



2019年12月期 第2四半期 決算説明会

代表取締役 社長執行役員 富安 司郎

2019年8月9日



1. 2019年12月期 第2四半期業績の概要
2. 国内外市場の動向
3. 2019年12月期 業績予想
4. トピックス

1. 2019年12月期 第2四半期
業績の概要



2019年12月期 第2四半期 決算説明会

(単位: 億円、%)

	18/12期		19/12期		前年同期比	予想比 [※]
	2Q実績	比率	2Q実績	比率		
売上高	822	100.0	775	100.0	△47	△43
(国内)	639	77.7	599	77.3	△40	△49
(海外)	183	22.3	176	22.7	△7	+6
営業利益	22	2.7	16	2.1	△6	△3
経常利益	18	2.2	8	1.1	△10	△8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	16	2.0	7	0.9	△9	△7
為替 レート (円)	米ドル	108.8	110.7		+1.9	+2.7
	ユーロ	133.1	125.7		△7.4	+0.7

※予想比: 2019年2月13日公表予想との対比

(連結業績の概要)

■前年同期比

<売上高>

- ・47億円減収の775億円。
- ・国内は40億円、海外は7億円 それぞれ減収。

<収益面>

- ・営業利益以下いずれも減益。

■予想比

<売上高>

- ・国内は大きく未達、海外は過達。

<収益面>

- ・中国持分法投資損失の計上により、経常利益以下で未達幅が大きくなり、7月末に業績予想の修正を発表。

前年同期比
△40億円

作業機、部品、修理収入は引続き堅調も、農機製品で主にトラクタが減少
施設工事は前年にあった大型工事売上がなくなったことにより減収

(単位: 億円)

		18/12期	19/12期	前年同期比		予想比※	
		2Q実績	2Q実績		備考		
農機関連	農機製品	整地機	164	151	△13	トラクタ:△10	△28
		栽培機	64	61	△3	田植機:△3	△6
		収穫調製機	55	54	△1	コンバイン:±0	△1
		小計	283	266	△17		△35
	作業機	作業機	118	120	+2		△4
		部品	68	69	+1		△2
		修理収入	26	26	±0		△2
		小計	212	215	+3		△8
		計	495	481	△14		△43
		施設工事	33	13	△20		△2
	その他農業関連	111	105	△6		△4	
	合計	639	599	△40		△49	

【作業機、部品、修理収入推移】
(1~6月ベース、億円)



※予想比: 2019年2月13日公表予想との対比

(国内売上高: 599億円)

■前年同期比: △40億円

- ・農機製品で主に整地機のトラクタが減少。
- ・作業機、部品、修理収入は引続き堅調に推移。

当社が国内販社の収支構造改革において注力しているこの分野が着実に伸長。

- ・施設工事で、前年同期にあった大型工事売上がなくなった反動により△20億円。

■予想比: △49億円

- ・消費増税の影響を加味していたが駆け込み需要がほとんど見られなかったこと、また、トラクタの大型クラスで新商品投入が昨年末遅れた影響等もあり、農機製品で35億円の未達。

前年同期比
△7億円

北米堅調に加え東アジア向け出荷が増加するも、
中国・アセアンの現地在庫調整により、連結売上高全体では減収

(単位: 億円)

	18/12期 2Q実績	19/12期 2Q実績	前年同期比		予想比 ^{※2}
				備考	
北米	56	64	+8	トラクタ: +8	+4
欧州	60	59	△1	トラクタ: +1, 芝刈機: △2	+5
中国	9	1	△8	現地在庫調整 田植機: △6	±0
アセアン	20	9	△11	現地在庫調整 トラクタ: △11	△3
その他	11	21	+10	韓国: +7(コンバイン: +5)	±0
製品計	156	154	△2		+6
部品その他	27	22	△5		±0
連結売上高合計	183	176	△7		+6
※1 グローバル海外売上高合計	212	192	△20		△43
グローバル海外売上高比率	24.9%	24.3%	△0.6%		△2.3%



※1 グローバル海外売上高: 持分法適用会社を含む海外売上高
※2 予想比: 2019年2月13日公表予想との対比

(海外連結売上高: 176億円)

■前年同期比: △7億円

- ・当社は、北米、欧州、中国、アセアン市場を4極の柱としている。
- ・既往マーケットである 北米・欧州は堅調に推移。
- ・成長エンジンと考えている中国とアセアンは、いずれも現地在庫調整により大幅減少。
- ・その他地域で韓国など東アジア向け出荷が増加。

