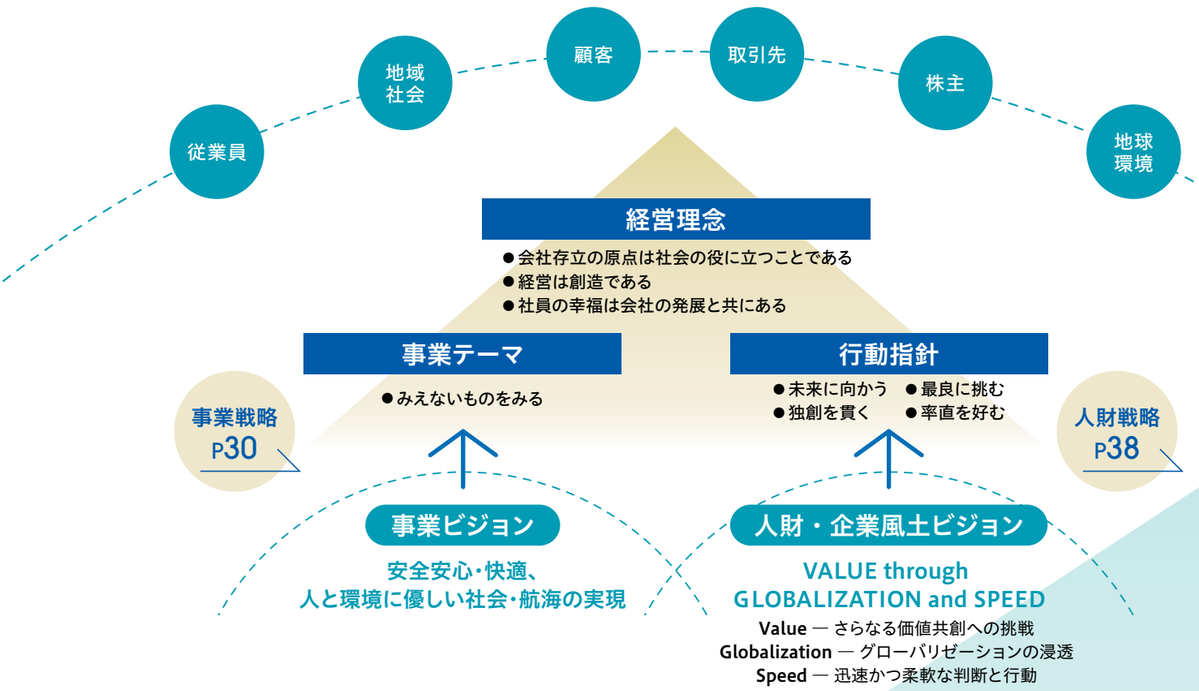
02 持続的な成長に向けて

経営ビジョン

FURUNOグループは「Ocean 5.0」の世界観において、これからも社会に役に立つ企業であり続けることを目指しています。この目標を達成するために、「FURUNOのマテリアリティ」を特定し、社会価値と企業価値が一体となった価値の提供を追求いたします。2030年をマイルストーンとして経営ビジョン “NAVI NEXT 2030”を策定し、中期経営計画にて具体的な施策を展開しておりましたが、2030年度における売上高目標および利益目標については、前倒しで達成することができました。2025年度は、目標の再設定とともに、フェーズ3における新たな中期経営計画の策定を行ってまいります。



FURUNO GLOBAL VISION
NAVI NEXT 2030

中期経営計画

“NAVI NEXT 2030”の実現は、上の3つのフェーズに分けて段階的かつ速やかに挑む方針です。

2050年 超長期方針
100年企業 VISION
海の恩恵を
すべての生きるものへ

2030年度
これらすべてのフェーズが完結する
2031年2月期の成長目標
売上高 1,200億円
営業利益率 10%
新規事業構成比率 30%

フェーズ1 変える
2021年2月期～2023年2月期
事業の体質改善による
資源の捻出・体力強化

フェーズ2 つなぐ
2024年2月期～2026年2月期
技術と事業の柱・収益構造の
構築に向けた行動

フェーズ3 変わる
2027年2月期～2031年2月期
あるべき企業規模・収益性・
事業構造を実現

海洋・地球環境の保全
地域社会の発展
事業推進のための経営基盤の保全と活用

持続的な成長を支えるFURUNOのマテリアリティ

超長期方針

100年企業VISION
海の恩恵を すべての生きるものへ

FURUNOは2048年に創業100周年の節目を迎えます。その未来に向けた超長期方針として、「100年企業VISION：海の恩恵をすべての生きるものへ」を策定し、また、2050年に到来するであろう世界を当社が予測して描いた未来社会「Ocean 5.0」においてFURUNOが貢献できる重要なテーマを設定しています。これは、当社が進化し続け、社会の役に立つ企業であり続けるための道しるべとなるものです。

私たちが目指すのは、「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創造すること」。他社との共創を含めたさまざまな可能性を模索しながら、ビジョンの実現に向けた取り組みを展開しています。

2050年の世界を予測して描いた未来社会

Ocean 1.0
海への進出
海の恩恵を発見
木造船・ガレー船など

Ocean 2.0
海の活用
海へ自由に航海
木造帆船・羅針盤など

Ocean 3.0
海の支配
人類中心での海の支配
蒸気船・魚群探知機など

Ocean 4.0
海の持続
持続可能性の模索
電気船・自律航行など

Ocean 5.0
海との共存共栄
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創造

Ocean 5.0の世界観で FURUNOが 貢献していきたいテーマ

海の情報
海上、海中、海底からの情報で人々を助ける

経済価値
海洋をめぐるデータを収集し、災害予測、気象予測などの事業を創造します。

社会価値
データの活用を通して、安全安心な海洋社会を目指します。

海の流通
海をもっと安全に、もっと自由に交易できる場所へ

経済価値
海洋流通において、経済効率性を向上させた、快適な物流を実現します。

社会価値
海洋における事故や遭難を無くし、誰もが安全安心に海の流通に関われる社会を目指します。

海の資源
おいしい魚をいつまでもすべての人に

経済価値
すべての人が安定的に高品質な魚介資源を享受できる漁業を実現します。

社会価値
海洋生物の絶滅の危機を脱し、生物多様性を損なわない持続可能な海洋を目指します。

※経済価値、社会価値は「生物多様性」と共通です。

海の災害
海でも陸でも、災害を予防する

経済価値
陸海のデータを解析する技術を高め、災害予防の事業を創造します。

社会価値
災害や異常気象が増える中で誰もが安全に過ごし、不確実な未来に対応できる社会を目指します。

海の環境
人と世界を支える海の恩恵に感謝し、責任を果たす

経済価値
海洋汚染を防ぎ、持続可能な海洋を実現する事業を創造します。

社会価値
海の恩恵を受けるだけではなく、持続可能な豊かな海洋を目指します。

生物多様性
海洋の豊かな生物多様性を未来に引き継ぐ

経済価値
すべての人が安定的に高品質な魚介資源を享受できる漁業を実現します。

社会価値
海洋生物の絶滅の危機を脱し、生物多様性を損なわない持続可能な海洋を目指します。

※経済価値、社会価値は「海の資源」と共通です。

海での暮らし
海を怖さから解放し、快適に暮らせる空間に

経済価値
海上において新たな生活空間を整備する事業を創造します。

社会価値
人類がより安全安心に海洋で暮らし、自由なライフスタイルを実現できる社会を目指します。

Webサイト開設
FURUNO Ocean 5.0
https://future-vision.furuno.co.jp

最新情報は、Webサイトをご確認ください。

サステナビリティ基本方針・マテリアリティ

サステナビリティ基本方針

持続可能な環境・社会の実現に貢献し
持続的な成長と企業価値の向上を目指す

FURUNOは「社会の役に立つこと」が存立の原点でありこれを経営理念として掲げています。この理念のもと、新しい価値を創出することで持続可能な環境・社会の実現に貢献し持続的な成長と企業価値の向上を目指します。そのために、どのような環境・社会に役立つ価値を創り出すか、どのようにして環境・社会に役立つ価値で収益を上げるか、何に再投資してさらなる挑戦と成長につなげるか、をこれからも考え抜き実践し続けます。持続可能な環境・社会の実現に貢献することで収益も成長も獲得しさらなる貢献への挑戦が可能になるこの好循環を回し続けることが、私たちの考えるサステナブル経営の姿です。

