

## 国内市場戦略

現場の課題に向き合い、  
持続的な成長と強い経営基盤づくりを推進し、  
日本農業の新たな未来を切り拓きます

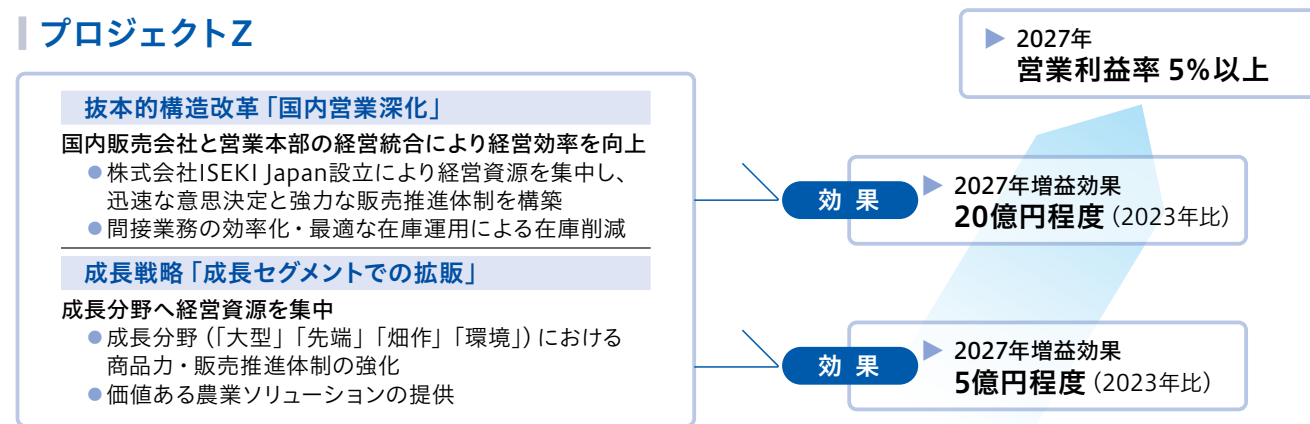
執行役員 営業本部長  
石本 徳秋



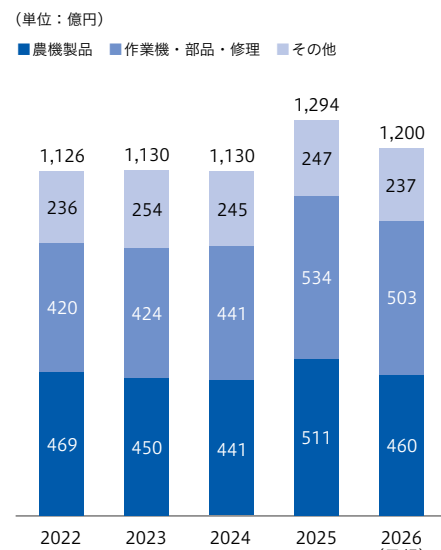
2025年は国内営業体制において大きな転換点となる一年であり、国内の販売会社7社と営業本部の経営統合を行い、株式会社ISEKI Japanを設立し、営業体制の大幅な改革に着手しました。

国内の農業を取り巻く環境は急速に変化していますが、当社はこの変化を新たな事業機会と捉え、2027年の井関グループ営業利益率5%達成に向け、プロジェクトZの主軸となる「抜本的構造改革」と「成長戦略」のさらなる加速を進めていきます。

