



平成28年5月10日

各 位

会 社 名 株式会社ソフト99コーポレーション
代 表 者 名 代表取締役社長 田中 秀明
(コード：4464 東証第二部)
問 合 せ 先 常務取締役 西川 保
(TEL. 06-6942-8761)

中期経営計画“SOFT99 Drive”について

平成26年度にスタートし、2年経過いたしました中期経営計画“SOFT99 Drive”について、進捗状況と最終年度の計画の見直しについてお知らせいたします。

中期経営計画“Soft99 Drive”計画の見直し

“SOFT99 Drive”は、前中期経営計画Spiral Up “Final”の方針を加速・発展させることを目標とし、新たな柱となるべき事業の拡大を目指し取り組んでまいりました。

しかしながら、各事業の施策の進捗状況や前年度の業績を勘案した結果、最終年度における数値目標について当初計画を見直さざるを得ない状況になってまいりました。

報告セグメントごとの施策の進捗状況と修正計画値は以下のとおりです。

(ファインケミカル)

①国内自動車用品

一般消費者向けカー用品におきましては、成熟した国内市場にて、より高付加価値な製品を投入することで市場シェア拡大を目指し、ボディケア製品において、新市場の創出を図るべく『スムーズエッグ マイクロホイップ』を発売いたしました。市場に根付く製品に育つまでには至らず、道半ばとなっております。また車内アメニティ分野への進出においても、進捗が遅れており、課題を残す結果となりました。一方でガラスケア製品において、『ガラコ』シリーズの新製品投入や得意先との取り組み強化により『ガラコワイパー』の拡販が進むなど一定の成果が出ました。

最終年度は、課題として積み残したボディケアの新製品を再投入し、施策の遅れを取り戻すべく活動を進めてまいります。

業務用カー用品におきましては、自動車販売現場への営業活動を強化するとともに、コーティング周辺分野の製品拡充による販売拡大と表面改質処理システム『フレイムボンド』の活用による新用途開拓と販売拡大を図り、新たな収益の柱を目指してまいりました。

当社ブランドのコーティング剤『G' ZOX』において、拡大するコーティング市場のニーズを捉え自動車販売現場の営業活動を強化したことにより販売が増加し成果が上がりましたが、コーティン

グ周辺分野の製品拡充については、課題を残す結果となりました。最終年度はこの積み残した課題に取り組むとともに『フレームボンド』を活用した新用途開拓についても、新たな収益の柱とするべく活動を進めてまいります。

②国内家庭用品

家庭用品におきましてはメガネのお手入れ市場確立を目指すべく活動を行い、概ね順調に推移しております。今期はメガネお手入れ用品に続く特徴のある新製品の開発を強化しニッチ分野での市場ポジション確立できるよう活動を進めてまいります。

③海外部門

海外販売におきましては、海外新興国を成長市場と捉え積極的に参入し、事業の拡大を図ってまいりました。中国では景気減速が鮮明となる中、現地法人の営業体制強化などにより販売は拡大してまいりました。しかしながら、計画当初は順調に推移していたロシアが政情不安による市況悪化などにより、出荷が落ち込んだことや、原油安に起因する経済停滞により、インドネシアやマレーシアなどの資源国においても出荷が落ち込むなど仕向け先の市況悪化により、売上が落ち込む形となりました。また新規仕向け先開拓においても市場規模が大きい北米で施策に遅れが生じ、課題を残す結果となりました。

そのような中でもロシアにおいては、高付加価値製品の販売強化を行い、利益率の改善を図るとともに、新規仕向け先においてはヨーロッパへの販路を開拓するなど、市況の変化を施策の柔軟な対応でカバーしてまいります。

これらの状況を要因に、ファインケミカルセグメントの最終年度の計画は、当初中期計画の売上高、営業利益を下回ることになりました。

(単位：百万円)

ファインケミカル	売上高	営業利益
当初発表計画	12,200	1,480
今回修正計画	11,000	1,200
平成28年3月期 (ご参考)	10,690	1,225

(ポーラスマテリアル)

産業資材部門におきましては、PVAスポンジの新用途開発を推進し、新たな顧客開拓を進めてまいりました。その中で医療用途としての展開が本格化するなど成果が上がりつつあります。最終年度は更なる新用途開拓と、販売の主力である半導体製造装置向け製品の拡販を進めてまいります。

生活資材部門におきましては、国内販売において、ファインケミカルとの協業により、車用製品は、代理店との取り組み強化により販売が増加、また家庭用製品においても流通チャネルの精査や店頭活動強化により販売が増加いたしました。最終年度は海外における新規仕向け先の開拓を進めてまいります。

これらの状況を要因に、ポーラスマテリアルセグメントの最終年度の計画は、当初中期計画の売上高、営業利益を上回ることになりました。

(単位：百万円)

ポーラスマテリアル	売上高	営業利益
当初発表計画	4,950	530
今回修正計画	5,000	630
平成28年3月期（ご参考）	4,909	649

(サービス・不動産関連)

①オートサービス事業

オートサービス事業におきましては、損害保険の保険料率改定により保険会社経由の钣金修理需要の減少が予想される中、自動車販売現場の入庫を促すための新規開拓や、新たな収益の柱を構築すべくプロテクションフィルムやラッピングフィルムを使用した新しい美装サービスメニューの強化に努め一定の成果が上がりました。

しかしながら、保険会社を経由した钣金修理需要の減少が大きく、この現象をカバーするには至らず、最終年度においても売上計画については当初計画に対して下回ることとなりました。

②自動車教習事業

自動車教習事業におきましては、大型免許や職業免許等のメニューを充実させ、普通免許との繁閑のバランスを取った効率的な運営に努めたことで、安定した事業運営を継続しております。

③生活用品企画販売事業

生活用品企画販売事業では、eコマースの普及により、主力の生協向け販売の苦戦が予想される中、インターネット通販やカタログ通販、量販店向け卸など、生協以外の販売チャネルを拡大すべく活動を進め、インターネット通販においては、販売増加などの成果が上がっておりますが限定的であり、一方苦戦が予想された生協向け販売において、企画採用数の増加やヒット商品の開拓もあり、売上を維持しております。

最終年度においても引き続きインターネット通販の拡大を進めてまいります。売上計画については当初計画に対して下回ることとなりました。

④不動産関連事業

不動産賃貸事業については、当社保有物件の稼働率向上に努め、順調に推移しました。

温浴事業については、顧客満足度向上とリピーター獲得のためのイベント企画やメニュー見直しを継続的に行うことで来客数と客単価の上昇に努めてまいりました。

これらの状況を要因に、サービス・不動産セグメントの最終年度の計画は当初中期計画の売上高、営業利益を下回ることになりました。

(単位：百万円)

サービス・不動産	売上高	営業利益
当初発表計画	6,850	390
今回修正計画	6,400	370
平成28年3月期（ご参考）	6,571	363

これらの結果、平成29年3月期の連結業績予想は、売上高22,400百万円、営業利益2,200百万円、経常利益2,380百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,580百万円となります。

(単位：百万円)

連結業績	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益
当初発表計画（A）	24,000	2,400	2,550	1,500
今回修正計画（B）	22,400	2,200	2,380	1,580
増減額（A）－（B）	△1,600	△200	△120	80
平成28年3月期（ご参考）	22,052	2,250	2,439	1,774

以上

本資料記載の将来の業績予想及び将来の予測等に関する記述は、現時点で入手された情報に基づき判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。従いまして、実際の業績は、様々な要因により、これらの業績予想とは異なる事があります。