

# 工業蒲田

発行所 東京都江東区深川新大橋2丁目5番地3  
 編集者 大田工業協同組合  
 編集者 大田工業協同組合  
 印刷所 大田工業協同組合  
 印刷所 大田工業協同組合

## 経営よもやま話

### 青年部会経営サロン

#### 値上げするのに

#### 絶好のチャンス

経営者 今日ほとくにテーマを値上げを要求されているのか、それとも、皆さんのなかから問題を提起していただいて、ディスカッションしてみたいと思います。

経営上の問題なら、なんでも結構ですが、……。

A 皆さんにお聞きしたいのですが、自家製品を作っておられるところは別として、お得意さんにはり見積価格を上げるといこと



経営サロン風景

合理化といっても、われわれのところは一品料理ですので、流れ作業をするわけにもいかないし、見積りですの、所謂下請とちよとケースが違いますね。

A その都度の見積りのところは、次から次と新しい賃率で見積りよいのですから案外ですね。

C 前回と同じ品物の見積りがきましても、理由をつけて上げて置つていこうというのが実情です。

A その際、お得意さんは納得して受付けてくれますか。

C なんとか受付けてくれますね。人件費の値上げについては、大抵通りですね。というのは、その問題については始終話し合っていますから、……。その分だけ合理化できないか、と言ってきましたが、どこまでできませんかというところ、……。

D 私のところも、一品一品について見積り合せていますが、他より安ければ注文がきますが、高ければ、いくら古くからの取引だからといって、注文はきません。それに、競争相手との睨み合わせがありますので、古い製品については、その簡単に人件費の値上げ分だけ値上げするわけにはいきませんが、新しい製品については現在の賃率で見積りにしています。

A それでは大体通りですか。

D 大体通りですね。

A 昔やった品物について、賃率が上がっているのだから、その分だけみてくれ、と交渉するわけにはいかないのですね。

D ダメですね。あくまでも見積り合せて、安いところへ注文を出すという方式ですから、それに、数の多い場合に見積った単価を、数の少ない場合には上げて欲しいと交渉しているのですが、なかなかワンと言ってくれませんか。

A あるお得意さんでは、こちららがどうしても安く引き合わなくなつたので、この単価ではとてもできなくなりました、と言つて外注先を求めて、その単価よりも高く発注してしまうのです。

A 親会社が、自分の弱身を見せまいとするわけですね。

E そうなんです。そうしないと、全般的に単価が低いから、一社の値上げ要求を受け入れると、多くの下請が右へ左へをしますから困るわけですが、下請のほうでは簡便ですか、よくわかるのです。

F 最近値上げが難しくなっているのではないかと、という感じが、私のところではしています。

A 春闘が酷くて、親工場自体も賃上げ要求が悩んでいるときだから、下請の賃金上昇によるコストアップについて一番理解してくれ易いチャンスだと思つたのですが、……。

F 親工場にしても、理由はわかつてはいるが、やはり、値段の安さのところへ発注してしまうとどこに

……

単価を上げて欲しいと交渉に行きますと、必ず、量販を覚悟で言つておられるのでしようね、と念を押されま。こちらも、言い出した事をとられた例もありません。

A 非常に不思議に思うのは、次から次へと技術革新をして合理化できる場合は単価を上げなくてもよいが、これだけ毎年毎年賃金を上げながら、なおかつ、単価を上げないで皆さんがおやりになつているというのは、利益をそれだけ減らしておられるのか、それも限界があると思うのですが、どう考へて経営されているのか、そのへんのお考えを聞きたいのです。

A 私のお考えを聞きたいのです。近々行き詰るのではないかと気がしてならないのですが……。

G 私のところは自家製品ですが、値段は絶対に上げない主義なんです。値段を上げなければ引き合わなくなつたときは、私はその製品はもうやらないことにしています。

F その代り、次から次へと新しい製品を考え、市場価格に対して付加価値の多いものを狙つて行かぬはなりませんか、……。

F 引き合わなくなつたら、その製品の価値は下がります、というお話ですが、その品物がよく売れて、どこからも引張りタコなれない、ただ、元の値段では引き合えないというだけで、値上げもせずに、その製品を作るのをやめてしまつたのですか。

