“FURUNOを知ってほしくて”企業CMを放映しています！

本シリーズは、当社の魅力を広く知っていただき、親しみを感じていただくことを目的に2020年から継続的に展開しており、ユーモア溢れるキャラクター達が登場して楽しませてくれます。当社にとって企業CMは、一般の方々に楽しんでもらうためのサービスのひとつであり、広告を介したコミュニケーションの積み重ねが企業が成長し続けるための財産になると考えています。この度も「海」をテーマに、新たに4種類のクリエイティブを製作しました。

当社の本社最寄り駅である阪神西宮駅はじめ、大阪梅田～山陽姫路間における駅構内や駅前地下通路、車両内など広範囲にわたり企業広告を展開しています。さらに、駅構内での掲出により意味を持たせた「マナー広告」としても展開しており、ポスターを通じた社会貢献でもあります。今後も事業ビジョンである「安全安心・快適、人と環境に優しい社会・航海の実現」を目指すとともに、企業ブランド価値の向上に努めてまいります。

企業CMは
Webサイトでも公開中！

古野電気株式会社
〒662-8580 兵庫県西宮市芦原町9番52号
TEL 0798-65-2111（代表）

◎本報告書に記載されている社名、製品名は、一般に各開発メーカーの登録商標または商標です。

カタログNo.CA000002728

FURUNO

統合報告書 2025

見えないものを見るために。

FURUNOは、「海中や船の周囲の状況」
「正確な時刻」「人々の健康状態」など
“見えないものを見えるようにする”ことで、
安全安心で快適な社会の実現に貢献します。

CHALLENGE the INVISIBLE.

編集方針

●統合報告書の発行にあたって

FURUNOは、ステークホルダーの皆さまに当社の中長期的な利益の拡大と継続的な企業価値の向上についてご理解いただきたいという想いから、財務・非財務情報を簡潔にまとめた「統合報告書」を発行しております。今年度は経営資本の詳細やキャッシュアロケーションの指針、経営ビジョン “NAVI NEXT 2030”の達成に向けた事業戦略について新たに掲載しています。今後も皆さまとの対話を重ね、ご意見・ご要望に応えてまいります。

●対象範囲

報告の対象範囲および関連データについては、FURUNOグループ（連結36社）としていますが、一部は日本国内のグループ会社のみを対象としています。

●発行時期

2025年9月

●情報開示体系

財務情報

IR・投資家情報サイト
https://www.furuno.co.jp/ir/
（有価証券報告書、決算短信など）

統合報告書

非財務情報

CSR・環境サイト
https://www.furuno.co.jp/csr/
社会、環境、ガバナンスの情報を
詳細に開示しています。

●対象期間

2024年3月1日～2025年2月28日、一部2025年3月以降の最新の内容を含みます。

●お問合せ先

古野電気株式会社
〒662-8580 兵庫県西宮市芦原町9-52
TEL：0798-65-2111（代表）

CONTENTS

02 CEOメッセージ

01 FURUNOの価値創造の源泉
06 挑戦と成長のあゆみ
08 事業領域
10 2024年度 FURUNO At a Glance
12 価値創造プロセス
14 FURUNOの経営資本
—知的資本、社会関係資本、自然関係資本

02 持続的な成長に向けて
20 経営ビジョン
—NAVI NEXT 2030
22 超長期方針
—100年企業VISION
24 サステナビリティ基本方針・マテリアリティ
26 中期経営計画
—フェーズ2「つなぐ」の概要、振り返り
28 CFOメッセージ
30 経営ビジョン達成に向けた事業戦略
—舶用事業、産業用事業、防衛装備品事業、無線LAN・ハンディターミナル事業
38 経営ビジョン達成に向けた人的資本経営
—新人事ビジョン、人財戦略の取り組み

03 成長のための基盤
44 製品品質
45 ガバナンス報告
—コーポレートガバナンス、資本市場との対話、リスクマネジメント、役員一覧
54 社外取締役座談会
56 環境報告
62 人権の尊重・サプライチェーンマネジメント
63 社会とともに

04 財務・非財務データ
64 直近11年間のデータ

〈 FURUNO のロゴについて 〉

FURUNO

FURUNOは、世界ではじめて魚群探知機を実用化して以来、漁船からプレジャーボート、商船向け電子機器の開発へと拡大しながら、海をテーマに発展してきました。信頼性を感じさせる深いマリンブルーのロゴ「FURUNO」は、船舶用電子機器を中心にグローバルに展開する企業イメージを表現しています。

〈 FURUNO のマークについて 〉

FURUNOのマークは、以下の3つのモチーフをもとにデザインされました。
1.「FURUNO」の頭文字である「F（＝f）」
2.魚群探知機用超音波振動子の指向特性
3.尾びれでつながった二尾の魚。加えて、尾びれに相当する箇所は万国共通の電気のシンボル「Z」になるよう工夫されています。

ずっと社会の役に立つ FURUNO

2025年、当社グループは一つの大きな節目を迎えました。2019年に掲げた経営ビジョン「FURUNO GLOBAL VISION “NAVI NEXT 2030”」において目指していた2030年の目標──売上高1,200億円、営業利益率10%──を、2025年2月期に前倒しで達成することができました。これは、私たちがこれまで積み重ねてきた取り組みの成果が、着実に実を結んだ結果であると受け止めています。

経営ビジョンの実現に向け、当社は収益性の向上と持続的な成長を目指し、主要施策を着実に推進してまいりました。特にフェーズ1では、生産・開発を中心とした業務プロセスの見直しによる効率化や品質向上、在庫関連費用などのロスコストの抑制に注力しました。これらの施策により、品質の向上はロスコスト削減にとどまらず、お客さまからの信頼を高め、提案活動の基盤となり、変化する市場環境への柔軟な対応力を強化することができました。

また、リプレイス需要の取り込みに加え、保守サービスの収益性向上にも取り組み、船舶のライフサイクル全体を見据えた価値提供を強化することで、安定した収益基盤の構築につなげています。こうした取り組みの積み重ねが、売上高・営業利益率ともに当初目標を上回る水準の達成に寄与しました。

この成果の背景には、創業以来受け継がれてきた「現場種技（げんばしゅぎ）」の精神があります。これは、「現場にこそ答えがある」という創業者の信念に基づき、現場でお客さまの声に耳を傾け、課題の本質を見抜き、そこから新たな価値の種を見出すという考え方です。1948年の創業以来、当社グループの価値観の中核として脈々と受け継がれてきました。この「現場種技」は、主力の舶用事業にとどまらず、産業用機器、防衛装備品など、時代とともに広がる事業領域においても、変わらず当社の強みとして活かされています。どの分野においても、現場に寄り添い、対話を重ねることで、真に必要とされる技術やサービスを形にしていく。この姿勢は、今後も変わることのない私たちの原点です。

2025年には、当社が1948年に世界ではじめて実用化に成功した魚群探知機が、米国電気電子学会（IEEE）より「IEEE Milestone」に認定されるという喜ばしいできごともありました。これは、当社の技術が漁業の近代化に果たしてきた役割について国際的に評価していただいたものであり、長年にわたる技術開発の歩みが認められたことに、深い感慨を覚えています。

そして今、私たちは次のステージに向けて、新たな視点で企業のあり方を見つめ直しています。その中でも特に重視しているのが、「人を中心に据えた企業づくり」です。社員一人ひとりが自らの力を発揮し、互いに高め合える風土を育むことは、これからのFURUNOにとって競争力の源泉となる重要なテーマです。人的資本経営の観点から、健康経営の推進、学びの機会の充実、働きがいのある職場づくり、そして多様性を尊重した組織運営を、今後さらに力強く推進してまいります。

私たちは、これまでの成果に感謝しつつ、これからの歩みをさらに大切にしていきたいと考えています。今後もこの水準を維持し、さらなる成長を目指すために、次期中期経営計画の策定に取り組んでいます。FURUNOがこれからどのような姿を目指すのかを改めて問い直し、ステークホルダーの皆さまにその方向性を丁寧にお伝えしてまいります。

2025年度は、これまでの歩みを振り返りながら、未来への新たな一歩を踏み出す年です。私たちは、社会に必要とされるソリューションを創出し続ける企業として、持続可能な社会の実現に貢献し、皆さまの信頼に応えられる存在でありたいと願っています。

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。

フェーズ2中期経営計画 2024年度の振り返り

直近の成果の背景には、2019年に策定した経営ビジョン“NAVI NEXT 2030”の実現に向け、全社一丸となって取り組んできた中期経営計画の存在があります。特に、2023年度からスタートしたフェーズ2中期経営計画では、「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つを重点施策に掲げ、さらなる収益性の強化と持続的な成長に向けた基盤づくりを進めてまいりました。

2024年度はその中間年にあたりますが、結果として、2030年目標の売上高1,200億円、営業利益率10%を前倒しで達成しました。為替や市況の追い風もありましたが、外部環境の変化を的確に捉え、施策を遂行した現場の不断の努力が結びついた成果であると受け止めています。

「利益水準の向上」においては、フェーズ1から継続して取り組んできた品質関連費用や在庫関連費用の抑制をさらに徹底し、適正な売価の維持・管理により、コスト上昇への対応と収益性の確保を両立しました。また、サプライチェーンマネジメントの最適化も検討を進めており、今後の改善余地がある領域と認識しています。

「売上規模の拡大」においては、商船向け市場での新造船需要の　高まりに対し、供給体制の強化と現地密着型の営業活動により、順調に受注を獲得しました。さらに、商船市場でのシェア拡大に伴うリプレイス案件の着実な獲得や、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の収益化、エンジニアの増員や技術力向上のための教育による実施体制の強化が、売上の安定的な積み上げに寄与しました。

舶用事業以外でも、防衛装備品事業においては国内政策の動向を背景に受注機会が拡大し、当社の技術力と信頼性が評価される中で、着実な売上増加を実現しました。加えて、海外市場では、携帯基地局向けGNSS時刻同期製品の販売が拡大し、通信インフラの高度化に貢献する新たな収益源となっています。これら複合的な取り組みが、売上高の伸長を支え、2030年目標の前倒し達成に貢献しました。

「サステナブル経営の実行」においては、人的資本への投資を経営の中核に据え、まずはD&I推進に向けたさまざまな施策を社内で展開しています。国内外でのエンゲージメントサーベイを通じて、グループ全体の職場環境改善に向けた分析を行い、その結果をフィードバックし、課題を共有しながら改善に取り組んでいます。また、次世代リーダー育成プログラムを導入し、将来の経営を担う人材の育成にも着手しています。

環境面では、GHG排出量削減に向けた取り組みを加速させ、気候変動リスクと機会の整理を行い、それに基づく施策の実行や事業戦略との整合性の確認を進めました。さらに、Scope3排出量の把握を開始し、削減に向けてサプライチェーン全体での脱炭素化に向けた取引先への働きかけも始めています。

2025年度は、フェーズ2中期経営計画の最終年度として、これまでの取り組みを確実に深化させていきたいと考えています。2024年度に得られた成果がある一方で、さらなる成長に向けた課題も残されています。これらの成果と課題を見極め、改善の余地がある領域には迅速かつ的確に対応し、経営の質をさらに高めてまいります。次期中期経営計画への円滑な移行を見据え、事業の持続可能性と企業価値のさらなる向上を実現するため、現場と経営が一体となって取り組んでまいります。フェーズ2で築いた基盤を確かなものとし、次の成長ステージへとつなげていくことが、今まさに求められていると考えています。

次期中期経営計画に向けた 成長の方向性──DXの深化

現在、次期中期経営計画の策定に向けた検討を進めておりますが、その中核となる成長のキーワードは「DX（デジタルトランスフォーメーション）」です。FURUNOのDXは、業務効率化にとどまらず、社会課題の解決と企業の持続的成長を両立する戦略的な取り組みです。

当社は「海のDX」を中心に、世界中の海に広がる機器やお客さまをデジタル技術でつなぎ、海洋データを集約・活用することで、海の豊かさとそこに生きる人々の暮らしを守ることを目指しています。漁業分野では、魚種判別や漁場予測、漁獲量管理の高度化を通じて、水産資源の持続可能な利用に貢献してまいります。商船分野では、リモートでの機器の状態監視や、自律航行の研究開発などを通じて、海運業界の安全性・効率性・環境対応力の強化を支援してまいります。

社内においても、製品ライフサイクルマネジメント（PLM）やスマート工場プロジェクトを通じて、設計・開発・製造の各プロセスの最適化を進めています。2025年1月には「DX推進部」を新設し、分野横断的な知見を活かしたクラウドサービスやアプリケーション開発を加速させる体制を整えました。

当社のDXは、「みえないものをみる、その先へ」という当社のビジョンのもと、お客さまのDXを支援することで社会課題の解決に貢献していきたいと考えています。今後もこのDXの力を活かし、社会に必要とされるソリューションを創出し続ける企業として、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

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。

01 FURUNOの価値創造の源泉

挑戦と成長のあゆみ

初期の
魚群探知機

1959年
船舶用レーダー

1967年
サーチライト
ソナー

1974年 FURUNO NORGE A/S設立

1938年～

戦後日本における漁業の効率化と漁獲量の増加に貢献

世界ではじめて魚群探知機の実用化に成功

1938年 古野清孝が長崎県口之津町（現在の南島原市）に古野電気の前身である「古野電気商会」を創業。ラジオ修理業に始まり、漁船の集魚灯の修理等を請け負うなか、漁業を近代化したいという思いから弟清賢と共に「魚群探知機」の開発に挑み、1948年に世界ではじめて魚群探知機の実用化に成功した。

1970年～

漁業の近代化を世界に向けて発信

本格的に海外へ進出し、世界の“FURUNO”へ

1972年 魚群探知機部門で米国海洋電子電気協会（NMEA）最優秀メーカー賞を受賞。1977年には船舶用レーダー部門で最優秀メーカー賞を受賞。はじめての子会社をノルウェーに設立し、本格的に海外進出を開始した。以降、アメリカや欧州各地、アジア地域にも拠点を拡大。

1980年～

プレジャーボート市場および商船市場に本格参入

舶用電子機器の総合メーカーとして飛躍

漁船で培った技術を基に、タンカーや客船などの商船、ヨットやクルーザーなどのプレジャーボート市場へ進出し、船舶用電子機器の総合メーカーとして飛躍を遂げた。1982年には大阪証券取引所に株式を上場。

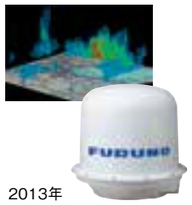
販売拠点 国内5社、海外33社　サービス拠点 世界56カ所 （2025年2月期末時点）

1995年 統合化ブリッジシステム（IBS）を開発。

1990年～

商船市場向け製品のラインナップ拡大

2005年
生化学自動分析装置
型式：CA-400



2013年
小型気象レーダー

2000年～

舶用で培った技術を車載器や医療機器など新分野へ展開

FURUNO GLOBAL VISION
NAVI NEXT 2030

2020年～

経営VISIONを通じた企業価値の向上

漁業・商船・プレジャーの各市場でグローバルニッチトップへ

1990年代には、舶用事業で商船向けに船舶の機関制御機器、通信機器などをすべて統合し、情報を1ヵ所で管理、操作できるようにしたIBS（統合化ブリッジシステム）を開発した。漁業に続き、商船でも売上を拡大し、漁船・商船の両市場でグローバルニッチトップに。

