

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 >>>

2023 年 6 月 23 日 (金)

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

2023 年 6 月 23 日 (金)
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2023 年 3 月期の業績概要	01
2. 2024 年 3 月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画について	01
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. 2023 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	14
1. 第 7 次中期経営計画の概要	14
2. 2024 年 3 月期の業績見通し	19
■ 株主還元	20

ソフト９９コーポレーション
4464 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 23 日 (金)
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

要約

高付加価値製品・サービスを強化し、 利益成長と資本効率向上を目指す

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、医療分野への展開も推進中。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. 2023 年 3 月期の業績概要

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 6.1% 増の 30,170 百万円、営業利益で同 13.4% 減の 3,256 百万円となった。ポーラスマテリアル事業を中心にすべての事業セグメントで増収となり、売上高は過去最高を更新したものの、ファインケミカル事業における販売ミックスの悪化や、ポーラスマテリアル事業におけるエネルギー価格や原材料の上昇、新工場稼働に伴う減価償却費の増加により営業利益は 3 期ぶりの減益となった。ただ、会社計画（売上高 29,000 百万円、営業利益 3,200 百万円）に対してはいずれも上回って着地した。

2. 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 0.6% 減の 30,000 百万円、営業利益で同 0.4% 増の 3,270 百万円を見込む。売上高は前期にファインケミカル事業で大きく伸長した海外向けの仕入販売商品の反動減を想定し、若干の減収を想定しているが、利益面では自社製品の販売拡大によるファインケミカル事業の増益でそのほかの事業の減益分を吸収し微増益を見込む。ファインケミカル事業では、新車販売の回復による業務用製品の伸長に加えて、2023 年 3 月に発売したホイール&タイヤクリーナーをはじめとした、一般消費者向け製品の売上貢献が期待できる。ポーラスマテリアル事業は半導体向け製品の需要は安定しているものの、今後の市場動向を注視している。利益面においては世界的な原材料価格や燃料費の高騰に加え、新工場へ導入する設備投資等により減価償却費が増加することで減益を見込む。減価償却費は全体で前期比 207 百万円増加の 1,010 百万円を計画している。

3. 新中期経営計画について

2024 年 3 月期からスタートする 3 ケ年の第 7 次中期経営計画を発表した。「Evolve！！～進化せよ！！～」をテーマに掲げ、デジタルを活用し、心揺さぶられるアナログ的（エモイ）価値を創り出す『ヒト（人財）』を育て、その価値を通じて社会課題の解決に貢献することを目指す。強化すべき事業領域として「価値提供方法の多様化」「海外展開」「医療分野」の 3 点に積極的な設備投資を行い、また、「デジタルの活用」による高付加価値製品・サービスの提供により、利益の成長と資本効率の向上を目指す。2026 年 3 月期の経営数値目標は、売上高で 31,700 百万円、営業利益で 3,780 百万円、ROIC で 8.1%（2023 年 3 月期実績 7.1%）とし、売上高は年率 1.7% 増、営業利益は同 5.1% 増と堅実な収益成長を計画している。

ソフト９９コーポレーション
4464 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 23 日 (金)
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

要約

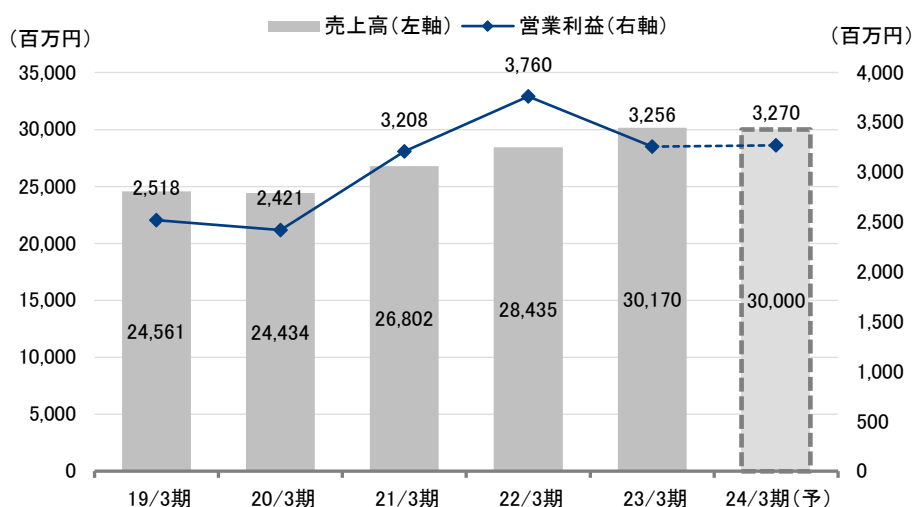
4. 株主還元策

株主還元については、「安定的かつ継続的な配当」及び「連結営業利益の 25% を目安とする」基本方針を踏襲し、2024 年 3 月期は 1 株当たり配当金で前期比 3.5 円増配の 41.0 円（記念配当 3.0 円含む）と 9 期連続の増配とすることを発表した。また、併せて 2026 年 3 月期までに 7 億円程度の自己株式取得（2023 年 5 月～ 9 月の期間で上限 60 千株、取得総額 100 百万円の自社株取得を発表済み）を行い、株主還元を強化する方針であることも明らかにしている。同社の 1 株当たり純資産は前期末で 2,429 円、PBR で 0.5 倍台と純資産価値を割れた状況が続いており、企業価値向上に向けた取り組みの 1 つとなる。

Key Points

- ・ 2023 年 3 月期は増収減益となるも売上高、営業利益、経常利益は会社計画を達成
- ・ 新中期経営計画を始動、デジタル活用による付加価値向上により利益成長と資本効率の向上を目指す
- ・ 2024 年 3 月期はファインケミカル事業の収益回復により増益に転じる見通し
- ・ 株主還元策をさらに強化し、2024 年 3 月期は記念配当と自社株買いを実施

業績推移



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

2023 年 6 月 23 日 (金)
<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 割強を自動車分野向けが占める

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 （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
ポーラスマテリアル	電子機器・ソフトウェア開発	（株）ハネロン
	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）
サービス	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）
	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）
不動産関連	生活用品等企画販売	（株）くらし企画
	不動産賃貸	
	温浴施設運営	（株）ソフト９９コーポレーション
	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

