーニーズへの対応
 - ・品質確認に時間のかかる見込み顧客の収益化に向けたスピードアップ
 - ・製造装置メーカー等の活用/協業による拡販
- (生活資材分野)
- ・海外新仕向け地の開拓
 - ・国内向け新製品の継続的投入

売上高の推移



営業利益の推移



サービス・不動産関連

サービス事業

□自動車整備钣金事業

- ・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も伸長

□自動車教習事業

- ・より単価の高い職業ドライバー向け講習（大型車両、特殊車両等）の強化

□生活用品企画販売事業

- ・生協向け販売企画の採用数とヒット商品数の増加
- ・自社ネットショッピングサイトおよびインターネット販売得意先が好調に推移



不動産関連

□不動産賃貸事業

- ・当社保有物件の稼働率向上

□温浴事業

- ・季節のイベント開催と飲食メニューの強化

□介護予防支援事業

- ・居宅支援事業所・地域包括支援センターへの訪問活動強化
- ・介護保険制度改定に合わせた体制構築



▲尼崎ドライブスクール

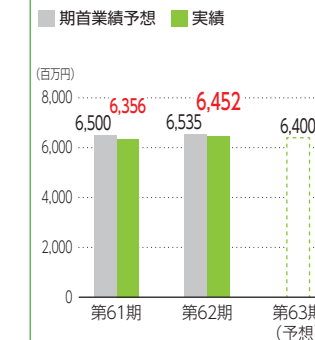


▲温浴事業 東大阪店

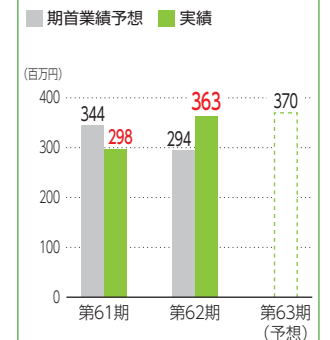
サービス・不動産関連セグメントの今後の課題

- (サービス事業)
- ・自動車整備钣金事業において、自動車美装サービスを中心とした新分野サービスの販売拡大
 - ・自動車教習事業において、法人向け講習サービスのメニュー拡充
 - ・生活用品企画販売事業において、自社サイトによる販売拡大に向けたユーザー認知度の向上
- (不動産関連)
- ・温浴事業において顧客満足度向上に資する施設/設備改修実施
 - ・介護予防支援事業のサービス範囲拡充による利用単価アップ

売上高の推移



営業利益の推移



「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27年4月1日～平成28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、社外取締役およ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	概ね機能している。
		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	十分に機能している。
		4	適切なタイミングでの議案上程	概ね機能している。
		5	審議に必要な情報の事前提供体制	早急に対応すべき課題がある。（注1）
	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	機能しているが、一部に課題がある。（注2）
		11	事業運営の状況報告	十分に機能している。
		12	必要に応じた経営戦略・経営計画の修正	概ね機能している。
		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	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）No5 の課題概要	- 前年度においては、一部議案の資料が取締役会開催当日配布となったケースが複数回発生した。 - 特に審議に時間を要する議案については、開催1週間前を目安に資料の事前配布が行われる体制整備がなされることが望ましい。
（注2）No10 の課題概要	- 現状は業務管掌担当取締役が中心となって関係会社各部門での中長期および単年度の戦略検討・策定および全社経営計画としての取りまとめが行われ、策定最終段階において取締役会にて承認される手続きが取られている。 - 今後は、戦略・計画の策定/変更の初期検討段階において、社外取締役や監査役を含めた全役員の参加する取締役会で、その方向性や重要な経営課題に対する打ち手などについて議論する機会を確保することが望ましい。

（※）評価方法および評価基準について		
社外取締役および全監査役(合計5名)を評価者として、各項目別に『機能している』・『改善点がある』の2段階選択式評価および具体的な課題と改善提案を記載するアンケート形式による調査を実施。	⇒ 評価者全5名中『機能している』評価が4名以上	十分に機能している。
	⇒ 評価者全5名中『機能している』評価が3名	概ね機能している。
	⇒ 評価者全5名中『機能している』評価が2名	機能しているが、一部に課題がある。
	⇒ 評価者全5名中『機能している』評価が1名以下	早急に対応すべき課題がある。

