

中期事業計画「R1」の振り返り

当社グループは、2019年10月にFDKグループ戦略Framework「10年の計」および中期事業計画「R1」を発表いたしました。

「10年の計」では最初の3年間を、ステップアップの準備期間として、基本的なことに集中する期間と位置付け、2019年度はYear 0として構造改革・事業改変に注力し、「R1」（2020年度～2022年度）ではYear 0からRoIを最大化することを目標に掲げました。

そして現行ビジネス、新規ビジネス、企業文化・風土に関する三本柱を掲げ、Visionとあるべき姿の実現に向かって、現行ビジネスでは次なる成長に向けた基盤の構築、新規ビジネスでは次世代電池の開発、サンプル出荷、企業文化・風土では「誇れる会社 大切な人に勤めたい職場」への取り組みを推し進めました。

詳細は以下のとおりとなります。

R1 三本柱の振り返り

	現行ビジネスの安定化と利益ある成長の確立	次世代へつながる新事業の積極的開拓	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	● 既存三大事業で、次なる成長に向けた基盤の構築 ● ニッケル水素電池 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	● 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	● 「誇れる会社 大切な人に勤めたい職場」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	● 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 ● 設備関連ビジネスの売上減 COVID-19 禍の自動車産業の投資抑制による新案件獲得遅れ	● 全固体電池：事業化の大幅遅延	● 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（WEBのみでの対応） ● 若手世代の不足／高齢層の活用 ● 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）

R1 経営成績

	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%
新事業への投資等（億円）	13.6	55

	総括
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6.1億円） ● 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



INDEX

イントロダクション
FDKグループの価値創造ストーリー
価値創造モデル
FDKグループ戦略Framework「10年の計」
▶ 中期事業計画 「R1」の振り返り
中期事業計画 「R2」の三本柱／「R2」の進捗ハイライト
主力ビジネスの利益ある成長の加速
新規ビジネスの始動と開拓
認め合い・高め合う文化の醸成
サステナビリティ
財務情報
概要、グループ会社

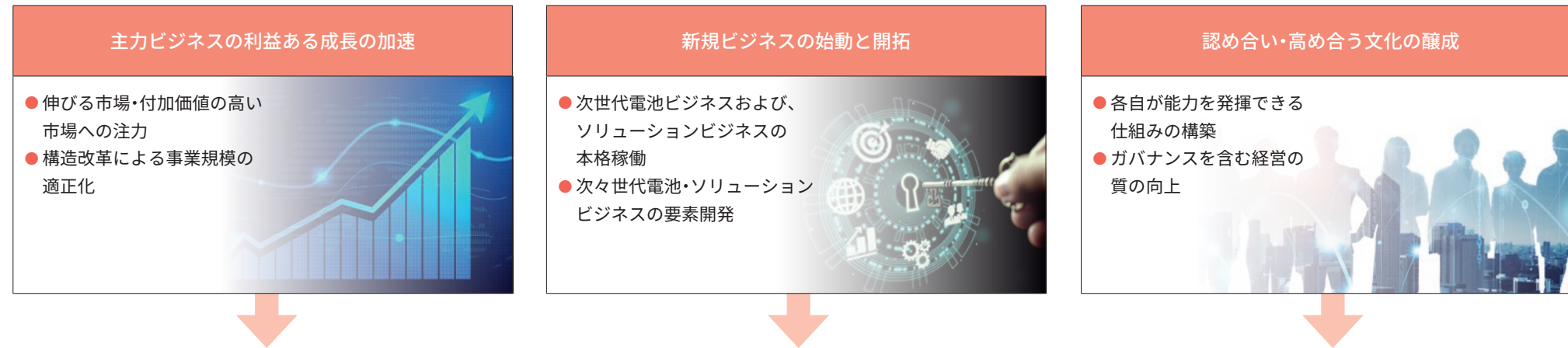
中期事業計画 「R2」の三本柱

中期事業計画「R1」から続く、2023年4月に公表した「R2」（2023年度～2025年度）では、「R1」よりも厳しい経営環境下で、既存三大事業の強化により事業のレジリエンスを高め、新規ビジネスの始動により、「R3」以降への地固めを加速し、自律的に高みを目指す文化の醸成により、経営の品質を高めていくことを目標に掲げています。

ビジネス面では既存三大事業を成長させることで、全社の収益性を向上させるとともに、次世

代電池・パワーソリューション事業を始動し、事業としてのプレゼンスを高めてまいります。また「R1」ではCOVID-19の影響を受け低調だった設備関連ビジネスは、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を進めるなど、2029年のあるべき姿の実現に向けて取り組みを進めています。

R2の三本柱



2024年度の進捗ハイライト

● ニッケル水素電池 車載用途を中心に拡大 利益改善とパック加工の生産拠点の最適化を進行中 ● リチウム電池 高容量モデルの量産準備とDXによる効率化を継続 ● 電子事業・設備関連ビジネス・アルカリ電池 新規顧客開拓やコスト削減を進め、事業拡大と効率向上を図る	● 全固体電池 充電性能や容量向上を目指した汎用性の高い製品開発に注力中 ● ニッケル亜鉛電池 実用化に向けた開発とコストダウンを進めつつ、社内体制を整備 ● パワーソリューション 試作機の性能検証と試作・開発機をベースとした共同開発を推進	● 人的資本経営の強化 人的資本経営の推進とPDCA運用、360度評価制度の導入、健康経営優良法人の認定継続 ● 人材・組織力強化 自己啓発支援、褒め合い・認め合う文化の醸成、IT人材育成の推進
--	--	--

Contentsへ



INDEX

イントロダクション

FDKグループの価値創造ストーリー

価値創造モデル

FDKグループ戦略Framework「10年の計」

中期事業計画 「R1」の振り返り

▶ 中期事業計画 「R2」の三本柱／
「R2」の進捗ハイライト

主力ビジネスの利益ある成長の加速

新規ビジネスの始動と開拓

認め合い・高め合う文化の醸成

サステナビリティ

財務情報

概要、グループ会社

主力ビジネスの利益ある成長の加速

ニッケル水素電池事業

●2024年度の事業概況

2024年度のニッケル水素電池事業は、レアアース、非鉄金属を含めた材料高騰、中国市場での売り上げが伸び悩んだことにより減収減益となりました。

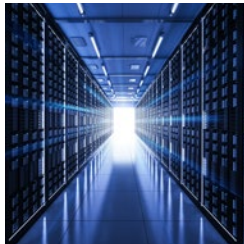
しかしながら下期には材料価格の安定、VE (Value Engineering) や経費改善の取り組みにより、第3四半期は増益となりました。

また2024年3月よりBAOTOU FDK CO., LTD. が新たな仲間となり、今後は水素吸蔵合金ビジネスについても積極的に拡販を進めてまいります。

注力市場



車載市場



電源バックアップ市場

取得済み特許件数

339件

●2024年度に取り組んだテーマ

ターゲットとする五本柱市場の確立

ニッケル水素電池事業では、2024年度を通してターゲットとする五本柱市場（車載/電源バックアップ/モビリティ/社会インフラ/市販・家電）の確立に注力しました。

車載向けでは新規の大型企画を獲得することができ、拡販に成功しました。年々市場が拡大しており、幅広い温度環境下での性能と安全性が重視されるため、需要の高まりが期待されます。

電源バックアップ、モビリティ、社会インフラ向けは社会インフラ向け大手カスタマーへの売上は増加しましたが、新規案件の獲得が減少したことにより全体の底上げにはなりません。今後は海外市場を視野に入れて拡販活動を一層進めてまいります。

市販・家電向けはアジア圏での需要増加により売上目標を達成することができました。

また、今後は燃料電池、水素貯蔵用タンク向け水素吸蔵合金ビジネスの新規拡販を進めていきます。



●残された課題

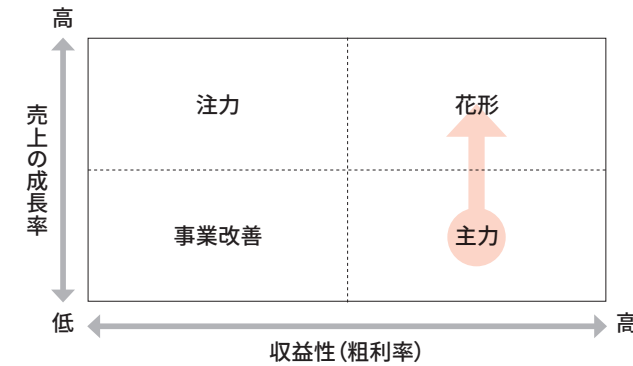
電源バックアップ、モビリティ、社会インフラ向けの拡販



●2025年度に取り組むテーマ

シン・五本柱を新たに設定し、拡販を推進する

事業ポートフォリオにおける位置づけ



関連するマテリアリティ

- 安心安全な電気エネルギーの提供
- 地球環境との共生

マテリアリティ達成に向けた取り組み

- 2025年度に新たに見直した五本柱カテゴリーの拡販により、サステナブルな社会への貢献を推進



INDEX

イントロダクション

FDKグループの価値創造ストーリー

価値創造モデル

FDKグループ戦略Framework「10年の計」

中期事業計画 「R1」の振り返り

中期事業計画 「R2」の三本柱／「R2」の進捗ハイライト

▶主力ビジネスの利益ある成長の加速

新規ビジネスの始動と開拓

認め合い・高め合う文化の醸成

サステナビリティ

財務情報

概要、グループ会社

アルカリ電池事業

●2024年度の事業概況

2024年度のアルカリ電池事業は、前年度比において減収減益となりました。年間を通じてOEM供給している鉛電池の販売が大きく落ち込んだことによる減収と、原材料高と円安傾向が継続、特に亜鉛の調達価格が高騰したことが損益面を圧迫、減益の要因となりました。

しかしながら、2024年8月に発生した日向灘地震と南海トラフ地震臨時情報「巨大地震注意」によるアルカリ電池の特需が発生し、対前年で減収減益ながら利益では営業黒字を確保することができました。

注力市場



ドラッグストア／ホームセンター／
スーパーマーケット市場



通販／WEB市場

取得済み特許件数

139件

●2024年度に取り組んだテーマ

収益力の強化に向けて

アルカリ電池事業では、2024年度を通して構造改革による利益確保、新たな販売ルート開拓と商品開発に注力しました。

構造改革による利益確保では、全販売ルートにおける売価の改定、包装工程での自動箱詰機導入による工数低減、新添加剤採用による材料費低減、ミニマムオペレーションの継続実施を行ないました。

販売については、新規開拓として、大手ドラッグストアチェーンおよび大手協同組合へのプライベートブランド商品の供給を開始し拡販に努めました。

商品開発に関しては、2025年度以降を見据えた製品の性能改良品に関して技術開発を継続するとともに、環境負荷を低減した新包装形態の開発に着手しました。



●残された課題

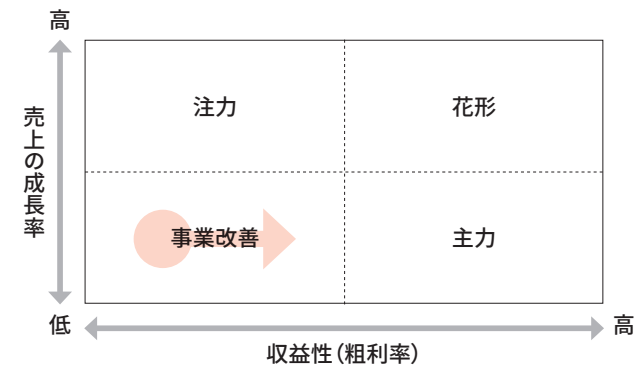
- ・建屋・設備の老朽化対策推進と柔軟な生産体制構築による事業基盤強化
- ・製販一体での販売促進と付加価値商品開発
- ・新たなアルカリ・アイデンティティとなる新ブランド立上げ
- ・事業継続に向けた人材育成と意識改革



●2025年度に取り組むテーマ

- ・新ブランド構築に向け他社との協業も含めたブランド戦略の立案
- ・事業継続に向けた建屋・設備の老朽化対策

事業ポートフォリオにおける位置づけ



関連するマテリアリティ

- 安心安全な電気エネルギーの提供
- 地球環境との共生

マテリアリティ達成に向けた取り組み

- 次期性能改良品の開発
- 環境負荷低減に関する技術開発
- 要素技術による放電特性解析手法の検討

Contentsへ



INDEX

イントロダクション

FDKグループの価値創造ストーリー

価値創造モデル

FDKグループ戦略Framework「10年の計」

中期事業計画 「R1」の振り返り

中期事業計画 「R2」の三本柱／
「R2」の進捗ハイライト

▶主力ビジネスの利益ある成長の加速

新規ビジネスの始動と開拓

認め合い・高め合う文化の醸成

サステナビリティ

財務情報

概要、グループ会社

リチウム電池事業

●2024年度の事業概況

2024年度のリチウム電池事業は、国内向けメータ用途、産業・医療向けで売上は伸長しましたが、海外向けセキュリティ・メータ用途向けが減少したことにより、売上は前年度を下回る結果となりました。また、ウクライナ・中東地域での地政学的な問題、米国の政権交代による今後の政策動向など景気の先行きが不透明な状況で推移しました。

一方で為替変動、原材料価格の変動、物価、人件費の上昇といった外部要因などに対応するため、原価低減活動を中心とした施策を推進し、事業のレジリエンス強化に努めてまいりました。

注力市場



スマートメータ関連市場



産業・医療市場

取得済み特許件数

110件

●2024年度に取り組んだテーマ

高容量モデルCR17500EXの商品化とレジリエンスの強化

リチウム電池事業では、2024年度を通して高容量モデルCR17500EXのサンプル出荷とレジリエンスの強化に注力しました。

高容量モデルCR17500EXは国内・海外向けのスマートメータ関連機器、IoT機器向けなど市場動向を踏まえ顧客ニーズに即した「お客様から選ばれる商品」として開発しました。技術面では新技術を採用し、容量を同形状の当社従来商品比で17%向上させ、高容量化を実現し他社との差別化を図りました。本商品は2025年度下期に本格的な量産体制へ移行し販売を予定しています。

レジリエンスの強化としては為替変動、原材料価格の変動、物価、人件費の上昇、中東情勢を発端とする輸送問題、米国相互関税など急速に変化する外部・内部環境に対応するため、製品価格改定、工場再編による生産性改善、DX/AIなどを活用した原価低減活動を促進させ強固な事業基盤を構築しました。

●残された課題

- ・新商品のスムーズな量産移行
- ・DX/AIのさらなる活用

●2025年度に取り組むテーマ

- ・新商品の販売拡大
- ・DX/AI、自動化の推進

事業ポートフォリオにおける位置づけ



関連するマテリアリティ

- 安心安全な電気エネルギーの提供
- 地球環境との共生

マテリアリティ達成に向けた取り組み

- 高容量モデルの商品化
- 太陽光発電システム導入
- 工場再編による生産性改善

Contentsへ



INDEX

イントロダクション

FDKグループの価値創造ストーリー

価値創造モデル

FDKグループ戦略Framework「10年の計」

中期事業計画 「R1」の振り返り

中期事業計画 「R2」の三本柱／
「R2」の進捗ハイライト

▶主力ビジネスの利益ある成長の加速

新規ビジネスの始動と開拓

認め合い・高め合う文化の醸成

サステナビリティ

財務情報

概要、グループ会社

設備関連ビジネス

●2024年度の事業概況

2024年度の設備関連ビジネスは、製造業の設備投資が回復基調にあり、事業の後押しとなりました。

さらに2024年度は2022年頃から伸長していた自動車関連向け大型設備のリピー特受注が集中する特殊環境となり、国内・海外向けに多くの設備納品があり増収増益となりました。

また、撮影機器向けの中型設備の受注も継続したことで設備関連ビジネスの下支えとなりました。

注力市場



車載向け設備市場

取得済み特許件数

17件

●2024年度に取り組んだテーマ

将来を見据えた新規拡販強化

当社グループの設備関連ビジネスを担うFDKエンジニアリングでは、2024年度を通してマーケティングを強化し新規顧客開拓を拡大および既存顧客の深耕開拓をしていくことで事業価値向上を図ってまいりました。

FDKエンジニアリングの強みである構想提案力や部品組立技術に加え、AIを活用した画像検査装置などソフトウェアの開発強化により、お客様のニーズに合わせ、最適な設備構成を提案してまいりました。また、同業他社との協業体制を構築し新規顧客獲得および既存顧客の取りこぼしがないようビジネスの安定化と利益ある成長を図ってまいりました。

その結果、従来の自動車関連・電池・電気電子・医療関連分野等だけでなく、半導体関連・一次産業向け設備への参入を図ることができました。



●残された課題

- ・新規受注案件および新規顧客獲得強化
- ・人員（設計・制御技術者）確保

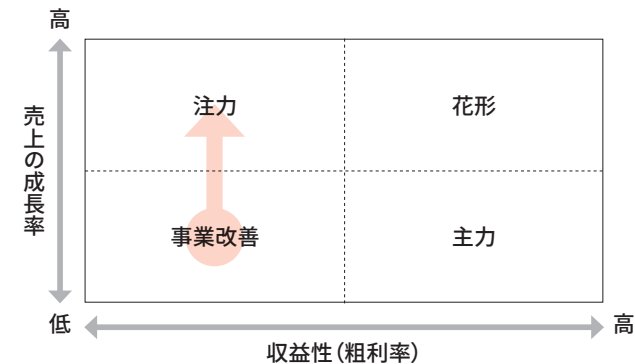


●2025年度に取り組むテーマ

新規市場への拡販強化および新技術の獲得

- ・マーケティング強化による新規顧客開拓の拡大
- ・パートナー会社との連携強化と技術力向上

事業ポートフォリオにおける位置づけ



SDGsへの取り組み

- メカ駆動技術を駆使した圧縮エア消費の削減によるエネルギー削減
- RoHS指令に準拠した有害物質を使わない設備やフルオートメーション設備などのご提供による、脱炭素や労働力不足などの課題解決への寄与



電子事業

●2024年度の事業概況

2024年度の電子事業は、半導体市場では前年の不況から回復基調に入りつつあるものの、分野や地域によってばらつきが見られ、在庫調整や設備投資の抑制が進んだことにより、主要顧客でも電子部品の需要が全体的に減少しました。この影響を受け、電子事業が主力として展開している電源製品の売上が落ち込み、事業の収益性に直接的な影響を与えました。さらに、プリンターや複写機市場の成熟化に伴ない、トナー関連製品の需要も縮小しており、これらが電子事業の減収要因となっています。厳しい市場環境の中、電子事業では新規ビジネスの獲得と既存顧客の深耕開拓に取り組んでおり、その一環として、Bluetooth® Low Energyモジュールのサンプル出荷を開始しました。これにより、IoTやスマートデバイス市場への対応を強化し、将来的な成長基盤の構築を目指しています。

注力市場



半導体・液晶市場



モビリティ市場

取得済み特許件数

171件

●2024年度に取り組んだテーマ

事業価値向上、ビジネスモデルの転換

電子事業では、2024年度を通して、事業価値向上、ビジネスモデルの転換をテーマに多くの取り組みに注力しました。

既存顧客向けの新モデルの継続受注の確保、新規顧客向けの積極的な拡販活動、サンプル出荷を開始したBluetooth® Low Energyモジュールの拡販など、IoT・スマートデバイス市場への対応を強化し、通信モジュール事業の拡大を図っています。

また全固体電池やパワーソリューションとの連携については、電子事業と電池事業との技術融合により、次世代エネルギーソリューションの創出を目指し、2024年度については高付加価値製品の開発と市場投入を推進しました。

さらには外部パートナーとの連携を通じた生産の効率化、サプライチェーンの最適化による原価低減を進め、他社との協業によるコストダウンを行なうとともに、AI・ロボティクス等を活用したSmart Factory化、RPAやPythonを用いた業務効率化、デジタルサプライチェーンの構築を進め、DXによる業務・製造の変革を推し進めています。

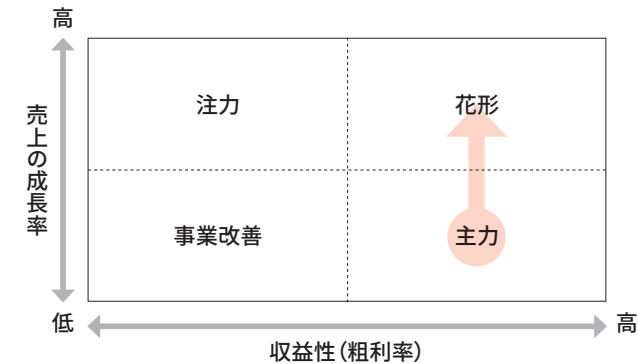
●残された課題

- ・特定顧客への高い依存
- ・コスト構造の硬直性
- ・新規顧客獲得

●2025年度に取り組むテーマ

- ・特定顧客への高い依存からの脱却（拡販・差別化）
- ・コストダウン（他社との協業、連携）

事業ポートフォリオにおける位置づけ



関連するマテリアリティ

- 安心安全な電気エネルギーの提供
- 地球環境との共生

マテリアリティ達成に向けた取り組み

- 既存顧客の深耕と新規顧客の開拓
- Bluetooth® Low Energyモジュールの拡販
- 全固体電池・パワーソリューションとの連携
- 他社との協業によるコストダウン

Contentsへ



INDEX

イントロダクション

FDKグループの価値創造ストーリー

価値創造モデル

FDKグループ戦略Framework「10年の計」

中期事業計画 「R1」の振り返り

中期事業計画 「R2」の三本柱／
「R2」の進捗ハイライト

▶主力ビジネスの利益ある成長の加速

新規ビジネスの始動と開拓

認め合い・高め合う文化の醸成

サステナビリティ

財務情報

概要、グループ会社

新規ビジネスの始動と開拓

FDKグループは、グループ戦略Framework「10年の計」のあるべき姿において、2029年度の売上目標800億円のうち30%を新規ビジネスで構成することを目指しており、近年ではニッケル亜鉛電池の実用化推進に注力しています。ニッケル亜鉛電池は当社が長年製造してきた

ニッケル水素電池をベースに開発が進んでおり、鉛蓄電池に比べて軽量で環境負荷が少なく、高い安全性と優れた充放電特性を持つことから、持続可能な社会実現への貢献に大きく資すると考えています。

トピック：次世代電池（ニッケル亜鉛電池）

ニッケル亜鉛電池とは

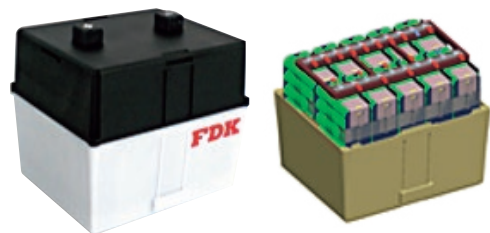
ニッケル亜鉛電池は、ニッケル水素電池と同じニッケルの正極と、アルカリ乾電池と同じ亜鉛の負極から成る電池です。高出力・高い安全性や低コスト・環境負荷が低い点などのメリットを持つ一方、量産技術の確立が課題となっていました。当社は長年培ってきたニッケル水素電池で使用する正極技術や製造技術、アルカリ乾電池の亜鉛負極技術で、量産化への課題を解決しつつあります。当社のニッケル亜鉛電池は、以下のような特長を備えています。

- ・鉛蓄電池と比較して、重量エネルギー密度が約2倍
- ・鉛蓄電池と比較して、充放電サイクルが約3倍
- ・資源豊富な亜鉛を用い、鉛などの有害物質を不使用
- ・水系電解液を用いているため、火災などのリスクが小さく安全性に優れている

こうした特長を優位性として活かすことで、ニッケル亜鉛電池は巨大な鉛電池市場の一部を代替し得ると考えています。

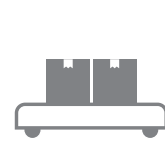


ニッケル亜鉛電池 ZR-4/3FAUP



組電池の例とケース内イメージ

ニッケル亜鉛電池のターゲット市場



電動モビリティ (AGV)



エンジン始動用



サーバー・ストレージ機器



エレベーター機器



その他バックアップ機器

量産出荷を目指した取り組み

当社の高崎工場の屋外キャビネットで実施している連続充電評価試験では、すでに2年以上充放電を継続しています。また、同工場内での製品運搬用AGVの電源として、連続走行の実証実験を行なっています。なお、AGVそのものも弊社の内製開発品となっています。さらに、エクシオグループ株式会社様のソーラーカーポートのバックアップ電源として当社のニッケル亜鉛電池を提供しており、実証実験に参加しています。



当社高崎工場敷地内の連続充電評価試験



高崎工場 AGV 連続走行実証実験



エクシオグループ様
グリッドフリーソーラーカーポート
＊ 停電時のシステム制御用のバックアップ電源

Contents へ



INDEX

イントロダクション

FDKグループの価値創造ストーリー

価値創造モデル

FDKグループ戦略Framework「10年の計」

中期事業計画 「R1」の振り返り

中期事業計画 「R2」の三本柱／
「R2」の進捗ハイライト

主力ビジネスの利益ある成長の加速

▶新規ビジネスの始動と開拓

認め合い・高め合う文化の醸成

サステナビリティ

財務情報

概要、グループ会社

認め合い・高め合う文化の醸成

FDKグループでは、お客様、株主、従業員の期待に応える新たな価値を提供し企業価値を高めるとともに、環境経営（カーボンニュートラル等）や企業文化・風土等の変革を推し進める全社DXプロジェクトを、部門・グループ横断で進めています。

年々増加する多品種少量生産への要求やカーボンフットプリントなど、従来のものづくりからの

変革や新しい対応が求められており、その対応として、ものづくりプロセスを最新のITツールやデジタル技術活用をベースに再設計し、スピード感を持った体制づくりと環境対応等を進めています。DXプロジェクトではものづくり以外の様々な業務プロセスの標準化・効率化、人事制度や働く環境といった企業全体の変革につなげ、さらには企業文化・風土も変革していきます。

トピック:全社DXプロジェクトとデジタル人材の育成

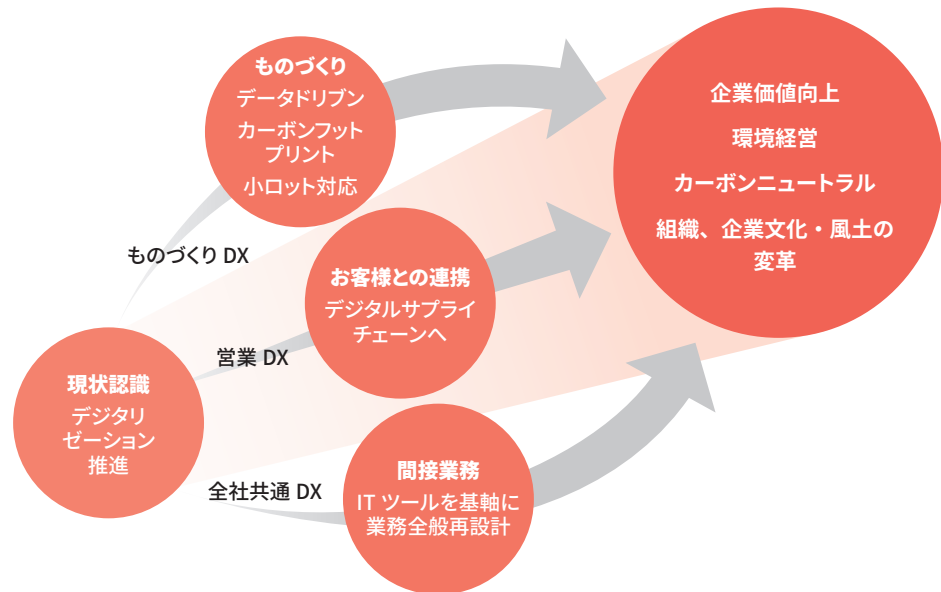
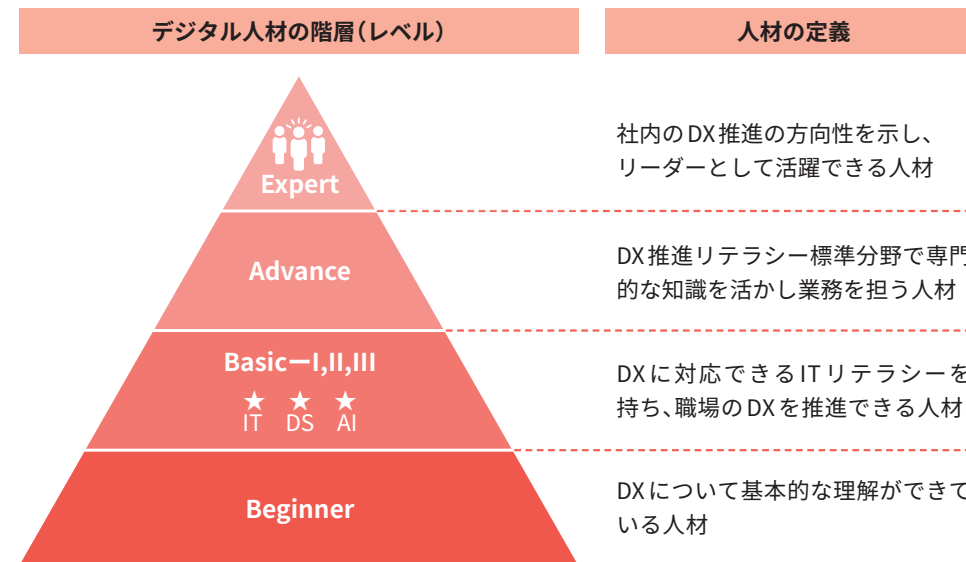
当社DXの取り組み概要

当社のDXは「現状認識」を起点とし、デジタル技術をベースに「ものづくり」「間接業務」「お客様との連携」を大胆に再設計します。DXに関する活動はそれぞれの部門が主体的に推進しながら、お客様、株主、従業員の期待に応える新たな価値を提供し、企業価値向上、環境経営、組織、企業文化・風土の変革を目指します。

デジタル人材の育成

当社のデジタル人材の育成は、全従業員が一定の知識とデジタル活用のマインドセットを持つことで、業務効率向上や変化への迅速な適応を図り、個人、組織の持続的な成長につなげることを目的としています。

当社はデジタル人材を以下の内容で階層化して定義しており、デジタル人材認定制度を策定した上でDXリテラシー教育の実施やリスクリングなどを行なっております。



INDEX

イントロダクション

FDKグループの価値創造ストーリー

価値創造モデル

FDKグループ戦略Framework「10年の計」

中期事業計画 「R1」の振り返り

中期事業計画 「R2」の三本柱／
「R2」の進捗ハイライト

主力ビジネスの利益ある成長の加速

新規ビジネスの始動と開拓

▶ 認め合い・高め合う文化の醸成

サステナビリティ

財務情報

概要、グループ会社

トピック:知的財産 DX

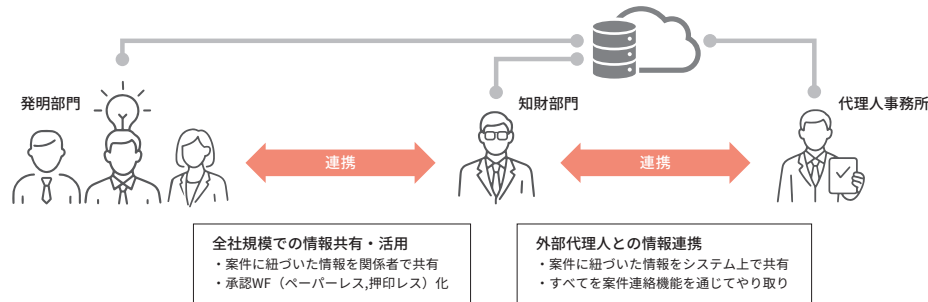
知的財産管理データベースの一元化

当社では、知的財産に関する全社的な業務効率化と情報共有・活用を重要課題と捉え、2021年度よりクラウド管理システムを先行導入し、知的財産 DX を推進してきました。特許・意匠・商標に関する国内外の権利維持管理をはじめ、アイデア創出から出願・権利消滅までの履歴やタスク、報奨金、費用など、従来分散していた情報をクラウド上に集約・連携し、全社的な情報共有と活用を実現しました。

さらに、業務プロセスの刷新と費用削減にも成功し、ワークフローによる電子承認（完全ペーパーレス・押印レス）を導入したほか、知財部門の時間外労働を FY20 比で約 1/4 の削減を実現しました。

当社は、知的財産 DX より獲得したリソースを活用し、他社に影響を与える権利取得や経営に資する知財活動にも積極的に取り組んでいます。

クラウドシステムを利用した業務効率化のイメージ



システム導入による改善効果

時間外労働抑制	重点施策への注力	
知的財産部員の時間外労働 FY20 比約1/4達成 導入前（FY20） 平均 48時間/月 1名あたり9.7時間/月 ↓ 定着後（FY23） 平均 16時間/月 1名あたり 2.3時間/月	Front/Engine支援 ・発明作り込み 支援 ・新製品事業化の支援を強化 (全固体電池、リチウム電池、 ニッケル亜鉛電池) ・出願戦略および権利化費用の最適化	価値ある情報発信 ・回答リードタイム短縮 ・タイムリーな情報提供 ・知的財産の価値を可視化し全社で共有

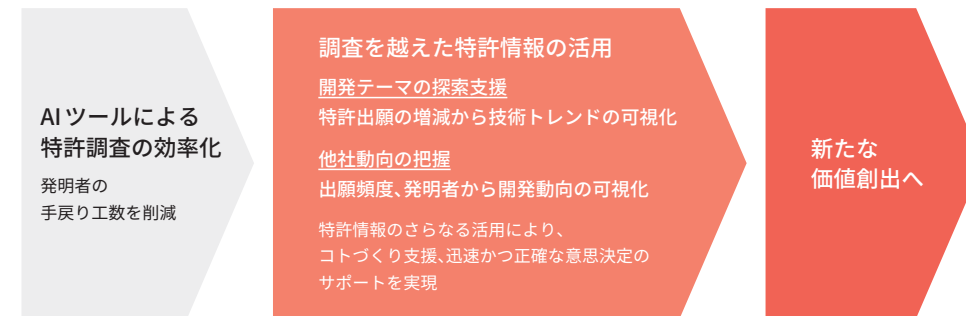
AI 特許調査ツールによる発明者・事業部支援

当社では、特許出願前に発明者自身が特許検索ツールを用いた先行技術調査を行なっています。しかし、調査には高度な検索スキルと明細書の読解力が必要で、時間もかかるため、従来のツールでは十分な調査ができないという課題がありました。

このような課題を解決するため、知的財産 DX の施策として AI 特許調査ツールを導入しました。発明者が技術概要を平易な文章で入力するだけで AI が先行技術を自動検索し、関連性の高い技術を優先順に提示するため、高度なスキルがなくても迅速・的確な調査が可能となり、発明者が本来の開発業務に集中できる環境も整いました。

さらに知的財産部門では「新たな価値創出」を掲げ、従来は困難であった開発テーマ探索や他社動向把握などの事業戦略支援に AI 分析を活用し、発明部門に鮮度の高い情報をタイムリーに提供しています。

AI 特許調査ツール導入による効果のイメージ



知的財産 DX が拓く、新たな企業価値創造

当社では、知的財産 DX を通じて、業務効率化やコスト削減、出願戦略の最適化や AI の利活用拡大など、着実な成果を上げてきました。一方で、知財戦略と経営戦略との整合性の確保といった課題も顕在化しており、「守る知財」からさらなる「経営に資する知財」への進化を図るとともに、環境保全や地域貢献などの社会的価値の創出にも貢献する戦略的な知財活用に取り組んでいます。

当社は引き続き、持続的な成長と企業価値の向上を目指し、知的財産の可能性を最大限に引き出してまいります。