

ソフト 99 コーポレーション

4464 東証 2 部

<http://www.soft99.co.jp/ir/>

2016 年 7 月 6 日 (水)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 中期戦略として大型商品の育成と海外市場の開拓、コ ンシューマ向け新商品の開発を強化を進めていく

ソフト 99 コーポレーション <4464> は、カーワックスや洗浄剤、補修材などのカー用品の大手。子会社で展開するポーラスマテリアル事業は半導体製造用の精密洗浄・吸収・研磨剤で高シェアを持つ。2015 年 1 月に TPMS (Tire Pressure Monitoring System: タイヤ空気圧監視装置) の企画・開発・販売を行う (株) オレンジ・ジャパン をグループ会社化し、新たな収益源として育成している。

2016 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 3.3% 増の 22,052 百万円、営業利益が同 28.6% 増の 2,250 百万円となった。ファインケミカル事業では国内でガラスケア商品や業務用コーティング剤の販売が伸びたこと、また、ポーラスマテリアル事業では半導体市場の復調による産業資材部門の売上伸長や、生活資材用商品の販売が好調に推移したことが増収増益要因となった。

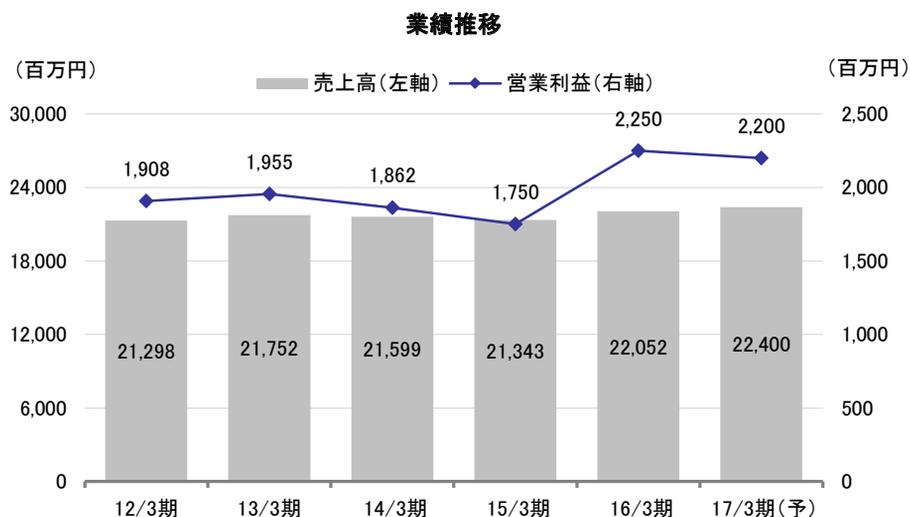
2017 年 3 月期は売上高が前期比 1.6% 増の 22,400 百万円、営業利益が同 2.2% 減の 2,200 百万円となる見通し。国内景気の先行き不透明感が強まるなかで、売上高の伸びは主力事業を中心に堅調な推移を見込んでいる。一方、利益面では物流拠点の建替えに伴う付帯費用増加やポーラスマテリアル事業における人員体制の強化を進めることにより若干の減益を見込んでいる。

中期的な成長戦略として、ファインケミカル事業については大型商品の育成並びに海外市場の開拓を、ポーラスマテリアル事業ではコンシューマ向け新商品の開発を強化し、収益拡大を図っていくほか、新規事業への投資や業容拡大に向けた M&A など引き続き検討を進めていく。

財務体質は良好で、投資有価証券も含めたネットキャッシュは 2016 年 3 月末で 200 億円超と、現在の株式時価総額 (6 月 10 日時点で約 160 億円) を上回る水準となっている。ROE については、前年の 2.3% から 4.2% へ改善。引き続き経営資本効率の向上に取り組む。既存事業においては「利益の伴う事業拡大」を意識し、各事業における利益率向上の取り組みをすすめながら、ROIC (投下資本利益率) の上昇を目指していく考えだ。また、株主還元策としては、安定的な配当の継続を基本方針とし、配当性向については連結ベースで 25% 以上を目安として、機動的な自社株買いなども行うことで、総還元性向 30% を目指していく。2017 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 1.0 円増配の 19.0 円 (配当性向 26.8%) を予定している。

■ Check Point

- ・自動車用、家庭用ケミカル用品の製造販売会社
- ・16/3 期は 3 期ぶりの増収営業増益、4 期ぶりの経常増益に転じる
- ・実質無借金経営で財務基盤は極めて健全



