

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

井関農機

6310 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025年10月20日(月)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 幅広い商品ラインナップを国内外に提供する農業機械専門メーカー	01
2. 強みの相互作用でシナジーを創出	01
3. 生産拠点の再編や販売会社の統合などプロジェクトZは順調に進捗	01
4. 米価上昇を背景に農家の投資意欲が高まり、2025年12月期通期予想を上方修正	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業内容	05
1. 事業概要	05
2. 製品別事業内容	06
3. 同社の強み	07
■ 中期経営計画	09
1. プロジェクトZ	09
2. 構造改革と成長戦略	10
3. プロジェクトZの進捗	11
■ 業績動向	12
1. 2025年12月期中間期の業績概要	12
2. セグメントの状況	14
3. 2025年12月期の業績見通し	15
■ 株主還元策	17

要約

プロジェクトZが好進捗、2025年12月期の通期予想を上方修正

1. 幅広い商品ラインナップを国内外に提供する農業機械専門メーカー

井関農機<6310>は、稲作や畑作に用いられるトラクタやコンバインなど農業機械の総合専門メーカーである。ホビー向けからプロ向けまで幅広い商品をラインナップしており、稲作や畑作において機械化一貫体系※を構築、また農業人口の減少や少子高齢化といった社会問題に対して、ロボットやICTなどの先端技術を活用した農業機械の投入も進めている。海外展開も積極的で、売上高は日本国内の約半分の規模に達し、アジアでは日本と同様に一般農家や農業法人など大規模農家に向けて、欧州や北米では景観整備業者、ホビー農家、一般消費者などに向け、自社製品の販売やアフターサービスの提供をメインに、仕入商品やOEM製品の販売も行っている。国内では「さなえ」ブランドの田植機が有名で、欧州では乗用草刈機などの景観整備用機械の評価が高い。

※ 機械化一貫体系：育種・育苗～耕うん・畝立て～移植～管理・防除～収穫・調整・運搬といった農業プロセス全体を体系化した機械(群)。安定生産、収穫量増加、品質向上、省人化、時間短縮など生産性向上につながる。

2. 強みの相互作用でシナジーを創出

同社の農業機械市場の国内シェアは第3位と言われ、販売子会社を通じた直販をメインに事業を展開している。海外については、売上高が市場規模に対して大きいといえないことから、同社は成長領域と捉えている。こうした市場において同社は、画期的な農業機械を開発してきた「技術力」、ハード(農業機械)とソフト(営農情報)の両面から顧客を支援する「営農提案・サポート力」、国内外で様々なパートナーと連携して付加価値を生み出す「連携によるイノベーション」を強みとし、それぞれの強みの相互作用により大きなシナジーを生んでいる。このため、大規模農家を中心にニーズが高まっているロボットやICTといった先端分野は、同社が強みを発揮しやすい領域である。

3. 生産拠点の再編や販売会社の統合などプロジェクトZは順調に進捗

同社は2023年11月に、次の100年に向けて「変革」の土台を整えるため、聖域なき事業構造改革に向けて「プロジェクトZ」を発足させた。「生産最適化」「開発最適化」「国内営業深化」の3つの短期集中の抜本的構造改革及び経費削減によって強靱な企業体質へ生まれ変わるとともに、欧州を中心とした海外事業及び国内の「大型」「先端」「畑作」「環境」といった成長セグメントに経営資源を集中して成長を加速させる計画だ。2027年12月期までに2023年12月期比で75億円以上の営業利益を積み上げ、営業利益率5%以上、ROE8%以上、DOE2%以上の実現を目指すとともに、PBR1倍以上へ引き上げを図る。足元では、生産拠点の再編や販売会社の統合、経費削減など順調に進捗している。

要約

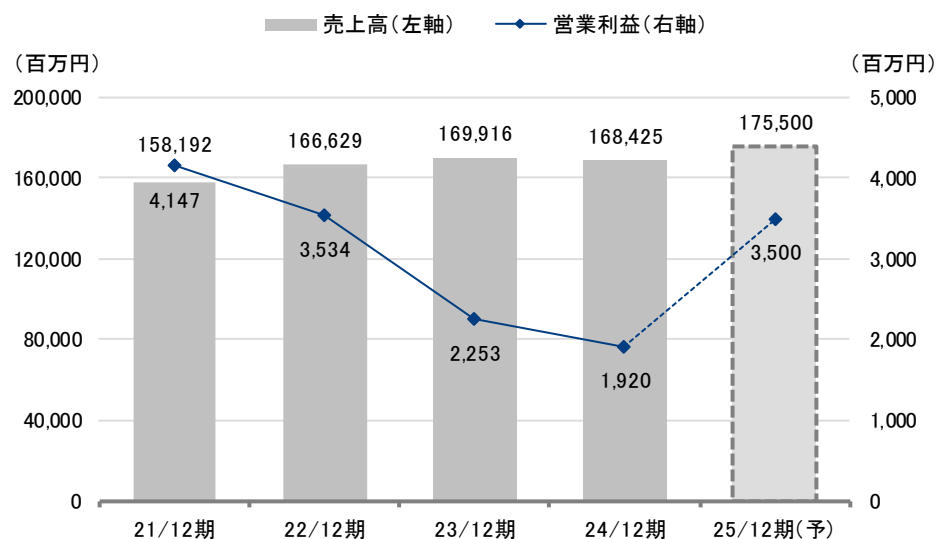
4. 米価上昇を背景に農家の投資意欲が高まり、2025年12月期通期予想を上方修正