■予想比: +6億円

- ・北米は新商品の小型トラクタが好調。
- ・欧州はプレシーズンの販売が堅調に推移。

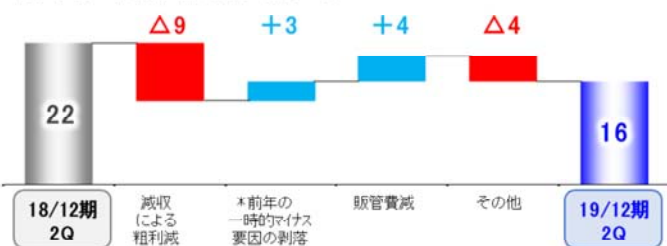
前年同期比
△6億円

減収による粗利益減少を、前年の一時的マイナス要因の剥落による利益率改善や販管費の削減により一部吸収するも減益

(単位: 億円, %)

	18/12期 2Q実績	19/12期 2Q実績	前年 同期比	予想比 [※]
売上高	822	775	△47	△43
売上総利益	235	225	△10	△12
粗利率	28.6%	29.1%	+0.5%	+0.1%
販管費	213	209	△4	△9
人件費	124	122	△2	△5
その他経費	89	87	△2	△4
営業利益	22	16	△6	△3

【営業利益増減内訳(前年同期比)】



* 前年一時的要因: 子会社合併に伴う退職給付原則適用等の一時的負担の減 +2
施設不採算工事による採算悪化の減 +1

【為替影響(億円)】

売上	原価	販管費	営業利益
△2	△2	-	±0

* 原価、販管費のマイナスは利益プラス表示

※ 予想比: 2019年2月13日公表予想との対比

(営業利益: 16億円)

■ 前年同期比: △6億円

- ・減収による粗利益の減少を、前年にあった子会社合併に伴う退職給付費用負担や施設不採算工事による採算悪化などの一時的マイナス要因が無くなったこと、及び業務効率化による固定費・経費削減に伴う粗利益率の改善と販管費の削減により一部吸収したものの、6億円の減益。

■ 予想比: △3億円

- ・売上未達による粗利益の未達を 販管費削減により一部吸収したものの、カバーしきれず3億円の未達。

経常利益
前年同期比
△10億円

持分法投資損失の計上等により減益

(単位:億円)

	18/12期 2Q実績	19/12期 2Q実績	前年 同期比	予想比 [※]
営業利益	22	16	△6	△3
金融収支	△4	△4	±0	±0
その他営業外損益	0	△4	△4	△5
経常利益	18	8	△10	△8
特別利益	1	1	±0	+1
特別損失	△1	△1	±0	±0
税 前 利 益	18	8	△10	△7
税、税調整額	△2	△1	+1	±0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	16	7	△9	△7

【営業外損益増減要因(前年同期比)】

・持分法投資損益 △4億円

(単位:億円)

18/12期	19/12期	増 減
△3	△7	△4

※予想比:2019年2月13日公表予想との対比

(経常利益、四半期純利益)

経常利益:8億円

■前年同期比:△10億円

- ・東風井関の最終赤字による持分法投資損失の計上等により、営業利益より減益幅が拡大。

■予想比:△8億円

- ・持分法投資損失の計上により予想を下回る。

前年
同期末比

売上高減少により売上債権は減少、棚卸資産は増加
設備投資により、リース債務(有利子負債)増加

(単位:億円)

