

トップの情熱

ホールディングスと3事業会社のトップが語る
インフラの未来を拓く、インフロニアの挑戦

- P.11 ホールディングストップメッセージ
- P.17 事業会社トップメッセージ 1
- P.19 事業会社トップメッセージ 2
- P.21 事業会社トップメッセージ 3

インフラの自由な未来が
持続可能な世界をつくる



インフロニア・ホールディングス
取締役 代表執行役社長兼CEO

岐部一誠

TOP MESSAGE

ホールディングス設立の背景

P.40 競争優位性の確保

1990年代後半、私は前田建設の経営企画の一員として会社が進むべき方向を自問自答していました。当時は日本全体がバブル崩壊後の成長戦略が描けない時代で、建設業界も相次ぐ談合の発覚で大変厳しい状況でした。海外ではヨーロッパやアメリカにおいて、新規建設を中心とした旧来型の建設市場は縮小が進んでいましたが、PPP・PFI^{※1}やコンセッション^{※2}など新しい建設市場が拡大しており、日本の建設市場もいずれそうなることは誰の目にも明白でした。

今でもそうですが建設工事の大半は、建設事業者が工事の完成を発注者に約束する請負契約で実施されます。事業リスクを取ることはなく、工事に対する報酬が約束されるメリットが請負ビジネスにはあります。その一方で市場が縮小すると請負の価格競争が激しくなり、利益が出にくくなります。そうした状況が続く中、海外の大手建設会社の一部は、空港や上下水道のような社会インフラ^{※3}を公共に代わりリスクを取って自らの資金で建設し、その運営、維持管理まで一気通貫で手がけるビジネスに参画しはじめました。

日本に目を移せば、老朽化が進む日本の公共インフラへの対処があります。人口減や低成長などによる地域財政難のため、上下水道や道路といった公共インフラを自治体だけで維持・更新するのは容易ではなくなっています。従来の「公共施設は官製」という概念では、日本の公共インフラはいずれ行き詰まることでしょう。この課題に対して、請負という既存概念を超えたコンセッションによる官民連携が解決の道筋を示しています。既存概念を超えたインフラサービス^{※4}が広がることで、インフラの更新・最適化が進み、安全安心で持続可能な社会が実現していくのです。

私は、この官民連携の手法に、今後の事業の可能性を見出し、インフロニア・ホールディングス設立へと続く「請負×脱請負」^{※5}の取り組みを開始したのです。

官民連携では、愛知県有料道路や愛知県国際展示場、仙台国際空港など、国内のコンセッションプロジェクトを獲得して

きました。カーボンニュートラル社会の実現に向けては、再生可能エネルギー事業に投資して施設を建設・運営し、インフラファンドに売却して資本のリサイクル^{※6}につなげるという取り組みを既にはじめています。こうした取り組みは前田建設単独で行ってきましたが、前田建設だけではリソースが足りず、加速させることが困難でした。前田建設、前田道路、前田製作所のグループ全体でシナジーを発揮し、着実に成長しながら社会課題の解決に貢献していくためにインフロニア・ホールディングスを設立したのです。

インフロニアが目指す自由な未来

P.31 私たちが目指す未来とマテリアリティ&KPI

脱請負を進めることは、私たちも含めてインフラの抱える既存概念を超越していくことでもあります。例えば、日本は小さな島国ですが、文化も経済も世界有数の国になりました。しかし、その良さがあるからこそその副作用でルールチェンジができていく、なかなか変わらないという一面があります。これはインフラに関しても同じで、建設業界にも法律や人の意識といった既存概念の壁がありました。

しかし、法律も業界も人も変わっていくことでインフラをより自由にしていけば、はるかにレベルの高いインフラサービスを実現し、持続可能な世界に貢献していくことができます。このSDGsやESGにもつながる考えを「どこまでも、インフラサービスの自由^{※7}が広がる世界。」と表現して、インフロニア・ホールディングスの中長期経営ビジョンに掲げました。

エンジニアリングと金融ノウハウを併せ持つ強み

P.26 価値創造プロセス

私たちが脱請負ビジネスを実現させてきたポイントは2つあり、一つは脱請負という従来の発想にはないビジネスの実施を可能にするために、法律や条例を変えていくことでした。そのための活動はこれまでもしてきましたし、今後もさらに注力

