

02 将来の成長に向けて

FURUNOのマテリアリティとサステナブル経営

マテリアリティ(重要課題)

当社グループは経営理念である「会社存立の原点は社会の役に立つことである」「経営は創造である」「社員の幸福は会社の発展と共にある」を実現することでさまざまな価値を提供してきました。「社会の役に立つ」ことはFURUNOの存在意義そのものであり、今までも、そしてこれからも社会の役に立ち続けるため、事業を通じた持続可能な社会への貢献と持続的な企業価値向上を実現すべく、当社グループとして取り組むべきマテリアリティを特定しました。

マテリアリティの特定プロセス

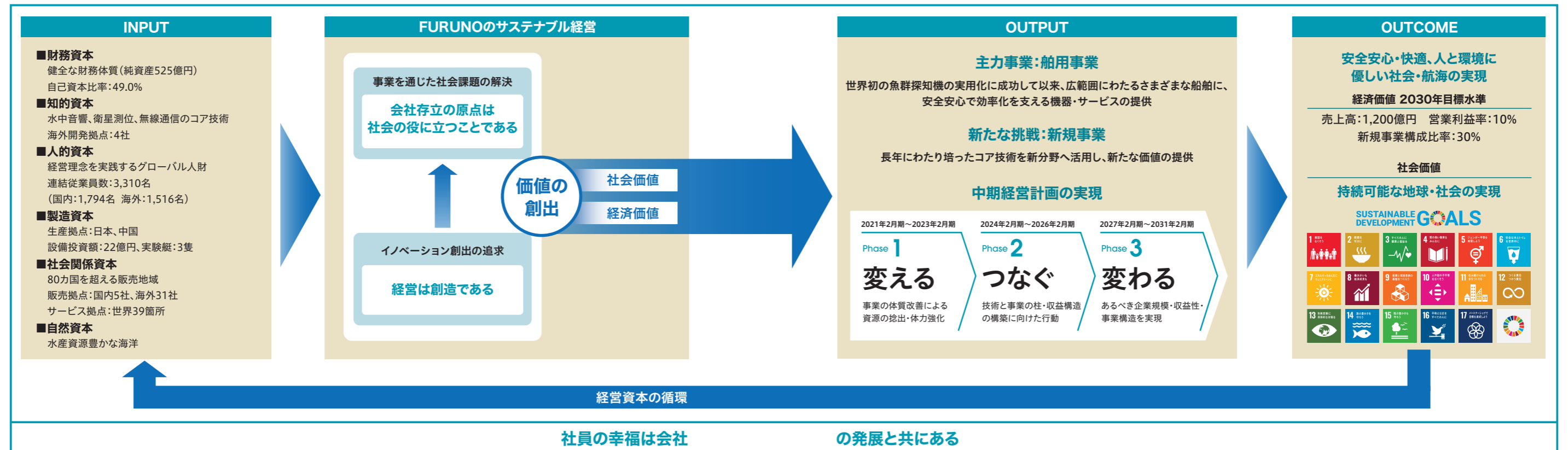
マテリアリティ(重要課題)の特定にあたっては、SDGsの169のターゲットと当社の主力事業である船用事業と関係の深い水産業、海運業における社会課題を抽出しました。抽出した課題に対し、経営理念やFURUNOグローバルビジョンNAVI NEXT 2030との整合性などの観点から、当社グループの持続的な成長を図るために取り組むべき課題の選定を行いました。選定したこれらの課題については、取締役および執行役員をもって構成する経営会議において承認を得て決定しております。

サステナブル経営

当社グループは、創業以来、社会課題の解決に資する新たなイノベーションを創出し、「社会価値と経済価値が一体となった価値」を提供することで、成長してまいりました。これからも獲得した経営資本を、さらなるイノベーションの創出に活用し、新たな「社会価値と経済価値が一体となった価値」を提供してまいります。この循環を回し、大きくしていくことが、当社グループの掲げる3つの経営理念を実現していくFURUNOのサステナブル経営の姿であると考えております。

