

# 工業蒲田

発行所 東京都江東区新橋2丁目2番地29号  
 編集者 蒲田工業協同組合  
 印刷所 東京都江東区新橋2丁目2番地29号  
 電話 東京(3732) 蒲田(7) 編集 紙編 機関 紙編 機関

## 新春放談あれこれ

司会者 おめでとうございます。昨年は債券の暴落とか、金利の上昇、ものすごく状況が変わりました。今年も消通筋の情報では、アメリカの不況は必至だという状況です。そういうことで、我々中小企業

### 本年の見通し

A 日本経済がどのように左右されるかということですが、日本だけでやっているわけでもないです。相手の国に合わせてやっています。安くていいものは、最終的には強くなるということだと思います。特に私どもの場合、自動車産業です。当然これから、輸出は減っていきます。国内需要は、今迄余りにも過ぎましたから、その影響は出てきます。私どもの場合、少量のハンドワーク品に近い物を造って特徴が

Bさんが今おっしゃられたように、省力関係の設備は、各企業ともっとしてもやらないを得ないものですね。二七、八年の傾向としては、やはり増強、いわゆる生産ラインの補強としては控えられるけれども、省力化に関しては最少限度やるでしょう。

### 省力化と設備投資

C 私どものところも、ある程度の設備関連産業です。これだけ高金利時代に入ってしまったと、無借金設備投資をやっている企業はまずありません。だとしても、我々の関連産業はスローダウンしていくんじゃないでしょうか。ただ、極端な落ち込みというところは考えられない今の社会情勢だということが言えます。

D 去年までよかったです。過去を振り返ってみますと、そんなに悪くなかったから、今年もよいくらいだろうと思います。規模が小さいですからね。

E 私は、今年も経営環境としては、前半はやはり厳しいと思います。二四、五年、うちの周りが騒いでいます。Eさんのところは、特に心配はしていません。Bさんは、固定費から変わらないうことはあります。公の金を使っている場合は、固定費から減ることができません。

多少ダウンしても、三〇年こんな仕事をやっていますと、いろいろな知り合いもあり、ちょっとした技術力も持っているつもりです。司会者 経済が急速に変わるといっても、二ヶ月後に急に変わることはあり得ないですね。急速に変わるといっても、大体半年でしょうね。だから、今仮に、去年から、まああと一、二ヶ月が、半年度にだんだんドロップしていくかというところですね。いきなりとんとん、というところはあり得ないです。D あり得ないです。スローダウンだから、結局、経営者の知恵と何かで、より緩やかに持っていくというのは、企業側の努力では……

- 「新春放談あれこれ」①④
- 「青年部に加入下さい」④
- 「掲示板」④
- 「講習会・講演会」⑤
- 「短期技能講習会」⑤
- 「業務報告」⑥
- 「年賀広告」⑦⑧



理事長 石森 憲蔵

### 年頭ご挨拶

蒲田工業協同組合

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。組合員の方々並びに本組合の皆様には、一家族お揃いで健康にて、新年をお迎えになられたことと、同慶に存じます。昨年のわが国経済は、円安株安、債券安に振り回され、年末には、湾岸危機に揺れる一年でした。その間には、東西ドイツの統合など、国際社会の激動があり、変化と崩壊の交差する年でした。国内を振り返ると、労働力の不足、そして社会的風潮は、高級

動刀と、優れた加工技術に依って作り出された付加価値が、国の経済を支えてきたのではと考えられる。木鶏会の前身である、青年部会から育てられた人達であります。組合の先輩の皆様が各企業の後継者と、団体の後継者の育成のために作られた青年部会が大変恵まれた環境と、各自の努力の結果と、組合員皆様のご理解をありがたく感謝申し上げます。後になりましたが、本年は、羊の年で、「祥瑞」は「羊は祥なり」とのり、「祥瑞」として吉兆即ちめでたいの意があります。どうぞ、組合員の皆様、木鶏会の皆様、吉兆の年でありますよう考え方はしていません。その都度、その都度のプライムを見ながらやっています。

先ほど言ったように、今迄は設備を相対的に定めてきましたが、本年は、金利の高いのは困りますがね。さっきのCさんの話じゃないですが、無借金でできるわけじゃないから、それ相応に借金して、それ以上稼いで出す目標をやるしかないんじゃないですか。周りの皆さんもそうですが、省力化の機械ということでは、人がどうしても足りないから、更に進むと思います。生き残るために、人がいないから、ただ置いていただけじゃなくて、人を呼び上げていくとか育てていくんですね。その戦略も大事な事じゃないかと思えます。さっき、Dさんがおっしゃったような技術力を前面に押し出してやっていたら、まだまだこれから先はあるという経営戦略をやっています。ですから、金利の問題についても、これから金利負担が業にとつてだんだん大きくなってきますから、改善はしていきますが、

(前頁より)

### 見直したい付加価値

司会者 きょう集った人は優等生ばかりだね。(笑)

