

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ソフト９９コーポレーション

4464 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 6 月 27 日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

ソフト９９コーポレーション  
4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)  
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

## 目次

|                      |    |
|----------------------|----|
| ■ 要約                 | 01 |
| 1. 2022 年 3 月期の業績概要  | 01 |
| 2. 2023 年 3 月期の業績見通し | 01 |
| 3. 中期経営計画の進捗状況       | 02 |
| 4. 株主還元策             | 02 |
| ■ 事業概要               | 03 |
| 1. ファインケミカル事業        | 05 |
| 2. ポーラスマテリアル事業       | 06 |
| 3. サービス事業            | 06 |
| 4. 不動産関連事業           | 07 |
| ■ 業績動向               | 07 |
| 1. 2022 年 3 月期の業績概要  | 07 |
| 2. 事業セグメント別動向        | 09 |
| 3. 財務状況と経営指標         | 12 |
| ■ 今後の見通し             | 15 |
| 1. 2023 年 3 月期の業績見通し | 15 |
| 2. 事業セグメント別見通し       | 16 |
| 3. 中期経営計画の進捗状況       | 18 |
| ■ 株主還元策              | 21 |

ソフト９９コーポレーション  
4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)  
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

## 要約

### SDGs を意識した製品・サービスの開発に取り組み、 持続的な成長を目指す

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である。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材で高シェアを持ち、高い技術力を他の用途にも生かすべく横展開を進めている。そのほか、子会社で自動車整備・钣金事業、自動車教習所、温浴施設の運営事業なども展開している。既存の主力製品において高いシェアと収益力を持ち、強固な財務基盤を持っていることが強みとなっている。2022 年 4 月の東京証券取引所市場再編に伴い、スタンダード市場に移行している。

#### 1. 2022 年 3 月期の業績概要

2022 年 3 月期の連結業績※は、売上高で前期比 6.1% 増の 28,435 百万円、営業利益で同 17.2% 増の 3,760 百万円となり、2 期連続で過去最高を更新した。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による巣ごもり需要の一段落により、ファインケミカル事業が若干の減益となったものの、半導体製造用精密洗浄材の好調によりポーラスマテリアル事業が売上高で同 21.8% 増、営業利益で同 54.7% 増と大きく伸長し、業績のけん引役となった。

※ 2022 年 3 月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用している。前期比は収益認識に関する基準が異なっていることから参考値となる。

#### 2. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 2.0% 増の 29,000 百万円、営業利益で同 14.9% 減の 3,200 百万円を見込む。売上高はすべての事業セグメントで増収を見込んでいるものの、ポーラスマテリアル事業における新工場建設に伴う減価償却費の増加やファインケミカル事業における営業経費の増加などが減益要因となる。ファインケミカル事業では、新たにスポーツアイウェア用超撥水スプレー「スポルファ レインホッパー」を 2022 年 3 月に発売し、新市場の開拓に取り組んでいく。ポーラスマテリアル事業では 2022 年秋に新工場の稼働を予定しており、減価償却費が 1.2 億円増加するものの、医療用製品や生活資材製品の生産効率が向上する。半導体製造用精密洗浄材については、2023 年 3 月期も高水準の需要が続く見込みだ。

## 要約

### 3. 中期経営計画の進捗状況

2023 年 3 月期は 2021 年 3 月期からスタートした中期経営計画の最終年度となる。当初計画では、「将来の社会変化を新たな事業領域の拡張の機会と捉え、既存技術・ノウハウの横展開に加えて新たな技術・ノウハウの獲得、及びこれらの融合をはかることで、“他にない”新しい価値と事業の創出を目指していく」という方針を掲げ、売上高で 27,100 百万円、営業利益で 2,850 百万円を目標に設定した。2022 年 3 月期はコロナ禍による特需や半導体市場の活況もあって、売上高、営業利益ともに前倒しで達成し、2023 年 3 月期も前期比では減益となるものの、当初計画は上回る見通しだ。次期中期経営計画では SDGs の視点がより一層重要になると考え、省資源化や環境にやさしい製品やサービスの開発、また DX の取り組みも推進していくことで成長を目指していくものと予想される。

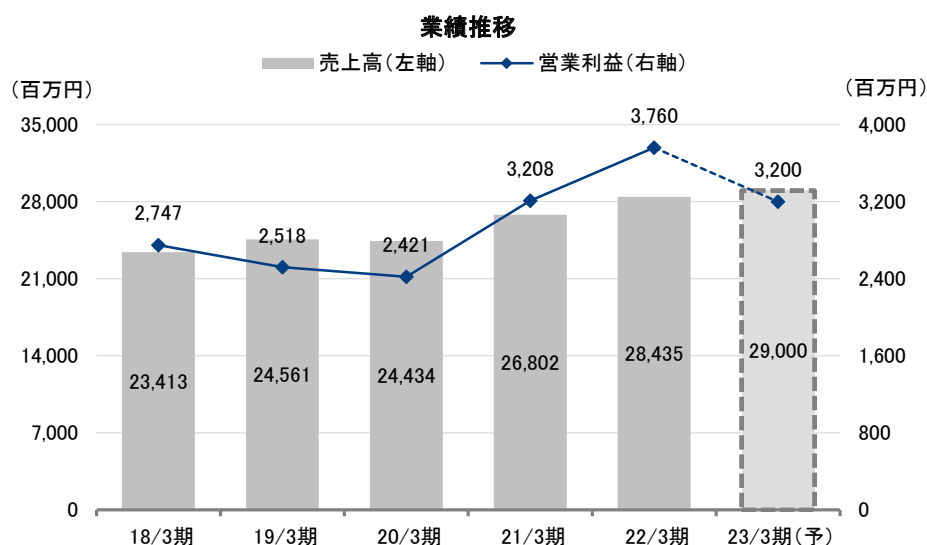
### 4. 株主還元策

株主還元については、「安定的な配当の継続」及び「連結営業利益の 25% を目安とする」基本方針を掲げており、2022 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 4.0 円増配の 36.0 円(還元率 20.8%※)と 7 期連続の増配を実施した。2023 年 3 月期は同 1.0 円増配の 37.0 円(同 25.1%)を予定している。

※ 還元率 = 配当総額 ÷ 連結営業利益。自己株取得も含めた還元率では 25.5% となる。

### Key Points

- ・ 2022 年 3 月期はポーラスマテリアル事業の伸長により過去最高業績を連続更新
- ・ ポーラスマテリアル事業で新工場が 2022 年秋に稼働を開始、医療製品分野の拡大に向けた布石を打つ
- ・ 次期中期経営計画では SDGs を意識した製品・サービスの開発にも取り組んでいく方針



注：22/3 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用

出所：決算短信よりフィスコ作成

ソフト９９コーポレーション  
4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)  
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

## 事業概要

### 自動車・家庭用ケミカル用品の製造販売会社で、 連結売上高の 5 割強を自動車分野で占める

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。自動車分野を中心に M&A も活用しながら業容を拡大しており、直近では 2020 年 8 月に病院向け衛生関連用品の企画開発・販売会社であるアズテック（株）を子会社化した。現在、グループの連結子会社数は 9 社となっている。

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  | 一般消費者用製品（自動車向け）             | （株）ソフト９９コーポレーション                   |
|           | 業務用製品（自動車向け、その他産業向け）        |                                    |
|           | 海外事業                        | 上海速特 99 化工有限公司<br>（株）ソフト９９コーポレーション |
|           | 自動車用品輸入・販売                  | （株）アンテリア                           |
|           | タイヤ空気圧監視装置企画・開発・販売          | （株）オレンジ・ジャパン                       |
|           | 電子機器・ソフトウェア開発               | （株）ハネロン                            |
| ポーラスマテリアル | 産業資材（ハイテク産業向け精密洗浄・研磨・濾過用製品） | アイオン（株）                            |
|           | （医療・衛生用途製品）                 | アイオン（株）、アズテック（株）                   |
|           | 生活資材（自動車、キッチン、化粧品、スポーツ等用品）  | アイオン（株）                            |
| サービス      | 自動車整備・钣金、美装                 | （株）ソフト９９オートサービス                    |
|           | 自動車教習所運営                    | アスモ（株）                             |
|           | 生活用品等企画販売                   | （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                      |                                    |
|           | 介護予防支援サービス                  | アスモ（株）                             |