持続可能な成長を支えるFURUNOのマテリアリティ

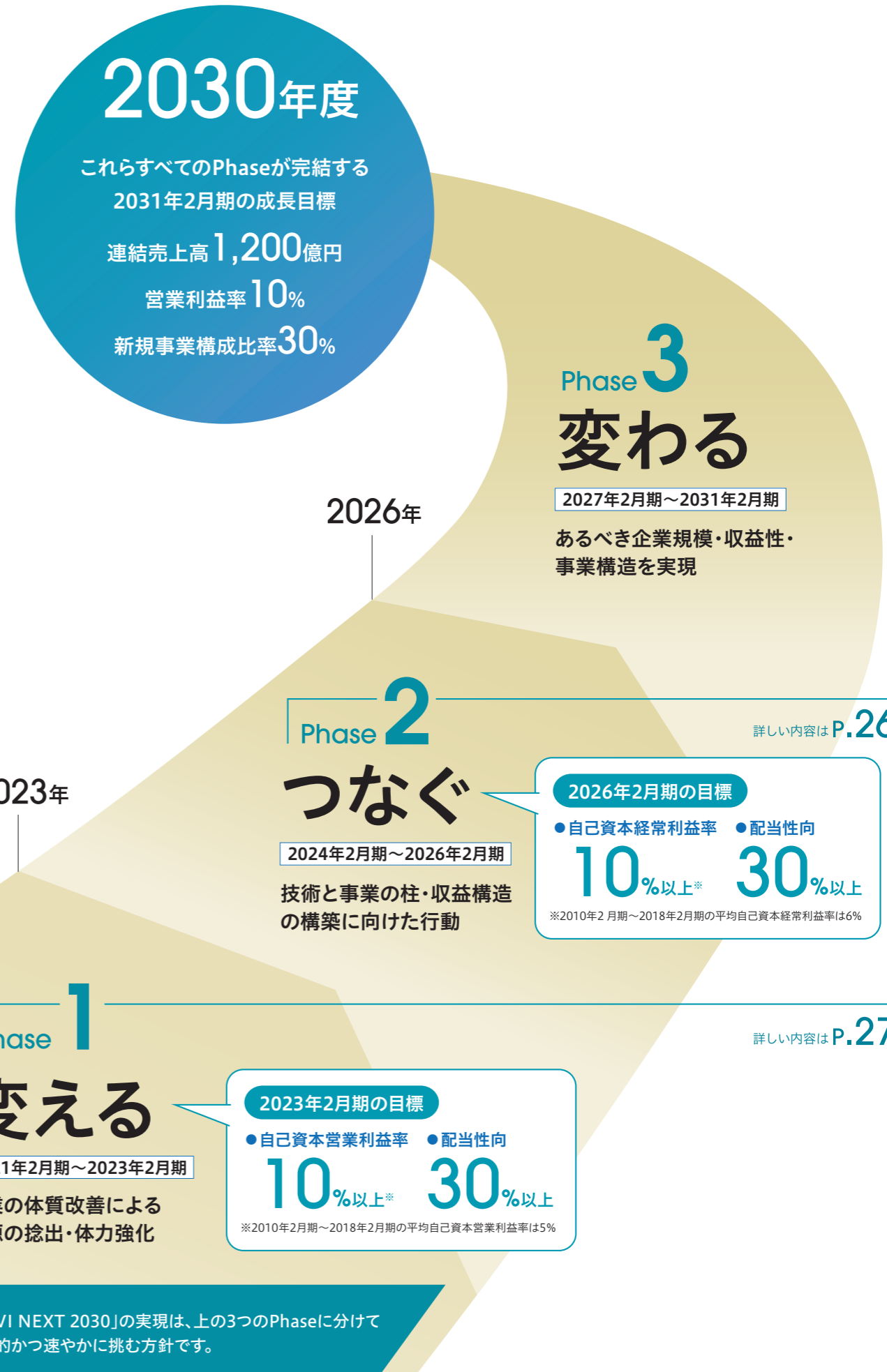
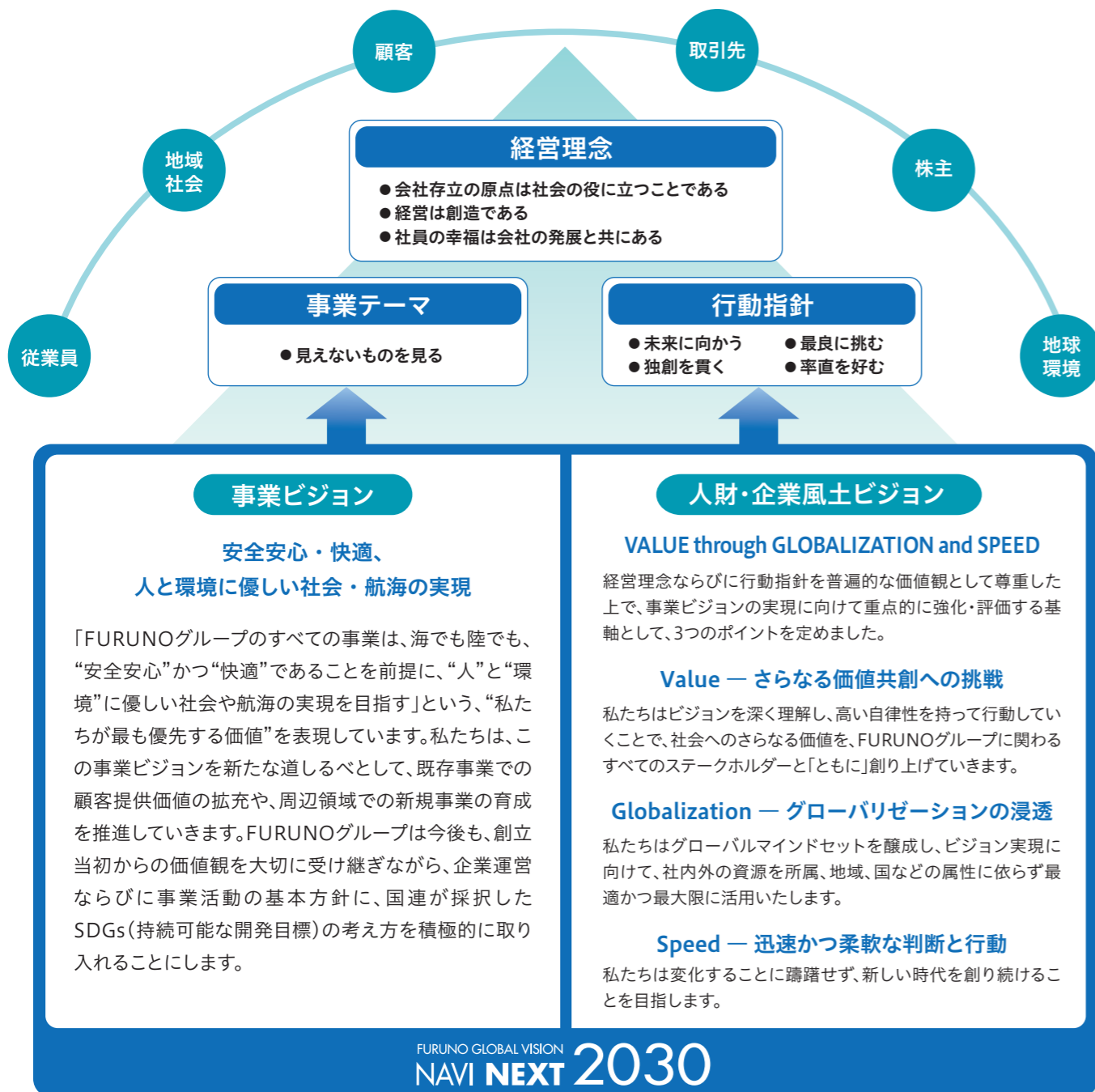
マテリアリティ	構成要素	取り組み
海洋・地球環境の保全	海難事故、海洋汚染の防止	●船の自律航行による海難衝突事故回避の実現 ●海難事故に起因した重油漏れ、荷物流出等による環境汚染の防止
	水産資源保護と食料需要増加への対応	●漁労機器データの漁獲情報を活用した管理型漁業の支援 ●養殖業支援による養殖魚の生産高増加の支援
	環境に優しい製品づくり	●「地球環境の保全」「循環型社会の形成」「生物多様性の維持」の3つを重要な軸としたCO ₂ 削減、廃棄物リサイクル、省エネ設計等の環境負荷の少ない製品づくり
地域社会の発展と人財の育成	船員・漁業者の高齢化・人手不足の解消	●無人運航船の実現、陸上からの操船支援、リモート管理による業務負荷の低減 ●勤と経験に頼らない、海況予測、漁場予測等のデータを用いたスマート漁業実現の支援
	地域社会との共存共栄	●持続的な漁業の実現を通じた漁業者支援 ●文化振興、環境保全などの分野で地域に根ざした社会貢献
	ダイバーシティ&インクルージョンの推進	●多様な人財の採用、人財の育成、生産性を高める働き方による企業競争力の強化
事業推進のための経営基盤の保全と活用	DXの活用	●船用DXをはじめとした新たな事業創出に向けたDXの推進
	知的資産の活用	●知的財産の取得、活用による企業競争力の強化
	コーポレート・ガバナンス	●適法性、適正性、効率性およびリスクマネジメントを追求すると同時に、ステークホルダーへの説明責任を果たし、透明性の高い経営を実現するガバナンスの実施
	持続可能な調達の推進	●取引先さまとの定期的な戦略や方針等の共有による相互理解の深化 ●サプライチェーン全体のCSR活動の推進
	安全保障輸出管理の徹底	●関連法令や国際的経済制裁などに基づいた厳格な該非判定、取引審査の実施



