

ASANO RECRUITING BOOK



ALL STAINLESS STEEL PRODUCTS

ASANO

ステンレスの可能性を追求して、70年。

浅野金属工業株式会社

身近で活躍するASANO製品

海から陸へ。ステンレス専門のメーカーとして漁業・船舶向け製品の企画・開発から、建築・土木まで生産領域を広げたASANO。
ステンレスの強みが活きる豊富なアイテムは、街や暮らしを支えています。

焼却炉・工業炉 機械部品

焼却炉やポンプ、産業機械に向け、高い防錆性・耐熱性など様々なニーズに応える製品を、当社工場にて完全受注生産しています。



滑車・漁具 船舶機装品

漁業に欠かせない漁具や滑車、船舶機装品。錆びにくく、強度・安全性を備えたステンレス製品は海のプロフェッショナルから絶大な信頼を得ています。



連結金具 ワイヤーロープ

チェーンやワイヤーを繋ぎ、様々なものを吊るしたり、連結する製品。船舶、建造物を問わず、幅広いシーンで耐久性と安全性を発揮します。



T 手摺

建物の内外装、公共施設で使用されるASANOのステンレス手摺。手に触れた時の安定感だけでなく、空間の雰囲気を上質なものにする洗練されたデザインも魅力です。



テニスネット ポスト

国体開催会場をはじめ、全国各地で信頼の実績を誇るASANOのテニスネットポスト。雨に強く耐久性があるステンレスは屋外での使用に適しています。



サイン・ ディスプレイ

店舗や商業施設の屋外広告用の懸垂幕装置、ショーウィンドウの展示に欠かせないワイヤーディスプレイ。シンプルなデザインで、展示する物の魅力を引き立てます。



ワイヤー テンショナー

屋内外の階段やテラスなど、様々なシーンで活用されるワイヤーテンショナー。美しい空間の広がりや連続性を生み出します。



消雪ノズル

雪国の道路消雪には欠かせない散水ノズル。ステンレスならではの優れた耐久性・耐候性で、都市のヒートアイランド対策や粉じん対策の散水にも活用されています。



遊具

「子どもたちが楽しく安全に遊ぶこと」を重視して開発したステンレスの遊具。金具やボルトなどの突起を少なくした新しい安心・安全の設計です。



壁面緑化

壁面緑化に特化した独自の「ワイヤーブラケットシステム」を開発。自由なプランニングが可能で植物の登はん、さらには都市緑化の未来を支えます。



滑車

ステンレスに特化し、様々な需要に対応できる幅広いサイズ展開が特徴です。漁業、船舶を専門とする製品ラインナップで、主に漁船への高い売り上げシェアを誇ります。また、陸上では防球、防鳥ネットにも多数採用。独自のデザインが光るASANOブランドを代表する製品分野です。



T 手摺

現在、ASANOが最も力を入れている製品分野です。ハイエンドなステンレスでありながらアルミ手摺にも匹敵するコスト、豊富なバリエーションも魅力です。設置工事現場での組み立てが可能で、建物の内外装から公園などの景観資材としても採用されています。



ワイヤー テンショナー

手摺の装飾から建築の意匠デザインまで、幅広く対応する装飾用のワイヤー製品です。ステンレスワイヤーが放つシャープな印象は、洗練された上質さを兼ね備えています。壁面緑化や看板用懸垂幕などにも使用される、ASANO製品の基本パーツでもあります。



壁面緑化

ワイヤーを最大4方向に展開でき、幅広い緑化デザインが可能です。専門金具によって高い施工性を実現し、駅や学校、公共施設、商業施設など、多様な建築の外壁に採用されています。次世代の都市景観作りにも貢献し、自然環境と共生する未来型の社会づくりを可能にします。