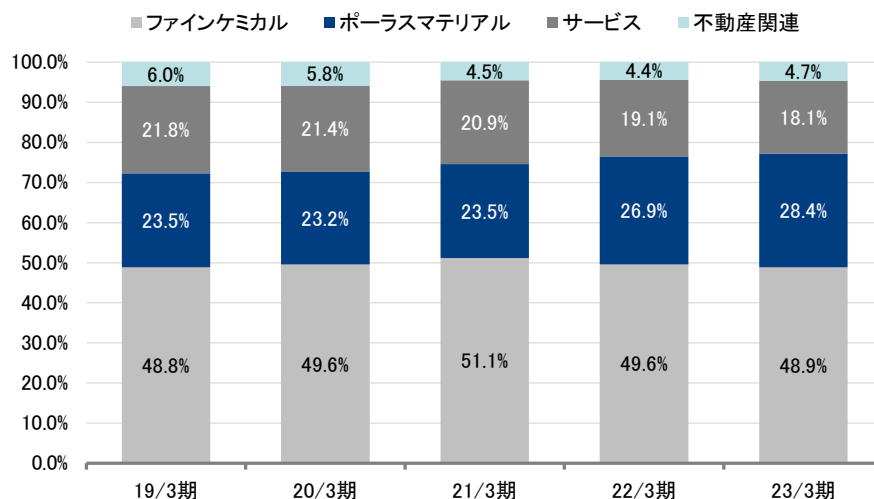
直近 5 期間の事業セグメント別構成比を見ると、売上高はファインケミカル事業が約 5 割と安定して推移しており、子会社化したアズテックをポーラスマテリアル事業にセグメント分けしたこともあり 20% 台前半から 20% 台後半に上昇している。逆にサービス事業や不動産関連事業はそれぞれ低下傾向となっている。また、セグメント利益の構成比で見ると、2021 年 3 月期にファインケミカル事業の構成比が従来の 5 割強から 7 割まで上昇した。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による生活様式の変化によって自動車用、家庭用品等製品の販売が伸長したことによる。また、ポーラスマテリアル事業は 2021 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（2023 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

2023 年 6 月 23 日 (金)
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

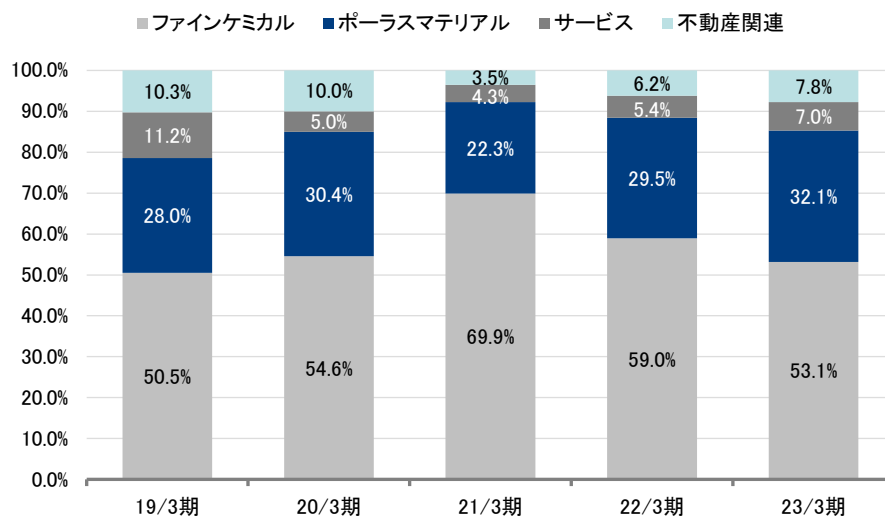
事業概要

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

2023 年 6 月 23 日 (金)

<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。2023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57%を占め、次いで海外事業が18%、業務用製品が14%、家庭用品等が8%、電子機器・ソフトウェアが4%、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3～4割となっている。競合大手はプロスタッフやウィルソン、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。

海外事業では主に中国や東アジア、東南アジア向けに、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。ここ数年では欧州各国やインド、ブラジル等の新市場の開拓にも注力している。なお、海外向けでは自社製品のほか、現地のニーズに合わせてエンジンオイルやオイルフィルター、凍結材など仕入商品の販売も行っている。

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。同社の製品は、耐久性能や品質面での評価が高く、外車専門ディーラー向けでも多く採用されている。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。

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。TPMS事業では、国内の運送事業者向け（トラック・バス）を中心に開発販売している。2020年3月期からは乗用車向けOEM製品の販売を開始した。TPMS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、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なっており、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。このため、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。

ソフト99コーポレーション

4464 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 23 日 (金)

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

事業概要

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、これらシステムを制御するための組み込みソフトウェアの開発・販売を行っている。

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）、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。

2023 年 3 月期の売上構成比で見ると、産業資材が 79%、生活資材が 21% 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液スポンジ等）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用品の企画開発・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・钣金事業のほか、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。2023 年 3 月期の売上構成比で見ると、自動車整備・钣金が 46%、自動車教習所運営が 19%、生活用品企画販売が 35% 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

2023 年 6 月 23 日 (金)

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

事業概要

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で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。このため、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・汚れから守るブ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5ヶ所、首都圏で2ヶ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。

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。2023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68%、不動産賃貸事業が29%、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。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

2023 年 3 月期は増収減益となるも売上高、営業利益、経常利益は会社計画を達成

1. 2023 年 3 月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比6.1%増の30,170百万円、営業利益で同13.4%減の3,256百万円、経常利益で同13.2%減の3,440百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同25.1%減の2,063百万円と増収減益となったものの、売上高は過去最高を連続更新し、親会社株主に帰属する当期純利益を除いて会社計画を上回って着地した。

ソフト９９コーポレーション
4464 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 23 日 (金)
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

