

## 株主メモ MEMO

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
基準日	定時株主総会 3月31日 期末配当金 3月31日 中間配当金 9月30日(当事業年度の中間配当の予定はございません)
公告の方法	電子公告により、当社ホームページ( <a href="http://www.fujipream.co.jp/">http://www.fujipream.co.jp/</a> )に掲載いたします。 ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告によることができない場合には、日本経済新聞に掲載いたします。
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
同連絡先	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)

## ご注意

- 1 株主様の住所変更、買取請求、その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 2 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国本支店でもお取り扱いいたします。
- 3 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

フジプレアムと社会を結ぶ情報誌

PRE [プレ]

フジプレアムの「プレ」は「先駆ける」、「アム」は「存在」という意味が込められています。この「プレ」をタイトルにした株主通信は、株主の皆様へ適切な経営情報をお届けし、フジプレアムと社会との関わりを分かりやすくお伝えするとともに、当社が誇る技術や将来性などをご紹介してまいります。

FUJIPREAM  
JASDAQ 証券コード: 4237

フジプレアムと  
社会を結ぶ情報誌【プレ】  
VOL.26  
2012.4/1 ~ 2012.9/30  
第2四半期報告書



特集

新システムを生み、優れた製品を作り出す。

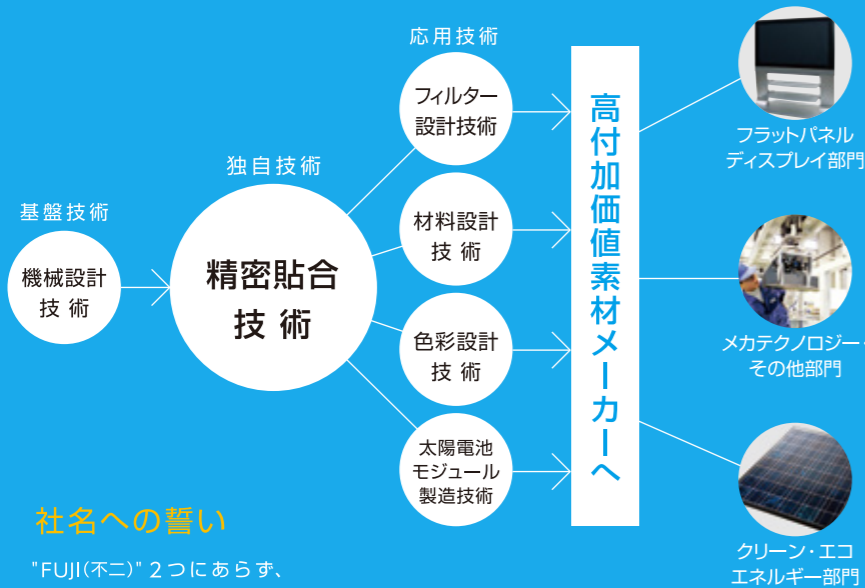
フジプレアム独自の強み、その源泉に触れる。

# 不可能への挑戦

フジプレミアムは「不可能への挑戦」を掲げ、未来を切り開く研究開発型企业です。

## 経営ビジョン

フジプレミアムは、精密貼合技術を活かし、新たな価値を創造する素材メーカーを目指します。



## 社名への誓い

"FUJI(不二)" 2つにあらす、  
"pre" 先駆けて、"am" 存在する企業でありたいと、  
常に「不可能への挑戦」を心がけています。

## 経営理念

「人」は「財」なり、「財」は「人」作りなり  
創意、継続は大なる「財」なり  
自然は大なる「恵」なり。  
全てに対して大なる「感謝」

高度情報化  
社会

地球環境  
共生社会



フラットパネル  
ディスプレイ部門



メカテクノロジー  
その他部門



クリーン・エコ  
エネルギー部門



光都工場

光都PV工場

100年先の暮らしを照らすため、自らに与えられた使命を果たす。  
「共存・共生・共産」の理念で、住みよい社会づくりを目指します。

復興需要、景気回復の兆しは見えるものの厳しい市況が続く。  
そんな中、新たな成長分野に期待を寄せて拡販に努め、次の飛躍を目指す。

株主・投資家の皆様には、益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。  
平素より、フジプレミアムグループの事業につきまして格別のご理解  
とご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。ここに第31期（平成25年  
度3月期）第2四半期報告書をお届けするにあたり、ご挨拶申し上げ  
ます。

本年度上期における我が国経済は、東日本大震災からの復興需要  
等、景気回復の兆しは見られるものの、欧州債務問題や円高の持続、  
新興国の成長鈍化等、軽視できない景気減退要因も依然として  
存在しております。

