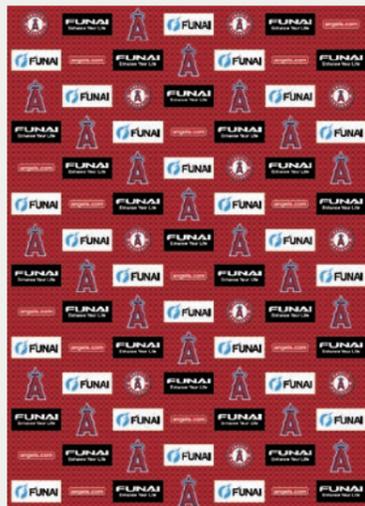


日米両国において製品販売を展開する当社は、2018年2月、ブランド認知向上を目的に、米国メジャーリーグのロサンゼルス・エンゼルスとパートナーシップ契約を締結しました。

1961年に創設されたロサンゼルス・エンゼルスは、2017年12月に投打ともに優れる二刀流の“和製ベーブ・ルース”大谷翔平選手が入団し、日本はもちろんのこと米国においてもその活躍ぶりが野球という垣根を越えて多くの人々から注目されています。大谷選手の目覚ましい活躍を意味する「SHO-TIME」という造語は、日本でもすっかりお馴染みとなりました。

このパートナーシップ契約に基づき、ロサンゼルス・エンゼルスの本拠地エンゼル・スタジアムにおける様々なインタビューは、FUNAIとエンゼルスのロゴが並列して表記されたバックボードの前に行われています。大谷選手が投手またはDH（指名打者）として活躍した試合後の記者会見もこのバックボードの前に行われていますが、これは船井電機1社に与えられた強力なアドバンテージです。

エンゼル・スタジアムや春季キャンプ地のディアブロ・スタジアムの試合に大谷選手が出場する際には、バックネット正面の回転広告板に当社が取り扱う北米向けブランドの広告が掲出されています。今後はこの回転広告板でも日本へ向けた広告を展開し、国内市場においてさらなるFUNAIブランドの浸透を図ります。



エンゼルス公式バックボード



第66期

FUNAI 通信

2017年4月1日～2018年3月31日

証券コード:6839

船井電機株式会社

〒574-0013 大阪府大東市中垣内7丁目7番1号
http://www2.funai.co.jp/



会社情報 Corporate Profile

会社概要 (2018年3月31日現在)

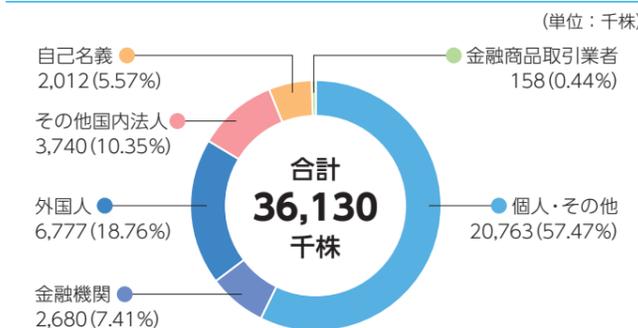
社名	船井電機株式会社	資本金	31,307百万円(2018年3月末現在)
本社	〒574-0013 大阪府大東市中垣内7丁目7番1号	従業員数	2,324名(2018年3月末現在)
設立	1961(昭和36)年8月	連結子会社	FUNAI CORPORATION, INC. 他20社

株式情報 Stock Information

大株主 (2018年3月31日現在)

名称または氏名	所有株式数(千株)	持ち株比率(%)
船井 哲雄	13,438	37.19
船井電機(自己株式)	2,011	5.56
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	1,942	5.37
公益財団法人船井情報科学振興財団	1,740	4.81
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	1,281	3.54
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	740	2.05
有限会社エフツー	470	1.30
有限会社T&N	470	1.30
株式会社船井興産	470	1.30
公益財団法人船井奨学会	462	1.27

株式分布状況 (2018年3月31日現在)



株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月に開催いたします。
基準日	定時株主総会の議決権 3月31日 期末配当 3月31日 ※なお中間配当を行う場合の基準日は9月30日(その他必要がある場合は、あらかじめ公告いたします。)
単元株式数	100株
公告方法	電子公告により行います。 http://www2.funai.co.jp/jp/investors/koukoku.html ただし、電子公告によることができないやむを得ない事由が生じた場合は日本経済新聞に掲載いたします。
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部
株主名簿管理人/特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
郵便物送付先/各種お問合せ先	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 電話 0120-094-777 (通話料無料) [受付時間9:00~17:00(土、日、祝祭日、年末年始を除く)] ホームページ http://www.tr.mufj.jp/daikou/

