



**2019年3月期**

# ソフト99コーポレーション

## 第65期決算説明会

2019年5月29日

- ・本プレゼンテーション、および引き続き行われる質疑応答の際の回答には、将来に関する見通し、期待、判断、計画あるいは戦略が含まれております。
- ・この将来予測に基づく記載や発言は、製品の需要変動、景気動向、天候およびその他のリスクや不確定要素を含みます。
- ・本プレゼンテーションおよび、引き続き行われる質疑応答の際の回答に含まれる全ての将来的予測に基づく記載や発言は、プレゼンテーションの日に入手可能な情報に基づいており、私たちは、このような将来予測に基づく記載や発言を更新する義務を負いません。
- ・またこの記載や発言は、将来の実績を保証するものではなく、実際の結果が私たちの現在の期待とは実体的に異なる場合があります。このような違いには、多数の要素が原因となります。



---

# I : 企業グループの概要

## 会社概要

# 株式会社 ソフト99コーポレーション

創立 1954年(昭和29年)10月28日

資本金 2,310,056,000円

代表者 代表取締役社長 田中 秀明

従業員数 209名(2019年3月31日現在)

事業内容 自動車用・家庭用ケミカル用品の製造販売

### 当社主要製品の歴史

1969年  
「ハンナリ」



1978年  
「ボデーペン」



1987年  
「タイネット」



1993年  
「ぬりぬりガラコ」



1999年  
「フクピカwet」



2003年  
「G' zoxシリーズ」



2006年  
「メガネのシャンプー」



# 関係会社一覧

社名	所在地	資本金・出資金	議決権所有割合	関係内容
アイオン(株) 	大阪市中央区	482百万円	100.0%	資金の援助・不動産の賃貸 役員の兼任
アスモ(株) 	大阪市中央区	80百万円	100.0%	資金の援助・不動産の賃貸 役員の兼任
上海速特九九化工有限公司 	中華人民共和国 上海市	5,650 千米ドル	100.0%	役員の兼任
(株)ソフト99オートサービス 	大阪市中央区	50百万円	100.0%	資金の援助・不動産の賃貸 役員の兼任
(株)くらし企画 	東京都江東区	50百万円	100.0%	役員の兼任・不動産の賃貸
アライズ(株) 	大阪市中央区	50百万円	100.0%	資金の援助・不動産の賃貸 役員の兼任
(株)オレンジ・ジャパン 	東京都江東区	30百万円	100.0%	資金の援助・不動産の賃貸 役員の兼任
(株)アンテリア 	大阪市中央区	10百万円	100.0%	資金の援助・不動産の賃貸
(株)ハネロン 	大阪府八尾市	33百万円	100.0%	役員の兼任

# 事業セグメントの概要

事業セグメント	サブセグメント	運営企業
ファインケミカル	カー用品（一般用・業務用）	 (株)ソフト99コーポレーション
	家庭用品等製品	
	海外事業	 上海速特九九化工有限公司
	海外カー用品輸入・販売	 (株)アンテリア
	TPMS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	 アイオン(株)
	生活資材	
サービス	オートサービス事業	 (株)ソフト99オートサービス
	教習事業	 アスモ(株)
	生活用品等企画販売事業	 (株)くらし企画
不動産関連	不動産賃貸事業	 (株)ソフト99コーポレーション
	温浴事業	
	介護予防支援事業	 アライズ(株)

## II : 連結業績の概要

## 連結業績(損益:対前年比較)

- 全ての事業セグメントで增收。
- 設備増強に伴う減価償却費の増加や人件費の増加などにより減益。

(単位:百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	対前年比・増減額	対前年比・増減率
<b>売上高</b>	23,413	<b>24,561</b>	+ 1,148	+ 4.9%
売上総利益	8,886	<b>8,969</b>	+ 83	+ 0.9%
<b>売上総利益率</b>	38.0%	<b>36.5%</b>	▲ 1.4pt	-
販売費及び一般管理費	6,138	<b>6,451</b>	+ 312	+ 5.1%
<b>営業利益</b>	2,747	<b>2,518</b>	▲ 229	▲ 8.3%
<b>営業利益率</b>	11.7%	<b>10.3%</b>	▲ 1.4pt	-
経常利益	2,895	<b>2,685</b>	▲ 209	▲ 7.2%
税金等調整前当期純利益	2,785	<b>2,672</b>	▲ 113	▲ 4.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,919	<b>1,861</b>	▲ 57	▲ 3.0%

## 要約連結キャッシュフロー(対前年比較)

(単位:百万円)

	2018年3月期	2019年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,415	2,377
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲788	▲941
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲656	▲270
現金及び現金同等物に係る換算差額	1	▲1
現金及び現金同等物の増加額(△減少額)	972	1,165
現金及び現金同等物の期首残高	14,680	15,653
現金及び現金同等物の期末残高	15,653	16,818

減価償却費	697	793
設備投資額(※)	977	723

(※)有形固定資産の取得による支出

# 要約連結貸借対照表(対前期末比較)

(単位:百万円)

	2018年 3月期	2019年 3月期	増減額		2018年 3月期	2019年 3月期	増減額
<b>流動資産</b>	23,548	<b>24,777</b>	+ 1,229	<b>流動負債</b>	3,819	<b>3,250</b>	▲ 569
現金及び預金	16,107	<b>17,496</b>	+ 1,388	買入債務	1,249	<b>1,121</b>	▲ 127
売上債権	4,025	<b>3,786</b>	▲ 239	未払法人税等	573	<b>323</b>	▲ 250
有価証券	300	<b>200</b>	▲ 100	未払金・未払費用	1,182	<b>1,200</b>	+ 17
棚卸資産	2,897	<b>3,058</b>	+ 161	その他	813	<b>604</b>	▲ 209
その他	217	<b>236</b>	+ 19	<b>固定負債</b>	3,417	<b>3,610</b>	+ 192
<b>固定資産</b>	29,525	<b>29,089</b>	▲ 436	<b>負債合計</b>	7,237	<b>6,860</b>	▲ 377
有形固定資産	22,397	<b>22,268</b>	▲ 128	<b>純資産</b>	45,836	<b>47,006</b>	+ 1,170
無形固定資産	175	<b>162</b>	▲ 12	株主資本	45,101	<b>46,566</b>	+ 1,464
投資その他の資産	6,952	<b>6,657</b>	▲ 294	その他包括利益累計額	734	<b>440</b>	▲ 294
<b>資産</b>	53,073	<b>53,867</b>	+ 793	<b>負債及び純資産</b>	53,073	<b>53,867</b>	+ 793

## 連結ハイライト指標(対前年比較)

	2018年3月期	2019年3月期	増減
総資産（百万円）	53,073	53,867	+ 793
純資産（百万円）	45,836	47,006	+1,170
自己資本比率	86.4%	87.3%	+ 0.9pt
ROA(経常利益／総資産※)	5.6%	5.0%	▲ 0.6pt
ROE(純利益／純資産※)	4.3%	4.0%	▲ 0.3pt
総資産回転率(売上高／総資産)	0.44	0.46	+ 0.01
1株当たり純利益(円)	88.57	85.81	▲ 2.76