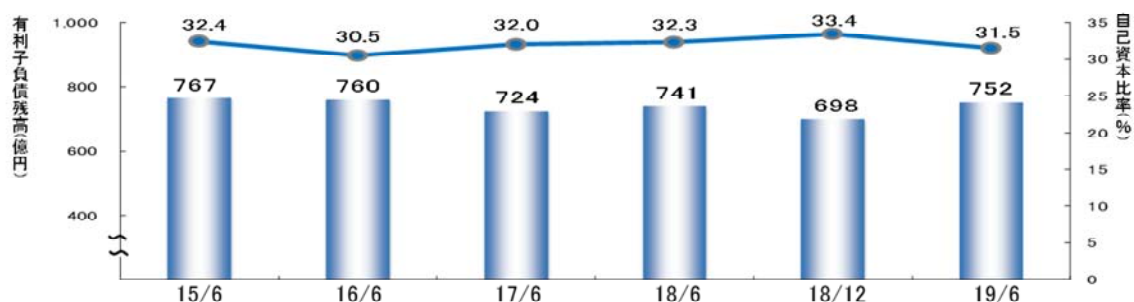
	18/6月末	19/6月末	増減		18/6月末	19/6月末	増減
現預金	108	83	△25	仕入債務	464	458	△6
売上債権	372	348	△24	有利子負債	741	752	+11
棚卸資産	534	548	+14	(内借入金)	(678)	(678)	(±0)
その他流動資産	25	54	+29	(内リース債務)	(63)	(74)	(+11)
(内短期貸付金)	(0)	(28)	(+28)	その他負債	225	229	+4
流動資産計	1,039	1,033	△6	負債計	1,430	1,439	+9
有形固定資産	962	974	+12	純資産	709	686	△23
無形固定資産	10	12	+2	(利益剰余金)	(175)	(170)	(△5)
投資その他資産	128	106	△22	(有価証券評価差額金)	(10)	(2)	(△8)
(内投資有価証券、出資金)	(83)	(61)	(△22)	(為替換算調整勘定)	(9)	(7)	(△2)
固定資産計	1,100	1,092	△8	負債・純資産計	2,139	2,125	△14
資産合計	2,139	2,125	△14				

(バランスシート)

- ・売上高の減少により、売上債権は24億円減少。棚卸資産は14億円の増加。一方、仕入れ債務が6億円の減少。
- ・その他流動資産は、関連会社への貸付金の増等により増加。
- ・有形固定資産は、製造子会社での設備投資により増加。これによりリース債務・有利子負債は11億円の増加。
- ・投資その他資産は、株式時価評価の下落による投資有価証券・出資金の減少などにより、22億円の減少。
見合いで純資産は、有価証券評価差額金の減少などにより、合計で23億円の減少。

有利子負債
D/Eレシオ

6月(中間)は春商品回収前影響もあり借入金の高水準は高め、リース債務の増加による有利子負債増加もあり、D/Eレシオは1.10倍



借入金・社債	676	675	648	678	635	678
リース債務	91	85	76	63	63	74
有利子負債計	767	760	724	741	698	752
D/Eレシオ	1.09倍	1.16倍	1.05倍	1.04倍	1.01倍	1.10倍

※D/Eレシオ=有利子負債/純資産 ※リース債務を含む

(自己資本比率、有利子負債)

- ・6月は販売会社で春商品の回収がまだ進んでおらず借入金が高止まりする時期。
- ・設備投資によりリース債務・有利子負債は増加。
- ・自己資本比率:31.5%
- ・D/Eレシオ:1.10倍

2. 国内外市場の動向



2019年12月期 第2四半期 決算説明会

国内
農機需要

トラクタ(全農一括共同購入機種)の出荷や
消費増税に向けての先行出荷が生じているものの基本的には横ばい

■ 農機需要[業界出荷](主要9機種・移動年計)



※主要9機種:トラクター、コンバイン、田植機、耕耘機、乾燥機、籾摺機、バインダー、ハーベスター、トリートメント
出所:日農工出荷統計より当社推計

(国内農機市場の動向)

- ・2018年10月からのトラクタ全農一括共同購入機種の出荷や、消費増税に向けての出荷先行により、足許では増加がみられるが、基本的には横ばいで推移。

国内
農機需要

当社実売は微減

主要9機種 前年伸長率(金額、移動年計) ※当社推計

(単位:%)

		2017/6月	2018/6月	2019/6月
業 界	(出荷金額)	104%	96%	109%
当 社	(実売金額)	94%	100%	98%

※主要9機種:トラクター、コンバイン、田植機、耕耘機、乾燥機、糞摺機、バインダー、ハーベスター、トリートメント

(国内農機出荷と当社状況)

<主要9機種前年伸長率(金額、移動年計)>

- ・業界全体出荷:前年比109%
- ・当社国内実売:前年比98%

国内
当社実売

6月までは前年を下回るも、足許では回復基調
消費増税による駆け込み需要の動きもみられる

国内販売会社 農機製品実売状況(前年伸長率)

(単位:%)

	1-6月	7月
実売金額	97%	110%

(国内 当社の実売状況)

<国内販売会社農機製品実売前年伸長率>

- ・1-6月:97%
- ・7月:110% トラクタを中心に回復基調。
- ・消費増税に向け駆け込み需要の動きもみられる。
- ・前回の増税時は、増税前3ヶ月で大幅な増加。8月、9月と駆け込み需要をしっかりと取り込み、下期挽回を図る。

