

2023年12月期 第2四半期 決算説明会

井関農機株式会社

2023年8月22日

1. 2023年12月期第2四半期 業績の概要

2. 国内外市場動向

3. 2023年12月期 業績予想

4. トピックス



食と**農**と**大地**の
ソリューションカンパニー

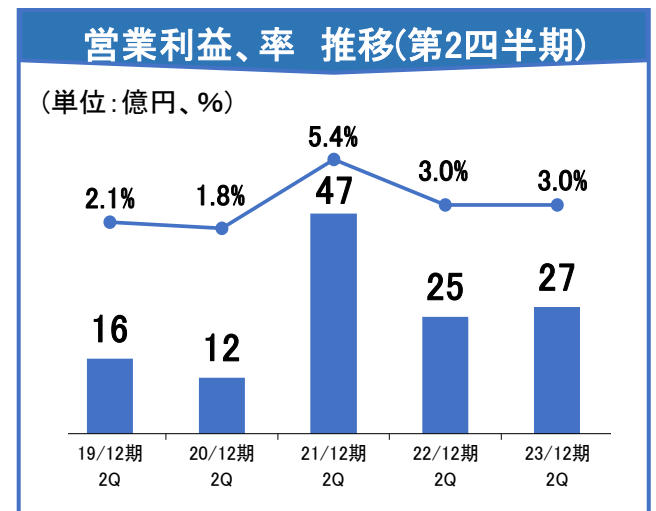
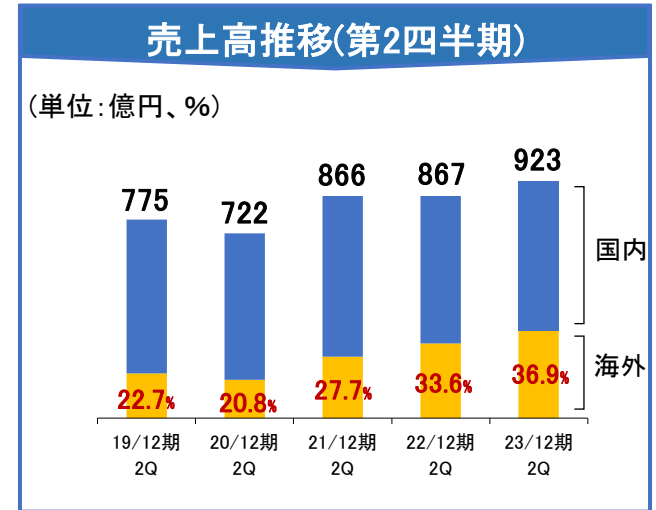
1. 2023年12月期第2四半期 業績の概要



<第2四半期業績>

国内外増収、営業増益

- 国内 : 価格改定(4月)の駆け込み需要反動減はあるも
 施設工事の増加もあり全体では増収
- 海外 : 北米・アジアで足踏むも、欧州の増加により全体では増収
- 収益 : 増収や価格改定効果などにより売上総利益は増益、率改善
 販管費の増加もあって営業利益の増益幅は縮小



<通期業績予想>

当初予想から変更なし

連結業績の概要

(2023年1月1日～2023年6月30日)

(単位: 億円、%)

	19/12期 2Q実績	20/12期 2Q実績	21/12期 2Q実績	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績	前年 同期比	
売上高	775	722	866	867	923	+ 56	
(国内)	599	572	626	575	582	+ 7	
(海外)	175	149	240	291	341	+ 49	
売上総利益	225	214	257	251	272	+ 20	
売上総利益率	29.1%	29.7%	29.8%	29.0%	29.5%	+ 0.5%	
営業利益	16	12	47	25	27	+ 1	
営業利益率	2.1%	1.8%	5.4%	3.0%	3.0%	0%	
経常利益	8	10	55	33	30	△ 3	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	6	9	41	25	19	△ 6	
為替平均 レート(円)	米ドル	110.7	108.5	106.8	119.2	133.6	+14.4
	ユーロ	125.7	119.7	129.1	131.6	143.8	+12.2