■ 事業概要

自動車用、家庭用ケミカル用品の製造販売会社

(1) 事業内容

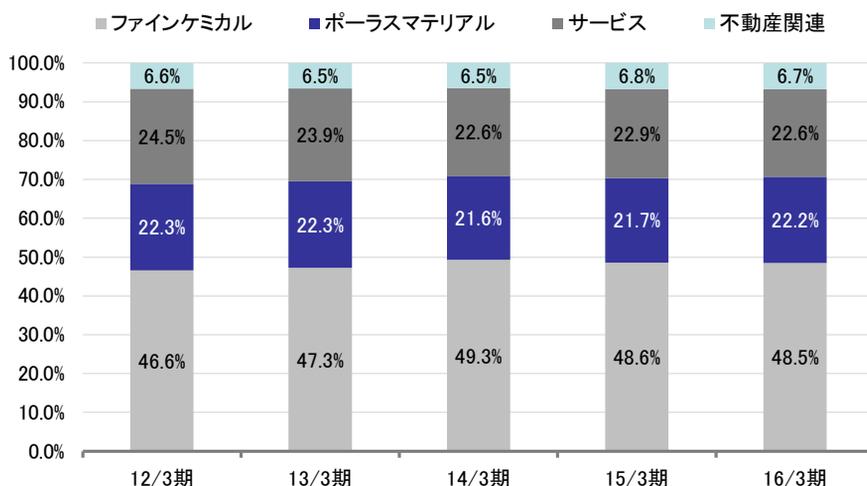
同社は 1954 年(昭和 29 年)創業の自動車用、家庭用ケミカル用品の製造販売会社である。事業セグメントとしてはファインケミカル事業、ポーラスマテリアル事業、サービス事業、不動産関連事業の 4 つのセグメントで区分している。連結子会社は 7 社で、M&A を活用しながら業容を拡大してきた。直近では 2015 年 1 月に TPMS (タイヤ空気圧監視装置) の企画・開発・販売を手掛ける (株) オレンジ・ジャパンの全株式を取得し、連結子会社化している。

事業セグメントの分類とグループ会社

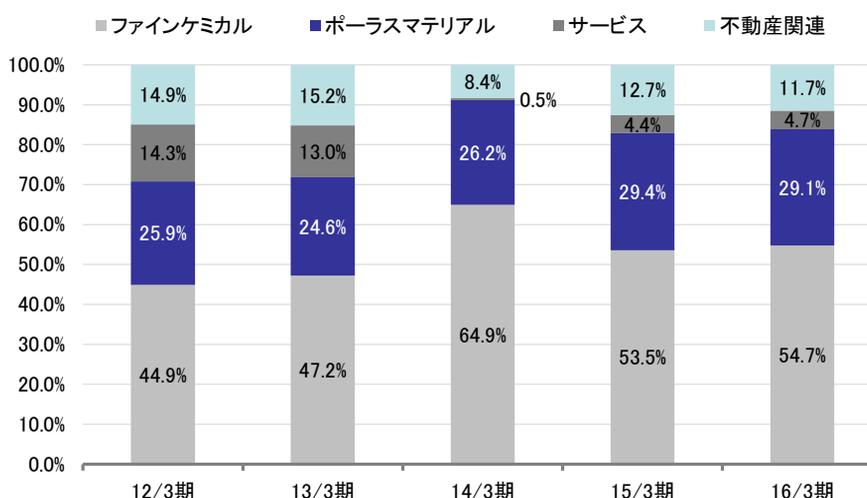
事業セグメント	事業内容	会社名
ファインケミカル	カー用品 家庭用品等製品	(株)ソフト99コーポレーション
	海外事業	(株)ソフト99コーポレーション 上海速特 99 化工有限公司
	TPMS 企画・開発・販売	(株)オレンジ・ジャパン
ポーラスマテリアル	産業資材 生活資材	アイオン(株)
	サービス	オートサービス
教習所運営		アスモ(株)
生活用品企画販売		(株)くらし企画
不動産関連	不動産賃貸	(株)ソフト99コーポレーション
	温浴施設運営	
	介護予防支援	アライズ(株)

直近 5 期間の事業別構成比をみると売上高、セグメント利益ともに大きな変動は無く、ファインケミカル事業とポーラスマテリアル事業が主力事業となっている。その他の事業についても期によって多少の変動はあるものの、総じて安定した収益を上げており、バランスのとれた事業ポートフォリオになっている。各事業の内容については、以下のとおり。

セグメント別売上構成比



セグメント別利益構成比



○ファインケミカル事業

ファインケミカル事業は大きく分けて、コンシューマ向けに販売されるカー用品（ボディケア、ガラスケア、リペアグッズ等）、業務用カー用品（自動車美装業者向けコーティング剤等）、家庭用品（メガネケア製品、クリーナー等）、海外事業（主にカー用品）、そして2016年3月期から新たに加わったTPMS事業の5つに区分される。2016年3月期の売上構成比を見ると、コンシューマ向けカー用品が全体の71%を占め、次いで業務用カー用品が12%、海外事業が9%、家庭用品等が5%、TPMSが1%となっている。