このような事業環境の中、フラットパネルディスプレイ部門におき  
ましては、薄型テレビを中心とするディスプレイ市場の市場悪化の  
影響を受け、前年同四半期を下回りました。当部門では現在、独自の  
超精密貼合技術を活用し、今後の成長が期待できるタッチパネルや  
新方式3D、高精細テレビといった次世代ディスプレイ分野での取組  
みも始まり、今後の更なる飛躍を目指して邁進しております。

一方クリーン・エコエネルギー部門におきましては、日本での再生  
可能エネルギーの固定価格買取制度を背景に急拡大する需要の中、  
超軽量太陽電池モジュールの好評等の要因により前年同四半期を  
上回る結果となりました。引き続き販売力の充実、新たな設置用途  
の提案による新市場開拓等、事業の拡大に努めてまいります。

株主の皆様には、今後ともより一層のご支援、ご鞭撻を賜りますよう、  
よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 松本倫長





## 新システムを生み、優れた製品を作り出す。 フジプレミアム独自の強み、その源泉に触れる。



メカトロ部 係長  
橋本 猛

メカトロ部 課長  
大塚 寛樹

新規生産技術開発センター 副センター長  
杉本 正則

執行役員 ファインテック事業部長  
森田 晃史

常務取締役 ソーラープロセス事業部長  
澁谷 尚

司会：今日はフジプレミアムの「設備を自社で構築できる」という強みについてお話を伺います。

杉本：その前に、組織的な説明をしておいた方が分かりやすいと思います。当社には生産技術を担う部門として、新規生産技術開発センターがあります。その中に研究開発部、新規事業部、メカトロ部という3つの部署が存在しており、それぞれに役割が決まっています。研究開発部は、材料や技術を開発し、新規事業部は新規事業に関して、工場の建設や生産ラインを組んだりします。

そして、そこで使われる設備を作るのがメカトロ部です。

司会：なるほど。「作る」ことに特化した部門なのですね。では、その部門を活かし「設備を自社で構築できる」ことにより、どんなメリットが生まれるのでしょうか。

澁谷：私たち「使う側」としては、フジプレミアムの独自技術の漏洩を防げるというメリットが大きいですね。他社に生産ラインや設備を構築してもらおうとなると、どうしてもある程度技術を開示しなくてはなりませんから。

杉本：私たち「作る側」は、競合他社との差

別化を図り、存在感を出すという使命を担っています。その点、自社で製造するからこそ市場のニーズにスピーディに対応できるというメリットを発揮できます。

司会：「使う側」と「作る側」の連携というのは密に行われているのですか？

杉本：もちろん密に連携をとっています。お客様からの仕様が新規生産技術開発センターに届いて、既存の設備で対応できるものはそれに対応しますが、対応できないものに関しては装置を改造したり、設備を作り直したりしなければなりません。その過程

## ～自社内で生産ラインが製作できることによるメリット～

フジプレミアムの強み。その源泉を探ると「設備を自社で構築できる」ということにたどり着きます。

昭和58年には包装機械の製造・販売を目的に、機械事業部(現・メカトロ部)を開設。

以来、そこで培った技術をもとに、フラットパネルディスプレイや太陽光発電モジュールの製造に必要な機械や設備も自社で作ってきました。今回は、その強みに今一度スポットを当ててみたいと思います。

機械や設備を「作る側」、その機械や設備を「使う側」、それぞれのキーマンが座談会形式で語ります。

でも「使う側」と常にやりとりをしています。

森田：やりとりをする中で、既存の設備に手を加えても、コスト的に合わない場合や歩留まりが上がらない場合は、トップの許可が下りれば、すぐに一から作り上げるという体制が整っています。

司会：まったく新たな事業。例えば、太陽光発電モジュールの製造をスタートさせた当

初は、大変だったのではないのでしょうか。

澁谷：太陽光発電モジュールとフラットパネルディスプレイは、「貼り合わせる技術」という部分ではそこまで大きく変わりません。しかし、そのプロセスの前半部分、セルを使い、それを直列でつなぐという部分がはじめての工程でしたので「使う側」と「作る側」、一緒に勉強しながら進めて行きました。こう