前年同期比
+7億円

価格改定(4月)の駆け込み需要反動減や一部生産遅延もあり農機製品は減収も、メンテナンス収入・施設工事の伸長により全体では増収

(単位:億円)		19/12期 2Q実績	20/12期 2Q実績	21/12期 2Q実績	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績	前年 同期比
農機 製品 関連	整地機	151	133	147	143	129	△ 14
	栽培機	61	55	64	55	51	△ 4
	収穫調製機	53	43	48	54	57	+ 3
	小計	266	231	259	253	238	△ 15
	作業機	119	106	135	109	110	+ 0
	部品	68	71	72	72	75	+ 2
	修理収入	26	27	28	28	28	+ 0
	小計	214	206	236	210	214	+ 4
	計	481	438	496	463	452	△ 10
	施設工事	13	30	19	12	24	+ 11
その他農業関連	104	103	110	98	105	+ 6	
合計	599	572	626	575	582	+ 7	

主な増減要因(前年同期比)

- ✓ 農機製品は価格改定実施に伴う4月以降の反動減、一部生産遅延により減収
- ✓ 収支構造改革の柱であるメンテナンス収入は伸長(部品、修理収入)
- ✓ 施設工事は大型施設工事により増加

前年同期比
+49億円

北米・アジアで足踏むも、欧州の増加により全体では増収

(単位:億円)	19/12期 2Q実績	20/12期 2Q実績	21/12期 2Q実績	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績	前年 同期比
北米	66	50	78	84	74	△ 9
欧州	73	64	108	142	210	+ 68
アジア	33	34	51	61	46	△ 14
その他	2	1	2	3	9	+ 5
連結売上高 合計	175	149	240	291	341	+ 49

主な増減要因(前年同期比)

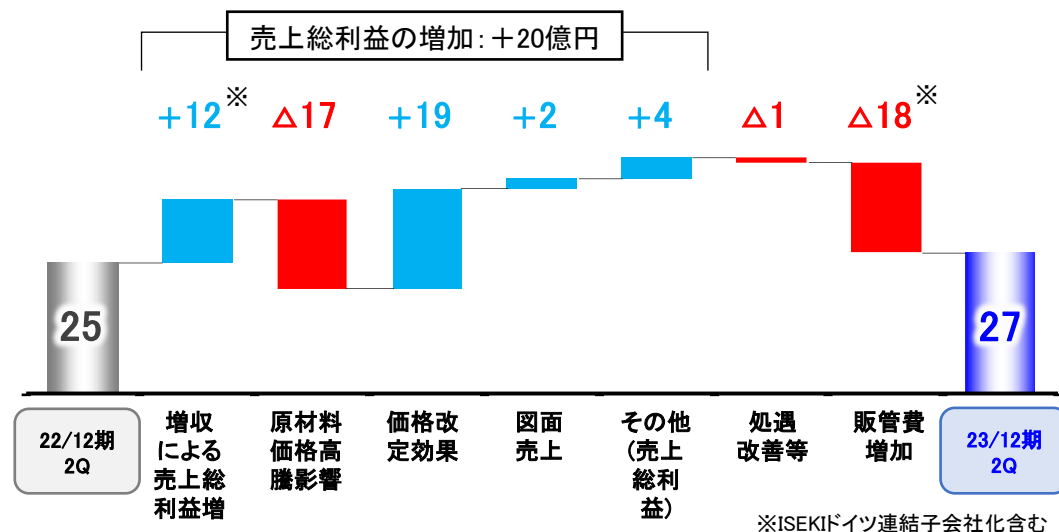
- ✓ 北米：コンパクトトラクタ市場の調整局面が継続し減少
- ✓ 欧州：値上げ後も小売店の需要が堅調に推移したことに加え、前年下期よりISEKIドイツを連結子会社化したこともあり増加
- ✓ アジア：前年同期にあった韓国排出ガス5次規制に伴う出荷前寄せの剥落

