

FDK株式会社

第94回定時株主総会

2023年6月28日

「招集ご通知」P.18～P.23

報告事項

～ 2022年度の振り返り ～

(2022年4月1日から2023年3月31日まで)

ご挨拶

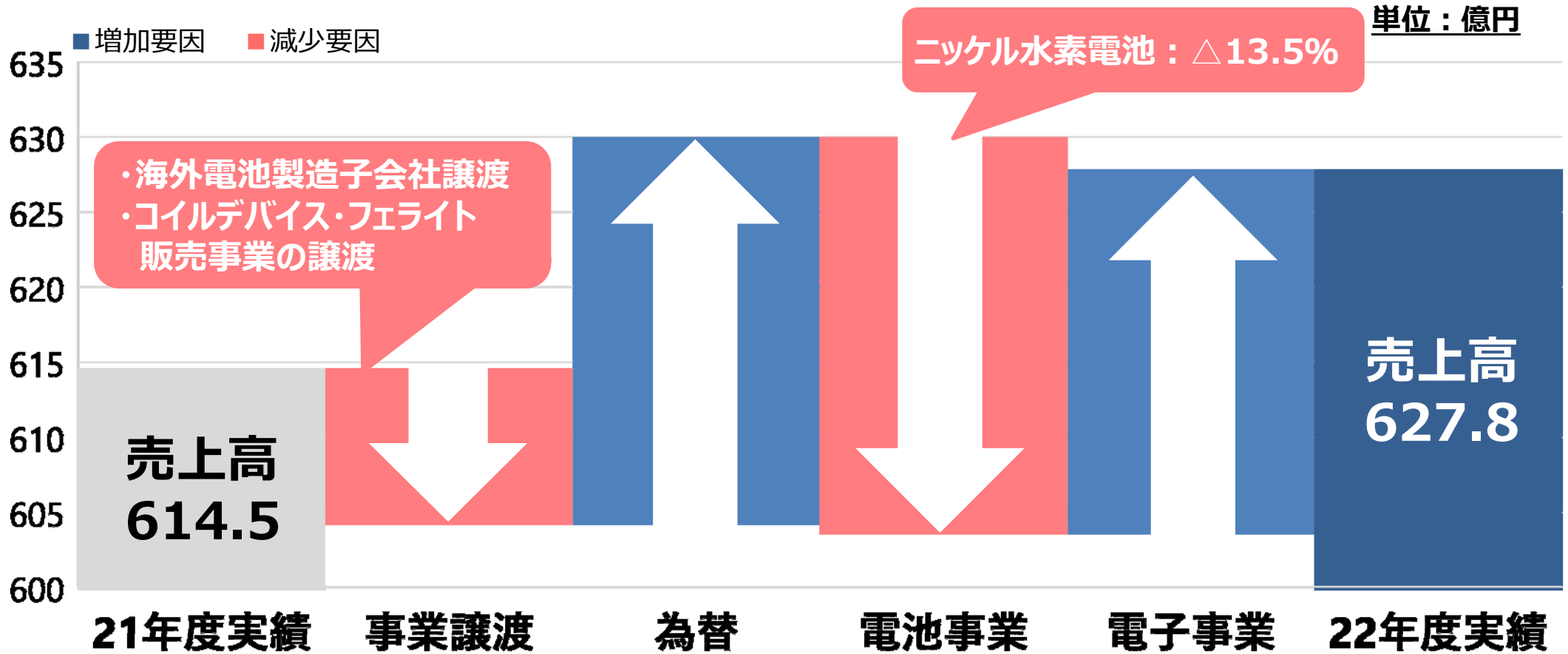
監査報告

報告事項

決議事項

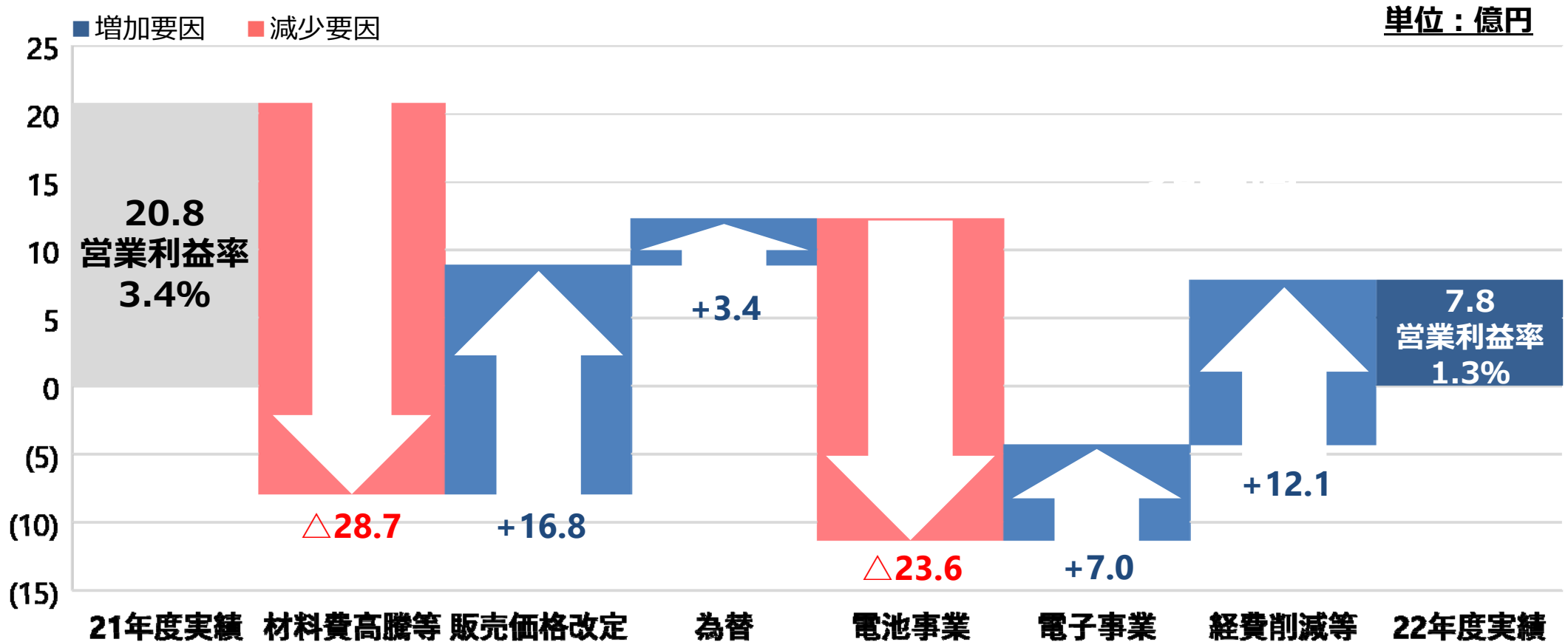
2022年度の振り返り <市場情勢と売上動向>

- ・市場情勢：COVID-19禍による原材料費高騰・部材入手難と海上運賃高騰・国際物流混乱
- ・売上動向：前期比で約2%の増収、為替影響を除くと前期並みで推移
 - 事業譲渡：海外電池製造子会社および、コイルデバイス事業等の譲渡影響
 - 電池事業：ニッケル水素電池のコンシューマ向けの不振（事業全体で約6%減収）
 - 電子事業：各種モジュール・スイッチング電源を中心に事業全体では約13%伸長



2022年度の振り返り <営業利益の動向>

- 原材料費高騰等：販売価格改定を実施も約9億円の悪化
 - 為替影響：約3億円の好転影響（電子事業はマイナス影響・電池事業はプラス影響）
- 通常ビジネス：約4億の減益
 - 電池事業：コンシューマ向けニッケル水素電池等の売上減少により減益
 - 電子事業：各種モジュールとスイッチング電源の伸長により増益

