

株式会社クボタ

2022 年 12 月期上半期決算説明会

2022 年 8 月 4 日

イベント概要

[企業名]	株式会社クボタ
[企業 ID]	6326
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2022 年 12 月期上半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期
[日程]	2022 年 8 月 4 日
[ページ数]	36
[時間]	10:30 – 11:35 (合計：65 分、登壇：25 分、質疑応答：40 分)
[開催場所]	電話会議
[会場面積]	
[出席人数]	100 名
[登壇者]	6 名 代表取締役副社長執行役員 企画本部長 吉川 正人 (以下、吉川) 執行役員 企画本部副本部長 伊藤 和司 (以下、伊藤) 執行役員 機械統括部長 太田 旬治 (以下、太田)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



エグゼクティブオフィサー 経営企画部長

滝川 英雄（以下、滝川）

エグゼクティブオフィサー 水環境総括部長

近藤 渉（以下、近藤）

経営企画部 IR 課長

松井 一世（以下、松井）

[アナリスト名]*

JP モルガン証券

佐野 友彦

ジェフリーズ証券

福原 捷

UBS 証券

水野 晃

野村証券

前川 健太郎

ゴールドマン・サックス証券

諫山 裕一郎

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本

050-5212-7790

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasias.com



登壇

松井：定刻となりました。これより、2022年12月期上半期の決算説明会を開催させていただきます。私は本日司会を務めさせていただきます、経営企画部 IR 課長の松井でございます。

本日の予定ですが、まず企画本部長の吉川より、決算内容について約30分ご説明いたします。その後、質疑応答を行います。会議全体の時間は1時間程度を予定しております。

なお、弊社の投資家様向けホームページに本日の決算説明会用の資料を開示しておりますので、そちらの資料を併せてご覧いただきますようお願いいたします。

それでは、クボタ側の出席者を紹介させていただきます。代表取締役副社長執行役員、企画本部長の吉川でございます。

吉川：吉川でございます。よろしくお願いいたします。

松井：執行役員、企画本部副本部長の伊藤でございます。

伊藤：伊藤でございます。よろしくお願いいたします。

松井：執行役員、機械統括部長の太田でございます。

太田：太田です。よろしくお願いいたします。

松井：エグゼクティブオフィサー、経営企画部長の滝川でございます。

滝川：滝川です。よろしくお願いいたします。

松井：エグゼクティブオフィサー、水環境統括部長の近藤でございます。

近藤：近藤です。よろしくお願いいたします。

松井：それでは吉川より、2022年12月期第2四半期累計期間連結決算についてご説明させていただきます。決算説明会用の資料をお手元にご準備いただきますようお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2022年12月期第2四半期累計連結決算概要

For Earth, For Life
Kubota

(億円)	2022年12月期 2Q累計	2021年12月期 2Q累計	増減		予想比増減 (期初予想)	
			金額	%	金額	%
売上高	12,605	11,014	+ 1,591	+ 14.4	+ 405	+ 3.3
国内	2,991	3,025	▲ 35	▲ 1.1	▲ 209	▲ 6.5
海外	9,614	7,989	+ 1,625	+ 20.3	+ 614	+ 6.8
営業利益	9.6% 1,210	13.4% 1,475	▲ 265	▲ 18.0	+ 10	+ 0.8
税引前利益	10.4% 1,316	13.6% 1,494	▲ 178	▲ 11.9	+ 106	+ 8.7
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	7.2% 912	9.3% 1,030	▲ 117	▲ 11.4	+ 62	+ 7.3

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ

©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved.

2

吉川：おはようございます。企画本部長の吉川でございます。これより、2022年12月期第2四半期累計の連結決算および通期予想についてご説明申し上げたいと思います。

2ページ目をご覧ください。売上高は、前年同期比で14.4%増となる1兆2,605億円、営業利益は18%減となります1,210億円、純利益は11.4%減である912億円となりました。

一方、直近予想との比較では、売上高、営業利益、純利益とも上振れをしております。これは買収いたしましたインドのエスコーツ社が連結対象になったことも寄与してございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



事業セグメント別売上高

For Earth, For Life
Kubota

(億円)	2022年12月期 2Q累計	2021年12月期 2Q累計	増減	
			金額	%
機械	10,962	9,413	+ 1,549	+ 16.5
国内	1,556	1,604	▲ 48	▲ 3.0
海外	9,406	7,809	+ 1,597	+ 20.5
水・環境	1,527	1,466	+ 62	+ 4.2
国内	1,319	1,286	+ 34	+ 2.6
海外	208	180	+ 28	+ 15.6
その他	116	136	▲ 20	▲ 14.7
国内	116	136	▲ 20	▲ 14.7
海外	0	0	▲ 0	▲ 8.7
売上高合計	12,605	11,014	+ 1,591	+ 14.4

国内売上高	2,991	3,025	▲ 35	▲ 1.1
海外売上高	9,614	7,989	+ 1,625	+ 20.3

為替の影響（+800億円）を除くと、海外売上全体は+10%の増

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ

©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved.

3

3 ページ目をご覧ください。セグメント別の売上高は、ご覧のとおりです。機械、水・環境は増加、その他は減少いたしました。海外売上高の増加には為替の影響が 800 億円程度含まれておりまして、これを除いた実質的な海外の増加はおよそ 10%増でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

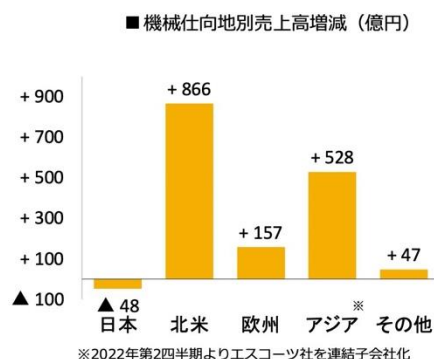
 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

事業セグメント別売上高（対前年同期）

For Earth, For Life
Kubota

機械 +1,549億円（国内：▲48 海外：+1,597）

- 日本** 農機は経営継続補助金終了、米価下落の影響により減。
- 北米** トラクタは住宅市場の下落が見られるもバックオーダー解消の為の出荷が続く。建機、エンジンは政府のインフラ開発需要を背景に増。
- 欧州** 建機は公共工事需要に支えられ増。エンジンも建産機市場の好調により増。トラクタは草刈シーズンに十分な在庫を供給できず減。
- アジア** タイは米価低迷により稲作向けは減少するも畑作市場の開拓が進み増。インドはエスコーツ社が連結対象となり大きく増。
- その他** 需要が底堅い豪州を中心に堅調。



【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ

©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved.

4

4 ページ目をご覧ください。機械事業を仕向地別に見てまいります。国内は 48 億円、3%の減販でございます。農業機械は経営継続補助金の終了や、米価下落によりまして減販となりました。建機並びにエンジンはインフラ工事の進捗により堅調に推移しております。

海外は 1,597 億円の増加、20%の増加です。北米で 866 億円の増加、22%増です。郊外移住の流れが続いておりますが、コロナ禍による特需が一段落した模様で、トラクタの小売は減少しております。建機の小売およびエンジンは旺盛なインフラ開発を背景に、堅調に推移いたしました。

なお、港湾の混雑および外国サプライヤーの生産遅延により、ディーラー在庫充足は想定よりも進んでおりません。2022 年 6 月末の米国でのディーラー在庫水準は 2.1 カ月でございます。まだまだ低い水準となっております。なお、現在港湾の混雑については改善傾向にあると聞いております。

欧州については 157 億円の増収、11%増です。建設機械は公共工事、またインフラ工事に支えられて好調に推移しております。エンジンも建機、産業機械市場の好調が継続しておりまして、安定的に推移しております。一方、トラクタは北米生産の芝刈り機の在庫不足によりまして、シーズン中に十分な販売ができませんで、減少となっております。

