

2023年12月期 第2四半期 決算説明会

井関農機株式会社

2023年8月22日

1. 2023年12月期第2四半期 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



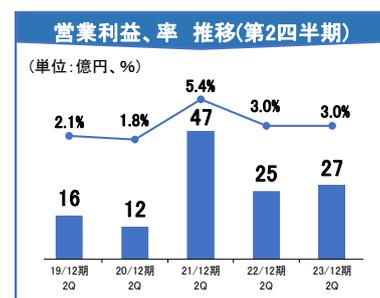
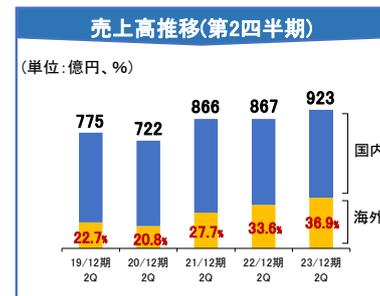
1. 2023年12月期第2四半期 業績の概要



<第2四半期業績>

国内外増収、営業増益

- 国内 : 価格改定(4月)の駆け込み需要反動減はあるも
 施工工事の増加もあり全体では増収
- 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 : 増収や価格改定効果などにより売上総利益は増益、率改善
 販管費の増加もあって営業利益の増益幅は縮小



<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資料に記載の通り。

連結業績の概要

(2023年1月1日～2023年6月30日)

(単位:億円、%)

	19/12期 2Q実績	20/12期 2Q実績	21/12期 2Q実績	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績	前年 同期比
売上高	775	722	866	867	923	+ 56
(国内)	599	572	626	575	582	+ 7
(海外)	175	149	240	291	341	+ 49
売上総利益	225	214	257	251	272	+ 20
売上総利益率	29.1%	29.7%	29.8%	29.0%	29.5%	+ 0.5%
営業利益	16	12	47	25	27	+ 1
営業利益率	2.1%	1.8%	5.4%	3.0%	3.0%	0%
経常利益	8	10	55	33	30	△ 3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	6	9	41	25	19	△ 6
為替平均 レート(円)	米ドル 110.7	108.5	106.8	119.2	133.6	+14.4
	ユーロ 125.7	119.7	129.1	131.6	143.8	+12.2

(連結業績の概要)

■前年同期比

<売上高>

- ・56億円増収の923億円。
- うち、国内7億円、海外49億円のそれぞれ増収。

<収益面>

- ・営業利益:前年同期比1億円増益の27億円。
- ・営業利益率:3.0%
- ・当期純利益:6億円減収の19億円。

国内売上高

前年同期比
+7億円

価格改定(4月)の駆け込み需要反動減や一部生産遅延もあり農機製品は減収も、メンテナンス収入・施設工事の伸長により全体では増収

(単位:億円)		19/12期 2Q実績	20/12期 2Q実績	21/12期 2Q実績	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績	前年 同期比	主な増減要因(前年同期比)
農機 製品 農機 関連	整地機	151	133	147	143	129	△ 14	
	栽培機	61	55	64	55	51	△ 4	
	収穫調製機	53	43	48	54	57	+ 3	
	小計	266	231	259	253	238	△ 15	
	作業機	119	106	135	109	110	+ 0	
	部品	68	71	72	72	75	+ 2	
	修理収入	26	27	28	28	28	+ 0	
	小計	214	206	236	210	214	+ 4	
	計	481	438	496	463	452	△ 10	
	施設工事	13	30	19	12	24	+ 11	
その他農業関連	104	103	110	98	105	+ 6		
合計	599	572	626	575	582	+ 7		

(国内売上高)

国内売上高:582億円

■前年同期比: +7億円

- ・農機製品:反動減や一部生産遅延もあり△15億円
特に大型トラクタの生産遅れなど「整地機」で影響がでている。
- ・部品・修理収入など収支構造改革の柱であるメンテナンスにかかる売上は堅調に推移。
- ・施設工事は大型施設工事により+11億円。

