



発行所 蒲田1丁目29番8号
 東京 大田区 蒲田 (3732) 7821 (代) 合
 都 電 田 業 協 同 組
 大 話 田 業 及 編 行 人 員
 蒲 田 工 集 誌 委 合 会
 機 編 関 荻 野 刷 所 8 丁 目 5 番 1 号
 東 京 大 田 中 央 区 日 5 番 1 号
 都 城 南 印 刷 工 芸 株 式 会 社

年頭ご挨拶



蒲田工業協同組合

理事長 萩野 茂



謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

組合員並びに木鶏会の皆様にはお健やかに新年をお迎えの事と心からお慶び申し上げます。

昨年はギリシャの財政破綻が世界

経済を震撼させ鳩山政権から菅政権へ移り、急激な円高が進行し、又北朝鮮の韓国砲撃事件が起きました。想像を絶する様な出来事が次々と起こり経済環境は流動的で不透明さを増しています。



謹賀新年

平成23年 元旦

今年も大変厳しい一年になると思いますが、今一度、自社の経営の根本に立ち返り、今何をすべきかを熟考しアクティブな一年にして、二〇一一年卯年が皆さまにとつてより一層ジャンプできる年になる様に願っております。

今年も組合事業の推進と、木鶏会と協力し情報の提供と交換の機会をより多く作つて参りたいと考えております。

最後になりましたが、組合員並びに木鶏会会員の皆様の引続きのご指導、ご協力をお願い申し上げます、新年のご挨拶といたします。

新春放談

司会 明けましておめでとうござい
 ます。今日はご多用のところお集まり
 頂きありがとうございます。ありきた
 りですが、昨年を振り返つてというこ
 とと、今年の展望、皆様方がどのよう
 な経営の方針でやっていくか、果して
 良い状況になっていくのかということ
 も含めて放談会を進めさせて頂きたい
 と思います。ではAさんお願いします。
 A 仕事の面から言えばどうするこ
 ともできない。手も足も出ないという
 感じで、兎に角「やるっきゃない」と
 いうことで、去年もそうですし、また
 今年もそうです。動き回っても仕事は

目次

- 「年頭ご挨拶」 ①
- 「新春放談」 ⑤
- 「組合員だより」 ⑤
- 「業務報告」 ⑤
- 「掲示板」 ⑤
- 「木鶏会」 ⑥
- 「年賀広告」 ⑦

出席者

- (五十音順・敬称略)
- 飯室 肇 (株)富士テクノマシン
- 岩崎登喜雄 (株)三協アルマイト
- 大谷 文雄 (株)大谷造機所
- 萩野 茂 (有)富士精機製作所
- 小林 章彦 (株)日章機械
- 菅谷 義弘 第一金属工業(株)
- 田村 知之 (株)タムラエジア
- 増田 道造 岡田鋳金(株)
- 望月 直人 (有)望月塗工研究所

ないし、下手に動く危険な仕事ばかりで手が出せない。少し良い話だと思つて進めていくと、いつの間にか消えてしまふということもある。ここ数年何をどう努力して良いのかも掴めないという状況です。目標を持つてというレベルではないので、悪い言い方をすると目先の事で一所懸命やるしかない。

昨年十一月に白鷗が六三連勝でストップして、双葉山の六九連勝で終わった時の「イマダモクケイに…」の電文を送つたということが話題になりましたね。昔その話を聞いて、この「木鶏会」そういう勉強をする会なんだなと、これは素晴らしいと思つて入れて頂いたわけですが、木鶏とは皆さんご承知のように悟りの境地ですよね。仕事の事もとても大事なことです、人間と

してどうなのかとか、どう生きるべきなのか、そんなところまで勉強したりということも必要ではないかと思えます。

司会 Aさん売上が落ちて、会社的にはどうなんでしょう。

A 低空飛行ですよ、張り合いがない。必死に維持するだけという感じで私も六六歳になつたので先行きを考えるとシンドイですよ。「ヤーマタ」と言ってしまう気が案でしようけど働いている人間もいますし、お客さんもそこそこあるので、何とかやっていくしかないと思っています。