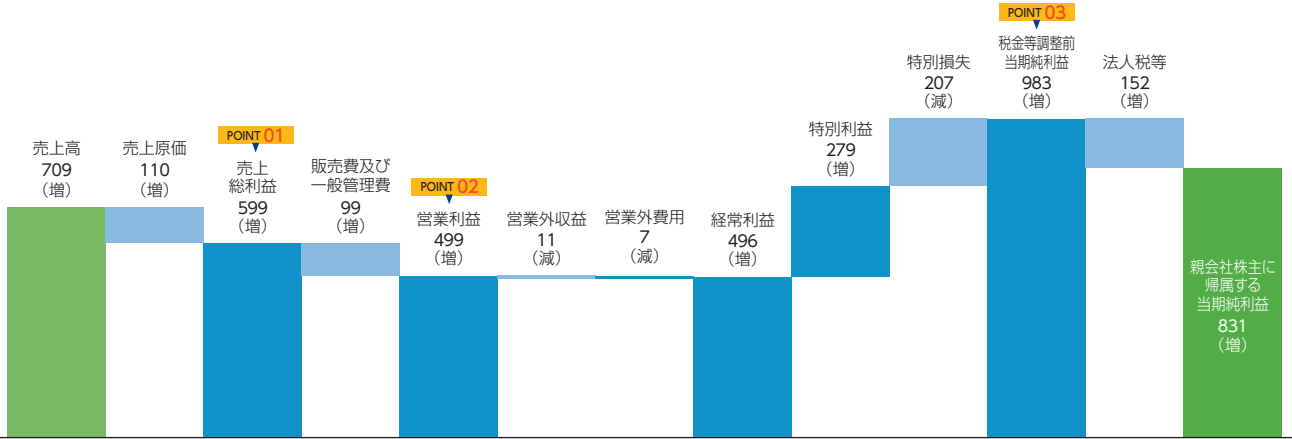
連結財務諸表

連結損益計算書の概要（単位：百万円）

科 目	当 期	前 期
	平成27年4月 1 日～ 平成28年3月31日	平成26年4月 1 日～ 平成27年3月31日
売上高	22,052	21,343
売上原価	14,075	13,965
売上総利益 POINT 01	7,977	7,377
販売費及び一般管理費	5,726	5,627
営業利益 POINT 02	2,250	1,750
営業外収益	199	210
営業外費用	9	17
経常利益	2,439	1,943
特別利益	292	12
特別損失	58	266
税金等調整前当期純利益 POINT 03	2,674	1,690
法人税等	899	746
親会社株主に帰属する当期純利益	1,774	943

（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。

前期との比較（平成27年4月1日～平成28年3月31日）（単位：百万円）



POINT 01 売上総利益 599百万円増益

売上増による増益 …………… +245百万円
原価率改善による増益 …… +354百万円
（主要因）
【ファインケミカルセグメント】
粗利率の高い消費者向け製品販売、業務用製品販売が伸長。また、粗利率の低い一部海外向け製品販売が減少したことにより粗利ミックスが改善。
【ポーラスマテリアルセグメント】
半導体分野および海外向け生活資材分野の好調により工場稼働率が改善し、粗利率が向上した。
【サービス・不動産関連セグメント】
生活用品企画販売事業の販売好調および不動産賃貸事業の稼働率向上による。

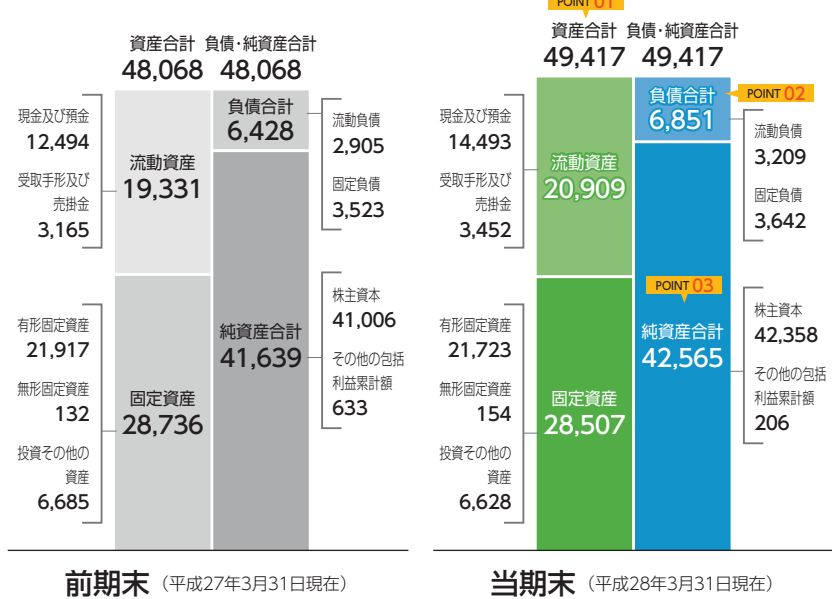
POINT 02 営業利益 499百万円増益

（主要因）
TPMS企画・開発・販売および介護予防支援事業が通年での事業運営となったこと等により人件費が増加したものの、前期発生した新製品拡販のための広告宣伝費が当期は発生しなかったこと等により、販管費の増加は99百万円にとどまった。

