

(資料 2)

クボタにおける海外事業展開について

平成26年5月22日(木)



株式会社クボタ
機械業務部長 林 繁雄

1. 事業概要

1) 会社概要（平成26年3月現在）

社名	株式会社クボタ
本社所在地	大阪府大阪市浪速区
創業	1890年
資本金	840億円
従業員数	33,845名（連結）

2) 主な事業領域（取扱い製品群）

■機械事業

農業機械／産業用エンジン／建設機械／その他

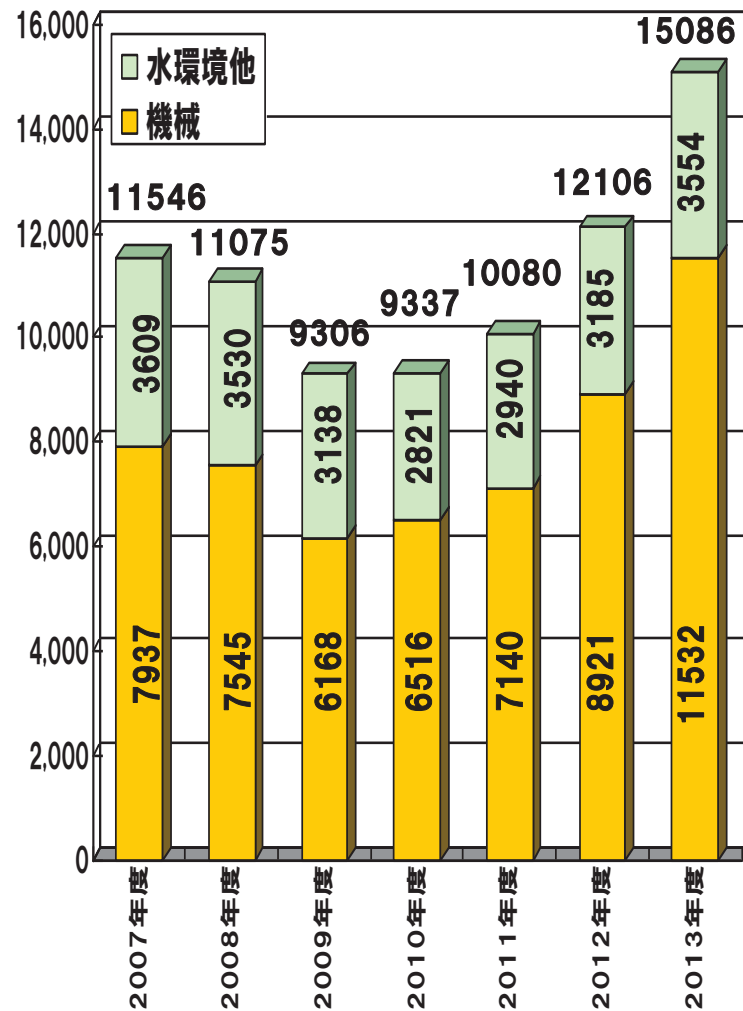
■水・環境事業

パイプシステム／水処理システム／素形材／電装機器
その他

1. 事業概要

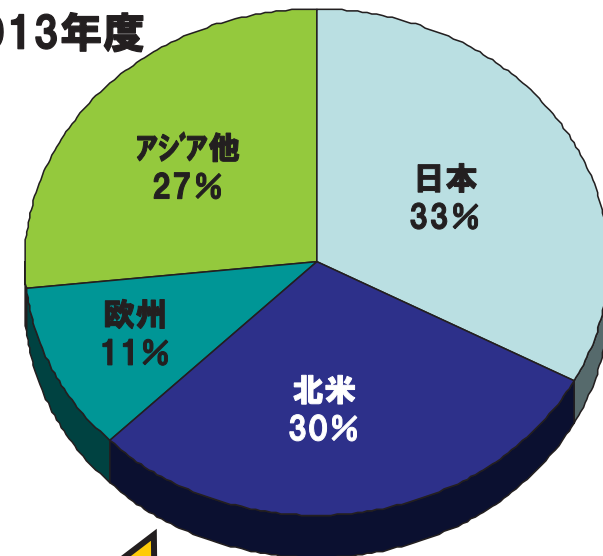
3) 全社売上高の推移

(億円)

