

2020年2月19日
井関農機株式会社

2019年12月期 決算説明会
質疑応答要旨

(問1)2019年12月期の第4四半期で営業赤字が拡大した要因は？
サプライヤーの台風被災により当社への影響はあるか？

(回答)

- ・主要因は消費増税後の反動減の影響。
サプライヤーの台風被災による当社への影響は、2019年12月期は影響はなかった。今期については若干の懸念があったが、昨年より人員を派遣し、一緒に復興をしながら何とか繋がっている。エンジンに使用する部品を供給しているメーカーであり、今後のエンジン開発計画もあるため、確認、調整をしながら準備を進めている。

(問2)2020年12月期の営業利益計画について、増収効果を大きく見ているが、どの地域が特に利益貢献できると見ているか？

(回答)

- ・国内では、農機製品が弱含みの中、メンテナンス・作業機等で着実に稼いでいく。また、施設工事は前期受注残を踏まえ増収計画としており、これらに伴い増益を計画している。海外は、北米堅調に加えアセアンの回復、韓国等の受注増が稼ぎのポイントになってくる。インドネシアの現地生産子会社も北米の増収効果等により増益に効いてくる。一方、今期については昨年統合した2つの販売会社の退職給付費用の増加を4億円程度見込んでおり、今期の一時的マイナス要因となっている。



(問3)国内のスマート農機の売上規模は？

(回答)

- ・昨年から導入したロボットトラクタは試験販売をしており、現在引き続き各地で実証テストをしている所である。トラクタ装着のGPS関連機器は北海道を中心に売上が伸びている。GPS関連機器の前期の実績は約10億円。今後全国的に展開を強化し、今期は20億円程度の売上を計画している。その他、田植機自動アシストをはじめとするレベル1商品、他社との連携商品の拡充を図り、スマート農業の実現に向け、随時計画を立てながら進めている。今現在こちらの売上等は申し上げられない。
- レベル3については、法規制の関係が決まらないと一気に伸びることは難しい。ただし開発は引続き行っている。

(問4)北米の2020年12月期計画と、足許1~3月の受注が前年同期比120%と堅調な要因は？

(回答)

- ・北米のコンパクト市場は、ひとつの指標である住宅着工件数に沿った形で、ここ数年伸びている。当社のOEM先であるAGCO社からも、そろそろピークアウトじゃないかという声も出ているが、マーケットシェアで言えば、同業他社に比べまだまだ低く伸び代がある。また、その中で昨年投入した小型トラクタの評判が非常に良い。この伸びを期待したいというのが今年の計画となっている。

(問5)アセアンは前期比21億円の増収計画だが、具体的にどの国が増収を牽引するか？

(回答)

- ・アセアンは主戦場であるタイ、インドネシアの2カ国での伸びに期待している。インドネシアでは昨年大統領選による影響があったが、これが落ち着いて入札関係のボリュームも戻ってくると考えている。タイはマーケットシェアとしてはまだまだ小さく伸び代がある。実際にタイの東北地方には直販店を作り、小さな数字ではあるが前年の6倍ほどの予約もいただいた。この2カ国に加えてミャンマーは農業の機械化が徐々に動き始めている。この3カ国での増収がアセアンでの伸びの要因。

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、2019年12月期第決算説明会開催日(2020年2月17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。