

株 主 各 位

アルプス電気株式会社

第 82 回定時株主総会の質疑応答要旨について

拝啓 ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平成 27 年 6 月 19 日(金)、第 82 回定時株主総会を開催し、延べ 13 名の株主様から 26 件のご質問・ご提言を頂き、役員一同が回答致しましたので、その要旨をお知らせ致します。

敬 具

記

(質問要旨)3年前に社長が変わりましたが、経営の方針や戦略等がどのように変わりましたか。

(回答要旨)当社は3年サイクルで事業計画を策定しています。今第7次中期経営計画で成長しているスマートフォンおよび車載事業は、私が3年前に社長になってから始めたというのではなく、それ以前から取り組んでいます。第7次中期経営計画以前、当社はリーマン・ショックを発端とする大きな危機が2008年から2009年にありました。その間、当社の売上がそれまでの4,000億から3,000億を切り、約7割ぐらいに落ち込みました。しばらくは売上が回復せず、そして超円高を含めた、いわゆる日本の製造業の六重苦が続く中で、まず出血を止めようとコストを抑え、BEP(損益分岐点)の改善を2009年から3年ぐらい掛けてやりました。そういう中で、次への成長ということでいきますと、スマートフォンや車載事業といった分野を捉えていましたし、さらに次は環境・エネルギー、ヘルスケア分野だという考え方は私が社長になる以前、片岡が社長を担っていた頃からの戦略で、我々経営陣全員で取り組み、それを今も実行しており、大きな流れは変わっていないと考えています。

(質問要旨)有利子負債が多いと思いますが、今後、どのように対応していきますか。

(回答要旨)当社の有利子負債が多いのは事実であり、今の有利子負債の水準が適正だとは考えておらず、一層減らす必要があります。また、リーマン・ショック以前の財務体質に回復しなければならないと考えています。今日現在、有利子負債の額、あるいは自己資本比率、これらはリーマン・ショック以前よりも悪く、この1、2年でだいぶ改善したとはいえ、まだ戻っていません。まずは、そこのレベルに戻すことが必要だと考えています。それが中期的な目標になります。

(質問要旨)どのような事業や製品に設備投資額を重点的に配分していきますか。

(回答要旨)当社は部品会社として、「伸びる市場」に設備投資を集中してきました。過去、家電が伸びるといえば家電、家電のデジタル化が進みコモディティ化が進行すると、今度は車、

あるいはスマートフォンと、伸びる市場は数年単位で変わってきています。そういった中で、一つの市場に設備投資を集中するというのは、非常にリスクが高いと考えていますし、その考え方が当社に限らず、日本の部品メーカーが継続して成長している原因と考えています。そのため当社は、設備投資について、ある特定の市場・製品の一つに絞るということは基本的に考えておりません。今後、伸びると考えている分野、製品開発が必要な分野に設備投資を行うという方針です。そういう意味では、設備投資額が一番大きいのは急速に市場規模が増えているスマートフォン用製品、次が車載市場向け製品となっています。

(質問要旨)最近、脚光を浴びているドローンやロボットを重点市場としてどう対応していきますか。

(回答要旨)当社でも、ドローンやロボットといった製品は注目しています。現在、売上としてスマートフォンや車載向け製品が大きいものの、基本的に部品メーカーとして、「この市場しかやらない」ということは考えていません。当社が持っているスイッチやセンサ、通信デバイスなど、伸びる市場にはどこにでも売りに行くというのが当社のスタンスです。そのため、例えばドローンにしても、世界的なドローンメーカーに当社の製品が採用されており、ビジネスが開始されています。また、ドローンやロボットで、社製品のキーとなるのが、センサと通信デバイス、それに従来からの入力デバイスが重要になると考え、拡販を鋭意図っています。

(質問要旨)最近、例えば「配当性向の引き上げ」など、株主還元策が色々と話題になっています。

他社では、配当性向の目標を 25%から 30%に引き上げたり、また、今期から配当性向 30%の基準を取り入れたりするケースが出てきています。個人的には、配当性向は 25%から 30%、さらに業績が良くなれば、30%以上を希望します。当社として、配当性向の方針をどう立てていますか。