コンシューマ向けカー用品の市場シェアを見ると、カーワックスを中心としたボディケア分野で約4割とトップとなっている。参入企業は多いが、競合大手としてはウィルソンやシュアラスターなど同社を含めて4～5社の争いとなっている。また、ガラスケア分野では約7割のシェアを握っている。雨天でも視界を確保するガラスコーティング剤「ガラコ」シリーズが高い支持を集めている。競合は綿之堂やシーシーアイなどがある。また、リペアグッズ（補修材）では約6割のシェアを持ち、市場は同社と武蔵ホルトの2社での寡占市場となっている。

業務用に関しては自動車美装業者向けを中心にコーティング剤などを販売しているほか、自動車メーカーやディーラー向けのOEM製品も製造している。また、ここ数年では飲料用自動販売機や船舶、鉄道車両など、自動車業界以外の市場開拓も進めている。

海外事業では中国やロシア、東南アジア向けが売上の中心で、現地代理店経由でコンシューマ向けカー用品や業務用製品の販売を展開している。また、近年では中国、台湾を中心に業務用製品の販売を通じた自動車美装サービスの展開を現地パートナー企業と協業で進めている。

2016 年 3 月期より新たに加わった TPMS 事業では、TPMS の開発販売を国内の運送事業者向けに行っている。TPMS とは、タイヤ内の空気圧や温度をセンサで常時監視し、異常が発生した場合に運転者に通知するシステムのことである。仕組みとしてはエアバルブと一体化したセンサ付き発振器をタイヤホイールに組み付け、運転席に設置される受信機に無線によって信号を送信、モニタに情報を表示する仕組みとなっている。トラック運送事業者などは、運行前点検の厳格化が指導されており、TPMS を搭載すればタイヤに起因する事故や、燃費悪化の防止につながるだけでなく、点検作業が省力化されるといったメリットがあり、普及が進み始めている。

ファインケミカル事業の営業利益率は、直近で 8 ~ 11% と安定して推移している。コンシューマ市場で高いシェアを獲得できていること、利益率の高い業務用製品の販売が安定していることが要因とみられる。海外事業の収益性に関してはまだ低水準だが、現地専売品など付加価値の高い製品の投入によって改善を図っている。

○ポーラスマテリアル事業

子会社のアイオン（株）で展開するポーラスマテリアル事業は、1999 年にカネボウ（株）から譲り受けた事業で、ポリビニルアルコール（PVA）素材をベースとしたスポンジ（機能性多孔質吸収体）のパイオニア企業として知られている。高い吸水性能を生かして、産業資材や生活資材の開発製造を行っている。主な用途としては、産業資材で半導体、液晶、HDD の製造ライン用（洗浄・吸水工程）が、コンシューマ向け生活資材で洗車用タオルやスポーツ用タオルなどがある。2016 年 3 月期の売上構成比で見ると、産業資材が 72%、生活資材が 28% の比率となっている。また、海外売上比率が 52% と高くなっているのも特長で、特に半導体分野では世界大手の半導体メーカーを顧客に持つなど、その性能は業界でも高く評価されている。一方で、ハイテク業界の需要に左右されない事業体を構築すべく、近年では新用途への展開にも注力しており、医療用途などの販路開拓をすすめている。

営業利益率は 10% 台前半の水準で安定して推移している。コンシューマ向け生活資材の利益水準が比較的安定していることと、産業資材では、半導体業界・ハードディスク業界向けにも競合が少なく、ほぼ寡占的な業界環境にあるためだ。なお、海外向けに関しては円建て取引のため、為替変動の直接的な影響は受けない格好となっている。

○サービス事業

サービス事業は、子会社で展開しているオートサービス、自動車教習所、生活用品企画販売が含まれている。2016 年 3 月期の売上構成比で見ると、オートサービスが 47%、教習所が 17%、生活用品企画販売が 35% となっている。

オートサービス事業は主に、钣金塗装や各種コーティング施工サービスを行っており、損保会社やカーディーラー経由で入庫される事故車両などの修理や車検整備を行っている。また、最近ではメイクアップ用のカーラッピングサービスや塗装面を飛び石や虫などによるキズや汚れから守るプロテクションフィルムの施工サービスにも注力している。サービス拠点は関西 5 ヶ所、首都圏で 1 ヶ所の体制となっており、主に関西が売上の中心となっているが、2013 年 9 月に東京・江東区に新工場を稼働させており、首都圏の営業強化を進めている。