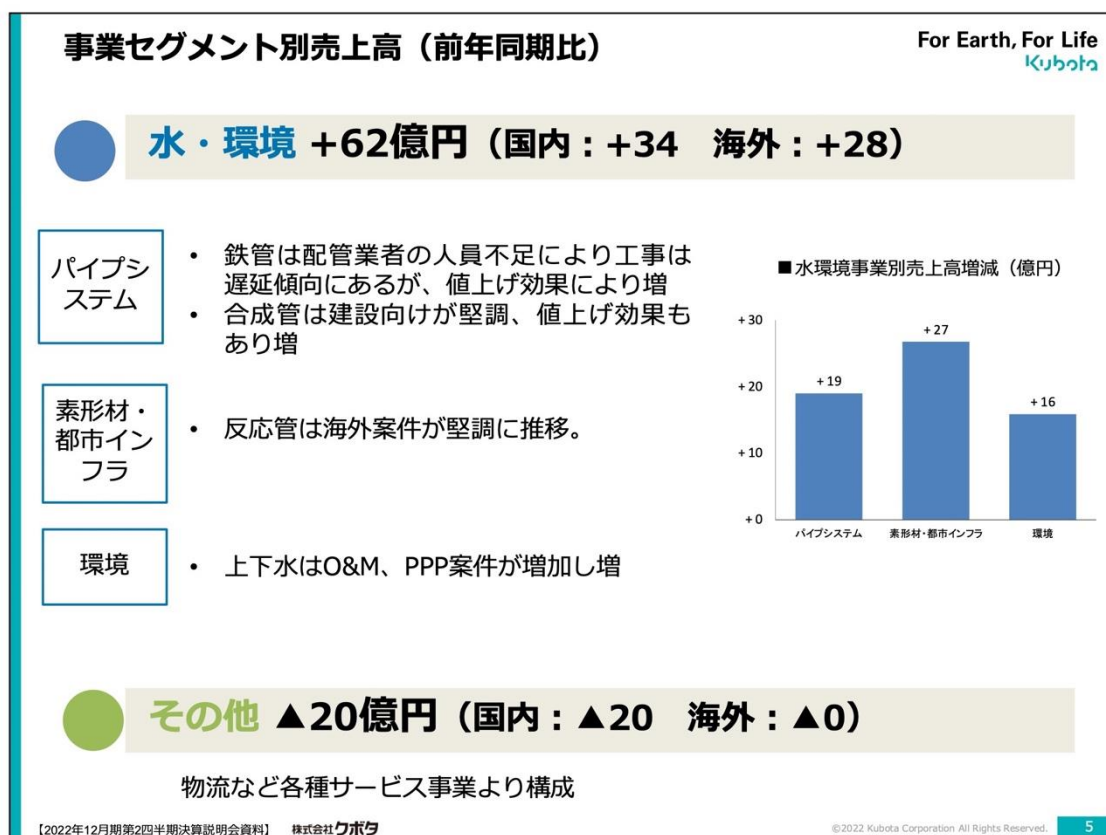
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

アジアは 528 億円の増収、25%の増です。タイでは米価の低迷によりまして、稲作向けは減少となりましたが、畑作市場開拓が進んでおりまして、全体では増加いたしました。また、第 2 四半期からインド、エスコーツ社が連結対象になりましたので、インドでの売上が大きく増加しております。

その他は 47 億円の増加でございまして、住宅建設市場が底堅いオーストラリアを中心に増加しております。



5 ページ目をご覧ください。水・環境は 62 億円の増加でございまして。パイプシステムでは、鉄管におきまして、配管工事業者での人手不足等により工事は遅延傾向にありますが、値上げ効果により増収となっております。合成管は建設向けが堅調に推移していることと、値上げ効果も伸長しております。増収となっております。

素形材・都市インフラでは、反応管の海外案件が堅調に推移いたしました。

環境部門では、官民連携による公共事業案件である PPP 案件が好調に推移しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



その他は 20 億円の減収となりました。その他は物流など、各種社内の内部サービス事業を中心に構成しております。

(億円)		2022年12月期 2Q累計		2021年12月期 2Q累計		増減	
		金額	%	金額	%	金額	%
営業利益		1,210	9.6	1,475	13.4	▲ 265	▲ 18.0

For Earth, For Life
Kubota

営業利益 (▲265億円) の増減要因

1.為替変動	米ドル(108円→123円 ※1) ユーロ(130円→134円 ※1) 他	+140億円 +20億円 +50億円	} +210億円
2.為替差損益			
3.原材料	機械 (鋼材、買入部品 他) 水・環境 (塩ビ、コイル 他)	▲333億円 ▲79億円	} ▲412億円
4.インセンティブ率変動	北米▲100億円 他		
5.増減販			+71億円
6.製品値上げ			+372億円
7.その他	物流費▲178億円 研究費▲117億円 減価償却費▲43億円 など		▲558億円

※1：但し、日本からの製品輸出にかかる輸送、在庫期間を加味した利益実現レートは、米ドル105円→114円、ユーロ126円→130円程度

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ ©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved. 6

6 ページ目をご覧ください。営業利益の中身についてご説明いたします。為替変動は 210 億円、為替差損益が 143 億円の増益要因となりました。一方で、原材料価格は鋼材、塩ビなどの価格上昇に伴い、412 億円の減益要因になりました。

インセンティブ率の変動は、米国での利上げによりまして、小売、金融事業の調達金利が上昇し、91 億円の減益要因となっております。増販益は 71 億円、また、製品値上げは北米での値上げ効果を中心に 372 億円の増益要因となっております。

残り 558 億円の減益要因をその他といたしました。その他の内訳ですが、物流費が 178 億円、研究開発費が 117 億円、設備投資による減価償却費の増が 43 億円、人件費の増が 114 億円、販売費、固定費増等が 111 億円の減益要因、その他構成差とエスコーツの利益も合わせまして 5 億円の増益要因となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

事業セグメント別営業利益

For Earth, For Life
Kubota

(億円)		2022年12月期 2Q累計	2021年12月期 2Q累計	増減
機械	売上高	10,962	9,413	+ 1,549
	セグメント利益	1,173	1,439	▲ 266
	利益率	10.7%	15.3%	▲ 4.6P
水・環境	売上高	1,527	1,466	+ 62
	セグメント利益	97	132	▲ 35
	利益率	6.3%	9.0%	▲ 2.7P
その他	売上高	116	136	▲ 20
	セグメント利益	17	16	+ 1
	利益率	15.0%	12.0%	+ 3.0P
全社/消去	セグメント利益	▲ 77	▲ 112	+ 35
計	売上高	12,605	11,014	+ 1,591
	営業利益	1,210	1,475	▲ 265
	利益率	9.6%	13.4%	▲ 3.8P

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ

©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved.

7

事業セグメント別営業利益です。機械の営業利益は 226 億円の減益と、対前年で 19%減となりました。値上げ効果にはタイムラグがございまして、物流費や原材料価格の悪化分が先行したため、減益となっております。

水・環境は 35 億円の減益、27%の減益です。こちらも原材料価格のコスト影響が先行してございまして、減益となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

税引前利益・四半期利益

For Earth, For Life
Kubota

(億円)	2022年12月期 2Q累計		2021年12月期 2Q累計		増減	
	金額	%	金額	%	金額	%
税引前利益	1,316	10.4	1,494	13.6	▲ 178	▲ 11.9
四半期利益	1,020	8.1	1,131	10.3	▲ 112	▲ 9.9

四半期利益の帰属

親会社の所有者	912	7.2	1,030	9.3	▲ 117	▲ 11.4
非支配持分	107	0.9	102	1.0	+ 5	+ 5.2

(円)		2022年12月期	2021年12月期	増減
1株当たり配当	(中間)	22 円	21 円	+ 1 円
	(期末)	(未定)	21 円	-
	(通期)	(未定)	42 円	-

<株主還元の基本方針>

総還元性向：40%以上を目標とし、50%をめざす

- ・ 上限200億円(取得期間：2022年4月21日～12月15日)の自己株式取得枠は消化済み

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ

©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved. 8

8 ページ目をご覧ください。税引前利益は 178 億円の減益、純利益は 112 億円の減益となりました。

なお、中間配当については前年から 1 円増配をさせていただいておりまして、22 円にしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