※ 総資産は期首期末の平均を使用しております。

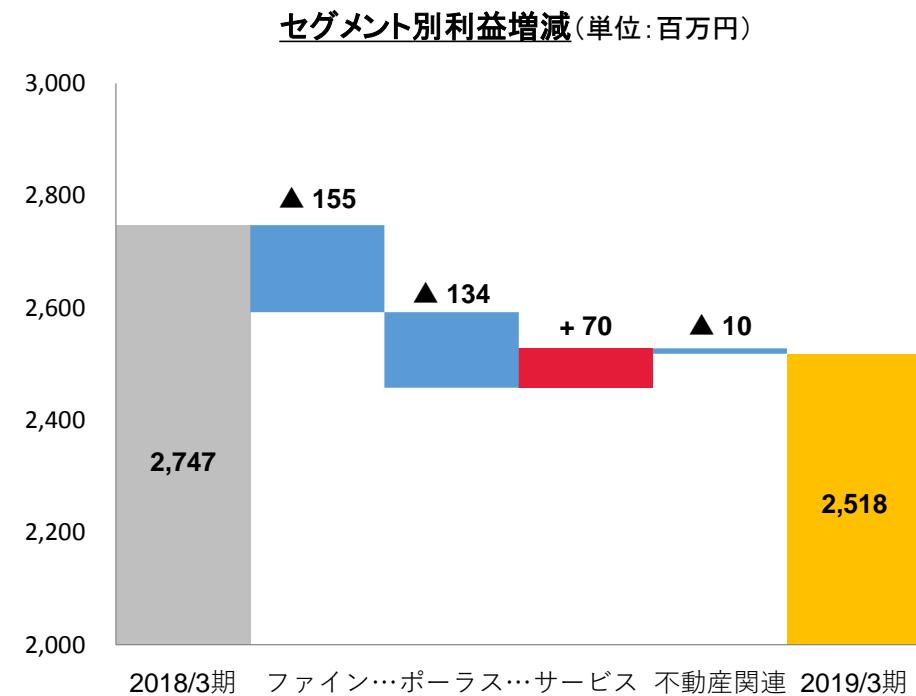
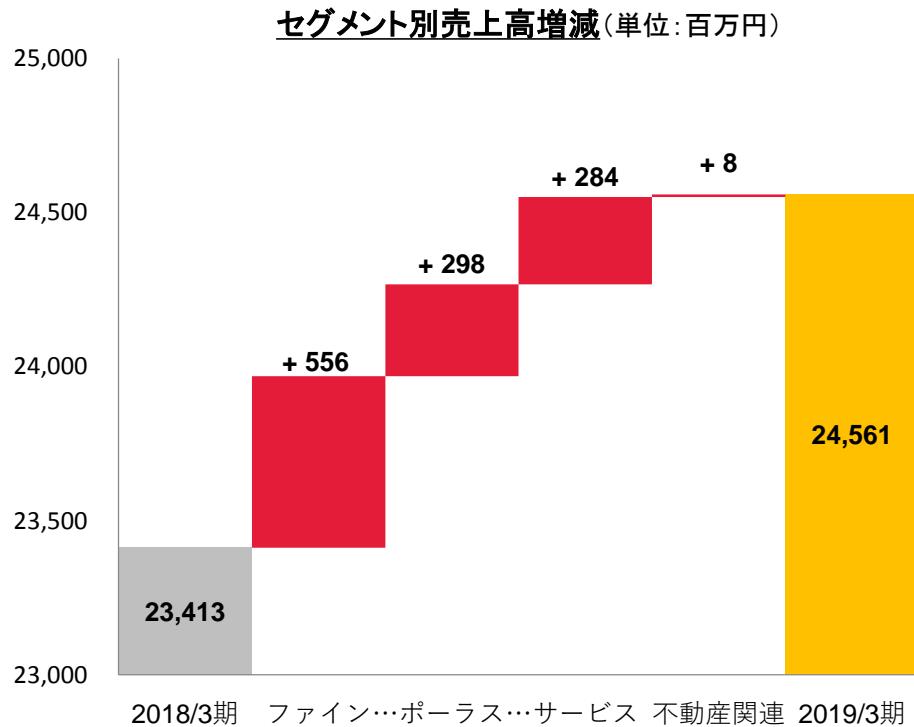


---

### III : セグメント業績の概要

## 全体概況(損益:対前年比較)

- 全セグメントにおいて増収となった。
- 営業利益は人件費の増加・設備投資に伴う減価償却費の増加等により、サービス以外減益。



(注)連結調整額除く

## ファインケミカル(損益:対前年比較)

- セグメント全体で增收となったが、原価率の上昇や運賃・人件費等の増加により減益。
- ✓ リペアグッズ、業務用製品、TPMSの販売が伸長。M&Aにより電子機器開発を開始。

(単位:百万円)	2018年3月期	2019年3月期	対前年比 増減額	対前年比 増減率
<b>売上高</b>	<b>11,437</b>	<b>11,993</b>	<b>+ 556</b>	<b>+ 4.9%</b>
一般用:ボディケア	1,948	1,776	▲ 171	▲ 8.8%
一般用:ガラスケア	3,610	3,459	▲ 150	▲ 4.2%
一般用:リペアグッズ	2,194	2,264	+ 70	+ 3.2%
<b>業務用</b>	<b>1,439</b>	<b>1,754</b>	<b>+ 314</b>	<b>+ 21.9%</b>
家庭用品等	589	598	+ 9	+ 1.7%
海外事業	1,395	1,295	▲ 99	▲ 7.2%
TPMS:タイヤ空気圧監視装置	130	160	+ 30	+ 23.2%
電子機器	—	525	+ 525	—
その他(輸入販売・樹脂容器販売含む)	129	157	+ 28	+ 21.7%
<b>売上総利益</b>	<b>5,509</b>	<b>5,567</b>	<b>+ 57</b>	<b>+ 1.0%</b>
粗利益率	48.2%	46.4%	▲ 1.7pt	
<b>営業利益</b>	<b>1,423</b>	<b>1,267</b>	<b>▲ 155</b>	<b>▲ 10.9%</b>
営業利益率	12.4%	10.6%	▲ 1.9pt	

## ポーラスマテリアル(損益:対前年比較)

■セグメント全体で增收となるも、生産力増強のための人員・設備投資等の増加により減益。

- ✓ 産業資材では、半導体製造用途製品とHDD研磨用砥石が拡大。
- ✓ 生活資材では、国内で自動車用製品の販売が拡大し、海外ではラインナップ拡充が進んだ。

(単位：百万円)	2018年3月期	2019年3月期	対前年比 増減額	対前年比 増減率
<b>売上高</b>	<b>5,461</b>	<b>5,760</b>	<b>+ 298</b>	<b>+ 5.5%</b>
産業資材	3,928	4,164	+ 236	+ 6.0%
国内	2,098	2,122	+ 24	+ 1.1%
海外	1,830	2,042	+ 212	+ 11.6%
生活資材	1,532	1,596	+ 64	+ 4.2%
国内	730	751	+ 20	+ 2.8%
海外	802	845	+ 43	+ 5.4%
<b>売上総利益</b>	<b>1,837</b>	<b>1,746</b>	<b>▲ 91</b>	<b>▲ 5.0%</b>
粗利益率	33.6%	30.3%	▲ 3.3pt	
<b>営業利益</b>	<b>837</b>	<b>702</b>	<b>▲ 134</b>	<b>▲ 16.1%</b>
営業利益率	15.3%	12.2%	▲ 3.1pt	

