

(前項から)
 パールンにする。コンクリートの四倍の強度があります。当社が作り、売る会社、使う会社は別、共同で開発しました。特殊な部材などから高く買ってくるかと思えばとんでもない。売作り方で勝負する以外にない。売れて来れば少し設備投資をしようと考えています。それで一通り経営環境についてお話しただきましたけれども、これからどう生き抜いて行きますか、私はいくつかは生き抜いて行くものが土台にないと、何をやるに

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うござい
 ます。
 皆さま方には、ご健勝にて平
 成十三年の新春をお迎えになら
 れたことを心からお慶び申し上
 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御礼申し
 上げます。本年も何とぞご指導
 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。
 講師には、京都大学教授の中
 西輝政先生をお招きして、「二
 十一世紀日本の起ち上がり」と
 と題して講演会を予定しており
 ます。
 何とぞ多用中のご多分察致
 しますが、万障お繰り合わせの
 うえ、ご出席賜りますようご案
 内申し上げます。

もうまく行かないと云う考えを持
 っておりません。残るよりも生き抜
 いて行く方がロマンがあつていい。
 皆さんのご発言お願いします。
A 生き抜いて行くには、やはり
 経営環境を変えなければいけな
 い。先ずいいお客さんをつかむこ
 とです。下請企業だろが親企業だ
 ろうが、いい先をつかまないと限
 りに賛肉がないか自分の会社を見直
 してみても必要です。
B 人員削減も定年退職者以外に動
 きの悪い、機械器具製造等に適し
 ていない人は退職して貰う方向に
 持っていく。
 資材購入も一貫発注的な形をと
 り、全部図面を渡し購入関係リス
 トを渡し全部まとめてくれと云え
ば、コストは安くなる。
司会者 よいお客と云うのは、そ
 の会社の持っている固有の技術を
 どの分野にセッティングするかと
 云う事でしょうね。
記
 新春講演会
 日時 平成十三年一月十日
 (水)午後四時～五時三
 十分
 場所 ア・ペア
 テーマ
 二十一世紀日本の起ち
 上がる
 講師
 京都大学総合人間学部
 教授 中西輝政先生
 新春賀詞交歓会
 日時 平成十三年一月十日
 (水)午後五時四十分か
 ら
 場所 ア・ペア
 会費 七十円
 講演会のみご出席の方は、三千
 円のご負担をお願い申し上げます。

取引先は信じられませんかから...
司会者 そう云つた面では、図面
 だけ貰ってやるのはそれとして、
 目先の変わった事をやろうと、二年
 前から研究開発を始めたわけ。
 やつてみて、これは駄目だろう
 と思つていたらいい結果が出て、
 強度のバルブが出来たんだ。
 流すだけでは一般のものしか出
 来ないから、固まっている部分の
 固相率を高めたのです。
 自分の行く道を切り開いて、生
 き抜いていくための一つの知恵で
す。
B その製造プロセスは固有技術
 としてご自分のところで占有でき
 るんですか
司会者 全部占有使用権は認めら
 れますからね。
 最近マグネシウムはITに使用
 してから急速な普及で、自動車も
 軽量化するために使われていま
 す。今までのアルミと同じよう
 なマーケットだったらよいです
が。
B そのうちね、平成二年頃から
 ヨーロッパでは、ベンツもBMW
 もマグネを多量に使っています。
 私どもは情報通信産業に使えない
 から、マグネの提案を十年来てし
 て、表面処理をする産業からした
 り、プラスチックに変わるものは
 グネシウムでアルミからマグネと
 云う発想はできなかった。
司会者 今十年前の話が出ました
 けれど、極度に小さなものを
 中小企業で何十万個と作れるだろ
 うか。
 どうしてもダイカストになって