新分野への挑戦

舶用機器で培った技術をさらに活かし、カーナビゲーション用GPS受信機や、ETC車載器などのITS機器を開発したほか、独自の超音波技術や電波技術などを用い、骨密度測定装置や生化学分析装置などの医療機器を開発した。また、地上デジタル放送用の周波数発生装置の設置が本格化した。舶用事業分野では機器のシステム化を進め、衛星通信サービスなどのソリューション事業を展開した。

サステナブル経営の実践

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」の下、既存事業における顧客提供価値の拡充や、周辺領域での新規事業の育成を推進。また、このビジョンの実現に向けて、2030年までに目指す当社グループの人財や企業風土の在り方を、人財・企業風土ビジョン「VALUE through GLOBALIZATION and SPEED」として定め、人的資本経営を進める。

事業拠点の拡がり

- 販売・サービス拠点
- 開発拠点
- 製造拠点

1974年 ノルウェーにFURUNO NORGE A/S設立
1978年 米国にFURUNO U.S.A., INC.設立
1979年 英国にFURUNO(UK)LTD.設立
1979年 兵庫県三木市に三木工場完成

1987年 デンマークにFURUNO DANMARK A/S設立
1987年 スウェーデンに FURUNO SVERIGE AB設立

1990年 フランスに
FURUNO FRANCE S.A.S.設立
1992年 スペインに
FURUNO ESPAÑA S.A.を設立

2003年 フィンランドにFURUNO FINLAND OY設立
2005年 ドイツにFURUNO DEUTSCHLAND GmbH設立
2005年 中国東莞で東莞古野電子有限公司が操業開始
2006年 オランダにFURUNO EUROPE B.V.設立
2009年 ギリシャにFURUNO HELLAS S.A.設立
2013年 韓国にFURUNO KOREA CO., LTD.設立
2014年 イタリアにFURUNO ITALIA S.R.L.設立
2016年 中国（香港）にFURUNO CHINA CO., LIMITED設立
2018年 Electronic Navigation Ltd買収

2020年 EMRI A/S買収
2021年 SOUTH WING開設

商船の新造船ブーム

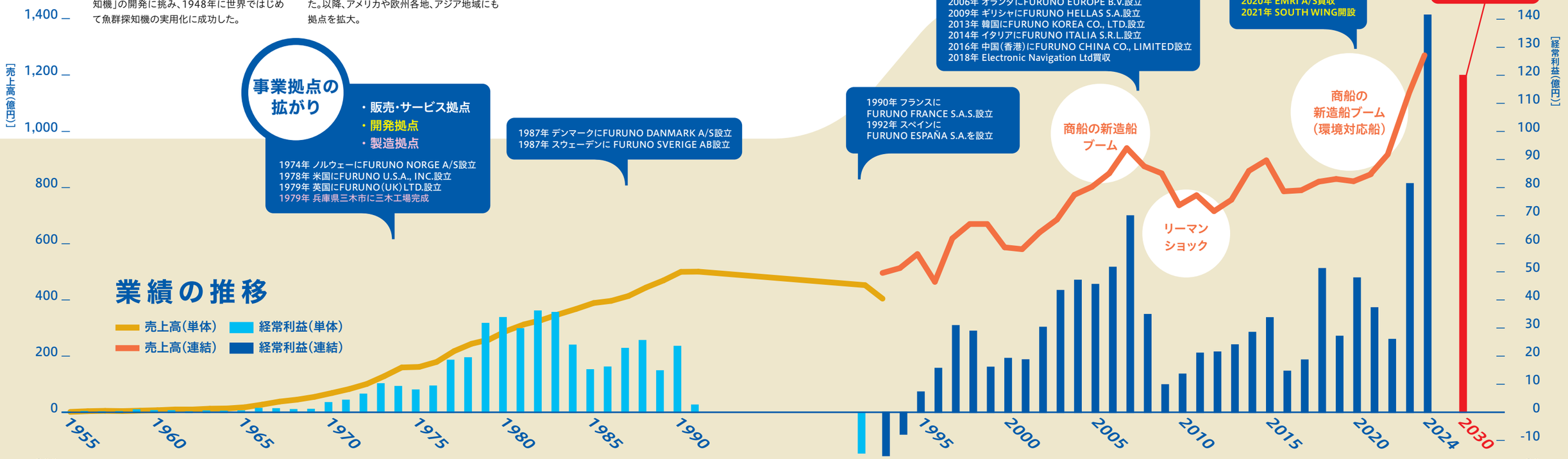
リーマンショック

商船の新造船ブーム（環境対応船）

2030年 目標値
売上高：1,200億円
営業利益率：10%

業績の推移

売上高（単体）　経常利益（単体）
売上高（連結）　経常利益（連結）



事業領域

FURUNOの製品・サービスは
「安全安心・快適、人と環境に優しい社会・航海の実現」を
事業ビジョンに、さまざまなフィールドで活躍しています。

〈 携帯電話基地局 〉
GNSS基準周波数
発生器

無線LAN
アクセスポイント

建設現場向け
Wi-Fiシステム

ETC/
車両入退管理

ETC2.0/ETC
車載器

GPS(GNSS)
受信機

〈 病院 〉

生化学自動分析
装置・試薬

超音波
骨密度測定装置

HOSPITAL

〈 物流倉庫 〉

ハンディターミナル

気象観測
システム

衛星通信
装置

ソナー

魚群探知機

GPS
プロッタ

舶用レーダー

オート
パイロット

無線機器

監視レーダー

魚群探知機/
スキャニング
ソナー

VDR
(航海情報
記録装置)

AIS
(船舶自動
識別装置)

ECDIS
(電子海図情報
表示装置)

舶用レーダー

〈 生け簀 〉
魚体重推定システム

魚群モニタリング
システム
魚探センサー

2024年度 FURUNO At a Glance

財務データ

売上高

1,269億円

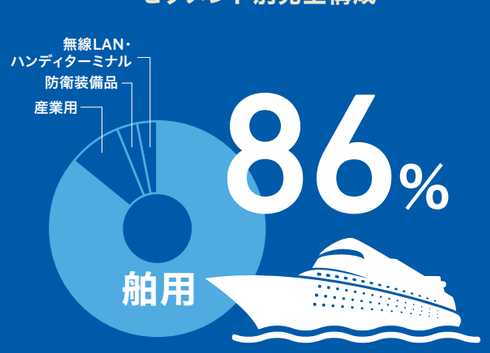
営業利益

131億円

海外向け売上比率

70%

セグメント別売上構成



商船レーダーの世界シェア

FURUNO

世界No.1

43%

純資産　自己資本経常利益率

726億円　21.3%

中期経営計画 フェーズ2におけるKPI：10%以上

PBR

株価 / BPS

1.0倍以上

BPS=1株当たりの純資産

配当額 / 配当性向

110円

30.3%

非財務データ

海外拠点

23の国と地域

33拠点

（海外グループ会社）

従業員数

連結 3,368人

海外従業員 1,232人

（2024年度末時点）

CO_2排出量(Scope1+2)

2.6千t

特許件数

1,207件

2025年2月期末時点の保有件数

管理職　男女構成比率

93：7

※単体

海外重要ポジションに占める現地化比率

77%

健康経営 ホワイト500 連続取得年数

7年連続

2025 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 大規模法人部門 ホワイト500

男性育児休業取得実績

49%

※単体

価値創造プロセス

FURUNO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」を実現していくため、現場種技（げんばしゅぎ）の実践による顧客ニーズの把握と、それに応える技術開発力、それらを実行する人財の育成・支援を軸に、社会課題の解決と当社自身の成長の両立を実現し続けてまいります。

INPUT

財務資本：
安定した財務基盤
・健全財務体質（純資産726億円）
・自己資本比率：58.4%

人的資本：
多様な価値観やスキルを持つ人財
・経営理念を実践するグローバル人財
・連結従業員数：3,368名
（国内：2,136名、海外1,232名）

知的資本：
海洋ビジネス発展に貢献してきた技術開発力
・水中音響、衛星測位、無線通信、船用レーダーのコア技術
・海外開発拠点：4社

社会関係資本：
ローカル×グローバルなパートナーシップ
・90ヵ国を超える販売地域
・販売拠点：国内5社、海外33社
・サービス拠点：世界56ヵ所

製造資本：
顧客から信頼され続ける安定した品質
・生産拠点：日本、中国
・設備投資額：49億円、実験艇：3隻

自然関係資本：
海洋と人々との豊かな関係

BUSINESS MODEL

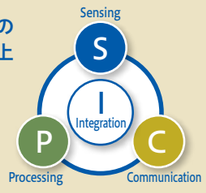
現場種技（げんばしゅぎ）

世界各地へ足を運び
顧客との対話や現場観察を
重ねることによって
顕在的・潜在的な
ニーズ（種）を発掘

技術開発力（SPC&I）

コア技術を海のDXなど
新分野に活用

既存技術の
不断の向上



人財の育成と多様性の尊重

自ら判断・行動し、
価値創造できる
人財の育成

D&Iの推進による
多様な人財の活躍

社会課題の解決を目指して

- 海難事故と海洋汚染の防止
- 水産資源保護
- 船員・漁業者の高齢化に対する支援や人員不足の解消
- 人々の健康と福祉の向上
- 激甚化する水害被害に対する課題解決への貢献
- 環境に優しい製品づくり
- 地域社会との共存共栄

船用事業

- デジタルを活用した事業強化/創出
- 地域内外の相互連携による事業最適化

GNSS、ITS、ヘルスケア事業
- 成長期待事業へのリソース投下
- 幅広な連携による新規事業の開拓
- 海外向け売上比率の拡大

防衛装備品事業
- 防衛省施策への対応と事業部（船用・産業用）連携を通じたシナジー効果の発揮

産業用事業

無線LAN事業

- コアとする無線通信技術を活かした新たな事業の創出
- 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

事業テーマ：みえないものをみる

FURUNO GLOBAL VISION "NAVI-NEXT 2030"

OUTCOME

FURUNOが実現する社会

安全安心・快適、人と環境に優しい社会・航海の実現

海
【商船向け事業】
安全で効率的な航行
【漁業向け事業】
安全操業と水産資源の持続的な利用
【プレジャーボート向け事業】
安全で快適なボーディング

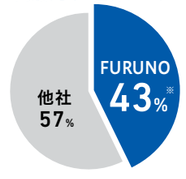
陸
【ヘルスケア事業】
人々の健康と福祉の向上
【ITS・GNSS事業】
安全で利便性の高い社会
【無線LAN事業】
快適無線でつながる、ひろがる社会

OUTPUT

FURUNOが提供するグローバル・ニッチトップな製品・サービス

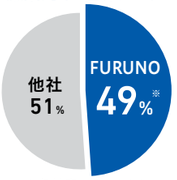
海
大型商船をはじめ、漁船や小型ワークボートなどの船舶に、さまざまな船舶用電子機器・サービスを提供しています。

商船向け：世界シェア



※商船向けレーダー（2023年データ）

漁業向け：世界シェア



※各社売上データから当社試算値

陸
ヘルスケアやGPS（GNSS）・ITS機器など、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。

経営理念

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

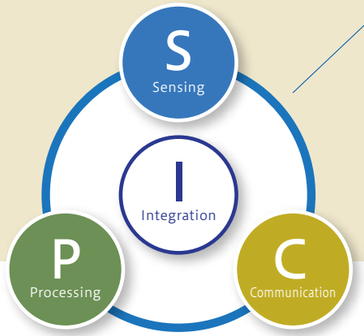
FURUNOの経営資本

知的資本

海洋ビジネス発展に貢献してきた技術開発力

FURUNOは、当社のコアテクノロジーであるセンシング（Sensing）、情報処理（Processing）、情報通信（Communication）の3つの技術に、事業で培った知識・経験・スキル・ノウハウを駆使し、「海中や船の周囲の状況」「正確な時刻」や「人の健康状態」など、人の目には“見えないものを見えるようにする”ことで、「安全安心・快適、人と環境に優しい社会・航海の実現」を目指しており、その実現に向けた研究開発に取り組んでいます。研究開発の現場では事業戦略に基づく研究開発ロードマップをベースに、研究開発の初期段階から研究開発部門と知財部門が連携体制をとり、未来の事業に貢献できる、より価値ある知的財産の創造を目指しています。

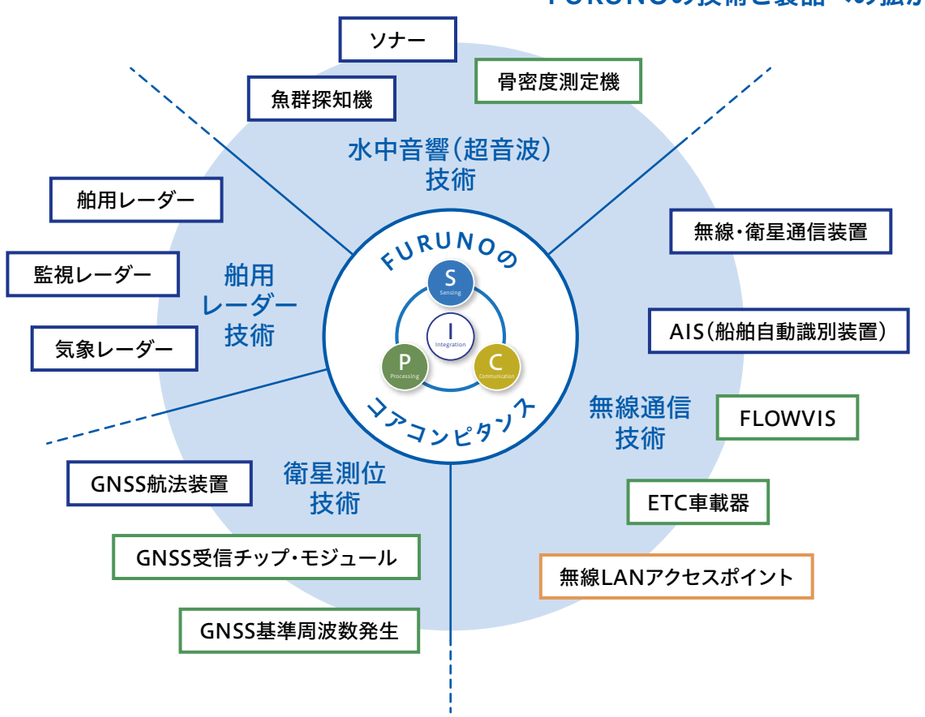
みえないものをみる



FURUNOのコアコンピタンス

「SPC＆I」は、
FURUNOが提供する価値の源泉＝コアコンピタンスを表しており、
センシング / 信号処理 / 情報通信
という3つのコア技術に、事業で培った
知識・経験・スキル・ノウハウを
統合（Integration）することにより、
お客さまに役立つさまざまなソリューションを提供します。

