

△前頁より▽
 ことができなかったら、経営者としては落第です。
 親企業や得意先から、叩かれても、絞られても、ジッと耐えて、我慢強さには感じますが、なぜ、そんな受身の態度をとらなければならないのか。その理由は、ただ一つ、営業力の弱さにあることをよくお考えになっていたいただきたいのです。

営業力を強化し、積極的な活動を展開することこそ、わが国の中小企業の全般についての、緊急を要する重大施策なのです。

製造部長が
 営業の第一線で
 I社の製造部長は、朝出勤する

と、一時間ぐらいでその日の製造指示や必要業務を済ませると、背広を着かえて得意先へ出かけるのです。それが殆んど毎日、電車の定期券を買い、得意先に一日中いて、しかも、それをもう何年も続けています。

その理由を、彼は私に次のように語ってくれました。
 「製造部長だから、社内にて生産に専念しておればよいのではないかと、と思われるかもしれませんが、しかし、営業に任せておいたのでは、仕事欲しさに安い値段で受けたり、仕事の内容がわからないままに安い値段で受けたりする場

合が多いのです。それを、製造の能率でこなすのはなかなか容易ではありません。
 そこで、営業員は別の事業面の仕事に回って貰って、私が自分で営業をしています。

毎日のように得意先に入り浸っていますので、たいがいの情報は他社に先がけてキャッチできるし、得意先の担当者にしてみても、新

しい仕事があると、私をそばに置いて、私に一番先に話すことになりま

私に営業員よりも、一割高け注文をとれば、その仕事が続く限り、労せずして一割収益が多いことになりま

製造部長というのは、物を製造する部長ではなく、経済的価値を製造する部長なのだ、私は考えているのです。私の考えは間違っているのでしょうか。

「私に社長に、あなたの会社の高収益の理由は何ですか。」
 「私は女で経営のことは余りわかりません。幸いにも、息子たちがよくやってくれているので、なんとかやっています。」
 「私は女で経営のことは余りわかりません。幸いにも、息子たちがよくやってくれているので、なんとかやっています。」

用負担をうめて、なお余っているマンに高い売上ノルマを課すことには、是非について、考えざるを得ません。この実例を見せつけられ、営業せんでした。

社長自ら営業の先頭に立て

〇社から、セールスマンの訓練をして欲しいとの依頼があった。営業成績が思うように、というよりは、はなはだ振わないというのを

者が販売に力を入れずに、生産に力を入れているのは、それは会社ではなくて工場なんです。売ること

を考えると、いくら生産しても業績が上がらないうわいありません。

同社は、生産財メーカーで、様子を聞いてみますと、経営層や部長は、生産の合理化や内部管理に忙しく、販売は知らん顔をして

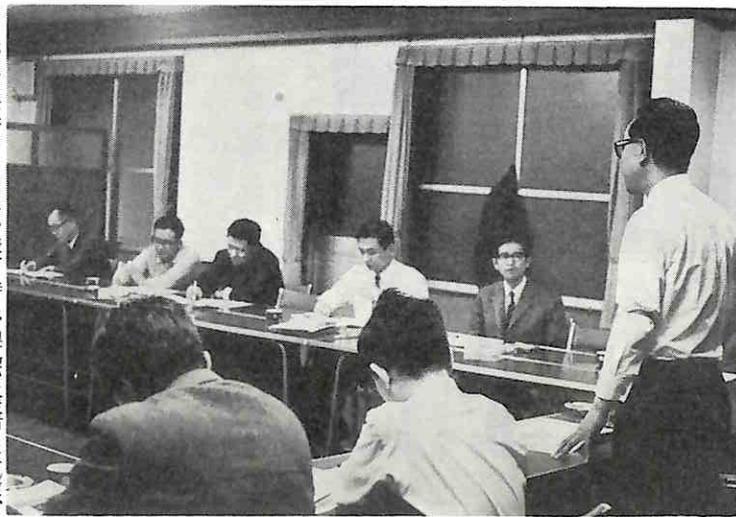
に任せ、販売は知らん顔をして長級は、生産の合理化や内部管理に忙しく、販売は知らん顔をして

