

# 株式会社クボタ

2024 年度第二四半期決算説明会

2024 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]	2024 年度第二四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期
[日程]	2024 年 8 月 8 日
[ページ数]	30
[時間]	10:00 – 10:58 (合計：58 分、登壇：26 分、質疑応答：32 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	120 名
[登壇者]	5 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) 取締役専務執行役員 機械統括本部長 花田 晋吾 (以下、花田)

---

### 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@scriptsasias.com

エグゼクティブオフィサー 企画本部副本部長

滝川 英雄（以下、滝川）

エグゼクティブオフィサー 水環境総括本部長

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]\***

野村證券

前川 健太郎

JP モルガン証券

佐野 友彦

ジェフリーズ証券

福原 捷

ゴールドマン・サックス証券

足立 武瑠

\*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@scriptasia.com

## 登壇

---

**松井**：定刻となりました。これより、株式会社クボタの 2024 年度第 2 四半期決算説明会を開催いたします。私は、本日の司会を務めます、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 25 分説明させていただきます。その後、質疑応答の時間を約 25 分設けております。終了時刻は 10 時 50 分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、お電話でご参加いただいている場合は、そちらの資料も併せてご覧いただきますようお願いいたします。本日の説明に関する留意点は、決算説明会資料に記載している将来予測に関する免責事項をご確認ください。また、本説明会の録音、録画および参加方法の外部への伝達はお断りしておりますので、あらかじめご了承ください。

それでは、本日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**：取締役専務執行役員、機械統括本部長の花田でございます。

**花田**：花田でございます。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、企画本部副本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、水環境総括本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**：それでは、企画本部長の吉川より、2024 年度第 2 四半期累計連結決算の概要をご説明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@scriptsasias.com

## 2024年度第2四半期累計 連結決算概要

For Earth, For Life  
Kubota

(億円)	2024年度 2Q累計	2023年度 2Q累計	増減	
			金額	%
売上高	15,796	15,200	+ 596	+ 3.9
国内	3,057	3,151	▲ 94	▲ 3.0
海外	12,739	12,050	+ 689	+ 5.7
営業利益	13.1% 2,073	12.1% 1,846	+ 228	+ 12.3
税引前利益	13.7% 2,167	12.6% 1,918	+ 249	+ 13.0
親会社の所有者に帰属する 純利益	9.5% 1,508	8.5% 1,288	+ 220	+ 17.1
米ドル 平均レート(円)	152	135		
ユーロ 平均レート(円)	165	146		
パーツ 平均レート(円)	4.21	3.95		

売上の為替影響は前年比で +1,290億円

【2024年度第2四半期決算説明資料】

株式会社 Kubota

©2024 Kubota Corporation All Rights Reserved.

2

吉川：あらためまして、企画本部長の吉川でございます。よろしくお願いいたします。

これより、2024年第2四半期実績と2024年年間予想について説明を申し上げます。

プレゼンテーションの2ページ目をご覧ください。第2四半期実績の概要です。売上高は前期比3.9%増となります1兆5,796億円、営業利益は12.3%増となる2,073億円、親会社の所有者に帰属する純利益は17.1%増の1,508億円となりました。

期初予想に対しまして売上で296億円、営業利益で273億円上振れする結果となりました。為替レートについては、主要な米ドル、ユーロをはじめ、全体で対前年に対して円安に振れておりまして、ポジティブに働いております。

海外売上高の増加には為替の影響が1,290億円程度含まれておりまして、現地通貨ベースでは実質の減収となっているということでございます。

## 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@scriptsasias.com



SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

## 事業セグメント別売上高

For Earth, For Life  
Kubota

# 機械 14,034億円（前年同期比+592）

### 各市場の状況

- 日本** 農機市場は米価が回復傾向も生産コストの増加が大きく低迷。
- 北米** 建機は安定した住宅市場や、インフラ開発需要を背景に堅調。トラクタは、景況感の減速によりResidential市場は低迷、農用市場は農作物価格下落に伴い減速。
- 欧州** 建機・エンジンは前年後半からの経済・投資減速の影響を受け大きく減少。トラクタも弱含みが続く。
- アジア** タイは干ばつによる買い控えにより減り市場は回復傾向。インドは降雨不足による収穫量の減少懸念および総選挙による経済活動停滞により市場は縮小。
- その他** 豪州は景況感の減速に伴いトラクタ市場は縮小。



【2024年度第2四半期決算説明資料】

株式会社クボタ

©2024 Kubota Corporation All Rights Reserved.

3

3 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。まず、国内市場です。こちらは 77 億円の減収となりました。農業機械は米価は回復基調にあるものの、生産コストの上昇をカバーするまでに至らず、市場は引き続き弱い状況が続いております。

建設機械は工場建設、都市再開発需要、こういったものはございまして、工事の遅延もございまして若干スローに推移しております。ただ、おおむね順調に推移していると申し上げたいと思います。

続きまして、北米市場です。こちらは 715 億円の増加となりました。建設機械は安定した住宅需要に加えて、政府のインフラ開発需要に伴い、市場は堅調に推移しております。ミニバックホーは市場在庫の充足に伴い若干の落ち着きが見られる一方で、コンパクトトラックローダは、市場在庫はまだまだ充足に至っておらず、出荷が好調に推移しております。

トラクタにつきましては、景況感の減速に加えまして、パンデミック時の需要の先取りの影響もあり、個人、ホームオーナー向けが中心となっている Residential 市場は、こちらは想定より弱く推移をいたしました。

### 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@scriptsasiam.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

また、市場在庫の高止まりからインセンティブによる在庫処分が活発化しておりまして、競争が激しくなっております。また、農用市場につきましては、小麦、ミルクなど農産物価格の下落により縮小が続いております。

一方で、Residential また商業市場、両方を対応しているユーティリティビークル、また草刈り機については供給状況の改善に伴いまして、前年比で回復傾向でございます。

続きまして、欧州市場です。こちらは 359 億円の減収となりました。建設機械・エンジン、どちらも住宅市場の減速、金利高止まりによる投資減速の影響によりまして、市場は想定よりも大きく縮小いたしました。トラクタ市場は農産物価格もよくなく、こちらも高金利による投資減速により、弱含みが続いている状況でございます。

続きまして、アジア市場です。こちらは 308 億円の増収となりました。タイでは前年からのエルニーニョによる干ばつの影響によりまして農家の買い控えが継続しておりまして、稲作向け、畑作向けとも前年より減少をしております。しかしながら、干ばつの影響が和らいできておりまして、想定よりは若干上振れる結果となっております。

インド市場につきましては、こちらも同様にエルニーニョによる降雨不足によりまして、水不足ということが起こっております。また、総選挙によりまして従来の経済活動が停滞したこともあり、市場は想定より大きく落ち込む結果となっております。

続きまして、中国市場です。こちらは農機市場については若干の回復基調に入りましたけれども、まだまだ弱い状況が続いております。また、建機市場についても民需が停滞する中で、政府による大幅な、大規模な介入というものが行われておらず低迷が続いているという状況でございます。

