2026年10月9日

各　位

会社名　　古野電気株式会社
代表者　　代表取締役社長執行役員 兼 CEO　古野 幸男
コード番号　　6814（東証プライム）
問合せ先　取締役常務執行役員 兼 CFO　和田 豊
（TEL　0798-63-1017）

2030年に向けた成長ストーリーおよび2031年２月期目標の設定について

当社は、2026年２月に公表した中期経営計画において、2029年２月期までの３ヶ年を将来の持続的成長に向けた投資・基盤構築の期間と位置づけ、各施策を推進しております。

今般、その先に当社が目指す成長の姿と、中期経営計画における取り組みが将来の成長へどのようにつながるのかをより明確にお示しするため、「2030年に向けた成長ストーリー」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

成長ストーリー策定の背景と位置づけ

当社は、2018年12月に策定した経営ビジョン「FURUNO GLOBAL VISION “NAVI NEXT 2030”」のもと、事業の成長と収益性の向上に取り組んでまいりました。2025年２月期には同ビジョンで掲げた連結売上高および営業利益率の目標を前倒しで達成し、2026年２月期には過去最高業績を３期連続で更新しております。

また、2027年２月期から2029年２月期までの３ヶ年を対象とする中期経営計画を、次の成長ステージに向けた投資・基盤構築の期間と位置づけ、サービス事業の拡大や新たな成長領域への展開に向けた取組を進めています。

こうした中、従来の経営ビジョンにおける目標の前倒し達成を踏まえ、中期経営計画における各施策がその先の成長にどのようにつながるのかを明確にし、当社が目指す次の成長の姿をお示しするため、「2030年に向けた成長ストーリー」を策定しました。

本成長ストーリーでは、新ブランドステートメント「Sensing Beyond ―未来を見通す、海へ、世界へ。―」を掲げ、ソリューションシフト、サービス事業の拡大、グローバル経営の進化を軸に、事業規模の拡大と収益性の向上を目指します。 また、その実現を支える技術・生産・IT基盤および資本政策についても方向性を示しています。

2031年２月期には、連結売上高1,800億円、営業利益率15%以上を目指し、中長期的な事業成長と収益性向上を通じて、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

以上

FURUNO

2030年に向けた成長ストーリー

Sensing Beyond

― 未来を見通す、海へ、世界へ。―

2026年10月

新しいブランドステートメント

FURUNOの進化

FURUNO

見るから　見通すへ

現状把握　未来予測

Sensing Beyond

目指す企業像

- 見えないものを見えるようにし、「認識・判断を進化させるテクノロジー」で、
  海を中心に世界中のさまざまな領域で自動化や未来予測など最先端のソリューションを生み出す
- 未来を見通すサステナブルな社会を実現していく企業へ

基本方針

技術とサービスで社会に貢献し、持続的に成長するグローバル・ソリューション企業へ

見通す価値を創る

見通す価値を届ける

見通す価値を拡げる

2030年に向けた3つの変革

ソリューションシフト

ハード・ソフト・データを融合し、
課題解決型ソリューションを提供

グローバル経営進化

事業横断でグローバル市場を開拓し、
新たな成長機会を創出

サービス事業拡大

24/7・遠隔・予兆保全で
継続的な顧客価値を提供

成長ストーリーを企業価値へつなぐブランド基盤の強化

経営KPI（2030年度目標）

	売上高	営業利益率	ROE	ROIC
2025年度 実績	1,406億円	11.6%	20.7% （5年平均：11.5%）	15.5% （5年平均：7.9%）
2030年度 目標	1,800億円	15%以上	15%以上	15%以上