に任せ、販売は知らん顔をして長級は、生産の合理化や内部管理に忙しく、販売は知らん顔をして

に任せ、販売は知らん顔をして長級は、生産の合理化や内部管理に忙しく、販売は知らん顔をして

に任せ、販売は知らん顔をして長級は、生産の合理化や内部管理に忙しく、販売は知らん顔をして

に任せ、販売は知らん顔をして長級は、生産の合理化や内部管理に忙しく、販売は知らん顔をして



指揮しなければならぬが、必ずしもトップが常時第一線に立たなくてもよいが、しかし、生産財はトップが常時営業の第一線に立たなければならないのです。

この原理を無視して、いくら営業にハッパをかけても効果は少くセールスマンの訓練よりも、トップが変わることが先なのです。

販売がなくて経営はあり得ません。だから、企業規模の大小、業種、業態を問わず、社長自ら営業活動をするか、さもなければ、社長の次の地位にある人が、販売の実質上の最高責任者でなければならぬのです。

特に、中小企業の場合には、社長自ら営業をやるのが最もよい、というよりは、社長がやらなければダメです。社長自らお客様に接し

お客様の要求を知り、その要求を高率先垂範は、物を作る面ではなく、売る面をやってほしいのです。社長が営業に力を入れないというところは、経営に対する意識が不足していると言われても仕方がありません。営業活動のない

経営はないからです。

一般に、わが国の企業の価格政策を見透かして、二〇〇円に売ると策には、効率という考え方が余りないように思います。

特に、中小企業、なかんずく下請企業には価格政策は殆んどありません。あるのは、「原価主義」という神話なのです。

製品価格の見積りは、まず原価を計算し、それに適正利益率（それは多くても一〇パーセントを超えない）を付加し、これを見積書には二・五パーセント程度に作

文するというのが、適正価格であるという考え方であり、それ以上の利益を得るのは「暴利」であるといふまじいことを忠告する考え方をしています。

暴利というのは、一〇〇円の価値しかない商品を、相手の足もと

足させるには、どうしたらよいかを絶えず考えていなければならぬ。

私は会社にお伺いして、社長にお目にかかったとき、社長が作業衣を着て、しかも、それが油で汚れていたら、「この会社はダメだ」と思います。

たとえ作業衣を着ていても、それは上衣だけで、しかも汚れてはならず、上衣の下はワイシャツにネクタイで、上衣を脱いで背広を着れば、いつでもとび出せる用意を整えているべきです。

率先垂範は、物を作る面ではなく、売る面をやってほしいのです。社長が営業に力を入れないというところは、経営に対する意識が不足していると言われても仕方がありません。営業活動のない

経営はないからです。

一般に、わが国の企業の価格政策を見透かして、二〇〇円に売ると策には、効率という考え方が余りないように思います。

特に、中小企業、なかんずく下請企業には価格政策は殆んどありません。あるのは、「原価主義」という神話なのです。

製品価格の見積りは、まず原価を計算し、それに適正利益率（それは多くても一〇パーセントを超えない）を付加し、これを見積書には二・五パーセント程度に作

文するというのが、適正価格であるという考え方であり、それ以上の利益を得るのは「暴利」であるといふまじいことを忠告する考え方をしています。

暴利というのは、一〇〇円の価値しかない商品を、相手の足もと

足させるには、どうしたらよいかを絶えず考えていなければならぬ。

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
 TEL (752) 9 5 1 5、3 4 7 4

切味のすごい!
ダイヤバイト
 ◇ DBN
 超硬特殊バイト
 州 壱
 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 7-1-11
 電話 (731) 3419, 6658 (733) 2861

△前頁より▽
これは重要なことなので、適正利益率の考え方の間違いを、実例をあげて説明しよう。

「C社はT社の下請で、Aという製品を作っている。

A製品の設計はT社であり、売価は三〇、〇〇〇円、材料費は二〇、〇〇〇円、所要工数は六〇〇分であった。

最近、C社はA製品の自主改良研究の成果として、性能は全く同じで、材料費一〇、〇〇〇円、所要工数三〇〇分という画期的なものを開発した。

C社は、これをT社に売り込むのに、価格に対してどのような方針で臨むべきか」

(蛇足であるが、これは作り話ではない)

C社はこれを二八、〇〇〇円で売り込み成功したのです。「この価格以下では新製品はやはり現在の製品を続ける」と言い張ったのです。C社社長の大ヒットです。

この考え方は、一見暴利のように見えるが、適正価格とは、材料費一〇、〇〇〇円、工賃として従来の半分の五、〇〇〇円プラスアルファ(おまけ)は多くても一、〇〇〇円程度であると考えると、勝っていますが、これは間違っているのです。

