海外市場戦略（海外営業カンパニー）

海外営業本部長メッセージ

世界各地域の社会課題解決に向け、「食と農と大地」のソリューションカンパニーとして、さらなる海外事業の拡大を目指します

取締役　執行役員
海外営業本部長
谷　一哉

世界的な食料問題、環境意識の高まり、そしてコロナ禍によるライフスタイルの変化。多様なニーズや課題に対する解決策が求められる現代の社会情勢の中で、我々井関グループは世界各地のお客さまへ「食と農と大地」へのソリューションを提供していきます。

北米市場においては当社は、プライベートで楽しむ園芸や農業など、コロナ禍で拡大した郊外志向のお客さまの「大地」を通じた生活充実支援のための小型トラクタを提供し、2021年度は過去最高の売上を達成しました。

環境意識の高まりが顕著な欧州市場においては、環境負荷低減を実現したエンジンを搭載した当社の製品は、景観整備事業を中心に、美しい街並みが広がる「大地」をより清潔で住みよいものにしています。今後も、電動化対応を含めた低環境負荷で高品質な製品の提供を目指します。

アジア市場においては、日本の稲作で培った当社の高品質な農業機械の提供により、農作業の省力化と食料生産拡大の一助を担っています。今後は東アジアやアセアン地域に留まらず、世界最大のトラクタ市場であるインドにおいても事業拡大を進めていき、アジアでの人口増加とそれにより高まる食料需要に対して、当社は「農」の機械化促進による「食」の課題への解決策を提供していきます。

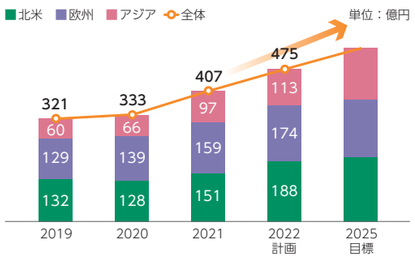
食料生産から、プライベートで楽しむガーデニングや街の景観整備まで、世界各地のお客さまの幅広いニーズと課題解決に沿った製品ラインナップを提供することにより、井関グループは「『食と農と大地』のソリューションカンパニー」として、さらなる海外事業の拡大を目指します。

	北　米	欧　州	アジア
市場特徴・見通し	● 小型トラクタ市場の伸長・定着 ● 中型トラクタは安定推移 ● 脱炭素の動きへシフト	● 緑地整備や除雪作業などの景観整備事業に当社製品が利用される ● 第5次排出ガス規制等、環境意識の高まり ● コンシューマ向け市場は堅調維持	● 農業が重要産業（コメ生産は世界の8割） ● アセアン地域の農機ニーズ上昇 ● 東アジアでは高性能機械の需要継続
井関グループの位置づけ・強み（優位性）	● AGCO社コンパクトトラクタ事業の中核 ● 脱炭素化へ向けた製品開発	● 50年以上の歴史によるISEKIブランドの存在感 ● プロ向け電動商品の製品開発	● 日本で培った稲作技術 ● タイIST社によるアセアン事業拡大 ● インドTAFE社との協業推進 ● 東アジアでの先端農機展開

中期経営計画戦略のポイント・進捗

- 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
- 販売網の再構築による欧州全土でのネットワークの強化

海外売上高推移



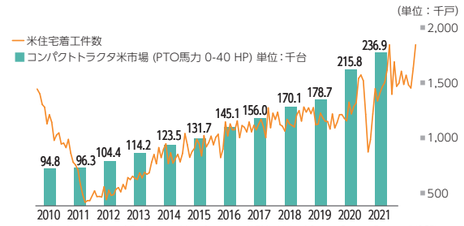
重点施策 ① 北米戦略　“コンパクトトラクタ市場でシェアアップ”

北米では、1991年より30年以上、世界的農機メーカーであるAGCO社をパートナーとし、コンパクトトラクタを中心にOEM供給しています。井関製トラクタは北米の豊かな大地を背景に、ホビーファーマー向けガーデニングや果樹園の整備のみに留まらず、除雪作業や家畜の飼料運搬、土砂の運搬等の幅広い用途に使用されています。個人の豊かな暮らしの実現をサポートすることで、人々の生活に根付いた農機の在り方を提案しています。