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

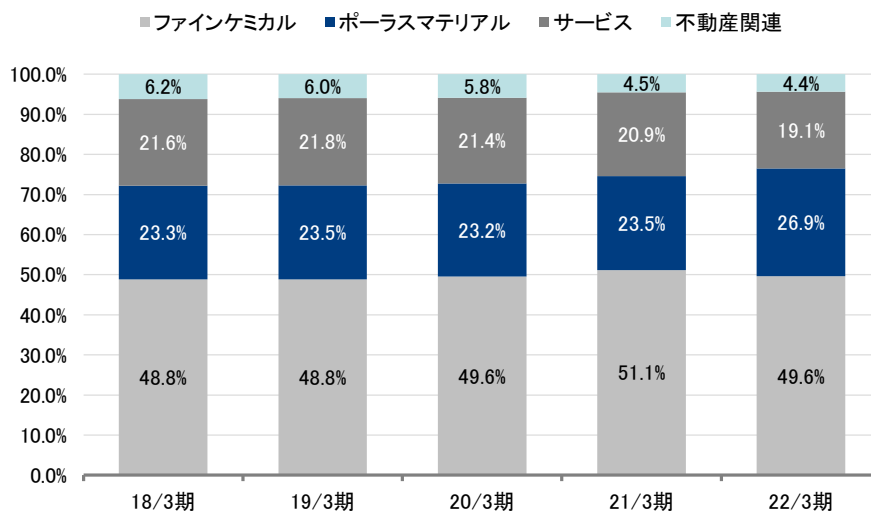
直近 5 期間の事業セグメント別構成比を見ると、売上高はファインケミカル事業が約 5 割と安定して推移しており、子会社化したアズテックをポーラスマテリアル事業にセグメント分けしたこともあり 20% 台前半から 20% 台後半に上昇している。逆にサービス事業や不動産関連事業がそれぞれ低下傾向となっている。また、セグメント利益の構成比で見ると、2021 年 3 月期にファインケミカル事業の構成比が従来の 5 割強から 7 割まで上昇した。コロナ禍による生活様式の変化によって自動車用、家庭用品等製品の販売が好調だったことによる。また、ポーラスマテリアル事業は 2021 年 3 月期を除いて 30% 前後で推移しており、両事業が主軸となっているが、そのほかの事業も安定して収益を得ており、バランスのとれた事業ポートフォリオになっている。市場別売上構成比で見ると、自動車分野向けが 5 割強（2022 年 3 月期）を占める主力市場となっている。

ソフト99コーポレーション  
4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)  
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

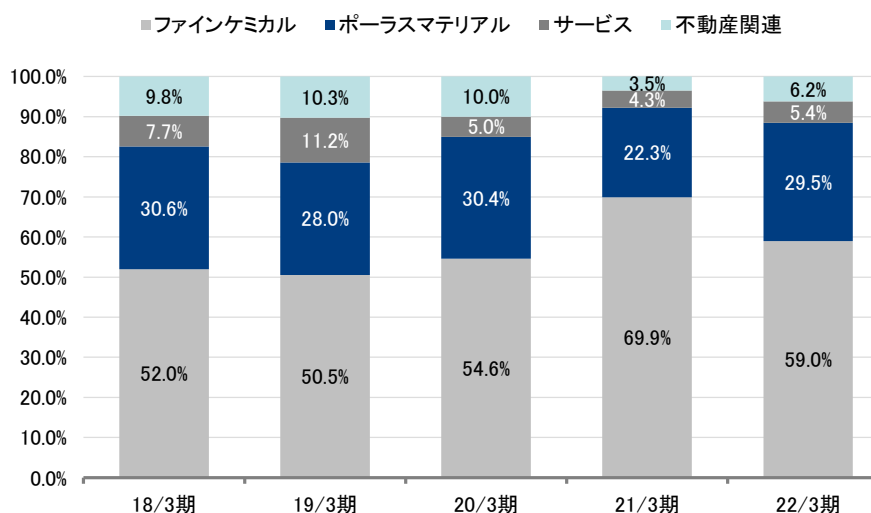
# 事業概要

## セグメント別売上構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

## セグメント別利益構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

ソフト99コーポレーション

4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)

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

## 事業概要

### 1. 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）や家庭用品（メガネケア製品、クリーナー等）、自動車ディーラーや自動車美装業者、あるいはその他業界向けに販売される業務用製品（コーティング剤等）のほか、海外事業（主にカー用品）、タイヤ空気圧監視システム（以下、TPMS）、電子機器・ソフトウェア開発、その他（輸入販売・樹脂容器販売含む）の 7 つに区分される。2022 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 60% を占め、次いで業務用製品が 13%、海外事業が 11%、家庭用品等が 10%、電子機器・ソフトウェアが 4%、TPMS が 2% 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 割となっている。競合大手はウイルソンやシュアラスターなどで、同社を含めて 4～5 社で競っている。また、ガラスケア分野は、撥水剤において約 7 割の市場シェアを持ち、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。競合は錦之堂やシーシーアイなどがある。リペアグッズ（補修材）は約 6 割の市場シェアを持ち、市場は同社と武蔵ホルトの 2 社で寡占市場となっている。

業務用製品は、主にコーティング剤を自動車美装業者向けに販売しているほか、自動車メーカーやディーラー向けに OEM 製品も販売している。また、ここ数年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おり、同事業の 1 割弱の比率を占めている。業務用コーティング剤の競合としては、自動車メーカー・ディーラー向けで中央自動車工業<8117>のシェアが高い。また、2 回目以降のコーティング費用を低価格で済ませたいユーザー向けには、KeePer 技研<6036>がガソリンスタンド等を通じて販売している。ただ、耐久性能や品質では同社製品の評価が高く、外車専門ディーラー向けでも多く採用されている。

家庭用製品ではメガネケア製品で業界トップシェアを確立しているほか、各種衛生用品の製造販売を行っている。海外事業ではロシアや中国、東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。最近は欧州地域やインド、ブラジル等の新市場の開拓にも注力している。

TPMS 事業では、国内の運送事業者（トラック・バス）向け TPMS の開発販売に加えて、2020 年 3 月期より乗用車向け純正交換用センサーの OEM 製品の販売を開始している。TPMS（Tire Pressure Monitoring System）とは、タイヤ内の空気圧や温度をセンサーで常時監視し、異常が発生した場合に運転者に通知するシステムで、仕組みとしてはエアバルブと一体化したセンサー付き発信器をホイールに組み付け、運転席に設置される受信機に無線で信号を送信、モニタに数値データ等の情報を表示する。トラック運送事業者などは、車体の不具合に起因する交通事故を未然に防止するため、運行前点検の厳格化が指導されている。タイヤ空気圧も点検項目として必ず実施しているが、TPMS を搭載すれば点検作業が省力化できるほか、走行中の「安心・安全」にもつながることになり、ここ 2～3 年で主に長距離トラックの運送業者向けに普及が進んでいる。運送会社ではドライバー確保のために、より安全な環境整備に取り組んでおり、TPMS もそのツールになるものとして関心が高まっている。

2019 年 3 月期より新たに加わった電子機器・ソフトウェア開発事業は、主に工場の受変電設備や道路・河川の状況を計測・制御するための遠隔監視システムやコインパーキングの緊急電話システム、これらのシステムを制御するための組込みソフトウェアの開発・販売を行っている。



ソフト99コーポレーション

4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)

