

沢根スプリング ①

1個から生産

沢根スプリングが生産するバネは、医療研究で脳血管のクリップに使う超小型精密コイルバネから、自動車部品のバネ、防振用ダンパーバネまで幅広い。5000種類ものバネを1個から数万個まで生産する世界でも珍しい量産メーカー



だ。2013年12月期単体の

売上高見込みは約8億円。売上高こそ大きくないが、66年の創業以来、当期赤字は一度もない優良企業だ。08年秋のリーマン・ショック直後の09年12月期は売上高が前期比約20%減少したものの、10年12月期にはV字回復でピークを更新。取引先が特定の業種に偏っていないため、いち早く不況を乗り越えた。競争力の源泉である多様なバネを取り扱うきっかけとなったのは、87年に始め

バネをカタログ通販



1種類当たり1個から数万個単位で生産するバネ製品

た日本初のバネのカタログ通信販売だ。当時は日系自動車メーカーが国内生産を増やしており、同社の主力

向上も追求できる。

次の手を打つ

しかし、当時、専務だっ

▲……………

だった自動車用バネ部品事業も好調だった。限られた種類のバネ部品を大量生産し、QCD（品質・価格・納期）の改善を追求し続けるこの事業は安定性が高く、生産性

た現社長の沢根孝佳は「右肩上がりの成長はどんな事業でも永遠に続くわけではない。好調なうちに次の手を打つべきだ」と考えていた。沢根は短期大学を卒業後に国内大手電機メーカーやホンダ系の自動車部品メーカーを経た後、約7カ月間、米国のバネメーカーに勤めた。米国ではDIYが盛んなこともあり、個人からの小ロットの注文にも応じていた。

1万8000社

た現社長の沢根孝佳は「右肩上がりの成長はどんな事業でも永遠に続くわけではない。好調なうちに次の手を打つべきだ」と考えていた。沢根は短期大学を卒業後に国内大手電機メーカーやホンダ系の自動車部品メーカーを経た後、約7カ月間、米国のバネメーカーに勤めた。米国ではDIYが盛んなこともあり、個人からの小ロットの注文にも応じていた。

通販カタログ作成も前例がなかった。沢根は辛抱強くカタログ通販のビジネスモデルを語り、地道に普及活動に努めた。カタログは生産系の人だけでなく、バネの素人である事務系の人にも理解できる内容とし、簡単に発注できるようにした。

現在全国1万8000社以上の取引先が同社の力

多種多様、5000種対応

カタログ通販を定期的にご利用している。標準品なら17時までの注文は即日発送、早ければ翌日にも利用者の手元に宅配便で届く。近年では沢根の成功を見て、バネの通信販売事業に参入するメーカーも増えた。

国内製造業の空洞化が叫ばれるなか安定成長する同社だが、沢根が現状に満足する様子はまったくくない。その目はすでに次なる目標を見定めている。

……………（敬称略）

▽所在地 浜松市南区小沢渡町1356、053・447・3451 ▽社長 沢根孝佳氏 ▽従業員 53人 ▽資本金 3000万円 ▽売上高 約8億円（13年12月期見込み） ▽URL www.sawane.co.jp