G その考えが自分自身が、私には納得できないのです。生産に従事する人間の絶対量がそう簡単には増えない昨今の情勢では、限られた人間で、限られた

からは、それも止むを得ません。この単価ではできないのですからと言いつ切るのですが、なかなかこわいでですね。現に、それで他に仕事をとられた例もありません。

A 非常に不思議に思うのは、仕事量しかできないのです。同じ仕事量なら、付加価値の多いほうを選ぶのが当然です。

A Gさんの言われることはよくわかります。私が冒頭に申し上げたように、自家製品を作っておられるところは別として、下請で、現在やっている仕事は削れてる仕事だから、この仕事はこれかあつとつたりしたいのだ、しかし、この賃金が上昇してはどうかにもならなくなつたから、単価を上げて欲しいのだ、でない、利益がだんだん減つていき、事業としては成り立たなくなつてしまつて、……。

F 親工場なり、お得意さんに交渉すべき時期がきているのではないかと、トントンまで行つてしまつたのではどうか、というお話ですが、では、果して、利益はどれどれぐらいはあつたのか、という問題ですが、……。

H 利益がだんだんなくなつてトントンまで行つてしまつてからではどうにもならないから、というお話ですが、では、果して、利益はどれどれぐらいはあつたのか、という問題ですが、……。

目次

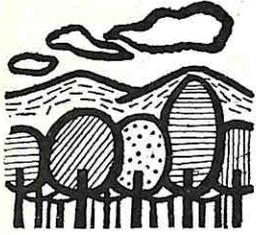
- ① 経営よもやま話
- ② 青年部会経営サロン
- ③ 第二十四通常総会
- ④ 創立二十周年記念
- ⑤ 式典と祝賀会
- ⑥ ヨーロッパの中小企業
- ⑦ 下請法の運用強化
- ⑧ 耐用年数を短縮せよ
- ⑨ 蒲田工業協同組合
- ⑩ 二十年史
- ⑪ 一掲示板
- ⑫ 大田事務所
- ⑬ 新庁舎へ移転
- ⑭ 図書室だより
- ⑮ 組合員だより
- ⑯ 業務報告
- ⑰ ことばの泉

「般若湯」

A いや、これは、儲かるとか儲からない、とかは別問題だと思つておられる。例えば、世間一般では一〇〇円の品物を、私のところであらゆる合理化をして九〇円で売つても未だ一五円の利益があるとしても、この一五円の利益が妥当であるとか、ないとか云々はできなかつたか、と思つておられる。なぜなら、この一五円を儲けるためには、過去にものすごい努力を払つておられるのです。また、現在も払つておられるのです。

J 私のところでは、この十六年間、値段は変わっていません。しかし、プレスはここ十六年間に倍の早さになってきています。だからよかつたのですが、それももう限界にきています。

仕方がないので、逐次、他の品種に切り代えつつあります。



(前頁より)  
 Aさんの仰言の通り、私のところでも、下請同志が話合つて値上げ交渉をしたのですが、結局、抜け駆けの功名をやる者が出てきて失敗しました。  
 H 力関係で変わってきますが、まだまだ競争するところが多いため、結局、いつまで自分の城を保持していかれるか、が問題で、競争のない機械がないところは勝落させるを得ないのではないかと。  
 A それで、ついつつ考えるのは、事業というものは、まず外を見よということですね。  
 即ち、同業者が、どれぐらい合理化しているか、そして、どれだけの競争力を持っているか、ということですね。  
 次に、内を見よ、ということですね。即ち、自分のところは外と比べて、どれだけ合理化が進んでいるか、そして、未だ合理化のできる状態にあるのか、どうか、ということですね。  
 外の合理化を見ても、もう余り進みそうもないし、したがって、競争力も限度にきている。一方、内である自分のところの合理化も他より劣ってはいる、しかも、これ以上合理化もし難い、という状態の場合は、値上げに踏み切れるし、また、賃金の上昇によって値上げせざるを得ないのではないかと。  
 それには、まず同業者の情報を