そもそも、材料費を二〇、〇〇〇円、工数を三〇〇分節約したのはO社であって、T社ではないのです。だから、その節約分の大部分はアイデア料としてC社がとり、何もしないT社に少しのメリットしか与えられないのが当然なのです。

これを、一六、〇〇〇円にしてしまえば、アイデアを出したO社から他社のまわりの大きな

のメリットはごく僅かで、なにもしないT社が大部分のメリットを得るといふことになりません。こんな不合理なことはありませぬ。

N社は鉄「キログラムが二、〇〇〇円に売れるというすばらしい特許を持つている。それを、営業部門では、多量生産すれば原価が下がるのだから、ここまで値下げしても、なおこれだけの利益率

が得られる、という皮算用をしているのです。N工場長はこの製品の発明者であるが、

「営業の奴にも困つたものだ。高く売れるものを、わざわざ安く売らうとしている。それも、バラバラな安値だ。高く売るのは暴利ではない。アイデア料だ。高い値で置つても、お客は自分の会社のためになるから買つた。お客も喜んで、それを、自分の会社の収益を、なぜ自ら落さなければならぬのだ」と嘆いていました。私も全く同じ感です。

日本人には、このアイデア料という考え方が理解できないらしいのです。わかるのは、材料と工数という物理的なものだけです。

大企業は下請にVAをやらせてこのメリットを全部吸い上げています。よく言えは立派であり、悪く言えは横暴です。VAに知恵を絞つた下請は、ほんとうは知恵なしと言わざるを得ません。

技術料と同じです。長年に亘つて積みあげた技術で、従来の価格よりも安く受けて、なおかつ大きな収益をあげるのには、暴利ではなくて経営の知恵なのです。

アイデアや技術のみで勝負するから、経営がなければ、それらから他社のまわりの大きな

な収益を生み出すことができず、アイデアや技術にしかたよれない社長は、経営者としては落第です。こうした経営者が会社をつぶすの営を「人」なのです。単なるア

生産性変化率格差

ある生産メーカーの話ですが、ご多分に洩れず、激しい競争にしのぎを削り、その上、主材料である鋼材が大幅に値上がりして行く



方法は改善によって大幅に生産性を高めることができます。このように「生産性変化率」の大きな差を生むのが、これによって増大する

アイデアや技術にしかたよれない社長は、経営者としては落第です。こうした経営者が会社をつぶすの営を「人」なのです。単なるア

きない相談なのです。値上げする以外に方法はありません。

それを、業者が互いに張り合つて競争していれば、共倒れになり、早く協定して値上げをします。

国際紛争・世界経済・自由化の嵐・技術革新・後進国の台頭・人口の変化と消費者の変化・流通革命……企業をとりまく環境は目まぐるしく変わって行きます。

そして、これらの変化が、直接・間接に、緩急をとり、企業に影響を及ぼしてきます。

もしも、変化への対応を誤つたならば、企業はたちまちピンチに陥るでしょう。

社長こそ、この変化を見極め、それに対応する戦略を決定する人なのです。社長が企業の内部にはかり目を向けていたら、その会社はつぶれてしまうのです。

最後に、組織論について。経営者と称する学問における組織論は、人類が昔から持っている組織(軍隊・学校・宗教団体など)のための組織論に基づいている。そして、これらの組織は「変化を阻止する」という特性を持っている。

ところが企業体の組織は、「変化に対応する」という特性を持っている。これは、企業体では、もつとも組織(軍隊・学校・宗教団体など)のための組織論とは異なる。そして、これらの組織は「変化を阻止する」という特性を持っている。

観念的組織管理論に

まどわされるな

現に、わが国のすぐれた企業で進行している組織変革が、雄弁にこれを物語っています。だから、企業体では、もつとも組織論とは異なる。そして、これらの組織は「変化を阻止する」という特性を持っている。

