

2019年11月28日  
井関農機株式会社

2019年12月期 第3四半期 決算説明会  
質疑応答要旨

(問1)国内7~9月の状況について、大幅営業増益の要因として、大型機の新製品の投入効果と消費増税前の駆け込み需要のどちらが増益のインパクトとして大きかったか。また、来期以降も大型機の新製品投入効果は持続できるか。

(回答)

- ・9月まででは増税効果が大きかった。特に9月に入ってから顕著。大型機については、4月以降積極的にトラクタの試乗・実演等を実施し、特に北海道で増加してきている。来期に向けてもさらに積極的に実演等を実施していく。足許では北海道で秋作業の収穫や畑作関係の実演等を行っている。来期の大型トラクタの需要は堅調に推移すると考えている。

(問2)台風に関する復興需要について、長野県等で洪水被害があったがこれらの復興需要は期待できるのか。それとも農家が被災されて購買意欲が減少し需要が減ってしまうか。現状当社の印象は。

(回答)

- ・現時点で農水省が公表している全体の被害額は2,430億円。内訳は農産物で700億円。ビニールハウス、パイプハウス、農地等で1,720億円。台風関係の補助については、激甚災害の場合は地域によってばらつきはあるが、国と県と市町村で大方カバーできる仕組みとなっている。ただし、まずはインフラ関係の復旧を優先しなければならない。今回の台風は秋の収穫関係が進んでいた地域もあったが、遅い地域は被害があった。徐々に復旧関係含めて動き出してきているが、この影響は今後第4四半期に効いてくると思う。営業活動等が出来なかったという行動面でのマイナスもある。国の補助事業もあるが即効いてくるものではないと推測している。



(問3) 来期の海外地域別動向をどのように見ているか。

(回答)

・北米:

コンパクト市場はここ数年増加継続しているが、米中貿易摩擦の問題等もあり慎重に見ている。1~9月のAGCO社の状況は前年同期比コンパクトで105%。住宅着工件数についても3年程右肩上がりであったが、最近伸びが鈍化している。新商品のサブコンパクトトラクタは北米市場の評価は高く、大きく落ちることはないが、それほど大きく伸びるという期待は出来ないと見ている。

欧州:

今期は伸び悩んでいるように見えるが、為替の影響が大きい。また、トラクタは好調だったが、フランスで酷暑となりガーデン製品が伸びなかった。天候要因や為替円高影響等は不透明だが、排ガス規制対応の新商品等もあり伸長すると考えるが、大きく伸びることはないのかもしれない。

アセアン:

タイのマーケット、ユーザー環境は非常に悪く見ている。当社はやっと在庫調整が終了した。また、新たな施策展開も進めており、タイについては来期期待している。

インドネシアも政府入札への期待もあるが、一般の販売にも力を入れ、更に販売基盤を強化していきたい。

ミャンマーは現地の優秀な代理店と組めており、想定以上に好調だった。来期も期待している。

韓国:

日韓関係の影響が懸念されたが、当社の出荷は予定通り販売できた。当社のフラッグシップ機「Japan」の名称であるため心配もあったが、高評価をいただいている。日本製でも良い機械であればユーザーは評価していただくと実感した。

中国:

特に日系メーカーが苦労している。日本製の機械については市場以上に落ちていると思う。ただし、中国メーカーも大きなダメージがあり、大手も中堅も決算が大変に悪い模様。市場がどれだけ回復してくるか分からないが、当社は今年が最悪だった。在庫調整も概ね終わっているため、来期については今期以上のものを期待している。

(問4)通期業績予想について、売上を下方修正した一方で営業利益以下は据え置いた要因は。また、来期以降の収益性を考えるうえで、業務効率化等の利益率を底上げするような施策は持続可能な取組みとなるのか。

(回答)

・収益面で据え置いた要因について、まず資材価格については、価格の上昇が当初想定まではいかなかった。使用量が多い鉄板は低下傾向。石油製品は、落ち着いている。上がり傾向なのは鉛。非鉄と鉄のバランスで大きく悪化の方向には動きづらい状況にあると見ている。

販売面での価格見直しについては、海外向けでモデルチェンジ時に見直している。海外商品の採算改善は現中計の大きなテーマで、今後も継続していく。また奨励金についてマーケットを見ながら都度見直し等も行っている。

業務効率化などに伴う固定費経費の削減については、販売会社の収支構造改革を進めている。国内の農家数減少や農業構造の変化に合わせて販売拠点を見直していく。加えて農業の大型化に伴い、大型農家、プロ農家向けにメンテナンスに力を入れていく。大型整備拠点を軸に拠点の見直しを行っている。その究極が販売会社の統合。このような取組みにより、経費削減でき、メンテナンス等収益が増強されていくという所で持続可能であると考えている。

(問5)タイについて、競争激化の背景。

また、稲作と畑作市場について来期期待しているということだが、具体的にどのような製品・分野に期待しているか取組みを教えてください。

(回答)

・タイでは、農業機械の購入時は基本的にファイナンスになる。タイの農村経済は十分回復しておらず、今までであれば購入不能な層まで購入範囲を広げ、新たなユーザーの掘り起こしのため競合他社は頭金のキャンペーンを行っている。当社も新しいファイナンススキームの構築によりある程度戦えると期待しているが、慎重に進めることになる。

製品面では、タイは40馬力、54馬力の2つのトラクタが中心だったが、来期についてはミャンマーでも好調の中国製の汎用コンバインに力を入れていく。トラクタについても新商品を投入する。これが大きな柱になってくると考えている。更にIST社が直販店を開設した。今後台数の増加に期待している。

(問6) 来年度の農水省の政策補助金の動向や、当社のスマート農業関連の取り組み状況は。

(回答)

・来年度に向けてスマート農業加速化実証プロジェクトは今年度と同程度の金額で予算化され、この実証の中で、来年度もスマート農業関連のハードとソフトの両面で活性化されてくると考える。

当社のスマート農業関連では、ウォーターセル社のアグリノートという管理ソフトを取り扱っており、契約件数は増えてきている。アグリノートは汎用性があり、衛星を使って圃場をさまざまな数値で見られるソフトなどと連携できる。

当社は、スマート農機とドローンや人工衛星の利用など、他企業とのオープンイノベーションで稲作一貫体系のデータ活用に取り組んでおり、スマート農業加速化実証プロジェクトにも合致すると考えている。

以上

#### 将来予測に関する免責事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、2019年12月期第3四半期決算説明会開催日(2019年11月15日)時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。