2025年12月期中間期の業績は、売上高が100,868百万円(前年同期比10.7%増)、営業利益が4,356百万円(同97.1%増)と好調だった。大幅な営業増益の主因は、プロジェクトZや2022年以降続けてきた価格改定の効果と米価上昇を背景とした農家の投資意欲の高まりにある。2025年12月期通期の業績については、売上高175,500百万円(前期比4.2%増)、営業利益3,500百万円(同82.3%増)を見込んでいる。中間期業績が好調だったため上方修正したが、下期を中心にプロジェクトZの効果がさらに見込まれるため、やや保守的な予想と言える。2026年12月期については米価が引き続き強めで推移し、加えて構造改革の効果もより大きくなるなど、プロジェクトZの目標へさらに近づいていくと予想される。

Key Points

- ・「技術力」や「営農提案・サポート力」などに強みを持つ農業機械の総合専門メーカー
- ・生産拠点の再編や販売会社の統合、経費削減などプロジェクトZが順調に進捗
- ・米価水準の高止まりや価格改定効果などにより2025年12月期の通期予想を上方修正。2026年12月期も順調予想

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

農業機械の総合専門メーカー

1. 会社概要

同社は、2025年に創立100年目を迎えた老舗で、トラクタやコンバインなど農業機械の総合専門メーカーである。日本やアジアでは一般農家や大規模農家などに向け、欧州や北米では景観整備業者、ホビー農家、一般消費者などに向け、自社製品の製造販売やアフターサービスの提供といった事業を行っている。国内では「さなえ」ブランドの田植機が有名で、欧州では乗用草刈機などの景観整備用機械の評価が高い。近年、大規模農家を中心にロボットやICTといった先端技術を活用する動きがあり、同社もそうした技術を取り入れた農機の開発を強化している。「食と農と大地のソリューションカンパニー」という長期ビジョンに向け、短期集中の構造改革と成長戦略で構成されるプロジェクトZ、及び資本コストや株価を意識した経営を推進している。

数多くの製品開発で業界をリード

2. 沿革

1926年に創業者の井関邦三郎氏が「井関農具商会」を創立、自動糶すり選別機の製造を開始した。1936年に株式会社化して同社を設立し、トセキ式糶すり機及び自動選別機の製造を開始した。1946年に愛媛県松山市に、1949年には熊本県熊本市に工場を建設した。1959年5月に大阪証券取引所の店頭銘柄に株式を一般公開（1961年東京証券取引所上場、2022年東京証券取引所プライム市場へ移行）し、これを機に全国で販売会社の設立を推進するとともに農業機械の開発を強化、1966年に世界初の自脱型コンバインを開発、1967年には田植機、コンバイン、バインダの生産を開始してトラクタを含めた稲作機械化一貫体系を確立した。その後も、1988年に同社初の乗用草刈機、2009年に業界最速の自脱型コンバイン（6条刈り）を開発するなど、業界をリードする製品を数多く開発してきた。海外へは1971年にベルギーに子会社を設立して進出後、2003年以降は中国、インドネシア、タイ、フランス、ドイツと次々に子会社を設立、2025年には英国の販売代理店PREMIUM TURF-CARE LIMITED（以下、PTC社）を子会社化した。足元ではプロジェクトZに基づき、2024年に（株）井関松山製造所と（株）井関熊本製造所を合併して（株）ISEKI M&Dへ社名を変更し、2025年には（株）トセキ北海道など国内販売会社6社他を合併して（株）ISEKI Japanに商号変更した。

井関農機 | 2025年10月20日(月)
6310 東証プライム市場 | <https://www.iseki.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	主な沿革
1926年 8月	愛媛県松山市新玉町に「井関農具商会」を創立
1936年 4月	井関農機(株)を設立 サセキ式糶すり機及び自動選別機の製造開始
1946年 5月	愛媛県松山市八代町に新工場を設立
1949年10月	熊本県熊本市健軍町に熊本工場を新設
1961年 6月	東京証券取引所に株式を上場
1967年 3月	田植機、コンバイン、バインダの生産開始 トラクタと合わせて稲作機械化一貫体系を確立
1971年 2月	ブリュッセルにNV.ISEKI Europe S.Aを設立
1972年 9月	松山工場(和気)を増設、本社を同所に移転
2001年 4月	製造部門の分社により、(株)井関松山製造所、(株)井関熊本製造所を設立
2003年 6月	中国江蘇省に井関農機(常州)有限公司(井関常州)を設立
2011年 7月	中国湖北省に東風井関農業機械(湖北)有限公司(東風井関)を設立
2012年10月	インドネシアにPT.ISEKI INDONESIAを設立
2013年10月	タイにISEKI SALES (THAILAND) CO.,Ltd(現 IST Farm Machinery Co.,Ltd.)を設立 井関松山製造所内にITTC (ISEKIテクニカルトレーニングセンター)を設立
2014年 5月	井関常州と東風井関を事業統合し、東風井関農業機械有限公司を設立
2014年 7月	フランス販売代理店Yvan Beal S.A.S、YB Holding S.A.S(現 ISEKI France)を子会社化
2015年10月	茨城県つくばみらい市に、夢ある農業総合研究所を設立
2016年 4月	砥部事業所にIETC(設計基本技術トレーニングセンター)を設立
2017年 1月	茨城県つくばみらい市に、IGTC (ISEKIグローバルトレーニングセンター)を設立
2020年12月	IST Farm Machineryを連結子会社化
2022年 4月	東京証券取引所の市場再編に伴いプライム市場に移行
2022年 7月	ドイツ販売代理店Iseki-Maschinen GmbHを子会社化
2024年 7月	井関松山製造所と井関熊本製造所が合併し、(株)ISEKI M&Dへ社名変更
2025年 1月	(株)サセキ北海道など国内販売会社6社他を合併し、(株)ISEKI Japanに商号変更 英国の販売代理店PREMIUM TURF-CARE LIMITEDを子会社化