マグネシウムの マーケットについて

いき大きいダイカストを持つてい
 るものが勝つことになる。
B 今マグネシウムのビジネスが
 売り上げの二割近くになって来て
 いる。今年ももっと伸びるかな？
 それは携帯電話、パソコンよりも
 携帯電話の新システムがでると
 液晶部分、表示部分を大きくする
 必要があります。今までの携帯電
 話のケースはプラスチック製であ
 り、それが大きくなりますと液晶
 が大きいのをプラスチックで保持
 できなくなります。マグネシウム
 がそこに使われると、からつと目
 先が変わります。
B 日本は何か一番高いかと云うと、
 物流コストが世界一高いのです。
 ですから小さな物を取り扱う事は
 加工でも日本向きではないでしょ
 うか。どうしたら生き残れるかの
 話に戻りますが、
 私どもは完全な下請産業で、受
 注産業です。受注先から素材をお
 預かりして、最終の組立前に表面
 処理をします。
 お客様の云う通り物を作つたと
 ころで、お客様は中国、台湾で作
 つた方がいいと云えばすぐ行つて
 しまふ。
 これは我々が生き残るには、提
 案型乃ち、人が持つていない固有
 技術を自分で作る云う事ですか
 ら、物の作り方のノウハウと同
 じに必要性を先取りする必要があります。
S 社社物を作るのがうまい。物
 の売り込み方のノウハウのコンサ
 ルティングを受けておられます。
 お客様が目をつけてくれる手法や
 来社した相手にとりしたら感動を
 与えられるか。この会社だったら
 仕事をしても信頼できる仕事を
 してくれると云う事を知らしめる
 ことです。
 我々はお客様がどう望んでいる

かを察して、自分から相手に知ら
 せる事が手先なんです。
 技術を発表しても、相手に製造
 のノウハウは知らせず技術力をア
 ピールする方法をとっております。
 自分の開発したものを自分で売れ
 るようにする。そのために優秀な
 人材を探らない限り難しいのです。
 採用方法も最近インターネット採
 用に切り替え、大手がやる採用方
 法と同じです。
技術開発力と人材育成とやるこ
とは 幾らでもあります。そのため
 に会社に体力がなくてはならない。
 金が自分の判断で自由に使え、投
 資をしたり自由度がある経営が私
 の会社の特徴です。
司会者 無借金会社だからできる
 ね。
B 液晶プロジェクトと云うビ
 ジネスも日本では伸びています。
 ところが、これはケースが高張り
 で、そこから新しいビジネスが始
 まる事になるのだから情報は大変
 である事を知らせる必要があるた
 めです。だから、新規のお客さん
 は社長以外に絶対対応させません。
 問題解決することにより、お客様
 相手に対して一番貢献できるの
 集まりです。仕事のピークを迎え
るのは一日の中の何時間。そこに
はつと集まればよいのです。
司会者 二十四時間働いているの。
B 会社は八時間稼働ですから、
 必ず八時から始めて十七時で終わ
 るようにしております。
司会者 どうもありがとうございます。
C 当社の戦略は簡単です。
 例え図面を持って来て、出来ま
 すか、はい、出来ませんと言え
 ないかです。出来ませんと言
 ったら、このレベルはこの位だ
 など思われるので、大丈夫だよと

云われる位のレベルはつけておく
 必要はありません。
 我々、製造業も加工ですけれど
 も技術を売って始めてお金になる
 のであつて、幾らいいものを持
 ても売らない限りお金になり
 ません。そのために宣伝も必要に
 なります。何かきっかけがあれば、
 取扱はず仕事はしてみます。その
 中から自分でいいところのお客さ
 んを見つけて行くしかないと思
 っています。
B 難易度の高い仕事だけを選ん
 でやらない限りはだめで
 しょうね。
私共の社員がお客さんから難し
い話を聞きますと、自分なりに考
えて、出来る出来ない云うわけ
です。私はそうではなくて、話は
社長に持って来いと云います。
それは今の仕事の範囲で難問が来
て、そこから新しいビジネスが始
まる事になるのだから情報は大変
である事を知らせる必要があるた
めです。だから、新規のお客さん
は社長以外に絶対対応させません。
問題解決することにより、お客様
相手に対して一番貢献できるの
集まりです。仕事のピークを迎え
るのは一日の中の何時間。そこに
にはつと集まればよいのです。
司会者 二十四時間働いているの。
B 会社は八時間稼働ですから、
 必ず八時から始めて十七時で終わ
 るようにしております。
司会者 どうもありがとうございます。
C 当社の戦略は簡単です。
 例え図面を持って来て、出来ま
 すか、はい、出来ませんと言え
 ないかです。出来ませんと言
 ったら、このレベルはこの位だ
 など思われるので、大丈夫だよと