## サービス(損益:対前年比較)

### ■セグメント全体で增收増益となる。

- ✓ 自動車整備・钣金事業は輸入車ディーラーからの入庫が増加。各工場の構成を見直し処理能力改善。
- ✓ 自動車教習事業では大型車教習が増加。また、教習稼働数向上も同時に実施し、增收。
- ✓ 生活用品企画販売事業においては主力の生協向け販売でヒット商品の開拓が進んだ。

(単位:百万円)	2018年3月期	2019年3月期	対前年比 増減額	対前年比 増減率
<b>売上高</b>	<b>5,059</b>	<b>5,343</b>	+ 284	+ 5.6%
自動車整備・钣金事業	2,453	2,617	+ 164	+ 6.7%
自動車教習所	885	902	+ 17	+ 2.0%
生活用品企画販売	1,720	1,823	+ 102	+ 6.0%
<b>売上総利益</b>	<b>1,241</b>	<b>1,354</b>	+ 113	+ 9.1%
粗利益率	24.5%	25.3%	+ 0.8pt	
<b>営業利益</b>	<b>209</b>	<b>280</b>	+ 70	+ 33.7%
営業利益率	4.1%	5.2%	+ 1.1pt	

## 不動産関連(損益:対前年比較)

### ■セグメント全体で増収減益となる。

- ✓ 不動産賃貸事業は、建替えを行った支店社屋をテナント化したことによる増収。
- ✓ 温浴事業は飲食メニューの充実やオペレーション改善などに取り組み、増収。
- ✓ 介護予防支援事業では、人手不足に伴う営業力低下を受け、減収。

(単位:百万円)	2018年3月期	2019年3月	対前年比 増減額	対前年比 増減率
<b>売上高</b>	<b>1,455</b>	<b>1,464</b>	<b>+ 8</b>	<b>+ 0.6%</b>
不動産賃貸	374	379	+ 4	+ 1.2%
温浴事業	1,028	1,033	+ 4	+ 0.5%
介護予防支援事業	52	51	▲ 0	▲ 0.9%
<b>売上総利益</b>	<b>306</b>	<b>297</b>	<b>▲ 8</b>	<b>▲ 2.8%</b>
粗利益率	21.0%	20.3%	▲ 0.7pt	
<b>営業利益</b>	<b>269</b>	<b>258</b>	<b>▲ 10</b>	<b>▲ 4.0%</b>
営業利益率	18.5%	17.6%	▲ 0.9pt	

## セグメント情報(セグメント別売上高・営業利益比較)

(単位:百万円)

売 上 高	2018年3月期	全体構成比率	2019年3月期	全体構成比率	対前年構成比率 増減
ファインケミカル	11,437	48.8%	11,993	48.8%	▲ 0.0pt
ポーラスマテリアル	5,461	23.3%	5,760	23.5%	+ 0.1pt
サービス・不動産関連	6,514	27.8%	6,807	27.7%	▲ 0.1pt
合 計	23,413	100.0%	24,561	100.0%	-

営 業 利 益	2018年3月期	全体構成比率	2019年3月期	全体構成比率	対前年構成比率 増減
ファインケミカル	1,423	51.8%	1,267	50.3%	▲ 1.5pt
ポーラスマテリアル	837	30.5%	702	27.9%	▲ 2.6pt
サービス・不動産関連	478	17.4%	538	21.4%	+ 4.0pt
(※)合 計	2,747	100.0%	2,518	100.0%	-

(※)合計には調整額を含む。

## IV : 第5次中期経営計画の状況

# 中期経営計画の概要

- 当中期経営計画においては、経営環境の大きな変化を事業拡大のチャンスと捉え、前中計で成果の出始めた事業の推進に加えて、さらに新しい市場へ飛び込む・新たな市場を創り出すことをテーマとし、将来の継続的成長に向けた布石の期間と位置付ける。

## 経営理念

### ■ 生活文化創造企業

- ✓ 『未来のあたりまえ』を発見する。
- ✓ 当社グループ普遍の経営理念として、第3次中期経営計画より継続。

## 経営課題

- ✓ 経営環境変化への対応
- ✓ 業容拡大のスピードアップ
- ✓ 余資活用による経営効率改善

## 中期計画 テーマ

### ■ SHIFT DOWN !!

- ✓ 自動車のようにギアを下げる（シフトダウンする）ことによって力強く加速しながらいち早く新しい市場へ飛び込む・新たな市場を創り出すことを目指す。
- ✓ 期間：2018年4月～2020年3月

## 中期計画 経営ビジョン

### 【自動車分野】

- 自動車産業グローバル化・自動車ハイテク化時代の到来に向け、新たな人とクルマの繋がりをつくる。

### 【産業分野】

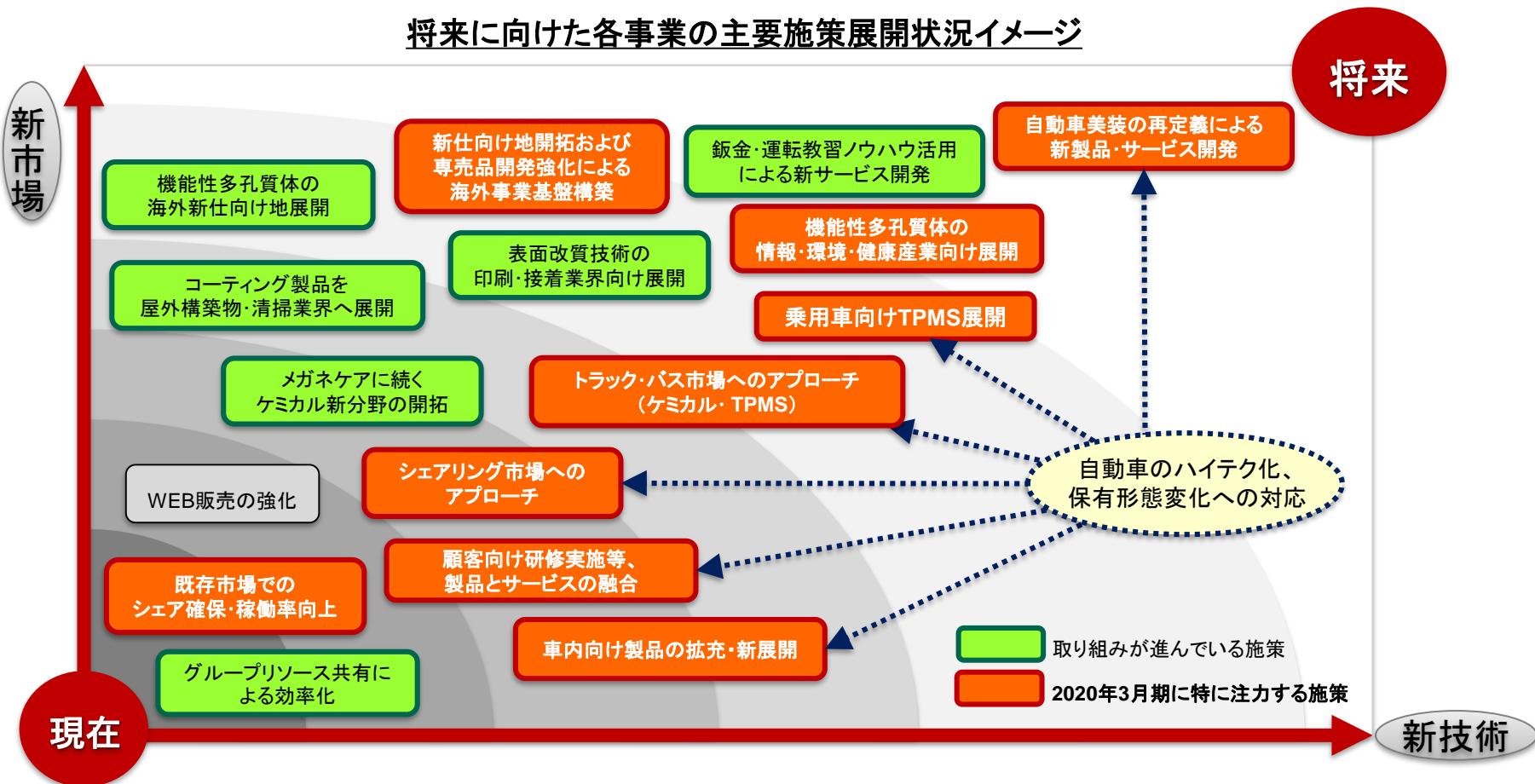
- 表面改質と機能性精密多孔質体の技術を、幅広い産業分野での問題解決に活用する。