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舶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ています。抽出した課題に対し、経営理念や経営ビジョン “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。

海洋・地球環境の保全

構成要素	目指す姿	対象施策	2024年度実施内容
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、荷物流出などによる環境汚染の防止	●MEGURI2040への参画を通じた研究開発活動の推進	●無人運航船プロジェクト MEGURI 2040で複数船舶を遠隔航行支援する「陸上支援センター」完成
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	●定置網遠隔システム実用化、漁業組合との協業 ●コア技術を活用した養殖業者向け事業の展開	●定置網モニタリングシステム「漁視™ネット」を販売開始 ●養魚管理サービス「Aqua Scope」リリースによる養魚管理の向上
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CO₂削減、廃棄物リサイクル、省エネ設計などの環境負荷の少ない製品づくり	●GHG削減目標設定と施策実施 ●開発プロセスにおける消費電力削減 ●工場内の資材、廃棄物削減、簡易梱包化	●GHGプロトコルガイダンスに準拠したScope1～3 CO₂排出量の開示 ●再生可能エネルギーを基にした電気への変更 ●社有車のEV導入に向けた充電設備の社内設置

事業推進のための経営基盤の保全と活用

構成要素	取り組み	対象施策	2024年度実施内容
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、生産を高める働き方による企業競争力の強化	●D&I推進の専任組織の組成 ●全社研修の実施	●採用サイト「見えない世界を可視化する冒険へ。」リニューアルオープン ●えるぼし認定2つ星を取得 ●女性リーダー育成研修、管理職向けダイバーシティマネジメント研修を実施
DXの活用	●船用をはじめ新たな事業創出に向けたDXの推進 ●統合ものづくりの最適化 ●DX人財の育成	●データプラットフォームの構築 ●グローバルサービスネットワーク ●FURUNO版PLMの構築 ●DX人財の強化	●「DX認定事業者」の認定取得 ●FURUNO版「海のDX」特設サイトの公開 ●他社との本船データ活用基盤連携による実船サービス提供の開始
知的財産の活用	●知的財産の取得・活用による企業競争力の強化	●特許審査による特許侵害防止の取り組み ●新規事業をサポートする知財ポートフォリオ拡張 ●海外知的財産権の強化	●新規事業関連、AI・IoT関連の特許出願実施 ●海外子会社の職務発明制度を整備 ●知財発掘・出願を実施
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	●経営と執行の分離による経営監督機能および業務執行機能を高めるガバナンス体制 ●取締役会および監査役会の実効性の確保 ●サステナビリティを含むリスク管理体制の整備	●取締役への実効性評価アンケートによる自己評価、改善活動の実施 ●リスク管理委員会と連携したサステナブル委員会設置と運営
持続可能な調達の推進	●取引先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	●取引先へのCSR勉強会開催 ●GHG削減の協力要請	●人権、GHG排出削減をテーマに、社外講師も招いた取引先勉強会を開催
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	●最新情報の収集と速やかな社内および海外拠点への展開 ●関係省庁との連携による安全保障体制の強化	●急激に変化する国際的規制・制裁に対応した審査体制の構築 ●搭載禁止対象船籍への対応に関する周知と管理者認定等のルール導入を開始

地域社会の発展

構成要素	取り組み	対象施策	2024年度実施内容
船員・漁業者の高齢化・人員不足の解消	●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 ●勘と経験に頼らない、海況予測・漁場予測などのデータを用いたスマート漁業実現の支援	●MEGURI2040への参画を通じた研究開発活動の推進 ●定置網遠隔システム実用化、漁業組合との協業	●無人運航船プロジェクト MEGURI 2040で複数船舶を遠隔航行支援する「陸上支援センター」完成 ●定置網モニタリングシステム「漁視™ネット」を販売開始
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	●洋上風力ソリューションの提供 ●「海を未来にプロジェクト」の開始	●「Vissimマリンマネジメントシステム」を通じた洋上風力事業と漁業との共生の提案実施 ●「海を未来にプロジェクト」による15を超えるイベントを開催 ●“おおさか海ごみゼロプラン”未来創造プロジェクトの事業連携協定を締結

中期経営計画

中期経営計画
フェーズ2「つなぐ」の概要

2023年2月に2024年2月期～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（フェーズ 2）を策定いたしました。フェーズ 2では利益水準向上の取り組みとして、フェーズ 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、株主還元にあたっては連結配当性向を重要な経営指標としています。

目標とする経営指標（KPI）

フェーズ 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。

2026年 2月期の目標

自己資本経常利益率	配当性向
10%以上※	30%以上

※2010年2月期から2018年2月期の平均自己資本経常利益率は6%

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フェーズ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）の継続および強化（水平展開による対象範囲拡大）によるコストダウンを目指します。

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、舶用Digitalizationなどを中心とした舶用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
フェーズ2「つなぐ」の振り返り

2025年2月期は、フェーズ2　2年目としての取り組みを実行してまいりました。

2025年 2月期の実績 フェーズ2 2年目

自己資本経常利益率	配当性向
21.3%	30.3%

フェーズ2　2年間の取り組み結果

1 利益水準の向上

生産リードタイム短縮を図る合理化策の水平展開等のスマート化推進により工場の生産効率を向上させるとともに、販売価格の適正水準への調整や収益性による取り組み案件選別を実施しました。また、信頼性評価展開による故障の未然防止強化および品質の安定性向上やロスコスト率低位安定を図るとともに、サイバーセキュリティ対応や製品安全に対する体制強化に取り組みました。在庫については、最近の好調な市場環境の中、長納期部材の確保により評価損等の会計処理が依然発生しておりますが、当費用の抑制に向け適正な在庫水準を見極めてまいります。

2 売上規模の拡大

舶用事業においては、サービスおよび機器拡販機会の創出や将来の売上規模拡大に寄与する新たな取り組みを推進しました。特に、当社グループの強みであるグローバルネットワークを活用した保守サービスにリモートサービスを加えた攻めのサービスの推進や、サービス品質および作業効率の向上に向けた当社グループ独自のサービスノウハウを集約したデータベースの構築を図っています。またプレジャーボート向け事業において戦略商品を上市し、米州を中心に販売拡大を推進しています。加えて、自律航行支援システムや漁業データ活用クラウドサービスの開発継続や実践投入を進めました。産業用事業においては、成長期待事業と位置づける時刻同期製品の海外顧客向け販売拡大を推進しました。また、防衛装備品事業においては、高まる需要に応じて生産体制を強化し、売上が増加しました。

3 サステナブル経営の実行

社長を委員長とする「サステナブル委員会」を新たに開催し、サステナビリティに関する取り組みへのガバナンス体制や、気候変動に伴うリスクと機会、人的資本経営への取り組み等の報告および議論を実施しました。気候変動への取り組みについては、TCFD提言に準拠したシナリオ分析に基づき、リスクと機会の把握から影響項目に対する対応状況を整理しました。人的資本への取り組みについては、社会情勢や会社を取り巻く環境の変化に対応するため、新たな人事ビジョンを策定し、人財戦略にもとづく施策を実施しました。

