


MOROOKA Report 2023

株式会社諸岡
統合報告書



A green crawler truck is driving on a dirt road. The road is flanked by two long, narrow flower beds filled with red and white flowers. The background shows a line of trees under a bright sky.

ぬかるみの超湿地帯。極寒、豪雪の南極大陸。
荒砂利で滑り落ちる危険な富士の急斜面。
強風吹きすさぶ風力発電、太陽光発電の建設現場。
自然災害により土砂に埋もれた被災地。
人が立ち入ることが危険な汚染地域や紛争地帯。

そんな危険で荒れた不整地でも、
地球の未来を守るため、誰かがやらねばならないことがある。

ゴム製クローラーで、大地になるべく負荷をかけないよう、優しく移動し、
現場で働く人を助け、人々の暮らしを守り、地球の未来を救う。
そんな優しい気持ちを心に秘めながら、
過酷な現場で、弱音を吐かずに、タフに働く。

そんな商品は無理だ。作っても売れない。
と、他社がしり込みするような商品でも、
目の前に困っている顧客がいたら、それを作らないわけにはいかない。

どんな困難にも立ち向かい、不可能を可能にする。
俺達がやらなければ、誰がやる。

人の暮らしと地球の未来を守るために、
自然エネルギー開発の現場や災害現場など、危険な荒地で働く人を
諸岡が生み出した、クローラキャリアや木材粉碎機が支えています。

人の暮らしと地球の未来を、技術で守る。
優しい大地の開拓者。

私たちは、MOROOKA です。

ブランドステートメント・・・・・・・・・・ 1

Contents・・・・・・・・・・ 2

Purpose

CEOメッセージ・・・・・・・・・・ 3

沿革・・・・・・・・・・ 7

MOROOKA History・・・・・・・・・・ 8

経営理念・・・・・・・・・・ 10

価値創造プロセス・・・・・・・・・・ 11

MOROOKAが創り出す価値・・・・・・・・・・ 12

事業価値・・・・・・・・・・ 13

社会価値・・・・・・・・・・ 14

未来価値・・・・・・・・・・ 16

諸岡のビジネス・・・・・・・・・・ 18

土木・・・・・・・・・・ 18

林業・農業・・・・・・・・・・ 19

環境・エネルギー・・・・・・・・・・ 20

ユーティリティ・・・・・・・・・・ 21

Strategy

マテリアリティ・・・・・・・・・・ 22

中期経営計画（MV2030）・・・・・・・・・・ 24

諸岡のESG取組み・・・・・・・・・・ 35

【特集】MV2030の実現に向けて・・・・・・・・・・ 45

諸岡イズム浸透プロジェクト・・・・・・・・・・ 46

諸岡PVV全体像・・・・・・・・・・ 47

事業本部長メッセージ・・・・・・・・・・ 48

営業本部長メッセージ・・・・・・・・・・ 48

生産技術本部長メッセージ・・・・・・・・・・ 49

管理本部長メッセージ・・・・・・・・・・ 50

Data

財務データ・・・・・・・・・・ 51

企業概要・・・・・・・・・・ 54

「MOROOKA Report 2023」発行にあたって

この度、当社の持続的成長や価値創造に向けた取り組みをわかりやすくお伝えするため、本統合報告書を作成しました。

当社の経営理念をはじめ、中期経営計画や財務情報のほか、ESG情報など非財務情報を示しながら、持続的成長に向けた取り組みを統合的に編集しております。

当社はMorooka Vision 2030「大地と技術の開拓者」の実現にむけて8つの重要課題を特定し、16の基本戦略を策定しました。

このMV2030の確実な実行により、働きがいを感じる社員と共に、お客様に感動を与え、社会の基盤づくりに貢献することが株式会社諸岡の企業価値創造のストーリーです。

この統合報告書を、社員並びにステークホルダーのみならずと共有することにより、持続可能な社会づくりに貢献してまいります。

CEOメッセージ

道なき未知を切り拓く

諸岡は常に斬新でユニークな発想を基に、高品質で高性能な製品を生み出し続けてきました。その源泉は「お客様に喜ばれる商品の提供」「道なき未知を切り拓く活力ある企業」「人と自然環境が調和した豊かな社会づくりに貢献」という経営理念にあり、常にお客様本位で物事を考え、これまでの世にはない新たな価値を持つ製品を生み出す、そのためには失敗を恐れずチャレンジをし続けるという諸岡イズムが全従業員に根付いているからです。

詳細 P.10
経営理念

詳細 P.11
価値創造プロセス

世の中の 人におくれを とりぬべし すすまぬときに 進まざりせば

今から65年前の1958年、当社の創業当時は国内各地で米や野菜を増産するために耕作地の開墾が進められていました。自ら農作業に従事していた創業者の諸岡一雄は耕作地の農業用水確保のために地下水に注目し、井戸掘りや配水管敷設の鑿泉業をスタートさせました。当時行っていた工事は湿地帯での作業も多く、工事車両が沈んでしまい身動きできないケースが頻発しました。そこで諸岡一雄は鉄のクローラの代わりにゴム製のクローラであれば湿地でも走行が可能ではないかと考え、更に油圧式の無段変速機構のHSTシステムを考案し、大手部品メーカーの協力を得て1975年にゴムクローラ全油圧式ブルドーザーや不整地運搬車を世界で初めて開発したのです。その後南極昭和基地や陸上自衛隊にも納入を開始し、1990年にはゴムクローラ式農業用トラクター、2000年には移動式木材破砕機などを開発するとともに、2003年には米国現地法人を設立するなど新たな市場・分野へのチャレンジを続け、業容を拡大してまいりました。

詳細 P.8
MOROOKA History

代表取締役CEO
諸岡 正美

CEOメッセージ

60年目のターニングポイント 非財務価値への目覚め

2018年に創業60周年を迎え、会社の歴史を振り返り、創業者の想いを再認識するとともに、次の70周年、100周年に向けて課題もたくさんあることがわかってきました。社内規定や職務権限表もなく、経営層ですらガバナンスの意味も十分理解できていなかったのです。今までのように設備を増強し人員を増やすだけで順調に成長できるのかとても不安でした。折しも2018年日本では「働き方改革法案」が成立し、ESG投資やSDGsへの考え方が広がりつつありました。これまで財務指標を中心にいかに財務基盤を強固にするかを考えていた当社にとって、ESG(E環境・S社会・G企業統治)という3つの観点に対する配慮やSDGsの17の目標は新鮮であるとともに、次の60年に向けて必要不可欠な非財務指標であると確信したのです。これまでの有形資産中心から無形資産にも注力し、双方が補完しながら新たな価値を創造するものと考え、新たな道標として全社を上げて取り組みを始めたのです。



まず始めたのは「(S)社会」「(G)企業統治」に対応するための「社内規定の整備」でした。翌2019年には規定の遵守フォローのための「内部監査室」(現内部統制室)を設立、さらに2020年には「サステナビリティ推進室」を設立しSDGsの啓蒙活動や地域連携を推進してまいりました。これらの活動は「働き方改革宣言」「SDGs宣言」「パートナーシップ構築宣言」「BCP策定」へと広がり、地域未来牽引企業や健康経営優良法人の認定もいただくことになりました。また人材育成の一環として、管理職教育、階層別教育を実施し、新たな人材採用や新入社員教育プログラムの構築にも着手し、働きがいのある職場づくりを目指してまいりました。2021年からは温室効果ガス削減にむけて「CO2排出量の見える化」プロジェクトを立ち上げ、当社の2030年に向けた削減目標を掲げました。またいち早くGXリーグ構想に参画するとともに、一部の森林組合様から「Jクレジット」の購入も実施いたしました。2022年にはPIF(ポジティブ・インパクト・ファイナンス)の実施に当たり、(1)自然環境にやさしいものづくり、(2)生き活きと働くことができる職場環境の提供、(3)成長分野・市場への参入による地域経済への貢献の3つのテーマに沿った目標とKPIも設定しました。



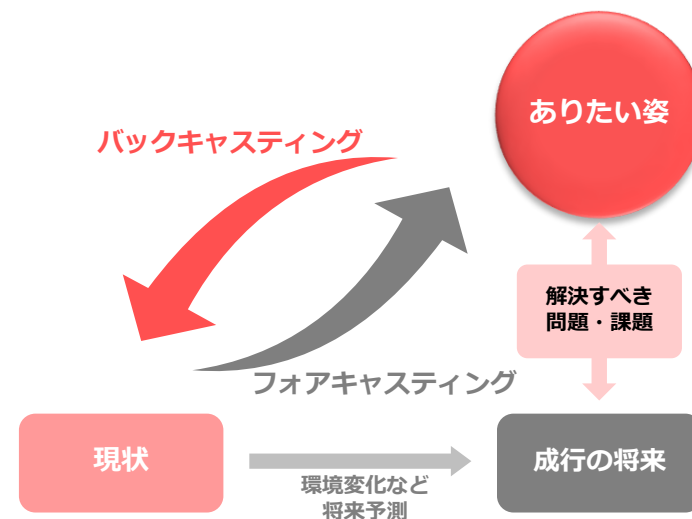
詳細 P.35
諸岡のESG取組み

CEOメッセージ

バックキャストによる長期ビジョン「MV2030」

当社は2022年度開始の新中期経営計画の策定にあたり、長期ビジョンである「MV2030 (Morooka Vision 2030)」を策定しました。MV2030は10年後の当社を担う若手社員7名を選抜し、将来のありたい姿から現在に遡って問題を考える「バックキャスト」の手法によって、経営の将来像を描いたものです。MV2030では創業の精神や経営理念、経営方針を引き継ぎ、当社のありたい姿である「大地と技術の開拓者」の達成に向かって、グローバルに直面する課題の解決・持続可能な社会への取り組みを諸岡の事業基盤の重要課題と位置づけています。またそれらの課題達成のための基本戦略はSDGsやESG、DXに紐づいています。2022年度からの新中期経営計画はMV2030における「躍進への基盤づくり」の期間と位置づけ、社会・顧客・社員をテーマに「成長市場への足掛かりの構築」「アフターサービス・製品品質の強化」「戦略とプロセスの明確化」を柱とし将来のありたい姿である「大地と技術の開拓者」に向かって全社一丸となってスタートいたしました。

詳細 P.24
Morooka Vision 2030



CEOメッセージ

現状分析を踏まえ 未来に向けて ステークホルダーの皆さまと共に

しかしながら新型コロナウイルスの世界的な蔓延やロシアのウクライナ侵攻などによる急激な物価高騰やモノ不足、更には金融市場の変化は当社のビジネスに大きな影響を与えています。

米国においては、物価高やインフレは収束せず、人手不足が慢性化しています。また2024年の大統領選挙に向けて景気は不安定さを増してきます。当社は米国ユーティリティ市場において、自然災害等の特殊復旧車両としてトップシェアを誇っています。お陰様で売上高もコロナ前と同じ水準に戻ってまいりました。また来年4月より北米の販売会社を買収し本格的な独自展開を開始することで、お客様のニーズを直接捉え、モノづくりからアフターサービスまで一気通貫での事業展開を拡大してまいります。



木材破砕機の前で副社長と

アジアや新興国では食糧不足やエネルギー価格が高騰するとともに、急速にデジタル化や車のEVシフトが進んでいます。当社は本年中国企業との合併事業を立ち上げ、長年の技術を生かした特殊車両の現地製造販売を行うとともに、EV技術や自動化技術を取り入れた車両開発も行っております。また人口や資源の豊富な東南アジアの市場への本格展開の準備に取り掛かっております。

我が国日本においては半導体不足や原材料・電力の高騰は解消されつつあるものの、価格転嫁による製品価格の上昇や納入遅延により製品販売は低下しています。今後新たな在庫管理システムや生産管理システムの導入によりタイムリーな生産・納入を目指します。また本年より部品・サービス・品質保証を一体とした「カスタマーサポート部」を設立し、東北・九州の整備施設の拡充を図りつつ、指定サービス工場様との連携を強化しています。また老朽化や異常気象に対応する「国土強靱化計画」に対応できるICT建機の開発も行っています。

当社はMorooka Vision 2030「大地と技術の開拓者」の実現にむけて8つの重要課題を特定し、16の基本戦略を策定しました。このMV2030の確実な実行により、働きがいを感じる社員と共に、お客様に感動を与え、社会の基盤づくりに貢献することが当社の企業価値創造のストーリーです。井戸掘り、建設土木会社を経て、製造業へと時代の変化を敏感に捉え変革をおこしてきた創業者のDNAを引き継ぐもの一人として、この統合報告書を取りまとめ、社員並びにステークホルダーのみならず、共有することにより、持続可能な社会づくりに貢献してまいります。

株式会社 諸岡
代表取締役CEO

諸岡正美

沿革

1958

鑿井工事業として事業を開始

当時は国内各所でコメや野菜を増産するために耕作地の開墾が進められていた龍ヶ崎市周辺でも盛んに耕作地の開墾が行われ、農業用水確保のための井戸掘りや配管を敷設する鑿井（さくせい）工事会社としてスタート

1966

諸岡鑿泉株式会社設立

資本金1000万円で法人設立

1971年に現在の

「株式会社諸岡」に社名変更

1975

本格的に製造業へとシフト

当社が世界で初めて開発に成功したゴムクローラは軽量化と湿地走行を可能とし、油圧式の無段変速機であるHST（ハイドロ・スタティック・トランスミッション）システムの考案により操作性を大幅に向上させた

1986

不整地運搬車OEM供給開始

南極昭和基地向けにクローラショベル納入・プリチストンと幅500mmのジャンボクローラを共同開発など新たな分野へのチャレンジを続けてきた

2003

Morooka USA Corporation設立

諸岡初の海外拠点としてアメリカに現地法人設立
2012年には米国バージニア州でモロオカキャリアーの現地生産を生産開始
2016年に完全子会社化

2023

創業65周年

諸岡は「人の暮らしと地球の未来を技術で守る」ためにこれからもみなさまのお役に立てるものづくりを目指して進み続けます

主要イベント

拠点



創業



創業初期の本社

2005



本社を現在地に移転

2014



美浦工場開設

2016



Morooka America 完全子会社化

2017



Morooka Europe GmbH 設立

2022



東北営業所開設

プロダクト



1975

全油圧式
トレンチャー、
ブルドーザー・
不整地運搬車の
製造販売開始

1977

南極昭和基地へ
クローラショベル・
不整地運搬車の
納入開始

1978

超湿地用運搬車
MST-500発表

1990

防衛省向け資材
運搬車納入開始

2000

環境機材の木材
破砕機発表

2023

自律運転車両
MAVE001発表

MOROOKA History

We Are MOROOKA

私たち諸岡はキャリアダンプを主体とする各種建設用機械および林業用機械の製造販売やリース・レンタルを行っている企業です。

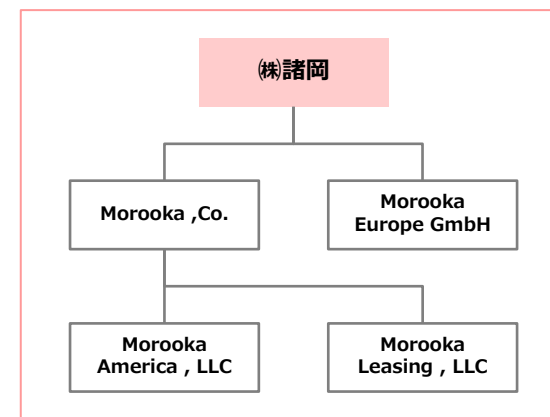
国内においては生産拠点として本社と美浦（茨城県美浦村）の2工場、営業拠点7拠点、代理店・サービス工場様約110カ所のネットワークを有し、海外においては米国とドイツにそれぞれ生産子会社と販売子会社を設立し、活動しています。また、海外の生産子会社・販売子会社などを含めて形成する諸岡グループの中核企業です。

諸岡のものづくりの原点

諸岡が創業した1958（昭和33）年当時は、国内各所で米や野菜を増産するために耕作地の開墾が進められていました。龍ヶ崎市周辺でも盛んに耕作地の開墾が行われ当社は農業用水確保のための井戸掘りや配管を敷設する鑿井（さくせい）工事会社としてスタートしました。

当時当社が行っていた工事は、湿地帯での作業も多く、途中で工事車両が沈んでしまい、身動きできなくなるケースが頻発しました。そこで創業者である諸岡一雄が、工事に使用する掘削機械トレンチャーや資材を運ぶための土木建設機械を自社で開発したことが、当社におけるものづくりの原点となっています。

