

第 83 回定時株主総会の質疑応答要旨について

平成 28 年 6 月 23 日(木)、第 83 回定時株主総会を開催し、延べ 13 名の株主様から 25 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。

記

(質問要旨)電子部品セグメントにおいて、昨年の開発投資額が一昨年と比べて減少しています。その理由を説明して下さい。

(回答要旨)開発投資額は、数字上減っていますが、実際の開発活動が減っているのではなく、処理変更による影響により減少したものです。また、開発内容に関しては、技術担当を中心に、毎年、新しいテーマに取り組んでいます。

(質問要旨)有利子負債額が非常に大きく減少し、かつ自己資本比率は 40%を超えました。この比率について、今後はどの程度が適正と考えていますか。

(回答要旨)今後、リーマン・ショックのような世界的な経済恐慌が起きたとしても、自己資本が損失の受け皿になり得るものであるため、当社は自己資本比率をリーマン・ショック前の 40%の状態に戻したいと考え実行致しました。今回策定した第 8 次中期経営計画の中では、この自己資本比率を 50%にまで上げるというのが目標です。

(質問要旨)EHII(Energy, Healthcare, Industry, IoT)市場を注力市場としていますが、市場規模と単品価格を見た場合、スマートフォンや車載向け市場などと比べ、売上がおそらく2から3桁ぐらい減少するのではないかと思います。どのように事業規模を増やそうと考えていますか。

(回答要旨)EHII 市場規模が小さいというのはご指摘の通りです。部品単品で売ると非常にビジネス規模が小さいので、センサや通信の部品を一緒にし「モジュール化」することでクラウドに繋げ、部品単品ではなくデータを渡せるようなビジネスにして、付加価値を高めていくことを考えています。

(質問要旨)「監査等委員会設置会社」と従来の「監査役会設置会社」と何が異なりますか。また、選任された監査等委員が具体的にどのような事を行うのか、説明をお願いします。

(回答要旨)2つの機関設計の一番の大きな違いは、従来の監査役が取締役の経営監督・監査し

ていますが、監査等委員の取締役は、取締役会において議決権を持つこととなります。会社として業務執行系取締役の監督・監査というものが、従来より、実効性の上がることを当社は期待しています。監査等委員の「等」という言葉に非常に大きな意味があります。いわゆる通常の業務執行の取締役の監督だけでなく、例えば役員報酬をどうするのか、もしくは役員の人事についてどうなのか、といった意見も適切に言える形になっていますので、会社としての統制も上がり、執行のスピード感も増していくのではないかと考えています。

(質問要旨) 連結業績では、アルパイン社の業績がかなり悪影響を及ぼしています。今後の完全子会社化などの計画の有無、または同社とのシナジーをどう考えていますか。また、業績向上が見込めない場合、株式の出資比率を減らすなどの判断や、現状のままでやっていくという考えもあると思います。説明をお願いします。

(回答要旨) 当社とアルパインは、車載市場でシナジーをいかに発揮するかということが経営的に重要だと考えています。そういう意味で、資本政策上、完全子会社化や持分比率の変更などという考え方は現在持っておりません。また、シナジーをさらに発揮しなければいけないと考えています。当社製品は、インプットデバイス、あるいは、センサ、コネクティビティです。一方、アルパインはオーディオ、ナビなどアウトプットの製品になります。両社製品を合わせるとコックピット内のドライバーのヒューマンインターフェースになり、シナジーをもっと上げられます。現在も数件、将来に向けた開発プロジェクトを共同でやっており、こういった事を強化していきたいと考えています。また、人事ローテーションも役員レベルや担当レベルも含めて行っており、資本政策的なこと以外でまだまだシナジー効果を発揮できることがあります。また当社の部品事業としてアルパインも大事な顧客ですが、アルパインの競合各社も当社の大事なお客様ですので、当社ビジネスを伸ばすために、変わらずに取引をしていきたいと考えています。

(質問要旨) 当社にとって一番大事なことは、自社の技術を守ることだと考えます。自社技術を守るには特許化やノウハウとして守ることでありますが、自社技術に対するセキュリティ対策はどうしていますか。