海外売上高

前年同期比
+49億円

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 2Q実績	20/12期 2Q実績	21/12期 2Q実績	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績	前年 同期比
北米	66	50	78	84	74	△ 9
欧州	73	64	108	142	210	+ 68
アジア	33	34	51	61	46	△ 14
その他	2	1	2	3	9	+ 5
連結売上高 合計	175	149	240	291	341	+ 49

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：値上げ後も小売店の需要が堅調に推移したことに加え、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:341億円

■前年同期比: +49億円

<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△9億円。

<欧州>

・値上げ後も現地小売店の需要が堅調に推移したことに加え、前年下期より連結化したISEKIドイツの影響もあり+68億円。

<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△14億円。

<その他>

・オセアニア等で+5億円。

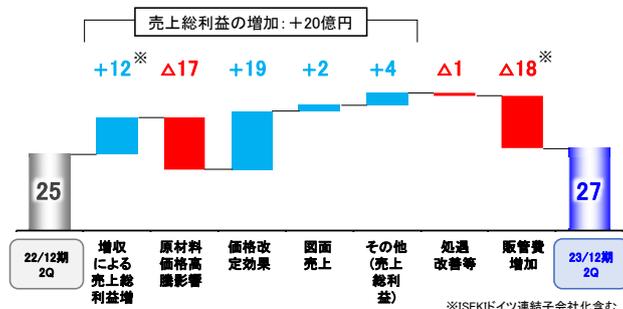
営業利益

前年同期比
+1億円

増収や価格改定効果などにより売上総利益は増益、率改善
販管費の増加もあって営業利益の増益幅は縮小

(単位: 億円、%) 【営業利益増減内訳(前年同期比)】

	19/12期 2Q実績	20/12期 2Q実績	21/12期 2Q実績	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績	前年 同期比
売上高	775	722	866	867	923	+ 56
売上総利益	225	214	257	251	272	+ 20
売上総利益率	29.1%	29.7%	29.8%	29.0%	29.5%	+ 0.5%
販管費	208	201	210	226	245	+ 19
人件費	122	120	123	128	137	+ 9
その他経費	86	81	87	97	107	+ 9
営業利益	16	12	47	25	27	+ 1
営業利益率	2.1%	1.8%	5.4%	3.0%	3.0%	0%



【為替影響(億円)】

売上	原価	販管費	営業利益
+19	△15	△2	+2

(営業利益)

営業利益: 27億円

■前年同期比: +1億円

- ・増収による売上総利益の増加12億円。
- ・販管費の増加はあるものの、図面売上等もあり+1億円。
- ・原材料価格高騰影響は17億円の収益圧迫要因。
販売価格改定効果19億円で、単年度では第1四半期に続き、価格改定効果が上回る。
- ・為替円安による影響は売上高+19億円、営業利益+2億円。

経常利益、四半期純利益

経常利益
前年同期比

ESGファイナンスの組成や有利子負債増に伴い金融費用が増加し減益

▲3億円

(単位:億円)	19/12期 2Q実績	20/12期 2Q実績	21/12期 2Q実績	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績	前年 同期比
営業利益	16	12	47	25	27	+ 1
金融収支	△3	△3	△3	△3	△8	△ 5
その他営業外損益	△4	1	11	10	11	0
経常利益	8	10	55	33	30	△ 3
特別利益	1	6	0	0	0	0
特別損失	△1	△1	△1	△2	△1	0
税 前 利 益	7	16	54	31	29	△ 2
税、税調整額	△1	△6	△12	△6	△9	△ 3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	6	9	41	25	19	△ 6

【その他営業外損益の主な内訳】

(単位:億円)	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績
為替差益	7.6	8.7
持分法による 投資損失	△1.8	△1.9

(経常利益、四半期純利益)

