

中期経営計画 (2021年～2025年)

井関グループは、2021年2月に2030年に向けた長期ビジョンとして「『食と農と大地』のソリューションカンパニー」を掲げ、同ビジョンからバックキャストして、中間点となる2025年を最終年度とする中期経営計画を策定しました。

中期経営計画では、計数目標を営業利益率5%とし、製品だけでなくサービスの提供に注力することに加え、収益性を改善することにより、売上高に左右されない筋肉質な企業体質への転換を目指していきます。



2023年

2021～2022年

環境の変化

ウクライナ情勢
原材料価格高騰

食料生産ニーズの
高まり

新型コロナ
ウイルス

2030年
長期ビジョン



食と農と大地の
ソリューションカンパニー

2025年 営業利益率

5%

中期経営計画の基本戦略と取り組みの方向性

ベストソリューションの提供

- 選択と集中
- ビジネスモデル転換

収益とガバナンス強化による企業価値向上

- 収益性改善
- ESG

中期経営計画 (2021年～2025年)

基本戦略の進捗 (成果と課題)

① ベストソリューションの提供

国内：スマート農機は販売伸長。新たなビジネスモデルとして「有機農業」を推進。
 海外：過去最高の売上高を更新。欧州にて電動化商品を限定販売。

② 収益とガバナンス強化による企業価値向上

収益性改善：最適生産体制構築のため、海外製品をISEKIインドネシアへ生産移管。工場新社屋の建設。
 ESG：TCFD提言への賛同、開示。人的資本経営への足掛かりとしてエンゲージメントサーベイの実施。

	主な成果	課題認識
ベストソリューションの提供	選択と集中 > 国内スマート農機の販売伸長、ラインナップの拡充 > 海外売上高の伸長 ● 欧州、北米が牽引し、海外売上高は続伸 ● 電動化商品を限定販売 ● インド TAFE社との技術・業務提携契約を締結	● 物価・金利上昇による市場停滞懸念 ● IST社を中心としたアセアン地域の販売強化 ● スマート農機、電動化へのさらなる対応
	ビジネスモデル転換 > 新たなビジネスモデルの企画・展開 ● 有機ビジネスの足掛かりとして「アイガモロボ」を核とした有機農業の推進 > DX、ニューノーマルへの対応 ● 営農ソリューション・ポータルサイト「Amoni」のコンテンツ充実進む、閲覧数も増加 ● サービス情報一元管理サポートツール「i-Magazine」を国内販売会社に導入 → 営業活動効率化	● 国内：メンテナンス収益の伸び率鈍化 国内：部品・修理収入推移と中期経営計画 ● 実績 ● 中期経営計画 (単位：億円) ● DX人材の育成
収益とガバナンス強化による企業価値向上	収益性改善 > 最適生産体制 ● 海外製品のISEKIインドネシア生産移管 (2022年7月～) → 生産能力増強 (工場新社屋の建設) ● 購買・生産技術一元管理を実施 (シェアードサービス) > 投資の選択と集中 ● 重点領域に投資を集中、有形固定資産の圧縮は進む ● 乾燥機の自社開発・生産を終了 (2022年12月)	● 部品調達の混乱 ● 生産現場での人材確保 → 海外製品の移管や生産・調達の選択と集中 (最適生産体制構築と内外作区分の見直し) ● 原材料、エネルギー価格等の高止まり ● 棚卸資産の増加 → 在庫の早期適正化による営業CF改善 ● 株主還元強化
	ESG > 環境 (E)：環境保全 ● TCFD提言への賛同、開示 > 社会 (S)：エンゲージメント向上 ● エンゲージメントサーベイの実施 > ガバナンス (G)：企業価値向上 ● 「業績連動・評価報酬」「業績連動型株式報酬」制度を導入	● サプライチェーンとの連携強化 (CSR調達、スコープ3) ● 非財務情報開示要請事項高度化への対応

課題への対応

中期経営計画の達成は収益性の改善が欠かせません。井関グループは、筋肉質な企業体質への転換に向けてさまざまな取り組みを進めています。

選択と集中

共通設計・型式削減

製品の利益率改善のため、複数型式に跨って共通ユニットを使用する共通設計の推進や、市場のニーズを見極めた型式の絞り込みを進めています。市場環境に左右されない、しなやかで筋肉質な開発・生産体制への転換を目指しています。

販売網再編

市場環境の変化に合わせて販売網の再編を進めています。国内では農地の集約による大規模化が進む中で、各地域をブロックに分けて拠点・人員の最適配置を進めています (ブロック戦略)。海外では2022年に連結化したISEKIドイツと、従来から当社の完全子会社であるISEKIフランスとの連携強化によるシナジー効果を発揮し、欧州市場での存在感をさらに高めています。

収益性改善

生産最適化

最適生産体制の構築に向けて、国内外製造所の特性やサプライチェーン網を加味し、生産区分の変更や業務集約など、引き続き検討を進めていきます。

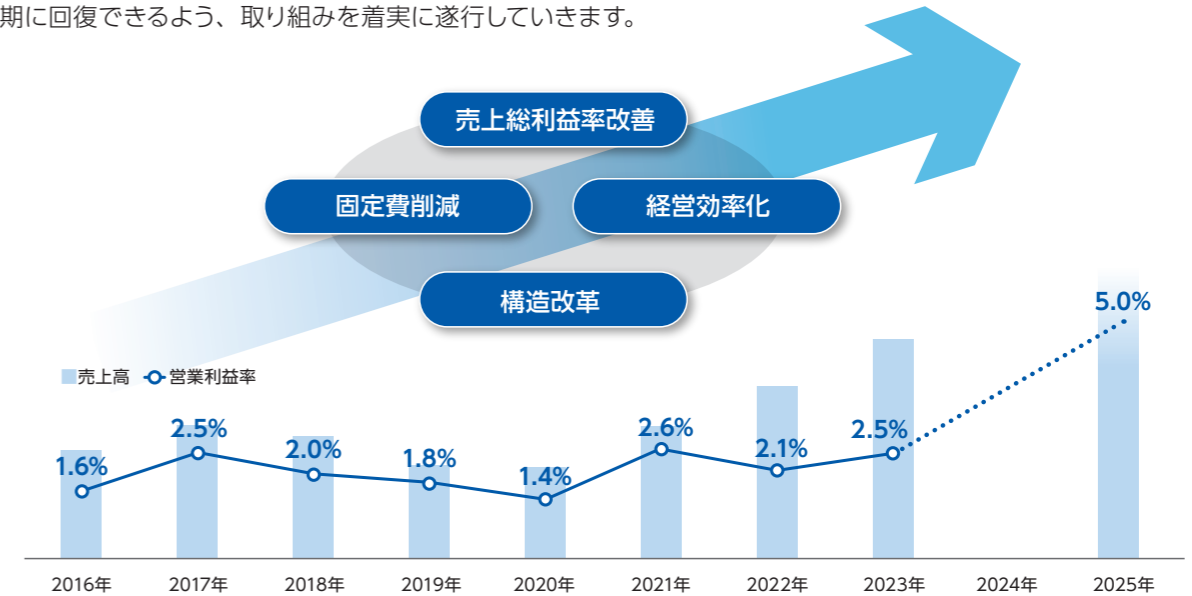
ISEKIインドネシア 工場新社屋 (写真の右側)

業務効率化

管理部門の生産性を高めるべく、断捨離ワーキンググループを立ち上げ、業務の効率化を進めています。業務の見直しやRPA (Robotic Process Automation : ロボットによる業務自動化) 活用により捻出した工数を、重要業務に再配分し会社全体の生産性向上を図っています。

計数目標の進捗

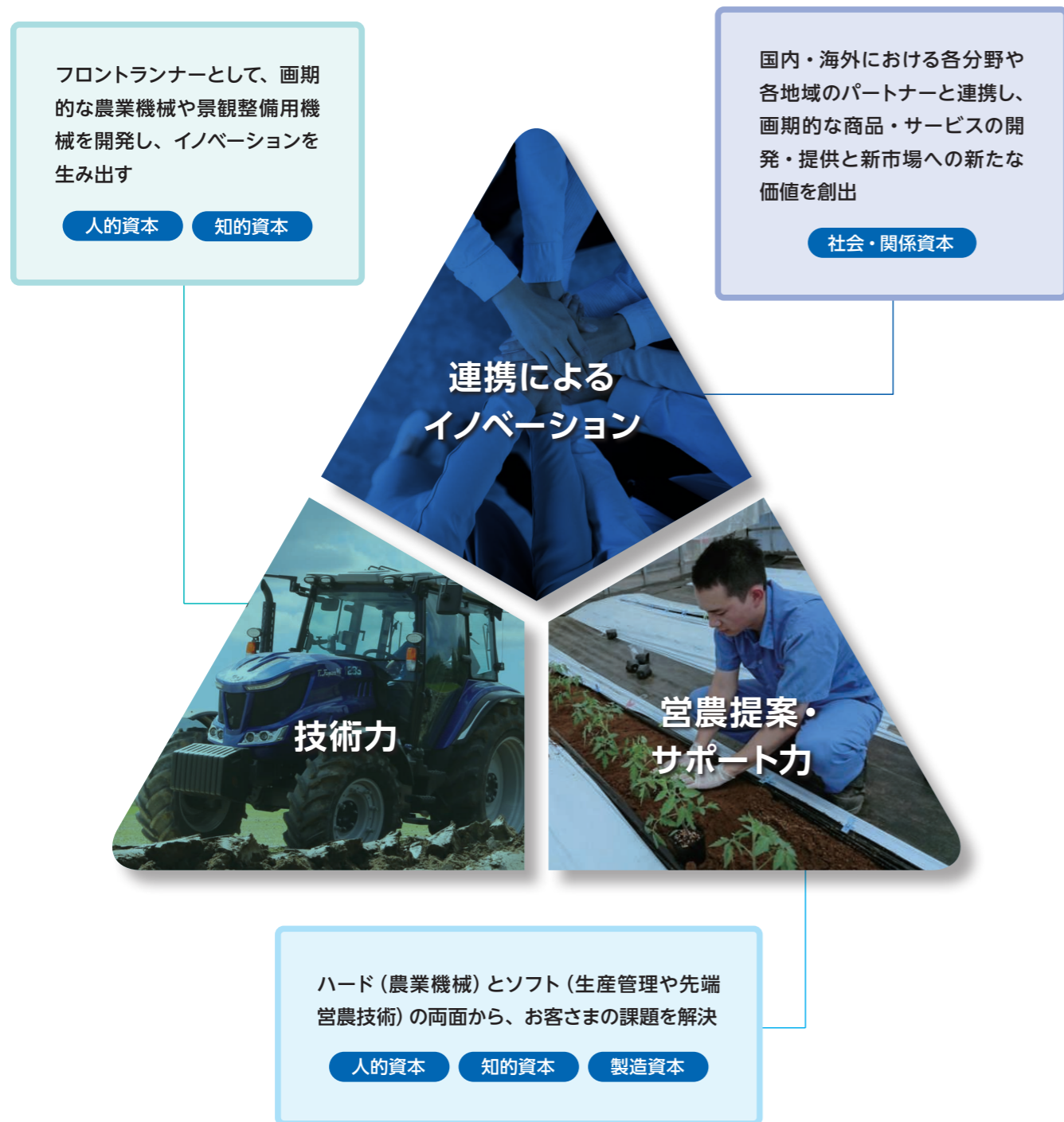
中期経営計画の初年度である2021年実績は計画を達成しましたが、2022年実績および2023年予想では、売上高は計画を上回って推移しているものの、収益面では原材料価格高騰が影響し厳しい状況が続いています。中期経営計画の軌道へ早期に回復できるよう、取り組みを着実に遂行していきます。



井関グループの強み

価値創造を実現する井関グループの強みは、「技術力」「営農提案・サポート力」「連携によるイノベーション」です。98年の歩みの中で培ってきたこれらの強みを競争優位の源泉とした事業活動を通じて、社会的価値と経済的価値を創造し続けていきます。

井関グループの3つの強みをさらに強化させ、国内・海外事業の持続的な成長につなげていきます



強みを強化するための人材育成

人的資本 知的資本 製造資本

専門研修を通じたエキスパート人材の育成

「開発」「生産」「販売・サービス」の一貫した専門の人材育成体制を構築し、信頼されるモノづくり、画期的な商品・サービスの提供につなげています。技術等を競う各種コンクールの開催など、グループ全体でのレベルアップのほか、資格取得など個人のスキルアップを図っています。また、海外で働く従業員の研修も積極的に行い、日本で培った技術をグローバルに展開しています。コロナ禍においては、オンラインでの研修と組み合わせながら、継続して人材育成に取り組みました。

