

機械事業

Machinery

機械事業を担う前田製作所では、「コマツ」の総販売代理店として建設機械とフォークリフトの販売・レンタル・アフターサービスを行うと共に、クレーンをはじめとする自社製品の設計からアフターサービスまで一貫して手掛けています。

また、新製品・新分野への投資や環境配慮型製品の開発を進め、提案型営業の推進強化により国内外での市場拡大に取り組んでいます。これからも、「未来創造メーカーNo.1」を掲げ、新たな価値の創造を通じて、地域社会の発展に貢献していきます。



伊藤 まさよし
伊藤 正義

株式会社前田製作所
代表取締役社長

※背景の製品：自社製品かきクレーン MC305CWMB-5

MK3053CB
バッテリー搭載ナックルブームクレーン

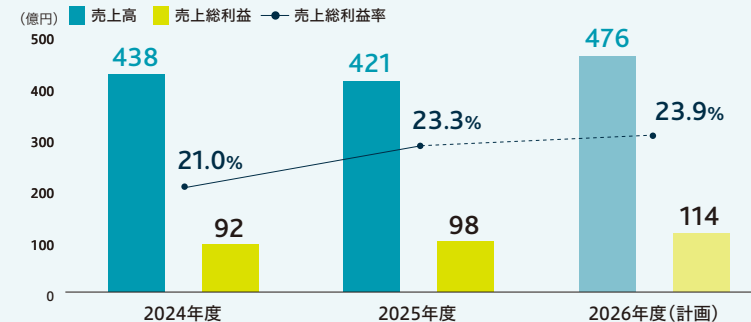
社長メッセージ

「インフラを支え、人の暮らしや命を守る」を使命として、強みである機械メンテナンス技術・メカトロニクス技術により、重要な社会インフラの整備を担うことで社会に貢献しています。

近年は事業エリアの拡大やフォークリフト事業の展開・拡充により事業基盤の強化を推進してきました。今後は遠隔・自動制御など、コア技術の高度化により市場ニーズへの対応力を高め、企業価値向上と持続的な成長を実現してまいります。

業績の推移

前田製作所 連結



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で手掛ける技術力
- 自社ブランドと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

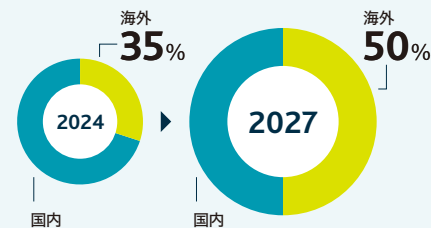
- 省力化・自動化製品の需要拡大
- 脱炭素社会への関心の高まりによりサステナブルな製品の需要拡大
- 海外市場や新しい産業分野への進出・展開

Threat 脅威

- 原材料費や人件費などのコスト上昇
- 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

成長分野ポートフォリオ

クレーン販売比率 (国内 / 海外)



海外では米州・欧州・アジアにおけるインフラ需要の拡大を背景に、地域特性に応じた製品・サービス展開を推進し、販売拡大と事業基盤の強化を図ります。国内では、成熟市場及び労働力不足を踏まえ、レンタル・サービスの拡充や遠隔操作・自動化技術の高度化を通じて生産性向上に貢献します。あわせて、中古循環によるストックビジネスの強化や、グループ連携のもとインフラ更新・保全分野への機械展開を進め、持続的な成長基盤を確立します。

2025年度の主な取り組みと今後の展望

前田製作所

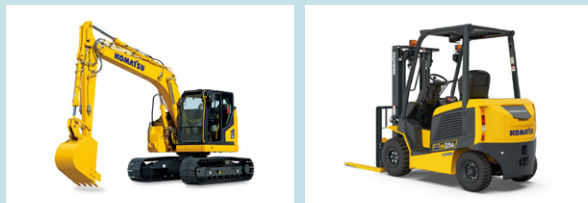
国内でのエリア拡大による事業基盤の強化

成熟する国内建機需要に対応する事業戦略の一環として、前田製作所は国内における営業エリアの拡大と機能強化を通じた事業基盤の強化に取り組みました。

2025年4月には、長野県及び愛知県においてコマツカスタマーサポートよりフォークリフト事業の移管を受け、営業体制の強化及び取扱商品分野の拡充を実施しました。これにより、建設機械に加えフォークリフトの販売・レンタル・サービスの一体提供体制も構築し、アフターマーケットビジネスによる収益モデルの確立を推進しています。また、商品ラインナップの拡充に伴い提案領域が広がったことで、多様化・高度化する顧客ニーズへの対応力向上と、顧客接点の拡大及び継続的な取引機会の創出にもつなげています。

さらに2026年4月には、三重県における建設機械及びフォークリフト事業を県内全域へと拡大しました。従来、北中部のみで展開していた建設機械事業と未展開であったフォークリフト事業を統合し、総合的な運営体制へ移行しています。これにより、事業拠点や人員配置の最適化による事業運営の効率化及び中長期的な安定収益の確保を目指してまいります。

今後は両事業のシナジーを最大化し、市場取引拡大と収益向上を一層推進していきます。



コマツ商品:油圧ショベル PC138USI-12 コマツ商品:フォークリフト

グループ協働とインフラ関連事業の強化

グループとの協働及びインフラ関連事業への取り組みを通じて、老朽化が進む社会インフラの更新需要を捉え、設計・製作一体化による案件創出を進めてきました。グループ協働の具体例として、高速道路リニューアル工事における半断面施工に対応した「床版架設機」を前田建設と共同開発しています。また、電柱建替え時に仮電柱設置を不要とする、クレーンの「電線押上アタッチメント」を、北海道電力ネットワーク社と共同開発しています。今後は、インフラ分野への対応力を強化し、グループ内外での受注拡大を図り、技術力に関する情報発信の強化にも取り組みます。これにより、持続的な成長分野の確立とさらなる業績拡大を目指します。



プレキャスト床版架設機の開発



電線押上アタッチメントの開発

海外エリア別戦略での市場拡大と持続的成長基盤の構築

エリア別戦略のもと、代理店との連携強化やクレーンの新機種投入による他社との差別化に加え、大手レンタル会社への直販強化を進めてきました。今後は、欧州・米州を中心に用途・工法提案による需要創出やクレーン以外の製品ラインナップ拡充を通じて海外展開を強化すると共に、引き続き大手レンタル会社の新規開拓を推進していきます。加えて、既存アジアエリアの強化及び新規エリアの開拓にも取り組んでいきます。これらの取り組みにより、地域特性に応じた戦略的な事業展開を進め、安定的かつ持続的な海外収益基盤の確立を目指します。

従業員の声



みずたに まさのり
水谷 仁紀

株式会社前田製作所
建設機械本部
名古屋支店 支店長

名古屋支店は2026年4月より三重県南部地域の事業移管を受け、愛知県西三河から三重県東紀州までを営業エリアとしています。新たに57名を迎え、総員243名、売上規模約180億円の支店として、土木業をはじめ製鉄業、港湾業、採石業、解体業、林業など幅広い業種のお客様に対応しています。

中部地区はグループ内の営業情報交換によるシナジー創出を目的とした会議体を設け、結び付きも強くなってきています。建設機械・フォークリフトのレンタル・整備・販売、前田製作所自社商品の開発・拡販について、「チームINFRONEER」で一丸となってお客様に向かっていきたいと思っています。