財政状態計算書

For Earth, For Life
Kubota

(億円)	2022年12月期 2Q末	2021年12月期 期末	増減	為替を除く 増減
現金及び現金同等物	2,153	2,586	▲ 433	
営業債権	6,905	5,743	+ 1,161	+ 564
金融債権	16,984	14,104	+ 2,881	+ 337
棚卸資産	6,323	5,101	+ 1,222	+ 507
その他	13,175	10,201	+ 2,974	
資産合計	45,540	37,735	+ 7,805	
有利子負債	15,107	10,945	+ 4,162	+ 2,353
営業債務	3,933	3,923	+ 10	
その他	5,440	5,017	+ 423	
負債合計	24,481	19,885	+ 4,595	
親会社の所有者に帰属する持分	19,096	16,780	+ 2,316	
非支配持分	1,964	1,070	+ 893	
資本合計	21,059	17,850	+ 3,210	
負債及び資本合計	45,540	37,735	+ 7,805	
DEレシオ (ネット)	+ 0.68	+ 0.50	+ 0.18	
金融を除くDEレシオ (ネット)	▲ 0.13	▲ 0.21	+ 0.08	

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ

©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved. 9

9 ページ目をご覧ください。財政状態計算書です。資産合計は前期前期末比で 7,805 億円の増加でございます。エスコーツ社の連結子会社化によりまして、各勘定とも増加しております。

主な勘定を見てまいります。営業債権は為替の影響を除いた実質ベースで 564 億円の増加です。北米並びにタイで出荷が進んだことによりまして増加しております。金融債権は実質ベースで 337 億円の増加です。前年より北米での小売は減少しておりますが、新規契約数は過去平均よりもまだまだ多くございまして、債権額は増加しております。なお、金融債権の回収状況は引き続き良好でございます。棚卸資産は実質ベースで 507 億円の増加です。港湾の混雑は現在改善に向かっておりますが、前年比で輸送中の在庫が増加しております。

有利子負債は流動、非流動を合わせて、実質ベースで 2,353 億円の増加です。これはエスコーツ社への出資比率引き上げに伴い、社債を発行したことが主な要因でございます。

ネットベースでの DE レシオは 0.68 となっております。また、金融事業を除いたベースではマイナスの 0.13 になりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



キャッシュ・フロー計算書

For Earth, For Life
Kubota

(億円)	2022年12月期 2Q累計	2021年12月期 2Q累計	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲ 220	508	▲ 728
金融債権の増加	▲ 379	▲ 993	+ 614
その他	159	1,501	▲ 1,342
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 2,266	▲ 453	▲ 1,814
有形固定資産及び無形資産の取得	▲ 806	▲ 570	▲ 237
その他	▲ 1,460	117	▲ 1,577
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,898	23	+ 1,875
為替レート変動の現金及び現金同等物に対する影響	156	68	+ 88
現金及び現金同等物の純増減	▲ 433	146	▲ 579
フリーキャッシュ・フロー	▲ 1,027	▲ 62	▲ 965

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ

©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved. 10

10 ページ目をご覧ください。キャッシュ・フローの概況です。営業キャッシュ・フローは220億円の支出でございます。内訳は、利益と減価償却費で1,419億円の収入となっておりますが、金融債権の増加で379億円の支出、その他で1,260億円の支出がございます。前年同期比では728億円の支出増になりました。売上の増加に伴い営業債権が増加したことが、主な理由でございます。投資キャッシュ・フロー、財務キャッシュ・フローはご覧のとおりです。

フリーキャッシュ・フローは前年比で965億円減少いたしまして、マイナス1,027億円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

金融事業の状況 <ご参考（非監査）>

For Earth, For Life
Kubota

財政状態計算書

(億円)	2022年12月期 2Q末		2021年12月期 期末	
	金融事業	金融事業を除く ベース	金融事業	金融事業を除く ベース
資産合計	19,486	26,901	16,364	24,058
現金及び現金同等物	386	1,767	304	2,283
営業債権	326	6,608	307	5,446
金融債権	16,984	-	14,104	-
棚卸資産	-	6,323	-	5,101
有形固定資産	90	5,720	57	4,907
その他	1,700	6,483	1,594	6,321
負債合計	16,380	8,774	13,840	8,558
有利子負債	15,475	-	13,016	-
その他	905	8,774	824	8,558
資本合計	3,107	18,127	2,524	15,500

損益計算書（金融事業）

(億円)	2022年12月期 2Q累計	2021年12月期 2Q累計	増減	
	金額	金額	金額	%
売上高	519	432	+ 86	+ 20.0
営業利益	236	205	+ 31	+ 15.3
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	144	130	+ 14	+ 10.9

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ

©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved. 11

11 ページをご覧ください。ご参考までに、金融事業とそれ以外の事業のバランスシートおよび金融事業のP/Lを試算しております。ご覧のように、金融事業を除くベースでは無借金状態を維持しております。また、金融事業のP/Lも試算しておりますが、十分な収益性を維持しておることが言えるかと思えます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

機械事業の動向（米国）

For Earth, For Life
Kubota

米国 コロナ特需で加熱したレジデンシャル市場は調整局面を迎えるが、農業市場やコマーシャル（商業向け）市場、インフラ工事需要は引き続き堅調。

トラクタ/小売 個人向けは巣ごもり需要の一服により減。農業向けは牛肉や牛乳など農産物価格が良好で堅調、コマーシャル市場も安定。

建機/小売 住宅建設は調整局面を迎えるが、政府のインフラ工事需要により全体では堅調に推移。

トラクタ・建機/卸売 リスクはあるものの港湾混雑は改善に向かい、ディーラー在庫の充足が進む。ディーラー在庫の充足完了は来年に持ち越す。

エンジン/卸売 OEM客先需要が引き続き強く建産機向けを中心に好調。

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ

©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved.

13

続いて、今期の機械事業の市場環境についてご説明を申し上げます。

13 ページをご覧ください。まず、北米、アメリカです。当社事業と関連が強いとされる住宅着工は、2022年6月時点で約155万件でございます。期初から続いていた170万件レベルからは落ち着きつつあると思っております。コロナ特需で加熱したレジデンシャル市場は調整局面を迎える可能性が高いのですが、農業市場、コマーシャル市場、インフラ工事需要は引き続き堅調に推移するものと見込んでおります。

製品別に申し上げます。まず、トラクタは個人、ホームオーナー向けが中心の小型、馬力サイズで言うと40馬力以下が中心になりますが、この部分、また中型の40-60馬力、こういった個人、ホームオーナー向けについては巣ごもり需要の一服に加えまして、住宅建設市場の減速感がございますので、前年比では減少するものと見ております。

市場規模はコロナ特需前の穏やかな成長ペースへ戻る見込みですが、現時点ではまだ2019年よりも強い状態が続いていると認識しております。農業向けの比率が高い60馬力以上の中型ないし120-160馬力という大型は、牛肉や牛乳、農産物価格の高止まりを受けまして、市場は堅調に推移

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

しております。また、プロ用の草刈機やユーティリティビークルなどのコマース市場の需要も安定して推移すると見込んでおります。

また、建設機械については住宅市場の減速は見込まれますが、1兆ドルのインフラ投資計画法案が可決されまして、インフラ工事の増加が期待できることで、堅調に推移するものと見込んでおります。

在庫状況ですが、サプライチェーンの問題の解決にはまだ時間を要しますが、日本での並行生産の効果もありまして、トラクタなど一部のモデルについては、年末までにある程度充足できる見込みをしております。引き続き、緻密な在庫アロケーションによりまして小売への影響を抑制していきたいと考えております。

エンジンはOEM客先需要が引き続き強く推移しておりまして、建機、産業機械向けを中心に好調な販売を見込んでおります。

機械事業の動向（欧州）

For Earth, For Life
Kubota

欧州 農機市場はインフレ影響があるも前年並みを想定。建機市場は各国でのインフラ投資により好調。

トラクタ/小売	農産物の価格も高く需要は底堅い。しかしインフレ、金利上昇による投資意欲の減少により市場は前年並みに留まる。
建機/小売	イタリア、イギリスでの優遇税制措置に加え、各国でインフラ投資が進み底堅く推移。
エンジン/卸売	建産機、冷凍機向けの需要は引き続き好調。OEM先の増産要望に全て応えきれない状況が続く。

