

株式会社クボタ

2025 年 12 月期第 2 四半期決算説明会

2025 年 8 月 5 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]	2025 年 12 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期
[日程]	2025 年 8 月 5 日
[ページ数]	28
[時間]	16:00 – 16:39 (合計：39 分、登壇：32 分、質疑応答：7 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 代表取締役社長 北尾 裕一（以下、北尾） 代表取締役副社長執行役員 機械事業本部長 花田 晋吾（以下、花田）

サポート

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

常務執行役員 管理本部長	滝川 英雄（以下、滝川）
常務執行役員 水環境カンパニー長	近藤 渉（以下、近藤）
管理部 IR 課長	松井 一世（以下、松井）

[アナリスト名]* 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
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

登壇

決算サマリー

For Earth, For Life


第2四半期累計（上半期）の実績

- 売上、利益とも前年比で減少、ただし利益は計画通りの進捗
- 他市場は想定通りも北米トラクタ市場が縮小、ただし6月以降減少幅が和らぎ始める

今期の業績予想

- 売上、利益とも前年比、計画比で減少
- 営業利益は減販に加え、為替変動や関税影響が残り減益

北米事業見通しとクボタの対応状況

- 北米事業の将来性
- 事業構造改革の推進

【2025年度第2四半期決算説明資料】

株式会社クボタ

©2025 Kubota Corporation All Rights Reserved.

2

それでは、プレゼンテーションの2ページ目をご覧ください。本日の説明内容をサマリーにまとめております。

2025年第2四半期累計の実績は、昨年同期比で売上、利益とも減少になりました。円高の影響に加え、主力の北米トラクタ市場の縮小の影響が大きく、減販となりました。ただし、6月以降は、減少幅が少し和らぎ始めていると感じております。

2025年通期の業績予想です。こちら、売上高、営業利益とも下方修正し、昨年比、計画比とも減収減益と見込んでおり、予想比では売上が北米での前半の減販影響が大きく、通期で減収。営業利益が減販に加え、米国の相互関税影響分を含めて諸経費の増加を全ては埋め合わせができず、減益としております。

サポート

日本 050-5212-7790
 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

最後に、社長の北尾から、主力の北米事業の見通しとクボタの対応状況について、説明を差し上げます。

それでは、2025 年第 2 四半期累計の実績および通期の業績予想について、詳細な説明を差し上げます。

2025年度第2四半期累計 連結決算概要

For Earth, For Life
Kubota

(億円)	2025年度 2Q累計	2024年度 2Q累計	増減		(期初予想)
			金額	%	
売上高	14,549	15,796	▲ 1,247	▲ 7.9	15,200
国内	3,323	3,057	+ 266	+ 8.7	3,310
海外	11,226	12,739	▲ 1,513	▲ 11.9	11,890
北米機械	5,605	6,872	▲ 1,267	▲ 18.4	6,009
営業利益	9.8% 1,430	13.1% 2,073	▲ 643	▲ 31.0	9.2% 1,400
税引前利益	10.4% 1,515	13.7% 2,167	▲ 653	▲ 30.1	9.8% 1,490
親会社の所有者に帰属する 純利益	6.4% 925	9.5% 1,508	▲ 583	▲ 38.7	6.4% 980
米ドル 平均レート(円)	149	152			145
ユーロ 平均レート(円)	162	165			152
パーツ 平均レート(円)	4.43	4.21			4.20

為替影響を除いた売上高の増減は▲1,010億円、営業利益の増減は▲477億円

【2025年度第2四半期決算説明資料】

株式会社クボタ

©2025 Kubota Corporation All Rights Reserved.

4

プレゼンテーション 4 ページ目です。まずは、2025 年度第 2 四半期累計の概要です。

そこに記載のとおり、売上高は昨年上期と比較し 7.9%減少し、1 兆 4,549 億円となりました。営業利益は 31%減の 1,430 億円、親会社に帰属する純利益は 38.7%減の 925 億円となりました。

売上高の減少の主な要因は、北米での機械の売上が減少した影響となっております。

為替レートにつきましては、主要通貨である米ドルやユーロを含め、全体的に昨年と比べまして、円高が進んでおります。

なお、為替影響を除いた売上高の増減はマイナス 1,010 億円、営業利益はマイナスの 477 億円となっております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

期初予想との比較では、売上高は 651 億円のマイナスですが、営業利益は 30 億円のプラスとなり、期初予想をわずかに上回ることができました。

事業セグメント別売上高

For Earth, For Life
Kubota

機械 12,674億円（前年比▲1,361）

各市場の状況

日本

農機市場は米価上昇に伴い拡大基調。需要の急拡大に対し遅れなく製品を供給。

北米

建機市場はインフラ関係、住宅関係とも安定的に推移。トラクタ市場は景況感の減速によりレジデンシャルが低迷、農用は農作物価格下落に伴い減速するも中型トラクタの新機種導入によりシェアアップ。在庫管理は徹底。

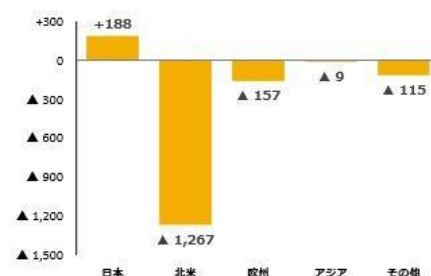
欧州

建機市場は底を打ち始め、一部の国では回復。トラクタも先行きの景況感に回復の兆しが見え始める。

アジア

タイは畑作市場が縮小も、新機種の導入により最小限に留める。インドは十分な降雨と収穫量により好調。

■ 機械仕向地別売上高増減（億円）



当期売上高	1,741	5,605	1,664	3,294	370
前年比	↑↑	↓↓	↓↓	↑	↓↓
増減	↓	↓↓	↓	↓	↓↓

↑/↓：10%未満、↑↑/↓↓：10%以上の増減を表しています

【2025年度第2四半期決算説明資料】

株式会社クボタ

©2025 Kubota Corporation All Rights Reserved.