近年、北米では在宅勤務の定着や郊外志向によるライフスタイルの変化に伴い、コンパクトトラクタの需要が拡大しています。2021年に過去最高の24万台に到達した北米のコンパクトトラクタ市場において、井関グループの北米売上高も過去最高の151億円に達しました。

今後もAGCO社との協力関係をより一層強固なものとして、高品質で現地ニーズに即した製品ラインアップの拡充や、当社製品を愛用いただいているすべてのお客さまに向けて、サービスの向上を図ります。引き続き堅調な市場における当社製品の売上とシェアのさらなる拡大を目指すことで、「大地」を通じたプライベートな生活の質の向上に貢献します。

北米コンパクトトラクタ市場、住宅着工件数の推移



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

重点施策 ② 欧州戦略　“景観整備市場での存在感アップ”

欧州において井関グループは50年以上のビジネスの歴史を持ち、緑地整備や除雪作業をはじめとした景観整備事業用にトラクタや乗用芝刈機などを提供し、住みよい清潔なまちづくりに貢献しています。2019年より施行された第5次排出ガス規制（EU Stage V）を筆頭に、高い環境意識と高度な製品品質が求められる欧州において、井関の製品は搭載エンジンの環境負荷低減に加え、プロユーザーのニーズに応えた機能の面においても、お客さまより高い評価をいただいています。

現在EUでは、持続可能な成長戦略として「欧州グリーンディール」を打ち出し、主要目標のひとつとして、2050年までの温室効果ガスの実質排出ゼロを掲げています。その中でも、2035年以降のEU域内での内燃機関車の販売禁止検討は、電動化や代替燃料の導入拡大につながり、欧州の産業と社会に大きな構造変化がもたらされることが予想されます。当社はこうした変化を見据えて、2024年までに電動製品の量産化を計画しています。

2022年より欧州全土の販売ネットワークをより強固な体制に統合し、今後もお客さまのニーズに応えた高品質の製品を提供することで、井関グループは欧州の景観整備事業へのさらなる貢献を目指します。

EU排出ガス規制対応エンジンを搭載したトラクタ「TH5」（スイス、マッターホルンにて）

重点施策 ③ アジア戦略　“日本で培った稲作関連機械を展開”

井関グループでは、世界で初めて自脱コンバイン、ロータリ式田植機を製造・販売し、稲作向け農業機械について世界に誇る技術をもっています。アジアでの人口増加と高まる食料需要を背景に、当社ではその技術を活かした稲作向け農機のフロントランナーとしての責務を果たすべく、アジア地域でのさらなる販売に力を入れています。

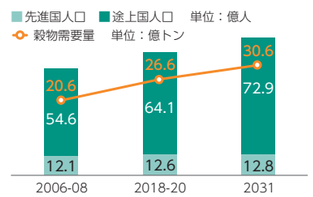
人口増加が著しいアセアン地域においては、食料自給率向上を目指し、より効率的に作業ができる農業機械のニーズが高まっています。井関グループでは、2020年12月に連結子会社化し、井関主体の事業運営がスタートしたタイIST社が一層の推進力となり、周辺諸国も含めたアセアン事業展開を加速させていくことで、農機を通し食料需給問題に貢献しています。

また、アセアンと同じく経済発展が目覚ましい世界最大のトラクタ市場であるインドにおいては、同国内シェア2位のTAFE社と「開発・生産・販売・部品調達等」の幅広い分野で協業を推し進めています。インド市場および世界で両社の存在感を高めることを目指し、協力し事業を進めることで、農業のさらなる機械化に向けて発展が期待されます。

一方、東アジアでは、日本と同様に農業従事者の減少・高齢化を背景に、農地集約による大規模化が進展しており、中長期的に全体の農機需要は停滞する一方で、高性能・高能率製品群は一定の需要が継続すると想定しています。日本の稲作で培った先端農業機械を、韓国、台湾に展開しており、農作業の省力化を進める一端を担っています。

井関グループはアジアの幅広い地域での異なるニーズに全方位に対応し、販売推進、シェア拡大を図っていきます。

人口と穀物需給の見通し



農林水産政策研究所「世界の食料需給の動向と中長期的な見通し」（2022）より作成