(回答要旨)今総会では、期末配当 10 円という議案を付議しますが、配当性向という点では他社と比較しても高いとは決して言えず、申し訳なく思います。当社は招集通知に記載のとおり、利益に対して株主への還元、将来への成長投資・開発投資、財務体質の充実化、つまり内部留保の強化、と3つのバランスを取るというのが基本的な方針にしています。ある程度3つのバランスが取れた場合、おおよそ配当性向は 30%になると考えています。ここ直近で申し上げますと、リーマン・ショックの後、当社の財務体質が毀損しました。そのため、今は財務体質を健全化させることに優先配分させており、かつ成長投資は継続して行っていかなければなりません。結果として、配当性向への配分が低くなっているというのが事実です。ですが、この状況をずっと続けていくというのは全く考えておりません。財務体質がリーマン・ショック以前のレベルに戻れば、3つのバランスを取れるようになるため、配当性向が 30%というのが一つの目安となると考えています。

(質問要旨)当社の研究所の所在地および人員数、また、退職率はどうでしょうか。情報の流出等があれば、その防止策についても教えてください。

(回答要旨)まず、開発している拠点について、当社はものづくりの会社なので、生産拠点の近くで一緒に開発しないとサンプルだけ作っても量産までいかないと考えています。当社の開発拠点は、国内では宮城県の古川工場が、現在、技術全体の集結拠点となっています。また、その近辺に仙台開発センターがあります。さらに材料や薄膜プロセスなどの開発を新潟県の長岡工場で行っており、以上の3拠点に開発エンジニアがおおよそ1,500名程在籍しています。またグローバルでは、中国の上海や大連、無錫、また韓国の拠点で、2,000名程のエンジニアの開発体制を敷いています。エンジニアの退職率については2%程度であり、この数年間で多いという事はなく、むしろ定着率は高いと考えています。一方、採用の方は苦慮しています。数年前と異なり、人材確保については、当然、退職率や業績と連動しており、そういう意味ではプラスとなっていますが、今後、人員確保が大きな課題となるという認識をもっています。なお、退職時の機密漏洩防止策ですが、これについては、きちんとした機密保持契約を退職時に結んでいます。また、入社時についても、他社の機密情報を入手しないという意味で、営業の機密管理を数年前から徹底しているため、大きな問題は発生していません。

(質問要旨)今後、成長するための攻めのM&Aを実行する予定はありますか。

(回答要旨)攻めのM&Aについて当社の方針は、当然、必要ならば行うつもりです。M&Aには、会社全体を買収する方法、資本提携や業務提携をするなど業務を補完する方法の2つがあると理解しています。ただ当社としては、TOBのような敵対的な買収は全く考えていません。

(質問要旨)先日、株式会社アサヒと業務提携契約を締結したという発表がありましたが、その背景や狙いは何か教えてください。

(回答要旨)同社は現在、国内の自動車メーカーと独自の車載モジュール系のビジネスを行っています。当社と業務のターゲットが似ているため、2社が業務提携を行う事で、双方にメリットが出ると考えられます。それがこの業務提携の狙いや背景です。

(質問要旨)2014年度の新入社員の数、そのうち、技術系はどのくらいの比率でしょうか。また、今後の新卒学生の採用計画はどうなっていますか。

(回答要旨)2014年度新卒社員は105名で、そのうち技術系は約8割でした。本年度以降は120名から150名程度の採用を計画していますが、各業界とも業績が向上していることもあり、人材の取り合いになっているのが現状です。

(質問要旨)この1年間で当社の業績が大幅に向上していますが、営業施策で何か特筆すべき施策があれば教えてください。

(回答要旨)「顧客の近くで顧客の困り事を常に聞く」という方針を、この1年間徹底してきました。当社顧客は各地に分散しているので、営業所や出張所といった販売拠点をきめ細かく整備し、毎日顧客に通う事を徹底しました。また従来は、大手顧客とのビジネスが多かつ

たのですが、最近では環境・エネルギー市場といった新しい顧客とのビジネスが開始されているので、従来のルート営業からフリーテリトリーといった形で、自分の固定した担当は無いという考え方から、新しい顧客発掘に挑戦することを始めています。さらに、従来は対面営業が中心でしたが、IT を駆使し、インターネットで当社製品を販売するという施策を続けています。最近では大学やネット会社と連携して、若手のエンジニアを集めて、当社の製品でどのようなことが出来るかという議論を行い、それがビジネスにつながっているケースがあります。最後に、現在、積極的に展示会に出展を行っています。今年も既に3回、医療関係や産業機器中心の展示会に出展しています。展示会出展は継続して行っていきたいと考えております。是非、株主の皆様にも展示会を見て頂き、当社がどんなことを行っているか、ご覧頂ければ幸いです。