出所：有価証券報告書、同社リリース、同社ホームページよりフィスコ作成

井関農機 | 2025年10月20日(月)
6310 東証プライム市場 | <https://www.iseki.co.jp/ir/>

事業内容

ホビーからプロ向けまで幅広くラインナップ

1. 事業概要

同社は、農業機械の総合専門メーカーとしてホビー向けからプロ向けまで商品を幅広くラインナップしており、稲作や畑作において機械化一貫体系を構築している。同社の製品は、トラクタなどの整地用機械、「さなえ」ブランドの田植機などの栽培用機械、コンバインなどの収穫調製用機械といった高精度・高能率・高耐久の農機製品のほか、トラクタのアタッチメントとなる作業機、補修用部品の製造販売、さらに修理・メンテナンスや施設工事などを行っている。近年、農業人口の減少や少子高齢化といった社会問題を背景に、ロボットやICTなど先端技術を活用したスマート農機などによって、農業を労働集約的な作業から解放する農業ソリューションを提供する動きがあり、同社も先端技術の活用を強化している。また、海外にも進出しており、アジアでは日本と同様に一般農家や農業法人などの大規模農家向け、欧州や北米では景観整備業者、ホビー農家、一般消費者などに向け、自社製品の販売やアフターサービスの提供をメインに、仕入商品やOEM製品の販売も行っている。なお、同社の景観整備向け製品の評価が高い欧州では販売網の強化に努めており、2025年1月に英国代理店のPTC社を子会社化、これでISEKI France S.A.S. (ISEKIフランス)、Iseki-Maschinen GmbH (ISEKIドイツ) 含め3子会社体制となった。海外の売上高は日本の約半分の規模に達しているが、海外の農業機械市場の規模を考えると、同社にとっては成長領域といえる。

商品別売上高の内訳 (2024年12月期)



出所：決算説明会資料より掲載

農業機械の製造販売やメンテナンスの提供を行う

2. 製品別事業内容

(1) 整地用機械

整地用機械とは、農業において作付け前の整地などに使用するトラクタや耕うん機、防除などに使用される乗用管理機などのことである。欧米では、土木作業や景観整備などに使用されるコンパクトトラクタや乗用草刈機などの販売をメインに行っている。なかでもトラクタは、アタッチメントをつけることで年間を通じて様々な作業をこなせる汎用性の高い機械で、同社では直進アシストやマップデータとの連動への対応のほか、無段階変速機構や座り心地の良いサスペンションシートの搭載、シートベルト・リマインダの採用など居住性・操作性・安全性を追求した製品をラインナップしている。ICTも一部で導入しており、農機の情報を収集できるほか、盗難抑止機能や稼働情報管理ツールを装備している農機もある。同社のトラクタは14～300馬力前後まで取り揃えており、2024年5月には、120馬力クラスで国内初となる有人監視型ロボットトラクタを販売した。

(2) 栽培用機械

栽培用機械とは、田植機や野菜移植機といった製品のことであり。田植機は稲の苗を水田に移植するための専用機で、田植え作業を大幅に省力化できる。田植機は同社の得意とするカテゴリーで、「さなえ」は強力なブランドとなっており、歩行型2条植～乗用型10条植とラインナップは幅広い。高精度・高能率・高耐久に加え、GPS技術を用いた操舵アシストシステム搭載や、土壌の肥沃度に応じて施肥量を自動で調整する可変施肥仕様、有人監視型ロボットのものもある。野菜移植機は、葉茎菜類やじゃがいも、たまねぎなど野菜の種類ごとに、それぞれ歩行型・乗用型/半自動・全自動などがラインナップされている。

(3) 収穫調製用機械

収穫調製用機械とは、コンバインやハーベスタ、乾燥機、粃すり機などのことである。コンバインは穀物の収穫に使用され、稲作向けには稲の刈り取りや粃の脱穀、裁断などわらの処理までを行う自脱型コンバイン、大豆やそば向けには汎用(普通型)コンバインが使用される。ICTにより効率的に作業管理や機械管理ができるモデルや、疲労を軽減する直進アシストシステムを導入したモデルなどがある一方、資材高騰のなか機能を厳選したシンプルかつ低価格のモデルもある。刈り取り専用のバインダ、脱穀専用のハーベスタは、コンバインが入れない山間地などで使われている。このほか乾燥機は収穫した粃を乾燥させ、粃すり機は粃殻を取り除き玄米に仕上げる機械である。

(4) 作業機・補修用部品・修理収入、施設工事

作業機とは主にトラクタに取り付けるアタッチメントのことで、田水面を均平に整えるハロー、土を耕すロータリー、土を盛り上げて畝を立てる畝立機などがある。作業機のほか、オイルやケミカルなどの補修用部品の販売や、販売した農機のメンテナンスや故障対応を全国の整備拠点で行っている。万全なメンテナンス修理によって故障の発生を防ぐことで顧客からの信頼を獲得しており、天候不順など外部環境に左右されない安定した収益の確保が可能で収益性も高いため、補修用部品と修理・メンテナンスについては10年にわたる収支構造改革の柱として取り組んでおり、引き続き強化していく。また、乾燥や育苗、集出荷など農業用施設の施工を行うほか、肥料など農業用資材の販売、コイン精米事業、炊飯事業なども行っている。

(5) 農業ソリューション

同社は、農業の省力化や効率化のため、ロボットやICTなどの先端技術を積極的に活用している。トラクタなど農業機械に直進アシストシステムや自動操舵システム、スマート追肥システムなどを導入しているほか、営農管理システム「ISEKIアグリサポート」や遠隔監視サービス「ISEKIリモート」などを提供している。また、生育管理関連として、ドローンで撮影した農地の画像をクラウド上で保存する「いろは」、ドローン・人工衛星による画像解析を活用し農作業の効率化を実現する「天晴れ」などのサービスも提供している。営農ソリューションポータルサイト「Amoni」では、最新の技術動向に関する情報などを積極的に発信しており、大規模農家を中心に好評のようだ。こうしたICTを活用したスマート農機の開発や営農支援に対するニーズは強く、中長期的に成長余地の大きい分野である。