会社沿革

ステンレスの
可能性を追求して、
70年。

- | | | |
|-------|-----|---|
| 1944年 | 8月 | 浅野金属工業株式会社を設立。
鋳鉄鋳物の製造を開始。 |
| 1969年 | 7月 | ステンレス鋳物工場を新設。 |
| 1977年 | 4月 | ステンレス製漁具・船舶機装品の製造販売を開始。 |
| 1987年 | 10月 | 消雪用散水ノズル、公園遊具などの製造販売を開始。 |
| 1999年 | | 業務拡大のため、本社、事務所棟、倉庫棟を新築。 |
| 2002年 | | 新物流システムを導入。
多品種少量の受注、即日出荷に対応する出荷体制を築く。 |
| 2004年 | 7月 | 3次元造形機(3Dプリンター)を導入。 |
| 2011年 | 9月 | 海外事業展開を開始。英語版ウェブサイトを開発。 |
| 2012年 | 1月 | 手摺のセット製品をシリーズ開発し、ラインナップを大幅に拡充。 |
| 2013年 | 7月 | 自社ウェブサイトをフルリニューアルし、製品詳細情報の提供を開始。 |



事業展望

業界トップクラスの製品クオリティを誇る、
ASANOブランドを新潟から、世界へ。



国内 海から陸へ

海上の漁業・船舶分野で培った製品開発力、信頼を得たブランド力を活かし、ステンレスならではの高い付加価値を持つ製品を展開。さらに陸上の建設・建築・土木分野に向けた事業を拡大していきます。

■注力する製品分野
ステンレス手摺、ワイヤーロープ関連製品

海外 世界のステンレス滑車＆漁具のASANOへ

ASANOは日本国内の漁具を鉄製からステンレス製に変革したパイオニアブランドです。海外各国の漁業資材の市場で必要とされる製品を開発し、国内のみならず世界へと事業を発信、展開します。

ASANOの強み

1 ステンレス船舶用金具 全国シェア70%

漁業、船舶、港湾・海上資材分野における国内の取り扱い企業様のおよそ70%と長期に渡る継続的な取引関係を構築しています。長年培ったASANOのブランド力により、この分野において確固たる地位を築いており、当社業績の大きな基盤になっています。

2 製品の優位性

高品質・高機能なステンレス製品を展開するメーカーとして築き上げた技術によって、あらゆるお客様の用途に合わせた機能を持つ製品を、高いレベルで開発することができます。特に漁業・船舶向けのステンレス製品分野では、海上の過酷な環境でも長期使用に耐えうる製品を長い年月をかけて数多く開発し、ユーザーの求める機能を詳細に渡って汲み取ることで、ASANOブランドへの信頼は確立されてきました。ステンレスは金属材料の中でもグレードが高く、その機能を十分に発揮できる製品作りには確かなノウハウが必要で、一朝一夕では成立しません。ステンレスの可能性を追求してきたASANOだからできる“確かなものづくり”に大きな期待が寄せられています。

3 企画設計▶製造▶販売の一貫体制を確立

常に市場の動向を敏感に察知し、新たな開発企画を創造しています。社内企画会議から製品設計、製造管理、物流、販売まで、全て一貫体制で本社内に完結させ、スピーディな事業展開を可能にしました。同一拠点に全ての会社機能を集約することで、品質、サービスの問題解決、部署間の協力を容易にし、迅速かつ的確に業務を遂行できる環境になっています。

4 多品種展開

漁業・船舶・建築・土木・環境インフラ・景観整備など、幅広い業界分野に対応する5,000アイテム以上のステンレス製品を展開。勝機を見込める様々な市場に積極的に参入し、1つの業界の浮き沈みに左右されない経営基盤を確立しています。

海上+陸上

ステンレスの強みが
活きる幅広い品目を
展開！

5 最新技術への積極的な投資

3D CAD、3Dプリンターなど、開発スピードを上げるために最新技術設備をいち早く導入。近年はウェブサイトの充実に投資し、国内や海外からの受注の獲得を増加させています。製造から販売まで、常に新しい時代の流れを取り入れて、進化し続けています。



6 最適価格で高品質な製品を提供 直接販売方針

当社は自社で企画した製品を提案、設計、製造、販売まで手掛ける一貫体制です。問屋や代理店などの中間業者を省いた流通ルートで直接販売することで、販売先が抱える発注や仕入れの際に生じる費用や時間などのコストを削減することが可能です。また、販売先からのニーズを直接うかがうことで、エンドユーザーとなるお客様が本当に欲しいものを、当社が提案していけるというメリットもあります。直接販売は販売先やお客様にグレードの高い製品を最適な価格で提供するための重要な方針です。