スマート
農機

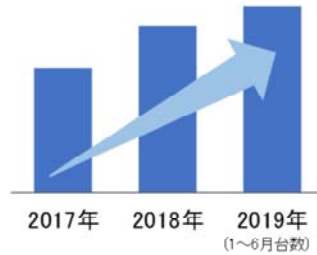
大型クラスを中心に各種スマート農機好調

有人監視型 ロボットトラクタ



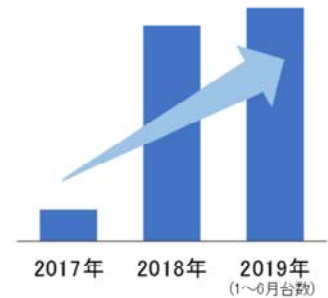
2019年モニター販売(10台)
展示会・実演会で高評価

自動操舵(トラクタオプション)



北海道を中心に自動操舵需要増加

直進アシスト田植機



着実に台数増加
特に大型クラスが好調

(国内 スマート農機関連)

■スマート農機の普及・拡大に向けた動きが進む。

- ・昨年発売開始したロボットトラクタは、10台の試験販売機を投入しているが、展示会や実演会でのお客さまからの評価が高い。
- ・自動操舵については、位置情報を活用し、作業精度の向上や効率化が図れるもので、北海道での装着率は50%を超えてきている。
- ・GPSを活用した直進アシスト田植機は、クラス追加した効果もあり、大型クラスを中心に好調を継続。

T. Japan W
約1,200～1,480万円

T. Japan V
約800～1,210万円

T. Japan X
約580～960万円

Monster Japan
約1,660～2,000万円

Ultra Japan
約1,380～1,710万円

All Japan

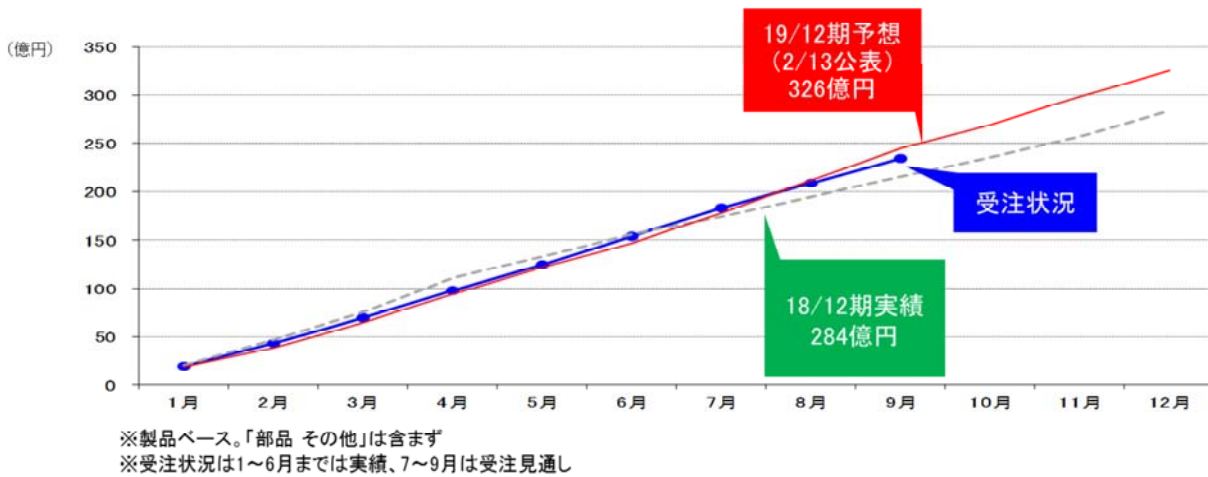
2019年12月期 第2四半期 決算説明会

(国内 大型商品本格稼働)

- ・大型トラクタは排ガス規制前の反動や、新型トラクタの投入時期遅れなどで上期は出遅れたが、精力的に試乗キャンペーンを行うなど、推進活動の強化を図っている。
- ・コンバインは、昨年投入したウルトラジャパンに加え、最上級モデルのモンスタージャパンが今秋から稼働。加えて、ボリュームゾーンの小クラスにも新商品を投入し、秋商戦での拡販を図る。

海外
受注状況

9月までの受注は前年を上回るも、計画比若干の未達
北米の継続伸長、欧州他地域への新商品投入効果を見込む



(海外製品売上の直近状況)