業績動向

2023 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

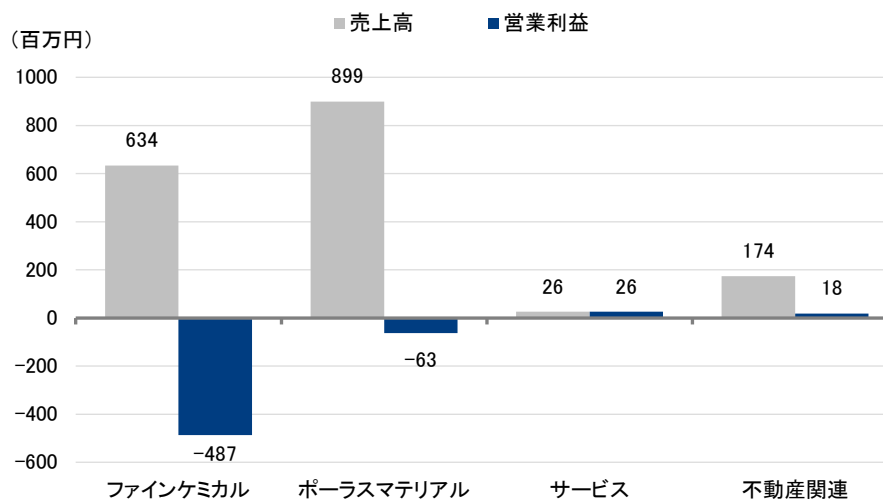
	22/3 期			23/3 期			
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	28,435	-	29,000	30,170	-	6.1%	4.0%
売上総利益	10,946	38.5%	-	10,611	35.2%	-3.1%	-
販管費	7,186	25.3%	-	7,354	24.4%	2.3%	-
営業利益	3,760	13.2%	3,200	3,256	10.8%	-13.4%	1.8%
経常利益	3,962	13.9%	3,400	3,440	11.4%	-13.2%	1.2%
特別損益	-5	-	-	-357	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,755	9.7%	2,250	2,063	6.8%	-25.1%	-8.3%

※ 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。

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、売上高はファインケミカル事業で 634 百万円、ポーラスマテリアル事業で 899 百万円の増収となるなど 4 事業すべてで増収を達成した。一方、営業利益についてはサービス事業や不動産関連事業が増益となったものの、主力のファインケミカル事業やポーラスマテリアル事業の落ち込みが響いて 3 期ぶりの減益となった。

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

2023 年 6 月 23 日 (金)

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

業績動向

売上総利益率が前期の 38.5% から 35.2% に低下し、主たる減益要因となった。ファインケミカル事業における販売ミックスの悪化や、ポーラスマテリアル事業におけるエネルギー価格高騰、原材料の上昇、並びに新工場稼働に伴う減価償却費の増加などが主因となっている。販管費は前期比 2.3% の増加となった。広告宣伝費（30 百万円増）、販促費（43 百万円増）、運賃及び荷造費（30 百万円増）などが増加した一方で、研究開発費（41 百万円減）や人件費（67 百万円減）が減少し、販管費率は前期の 25.3% から 24.4% に低下した。また、特別損失として減損損失 353 百万円を計上した。このうち 342 百万円はアズテックののれん部分を一括償却したことによるもので、会社計画比での未達要因となった。アズテックは利益が出ているものの、当初想定していたシナジー効果が顕在化しておらず、目標に掲げていた収益の達成が困難と判断した。なお、のれんを一括で減損処理したため、2024 年 3 月期はのれん償却額（136 百万円）が発生せず増益要因となる。

ファインケミカル事業は海外向け仕入販売が伸長、 ポーラスマテリアル事業は海外半導体メーカー向けを中心に増収が続く

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 4.5% 増の 14,738 百万円、営業利益が同 22.0% 減の 1,724 百万円となった。売上高は 8 期連続の増収となったものの、営業利益は 4 期ぶりの減益に転じた。売上総利益率が前期の 47.3% から 42.7% と 4.7 ポイント低下したことが減益要因となった。海外向け仕入販売商品の急増による販売ミックスの変化で 3.7 ポイント、原材料価格の上昇による影響で 0.9 ポイントの利益率低下要因となった。

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	23/3 期	伸び率
売上高	12,108	13,704	14,103	14,738	4.5%
一般用製品：ボディケア	1,866	2,029	2,117	2,044	-3.4%
一般用製品：ガラスケア	3,681	3,693	3,969	3,869	-2.5%
一般用製品：リペアグッズ	2,255	2,537	2,466	2,446	-0.8%
業務用製品	1,649	1,788	1,850	2,025	9.5%
家庭用品等	697	1,420	1,360	1,164	-14.4%
海外事業	1,400	1,418	1,575	2,615	66.0%
TPMS	185	186	217	161	-25.9%
電子機器・ソフトウェア開発	564	589	570	633	11.1%
その他・調整	-192	40	-24	-222	-
営業利益	1,317	2,235	2,211	1,724	-22.0%
営業利益率	10.9%	16.3%	15.7%	11.7%	-4.0pt

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

2023 年 6 月 23 日 (金)

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

業績動向

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）は総じて低調に推移した。コロナ禍が収束に向かうなかで行動規制の緩和とともに外出機会が増え、車を手入れする機会が減少したことが背景にある。分野別では、ボディケア製品が前期比 3.4% 減、ガラスケア製品が同 2.5% 減、リペアグッズが同 0.8% 減となった。ただ、コロナ禍前の 2020 年 3 月期と比べて、すべてのカテゴリーで売上水準が上回っている点は評価できる。新製品の販売が好調だったこともあり、既存の得意先での売り場獲得が進んだことによるもので、今後もヒット商品を開発、投入していくことで着実な成長を目指す。

業務用製品販売（自動車・産業分野）は前期比 9.5% 増と 3 期連続で増収となった。新車向けについて上期は低調だったものの、下期に入って販売台数が回復傾向となってきたことや、高価格帯の高機能製品の販売比率が上昇したこともあり、OEM 製品、自社ブランド品ともに増収となった。中古車向けについても、自社ブランド品の価格改定効果や高機能・高価格帯製品の比率が上昇したことにより増収となった。また、家庭用製品販売（生活分野）は前期比 14.4% 減と 2 期連続で減収となった。主力のメガネケア製品が巣ごもり需要の一巡により減少したことが要因だ。ただ、コロナ禍で販売ロケーションが拡大したことにより、2020 年 3 月期の売上と比較すると 1.7 倍弱の水準となっている。