司会 イケイケのB社長はどうですか。

B 世の中厳しいですよ。従来の取引しているお得意さんが皆さん苦労されている。その中で従業員に給料を出すためには戦略を持ってやらないと。我が社に仕事が来るような、全てのお客さんに満足して貰うことは出来ないで、選定したお得意さんに、より満足を与えるような仕組み作り、人作り、そういう取り組みをしたら去年は手応えがありました。充実した一年だったと思えます。ここ五年、十年やってきたことが結果になったと思えますし、自分から作っていかないと仕事は回ってこないという事は感じています。

アクションはエンドレス

世の中が悪いと言っても仕方がないし、自分のところに仕事を近づけるような仕組み作り、ここがポイントだと思えます。おまけに私は仕事の中で大怪我をしましてお得意さんに心配かけましたが、会社の中が締まって、簡単にできないような仕事も息子はじめ社員の意識が変わって、昨年の十一月に完了

することができた。

今年はどうか。今年も待っていては駄目だと、自分でリスクを取って前傾姿勢で行く。お得意さんに又業界に可愛がって貰えるような仕組み作りにつぎると思っています。今年も昨年より不透明だと思う。限られた仕事を自分のところに来るように色々なことを企画していますが、エンドレスです。肉体的には辛くはなっていますが、顔に出せないのが立場かなと思う。大きな設備投資も予定してありますし、やれるだけやろうと思っています。

司会 Bさんでも不透明ですか？

B 今、海外と複雑にリンクしていますよね。コスト面だけではなく、一言で言えない繋がりが出来ている。過去の営業的な蓄積で同じ様な戦略では難しい。

E Bさんの会社の中でのミニ大田区という一つのキーワードを常々耳にしています。Bさんが考えている大田区を超える何かってどんなイメージを描いていますか。

B 大田区は超えられないと思えますよ。蓄積というか奥行きというか、このパワーは超えられない。私の考えている仕事で、良いバランスのもとと効率の良い大田区、大田区のエキスを持った物はできるとイメージしている。ある業種のある仕事に関しては大田区より強みを持つかもしれない、それは狙っているところですが、でもトータルでは大田区の奥行きは外に出ると解りますが、相当の力を持っていると思えます。

C 私は七十歳になって、去年の初めに体調が悪いと思ったら、まさか心臓に大きなダメージを与える感染症になっていたとは気付かなかつた。見事に病気で始まり、いまだにうろろしている。去年は親会社、大きなルートの一つが二つとも変化しました。今まで

色々な仕事をさせて貰いましたが、親会社が苦しいものだから、リーマン前には貰っていた仕事を親会社でこなしてしまうという大きな転換の波もあつた。仕事と身体と見事にダメージを受けて、今、現場はタッチしてないから、何とか資金を繋ぐことに汲々としている。売上が上がらないから資金が厳しい。長期展望が見えてこない。臨時の仕事で繋いでいますがこれも先が見えているので、今年の展望は厳しい。今日は皆さんの元気な話を聞いて肥やしにしようと思つて貰ったんですよ。

司会 D社長はどうですか。

D 我が社は創立三十年ちよつとなのですが、昨年過去一番の赤字を出しまして、どうやって乗り越えて行こうと考えた時、世の中の流れを見ると何もできないというのが正直なところです。社内的には最大限経費を削減する。守りだけでは先が見えてしまうので、品質に力を入れて行こうと思つてISO9000番代を取得する手続きをしました。運が良いにハローワークで教育する時にも助成が出るので、コンサルティング料をほぼ補える会社と契約しました。月に二〜三回社員教育をする。今年九月を目標に取得する予定で動いています。年度を跨ぐと東京都の助成金一つ使えるのでISO取得するのに半額助成して貰える。なるべく予算をかけずに取得しようと考えています。それが武器になるとは言えないのですが、営業の幅を広げるためにも必要だろうと思っています。

昨年、エンジンの小さい部品の量産が決まって、それが流れるまでに得意先から監査などが来て、品質管理について勉強させて貰いましたが知らないことばかりで苦労しました。これも一つのきっかけになりました。今

まで試作していたものが偶然ですが量産に結びついて少し光が見えた。もともとメインだったお客さんは売上の数パーセントにしかない厳しい現状なので、今年一つの目標に向かって社員一丸となって乗り切りたいと思えます。