※1、※2、※3、※4 P.109 用語集 ※5 P.36 請負×脱請負 ※6 P.37 資本のリサイクル ※7 P.109 用語集



していきます。

もう一つは建設会社でありながら金融ノウハウを得たことです。コンセッション事業も再生可能エネルギー事業も、海外ではエンジニアリング力^{※8}を持つ建設会社と金融機関が組んでプロジェクトを遂行していました。ところが、私たちは日本でパートナーとなる金融機関と出会うことができず、グローバルなトップレベルのプレイヤーと組むことで金融ノウハウを習得していったのです。

脱請負ビジネスは、プロジェクトに出資して運営や維持管理に関わることで、より大きなリターンを狙うビジネスですが、事業に関わることによるリスクもあります。しかし、もともと強みであったエンジニアリング力と習得した金融ノウハウを活用すれば、プロジェクトのリスクを低減することができます。他に類を見ないエンジニアリング力と金融ノウハウを併せ持つ

ことが、私たちの大きな差別化要因の一つであり付加価値であると思っています。

インフラの未来に挑む3つのビジネスモデル

インフラサービスの自由が広がる世界を目指し、自らも成長しながら事業を通じてインフラの課題を解決していくために、インフロニアグループは3つのビジネスモデルに注力しています。

■ 請負×脱請負^{※5}

インフロニアグループにとって、請負と脱請負は車の両輪であり、請負が強くなければ脱請負を伸ばすことはできませんし、脱請負が強くなれば請負に好影響を与えることができま

す。脱請負は時間のかかるビジネスなのでグループ全体で取り組むことはせず、インフロニアが中心になって推進し、金融ノウハウの強化によるリスク低減を図りながら、収益拡大を狙います。事業会社は請負をはじめとする従来の事業を推進し、エンジニアリング力を維持・強化していきます。

脱請負と請負が両輪となって機能することで、「総合インフラサービス企業」として企業価値を向上させることを可能にします。

■ 一気通貫×領域拡大^{※9}

事業創出から企画提案、設計、施工、メンテナンス、維持管理、運営、売却まで、プロジェクトの上流から下流まで一気通貫で手がけるビジネスを拡大していきます。

道路、上下水道、空港など、さまざまなインフラ分野に事業ポートフォリオの領域を拡大し、複数の分野を複合的に手がけることで、社会全体に対して、より包括的かつ効率的なサービスを提供することを可能にします。

この一気通貫の対応と領域の拡大により、広範なインフラ課題の解決に貢献していきます。

■ 資本のリサイクル^{※6}

エンジニアリング力と金融ノウハウをベースにリスクを取って社会インフラをつくり、長期のリターンを生み出すプロジェクトに仕立てて、安定運用が重視され開発リスクを取れない年金ファンドに売却することで、資本のリサイクル(流れ)を創出します。

このサイクルを回していくことで、官民連携によるインフラの整備や更新を進めることができ、年金財政などの社会課題の改善にもつながります。つまり、インフラサービス全体に取り組むことで、インフラを取り巻く課題だけでなく、社会の幅広い課題解決につながるのです。

改革推進のポイントは「文化」「人」

P.53 ESG戦略 P.111 インフロニアパーソン

新しい建設業のモデルを示し、改革を推し進めていくためのポイントは、インフロニアグループの企業文化、社員の意識の進化にあると思っています。脱請負ビジネスの先駆者であるヨーロッパの建設会社のトップたちも「一番重要なことだが、人間の気持ちを変えることは大変で10年はかかる」と言っていました。

意識を変えてもらうためには、個人の成長と会社の成長のベクトルを合わせられるような新しい仕事やチャレンジする場が必要であり、そうした場を提供していくことが私の重要な仕事であり役割であると思っています。この統合報告書も、そうした場の一つです。

また、この度、「INFRONEER^ (インフロニアキャレット)」^{※10}というインフロニアのVMV^{※11}の実現に向けたグループ全体共通の社員一人一人がもつべき考え方、精神や行動の指針を定めました。これは、一般的には行動規範のようなものですが、インフロニアでは、我々インフロニアパーソンのもつ多様な強みの累乗(キャレット)による、新しい価値創造の源泉であり、大切にす道しるべと位置付けています。

