

第97回 定時株主総会

FDK株式会社

2026年6月25日



「招集ご通知」P.18～P.22

報告事項

～ 2025年度の振り返り ～

(2025年4月1日から2026年3月31日まで)

ご挨拶

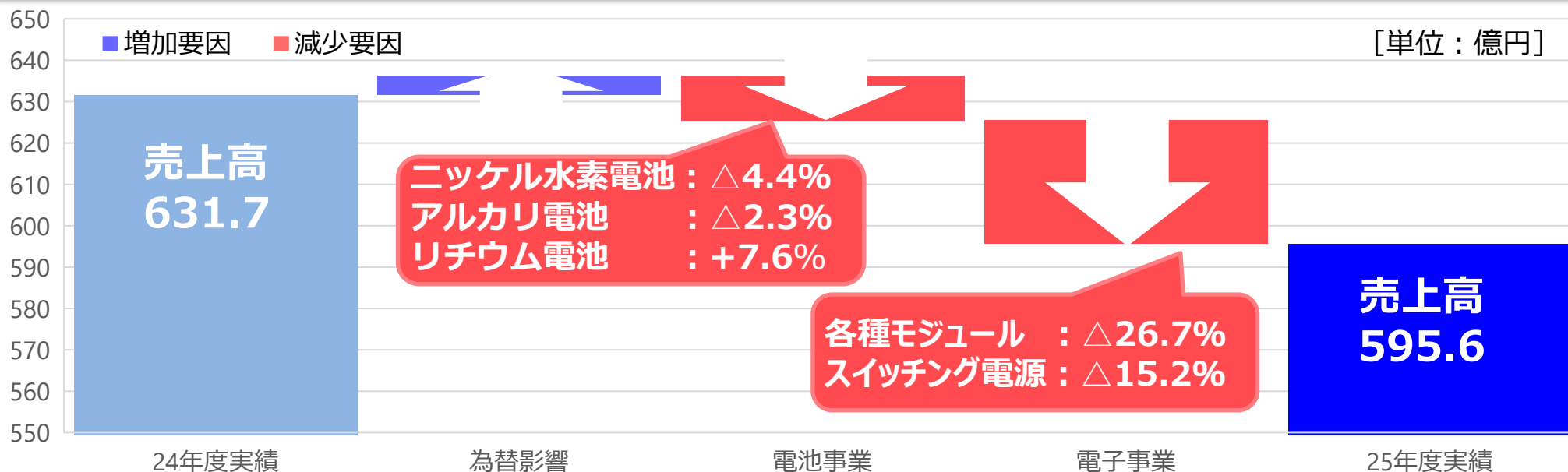
監査報告

報告事項

決議事項

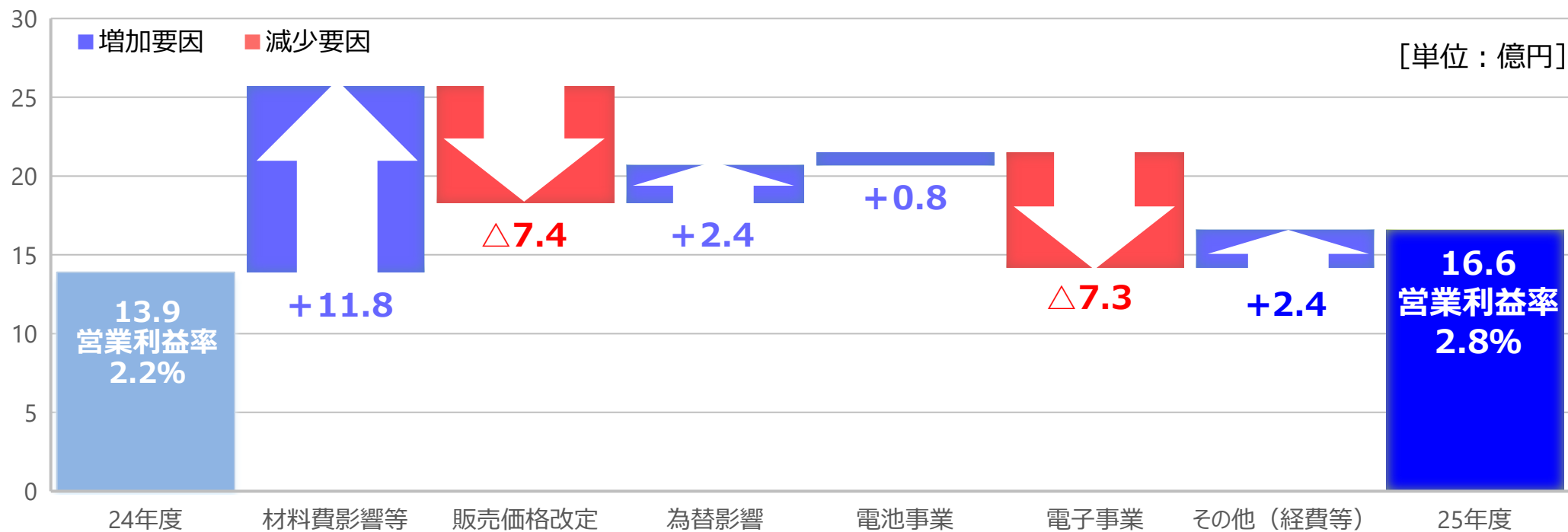
2025年度の振り返り ～市場情勢と売上動向～

- ・市場情勢：地政学的リスク（ウクライナ・中東地域）の高まり、米国の通商政策の影響、米国の高金利水準の継続、レアアース輸出規制、物価や人件費上昇など先行き不透明な状況で推移
- ・売上動向：前期比で5.7%の減収（為替影響を除くと6.5%の減収）
 - 電池事業：リチウム電池がスマートメーター向け等で増加もニッケル水素電池が海外向けで減少、アルカリ電池は物価高による消費者動向の変化により減少、設備関連ビジネスは自動車向けが減少
 - 電子事業：トナーが増加するも、各種モジュールがモビリティおよびタブレット向け、スイッチング電源が半導体製造装置向けで減少



2025年度の振り返り ～営業利益の動向～

- ・材料費変動等：材料相場の下落に加え、技術VEにより材料費影響は大きく好転。相場下落による販売価格改定影響は、販売価格の一部維持により一定程度に抑制