株主・投資家の皆さまへ

“世界中から選ばれるFUNAI”へ、
収益構造改革を推進します。

代表取締役
執行役員社長
船越 秀明

当期(2018年3月期)の業績について

当期の連結業績は、主力であるディスプレイ事業において製品単価が高い大型液晶テレビの販売数量増加および国内市場でのFUNAIブランド販売開始により増収となりました。その一方で、昨年初頭に液晶パネルが高騰したことから液晶テレビの価格も下げ止まり、その結果北米および中国における2017年の液晶テレビ市場の需要が縮小しました。加えて、中国メーカーが北米に向けて大型モデルを中心とした液晶テレビを大量に出荷したことで、北米市場はこれらの液晶テレビが供給過剰となり、当社を含む液晶テレビメーカー各社が大量の在庫を抱えることになりました。この在庫販売のために想定を超える販売促進費が必要となったことが当社の収益を大きく圧迫しました。

この結果、当期の売上高は1,301億30百万円(前期比2.8%減)、営業損失は108億85百万円(前期は67億75百万円の損失)、経常損失は119億9百万円(同77億26百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純損失は247億9百万円(同67億45百万円の損失)となりました。

新たな経営方針の下、赤字からの脱却を目指す

当期は、期首に策定した中期経営方針に基づき、AV製品のラインナップ拡充など「AV事業を中心とした収益の改善」に努めてまいりましたが、全ての液晶テレビメーカーが在庫を抱えるという過去に例の無い市場変化に対応することができず、大変に厳しい業績となりましたことを重く受け止めております。

来期(2019年3月期)の北米市場における液晶テレビの需要は2017年と同等もしくは微減と当社では考えており、価格競争がさらに激化するおそ

れがあることやメモリを含む半導体部品価格の高止まりが見込まれることなど不透明な要因が多く、厳しい事業環境が継続することが予測されます。このため、必達目標である「赤字からの脱却」を果たすためには、無理に売上拡大策を進めるのではなく、着実な収益確保に注力する必要があります。この観点から中期経営方針を見直し、持続的な成長へ向けて収益構造改革を実現する「2018年度経営方針」を策定しています。

主力となる北米市場では、大手量販店での定番棚の拡充とネット販売ビジネスの強化により市場シェアを拡大するとともに、生産体制の最適化やサービスコストの削減に取り組んでいきます。国内では有機ELテレビ投入によるラインナップの拡充とロサンゼルス・エンゼルスとのパートナーシップ契約に基づく広告展開によって、FUNAIブランドの浸透を図ります。その他にもアライアンス企業との協業による電気自動車関連事業の立ち上げ並びにマイクロフレイディスク技術の応用展開など、将来の柱となる新規ビジネスの展開を加速していきます。

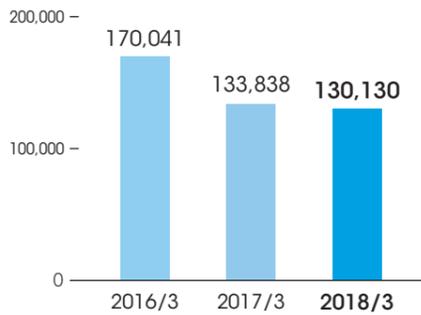
創業理念を受け継ぎ、より強い船井電機へ

2017年7月4日に当社創業者の船井哲良が他界しましたが、創業者が残した基本理念・DNAは、今なおしっかりと社内に根付いています。当社グループは創業者の志を引き継ぎ目指す将来像として、グループビジョン“FUNAIは世界中から選ばれる製品を創る”を制定しました。グローバル企業として業界トップシェアを目指し、強い危機感を持って収益構造改革にも取り組むことで「強い船井電機の復活」に努めてまいります。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

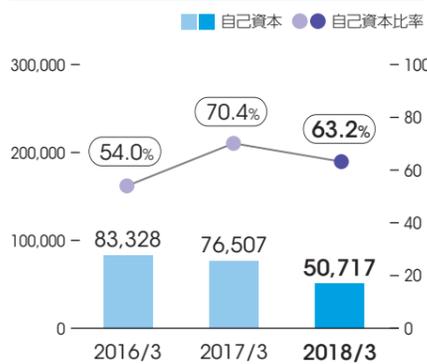
財務ハイライト Consolidated Financial Highlights

売上高 (百万円)



BDレコーダーは好調だったものの、北米での液晶テレビの製品価格低下などが影響し、**前期比2.8%の減収となりました。**

自己資本・自己資本比率 (百万円)