開発	生産	販売・サービス
IETC 設計基本技術 トレーニングセンター 若手設計者の育成	ITTC ISEKIテクニカル トレーニングセンター 国内・海外の生産現場の リーダー育成	IGTC ISEKIグローバル トレーニングセンター 国内・海外の セールス・サービススタッフの育成
 <p>2022年 研修人数 444名</p> <p>主な研修内容</p> <ul style="list-style-type: none"> 若手技術者の育成研修 先端技術に関する研修 等 	 <p>2022年 研修人数 243名</p> <p>主な研修内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ものづくりリーダー養成コース 技能検定、資格取得コース 等 	 <p>2022年 研修人数 788名</p> <p>主な研修内容</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品利用・整備技術研修 資格取得研修 等

技術力

人的資本 知的資本

井関グループの高い技術力

2021年特許の日本における 特許分野別登録数 (*) <small>※その他特殊機械分野</small>	第2位
特許査定率(全産業中)	第1位
発明表彰件数 ●全国発明表彰 19件 ●地方発明表彰 213件 <small>公益社団法人発明協会 (2023年3月現在)</small>	

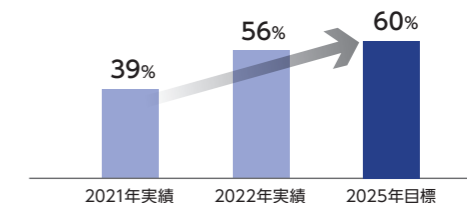
日本における特許の分野別登録数や高い特許査定率、発明表彰等の受賞件数は、井関グループが新技術の開発、投入、実用化に積極的に取り組んできた証です。この知的財産に裏打ちされた技術力を活かし、他社との差別化を図っています。

> 知的財産戦略はP51をご覧ください。

先端技術関連を強化するための活動

発明提案に占める先端技術関連の割合を60%以上とすることを目標に、先端技術能力の底上げを図っています。今後はさらなる目標の引き上げを含め、スマート・電動化を一層加速化させていきます。

■先端技術関連発明提案件数比率



- 教育施設 (IETC) を活用した人材育成
 - ・ 先端技術に関する研修
 - ・ ベースとなる農業に関する研修
- 外部有識者との連携 (先端技術等)
 - ・ OBや産官学系の有識者との連携
- 先端技術関連の権利侵害防止
 - ・ 先端技術関連知財調査の充実

井関グループの強み

営農提案・サポート力

夢ある農業総合研究所 (夢総研)

井関グループは、農業の新しい価値を創造するため、2015年に夢総研を設立し、国や自治体・研究機関・大学・民間企業・JA・生産者と連携を強化しながら、先端技術や先進営農技術を活用したスマート農業の研究・実証・普及に取り組んでいます。

また、生産者への情報発信や営農提案、グループ人材の育成を強力に推進しています。



夢ある農業総合研究所 (茨城県つくばみらい市)

人的資本 知的資本 製造資本

多様な研究、実証、普及活動

夢総研では、多様なニーズにお応えするため、先端営農技術などの研究・実証を実証ほ場で行っています。これらの成果に加え、農業機械総合専門メーカーとして培ってきたさまざまな知識や経験を活かした営農提案・サポートにより、生産者の農業経営をサポートしています。

また、夢総研の展示ホールや実証ほ場でお客さまのニーズに即した提案やセミナーを行っています。コロナ禍ではオンラインで実施しました。

営農ソリューション・ポータルサイト「Amoni」でのオンラインセミナー開催実績 **20回**
(2021年8月～2023年4月現在)

エキスパート人材の育成

営農提案・サポート力を強化するため、グループ全体で大型機械や先端技術の活用などエキスパート人材の育成に注力しています。全国の販売会社にプロ人材を増やしていくことで、生産者が抱える課題に合わせた提案・サポートにつなげています。

連携によるイノベーション

国や自治体、民間企業との連携

国や自治体と連携し、スマート技術や環境保全型農業の実証を行い、技術開発や普及促進に向けて取り組んでいます。また、各企業が有する革新的技術と当社の農業機械やソリューションを組み合わせるイノベーションにより、農業の新しい技術を創造しています。

国内における連携協定 **9件**
(2020年3月～2023年4月現在)



左から井関農機(株)、有機米デザイン(株)、にかほ市、(株)権右衛門、TDK(株) 連携締結時の様子

社会・関係資本

海外戦略パートナーとの連携

グローバル展開においては、海外戦略パートナーと連携し、OEM受給などを通じて各市場における商品ラインナップを拡充・補完することで、さらなる事業拡大につなげていきます。

2022年は、協業関係にあるインドTAFE社から27馬力の小型トラクタをOEM受給し、タイで販売しました。



研究機関や大学との共同開発

■2022年度の共同開発実績

研究機関 **10テーマ**
大学 **3テーマ**

製品の研究開発において、研究機関や大学などと共同開発を行い、技術開発の迅速化と効率化を図っています。画期的な商品の開発を通して、新たな価値を創造していきます。

強みをかけ合わせた取り組み

人的資本 知的資本 製造資本
社会・関係資本 自然資本

「環境保全型スマート農業」実現への取り組み 技術力 × 連携によるイノベーション

> 環境負荷低減商品の開発

井関グループは、環境負荷低減に貢献する商品の研究開発を研究機関や大学などと連携しながら行っています。これまでに培ってきた技術力を活かしながら連携により開発を加速化させることで、お客さまに喜ばれる環境にやさしい商品の投入を進めています。

直進アシスト仕様

*自動操舵
(ロボット含む)

作業の最適化により燃料使用量削減

- 田植機 2017年～ …… 8条クラスでは6割が同仕様に
- トラクタ 2021年～ …… 2022年中型クラス追加しラインナップ拡充
- コンバイン 2023年～ …… 2022年はデモを中心に展開

センシング

センサーにより施肥量を調整

- 可変施肥田植機 …… 肥料約30%削減 (可変施肥×側条施肥時の概算)
- 乗用管理機 (スマート追肥システム) …… 作物の生育量に応じて自動で調整

部分施肥

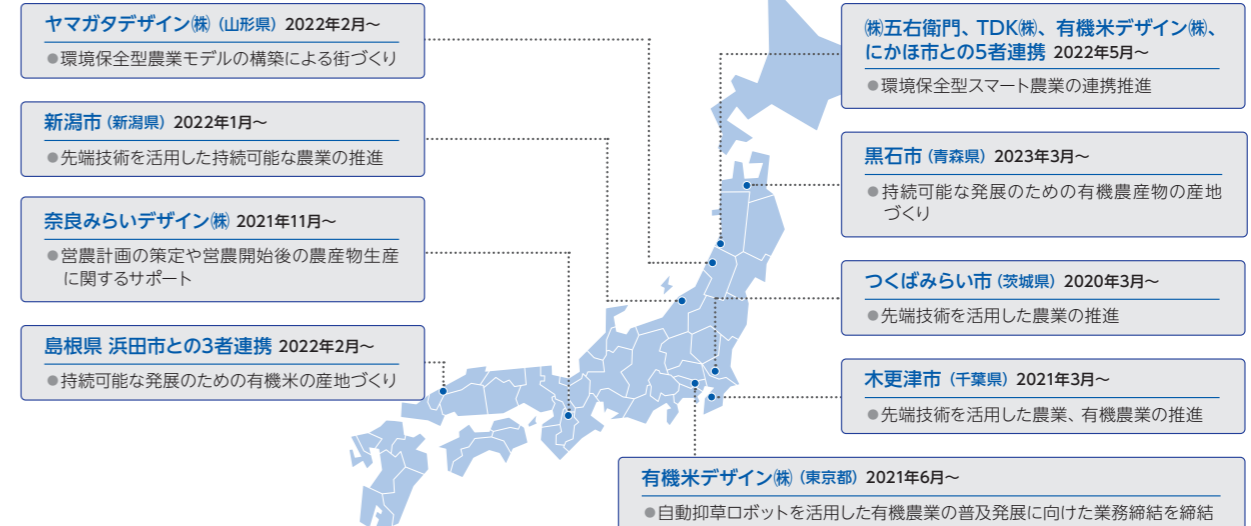
必要部分への施肥により肥料削減

- うね内部分施用機 (トラクタ作業機) …… 肥料約30～50%削減

> 自治体・民間企業との連携によるスマート農業、環境保全型農業の普及促進

営農提案・サポート力 × 連携によるイノベーション

スマート農業、環境保全型農業の普及促進においては、自治体・民間企業との連携を進めています。夢ある農業総合研究所を中心とした営農提案・サポートにより、地域の産地化に向けた取り組みを強化しています。



TOPICS — G7宮崎農業大臣会合出展 アイガモロボと電動乗用芝刈機SXGE2を展示

宮崎県で開催されたG7宮崎農業大臣会合に、アイガモロボと電動乗用芝刈機を展示し、各国の要人や政府関係者・国際機関に紹介しました。アイガモロボは、水を濁らせて光合成を阻害することで雑草を抑制する仕組みを採用しています。環境負荷と作業負担を同時に低減できるため、来場者から高い評価を得ました。また電動乗用芝刈機SXGE2は、高性能・静音性・家庭用コンセントでも充電できる点が評価されました。井関グループの環境に配慮した電動製品開発の取り組みと有機農業の取り組みを多くの人に紹介できる貴重な機会となりました。



国内市場戦略 (国内営業カンパニー)



次世代へ向けて、日本農業の価値を共創していきます

取締役 常務執行役員
営業本部長
縄田 幸夫

営業本部長メッセージ

日本農業は、農業の大規模化・スマート化に加え「みどりの食料システム戦略」にみられる環境保全型農業や食料安全保障への取り組み加速など、環境や持続可能性といった概念も織り込まれながら刻々と変化しています。

この状況に対応すべく、国内営業カンパニーは「大規模農家への取り組み強化」や「DX・スマート戦略の強化」、「収支構造改革の加速」の重点施策を軸として、日本農業の価値向上を目指し邁進しています。

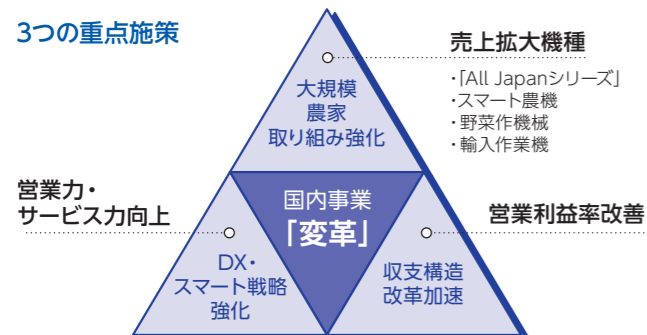
「大規模農家への取り組み強化」では、経営耕地面積拡大を可能とするため、各機種に直進アシスト機能を搭載するなどスマート農業への提案を拡充、また、今年6月新登場のトラクタBFシリーズは、操作しやすい無段変速ミッションを採用し快適性能、スマート・安全機能を拡充し、農作業の生産性向上を目指します。「DX・スマート戦略の強化」で

は、進化する農業技術とICTなどの先端技術に、営農情報ポータルサイト“Amoni”による情報発信を加え、商品販売するのみではなくその後の農業経営を支えるソリューションをサポートします。また「収支構造改革の加速」では筋肉質な企業体質となるための柱としてお客さまへのサービス対応力を強化し、メンテナンス収益の拡大を図るとともに、ブロック戦略(ブロック戦略についてはP38をご覧ください。)を進めています。

以上の取り組みにより、日々変化する日本農業に迅速に対応します。井関グループは“夢ある(=収益力ある)農業”の実現に向け、“お客さまとともに”、“地域社会とともに”、“社員とともに”価値を創造し、持続可能な農業を共創していきます。

中期経営計画戦略のポイント

3つの重点施策



みどりの食料システム戦略

世界的に取り組まれている地球環境問題やSDGsへの対応から、農林水産省にて食料・農林水産業の生産力向上と持続性の両立をイノベーションで実現する『みどりの食料システム戦略』が一昨年策定されました。本戦略では各種目標が設定され、今後具体的施策が行われます。

戦略目標 (2050年)

- 化学農薬使用量の50%低減
- 化学肥料使用量の30%低減
- 有機栽培面積を全耕地面積の25%に拡大

有機農業を含む環境保全型農業の拡大を想定

市場環境

- 農業従事者は減少も、経営耕地面積を維持していくためにも、効率的な生産に寄与する農業機械の拡充が急務
- 農林水産省「みどりの食料システム戦略」にみられる、環境保全型農業が徐々に拡がりを見せている
- 農業各分野において、スマート化が進行中
- 稲作から野菜・畑作(麦・大豆等)へ作付転換が拡大
- 肥料など資材の高騰が続いている状況