(質問要旨) 技術革新の一環として、最近ロボット関連業務に集中するということをインターネットで知りました。ロボット関連業務は将来性があると考えられますが、当社にどのくらいの意気込みがあるのか教えてください。

(回答要旨) ロボット産業は、将来にわたっては、特に日本において人口減少が進む中で、大きなビジネスになると考えられています。当社は、ロボットには機能として、何かを感知するというセンシング部分、それをフィードバックするアクチュエータ部分に絞り、今現在、勉強している最中です。いくつか製品コンセプトを掲げながら、顧客とビジネスの様々な可能性を探っている状況であり、収益の柱となるまでは、5年から 10 年と時間がかかると考えております。現在は調査の段階です。

(質問要旨) 中国国内に拠点が数か所ありますが、製造と営業の拠点、それぞれ、どのような位置付けとなっていますか。

(回答要旨) 当社は、中国国内に製造拠点が6カ所、華北・華南・華東地区にそれぞれ販売の拠点を構えています。また、技術・開発の拠点についても、大連・上海・無錫と3拠点構えています。このように、当社は、中国国内に製造・販売・開発と、一通り拠点を構え事業を進めています。

(質問要旨) 中国の各拠点毎の、スマートフォンと車載向け製品の売上および製造比率はどうなっているのでしょうか。

(回答要旨) スマートフォンでも車載でも、開発および製造は日本やアメリカで行い、納入は中国の当社の販売拠点にて行う関係上、売上は現地法人が立てることになり、比率的にはかなり大きいと考えています。また製造の場合、日本国内は 30%~40%、中国国内は 30%、欧米や東南アジアといったその他地域で 30%という割合になっています。万が一、緊急の事態が起きた場合、ある程度は地域間の相互補完が可能な体制を組んでいます。

(質問要旨) 万が一、日中間で政治的な問題などが勃発したことを考え、いわゆる「チャイナリスク」

にはどのような対応策を考えていますか。

(回答要旨) 当社は各工場、各拠点とも、中国現地の社員と良好な関係を結ぶことを基本線として
います。また、地域政府、行政機関と良好な関係を保ち、事業を行っています。数年前
の「尖閣問題」の際、中国国内で暴動が起きましたが、当社の各拠点では一切、暴動、
被害は発生しませんでした。今後も、当社として第一に、現地の行政部門、現地社員を
含めて、中国でのビジネスやその現地の発展に寄与することを念頭にしています。万
が一予測不可能な事件が起きた場合、日本政府や現地の大使館、総領事館、商工会
と常に連絡を取り、当社の判断だけでなく、様々な連携が取れるような体制を構築し、
例えば日本からの出向社員の安全を守るようにしています。

(質問要旨) 当社はスマートフォン関連ビジネス、特に北米メーカー向けビジネスが好調と伺って
おりますが、今年発表予定とされる新製品への採用状況はどうでしょうか。

(回答要旨) 当社のIR・広報の活動において、特定顧客とのビジネスの状況を言及することは一切
していないため、コメントは差し控えさせていただきます。

(質問要旨) スマートフォン関連ビジネスの競合メーカーは、日本および世界ではどこになります
か。

(回答要旨) 日本の各電子部品メーカーは最先端の技術を有しており、スマートフォン向け製品も
強いので、当社にとっては日系メーカーが一番の競合と言えます。しかし一方において、
中国・台湾・韓国の部品メーカーが成長してきており、当社も油断できない状況です。

(質問要旨) 15年3月期の決算では、円安の影響がかなり大きかったと思いますが、その影響額を
教えてください。

(回答要旨) 当社は、決算発表の際、為替感応度についても説明しています。当社売上のうち、現
在、海外売上は7割から8割を占めており、ドル取引が非常に多いです。その一方、開
発や生産は、まだ日本国内での比重が大きいため、円安ドル高は当社決算に好影響
を及ぼします。なお、昨年度円安の影響額は、アルプスグループ全体の売上に関しては
423億、電子部品事業では274億でした。一方、営業利益への影響額は、グループ
全体で142億、電子部品事業では97億でした。当期純利益において、上振れ方向に
なっているという点について、国内生産比率の強化策が奏功しており、円安の影響が
大きくなっているためです。

(質問要旨) 今後も円安傾向は続くと思われますが、どのような影響が出てきますか。

(回答要旨) 今期公表している売上、営業利益は、グループ全体で売上 7,670 億、営業利益 545
億としており、1ドル 115 円で計算しています。円安が進んでいる現状では、想定レート
を超える部分は売上や利益面に上乘せが効くという形になります。今後の見通しにつ
いては、現時点では、不透明な部分が大きく、影響面におけるプラスアルファについて
も予測が難しいため、コメントは差し控えさせていただきます。

