

たりの出荷額等(従業者4人以上の事業所)は、2458万円で前年比6・7%減となった。	【事業所数】 2018年の従業者4人以上の事業所数は513所で、前年比9所の減	【従業員数】 2018年の従業者4人以上の事業所の従業員数は、2万56人で、前年比1599人の減少と	【現金給与総額】 2018年の従業者4人以上の事業所の現金給与総額は、911億9800万円で、前年比11・5億4300万円、11・5%で前年比6・9ポイントの減少となった。
--	--	---	---

## アサダ お客様に寄り添った提案を 新社長・朝田健一氏に聞く

アサダ(本社・東京都墨田区)は、2月末に開催された取締役会において、取締役であった朝田健一氏を代表取締役社長に選任し、朝田健一氏が社長に就任した。また、前社長の朝田英太郎氏は顧問に、副社長の朝田信二郎氏は取締役相談役にそれぞれ就任した。朝田健一氏は、副社長でこのほど相談役に就任した朝田信二郎氏の子息で、前社長の朝田英太郎氏は叔父にあたる。新社長に就任した朝田健一氏に経歴や社長就任の抱負、コロナ禍での対応、今後の展開などについて話を伺った。

——社長交代の経緯についてお聞かせください。  
顧問に就任した前社長の朝田英太郎からの世代交代になります。昔では中小企業の後継者問題が大きな課題ですが、当社では会社の若返りを図るため、このタイミングでの交代となりました。

——経歴をお伺いします。  
1983年生まれの38歳です。2005年に東京理科大学を卒業し、食品メーカーに2年間在籍した後、語学留学を経て、アサダグループの現アサダ大阪である日本特殊鋼材及び現ユニファスの日特産業に入社しました。初めは総務経理職に就き、その後、材料について学びながら営業も担当しました。2013年にアサダに移り、海外営業部に配属されました。その後、国内営業や会社経営

から信頼して頂ける会社を目指していきたく思っております。

——社員や役員の方々の受け止め方はいかがでしたか。  
社長就任後、社内には当社の強みに磨きをかけるという話をしました。社員も経営者の若返りには好意的で、士気の高まりを感じています。

——新型コロナウイルスの感染がはじめて1年経ちますが、どのような対応を行ってきましたか。  
コロナの影響で一番困ったのは、直接会ってお客様と面談する事が難しくなったことです。対策としてWEBを使った営業やテレワークを導入しました。画面を通しての面談は、雰囲気・しぐさ・細かな表情などが伝わりにくく、対面での営業とは勝手が違うので完璧ではありませんが、ある程度はカバーできました。事務関係でも、在宅勤務を行うべく社内資料の電子化を図り、たとえコロナ感染者が出て会社として

中、日本国内では消費税増税の影響などで消費が低迷、景気は冷え込んだ。金属スプリング製造業でも経済センサスによる活動調査の結果、製品出荷額などが減少に転じた。2016年は、日銀

中、日本国内では消費税増税の影響などで消費が低迷、景気は冷え込んだ。金属スプリング製造業の数値も減少に転じた。直近10年の従業員4人以上の事業所数の推移では、2018年が513所、2009年の62

お客様にご迷惑をかけることなく、業務を継続できる体制を構築しましたが、在宅勤務が難しい部署もありまして、緊急事態宣言下では、ローテーションしながら50%程度の在宅勤務率で業務を行っていました。

——一般的にコロナ禍が働き方改革を進めたといわれていますが、どう思われますか。  
確かにコロナ禍がなかったら、今ほどの働き方の変化はなかったでしょう。当社でも在宅勤務推進の為にウエアの投資を行いました。そういった意味では、ITの推進という自分のやりたい環境に近づいたといえます。

——売上への影響はいかがでしたか。  
国内と海外で時期は若干違いますが、5、6、7月が悪く、8月以降は全体的に回復し、今年に入ってから自動車業界向けを中心に以前

にも増した受注を頂いています。今後の見通しはいかがですか。  
4-9月は高水準が続くと想定していますが、10月以降は先が見通し辛い状況にあり、先行きは不透明です。ただ、当社としては、仮に落ち込んだとしても、柔軟に対応できる体制を整えておきたいと考えております。

——アサダは材料販売以外にも積極的に機械の販売も行っています。機械販売に関してのお考えはありますか。  
以前より機械の販売は行っていましたが、2015年に台湾のプラスチックと独占販売契約を結び、保守やメンテナンス体制を確立し、本格的に機械販売に乗り出しました。ようやく市場でも、アサダがどんな機械を扱っているのかを認識して頂けるようになってきました。今後も材料販売と並ぶ当社の主力事業の一つとして、一層の成長を目指していきます。

——1月に開催されたオートモティブワールドにも出展されていましたが、成果はいかがでしたか。  
当社が扱うプラスチックのワイヤフォーミングマシンは汎用性が高く、複雑な形状のばねだけでなく、EV車等に搭載される今後の需要が見込まれる「バスバー」加工も可能です。現在は研究を重ね、バスバー加工専用機の販売も開始しました。1月の展示会は、緊急事態宣言

中というところもあり、実際に会場に来られた方は少なかったのですが、WEB経由では400名近い来場がありました。引き合いに繋がったものも4、5件あり、EVという関心の高い分野ということもあり、新しい機種の展示会における可能性を感じました。これからも、ひとつひとつ実績を積み重ねていきたいと考えております。

——機械販売を通じての利点はありますか。  
基本的に、ばねメーカーはユーザーから「こういう仕上げが欲しい」という要望を受けてはねを造るわけですが、材料の販売だけだと、ばねがどこで何に使われるのかなど、既に決まった情報の後追いになってしまいます。機械を扱うことで、開発段階からプロジェクトに参加できるため、材料選定の段階における提案や、量産時の材料供給など、相乗効果につながるようになりました。

——今後の展開についてお聞かせください。  
従来の金属素材や機械に限らず、これまで培ってきたノウハウを活かして樹脂や洗浄液などの周辺素材にも目を向け、よりお客様に寄り添った提案が出来る体制を目指します。また、会社は社員に働いてもらって初めて成り立つものなので、良いところも悪いところも意思の疎通ができる関係を築きながら、皆が目標に向かって進んでいける組織を目指していきたいです。



インタビューに答える朝田健一氏

インタビューに答える朝田健一氏

インタビューに答える朝田健一氏

2019年(2018年実績)工業統計表  
金属製スプリング製造業 従

従業者規模	事業所数
合計(4人以上)	51
4~9人	17
10~19人	12
20~29人	7
30~99人	10
100~299	3
300人以上	1

※ ×は秘匿

未来のバネを作ります。



未来へ飛躍  
CHKの精密ばね



旬刊

新ばね