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

赤 馬 重 油
モ ー ビ ル ガ ス
モ ー ビ ル 灯 油

モービル石油(株)特約店
三愛石油(株)代理店

株式会社 新 興 商 事

東京都大田区多摩川2丁目29番8号
電話 (758) 1 6 2 7 (代表)
倉庫 東京都大田区新蒲田3-8-8
電話 (733) 9 6 8 5



相談室

問 通常の使用時間を越えて使用される機械等の償却費の特例についてお知らせ下さい。

答 法定耐用年数は通常の作業条件のもとで使用される場合における年数であり、この通常の作業条件のもとにおける使用時間を越える場合は、特別の取扱いが必要となるので、税務署長への届出を条件に、次の計算による増加償却が認められています。

当期の償却限度額Ⅱ通常の償却限度額+通常の償却限度額×増加償却の割合。
増加償却の割合Ⅱ当期における機械装置の一日当りの超過使用時間の数×千分の二五。

この場合、増加償却割合が一分に満たない場合は、増加償却は認められないこととされているので一日当りの超過使用時間が四時間未満の場合には、増加償却は一分

未満となり、増加償却を認めないこととなっております。

問 中小企業者の機械等の割増償却の制度について改正が行なわれたと聞いていますが、その内容を簡単に説明して下さい。

答 従来、青色申告の中小企業者であつて、かつ、中小企業近代化促進法第三条一項の指定業種に該当する事業を主として営む場合

には、その所有する機械装置・工場建物等について普通償却額の三分の一に該当する金額の割増償却ができることになっていました。

この割増償却が認められる指定業種は、四三年三月三十一日まで

割増償却が認められる最終期限を四八年九月三十日までに終了する事業年度と改正されましたので、おくれ指定を受けた業種は五年間の認定期間が短縮されることになりました。

問 税法改正により普通償却にかかると償却不足額の繰越制度が廃止されたと聞いていますが、その内容についてご説明下さい。

答 改正前においては青色申告書提出する法人については、償却不足額の三年間の繰越し制度が認められていましたが、この制度は償却計算を極めて複雑にし、利益調節の手段として乱用されるおそれがあるので廃止することになりました。

この改正規定は昭和四二年六月一日以後を開始する事業年度から適用され、この改正規定が最初に適用される事業年度以前に生じた償却不足額は、従来とおり今後もその繰越を認めることになってい

足額については、計算明細書添付を条件に、三年間の繰越しを認めることになっていました。



掲示板

移 転

大田税務事務所では承らく仮庁舎住いだつたが、このほど新庁舎が落成、五月十二日より新庁舎で事務を開始している。

新庁舎所在地
大田区西蒲田七ノ二ノ一(もとの事務所あと)
新庁舎電話番号
(七三三)二四二一代

☆

☆

移 転



組合員だより

▽有有限会社極東
精機製作所(大田区南蒲田二ノ二ノ二三、代表者鈴木福男氏)では、このほど左記に移転

されましたのでお知らせします。

新住所
大田区南蒲田二ノ一九ノ四
新電話番号
(七三四)六四六一代

計 報

滝口一彦氏 本組合青年部委員
滝口一彦氏(大田区蒲田一ノ三ノ二〇、株式会社滝口製作所取締役営業部長)は、去る五月十七日午後四時四十五分、クモ臈下出血のため、急逝されましたので、ここに謹んでお知らせ申上げますとともに、氏のご冥福を心からお祈り申上げます。

図書室だより



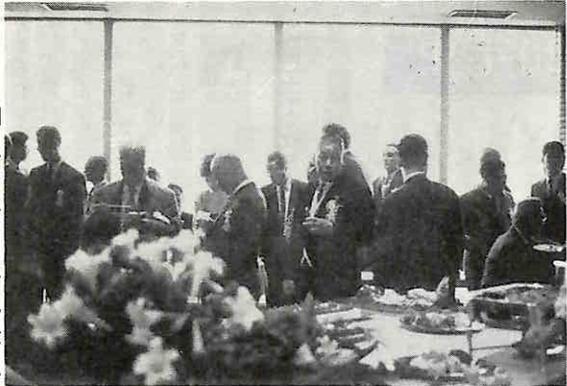
左記の図書が新しく入りましましたのでお知らせします。

組合事務所の書棚にありますので、ご自由にご覧下さい。貸出しも行っております。ご遠慮なくお申下さい。

記

○東京都の労働事情(東京都労働局労働部労働組合課編)
○賃金調査結果報告(大田区連青年度連絡協議会編)
○賃金事情(都内中小企業の四三年賃金事情実例・欠勤・ストライキ・遅刻・早退の賃金控除の取扱い例、コンピュータ導入一四〇社にみるオペレーター、プログラマー、プランナーの採用賃金・労働時間の実

