

株式会社クボタ

2023 年度第 2 四半期決算説明会

2023 年 8 月 8 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]	2023 年度第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2023 年度 第 2 四半期
[日程]	2023 年 8 月 8 日
[ページ数]	33
[時間]	10:00 – 11:01 (合計：61 分、登壇：27 分、質疑応答：34 分)
[開催場所]	電話会議
[会場面積]	
[出席人数]	120 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) 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)

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 水環境総括部長 近藤 渉 (以下、近藤)
エグゼクティブオフィサー 機械統括部長 佐々木 倫 (以下、佐々木倫)
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
UBS 証券 水野 晃
三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券 佐々木 翼
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、または質問が代読され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 2023 年度第 2 四半期の決算説明会を開催いたします。本日は当社の説明会にご参加いただき、ありがとうございます。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 分説明させていただきます。その後、質疑応答の時間を 30 分もうけております。終了時刻は 11 時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ご紹介します。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：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：滝川と申します。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、水環境総括部長の近藤でございます。

近藤：近藤でございます。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、機械統括部長の佐々木でございます。

佐々木倫：佐々木です。よろしくお願いいたします。

松井：それでは企画本部長の吉川より、2023 年度第 2 四半期累計連結決算の状況をご説明させていただきます。決算説明会資料をお手元にご準備いただきますよう、よろしくお願いいたします。

それでは、お願いします。

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@scriptsasias.com



2023年度第2四半期累計連結決算概要

For Earth, For Life
Kubota

(億円)	2023年度 2Q累計	2022年度 2Q累計	増減	
			金額	%
売上高	15,200	12,593	+ 2,607	+ 20.7
国内	3,151	2,991	+ 160	+ 5.3
海外	12,050	9,603	+ 2,447	+ 25.5
営業利益	12.1% 1,846	9.4% 1,188	+ 658	+ 55.4
税引前利益	12.6% 1,918	10.4% 1,305	+ 614	+ 47.0
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	8.5% 1,288	7.3% 915	+ 373	+ 40.7
米ドル 平均レート(円)	135	123		
ユーロ 平均レート(円)	146	134		
バーツ 平均レート(円)	3.95	3.65		

前年比に対する売上の為替の影響は+820億円

【2023年度第2四半期決算説明会資料】

株式会社クボタ

©2023 Kubota Corporation All Rights Reserved.

2

吉川：企画本部長の吉川でございます。これより2023年度第2四半期累計の連結決算、および通期予想について説明させていただきます。

プレゼンテーションの2ページをご覧ください。

売上高は前年同期比20.7%増となります。1兆5,200億円、営業利益は55.4%増の1,846億円、純利益は40.7%増の1,288億円となりました。通期予想に対しましても、売上高で400億円、営業利益で346億円上振れる結果となりました。

為替レートについても、主要な米ドル、ユーロは前年、想定に対して円安に振れており、為替換算影響も含めてポジティブに働きました。海外売上高の増加には、為替の影響が820億円程度含まれてございます。

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

 **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 13,442億円（前年同期比+2,491）

日本 農機市場は引き続き弱いものの、高馬力帯が伸びたことにより増。

北米 トラクタは、在庫充足が進むもResidential市場の縮小により計画比では苦戦。建機は住宅のバックオーダー、政府のインフラ開発需要を背景に好調。

欧州 建機・エンジンは公共工事需要に支えられ増。トラクタは市場は弱含むも、前年の在庫不足による売り逃しの解消により増。

アジア タイは干ばつ懸念による買い控えにより減。インドは冬作物の豊作により畑作市場が好調。中国は、前年の排ガス規制に対する駆け込み需要の反動により市場は縮小。

その他 需要が底堅い豪州を中心に堅調に推移。



【2023年度第2四半期決算説明会資料】

株式会社クボタ

©2023 Kubota Corporation All Rights Reserved.

3

3 ページ目をご覧ください。機械事業、仕向け地別に見てまいります。

国内につきましては5%増となる73億円の増収。農業機械は経営継続補助金の終了や米価低迷により、市場は引き続き弱いものの、大型機の売上が好調でございまして、増収となりました。建設機械、エンジンについてはインフラ工事等の進捗により、堅調に推移しております。

北米でございます。29%増となる1,399億円の増収となりました。市場についてですけれども、まずはトラクタです。トラクタは景況感の減速に加えまして、春先の低温傾向による草刈り用途での需要の遅れがございました。それにより、個人、ホームオーナー向けが中心のResidential市場は想定よりも弱く、2018年レベルで推移いたしました。農業市場については堅調でしたけれども、小麦や牛肉などの価格が下がり始めておりまして、減速傾向が見られます。

一方、建設機械ですけれども、こちらは住宅のバックオーダーや政府のインフラ開発需要に伴い、好調に推移しております。売上ではディーラー在庫充足や好調な建設機械、値上げ効果、それに円安による換算差で前年比大幅な増となりました。第1四半期に引き続き、物流の混乱が見られておりませんで、トラクタや草刈り機を中心にディーラー在庫充足が進みまして、2023年6月末の米国でのディーラー在庫水準は5カ月となりました。

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@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

しかしながら需要が強いユーティリティビークルや、建設機械については十分な充足が進んでおりませんので、2カ月台の低い在庫水準が続いております。

続きまして、欧州です。欧州については34%増となる559億円の増収でした。建設機械はインフラ工事に支えられまして好調に推移しております。エンジンも建産機市場の好調が継続しております、順調に推移しております。

トラクタにつきましては農産物価格が高値で推移しておりますものの、種々不透明感がございまして投資が進まず、市場は弱含みになっております。売上につきましては昨年極端な在庫不足がございまして、こういったものを解消すべく出荷を促進し、大きく増収となりました。また在庫不足を解消したことによりまして、小売の増加にもつながっております。以上が欧州です。

続きまして、アジアです。アジアは15%増となる390億円の増収となりました。タイにおいては干ばつ懸念により農家の買い控えが発生しております、稲作向け、畑作向けとも想定より大きく減少いたしました。エルニーニョ現象を原因とするといわれておりますが、農地に雨が降らず、平年より雨量が少ない状態が続いております。