CFOメッセージ

取締役 常務執行役員 CFO **和田 豊**

2025年2月期の振り返り

2030年までの目指す姿を示す経営ビジョン「FURUNO GLOBAL VISION “NAVI NEXT 2030”」のもと、2024年2月期から2026年2月期までの3年間を対象とする中期経営計画フェーズ2（テーマ：“つなぐ”）の施策として、利益水準の向上、売上規模の拡大とサステナブル経営の実行に取り組んでいます。

そのような中、2025年2月期の売上高は126,953百万円（前年比+10.5%）、営業利益13,181百万円（同+102%）、営業利益率10.4%（同+4.7Pt）、当期純利益11,457百万円（同+83.6%）となり、2期連続で過去最高売上および利益を達成いたしました。経営ビジョン “NAVI NEXT 2030”の目標のうち「連結売上高120,000百万円」「営業利益率10%」についても、前倒しでの達成となっています。

自己資本当期純利益率は17.2%（同+6.2Pt）、自己資本は72,186百万円（同+18.3%）、自己資本比率は、58.4%（同+5.0%Pt）となりました。配当については、期末を1株当たり75円とし、年間で110円といたしました。

事業セグメント別の業績につきまして、舶用事業は前期からの高い売上水準に加え、アジアの商船向け販売がさらに増加し、保守サービス売上も大きく拡大しました。産業用事業は、時刻同期製品と防衛装備品が増収をけん引しました。無線LAN・ハンディターミナル事業は、わずかな売上増加となりました。

フェーズ2中計の2年目を終えましたが、この期間の3つの基本施策の進捗につきましては、以下のとおりです。

1 利益水準の向上

業務効率の改善、品質水準向上、在庫最適化、商品開発機能・総合モノづくり機能の最適化の推進を行いました。粗利益率の向上など、コストダウンを目指した取り組みからの結果、成果を現在も追求しています。原材料費のコストアップ、旺盛な需要対応など、在庫計画への監視を継続して、その適正化への取り組みを継続しています。

2 売上規模の拡大

堅調に推移する商船市場向け市場は、新造船の受注拡大、既存船の保守、検査サービスに対して新しいサービスの開発、予兆保全など高品質なサービスの提供を舶用DXの考えのもと推進しています。

3 サステナブル経営の実行

FURUNOが考える未来、我々が創業から100年を超える年となる2050年まで、そしてその先の海洋環境、変化に富むビジネス環境に適応する当社グループの在り方などを想定し、今後起こりうる少子高齢化、FURUNOのダイバーシティ&インクルージョン（D&I）の在り方、関連する人財投資、サステナブル委員会の発足などサステナブル経営の実現を目指した議論、計画、アクションを推進しています。

今後の財務目標

当社中期経営計画フェーズ2のタイミングにおいて、2031年2月期の最終財務目標の売上高、利益率を前倒しで達成しました。2026年2月期の業績予想としては、2025年2月期のレベルを維持するとし、グループ売上高1,275億円、営業利益115億円、当期純利益90億円としています。今年度は、フェーズ2中計の最終年度であり、主要3施策をしっかり推進したいと考えています。また、中期的な視点としては、2027年2月期からスタートする「フェーズ3中計」の更新、策定を進めています。現在、財務レバレッジの観点から有利子負債の活用も考慮したD/Eレシオ・自己資本比率、適正な棚卸資産の水準といったあるべきB/Sの議論を進めており、また、そのB/S内の投下資本を意識したROIC経営の導入を開始する予定です。加えて、後述する分野への投資や、株主還元を含めたキャッシュアロケーションに基づき、さらなる成長への加速を推し進めます。この開示は、2026年1月下旬から2月頃を予定しています。

今後のPBR向上に向けて

ROE向上への取り組みは着々と進めてまいります。そのため、資本効率を重視したROIC経営の導入準備を進めます。利益向上策の軸となる舶用DXに貢献する新たなサービスとして、リモートサービス、リモートモニタリング、それらを推進するための舶用電子機器におけるサイバーセキュリティ対応など、より高度で効率的なサービスによる利益向上を図ります。

また、舶用分野で増加している当社製品のシェアを背景に保守、検査サービスの受注促進、着実な機器換装機会の創出、DX支援を切り口とした新規事業である養殖事業をはじめ、自律航行支援システムや漁業データ活用を進めるクラウドサービスの開発と実践投入を継続します。

他方で、PERを振り返りますと、まだまだ当社への期待度が反映されていない状況が見受けられます。投資家向け情報開示の充実はもとより、IRおよびSR活動を精力的に推進してまいります。

成長投資と資本政策

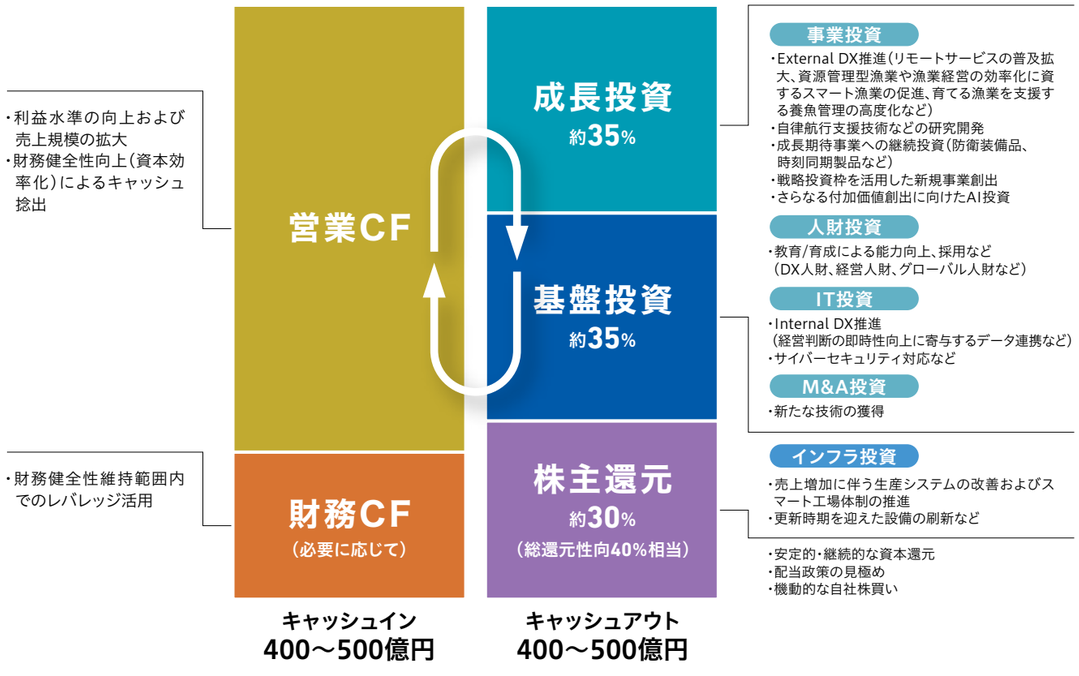
当社は、Global Niche Top（グローバルニッチトップ）のポジションをより発展的に高め、これまでの強みとしての技術開発力を発揮し、社会貢献にまい進したいと考えています。経営ビジョン“NAVI NEXT 2030”のありたい姿として掲げている「安全安心・快適、人と環境に優しい社会・航海の実現」を目指すには、事業・人財・IT投資やM&Aを含む成長投資、インフラ投資などの基盤投資が重要との認識に変わりはありません。具体的には、デジタル技術を駆使した高品質なサービスの提供、スマート漁業や養殖事業をはじめとした舶用DXに資するサービスの推進、自律航行支援技術等の研究開発へのリソース投下を継続します。