したはじめての工程でも勉強をすれば自社で対応できる場所は、包装機械の製造・販売から連綿と受け継がれる長年の技術の蓄積があってこそだと思います。

杉本：むしろ、生産効率を上げるという課題に取り組んだ時の方がもっと大変でしたね。

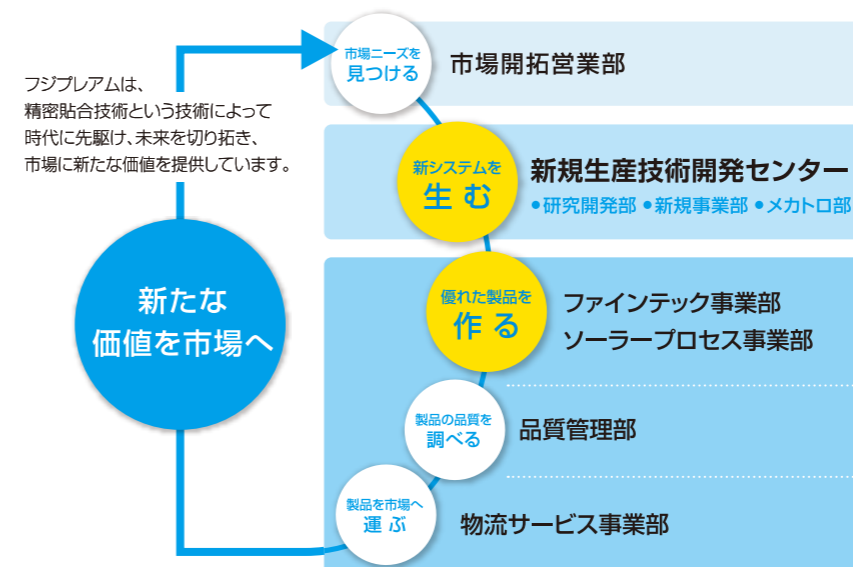
大塚：確かに。他社から入れた設備をすべて刷新し、同じ面積で10倍の能力に高めるという課題に取り組んだ時は苦労しましたね。しかも、人員も大幅に削減しなくてはなりませんでしたから。最初話を聞いた時は、正直「とんでもない」と思いました。

橋本：でも、そこを「とんでもない」で終わらせないと私たちの強み。「不可能への挑戦」という精神が会社全体に根付いているのです。無理だと諦めずに、どの部署にも相談して、どんなやり方があるかをみんなで模索しながら一つ一つの課題をクリアし、形にしていきます。

大塚：私たち「作る側」だけで作れる設備には限界があると思っています。そこに「使う側」が加わることで、さらに要求は厳しくなりますが、画期的なものに仕上がっていきます。最初からうまくいくことはありません。時間もかかりますが、その分、妥協のない独自の設備に仕上がるのです。

(次頁へつづく)

## <優れた技術力を提供するフジプレミアムの事業体制>



～自社内で生産ラインが製作できることによるメリット～



**杉本**：加えて設備を設計しながら、そこで作られた製品の品質を確認できることも大きいですね。大手メーカーなどは他社に生産設備や設備を構築してもらっているため、生産ラインが稼働してからでないと品質確認ができません。

**司会**：現在、ファインテック事業部で作っているモバイルやタブレットなどは、特に品質の確認が重要になりそうですね。

**森田**：モバイルやタブレットには高度な貼合技術が必要となりますからね。材質が違ったり、ガラスとガラスなど硬質の貼り合わせ精度が必要だったり。複雑だからこそ、途中で品質の確認ができるということは大き

いですね。

**杉本**：また、モバイルやタブレットはモデルチェンジが激しく、スピードが求められるため、事前に品質確認ができていないということは、その分量産までの時間短縮につながります。他社との差別化につながっていませんね。

**森田**：そう、スピード。そこに対応できるかどうかビジネスにつながりますから。顧客から問い合わせがあれば、すぐに各事業部に相談をもちかけ、最善の策を探る。そして、完成品をいち早く形にしなければなりません。この仕事において、一番説得力があるのは「言葉」ではなく「もの」をお見せすることなのです。

**スピード、プラス、コストダウン  
しかも高い品質で  
その難題をクリアする。**

**橋本**：そこで安心していただいてから、コストなども考慮しながら量産体制を整えます。例え良いものができたとしても一枚のものを一日がかりで作っているのは勝負ができません。

ん。ですから、製品が完成したら次はいかに早く、いかに安く作るかを追求します。

**杉本**：また、市場の変化に対応するスピードも他社の追随を許しません。例えば、ある製品の需要が急速に伸びた場合でも、弊社はすべての生産ラインや設備を自社で構築しているため、そうした情報が入った瞬間にはもう一つ生産ラインを増築するよう行動できます。翌月には2倍のキャパシティにできますから。

**司会**：スピード以外のメリットはありますか？ 一方、中国、韓国、台湾など海外メーカーの勢いに押され、コストダウンの要求がますます厳しくなっていると思いますが、その辺りの対策はどうしておられますか？



**滋谷**：太陽光発電モジュールも、その動きは加速していますが、最初からコストダウンを想定して生産ラインや設備を構築しているため大丈夫です。しかも私たちの場合は品質が良い。良いものを安く作る、しかも自動化で品質も安定している、十分対抗できると考えています。また、今年の4月に超軽量太陽電池モジュール「希」を発売しました。これは世界に誇れる製品だと自負しています。

