

株 主 各 位

アルプス電気株式会社

第 84 回定時株主総会の質疑応答要旨について

平成 29 年 6 月 23 日(金)、第 84 回定時株主総会を開催し、5 名の株主様から延べ 10 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) 当社の収益の大きな柱となっているスマートフォン市場の今後の動向をどう捉え、またどう取り組んでいきますか。

(回答要旨) スマートフォン市場向け製品は、非常に変化の激しいものと捉えています。当社はお客さまと対話し、2, 3 年先までの市場の動きや製品ロードマップ等を見据えています。これがさらに長期となると、スマートフォン自体がどうなるか分かりませんし、業界の勢力図も分かりません。現在は、カメラ機能やディスプレイの品質など、スマートフォンの性能向上が続いており、その間は当社を含めた電子部品業界では付加価値を上げ続け、事業拡大が出来ると考えています。しかし、ある時点でコモディティ化していき、当社の収益も厳しくなると想定しています。常にそういう危機感を持ち、リスクマネージメントをしながら経営を行うというのが当社の基本方針です。そのような環境下で当社は、スマートフォン市場向け製品の売上が減少しても成長できる準備をしています。現在、当社ではスマートフォン市場向け製品の売上が全体の 25%から 30%の間となっています。このレンジの範囲でバランス良く成長させていきたいと考えています。

(質問要旨) 中国での工場拡張の話がありましたが、同国においては特許やノウハウなど知的財産に対する権利保護の意識が希薄です。当社は中国において、自社の知的財産をどのように守っていくのでしょうか。

(回答要旨) 当社では、かつては知的財産の模倣への対応を考えていました。ところが、現在では中国の技術力が進んでおり、中国からの攻撃に対してどう防御していくかを中心に考えています。当社では、特許件数の増加、また特許として出願せずにノウハウとして確保することの明確化、さらに中国現地法人で発明褒賞の強化を図り、当社グループを挙げて出願を増やそうと動いています。

(質問要旨) 当社の営業利益率 10%を目指す戦略を教えてください。

(回答要旨) 当社事業は為替依存度が大きいものとなっています。2016年度は2015年度に比べ、減収減益の要因はほとんどが為替影響でした。しかし「為替の影響だ」と言い訳は出来ませんし、「経営は数字だ」ということも理解しています。2017年度の売上、利益はともに大きく増加し、過去最高を達成する見通しとして公表しています。今年度はまだ3ヶ月しか経っていませんが、業績達成のための経営を着実にやり、来年度以降も持続的な成長を目指していきます。この営業利益率10%というのは十分実現可能と考えています。

(質問要旨) 世間で注目されているIoT、VR、AI各市場への当社の取り組み方法を教えてください。

(回答要旨) IoT、VR、AI各市場は、当社でも将来的に有望視しており、特にIoTは重点市場として捉えています。車やスマートフォン、IoT、VR、AIといった様々な市場において、基本的な当社のコア技術はHMI、センサ、コネクティビティの3つの領域となっています。これらを用い、将来的に様々な伸びる市場に事業を広げるとというのが当社の戦略です。例えば、IoTではクラウドの中で人工知能を使いデータを処理しますが、「ゲートウェイ」と呼ばれる場所ではセンサでデータを取得し、クラウドにデータを上げる段階では無線通信の技術が必要となります。クラウドにおけるデータ処理ではソフトウェア技術が主体となりますが、「ゲートウェイ」では当社のハードウェアが必要となるため、その事業を強化していきます。また、VRについては、例えば、当社のHMIのデバイスがゲーム機器その他に広げられると考えています。

(質問要旨) グループ会社であるアルプス物流における3つの重点施策について、わかりやすく説明してください。

(回答要旨) 「新領域への挑戦」とは、今年、アルプス物流はベトナムやメキシコなどの新興国に事業拠点のネットワークを広げ、新たなお客さまを開拓しました。また「現場革・新と基盤強化」は当たり前の言葉ですが、現場の一つひとつの改善の積み上げがお客さまへのサービス向上につながるということで取り組んでいきます。さらに「競争優位性の拡大」も同様の意味です。同社は、電子部品に特化した非常にユニークな物流会社です。電子部品は非常に小さくデリバリーを含めて慎重な取り扱いが必要になります。お客さまの特別な要求に応えるきめ細やかさ、そしてグローバルにネットワークしてデリバリーするという優位性を強化していこうとするのが同社の重点施策です。

(質問要旨) 当社株価および関係会社のアルパイン株式会社の株価は、それぞれピーク時から下がっています。安定的な株価にするための対策は何ですか。

(回答要旨) 株価は様々な要因で決定します。その中で最大の要因は当社が持続的、継続的に収益を上げ、企業価値を上げることしかありません。短期的には、為替

の影響もあるでしょうし、マーケットの状況によっても株価が動くこともあるでしょう。株価〇〇円を目指し、株価〇〇円を維持すると断言できませんが、株価は結果であり、通信簿という理解で経営しています。当社は第一義的には事業の持続的な成長をし、企業価値の向上を行う経営に専念していきます。業績の結果として株価がついてくると同時に、中長期的な株価の向上、維持をしていきたいというのが当社経営陣一同の考えです。

(質問要旨) 株価対策のため、メディアの活用を検討してください。

(回答要旨) ご意見として承ります。メディアの活用は当社も最低限考えていますが、当社は B to B の会社であるため、B to C の会社と異なり消費者にメディアで直接訴えても効果は小さいと考えています。また、当社は個別にお客さまと守秘義務を結んでいる関係上、基本的にはお客さまの話はしませんし、これは営業のモットーでもあります。

(質問要旨) 車載ビジネスにおいて、リコール含め損害賠償のリスクが非常に大きくなっています。当社はその対応をどのように考えていますか。

(回答要旨) 車載事業が拡大する中、そういうリスクは認識しています。リスクを防ぐ一番の施策は、「ものづくり」において、全ての品質を向上させていくことです。車載市場での当社製品の品質の考え方は2つあり、1つは事前の予防策です。設計の段階から「ものづくり」の工程の段階まで、お客さまから要求されている内容が完全に製品へ反映されているかを検証することを積み重ねています。もう1つは、「ものづくり」の現場では当たり前の事をいかに正しく守るかということ徹底しており、それは人だけでなく機械も同様、正しく動いているか、要求されていることが厳密にお客さまの製品に反映されているかということを確認しています。また事後としては、いかに早期発見で対応していくかというのが重要と考えています。車載関連のお客さまとの信頼関係の中で、いかに早く対応し、仮に不良製品を出した場合でも、市場に出る前に対応するなど、結果的に品質事故が起きない対応を進めており、当社が市場に対して迷惑をかける事は極めて少ないと考えています。

(質問要旨) 現在の配当性向はどれぐらいですか。

(回答要旨) 電子部品事業業績において、当社では明確に純利益の金額を開示していませんが、今回の年間配当 30 円というのは 24%~25%の配当性向になると考えています。直近の業況を考えた場合、スマートフォンや車載市場を含めて、開発投資の比重をより大きくする必要があると考えています。

(質問要旨) 当社の配当性向の目標値を教えてください。

(回答要旨) 当社の配当の考え方は、議案にも記載していますが、電子部品事業の連結業

績をベースに、①株主への利益還元、つまり配当、②将来への投資、③内部留保の3つのバランスを考慮しています。もちろん、単純に3分の一ずつというわけにはいかず、その時々で状況は変わりますが、おおよそ30%ぐらいというのが当社の配当性向の一つの目標値として考えています。

以 上