

CEO MESSAGE

ずっと社会の役に立つ FURUNO

当社は、1948年に世界で初めて魚群探知機の実用化に成功し、勘と経験だけが頼りとされていた漁業界に一石を投じ、以来、漁業の近代化と発展に貢献してきました。コア技術である、

- 全方位で遠距離から魚群を探知できるスキャニングソナーや、潮の流れを深さ別に測定する潮流計に代表される水中音響技術
- 深夜や霧中で航行中の船舶同士の衝突防止に貢献する航海用レーダーや、船舶同士あるいは陸上との連絡を可能にした無線通信技術
- 洋上での自船位置を正確に計測するGNSSを利用した衛星測位技術

これらを軸に、日本から世界に事業展開し、また漁業の近代化のみならず、大型船舶などの商船市場やプレジャーボート市場にも進出し、お客さまにとって「なくてはならない」多くの電子機器を提供し、世界のFURUNOを名実ともに実現してまいりました。

当社には、「現場種技(げんばしゅぎ)」という言葉が広く浸透しています。これは、当社の創業者が作った言葉です。新商品、新技術の開発において、アイデアや行き詰まりを感じた時に、現場に行けば答えは見つかる、という意味を持っています。現場におけるお客さまとの対話の中で、新たな開発や解決のシーズ(種)をいかにして見抜くことができるか、その感性を磨き上げることの大切さを表しています。それこそが当社に受け継がれているDNAです。この「現場種技」が、私どもの強みであると考えています。

また、事業活動領域の応用範囲を、産業用事業

や防衛装備品事業などにも広げてまいりました。ここでも、常にお客さまの声に耳を傾け、ともに考え、困りごとの解決に結びつけていく姿勢が活かされております。

当社は、2030年までに目指す姿を示した経営ビジョン「FURUNO GLOBAL VISION “NAVI NEXT 2030”」を2019年に公表し、その達成に向けて努めています。そのビジョンの基本方針においても「SDGsを積極的に取り入れる」としています。いかに時代が移り変わろうとも、持続可能な社会の構築を意識し、「新しい価値を生み出すことにより、社会の役に立つ」という創業時からのマインドを持続けてまいります。

世の中の変化は、より速く、より激しくなり、将来の予測は困難な時代になっていくと思われます。そのような状況下でも、「なくてはならないFURUNO」であり続けるため、進むべき大きな道標が必要だと考え、1948年の創業から約100年を迎える2050年の未来を想定し、未来の社会において貢献していきたいテーマを設定しました。それが「100年企業VISION:海の恩恵をすべての生きるものへ」であります。創業以来、海に育てられてきた企業として、海の恩恵をすべての生きるものが受け、さらに海へ恩返しする未来を目指し、創造していきたいと考えています。

代表取締役 社長執行役員 兼 CEO

古野 幸男

世界のFURUNO FURUNO AROUND THE WORLD

経営理念

1. 会社存立の原点は
社会の役に立つことである

2. 経営は創造である

3. 社員の幸福は会社の発展と共にある

私たちFURUNOグループは、企業が社会の中で果たすべき役割を「新しい価値を生み出すことにより、社会の役に立つこと」と考えており、この想いを経営理念として掲げ、全社員がもっとも大切にすべき価値観と位置づけています。

2023年度の業績について

2023年度(2024年2月期)は、創業以来、初めて1,000億円の壁を超える売上高を達成し、当期純利益も過去最高を記録しました。船用分野においてはコロナ禍以降、海上荷動き需要が増加し、GHG(温室効果ガス)排出量削減に向けた対応としての代替燃料船を含め、新造船の発注件数が増加しています。また為替も円安が進むなど、市場環境は大きく変化しています。そのような背景のもと、旺盛な需要に応えるため、かつてない増産体制を構築し、生産量を大幅に高めました。また同時に原材料コストの上昇にも、販売価格の適正化を進めて対応しました。部材調達が困難となり、生産が思うように進まなかった苦しい時期もありましたが、調達先など多くのステークホルダーの皆さまの協力をはじめ、グループ丸となり、国内外のさまざまな部門が連携し取り組んだことで達成できた結果と受け止めています。

