

平成 15 年 5 月 23 日

各 位

会 社 名 井 関 農 機 株 式 会 社
代 表 者 名 取 締 役 社 長 中 野 弘 之
コ ー ド 番 号 6 3 1 0
上 場 取 引 所 東 証 第 1 部 大 証 第 1 部
問 合 せ 先 取 締 役 其 田 一 美
(TEL.03 - 5604 - 7710)

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、このたび 2003 年度から 2005 年度までの中期経営計画を以下のとおり策定しましたのでお知らせいたします。

1. 企業理念

当社は、創業以来 70 余年にわたり、農業機械の総合専門メーカーとしてわが国農業の近代化に貢献してまいりました。その間、一貫して農業の効率化、省力化を追求し続け、その過程のなかで数々の農業機械を他に先駆けて開発し、市場に供給してまいりました。

21 世紀の世界の食糧問題を考えるとき、当社の果たすべき役割は極めて大きいものと考えております。今後ともわが国農業並びに世界の農業に貢献することを経営の基本理念として推進してまいります。

2. 中期業績計画

中期目標（2005 年度）

営業利益 100 億円

有利子負債圧縮 残高 600 億円台

具体的な業績計画は以下のとおりです。

（連結ベース）

（単位：億円）

	2002 年度 実績	2003 年度 計画	2004 年度 計画	2005 年度 計画
売上高	1,564	1,580	1,630	1,670
営業利益	62	70	85	100
経常利益	41	50	60	80
当期利益	10	20	30	45
有利子負債残高	1,041	900	750	690

（単体ベース）

（単位：億円）

	2002 年度 実績	2003 年度 計画	2004 年度 計画	2005 年度 計画
売上高	945	920	940	980
営業利益	33	32	42	50
経常利益	28	28	34	42
当期利益	15	13	16	24

3. 基本戦略

中期業績計画達成のための戦略といたしまして、以下の4点に注力し、「企業価値の拡大」を図ってまいります。

海外販売の強化拡大

営業力強化による国内農機市場でのシェア 20%確保

農機専門メーカーの強みを生かした商品開発力の更なる強化

連結収益構造改革の推進による「低コスト構造」の構築

4. 市場別戦略と施策

1) 海外市場

当社がさらに成長していくには、海外市場の開拓は不可欠であり、市場開拓を一層推進してまいります。(単位:億円)

	2002 実績	2003 計画	2004 計画	2005 計画	2002比
製品売上	101	110	125	155	50%増

(1)北米向けトラクターの価格競争力強化

(2)欧州市場拡販(販売地域拡大、農用トラクター拡販)

(3)東南アジア市場へのトラクター販売開始(2003年度)

(4)中国市場への参入(2004年度試験販売開始)

(5)販売体制強化

a.北米現地駐在員増員(現在2名 2005年度5名)

b.タイに駐在員派遣(2004年度)

2) 国内市場

当社の収益源は国内農機市場にありますので、その市場で井関グループとしてシェア 20%確保を目指します。

同時に、非農機売上の拡大を図ります。

(1)営業力強化によるシェア確保

国内市場は、農家戸数減少による需要漸減の中で、価格競争に拍車がかかっておりますが、大型農業機械及び野菜作機械の拡販に注力し、市場でのシェアを確保するものであります。

直販戦力の強化

大規模営農への取組強化

(2)非農機売上の拡大(2002年度 120億円 2005年度 25%増)

養液施設の売上拡大

コイン精米事業の戦略展開

修理収入の拡大

農業用資材の売上拡大

3) 商品開発力の強化

当社は、一貫して開発力の強化に注力してまいりました。今後とも開発体制を充実し、顧客ニーズにきめ細かく対応する商品を開発するとともに、抜本的原価低減を図ってまいります。

抜本的原価低減の推進

製造原価低減（目標：3割低減）

新製品原価低減

海外調達拡大

中国生産拠点の本格稼働（2004年1月予定）

4) 連結収益構造改革の推進

現在取り組んでいる重点施策に加え、連結収益構造の改革を図り、グループ財務体質を一段と強化し、低コスト構造の企業体質を構築してまいります。

(1) 販売会社の収益構造改革の推進

効率化の推進と生産性の向上を図り、低コスト構造を構築する。

(2) 全てのコスト3割削減

型式数3割削減、リードタイム短縮30日 15日

5. 財務戦略、資本政策

1) 有利子負債の圧縮

収益構造改革推進により、キャッシュフロー倍率8倍程度を目標に、2005年度末の有利子負債残高を600億円台まで圧縮します。

2) 株式交換による販売会社100%子会社化の推進

グループ力の強化と併せて、特約店の安定株主化を図ります。

3) 自己株取得の実施

中期3ヵ年合計で、取得株数20百万株、25億円程度を目途に自己株取得を継続実施します。

4) 配当

2003年度の復配と安定的な配当継続を目指します。

以 上