### 【生活分野】

- 日々のくらしの中で起こる小さな悩み・ストレスを解消し、より快適な生活環境をつくる。

# 当中期経営計画の全体進捗状況

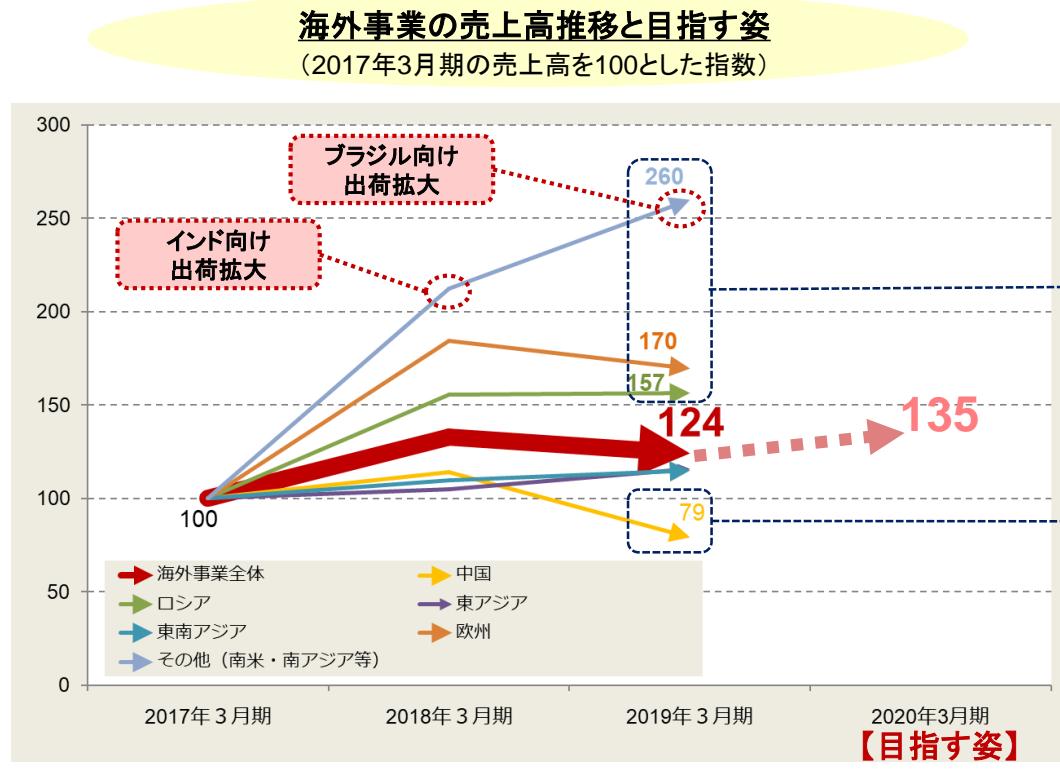
- 多くの施策において取り組みが進んでおり、一部においては成果も見え始めている。



# 主要施策の状況（1/10: 海外事業基盤構築）

## ■【ファインケミカル】新仕向け地開拓および専売品開発強化による海外事業基盤構築

- ✓ 近年販売を牽引してきた欧州・ロシア・南米を中心にリソースを集中し、更なる販売拡大を目指す。



## 中期計画最終年度の目標

- ✓ 販売の伸長しているブラジル、ロシア向け販売強化
- ✓ 欧州向け販売は製品の化学品規制対策を完了させ、出荷回復の見込み。



- ✓ 中国向け販売は流通在庫解消により回復の見込み。

**海外販売**  
**前期比+8%を目指す。**  
**(2017年比+35%)**

## 主要施策の状況 (2/10: 車内向け製品の拡充/自動車美装の再定義 )

### ■【ファインケミカル】変化する自動車メンテナンス市場に沿った新製品の提案①

- ✓ シェアリングや自動車ハイテク化の拡大にあわせ、クルマの“外側”からクルマの“内側”へ自動車美装の視野を拡大。車内向け商品ラインナップ強化を継続する。

#### 車内向け製品・ガラス用クリーナーの売上高推移と目指す姿

(2017年3月期の売上高を100とした指数)



- ✓ 2017年3月に車内向け製品ブランド「ルームピア」をスタート。
- ✓ 窓フクピカシリーズはフロントガラスの内側も簡単に清掃できる「ハンディワイパー」などの付帯品も好調に推移。

#### 中期計画最終年度の目標

- ✓ 2019年3月発売のルームピア『レザーバリア』、ドライビングサポートクッション『ボディドクター』、車内ガラスのクリーニングも可能な曇り止め剤『窓フクピカジェル くもり止め』の拡販推進。
- ✓ ルームピアシリーズのラインナップ強化