どうですか。Cさん

C 昨年あたり、かなり仕事の量はあったと言われていましたがこれは中小企業だけじゃないです。それは今から十五年位前の経営感覚なんです。

一般的に、コストアップを売上げでカバーできる受注が非常に少なくなりました。これが今度の景気の特徴でカバーできない時代に入ったんです。

今までは、付加価値ということ

は大手を含めて労働市場のこのような悪化、設備投資の借入金が増加して、コストアップが売り上げ増でカバーできない時代に入ったんです。

今までは、付加価値ということ

### 新春講演会 新春賀詞交歓会

蒲田工業協同組合  
同 木 鶏 会

明けましておめでとござい  
ます。

皆のま方は、一健勝にて平成三年の新春をお迎えになられたこと心からお慶びを申し上げます。

旧年中は格別のご高配ご支援を賜り衷心より厚くお礼申し上げます。本年も何卒ご指導ご鞭撻の程よろしくお願ひ申し上げます。

さて、恒例の新春講演会並びに新春賀詞交歓会を左記の通り開催いたします。

新春講演会  
日時 平成三年一月十一日  
(金)午後四時～六時  
場所 蒲田工業会館  
テーマ 「本年の景況と企業経営」

講師 財団法人経済研究協会  
理事長 叶 芳和氏

新春賀詞交歓会  
日時 平成三年一月十一日  
(金)午後六時より  
場所 蒲田工業会館  
会費 一万円(当日持参)  
下(次)

講演会の講師にはアメリヒ等でおなじみの(財)国民経済研究協会理事長の叶 芳和氏をお招きして、本年の景況と企業経営をお聞きの予定となっております。

利益を出しているわけです。

その大企業の犠牲になっているのは、労働組合じゃないけれども中小企業が一生懸命に頑張っているんです。苦しい結果だと思えます。

ですから、日本経済の二重構造を適正化へ早く持つていかないと適正な利潤を求めた企業がいつまで耐えられるか。

ミクロの問題に入ったという気がするんです。

司会者 そういう状況が、今年の何月ごろから出てくるんです。

C 三月の決算が出て、五月にははっきりしてくるんじゃないでしょうか。

営業利益は結構出していますよ。ところが、借金の多いところなど、営業外支出ですばんと持っています。

経営努力と言っても、金利が8%上ったり、下ったりされたんじゃないでしょうか。

若し経営者の方はパワーがあるからやってられるけれども、設備投資も減りに減って、慎重に対応すべきでしょう。

司会者 反論はないですか。

A 反論はないですが、ただ、土地神話が崩れることを心配しています。

今迄土地の担保で借入れしていたところが、評価がだんだん下がり、根拠の限度の引下げなど借入金の多いところは心配です。

とくに、忙しいから利益が出る。量を上げたから利益が上るといっている。それは違います。

規模以上の仕事をやるとときに、生産方法が違いますから、人はかかるし、稼働は悪くなるというところで、赤字になりかねません。

だから、我々の企業は、適正規模以上の仕事はやっていけないと私は思っています。

ある日 私は「今月から朝は八時半で、五時になったら、どんな仕事をしても、お客さんが待っていない、パッと帰ろうよ」ということで、三年間やってみました。

それから利益が出ました。

二〇年近く、残業しても利益はほとんど出ませんでした。

その時に、だめなら、やめちゃうかと思ったこともありまして。

司会者 今は相当タイムスタディを考えるようになってきたわけですね。

D お得意さんも、そういうものだと思って無理も言わなくなりました。

今のごときは、みんな不平も言っています。

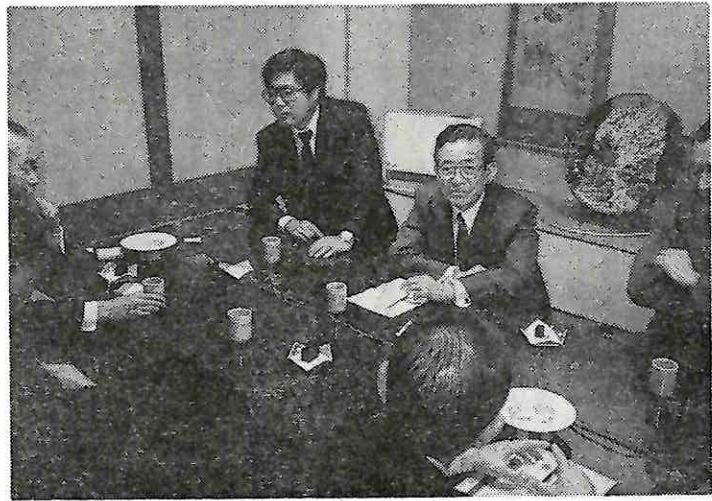
わなないで、遅刻も欠席もありません。

お客さんもわかつたみたいで、五時過ぎには仕事の電話もありません。

そうすると、お金の問題ですが、小さい規模ですら、毎月のように一割二割三割とどんどん上げていきました。

今後は、値段はできるだけ安くしてやろうと、二十年やってきたからもうおちがなかつたら、おたくも困るんだろ。少しこれくらい見ればよいということ、毎月のように値上げしてました。