海外市場向け販売（自動車分野）は前期比 66.0% 増と大幅増となった。このうち自社製品は現地語パッケージの推進や仕向け地専売品の拡充により、同 15.5% 増と順調に増加した。仕入販売については欧州向けを中心に同 134.9% 増と大幅増となった。主な商材はエンジンオイルやオイルフィルタ、ラジエータ用不凍液などで、現地代理店の要望に応じて国内メーカーから仕入れて販売しているため、利益への貢献は軽微である。地域別で見ると、中国向けはゼロコロナ政策の終了による経済活動再開や、販路別の販売促進活動を強化したこともあり、ガラスケア製品を中心に好調に推移した。東アジアや東南アジアについても増収となった一方で、欧州についてはウクライナ紛争長期化の影響もあって自社製品の販売は減少した。その他の地域では、ブラジルが業務用関連製品の新規開拓もあって増収となった。

TPMS（自動車分野）の売上高は前期比 25.9% 減となった。下期以降は OEM 製品の出荷が増加したことで前年同期並みの水準で推移したものの、一部トラックメーカーの出荷停止に伴う新車販売向け製品の落ち込みをカバーしきれず、減収となった。

電子機器・ソフトウェア開発（産業分野）は前期比 11.1% 増となった。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に推移した。上期までは半導体不足により製品出荷が遅れていたが、下期以降は部材の調達状況が改善し、増収につながった。なお、その他売上が 222 百万円のマイナス計上となっているが、これは季節商材に関する販売店からの在庫返品分によるものである。

(2) ポーラスマテリアル事業

ポーラスマテリアル事業の業績は、売上高が前期比 11.7% 増の 8,554 百万円、営業利益が同 5.7% 減の 1,042 百万円となった。売上高は 3 期連続で過去最高を更新したものの、営業利益は 2 期ぶりに減益に転じた。売上総利益率が前期の 34.9% から 31.3% と 3.6 ポイント低下したことが要因だ。エネルギー価格の高騰や原材料の上昇に加えて、2022 年秋に新工場が稼働したことに伴い、減価償却費が 46 百万円増加したことが利益率の低下要因となった。

ソフト99コーポレーション

4464 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 23 日 (金)

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

業績動向

ポ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	23/3 期	伸び率
売上高	5,678	6,287	7,655	8,554	11.7%
産業資材	4,224	4,778	6,008	6,790	13.0%
国内	2,095	2,355	3,046	3,245	6.5%
海外	2,129	2,423	2,961	3,546	19.7%
生活資材	1,455	1,508	1,647	1,762	7.0%
国内	854	921	889	961	8.1%
海外	601	587	758	801	5.6%
営業利益	733	714	1,105	1,042	-5.7%
営業利益率	12.9%	11.4%	14.4%	12.2%	-2.2pt

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、産業資材部門は前期比 13.0% 増の 6,790 百万円と 9 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 6.5% 増となった。主力の半導体製造用途分野で一部在庫調整が発生したものの、リチウムイオン電池の材料となる電解銅箔の製造装置（チタン製ドラム）向け砥石の販売が伸長したほか、医療分野における手術向け各種製品の販売好調によりカバーした。一方、海外向けは同 19.7% 増と 2 ケタ成長を持続した。半導体製造工程で用いられる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、アジアの中堅半導体メーカー向けの販売も伸長した。なお、海外向けは円建て取引となっているため、円安による直接的な影響はなかったものの、ドルベースでの価格は低下し、競合の米系企業に対する価格優位性が出たことも好調を持続した一因と考えられる。

生活資材は前期比 7.0% 増の 1,762 百万円と 3 期連続で増収となった。国内向けについては、自動車用製品が低調だったものの、家庭用製品の販売がメディアに取り上げられたこともあって好調に推移したほか、スポーツ向け製品もコロナ禍前の水準まで回復し同 8.1% 増と 2 期ぶりに増収に転じた。海外向けは、主力仕向け地先である米国向けが減少したものの、インドネシアや韓国向けの好調でカバーし同 5.6% 増となった。

(3) サービス事業

サービス事業の業績は、売上高が前期比 0.5% 増の 5,455 百万円、営業利益が同 13.0% 増の 226 百万円となった。売上高は微増にとどまったものの、売上構成費の変化による売上総利益率の上昇（前期比 0.3 ポイント上昇）や、販管費率の低下（同 0.2 ポイント低下）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	23/3 期	伸び率
売上高	5,221	5,594	5,428	5,455	0.5%
自動車整備・钣金	2,407	2,257	2,384	2,511	5.3%
自動車教習所	969	942	1,029	1,013	-1.5%
生活用品企画販売	1,843	2,394	2,015	1,929	-4.2%
営業利益	121	136	200	226	13.0%
営業利益率	2.3%	2.4%	3.7%	4.2%	0.5pt

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

2023 年 6 月 23 日 (金)
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

業績動向

事業別の売上動向を見ると、自動車整備・钣金事業は在庫台数が低調だったものの、部品供給が一時的に回復したことで、出庫台数が増加したほか修理単価の上昇が続いたこと、プロテクションフィルムやボディコーティングの施工・物販が順調に伸びたことで前期比 5.3% 増となった。自動車教習所事業は、職業用免許の教習が好調に推移したものの、学生による普通免許の取得ニーズが一段落したことにより同 1.5% 減となった。生活用品企画販売事業については、コロナ特需の反動減が続き同 4.2% 減となった。

(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 14.0% 増の 1,422 百万円、営業利益が同 7.8% 増の 251 百万円と増収増益が続き、コロナ禍前の収益水準まで回復した。

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	23/3 期	伸び率
売上高	1,426	1,216	1,247	1,422	14.0%
温浴事業	988	770	780	971	24.4%
不動産賃貸	387	403	428	414	-3.2%
介護予防支援	50	42	38	36	-5.4%
営業利益	241	113	233	251	7.8%
営業利益率	16.9%	9.3%	18.7%	17.7%	-1.0pt

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 24.4% 増と 2 ケタ増収となった。通常の営業時間でのサービス提供が可能となったことで、温浴施設への来場者数が回復したことが増収要因となった。また、不動産賃貸事業は保有物件で一部事務所の退去が発生した影響で同 3.2% 減となった。また、介護予防支援事業はコロナ禍からの回復基調にあるものの、高齢者の感染症に対する警戒感が依然強く、利用者数の減少が続いたことで同 5.4% 減となった。