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

## 事業概要

ファインケミカル事業の直近 5 年間の営業利益率は、10% 台で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着実に伸び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仕入販売が含まれていることもあり低水準だが、現地専売品など付加価値の高い製品を投入していくことで改善に取り組んでいる。また、TPMS 事業や電子機器・ソフトウェア開発事業の損益への影響は軽微となっている。

## 2. 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、主に産業資材や生活資材向けに開発製造を行っている。用途としては、産業資材では半導体やハードディスク等の製造ライン用（洗浄・吸水工程、研磨工程）、コンシューマ向け生活資材では洗車用タオルやスポーツ用タオルなどがある。2022 年 3 月期の売上構成比で見ると、産業資材が 78%、生活資材が 22% となっており、ここ数年で見ると産業資材が上昇傾向にある。また、海外売上比率が 50% 前後と高いことも特長で、特に半導体分野では台湾、韓国や米国の大手半導体メーカーを顧客に持ち、最先端プロセスの製造ライン用では、米国の 1 社と市場シェアを二分する格好となっている。一方で、同社は半導体業界の動向に左右されない事業基盤の構築と規模の拡大を図るべく、新用途の開拓にも積極的に注力している。具体的には、医療分野向け（インフルエンザ検査用キットの吸収スポンジ等）やプリンタ向け（インクヘッド部の吸液材）での採用が進んでいる。また、医療分野に関しては 2020 年 8 月に病院向け衛生関連製品の企画開発販売を行うアズテックを子会社化している。アズテックでは、特に大規模病院の手術室用モップで高いシェアを持っており、直販並びに医療製品卸会社を通じて販売している。

直近 5 年間の営業利益率は 10% 台前半で安定して推移している。付加価値の高い半導体・ハードディスク製造ライン用製品がけん引しているため、産業用資材のうちハイテク産業向けの売上比率は約 5 割の水準となっている。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。

## 3. サービス事業

サービス事業は、子会社で展開する自動車整備・鈑金事業のほか、自動車教習所運営事業、生活用品企画販売事業で構成されている。2022 年 3 月期の売上構成比で見ると、自動車整備・鈑金が 44%、自動車教習所運営が 19%、生活用品企画販売が 37% となっている。

自動車整備・鈑金事業では、（株）ソフト99オートサービスで鈑金塗装や各種コーティング施工サービスを展開している。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主に行っているが、ここ数年は安全運転システムが普及し始めたこともあり事故車両が減少傾向にあり、需要が頭打ち傾向となっていることから、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・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注力している。サービス拠点は関西 4 ケ所、首都圏で 2 ケ所の体制となっており、関西が売上の中心だが 2013 年 9 月に東京・江東区に新工場を開設し、首都圏の営業強化も進めている。



ソフト99コーポレーション

4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)

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

#### 事業概要

自動車教習所事業は、アスモ（株）が兵庫県尼崎市で「尼崎ドライブスクール」1校を運営している。生活用品企画販売事業については、（株）くらし企画で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、自社 EC サイトでの販売にも注力しており、2021 年 3 月期から PB 商品の開発販売も開始している。

#### 4. 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。2022 年 3 月期の売上構成比を見ると、「極楽湯」（3 店舗）を運営する温浴事業が 63%、不動産賃貸事業が 34%、介護予防支援事業が 3% 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等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）の同社敷地内で温浴事業の付加サービスとして、2014 年 11 月より開始した事業となる。子会社のアライズ（株）で事業を行っていたが、2022 年 4 月にアスモに吸収合併している。なお、不動産関連事業に関しては自社保有する不動産の有効活用が目的となっているため、今後も現状の事業規模を維持していく方針となっている。

## 業績動向

### 2022 年 3 月期はポーラスマテリアル事業の伸長により過去最高業績を連続更新

#### 1. 2022 年 3 月期の業績概要

2022 年 3 月期の連結業績は売上高で前期比 6.1% 増の 28,435 百万円、営業利益で同 17.2% 増の 3,760 百万円、経常利益で同 16.3% 増の 3,962 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 78.9% 増の 2,755 百万円となり、2 期連続で過去最高を更新した。コロナ禍における巣ごもり需要が下期に入って一段落したものの、半導体業界向けを中心にポーラスマテリアル事業の収益が拡大し、業績をけん引した。

売上総利益率は増収効果とプロダクトミックスの改善により前期の 37.2% から 38.5% に上昇した。販管費は人件費や研究開発費の増加に加えて、コロナ禍で前期に絞り込んでいた販促費や広告宣伝費、出張費等も増加し、前期比で 6.4% 増、販管費率で 0.1 ポイント上昇の 25.3% となった。なお、前期は温浴事業の収益悪化に伴い、保有施設に係る減損損失 1,239 百万円を特別損失として計上したが、2022 年 3 月期は大きな特別費用の計上はなく、親会社株主に帰属する当期純利益の大幅増益要因となっている。

ソフト99コーポレーション  
4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)  
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

業績動向

## 2022 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

|                     | 21/3 期 |       |        | 22/3 期 |       |       |       |
|---------------------|--------|-------|--------|--------|-------|-------|-------|
|                     | 実績     | 対売上比  | 会社計画   | 実績     | 対売上比  | 前期比   | 計画比   |
| 売上高                 | 26,802 | -     | 28,500 | 28,435 | -     | 6.1%  | -0.2% |
| 売上総利益               | 9,963  | 37.2% | -      | 10,946 | 38.5% | 9.9%  | -     |
| 販管費                 | 6,754  | 25.2% | -      | 7,186  | 25.3% | 6.4%  | -     |
| 営業利益                | 3,208  | 12.0% | 3,450  | 3,760  | 13.2% | 17.2% | 9.0%  |
| 経常利益                | 3,408  | 12.7% | 3,650  | 3,962  | 13.9% | 16.3% | 8.6%  |
| 特別損益                | -1,236 | -     | -      | -5     | -     | -     | -     |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 1,539  | 5.7%  | 2,450  | 2,755  | 9.7%  | 78.9% | 12.5% |

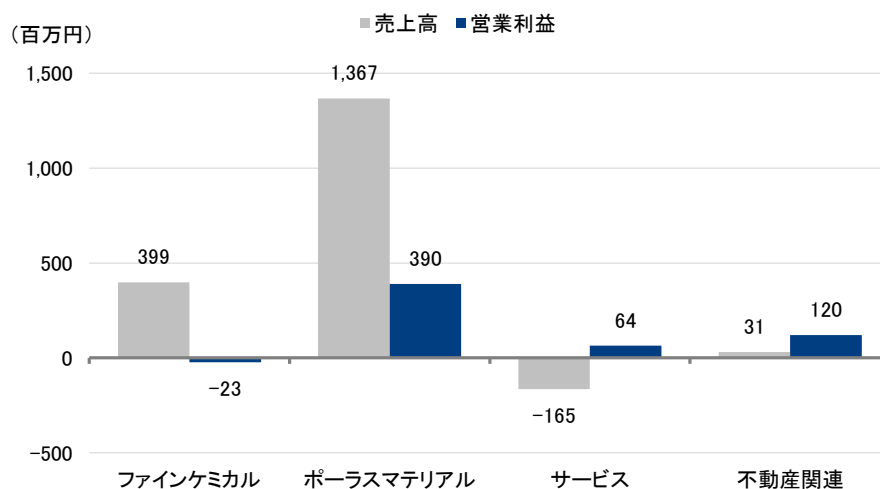
注：22/3 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用している。前期比は収益認識に関する基準が異なっていることから参考値となる。

22/3 期会社計画は 2021 年 8 月発表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別で見ると、売上高はサービス部門が減収となった以外はすべての事業セグメントで増収となった。また、営業利益ではファインケミカル事業のみ減益となっており、ポーラスマテリアル事業が増益分の約 7 割を占めた格好となっている。

## セグメント別前期比増減額



出所：決算短信よりフィスコ作成

ソフト99コーポレーション  
4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)  
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

