

2023年8月29日
井関農機株式会社

2023年12月期 第2四半期 決算説明会
質疑応答要旨

(問1) 原材料価格高騰に対して、製品価格の追加値上げの予定はあるか。

(回答)

- ・原材料価格高騰影響に対して国内外製品価格の値上げを実施している。国内向けは2022年6月に平均3%、2023年4月に平均5%実施しており今年4月の価格改定効果が下期以降に一層出てくると考えている。現時点では追加値上げの予定はない。

(問2) 決算説明会資料のトピックスにて、ベンチャー企業を対象とする出資枠設定の紹介があったが、どのような分野に注目しているのか。

(回答)

- ・オープンイノベーションを進めるにあたり、これまで業務提携を中心に行ってきたが、有機農業の普及発展に向け、2022年6月に水稲用自動抑草ロボット「アイガモロボ」開発元のスタートアップ企業・有機米デザイン株式会社に出資した。当件をきっかけに、より迅速な経営の意思決定を行うことの必要性を感じ、今回出資枠設定に至った。
- ・注目分野としては、自動化や電動化に資する先端技術・ICT分野、環境分野、6次産業化への参画など食料自給率向上に資する分野等である。
- ・当社自己資本規模も鑑みて、出資額10億円と比較的少額で設定した。まずは10億円という出資枠の中でしっかりとマネジメントを行いながら、国内外のベンチャー企業との協業により、新たな製品・サービス、ビジネスモデルの創出を目指していく。

(問3) 北米市場動向について「底入れの兆しが見えてきた」との説明があったが、もう少し詳しく説明してほしい。また、現地小売りの見通しをどのように見ているか。

(回答)

- ・北米のコンパクトトラクタ市場は、2021年の23.5万台をピークに、2022年より減少している中、その減少幅が落ち着いてきており、底入れの兆しが見えてきた旨

の説明をした。減少幅については、2022年は前年対比で約20%だったが、2023年足許では約10%に縮小している。2023年末の見通しとしてAGCO社は、2018年の17万台程度のレベルを見込んでいる。現地小売については、現地住宅着工件数において下げ止まりの傾向も現れ、市場の底入れ感から徐々に回復していくことを期待している。なお当社在庫についても減少にいたっている。

(問4) 欧州売上高の前年同期比 68 億円増収の内訳は。

(回答)

・2022年下期に連結子会社化した ISEKI ドイツの連結影響 +41 億円、為替影響 +12 億円、その他 +15 億円となっている。欧州の売上高(第2四半期ベース)は、2021年 108 億円、2022年:142 億円、2023年:210 億円と年々増加している。従来の景観整備用機械のユーザーに加えて、コロナ禍におけるライフスタイルの変化により新たに掘り起こされたコンシューマー需要を獲得できたことが欧州ビジネス基盤の構築・強化につながったと考えている。ここ数年の急速な伸長により、今後緩やかになる可能性もあるが、積極的な営業活動により更なる事業拡大を図っていく。

(問5) スマート農機の拡充において、直進アシスト機能を搭載した中型トラクタの紹介があったが、無人化や自動化に対してどのように考えているのか。当社のスマート農機の方向性について説明を伺いたい。

(回答)

・将来的には、農業機械の完全無人化・完全自動化を目指して研究開発を進めている。完全無人化に向けては、法整備対応等が課題となっている。当社有人監視型ロボット農機としては、トラクタ、田植機を商品化している。一方、直進アシスト機能付き農機として、トラクタ、田植機、コンバインを展開しているが、軽労化(作業負担の軽減)、作業の効率化、操作性(新規就農者など不慣れな作業者でも簡単に操作が行える等)の点で生産者の導入効果が大きく、またコストパフォーマンスの点からニーズが高い。当社としては、無人化・自動化の研究開発や商品化を進めながら、生産者が求める機能を装備した農業機械やサービスを段階的に展開していきたいと考えている。

(問6) 国内商品戦略として、新商品トラクタ「BF シリーズ」の紹介があったが、下期業績に与える影響をどのように見ているか。

(回答)