強みは「技術力」「営農提案・サポート力」「連携によるイノベーション」

3. 同社の強み

国内の農業機械の販路は、販売子会社による直接販売と全国の農家をカバーするJAグループ経由、地域に密着した販売店経由に分けることができ（このほか若干だが小型耕うん機を中心にホームセンタールートもある）、同社の販路は、直接販売が主軸となっている。海外の販路は各社各様で、同社は北米がAGCO Corporation<AGCO>向けOEM生産、欧州は主に子会社による直接進出、アジアは子会社IST Farm Machinery Co., Ltd.（元は三菱商事<8058>との合併）や代理店と組んだ販売となっている。製造については、国内では内外向けに、ISEKI M&D（愛媛県松山市）をはじめ、(株)井関新潟製造所や(株)井関重信製作所（愛媛県東温市）など、海外では海外向けに、子会社のPT.ISEKI INDONESIAが行っている。

同社の農業機械の国内シェアは、クボタ<6326>、ヤンマー（株）に次いで第3位と言われている。クボタのシェアは高く、海外でもDeere and Company<DE>、CNH Industrial<CNHI>に次いで3位と存在感は大きい。同社は海外進出の面でやや出遅れた印象があるが、その分、海外の巨大なマーケットを成長領域として捉え強化している。また、農業ソリューションという世界的な潮流のなかで、大規模農家を中心にニーズが高まっているロボットやICTといった先端分野は、同社が強みを発揮しやすい領域である。同社は、画期的な農業機械を開発してきた「技術力」、ハード（農業機械）とソフト（営農情報）の両面から顧客を支援する「営農提案・サポート力」、国内外で様々なパートナーと連携し付加価値を生み出す「連携によるイノベーション」といった3つの強みを発揮し、それぞれの強みの相互作用により大きなシナジーを生んでいる。

井関農機 | 2025年10月20日(月)
6310 東証プライム市場 | <https://www.iseki.co.jp/ir/>

事業内容

(1) 技術力

技術力は、自脱型コンバインや田植機などで業界初や世界初といった製品を、創立以来市場に多数投入してきた実績に裏打ちされている。また、知的財産戦略の一環として特許の取得を積極的に進めており、特許の分野別公開数や登録数で常に上位にあるという実績も同社の強みを表している。こうした技術力の背景にあるのは、報奨金など発明提案活動を活発化する制度や、若手技術者への伝承や研究開発の成果などを共有する仕組みにある。さらに、他社の開発体制が分業制になっているのに対して、同社にも分業制があるとはいえ、設計者自らが企画から図面、圃場でのテスト、フィードバックまで関与することで、顧客の声や様々な場面の経験を製品開発に反映しやすい体制であることも、高い技術力の理由だと考えられる。

(2) 営農提案・サポート力

営農提案・サポート力では、製品そのものや補修用部品、メンテナンスの優位性に加え、ソフト面でも営農ポータルサイト「Amoni」を使った情報発信や、地域に密着した全国販売網を生かした顧客支援などを強みとしている。また、離農の裏側で増加傾向にある大規模農家に対する販売を強化している。全国6社に分かれていた販売子会社がISEKI Japanとして統合されたことで、既に北海道で実績のあるアマゾーネ(ドイツ)などの輸入大型作業機を、本州以南のニーズが強い大規模農家に対して販売するなど、強みを横展開する施策を進めている。

(3) 連携によるイノベーション

自社の技術力に頼るだけでなく、行政や研究機関、大学、ベンチャーを含む様々な企業と連携した研究開発活動を積極的に行っている。自社になかった技術や視点が加わることで、研究開発活動のスピードが速くなり、画期的なイノベーションにつながっているようだ。こうしたなか、特に環境保全型スマート農業の実現という目標を掲げ、化学肥料の削減に向けて自動可変施肥技術を搭載したスマート農機を開発したほか、業務提携しているスタートアップ企業の(株) NEWGREEN(旧 有機米デザイン(株))に出資して水稻用自動抑草ロボット「アイガモロボ」の開発・販売を強化している。

2023年に発売した「アイガモロボ」は、太陽光発電で稼働し、田んぼの中を自律走行して土を巻き上げ、その土が雑草の種子や芽の上に堆積することで雑草の発生を抑制できる商品だ。発売から2年で約500台を販売するなど人気があり、第11回ロボット大賞で「農林水産大臣賞」を受賞した。2025年3月にフルモデルチェンジした「アイガモロボ2」は、価格が1台27.5万円と従来のほぼ半額で、素材や内部構造を見直して軽量・コンパクト化を達成したうえ、走破性や稼働の安定性なども大幅に向上しており、ジャンボタニシの抑制やメタンの減少も実現した。2025年は早々に予定販売台数を完売するなど好評で、Forbes JAPANが主催する「Xtreprenur AWARD 2025」においてはグランプリを受賞した。

