

片谷…気楽にやらせていただいたというか、前の会社では、給料泥棒でした(笑)。それより以前から、学生時代のアルバイトでいい経験をしています。テニスのコーチと


いろいろ探した結果、当社に話してきたこともあり。他社ではできないこともやるので、そういった注文がくるわけです。
また、元請けはふつう、同じ製品を2社の下請けに発注します。もし1社がダメになっても生産を続けるための「保険」ですが、当社では、2社発注できないものも作っています。他社ではできないことができる、そこが大きな強みですね。

片谷…この会社は、祖父が共同で始めた会社。あとを引き継いで、昭和30年からやってきた伯父には子どもがいなかったの、私は子どもの頃から社長になるんだと言われて育ちました。自分でも「そんなもんだ」と思っていました。大学を出てすぐに、大阪ガスのシステム部門の子会社に入社しました。

か、スキー場で1ヶ月住み込みとか。テニスのコーチでは、教えることを学びました。若い人やお年寄り、筋力のある人となし、相手によってアドバイスの仕方でも違ってきます。また、スキー場では朝から晩までいろいろな人がいますし、同じバイトでもいろいろな人間がいる。どうチームを編成するか、どんな段取りで仕事をするかなど、貴重な社会勉強をさせてもらいました。

か、3代目としての「苦労」は？
片谷…以前の当社の社員は、言われたことはきちんとやるけど、自分から進んで何かをやるというのは苦手でした。そこで私が社長になって、みんなが自分で考え、進んで働けるような会社を目指したわけです。明確な目標として、まずISOの認証。これを取ろうと。その仕組み作りでは、コンサルタンの先生に来てもらって厳しいことをガンガン言ってもらいました。みんなは、先生が言うので仕方なしにやり始めました。そんなところからスタートしました。根本的な改革の取り組みが苦労といえば苦労でしょうか。

目には見えないが、ヨーロッパの人たちが使う道具にうちのバネが使われている。尼崎で作ったモノを、もっと世界各地に広めていきたい。



さまざまなバネが世界中で活躍している

世界に向けて
尼崎発の製品を発信したい
— どのような人材と働きたいですか？
片谷…自分から勉強する人ですね。それと、違いがわかる人。失敗しても、失敗から学んで進化する、そして

The Management Data File
経営者データファイル

お名前	片谷 勉	乗っている車	クラウンアスリート
生年月日	1968年12月2日 大阪府 生まれ	家族	妻、子2人
身長	175cm	今までに訪れた国	10カ国
体重	66kg	今日の財布の中身	1万円
平均睡眠時間	7時間	購読雑誌	日経ベンチャー
平均起床時間	午前6時半	嫌いな食べ物	なし
趣味	ゴルフ、スキー		

会社概要
株式会社
特発三協製作所

所在地 ● 兵庫県尼崎市下坂部3-6-1
創業 ● 1955年(昭和30年)4月
設立 ● 1959年(昭和34年)12月
資本金 ● 2,000万円
事業内容 ● 薄板ばねの製造・販売

従業員数 ● 43名
URL ● <http://www.tokuhatsu-sankyo.co.jp>

就職情報はコチラ

就職活動をしている学生に向けて、何かメッセージをください。
片谷…学生時代からいろいろなアルバイトをして、学んでほしいと思います。社会人になってからも学べますが、学生時代に経験したほうがいい。また、組織の歯車にはならないこと、会社のネームバリューなどの表面的な情報に惑わされないことも大切です。自分のやりたいことに忠実に生きましょう。

組織の歯車になってはいけない
— 就職活動をしている学生に向けて、何かメッセージをください。
片谷…世界の中で使われる製品を尼崎で作っていきたいですね。たとえば今、世界最大の携帯メーカーの部品に当社のバネが使われています。また、メキシコで組み立てられ、北米に輸出されているカーオーディオにも、当社の製品が入っています。これなどは、他ではできないから当社で作っているもので、そんな技術力を持った会社だと、もっと世界にアピールしていきたいと思っています。



若手社員が自律的に動き新しい付加価値を生み出す

か、3代目としての「苦労」は？
片谷…以前の当社の社員は、言われたことはきちんとやるけど、自分から進んで何かをやるというのは苦手でした。そこで私が社長になって、みんなが自分で考え、進んで働けるような会社を目指したわけです。明確な目標として、まずISOの認証。これを取ろうと。その仕組み作りでは、コンサルタンの先生に来てもらって厳しいことをガンガン言ってもらいました。みんなは、先生が言うので仕方なしにやり始めました。そんなところからスタートしました。根本的な改革の取り組みが苦労といえば苦労でしょうか。

強みは「オンリーワン」
〈目には見えない、しかし不可欠な自社製品に誇り〉

経営者インタビュー
INTERVIEW

Profile 片谷 勉 (かたや つとむ)

1968年、大阪府生まれ。甲南大学理学部卒。学生時代にテニススクールのコーチ、スキー場での泊り込みのアルバイトなどを経験。これらを通して人に教えるということや、さまざまな人と協働することなどを学び、現在に生きる体験をしたという。大学卒業後、大阪ガスのシステム部門を受け持つ子会社に入社。2年9ヶ月後に退職し、(株)特発三協製作所に入社。技術営業を担当した後、2002年に代表取締役社長就任。



試作段階では、1つひとつ手作業で微調整を行う

一般の人には見えないが重要な部品
— 御社の事業と特徴について簡単に教えてください。
片谷…薄板バネの専門メーカーです。車の部品が6割、弱電分野が3割、ガス器具関係が1割といった製品構成。プレス加工が主力ですが、材料のステンレスは還元力が強く、形を決めるのがむずかしいので、金型にも独自のノウハウが必要です。そこが、いわゆるプレス屋さんとは大きく違うところでしょうか。技術力に加えて短納期にも対応可能、低コストという強みも特徴です。

他社ではできないことをやる
— 御社の強みは何ですか？
片谷…技術力はもちろん、金型から立ち上げて、メンテナンスまでを一貫してこなせることです。インドネシアの工場で金型がうまくできず、