<経常利益>

■前年同期比: △3億円

- ・ESGファイナンスの組成や主に海外子会社での有利子負債増に伴う金融費用の増加などにより減益。
- ・為替差益: +1億円。
- 持分法による投資損失: 前年同期並み。

<四半期純利益>

■前年同期比: △6億円。

前年同期末比 ISEKIドイツ連結子会社化に加え、生産影響に伴う売上遅れもあり棚卸資産が増加

(単位:億円)	22/6月末	22/12月末	23/6月末	前期末比	前年同期末比		22/6月末	22/12月末	23/6月末	前期末比	前年同期末比
現預金	132	107	88	△ 19	△ 44	仕入債務	444	454	431	△ 23	△ 13
売上債権	343	275	383	+ 107	+ 40	有利子負債	671	681	779	+ 97	+ 108
棚卸資産	531	653	691	+ 37	+ 160	(借入金)	(601)	(611)	(710)	(+99)	(+108)
(商品及び製品)	(422)	(535)	(571)	(+36)	(+149)	その他負債	209	204	223	+ 19	+ 14
(仕掛品)	(95)	(103)	(105)	(+1)	(+9)						
その他流動資産	36	57	38	△ 18	+ 2						
流動資産計	1,043	1,094	1,201	+ 107	+ 158	負債計	1,324	1,341	1,434	+ 93	+ 110
有形固定資産	846	839	844	+ 5	△ 1	純資産	688	723	751	+ 27	+ 62
無形固定資産	23	23	24	+ 1	0	(利益剰余金)	(195)	(211)	(223)	(+12)	(+27)
投資その他資産	99	108	115	+ 7	+ 15						
固定資産計	969	970	984	+ 13	+ 14	負債・純資産計	2,013	2,064	2,186	+ 121	+ 172
資産合計	2,013	2,064	2,186	+ 121	+ 172						

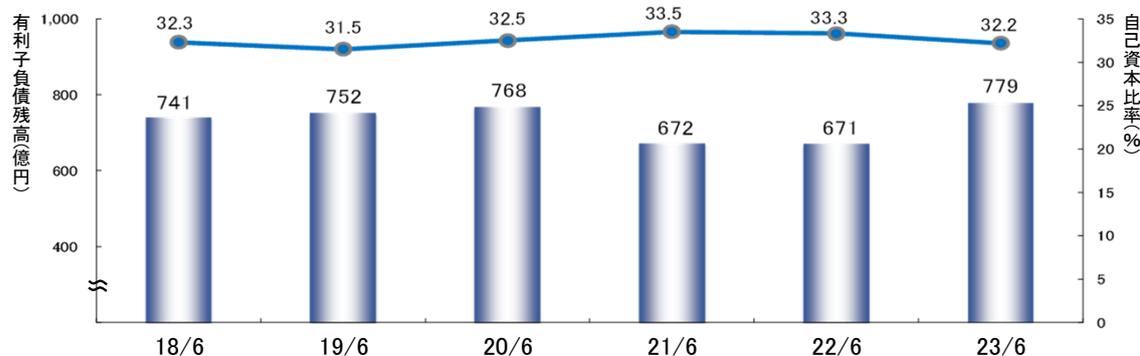
(バランスシート)

■前年同期末比:

- ・棚卸資産はISEKIドイツ連結影響などによる欧州向け在庫増に加え、国内は生産影響に伴う売上遅れなどで160億円増加。
- ・売上債権は40億円増加。
- ・仕入債務は13億円減少。
- ・運転資本の増加を有利子負債108億円増、純資産62億円増、現預金44億円減により賄う。

自己資本比率・有利子負債

有利子負債 D/Eレシオ 棚卸資産の増加見合いで有利子負債が増加 D/Eレシオは1.04倍



借入金・社債	678	678	686	594	601	710
リース債務	63	74	82	77	69	69
有利子負債 計	741	752	769	672	671	779
D/Eレシオ	1.04倍	1.10倍	1.11倍	1.00倍	0.97倍	1.04倍

