



## 挑む先に、成長がある

やりたいことがあれば、やりたいだけやればいい。それが八十島フロシードの考え方。それぞれの思いや考えを行動に移す機会を提供することが、人を育て、会社を発展させると信じています。八十島フロシードは、すべての社員の成長の舞台です。

# 世界と日本のモノづくりを、知らないところで支え続けて。

## 挑み続けることが、未来を拓く道だった。

商都・大阪で、電気絶縁材料の加工販売を行なう「八十島製作所」が創業したのは1937年。それから80年の時が過ぎ、社名を新たにした八十島プロシードは、エンジニアリングプラスチックをはじめとする樹脂材料の加工メーカーとしてトップクラスの技術力を育み、国内で揺るぎないポジションを築いています。

「80年」は、決して短い時間ではありません。その間も時代はたゆまなく変化し、産業構造や科学技術は劇的な進化を遂げて、経営環境は大きく様変わりしているからです。そして八十島プロシードが、「会社の寿命は30年」といわれる中で、80年もの長きにわたって歴史を刻み続けることができたのは、時代の変化を的確に読み取り、その変化に柔軟に対応しながら技術を磨き、最先端領域にも果敢にチャレンジしながら、社会のニーズに対応してきたからに他なりません。1980年代、まだ用途開発が進んでいなかった高機能性樹脂「PEEK」の取り扱いを開始し、日本でまだ大きな話題を集めていなかった3Dプリンタを2011年に他社に先駆けて海外から取り入れ、3次元造形と3Dデジタルデータ作成を新たなサービスとしてスタートさせたのは、その一例です。

日本の基幹産業であるモノづくりは、今大きな変化の時を迎えています。あらゆる分野のモノづくりに革命をもたらす3Dプリンタが登場し、これまで技術的に難易度の高かった複雑な加工がボタンひとつで可能となる一方で、新興国の技術力の向上で国際競争が激しさを増すなど、モノづくり産業を取り巻く環境が激変しているからです。私たち八十島プロシードは、創業以来80年余りにわたって大切に受け継いできたチャレンジ精神をこれからも大切にしながら、果敢に未来技術に挑戦を重ね、日本はもとより世界のモノづくりを下支えし、さらに一段も、二段も高いレベルへと押し上げるために全力を尽くしたいと考えています。その挑戦の先陣をつとめるのは、これを読んでいるみなさんの世代です。モノづくりの新たな時代をつくりあげるために、八十島プロシードは新たな才能を求めています。

## 価値観を共有できる人材と、次の80年へ。

八十島プロシードが、80年にわたって歴史の新たなページを切り開くことができたのは、人を信じ、すべての人の中に宿るチャレンジ精神に多くを委ねてきたから。それを時代の担い手であるみなさんにも受け継いでほしいから、私たちは次の3つのことを共有できる人材を求めています。

### 求める人物像



常に前向きに  
行動できる人

お客さまが実現できないことや、ライバルにマネのできないことでも、私たちならできる——。そこに八十島プロシードの存在価値があります。要求レベルがどれほど高くとも、お客さまの期待に応えるのが私たちの責任であり、使命です。たとえ乗り越えるのが困難な高いハードルに見えても、どうすれば実現できるかを考え、あらゆる角度から検討を加えて解決策を導きだす前向きな姿勢。それは、営業、技術、製造の職種にかかわらず、すべての社員に求められるスタンスです。



違う意見に耳を傾け、  
コミュニケーションを  
とれる人

八十島プロシードは、半導体／液晶・医療機器・自動車・航空宇宙・化学／食品など、さまざまな業種のお客さまの声に学び、その専門知識を積極的に吸収しながら成長を遂げてきました。若い社員は、社内外を問わず、周囲の人の意見に素直に耳を傾けることで柔軟な思考力や発想力を高め、成長していくことが大切。活発なコミュニケーションを通じて、お客さまの利益につながる有益な提案が可能になります。



グローバルな発想と  
向上心をもつ人

ものづくりにおいても世界市場の動きを敏感にキャッチしなければ、新しい発想は生まれません。また、グローバル市場を視野に入れた海外での展示会への出展や、海外企業との取引、海外での特許取得、医療分野における法律に則った製品製造などの機会も増えてきた今、それに対応できる、常に世界情勢の変化に興味と疑問を持ち、敏感に反応できる、グローバルで柔軟な発想を持つ向上心旺盛な人材を求めています。