前年同期比
+1億円

増収や価格改定効果などにより売上総利益は増益、率改善
販管費の増加もあって営業利益の増益幅は縮小

(単位:億円、%) 【営業利益増減内訳(前年同期比)】

	19/12期 2Q実績	20/12期 2Q実績	21/12期 2Q実績	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績	前年 同期比
売上高	775	722	866	867	923	+ 56
売上総利益	225	214	257	251	272	+ 20
売上総利益率	29.1%	29.7%	29.8%	29.0%	29.5%	+ 0.5%
販管費	208	201	210	226	245	+ 19
人件費	122	120	123	128	137	+ 9
その他経費	86	81	87	97	107	+ 9
営業利益	16	12	47	25	27	+ 1
営業利益率	2.1%	1.8%	5.4%	3.0%	3.0%	0%



【為替影響(億円)】

売上	原価	販管費	営業利益
+19	△15	△2	+2

経常利益、四半期純利益

経常利益
前年同期比

▲3億円

ESGファイナンスの組成や有利子負債増に伴い金融費用が増加し減益

(単位:億円)	19/12期 2Q実績	20/12期 2Q実績	21/12期 2Q実績	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績	前年 同期比
営業利益	16	12	47	25	27	+ 1
金融収支	△3	△3	△3	△3	△8	△ 5
その他営業外損益	△4	1	11	10	11	0
経常利益	8	10	55	33	30	△ 3
特別利益	1	6	0	0	0	0
特別損失	△1	△1	△1	△2	△1	0
税前利益	7	16	54	31	29	△ 2
税、税調整額	△1	△6	△12	△6	△9	△ 3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	6	9	41	25	19	△ 6

【その他営業外損益の主な内訳】

(単位:億円)	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績
為替差益	7.6	8.7
持分法による 投資損失	△1.8	△1.9