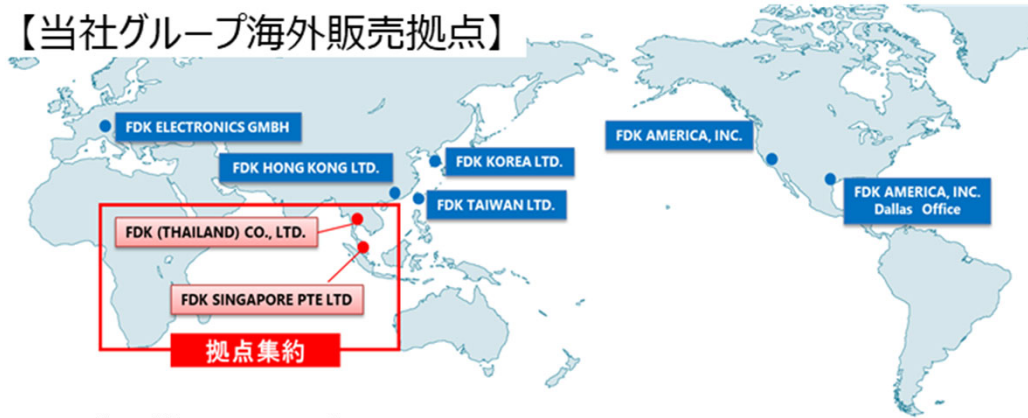


2022年度の振り返り <構造改革等>

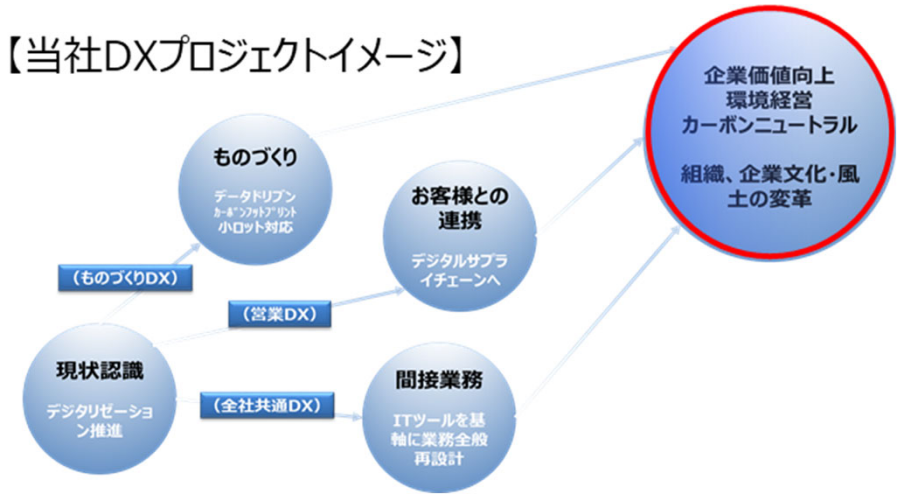
◆構造改革等

- 22年10月：FDKタイランドの事業活動を終了し、FDKシンガポールへ集約
- 22年11月：コイルデバイス/フェライトコア事業を中鋼天源股份有限公司へ譲渡
- 23年 3月：全社DXプロジェクト開始

【当社グループ海外販売拠点】



【当社DXプロジェクトイメージ】



◆将来事業への布石

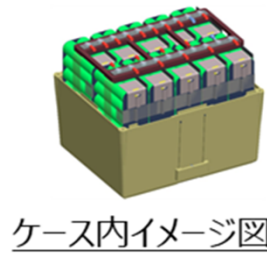
- 23年 3月：ニッケル亜鉛電池試作品出荷
- 23年 3月：パワーマネジメントソリューションの特定プロジェクトの開発促進

【ニッケル亜鉛電池の量産試作品出荷】

○外観

○組電池事例（鉛蓄電池と同形状）

○用途事例



2022年度の振り返り <その他>

◆SDGs関連等のトピックス

- 22年 9月：大型蓄電池向けニッケル水素電池用極板の出荷開始
- 22年11月：鷺津工場が、「エコレールマーク」取組企業認定を取得
- 23年 1月：電源バックアップ用途向け高出力ニッケル水素電池の出荷開始
- 23年 2月：トルコ・シリア地震に関する支援の実施

【大型ニッケル水素電池の主な用途例】



生産設備



コンテナ



ロボット

【エコレールマーク取組企業認定取得】



【電源バックアップ用途向け高出力ニッケル水素電池】

○外観



○搭載事例



○用途事例



サーバー・ストレージ機器



セキュリティ機器



エレベーター機器



電動工具



その他バックアップ機器

2023年度以降の取り組み ～ 中期事業計画「R1」振り返りと 新中期事業計画「R2」～

ご挨拶	監査報告	報告事項	決議事項
-----	------	------	------

**FDKグループは、
Smart Energy Partnerとして、
先進技術を結集し、
お客様に電気エネルギーを
安心して効率的に活用いただき、
持続可能な社会の実現と発展に貢献します**

あるべき姿

Visionが
達成された
と言える状態

誰に：人々の暮らしと社会を支える企業と個々のユーザーに
何を：クリーン且つ、安全な電気エネルギーを安定的に活用できる
オファリングをお届けする
(電池/エンジニアリング, 次世代電池, パワーマネジメントソリューション)
いつ：2029年
目標：売上 800億円 (うち新事業 30%)/営業利益率 7.5%