### プロジェクトZ



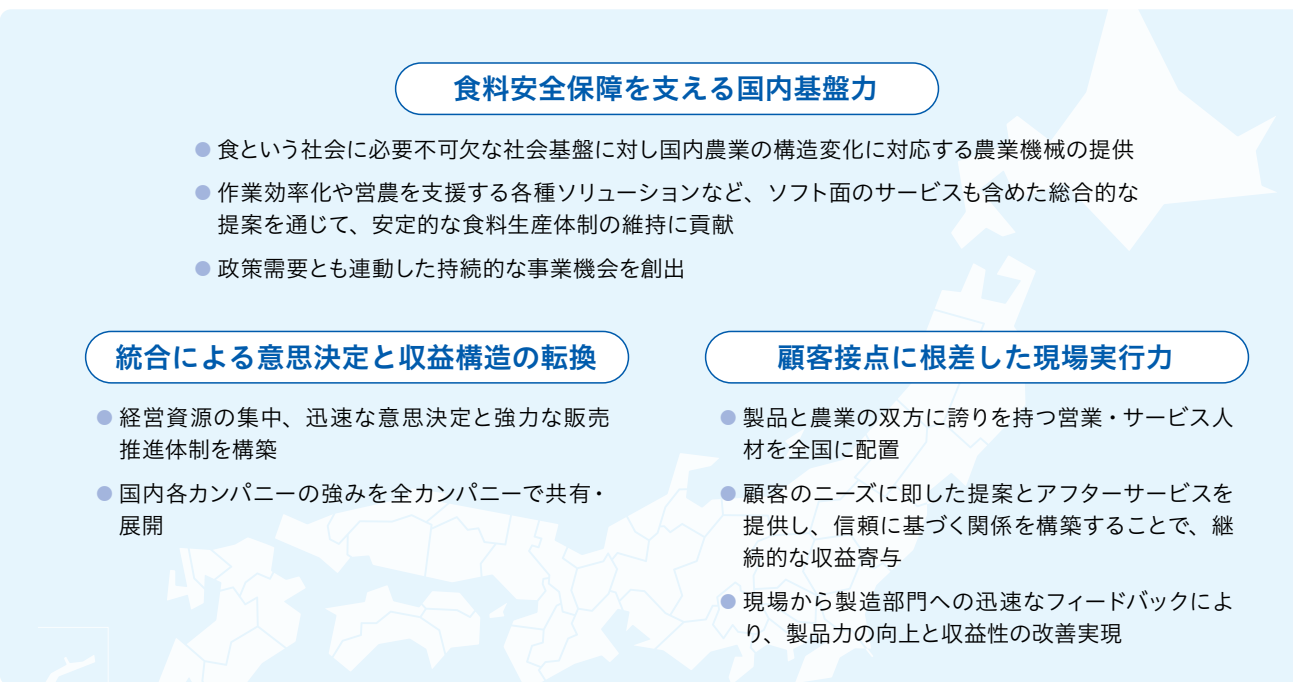
### 国内売上高推移



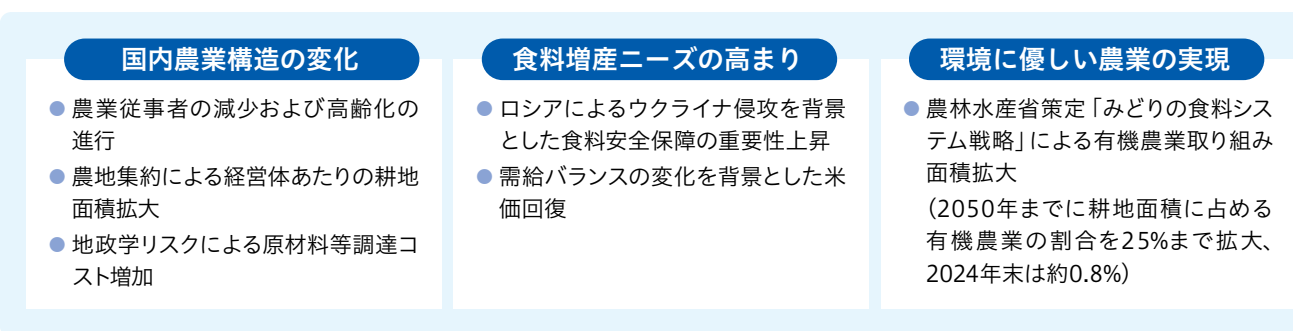
### プロジェクトZの現状



### 国内における井関グループの強み

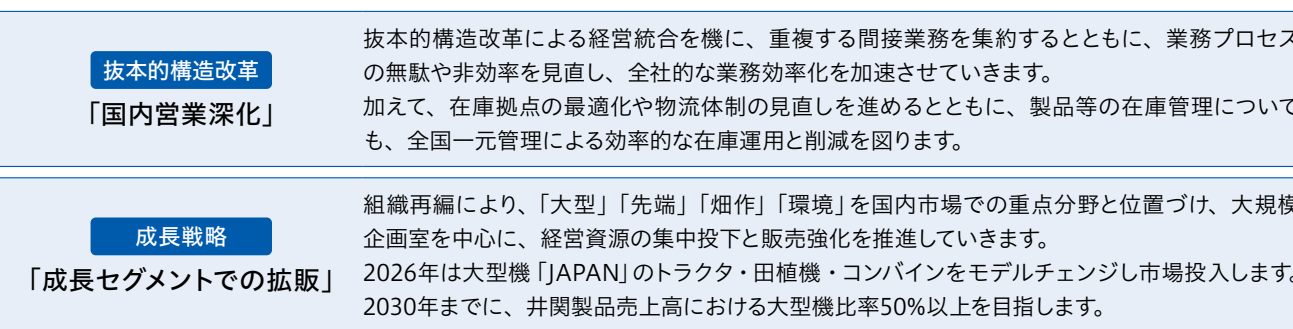


### 市場環境の見通し



### 2030年に向けた国内市場戦略

- 抜本的構造改革「国内営業深化」により
  - 2027年に20億円の増益 (2023年比) ※プロジェクトZ計画当初の15億円から上方修正
- 成長戦略「成長セグメントでの拡販」により
  - 2027年に5億円の増益 (2023年比)



## MENU GUIDE

井関グループが目指すもの

ISEKIレポート2026のポイント

井関グループの価値創造

### 企業価値向上のための経営戦略

マテリアリティ	23
財務・資本戦略	25
株主・投資家との対話	29
人材戦略	31
<b>国内市場戦略</b>	<b>37</b>
海外市場戦略	41
商品・開発戦略	45
製品座談会	51