仕入債務などは減少しているものの利益剰余金の減少などによる純資産の減少から、**自己資本比率は63.2%となっています。**

将来の見通しについての注意 開示情報のうち過去の事実以外の将来の業績に関する予想及び見通しについては、作成時点で入手可能な情報をもとにした仮定及び見通しを前提としており、リスクや不確定な要因を含んでいます。実際の業績は、経済情勢、市場環境などの変化により、見通しとは大きく異なる場合があります。

TOPICS 新規ビジネスの電気自動車関連事業が本格的にスタート

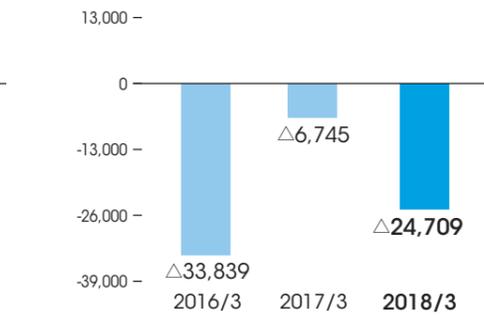
当社は、2017年11月に小型電気自動車開発のベンチャー企業である株式会社FOMMと資本業務提携契約を締結し、2018年5月に共同開発基本契約を締結しました。アライアンス企業と連携する電気自動車関連事業が本格的にスタートします。

温室効果ガスの二酸化炭素(CO₂)や有害な窒素酸化物(NOx)などを排出しない電気自動車は、持続可能な社会を支える次世代のモビリティとして、今後の急速な需要拡大が見込めます。特にFOMMが開発する“新しい発想の電気自動車”は、コンパクトな仕様により環境負荷低減への高い貢献が期待されています。

新規ビジネスへの展開を進める当社では、これまで様々なエレクトロニクス製品で培ってきた量産技術力、購買力と独自の生産システム・FPSにFOMMの研究開発力が融合することにより、付加価値の高い電気自動車関連事業が実現することに着目。昨年11月の資本業務提携契約の締結以降、より共同開発の成果を实らせるスキームを求めて協議を重ねてきました。

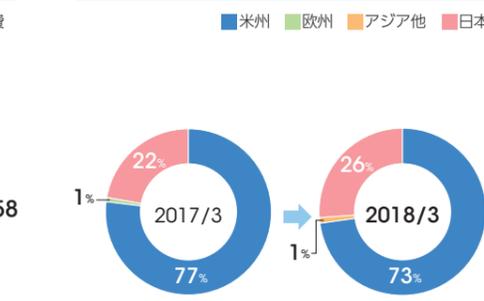
今後は共同開発基本契約に基づいて小型電気自動車および関連部品の共同開発を進め、量産化に合意した製品については当社が製造してFOMMに供給します。また、FOMMのプラットフォームを基軸に様々な企業とのアライアンスも検討し、カーエレクトロニクスやシェアリングサービスなど、電気自動車事業に関連する様々な分野に事業領域を拡張することにより、持続的な企業成長と社会貢献を両立し、“社会に役立つ夢ある企業への挑戦”を実現していきます。

親会社株主に帰属する当期純利益(損失) (百万円)



減損損失を計上したことなどから、**親会社株主に帰属する当期純損失は24,709百万円となりました。**

売上構成比



日本は液晶テレビ、BDレコーダーの販売が好調につき増収、米州では液晶テレビ、DVD関連及びインクカートリッジが減収となっています。



株式会社FOMMの「FOMM ONE」

2019年3月期経営方針 赤字脱却に向けて、FUNAI独自の競争戦略を展開

当社グループは、独自の技術力とFPSを活かして、持続的な成長を実現する新たな競争戦略を展開します。一時的な売上拡大策に頼らず、自社の優位性を活かした収益構造の構築に集中して取り組むことで、着実に「赤字からの脱却」を果たします。各事業別に市場競争力の創出と収益構造改革を図る施策により、2019年3月期は売上高1,030億円・営業利益4億円、最終年度の2021年3月期には売上高1,300億円・営業利益11億円を目指してまいります。