手元キャッシュは潤沢、 ROIC は前期比で低下するもコロナ禍前の水準は上回る

3. 財務状況と経営指標

2023 年 3 月期末の総資産は、前期末比 1,146 百万円増加の 60,377 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 373 百万円減少し、棚卸資産が 376 百万円増加、売上債権が 142 百万円増加した。固定資産ではのれんの一括償却等により無形固定資産が 297 百万円減少した一方で、新工場建設に伴い有形固定資産が 625 百万円増加したほか投資有価証券が 239 百万円増加した。

ソフト99コーポレーション

4464 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 23 日 (金)

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

業績動向

負債合計は前期末比 234 百万円減少の 7,604 百万円となった。仕入債務が 204 百万円、有利子負債が 295 百万円それぞれ増加した一方で、未払金及び未払費用が 402 百万円、未払法人税等が 191 百万円減少した。また、純資産は同 1,380 百万円増加の 52,772 百万円となった。利益剰余金が 1,272 百万円増加したほか、その他の包括利益累計額が 81 百万円増加した。

経営指標をみると、安全性を示す自己資本比率は 87.4% と高水準を維持しており、ネットキャッシュも 200 億円弱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が 10.8%、ROIC で 7.1%、ROE で 4.0% といずれも前期の水準を下回ったが、コロナ禍前の水準に対しては上回っており、収益性、効率性は着実に改善していることが窺われる。ただ、同社の株式時価総額は 300 億円程度で純資産の 6 割弱の水準にとどまっている。資本コスト（5.5 ～ 6.0% 程度）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（現預金・有価証券＋投資有価証券で約 260 億円）を、M&A も含めて成長性が見込める事業あるいは高付加価値が見込める製品・サービスに投下することで 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充当することで ROE の向上にも取り組む方針だ。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ここ 1 ～ 2 年で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)

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期	増減
流動資産	25,725	27,950	29,330	29,990	659
（現金及び預金、有価証券）	18,475	19,771	20,497	20,124	-373
固定資産	29,529	29,336	29,900	30,386	486
総資産	55,255	57,286	59,231	60,377	1,146
流動負債	3,316	4,229	4,643	4,176	-466
固定負債	3,558	3,181	3,196	3,428	232
負債合計	6,874	7,411	7,839	7,604	-234
（有利子負債）	123	46	-	295	295
純資産合計	48,380	49,874	51,391	52,772	1,380
（安全性）					
自己資本比率	87.6%	87.1%	86.8%	87.4%	0.6pt
有利子負債比率	0.2%	0.0%	-	0.5%	0.5pt
ネットキャッシュ（百万円）	18,352	19,725	20,497	19,828	-668

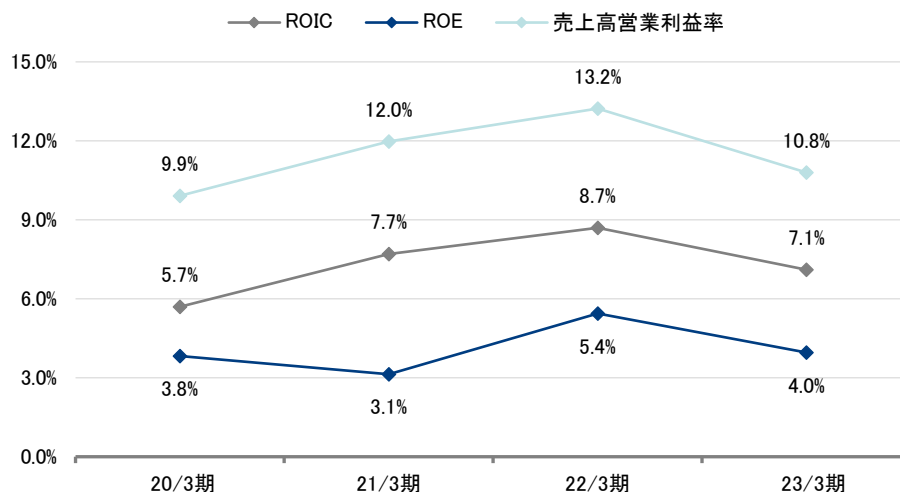
出所：決算短信よりフィスコ作成

ソフト99コーポレーション
4464 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 23 日 (金)
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

業績動向

経営指標



※ 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

新中期経営計画を始動、デジタル活用による付加価値向上により利益成長と資本効率の向上を目指す

1. 第7次中期経営計画の概要

同社は2024年3月期からスタートする第7次中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）を発表した。前中期経営計画で積み残した施策に改めて挑戦するとともに、社会課題解決に資する施策の実行に取り組むことで、さらなる事業領域の拡張を目指す。経営理念については変わらず「生活文化創造企業」として、未来の“あたりまえ”を発見することを目指し、「Evolve！！～進化せよ！！～」を新中期経営計画のテーマとした。また経営ビジョンとして、「デジタルを活用し、心揺さぶられるアナログ的（エモい）価値を創り出す『ヒト（人財）』を育て、その価値を通して社会課題の解決に貢献する」を掲げている。

作業の効率化や付加価値を高めるために、「デジタルの活用」を推進することは必要不可欠であるが、一方で大事なことは「心揺さぶられるアナログ的（エモい）価値を提供すること」にある。同社グループではデジタルによる製品・サービスの付加価値向上と併せて、デジタルによる効率化によってもたらされる時間を活用し、「アナログ的価値」、つまりは『共感』というヒトでしか創り出せない価値を提供することを目指しており、中期計画のテーマにその想いが込められている。

ソフト99コーポレーション

4464 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 23 日 (金)

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

今後の見通し

(1) 重点施策

強化すべき事業領域として「価値提供方法の多様化」「海外展開」「医療分野」の3つの分野に積極的な設備投資を行い、また「デジタルの活用」による付加価値向上や「人財育成」も図りながら利益成長を目指す方針だ。

a) 価値提供方法の多様化（ファインケミカル、サービス・不動産関連事業）

デジタル活用による付加価値サービスの取り組みは、既にファインケミカル事業やサービス・不動産関連事業においてスタートしている。ファインケミカル事業においては、2023 年 1 月より洗車用品のサブスクリプションサービス「サブスク 99 LIMITED」を試験的に開始している。月額 1,089 円で「フクピカ洗車セット」を 1 ヶ月最大 8 回利用できるというもので、会員になると毎月、月初に「フクピカ洗車セット」が 1 セット配送され、2 回目以降はスマートフォンで必要な時に 1 ヶ月で最大 7 回まで注文できる。反応が良ければ本格サービスに移行する予定だ。