〈次頁へ〉



創立二十周年記念祝賀会にて

祝賀会アトラクション(大谷、高橋両常任理事)

燃 料 油
プ ロ パ ン

潤 滑 油

卸 小 売

有 限 会 社 降 旗 商 店

東 京 都 大 田 区 西 六 郷 1 丁 目 5 0 一 1 1

電 話 蒲 田 (733) 0 3 6 8 代 表
(731) 5 7 3 3



相談室

問 通常の使用時間を越えて使用される機械等の償却費の特例についてお知らせ下さい。

答 法定耐用年数は通常の作業条件のもとで使用される場合における年数であり、この通常の作業条件のもとにおける使用時間を越える場合は、特別の取扱いが必要となるので、税務署長への届出を条件に、次の計算による増加償却が認められています。

問 増加償却の割合は当期における機械装置の一日当りの超過使用時間の数×千分の二五。

答 従来、青色申告の中小企業者であつて、かつ、中小企業近代化促進法第三条一項の指定業種に該当する事業を主として営む場合は、その所有する機械装置・工場建物等について普通償却額の三分の一に該当する金額の割増償却ができることになっています。

問 増加償却が認められる最終期限を四八年九月三十日までに終了する事業年度と改正されましたので、おくれ指定を受けた業種は五年間の認定期間が短縮されることになりません。

問 税法改正により普通償却にかかると不足額の繰越制度が廃止されたことについて、その内容についてご説明下さい。

答 改正前においては青色申告書を提出する法人については、償却不足額の三年間の繰越し制度が認められていましたが、この制度は償却計算を極めて複雑にし、利益調節の手段として乱用されるおそれがあるので廃止することになりました。

この改正規定は昭和四二年六月一日以後開始する事業年度から適用され、この改正規定が最初に適用される事業年度以前に生じた償却不足額は、従来とおり今後もその繰越を認めることになっています。

なお、特別償却にかかると償却不足額については、計算明細書添付を条件に、三年間の繰越しを認めることになっています。



掲示板

移 転

大田税務事務所では承り、仮庁舎にいたつたが、このほど新庁舎が落成、五月十二日より新庁舎で事務を開始している。

新 庁 舎 所 在 地

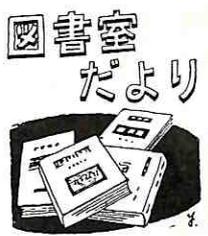
大田区西蒲田七ノ二ノ一(もとの事務所あと) 新庁舎電話番号 (七三三) 二四二一代



組合員だより

▽有会社極東 精機製作所(大田区南蒲田二ノ二ノ三、代表 妻鈴木福男氏)では、このほど左記に移転されましたのでお知らせします。

移 転



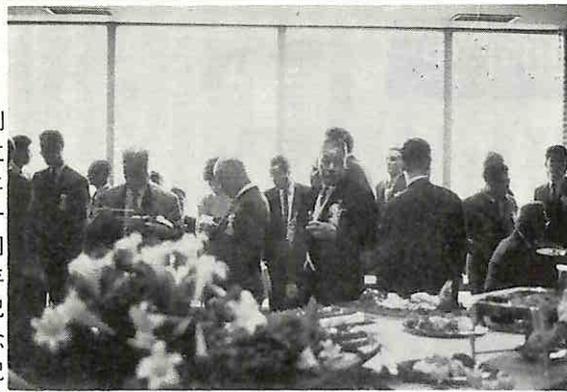
図書室だより

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

記

○東京都の労働事情(東京都労働局労働部労働組合課編) ○賃金調査結果報告(大田工運青年部連絡協議会編) ○賃金事情(都内中小企業の四三年賃金事情実例・欠勤・ストライキ・遅刻・早退の賃金控除の取扱い例、コンピュータ導入一四〇社にみるオペレーター、プログラマー、プランナーの採用賃金・労働時間の実)

▲次頁へ▼



創立二十周年記念祝賀会にて

祝賀会アトラクション(大谷、高橋両常任理事)