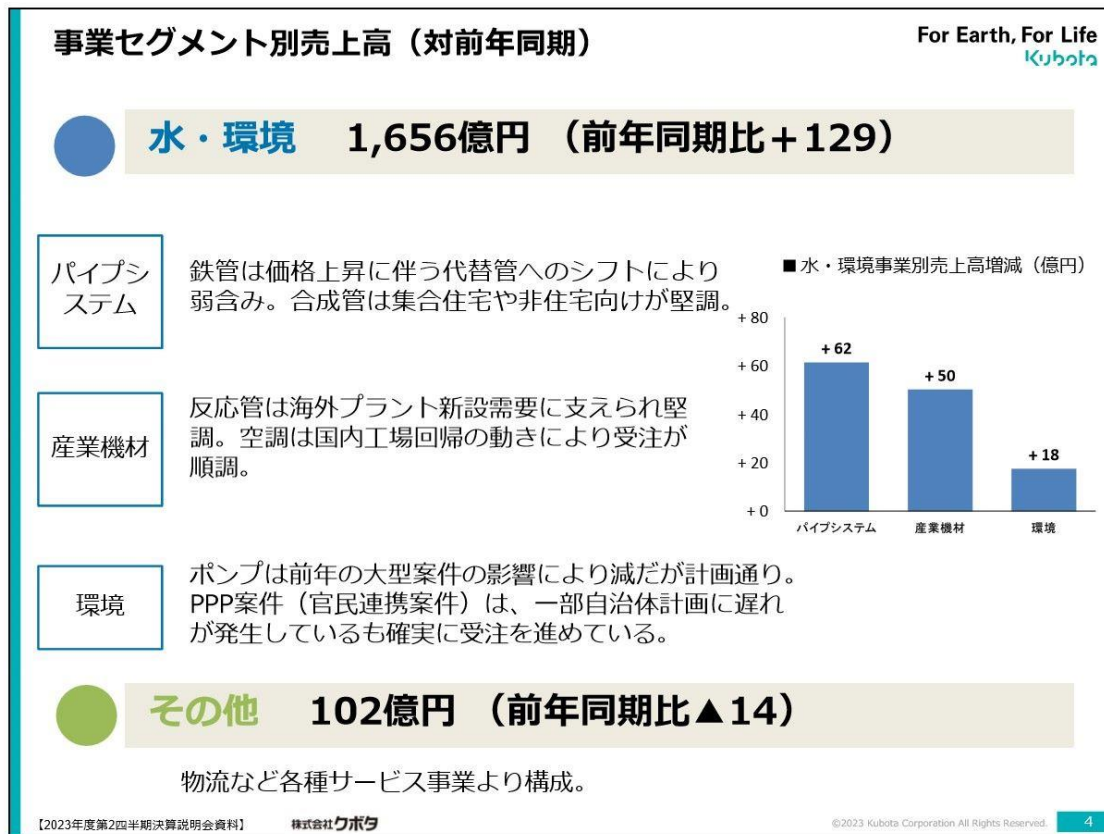
インドにおいては前年冬の好調な作付けによりまして、今春は豊作となっております、畑作市場は好調に推移しております。中国については昨年ですが排ガス規制施行に伴いまして、他社が大幅な在庫処分を行ったことから、今期はその反動で農機市場は大きく減少しております。また建機市場においても民需が低下する中で、政府予算がなかなか付かずに低迷が続いているのが中国の状況でございます。

その他は71億円の増収となっております、オーストラリア中心に堅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@scriptasia.com





4 ページをご覧ください。水・環境についてです。

水・環境は 8%増となる 129 億円の増収となりました。パイプシステムでは鉄管は価格上昇に伴う代替管へのシフトで、市場は弱含みに推移しております。一方、合成管は鉄管からのシフトがあること、および集合住宅や非住宅向けの民需が好調に推移しております。

産業機材においては、エチレンプラント向けの反応管の海外案件が堅調に推移しております。

空調についてはサプライチェーンの見直しに伴う日本工場回帰の動きがあり、医薬品や半導体工場向けの受注が好調に推移しております。

環境分野については、まずポンプは前年比較で大型案件が減少しておりまして、売上は前年比減収となっておりますけれども、計画比では順調に推移しております。PPP 案件、これは官民連携による公共事業案件ですが、潜在需要もあり、受注も増えてきております。しかし一方で、自治体からの発注や入札についてはスローな状態が続いているところでございます。

その他は 14 億円の減収となっております。

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

営業利益

For Earth, For Life
Kubota

(億円)	2023年度 2Q累計		2022年度 2Q累計		増減	
	金額	%	金額	%	金額	%
営業利益	1,846	12.1	1,188	9.4	+ 658	+ 55.4

営業利益 (+658億円) の増減要因

1.為替変動	米ドル(123円→135円 ※1) ユーロ(134円→146円 ※1) 他	+330億円 +60億円 +50億円	} +440億円
2.為替差損益		▲146億円	
3.原材料	機械(買入部品、鋼材 他) 水・環境(塩ビ、コイル 他)	▲109億円 ▲30億円	} ▲139億円
4.インセンティブ率変動	北米▲155億円 他		
5.増減販		+158億円	
6.製品値上げ		+807億円	
7.その他	物流費+19億円 研究費▲80億円 減価償却費▲77億円 など		▲324億円

※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115円→138円、ユーロ130円→143円程度

【2023年度第2四半期決算説明会資料】

株式会社クボタ

©2023 Kubota Corporation All Rights Reserved.

5

5 ページ目をご覧ください。営業利益の増減についてご説明いたします。

為替変動は 440 億円の増益要因、為替差損益が 146 億円の減益要因となりました。原材料価格は買入部品、鋼材、塩ビ樹脂などの価格の上昇に伴い、139 億円の減益要因となりました。しかし当初想定よりは悪化幅が縮まった状況でございます。

インセンティブ率の変動は 138 億円の減益要因、増販益が 158 億円ございました。製品値上げは北米の値上げ効果を中心に、807 億円の増益要因となりました。残り 324 億円の減益要因は、その他とさせていただきます。

その他の内訳ですが、物流費が 19 億円、対前年で増益要因となりました。一方で研究開発費が 80 億円の増加、減価償却費が 77 億円の増加、また人件費増加が 22 億円、販売費、固定費が 115 億円の増加となりました。その他構成差やインドのエスコーツ社の利益なども合算して 49 億円の減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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

事業セグメント別営業利益

For Earth, For Life
Kubota

(億円)		2023年度 2Q累計	2022年度 2Q累計	増減
機械	売上高	13,442	10,951	+ 2,491
	セグメント利益	1,984	1,151	+ 833
	利益率	14.8%	10.5%	+4.3P
水・環境	売上高	1,656	1,527	+ 129
	セグメント利益	99	97	+ 2
	利益率	6.0%	6.3%	▲0.4P
その他	売上高	102	116	▲ 14
	セグメント利益	11	17	▲ 7
	利益率	10.6%	15.0%	▲4.4P
調整※	セグメント利益	▲ 248	▲ 77	▲ 170
計	売上高	15,200	12,593	+ 2,607
	営業利益	1,846	1,188	+ 658
	利益率	12.1%	9.4%	+2.7P

*調整には親会社での管理部門の費用や基礎研究費、為替差損益が含まれています

【2023年度第2四半期決算説明会資料】

株式会社クボタ

©2023 Kubota Corporation All Rights Reserved.

