

2021年12月期 第2四半期 決算説明会

井関農機株式会社

2021年8月17日

1. 2021年12月期第2四半期業績の概要
2. 国内外市場の動向
3. 2021年12月期 業績予想
4. トピックス

1. 2021年12月期第2四半期 業績の概要



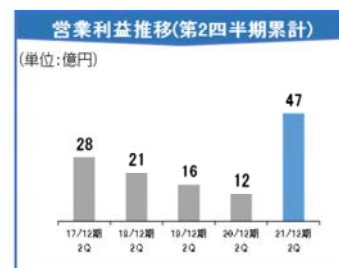
2021年12月期第2四半期 決算説明会

<第2四半期業績>

前年同期比大幅増収増益

(業績内訳)

- 国内 : 消費増税反動減からの回復
経営継続補助金などに伴う需要喚起
- 海外 : 北米、欧州はライフスタイルの変化に伴う需要拡大による販売増加
アジアは前期末タイの販売代理店を連結子会社化した影響や
中国向け販売増加
- 収益 : 増収による売上総利益の増加



<通期業績予想>

当初連結業績予想から変更なし

(下期リスク)

- ・国内は経営継続補助金などに伴う需要喚起の反動や米価低下懸念による購買意欲減退
- ・新型コロナウイルス感染症影響に伴うサプライチェーンの混乱
- ・原材料価格の高騰と高止まり

(第2四半期決算のポイント)

決算のポイントについては資料に記載の通り。

		前年同期 (20/12期 第2四半期)	当期 (21/12期 第2四半期)
国内		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 消費増税反動減 ✓ 新型コロナウイルス感染による営業活動自粛 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 消費増税反動減からの回復 ✓ 営業活動自粛が前年同期比では緩和 ✓ 経営継続補助金などに伴う需要喚起
海外	北米	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 巣ごもり特需により需要は堅調 ✓ 部品入荷遅れによるトラクタの減少(当社一過性要因) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ライフスタイルの変化による需要拡大 ✓ 海上輸送用コンテナ不足による未出荷などの受注残発生
	欧州	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ロックダウンにより現地小売店舗が一時閉鎖⇒当社出荷調整 ✓ 5月以降段階的に店舗営業再開し一部回復 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ライフスタイルの変化によりコンシューマー向け需要は堅調 ✓ 現地代理店はエッセンシャル・リテールとして営業を継続 ✓ ワクチン接種が進み営業活動は徐々に平常化
	アジア	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中国 <ul style="list-style-type: none"> ・食糧確保政策や移動制限により農機需要喚起 ✓ アセアン(タイ) <ul style="list-style-type: none"> ・農作物生産量の減少や作物価格の低迷により、購買マインド低調 ✓ 韓国 <ul style="list-style-type: none"> ・行動制限による影響はあるも、大型農機需要継続 ✓ 台湾 <ul style="list-style-type: none"> ・大型農機購入補助金施行 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中国 <ul style="list-style-type: none"> ・食糧確保政策継続や穀物価格の安定等により市場好調継続 ✓ アセアン(タイ) <ul style="list-style-type: none"> ・農作物生産量と作物価格が昨年より回復し、農機需要も回復基調 ✓ 韓国 <ul style="list-style-type: none"> ・大型農機需要継続 ✓ 台湾 <ul style="list-style-type: none"> ・補助金反動減

(事業環境)

前年同期と当期の事業環境については資料に記載の通り。

(2021年1月1日～2021年6月30日)

(単位: 億円, %)

	19/12期		20/12期		21/12期		前年同期比
	2Q実績	比率	2Q実績	比率	2Q実績	比率	
売上高	775	100.0	722	100.0	866	100.0	+ 144
(国内)	599	77.3	572	79.2	626	72.3	+ 53
(海外)	175	22.7	149	20.8	240	27.7	+ 90
営業利益	16	2.1	12	1.8	47	5.4	+ 34
経常利益	8	1.1	10	1.5	55	6.4	+ 44
親会社株主に帰属する 四半期純利益	6	0.9	9	1.4	41	4.8	+ 31
為替平均 レート (円)	米ドル	110.7	108.5	106.8	△1.7		
	ユーロ	125.7	119.7	129.1	+9.4		

(連結業績の概要)

■前年同期比

<売上高>

・144億円増収の866億円。

うち、国内 53億円、海外 90億円 それぞれ大幅増収。

<収益面>

・営業利益以下の各利益段階で増益。

コロナ禍影響の無い前々年との比較でも増収・増益。

前年同期比
+53億円

農機製品・作業機は消費増税反動減からの回復や経営継続補助金などに伴う需要喚起もあり国内売上全体では増収

(単位: 億円)		19/12期	20/12期	21/12期	前年同期比	
		2Q実績	2Q実績	2Q実績		備考
農機 製品 関連	整地機	151	133	147	+ 13	トラクタ: +10
	栽培機	61	55	64	+ 9	田植機: +4
	収穫調整機	53	43	48	+ 5	コンバイン: +4
	小計	266	231	259	+ 27	
	作業機	119	106	135	+ 28	
	部品	68	71	72	+ 1	
	修理収入	26	27	28	+ 0	
	小計	214	206	236	+ 30	
	計	481	438	496	+ 58	
	施設工事	13	30	19	△ 11	
その他農業関連	104	103	110	+ 6		
合計	599	572	626	+ 53		