(回答要旨) 情報漏えい防止は、当社でも重要な問題と考えています。当社自身の情報を守ること、個々の顧客情報が第三者に漏れないように守秘義務や機密情報を守る、という2つの観点から情報漏えい防止を行っています。当社は情報へのアクセス権、パソコンやスマートフォンの運用に関してかなり細かく制限し、社内の書類データに関しても、仮にウイルスか何かの原因で外部に漏れても、社内のドキュメントは全て暗号を掛けるなど、他社に比べてもしっかりやっている方ではないかと考えています。また特許保護・ノウハウ保護ともに法令に従ったものは行っていますが、残念ながら完璧といえる対策はありません。そのため社内教育に加え、請負先、協力会社、合弁先等にきめ細かく説明し、信頼関係を高め、何か問題があった際、すぐ連絡出来る体制を構築しています。

(質問要旨) 過去、この技術は盗まれた、または盗まれたに違いないと考えられる事例は発生していますか。

(回答要旨) そのような事例は発生していません。特許以外に商標というものがありますが、当社では一般化しているものは使用可としているものがあります。例えばトラックボールは当社の登録商標でしたが、一般化、ポピュラーになれば市場性も拡がると考え戦略的に商標使用の開放も行っています。

(質問要旨) 招集通知 41 頁に記載されている「使用人」という言葉は、ある意味、差別的な表現のように聞こえます。記載上は問題が無くても、率先して「従業員」と改めて良いのではないのでしょうか。

(回答要旨) ご指摘のとおり、そのようなニュアンスを感じることもありますが、当社は法令等の要件に従っており、また経団連のひな型などもそうなっているため、決められたものについては従っています。

(質問要旨) 招集通知 64 頁、損益計算書「V 営業外費用」記載の「係争関連損失」に 326 百万円が計上されていますが、この内容を教えてください。

(回答要旨) 品質問題について顧客と折衝していましたが、顧客との合意の結果、費用として計上したものです。係争の内容については回答を控えさせていただきます。

(質問要旨) 当社の会計監査法人は何年間、担当していますか。

(回答要旨) 当社の監査法人は、長年、新日本監査法人が監査を担当しています。同監査法人のチームが適切かつ定期的に担当者を変更しているということが極めて重要だと考えています。また、連結対象法人であるアルパイン社は、以前、違う監査法人でしたが、連結で会計監査を行っているため、現在、上場グループ 3 社とも新日本監査法人で統一しています。当社の会計監査チームは緊張感をもって適切に監査を行い、その監査の品質・内容は素晴らしいと考えております。現段階で会計監査法人を変えるという考えは持っていません。

(質問要旨) 招集通知 60 頁の連結損益計算書「IV. 特別利益」の「関係会社株式売却益」184 億円と載っていますが、この内容を教えてください。

(回答要旨) 当社の連結対象子会社アルパインの持分法子会社、中国屈指のソフトウェア会社の Neusoft 社株式を売却したものです。その売却資金を用いて、クラウド技術や電気自動車関連技術などの合弁会社を立ち上げ、そこに再投資しています。つまり次の成長のための再投資です。

(質問要旨) 今期の通期決算見通しにおいて、昨年計上した特別利益が無くなるため、その分の減益幅が大きくなりませんか。

(回答要旨)本業でいかに利益を出すかということが大切と捉えています。今年度の営業利益の見通しは減益となっていますが、一番の大きな要因は為替の影響です。これをどれだけ挽回するか、現在詰めているところです。

(質問要旨)アルプス・ショーは隔年開催とのことですが、株主との対話を強化する観点から毎年開催にはなりません。また、これは招待客だけではなく自由に入れたいのでしょうか。

(回答要旨)アルプス・ショーの主目的は、当社のお客様を招待し、当社の新製品や新技術を紹介することです。昔は毎年開催していましたが、新製品や新技術を出していくには隔年開催が適当と考えています。競合他社の来場や技術の情報漏えいも懸念しているため、招待制としています。それでも株主様には見て頂きたいと思い、招待させて頂いています。希望者が多い時は抽選になってしまうため、大変申し訳ありませんが、そのような趣旨をご理解頂きたいと思います。