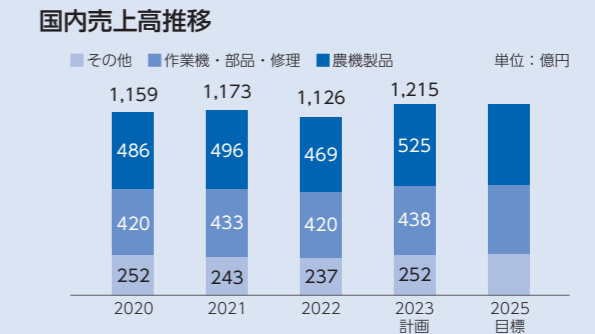
中期経営計画の進捗

- 大規模農家への取り組み強化
トラクタ・田植機・コンバインの主要3機種に直進アシスト機能付き機種の販売を開始
- DX・スマート戦略の強化
営農情報ポータルサイト“Amoni”の内容充実
営業活動支援ツール“i-Magazine”の展開・運用
- 収支構造改革の加速
大型整備拠点の拡充

今後の展望

- みどりの食料システム法の推進に基づき、環境負荷低減に資するスマート農業・環境保全型有機農業への普及促進が一層図られる見通し
- 食料安全保障強化の観点から、米の栽培から他の作物への作付転換が一層進展する見通し
- 「人・農地プラン」に基づく担い手農家の育成により農地の集積・集約が一層進められる見通し

業績グラフ



注目トピック 環境保全型農業・有機農業への取り組み

「みどりの食料システム戦略」では、有機農業の取り組み面積を全耕地面積の25%に拡大することなどが目標とされており、井関グループにおいても、有機農業を含む環境保全型農業の拡大を見据え取り組みを強化しています。

～井関が取り組む水稲有機栽培技術～

稲作における有機農業の拡大に向けては、水管理・雑草管理が課題となっており、特に雑草管理においては慣行栽培に比べて約5倍の時間がかかると言われています。当社グループは、有機米デザイン(株)が開発した自動抑草ロボット『アイガモロボ』により除草作業の大幅な省力化を実現することで、水稲有機栽培の普及拡大を目指します。アイガモロボは、自動で水田を動き回りながらスク

リューの水流で土を巻き上げ、水を濁らせて日光を遮ることで、水中の雑草が光合成をしにくい環境を作ります。また、巻き上げた土が種子や芽に覆いかぶさることで、雑草の発生・生育を抑えます。ソーラーパネルで自家発電するため、自然エネルギーで稼働します。



自動抑草ロボット「アイガモロボ」

2022年は210カ所・100市町村で実証を実施し、今年も全国各地で展開しています。

このアイガモロボを中心に、当社グループは有機農業拡大に向け取り組んでいきます。

お客様の声... (株)権右衛門 代表取締役 須田貴志様



秋田県にかほ市の農家(株)権右衛門の須田代表に、アイガモロボを使った感想を伺いました。これまでは無農薬での雑草対策として、紙マルチ田植機や手押しの除草機を使用していた須田様。アイガモロボの抑草効果を実感したという言葉とともに、次のような感想をいただきました。

「田植え前、代かきの状態からアイガモロボを田んぼに放して酸素を与えられる状況を作れるため、初期生育も良く、その後の除草効果も、これまでいろいろ除草で苦労してきた中では、効果があったと実感しています。」

国内市場戦略 (国内営業カンパニー)

重点施策・1

大規模農家への取り組み強化

農政の「人・農地プラン」に基づいた担い手農家の育成・拡大により、国内農業においては今後一人当たりの耕地面積が拡大することが見込まれます。これを踏まえ、井関グループは、「大規模農家への取り組み強化」を重点施策のひとつとし、以下取り組みの実施により推進を強化しています。

直進アシスト機能付き機種種の拡充

大規模化が進む一方、農業従事者の減少が大きな課題となっています。井関グループでは、この課題解決の一助として、非熟練者でも操作しやすい直進アシスト機能「オペレスタ」を搭載した機種種の拡大を図ってきました。2017年の8条クラスの田植機に端を発し、2021年の中型トラクタなど、各機種幅広い馬力帯に直進アシスト機能を搭載し、多様な用途に対応してきました。大型田植機の販売では同機能搭載型が6割となっています。

2022年12月には6条コンバインが加わり、主要3機種であるトラクタ・田植機・コンバインすべてに直進アシスト機能を備えた機種をラインナップしました。今後も、大規模農家のさまざまなニーズに応えていきます。



直進アシスト機能付き6条刈りコンバイン HJ6130-Z

可変施肥への取り組み強化

近年、原油高騰等に起因する肥料価格の高騰が継続しており、特に大規模農家への負担が大きくなっています。

井関グループでは、「農業生産性向上」を目指し茨城県つくばみらい市などの自治体と連携して得られた実証結果を基に、可変施肥田植機と営農情報ポータルサイト“Amoni”を組み合わせ、収量の維持と食味の向上をさせながらも、肥料低減を可能とする営農技術の提案による課題解決を目指しています。

さらに、今年6月に新商品として登場した8条植えマップデータ連動可変施肥田植機は、「ザルビオフィールドマネージャー」*をはじめとする施肥マップのデータを取り込み、そのデータを基に施肥量を自動で調整することが可能です。“Amoni”を通じた実証に基づくデータ提供に加え、リアルタイム可変施肥田植機とともに、マップデータ対応機種を拡充することにより、大規模農家へのソリューション提案を一層推進していきます。

*海外大手農業メーカー「BASF社」の栽培管理支援システム



8条植え可変施肥田植機 PRJ-FV型式

ISEKIアグリJAPANフェスタの開催

近年は、コロナ影響により展示会・実演会開催を思うようにできず、担い手農家の方含め提案活動を行うように行えませんでした。しかし、2023年はウィズコロナの時代に向け、ISEKIアグリJAPANフェスタ(大規模実演会)を広域販売会社6社を中心に実施し、多くのお客さまと接する機会を豊富に設けていきます。

2023年2月中旬には、岡山県にて中セキ中四国主催で「トラクタフェスティバル」を実施し、大変好評を博しました。



空岡ふれあい空港で開催されたトラクタフェスティバルの様子

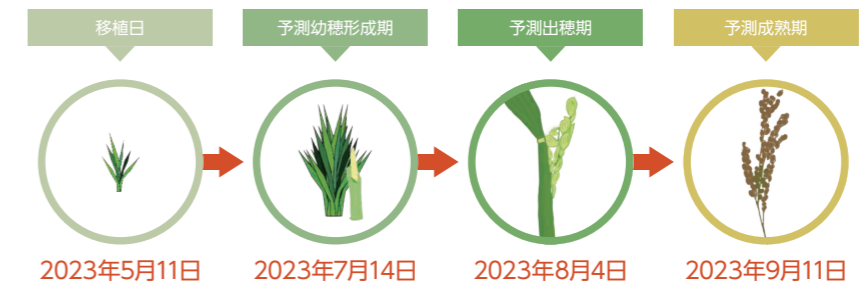
重点施策・2

DX・スマート戦略の強化

営業力・サービス力向上に向けた取り組みの一環として、参画企業・協力農家とともに営農情報ポータルサイト“Amoni”を展開し、農家の皆さまが抱えるさまざまな課題の解決を図っています。当サイトでは、農家の皆さまの情報収集・学び・課題解決の場となるよう、井関グループおよび各参画企業の担当者がプロフェッショナルの視点で農業機械の使用ポイントや営農に役立つ情報の発信、最新の栽培技術にトライした結果などを掲載しています。

また、当サイトは情報掲載だけでなく、生産管理に役立つ便利なツールとして「水稻生育予測」「積算温度予測」「天気・雨雲レーダー」の機能があり、農家の皆さまにとって重要な作物生育に関わる情報をその場でスマホから簡単に検索することができます。

水稻生育予測は、水稻の栽培所・品種・移植日を入力することで、「幼穂形成期」「出穂期」「成熟期」の予測ができる機能となっています。これらの生育ステージは追肥の有無やそのタイミング・量の判断、水管理を行う上で重要です。各生育ステージをあらかじめお知らせすることで、肥料価格高騰下において農家の皆さまがより効率よく施肥を行えるようサポートします。



Amoni「水稻生育予測」(つくばみらい市、コシヒカリ、稚苗の例)

重点施策・3

収支構造改革の加速

農機市場は米価変動や農業政策などの変化により需要が左右される傾向があります。そこで、農機売上に左右されない収益基盤構築の手段として、作業機売上・そしてメンテナンス収入(部品売上・修理収入)の確保を図っています。近年ではこの施策により、販売会社の収益体質は改善傾向にあり、今後も販売会社各社で維持・拡大を図っていきます。

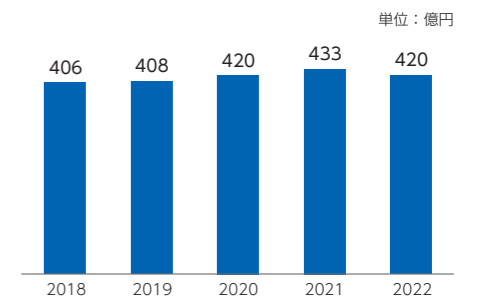
また、収支構造改革のもう1本の柱として、「大型拠点の整備」が挙げられます。当社シェアや近隣の環境等を含め、ブロック単位で投資の効果を検討・検証し、今後も設備投資を進めていきます。

2022年は、大規模拠点として販売会社の中セキ北海道では函館営業所、そして中標津営業所の設備投資を実施しました。

今後も、設備投資による収益・シェアへの効果を勘案しながら、設備投資の実施可否を含めて検討していきます。

これらの取り組みにより、「モノからコト」へのサービスの充実を目指すとともに、売上に左右されない筋肉質な体質への転換を一層図っていきます。

作業機・部品・修理収入推移



中セキ北海道 中標津営業所

海外市場戦略（海外営業カンパニー）



世界各地域の課題解決に向け、
製品・サービスの提供を通し、
井関グループが目指す『豊かな社会』
の実現に貢献します

取締役 執行役員
海外営業本部長
谷 一哉

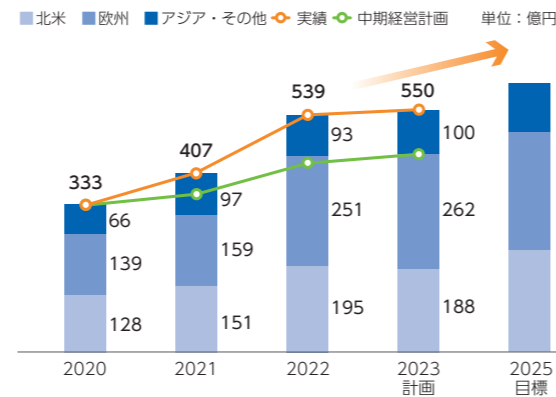
海外営業本部長メッセージ

ロシアによるウクライナ侵攻、原材料・エネルギー価格の高騰、急激な金利変化や世界的なインフレーションなど、2022年の世界情勢は大きく変化しました。

急激に移りゆく世界情勢の中で生じた多様なニーズや課題に対し、海外営業カンパニーは『食と農と大地』のソリューションカンパニーとして「北米」「欧州」「アジア」の3つの地域を軸に重点施策を展開し、世界中のお客さまに喜ばれる高品質な製品・サービスを提供し続けています。巨大な市場を持つ北米地域では、プライベートユーザーを中心に『大地を通じた豊かで質の高い暮らし』の実現に、50年以上の販売活動を通じた高いブランド認知度を誇る欧州地域では『住みよい清潔な街づくり』に、そしてアジア地域では、それぞれの地域の多様なニーズに合わせた商品投入による農業の効率化を図り、『食料問題の解決』に貢献しています。

今後も井関グループや戦略パートナーが持つ多くの技術とノウハウを存分に活かし、どのような環境の変化のもとでも、世界中のお客さまの生活レベルを維持・向上できるように持続可能な社会、ひいては井関グループが目指す『豊かな社会』の実現に向け変革を進めていきます。

海外売上高推移



	北米	欧州	アジア
市場特徴・見通し	<ul style="list-style-type: none"> 主に個人ユーザー向け小型トラクタ市場がコロナ巣籠り需要で伸長・定着（ただし足許調整局面） 中大小型トラクタは米社が強い 	<ul style="list-style-type: none"> 環境意識が高く、緑地整備や除雪作業などの景観整備事業で小型トラクタ・乗用芝刈機に安定的需要 コンシューマー向け市場（個人ユーザー、小規模農家）も堅調維持 	<ul style="list-style-type: none"> 農業が重要産業（コメ生産量は世界の8割） 人口増に伴う農機需要増 東アジアでは高性能機械の需要継続
井関グループの強み	<ul style="list-style-type: none"> AGCO社の持つMFブランドコンパクトトラクタをOEM供給 北米全土を網羅するAGCO社の販売ネットワーク 	<ul style="list-style-type: none"> 50年以上の歴史によるISEKIブランドの存在感 プロ向け電動商品の開発 	<ul style="list-style-type: none"> 日本市場で培った稲作向け技術 100%連結子会社のタイIST社によるアセアン販売展開 インドTAFE社との協業推進 東アジアでの先端農機展開
中期経営計画戦略のポイント	<ul style="list-style-type: none"> 各地域戦略パートナーとの協業による事業領域の拡大と既存地域のシェアアップ 		