6

6 ページ目をご覧ください。事業セグメント別営業利益です。

機械の営業利益は 833 億円の増益。円安効果や製品値上げの浸透、原材料価格の悪化幅の縮小が寄与いたしました。

水・環境は 2 億円の増益。原材料コスト上昇分への価格転嫁を進めてきております。

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)	2023年度 2Q末	2022年度 期末	増減	為替を除く 増減
現金及び現金同等物	1,933	2,258	▲ 325	
営業債権	9,279	7,794	+ 1,486	+ 869
金融債権	18,789	16,845	+ 1,944	+ 421
棚卸資産	6,862	6,445	+ 417	▲ 65
その他	15,348	14,309	+ 1,040	
資産合計	52,212	47,651	+ 4,562	
有利子負債	19,429	16,111	+ 3,318	+ 2,161
営業債務	2,955	4,548	▲ 1,593	
その他	6,263	5,967	+ 296	
負債合計	28,647	26,626	+ 2,021	
親会社の所有者に帰属する持分	21,274	18,745	+ 2,529	
非支配持分	2,292	2,280	+ 12	
資本合計	23,565	21,025	+ 2,541	
負債及び資本合計	52,212	47,651	+ 4,562	
DEレシオ (ネット)	+ 0.82	+ 0.74	+ 0.08	
金融を除くDEレシオ (ネット)	+ 0.08	▲ 0.03	+ 0.11	

【2023年度第2四半期決算説明会資料】

株式会社 Kubota

©2023 Kubota Corporation All Rights Reserved.

7

7 ページ目をご覧ください。財政状態計算書です。資産合計は前年末比で4,562 億円増加となっております。

主な勘定科目を見てまいります。まず営業債権ですが、営業債権は為替の影響を除いた実質ベースで869 億円の増加となっております。北米、欧州での出荷が進んだことにより、増加いたしました。金融債権は実質ベースで421 億円の増加。販売単価の上昇もありまして、債権額は増加しております。

棚卸資産は実質ベースで65 億円の減少。有利子負債は流動、非流動合わせて実質ベースで2,161 億円の増加となりました。支払サイトの変更に伴う資金負担増加が国内でございまして、借入金が増えております。

ネットベースでのデットネットエクイティレシオは0.82 となっております。金融費用を除いたベースでは0.08 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

キャッシュ・フロー計算書

For Earth, For Life
Kubota

(億円)	2023年度 2Q累計	2022年度 2Q累計	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲ 981	▲ 220	▲ 761
当期利益及び減価償却費	1,913	1,425	+ 489
金融債権の増加	▲ 453	▲ 379	▲ 73
その他	▲ 2,442	▲ 1,266	▲ 1,176
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 978	▲ 2,266	+ 1,288
有形固定資産及び無形資産の取得	▲ 901	▲ 806	▲ 95
その他	▲ 77	▲ 1,460	+ 1,383
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,537	1,898	▲ 361
為替レート変動の現金及び現金同等物に対する影響	98	156	▲ 58
現金及び現金同等物の純減	▲ 325	▲ 433	+ 109
フリーキャッシュ・フロー	▲ 1,959	▲ 2,487	+ 527

【2023年度第2四半期決算説明会資料】

株式会社クボタ

©2023 Kubota Corporation All Rights Reserved.

8

8 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・フローが 981 億円の支出となっております。内訳としては利益および減価償却費で 1,913 億円の収入、一方、金融債権の増加で 453 億円の支出、その他が 2,442 億円の支出となっております。前年同期比では 761 億円の支出増となっております。

先ほど申しました国内での支払いサイトの変更に伴い、買掛金が大きく減少し、引き続き営業キャッシュ・フローはマイナスとなっておりますが、オペレーションの正常化が進んだことで在庫が減少するなど、一部改善が見え始めております。

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 527 億円改善して、マイナスの 1,959 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

小売金融の状況 <ご参考（非監査）>

For Earth, For Life
Kubota

財政状態計算書

(億円)	2023年度 2Q末		2022年度 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	21,464	31,860	19,522	29,462
現金及び現金同等物	314	1,620	231	2,027
営業債権	306	8,985	293	7,521
金融債権	18,789	-	16,845	-
棚卸資産	-	6,862	-	6,445
有形固定資産	155	6,689	111	6,246
その他	1,901	7,703	2,043	7,223
負債合計	17,957	11,626	16,800	11,668
有利子負債	17,104	2,742	15,448	1,571
その他	853	8,884	1,352	10,097
資本合計	3,507	20,233	2,722	17,794

小売金融債権遅延率

(億円)	2023年度 2Q末	2022年度 期末	増減	
	金額	金額	金額	%
債権残高	18,789	16,845	+ 1,944	+ 11.5
内90日以上遅延	169	113	+ 56	+ 49.9
遅延率	0.9%	0.7%	-	+ 0.2P

【2023年度第2四半期決算説明会資料】

株式会社 Kubota

©2023 Kubota Corporation All Rights Reserved.

9

9 ページ目をご覧ください。北米、タイを中心に展開している小売金融について補足いたします。本ページでは金融事業とそれ以外の事業に分けて、BS を試算しております。

有利子負債の大半は小売金融に伴う資金負担に使用されておりまして、金融事業を除く本業ベースでの有利子負債額は限定的です。

金融債権のリスクについては、90 日以上の遅延率が 0.9% でありまして、現時点で健全な債権品質を維持しております。

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

2023年度業績予想

For Earth, For Life
Kubota

(億円)	2023年度 (予想)	2022年度 (実績)	増減		2023年度 (期初予想)
			金額	%	
売上高	29,500	26,770	+ 2,730	+ 10.2	29,000
国内	6,390	6,024	+ 366	+ 6.1	6,380
海外	23,110	20,746	+ 2,364	+ 11.4	22,620
営業利益	9.7% 2,850	8.0% 2,144	+ 706	+ 32.9	9.3% 2,700
税引前利益	10.1% 2,980	8.6% 2,312	+ 669	+ 28.9	9.6% 2,780
親会社の所有者に帰属する 当期利益	6.8% 2,000	5.8% 1,565	+ 435	+ 27.8	6.4% 1,860
米ドル 平均レート(円)	132	131			
ユーロ 平均レート(円)	144	138			
パーツ 平均レート(円)	3.88	3.75			

前年比に対する売上の為替の影響は+170億円
 期初予想比に対する売上の為替の影響は+1,100億円

【2023年度第2四半期決算説明会資料】

株式会社クボタ

©2023 Kubota Corporation All Rights Reserved.