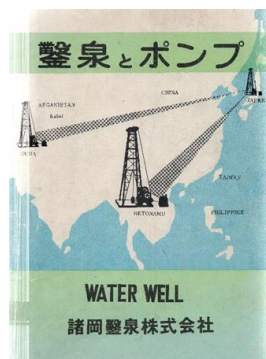
諸岡グループ



創業初期の本社



創業初期のポスターと施工風景



MOROOKA History

“ゴムクローラのMOROOKA”の誕生秘話

当社が世界で初めて開発した本格的なゴムクローラは不整地での運搬作業に劇的な効率化をもたらし、諸岡の名を世に知らしめることとなりました。当時社長であった諸岡一雄は、ブリヂストンの本社を訪ね、鉄クローラより優れる広幅の建設機械用ゴムクローラの開発を依頼しました。短期間での開発要望に対し一度は断られるも、熱意が伝わりブリヂストン社も全力で試作品を開発し、その品質が市場で認められました。ゴムクローラ誕生秘話はブリヂストンの社内報にも逸話として残されています。ブリヂストンの製品を装着した諸岡の機械は好調に伸び、“ゴムクローラの諸岡”の名が業界に響き渡りました。その後も、全油圧駆動のトレンチャー、林業用のフォワーダ、破碎機など、これまでは困難であった山岳地や雪原等での作業を可能とする製品を生み出し、多くのユーザーを獲得し、現在、当社製品は日本国内のみならず、欧米を中心に南極を含む世界各国で様々な用途で使用されており、これまで延べ約80,000台が出荷されています。

“MOROOKA”の成長

当社が世界で初めて開発に成功したゴムクローラは更なる軽量化と湿地走行を可能とし、油圧式の無段変速機であるHST（ハイドロ・スタティック・トランスミッション）システムの考案により操作性を大幅に向上させました。他に類がなく、実用的で使いやすい当社製品は評判となり、1975（昭和50）年から本格的に製造業へとシフトし、全油圧式トレンチャー、ブルドーザー、不整地運搬車などを次々と世に送り出していきました。

1977（昭和52）年には、南極昭和基地向けにクローラショベルの納入を開始、1978（昭和53）年には、ブリヂストンと幅500mmのジャンボクローラを共同開発し、超湿地用運搬車MST-500型を発表しました。また、2000（平成12）年には木材破碎機を発表、2003（平成15）年に米国現地法人のMorooka USA Corporation を設立するなど新たな市場・分野へのチャレンジを続け、業容を拡大していきました。

業容の拡大に伴い、2007（平成19）年に本社工場、2014（平成26）年に美浦工場を開設したほか、2011（平成23）年に技術・研修センター（茨城県龍ケ崎市）、2019（平成31）年に試験・開発デモ（R&D）センター（茨城県阿見町）をそれぞれ開設するなど、生産力・技術力の強化にも注力し、現在は米国、ドイツにも拠点を有するグローバル企業へと成長を遂げています。



自ら製品実演を行う創業者・諸岡一雄



クローラトラクタの説明をする諸岡一雄

経営理念

お客様本位・新たな価値製品創出・チャレンジ

諸岡は、常に斬新でユニークな発想を基に、高品質で高性能な製品を生み出し続けていますが、その源泉は経営理念にあります。経営理念には、常に「お客様本位」で考え、これまでに世にはない新たな価値を持つ製品を生み出す、そのためには失敗を恐れずチャレンジをし続けるという創業の精神が込められており、それらは諸岡イズムとして、全従業員に根付いています。

諸岡創業の精神

人の暮らしと地球の未来を技術で守る

Purpose

大地と技術の開拓者 未来を支えるグローバル・ニッチカンパニー

Vision

道なき未知を切り拓く
フレックス&スピーディ
共創・協働・コラボレーション
SDGs/ESG経営、DX・GXの推進

Value

グループ経営理念

お客様に喜ばれる高品質で独創的な商品を提供します。

道なき未知を切り拓く、活力ある企業を目指します。

人と自然環境の調和を目指し、豊かな社会づくりに貢献します。

地球とそこで暮らす人々の未来を技術で守るために

私たちのお客様は地球、そしてそこで暮らす人々です。

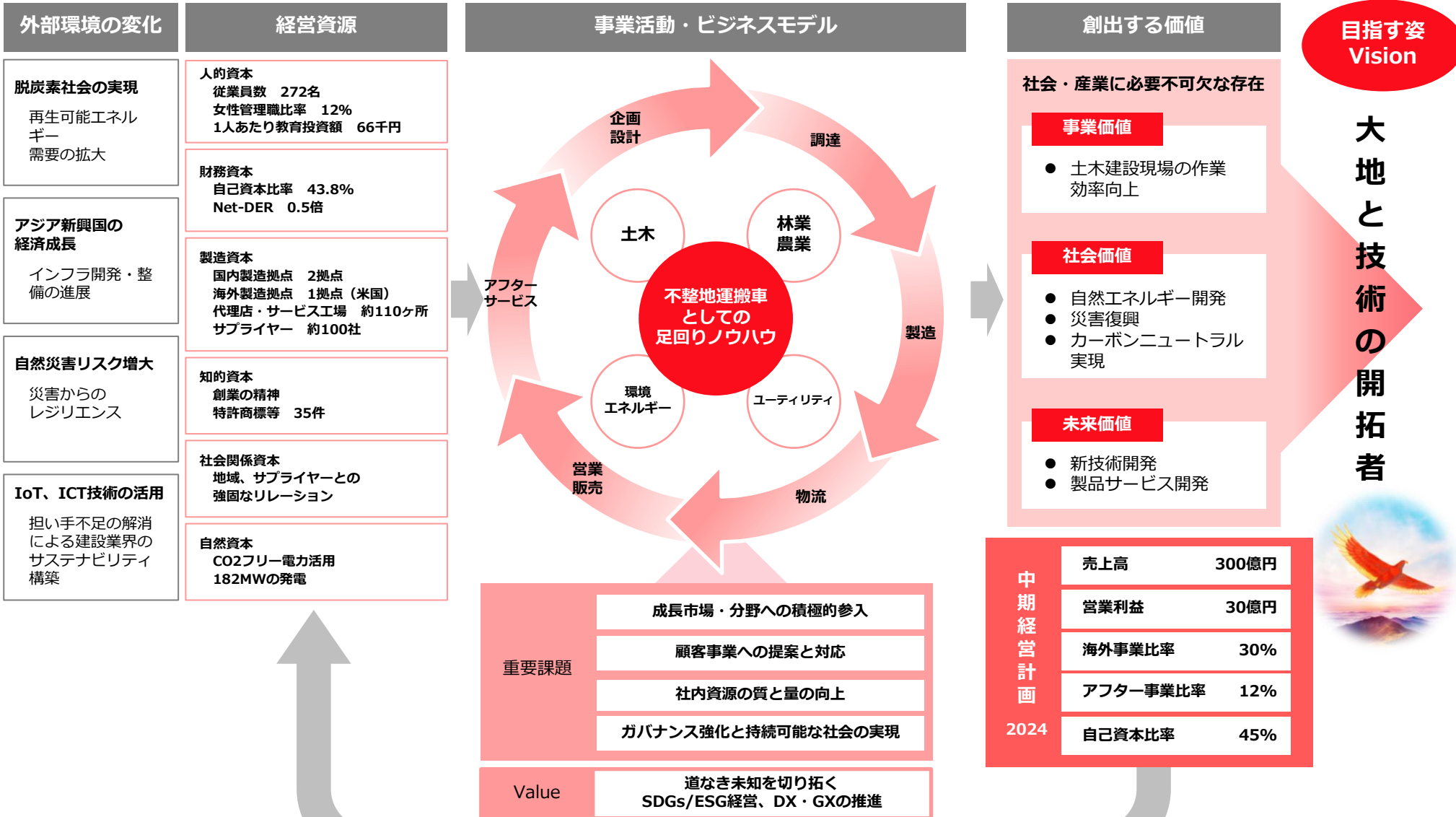
諸岡の製品は7割がレンタル会社を経由して、全国の建設現場で使用されています。

時代の移り変わりとともに、脱炭素社会実現に向けた新エネルギー開発の現場、気候変動に起因した自然災害の増加に伴う災害復旧現場からのニーズが増加しています。

時代が変わっても変わらない諸岡の強みは、“条件を選ばない、あらゆる現場で活躍する唯一無二のゴム製クローラ”です。

諸岡は、建設土木、災害、農林業など世界中のあらゆる現場を通して地球を救い、そこで暮らす人々の生活、未来を技術で守っています。

価値創造プロセス



事業価値

社会価値

未来価値

MOROOKAが創り出す価値

諸岡は事業を通じて、事業価値、社会価値、未来価値の3つの価値を創造しており、ここに諸岡の強みがあります。

社会・産業に必要不可欠な存在

1. 事業価値

諸岡の競争力の源泉とも言える価値で、“ゴム製”クローラと、油圧式の無段変速機であるHST（ハイドロ・スタティック・トランスミッション）システムを兼ね備えていることです。製品の特長である低い接地圧、軽量化を実現したことにより、操作性や移動スピードが大幅に改善されました。メンテナンスも容易で、建設土木、災害、農林業など世界中のあらゆる現場で使われているグローバルニッチトップです。

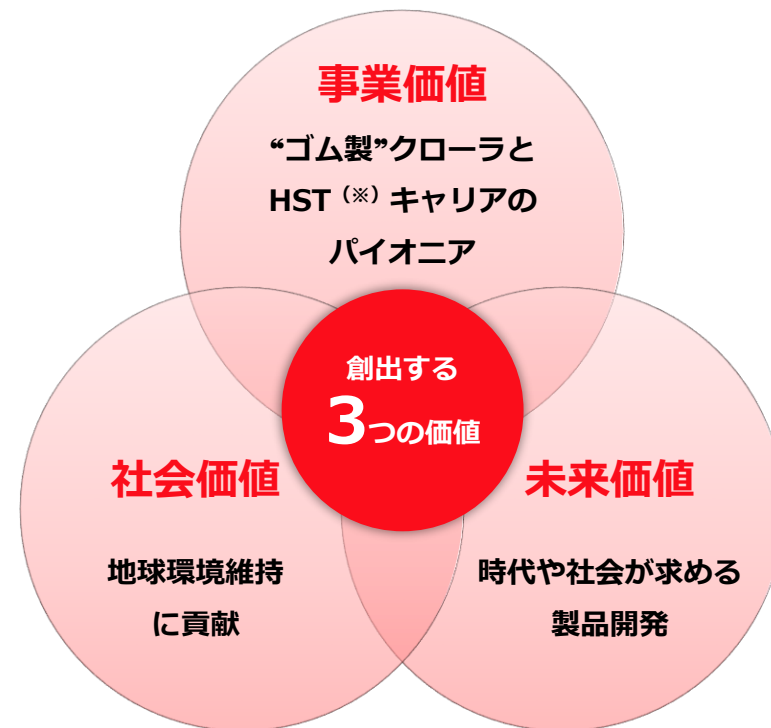
2. 社会価値

自然エネルギー開発や災害復興など地球環境維持に貢献していることです。諸岡のキャリアは災害時の現場に欠かせないほか、太陽光発電や風力発電、バイオマス発電などの自然エネルギー開発になくてはならない存在です。その希少性は年々増えています。

3. 未来価値

新しい技術を取り入れ、時代や社会が求める商品サービスを開発し続ける価値です。これからの農業、建設現場に必要とされるドローン操縦士の育成スクールを開始しているほか、スマートフォンで遠隔操作する技術開発（コロナ対応、労働人口減少対応）など、道なき未知を切り拓く姿勢、社風が諸岡には存在しています。

そしてこれらの価値を全世界に広げていくのが諸岡の使命であると考えています。



(※) HST
詳細 P.18
諸岡のビジネス

土木建設現場の作業効率向上

～“世のため、人のために” いつの時代も頼りにされる存在～

MOROOKAのゴム製クローラキャリアは世界中の現場で使われており、土木用では国内シェア60%を占めています。米州、欧州においてもクローラキャリアトップシェアで、日、米、欧など先進国で盤石な地位を築いております。

MOROOKAキャリアダンプ（不整地運搬車）は、大型ダンプやトラックが進入、走行できない場所での運搬作業を行う建設機械です。建設業はもちろん、農業、林業、更に、災害時の復旧活動などでは陸上自衛隊でも使用されています。世界初のゴム製クローラを採用しているため、タイヤに比べて路面との接地面積が広く、沈み込みが少ないため、軟弱地盤でも走行できることが特長です。鉄製のクローラに比べ走行時の振動や騒音も抑えることができ、オペレーターの疲労軽減も実現しています。小回りが効くことや、狭い場所での運搬ができるため効率良い運搬作業が可能です。旋回タイプのキャリアダンプはUターンする時のスペースの必要もありません。また全油圧駆動HSTシステムの採用により、走行や旋回の操作は、レバーで比較的簡単に操作できます。

積雪地帯や軟弱地盤での土砂等の運搬作業は、以前は除雪したり敷鉄板などによる道を作る必要がありました。MOROOKAキャリアダンプはこれらの場所でもそのまま走行できるので、工事現場を手直しの必要がありません。雨上がりで地盤が軟弱な状態でも工事することが可能で、工期の短縮を図ることもできます。またダンプカーが登れない傾斜地や旋回できないような狭い道路での運搬作業を可能とし、ダム工事やトンネル工事などでも活用されています。その他、荷台部分にクレーンや様々な作業機を搭載することも可能で、多くの特装車のベース車両としても活用されています。



事業価値

社会価値

未来価値

“人の暮らしと地球の未来を、技術で守る”

東日本大震災、熊本地震、北海道胆振東部地震で稼働

近年大雨などによる洪水や干ばつが理由と思われる森林火災など、気候変動による自然災害が多発しています。地震・台風やハリケーン・竜巻などにより我々の経済活動にも大きな影響を与えています。

当社のキャリアダンプは人命救助は勿論のこと堤防の補強、土砂の撤去など、いち早く災害現場に駆けつけ、社会インフラの回復に貢献しています。また老朽化した設備や危険区域の強靱化のために活躍します。木材破砕機は木質系瓦礫の処理に利用されています。

MOROOKAの「不整地運搬車」「木材破砕機」は、建設業、林業、陸上自衛隊などによる災害復旧の分野でも活躍しています。

東日本大震災（2011年）では、陸上自衛隊による行方不明者の捜索や、がれきの輸送に当社の資材運搬車が使われました。また、津波の被災地では、家屋や流木等の木材がれきを処理するために当社の木材破砕機が使われています。熊本地震（2016年）、北海道胆振東部地震（2018年）といった大規模災害の現場でも稼働し、災害復興に貢献しています。

“人の暮らしと地球の未来を、技術で守る”

MOROOKAは、建設機械を通して社会に貢献してまいります。



石巻にて陸地に流れ着いた
廃材を運ぶ不整地運搬車



水辺を乗り越え廃材を運ぶ
資材運搬車(陸上自衛隊仕様)



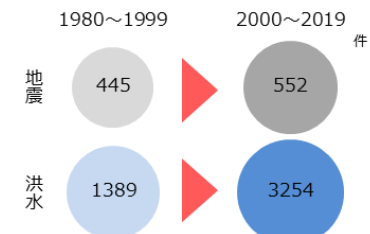
油圧ショベルと協働し木材がれ
きを粉砕する自走式木材破砕機

自然環境

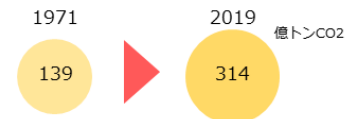
世界の自然災害については地震の発生件数は、1980年以降の件数と、2000年以降の件数を比較すると、発生件数は約1.2倍となっています。洪水の発生件数を同年と比較しても約2.3倍となっており、昨今の気候変動による地球規模での影響の大きさがうかがい知れます。

世界のCO2排出量についても2019年時点で1971年比2.2倍となっており、地球温暖化のスピードを抑制するためにCO2排出量の抑制は世界共通の課題となっています。

世界の自然災害



世界のCO2排出量



自然エネルギー・カーボンニュートラル

自然エネルギー開発

諸岡の木材破砕機は木質系廃棄物や林地残材を破砕することで、減容化はもちろんチップ生産、堆肥生産など資源やエネルギーとして再利用することに役立っています。近年はバイオマス発電所向けに、林地残材を活用した燃料チップの需要が高待っています。また太陽光を活用するメガソーラーの建設や風力発電所建設工事では、造成工事や搬入路の工事でキャリアダンプが、ソーラーパネルの運搬や設営にゴムクローラフォークリフトが活躍しています。



カーボンニュートラル実現

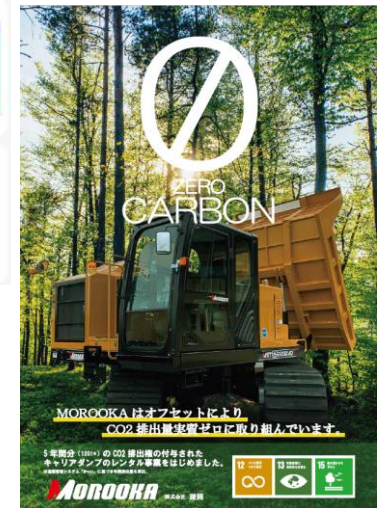
当社は2020年度より事業活動における、温室効果ガスの排出量の見える化に着手しました。既に工場事務所には太陽光発電を設置しています。また電力については非化石証書付きの電力購入を実施し、GHGプロトコルに則ったスコープ1,2については、2030年までに2020年度比で50%削減します。またスコープ3については、自社機の削減に注力し、小型運搬車のEV化や、合成燃料の使用テストなどを推進してまいります。またGXリーグにも参画し、Jクレジットの購入や創出に取り組んでまいります。

2023年度は、Jクレジットによるカーボンオフセット付リースの取扱を開始し、ユーザー様のカーボンニュートラル実現にも貢献してまいります。



	スコープ1	スコープ2	スコープ3	総排出量
2020年度	403	290	381,170	381,863
2021年度	346	97	407,114	407,557
2022年度	451	28	386,216	386,696

2021年度から100%再エネ由来の電力利用開始



MOROOKAの宇宙進出!?