業績動向

## ファインケミカル事業はコロナ特需の反動もあり若干の減益、 ポーラスマテリアル事業は 2 ケタ増収増益と好調に推移

### 2. 事業セグメント別動向

#### (1) 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 2.9% 増の 14,103 百万円、営業利益が同 1.1% 減の 2,211 百万円となった。売上高は 7 期連続の増収となり、売上総利益も同 2.4% 増となったが、コロナ禍で絞り込んでいた販促費等の営業経費が元の水準に戻ったことや、人件費、物流費の増加が減益要因となった。

#### ファインケミカル事業の業績推移

(単位：百万円)

|               | 20/3 期 | 21/3 期 | 22/3 期 | 伸び率     |
|---------------|--------|--------|--------|---------|
| 売上高           | 12,108 | 13,704 | 14,103 | 2.9%    |
| 一般用製品：ボディケア   | 1,866  | 2,029  | 2,117  | 4.3%    |
| 一般用製品：ガラスケア   | 3,681  | 3,693  | 3,969  | 7.5%    |
| 一般用製品：リペアグッズ  | 2,255  | 2,537  | 2,466  | -2.8%   |
| 業務用製品         | 1,649  | 1,788  | 1,850  | 3.5%    |
| 家庭用品等         | 697    | 1,420  | 1,360  | -4.2%   |
| 海外事業          | 1,400  | 1,418  | 1,575  | 11.1%   |
| TPMS          | 185    | 186    | 217    | 16.9%   |
| 電子機器・ソフトウェア開発 | 563    | 589    | 570    | -3.3%   |
| その他・調整        | -192   | 40     | -24    | -159.2% |
| 営業利益          | 1,316  | 2,235  | 2,211  | -1.1%   |
| 営業利益率         | 10.9%  | 16.3%  | 15.7%  | -0.6pt  |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高の内訳を見ると、国内一般消費者向け販売（自動車分野）のうち、ボディケア製品は、加圧式噴射機を用いたカーシャンプー「パーフェクトフォーム」の販売が順調に増加したほか、2021 年 3 月に発売したボディとガラス両方に施工可能な拭きだけ WAX「フクピカ Gen5」の販売が好調に推移したことで、前期比 4.3% 増となった。ガラスケア製品は、前期に縮小していた店頭プロモーションを再開したことや、主力製品であるガラコの新発売 30 周年記念となる限定商品「ぬりぬりガラコギガ丸」の販売が好調だったことにより、同 7.5% 増となった。リペア製品は、巣ごもり需要の反動減により同 2.8% 減となったもののコロナ禍前の水準は上回った。

業務用製品販売（自動車・産業分野）は前期比 3.5% 増と 2 期連続で増収となった。新車向けは新車販売台数減少の影響を受けたものの、中古車向けについては既存得意先で車両販売に併せたコーティングサービスの提案に取り組んだことで販売が好調に推移した。また、「G'ZOX」のブランドリニューアルの実施に併せて価格改定を実施したことも増収要因となった。また、家庭用製品販売（生活分野）は前期比 4.2% 減となった。前期にコロナ禍で需要が急拡大したメガネケア製品の販売が下期に入って一段落したことが要因だ。ただ、コロナ禍前の水準と比較すると高水準であることに変わりない。

ソフト99コーポレーション  
4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)  
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

#### 業績動向

海外市場向け販売（自動車分野）は前期比 11.1% 増と好調に推移した。地域別で見ると、中国向けは景気減速による需要の低迷とガラスケア製品の在庫調整が発生したことにより減収となった。中国を除く東アジアは増収となり、東南アジアは減収となった。欧州地域については受注が好調だったものの、コンテナ不足の影響で出荷タイミングが 2023 年 3 月期にずれ込んだことにより減収となった。一方、ロシア向けについてはメンテナンス製品の需要拡大に加えて、現地代理店が在庫積み増しのためロシアによるウクライナ侵攻前に前倒しで発注を行ったこともあり、第 4 四半期に販売が大きく伸長した。また、ブラジル向けは積極的なプロモーションを展開したことで順調に販売が伸長した。

TPMS（自動車分野）の売上高は前期比 16.9% 増となった。半導体不足がトラックの供給にも影響を与えたが、既存顧客の更新需要に加えて、新規運送会社を開拓できたことが増収要因となった。なお、売上規模を 2 億円台に乗せたこともあり、利益面では黒字化まであと一步のところまできている。

電子機器・ソフトウェア開発は前期比 3.3% 減となった。遠隔監視システム等で使用されている 3G の無線通信サービスが 2026 年 3 月末に終了することが決まっており、3G から 4G 対応の通信システムへの切り替えのための受注が好調だったものの、半導体不足により製品の出荷が遅れていることが減収要因となっている。ただ、受注残高については 1 年分を抱えており、部材の供給不足が解消すれば売上高も回復する見通しとなっている。

#### (2) ポーラスマテリアル事業

ポーラスマテリアル事業の業績は、売上高が前期比 21.8% 増の 7,655 百万円、営業利益が同 54.7% 増の 1,105 百万円と 2 ケタ増収増益となった。このうち、2021 年 3 月期第 3 四半期から連結対象に加わったアズテックの業績が通年で寄与したことによる影響額は売上高で 3.5 億円程度の増収要因だったと見られ、営業利益面ではのれん償却額 136 百万円の計上も考慮すれば、影響はほとんどなかったと見られる。増収効果に加えてプロダクトミックスの改善により、売上総利益率が同 3.1 ポイント上昇したことが大幅増益の要因となった。

#### ポーラスマテリアル事業の業績推移

(単位：百万円)

|       | 20/3 期 | 21/3 期 | 22/3 期 | 伸び率   |
|-------|--------|--------|--------|-------|
| 売上高   | 5,678  | 6,287  | 7,655  | 21.8% |
| 産業資材  | 4,224  | 4,778  | 6,008  | 25.7% |
| 国内    | 2,095  | 2,355  | 3,046  | 29.3% |
| 海外    | 2,129  | 2,423  | 2,961  | 22.2% |
| 生活資材  | 1,455  | 1,508  | 1,647  | 9.2%  |
| 国内    | 854    | 921    | 889    | -3.5% |
| 海外    | 601    | 587    | 758    | 29.2% |
| 営業利益  | 733    | 714    | 1,105  | 54.7% |
| 営業利益率 | 12.9%  | 11.4%  | 14.4%  | 3.0pt |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## ソフト99コーポレーション

4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)

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

## 業績動向

売上高の内訳を見ると、産業資材部門は前期比 25.7% 増の 6,008 百万円と 8 期連続の増収、過去最高を更新した。このうち、国内向けは同 29.3% 増となったが、アズテックを除く既存事業では同 17% 前後の増収だったと見られる。主力の半導体製造用途が好調に推移したことや、医療用途でも PCR 用検査部材を中心に出荷が好調に推移した。アズテックの売上は手術室向け清掃用モップが手術件数の減少で低迷したほか、コロナ禍で新規開拓の営業活動も制限される状況であったものの、コロナ病棟向けに各種衛生用品の販売が伸長したことにより、全体では堅調に推移した。アズテックを含めた医療分野の売上高は前期の約 5 億円から約 10 億円の規模に拡大している。

一方、海外向けについても前期比 22.2% 増と 2 ケタ成長が続いた。半導体製造用精密洗浄材の販売が台湾や韓国、米国の大手半導体メーカー向けに増加したほか、電解銅箔製造装置（チタン製ドラム）用砥石の販売も増加した。従来、電解銅箔はプリント配線板用が主要市場となっていたが、EV 市場の拡大を背景にリチウムイオン電池用途向けの需要が急増していることが背景にあるようだ。同領域でも同社は高シェアを握っている。

生活資材は前期比 9.2% 増の 1,647 百万円と 2 期連続で増収となった。国内向けについては、前期の巣ごもり需要の反動で自動車用製品の販売が通常時の水準まで戻ったほか、スポーツ用製品の需要も低調に推移し同 3.5% 減となった。海外向けは、主力仕向け地先である米国向けに加えて、インドネシアや韓国向けについても需要が回復し、同 29.2% 増と 3 期ぶりに増収に転じた。