中期経営計画について

経営ビジョン“NAVI NEXT 2030”の達成、また企業価値のさらなる向上には、利益率の改善が特に重要なポイントと認識しています。2023年度～2025年度(2026年2月期)の3年間を対象期間とするフェーズ2中期経営計画(フェーズ2中計)は「利益水準の向上」「売上規模の拡大」「サステナブル経営の実行」の3つを主要施策とし、2023年度はその初年度でした。「利益水準の向上」の取り組みとしては、生産活動におけるコストダウンや、品質ロスコストの削減、在庫の適正化などを進めています。「売上規模の拡大」では、販売価格の適正化、船用DXによる競争力ある新商品の開発、サービス事業の収益力



強化に取り組んでいます。

特にメンテナンスを中心としたサービス事業については、商船向け市場におけるシェアの高まりから、案件数が増加し、売上は順調に拡大しています。ここからさらに売上を拡大させていくため、リモートでのモニタリング機能を搭載した機器を普及させることで、効率的かつ高品質なサービスを提供し、顧客満足度も向上させていきたいと考えています。リモートモニタリングによる速やかな機器の状態把握、そして当社の最大の強みである「グローバルなサービスネットワーク」をフルに活用した対応により、これまで以上に安心して機器を使っただけ、新たな価値提供に向けた取り組みを進めています。

「サステナブル経営の実行」については、人的資本の強化や気候変動対応など、サステナビリティに関する取り組みを推進し、当社の競争力、強靱性の強化を図っていきます。2023年度は、まずサステナビリティに関する取り組みを網羅的に管理する体制を整備しました。今後は価値創出の源泉である人財に対する取り組みを進めていきます。人的資本の強化に向け、働き方の見直しをはじめ、エンゲージメントサーベイによる従業員の意識や潜在的な課題の把握、またD&I(ダイバーシティ&インクルージョン)の推進に向けた施策の計画と実行に向けた専任組織の起ち上げなど、準備を進めています。

フェーズ2中計のKPIは、2025年度までに自己資本経常利益率10%以上、配当性向30%以上としています。1年目となる2023年度はKPIを達成する結果となりましたが、経営ビジョン“NAVI NEXT 2030”で掲げる売上高1,200億円、営業利益率10%の目標に向けては、この収益水準を引き続き維持していくことが不可欠です。2024年度以降のフェーズ2中計においても、そのために取り組むべき課題は決して少なくありません。

2024年度の取り組み

フェーズ2中計の2年目となる2024年度(2025年2月期)は、「船用DXの推進」「在庫の適正化」に力を入れます。当社グループは、コンテナ船やタンカーといった商船から漁船、プレジャーボートと、船舶関連の主要な市場に機器やサービスを提供しています。大量の船の航海情報や漁獲情報等のセンシングデータを集約し、得られたビッグデータをAI解析することで、新たな価値

行動指針

未来に向かう

私たちは、未来をしっかりと見据え、理想やビジョンを明らかにしながら、その実現に向けて邁進します。

最良に挑む

私たちは、あらゆる企業活動の質において、常に最良のレベルを追求します。

独創を貫く

独創性はFURUNOが創業以来最も大切にしてきたアイデンティティです。私たちは、これを企業活動全般にわたってさらに重視し徹底します。

率直を好む

私たちは、社会に対して素直な姿勢で、誠実に真摯に向き合います。

の提供が可能になると考えております。すでに取り組んでいる自律航行の研究開発に加え、漁船同士でのセンシングデータの共有化による効率的な操業支援や、魚種判別と海況予測を組み合わせた漁獲・漁場の予測、またセンシングと連動した操業記録の電子化による漁獲量管理など、漁業の効率化や水産資源保護につながる、当社だからこそできるデジタルを活用した新たな事業展開の実現を目指し、取り組みを鋭意進めてまいります。

また、2023年度は、市場の旺盛な需要に応えるために増産を進めることで、売上は大きく増加しましたが、一方でグループ全体の在庫も増加しました。健全な財務体質を維持すべく、在庫の増加要因の分析や検証を行い、そこから適正な在庫水準を定め、あるべき水準に落とし込むオペレーションを推進してまいります。