ディスプレイ事業

黒字化に向けた取り組みを推進

- マーケット・シェアの拡大
- FUNAIブランドとOEM製品の強化
- PSIとサプライチェーン・マネジメントの徹底

当社の主力市場である北米においては、Walmart社との良好な関係を保ちつつ、他の大手量販店とのビジネス拡大を目指します。また、各量販店が展開するネット販売チャンネルを通じた販売にも積極的に取り組んでまいります。さらに、音声で起動するAIテレビやインターネット機能を充実させたスマートテレビなどの高付加価値製品を投入して、さらなるマーケット・シェアの拡大を図ります。日本市場においては、4K対応有機ELテレビおよび液晶テレビ新機種市場投入、今まで以上に顧客ニーズを捉えた製品の開発とソフトウェア機能の充実、ロサンゼルス・エンゼルスとのパートナーシップ契約に基づいたさらなる広告展開により、FUNAIブランドの確固たる地位を築きます。OEM製品の開発にも同時に経営資源を集中させ、国内における当社製品のマーケット・シェア拡大を図ります。他にも収益構造の改革として、さらなるPSI管理とサプライチェーン・マネジメントの徹底、生産体制の最適化、サービスコストの低減に努めてまいります。

オフィスソリューション事業

B to Bビジネスによる高収益型事業への転換

- 大容量インク搭載プリンタの立ち上げ
- 産業用インクカートリッジの新規顧客開拓
- OEMビジネス展開による収益基盤の安定化

オフィスソリューション事業につきましては、2018年3月期に不採算製品の徹底的な見直しや米国研究開発子会社の改編に取り組み、赤字幅を縮小しました。2019年3月期は、これまでの研究開発により蓄積した技術を応用した高付加価値プリンタ製品を展開し、開発から収穫のステージへと歩を進めます。採算性の高いB to Bビジネスとして既に事業を展開しているC&I(産業用インクカートリッジ)では新規顧客の開拓を加速する一方、GMS(総合スーパー)やドラッグストアなどの小売店に設置されているクーポンプリンタの量産を2019年3月期中に開始する計画を進めるなど、B to Bビジネスの拡大を積極的に推進してまいります。また、OEM先への供給が既に決定しているCISS(大容量インク搭載プリンタ)、多機能マルチプリンタや、現在販売チャンネルの拡充に努めておりますネイルプリンタについては、美容向けや個人向けなど幅広い市場が期待できる製品として、2019年3月期中の量産化を計画しています。これら複数の製品を立ち上げることにより、収益基盤の安定化を目指します。

デジタルメディア事業

生き残りをかけて“選ばれる製品”を投入

- 北米：新規顧客の開拓
- 国内：FUNAIブランドのラインナップ強化
- 生産体制の最適化

近年、インターネットやケーブルテレビの回線を通じた動画配信サービスが急速に普及する中、北米向けのDVDやBD(ブルーレイディスク)関連製品を生産する主要メーカーは、当社を含め4社程度となっています。当社は市場での生き残りをかけてトップシェアを目指し、残存者利益の獲得を図ります。北米においては、製品開発にかかる費用を低減するためにDVD・BD市場で製品を絞ったラインナップの展開を進める一方で、ネット販売チャンネルを活用した新規顧客の開拓を同時に進めることによって、競合他社のシェア奪取を加速します。日本市場においては、2017年6月からヤマダ電機におけるFUNAIブランドでの高機能BDレコーダーの独占販売を開始し、販売も堅調に推移しています。引き続きFUNAIブランドのラインナップ拡充とマーケット・シェア拡大を目指すとともに、新規OEM顧客の開拓に邁進いたします。また、生産体制の最適化によりコストダウンを追求して、デジタルメディアにおける“選ばれる製品”創りを進めてまいります。

開発・新規事業

FUNAIの技術力を応用した新規事業を創出

- 業務用AV機器の事業化推進
- ヘルスケア・メディカル製品の事業拡大
- 電気自動車・車載関連機器の事業化推進

当社がAV事業(ディスプレイ事業/デジタルメディア事業)で培った技術力を活かして、病院・ホテル向けのテレビや広告用デジタルサイネージなどの業務用AV機器の事業化を推進しています。オフィスソリューション事業で培ったマイクロフルイディスク(微量流体制御)技術を活用した機器も、2019年3月期中の量産化を見込みます。また、米国市場向け歯科用CTスキャン装置の受託製造や電動ベッドの量産化も進んでおり、ヘルスケア・メディカル領域での新規事業も創出しています。次世代事業の柱として成長が期待されるのが、電気自動車関連事業です。昨年に資本業務提携した小型電気自動車開発ベンチャーの株式会社FOMMと2018年5月に共同開発基本契約を締結し、本格的に共同開発がスタートしました。今後、FOMMへ部品・モジュール等の供給を進める中で、様々なアライアンス企業との連携を模索し、車載AV機器やインバータ、コントロールユニットなど、幅広いカーエレクトロニクス分野へ事業領域を拡大していきます。