持続的な成長

経営ビジョン FURUNO GLOBAL VISION “NAVI NEXT 2030”

FURUNOグループは、2018年12月3日に創立70年を迎えました。これを機に2030年までの目指す姿を示す新たな経営ビジョン「FURUNO GLOBAL VISION “NAVI NEXT 2030”」を策定しました。当社では、経営理念と行動指針を普遍的な価値観として尊重しつつ、2030年までの目指す姿を「事業ビジョン」と「人財・企業風土ビジョン」で構成する新たな経営ビジョンとして明示し、その実現に向けた諸活動を展開することを通じて、顧客提供価値と企業価値の両面を持続的かつ発展的に高める方針です。



2020年

中期経営計画

「NAVI NEXT 2030」の実現は、上の3つのPhaseに分けて段階的かつ速やかに挑む方針です。

中期経営計画

中期経営計画 Phase 2 「つなぐ」

2023年2月に2024年2月期から2026年2月期までの3年間を対象期間とする中期経営計画(Phase 2)を策定いたしました。Phase 2では利益水準向上の取り組みとして、Phase 1で未達に終わった施策を完遂させるとともに、売上規模拡大による利益の確保も進めてまいります。また、将来成長に向けた投資を推し進め、企業価値を向上させてまいります。経営指標としては利益の確保に加え、資本効率の観点から、自己資本経常利益率向上による企業価値の増大に努めてまいります。また、株主還元に当たっては連結配当性向を重要な経営指標としております。

目標とする経営指標(KPI)

