

2021年12月期 決算説明会  
質疑応答要旨

**(問1)北米の今期市場の見通しは？現地在庫状況は？**

(回答)

- ・北米コンパクトトラクタ市場は、ここ20年程で需要が倍増した好調なマーケットである。足許の金利上昇等による事業環境の変化、販売金融の条件や値引き推進見直し等による市場伸長の鈍化は想定できるものの、2022年需要が大幅に落ちることはないとしている。
- ・北米事業のOEM先であるAGCO社の在庫水準は、通常7か月程度のところ、2か月程度まで低下している。そのため、AGCO社からの引き合いが継続しており、2022年当社業績予想については、前年を上回る計画で達成できる見通しである。AGCO社との連携を図りながら、しっかり対応していきたい。

**(問2)連結売上高予想の増収に対し、利益の増加が低い印象を受けるが、その理由は？また、2022年業績予想における営業利益増減要因は？**

(回答)

- ・海外事業はOEMや卸売り等のビジネスが中心となるため、直販が多い国内事業より、相対的に利益率が低くなる傾向にある。今期業績予想については、北米や欧州等の海外を中心に増収を見込んでおり、売上高に占める海外比率が高まることにより、前年と比べ売上総利益率が下がると予想している。
- ・加えて、営業利益増減要因として、原材料価格高騰影響とその対応等収益増強策の差がある。既に海外の一部地域で値上げ対応等を進めているが、諸施策の効果は下期以降に顕れるものも多いため、14億円程度に留まると予想。
- ・また、物流費の増加、その他販管費の負担増もあり、営業利益ベースでは5億円の増益で見ている。

**(問3) 旺盛な世界需要を背景に穀物価格が急激に上昇しているが、当社としてのビジネスチャンスは？**

(回答)

- ・当社主力商品である稲作関連における回答となるが、アジア農業においては、日本同様稲作がメインである。従って、当社稲作用農業機械を主軸にビジネスを展開しており、世界的な食料需要に対してもアジア水稻の機械化・省力化により、生産性向上に貢献できるものと考えている。特にアセアン市場については中期経営計画の柱のひとつとして期待している。
- ・国内においては、世界の穀物価格の動きとは別に、コロナ禍、インバウンド減少など外食産業でのコメ需要減少により米価下落が続いている。一方で、「みどりの食料システム戦略」が進められている中、有機米をはじめとする環境に配慮した農産物への関心が高まっている。有機農業等は、今後拡大が期待できる市場であり、当社のスマート農機や営農技術・ノウハウを活かせる分野だと考えている。全国の自治体や民間企業との連携強化を図るなど注力している。

**(問4) 知的財産の収益化についてどのように考えているか？**

(回答)

- ・当社は、特許を含めた知的財産活動を重視している。有望技術や市場動向・ニーズを勘案した発明テーマに基づき、発明提案活動を推進している。発明提案に占める電動化やスマート農機等の先端技術関連の割合を2025年までに60%以上にする目標を掲げ、実効性の高い発明の権利化に取り組んでいる。その技術を活かした商品展開により、競争優位性を高め、収益化につなげている。
- ・また、特許だけでなく図面やノウハウ、技術支援等も収益化のひとつとして捉えており、これまでも海外における図面・技術提供により収益化を行っている。
- ・今後も知的財産の基盤となる人材の社内教育充実等に注力し、研究開発等の活動を通じた知的財産の蓄積により、競争優位な商品・サービスの提供を通じて、企業価値の向上につなげていきたいと考えている。



**(問5) 中期経営計画において、従業員エンゲージメント向上を掲げているが、人的資本に関わる考え方や戦略についてどのように考えているのか？**

(回答)

- ・当社は社是の中でお客さま、従業員、株主を重視する経営を掲げており、人材を企業価値創造の重要な源泉と位置付けている。
- ・「開発」「生産」から「販売・サービス」まで一貫した専門研修施設による人材育成体制を構築するため、2013年の若手設計者の育成に関する「設計基本技術トレーニングセンター(IETC)」をはじめ、国内外の生産現場リーダーの育成に関する「ISEKIテクニカルトレーニングセンター(ITTC)」、国内外のセールス・サービススタッフの育成に関する「ISEKIグローバルトレーニングセンター(IGTC)」の設立等、人材育成投資に取り組んできた。これらの施設での教育は、知的資本の蓄積にもつながるものである。お客さまから信頼されるものづくり、画期的な商品やサービスの提供を図るため、引き続き、各分野でのエキスパート人材育成を強化していく。
- ・中期経営計画の実行にあたっては、グループ会社間の垣根を超えたグループ全体での人材フル活用に注力しており、引き続き成長分野への人的資源のシフトや人材の流動化に取り組んでいく。
- ・エンゲージメント向上に向けては、事業戦略実現に向けた人材の確保・育成を進めている。業績向上に合わせた処遇改善はもちろん、先端技術の強化やグローバル展開の加速を進める中核人材については、中途採用を含め取組みを更に強化していきたいと考えている。

以下は、時間の関係上、説明会で回答できなかったご質問です。

**(問6) 2021年12月期実績の為替影響(売上+6億円、原価△5億円、販管費△1億円、営業利益△0億円)について、輸入品等が多い印象はないがその要因は？営業利益ベースでの為替感応度は？**

(回答)

- ・為替円安影響は、売上高+6億円、営業利益では影響はなし。為替変動の影響を受けにくい体質づくりを進めるため、海外調達比率を引き上げや決済通貨の変更等の対策に努めている。

2021年12月期の為替感応度(為替が1円変動した場合の年間影響額、営業利益ベース)は、対ドル△11百万円、対ユーロで+3百万円である。

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、2021年12月期決算説明会開催日(2022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。