国内市場戦略

日本農業が抱える課題に対応し、次世代につなぐ農業を実現していきます

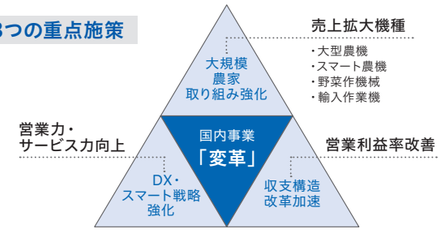
執行役員　営業本部長　**石本　徳秋**

2023年12月期は、農機製品は需要の減少を受けましたが、収支構造改革の柱であるメンテナンス収入等の伸長により増収となりました。国内市場では、今後はさらに農業従事者の減少に伴う労働力不足、農地集約による大規模化・農業機械のスマート化が加速する見込みです。また、「みどりの食料システム戦略」にみられるように環境保全型農業といった環境負荷低減に向けたニーズも高まっています。

国内市場戦略では「大規模農業への取り組み強化」「DX、スマート戦略」「収支構造改革への取り組み強化」に注力し、関連するさまざまなパートナーとの連携強化を図りながら日本農業の課題解決に寄与していきます。さらに「プロジェクトZ」にて広域販売会社の経営統合や成長分野への人材活用を進め、経営の効率化やお客さま視点でのソリューション提供を強化していきます。引き続き、農家の皆さまの「夢ある農業」をサポートすることで、日本農業の持続的な発展に貢献していきます。

事業方針

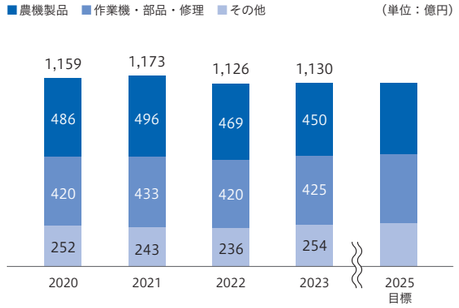
3つの重点施策



抜本的構造改革・成長戦略を実現するための施策

- 抜本的構造改革：国内営業深化（広域販売会社経営統合）
- 成長戦略　　：流動的・広域的人材活用

売上高の推移



市場環境

- 農業従事者の高齢化等に伴う人手不足
- 農地集約の加速、大規模化
- 作付転換の推進
- スマート農業の加速
- 食料自給率の向上
- 食料安全保障への取り組み強化
- 環境保全型農業への関心の高まり
- 食料・農業・農村基本法の改正

農林水産省「みどりの食料システム戦略」

持続可能な食料システムの構築を目的に、食料・農林水産業の生産性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2021年5月に農林水産省にて策定されています。

── 農業生産に関わる2050年目標 ──

- 農林水産業のCO_2ゼロエミッション化の実現
- 化学農薬使用量の50%低減
- 輸入原料や化石燃料を原料とした化学肥料使用量の30%低減
- 有機栽培面積を全耕地面積の25%（100万ha）に拡大

重点施策❶　大規模農家への取り組み強化

スマート農機を通じた省力化による生産性向上

日本農業構造の変化に伴いICTやロボット技術を活用したスマート農機が需要の高まりを見せています。直近では、食料・農業・農村基本法の改正が検討されており、そのひとつとして、スマート農業振興に関する新法を制定し、スマート農業をはじめとした新技術の導入等が促進される見込みです。これらを事業機会と捉え、日本農業が抱える課題解決や大規模経営体のニーズに対応したさまざまなスマート農機を提供し、省力化を通じて生産性向上に貢献していきます。

● 直進アシスト機能搭載商品のラインナップ拡充

広大な面積を耕作する大規模経営体においては、長時間作業による疲労軽減、作業の効率化、作業精度を向上する技術が求められており、直進作業のハンドル操作が不要になる直進アシスト機能を搭載した商品のラインナップを拡充してきました。2017年の大型田植機を皮切りに、2021年に小型トラクタ、2022年に中型トラクタと大型コンバインを発売し、主要3機種であるトラクタ・田植機・コンバインのすべてに展開しています。2023年発売した当社のボリュームゾーンである中型トラクタ(BFシリーズ)では多くの作業機に対応させることで、幅広い作業形態を可能にしました。直進アシスト機能搭載機種の販売比率も年々高まっており、さらなる普及を促進していきます。

10年ぶりにモデルチェンジしたボリュームゾーンの中型トラクタBFシリーズ（直進アシスト機能搭載）

● ロボット農機の大型クラスでのラインナップ拡充

有人監視下で無人自動運転するロボット農機を展開し、省人化・省力化による効率的な農業の構築に注力しています。トラクタにおいては、2018年の65馬力クラスでの商品化をはじめ、2021年に75・98馬力クラス、2024年には大規模化への対応を強化するため業界初となる120馬力クラスのロボットトラクタを発売しました。田植機においては、2022年に市場投入しています。ロボット農機の大型クラスでのラインナップを強化することで、作業形態を変革し、超省力化を通じた生産性向上による経営規模拡大に貢献していきます。

