

沢根スプリング ③

商習慣の違い

長。18年には売上高を13年見込み比4倍の約32億円にする計画だ。

沢根スプリングは海外拠点として中国に二つの工場がある。1993年に設立した合弁会社の無錫沢根弾簧（無錫市）は、自動車エンジン用バネを製造する。現地資本の自動車メーカー向けに拡販し、業績は急成

中国の自動車市場は世界一で、世界の自動車メーカーが工場を構える。ただ文化や商習慣の違いから、車両や部品の拡販に苦戦する日系メーカーが多い。なぜ中小企業の沢根スプリングが成功しているのか。

その理由は進出時の考え方にある。90年2月に父親の沢根好孝（現会長）から、沢根孝佳が社長を継承して3年目。当時38歳だっ

た孝佳のもとに、エンジン部品の研究開発を手がける

中国市場で急成長



自動車用エンジンバルブスプリングなどを生産する中国の合弁工場

噴射装置弁バネの生産を合弁でやらないかという話が舞い込んだ。

一から開発

「自動車用バネでもエンジン関係は手がけた経験がない。新しい分野だからやる価値がある」と孝佳は合弁に踏み切った。「日本の先進技術を教えてあげるのではなく、力を合わせて一から開発しよう」という考えが、合弁相手との円滑な協力関係を築き、中国市場で求められる品質とコストを実現した。

合弁相手の無錫燃料噴射機器研究所が株式を譲渡

し、今の相手は第一汽車集団に変わっている。沢根スプリングの出資比率も20年前の合弁設立時から徐々に上がり、今は第一汽車が6割、沢根が4割を出資する。

無錫沢根弾簧では現在、自動車の燃料噴射装置弁バネやエンジンバルブスプリングを生産している。9割以上の製品は中国の現地資本メーカー向け。このため「日本製品の不買運動の影響は小さかった」と孝佳は振り返る。13年には約1億円を投じて生産設備を増強。18年には従業員も現在比2・8倍の250人にする計画だ。

現地に任せる

「中国のことは中国人に

任せる」が孝佳のモットー。無錫沢根弾簧の董事長は中国人に任せ、孝佳は副董事長だ。「向こうからの相談には応じるが、こちらから口出しはしない」（孝佳）と今も合弁相手を尊重する姿勢を崩さない。

中国に進出して20年。合弁会社は成功し、順調に業績を伸ばしている。そんな中、孝佳は次の夢を中国で追う。12年8月、小ロット・特殊バネを製造する現地法人を独资で設立した。孝佳は「まだほとんど仕事がない」というが、医療用の極小バネの受注が増えている。拡大する中国市場で、医療や精密機械など新しい需要の取り込みを着々と進めている。（敬称略）

合弁相手に尊重姿勢貫く