司会 素晴らしいですね。前向きに立ち向かっている。

E エンジンの部品ってガソリンエンジンの車なの？

D トラックの部品です。排気量を下げた過給器で力を出すという、燃費の向上ですね。たまたま設備投資しないのでやる仕事でしたが、量産というのに慣れてないので社員の教育はかなり苦労しました。品質は全品検査です。今まで殆どやっていなかったもので、流れに乗るまで大変でした。

司会 ありがとうございます。ではE社長お願いします。

E リーマンがあつてどの業界も悪い。悪



い中でも私の会社の型業界が一番悪い。リーマン前の流れからも型業界が悪いというのは全く変わっていません。型を作るのに作り方が変わったというのが一番大きい。樹脂の金型ですね。そんな中で、従来あった仕事の内製化されてお客さんの数が減った。減ってバランス取れば良いのですが、型が海外に行くと、バランスが取れそうになってくると、更にまた海外に行ってしまうという全くバランスが取れない状況です。

去年は二月、三月頃まで良くなかったのですが、その後お客さんの幅が広がった。お客さんにも仕事があるところと全くないところとはつきりしています。あるところは次々あるし、集める。お客さんの数が三十社位ありますが、元気な会社は二、三社です。健康なお客さんをリサーチして広がっていくということで、去年は六社位広がった。大きな会社ではないですが、状況が良いお客さんもあるの少し落ちてはいます。

型業界は円高になると外に行くし、円高の状況が非常に気になる。海外とは製品との絡みだけでなく全部絡むので、為替レートの変動には関心をもっています。

鍛造の金型そのものが無くなってきて、その周辺のがマレにという状況です。熱間、冷間幅を広げて受注活動をして、広がってはいませんが能力がそれほど無いので、どういう形でバランスを取るか考える時期だとは思っています。地道に動いて営業活動をやっているところと三年前に強化した営業さんが非常に戦力になっています。営業活動をやれないところは厳しいのかなと思いますが、今年はやっぱり不透明ですね。

中国の次は何処へ

司会 ありがとうございます。Fさんお願いします。

F 国内が心配です。〇八年の九月にリーマンがあつて、ウチは期の始まりが八月なので諸にリーマンの影響を受け売上三五%位落ちた。自分としてはドラスティックなことをやりました。人員を絞り、製造原価を抑え、外注に出していた物を無理しても社内で行うと内製化しました。それでも赤だった。〇九年度どうだったか。多少自動車は回復しましたが、得意先の事情で住宅関係の部分を九割引き揚げられたので、リーマンより更に悪かった。何とかしなければと、社員の基本給を五%下げさせて貰って、役員報酬を大幅カットし、協力メーカーさんも絞るような形を執った。助けになったのは雇用安定助成金と中国が良かったので配当金と技術支援料を二年間プールしていたのを持って何とか黒になった。では、昨年十月からの今期ですが、得意先が言うには、リーマンがあつた〇九年を百として十二年まで購買調達金額は六割減になるでしょう。残るのは四割ですが買い上げる金額としては四割かもしれません。パーツは海外から調達して組付ける金額もある。実際はもっと下がる。国内でも、我が社は日産関係が多いのですが、「九州VIC TORY」と新聞にも出てましたが北九州を中心に生産して関東近辺の我々からは買わないという。既に移管されているし、これから移管されるものもあるでしょう。そこを中心に日産は百万台を国内で作ることを残す、トヨタは三百万台残すと言っているのですが、九州

は中国地方の呉とかマツダ関係の下請けさん若しくは韓国、上海辺りから調達する。関東からは取りませんという。そうなる、どうしたらよいの？選択肢はこのままギリ貧で、収支を合わせて縮めながらやるという方向、それも何年持つのかということになってしまふし、もう一度出ましようかということですが、今中国は良いですが、もうそろそろ供給過剰で過当競争になってくる。我が社の中国工場が入っている受注は十二年対応の車種です。その後は十六年対応になるのですがローカルのメーカーが出てきます。日本から出ていったメーカーと取引する必要はない。安い、技術力が上がったローカルで良いと言われていきます。昨年、三月四月ホンダから始まったストもありました。私が出たのが二〇〇四年頃ですが、ワーカーの最低賃金は倍になった。ここでは落ち着かない。まだ車を買える状態ではないので、倍倍と増えていくでしょう。今の時点で中国政府は所得倍増計画と言っていますから、吸収できる売上が確保できれば何とかなるかもしれませんが、ローカルが力を持つてくると我々はその競争することになる。今から中国に出るのはとても難しいです。