**高いレベルの要求に対し、それ以上の結果で応える。  
だからこそ、他社に勝てる設備が作れる。**

**司会**：その「希」を量産するうえで、どのような苦労がありましたか？

**滋谷**：まず、0.8ミリという薄板ガラスを使っているため、取扱いには細心の注意を払わなければなりません。工程は同じでもガラスが薄くなる分、熱の伝わり方も変わるため製造条件も刷新する必要がありました。「作る側」と「使う側」が何度もやりとりし、トライアンドエラーを繰り返しながら進めていきました。

**大塚**：メカトロ部としては、装置の刷新は専門分野なので問題なかったのですが、製品開発の段階が非常に大変でしたね。

**杉本**：本当に全部署が総力を挙げて取り組みましたからね。

**司会**：なるほど。まさにフジプレミアム全社とっての「のぞみ」というわけですね。その他、

「設備を自社で構築できる」という強みを活かして、叶えてみたいヴィジョンというのがありますか？

**滋谷**：現在、再生可能エネルギーの全量買取制度が始まり、太陽電池に注目が集まっていますが、低コスト化だけでなく、長寿命化も追求しなければならないと考えています。例えば、従来10年しかもたなかったモジュールを20年もたせる。それだけで実質発電量は2倍になり、発電コストは半分にな

るわけです。そういうモジュールを作るためには、設備をどうすればよいのか、これからも連携を取りながら考えていきたいですね。

**森田**：「使う側」の私たちとしては「作る側」に、これからも「使う側」としての理想をぶつけていきたいと思っています。すぐにできるようなレベルのものを要求しても他社には勝てません。その想いを「作る側」がきちんと理解してくれていることこそが、私たちの

強みなのかもしれませんね。

**杉本**：新規生産技術開発センターとしては何か新しい市場を開拓したいと考えています。例えば現在、追尾型太陽光発電システム（トラッキングシステム）を農地用に提案していますが、これなどは、まさにメカトロの技術と太陽光発電モジュールの技術の融合により生まれたものと言えます。

**大塚**：追尾型太陽光発電システムもそうですが、新しい市場を開拓するためには、私たちの力だけでなく、行政や自治体への規制緩和などの働きかけが必要な場合があります。私たちのように物づくりに真摯に取り組む企業が全社一丸となって取組めば、社会にこういう貢献ができるのだということ強く発信していかなければならないと思います。

**司会**：ステークホルダーの皆様も、「設備を自社で構築できる」という強みを活かし、フジプレミアムが日本市場の閉塞感を打破する動きを望んでおられると思います。

**一同**：ぜひ、ご期待ください。



これからも「不可能への挑戦」を胸に。  
強みを活かして、新市場の開拓を目指す。



## 復活を望む声にお応えして、納涼祭を開催



地域住民の皆様との交流のため、恒例の納涼祭を開催いたしました。昨年は東日本大震災の影響等により自粛しておりましたが、復活を望む沢山の声をいただき、開催の運びとなりました。マジシャンやミュージシャンの方々に出演いただき、前回好評だった事業部対抗・大縄跳び大会やビンゴ大会も行われ、会場は大いに盛り上がりました。その後、フジプレアムの太陽電池についてご来場の

皆様に広く知っていただくためのコーナーでは、超軽量太陽電池モジュールをご紹介。司会の方には実際に従来品と持ち比べてもらい、その驚くほどの軽さを実況してもらいました。

フジプレアムは今後も地元住民の皆様とのふれあいを重視し、そのための催しを続けていきたいと考えております。



## いわき市に寄贈した太陽光発電設備の竣工式に出席

6月26日、当社がいわき市に寄贈した追尾型太陽光発電システム（トラッキングシステム）の竣工式が行われました。このシステムは東日本大震災の被災地復興支援を目的として、フジプレアムが福島県いわき市を通して同市の農業生産法人「有限会社とまとランドいわき」様に寄贈したものです。竣工式にはいわき市の渡辺市長、とまとランドいわきの鯨岡社長とともに当社の松本社長も出席、挨拶をさせていただきました。

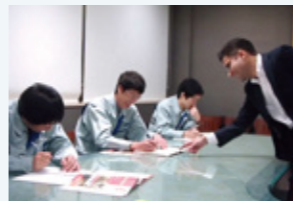
「農業に必要な電力を、農地で発電したクリーンエネルギーで賄う」というこの取組みは、次世代の農業の一つのモデルとして大きな意義を持つものと考えております。今後もフジプレアムでは、「農業分野での再生可能エネルギーの活用」を広く普及させることを目指して、取組みを続けてまいります。



## トピックス Topics

### TOPICS 01 本社・光都工場において社内英会話研修を実施

6月より週に1回、本社・光都工場の2つの会場で英語講師をお招きし、希望者を対象とした社内英会話研修を実施しております。参加者一同、ネイティブの先生との会話を通して、日常会話をこなせるくらいの英語力の習得を目指しています。