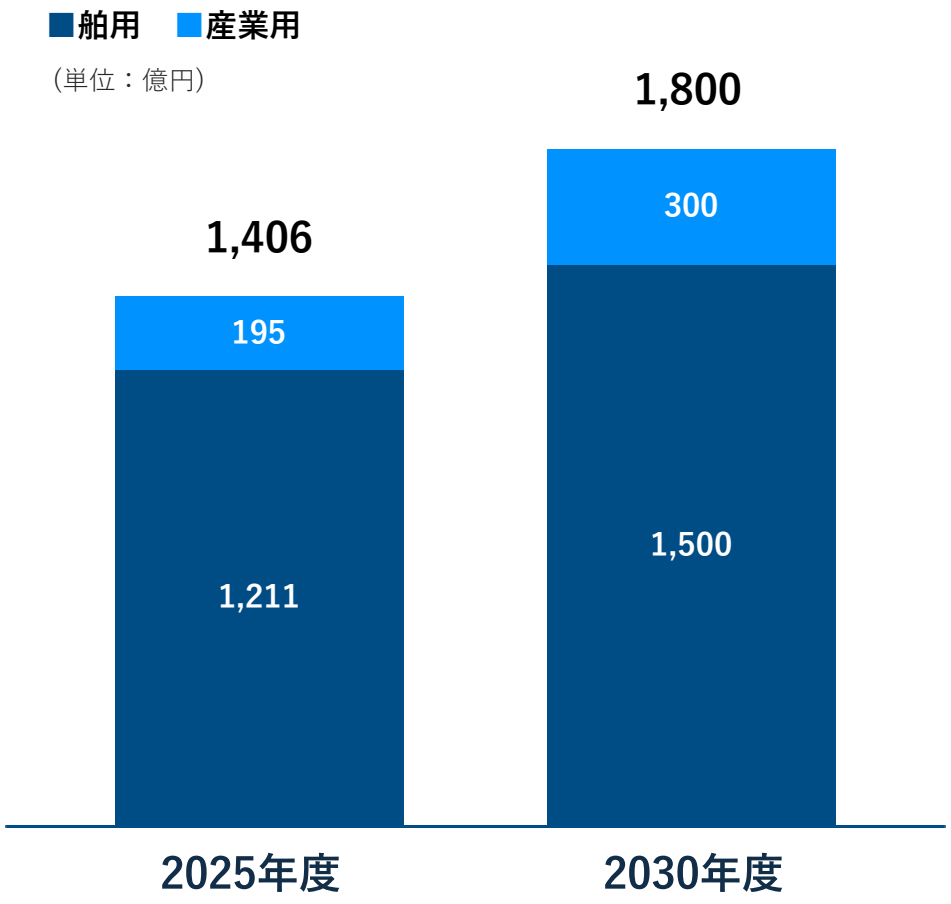
※前提為替：USD＝150円／EUR＝169円

成長の柱

- サービス収益の拡大
- 産業用分野のグローバル展開
- ソリューション提供による粗利率改善

経営KPI（2030年度目標）

舶用の着実な成長と産業用の拡大により、2030年度に売上1,800億円へ



分野	注力する領域	2025年度	2030年度
産業用	ITS・GNSS	88	115
	防衛装備品	55	110
舶用	商船	447	500
	サービス	220	350
	プレジャーボート	155	200

（単位：億円）

※商船・プレジャーボートは保守サービスを除く　※前提為替：USD＝150円／EUR＝169円

企業価値向上を支える資本政策

成長投資・財務健全性・株主還元の好循環

資本コストを上回る資本収益性を追求し、成長投資・財務健全性・株主還元の好循環を実現する

成長投資の徹底
- 未来を創る -

- 中期経営計画・成長戦略を最優先に資本配分
- DX・人財・生産基盤へ継続投資
- M&A・新規事業への機動的な投資を実施

ROIC経営の推進
- 資本効率を高める -

- ROIC・ROE・WACCを重視した経営を実践
- WACCを基準とした投資判断を徹底
- 資本効率向上による企業価値向上を追求

安定かつ継続的な株主還元
- 成果を還元する -

- 安定配当を基本とした株主還元
- 総還元性向40%を基本方針
- 自己株式取得など機動的な還元策も検討

強固な財務基盤の維持
- 成長を支える -

- 自己資本比率・Net D/Eレシオを適切に管理
- 成長投資を支える財務余力を確保
- 手元流動性を維持し経営環境変化へ対応

※ 記載の数値は運用上の目安であり、固定的な目標値ではありません。実際の判断は事業環境、成長投資機会、財務安全性および資本市場評価を総合的に勘案します。

注力する領域の成長ストーリー

商船領域の成長ストーリー

拡大する需要への対応とライフサイクルサポートによる提供価値の最大化

将来像と提供価値

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へ。
安全・安心・快適を最高水準で提供し、船舶のライフサイクル全体を支える存在へ。