<9月までの受注状況>

- ・前年を上回っているものの、計画に対しては若干の未達。
- ・北米の好調継続に加え、下期に計画している欧州やアセアン地域への新商品投入等により挽回を図る。

北米

AGCO社実売はコンパクトで市場を上回って推移
 当社受注もAGCO社の好調な実売を受け、コンパクトを中心に堅調

1. 市場の動向

(単位:千台、%)

区分(PTO馬力)	40HP以下 (コンパクト)	40~100HP (ユーティリティ)	100HP以上
2018年1-6月	92	32	11
2019年1-6月	97	31	10
増減率	106%	97%	97%

(出所:AGM統計)

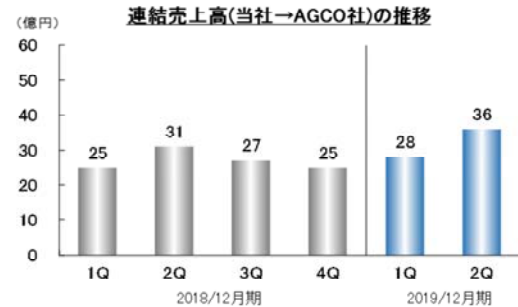
2. AGCO社(OEM先)の状況

実売台数(19/1-6月)

- コンパクト : 前年同期比 111%
- ユーティリティ : 前年同期比 97%

3. 当社の売上・受注状況

出荷・受注(19/1-9月) : 前年同期比 118%



(北米市場の動向)

<市場動向(2019年1~6月)>

- ・ユーティリティトラクタクラス: 前年同期比97%
- ・コンパクトトラクタクラス: 106%

<AGCO社の状況(2019年1~6月)>

- ・中小型市場での競争が激化する中、当社主力のコンパクトクラスを中心に、市場の伸びを上回って推移。

<当社のお荷・受注状況(2019年1~9月)>

- ・前年同期比: 118%
- ・AGCO社の実売に連動し、コンパクトトラクタの受注が増加。

欧州

現地実売は前年並み
当社受注は下期モデルチェンジを控え前年同期比減少も計画通り

1. 市場の動向

<景観整備市場>

- ・プレシーズンの販売は好調に推移
- ・4月低温、6月下旬は高温・乾燥と天候不順

2. 現地の実売状況

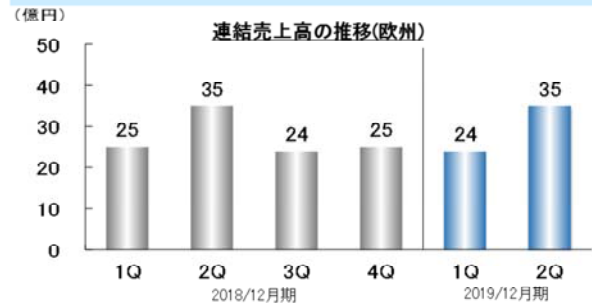
▶ 実売(19/1-5月)

- ・現地販売代理店 : 前年同期比 100%
(台数ベース)

3. 当社の売上・受注状況

出荷・受注(19/1-9月) : 前年同期比 95%
: 計画比 99%

- ・モデルチェンジ(トラクタ)を控えた出荷抑制が影響するも、新商品投入により下期挽回見込み



(欧州市場の状況)

<市場動向>

- ・当社主力の景観整備市場は、プレシーズンにおける販売が好調に推移。
- ・4月の低温、6月下旬からの高温・乾燥と天候不順。

<現地の実売状況(1~5月)>

- ・欧州販売代理店: 前年同期比100%

<当社のお荷・受注状況(1~9月)>

- ・前年同期比: 95%
- ・計画比: 99%
- ・下期にトラクタのモデルチェンジを控え出荷を抑えたことにより、前年同期比減少も計画通り。
- ・モデルチェンジ前機の消化も順調に進んでおり下期挽回を見込む。

タイ

一部農作物価格は下落傾向
干ばつ影響懸念もあり、購買力の本格的な回復には時間を要す

1. 市場の動向

- ・キャッサバなど一部農作物価格は下落傾向
- ・干ばつ(過去10年で最低水準の雨量)影響による被害拡大の可能性

2. 現地販売会社(IST Farm Machinery)の状況

【三菱商事80%、当社20%出資】

現地実売台数

(アセアン戦略トラクタ、19/1-6月) : 前年同期比 91%

3. 当社の売上・受注状況

- 出荷・受注(19/1-9月) : 在庫調整により大幅減
- ・当社はIST社の仕入抑制による大幅減も、流通在庫の消化は進む



(アセアン タイの状況)