### TOPICS 02 地域の秋祭りに当社従業員が参加

毎年恒例の地域の秋祭りに今年も参加。姫路工場敷地内において、当社従業員も地域の皆様に交じって御神輿を担がせていただきました。



2012 6 June

7 July

8 August

9 September

10 October

### TOPICS 03 所有する農業用地で稲刈りを実施

再生可能エネルギーの農業利用に向けた様々な実験を行っているフジプレアムの農業用地で、今年も稲刈りを行いました。追尾型太陽光発電システムの周囲の稲もしっかり実っています。



### TOPICS 04 JIS Q 8901 認証を取得

フジプレアム光都PV工場が、第三者機関であるTUV Rheinland JapanからJIS Q 8901の適合性認証を取得しました。JIS Q 8901は太陽電池モジュールの規格として新たに制定されたもので、①太陽電池モジュールの設計・製造面での長期信頼性、②長期間の製品保証体制、という2点において審査基準を満たしていることを製造者に要求するものです。この認証はフジプレアム製品の信頼性や保証体制の充実を強く裏付けるものとなります。



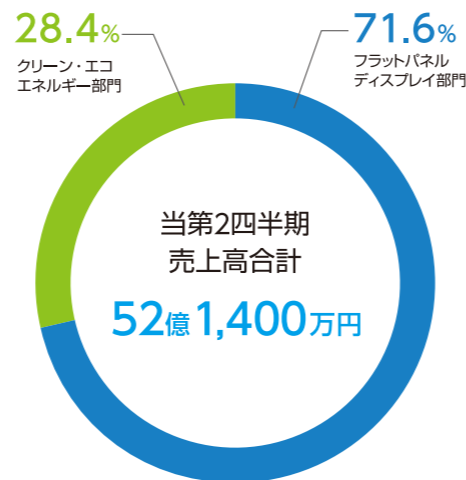
# Segment Information

## 四半期純利益1億500万円確保

当第2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、東日本大震災からの復興需要等、一部に景気回復の動きが見られるものの、欧州における債務問題に対する不透明感や円高基調の為替推移、中国をはじめとする新興国の成長鈍化等、景気の更なる下振れリスクが懸念されております。

このような状況の中、当社グループの主力事業であるフラットパネルディスプレイ部門におきましては、薄型テレビを中心とするディスプレイ市場が、世界的な需要低迷を受け厳しい結果となりました。一方、クリーン・エコエネルギー部門におきましては、国内向け住宅用の太陽光発電システムが堅調に推移し、新製品の超軽量太陽電池モジュールが販売に貢献したことにより、売上・利益ともに前期を上回りました。

この結果、当第2四半期連結累計期間における当社グループの連結業績は、売上高5,214百万円（前年同四半期比27.0%減）、営業利益328百万円（同51.0%減）、経常利益348百万円（同44.0%減）を計上し、四半期純利益は105百万円（前年同四半期は267百万円の四半期純損失）となりました。



### フラットパネルディスプレイ部門



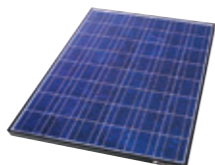
第31期第2四半期売上高  
37億3,400万円

### 営業利益2億5,800万円

当部門につきましては、国内市場において、平成23年の地上デジタル放送への移行に伴う特需の反動や、テレビメーカー各社の不採算モデルの絞り込み、急激な市場価格の下落により大幅な落込みがありました。また、海外市場においては、円高持続の影響と新興国市場の低迷、過剰在庫の適正化のための生産調整により、前期の生産数量を大幅に下回りました。このような状況の中、市場から求められる独自のコア技術である超精密貼合技術を活かし、今後、成長が期待できるパソコン・デジタルサイネージ・電子黒板・タブレットPC等で標準化されつつあるタッチパネル、新方式の3D・高精細テレビ等の次世代ディスプレイに必要な部材の生産に取組んでおります。また、生産拠点の集約や少量多品種生産体制の確立、新規生産設備の導入による省人化等により、コストダウンと経費の削減を徹底し、一層の事業体質の強化を図りました。