今は気持の悪いぐらい値上げしているものだから、反動がくるかなとちょっと悩みました。



### おかしな世の中

司会者 放談会ですので、今のたらいと思えます。

それをおいたら、真面目に仕事をやって、思くなって、三Rと言われるところにもすぐれた労働力が戻ってくる時代が来るだろうと思つて、私は物をつくること、ということに誇りを持って、おじいさんのように、空国家になってしまった。

あの根源は何かといったら、経営者がマネーゲームに走った。そして、若い連中が物をつくる職場から外れていった。

物をつくる力のない国は、イギリスであれ、アメリカであつても経済的に破綻の原因になるんですね。

司会者 かつてローマ帝国がさうだったですね。

C ですから、日本だって、このままで繁栄していくのか、いや、たう、とんでもない話です。その危機感というものを、国全体のテーマとして、問いかけても

いけない、遅刻も欠席もありません。

お客さんもわかつたみたいで、五時過ぎには仕事の電話もありません。

そうすると、お金の問題ですが、小さい規模ですら、毎月のように一割二割三割とどんどん上げていきました。

今後は、値段はできるだけ安くしてやろうと、二十年やってきたからもうおちがなかつたら、おたくも困るんだろ。少しこれくらい見ればよいということ、毎月のように値上げしてました。

今は気持の悪いぐらい値上げしているものだから、反動がくるかなとちょっと悩みました。

地味住まいの家庭なんです。まさに教育なんです。

教育者の教育じゃなくて、我々家族というか、親子というか、そういう教育がなっていないと思いませんか。

司会者 Dさん、ふまんとか。

D 私は、物づくりが原点なんです。

D Cさんが言った、アメリカからのマネーゲーム的な、汚いものは嫌だという考えが、とんでも

出席者

- (五十音順、略敬称)
- 石 森 憲 蔵
- 株式会社 東電舎
- 市 川 宗 勉
- 日本中空鋼株式会社
- 岩 崎 登 喜 雄
- 株式会社 三協アルマイト
- 長 坂 基 秀
- 長坂精機株式会社
- 西 谷 谷 勝 美
- 株式会社 東京精密器具製作所
- 福 島 喜 勝
- 第一シャワーリング工業株式会社
- 増 田 道 造
- 岡田飯金株式会社
- 正 田 竜 三
- 事務局

できないじゃないですか。それしかないんだということも哲学もついています。

ただ、残念なのは、自分のうちはずつとすけれども、近所に甥っ子、姪っ子がいるわけですが、高校をやめて、半年も家でゴロゴロしているというので、おじいさんのところ手伝いへ来いと言つても、来ないわけです。

にやにや笑っています。

同地住まいの家庭なんです。まさに教育なんです。

教育者の教育じゃなくて、我々家族というか、親子というか、そういう教育がなっていないと思いませんか。

司会者 どうしてさうなつちやうの。

D Cさんが言った、アメリカからのマネーゲーム的な、汚いものは嫌だという考えが、とんでも

(次頁へ)

前頁より

浸透してしまつて、夜昼なくネオン街をぶらぶらしているような環境になつてしまつた。これも、厳しく注意すべき親が悪いんです。

今四〇歳ぐらいのその親は、若いときにそういうことをして来たから。

我々の世代は違いますよ。

五〇歳位の親になるところではなかつた。

厳しくされてきたから文句を言うと思つて下さい。

司会者 その怒りをもつ少し具体的には、五〇代、六〇代の経営者が、わかつているけれども、自分の企業が可愛いために、あめ玉をじゃぶらせて人を集めなきゃならない時代になつていられるわけですね。

そぞを毅然と「そうじゃないんだ。うちの企業は」と言い切れるか否かです。

大人が、経営者のトップが悪いんです。

一番悪いのは、わかつているんだけれども、やらない、できないという感覚を養って、わかつているなり、何分の一かでも行動におらねばならないと思つて下さい。

C 僕は、もっと次元を低くして考えたときに、働かないやつが何で生きていられるかということですね。

高松山退して、家ごとごとろして、親が食わせているわけです。昔「たら」おまえ、学校に行きたーいというから行かせたのに、行きたーくなつてやめたのだから、今度は自分で食べていかなさい」と追い出されたのです。

ところが、学校へも行かない、自分の生活というか、食べることに真剣になつて考えない。そういう甘えの中に若い人たちがノベインだという考え方は成立したなと思つて下さい。

B それは、社会が悪いんです。社会がせいにくにできちゃつて、貧乏といつことを言われたから、それで生活できるし、それで生きていけるという考え方をしちやうと思つて下さい。

それに対して、周りに大人たちが忠告もしなきゃ何もしない。そのようなものが、一つの社会としてでき上つたら、C そのような形で進んで来た日本経済の矛盾があつたわけですから、日本という国の悲劇の一つなんです。

B 去年のある月、アンケートの答えが出てきました。三〇代の人、自分の妻が出産する当日、会社を休んで妻のところにへすつとついでにいたという人が、何と四〇%近いという人です。

これが、二〇代になると大幅に多くなる。

それからもう一つのアンケートには、会社の旅行とか、つき合いかあつても、家族中心で、家族と一緒に過ごしたいという人が、何と三〇代にはかなりの割合で多くなつていまして、五〇代、六〇代の人はかなり率が低い。