常にキヤッチしていかないといけないのです。  
 H それなら値上げも結構ですね、状況を見て、うまく行きそうなら、それに越したことはない。  
 A ところが、お得意さんのことまで考えると、なかなかそうはいかない場合もあります。  
 G というのは、お得意さん自体も賃金が上って困っている上に、お得意さんの製品は、単価が上げられない品種の生産であった場合、お前のところのついでにはよくわかるが、うちも困っているのだ、と言われると弱いのですね。  
 G 自動車関係なんかは特にそうですね。値上げ交渉はむづかしいでしょうね。  
 A しかし、お得意さんに同情して値上げしない、ということはない、自分のところを上げてあげられない、ということに連じ、従業員がいなくなると、事業は成り立たなくなると、このことになりませぬ。  
 K Aさんのところは、お得意の数が多いため、断固値上げして、値上げしてくれないお得意さんは切るべきかと思つた。でないと、自分の企業がダメになってしまう。

私のところは毎年一割つづ単価を上げています。物価の上昇にさからう必要がどこにあるのですか。みんな値段を上げているになせわれわれだけが値段を上げないでいいければならないのか、と思つています。  
 G 最近つづつて思つていますが機械関係や自動車関係の合理化は行かつてくるとも思つたところを感じてですね。  
 これ以上はAさんの言われる通り値上げの道がないように思つて、A なぜ私が今日、この問題を提案したかと言いますと、われ

の業界だけではなく、中小企業の業界だけでもなく、これ以上合理化のしようがないから運賃を上げてくれと言っているところへきているのではないかと、という気がしていますので、皆さんの意見を聞いたわけです。  
 G つぶれるところはつぶれていくのではないかと、それができないのではないかと、思つています。  
 A やはり、つぶれて数が減る

の業界だけではなく、中小企業の業界だけでもなく、これ以上合理化のしようがないから運賃を上げてくれと言っているところへきているのではないかと、という気がしていますので、皆さんの意見を聞いたわけです。  
 G つぶれるところはつぶれていくのではないかと、それができないのではないかと、思つています。  
 A やはり、つぶれて数が減る

アップしなくてはならないか、ということですが、……。  
 K 回答状況を見ますと、殆んどが五、〇〇〇円以上になっていきますね。  
 A この回答は、第二回目あるいは第二回目です。最低が五、〇〇〇円以上とみて差支えないことになりませぬ。  
 H 仮りに五、〇〇〇円とみて、従業員が二〇〇人いると、月五〇〇、〇〇〇円、年六、〇〇〇、〇〇〇円、それに年間四ヶ月分の賞与とすれば、賞与が二、〇〇〇、〇〇〇円、計八、〇〇〇、〇〇〇円の賃金増となり、製品の単価が上らず、合理化もこれ以上できないとなると、利益がそれだけ減ることになりませぬ。  
 J それだけではありません。社会保険等の事業所負担分も増えてきますし、退職立金にも影響してきます。  
 L 大体、皆さん五、〇〇〇円くらいですか。  
 H 六、〇〇〇円から七、〇〇〇円とつづつては、ないかと思つています。  
 L しかし、労働組合のあるところと、ないところとは、幾分の差があるでしょう。  
 F 労働組合のある場合には、この頃では関係なくなつてきてますね。  
 H なぜなら、世間並みの賃金を出さなければ、従業員はいなくなつてしまつてしょうし、また、労働組合を作れば賃金が上るとなればどこもかしこも組合を作ることになるでしょう。  
 H いすれにしろ、五、〇〇〇円では無理なのではないか、と思つています。  
 F 昨年の実状はどうでしたか？  
 K 東京都全体では五、〇〇〇円、