生活用品企画販売では、生活協同組合向けを中心に家庭用品・雑貨の企画販売を手掛けている。また、幅広い調達先を活かしたインターネット販売も拡大しており、今後はグループのネット販売のノウハウを集約し、この分野での事業拡大を目指していく方針となっている。

○不動産関連事業

不動産関連事業は不動産賃貸事業と温浴事業、介護予防支援事業が含まれる。2016 年 3 月期の売上構成比で見ると、「極楽湯」(3 店舗)を運営する温浴事業が 73%、不動産賃貸事業が 25%、介護予防支援事業が 2%となっている。不動産賃貸事業に関しては本社ビルと東京・秋葉原にある自社ビルなどの賃貸を行っている。介護予防支援事業については、「極楽湯」(尼崎店)の同社敷地内の有効活用と温浴事業の付加サービスを目的としたもので、2014 年 11 月よりサービスを開始している。

(2) 経営理念・ビジョン

同社の経営理念は「生活文化創造企業」、また、経営ビジョンとしては、「未来の『あたりまえ』を発見する」ことを目指していくことを掲げている。『あたりまえ』とは一過性のブームに終わらない、お客様に長く愛される製品・サービスを意味している。顧客目線を常に意識し、創意工夫を持って、『あたりまえ』となるような製品・サービスを創出し続けることで、成長を目指している。

■ 決算動向

16/3 期は 3 期ぶりの増収営業増益、4 期ぶりの経常増益に転じる

(1) 2016 年 3 月期の連結業績概要

2016 年 3 月期の連結業績は売上高が前期比 3.3% 増の 22,052 百万円、営業利益が同 28.6% 増の 2,250 百万円、経常利益が同 25.5% 増の 2,439 百万円、当期純利益が同 88.2% 増の 1,774 百万円となり、利益ベースでは会社計画をやや上回って着地した。ファインケミカル事業やポーラスマテリアル事業をはじめ全ての事業セグメントで増収増益を達成し、売上高、営業利益は 3 期ぶりの増収増益に、経常利益は 4 期ぶりの増益に転じた。また、当期純利益に関しては投資有価証券売却益を計上したこともあり、過去最高を更新している。事業セグメント別の動向は以下のとおり。

2016 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

	15/3 期		16/3 期			
	実績	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	21,343	22,100	22,052	-	3.3%	-0.2%
売上総利益	7,377	-	7,977	36.2%	8.1%	-
販管費	5,627	-	5,726	26.0%	1.8%	-
営業利益	1,750	2,020	2,250	10.2%	28.6%	11.4%
経常利益	1,943	2,220	2,439	11.1%	25.5%	9.9%
当期純利益	943	1,560	1,774	8.0%	88.2%	13.8%

※会社計画は 2015 年 10 月発表値

○ファインケミカル事業

ファインケミカル事業の業績は、売上高が前期比 3.3% 増の 10,690 百万円、営業利益が同 31.6% 増の 1,225 百万円と 2 期ぶりの増収増益となった。国内の一般消費者向け販売については、新車販売の減少やカー用品店の来店客数が低迷するなど市場環境が厳しいなかで、新製品の投入や売り場での商品訴求力を高める取り組みに注力したことで、前期比 3.3% 増収となった。カテゴリ別で見ると、ボディケア製品が前期比 0.5% 増、リペアグッズが同 1.1% 増と微増収にとどまったものの、ガラスケア製品が同 6.2% 増と好調に推移した。主力の「ガラコ」シリーズのなかで、2015 年 10 月に投入した新製品「ガラコブレイヴ」が好調に推移したことや、高単価のワイパーブレードの販売が伸びたことが寄与した。「ガラコブレイヴ」はガラス以外の透明樹脂部品にも使用できる製品で、ヘッドライト部分やバイクのシールド部分など使用範囲が拡大し、バイク用品店での取扱いが拡大したことが販売好調の要因となっている。一方、期待の大型商品として販売に注力してきた「スムースエッグ」については、顧客ニーズをつかみきれず計画を下回る結果となったが、再度販売拡大を進めるため、2016 年 3 月に「スムースエッグハイドロフラッシュ」「スムースエッグプラチナムリキッド」の 2 製品を投入している。

業務用製品は前期比 9.6% 増と伸張した。カー用品専門店やコーティング・洗車事業者など新規顧客の開拓を進めたことで、自社ブランドのコーティング剤「G' ZOX」が伸びたほか、OEM 販売や自動販売機など自動車以外の用途への開拓が進んだことも増収要因となった。