今の若い人の考え方、教育自体が違つていられるから、それに我々がどう近づいていくかということですね。

A Bさん、今は実際情けない話だと思つて下さい。けれども、うちの会社にお客さんとか、同業者が来ますが「おたくは電話の応対がいい」とか「工場へ行ったときに、みんなが頭を下げて、すく気持がいい思いをして帰った」と。

これは当たり前のことをみんながやつていないといつことなんですね。

これがいろんな評価を受けている時代なんです。

私は、会社のためというのは古くもいかなければいけません。アワーカンパニー、自分達の会社なんだと、朝礼でもしよつちゆう言つて、意識づけをしています。

確かにうちには若い子たちが大勢いますから、現代「子」ですよ。

「従業員のレベル等判断した上で、経営者が方向づけすればいい」と思っています。

司会者 Fさん、社会に対する怒りとか、F 日頃私が感じていましてのは日本は、経済が大きくなり過ぎて、やつて、もう後戻りできない。ちょっとでも戻らうものなら、余りにも弊害が大き過ぎる。今の日本は、ハツカズミが、

「オオの番組のつくり方、雑誌、特製に青少年向けの雑誌のひびき。余にもあれは悪です。これがかなりの収益を上げていられるわけですからね。企業が物をつくり過ぎて、それをまけるために、社会に害を流していることは、特に判断のつかない青少年に対して大変な問題だと思つています。」

司会者 一方で、怒ればやめ

海外の場合には契約社会、簡単に自分の企業を売つてしまつて、日本の中小企業はおやじさんと従業員という密接なつながり、人間関係のつながり、一生懸命やる。そこに違いがある。

日本も、だんだん海外の発想になつてきています。

そうすると、従業員の生活はどうなるんだ。

経営者として、その生活を保障しなくては行けない。

社会的な責任も受けた仕事は間に合わせなくてはいけません。

それをつくるのも、動かすのも人間で、幾らコンピューターが入るから。

上へ、人材とか、財産という言葉が、お得意さんにも「私どもは従業員に対して相当な教育をしておりますのでその分生産がおつていられるわけですから、付加価値の高い仕事しかねらつていません。値段は高いです」と。さつきEさんは、技術力でもって売つていられるとわかれたけれども、私のところは、技術をこなし人材といふことで売つていきます。

司会者 Eさんのところは、優等生的な発言が多いから(笑)

E 企業の経営は、短期間に幾ら売つてもだめです。ですから、組合とか、こういう集まりを通じて、先輩の今の苦労話とか、いろんな話を吸収したいと思つていきます。

多少若者の集りもあるんですけど、時間をかけてやつていこうと思つていきます。

私は、この先、金利が上がるといふと、短期的には考え

### 親の嫉と社員教育



「オオの番組のつくり方、雑誌、特製に青少年向けの雑誌のひびき。余にもあれは悪です。これがかなりの収益を上げていられるわけですからね。企業が物をつくり過ぎて、それをまけるために、社会に害を流していることは、特に判断のつかない青少年に対して大変な問題だと思つています。」

司会者 一方で、怒ればやめ

海外の場合には契約社会、簡単に自分の企業を売つてしまつて、日本の中小企業はおやじさんと従業員という密接なつながり、人間関係のつながり、一生懸命やる。そこに違いがある。

日本も、だんだん海外の発想になつてきています。

そうすると、従業員の生活はどうなるんだ。

経営者として、その生活を保障しなくては行けない。

社会的な責任も受けた仕事は間に合わせなくてはいけません。

それをつくるのも、動かすのも人間で、幾らコンピューターが入るから。

上へ、人材とか、財産という言葉が、お得意さんにも「私どもは従業員に対して相当な教育をしておりますのでその分生産がおつていられるわけですから、付加価値の高い仕事しかねらつていません。値段は高いです」と。さつきEさんは、技術力でもって売つていられるとわかれたけれども、私のところは、技術をこなし人材といふことで売つていきます。

司会者 Eさんのところは、優等生的な発言が多いから(笑)

E 企業の経営は、短期間に幾ら売つてもだめです。ですから、組合とか、こういう集まりを通じて、先輩の今の苦労話とか、いろんな話を吸収したいと思つていきます。

多少若者の集りもあるんですけど、時間をかけてやつていこうと思つていきます。

私は、この先、金利が上がるといふと、短期的には考え

「従業員のレベル等判断した上で、経営者が方向づけすればいい」と思っています。

司会者 Fさん、社会に対する怒りとか、F 日頃私が感じていましてのは日本は、経済が大きくなり過ぎて、やつて、もう後戻りできない。ちょっとでも戻らうものなら、余りにも弊害が大き過ぎる。今の日本は、ハツカズミが、

「オオの番組のつくり方、雑誌、特製に青少年向けの雑誌のひびき。余にもあれは悪です。これがかなりの収益を上げていられるわけですからね。企業が物をつくり過ぎて、それをまけるために、社会に害を流していることは、特に判断のつかない青少年に対して大変な問題だと思つています。」