燃 料 油 潤 滑 油 卸 小 売

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

前頁より

○中小企業と労働問題(労働者は一ヶ月どれくらい休むか、その他、東京都中小企業経営者協会編)

○商工金融(中小企業における電子計算機の利用、その他)

○税務問答集(東京都中小企業団体中央会編)

○最近の日本経済と中小企業(日本学術振興会中小企業委員、元慶大教授伊東啓吉著)

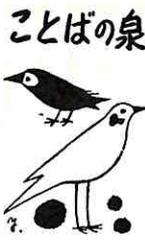
業務報告

四月商業手形割引取扱高 二六、一一四、四五二円

四月共同購入業務取扱高 一、一四八、七八六円

四月一日 昭和四十四年度東京都機械類購入資金貸付、工場施設改善資金貸付、福利施設設置資金貸付

①中小企業界一主催座談会出席



ことばの泉

うものを祀っている。元来、舍利は骨を意味する梵語で、宗教的には徳のある人の死屍を火にすればその骨より粒を生ずる。その性質こぶる堅固で推撃にも砕けない。これを供養すれば福徳を得ると信じられていた。だから、釈迦の入

付並びに中小企業設備近代化資金貸付についての説明会開催について通知

五月二日 定例経営サロン(青年部会)

①経営者よびま

経営者についての問題点についてディスカッションをした。

②韓国視察旅行の件

韓国国会議員金圭南氏と本青年部会有志との懇談会の節

③大田区体育館施設利用借入れの件

組合として借入れ申込みすることにした。

④中小企業界一主催座談会出席

⑤ソ連訪問旅行について、一六ミリによる解説があった。

四月三日 昭和四十四年度東京都機械類購入資金貸付、工場施設改善資金貸付、福利施設設置資金貸付について通知

四月四日 昭和四十四年度東京都中小企業設備近代化資金貸付について通知

四月九日 役員死に伴う補欠選挙の件通知

本組合監事豊間靖氏の死に伴う補欠選挙を、来る五月十九日午後三時三十分より羽田東急ホテルにて開催の第二十四回常総会において行つた旨を通知

四月十日 昭和四十四年度東京都中小企業技術者研修について通知

四月二十二日 常任理事会

①総会提出議案審議の件

イ、昭和四十三年度事業報告承認の件

報告書通り承認可決

ロ、昭和四十三年度収支決算報告承認の件

報告書通り承認可決

ハ、昭和四十三年度剰余金処分案承認の件

原案通り承認可決

ニ、昭和四十四年度事業計画案承認の件

原案通り承認可決

ホ、昭和四十四年度収支予算案承認の件

原案通り承認可決

ヘ、監事死に伴う補欠選挙の件

豊間監事死に伴う補欠選挙を来る第三〇回常総会において補欠選挙を行つたが、候補者として豊間厚氏を推薦することに決定

②第二十四回常総会、創立二十周年記念式典並びに祝賀会次第

役

韋駄天走り

く逃げるときを、韋駄天が後を追って取り返したものだといふところから、牙舍利が伝来せられたのであつたわけである。

これには及ばないが、中里介山の大作「大菩薩峠」には、七兵衛という足の速い盗賊が登場する。夜の間に数十里を歩いて上州や甲州まで出かけ盗みを働いたというから、韋駄天の生まれ変わりのよう

また、江戸時代の公儀の飛脚なども、最も速いものは、江戸京都間を東海道経由で五十八時間で走っている。これは「無廻(むく)く」と言つて、文字通り昼夜兼行で、途中の訊問もなく、大井川などの渡しにも渡河の優先権をもち東海道百二十四里強を、現在のマラソン選手の半分くらいのスピードで走破している勘定になる。

元禄十四年三月十四日、浅野長矩の刃傷を固辞に報ずるため、藩士早水藤左衛門、高野三平の兩名は、巳の刻に江戸を出立、早駕籠を乗り継いで五日にして播州赤穂に到着したといふ。これなども相当な速さと言えます。

塗料; 塗装機材の コンサルタント



どんな事でも気軽に相談下さい

株式会社 昭和塗料商会

本社 東京都大田区南蒲田1の21番12号(738)1151代
 横浜支店 (23) 4461代~3 中野支店 (381)7173代
 名古屋出張所 (361)3 6 7 5 前橋出張所 (23) 4 0 7