中間コストを省いた流通ルートで、販売先&エンドユーザーのコストメリットを実現！

ASANO
= 製造メーカー

直接販売
= 中間業者なし

漁具販売店
造船所
建築・土木
各種工事事業者
= 販売先

販売

エンドユーザー
= お客様

7 プロモーション機能の強化による販売促進

社内の広告宣伝部署がインターネット広告、専門誌への広告出稿、展示会出展、DM展開など複数チャネルで新規案件獲得や顧客への新提案を行っています。カタログやウェブサイトの情報の充実化を図り、プロモーション活動を促進することで、常に新たなお客様から数多くの引き合いをいただいています。

8 ワーク・ライフバランスを重視

社員の日常生活の充実が仕事を上質なものにするという考えのもと、各個人の生涯設計の組みやすさを重要視しています。生活と仕事のバランスを保ち、常に効率よく業務を遂行してもらうことが個人の能力の向上を助け、会社事業の発展に繋がっています。

「こんな製品が欲しい」という声を 皆で形にする楽しさがある

当社が独自に開発した多種多様な製品を、様々な業種の方々に提案するのが私の仕事です。人と話すことが好きだったので、自分の長所を営業職に活かせるのではないかと大学時代から考えていました。当社の営業の魅力は、ただ製品を売るだけでは終わらないということ。お客様からの要望や提案など製品を使う現場での生の声を聞き、これを元に他部署と連携して企画や新製品の開発も行います。だからこそ自分の提案が形になっていくという面白さがあり、製品作りに関わっているやりがいも感じます。月の半分は県外出張ですが、行き先や回り方も各自に任されているので、自分のペースで営業に回れます。社内業務の時は、帰宅後に家族とゆっくり時間を過ごしているのもありがたいですね。

1日の流れ	
8:10 出社 FAX、メール確認 電話、見積もり対応	電話、見積もり対応 1日を通して製品への問い合わせや見積もり依頼の電話がかかってきます。一つ一つの要望にしっかりと応えるべく、丁寧な対応を心掛けています。
12:00 昼休み	
13:00 電話、見積もり対応 アポイントメント、出張訪問計画	出張訪問計画 訪問先や回り方は各自の裁量によります。見積り内容や時期を検討しながら、訪問計画を組みます。また、訪問先に応じた販促ツールもそれぞれに用意します。
15:00 休憩	
15:10 電話、見積もり対応 社用車の準備・積み込み	
17:20 退社	

じっくり考え、こだわって 作り込めるのが設計の醍醐味

前職は業務用空調設備の設計、施工に携わっていましたが“自分が設計したものが形になるのを見たい”という思いから、35歳を機に中途入社しました。現在は消雪ノズル、遊具、テニス関連の製品の設計を担当しています。当社の設計は営業からの提案を各自が受け持ち、イメージから線を引き、3Dで製作する、いわゆる自由設計。機能を重視した製品が多い中に、自分なりのデザインを加えて一つの製品に仕上げるすることができます。短納期の製品はほとんどなく、妥協せずに設計に集中できる製作現場なのも嬉しいですね。仕事と生活のバランスも会社が重視しているので、子どもの学校行事への参加や、帰宅後や休日に趣味を楽しむ時間も取れています。気分転換ができるからこそ、“いいものを作ろう”という気持ちで仕事に取り組んでいます。

1日の流れ	
8:10 出社 日報確認 9:00 設計部内ミーティング 10:00 設計	設計 3D設計(モデリング&解析)または2D図面を作成。また、3D設計したモデルは3Dプリンターの夜間運転で一晩かけて出力します。
12:00 昼休み 13:00 サンプル評価	
15:00 設計 18:00 造形モデル製作 18:30 退社	サンプル評価 新製品を量産する前に、サンプル製品で強度や仕上がりを最終チェック。ここでOKが出ると量産が開始になります。