司会者 一方で、怒ればやめ

### 見直したい中小企業の価値

「オオの番組のつくり方、雑誌、特製に青少年向けの雑誌のひびき。余にもあれは悪です。これがかなりの収益を上げていられるわけですからね。企業が物をつくり過ぎて、それをまけるために、社会に害を流していることは、特に判断のつかない青少年に対して大変な問題だと思つています。」

司会者 一方で、怒ればやめ

海外の場合には契約社会、簡単に自分の企業を売つてしまつて、日本の中小企業はおやじさんと従業員という密接なつながり、人間関係のつながり、一生懸命やる。そこに違いがある。

日本も、だんだん海外の発想になつてきています。

そうすると、従業員の生活はどうなるんだ。

経営者として、その生活を保障しなくては行けない。

社会的な責任も受けた仕事は間に合わせなくてはいけません。

それをつくるのも、動かすのも人間で、幾らコンピューターが入るから。

上へ、人材とか、財産という言葉が、お得意さんにも「私どもは従業員に対して相当な教育をしておりますのでその分生産がおつていられるわけですから、付加価値の高い仕事しかねらつていません。値段は高いです」と。さつきEさんは、技術力でもって売つていられるとわかれたけれども、私のところは、技術をこなし人材といふことで売つていきます。

司会者 Eさんのところは、優等生的な発言が多いから(笑)

E 企業の経営は、短期間に幾ら売つてもだめです。ですから、組合とか、こういう集まりを通じて、先輩の今の苦労話とか、いろんな話を吸収したいと思つていきます。

多少若者の集りもあるんですけど、時間をかけてやつていこうと思つていきます。

私は、この先、金利が上がるといふと、短期的には考え

「従業員のレベル等判断した上で、経営者が方向づけすればいい」と思っています。

司会者 Fさん、社会に対する怒りとか、F 日頃私が感じていましてのは日本は、経済が大きくなり過ぎて、やつて、もう後戻りできない。ちょっとでも戻らうものなら、余りにも弊害が大き過ぎる。今の日本は、ハツカズミが、

「オオの番組のつくり方、雑誌、特製に青少年向けの雑誌のひびき。余にもあれは悪です。これがかなりの収益を上げていられるわけですからね。企業が物をつくり過ぎて、それをまけるために、社会に害を流していることは、特に判断のつかない青少年に対して大変な問題だと思つています。」

司会者 一方で、怒ればやめ

(前頁より)