山川 優弥  
yuya yamakawa

この会社で頑張るために、  
東京を離れた



人生を変えた3週間のインターンシップ。

八十島プロシードとの出会いは、M1の時。研究室の先生のすすめで、神戸にある本部テクノロジーセンターでのインターンシップに参加したのが最初です。動機は、いたって希薄。インターンシップは初めてだし、「どんなものか一度のぞいてみよう」という軽い気持ちでした。それがまさか、大きな転機になるうとは…。約3週間のインターンシップでは、最新の3Dプリンタを実際に動かし、好きなモノをつくるというのがテーマでした。3Dプリンタを見るのは、その時が初めて。未来技術の一端に触れることができたのは、とても刺激的でした。でも、それ以上に強く印象づけられたのは、「人」でした。先輩方は誰もが優秀で、考え方もしっかりしていて、尊敬に値する人ばかり。自然に「こんな人たちの中で仕事がしたい」と思うようになり、インターンシップが終わった後の面接では、「八十島プロシードしか考えていません」と話す自分がいました。

1日でも早く、先輩に追いつくために。

八十島プロシードを選んだのは、私にとって一大決心でした。インターンシップに参加するまでは名前も知らない会社だったし、卒業したら、他の研究室の仲間たちと同じように、知名度のある東京の会社に入って、研究が開発のエンジニアになるんだろうと、漠然と思っていましたから。まして6年暮らした東京を離れ、地元の北海道からさらに遠ざかることになる神戸。でもその決心は、一時の思い付きでもなければ、熱にうかされたものでもありません。自分の出した結論を悔いすることもなし、むしろ神戸という見知らぬ町で、これからどんな毎日が待っているのか、ワクワクするような期待の方が大きいからです。入社後は、半年間ほど仕事に必要な知識とスキルを身に付けるために3Dプリンタ機種種と3次元CADの研修を受ける予定。一日も早く会社の戦力となって、世の中と会社の発展に貢献することが、今の私の目標です。



本部テクノロジーセンター  
2018年入社  
青山学院大学大学院  
理工学研究科専攻

楽しく仕事がしたいから、なんでも挑み続けた

勝田 早紀子  
sakiko katsuda

管理センター/  
財務・経理部副主任  
2009年入社  
武庫川女子大学  
生活環境学部卒



毎日、新たな発見があるから頑張れる。

入社以来、さまざまな仕事に携わりました。最初は、お客様のオーダーを受け付け、工場手配する営業事務。今の部署では財務として資金を管理しながら、取引先への支払いを担当するかわら、OAシステムのリニューアルやWebマーケティングの導入など業務効率を改善し、生産性を高める社内インフラの構築プロジェクトにもかかわっています。仕事で新しいことに次々とチャレンジしていると、新たな発見があって、毎日楽しい——。八十島プロシードは、意欲があれば様々な新しいチャレンジができる会社。次は、どんなことに挑戦できるのか。今から楽しみです。