日本石油 糶谷給油所

食用油・ストーブ用白灯油
ガソリン・機械油・ワックス
塗料一式

有限会社 佐藤油店

西糶谷 4-28-16
TEL (742)-1447~8・5889

ゼロックス
XEROX
組合備付のゼロックスを
御利用下さい

タイプ印書は組合へ
蒲田工業協同組合
電話七三二一七八二一代

Eikido

新聞印刷
社内報

株式会社 栄輝堂印刷所

新大橋工場 東京都江東区深川新大橋2-5
 都電・都バス 新大橋停留所際
 電話 東京 634-4761 代表
 分室 東京都中央区新富町2-9
 電話 東京 551-1501

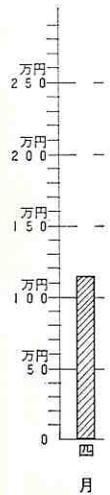
旅と宿

ヤシマ観光株式会社

東京都港区西麻布1~15~7
電話 (403) 4331 (代)



昭和四十四年度商業手形割引取扱高



昭和四十四年度共同購入業務取扱高

- △前頁より▽
割分担について
- 1、開会の辞(永森副理事長)
 - 2、理事長挨拶(川瀬理事長)
 - 3、議長選任
 - 4、議事
 - 5、新監事挨拶
 - 6、閉会の辞(新海常任理事)
 - 7、開会の辞(永森副理事長)
 - 8、理事長挨拶(川瀬理事長)
 - 9、感謝状贈呈
 - 10、表彰状授与
 - 11、米賀祝辞
 - 12、閉会の辞(新海常任理事)
 - 13、創立二十周年記念祝賀
- 第三部「創立二十周年記念祝賀会」
- 1、開会の辞(戸上専務理事)
 - 2、理事長挨拶(川瀬理事長)
 - 3、乾杯
 - 4、米賀祝辞
 - 5、歓談(この歓談中に、大倉常任理事他一名の日本舞踊、高橋常任理事の仕舞をアトラクションとして開催)
 - 6、万才三唱
 - 7、閉会の辞(村岡常任理事)
- 尚、受付、案内係、会場係、米賀係、記念品係、進行係等、当日出席の役員並びに青年部会員の方々に分担して担当して貰うことに決定。
- ③米賀に関する件
米賀として40名に招待状を発送することに決定。
- ④青年部会役員に感謝状贈呈の件



祝賀会 アトラクション

創立二十周年にあたり感謝状を贈呈することに決定。

⑤記念品に関する件
記念品として旅行用三ツ折タミ式洋傘を決定。

⑥祝賀会に関する件
祝賀会の内容について、羽田東急ホテルに行うことに決定。

⑦中小企業等協同組合法施行二十周年記念都知事表彰に関する件
この件に関し、本組合、役員三名、職員二名を推薦することに決定。

⑧理事会日事決定の件
次回理事会を来る五月七日(水)午前十時より開催することに決定。

四月二十三日 月例研究会(青年部)
場所 蒲田工業会館

①五月経営サロンについて
左の通り決定。

日時 定例日は五月七日(第一水曜日) なるも、講師の都合による変更。

場所 蒲田工業会館
テーマ II「労務管理の要諦」
講師 II 江木武彦氏

②五月月例研究会について
左の通り決定。

日時 講師の都合による。

場所 II 蒲田工業会館

③六月月例研究会(青年部)について研究することに決定。

④組合創立二十周年記念式典並びに祝賀会について
五月十九日開催の組合創立二十周年記念式典並びに祝賀会にはなるべく出席し、その運営について協力することに決定。

⑤韓国視察について
研究課題とし、その研究方を鳥海副会長に一任することになった。

⑥情報交換

テーマ II「部下把握の要諦」
講師 II 江木武彦氏
聴講対象者 II 会員各事業場における中堅幹部。

作業服・事務服・耐酸服
帽子・防寒衣・タオル

今村商事

東京都中央区日本橋小伝馬町2-7
TEL (661) 1 9 7 3
横浜市保土ヶ谷区万騎ヶ原32-74
TEL (361) 1 7 9 4

事務用品と紙

速時配達
日本法令様式販売所
京浜線大鳥居駅前

電話東京(742) 6 3 6 1(代)

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
よし

蒲田三二四一四京浜線踏切除
電話蒲田(731) 三三四〇
七三七四