



CLOSE UP VOICE

株式会社イマダ
代表取締役 今田 充洋 さん

測定の可能性を拓く
力を起点に世界の品質を支える

株式会社イマダは、国内で初めてフォースゲージ(荷重測定器)を開発したパイオニアとして知られ、国内トップシェアを堅持。力・荷重という専門性の高い領域で培った技術と提案力を礎に、製品は世界各国の製造現場で採用され、グローバル企業として確かな存在感を示している。ニッチ市場で独自の地位を築き続ける背景や技術革新を支える強い想い、挑戦を促す組織づくりの源泉を伺った。

ニッチな領域で
世界市場を切り拓く

—— 貴社の事業内容を教えてください。

今田▼当社は荷重測定機器の総合メーカーとして、「力を測る」技術を通じて産業界の品質向上や安全を支えています。航空機整備における部品の締結力確認といった高度な安全管理から、食品の噛み応えや柔らかさを評価する食感評価、床材の滑りや抵抗確認など、

多岐にわたる業界の課題に対し、「何を測りたいのか」という目的から出発する、「一品一様」の提案を行っています。

当社は自らを「荷重測定の特権家」と位置づけ、修理・校正を含むアフターサービスの充実を図り、荷重測定分野における課題解決全般を支援する体制を構築しています。

—— 貴社の沿革を教えてください。

今田▼1947年、創業者である祖父が立ち上げた今田製作所にかのぼります。戦後間もない時期に国内で初めてフォースゲージの開発・製造に成功し、荷重測定という新たな分野を切り拓きました。

87年には先代である父が測定器部門を独立させ、ハンディタイプフォースゲージの世界市場への展開を目指し、株式会社イマダを設立。スーツケースに自社の製品を詰め込み、現地で通訳を探しながら、企業を一社一社訪ねて直接売り込んだそうです。使いやすさと高精度を両立させた点が評価され、88年にはアジア各国への輸出を開始。その後、米国、欧州へと販路を広げ、今日のグローバル展開へとつながっています。近年は高速データ取得やIoT対応機器の開発を進め、さらに東京大学との共同研究による特許取得

多様な業界における「見えない力」を数値化することで、製品品質と信頼性を担保する基盤を担っています。

主力製品であるフォースゲージは、国内トップのシェアを長年維持し、アジア市場では高いブランド認知を確立、米国市場においてもシェア上位三社に数えられています。また、標準品の開発・製造にとどまらず、用途ごとに最適化する特注対応にも柔軟に 대응してきました。航空・自動車・食品・医療機器など、

など、技術革新と品質保証体制を強化しています。

そして大きな転換点となったのが、2016年の新社屋設立です。家内事業的な体制から脱却し、「世界ナンバーワンを見据える企業」としての意識を、まず環境面から具現化しました。社屋は単なる生産拠点ではなく、従業員と顧客が当社の理念やものづくりへの姿勢を体感できる場として設計し、従業員一人ひとりの意識改革を促す象徴的な存在となりました。

—— 貴社の強みについて教えてください。

今田▼競争力の転機となったのが、約22年前に発売したUSB搭載デジタルフォースゲージです。手書き記録が一般的だった測定現場に、測定データを高速でパソコンへ送信し、力の変化をグラフ化・解析できる仕組みをいち早く実装しました。

また、業界ごとに異なる測定対象や工程条件、要求精度に対応する特注力も大きな強みです。目的起点で仕様を設計する一方、標準製品の組み合わせによる効率的対応も可能とし、量産と一品一様を両立する体制を確立しています。さらに、顧客自身もまだ気づいていない潜在的な課題に着目し、市場調査

INTERVIEW



株式会社イマダ
豊橋市神野新田町字カノ割99番地 tel.0532-33-3288

を通じて、次に必要とされる測定を先回りして企画するなど、社内アイデアと外部ニーズの双方を起点に開発を進めています。その結果、製品ラインナップは自然と広がり、豊富なアタッチメントと高い測定能力を備えることができました。本社1階には製品を体感できる展示空間を整備するとともに、ウェブサイトで用途別に技術情報を詳しく発信しています。技術力を「見える化」することで、「イマダに相談すれば解決できる」という期待感を生み、新たな需要を呼び込む好循環が、持続的な事業拡大につながっています。

時代の変化に挑む
リーディングカンパニー

——測定機器の「101化」に取り組んでいると伺いました。導入の背景を教えてください。

今田▼当社は2022年に、サポートサイト「イマダ・コネクテッド」を立ち上げ、測定器を販売後も「進化」を提供し続ける仕組みを作りました。発想のヒントになったのはスマートフォンでした。すべての機能を初期搭載するのではなく、必要な機能を後から追加するという発想を測定器に応用し、フォースゲージや関連ソフトをネットワーク接続する