また、自動車のコーティング施工において施工証明書電子化システムを 2019 年に開発し、パートナーとなる施工店に導入を進めている。アプリに登録することで、製品情報や施工方法、デジタル施行証明書の発行だけでなく、顧客に対するメンテナンスサービスの提案が可能になるなど新たな収益獲得機会を増やすツールとなる。同社にとってはパートナー施工店の囲い込みとなるほか、自社コーティング製品の販売拡大につながる効果が期待できる。

また、不動産関連事業において 2022 年 10 月より宅配サポート付きの屋内型トランクルームサービス「every-two」を開始している。名古屋に保有する物件をトランクルームとして活用したサービスで、スマートフォンで登録すれば宅配便でトランクルームの荷物の出し入れが手軽にできる。利用料金は月額 4,950 円（税込）からで、荷物の配送サービスは 1 回あたり 660 円（税込）である。このほかにもデジタルを活用した様々なサービスを開発し、育成する考えだ。

b) 海外展開（ファインケミカル事業）

ファインケミカル事業において、新中期経営計画期間に海外に生産拠点を開設する計画を立てている。海外では各国ごとのルールに則って、商品を現地語表記のパッケージにして販売しているが、その作業は現地代理店に委託しており、海外事業の利益率が低い要因にもなっていた。このため、同社は欧州にて現地語パッケージを行う工場を現地代理店と合併で開設することにした。パッケージングの工場なので設備投資資金もさほどかからないものと思われる。海外拠点の開設によって、各国のニーズに合わせた製品ラインナップの拡充も行いやすくなり、事業規模のさらなる拡大が期待される。

c) 医療分野（ポーラスマテリアル事業）

医療分野については、アズテックの子会社化により売上規模が 10 億円を突破してきた段階だが、今後はアイオンの PVA 製品の医療用途での活用に向けた開発、及びアズテックとの協業による新たなビジネス展開を模索していく。

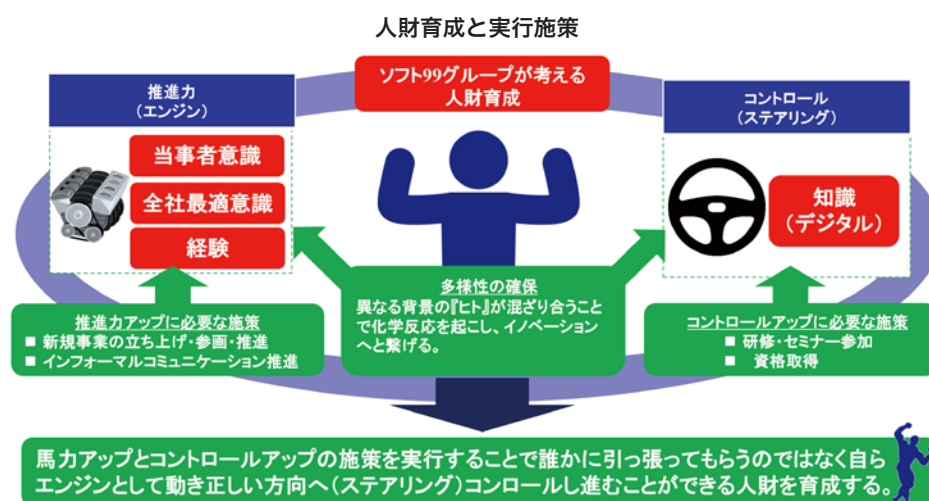
ソフト99コーポレーション
4464 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 23 日 (金)
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

今後の見通し

d) 人財育成

同社は人財育成において、「推進力（エンジン）」と「コントロール（ステアリング）」を向上する施策を実行することで、自らエンジンとして動き正しい方向へ（ステアリング）コントロールし進むことができる人財を育成する方針だ。「推進力」はエンゲージメントの向上を、「コントロール」は個々の社員のスキルアップを指すものと思われる。推進力アップのための施策としては、新規事業の立ち上げ・参画・推進やインフォーマルコミュニケーションの推進によって当事者意識や全社最適意識の醸成と経験を積ませる。コントロールアップのための施策としては、研修・セミナーへの参加や関連する資格を取得することでスキルアップを図る。



出所：決算説明会資料より掲載

e) ステークホルダーからの正当な評価

新中期経営計画では、人財の成長によりアナログ的価値の創出を図り、付加価値の最大化と利益の成長を推進、事業を通じて社会課題の解決に貢献すると同時に資本効率の改善を図ることで、ステークホルダーからの正当な評価を獲得することを目標としている。