収益構造の改革として、事業の採算性評価を進めています。防衛装備品や時刻同期製品等、今後の市場成長が見込まれる分野にリソースを鋭意集中させ収益の向上を図ります。

また、株主還元策として、現時点においては「安定的に配当性向30%以上を継続できる経営基盤の構築」という方針のもと、資本コストや資本収益性を正確に把握し、より株価を意識した経営を推進してまいります。事業の安定・拡大の両面から、成長投資や内部留保および社員の育成、能力向上のための機会創出や多様な人財を獲得すべく人財投資を進めます。また、経営判断の即時性向上に寄与するデータ連携やサイバーセキュリティ対応などへのIT投資、売上増加に伴う生産システムの改善およびスマート工場体制の推進や更新時期を迎えた設備の刷新などのインフラ投資も進めます。加えて、自社技術のみに偏向せず、幅広に技術面での製品・サービス競争力向上を企図したM&Aの採用など、財務戦略の基本方針に基づいた投資対象の選別を進めつつ、業績の結果に応じた安定的・継続的な株主への資本還元を実施してまいります。

来年度以降3年間のキャッシュアロケーションイメージ

（新たな中期経営計画発表時には内容が変更となっている可能性があります）



経営ビジョン達成に向けた事業戦略

舶用事業

関連するSDGs

1948年に世界で初めて魚群探知機の実用化に成功して以来、FURUNOはさまざまな航海機器、通信機器の開発に努め、お客さまのニーズに応えてきました。今では大型商船をはじめ、漁船向けや小型ワークボートなど、広範囲にわたるさまざまな船舶に、安全安心で効率化を支える機器・サービスを提供しています。
これらを当社グループ内に展開・実行することで事業戦略を遂行し、当社が掲げる事業ビジョン、「安全安心・快適、人と環境に優しい社会・航海の実現」の達成に取り組んでまいります。

舶用機器事業部長 **矮松 一磨**

2030年のありたい姿

舶用電子機器を核とした海洋総合企業として、創造と革新に満ちた事業活動を通じて、海洋に関わる顧客の安全・安心な航海の実現と海洋文化の発展に寄与します。

- **商船向け事業** ▶ 世界で最も信頼され、選ばれ続ける顧客のベストパートナー
- **漁業向け事業** ▶ 「効率操業」と「資源管理」の両面に総括的に通じる技術を持ち、顧客と市場および社会に貢献するメーカー
- **プレジャーボート向け事業** ▶ 人、自然と船空間の調和による特別なモーメントを極限まで支援する企業

“NAVI NEXT 2030”の実現に向けた方向性

デジタルを活用した事業強化/創出

- 船の「ライフサイクルサポート(「新造船」「換装」「サービス」)」+「デジタライゼーション」の世界展開
- データを活用した新たな製品/サービスを市場投入し、新たな顧客価値を創造

地域内外の相互連携による事業最適化

- 強みであるグローバルネットワークを生かした市場戦略の立案や、オペレーションの最適化

フェーズ2 中期経営計画 これまでの取り組み

〈 2024年2月期～2025年2月期 〉

サービス売上の拡大および利益率向上

- 予兆サービスおよびリモートメンテナンス促進による他社との差別化
- 当社グループ独自のサービスノウハウを集約したデータベースの構築によるサービス品質および作業効率向上

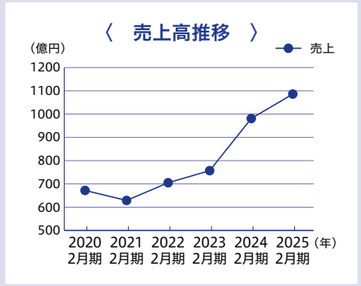
将来の競争力強化に向けた投資

- 自律航行支援システム開発や実証実験
- 漁業データ活用クラウドサービスの実践投入

プレジャー市場でのシェア奪還

- メインエリアである北米での製品企画開発による戦略商品の上市および積極的なプロモーションの推進

〈 売上高推移 〉



フェーズ2 中期経営計画 最終年度の取り組み

〈 2026年2月期 〉

■船の「ライフサイクルサポート」内のサービス強化に向けた海外人財拡充による体制強化およびリモートサービスの利用拡大推進
■顧客価値の更なる創出に向けた、デジタル技術を活用した商品/サービスの開発推進
■プレジャーボート市場にて上市した戦略製品の販売拡大に向けた積極的なプロモーション活動

事業内容・トピックス

商船向け事業・保守サービス

商船向け事業

無人運航船の実用化に向けた取り組み

① MEGURI2040 第２ステージでは、航海系および機関系の無人運航機能を備えた新造コンテナ船と、主に航海系の無人運航機能を備えた既存コンテナ船、および既存離島航路船の３隻に、弊社開発の自律航行システムを搭載します。これらの4隻を使用する実証実験は、2025年6月より順次実施する計画で、陸上支援センター(Fleet Operation Center)からの遠隔支援を実施しています。また、当社は本船上の自船周囲の情報把握(認知)、衝突危険検知および避航航路提案を含む自動運航機能(判断・計画)の開発を担当し、第1ステージで当社が担当してこなかった避航提案機能も加えた、認知・判断・計画までの自律航行システムのパッケージ提供を目指します。また、陸上支援センターの開発も担当しています。
② 技術の国際標準化の多くは、欧州によって定められたルールの後追いとなっている現状があり、いかにルール形成を主体的に仕掛け、産業力強化を実現するかが課題となっています。MEGURI2040では、無人運航船の安全性評価事業の実績を基に、無人運航船の安全性ガイドラインを作成し、国際合意を得ることで、我が国の海事産業力強化の実現を目指しています。当社は、従来の航海計器に加えて、これらの新しい機器のルール整備にも貢献しています。

当社は、公益財団法人日本財団が実施する無人運航船プロジェクトMEGURI2040におけるコンソーシアムDFFAS(Designing the Future of Full Autonomous Ship)に参加しています。

保守サービスの成長に向けた取り組み

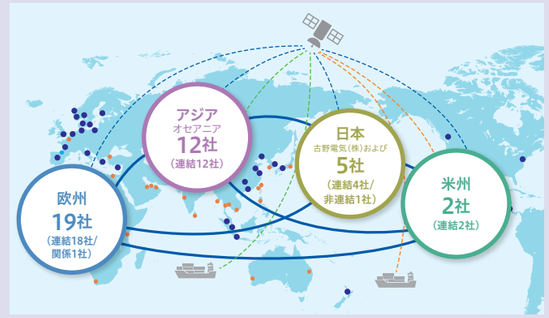
FURUNOグループでは、常に最適なパフォーマンスで製品をご使用いただくため、舶用機器事業部の管轄下において日本国内34拠点、海外22拠点のグループ会社と代理店による1国1拠点制度の導入により、世界中のお客さまの船に出向いて、迅速で高い品質の保守サービスを提供しております。また、「より迅速に」というお客さまからのご要望に応えていくため、強みであるグローバルなサービスネットワークを活用した保守サービスに「リモートサービス」を加えることで、“攻めのサービス”を実現していきます。

製品品質の向上とグローバルネットワークを背景に売上が伸長

当社グループの保守サービスの売上は拡大を続けており、その背景には、製品品質が継続的に向上してきたことが挙げられます。製品開発や製造現場における品質への徹底したこだわりがFURUNO製品の信頼性向上につながっており、その結果、当社製品に対するお客様の信頼が高まり、フルラインナップでFURUNO機器を導入いただくケースが増えています。これにより、保守サービスの対象となる機器の母数が拡大しています。また、当社グループが有するグローバルなサービスネットワークによる柔軟な対応力も、お客様から高く評価されています。特に商船分野においては、世界中の海を航行する中で機器のメンテナンスが必要となった際、どの拠点にご連絡いただいても、拠点間で情報を迅速に共有し、最適な修理対応を実現できる体制を整えています。このような体制が奏功し、近年では特に欧州およびアジア地域における保守サービスの売上が大きく伸長しています。

