



# 株式会社 特発三協製作所は 業界トップクラスのものづくり企業

## 株式会社 特発三協製作所

本社：兵庫県尼崎市下坂部3丁目6番1号  
TEL:06-4960-4300  
http://www.tokuhatsu-sankyo.co.jp  
従業員数：44名  
設立：1959年12月  
主な事業内容：金属ばね製造。薄板ばね、皿ばね、ウエーブワッシャーなどの金型製作・試作



1959年設立。自動車やロボットアーム、ガス給湯器などの精密機器に欠かせない「薄板ばね」。コンマ1ミリ単位の職人技が求められる精緻な製品をつくる業界トップクラス企業だ。全国の企業を相手に2000種類、月に900万個の薄板ばねを生産。その技術力の高さと、東欧、アジア、アフリカなど国内外からの研修・視察も多い。



株式会社 特発三協製作所  
代表取締役  
かたや つとむ  
**片谷 勉さん**  
兵庫県出身。大学卒業後、IT系企業のSE・営業職を経て1996年入社。2002年から現職。片谷社長は3代目。

前編

株式会社 特発三協製作所の問い

なにかをつくるときは  
完全に自由が好き？

それとも

ルールまたは注文が  
あるほうが好き？

# 京都美術工芸大学の

UNIQUE  
CAREER  
EDUCATION

# ユニークな キャリア教育

京都美術工芸大学  
キャリアサポートセンター  
副センター長  
よしみ ゆみこ  
**吉見 弓子さん**



## JOB INFORMATION

### 正社員募集

『おっちゃんとおばちゃん』の求人広告を見ての応募ですとお伝えください。

2025年3月  
大学卒業見込

文理不問

専門学校  
卒業生歓迎

面接重視

### 生産技術職 設計職

【内容】金属ばね等製品のプレスまたはマルチフォーミング加工による量産加工、製品の試作・開発(設計、加工、検査、納品)や部品加工、組立など  
【応募資格】2025年3月大学・短大・高専・専門学校卒業見込みの方(全学部全学科、文理関係なし)  
【給与】院卒・大卒201,500円。高専・専門・短大卒180,600円 昇給 年1回、賞与 年2回。諸手当: 役職手当、時間外手当、通勤手当、営業手当、資格手当、委員会手当、子ども教育補助、住宅補助あり  
【勤務地】本社(尼崎)  
【勤務時間】8:00-17:00  
【休日】完全週休2日制(土曜日、日曜日)、年間118日  
【その他待遇】各種社会保険完備、退職金制度、新入社員研修、階層別研修、ばね検定、資格手当、住宅補助、子供教育補助など  
【歓迎】経営理念に共感できる人。素直に行動できる人。特別なスキルや知識は必要ありません。  
【連絡先】まずは一度お電話ください。  
☎06-4960-4300(担当:馬場・三野・信太)

心。相手と一緒にものをつくり、喜んでもらうことをうれしく思う人には、びつたりの仕事だ。また、つくったものが評判を呼び、他の企業からオファーが入るなど、製品そのものが営業ツールとなることも多いという。

そして「設計部」は、相手の求めるものに応じて試作・完成品をつくる部署だ。「専門知識が必要ですか?」との問いに対しては、中学で学んだ数学の知識があれば十分という。「授業でCADを使われている学生さんにもいますね。素質は十分です。」

また多くの学生がマインドマップに「美しいものが好き」と書いていることにも注目。「ものづくりには美しさが欠かせません。皆さんのように美的関心やセンスのある人は、ものづくり企業に向いていますね。」

マインドマップに「社長が気軽に職場に来てくれる会社で働きたい」とい

う書き込みもあった。「私は各部門の現場に出かけて社員と話をすることが多いです。なぜならものづくりには意思疎通が一番大事だからです。社員とざっくばらんに話すと、いろいろなアイデアが出てくる。社員の意見は積極的に反映させていく。」

世の中には、手を動かしながらもものをつくるのが好きな人に向く仕事がある。マインドマップを使って、自分の好きや得意が、企業での仕事に具体的にどのようにつながるのかをイメージするはじめての授業は、学生たちにとって、ものづくりへの視野が大きく広がる、またとないきっかけとなった。



講座には京都美術工芸大学の建築学部、芸術学部の3年生約40名が出席。講師として、自動車などの精密機械に欠かせない「薄板ばね」をつくる業界トップランナーの株式会社特発三協製作所の片谷勉社長が登場した。まずは片谷社長からのものづくりが好きな学生たちに、上のような問いかけがあった。「ものづくりで、完全に自由にするのが好きか? ルールまたは注文があるほうが好きか?」

自分の考えをマインドマップに書き込む学生たち。その後で片谷社長は、質問の意図を明かした。

「ある会社が製品をつくり、『これは売れる』と販売。ところが売れなかった。なぜだか理由がわかりますか? 売る

側が自分の思い通りにつくっても、それが世の中の求めるものでなければ、相手にされないからです。」

一方、特発三協の場合は先に注文を受けてから製造・販売する。それゆえ相手の要望やルールを守ることが不可欠だ。「顧客がつくりたいものを代わりにつくる。それが当社の仕事です。だから要望やルールに応じてつくるのが好きな人に向いているんですね。」

そうした相手の要望を聞く部署が「営業」だ。特発三協にはいわゆる「相手に頭を下げて売る」営業はない。企業相手のB to B企業ゆえ、相手先がほぼ決まっているからだ。仕事は自社ウェブサイトの作成のほか、社内での問い合わせへの対応や相談に応じるのが中

将来の仕事を考えるうえで大事なのが、自分を知ることだ。そのツールとして有効なのが、自分の興味関心を書き出す「マインドマップ」。今回、京都美術工芸大学で開講されている、就職活動をサポートする「キャリア支援講座」で、『おっちゃんとおばちゃん』編集部が、この「マインドマップ」を使った授業をプロデュース。その様子を2回にわたってレポートする。

『おっちゃんとおばちゃん』  
副編集長  
くれな  
**呉 玲奈**