(質問要旨)当社の配当性向は20%にも達していません。通常、30%から35%が今の標準的な配当性向の比率だと思いますが、当社はなぜそこを目指さないのでしょうか。

(回答要旨)今期末配当15円と付議したことで、配当額は1株あたり年間合計で25円となります。当社の配当の考え方は、電子部品事業業績に対して「株主への利益」「将来の事業展開や競争力強化のための研究開発や設備投資」「内部留保」の3つのバランスを考慮し、利益配分を決定しています。連結業績における当期純利益390億円の中には、当社だけでなく、上場会社として配当を行っているアルパイン、アルプス物流の利益も含まれます。その2社の配当分を除き、電子部品事業として単体業績から配当が払えるかどうか考えなければなりません。なお、当社単体業績の配当性向は24%であり、部品業界の同業他社と比べても低くありませんし、また、日本の上場企業の配当性向の平均値と比較しても若干上回っています。今後も3つのバランスを取りながら増配ということも考慮していきますので、ご理解のほどお願いします。

(質問要旨)招集通知43頁にファンド等の持株が記載されていますが、こういうファンド等からも配当性向に関してどのような質問が出ていますか。

(回答要旨)定期的に海外のIR活動を行っていますが、海外の機関投資家からは配当よりも株価をどう上げて行くのかという要望・質問が多いのが実情です。ただ、今後も少しずつ増配できるように考慮していきます。

(質問要旨)為替の前提が1ドル=110円となっていますが、現在、円が高くなってきています。当社の円高による利益影響はどの程度でしょうか。

(回答要旨)1円円高になった場合、営業利益ベースで年間約10億円の影響を受けることとなります。例えば105円の場合は年間で約50億円営業利益がマイナス要因となります。円高になって利益が減少した分は事業の中で挽回していきます。詳細はホームページに掲載されている決算説明会資料をご覧頂きたいと考えています。

(質問要旨) 新技術を求める企業では、従業員が納期などの仕事に追われるなどの厳しい現実があります。その中で、自社のビジョンの浸透や社員のモチベーションを保つためにどのような取り組みや考え方をしていますか。

(回答要旨) 社員を大切にするというのは、当社の文化となっています。社風において「Work Hard, Study Hard, Play Hard」というのがあります。仕事もやり、勉強もやらなければならないのですが、物事を達成したら一所懸命遊ぶというチームワークや一体感の醸成ということも非常に気を付けています。このようなマネジメントを全社で行うことで、エンジニアの流出がゼロではありませんが、他社と比べて多いわけではないと考えています。

(質問要旨) 今後、車載用モジュールに注力していこうというわけですが、この車載ビジネスは他社事例にある通り、非常にリスクがある分野だと思います。こういうリスクある市場に注力する場合、そのリスクをどのように考え、また、リスクヘッジをどのように考えていますか。

(回答要旨) 車載ビジネスでは、他社事例のように、一度事故を起こせば大規模なリコールに結び付いてしまいます。当社の車載ビジネスにおいては当然、その点を気をつけています。当社部品は操作系が多く、その分野での安全性が要求されています。当社は従来から品質に関して重点的に取り組んでおり、新たな安全規格である ISO26262 が顧客から要求されています。これについて、当社は日本の部品メーカーの中でも早い段階で着手し、取り組んでいます。そういう事を含めて、リスクヘッジを行いながら、ビジネスの展開を考えています。品質というのは、ものづくりの安全だけでなく、開発や設計段階を含めた全体の取り組みとして実施しています。

(質問要旨) 資料にスマートフォン市場が「来期、来々期、減少？」とありますが、この根拠を教えてください。次世代のスマートフォンが今後出てくると考えており、そんなに消極的な市場ではないと思います。

(回答要旨) この市場の見方は難しいですが、当社は今の8次中期経営計画の中では、スマートフォン市場の売り上げをまだ伸ばせると考えています。台数の伸びは鈍化していきませんが、当社は付加価値のある新製品を提案できると考えており、売り上げはこの期間は伸ばせると考えています。ただ、スマートフォンの世界では、その先、例えば5年後はどうなるかということはなかなか読めないというのが実情です。スマートフォンがコモディティ化していく事を十分認識して、経営に取り組もうと考えています。実際にコモディティ化するかは不明ではありますが、悪いケースを想定し、経営に当たるため、代替りの製品を準備していこうと考えています。