11

次に、2023年第2四半期時点の年間業績予想についてご説明いたします。11ページをご覧ください。

売上高は前年比10.2%増となる、2,730億円の増収となる2兆9,500億円と見込んでおります。営業利益は32.9%増の706億円増益の、2,850億円を想定しております。純利益は435億円の増となる2,000億円としております。

売上は現地通貨ベースでは北米 Residential 市場、またタイ市場の縮小により期初想定よりは減販を見込んでおりますが、円安効果により円換算ベースでは増収となる見込みでございます。

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 25,620億円（前年同期比+2,358）

- 日本** 農機市場は米価は下げ止まりつつあるが生産コスト高が先行しており、本格的な回復はまだ見込めない。
- 北米** Residential市場は年初からの調整局面が続き、2018年レベルの市場を見込む。農用・酪農市場は農作物価格の下落もあり転換期に差し掛かっている。建機市場は期初想定よりも若干強く、引続き住宅のバックオーダー、政府のインフラ開発需要を背景に好調を見込む。
- 欧州** 建機・エンジン市場は公共工事需要に支えられ好調だが、今年をピークに今後は調整局面に入っていく可能性がある。トラクタ市場は引き続き弱含むが、前年の在庫不足による売り逃しの解消により増収を見込む。
- アジア** タイ市場は干ばつ懸念による買い控えにより、稲作、畑作市場ともに減少を見込む。インド市場は一部干ばつ懸念が浮上するも、夏作物の植え付けは例年通りに開始。中国市場は排ガス規制前の駆け込み需要の反動が続き農機市場は低迷。建機市場も低調な公共工事が続く。
- その他** 豪州は金利上昇により市場は縮小傾向に転じる。

12 ページをご覧ください。機械事業は 2 兆 5,620 億円、前年比で 2,358 億円の増収を見込みます。地域別に市場動向をご説明いたします。

まず日本ですけれども、農機市場は米価は下げ止まりつつありますが、肥料などの農家におけるコスト上昇がまだ大きく、本格的な回復にはまだ時間がかかる見込みとしております。

続きまして、北米です。トラクタについてですが、Residential 市場は年初からの調整局面が続きまして、後半の小売も引き続き 2018 年程度のレベルを見込んでおります。酪農など農業向けの比率が高い中大型市場は農産物価格の下落によりまして、転換期に差し掛かっていると見ております。

一方で建設機械市場ですけれども、こちらは住宅のバックオーダーや政府のインフラ開発需要を背景に、引き続き需要は旺盛でございます。住宅市場は期初想定では住宅ローン金利の上昇や住宅バックログの解消により、年後半は縮小する見込みでございましたが、米国住宅着工件数は 140 万件レベルで下げ止まっておりまして、期初想定より持ちこたえそうな見込みでございます。エンジンにつきましては建設機械市場の好調に引っ張られまして、建産機メーカーからのオーダーが順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@scriptasia.com

米国でのディーラー在庫の状況ですけれども、Residential 市場の縮小に伴いまして後半は小型トラクタを減産いたしまして、年末6カ月台に向けてディーラー在庫の調整を行います。一方でユーティリティビークルなど在庫が引き続き不足しているものについては増産を図るため、全体での減産の影響は限定的となります。

続きまして、欧州です。建設機械、エンジン、それぞれ公共事業等に支えられまして堅調に推移しております。しかし住宅市場についてはフランス、イタリアに加えましてドイツでも縮小傾向が見られ始めておりますので、今年がピークと見ておりまして、年末から若干調整局面に入っていく可能性があると考えております。

トラクタ市場については、引き続き投資マインドの低下がございまして、弱含んでいる状況が続いております。ただ、クボタは昨年課題であった在庫不足を出荷促進で解消しておりまして、小売におけるシェアは回復させております。また出荷促進を行っておりますので、売上自体の増加は実現をしております。

続きまして、アジアです。タイ市場については、トラクタについてはエルニーニョによる干ばつ懸念により、買い控えが続いております。干ばつは来春まで続く予想が出ておりまして、7月になり雨量は若干回復はしており、米の価格も上昇傾向ではございますが、買い控え懸念が続いております。市場の回復は来年以降という想定をしております。建設機械はコロナで遅れたインフラ工事の挽回が進んでおり、堅調に推移しています。

インド市場ですが、南部の稲作地域での干ばつ傾向はございますけれども、畑作等は順調に推移しております。またクボタ式の製造開発プロセスを取り入れました Farmtrac、これは買収したエスコーツ社のブランドですけれども、これの新モデルを近々導入予定でございまして、両社間でのシナジー、また改善といったことも順調に実現してきております。

中国市場については上半期同様、農機市場は低迷しておりまして、市場在庫の飽和状態が解消するのは来年以降にずれ込む見込みとしております。建設機械についても景気促進のための政府の予算が付く見込みが低い状況でございまして、縮小傾向は続くものという想定をしております。

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




水・環境 3,680億円（前年同期比+404）

パイプシステム

鉄管は価格上昇に伴う代替管へのシフトにより引き続き弱含み。
合成管は鉄管からの代替需要もあり、集合住宅や非住宅向けが堅調。


産業機材

反応管は引き続き海外プラント新設需要に支えられ、堅調な推移を見込む。
空調は国内工場回帰の流れにより得た上半期受注に対する納入が下半期に進む。


環境

民間工場の国内回帰により、工場排水・排ガス案件の売上が増加。
ポンプやPPP案件（官民連携案件）の需要は堅調であるものの、売上は調達品の長納期化等で後ろ倒し傾向。


その他 200億円（前年同期比▲32）

物流など各種サービス事業より構成。

13 ページをご覧ください。水・環境事業は 3,680 億円の売上を見込みます。前年比では 404 億円の増収となります。ただし期初計画比では 30 億円の減となります。

パイプシステム、産業機材、環境とも上半期から市場の状況に大きな変更はございません。人員不足と調達問題などにより、プロジェクトに遅延が発生しているため、売上高を微調整しておりますけれども、需要そのものは期初見通しと変更しておりません。

その他は 200 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

営業利益予想

For Earth, For Life
Kubota

(億円)	2023年度 (予想)		2022年度 (実績)		増減	
	金額	%	金額	%	金額	%
営業利益	2,850	9.7	2,144	8.0	+ 706	+ 32.9

営業利益 (+706億円) の増減要因

1.為替変動	米ドル(131円→132円 ※1) ユーロ(138円→144円 ※1) 他	+420億円 +120億円 +10億円	} +550億円
2.為替差損益			
3.原材料	機械(買入部品、鋼材 他) 水・環境(塩ビ、コイル 他)	▲287億円 ▲44億円	} ▲331億円
4.インセンティブ率変動	北米▲207億円 他		
5.増減販			+187億円
6.製品値上げ			+1,280億円
7.その他	物流費+259億円 研究費▲155億円 減価償却費▲145億円 など		▲583億円

※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122円→136円、ユーロ133円→144円程度

【2023年度第2四半期決算説明会資料】

株式会社クボタ

©2023 Kubota Corporation All Rights Reserved.