このように、社員が「次のステップに行こう」という共通の意識を持つことができる機会を、一つでも多く提供していきたいと考えています。

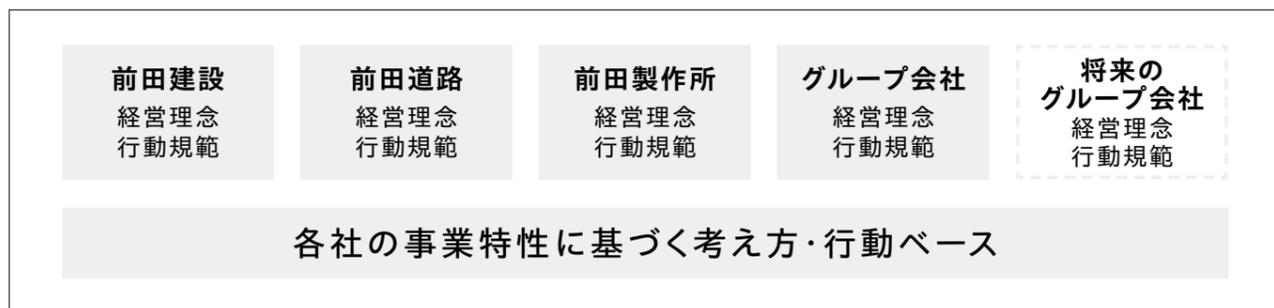
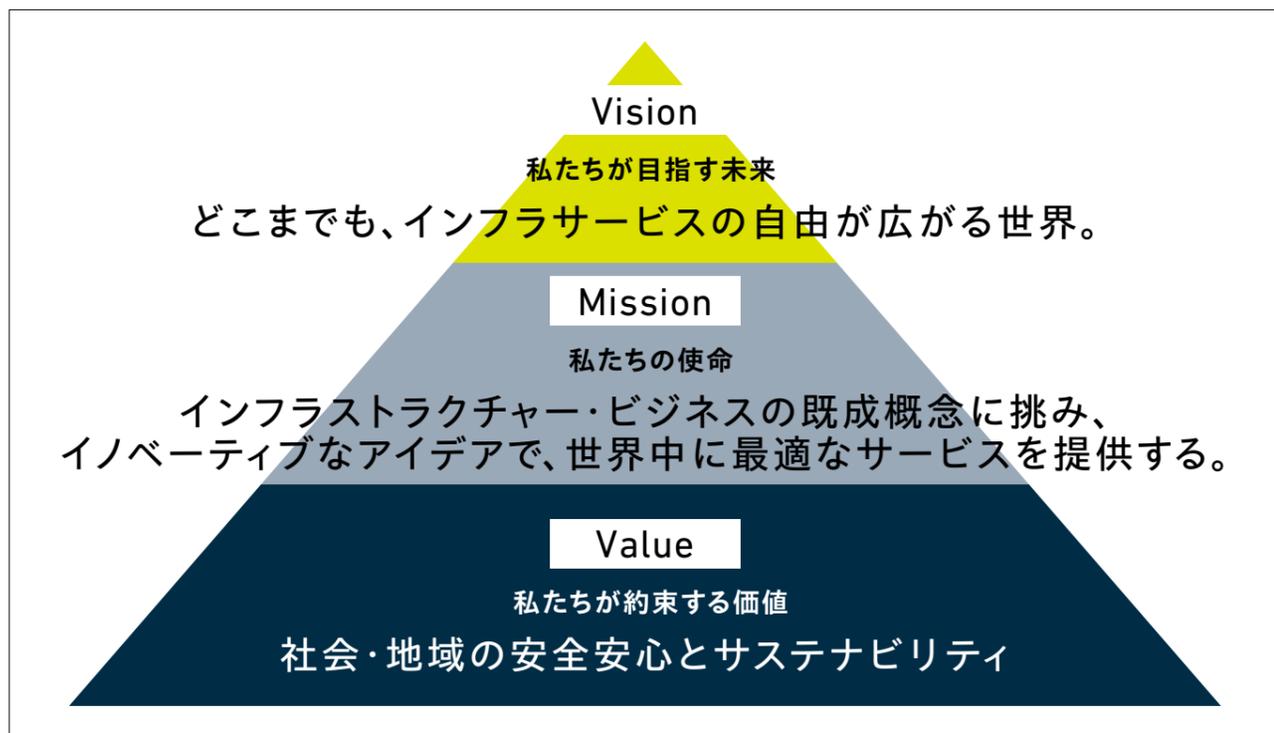
また、社員と会社の進化に欠かせないのがDXであり、DXとはデジタルを活用したルールチェンジと考えています。ルールチェンジとは、既成概念を打ち砕き、一人ひとりが意識を変え、業務の仕組みや方法を大きく変革して、新しい価値を創造することです。