R1:20~22年度

FDKグループは、Visionとあるべき姿の実現に向かって、2022年度までに

- 1) 現行ビジネスの安定化と利益ある成長を確立し、
- 2) 次世代へつながる新事業を積極的に開拓し、
- 3) 各自が自律的にお客様に満足いただける努力を怠らない企業文化の醸成に努めます

✓ 現行ビジネスの安定化と利益ある成長の確立

成果

既存三大事業で、次なる成長に向けた基盤の構築

- ニッケル水素：工業用途の拡充に向けた、種まき
- リチウム電池：生産拠点を統合し、効率化推進
- 電子事業：構造改革を推進し、安定化

改善すべき点

市場の変化への対応

- ニッケル水素・アルカリ電池事業の変調：
COVID-19禍の市場変動、原材料高騰に対応できず、損益悪化
- エンジニアリングの売上減：
COVID-19禍の自動車産業の投資抑制による新案件獲得遅れ

✓次世代へつながる新事業の積極的開拓

成果

- 全固体電池 : 事業開始を視野に入れたサンプル出荷内外の知見導入による開発促進
- ニッケル亜鉛電池 : 実用化を前提としたサンプル出荷
- 水素/空気二次電池 : 太陽光充電を想定した実証試験へ移行（環境省 委託研究事業）
実用化に向けたパートナー先との協議実施
- パワーソリューション : 特定プロジェクトの推進と要素技術開発

改善すべき点

- 全固体電池 : 事業化の大幅遅延

✓ 各自が自律的にお客様に満足いただける努力を怠らない企業文化の醸成

成果

- 「誇れる会社 大切な人に勧めたい職場」への取り組み
- ・ 従業員全員参加での経営理念策定・作業制服の統一
 - ・ 新人事制度の導入、タレントマネジメント導入
 - ・ 教育制度の体系化と拡充
 - ・ COVID-19対策を含めた働き方改革の推進
 - ・ ガバナンス強化とサステナビリティ・SDGs・多様性への取り組み
 - ・ 社内改善活動の活性化と従業員満足度向上への取り組み

改善すべき点

- ・ 構造改革余波：転進支援制度／人手不足、モチベーション
- ・ 新人事システムの導入遅延
- ・ COVID-19禍での新人育成体制（ウェブのみでの対応）
- ・ 若手世代の不足／高年齢層の活用
- ・ ガバナンス／内部統制の不備（海外子会社、情報セキュリティ等）

中期事業計画「R1」の経営成績

成果

- ・事業譲渡にも関わらず、事業規模拡大
- ・YR0の投資回収(4年間純利益6.1億)
- ・FY22：環境悪化でも、営業黒字を確保

改善すべき点

- ・公表した3年目目標は、未達
- ・外部環境悪化に対するレジリエンス不足
- ・新電池の開発遅延による投資の遅れ

	FY20-22 累積実績	中期計画 R1 累積目標
連結売上高 (億円)	1,857.8	1,760.5
営業利益率	2.5%	3.2%
ROIC (投下資本利益率)	4.3%	5.9%

	2019年度 Year 0 実績	2020年度 実績	2021年度 実績	2022年度 実績	中期計画 R1 22年度目標
連結売上高 (億円)	621.2	615.4	614.6	627.8	600
営業利益率	1.4%	2.8%	3.2%	1.3%	5.1%
ROIC (投下資本利益率)	2.1%	5.9%	6.4%	0.8%	9.9%
新事業への投資等 ※下段の()内は累計額	0.6	9.6	2.7 (12.3)	1.4 (13.6)	55 (3年間)