14

14 ページをご覧ください。営業利益の増減についてご説明いたします。

為替変動は 550 億円の増益要因でございます。為替差損益は、絶対額ではあまり発生しておりませんが、前年が大きく改善しておりましたので、今年是对前年で見ますと 181 億円の減益要因となっております。

原材料価格は鋼材、塩ビなどの価格上昇に伴いまして、331 億円の減益要因ですが、期初想定よりは大幅に改善する見込みでございます。インセンティブ率の変動は米国の利上げにより、小売金融事業の資金調達コストが上昇しておりまして、216 億円の減益要因でございます。

増販益については北米とタイの売上減少に伴い縮小いたしまして、187 億円の増益要因です。製品値上げについては北米の値上げ効果を中心に、1,280 億円の増益要因を見込んでいます。残り 583 億円の減益要因をその他とさせていただきます。

その他の内訳ですが、物流費は 259 億円の改善となります。一方で研究開発費が 155 億円の増加、設備投資による減価償却費が 145 億円の増加、また人件費の増加が 170 億円。販売費、固定費増が 287 億円ということになります。その他構成差、またエスコーツ社の利益も加えての合算で 85 億円の減益要因が、このその他の内訳となります。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

事業セグメント別営業利益予想

For Earth, For Life
Kubota

(億円)		2023年度 (予想)	2022年度 (実績)	増減
機械	売上高	25,620	23,262	+ 2,358
	セグメント利益	3,230	2,326	+ 904
	利益率	12.6%	10.0%	+2.6P
水・環境	売上高	3,680	3,276	+ 404
	セグメント利益	260	173	+ 88
	利益率	7.1%	5.3%	+1.8P
その他	売上高	200	232	▲ 32
	セグメント利益	30	31	▲ 1
	利益率	15.0%	13.3%	+1.7P
調整※	セグメント利益	▲ 670	▲ 385	▲ 285
計	売上高	29,500	26,770	+ 2,730
	営業利益	2,850	2,144	+ 706
	利益率	9.7%	8.0%	+1.7P

*調整には親会社での管理部門の費用や基礎研究費、為替差損益が含まれています

【2023年度第2四半期決算説明会資料】

株式会社クボタ

©2023 Kubota Corporation All Rights Reserved.

15

15 ページをご覧ください。セグメント別の営業利益予想です。

機械の営業利益は 3,230 億円、対前年で 38%増となる 904 億円の増益となります。

水・環境は 260 億円、こちらも 51%増の 88 億円の増益を見込んでおります。

その他は 30 億円で、調整項目は研究費の増加に伴って増加いたしまして、670 億円の減益要因でございます。

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

設備投資・配当等

For Earth, For Life
Kubota

■設備投資・研究開発費

(億円)	2023年度 (予想)	2022年度 (実績)	2021年度 (実績)
設備投資	1,800	1,694	1,214
研究開発費	1,038	883	653

■1株当たり配当

(円)	2023年度	2022年度	増減	
1株当たり配当	(中間)	24 円	22 円	+2 円
	(期末)	(未定)	22 円	-
	(通期)	(未定)	44 円	-

【2023年度第2四半期決算説明会資料】

株式会社クボタ

©2023 Kubota Corporation All Rights Reserved.

16

16 ページをご覧ください。設備投資等の前提です。

研究開発費、設備投資とも期初計画の変更はございません。

株主還元についてですが、中間配当は前年から2円増配の24円とさせていただいております。また自己株買いについては今期既に取得、消却済みである200億円に加えまして、追加で100億円の枠を設定させていただきました。現時点では、期末配当については未定とさせていただいております。

最後に今後について申し上げたいと思います。年初に、オペレーションの改善を通じた営業利益の改善が今年の重要なポイントと申し上げましたが、これについては一定の進捗を実現してございます。

また値上げについてですが、材料費と物流費高騰の製品価格への転嫁が今期全体として完了いたします。ただし一部、遅れている地域については今後も進めてまいります。

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

コスト高騰が先行した過去2年は円安効果が相殺されておりましたが、売価への転嫁が進み、ようやく円安効果を取り込める体制となってまいりました。一方でインフラコストや人件費などが上昇傾向にございまして、これらへの対応策を実施してまいります。

製造に関しましては、過去は需要に応えるべく生産量第一で、ややもすれば過度なオペレーションを繰り返してまいりましたが、トラクタに関してはキャパシティを補うためのアウトソーシングを解約して、内製に切り替えること。またそういった外注していたことを内製に戻すことで、工場の利益率の改善が見え始めてございます。

生産の面ではCTL、建設機械の機種ですが、1モデルを日本から北米生産へと移しました。移管初年度の今年はフル生産とはなりません、順調に立ち上がってきておまして、来年度はCTLの在庫の充足に貢献し、販売機会損失を最小限に抑えてまいります。

生産リスクの低減については、製造部品在庫の積み増しが順調に進んでおります。また市場に即した生産量調整もしっかりと行いまして、健全なディーラー在庫状態を保つようコントロールしていきます。

最後に事業面では、選択と集中により事業ポートフォリオの見直しを進めてまいります。昨日リリースさせていただいておりますが、鉄管製品群の見直しを行うことにいたしました。事業環境を勘案し、売上と生産コストのバランスを取り、事業を持続可能な規模に適正化していくことで、収益性の改善を進めてまいります。

来期は欧州やアジア市場の鈍化や、円高に振れる可能性など不確定要素はございます。今期中にコロナ禍で痛んだオペレーションを回復させることで、これらの不確定要素に対する準備を万全なものとして、持続的な営業利益の改善を推進してまいりたいと思います。

以上、2023年第2四半期累計の連結決算および、通期見通しについてご説明させていただきました。

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



質疑応答

吉川 [M]：これより、皆様からのご質問をお受けいたします。なお、エスコーツクボタに関してはインドで上場している関係もございまして、インド事業の予想値は開示できませんので、その点ご了承くださいただければと思います。よろしくお願いいたします。

松井 [M]：それでは、これより質疑応答に移ります。

ご質問の順番がきて司会者よりお名前を呼ばれましたら、会社名、お名前の後にご質問をお願いいたします。

なお、できるだけ多くの方にご質問いただけるよう、ご質問の数は2問程度でお願いいたします。それでは、ご質問のある方はお願いいたします。

それでは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]：ご説明ありがとうございました。JP モルガンの佐野と申します。よろしくお願いいたします。

1点目は米国の小型のトラクタ事業の、下期のダウンサイドとアップサイドの考え方についてお伺いさせていただきます。

まずダウンサイドのほうなのですが、下期は在庫調整に伴う卸売の減少が見られると思いますが、価格ですとかインセンティブ等での、ダウンサイドリスクはないのかどうかということ。一方、アップサイドのほうは小売自体は市場は40馬力以下で6月、若干プラスということで、16カ月ぶりにプラスに転じていますし、住宅着工とか米国の株高なんかもプラスに効くと思いますし、ディーラーネットワークで、ディーラーのミーティング等で新しい新製品が発表されるかどうか等々も、アップサイドリスクとしてどうご覧になられているか。この辺りをお願いします。

吉川 [A]：吉川のほうから回答申し上げたいと思います。

まず基本的に価格、インセンティブ、やはり競争状況だと思えますけれども、これについては大きく変化していないとご回答申し上げたいと思います。先ほど申し上げましたけれども、北米においては価格の値上げ、転嫁を順調に進めてきておりまして、これは競合他社もそうなんですけれども、順調に浸透してきております。

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



その分、他社もインセンティブのほうは強めのものを維持している、0%のファイナンスを維持しているわけですが、それはわれわれもやっております。ただ、他社との比較において変化が出ていたところではございませんので、その部分についてはマイナス面はあまり想定いただかなくても結構かなと考えております。

一方でアップサイドのほうですけれども、まず小型のトラクタの市場についてのわれわれの見方なんですけれども、まず二つ今年については考えなくちゃいけないかなと思います。

