

【表紙】

【提出書類】	意見表明報告書の訂正報告書
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	平成29年3月10日
【報告者の名称】	ソレキア株式会社
【報告者の所在地】	東京都大田区西蒲田八丁目16番6号
【最寄りの連絡場所】	東京都大田区西蒲田八丁目16番6号
【電話番号】	03(3732)1131
【事務連絡者氏名】	取締役総務部長 針生 貞裕
【縦覧に供する場所】	ソレキア株式会社 (東京都大田区西蒲田八丁目16番6号) 株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町2番1号)

- (注1) 本書中の「当社」とは、ソレキア株式会社をいいます。
- (注2) 本書中の「公開買付者」とは、佐々木ベジ氏をいいます。
- (注3) 本書中の記載において、日数又は日時の記載がある場合は、別段の記載がない限り、日本国における日数又は日時を指すものとします。また、本書中の「営業日」とは、行政機関の休日に関する法律（昭和63年法律第91号。その後の改正を含みます。）第1条第1項各号に掲げる日を除いた日をいいます。
- (注4) 本書中の「法」とは、金融商品取引法（昭和23年法律第25号。その後の改正を含みます。）をいいます。
- (注5) 本書中の「令」とは、金融商品取引法施行令（昭和40年政令第321号。その後の改正を含みます。）をいいます。

1 【意見表明報告書の訂正報告書の提出理由】

当社は、平成29年2月16日付で提出いたしました意見表明報告書の記載事項に、訂正すべき事項が生じたので、法第27条の10第8項において準用する第27条の8第2項の規定により、意見表明報告書の訂正報告書を提出するものがあります。

2 【訂正事項】

3 当該公開買付けに関する意見の内容、根拠及び理由

(1) 本公開買付けに関する意見の内容

(2) 本公開買付けに関する意見の根拠及び理由

3 【訂正箇所】

訂正箇所は下線を付して表示しております。

3【当該公開買付けに関する意見の内容、根拠及び理由】

(1) 本公開買付けに関する意見の内容

(訂正前)

当社は、平成29年2月3日に公開買付者により開始された当社株券に対する公開買付け（以下「本公開買付け」といいます。）について、現時点においては、本公開買付けに対する意見の表明を留保いたします。

(訂正後)

当社は、平成29年3月10日開催の取締役会において、公開買付者により開始された当社株券に対する公開買付け（以下「本公開買付け」といいます。）に反対することを決議いたしました。従いまして、株主の皆様におかれましては、本公開買付けに応募されないようお願い申し上げます。

(2) 本公開買付けに関する意見の根拠及び理由

(訂正前)

当社は、本公開買付けが開始されて以降、本公開買付けの内容を慎重に検討してまいりましたが、平成29年2月16日に開催された当社取締役会において、現時点においては、本公開買付けに対する当社の意見を留保することを決議いたしました。

平成29年2月3日、公開買付者は、当社株式を取得することを目的として、同日から本公開買付けを開始することを公表しましたが、本公開買付けは、当社に対して何ら事前の通知・連絡もないまま突然公表され、一方的に開始されたものです。

かかる状況の下、当社は、本公開買付けの公表後、直ちに、リーガル・アドバイザーとしてアンダーソン・毛利・友常法律事務所を選任し、その助言・協力を受けながら、本公開買付け及び公開買付者に関する情報を収集するとともに、公開買付届出書において開示された情報を分析し、本公開買付けに対する当社の意見を表明するため、評価・検討を進めてまいりました。

しかしながら、かかる情報のみでは、本公開買付けの目的、本公開買付け後に公開買付者が企図する具体的な当社の経営方針、本公開買付けにおける買付価格の根拠その他の本公開買付けの評価・検討にあたり重要であると考えられる多くの事項の詳細が明確とはなりません。そのため、当社取締役会は、本公開買付けの条件等について慎重に評価・検討を行った上で、当社の株主の皆様の本公開買付けに応募されるか否かを適切にご判断していただく前提となる意見を形成・表明するためには、かかる情報のみでは不十分であると考えております。