5

続きまして、5 ページ目です。事業セグメント別の売上高の状況について説明をさせていただきます。

まずは、機械事業です。機械事業全体では 1 兆 2,674 億円と、去年同期比 1,361 億円の減少となりました。

地域別には、まず日本です。日本は 188 億円、12%のプラスとなりました。農機市場は米価の上昇に伴い、去年同期と比較し、好調に推移しております。市場は、農家人口の減少により、縮小が続いていましたが、数年ぶりに回復に転じました。クボタとしては、急増する需要に対応し、遅延なく製品を供給することで、昨年を大幅に上回る売上を達成することができました。建機市場については、建築向け、都市再開発向けの需要は、工事の遅延の影響もあり、ややスローダウンしていますが、全体的には順調に推移しています。

サポート

日本

050-5212-7790

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

続きまして、北米の状況です。北米は 1,267 億円、マイナスの 18%となりました。建機市場は、インフラ向けの需要が政府の長期プロジェクトに支えられ堅調ですが、住宅向けの需要は、年初と比べ、やや陰りが見えてきております。ただし、新設住宅着工の件数は、年間 130 万件程度で、コロナ禍前のレベルで安定しております。

トラクタ市場は、関税政策による先行きの不透明感から、ホームオーナー向けのレジデンシャル市場は、年明け以降、低迷していましたが、6 月頃から先ほど申し上げましたように、少し落ち着きが見えてきています。農業市場も穀物価格の下落により、縮小が続いていますが、クボタの顧客が多い畜産業界は、牛肉の価格が安定していることもあり、縮小幅は比較的穏やかとなっております。クボタにつきましては、40 から 100 馬力帯の中型トラクタのレンジに新製品を投入し、市場シェアは上昇してきております。

なお、昨年の上半期は、小売を上回る出荷となり、流通在庫が積み上がりましたが、今上半期は小売動向に合わせて出荷を調整したことで、売上は減少しました。結果、米国のディーラーの在庫状況は、2025 年 6 月末時点で 5.8 カ月となっており、芝刈機やトラクタを合わせると 6.1 カ月、建設機械は 4.7 カ月と全体的に大分水準を、シーズン中でありながら、やや絞っており、在庫のコントロールは順調に行われています。

続きまして、欧州です。欧州は 157 億円、マイナス 9%となりました。建機市場は、今年の第 1 四半期から回復傾向が見られ、減少幅も底打ちの兆しが見えております。イギリスでは、政府の住宅施策により住宅市場は回復しており、他の国でも徐々に市場のセンチメントは改善していると判断しております。一方、トラクタ市場は、主要市場で引き続き弱含みですが、牛乳価格などの上昇により、少し回復への期待感を持っていいのではないかと考えております。

アジア市場は 9 億円の微減となりました。タイでは、稲作向け市場がエルニーニョによる干ばつから回復しつつありますが、畑作向け市場は、キャッサバ価格の下落により低迷しており、想定より苦戦しております。ただし、タイにおきましても、トラクタの新製品を投入し、その減少幅は最小限に抑えるよう努力しております。インドでは、昨年の豊作に加え、モンスーンによる十分な降雨があり、市場環境は好調です。冬収穫に向けても順調に作付けが開始されております。

先ほど申しましたように、機械事業全体では北米の落ち込みが激しく、1,361 億円の減、マイナス 10%の落ち込みとなりました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

事業セグメント別売上高

For Earth, For Life
くぼた

水・環境 1,796億円（前年比+120）

各市場の状況

パイプシステム

鉄管は管路耐震化需要が増加しており受注は堅調。合成管はインフラ関係は堅調も住宅関係が減少。

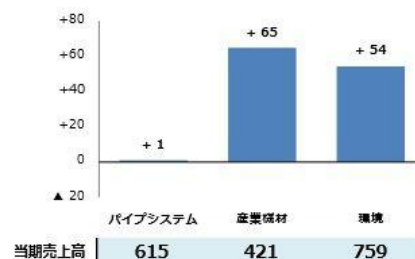
産業機材

反応管は海外プラント新設需要は安定。空調は国内工場回帰の動きや暑熱対策により受注は順調。

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。

■ 水・環境事業別売上高増減（億円）



その他 80億円（前年比▲6）

物流など各種サービス事業より構成。

【2025年度第2四半期決算説明資料】

株式会社 小松

©2025 Kubota Corporation All Rights Reserved.

6

6 ページ目をご覧ください。水環境事業の概要です。

水環境事業につきましては、1,796 億円と前年比プラス 120 億円、7%の増加となりました。

パイプシステムでは、鉄管に対する管路耐震化の需要が増加しており、出荷は前年並みですが、受注は堅調です。合成管につきましては、インフラ関連の需要は安定しておりますが、国内の住宅着工が減少気味にあるため、住宅向けの需要はやや弱くなってきております。

産業機材では、反応管の海外需要は引き続き安定的に推移しております。また、空調分野におきましても、サプライチェーンの見直しに伴う日本への工場回帰が進んでおり、半導体等の工場向けの受注が順調に伸びてきております。さらに、日本の酷暑による工場内の暑熱対策に関する受注も堅調となっております。

環境部門です。こちらは、プラントやポンプは前年並みの市場状況ですが、国土強靱化計画により安定した需要が見込まれています。ただし、資材不足による工事遅延が慢性化しており、納入が遅れている状況となっております。排水処理につきましては、先ほど述べた工場回帰の動きと連動して、国内工場向けの需要が好調です。

サポート

日本 050-5212-7790

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

その他は 80 億円で、6 億円の減少となっております。

営業利益

For Earth, For Life
くぼた

営業利益（▲643億円）の増減要因



【2025年度第2四半期決算説明資料】

株式会社くぼた

©2025 Kubota Corporation All Rights Reserved.