その他の市場については 5 億円の増収ということになっておりまして、こちらについてはオーストラリアを中心に景況感の減速に伴いまして、Residential な市場が縮小いたしましたけれども、円安によりまして、円ベースでは微増という状況となっております。

---

## 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

## 事業セグメント別売上高

For Earth, For Life  
Kubota

### 水・環境 1,676億円（前年同期比+19）

#### 各市場の状況

#### パイプシステム

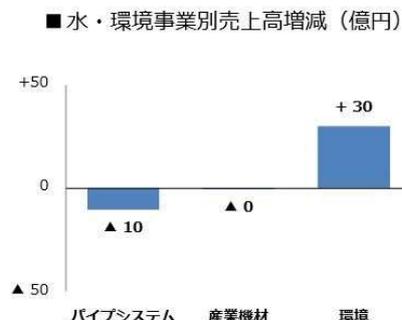
鉄管は価格上昇に伴う代替管へのシフトにより弱含みも大型案件により堅調。合成管はインフラ関係は堅調も住宅関係が減少。

#### 産業機材

反応管は海外プラント新設需要は堅調。空調は国内工場回帰の動きにより受注が順調。

#### 環境

プラント・ポンプは前年並みを維持するが資材不足による工事遅延が慢性化。排水処理は国内工場向けが好調。



### その他 86億円（前年同期比▲16）

物流など各種サービス事業より構成。

【2024年度第2四半期決算説明資料】

株式会社クボタ

©2024 Kubota Corporation All Rights Reserved.

4

続きまして、4 ページ目をご覧ください。水・環境事業については19億円の増収となりました。パイプシステムについては、鉄管は価格上昇に伴う代替管へのシフトが進みまして、市場は弱含みになっております。ただ、今期については大型の公共案件の納入がありまして、堅調に推移する見込みです。

また、合成管については、インフラ関係の需要は堅調でございますが、住宅着工が減少傾向にございまして、こちらの住宅向けの出荷というものが弱含んでおります。

一方、産業機材、旧素形材または都市インフラという名称で呼んでおりましたけれども、産業機材におきましては、鋳鋼の反応管の買い換え需要が堅調に推移しております。また、空調事業についても、サプライチェーンの見直しに伴う日本への工場回帰の動きがございまして、医薬品や半導体工場向けの受注が順調に推移しております。

環境事業につきましては、プラントのポンプ関係は前年並みの状況にございますけれども、資材不足による工事遅延が慢性化してございまして、納入が遅れ気味になっております。排水処理は先ほど

#### 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

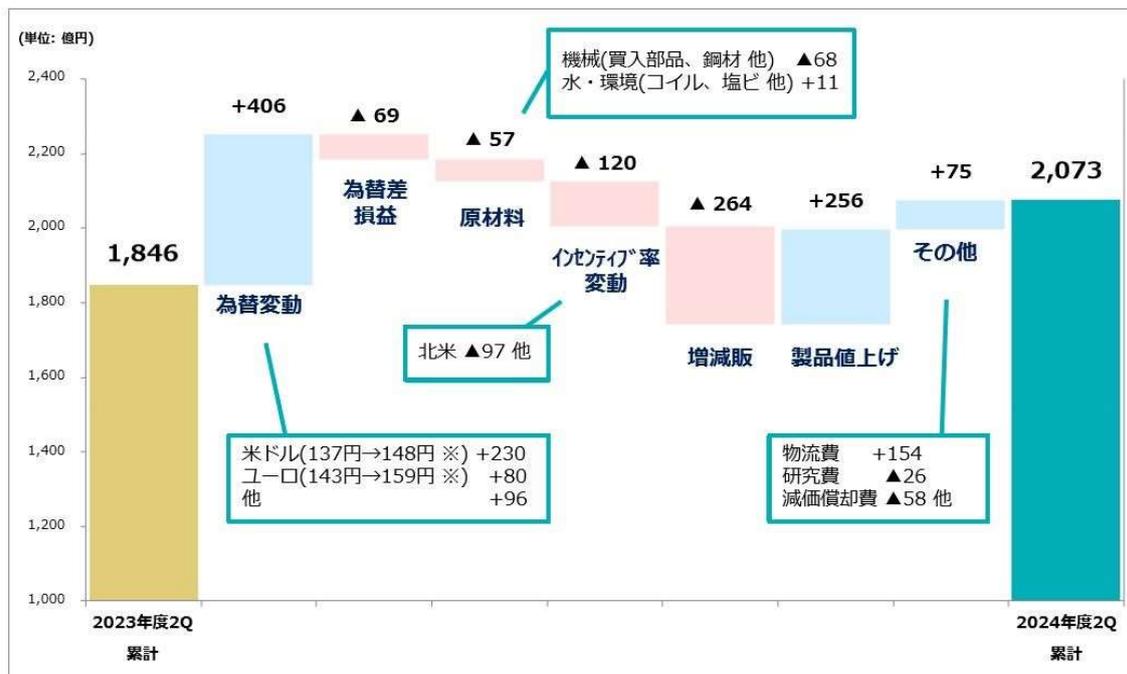
申し上げた工場回帰の動きと連動しておりまして、国内工場向けが好調に推移しております。  
O&M 事業も順調に推移しております。

その他の部分については 86 億円ということで、16 億円の減収となりました。

## 営業利益

For Earth, For Life  
Kubota

### 営業利益 (+228億円) の増減要因



【2024年度第2四半期決算説明資料】

株式会社クボタ

©2024 Kubota Corporation All Rights Reserved.

5

5 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。前年比では 228 億円の増益となりました。為替変動によりまして大幅な円安の影響がございまして、米ドルを中心に 406 億円の増益要因となりました。為替差損益は円安の影響で若干ポジティブには働きましたけれども、外国通貨間のマイナス影響がございまして 69 億円の減益要因となっております。

原材料価格は、買入部品、鋼材、塩ビなどの価格上昇に伴いまして、57 億円の減益要因となりました。しかしながら期初に想定していた減益幅よりは縮小した状況となっております。

インセンティブ率の変動は、アメリカにおける平均金利水準が前年比で上昇していること、また在庫の適正化のためのプログラムの評価を行ったこともございまして、120 億円の減益要因となりました。

## 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

増減販につきましては、欧州の落ち込みを中心に 264 億円の減益要因となっております。一方で製品の値上げ、価格転嫁は進めておりまして、北米を中心に 256 億円の増益要因となっております。