## (3) サービス事業

サービス事業の業績は、売上高が前期比 3.0% 減の 5,428 百万円、営業利益が同 47.0% 増の 200 百万円となった。売上高は生活用品企画販売事業がコロナ特需の反動が響き減収となったものの、売上構成比の変化による売上総利益率の上昇（同 1.6 ポイント上昇）や、販管費の抑制に取り組んだことが増益要因となった。

## サービス事業の業績推移

(単位：百万円)

|          | 20/3 期 | 21/3 期 | 22/3 期 | 伸び率    |
|----------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高      | 5,221  | 5,594  | 5,428  | -3.0%  |
| 自動車整備・钣金 | 2,407  | 2,257  | 2,384  | 5.6%   |
| 自動車教習所   | 969    | 942    | 1,029  | 9.2%   |
| 生活用品企画販売 | 1,843  | 2,394  | 2,015  | -15.8% |
| 営業利益     | 121    | 136    | 200    | 47.0%  |
| 営業利益率    | 2.3%   | 2.4%   | 3.7%   | 1.3pt  |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業別の売上動向を見ると、自動車整備・钣金事業は在庫数が下げ止まったことに加えて、1 台当たり修理単価が上昇したこと、プロテクションフィルムやボディコーティングの施工・物販が好調に推移した結果、前期比 5.6% 増と 3 期ぶりの増収に転じた。自動車教習所事業は、営業日数が例年どおりとなったこと（前期はコロナ禍で 1 ヶ月間休業）に加えて、学生の普通免許取得ニーズが高まったこと、運送ドライバー向けの大型 1 種、中型 1 種の免許取得ニーズが高まったことなどにより、前期比 9.2% 増となり過去最高売上を更新した。生活用品企画販売事業については、コロナ特需の反動減と、売れ筋商品の欠品による販売機会ロスが重なったこともあり、同 15.8% 減収となった。ただ、コロナ禍前の売上水準は上回っている。

ソフト９９コーポレーション  
4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)  
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

# 業績動向

## (4) 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 2.6% 増の 1,247 百万円、営業利益が同 106.4% 増の 233 百万円となった。コロナ禍の影響が続くなか、温浴事業の収益が改善したほか不動産賃貸事業の増収が増益要因となった。

### 不動産関連事業の業績推移

(単位：百万円)

|        | 20/3 期 | 21/3 期 | 22/3 期 | 伸び率    |
|--------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高    | 1,426  | 1,216  | 1,247  | 2.6%   |
| 温浴事業   | 988    | 770    | 780    | 1.3%   |
| 不動産賃貸  | 387    | 403    | 428    | 6.1%   |
| 介護予防支援 | 50     | 42     | 38     | -8.1%  |
| 営業利益   | 241    | 113    | 233    | 106.4% |
| 営業利益率  | 16.9%  | 9.3%   | 18.7%  | 9.4pt  |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業別の売上動向を見ると、温浴事業は前期比 1.3% 増と若干ながらも増収に転じた。コロナ禍が続くなかで飲食売上の苦戦が続いたものの、温浴施設の来客数が回復し増収要因となった（※）。また、不動産賃貸事業は保有物件の稼働率上昇により、同 6.1% 増となった。一方、介護予防支援事業はコロナ禍が続くなかで、利用者数が減少したことにより同 8.1% 減となった。

※ 2021 年 3 月期は 3 店舗のうち 1 店舗で約 1 ヶ月間、営業自粛を行ったほか残り 2 店舗についてもゴールデンウィーク期間中に営業を自粛していた。

## 手元キャッシュは潤沢で財務内容は良好、ROIC も上昇傾向続く

### 3. 財務状況と経営指標

2022 年 3 月期末の総資産は、前期末比 1,944 百万円増加の 59,231 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金・有価証券が 725 百万円増加したほか、棚卸資産が 551 百万円増加した。固定資産では新工場建設に伴う建設仮勘定の増加により有形固定資産が 1,133 百万円増加し、のれんが 142 百万円、投資有価証券が 413 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 427 百万円増加の 7,839 百万円となった。未払法人税等が 125 百万円減少した一方で、未払金及び未払費用が 385 百万円増加したほか、仕入債務が 26 百万円増加した。また、純資産は同 1,517 百万円増加の 51,391 百万円となった。利益剰余金が 1,901 百万円増加した一方で、自己株式が 205 百万円増加（減少要因）したほか、その他有価証券評価差額金が 227 百万円減少したことなどによる。



ソフト99コーポレーション

4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)

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

## 業績動向

経営指標を見ると、安全性を示す自己資本比率は 86.8% と高水準を維持しており、無借金経営でネットキャッシュも 20,497 百万円と潤沢にあることから、財務基盤は健全な状態にあると言える。また、収益性に関しては営業利益率で 13.2% とここ数年来で最高水準に達したほか、ROIC（投下資本利益率）も 8.7% と前期から 1.0 ポイント上昇し、同社が目標とする 6% 以上を上回っている。ROIC を事業セグメント別で見ると、すべての事業セグメントで上昇したが、なかでもポーラスマテリアル事業が前期比 2.6 ポイント上昇し、全体の ROIC 改善に寄与した。ROE についても前期の 3.1% から 5.4% に上昇している。ただ、水準としてはまだ低く、同社の株式時価総額が 250 億円程度と純資産の約 5 割の水準にとどまっているのも、資本コストを上回るリターンを得られていないことが一因と考えられる。同社は保有する潤沢な資金（現金及び預金・有価証券＋投資有価証券で約 270 億円）を、M&A も含めて成長性の見込める事業に投下することで ROIC を高め、また、資本効率の向上を目的とした自己株式取得等にも充当していくことで ROE の向上にも取り組んでいく方針だ。特に、投資に関してはファインケミカル事業における新製品・サービスの開発やポーラスマテリアル事業における新工場建設など積極的に進めており、今後こうした取り組みの成果が収益面で顕在化してくれば、株式市場での評価も変わってくるものと弊社では考えている。

## 連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

|               | 19/3 期 | 20/3 期 | 21/3 期 | 22/3 期 | 増減     |
|---------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 流動資産          | 24,777 | 25,725 | 27,950 | 29,330 | 1,380  |
| （現金及び預金、有価証券） | 17,696 | 18,475 | 19,771 | 20,497 | 725    |
| 固定資産          | 29,089 | 29,529 | 29,336 | 29,900 | 564    |
| 総資産           | 53,867 | 55,255 | 57,286 | 59,231 | 1,944  |
| 流動負債          | 3,250  | 3,316  | 4,229  | 4,643  | 413    |
| 固定負債          | 3,610  | 3,558  | 3,181  | 3,196  | 14     |
| 負債合計          | 6,860  | 6,874  | 7,411  | 7,839  | 427    |
| （有利子負債）       | 196    | 123    | 46     | -      | -      |
| 純資産合計         | 47,006 | 48,380 | 49,874 | 51,391 | 1,517  |
| （安全性）         |        |        |        |        |        |
| 自己資本比率        | 87.3%  | 87.6%  | 87.1%  | 86.8%  | -0.3pt |
| 有利子負債比率       | 0.4%   | 0.2%   | 0.0%   | -      | -      |
| ネットキャッシュ（百万円） | 17,499 | 18,352 | 19,725 | 20,497 | 772    |