そこで、当社は、平成29年2月16日に開催された当社取締役会において、現時点においては本公開買付けに対する意見の表明を留保し、さらに慎重に評価・検討を行うべく、後記第7項及び別紙に記載の各事項について公開買付者に対して質問を提示し、当該質問に対する公開買付者の回答を受領した後に、それを踏まえて当社の賛否の意見を最終的に決定することが適切であると判断いたしました。なお、本公開買付け開始直後に公開買付者から当社との協議の申し出がありましたが、当社といたしましては、公開買付者の回答を受領した後に協議の必要性を判断したいと考えております。

公開買付者は、法第27条の10第11項及び令第13条の2第2項の規定に従い、本意見表明報告書の写しの送付を受けた日から5営業日以内に、後記第7項及び別紙に記載の質問に対して、法第27条の10第11項に規定の対質問回答報告書を提出することが予定されています。当社は、公開買付者から、かかる対質問回答報告書が提出され次第、速やかにその内容を精査し、公開買付者が公開買付届出書において開示したその他の情報とあわせて慎重に評価・検討を行った上で、本公開買付けに対する当社の賛否の意見を最終的に決定し、表明する予定です。

株主の皆様におかれましては、当社が行う予定の再度の意見表明及び当社から開示される情報に引き続きご留意いただき、慎重に行動していただきますよう、お願い申し上げます。

(訂正後)

本公開買付けに関する意見の根拠

当社は、平成29年2月3日に、当社に対して何ら事前の通知・連絡もないまま本公開買付けが一方的に開始された後、直ちに、リーガル・アドバイザーとしてアンダーソン・毛利・友常法律事務所を選任し、その助言・協力を受けながら、本公開買付け及び公開買付者に関する情報収集や検討等を進めてまいりました。

しかしながら、平成29年2月16日の時点では、本公開買付けの目的、本公開買付け後に公開買付者が企図する具体的な当社の経営方針、本公開買付けにおける買付価格の根拠その他の本公開買付けの評価・検討にあたり重要であると考えられる多くの事項の詳細が明確ではありません。そのため、同日開催された当社取締役会では、本公開買付けに対する意見の表明を留保し、さらに慎重に評価・検討を行うべく、公開買付者に対して質問を提示し、当該質問に対する公開買付者の回答を受領した後に、それを踏まえて当社の賛否の意見を最終的に決定することが適切であると判断いたしました。

かかる当社の質問を受けて、公開買付者は、平成29年2月23日に、対質問回答報告書、平成29年2月24日に、訂正対質問回答報告書（以下、総称して「本対質問回答報告書等」といいます。）を関東財務局長に提出いたしました。

そして、当社は、公開買付者が提出した公開買付届出書及び本対質問回答報告書等並びに当社が収集した本公開買付け及び公開買付者に関する情報を、リーガル・アドバイザーであるアンダーソン・毛利・友常法律事務所、その後当社のファイナンシャル・アドバイザーとして選任した大和証券株式会社とともに、詳細に評価・検討いたしました。

これらの検討を慎重に進めてまいりました結果、当社取締役会は、下記に記載した理由に基づき、本公開買付けは、当社の企業価値ひいては株主共同の利益の毀損につながる可能性が否定できないとの判断に至り、平成29年3月10日開催の取締役会において、本公開買付けに反対の意見を表明する旨の決議を行いました。

本公開買付けに関する意見の理由

本公開買付けにおいて公開買付者は、ROEを重視しながらPBRの向上を目指す経営の実現を掲げ、当社従業員の士気を高めるための競争原理の導入、商取引における取引先の拡販、仕入先の多様化によるコストダウンによりROE経営を導入すること、そしてROE経営をより効果的な施策とするため、当社の全役員及び全従業員の持株比率向上に係る資本政策を導入することを提案しています（公開買付届出書3頁及び5頁）。しかしながら、これらはいずれも当社の置かれている競争環境、既存取引先の重要性、当社における従業員のインセンティブ向上策について正確な認識を欠いております。また、本対質問回答報告書等における公開買付者の回答によれば、公開買付者は当社の事業分野における経験も乏しく、当社の事業、ひいては当社の企業価値の本質についての理解が不足していると見受けられます。また、公開買付者は、自ら又はその指定する者を役員として当社に派遣することを検討しており（公開買付届出書7頁）、当社の経営に参画することを想定しているようですが、当社の事業内容についての理解が不十分である現状に鑑みると、当社のビジネスパートナーとしてふさわしくないものと考えております。したがって、当社は、公開買付者の提案する上記の各施策を導入しても当社の企業価値の向上は見込めず、逆に毀損するおそれがあると判断し、本公開買付けに反対の意見を表明するに至りました。その判断の具体的な内容については次のとおりです。