 - 為替影響：2.4億円の好転影響（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：4.1億円の減益
 - 電池事業：ニッケル水素電池、アルカリ電池、設備関連ビジネスの減収影響をリチウム電池の増益で抑制
 - 電子事業：各種モジュール、スイッチング電源の売上減少影響により減益



2025年度の振り返り ～経営品質向上・構造改革等～

- 25年10月：FDKグループ統合報告書2025の発行
- 25年11月：転進支援制度の実施（35名応募）
- 26年 1月：販売子会社 FDK TAIWAN を製造子会社 FUCHI ELECTRONICS CO.,LTD（台湾）に吸収合併
- 26年 1月：「DX認定事業者」としての更新認定
- 26年 3月：「健康経営優良法人」ホワイト500に認定
～ 従業員の心身の健康づくりのサポートなどの取り組みが評価 ～
- 26年 4月：FDKグループ戦略Framework10年の計
～中期事業計画「R3」～の発表



[統合報告書2025発行]



[FUCHI ELECTRONICS CO.,LTD
による台湾完全子会社の吸収合併]



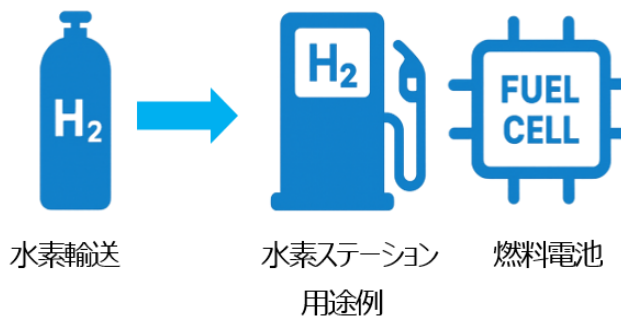
[DX認定事業者の更新認定]