輸入大型作業機「ブロードキャスターZA-M」



出所：同社ホームページより掲載

水稻用自動抑草ロボット「アイガモロボ2」



井関農機
6310 東証プライム市場

2025年10月20日(月)
<https://www.iseki.co.jp/ir/>

■ 中期経営計画

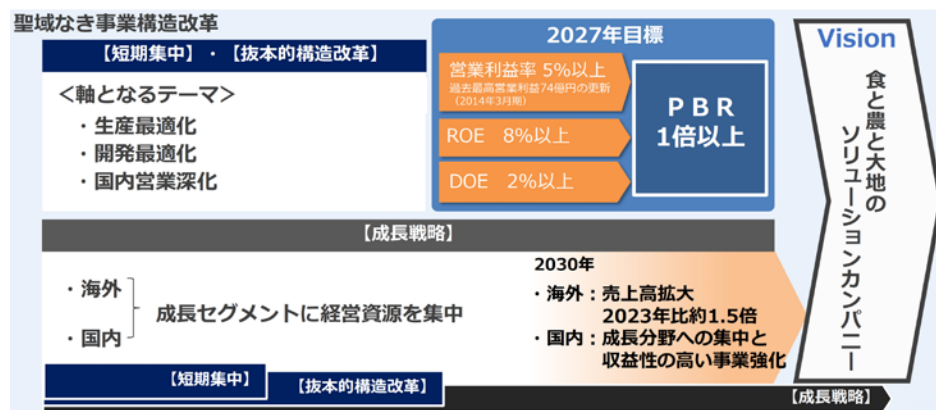
2027年12月期までに75億円以上の営業利益を積み上げる

1. プロジェクトZ

同社は、2021年2月に2025年12月期を最終年度とする中期経営計画を策定したが、資産効率と収益性向上を目的とした事業構造改革への取り組みが不十分だったため、途上の2023年11月に聖域なき事業構造改革に向けて「プロジェクトZ」をスタートし、資産効率と収益性の向上を加速させている。具体的には、強靱な企業体質へ生まれ変わるために、製造所再編を中心とした生産をゼロから見直す「生産最適化」、設計をゼロから見直す「開発最適化」、売り方やサービスの提供方法をゼロから見直す「国内営業深化」という3つの抜本的構造改革と経費削減を実行している。さらに海外では地域別戦略を展開し、国内では「大型」「先端」「畑作」「環境」といった成長セグメントに経営資源を集中して成長を加速する計画だ。

特にプロジェクトZ立ち上げ期の2024年12月期から2025年12月期において抜本的構造改革を短期集中で実施すると同時に成長戦略に取り組むことで、2027年12月期までに2023年12月期比で75億円以上の営業利益を積み上げ、営業利益率5%以上、ROE8%以上、DOE2%以上、PBR1倍以上の実現を目指している。さらに、2030年に「食と農と大地のソリューションカンパニー」になるという長期ビジョンを掲げ、2024年12月期～2027年12月期の4年間で累計500億円、2028年12月期～2030年12月期の3年間で累計520億円の営業キャッシュ・フローを創出する計画だ。2027年12月期は、抜本的構造改革や成長に向けた投資を行うため株主還元としてDOE2%以上を想定しているが、2028年12月期以降は、創出したキャッシュをさらなる株主還元の拡充に充当するほか、有利子負債の圧縮に振り向ける。これらにより、2030年12月期に海外で2023年12月期比約1.5倍の売上高を確保し、国内では成長分野にフォーカスした収益性の高い体制の構築を図る。加えて、PBR1倍以上を実現するため、プロジェクトZによる業績改善と並行して、株主還元の拡充、投資家との接点拡大、情報開示の強化、経営のスリム化、意思決定の迅速化、ガバナンス体制の強化なども推進する。

プロジェクトZの計画概要



出所：決算説明会資料より掲載

抜本的構造改革と成長戦略で成長を目指す

2. 構造改革と成長戦略

(1) 抜本的構造改革

生産最適化では、効率化と平準化を進めて生産性を向上するため、製品組み立て拠点を集約して棚卸資産と固定資産の圧縮を実行する。既に2024年7月に井関松山製造所と井関熊本製造所を経営統合※し、これまで井関熊本製造所で生産していたコンバイン、続けて井関新潟製造所で生産していた田植機の生産を井関松山製造所に移管する。また、油圧機器の生産を井関松山製造所から井関新潟製造所に移管、松山製造所で生産していた中小型トラクタなど海外向け製品の生産をPT.ISEKI INDONESIAへ移管する。こうした製造拠点の集約と海外生産拠点の増強を2030年までに完了する計画だ。開発最適化では、開発の効率化と製品利益率の改善を目的に、成長率と市場規模の2つの軸によって開発する機種・型式を30%以上削減するとともに、グローバル共通設計の強化を図る。需要が減少傾向にある小規模農家向けに関しては、製品の安定供給を目的に、ヤンマーアグリ(株)との間で、山間地や小規模区画向けの小型農業機械を相互にOEM供給するアライアンスを締結した。なお、生産最適化と開発最適化による営業利益の増益効果として、2027年12月期までに約35億円(2023年12月期比)を見込んでいる。

※ 経営統合後の新社名をISEKI M&Dとし、井関熊本製造所での生産は2025年12月期末に終了する予定。

国内営業深化では、在庫拠点の最適化や物流体制の見直しによる経営効率の向上、ノウハウ共有の強化による顧客拡大と提案力強化などを目的に、国内広域販売会社の経営統合を行った※。販売会社統合に伴うコスト削減などにより、2027年12月期までに15億円程度(2023年12月期比)の営業利益の創出を見込む。こうした経営統合のなかで目玉となるのが、農業の大規模化に対応するための専門部署として新設された「大規模企画室」で、効率化とシナジー創出の加速による成長戦略の基盤づくりを目的としている。経費削減では、抜本的構造改革と並行して、間接部門のスリム化や希望退職の募集などにより人員構成の最適化を図る。また、成長分野への人材配置や市場競争力を高めるための教育研修の充実など、人的資本投資も進めている。組織や業務の統合も進め、運営経費を徹底して削減する予定だ。一方で、ワークライフバランスの充実やダイバーシティの確保などにより、従業員のエンゲージメント向上を図る。人員構成の最適化と人的資本投資により、2027年12月期までにネット10億円程度(2023年12月期比。3つの抜本的構造改革の内数)、経費削減により10億円程度(同)の営業利益の創出を見込んでいる。

※ 2025年1月に、㊦㊦㊦北海道、(株)㊦㊦㊦東北、(株)㊦㊦㊦関東甲信越、(株)㊦㊦㊦関西中部、(株)㊦㊦㊦中四国、(株)㊦㊦㊦九州の国内販売会社6社及び三重㊦㊦㊦販売(株)、井関農機営業本部を統合し、ISEKI Japanに社名を変更した。