この結果、売上高3,734百万円（前年同四半期比36.4%減）、営業利益258百万円（同63.1%減）となりました。

### クリーン・エコエネルギー部門



第31期第2四半期売上高  
14億7,900万円

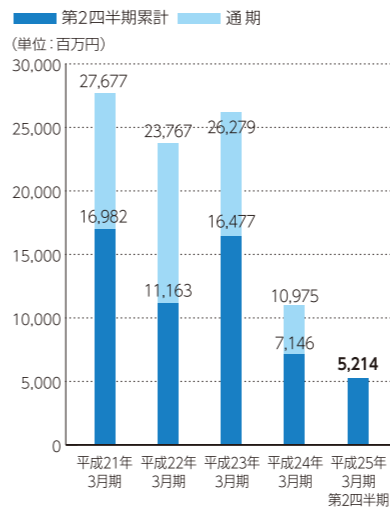
### 営業利益5,400万円

太陽電池の国内市場は、住宅用では、補助金制度や余剰電力買取制度を背景に、平成24年3月より発売した超軽量太陽電池モジュールが、大手住宅メーカーへ供給される等、好調に推移しております。また産業用では、海外製品の流入や国内市場における新規参入等による競争激化から、価格の下落を引き起こしているものの、平成24年7月から導入された再生可能エネルギーの固定価格買取制度を背景に、メガソーラーや大規模な工場・倉庫への設置等、需要が急速に拡大しております。このような市場の動きに対応すべく、独自の技術で開発し、独自のラインで生産している超軽量太陽電池モジュールの販売拡大、新たな設置用途の拡大による新市場の開拓、メガソーラー等の発電事業市場に対する拡販のための製品ラインナップの充実・販売力の強化等に努めてまいります。

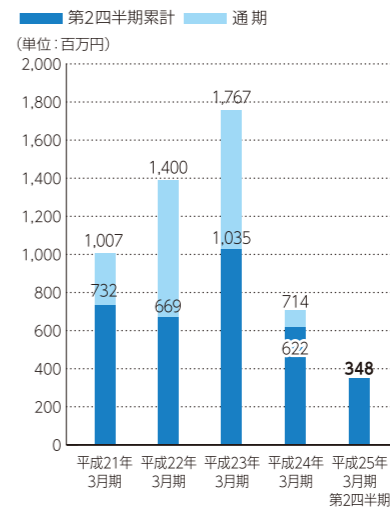
この結果、売上高1,479百万円（前年同四半期比16.5%増）、営業利益54百万円（前年同四半期は47百万円の営業損失）となりました。

# Financial Highlight

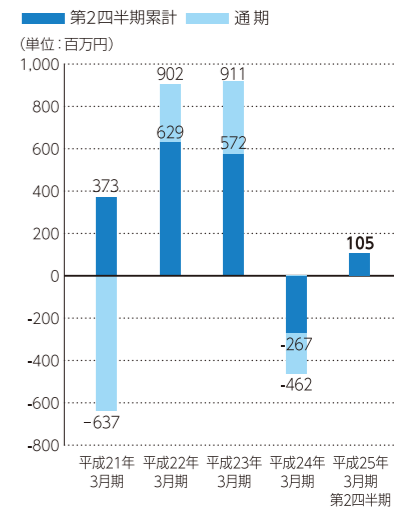
## 売上高



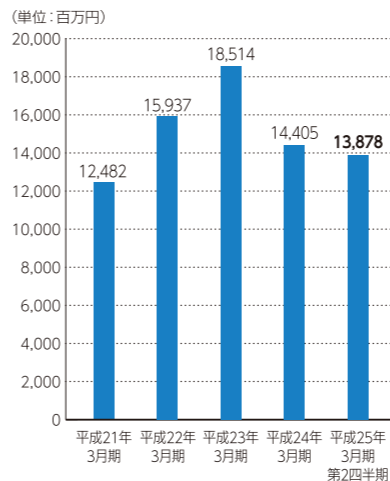
## 経常利益



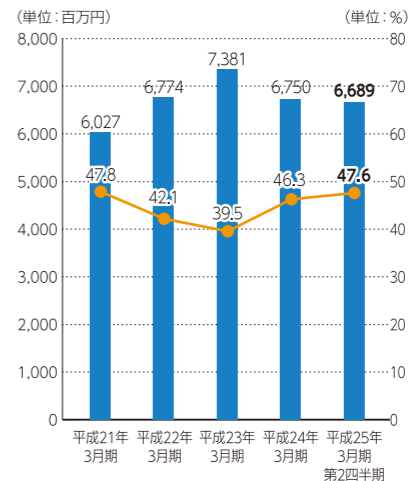
## 純利益



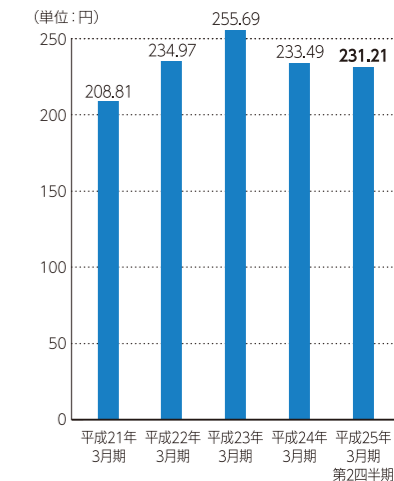
## 総資産



## 純資産・自己資本比率



## 一株当たり純資産



連結財務諸表  
Financial Statements

※記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

第2四半期 連結貸借対照表

(単位:千円)