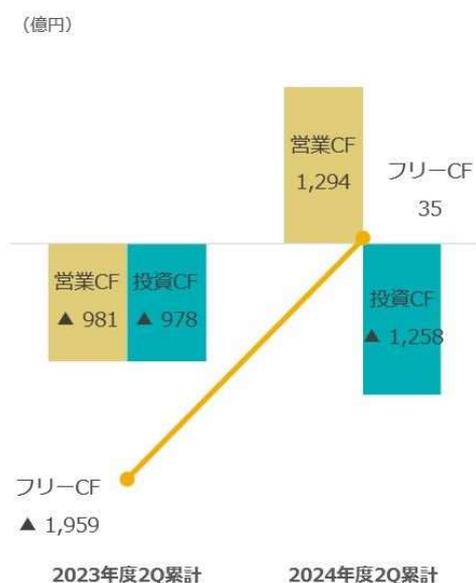
その他については 75 億円の増益要因となっておりますが、その内訳といたしまして、物流費が 154 億円減少しております。一方で、研究開発費は 26 億円増加、減価償却費も 58 億円の増加、残りが人件費、固定費の増減や構成比ということになります。国内、海外での人件費は想定以上のコストアップとなっておりますけれども、販売費、固定費のさまざまなところを抑えることで影響を最小限にとどめております。

期初予想に対しては 273 億円の増益ということになりました。減販の影響もありましたけれども、為替の影響がポジティブに効いたことや原材料価格の上昇を抑えられたこと、また値上げ、こういったところで増益を確保した次第です。

## キャッシュフロー

For Earth, For Life  
Kubota

**フリーキャッシュフロー 35億円 (前年同期比+1,995)**



### 2024年度第2四半期累計

**営業CF** : 1,294億円の収入  
利益の増加や運転資本の改善により  
収入増

**投資CF** : 1,258億円の支出  
設備投資に伴う支出の増加

**フリーCF** : 35億円のプラス  
運転資本の改善により黒字化

【2024年度第2四半期決算説明資料】

株式会社 Kubota

©2024 Kubota Corporation All Rights Reserved.

6

6 ページ目をご覧ください。キャッシュフローについてです。第2四半期までの累計キャッシュフローは、営業キャッシュフローが 1,294 億円、投資キャッシュフローが 1,258 億円ということにな

## 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@scriptsasia.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

りまして、フリーキャッシュフローは35億円のプラスということになりまして、前年同期比で大きく改善をしております。

営業キャッシュフローについては利益が増えたこと、前年の支払サイト変更による買掛金減少の反動によりまして大きく改善をしております。その他の運転資本項目については、売上が現地通貨ベースで減少に転じたことに伴い減少しております。

また、金融債権も小売金融による売掛金サイトが通常債権より長く、売掛金とは少し違う動きであります。今後は減少する見込みになっております。棚卸資産については前年後半から在庫調整が進みまして減少に転じております。

投資キャッシュフローについては、設備投資の増加に伴い前年比で増加をしております。今期はフリーキャッシュフローの黒字化というものを重要なテーマと位置づけておりまして、オペレーションの改善に取り組んでまいりました。第2四半期の時点で黒字化となりまして、早期に達成をしているということになっております。

## 2024年度業績予想

For Earth, For Life  
Kubota

(億円)	2024年度 (予想)	2023年度 (実績)	増減		2024年度 (期初予想)
			金額	%	
<b>売上高</b>	<b>30,000</b>	<b>30,207</b>	<b>▲ 207</b>	<b>▲ 0.7</b>	<b>30,500</b>
<b>国内</b>	<b>6,320</b>	<b>6,431</b>	<b>▲ 111</b>	<b>▲ 1.7</b>	<b>6,470</b>
<b>海外</b>	<b>23,680</b>	<b>23,776</b>	<b>▲ 96</b>	<b>▲ 0.4</b>	<b>24,030</b>
<b>営業利益</b>	11.0% <b>3,300</b>	10.9% <b>3,288</b>	<b>+ 12</b>	<b>+ 0.4</b>	10.5% <b>3,200</b>
<b>税引前利益</b>	11.6% <b>3,480</b>	11.3% <b>3,423</b>	<b>+ 57</b>	<b>+ 1.7</b>	10.9% <b>3,330</b>
親会社の所有者に帰属する <b>純利益</b>	7.8% <b>2,350</b>	7.9% <b>2,385</b>	<b>▲ 35</b>	<b>▲ 1.4</b>	7.4% <b>2,260</b>

米ドル 平均レート(円)	<b>150</b>	<b>141</b>
ユーロ 平均レート(円)	<b>161</b>	<b>152</b>
パーツ 平均レート(円)	<b>4.12</b>	<b>4.04</b>

売上の為替影響は前年比で+1,350億円

### 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

続きまして、業績予想に進みたいと思います。8 ページ目をご覧ください。売上高は対前年比で 207 億円の減収となる 3 兆円、営業利益は前年比で 12 億円の増益となる 3,300 億円、純利益は 35 億円の減益となる 2,350 億円としております。

純利益のマイナスにつきましては、対前年でタイの事業での増益分がございまして、これは合併の事業でございまして、その分、営業利益がプラスになりながら純利益がマイナスになっているという状況でございます。

下期の為替レートについては、米ドルを 148 円、ユーロ 158 円、パーツ 4.03 円としておりまして、年間平均レートで米ドル 150 円、ユーロ 161 円、パーツ 4.12 円を想定しております。売上の為替の影響は 1,350 億円でありまして、上期同様、実質的には前年比で大幅な減収ということになります。

## 業績予想 - 事業セグメント別売上高

For Earth, For Life  
Kubota

**機械 26,040億円 (前年同期比▲327)**

市場トレンド

各市場の状況

**日本** ↓ 農機市場は米価が上昇に転じるも生産コスト高が先行しており、農家収益の回復はまだ見込めない。建機・エンジン市場はインフラ工事需要により堅調。

**北米** → 機種ごとに状況は異なるが全体では安定。建機市場は政府によるインフラ需要が底堅いが、住宅需要は落ち着きを見せ始め若干の減速が見られる。小型トラクタ市場は引き続き弱くインセンティブによる価格競争が激しくなる。汎用は堅調、農用は農作物価格の下落に伴い減少。

**欧州** ↓ 建機市場は経済低迷による投資意欲減退が続く。利下げ実施もあり縮小幅は徐々に縮まるが本格的な回復は来年以降。トラクタ市場は弱い水準が続く。

**アジア** → タイは干ばつ解消に伴い降雨が期待され稲作、畑作市場ともに回復に向かう。インドはモンスーンによる安定した降雨が予測されると共に、経済も選挙モードから通常に戻り後半市場は回復が期待できる。

**その他** ↓ 豪州は景況感の減速によりResidentialを中心に市場は縮小。

【2024年度第2四半期決算説明資料】

株式会社クボタ

©2024 Kubota Corporation All Rights Reserved.