工場の中は立入禁止なんです。Fさんも、Cさんも存じてですけども、うちの工場はほとんど入ってこれないです。

「ああ、こんなふうな工場なら、値段を下げる必要はないよ」と。

ある程度頼っているお客ですと、ノーとも言えません。

引き上げられると、ちょっと困る部分もあり、この何年間は本場に毎し思いをしきました。

例の五年前の田崎ショックのときですが、あのとき、新しい工場ができて上がり、まあ、やろつかと思つたら、途端に仕事が三分の一くらいになつちやうた。

それで、もう今迄みたいなやり方はやめよう。

お客さんとの接方もめましか、ポリシーといえますか。

Bさんはどうですか。

とにかく依存率をつんと下げようというので、大手のステレオメーカーの仕事を一手に受けて、それが、たまにそれがかなりなくなるといふことで、思い切つて断ろう。

今は全部断つてゼロなんです。

それで、依存しませんが、気分は非常に楽なんです。

今度は逆に、それだけの穴落した売上げの部分をごで補わないといけませんので、小口のお客をたくさんとろうと、あらゆるつてを利用して、走り回りました。

うちは、一社の売上げが、うちの売上げの一割を超したら危険という方針をやっています。

表面処理は最終工程ですから納期なんかないんですよ。

持つてくれば、すぐその場でつてほしいというのが現状なんです。

ですね。

ですから、その場ではできません。

んが、せいせい一日、物によって半日ぐらいの納期で対応するようになっています。

そのかわり、特急料金をもらっています。

三〇〇円のものだったら千円もいらいますというやり方をずっと今してきています。

そうすると、今は値段のことほどでもないんです。

### 生き残り戦略

司会者 最後に、生き残り戦略

として、今年はどうしてもこういふ二つの……幾つも持つてもしよ

うがないから、一つのターゲットを、おれはこういう生き方で生き残っていくんだという。

何かそのような方針といえますか、ポリシーといえますか。

Bさんはどうですか。

B 昔は、情報の流れ方が、つうとつて、大手の製造元と、それを売るメーカーの仕事を一手に受けて、ところが、買つるところと、情報がそれぞれありました。

売るところの情報が一番早くて正確な情報だったんです。

ところが、どうも製造業をやっていますと、売るところの情報は今は当てにならなくなりました。

だから、つくるころと、買つころとの情報が一番スピードで、しかも正しい情報が流れます。

こつこつやり方をしないと、どうも製造業は続かないんじゃないかなという気がします。

司会者 Cさんはどうですか。

C 私は古い人間のせいとか、やっぱり企業を守り抜くための原理原則だと思ひます。

この、いざなぎを超すだろうと言われた景気の売上げの上昇率は

大したものですよ。

お客さんは安いにしたとは思いませんでしようけれども、その要求したレベルの技術のもの納期が間に合えば、値段はどうでもいよというお客さんが多いんです。

さんさっぱり泣いてきましたので、もうこの辺で涙をぬぐって、少しは笑いたいなと思ひていま

ね。

それと、少くともうちの組員の方々は、自分の正しい主張を通して、適正な利益を上げられるような商売を営んでもらつよう努力してもらいたいと思ひます。

子供の教育も必要かもしれないけれど、お客さんの教育も必要な時代ですから。

自分の企業に対しても思ひますが、営業利益は出ているけれども

売上でコストアップを吸収する

なんでしようけれども、その要

求したレベルの技術のもの納期

して、このころという考え方に切り換

えました。

も、借金をしていればすつと飛ん

じゃった。

経営者の力量を問われるような

経営内容であつたら、はからしい

と思つたですね。

やつぱりもとに戻つて、これは

付加価値ですよ。

私は、今年は一味変えようと思つています。

それは選別受託ですね。

実際に、迄自分がやるのは、何

でも構はずとつていました。

しかし、もうこれはやめよう。

探動率を維持するために、そん

な無理をするとはない。

こころは選別受託、もう採算割

れは全部やめよう。

切つて構わないといふことで、

今年はいけると思ひます。

今度は親会社が我々を選んだけ

れども、我々だって当然、企業努

力をして、今まで来たんだとい

自信がありますね。

これが強みだつと思ひんで

す。

司会者 Dさん、どうですか。

D 私は、創業以来、自分で選

別してましたから。

頭を上げて仕事をもらつたこと

は、度々ありません。

「お願い、まます」と仕事をもらいに行つたことは、ただの一度もありません。

だから、従業員に私はいつも、「今現在やっている仕事が最大の営業なんだ。君たちがちつとしたメニューをやる。それで次の仕事があるんだ。何も営業する必要はないんだ」と。

これを二〇年間、言つてきました。

そつやつてきたから、上からいじめられたという経験は一度もありません。

ただ、強いていじめられたとい

えば銀行だけです。

これはいじめられました。

半端じゃないくらい。(笑)

約束したことを、前日になつて

借りに行つたら「いや、それは考

え直させて下さい」と。

さつき、Cさんが言つた付加価

値ですよ。

司会者 Eさん、近い将来、十

年先じゃなくて、二、三年先、

逆に小が大を差別する時代になる

んじゃないかね、とつ。

E もう既に始まつているんじ

やないかと思ひます。

付加価値ですよ。

値ですね。おとこの実績で、一

人当たりの付加価値が九十九千

円あつたんです。それで、こころは目標を二〇〇万円。

決算は四月ですが、去年の五月

から、今現在、一人当たり二〇七

万五千円くらいになっています。

B もうかつてはつがな

ね。

D 多いですから、何とか減ら

そうと思ひますよ。

司会者 Fさんはどうですか。

F 先ほどちょっと触れた部分

もありませんが、とにかく人手不

足で、この間、パートさんの募集を

しました。

五人ぐらいと思つていたんです

が、残念ながら、三人だけで

した。一息はついてはいるんですが、

さつき、付加価値といふお話を

企業選別といふ話をミックスし

して、我々の業界、いわゆるメツ

主業で、昭和四〇年代に東京都

内で二〇〇社を超えていたんで

すね。

それが今は九〇社を割つてい

ます。

アルファイト業界も、組合加入

して、昭和四〇年代に七〇社ぐ

ら

青年部の事業の一つとして、毎

月第三次曜日午後六時から、経営

サロンを開催しています。

議題としては、当面する諸問題、

或いは二代目としてどうあるべき

か、同じ悩みのお志士と意悍な

い意見の交換が得るものは大変

大きいものと思ひます。

その他組上りの場合は、各社の

将来について、景況、業種別動向、

得意先、技術面、「コスト」管理、

税制、労働問題等経営上の凡ゆる

悩みは勿論ですが、健康、趣味、

家庭、政治、哲学に及んでいます。

又年一回は酒を飲み交す親睦

会(次頁へ)

### 青年部に

### ご加入下さい

## 蒲田工業会館の 集会室を ご利用ください

(会議・教室等にご利用下さい)