主な増減要因(前年同期比)

- ✓ 農機製品・作業機は消費増税反動減からの回復や経営継続補助金などに伴う需要喚起もあり増収
- ✓ 新型コロナウイルス影響により展示会中止や規模縮小などの影響を受けたが前年同期比では緩和
- ✓ 部品売上、修理収入は引き続き堅調に推移
- ✓ 施設工事は大型物件の受注・完工が減少
- ✓ 国内売上全体は、前々年対比でも大幅増収

(国内売上高)

国内売上高: 626億円

■前年同期比: +53億円

- ・消費増税駆け込みの反動減からの回復や経営継続補助金などに伴う需要喚起もあり農機製品 27億円、作業機 28億円の増収。特に作業機は、経営継続補助金の影響が大きく前々年比でも16億円の増収。
- ・市場環境に左右されない収益基盤づくりとして注力している部品、修理収入は引き続き堅調に推移。
- ・施設工事は大型物件の受注・完工が減少したことから11億円減収。

前年同期比
+90億円

北米・欧州はライフスタイルの変化に伴う需要拡大により販売増加
アジアはタイ販売代理店連結子会社化(前期末)や中国向け増加等により増収

(単位: 億円)	19/12期	20/12期	21/12期	前年同期比	
	2Q実績	2Q実績	2Q実績		備考
北米	66	50	78	+ 28	トラクタ: +28
欧州	73	64	108	+ 44	トラクタ: +12 芝刈機: +21
アジア	33	34	51	+ 17	トラクタ: +10 田植機: +4
その他	2	1	2	+ 0	
連結売上高合計	175	149	240	+ 90	

主な増減要因(前年同期比)

- ✓ 北米: 好調なコンパクトトラクタ市場を背景に増収
海上輸送用コンテナ不足による未出荷などの受注残発生
- ✓ 欧州: ライフスタイルの変化によるコンシューマー向けを中心とした好調な販売に加え、為替円安影響により増収
海上輸送用コンテナ不足による未出荷などの受注残発生
- ✓ アジア: 前期末タイの販売代理店を連結子会社化した影響、フィリピン向け入札関連や中国向け半製品の出荷増により増収

(海外売上高)

海外連結売上高: 240億

■前年同期比: +90億

- ・北米: 好調なコンパクトトラクタ市場を背景に28億円の増収。
- ・欧州: 巣ごもり需要を受けたコンシューマー向けを中心とした好調な販売に加え、為替円安影響により44億円の増収。
この中には、フランス連結子会社の決算期統一による期ずれの影響もプラスで一部効いている。
- ・アジア: 台湾では減収も、前期末タイの販売代理店を連結子会社化した影響や、中国向け田植機半製品の出荷増により17億円の増収。

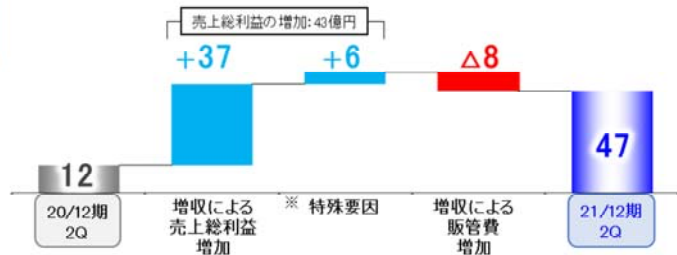
前年同期比
+34億円

増収による売上総利益の増加に加え、前期に計上があった部品在庫評価損の剥落など
特殊要因もあり増益

(単位: 億円、%)

	19/12期 2Q実績	20/12期 2Q実績	21/12期 2Q実績	前年同期比
売上高	775	722	866	+ 144
売上総利益	225	214	257	+ 43
売上総利益率	29.1%	29.7%	29.8%	+ 0.1%
販管費	208	201	210	+ 8
人件費	122	120	123	+ 3
その他経費	86	81	87	+ 5
営業利益	16	12	47	+ 34

【営業利益増減内訳(前年同期比)】



※特殊要因

- ・前期に計上があった部品在庫評価損の剥落 +3
- ・前期減損損失計上に伴う減価償却費の減少 +3

【為替影響(億円)】

売上	原価	販管費	営業利益
+7	Δ4	Δ1	+2

(営業利益)

営業利益: 47億円

■前年同期比: +34億円

- ・増収による売上総利益の増加に加え、前期に計上があった部品在庫の評価損がなくなったことなどの特殊要因もあり、販管費の増加はあったものの、34億円増益。
- ・為替円安による影響は売上高で7億円、営業利益では2億円。