9

9 ページ目をご覧ください。機械事業は 2 兆 6,040 億円、前年比で 327 億円の減収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@scriptsasiam.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

地域別に市場動向を説明申し上げたいと思います。まず、国内の市場でございますけれども、農業機械市場は米価が回復傾向にありますけれども、肥料など生産コスト高が先行しておりまして、本格的な農家の収益性の回復には時間がかかる見込みでございます。

建機・エンジンはインフラ工事受注が堅調でございますして、前年並みに順調に推移すると考えております。

北米についてですが、機種ごとに状況は異なり、同じ市場の中でも濃淡が強くまだら模様でございますが、全体感としては安定すると見込んでおります。

建設機械市場については、政府のインフラ開発による需要は引き続き堅調ですし、住宅需要は落ち着きを取り戻しつつありますが、後半は若干の減速があるものと見込んでおります。直近の米国住宅着工は、去年よりも少し低い 130 万件レベルで推移をしております。高金利とインフレによる住宅価格の高騰が住宅市場を押し下げておりますが、住宅不足の状況は変わっておらず、金利の低下とともに、また市場は回復してくるものと期待をしております。

トラクタについてですけれども、Residential 市場では小型トラクタは引き続き弱い状況は続きますが、競合によるインセンティブ追加の動きもございまして、シーズンオフですが競争がさらに厳しくなる状況になってきております。

草刈機、ユーティリティビークルなどの汎用機器は穏やかな回復が続いております。農用市場については、農産物価格の回復がなかなか見込めない中で需要は減少するという見込みをしております。

米国でのディーラーの在庫について申し上げたいと思いますが、機種別にきめ細かい対応をしております。市場が想定より弱い状況の中で、トラクタの生産調整は順調に進んでおりまして、2024 年 6 月末で 6.8 カ月の水準となっております。

一方、前年不足気味であった草刈り機やユーティリティビークル、こういったものについては逆に在庫を充実させておりまして、5~6 カ月程度まで水準を回復しております。建設機械については 4.3 カ月と、全体的に適正レベルまで戻ってきております。ただし、機種別にはミニバックホーが若干多い状況、まだ一方でコンパクトトラックローダは不足していると、こういう状況にございまして、より一層きめ細かく対応していきたいと考えております。

北米以外の在庫の状況については、欧州でトラクタの在庫レベルが若干高くなっておりますけれども、その他は適正な水準にございます。市場の状況から、引き続き適切な生産調整を行っていき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

続きまして、欧州市場について申し上げます。金利高止まりによる投資意欲減退が続いておりまして、建設機械、エンジンともに引き続き縮小を見込んでおります。6月の利下げ実施によりまして多少の改善期待感は出てきておりますけれども、年内への影響は限定的と見ております。市場は厳しい状態が当面続くものと想定しております。トラクタについても、農用市場については引き続き低迷が続くものと見込んでおります。

続きまして、アジアの関係です。タイ市場につきましては、エルニーニョによる干ばつが解消しておりまして、後半は市場の回復を見込んでおります。米価については上昇傾向にありまして、農家の収入も期待できる状況になってきております。

建設機械市場については、政府予算の決定が遅れた影響で前半はスローな状況でしたけれども、後半からはインフラ工事の挽回が一斉に進みまして、持ち直しが期待できる状況になってきております。

インド市場については、前半のエルニーニョによる降雨量不足から脱却してまいりまして、また、総選挙による経済活動の停滞からも復帰してきておりますので、後半は回復に転じる見込みをしております。一時的な市場の縮小はありましたけれども、ベースラインとしての経済成長と機械化が進むことでの農業機械の成長ストーリーというものには変更はない見通しでございます。

中国市場につきましては、排ガス規制による駆け込み需要の反動から徐々に回復してきておりますけれども、補助金の一部削減もありまして回復は限定的と見ております。建設機械市場は、さまざまな政府予算や施策が発表されておりますけれども、実施状況は乏しい状況で、不動産市場の低迷、こういったことの影響で大きな回復は見込みにくい状況になっております。

その他の地域については、オーストラリアにおいて金利上昇による景況感の減速によりまして、トラクタ市場は引き続き縮小傾向にある状況でございます。

---

## 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@scriptsasias.com

## 業績予想 - 事業セグメント別売上高

For Earth, For Life  
Kubota

**水・環境 3,780億円（前年同期比+135）**

市場トレンド

各市場の状況（上期とほぼ変更なし）

**パイプ  
システム**


鉄管は機材や労務費の単価上昇が続き代替管へのシフト傾向は続くも、大型案件により堅調に推移。  
合成管は引き続き住宅関係は減少もインフラ関係は堅調。

**産業機材**


反応管市場は世界的なエチレン需要を背景に堅調。  
鋼管市場は労務費や資材の高騰により需要は弱含み。  
空調は国内での工場やデータセンター建設需要に支えられる。

**環境**


工場の国内回帰により、排水・排ガス案件は増加傾向。  
ポンプは前年並み。O&M市場は民間委託の増加と共に拡大が続く。


**その他 180億円（前年同期比▲15）**

物流など各種サービス事業より構成。

【2024年度第2四半期決算説明資料】

株式会社クボタ

©2024 Kubota Corporation All Rights Reserved.

10

10 ページをご覧ください。水・環境事業についてですが、3,780 億円、前年比で 135 億円の増収を見込んでおります。全体的に工事現場での人手不足、また資材調達の遅れによりまして案件の進捗の遅れが続いておりますけれども、第 2 四半期までの市場の状況から大きな変化はなく、堅調に推移する見込みをしております。その他の部分については 180 億円としております。

## サポート

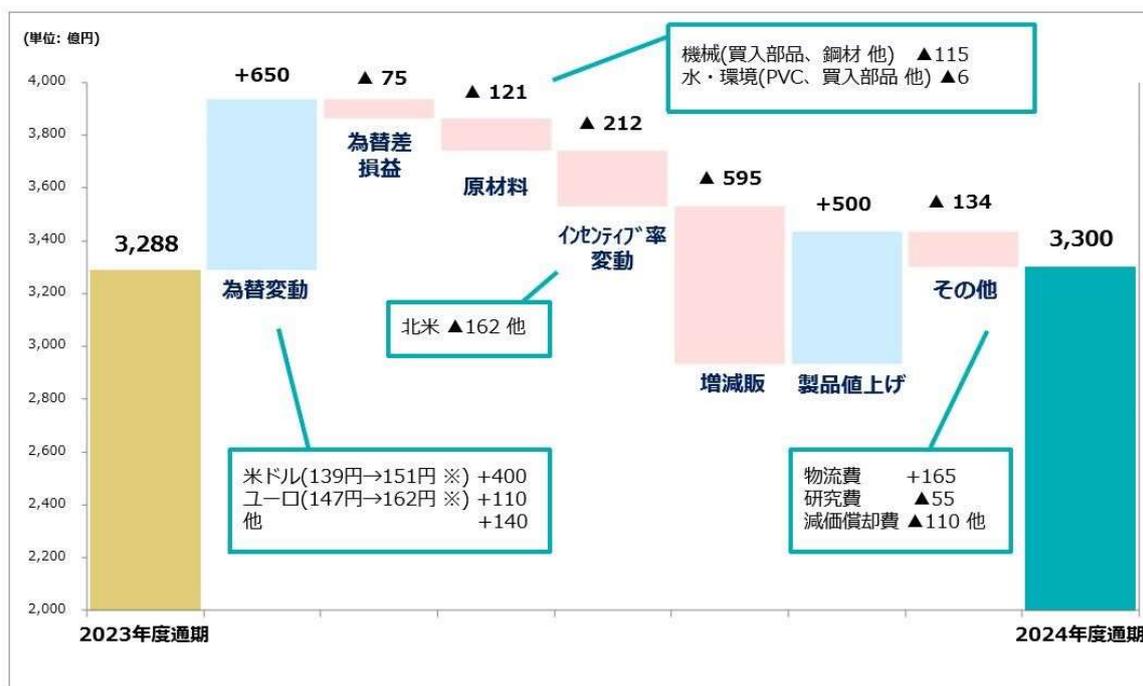
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com


**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## 営業利益予想

For Earth, For Life  
Kubota

### 営業利益 (+12億円) の増減要因



【2024年度第2四半期決算説明資料】

株式会社クボタ

©2024 Kubota Corporation All Rights Reserved.

