

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	営業利益率	5%以上	PBR1倍以上
	ROE	8%以上	
	DOE	2%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	事業KPI	活動状況		
事業を通じた価値創造	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：2023年比20%向上 (2027年) 人員構成の最適化	一人当たり生産性 (各事業部) 機種・型式の削減：30%以上 (2030年) 2025/12末実績：計画どおり実行中	P37~50		
	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 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社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	井関製品売上高に占める大型機割合：50%以上 (2030年) 2025/12末実績：40%超	P37~40	
		アジア	日本で培った稲作技術を活かし、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	海外売上高：800億円以上 (2030年) 2025/12末実績：563億円				P41~44
		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で、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				
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	台風や水害等の自然災害による製品・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 環境関連規制強化 市場ニーズの変化による需要の低下 温室効果ガス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	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 農業環境の変化に対応する製品やサービスの需要増、農業や当社へのイメージ向上 ・省エネ、省作業 ・肥料・農業低減 ・温室効果ガス排出量削減 ・有機農業拡大 等	—	グループ全体CO ₂ 排出量削減率：2014年比46% (2030年) 2025/12末実績：39.2% 廃棄物最終処分削減率：2013年比71% (2030年) 2025/12末実績：63.8% エコ商品国内売上高比率：85% (2030年) 2025/12末実績：55.3% 国内有機農業取り組み面積 (水稲)：5,000ha (2030年) 2025/12末実績：487.8ha ※当社試算	P59~64			
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)	製品変動費：10%以上低減 (2027年) 2025/12末実績：製品利益率改善効果は計画どおり発現 棚卸資産回転率 (各事業部)	P25~28, P45~47		
	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)	2025/12末実績：5.0% 外国人材の管理職：現状より増加 (2030年) 2025/12末実績：0名 管理職に占める中途採用社員比率：7%以上 (2030年) 2025/12末実績：10.4% エンゲージメントサーベイ総合満足度：70%以上 (2030年) 2025/12末実績：52.3%	P31~36		
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・サービスの重大な不適合・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混乱 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 セミナー・展示会ツアー：計6回 (2026年) 2025/12末実績：6回 お客さま満足度の向上 各調査項目の満足度：(2026年顧客満足度調査実施予定) 取引先のCSRアンケート回答率：100% (2030年) 2025/12末実績：89% 取引先に占めるグリーン調達率：85%以上 (2026年) 2025/12末実績：82%	P57~58 P50 P57		
	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	—	グループ3線体制の確立 2025/12末実績：確立完了 (引き続きグループ3線体制の強化を推進) 重大な法令違反と不祥事の発生件数：発生ゼロ 2025/12末実績：2025年5月9日 下請法 (現：中小受託取引適正化法) 違反に基づく勧告 情報セキュリティの重大事故：発生ゼロ 2025/12末実績：ゼロ	P69~74, P77~80		
		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	株価低迷による影響	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	—	株主・投資家との対話回数：100回以上/年 (2027年) 2025/12末実績：86回 情報開示規制への対応	P29~30, P56		

マテリアリティの特定プロセス

マテリアリティの特定にあたっては、井関グループの基本理念や長期ビジョンの目指す姿の実現と社会課題の両面から検討しています。目指す姿と経営戦略との整合を図るとともに、サステナビリティ外部専門機関との対話による示唆を踏まえて、経営層で議論を行い、マテリアリティを一部改訂しました。