(2) 経営数値目標

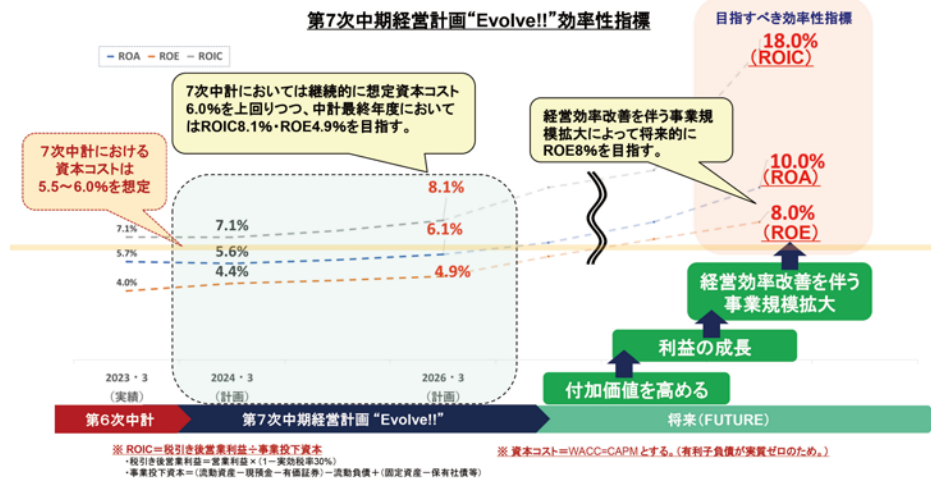
経営数値目標としては、最終年度となる 2026 年 3 月期に売上高 31,700 百万円、営業利益 3,780 百万円、ROIC8.1%、ROA6.1%、ROE4.9% を掲げた。3 年間の年平均成長率は売上高で 1.7%、営業利益で 5.1% と堅実な成長を見込んでいる。また、営業利益率は 2023 年 3 月期の 10.8% から 11.9% に上昇する見込みで、ROIC や ROE、ROA など資本効率もそれぞれ向上する計画である。資本コストは 5.5 ～ 6.0% を想定しており、ROIC については継続して資本コストを超過することを目指し、ROE については 4.9% と若干資本コストを下回る計画である。将来的には経営効率改善を伴う事業拡大によって ROIC で 18.0%、ROE で 8.0% の水準を目指し、「ステークホルダーからの正当な評価」を得ることを目標としている。なお、これらはオーガニックの成長による目標値であり、これとは別に M&A の実施も検討している。規模感としては売上高で 40 億円、営業利益で 4 億円程度となる。対象企業としては、海外事業の拡大に向けてシナジーが見込める企業のほか、デジタル活用ソリューション分野など既存事業とシナジーが見込める企業であれば幅広く検討する方針である。

ソフト99コーポレーション
4464 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 23 日 (金)
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

今後の見通し

効率性指標について



出所：決算説明会資料より掲載

中期経営計画数値目標

(単位：百万円)

	21/3 期 実績	22/3 期 実績	23/3 期 実績	24/3 期 当初目標	26/3 期 目標
売上高	26,802	28,435	30,170	30,000	31,700
営業利益	3,208	3,760	3,256	3,270	3,780
営業利益率	12.0%	13.2%	10.8%	10.9%	11.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,539	2,755	2,063	2,400	-
ROIC	7.7%	8.7%	7.1%	7.1%	8.1%
ROA	5.9%	6.7%	5.7%	5.6%	6.1%
ROE	3.1%	5.4%	4.0%	4.4%	4.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別目標

(単位：百万円)

	21/3 期 実績	22/3 期 実績	23/3 期 実績	24/3 期 当初目標	26/3 期 目標
ファインケミカル事業					
売上高	13,704	14,103	14,738	14,600	15,650
営業利益	2,235	2,211	1,724	2,200	2,600
営業利益率	16.3%	15.7%	11.7%	15.1%	16.6%
ポラスマテリアル事業					
売上高	6,287	7,655	8,554	8,650	9,200
営業利益	714	1,105	1,042	720	830
営業利益率	11.4%	14.4%	12.2%	8.3%	9.0%
サービス・不動産関連事業					
売上高	6,810	6,675	6,877	6,750	6,850
営業利益	249	433	478	350	350
営業利益率	3.7%	6.5%	7.0%	5.2%	5.1%

出所：決算説明会資料、会社リリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

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

ソフト99コーポレーション

4464 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 23 日 (金)

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

今後の見通し

事業セグメント別の計画は以下のとおり。

a) ファインケミカル事業

3 年間の年平均成長率は売上高で 2.0% 増、営業利益で 14.7% 増を見込む。国内ではサービスによる付加価値提供の強化をしつつ、業務用コーティング施策と連動した製品開発を推進する。また、デジタル活用ソリューションの取り組みに加えて、新たな市場に対して同社製品が届いていない領域への進出を図る。

海外事業では、SNS を積極活用したプロモーションや、海外専売品のラインナップ強化に取り組むほか、未開拓地域であったアフリカや米国へ進出するため、現地生産も視野に入れた化学規制に対する調査や販路を確立していく。家庭用品販売ではメガネケア製品の販路開拓に加えてスポーツ用品向け等の領域拡大を図る。TPMS 事業では既存顧客に対するメンテナンスサービスの強化に加えて、TPMS で得られる空気圧データを活用した運転管理サービスの推進により、提供価値の拡充に取り組んでいく。

b) ポーラスマテリアル事業

3 年間の年平均成長率は売上高で 2.5% 増、営業利益で 7.3% 減となる。設備投資と人員の増強によるコストアップを減益要因として想定しているが、やや保守的な印象が強い。産業資材分野に関しては、半導体業界向けを中心とした販売シェアの拡大と、アイオン及びアズテックのシナジーにより、医療分野の販売拡大に注力する。生活資材分野に関しては、WEB を活用したアプローチによる販売拡大と、新商品の開発を推進する。

c) サービス・不動産関連事業

3 年間の年平均成長率は売上高で 0.1% 減、営業利益で 9.9% 減を見込む。大阪万博を控えて温浴事業の来場者数増加を見越し、3 年間で 680 百万円の設備投資を計画している。

自動車整備・钣金事業では、美装向けサービスを強化すると同時に、エンドユーザー向けのサービス推進に取り組んでいく。自動車教習所事業では高齢者講習ビジネスやドローンライセンスの強化に加えて安全運転管理システムの提供に取り組み、売上増を目指す。生活用品企画開発事業では、生協向けの取引先や提案数の拡大に加えて、自社開発や生協以外のネット販売を強化する。

不動産関連事業では、保有不動産の有効活用を目的に、宅配サポート付き屋内型トランクルームサービスを推進するほか、介護予防支援事業ではリハビリ特化施設としての認知度を高め、他社との差別化を図ることで新規入所者を獲得していく。

d) 設備投資計画

設備投資は 3 年間で 50 億円を計画しており、このうち 2024 年 3 月期で 18 億円を投下する。事業セグメント別で見ると、ファインケミカル事業は 3 年間で 18 億円を計画しており、主に新基幹システムの投資 4 億円、海外工場への投資約 2 億円となる。ポーラスマテリアル事業は 20.5 億円を計画しており、新工場への設備投資で 6 億円、生産設備更新・増強投資で 12 億円となる。サービス・不動産関連事業は 11.5 億円を計画しており、温浴施設で 6.8 億円のほか、既存の不動産施設の修繕・更新投資となる。