(質問要旨) 資料に「スマートフォン 1,000 億円からモバイル 2,000 億円へ」と記載されていますが、モバイルの詳細内容、部品や製品を教えてください。

(回答要旨) モバイル 2,000 億円については、昨今、スマートウォッチのようにスマートフォンに繋がるウェアラブルの製品がどんどん出て来ています。そういう中でも、当社が作っているインプット製品やセンサ、通信など、スマートフォンと繋がる機器に当社はビジネスチャンスを拡大していきます。スマートフォンだけに拘らずという意味で「モバイル 2,000 億円」と掲げています。

(質問要旨) 当社は電子部品の同業他社に比べて、どこに差別化を求めているかとしていますか。その辺を明確に説明して下さい。

(回答要旨) 当社は Human Machine Interface はかなり力を入れております。アルプスといえば Human Machine Interface というのが民生機器、車載機器を含めて、お客様の間で認知度が高いと考えています。センサやコネクティビティを含めて、これら3つを持っている部品メーカーはそれほど無いと考えています。QCD、開発力を含めて、顧客に提供するのが当社の大きな差別化戦略であると考えています

(質問要旨) 他社では、差別化や新分野を開拓するために M&A の話が良く出てきます。今日の議長説明の中では全く M&A の話がありませんでしたが、当社は、過去 M&A を行ったのか、または今後行おうとしているのか、それとも自社だけでやろうとしているのか、教えて下さい。

(回答要旨) 単純に会社を買うという M&A もあれば、買わなくても資本参加・業務提携・アライアンスを組んで行くというのもあります。当社は買収そのものに拘らず広くアライアンスを組んでやるということを考えており、そのつもりでやっています。もちろん、M&A、買収そのものを否定するつもりではありません。良い案件、チャンスがあれば、それは将来の中で考えたいと思っています。買収だけに捉われず、広くアライアンスという形でビジネスを拡大していきます。そのための色々なアライアンスをここ数年進めています。

(質問要旨) 「スマートフォンからモバイル市場」や EHII 市場といった新しい分野に積極的に取り組んで行くと思いますが、その場合、現状の取締役、取締役会、または現在の経営陣で対応出来るのでしょうか。

(回答要旨) 取締役会には監督機能を強化するため、ガバナンス的に社外取締役を入れていますが、昨今の新技術、新市場や新ビジネスに対応するため、当社として取締役以上に大切と考えているのがエンジニアです。経験者採用をここ数年、積極的に増やしており、新卒採用と匹敵するぐらい重点的に業種を超えて行っています。それを今後も継続し、新技術、新ビジネスに広げていきます。

(質問要旨) 昨今、環境に優しい「水素社会」と言われていますが、当社には水素に関する部品や製品はありますか。または今後、開発していくという計画や考えがあれば教えて下さい。

(回答要旨) 直接、当社が水素を用いた電池や発電の製品は製造していませんが、EHII という分

野でエネルギーや省エネに関係する部品、バッテリーなどに使用される部品、例えばセンサなどでビジネスを開拓している最中です。

(質問要旨) 企業統治指針において、中長期の企業価値の向上を目指すため、最近、株式報酬制度が色々出来ています。短期的な利益の向上を目指すだけでなく、中長期かつ継続的な利益成長を目指すという報酬制度です。ストック・オプションに加え、業績向上に伴って現物株を渡すという制度を採用する会社が増えてきたそうです。そういう制度はファンド勢からの株価上昇の要求に対する方策とも捉えていると考えられますが、そういう事も今後、検討するのか教えてください。

(回答要旨) 当社のストック・オプションは中長期の企業価値の向上をしないと役員としてインセンティブになりません。一方、短期業績のインセンティブは役員報酬にある業績連動賞与がこれに該当します。中長期と短期の両方で、役員が企業価値増大に注力するという建付けになっています。また、信託方式などたくさんの方式が出ています。実質的にどう異なるか、これが株主様に理解して頂けるものなのかなどの点も含め、今後、社内で勉強していく予定です。

以 上