Bodydoctor®



**車内向け製品  
前期比+13%を目指す。(2017年比+50%)**

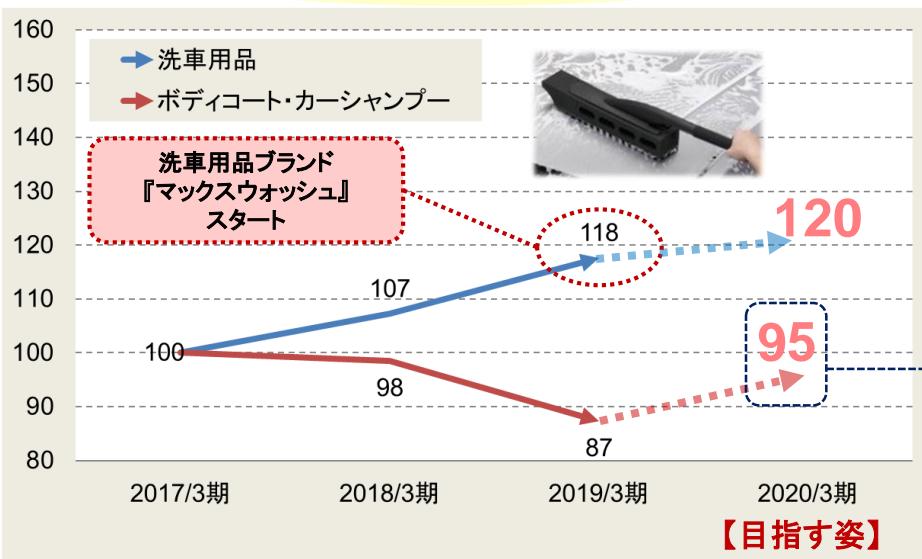
# 主要施策の状況 (3/10: 自動車美装の再定義 )

## ■【ファインケミカル】変化する自動車メンテナンス市場に沿った新製品の提案②

- ✓ DIYお手入れ市場が縮小傾向の中でも、手間解消・時短ニーズに応える洗車製品は堅調に推移。
- ✓ 洗車ケミカル製品の分野で同様のニーズに対応する製品を提案、拡販を進める。

### 洗車用品・洗車ケミカル製品の売上推移と目指す姿

(2017年3月期の売上高を100とした指数)



- ✓ 車がホビーから移動手段へと移り変わる中、ミニバン・SUV・軽ハイワゴンなどの車体の大きい車両の増加に合わせて、洗車の時短・効率化のニーズに応える「マックスウォッシュ」シリーズをスタート。

### 中期計画最終年度の目標

- ✓ ボディとガラスを同時にコーティング可能な新製品『レインドロップ』、水なし洗車『フクピカトリガー』シリーズを中心に、ボディコート・カーシャンプー市場で巻き返しを図る。



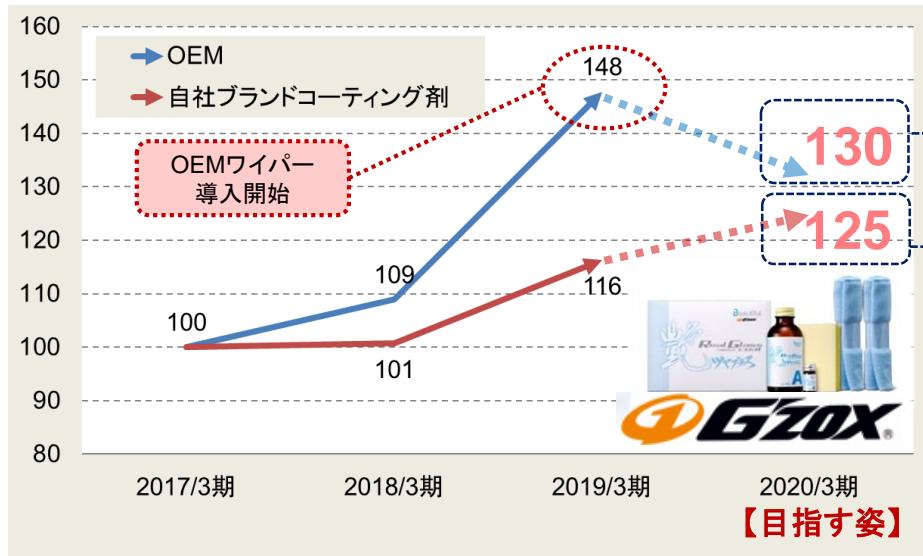
**ボディコート・カーシャンプー製品  
前期比+10%を目指す。(2017年比▲5%)**

# 主要施策の状況 (4/10: 自動車美装の再定義 )

## ■【ファインケミカル】業務用自動車コーティング市場でのブランド構築とシェア拡大①

- ✓ 堅調な業務用コーティング市場向けに自社ブランドの更なる高付加価値製品投入し、販売拡大を目指す。

**自社ブランドコーティング剤・OEM製品の販売推移と目指す姿**  
(2017年3月期の売上高を100とした指数)



- ✓ 小売店での販売が中心であった撥水ワイパーを、2018年より輸入車ディーラーに向けたOEM製品として納入開始。
- ✓ 取引先である大手中古車販売店に向けて、2018年より高付加価値コーティング剤を販売開始。

### 中期計画最終年度の目標

- ✓ 前期に大量導入した撥水ワイパー製品の流通在庫調整により、2020年3月期のOEM販売は前期比マイナスとなる見込み。
- ✓ 自社ブランドコーティング剤『G'ZOX』において、高付加価値製品『ハイモース コート』シリーズに新製品2種を投入、拡販を推進。



**自社ブランド業務用コーティング剤  
前期比+8%を目指す。(2017年比+25%)**

# 主要施策の状況 (5/10: 自動車美装の再定義/既存市場でのシェア確保) 顧客向け研修実施等、製品とサービスの融合

## ■【ファインケミカル】業務用自動車ボディコーティング市場でのブランド構築とシェア拡大②

- ✓ 新車購入時のボディコーティング施工が“当たり前”になりつつある。
- ✓ 製品と併せ利便性・透明性の高いサービスを提供することでユーザーの信頼を高め、市場の成熟を促す。

### 業務用自動車ボディコーティングにおける製品とサービスの融合

	中核機能の強化	周辺機能の強化
製品の強化	<p>更なる高機能・高付加価値を目指す ボディコーティング製品の投入</p>    <div style="border: 1px solid red; padding: 5px; margin-top: 10px;">           『G'ZOX』ブランドの下、ユーザーに求められるクオリティの新製品投入         </div>	<p>ボディコーティング以外の製品を組み合わせた ワンストップメンテナンスの強化</p>  <div style="border: 1px solid red; padding: 5px; margin-top: 10px;">           ガラス・ライト・ホイール・ワイパー等の各種美装関連製品一式を 『G'ZOX』ブランドで統一して提供         </div>
サービスの強化	<p>得意先(施工店)向け研修制度の強化</p>   <div style="border: 1px solid red; padding: 5px; margin-top: 10px;">           ユーザーが安心して施工を委託できる施工店の作業技術向上と 認定パートナーショップのネットワーク育成を目指し取組み推進         </div>	<p>施工証明書の電子化による顧客との接点強化</p>  <div style="border: 1px solid red; padding: 5px; margin-top: 10px;">           証明書電子化で管理が容易に。得意先・ユーザーとの継続的な リレーション構築に加え、証明書紛失による再施工時トラブル等を回避。         </div>

