

機械事業

Machinery



情報通信技術を搭載した建設機械を活用したICT施工



いしだ まさみ
石田 正巳
株式会社前田製作所 取締役
常務執行役員 建設機械本部長

未来創造メイカーNo.1

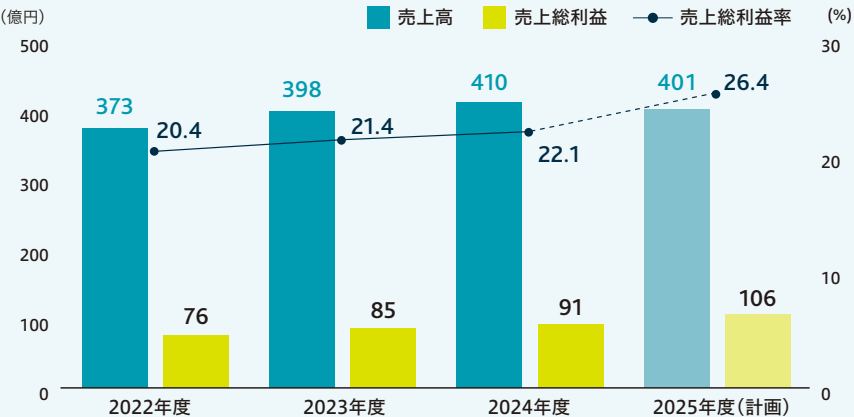
前田製作所は「収益基盤の確立」、「付加価値の最大化」、「体質強化・改善」を戦略三本柱とし、持続的な成長を実現するビジネスモデルの確立を図っていきます。新中期経営計画では「未来創造メイカーNo.1」をスローガンとし、新製品、新分野への積極投資や環境配慮型製品の開発、提案（創造）型営業強化によるマーケットシェアの拡大等に重点を置き、経営目標の達成を目指します。

今後のさらなる人口減少が予測されるなか、2024年に「i-Construction 2.0」が策定され、建設現場の姿は今大きく変わってきています。建設機械本部は「コマツ」の総販売代理店として、建設機械・フォークリフトの販売、レンタル、サービスをワンストップで行っています。安全で生産性の高い現場を実現するため、機械のライフサイクル全体を通じてお客様をサポートします。これからも、お客様と共に新しい価値を創造し続け、地域社会に貢献していきます。

SWOT分析

Strength 強み ● 製品の設計からアフターサービスまで一貫通貫して手掛ける技術力 ● 長年の実績に基づく高品質な製品 ● 自社製品ブランド、大手建機メーカー販売代理店としての信頼	Weakness 弱み ● 調達部品の外部依存度が高い ● 特定の市場や業界に依存 ● 製品のバリエーションが限定的
Opportunity 機会 ● 生産年齢人口減少による、省力化、自動化製品の需要拡大 ● 脱炭素社会への関心の高まりによる、サステナブルな製品の需要拡大 ● 海外市場や新しい産業分野への進出・展開	Threat 脅威 ● 製品価格に直結する原材料費や人件費などの主要コストの増加 ● サプライチェーンに影響を及ぼす外部環境の変化 ● 環境規制や労働法規の厳格化

業績の推移



Medium-term Vision 2027 実現に向けて

➤ 市場環境と社会課題への取り組み

市場環境については、経済政策や自然災害による影響など不確定な要素もありますが、中長期的には都市化の進展や技術革新を背景に、建設機械市場の成長が期待されると分析しています。前田製作所は、八潮市陥没事故に象徴されるインフラの老朽化、地球温暖化による異常気象、国内の人口減少に起因する担い手不足を重要な社会課題と認識しています。これらの課題に対して、「インフラを支え、人の暮らしや命を守る」という使命を掲げ、持続可能な社会の実現を目指し、「安全」を評価軸として多様な価値を提供していきます。

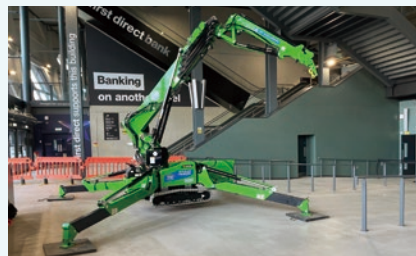
➤ 未来創造メイカーNo.1

当社はこれまで、現場の機械化や安全化などにより社会基盤整備の一翼を担いながら成長してきました。今後さらなる成長を遂げるためには、社員一人一人が主体的に考え、変革を進めることが必要です。社内で会社や社会をより良くするための提案が次々と生まれ、社員と会社が一体となって前進していく姿を『未来創造メイカーNo.1』として描き、その実現を目指します。また、戦略3本柱を軸に、外部環境に左右され

ない持続的成長を実現するビジネスモデルの確立に向け、グループ連携の強化と自社のエンジニアリング力の向上に取り組みます。さらに、新たな分野への挑戦を通じて安定的な収益基盤を確立し、中期経営計画の目標達成を目指します。

➤ 2025年度の役割～未来への基盤を築く年～

2025年度は、新製品や新分野への積極投資を進め、山梨県に続いて長野県と愛知県でフォークリフト事業を展開し、収益性の向上と安定化を図ります。また、企画開発力を強化し、インフラ関連製品など新たな収益源の創出を目指します。さらに、ICT施工提案力の強化や電動化、省人化技術の展開、海外市場でのシェア拡大を通じて付加価値の最大化を図るとともに、モノづくり力の強化によりコスト競争力を高め、体質強化に取り組みます。2025年度は中期経営計画の初年度として「付加価値生産性の最大化」を経営目標に掲げています。インフラを支え、人の暮らしや命を守るため、安全・使いやすさ・丁寧なサービスをお客様に提供するとともに、新たな挑戦を通じて中期経営計画達成の礎を創っていきます。



MK3053CB (バッテリー搭載ナックルブームクレーン)



2025 バウマ展示会：マエダブース



2025 バウマ展示会：子供たち

社員の声



おしま かつひと

大島 克仁

株式会社前田製作所 産業機械本部

国内事業部 西日本営業所長

お客様の声を力に、 技術と連携で未来を創る

営業部門の一員として、「かにクレーン」や「クローラクレーン」等、自社製品の拡販に日々取り組んでいます。顧客の意見やニーズを製品開発や改良に生かすため、積極的に情報収集を行うと共に、新分野への挑戦にも力を注いでいます。関西エリアでは、エリア会議や勉強会等を通じて、インフロニアグループ各社との連携や交流が非常に活発です。グループ内の方々との交流は、多くの刺激を受け、自身の成長にもつながっています。今後も当社の技術を活かして、グループ全体の成長に力を尽くします。