私は、DXの推進により、やりがいのある働き方をもち、社員と会社がともに成長していく未来を描いています。そのためには、役員・職員のDX実行に向けた意識改革とそれを支えるITリテラシー向上も欠かせません。様々な経営環境の変化に対して、生産情報データを活用した迅速な意思決定・経営判断を行うことがますます重要となっており、さらなる成長のためにDXは不可欠と考えています。

持続可能な世界に向けて

意識の改革や新しい文化を生むためには、サステナビリティの視点も重要です。そもそも公共インフラの課題解決に貢献する脱請負ビジネスが結果的にSDGsと言えなくもないですし、ESGを取り込んだビジネスモデルです。

違った考え方の人たちが衝突したり融合して、新しい発想や新しいチャレンジを生み出せることがダイバーシティの一面にあると思いますので、文化と人を進化させるためにダイバーシティを推進していこうと考えています。ホールディングスの設立においても、ダイバーシティを意識して、社員における女性



比率30%以上を目標にしました。数字が目標ではなく、そうすることによって新しい文化が生まれてくることを期待しての取り組みです。

私たちは社員と会社が進化していくことで広範な社会課題を解決するインフロニアグループへと変貌し、持続可能な社会の実現に貢献していきたいと考えています。

安心してインフラを任せられる会社

2022年3月期の業績はイメージ通りで、今期も堅調に推移するようマネジメントして参ります。しかし、文化、社員の意識に関しては、今後さらに注力していかなければと考えています。中期経営計画の基盤構築フェーズとしてVision 2024を、中長期経営計画の成長フェーズまでを含めた中長期経営計画Vision2030、その中でも基盤構築フェーズとしての中期経営計画Vision2024を策定しましたが、その遂行に欠かせないものも企業文化・社員意識の進化だと思っています。

インフロニアグループは企業文化・社員意識を進化させながら、事業会社のエンジニアリング力とインフロニアの脱請負で社会の広範な領域で実績を積み重ね、すべてのステークホ

ルダーの皆さまから安心してインフラを任せいただける会社に成長させていこうと考えています。

投資家の皆様へ

私は90年代後半よりIR(投資家向け広報)も担当してきました。当時の建設業界では珍しく、経営トップ自らが決算説明会や海外ロードショーにおいて投資家の皆様と意見交換する機会を企画し、自らも同行してその場で多くの投資家の皆様と意見交換をしてきました。「建設業界という旧態依然とした業界において、如何に1株当たり利益を増やしていくのか」、「PERやPBRといったバリュエーションの低さをどう考えているのか」、「親子上場の問題をどう考えているのか」など、時代によってトピックスは変わってきましたが、企業価値向上に関して多くの貴重なアドバイスを頂けたと思っています。私は企業価値向上とは中長期的な時価総額の拡大に繋がるものだと思っています。世の中が株主至上主義からマルチステークホルダー主義に変わろうとも、全てのステークホルダーの満足度は中長期的な時価総額に反映されると思っています。そのためには、キャッシュフロー最大化へ向けての努力はもちろんですが、全てのステークホルダーの皆様から信頼され期待される会社になることだと思っています。これまで以上に投資家の皆様とのエンゲージメントを積極的に行い、役職員一丸となって企業価値向上に邁進していきたいと思っています。引き続き、叱咤激励をよろしくお願い申し上げます。



CHECK!

Kibe-log
岐ベログ



公式Webサイトに
社長目線で
ブログ発信中!