※D/Eレシオ=有利子負債/純資産 ※リース債務を含む

(自己資本比率・有利子負債)

- ・棚卸資産増加見合いで有利子負債が増加しD/Eレシオは1.04倍。
- ・自己資本比率は32.2%。
- ・国内製品の売上遅れ回復により棚卸資産を縮減。
- ・売上債権の回収が進むことで、期末にかけて有利子負債は縮減が進むと考えている。

キャッシュ・フロー

償却前利益は前年同期並みも、運転資本の増減影響により営業CF悪化

(単位: 億円)	19/12期 2Q実績	20/12期 2Q実績	21/12期 2Q実績	22/12期 2Q実績	23/12期 2Q実績	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	9	△ 30	74	△ 20	△ 75	△ 54
（税金等調整前四半期純利益）	7	16	54	31	29	△ 2
（減価償却費）	35	41	31	30	28	△ 2
（減損損失）	0	0	0	1	0	0
（売上債権の増減額（△は増加））	△ 115	△ 105	△ 102	△ 122	△ 102	+ 20
（棚卸資産の増減額（△は増加））	△ 13	△ 24	44	△ 22	△ 25	△ 2
（仕入債務の増減額（△は減少））	61	35	40	44	△ 32	△ 76
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 47	△ 46	△ 13	△ 33	△ 30	+ 2
（有形及び無形固定資産の取得による支出）	△ 51	△ 49	△ 25	△ 31	△ 30	+ 1
フリーキャッシュフロー	△ 37	△ 77	61	△ 54	△ 106	△ 52
財務活動によるキャッシュ・フロー	43	66	△ 29	32	80	+ 47
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	5	△ 10	32	△ 18	△ 21	△ 3

（キャッシュ・フロー計算書）

・営業活動によるキャッシュフローは、償却前利益は前年同期並みも運転資本の増減影響により△75億円。

悪化要因は主に仕入債務の増減反転による。

価格改定前の需要拡大を見込み、2022年後半に工場仕入を増やしており、2022年12月末の仕入債務水準が高かったため。

・フリーキャッシュフローは△106億円。

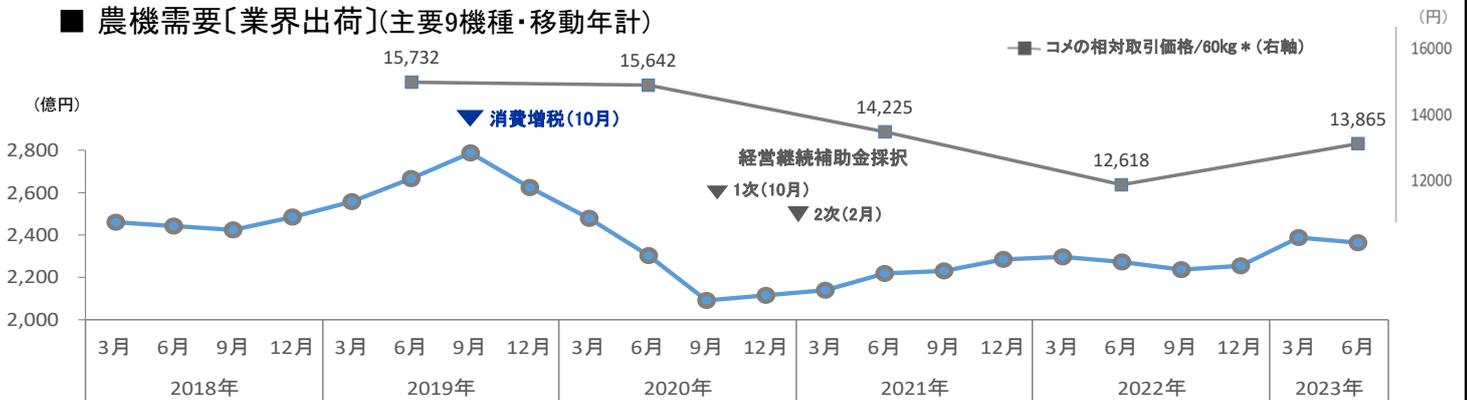
2. 国内外市場の動向



国内農機需要

上期は、各社価格改定(4月・7月)前の駆け込み需要が全体を押し上げ

■ 農機需要〔業界出荷〕(主要9機種・移動年計)