ソフト99コーポレーション
4464 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 23 日 (金)
<https://www.soft99.co.jp/ir/>

今後の見通し

2024 年 3 月期はファインケミカル事業の収益回復により増益に転じる見通し

2. 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 0.6% 減の 30,000 百万円、営業利益で同 0.4% 増の 3,270 百万円、経常利益で同 0.3% 増の 3,450 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 16.3% 増の 2,400 百万円を計画している。景気の先行きは依然不透明感が強いものの、ファインケミカル事業での増益でそのほかの事業の減益分を吸収し、増益に転じる見込みとなっている。売上高については前期にファインケミカル事業で大きく伸びた海外向け仕入販売商品やポーラスマテリアル事業における半導体業界向けの減少を想定しているが、足元の受注動向に変化はなく、売上高は上振れする可能性もある。一方、利益面では前期に計上したのれん償却額 142 百万円がなくなるが、エネルギー価格や原材料価格上昇の影響、人件費、減価償却費の増加等もあって、全体では微増益の計画である。親会社株主に帰属する当期純利益については前期に計上した特別損失が無くなることから 2 ケタ台の増益となる見通しだ。

2024 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/3 期				24/3 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	30,170	-	14,500	-0.3%	30,000	-	-0.6%
営業利益	3,256	10.8%	1,700	0.3%	3,270	10.9%	0.4%
経常利益	3,440	11.4%	1,790	0.3%	3,450	11.5%	0.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,063	6.8%	1,240	0.2%	2,400	8.0%	16.3%
1 株当たり当期純利益 (円)	95.11		57.09		110.51		

出所：決算短信よりフィスコ作成

(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 0.9% 減の 14,600 百万円、営業利益は同 27.6% 増の 2,200 百万円となる見通しである。売上高は前述のとおり海外向け仕入販売を保守的に見ている影響で若干の減収となるが、利益面では自社製品の拡大により増益を見込んでいる。一般消費者向け製品については 2023 年 3 月に発売した新製品のホイール&タイヤクリーナーが好調に滑り出している。業務用製品については新車販売の回復も追い風となり、自社ブランド品の販売拡大が見込まれる。家庭用品についてはメガネケア製品の販売減をスポーツ用品向けなどそのほかの製品でカバーし横ばい水準となる見通しだ。TPMS 事業については、新規顧客の開拓による増収を目指す。電子機器・ソフトウェア開発は部材の調達状況次第だが、徐々に緩和傾向にあることや豊富な受注残を抱えていることから、増収が見込まれる。

ソフト99コーポレーション

4464 東証スタンダード市場

2023 年 6 月 23 日 (金)

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

今後の見通し

(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 1.1% 増の 8,650 百万円、営業利益は同 30.9% 減の 720 百万円となる見通しである。売上高については、産業資材のうち半導体業界向けが前期第 4 四半期に値上げ前の駆け込み需要が発生したことから、減収で計画していたが、4 月以降の受注も高水準が継続しているようで、今後と同様の状況が続けば売上高、利益ともに計画を上回る可能性がある。一方、強化分野である医療分野については引き続き増収を計画している。

(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 1.8% 減の 6,750 百万円、営業利益で同 26.8% 減の 350 百万円となる見通しである。売上高は自動車整備・鍍金事業や温浴事業の増収が見込まれるものの、自動車教習所事業や生活用品企画販売事業、不動産賃貸事業等の減収により全体では減収減益を計画している。

株主還元

株主還元策をさらに強化し、 2024 年 3 月期は記念配当と自社株買いを実施

株主還元方針については、2021 年 3 月期より連結営業利益の 25% を目安に「安定的かつ継続的な配当」を基本方針としてきた。この結果、2023 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 1.5 円増配となる 37.5 円とした。新中期経営計画期間でも同方針を踏襲するが、2024 年 3 月期は普通配当の 38.0 円に記念配当 3.0 円※を加えた 41.0 円と 9 期連続で増配することを発表した。また、2026 年 3 月期までの 3 年間で 7 億円程度の自己株式取得を行う方針で、既に 2023 年 5 月～9 月の期間で上限 60 千株、取得総額 100 百万円の自社株式取得を行うことを発表している。同社の 1 株当たり純資産は前期末で 2,429 円、PBR で 0.5 倍台と純資産価値を割れた状況が続いており、企業価値向上に向けた取り組みの 1 つとなる。

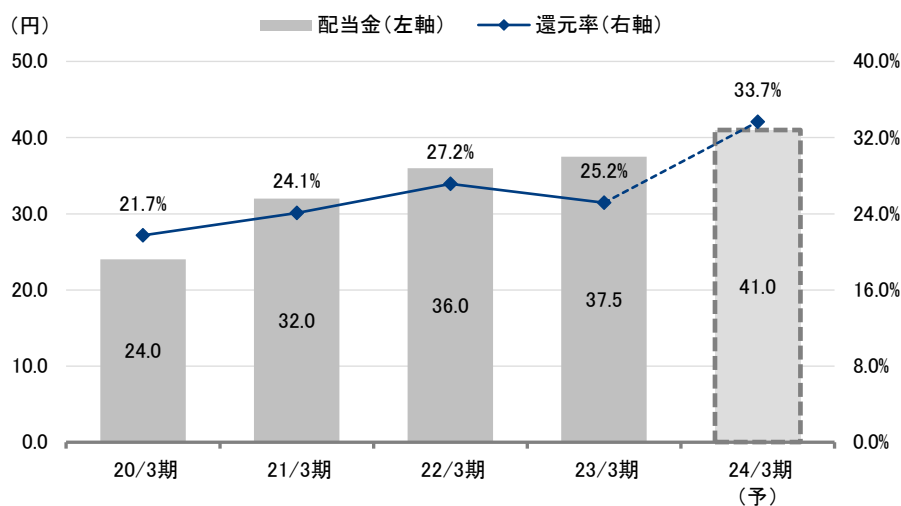
※ 70 期と第 7 次中期経営計画のスタートを記念した配当金。

また、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。

ソフト９９コーポレーション | 2023 年 6 月 23 日 (金)
4464 東証スタンダード市場 | <https://www.soft99.co.jp/ir/>

株主還元

1株当たり配当金と還元率



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 (選択無し)	同社及びグループ会社の製品・サービス	同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	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	同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	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