7

7 ページ目をご覧ください。こちら、昨年同期比での営業利益の増減分析をまとめております。

昨年同期比では、643 億円の減益となりました。為替変動に関しては、今年の年初から第 2 四半期にかけて円高が進行し、為替差損が発生し、為替変動と合わせて 166 億円の減益要因となっております。

増減販/構成差 他は、在庫充足の反動や市場環境の悪化による北米の落ち込みが中心となり、507 億円の減益となっております。

インセンティブにつきましては、北米での市場金利の低下、また、小売金融プログラムの抑制効果により、58 億円の増益となっております。

価格改定の効果は、北米を中心に 210 億円の増益要因です。

原材料価格につきましては、コストダウン活動には引き続き取り組んでいますが、調達安定化のためのサプライヤー支援などの影響で相殺され、24 億円の減益要因となっております。

サポート

日本

050-5212-7790

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

固定費や人件費、償却費などの増加は、173 億円の減益要因となりました。

上半期のアメリカの相互関税の影響は 41 億円となっております。

期初予想に対しましては、売上の減少や米国の相互関税の影響がありましたが、インセンティブや固定費の抑制により、ほぼ期初予想どおりの営業利益を確保しております。

続きまして、2025 年の通期の業績予想に移ります。

2025年度業績予想

For Earth, For Life
くぼた

(億円)	2025年度 (予想)	2024年度 (実績)	増減		2025年度 (期初予想)
			金額	%	
売上高	28,800	30,163	▲ 1,363	▲ 4.5	30,500
国内	6,500	6,325	+ 175	+ 2.8	6,580
海外	22,300	23,838	▲ 1,538	▲ 6.5	23,920
北米機械	11,110	12,536	▲ 1,426	▲ 11.4	12,379
営業利益	7.6% 2,200	10.5% 3,156	▲ 956	▲ 30.3	9.2% 2,800
税引前利益	8.2% 2,360	11.1% 3,353	▲ 993	▲ 29.6	9.7% 2,970
親会社の所有者に帰属する 純利益	4.9% 1,420	7.6% 2,304	▲ 884	▲ 38.4	6.4% 1,960
米ドル 平均レート(円)	145	152			145
ユーロ 平均レート(円)	161	164			152
パーツ 平均レート(円)	4.32	4.30			4.20

為替影響を除いた売上高の増減は▲410億円、営業利益の増減は▲671億円

【2025年度第2四半期決算説明資料】

株式会社 Kubota

©2025 Kubota Corporation All Rights Reserved.

9

9 ページ目をご覧ください。売上高は、昨年比で 1,363 億円のマイナス、4.5%減少し、2 兆 8,800 億円と見込んでおります。営業利益は、昨年比で 956 億円、30.3%減の 2,200 億円、純利益は 884 億円、38.4%減の 1,420 億円と予想しております。

年間の為替レートは米ドル 145 円、ユーロ 161 円、パーツ 4.32 円と想定をしております。なお、為替影響を除きました売上の増減はマイナスの 410 億円、営業利益はマイナス 671 億円となっております。

サポート

日本 050-5212-7790
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

業績予想 - 事業セグメント別売上高

For Earth, For Life
くぼた

機械 24,850億円（前年比▲1,519）

建機後半
市場トレンド



農機後半
市場トレンド



各市場の状況

日本



農機市場は米価改善が続き底堅い。建機市場はインフラ需要は底堅く前年並み。引き続き需要に即した製品供給に注力する。

北米



建機市場はインフラ、住宅需要とも安定。CTLのモデルチェンジ機を投入しシェアアップを図る。トラクタ市場は関税の見通しも定まり、レジデンシャル、農用とも安定に向かい下げ止まる。

欧州



建機市場は回復がより鮮明になる。トラクタ市場も景況感の改善と共に底を打つ。

アジア



タイは畑作市場は洪水影響からの回復により来シーズンに向けた需要と新機種種の拡販が期待できる。インドは十分な降雨量と政府買取保証などのサポートもあり堅調な市場を想定。新機種種の拡販に取り組む。

【2025年度第2四半期決算説明資料】

株式会社 小松

©2025 Kubota Corporation All Rights Reserved.

10

続きまして、10 ページ目をご覧ください。事業セグメント別の売上高の予想について説明をさせていただきます。

まずは、機械事業です。機械事業の売上は、2 兆 4,850 億円と昨年比 1,519 億円の減少と見込んでおります。

地域別の市場動向につきまして、ご説明をさせていただきます。

まず、日本です。日本につきましては、日本の農機市場は、米価の上昇と安定化に伴い、底堅く推移し、前年比で回復を見込んでおります。建機市場につきましても、インフラ工事向け需要が堅調で、前年並みの水準を想定しております。引き続き需要に応じた製品供給に注力してまいります。

続きまして、北米です。建機市場では、政府のインフラ開発やインフラ更新投資による需要が引き続き見込まれます。また住宅市場も、新設住宅の着工が安定していることに加え、後半には、政策金利の引下げも期待でき、若干の回復の可能性も期待しております。

サポート

日本

050-5212-7790

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

クボタにつきましては、昨年、発表しましたコンパクトトラックローダのフルモデルチェンジによりまして、シェアアップを図る見通しとしております。

トラクタ市場です。トラクタ市場につきましては、レジデンシャル市場は引き続き低迷が予想されますが、関税政策が落ち着き始めたことで、先行きの不透明感が減少し、さらなる減少はないものと考えています。農業市場全体も低迷が続くものの、牛肉価格が高止まりしているため、畜産関係は他の農業市場よりも安定しています。上半期に引き続き、新たに投入している中型トラクタの新機種効果によるシェアアップを見込んでおります。