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved.14

14 ページをご覧ください。次に、欧州です。農業市場については前年並みの想定ですが、建機市場は引き続き好調に推移すると見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

トラクタは農産物の価格も高く需要は底堅いですが、インフレや金利上昇によりまして、投資意欲の減少が見込まれており、市場は前年並みに留まると見ております。

建設機械はイタリア、イギリスでの優遇税制の効果もございまして、各国でインフラ投資が進み、当面は底堅く推移すると見込みんでおります。

エンジンについても建機、産業機械、冷凍機向けの需要は引き続き好調ですが、現時点でまだまだOEM先の増産要望に全て対応できていない状況でございます。

機械事業の動向（アジア・日本）

For Earth, For Life
Kubota

タイ・周辺国 天候が安定し市場環境は良好。前年の政府事業の反動で稲作向けは縮小するも、畑作向けが好調で全体での販売は前年を上回る。

農機/小売 稲作市場は米価格保証制度による下支え等があるものの米価が低迷し減。畑作市場はサトウキビ、キャッサバが高値を維持し好調。

建機/小売 政府の景気刺激策による公共投資が増加し増。

周辺国/小売 ミャンマーは、不安定な現地通貨により小売価格が定まらず市場は停滞。

中国 排ガス規制前の駆け込みがあるもロックダウンにより田植機販売シーズンに出荷ができず、通年販売は前年を下回る。

インド 政府の買取制限によりコメ市場は縮小傾向であったが、安定した降雨により下半期の米、小麦の収穫量が期待され市場は回復に向かう。

日本 農機市場は補助金終了、米価下落の影響により減。建機・エンジン市場は堅調に推移。

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved. 15

15 ページをご覧ください。アジアと日本でございます。

まず、タイです。天候は安定しておりまして、市場環境は良好です。稲作資料は前年の政府事業の反動および米価が上がらずに前年比で低迷いたしました。一方で、畑作市場はサトウキビ、キャッサバといった農産物価格が高値で安定しておりまして、機械化による主要開拓が進むことで、全体では販売増を見込んでおります。建設機械については政府の景気刺激策によりまして、公共投資による増販を見込んでおります。

サポート

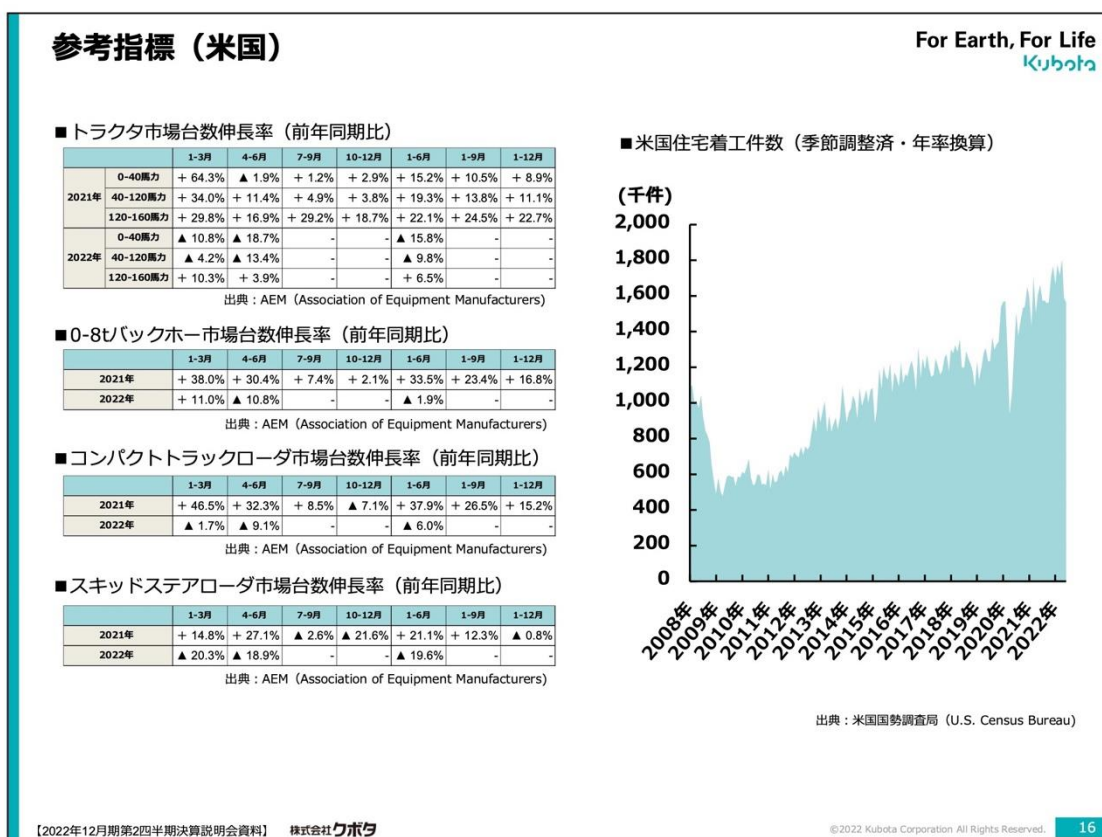
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

また、タイ周辺国では、ミャンマーは政情は安定してきたものの、不安定な現地通貨によりまして、小売価格が定めにくく市場は混乱状態が続き、停滞すると見込んでおります。

中国は排ガス規制による値上げ前の駆け込みが続きますが、上海ロックダウンによりまして、上期に販売シーズンを迎えた田植機の出荷ができずに、通年販売は前年を下回る見込みでございます。

インドは上半期は政府の買取制限により稲作市場は縮小傾向で様子見でしたが、下半期は安定した降雨によりまして、米、小麦の収穫量が期待されており、市場は回復に向かうと見込んでおります。

最後に、国内です。農機市場は経営継続補助金が終わること、それから米価下落の影響が続くことがあります。コンバイン、新シリーズの拡販によりましてシェアアップを目指してまいります。建設機械・エンジンはコロナウイルスによる販売活動制限の緩和や安定した国内工事需要により、市場は堅調でございます。



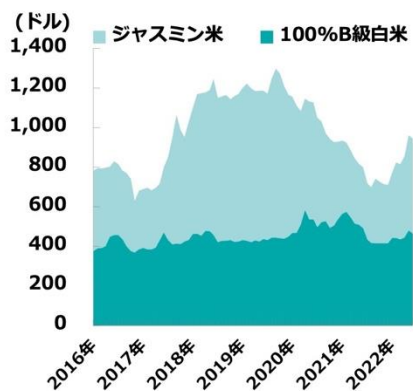
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

機械事業の動向（タイ・中国・日本） - 補足データ

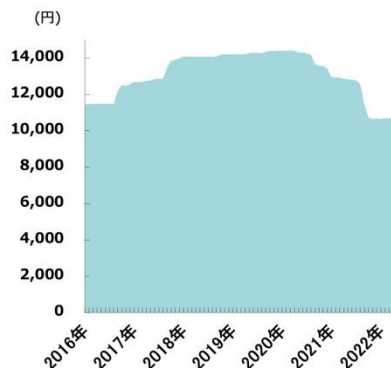
For Earth, For Life
Kubota

■ タイ米輸出価格推移 ドル/トン



出典：米国農務省、タイ米輸出協会

■ 日本米の生産者価格推移 円/60kg



出典：農林水産省「農作物価統計調査」

■ 中国 中央政府農機購入補助金推移

		2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
補助金(億元)	第1次	200	170	210	228	186	186	180	169	140	210
	年間計	218	238	238	237	186	186	180	274	190	

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ

©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved.