SALES

営業

中村 和人 KAZUTO NAKAMURA

営業部 2011年4月入社／秋田県出身／新潟大学人文学部卒



情報収集
提案



設計
強度計算

金田 裕之 HIROYUKI KANEDA

企画・開発部 設計 2001年10月入社／新潟県三条市出身／名古屋大同工業大学卒

DESIGN

設計

LOGISTICS

物流

岡田 泰宏 YASUHIRO OKADA

商品管理課 2007年9月入社／新潟県三条市出身／新潟工科大学卒



品質・配達
管理



工程・納期
管理

坂上 渉 WATARU SAKAUE

鋳鋼部 製造 2011年入社／新潟県加茂市出身／新潟県立加茂高等学校卒

MANUFACTURING

製造

自分なりの創意工夫を 活かした製品をお客様へ

お客様から注文を受けた様々な製品の加工、梱包、発送を担当しています。物流という流れ作業を想像するかもしれませんが、当社では製品ごと、お客様ごとに注意事項や梱包の仕方が異なり、基本は即日出荷。だから全ての製品の特性や作り、組み立てや加工の仕方などを常に把握し、製品を梱包、配送しなければなりません。在庫の確認やスケジュールの管理も必須。短納期の中で確実に仕事をこなしていくやりがいはもちろん、お客様がすぐに設置作業に取りかけられる梱包方法など、自分なりの工夫を活かせる面白さもあります。また、社内は人間関係が密でコミュニケーションを常にとることができ、全員の仕事状況を把握しやすい環境です。オフは有志でマラソンを楽しんだり、社員同士の交流や意見を交わしやすい風通しの良さも感じています。

1日の流れ	
8:10 出社 打ち合わせ、清掃 8:20 商品補充 10:00 ピッキング、梱包	ピッキング、梱包 倉庫内に格納された製品をお客様ごとのリストを参照して集めます。集めた製品は検品し、わかりやすいようにタグを付けたり、配置図を添えて配送します。
12:00 昼休み 13:00 入荷商品の仕分け 15:00 手摺組み立て	
17:00 清掃、事務処理 17:20 退社	手摺組み立て 各支柱やパーツを揃え、物によっては一部組み立て、加工します。どこにどれを付けるか一目見て把握できるように、わかりやすさを重視して梱包します。

鋳物のプロに学び、ものづくりに 一から携われる喜びを実感

焼却炉や工業炉など、多品種・少ロットの鋳物の製造に携わっています。砂型に塗型剤という薬剤を塗り、溶解したステンレスを注いで製品に砂が焼き付かないようにする作業が中心です。一見簡単な作業に見えますが、塗り方一つで仕上がりが変わり、コツや技術を駆使するまさに職人の世界。間近で見る先輩方の職人技は、常に刺激や学びが得られます。失敗もありますが、全員で意見を出し合いながら一つのものを作り出す面白さや奥深さに触れ、“仕事って面白い”と初めて思うようになりました。幼い頃からものづくりが好きだったので、それを活かせる仕事に就けた嬉しさも感じますね。また、この仕事は体が資本。休日は定期的にスポーツをしたり、野菜中心の食生活を心掛けています。残業や休日出勤がなく、体を気遣う時間や心の余裕が持てるのも魅力です。