(質問要旨) 当社エンジニアなどの退職者による、機密情報漏洩対策を再度確認したいと思います。

(回答要旨) 当社は日常業務の中で、各顧客とのビジネスに関して機密保持契約を結び、それぞれの技術者が、自分に必要あるいは関係の無い情報にアクセスできないような対策を講じる事などを含めて、各種機密情報漏洩対策を実施しています。例えば、会社 Dalam 籍中、および退職後、機密の管理や流出等については部品メーカーとして一番重要な事ですので、非常に徹底しています。特に、自動車関連メーカーやスマートフォン関連セットメーカーは、機密情報の公開や漏洩した場合、非常に厳しいペナルティを課すので、各拠点において入退可能なエリアを制限したり、持ち物チェックを行ったりしてスマートフォンのカメラ等での写真撮影を禁止しています。退職後については、特許等を発明した社員には報奨金支払の継続実施のため、現在の居住地や勤務先などを把握していますし、退職時には機密内容を明確にした上で、機密保持契約を改めて結んでいます。同様に、入社時にも機密対策の教育や体制を取っているので、ご安心して頂きたいと思います。

(質問要旨) 当社およびアルパインで、最近話題になっているドライブレコーダの開発、製造の計画はありませんか。

(回答要旨) 当社およびアルパインが、ドライブレコーダそのものを開発や製造する計画はありませんが、そこに使われている部品をドライブレコーダのメーカーへ販売することは当然あり得ると考えています。

(質問要旨) 車載事業における「V2X」について、具体的に教えてください。

(回答要旨) 「V2X」とは、自動車とインフラを結ぶ通信システムのことです。分かりやすい事例は、ETC がありますが、例えば自動車の自動運転中、交差点に差し掛かった際、交差点のインフラと車載機器の間で通信を行います。また、自車の前を走行している自動車と、自動車同士で通信するというケースがあります。道路などに設置されたインフラと自動車が直接やり取りし、クラウド・コンピューティングで交通状況を全部把握し、そのクラウド・コンピューティングから自車に各種情報がフィードバックされるという形が挙げられます。この「V2X」は、これからのビジネスです。当社としては、車の通信モジュールを自動運転のアシストなどに活用させ、リーズナブルな価格で普及させていきたいと考えています。

(質問要旨) 当社では、製品のリサイクルや修理ビジネスに携わる予定はありませんか。

(回答要旨) 当社は環境問題に気をつけているので、リサイクル可能なものはリサイクルしています。修理は、工程内で不良品として検査に落ちた製品を良品に出来るものは修理し、出来るだけ廃棄物を減らそうという環境保護の観点から実施しています。修理そのものを事業目的とすることは、ほとんどないと考えています。

(質問要旨) 当社グループに旅行会社がありますが、この会社の設立目的を教えてください。

(回答要旨) アルプス・トラベル・サービス株式会社は、純粋に旅行業を事業目的とした会社として設立されたものです。法人向けの売上高が大きく、現在、アルプスグループ内向きの売上比率よりも、グループ外の売上比率の方が大きくなっています。同社は健全に事業を営んでいます。

(質問要旨) 当社グループの物流事業であるアルプス物流株式会社は、グループとして共存できるのですか。

(回答要旨) アルプス物流株式会社は、電子部品物流に特化した物流会社です。他の総合物流会社のように、どのようなものでも運ぶ物流会社ではありません。物流事業の売上において、グループ内売上は3分の1程度しかなく、3分の2がグループ外売上となっています。グループ外の売上も、日本には電子部品メーカーは多々ありますので、そういった企業を対象とした物流を担っているため、同社の共存は十分出来ると考えています。

(質問要旨) 招集通知の連結損益計算書「Ⅳ. 営業外収益」に「為替差益 41 億円」が計上、記載されていますが、単体の損益計算書には記載されていません。それはなぜですか。

(回答要旨) 41 億円の為替差益のうち、当社国内で発生した為替差益6億円分を含んでおり、単体の損益計算書では「営業外収益」の「雑収入」11億円に計上しています。

(質問要旨) 今年の招集通知に「連結株主資本等変動計算書」「株主資本等変動計算書」が載っていませんが、それはなぜですか。

(回答要旨) 今年から、この2つの計算書の記載をWEB開示に移行したためです。

以 上