

## 業績伸展の推移

当社が初めて売上高十億円大台の壁を突破したのは三十五期に当たる四十四年（一九六九）三月決算であった。この大きな原動力になったのは、三十五年（一九六〇）の代理店制度の確立、三十七年（一九六二）から始まった直納分野の開拓、また、同じころからの輸出の広がりである。つまり、三十五年を転機にした、「経営革新」による三本の柱が次第に軌道に乗り、総合力を発揮するようになったのである。加えて、高度経済成長時代と言われる昭和四十年代（一九六五）に入って非常にタイミングよく上昇気流に乗ったといえる。

三十六期、三十七期と売上高は伸び、十五億円台にもう一步のところまで迫った。しかし、三十八期の三月決算はドルショックとディーゼル関係の生産調整がひびいて、十二億円に後退した。この三十八期のダウンが動機になって企業体質の改善に取り組み、翌三十九期から再び売上高は上昇に転じ、特に四十三期の五十二年三月決算は二十五億円、対前期比三十四％アップと、一気に二十億円台へ駆けのぼった。その後は順調に三十億円台から四十億円台と上伸をみせた。この要因は、直納と輸出が、直納では個々のメーカーに対するシェアアップが、輸出は直貿のウェイトが増加したことである。

こうした売上高の躍進もさることながら、利益率も大幅にアップした。かつて一般に、自動車部品業界は、多品種少量生産であるため、機械化が難しく、利益率も低いというのが通念であった。当社は、百九十人体制を固めることにより、従業員のモラルアップがみられ、生産性向上が利益率を押し上げた。