ではメーカーは何処に行くのでしょうか。インドに行く話があります。インドはインフラがまだまだで、道路がないところで車が「売れるか」ですよ。人口は二〇三〇年に中国を超えると言っていますので、その頃どうかということらしい。それまでに形としてデポにするそうですが、供給はタイからと言われているので、メーカーはタイに力を入れています。オンリーワンの技術を持っているわけではないので、仕事のあるところに飛び込んで行かなければいけないとなると、我が社はたまたま中国に出て多少恩恵に預っていますがそれも限りがあるし、国内はギリ貧になるなら国内の力があるうちにタイに出る選択肢もあるのかなと。

今年情報は集めてどうするか、国内は生産拠点として残しておきたいですが、社名を残して違う形で存続させるとか、そこまで踏み込んで真剣に考えて、社内的に決めないといけないと悩んでいます。

司会 Gさん物は売れていますでしょうか。

G 皆さんがお話した通りなので売れる筈がない。ではどういう経営をするか自分が考えて販売しようと思つても、お客さんが結局日本から実質的には離れることを考えているので、総量では減るに決まっています。

自動車海外に労働賃金の安いところに転移したところで、世界の趨勢は大衆車ところが実質的には牛耳っている。高級車はフェラーリとか色々あつてもそれはフィアットであり、BMWとかのオーナーはフォルクスワーゲンであり、安い物を作っているところがオーナーであつて世の中がそう流れている。衣料でもユニクロが勝つて、食べ物でも王将とかが勝つて、個人の一所懸命作っているところは苦勞しているという形に変わってきているので、トヨタ、日産と言えどもどのようにならなければならないのか。高級車は別に作らせて大衆車で儲けて会社を存続させるといふコンセプトが見えないままに、欧州車の真似ばかりして果たして生き残れるのかということは大メーカーに感じているので、自動車産業には期待はできない。

このグループは異業種が多いので、中国に出て行って危ないから撤退するのかもしれないから逆に日本を撤退するという経営者もい

るし、地方にコンプリートされたものを築きあげていく経営者もいる。景気が良いとか悪いとかではないこういう情報交換が生き残っていく糧になる。

先程も話にあったように、白鵬の六三連勝を機会に木鶏という言葉を知る人が増えた。体力の勝る人が向かうところ敵なしと思っていながら、勝ちを意識した途端負けてしまった。人生でも同じで楽勝だなと思った時に何か引つ掛かったりして、所謂ピンチはチャンスチャンスはピンチ世の中まったくその通りであって、その時に基本を守らないところは大幅ひしてしまふ。

今日は放談会ということで、昔の工業蒲田をめぐってきました。写真を見ると緊張感が漂っている。易不易という言葉があるように変えるべきところと変えてはいけないところがある。それを守ってきたのが先人達であって、自分達はどのようにやっていくか。厳しいものの中に喜びがある会を継続させたいと思っています。

司会 ありがとうございます。仕事でもそうですが、会としてもハウレンソウが基本でそれが適切にできれば守るべきことを守っていく。先輩たちから話を聞いたり、色々苦言を呈してくれる人がいるというのはありがたいですね。

我が社は昨年前半は悪かったのですが、七月頃から良くなって今のところ好調です。自分なりに経営の方針を立て、この年末に設備投資しました。借金はしたく無かったのですが、こんな時期に設備投資する会社は少ないから「貸してあげる。ウチで借りてくれ」と三つの銀行さんから言われて、金利を安くしてくれるというので機械を買いました。今、お客様に「百パーセント満足してもら

う製品を作ること」を第一にやっています。その結果ISOが必要になってくることもあるかもしれない。品質第一なので必ず検査をして納品しています。

ウチは業種は違いますが金型をやっています。昨年、飛び込みで大手さんから「こういう金型を作れないか」という相談を受けました。所謂一貫です。図面からおこす。私はサラリーマン時代設計をしていたので、自分のノウハウを生かして図面を描き始めた。それがお客様に満足していただいています。でも開発品なんですね。