効率的かつ顧客提供価値を高めるリモートサービス

従来の保守サービスでは、洋上での故障対応に時間がかかる課題がありました。FURUNOはこの問題を解決するため、リモートで機器の状態監視や操作が可能なシステムを開発。インターネット通信を活用し、サイバーセキュリティにも対応したリモートサービスにより、劣化の予知や不具合の特定・調整、プログラム更新を技師の訪船なしで洋上でも実施可能になりました。グローバルな保守サービスの基盤が整いつつある中で、今後はリモートサービスやデジタルトランスフォーメーション(DX)を活用した付加価値の提供を通じて、作業効率の向上やリアルタイムでの状況把握を実現し、お客様の課題に寄り添う進化した保守サービスの提供を進めてまいります。



● 子会社・駐在員事務所 ● 関係会社 ● 主要代理店

漁業向け事業

安全操業と水産資源の持続的な利用のために

創業以来、漁業の近代化や効率操業を支える漁労機器を提供してきました。これまで世界各国で培ってきた漁業コンサルティング力と革新的かつ市場に最適な製品・サービスの提供を通じて、資源管理型漁業の発展に貢献する事業を展開しています。

スマート漁業の実現に向けて

近年の海洋環境の変化により、漁業を取り巻く環境についての不透明感が強まっています。FURUNOは漁業のDX化を推進し、この不確実性に向き合っていきます。当社は、2023年に魚群探知機や潮流計から得たデータをDX化し、操業分析、人財育成、操業計画や資源把握の基盤となる船舶向けデータ収集システム「漁視™ダイアリー」の提供を開始しました。“データで見えないものを見る新たなステージへ―”当社はこの潮流を牽引してまいります。

最新のスマートブリッジを搭載した漁船（トルコ）

プレジャーボート向け事業

安心で快適なボーディングのために

スポーツフィッシングボートやセーリングヨット、クルーザーなどプレジャーボートのユーザーに革新的かつ信頼性の高い製品を持続的に供給し、より安全安心で快適なマリンライフを提供するための事業を展開しています。

2024年度NMEA最優秀商品賞、最多6部門受賞　1971年から54年連続受賞

2024年度のNMEA（National Marine Electronics Association、米国海洋電子機器協会）において全18部門中6部門で最優秀商品賞を受賞しました。当社は、1971年度にNMEA最優秀メーカー賞「魚群探知機部門」を受賞して以来、54年連続で表彰されています。今回の受賞は、米国のプレジャーボート業界で高い評価を得ていることの証として大変な栄誉と受け止めるとともに、今後もマリンレジャーの多様なニーズに応じた事業展開と商品・サービスの提供を通じて、米国のみならず世界中の舶用電子機器ユーザーの期待と信頼に応えてまいります。

ワークボート向け事業

海上業務の安全安心のために

官公庁船や港湾海洋・作業船などのユーザーに革新的かつ信頼性の高い製品を継続的に提供しながら、顧客の安全安心・快適に貢献する事業を提供しています。

官公庁をはじめ、これからの市場もFURUNOはサポート

海上における取り締まりや海難救助などを担う海上保安庁の巡視船艇や、港湾での監督および調査などの業務を担う港湾業務艇、将来の船員を育成する各教育機関の実習船や練習船など、多くの官公庁船にもFURUNO製品を採用いただいています。さらに、これから拡大する洋上風力発電市場で活躍する作業船やCTV（洋上風力発電設備向け作業員輸送船）の安全航海も、FURUNOは強力にサポートしてまいります。

出典：海上保安庁ホームページ
(https://www.kaiho.mlit.go.jp/soubi-yosan/sentei/ship.html)

生産工場（兵庫県三木市）

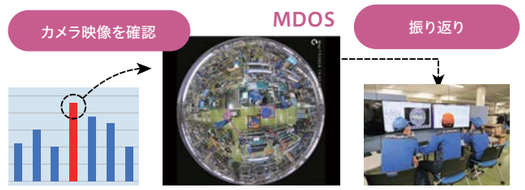
お客さまが必要な時に、必要なものを、高品質にお届けするために

FURUNOの舶用事業における国内唯一の生産拠点として、舶用電子機器（レーダー、ソナー、魚群探知機、衛星通信装置、航法装置等）の製造を行っています。

ものづくりのスマート化

FURUNOの舶用事業における国内唯一の生産拠点である三木工場では、経営ビジョン “NAVI NEXT 2030”においてFURUNOのものづくりが目指す姿「変化に柔軟な工場」「開生販一体工場」の実現に向けて、短サイクルものづくりを目指した取り組みを行っています。製造工程の見直しに努めたのち、スマート工場の実現に向けた具体的な取り組みを進めており、工場内の大部分で生産活動の可視化・数値化が完了しました。工程内の課題の可視化と同時に、実施した改善活動が有効に作用しているかのモニタリングも可能になりました。これからも、スマート工場の実現に向けた取り組みを推進してまいります。

可視化ツール「MDOS」
天井に設置した全方位カメラやBOXカメラで取得した映像から人の動きをAIで抽出し、人の滞在や移動を自動で判断するシステム



工数のデータから予実乖離が大きい工程を特定

産業用事業
〈ヘルスケア事業・GNSS事業・ITS事業〉

関連するSDGs

舶用事業で培った技術を基に、ヘルスケア事業、GNSS事業（時刻同期・チップ＆モジュール）、ITS事業（ETC・動態サービタイゼーション・受託）の3事業で構成され、情報通信分野などへ展開。人々が安全安心で快適な暮らしを実現するための機器・サービスを提供しています。

システム機器事業部長　**延廣 幸雄**

2030年のありたい姿

GNSS事業	▶ 位置情報・時刻同期の技術を活用し、交通・通信・社会インフラの安定化に貢献
ITS事業	▶ 「人・モノ・モビリティ」の付加価値を提供し、グローバルにインフラ・都市機能を支える
ヘルスケア事業	▶ 医療現場のニーズに対応し、早期診断ソリューションを創造 ▶ 装置・試薬・サービスの統合提供により、地域特性に適した健康と福祉の向上に貢献

舶用事業に次ぐ第二の柱として、陸上分野での「安全・安心・快適」を実現し、新たな市場創出と事業拡大を目指します

“NAVI NEXT 2030”の実現に向けた方向性

成長期待事業へのリソース投下
- 市場成長が期待される時刻同期製品（GNSS事業）の技術開発・市場展開の加速
- ITS無線通信技術を活用した都市交通管理や物流ソリューションの創造

幅広な連携による新規事業の開拓
- 強みであるグローバルネットワークを生かした市場戦略の立案や、オペレーションの最適化

海外向け売上比率の拡大
- 既存海外販路の整備と一層の拡大　● 新規顧客の開拓に向けた海外営業および販売促進の強化

フェーズ2 中期経営計画 これまでの取り組み

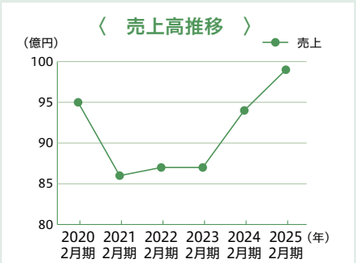
〈 2024年2月期～2025年2月期 〉

時刻同期製品の競争力強化と海外市場開拓
- 時刻精度と堅牢性の向上に向けた研究開発投資
- 大手携帯基地局メーカーへの採用とグローバルスタンダード仕様認定の獲得

社会課題の解決に貢献する新たなソリューション開発
- 物流の2024年問題をテーマとした車両入退管理サービス「FLOWVIS」を上市

ヘルスケア事業のビジネスモデル進化
- 東南アジア市場での消耗品（試薬）ビジネスの拡大

〈 売上高推移 〉



フェーズ2 中期経営計画 最終年度の取り組み

〈 2026年2月期 〉

■時刻同期製品の販売拡大に向けた海外顧客の更なる開拓
■物流2024年問題の解決に向けたFLOWVISの展開強化と、業界団体・関連企業への連携提案による対応領域の拡大推進
■製品ラインナップ拡充に向けたヘルスケア事業投資の検討と推進