売上　447億円 ▶ 500億円　＋53億円　＋12%

成長ストーリー

- 日本の造船業復活等により拡大する新造船需要への対応による販売隻数の拡大
- 保守サービスによる顧客との接点増加を生かした船舶ライフサイクルでの提供価値最大化
- 新造船市場での高いシェアを維持することによる装備隻数の増加

収益性改善への取り組み

- 供給力の向上（生産・販売・搭載・保守）による提供価値の増加
- サイバーセキュリティと遠隔支援のパッケージ提供
- 高付加価値パッケージの水平展開

市場環境・ポジション

- 人口増に伴う物流規模拡大とリプレース需要により、日中韓を中心とした新造船市場は2030年まで活況
- 新造船市場での高いシェア

リスクと備え

- 新造船市場の市況変動に備え、保守サービスおよび換装ビジネスの拡大により収益基盤の多様化を図る
- 供給力向上による新造船シェアの維持・向上に努め、競合および新興メーカーとの競争に打ち勝つ

サービス領域の成長ストーリー

DXサービス基盤の強化とストック型収益の拡大

将来像と提供価値

世界で最も信頼されるライフサイクルサポートパートナーへ。
各種デジタルサービスを統合し、お客さまの安全・安心・快適な運航を支え続ける。

売上　220億円 ▶ 350億円　＋130億円　＋59%

成長ストーリー

- 保守DXサービスによる「安心」の提供：保守サービス受注率の維持・向上、サイバーセキュリティ対応などによるセキュアなシステムの実現
- 運航DX、水産DXサービスによる「安全」「快適」の提供：運航や操業状況の可視化による業務効率化の実現
- スマートボーティング（プレジャーDX）：豊かなボーティングライフの実現

収益性改善への取り組み

- DXサービス基盤（データ活用プラットフォーム）の開発と普及
- リモートサービスの導入による製品ダウンタイムと作業コストの削減
- 年間保守契約の提供による換装需要への対応

市場環境・ポジション

- フルパッケージ船の増加に伴いサービス対象船が拡大
- グローバルなサービスネットワークを展開

リスクと備え

- 人的対応の限界による他社への買い替え、サービス案件の外部流出
- 取るべきリスク：既存保守サービス業務の改善、DXサービス基盤への先行投資

プレジャーボート領域の成長ストーリー

体験価値のマネタイズとスピード・コスト競争力の向上

将来像と提供価値

スマートボーティングにより技術を新たな顧客体験価値へと昇華し、豊かなボーティングライフを実現する。
全てのボートユーザーが自由・安全・快適に水上での時間を楽しめる環境を提供。

売上 155億円 ▶ 200億円 ＋45億円 ＋29%

成長ストーリー

- 米国での商品企画加速：パートナー企業を活用した自社ブランド商品・他社製商品の拡充
- OEMチャネルの強化による販売拡大
- 既存パートナー企業との戦略的アライアンスの推進
- TZエコシステム[*1]を通じたデジタルサービスの拡充