突起部分が少なく、SFチックなブルーグレー系の塗装で統一、ヘッドライトはかつての『ナイトライダー』を彷彿とさせるこの車両。キャリアダンプの未来を想定したコンセプトモデル「MAVE001」を開発しました。

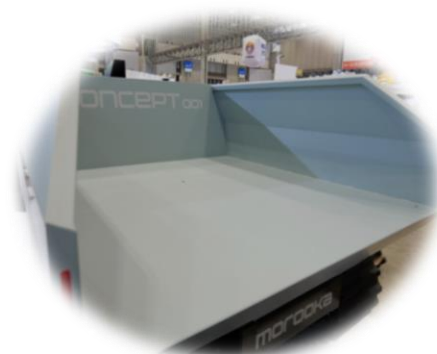
名前の「MAVE」とは、「Morooka Autonomous Vehicle」の頭文字から取り「諸岡自律運転車両」を意味しています。後ろに付く「001」とは、これがコンセプトモデルとして最初の車両であることを示しています。

MAVE001 は乗員を必要としない自律運転と、クリーンで活動範囲を広げられる動力の電動化を目指し、人手不足の解消と作業の効率化が課題となっている建設土木業界の救世主となる願いが込められています。車体の前後左右、四方にカメラを装備、正面下部には自動運転では定番となったレーザーを使ったセンサー、「LiDAR」（ライダー）も搭載されています。車体上部にはGNSS（全地球航法衛星システム）アンテナを設置しています。

当社開発担当者は「先端技術により将来の稼働フィールドは劇的に拡大する」と意気込みを語っており、近い将来MAVE001が月面で活躍する日がくるかもしれません。



右側面にその名前の由来である Morooka Autonomous Vehicle を記している



車体後方。キャリアダンプであることが分かるアングル



MAVE001の車体後方下部。リアバンパーの上部には後方確認用のカメラを搭載



車体上部のGNSS(全地球航法衛星システム)。精度を高めるために左右計2個取付

MOROOKAドローンスクール

当社は業界の課題であるICTの活用に対して、2019（平成31）年に「MOROOKA ドローン School」を開講し、ドローンオペレーターの養成を進めています。

当初は自社社員を対象としていましたが、現在は近隣の建設事業者や農林業事業者も対象としています。

将来的には空撮により、作業状況を把握し、当社製品を使用した作業プランを提案するコンサルティングなど、建設業や農林業での新たなビジネス分野の創出に取り組んでまいります。

【KPI】2030年度ドローンオペレーター資格所有者

累計 **20** 名以上



MOROOKA
ドローン School

ドローンスクール 始めました!

JDC 認定
ライセンスコース

※ 最短 4 日
取得

Morooka ドローン School は
JDC 認定ドローン School です
一般社団法人日本ドローンコンソーシアム

株式会社 諸岡 TEL.0297-66-2111
<http://www.morooka.co.jp/>



1日目
学科講習でドローンの基礎知識
関係法律を学びます
午後はフライトシミュレーターで
操作方法に慣れてもらいます

2日目
初日に引き続き学科講習を
学びます 午後は実機を使い
ホバーリングに慣れて頂きます

3日目
室外飛行場でドローンの
飛行準備 飛行前点検を
行って頂き様々な飛行体験を
経験して頂きます

4日目
室内飛行場で飛行テスト項目を
3時間しっかりと練習シタ方から
飛行テストを実施して頂きます

Morooka ドローン School
教習の流れ

「パイロット認定書」
「ドローン技能認定書」
交付致します

※ JDC 認定ライセンスコース
最短 4 日間で取得 毎月 1 回開催
定員 5 人の少人数予約制
教習料金 250,000 円
教習時間 9:00 ~ 17:00
(昼休憩 1 時間)





諸岡のビジネス



伝統と実績 世界No.1の評価
MOROOKAのキャリアダンプ

使い易さと安全性の両立

- **良好な視界と居住性**
大型キャリアダンプではパワーショベル用デラックスキャビンを採用。エアコンも完備し快適な居住間を提供します。低重心でバランスが良く良好な視界を確保しています。
- **安全設計**
強化バンパーやオーバーラン時警告、エンジン逆転防止装置などの充実した安全装置。シンプルで見やすいモニター類、好評の電子制御式走行レバー（MST40/80/110）など操作性と安全性を両立したシンプル・スマート設計となっています。

強靱な足回りと高い走行性能

1978年ブリヂストンとの共同開発によって世界で初めてゴムクローラの開発に成功して以来、日々改良を続け最高の足回りを提供しています。

- **ゴムクローラ**
肉厚で繋ぎ目のないゴムクローラは耐久性抜群です。ゴムクローラのパイオニアとして、開発から約40年の経験とノウハウを活かし、これからも進化を続けます。
- **トラックローラー**
分厚く大径のトラックローラーはゴムクローラ・足回りの負荷を軽減します。
- **HSTシステム**
油圧による動力伝達をベースとしたHST（ハイドロ・スタティック・トランスミッション）システムにより、スムーズで安定した走行性を実現しています。クラス最大級のメインポンプ・走行モーターで大きな牽引力と力強い走行を実現しました。

MOROOKAのベースキャリア

MOROOKAのキャリアダンプはその強靱な足回りと走行性能の高さから、土砂運搬・資材運搬車両など現場の条件を選ばない不整地運搬車として様々な現場で活躍しています。また、不整地で活躍する特殊車両のベースマシンとしてトンネル工事用の吹付機械、ドリルマシン、ミキサー車など様々な機械に応用されます。MOROOKAはあらゆる過酷な現場に挑戦し、常に進化を続けてきました。MOROOKAは用途も場所も選びません。MOROOKAのワークフィールドは地球です。



進化するMOROOKAフォワーダ

豊富なオプション&豊富なラインナップ

「グラップル」「スタッドチェーン」など豊富なオプション、部品設定をご用意しております。グラップルは世界トップレベルの性能を誇るHIAB、Cranab、UNICなど多くの機種を取り揃えています。

また、フォワーダは様々な現場のニーズに応じられるよう全4機種のラインナップとし、お客様のあらゆるニーズにお応えします。

MOROOKAはお客様のニーズに応じるべく日々進化していきます。

MOROOKAがゴムクローラを開発して40年 強靱な足回りは常に進化し続けます

キャリアダンプで培った不整地運搬車両の技術をフォワーダに応用し、多種多様な林業現場にマッチする林業専用機を取り揃えています。様々な現場のニーズに応えるべく、サイズ・機能を充実させ、世界中のユーザー様にご利用いただいております。MOROOKAは常に次の時代を見つめて日々開発を行い続けます。

強化荷台・ダンプアップ機能を標準装備

MOROOKAフォワーダは林業用強化荷台とダンプアップ機能を標準装備しています。林道工事等での土砂運搬や、残材の運搬・荷下ろしに便利です。ダンプアップすることにより、グラップルでの荷下ろし作業を省略でき、作業効率が向上します。





**MOROOKAの木材破砕機は
国内シェアNo.1**

MOROOKAの木材破砕機MCシリーズは シンプル・エコノミー・コンパクト

MOROOKAの木材破砕機はシンプル構造。点検・修理や部品交換などのメンテナンスが容易でランニングコストを抑えられます。

シンプル設計だからコストを抑えてエコノミー価格でご提供します。国産機械だからこそその安心・迅速対応。

余計なものをつけないコンパクト設計だから様々な現場にマッチングし、自走式のメリットを最大限に発揮します。

ゴムクローラとHSTシステムによる効率的な破砕システム

MOROOKAの代名詞であるゴムクローラとHSTシステムで効率的な破砕システムを実現しました。HSTによりエンジンへの負荷を抑え、使い易く経済的です。

MOROOKA自慢のゴムクローラでどんな場所へも路面を傷めず進入でき、場所を選ばずに破砕処理が可能です。

生木、枝葉、建築廃材などの木材から 竹や草までパワフルに破砕します！

木質系廃棄物や林地残材を破砕することで、減容化、チップ生産、堆肥生産など資源やエネルギーとして再利用することができます。

MOROOKAは地球環境と社会に貢献します。





公共インフラを守る
～ユーティリティ～



世界のユーティリティ産業を支えるMOROOKAのキャリア

送配電網を保有する事業者をUtility (ユーティリティ)と呼びます。ゴムクローラとHSTシステムによりスムーズで安定した走行を実現した当社の製品は、アメリカ・欧州を中心とするユーティリティ業界でも活躍しています。頻発するハリケーン、トルネード等自然災害から被害を受けた送配電網の迅速な復旧に貢献しています。

今後はカーボンニュートラル実現に向けた再生可能エネルギーの需要拡大、送配電網投資の増加が見込まれます。

MOROOKAも製品の開発を強化し、ユーザー様にご満足いただける製品の製造を進めてまいります。



諸岡にとっての重要課題（マテリアリティ）

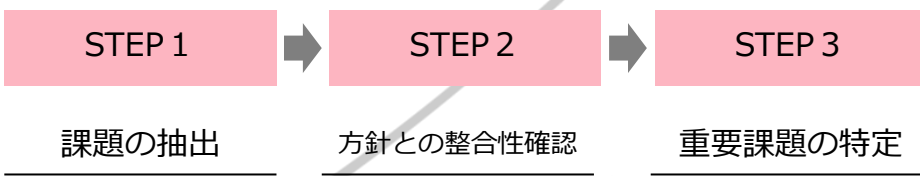
諸岡は、持続可能な社会を実現し、企業として持続的に成長するために、優先的に取り組むべきことを重要課題として特定しています。重要課題は、10年後の諸岡を担う若手社員を各部門より7名選任し、将来の株式会社諸岡のあるべき姿／ありたい姿を考え、経営に提言する「七人の侍プロジェクト」を発足し特定を行いました。

7人のプロジェクトチームでは、外部環境、内部環境分析を通して、課題を網羅的に抽出し、当社の未来のありたい姿から現在に遡って問題解決を考える「バックカスティング」の手法によって、経営の将来像を描きだしました。

最終的に長期ビジョン「MV2030」としてアウトプットを行いました。

重要課題の特定プロセス

ビジョン（将来像）から重要課題を特定



外部環境（マクロ、ミクロ）、内部環境分析から課題を網羅的に抽出しました

STEP 1で抽出した課題を、クロスSWOT分析結果や、社内方針との整合性を確認しました

STEP1及びSTEP2を踏まえて、4つの大項目からなる課題を特定しました。

諸岡の内部環境

【特性】
・人材の確保
・働き方改革、ノー残業デーの推進
【課題】
・人的資源、社内リソースの不足
・計画可能な人材育成、教育・研修制度の充実

【特性】
・不安定な顧客の定回りのノウハウ
・オンラインのブランド力
【課題】
・製品品質の向上・安定化
・技術力、開発力の強化

【特性】
・月次決算の早期化
・経営情報システムの導入、運用
【課題】
・基幹システムとの整合性

解決すべきこと
・新機種の製品品質安定化
・リアルタイムでの情報更新、共有

諸岡を取り巻くミクロ環境

【建設メーカー】
・顧客満足度を高めたESG課題の解決と収益向上
・IoT/ICT技術を使用した建設機械設備監視ソリューション
・グローバル市場の参入、競争力の高い製品開発、製品レンタルの拡充

【建設メーカー】
・資材・建設メーカー
・顧客の需要と供給側の技術でHITの先進性を高める。環境と空気の新たな価値を提供し、サステナブル社会への貢献とブランドの成長を実現する
・建設機械製造業による世界の成長市場の参入

【レンタル企業】
・重点分野である東洋圏メンテナンス分野や、証証などのエネルギー分野の参入にも積極的な展開
・海外市場のより一層の拡大、さらにレンタルシステムを基盤とした情報化サービスの開発にも積極的な展開
・レンタルで顧客の社会貢献、労働人口減少に伴う人件費削減ニーズに対応するオリジナル商品を展開

【建設】
・重点分野である東洋圏メンテナンス分野や、証証などのエネルギー分野の参入にも積極的な展開
・海外市場のより一層の拡大、さらにレンタルシステムを基盤とした情報化サービスの開発にも積極的な展開
・レンタルで顧客の社会貢献、労働人口減少に伴う人件費削減ニーズに対応するオリジナル商品を展開

諸岡を取り巻くマクロ環境

【経済】
・2030年までのGDP成長率の鈍化
・2020年までのGDP成長率の鈍化
・2020年までのGDP成長率の鈍化
・2020年までのGDP成長率の鈍化

【社会】
・高齢化社会
・労働人口減少
・労働人口減少
・労働人口減少

【環境】
・気候変動
・気候変動
・気候変動
・気候変動

【技術】
・AI
・AI
・AI
・AI

SWOT分析による中長期戦略オプション

S×O（積極攻勢策）
【再生・成長とイノベーション】
・再生・成長とイノベーション
・再生・成長とイノベーション
・再生・成長とイノベーション

S×T（差別化策）
【ICT戦略】
・ICT戦略
・ICT戦略
・ICT戦略

W×O（段階的補強・改善策）
【ネットワーカー】
・ネットワーカー
・ネットワーカー
・ネットワーカー

W×T（防衛策）
【製品品質】
・製品品質
・製品品質
・製品品質

MOROOKAにとっての重要課題（マテリアリティ）

STEP3：特定したマテリアリティ

重要課題

基本戦略

軸となる基本方針

重要課題	基本戦略	軸となる基本方針
成長市場・分野 への積極的参入	成長市場 アジア・新興国等新規市場への本格展開 人手不足解消のためのICT利活用による遠隔操作化/自動化製品の拡充	9 産業と技術革新の基盤をつくろう 11 住み続けられるまちづくりを 17 パートナシップで目標を達成しよう DX
	再エネ・脱炭素 再生エネルギー／林業・農業／自然災害分野での製品開発と提案力向上 電動化、サステナブル素材利用等による環境にやさしいモノづくり	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 12 つくる責任 つかう責任 15 陸の豊かさも守ろう E
顧客事業への 提案と対応	アフターマーケット M-Eye活用によるアフターサービス提案の充実 サービス代理店の技術力向上とアフターマーケット事業の拡大	9 産業と技術革新の基盤をつくろう 11 住み続けられるまちづくりを DX
	カスタマイズ 選択オプションの充実化とフレキシブルな対応による顧客満足度の向上 足回りの特性を活かした特殊用途・自然災害対応製品の積極的な投入	9 産業と技術革新の基盤をつくろう 13 気候変動に具体的な対策を S
社内資源の 質と量の向上	人材と技術開発力 人材育成と教育制度の充実、多様な人材によるダイバーシティ社会を実現 社会の基盤づくりに貢献し、お客様に感動を与える製品開発力の向上	4 質の高い教育をみんなに 5 ジェンダー平等を實現しよう 11 住み続けられるまちづくりを 17 パートナシップで目標を達成しよう S
	拠点と設備 国内外営業拠点の整備と拡充による新たなビジネスモデルの構築 スマートファクトリー化による納期短縮、品質向上、生産状況の見える化	8 働きがいも経済成長も 9 産業と技術革新の基盤をつくろう G DX
ガバナンス強化 と持続可能な 社会の実現	一元管理 海外/国内子会社を含むグループ会社一元管理体制の推進 統合基幹システムのリニューアルによる情報共有・連携の強化と見える化	8 働きがいも経済成長も 9 産業と技術革新の基盤をつくろう G DX
	持続可能な社会 地域社会の活性化、地球環境保全に寄与する体制作りと社員意識の啓蒙 非財務目標(KPI)の設定と取組み状況の積極的な開示	3 すべての人に健康と福祉を 11 住み続けられるまちづくりを 13 気候変動に具体的な対策を E G