重点施策 1

北米戦略

AGCO社との関係性を強化し、コンパクトトラクタ市場でシェアアップ

北米では農業機械メーカーにおいてグローバルメジャーメーカーであるAGCO社をビジネスパートナーとし、同社のマッセイファーガソンブランドのトラクタ（コンパクト、ユーティリティクラス）をOEM供給しています。

北米市場において、当社製トラクタは、主にプライベートユーザー向けに、軽土木作業や庭の整備、除雪作業といった幅広い用途で使用されており、高品質・高耐久、そして操作性の優れた商品として、お客さまより長年高い評価をいただいています。

近年北米では、在宅勤務の定着、郊外志向の高まりといったライフスタイルの変化が、コンパクトトラクタの需要拡大を後押ししました。2021年に約24万台と大きく拡大を見せた北米コンパクトトラクタ市場において、当社の北米向け売上高は2022年には過去最高を記録しました。

また、今後も大きな北米市場において、当社商品のプレゼンスを高めるために、コンパクトトラクタの「シェア

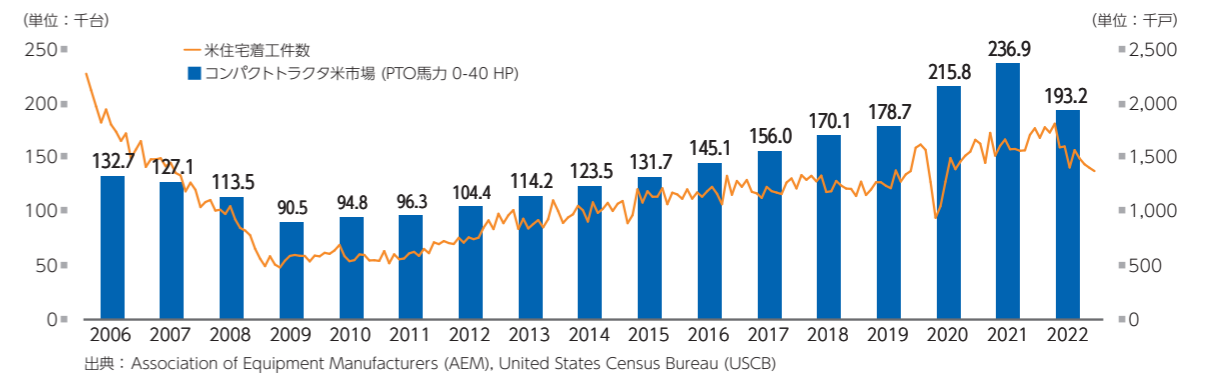
拡大」を重点施策としています。AGCO社とともに、各地域の特性に沿った商品戦略や、販売・サービス向上に取り組んでいきます。

『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に貢献する」という井関の基本理念のもと、北米地域では、お客さまの生活充実へ向け、魅力的なソリューションを提供していきます。



北米のライフスタイルにマッチした当社製トラクタ

北米コンパクトトラクタ市場と住宅着工件数の推移



お客様の声 ... Mr. Aaron Parton / アメリカ ジョージア州



コンパクトトラクタを主に裏庭での芝刈りや軽土木作業で利用しています。長年トラクタを使ってきましたが、井関製MF1835Mはさまざまな作業へ対応できる十分なパワーがあること、またメンテナンスも簡単であることから重宝しています。昨年に南部ジョージア州で珍しく積雪があった際は、近所の人たちと行った除雪作業でも大変役立ちました。コンパクトトラクタの購入を検討している方がいたら、井関製MFトラクタをお勧めしたいです。

海外市場戦略 (海外営業カンパニー)

重点施策 2

欧州戦略

商品、サービスの高品質維持による、住み続けられる街づくりへの貢献

▶ エssenシャルビジネスを支える高品質な商品・サービスの提供

欧州では、公園や公地での草刈り、歩道清掃や冬季除雪作業などを、日本では農業用として使用されているサイズのトラクタを使用して行っています。これらの作業は地方自治体や自治体から仕事を請け負うプロ業者が行っており、都市機能維持のためにも中断が許されない大切な作業です。そのため作業を任される機械にも極めて高い品質と、オペレーターが快適に作業できるさまざまな工夫が求められます。さらに緊急時には迅速で的確な修理サービスが不可欠であり、商品購入時にはサービス体制も必ず評価される重要なポイントです。我々が景観整備事業と呼んでいる、これら街のメンテナンスに携わるビジネスが、欧州ではエssenシャルビジネスと認められている理由でもあります。

▶ 欧州販売代理店との連携強化

当社の欧州ビジネスの歴史は50年以上にも渡り、ISEKIブランドは特にプロユースのお客さまを中心に広く認知いただいています。フランス代理店は全土を網羅した200地点を超す販売、サービス網を持っており、さまざまなお客さまが常に安心して商品を使用いただける環境を整えています。またドイツ代理店では、商品に搭載する作業機やアタッチメントの開発・製造のノウハウを持ち、お客さまの要望に応じて商品のカスタマイズを行うなど、優れた技術力を武器にさまざまなニーズに応えてきました。今後は、連結子会社化したこれらISEKIフランス、ISEKIドイツの強みを欧州全土に水平展開し、欧州市場における存在感を益々高めていきます。

▶ 持続的な経済成長を支える商品の開発

欧州は2050年までに脱炭素と経済成長の両立を目指す「欧州グリーンディール」が掲げられるなど、環境意識が非常に高い地域です。当社も世界で最も高い基準である第5次排出ガス規制適合エンジンを全商品に搭載完了したのみならず、リチウムイオンバッテリーを搭載したフル電動の乗用芝刈機の限定販売を開始しました。今後は排出ガスおよびCO₂を排出しないゼロエミッション機の品揃え拡充を図り、業界をリードしながら、欧州で住み続けられる街づくりへの貢献を深めてまいります。



街の除雪作業を行うトラクタ



第5次排出ガス規制適合エンジンを搭載した乗用芝刈機

お客さまの声... フランス ポーモン市 景観整備事業責任者



公園や道路、競技場などの清掃事業に乗用芝刈機SF224、トラクタTG6495を使用しています。SF224は刈り取り・集草性能が良く、メンテナンスが容易です。機体が重すぎずタイヤ跡が残りにくいところも特徴のひとつです。

TG6495はステアリングポストの操作性の高さや、運転席からの作業風景の見渡し易さから、人間工学に基づいて設計されていることを実感します。機体の強度も十分なため、安心して作業ができています。

重点施策 3

アジア戦略

農業機械の技術力を活かした「農業従事者の負担軽減、食料生産支援」ニーズへの対応

▶ 東南アジア IST社を起点とした確実な基礎固め

2022年11月、世界人口は80億人に達したと発表されました。アセアン地域でも人口は年々増加しており、食料消費量増加に伴い、生産性向上を図れる農業機械のニーズが高まっています。当社ではタイの販売会社(IST社)を2020年12月に連結子会社化し、お客さまへメーカー直のサービスを届けられる運営体制を整え、農作物の生産性向上に貢献しています。近年においては、家畜飼料用やエタノール生産用等の需要の高まりにより、キャッサバの輸出量が大幅に伸びています。当社ではこのような環境下、得意とする水田市場のみならずキャッサバやサトウキビ等の畑作市場への販売も拡大させています。IST社が一層の推進力となりアセアン事業展開を加速していくことで、農機販売を通じた食料需給問題に貢献していきます。



タイにて耕うん作業を行うトラクタ

▶ 東アジア 日本の最新技術を活用した大型農機や環境保全対応機の投入

東アジア地域では、農業従事者の減少・高齢化を背景に農地集約による大規模化が進む中、現地パートナーの韓国TYM社、台湾中升農機社と協働で事業を展開しています。特に韓国市場では、高効率かつ居住性に優れた大型トラクタTJW1233、TJVシリーズや、コンバインのフラッグシップモデルであるHJシリーズを投入しています。脱炭素への注目が高まる中、2023年にはこれら全モデルに韓国排出ガス5次規制適合エンジンを搭載した新型機を投入しました。また韓国現地では、アフターサービスの強化に加え、先端技術を採用したDX化の展開も進められています。現地代理店との協力でお客さまへのサポートを強化することで、東アジア市場での販売拡大を図っていきます。

▶ インドTAFE社との協力関係強化

インドは世界有数の穀物生産国であり、中でもコメ生産量は中国に次ぐ世界第2位の農業大国です。人口増に伴う食料増産ニーズは年々高まっており、農業の機械化による労働力補完、安定した収量確保が求められています。当社は2018年、インド農業機械国内シェア第2位のTAFE社と技術・業務提携契約を締結し、現在も協業を加速させています。2022年10月には、タイ市場向けに技術・業務提携の商品投入第一弾として、TAFE社製小型27馬力トラクタの販売を開始しました。今後さらにTAFE社との協業を深化させ、競争力をもった信頼性の高い商品の提供を図り、アセアン地域でのマーケットシェア拡大を目指します。

お客さまの声... Mr. Narong Bua Saeng/タイ キャッサバ農家



キャッサバのうね立てや、収穫、運搬作業などに井関製トラクタNT554を使用しています。同じ地域の農家から、IST社のアフターサービスは手厚く好評だと聞き、購入を決めました。

とても力強い機械で、効率的な作業ができていて、大変満足しています。

商品・開発戦略 (開発製造カンパニー)



**開発・製造・購買が一体となった
お客さまに選ばれるモノづくりに
情熱を注ぐ**

代表取締役 専務執行役員
開発製造本部長
小田切 元

開発製造本部長メッセージ

モノづくりの環境はここ数年で激変しています。その中で、井関グループの果たすべき役割は益々重要になっています。私たち開発製造カンパニーは社会の変化が急速に進み、将来の不確実性が高まる中、中長期的な事業戦略・商品戦略に則り開発・製造・購買が一体となってお客さまに選ばれるモノづくりを進めていきます。

開発部門においては、国内市場では、超省力化・高収益農業に貢献するスマート農機や小規模農家向け低価格商品、畑作・野菜作市場ニーズに対応した商品をより強化させていきます。海外市場では、北米、欧州、アジアそれぞれの地域ニーズに適した商品の開発を通じて、競争力強化とブランド拡大を目指します。

製造部門においては、経営資源を最大限活用するため生産技術と外注管理業務の本社集約や、ISEKIインドネシアでの生産能力増強に着手するなど、国内外の最適生

産体制構築を推進しています。

購買部門においては、取引先との対話の場を設け、公正・公平な信頼関係を築き、環境・社会・人権に配慮したCSR調達を実践しています。

開発製造本部は持続可能な社会を実現していくために研究・開発・製造においてふたつの重要なテーマに力を注いでいます。ひとつは気候変動への対応として電動化商品の研究開発、もうひとつが「スマート農業」を実現するための先端技術を活用したスマート農機の拡充です。そして、グローバル展開のさらなる成長を目指して、社内人材育成と活性化を図るとともに、国内外の企業・大学・公的研究機関とのオープンイノベーションの拡大、コア技術の深化と将来成長が見込まれる分野で新商品へ新たな技術の盛り込みができるよう先行研究・先行開発に積極的に取り組んでいきます。

中期経営計画戦略のポイント

- 強みである地域・商品と成長市場に集中
大規模化対応
ブランド拡大対応
安全・環境対応
先行開発

研究開発における井関グループの取り組み

- イノベーションを生み出す技術力
- 知的財産戦略
- 研究開発と生産拠点における専門人材の育成
- 研究機関や大学との共同研究開発
- コンパイン「JAPAN」、田植機「さなえ」のブランド力
- 夢ある農業総合研究所 (先端技術)

研究開発方針

「農業機械を通じて社会に貢献する」という使命を抱き、4つの技術精神に則って研究開発を実行します。

技術精神

- アイデアを売り込む
- 技術総力を発揮する
- 常に一步を先んじる
- 商品理念に徹する

研究開発

強みである地域・商品と成長市場に集中

中期経営計画における商品・開発戦略 (商品開発テーマ)

社会の変化や課題

- 農業経営の大規模化
- スマート農業の加速
- 食料の安定生産、供給
- アセアン・東アジア農業の拡大
- 畑作、野菜作への転換
- 低価格ニーズ
- 景観整備需要の拡大
- ライフスタイルの変化
- 農業機械のリース化
- 脱炭素社会の実現
- 生産性向上

国内戦略 (大規模化対応)

- 大中型、低価格、スマート農機、畑作・野菜作商品の強化
- 農業スタイルの変化対応 (コントラ・リース)