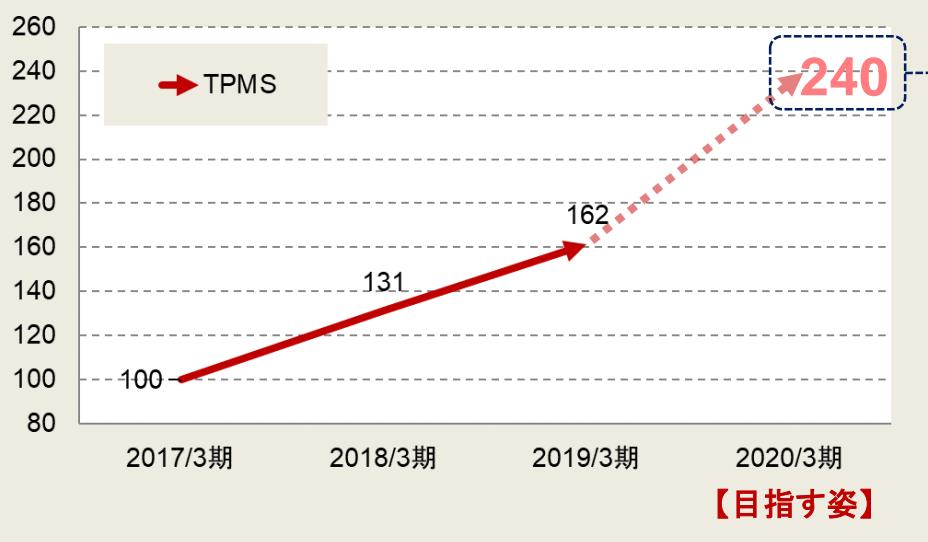
# 主要施策の状況 (6/10: 乗用車向けTPMS展開 トラック・バス業界へのアプローチ(ケミカル・TPMS))

## ■【ファインケミカル】TPMS(タイヤ空気圧監視装置)の拡販

- ✓ 2019年より自社ブランド・OEMでの乗用車向けTPMSの新製品展開予定。
- ✓ 特殊車両やライトトラック向けの展開も視野に入れ、幅広い展開を目指す。

### TPMSの販売推移と目指す姿

(2017年3月期の売上高を100とした指数)



### 中期計画最終年度の目標

- ✓ これまでの販売の中心であったトラック・バス向け製品に加えて、乗用車向け製品を拡充。ソフト99ブランドTPMSを2019年上期に発売予定。
- ✓ 今後はOEM提供や補修用センサーの販売を含め、対象車両を拡大して幅広い展開を目指す。

**【2019年上期リリース予定※】**  
後付型(スマホ連動タイプ)

ソフト99車両情報管理アプリ



**【開発中※】**  
特殊車両向けTPMS



- ✓ 運輸運送企業を中心に、トラック・バス向け後付けTPMSの販売が着実に伸長してきた。

**TPMS販売  
前期比+45%を目指す。(2017年比+140%)**

※ 上記の製品画像は現時点で想定する製品イメージであり、最終製品の外観や性能を保証するものではありません。

# 主要施策の状況（7/10:既存市場でのシェア確保）

## ■【ポーラスマテリアル】産業資材分野でのハイテク市場における販売拡大

- ✓ 半導体メーカーの生産量の増加に伴い、2019年3月期上半期は国内向け、下半期は海外向けに、半導体洗浄用途製品の出荷が拡大、HDD研磨砥石もクラウド市場の活況により出荷増。
- ✓ 2020年3月期は大きな伸長は見込んでいないが、中長期的な拡大市場と捉え、高品質な製品開発を継続。

### 半導体製造用途製品・HDD研磨砥石の販売推移と目指す姿

(2017年3月期の売上高を100とした指数)



### 【目指す姿】

- ✓ 旺盛なメモリー需要とIoT市場が拡大する中で、半導体メーカーが設備投資をはかり、半導体洗浄関連製品の販売が伸長。
- ✓ クラウドサーバー需要の拡大によってHDD研磨砥石の販売も伸長。

### 中期計画最終年度の目標

- ✓ 米中貿易摩擦等の影響もあり、足元の販売は楽観視できないが、下期に向けて徐々に市況の回復を見込む。
- ✓ 中長期的に市場は成長の方向にあると想定し、半導体メーカーの求める高品質な洗浄部材の開発を継続。
- ✓ 需要の波を想定し、前期比マイナスを見込む。

**ハイテク市場向け販売  
前期比+1%を目指す。(2017年比+20%)**

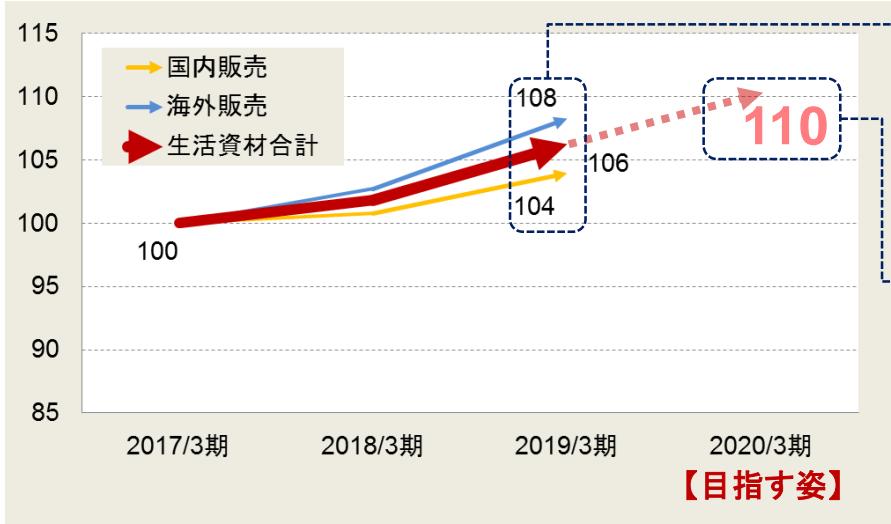
# 主要施策の状況（8/10:既存市場でのシェア確保）

## ■【ポーラスマテリアル】生活資材分野でのPVA製品の用途展開を推進

- ✓ 自動車用・家庭用に新製品を投入し、既存品との相乗効果を図る。

### 生活資材の販売推移と目指す姿

(2017年3月期の売上高を100とした指数)



- ✓ 2018年3月期においては半導体関連の受注が想定を大きく上回り、生産能力の多くを産業資材製品の製造に費やしたため、生活資材製品の受注に対して生産・出荷が追いつかない状況となった。
- ✓ このため、2018年より生産能力増強に向けた人的投資・設備投資を前倒しで対応を進めた。

### 中期計画最終年度の目標

- ✓ 海外向け販売では、米国向け出荷が特に好調。
- ✓ 国内向け販売においては、ファインケミカルとのシナジーにより、自動車向け製品の販売が拡大。
- ✓ 2020年3月期においても、国内自動車用・家庭用製品の拡販や、米国向けの新用途展開を中心とした業務拡大に努める。