出 席 者
 (五十音順・略敬称)
 海老名 延 郎
 エビナ電化工業株式会社
 杉 谷 順 弘
 杉谷金属工業株式会社
 須 藤 敏 男
 有限会社須藤製作所
 西 ヶ 谷 勝 美
 有限会社精工電子製作所
 本 杉 浅 治
 事務局
 では、これか出来ない云う
 のは恐ろしくなつてしまふ。
司会者 単機機ですからね。
A すると小企業のそう云う考え
 方を持ちながら現在仕事をして
 る人達が生き残るためには、どう
 変えていけばいいと思ひますか。
C 最近の図面は殆どNC機がな
 いとできない。単純な形状で、施
 盤、テーブルエッジがなつた
 ら、もう太刀打ちできない。だか
 ら、ある程度の年齢になつてもN
 C 施盤を入れる方もいます。そう
 ならばまだ見込みはあります。現
 状のままで「いいよ」となつたら、
 何年後には恐ろしくなくなつてしま
 うでしょうね。但し、試作部門が
 あるので、それなりの技術を持つ
 ているところは残ると思ひますけ
 れど...。
A 一つ心配事があるのですが、
 小企業の年配者が設備投資しても
 身体と頭がついていかなければ
 ないか...。
設備意欲があつても...。
司会者 ついていけないと思ひよ。
 (次項へ)

(前項から)

A そう人達は結局会社を閉める以外にない。そう云う人が可成りいるのですよ。
B 携帯電話のビジネスのように数量的にもすぐ瞬時に出ることは、能力のある人を一緒に、パートナーを組まない限り、自分のところだけいくら能力があってもだめな。
C そうやっていかないともうだめなんだよ。
D 各会社も営業しているから、仕事が入っている。それで、こちらから仕事が入っていく。
E そうならないような信頼関係の結ぶべきで、常に何らかのコミュニケーションを持っていく。
F 小企業の生きる最大の道は受託して、一つの流れの中で同じ加工している同士は仲々チームを組めないけれど、前工程、後工程をあつて、その中でエレクトロニクス化したものが操作できる若手がいる仲間と一緒に組めば、これは難しい事もできるでしょう。
G 今ふと思ったのですが、あそこは施錠しかなからこんなものでいいだろうと、出す方だつて先方では断れないと云うことは分つて、先方の足元を見ている訳です。でも、考えてみればグループを組めば強いですね。
H 当社の規模になりますと、メッキ業でも一貫受託するのです。金型を受けてプレスしたり成形したり、メッキして組み立てる。売り上げを増やしたいからここまでやりたがる。しかし当社はそれせず、専門のところだけを徹底的に特化して、前工程の人とチームを組むのです。
I 成形屋さん、一番の成形屋さん。一番の塗装屋さんも用意します。組み立てがうまい数人の組み立て屋さんをチームを組んでおくのです。
J そうならないといけないと思