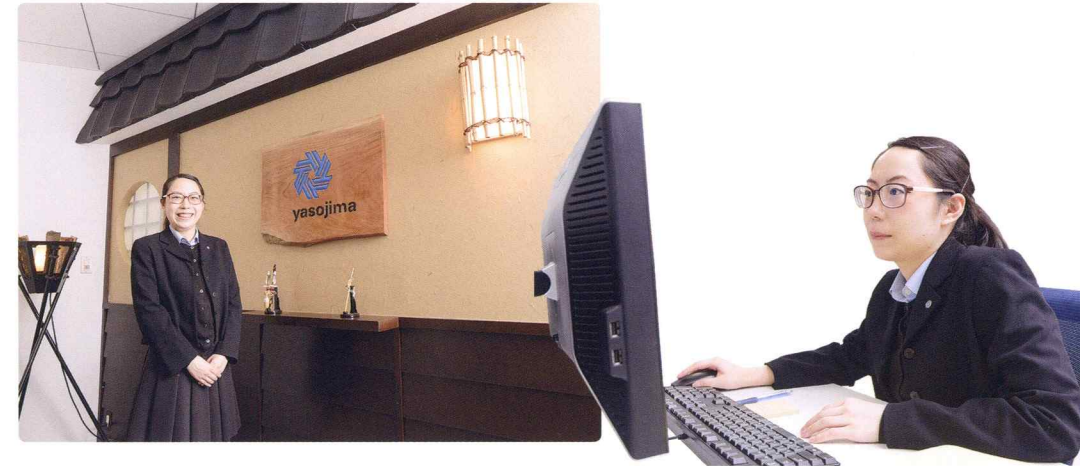


三井 真麻  
maasa mitsui

未開の市場開拓に、  
ゼロから挑んだ



横浜支店/営業  
2014年入社  
駒沢女子大学  
人文学部卒



先を読む力が求められる仕事。

体力勝負と思われがちな営業の仕事。でも4年間営業を経験して感じるのは、実はとても計画性や戦略性、先を読む力が求められる仕事だということ。自分の描いたプランやシナリオ通りに物事が進み、それが結果に結びついた時は、思わずこぶしを握りしめてガッツポーズが出るくらい達成感があります。例えば、現在市場開拓を進めている真っ最中の超音波診断用「エコーパッド」は、オーダーメイドのモノづくりが中心の八十島プロシードでは異色の自社商品です。メインのターゲットに想定しているのは工業分野。超音波検査で使用すれば凹凸のある体の表面をより鮮明に映し出すことができる、医療分野では販売している「エコーパッド」を、八十島プロシードの9割近くの工業系のお客様に拡販するのが私のミッション。工業分野における需要が不明なところでも医療分野の超音波検査に近い用途を見つけるために日々奮闘しています。

楽しささえ感じた全力投球の1年。

まだ4年の営業経験しかない私にとっては、大きすぎるテーマ。でも結果を出そうと、悩みながらも全力で挑んだこの1年は、私にとってとても充実した楽しい時間でした。需要が期待できそうなお客様をピックアップして「戦を知るために最新情報を収集し、し系でも、溶接の亀裂を調べる検査機関連のある会社を訪ねたり。上司と実行していきました。その努力が実って、オーダーメイドの受注も獲得できました。できれば、新たなビジネスチャンスが広がれば任せてもらえる——。そんな会社の風



モノづくりがしくて、滋賀工場を志願した

中川 聖吾  
seigo nakagawa

滋賀工場/製造  
2015年入社  
兵庫県立大学大学院  
工学研究科専攻



図面通りにできた喜びは、何物にも代えられない。

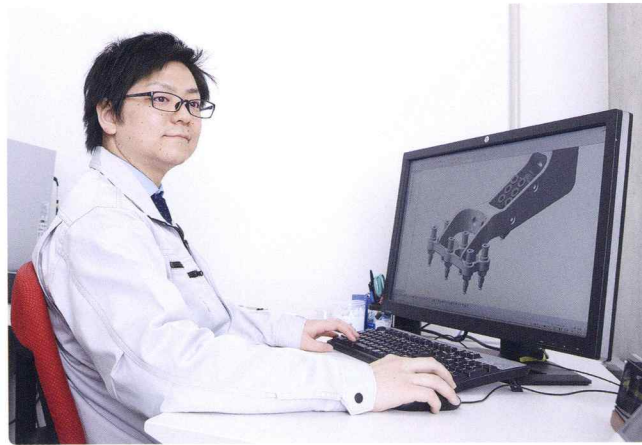
設計図をもとに、NC工作機械で材料を加工し、製品をつくるのが私の仕事です。NC工作機械は、1台で何役もこなせる万能機械。でも加工の手順を誤ると、精度をクリアできなかったり、材料を傷つけることもあります。図面をしっかりと読み解き、最適な手順を頭の中でイメージし、いかにそれをプログラムに落とし込むか。知識と経験がモノをいうだけに、思い通りのものができた時は大きな達成感があります。大好きなモノづくりがしたいと、自ら志願した地元滋賀工場勤務。私に充実した毎日をくれたのは、やりたいことをやらせてくれる社風でした。



堀圭輝

keiki hori

3Dプリンタの技術で、  
世界に挑む



手がけた設計の一つひとつが挑戦だった。

一人で独立して設計案件を任されるようになったのは、入社3年目から。これまで、大学で学んできた医療分野をはじめ、航空・自動車・プラントなど、さまざまな分野の製品設計を手がけてきました。分野が異なれば、求められる仕様も違うし、課題となるテーマも違います。過去の参考事例もない中で、白紙の状態から新たな機構や形状を導き出すのは、とても難しい作業です。良いアイデアが見つからず、途中で立ち往生することもしばしば。それでも同じ設計チームの上司や先輩のアドバイスが問題解決の糸口になったり、街中を歩いていて、思わぬ場所の思わぬものがヒントになってアイデアが見つかったり、試行錯誤の末に設計を完了できた時は何ともいえない気分。さらにその設計がお客さまから評価され、実際に製品として出来上がってきた時は、この上ない達成感を感じます。私にとっては、任された設計案件の一つひとつが、設計エンジニアとしての挑戦でもありました。

日本のパイオニア、だから負けれない。



また3Dプリンタで造形する製品の設計にも携わることができました。私が八島プロシードに入社を決めたそもその理由は、同業他社の先陣を切って3Dプリンタを導入した先進性とチャレンジ精神に共感し、自分も3Dプリンタの技術に触れてみたいと思ったから。それだけに3Dプリンタの設計に携われるのは楽しいし、社員一人ひとりの志向や意欲に応じて仕事を任せる風土があるからそそごそと思います。日本の製造業は、3Dプリンタを使ってモノづくりをすることに、まだまだ消極的。それに対して欧米は、リスクを承知の上で果敢に挑むチャレンジ精神があり、3Dプリンタを使いこなす技術で日本は大きく遅れをとっています。設計エンジニアとして個人のスキルを高め、設計チーム全体で知識や経験値の共有をはかりながら、日本における3Dプリンタのパイオニアとして世界トップレベルの技術をめざすこと。それが、私の今の目標です。