(2) 成長戦略

海外では地域別戦略と商品戦略を推進し、特に収益性・成長性の高い欧州市場をけん引役に業績を拡大し、2030年12月期までに売上高800億円、売上高の年平均成長率10%、営業利益の年平均成長率20%の達成を目指す。なかでも景観整備市場においてNo.1ブランドとしての地位を確立した欧州に経営資源を集中し、ラインナップの拡充、在庫の一元管理、多様な人材交流を図り、2030年12月期までに欧州の売上高400億円超の達成を目指す。さらに、欧州を軸に相対的にシェアが低いあるいは未開拓の周辺市場への進出を進めるが、現地代理店などのM&Aも検討する。北米では、地域特性に応じた商品供給などにより、グローバル戦略パートナーであるAGCOのシェアアップを図る。アジアでは、タイから周辺国への拡大を図るとともに、東アジア地域でもニーズが強い先端技術や大型農機などを提供していく。こうした戦略によって、海外では2027年12月期までに10億円程度(2023年12月期比)の営業利益を上乗せする考えだ。

国内では、成長分野でニーズの強い「大型」「先端」「畑作」「環境」へ経営資源を集中して販売を伸ばすとともに、ノウハウの共有によってメンテナンスなど高収益事業を拡大し、中長期的に安定した利益を確保する計画だ。そのためにグループの強みと経営資源を生かし、ロボットトラクタやアイガモロボ、可変施肥田植機など「大型」「先端」「畑作」「環境」に対応した付加価値の高い農業ソリューションを提供していく。同時に大規模企画室の強化や大型農機・畑作酪農に強い人材の育成などによって、大規模農業におけるニーズに迅速に対応できる体制を構築・強化する。これにより、2027年12月期までの営業利益創出効果として5億円程度(2023年12月期比)を見込む。さらに、2030年までに同社製品売上高に占める大型機種種の割合を50%以上に高めるほか、先端技術を取り入れた商品の売上高を年平均7.9%で成長させることも計画している。

2025年12月期の計画達成は射程圏。 プロジェクトZは順調で、2027年12月期の目標達成の可能性が高まった

3. プロジェクトZの進捗

2025年12月期中間期において、プロジェクトZによる利益発現効果は5億円、販売会社の統合費用や熊本から松山への生産移管費用など一時費用が4億円、ネットでは1億円のプラスと計画どおりだった。2025年12月期通期では、効果発現が加速し利益発現効果は15億円で、一時費用は8億円にとどまり、ネットでは7億円のプラスと効果が拡大する見込みだ。生産拠点再編では、国内製造所の建屋の新設(松山、重信、新潟)などに着手し、熊本から松山へのコンバイン移管作業は想定どおりで、販売会社の統合と在庫の圧縮も順調だった。開発の効率化は削減する機種・型式の選定が終了し実行フェーズに入り、経費削減は一部遅れているものの2025年12月期の計画達成は射程圏にある。成長戦略への基盤づくりでは、販社統合して設立したISEKI Japan、大規模企画室、在庫圧縮など計画以上に進捗した。経費削減では、想定していた人件費水準を確保したほか、業務仕分けを実行した。

井関農機 | 2025年10月20日(月)
6310 東証プライム市場 | <https://www.iseki.co.jp/ir/>

中期経営計画

成長戦略に関して、海外では、英国代理店PTC社の連結を完了した欧州で、子会社3社の連携を強化しシナジー創出を推進している。また、商材・ラインナップの拡充や未開拓市場への進出にも着手した。国内では、販売会社の統合を契機に、欧州で好評の乗用草刈機を中心とする景観整備商品の展開を強化する。人手不足や作業者の高齢化、気候変動による草刈り回数の増加、熱中症リスクの拡大といった課題のある農家や自治体、公園等緑地、ゴルフ場などに向けた販売が本格的にスタートし、2030年に国内草刈関連売上高で2024年12月期比2.5倍の100億円を目指す。このようにプロジェクトZは順調で、2027年12月期の目標達成の可能性は高まったと言える。

欧州景観整備商品



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

米価上昇を機に国内農機関連が急拡大

1. 2025年12月期中間期の業績概要

2025年12月期中間期の業績は、売上高が100,868百万円（前年同期比10.7%増）、営業利益が4,356百万円（同97.1%増）、経常利益が3,792百万円（同53.6%増）、親会社株主に帰属する中間純利益が3,273百万円（前年同期は644百万円の損失）となった。通期業績予想に対する進捗率は売上高で59.2%、営業利益で167.5%と、上期偏重とはいえ前期の54.1%、115.1%と比べて高くなったことから、通期業績予想を上方修正した。なお、主に固定資産売却益の計上と前年同期に発生した構造改革に伴う減損損失がなくなったことで、親会社株主に帰属する中間純利益の増益幅が大きくなった。

業績動向

2025年12月期中間期業績

(単位：百万円)

	24/12期中間期		25/12期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	91,134	100.0%	100,868	100.0%	10.7%
売上総利益	26,917	29.5%	29,375	29.1%	9.1%
販管費	24,707	27.1%	25,018	24.8%	1.3%
営業利益	2,210	2.4%	4,356	4.3%	97.1%
経常利益	2,469	2.7%	3,792	3.8%	53.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	-644	-0.7%	3,273	3.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、雇用・所得環境の改善や各種政策の効果もあり、緩やかな回復が続いた。一方で、米国関税政策の変化や地政学リスクの継続、物価上昇による景気下押しリスクなど、先行きは依然として不透明な状況にあった。国内の市場動向については、2021年以降の米価下落や生産資材費高騰により農家の農機への購買意欲は減退し続けていたが、2024年6月以降、減反政策のなかインバウンド向けなど需要が増加したことを背景に米価が急上昇、2025年は新米概算金が高値となるなど、米価は一定以上の水準を維持する見込みとなった。このため2025年は、農家の主食用米作付意向が大きく拡大、過去5年間で最大の生産量となる見込みだ。足元では、農政も需給ギャップの反転を中長期的なトレンド変化と捉え、実質的に減反から、需要に応じた生産へと舵を切った。こうした状況は、「大型」「先端」「畑作」「環境」という成長戦略を進める同社の戦略とマッチしており、国内では成長市場に経営資源を集中させ、海外では主力市場の需要を着実に捉えることで、収益性向上と事業拡大の同時進行を図った。