持続的な成長を支える経営基盤

財務・非財務データ

会社情報・株式情報

国内市場戦略

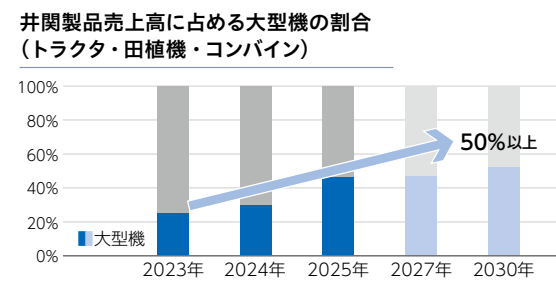
成長戦略「成長セグメントでの拡販」

～「大型」「先端」「畑作」「環境」を重点分野とした経営資源の集中投下・販売強化～

大型機の拡販

一経営体当たりの経営耕地面積は増加しており、経営耕地面積が20ha以上の農業経営体の面積シェアが5割程度に達するなど、一経営体当たりの規模拡大が進んでいます。加えて、基幹的農業従事者の減少および高齢化により、省力化投資の必要性が高まっています。さらに、記録的高温などの影響を背景に、「適期作業の確実化」が収量・品質を左右する局面も増えています。

こうした環境変化を踏まえ、国内市場戦略のひとつとして「大型」を位置づけており、2030年には当社商品の販売における大型機の比率50%以上を目標としています。2025年実績では40%を超え、前倒しの目標達成も見込みながら、着実に進捗しています。2026年は大型フラッグシップブランド「JAPAN」をモデルチェンジし、大型農業機械の市場投入を加速させます。現場ニーズを的確に捉えた商品により、市場競争力のさらなる強化を図ります。