家庭用製品はメガネのくもり止め製品を中心に前期比 3.3% 増と堅調に推移し、海外事業については同 12.4% 減と低迷した。当期よりドイツやポーランド向けの販売を新たに開始したほか中国向けが増加したものの、ロシアや東南アジア向けが景気低迷の影響等により減収となったことが響いた。なお、ロシア向けに関しては他社仕入品の販売が大きく減少しており、海外事業全体で見た利益率は前期から改善した。

当期より新たに加わった TPMS 事業の売上高については、期初計画の 100 百万円を上回る 146 百万円と好調に推移した。安全意識の高まりを受け、トラック運送業者からの新規需要が増加したほか、OEM の出荷がまとまったことにより、計画を上回る要因となった。またセンサーの交換需要も徐々に始まり、売上に貢献しはじめる。なお TPMS 事業については、遠方での営業活動による旅費交通費の増加などを要因に、人件費を中心とした固定負担により若干の赤字となっている。

営業利益率は前期の 9.0% から 11.5% に上昇した。増収効果とプロダクトミックスの改善効果により売上総利益率が 1.5 ポイント上昇したことに加えて、販管費においては広告宣伝費が平常にもどったことが要因となっている。

ファインケミカル事業の業績推移

(単位：百万円)

	15/3 期	16/3 期	伸び率
売上高	10,346	10,690	3.3%
ボディケア	2,010	2,019	0.5%
ガラスケア	3,159	3,354	6.2%
リペアグッズ	2,188	2,212	1.1%
業務用	1,202	1,317	9.6%
家庭用品等	552	570	3.3%
海外事業	1,082	947	-12.4%
TPMS	-	146	-
その他	150	121	-19.6%
営業利益	931	1,225	31.6%
営業利益率	9.0%	11.5%	

2016 年 7 月 6 日（水）

○ポラスマテリアル事業

ポラスマテリアル事業の業績は、売上高が前期比 5.8% 増の 4,909 百万円、営業利益が同 27.6% 増の 649 百万円となった。

売上高の内訳を見ると、産業用資材部門は前期比 5.1% 増の 3,546 百万円となった。生活資材部門は前期比 7.7% 増の 1,364 百万円となった。このうち、国内向けは同 25.3% 増と大幅に増加した。ファインケミカル事業部門の販売ネットワークを活用し、共同営業によって取扱店舗を拡大したことが増収要因となった。吸収性能を活かしたスポンジ等の家庭用製品についてはホームセンターや一般小売店舗に、自動車用製品についてはカー用品専門店向けに売上を伸ばしている。また、新用途開発への意識の高まりを受け、医療用途など新分野への展開も徐々に広がりを見せている。一方、海外向けについてはアメリカやインドネシア向けが伸びたものの、全体では若干の減収となった。

営業利益率は前期の 11.0% から 13.2% に上昇している。数量増効果による工場の稼働率上昇や、収益性の高い半導体市場向けの好調が要因となっている。

ポラスマテリアル事業の業績推移

(単位：百万円)

	15/3 期	16/3 期	伸び率
売上高	4,640	4,909	5.8%
産業資材	3,373	3,546	5.1%
国内	1,702	1,763	3.6%
輸出	1,671	1,783	6.7%
生活資材	1,266	1,364	7.7%
国内	491	615	25.3%
輸出	775	749	-3.4%
営業利益	509	649	27.6%
営業利益率	11.0%	13.2%	

○サービス事業

サービス事業の業績は、売上高が前期比 1.8% 増の 4,983 百万円、営業利益が同 34.0% 増の 102 百万円となった。

オートサービス事業は、損害保険を利用した修理需要の低迷が続くなか、新規顧客の開拓等により売上げ維持に努めたほか、カーラッピングやプロテクションフィルムなど美装サービスの販売増によって前期比 0.5% 増と微増となった。また、自動車教習所事業では、単価の高い大型車の教習に注力した効果により、同 1.0% 増となった。

生活用品企画販売事業では、主力の生協向け販売において企画採用数の増加、ヒット商品に恵まれたこと及び大口受注がまとまったことなどにより好調に推移した。また、自社 EC サイト「ココ笑店」を通じたインターネット販売も好調に推移し、全体では前期比 4.0% 増となった。

営業利益率は前期の 1.9% から 2.9% に上昇した。利益率の高い生協向け企画販売事業が伸長したことに加え、経費抑制に取り組んだ効果による。

サービス事業の業績推移

(単位：百万円)

	15/3 期	16/3 期	伸び率
売上高	4,896	4,983	1.8%
オートサービス	2,348	2,359	0.5%
自動車教習所	849	857	1.0%
生活用品企画販売	1,697	1,766	4.0%
営業利益	76	102	34.0%
営業利益率	1.6%	2.1%	