経常利益
前年同期比
+44億円

為替差損益や持分法投資損益の好転に加え、一過性の営業外収益計上等により増益

(単位: 億円)

	19/12期 2Q実績	20/12期 2Q実績	21/12期 2Q実績	前年同期比
営業利益	16	12	47	+ 34
金融収支	△3	△3	△3	△ 0
その他営業外損益	△4	1	11	+ 9
経常利益	8	10	55	+ 44
特別利益	1	6	0	△ 6
特別損失	△1	△1	△1	+ 0
税 前 利 益	7	16	54	+ 38
税、税調整額	△1	△6	△12	△ 6
親会社株主に帰属する 四半期純利益	6	9	41	+ 31

営業外損益増減内訳(前年同期比)

為替差損益	+3億円
持分法投資損益	+2億円
受取和解金	+4億円

・ご参考)持分法関連

(単位: 億円)

	20/12期 2Q実績	21/12期 2Q実績	増 減
持分法投資損益 (営業外)	△1.8	0.3	+2.1
持分変動損益 (特別)	6.5	-	△6.5

※持分法適用会社 前期: 東風井関、IST 2社
当期: 東風井関 1社

(経常利益、四半期純利益)

■前年同期比

<経常利益: +44億円>

- ・営業利益の増益幅に加え、為替差損益や持分法投資損益の好転、一過性の営業外収益の計上により増益幅が10億円拡大し 44億円増益。

<四半期純利益: +31億円>

- ・31億円増益。

営業利益以下はいずれも、大幅増益。

前年同期末比

当期の増収・棚卸資産減少により収支改善 ⇒ 現預金の増
固定資産減少 ⇔ 有利子負債・資本の減

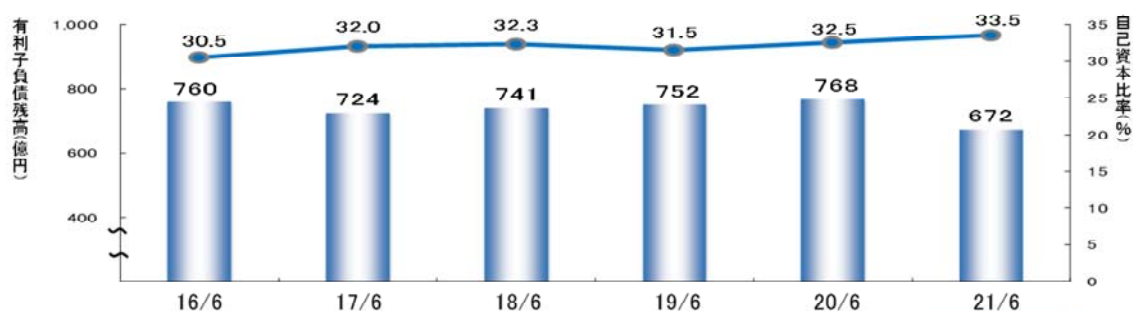
(単位:億円)	20/6月末	21/6月末	増減		20/6月末	21/6月末	増減
現 預 金	76	143	+67	仕 入 債 務	413	411	△2
売 上 債 権	302	321	+19	有 利 子 負 債	768	672	△96
棚 卸 資 産	566	477	△88	(内 借 入 金)	(686)	594	(△91)
(商 品 及 び 製 品)	(484)	(400)	(△84)	そ の 他 負 債	197	196	△1
そ の 他 流 動 資 産	42	35	△6	(再 評 価 に 係 る 繰 延 税 金 負 債)	(57)	(40)	(△16)
流 動 資 産 計	986	978	△8	負 債 計	1,379	1,279	△100
有 形 固 定 資 産	974	854	△119	純 資 産	689	670	△19
(土 地)	(508)	(446)	(△62)	(利 益 剰 余 金)	(173)	(186)	(+12)
(機 械 、 運 搬 、 リ ー ス)	(169)	(124)	(△45)	(有 価 証 券 評 価 差 額 金)	(△0)	(2)	(+3)
無 形 固 定 資 産	13	22	+8	(土 地 再 評 価 差 額 金)	(126)	(88)	(△37)
投 資 そ の 他 資 産	95	95	+0	負 債 ・ 純 資 産 計	2,069	1,950	△119
固 定 資 産 計	1,082	972	△110				
資 産 合 計	2,069	1,950	△119				

(バランスシート)

- ・第2四半期増収に伴い、
売上債権は19億円増加。
棚卸資産は88億円と大幅減少。
増収、在庫圧縮で運転収支改善し、結果、現預金が67億円増加。
- ・有形固定資産の前期末減損処理もあり、固定資産は全体で110億円の減。
- ・見合いで純資産、再評価に係る繰延税金負債、有利子負債がそれぞれ減少。