（ ）当社の置かれている事業環境

当社は、創業ビジネスである電子デバイス、半導体、コンポーネント等の販売に加えて、ハードウェア・ソフトウェア・ネットワーク等を統合するシステムインテグレーションなどのICT（Information and Communication Technologyの略称。情報通信技術）ソリューションの提供、システムの保守サービス等のサービス提供を主な事業としております。近年、電子デバイス、半導体、コンポーネント等の販売事業については価格競争が激化し、販売価格は低下しており、電子デバイス、半導体、コンポーネント事業の収益性は低下傾向にあると認識しています。他方、ICTソリューション・サービス事業の市場規模の成長率はほぼ横ばいであると見込まれているのに対し、参入企業は多数にのぼり、競争は激化しています。このような競争環境のもと、顧客からはパッケージ化された製品を活用することが求められる等、ICTソリューション・サービスのプロジェクトの取引総額も低下傾向にあると認識しています。しかしながら、事業環境の変化に伴う事業機会もあると認識しております。具体的には、従来のハードウェアを利用したITサービスの提供からクラウドサービスへの移行が開始する等、IT環境は劇的に変化しています。このような現状を踏まえ、当社は、これまで長年構築してきたお客様との信頼関係を活用して、きめ細かくICTに関わるニーズを聴き取り、高付加価値のソリューションを提案するとともに、単発的なモノやサービスの販売（いわゆるフロービジネス）から、継続的なサービスの提供（いわゆるストックビジネス）を実現することを目指しております。

（ ）取引先との長期的関係構築の重要性

上記のような厳しい競争環境の中では、幅広い取引先との間で広く浅く取引するビジネスモデルではなく、既存のお客様との間で長期的な関係を構築し、お客様のニーズに合わせた高付加価値のサービスを提供していくことが重要となります。このため、当社は、電子デバイス、半導体、コンポーネント等の売り切りのビジネスモデルではなく、お客様との間で長期的な関係を構築していく中で、お客様のニーズを汲み取り、きめ細かいサービスの提供を継続的に行ってきています。これは、従来よりお客様を第一に考え、お客様のニーズに合わせたソリューションの提供を得意としてきた当社の気風でもあり、当社の企業価値の本質部分でもあります。

これに対して、公開買付者は、商取引における取引先の拡販を提案しています（公開買付届出書5頁から7頁）。当社としても取引先の拡販は経営上の課題として認識しておりますが、上記のとおり、それ以上にお客様のニーズを深く理解して、そのニーズに応える高付加価値のソリューションを提供することが現在の競争環境において重要な目標であります。公開買付者の提案する施策は、主として電子デバイス、半導体、コンポーネント等の販売を念頭においた単純な販売先の拡大を目的とした施策であるものと思われ、上記のとおり、現在の当社の置かれている事業環境に照らして、有効な施策であるとは言えません。商品の単発的

な販売ではなく高付加価値のサービス提供が重要となっている現状においては、機械的に取引先を増やすことだけでは不十分です。

また、公開買付者は、創業時から継続的に取引をする慣行的取引先（富士通株式会社（以下「富士通」といいます。）とそのグループ会社（以下「富士通グループ」といいます。））への依存度が高いことを指摘した上で、株主のための利益追求よりも安易な取引形態を優先している旨指摘しています（公開買付届出書7頁、対質問回答報告書別紙14頁）。しかしながら、富士通との間では、富士通グループの商品を活用・応用して、お客様のニーズに応える提案を行い、富士通と共に顧客を獲得するビジネスを展開しています。例えば、RFID（Radio Frequency Identificationの略称。無線による自動認識技術）を始めとするM to M（Machine to Machineの略称。機械と機械が通信ネットワークを介して相互に情報を授受することで自律的に処理や動作を行うこと。）、IoT（Internet of Thingsの略称。モノのインターネット）ソリューション、ホテル基幹業務システム（システム名Glovio Smart）、中堅中小企業向け生産管理システム（システム名P R O N E S）、電子カルテシステム、商品取引業システム等、提案から販売、導入サポート、保守管理を富士通グループと密接に連携して一貫して提供しています。