リモコン操作で無人作業ができるGNSS搭載ロボット田植機

環境保全型農業の普及促進による価値創造

「みどりの食料システム戦略」の推進に加え、2024年から農林水産省の事業において環境負荷低減の取り組み実践が義務付けられるなど、気候変動への対応が求められるとともに、農作物の付加価値化など持続可能な農業の実現に向けて、有機農業をはじめとする環境保全型農業に注目が高まっています。当社は環境を成長分野のひとつとして位置づけ、ハードとソフトの両面から地域密着型のソリューション提供を強化しています。

水稲有機栽培では、10a当たりの所得が慣行栽培に比べ3倍近くになる一方で、雑草管理時間は約5倍かかる※と言われており、雑草管理の軽労化が課題となっています。全国各地の自治体と連携協定を結び、水中を攪拌して泥を巻き上げることで光を遮り、雑草の成長を抑制する自動抑草ロボット「アイガモロボ」㈱NEWGREEN（旧社名 有機米デザイン㈱）をドアノックツールに、農業機械に限らず、さまざまな技術の提案を行っています。

また、2023年に㈱フェイガーとJ-クレジットに関する取り組み拡大に向けた事業提携を締結しました。当社が運営する営農ソリューションポータルサイト「Amoni」で提供する水稲生育予測サービスや各種技術により、適切な中干し期間の算定に必要な情報を農家へ提供するとともに、J-クレジット生成に必要な申請・承認等のサポートを通じて、農業全体での環境保全を推進しています。

※出典：農林水産省「有機農業をめぐる我が国の現状について」

自動抑草ロボット「アイガモロボ」

国内市場戦略

重点施策❷　DX、スマート戦略の強化

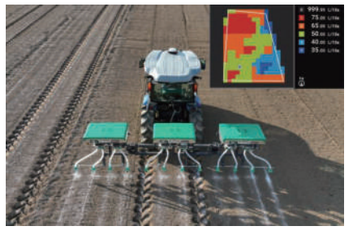
農業従事者の高齢化や労働力不足に対応しつつ、生産性を向上させ、より高度な農業経営を行っていくためには、センシング技術やデータを活用した新たな農業への変革が重要であると考えています。2022年現在、データを活用した農業を行っている農業経営体の割合は、全国で26%、北海道で65%※で今後さらなる拡大が見込まれます。井関グループは、関連するさまざまなパートナーと連携を強化しながら、生産現場目線での精密農業・スマート農業の普及拡大に取り組んでいます。

※出典：農林水産省「令和5年農業構造動態調査」

● センシング・マップデータに連動　土壌のムラに合わせた「可変施肥技術」

土壌には養分の偏りが存在するため、施肥量を土壌状態にあわせて調整し、作物の生育を均一化することが品質安定にとって重要です。当社は、土壌のムラに合わせて施肥量をエリアごと（またはピンポイント）に調整し、収量・品質を保ったまま肥料削減を可能とする「可変施肥技術」を開発しました。

2015年に土壌のムラをセンサーで計測しながら施肥量を自動調整するリアルタイム可変施肥田植機を発売、2020年に水稲・小麦の追肥を可変するスマート追肥システム、2023年にはマップデータに連動する可変施肥機能を搭載した田植機とトラクタを発売しました。高精度な作業の実現を通して、品質向上とコスト削減をサポートするとともに、環境に配慮した農業を提案しています。



マップデータ連動可変施肥機種はJA全農が推進している「ザルビオフィールドマネージャー」のマップデータにも対応

トピック　**お客さまの声** ── 株式会社坂本農園 代表取締役 坂本和徳様

現在、水稲30ha、野菜2ha、果樹6aを栽培しており、2017年より可変施肥田植機を導入しています。可変施肥田植機は通常の田植機に比べて価格は高いですが、昨今の農業資材高騰が続く中、肥料コストの削減につながっています。導入年数が長いほど投資効果が大きくなってきています。前年の収穫量等の結果に基づいて、収量・品質を充分に確保できるラインを見極めながら、さらなる低コスト化に向けて施肥量を少しずつ減らすといったチャレンジをしています。基盤整備で合筆したほ場は、場所ごとに土の状態が異なることから生育の均一化が課題でしたが、可変施肥田植機を活用することで生育ムラがなくなりました。

● データを活用した営農サポート

経営面積の増加に伴う栽培管理や作業工程管理等の複雑化に対して、経営管理の効率化がますます求められています。農業機械の作業情報をデータ化する「ISEKIアグリサポート」は、農業経営管理ツール「アグリノート」とデータ連携し、農作業記録を自動で蓄積することで農業経営の効率化をサポートしています。また、データに基づいた栽培管理を行うことができ、収量データに基づいた可変施肥田植機の最適な施肥量設定等が可能となるなどコスト削減や収量拡大が期待できます。