有利子負債
D/Eレシオ

有利子負債の圧縮が進み D/Eレシオは1倍まで改善



借入金・社債	675	648	678	678	686	594
リース債務	85	76	63	74	82	77
有利子負債 計	760	724	741	752	769	672
D/Eレシオ	1.16倍	1.05倍	1.04倍	1.10倍	1.11倍	1.00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月は通常年は、販売会社にて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ではあるが、当第2四半期は、有利子負債の圧縮が進んでおり、D/Eレシオは 1.0 倍まで改善。
- ・自己資本比率は、資産、負債のスリム化により、33.5%と改善。

キャッシュ・
フロー

増収・棚卸資産減少により、営業キャッシュフローは大幅黒字化

(単位: 億円)

	20/12期 2Q実績	21/12期 2Q実績	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	△30	74	+105
投資活動によるキャッシュ・フロー	△46	△13	+32
フリーキャッシュフロー	△77	61	+138
財務活動によるキャッシュ・フロー	66	△29	△96
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	1	+1
現金及び現金同等物の増減額	△10	32	+43

(キャッシュ・フロー計算書)

- ・営業活動によるキャッシュフローは、増収増益に加え、棚卸資産の減少により 大幅黒字化。
- ・投資活動によるキャッシュフローは、設備投資を絞り込み減少。
- ・これにより、借入金減少となり、財務活動によるキャッシュフローも大きく減少、現預金増加。

2. 国内外市場の動向

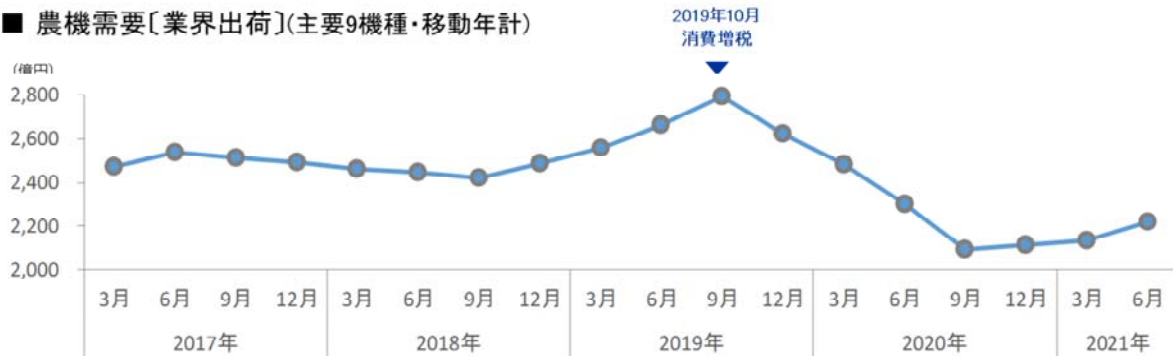


2021年12月期第2四半期 決算説明会

国内農機需要

上期は、消費増税反動減からの回復や経営継続補助金などに伴う需要喚起があったものの、新型コロナウイルス影響の長引き等により需要回復に遅れ。下期以降は、経営継続補助金などに伴う需要喚起の反動や米価低下による購買意欲減退等の懸念

■ 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

(国内農機需要)

- ・農機需要は、消費増税反動減からの回復や経営継続補助金などに伴う需要喚起があったものの、新型コロナウイルス影響の長引き等により需要回復に遅れが生じている。
- ・下期以降は、経営継続補助金などの反動や米価低下による購買意欲減退等の懸念がある。

当社実売

田植機新商品効果などにより、当社実売は業界を上回って推移

主要9機種 前年伸長率(金額、移動年計)

(単位:%)

		2018年/7月 ～2019年/6月	2019年/7月 ～2020年/6月	2020年/7月 ～2021年/6月	2021年 1月～6月
業界	(出荷金額)	104%	97%	96%	110%
当社	(実売金額)	99%	91%	104%	111%

※当社推計

※主要9機種:トラクター、コンバイン、田植機、耕耘機、乾燥機、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実売状況)

<主要9機種出荷前年伸長率(金額)>

■2020年7月～2021年6月

- ・業界全体:前年同期比:96%
- ・当社実売:前年同期比104%

■2021年1～6月

- ・業界全体:前年同期比:110%
- ・当社実売:前年同期比:111%

大型農機

- ✓ 田植機が加わり、当社フラッグシップモデルの「All Japanシリーズ」が勢揃い
本年春より本格稼働し、販売好調

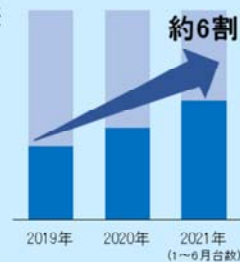


スマート農機

- ✓ 田植機8条クラスの
約6割が直進アシスト仕様



8条クラスに占める
直進アシスト仕様の割合



- ✓ 有人監視型ロボット
田植機 (2022年2月投入予定)

使用者の監視下において、
無人作業が可能



(国内商品戦略)

<大型農機>

- ・7年振りにフルモデルチェンジをした田植機を今春より投入。大規模生産者向け、高性能・高耐久の「All Japanシリーズ」に当田植機が加わり、トラクタ、コンバイン、田植機のフラッグシップモデルが勢揃い。
上期は順調に伸ばす。