出所：決算短信よりフィスコ作成

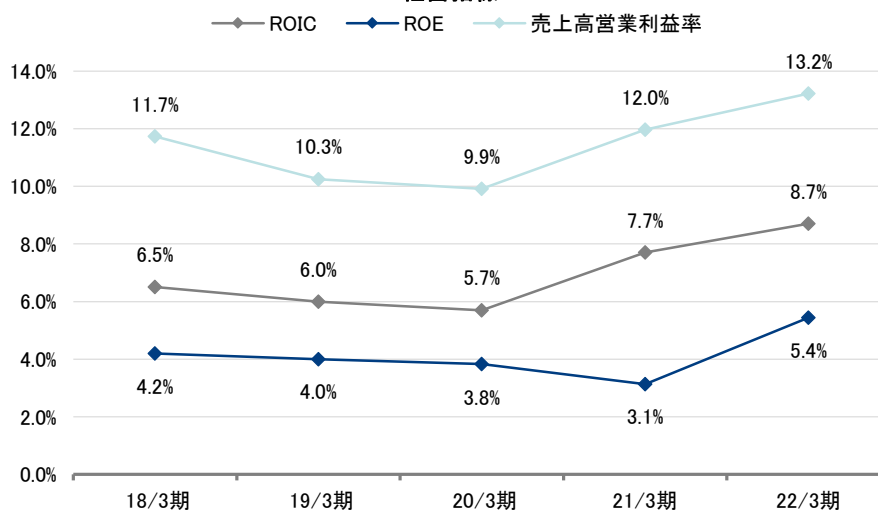


ソフト99コーポレーション  
4464 東証スタンダード市場

2022年6月27日(月)  
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

# 業績動向

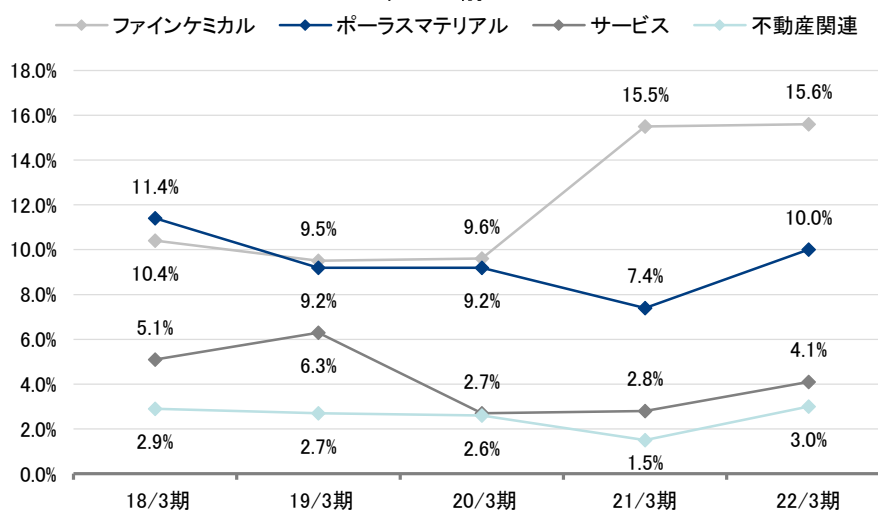
## 経営指標



注：ROIC= 税引き後営業利益 ÷ 事業投下資本

出所：決算短信よりフィスコ作成

## セグメント別ROIC



注：ROIC= 税引き後営業利益 ÷ 事業投下資本

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2023 年 3 月期は新設工場に係る減価償却費や営業経費の増加により増収減益を見込む

#### 1. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 2.0% 増の 29,000 百万円、営業利益で同 14.9% 減の 3,200 百万円、経常利益で同 14.2% 減の 3,400 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 18.3% 減の 2,250 百万円と増収減益を見込む。地政学リスクの高まりを背景とした原油価格の上昇や中国における景気減速懸念など、外部環境の先行き不透明感が高まるなかで、すべての事業セグメントで増収を目指していく。一方、利益面ではファイナケミカル事業における営業経費の増加、また 2022 年秋に稼働予定となっているポーラスマテリアル事業の新工場に係る減価償却費の発生（1.2 億円）などが減益要因となる。例年、同社は保守的に計画を策定する傾向にあり、今回も同様に保守的な印象を受けるが、原油価格や国内自動車販売の動向などの先行きが見通しにくい状況でもあり、同計画を必達目標としている。

#### 2023 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

|                     | 22/3 期 |       | 23/3 期予 |        |        |       |        |
|---------------------|--------|-------|---------|--------|--------|-------|--------|
|                     | 通期実績   | 対売上比  | 2Q 累計計画 | 前年同期比  | 通期計画   | 対売上比  | 前期比    |
| 売上高                 | 28,435 | -     | 14,300  | 1.0%   | 29,000 | -     | 2.0%   |
| 営業利益                | 3,760  | 13.2% | 1,630   | -13.6% | 3,200  | 11.0% | -14.9% |
| 経常利益                | 3,962  | 13.9% | 1,730   | -12.9% | 3,400  | 11.7% | -14.2% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 2,755  | 9.7%  | 1,150   | -13.7% | 2,250  | 7.8%  | -18.3% |
| 1 株当たり当期純利益 (円)     | 126.38 |       | 53.01   |        | 103.72 |       |        |

出所：決算短信よりフィスコ作成

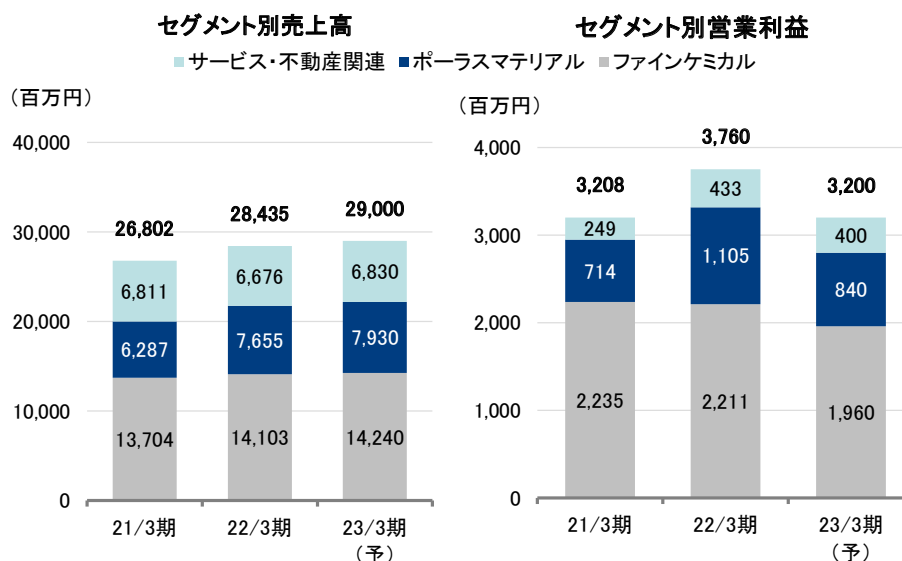
ソフト99コーポレーション  
4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)  
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

今後の見通し

## ポーラスマテリアル事業で新工場が 2022 年秋に稼働を開始、医療製品分野の拡大に向けた布石を打つ

### 2. 事業セグメント別見通し



出所：決算説明会資料、会社リリースよりフィスコ作成

#### (1) ファインケミカル事業

ファインケミカル事業の売上高は前期比 1.0% 増の 14,240 百万円、営業利益は同 11.4% 減の 1,960 百万円と増収減益を見込んでいる。既述のとおり、減益要因は主に営業経費の増加による。売上高については前期の前半まではコロナ特需が一部残っていた影響もあり、微増収にとどまる見通しだ。

国内一般消費者向け販売（自動車分野）については、車外美装に加え、安全・安心・快適を新たな製品カテゴリーとして育成するとともに、自動車美装の簡略化ニーズに応える製品・サービスの開発に取り組むことで、顧客の獲得を図り増収を目指していく。業務用製品については、新車販売の回復が遅れるなかで、輸入車及び中古車ディーラー向けの拡大に注力していくほか、自動車分野以外の需要取り込みにも注力し増収を目指す。海外事業については、前期に前倒しで出荷したロシア向けの落ち込みをその他地域の拡大でカバーしきれず、前期比で 6% 程度の減少を見込んでいる。