<https://www.infroneer.com/jp/company/topblog.html>

きべ かずなり
岐部 一誠

1986年前田建設入社、2014年常務執行役員、2016年から取締役や経営革新本部長等を歴任し、2021年10月インフロニア・ホールディングス取締役代表執行役社長兼CEO就任



前田建設工業株式会社

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

変化への対応を率先して実行する
インフラニアグループの推進力に

代表取締役社長 前田 操治

時代の変化に対応

世界では、これまでに想像もしなかったような変化が起きる不確実な時代に入っています。コロナ禍の影響により経済成長が大きく停滞し、世界中で瞬間に人々の生活、さらには価値観までもが変化し、デジタル化への産業構造の変化も一気に加速しました。直近では、ウクライナ情勢などに伴う物価や資源価格の高騰が世界中に大きな影響を及ぼし、建設業界にも資機材不足や原価・工期への影響が出始めています。このような社会情勢に起因する変化に加え、建設業界の課題^{※1}である社会インフラの成熟化に伴う建設市場の量的・質的变化、インフラの老朽化や人口減少によ

る担い手不足等に迅速に対応していくことが一層重要となります。

健全な危機感を持ち、着実な前進を

そのような中で前田建設は、創業から現在まで脈々と受け継がれている前田建設の強みであるチャレンジ精神を發揮してきました。時代の転換期にある今、私たちは健全な危機感のもと、景気変動の影響を受けやすいという事業の特徴を認識し、事業環境の変化に迅速に対応しながら改革に挑戦しています。

この挑戦の一つが、2011年に掲げた「脱請負」事業です。バリューチェーンの上下流をワンストップでマネジメントできるピ

ジネスモデルを確立し、その結果として、官民連携のコンセッションや再生可能エネルギー事業で実績を積み重ねてきました。社会課題の解決手法の一つと期待されている官民連携においては、国内初となるBT+コンセッション^{※2}方式のスキームが採用された愛知アリーナ^{※2}を獲得しました。

また軸となる「請負」事業については、コスト競争に巻き込まれるのではなく、適正価格・適正工期で顧客との交渉にのぞむことを徹底しています。加えて設計施工案件の獲得に向けて、提案力強化と、プロジェクトの企画段階から携わることで差別化を図った結果、以前は3割程度だった設計施工比率が今では7割の水準に達しました。これらの取り組みが評価され、大型の再開発事業や木造建築など、技術力・総合力が求められる事業、案件の獲得につながっていると考えています。

このように、従来の「請負」と新たな収益源である「脱請負」の両輪での事業展開で、外部環境の影響を受けにくい事業モデルを構築しています。

率先して実行し、変革の道すじをつくる

建設業は労働集約型の産業という特徴を持ち合わせており、人口減少に伴う担い手不足の深刻化には人的資本への投資という視点がかかせません。前田建設はホールディングス化以前から付加価値生産性をKPIの中心に置き、付加価値に人件費も含めた考えて給与を上げることに取り組むとともに、人的資本への投資を行ってきました。現在は付加価値生産性の向上や業務のシェアード化などについて前田建設が率先して推進し、その成果と課題を見定めたくうえで、インフラニアグループの事業会社等にも展開できる基盤づくりを行っています。

その取り組みのひとつである働き方改革では、建設現場における4週8開所^{※3}、フレックスタイム制・テレワークの浸透や男性の育休取得環境整備など多様な働き方ができるしくみを導入しました。教育育成制度では、各キャリアにおける研修カリキュラムの見直しなどを行った結果、10年前には20%を超えていた3年以内の離職率が5%以下になりました。

またダイバーシティでは、社会の変化に柔軟かつスピーディーに対応できる組織になるうえで、女性管理職比率や外国人社員比率などを高めていくことが重要であると認識しています。現在はインフラニアグループで横断的なワーキンググループを立ち上げて取り組みを進めています。グループ会社間の人材交流や社外からの多様な人財の獲得にも力を入れていきます。

一方、サプライチェーンの一部を担う協力会社は採用や人材育成、技術開発など様々な共通課題を抱えており、この解決に連携して取り組んでいきます。

またSDGsは前田建設の事業との親和性が高いものと考え、国連グローバル・コンパクトへの署名や気候変動への対応としてSBT認証の取得など世の中の潮流と足並みを揃えながら、事業を通じた

社会課題の解決に努めています。再生可能エネルギー事業は総発電出力142MWに達し、ZEBを実現した^{※4}ICI総合センター^{※5}がカーボンニュートラル大賞を受賞するなど着実に歩みを進めています。