17

16 ページ、17 ページは、各地域の補足データでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2022年12月期業績予想

For Earth, For Life
Kubota

(億円)	2022年12月期 (予想)	2021年12月期 (実績)	増減		2022年12月期 (期初予想)
			金額	%	
売上高	26,400	21,968	+ 4,432	+ 20.2	24,500
国内	6,260	6,028	+ 232	+ 3.9	6,450
海外	20,140	15,940	+ 4,200	+ 26.4	18,050
営業利益	9.8% 2,600	11.2% 2,462	+ 138	+ 5.6	10.2% 2,500
税引前利益	10.3% 2,730	11.5% 2,526	+ 205	+ 8.1	10.3% 2,530
親会社の所有者に帰属する 当期利益	7.0% 1,850	8.0% 1,756	+ 94	+ 5.3	7.3% 1,780

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ

©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved.

19

続きまして、2022年12月期の業績予想をご説明いたします。

19ページをご覧ください。売上高は4,432億円増加となる2兆6,400億円、営業利益は138億円増加となります2,600億円、純利益は94億円増加の1,850億円としております。

売上については、現地通貨ベースではサプライチェーンの混乱による日本からの輸出遅れにより、北米卸売の減少が見込まれますが、期初計画で見ていなかった追加の値上げ、またエスコーツ社の純増で相殺しまして、同等レベルを想定いたします。しかしながら、円換算では円安効果もございまして、増収になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



事業セグメント別売上高予想

For Earth, For Life
Kubota

(億円)	2022年12月期 (予想)	2021年12月期 (実績)	増減	
			金額	%
機械	22,800	18,648	+ 4,152	+ 22.3
国内	3,120	3,105	+ 15	+ 0.5
海外	19,680	15,543	+ 4,137	+ 26.6
水・環境	3,350	3,054	+ 296	+ 9.7
国内	2,890	2,657	+ 233	+ 8.8
海外	460	397	+ 63	+ 16.0
その他	250	266	▲ 16	▲ 6.0
国内	250	266	▲ 16	▲ 5.8
海外	0	0	-	-
売上高合計	26,400	21,968	+ 4,432	+ 20.2
国内売上高	6,260	6,028	+ 232	+ 3.9
海外売上高	20,140	15,940	+ 4,200	+ 26.4

為替の影響(+1,750億円)を除くと、海外売上高は+15%の増

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ

©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved.

20

20 ページをご覧ください。セグメント別の売上高です。機械の国内は前年並みとなります。機械の海外は円安による換算差が大きく、4,137 億円の増加となります。北米はディーラー在庫の充足、また値上げ効果を含め、卸売は堅調に推移いたします。欧州も順調でございます。また、アジアは堅調なタイに加え、エスコーツ社の純増により増加いたします。

水・環境の国内については値上げ効果などにより、前年より増収を見込みます。海外についても増収となる見込みです。

海外売上に対する為替の影響は、合計で 1,750 億円程度のプラスとなります。なお、為替の影響を除いた実質的な海外売上の増は 15%程度でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

営業利益予想

For Earth, For Life
Kubota

(億円)	2022年12月期 (予想)		2021年12月期 (実績)		増減	
	金額	%	金額	%	金額	%
営業利益	2,600	9.8	2,462	11.2	+ 138	+ 5.6

営業利益 (+138億円) の増減要因

1.為替変動	米ドル(110円→127円 ※1) ユーロ(130円→135円 ※1) 他	+590億円 +40億円 +80億円	}	+710億円
2.為替差損益				
3.原材料	機械(鋼材、買入部品 他) 水・環境(塩ビ、コイル 他)	▲594億円 ▲196億円	}	▲790億円
4.インセンティブ率変動	北米▲308億円 他			
5.増減販				+260億円
6.製品値上げ				+1,054億円
7.その他	物流費▲393億円 研究費▲210億円 減価償却費▲67億円 など			▲907億円

※1：但し、日本からの製品輸出にかかる輸送、在庫期間を加味した利益実現レートは、米ドル108円→123円、ユーロ129円→133円程度

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ

©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved.

21

21 ページをご覧ください。営業利益について、ご説明いたします。想定以上のインフレに対し、当初想定にない追加値上げを4月に行いまして、材料費、運送費の上昇分はカバーできる見込みです。

しかしながら、上海ロックダウンによる減産により、増産対応のための導入コストや減販が重くのしかかります。円安効果で補いますが、円安要因の一つである米国金利上昇の影響や、円換算差による引当金の見直しなどの影響により、その効果が制限され、かなりの部分のアドバンテージが相殺される形になります。

しかしながら、タイでの増販、またエスコーツ社の連結子会社化など、プラス要因も寄与いたしまして、営業利益は想定100億円増の2,600億円を想定しております。

営業利益の中身については次のとおりでございます。前年比で為替変動による影響が710億円、また、為替差損益が94億円の増益となります。原材料の鋼材価格の上昇などにより、790億円の減益、インセンティブ率の変動は米国金利上昇に伴い283億円の減益です。また、増販益は260億円を見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

製品値上げは北米を中心とする4月の追加値上げもございまして、1,054億円の増益効果ですが、残りが907億円マイナスでございまして、その他の減益要因としております。その他の減益要因といたしましては、インフレやロックダウンに伴う生産効率の悪化による影響で費用が大きく増加した形になっております。

その他の内訳といたしましては、物流費用の悪化が393億円、研究費増加が210億円、減価償却費増が67億円、人件費の増加が140億円、堺研究所移転費用も含む販売費、固定費の増加が343億円の減益要因、その他構成差、エスコーツ社利益の寄与で、246億円増加要因がございまして、合計で、907億円のその他の項目としての減益要因となっております。

(億円)		2022年12月期 (予想)	2021年12月期 (実績)	増減
機械	売上高	22,800	18,648	+ 4,152
	セグメント利益 利益率	2,800 12.3%	2,504 13.4%	+ 296 ▲ 1.1P
水・環境	売上高	3,350	3,054	+ 296
	セグメント利益 利益率	160 4.8%	223 7.3%	▲ 63 ▲ 2.5P
その他	売上高	250	266	▲ 16
	セグメント利益 利益率	40 16.0%	37 13.9%	+ 3 +2.1P
全社/消去	セグメント利益	▲ 400	▲ 302	▲ 98
計	売上高	26,400	21,968	+ 4,432
	営業利益 利益率	2,600 9.8%	2,462 11.2%	+ 138 ▲ 1.4P

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ

©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved. 22

22 ページ目です。事業セグメント別の営業利益です。全社/消去は、為替差損、また本社間接費用、研究費で構成されております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

設備投資等

For Earth, For Life
Kubota

■ 設備投資・減価償却費・研究開発費

(億円)	2022年12月期		2021年12月期
	(今回見直し)	(期初予想)	(実績)
設備投資*	1,800	1,900	1,214
減価償却費*	623	626	556
研究開発費	863	863	653

* IFRS第16号「リース」の適用に伴う使用权資産の計上及び使用权資産に係る減価償却費は含まない

【2022年12月期第2四半期決算説明会資料】 株式会社クボタ

©2022 Kubota Corporation All Rights Reserved.

23

23 ページをご覧ください。最後に、設備投資等の前提です。設備投資はサプライチェーンの混乱によりまして、資材納入が遅れているため、100 億円減額いたしまして、最大で 1,800 億円に修正させていただきます。

減価償却費は 623 億円になる見込みです。研究開発費は順調に推移しておりまして、変更いたしておりません。

以上、2022 年 12 月期第 2 四半期累計の連結決算実績と、通期見通しについてご説明させていただきました。

これより皆様方からご質問をお受けいたしますが、その前に 1 点注意がございます。第 2 四半期から連結対象になりましたエスコーツクボタでございますが、こちらはインドで上場しておりますので、業績の問合せについてはエスコーツクボタ社の IR 部門にご確認いただきたいと思います。また、インドの上場企業ルールに基づきまして、インド事業の予測値、計画見込み値は開示できないことになっておりますので、その点をご了承いただければと思います。よろしくお願いいたします。