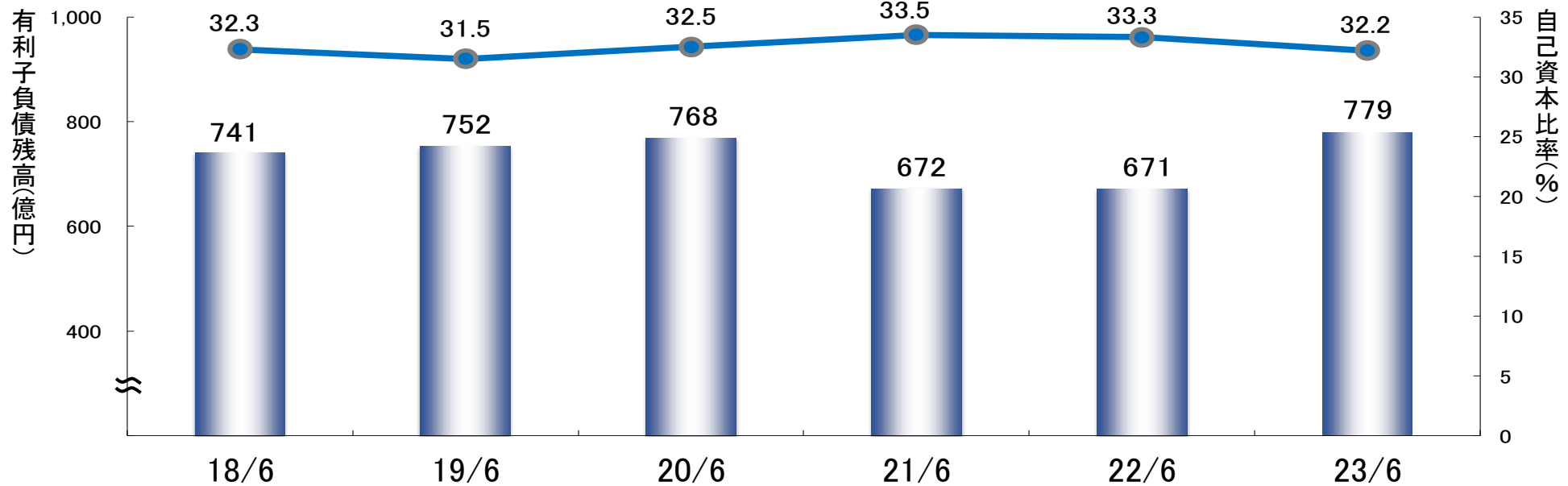
前年同期末比

ISEKIドイツ連結子会社化に加え、生産影響に伴う売上遅れもあり棚卸資産が増加

(単位: 億円)	22/6月末	22/12月末	23/6月末	前期末比	前年同期末比		22/6月末	22/12月末	23/6月末	前期末比	前年同期末比
現預金	132	107	88	△ 19	△ 44	仕入債務	444	454	431	△ 23	△ 13
売上債権	343	275	383	+ 107	+ 40	有利子負債	671	681	779	+ 97	+ 108
棚卸資産	531	653	691	+ 37	+ 160	(借入金)	(601)	(611)	(710)	(+99)	(+108)
(商品及び製品)	(422)	(535)	(571)	(+36)	(+149)	その他負債	209	204	223	+ 19	+ 14
(仕掛品)	(95)	(103)	(105)	(+1)	(+9)						
その他流動資産	36	57	38	△ 18	+ 2						
流動資産計	1,043	1,094	1,201	+ 107	+ 158	負債計	1,324	1,341	1,434	+ 93	+ 110
有形固定資産	846	839	844	+ 5	△ 1	純資産	688	723	751	+ 27	+ 62
無形固定資産	23	23	24	+ 1	0	(利益剰余金)	(195)	(211)	(223)	(+12)	(+27)
投資その他資産	99	108	115	+ 7	+ 15						
固定資産計	969	970	984	+ 13	+ 14						
資産合計	2,013	2,064	2,186	+ 121	+ 172	負債・純資産計	2,013	2,064	2,186	+ 121	+ 172

有利子負債
D/Eレシオ

棚卸資産の増加見合いで有利子負債が増加
D/Eレシオは1.04倍



借入金・社債	678	678	686	594	601	710
リース債務	63	74	82	77	69	69
有利子負債 計	741	752	769	672	671	779

D/Eレシオ	1.04倍	1.10倍	1.11倍	1.00倍	0.97倍	1.04倍
--------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

※D/Eレシオ=有利子負債/純資産 ※リース債務を含む

キャッシュ・フロー

償却前利益は前年同期並みも、運転資本の増減影響により営業CF悪化

(単位:億円)	19/12期 2Q実績	20/12期 2Q実績	21/12期 2Q実績	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	9	△ 30	74	△ 20	△ 75	△ 54
（税金等調整前四半期純利益）	7	16	54	31	29	△ 2
（減価償却費）	35	41	31	30	28	△ 2
（減損損失）	0	0	0	1	0	0
（売上債権の増減額(△は増加)）	△ 115	△ 105	△ 102	△ 122	△ 102	+ 20
（棚卸資産の増減額(△は増加)）	△ 13	△ 24	44	△ 22	△ 25	△ 2
（仕入債務の増減額(△は減少)）	61	35	40	44	△ 32	△ 76
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 47	△ 46	△ 13	△ 33	△ 30	+ 2
（有形及び無形固定資産の取得による支出）	△ 51	△ 49	△ 25	△ 31	△ 30	+ 1
フリーキャッシュフロー	△ 37	△ 77	61	△ 54	△ 106	△ 52
財務活動によるキャッシュ・フロー	43	66	△ 29	32	80	+ 47
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	5	△ 10	32	△ 18	△ 21	△ 3