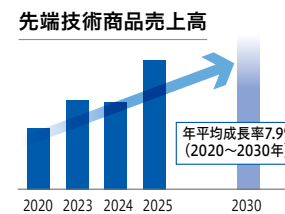


先端技術商品の拡充

近年、日本の農業は担い手不足や高齢化、気候変動への対応といった課題に直面しています。こうした中、デジタル技術や衛星データを活用した精密農業の進展により、省力化・高精度化に資する先端技術商品の需要が高まっています。当社は、直進アシストシステム「オペレスタ」をはじめとする先端技術搭載商品の拡充を推進し、2020年から2030年までで先端技術搭載商品の年平均売上高成長率7.9%を目標に事業拡大を進めています。

直進アシスト機能付きトラクタや田植機に対する市場の認知が高まりニーズが拡大する中、「オペレスタ」を搭載したコンバイン「フロンティアマスターFMシリーズ」を展開します。これにより、収穫作業における操作負荷の軽減と作業精度の向上を図り、現場の省力化と効率化に貢献していきます。

さらに、空からの施肥や農薬散布を可変で行うことができる株式会社NTT e-Drone Technologyが製造するドローンを商品ラインナップに追加しました。同社のドローンは国産で、日本のほ場に適した軽量・コンパクト設計と法規制対応仕様を備え、安心して導入・運用いただける仕様となっています。これにより当社は、地上作業に加え、空からの作業にも対応することで、スマート農業分野におけるソリューション提案力を強化し、日本農業の省力化・高度化に貢献していきます。



畑作市場の獲得

農業人口の減少を背景に、国内では農地の集約および経営規模の拡大が進展しており、畑作分野では作業効率化やコスト低減の重要性が高まっています。加えて、気候変動により生産環境も変化中、当社では大規模企画室の活動を本格化し、大規模経営体や法人、新規参入企業への提案を強化しています。

近年は、玉ねぎを中心とした大規模畑作に取り組む法人が増加しており、北海道に加えて本州でも栽培が活発化しています。こうした変化を捉え、本州向け新型オニオンハーベスタを展開するとともに、BtoBチャネルの開拓を進め、現場の変化に即した商品提案を強化していきます。

また、畑作が盛んな海外市場で高い評価を受けている作業機の取り扱いも幅広く行っており、2025年はタリモズ社 (トルコ) ディスクハローの取り扱いを開始しました。高い基本性能に加え、運搬・移動に便利なコンパクト設計や使い勝手の良さが生産者から評価されており、国内ほ場に適した機械となっています。

環境保全型農業の推進

2021年に農林水産省が策定した「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の25%まで拡大し、農林水産分野における温室効果ガス排出の実質ゼロを目標に掲げています。当社は、環境負荷低減と持続可能な農業の実現に向け、肥料・農業の低減技術の普及を推進しています。

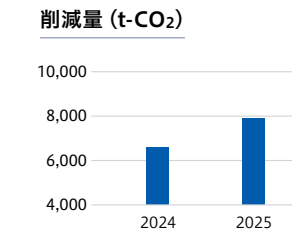
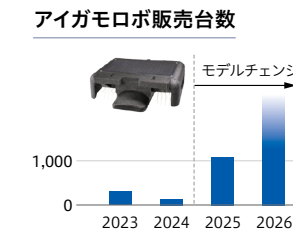
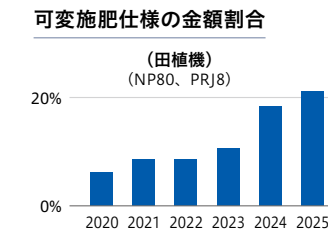
特に、衛星画像から作られたマップデータに連動し、田植え作業をしながら施肥量を自動調整する「マップデータ連動可変施肥田植機」は、順調に販売台数を拡大しています。

また、自動抑草ロボット「アイガモロボ」を核とした有機米産地の育成支援にも取り組んでいます。雑草対策の省力化に寄与するソリューションとして導入が進んでいます。2025年のモデルチェンジ後から販売が拡大しており、有機米生産の拡大と産地形成への貢献を一層強めていきます。