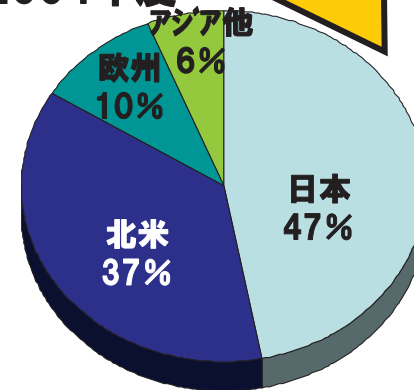


4) 機械事業の地域別売上

2013年度



2004年度



2. 海外での展開（機械事業関連）

事業所一覧（日本以外）

	製・販	製造	販売	他	計
北米		2	3	1	6
欧州	2		4		6
アジア	4	4	9	4	21
合計	6	6	16	5	33



3. 農業機械のラインナップ

For Earth, For Life
Kubota

北 米



トラクタ

草刈機

ユーテリティ
ビークル

欧 州



トラクタ



草刈機



クバンランド社
製品

インプ
ル
メント

アジア



歩行型田植機



トラクタ



コンバイン

日 本



トラクタ



乗用型田植機

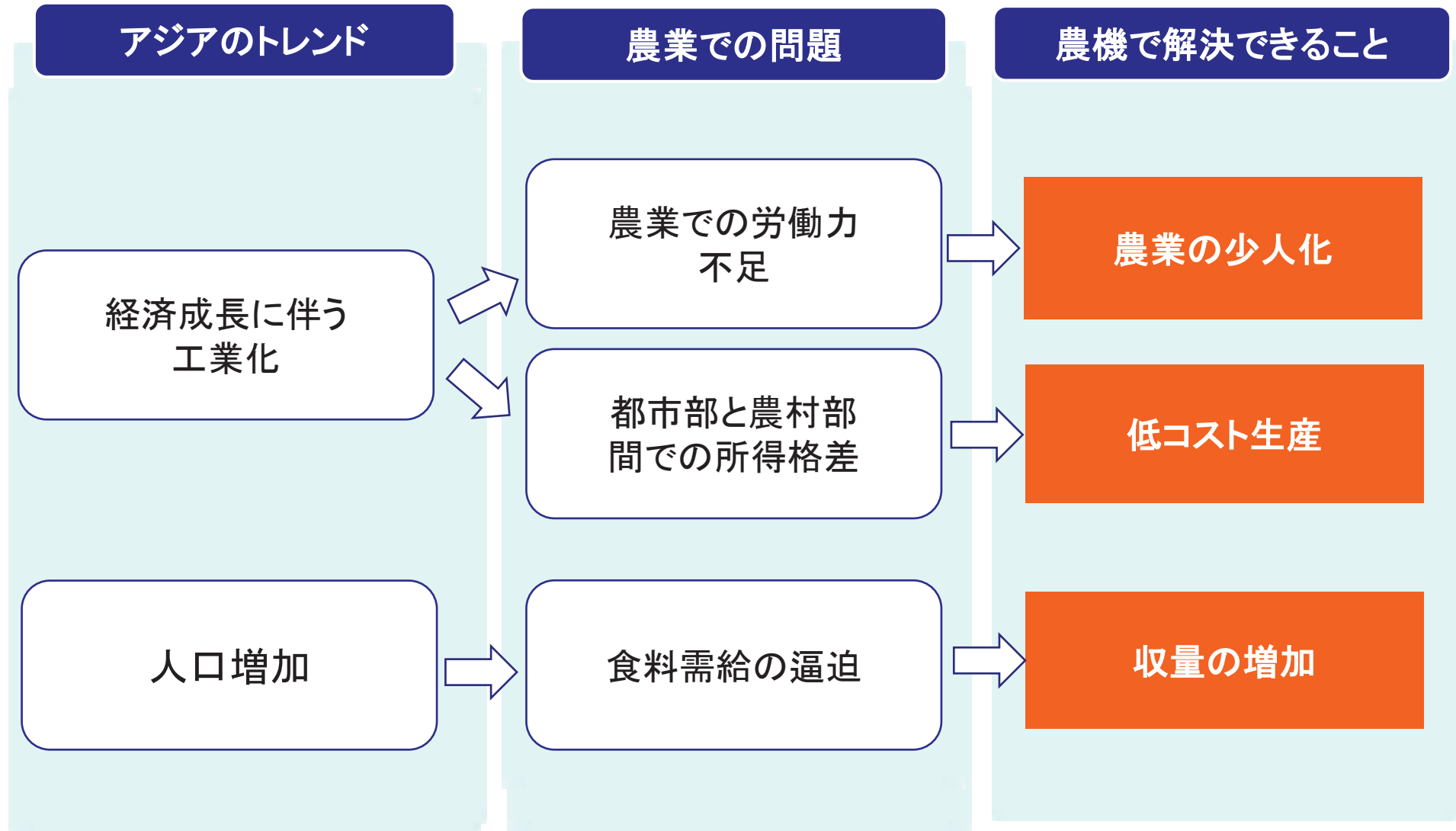


コンバイン



精米機

4. アジアでの農業における問題



5. 機械化によるメリット（事例）

1) 農業の少人化

※数値はクボタによる現地実証の結果によるもの（一部理論値を含む）
圃場条件、水利条件、気候、品種等で効果は変動します

	手作業			機械化			導入効果
	必要人数 (/ha)	作業時間 (/ha)	累計時間	必要人数 (/ha)	作業時間 (/ha)	累計時間	
田植え(歩行)	23人	10hr	230hr	1人	12hr	12hr	19倍
田植え(乗用)				2人	4hr	8hr	29倍
刈取・脱穀	16人	20hr	320hr	3人	6hr	18hr	18倍

2) 低コスト生産：バラマキと機械移植での種もみ使用量

	バラマキ	機械移植	導入効果
播種量 (/ha)	100～150kg	40kg	60～73%削減



3) 収量の増加

★育苗なえを機械移植することで・・・

- a) 育成が良好＞稚苗植付けなので活着・分けつが良好
- b) 育成の均一化＞条間・株間・植付け深さが一定なので、日射量・風通し・肥料農薬効果が均一化
- c) 適期作業＞作業速度が速い為、適期の植付けが可能

★コンバイン収穫することで・・・

収穫時のロス率が減少

＞手作業では5～16%、機械では3%以下のロス率

収量が25%増加
した事例も！

10%以上の増収効果！

6. 機械化普及における課題

1) 新しい農法の普及浸透が困難

従来からの方法を変えること(※)に対する農家の不安感の払拭が重要

⇒現地の行政・普及組織と協力して農家への指導・普及をさらに強化したい