同じタイミングで大手のY社からも「こんな作れますか」と話がありました。やはり図面からなのですが、エコ関係です。「やったことはありません。やる気はあります」ということでやらせて貰うことになった。すごく感心したのですが、この会社は絶対に情報を漏らさない。アウトソーシング絶対しない。国内にも海外にもかなりの社員がいます。金型は全て日本で作って、外国では製品を作るだけなんです。外国で加工させない。全部秘密保持契約で、参考になる金型を見せて下さいと言っても見せてくれません。「自信ないし、手のつけようがない。何もデータが無いですから」と言ったら百歩譲ってと図面を持って来てくれた。「今、見せてあげるので、全部持って帰るからね」とコピーもさせてくれない。「だから我が社は絶対調なんです」と言っていました。

エコ関係とか研究開発に力を注いでいるので、小さい金型でもかなりの利益を付けても注文はきます。我が社はこれに特化して行きたいと思っています。その場で終わってしまいかもしいので先が無いと言えは無いのですが、図面に付加価値を付けてやって行く。

開発品で三カ月、半年と続きますから、そういうところをターゲットにする。いち早く情報を仕入れていくことが必要だと思っています。

ありがとうございますと言われる会社に

司会 それでは、昨年十一月のアーガス21にドーンと掲載されたH社長、皆さんお読みになりましたでしょうか。今日は先行き不透明というお話が多いので最後にドーンと盛り上げて下さい。

H 前向きにお話したいのですが、私は塗装屋なので皆さんに仕事がないというところはウチにも仕事がないというところですね。

木鶏会のことから先に話させて下さい。昨年五月に西ヶ谷さんに講師をお願いした時に、親である組合は子である木鶏会を盛り上げる立場ということ、木鶏会はお友達クラブではなく、自分に苦言を呈してくれる仲間を作る会であって欲しいというお話を聞いて、まさにこの会はそういう会だなど、会長になってまだ一年過ぎていませんが、サロンで色々なことをやるなかで感じています。後輩は先輩に質問や提言ができる。先輩ははっきり後輩に物を言ってくれる、素晴らしい会だと思っています。

経営の方ですが、十数年前得意先は五社位しかありませんでした。売上の七割を占めていた一社がポンと無くなって、このままでは会社を辞めた方が良くというところまで行つたときに、これはマズイと仕事を探し出した。そんな時にこの会に入りました。その時に先輩から「一社に頼るのではなく、小さい会社なのだから幾らでも色々な所に顔を出して仕

事を取ってきなさい」と言われ、そして五年間で四十社位の得意先を増やしたんです。そして持ち直して、五年前に私が社長になったのですが、その時にまた先輩から「何でもかんでも仕事を取るのではなく、利益と利潤を追求してやりなさい。ガチャガチャやるのではなくスペースを思い切って空ける気持ちで」と言われて思い切って整理しました。バ

アアツと仕事は減って売上もポンと落ちたのですが、利益はガンと上がった。これは良いと思つてその方向で動いていたのですが、今ここに来てこれ以上売上は下げられない、これ以上利益も上がらないというところに来てしまった。どうしようかなと思つているところにまた仕事が減る、良い利益の仕事がどんどん無くなっていく。今、塗装屋さんが無くなっていく状況で、特に大田区は環境に悪いからと辞める会社が多い。辞めた塗装屋さん

の仕事が来ると、とてもこの値段では出来ませんと断っていました。これまでやってきた仕事をそのまま受けようとしているからだと気がついて、その仕事の金額を言われた時に「とても出来ない」と言うのではなく「提案させて下さい。やりたいです。今のやり方だどできませんが、こうすればコストが下がるので出来ますよ」「じゃそれでやってみよう」と。塗料を薄くすることや、塗る回数を減らすことは出来ませんが、納期とか材料の調達法など変えることで違ってくる。確かに売上は減ってるし、利益も減っていますが、色々見直しているなかで今季はトントン位まで戻りました。これから先まだ分らないですが、やり方次第だと思えます。ウチは小さいからということもありますが、色々なことを提案する、それと品質ですね。不具合が出た時に不具合書を書くのが得意になってしまっ