○不動産関連事業

不動産関連事業の業績は、売上高が前期比 0.6% 増の 1,468 百万円、営業利益が同 17.6% 増の 260 百万円となった。

このうち、温浴事業については前期比 4.2% 減の 1,074 百万円となった。上期までは来店客数を順調に伸ばしていたものの、2015 年 9 月末に 3 施設あるなかの 1 施設において温泉井戸の湯管設備が故障し、下期の客数が前年同期比で 1 割減と減少したことが響いた。現在も設備の補修作業が続いており、復旧の時期は未定となっている。なお、今回の設備故障の原因は特定されており、他の施設に波及するリスクはない。

不動産賃貸事業については、保有不動産の稼働率上昇により前期比 10.4% 増の 370 百万円となった。また、2014 年 11 月より「極楽湯」施設内の付加サービスとして開始している介護予防支援事業については、売上高で 23 百万円を計上した。

営業利益率は温浴事業の減収があったものの、不動産賃貸事業の増収効果にカバーして、前期の 15.2% から 17.7% に上昇した。

不動産関連事業の業績推移

(単位：百万円)

	15/3 期	16/3 期	伸び率
売上高	1,460	1,468	0.6%
不動産賃貸	335	370	10.4%
温浴事業	1,121	1,074	4.2%
介護予防支援	3	23	-
営業利益	221	260	17.6%
営業利益率	15.2%	17.7%	

実質無借金経営で財務基盤は極めて健全

(2) 財務状況と経営指標

2016 年 3 月末の総資産は、前期末比 1,348 百万円増の 49,417 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現預金・有価証券が 1,299 百万円、売上債権が 287 百万円それぞれ増加し、固定資産では減価償却の進捗により有形固定資産が 194 百万円減少した。

負債合計は前期末比 423 百万円増加の 6,851 百万円となった。流動負債では未払法人税等が 289 百万円増加し、固定負債では退職給付債務が 176 百万円、「従業員持株支援信託 ESOP」の導入に伴い有利子負債が 161 百万円それぞれ増加し、繰延税金負債が 225 百万円減少した。

また、純資産は前期末比 925 百万円増加の 42,565 百万円となった。利益剰余金が当期純利益の計上等により 1,391 百万円増加した一方で、投資有価証券の売却に伴い、その他有価証券評価差額金が 375 百万円減少したことによる。

経営指標をみると、安全性を示す流動比率や自己資本比率はいずれも高水準となっており、また、実質無借金経営でもあることから、財務基盤は健全な状態にあると言える。一方、収益性に関しては営業利益率で 10 年以上ぶりに 10% 台に乗せたほか、ROA や ROE も前期比で上昇するなど、ここ数年の低迷から脱しつつあると言える。

ちなみに、投資有価証券まで含めた同社のネットキャッシュは約 207 億円となっており、現在の株式時価総額（6 月 13 日終値時点で約 160 億円）を上回る水準となっている。実績 PBR（1 株当たり純資産）では約 0.4 倍と解散価値を下回る水準となっている。同社は過去から高収益体質を維持しており、長年の利益の積み重ねの結果、事業規模以上に資産規模が大きくなっており、結果、ROE で 1 桁台前半の水準と長らく低迷していたことが要因と考えられる。

同社でもこうした点は経営課題と認識しており、今後は既存事業において「利益の伴う事業拡大」を意識し、各事業における利益率向上の取り組みをすすめながら、ROIC（投下資本利益率）の上昇を目指していくとしている。また、潤沢な手元キャッシュの活用法としては、新規事業への投資や既存事業とシナジーが期待できる分野における M&A の活用、あるいは資本効率の向上を目的とした自己株式取得などに充当していく考えだ。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	15/3 期	16/3 期	増減額
流動資産	19,331	20,909	1,577
(現預金、有価証券)	13,394	14,693	1,299
固定資産	28,736	28,507	-229
総資産	48,068	49,417	1,348
流動負債	2,905	3,209	303
固定負債	3,523	3,642	119
(有利子負債)	5	166	161
負債合計	6,428	6,851	423
純資産合計	41,639	42,565	925
(安全性)			
自己資本比率	86.6%	86.1%	
有利子負債比率	0.0%	0.3%	
(収益性)			
ROA (総資産経常利益率)	4.1%	4.9%	
ROE (自己資本利益率)	2.3%	4.2%	
売上高営業利益率	8.2%	10.2%	

■ 今後の見通し

「スムーズエッグ」シリーズの販売に引き続き注力

(1) 2017 年 3 月期の業績見通し

2017 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 1.6% 増の 22,400 百万円、営業利益が同 2.2% 減の 2,200 百万円、経常利益が同 2.4% 減の 2,380 百万円、当期純利益が同 11.0% 減の 1,580 百万円と増収減益を計画している。増収にもかかわらず減益となるのは、販管費の増加を見込んでいるためだ。今期はファインケミカル部門の物流施設の建替えを予定しており（設備投資額 700 百万円、2017 年 2 月完成予定）、設備投資に伴う付帯費用の増加や、ポーラスマテリアル事業の人員体制強化による人件費増を予定している。売上総利益率に関しては前期と同水準を想定しており、売上高を計画以上に伸ばすことができれば、増益となる可能性がある。