さらに、温室効果ガスの排出削減に向けて、2023年より株式会社フェイガーと提携し、生産者によるJ-クレジット制度への取り組みを支援しています。本取り組みによる温室効果ガスの削減量は年々増加しており、農業分野における脱炭素化を後押しするとともに、生産者にとっての新たな付加価値の創出に寄与しています。

※ J-クレジット制度について

J-クレジット制度は、温室効果ガスの削減や吸収量を国がクレジットとして認証する制度です。認定されたクレジットは、企業や自治体との間で売買が可能です。



トピック 国内Non-Agri市場における販路拡大

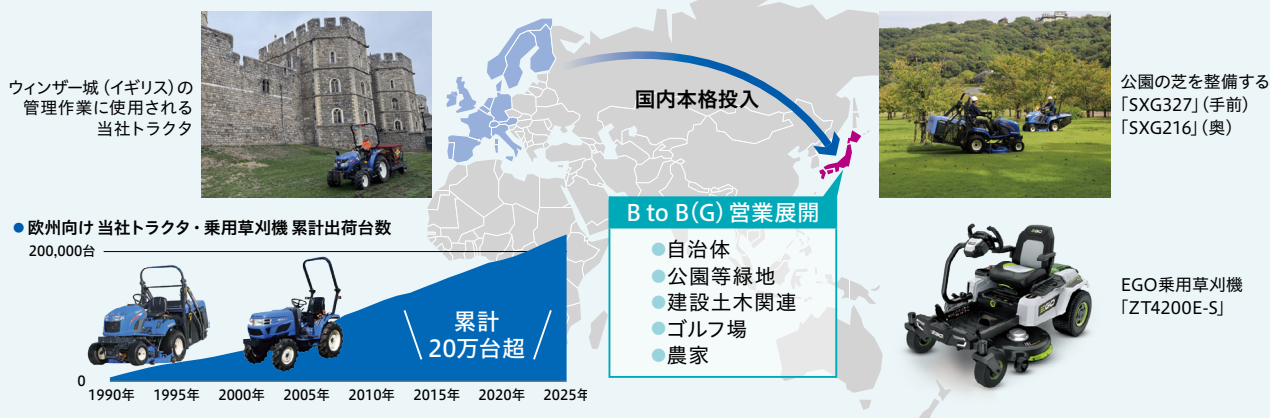
当社は、欧州において景観整備向け商品を展開し、ISEKIブランドとして確固たる地位を築いてきました。特に、トラクタや乗用草刈機はプロユーザーから高い信頼を獲得しており、欧州向けトラクタ・乗用草刈機の累計出荷台数は20万台を超える実績を有しています。

こうした実績を踏まえ、当社は国内Non-Agri市場への本格展開を進めており、自治体、公園などの緑地管理、建設土木関連、ゴルフ場、農家といったBtoB、BtoG領域を中心に販路拡大を図っています。

2026年4月には、国内へ先行投入したSXG327よりもコンパクトでシンプルな乗用モータ「SXG216」を新たにラインナップに追加し、景観整備市場での販売拡大を進めていきます。

あわせて、グループ会社のISEKIアグリは、2025年6月にCHERVON社とバッテリー式OPE (Outdoor Power Equipment) ブランド「EGO」商品の代理店契約を締結し、国内での販売・サービスを開始しました。

今後は、欧州で培った商品力を活かしながら商品ラインナップの拡充を進め、2030年に国内草刈関連機器売上100億円の実現を目指していきます。



MENU GUIDE

井関グループが目指すもの

ISEKIレポート2026のポイント

井関グループの価値創造

企業価値向上のための経営戦略

マテリアリティ	23
財務・資本戦略	25
株主・投資家との対話	29
人材戦略	31
<b>国内市場戦略</b>	<b>37</b>
海外市場戦略	41
商品・開発戦略	45
製品座談会	51

持続的な成長を支える経営基盤

財務・非財務データ

会社情報・株式情報