Phase 2の最終年度にあたる2026年2月期には、次のKPIを安定的に継続できる経営基盤を構築いたします。



主な基本施策

1 利益水準の向上

体質改善・体力強化による収益性改善に焦点をあてたPhase 1の取り組み(品質水準向上、在庫適正化、商品開発機能・総合モノづくり機能の最適化)を完遂させます。

2 売上規模の拡大

将来成長への投資を進めていくさらなる原資獲得に向け、リモート管理による高品質なサービスの提供、船用Digitalizationなどを中心とした船用DXの推進、成長期待事業へのリソース投下などを推し進め、売上規模の拡大を目指します。

3 サステナブル経営の実行

未来に向けた将来事業の道標となる長期方針を表明し、戦略的な投資枠を活用した事業創出の強化、新規事業・領域拡大事業の早期事業化、人財投資、ダイバーシティなどを推し進め、サステナブル経営の実現を目指します。

中期経営計画 Phase 1 「変える」の振り返り

2021年2月期から2023年2月期までの3年間を対象期間とするPhase 1に取り組んでまいりました。最終年度である2023年2月期は、自己資本営業利益率3.0%、配当性向は58.5%となりました。

※2010年2月期から2018年2月期の平均自己資本営業利益率は5%

主な体質改善・体力強化の取り組みの成果

1 在庫管理の強化および適正在庫の実現

本施策では、生産量の適正化、在庫管理の強化により、在庫廃棄や評価損による費用はPhase 1開始前の2020年2月期と比較し6億1千7百万円減少しました。しかしながら、Phase 1期間中に半導体をはじめとする部材の入手が困難となり、生産遅延が急激に拡大したことから、在庫が大幅に増加しました。今後も、関連費用の発生を抑えた管理の徹底を継続していくとともに、在庫の早期適正化に取り組んでまいります。

2 品質水準のさらなる向上

本施策では、役員直属の品質統括部門を中心に事業部横断での品質改善活動などの取り組みを推し進めた結果、品質ロスコストはPhase 1開始前の2020年2月期と比較し4億3千3百万円減少しました。またクレーム件数も減少したことにより、顧客満足の向上にもつながりました。今後も、さらなる品質ロスコスト削減を推し進めるとともに、サイバーセキュリティ対策も含めた品質向上に取り組んでまいります。

3 商品開発機能の最適化

本施策では、現行機の原価低減活動の他、新商品開発において共通化設計を用いるなど、開発業務の効率化により、Phase 1期間中において、累計3億9千9百万円のコスト削減を実施しました。取り組みを通じて得たノウハウを今後の新商品開発や設計変更に水平展開し、品質水準を落とすことなく利益創出への貢献を継続してまいります。

4 総合モノづくり機能の最適化

本施策では、国内外の工場における生産や購入部材の最適化、生産工程の自動化などを推し進め、必要とされる時期に、必要なモノを、必要な量だけ生産・出荷する体制の構築に取り組みました。しかしながら、部材の入手困難に伴う生産遅延の発生により、顧客にご迷惑をおかけする事態となりました。まずは受注に対する未生産品の解消を最優先に、一刻も早く正常な生産活動に戻す取り組みを進めてまいります。また、生産リードタイムの大幅な短縮を目指した工場のスマート化に向けた仕組みの構築に取り組んでまいります。

5 戦略投資枠の新設

本施策では、新規事業の創出・育成、先端技術領域を含む研究開発の推進、洋上風力事業への参画をはじめとした既存事業の領域拡大の取り組み、またインフラ整備など、Phase 2以降の将来成長に向けた投資を進めました。新規事業では養殖支援事業や建設テック事業を立ち上げ、事業化に向けた取り組みが加速しています。また海外での製品開発力強化を目的とするM&Aや、研究開発部門を集約した研究開発棟の新設等、積極的な投資を行いました。今後も、新たな事業創出の取り組みや研究開発活動を推し進め、将来成長に向けた投資を継続してまいります。