出 席 者 (五十音順)  
 赤井 弘志氏 株式会社赤井製作所  
 新井 陽一氏 株式会社新井久四郎鉄工所  
 海老名正教氏 エビノ電化工業株式会社  
 工藤 勝広氏 株式会社内田製作所  
 坂口 靖治氏 有限会社坂口製作所  
 佐藤 精一氏 株式会社藤製作所  
 重村 光一氏 大東機械株式会社  
 正田 竜三氏 蒲田工業協同組合  
 滝口 一彦氏 株式会社滝口製作所  
 谷 清博氏 三栄工業株式会社  
 鶴巻 義久氏 伸栄工業株式会社  
 戸上 皓司氏 蒲田工業協同組合  
 富田 耕平氏 株式会社日伸製作所  
 鳥海 保男氏 株式会社鳥海製作所  
 中山 致氏 株式会社中山電機工業社  
 長坂 基秀氏 長坂精機株式会社  
 蛭田 正司氏 株式会社蛭田電機製作所  
 深尾 忠氏 深尾精機株式会社  
 増田 道造氏 岡田釜金株式会社  
 岡田 釜金株式会社  
 蒲田の、焼谷地区では六、二〇〇円くらいだったと思つています。  
 (次頁へ)

春闘相場と 焼いも屋談義



司会者 このへんで話題を変えて、春闘状況をKさんからお願いいたします。  
 K 大体、要求は一〇、〇〇〇円、五、〇〇〇円、それに対はないのですが、どの程度ペース

する回答が、現在で(第一回回答もしくは第二回回答、最高七、五〇〇円、最低三、〇〇〇円)です。  
 A Kさん、私のところは組合

切味のすごい!  
**ダイヤバイト**  
 ◇ DBN  
 超硬特殊バイト  
 州 ステリアンハイス 付刃・突切・素材  
 【カタログ送呈】  
**中村工機株式会社**  
 東京都大田区西蒲田7-11  
 電話 (731) 3419, 6658 (733) 2861

寝具をその場で乾燥、殺菌、脱臭  
 独身寮・社宅・家庭等の寝具  
 生地は痛まず変色もしません、安くて経済的です。  
**朝 日 サ ン セ ル フ**  
 大 田 区 久 ヶ 原 4 ~ 5 ~ 2 1  
 T E L (752) 9 5 1 5、3 4 7 4

(前頁より)

J 私のところは、春闘が始まってからガタガタするのはいやです。この三月に七、〇〇〇円上げましたよ。もちろん、社会保険やその他を含めてですが……。

L Jさんは三月に七、〇〇〇円上げられたとき、皆さんにその根拠をいいますか。

J 言いますね。

私は、物価指数が五・二%上がったのだから、その約倍の一〇%くらいは年間給与を上げたいのだ。しかし、これには、私がいくらやっきになっても、皆さんが頭張ってくれないと駄目……。

L 物価上昇に引っかけた説明されるわけですね。

J そうです。なんかに引っかけた話さないと、若い者は、ただ給料が上がったなあですんではないですか。

L 七、〇〇〇円のベースアップの配分は給料比ですか。

K 給料比にしますと、いつまでもだつても、若手優遇ということができるので、私のところでは二率に五、〇〇〇円なら五、〇〇〇円そのままゲタを八かせてしまふです。

J 私のところでも、若手優遇という立前から、下のほうの給料はよいのですが、上のほうの給料は下に比べて特によいとは言えません。カーブが寝てきているという事です。

この賃金カーブが寝てきたとき始めて職能給がとり入れられるのではなからうかと思っています。

会社をやめて焼いても屋になつたほうが良い、と言っていましたので、君、一日の売上げが三、〇〇〇円と一概に言っても、雨の日は売れないのだよ。たとえば、天気観望で、まるまる三日働いたとしても、せいぜい九〇、〇〇〇円では、せいぜい九〇、〇〇〇円では、代を引いたら、一体、いくらになると思うかね」と説明してやりました。うちでは、これら年輩者と

J 私、私は給与をワンと高く上げて、その代り、賞与をなくする方式にしたい、と皆さんに言っています。

C 賞与をなくすることができまスカね?

H 基本的にはどうなるのではないかと思いませんか。

J この前も、若い者が、なぜうちは賞与が少いか、という質問を受けたので、それでは、他の事業所の源泉徴収票を買ってきて比べてみる、と言ったのですが、案の定、うちのほうが年間所得が多いのですよ。

L 決めた時点においては毎月の給与が増えているので、賞与がなくても納税するでしょうが、二、三年もすれば、よそでは三・五ヶ月だの、四ヶ月だのと言っているのに、俺の会社ではボーナスが出ないのか、ということになりはしないですかね。