ソフト99コーポレーション

4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)

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

今後の見通し

また、家庭用品等については、メガネケア製品の販売が上期に前年同期比で若干減少すると見ている。マスク離れがどの程度進むかによって今後の落ち込み度合いも変わってくる可能性はあるが、OEM での展開や新規販路の開拓などでカバーしていく考えだ。一方で、新規市場を開拓すべくスポーツ競技者等をターゲットとしたアイウェア用超撥水スプレー「スポルファ レインホッパー」を 2022 年 3 月より発売した。同スプレーでレンズ部分をコーティングすることにより、ランニングやマリンスポーツ中の降雨や汗をかいたときなどにアイウェアのレンズにつく水滴を瞬時に弾き飛ばし、水滴で視界が妨げられないようにすることができる。これまでカー用品で培ってきた機能性薄膜技術を活用して開発した。現在、スポーツ量販店での販売を開始したところで、初動としてはまずまずのようだ。今後、時期を見てプロモーション活動を展開していくことにしている。

TPMS 事業については、新規顧客の開拓に取り組むことで増収を目指す、上期についてはトラック大手の日野自動車<7205>の生産が一部停止している影響で、苦戦する可能性がある。また、電子機器・ソフトウェア開発事業についても半導体等の部材不足が続くなかで上期は弱含む可能性があるが、受注残は豊富にあるだけに、部材不足が解消されれば増収に転じる可能性がある。

## (2) ポーラスマテリアル事業

ポーラスマテリアル事業の売上高は前期比 3.6% 増の 7,930 百万円、営業利益は同 24.0% 減の 840 百万円となる見通しだ。売上高については産業資材で 2.2 億円の増収（うち、1 億円は病院向けの医療廃棄物炭化焼却装置）、生活資材で 0.5 億円の増収を見込んでいる。一方、利益面では、既述のとおり新工場稼働に伴い、減価償却費が下期に 1.2 億円増えることや立ち上げに伴う一時的な費用増などが減益要因となるが、やや保守的な印象が強く上振れする可能性もあると弊社では見ている。

新工場については医療用製品や生活資材の製造拠点となり、従来よりも生産効率を高めた製造ラインを段階的に導入していく。このため、稼働率が上昇していけば収益性の向上が期待できることになる。また、同社は医療分野で事業拡大を図るため、クラス 1※の医療製品の開発・製造を進めていく計画であり、認証に必要な品質管理基準にも適合した工場となっている。今後アイオンの独自技術である高吸水性、高気孔率といった特長を持つ PVA（ポリビニルアルコール）スポンジの製品力と、アズテックの企画開発力を融合することで新たな医療用製品の開発を進めていく。医療分野では衛生管理が厳しく求められる環境であり、アイオンの PVA スポンジの利用価値は大きいと弊社では見ている。また、アズテックは大規模医療施設など多くの顧客基盤を有していることから、新製品を販売していく際にもシナジー効果が期待できると弊社では見ている。一方、既存工場で空いたスペースには、半導体やハードディスク、電解銅箔など今後も需要の拡大が見込まれるハイテク分野向け産業資材の生産能力を強化していく予定となっている。

※ クラス 1 は不具合が生じた場合でも、人体へのリスクが極めて低いと考えられる製品（一般医療機器）を指す。

ソフト99コーポレーション

4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)

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

今後の見通し

### (3) サービス事業、不動産関連事業

サービス、不動産関連事業の合計は、売上高で前期比 2.3% 増の 6,830 百万円、営業利益で同 7.8% 減の 400 百万円となる見通し。増収を見込んでいる事業としては、自動車教習所事業、温浴事業、生活用品企画販売事業等が挙げられる。自動車教習所については、70 歳以上の高齢者ドライバーについて免許更新の際に高齢者講習の受講<sup>\*</sup>が必須となったことで、受講者数の増加による売上増が見込まれる。生活用品企画販売事業については、展示会などへの出展も積極的に行いながら新商品の販売増を目指していく。一方、利益面では営業経費や物流費の増加が減益要因となる。

<sup>\*</sup> 普通免許更新の場合、座学、運転適性検査による指導、実車指導を含めた 2 時間の講習 (6,450 円) を運転免許センターまたは自動車教習所で受講することが義務付けられた。

## 次期中期経営計画では SDGs を意識した 製品・サービスの開発にも取り組んでいく方針

### 3. 中期経営計画の進捗状況

2021 年 3 月期からスタートした中期経営計画では、「将来の社会変化を新たな事業領域の拡張の機会と捉え、既存技術・ノウハウの横展開に加えて新たな技術・ノウハウの獲得、及びこれらの融合をはかることで、“他にない”新しい価値と事業の創出を目指していく」という方針を掲げ、最終年度となる 2023 年 3 月期に売上高で 27,100 百万円、営業利益で 2,850 百万円を当初目標に設定した。その後、コロナ禍によって打撃を受けた事業(温浴事業、介護予防支援事業等)があった一方で、生活様式の変化に伴い特需が発生した製品や事業(メガネケア製品、生活用品企画販売事業等)があり、また、半導体市場の活況によりポラスマテリアル事業の収益が予想以上に成長したこともあって、最終年度の業績目標値は、営業利益で 2 年、売上高で 1 年それぞれ前倒しで達成した。2023 年 3 月期業績については、既述のとおり外部環境の悪化もあって減益見通しとなっているが、当初計画からは売上高、各利益ともに上回る見通しだ。

#### 中期経営計画数値目標

(単位：百万円)

|                     | 20/3 期<br>実績 | 21/3 期<br>実績 | 22/3 期<br>実績 | 23/3 期<br>当初目標 | 修正計画   |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|----------------|--------|
| 売上高                 | 24,434       | 26,802       | 28,435       | 27,100         | 29,000 |
| 営業利益                | 2,421        | 3,208        | 3,760        | 2,850          | 3,200  |
| 営業利益率               | 9.9%         | 12.0%        | 13.2%        | 10.5%          | 11.0%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 1,824        | 1,539        | 2,755        | 2,100          | 2,250  |
| ROIC                | 5.7%         | 7.7%         | 8.7%         | 6.1%           | -      |
| ROE                 | 3.8%         | 3.1%         | 5.4%         | 4.0%           | -      |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ソフト99コーポレーション  
4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)  
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

今後の見通し

### 事業セグメント別目標

(単位：百万円)

|                     | 20/3 期<br>実績 | 21/3 期<br>実績 | 22/3 期<br>実績 | 23/3 期<br>当初目標 | 修正計画   |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|----------------|--------|
| <b>ファインケミカル事業</b>   |              |              |              |                |        |
| 売上高                 | 12,108       | 13,704       | 14,103       | 13,850         | 14,240 |
| 営業利益                | 1,316        | 2,235        | 2,211        | 1,800          | 1,960  |
| 営業利益率               | 10.9%        | 16.3%        | 15.7%        | 13.0%          | 13.8%  |
| <b>ポーラスマテリアル事業</b>  |              |              |              |                |        |
| 売上高                 | 5,678        | 6,287        | 7,655        | 6,050          | 7,930  |
| 営業利益                | 733          | 714          | 1,105        | 640            | 840    |
| 営業利益率               | 12.9%        | 11.4%        | 14.4%        | 10.6%          | 10.6%  |
| <b>サービス・不動産関連事業</b> |              |              |              |                |        |
| 売上高                 | 6,647        | 6,811        | 6,676        | 7,200          | 6,830  |
| 営業利益                | 363          | 249          | 433          | 410            | 400    |
| 営業利益率               | 5.5%         | 3.7%         | 6.5%         | 5.7%           | 5.9%   |

出所：決算説明会資料、会社リリースよりフィスコ作成

次期中期経営計画については今後策定していくことになるが、同社では SDGs の視点がより一層重要になると考えており、省資源化や環境にやさしい製品及びサービスの開発、また DX の取り組みなどを推進していくことで持続的な成長を目指していく方針だ。