科目	当第2四半期 連結会計期間末 (平成24年9月30日)	前連結会計 年度末 (平成24年3月31日)
流動資産	7,183,495	7,625,163
現金及び預金	4,007,788	4,602,829
受取手形及び売掛金	1,702,700	1,472,220
商品及び製品	424,495	229,955
仕掛品	308,181	176,789
原材料及び貯蔵品	500,654	533,650
その他	245,738	613,702
貸倒引当金	△6,063	△3,984
固定資産	6,695,418	6,779,892
有形固定資産	6,414,312	6,405,759
無形固定資産	22,284	25,394
投資その他の資産	258,821	348,738
資産合計	13,878,914	14,405,056

(単位:千円)

科目	当第2四半期 連結会計期間末 (平成24年9月30日)	前連結会計 年度末 (平成24年3月31日)
流動負債	3,967,729	3,751,997
支払手形及び買掛金	1,182,156	728,097
短期借入金	950,000	950,000
1年内返済予定の長期借入金	1,416,976	1,421,326
未払法人税等	117,233	31,152
賞与引当金	16,838	19,941
その他	284,525	601,479
固定負債	3,222,080	3,902,086
長期借入金	2,451,204	3,118,059
退職給付引当金	—	1,907
その他	770,876	782,120
負債合計	7,189,809	7,654,083
株主資本	6,619,193	6,685,287
資本金	2,000,007	2,000,007
資本剰余金	2,440,803	2,440,803
利益剰余金	3,042,272	3,108,354
自己株式	△863,890	△863,878
その他の包括利益累計額	△12,499	△13,316
少数株主持分	82,411	79,001
純資産合計	6,689,104	6,750,972
負債純資産合計	13,878,914	14,405,056

第2四半期 連結損益計算書

(単位:千円)

科目	当第2四半期 連結累計期間 (平成24年4月1日から 平成24年9月30日まで)	前第2四半期 連結累計期間 (平成23年4月1日から 平成23年9月30日まで)
売上高	5,214,629	7,146,122
売上原価	4,379,486	5,858,541
売上総利益	835,143	1,287,581
販売費及び一般管理費	506,149	616,739
営業利益	328,994	670,842
営業外収益	49,109	6,544
営業外費用	29,353	54,823
経常利益	348,750	622,563
特別利益	—	1,100
特別損失	22,500	960,068
税金等調整前四半期純損益	326,250	△336,405
法人税、住民税及び事業税	108,745	228,527
法人税等調整額	108,726	△300,448
少数株主損益調整前 四半期純損益	108,777	△264,484
少数株主利益	3,409	2,633
四半期純損益	105,367	△267,118

第2四半期 連結包括利益計算書

(単位:千円)

科目	当第2四半期 連結累計期間 (平成24年4月1日から 平成24年9月30日まで)	前第2四半期 連結累計期間 (平成23年4月1日から 平成23年9月30日まで)
少数株主損益調整前 四半期純損益	108,777	△264,484
その他の包括利益	817	3,764
その他有価証券評価差額金	△5,363	△2,500
為替換算調整勘定	6,181	6,264
四半期包括利益	109,595	△260,720

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

科目	当第2四半期 連結累計期間 (平成24年4月1日から 平成24年9月30日まで)	前第2四半期 連結累計期間 (平成23年4月1日から 平成23年9月30日まで)
営業活動による キャッシュ・フロー	615,501	400,628
投資活動による キャッシュ・フロー	△187,163	△64,739
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,025,861	△1,426,111
現金及び現金同等物に係る 換算差額	2,482	2,213
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	△595,040	△1,088,008
現金及び現金同等物の 期首残高	4,552,829	6,291,532
現金及び現金同等物の 四半期末残高	3,957,788	5,203,523



# Profile

## 会社概要

(平成24年9月30日現在)

商号	フジプレミアム株式会社 Fujipream Corporation(英)
本社所在地	兵庫県姫路市飾西38番地1
設立	昭和57年4月14日
代表者	代表取締役社長 松本倫長
資本金	2,000百万円
事業内容	薄型テレビ用光学フィルター関連事業 光学製品関連事業 太陽光発電関連事業 他
従業員数	285名(連結・臨時雇用含む)
営業所及び工場	本社 姫路工場 播磨テクノポリス光都工場／研究所／PV工場 東京オフィス
連結対象となる子会社	フジプレ販売株式会社(設立:平成13年4月) 上海不二光学科技有限公司(設立:平成15年9月)
主要取引銀行	三菱東京UFJ銀行／みずほ銀行