収益性改善への取り組み

- 開発・生産コストの継続的な低減
- 三木工場を含む製造スピード向上による供給力強化
- 体験価値を高める製品開発を通じた顧客基盤の強化とストック型収益の拡大

市場環境・ポジション

- 市場規模：約20億米ドル[*2]（約3,200億円）、FURUNOシェア約5%
- ハイエンド帯にシェア拡大余地、超高級艇では50%超

リスクと備え

- 景気後退、関税影響によるコスト増、サプライチェーンの不安定化
- 取るべきリスク：ソフトウェア領域への先行投資、OEMパートナーとの連携強化

[*1]：舶用製品とデジタルサービスをつなぐエコシステム　[*2]：当社算定

ITS・GNSS領域の成長ストーリー

高精度・高信頼の測位／時刻同期技術で、社会インフラの安全・安心と持続的な運用を支える

将来像と提供価値

自社開発のGNSS測位技術を核に、通信インフラをはじめとする複数の成長領域へ展開。高精度・高信頼なPNT（測位・航法・時刻同期）の提供を通じて、社会インフラの高度化と、安全で快適なモビリティ社会の実現に貢献します。

売上　88億円 ▶ 115億円　＋27億円　＋31%

成長ストーリー

- 移動体通信の高密度化(5G→6G)に伴い、時刻同期需要が拡大
- 運転支援の高度化が進む次世代モビリティ領域への展開
- 次世代技術による対応領域の拡大と顧客基盤の拡充
- グローバルパートナーとの協業を通じた事業基盤の強化

収益性改善への取り組み

- コンポーネントの供給から完成品・ソリューションまで提供領域を拡大
- 提供価値の高度化による収益性の改善
- 新たな市場・販売チャネルの開拓
- サービタイゼーションへの挑戦

市場環境・ポジション

- 通信・放送・電力などの重要インフラにおける高精度な時刻同期への需要拡大
- AIの進化により急拡大するデータセンター周辺の設備需要が拡大
- 運転支援・自律走行の普及へ、次世代モビリティ領域の需要が拡大
- 測位技術を自社で開発・保有する数少ない企業の一社

リスクと備え

- 顧客要望の多様化・市場変化の加速 — パートナー企業との連携強化
- 代替新技術との競争 — 競合代替手段を包括するレジリエントな技術を提供
- 主要顧客/市場への依存— 販促強化による販売チャネル増加と新市場の獲得
- 調達・為替環境の変動 — 供給源の多様化と価格施策で対応

防衛装備品領域の成長ストーリー

既存事業の深化と、新領域・新市場（海外）の探索による成長

将来像と提供価値

全社及び安全保障分野で培った盤石な事業基盤を礎に、既存事業の深化と新領域・新市場の探索によって、顧客価値・企業価値の向上を実現する。

売上　55億円 ▶ 110億円　＋55億円　＋100%

成長ストーリー

- 既存事業の深化：人財確保・育成による持続的成長基盤の構築、生産基盤の強化
- 既存市場における提供価値の拡大：標準化製品の開発などラインナップの拡充
- 海外移転の推進：海外パートナーとの協業の強化
- 周辺領域への展開