<市場動向>

- ・キャッサバや白米など 一部農作物価格は下落傾向。また、過去10年で最低水準の雨量による干ばつ被害影響など、購買力の本格的な回復にはまだ時間がかかる。
- ・競合他社の頭金ゼロといったファイナンスなどにより、販売競争は激化。

<現地実売状況(2019年1~6月)>

- ・ISTファームマシナリー : 前年同期比 91%

<当社の出荷・受注状況(1~9月)>

- ・現地IST社の在庫調整により、前年同期比大幅に減少も、流通在庫は着実に消化進む。
- ・IST社による販売の強化とともに、営業・サポートを厚くし、踊り場からの脱却を図る。

アセアン 周辺諸国

インドネシアは、下期の入札ボリュームが不確定
パートナーとの連携により、その他地域での販売拡大を図る

1. 市場の動向

<インドネシア>

- ・2015年から続く政府主導の機械化推進(政府入札)
- ・4月の大統領選挙で政権継続も、具体的な農業政策が決まっておらず、下期の入札ボリュームは不確定

<ミャンマー>

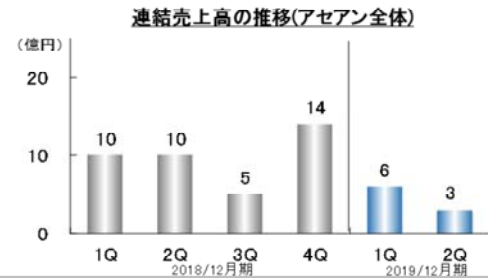
- ・農業の機械化が加速しつつある

2. 当社の状況

- ▶ インドネシア: 上期入札は例年並みの受注を獲得
- ▶ ミャンマー: IST社を通じ販売拡大を目指す
・9月までの受注は前年を上回り推移

3. ISEKIタイランドの取り組み

販売代理店の営業・サービス支援を強化
今後のマーケット拡大を想定し、ISEKIタイランドを
ベースとした補修部品供給体制を強化



(アセアン その他の地域の状況)

<インドネシア>

- ・政府主導の入札による農機普及の後押しが継続。
- ・4月の大統領選挙も終わり、政権継続の方向も、下期の入札ボリュームについては確定していない。
- ・当社は、上期入札では例年並みの受注を獲得。

<ミャンマー>

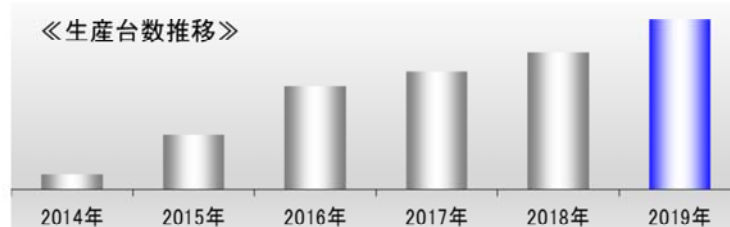
- ・農業の機械化が加速しつつある。
- ・ISTファームマシナリー社を通じ販売拡大を図っており、トラクタ・コンバインの9月までの受注は前年を上回って推移。

- ・当社100%の現地子会社ISEKIタイランドでは、販売代理店の営業サービス支援を強化。特に、今後のマーケット拡大も想定し着手した補修部品供給体制を強化している。

PT.井関
インドネシア1～6月の生産台数は計画通り
海外で稼ぐためのベース基地として収益体質強化を一層図る

(単位:台、億円)

	2014年 実績	2015年 実績	2016年 実績	2017年 実績	2018年 実績	2019年 計画	2019年 1～6月
生産台数	1,100	3,900	7,300	8,400	9,700	12,000	5,800
営業利益	△3	△4	△3	3	1	3	0.5



(インドネシア生産子会社 PT.井関インドネシア)

<2019年1～6月>

- ・生産台数:5,800台

計画通りに推移、現段階では年間計画をクリアするものと見ている。

- ・営業利益:約5千万円の黒字を確保。

- ・現調化等による原価低減を図るとともに、生産性改善、生産管理体制強化を進めてきた結果、黒字が定着してきた。
- ・一昨年来進めていた、増産に向けた体制作りも整ってきており、今後、海外で稼ぐ為のベース基地として、インドネシア事業の収益体質強化を一層図る。