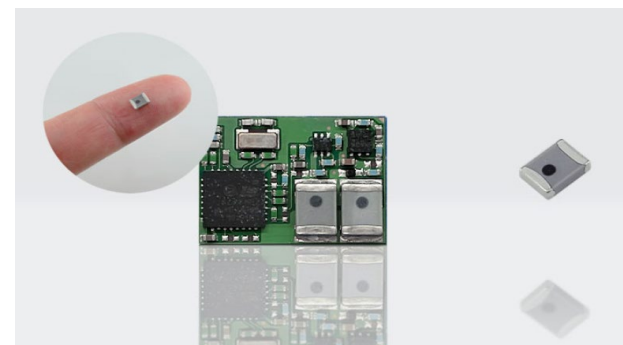
[健康経営優良法人
ホワイト500認定]

2025年度の振り返り ～将来事業への布石～

- 25年 7月：水素貯蔵タンク用高容量AB2型水素吸蔵合金を開発
- 25年12月：SMD小型酸化物系全固体電池SoLiCell®の定電圧充電対応モデル「SCD4532K」のサンプル出荷開始
- 26年 2月：**Energizer Holdings, Inc.とブランドライセンス契約締結**
- 26年 3月：PFASフリーニッケル水素電池の量産出荷を開始



[水素貯蔵タンク用高容量 AB2型水素吸蔵合金]



[SMD小型全固体電池SoLiCell®SCD4532K]



[Energizer Holdings, Inc.とのブランドライセンス契約締結]



[PFASフリーニッケル水素電池の量産出荷開始]

[エナジイザー社概要]



1896年
(創立130年)
世界初の消費者向け
乾電池を製造・発売



約29億ドル
(約4,610億円)
2025年度連結売上



約13億ドル
(約2,067億円)
時価総額 (5月31日時点)



約6,000人
従業員数



4ブランド
電池・携帯用照明製品
世界最大級メーカー



12ブランド
自動車ケア用品

エナジャイザー社との協業②

1. ライセンス契約：Energizer保有ブランドの電池製造および日本国内での販売
「Energizer®」「Energizer Max®」「Eveready®」等
2. 相互供給契約：アルカリ乾電池の相互供給・補完体制の構築

Energizer®



FDK

株主価値向上を支える3つの強み

GLOBAL
世界で選ばれる
ブランド力

POWER
求める力に
応える性能

TRUST
毎日を支える
安心感



既存顧客の活性化、揺るぎない信頼の構築、
新たな需要の開拓に繋げてまいります。

2026年度以降の取り組み

FDKグループ戦略 Framework 10年の計 ～中期事業計画「R3」～

ご挨拶

監査報告

報告事項

決議事項

10年の計：Vision／あるべき姿と中期事業計画「R3」

1 Vision

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

2 あるべき姿(10年の計)

・誰に — TARGET

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 — OFFERING

グリーン且つ、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

・いつ 2029年

・売上目標 800億円(うち新事業 30%)

・営業利益率 7.5%

19年度 Year 0

R1 20-22年度

R2 23-25年度

R3 26-28年度

10年の計の起点

- ・ 構造改革
- ・ 事業再編

- ① 既存ビジネス三事業の基盤強化
- ② 新ビジネス開発促進
- ③ 新たな文化醸成

- ① 主力ビジネスの 利益ある成長の加速
- ② 新規ビジネスの始動と開拓
- ③ 認め合い・高め合う文化の醸成

- ① 現行ビジネスの多角的拡大
- ② 事業ポートフォリオの多様化
- ③ 失敗に学び、成長を実感できる文化の醸成

R1-R2を通じて構造改革を進め、財務体質を強化。一方で外部環境に左右される局面も多く、新たな株主構成のもとで、より安定した事業運営を実現すべく持続的成長を主眼に中期事業計画「R3」を遂行してまいります。

