

2022年8月29日
井関農機株式会社

2022年12月期 第2四半期 決算説明会
質疑応答要旨

**(問1) 米国の小型トラクタの今後の需要動向やシステム障害を含む供給の課題
解消、来年以降の戦略は。**

(回答)

- ・米国では金利も上昇してコンパクトトラクタ市場もやや後退気味の状況。昨年24万台弱まで膨れ上がった市場も、今年3月からは減少傾向。この流れから見ると2023年に向けて需要はやや下降傾向になってくるのではないかと考えている。ただし、当社の流通在庫のレベルは依然低水準であり、これを充足するためには少なくとも来年上期頃までフル生産をしていかなければならないと考えている。
- ・AGCO社のシステム障害は一時的なもの。足許では解消しており、この点についての今後の影響はないと考えている。
- ・来年以降はパートナーのAGCO社とエリア毎の地域戦略を深化させ、シェアアップを図っていきたいと考えている。

**(問2) ESGの取り組みのエコプロダクツの売上における売価や収益性、顧客の引き
合いや反応は。**

(回答)

- ・開発製造の面では環境にやさしい商品・サービスを設計・生産することを心がけている。従前よりエコ商品比率を高めていく取り組みを進めており、昨年までは2030年に国内売上高比率で50%という目標を立てていたが、目標達成時期を2025年に前寄せした上で65%に見直した。開発としては一つひとつの開発において、環境にやさしい商品を企画段階から織込むことで進めている。エコ商品比率の2021年実績は国内売上高比率で40%であり今後更に進めていく。
具体的な商品は、可変施肥のリアルタイムセンシングは数年前から販売しているが、近年各種メディアにも取り上げられており、ユーザーからの評価も高いと思っている。更に先ほどご説明の自動直進についても無駄な走りをしないという事で環境にやさしい商品となっており、これらを世に送り込んでいきたいと考えている。
- ・国内では温室効果ガスの削減および環境保全に向けた取り組みとして、農林水産省から「みどりの食料システム戦略」が発表されている。この中でも脱炭素の方策で自動操舵や直進アシスト機能が2030年の目標に掲げられており、当社でも本年3月に発売したトラクタの直進アシスト仕様が非常に好評で業績を伸ばしている。それ以外の変換施肥田植機なども環境保全、化学肥料の削減、有機農業の拡大等を含めてピックアップ

プされている。これらのエコ商品を含めたスマート農業関連の拡大需要は今後も見込まれると考えている。

有機農業では水稲用の自動抑草ロボットであるアイガモロボが注目されており、今年の春には210台の最終実証テストを行った。若干問題点含め出てきているが、ご使用いただいたお客さまからの評価は高い。通常に比べ除草作業の時間を5分の1に抑えることに加え、ソーラーバッテリーで稼働するため環境にも優しいという事で注目が集まっている。来年度本格販売に向け現在最終調整をしている。来年500台を初期販売目標として取り組んでいる。

- ・自動操舵の関係では完全ロボットと直進アシストの仕様がある。トラクタ、田植機においては完全ロボットを既に導入しており、ロボット田植機が非常にいい反応を受けている。ただし現状では有人監視型の中で投資効果という意味では農家にとっては大きく響いてこない。一方、直進アシスト仕様は1台当たりの価格差が小さく、効果が出るという事で、当社としてはまずこのエリアをしっかりと押さえていこうという動きをしている。むしろ通常価格よりは高くなるが、さほど負担感が出てこないレンジで抑えており、当然当社にとっても収益性は高くなる。

(問3)今年電動化製品投入予定とのことだがいつ頃の予定か。

また、どの程度の販売を見込んでいるのか。台数見込みや金額は。

(回答)

- ・今年は限定販売で30台を予定している。欧州で色々な顧客セグメントでの調査をしっかりと実施し、2024年の本格販売に繋げていきたいと考えている。ご紹介した乗用電動モータはプロも使うが富裕層や学校、公園などのセミプロユースでも使われる。2024年以降は更に本格的なプロ向け用商品の研究にも着手している。

(問4)御社の技術力の高さからするともう少し利益率が高くても良いと思う。利益率が低位な要因と今後改善する余地はあるか。

(回答)

- ・当社にとっての最大の課題が収益力。農業機械は少量多品種生産のため、生産効率化が進められない面が多いと考えている。そういう意味で、型式削減や低コスト設計・生産・調達をいかに進めていくかが重要となる。部品単位での削減や共通設計など企画段階で採算を改善していく。また、生産面でも体制を改めて見直していく。このような取り組みが今後のカギになっていく。また、これまでは国内売上高の比率が非常に高く海外製品の採算性が相対的には厳しかった。今後海外において売上を増やしていく中で、海外製品の採算性も改善されていくが、更に改善していかなければならないと考えている。当社が培ってきた技術力をしっかりと価格に反映させられるよう、PRも含めてしっかりとやっていきたいと考えている。

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、2022年12月期第2四半期決算説明会開催日(2022年8月22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。