#### (1) ファインケミカル事業

国内一般消費者向け製品（自動車向け）については、カーライフに関わる「キレイ」「安全・安心・快適」「修復」を届けるべく、新製品・サービスの拡大に向けた取り組みを強化していく。具体的には、抗菌・抗ウイルスコーティングなどの車内美装製品・サービスを強化していくほか、カー用品店など小売店へのコーティングメニューの提案を継続して進めていく。また、自動車向け以外にも同社の技術力が生かせる領域への展開を進めていく考えだ。海外事業については、既存市場における売上拡大だけでなく、今後の市場拡大が見込まれるインドや南米市場についても現地代理店との関係構築を図りながら一層推進していくことにしている。

DX の取り組みについては得意先顧客管理のデジタル化を支援していくとともに、アプリを活用することで顧客の利便性向上を図り、取引の深耕につなげていく。また、新規サービスとして法人営業車両向けの安全運転管理システムの開発を目指している。システム構築については（株）ハネロンが担当し、将来的にはアスモで運営している自動車教習所の技術指導にも活用できるような新規サービスの開発などに展開し、グループシナジーを高めていく戦略となっている。

#### (2) ポーラスマテリアル事業

ポーラスマテリアル事業においては、半導体等のハイテク分野の製造装置用消耗部材の領域において引き続き清浄度や耐久性、作業性を高めた製品の開発に取り組むことで、市場シェアの維持向上を図っていく。また、医療分野をハイテク分野に並ぶ新たな収益柱として育成していく考えで、開発をより一層強化していく方針だ。生活資材分野では、国内向けには高品質素材訴求によって強豪との差別化を図るとともに、OEM ビジネスや EC ビジネスの拡大によるシェアの維持・向上を図っていく。また、海外向けには、スポーツ用途展開による新市場の開拓や、グループリソースを有効活用した新規市場の開拓に取り組んでいく。



ソフト99コーポレーション  
4464 東証スタンダード市場

2022 年 6 月 27 日 (月)  
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

今後の見通し

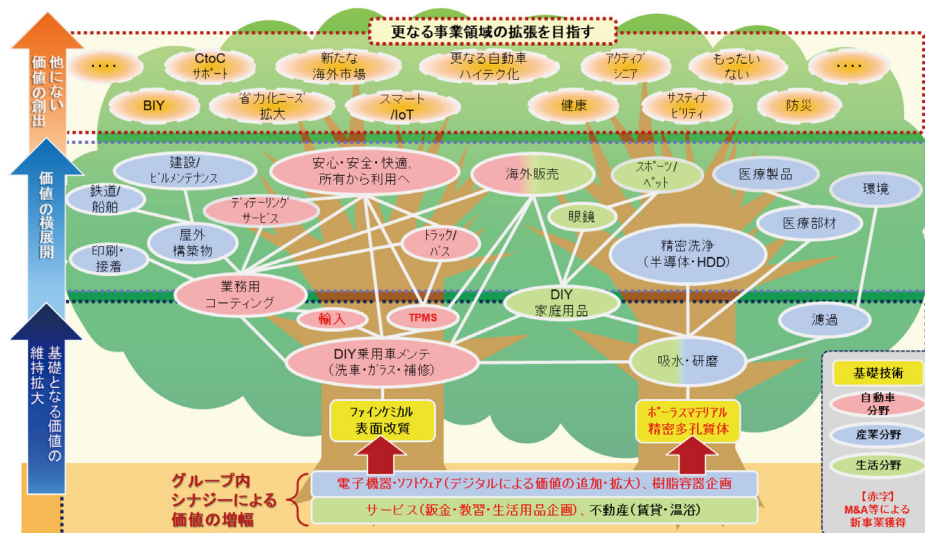
### (3) サービス・不動産関連事業

自動車整備・钣金事業においては、自動車のさらなるハイテク化を見据えたエーミング※技術対応を強化することで入庫車両数の確保を図るとともに、輸入車メーカー認証の取得による対応車両の拡充を進めていく。また、同事業の約 2 割を占めるプロテクションフィルムやボディコーティング施工についても、顧客開拓を進めながら売上拡大を図っていく。

※ 先進安全技術をはじめとする電子制御装置を適切に作動させるために必要な調整・校正作業のこと。

自動車教習所事業では、教習所指導員のノウハウを活用した新サービスの開発を進めていくことで、新たな収益源の構築を目指す。生活用品企画販売事業では、EC サイトの再構築と企画製品の開発を強化していくことで、今までリーチできていなかった顧客層に向けて提案できるプラットフォームを確立していく考えだ。

### 第 6 次中期経営計画の概要



出所：決算説明会資料より掲載



ソフト99コーポレーション  
4464 東証スタンダード市場

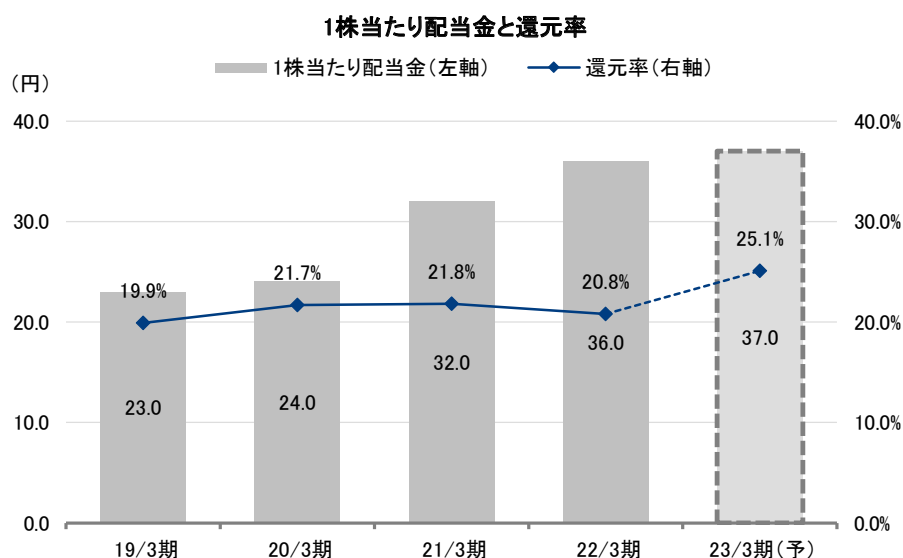
2022 年 6 月 27 日 (月)  
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

## 株主還元策

### 株主還元は安定配当の継続を基本に、 営業利益の 25% を還元していく方針

株主還元方針については、安定的な配当の継続を基本方針とし、配当還元率については 2021 年 3 月期より連結営業利益の 25% を目安とすることとした（従前は 20%）。この結果、2022 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 4.0 円増配となる 36.0 円とした。還元率（配当総額 ÷ 連結営業利益）は 20.8% となっているが、自己株取得 176 百万円も含めれば 25.5% となる。2023 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 1.0 円増配の 37.0 円、還元率で 25.1% となり、8 期連続の増配を予定している。

また、株主還元策として株主優待制度も導入しており、毎年 3 月末の株主に対して、保有株数・保有期間に応じた自社製品・サービスの提供を実施している。



注：還元率 = 配当総額 ÷ 連結営業利益  
出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 株主優待制度

| 保有株数       | 100 株以上 500 株未満   | 500 株以上 1,000 株未満                     | 1,000 株以上                             |
|------------|-------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| 保有期間 3 年未満 | 同社製品セット<br>(選択無し) | 同社及びグループ会社の製品・サービス<br>5 コースから 2 コース選択 | 同社及びグループ会社の製品・サービス<br>5 コースから 3 コース選択 |
| 保有期間 3 年以上 |                   | 同社及びグループ会社の製品・サービス<br>5 コースから 3 コース選択 | 同社及びグループ会社の製品・サービス<br>5 コースから 4 コース選択 |

注：3 月末日の株主名簿に記載の保有株主が対象  
出所：会社資料よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp