

2023年12月期 第1四半期 決算説明会

井関農機株式会社

2023年5月15日

1. 2023年12月期第1四半期 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



1. 2023年12月期第1四半期 業績の概要



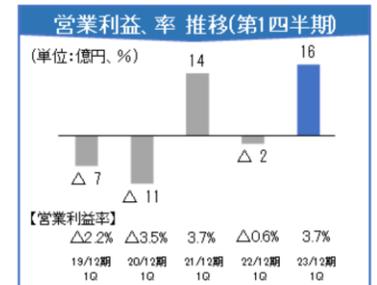
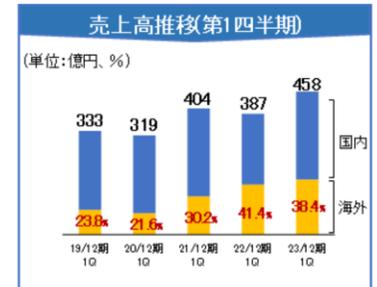
<第1四半期業績>

増収増益

- 国内 : 4月からの価格改定への駆け込み需要を捉え増収
- 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 : 増収による売上総利益増に加え、価格改定効果などにより増益

<通期業績予想>

当初予想から変更なし



(決算のポイント)

決算のポイントについては資料に記載の通り。

連結業績の概要

(2023年1月1日～2023年3月31日)

(単位:億円、%)

	19/12期 1Q実績	20/12期 1Q実績	21/12期 1Q実績	22/12期 1Q実績	23/12期 1Q実績	前年 同期比
売上高	333	319	404	387	458	+ 70
(国内)	253	250	282	227	282	+ 55
(海外)	79	68	122	160	176	+ 15
営業利益	△7	△11	14	△2	16	+ 19
営業利益率	△2.2%	△3.5%	3.7%	△0.6%	3.7%	+ 4.3%
経常利益	△11	△12	21	0	13	+ 12
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△4	△4	19	2	7	+ 4
為替平均 レート (円)	米ドル 110.5	109.6	104.4	114.8	132.3	+17.5
	ユーロ 126.3	120.8	126.8	130.1	141.9	+11.8

(連結業績の概要)

■前年同期比

<売上高>

・70億円増収の458億円。

うち、国内55億円、海外15億円のそれぞれ増収。

<収益面>

・第1四半期は不需要期であることから例年営業利益以下で損失計上も、
今期は増収により営業利益で前年同期比19億円の増益。

国内売上高

前年同期比
+55億円

4月からの価格改定への駆け込み需要を捉え増収

(単位:億円)		19/12期 1Q実績	20/12期 1Q実績	21/12期 1Q実績	22/12期 1Q実績	23/12期 1Q実績	前年 同期比	
農機 製品 農機 関連	整地機	67	57	66	58	70	+	12
	栽培機	22	17	25	16	21	+	4
	収穫調整機	27	20	24	20	39	+	18
	小計	117	95	116	96	131	+	34
	作業機	48	41	59	40	47	+	6
	部品	27	29	30	29	33	+	3
	修理収入	10	11	11	11	11		0
	小計	86	82	102	81	92	+	11
	計	204	178	218	177	223	+	45
	施設工事	5	26	14	7	12	+	5
その他農業関連	44	46	50	42	46	+	3	
合計	253	250	282	227	282	+	55	

主な増減要因(前年同期比)

- ✓ 農機製品・作業機は、駆け込み需要を捉え増収(ウイズコロナでの展示会の開催など)
- ✓ 収支構造改革の柱であるメンテナンス収入も伸長(部品、修理収入)

(国内売上高)

国内売上高:282億円

■前年同期比: +55億円

・農機製品: +34億円

作業機 : +6億円

駆け込み需要を捉え それぞれ増収。

・部品、修理収入など市場環境に左右されない収益基盤づくりとして注力しているメンテナンス収入も堅調に推移。

海外売上高

前年同期比
+15億円

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 1Q実績	20/12期 1Q実績	21/12期 1Q実績	22/12期 1Q実績	23/12期 1Q実績	前年 同期比
北米	28	23	39	46	38	△ 7
欧州	29	24	59	78	110	+ 32
アジア	20	20	22	35	21	△ 13
その他	0	0	0	1	5	+ 4
連結売上高 合計	79	68	122	160	176	+ 15

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：小売店における旺盛なシーズン前の需要を捉えた出荷増に加え、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

(海外売上高)

海外売上高:176億円

■前年同期比: +15億円

<北米>

・コンパクトトラクタ市場は、金融政策の変化等による調整局面が継続し△7億円。

<欧州>

・現地小売店におけるシーズン前の旺盛な需要を捉えた出荷増に加え、前年下期より連結化したISEKIドイツの影響もあり+32億円。

<アジア>

・韓国で前年同期にあった排出ガス規制に伴う出荷前寄せの剥落により△13億円。

<その他>

・オセアニア等での+4億円も寄与。

営業利益

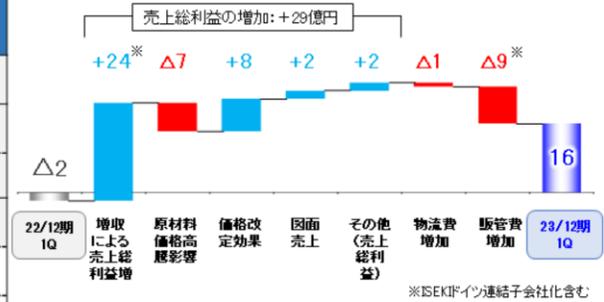
前年同期比
+19億円

増収による売上総利益増に加え、価格改定効果などにより増益

(単位:億円、%)

【営業利益増減内訳(前年同期比)】

	19/12期 1Q実績	20/12期 1Q実績	21/12期 1Q実績	22/12期 1Q実績	23/12期 1Q実績	前年 同期比
売上高	333	319	404	387	458	+ 70
売上総利益	96	90	117	108	137	+ 29
売上総利益率	28.9%	28.2%	29.1%	27.9%	30.0%	+ 2.1%
販管費	103	101	103	110	120	+ 10
人件費	61	60	60	64	67	+ 3
その他経費	42	40	42	46	53	+ 7
営業利益	△7	△11	14	△2	16	+ 19
営業利益率	△2.2%	△3.5%	3.7%	△0.6%	3.7%	+ 4.3%



【為替影響(億円)】

売上	原価	販管費	営業利益
+8	△6	△1	+1

(営業利益)

営業利益: 16億円

■前年同期比: +19億円

- ・増収による売上総利益の増加24億円。
- ・原材料価格高騰影響は7億円の収益圧迫要因。
- ・原材料価格高騰への対応として、販売価格改定を行い、効果8億円で単年度では価格改定効果が上回る。
- ・物流費や販管費の増加はあるものの、因面売上等もあり全体で+19億円。
- ・為替円安による影響は売上高+8億円、営業利益+1億円。

経常利益、四半期純利益

経常利益
前年同期比
+12億円

ESGファイナンス組成等の金融費用計上や為替差益の減少、
持分法による投資損失の拡大はあるものの、営業利益の増加により前年同期比大幅増益

(単位:億円)	19/12期 1Q実績	20/12期 1Q実績	21/12期 1Q実績	22/12期 1Q実績	23/12期 1Q実績	前年 同期比
営業利益	△7	△11	14	△2	16	+ 19
金融収支	△1	△1	△1	△1	△5	△ 4
その他営業外損益	△1	0	8	4	1	△ 2
経常利益	△11	△12	21	0	13	+ 12
特別利益	0	1	0	0	0	0
特別損失	0	0	0	0	0	0
税 前 利 益	△11	△11	20	0	12	+ 12
税、税調整額	7	7	△1	2	△5	△ 8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△4	△4	19	2	7	+ 4

その他営業外損益増減内訳(前年同期比)	
為替差益	△1億円
持分法による投資損失	△1億円

(経常利益、四半期純利益)

<経常利益>

■前年同期比: +12億円

- ・ESGファイナンス組成等の金融費用計上や為替差益の減少、
持分法による投資損失の拡大はあるものの、営業利益の増加により、
前年同期比大幅増益。

<四半期純利益>

- ・4億円増益。

バランスシート

前年同期末比

売上債権：国内外増収により増加

棚卸資産：ISEKIドイツ連結子会社化、北米向け、国内販売会社などで増加

(単位: 億円)	22/3月末	23/3月末	増減		22/3月末	23/3月末	増減
現預金	104	92	△ 12	仕入債務	414	451	+ 36
売上債権	301	380	+ 78	有利子負債	679	803	+ 124
棚卸資産	546	684	+ 137	(借入金)	(608)	(733)	(+125)
(商品及び製品)	(451)	(571)	(+120)	その他負債	200	208	+ 7
(仕掛品)	(82)	(97)	(+15)				
その他流動資産	35	59	+ 24				
流動資産計	987	1,216	+ 228	負債計	1,294	1,463	+ 168
有形固定資産	846	838	△ 8	純資産	662	727	+ 65
無形固定資産	23	24	0	(利益剰余金)	(173)	(211)	(+38)
投資その他資産	98	111	+ 13				
固定資産計	968	974	+ 5				
資産合計	1,956	2,191	+ 234	負債・純資産計	1,956	2,191	+ 234

(バランスシート)

■前年同期末比

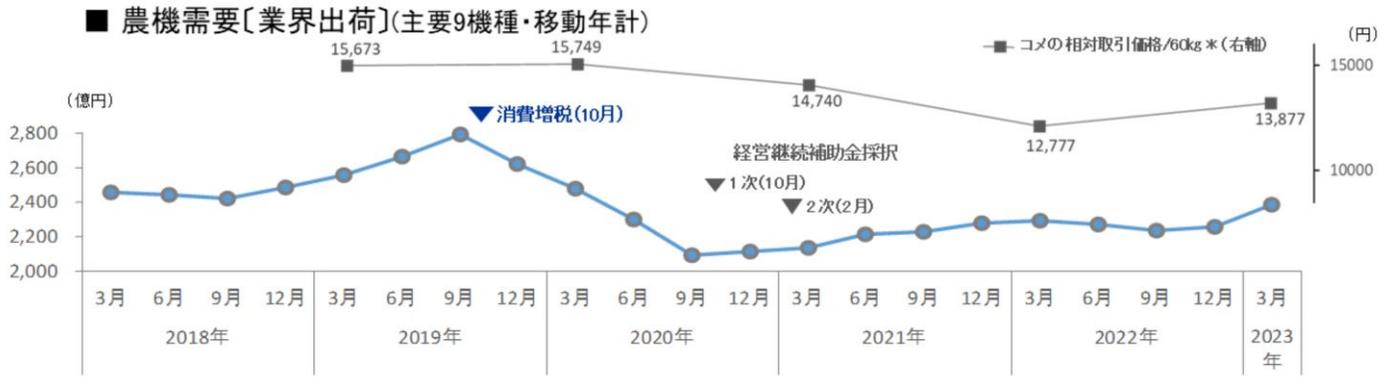
- ・棚卸資産は北米在庫の増加や国内販売会社で価格改定前先行仕入れ、ISEKIドイツ連結子会社化等により137億円増加。
第1四半期はシーズン前に在庫を積み増す時期であり、今後は減少。
- ・在庫増により有利子負債は124億円の増、現預金12億円の減。
- ・売上債権は国内外での増収に伴い78億円増加。

2. 国内外市場の動向



国内農機需要

米価下げ止まりはあるものの、資材費高騰等により農機需要は横ばいで推移と想定。
足許では価格改定(4月:当社・他1社)前の駆け込み需要が全体を押し上げ



※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。

(国内農機需要)

- ・2022年は、サプライチェーン混乱に伴う生産遅延や米価下落の影響等により、弱含み横ばいで推移。
- ・2023年は、資材価格高騰など懸念材料がある一方、米価の下げ止まりも見られ、農機需要は横ばいで推移すると見込む。
足許では価格改定前の駆け込み需要が全体を押し上げた。

1-3月の状況

1. 国内販売会社実売

農機製品 金額（2023年1-3月）

- 実売：前年同期比 139%、前々年同期比 114%

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
- ・価格改定（4月）前の駆け込みにより需要を押し上げ当社農機製品価格改定実施：2023年4月（2回目）
- ・自動抑草ロボット「アイガモロボ」販売開始（1月）

今後展開等

- ・ポリリュームゾーン中型トラクタ新商品の推進強化
- ・4月以降は当用期（春作業）対応及びトラクタや田植機の実演等を推進中。
→実演の様子を「Amoni」で配信
- ・環境保全型スマート農業を提案
可変施肥田植機やアイガモロボ中心に売上・顧客拡大図る
- ・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
 - ✓収量コンバイン など



有人監視型ロボット田植機

（国内市場動向（当社状況））

<国内販売会社の状況>

- ・WITHコロナにより、展示会など営業イベントが増え市場活性化したことに加え、大規模向けイベントを各地で実施。4月価格改定前の販売推進強化に取り組んだ効果により、実売は前年同期比139%、前々年同期比114%。
- ・自動抑草ロボット「アイガモロボ」を販売開始（1月）。