A 携帯電話のビジネスのように数量的にもすぐ瞬時に出ることは、能力のある人を一緒に、パートナーを組まない限り、自分のところだけいくら能力があってもだめな。
B そうやっていかないともうだめなんだよ。
C 各会社も営業しているから、仕事が入っている。それで、こちらから仕事が入っていく。
D そうならないような信頼関係の結ぶべきで、常に何らかのコミュニケーションを持っていく。
E 小企業の生きる最大の道は受託して、一つの流れの中で同じ加工している同士は仲々チームを組めないけれど、前工程、後工程をあつて、その中でエレクトロニクス化したものが操作できる若手がいる仲間と一緒に組めば、これは難しい事もできるでしょう。
F 今ふと思ったのですが、あそこは施錠しかなからこんなものでいいだろうと、出す方だつて先方では断れないと云うことは分つて、先方の足元を見ている訳です。でも、考えてみればグループを組めば強いですね。
G 当社の規模になりますと、メッキ業でも一貫受託するのです。金型を受けてプレスしたり成形したり、メッキして組み立てる。売り上げを増やしたいからここまでやりたがる。しかし当社はそれせず、専門のところだけを徹底的に特化して、前工程の人とチームを組むのです。
H 成形屋さん、一番の成形屋さん。一番の塗装屋さんも用意します。組み立てがうまい数人の組み立て屋さんをチームを組んでおくのです。
I そうならないといけないと思

が必要ですね。
D 各会社も営業しているから、仕事が入っている。それで、こちらから仕事が入っていく。
E そうならないような信頼関係の結ぶべきで、常に何らかのコミュニケーションを持っていく。
F 小企業の生きる最大の道は受託して、一つの流れの中で同じ加工している同士は仲々チームを組めないけれど、前工程、後工程をあつて、その中でエレクトロニクス化したものが操作できる若手がいる仲間と一緒に組めば、これは難しい事もできるでしょう。
G 今ふと思ったのですが、あそこは施錠しかなからこんなものでいいだろうと、出す方だつて先方では断れないと云うことは分つて、先方の足元を見ている訳です。でも、考えてみればグループを組めば強いですね。
H 当社の規模になりますと、メッキ業でも一貫受託するのです。金型を受けてプレスしたり成形したり、メッキして組み立てる。売り上げを増やしたいからここまでやりたがる。しかし当社はそれせず、専門のところだけを徹底的に特化して、前工程の人とチームを組むのです。
I 成形屋さん、一番の成形屋さん。一番の塗装屋さんも用意します。組み立てがうまい数人の組み立て屋さんをチームを組んでおくのです。
J そうならないといけないと思

今後の生き方について

司会者 少し話題を変えたいと思います。
A 日本が物造りをやっていると云うか。先般、素形材センターで中国で鋳物の優秀なものが出来、日本製の鋳物を脅すのではないかと、そう云う前触れで講習会を開催した。出席者は五十人位だろうと思つていたら何と百五十人来た。私も出席して話を聞いてびっくり。
B どうしてかと云うと、日本からずべて設備が出てくる。ドイツの造型機が入つて、後処理、前処理全部がボタン一つで出来る。
C しかし、その先にあるものがどうか。この機械の調子が悪くなった時物造りの思想がそこにない。
D そこまでのレベルは出来るではないですか。だから、日本で作るには付加価値を高めて作るこ

に教えるべきだ、我々は作る事に専念するんだと、云う思想を持つていますので物を真似たりして創造性は余りないのです。
司会者 云える事は改善されない事です。
B 某社の業績が伸びず一時的に海外で物を作った方が安いと、海外比率を高めたのですが、やり直した経緯もあります。
司会者 Bさんが云われたように肉厚がミリの切るA4のパソコンの部品ですと、一定の技術レベル以上が要求され、又日本に戻て来ます。日本のノウハウを嗅ぎとつて持って行く。彼等もこれ以上の解決方法はないのです。
A だから一回戻つてきたときから、相手に対しての情報をガードしてお客様を押さえていかないとノウハウ料を売ったことになる。
B 台湾とか中国は、先進国が我々