主力ビジネスの利益ある成長の加速

- 伸びる市場・付加価値の高い市場への注力
- 構造改革による事業規模の適正化

新規ビジネスの始動と開拓

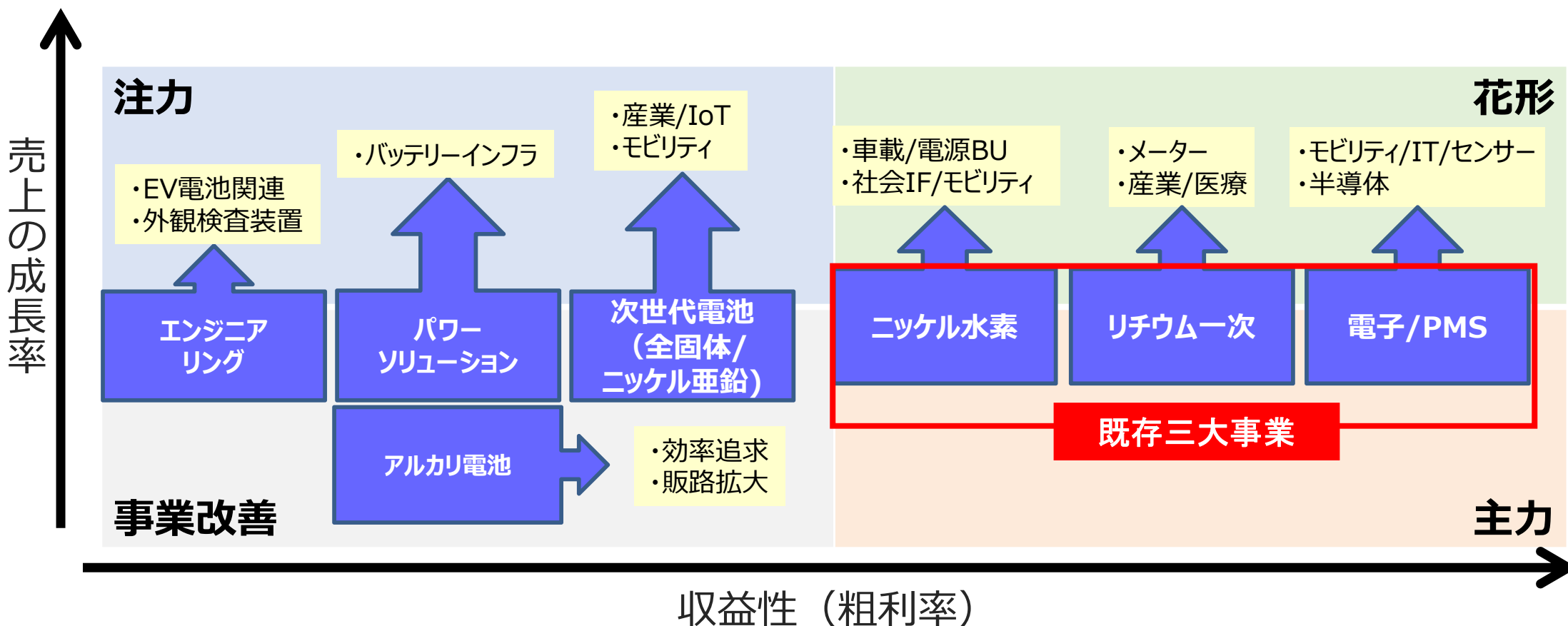
- 次世代電池ビジネスおよび、ソリューションビジネスの本格稼働
- 次々世代電池・ソリューションビジネスの要素開発

認め合い・高め合う文化の醸成

- 各自が能力を発揮できる仕組みの構築
- ガバナンスを含む経営の質の向上

中期事業計画「R2」における事業ポートフォリオ

- ✓ 既存三大事業を成長させることで、全社の収益性向上
- ✓ 次世代電池・パワーソリューション事業を始動し、事業としての存在感を高める
- ✓ 「R1」で低調だったエンジニアリングは、新規事業開拓で成長の礎を築き、アルカリ電池は、構造改革による収益性の改善