たので、不具合書を社員にも書かせるようにしました。不具合書を書くのが大変で書きたくないし、書くことで頭に入っているのでは不具合を出さないように意識が変わってききました。一所懸命働いても利益が出なければ稼いでいることにはならない。どうやって利益が出ているか知ることによって稼ぐことになるということを経理と話し合う。そういうことをしないとお客様に「ありがとう」と言われる会社にはなれない。

昨年四月に工連の新入社員研修でメッセーヂを頼まれた時「仕事をして『ありがとう』と言われたら気持ち良いでしょう。社会貢献しようよ。自分の会社がかかり利益を出してきちんと税金を納めることで社会貢献できるよね。そして社長より自分の方がお客様から頼まれる立場になったら、色々な提案ができるし、色々なことが考えられる。会社というの一人が皆の為に皆は一人のためにという形を取らないと良い会社にはならないよね」という話をしました。そんな話でできたのもこの会で先輩から教えて貰ったことや、知らなくて恥ずかかったこと、色々試して初めて知ったことが沢山あったからだと思います。

今、確かに厳しいですし、この先が不安になることもあります。この会にいる中で色々な人から貰う力とか知恵でチャンスを引きちと掴めるようにしていければと思っています。

司会 今日の放談会は木鷄会のサロンのような情報交換になって、まだ話足りない方もいらっしやると思いますが、今年もお互いを刺激し合い切磋琢磨して、世の中の流れに負けないで頑張りましょうということで終わらせて頂きます。ありがとうございました。



代表者変更

株式会社ユタカ製作所
旧代表者 谷野 利夫
新代表者 牧 勝子

業務報告

- 一月七日
 - 1 新春講演会
 - 講師 京都大学教授 中西輝政氏
 - テーマ 二〇一〇年を展望する
 - 2 新春賀詞交歓会
 - 一月二十七日
 - 講演会
 - 講師 高嶋易断香月流主宰 高嶋香月氏
 - テーマ 二〇一〇年の運氣
 - 五月十日
 - 常任理事会
 - 1 平成二二年度事業報告・決算報告・剰余金処分案承認の件
 - 全員異議なく承認
 - 2 平成二二年度事業計画案・収支予算案承認の件
 - 全員異議なく承認
 - 3 平成二二年度借入最高限度額決定の件
 - 一組員員に対する貸付最高限度額決定の件、手数料最高限度額決定の件
 - 全員異議なく承認
 - 4 役員任期満了に伴う改選の件

全員異議なく承認
五月十日
理事会

議題は常任理事会上程のもの
全員異議なくこれを承認
五月十八日

1 平成二十一年度通常総会
可決事項全員異議なく諒承
2 講演会

講師 京都大学教授 中西輝政氏
テーマ 日本政治と経済のゆくえ

3 懇談懇親会
七月二十一・二十二日
定期健康診断の巡回
九月十四日

常任理事会
1 賀詞交歓会日時のこと
2 新春講演会講師のこと
3 工業蒲田の件
全員異議なくこれを承認
十月十二日

ワインの会
講師 ワインエキスパート 岩崎登喜雄氏



ワインの会

十一月九日
常任理事会
高嶋香月先生講演の件

全員異議なくこれを承認
十一月二十一日

十五年以上勤続優良従業員に対して区長から感謝状贈呈(敬称略)

(株)中央テクニカ

杉本 衛

(株)マコメ研究所

澤 正彰、北原信次

(株)ユタカ製作所

今原 敦美、亀井 秀夫



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(火)まで

年始 一月五日(水)から

講演会のご案内

昨年に引き続き本年も「易」の第一人者、高嶋香月先生の講演会が開催されます。
万障お繰り合わせの上ご参加賜りますようお願い申し上げます。

記

日時 平成二十三年一月二十五日(火)
会場 プラザ・アペア
会費 二〇〇〇円

参加ご希望の方は事務局までご一報下さい。

木鶏会々長ご挨拶



会長
望月直人

あけましておめでとうございます。

昨年三月より木鶏会の会長に就任いたしました。当初、会長としての仕事をするためにはどのようにしたら良いか？いろいろと迷いましたが、毎月のサロンにおいて、諸先輩方や同年代の方々に助けていただき、講演会、経営サロンといった例会を繰り返し行っているうちに、この会の奥深さあるいは、豊かさといったものを改めて感じる事が出来ました。