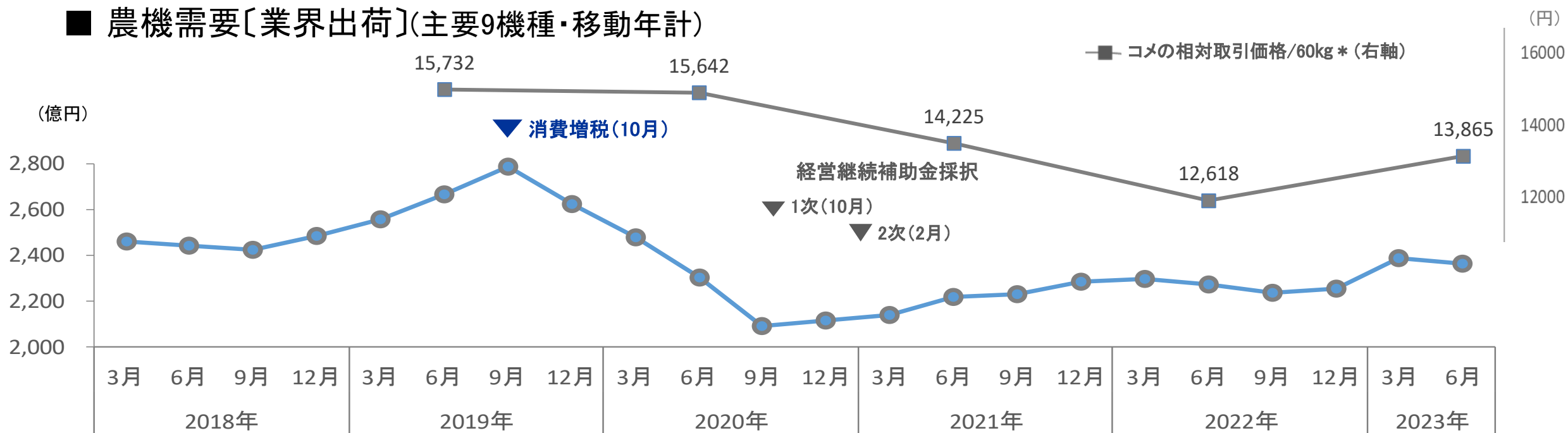
2. 国内外市場の動向



国内農機需要

上期は、各社価格改定(4月・7月)前の駆け込み需要が全体を押し上げ

■ 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

*コメの相対取引価格:農林水産省が一定規模以上の出荷業者を対象に相対取引価格・数量を毎月調査し、米の取引価格の代表となる指標の一つとして公表している。

1-6月の状況

1. 国内販売会社実売

農機製品 金額（2023年1-6月）

➤ 実売：前年同期比 ▲8%

当社価格改定(4月)前駆け込み需要の反動減、
一部生産遅延による影響

2. 販売・サービス活動

- ・Withコロナにより展示会などの営業イベントが増え市場活性化。大規模向けイベントを各地で実施
- ・自動抑草ロボット「アイガモロボ」販売好調

今後展開等

- ・ボリュームゾーンである新商品の中型トラクタ本格販売、生産回復による大型機の拡販
- ・環境保全型スマート農業の提案強化
可変施肥田植機やアイガモロボ中心に売上・顧客拡大、アイガモロボを核とした関連商材(作業機等)の拡販を図る
- ・スマート農業の推進
実証プロジェクトで明らかになった経営効果の高い取り組みの水平展開への対応強化
 - ✓ロボット農機
 - ✓可変施肥田植機（マップデータ連動）
 - ✓収量コンバイン など