海外戦略 (ブランド拡大対応)

- 強みである欧州と北米商品の強化
- アセアン商品の強化
- 中国・東アジアのブランド定着

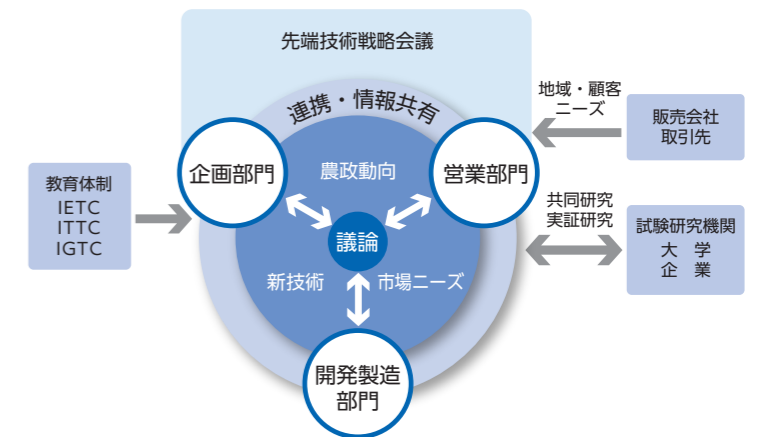
共通戦略 (安全・環境対応・先行開発 (フロントランナー))

- 環境適合設計の推進
- 商品の電動化・水素の活用
- 排出ガス規制に適合した内製エンジンの拡充
- 農作業事故防止への対応
- 自動化、ロボット化、農業ICTデータ活用、他

研究開発体制

企画・開発製造・営業の連携により、総合力を発揮する研究開発体制を構築し、市場ニーズや市場動向から商品戦略と研究開発の方向性を定め、迅速な研究開発に取り組んでいます。脱炭素化など環境問題、農業のスマート化への対応として、開発製造本部では先端技術関連の体制強化を図るとともに、グリーンイノベーション室の人員増強を行いました。人材育成、社内連携により不足する技術や人材を確保するとともに、設計技術の専門教育機関であるIETCにおいて電動化や水素を活用した農業機械の研究開発、自動化・ロボット化の促進のために技術者への教育にも力を入れています。

研究開発体制



重点戦略分野への研究・開発投資の拡大

営業戦略とマッチした開発テーマの設定	食料安保、畑作向け、環境対応の開発テーマとして自動制御、ロボット技術など新技術を織り込んだ商品開発に注力しています。 (開発テーマの一例) 国内 — スマート農機 データ活用 海外 — 欧州向け電動化商品 インド・アジア地域の農業機械化促進商品
先を見据えた開発	先を見据えた研究テーマを設定し、国内外の企業・大学・公的機関とのパートナーおよびオープンイノベーションの活用によるヒット商品の創出を目指します。電動化商品や研究で培った技術の活用により、環境問題に対応する欧州景観整備市場のプロ向け電動化商品を投入していきます。
研究・開発への投資	重点戦略分野への研究・開発工数の投入により、開発の生産性向上を進めています。そのために、社内専門人材の育成、キャリア採用の拡大を進めています。また、開発プロセス上流の最適化により生産性向上や人材の最適配置を行います。

商品・開発戦略（開発製造カンパニー）

最適生産体制構築による構造改革

国内生産体制

構造改革により品質・収益力のさらなる向上を目指しています。

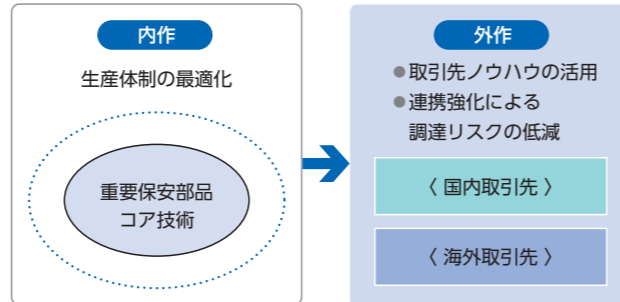
国内製造拠点においては、QCD*の向上を目的とした設備投資と開発から製造に至るまでの体制の最適効率化に取り組みました。生産技術機能を本社組織へ業務集約し、内外作区分の見直しや国内・海外サプライチェーンとの連携強化により調達リスクの低減を図っています。

*QCD (品質・コスト・納期)

グローバル生産体制

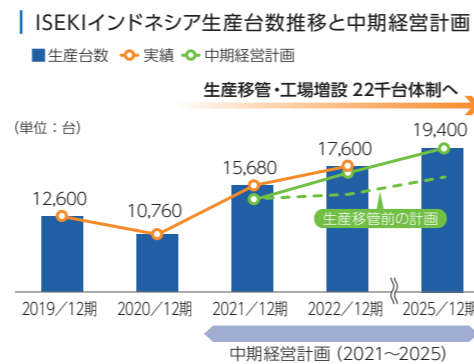
ISEKIインドネシアは、北米・欧州・アセアン向け戦略機の生産拠点として、国内で長年培ってきたノウハウを活用し、高品質で低価格ニーズに対応したトラクタを生産しています。2014年の生産開始以降順調に生産が伸びていますが、さらなる事業拡大に向け設備投資や調達先の適正化による原価低減と増産体制の構築に取り組んでいます。

内外作区分の見直しによる最適化



ISEKIインドネシア
メイン組立ライン

生産	生産最適化の立案と推進による筋肉質への体質転換
最適生産体制の再構築	製造所全体を通し、グループの人材の最適配置および設備を有効活用し生産性の向上を図るため、部品、ユニットの生産拠点と製品組立・出荷拠点への再編成を行い構造改革をさらに推し進めます。付加価値の低い部品・工程の外作化による固定費削減を図る一方、付加価値が高く技能伝承が必要なコア技術は内作を継続します。
ISEKIインドネシア増産体制の構築	<p>ISEKIインドネシアは、海外向け低価格トラクタの生産拠点として2014年の生産開始以降、海外事業の拡大および機種拡充により生産台数が増加し続けています。また、最適生産体制再構築の一環として、井関松山製造所（愛媛県）で生産していた乗用芝刈機をISEKIインドネシアへ生産移管し、2022年7月から生産を開始しています。</p> <p>今後のさらなる海外事業拡大および生産移管による生産台数増加への対応として、工場新建屋の増設を行い、2023年6月から本格稼働を開始しています。この増設により、生産台数は年産18,000台から22,000台まで拡大できる体制となりました。</p> <p>ISEKIインドネシアでの取り組みを足掛かりに、グローバルベースでの最適生産体制構築を加速させ、収益性の改善を図っていきます。</p>
製造品質・生産性の向上	<p>ロボット化やIT技術を活用した設備導入により、生産性の向上や品質向上・安定化が実現できる他、労働環境の改善や作業者の安全性を向上しています。省人化や加工速度UPによる製造現場の人員不足対策や作業軽量化による人材確保の課題解決とともに、より付加価値の高い業務に注力できます。導入による効果の有効性が確認できたシステムについては他の製造拠点へ水平展開していきます。</p> <p>熟練工のノウハウの伝承は以前からの課題となっており、国内外の生産現場のリーダー育成や技能習得においては、動画教材を活用した教育訓練プログラムの充実により技術の伝承や多能工育成を図っていきます。</p> <p>事例 井関松山製造所：汎用ロボットによるシリンダヘッド加工ラインの省人化 井関新潟製造所：プロジェクションピッキングシステム導入による誤組防止 ●プロジェクションピッキングシステムについてはP53をご覧ください。</p>

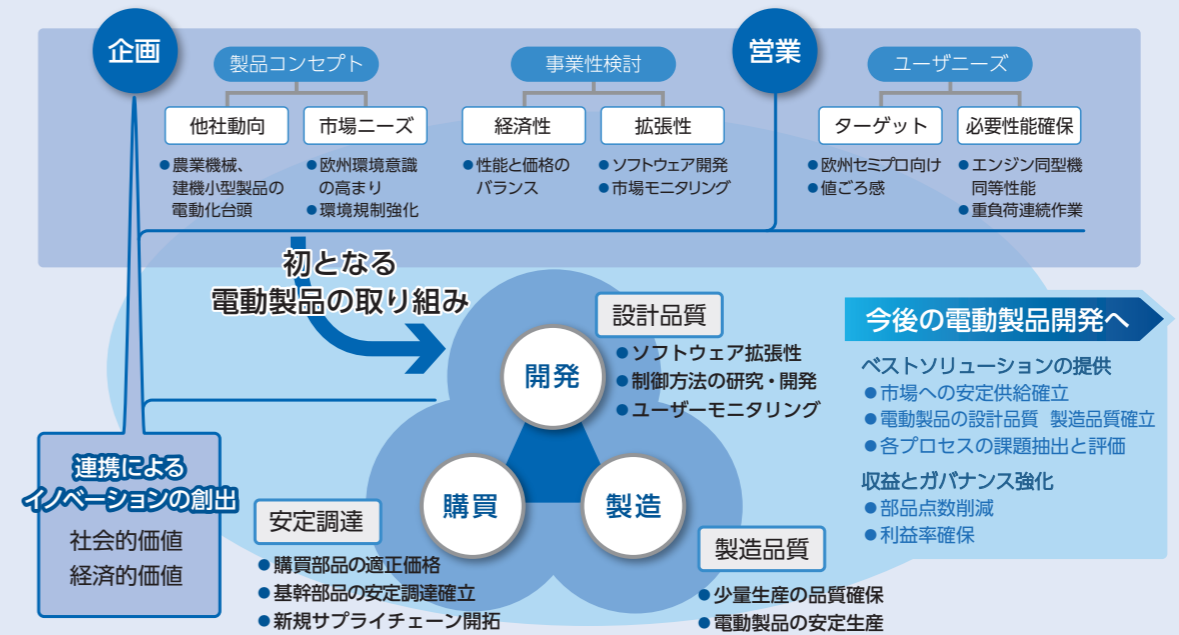


サプライチェーンマネジメントの強化

購買	購買力強化とエンゲージメント
購買力強化と最適調達の実施	<p>本社購買部と製造子会社の調達部門を統合し、集中購買による最適調達の取り組みを強化しています。近年の原材料価格高騰や調達難に対応するため、調達に時間を要する部品を特別管理し、先行発注や安全在庫の確保により部品の遅延防止を図ります。さらには地政学リスク軽減のための国内回帰を進めています。</p> <p>また、特定の取引先への依存を避けるための新規取引先拡大、安定した生産計画の提案や取引先とのコミュニケーションを強化することで問題の発生を未然に防ぎます。</p> <p>これらの最適調達の実行により、生産ロスやライン停止リスクを回避し安定生産を目指します。</p>
エンゲージメントとCSR調達	<p>取引先との公正・公平な信頼関係構築のため、毎年2回業務連絡会を開催、協力企業IR説明会を通じたエンゲージメントや優良企業見学会や研修会を開催しています。対話の場を設けることのほか、下請法を順守し取引条件の見直しや整備にも取り組んでいます。</p> <p>CSRアンケートを通じて脱炭素へのご理解とご協力、環境・社会・人権に配慮したCSR調達を実践していきます。</p> <p>●サプライチェーンマネジメント、CSR調達についてはP65をご覧ください。</p>

TOPICS — 新たな価値の創出：電動乗用芝刈機の開発

製品の電動化は重点施策のひとつであり、2022年に環境意識の高い欧州向けに電動乗用芝刈機の限定販売を開始しました。開発・製造・購買が連携することで技術の蓄積と欧州市場ニーズの見極め、販売から生産、流通、アフターサービスといった一連の流れを確立し、今後の市場評価を受けて量産化に取り組んでいきます。



製造担当者の声…生産技術統括部 松永 直人



初の電動製品の生産においては、大容量バッテリーをはじめとする電気部品を取り扱うため低圧電気の取り扱い講習を受講する必要があり、電気の危険性と安全作業について学びました。組立時に配線を間違えると、コントローラーやモーターなどが破損するため特に正確な作業が求められました。モーターの樹脂カバーはフレームに接触すると容易に傷が付くため、取り扱いには細心の注意を払う必要があり、事前に塗装サンプルから補修用塗料を準備して臨みました。電気的な制御の確認が多く、パソコンを接続して製品の状態を確かめながら検査するなど、従来のトラクタにはなかった作業や検査に苦労しました。今回の生産時に得たノウハウや作業要領書を、今後の電動化製品の生産に展開していきます。

人材戦略 ～グループ人材力の最大化～



「人的資本経営」の実践のため エンゲージメントの向上と 人事の変革に取り組みます

取締役 常務執行役員
人事、総合企画、IR・広報担当
コンプライアンス副担当
深見 雅之

人事担当役員メッセージ

井関グループでは、従業員が生き生きと働く仕組みと社内環境を整備するとともに、一人ひとりが保有する累積的な知識・能力・経験を発揮することにより、中長期的な企業価値向上につながる「人的資本経営」に取り組んでいます。