本部テクノロジーセンター/  
設計  
2014年入社  
同志社大学  
生命医学部卒

理系出身営業として、大暴れしたい

神原 弘宜

hironori kanbara



東京支店/営業  
2014年入社  
同志社大学  
理工学部卒

迷いが吹切れた面接の三択。

理系出身で、人と接することが好きな自分に、本当に適した仕事は何だろう。そう自問自答しながら、技術職に限らず、営業職も視野に就活を始めた時、出会ったのが八島プロシードでした。会社見学では、最先端の3Dプリンタがズラリと並ぶ姿に将来性を直感。ここなら自分の個性や特徴を生かせると感じ、面接で「営業、技術、製造のうち、やりたい仕事は？」と問われたことがキッカケで迷いも吹っ切れ、営業と答えました。それから4年。今は東京支店で大手半導体メーカーの営業を担当しています。迷いもあった学生時代。でも会社が選択肢を与えてくれたから、新たな世界に踏み出せた。そう確信しています。



大谷基

motoki otani

自動車分野で、未来の事業の  
柱をつくる



「不安」しかなかった1年目。

7年間勤務した横浜支店を離れ、名古屋支店に異動したのは2014年でした。与えられた「宿題」は、昇格したばかりの名古屋支店の業容拡大。どのように大きくするのか、戦略や方法は現場の私たちに任されています。営業チームは、私も含めて3名。地場で圧倒的な存在感を持つ自動車メーカーにターゲットを絞り、営業活動をスタートしました。でも自動車業界での実績は、その時点でゼロ。私自身、自動車メーカーへの営業経験もなければ、専門知識もありません。ましてや自動車は、日本の基幹産業。ライバルが多だけに新規参入の壁は厚く、樹脂材料の可能性についても十分な理解は得られていません。行く手にいくつものハードルが待ち受ける中で、与えられた責任を果たせるのだろうか――。赴任したばかりの頃、私の中には「不安」しかありませんでした。たったひとつ、大きな役目を与えられた以上は、やり遂げなければならない責任感だけが頼りでした。

全員が気持ちをひとつに勝ち取った新規開拓。

正攻法では、厚い壁にたちまち弾き返されます。私たち営業チームは、本社の経営幹部も交えてミーティングを重ね、攻略の作戦を全員で話し合いました。そこで打ち出したのは、展示会の積極活用。自動車関連の展示会に出展して3Dプリンタも含めた技術力をアピールし、自動車メーカーの技術者と出会う機会を広げようという作戦です。出展内容に関しても、技術者の興味関心を引くようなコンテンツを全員で考え、ブースの構成を決定しました。結果的には、この作戦が突破口となり、自動車メーカーとの取り引きに成功。今では先行開発部門から開発部門、生産技術部門、さらにグループ会社も含めて取引先は広がり、製造設備部品、実験用モデル部品、試作部品など多様な製品を手がけるまでにビジネスは拡大しています。「3Dプリンタ+切削加工」という当社独自の技術を切り口にすれば、需要は無量大。それをどう掘り起こして未来の事業の柱をつくるか。営業チームの真価が問われるのはこれからです。



名古屋支店/マネージャー  
2005年入社  
大阪産業大学  
工学部卒

子育てしながら、ずっと仕事を続けたい

北野 温子

atsuko kitano



NextMED 開発室/  
営業サポート  
2006年入社  
立命館大学  
政策科学部卒

社員を大切に社風だからできること。

総合職の営業担当として入社して10年と少し、二度の産休・育休を経て職場復帰を果たし、今は9時半から4時半の時短勤務で2人の子どもを育てながら営業アシスタントの仕事を続けています。最初の産休は、入社8年目。会社にとって過去に前例もない初の取り組みでしたが、8年間営業担当として頑張った実績を評価し、復帰後の働き方についても快く相談に応じてくれました。今は社長も女性。営業の第一線では、多くの女性も活躍しています。社員の多様な働き方を認める自由な社風の中で長く仕事を続けながら、医療分野での海外進出という、ずっとあたたためてきた夢を実現するのが今の目標です。



our network



八十島フロシード株式会社

<http://www.yasojima.co.jp>

採用サイト

<http://www.yasojima.co.jp/recruit>