吉川からは、以上でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

質疑応答

松井 [M]：それでは、これより質疑応答に入ります。なお、ご質問につきましては、お一人様につき2問まででお願いいたします。

それでは、質疑応答を始めさせていただきます。最初に、JP モルガン証券の佐野様、よろしくお願いいたします。

佐野 [Q]：JP モルガン証券の佐野です。お世話になります。よろしくお願いいたします。

まず1点目ですが、アメリカのディーラーのセンチメントについて、特に在庫の持ち方の考え方について教えてください。エンド需要のスローダウン、御社の玉不足の状況等々はおうかがいしたのですが、ディーラーがこれまでに比べてあまり在庫を持ちたくないだとか、持ちたいとかの変化が見られるかどうかにつきまして、御社の卸売の動向を占う上でも教えていただければと思います。これが1点目です。

吉川 [A]：吉川からお答えしたいと思います。

アメリカのディーラーさんのセンチメントといたしまして、若干われわれの主力であるレジデンシャルを中心としたトラクタと建設機械とで、幾分違いがあると思います。先ほど申しましたとおり、コロナ後の巣ごもり需要はある意味特需だと思えますが、それはある程度一段落しつつあると思っております、その分の需要は減っておりますから、1年前に比べると、もちろん在庫についての考え方がディーラーさんも違ってきているのは、われわれも感じております。

ただし一方で、先ほども申しましたとおり、コロナ以前の19年の状況に比べまして、必ずしも市場がシュリンクしているわけではないと認識しております。確かに、市場自体の小売台数は若干減っている面もございますが、19年に比べて業界全体のディーラー在庫は相当減っております、2-3割減っている状況でこの程度ですから、ある意味底堅い需要があると、われわれも感じておりますし、ディーラーさんの方も感じていると思います。

一方で、建設機械の方はディーラー在庫がどんどん減っている状況が続いております、今後は不透明感も若干出ておりますが、まだまだ工事業者さんの建設機械に対する需要は強いものがございまして、ずっと続いている建設機械の需要は、ディーラーさんは、あんまりセンチメントは変わっていないのではないかと、われわれは考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

したがいまして、トラクタについては小さい方も大きい方も、どちらかというところだとコロナ前の通常の状態に戻ってきていると、ディーラー在庫の持ち方もです。また、オーダーの仕方も戻ってきていると。建設機械については、相変わらず物を早く持ってきてほしいという、物が強い感じで見えておりました、これから来年の市場をどう見るかということになってくるわけですが、現時点ではそんなに悲観的なセンチメント、トラクタについてもディーラーさんは持っているという感じはしておりません。以上でございます。

佐野 [Q]：わかりました。ありがとうございます。

2点目が、報道でも2030年に設備投資3,000億レベルを投じていくことで、これまでの国内の生産比率をより海外の生産比率に上げていくようなお話が、日本、インド、アメリカの絡みであろうと思います。実際に、今回も供給網の分担、インフレ影響、逆に為替のプラスもあったと思いますが、今クボタにとって最適な供給網の作り方を、設備投資の金額の絡みと含めて、中長期的なお話をいただけますか。お願いします。

吉川 [A]：明確に、生産体制、生産レイアウトを国内外どう変えていくかというところについてはまだ開示できるものは出来上がっておりませんが、いくつかポイントを申し上げたいと思います。

以前から申し上げているとおり、海外生産比率がまだまだ30%を超えた程度であるところは、やはり為替変動に対する脆弱性という問題もあります。また、非常に遠いところで作っているところからのリードタイムが長くなる、また、市場に対して迅速な対応が取れないということですから、やはり海外生産比率を上げていくところは、この中期計画の中でも上げている基本的なスタンスとご理解いただければと思います。

ただ一方で、もう一つ、2-3年のサプライチェーンの動きからくる調達網の問題です。また、昨年からの海上運賃の非常な高止まりも今後どうなるかわからないところがありますが、遠く離れた日本から北米、欧州に送る物のコストの問題だけではなくて、船の手配の問題を考えると、やはり現地の方にもっと生産をシフトしていかなくてはいけないのではないかと、後押しされている感じはいたします。

ただし、一方で、昨年来コロナが始まってからということもありますが、北米でも人手の確保にかなり苦労しているところもございます。ですので、現在の生産拠点をこのままで増やしていくのか、ロケーションからまた、実際現地で生産するとしても最終的な組み立て作業から加工、また部品の手配のアセンブルの仕方とかいろいろございます。ですので、どういうスコープのものを現地で持って行って、またどういったスコープのものを内作するのか、また、日本と北米で作るのが得意

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



な分野にかなりの違いがあるかと思しますので、そういったものも考えながら、あるべき姿に持っていきたいと。

したがいまして、基本的には海外生産を、アクセルを踏んでいきたい。そういった投資をこれからやっていきたいということなのですが、単純に工場を移転するだけではなくて、現地調達の子品のあり方、また内作、スコープをどうするかも一緒に考えていかなければいけないと思っております、今検討しているところでございます。

残念ながら、今年、来年、何らかの意思決定をしてもすぐに効果が出てくることにはならないかもしれないかもしれませんので、ちょっとお時間をいただくことになるかもしれませんが、昨年、今年いろいろな直面している問題に対する解決策としても、生産レイアウトの調達ルートについてはこれから見直していきたいと考えております。以上です。

佐野 [M]：ご説明ありがとうございました。以上でございます。

松井 [M]：それでは次に、ジェフリーズ証券の福原様、よろしくお願いいたします。

福原 [Q]：ジェフリーズの福原です。いつもお世話になります。

私からの1点目ですが、今回のインドの買収に伴う御社アジア事業の利益率に与える影響についてです。アジアの営業利益率は、確か各地域で見ると2番目に高いと思います。今回の買収に伴って、例えば製品ミックスの改善だとか、あと現地生産も今後できるようになってくるので、利益率は基本的に上がっていくと期待しているのですが、一方で新製品の開発もおそらく必要となってきますので、それが利益率を押し下げる要因にもなりうるわけです。

例えば、シナリオとして、今回の買収によって御社のアジア事業の利益率が今後上がっていくと考えていいのか、それともやっぱり多少初年度は下がるのですが、上がるのは2-3年後とか、こういった考え方として何か現時点でシェアできることはございませんでしょうか。

吉川 [A]：いくつかお答えを申し上げたいと思います。まず、基本的にはエスコーツ社を買収して、われわれのアジア事業だけではなくて、クボタ全体の利益率の向上、また事業の拡大に寄与させたいと考えております。

まず、インドのエスコーツ社を買収したのは、インド国内での農業機械の主として、まずはトラクタですが、こちらの事業の拡大をしていきたいということでもあります。ですが、それに限らず、インド国内でトラクタ以外の農業機械、コンバイン、田植機もございまして、いずれは建設機械も、彼らと一緒に販売、また製造も可能性があれば踏み込んでいきたいと思っておりますので、そういったことが一つです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それと、彼らの調達ネットワークを活用いたしまして、いろいろなものをインドで調達して、アジア、日本、アメリカの製造拠点に供給していくことで、アジア事業だけに限らず、クボタのいろいろな事業にプラスの効果を与えていきたいと考えております。

また、今おっしゃられた製品の開発という点でも、もちろんインド国内の市場開拓のためや、いろいろな新製品開発が必要ですから、そういったところに頑張ってもらいたいというのはあります。ですが、インドのエンジニア、また活用は、インド市場だけではなくて、ベーシック市場がまずはターゲットですが、ひいてはグローバルにメカニカルな物の開発だけではなくて、電子的な物も含めて、いろいろな開発にインド人のエンジニアを活用していきたいところがございます。したがって、これもインドに限らず、クボタ全体で活用が図れると思います。

確におっしゃるとおり、これからインドで開発体制を強化してまいりますので、その分のコストは増えていく可能性がございますが、そのリターンはインド、アジアはもちろんですが、グローバルに活用していく絵を描いております。初期投資が増えて、最初の数年の足元の利益を引っぱるかどうかは、可能性としてはありますが、かなり即効性のあるテーマもいろいろございますので、エスコーツの買収がクボタ全体の利益に貢献するように、われわれとしても期待しております。