K その時点において、Jさんが言われたように、源泉徴収票を持ってこさせ、比べさせてみたらよいのではないか。

C 収益率の下つてきている現在の情勢では、賞与を下げることができても、給料まで下げること

は、仕事の上では若手の三年生や四年生にボンボン追い抜かれていませう。

給与は私が決めるのではなく、皆さんが働いて移す出す高の比で決まるのだ。だから、年輩者は頭を使つて移す出すようにして欲しいと思います。

従業員は月々に配分して欲しいと、全部月々に渡してしますが、こういう方法では、Cさんの収益率の低下に対する心配もなく、賞与をなくすることもできるのではないかと思いませんか。

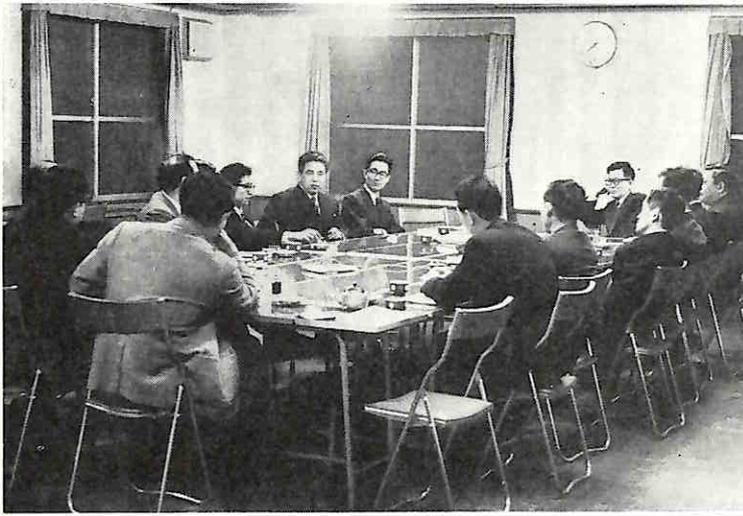
K いずれの方法をとるにしても、経営者と従業員とのコミュニケーションが大切です。

例えは、今年の春闘で、要求は一〇、〇〇〇円から一五、〇〇〇円の間ですが、会社によっては七〇〇〇円の要求のところもあるし五、〇〇〇円の要求のところもある

### 昔の経営者と

### 今の経営者

昔の経営者は、労働組合があるから上( )は基本的に違つてきています。今の経営者は、少くとも、少し者が常々から良識を以て従業員でも、どつすれば多く賃金を払つたのコミュニケーションを怠らなやることができぬか、というければ、従業員も考へてくるようとなつてきていますからな。



第二十二回通常総会  
 日時 五月十九日(月)午後三時半~四時半  
 場所 羽田東急ホテル二階「多摩」

議事  
 1、昭和四十三年度事業報告承認の件  
 2、昭和四十三年度収支決算報告承認の件  
 3、昭和四十三年度剰余金処分案承認の件  
 4、昭和四十四年度事業計画

新緑の候、組合員皆様方には益々ご隆昌のごと拝察しお慶び申上ます。

さて、本組合創立以来、早や二十年、組合員皆様方のご支援とご協力によりまして、順調な歩みが続けております。厚くお礼申上ますとともに、ご同慶の至りと存じます。

つきましては、左記により第二十二回通常総会を行い、併せて創立二十周年記念式典並びに祝賀会を行いますので、諸事ご繁忙のごと存じますが、万障お繰り合わせの上、多数ご出席賜りますようお願い申上ます。

記  
 第二十二回通常総会  
 日時 五月十九日(月)午後三時半~四時半  
 場所 羽田東急ホテル二階「多摩」

創立二十周年記念式典  
 日時 五月十九日(月)午後四時半~五時  
 場所 羽田東急ホテル二階「多摩」

画案承認の件  
 5、昭和四十四年度収支予算案承認の件  
 6、昭和四十四年度出資一口に対する加入金額決定の件  
 7、昭和四十四年度借入最高限度額決定の件  
 8、昭和四十四年度二組合員に対する貸付最高限度額決定の件  
 9、役員死亡に伴う役員補欠選挙の件

画案承認の件  
 1、昭和四十三年度事業報告承認の件  
 2、昭和四十三年度収支決算報告承認の件  
 3、昭和四十三年度剰余金処分案承認の件  
 4、昭和四十四年度事業計画

