

五光発條 村井 秀敏

職人に誇りを持っている



「バネでアクセサリー」を作った逆転の発想

そんな村井社長がいま
力を込めるのが、
「町工場の職人としての誇
り」だ。若い職人が「町
工場でモノを作っている」と胸を張れるようにした
い。そのためには、大手メ

そんなん
「従来の発想なら、バネ
とアクセサリーの組み合
わせは絶対に思いつかなか
つたでしょう。私の作った
バネの玩具を見た西村さん
や志喜屋さんが、バネの特
性とは真逆のオシャレなア
クセサリーを提案してくれ
ました。この金属製アクセサ

リーの図面通りに部品を
作っているだけではいけま
せん。大量生産ではなく、
ショーンショーンを使ってくれ
る予定です。発想を柔軟に
高くても価値のあるものを
自分たちで作る。5年前に
すれば、既存のバネでも新
たな商品が生まれ出せるので

そのアカセサリーの資
金調達先として村井
社長が選んだのが、ネット
上で資金を募るクラウドフ
ァンディングの「A-Po
rt」だ。もっとも、単純
に力集めのためだけでは
ない。

苦しい時だからこそ自分

の得意な分野だけで勝負す
る。分野は違うがサラリーメ

精密バネをつくる五光発條(横浜市瀬谷区)は1971年に横浜市で創業。主に家電や精密機器の部品を作り続けてきたが、国内生産の減少で厳しい環境が続いた。その逆境をはね返そうと、低コストのタイ、ベトナム、インドネシアに進出。さらに、日本の職人の匠の技術を生かすため、バネを使った玩具やアクセサリーなど新たな商品開発も手掛けた。3代目社長の村井秀敏さん(43)は「100年先もバネを作り続ける」と頑固な職人気質を見せる。

「当社は主に線径2ミリ以下の大口径バネを製造していますが、例えばフィルムカメラでは30~40点使われていたバネが、デジタルに替わって15点ほど減ってしまいました。さ

町工場の職人が

そこで考えたのが、ユニークな戦略だ。異業種参入やM&Aなどによる経営多角化ではなく、あえて「バネ作りの原点に戻ろう」という逆転の発想だった。売り上げが落ち込んでいるの

に、商品をバネに特化。その後もバネを作り続けます」と周囲に宣言しました。当たり、14年2月期には国内外で約20億円の売上高になりました。自分たちで商品を開発して売る。手始めに、バネをつないで動物や戦車などをつくる玩具「スプリンク」を開発。さらに、デザイナーの西村拓紀氏(35)と造形アーティストの志喜屋徹氏(46)のアドバイスを得て、バネでアクセサリーまで作ってしまった。

「お金がないからネットを使つたのではなく、出資者が欲しい」(そこはちょっと違う)と意見を言ってもらえたのですが、これが大きなきっかけで瞬時に町工場の旗を振つてひとつつの製品を作つていきましたが、これからは町工場が横につながつてモノを作る時代になる。ひとつひとつは小さいが、その分、みんなが社長ですから判断のスピードも速い。町工場という小ささがメリットなのです」

苦しいときに原点に戻つたら「光明」が見えた

そのアカセサリーの資
金調達先として村井
社長が選んだのが、ネット
上で資金を募るクラウドフ
ァンディングの「A-Po
rt」だ。もっとも、単純
に力集めのためだけでは
ない。