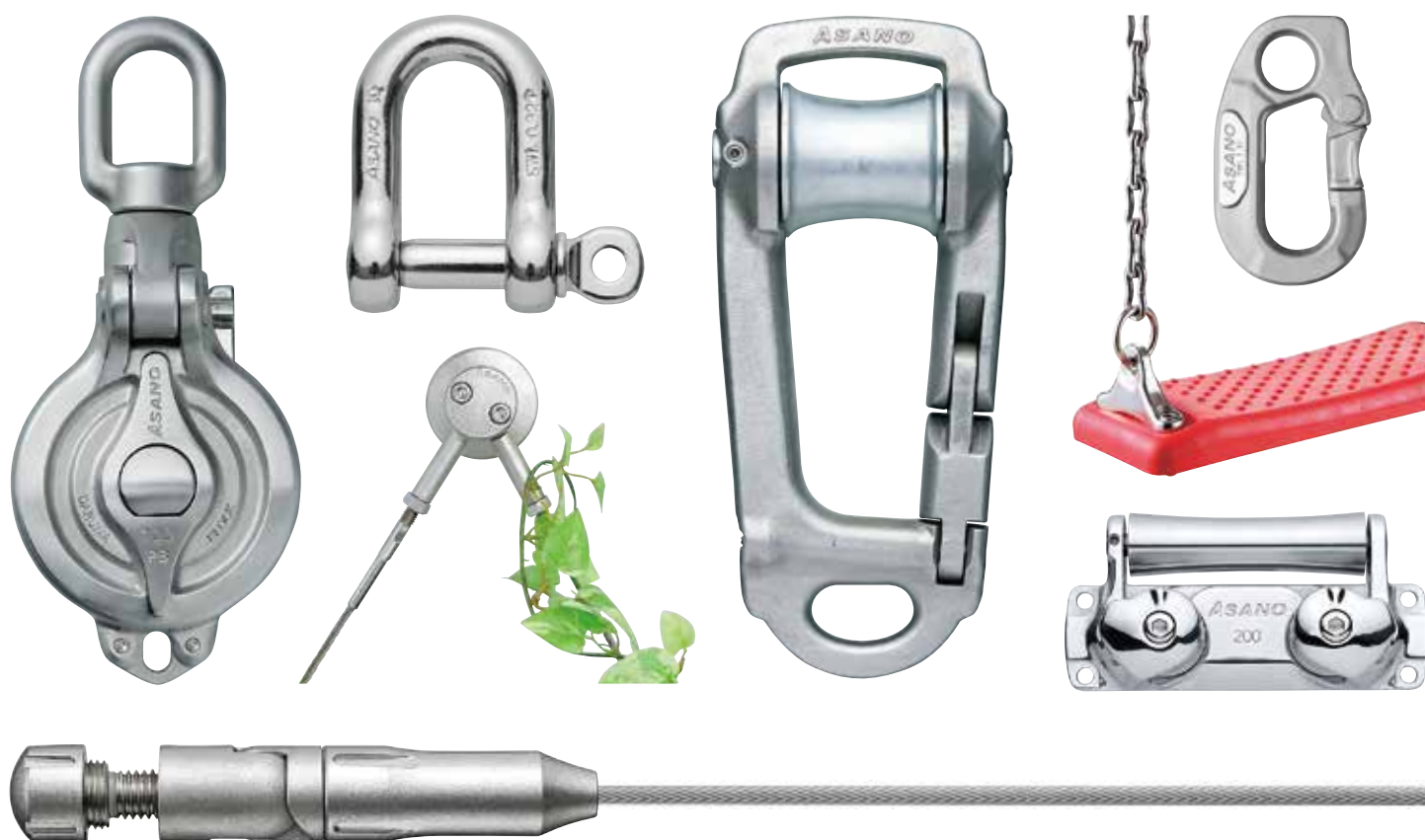
1日の流れ	
8:10 出社 9:00 作業段取り 9:30 塗型塗り	塗型塗り 前工程の担当者が作った砂型に塗型剤を塗っていきます。全て手作業で、薄すぎたり厚すぎてもNG。経験と回数を重ねることで徐々に感覚が掴めていきます。
11:45 鋳込み 12:00 昼休み 13:00 塗型塗り	
14:45 鋳込み 15:00 休憩 15:10 塗型塗り 16:45 鋳込み、塗型塗り 新規木型の方案検討 17:30 退社	鋳込み 塗型塗りをした砂型に、1600度にもなるステンレスを注いでいきます。耐熱銅では焼却炉、耐酸銅では食品加工工場の機械部品など、様々な鋳物を製造しています。

COMPANY PROFILE

会社概要

浅野金属工業株式会社

本社所在地 新潟県三条市月岡2866番地
事業内容 5,000アイテム以上のステンレス製品の製造・販売
設立 1944年8月
代表者 代表取締役 浅野 良喜
資本金 2,000万円
売上高 18億4,600万円(2016年6月期)
従業員数 42名



ASANO

浅野金属工業株式会社

〒955-0803 新潟県三条市月岡2866番地
TEL.0256-33-0101 FAX.0256-33-0096
Email saiyou@asano-metal.co.jp
www.asano-metal.co.jp