

# 「腹八分目経営」で会社も社員も潤う、 小口スポット生産で黒字経営にまい進

社名 沢根スプリング株式会社  
(さわねすぶりんぐ)  
所在地 静岡県浜松市南区小沢渡町1356  
電話 053-447-3451  
代表者 沢根孝佳 代表取締役  
従業員 51人



HPIはこちら

## 沢根スプリング

静岡県浜松市

JR浜松駅の隣駅、高塚駅から徒歩約10分の距離に沢根スプリングはある。100m手前からでも目に留まる黄色い看板は、代表取締役社長の沢根孝佳さんの好きな色であり、幸せを象徴する色としてコーポレートカラーにも取り入れている。本社の内装も、名刺も黄色が基調で、沢根さんも黄色いネクタイを身に着けて颯爽と現れた。創業は1966年。沢根さんが90年に社長に就任してから黒字経営を継続させ、53期は総売

### 日本初のバネの通信販売で 脱・量産リピート品を図る

自動車部品のバネを主に製造していた沢根スプリングは、小ロットマーケットを開拓し、全国に3万2000件もの取引先を有する。「世界最速工場」を目指す第一に追求しているのは社員の幸せだ。時間外労働は月間6時間未満、夜勤なし、有給休暇取得率約88%でありながら、創業以来黒字経営を続ける「秘策」に迫る。

上8億1000万円、経常利益8000万円を達成した。同社の拠点である浜松は、ホンダ、スズキ、ヤマハの創業の地であり、創業者である沢根さんの父親の代には、これらの大手メーカーの自動車やバイクのバネの製造が8割を占めていた。だが、現在は経営スタイルをガラリと変え、小口スポット品が60%を占める。「以前は、自動車部品の量産リピート品で特定の顧客、業種に依存した経営体制でした。高度経済成長期で、つくれば売れる時代です。量産品の受注先の約半分は1社が占めていて、他社と比較されてはスピードとコストダウンを迫られる日々。1社に依存している漠然

### 「働き方改革」を超えた 「楽しみ方改革」を実践

反対され、事業は鳴かず飛ばず

とした不安が常につきまとい、正直、仕事が面白くなかったですね」と当時を振り返り、苦笑する。沢根さんは87年、社長就任前に日本初のバネのカタログ通信販売をスタートさせ、バネを1本からバラ売りするという、当時としてはかなり画期的な手法を打ち立てた。非効率、非生産な新事業に、先代以外は全員「NO」を突きつける。だが社員の幸せを第一に追求する、今のビジネスモデルは、ここから形成されていった。

# 特集 1 社員定着率を上げる経営 従業員が 辞めない会社は 強い!

中小企業の人手不足が叫ばれて久しい。社員が辞めずに働きたいと思えるような会社にすべく、社内環境を整えている企業がある。社員の定着率が上がれば、当面の人手不足の解決に貢献するばかりか、社員の士気が上がり職場内の一体感が生まれ、開発力の向上や新たな需要開拓につながるなど、そのメリットは計りしれない。そこで、社員定着率の高い企業が実践している経営戦略に迫った。



▲黄色のコーポレートカラーが映える、沢根スプリングの本社工場



▲「ストックスプリング」(標準バネ)は5000種類を数え、カタログ通信販売とネット通販を併用して展開