ことで、アップデータや機能拡張を可能にしました。測定現場のニーズは変化が速く、製品リリース時点ですべてを想定することは困難です。だからこそ、「完成品を売る」のではなく、「進化を前提に設計する」という思想を採りました。導入当時、同様の仕組みを持つ測定器メーカーはありませんでした。「お客様の利便性が高まるなら挑戦する」という判断のもと、リーディングカンパニーとして一歩を踏み出しました。現在も機能追加を継続しており、この取り組み自体が進化し続けています。

——組織風土づくりの特徴を教えてください。

今田▼私は、人の能力は挑戦の積み重ねによって磨かれ、その結果として役割や「できること」が変化していくと考えています。挑戦を通じて人の力を育てられる会社を目指し、キャリアパスの明確化、スキルの可視化、評価制度を連動させた仕組みを整備しました。日々の成長は、部門や職種ごとに整理したスキル項目によって可視化し、各自が成長テーマを設定します。OJTや研修、業務上の挑戦を記録し、上司との月次面談と半年ごとの振り返りを通じて成長を確認します。こうした取り組みは、継続的なフィード

バックが納得感を生み、次の挑戦への原動力となっていると思います。評価においても、結果だけでなく、改善の姿勢や学び、チームへの貢献といったプロセスを重視しています。月次の面談によるフィードバックを通じて、評価を一方的な判断ではなく、次の挑戦につながる対話の場としています。

——貴社ならではの課題と取り組みについて教えてください。

今田▼当社の事業は専門性が高く、ニッチな市場を対象としているため、単一製品で大きな売上規模を誇る事業構造ではありません。しかし、用途や課題ごとに細分化された需要は、業界や分野を越えて数多く存在しています。大企業

にとつては採算が取りにくい小規模需要でも、小回りの利く体制を生かして丁寧に応えてきました。分散したニーズを着実に積み上げることが、当社の事業基盤となっています。

一方で、用途別・顧客別に需要が細分化されているため、製品情報や対応履歴といった情報が膨大に蓄積されることに伴い、情報管理は重要な経営課題となりました。増え続ける情報をいかに整理し、再利用可能な資産へ転換するかが本質だと考え、自社ホームページを単なる情報発信の場ではなく、データベータ化し、仕様や用途別情報を検索・利用できる仕組みに再構築。さらにブランディングサイト「フォースチャンネル」を立ち上げ、知見を体系化しました。（下の図を参照）

同時に、社外に対しても専門領域をわかりやすく示す役割も果たしています。

——今後の目標や将来のビジョンを教えてください。

今田▼さらに多くの測定事例を積み重ね、現場での利便性を徹底的に磨くことで、会社の規模や売上高ではなく「測定を起点としたソリューションの強さ」で世界を目指していきたいと思えます。

近年は、測定領域の拡張を見据えて、色の識別技術を有する企業をグループに迎え入れました。成熟市場において、性能差だけでは選ばれるにくくなる中、購買行動に影響を与える「色」をデータとして捉えることで、これまで感覚に頼っていた領域に新たな価値を生み出したと考えています。

このように今後は荷重測定にとどまらず、より幅広く、より深く、ものづくりのソリューションを提供していく考えです。地元・豊橋市には、職人気質で独自技術を磨いてきた企業が数多く存在します。そうした企業と課題を共有し、ときには失敗を恐れず挑戦を重ねることで、世界に通用する価値を育てていけたらと考えています。

挑戦の積み重ねが人を磨き
組織を進化させていく



NEW TOPICS

荷重測定専門のWebメディア /
Force Channel →
(フォースチャンネル)

株式会社イマダが運営するコーポレートサイトです。身近な「チカラ」を測る実験レポートをはじめ、大学との学術研究や荷重測定の基礎知識など、専門家はもちろん、初めての方も楽しめるコンテンツを幅広く発信。二次元コードからぜひチェックしてみてください。



チカラを測る
身近なものを測ってみる実験レポート集



測定ノウハウ
荷重測定の基礎・試験方法・悩み解決



ケーススタディ
大学・企業でのリアルな測定事例



荷重測定の道具
測定を支えるセンサーと機器の知識

バックが納得感を生み、次の挑戦への原動力となっていると思います。評価においても、結果だけでなく、改善の姿勢や学び、チームへの貢献といったプロセスを重視しています。月次の面談によるフィードバックを通じて、評価を一方的な判断ではなく、次の挑戦につながる対話の場としています。

社にどのような価値を提供するのかという視点まで踏み込む、課外授業のような位置づけです。日常的な学びと挑戦の蓄積が、個人の成長を確かなものにし、同時に組織全体の思考力と提案力を底上げしていると感じています。

——貴社ならではの課題と取り組みについて教えてください。

今田▼当社の事業は専門性が高く、ニッチな市場を対象としているため、単一製品で大きな売上規模を誇る事業構造ではありません。しかし、用途や課題ごとに細分化された需要は、業界や分野を越えて数多く存在しています。大企業