一つは20年、21年と巣ごもり需要の中で、また0%のファイナンスプログラムをやっていることで、少し先の需要を取り込んだのかなと、市場として、とは考えておまして、その分の反動がきているのが去年、今年かなと考えます。

またもう一つは、今年については先ほども触れましたが、3月から4月までアメリカで気温が上がらない、そういう時間がございまして、われわれの小型のトラクタは草刈りのアプリケーションがメインな用途でもございますので、市場が立ち上がるのが遅れてしまったということで、特に3月、4月、5月と市場が縮小してきたところかなと思います。

ただ反動はあるとはいうものの、先ほど申しましたとおり2018年レベルとは申しましたが、これがさらに縮小していくかということ、そういう認識はしておりません。やはり郊外でカントリーライフを楽しまれる方々の需要は底堅いものがあると思いますので、ちょっと時間はかかるかもしれませんが、早ければ来年以降、また成長していく局面も期待できるのではないのかなと。もう少し様子を見ていかなくちゃいけないかなと考えているところでございます。以上がご回答でございます。

佐野 [Q]：吉川さん、ありがとうございます。2点目は水・環境のダクタイル鉄管の一部統合に関しての戦略の背景を、もう少しお伺いしたいんですけれども。

今の水・環境の利益率が今期で7.1%だと思いますが、中計の目標を踏まえて、現状この鉄管の部分の収益性の考え方ですとか、今回の決定によって26年以降に向けてこういった利益率ですとか、ROICの観点でのポジティブ効果が期待できるかどうか。この辺りについてのご見解をお願いします。

吉川 [M]：そうしましたら、まず今回の鉄管の移管という意味決定の背景について、水環境総括部部長の近藤から少し説明させていただきたいと思います。

近藤 [A]：水環境総括部の近藤でございます。昨日発表いたしました当社と日本鋳鉄管さんとの製造合併会社を、2026年に設立を目指して協業することについて、背景等をご説明申し上げます。

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



まず背景といたしましては、ダクティル鉄管の需要がこの20年で約半減している点がございます。この10年を見ても3割減という状況でございます。当社を含めた業界全体では生産設備が過剰になっているのが、まず1点目でございます。

2点目がカーボンニュートラルの対応という意味がございます。業界のキュポラはCO2の発生がかなり多く、影響を及ぼすんですけども、これを電気炉に切り替えていく取り組みをしております。当社でも尼崎にある阪神工場では、電気炉への切替えをしたところがございますけれども、こちらを業界全体でCO2の対応を考えたときに、キュポラを維持し続けるのは難しいのではないかとこの点でございます。

こちら今回、日本鑄鉄管さんと協業する目的は今申し上げた点になるんですけども、生産の移管によって、社会インフラに欠かすことができない水道管の安定供給を続けていきたいという考えと、カーボンニュートラルを実現していきたいということでございます。

なお、従業員の雇用については全て守るということで協議を進めてまいるところでございます。

吉川 [A]：吉川のほうから2~3、補足と佐野様のご質問に対するお答えをしたいと思います。

ダクティル鑄鉄管は非常に公共性の高い製品でございます。われわれはその供給責任を果たしていくことを重要と考えております。ただ一方で今、近藤が説明しましたとおり、市場が大きく縮小していく中で、このまま設備を維持しながら、また電炉化等の投資をすることになりますと、コストはどんどん高くなりますので、量的な供給責任は果たせるかもしれませんが、価格という面での供給責任を果たさないことになるだろうと。

そうするとお客様にもご迷惑をかけることにもなりますから、業界で一番シェアを持っているクボタが、われわれが、生産設備を縮小することになりますけれども、率先して日本鑄鉄管さんとお話をさせていただいて、生産設備を適切な規模に縮小することで、供給責任を量の面でも価格の面でも果たしていくのが、われわれの考えるところでございます。

一方でわれわれは民間企業でございますから、当然利益を考えていかなきゃいけないわけでして、今回の件については設備規模を適正化する中で、今ご指摘のあったような投下資本利益率の確保、また改善も当然視野に入れてございます。

今後のパイプの関係の事業につきましては、パイプの製造販売といったハードウェアの事業だけではなくて、水道だけじゃなくいろいろな民需も含めて需要の変化もございまして、また官公需自体、水道のいろいろな課題に対していろいろなソリューションの提供機会も増えてきております。

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



こういったところでわれわれは事業機会を見出して、全社としても対売上高営業利益率 12%、13% が目標でもございますし、資本コストについても配慮しながら、投下資本利益率を確保していくところは全社で課題となっております。そういった課題の達成に貢献できるパイプシステム事業にこれからしていきたいと考えておりますし、今回の意思決定はそれに寄与するものになるだろうと認識しております。以上です。

佐野 [M]：詳細どうもありがとうございました。私からは以上です。

松井 [M]：ありがとうございました。続きまして、UBS 証券、水野様。よろしくお願ひいたします。

水野 [Q]：UBS 証券の水野と申します。よろしくお願ひいたします。二つお願ひします。

まず一つ目なんですけれども、半年前、北尾社長が 2023 年は変化を起こす年とコメントしていらっしやいまして、それに対する会社側の変化の手応えをお伺ひしたいなと思っています。

まず一つ目ののですが、収益面に関してお願ひします。営業利益の増減の中身を見てみますと、2Q だけ抜き出しますと人件費とか物流費は、実は既に前年同期で増益寄与していますし、固定費に関しましても、減益度合いが会社の計画に対して縮小しているかなと思います。

これでお伺ひしたいのが例えば中計にかけて、中計の中でコスト削減のところ、ネットの増益額 500 億円という数字を掲げていらっしやいますが、ここに対する今期の進捗の度合いですとか、もしくは 25 年にかけてのターゲットにアップサイドがもう見えてきそうなのかということですか。

あとは先ほどご説明の中で、人件費に関しまして効率的に抑制していくような施策というお話があったんですけれども、具体的にどんなことを考えていらっしやるのか教えていただければ幸いです。お願ひします。

吉川 [A]：水野様、ありがとうございます。ご質問に対するお答えをしたいと思うんですけれども、今年は変化の年にしたいということで、ここ 2 年間かなり混乱したオペレーションを正常化したいということで、先ほど申し上げたとおり生産、また在庫の正常化を進めてきて、それについては一定の進捗をしたところがあるかと思います。

また二つ目として、中期計画の中でも製品、事業のポートフォリオの見直し、また事業の構造改革といったことを進めていくと掲げておりまして、先ほども申し上げた鉄管が一つの例になりますけれども、それ以外の製品、事業においてもいろいろ見直しを図ってきておりまして。これについても一定の進捗を果たしているかなとも考えております。