<スマート農機>

- ・一層普及・拡大に向けた動きが加速。
田植機・トラクタについては、GPSを活用した直進アシスト仕様の割合が増えている。
- ・市場での直進アシスト機能の認知拡大に加え、当社新商品の投入や、直進アシスト田植機が経営継続補助金の対象となったこともあり、大型クラスである8条において 2021年(1-6月)は約6割まで増加。
- ・6月に発表した有人監視型ロボット田植機を2022年に投入予定。

■ 営農ソリューション・ポータルサイト「^{エーモニー}Amoni」(2021年7月7日)

農業関連メーカーなどが参画し、各企業の商品情報や技術情報に加え、営農・栽培・先端技術など幅広い情報を一括で閲覧できる生産者向けポータルサイトをオープン

- ・対象：大規模生産者
- ・コンテンツ：【毎日の営農に役立つ情報】
 - ・天気予報
 - ・雨雲レーダー
 - ・積算温度予測
 - ・水稻生育予測
- 【生産者の課題解決に向けた情報】
 - ・農業機械技術や栽培技術の実演動画
 - ・各地での実証レポート
 - ・セミナー、イベント情報
- ・目標：会員登録数10万軒



<https://amoni.iseki.co.jp/>

<ベストソリューションの提供>

- ・モノからコトへの転換が進むなか、製品だけでなく、サービスの提供、特に情報やノウハウをお客様に提供していくことが、今後のビジネスモデルの核になると考えている。

<生産者向けポータルサイト「エーモニー」の開設>

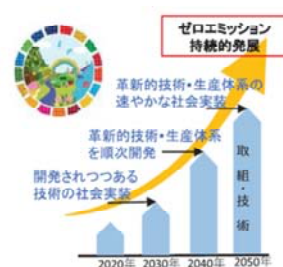
- ・農業関連メーカーなどが参画し、各社の商品情報や技術情報に加え、営農・栽培・先端技術など幅広い情報を一括で閲覧ができる営農ソリューション・ポータルサイトを開設。
- ・大規模生産者向けに営農に役立つ情報や農業機械技術や営農技術に関する情報を積極的に発信し、中期経営計画の国内市場戦略の重点施策である大規模顧客拡大に向けた取組みを強化していく。
- ・コロナ禍ニューノーマルにおいて営業活動も変化するなか、Webを通じた動画配信等によりお客様の農業経営をサポートしていく。

■農林水産省「みどりの食料システム戦略」 * 2021年5月12日策定

食料・農林水産業の生産力向上と持続性の両立をイノベーションで実現させるため
中長期的な観点から戦略的に取り組む政府方針

【2050年までに目指す姿(抜粋)】

- ・農林水産業のCO2ゼロエミッション化の実現
- ・化学農薬使用量(リスク換算)の50%低減
- ・化学肥料使用量の30%低減
- ・有機農業の取組面積割合を25%(100万ha)に拡大



* 農林水産省「みどりの食料システム戦略」(令和3年5月)より抜粋

(持続可能な農業の実現に向けて)

<農林水産分野の「みどりの食料システム戦略」>

- ・食料・農林水産業の生産力向上と持続性の両立をイノベーションで実現させるため、中長期的な観点から戦略的に取り組む政府方針を示したものの。

2050年までに目指す姿を(一部抜粋)

- ・農林水産業のCO2ゼロエミッション化の実現
新たに販売される主要な農業機械について、蓄電池・燃料電池や合成燃料(e-Fuel)等のイノベーションの活用等があげられている。
- ・化学農薬の使用量の50%低減
- ・化学肥料使用量を30%低減
当社の可変施肥田植機なども化学肥料低減に効果を発揮できると考えている。
- ・有機農業の取組面積割合を25%(100万ha)に拡大(2018年:0.5%(2.4万ha))

当社においては、農業機械の電動化等に加え、有機農業の推進等により、農業の生産性向上と持続性の両立に貢献できると考えている。

稲作における有機農業拡大 ⇒ 水管理作業、雑草管理作業が課題

■ 井関グループの取組み事例

有機米デザイン株式会社と自動抑草ロボットを活用した有機農業の普及発展に向けた業務提携を締結(2021年6月10日)

【提携内容】

- ・自動抑草ロボット開発における圃場実証試験
開発技術サポート、販売及びアフターサポート等
- ・自動抑草ロボットによるスマートオーガニックシステムの構築及びユーザー指導 等



持続可能な
農業促進



環境保全

(有機農業の普及・発展に向けて)

- ・稲作における有機農業の拡大においては、水管理作業、雑草管理作業が課題。中でも、雑草管理にかかる時間は慣行栽培に比べて5倍程度とされている。
- ・当社は、有機農業とスマート農機と組み合わせることにより、それらの課題を解決するため、6月に有機米デザイン株式会社と自動抑草ロボットを活用した有機農業の普及拡大に向けた業務提携を締結。
- ・今後拡大が期待できる当市場における取組みを強化し、農業生産性と環境保全型農業を両立させ、持続可能な農業の実現を目指す。

