



2024年7月26日  
井関農機株式会社

事業戦略(プロジェクトZ施策)説明会  
質疑応答要旨

(問1) 欧州向けの環境対応商品について、開発・販売の進捗状況を教えて欲しい。

(回答)

・2022年に試験販売を実施した電動の乗用草刈機「SXG」は、現在、本格販売に向けた対応を進めている。また、電動化商品のラインナップ拡充を見据えた開発も進行している。一方で、バイオ燃料を使用できる商品の拡充も進めており、現時点で、欧州向け商品の約6割がバイオ燃料対応の商品となっている。今後も引き続き他社仕入商品含めて、環境対応商品の品揃えを拡充し、欧州事業の拡大を加速させていく。

(問2) 地域別利益率のイメージを教えて欲しい。また、連結化するPTC社の利益率が高い理由と今後の継続性について教えて欲しい。

(回答)

・国内と海外の利益率は同程度となっている。海外の中では、欧州の利益率が最も高い。国内のように小売販売店を持っておらず、販管費率が高くないことに加え、市場での当社ブランド力の高さから、価格決定力が一定程度あることが要因である。連結化するPTC社についても同様の理由から高い利益率となっており、今後も継続できるものと考えている。北米はOEM供給のため利幅は比較的小さい。アジアは、東アジア地域については利益率が高く、アセアン地域は低い傾向にある。基本的に大型機械は利益率が高く、東アジア地域での売上は大型高付加価値商品を中心とするビジネスとしていることから収益性が高くなっている。



(問3) 効果が最も早く表れる施策は。

(回答)

- ・人員削減による効果が最も早く表れる。次いで、開発最適化の効果が2025年末頃から表れてくると見ている。加えて、海外の成長戦略による効果は、進捗次第では比較的早く表れてくるのではないかと考えている。

(問4) 2027年までの配当政策について教えて欲しい。

また、来期、再来期の営業利益はどのようなイメージか。

(回答)

- ・今期計上する特別損失には、固定資産の減損が含まれているが、それに係る償却費の減少は、さほど大きくはなく、かつ短期的であるため、それほど効果は見込んでいない。来期は合併費用を含む構造改革費用が見込まれることや、プロジェクトZ施策の本格的な効果が2025年末頃から表れてくることから、再来期から営業利益が増加していくイメージをしている。当社は安定的な配当を継続することを配当方針としているが、収益が改善する2026年から順次配当を増額していきたい。

(問5) グローバル戦略機とインド勢の製品との価格差はどの程度か教えて欲しい。

(回答)

- ・例えば、インド勢の進出が著しい欧州市場では、現時点では、一般的な当社製品と比べて、インド製品は10~20%程度安い。原価低減に向けては、この辺りが一つのターゲットとなる。グローバル設計は、共通設計によって原価低減を図るもの。具体的には、製品の基本骨格は固めたうえで、販売先の地域それぞれのニーズによってスペックを入れ替えて展開していく。そのため、販売先や製品ごとに原価ターゲットを変えていくことを考えている。また、原価低減については、インドのTAFE社との協業も重要となる。製品そのままの受給も進めているが、地域ごとに異なる多様なニーズやスペックに対応するため、部品単位での共用に重点を置いて原価低減を図っていく。既に実施している部品もあるが、引き続きTAFE社の得意な部品について、メリットを見極めながら実施していきたい。

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、事業戦略説明会開催日(2024年7月22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。