主力ビジネスの利益ある成長の加速

- ◆ **ニッケル水素電池**：ビジネスモデルの変革を加速
 - ✓ 高付加価値工業用製品開発、コスト競争力の強化（材料/プロセス/製造拠点）
- ◆ **リチウム電池**：信頼され選ばれる電池の安定供給
 - ✓ メータ通信/産業（IoT/DX）/医療分野への注力、製造ラインの拡張と効率化
- ◆ **アルカリ電池**：事業価値の向上
 - ✓ 環境/防災への価値訴求、構造改革/合理化推進による競争力強化
- ◆ **電子事業**：差別化による更なる事業価値向上
 - ✓ 技術力（回路・構造・実装）の棚卸による社内外での活用
- ◆ **エンジニアリング**：「選ばれる設備メーカー」へのステップアップ
 - ✓ 設備構想提案力強化、最新技術（AI/3D等）導入による差別化

新規ビジネスの始動と開拓

◆ **全固体電池**：本格的市場投入

- ✓ 高耐候性製品の市場投入と製品力強化に向けた開発継続
- ✓ 電子技術・外部パートナーとの連携による製品ラインアップの拡充

◆ **次世代電池**：開発推進およびビジネスプラン策定

- ✓ ニッケル亜鉛電池：特定顧客との仕様確立と量産開始、用途拡大に向けた開発
- ✓ 次々世代電池：要素技術の開発

◆ **パワーマネジメントソリューション**：電子技術を活用した開発

- ✓ 特定プロジェクトの推進
- ✓ 他部門・パートナーとの連携による要素技術開発

認め合い・高め合う文化の醸成

◆ ガバナンス強化

- ✓ グループ経営管理・セキュリティ・内部統制の強化
- ✓ 構造改革の継続・DXを通じた企業価値の向上等

◆ 人的資本経営の強化

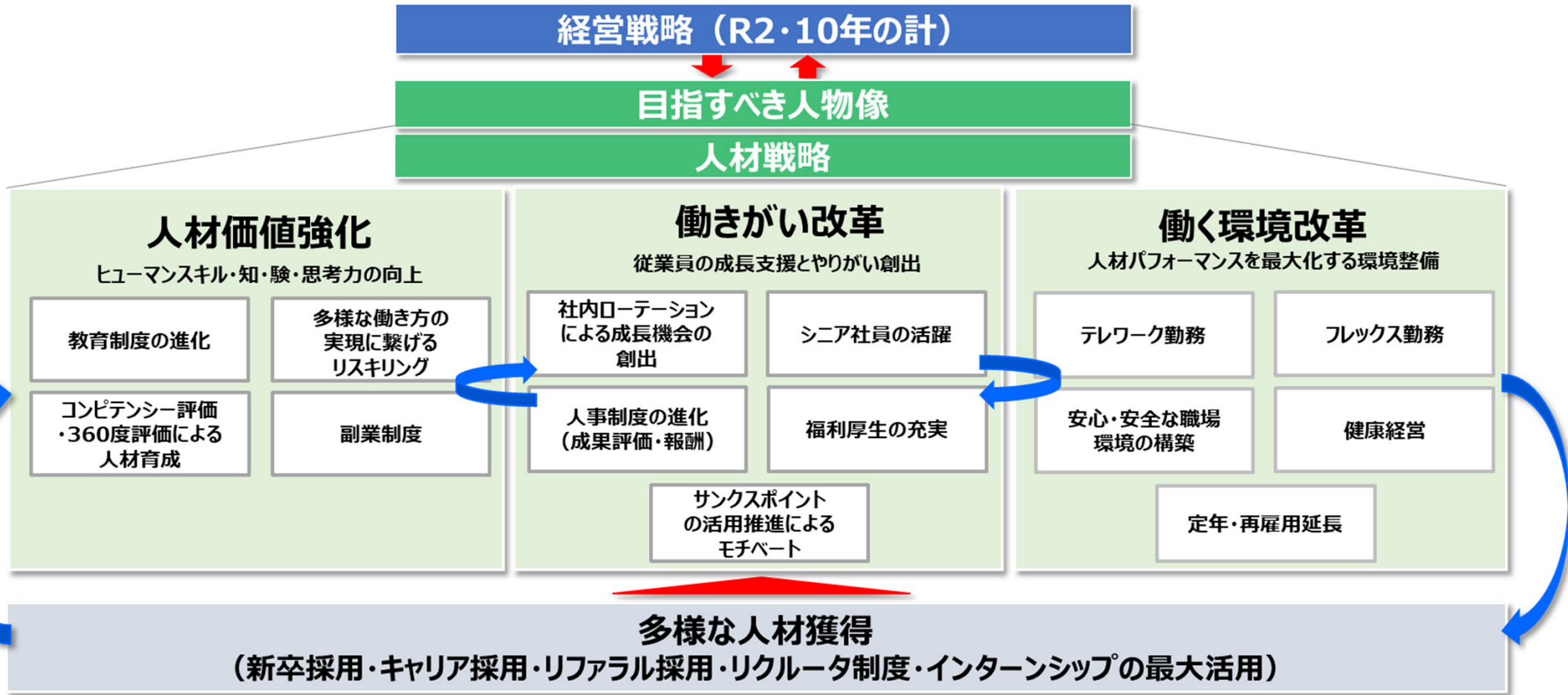
- ✓ 「人材価値の強化」「働きがい改革」「働く環境改革」の推進
- ✓ 褒め合う文化：他部門・第三者との協働・共創を促す活動