2022年3月期の実績と今後について

業績につきましては、建設業界としては一部の企業で大幅減益になるなど苦しい状況のなか、前田建設は一部工事の進捗遅れ等の影響もあり売上高は未達となったものの、好採算の手持工事が寄与し、売上総利益率は高水準を確保しました。また、再生可能エネルギー事業において、2021年度には太陽光発電事業2件の売却を行い、2022年度も風力発電事業1件の売却を予定^{※6}し、過去最高の営業利益を見込んでおり、業績への貢献度を高めています。インフラ運営における実績としては愛知アリーナや大阪市工業用水の獲得、再生可能エネルギー事業では大洲バイオマス発電の稼働に加え、包括管理業務などの案件獲得数も増加しました。



また、重大災害ゼロの達成は大きな成果だと感じています。災害は継続して取り組まなければならない課題であるため、引き続き対策に注力していきます。

今日まで社会の変化を敏感に捉え健全な危機感を持ち、中長期的な視点で果敢に挑戦してきた歩みが着実な努力の成果として表れています。2022年度は前田建設の中期経営計画NEXT10の2ndステージ幕開けであり、変革のスピードアップを図っていきます。しかし、変革は前田建設1社で成し遂げられるものではなく、グループ内外との連携が不可欠です。インフラニア・ホールディングス及び前田道路、前田製作所との連携を強め、「総合インフラサービス企業」として社会の期待に応えられるように前進していきます。

まえだ そうじ
前田 操治

1997年前田建設入社、2002年から取締役 常務執行役員、建築事業本部長 営業推進担当を歴任し、2016年同社代表取締役社長、2021年10月インフラニア・ホールディングス取締役会長に就任

※1 P.03 「インフラを取り巻く社会課題とその解決」参照 ※2 P.78 「愛知県新体育館・整備運営に係る建設業務」参照 ※3 P.61 「働きやすさ・働きがいの追求」参照
※4 https://www.maeda.co.jp/assets/file/tech_service/w_zeb_new.pdf ※5 P.93 「シナジーを生み出す拠点 ～ICI総合センター～」参照
※6 2023年3月期第一四半期に売却済み



強い財務と全国200以上の拠点を
インフロニアグループの推進力に

前田道路株式会社

<https://ssl.maedaroad.co.jp/>

代表取締役社長 今泉保彦

業界の課題に対して、いち早く対応

道路業界の概況は、建設業界と同様に新設工事は減少傾向ですが、維持・修繕はやや伸びており、仕事量が大きく減ることはないと考えています。一方、原油高騰や為替変動などにより、アスファルトの原材料価格が従来の3倍以上に高騰するという喫緊の問題があります。また、アスファルト製造で非常に多く排出されるCO₂や担い手不足など、業界全体で取り組むべき課題があります。そうした課題に対して前田道路はいち早く対応してきました。

CO₂対策で前田道路が特に注力しているのが「中温化合物」^{※1}です。舗装に使用するアスファルト合材は、通常160度で工場から工事現場に運んで施工しますが、中温化合物は130度で使用でき、この30度の違いが製造時のCO₂の排出を抑えます。前田道路はこの中温化合物を製造できる設備を、約100カ所ある工場のうち44カ所に導入しており、業界屈指の導入率になっています。また、通常のアスファルトは搬送距離が20キロ以内ですが、中温化合物は40キロ程度まで搬送が可能です。地域経済の縮小などでアスファルト工場が廃業するとアスファルトの供給ができないエリアが発生しますが、遠くま

※1 P.82 「舗装事業 TOPICS」参照

で運べる中温化合物はそうした問題も解決でき、持続可能な社会にも貢献できます。

担い手不足については、以前から前田道路専属の協力会社を各地域で確保してきました。現在、工事関係で98社・約2,000名、工場関係で57社・約1,500名の方々に前田道路の事業を支えていただいています。これは他社にはない強みだと思っていますが、担い手不足は重要な課題であり、今後も協力会社の皆様との関係強化を図りながら、人財確保の対策は講じていきたいと考えています。