FURUNOの技術と製品への拡がり



BUSINESS MODEL

技術開発力（SPC&I）

技術の応用と事業の拡がり

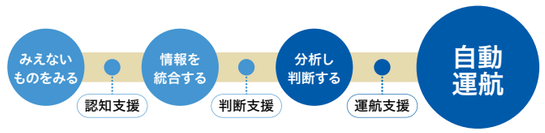
FURUNOのGNSS事業は、舶用機器で培った測位技術を基盤に発展してきました。1950年代にロラン受信機を開発し、1980年代にはGPS受信機の研究を開始。1989年には、PPS（高精度な1秒間隔の信号）を出力可能な舶用GPSを開発するなど、衛星測位技術の分野で早期から先進的な取り組みを進めてきました。その後、陸上分野への応用展開と、GPSに加えGalileoや準天頂衛星などへのマルチGNSS対応を並行して進め、交通・産業・通信など舶用以外の分野でも技術を展開しています。近年では、通信インフラの高度化に伴い、正確な時刻同期のニーズが高まり、時刻同期用GNSSモジュールの開発に注力。世界最高水準の時刻誤差4.5ナノ秒（1σ）という精度と、過酷な環境下でも安定稼働する堅牢性を兼ね備えた製品は高く評価され、国内市場でトップシェアを誇っています。

価値共創が生まれる研究開発棟

2021年12月1日より本社南側にて、当社の英知を結集する新研究開発棟 “SOUTH WING”（サウス・ウイング）の運用を開始しました。当社は研究開発において“Creativity（創造性）”を重視しており、優秀なエンジニアを結集し議論をいつでも活発に行える環境が、より優れたアイデアや新たな発想につながり、イノベーションを引き起こすと考えています。そこで、イノベーションを誘発させることを目的に、これまで分散していた技術研究所と主力である舶用事業の開発部門を集約しました。すぐに集えるオープンなミーティングスペースやエンジニアが没頭できるソロワークスペース、モニターを使ってお知らせをリアルタイムで共有する取り組みなど、創発と共創を支えるコミュニケーション促進に必要な環境を整備しています。

将来に向けた取り組み —「海の事故０」に向けて 自律航行—

FURUNOでは、これまで培ってきた舶用電子機器や通信の技術をベースに、より安全で効率的な船舶の航海支援および自動運航船の実現に向けて、新たな技術革新に取り組んでいます。



支援1 これまで培ってきた舶用電子機器や独自のセンサー技術を生かして周辺状況の把握へとつなげる“認知支援”

支援2 リアルタイムで取得したセンサー情報を分析し周辺状況把握の結果に基づいた避航操船をサポートする“判断支援”

2024年7月に当社に新設した陸上支援センター

陸上支援センターを設置しています

日本財団が2020年2月より推進する無人運航船プロジェクト「MEGURI2040」に参画し、これまで開発を進めてきた陸上から複数船舶を遠隔で航行支援する「陸上支援センター」を当社社屋内に設置しています。2040年に国内を走る船舶の50%を無人運航化する目標の達成に向けて、取り組みを進めてまいります。

知的資本

海洋ビジネス発展に貢献してきた技術開発力

知的財産戦略

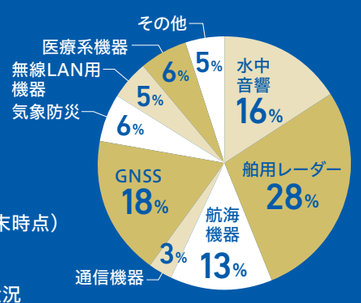
知的財産を生み出すのは人であり、研究開発者の創造的活動の成果が特許です。人こそが原点、この考えのもと当社では、研究開発者の創造性を大きく生み育てるために、「出願奨励金」や「実績褒賞金」の充実、各種発明表彰の整備など、発明へのインセンティブを高める取り組みを実施しています。また、一貫した技術教育・知的財産教育を行う独自の教育プログラムを構築することで、研究開発者の特許への意識を高め、特許を重視するFURUNOの技術文化の継承と発展を目指しています。

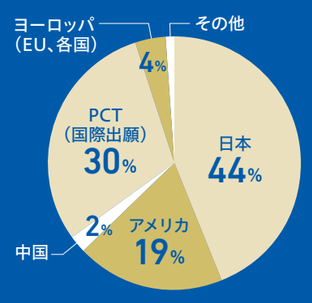
知的財産の保護

知的財産は、企業の価値を増大させる重要な経営資源です。当社では、この重要な経営資源を大きく育てるために、事業戦略と連携した知的財産戦略のもと、グローバルに価値ある知的財産の取得を図っています。このように取得した知的財産権が侵害された場合には、製品の差し止めや損害賠償請求などの法的手段も含め、毅然とした対応をとることで、当社独自の先進技術の保護を図っています。他方、他社の知的財産権についてはこれを十分尊重していますが、不当な権利主張や行使に対しては、各国の法制に則って、当社の正当性を徹底して主張していくようにしています。

特許の状況

FURUNOが出願・取得している特許の状況を、技術分野の視点と、出願を行った国の視点からご紹介します。





社内発明表彰

知的資本をより一層強化していくために、知的財産の創作活動に対して、社内の報奨や顕彰（最優秀発明賞や最多発明賞など）を通じて発明者にインセンティブを与える仕組みを整えています。

外部からの評価

2024年度の主な受賞

〈 **電子情報技術産業協会** 〉
電気関係諸事業功績者表彰
●超音波の技術研究および舶用業界発展への貢献

〈 **兵庫県** 〉
令和6年度近畿地方発明表彰
兵庫県発明協会会長賞
●水中探知装置および気泡検出方法

〈 **IEEE（アイ トリプル イー 米国電気電子学会）** 〉
IEEE Milestoneに認定
●魚群探知機

1949年に世界で初めて魚群探知機を商品化し、水産業の近代化に貢献したとして、世界最大の電気・電子分野の国際学会IEEE※「IEEE Milestone」に認定されました。

※米国に本部を置く世界最大の電気・電子・情報・通信の技術者の学会。
過去にはボルタ電池やフレミングの2極管、さらに日本では二次元コードや東海道新幹線、ハイビジョンなどが受賞しています。

社会関係資本 × BUSINESS MODEL 現場種技

ローカル×グローバルな
パートナーシップ

FURUNOは、長崎から始まり、日本全国へ拠点を拡大した後に、1974年にノルウェーに初の海外子会社を設置し、グローバルに活動拠点を拡げてきました。漁業、商船、プレジャーボート等のそれぞれの市場において、世界中の「お客さまの近くで」製品の販売・サービスを行っています。

グローバルネットワーク

● 子会社・駐在員事務所 ● 関係会社 ● 主要代理店

販売地域90ヵ国以上
販売拠点国内5社、海外33社
サービス拠点世界56か所

現場種技

「現場種技」とは当社の創業者が作った言葉で、「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ときに、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。現在でも、世界中のFURUNO社員がその精神を受け継ぎ、日々の業務にあたっています。

現場種技を体現するFURUNO社員

A.M氏（FURUNO ESPAÑA S.A.）

1985年からマグロ漁船に乗船し、合わせて数ヵ月に及ぶ航海を経験してきました。過酷な海での挑戦を通じて、漁の知識や漁師の思考、操船技術を深く理解し、それらを製品開発に反映させています。特にFURUNOの音響機器における表現方法は、現場の知見を活かしたものであり、現場で得たリアルな視点が、お客さまの期待に応える製品づくりの礎となっています。

グローバルでのサービス品質の維持・向上

当社の舶用電子機器は操作性に配慮してつくられていますが、それらが100%の性能を発揮して安全・安心な航行に寄与するためには、製品の品質はもとより、現地での適切な装備や設定、操作指導による装備品質の向上が不可欠です。そのため、サービス技術員に対しては、基本技術を取りまとめたガイドラインを基に教育カリキュラムを徹底するほか、海外の現地法人では、造船所への装備・設置指導のほか、お客さまに適切な操作説明をするための勉強会を積極的に実施しています。また、新商品の取り扱い・保守サービスについての技術研修を毎年実施しています。

FURUNOの経営資本

自然関係資本

海洋と人々との豊かな関係

FURUNOでは漁業に対する「DX化」の推進、海を未来につなぐプロジェクトの推進を通じ、海に育てられた企業としての責任を果たしています。

スマート漁業　持続可能な水産業の実現のために

漁獲量の減少、海洋環境変化による生態系の変化など、水産業はいろいろな課題に直面しています。また、社会・行政からの資源管理型漁業への関心が高まっており、その対応が求められています。FURUNOでは、さまざまな漁業現場で使われる漁船から得られたデータを活用したスマート漁業を推進し、水産業の業務の効率化も含めて、資源管理型漁業の実現に向け取り組みを進めています。創業以来、漁業者の皆さまの近くで漁業の近代化に貢献してきたFURUNOだからこそできることがあると考え、これからも、幅広く「持続可能な水産業の実現」に貢献する製品・サービスを展開してまいります。

漁視™ネット（定置網モニタリングシステム）

定置網内に設置された計測ブイから音響エコーなどの情報をクラウドに送信・保存することで、PCやタブレットからいつでもどこでも魚や網の反応などが閲覧可能となります。本システムにより漁業者の皆さまが最適な出港・揚網のタイミングを判断することが可能となり、操業効率向上のほか、不要な操業を防ぐことができるため燃料の効率使用にも役立っています。

漁視™ダイアリー（船舶向けデータ収集システム）

魚群探知機やソナーなどの操業データをリアルタイムに共有できるほか、操業データは漁協や研究機関と連携することも可能です。操業データを活用して、漁業の効率化・漁獲量UPに貢献します。また、収集したデータを活用し、資源管理型漁業の推進につなげていきます。

養殖支援　持続可能な魚食文化のために

海洋資源の枯渇が世界的に問題となる中、持続的に安定した漁獲・食の供給が求められており、養殖がそれらを補っています。養殖分野では、給餌コストによる経営圧迫や後継者不足から養殖業者の減少が懸念されています。魚食文化に寄与してきたFURUNOだからこそ、この問題の解決に貢献できると考え、養殖支援事業を展開しています。

FURUNOの取り組み

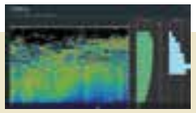
生簀内養成魚の分布水深・遊泳速度・魚体組成、水温などセンサーデータの分析から、魚類の生態行動をデータ数値化できるようになりました。今後は、このようなデータを科学的根拠に基づいて分析し、養成管理の新たな価値創出に取り組んでまいります。

養魚管理サービス Aqua Scopeでデータ分析を支援

当社が提供している魚体重推定システムと連携した新機能として、養殖管理に必要なデータを統合して表示できる養魚管理サービス「Aqua Scope」を2024年1月にリリースしました。養魚管理データの見える化を図ることでお客さまのニーズに合った最適な養魚管理を実現します。

超音波技術を活用して生簀内を可視化（ノルウェーでの取り組み）

サーモン養殖で有名なノルウェー。子会社FURUNO NORGE A/Sとともに最先端の研究・開発を展開しており、フィールドテストや情報交換を推進しています。また2023年には超音波を用いた新たなセンサーをノルウェーで行われた養殖関係の展示会に出展いたしました。平均魚体重や分布水深、遊泳速度を常時モニタリングできるため、来場者から高い評価を得ました。



生簀内のエコー画像

海のDX（デジタルトランスフォーメーション）

「DX認定事業者」の認定を取得

当社は、DX事業ビジョン“みえないものをみる、その先へ”を定め、「海のDX」を推進する取り組みを行っています。その取り組みが評価され、経済産業省が定めるDX認定制度※に基づく「DX認定事業者」の認定を取得しました。これからも、「船舶をはじめ新たな事業創出に向けたDXの推進」と「統合ものづくりの最適化・DX人財の育成」をより一層推進し、基盤となるデータプラットフォームの構築と企業文化の変革をすすめてまいります。

経済産業省が定める DX認定制度に基づく 「DX認定事業者」の認定を取得

本制度は経済産業省が定める「デジタルガバナンス・コード」に沿ったDXの取り組みの準備が整い、経営基盤や事業プロセスの変革に向けて踏み出した企業を評価する制度です。

海を未来にプロジェクト

～活動の想い～

身近な海の魅力を伝えることで**好き**になってもらう。
好きになったものは**守りたい**と思う。
一人でも多くの行動を後押しすることで
豊かな自然を守り、**海を未来につなげていきます。**

特設サイトをご覧ください

FURUNOが取り組む3つのテーマ

テーマ1：海を好きになってもらう

海を好きになってもらうための啓発活動に取り組んでいます。

ケース❶ 公式アンバサダーさかなのおにいさん かわちゃん「世界一楽しいおさかなクイズショー」

当社の公式アンバサダーさかなのおにいさん　かわちゃんとともに「子どもがさかなを好きになれば海は豊かになる」をテーマに、近隣の商業施設や西宮市内の小学校などでの身近なおさかなに関するクイズやワークショップなどを通して、子どもたちに海の魅力や楽しさをお伝えしています。

無印良品でのイベント開催時の様子

テーマ2：海をまもる

海をとりまく数多くの問題解決に向け、学校と連携した活動にも取り組んでいます。

ケース❷ 兵庫県下の高校生と、海プラ問題を議論

海洋流出ごみの約95%は海中へ沈んでいると言われており、当社も海に育てられた企業として取り組むべき社会課題と考えています。大阪湾でのごみ流動状況や河川から海中に流出するごみ量の把握に向けた取り組みを学生にお話しし、当社の技術が海洋問題解決の一つの手段となりうることを紹介しました。各校の生徒によるディスカッションを実施し、さまざまな問題認識に対してアイデア出しや深掘りを行うなど貴重な交流の機会となりました。

大阪府、大阪大学と連携し、阪神間の5つの高校と、海洋ごみ課題のディスカッションを展開

テーマ3：未来の海を創る

海中のごみを見える化。最先端の技術で海を守り、持続可能な未来の海を創ります。

ケース❸ 海ごみゼロおおさか未来創造プロジェクト始動

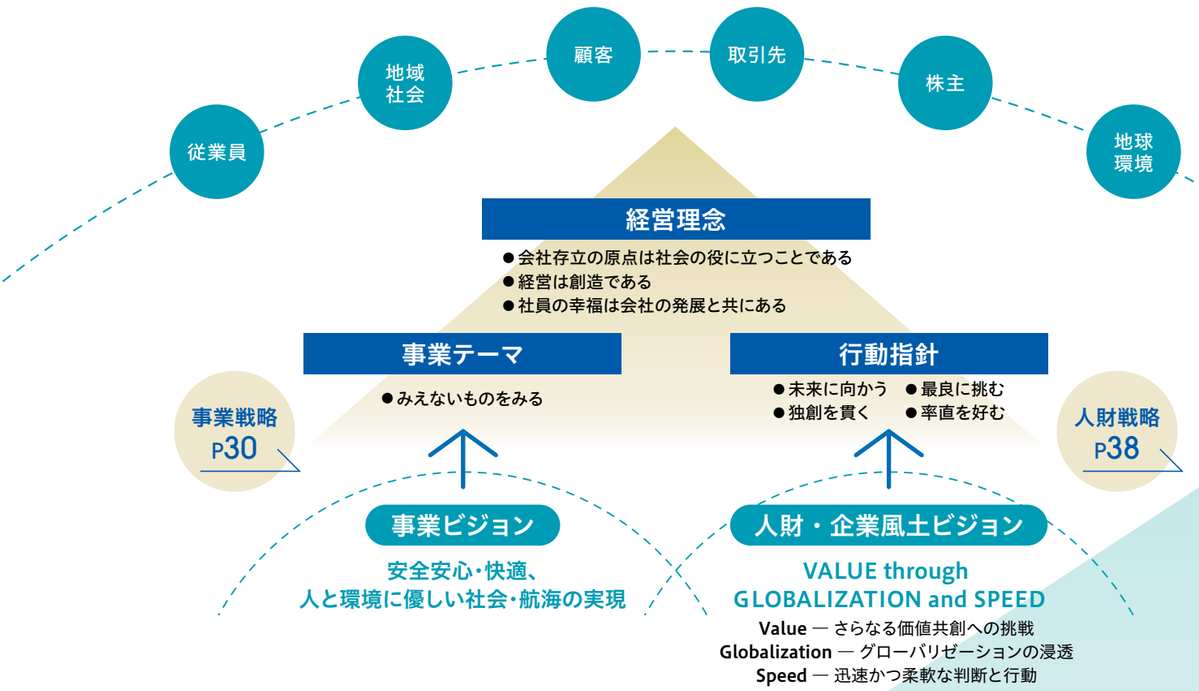
2025年2月より大阪府・大阪大学・FURUNOが連携し、大阪湾からごみを取り除き、世界一きれいな湾にするためのプロジェクト「おおさか海ごみゼロプラン」を開始しました。社会と環境のために未来の海を創りたい当社も海に関する専門知識やノウハウ、そしてテクノロジーを提供することで、2050年までに海洋プラスチックごみによる新たな汚染をゼロにするという「大阪ブルー・オーシャン・ビジョン」の実現に向けて活動していきます。