この結果、国内の売上高が、原価高騰に対応した2025年7月の価格改定による前倒し需要を含め農機製品が大きく伸びて65,840百万円(前年同期比20.0%増)となり、為替影響もあって35,027百万円(同3.4%減)にとどまった海外売上高をカバー、全体で2ケタの増収を達成した。利益面では、2022年以降毎年続けてきた価格改定の効果は顕在化したものの、農機製品が大きく伸びたことによるミックス変化の影響などにより売上総利益率は低下した。一方、増収効果に加え構造改革を背景に販管費の伸びを抑制できたため、販管費率は大きく改善した。

なお、プロジェクトZの効果については、合併や生産移管など一時費用の発生により、1億円と少額だったものの、一時費用は2025年のみ発生する見込みのため、効果は2027年12月期へ向けて時間とともに広がる見込みだ。コストダウンについては、変動費の削減や設計段階からの見直しなどを通じ、今後一層本格化する見通しである。なお、営業外損益は為替差益が為替差損に転じたため経常利益の伸びが低くなったが、特別損益で熊本地区の不動産売却に伴う固定資産売却益が発生し、前年同期の構造改革に伴う減損損失(熊本)がなくなったことなどから、親会社株主に帰属する中間純損益は大幅な増益となり黒字転換した。

国内大幅増収、海外は堅調維持

2. セグメントの状況

エリア別では、国内で大幅増収、海外は主戦場の欧州で為替影響による悪化はあるものの堅調を維持した。

2025年12月期中間期セグメント別売上高

(単位：百万円)

	24/12期中間期		25/12期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
主たる市場					
日本	54,839	60.2%	65,823	65.3%	20.0%
欧州	26,265	28.8%	25,199	25.0%	-4.1%
北米	6,302	6.9%	5,576	5.5%	-11.5%
アジア	3,176	3.5%	4,001	4.0%	26.0%
その他	525	0.6%	250	0.2%	-52.4%
計	91,109	100.0%	100,851	100.0%	10.7%
主要な財またはサービス					
整地用機械	36,143	39.7%	39,973	39.6%	10.6%
栽培用機械	5,371	5.9%	6,677	6.6%	24.3%
収穫調整用機械	4,629	5.1%	7,868	7.8%	70.0%
作業機・補修用部品・修理収入	25,764	28.3%	29,357	29.1%	13.9%
その他農業関連	19,200	21.1%	16,974	16.8%	-11.6%
計	91,109	100.0%	100,851	100.0%	10.7%
顧客との契約から生じる収益	91,109	100.0%	100,851	100.0%	10.7%
その他	24	0.0%	17	0.0%	-29.2%
外部顧客への売上高	91,134	100.0%	100,888	100.0%	10.7%

出所：半期報告書よりフィスコ作成

国内の農機製品は、前述のとおり、米価上昇を背景に農家の投資意欲の高まりが続いたこと、さらに7月の価格改定を前にした駆け込み需要もあって、大幅な増収となった。なかでも機械の買い替え投資が多く、トラクタや耕うん機など整地用機械、田植機や野菜移植機といった栽培用機械、コンバインなど収穫調整用機械、ロータリーなど作業機が軒並み大きく伸びた。なお、駆け込み需要の反動については、2025年産新米価格の動向から投資意欲がさらに高まっていることなどから、会社想定より大きくないようだ。一方、収支構造改革の柱である補修用部品・修理整備などのメンテナンス収入が着実に伸長しており、大型物件の完工があった施設工事は政府による共同利用施設の再編集約・合理化支援もありベースとして堅調な動きである。

業績動向

海外は、欧州が現地通貨ベースでは増収となったものの為替影響で減収、米国は市場環境の悪化で減収、アジアは大幅な増収となった。欧州については、一部地域で高温・少雨の影響はあったが、物価上昇が一段落して需要が回復傾向となり、小売店の在庫レベルも調整が進んで資金繰りが改善してきたため、今後の販売増が期待される。ドイツでは前年の仕入れ商材における特需が剥落したものの、フランスで顧客ニーズを捉えて投入した電動新商材の販売が堅調に推移し、加えてイギリスPTC社の連結化によって物流や在庫一元管理の面でシナジーも発揮しつつある。北米の減収は、一部で米国関税問題の影響があるかもしれないが、コロナ禍で急増したコンパクトトラクタの需要一巡による市場の弱含みが要因だ。アジアは韓国とインドネシアが2ケタ増収をけん引した。韓国は、在庫調整が完了したことで輸入を再開できるようになったため、販売代理店が展示会を開催するなど販促策を強化した。大規模農業の進展に伴い、大型機械へのニーズは引き続き強いようだ。インドネシアは、食料安全保障や自給率の改善へと農業政策が見直されるなか、同社工場がインドネシアにある地の利を生かし、増加する政府・地方の入札を着実に確保できた。一方タイは、稲作市場とサトウキビ市場がともに低迷するなど厳しい環境にあったが、新製品投入や品揃え拡大など外部環境の影響を受けにくい法人向け営業を強化した。

2025年12月期の通期予想を上方修正

3. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の業績については、売上高が175,500百万円(前期比4.2%増)、営業利益が3,500百万円(同82.3%増)、経常利益が2,600百万円(同64.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が1,800百万円(前期は3,022百万円の損失)を見込んでいる。中間期業績が好調だったことから、通期見通しを売上高で5,000百万円、営業利益で900百万円、経常利益で800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で500百万円、それぞれ上方修正した。

2025年12月期業績見通し

(単位: 百万円)