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@scriptasia.com



今水野さんがおっしゃられた 500 億円について申し上げますと、500 億円については確かに業務の効率化とかで固定費の増加抑制、また一部削減もございますけれども、もう一つ機械事業、また水・環境事業、それぞれ収益源として期待しているところがサービス部品の販売増加であったり。水・環境のほうであればプラントのオペレーション&メンテナンス、こういったフローのビジネスというよりは、どちらかというストックのビジネスに近いかと思うんですけれども、そういったところを強化していく、拡大していくことを中期計画の中で入れておまして、そういった効果も入れて 500 億円という数字を出していたかと思います。

そういう意味ではサービス部品の売上についても一定の進捗、増加を果たしておりますし、また O&M のほうも水・環境のほうで量的にも、また採算的にも改善してきておりますので、ここをもうちょっと拍車をかけて、25 年を迎えたいと考えております。

そういう意味では一定の進捗をしておりますし、その意味ではオンラインで進んでいるとご理解いただければと思うんですけれども、アップサイドにいくかどうかはもう少しお時間を頂戴したいなと考えるところでございます。

今申し上げた業務の改善であったり、またサービス部品、O&M、それぞれ改善して拡大していくためには、いろんなデジタル技術の活用みたいなことも必要になっておまして、こういったことの活用、進捗も含めて一定の成果が上がってきているところでございます。以上です。

水野 [Q]：ありがとうございます。二つ目、数字の確認といえますか、中計の数字のところの位置づけを教えてください。

統合報告書を拝見させていただいたんですけれども、二つの数字が混在しているような気がしまして。今期、営業利益で言うと、もともと最初に掲げていた営業利益 3,000 億円には結構近づいてくるのかなと。半年前に社長が言及された 3,600 億円という数字がもう一つあるわけなんですけれども、この二つが例えば統合報告書の中でも混在してまして、これはどちらを会社側はベースにしてビジネスを今、運営しているのかを整理していただきたいなと思っています。

それを具体的にどちらに統一するのか、タイミングはいつなのかとか、それに伴ってわれわれとしては投資の金額ですとか会社側のかまえですとか、例えば来期の本決算とかで何か内容が変わってくるのを考えたほうがいいのか。この辺りを、決算からは外れるのですがご説明をお願いします。

吉川 [A]：まず 3,000 億円という数字、中期計画を 2 年前の 2 月に発表させていただいております。また先ほどお話の 3,600 億円の営業利益は、今年の 2 月に申し上げた数字になります。その意

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



味では、現時点では営業利益 3,600 億円に向けて進んでいるご理解をいただければと思いますが、中期計画の段階といくつか大きく違ってきているところがございます。

一つは、例えばインドのエスコーツ社の買収は中期計画中には入っておりませんでしたし、またいろんな事業の市場の見方も、ポジティブな面もあればネガティブな面もございますけれども、全体としてはポジティブに働いているところもあろうかなと思います。

ただ一方、今年の春の段階ですと材料費とか物流費とか、コストアップのものが非常に出てきている。それに対して製品価格に転嫁していかなくちゃいけない。こういう状況がこの 2 月でございまして、そのとおりに進んでいるわけなんですけれども、そういったことで、どちらかという売上高が M&A と値上げで、為替もありますけれども、かなり上振れてきている。それに対してしっかりと営業利益を確保していくことが必要になってきているのが、今の状況でございます。

M&A と値上げでかなり分母のほうは増えてきておりますので、13%という営業利益率を当初の中期計画の中では目指しておりましたけれども、これをちょっと下げさせていただいて、今は 12%の営業利益を目指していくことにさせていただいております。

その意味でいきますと 3 兆円で 3,600 億円ということなのですが、為替が非常に円安に振れていることで、売上高の 3 兆円がかなり近づいてきているんですけれども、この為替が少々円高になったとしても、安定的に 3 兆円という売上を維持していけるようになりたいですし、12%程度の営業利益率を確保していきたい。そういった事業の運営状況に持っていきたいのが今、2025 年の目標として考えているところでございます。以上です。

水野 [M]：分かりました。どうもありがとうございます。またよろしく申し上げます。

松井 [M]：ありがとうございました。申し訳ございませんが、現在複数ご質問いただいておりますので、お時間の関係により、これよりお一人様につきご質問は 1 問までにてお願いいたします。

それでは三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券、佐々木様。よろしく申し上げます。

佐々木翼 [Q]：三菱 UFJ の佐々木と申します。よろしく申し上げます。

私から 1 問ですが、先ほどの方の質問について追加で教えてください。今回、通期計画が上方修正されて、営業利益 2,850 億円という目標を掲げられたと思います。そこに対して、まさに新中計 3,600 億円の達成確度って高まっていると私も思うのですが、今期から新中計の年度に向けて、約 750 億円の増益を達成するに向けて、吉川さんから見て業績ドライバーになるものってどういうものがあるのか。ここから 2,850 を 3,600 に持っていく、業績拡大要因になるものがあれば、具体的にどういうものがあるのか教えていただけないでしょうか。

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@scriptsasias.com



例えばタイやインドの成長とか、あとは北米の建機の成長。または先ほどおっしゃられたオペレーションの改善等も含めて、今期 2,850 から 3,600 億円をどのようにつくっていくかも、吉川さんの頭の中にある業績拡大計画的なもののイメージを教えていただければ幸いです。よろしくお願いします。

吉川 [A]：佐々木様、ありがとうございます。基本的にわれわれの売上増が見込めるテーマは、中期計画のときに挙げたところと大きくは変わっていないと思います。

北米の建設機械を挙げましたし、アセアン地域での需要拡大を挙げさせていただきました。それについては今後とも、若干の景況感の違い、ぶれはあるかもしれませんが、継続して期待できるところかなと思います。また、それに加えてインドが加わってきたところかなと思います。そういったところがトップラインについての増える見込みかなと思います。

ただ 3,600 億円を安定的に利益として出していこうとすると、トップラインを増やしながらか増販益を確保していくところもあるのですが、やはりわれわれがもっと注力しなくちゃいけないのはオペレーションの安定化があります。過去、ものの量、需要が増える中でややもするとコストよりも量先行でものをつくってきた、また納めてきたところがありますから、まだまだコストダウンの余地はわれわれの中にあるだろうかなと思います。

またインドでの事業展開は売上の増もありますけれども、調達面でのコストダウンに寄与するところも考えておりますし、また開発拠点としてのインドということも、これからは出てくるかと思えます。

そういったところで製品競争力を高めて、市場の伸びというよりは製品競争力を高めて、価格競争力も含めて強化していくところに余地があるのではないかなと思います。

それと先ほども触れましたけれども、トップラインの増にももちろん寄与しますが、サービス部品とかオペレーション、また水・環境についてはこれからより一層、ソリューション事業というものを強化していこうと思っておりますけれども、こういったところは利益率の高い事業になってくる可能性がございますので。こういったものを増やしていく中で、安定的に 3,600 億円を出していける事業体質にしていきたいなというところで、若干高い目標ではございますけれども、進めていきたいと考えております。お答えは以上です。