欧州につきましては、建機市場は、さらなる利下げや政府の施策により、イギリスやイタリアなどで底を打ち、回復基調が明確になると予想しております。ドイツでも、大型公共予算の期待から、年末にかけ、市場が浮上する可能性があると考えております。トラクタ市場では、農作物価格が上昇傾向で、景況感が改善しており、回復の兆しが見えてきております。

最後にアジアです。タイ市場では、稲作市場は米の価格が若干低下傾向にあるものの、堅調な市場を見込んでおります。畑作市場は、洪水からの回復が期待されており、下半期にはトラクタの新機種の本格発売もあり、来季の作業シーズン前の需要を取り込む計画としております。建機市場は、政府予算の増額も予定されており、堅調に推移する見通しです。

インド市場では、現在のところ十分な雨量があり、堅調な推移が見込まれています。政府による買取り保証額の増額などの施策面での支援も増加しており、農業機械化の進展も期待されます。インドでも日本のエンジニア技術を生かしたエスコーツクボタ製の新機種を投入し、販売拡大に取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790

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
くぼた

水・環境 3,800億円（前年比+174）

市場トレンド

各市場の状況（大きな変更なし）


**パイプ
システム**

鉄管は管路耐震化需要が増加しており受注は堅調。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安定。空調は国内工場回帰の動きや暑熱対策により受注は順調。


環境

国土強靱化計画によりプラント・ポンプは安定した需要が見込める。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堅調。

その他 150億円（前年比▲18）

物流など各種サービス事業より構成。

【2025年度第2四半期決算説明資料】

株式会社 Kubota

©2025 Kubota Corporation All Rights Reserved.

11

続きまして、11 ページです。水・環境の状況です。

水・環境事業の売上高は 3,800 億円と、前年比で 174 億円の増加を見込んでおります。全体的に、現場での人手不足や機材調達の遅れによりまして、工事の進捗が遅れていますが、市場状況は、前半と大きな変化はなく、堅調に推移する見込みです。 Kubota は O&M（保守・運用）などの分野での成長を通じて、営業利益率の改善に取り組んでまいります。

その他につきましては、150 億円を見込んでおります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

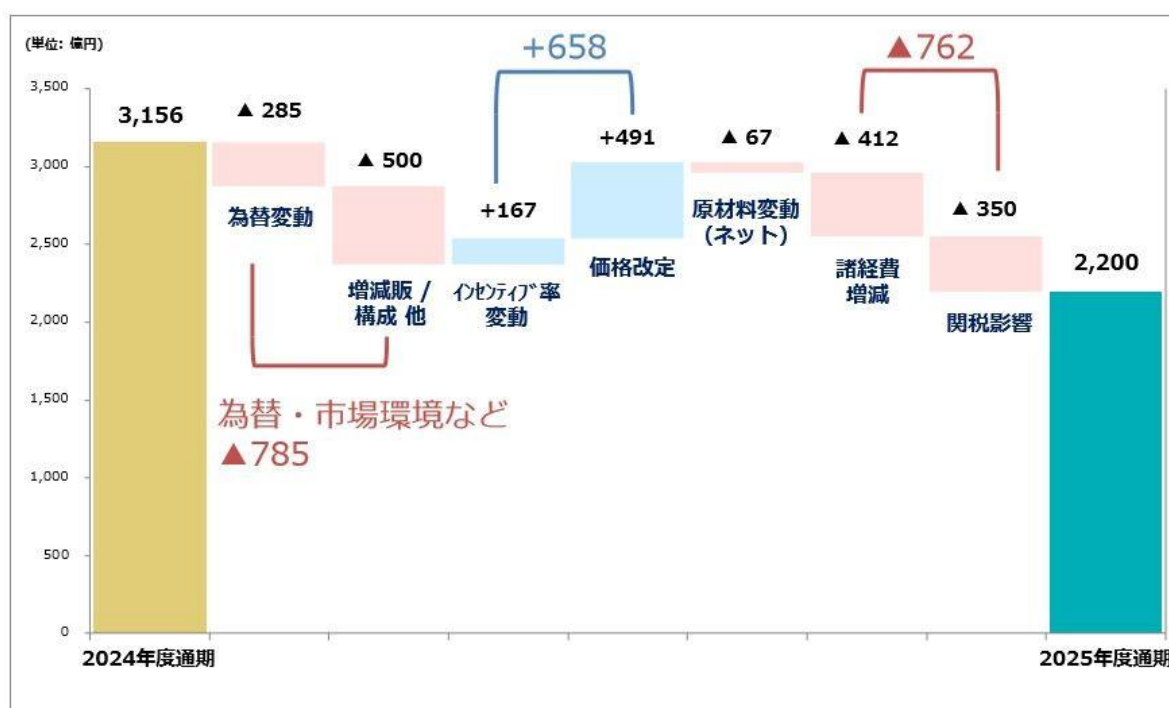
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

営業利益予想

For Earth, For Life
くぼた

営業利益（▲956億円）の増減要因



【2025年度第2四半期決算説明資料】

株式会社 小松

©2025 Kubota Corporation All Rights Reserved.