プロジェクト締結式の様子

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

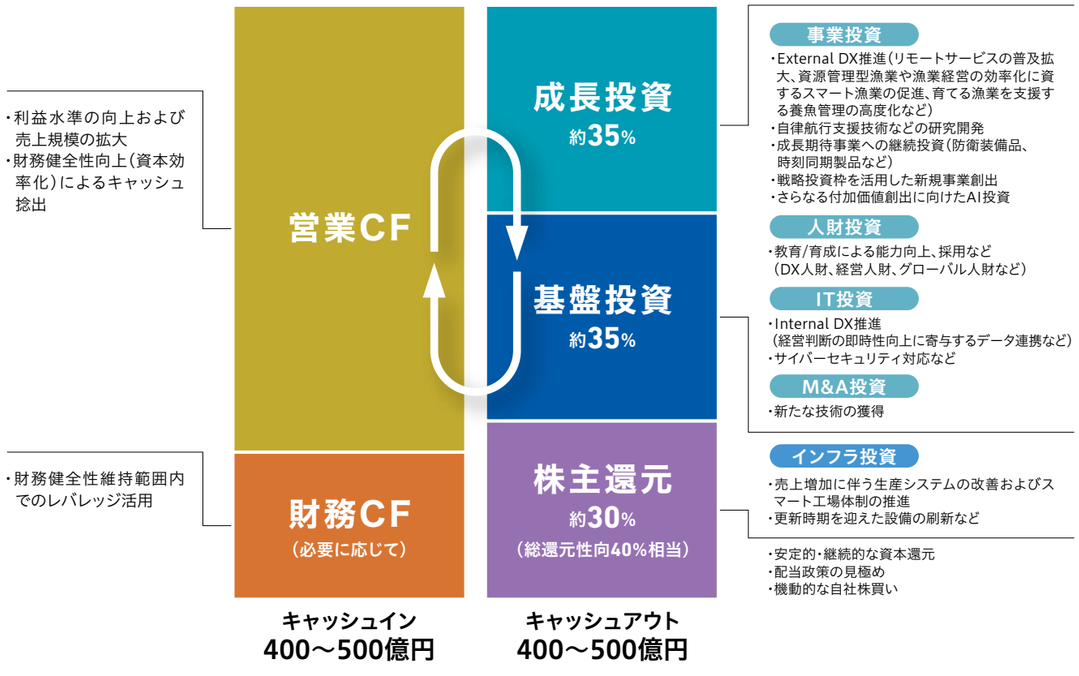
当社は、Global Niche Top（グローバルニッチトップ）のポジションをより発展的に高め、これまでの強みとしての技術開発力を発揮し、社会貢献にまい進したいと考えています。経営ビジョン“NAVI NEXT 2030”のありたい姿として掲げている「安全安心・快適、人と環境に優しい社会・航海の実現」を目指すには、事業・人財・IT投資やM&Aを含む成長投資、インフラ投資などの基盤投資が重要との認識に変わりはありません。具体的には、デジタル技術を駆使した高品質なサービスの提供、スマート漁業や養殖事業をはじめとした舶用DXに資するサービスの推進、自律航行支援技術等の研究開発へのリソース投下を継続し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

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

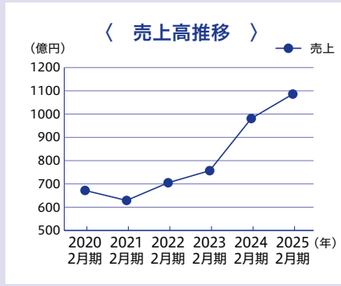
将来の競争力強化に向けた投資

- 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

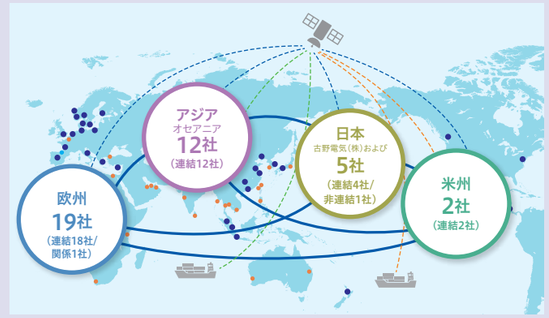
FURUNOグループでは、常に最適なパフォーマンスで製品をご使用いただくため、舶用機器事業部の管轄下において日本国内34拠点、海外22拠点のグループ会社と代理店による1国1拠点制度の導入により、世界中のお客さまの船に出向いて、迅速で高い品質の保守サービスを提供しております。また、「より迅速に」というお客さまからのご要望に応えていくため、強みであるグローバルなサービスネットワークを活用した保守サービスに「リモートサービス」を加えることで、“攻めのサービス”を実現していきます。

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	▶ 医療現場の二ーズに対応し、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

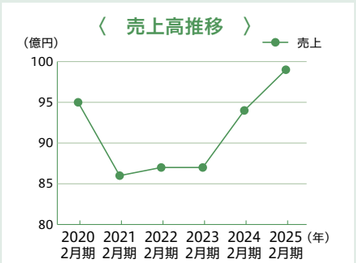
〈 2024年2月期～2025年2月期 〉

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

舶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

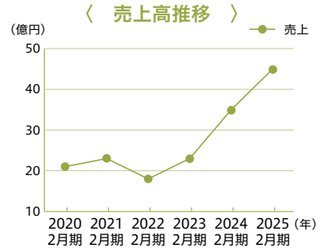
〈 2024年2月期～2025年2月期 〉

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

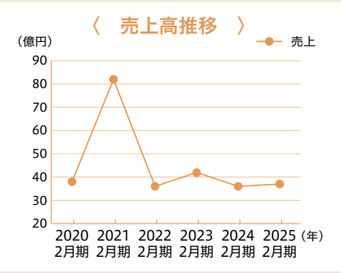
〈 2024年2月期～2025年2月期 〉

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

03 成長のための基盤

製品品質

お客さまとの信頼関係を構築するため、世界中のお客さまの声を真摯に受けとめ、
製品開発からサービスまですべての部門が、より高品質な製品・サービスの提供に取り組んでいます。

品質についての考え方

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。全社員がお客さまの気持ちになり、お客さまの期待に応えたモノづくりを行い、お客さまに喜んでいただける「品質」をお届けできるよう、品質基本方針を次のように定めています。また、その実践により、お客さまに「満足」いただける製品・サービスをご提供し、社会から「信頼」される企業であり続けることを目指しています。

品質基本方針

「製品の品質」は
「仕事への取り組みの品質」に
よって創られ、これらの品質によって、
顧客の「信頼」と「満足」を
得ることが出来る

品質の維持・向上に向けた活動

当社では、製品設計やモノづくりにおける日々の品質向上活動だけでなく、各事業部および全社として、「市場での品質」「設計の品質」「製造の品質」の3つの観点で、年度毎に品質向上に向けた活動計画を立案し、実践しています。その活動状況については、半期毎に全社品質会議を開催し、経営層への報告と事業部間の共有・連携を図っています。
また、社内への品質教育として、品質基礎教育をはじめ、設計品質や品質管理手法についての専門教育、経営層やマネージャー層への社外有識者などによる品質講演を行い、品質の維持・向上に向けた活動を行っています。加えて、協力会社などの取引先さまとともに品質講座や勉強会などを開催し、品質の共栄に取り組んでいます。

三木工場で実施した研修の様子

製品安全と製品サイバーセキュリティへの取り組み

当社は、お客さまに安心して製品やサービスをお使いいただけるよう、製品安全に取り組んできました。今後も製品ライフサイクル全体にわたって安全性を確保し続けることができるように取り組んでまいります。
また、近年国内外の法規制としても制定が進んでいる製品・サービスにおけるサイバーセキュリティについても強化に取り組んでいます。製品サイバーセキュリティ基本方針を頂点とした社内規程の制定、製品サイバーセキュリティへの取り組みを推進して、当社が提供する製品・サービスに対するサイバー攻撃への耐性強化を図るとともに、インシデントが発生した際には、早期の対応と復旧が行える体制の構築を進めています。
これら製品安全と製品サイバーセキュリティへの取り組みを継続的に改善するために、製品安全、製品サイバーセキュリティともに、半期に一度、委員会を開催し、事業部間の共有・連携を行っています。

ガバナンス報告

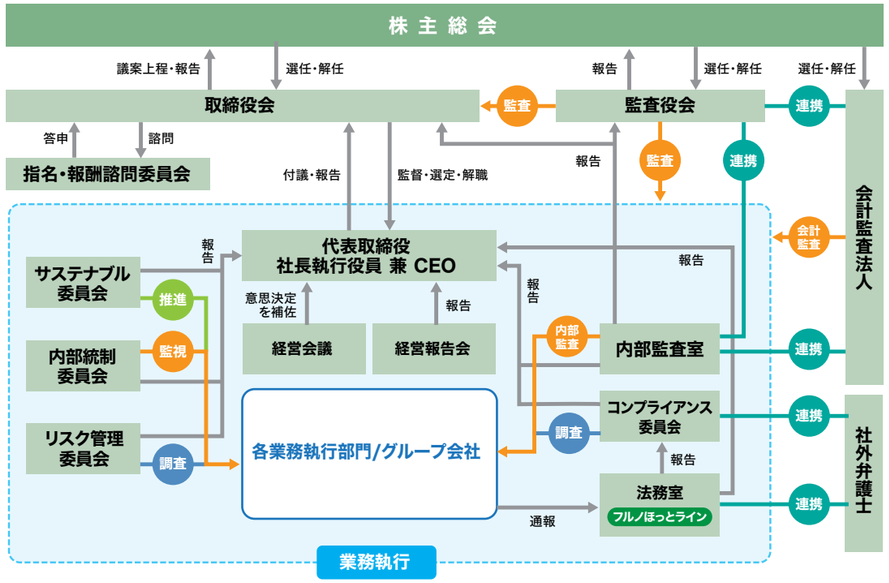
基本的な考え方

すべてのステークホルダーの期待や信頼に応えるべく、「継続的に企業価値を向上させる」ことがFURUNOの経営の基本です。これを実現するため、経営活動においては適法性、適正性、効率性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、透明性の高い経営の実現に努めています。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでいます。また、経営の健全性や透明性を高めるため、任意の指名・報酬諮問委員会およびコンプライアンス委員会を設置するなど、ガバナンスが機能する組織体制を構築することによりリスク回避や不祥事防止に努めています。また、コーポレート・ガバナンス強化の観点から、経営と執行を分離し、取締役会の意思決定・監督機能と経営方針・戦略立案機能に重点を置いた体制強化を図るとともに、業務執行機能を強化することで、事業環境の変化に迅速適切に対応できる体制を構築しています。

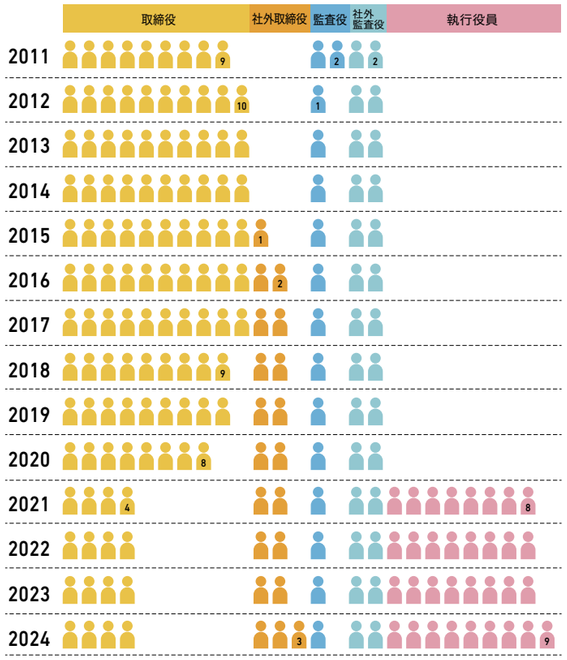
コーポレート・ガバナンス体制図（2025年5月末現在）



ガバナンス強化の取り組み推移

2011年 5月	取締役の任期を2年から1年に短縮 ※目的：経営環境の変化に迅速に対応できる機動的な経営体制を構築するため 各事業年度の取締役の経営責任をより明確にするため
〃 〃	定款変更 （社外取締役・社外監査役と責任限定契約締結可能に） ※目的：独立性が高く有能な人財を招聘できるようにするため。
2015年 5月	社外取締役1名（寺山孝男氏）選任
2016年 5月	社外取締役2名（寺山孝男氏、樋口英雄氏）選任
〃 5月	CG報告書提出
2017年 1月	取締役会実効性評価アンケート実施 ※第三者機関（三菱UFJ信託銀行）に委託。その分析結果をCG報告書に記載
2019年 2月	取締役会実効性評価アンケート実施 ※自社対応を開始（以降、毎年実施）
〃 4月	指名・報酬諮問委員会設置
2020年 5月	社外取締役2名（樋口英雄氏、香川進吾氏）
〃	取締役（社外取締役を除く）へ譲渡制限付き株式報酬制度導入
2021年 3月	執行役員制度導入 ※取締役10名から4名減員し、6人体制（社外取締役2名を含む） 目的：経営と執行の分離。経営環境への迅速な対応のため
〃	株式報酬制度の適用を執行役員に拡大
2024年 5月	社外取締役3名（樋口英雄氏、香川進吾氏、久保雅子氏）体制 ※当社初の女性取締役