R3 : 持続的成長に向けた三本柱

1

現行ビジネスの多角的拡大

- 伸びる市場の追求と深掘り：顧客ポートフォリオ・製品アプリケーションの拡大
- 付加価値の増大：製造体制の最適化・サービス／サポートの拡充

2

事業ポートフォリオの多様化

- 新テクノロジー製品の開発加速：次世代電池・パワーソリューション・革新型電池
- 新ビジネスの開拓：既存テクノロジーの活用・新たなビジネスモデルの模索

3

失敗に学び、成長を実感できる文化の醸成

- 「果敢に挑戦し、失敗を投資として、将来の価値を生み出す」風土づくり
- 従業員の多様性を活用して、付加価値を生み出す仕組みづくり

R3) 柱1 - 現行ビジネスの多角的拡大

ニッケル水素電池

- 車載/電源バックアップ/輸送機器/アライアンス分野拡大による付加価値増大
- 各セグメントに特化した製品開発（例：PFASフリー）

アルカリ電池

- Energizerブランドを立上げ、FDK製品の信頼性との相乗効果を発揮
- 「困った時に頼れる存在」としての、新たなアイデンティティの確立

リチウム一次電池

- 次世代製品開発による製品ポートフォリオの強化
- 生産体制の見直しを通じた需要増への柔軟な対応

電子事業

- 社内外の連携を活用した、ビジネス拡大
- 新製品開発による差別化の強化

エンジニアリング（製造設備）

- 全員営業での付加価値の訴求による顧客ベースの拡大
- 協業会社との連携による柔軟な生産体制の確立

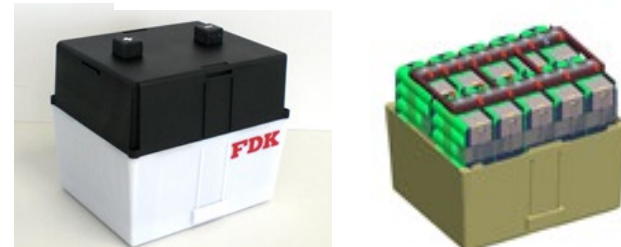
R3) 柱2 - 事業ポートフォリオの多様化：ニッケル亜鉛電池

- ✓ ニッケル水素電池の正極技術（ニッケル）及び、アルカリ乾電池の負極技術（亜鉛）のシナジー製品



当社ニッケル亜鉛電池の特長

性能（鉛蓄電池比）	重量エネルギー密度：約2倍 充放電サイクル：約3倍
安心・安全面の優位性	鉛などの有害物質：不使用 水系電解質：火災リスク小



〔組電池事例（鉛蓄電池と同形状）〕

【実証実験の状況等】

- ✓ AGV（無人搬送車）実証実験を実施中
- ✓ グリッドフリーソーラーカーポート実証実験継続中
- ✓ 特定顧客へのサンプル出荷を拡大中

<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



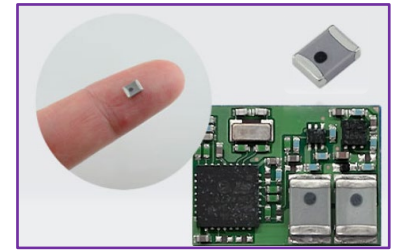
〔第5回スマート物流EXPOにてニッケル亜鉛電池を搭載した当社製AGVを出展〕



〔エクシオグループ(株)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

R3) 柱2 - 事業ポートフォリオの多様化：全固体電池

- ✓ 当社の強みである「様々な電池」及び「積層セラミック技術」のシナジーにより、SMD小型全固体電池『SoLiCell®』を開発



[想定するSoLiCell®の活用用途]