11

11 ページをご覧ください。営業利益の増減についてご説明をいたします。為替の変動は通年米ドルを150円に想定しておりまして、650億円の増益効果となります。為替差損益については75億円の減益要因を見込んでおります。

原材料価格につきましては、国内買入部品の価格上昇が引き続き見込まれますけれども、期初想定よりは改善して121億円の減益要因にとどまるものと想定しております。インセンティブ率の変動については212億円と大きく減益要因として悪化するものと想定しております。期初想定を見直して、米国での利下げを織り込んでおりませんので、一方でこの競争環境が激化して、プログラムを強化するという事も想定しておりまして、こういう見込みをしております。

物量による増減販影響については595億円の減益要因と見込んでおります。製品値上げは北米、アジアの値上げ効果を中心に500億円の増益要因としております。

残りの134億円の減益要因をその他とさせていただきますが、その内訳といたしまして、物流費が165億円の改善、研究開発費が55億円の増加、費用増です。設備投資による減価償却費

## 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

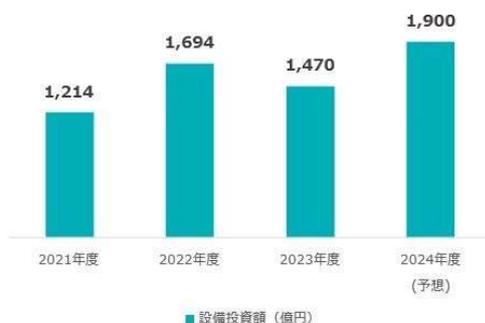
**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

の増が約 110 億円、その他がこの販売費、固定費、構成差ということになりまして、134 億円の減益要因ということになります。

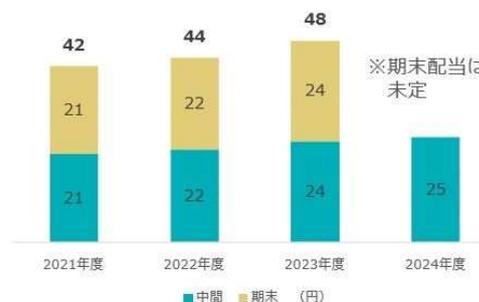
## 設備投資・研究開発費、配当

For Earth, For Life  
Kubota

### ■ 設備投資



### ■ 1株当たり配当



### ■ 研究開発費



【2024年度第2四半期決算説明資料】

株式会社クボタ

©2024 Kubota Corporation All Rights Reserved.

12

12 ページをご覧ください。設備投資は期初想定から変更なく 1,900 億円を見込んでおります。研究開発費も変更なしで 1,055 億円としております。株主還元についてですが、中間配当は前年から 1 円増やしまして 25 円とさせていただきます。

また、今期はキャッシュフローの改善も進んでおりますことから、自社株買いの枠を現在の 300 億円から 500 億円に拡大をいたします。中期計画で申し上げている総還元性向 40%の維持および少しでも 50%に近づけていくと、こういう方針のもと、今後とも引き続き株主還元への強化に取り組んでまいります。

## 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@scriptsasias.com



## 稼ぐ力の強化

【2024年度第2四半期決算説明資料】

株式会社クボタ

©2024 Kubota Corporation All Rights Reserved.

13

13 ページです。最後に、稼ぐ力の強化ということについて申し上げたいと思います。

上半期は、数字上は好調な結果でございましたけれども、市場減速による減販損を円安効果でカバーしていた面が大きい状況で、実際は望ましい状況ではございません。その中で、キャッシュフローやオペレーションの平準化などの改善を進めまして、一定の効果は見られ始めましたけれども、来年を想定した場合、市場の不透明感に加えまして、直近では日本の利上げ発表に伴う円高も進んでおりまして、もう一段踏み込んだ対策を今からスタートさせる必要がございます。

まずは、今進めている在庫調整をしっかりと完遂させまして、生産量、市場在庫の適正化を進めてまいります。

北米トラクタ市場など、想定より弱かった製品群については、下半期に追加で生産調整を行いました。調整を来期に持ち越さないようにしたいと考えております。

そして、もう一つがコスト対策などの稼ぐ力の強化でございます。中期計画で進めている利益率の向上や、インフレ影響の適切な販売価格への転嫁、こういったものを進めてまいりましたけれども、直近では人件費の増加など、今までの対策では吸収できない部分がでてきております。

### 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

そういったものに対応するべく、即効性のある対策に加えまして、採算の良い事業、製品への経営資源のシフトというものを進めていかななくてはならないと認識をしております。各部門で具体策の検討を既に始めておりまして、幾分かの効果は今期中にも出てくるものと期待をしております。

来年度は、現中期計画の総仕上げの年となります。北米 CTL の新機種を導入、拡販など、これらの対策を進めつつ、一方で利益をしっかりと確保できる体制の構築を図ってまいりたいと考えております。

以上、2024 年第 2 四半期累計の連結決算と通期見込み見通しについて説明をさせていただきました。これより皆様からのご質問をお受けしたいと思っております。どうもありがとうございました。

---

#### 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@scriptsasia.com

## 質疑応答

---

**松井 [M]**：それでは、これより質疑応答に移ります。ご質問のある方はお願いいたします。

**司会 [M]**：まず、野村證券の前川様、よろしくお願いいたします。

**前川 [Q]**：野村證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2点お願いいたします。

まず1点目のところは、今期の下期の数量の見方、需要の考え方というところで確認をさせていただければと思います。トータル通期ではやや上方修正いただいておりますが、数量効果だけを見ると下期のほうがYear-on-Yearでの減益要因も上期より大きくなるような見方になっていらっしゃるかなと思っていました。

先ほど在庫の調整ということで、中型トラクタは在庫水準が高いかなとは思っているんですけど、どのようなファクターを下期の数量減において織り込まれているのか、需要の見方と併せて、もう少し補足いただけると幸いです。お願いいたします。

**吉川 [A]**：では、吉川からお答えしたいと思います。まずご理解いただきたいのは、われわれの製品、トラクタを中心にですけれども、やはり季節性がございます。この夏場、春から夏が重要なときでございますので、ここはどれだけ売れるかはリスクを取りながら、出荷をしながら、ディーラーさんの在庫を一定程度確保するということが必要になります。

実際にこれで上期が終わって需要期が終わった段階で、その状況に合わせてディーラーの在庫を調整する、すなわち生産を落とす、増やす、また出荷を増やす、減らす、こういった調整をするのが下期ということになります。

正直申し上げて、先ほど申し上げたとおり、北米のResidentialのトラクタ、また欧州、こちらの建設機械であったり、トラクタであったり、この辺については想定よりも小売のほうが強含んでいると、こういう状況がございますので、これらを中心に、かなり思い切った生産調整を下期のほうにしております。それで出荷を減らしているということで、対前年で見ますと、欧州と北米は、この二つでかなり物量ベースでの出荷の減をこの下期に織り込んでいるということでございます。

逆に言うと、先ほど申しましたとおり来年、不透明な状況がございますけれども、これから大きく二番底、三番底ということで市場が小さくならなければ来年の増販につながられるように、今年に

---

### 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

おいてはディーラーさんの在庫、また販売会社の在庫、こういったところを極力絞っておきたいということで、この下期については販売の減を織り込ませていただいたというところでございます。

**前川 [Q]**：ありがとうございます。よく分かりました。北米の建機については、この下期どのような臨まれ方でしょうか。ディーラー在庫もそこそこ適正に近づいてきているかなとか、CTL とバックホーで状況は違うのかもしれませんが、こちらもお願いいたします。

**吉川 [A]**：先ほども触れましたけれども、北米の建機については、クボタ全体として見るとまだ好調が続いております。ただ、バックホーについては市場自体がやはり対前年で縮小しておりますし、われわれもその市場と同様の動きをしていますので、幾分出荷は少し抑えながら、一定の在庫を増やさないような、そういう施策を取っていくということになるかと思えます。

ただし一方で、今お話がありましたとおり、CTL については、継続して非常に強い状況、対前年で小売ベースでの増販がずっと続いておりまして、正直申し上げて、ディーラーさん、ユーザーさんの需要に応えられていないという状況もございますので、こちらについては日本とアメリカでつくっておりますけれども、フル生産が続いております。

これを当分継続するというので、今の状況でいくと、ディーラー在庫を十分積み上げるということまでいけるかどうか分からないぐらい非常に強い状況がございまして、ちょっとまだら模様な状況になっているというのが今の北米の状況かなと思えます。

**前川 [Q]**：なるほど。分かりました。ありがとうございます。もう一つだけ補足ですけど、今、ご回答の中でヒントをいただいたかとは思いますが、来期の需要の考え方のところですか。とはいえ小型トラクタも Residential 向け、金利がこれから下がってくるということかとは思いますが、消費等の弱さとの駆け引きかもしれませんが。

来期についてはまだ需要としては今期よりも良くなるという見込みでいいのか、CTL は強いままだとは思いますが、Residential 向けのところとか、逆に言えばそこがあまり強くなくても今おっしゃっていただいたとおり、下期生産調整していくので、その中でも御社の卸、数量を伸ばすんだと、こういうことなのか、来期の需要も含めてもう一つだけヒントをいただくと助かります。お願いいたします。

**吉川 [A]**：まずお答えとして、機種別に状況はかなり異なるわけですが、Residential 向けのトラクタ、これがわれわれにとって大きなビジネスであるわけですが、これは、いわゆる COVID の巣ごもり需要からの反動というものがかなりあるのかなと今は見ておりまして、今年と市場が縮小してきたと。

---

## 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

しかし、これはそろそろ底を打つのではないのかなということでも今年も見ているわけですが、これが来年もう一段減るといよりは、そろそろ今年で底を打ち始めるのではないのかなという見込みをしております。

そうなりますと、今年はこの小売をもとに在庫を減らしてきましたから、もうちょっとそこで増産増販の余地が出てくるのかなということになるんですけれども。これはアメリカの経済状況、金利状況も踏まえまして、そういうシナリオになるのかどうか、もうちょっと様子を見ていかなければいけないのかなと思っております。

建設機械に関しましては、こちら住宅着工が少し減ってきたとはいえ、かなり高水準にまだあるということと、先ほども触れましたけれども、金利がこれから少し低くなっていく局面、またインフレ、物価上昇についてもある程度落ち着いてくるということであれば、底堅く推移するのかなと思いますし、アメリカにおけるいろんな工場建設とか、いろんなことで小型建機の需要というのは底堅く推移する可能性が高いのではないかなと思っております。

もうちょっと Residential 同様見ていかなければいけないところがございますけれども、来年も底堅く推移するのかなと。そうなりますと、このバックホーにせよ、CTL はもうちょっとまた増える余地もあるかと思っておりますけれども、ある程度底堅く推移してくるのではないかなと思います。

問題はヨーロッパです。こちらは去年から建設機械も農業機械も落ちているわけですが、これが来年、今年が底で増えなくても横ばいで行くのかどうか。先ほども言いましたように、少し金利を下げる動きもありますから、そういったものが功を奏して来年少し明るくなってくれば、今年よりも増産増販という余地も出てくるかということにはなるんですけれども。もう少し状況を見ていかなければいけないかなということで、こちらについては少し慎重な見方もしているというのが今の状況かと思っております。以上です。

**前川 [Q]**：分かりました。詳細にどうもありがとうございます。2点目は増減益のその他のところで、今期というよりは来期の考え方を教えていただければと思っております。

今期、物流費のところプラスに効いていたりとか、一方で昨年と比べると退職給付のマイナスがあったりとか、中身がいろいろとあるとは思いますが。販売費を抑制できていたりとか、あと製品構成差がよくなってきたりというところもあるかと思っております。

この販売費の増加の抑制とか、製品構成の話は今の欧州の見立てと北米建機の見立てを聞いていますと、来期も続くのかなと思いますので、もうちょっともろもろあるんですけど、この増減益のその他の数字、これが来期以降もある程度今の 134 億円とか 100 億円台ぐらいに抑制できるのかど

---

## 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

うか。詳細はまた期末の決算ということだと思うのですが、この増減益のその他に入るようなコストのコントロール、最後の稼ぐ力とも絡みますので、来期以降のスタンスを教えていただければと思います。お願いいたします。

**吉川 [A]**：先ほど申しあげましたとおり、来期に向けて、稼ぐ力、儲ける力というのをもっと強化していかなくてはいけないと思っております。その意味で、物流費に関しましては、去年から今年に関しては特に上半期かなり減らすことができたわけですがけれども、これがどんどん減っていくかというところはなりませんので、ここについてはいいところ横ばい、状況によっては上がり下がりというのもあるかなと思いますので、それは期待せずに、やはり人件費を含めた固定費を、販売費をいかに抑制していくかということになろうかと思っております。

その他の項目の中の大きい項目として、研究開発費とか設備投資から来る減価償却費ということが二つあるわけですがけれども。こちらについては、将来に向けた投資でございますので、これを減らすということではなくても、高原状態が続くという見込みをしておりますが。