12

続きまして、12 ページ目です。営業利益の昨年との増減要因について説明をさせていただきます。

昨年、3,156 億円の営業利益に対し、今年通期は 2,200 億円とマイナス 956 億円を見込んでおります。

昨年と比較し、円高が進行しており、為替変動がマイナスの 285 億円と見込んでおります。増減販/構成差でマイナス 500 億円、為替や市場環境の変化による影響が合わせて、マイナス 785 億円と見込んでおります。

北米を中心にしたインセンティブ抑制でプラスの 167 億円、価格改定でプラスの 491 億円、これら二つ合わせて、658 億円の効果を見込んでおります。特に、インセンティブにつきましては、期初予想比では 226 億円の改善を見込んでおります。

一方、人件費や固定費などの諸経費ですけれども、こちらにつきましては、期初予想よりは削減はしていますものの、昨年比としては 412 億円の増加、相互関税の影響 350 億円と合わせまして、

サポート

日本

050-5212-7790

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

762 億円の減益要因が見込まれ、償却費など諸経費の増加、関税の影響につきまして、今期中に全て回収することは難しい状況となっております。

最後に、原材料につきましても、VA/VE などの改善等は継続的に行っており、市況改善も含めまして、発生ベースでは 90 億円近いコストダウンを達成する見込みですが、先ほど申し上げましたように、調達の安定化のためのサプライヤー支援への支出や、昨年後半の値上げ分が今年はフルイヤーで効いてくるなどの影響があり、全体では 67 億円のマイナスとなっております。

結果、昨年比では 956 億円の減益を見込んでおります。

なお、下半期の為替レートにつきましては、米ドルが 142 円で、現状よりも若干円高で見込んでいますので、現状レベルで年末まで推移すれば、減益幅の縮小が期待されます。

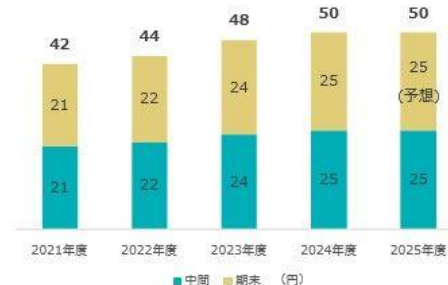
設備投資・研究開発費、配当

For Earth, For Life
くぼた

■設備投資



■1株当たり配当



■研究開発費



【2025年度第2四半期決算説明資料】

株式会社くぼた

©2025 Kubota Corporation All Rights Reserved.

13

続きまして、13 ページ目です。設備投資・研究開発費、配当についてです。

サポート

日本 050-5212-7790
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

設備投資につきましては、当初の見通しどおり 1,600 億円としております。また、研究開発費も同様に 1,100 億円としております。中間配当につきましては、期初の配当予想どおり 1 株当たり 25 円とします。

キャッシュフローにつきましては、北尾が後半で説明しますが、順調に改善しており、年間配当についても減益ではありますが、期初予想どおり 1 株当たり 50 円を見込んでおります。

以上で 2025 年度の第 2 四半期の連結決算の概要と、2025 年度通期の見通しについての説明を終わります。

北尾：続きまして、私、北尾から関税政策の影響もあり関心の高い北米事業の見通しと、今後のクボタの対応の考え方についてご説明させていただきます。

北米事業見通しとクボタの対応状況

For Earth, For Life
くぼた

北米市場の今期の見通し

- 上半期の市場は追加関税影響による景気後退への懸念から“一時的に”縮小
- 足元は想定以上に堅調

短期的な対応

- 保守的な市場見立てに即した厳格な在庫コントロール
- 今年の関税コストはインセンティブ見直しや固定費削減による自助努力で対応
今後必要に応じインセンティブ見直しや柔軟な価格政策により、来年以降のコストアップもカバーして行く

【2025年度第2四半期決算説明資料】

株式会社クボタ

©2025 Kubota Corporation All Rights Reserved.

15

スライドの 15 ページをご覧ください。北米市場の見通しでございますけれども、上半期の市場は追加関税影響と景気後退の懸念から、主に、トラクタ市場で一時的に縮小したと見ております。6 月頃から下げ止まりが見られるということで、足元は堅調に推移していると見ております。一方、不透明感が残ることもありまして、通期では期初計画比でも、保守的な見立てとしております。

サポート

日本 050-5212-7790
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

実際のトラクタの市場でいいますと、1 から 6 月で前年比 90% ぐらいのものが足元の 6 月単月では、98% から 99% まで回復していると。一方の建機市場につきましては、1 から 6 月、コンパクトトラックローダで 103%、ミニバックホーで 100.6% の市場が足元の 6 月では、それぞれ 11 から 12% の回復を示しています。

続きまして、現状に対する短期的な対応についてご説明します。

一つ目は、今回、下期に対しましては、保守的な市場見立てに基づきまして、在庫管理を徹底していきたいと考えています。6 月末の北米のトラクタのディーラー在庫ですけれども、5.8 カ月程度でございまして、通常の 6 カ月を抑えた形で運営しています。下半期につきましても、まだ市場の不透明感が残っておりますけれども、小売状況を見ながら、しっかりと卸売のコントロールしていくといった基本的な考え方を下期の計画にしております。

二つ目は、関税の対応でございますけれども、この関税のコストアップ分につきましては、インセンティブの見直し、柔軟な価格施策、また、固定費削減、経費削減による自助努力ということで、概ねカバーしていきたいと考えております。今後にも必要に応じまして、柔軟な価格施策やインセンティブの見直しを実施していきます。

インセンティブにつきましては、既に、新たな施策として、これを縮小化していくということで、3 月より、草刈機等ではファイナンスの見直しをしていっております。来年にかけても、関税コストは負担がのしかかるわけでございますけれども、こういったインセンティブの見直しなど自助努力、また、価格の柔軟な施策で対応していきたいと考えております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