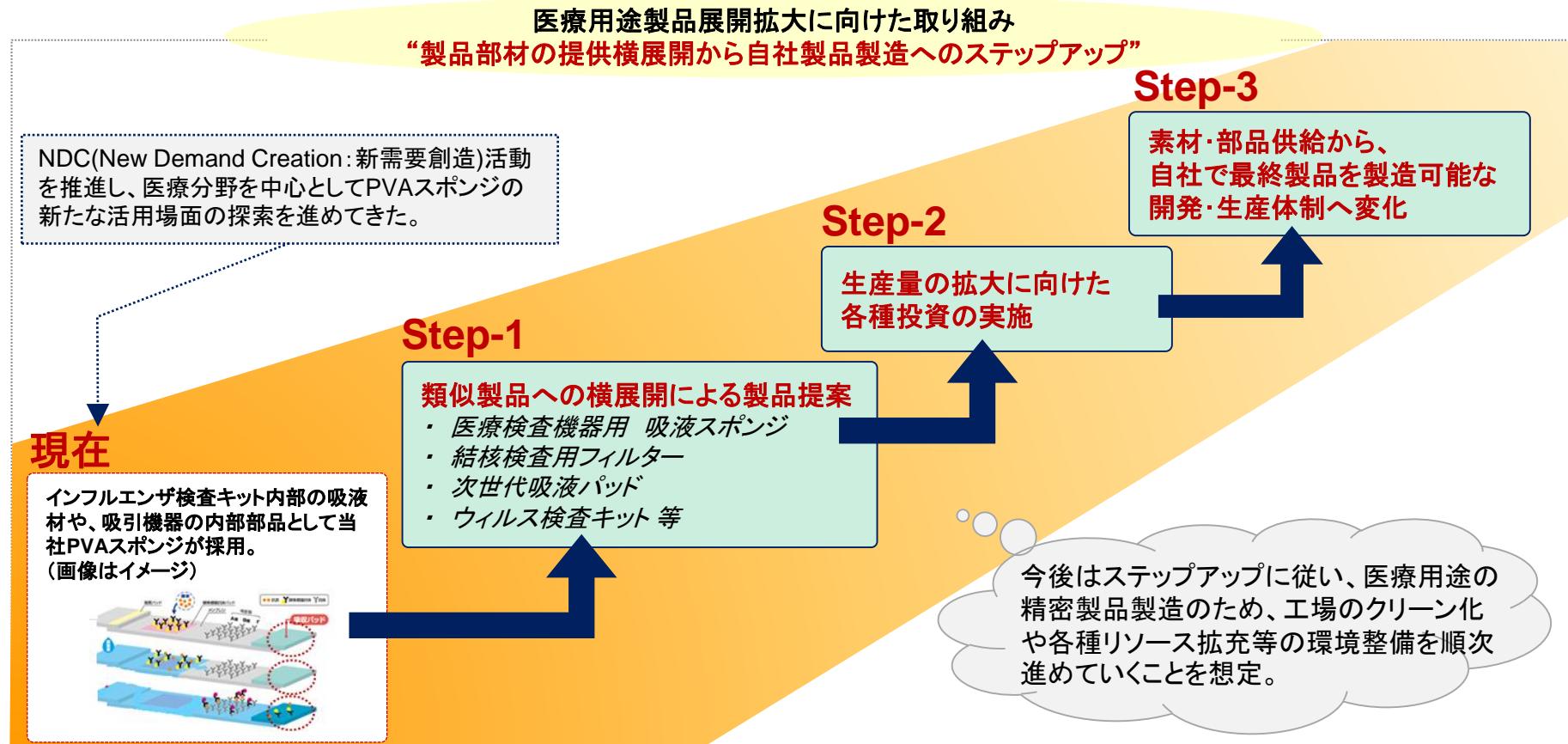


**生活資材販売  
前期比+4%を目指す。(2017年比+10%)**

# 主要施策の状況 (9/10: 機能性多孔質体の 情報・環境・健康産業向け展開 )

## ■【ポーラスマテリアル】新需要創造活動により、新たな事業の柱となる分野の確立を目指す①

- ✓ 医療分野で既存製品からの横展開による製品提案を目指し、マーケティング・開発・営業リソースを強化。
- ✓ 最終的に、現状の部材供給から、より付加価値の高い最終製品の開発・製造を目指す。



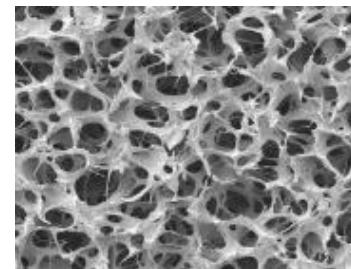
# 主要施策の状況 (10/10: 機能性多孔質体の 情報・環境・健康産業向け展開 )

- 【ポーラスマテリアル】新需要創造活動により、新たな事業の柱となる分野の確立を目指す②
  - ✓ 環境用途において、排水処理用担体の性能データの取得や高機能担体の開発を推進する。

環境用途製品展開拡大に向けた取り組み  
“排水処理分野の製品機能向上から新市場開拓”