(※) バラマキ・手植え→機械移植、天日干し→機械乾燥、など

2) 農機導入ファイナンスの支援

①銀行からの借入支援

・農家が金融機関（政府系、民間）からの借入を容易にするスキームの確立

②独自ファイナンスの整備

・気象変動等により収入が不安定な農家に対する柔軟な返済プログラムの提供

6. 機械化普及における課題

3) 農業インフラの整備

①灌漑施設・設備

- ・機械作業にあわせた水のコントロールで効率的作業
- ・気象変動の影響を抑制することでの収量安定化

②農道

- ・機械や収穫物の搬送効率が向上

③区画整備

- ・大区画化することで効率的な機械作業が可能
- ・機械は変形田が苦手

4) アフターサービスの充実

～作業中の故障によるダウンタイムの極小化

①サービスセンター網の構築と人材育成

(工業系教育の充実)

②補修部品の流通インフラ

- ・運送便のレベルアップ(遅延や破損が多発)

7. 海外での精米販売事業について

1) 設立の狙い

海外での日本米の輸入・精米・販売会社を設立する事で

①日本米の海外販路の拡大と輸出量の増大、

②日本農業の発展に貢献すること、

を狙ったもの（2011年10月、香港で初めて設立）

2) 事業運営の概要

- ・日本米を現地で精米して販売することで、安全・新鮮で美味しい状態での安定的な供給体制を確立

（保冷輸送・保冷貯蔵システム）

- ・さらには、自社製業務用自動洗米炊飯器などを用いて、高い品質でおいしく日本米が提供できるサービスを提案し、日本米の消費量拡大に努力

⇒土づくりから炊飯まで、お米のトータルソリューションを提案

7. 海外での精米販売事業について

3) 販売会社概要

国（地域）名	会社設立	販売量		現在の主な集荷地
		2013実績	2014計画	
香港	2011年10月	270t	510t	北海道、山形県 新潟県、長野県 福井県、愛知県 三重県、熊本県
シンガポール	2013年 7月	—	210t	
モンゴル	2013年12月	—	120t	

※下線は本年産からの
取扱いを予定

4) 事業展開における課題

・価格競争力の強化

- ＞量の拡大には中間層への浸透が必要
- ＞生産コストの低減・・・鉄コーティング直播の取組等

・ブランド力（付加価値）の向上

- ＞「食味」の数値化：「おいしさ」の統一基準
- ＞「健康」の数値化：栄養成分表示（ビタミン、ミネラル等）
- ＞「安全・安心」の数値化

※海外市場での外国産米（中国・米国・豪州・ベトナム等）
との競争は激化



ご清聴ありがとうございました