を出し合う仲間とのつき合をしないと、現状に妥協している仲間はいなくなると思つています。
司会者 では大締めに来ました。Aさん、まとめとして如何でしょうか。
A そもそも協同組合を作ったのが昭和二十三年ですから、物がなない時、皆で一緒に買ひましようとか、銀行でも仲々手形割引もしてくれないから、金融業務もやりましよう。無い無いづくしの時に始めた協同組合をずっと続けて、現在生き残つていくわけですね。だから時代も違つて、環境も違つていくの中で協同組合を運営して行くのは非常に難しい。
B もっとレベルの高いものを作ろうと云う時に絶対だめですね。生き残り策は、自分のところの固有技術をレベラップする活力がないと無理ですね。
若し人達の世代は自分達で知恵

したいと思つてもありまして、青年部の人達とのジョイント活動としてあります。できれば木鶏会自身も若い世代の集まりで、活性化の場にも参加していただいで、Bの方にも参加していただいで、その場で経営について豊富な経験談を話され、若手は世の中がこれだけ変つていて、もう少し活性化しないと先輩達もだめですよと、刺激を与える接点を持つて会を運営して行かないと、サロンの活動はなくなるとは思つていないです。皆さんがここに集まるのに、だれかが今日の企画を突然やるよりも、皆に教えてあげよう云う情報を持つた人達が集まつて、会を運営して行かないと、ただ集まると、二時間たつて解散と云うのは、遊ぶための友達は自分達の学友事すら仲々難しい問題があります。校、友達に求めた方がよい。仕事

若い人のウエイトが高過ぎて自立心が無い。若い人達の話題を聞いていますと経営に余り参画してない。父親から経営のノウハウを教わっているかと云うと、余りコミニケーションもない。第三者として違う会社の社長に当たる方が絶対出席していただく環境にしておかないとだめなんです。企画の中にその方が参画するようになってくると、私はいいから降ろしてくれとだんだんなくなる。当然会長が若ければ副会長はバランスがとれないと思つて一線を退いてくれるのですがそれだと全員が若返り過ぎて過去の経験のノウハウをしてどうして仕入れるのか。我々だつて経営が浅いのです。先輩達に来ていただくにはどうしたらいいかと云う企画は、協同組合

の方からもアイデアを出していただかないと、多分維持できないし、青年部組織に運営が行つてしまふ可能性が有ります。
C 一年間合同で開催して来ましたが、先輩達がいると意外と遠慮して云いたい事を云えない部分も結構あるのです。だから先輩達が居ないところで話をしても、結構おやじの悪口とか出て来ますし、皆考えていないわけじゃない。ただここで大声で言えない人もいますし、そこは難しいところなんです。だから、どこまでざくばりに言えるかと云うのは、こちらが開き役になって、目の前に行つて聞いてあげないと仲々話さない人もいますし、その辺は難しいのです。
B それで議事録を公表するのはよそと。言いたい事を云い議事録に載つて会報みたいなになると、当然発言が制約されるのでやめた方がいいではないかとKさんの提案で公表しない事にしたのです。
司会者 あれは目的が違うのだがそう云つた陰の面があるのだから、止めた方がいい。
A 私も時々出るんだけれど、昔の木鶏会の空気と今の空気は違いますよ。
この前なんか、Bさんが急に來られなくなつたけれども、出席している人の大半はBさんの話を聞きたかつた感じはありましたね。それとBさんが來られなくなつたかと思つて、どうして終つたかと思つて、可成り自分の体験から割り出した話をしておりこれだと思つて帰りました。
望みを高く持つていくと次元の