一方で、じゃあ今までのような水準で、スピードで増やしていくかと、これもないのかなということで。ある程度この研究費、また減価償却費もコントロールしながら、全体としての固定費を管理しながら、できれば人件費の増は今後も続くと思っておりますけれども、それを吸収していくというようなことを対策として検討していきたいと考えておまして、来年の計画に向けて検討していきたいと考えております。

ここについては、急に来年でどっと減らすというのはなかなか難しいかもしれませんが、増加抑制をまず徹底した上で、また来年に向けては増販余地というものもありますけれども、トプラインが増えなくても十分な業績が確保できるように、また来年については、今年に比べれば、やはり為替面はネガティブのほうに働くと思っておりますから、それも吸収できるように、この固定費また事業計画の中身についてはこれから詰めていきたいと思っておりますし、なかなかポジティブなトプラインが期待できないということであれば、今は横ばいと言いましたけれども、固定費のベースももう一段やっていかなくてはいけないのかなと考えているところで、今、これについては検討中とご理解いただければと思います。

**前川 [M]**：どうもありがとうございます。

**司会 [M]**：JP モルガン証券の佐野様、お願いいたします。

**佐野 [Q]**：JP モルガンの佐野と申します。ご説明ありがとうございました。2点お願いします。

---

## 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

1点目は、北米の戦略の考え方に関してお伺いできればと思います。来年以降、需要がどうなるかはなかなか難しいと思うのですが、例えば、ディーラーミーティングにおいて、小型の建機の新製品が出てくるだとか、あるいは Residential の小型のトラクタのところで、インセンティブ競争は厳しいと思うのですが、販売チャネルを拡大していただくか、需要の話というよりは、御社の戦略上で来期拡大ですとか、稼ぐ力というのを考える上で大事だと思われる点について、もう少しお話をいただけますか。それが1点目です。

**吉川 [M]**：この点については、機械統括本部長の花田から説明させていただきたいと思います。

**花田 [A]**：花田から少しご説明申し上げます。まず、北米に関しましては、先ほどからご説明のとおり、マーケットの状況がスローダウンしているという中で、われわれの活動をどうやっていくかというのが一つのポイントかなと思います。

昨年から金利が高い中で、どうやって効率的に経営していくかということを進めてまいりまして、われわれの小売ファイナンスに関しましては、やり方をかなり見直しております。全国一律に小売リファイナンスを全ての機種に満遍なく付けるというような方向から、一部ではございますが、機種を絞ったり、地域に濃淡をつけるような形で、効率的な扱い方をするというようなことで対応を始めてまいりまして、それがだんだん浸透してまいりました。

その結果、インセンティブを何とかこの高金利の中でもそれなりに抑えることにもつながっておりますし、かつそういうような政策を取りながらも、マーケットシェアもきちんと伸ばしているこの前半というようなことになっております。

一方で、ディーラー網、チャネルを見直す等々に関しましては、特に現在のところでは大幅な変更というのは考えておりません。もちろん毎年強いディーラー、弱いディーラーの変更はしますし、一部建設機械のほうで都市近郊の需要の高いところでの、まだディーラー網の弱いところの拡充というのはやりますが、大きな変更はしないということになります。

また、来年にかけてはさらに建設機械での新製品等も期待されると思いますので、そういうことで、われわれのディーラーに関しましては、ラインナップの拡充、新製品の投入、およびそういう販売のやり方を変えながら、ディーラーサポートをしつつ、小売に結び付けて、会社全体としては経営を効率化してコストを削減するというのを両立させてやっていくということを進めてまいりましたので、来年にかけてもそういう方向でやっていくことになるかなと思っております。以上です。

---

## 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

**佐野 [Q]**：ありがとうございます。2点目は、フリーキャッシュフローについて教えてください。上期はプラスに久方に転じまして、自社株買いの枠の拡大の背景にもフリーキャッシュフローがありとお伺いをしました。今期末のフリーキャッシュフローの見方を再度教えていただきたいのと、在庫ですとか、売掛債権とか、運転資本を中心にまだ課題はあると思いますけれども、この辺りの取り組みを、数字を絡めてもう少し教えてください。お願いします。

**吉川 [A]**：吉川から申し上げたいと思います。二つ申し上げたいと思うのですけれども。一つ目は、先ほど申し上げましたけれども、在庫調整については上期よりも下期ということになりますので、これからディーラーさんにおける店頭在庫であったり、販売会社における在庫、こういったものを絞っていくということ、今から年末に向けて進めてまいります。

また、資金の用途の一つである小売金融の債権につきましても、小売などの需要がピークにあるこの6月、7月ぐらい、こちら辺りがピークで今から12月に向けては少し減っていく傾向にもなりますから、これもフリーキャッシュフローの増加と黒字化というところにはプラスに働いてくるかなと思います。

従いまして、先ほど上期では35億円のフリーキャッシュフローの黒字と申しましたけれども、下期においてはより大きな金額がフリーキャッシュフローと黒字として見込めるということになってまいります。

今回、500億円の自社株の購入をするということにしました。また、1円の増配をさせていただいて、期末配当についてはまだ未定ということにはしておりますけれども、基本的にはこの株主還元を、できればフリーキャッシュフローで賄っていくということをわれわれは一つの目標として考えております。

また、一部政策保有株の削減ということも数年前からずっと続けておりますけれども、そういったものの新たなキャッシュということもございまして、そういったものでこの株主還元を賄っていく。今後も、来年以降もそういったより一層この在庫の効率化、利益の増加、こういったところでキャッシュを生み出して、株主還元を増やしていく、それも有利子負債を増やさずに、自分たちの生み出したキャッシュで対応していくと、こういう方向で行こうと思っております。

詳細の数字については、きょうはご勘弁をいただきたいと思いますが、基本的には株主還元をフリーキャッシュフローで賄うことを目標にしているということは申し上げられるかなと思います。以上です。

**佐野 [M]**：よく分かりました。ありがとうございます。私からは以上です。

---

## 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@scriptsasia.com

**司会 [M]**：福原様、お願いいたします。

**福原 [Q]**：ジェフリーズの福原です。お世話になります。きょうはありがとうございます。私から一つだけです。

アメリカにおける競争環境についての質問です。昨日の電話会議では、ジョンディアさんの話が出ていたんですけども。気になっているのは韓国とインド勢との競争です。ファイナンスプログラムとか値段の違いというのはあるんですけども、こういった面で考えますと、もしクボタがシェアを取られた場合があるのであれば、今後はどういうふうに挽回するのか。挽回できるのか、そういった考え方をまずお願いしたいです。

それから、こういった競争環境ですけれども、一時的なものだと考えているのか、それとも消費者の買い物の見方は、好みは実は変わっているのか、こういった一時的なのか長期的なのかということも併せて見方をお願いできますでしょうか。