中国

政府米麦買入れ価格は低水準で推移しており、市場はまだ回復果たせず

1. 中央政府補助金

(単位: 億元)

2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
215	217.5	238	238	237	186	186	180

3. 東風井関の状況

➤ 中国国内販売は、田植機が大幅減

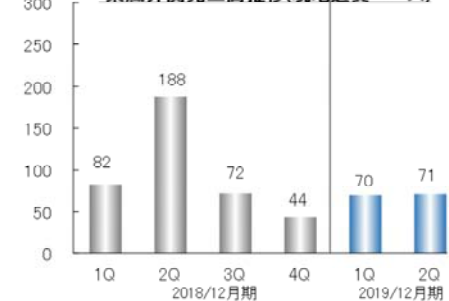
2. 2019年1~5月農機業界の動向(前期比、台数)

(単位: %)

	業界※
田植機(乗用)	△13%
コンバイン(汎用、自脱)	△10%
トラクタ(大中型)	+4%

※(出所)中国農業機械工業協会

(百万元) 東風井関売上高推移(現地通貨ベース)



(中国市場の動向)

<市場動向>

- ・中央政府の2019年補助金は、若干減少ながら前年並みの180億元。
- ・政府の米麦買入れ価格は低水準で推移しており、市場の回復はまだ果たせていない。
- ・農機業界(1~5月): 乗用田植機は約13%の減少、コンバインは10%の減少、トラクタは4%の増加。

<東風井関の状況(2019年1~6月)>

- ・市場の冷え込みを受け、主力の田植機が大幅減少。
- ・昨年下半年以降、東風サイドと従来以上に一体となって、新商品開発から製造、販売、アフターサービスに至る体制の強化を図っている。

東アジア ▶▶▶ 韓国: 高性能機マーケットにトラクタ、コンバインを投入

1. 市場の動向

<韓国>

韓国政府主導による転作奨励や、農地の集約化による農機の大型化、効率化が進展
 農家数減少傾向により、高性能機マーケットが主流に
 輸出管理強化に関する影響懸念。今後の動きに注視を要す



トラクタ
TJシリーズ



コンバイン
HJシリーズ

2. 当社の売上状況

韓国No1の農機メーカー「東洋物産グループ」の販路で、当社ブランドのフラッグシップ機 トラクタ「TJシリーズ」、コンバイン「HJシリーズ」を投入

・売上実績(1-6月)

コンバイン : 計画比107%
 田植機 : 計画比101%、前年比112%
 トラクタ : 7月以降出荷開始

(その他地域の動向)

<市場動向>

- ・日本同様、農家数は減少傾向で大規模化が更に進み、高性能な農機が求められてきている。

<当社の状況>

- ・韓国国内No1農機メーカー東洋物産グループの販路で、当社ブランドのフラッグシップ機 トラクタ TJシリーズ、コンバイン HJシリーズを投入し好調に推移。
- ・今期現地販売用商品の大半は出荷済みも、最近の輸出管理強化の影響が懸念され、今後の動きには注視が必要。
- ・コンバインはこの秋から本格稼働。サポート体制を含め対応を強化。



欧州：乗用芝刈機(2018年販売開始)



北米：小型トラクタ(2019年2月販売開始)



インド：乗用田植機 試験販売



中国：先端技術搭載田植機 販売



中南米、アジア地域への試験販売



(海外 商品展開)

<欧州、北米>

- ・欧州では昨年、プロ用乗用芝刈機のモデルチェンジ機の販売を開始。高出力・高能率と高い評価。
- ・北米では本年2月から現地販売となった小型トラクタが好調。その効果は、他の機種にも波及している。
- ・欧州、北米でのこれら新商品が海外売上を牽引。今下期 欧州では小型クラスの新機種を投入。

<インド>

- ・乗用田植機の試験販売を開始。
- ・育苗の指導など、まだ普及には時間を要すとみているが、TAFE社と連携を図りながら進めていく。

<中国>

- ・先端技術を搭載した田植機の販売を開始。今後、先端技術の活用や環境に配慮した商品が普及・拡大していくと見ている。
- ・AGCO社の販売網を活用し、中南米やアジアの新市場にも領域を拡大。
- ・海外事業拡大に向けて新商品の投入、新市場の開拓に積極的に取り組む。

3. 2019年12月期 業績予想



2019年12月期 第2四半期 決算説明会

業績
予想

当初予想から修正なし

(単位: 億円)