事業内容・トピックス

GNSS事業

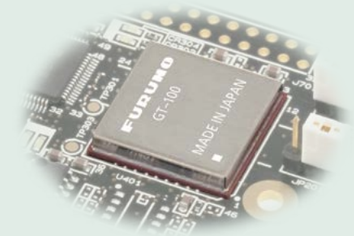
時刻同期セグメント

衛星からの信号を用いてナノ秒からマイクロ秒オーダーの時刻制度を提供する事で、消防や警察などの業務無線、地上波デジタル放送や5Gモバイル基地局、電力・証券取引所など、重要インフラの運営・維持に貢献しています。

地上デジタルテレビ放送送信所

世界最大の時刻同期の国際会議「ITSF (International Timing and Sync Forum) 2024」にゴールドスポンサーとして出展

2024年11月にスペインのセビリアにて開催されたITSFに出展しました。当社は、L1,L5の2周波受信により世界最高水準の性能“時刻精度4.5ns（1σ）未満”と高い堅牢性を兼ね備えた時刻同期用GNSS受信モジュール「型式：GT-100」に加えて、同じく2周波受信に対応し、本モジュールと組み合わせて高い精度と堅牢性を発揮する時刻同期用マルチGNSSアンテナ「型式：AU-500」を紹介しました。
今後も国際会議への参加を通してプレゼンスを向上いたしますとともに、海外向け販売をさらに拡大してまいります。



ITS事業

ITS（Intelligent Transport Systems）による情報通信技術を駆使して、人、道路、車両をネットワークで結び、高速道路上での渋滞の解消など、社会課題に貢献します。高速道路料金支払いの端末であるETC2.0/ETCや、ETC認証の技術を応用した車両入退管理サービス等の開発・製造・販売を行っています。

FLOWVIS（車両入退管理サービス）

高速道路で実績のあるETC認証の技術と、カメラによる車両番号の読み取りとを組み合わせた複合認証により、車両を「確実に」検知・識別します。入退場車両のデータを取得・記録し、ゲートや電光掲示板などの周辺機器を制御するシステムです。セキュリティ対策、受付自動化による業務効率の向上・コスト削減などの【現場課題】を解決します。また、トラックドライバーの待機時間の削減や取得データを活用した物流DXなどにより、新物流２法への対応を中心とした【経営課題】の解決にも貢献してまいります。

ヘルスケア事業

世界中で急速に高齢化が進んでおり、また、医療格差が大きな課題となっています。FURUNOでは舶用事業で培った技術と現場種技（げんばしゅぎ）の精神を医療業界にも活かし、特に発展途上国・新興国の医療機関に寄り添ってこれらの地域に最適な検体検査ソリューションを創造しています。また、生み出したソリューションによる高品質の検査結果を世界の隅々にまで提供し、人々のQuality of Life向上に貢献します。

生化学自動分析装置・試薬

健康診断でも測定される血糖、中性脂肪、尿酸、γ-GTPなどのなじみ深い項目をはじめとして、100種類以上の項目を測定できる精密医療機器です。病気の診断や治療効果のモニタリング、未病の発見と、幅広い項目を幅広い用途で使用できる装置です。FURUNOでは、東南アジアにおいてFURUNOブランドの装置と試薬の組み合わせから得られる高品質な測定結果を提供することで、医療環境の向上に貢献しています。今後は、装置・試薬セット販売地域の拡大と製品ラインアップ強化を進めてまいります。

防衛装備品事業

関連するSDGs

船用電子機器のコアテクノロジーであるセンサー技術・信号処理技術・情報通信技術を駆使し、防衛省向け水中音響機器・GNSS関連機器・デジタルマップ装置等の研究開発に努めてきました。昨今、防衛技術に求められるニーズが一層高度化・多様化しています。これまで培ってきた技術に加えて、無人機や自律航行などの革新技術も積極的に取り入れ、国民の皆さまの安全安心に繋がる商品・サービスを提供してまいります。

航空・防衛事業部長 **宮﨑 健志**

2030年のありたい姿

防衛技術で人と社会を護り、国民の安全・安心に貢献します

“NAVI NEXT 2030”の実現に向けた方向性

防衛省施策への対応と事業部（舶用・産業用）連携を通じたシナジー効果の発揮

- 防衛予算の増額という外部環境の変化を追い風とした、既存案件の安定的な継続受注
- 品質（Quality）、コスト（Cost）、納期（Delivery）における総合的な評価向上を通じた、信頼性と競争力の強化
- 舶用および産業用事業との技術・製品連携による、新たな案件の創出と受注領域の拡大

フェーズ2 中期経営計画 これまでの取り組み

〈 2024年2月期～2025年2月期 〉

着実な受注の獲得

- GNSS、航空機向け装置等の継続受注
- 民生技術を活用した新規提案による新艦艇向けブリッジシステムの採用獲得

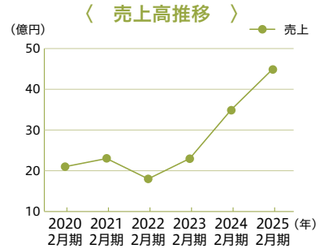
利益率と管理機能の向上

- 顧客からの信頼確保と利益率の向上に向けた、品質・コスト・納期（QCD）改善活動の推進

事業規模拡大に伴う組織力強化

- 将来ビジョンの再構築と組織課題の洗い出しの継続
- 高まる需要に対応する生産および管理体制の強化

〈 売上高推移 〉



フェーズ2 中期経営計画 最終年度の取り組み

〈 2026年2月期 〉

■生産計画、予実管理、工程管理の精度向上を目的とした組織の強化
■民生品の販売強化に向けた事業部間連携の強化
■生産量の増加に対応する生産・購買体制の強化

水中音響関連技術

FURUNOが手掛けてきた水中音響技術をベースに、独自の技術開発を進めてきました。当事業部では、現在、USV無人水上艇あるいはUUV無人潜水艦搭載を視野に入れ、いち早く機種の低消費電力化、小型軽量化および送受波器の高耐圧化に対する検討に着手し、それらの技術取得に成功したものから順次製品への展開を図っています。

無線LAN・ハンディターミナル事業

関連するSDGs

無線通信技術を活かし、ネット接続の利便性を高める無線LANアクセスポイントや無線ネットワーク管理システムを提供しています。また、新たに利用可能になった無線規格のIEEE802.11ahを活用して、社会課題を解決する、IoT分野の通信システムとして展開していきます。

株式会社フルノシステムズ 代表取締役 **中谷 聡志**

2030年のありたい姿

「快適無線」で、つながる、ひろがる社会を実現（標準化されたネットワークインフラの中での無線ノウハウの提供）

“NAVI NEXT 2030”の実現に向けた方向性

コアとする無線通信技術を活かした新たな事業の創出

- 無線通信によるエコシステムを形成し、新たな価値を創造してお客様のDXを実現
- IoT分野における無線システムを提供し、社会課題を解決
- 海外企業含めた他社協業による技術開発の推進