**第二十二回通常総会**  
**創立二十周年記念式典**  
**創立二十周年記念祝賀会**  
**蒲田工業協同組合**

内 外 国  
 特許と商標の出願  
 懇切取扱

**成島特許**

港区新橋1丁目18番地-19号  
 キムラヤ大塚ビル6階  
 電話 (502) 0638, 0639

油 重 油  
 石 ガソリン 店  
 油 燈 油 約  
 協 軽 油 特  
 大 機 械 油

株式会社 川 上 商 会

大田区多摩川1-21-15  
 電話 (759) 3 2 7 8 (代表)



# 蒲田工業協同組合20年史

また一方、東京都では財源捻出のため、新しく原動機税を課することになったが、この税金は地方税として既に他県で実施しているの、都としては最後の財源としてとっておきのものであると当局は説明していたが、それなら課税は止むを得ないとしても、その税率に対して厚下課を陳情することとなり、およそ十日間、連綿都庁へ出かけ、各委員会に税率引下げを訴え、結局、かなりの引下げ

故太田義雄氏の手記 (その二)

なにして、終戦の翌年と言えば大部分の物資は配給であり、財産税の新設とか、預金の凍結とか、進駐軍の方からは手持の材料の調査だとか、その他にもいろいろ予想もしない問題が次から次へと起ってくるので、落ちついて仕事どころではない。配給食料を貰ったところで足りやしないから、開食糧の心配もしなければならぬ。アメリカさんから配給される粉トウモロコシやコンビーフの缶詰が唯一の栄養源である。そのくせ、横浜の支那街や東京でも闇市が出来てそこへ行けば何でも。今となっては考えみると、まるでワソのような話だが、そんな時代があったから、仕事をやるにも資材の入手が非常に困難だったので、通産省や東京都へ、資材の斡旋運動を始めた。

そのうちに、拡大運動の予定日が来たが、いくら工業会のためには言え、こんな病状のため、夏夏暑いの盛り場に飛び廻ることなんか思いもよらないことなのだが、その私を、仕事熱心で誠に結構なんだが、人の苦しみなど少しも考慮せず、引張りを強めたのが小田原君だ。頭の半面を包帯で包み、水持参で工業会の主旨をアツて歩いた。役員の中で、この運動のいつも参加してくれたのは石森憲四郎君だった。しかし、このため、多数の賛成者を得、しかも、東六郷で

は薄尾九一氏、矢口方面では中谷運動をやって工業会がだんだん大きくなると、私のところへいろいろな投書が来る。人心の動揺を掴み、これを足場に自己の地位を固め、一般大衆を食いものにする悪徳者というような内容のものも、一時途絶えていたと思つたらまた来るようになった。

私としては誠意を以って工業会のために尽力、一銭だって儲けたことはない。否、むしろ共同受注を潰発するために進駐軍兵舎新築に当り、その金物が全部プレス仕事なので、これを受注するため随分骨を折つたものだ。結局、この工事は全量受注は余りにも仕事が大変すぎたので、僅か十七八工場では受注しきれなかったこともあるけれども、見積りに参加した各工場群が本当の気持ちでやった、必ず成功したと思つた。中止には出来ず、既各工場では型を作り見本まで出したところもあるの、それらの工場に対しては、私個人がそれぞれ損害を払っている。

こんな個人的犠牲まで払ってやっているのに、出る釘は打たれるという、工業会のために一生懸命仕事をして自分の仕事はそのために何割か犠牲を払っているのに、その上、人から悪口を言われるなんて、こんなバカげた話はない。しかし、言つ奴には言わしておけという気になつて、会の運営を聞いていたら、それから二、三ヶ月も過ぎた頃、また同じ筆法の手紙が届けられた。しかし、今度は全然内容を異にしたもので、今までの考え方は違つていた。今後は更に中小企業のために尽力してくれ、という励ましの内容だったので、矢張り何事によらず時期というものがあつて、判るときには黙つていて