取締役・監査役　員数推移



取締役・監査役会　実効性評価

取締役会の実効性

取締役会の実効性評価にあたっては、2024年度も、取締役および監査役に対して独自のアンケートを実施し、取締役会そのものの評価や取締役会として前年度に認知していた課題への取り組みに関して、それぞれが果たすべき責任と役割において見解を述べていただきました。
上記のアンケート調査により、改善されるべき要素を認識でき、取締役会構成員それぞれの意識がより一層高まっていることに加え、前年に続いて形式的ではなく自由闊達で建設的な議論や意見交換がなされていること等を踏まえ、当社の取締役会全体の実効性は確保されていると評価しております。
なお、今年度は、取締役会が果たすべき機能をより一層高めるため、常勤取締役が経営執行上の課題において解決策を考え、課題解決への「PDCA」サイクルを回していく予定としております。
また、アンケートによって得られた、海外子会社へのグループガバナンス強化などの課題についても、取締役会において議論を深めてまいります。

監査役監査の実効性

当社は、監査役会設置会社の形態を採用し、監査役は、取締役会をはじめとする重要会議への出席、重要書類の閲覧、子会社への往査、取締役・部長へのヒアリングなどを通じ、客観的・合理的な監査を実施しております。また、監査役は、代表取締役および社外取締役と定期的に意見交換を行うとともに、内部監査室、会計監査人と十分な連携をとり監査の実効性を確保しております。

役員のスキルマトリックス

当社は、2021年3月1日より、経営と執行を分離させ、より高い次元での執行のスピード化を図ることとし、経営は4名の常勤取締役と3名の社外取締役、計7名にて実践され、社外監査役2名を含む3名の監査役による経営の監視機能を確保しております。社内取締役４名のうち1名は中途入社者であり、他社勤務経験を有しております。社外取締役3名はいずれも過去に他の上場会社等において経営者としての実績を持ち、知識、経験、能力に秀でており、取締役会において適宜・適切な見解を示していただくなど、その役割を十分発揮していただいております。また、社外監査役2名のうち、1名は弁護士の資格を、もう1名は公認会計士の資格を有しており、それぞれ取締役会において適宜有益な発言をいただいております。

取締役・監査役のスキルマトリックス

注 ◎…主スキル/経験、○…副スキル/経験（主・副合計で最大3個まで記載）

地　位	氏　名	企業経営	販売・マーケティング	研究開発・生産技術	財務・会計	法務・リスク管理	人事・人権	IT・DX	グローバル経験
代表取締役 社長執行役員　兼　CEO	古野　幸男	◎				○	○		
取締役 常務執行役員　兼　CTO	石原　眞次			◎				○	○
取締役 常務執行役員　兼　CFO	和田　豊	○			◎				○
取締役 常務執行役員	矮松　一磨		◎					○	○
社外取締役	樋口　英雄	◎		○				○	
社外取締役	香川　進吾	◎		○				○	
社外取締役	久保　雅子	◎					○		

地　位	氏　名	企業経営	販売・マーケティング	財務・会計	法務・リスク管理	グローバル経験
監査役	飴谷　樹徳		◎			○
社外監査役	村中　徹				◎	
社外監査役	山田　昌吾	○		◎		○

役員報酬

取締役の報酬の基本方針

取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分機能するよう株主利益と連動した報酬体系とし、個々の役員の報酬の決定に際しては、各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としております。また、取締役の報酬は、固定報酬、業績連動報酬および株式報酬により構成しております。なお、社外取締役についてはその職務の特性に鑑み、固定報酬のみを支払うものとしております。

役員別の報酬構成

報酬の種類	対象者		監査役	報酬の概要
	社内取締役	社外取締役		
固定報酬	○	○	○	・支給総額は、株主総会において承認された報酬枠内で決定。 ・個別月例基本報酬として、役位・職責に応じて総合的に設定。
業績連動報酬	○	×	×	・毎事業年度の業績を意識させるため、業績指標の達成度合いに基づき決定。 ・報酬算定方法：前事業年度の親会社株主に帰属する連結当期純利益×3%。 ・各人への配分は、役位、職務内容、責任度合い、所管部門の主要目標の達成度合い、会社業績への貢献度合いなどを考慮。
株式報酬	○	×	×	・株価変動のリスクとメリットを株主と共有し、株価と企業価値向上への貢献意欲を高めるため、譲渡制限付株式を割り当て。 ・割当株数は、取締役の前年報酬総額の一定割合を基準に、所定算定方式から決定。

ガバナンスデータ

項目	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
取締役会					
取締役会の開催回数	12	12	13	13	12
取締役出席率	91.7	100.0	92.0	94.9	99.1
取締役の平均在任年数	10.8	13.2	14.2	14.3	10.6
監査役会					
監査役会の開催回数	14	14	14	14	14
監査役会の平均出席率	97.6	100.0	100.0	100.0	97.6
指名・報酬諮問委員会					
指名・報酬委員数	6	6	6	6	6
取締役の報酬（百万円）	232	235	234	210	253
監査役の報酬（百万円）	39	39	38	35	35
政策保有株式（銘柄数）					
非上場株式	8	8	9	9	0
非上場株式以外の株式	14	12	12	12	12

コンプライアンス

社長を委員長とし、外部委員（弁護士）を含めた「コンプライアンス委員会」を設置。「フルノグループ行動規範」を倫理基準として、継続的に法令、企業倫理、社会規範などを遵守する風土の浸透・定着を図っています。

コンプライアンス教育・啓発

コンプライアンス意識の向上を図るため、階層別研修、テーマ別研修、eラーニング等によるさまざまなコンプライアンス教育を実施しています。また、すべての従業員に「コンプライアンス・ハンドブック」を配布し、フルノグループ行動規範およびガイドラインを確認・参照できるようにしています。なお、「コンプライアンス・ハンドブック」については、英語版・中国語版も制作し、海外拠点の従業員にも提供しています。

さらに、毎年10月をFURUNOグループにおける「コンプライアンス推進強化月間」と定め、社長メッセージの配信、啓発ポスターの掲示、「コンプライアンス・ハンドブック」の音読放送を実施しています。このほか、国内・海外の従業員に向けて、それぞれコンプライアンスに関するトピック・情報を定期的に配信したり、各職場において従業員がコンプライアンスについて自由に意見を交換できる「職場勉強会」の機会を設定するなどして、常にコンプライアンス意識の喚起に努めています。

コンプライアンス・ハンドブック

資本市場との対話

当社は、持続可能な成長と企業価値の向上を実現するため、IR（Investor Relations）およびSR（Shareholder Relations）活動に積極的に取り組んでおります。

IR活動では、半期ごとに開催する決算説明会において、代表取締役社長および各事業担当役員が登壇し、事業戦略や成長が期待される重点領域、財務状況等について機関投資家の皆さまに対して丁寧かつ積極的に情報を発信しております。

説明会では質疑応答の時間を設け、双方向の対話を通じて理解の深化と信頼関係の構築に努めています。

また、投資家の皆さまとの継続的かつ建設的な対話を推進するため、経営企画部内にIR担当部署を設置し、迅速かつ的確な対応を可能とする体制を整えております。

SR活動においても、当社役員が中心となり、主要株主との間で、企業価値向上に資する建設的な対話を継続的に展開しております。

主な活動（2024年度実績）

対話の機会	IR/SR活動	● 1on1ミーティング（199回） ● スモールミーティング・証券会社主催のカンファレンス（4回） ● 個人株主様向け工場見学会（1回） ● 株主様アンケート（1回）
情報の提供	決算説明会	● 会場参加とオンラインのハイブリッド開催（2回） ● 質疑応答を含む、説明会の書き起こし情報のウェブサイト掲載
	定時株主総会	● 株主総会終了後の展示スペース見学会の開催（定員40名）
資料の開示	IR関連	● 半期報告書 ● 有価証券報告書 ● 決算短信、決算説明資料（和英同時開示） ● 適時開示資料（和英同時開示） ● 統合報告書（和英）
	SR関連	● 株主通信の発行（2回）

■ 個人株主さま向けの工場見学会

2024年9月、当社へのご理解をよりいっそう深めていただくため、「株主様工場見学会」を開催しました。200名以上の申し込みの中から、当日は抽選で38名に工場を見学いただきました。株主さまに会社の事を知っていただく機会になったと同時に、株主さまから直接ご意見を伺う貴重な機会となりました。

当日のスケジュール

①会社説明・工場説明

会社紹介の映像をご覧いただき、舶用機器の生産工場として世界最大規模を誇る三木工場の概要について説明しました。

②工場ご見学

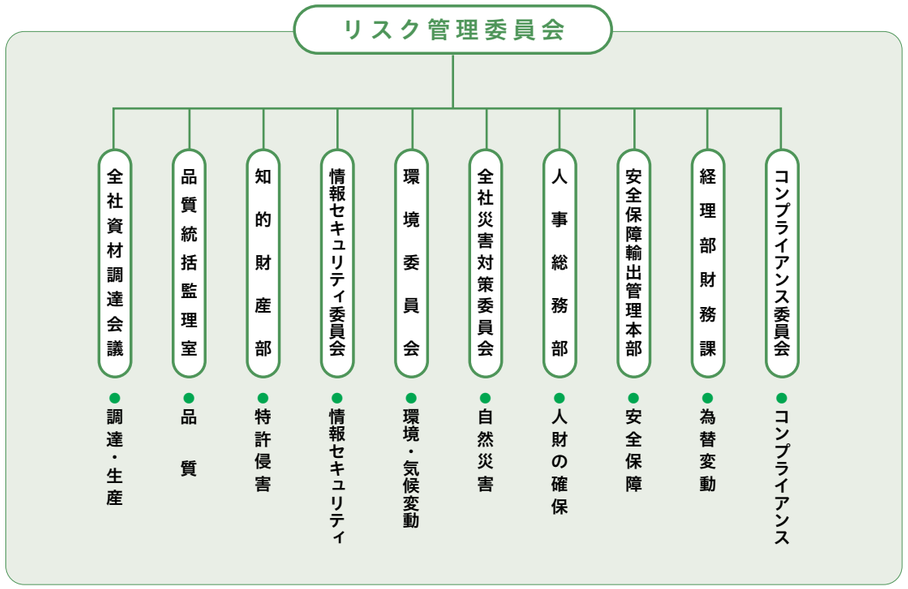
部材の組立、検査に至る舶用機器の製造工程や、品質管理の様子などをご見学いただきました。

③質疑応答

事業内容や当社の強み、地域貢献など、さまざまな観点から貴重なご意見・ご質問を頂戴しました。当社からは、取締役および執行役員が出席し、ご質問にお答えしました。

リスクマネジメント

当社グループの経営に重大な影響を与えるリスクに対して、子会社を含めた当社グループ全体におけるリスクを洗い出し、その低減を図るとともに、緊急事態が発生した場合に被害を最小限に抑える体制を整備・維持しています。また各リスクを適切に管理するため、社長を委員長とする「リスク管理委員会」を設け、講じている対応策の効果も踏まえ、リスクが顕在化する可能性と業績に与える影響度を整理し、全社的リスクの評価や重要性の判断、各リスク対策の主管部門および各対策機関を定め、リスク低減に努めています。



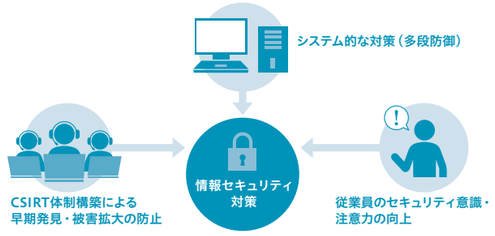
安全保障貿易管理

当社では社長を最高責任者とした輸出管理体制を構築しています。国際情勢に沿って変化する我が国や米国、欧州などの輸出規制や制裁措置の動向を常時確認し、商品や技術が規制に該当するかどうかの「該非判定」や取引の合法性・妥当性を審査する「取引審査」を、監督官庁との緊密な連携のもとに実施することで、我が国の安全保障ならびに国際的な平和と安全に寄与しています。

社内においては、経済安全保障輸出管理の重要性を理解・浸透させるために、社内通知やeラーニング教育を実施するほか、自主管理の状況を検証するため内部監査を毎年行い、体制の維持管理に努めています。さらに、当社輸出管理の方針を、国内外の子会社・販売会社・主要代理店へも伝達し、グローバルにリスク管理を進めています。

情報セキュリティ対策

常に進化するサイバー攻撃に対しては、ゼロトラスト環境の構築(EPP、EDR、XDR)など、万全を期しておりますが、それでもシステム的な対策だけでは完全に防御することが難しいため、eラーニングや社内での教育により、従業員のセキュリティ意識・注意力の向上を図っています。また、インシデント発生時や早期警戒対応には、CSIRT(シーサート:セキュリティ対策専門チーム)により、継続的な監視・情報収集、インシデント対応を行い、被害拡大防止・早期鎮静化を図っています。



役員一覧

取締役

代表取締役
社長執行役員 兼 CEO **古野　幸男**

経　歴
1971年3月　帝人株式会社入社
1984年9月　当社入社
1987年3月　当社管理本部副本部長
1987年5月　当社取締役
1990年5月　当社常務取締役
1999年5月　当社専務取締役管理担当兼東京支社長
2007年3月　当社代表取締役社長
2021年3月　当社代表取締役社長執行役員兼CEO(現任)

取締役
常務執行役員 兼 CTO **石原　眞次**

経　歴
1985年4月　当社入社
2006年2月　当社舶用機器事業部開発部長
2007年5月　当社取締役
2016年5月　当社常務取締役
2018年3月　当社舶用機器事業部開発設計統括部長
2021年3月　当社取締役常務執行役員兼CTO(現任)

取締役
常務執行役員 兼 CFO **和田　豊**

経　歴
1982年4月　当社入社
2003年3月　当社舶用機器事業部船舶営業部長
2007年5月　当社取締役舶用機器事業部船舶営業部長
2015年3月　当社取締役舶用機器事業部副事業部長
2015年9月　当社取締役舶用機器事業部副事業部長、東京支社長
2016年5月　当社常務取締役東京支社長、舶用機器事業部長付
2018年5月　当社監査役
2023年5月　当社取締役常務執行役員兼CFO(現任)

取締役
常務執行役員　**矮松　一磨**

経　歴
1984年4月　当社入社
2006年3月　当社舶用機器事業部営業企画部長
2009年5月　当社取締役舶用機器事業部営業企画部長
2021年1月　当社取締役舶用機器事業部副事業部長
2021年5月　当社上席執行役員舶用機器事業部事業部長
2024年3月　当社常務執行役員舶用機器事業部事業部長
2024年5月　当社取締役常務執行役員
舶用機器事業部長(現任)

社外取締役

社外取締役 **樋口 英雄**

経　歴

2004年 6月　オムロン株式会社執行役員業務改革本部長
2007年 6月　同社執行役員常務事業プロセス革新本部長
2008年12月　同社執行役員常務事業プロセス革新本部長兼グループ戦略室長
2009年 3月　同社執行役員常務グループ戦略室長
2011年11月　ソロエル株式会社社外取締役
2012年 3月　同社取締役
2012年 6月　東洋ビジネスエンジニアリング株式会社（現ビジネスエンジニアリング株式会社）社外監査役
2016年 5月　当社取締役（現任）
2016年 6月　東洋ビジネスエンジニアリング株式会社（現ビジネスエンジニアリング株式会社）社外取締役

社外取締役 **香川 進吾**

経　歴

1981年 4月　富士通株式会社入社
2012年 4月　同社執行役員ネットワークサービス事業本部長兼映像ネットサービス事業部長
2012年 6月　同社執行役員アウトソーシング事業本部長兼映像ネットサービス事業部長
2015年 4月　同社執行役員常務インテグレーションサービス部門副部門長兼ネットワークサービス事業本部長
2016年 4月　同社執行役員専務／最高技術責任者デジタルサービス部門長
2018年 4月　株式会社富士通総研代表取締役社長
2020年 4月　APAMAN株式会社特別顧問
2020年 5月　当社取締役（現任）
2020年10月　株式会社DigiIT（現SS Technologies株式会社）代表取締役
2021年10月　SS Technologies株式会社取締役会長
2022年 5月　ミニストップ株式会社社外取締役（現任）
2023年 1月　株式会社エイチ・アイ・エス社外取締役（現任）

社外取締役 **久保 雅子**

経　歴

2011年6月　オムロンパーソネル株式会社取締役
2015年4月　同社代表取締役社長
2018年4月　オムロン株式会社執行役員、オムロンエキスパートリンク株式会社代表取締役社長
2022年4月　京都女子大学地域連携研究センター特定教授（現任）
2022年6月　日東工業株式会社社外取締役（現任）
2023年6月　公益財団法人京都オムロン地域協力基金専務理事（現任）
2024年5月　当社取締役（現任）

監査役

監査役 **飴谷 樹徳**

経　歴

1984年4月　当社入社
2009年3月　当社舶用機器事業部国際部長
2016年6月　当社理事 舶用機器事業部国際部長
2021年3月　当社経営企画部次長
2023年2月　当社監査役補佐
2023年5月　当社常勤監査役（現任）

社外監査役 **村中 徹**

経　歴

1995年4月　弁護士登録（大阪弁護士会）（現任）
2007年4月　同志社大学法科大学院兼任教員
2014年5月　当社監査役（現任）
2015年6月　株式会社スズケン社外監査役
2016年6月　株式会社カプコン社外取締役（現任）

社外監査役 **山田 昌吾**

経　歴

1996年4月　公認会計士登録（現任）
2013年7月　山田昌吾公認会計士事務所所長（現任）
2014年3月　東洋炭素株式会社社外監査役
2015年3月　東洋炭素株式会社社外取締役
2015年6月　株式会社コンテック社外取締役
2020年1月　TOMOE VALVE INDUSTRY PTE LTD 取締役COO
2022年1月　TOMOE VALVE INDUSTRY PTE LTD 取締役（現任）
2022年5月　当社監査役（現任）

執行役員

上席執行役員
大矢 智資
人事総務部長

執行役員
徳田 浩二
舶用機器事業部
副事業部長 兼 開発設計統括部長

執行役員
古野 清志
舶用機器事業部
副事業部長 兼 営業統括部長

執行役員
上村 貴典
舶用機器事業部
三木工場長

執行役員
岡田 勉
技術研究所担当
技術研究所長

執行役員
森 健一
舶用機器事業部
サービス統括部長

執行役員
髙木 淳
経営企画部長

執行役員
延廣 幸雄
システム機器事業、
航空・防衛事業担当
システム機器事業部長

社外取締役座談会

2024年度、FURUNOは経営ビジョン “NAVI NEXT 2030”の財務目標を6年前倒しで達成するなど、大きな成果を上げました。一方で、さらなる成長に向けた課題も浮き彫りになっています。本座談会では、3名の社外取締役に、取締役会で重視したポイントや、FURUNOの強みと今後の成長戦略について語っていただきました。

社外取締役として、2024年度の取締役会で特に重視した点について教えてください。

樋口：主に次の３つのポイントを重視しています。「経営およびグローバルでのガバナンス強化」、「チャレンジングでスピード感のある意思決定と実行」、「さらなるステークホルダー重視」
現時点では、これらについて経営としての意思決定や実行のレベルはまだ道半ばと判断しており、FURUNOの技術力、参入市場のポジションや好況感を踏まえると、もっと大幅に企業価値を上げるポテンシャルがあると思っています。

社外取締役
樋口　英雄

香川：私は「不易流行」の企業風土の醸成を意識しています。FURUNOが持つ高い技術開発力をさらに高めるとともに、社会の変化の兆しをいち早く捉え、自ら事業変革に取り組むことで新たな価値を創出する企業へと成長することを支援しています。
現在、FURUNOの事業は機能別・地域別に戦略的に組織化され、それぞれの専門性を活かし、一定の成果を上げていますが、さらなる成長に向けては、SCM（サプライチェーンマネジメント）などの全体最適な取り組みを推進していく必要があると考え、多面的な視点からの提言を行っています。
FURUNOは、取り組むべきテーマが何かを理解しても変革に慎重なところが見られます。だからこそ、社外取締役として継続的に提言を行い、変革を後押しすることが重要であると考えています。

久保：私は、人的資本の強化に注目し、トップ自ら人的資本の強化を宣言し、人財戦略が中期経営計画の基本施策に連動した方針になっているか、そこに紐づいたそれぞれの取り組みが、施策目的と合致し、浸透がはかられているのかを主に見ています。
例えば、D＆I推進の目的として、個の強みとそれを活かすための環境と風土を挙げていますが、どのような具体的施策を実行しようとしているのかを注視しています。これは人的資本に限らず、在庫管理やグローバルガバナンスなど、他の重要施策についても同様の視点で確認を行っています。
課題については、現行の人事制度の仕組みや評価、処遇の見直し等です。人財流動化の波を受けて、社員の働きがいと能力発揮、そして外からも優秀な人財が集まる会社であるための重要施策であると考えるからです。

結果として、FURUNOは2030年に向けた経営ビジョン “NAVI NEXT 2030”の財務目標を6年前倒しで達成しました。この結果をどう評価されていますか？

樋口：舶用事業において、過去に取り組んできたビジネスモデル（商船市場への注力、グローバルでの販売力強化、新造船およびリプレイス向けの販売）が花開き、マーケットの好調さをキャッチアップできた現場の努力と実力に加え、為替（大幅な円安）の追い風がありました。さらに、ライフサイクルサポートのコンセプトに基づく保守サービスの事業展開が大きく図れたことも要因だと思います。一方で、収益率向上への追求と投資（人財投資含む）の判断・実行に関して、改善すべき余地が大いに残されていると考えます。

香川：私も同様に捉えています。為替のフォローがあったとはいえ、重要な要素である技術開発力とそれに基づく製品整備が着実に進められ、並行していち早くグローバルマーケットでの販売力を整備しました。これがコロナ禍以降の海洋関連のマーケット拡大という時流をつかむことができた大きな要因であると思います。
今後、さらに成長していくには、日々の努力に加え、経営の意思として取り組むべき課題と、その実現計画を明確にし、戦略的な事業改革と組織改革の両輪を強力・迅速に進める必要があると考えます。

社外取締役
香川　進吾

久保：世界中の船舶に安心・安全な航海を提供し続けてきたFURUNOだからこそ蓄積できた、数々の技術やデータが、製品やサービスとなってグローバル販売網において競争優位性を発揮したのだと思います。これらを用いた「海のDX」の取り組みにも更なる成長を期待します。
メーカーは良いものを作ろうと努力しますが、その良さを社内外に効果的に伝えるブランディングも非常に重要です。事業活動が企業理念の実践そのものであることを正しく理解していただく為に、広報誌はもとより、製品情報やポスター一枚についても一貫したストーリーをもって発信しています。その活動がステークホルダーに理解と共感の輪を広げ、成長要因の一つに繋がっているのではないでしょうか。

社外から見たFURUNOの強み、および、FURUNOがさらに成長するために必要なことは何でしょうか？

香川：もう一段成長するためには、取り組むべき課題に果敢にチャレンジしていくことです。そのためには長期的視点と短期的視点を明確にして、サステナブル経営を実践することが重要になります。長期的には、世の中の変化の兆しをいち早く把握し、事業の変革に自ら取り組み新たな価値を創出し社会に貢献し続けることですが、そのためには人財の開発強化を第一優先に企業風土として醸成を図ることです。短期的視点は製品販売に加え、サービスビジネスの商品化とビジネスインフラの整備推進です。製品販売では点での対応で済んだことが、サービスビジネスではグローバルでの面対応が必須です。そのためには、各リージョンが一体となった全体最適でのソリューション対応力とグローバルガバナンスの整備が急務と考えます。

久保：人財について申し上げれば、毎年実施しているエンゲージメントサーベィ結果の開示だけではなく、そこから読み取れる問題や要望を察知し、対策を講じて、次のサーベィ結果がどう変わったのか。すぐに成果が出る訳ではありませんが、一連のつながりを示し、経営が人と組織をいかに大事に考え、取り組んでいるかをステークホルダーにお示しできるようになれば良いと考えます。これからも「キャリア自律」の考えを浸透、実践し、社員の成長が会社のサステナブル経営につながっていくことを望みます。

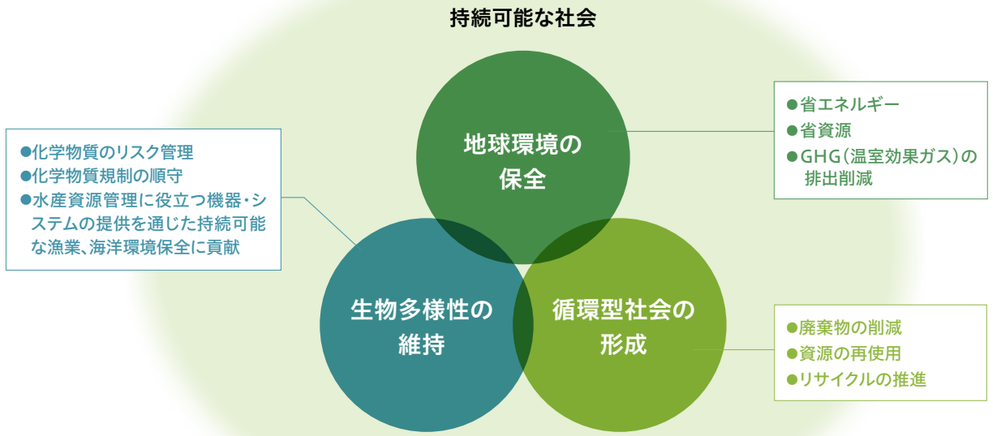
社外取締役
久保　雅子

樋口：FURUNOには、高い技術力に加えて、グローバルシェアNo1の事実に裏打ちされたお客さまからの信頼、顧客密着の企業文化などの強みがあります。ただし、これからさらに成長していくためには、スピード感を持って大胆な選択と集中を実行すること、即ち、痛みを伴う経営スタイルへの大きなスタンス変更が求められていると感じています。マーケットに対しては、全体最適での顧客への提案と世の中の変化を素早く捉えた提案型ビジネスへの変革が重要です。組織運営については、もう1段ギアを上げたチャレンジングな目標の設定と、そこに向けた着実な取り組みが必要でしょう。

環境報告

環境方針

FURUNOは環境への配慮を重要な経営課題の一つと認識し、「地球環境の保全」「生物多様性の維持」「循環型社会の形成」の3つを重要な軸として、環境負荷の少ない製品づくりを進めるとともに、事業活動における環境負荷の低減に取り組むことで、持続可能な社会の実現を目指しています。



地球環境の保全に向けて

当社環境方針に基づき、環境保全に取り組むとともに省エネ法※に対応し、2010年からは中長期的に前年度比1%減を目標に、CO_2排出の削減に取り組んできましたが、気候変動への対応が急務となった情勢に対応すべく、2024年度からは、「フルノカーボンニュートラルプログラム」と題して取り組みを進めています。同プログラムにおける目標は、2050年カーボンニュートラルを目指し、

- **Scope1、Scope2については、2030年度、50%削減（2013年度比）の達成に向けて取り組む。**
- **Scope3については、サプライチェーンにおける他社と協力し、自社内でも可能な削減を継続する。**

としています。

※エネルギーの使用の合理化及び非化石エネルギーへの転換等に関する法律

循環型社会の形成に向けて

当社では、循環型社会の実現についての具体的施策として、動脈側では環境配慮設計を、静脈側では3Rを中心とした事業所運用を進めてきましたが、世界的に対応が進んできているサーキュラーエコノミーに関する規制への整合を進めていく必要があると考えています。この取り組みを進めていくことは、地球環境の保全に向けた「フルノカーボンニュートラルプログラム」の活動にもつながるものと期待しており、2025年度からはこれを推進していくこととしています。

生物多様性の維持に向けて

生物多様性の維持に有効なさまざまな環境配慮活動のうち、製品自体やその生産工程からの有害物質の排除と、お客さまがFURUNOの製品を使用いただくことを通じた水産資源管理への貢献が重要であると考えています。また、サプライチェーンからの情報収集を含めた適切な化学物質管理を進め、関連規制を順守するための取り組みを重ねています。

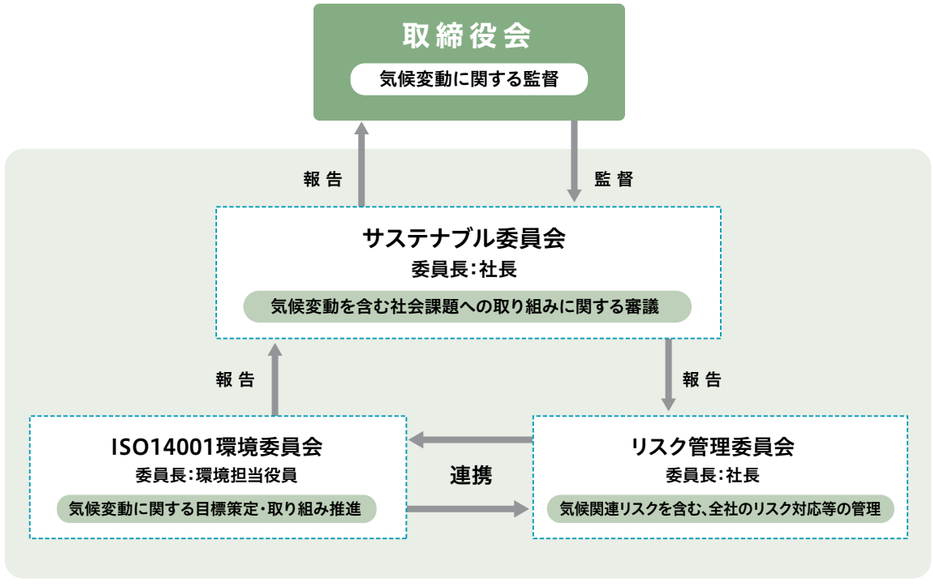
ガバナンス

気候変動にかかわる基本方針や重要事項は、「サステナブル委員会」にて審議・決定するとともに、定期的に取締役会に報告しています。
気候変動に関する方針・目標の策定や取り組み全般は「ISO14001環境事務局」が統括しており、目標の進捗状況等を適時「サステナブル委員会」に報告する体制としています。

リスク管理

当社グループは、経営に重大な影響を与えるリスクに対し適切に管理するため、社長を委員長とする「リスク管理委員会」を設け、全社的リスクの評価や重要性の判断など、リスク低減を図っています。
気候変動にかかわるリスクに対しても、リスク管理委員会において、ISO14001環境事務局と連携し、必要に応じて各主管部門・執行機関への指示・提言を行い、リスクの低減を図っています。

気候変動に関するガバナンス/リスク管理体制



製品含有化学物質規制への対応

EUで施行されている電気・電子機器に対する含有化学物質の使用規制であるRoHS指令は、2019年7月から10物質規制となっており（EU官報：(EU)2015/863）、当社でも該当する機器に対しては対応を実施しています。また、同指令と同等の中国の化学物質規制（中国RoHS）は現在6物質規制ですが 、2026年1月からはEU_RoHS指令と同じ10物質規制となる予定です。日本国内での、電気・電子機器業界を含めた多くの業界標準となりつつあるchemSHERPA（含有化学物質情報伝達共通スキーム）は、舶用機器、システム機器の両事業部で順次運用を進めています。

シップリサイクル条約

廃船により船舶を解体する際、環境・人体への悪影響が懸念される有害物質が含まれている恐れがあることから、2009年5月に国際条約で「シップリサイクル条約」が採択され、条約発効後、500国際総トン以上のすべての船舶にインベントリ※保管が義務づけられることとなりました。その後、2018年12月にEUで条約同等内容のシップリサイクル規則の適用が開始されたことや、日本でも2019年3月に批准し加入書を提出するなど、各国での対応が進められ、本条約は2025年6月26日に発効することになりました。当社ではすでに、顧客からインベントリ情報提出の要望があれば対応できる体制となっています。

※インベントリとは、13物質の量と使用場所を記載した一覧表

化学物質リスクアセスメント

2022年の労働安全衛生法の改正に伴い、化学物質管理が法令準拠型から自律管理型へ変更されるなど、化学物質に対するリスクアセスメントの実施が強化されています。リスクアセスメントに必要な化学物質の毒性レベルの判断は、国連で定められたGHS※分類区分に従って、労働者の健康管理とともに地球環境への影響も踏まえて実施する必要があります。当社での、化学物質におけるリスクアセスメントの手順を定め、適切に対応しています。

※GHS(Globally Harmonized System of Classification and Labelling of Chemicals)とは、化学品の危険有害性ごとに分類基準およびラベルや安全データシートの内容を調和させ、世界的に統一されたルールとして提供するものです。

TOPIC

環境配慮製品について

設計プロセスの中で環境基準を設け、国内外の環境法規制に対応しながら、省資源化や省エネルギー化などの具体的な数値目標を設定し、目標達成に向けた開発に継続的に取り組んでいます。

環境配慮設計

事業活動における負荷低減

環境負荷の全体像

主要3事業所では、事業活動におけるインプット・アウトプットを把握することで、
各工程において効率的な環境負荷低減に努めており、2024年度分は下記のとおりです。

INPUT		OUTPUT	
電力（購入）	699万kWh	温室効果ガス（CO_2）総排出量	2,564t
ガス（都市ガス、LPG）	16万m^3	総排水量	34,959m^3
燃料（軽油、ガソリン）	58kl	廃棄物総排出量	361t
水	35千m^3	リサイクル量	304t
コピー用紙	11t	リサイクル率	84％
		廃棄物最終処分量	56t

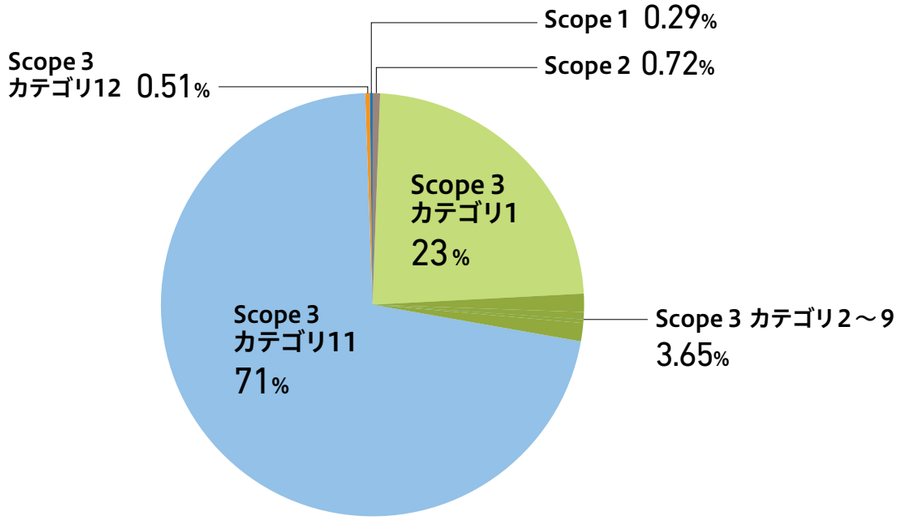
研究・開発 → 調達 → 製造 → 営業・サービス

※集計対象：本社（西宮事業所）、三木工場、フルノINTセンター
※集計対象期間：2024年3月1日～2025年2月28日

グループ全体でのCO_2 排出量（t-CO_2）

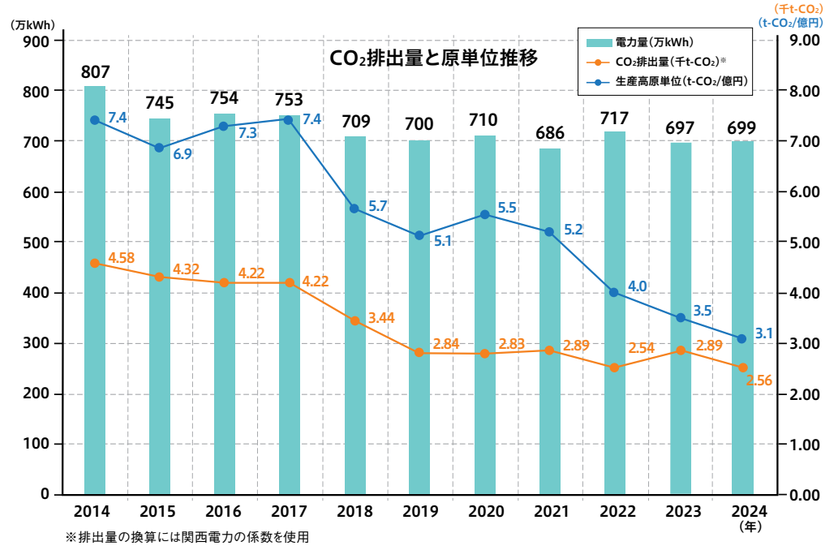
2023年度の、グループ全体でのGHG排出量は下記のとおりです。
部材調達量の増減、製品販売数の増減による変動はあるものの、Scope1+2の比率は全体の約1%程度であり、Scope3カテゴリ1およびカテゴリ11の比率が高い傾向は継続しています。

GHG排出量内訳（2023年度）



主要3事業所のCO₂排出量

主要3事業所における、電力やガスの使用に伴うCO₂排出状況の推移は下記のとおりです。



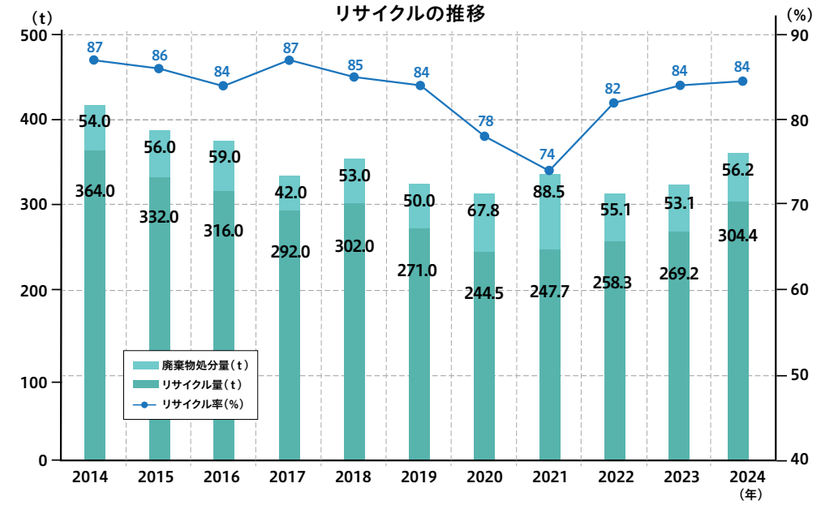
※排出量の換算には関西電力の係数を使用

2024年度の3事業所での電気使用量は、前年度とほぼ同程度で推移しましたが、関西電力の係数が3.6から3.18に低下したことから、CO₂排出量としては11%減少しました。また、生産高も昨年と同水準を維持しており生産高原単位も11%減少となりました。

「フルノカーボンニュートラルプログラム」においては、引き続きガス空調の置き換えに際しての電化や、再生エネルギー由来電力の調達などを進め、Scope1および2の削減に取り組んでまいります。

循環型社会の創造

2024年度は、過年度の部材入手困難対応として増加していた部品在庫に連動して増加していたパレット在庫が、解消が進んだことにより廃棄に回ったこと、三木工場における生産ラインの増設、再編や西宮事業所における組織の再配置などを行っていることなどが原因となって、廃棄量は増加傾向が続いています。しかし、リサイクル率は改善しています。



気候変動対応への取り組み

気候変動による当社グループへの影響については、TCFD(気候関連財務情報タスクフォース)に準拠した枠組みに基づき、主要事業である舶用事業を対象にIPCCやIEA、関連する業界の外部文献を調査し、情報を整理したうえで、1.5℃および4℃シナリオによる「リスクと機会」の重要度や影響度を整理し、抽出しました。抽出した「リスクと機会」に対する定性・定量分析の結果を基に対応策を検討し、その総括として移行リスク、物理リスク、機会、影響、対応策を一覧化しました。

リスク機会類型		小分類	リスク・機会と影響	影響度	時間軸	対応策
移行リスク	政策・法規制	GHG排出に関する規制の強化	炭素税導入および炭素価格高騰に伴うコスト増加	中	中-長期	・化石燃料削減のための、設備の電化によるScope 1の削減(EV導入等) ・空調設備更新に際して省エネ設備の導入 ・再生可能エネルギー由来の電力採用によるScope 2の削減 ・営業所のZEB化推進 ・ブルーカーボンへの取り組み検討
			省エネルギー規制の強化によるコスト増加	中	中-長期	
	技術	既存製品/サービスの低炭素オプションへの置換	製造工程の脱炭素化に係る設備投資コスト増加	中	中-長期	・化石燃料削減のための、設備の電化によるScope 1の削減(EV導入等) ・空調設備更新に際して省エネ設備の導入 ・再生可能エネルギー由来の電力採用によるScope 2の削減
			脱炭素製品の研究開発のためのコスト増加	小	中期	・船の効率的な航海に寄与する自動航行技術への研究開発 ・ブルーカーボンへの取り組み検討
		新規技術への投資の失敗	新技術へ投資しないことにより競合他社に先行を許すことに伴う売上機会の減少	大	中-長期	・船の効率的な航海に寄与する自動航行技術への研究開発 ・ブルーカーボンへの取り組み検討
	市場	原材料コストの高騰	資源価格の高騰に伴う製品原材料の仕入コスト増加	大	中-長期	・環境配慮設計のさらなる推進
	評判	ステークホルダーの不安増大、またはマイナスのフィードバック	気候変動対応が不十分な場合、投資家・金融機関からの評判が低下し、株価下落および資金調達コストが増加	小	中-長期	・環境配慮設計等の適切な開示 ・ブランディング活動を通じた啓蒙活動
物理リスク	急性リスク	サイクロン、洪水などの異常気象の激甚化	異常気象による資産の毀損による損失(=直接損害)	小	中-長期	・工場や営業所の水害リスクの調査や適切な保険手配 ・BCP(事業継続計画)の見直し、定期的な訓練
			異常気象による自社拠点の稼働停止による売上減少(=間接損害)	小	中-長期	・工場や営業所の水害リスクの調査や適切な保険手配 ・BCP(事業継続計画)の見直し、定期的な訓練
			異常気象によるサプライチェーン分断に伴う操業停止(=間接損害)、代替調達コストの増加	大	中-長期	・サプライヤーとの気候変動対応に対するパートナーシップの構築 ・サプライチェーンのBCP策定状況の確認
	慢性リスク	降雨パターンの変化、気象パターンの極端な変動性	海洋環境の変化による漁業マーケットの縮小に伴う売上減少	中	中-長期	・海洋資源保護に寄与する漁労機器の研究開発 ・育てる漁業としての養殖事業者に向けた支援機器の研究開発
		平均気温の上昇	異常気象による自社拠点の電力コスト増加、従業員の健康管理コストの増加	小	中-長期	・空調設備更新に際して省エネ設備の導入
機会	資源の効率	効率的な輸送手段の使用	エネルギーの消費量削減、効率化に伴う操業コストの低減	大	中期	・船の効率的な航海に寄与する自動航行技術の研究開発
	エネルギー源	新規技術の利用	省エネ技術向上による製造コストの低減	中	中-長期	・環境配慮設計の推進による使用部材点数の削減、再生材の採用 ・開発時における設計材料コストの削減
	製品およびサービス	低排出商品およびサービスの開発および/または拡張	低排出商品の市場拡大に伴う関連製品の売上増加	小	中-長期	・環境配慮設計の推進
	市場	新しい市場へのアクセス	気候変動関連の新規ビジネス・市場への参入による売上・収益性増加	大	中-長期	・自律航行、養殖支援、風力発電支援等の研究開発および事業開発の推進
	レジリエンス	資源の代替/多様化	海洋環境の変化により漁場の生育条件が改善し、市場拡大に伴う売上増加	中	長期	・気候変動に伴う顧客要求の変化に応じた営業活動、適切なキャッチアップ

シナリオ分析の結果、舶用事業における商船向け事業や漁船向け事業においてマイナスの影響を与えると想定される一方、これらへの対応は新たな事業創出の機会にもなると想定しています。これらの認識に基づき、気候変動への対応を通じて、企業価値の向上と持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

人権の尊重・サプライチェーンマネジメント

人権の尊重

当社は人権を尊重し、人種、肌の色、国籍、民族、宗教、信条、出生、性別、性的指向、性的認識、年齢、社会的身分、配偶者の有無、子どもの有無、心身の障害、身体的特徴等に基づく差別を行いません。
相手の意に反した強制労働や不当な児童労働も一切認めず、これらの行為に関与する企業との取引も行わない方針を徹底しております。
また、従業員一人ひとりが人権に対する理解を深め、尊重の意識を高められるよう、当社では全従業員を対象とした人権ミーティングやeラーニング、新入社員および管理職に対する人権研修も実施しているほか、毎年12月の人権週間には、社長より全従業員に向けて人権啓発に関するメッセージを配信し、人権について考える機会を設けております。
2022年12月には「FURUNOグループハラスメント防止方針」を制定しました。互いに尊重と敬意をもって接し合うことを心掛け、ハラスメントのない健全かつ快適な職場環境のもと、従業員が安心して業務に精励できるよう望みます。
今後も、あらゆる差別の撤廃を目指し、相互に共存し得る豊かな社会の実現に向けて、継続的に啓発活動を展開してまいります。