文教向け市場での高いシェアと実績を活かしたネットワーク事業（無線LANアクセスポイント販売）の強化

- NextGIGA需要の着実な取り込みと更なるシェア拡大
- 文教市場に次ぐ、新たな成長市場の開拓

フェーズ2 中期経営計画 これまでの取り組み

〈 2024年2月期～2025年2月期 〉

NEXT GIGAに向けた製品開発

- 新規戦略商品の開発とクラウドサービスの充実

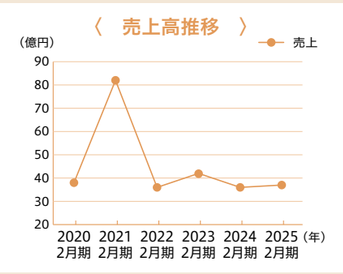
無線LANアクセスポイント販売拡大に向けた新たな市場開拓

- 介護、SMB（中小企業）市場に向けたプロモーション活動

第2の柱となる新規分野（IoT事業）の立ち上げ

- 新無線規格IEEE 802.11ahに対応した製品の開発
- 多くのPoC（概念実証）を通しての、モデルユースケースの確立

〈 売上高推移 〉



フェーズ2 中期経営計画 最終年度の取り組み

〈 2026年2月期 〉

■ネットワーク事業：NEXT GIGAでの販売シェア拡大に向けた、顧客接点拡充による情報収集
■物流ICT事業：新端末のリプレイス促進と物流市場でのアクセスポイントの標準化
■IoT事業：市場ニーズの取り込みやパッケージング商品の設定など、早期の単年度黒字化への取り組み

IoTゲートウェイ対応11ahアクセスポイント

IEEE802.11ah対応のアクセスポイントは、920MHz帯の電波を使うことで半径約1km範囲での長距離通信が可能となります。この利点を活かし、農園や漁場、工場、自治体の河川見守りなどでの実証実験が進んでおり、社会インフラを支える役割が期待されています。

経営ビジョン達成に向けた人的資本経営

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まいりました。これからも社会の役に立ち続けるためには社会課題の解決や新しい価値創出の担い手である「人財」の活躍が不可欠であります。そのため、当社グループでは「人財」を最も重要な経営資本と位置付けており、2030年までに達成したい人財や企業風土の在り方を「人財・企業風土ビジョン」として定めております。また、人的資本経営を推進するにあたり、フェーズ2 中期経営計画に掲げる事業戦略と人的資本強化の取り組みとの連動を明確にすべく、新たに「新人事ビジョン」を策定しました。策定においては当社を取り巻く外部環境や内部環境から人的資本経営における解決すべき3つの「重要課題」を抽出し、当該課題解決のために取り組むべき7つの「人財戦略」とそれに紐付く具体的な9つの「施策」を設定しております。これらを当社グループ内に展開・実行することで事業戦略を遂行し、事業ビジョン「安心安全・快適、人と環境に優しい社会・航海の実現」の達成に取り組んでまいります。

人財・企業風土ビジョン

VALUE through GLOBALIZATION and SPEED

新人事ビジョン

人財育成方針：高い目標を掲げ社会への貢献と幸福のために ／ グローバル視点で価値共創に挑戦する人財を育てる

人的重要課題	経営トップ率先による理念・ビジョンの共有 実現に向けた組織・企業文化の変革	人的資本最大化に向けた 持続的なキャリア形成支援	世界とつながるFURUNOをリードできる 多様な人財の育成・確保
人財戦略	1 人財・企業風土ビジョンの浸透 2 意欲の向上チャレンジ	3 社員一人ひとりの能力の最大化と 能力・適性に応じた 人財配置の最適化 4 経営人財の育成	5 グローバリゼーション浸透に 向けた環境整備 6 ダイバーシティ& インクルージョンの推進 7 健康経営の推進
施策	新ビジョン・人財育成方針の経営発信 ビジョン浸透に向けた経営トップとの 対話の「場」づくり マネジメント力強化による意識・行動改革	個々人の成果や挑戦を促進する 公平性・納得性の高い人事制度の構築・運用 柔軟で効果的な意思決定支援ができる 人財のデータ活用、見える化 DX人財の強化	経営理念・ビジョンの グローバル全社での共有、推進 多様で柔軟かつ生産性向上に向けた 働き方改革の推進 グローバルリーダー育成を見据えた 教育プログラムと育成配置の実施 （国内人財⇔海外人財）

事業戦略：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

事業ビジョン：安全安心・快適、人と環境に優しい社会・航海の実現

経済価値（2030年度成長目標）：売上高1,200億円、営業利益率10%、新規事業構成比率30%
社会価値（SDGs）：持続可能な地球・社会の実現

社内環境整備方針：多様な人財が能力を最大限発揮できる安心で快適な環境を提供する

人財戦略の取り組み

現在、当社グループは経営ビジョン “NAVI NEXT 2030”（2021年2月期～2031年2月期）に取り組んでおり、主な基本施策として、「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」を掲げております。これらの基本施策と連動する形で、「人財育成方針」に基づいた人財戦略および施策を策定しております。
2026年度の目標達成に向け、経営戦略と密接に連動した人財戦略を実行してまいります。

1. 人財・企業風土ビジョンの浸透

経営ビジョン “NAVI NEXT 2030”達成に必要な人財・企業風土ビジョンの従業員への浸透に向けた取り組みを行っています。具体的には、社長をはじめとする経営TOPによるタウンホールミーティングを開催し、従業員との直接対話を行う中で、人財・企業風土ビジョン浸透を図っております。また、この取り組みの効果を測定し、次のビジョン浸透施策や人財戦略の策定・実行に活かすために従業員エンゲージメントサーベイ「F-Voice」を実施しています。「F-Voice」を通じて、当社グループ組織・人財の現状把握・分析・改善アクションのサイクルを実行し、人財・企業風土ビジョン実現につなげていきます。

■ タウンホールミーティングの開催

2024年度は、社長およびその他役員が生産工場の社員や全国の営業所員等と対話するタウンホールミーティングを計6回開催しました。

〈タウンホールミーティングの目的〉
・経営陣が従業員の声に耳を傾けて対応すること
・社長と社員の交流を深めること
・参加メンバーのモチベーションおよびエンゲージメントの向上につなげること

2. チャレンジ意欲の向上

価値共創の実現には、チャレンジが賞賛される組織風土が必要です。この考えに基づき、マネジメント層に対し、部下のチャレンジ意欲を高めるためのマネジメント力強化を行っています。具体的には、組織力強化に向けたキャリアサポートやコーチングによるビジョン共有・対話力強化です。これらの取り組みにより、マネジメント層から部下のチャレンジ意識向上・行動変革を促し、ひいては会社全体のチャレンジ意欲の底上げを図っています。また、社内インターンシップ制度を推進しており、本人の希望によってさまざまな部署で業務を経験する機会の提供を行っています。さらに、人事考課制度では「チャレンジ目標」を導入し、各社員が目標設定する際に、部署方針に基づく目標だけでなく、経営ビジョン “NAVI NEXT 2030”を前提とした自発的に挑戦したい目標も設定できる仕組みを構築しています。これらのように、ソフト・ハード両面で、社員一人ひとりが思い描く多様なキャリア挑戦をサポートする各施策を実行することにより、自律的に価値共創に向けた行動ができる人財の育成を進めていきます。

1・2に関する人財戦略のKPI

具体的施策	KPI項目	2024年度実績	2026年度KPI
●新ビジョン・人財育成方針の経営発信	エンゲージメントサーベイ「バリューの実践」のポジティブ回答	国内全体 72% 海外全体 83%	国内全体 73% 海外全体 84%
●ビジョン浸透に向けた経営トップとの対話の「場」づくり	CEOと現場のメンバーが対話するタウンミーティングの実施	6回実施 49人参加	累計14回実施 120人参加
●マネジメント力強化による意識・行動変革	エンゲージメントサーベイ「イノベーション」のポジティブ回答	グループ全体 60% （国内全体 60% 海外全体 62%）	グループ全体 61% （国内全体 61% 海外全体 63%）

3. 社員一人ひとりの能力の最大化と能力・適性に応じた人財配置の最適化

社員一人ひとりの能力の最大化と能力・適性に応じた人財配置を実現するため、ジョブローテーションを通じて幅広い経験を持った人財の育成を積極推進しております。具体的には職能別に担当役員をリーダーとする人財育成委員会を定期開催し、対象層別に視野・経験の拡大につながる人財配置の検討・決定を行っております。中長期目線で社員一人ひとりのスキルや経験・適性などを考慮したローテーションを実施することで、社員一人ひとりの能力の最大化を図っております。