2024年にアグリノートを展開するウォーターセル㈱と資本業務提携しました。アグリノートが持つ情報プラットフォーム機能を強化し、データ連携を拡張していきます。

営農情報ポータルサイト「Amoni」では、栽培管理する上で便利な機能として、気象データに基づいたほ場・品種ごとの水稲生育予測を行うサービスを展開しており、栽培管理の最適化を支援しています。

さまざまな場面でのデータを活用したサービスを提供し、農業経営の見える化による高収益型農業の実現に貢献していきます。

農業機械と連携した栽培管理をサポート

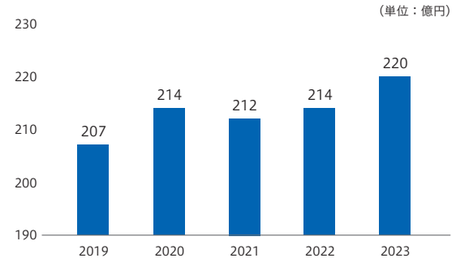
アグリノートは、ISEKIアグリサポートが取得した作業内容や作業軌跡をマップ等で見える化

重点施策❸　収支構造改革の取り組み強化

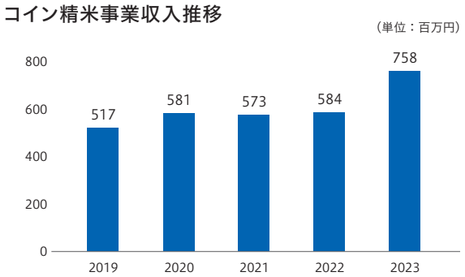
農業機械の需要環境に左右されにくい安定した収益基盤の構築に向けて、国内売上高の約20%を占めるメンテナンス収益（部品売上・修理収入）の拡大に取り組んでいます。大規模化に伴う計画的なメンテナンス需要の高まりとサービス活動の強化により、着実に収益拡大が進んでおり、今後も販売会社収益の柱として注力していきます。また、コイン精米事業も安定した収益確保に貢献しています。2023年には、おいしさの指標である食味鑑定値を標準精米より6～7%向上させた「うまみ精米」機能搭載のコイン精米機を発売しました。

また、営業拠点や人員配置の最適化を目的としたブロック戦略を実施し経営効率化を図っています。大型整備拠点を中心とした営業拠点のブロック化を推進し、地域の収益性・シェア・大型機械の需要等の総合的な観点から投資判断を行い、収益性の改善を図っています。

メンテナンス収入推移



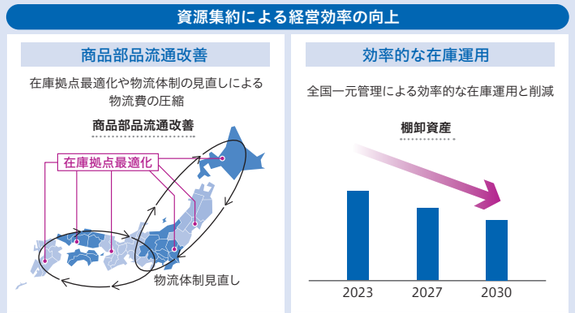
コイン精米事業収入推移



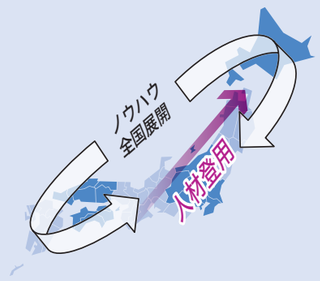
抜本的構造改革・成長戦略を実現するための施策（プロジェクトZ）

「資源集約による経営効率の向上」

2025年1月に広域販売会社6社の経営統合による組織再編を予定しています。これにより、在庫拠点および物流体制見直しによる物流費（倉敷料や輸送費）の圧縮や在庫の一元管理による効率的な在庫運用と削減、重複する間接業務の効率化といった経営資源の集約による経営効率の向上を図ります。



「成長戦略　流動的・広域的人材活用」

農業従事者の減少や「みどりの食料システム戦略」にみられる環境保全型農業への関心の高まり、食料安全保障への取り組み強化等が加速する中、先端技術をベースとした「大型機械」「畑作」「環境」市場の拡大が見込まれ、その成長市場でのソリューション提供に注力していきます。販売会社の経営統合により、ノウハウを持つ人材を広域的・流動的に活用、成長市場へリソースを投入することで国内事業をさらに発展させていきます。

同様に、メンテナンス事業や中古事業等の収益性の高い事業に関しても各販売会社が持つ強み・ノウハウを全国展開し、より収益力のあるビジネスモデルの構築を目指します。