このように、当社は富士通と提携することにより高付加価値のサービス提供の機会を開拓するなど、長期にわたる信頼関係・協力関係を構築しております。公開買付者の指摘するような富士通の圧力により当社の利益が圧迫されているといった事実はございません。

事実、同じ富士通製品であっても、お客様のご要望に応じて都度富士通グループからの仕入価格とその他ディストリビューターの仕入価格を比較、検討の上、当社に有利な仕入を実施しております。

公開買付者は、当社の長期的な取引先との関係性よりも、短期的な利益追求、利益拡大を目指そうとするものと理解しましたが、このような経営施策は当社の事業内容を十分に理解していないものと言わざるを得ず、当社の強みである取引先との長期的関係を破壊しかねないものです。

（ ）安定した財務基盤と従業員の協調の重要性

そして、お客様の信頼の下、長期的関係を構築していくには、安定的な財務基盤を有し、営業、システムエンジニア、カスタムエンジニア（保守要員）、IT工事の各部門が4位一体となり、安定的なサービス提供を継続していくことが不可欠です。当社は、このような認識の下、保守的な資本政策、投資方針を採用しています。また、平成28年3月末時点で、当社の従業員の勤続年数の平均は18.56年であり、当社の従業員総勢801人のうち、ICTソリューション・サービスの提供の原動力となるシステムエンジニアは200人、お客様との長期的な関係を構築し、更に継続的なサービスを受注する上で欠かせない保守要員であるカスタムエンジニアは316人にのぼっています。当社はこうしたエンジニア職に携わる従業員が付加価値を産み出す上で重要であるとの認識に立ち、IT技術の習得を重視し、社内教育の充実も図っています。

公開買付者は、当社における従業員のインセンティブの向上策として、グループにおける目標利益率を指標として、その指標が良いグループの順序でランキング付を行い、かかるランキングに応じてグループごとに当該指標に連動した現金手当の支給を提案しています（公開買付届出書6頁）。しかしながら、近年ITプロジェクトについてはソリューションの提案・受注から納入・検収に至るまでのプロセスに時間がかかることもあること、また、お客様に適切なソリューションを提案するためには各部門間の協力が不可欠であり、各部門における業績が必ずしも各部門の働きによってのみ達成されるものではないため、部門間の競争を前提とした従業員評価、短期的な利益追求を促す従業員評価は、当社の事業の実態を踏まえるとふさわしくありません。

前述のとおり、近年は事業環境が劇的に変化し、当社のビジネスも変革期にあることから、従業員のインセンティブについて不断の見直しが必要であることは当社も認識しております。しかしながら、公開買付者の提案するような短期的な売上げを増加させるビジネスモデルは、当社のお客様との長期的な関係を前提として企業価値を向上させようとする当社の根本的な方針と相いれず、効果的な施策とは到底言えません。

なお、公開買付者は、役員及び従業員の一人一人が株主としての視点を有し、所属部門の資本効率性の向上への意識を高めることが自らの財産の増大につながるようにすることが重要であるとして、当社の全役員及び全従業員へのストック・オプションの付与等を提案しておりますが（公開買付届出書6頁）、当社は、従業員持株会を通じた従業員による当社株式の保有を奨励しており、従業員が株主としての視点をもって業務に当たる基盤は既に導入されております。

（ ）公開買付者の当社のビジネスパートナーとしての適切性

上記のとおり、公開買付者の提案する施策は当社の企業価値の向上に資するものではなく、逆に毀損するおそれもあると考えておりますが、加えて、公開買付届出書及び本対質問回答報告書等における公開買付者の提案内容は、当社の事業の本質を全く理解していないものであることから、公開買付者は当社のビジネスパートナーとしてそもそもふさわしくないと考えております。

まず、公開買付者は、海外を含む新規調達先の開拓、仕入先の多様化によるコストダウンを提案しています（公開買付届出書5頁及び7頁、対質問回答報告書別紙12頁）。しかしながら、当社は電子デバイス、半