また、フェーズ2中期経営計画では競争力強化に向けたDXを推進しており、それをリード・実行するDX人財の育成に向けた取り組みを行っております。具体的には全社DXプロジェクトの推進に向けてDX教育体系を整備し、生成AI実践活用ワークショップの開催、技術部門向けAI活用実践トレーニングの実施、全社員を対象にDXの理解を深めるためのeラーニング教材も展開しており、DX推進のための基礎能力向上と企業文化の変革に着手しております。

3に関する人財戦略のKPI

具体的施策	KPI項目	2024年度実績	2026年度KPI
●個々人の成果や挑戦を促進する公平性・納得性の高い幹部社員人事制度の構築	新幹部社員人事制度導入完了	検討プロジェクトスタート	（今回追加された定性目標）
●柔軟で効果的な意思決定支援ができる人財のデータ活用、見える化	タレントマネジメントシステムの導入完了	導入着手	タレントマネジメントシステムの導入完了
●DX人財の強化	DX教育費用の投下	2023年度比60%以上増加	2024年度比10%以上増加
●人事ローテーションの推進	能力開発および育成目的のジョブローテーション実績	54件	60件

4. 経営人財の育成

フェーズ2中期経営計画に掲げるサステナブル経営の実現のためには優秀な経営人財を継続的に育成することが重要であります。当社グループでは一般層から経営者候補層（執行役員）まですべての人財層に対し、階層区分を設け成長ステージごとの期待役割に沿って継続育成していく教育体制を構築しております。具体的には選抜型育成施策として、若手社員を対象に管理職候補の早期育成を目的とした若手選抜研修を実施し、幹部層には、経営視点の醸成を目的とした幹部選抜研修を実施しております。これらの研修は社内だけでなく、他社の優秀人財とも交流を図りながら、次世代経営候補者育成を積極的に展開しております。また、部門長以上の各ポジションに対するサクセッションプランとして、各候補者別の育成計画に基づいて実務課題の解決経験による育成機会を付与しており、経営者候補である執行役員に対しては、執行役員就任時に次期取締役候補者として必要とされる視座とビジネススキルの付与を目的に、トップマネジメント研修を実施しております。

4に関する人財戦略のKPI

具体的施策	KPI項目	2024年度実績	2026年度KPI
●新任執行役員向けトップマネジメント研修実施 ●サクセッションプランの策定 ●選抜型育成研修制度の実施（一般層・幹部層）	教育費用	2023年度比 8%増加	2024年度比 10%以上増加

5. グローバリゼーション浸透に向けた環境整備

当社グループは世界中に、関係会社・代理店を含めた販売・サービス網を築いており、海外売上比率は7割以上となっております。フェーズ２中期経営計画の達成には、各地域におけるグローバルな販売・サービスの推進が不可欠であり、これらを担うグローバル人財の採用と育成に努めています。具体的な取り組みとして、採用面においては本社外国人採用を強化しており、2024年度の実績は３名となっています。また、育成面の取り組みとして、若手社員を対象に、グローバルな環境で専門性を磨き、成長する場を提供する「海外インターンシップ制度」を運用しております。自主応募制とすることで、若手社員の「海外で活躍したい」というチャレンジ意欲に応え、自律的な成長を促すとともに、グローバルな経験を持つ人財を増やすことで、全社的にグローバル風土の醸成を図ります。

2024年度海外インターンシップ参加者

6. ダイバーシティ&インクルージョンの推進

フェーズ２中期経営計画では、サステナブル経営実現のための目標として「ダイバーシティ&インクルージョンの推進」を掲げており、多様な人財の確保と多様な人財が成長・活躍できる風土の醸成に向けて環境整備を進めております。これらを推進するための取り組みとして、D&I研修を管理職や全従業員に対して実施しております。また、部門横断の女性メンバーによる社長直轄「スマイルプロジェクト」を起点とし、専任組織としてD&I推進課を新設しました。当事者の視点からキャリアアップや仕事と家庭の両立に関する課題抽出・社内への理解浸透活動を行っており、2024年度は女性活躍の支援策として女性リーダー育成研修や管理職向けダイバーシティマネジメント研修を実施しました。さらなるダイバーシティ&インクルージョンの推進を図るため、2025年３月よりD&I担当役員を選任し、2025年度は幹部社員を対象としたD&I研修やアンコンシャスバイアス研修、女性社員を対象としたキャリア形成研修の実施を予定しております。

女性リーダー育成研修

「ひょうご・こうべ女性活躍推進企業（ミモザ企業）」に認定

兵庫県より、女性の多様な働き方やキャリア形成・定着促進など女性活躍推進に積極的に取り組む企業として、「ひょうご・こうべ女性活躍推進企業（ミモザ企業）」に認定されました。

えるぼし認定（2つ星）

女性の活躍推進に取り組む企業として厚生労働大臣が認定する「えるぼし（2つ星）」を取得しています。

5・6に関する人財戦略のKPI

具体的施策	KPI項目	2024年度実績	2026年度KPI
● 経営理念・ビジョンのグローバル全社での共有、推進 ● 多様で柔軟かつ生産性向上に向けた働き方改革の推進 ● グローバルリーダー育成を見据えた教育プログラムと育成配置の実施 （国内人財⇔海外人財）	グローバル理念教育（歴史編・理念編）の実施完了	海外子会社に対する歴史編の理念教育完了	（今回追加された定性目標）
	多様な働き方の推進		
	・男性の育休取得率	46.7%	5年平均50%以上
	・女性幹部社員比率	5.8%	6%以上
	・新卒採用に占める女性採用割合	30%	15%以上
	出先事業所におけるスーパーフレックスの利用人数拡大	3事業所に試行	（今回追加された定性目標）
	海外インターン制度実施人数	2人	累計5人

7. 健康経営の推進

当社グループは、社員一人ひとりが心身ともに健康で、イキイキと働き続けられる社内環境を目指しております。それを実現するため、2018年３月に「FURUNO健康宣言」を制定し、健康管理体制を強化するとともに従業員の健康意識向上に向けた取り組みを推進しております。また、2022年９月には、当社グループが実施する各種健康施策が健康経営における課題の解決につながるかを体系的に整理した「健康経営戦略マップ」を策定し、従業員の「健康」を強く意識した経営に取り組んでおります。運動支援、禁煙支援、メンタルヘルス対策、疾病予防対策、食事支援および女性の健康支援などの取り組みを通じて、組織の活性化と生産性の向上、ウェルビーイングの実現を目指します。

健康経営優良法人（ホワイト500）

「健康経営優良法人制度」は、地域の健康課題や日本健康会議の方針に基づき、優れた健康経営を実践する法人を顕彰する制度です。大規模法人部門の上位500社のみが「ホワイト500」に認定されます。当社は、従業員が心身ともに健康に働ける職場づくりを推進し、2019年度から7年連続で「ホワイト500」に認定されています。今後も戦略的に健康経営を実践してまいります。

スポーツエールカンパニー

当社では、1日1回のラジオ体操をはじめ、定期的に社内ウォーキングイベントや健康づくりセミナーを開催するほか、社内部活動の支援を行っています。この活動が評価され、スポーツ庁が主催する2025年「スポーツエールカンパニー（ブロンズ）」に認定されました。今後もスポーツを通じた従業員のこころと身体の健康増進に向けた活動を推進していきます。

7に関する人財戦略のKPI

具体的施策	KPI項目	2024年度実績	2026年度KPI
● 健康経営優良法人認定制度における「健康経営優良法人」認定取得	「健康経営優良法人」認定の継続取得	7年連続で認定	（今回追加された定性目標）
● 中途入社者への本社管理スタッフとの定期面談実施	ストレスチェックの受検率	98.3%	90%以上