田 浦 業 工

(前項から)
 C 現在出席者が結構います。実は青年部会を隔月位単独でやらうかなと云う考えもありました。これは言いたい事が言えなくなるのではないかと皆が心配していたのです。
 A 正直言ってよくない。若い人と一緒にやっていたためには、次回も必要なんだろうなと感じます。だから、青年部で今年新年会をやる予定です。そこで親しくなれば言いたい事も云えるし、若い人達も頑張っているけれど顔に出ないのですね。
 B 私が入った頃は木鶏会は日本経済新聞に目を通しておかないと話題に乗れない世界でした。私は工業新聞は毎日目を通して基礎的な情報のとり方を先輩達からワンプointで教えていただく。仲間とのコミュニケーションだけだとか、或はお客さんからの一方的な情報からだとか振り回されるケースがあります。情報のとるポイントとは、本に載っているものではなく、体験的に今の経営を引っ張っている方達がこう云う風にこう云う情報を獲ったんだと。今ITですから、パソコンからとる情報なんてどうでもいいです。人間の脈の中でどう云う情報が入ってくるかと云うことです。この前二〇〇〇年最後の例会で情報産業の話しようと思ったのですが、たまたま次の機会になりました。これは私固有の情報であって皆さんが持っている情報とは違います。最初少しづつでも持ち帰る情報として皆が逆に今度それに対して意見を云って貰えればいいのです。

九ヶ月間見てやはり遠慮している部分もあるので、たまには若い連中だけ集めて、云いたい事を云う場も必要なんだろうなと感じます。だから、青年部で今年新年会をやる予定です。そこで親しくなれば言いたい事も云えるし、若い人達も頑張っているけれど顔に出ないのですね。
 私が入った頃は木鶏会は日本経済新聞に目を通しておかないと話題に乗れない世界でした。私は工業新聞は毎日目を通して基礎的な情報のとり方を先輩達からワンプointで教えていただく。仲間とのコミュニケーションだけだとか、或はお客さんからの一方的な情報からだとか振り回されるケースがあります。情報のとるポイントとは、本に載っているものではなく、体験的に今の経営を引っ張っている方達がこう云う風にこう云う情報を獲ったんだと。今ITですから、パソコンからとる情報なんてどうでもいいです。人間の脈の中でどう云う情報が入ってくるかと云うことです。この前二〇〇〇年最後の例会で情報産業の話しようと思ったのですが、たまたま次の機会になりました。これは私固有の情報であって皆さんが持っている情報とは違います。最初少しづつでも持ち帰る情報として皆が逆に今度それに対して意見を云って貰えればいいのです。

だからやっぱり魅力をつくらなければいけない。この会に出て来て、よかったという魅力は何らかの形でつくる事です。
 B 若い人はどんな事に魅力を感じるのかをCさん...

既に蒲田工業協同組合が目的を達したのではないかと先程Aさんからの発言、私もその思います。お金を借りるとか何かと云う状態ではないのです。そうなりますと、協同組合のあり方が、木鶏会に引き継がれたと私は感じております。新しい知のモデルとは何か。何がどう変っていくのかと云う事を、私はこの木鶏の中で考えなければなりません。お互いにそう云うこと、これも謙虚に、どう云う会にしていかねばならないか、その中で企業経営とはどうあらねばならないかを、ディスカッションする場であつてもいいのでは...

代表者変更
 有限会社 京浜プレス工業所
 旧代表者 齊藤スミエ
 新代表者 齊藤喜久雄
 江崎工業株式会社
 旧取締役社長 江崎 武
 新代表取締役社長 江崎敏治

代表者変更
 有限会社 京浜プレス工業所
 旧代表者 齊藤スミエ
 新代表者 齊藤喜久雄
 江崎工業株式会社
 旧取締役社長 江崎 武
 新代表取締役社長 江崎敏治

代表者変更
 有限会社 京浜プレス工業所
 旧代表者 齊藤スミエ
 新代表者 齊藤喜久雄
 江崎工業株式会社
 旧取締役社長 江崎 武
 新代表取締役社長 江崎敏治



計報

業務報告

四月十一日 木鶏会定例経営サロンの主な話題
 ①企業の経営者はスピードを持った決断が必要
 ②親子のコミュニケーションを持つ
 ③程よい金を持ち健康であること、そして常に美的センスを持つ
 四月十四日 常任理事会
 第五十一回通常総会議案異議なく可決決定
 四月二十二日 木鶏会青年部「平和島スターボウル」で親睦をかねてボリング大会開催
 四月二十五日 理事会開催