北米事業見通しとクボタの対応状況

For Earth, For Life
くぼた

北米事業運営の中期的な対応の考え方

＜成長事業・強い事業に経営資源を投入＞

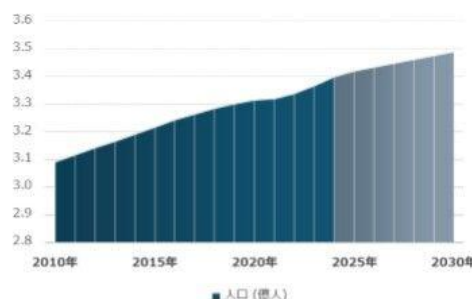
建機事業

- 人口増加に伴う住宅需要、インフラ工事に支えられ、今後も市場は拡大継続
- 建機に対する社内リソースの割当を強化し、新製品導入の加速化、生産能力増強を図る

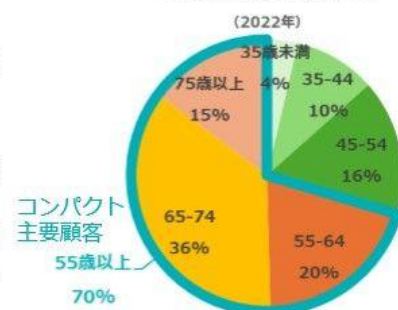
トラクタ事業

- 競合が少なく、成長に期待が持てる収益性の高い中型トラクタ（40-100馬力）で事業拡大を加速
- コンパクトトラクタ市場は人口増加を背景に今後はコロナ前の水準をベースに緩やかな成長を辿るが、新興勢力参入による競争激化の中、クボタは短期的には安易な量の拡大を追い求めず、アッパーミドル層をターゲットに収益性確保を維持しながら、“基盤事業”としての対応を推進

米国の人口推移



年齢別金融資産所有者



出典：Federal Reserve Board

【2025年度第2四半期決算説明資料】

株式会社クボタ

©2025 Kubota Corporation All Rights Reserved.

16

スライドの 16 ページをご覧ください。続きまして、北米事業運営の中期的な考え方について説明します。

基本方針としましては、2 月に決算発表で申し上げたとおり、成長事業、強い事業に経営資源を投入していくというメリハリをつけた運営をしていきます。北米事業におきましても、まずは建機事業でございますけども、人口増加に伴う住宅の需要、インフラ工事、これは堅調に推移するという事で、市場拡大すると見ております。

ご覧のグラフのとおり、人口は向こう 2030 年に向かっても伸びていくと言われておりまして、コロナによる前倒し需要の反動で、住宅着工件数は今、2019 年並み、およそ 130 万戸になっておりますけれども、今後は、こういった人口増に対しまして、住宅供給数の不足も相まって、次の 5 年も着実に伸びていく市場と考えています。

クボタとしましては、この建機事業に対して、社内のリソースを強化していくということで、既に、新製品の導入の加速や生産能力の増強を進めておりますけれども、こういったことをしっかりやっていきたいと思っております。

サポート

日本

050-5212-7790

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

次に、トラクタ事業でございますけれども、まず、中型クラスのトラクタ（40 馬力から 100 馬力）、これを事業加速したいと思っています。短期的には、農作物価格の低下により市場が縮小しておりますけれども、堅調な牛肉価格を背景に畜産関係が底堅いと見ております。

また、ヴィンヤード等の高級果樹関係につきましては、クボタはその強みを発揮して、この数年、シェアを伸ばしております。食料関係の市場でもあることから、需要面においては非常に安定した市場であると思っております。

一方の 40 馬力以下のコンパクトトラクタの市場ですけれども、いわゆるレジデンシャルトラクタということで、2000 年以降、定年退職後の庭でクボタのトラクタを持つことが憧れということで、一つのライフスタイルを形成してきました。人口増、そして退職される方の増加に伴い、市場は着実に成長してきました。

その後、今回のパンデミックの中で、ステイアットホームで特需が起こったわけですが、同時に、かなりの量の需要を前倒しに取り込んだため、この数年、市場は右肩下がりとなっていることは否めません。

しかし、市場のほうでございますけれども、この円グラフをご覧いただきたいんですけれども、年齢別の金融資産所有者の構成を載せております。われわれがターゲットとしていますこのレジデンシャルのところは、特に、55 歳以上を中心とした層、アッパーミドル層とわれわれ呼んでおりますけれども、こういった層が主要な顧客でございます、そのところでは、今後とも市場が伸びていくと考えております。

一方、昨今は新興勢力参入によりまして競争が激化しているということでございますので、クボタとしては、短期的には安易な量の拡大を狙うことはせずに、しっかりとした基盤事業としての対応を図っていきたいと思っております。

将来的な話ですけれども、こういった層の対応に対しましては、これからも増えていくということで、今、インドでエスコートとともに、Global Innovative Tractor というプロジェクトを進めておりまして、新たな競争力ある製品、コスト競争力のあるプラットフォーム化された機種を取りそろえて、対応していきたいと思っております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

事業構造改革の推進

For Earth, For Life
くぼた

事業構造改革の推進

■ 製品競争力の強化

- ・ 成長が期待される分野（建機、中型トラクタ）への社内リソース強化
- ・ 競争が厳しいコンパクトトラクタ市場に対しては、インド拠点の競争力をフル活用したGIT(Global Innovative Tractor)プロジェクトを通して、プラットフォーム化を推進し競争力の早期底上げを図る

■ サプライチェーンの見直し

- ・ 為替、関税、労働力、サプライヤーの強さ等を総合的に判断して、最適地生産、最適調達、工場新鋭化を推進する

ジョージアの新工場



【2025年度第2四半期決算説明資料】

株式会社クボタ

©2025 Kubota Corporation All Rights Reserved.

