

マテリアリティ

社会課題の解決と井関グループの持続的成長を両立させるためのマテリアリティを定めています。
2023年11月に「プロジェクトZ」が設置されたことに伴い、2025年よりプロジェクトZ施策に沿ったKPIに一部変更しました。

KGI 2027年目標	連結営業利益率……………5%以上 ROE……………8%以上 DOE……………2%以上	PBR1倍以上
-------------	--	---------

3段階のKPI	プロジェクトZ管理KPI	プロジェクトZ完遂に向けた最重要KPI
	事業KPI	事業戦略に沿った重要なKPI
	行動KPI	行動レベルにブレイクダウンしたKPI (下記表には記載なし)

マテリアリティ	目指す姿 (2030年)		関連するSDGs	リスク	機会	プロジェクトZ 管理KPI(2025年～)	事業KPI		活動 状況	
事業を通じて価値創造	共通	豊かな社会の実現へ貢献する商品の開発やビジネス創出		各国政策変化への対応 他社との競争、経済情勢・農業環境の変化、気候変動、 環境負荷低減、自然災害、感染症など 欧米市場で中国勢をはじめとする電動商品に劣後、遅延	新たな需要・ニーズ イノベーションによるビジネス創出と新たな価値創造 電動商品需要の高まり 景観整備事業、個人ホビー市場における電動商品の浸透	連結売上高 井関製品売上高 一人当たり生産性 人員構成の最適化	先端技術関連の発明提案件数比率： 60% (2025年) 2024/12末実績：60%	一人当たり生産性 機種・型式削減、 開発リソースを成長テーマへシフト	P41～44、 P55～56	
		農業の生産性向上	国内	スマート農機やデータを活用した農業の普及・促進により持続可能な農業の実現へ貢献する	国内農家戸数減少と高齢化、請負増加による需要減速		国内農業の大規模化、作付け多様化、食料安定供給確保に向けた施策展開、スマート農業の普及 (データ駆動型、環境保全型農業) DXによる異業種との連携	売上に占める大型農機、スマート農機の割合拡大	大型農機売上台数	P33～36
			アジア	日本で培った稲作技術を生かし、各国・地域に適した農業機械の提供を通じて農業の機械化による生産性向上に貢献する	低価格化、インド・韓国・中国勢台頭 中国メーカー等による電動化の先行		アセアン・インド等の農業の機械化進展 東アジア等でのスマート農業の普及 (データ駆動型、環境保全型農業) TAFE生産による価格競争力ある商品のアセアン市場への展開	アジアの売上拡大 2024/12末実績：49億円	ISTファームマシナリー社 売上高	P37～39
		生活の質の向上	北米 欧州	小型トラクタ等の提供により、趣味の園芸や農業等プライベートな生活充実を支援する 美しい景観や環境を守ること、住みよい街づくりに貢献する			電動商品等の新たな需要 当社商品販売増による「住み続けられるまちづくりを」といったSDGsに貢献	売上に占める電動商品の割合拡大	コンパクトトラクタ AGCO社 シェア 欧州連結個社売上高	P37～39 P37～40
	脱炭素社会と循環型社会の実現		環境に配慮した事業活動を通じて、脱炭素社会と循環型社会の実現に貢献する		環境関連規制強化 市場ニーズの変化による需要の低下 GHG排出削減ソリューション対応遅れによる競争力の低下、レピュテーションリスク 台風や水害等の自然災害による商品・サービス提供体制の停止 炭素税導入やエネルギー価格上昇によるコスト増加	農業環境の変化に対応する商品・サービスの需要増、農業や当社へのイメージ向上 ・省エネ、省作業 ・GHG排出量削減 ・肥料・農業低減 ・有機農業拡大 等 環境効率が高い設備導入によるコスト削減 資源消費の最小化 廃棄物の発生抑制による環境負荷の低い生産活動	— —	エコ商品国内売上高比率：65% (2025年) 2024/12末実績：53% 国内有機農業取り組み面積 (水稲)：5,000ha (2030年) 2024/12末実績：134ha ※当社試算 グループ全体CO ₂ 排出量削減率 (2014年比)：46% (2030年) 2024/12末実績：41% 廃棄物最終処分量削減率 (2013年比)：71% (2030年) 2024/12末実績：58%	P49～51、 P61～62	
	財務パフォーマンス向上	筋肉質な企業体質への転換	環境変化に対応できる経営体質・基盤を構築し、持続的な成長と企業価値向上に努める		経済情勢・環境変化による生産変動 株式市場動向、土地およびその他の固定資産の価値下落 為替レートの変動 借入金利上昇、財務制限条項抵触による繰上返済義務発生	変化に対応可能な最適生産体制構築経営効率化、経営管理の高度化 成長戦略に沿った設備投資調達方法の多様化	製品総利益率 棚卸資産回転率：2.4回転以上 (2027年) —	営業利益率：5% (2027年) 2024/12末実績：1.1% 営業キャッシュ・フロー創出：500億円 (2024～2027年累計) 2024/12末実績：88億円	変動費低減額 棚卸資産回転月数 D/Eレシオ：0.8倍 (2030年) 経費削減：10億円 (2027年) 生産最適化 総投資計画：380億円(2030年)	P21-30
		従業員エンゲージメント向上	事業戦略の実行に向けた中核人材の確保 一人ひとりの力を最大限に引き出し「変革」を起こすチャレンジ精神あふれる人材を育成 従業員への安全・安心な職場の提供と働きがいのある職場づくり		労働力不足、人材の流出 人材の同質性・偏りによる組織・文化の硬直化 物的、人的被害による事業への影響 労働災害によるレピュテーションリスクや損害賠償 労働問題による人権侵害 (ハラスメント、長時間労働等)	女性・専門家・外国人材の確保・育成によるイノベーション創出力向上 モチベーション向上、生産性向上従業員の健康・安全確保	人的資本への投資：20億円 (2027年)	管理職に占める女性比率：7%以上 (2025年) 2024/12末実績：4% 外国人の管理職：現状より増加 2024/12末実績：0名 管理職に占める中途採用社員比率：7%以上 (2025年) 2024/12末実績：9.6% エンゲージメントサーベイ総合満足度：70%以上 (2025年) 2024/12末実績：53.1%	P57～60	
	レジリエントな経営基盤の構築	ブランド価値向上 (信頼づくり)	社会課題の解決によって存在感を発揮し、ステークホルダーとの信頼関係構築とともに、リスク低減・回避につなげる		商品・サービスの重大な瑕疵・欠陥の発生 特定取引先・調達先への依存、原材料価格高騰、調達難、サプライチェーンの脆弱 レピュテーションリスク	安全・安心、コストパフォーマンスの高い商品・サービスでお客さま・ファンの獲得 取引先との信頼関係構築 地域での存在感、ブランド価値向上、共生による事業の安定化	—	地域社会との関係強化 女性農業者向けセミナー 6回 (2025年) 2024/12末実績：農機セミナー 4回 オンラインセミナー 2回 お客さま満足度の向上 各調査項目の満足度：NPS20以上、前年比100%以上 取引先のCSRアンケート回答率100% (2030年) 2024/12末実績：91% 取引先に占めるグリーン調達率：85%以上 (2025年) 2024/12末実績：82%	P66 P63～64 P66	
		ガバナンス強化による企業価値向上	経営環境の変化に迅速かつ的確に対応し、公正な経営を維持する		リスク全般 ・法令違反リスク ・情報セキュリティに関するリスク ・国際的な事業活動に伴うリスク 他	事業活動の安定化 迅速な経営判断、適切なリスクテイクによる変革 情報開示により認知・理解促進 建設的な対話による信頼関係の構築	—	グループ子機体制の確立 重大な法令違反と不祥事の発生件数：発生ゼロ 2024/12末実績：ゼロ 情報セキュリティの重大事故：発生ゼロ 2024/12末実績：ISEKI Japan北海道カンパニーでのランサムウェア攻撃による被害発生	P71-76、 P83-84	
		必要な情報の迅速で正確な開示に努め、透明性のある企業づくり						株主・投資家との対話回数：50回以上/年 (2025年) 2024/12末実績：37回 情報開示規制への対応	P54、 P79-80	

