

“タフなイエロー”



株式会社飯田鉄工

代表取締役

Iida Takamasa
飯田 隆雅



“掴む”力で現場を支える。

DISCOVERY

SHIKOKU ZAIMU KYOKU

2025, Nov. @高知市

 IIDA

株式会社 飯田鉄工

THE IIDA ATTACHMENTS

■address 高知県高知市長浜3111番地2

■Website <https://kk-iida.com/>



高知市に本社を構える株式会社飯田鉄工は、建設機械用アタッチメントを専門に設計・製造する“ものづくり”企業です。1967年の創業以来、現場の声に応える高耐久・高性能な製品づくりで、地域のインフラ整備や災害復旧の現場を支えてきました。今回は、若くして代表取締役に就任された飯田社長にお話を伺いました。

掴む！切る！アタッチメントに特化

■事業内容を教えてください

当社では、ショベルカーなどの先端に取り付ける建設機械用アタッチメント(掴み機や切断機)の設計から製造・販売までを一貫して自社で行っています。

製品は約150種類にのぼり、建機販売店や商社を通じて、解体業者や産業廃棄物処理業者などに納品しています。さらに、お客様のご要望に応じたオーダーメイド製品の開発にも力を入れています。



切断機
製品名：ウッドカッター

掴み機
製品名：マスターグラップル

現場の困りごとを解決する開発力

■印象的なオーダーメイド製品の開発事例を教えてください

印象に残っている製品の一つに、道路脇の枝などを伐採するためのアタッチメント(写真右)があります。この製品は、電線に掛かった木の枝を機械で伐採処理できないか、との相談がきっかけで開発したものです。従来は高所作業車を利用して手作業で伐採していましたが、当社のアタッチメントを利用すれば、小型の重機で作業ができ、枝を掴むと同時に黒い刃の部分で対象を切断する構造になっているため、効率よく作業ができます。これが非常に好評で、現在は主力製品として当社の製品パンフレットにも掲載しています。

また、東日本大震災の際には、放射線で汚染された土壌を吊り上げて移動させるためのアタッチメントも開発しました。このように、当社の製品は、復旧・復興の現場でも活躍しています。



来るべき災害に備える

■災害時には地域への貢献度も高そうです



■災害と言うと、海外からの需要もあるのでしょうか

JICA(国際協力機構)や金融機関の支援を受け、フィリピンへの進出を進めています。フィリピンは災害が多いほか、経済成長に伴ってゴミ山の問題も発生しています。そこでフィリピン政府に向けてゴミを細かく裁断するアタッチメントをPRしており、先日、数台販売したところです。そのほかタイやベトナムにも販路を拡大しようと動いています。

災害が発生すると、すぐに製品が欲しいということでお客様から「即納」が求められます。そのニーズに応えるべく、数年前に本社の近くに倉庫を新設し、いつでも納品できるよう製品をストックしています。

また、復旧・復興の際、迅速に対応できるよう、当社の製品を高知県へ登録しています。直接的な地域貢献ではありませんが、災害に備えて即納体制を整えることが当社における地域貢献かなと考えています。

経営者としての取組み

■若くして代表取締役に就任され、苦労したことは



就任時、私は30歳そこで、新型コロナウィルスが流行している時期でした。関係先への挨拶回りになかなか行けないということはありました。現在に至るまでそれほど大きな苦労はなかったように思います(笑)。自分が小さいころから会社にはよく来ていて、顔なじみの従業員も多く、気を遣ってくれて…優秀な従業員に恵まれているなと感じます。

就任当初は、経営者同士の会合に行くと、年齢のギャップもあり、話が合わないということがありました。今はもうすっかり慣れました(笑)。

■意識されたことや、変革に取り組まれたことは

まず製品の価格改定を行いました。材料費や人件費などの原価を徹底的に調べて、製品の“適正価格”を求めるために専念し、結果として値上げが妥当という結論に至りました。そういった部分にメスを入れるのは大変でしたが、製品の質には自信があったので、踏み切ることができました。

また、人事考課を取り入れて、従業員全員と面談をすることで円滑にコミュニケーションが取れるよう体制を整えたほか、採用活動も積極的に行い、若い人材を中心に10名以上増員してきました。



労働環境の面でいうと、換気設備やエアコンを導入するなど、現場からの声はできるだけ早めに対応するようにしています。

鉄工所というと暗くて、汚くて、というイメージを持たれがちですが、若い方にも「キレイだな」と思ってもらえるレベルを保つよう心掛けています。

最近は、製品の配色と耐久性を一言で分かりやすく表現するために“タフなイエロー”というキャッチコピーを作りました。

昔からお客様より「飯田鉄工の製品は丈夫」という声をいただいているので、耐久性については認知されていたと思いますが、それを全面的にインパクトある形で表現した結果、このようなキャッチコピーになりました。



▲飯田鉄工ホームページ。分かりやすくインパクト大

自社製品への愛

■逆に、昔から変わらないことはありますか

部品を半永久的に供給できることだと思います。他社であれば、廃番になった製品の部品は供給できないのが一般的ですが、当社では50年前のアタッチメントであっても、部品を供給することが可能です。製品の耐久性には自信を持っていますが、万一損傷した場合でも、古い製品であっても修理ができるという点は昔から変わっていません。



■今後も企業として大切にしていきたいことは

お客様の声を聞いて、ゼロから図面を引いて、製品を作り、販売するところまで一貫してできるのが“飯田鉄工らしさ”だと思っています。従業員には自社の製品を好きでいてもらいたいし、そういう気持ちがないと日々の仕事が面白くないと思います。

自社製品を好きであること、そして環境や現場の声に応じて新しいものを生み出していくことがメーカーの宿命だと思っています。



取材を終えて…

- ◆ 製品が様々な災害の場面で活用されているという強みを生かし、国内だけでなく、自然災害が頻発するフィリピンにも販売する等、非常に多くの場面で活躍しているというお話を印象的でした。また、社長就任時から従業員のために様々なことに取り組まれているのも印象に残っています。飯田社長のように自社製品への誇りがあるからこそ、高耐久・高性能の製品を作り続けられるのだなと感じました。(高知財務事務所・青野)
- ◆ 「タフなイエロー」というキャッチコピーのとおり、製品の耐久性が強みな飯田鉄工さん。製造から50年経過してもなお、部品交換の提供をしているという誠実さに驚きました。部品一つ一つを長い時を経て大事に管理している様子を見て、社員全員が自社製品に対する誇りを持ち続けてほしいという飯田社長の思いが特に表れていると感じました。(高知財務事務所・世佐木)
- ◆ 飯田社長が若くして社長に就任されてから実施されたことがとても印象に残っています。特に価格の改定(値上げ)や従業員の採用を増加させる決断はとても勇気がいることだと感じました。また、交換部品については、自社で製造した部品を廃番にせず、提供するという姿勢から、キャッチコピーでもある「タフなイエロー」が実践されていることを感じました。(高知財務事務所・伊勢脇)