**花田 [A]**：花田から少しご説明させていただきます。われわれが Tier2 と呼んでいる韓国勢、インド勢、特にコンパクトレンジのトラクタの競合は、確かにこのコロナのときから始まって継続しております。もともと彼らも長いこと北米市場にいたんですが、特にコロナのときにわれわれの競争、供給に課題があったときに、そこに付け込んで入ってきて、ディーラー網を増やしてきたということなんです。

かつ、彼らの製品競争力自体も高くなっています。一方、彼らはやはり市場に参入するということで、かなり無理して小売のプログラム、ファイナンス等を付けて市場を拡大させてきたと。

こういう中で、われわれとしては、一つは、先ほど申し上げましたように、地域とか対抗機種にかなりフォーカスをしながら、短期的に競争するというプログラムをつくって対抗していると。それで何とかわれわれは食い止めているというような状況になっているということです。

確かにこの状況が短期的なものか長期的なものと言われると、短期で収束するという事ではないと認識しております。従いまして、われわれとしてはやはりコスト面での競争力を高めなきゃいけないということで、どうやったらそれをできるかということで今検討を進めております。

われわれのインドの提携先、合併会社、EKL には非常にコストのベースの強い環境がありますので、そこをどうやって使って対抗していくかというのを、非常に今、全社的に検討を進めておりまして、それをもって長期的な対抗をしていこうかなと考えております。以上となります。

**福原 [M]**：分かりました。ありがとうございます。以上です。

---

## 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

**司会 [M]**：ありがとうございます。それでは最後に、ゴールドマン・サックス証券の足立様、お願いいたします。

**足立 [Q]**：いつもお世話になっております。ゴールドマン・サックス証券の足立と申します。ありがとうございます。私からは2点伺わせてください。

まず一つ目は、再三議論されたところになりますが、いま一度北米の生産と在庫というところについて伺わせてください。特に伺いたいのはミニバックホーの部分です。こちらは上期から既にある程度の生産調整をしているように見受けられますが、それでも在庫が増えている状況かと思えます。

先ほどの議論の中で、在庫調整を来期に持ち越さないという話がありましたので、ここは仮に下期の状況に応じてはもっと生産を抑えていって、場合によってはこれがミックス改善の効果を押し下げたりだとか、物量を下げってしまうような影響が出てくるのかというところの判断を伺わせていただければと思います。

逆に来期の利下げの局面を見越して、ここだけは在庫が増えていい、特例的な考えであれば、そちらについても伺わせていただければと思います。これが1点目です。よろしくお願いいたします。

**吉川 [A]**：吉川からお答えしたいと思います。確かにミニバックホーについては、市場が去年よりも弱含んでおりまして、若干多めな在庫になっているのかなと思います。それもありまして、ご指摘のとおり、上期から少し生産出荷も調整してまいりましたけれども、下期からその調整を強めるということは申し上げられるかなと思います。

バックホーにつきましては、アメリカ向けは全て日本の工場で作っておりますので、いろんな地域別の割り振りの中で調整をしていきたいと考えておりまして、これから、特に12月は建機が非常に重要な需要期になりますので、これがどうなるかということもあるんですけども、適正な水準に持っていきたいと思っております。

ただ、トラクタほど過剰なところではございませんので、生産調整のマグニチュードという点でいったら、それほど業績に大きな影響が出るということではないとご理解いただければと思いますし、今回の業績見込みに織り込んでいる内容でいけば、十分来年に向けて体制が整うというような理解をしております。以上です。

**足立 [Q]**：ありがとうございます。続いて2点目は、固定費削減の部分、販売費削減の部分というところで、どういったものを検討しているのか伺えればと思うのですが。場合によっては生産拠点

---

## 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

の統廃合とカリロケーションといったところまで検討されているのかというのを伺わせてください。

具体的にはアメリカの部分です。特に収益性も高いと思われますし、アメリカの CTL、建機というところが来期にかけてもある程度相対的に堅調に続くと思えるので、その際に、場合によってはトラクタが過去のコロナのときまで需要が戻らないというような見立てとなったときに、そっこの拠点を建機に移し替えるとか、そういったことを考えられているのかを最後に伺わせてください。よろしくお願いします。

**吉川 [A]**：ありがとうございます。お答えとしては、生産拠点また生産のグローバルなレイアウトというのは、いろんな観点から考えなくてはいけないと考えております。

一つは、最終的な組み立てる場所をどこにするかということもありますし、また、いろんな部品の調達、エンジンは例えば日本から持ってきている、主要な部品はタイから持ってきているとか、いろんなパターンがございます。今後のいろんなリスクも含めて、またアメリカ国内で調達できるもの、すべきもの、こういったものもいろいろ考えていかななくてはいけないところかなと思いますので。

お答えのまず1点目としては、今後3年～5年、10年ということになれば別ですけれども、それぐらいのレンジでの大きな生産拠点の変更はあまりできないかなと。トラクタの工場で作機をつくるのはそう簡単ではございませんので、それほど大きな変更というのは、今ところは考えていないと申し上げていいのかなと思います。

しかしながら、この為替の変動リスクもございますし、また地政学リスクもございますし、また昨年、一昨年のように、物流のいろんな混乱のリスクとか、こういったものもございますから、どこでどういう組み立てをするか、また、この調達コストが全体の製造原価に占めるものも多ございますし、そこをどうしていくか。

また、中長期的にはインドでの調達、またインドでの生産ということもこれから増やしていこうということもございますので、そういったもろもろの要素、要件を整理しながら、どういう中長期的な生産レイアウトがいいのか、これについては検討しているということは申し上げられると思います。

ただ、あまり短期的な状況でレイアウトの変更ということは考えていないと申し上げたいと思います。その中で、いかに固定費を、販売費を下げていくかと、これはまた別の話として取り組んでいきたいと考えております。以上です。

---

## 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

**足立 [Q]**：ありがとうございます。1点だけ補足させてください。為替についての言及もあったと思うのですが、CTL だけで言えば、基本的には需要地がアメリカだと思います。今は日本とアメリカ両方で生産して、一部は輸出してという状況だと思うのですが。これだけはもう全てアメリカで生産、エンジンの輸出とかはもちろんあると思うのですが、生産、組立は全部アメリカといったことはあり得るのでしょうか。これを最後によりしくお願いします。

**吉川 [A]**：現在、アメリカと日本で作っておりますけれども、全部アメリカということはまずないとお答えしていいかと思います。それは今日本で作っている量を全部アメリカというのは、相当な投資も必要になりますし、また熟練した従業員が集まるかどうかという問題もありますし、そもそもいろんな部品の調達から考えてもなかなか難しいかと思いますので、よほど状況が変われば全部アメリカということはあるかもしれません。

今ご指摘のとおり、エンジンを含めた主要な部品は、今現在かなり日本から送っているというような状況でございますので、すぐにアメリカに全部ということはないとお答え申し上げたいと思います。

**足立 [M]**：詳細なご回答ありがとうございます。私からは以上です。ありがとうございます。

**松井 [M]**：他にもご質問をいただいておりますが、終了の時間となりましたので、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、ありがとうございました。

**吉川 [M]**：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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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