



フォワードFC560S/林業用フォワード(2023年9月発売開始)  
▶詳細はこちらをご覧ください <https://www.maesei.co.jp/products/forward/>

## 機械事業 - 長年培ってきた技術と最先端技術の融合で社会基盤整備に貢献 -

前田製作所では長年自社製品の開発で培った技術を応用し、2023年9月に走行集材機械「フォワード」を発売しました。森林はカーボンニュートラルの実現や生物多様性保護のためにはなくてはならない存在です。しかし、日本の林業(森林)では現場の安全性や、人手不足など様々な課題を抱えています。さらなる製品拡充により日本の林業をサポートしていきます。

また、前田製作所は「コマツ」の総販売代理店として国内トップクラスの販売実績を誇っています。建設現場でも深刻な労働力不足などの課題解決と現場の安全性向上を図るため、「スマートコンストラクション」を多様な現場に導入し、お客さまと共に社会課題の解決を目指していきます。



前田製作所  
取締役 常務執行役員  
技術本部長 伊藤 正義

### 市場動向と社会課題

建設機械の需要動向は地域や国によって様々ですが、世界的に建設業界の成長が予測されています。特に新興国や開発途上国では、インフラ整備や都市化の進展に伴い、建設機械の需要が高まっています。先進国でも老朽化したインフラの更新や改修、災害復興等により、建設機械の需要は一定の安定性を保っています。

今後はインフラ開発への政府投資の増加や設備投資の促進などにより、アジア太平洋地域が主要市場として台頭すると考えられます。

しかし、近年は長引く新型コロナウイルスの影響から、未だに一部の建設プロジェクトが遅延している地域があります。環境への配慮や省エネルギー化に対する世界的な要求の高まりから、建設機械の需要にも年々変化が生じています。需要動向を正確に把握しフレキシブルに対応していくためには、各国の動向や政策などを注視する必要があります。

また、建設事業の増加や、更新需要の取り込み、新車価格の上昇等により中古機械やレンタル機械への顧客ニーズ

が高まっています。これらのニーズの高まりは新車販売に影響を及ぼす可能性もありますが、中古・レンタル事業は、新たな収益源として期待されています。

近年、環境規制への対応が社会課題となっていますが、排気ガス問題、気候変動、環境汚染といった環境問題への取り組みは世界の建設機械業界に大きな影響を及ぼしており、世界各国の政府は建設機械による環境への悪影響を緩和すべく様々な対策を講じています。各メーカーにおいても、厳しい環境規制に柔軟に対応し、環境に配慮した製品の開発に注力しています。

また、生産年齢人口減少による人手不足も社会課題の一つとなっています。特に、熟練労働者の不足が著しく、工事遅延やコスト増加の原因となっています。この労働力不足に対応すべく、GPSやAIなどのデジタル技術の融合による作業の効率化や安全性の向上、そして自動化や遠隔操作などによる省人化が求められています。

### 強みと差別化戦略

設計・製造販売・レンタル・アフターサービスまで一貫して手掛ける技術力が前田製作所の強みの一つです。国内外を問わず設計者も自ら現場へ足を運んで市場を調査し、世界規模でニーズを反映した製品を開発しています。かにクレーンやクロークレーンといったオリジナル製品だけでなく、多様化するお客さまのご要望に合わせた一品受注のオーダーメイド製品の開発や、レンタルの提案、機械のメンテナンス等のアフターサービスに至るまで、確かな満足感をお届けしています。

近年、環境への配慮や生産年齢人口減少などへの対応が求められる中、当社はこの一貫通貫体制により、お客さまのニーズを具現化する製品開発に取り組みます。そし

て、顧客ニーズへの迅速で適切な対応による関係構築や、高品質な商品の提供によりシェアの拡大を図ります。

国内から海外に至る広い販売・サービスネットワークも当社の強みと考えています。2022年に米国ヒューストンに子会社を設立し、苦戦を強いられてきた建設機械マーケット最大規模の北米市場において拡販を図っています。引き続き、これまで培った事業ノウハウや築いてきた地域ネットワークを活かしてさらなる事業領域の拡大を推進していきます。



吹付・左官自動施工台車

### 戦略三本柱に関わる施策の進捗

「生産性改革」として、付加価値生産性のさらなる向上、業務改革による収益の拡大に取り組み、レンタル事業領域の拡大や、DX推進・活用による総労働時間の削減・整備受注の拡大につながりました。引き続き、ICT推進体制の強化や、DXを活用した業務改革、マエダ製品の優位性を活かした提案営業の推進など、イノベーションによる生産性の最大化と収益率の向上を目指します。

また、「新たな収益基盤の確立」では、海外マーケットの拡大と、グループ連携による収益の拡大に取り組んでいます。US仕様をはじめラインナップの拡充やアジア・南米に

おける販売ネットワークの構築により、海外での販売台数が増加しました。今後も、グローバルネットワークの構築、グループ連携の強化によるシナジー効果の創出により事業領域の拡大を目指します。

「体質強化・改善」については、ゼロ災害達成に向けた諸施策の実施、多様な人材が活躍できる環境の整備、ESG経営による企業価値の向上に取り組んでいます。これにより、安全意識の向上やハイブリッド製品導入によるCO<sub>2</sub>排出量の削減につながっています。引き続き、安全・健康・コンプライアンスの徹底により、体質の強化を図ります。

### 今後の課題

近年、建設事業の増加や更新需要の取り込みにより中古機械の需要が高まっている他、生産年齢人口の減少による人手不足や環境規制への対応も求められています。前田製作所では、電動化やIoT技術を駆使した製品の市場導入により、カーボンニュートラルの実現や現場の省力化、省人化に取り組むと共に、中古建機の循環体制の構築

によって売上拡大を目指します。また、アジアを中心とした新興国や発展途上国に進出することで、新たな需要を取り込んでいきます。そのために市場の特性やニーズを的確に把握し、それぞれのニーズに合わせた製品開発と現地のパートナーシップ構築、販売網の拡大に取り組み、事業計画の達成を目指します。

### 社員の声

前田建設のダム現場で勤務した経験を活かし、現在はゼネコン向けの営業職として従事しています。土木や建築の現場で使用される個別受注生産の機械及び機械設備について、発注者の困り事や希望を伺い、提案・開発・設計・製作・工事・維持管理まで含めた対応に注力しています。

インフロンニアの事業会社の保有機械一括維持・管理システムの開発と運用に向けて検討を進め、事業会社間のさらなるシナジー効果創出を目指しています。また前田建設との共同開発でトンネルリニューアル工事の効率化、省力化に向けた各種機械の開発も行っています。個別製品は全く同じ製品がないため提案は大変ですが、完成と評価を受けた時は喜びを感じると同時に自信へとつながります。今後は職員交流と技術共有で事業会社の連携をさらに強化していきます。同時に、前田製作所のエンジニアリング力、メカニック力を活かし、より良い提案・製品提供に貢献すべく一層邁進します。



前田製作所  
第二営業部 副部長  
内山 信