

# AIA

Amagasaki Industrial Association

# ニュース

2007  
7月号

No.102

発行：尼崎工業会  
(年4回発行)

<http://www.aia-net.or.jp>

E-mail:[aia@telemesse.ne.jp](mailto:aia@telemesse.ne.jp)

目次	阪神南ものづくり人材バンク開設 .....	1
	会社紹介「株式会社 特発三協製作所」 .....	2
	栄えある受賞者の皆様 おめでとうございます .....	4
	AE研究会4月(公開)例会 講演会「病になる心・治す心」…	6
	シリーズ連載「65歳継続雇用に向けて」-第5回-	8
	事業紹介「工業洗浄剤 スリーアローAIA, 地球ni AI」 .....	15
	「新事業 自動車リース・ガソリンカードの取扱い」	
	抗菌研究会活動報告 .....	18



材料のロスを抑えて安定した品質の製品を連続生産できるマルチフォーミング機

上記については2ページをご参照下さい。

写真提供/株特発三協製作所



## 会社紹介

# 株式会社 特発三協製作所

### 《概要》

- 本 社 兵庫県尼崎市下坂部3-6-1  
TEL. 06-4960-4300 FAX. 06-4960-4301  
URL <http://www.tokuhatsu-sankyo.co.jp>
- 代表者名 片谷 勉
- 創 業 1955 (昭和30) 年
- 設 立 1959 (昭和34) 年
- 資 本 金 2,000万円
- 従 業 員 47名 (平成19年4月現在)
- 主な製品 薄板ばね、皿ばね、ウェーブワッシャー (波座金)
- 主な設備 CAD/CAM、ワイヤー放電加工機、マルチフォーミング機、プレス機他



片谷勉代表取締役社長

取材前に特発三協製作所のホームページを開いてみたが、企業姿勢から設備・製品の紹介、従業員のメッセージに至るまで、実に多彩でしかも分かりやすく紹介されている。

それもそのはず、このホームページを立ち上げたのは、大学卒業後IT企業に勤めていた経歴をもつ片谷勉社長。現在ではその管理は従業員にまかしているが、そこには独自の営業戦略が込められている。「当社の営業活動は創業当初から口コミがほとんどで、問い合わせが来た段階で対応するパターンでした。今でもそれは基本的には変わりませんが、お客様から仕事をいただくためには、まず当社のことを知ってもらわなくてはなりません。そして他社と比較された場合、少しでも当社にいいイメージをもっていただいて、発注したいと思っていただける……そんな仕掛けが必要だと考えました。つまり、会社のブランドイメージを高めて、

他社と差別化する戦略を推進することが私の仕事だと思っています」

と片谷社長は話す。

ホームページはその戦略のひとつ。たとえばネット上で「薄板ばね」とか「皿ばね」といったキーワードで検索すると、必ず同社のサイトが1ページ目に表れるような工夫も行っている。

ISOの取得も戦略の一環である。

平成14年にISO9001、平成17年にISO14001を取得した。これを経営理念に反映して、お客様のニーズに応じた製品を提供するための品質マネジメントシステムを確立すると同時に、廃棄物の削減、省資源、環境汚染の予防など地球環境の保全にも積極的に取り組んでいる企業スタンスを外部に向かって打ち出している。

同社の最終的な顧客である家電や自動車会社は品質はもちろん、環境問題にも非常に敏感なので、ISO14001を取得していることは、大きなアドバンテージとなる。

特発三協製作所は薄板精密加工のスペシャリストを自認している。薄板ばね、皿ばね、ウェーブワッシャーなど精密薄板ばねの設計から試作品の製作、金型の製作、量産、検査まで自社内で一貫して行えるのが強みである。

工場で給湯器の温度センサー取り付け部分に使う薄板ばねの製造工程を見せていただいたが、部品同士の接合は強すぎても弱すぎてもだめで、数ミクロンの精度を要求されているという。それを可能にしている技術は？というところ、片谷淳一現会長を中心に創業以来50年余にわたって培ってきた金型製造と管理のノウハウだという。



各種薄板ばねの製品