また、前田道路は工事と製造に次ぐ第3の事業の柱の確立を目指して、インフラの維持管理を一括受注する「包括的民間委託業務」に注力しています。本格的な道路包括業務の第1号である東京都府中市の道路等包括管理業務を前田建設とのJV(ジョイントベンチャー)で受注し、2024年3月までの3年間、府中市東地区の道路関連業務を行います。こうした実績を積み重ねながら、維持管理に必要なシステムなどを構築し、他の自治体の道路包括管理業務を獲得していきたいと考えています。長期間にわたって請け負う包括管理業務を増やすことで、ストックを抱えた経営にシフトしていきます。



ホールディングス化による成長と前田道路の役割

今回のホールディングス化でグループ全体も各事業会社も様々な面における中長期の強化が期待できますが、私としては、工事入札時における技術提案力や、生産性向上を目指す様々な分野におけるIT化など、前田建設のバックアップを受けながら、既にホールディングス化の効果として、前田道路で活かされてきていると感じています。

技術の連携では、前田道路の研究機能を一部ICI総合センター^{※2}に移し、今年度中にはICIを前田道路の技術開発の拠点にします。グループ各社の研究者が相互に補完しながら研究を進めることで、開発力が強化されることを期待しています。実務面では前田建設とのJVをはじめ、相互の顧客との関

※2 P.93 「シナジーを生み出す拠点 ～ICI総合センター～」参照 ※3 P.40 「競争優位性の確保」参照

係性づくりなども行っています。

グループにおいて前田道路が担う役割であると感じていることが2つあります。一つは財務内容が長年にわたって良好で、自己資本比率が非常に高く、キャッシュフローも良好なことです。ホールディングス全体の付加価値創造力を高め、企業価値向上につながる運営のために不可欠な資金面において、前田道路が果たせる役割は大きいと考えています。もう一つの強みは全国に200以上の拠点^{※3}を抱え、地域の建設会社や自治体とのつながりが非常に深いことです。様々な情報網を活用し、PPPやコンセッションなど、総合インフラサービス案件の獲得に向け、前田道路の地域密着力を活かせればと考えています。

特に期待したい人財の融合

インフロニアグループには、3事業会社がそれぞれ異なる事業展開をしてきた中で優秀な人財がいます。その融合に非常に期待しています。集まったグループ内の人財が化学反応を起こし、新たな事業、新たな領域へと広げていく。そのような可能性と魅力を感じています。

ここで重要なのが、革新に向けて取り組んでいく社員の納得感です。事業会社3社は歴史も違えば、企業文化も違います。そうした違いを互いに理解し、尊重しながら改革を進めていく事が重要です。早急な成果を求めるのではなく、社員が理解し納得できる、地に足を着けた進め方でなければ、本当の革新は生まれません。

私は2年前の社長就任後、北海道から沖縄まで200カ所近くの現場を回り、対面で現場の社員と話をしました。会社が向かう方向、処遇、現場で困っていることなど、具体的に話をすることで理解し合い、互いのコミュニケーションが図れたと感じています。今回のホールディングス化によりさらなる革新を図っていくためには、役職員の納得感を得る機会と時間が必要と考えております。

2022年3月期の実績と今後について

業績に関しては、原油の高騰に対応できなかったことに尽きると思います。今後は従来の工事と製造に加えて包括的民間委託業務に取り組んでいくことで、長期間の業務をストックとして抱えた、より安定した経営を目指していきます。

いまいずみ やすひこ
今泉 保彦

1981年前田建設入社、2010年から執行役員 建築事業本部企画推進部長を歴任し、2017年同社取締役専務執行役員 建築事業本部長に就任、2020年6月前田道路代表取締役社長に就任



メーカーとしての開発力と地域密着力を
インフロニアグループの推進力に

株式会社前田製作所

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

代表取締役社長 塩入 正章



多岐にわたる事業領域

建設機械業界は建設投資と比例して業績が変動するという特徴があります。国内の底堅い建設投資により近年の建設機械業界は堅調に推移しており、その傾向はしばらく続くと考えられます。しかし、建設業界全体としては、旧来型の建設市場の縮小をはじめとする数多くの課題があり、楽観できない状況です。