Morooka Vision 2030 (MV2030)

MV2030 Morooka Vision 2030

The Earth-tech Pioneer

大地と技術の開拓者

“未来を支えるグローバル・ニッチカンパニー”

2022（令和4）年度開始の新中期経営計画策定にあたり、長期的なビジョンである『MV2030(Morooka Vision 2030)』を策定しました。

MV2030では創業の精神、経営理念、経営方針を引き継ぎ、当社のありたい姿（基本方針）である「大地と技術の開拓者」に向かって「SDGs 達成の推進」「ESG 経営の推進」「DX の推進」の3つを基本戦略として決めました。

2030年までの期間を3つのフェーズに分け、2024年3月までの期間をフェーズ1『MV2030 における「躍進への基盤づくり」』の期間と位置づけ、「新たなる成長市場・分野への積極的参入」「顧客事業への積極的提案と対応による顧客満足度の向上」「既存ビジネスの深化と深掘り」「ガバナンス強化と持続可能な社会の実現」「社内資源の質と量の向上」の5つのテーマと「5つのテーマを網羅するデジタル・トランスフォーメーション実現」を合わせた6つの柱を掲げ、将来の当社のありたい姿である「大地と技術の開拓者」に向かって全社一丸となってロケットスタートを切りました。

新中期計画の骨子



MV2030達成へのロードマップ



成長市場・分野への積極的参入

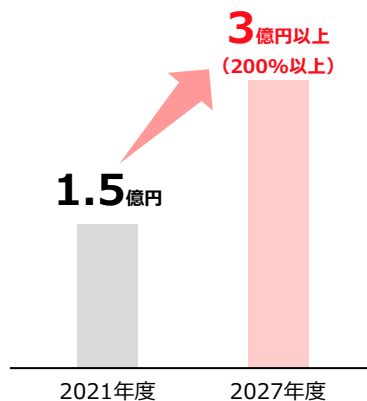


新興国等成長市場への参入

諸岡は、品質・価格帯でニーズの高かった米国や欧州での展開に注力してきたため、新興国での販売は僅少で、いわば「空白地帯」となっています。特に、東南アジアは高温多湿で湿地帯が多く、不整地で力を発揮する当社製品の潜在ニーズは高いと考えられることから、『MV2030』の基本戦略として「アジア・新興国への本格展開」を掲げました。

現地企業や大手レンタル企業、商社等との連携を強化し、2025年を目途にタイ・マレーシア・インドネシアのいずれかに販売拠点を設立する考えです。まずは特装車と中古車の販売で、現地のニーズをキャッチし、その後本格的に完成車の販売にシフトしていく構想で進めてまいります。

【KPI】アジア市場の売上高



新興国戦略



足廻り(特装)ビジネス



中古車ビジネス



完成車ビジネス

ニーズ把握

本格的販売

中期 (2023年~2024年予定)

長期 (2025年予定)

脱炭素・再生可能エネルギー

当社製品は、メガソーラー、陸上風力発電、バイオマス等の丘陵地や原野の建設現場で活躍しており、発電施設建設が、結果として再生可能エネルギーの利用促進につながっています。2050年カーボンニュートラル実現に向けて貢献してまいります。

カーボンニュートラル・再生可能エネルギー



太陽光発電
ソーラパネル設置



風力発電建設現場



バイオマス発電

成長市場・分野への積極的参入



ICTを活用した新製品開発

機械故障の兆候を事前に感知する遠隔監視システム（M-eye）の開発を経て、東大発スタートアップのARAV株式会社との共同開発により、土砂等を運ぶ土木現場向けのキャリアダンプ（不整地運搬車）をスマートフォンで遠隔操作する実証実験に成功しました。遠隔操作システムは、建機のメーカーや機種を問わず搭載可能で、本体に通信用SIMを内蔵しているため、携帯電話回線が通じるエリアであればどこでも利用可能となっています。更に個人のスマートフォンからも操作できることから、効率化・省人化を実現でき、業界の喫緊の課題である生産性向上や人手不足への貢献が期待されています。

更に、当社は人体検知システムを搭載した自動運転クローラダンプ「T-iROBO Crawler Carrier」を開発し、安全性の確保と運搬作業の自動化に関する検証試験を行い、実用化に目途をつけました。今後、高度な自動化および他の建設機械との自動連携を視野に入れた技術開発を進め、さらなる自動化技術の確立を目指してまいります。

[KPI] ICT活用の新製品

2027年度までに

2 型式
以上を上市



建設土木業界の2024年問題

人手不足



高齢化



建設業界を取り巻く課題は人手不足と高齢化である。建設業就業者数は、ピーク時1997年に685万人が、2020年には492万人まで減少した（約28%）。
人手不足と並行し、高齢化も進んでおり、建設業の就業者のうち55歳以上の就業者、29歳以下の就業者が占める割合は、全産業比劣後している。
人手不足と担い手の高齢化は時間外労働規制とともに建設業界の2024年問題とも言われており、建設現場の改革は急務となっている。

遠隔監視



遠隔操作



スマホによる遠隔操作

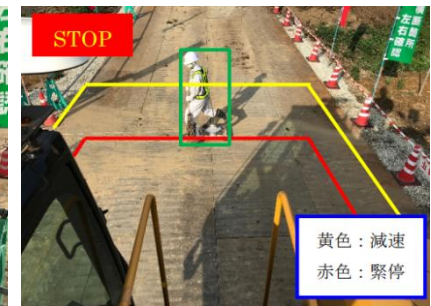
自動運転



自動運転操作状況
(油圧ショベル(左)は操作員搭乗運転、クローラダンプ(右)は自動運転)



カメラ
*緑色は
イメージ



黄色：減速
赤色：暴停

人体検知システム試験状況（人形を使用して実施）



顧客事業への提案と対応

アフターマーケット事業拡大による未来価値の創出

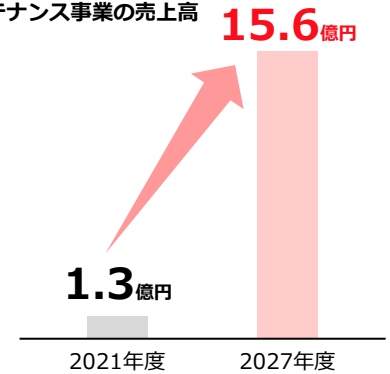
～『顧客の生産性・満足度向上』という原点～

競争が少なくニッチ市場であるが故に、これまでは本体販売中心のビジネスとなり、製品の品質向上や購入後のユーザーへのサポートは、商流の販売会社任せで注力不足の分野でした。販売会社やユーザーのみならず大手の建機メーカーの対応と比較した評価が低く、初期不具合や軽微不良の割合が多い状況でした。また、社内情報の一元化がされておらず、次なる打ち手を議論出来ない、もしくは対応が遅くなってしまうという問題点を抱えていました。これらの問題を早期に解決し、お客様満足度の向上と当社アフターマーケットの拡大を図るべく、「製品の品質向上」「製品メンテナンス・修理体制の強化」「部品供給体制の強化」をグローバルに進め、将来のお客様の掘り起こしに努めてまいります。

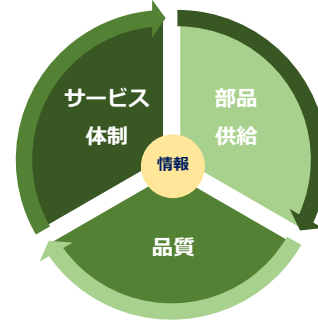
【アフターマーケット事業拡大プロジェクト】を多面的・効率的に推進するため以下3つのサブPJTを設立して活動を推進する

- 【Project-Q】製品の品質向上PJT
 - 品質クレームの見える化と不具合への迅速な対応 ⇒ 保証期間の延長
 - 商品市場導入後、タイムリーな初期流動調査による初期不具合の早期撲滅
 - 製品（コンボ）のライフを知り、次期開発時の設計目標を明確にする
- 【Project-S】製品のメンテ・修理体制の強化PJT
 - メーカー修理・メンテの実施（社内/指定工場）による、TLCの実績把握と製品改善へのフィードバック
 - このため社内サービスキャパシティの拡大、社内マスター工場の拡大（東北）とレベルUP（美浦）
 - 優良指定工場の選別及び組織化による活発なビジネス交流
- 【Project-P】部品庫供給体制の向上PJT
 - 部品在庫の見える化と在庫の適正管理 ⇒ ON-Line受発注化
 - 部品供給のリードタイム短縮、的中率UP
 - 第2純正、再生品による競争力ある価格戦略

【KPI】メンテナンス事業の売上高 **15.6億円**



顧客目線で情報管理・品質向上に取組み、初期不良の撲滅・次期開発に繋げ、競合他社に追従させない



部品・サービス・品証 三位一体

情報の一元化・活用

サービスビジネスブランディング

適切な投資

修理市場へ

循環ビジネス

ユーザーに諸岡を選んでよかったと評価いただける企業になる



売上推移実績と目標推移

国内TLC市場中、アフター40%（仮説）に対し、現状12%→3年後17%→5年後24%シェア獲得を目指す

成功事例を海外展開 グローバル化に向かう





顧客事業への提案と対応

既存ビジネスの応用

MOROOKAは、ゴム製クローラーとHSTという当社独自の足回り特性と顧客ニーズを掛け合わせて、特殊用途、自然災害対応製品の積極的な投入を行っています。顧客の声を活かした選択オプションの充実とフレキシブルな対応による顧客満足度の向上を図ってまいります。売上比率の約8割を占める国内事業および既存ビジネスの盤石化を図り、成長ドライバーを支える収益を確保してまいります。



ゴムクローラ式移動電源車

災害などの発生時には、電源の確保が急務になります。移動電源車は不整地にも電源を供給することができます。

搭載型マニアスプレッダ

堆肥散布は土壌を肥沃にし、収量アップにもつながります。乾いた土地やぬかるんだ土地など様々な現場で省力化・効率化できる便利な農機です。



大根ハーベスタ



融雪剤散布車



【エレクター体型吹付け機】ヘラクレス

※エフティーエス株式会社様へ足回り部品供給

トンネル施工の安全性向上、施工効率アップの需要に対して開発された商品です。従来の吹付けシステムに、エレクタ、バスケットを搭載することにより、一台で吹付けから支保工建込みまで行うことができます。また、スクレーパー機能の搭載により、支保工に付着した吹付けコンクリートを取り除く作業まで行えます。

顧客事業への提案と対応

“MOROOKAブランド”を身近な存在に

MOROOKAの商品・車両やゴムクローラーに記されたロゴを世界中に知っていただくために、当社は今、ブランド戦略を強化しています。それはMOROOKAブランドを構築することが、これからの諸岡を側面から支えるひとつの手段となると考えているからです。

諸岡は、建設業で創業し、現在では、機械製造業に変わってきています。会社の正式名称である「株式会社諸岡」からでは会社の事業内容がわかりません。今後はこのMOROOKAブランドをどう浸透させていくかということを課題として認識しています。MOROOKAブランドをより全世界に認知されるよう、色々なアイテムを発信する。

MOROOKAブランドが浸透すれば、「あのMOROOKAね」といわれるようになる。

一人でも多くの人に、“MOROOKAブランド”を知っていただくために事業価値の向上に努めてまいります。

ブランドロゴ



キービジュアル



MOROOKAの化身として真っ赤な鳥が、広大な大地の開拓へと臨むビジュアル。地球の未来に希望を持てる世界観を表現しています。

初のテレビCMは「力強さ」と「優しさ」テーマに

当社は日本女子プロゴルフツアー『CAT Ladies 2022, 2023』中継内でTVCMを放送しました。諸岡初のTVCMは「力強さ」と「優しさ」をテーマにしています。※QRコードでCMをご覧頂けます



「強き大地の開拓者」篇



「優しき大地の開拓者」篇



社内資源の質と量の向上



成長市場・分野への積極的参入

顧客事業への提案と対応

社内資源の質と量の向上

ガバナンス強化と持続可能な社会の実現

人材育成プロジェクト

	役職	OJT		OFF-JT							
				資格・専門スキル	階層別研修	その他					
8	上席部長	先導・OJTリーダーによる現場指導	人事評価制度	チャレンジャーズ	業務上必要な資格を取得する場合の援助制度	各部署による専門スキル・知識向上を目的とした研修	語学(英語研修推薦)、技能実習生・海外インターン生向け日本語教室など	【管理職研修】 人材育成・チームビルディング マネジメント強化	SMB C Webセミナー(100以上のテーマから受け放題)	コンプライアンス・ハラスメント・安全衛生研修	
7	部長										
6	課長 所長										
5	係長										【係長研修】 部下を適切に指導育成する力
4	主任										【中堅研修】 部下指導、問題解決力、論理的思考力
3	一般(上級)										【若手社員研修】 業務の基本とホウレンソウ
2	一般(中級)										【新入社員研修/フォローアップ研修】 社会人の基礎、自社理解
1	一般(初級)										

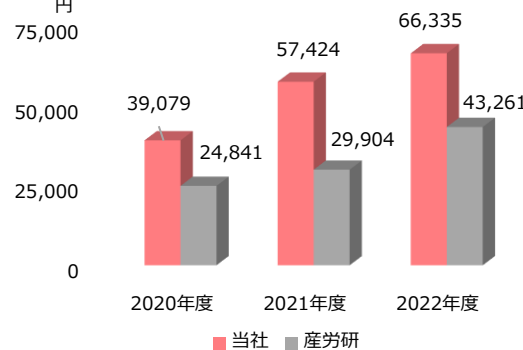
管理職向け、係長(次期管理職)向け、若手社員向け、新入社員向け、など成長フェーズに沿った研修を実施し社員スキルの向上を図る。

当社は未だ世にない未知の製品を生み出すことを使命としており、業務に必要な資格・技能は多岐にわたります。従業員の不整地運搬車技能講習、フォークリフト、玉掛け、車両系建設機械技能講習や安全管理者、ISO14001内部監査員などの資格取得を推奨し、そのために必要な費用を負担することで、従業員の能力向上を図ってまいります。

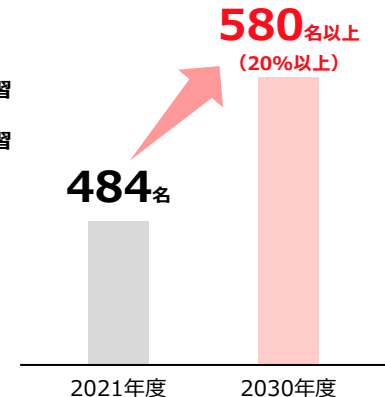
2021(令和3)年に人材育成プロジェクトを開始、2022(令和4)年度には新卒採用から管理職研修までの一貫した育成プログラムを構築し、運用を開始しました。



従業員一人当たり教育研修費



- 【KPI】累計資格取得者、修了者
- ・不整地運搬車技能講習
 - ・フォークリフト技能講習
 - ・玉掛け技能講習
 - ・車両系建設機械技能講習
 - ・安全管理者
 - ・ISO14001内部監査員



※出所：2022年度教育研修費用の実態調査(産労総合研究所)

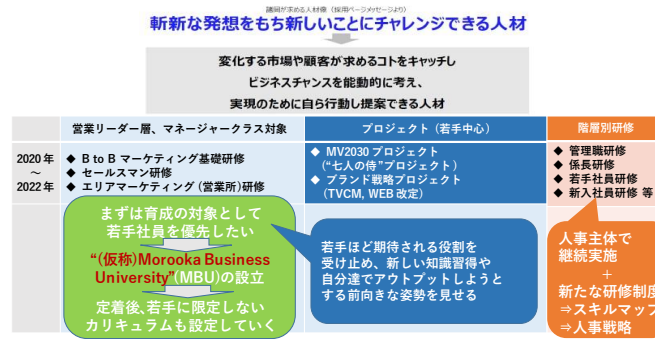
社内資源の質と量の向上



Morooka Business University (MBU) 開校

2023年4月、若手社員のビジネススキルの向上を目的に社内大学を開校しました。第1期の現在は8名の若手社員が受講中です。当社の持続的な成長のために、新規事業の企画や役員へのプレゼンテーションなどを経験することで、「斬新な発想を持ち、新しいことにチャレンジできる人材」を育成していきます。

若手社員のビジネススキルアップがキー



第1期MBUのゴール設定



新規ビジネス企画の経験を通して
楽しみながらビジネスパーソンとしての筋力をつける

調べる 考える プレゼンする

- | | | |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ・ 情報収集、リサーチする ・ ニーズを探索する | <ul style="list-style-type: none"> ・ 分析する ・ 仮説を立てる ・ 事業の仕組みを理解し組み立てる ・ 戦略、プランを立てる | <ul style="list-style-type: none"> ・ 論理的に構成する ・ 伝わりやすく説明する ・ 伝わる資料を作る |
|---|---|--|

リーダーシップ・フォローシップマインド

- ・ 自ら発言、行動する。周囲を巻き込む
- ・ チームのゴール達成のために能動的に役割を果たす

SDGs社内浸透研修



自社変革の原動力とすべく企業活動の指針にSDGs・ESGを取り入れ、推し進めています。

← 社内のSDGs啓蒙活動の様子 (社内勉強会)

成長市場・分野への積極的参入

顧客事業への提案と対応

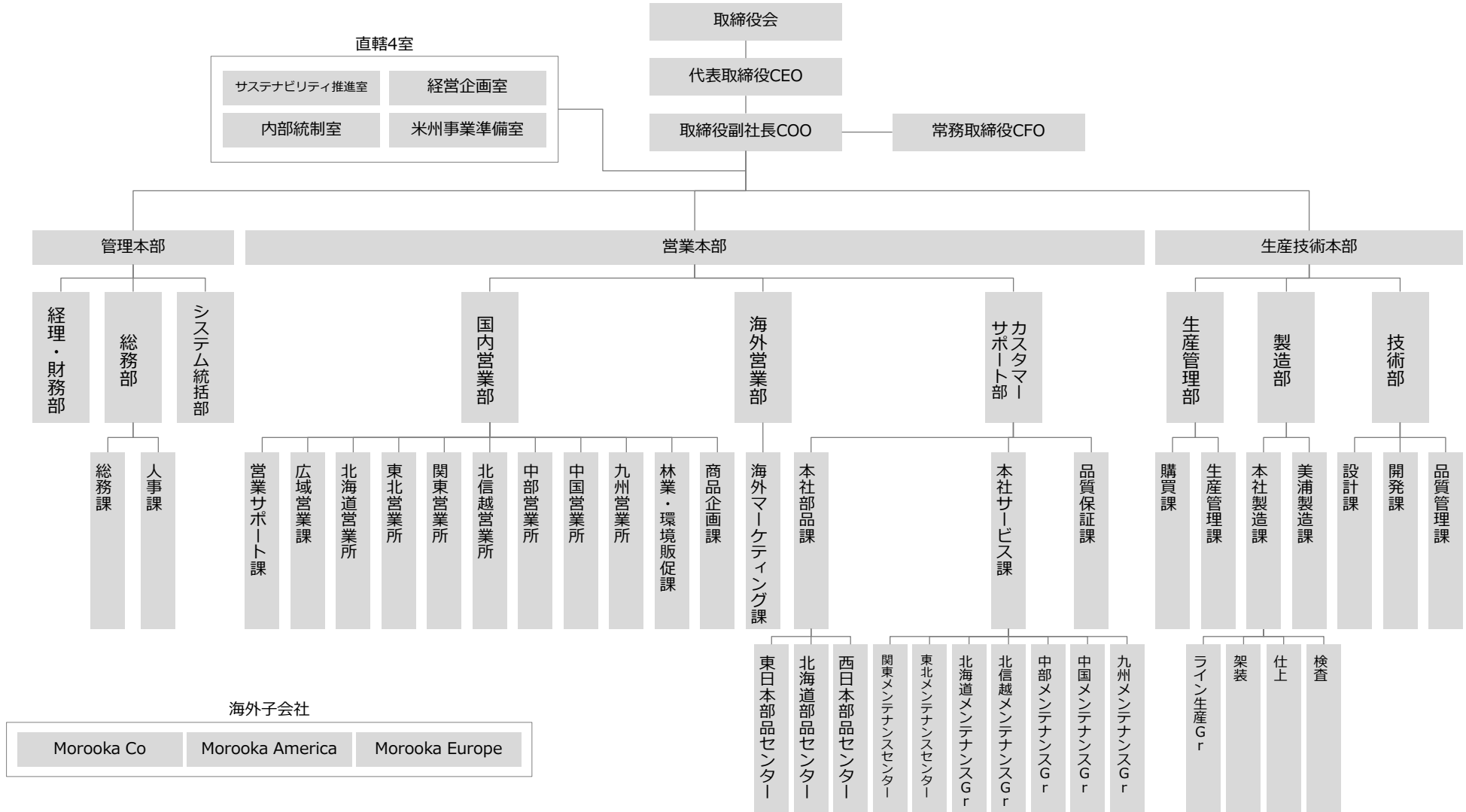
社内資源の質と量の向上

ガバナンス強化と持続可能な社会の実現

ガバナンス強化と持続可能な社会の実現

社内組織体制

取締役会を頂点に、CEO・COO直轄組織として4室、3本部を置き、ガバナンスが発揮される組織体制を構成しています。



ガバナンス強化と持続可能な社会の実現

龍ヶ崎市との「災害時における支援協力に関する協定」締結

地域での災害復旧を迅速に支援することを目的とし、龍ヶ崎市と「災害時における支援協力に関する協定」を締結しました。災害発生時に、当社は機材の提供とオペレーターの派遣を行います。また常陽銀行様の「社会貢献応援債」を活用し「EVパワームーバー(※)」を市に贈呈いたしました。

当社は今後も「ESG」を念頭においた企業経営を実践し、地域社会及び地域経済の発展に貢献してまいります。

(※) EVパワームーバー…電気自動車に充電されている電気を取り出し、電圧を変換して電気機器に電力供給を行える装置。



いばらき育樹祭への協賛

2023年11月11日、12日の両日に開催される第46回全国育樹祭の支援として、常陽銀行様の寄贈付私募債を活用し、茨城県に対し協賛物品を寄贈しました。大井川知事より県産スギ材で作られた感謝状をいただきました。全国の林業関係者の来県と多くの皆様のご賛同とご協力を期待しています。



龍ヶ崎市SDGsパートナーシップ制度認定

龍ヶ崎市が推進するSDGsパートナーシップ制度に登録され、認定証が授与されました。龍ヶ崎市、市内企業、市民、各種団体の皆様と共に地域のSDGsの普及と持続的な成長に貢献してまいります。



新中期経営計画の位置づけ

本中計は、MV2030「大地と技術の開拓者」の実現に向けた基盤作りの期間（フェーズ1）という位置づけとなります。
MV2030の確実な実行により、働きがいを感じる社員と共に、お客様に感動を与え、社会の基盤づくりに貢献してまいります。

MV2030-Phase 1 新中期経営計画

「大地と技術の開拓者」への ロケットスタート

MV2030

Morooka Vision 2030

The Earth-tech Pioneer 大地と技術の開拓者

“未来を支えるグローバル・ニッチカンパニー”

2024

Before-MV2030

基盤づくり、現在地点

~2021

売上高	300億円
営業利益	30億円
海外事業比率	30%
アフター事業比率	12%
自己資本比率	45%

- ◆ クローラーキャリア世界シェア NO.1で社会に貢献する企業
- ◆ 顧客事業をリードする提案で顧客に感動を与えられる企業
- ◆ 社員一人一人に活躍・成長・挑戦の場があり働きがいのある企業

成長市場への足がかりの構築

アフターサービス・製品品質の強化

戦略とプロセスの明確化

諸岡のESG取組み



気候変動、環境保全に関する取組み

環境方針

当社は、ISO14001を取得した2012年に環境方針を制定しました。地球環境の保全が人類共通の最重要課題であることを認識し、「青い空・きれいな水・美しい自然を子供たちに」をスローガンに掲げ、企業活動のあらゆる面で地球環境の保全に配慮して行動します。

環境に配慮した事業活動

● 環境マネジメント体制構築

2012年にISO14001を取得し、EMS^(※)による全社的なマネジメント体制を構築しています。

(※) Environmental Management Systemの略

● 再生可能エネルギーの利用促進

当社製品は、メガソーラー、陸上風力発電等の丘陵地や原野の建設現場で活躍しており、発電施設建設が結果として再生可能エネルギーの利用促進につながっています。

本社、本社工場、美浦工場の屋根では500kw/日の太陽光発電を行っております。また、CO2ゼロ自販機を本社および本社工場に設置し、自動販売機の消費電力に相当するCO2ゼロ排出分をオフセットしています。

2021年には石岡市森林カーボンオフセット協議会より、2022年には四万十町森林組合より森林由来クレジット（CO2排出権）を購入しカーボンオフセットの取組みを実施しております。更にサプライチェーンのGHG排出量を自動算定するシステムを導入し、スコープ3のGHG排出量測定も開始しています。自主的な排出量取引を行う枠組みである「GXリーグ」にも賛同し、野心的な炭素削減目標の達成に意欲的に取組んでまいります。



石岡市カーボンオフセット協議会からクレジット100t購入



本社に設置したCO2ゼロ自販機



「オフセット・プロバイダー」としてカーボン・オフセットを推進

自社の省エネ活動と、日本の気候変動対策の推進に貢献するために、カーボン・オフセットベンダーとしてカーボン・オフセットを推進し、自社のすべての自販機を「カーボン・オフセットベンダー」に認定し、CO2排出権を購入し、自販機の消費電力に相当するCO2排出分をオフセットしています。また、自販機の消費電力に相当するCO2排出分をオフセットするために、自販機の消費電力に相当するCO2排出権を購入し、自販機の消費電力に相当するCO2排出分をオフセットしています。

※カーボン・オフセット・クレジット（CER）の購入は、自販機の消費電力に相当するCO2排出権を購入し、自販機の消費電力に相当するCO2排出分をオフセットしています。



諸岡のESG取組み



気候変動に関連する主要なリスクと機会について

リスクと機会

気候変動は、当社にとって、製造、管理コスト上昇、自然災害の発生に伴うサプライチェーンの分断といったリスクが認められます。

一方で、自然災害からの復旧や再生可能エネルギー開発、送電線網などのインフラ保全といったあらゆる現場には当社のゴム製クローラーとHSTシステムを兼ね備えた製品（キャリア）への需要が高まり、当社のビジネス機会が増大するものと認識しております。

ガバナンスとリスク管理

当社では、気候変動を含めたサステナビリティ全体の戦略策定や

進捗管理を行うサステナビリティ推進室を設置しています。ここで審議・検討された気候変動に係る戦略や目標値などは、取締役会に答申・報告を行い、適宜、戦略や目標、計画の見直しを行っています。全社をあげて、持続可能な地域社会の実現に向けた取り組みを加速させてまいります。

サステナビリティ方針

お客様に喜ばれる高品質で独創的、安全安心な商品・サービスの提供に努め国内外の法令等を厳守し取引先と公正・適性な取引を行います。脱炭素社会の実現のため、温室効果ガスの排出量削減に努めます。個人の人権と多様性を尊重し働きがいのある事業活動を推進します。

社会の変化

カーボンプライシング
や二酸化炭素排出量の
規制

再生可能エネルギーへ
の転換

異常気象に起因した
自然災害の頻発

主要な機会とリスク

機会

- 省エネ製品への需要

リスク

- 製造コスト、
管理コストの上昇

機会

- 再生可能エネルギー
設置需要増加

リスク

- 生産、設備費用の
上昇

機会

- 災害復旧
- 森林育成

リスク

- サプライチェーン
の分断
- 平均気温上昇
- 自然災害の頻発

諸岡の主な対応

- 電動化など

- Jクレジットの購入推進

- 推進プロジェクトへの早期
アプローチ

- 自社太陽光発電設備の増強

- 遠隔操作、自動運転車輛の開発
- 林業機械の自動化

- サプライヤーとの連携強化
- 省人化や労働環境改善
- 非常用発電設備やBCP強化

諸岡のESG取組み

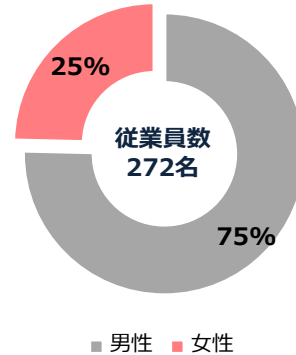


諸岡の人的資本

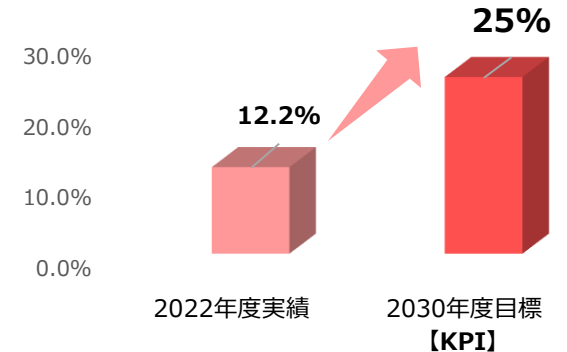
女性活躍推進

一般的に男性が多いと言われる業界において、諸岡は男女平等な環境の形成を推進し、女性従業員の積極的な採用により、女性比率は25%となっています。また、パート・契約・派遣社員等非正規従業員の正社員への転換を促進しており、女性従業員の正社員割合は75%と高い水準となっています。

従業員の男女別割合



管理職に占める女性の割合



性別にこだわらず、個人の能力・実績を正当に評価し、管理職へ登用する仕組みの導入と、昇格昇進への意欲を引き出すキャリア支援も行き、管理職にしめる女性の割合は12.2%（2022年度実績）となっています。2030年度管理職に占める女性の割合25%を目標の一つとして、年齢や性別にかかわらず公平なキャリアアップを目指せるよう人材育成に取り組んでまいります。

これらの取組が評価され、茨城県が職場においてリーダーとなる女性人材の育成や管理職・役員への登用促進に積極的に取組み、登用実績が優れている企業等を表彰する「女性リーダー登用先進企業表彰」において特別優良賞を受賞いたしました。

茨城県 女性リーダー登用先進企業表彰

特別優良賞

株式会社 諸岡 MOROOKA

【企業概要】
 本社所在地：龍ヶ崎市
 主要業種：製造業
 代表者：代表取締役 諸岡正美
 従業員数：226名（うち女性：56名）
 女性管理職割合：11.8%（産業平均4.9%）
 女性役員数：7人中1人

【評価概要】
 ◆ 常時雇用する女性従業員のうち正社員の割合が75%と高い
 ◆ パート・契約・派遣社員等非正規従業員の正社員への転換促進と、その後の役職への登用実績



モロオカ女子会（採用パンフレット）

諸岡のESG取組み



諸岡の人的資本

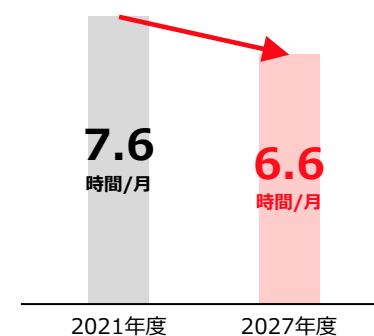
諸岡の働き方改革 ～「働き方」「休み方」改善～

当社では「働き方改革推進宣言」を行い、仕事の効率化・最適配分により時間外労働を抑制する「働き方」改善と全社員が年次有給を取得できる「休み方」改善の2つの改善に取り組んでいます。

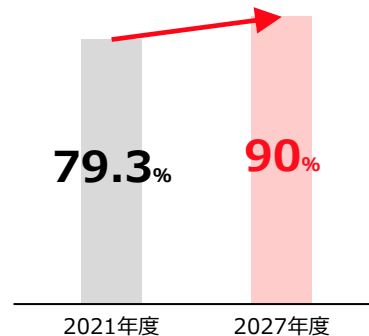
「働き方」改善では、ICT を活用した業務効率化、フレックスタイムの効率的な運用、長時間労働抑制のための環境プロセス見直しを行っています。「休み方」改善では、記念日などの年次有給休暇制度の整備を行い、休暇取得状況を職場単位で管理することで、休暇の取得を促進しています。また、職場内でのコミュニケーションが図られるよう、各部署にレクリエーション補助金を年2回支給したり、リラックスした雰囲気で作事ができる環境を作るため、事業所内の一角にリフレッシュルームを設置するなど、福利厚生面を充実させています。実施内容については、独自の漫画を自社WEB サイトに掲載し、積極的に社内外に発信しています。これらの取組みにより、茨城県から「茨城県働き方改革優良企業」として認定され、更に日本健康会議認定の「健康経営優良法人2022」にも認定されています。



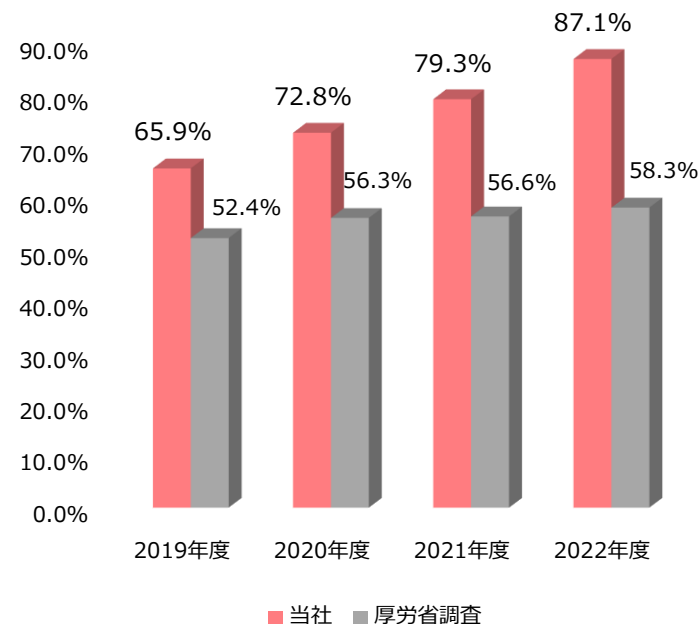
【KPI】平均時間外労働時間



【KPI】有給休暇取得率



有給休暇取得率



諸岡のESG取組み



諸岡の人的資本

健康経営企業認定

当社は、社員の健康増進を図るため、健康経営企業宣言を行い、従業員が少しでも長く働き続けられるよう職場環境の整備を行っています。安全衛生委員会が社内の旗振り役となり、年度計画の策定やパトロール、機器の点検等を定期的を実施し、労働安全衛生に注力しています。

また工場内の温湿度をタイムリーに把握できるシステムを導入することにより、熱中症を未然に防ぐなど、社員の健康管理にデジタル技術を活用しています。これにより、事務所において複数現場の状況が一括確認できるため、危険な状況の早期察知が可能であるほか、所定の数値を超えた際の通知メールは現場での休憩や水分補給などに活用されています。

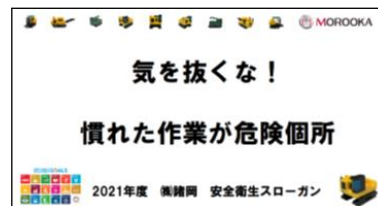
これらの取組みによって、当社は2018（平成30）年より労災事故ゼロを継続しています。

茨城県からは「茨城県働き方改革優良企業」として認定され、更に日本健康会議認定の「健康経営優良法人2022」にも認定されています。

当社の持続的な成長には、健全な職場環境が不可欠であるという考えのもと、社員の暮らしや健康を会社主導で守ってまいります。

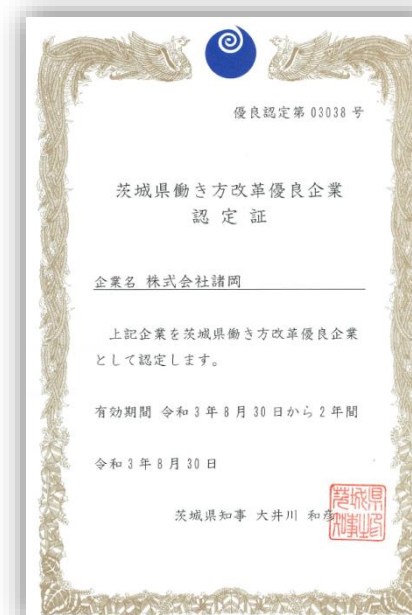
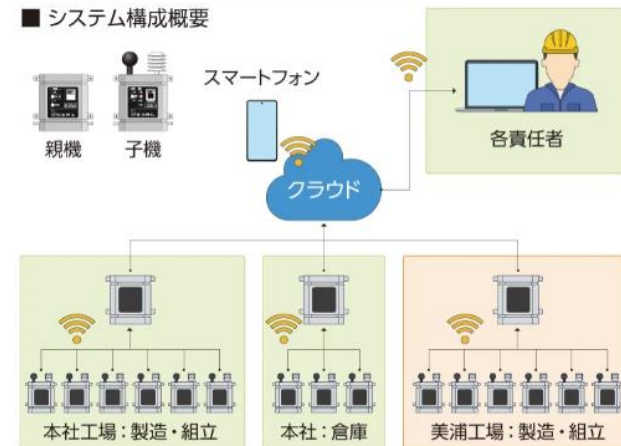
＜安全衛生委員会の取組み＞

- 1年に数件発生する軽微な事故に対する再発防止策の社内徹底
- 定期的な工場・事務所内パトロール
- 各種研修・セミナーの実施
（新入社員研修、安全衛生講習、安全対策ビデオの作成など）



＜熱中症対策のシステム＞

■ システム構成概要



諸岡のESG取組み



道なき未知を、サプライヤー様と共に

パートナーシップ構築宣言

諸岡は、経団連会長、日商会頭、連合会長及び関係大臣（内閣府、経産省、厚労省、農水省、国交省）をメンバーとする「未来を拓くパートナーシップ構築推進会議」の趣旨に賛同し2022年10月18日「パートナーシップ構築宣言」を公表しました。

「パートナーシップ構築宣言」は、サプライチェーン全体の付加価値向上、お取引先との共存共栄を目指すために、企業の代表者が「発注者」側の立場から、下請事業者との望ましい取引慣行の遵守を宣言するものです。

諸岡は、サプライチェーンの取引先様との共存共栄に向けた取り組みを強化し、サプライチェーン全体の脱炭素化への連携、下請代金の現金支払率向上等、働き方改革推進に伴うお取引先への負担軽減等、適正な取引を推進してまいります。



「パートナーシップ構築宣言」

当社は、サプライチェーンの取引先との共存共栄や価値向上を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を推進することで、新たなパートナーシップを構築するため、以下の項目に重点的に取り組むことを宣言します。

1. サプライチェーン全体の共存共栄と信頼・共創等を促した新たな連携

諸岡の取引先を通じてその取引先が属する「Tier 1」から「Tier N+1」へ）ことにより、サプライチェーン全体の付加価値向上に取り組むとともに、既存の取引関係や企業規模等を越えた連携により、取引先との共存共栄の構築を目指します。その際、災害時等の事業継続や働き方改革の観点から、取引先のテレワーク導入やOP（事業継続計画）策定の取組等の支援も進めます。

(期待項目)

○サプライチェーン全体の脱炭素化に向けた、情報共有を行うことにより、取引先と共に協力して課題解決に取り組めます。

2. 「信頼関係」の遵守

親事業者と下請事業者との望ましい取引慣行（下請中小企業振興法に基づく「信頼基準」）を遵守し、取引先とのパートナーシップ構築の助けとなる取引慣行や商慣行の策定に積極的に取り組みます。

①信頼決定方法

不合理な原価転嫁を避け、取引対象の決定に当たっては、下請事業者から信頼の申込みがあった場合には協議に応じ、取引先との信頼を醸成するなど下請事業者の適正な利益を尊重し、十分に協議します。取引対象の決定を定める契約に当たっては、親事業者は契約条件の差違等による関係・交付を行います。

②信頼維持のためのコスト負担

契約のひたすらを遵守し信頼を行い、不要な型の廃棄を促進するとともに、下請事業者に対して空の確保保管費用を行います。

③手配などの支払条件

下請代金は可能な限り現金で支払います。手形で支払う場合には、割引料等を下請事業者の負担とせず、また、支払日をも60日以内とするよう努めます。

④取引関係・ノウハウ

知財保護法に定めるノウハウや契約書のひな形に基づいて取引を行い、片務的な信頼維持契約の締結、取引先の立場を利用したノウハウの提供や知財保護の無償譲渡などはありません。

サプライヤーエンゲージメント

当社は2011年に環境ISO14001を取得し、地球環境の保全が人類共通の最重要課題であることを認識し、「青い空、きれいな水、美しい自然を子供達に」をスローガンに掲げ、企業活動のあらゆる面で地球環境の保全に配慮して行動してまいりました。

2021年からは温室効果ガス排出の削減を目指し、全社的にGHGプロトコルに準拠した排出量の「見える化」を開始しました。また100%再生可能エネルギー由来の電力利用も開始しました。特に排出量の多くを占めるスコープ3については、カテゴリ11の自社製品からの排出削減に向けてEV化や合成燃料などの新技術に対する研究を進めています。またカテゴリ1については、35年以上歴史のあるサプライヤー様との親睦組織である「諸岡協力会」を通じ、当社の取組の説明や協力の依頼を行っています。モノづくりの開発設計段階からサプライヤー様との情報共有により、環境に配慮した材料の選定や無駄の排除を行ってまいります。今後当社で培ったノウハウを共有しながら、サプライチェーン全体での削減目標の制定と削減行動に移してまいります。



諸岡のESG取組み



地域社会への貢献

地域スポーツ振興への取組み

2014年、茨城県出身の大相撲元横綱稀勢の里関（現二所ノ関親方、贈呈当時大関）へ化粧回しを贈呈しました。

化粧回しには、当社が製造する重機の絵柄とローマ字で「Do Do Do Do」と描かれています。早く横綱になってほしいという思いを込めて、重機が「ドッ、ドッ、ドッ、ドッ」と勇ましい音をたてて前進している様子を描きました。

本社で行った贈呈式では、諸岡社長が「これを契機に一日も早く横綱になることをお祈りします」と挨拶し、化粧まわしの目録を手渡しました。稀勢の里関は「この化粧まわしをつけて一からスタートしたい」と決意を新たにしていました。



贈呈式の様子



当社重機を操作する元稀勢の里関

当社所属選手がW杯出場

当社国内営業部に所属する川村雅未さんがラグビーワールドカップ2021ニュージーランド大会の代表選手に選出されました。



写真中央が川村選手

諸岡は地域のスポーツを応援しています

 FC MITO HOLLYHOCK (IBARAKI)	 RYUTSU KEIZAI UNIVERSITY RKU FOOTBALL CLUB SINCE 1965
<p>水戸ホーリーホック</p>	<p>流通経済大学サッカー部</p>
 AMI ATHLETE CLUB	
<p>阿見アスリートクラブ</p>	<p>二所ノ関部屋</p>

諸岡のESG取組み



地域経済への貢献

地域未来牽引企業認定

経済産業省より、2020年「地域未来牽引企業」として認定されました。「地域未来牽引企業」とは、地域の特性を生かして高い付加価値を創出し、地域の事業者等に対する経済的波及効果を及ぼすことにより地域の経済成長を力強く牽引する事業者を認定する制度です。

経済産業省により2017年から選定及び認定が行われており、現在までに全国で約4,700社認定されております。

MOROOKAは引続きお客様に感動を与え、社会の基盤づくりに貢献することで、持続可能な地域経済の発展に貢献してまいります。



経済産業省SDGs先進事例紹介

SDGs (Sustainable Development Goals) は、経済面、社会面、環境面の幅広い課題の統合的な解決を目指すものであり、持続的な社会の実現のために、民間セクターの積極的な関与が期待されます。企業活動においても、経営リスクを回避するとともに、新たなビジネスチャンスを獲得するためのツールとしてSDGsの活用が注目を集めています。

当社のSDGsの取組みは、関東経済産業局がまとめた「SDGsに取り組む中小企業等の先進事例」に紹介されております。

SDGsを活用して、企業価値向上や競争力強化を実現し、更なる飛躍につなげてまいります。

【茨城県】株式会社諸岡 ～自社事業を世界共通言語のSDGs・ESGで見つめ直し、新たな羅針盤と共に新事業領域拡大の可能性を探る～

企業概要

- 土木建設会社として創業。建設・土木・農業機械、環境機器などの製造販売を実施
- 水から油圧へ研究範囲を拡大、世界初のゴムクローラー、全油圧駆動トレンチャーを開発
- 多くの特許を保有する同社のユニークな製品は国内に留まらず世界各国や南極でも使用されており、これまで延べ約80,000台を出荷
- 国内では建機レンタル会社や森林組合及び官公庁に納入
URL: <https://www.morooka.co.jp/> (右) キャリアアップ (同社HPより)

企業情報

企業名	株式会社諸岡
代表者	諸岡正美
設立年	1958年
資本金	10,000万円
従業員	250人
本社所在地	茨城県龍ヶ崎市長戸町358
事業概要	産業機械メーカー
電話番号	0297-66-2111



代表取締役CEO 諸岡正美
(株式会社諸岡HPより)

SDGs達成を通じた取組

【経緯・背景等】

かつて主流であったフロンティア型のCSRから一歩進み、ビジネス界は事業を通じて収益を上げつつ社会課題の解決に資することを求められているという世界の潮流を認識、柔軟に考え方を適応させながらSDGsの17のゴール、169のターゲットを見ると、自社ですでに取組む項目、あるいは自社製品が貢献する項目が数多くあり、社内事業・業務をSDGs/ESGの枠組みで捉え直している。

【具体的な取組、製品・サービス】

(右図)

【取組んだ成果・効果】

- 世界が目指すゴールに向けた意識が、海外社員も含めて全体的に向上している。
- SDGsのフレームワークを通じて、自社が新たに取組む可能な社会課題の領域を見つけ、新規事業領域創出を考えるヒントとしている。

(右) 自社取組/ESG/SDGs取組
(同社HPより)

【貴社にとってのSDGsと、その展望】

- SDGsは当社が持続的に成長するための基礎となり、イノベーションのきっかけとなることを期待しています。

取組み内容

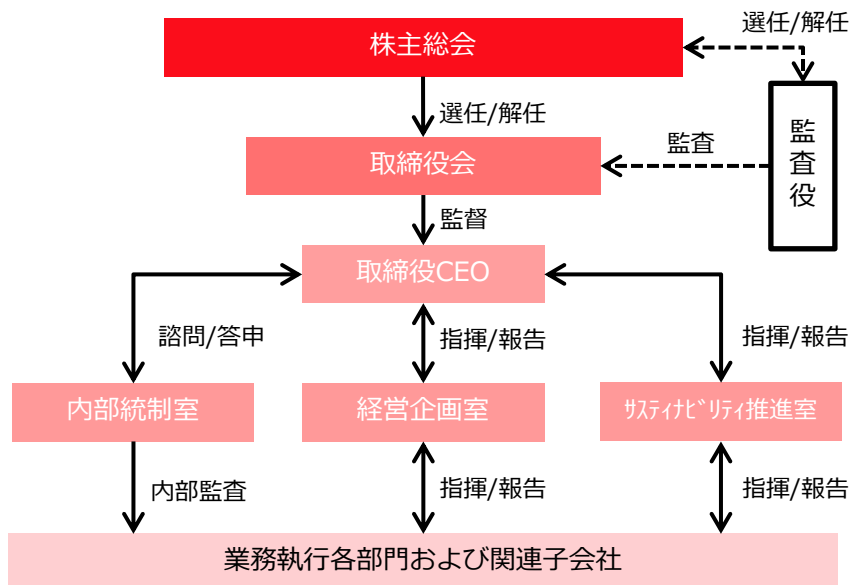
Environment (環境)	Social (社会)	Governance (社内統制)
<ul style="list-style-type: none"> ● 2012年にISO14001を取得し、社会的な環境マネジメントを策定 ● 太陽光発電を行い再生利用可能なエネルギーの利用促進 ● 木材維持機能などを開発し産林緑のサイクルを推進するなど、本業を通して地球環境保全へ貢献 	<ul style="list-style-type: none"> ● 働き方改革宣言を表明し、労働時間の短縮、有給休暇取得率などの施策を積極的に推進 ● 社員の健康増進を図るため、健康経営宣言書を行い、「健康経営優良法人」の認定を目指す ● 労働安全委員会にて、年度計画の策定やパトロール、協議の自給等を定期的に実施し、労働安全衛生に注力 	<ul style="list-style-type: none"> ● 役員と幹部社員をメンバーとしてEUIの管理・コソライアス委員会を設立するなど、ガバナンス強化に向けて積極的な取組み ● 「内部監査室」を設立して社内ガバナンスの強化を推進

諸岡のESG取組み



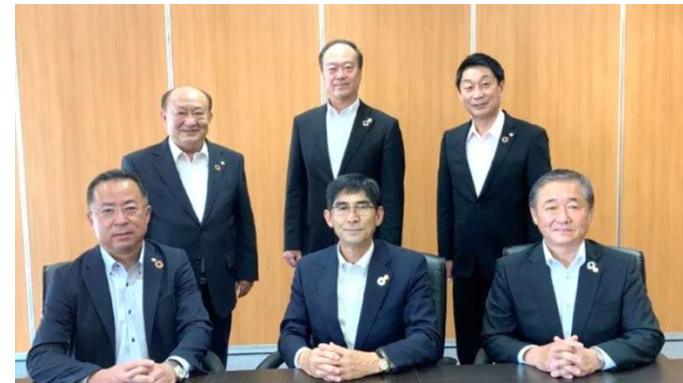
諸岡のガバナンス

取締役会



基本的な考え方

企業が利潤を追求するという経済的主体であると同時に、広く社会にとって有用な存在であることが求められていることを踏まえ、当社は、法の下に社業を忠実に履行し、職務を通じて社会の進歩と発展に寄与することにより、お客様、取引先、地域社会、行政、従業員など当社に関係するすべての方々からさらに信頼される会社となるため、コーポレートガバナンス体制を充実し、経営の健全・透明性確保に努めます。



(後列) 今井取締役・鶴岡取締役・若井取締役
(前列) 諸岡副社長・諸岡社長・名田常務

役割・責務

1. 取締役会は、当社の持続的成長と中長期的な企業価値の向上に対する責務を負う
2. 取締役会は、中期経営計画をはじめとする経営の基本方針の策定および重要な業務執行の決定、適切なリスクテイクを支える環境整備及びコンプライアンスの運用状況のレビュー等を通じて、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る
3. 取締役会は、すべてのステークホルダーの権利・立場や健全な事業活動倫理を尊重する企業文化・風土の醸成に向けてリーダーシップを発揮する
4. 取締役会は、気候変動などの地球環境問題への配慮、人権の尊重、従業員の健康・老働環境への配慮や構成・適正な取引、自然災害への中長期的な企業価値の向上の観点から、これらの課題に積極的・能動的に取組む

構成

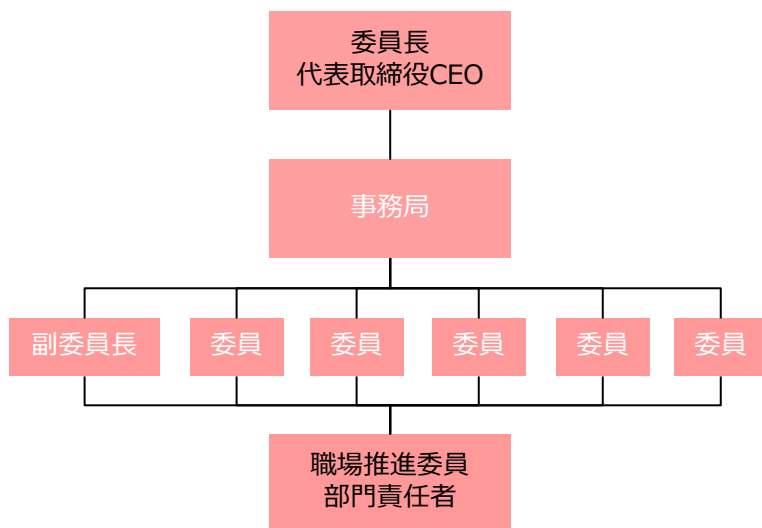
1. 取締役会は、取締役全員をもって構成し、業務執行に関する重要事項を決定し、取締役の職務の執行を監督する
2. 取締役会は、十分な議論と迅速な意思決定を行うための適切な員数とする
3. 取締役会は、その役割・責務を実行的に果たすための知識・経験・能力を全体としてバランスよく備え、職歴、年齢の面を含む多様性と適正を考慮する
4. 人格に優れ、会社の役員として相応しいものとする
5. 監査役は、取締役会に出席することができることとする

諸岡のESG取組み



諸岡のガバナンス

リスク管理・コンプライアンス委員会



コンプライアンス体制

株式会社諸岡は、コンプライアンス体制の整備・推進のために「リスク管理・コンプライアンス委員会」を設置し、コンプライアンスに関する事項について協議・決定するとともに、当該事項について取締役会に付議・報告を行う体制を整えています。また、リスク管理・コンプライアンス委員会の下には必要に応じて各部門責任者からなる職場推進委員を構成し、リスク管理・コンプライアンス委員会の指示に従った実務を行っています。

コンプライアンスポリシー

1. 高い企業倫理の保持・人権尊重
社会人としての良識と責任をもって行動するとともに、人権を尊重し働き甲斐のある企業風土の醸成に努めます。
2. 職場環境
社員が互いに相手を尊重し、ハラスメントの無い、開かれた明るい職場環境を作ります
3. 各種法令等の遵守・違法行為の禁止
常に各種法令を認識し、法令社内規程を順守し円滑な企業活動を遂行します
4. 環境保全
環境保全に関する法令を遵守し、環境保全に関する啓もう活動を積極的に行います
5. 反社会的勢力への対応
反社会的勢力・団体との取引をせず、不当な要求に応じたりまた自ら利用しない
6. 社会貢献
地域社会や国際社会との調和を図り、ステークホルダーとの友好関係を築くとともに、豊かで住みよい社会の実現のため積極的な社会貢献を進めます

具体的なリスクと、それらに対応する当社の取組み

【具体的なリスク】

- 気候変動等に起因した自然災害発生による事業継続リスク
- 仕入れ先企業からの部品や資材の調達難による生産見合せ
- 国内及び海外工場の生産調整、生産停止による稼働率の低下
- 受注減少、キャンセルによる製品販売台数の減少、滞留在庫増加
- 製品需給バランスの不均衡発生による製品販売価格の高騰・下落
- 取引先の財政状態悪化、信用不安による貸倒リスクの増加
- 品質不具合による顧客満足度の低下及び企業価値の低下

- ✓ BCP策定
 - ✓ 生産、販売、設計、IT(DX)環境の充実
 - ✓ 組織変更
 - ✓ 管理体制の強化
- など

【特集】 MV2030の 実現に向けて



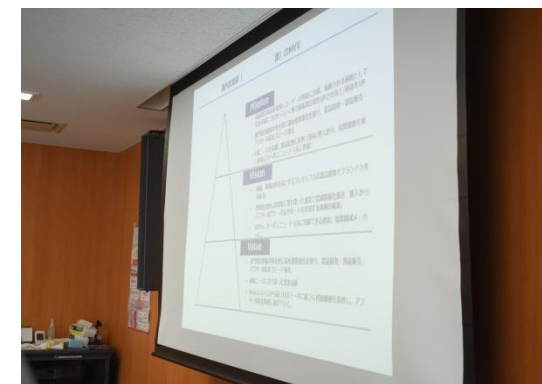
【特集】MV2030の実現に向けて

諸岡イズム浸透プロジェクト

諸岡では全社のPVV浸透に向けて、各事業部独自のPVVへブレイクダウンし、日々の活動の指針としています。

社長以下全役員をはじめ、10年後20年後の諸岡の主役である管理本部、営業本部、生産技術本部の部長級以上のメンバー総勢20名を対象に、常陽銀行コンサルティング営業部をコーディネーターとして招き、ワークショップを開催しました。

諸岡にとってのお客様は社内外を問わず「満足させるべき誰か」と再定義し、そのうえで、会社が何のためにあるのか？ 諸岡に入って何をしたいのか？ ワクワクする会社の姿などを言語化するプロセスを通じて、事業部のMVVを策定しました。



【特集】MV2030の実現に向けて

諸岡PVV全体像

諸岡創業の精神

人の暮らしと地球の未来を技術で守る

大地と技術の開拓者
未来を支えるグローバル・ニッチカンパニー

道なき未知を切り拓く
フレックス&スピーディ
共創・協働・コラボレーション
SDGs/ESG経営、DX・GXの推進

Purpose^(※)

Vision

Value

(※) 各事業本部はMission

付加価値の高いサービスの提供

お客様に夢を与える
グローバルニッチカンパニー

フレックス&スピーディに
お客様のニーズに応える

営業本部

お客様に満足と感動を与え
グローバル競争に打ち勝てる
ものづくりを提供しつづける

すべてのお客様の環境問題・
人手不足を技術で解決する

イノベティブであれ！
フレキシブルであれ！
プロアクティブであれ！

生産技術本部

安心と活力を生み出す
魅力ある世界基準の企業づくり


全てのステークホルダーを支える
最強のアドミニストレーター

お客様にコミットするプロ集団

管理本部

【特集】MV2030の実現に向けて

営業本部長メッセージ



諸岡の原点は
ものづくり企業です

取締役副社長兼COO
諸岡 昇

弊社の原点はものづくり企業であります。

創業者は自ら情報収集（今のマーケティング）を行い、お客様の現場の悩みやご要望を具現化する形で製品開発をスピーディーに行ってきました。

今後もお客様からの要望に応え、付加価値の高い製品を供給しながら顧客満足度を向上させていきます。

当社の製品と言えばゴムクローラー。ブリヂストン様との共同開発により建設機械用のクローラーが市場に受入れられ、これらベース車両が基礎となりキャリアダンプ、ショベルローダー、フォワーダー、木材破碎機、フォークリフトなどの販売を推進する事でニッチ製品のトップシェアを確立してきました。

この中で営業部門の役割は、“お客様の課題や問題を正しく把握し、解決策となる製品やサービスを考え、具体化して開発部門に伝える”“お客様に当社の製品やサービスがもたらすメリットを分かりやすくお伝えする”“お客様が製品やサービスをタイムリーに安定してお使い頂けるようサポートする”といったことになると思います。

我々がこれまで続けてきた、お客様の声を柔軟に取り入れ、失敗を恐れず、先ずやってみようという姿勢「フレックス&スピーディー」は当社の最大の強みであり、今後も大切にすべきポリシーであると思います。

近年、日本や欧米においてクローラーキャリアの市場が急速に拡大しました。特に米州市場では来年から製販一体の単独事業がスタートし、今後の成長戦略において最重要項目として位置付けております。反面、グローバルサウス各国における認知度は未だ低く、販売数も僅かです。しかしながら、近い将来これらの地域においても市場が急成長する可能性は高く、そのための準備を始める必要があります。今後は、昨今台頭してきている国内外のメーカーとの競合も十分考慮に入れながら、全社がグローバルな視点で一丸となって取り組むことが重要です。

最後に、我々の目前には排ガス規制、カーボンオフセット、気候変動、労働力不足、競合メーカーの出現など、外部環境や顧客ニーズの大きな変化に伴う課題が次々と迫っています。怯むことなくお客様を第一に考え、フレックス&スピーディーに対応することで、更なる飛躍の機会に変えることができると信じています。

【特集】MV2030の実現に向けて

生産技術本部長メッセージ

創業者の座右の銘を支えに
ものづくりに奔走し続けます

取締役
若井 光浩

「世の中の 人におくれを とりぬべし すすまぬときに 進まざりせば」
創業者の座右の銘を支えとし、ものづくりに奔走し続けて参ります。

Mission

～お客様に満足と感動を与えグローバル競争に打ち勝てる
ものづくりを提供しつづける～

グローバル化がさらに加速される中、世界中のお客様ニーズ、
グローバル環境対応ニーズを解決すべく製品開発スピード、さらなる
生産性向上の役割を明確化させ、モロオカの強みであるグローバル
な生産拠点を展開し真のグローバル競争の中タイムリーかつハイ
スピードな製品供給体制を提供致します。

(参考)

生産拠点数 国内2拠点/ (強力なサプライチェーン182社)
北米1拠点/ (MA独自のサプライチェーン80社)

Vision

～すべてのお客様の環境問題・人手不足を技術で解決する～

Morooka Vision2024の重要トレンドである、SDGs/ESGに着目し
長期開発力を電動化、新液体燃料の研究に結集させて参ります。

今後ますます慢性的な人手不足（特に現場オペレーター）が進むた
め自動運転技術を10年以内で実用化することを目標として参ります。

新たな市場創出としてとらえ、経験のない方でもオペレーションで
できることが必須なのは国内、海外共通市場です。

国際競争力を高めるため土木工事を一例にとりますと、気候、天候、
土壌などが異なるため、あらゆる角度からより一層のニーズを捉えて
参ります。

Value

～イノベティブであれ！～

革新的で「これまでなかった、経験されなかった」さまざまな製品
をMOROOKAは生み出し続けて参りました。これからは、今まで作り
出せなかったものを作り出すために、若手の共同体で革新的なメン
バー構成を行いイノベーションを起こして参ります。

～フレキシブルであれ！～

柔軟にそしてしなやかに異なる状況に適応するためエキサイティン
グに国際競争力に磨きをかけて参ります。

～プロアクティブであれ！～

常に先を見越して事前に行動していく「しづとい生産技術本部」を
目指して参ります。目まぐるしい環境の変化を予見し、先手を打てる
未来志向の行動を起こします。

【特集】MV2030の実現に向けて

管理本部長メッセージ

お客様にコミットするプロ集団として
最強のアドミニストレーター
を目指します

常務取締役
名田 和彦



管理本部は、経理財務部・総務部・システム統括部の3部門から構成されており、お客様、従業員、株主、地域社会等すべてのステークホルダーとの信頼関係を築き、その期待に応えることで最強のアドミニストレーターとなることを目指しています。各部門が日々お客様のニーズを第一と捉え、最適なソリューションを提供し、お客様にコミットするプロ集団でありたいと思っております。

以下、管理本部3部門における活動についてご紹介いたします。

経理財務部は、企業の経営基盤を支える重要な役割を担っています。厳正かつ正確な財務情報をいち早く提供し、経営戦略の早期策定と実行に貢献しています。また、ステークホルダーへの財務諸表の早期開示は、企業の価値を理解する重要な情報源となり、企業の信頼性をより高めることにつながっています。

更に経理部門においては、国の税務対応（インボイス制度導入・電子帳簿保存法義務化）・新システムの導入等事務の効率化に積極的に取り組んでおり、2030年までに上場できるレベルの経理事務の体制構築及び完全ペーパーレス化を目指しています。

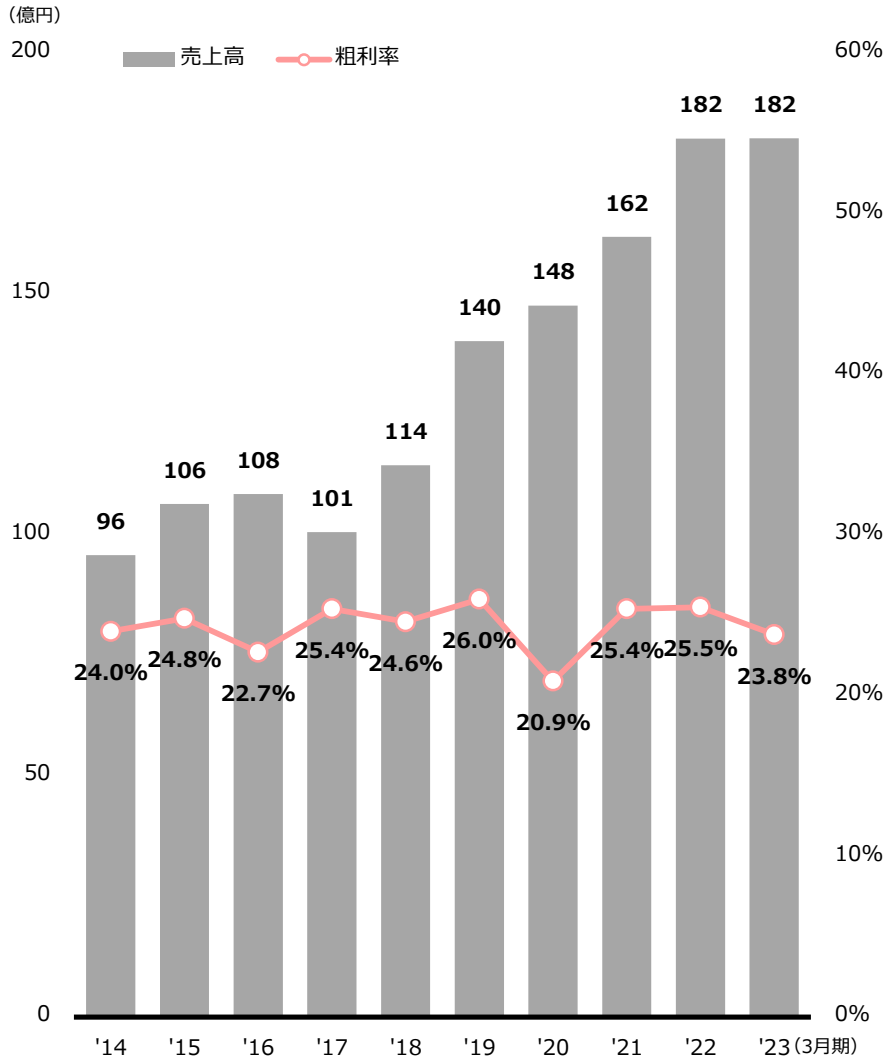
総務部は、企業の内部環境の整備（福利厚生の充実・人事制度の整備・社員教育等）を積極的推進することにより、企業の成長と文化・風土の醸成を図っています。特に人的資本経営を経営戦略の根幹に据え、社員の人材育成・採用・教育・モチベーションの向上に取り組んでいます。社員に良好な環境を提供することで、各人が持てる力を十分発揮できれば人材価値も上がり、結果として企業価値も上がっていくものと考えています。今後人的資本経営を実践していく上で、社員のwell-beingを高めていくことを重視し、「社員が自由に意見を述べ合い、やりがいのある仕事を遂行し、時に時間を忘れる位に仕事に打ち込んでいる職場づくり」を目指していきます。