佐々木翼 [Q]：なので今、吉川さんがおっしゃられたようなことをやっていけば、おそらくできていくであろう。そういう見方でよろしいですね。

吉川 [A]：はい、それで結構です。

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



佐々木翼 [M]：大変よく分かりました。クリアです。どうもありがとうございました。

松井 [M]：ありがとうございました。続きまして、野村証券、前川様。よろしくお願いいたします。

前川 [Q]：野村証券の前川でございます。ご説明どうもありがとうございます。では、簡単に1点だけ。

北米の状況で、重なる部分もあるのですが、在庫は今、特に小型トラクタに絞って考えると調整されているかたちで、この在庫調整は今年いっぱい終わるだろうと伺ってはいるんですけども、来年の小売の見方も含めて。

正直今の18年レベルの小売でいくと、もうちょっとそれより少ないかもしれませんが、3Q、4Qで1万3,000台とか、それぐらいでいくと今1万1,000台ぐらいの卸なので、在庫が十分に削減できるかどうか不透明かなと、個人的にはこの数字を考えるとと思っています。一方で来年の小売が結構上がってくる、ないしは4Qぐらいから上がってくる可能性もあれば、十分今の卸売、1万1,000台とかのレベルでも在庫調整が進むのかなとも思っています。

この辺りの来年も含めた小売の見方と、あと在庫調整の期間、イメージの見方。場合によってはもう一段ブレーキを踏むことでもあるのか、この辺りも含めて教えていただければという1点です。お願いします。

吉川 [A]：前川様、ありがとうございます。まず来年の見方についてはもう少し経済状況を見て、解像度が上がった段階で判断していきたいなと思っています。

ただ申し上げたいのは、特に小型のトラクタは先ほど冒頭申し上げましたとおり、やはり草刈りアプリケーションが多いですから、3月の段階である程度ディーラー在庫を潤沢に持っておかないと売れないことになりますから、3月に向けてある程度積み上げることはあろうかと思います。

しかしながら、やはり適正に保たないといけないところにより注力しているところもございますので、決して、今年もそうですけれども小売が少し落ち込んだ場合は後半で調整して、適正を保つと。ここの規律は確保していきたいと考えております。

来年については、現時点でそんなに悲観的に見ていないのそうなんですけれども、先ほど申し上げましたとおり先食いで減ったところはあるかと思っていますのですが、そろそろ底を打ってきているのかなという感じもありますので、もう少し様子を見ながら判断していきたいと。楽観値、悲観値、少しまだ幅があるかなというのが小型トラクタかなと思います。

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

ただ北米においても、先ほど来申し上げている建設機械、ユーティリティビークルのところは非常に好調に推移しておりまして、また草刈りの関係は春がくるのが遅かったことで出だしは悪かったですけれども、ここへきて足元それほど弱い感触は持っておりませんので。

そう考えるとユーティリティビークルとか草刈りのように、昨年非常にわれわれの在庫を落としてしまった、われわれの生産ができなくて落としてしまったものについては、在庫充足の中で小売も着実に増えていっているところがございますので。来年に向けてある程度、建機、ユーティリティビークル、草刈りについては、在庫充足をすることで小売を増やせるということで、好循環に回っていく可能性がこの3機種についてはあるんじゃないのかなと思っております。

これももう少し様子を見なくちゃいけないんですけれども、あまり悲観的に見ているわけではないところでございます。

前川 [Q]：分かりました。建機とユーティリティビークルについても触れていただきまして、ありがとうございます。中型トラクタに関しては酪農、農業市場の転換期というお話も12ページでいただいたのですが、そこはいかがでしょうか。どのように見ておけばよろしいでしょうか。

吉川 [A]：確かに先ほど申し上げましたとおり、農産物価格が少し弱含んでいることで、今まではどちらかという和高くなっていっているところではあったので、その意味で転換点という言葉も使わせていただいております。

ただ、こちらの市場はある程度底堅いところもございますので、あまり急速に縮小するとかいうことではなくて、むしろ昨年、また今年のはじめ頃まではディーラーさんで、本機はあるけれども作業をするインプメントがないとか、そういったことが続いておりましたから。そういったものをしっかり整備することで、小売について、また卸については今年並みぐらいを確保できる要素は十分あるんじゃないのかなと。これは今申し上げたとおり、小型同様、もうちょっと様子を見て判断したいなと考えております。

前川 [M]：分かりました。どうもありがとうございます。

松井 [M]：ありがとうございました。続きまして、ゴールドマン・サックス証券、諫山様。よろしくお願いいたします。

諫山 [Q]：いつも大変お世話になっております。ゴールドマン、諫山でございます。ありがとうございます。

私も北米の在庫動向なのですが、今の前川さんと同じようなかたちで、今度は建機のところを。CTL、ミニショベルそれぞれに分けてお話をいただけないでしょうか。

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@scriptsasias.com



半年前に同じような質問をしたときには、CTLのほうがやはりすごくタイトで、ミニショベルのほうは少したまってというお話があったと思います。それぞれ需要家についても、Residential市場向け、コマーシャル向け、レンタル向けと少しカラーについても触れていただければ幸いです。よろしく願いいたします。

吉川 [A]：お答えとしては、市場環境としてはあまり変わりがないと思います。むしろわれわれの小売については、ディーラーさんの在庫のあるなしで決まっちゃっているかなという感じがしております。

今、6月末の段階で、建機全体で2.3カ月程度の在庫しかございません。8,000台弱ぐらいの在庫台数なんですけれども、ご理解いただきたいのはディーラーさんと店舗はアメリカで約800店ぐらいございますので、そうすると1店当たり10台となってしまいます。

バックホーは3トン以下の小さいところから8トンまで、非常に形がございまして、CTL、SSL、そのほかに入れて機種はかなりございまして、この平均10台は非常に少ない状況がまだまだ続いているところでございまして。先ほどおっしゃられたようにバックホーが多めだったんですけれども、こちらも急速にバックホーの小売が進みまして、現時点ではどちらも品不足という状況になってしまっているところでございます。

諫山 [Q]：需要家のほうの状況で、これも在庫の正常化、リストックが済むのは今期では終わらないというお考えでいいんですか。それとも来年までまだまだかかるのか、ここも改めて、それぞれについてお答えいただいてもよろしいですか。

吉川 [A]：建設機械についてはわれわれも今、一生懸命生産しているんですけれども、世界的に需要が多くなっている状況もございまして、なかなか充足が終わらない状況かと思えます。

もちろん、今後の建機の北米での市場がどう推移するかによって違って来るわけなんですけれども、現在の小売の状況が続くとなりますと、適正在庫への積み上がりは来期にずれ込んでしまう可能性が高くなってきたかなという状況でございまして。それは想定よりも小売が多くなっているところが原因なので、われわれとしては決して悪い話じゃないんですけれども、残念ながらディーラーさんのご希望に十分応えられていない状況が続いてしまっているところでございます。

諫山 [M]：大変よく分かりました。ありがとうございました。

松井 [M]：ありがとうございました。ほかにもご質問いただいておりますが、終了予定のお時間となりましたので、以上で質疑応答を終了させていただきます。

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



では、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、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@scriptasiasia.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