2016 年 7 月 6 日 (水)

■今後の見通し

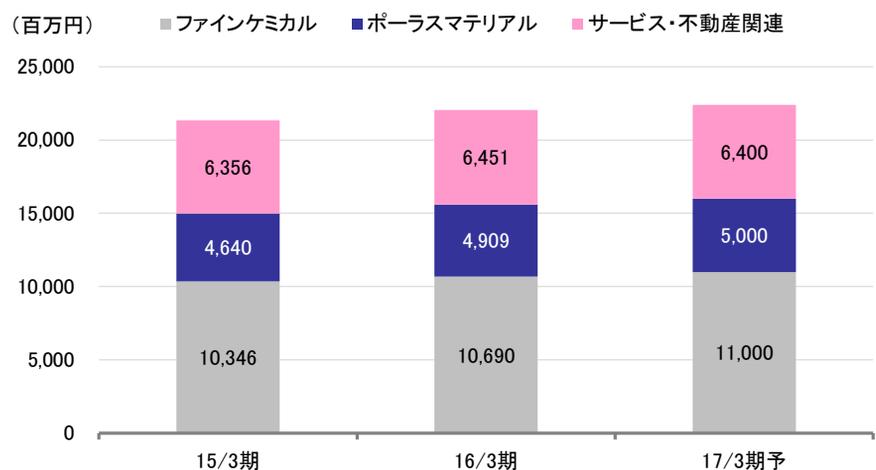
セグメント別の売上計画では、ファインケミカル事業で前期比 2.9% 増の 11,000 百万円を見込んでいる。前期に好調に推移した業務用コーティング剤については、自動車及び自動車以外の新規顧客開拓を進めていくことで、今期も引き続き好調に推移する見通し。ボディケア製品では大型商品の育成を目指し、「スムーズエッグ」シリーズの販売に引き続き注力していく方針となっている。また、ガラスケア製品では「ガラコ」発売 25 周年ということもあって、記念キャンペーンも行いながら、新商品等の売上を伸ばしていく考えだ。その他、家庭用品ではメガネケア商品を中心に堅調を持続し、海外事業についても若干ながら増収に転じると計画となっている。前期落ち込んでいた東南アジアやロシアなどの販売動向が直近では少し持ち直してきたほか、ドイツやポーランドなど新規進出国での業務用コーティング剤の伸びを見込んでいる。なお、ロシアについては富裕層向けに高付加価値のコーティング剤が伸びているようで、利益率の向上にも寄与すると見られる。

TPMS 事業も前期比 23% 増の 180 百万円と規模は小さいながらも順調に拡大する見通し。今後もトラック等の大型車での TPMS の普及拡大が見込まれることから、今後の成長事業として注目される。現在は同領域での競合も無いことから、いかに顧客を早期に囲い込んでいくことができるかが、事業拡大の鍵を握ることとなる。このため、現在は直販による営業活動を行っているが、今後は販売効率を上げていくため、代理店販売なども行っていく考えだ。

ポーラスマテリアル事業は前期比 1.9% 増収の 5,000 百万円を見込んでいる。半導体市場向けが堅調を持続するほか、生活資材部門でもファインケミカル事業部門との共同開発による新製品を積極的に投入していく予定で、増収基調を継続していく。

サービス・不動産関連事業については合計で前期比 0.8% 減の 6,400 百万円を見込んでいる。生活用品企画販売や不動産賃貸事業は引き続き増収が見込まれるものの、温浴事業の減収が響く格好となる。

セグメント別売上実績と見通し



(2) 今後の成長に向けた課題

同社は現在、進行中の中期経営計画「SOFT99 Drive」(2015 年 3 月期～2017 年 3 月期)において、最終年度の経営数値目標を当初計画から引き下げている。売上高については 24,000 百万円を 22,400 百万円に、営業利益は 2,400 百万円を 2,200 百万円に引き下げた。なお当期純利益については法人税率の低下などもあって、当初計画の 1,500 百万円を若干上回る 1,580 百万円となっている。

2016 年 7 月 6 日 (水)