第五十一回通常総会議案異議なく原案通り可決
 五月九日 木鶏会経営サロン
 ①HYPERWEB・COMについて
 ②他人より秀でているものを身につける事がいじめに対する防止策である
 五月十九日 第五十一回通常総会議案
 1、平成十二年度事業報告承認の件
 2、平成十二年度決算報告承認の件
 3、平成十二年度剰余金処分承認の件
 4、平成十二年度事業計画承認の件
 5、平成十二年度収支予算案(賦課金及びその徴収方法を含む)承認の件

承認の件
 6、平成十二年度借入金最高限度額決定の件
 7、平成十二年度一組員に対する貸付最高限度額決定の件
 8、平成十二年度手数料最高限度額決定の件
 9、任期満了に伴う役員改選の件
 以上原案通り可決決定
 五月十九日 講演会
 テーマ「中国、台湾情勢と我が国への影響について」
 講師 東京外国語大学 学長 中島嶺雄氏
 五月二十七日 木鶏会青年部による工場見学
 見学先 (有)タムラ精工
 六月十三日 木鶏会正副会長会議並びに経営サロン
 工場見学並びに納涼サロンについて
 経営サロン
 ①事務職員の夏期手当について
 ②工場見学並びに納涼サロンについて
 六月十六日 常任理事会
 七月十八日、十九日 定期健康診断巡回
 七月二十七日 工場見学並びに納涼サロン
 見学先 ①住所 大田区矢口 三十四ー十五
 (株)タンケンシールセーコウ
 ②住所 大田区多摩川 二一ー二十九ー十二
 (株)TKR
 納涼サロン(於牡丹)
 九月十二日 木鶏会経営サロン
 ①工場見学先(株)タンケンシールセーコウ社長から会社概

要につき追加説明
 ②リスクマネージメント(危険管理)について
 十月六日 東京都中小企業団体中央会会長より組合功労者として、大谷副理事長、小林常任理事、長井常任理事が表彰されました。
 十月十二日 講演会ビデオテープによる勉強会
 テーマ「日本構造大転換とマーケットのゆくえ」
 講師 国際エコノミスト 金森 董先生
 十月十七日 木鶏会正副会長会議並びに定例経営サロン
 ①平成十二年九月末試算表の説明
 ②新春対談の件
 ③忘年会の件
 ④新春講演会並びに質問交歓会の件
 十月二十六日 常任理事会
 十一月二十日 忘年会(三井アパホテル銀座内)
 十二月六日 忘年会(三井アパホテル銀座内)



①工場見学先(株)タンケンシールセーコウ社長から会社概
 ②工場見学先(株)TKR
 ③忘年会の件
 ④忘年会の件
 ⑤放談会の件
 ⑥新春講演会並びに質問交歓会について
 以上夫々原案通り異議なく可決
 十一月十七日 木鶏会定例経営サロン
 議題 ISO取得と今後の問題について
 十一月二十二日 木鶏会青年部主催によるパーベキュー会開催
 十一月二十二日 新春対談(於蒲田工業会館)
 十五年以上勤続優良従業員表彰(社名五十首順、敬称略)

年末年始事務取扱のお知らせ
 年末・年始の組合事務局の事務取扱日は左記の通りとさせていただきます。
 記
 年末 十二月二十八日(木)まで
 年始 一月五日(金)から

自動車ローン
 グループ保険
 のお申込は
 組合へ

大産工業(株)社員、平原啓二
 藤満 純、佐藤節子、田中広之、
 三角誠、保谷美津子、武藤ユウ子
 (株)東京精密器具製作所社員
 岩本政男、折金徹男、
 (株)中央テクニカ社員 島田
 正明、米本充孝、河野利夫、伊
 東ミチ子
 以上十三名