有人監視型ロボット田植機

トラクタ「BFシリーズ」

ボリュウムゾーンの中型トラクタ「BFシリーズ」投入

- ✓ 10年ぶりのモデルチェンジ
- ✓ 直進アシスト、マップデータ連動に対応
- ✓ デザインを一新
- ✓ 操作性・居住性・安全性を強化

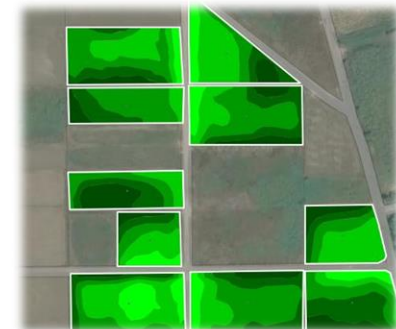


農業の生産性向上
環境負荷低減に貢献

マップデータ連動型可変施肥田植機

精密な可変施肥を実現とする 「マップデータ連動型の可変施肥田植機」投入

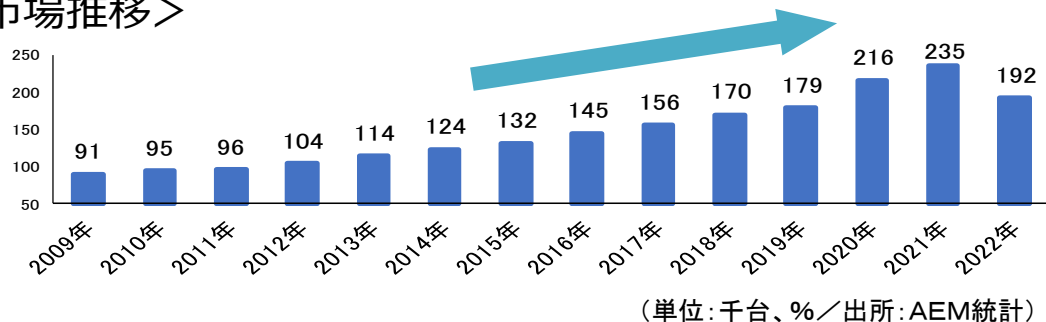
- ✓ JA全農との連携強化
JA全農が提供するAIを活用した栽培管理システム「ガルビオ®フィールドマネージャー」に連携したスマート農機を発売
- ✓ 施肥マップデータの読込・設定が容易



北 米

1. コンパクトトラクタ市場の動向

<市場推移>



- ・ 2023年1～6月：前年同期比▲14%

2. AGCO社(OEM先)の状況

- 実売台数(2023年/1-6月) 前年同期比▲15%

3. 当社の状況

- ・ シェア向上・売上拡大に向けたAGCO社の積極的な販促策の実施

欧 州

1. 市場の動向

- ・ 景観整備プロ向け市場は業界全体で流通在庫の適正化されつつある。天候不順による需要動向に注視

2. 現地の実売状況

- 実売台数(2023年/1-6月)
 - ・ 現地販売代理店：前年同期比 ▲6%
 - ・ トラクタは好調に推移も、一部製品の出荷遅れによる影響で前年同期比減

3. 当社の状況

- ・ ISEKIフランス社、ISEKIドイツ社を核とした販売・サービスの強化
- ・ ボリュームゾーンである乗用モータ HVO燃料対応の新商品推進強化
- ・ 電動モータの顧客評価を基に量産化に向けて取り組む



HVO燃料対応の乗用モータ

アセアン

1. 市場の動向

<タイ> 干ばつの影響により稲作・畑作ともに低調

<インドネシア> 政府入札はあるものの縮小傾向

2. 現地の実売状況

➤ 実売台数(2023年/1-6月)

タイIST社（トラクタ）：前年同期比 ▲10%

3. 当社の状況

<タイ>

・既存販売店エリア拡大、新規販売店開拓により営業カバー率向上を図る。販売店への営業支援など畑作向け販売強化

<インドネシア>

・一般営業（稲作・パーム等）向け推進強化

・現地代理店の販売体制の強化による拡販を図る

東アジア

1. 市場の動向

<中国> 政府による食糧確保政策で耕作面積・生産量目標は前年以上を堅持。中央政府補助金は前年増(+11%)
排出ガス4次規制前駆込み需要反動減等で業界全体では前年比減を想定も、高性能農機への更新は進む