◆ 社会的課題への取組（サステナビリティ）

- ✓ 事業を通じた持続可能な社会への貢献
- ✓ 社会の一員としての責任と貢献















中期事業計画「R2」 人的資本経営への取り組み

- ✓ 経営戦略と人材戦略の連動強化を図り、経営目標の達成に繋げる
- ✓ 「人材価値強化」「働きがい改革」「働く環境改革」の3つにフォーカスして実行



中期事業計画「R2」 社会的課題解決に向けた取り組み

- ✓ 事業活動を通してマテリアリティに注力し、持続可能な社会の実現に貢献する
- ✓ サステナビリティ活動を積極的に発信し、当社グループの企業価値向上に繋げる

	マテリアリティ	重点テーマ	ESG区分	関連するSDGs
1	安心安全な電気エネルギーの提供	サステナブルな社会を支える製品およびソリューションを提供する	E/S	  
2	地球環境との共生	気候変動への対応・循環型社会の推進 持続的社会的実現・発展への貢献	E	  
3	多様な人材の活躍推進	全従業員の能力を最大限に発揮できる環境づくり 健康で働き続けられる職場づくり	S	  
4	コーポレート・ガバナンスの持続的強化	ステークホルダーの立場を踏まえ、経営の透明性と客観性を確保した迅速な意思決定を実現するための体制と監督機能の強化 リスクコンプライアンス体制の基盤強化、全社内統制の強化 法令および社会規範の遵守と高い倫理観をもった行動の徹底	S/G	  
5	地域・社会・コミュニティの持続可能性への貢献	地域社会とつながり笑顔溢れる世の中の実現	S	 

2023年度の業績予想について

◆売上高

- 前期比+3.5%の増収
ニッケル水素電池・リチウム電池の回復が増収を牽引

◆営業利益

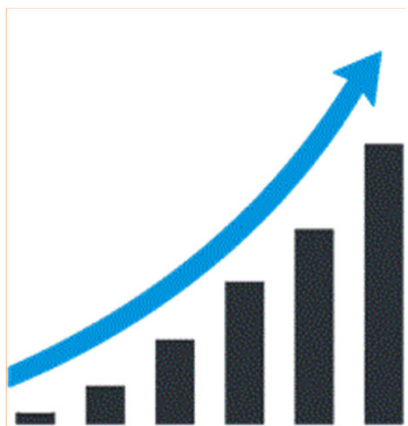
- 外的要因：原材料価格・水道光熱費の高騰影響の約19億円を販売価格の改定および為替差益で影響を極小化
- 内的要因：拡販に向けた経費増等から2億円の悪化

◆事業リスク

- 市況回復の遅れ：コンシューマ市場、BtoB向け中国市場、半導体市場等

単位：億円	2022年度実績 (a)	2023年度予想 (b)	増減額 (b-a)	増減率 (%)
売上高	627.8	650	+22.1	+3.5%
営業利益	+7.8	+5.0	-2.8	-36.7%
(売上高比)	+1.3%	+0.8%	-0.5pt	
親会社株主に帰属する 当期純利益	+3.1	+1.0	-2.1	-68.6%

株主様への約束



従業員に対する責任



お客様の満足



社会への貢献



and
(全てに
応える)

FDK

進化に挑戦 輝く未来と笑顔のために