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 実

岡田 鈺金株式会社

代表取締役 増田 道造

金勝産業株式会社

代表取締役 金勝 恒男

株式会社弘機商会

代表取締役 坪根 五久代

有限会社須藤製作所

代表取締役 須藤 敏男

大成工業株式会社

代表取締役 鎮目 保

株式会社タンケンシーロセーコウ

代表取締役 永井 彌太郎

ティヴィバルブ株式会社

代表取締役 竹内 榮多

株式会社東京精密器具製作所

代表取締役 横井 幸一

東 亜 株式会社

代表取締役社長 小柳 隆

長坂精機株式会社

代表取締役 長坂 基秀

株式会社中谷機械製作所

代表取締役 中谷 和彦

日本チエンギヤ無段変速機株式会社

代表取締役 加藤 進弘

株式会社藤原製作所

代表取締役 藤原 徳一

深尾精機株式会社

代表取締役 中井 富士夫

有限会社富士精機製作所

代表取締役 荻野 茂

株式会社文化精工

代表取締役 桑原 久直

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

有限会社精工電子製作所

代表取締役 入江 和平

太産工業株式会社

取締役会長 千葉 博

株式会社中山電機工芸社

代表取締役 中山 致

永森電機株式会社

取締役社長 永森 忠夫

株式会社日産電機

代表取締役 中村 國男

株式会社マコメ研究所

代表取締役社長 清水 茂治郎

株式会社ユタ力製作所

代表取締役 高井 薫平

謹賀新年

蒲田工業協同組合

(五十音順)

顧問 千葉 博

理事長 西ヶ谷 勝美

副理事長 大谷 文雄

専務理事 増田 道造

常任理事 小林 章彦

常任理事 杉谷 順弘

常任理事 長井 俊樹

理事 新井 陽一

理事 岩崎 登喜雄

理事 海老名 延郎

理事 加藤 進弘

理事 川瀬 純一

理事 工藤 勝広

理事 竹内 榮多

理事 鳥海 保男

理事 長坂 基秀

理事 西野 三郎

理事 野口 三郎

理事 荻野 茂

監事 荻野 茂

監事 中山 致

事務局長 本杉 浅治

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

江崎工業株式会社

代表取締役社長 江崎敏治

荏原工業株式会社

取締役社長 長井俊樹

株式会社大谷造機所

代表取締役 大谷文雄

株式会社清川製作所

代表取締役 川瀬純一

第一金属工業株式会社

代表取締役 菅谷義弘

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

代表取締役 鳥海保男

株式会社蛭田電機製作所

代表取締役 蛭田政行

金属製品製造業

株式会社極東精機製作所

代表取締役 鈴木健一

佐々木発條株式会社

代表取締役 佐々木毅彦

有限会社タムラ精工

代表取締役 田村知之

同和発條株式会社

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

有限会社早崎製作所

代表取締役 早崎吉春

株式会社松原製作所

代表取締役 松原一喜

株式会社御園精工所

代表取締役 高橋進

プレス・鍍金・製罐業

株式会社新井久四郎鉄工所

代表取締役 新井陽一

株式会社内田製作所

代表取締役 内田正勝

株式会社内原製作所

専務取締役 内原康雄

有限会社京浜プレス工業所

代表取締役 斉藤喜久雄

大和部品株式会社

代表取締役 今井敏夫

有限会社師岡鍍金製作所

専務取締役 師岡正雄

メッキ業

アルマイト業

エビナ電化工業株式会社

代表取締役会長 海老名平吉

代表取締役社長 海老名延郎

株式会社三協アルマイト

代表取締役 岩崎登喜雄

アルミニウム合金鋳物

鍛造業

有限会社京浜铸造所

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

株式会社気球製作所

取締役社長 豊間厚

労働衛生コンサルタント・産業医
佐藤事務所

医学博士 佐藤精一

株式会社中央テクニカ

代表取締役 木戸隆博

合資会社ニシノ

代表社員 西野三郎

株式会社日章機械

代表取締役社長 小林章彦

ユニプレス株式会社

代表取締役 寺田盛彦

仲間がつくった料理は美味しいよ!
となんのお料理をどうぞ

都南工業給食協同組合

大田区南六郷三十五-1

TEL三三三二一七四五(代)