※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)

- ・上期は、農機メーカー各社が4月と7月に実施した価格改定により改定前の駆け込み需要が全体を押し上げた。

1-6月の状況

1. 国内販売会社実売

農機製品 金額（2023年1-6月）

➢ 実売：前年同期比 ▲8%

当社価格改定(4月)前駆け込み需要の反動減、
一部生産遅延による影響

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
- ・自動抑草ロボット「アイガモロボ」販売好調

今後展開等

- ・ボリュームゾーンである新商品の中型トラクタ本格販売、生産回復による大型機の拡販
- ・環境保全型スマート農業の提案強化
可変施肥田植機やアイガモロボを中心に売上・顧客拡大、アイガモロボを核とした関連商材(作業機等)の拡販を図る
- ・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（マップデータ連動）
 - ✓収量コンバイン など



有人監視型ロボット田植機

（国内市場の動向：当社状況）

＜国内販売会社の状況＞

- ・4月に当社が実施した価格改定前駆け込み需要で1～3月の実売は大幅伸長も、4～6月はその反動や一部生産遅延による影響があり前年同期比△8%。
- ・販売・サービス面は、展示会などの営業イベントに加え、大規模向けイベントを各地で実施。自動抑草ロボット「アイガモロボ」も展示会等で注目が高く、販売も好調。

＜今後の展開等＞

- ・ボリュームゾーンである新商品の中型トラクタが本格販売になるほか、生産が回復する大型機の拡販を図る。
- ・環境保全型スマート農業の提案強化により、アイガモロボ、作業機等関連商材の売上・顧客拡大を図るとともに、アイガモロボをドアノックツールとしたトラクタ・田植機等の拡販を図る。

トラクタ「BFシリーズ」

ボリュームゾーンの中型トラクタ「BFシリーズ」投入

- ✓10年ぶりのモデルチェンジ
- ✓直進アシスト、マップデータ連動に対応
- ✓デザインを一新
- ✓操作性・居住性・安全性を強化

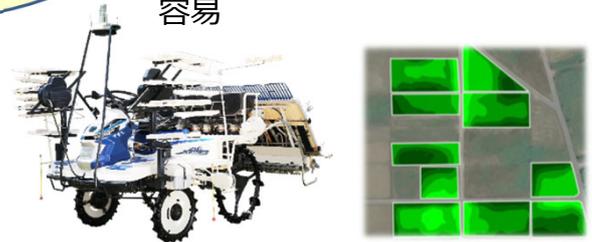


農業の生産性向上
環境負荷低減に貢献

マップデータ連動型可変施肥田植機

精密な可変施肥を実現とする「マップデータ連動型の可変施肥田植機」投入

- ✓JA全農との連携強化
JA全農が提供するAIを活用した栽培管理システム「ザルビオ®フィールドマネージャー」に連携したスマート農機を発売
- ✓施肥マップデータの読込・設定が容易



（国内商品戦略：スマート農機の拡充）

スマート農機の普及促進により、持続可能な農業の実現、生産性向上に貢献していく。

<トラクタ「BFシリーズ」>

- ・10年ぶりにモデルチェンジしたボリュームゾーンの中型トラクタ「BFシリーズ」を6月より投入。大型クラスのみならず今回の中型クラスにおいてもニーズの高い直進アシストやマップデータとの連動に対応。加えて、無段階変速機構や、座り心地の良いサスペンションシートの搭載、シートベルト・リマインダの採用など居住性・操作性・安全性を追求し、長時間作業でも疲れにくく進化している。

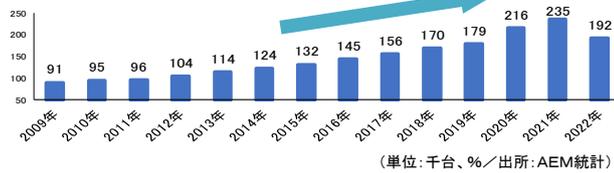
<マップデータ連動型可変施肥田植機>

- ・JA全農が提供する衛星画像とAI分析による最先端の栽培管理システムである「ザルビオフィールドマネージャー」等マップデータ連動型の可変施肥田植機を6月より投入。過去の生育データに基づいた精密で適正な施肥を行え、生育ムラやバラつきを軽減し、肥料コスト抑制や品質安定化が期待できる。
- ・ザルビオ連携は各社とも図っているが、当社製品の特長は、施肥マップ情報のソフトへの読込みや、機械での施肥設定が簡単に行える点である。当社優位性を活かして、拡販につなげる。

北 米

1. コンパクトトラクタ市場の動向

＜市場推移＞



・2023年1～6月：前年同期比▲14%

2. AGCO社(OEM先)の状況

➢ 実売台数(2023年/1-6月) 前年同期比▲15%

3. 当社の状況

・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

・景観整備プロ向け市場は業界全体で流通在庫の適正化されつつある。天候不順による需要動向に注視

2. 現地の実売状況

➢ 実売台数(2023年/1-6月)

・現地販売代理店：前年同期比▲6%

トラクタは好調に推移も、一部製品の出荷遅れによる影響で前年同期比減

3. 当社の状況

・ISEKIフランス社、ISEKIドイツ社を核とした販売・サービスの強化

・ボリュウムゾーンである乗用モータ HVO燃料対応の新商品推進強化

・電動モータの顧客評価を基に量産化に向けて取り組む



HVO燃料対応の乗用モータ

（海外市場動向：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の市場は、2022年後半からの調整局面が継続し、足許1～6月は前年同期比△14%だが、市場は底入れの兆しも見えてきた。
- ・AGCO社(OEM取引先)の状況：1～6月の同クラス実売は前年割れ。
- ・AGCO社では無金利ローンの月数を増やすなど、積極的な販促策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：サプライチェーン混乱等による製品供給遅れの発生で流通在庫が低水準となっていたが、現在は適正に近づきつつある。今後は高温少雨等、天候不順による需要動向に注視。
- ・販売代理店の状況：1～6月の実売は前年同期比△6%。
現地小売店の堅調な需要継続に対し、トラクタは好調に推移も、一部製品の出荷遅れによる影響があった。
- ・当社の状況：1～9月の出荷・受注状況は、現地在庫充足のため、前年同様好調。その他については資料に記載の通り。

アセアン

1. 市場の動向

- <タイ> 干ばつの影響により稲作・畑作ともに低調
- <インドネシア> 政府入札はあるものの縮小傾向

2. 現地の実売状況

- 実売台数(2023年/1-6月)
タイIST社（トラクタ）：前年同期比 ▲10%

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>
 - ・一般営業（稲作・パーム等）向け推進強化
 - ・現地代理店の販売体制の強化による拡販を図る

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。中央政府補助金は前年増(+11%)。排出ガス4次規制前駆け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> 米価低迷等により田植機市場は前年より縮小も、畑作向け機械の需要は増加傾向

2. 現地の実売状況

- 実売台数(2023年/1-6月)
 - ・中国(東風井関)
：前年同期比 乗用田植機 ▲16%、トラクタ・コンバイン▲13%

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）

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：農機需要は弱含みで、現地IST社の実売も前年同期比△10%。今後天候とともに政権動向にも注視しながら、既存販売店のエリア拡大や新規販売店追加による営業カバー率向上などの施策を一層進め、挽回を図る。

<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：1～6月の実売は乗用田植機が前年同期比△16%、トラクタ・コンバインが前年同期比△13%。

<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

当初予想から変更なし(為替レートは足許の変動を鑑みて見直し)
 売上高:国内向けボリュームゾーンの新機軸の新型トラクタ拡販、大型機械の生産回復
 利益面:値上げ効果の発揮による増益

(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	136.8	+ 5.5					
	ユーロ	130.9	121.6	121.5	129.8	136.9	146.5	+ 9.6					
期末配当(円)	30	30	0	30	30	30	-						

※今回予想における通期平均為替レートは、対米ドル=136.8円、対ユーロ=146.5円 (下期想定 対米ドル=140円、対ユーロ=150円)

(連結業績予想)

- ・通期連結業績予想の変更はなし。
- ・下期の売上高は 国内でボリュームゾーンの中機軸の新機軸の新型トラクタ拡販、大型機械の生産遅延回復、価格改定効果等から増収を見込む。
- ・営業利益は、増収による粗利増に加え、値上げ効果の発揮による増益、通期で前期比+9億円の45億円を見込む。
- ・想定為替レートは足許の変動を鑑みて見直し。
- ・期末配当は30円予想。

4. トピックス

1. 特許の日本における分野別登録数 「その他特殊機械分野」 第2位

年	2000～ 2006	2007～ 2014	2016～ 2017	2018	2019	2020	2021	2022
統計数	分野別公開数		分野別登録数					
分野	農水産	その他特殊機械						
順位	1位		2位	1位	2位			

2. 特許査定率 「全産業中」 第3位

年	2004～2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
特許査定率	-	91.8%	94.7%	97.0%	99.2%	97.5%	100.0%	98.1%	96.4%	97.7%	98.7%	97.2%	94.6%
順位	1位	2位	1位					2位	1位		3位		

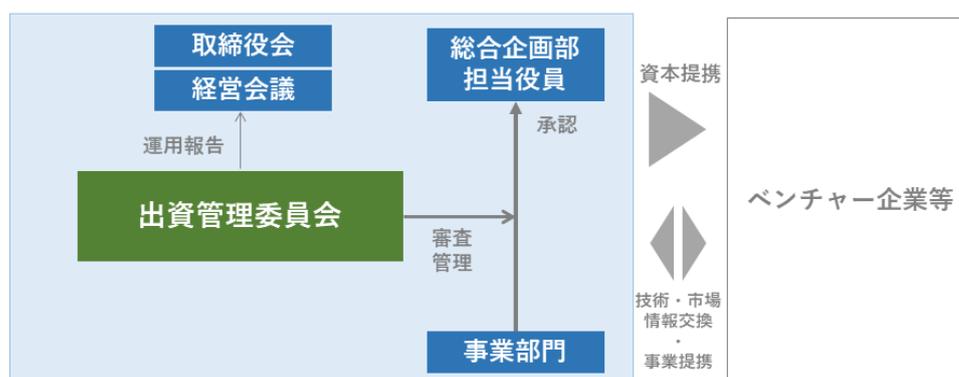
※特許査定率 = 特許査定件数 / (特許査定件数 + 拒絶査定件数 + 取下・放棄件数)、取下・放棄件数 = 拒絶理由通知後に取下げまたは放棄した件数

出典：特許行政年次報告書2023年版(特許庁)

(トピックス)

- ・特許庁から発表された「特許行政年次報告書2023年版」において、分野別での登録数は第2位、特許査定率では全産業中で、第3位を獲得。
- ・知的財産は、他社との競争・差別化を図る上で重要な要素。今後もしっかりと取り組んでいく。

- ✓ 先端技術や斬新な発想力を持ち、スピード経営を実践するベンチャー企業との協業による新たな製品やサービス、ビジネスモデルの創出を目的に、アーリーステージの企業等を中心とした出資枠を設定。（出資枠：10億円）
- ✓ 迅速な意思決定を行うために審議機関として出資管理委員会を設置（2023年7月1日付）。



(トピックス)

- ・当社は、従前より業務提携によるオープンイノベーションの展開を図ってきたが、昨今のみどりの食料システム戦略や食料農業基本法の見直し議論が示す通り、当社を取り巻く環境や農業そのものの構造が大きな転換期を迎えている。
- ・農業が直面する諸課題の解決に貢献していくためには、より強固かつ戦略的なオープンイノベーションを推進していくことが必要であることから、ベンチャー企業等を中心とした10億円の出資枠を設定。従来以上に素早く意思決定し、ベンチャー企業等に対して機動的な出資が可能。
- ・先端技術や斬新な発想力を持ち、スピード経営を実践するベンチャー企業との協業により、新たな製品やサービス、ビジネスモデルの転換・創出を図る。

■環境中長期目標の対象範囲を拡大 * 2023年6月

✓CO₂排出量削減目標の対象範囲を「グローバル生産拠点」から「連結会社全体」に拡大。

環境中長期目標

- ・井関グループ連結会社全体におけるCO₂排出量を、2030年度目標2014年比46%削減する（Scope1,2）。
- ・取引金額の7割を占めるサプライヤーと連携した削減目標の策定や、環境に配慮した製品の開発を推進する（Scope3）。
- ・エコ商品の国内売上高比率※を、2025年65%以上とする。

■(株)井関松山製造所 液化天然ガス(LNG)への転換 * 2023年9月稼働予定

✓エネルギー源を重油燃料から液化天然ガス（LNG）へ切り替えるとともに、天然ガスを燃料に電力や熱を作るコージェネレーションシステムを導入。



(トピックス)

- ・昨年5月に発表した環境中長期目標のうち、CO₂排出量削減目標の対象を「グローバル生産拠点」から「連結会社全体」に拡大。
- ・環境負荷低減に向けた取り組みの事例について、主力工場である井関松山製造所のエネルギー源を、9月より重油燃料から液化天然ガス(LNG)に切り替える。天然ガスを燃料に電力や熱を作るコージェネレーションシステムを導入し、自家発電することで、操業コスト削減にもつなげる。
- ・引き続き、環境ビジョンに掲げる「2050年カーボンニュートラル」達成に向けてCO₂排出量削減に取り組む。

■「健康経営アライアンス」への参画 *2023年6月

✓健康経営のリーディングカンパニーの皆さまと実践的ノウハウを共有することにより、当社における健康経営の取り組みを更に充実・具体化させ、従業員の心身両面の健康維持管理の一層進化と企業の持続的な成長につなげる。

■統合報告書「ISEKIレポート2023」発行

掲載内容

- ・ 井関グループが目指す価値創造
- ・ 価値創造するための事業戦略
- ・ 持続的な成長を支える基盤 等

- ・ ISEKIレポート掲載ホームページ : <https://www.iseki.co.jp/csr/report/>
- ・ ESGデータ : <https://www.iseki.co.jp/sustainability/esg-data/>



(トピックス)

- ・新しい健康経営の普及と健康保険組合の健全化を目指す「健康経営アライアンス」に参画。健康経営のリーディングカンパニーの皆さまと実践的ノウハウを共有することにより、当社における健康経営の取り組みを更に充実・具体化させ、従業員の心身両面の健康維持管理を一層進化させるとともに、企業の持続的な成長につなげる。
- ・統合報告書「ISEKIレポート2023」を発行。
今回、TCFDに関して「炭素税」や「風水害の激甚化による影響」の定量化（財務的影響）紹介や独立社外役員による座談会のページを新設。

- ・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、ご自身の判断でお願い致します。
- 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。



未来の
ために、
いま選ぼう。

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。

**NIPPON
FOOD
SHIFT**