特殊環境

高温
真空、回転
医療現場

vs 液系電池

バックアップ

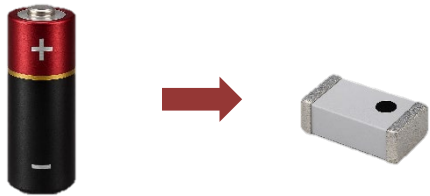
容量の大きさ
低い自己放電
フラット電圧

vs キャパシタ

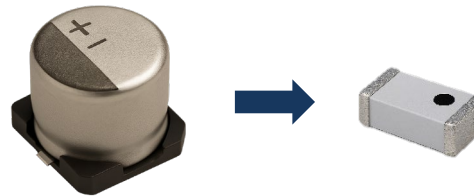
エネルギーハーベスト

振動、光、熱
電磁波など
最小限の発電でも蓄電

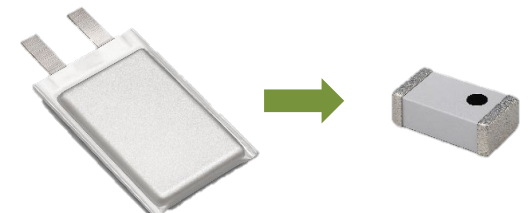
vs 大容量タイプ



液漏れが許容できないシーンに



より小さなサイズのデバイスに



小さな電流で充電したい時に

※2025年12月に「新機種 定電圧充電対応『SCD4532K』のサンプル出荷開始

R3) 柱2 - 事業ポートフォリオの多様化：水素吸蔵合金

- ✓ ニッケル水素電池用水素吸蔵合金の技術開発力と包頭FDK*の生産技術力のシナジーにより水素貯蔵タンク用AB2型水素吸蔵合金を開発 *包頭富士電気化学有限公司 (24年3月子会社化)

当社水素貯蔵用AB2型水素吸蔵合金の特長

容量	従来比 (AB5型) で質量あたり20%向上
安全性	気体・液体に比し、常温、低圧で大量貯蔵が可能 ・高圧ガス保安法適用外 (管理軽減)
耐久性	繰り返し利用可能



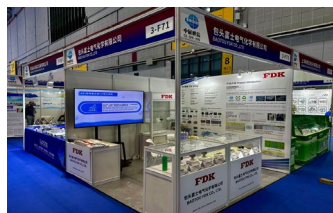
[AB2型水素吸蔵合金]

水素社会の実現に向けたターゲット市場



[25年7月発表以降の取り組み状況]

- ✓ 中国国内の水素展示会出展(上海・広州)
- ✓ 日本、中国、欧州へのサンプル出荷



[2025年7月上海展示会] [2025年10月広州展示会]

R3) 柱3 - 失敗に学び、成長を実感できる文化の醸成



株主様

企業価値の向上につとめ、
投資還元の実現を目指す

従業員

自他の成長を促し、
強みの源泉となる多様性を育む

and
(全てに
応える)