#### 【使用料】

##### ① 3階講堂 (収容人数 約50名)

	平日	冷暖房費
午前 (9:00~12:00)	3,000円	1,000円
午後 (1:00~4:30)	3,000円	1,000円

##### ② 2階サロン室 (収容人数 4名~20名)

	平日	冷暖房費
午前 (9:00~12:00)	2,500円	1,000円
午後 (1:00~4:00)	3,000円	1,000円

※組合員は3割引きです  
※消費税は別途お願いします

(前頁より)
の席を設けています。
加年年齢は四十五歳迄。

講演会・講習会

マネジメント能力開発研修
一月二十三日(水)～二十四日(木)の二日間 十時～十六時三十分

幹部としてのべき、リーダーシップはどのようにあるべきか。
講師 山口 隆

定員 三〇名(定員締切)
受講料 四七〇〇円
会場 東京文化会館

攻めの戦略的経営計画のたて方・すすめ方
二月六日(水)～十三日(水)二月二十日(水)の三日間 十時～十六時三十分

経済の先行きを的確にとらえ企業を発展させていくための、長期的視野にたつた戦略的経営計画のたて方・すすめ方。
講師 川名 克

定員 二五名
受講料 一〇、九〇〇円
会場 東京文化会館

誰でもできる工場現場の作業改善のすすめ方
二月十三日(水)～二十一日(木)二日間 十時～十六時三十分

現場監督者が、工場や作業場でできるIE手法を利用した身の回りの作業改善の研修会。
講師 内山七郎

定員 四〇名
受講料 四二〇〇円
会場 東京文化会館

詳細は事務局へお電話下さい。
関係書類を、送付申し上げます
電話(二七三三) 七八二二番

以上申込方法 組合事務局へ
電話(二七三三)七八二二

主催 東京商工指導所
91労働経済情勢
展望と焦点
日時 二月八日(金)
十八時十五分～二〇時

講師 東京女子大学講師 長谷川 義和

定員 一〇〇名
受講料 無料
会場 東京都南部労政会館

申込方法 電話又はファックス
下記へ

主催 東京都品川労政事務所
労働教育係

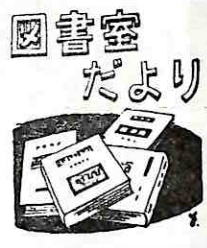
電話(二七四六)六六六六
内線三四、三五
ファックス(二七七四)六六一



経営ウィークリー
東京都中小企業団体中央会企画
東京都労働経済局提供の毎週日曜日午前六時四十分～七時、テレビ東京(12チャンネル)から放映されている「経営ウィークリー」の一月の予定番組は右のとおりです。



講演会風景



一月六日(日) 経営トピックス
新春の、東京都首脳に部の産業振興、中小企業対策を聞く
一月十三日(日) シール印刷業
多品種小ロット化への、東京のシール印刷業界の紹介
一月二十日(日)
芸術あふれる商店街
青梅市住江町商店街
一月二十七日(日) 海外取材
東南アジア・オーストラリア編
昨年度のヨーロッパ編に続いての第一回・東京から現地に進入している中小企業や製品輸入に焦点を合わせ解説する。

労政時報
初任給大幅上昇下での賃上げ配分と調整
年俸制運用事例
国内出張旅費の最近実態
九〇年賃上げ・時短交渉結果
モデル退職金・年金
フレックス休暇事例
平成二年度労働時間・休日・週休二日制の実態
平成元年度地域別・職種別賃金時間外・年休の実態
平成二年度モデル条件別新賃金と昇給・平成元年度年間給与総額の実態
交際制職場の時短
役員処遇に関する総合実態調査結果
主要二(都市の世帯人員別標準生計費

昨年の七福神詣(深川)



「秩父七福神初詣」のお知らせ

本賜会主催で、恒例の「七福神初詣」を、本年は次の順路で「秩父七福神初詣」を開催致します。
ご希望の方は、事務局へお電話下さい。(二七三三)七八二二
尚、奥様方の同伴を歓迎いたします。

記

日時 平成三年一月十五日
(次・成人の日)バス日帰り
集合時間 午前八時十五分
(時間厳守)
集合場所 JR蒲田駅東口
大陽神戸三井銀行前
昼食場所 秩父本陣旅館
(代官料理)
参加費 一万円
参拝順路 総持寺(徳蔵寿)

短期技能講習会

アーク溶接・やさしい図面の見方
労働安全衛生法に基き安全教育を行うことを目的にアーク溶接を並びにやさしい図面の見方の特別教育を開催いたします。
この講習会には従業員を参加させた企業には教育実施の証明書、また受講した従業員には所定の修了証を交付します。この機会に、ぜひ参加をおすすめいたします。

アーク溶接
学科
日時 二月十九日(次)～二十一日(金の四日間)
内容 関係法令、装置、作業等に関する知識
実技
日時 次の日程により十九日(土)の二班に分かれます。
一班 二月二十五日(月)～二月二十八日(木)
二班 三月四日(月)～三月七日
対象 区内の企業に勤務する従業員で初心者または経験者
会場 学科、実技ともに伊藤建設技術研究所
大田区大森西一―一九―
定員 三〇名
受講料・講師等は未定ですが、(次頁へ)

組合員だより

早崎亭 一郎氏
(前理事、大田区大森南五ノ三ノ一六、有限会社早崎製作所前社長)は永らく病氣入院中との一逝去されました。

ここに譲りお祈り申し上げます。
「冥福をお祈り申し上げます。
社名・代表者・所在地変更
(株)三陽ダイカスト工業所(大田区京浜島二―二一五)
旧社名 (株)三陽ダイカスト工業
(株)中條電機製作所
旧代表者 中條 彪氏
新代表者 中條清一氏
西野機械工業株式会社
旧社名 西野機械工業株式会社
新社名 合資会社二シソ



謹んで新年のご挨拶を申し上げます

蒲田工業協同組合員有志

(五十音順)

