

優秀賞 黒田 義光氏 [ファインパーツ社長]

技術革新を裏で支える 髪より細い微小バネ

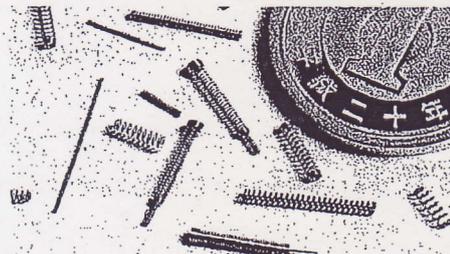
今や現代人にとって不可欠な生活ツールとなった携帯電話。中にはいくつもの微小な部品が使われている。例えば、携帯電話の充電電池の接点にある金属突起。充電電池と電話本体がきちんとつながるよう、外径1mm程度の微小なバネが入っている。携帯電話の電池接合部分に使われるこの微小バネでは実に「世界で9割近いシェアを誇る」と語るのが今回、優秀賞を受賞した微小バネメーカー、ファインパーツ（横浜市）の黒田義光社長だ。

社員32人の小さな会社ながら、黒田氏のリーダーシップの下、より微小なバネの開発を追い求め続け、電子機器を中心とした製品の微小化や新技術の開発に大きく貢献してきたことが評価された。

携帯電話では、ノキア（フィンランド）、モトローラ（米）、ソニー・エリクソン（英）、LG電子（韓国）をはじめとする海外企業がこぞ採用しているのはもちろん、ボールペンのペン先から半導体の通電検査用の探針など、微小バネの用途は幅広い。

半導体などの電子部品の微小化も、ファインパーツが黒子となって開発を支えている部分がある。LSI（大規模集積回路）などの半導体部品は、どれだけ小さくなったとしても、通電検査

1mmに満たない微小バネが、技術の進歩を支える



が必要となる。その通電検査用の探針には、外径65マイクロメートル（マイクロは100万分の1）の微小バネが用いられている。外径65マイクロメートルと言えば、女性の髪の毛より細く、顕微鏡で見なければバネと分からないほど細い。

こうした様々な微小バネで世界シェアの多くを握る同社には、今では海外企業から開発や試作の依頼が連日のごとく舞い込んでくるという。

自動車販売員から転身

ファインパーツの創業は1987年と業界では歴史が浅い。にもかかわらず他社を圧倒する微小バネの加工技術を得たのは、黒田氏の先見性にある。

高校卒業後、自動車のセールスマンだった黒田氏は学歴至上主義の会社に未来を感じられずにいた。85年のことだ。自分の顧客だった中小バネメーカーの社長を自宅に訪ね、雑談をしているうちに微小バネの可能性に気づかされたという。

オープンリールからカセットテープ、CDへの転換など、電化製品を中



黒田 義光（くろだ・よしみつ）氏
1955年神奈川県生まれ、53歳。73年地元高校を卒業後、大手自動車販売店に入社し、営業を担当。85年顧客だった中小バネメーカーの社長の会社へ転職、87年独立しファインパーツを設立。

心とした電子部品が、進化とともに小さくなる潮流に商機を感じた。

「モノは進化とともに小さくなる。どれだけモノが微細になってもバネは必要不可欠。ならば徹底的に微細なバネを追求すれば、顧客にとって必要とされ続ける企業になる」。そう感じた黒田氏は一念発起して、顧客が社長を務める中小バネメーカーへの転職を決意する。

バネ業界は全くの素人。だが1年強、営業として働いた結果「もっと提案営業をかければ先駆的に市場を開拓できる」と感じ、独立した。需要を先取りし、微小バネの極限を追い求めれば、必ず需要は出てくると考えたからだ。

黒田氏の読みは的中。当時の微小バネは最小のもので外径1mm程度。20年近くの歳月をかけ、さらに15分の1程度の微細なバネを作る独自のノウハウを編み出した。

微小バネの市場規模は、1つの製品群でも多くて年間20億～30億円程度というニッチなもの。この規模では大手のバネメーカーも参入しづらい。一方、中小企業にとってはバネ製造機100台を誇るファインパーツに追いつくまでの投資は難しい。

企業からの試作依頼にも柔軟に対応し、早ければその日のうちに試作品を届けるという。「開発依頼は積極的に受けるようにしている。無理難題が多く寄せられれば、それだけ自社の技術が高められるからだ」と黒田氏は話す。あくなき探究心によって他社が容易に真似できない、微小バネを生み出し続けている。

電化製品だけでなく、クルマや航空機といった大きなモノにまで、電子化の波は押し寄せている。軽量化、微小化の波は止まらないだろう。そんな革新的な製品が世に出ていく裏には、ファインパーツの存在が欠かせない。

（白壁 達久）