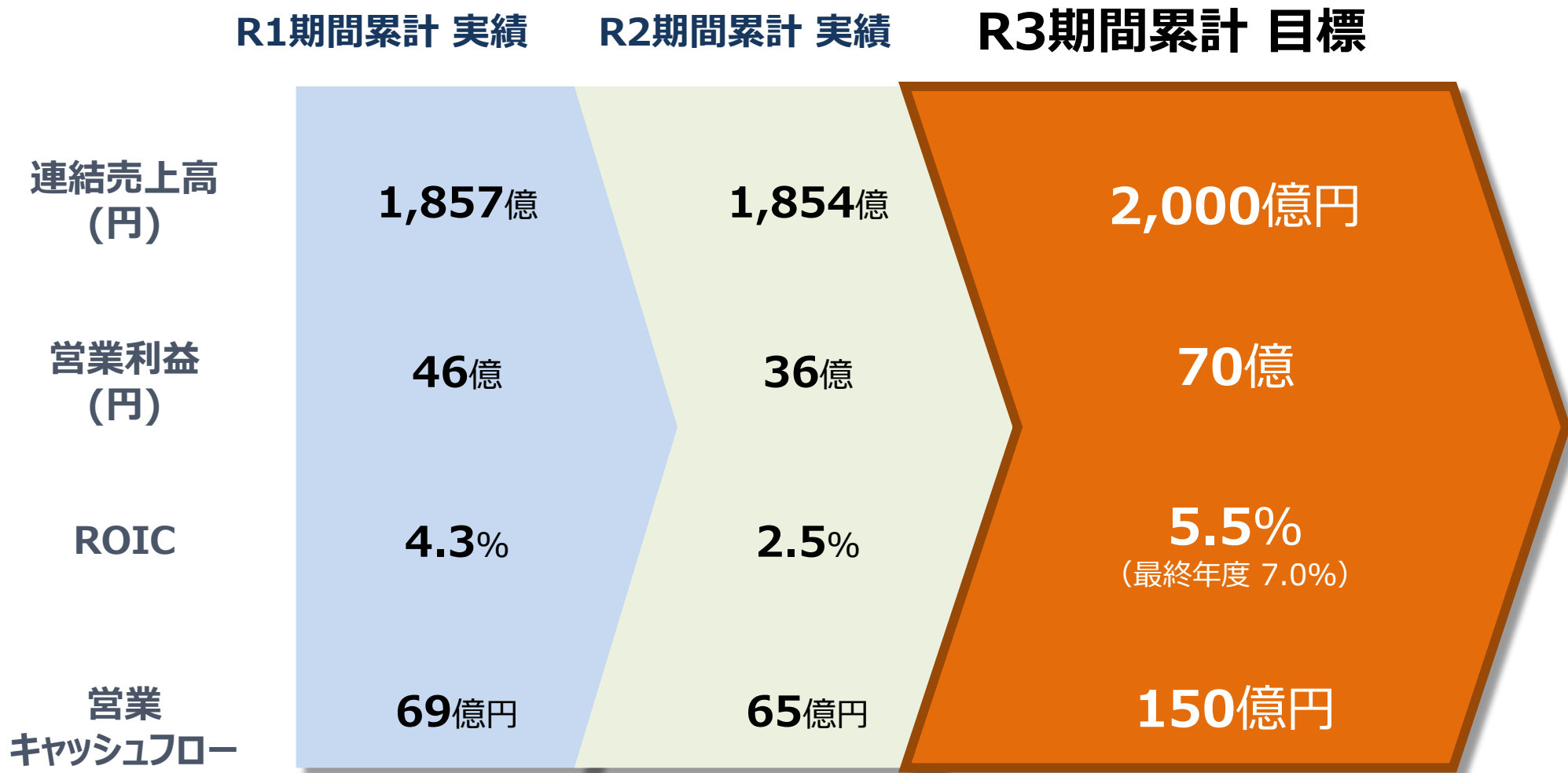
お客様・パートナー様

より多くのお客様・パートナー様に
弊社の付加価値をご理解いただく

社会

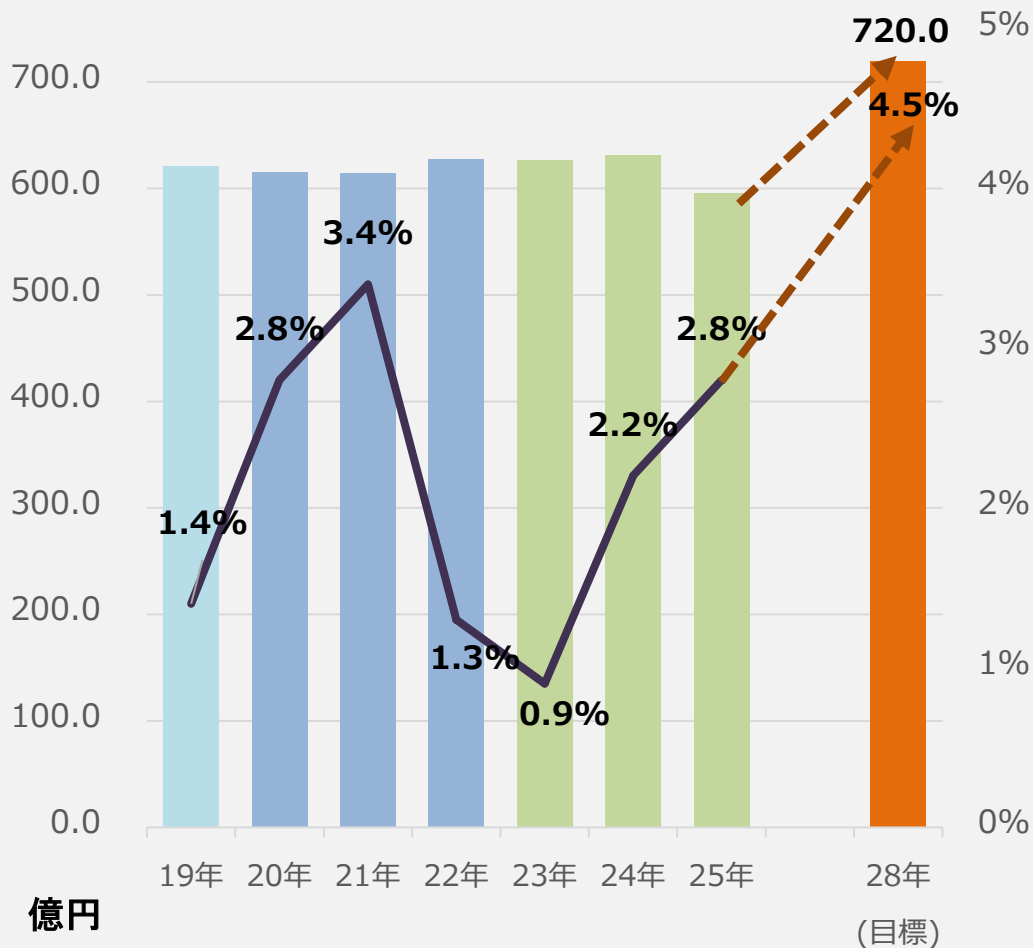
CSV(Creating Shared Value):
事業を通じた社会貢献の追求

R3 経営目標①：新たな経営環境下での安定的事業運営



R3 経営目標②：経営基盤の強化

売上高・営業利益率



R3期間累計(目標) キャピタル・アロケーション方針

- 持続的成長による企業価値向上を最優先とし、成長投資と既存ビジネスの強化に重点的に資金を配分する
- 事業収益力および財務基盤強化の進捗を踏まえ、株主還元のあり方についても検討する

キャッシュイン

営業
キャッシュ
フロー
150億円

キャッシュアウト

財務基盤の強化

成長投資

(新電池・新製品の開発、
事業ポートフォリオ戦略等)

既存ビジネスの強化

(DX、ファシリティ、増産・合理化、
設備更新、安全・品質・環境等)

株主様への還元

2026年度の業績予想について

■売上高

- ✓ 前期比ほぼ横ばい（+1%弱）
ニッケル水素電池／リチウム電池増収とアルカリ電池/電子/設備ビジネスの需要減が相殺

■営業利益

- ✓ 外的要因：材料価格の高騰や燃料費の上昇により悪化
- ✓ 内的要因：ニッケル水素電池の高付加価値モデルの売上増加による利益増とアルカリ電池新ブランド立上げ費用・電子モジュールの需要減が相殺

■リスクと対策

- ✓ レアアース輸出規制、物価高騰、地政学的不確定さに対し、代替部材活用の技術革新、さらなる構造改革による効率化等により、前年度比で増益を目指す

単位：億円	2025年度実績 (a)	2026年度予想 (b)	増減額 (b-a)	増減率 (%)
売上高	595.6	600.0	+4.4	+0.7%
営業利益	16.6	14.0	△2.6	△16.0%
(売上高比)	2.8%	2.3%	△0.5pt	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	7.4	7.5	+0.1	+0.6%

FDK

進化に挑戦 輝く未来と笑顔のために