機械器具製造業

尼寺空圧工業株式会社

代表取締役 尼寺春一

大阪伸栄工業株式会社

代表取締役 鶴巻英樹

合資会社 大津鉄工所

代表取締役 大津暢

株式会社 弘機商会

代表取締役 坪根五久代

坂口精密工業株式会社

代表取締役 坂口俊夫

テイ・ヴィ・バルブ株式会社

代表取締役 竹内栄多

東亜株式会社

代表取締役 小柳隆

株式会社 東京精密機器製作所

取締役社長 西ヶ谷 静司

株式会社 中山電機工芸社

代表取締役 中山 致

長坂精機株式会社

代表取締役 長坂基秀

株式会社 日産電機

代表取締役 中村國男

日本チエン・ギヤー無段変速機株式会社

代表取締役 加藤進弘

有限会社 蓮沼機械製作所

代表取締役 佐久間庄吉

深尾精機株式会社

代表取締役 深尾忠

藤田工業株式会社

代表取締役 藤田雅康

株式会社 藤原製作所

代表取締役 藤原長作

株式会社 文化精工

代表取締役 桑原久直

株式会社 松原製作所

代表取締役 松原一喜

株式会社 妙徳

代表取締役 伊勢養治

株式会社 山田精機製作所

代表取締役 山田重利

電気機械器具製造業

出雲電機株式会社

代表取締役 雲野和信

株式会社 小林電機製作所

取締役社長 小林竹平

太産工業株式会社

代表取締役 千葉博

株式会社 瀧口製作所

取締役社長 瀧口正文

株式会社 東電舎

代表取締役 石森憲蔵

永森電機株式会社

取締役社長 永森忠夫

株式会社 明石金属製作所

代表取締役 飯田直城

岩佐工機株式会社

取締役社長 岩佐勇

江崎工業株式会社

取締役社長 江崎武

荏原工業株式会社

取締役社長 長井俊樹

謹賀新年

蒲田工業協同組合

(五十音順)

監事	監事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	理事	常任理事	常任理事	常任理事	専務理事	會計担当	副理事長	理事長	相談役	相談役	顧問	
中山	豊間	正田	福島	野口	西野	長坂	長井	鳥海	小林	藤瀬	川瀬	加藤	大谷	岩崎	新井	増田	杉谷	赤井	市川	西ヶ谷	石森	富田	岡田	千葉
致	厚	三	勝	広	郎	秀	樹	男	彦	広	一	弘	雄	雄	陽	道	順	弘	宗	勝	憲	耕	春	博

謹んで新年のご挨拶を申し上げます

蒲田工業協同組合員有志

(五十音順)

(前頁より)

輸送用機械器具製造業

株式会社 大谷造機所

取締役社長 大谷文雄

株式会社 清川製作所

代表取締役 川瀬純一

株式会社 東京スピンドル製作所

代表取締役 堀井脩市

株式会社 鳥海製作所

取締役社長 鳥海保男

日本中空鋼株式会社

代表取締役 市川宗紘

株式会社 日伸製作所

取締役社長 富田耕平

株式会社 ユタカ製作所

代表取締役 佐藤恒徳

金属製品製造業

株式会社 旭川製作所

取締役社長 武田弘

佐々木発条株式会社

代表取締役 佐々木良彦

シンドー工業株式会社

代表取締役 信藤秀夫

第一シャーリング工業株式会社

代表取締役 福島喜勝

トヤマ機器工業株式会社

取締役社長 能登厚

同和発条株式会社

取締役社長 川島慎治

株式会社 羽田パイプ製造所

取締役社長 野口広

有限会社 古川塗装工業所

代表取締役 古川金一

プレス・鋳金業

株式会社 赤井製作所

代表取締役 赤井弘志

株式会社 内田製作所

取締役社長 内田正勝

株式会社 内原製作所

技術課長 内原康雄

岡田鋳金株式会社

代表取締役 増田道造

協和鋳金株式会社

代表取締役 服部和央

株式会社 清水鉄工所

代表取締役 清水重幸

多田プレス工業株式会社

取締役社長 多田嘉之

大和部品株式会社

今井一博

株式会社 東亜製作所

代表取締役 古橋透

株式会社 蛭田電機製作所

代表取締役 蛭田好勝

鍍金業

エビナ電化工業株式会社

取締役社長 海老名平吉

株式会社 三協アルマイト

代表取締役 岩崎登喜雄

製 鐘 業

株式会社 新井久四郎鉄工所

代表取締役 新井陽一

鋳物・鍛造業

恩田鉄工株式会社

代表取締役 武井武

有限会社 京浜鑄造所

代表取締役 神道晃

杉谷金属工業株式会社

取締役社長 杉谷順弘

その他

有限会社 大森青木建設

代表取締役 青木武志

河原テント株式会社

代表取締役 河原祥浩

株式会社 気球製作所

代表取締役 豊間厚

秀和工業株式会社

代表取締役 岡田みつ

合資会社 ニシノ

代表社員 西野三郎

株式会社 日章機械

代表取締役 小林章彦

炭研精工株式会社

代表取締役 永井彌太郎

有限会社 富士精機製作所

取締役社長 荻野幸男