導体、コンポーネント等の販売者として、お客様に対して商品の品質を確保する責任、継続的安定的な供給を確立する責任を負っています。すなわち、当社のデバイス事業においては、仕入先の製造ライン・品質管理体制の確認や長期的・安定的な供給の確保が重要であり、安易に安価な仕入先を海外に探せば足りるということではありません。安易な仕入先の多様化は当社が取り扱う商品の品質の低下や供給の不安定化を招くおそれがあり、一度そのような事態が生じてしまった場合にはお客様の信頼を取り戻すことに相当な労力がかかることとなります。したがって、仕入先の多様化は慎重に行っていく必要があります。

また、公開買付者は、取引先の拡販のための施策として、台湾企業との提携先候補とパートナーを組むことによる中国大陸や東南アジア進出を提案していますが（対質問回答報告書別紙12頁）、どのような提携先とどのような提携を行うのか等、その具体的な内容は判然としません。また、公開買付者の想定する海外展開が、仮に海外において国内で提供していると同種のサービスを提供することを想定しているとするれば、海外のお客様に対してきめ細かいサービスを提供していくには、言語、取引文化、企業文化等の深い理解、品質管理責任及び供給責任を果たすための海外拠点の設置等、莫大な経営資源の投下が必要となります。これらを軽視して安易な海外展開をすることは、きめ細かい高付加価値のサービスを提供するという当社の企業価値の源泉をないがしろにするものであり、当社の企業価値の根幹を損なうおそれがあります。したがって、海外展開も慎重に検討する必要があります。現在のところ、当社の海外事業は日系のお客様の現地法人に向けたサービスの展開を中心にしており、日本国内の事業の延長上に位置付けているにとどまり、海外事業に相当の経営資源を投入していくことは考えておりません。

そもそも、公開買付者は、本対質問回答報告書等において当社グループと同一又は類似の事業の経営に關与した経験を説明しておらず、また、公開買付者は、フリージア・マクロス株式会社（以下「フリージア・マクロス」といいます。）のプリント基板製造部門は当社と何らかの業務提携が見込めるとし（対質問回答報告書別紙6頁）、フリージア・マクロスの成型技術、機械加工技術等についても事業上のシナジーが想定できるとしていますが（対質問回答報告書別紙13頁）、そもそも当社は製造業ではないことから、これらの者との間のシナジーも見込めません。更には、公開買付者は、中小企業のオーナー社長に対して経営改善セミナーを行うといった施策まで提案していますが（対質問回答報告書別紙12頁）、既に当社は富士通グループと連携して各種業務改善セミナーを共催しており、お客様のニーズに応じてタイムリーにセミナーを開催しており、お客様のニーズに訴求するようなソリューションの提案に努めております。当社の事業分野における経験も乏しく、当社の事業について理解が不足している公開買付者の経営改善セミナーを開催しても営業効果が見込まれるとは思われません。

そして、本公開買付けは、当社に何ら事前に通知することなく突然開始され、当社、当社の従業員、株主、取引先その他の関係者に混乱を生じさせました。この点について、公開買付者は対質問回答報告書において「株主やお取引先様、並びにその従業員の方々の中に驚いたり、不安を感じたりした方々もいらっしゃったのではないかと思料しており、この点に関しては深くお詫び申し上げます。」と述べていますが（対質問回答報告書別紙9頁）、当社に対して当社に何ら事前に通知することなく突然開始したことについて、公開買付届出書及び本対質問回答報告書等において十分かつ合理的な説明はなされておられません。公開買付者はこうした混乱を容易に想定し得たにもかかわらず、ステークホルダーへの配慮ができないような者が当社の大株主となり、当社の事業に一定の影響力を行使することは、当社のこれまで大切に築いてきた長期的な取引先との関係を危うくするものであり、到底認められません。

以上のとおり、公開買付者の提案は、当社の事業内容、企業価値の本質を理解したのではなく、その短期的な視点による経営施策は当社の企業価値の根幹を毀損するおそれすらあると考えております。当社は、これに加え、当社の事業に関する公開買付者の理解、知識、経験やステークホルダーに無配慮である態度等を総合的に勘案し、本公開買付けは、当社の企業価値を毀損するおそれがあるものであると判断し、本公開買付けに反対の意見を表明することといたしました。

以上