<韓国> 米価低迷等により田植機市場は前年より縮小も、畑作向け機械の需要は増加傾向

2. 現地の実売状況

➤ 実売台数(2023年/1-6月)

・中国(東風井関)

：前年同期比 乗用田植機 ▲16%、トラクタ・コンバイン ▲13%

3. 当社の状況

<中国> 排出ガス4次規制対応商品を順次投入

<韓国> 現地代理店と連携を強化し、高性能農機等、プロ向けの販売・サービス体制強化を図る

3. 2023年12月期 業績予想



2023年12月期 連結業績予想

連結 業績予想

当初予想から変更なし(為替レートは足許の変動を鑑みて見直し)

売上高: 国内向けボリュームゾーンの新機種拡販、大型機械の生産回復

利益面: 値上げ効果の発揮による増益

(単位: 億円、%)	18/12期	19/12期	20/12期	21/12期		22/12期		23/12期		前期比	
	実績	実績	実績	実績	比率	実績	比率	予想	比率		
売上高	1,559	1,498	1,493	1,581	100.0	1,666	100.0	1,765	100.0	+ 98	
(国内)	1,228	1,177	1,159	1,173	74.2	1,126	67.6	1,215	68.8	+ 88	
(海外)	331	321	333	407	25.8	539	32.4	550	31.2	+ 10	
営業利益	31	27	20	41	2.6	35	2.1	45	2.5	+ 9	
経常利益	26	11	17	46	3.0	37	2.3	40	2.3	+ 2	
親会社株主に帰属する 当期純利益	10	7	△56	31	2.0	41	2.5	26	1.5	△ 15	
為替平均 レート(円)	米ドル	110.2	109.3	107.0	109.0		131.3		136.8		+ 5.5
	ユーロ	130.9	121.6	121.5	129.8		136.9		146.5		+ 9.6
期末配当(円)	30	30	0	30		30		30		-	

※今回予想における通期平均為替レートは、対米ドル=136.8円、対ユーロ=146.5円 (下期想定 対米ドル=140円、対ユーロ=150円)

4. トピックス

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	2021	2022
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		