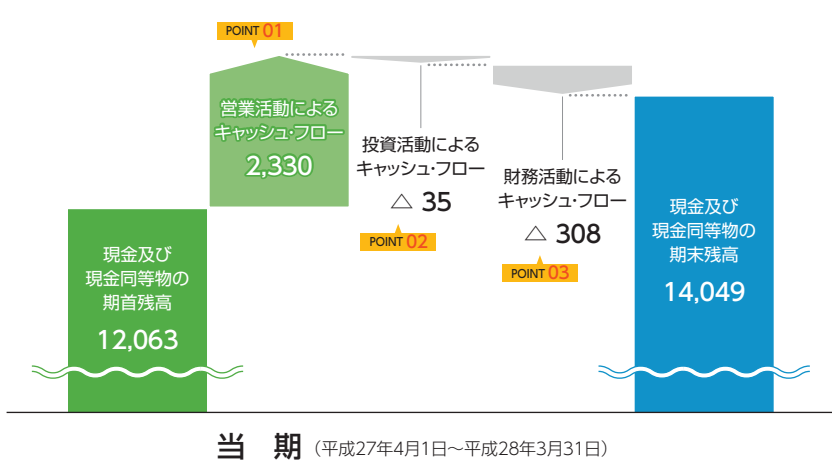
POINT 03 税金等調整前当期純利益 983百万円増益

（主要因）
投資有価証券等の売却等による特別利益の増加に加え、前期に発生した子会社ののれん減損損失が当期は発生せず、特別損失も減少した。

連結貸借対照表の概要（単位：百万円）



連結キャッシュ・フロー計算書の概要（単位：百万円）



POINT 01 資産合計

投資有価証券の売却による現金及び預金の増加や有価証券の減少により流動資産が1,577百万円増加。
建物及び構築物の償却が進み、有形固定資産が194百万円減少。
資産合計では前連結会計年度末に比べて1,348百万円の増加。

POINT 02 負債合計

主に未払法人税等の増加により、流動負債全体で前連結会計年度末と比べ303百万円増加。
退職給付に係る負債や『従業員持株会支援信託ESOP』の導入に伴う長期借入金増加等により、固定負債全体で119百万円増加。
負債合計では前連結会計年度末に比べて423百万円の増加。

POINT 03 純資産合計

親会社株主に帰属する当期純利益1,774百万円と配当金支払い383百万円により、利益剰余金が1,391百万円増加。
純資産合計では前連結会計年度末に比べて925百万円の増加。

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	2,674百万円
減価償却費	692百万円
売上債権の増加	291百万円
利息及び配当金の受取額	117百万円
法人税等の支払額	662百万円

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	444百万円
有価証券・投資有価証券の取得支出	1,807百万円
有価証券・投資有価証券の売却・償還収入	2,186百万円

POINT 03 財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払額	383百万円
『従業員持株会支援信託ESOP』の導入に伴う借入による収入	166百万円

株式の状況（平成28年3月31日現在）

株式の総数

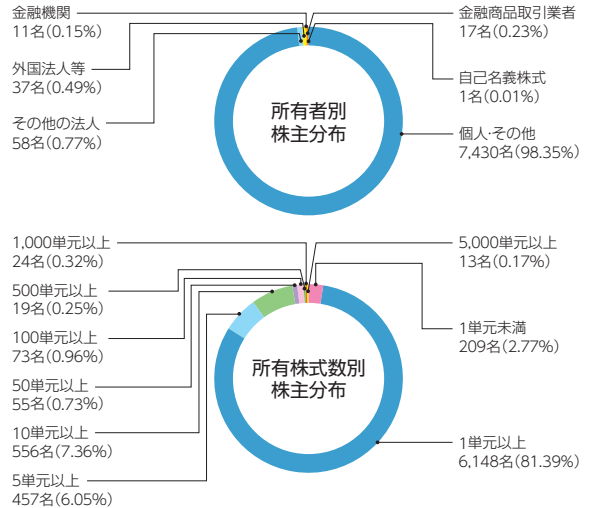
発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式総数	22,274,688株

株主数

当期末株主数	7,554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	14.57%
MIKIKO SUZUKI	1,492,656	6.70
CGML PB CLIENT ACCOUNT/COLLATERAL	1,408,300	6.32
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	937,200	4.20
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	899,503	4.03
株式会社エイチイーエス	835,000	3.74
株式会社三菱東京UFJ銀行	799,200	3.58
田中 秀明	661,976	2.97
田中 信	603,720	2.71
佐藤 佐世子	594,192	2.66

※持株比率は、自己株式数（388,425株）を控除して計算しております。



会社の概要（平成28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	196名
事 業 内 容	自動車用化学製品の製造及び販売

役 員（平成28年6月28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
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。