17

次に、スライドの 17 ページをご覧ください。クボタの全般の話でございませうけれども、特に、北米事業の構造改革の推進について、3 点申し上げたいと思います。

1 点目は、製品競争力の強化ということであります。先ほど申し上げましたリソースのアロケーション、成長が期待される分野であります建機や中型トラクタにリソースの割り当てを強化していきたいと考えております。

今年も、中型トラクタで新機種を投入しており、今後もラインナップを強化していきます。コンパクトトラクタにつきましては、先ほど申し上げたとおり、インドの製造拠点の競争力をフルに活用した新しいプラットフォームのトラクタ開発を、今進めているところでございます。

2 点目は、サプライチェーンの強化・見直しであります。新たな関税ということ踏まえまして、為替、それから労働力、サプライヤーの強さ等々、総合的に判断して、最適地生産、最適地調達、工場の新鋭化を推進していきたいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790
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

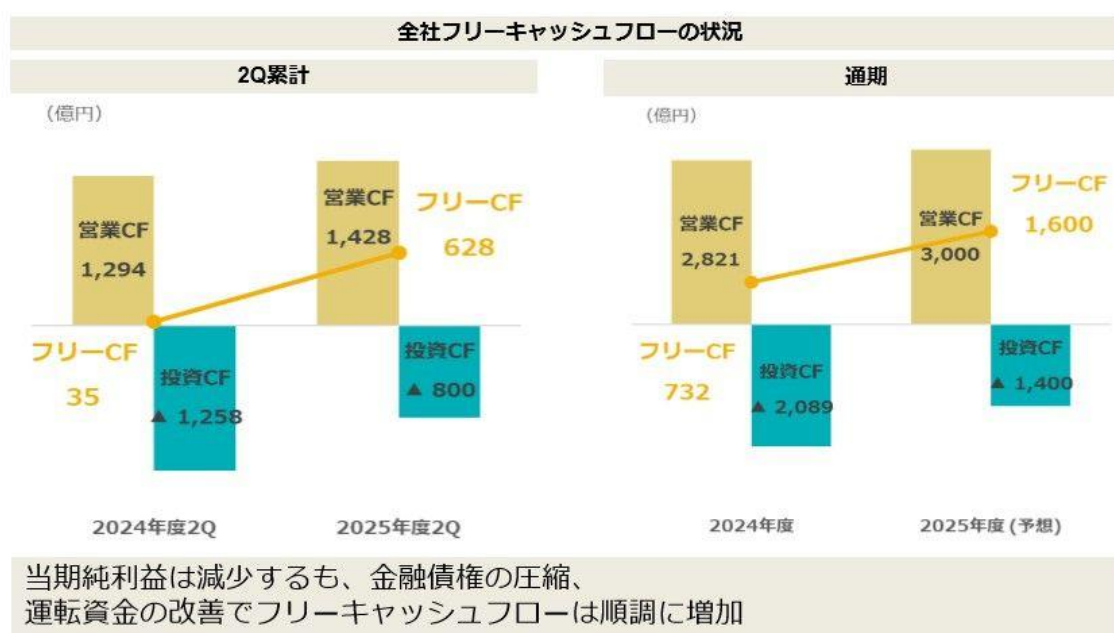
北米におきましては、このスライドの右側の写真にありますとおり、この6月に、ジョージア州で七つ目になる最新鋭の工場、インプルメント専用工場をオープンさせました。ここは、溶接は完全自動化を図るということで、設備を投入しております。

インプルメントはご存知のとおり、トラクタはもちろんですが、ミニバグホーやCTLのアフター部品として非常に需要が伸びる商材であります。既に、カンザス州にはCTLの工場を稼働させておりますが、今後は、こういった北米生産体制を強化していきたいと考えております。クボタは引き続き、北米の事業に投資していくことをコミットしていきたいと思っております。

事業構造改革の推進

For Earth, For Life
Kubota

- 資本効率重視経営への変革
 - ・ 全ての市場・製品でシェア、量を拡大することはない
 - ・ 小売金融に極端に依存しない販売体制（0%ファイナンスの見直し）、在庫削減への大胆な取り組みを推進することで、資本効率を改善し、利益以上のキャッシュフロー創出を目指す



【2025年度第2四半期決算説明資料】

株式会社クボタ

©2025 Kubota Corporation All Rights Reserved.

18

次に、スライド 18 ページをご覧ください。最後でございますけれども、資本効率重視の経営に大きくかじを切っていきたいと思っております。

まず、全ての市場や製品でマーケットシェアを追い求めるのではなく、メリハリをつけて、重点指向で事業を進めていきたいと考えています。

特に、先ほど来、申し上げています北米の小型トラクタでは、パンデミック中の需要特需を受け、一部で量ありきの運営が続いたため、われわれの経営の資本効率を悪化させてしまったということ

サポート

日本 050-5212-7790
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

がございました。各市場における環境やポテンシャルを考慮して、ただ増やすだけではなく、資本効率を重視した戦略判断を行うことでメリハリをつけていきたいと考えております。北米では ROIC をしっかりと考慮に入れた経営も進めております。

二つ目は、小売金融であります。これに極端に依存した販売体制、例えば 0%ファイナンスを見直していきたいと思っています。また、在庫削減の大胆な取組も推進することで、資本効率を改善して、利益以上のキャッシュフロー創出を目指していきたいと考えています。

0%ファイナンスの見直しにつきましては、この 3 月から草刈機を対象に始めております。まだ効果が限定的でございますけれども、金融債権の圧縮に幾分貢献し始めておりまして、フリーキャッシュフローは、第 2 四半期で 628 億円と改善してきております。

また、通期におきましては、1,600 億円のフリーキャッシュフローを見込んでおります。引き続き金融債権の圧縮、運転資金の改善、これに取り組みまして、当期利益の増大とともにキャッシュフローの創出を図っていききたいと思っております。