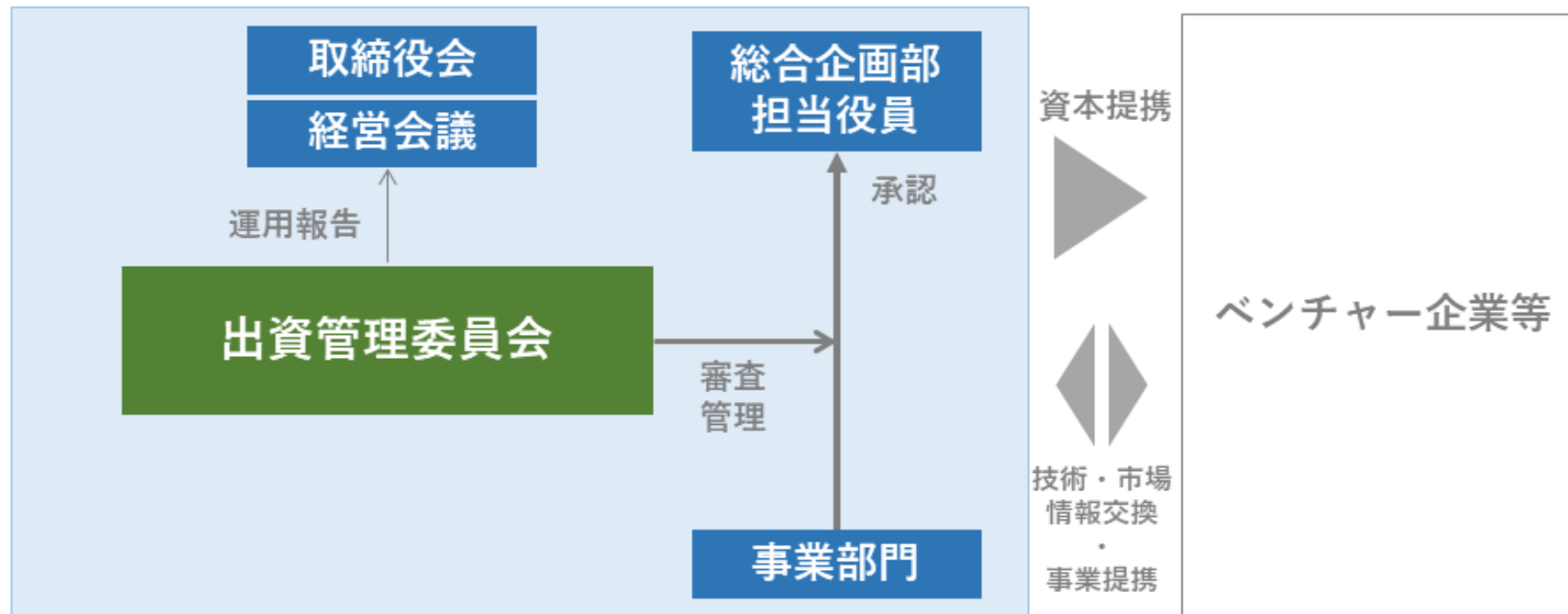
2. 特許査定率 「全産業中」 第3位

年	2004～2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
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%	97.2%	94.6%
順位	1位	2位	1位					2位	1位		3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2023年版(特許庁)

- ✓ 先端技術や斬新な発想力を持ち、スピード経営を実践するベンチャー企業との協業による新たな製品やサービス、ビジネスモデルの創出を目的に、アーリーステージの企業等を中心とした出資枠を設定。（出資枠：10億円）
- ✓ 迅速な意思決定を行うために審議機関として出資管理委員会を設置（2023年7月1日付）。



■ 環境中長期目標の対象範囲を拡大 * 2023年6月

✓ CO₂排出量削減目標の対象範囲を「グローバル生産拠点」から「連結会社全体」に拡大。

環境中長期目標

- ・ 井関グループ連結会社全体におけるCO₂排出量を、2030年度目標2014年比46%削減する（Scope1,2）。
- ・ 取引金額の7割を占めるサプライヤーと連携した削減目標の策定や、環境に配慮した製品の開発を推進する（Scope3）。
- ・ エコ商品の国内売上高比率※を、2025年65%以上とする。

■ (株)井関松山製造所 液化天然ガス(LNG)への転換 * 2023年9月稼働予定

✓ エネルギー源を重油燃料から液化天然ガス（LNG）へ切り替えるとともに、天然ガスを燃料に電力や熱を作るコージェネレーションシステムを導入。



■ 「健康経営アライアンス」への参画 * 2023年6月

✓健康経営のリーディングカンパニーの皆さまと実践的ノウハウを共有することにより、当社における健康経営の取り組みを更に充実・具体化させ、従業員の心身両面の健康維持管理の一層進化と企業の持続的な成長につなげる。

■ 統合報告書「ISEKIレポート2023」発行

掲載内容

- ・ 井関グループが目指す価値創造
- ・ 価値創造するための事業戦略
- ・ 持続的な成長を支える基盤 等

- ・ ISEKIレポート掲載ホームページ : <https://www.iseki.co.jp/csr/report/>
- ・ ESGデータ : <https://www.iseki.co.jp/sustainability/esg-data/>



- ・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、潜在的风险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。



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。

食から日本を考える。

**NIPPON
FOOD
SHIFT**