中期経営計画に掲げるテーマのうち「従業員エンゲージメント向上」にあたっては、社内環境整備方針に基づき、働きやすく魅力ある職場づくりや階層別研修の充実を通じて従業員との「きずな」強化を図っています。また、タレントマネジメントシステムを活用したエンゲージメントサーベイの実施回数を2023年から年間2回としたほか、毎月実施しているパルスサーベイに関しても、回答へのフォローをより充実させ、課題の抽出と解決を進

めています。

また「人事の変革」にあたっては、人材育成方針に基づき、先端技術やグローバル、DXなどの分野において優れた知識・能力・経験を有する人材の採用・育成に注力するとともに、女性・外国人・中途採用者をはじめとするダイバーシティのさらなる推進に取り組み、社内風土改革を進めていきます。また、これらの取り組みをより活性化させるため、キャリア採用強化のほか、新たに女性社員向け研修、eラーニングを活用した語学学習、リファラル採用、ジョブリターン制度等の導入にも取り組んでいます。

当社グループでは、科学的な人材マネジメントを通じて、2025年の創立100年、そして次の100年を担う人材を育成していきます。

▶ 人材育成方針

井関グループは、課題解決を果たすのはすべて「人」であり、企業の持続的成長と価値向上に欠かせない存在と考えています。

先端技術やグローバル化の推進など、事業戦略の実行に向けた中核人材の確保に注力するとともに、「食と農と大地」のソリューションカンパニーの実現に向けて、DXをはじめとする教育プログラムの更なる充実により、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していきます。

▶ 社内環境整備方針

井関グループは、「従業員には安定した職場を」という社是に基づき、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を目指しています。

人権の尊重とコンプライアンスの徹底を前提に、当社と従業員がともに発展して行くため、エンゲージメント向上に取り組むとともに、多様性に富んだ健全で透明性の高い社内環境を整備していきます。

従業員エンゲージメントの向上

中期経営計画の重点施策である「人材の最適配置」の実現に向け、従業員のスキル・能力の見える化や緻密な人事戦略の立案を目的に、2021年からタレントマネジメントシステムを導入し、同システムにおいて年2回のエンゲージメントサーベイと毎月のパルスサーベイを実施しています。

▶ 当社における取り組み

取り組み	実施頻度	目的	形式	設問数
パルスサーベイ	1回/月	短期間での心身の変化等を定期的にチェック・フォロー	アンケート形式 (5段階評価/自由記述)	計6問
エンゲージメントサーベイ	2回/年	より設問を充実させ、詳細なエンゲージメントを把握		計30問

▶ FOCUS

エンゲージメントサーベイの実施状況

2025年2月(目標) 総合満足度 **70.0%**

2022年7月(結果)

総合満足度 **55.9%**
回答率：84.0%

- 満足度が高い項目：人間関係
- 課題：人事ローテーション、上司のマネジメント力
- ▶ 解決に向けた取り組み：タレントマネジメントシステムを活用したローテーションの実施、管理職に対する360度評価を実施

2023年2月(結果)

総合満足度 **57.1%**
回答率：83.3%

- 満足度が高い項目：社内風土・人間関係
- 課題：賃金制度、人事制度
- ▶ 解決に向けた取り組み：ベースアップによる賃金改善、人事評価結果のフィードバック実施

人事の変革

▶ グローバル人材育成

グループ全体を挙げてのグローバル人材育成に向け、2023年4月よりスマートフォンアプリで学習可能なTOEIC対策講座を開設しました。今後、上級講座の開設や、DXに対応するデジタル人材教育を新たに導入予定です。

加入者数 グループ全体で合計**314名**(3月22日時点)

▶ 新たな採用手法の導入

採用手法	制度概要
キャリア登録	当社に関心があり、能力がある人材が当社に直接エントリー登録することによりマッチング機会を増やす
ジョブリターン(退職者再雇用)	一度当社を退職された方で、再度入社を希望する方に対し、退職後のキャリアを登録いただくことで、適したポジションがある場合に当社から連絡が届く
リファラル採用(従業員紹介)	信頼できる当社社員からの紹介により人材を募ることで、人材の定着化を従来以上に促進

※対象：いずれも2023年4月時点では井関農機単体のみ



人材戦略 ～グループ人材力の最大化～

人的資本関連指標 (2022年実績)

女性社員比率	男女間賃金格差 (正社員)	定着率 (新卒入社者の3年後定着率)	有給休暇取得率 (正社員)	障害者雇用率
14.2%	72.8%	90.6%	65.3%	2.24%

※井関農機単体の状況

FOCUS

●女性管理職比率

実績			目標
2020年	2021年	2022年	2025年
3.7%	4.2%	4.1%	7%

※井関農機単体の状況

多様な人材の活用やスキルアップ、今後のキャリア形成等を目的として女性社員向け研修を実施しています。



女性社員研修の様子

●男性の育児休業取得率

2022年実績
42.1% (平均取得日数 30日)

※井関農機単体の状況

出生の申し出があった男性社員について、本人および上司に育児休業制度の周知を行い取得を促進しています。

健康経営の推進

健康経営宣言

井関グループでは、従業員のWell beingを実現するため、「からだの健康」「こころの健康」「くらしの健康」の三つの健康を柱とした健康基本方針を定め、2021年に健康経営宣言を発表しました。

メンタルヘルスセミナーの開催

2022年は当社全事業所で外部講師によるメンタルヘルスセミナーを実施しました。約150名の社員が参加し、メンタルヘルスの概要から実際にストレスを感じた際の対処方法まで幅広く学ぶ機会となりました。従業員のメンタルヘルス向上のため、今後も継続的に開催していきます。

健康経営優良法人認証の取得

従来の取り組みに加え、当社全事業所でメンタルヘルスセミナーを毎年定例開催とするなど新たな施策を実施した結果、昨年に引き続き「健康経営優良法人2023(大規模法人部門)」に認定されました。今後も従業員のエンゲージメント向上を図り、企業価値を高めていきます。



人権尊重・差別的扱いの禁止

基本方針(基本的な考え方)

井関グループ倫理行動規範に「基本的人権を尊重し、国籍・人種・信条・性別・障がいの有無を理由に差別や嫌がらせを行わない」ことを定め、全従業員に配布しています。また、「定期的に教育を行い、常に相手の人権を尊重する」こと、「ハラスメントなど相手の人格を無視した行為がないよう、日頃からの言動に十分注意する」こと等を指導しています。

労働安全衛生マネジメント

各社・各拠点の実態に即した安全衛生活動に取り組んでおり、製造会社では安全パトロールの実施で現場の意識向上を促進し、「労働災害ゼロ」に向け災害リスクの低減に努めています。また、ヒヤリ・ハットを体験する場として、井関安全啓発センターを設置し、起こりうる労働災害を疑似体験することで、安全意識の向上を図っています。

今後も「健康的で安全な職場」を行動規範に掲げ、井関グループ全体で労働安全衛生管理を徹底していきます。

安全に関する方針

“安全はすべてに優先する” —労働災害「0」の取り組みを推進—

危険予知活動によるリスクアセスメントの実施

作業における危険性・有害性を特定し、リスク低減措置を実施し、災害発生を未然に防止する。

安全教育の実施

安全啓発センターでの教育を通じて安全意識を再徹底し、労働災害を発生させない仕組みを構築する。

労働災害統計強度率 単位：%

2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
0.001	0.371	0.000	0.004	0.260

*強度率：1,000労働時間当たりの労働損失日数

*対象：井関農機と国内3製造所

VOICE—従業員の声

育児休業を活用して活躍する従業員

井関農機(株) 欧州営業部 佐藤 寛

私は現在、欧州販売代理店向けの営業を担当しています。会社では性差なく育休取得が推奨されており、上司や同僚の理解の下、昨年、約3週間の育休を取得しました。夫婦で子育てのスタートを切ることで、成長の喜びを分かち合えたり、育児の大変さを共有する良い機会となりました。現在は、時差勤務制度を利用して、子どもの朝の支度や保育園への送迎など子育ての時間を確保しています。今後も効率的に働きながら成果を上げるとともに、家族との時間も大切にしていきたいと考えています。

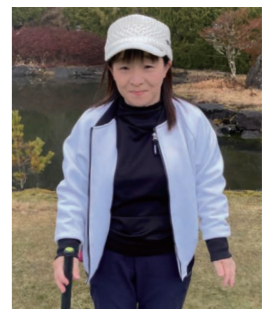


活躍する女性従業員

井関農機(株) 開発製造業務部 ISEKIテクニカルトレーニングセンター長 竹内 教子

井関グループ全体の生産技能を向上させるため、研修計画の立案や材料手配等の運營業務全般に携わっています。中でも、私が特に力を入れているのが、製造現場の技能者育成です。子育てをしていた当時は、育児休業制度を有効活用しながら、仕事の両立を図ってきました。最近は休日のゴルフをきっかけに人間関係の輪が広がり、プライベートの充実だけでなく、仕事面でもプラスになっています。今後当社でさらに活躍するためには、他部門の業務への関心、より緊密な人間関係の構築が社内外で必要だと考えています。

これからも、時代にマッチした教育企画を立案し、当社グループの品質・生産性向上に寄与できる人材を多く育成していきます。



中途入社で活躍する従業員

井関農機(株) IT企画推進統括部 松山IT企画推進課 後藤 佑介

前職で習得した設計・プログラム開発の技術を活かし、松山IT企画推進課でRPAの推進・システム開発などを行っています。当社にとって最適なソリューションを提案し、業務効率化に貢献したいと考えています。また、今年6月には第6子が誕生予定で、ますます忙しくなりそうですが、引き続き職場の上司・同僚にサポートを受け、仕事と家庭を両立していきます。



知的財産戦略

知的財産方針

当社は、「農家を過酷な労働から解放したい」という創業の精神の下、これまで数多くの商品を生み出してきました。事業戦略と商品戦略に基づき先行研究や人材育成に積極的に投資して、今後も継続して質の高い知的財産を創出していきます。創出した知財は商品への織り込みだけでなく、ノウハウなどの無形資産を含めて収益化を図り、企業の優位性を高めシェアアップと収益向上につなげます。

発明の創出・特許戦略

有望技術や市場動向・ニーズを勘案し、開発・営業部門の意見を取り入れ設定した発明提案テーマに基づき、発明提案活動を強力に推進しています。また、異なる製品を担当する技術者を集め、農作業全体を体系的に捉えた発明創造活動を行い、技術の水平展開による発明の質と量の向上に努めています。

提案された発明を、将来の社会環境や技術動向、事業の実現性を加味しながら審査し、実効性の高い発明について権利化することにより、自社技術の保護と商品開発の優位性を高めています。

意匠・商標戦略

魅力あるデザインと親しみやすいペットネームはそれぞれ意匠権・商標権として蓄積し、他社商品と差別化し、商品デザインの保護強化を行うことで当社ブランド価値の向上を図っています。

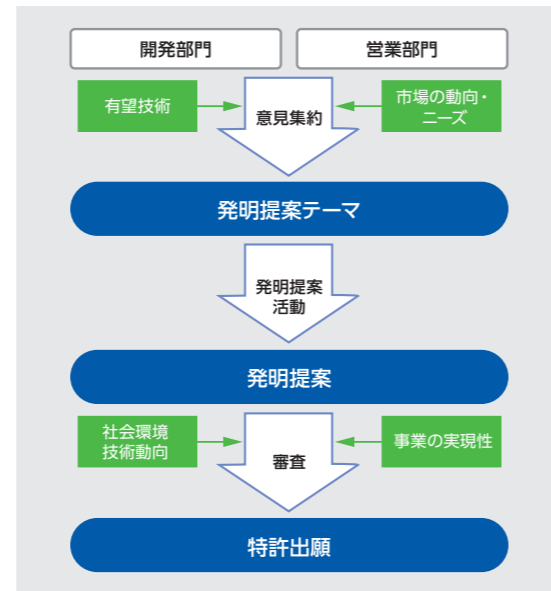
海外知財網の構築

出願形態、審査基準および権利の効力等が異なる各国の知財制度に対応して、有効権利の取得と蓄積に努めることで、新興国を含む各地域における当社商品の模倣防止や他社知的財産権への侵害防止を図っています。

知的財産の活用

- 1 知的財産の自社活用で技術の基礎と知的財産による守りを固めるとともに、さらなる投資によって先行開発、共同開発（他社技術導入）、人材育成を図り、土台を拡大していきます。
- 2 土台をしっかりと固めた上で自社技術の権利化、海外知財網を拡大し、競争優位性を強めます。
- 3 さらに自社保有の知的財産・無形資産（図面やノウハウ、ブランド）を活用して収益へ結びつけるとともに、ステークホルダーへの情報発信により、企業価値向上を図ります。