・中型トラクタ「BF シリーズ」は、当社国内トラクタ販売台数の約 25%を占めるボリュームゾーンの商品である。10 年ぶりのフルモデルチェンジで 6 月より市場投入し、7 月より本格販売している。展示会や実演会等でのお客さまの評価もよく、契約等も順調に進んでいる。2023 年下期業績への影響は 10 億円程度を見込んでいる。

(問7) 下期において国内向け大型トラクタの生産回復の旨の説明があったが、足許の状況について説明してほしい。生産回復による業績への影響は。

(回答)

・上期において大型製品の一部部品(エンジン)の納入遅れにより、大型トラクタ及びコンバインで生産遅延が発生した。上期後半から徐々に主にトラクタで回復してきており、下期はトラクタ・コンバインともに生産遅延が解消する見込みであることから、積極的に大型機の拡販を図っていく。下期から来期にかけて業績への貢献を見込んでいる。

(問8) 当社の知的財産について、特許査定率や分野別登録数上位は承知しているが、価値(金額換算)はどのように考えているか。

(回答)

・特許だけでなく、図面やノウハウ、技術支援等も知的財産の収益化のひとつとして捉えており、今上期では、2 億円の図面売上を計上しているが、現状、金額換算した当社知的財産価値全体についてはお示しできておらず、課題だと認識しており、今後改善・検討を進めていきたいと考えている。

(問9) 統合報告書「ISEKI レポート 2023」のトップメッセージにて“新生 ISEKI を目指す”とのコメントがあったが、その背景・意図を伺いたい。

(回答)

・当社長期ビジョンの実現に向けてキーワードとして掲げる「変革」の先にあるのが“新生 ISEKI”だと考えている。当社は、2025 年に 100 周年を迎えるが、次の 100 年に向けて“新生 ISEKI”としてスタートを切っていきたい。

(問10) アジア売上高 46 億円の地域別内訳は。インドにおける TAFE 社との協業状況は。

(回答)

- ・アジア売上高の内訳は、アセアン 16 億円、中国 10 億円、韓国 17 億円、その他 3 億円になっている。アセアン・タイは干ばつ影響から現地 IST 社実売が 1 割減、韓国は前期が排出ガス規制による駆け込み需要があったことから例年より増となっていたこと等が減収要因としてある。
- ・インド TAFE 社との状況については、技術業務提携を締結し、協業による製品の開発を検討しているほか、部品供給において同社が持つサプライヤーからの調達を進めており今後のコストダウン効果に期待できる。また、同社製 27 馬力トラクタを昨年からタイの畑作向けに販売開始しており、評価は上々である。

(問11) 当社 PBR1 倍割れに対する当社考えや改善策は。

(回答)

- ・当社 PBR や直近の株価状況を社長という立場としても大変重く受け止めている。東証の求める「資本コストや株価を意識した経営の実現」については、現状分析と具体的な対策について検討を重ね、機関決定の上、適切なタイミングで開示したい。現時点で決まったものではないが、一般的には以下のようなものと整理している。

PBR は ROE(自己資本利益率)と PER(株価収益率)の掛け算で算出され、PBR 改善には、ROE 及び PER を高める必要がある。

ROE 向上に向けては、①収益性改善として、中期経営計画を着実に遂行／選択と集中、生産最適化、海外事業拡大、ビジネスモデル転換等にスピードをあげて取り組んでいく。②資産・資本効率化として、固定資産、在庫の圧縮により資産回転率を改善していく。PER 向上に向けては、③成長戦略の発信強化など適切な IR の実施、株主還元が重要だと考えている。食料安保や環境など農業は成長産業であると考えており、成長戦略をお示していくとともに、収益をあげ株主への還元強化をしていきたい。配当については安定的な配当を基本方針としているが、配当性向等の具体的な目標値を示せておらず、今後配当性向、DOE 等を検討していく。「変革」をスピードアップさせ、着実に実行していきたいと考えている。

以上

将来予測に関する免責事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、2023 年 12 月期第 2 四半期決算説明会開催日(2023 年 8 月 22 日)時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。