北米

コンパクト市場は、個人ユーザー向けの需要増が継続。下期も上げ幅に若干の落ち着きはあるものの前年を上回って推移すると予想。当社売上・受注状況は好調も海上輸送用コンテナ不足による未出荷等が発生

1. 市場の動向

(単位:千台、%)

区分(PTO馬力)	1~6月累計			
	2019年	2020年	2021年	前年同期比
40HP以下(コンパクト)	98	110	120	117%
40~100HP(ユーティリティ)	31	33	39	120%
100HP以上	10	9	12	126%

(出所: AEM統計)

2. AGCO社(OEM先)の状況

実売台数(21/1-6月)

- コンパクト : 前年同期比 122%
- ユーティリティ : 前年同期比 122%

3. 当社の売上・受注状況

出荷・受注(21/1-9月) : 前年同期比 162%

※海上輸送用コンテナ不足による未出荷等が発生

✓ 高い基本性能と低価格を実現したコンパクトトラクタが2021年より本格稼働

- ・当社内製エンジンを搭載し、環境性能向上を実現



MF1835E

(北米)

・市場動向:

2020年1月から6月までのコンパクトトラクタクラス(当社が主に供給)は前年同期比117%。コロナ禍によるライフスタイルの変化や市場低金利等を背景に、個人ユーザーの需要増が継続。下期は、若干の落ち着きはあるものの、前年を上回って推移すると予想。

・AGCO社(OEM取引先)の状況:

1~6月の実売は、コンパクト、ユーティリティクラスともに122%と好調に推移。

・当社の出荷・受注(1~9月):

前年同期比162%となっているが、海上輸送用コンテナ不足による未出荷等も多く、流通在庫レベルは低下している。

コンテナ不足の解消については、不透明感があるが、当社内製エンジンを搭載したコンパクトトラクタの新商品が今年から現地で本格稼働となり北米業績を牽引するべく、引き続き拡販を図っていく。

欧州

現地小売店は、エッセンシャル・リテールとして営業を継続。巣ごもり需要によるコンシューマー向け需要増で、引き続き堅調に推移。現地実売・当社受注ともに好調も海上輸送用コンテナ不足による未出荷等が発生

1. 市場の動向

<景観整備市場>

- ・欧州各国でワクチン接種が進み、現地小売店の営業活動は徐々に平常時に戻りつつあり、足許ではコロナ禍前まで回復。
- ・巣ごもり需要によるコンシューマー向け需要増で引き続き堅調に推移。

2. 現地の実売状況

▶ 実売(21/1-6月)

- ・現地販売代理店 : 前年同期比 128%
(台数ベース)

3. 当社の売上・受注状況

出荷・受注(21/1-9月) : 前年同期比 211%

※海上輸送用コンテナ不足による未出荷等が発生

- ✓ 最高レベルの環境性能と充実機能を実現したプロ向け乗用モアが2021年より本格稼働

- ・欧州排ガス規制(EU StageV)に適合したエンジンを搭載
- ・プロユーザーの要望に応える基本性能の高さと充実した仕様装備



SF237

(欧州)

・市場動向:

各国でワクチン接種が進み、現地小売店の営業活動は徐々に平常時に戻りつつあり、足許ではコロナ禍前まで回復してきている。巣ごもり需要によるコンシューマー向け需要増で引き続き堅調に推移。

・現地の実売状況:

エッセンシャル・リテールとして営業を継続しており、1~6月の実売は、前年同期比128%。プロ向け乗用モア(芝刈機)の新商品が今年から本格稼働となっており、プロユーザーからの高評価。フランスでは、乗用モアのシェアアップに貢献。

・当社の出荷・受注状況(1~9月):

前年同期比211%と好調も、北米同様、海上輸送用コンテナ不足による未出荷等が発生している状況。

タイ

1. 市場の動向

農作物生産量、作物価格ともに昨年より回復し、農機需要も回復基調

2. 現地販売会社[IST Farm Machinery]の状況

現地実売台数(2021年/1-6月)

➢ アセアン戦略トラクタ：前年同期比 87%

・当社連結子会社化による
体質改善を図り、収益構造
再構築中(売上増、経費削減)



サービス研修の様子

3. 当社の出荷・受注状況

出荷・受注(2021年/1-9月)

：前年同期比 397%

インドネシア・ミャンマー

1. 市場の動向

<インドネシア> 政府入札は予算のコロナ対策への充当もあり
当初予定台数より減少

<ミャンマー> クーデターによる国内情勢の混乱から販売
店の営業活動に影響

2. 当社の受注状況 (2021年/1-9月)

<インドネシア> 政府入札、一般販売強化により前年同期比増。
現地でのブランド力を軸に更なる販売を推進。

<ミャンマー> クーデター影響で前年同期比減少。
混乱の長期化により営業活動は停滞。

3. PT.井関インドネシア(生産子会社)の状況 (単位:台、億円)

	2020年		2021年	
	2020年実績	1-6月実績	2021年計画	1-6月実績
生産台数	10,760	5,000	14,630	7,700
営業利益	3	2	4	2