最後に、まとめて申し上げますとすれば、今回の減益は、北米市場の減販が非常に大きく影響しているということで、特に、昨年度の在庫の調整をきっかけに、卸売は少し落ちました。ただ、足元の市場の小売の状況は、非常に良くなってきており、トラクタ、建機の市場ともに、来年以降、クボタの売上が伸びていくと確信しております。

クボタは、まず、この大きな市場、北米について、伸びていく市場でしっかりと建機や中型トラクタにリソースを強化して、製品ラインナップの強化、販売施策を重点的に打っていききたいと考えています。

そのほかの市場につきましても、欧州では建機市場が底を打ち始めております。また、先般、日経新聞でも発表しましたが、14t の油圧ショベルやホイール式油圧ショベル、こういったものを OEM ではございますけれども、品ぞろえを強化して、ディーラー網の強化を図っていききたいと思っております。

また、インドにつきましても、今年は市場が 100 万台になると言われておりまして、その中で、われわれの新製品 Promaxx というシリーズも導入することになりまして、今年は売上を伸ばしていきたいと。アジアも順調に天候も回復しておりますので、伸びていくと思っております。

今期は、減販の影響が少し出ておりますけれども、来年以降、元に戻る以上に伸びを示していきたいと考えております。私からの説明は以上でございます。

サポート

日本

050-5212-7790

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。

それでは、ご質問のある方はよろしくお願いいたします。

話者 [M]：それでは、ゴールドマン・サックス証券の足立様、よろしくお願いいたします。

足立 [Q]：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。

では、まず、私から2点、お願いしたいです。

まず1点目は、在庫について、季節性とかを考えると、Q1 から Q2 にかけてというのは、増えやすいクォーターな気がしますし、実際、北米の需要動向とかを見れば、結構、競合さんは、QonQ で在庫が増えている会社がよく見受けられる中、御社、結構、どの製品においても在庫は順調に減っているの、やはり、社長様からお話があった、在庫削減に向けた大胆な取組というところが奏功しているように見受けられます。

ただ、去年とかを含めて、ある程度、その生産調整、特に、トラクタとか行っていたはずなんです、取組自体は変わっていないはずなのに、ここまで急に結果が出たとなると、何か社内でちょっと変化があったのかなと思うんですが、この在庫削減がうまくいっている背景として、何かこういった取組、追加的にやっていますみたいなもので、ご紹介いただけるようなものがございましたら、お願いできますでしょうか。

北尾 [A]：質問どうもありがとうございます。

在庫につきましては、先ほど申し上げたとおり、ROIC をしっかりと見ながら経営をするということで、今年の6月末でも全世界を含めて、棚卸資産は減ってきております。これは、一応、われわれとしては意図して、少し落とすように取り組んでいるところです。特に、奇策があるわけではございませんけれども、丁寧に機種別、モデル別に見ていって、今、進めているところです。

北米につきましては、トラクタでは、去年年末から、0.8 カ月ぐらい減らしているということで、特に市場を見ながらやっております。建機につきましては、逆に、去年が少し不足していたので、少し増やすようなことになっていますが、まだまだ四.数カ月という状況です。

足立 [Q]：ありがとうございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

もし可能であればなんですけれども、一応、確認になってしまうんですが、例えば、ROIC、社内のその基準としている ROIC の数値をちょっと引き上げたとか、在庫回転月数を今までよりちょっと低めに、厳しめに設定したとか、そういった変化も特にはないということでもよろしいでしょうか。

北尾 [A]：そこは変わっておりません。ただ、中期計画で申し上げていた目標に対して、なかなか到達できていないということで、今はより厳しく運営をし始めているというところです。

足立 [Q]：承知いたしました。ありがとうございます。

2 点目は、生産能力についての考え方です。期初にもちょっとやり取りをさせていただいたと思うんですけれども、今回、やはり伸びるところ、建機のところと、あとは中型のトラクタにより傾倒していくというところをおっしゃっていただいて、よりアロケーションの部分を効率化していくという話があった一方で、あくまで、成長する北米については、設備投資はやっぱりコミットですという話があったと思います。

このコミットというところは、やはりこれから新しい工場を建てて、固定費というのは、どうしても増えていく方向になってしまうのかなと思う一方で、やっぱり小型トラクタとか、そこというのは削減余地があるようにも感じるので、この拠点のユーティリゼーション、効率化ということについて、改めてその固定費削減も絡めて、考え方をお伺いできますと幸いです。

よろしくお願いします。

北尾 [A]：そうですね。冒頭申し上げたとおり、コンパクトトラクタのところを、今まで、シェア、売上至上主義でちょっと行き過ぎた点がありますので、そこは統廃合を含めて、少し見直す必要があると思っています。

ただ一方、建機とか中型トラクタ、ここはまだまだ伸びていくということで、設備等を含めて進めたいと。国内でいいましたら筑波工場ですね。エンジン含めて設備投資を充実させて、生産能力も上げていっております。そういったことを、しっかりとやっていければなと思っています。ただ、全世界的に見ると、見直しが必要だとは考えております。

足立 [Q]：ありがとうございます。そうすると、ネットしたときに、例えば、その中型トラクタ向けの筑波とか、新しく設備投資をさせていきたいという話があったので、プラスマイナスでやったときに、結局はそんなに全体としては、固定費は変わらないというような話になっていくのか。それとも、小型とかで今ちょっと余剰になっているようなリソースの部分を、建機だったり伸びる部

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

分にアロケーションしていったら、全体としては少し縮小していくような方向かというところ、最後に伺ってもよろしいでしょうか。

北尾 [A]：そうですね、一部見直し等、いろいろやる中で、固定費は必要な分は当然増えていきますけれども、全体は抑えるようにはしていきます。

足立 [M]：承知いたしました。私からは以上です。ありがとうございました。

松井 [M]： それでは、以上をもちまして質疑応答を終了させていただきます。

[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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com