こうした中、前田製作所は国内と海外で事業を展開しており、国内では自社製品の開発・販売に加え、コマツ総販売代理店として建設業界に貢献しています。この多岐にわたる事業領域が前田製作所の強みの一つになっています。この強みを活かし、さらなる業績向上に向け、前田製作所は、中期経営計画で、「生産性改革」「新たな収益基盤の確立」「体質強化・改善」を掲げ、生産工程の効率化や海外事業の強化、提案営業のさらなる推進などに取り組んでいます。

海外事業の拡大推進

前田製作所は海外市場への自社製品の拡販を重点施策の一つに掲げ、60を超える国と地域で、現地の代理店を通してクレーンなどの建設機械を販売しています。しかし、建設機械マーケットにおいて最大規模の北米市場では、苦戦を強いられてきたこともあり、この4月にアメリカ合衆国テキサス州ヒューストンに前田製作所が100%出資する子会社MAEDA AMERICA Inc.を立ち上げました。今後は北米市場において、現地法人を中心とした販売網の拡充により、最大マーケットでのシェア拡大を目指します。

築いてきた「コマツ」との信頼関係

国内No.1建機メーカーである「コマツ」の国内トップクラスの総販売代理店として、長野・山梨・愛知・三重の4県で、販売・レンタルからアフターサービスまでを行っています。この代理店業務のほか人事交流を通じて、コマツの販売ノウハウや技術を共有することができ、これも前田製作所の強みの一つになっています。また、同社の機械を扱うだけでなく、特殊な建設機械の開発・製造を任されるなど、代理店の枠を超えた関係を築いています。

独自の技術と連携でユニークな建設機械を開発

前田製作所はメーカーとして、建設機械の設計・製造・販売・レンタル・アフターサービスまで一貫通貫で対応しています。「かにクレーン」や「クロラクレーン」など、オリジナル製品は国内だけでなく海外でも高い評価を得ています。さらに、公共工事や空港・鉄道等で使われる特殊車両、IT関連設備、自動車関連設備など、現場やお客様の要望に応じたオーダーメイド製品も開発・製造しており、特殊な機械の開発力については、お客様から高い評価をいただいております。

創業から60年、前田製作所はメーカーとしての技術力を磨いてきましたが、ホールディングス化によるグループ各社との連携で、技術力をさらに高めていきたいと考えています。この開発力強化で重視しているのがICI総合センター[※]との連携で、すでにいくつかの案件が進行しています。その一つがロボットアーム型木材加工機「WOODSTAR(ウッドスター)™」です。従来の加工機では難しかった大型部材や複雑形状の加工を可能にしています。

また、建設機械の環境対応に関してはヨーロッパを中心に海外での要求が強く、国内は遅れている印象がありましたが、

近年は国内でも関心が高まってきています。こうした要求に対して前田製作所は、リチウムイオンバッテリーを搭載した「かにクレーン」を開発し、ゼロエミッションを実現しています。今後はラインナップの拡充のほか、ICI総合センターとも連携しながら、大型特殊機械への展開も図っていきます。



前田製作所の強みをグループで発揮

国内外での事業展開ノウハウ、自社製品やオーダーメイド製品の設計からアフターサービスまでの一貫通貫体制、かつコマツ総販売代理店という独自の事業モデルを強みに、インフロニアグループでシナジーを創出していきたいと考えています。

前田製作所としては、建設現場の効率化を進める建設機械の開発と維持管理で、グループが目指す「総合インフラサービス企業」に貢献していきたいと思っています。また、長年にわたる地域に根差した事業展開で築き上げてきた地域密着力を、ホールディングスの各事業会社が連携して取り組む包括管理業務などの案件取得に活かしていければと考えています。

2022年3月期の実績と今後について

国内では公共投資など建設関係の売上が堅調に推移し、海外では自社製品の需要が戻ってきたこともあり、計画を上回る業績になりました。

これからもインフロニア・ホールディングス及び前田建設、前田道路とのさらなる連携と、前田製作所の強みにより、グループ全体の成長を図ります。

しおりり まさあき
塩入 正章

1981年前田製作所入社、2008年から同社執行役員 産業機械本部機械営業部長を歴任し、2013年同社代表取締役社長に就任、2021年10月インフロニア・ホールディングス取締役 執行役員設備投資戦略担当に就任

※ P.93 「シナジーを生み出す拠点 ～ICI総合センター～」参照