また当社はインドの大手農機メーカーと技術・業務提携契約を締結し、農業関連商品に関する技術供与を行っています。



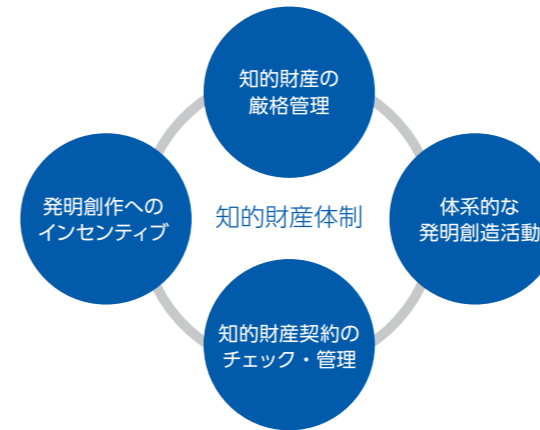
知的財産体制

井関グループは、知的財産部により、創作から権利化および権利放棄に至るまでの知的財産を厳格管理しています。発明創造活動による知的財産の創作に対しては、報奨金や表彰などのインセンティブを実施しています。

また、知的財産に関する契約締結にあたっては、法務面にも留意し、契約のチェック・管理を行っています。

発明表彰制度

知的財産創造活動の活性化のため、若手技術者の意識高揚を図る表彰や、優れた発明を開発部門で共有して創造活動の広がりを促進する社内表彰を行っています。優れた発明の創出により、井関グループの競争力の向上を目指しています。



知的財産管理

知的財産の取得・管理は法令および社内規程に基づき実施し、企業秘密の保全・他社知的財産権の尊重につなげています。また、国内外の知的財産情報を知的財産管理システムにて電子化し、円滑で効率的な知的財産の管理・運用をしています。

事例) 知的財産権の価値評価

価値算定基準に基づき、社会通念に照らし妥当性のある評価が行えるようにし、技術価値の判断や、権利譲渡対価および実施料の算定などに利用しています。

人材育成(知的財産教育・創造機能伝承)

知的財産教育

創造性を活性化するため、新入社員研修をはじめ、経験年数に応じた知的財産教育を実施しています。特に、ベテラン技術者から若手技術者への発明創造ノウハウの伝承を図り、若手技術者の創造能力の向上を推進しています。

技術研究発表会

国内外の変化する市場環境に貢献できる製品づくりを行うために、研究開発の成果や発明情報の共有と経営層を含めた議論の場として開催しレベルアップを図っています。

知的財産活動の成果「井関グループの高い技術力の証」

当社の日本における特許の分野別登録数や高い特許査定率は、当社が新技術の開発、投入、実用化に積極的に取り組んできた証です。この知的財産に裏打ちされた技術力を活かし、今後も知的財産を重視した事業活動を図っていきます。

分野別登録数

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

特許査定率

年	2004~2010	2011	2012~2017	2018	2019	2020	2021
特許査定率*	83.7%~91.8%	91.8%	94.7%~100.0%	96.4%	97.7%	98.7%	97.2%
順位	1位	2位	1位	2位	1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り下げまたは放棄した件数

発明表彰件数
(公益社団法人発明協会)

全国発明表彰 **19件**

地方発明表彰 **213件**

総計 232件

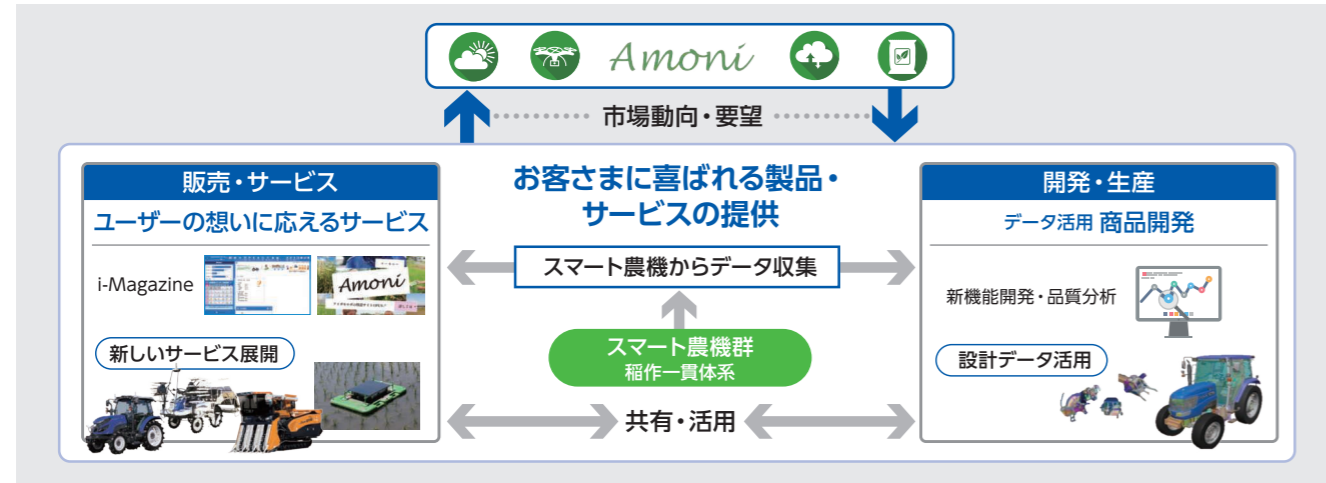
(2023年2月時点)

DX推進

DXの推進によるビジネスモデルの転換

井関グループは、DXの推進を通じて「お客さまに喜ばれる製品・サービスの提供」を目指しており、製品だけでなく情報やノウハウなどデジタル技術を活用したベストソリューションの提供に注力し、「モノ」から「コト」へのビジネスモデル転換を図っています。

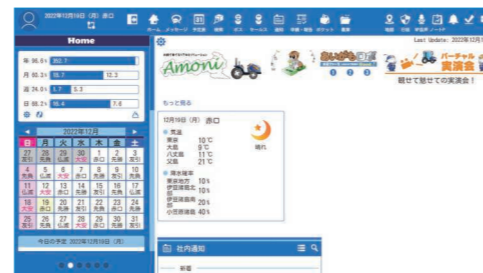
農林水産省によると、データを活用した農業を行っている農業経営体数は、2020年から2022年で約6%増の23%と着実に増加しています。当社グループでは、これまでもICTやロボット技術を活用したスマート農機の提供を通じて農業の課題解決に向けて取り組んできました。これからは、スマート農機から得られるデータや、長年培ってきた営農技術、ノウハウを活用したサービスの提供へ注力し、さらなる農業の生産性向上に取り組んでいきます。また、開発・生産の場面においてもデータを活用した取り組みを推進していきます。



販売・サービスにおける取り組み事例

i-Magazineは商品情報検索、見積書作成、動画コンテンツ、取扱説明書・パーツリストの閲覧、セールス日誌などを網羅したデジタル・サポート・ツールです。データの活用により農業経営におけるお客さまの真のニーズに沿った情報をリアルタイムで情報提供できるほか、効率的な営業活動による従業員の働き方改革にもつなげていきます。

昨年より販売会社に展開を開始し、今年広域販売会社への展開が完了しました。

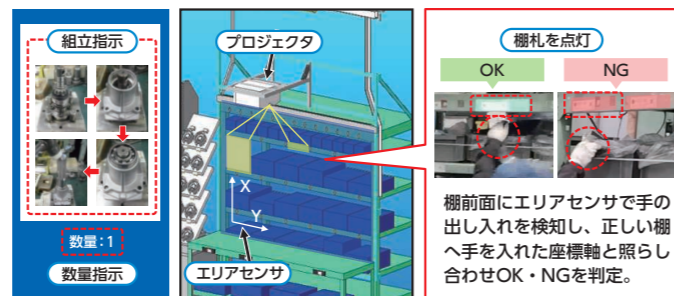


生産における取り組み事例

製造所では異なる種類の製品を同一ラインで生産するため、リストに基づいて工場内の部品を集めるピッキング作業や作業教育に時間を要していました。

デジタル表示器を用いてピッキング作業を視覚的に補助するプロジェクションピッキングシステムの導入により、正確かつスピーディーな作業の実現と教育時間の削減(30%減)ができました。

デジタル技術を活用し、さらなる生産の効率化と品質の向上を図っていきます。



※ピッキングとは、工場内にある部品の中からリストに基づいて部品を集める作業。

気候変動への対応

井関グループは、2022年5月にTCFD提言への賛同を表明しました。

TCFD: 金融安定理事会が設置した気候変動関連財務情報開示タスクフォース (TCFD: Task Force on Climate-related Financial Disclosures)



ガバナンス

自然からの恩恵を受ける農業は、気候変動と密接な関係にあり、農業機械総合専門メーカーである当社の事業活動にも大きな影響を受ける可能性があることから、気候変動への対応を経営の重要課題のひとつと位置づけ環境経営を実践しています。

気候変動のリスクと機会については「ESG委員会」において統括管理しています。委員会は原則毎月開催し、気候変動のリスクと機会に関しては年4回、検討・審議を行っています。委員会で審議した内容は取締役会へ答申し、重要な事項については、取締役会において審議・決定する仕組みとすることで経営陣の関与強化を図っています。(ESG委員会についてはP59をご覧ください。)

戦略

井関グループは気候変動が事業に与える影響度を認識し、そのリスクと機会を管理し経営判断に織り込むため2021年に気候変動シナリオ分析を試行しました。

外部シナリオを参照した「社会全体が脱炭素に向けて変革を遂げ、温度上昇の抑制に成功する」1.5℃/2℃シナリオ、「経済発展を優先し、世界の温度上昇とその影響が悪化し続ける」4℃シナリオの2つのシナリオから主要事業である農業機械事業の国内外のバリューチェーン全体を対象に分析を行い、2050年時点想定したリスクと機会を特定しました。データ収集および分析は、総合企画部戦略企画室が中心になり、組織横断(国内営業・海外営業・商品企画・財務・購買・品質・環境関連部署)で実施しました。定性・定量評価等については2030年を想定しています。(P55をご覧ください。)

シナリオ	シナリオ分析の整理	リスクおよび機会への戦略の方向性
1.5℃/2℃	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素化に向けた政府等の規制強化による運営コストの増加 脱炭素化の進展に伴う調達コストの増加 脱炭素需要に対応できないことによる事業機会の損失 	<ul style="list-style-type: none"> エネルギー消費の低減、再生可能エネルギーの活用等による影響の抑制 脱炭素化に向けた農業機械や農法の変化に対応 <ul style="list-style-type: none"> 農業機械の電動化ならびに効率的な農作業や施肥の最適化のためのロボット農機・スマート農機の導入 水田のメタン排出量削減に資する農法へのソリューションの需要拡大
4℃	<ul style="list-style-type: none"> 風水害の甚大化によるサプライチェーンを含む生産・販売拠点などの被災影響 平均気温上昇に伴う稲作可能地域の減少や米の品質低下などを受け稲作用農機需要の減少 	<ul style="list-style-type: none"> 事業継続計画の定期的見直し、商品構成や販売網の見直しなどによる影響の抑制 自然環境の変化に対応 <ul style="list-style-type: none"> ロボット農機による農作業の代替関連技術、AIによる気象データ・生育データの収集・分析から判断まで行動する自律作業 持続可能な農業生産基盤の構築に資するソリューションの需要拡大

※主に参考にした外部シナリオ
 1.5℃/2℃: IPCC AR6 SSP1-1.9, SSP1-2.6 (産業革命以降の気温上昇が1.5℃/2℃未満に抑えられる気候政策シナリオ)、IEANZEシナリオ、APSシナリオ
 4℃: IPCC AR6 SSP3-7.0, SSP5-8.5 (地域対立/化石燃料依存で気候政策を導入しないシナリオ)

リスク・機会の管理

シナリオ分析で特定したリスクと機会は財務影響の大小と可能性の大小の二軸(4象限)で識別・評価し、取り組む時間軸を選定しています。ESG委員会で識別・評価・フォロー体制を構築し、年度ごとに環境変化に伴う戦略の検討・審議、新規リスクの確認を含む見直しを継続しています。短期で事業活動に影響を及ぼすとされるリスクについては「リスクマネジメントワーキンググループ(WG)」の管理に統合し、リスク管理規程に基づき業務プロセスの中で発生防止および損失の極小化を図り、業務の円滑化、資産保全などに努めます。(リスクマネジメントWGについてはP77をご覧ください。)

気候変動関連の商品・ソリューションの機会については、商品企画や開発テーマ等の方向性を協議する「商品開発戦略会議」「先端技術戦略会議」などの会議体において評価、検討し、重要案件は経営会議や取締役会の承認を経て開発計画に織り込んでいきます。

気候変動への対応

シナリオ分析をもとにしたリスクと機会

区分	内容	1.5°C/2°Cシナリオ		4°Cシナリオ		対応策時期	対応策の方向性	既存の取り組み	今後の取り組み	
		財務影響	可能性	財務影響	可能性					
移行リスク	技術	技術開発の遅れによる競争力の低下	中	中	中	中	短期	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素型農業の研究・開発 自然災害・気温上昇等に適応した農業を支援する農業機械の研究開発 	<ul style="list-style-type: none"> 直進アシストシステム搭載商品(トラクタ・コンバイン・田植機)の販売 電動乗用芝刈機の限定販売開始(2022年12月) 	<ul style="list-style-type: none"> 自動操舵・ロボット農機の充実 電動農機の研究・開発 自然災害・気温上昇に適応した農業機械の研究・開発
	市場	ニーズや社会インフラの状況により需要が低下し売上が低下する	大	小	中	小	短期			
	政策	炭素税、排出権取引制度の導入による運営コストの増加 詳細①	中	中	小	中	中期	<ul style="list-style-type: none"> TCFD情報開示の段階的な詳細化 GHG排出量の網羅的把握と削減計画の棚卸し 	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動リスク・機会の特定、シナリオ分析の実施 GHG排出量把握と開示(スコープ1・2および3) 海外事業拠点におけるI-REC導入(2022年より) 	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動リスク・機会の定期的な見直しと経営計画への反映 販売拠点を含むGHG排出量の把握と削減目標スコープの見直し
	評判	投資家等のステークホルダーからの評価低下、ダイベストメント、または株価暴落	小	中	小	中	中期			
市場	気候変動によりサプライチェーンが変化し、製品製造のコスト上昇、商品提供が困難になる	小	中	小	中	長期	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動による世界的な資材価格の注視と資材投入量の効率化 気候変動による水資源状況の注視 	<ul style="list-style-type: none"> 資材・水資源の投入量の把握 鉄使用部位の軽量化、加工ロス削減 	<ul style="list-style-type: none"> 鉄使用部位の軽量化、加工ロス削減 冷却水循環化や回収水(雨水など)の利用 	
物理的リスク	急性	風水害の激甚化により自社/サプライチェーンが被害を受けることに伴う商品・サービス提供体制の停止 詳細② ※昨年度分析から財務影響の評価を見直しています	中	中	中	中	短期	<ul style="list-style-type: none"> 生産・販売拠点およびサプライチェーンの水害リスクの詳細把握 サプライチェーンを包含するBCP策定 	<ul style="list-style-type: none"> BCP策定(国内事業所、生産拠点、販売拠点) 国内購買先マッピング、多重化計画策定 	<ul style="list-style-type: none"> 海外拠点を含むサプライチェーン全体での水害リスクの詳細把握 グローバル全体のサプライチェーンを包含するBCP策定
	慢性	既存商品価値の低下リスク	中	小	大	中	長期			
	慢性	気温上昇によるエネルギー価格の上昇	小	大	小	大	長期	<ul style="list-style-type: none"> 耕作可能地域の変化・減少に伴う製品販売網の再構築 再エネ電力の調達や省エネルギーの推進 	<ul style="list-style-type: none"> リスクとしての認識 各生産拠点における脱炭素計画案作成 	<ul style="list-style-type: none"> 省エネルギー目標の策定 エネルギー使用量に対する再エネ比率の目標値の設定 再エネ発電設備の設置 長期的な耕作可能地域の変化の詳細調査
機会	商品・サービス	省エネ・GHG削減に寄与する農業機械の需要増	大	小	中	小	短期	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素型農業の研究・開発 自然災害・気温上昇等に適応した農業を支援する農機の研究開発 	<ul style="list-style-type: none"> 直進アシストシステム搭載商品(トラクタ・コンバイン・田植機)の販売 電動乗用芝刈機の限定販売開始(2022年12月) 	<ul style="list-style-type: none"> 自動操舵・ロボット農機の充実 電動農機の研究・開発 自然災害・気温上昇に適応した農業機械の研究・開発
	商品・サービス	気候変動による農業環境の変化に対応する商品・サービスの売上増	大	中	大	中	短期			
	商品・サービス	農地土壌のGHG排出削減等に寄与するソリューションの需要増	中	中	小	中	中期	<ul style="list-style-type: none"> 政府や自治体等の補助金事業等に関する動向の注視 生産者の要望に応えるソリューションの検討 	<ul style="list-style-type: none"> 環境保全型農業について企業や自治体との連携によるイノベーション(2020年3月~2023年4月現在の国内における連携協定 9件) 	<ul style="list-style-type: none"> 有償事業としての事業計画策定 モデルケースの実証、事業の全国展開

可能性：大(短期的：3年以内)、中(中期的：3~5年)、小(長期的：5年以上)

財務影響(2030年時点を想定)

2021年度に特定したリスクと機会の財務影響の内、2022年度は影響度は中程度ではあるが発生する可能性が高い「炭素税」と「風水害の激甚化による影響」の定量化を行いました。今後もリスクと機会の財務影響の定量化・分析を進め、リスク影響の低減や機会に資する新たなソリューションの創出につなげていきます。

詳細① 炭素税の導入による運営コストの増加

各国政府において気候変動政策が強化され高額な炭素税や排出権取引制度が導入される。これにより自社のGHGの直接排出やエネルギー消費に係る排出の量に応じた課税が生じ、運営コストが増加する。

1.5°C/2°Cシナリオ	11億円/年の負担増加
4°Cシナリオ	3.5億円/年の負担増加

算出根拠 2030年の井関グループのGHG排出総量を2020年度と同水準の6.4万トン/年(Scope1+2)に炭素価格を乗じ算出(1ドル=140円) 1.5°C/2°Cシナリオ130ドル/トン2030年(IEA「Net Zero by 2050 A Roadmap for the Global Energy Sector」の先進国の値) 4°Cシナリオ39ドル/トン2030年(IEA WEO 2020におけるSTEPSの欧州の値から想定)

詳細② 風水害の激甚化による生産・販売中断・事業停止のリスク

気候変動の進展により、台風や洪水等の風水害が激甚化し、自社生産拠点や原材料・部品の供給源その他サプライチェーンに影響が及ぶことで生産中断および事業停止につながる。

1.5°C/2°Cシナリオ	48億円/年の売上減少
4°Cシナリオ	68億円/年の売上減少

算出根拠 自社拠点および購入金額が1億円以上のサプライヤー拠点を対象に、水害による影響額を算出 自社生産拠点は2020年から2021年の売上高平均、サプライヤーは2021年の購入金額を前記対象サプライヤーで案分し影響額を推測 水害リスクはWWF Water Risk Filterにて各拠点のリスクとハザードマップにより確認 BCPの策定があることから復旧想定期間を20日と仮定して算出(中小企業庁データより)

指標と目標

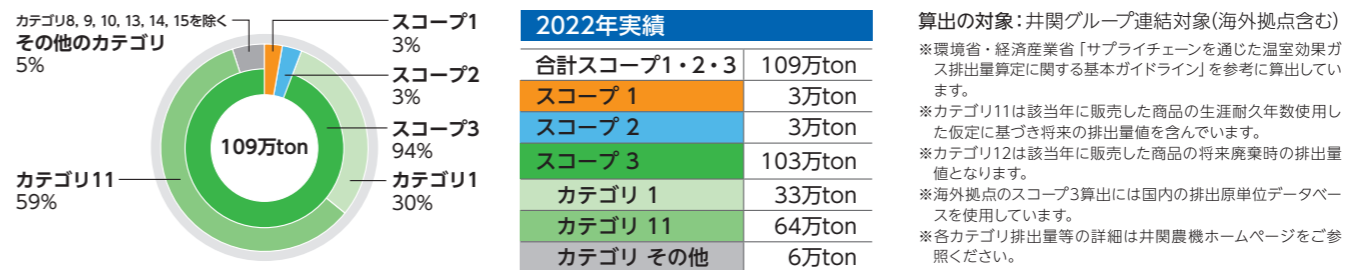
井関グループは、環境ビジョンとして「『お客さまに喜ばれる製品・サービスの提供』を通じ、2050年までにカーボンニュートラルで持続可能な社会の実現を目指す」を掲げています。

指標	目標(環境中長期目標)
井関グループ全体のCO ₂ 排出量(スコープ1・2)	2030年 2014年比46%削減(総量)
エコ商品の国内売上高比率	2025年 国内売上高比率65%

バリューチェーン全体での取り組み	
スコープ3 カテゴリ1	2022年4月に取引先に向けCO ₂ 自主削減目標策定を依頼 取引金額の7割を占める取引先と連携したCO ₂ 削減目標の策定を目指す
スコープ3 カテゴリ11	農業機械の電動化、水素など代替エネルギーを活用した農業機械の研究・開発
その他	自治体等と連携し環境保全型農業の普及拡大など農産分野における脱炭素の実証に参画

※エコ商品認定制度についてはP57、2022年の環境中長期目標の実績についてはP62、過去の実績は井関農機ホームページをご覧ください。

バリューチェーンを通じたCO₂排出量



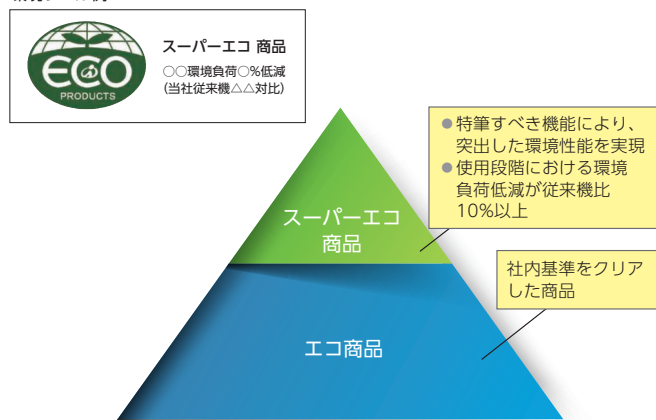
脱炭素社会の実現への取り組み

環境適合設計の取り組み

▶ エコ商品認定制度

「エコ商品認定制度」は、気候変動課題の解決や農業における環境負荷低減につながる環境適合性の高い商品を社内認定する制度です。省エネ・省作業、環境負荷低減、省資源、生物多様性配慮などの社内評価基準をクリアした認定商品には環境ラベルを付与し、商品カタログや取扱説明書などに表示し、お客さまにわかりやすくお伝えしています。なお、環境ラベルは、ISO14021で定められたタイプII（第三者認証を必要としない自己宣言型）に準拠しています。

環境ラベル例



▶ エコ商品認定事例

● 欧州・オセアニア向け乗用芝刈機 SXG327 SXG324

欧州の厳しい排出ガス規制に対応したEU StageV適合エンジンの搭載、従来機に対してエンジン馬力・最高车速の向上、コレクタ集草量増加により作業能率を向上、HVO燃料使用に対応した乗用芝刈機 SXG327、SXG324を「エコ商品」に認定しました。

HVO燃料を使用することでCO₂排出量削減など環境負荷低減が期待できます。



※HVO (Hydrotreated Vegetable Oil: 水素化植物油): 食品業界から出る廃棄油や、農業生産で発生する余剰の野菜などから作ったバイオ燃料です。油を水素化処理することで脂肪酸炭化水素に変換し、ディーゼルエンジンに使用できるようにしたものです。欧州のガソリンスタンドでは、HVOディーゼルが利用できるようになっており、特に環境規制が厳しい北欧で多く利用されています。

農業機械の電動化の取り組み

農業機械の電動化は脱炭素社会実現の大きな柱になると考えています。井関グループでは脱炭素時代に向け2010年より愛媛大学との共同研究を開始し、2012年に電動トラクタプロトタイプを発表しました。

商品化に向けてさらに技術研究を培い欧州景観整備市場向けとして、2022年にリチウムイオンバッテリーを搭載した電動乗用芝刈機 SXGE2 の限定販売を行い、欧州市場ニーズの見極めを開始しています。

● 電動トラクタプロトタイプ (2012年)

● 電動乗用芝刈機 SXGE2 (2022年)



環境保全型農業の普及拡大に向けた取り組み

井関グループでは、化学肥料・農薬の使用量削減を目指す環境保全型農業の普及拡大に取り組んでいます。化石燃料を原料とする化学肥料・農薬の削減は脱炭素効果が期待されます。普及拡大に向けては、先端技術やデータの活用により化学肥料削減に寄与する商品や除草などの管理作業の省力化により農薬削減に寄与する商品の拡販に注力しているほか、国や自治体・民間企業・生産者と連携しながらスマート農機や営農技術の実証を行っており、農業の新しい技術創造に取り組んでいます。(連携によるイノベーションはP33をご覧ください。)

● 可変施肥田植機 土壌測定結果からリアルタイムで施肥量を調整