	18/12期 実績	19/12期 予想※	増減 前期比
売上高	1,560	1,640	+80
(国内)	1,228	1,267	+39
(海外)	332	373	+41
営業利益	32	40	+8
経常利益	26	26	±0
親会社株主に帰属する 当期純利益	11	16	+5
為替 レート(円)	米ドル 110.2 ユーロ 130.9	108.0 125.0	△2.2 △5.9

※予想: 2019年2月13日公表予想

【国内】足許では、国内において消費増税による駆け込み需要の動きも見られ、国内の大型農機を中心として下期挽回を図る

【海外】北米好調継続、欧州他地域での新商品投入による増収を見込む

【収益】業務効率化による経費削減に継続して取り組み、粗利率改善、販管費削減を図る

・為替感応度(営業利益、通期ベース) (単位: 百万円)

	米ドル	ユーロ
19/12期	7	15

(2019年12月期 連結業績予想)

今年2月公表の当初予想から修正なし。

- ・第2四半期は、国内は駆け込み需要がほとんど見られず、大型トラクタの新商品投入遅れなどにより予想を下回ったが、海外は堅調に推移。
- ・足許では、国内は駆け込み需要の動きも見られ、大型商品を中心に挽回を図っていく。
- ・海外は、北米の好調継続と、欧州、他の地域で新商品が投入となり、その効果を見込む。
- ・収益は、継続して業務効率化による経費削減や海外製品の採算改善に取り組み、粗利率の改善、販管費の削減を図る。
- ・想定為替レート: 1米ドル108円(継続)、1ユーロ125円(継続)
- ・為替感応度(営業利益ベース): 米ドル7百万円、ユーロ15百万円

4. トピックス



2019年12月期 第2四半期 決算説明会

<目的>

- ・排ガス規制対応エンジンの内製化
- ・内製化による品質・収益性向上
- ・生産効率化



<生産台数見込み>



10月 欧州向けStage V ※2 対応エンジンより生産開始

※1 更新予定時期: 1期 2018年～2019年 2期: 2020年

※2 欧州Stage V: 欧州ディーゼルエンジン第6次排出ガス規制

(松山製造所 エンジン生産ラインの更新)

- ・排ガス規制に対応した購入エンジンの一部を内製化。
- ・購買から内製化により、品質向上、収益性が向上。
- ・生産ラインの自動化により、生産台数増加、効率化を図る。

・生産台数

2020年: 34,000台

2024年: 43,000台

- ・本年10月 欧州向けステージV対応エンジンより生産を開始。



～ご紹介の内容～

- ▶井関グループの事業展開
- ▶井関グループの価値創造
- ▶価値創造を支える取り組み
など

(ISEKIレポート)

- ・従来のCSR報告書よりも、財務情報を取り込み、かつ 非財務情報の充実を図った。
- ・具体的には、井関グループの事業展開や価値創造、価値創造を支える取り組みとしてのESG情報などを充実させながら年次報告書としてご活用いただける内容としたもの。

<受賞内容>

開発賞 ISEKIアグリサポートと農業支援サービスの連携

スマート農業を発展させていくために、当社の農業機械から情報を収集する「ISEKIアグリサポート」のデータを他社の営農支援サービスや農業データ連携基盤と連携させることにより、農家の方がデータを有効に活用できる環境を提供する取り組みです。



(農業食料工学会「開発賞」受賞)

- ・スマート農業を発展させていくために、当社の農業機械からの情報を、他社の営農支援サービスや農業データ連携基盤と連携させ、農家の方が有効に活用できる環境を提供する取り組み。

- ・本資料は、情報提供を目的として作成しており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。
- ・本資料は、現時点で入手可能な情報に基づき、当社が作成したものでありますが、潜在的リスクや不確実性が含まれており、経済情勢や市場動向の変化等により実際の結果と必ずしも一致するものではありません。
- ・ご利用に際しては、ご自身の判断でお願い致します。
本資料に掲載している業績予想や目標数値に依存して投資判断を下すことによって生じ得るいかなる損失に関しても、当社は責任を負いません。



安心を、未来へつなぐ食料自給率1%アップ運動
FOOD ACTION NIPPON

井関グループは FOOD ACTION NIPPON の推進パートナーです。



未来の
ために、
いま選ぼう。

井関グループは、
環境省による地球温暖化対策に資するあらゆる「賢い選択」を
促す国民運動である【COOL CHOICE】の取組みに賛同しています。
「賢い選択」の提案として「エコ商品」など
環境に配慮した商品の開発普及を推進しています。