

2023年3月1日
井関農機株式会社

2022年12月期 決算説明会
質疑応答要旨

(問1) PT.ISEKI インドネシアへの生産移管について、芝刈機に続き今後移管を検討している製品はあるか。

(回答)

- ・小型乗用モアの生産移管を前期の6月、12月で実施した。今後の計画は欧州・北米向けの小型トラクタを想定して進めている。PT.ISEKI インドネシアで生産することとなれば、近隣からの現地調達により価格競争力のある製品が生産できると考えている。

(問2) インド TAFE 社と PT.ISEKI インドネシアの棲み分けは。

(回答)

- ・日本開発・日本及び PT.ISEKI インドネシアの生産よりも更に低価格の機械が供給できるとするならば、TAFE 社に開発・生産依頼するという事が考えられる。前期実績で図面売上を計上したが、これは今後展開していく低コスト機のもの。これを TAFE 社から OEM 受給し当社が販売していくことも想定し得る。加えて部品等の供給拠点としてインドを考え、TAFE 社から PT.ISEKI インドネシアや日本が部品供給を受けるなど検討を進めたい。

(問3) 欧州で限定販売を開始した電動モアの評判は。

(回答)

- ・昨年12月に日本から出荷し、ようやく現地に着く頃。評判は今後になるが、各代理店の営業担当者やマネージャーレベルでの反応はまずまず。当社は地方自治体などプロ向けの販売をメインとしているが、商品レベルとしては十分との評価をいただいております。今後非常に期待している。

(問4) 研究開発費の 2023 年の見通し。

(回答)

- ・今後も増やしていきたいと考える。期によっては目玉商品があるため増減があるが、今期も研究開発費は増えると考えている。

(問5) 原材料価格高騰などで中期経営計画の数値目標から遅れているとのことだが、この影響がなければ結果はどうだったか。

(回答)

- ・前期実績では原材料価格高騰影響が△28 億円。一方価格改定効果は+16 億円となった。価格改定を国内で 6 月、海外は年初から実施したが、連結ベースで効果が実現するのは年度の後半となり、都合 12 億円の遅れとなった。もし仮に原材料価格高騰がなければ営業利益率は中期経営計画通り 3%を上回るレベルにはなっていたと試算している。これは、中期経営計画の施策の成果が出てきた面があると考えている。無論このような変化がなければ為替円安も起こらず、海外売上高もここまで伸びていなかったかもしれないが、円安を取り除いても海外部門の計画は順調に進捗していると考えている。

(問6) スマート農機が前期比 7%伸びたとあるが実際の金額は。今期・来期の販売見通し及び利益率は。他社との差別化戦略は。

(回答)

- ・前期のスマート農機売上は、井関製品における割合で 8%程度。当期は 10%程度を目指していきたいと考えている。この中には有機農業関連も含んでおり、スマートオーガニックの中で関連商品含め拡充を図っていく。スマート化は国の農政に沿った展開を進めているため、各社とも概ね方向性は同じと考えている。その中で当社の違いは、いきなりの無人口ロボット化ではなく、その前段階の直進アシスト仕様や自動操舵を中心に商品展開を図っているところである。前期は直進アシスト仕様の「コンバイン Japan」を販売したが市場評価も高く、トラクタ・田植機・コンバインの 3 本柱でまずは、直進アシスト及び自動操舵を広めていきたい。これらの商品は他社に比べて優位性があると考えている。利益率は従来の商品と近いレベルの粗利率を目指していきたい。

(問7)国内では農機販売の約半分を作業機、部品、修理収入が占めているが、海外は極めて小さい。海外の販社が利益を得るビジネスモデルとなっていると思うが、どこかのタイミングで契約を変えて、海外でも当社が取り込むチャンスが起こる可能性はあるか。

(回答)

・国内における販売は100%連結子会社ルートがメインとなっており、部品、メンテナンス収入が取り込めている。一方海外の場合は、例えば北米はOEM販売となっており、背景の違いはある。

欧州は現地代理店の連結化を進めており、当社の製品だけでなく他社からの仕入商品の販売も行っている。この中には作業機、メンテナンス収入等も含まれており、今後欧州についてはこうした商品を増やし利益率を稼ぐという事も検討している。

また、欧州ではISEKIフランス社、アセアンではIST社を核として部品の供給をしっかりと実施し、部品修理収入を上げていきたい。各地ではサービス担当者の研修など教育面でも力を入れており、メンテナンス収入の拡大を図っている。

(問8)先端技術関連の発明提案件数の比率が増えているが、この中に今後5~10年を考えてキラコンテンツとなる技術はあるか。

(回答)

・先端技術は将来的には伸ばしていかなければならないと考えている。今後も電動関係、海外出願などに力を入れていくが、詳しい内容についてはご容赦願いたい。

(問9)利益率を高める取り組みも重要と考える。国内においてメンテナンス事業を伸長させていく施策は。

(回答)

・国内においてはブロック戦略を展開している。ブロック戦略は地域によって大型整備センターを拡充しながら大規模化への対応を実施している。作業面積が拡大するほど、機械トラブルのない計画的な作業が欠かせず、事前・事後の点検整備が重要となる。加えて機械の大型化による単価アップにより修理工賃の増加が見込まれる。これを取り込めるよう体制整備を進めている。

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月期決算説明会開催日(2023年2月20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。