第2クォーターから利益等も貢献しておりますし、第3、第4四半期の計画値については、先ほど申しましたとおり、今回ちょっとコメントは差し控えさせていただきますが、エスコーツ社自体、過去公表されている数字でも非常に高い利益率を確保してきております。そういったものを、よりわれわれが参画することで、より一層成長と利益の確保を彼らの事業でもやってもらって、それが連結される中で、クボタのアジア事業の利益率の向上も必ず寄与してくれると期待しております。

以上ですが、お答えになっておりますでしょうか。よろしゅうございますか。

福原 [Q]：ありがとうございます。ちなみに、今回の買収に絡むいわゆる PPA みたいな初期コストは、今回数字は多分コメントできないのですが、イメージとしてそれほどなかったでしょうか。

伊藤 [Q]：企画本部、伊藤です。いつもありがとうございます。今お問合せの点は、PPA の進捗状況はどうかということですか。

福原 [Q]：今回、買収に伴う、簡単に言うと初期コストは、特にそれほどなかったかどうかという確認だけです。

松井 [A]：PPA はまず計算としては年末までかかる見込みです。したがって、年末にのれんの中で無形固定資産に切り出すものとかの計算がありますので、年末にそういった費用は入る予定になっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



福原 [Q]：わかりました。ありがとうございます。

2点目ですが、ちょっと細かいのですが、水・環境事業も今回、年間計画を5億円ぐらい計画修正されましたが、理由はありますでしょうか。

近藤 [A]：水環境総括部の近藤でございます。

売上は、製品の材料値上げにつきまして、鉄管および合成管等で値上げ発表いたしまして、各お客様にもご理解をいただき始めておりますので、その効果を見込んでいるところでございます。

松井 [A]：期初予想が3,400億円であり、それがセカンドクォーターの予想で3,350億円になっていますので、期初予想に対して50億円が減っている理由をお聞きしたいということですね、福原さん。

福原 [Q]：それと、営業利益の修正もありましたので、それも併せて理由をお願いします。

近藤 [A]：失礼いたしました。まず、売上は、今の値上げにつきまして、浸透が期初に見込んだほど見込めなかった状況がありますので下げております。利益は、パイプ部門および原材料単価が上がったことの影響で修正している状況でございます。

福原 [M]：わかりました。ありがとうございます。以上です。

松井 [M]：続きまして、UBS証券の水野様、よろしく願いいたします。

水野 [Q]：UBS証券の水野です。二つ、お願いします。

一つ目が、北米のトラクタの市場環境に関しまして、2019年をまだ上回るものの、そこまでおそらく下落して、緩やかな成長ペースに戻るといって、割と強めのステートメントがあったと思っています。そういうシナリオが具体化してきた場合、今走っている中計で掲げている成長戦略、グロースの方の話、あとは投資、資金配分、どんな調整が社内が必要になると議論されているのか教えていただけませんかでしょうか。よろしく願いいたします。

吉川 [A]：水野さん、ありがとうございます。

まずトラクタにつきまして、19年はコロナ禍前になるわけですが、それぐらいのプラスアルファの潜在的な需要が今あるだろうと。ただし、業界全体の在庫が2-3割減る中で、6月あたりは少し下回ることもありますが、在庫がなくなっていることを勘案しますと、19年プラスアルファが今の実態じゃないかと、われわれ評価しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



アメリカ経済が今後どうなっていくかについて不透明なところがございますが、アメリカにおける都市部から郊外への流れは、少しスピードが上がったり下がったりはあるかもしれませんが、やはり当分続くのではと考えておまして、そういう意味では、レジデンシャルな市場は安泰に推移すると考えております。

ただ、中期計画においても、北米での大きな伸びは、レジデンシャルのトラクタよりは建設機械とか、トラクタ以外のところをしっかりと増やしていこうということでございます。ですので、われわれとしては、まだまだシェア的にも成長する余地があり、なおかつアメリカの当面続く公共投資を考えると、建設機械の方にかなり注力していて、中期計画の成長戦略を実現させていきたいと、北米におけるテーマとして考えております。

今ご質問のあった、投資戦略としての影響ですが、まずはわれわれ建設機械の北米での生産工場を、今カンザス州の方で用意しておまして、一部はこの秋から稼働、量産を開始いたします。また、追加の投資もこれからしていくことを考えております。

一方、先ほど、佐野さんのご質問にもありましたとおり、この生産レイアウトと調達レイアウトをどうより強靱なものにしていくか、またコストパフォーマンスをいいものにしていくかも併せて考えなくてははいけませんので、北米での建機事業を拡大するための製造面の体制の強化、確立を併せてやっていくことで、積極的に投資をやっていくつもりであります。

また、製造だけではなくて、やはり開発の方も強化しなくてははいけませんので、北米での建機の開発体制も整備しておまして、こちらの方も人的な資源の投資も北米圏域についてはしっかりとやっていきたいと考えており、中期での成長戦略の1番の柱は北米建機を実現すべく、対策を打っていききたいと考えております。

水野さん、よろしゅうございますか。

水野 [Q] : もちろんです。ありがとうございます。

もう一つが、オペレーション体制の話です。昨年、コロナ禍でクボタ側から操業停止の影響、あとは今年ですと中国のロックダウンの影響というコメントがこの春先出ておまして、比較的に関与に与える影響も大きい、かつ私が投資家と話していてもそこそこ唐突感もあると。こういうのが続いたら、オペレーション管理のリスク対応能力ってちょっと疑問されちゃうのではないかと思うのです。すいません、ちょっと厳しく聞こえるかもしれないのですが、社内で課題認識ってお持ちなのか。そして、情報伝達、情報の分析、体制などです。あるいは、こういう状況を受けてコスト管理の見直し、何か議論されていらっしゃるのかを教えてくださいませんか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



特に投資家の皆様、日本を代表されるダイキンさんとかコマツさんなどと御社は比較されるケースが多くて、その中でちょっと厳しい目で見られてしまうこともあると思ったりしたので、今クボタの社内での認識、何をしようとしているのかとか、その辺りの状況を教えてください。お願いします。

吉川 [A] : われわれも、今回ロックダウンになり半導体の調達困難な状況から、大きな経営危機になってしまっておりまして、われわれも忸怩たる思いを持っております。申し上げたいこととして、何が起きているかといいますと、ロックダウン自体が想定できたかどうかは別といたしまして、物の部品が入ってこない。

しかしながら、今年の事業計画は特に北米の旺盛な需要、オーダーに応えるべく、生産体制の人員、調達、他の部品も含めて体制を整えてまいりました。そこで物をつくれないう状況になったものですから、増加して発生する費用自体は想定どおりなのですが、原価に与える影響が、大きくマイナスに出てしまったと、これが一番大きいところかと思えます。

直接われわれが買入れる部品について、ロックダウンで影響が出てしまったこともありますし、半導体のようにわれわれが調達するモジュール的な部品もありますが、そういったものに組み込まれる半導体で、われわれが直接その動きを察知できなかったところもあろうかと思えます。

今ご指摘のとおり、こういった部分に対するリスク管理をどう考えるのかについてなのですが、コロナによる調達が難しくなっているのは、今年に限らず去年からでございます。したがって、調達の多様化、もしくは、もうちょっと地産地消的なことをもっと進めなくてはいけない認識はしておりまして、進めていますが、残念ながらわれわれの調達のレイアウトをそう簡単に半年、1年で大きく変えるのは難しい面がございます。

できる限りの対策、一部には在庫を少し積み増すことをやっておるのですが、なかなか今回のような上海のロックダウンみたいな大きなイベントが起こりますと、脆弱性が出てしまったところがございます。また、半導体のような、特に今回一番、1、2カ月問題になっているのは、汎用的な半導体を活用されたモジュール部品が入ってこなくなったことですので、われわれも情報がストレートに入ってこないところもございました。

したがって、供給の情報がより早く入るようにする。また、そういったことに対して俊敏に対応する。この辺も生産計画の立て方が人海戦術にある程度頼っているところがございますので、この辺を解決していかなくちゃいけないと。そのための情報システムの更新をまさに今やっているところがございますので、これが立ち上がってくれば、もうちょっとうまく対応できたところもあつ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



たかかもしれません。いずれにせよ、お答えになっていないかもしれませんが、水野さんがおっしゃるような項目について今対応している最中に起こってしまったと考えております。