サプライチェーンマネジメント

基本的な考え方

FURUNOは、「各国・各地域で適用される公正な取引に関する法令・規則などを順守する」ことを行動規範に掲げています。国内外を問わず公平な取引の機会を設け、QCD+E（Q：品質、C：価格、D：納期、E：環境）の視点から公正な評価により調達を実施することはもちろん、あらゆる法・社会規範を順守し、取引先さまとの相互信頼関係を築くことを基本方針とし、健全な取引関係の構築・維持に努めています。

資材調達基本方針

（1）調達倫理の順守
私たちは、関係する国内外の法令および「フルノグループ行動規範」を順守します。また、会社の代表としての自覚を持ち、健全な取引関係を堅持するために、取引先さまおよび見込取引先さまからいかなる個人的利益を得たり、社会的常識の範囲を超えた接待や贈物を受けることを禁止します。
（2）公平・公正な取引
私たちは、国籍、企業規模の違いを問わず、すべての取引先に公平な参入機会を提供し、明確で且つ合理的な審査基準に則った公正な取引を行います。
（3）取引先さまとの共生
私たちは、国籍、企業規模の違いを問わず、取引先さまとは対等な立場で誠実に応対し、相互信頼に基づく共生関係の構築と、この維持に努めます。
（4）最適調達の追求
私たちは、常に国内外の最適調達を追求するために、継続的な「品質：Q」「価格：C」「納期：D」の向上と「環境：E」へ配慮した調達活動を推進します。
（5）CSR（Corporate Social Responsibility）の推進
私たちは、会社のCSR活動をサプライチェーン全体で実践すべく、取引先さまに対して積極的な啓蒙活動や協力要請および必要な支援に努めます。

調達先とのCSR勉強会

当社グループは、すべての事業活動において人権の尊重を基本的な責任と位置づけ、サプライチェーン全体での人権意識の向上に努めています。とりわけ、調達先との連携を重視し、毎年CSR勉強会を開催することで、共通の価値観の醸成と実践的な理解の促進を図っています。2024年度には、「人権」をテーマとした勉強会を実施し、労働における基本的権利の尊重、差別の禁止、児童労働・強制労働の排除などについて、調達先とともに学びを深めました。これにより、サプライチェーン全体での人権リスクの低減と、持続可能な取引関係の構築を目指しています。
今後も、調達先に対して積極的な人権対応を呼びかけるとともに、必要な支援を継続的に提供し、責任ある企業行動を推進してまいります。

社会とともに

私たちFURUNOは地域社会の一員として、皆さまとの温かいつながりを育んでいきたいと考えています。
その思いのもと、本業を通じた社会への貢献はもちろん、次世代を育てる活動やスポーツ・文化の応援など、地域に根ざし、地域とともに歩むさまざまな取り組みに力を入れています。

学生ヨット大会に協賛

「全日本学生ヨット選手権大会」、「兵庫ジュニアオープン選手権」、「海の甲子園」に特別協賛しています。海に育てられた企業として地域とともに海のスポーツを盛り上げ、この貴重な場が継続できるようにサポートすることも当社の使命と考えています。

全日本学生ヨット選手権大会

兵庫ジュニアオープン選手権

海の甲子園

人が集まり、つながる場「うまいもんマルシェ」

2022年1月より本社SOUTH WING前において、朝カフェ企画としてスタートした「うまいもんマルシェ」。1店舗から始まったこの取り組みは、今では約30店舗のキッチンカーが訪れるようになりました。当社の社員だけでなく地域の方々にもご利用いただいています。列に並んでお話ししたり、一緒にランチを楽しんだり。一人でも多くの方の“交流のきっかけ”になることを目指しています。

キッチンカーを目当てに自然と人が集まります

キッチンカー出店時の様子（本社SOUTH WING前）

新鮮な野菜の販売も

社員による音楽イベントの開催

社員で構成された当社軽音楽部は、企業クラブとして1968年に創部し、活動休止を経て2000年からビッグバンドスタイルに変更して活動を再開しました。“音楽を通して地域に貢献すること”を目標に掲げ、阪急西宮ガーデンズなどの商業施設での演奏会や、「みやっこSWING DAY」など地元西宮で開催されるイベントの実行委員会としての活動など、地域の皆さまから愛される活動を続けていきます。

阪急西宮ガーデンズでの演奏会

04 財務・非財務データ

直近11年間のデータ

損益状況(百万円)	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	百万米ドル※1
売上高	85,966	89,720	78,674	79,050	82,108	83,066	82,255	84,783	91,325	114,850	**126,953**	**843**
営業利益	1,799	2,911	1,534	1,992	4,771	2,411	3,740	2,532	1,523	6,521	**13,181**	**88**
経常利益	2,840	3,362	1,458	1,857	5,112	2,702	4,779	3,717	2,593	8,169	**14,158**	**94**
親会社株主に帰属する当期純利益	△909	2,624	1,262	1,236	4,026	2,041	3,946	2,814	1,348	6,238	**11,457**	**76**
財政状態(百万円)												
総資産	83,795	78,464	75,724	76,773	79,223	76,133	82,248	85,973	106,396	114,370	**123,519**	**820**
有利子負債	13,663	16,736	14,881	13,706	12,982	9,906	9,956	9,602	19,317	17,417	**17,808**	**118**
純資産	37,305	36,581	36,321	38,559	41,539	42,244	45,692	47,880	52,503	61,434	**72,619**	**482**
キャッシュ・フロー状況(百万円)												
営業活動により増加したキャッシュ(純額)	2,913	1,258	6,417	5,142	4,903	8,041	8,512	6,193	△6,492	2,713	**10,820**	**72**
投資活動により減少したキャッシュ(純額)	△3,974	△2,612	△4,152	△3,404	△2,912	△3,175	△4,553	△4,389	△3,027	△ 3,589	**△ 4,588**	**△ 30**
財務活動により増加(減少)したキャッシュ(純額)	△2,227	2,811	△2,201	△1,542	△1,251	△4,194	△850	△3,518	8,263	△ 3,557	**△ 2,696**	**△ 18**
1株当たり情報(円)												
当期純利益	△28.9	83.3	40.1	39.3	127.8	64.8	125.2	89.2	42.7	197.6	**362.6**	**2.4**
配当金	8.0	10.0	8.0	10.0	25.0	20.0	40.0	40.0	25.0	60.0	**110.0**	**0.7**
純資産	1,169.7	1,148.2	1,141.8	1,212.3	1,307.2	1,330.5	1,438.9	1,518.0	1,651.0	1,932.4	**2,284.5**	**15.2**
主要財務指標(%)												
売上高営業利益率	2.1	3.2	1.9	2.5	5.8	2.9	4.5	3.0	1.7	5.7	**10.4**	
自己資本利益率(ROE)	△2.5	7.2	3.5	3.3	10.1	4.9	9.0	6.0	2.7	11.0	**17.2**	
自己資本比率	44.0	46.1	47.5	49.8	52.0	55.1	55.1	55.7	49.0	53.4	**58.4**	
研究開発・設備投資・減価償却(百万円)												
研究開発費	4,539	4,786	4,253	4,470	4,707	4,266	5,303	5,458	5,694	5,987	**6,303**	**42**
設備投資	3,060	3,521	3,863	3,036	2,595	3,245	4,235	4,670	2,207	3,350	**4,921**	**33**
減価償却費	2,586	2,721	2,924	3,225	3,093	3,246	3,160	3,161	3,061	3,413	**3,592**	**24**

※2024年度において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2023年度に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

非財務データ	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
連結従業員数(人)	2,930	2,905	2,894	2,920	2,957	2,926	2,978	3,065	3,310	3,356	**3,368**
単体従業員数(人)	1,745	1,740	1,731	1,713	1,712	1,729	1,722	1,765	1,794	1,927	**1,927**
単体女性社員の割合(%)	28.4	28.4	28.5	28.9	29.1	28.7	28.5	28.8	28.8	28.6	**28.9**
単体女性管理職の割合(%)	1.8	2.0	2.4	2.1	3.1	3.0	2.9	3.3	4.4	4.2	**7.0**
取締役数(うち社外取締役)	10 (0)	11 (1)	12 (2)	12 (2)	11 (2)	11 (2)	10 (2)	6 (2)	6 (2)	6 (2)	**7 (3)**
監査役数(うち社外監査役)	3 (2)	3 (2)	3 (2)	3 (2)	3 (2)	3 (2)	3 (2)	3 (2)	3 (2)	3 (2)	**3 (2)**
連結特許保有件数	763	849	1,020	1,185	1,198	1,190	1,232	1,302	1,313	1,302	**1,207**
主要拠点※2のCO_2排出量(千t-CO_2)	4.6	4.3	4.2	4.2	3.4	2.8	2.8	2.9	2.5	2.9	**2.6**
主要拠点※2の廃棄物総排出量 (t)	364	332	316	375	355	321	312	336	313	322	**361**

※1 2024 年度の期中平均レート：1ドル=150.58 円　※2 集計対象：本社（西宮事業所）、三木工場、INT センター

会社情報 2025年2月28日現在

会社概要

社　　名　古野電気株式会社
FURUNO ELECTRIC CO., LTD.

設　　立　1951年（昭和26年）5月23日

本社所在地　〒662-8580
兵庫県西宮市芦原町9-52　TEL.0798-65-2111（代表）

資　本　金　7,534百万円

グループ会社数　連結子会社36社　非連結子会社1社　関係会社1社

従業員数　連結3,368名　単体1,927名

株式情報 2025年2月28日現在

証券コード：6814

上場金融商品取引所：東京証券取引所
プライム市場

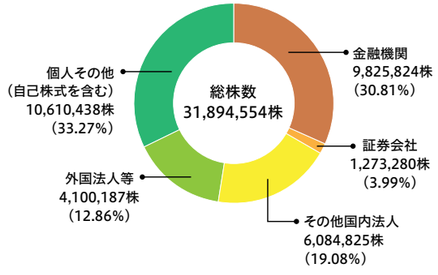
株主名簿管理人：みずほ信託銀行株式会社

発行可能株式総数：120,000,000 株

発行済株式の数：31,894,554 株

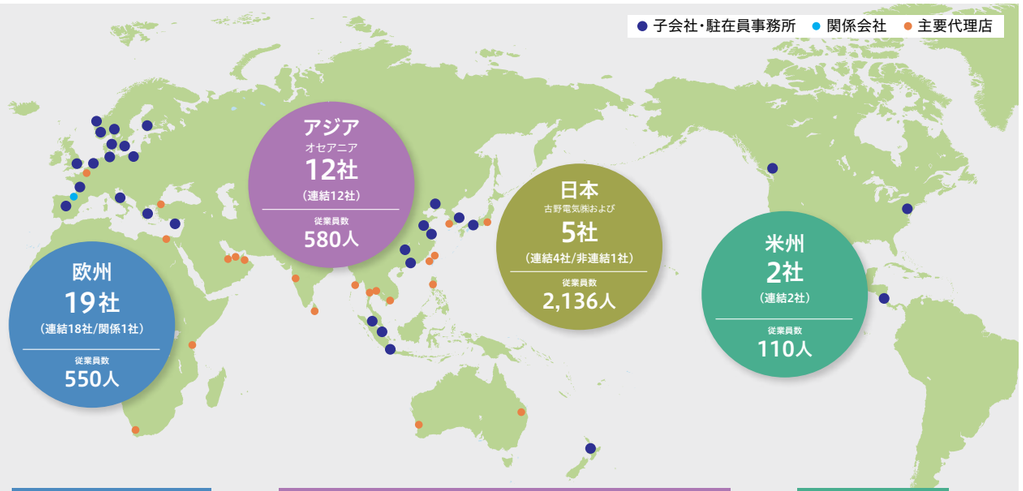
自己株式：297,571株

株主数：12,711名



株主名	持株数（千株）	自己株除く保有比率（%）
古野興産株式会社	4,186	13.25
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	3,341	10.57
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,394	4.41
第一生命保険株式会社	1,000	3.16
株式会社三菱ＵＦＪ銀行	992	3.14
みずほ信託銀行株式会社退職給付信託 みずほ銀行口 再信託受託者　株式会社日本カストディ銀行	942	2.98
古野電気取引先持株会	908	2.87
エコー興産有限会社	560	1.77
古野電気社員持株会	409	1.30
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	390	1.24

グローバルネットワーク



欧　州

FURUNO（UK）LTD.
FURUNO NORGE A/S
FURUNO DANMARK A/S
FURUNO SVERIGE AB
FURUNO FINLAND OY
FURUNO POLSKA Sp. z o.o.
FURUNO DEUTSCHLAND GmbH
FURUNO EUROPE B.V.
FURUNO FRANCE S.A.S.
FURUNO ESPAÑA S.A.
FURUNO ITALIA S.R.L.
FURUNO HELLAS S.A.
FURUNO（CYPRUS）LTD
EMRI A/S
TELKO A/S
Telko International AB
S.A.S. ROBIN MARINE
FURUNO LEASING LTD.

アジア・オセアニア

古野(上海)貿易有限公司
古野(大連)科技有限公司
孚諾科技(大連)有限公司
古野香港有限公司
東莞古野電子有限公司
古野中国有限公司
古野通信導航科技(上海)有限公司
PT FURUNO ELECTRIC INDONESIA
FURUNO KOREA CO., LTD.
FURUNO SINGAPORE PTE LTD
FURUNO ELECTRIC（MALAYSIA）SDN. BHD.
ELECTRONIC NAVIGATION LIMITED

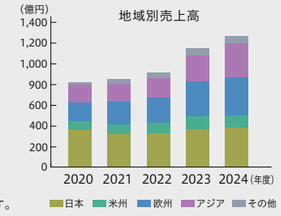
日　本

マリサット通信サービス株式会社
株式会社フルノシステムズ
フルノライフベスト株式会社
株式会社フルノソフテック
ラボテック・インターナショナル株式会社

米　州

FURUNO U.S.A., INC.
FURUNO PANAMA, S.A.

※2025年4月に当社の子会社となった古野通信導航科技（上海）有限公司を含みます。



国内主要拠点

本社
（兵庫県西宮市）

FURUNO発祥の地は長崎県になります。1961年に兵庫県西宮市に移転し、ここを本拠として60年以上にわたり事業を展開しています。

三木工場
（兵庫県三木市）

敷地面積67,000㎡を有し、船舶用電子機器の生産工場としては、世界トップクラスの規模を誇る国内主力工場です。航海機器、漁労機器をはじめ、船舶用電子機器生産の約7割を担っています。

FURUNO・INT センター
（兵庫県西宮市）

陸上・産業用電子機器を取り扱う拠点として、商品企画から開発、製造、販売といった一連の活動を行う組織体制と、充実した研究開発設備を備えています。

海外主要拠点

FURUNO U.S.A., INC
（アメリカ）

1978年サンフランシスコで設立、1998年にワシントン州カマスに移転し、北米および中南米・カリブ海域の販売拠点として活動しています。

FURUNO NORGE A/S
（ノルウェー）

初の海外子会社として1974年に設立。遠洋漁船や油ガス田の作業船など、各種船舶の活動を半世紀以上にわたりサポートしています。

FURUNO HELLAS S.A.
（ギリシャ）

2009年に設立。世界最大級の海運産業を擁するギリシャで船舶の安全航行を支え、またレジャーボートや漁船向けなど幅広く販売・サポートをしています。