システム統括部は、社内の情報システムの企画・開発・運用・保守を担当しており、会社の経営戦略を実現するための情報システムを構築し、社員が効率的に働ける環境整備に努めています。特にビジネス戦略に合わせたDXを積極的に推進しており、業務の自動化・効率化により、生産性の向上を図ると共に新しいサービスの提供や新しいビジネスモデルの構築を図り、企業の競争力を強化し成長を促しています。また顧客ニーズを迅速かつ正確に把握し対応することで安全性と信頼性の強化を図り、顧客満足度の向上に努めています。

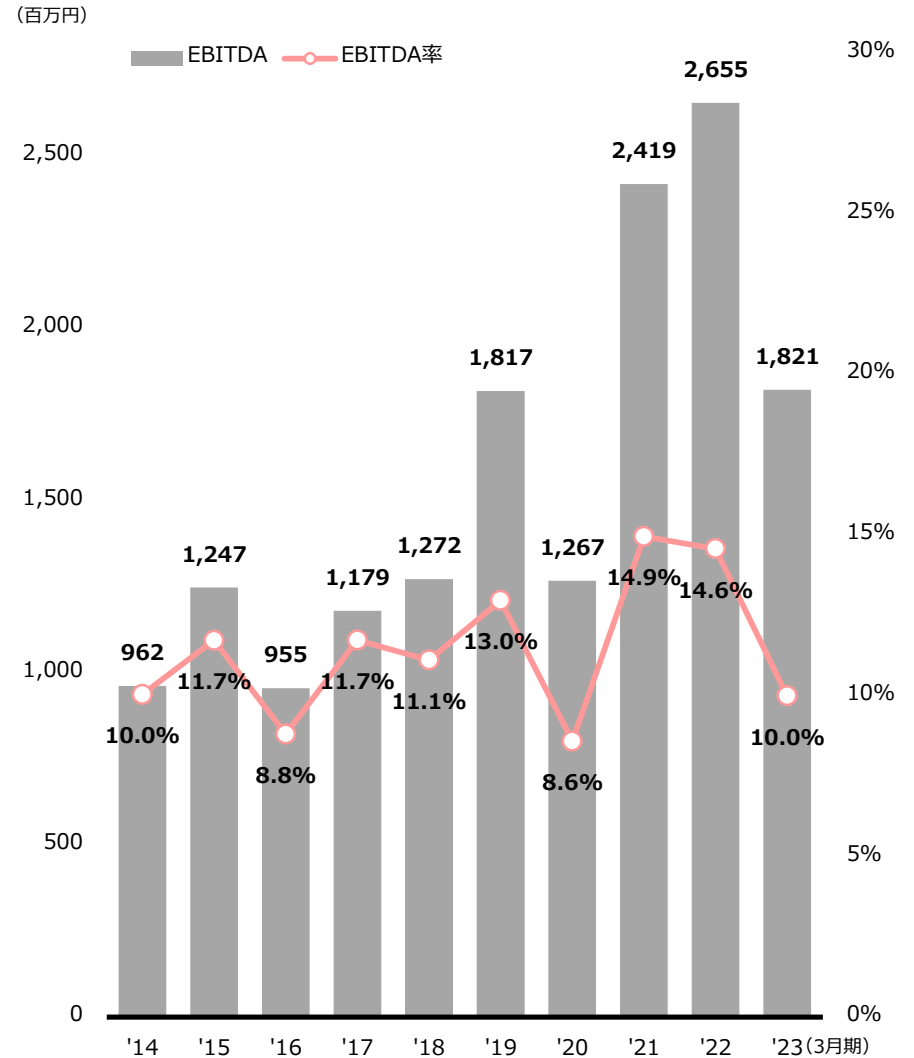
以上、管理本部では各部門が「安心と活力を生み出す魅力ある世界基準の企業づくり」を目指し、日々連携しながら活動しています。

財務トレンド

成長性 (売上高・粗利率)

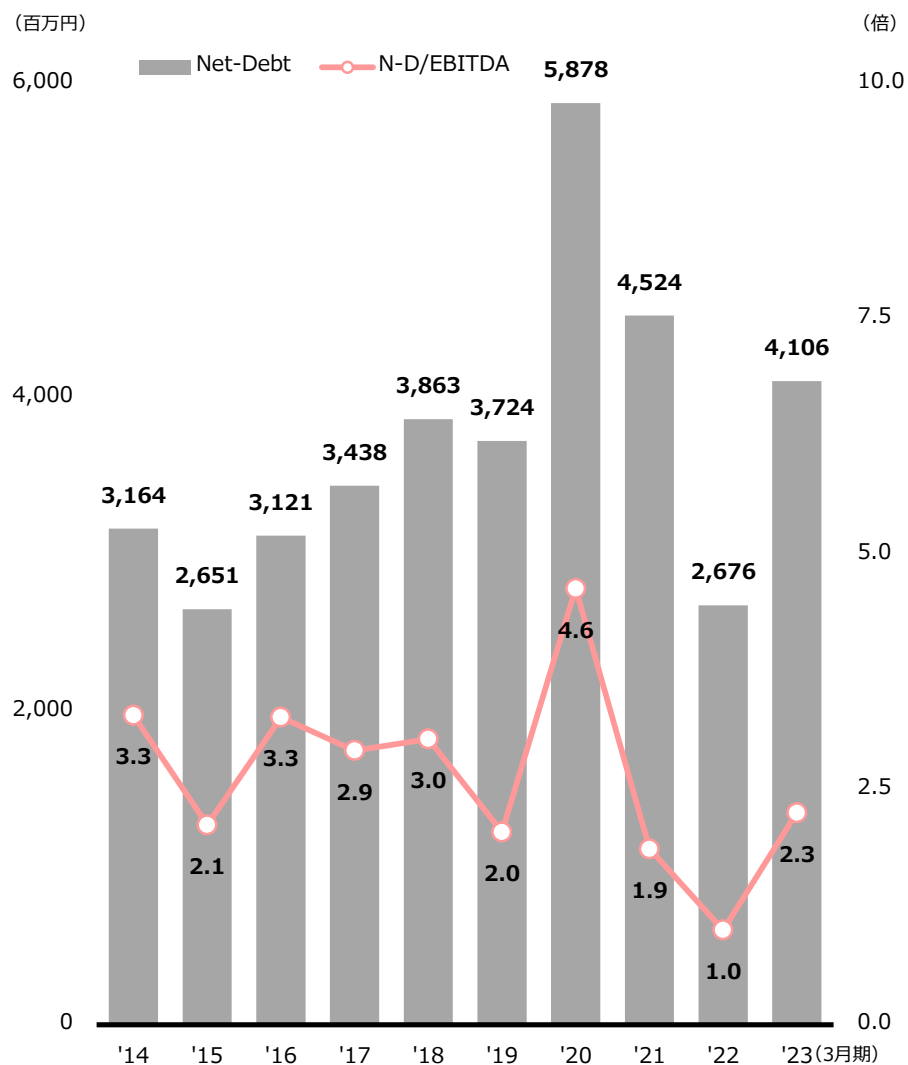


収益性 (EBITDA・EBITDA率)

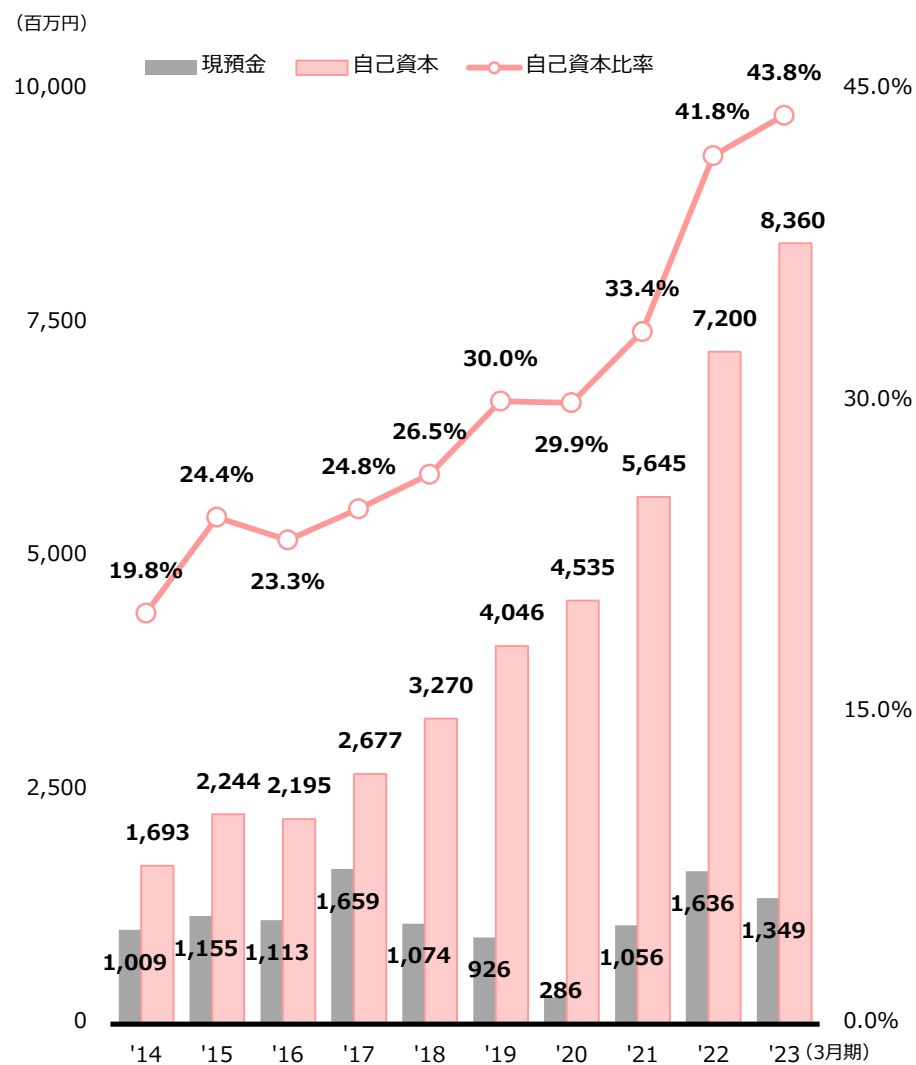


財務トレンド

安全性 (Net-Debt・Net-Debt/EBITDA)



安全性 (現預金・自己資本・自己資本比率)



財務データ（10年間時系列）

（金額単位：百万円）

	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03	2018/03	2019/03	2020/03	2021/03	2022/03	2023/03
売上高	9,580	10,640	10,846	10,058	11,448	14,021	14,757	16,181	18,222	18,227
売上原価	7,277	8,001	8,382	7,501	8,634	10,372	11,671	12,064	13,579	13,881
粗利益	2,304	2,638	2,464	2,557	2,814	3,649	3,086	4,117	4,643	4,346
粗利率	24.0%	24.8%	22.7%	25.4%	24.6%	26.0%	20.9%	25.4%	25.5%	23.8%
販売管理費	1,444	1,612	1,678	1,468	1,625	1,961	1,991	1,946	2,245	2,828
販管費率	15.1%	15.2%	15.5%	14.6%	14.2%	14.0%	13.5%	12.0%	12.3%	15.5%
人件費	413	455	509	545	573	693	730	771	893	954
（役員報酬）	37	42	48	53	56	77	91	71	81	103
営業利益	859	1,026	786	1,089	1,189	1,688	1,095	2,171	2,398	1,519
営業利益率	9.0%	9.6%	7.2%	10.8%	10.4%	12.0%	7.4%	13.4%	13.2%	8.3%
営業外収益	29	47	92	165	103	135	114	171	173	416
営業外費用	88	79	110	91	71	161	148	100	74	78
支払利息割引料	67	58	57	47	34	42	44	49	40	40
経常利益	800	995	768	1,163	1,221	1,662	1,062	2,242	2,497	1,856
経常利益率	8.4%	9.3%	7.1%	11.6%	10.7%	11.9%	7.2%	13.9%	13.7%	10.2%
特別利益	131	5	1	34	54	11	34	8	10	7
特別損失	1,035	180	142	82	47	93	38	127	95	55
税引前当期純利益	▲ 104	819	627	1,115	1,228	1,580	1,058	2,123	2,412	1,808
法人税等充当額	13	268	208	400	400	570	335	780	851	596
当期純損益	▲ 117	551	419	715	828	1,010	723	1,344	1,560	1,212
当期純利益率	▲ 1.2%	5.2%	3.9%	7.1%	7.2%	7.2%	4.9%	8.3%	8.6%	6.6%
EBITDA	962	1,247	955	1,179	1,272	1,817	1,267	2,419	2,655	1,821
EBITDA率	10.0%	11.7%	8.8%	11.7%	11.1%	13.0%	8.6%	14.9%	14.6%	10.0%
CF	▲ 15	772	588	806	911	1,140	895	1,591	1,817	1,515
CF率	▲ 0.2%	7.3%	5.4%	8.0%	8.0%	8.1%	6.1%	9.8%	10.0%	8.3%
Net-Debt	3,164	2,651	3,121	3,438	3,863	3,724	5,878	4,524	2,676	4,106
N-D/EBITDA	3.3	2.1	3.3	2.9	3.0	2.0	4.6	1.9	1.0	2.3
自己資本	1,693	2,244	2,195	2,677	3,270	4,046	4,535	5,645	7,200	8,360
自己資本比率	19.8%	24.4%	23.3%	24.8%	26.5%	30.0%	29.9%	33.4%	41.8%	43.8%

企業概要

MOROOKA

株式会社 諸岡

本社所在地	茨城県龍ケ崎市庄兵衛新田町358	TEL : 0297-66-2111 (代表)
資本金	1億円	
製造拠点	本社工場 茨城県龍ケ崎市庄兵衛新田町282 美浦工場 茨城県稲敷郡美浦村郷中2258-1	TEL : 0297-63-5121 TEL : 0298-93-4500
営業拠点	北海道営業所 北海道苫小牧市新開町2丁目4-5 東北営業所 宮城県栗原市高清水中ノ荃94 関東営業所 茨城県龍ケ崎市庄兵衛新田町358 北信越営業所 新潟県新潟市南区茨曾根2410-1 中部営業所 滋賀県長浜市木之本町千田小堀189 中国営業所 岡山県津山市野村欠の木146-1 九州営業所 熊本県熊本市南区八幡5-16-23	TEL : 0144-55-8888 TEL : 0228-58-3776 TEL : 0297-86-9043 TEL : 025-375-1212 TEL : 0749-82-6277 TEL : 0868-29-2200 TEL : 096-358-8030
海外拠点	米国、ドイツ	
創業	1958年(昭和33年)3月	
従業員数	272名(2023年4月)	