(アジア:タイ、インドネシア、ミャンマー)

■タイ

- ・市場動向:資料に記載の通り。
- ・現地販売会社(IST社)の状況:
アセアン戦略トラクタの実売台数は、前年同期比で87%だが、連結子会社化直後の1Qで苦戦したものの、2Qは前年同期を上回ってきた。連結子会社化は生産から販売まで 井関が一貫して対応していくことにポイント。国内営業からの人材投入も行いディーラーとのコミュニケーションを強化しており、徐々に成果が現れてきている。
- ・当社の出荷・受注状況(1~9月):
現地の在庫調整が進み、前年同期比大幅増。IST社では、体質改善と収益向上の一層の再構築を進めるとともに、販売・サービス体制の強化を図っている。写真は、サービス研修の様子だが、赤いトラクタは、戦略パートナーであるAGCO社の商品。AGCO社と連携、商材拡充も売上増に貢献。

■インドネシア

- ・市場動向:資料に記載の通り。下期は不透明。
- ・当社の受注状況(1~9月):政府入札、一般販売強化により、前年同期比で増加。

■ミャンマー

- ・市場動向:資料に記載の通り。
- ・当社の受注状況(1~9月):
前年同期比減少。混乱の長期化による営業活動の停滞など、今後も注視。

■生産子会社「PT.井関インドネシア」

- ・生産状況(1~6月)
ほぼ計画通りの7,700台。前年同期比大幅増となっているが、同国での新型コロナウイルス感染拡大による生産への影響懸念。

中国

1. 市場の動向

中国 農機業界の動向 : 機種別 前年伸長率(台数) (単位: %)

	2019/1~6月	2020/1~6月	2021/1~6月
田植機(乗用)	94.5%	125.6%	140.8%
コンバイン(汎用、自脱)	87.7%	91.9%	125.1%
トラクタ(大中型)	106.4%	117.8%	117.3%

(出所)中国農業機械工業協会

2. 中央政府補助金

(単位: 億元)

2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
238	237	186	186	180	170	190

3. 東風井関の状況(2021年/1-6月、現地実売台数)

- 乗用田植機 前年同期比 104%
- トラクタ、コンバイン " 147%

韓国・台湾

1. 市場の動向

- <韓国> 大規模化に伴い、大型・高性能農機需要の高まり
- <台湾> 大型農機需要の継続、補助金反動減

2. 当社の出荷・受注状況

出荷・受注(2021年/1-9月) : 前年同期比 88%

- <韓国> 市場動向に伴い、大型・高能率コンバインは好調。トラクタは代理店の在庫調整により出荷減
- <台湾> 補助金の反動減影響やコロナ影響により伸び悩むも、下期はスマート田植機を中心に拡販を図る

✓ 台湾向け田植機 PRJ8

請負業者向け高能率・高精度の田植機(直進アシスト仕様)を2021年6月より市場投入



(アジア: 中国、韓国、台湾)

■ 中国

・市場動向:

政府が食料生産確保のためコメなど穀物作付けを強力に推進したことや穀物価格の安定等により、市場は前年比増で好調に推移。

・東風井関の状況(1~6月):

市場好調を受け、乗用田植機やトラクタを中心に、前年同期比で増加。

■ 韓国

・市場動向: 資料に記載の通り。

・当社の出荷・受注状況(1~9月):

代理店の在庫調整によりトラクタ出荷減となったが、大型コンバインを中心に好調。

■ 台湾

・市場動向: 資料に記載の通り。

・当社の出荷・受注状況(1~9月):

前年の大型農機購入補助金の反動減やコロナ影響を受け、前年同期比で減少。下期以降は、6月より市場に投入した請負業者向けの高エネルギー・高精度のスマート田植機を中心に拡販を図っていく。

・韓国・台湾における当社の出荷・受注状況(1-9月)は、前年同期比 88%

・日本で活躍する高性能・大型農機を投入し、マーケットプレゼンスを確立していく。

3. 2021年12月期 業績予想



2021年12月期第2四半期 決算説明会

<事業環境想定>

新型コロナウイルス感染拡大は足許続くものの、ワクチン接種の進捗に伴い、
期末には緩和

第3四半期以降の見通し・リスク	
国内	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 経営継続補助金などに伴う需要喚起の反動 ✓ 米価低下懸念による購買意欲減退
海外	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 北米、欧州の好調な受注継続 ✓ 新型コロナウイルス感染症影響に伴うサプライチェーンの混乱による未出荷などの受注残拡大
コスト面	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 原材料価格の高騰と高止まり

(連結業績予想の前提)