収益性改善への取り組み

- オペレーションの安定化・効率化
- 標準化製品の開発
- 当社グループのシナジー効果を最大限発揮

市場環境・ポジション

- 国内：安全保障市場の拡大　無人化・省人化へのニーズの高まり
- 海外：海外移転への転換　海外パートナーとの連携ニーズの高まり

リスクと備え

- リスク：人財不足、制度変更、予算変動、調達制約
- 備え：人財育成、生産基盤強化、海外パートナー連携

2030年のその先へ

持続的成長を支える
技術・生産・IT基盤

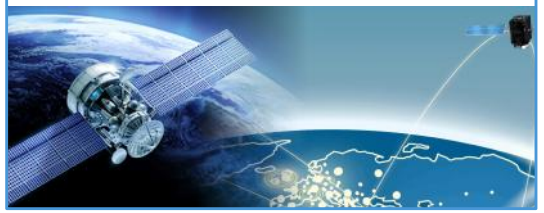
持続的成長を支える４つのコア技術

高精度なセンシング・認識・測位・制御をコア技術とし、海と陸の社会課題を解決する

レーダー技術

超音波技術

PNT*技術



船体制御技術

４つのコア技術をAIでつなぎ、データを価値に変え、持続的な成長へ

AI活用 共通基盤

- データ統合・標準化
- 検出・識別の高度化
- 予測・シミュレーション
- 最適制御自動化
- 学習・改善の自動化

データ基盤・クラウド

- 安全・セキュアなデータ管理
- スケーラブルな処理基盤
- API連携による外部サービス接続

*：Positioning, Navigation, Timing（測位・航法・時刻同期）

持続的成長を支える４つのコア技術

レーダー技術

目指す姿

高度な探知・識別・予測で、
安全な社会を支える

重点取り組み

- 高精度な探知・追尾
- 物標識別・リスク予測
- センシング領域の拡大

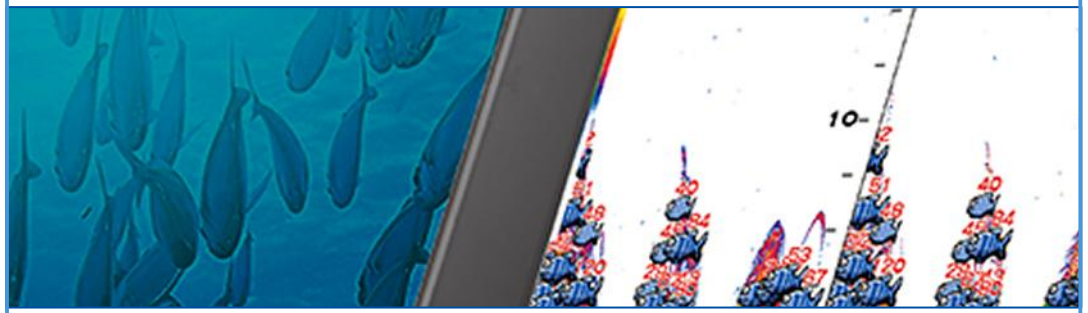
主な活用領域

- 安全航海
- 気象防災
- 社会インフラ

超音波技術

目指す姿

水中情報を高精度に可視化し、
海洋産業を進化させる



重点取り組み

- 水中探知・計測の高度化
- 生物情報の定量化
- 水中通信技術の拡大

主な活用領域

- 資源管理型漁業
- スマート養殖
- 海中探査

持続的成長を支える４つのコア技術

PNT*技術

目指す姿

高精度・高信頼な位置と時刻で、
社会の進化を支える

重点取り組み

- 高精度・高信頼測位
- 衛星・慣性技術の高度化
- 位置・時刻データの活用

主な活用領域

- 陸上モビリティ
- 放送・通信インフラ
- 航空・宇宙

船体制御技術

目指す姿

高度な船体制御で、
安全・省人・省エネ運航を実現する

重点取り組み

- 自動・避航操船の高度化
- 巡航・低速制御の高度化
- 統合操船システムの展開

主な活用領域

- 自動運航
- GHG削減
- 海洋資源開発

*：Positioning, Navigation, Timing（測位・航法・時刻同期）

持続的成長を支える生産・IT基盤

最適な価値を、最適な時期に、最適な場所へ

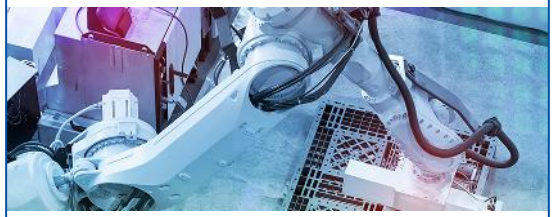
01 データの収集・統合

- 販売・受注
- 市場・顧客動向
- 船舶・機器の稼働
- 経済・気象・規制

02 意思決定の高度化

- 現状を見える化
- データに基づく予測
- 迅速で柔軟な意思決定

03 生産・供給の最適化



- 生産計画の最適化
- 部材調達・在庫の最適化
- サプライヤーとの連携
- グローバルな供給

デジタルツインを活用

世界のお客さまへ

製品・ソリューション
サービス
サポート・運用

利用・稼働データを次の改善へ

共通データ基盤

グループ全体のデータを統合し、業務プロセスを支える

Sensing Beyond

―未来を見通す、海へ、世界へ。―

FURUNO