## ①【マイクロブレス】

PVAスポンジを使用した排水処理や脱臭処理用の微生物固定化担体。耐消耗性に優れ、長期間使用可能。



## ②【PCセパレーター】

金属・ガラス研磨排液処理用途などに用いられている連続真空固液分離装置。



### 【想定される活用例】

簡易排水  
装置

金属汚染水  
処理

土壤改良

### 【想定される活用例】

井水  
排水処理

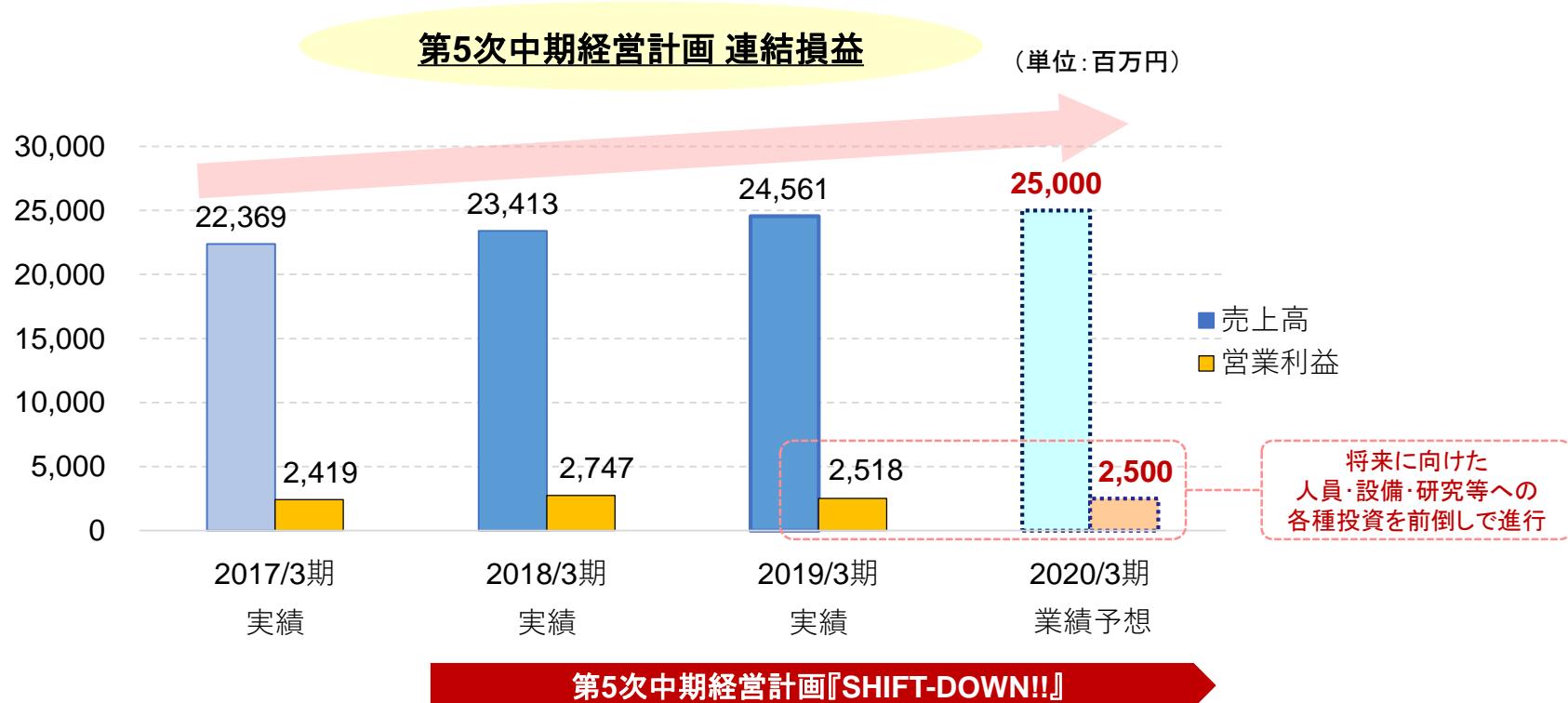
研磨  
排水処理

モルタル  
排液処理

- ✓ 従来の排水処理・生物脱臭や研磨排液処理用途から、当社にしかできない付加価値の創造・機能向上を目指し、様々な環境下や各種微生物を用いた性能試験を実施中。
- ✓ 产学共同研究や協力企業との共同開発により、高機能担体の開発を進めている。

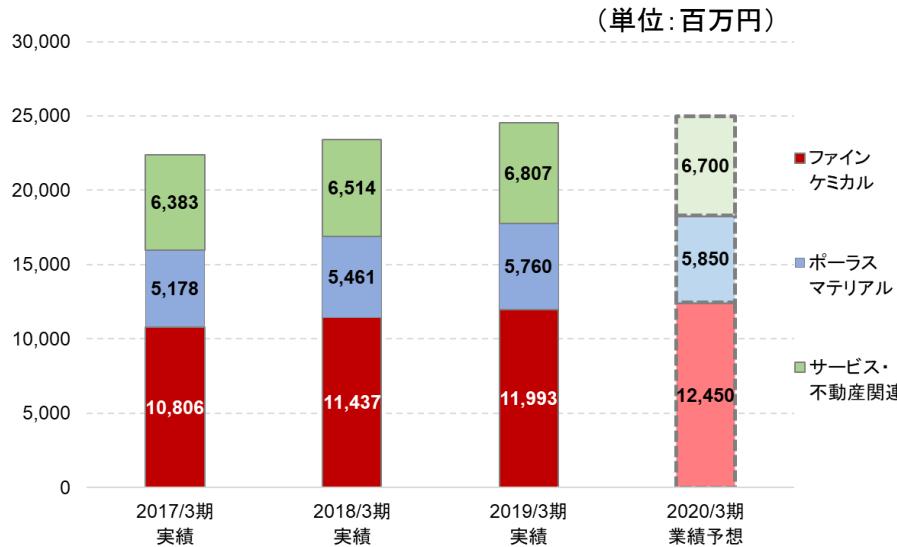
## 業績予想(1/2: 連結損益)

- 現中期経営計画(3ヶ年計画)の最終年度となる2020年3月期の通期業績予想は、連結売上高250億円、連結営業利益25億円。
  - ✓ 営業利益については、将来に向けた設備投資、人員・研究開発および業務効率化に向けた情報システム投資費用増等によって、前年並みとなる見込み。



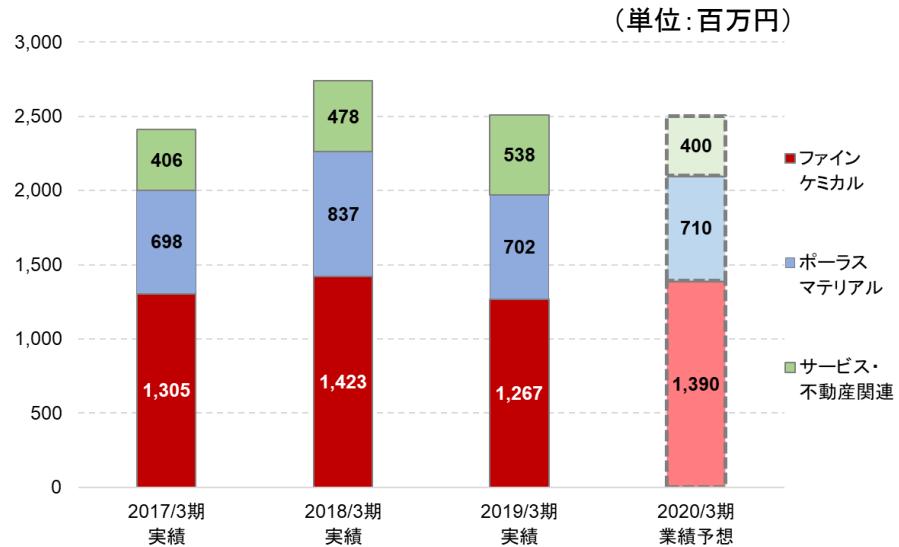
# 業績予想(2/2:ご参考…セグメント別損益)

## 第5次中期経営計画 セグメント売上の推移



第5次中期経営計画  
『SHIFT-DOWN!!』

## 第5次中期経営計画 セグメント利益の推移



第5次中期経営計画  
『SHIFT-DOWN!!』

# 株主還元の方針

- 株主還元については安定的な配当の継続を基本方針とし、2018年3月期より『営業利益の20%』を株主還元の目安とする。
- 内部留保は将来の事業拡大と経営体質の強化のための投資に活用。

**配当実績と配当予想**

	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (実績・予想)	2020年3月期 (予想)
連結営業利益(百万円)	2,747	2,518	<b>2,500</b>
連結純利益(百万円)	1,919	1,861	<b>1,820</b>
配当総額 (百万円)	478	502	<b>(※2) 520</b>
一株当たり中間配当額(円)	11.0	11.0	<b>12.0</b>
一株当たり期末配当額(円)	11.0	12.0	<b>12.0</b>
一株当たり年配当額(円)	22.0	23.0	<b>24.0</b>
配当総額 ÷ 営業利益	(※1) 17.4%	19.9%	<b>20.8%</b>
(参考)配当性向	24.8%	26.8%	<b>28.6%</b>

※1…自己株取得による株主還元を含まない。

期中に取得を決議した自己株取得93百万円を含むと、2018年3月期の総還元額÷営業利益は20.8%となる。

※2…2019年3月期 期中平均株式数を用いて仮に算出したものであり、確定した額ではありません。

長時間に亘り、  
ご清聴ありがとうございました