	24/12期		25/12期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	168,425	100.0%	175,500	100.0%	4.2%
国内	113,031	67.1%	120,000	67.6%	6.2%
海外	55,394	32.9%	55,500	31.3%	0.2%
営業利益	1,920	1.1%	3,500	2.0%	82.3%
経常利益	1,577	0.9%	2,600	1.5%	64.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-3,022	-1.8%	1,800	1.0%	-

出所: 決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

井関農機 | 2025年10月20日(月)
6310 東証プライム市場 | <https://www.iseki.co.jp/ir/>

業績動向

エリア別の通期売上高予想は、中間期の業況を考慮し、国内が6,500百万円の上方修正により120,000百万円、海外が1,500百万円の下方修正により55,500百万円とした。国内において、「大型」「先端」「畑作」「環境」という成長戦略により引き続き事業強化を図る。このうち「先端」では、最終的にはロボット化がカギとなるが、足元で実需が期待できるアシスト機に注力する。「畑作」では、作業機を軸とし、特に北海道で得意とする輸入大型作業機を本州以南に横展開する。「環境」では、差別化の進んでいる可変施肥田植機やアイガモロボを軸に販売を強化する。また、成長戦略の一環として国内草刈市場の開拓を進め、欧州で好評の乗用草刈機などの景観整備商品を国内市場へ投入していく。

海外は下方修正となったが、欧州とアジアが貢献して通期では前年比増収に転じる見込みだ。欧州ではPTC社の連結を機に、製品販売に加えサービス収入を取り込むとともに、景観整備でプロやコンシューマー向けの潜在的需要を捉えた商材・ラインナップを拡充し売上拡大を図る。また、連結子会社3社をコアとして新たな地域への事業展開を図る一方、在庫の一元管理や効率化などによりサプライチェーン全体の最適化を進め、コスト削減と迅速な商品の供給を進める。米国では、OEM供給先であるAGCO社と連携して新商品の投入など各種施策を強化するとともに、中長期的な視点に立った戦略を検討する。市場は引き続き厳しいが、北米減収の全体業績への影響は軽微と見ている。アジアは、人口が増加するインドネシアで引き続き受注の獲得を推進する。韓国は農業自体が厳しい状況だが、同社の製品が大型高性能機のため影響は小さいと見ている。

同社は、もともと上期偏重のうえ2025年12月期上期の業況が強く、また2025年7月の価格改定の前倒し需要もあったため、上方修正後も2025年12月期の業況をやや厳しく見ていた。しかし、上期の受注残が多かったうえ、新米価格が高水準を維持する見込みとなったため農家の投資意欲は引き続き高い状況にある。加えて、2025年7月の実績が前倒し需要の反動も小さく手応えは順調だったようだ。2026年12月期については、前倒し需要の影響が残ることを慎重に見るべきかもしれないが、米価が引き続き強めに推移していること、2025年12月期上期の受注残の一部が売上として計上されること、プロジェクトZの効果がより大きくなること、北米以外の海外で順調な業況が予想されることから、増収増益、特に米価次第ではプロジェクトZの目標へさらに近づいていくと予想される。

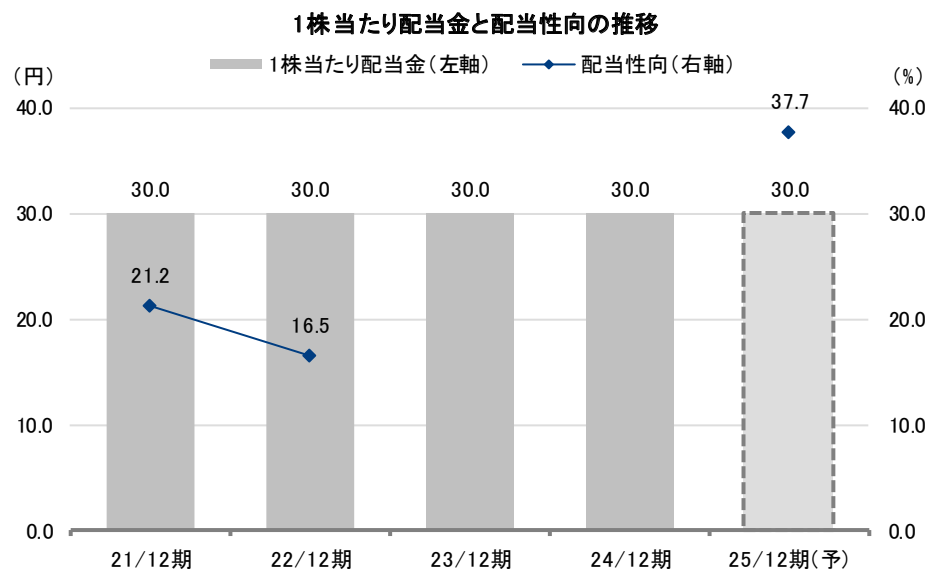
井関農機
6310 東証プライム市場

2025年10月20日(月)
<https://www.iseki.co.jp/ir/>

株主還元策

2025年12月期の1株当たり配当金も30.0円を予定。 今後はDOE2%以上を目標に中期的に増配を図る

同社は、株主に対する安定的な配当を重要政策の1つとしている。持続的な事業活動の前提として、財務の健全性の維持向上を図りつつ、収益基盤や今後の事業展開、経営環境の変化などを総合的に勘案したうえで、安定的な配当を継続していくことを基本方針としている。なお、剰余金の配当は期末配当の年1回としており、配当の決定機関は株主総会としている。以上から、同社は毎期1株当たり配当金30.0円を継続しており、2025年12月期の1株当たり配当金も30.0円を予定している。また、プロジェクトZのなかで、DOE2%以上を目標に徐々に増配を図る考えで、特に2028年12月期以降は株主還元を強化する方針だ。



注：23/12期及び24/12月期は異常値となるため配当性向を記載していない
出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp