

# 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

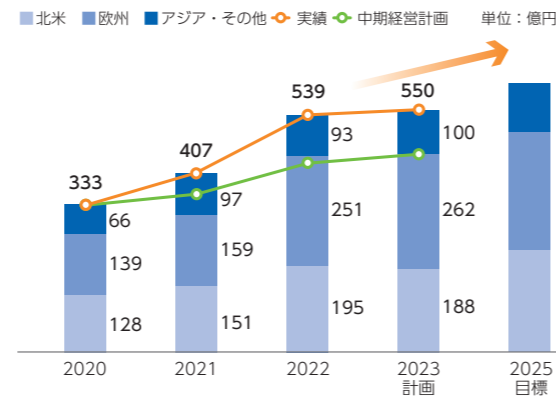
## 海外営業本部長メッセージ

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"> <li>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）</li> <li>中大小型トラクタは米社が強い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>農業が重要産業（コメ生産量は世界の8割）</li> <li>人口増に伴う農機需要増</li> <li>東アジアでは高性能機械の需要継続</li> </ul>
井関グループの強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>AGCO社の持つMFブランドコンパクトトラクタをOEM供給</li> <li>北米全土を網羅するAGCO社の販売ネットワーク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>50年以上の歴史によるISEKIブランドの存在感</li> <li>プロ向け電動商品の開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本市場で培った稲作向け技術</li> <li>100%連結子会社のタイIST社によるアセアン販売展開</li> <li>インドTAFE社との協業推進</li> <li>東アジアでの先端農機展開</li> </ul>
中期経営計画戦略のポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>		

## 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

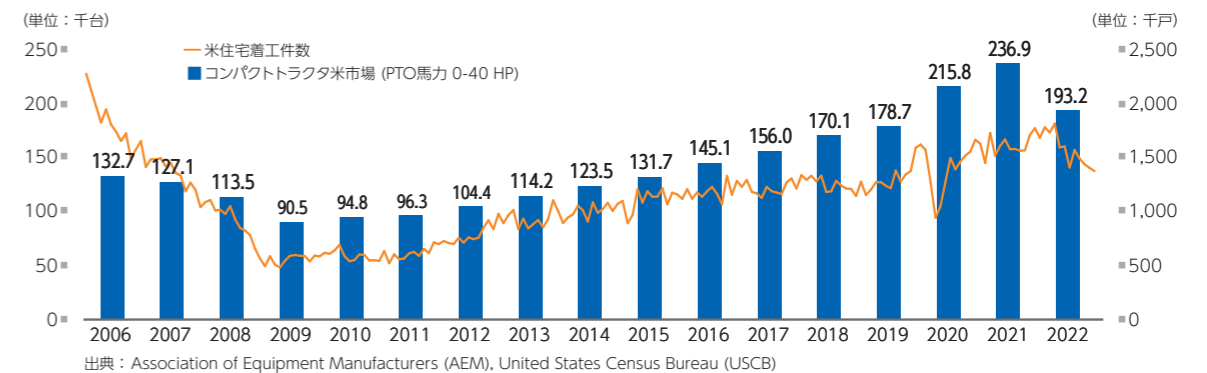
拡大」を重点施策としています。AGCO社とともに、各地域の特性に沿った商品戦略や、販売・サービス向上に取り組んでいきます。

『「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



出典：Association of Equipment Manufacturers (AEM), United States Census Bureau (USCB)

### 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CO<sub>2</sub>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、高能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。