- ・新型コロナウイルス感染症は、現状足許でも感染が拡大しており、予断の許されない状況であるが、今後ワクチンの接種がさらに進み、期末には緩和されると想定。

海外では、北米・欧州からの好調な受注が継続し、為替についても当初(期初)想定よりも円安水準で推移するとみているが、国内では、経営継続補助金などに伴う需要喚起の反動や米価低迷による購買意欲の減退。

新型コロナウイルス感染症影響によるサプライチェーンの混乱・生産停滞に伴う未出荷や受注残の拡大。

コスト面では原材料価格の高騰と高止まり。

などのリスクが考えられる。

連結業績予想 下期にかけてのリスク要因織り込み、当初連結業績予想から変更なし

(単位:億円)	19/12期		20/12期		※21/12期		前期比
	実績	比率	実績	比率	予想	比率	
売上高	1,498	100.0	1,493	100.0	1,535	100.0	+ 41
(国内)	1,177	78.5	1,159	77.6	1,179	76.8	+ 19
(海外)	321	21.5	333	22.4	356	23.2	+ 22
営業利益	27	1.8	20	1.4	36	2.3	+ 15
経常利益	11	0.7	17	1.1	35	2.3	+ 17
親会社株主に帰属する 当期純利益	7	0.5	△56	-	24	1.6	+ 80
為替平均レート (円)	米ドル	109.3	107.0		105.0		△2.0
	ユーロ	121.6	121.5		123.0		+1.5

※21/12期予想:2021年2月15日公表予想

(連結業績予想)

- ・前期の減損処理による大幅赤字からのV字回復、中期経営計画の初年度として好スタートと言えるところではあるが、前ページに示したリスク要因を織り込み、通期業績予想は変更なし。
- ・配当も、当状況を踏まえ、引き続き未定。

リスク要因を縮小させて、多少でも上回れるよう、引き続き、気を引き締めて取り組んでいく。

4. トピックス



2021年12月期第2四半期 決算説明会

■「サステナビリティ委員会」の新設（2021年7月1日付）

事業活動を通じて豊かで持続可能な社会の実現に貢献するとともに、中長期的な企業価値向上に向けてサステナビリティを巡る課題への取り組みを強化するため、代表取締役社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を新設

■ISEKILレポート2021発行

掲載内容

- ✓ 井関グループの価値創造
 - ・中期経営計画(2021-2025)の考え方と戦略
 - ・マテリアリティ
 - ・各カンパニー展開 など
- ✓ 価値創造を支えるESGの取り組み

ISEKILレポート掲載ホームページ：<https://www.iseki.co.jp/csr/report/>



(トピックス)

＜サステナビリティ委員会の設置＞

- ・代表取締役社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置。
- ・持続可能な社会の実現および中長期的な企業価値の向上に向けて、脱炭素を始めとする環境 や ガバナンスなどの課題対応に関し取締役会における監督など、経営陣の関与を強化し、事業活動を通じてサステナビリティを巡る課題への対応を推進していく。

＜2021年版ISEKILレポートの発行＞。

- ・中期経営計画に基づいた井関グループの「事業展開」や「価値創造」、「価値創造を支える取り組み」について、ESG情報などを充実させた。

■ 知的財産について

1. 特許の日本における分野別登録数 「その他特殊機械分野」 第2位

年	2000～2006	2007～2014	2016～2017	2018	2019	2020
統計数	分野別公開数		分野別登録数			
分野	農水産		その他特殊機械			
順位	1位		2位		1位	2位

2. 特許査定率 「全産業中」 第1位

年	2004～2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
特許査定率	-	91.8%	94.7%	97.0%	99.2%	97.5%	100.0%	98.1%	96.4%	97.7%	98.7%
順位	1位	2位	1位					2位	1位		

※特許査定率=特許査定件数/(特許査定件数+拒絶査定件数+取下・放棄件数)、取下・放棄件数=拒絶理由通知後に取下げまたは放棄した件数

出典: 特許行政年次報告書2021年版(特許庁)

(トピックス)

＜特許の日本における分野別登録数、特許査定率＞

- ・特許庁から発表されました「特許行政年次報告書」2021年版において、分野別での登録数は第2位、特許査定率では全産業中で、第1位を獲得。

知的財産は、他社との競争・差別化を図る上で重要な要素と考え、今後もしっかりと取り組んでいく。

■「令和3年度全国発明表彰」にて「発明賞」を受賞

〈受賞内容〉 穀粒乾燥機のヒートリサイクル制御の発明



(トピックス)

＜「令和3年度全国発明表彰」にて「発明賞」受賞＞

- ・当社の穀粒乾燥機のヒートリサイクル制御が全国発明表彰にて発明賞を受賞。
- ・排風に含まれる熱と水分を再利用して、米の胴割れ(ひびや割れ)を防止しながら、省エネ且つ高速乾燥を実現するもの。燃料消費量を従来比で最大13%削減することが可能。当社独自の評価基準をクリアしたエコ商品の中でもより環境性能の高いスーパーエコ商品に認定。

当社は、今後とも生産性向上と環境負荷低減に寄与する商品・サービスの提供を推進していく。

- ・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。



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。