■今後の見通し

今回の下方修正の内訳を事業セグメント別で見ると、ファインケミカル事業とサービス・不動産関連事業を引き下げ、ポーラスマテリアル事業に関しては前期までの進捗が想定を上回ったこともあり、若干の上方修正となっている。ファインケミカル事業においては、ボディケア製品での大型新製品の育成が想定通り進まなかったことや、海外事業において新興国の販売が計画を下回っていること、また北米市場の開拓が遅れていることなどが下方修正の要因となっている。また、サービス・不動産事業においては、オートサービス事業が損害保険の料率改定による保険会社経由の钣金修理需要の減少により、当初計画を下回って推移していることが主因となっている。

こうした状況を踏まえて、今後の成長を進めていくに当たっての課題として、ファインケミカル事業では、消費者ニーズを的確に捉えた製品開発体制の強化を進めていくこと、並びに北米市場の開拓や新規仕向け先での販路拡大などを挙げている。

また、ポーラスマテリアル事業に関しても、業績は順調に推移しているものの、技術開発力の高さをまだ十分に生かしきれていないと考えており、営業・開発両面での新規用途・新市場の開拓活動に注力していくことを挙げており、特に生活資材部門においての開発強化及び海外市場の開拓に注力していく方針だ。

オートサービス事業に関しては、引き続き環境的には厳しいものの、新規顧客の開拓や美装サービスなど周辺事業領域を伸ばすことが成長を図る上での課題となっている。

こうした課題点が解消されれば、中期的に収益拡大を続けていくことが可能になると弊社では見ている。

中期経営計画数値目標

(単位：百万円)

	16/3 期実績	17/3 期当初計画	17/3 期今回計画	当初計画比
売上高	22,052	24,000	22,400	-1,600
営業利益	2,250	2,400	2,200	-200
経常利益	2,439	2,550	2,380	-170
当期純利益	1,774	1,500	1,580	80
ファインケミカル事業				
売上高	10,690	12,200	11,000	-1,200
営業利益	1,225	1,480	1,200	-280
営業利益率	11.5%	12.1%	10.9%	
ポーラスマテリアル事業				
売上高	4,909	4,950	5,000	50
営業利益	649	530	630	100
営業利益率	13.2%	10.7%	12.6%	
サービス・不動産関連事業				
売上高	4,983	6,850	6,400	-450
営業利益	102	390	370	-20
営業利益率	2.1%	5.7%	5.8%	

2016 年 7 月 6 日 (水)

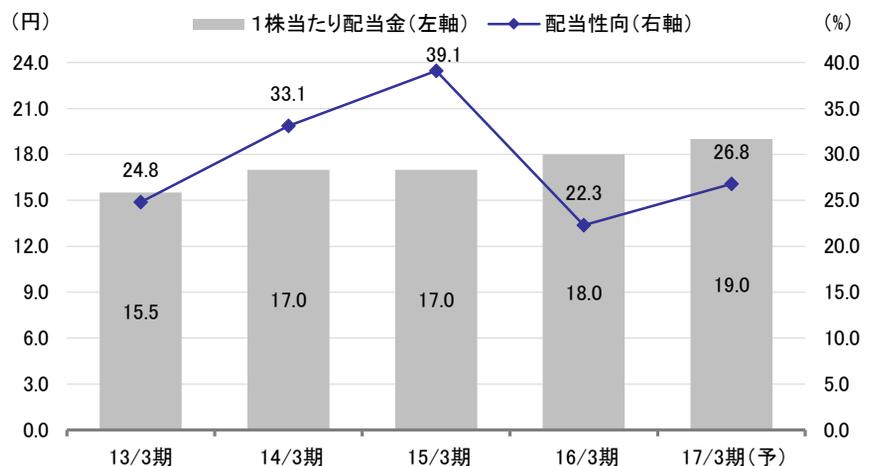
■ 株主還元策

機動的な自社株買いなども行い、総還元性向 30% を目指す

株主還元策としては配当金と株主優待制度を導入している。配当については安定的な配当の継続を基本方針とし、配当性向については連結ベースで 25% 以上を目安として機動的な自社株買いなども行うことで、総還元性向 30% を目指していく考えだ。2017 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 1.0 円増配の 19.0 円（配当性向 26.2%）を予定している。

一方、株主優待としては 3 月末の株主に対して、保有株数に応じた自社製品やサービスの提供を実施している。

1株当たり配当金と配当性向



株主優待制度 (3 月末株主)

	保有期間 3 年未満	保有期間 3 年以上
100 株	同社製品セット (選択無し)	同社製品セット (選択無し)
500 ~ 1,000 株未満	同社及びグループ企業の製品・サービス 5 コースから 2 コース選択	同社及びグループ企業の製品・サービス 5 コースから 3 コース選択
1,000 株以上	同社及びグループ企業の製品・サービス 5 コースから 3 コース選択	同社及びグループ企業の製品・サービス 5 コースから 4 コース選択

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