マニラロープ  
軍手、その他  
工場清掃用部品

フランス料理

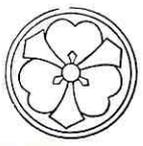
グレル双葉

山本登商店

東京都大田区蒲田5-23-5  
電話 蒲田 (731) 2 4 5 1

大田区蒲田4-43-12  
電話 (731) 0453 (732) 9735

御集會に  
お祝いに  
御法要に  
ぜひ鳥七の  
幕の内弁当折詰の御利用を



鳥 七

営業所  
目 宅  
(731) 063  
(738) 901  
(738) 998  
(738) 920

ヒダのスチール家具

1. デスク
2. 椅子
3. 間仕切
4. ロッカー
5. ファイリングキャビネット
6. 書庫
7. 部品棚他




ヒダスチール工業株式会社

本社 東京都千代田区大手町1-3 サンケイビル別館1階  
蒲田営業所 東京都大田区蒲田3-24-3 電話(733)5701-3



大田税務事務所

新庁舎へ移転

大田税務事務所では、ご承知の通り、かねてより新庁舎を建設中ですが、左記の予定により、新庁舎において執務することになりましたので、お知らせします。

記

執務開始 五月十二日(月)  
所在地 大田区西蒲田七ノ二ノ一、(もとの場所です)  
新電話 (七三三局) 二四二二(東京都編)

なお、大田税務事務所では、来る五月三十一日は自動車税第二期の納期限にあたるので、組合員にお知らせ願いたいとのこと。



左記の図書が新しく入りましましたのでお知らせします。  
組合事務所の書棚にございますので自由にご覧下さい。  
貸出しも行っておりますので、遠慮なくお申出下さい。

○貸金事情ニュース(都内中小企業)の四三年度貸金事情、主要五都市の四三年度モデル貸金事情(その他)  
○中小企業の貸金整理(森五郎著)  
○東京都中小企業改訂成算記録書(東京都編)

○発明考案の紹介Ⅲ(特許庁編)  
○発明考案の紹介Ⅳ(特許庁編)  
○中小企業のための手引(自由民主党編)

組合員だより



新加入組 左記の方々が新しく本組合に加入されましたので紹介申します。

○あなたはこんな機関を知っていますか(中小企業関係機関の手引き、中小企業庁編)  
○中小企業団地とは(集団化のすすめ、中小企業庁編)  
○昭和四四年度ホケッ卜予算書(経済懇話会発行)  
○欧州経済の構造変化と中小企業(欧州中小企業動向調査団報告書、商工中金副理事長賀屋正雄編)  
○東京都工業奨励館報告(東京都工業奨励館編)  
○経済構造四月号(ドル危機から為替競争へ、その他)



△品川区旗の台二ノ三ノ二)氏と合併、社名も左記の如く改されましたので、ここに謹んでお代表者吉田七郎氏、金属表面硬化業、電話(七五九)六三七五。  
△東京包装食品株式会社(大田区羽田六ノ五ノ九)小野藤三郎氏調味料及び食品製造並びに包装加工業、電話(七四二)〇〇二二、三七五三。  
△有限会社極東精機製作所

△大田区大森南五ノ三ノ一六)氏と合併、社名も左記の如く改されましたので、ここに謹んでお代表者吉田七郎氏、金属表面硬化業、電話(七五九)六三七五。  
△東京包装食品株式会社(大田区羽田六ノ五ノ九)小野藤三郎氏調味料及び食品製造並びに包装加工業、電話(七四二)〇〇二二、三七五三。  
△有限会社極東精機製作所

△大田区池上五ノ三ノ一三)代表者千葉博人氏では、創業二十四周年に際し生産増強のため、五ヶ年計画で設備の近代化を図ることになり、その第一期工事として、このほど新工場が落成、第二期工事に入っている。全計画の達成を俟って落成披露されること。  
△昭和三十四年度事業報告承認の件  
△昭和三十四年度収支決算報告承認の件  
△昭和三十四年度事業計画承認(次頁へ)