われわれも、調達のあり方も、先ほど佐野さんの質問に対するお答えにもなるのですが、生産レイアウト全体の中で、こういったリスクに対する対応策をもうちょっと強化していきたいと考えているところでございます。

よろしゅうございますか。

水野 [M]：承知しました。また進捗を見るのを楽しみにしています。ありがとうございます。引き続きお願いします。

話者 [Q]：ありがとうございました。

松井 [M]：申し訳ございませんが、次の方からご質問はお一人様 1 問までとさせていただきます。それでは、野村證券の前川様、よろしくお願いいいたします。

前川 [Q]：野村證券の前川です。ご説明どうもありがとうございます。1 点のみということで、1 点お願いいいたします。

増減益の要因の中のその他で、人件費、それから販売費他という形で先ほど数字をいただきましたが、期初計画で販売費、営業費を含む販売費ほかというと、人件費で分けたときに、期初計画それぞれおいくらで、今回どれくらい増えているのかということと。先ほどのお話ですと、ロックダウンとかもあってそこが膨れ上がっているのがあるのかもしれませんが、これは来期以降もある程度人件費とか販売費のコストは増えてくるのかどうかを確認させていただきたいと思います。お願いします。

吉川 [A]：期初計画等の比較については、ちょっと IR の課長から説明させますが、基本的な考え方として、例えば人件費は、社会的なインフラの中で、またタレントを確保していくという中で一定の増加は来年以降も想定しなくてはいけないと思います。しかしながら、費用だけが増えていくわけにはまいりません。ですので、増えるものは増えるとして、何をどう減らして、またどう生産性を上げてというところを合わせまして、これから世界的なインフレ懸念の中で、どう費用をコントロールしていくか、来年のバジェットをどう考えていくかについて、まさに今から準備を始めていきたいと思っております。売上、また出てくる利益と費用の増のバランスをとっていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



松井 [A] : 人件費を補足します。人件費ですが、通期で期初想定がマイナス 50 に対し、今回マイナス 140 です。販売費、固定費の合計ですが、期初想定マイナス 100 に対して、今回はマイナス 343 になります。

前川 [Q] : ありがとうございます。ちょっと二つ補足なのですが、増加のところでロックダウンとかで一過性で膨れ上がっているのがどれくらいあるのかということと。

あと売上、利益、費用のバランスなのですが、小売も例えば住宅販売もかなり落ちてきていますので、19 年の需要をこれから割ってくるリスクもあるかと思ひ、そういったときには、サプライチェーンの状況まで投資はしなければいけないと思うのですが、どういうところでコントロールできるのか。場合によっては、1-2 年ほどは費用増先行という形が、ちょっと需要が下がったケースでも致し方なく続いていくのか。ちょっとその構えのところと、この 2 点、すいません、それぞれ補足でいただければと思います。以上になります。

松井 [A] : 一過性の中身としましては、今回外貨建引当金の影響が販売費、固定費増の中に入っていきます。これは円安が急激に進行したことにより、ちょっと外貨建引当金の評価の見直しをしなければいけないという会計士からの指摘もございまして、取ったこととでございます。したがって、その影響は一過性と申し上げていいと思います。影響額については、おおむね数十億円の後半です。50-100 億円の間と想定しています。

吉川 [A] : それから、先ほど前川さんがおっしゃられた、仮に市場がシュリンク傾向になっていく場合にどうするかという話かと思いますが、もし仮にこれからアメリカ、また他の市場も含めてトップラインがなかなか増えていかない状況だとしますと、当然のことながら、いろいろなもの見直しをしていかななくてはならないことになります。ただ、現時点でも合理化のいろいろな点がございまして、またアクセルを踏んでやっていくところは当然でございます。

また、本機のトラクタ本体、建設機械本体の市場がシュリンクしても、その関連するサービスなりアフターマーケットという出荷してから提供できるサービスは、われわれまだ着手、成長できる余地がかなりございます。そういった景気、また市場のぶれと少し離れたところで、われわれはもっと利益が上がるビジネスも増やしていかななくてはならないと思っております、そういったものを増やす中で、費用が増える分もあるかと思いますが、その辺を吸収しながら、安定したボトムラインを確保していきたいと考えております。状況を見ながら考える部分と、しっかりと中期計画の中で進めていくテーマを分けながら対応していきたいと考えております。

前川 [M] : わかりました。どうもありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



松井 [M]：それでは、そろそろお時間近くになりましたので、最後の方の質問とさせていただきます。ゴールドマン・サックス証券の諫山様、よろしくお願いいたします。

諫山 [Q]：よろしくお願いいたします。

私もアメリカのお話なのですが、ちょっとあらためて、もう何度も出ているお話で、トラクタがやはり業界平均と比べて小売も卸も弱いのは、今まで説明があった中国ロックダウン等の話だと思っているのですが、結局今の市場シェアはどれくらい落ちているのかを教えてくださいませんか。基本的に吉川さんの前向きなお話は、シェアを戻すという話と、あとは需要自体が堅調だからというところだと思うのですが、その需要の背景、もう少し定性的なお話です。

例えば、もともとは季節性の商品だからそんなにバックログでたまり続けるわけがないというお話だったと思うのですが、今たまっているバックログというお言葉があったと思うので、今のバックログは、夏用の芝刈りの商品を年末に届くことでみんなよしとしていて、とりあえずよこしてくれとなったのか、要は来年の商戦の話は今やっていてまだまだオーダーをやっているのか。それとも本当にシンプルにリストッキングだけの話なのか。ちょっとバックログの信憑性、蓋然性を図りたいので、そちらについて見えているところを教えてくださいなと思います。よろしくお願いいたします。

吉川 [A]：吉川です。今、私がバックログと申し上げたのは、主として建設機械の話でございまして、正直申し上げて、われわれのディーラー在庫は他社さんに比べても圧倒的に減ってきておりますので、こちらはかなりバックログを抱えた形だと思います。

確かにご指摘のとおり、特にレジデンシャルなお客様、特に40馬力以下のトラクタは、草刈りがメインのアプリケーションでありますので、夏場までが一つのシーズンだと思います。したがって、現時点で、ディーラーさんでお客様からのバックログオーダーがあるのは、本当にオーダーしていて、物がなくてお客様に提供できない分だと思いますので、この分についてはある程度減ってきたとは思いますが。

ただし、底堅いと申し上げたのは、確かにコロナ禍で巣ごもりをする方が買った、これはちょっと一時的に増えたところがあると思いますが、仮にそれが一段落しても、やはり基本的にアメリカの方々のライフスタイル、クオリティオブライフの草刈り、庭いじりに対するニーズは底堅いものがあると思われま。よほどアメリカの景気が悪くなって、われわれが対象とするお客様の購買意欲がなくなれば別ですが、そうでなければある程度レジデンシャルは安定的に推移するのではと考える次第なのです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



一方、そうはいつでも、そちらで2桁ずつ成長していくことはないと思いますので、それ以外のところで少し中型、大型の方のトラクタ、農業用を頑張るとか、また牧草関係の分野、建設機械を頑張るとい北米市場自体のダイバシフィケーションをこれから進めていきたいと考えている次第です。

諫山 [Q]：ありがとうございます。吉川さんはアメリカの事情についてお話するトーンが、中計のときとかと比べるとだいぶ前より前向きになっている印象がすごく強いのですが、なんでなんでしたっけ。

吉川 [A]：特に強くなったという認識はないのですが、ただ実感として、やはり建設機械の売れ方、またはわれわれが製品を出しているものについてのお客様からの反響は強くございますので、中期計画のときに描いていた絵が少しずつ実現しつつあるのかなと。むしろ、われわれが製造、建設機械に付けるアタッチメントをしっかりと供給すれば成長できる可能性、蓋然性が高まったのではないかということで、若干強めの発言をしているかもしれませんが、状況としては変わってはいません。

諫山 [M]：大変よくわかりました。どうもありがとうございました。

松井 [M]：では、予定の11時半となりましたので、以上をもちまして説明会を終了いたします。

本日は説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