<今後の展開等>

- ・6月販売前にプレ発表したポリリュームゾーンである新商品中型トラクタ「BFシリーズ」の推進強化。
- ・当用期対応および全国で実演試乗会を展開。実演の様子は営農ポータルサイト「Amoni」で配信を行うなど多くの方々にPRする。
- ・環境保全型スマート農業の提案、スマート農業の推進強化。
肥料・燃料など資材費高騰や有機農業の拡大もあり、ますますスマート農業への注目が高まっており、注力していく。

自治体等との連携

- 黒石市（青森県）と協定締結 2023年3月
「持続可能な発展のための有機農産物の産地づくり」



有機農業普及拡大への貢献
当社プレゼンスの向上

＜これまでの自治体・企業等との連携＞

- ・つくばみらい市(茨城県) 2020年3月～
- ・木更津市(千葉県) 2021年3月～
- ・有機米デザイン(株)(東京都) 2021年6月～
- ・奈良みらいデザイン(株)(奈良県) 2021年11月～
- ・新潟市(新潟県) 2022年1月～
- ・島根県、浜田市との3者連携 2022年2月～
- ・ヤマダデザイン(株)(山形県) 2022年2月～
- ・(株)五右衛門、T D K(株)、有機米デザイン(株)、にかほ市との5者連携 2022年5月～

奈良みらいデザイン

- 奈良みらいデザイン(株)& 亅セキ連携の取組み
「近隣の生産農家と連携した有機米産地づくり」

2022年

- ・アイガモロボ2台(①②0.5ha)による抑草効果の実証

2023年

- ・近隣生産者とタイアップした有機米の産地化
奈良みらいデザイン+協力生産者3名
- ・土壌診断に基づく栽培技術の習得
- ・アイガモロボ13台(4.2ha)による有機米の栽培

奈良みらいデザイン(株)

放鳥式参加者

宇陀市：金剛市長

南都銀行：橋本頭取

井関農機：縄田本部長



（環境保全型スマート農業の推進）

＜自治体等との連携＞

- ・環境保全型農業、スマート農業の普及拡大に向けて地域全体での産地化を目指し自治体・民間企業との連携を進めている。
- ・3月に青森県黒石市と「持続可能な発展のための有機農産物の産地づくりに関する協定」を締結。連携協定数は計9件。

＜事例紹介：奈良みらいデザイン(株)との有機米産地づくりに関する連携＞

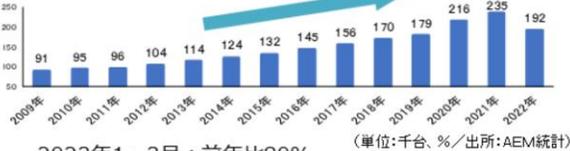
- ・2022年よりアイガモロボ2台(0.5ha)による抑草効果実証を開始。2023年は、生産者3名も加わり、アイガモロボ13台を使用し、栽培面積を4.2haに拡大して有機米栽培の実証実施。「放鳥式」には全国で初めてオーガニックビレッジ宣言した宇陀市市長も参加され、自治体とも連携する体制になっている。さらなる産地化に向け連携強化を図る。

有機農業など環境保全・スマート農業の普及拡大へ貢献するとともに、地域での当社のプレゼンスを高めていく。

北 米

1. コンパクトトラクタ市場の動向

<市場推移>



・2023年1~3月：前年比80%

2. AGCO社(OEM先)の状況

- 実売台数(2023年/1-3月) 前年同期比71%
- 2022年後半からの市場調整局面に加え、現地部品調達難もあり、AGCO社の実売は前年同期比減

3. 当社の状況

- ・昨年来の受注残は解消。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

- ・欧州全体のインフレに起因する景気後退懸念
- ・景観整備プロ向け市場はサプライチェーン混乱等による製品供給遅れによる業界全体で流通在庫低水準が継続。

2. 現地の実売状況

- 実売台数(2023年/1-3月)
- ・現地販売代理店：前年同期比 85%
- トラクタは供給回復も、乗用モータは在庫不足継続

3. 当社の状況

- ・旺盛なシーズン前需要・現地在庫充足に向け出荷増
- ・ISEKIフランス社、ISEKIドイツ社を核とした販売・サービス体制強化、新商品の投入・販売推進の実施
- ・電動モータの顧客評価を継続中

(海外市場の動向(北米、欧州))

<北米>

- ・市場動向:当社が主に供給しているコンパクトトラクタクラスの市場は、2020年、2021年が大きく伸長、2022年は19万台、足許1-3月も前年同期比80%。
- ・AGCO社(OEM取引先)の状況:1~3月の同クラス実売も、AGCO社現地調達部品の一部納期遅れ等の影響もあり前年割れ。
- ・当社の状況:昨年来の受注残は解消し、現地在庫レベルは回復。AGCO社では無金利ローンの月数を増やすなど、積極的な販促先を実施しており商品供給・サポートにより、シェア向上、売上拡大を図る。

<欧州>

- ・市場動向:資料に記載の通り。
- ・現地販売代理店の状況:1~3月の実売は前年同期比85%。
小売店の旺盛なシーズン前需要に対し、トラクタは供給は回復したものの、部品入荷遅れにより、乗用モータの在庫不足が影響。
- ・当社の状況:資料に記載の通り。

アセアン

1. 市場の動向

- <タイ> 米価上昇も、肥料など資材高騰等により稲作向けは購買意欲回復まで至らず、畑作向けは堅調。
- <インドネシア> 入札スキーム変更等で上期政府入札は遅延。

2. 現地の実売状況

- 実売台数(2023年/1-3月)
タイIST社（トラクタ）：前年同期比 96%

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>
 - ・入札の推進に加え、一般営業（稲作・パーム等）向け推進強化

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。補助金水準も前年維持見込む。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> 米価低迷等により市場は縮小も、大型機は微減。

2. 現地の実売状況

- 実売台数(2023年/1-3月)
 - ・中国(東風井関)
：前年同期比 乗用田植機 80%、トラクタ・コンバイン 95%

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

（海外市場の動向（アジア））

各市場動向：資料に記載の通り。

<タイ>

- ・現地販売会社（IST社）の状況：実売は稲作向け機種は苦戦したが、畑作向け機種により前年同期比微減にとどまる。
- ・当社の状況：IST社とともに既存販売店のエリア拡大や新規販売店開拓による営業カバー率向上と、販売店への営業支援など畑作向け販売を強化。

<インドネシア>

- ・当社の状況：入札の推進に加え、一般営業、具体的には、稲作のみならず、パーム農園向けなどへのマーケティングを強化。

<中国>

- ・現地 東風井関の状況：1～3月の実売は乗用田植機が前年同期比80%だが、排出ガス4次規制商品を順次投入し拡販を図る。

<韓国>

- ・現地代理店との連携を強化し 高性能農機等プロ向けの販売・サービスを強化。

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

第1四半期の増収増益は当初想定の範囲内で、業績予想の修正なし
前期比増収、営業増益、期末配当30円

(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		130.0	△ 1.3
	ユーロ	130.9	121.6	121.5	129.8		136.9		140.0	+ 3.1
期末配当(円)	30	30	0	30		30		30	-	-

※23/12期予想:2023年2月14日公表予想

(連結業績予想)

- ・当第1四半期の増収増益は想定範囲内であることから、連結業績予想の変更はなし。

好スタートを土台に、引き続き気を引き締めて取り組んでいく。

4. トピックス

- 4月22、23日に宮崎県で開催されたG7宮崎農業大臣会合において「乗用電動モーア」「アイガモロボ」を出展



イタリア

フランチェスコ・ロッロブリージダ
農業・食料主権・森林大臣



カナダ

マリー・クロード・ビボー
農業・農産食料大臣



アイガモロボを圃場にて実演

(トピックス)

・4月に宮崎県で開催された「G7宮崎農業大臣会合」にて、各国の大臣や政府関係者・国際機関向けに電動モーア、アイガモロボを展示・紹介。大臣に電動モーアを試乗いただき、家庭用のコンセントで充電できること等、当社製品に関心をいただいた。今後、欧州での本格販売、他地域への展開に向けて貴重なアピールの機会となった。加えて、アイガモロボを近隣の圃場にて実演し好評を得た。

■「ポジティブ・インパクトファイナンス」融資契約を締結 * 2023年3月

当社のサステナビリティに関する取り組みを中心に、特にSDGsの目標達成にインパクトを与える活動として雇用や資源効率、安全性等のテーマについて定性的・定量的に評価を受け、「Mizuhoポジティブ・インパクトファイナンス」融資契約を締結 契約金額：130億円

<インパクト・KPI>

インパクト	KPI	インパクト	KPI
水（質）/大気/土壌	化学物質使用量の削減率	雇用	有給休暇取得率 中途採用者の管理職比率
資源効率・安全性	水使用量の削減率 総物質投入量の削減率	包括的で健全な経済	女性の採用者比率 女性の管理職比率
気候	CO2排出量削減率 ・スコープ1・2（総量） ・スコープ3の取り組み	教育/包括的で健全な経済/食糧	「夢ある農業女子応援プロジェクト」の推進
廃棄物	廃棄物最終処分量の削減率	資源効率・安全性/気候/大気	エコ商品の国内売上高比率
食糧	先端技術関連発明提案件数比率	生物多様性と生態系サービス/食糧	有機農業の面積（水稻）

（トピックス）

- ・「ポジティブ・インパクトファイナンス」の融資契約。
 - ・井関グループは、『お客さまに喜ばれる製品・サービスの提供』を通じ、豊かな社会の実現へ貢献する」を基本理念に掲げ、ステークホルダーの皆さまとともに持続可能な社会“食と農と大地”の実現を目指している。
 - ・本件締結にあたっては、当社のサステナビリティに関する取り組みを中心に、特にSDGsの目標達成にインパクトを与える活動として 記載のテーマについて定性的・定量的に評価を受けた。
- 取り組みの進捗、成果は、当社が発行する統合報告書やホームページにて開示予定。

■ DBJ環境格付融資 – 17回連続最高ランクの格付取得 –

株式会社日本政策投資銀行(DBJ)より、
最高ランクの格付「環境への配慮に対する取り組みが特に先進的」と評価



■ 「健康経営優良法人(大規模法人部門)」に昨年に続き認定

※健康経営優良法人認定制度

当制度は、地域の健康課題に即した取組や日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度。



2023
健康経営優良法人
Health and productivity

■ ステークホルダーエンゲージメント 対話の充実へ 対面型で実施

- ・株主：株主総会（3/30）、決算説明会（2/20）
- ・お取引先：協力企業IRを開催（3・4月：購買、各製造所（松山・熊本・新潟））
- ・従業員：社内IRを開催（3・4月：東京、つくば、松山、熊本、新潟）
販売会社は1月にイベントを開催

(ESG)

＜環境に関する取り組み＞

- ・日本政策投資銀行「DBJ環境格付」において17回連続で最高ランクと評価いただき、この格付に基づく融資を受けた。

＜社会に関する取り組み＞

- ・経済産業省と日本健康会議が実施する健康経営優良法人認定制度において「健康経営優良法人2023(大規模法人部門)」に昨年に続き認定された。

＜ステークホルダーエンゲージメント＞

- ・株主総会はコロナ禍もリアル開催していたが、オンラインのみだった決算説明会は2月の本決算時にリアルとオンラインのハイブリッド型で開催。
- ・取引先向け協力企業IR、従業員向け社内IRも4年ぶりにリアル開催。

■生産体制 18,000台 → 22,000台へ

* 3月建屋完成、6月より稼働



PT. ISEKIインドネシア 新建屋



新建屋内部

(トピックス)

<PT. ISEKIインドネシア増産体制構築に向けた取り組み>

- ・新建屋の増築が3月に完成し、6月より稼働予定。日本で生産していた海外製品の一部を生産移管しており、今後も移管する機種を増やしていく。
グローバルベースでの最適生産体制構築を加速させ、収益性の改善を図る。

【コンセプト】 国内農業の生産性向上、安全・快適性と環境負荷低減に 貢献する商品・サービスの提供

◆国内農業の生産性向上

- ✓ 大型、先端、野菜作などの取り組み
- ✓ データ連動型商品(可変施肥等) 等

◆安全・快適性と環境負荷低減に貢献

- ✓ 作業効率化(スマート化)による燃費削減
- ✓ 乗用トラクタの安全・快適性能の効果 等



ボリュームゾーンの中型トラクタを一新!
「BFシリーズ」を発表

発表日時 2023年6月9日(金) 13:15~15:00 (予定)

形式
・リアル開催:茨城県つくばみらい市
・ホームページ、メディア発表



(トピックス)

<新商品発表会のご案内>

・資料に記載の通り。

- ・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、潜在的リスク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、ご自身の判断をお願い致します。
- 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。



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。