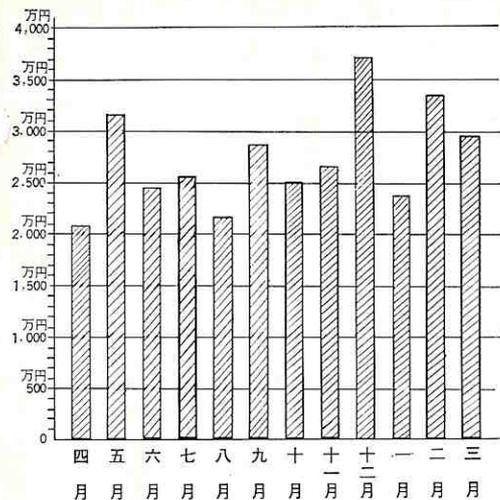
業務報告

燃 料 油 卸 小 売  
プ ロ パ ン 潤 滑 油  
有 限 会 社 降 旗 商 店  
東 京 都 大 田 区 西 六 郷 1 丁 目 5 0 - 1 1  
電 話 蒲 田 (733) 0 3 6 8 代 表  
(731) 5 7 3 3

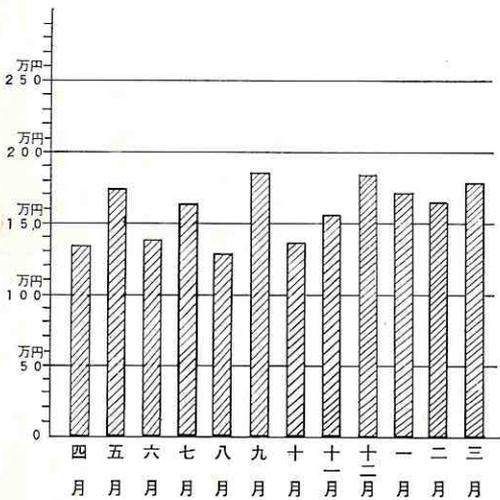
自 民 党 の 中 小 企 業 政 策 を 聞 く ( 青 年 部 会 )

青 年 部 会 総 会





昭和四十三年度商業手形割引取扱高



昭和四十三年度共同購入業務取扱高

- 役員 花輪十五、〇〇〇円
- 組員 花輪十三、〇〇〇円
- 役員 花輪十三、〇〇〇円
- 組員 花輪十二、〇〇〇円
- 役員 三、〇〇〇円
- 組員 二、〇〇〇円
- 役員 一〇、〇〇〇円
- 組員 五、〇〇〇円

④創立二十周年記念式典における感謝状並びに表彰状に関する件

⑤韓国視察並びに技術研修生に関する件

⑥退職役員に対する感謝状並びに記念贈呈に関する件

⑦災害見舞金

⑧その他の慶弔見舞金につ

いては理事長が決定する。

第三条 この内規は昭和四十四年四月一日より実施する。

韓国夕金議員金圭甫氏来訪談話によって、韓国視察と韓国技術研修生の受入れについて検討すること

に決定。

退職役員に対し、感謝状並びに記念贈呈することに決定。

青年部会懇親会(於稲取温泉)



作業帽子・作業服  
事務服・雨合羽  
タオル  
製造・販売

**今 村 商 事**

中央区日本橋小伝馬町3の5  
TEL (661) 5 7 6 0

**クレトイシ代理店**

第一極薄切断砥石、煉瓦ブレード、帝研オフセット、鋼材切断砥石、三菱ダイヤモンド工具、X17ダイヤモンドペースト、研磨布紙ベルト、研磨機、切断機、バレル回転機、メディア・グリットショート、クレカット研削油、研磨微粉

**中央砥研材株式会社**

東京都文京区湯島3丁目12番1号  
TEL (833) 9761代 (831) 9760

**蒲田工業協同組合**

TEL (732) 7 8 2 1 - 3

取 扱 品 目

- 1、超硬工具(バイト、工具)(三菱、東芝)
- 2、作業衣、帽子
- 3、安全靴、保安帽
- 4、ウエス、軍手
- 5、金属製機、椅子、書庫、ロッカー、部品棚
- 6、油及び塗料
- 7、砥石、ベルト、化学薬品類

御一報次第直ちに参上して御見積り致します何卒御利用下さい。

刺子

了るよし

蒲田三十一四一四京浜線踏切際  
電話 蒲田(73) 三三三三  
三三三三  
三三三三  
三三三三