

## 直納体制の確立

当社にとって昭和三十年代（一九五五）は、自動車メーカーなどへ、組付け部品として直納する「直納開拓時代」といえる。「直納」を意図したころは、まだ補修用市場は花盛りで、十分に業績をあげていた。が、この現状に甘えていては、当社の成長は行詰まってしまうと判断された。

しかし、直納になれば、先方の計画に合わせた受注生産、品質も価格も先方の要望にこたえてと、当社の立場が一転して厳しいものになる。それを承知で、あえて「直納」に踏み切ったのは、

- ① 厳しい要望にこたえてこそ、技術、品質の向上が図られ、価格も国際競争に勝てるものになる
- ② 計画生産、安定生産ができ、生産能力も向上する
- ③ メーカーのニーズ、情報を早く確実につかむことができる
- ④ 技術革新に乗り遅れない

などからであった。ただし、一党一派に偏せずにお役に立ちたい、というのが、当社の唯一の信条であった。直納の第一号は昭和三十二年（一九五七）の（株）日立製作所であった。これは、同社が、自社開発のディーゼルエンジンを、ブルドーザーやショベルカーに搭載するというニュースを聞いて飛び込んで行ったもので、国鉄の指定をうけたディーゼルガスケットの実績がものをいって採用された。

自動車メーカーへの直納は、次のような展開をみた。直納第一号は昭和三十七年（一九六二）三菱自動車工業（株）、次いで、いすゞ自動車（株）であった。三菱自動車工業（株）、いすゞ自動車（株）、日野自動車工業（株）、日産ディーゼル工業（株）を業界では「ディーゼル四社」と呼んでいるが、当社としては最も得意とするディーゼル用ガスカートで、うち二社の直納の突破口が開かれ、非常に幸先よく、喜ばしいことであった。これらの開拓の先頭に立ったのは、当時販売課長であった石川五男副社長である。「代理店と併せてメーカーへ納入しないと競争に勝ち残れない」と機会あるごとに激励した。

三十七、八年（一九六二―六三）にかけて、ヤマハ発動機（株）、昭和発動機（株）に直納するようになった。また同じ頃、川崎重工業（株）に大型エンジンのオイルシールを納入し、これをご縁にオートバイのガスカートも受注するようになった。さらにキャタピラー三菱（株）への納入も始まっている。四十二年（一九六七）には富士重工業（株）に軽乗用車スバル360のエンジンガスカートと、四十四年（一九六九）にはスズキ自動車工業（株）に直納するようになった。昭和四十年代は、いわゆる高度経済成長時代であり、自動車産業はこの四十年代にさらに大きく躍進をとげ、世界市場へ伸びていくが、当社としては、先見性を発揮して非常にタイミングよく、三十年代に「直納体制の確立」を果たし、地盤をしっかりと固めることができたのである。