## 取締役及び監査役

(平成24年9月30日現在)

代表取締役社長	松本 倫長
専務取締役	小河 昌之
常務取締役	澁谷 尚
取締役	名村 信彦
常勤監査役	松本 毅(社外)
監査役	片岡 智彦
監査役	木村 裕史(社外)
監査役	瀧元 一(社外)

## 株式の分布状況

(平成24年9月30日現在)

会社が発行する株式の総数	105,000,000株
発行済株式の総数	29,786,400株
株主数	4,903名

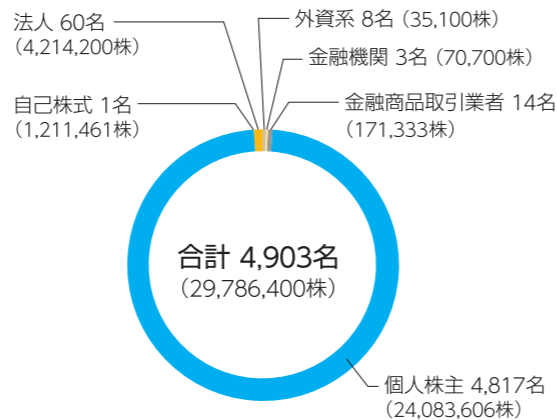
## 大株主の状況

(平成24年9月30日現在)

松本 實藏	13,130,700株
松本 倫長	2,441,400株
松本 庄藏	1,854,000株
東レ株式会社	1,560,000株
フジプレミアム株式会社	1,211,461株
旭硝子株式会社	936,000株
リンテック株式会社	936,000株
ジェイアンドエム株式会社	475,500株
松本 春代	360,000株
松本 守雄	330,000株

## 株式分布状況

(平成24年9月30日現在)



## HARIMA - TAMBOU

# 播磨探訪

ちよつと良いことがあった日には、自分へのご褒美を奮発してみませんか?そして、その商品には、ぜひ姫路の伝統工芸品を。長い歴史の中で育まれた、熟練の技が素晴らしい逸品を生み出します。ご紹介するのはかつて甲冑を作り、千利休からの注文を受けて茶室用の火箸を作ったこともあるという明珍家の第52代目・明珍宗理さんが手掛ける明珍火箸(みょうちんひばし)の風鈴・ドアチャイムと、姫路伝統の革細工を現代風にアレンジし、蘇らせた姫路革細工本舗「おの」のオシャレ財布です。伝統工芸品という点、敷居が高いイメージがありますが、どちらも比較的お求めやすい価格であることも特長です。



一つは持っておきたい  
姫路の伝統工芸品。

Vol.24  
誰かに自慢したくなる、こだわりの逸品を。

## 姫路革細工のお財布

### 姫路革細工本舗 おの

姫路市紺屋町28  
☎(079)223-2652  
営業時間:10:00~18:00

姫路革細工は牛の白鞣革を用いるのが特長。生野銀山からの川の水が明礬を含んでいたため、革を鞣すのに適していたことから、白鞣革の特産地になったとか。その白鞣革は馬具や甲冑に重宝され、昔は盛況を極めたそうです。今は、その白鞣革を使ったお財布や小物がお洒落な工芸品として幅広い年齢の人々に支持されています。木版の型で一つひとつ模様を付け、そこから丁寧に色付けしていく仕上がりの微妙な違いが、飽きない味を演出してくれます。中でも姫路革細工「おの」で販売されている女性用のお財布は、ポップなデザインのものもあり、工芸品のイメージが、がらっと変わるはずです。



学生やOLさんから人気が出そうな花柄模様や、シルクロードを伝ってデザインが入って来た名残りが色濃く残っているアジア調の柄。すべての商品が1万数千円というお手頃感で、親しい友人にプレゼントされる方も多いそうです。

## 明珍火箸の風鈴・ドアチャイム

明珍本舗 姫路市伊伝屋上之町112  
☎(079)222-5751

48代目まで姫路藩主・酒井家などに仕え、甲冑師として繁栄を支えてきた明珍家。時代の流れに合わせて火箸を作り始めたものの、その火箸の需要が落ち込んで来て…。そこで閃いたのが明珍火箸を風鈴やドアチャイムにしようというアイデア。結果、その余韻のある音色は世界でも高く評価され、あのスティービー・ワンダーも絶賛したとか。風鈴はちょっと季節外れだけど、ドアチャイムなら季節を問わず風情を楽しめます。購入は、市外の方は明珍さんの工房に直接電話をし注文するか、市内の方は百貨店やじばさんビル、姫路城内観光協会のおみやげもの売場でお求めください。

真ん中の振り子が揺れて、周りの火箸に当たると、何とも言えない鈴虫の鳴き声のような音色が響きます。価格は風鈴で5,250円から。