私はこの会に入会してから十数年が立ちましたが、その中でも昨年は今までになく、自分がこの会に育てていただいたと強く感じる一年だったと思います。なぜならば、この会を通じて、仕事や経営の事だけでなく、倫理的な部分や人の優しさ、強さと言った日常生活の中で必要とされる部分も大切なことであると教えて頂いたからです。

今年も木鶏会の皆様とお互いを見つめ合い、時には厳しく、時には優しさを持って、どのような時代においても前を向いて行く会であるということを確認し合い、切磋琢磨しながら、一緒に良い時代を作れるように努力していきたいと思っております。本年もよろしくお願ひ申し上げます。

木鶏会の活動

一月七日

- 1 新春講演会
講師 京都大学教授 中西輝政氏
テーマ 二〇一〇年を展望する
- 2 新春賀詞交歓会
二月九日

- 1 正副会長会議及び定例経営サロン
1 平成二十一年度決算報告について
平成二十二年年度予算案について
全員異議なくこれを諒承

- 2 総会開催日並びに講演会講師について
- 3 定例経営サロン 海老名伸哉氏担当
三月九日

- 1 木鶏会総会
- 2 講演会

- 講師 ジャーナリスト 大高未貴氏
- テーマ メディアが伝えない国際情勢
- 3 懇談懇親会
四月十三日

- 定例経営サロン 望月直人会長担当
四月二十一日

- 大田工連青年部連絡協議会総会
五月十一日

- 定例経営サロン
講師 西ヶ谷勝美氏
テーマ 木鶏会のあゆみ
六月八日

- 正副会長会議及び定例経営サロン
1 工場見学並びに納涼サロンについて
2 定例経営サロン 師岡正雄氏担当

- 講師 社会保険労務士 石川智義氏
テーマ 労働基準法の改正について

六月二十六・二十七日

- 青年部懇親旅行開催
場所 修善寺
七月十三日

- 1 工場見学
見学先 横浜精機(株)
電力中央研究所

- 2 納涼サロン
会場 佐島港
八月五日

- 大田工連青年部連絡協議会講演会
八月二十八日

- 大田工連青年部連絡協議会納涼会
九月十四日
- 定例経営サロン

- 講師 愛知淑徳大学 真田幸光教授
テーマ 鳥になり、虫になり、魚になる
十月二日

- 懇親ゴルフ会開催
場所 千葉よみうりカントリークラブ
十月十二日

- 定例経営サロン 岩崎登喜雄氏担当
十月十九日

- 大田工連青年部連絡協議会工場見学
十一月六日・七日

- 大田工連青年部連絡協議会大田フェスタ
十一月十二日

- 定例経営サロン 佐々木毅彦氏担当
講師 神奈川大学山岳部監督 落合正治氏
テーマ 七つの大陸の最高峰を訪ねて
十二月十四日

- 忘年会
会場 チャイニーズレストラン 聖兆
十二月十五日

- 大田工連青年部連絡協議会忘年会

真田幸光氏 (愛知淑徳大学教授)



大高未貴氏 (ジャーナリスト)



落合正治氏 (神奈川大学山岳部監督)

謹んで新年のご挨拶を申し上げます

蒲田工業協同組合

(五十音順)

尼寺空圧工業株式会社

尼 寺 実

株式会社新井久四郎鉄工所

新 井 陽 一

イーター電機工業株式会社

北 川 浩

株式会社エヌシーネットワーク

内 原 康 雄

株式会社エヌエスシー

村 岡 章 夫

荏原工業株式会社

長 井 俊 樹

エビノ電化工業株式会社

海老名 伸 哉

株式会社大谷造機所

大 谷 文 雄

岡田鋳金株式会社

増 田 道 造

金勝産業株式会社

金 勝 恒 男

有限会社川村製作所

川 村 有 史

株式会社気球製作所

豊 間 清

株式会社極東精機製作所

鈴 木 健 一

京浜技研工業株式会社

山 下 政 和

有限会社京浜鑄造所

神 道 晃

有限会社京浜プレス工業所

斉 藤 喜 久 雄

株式会社弘機商会

高 原 隆 一

株式会社浩伸技研

森 田 淳 士

佐々木発條株式会社

佐々木 毅 彦

株式会社サタコ

青 沼 三 郎

産業医・医学博士

佐 藤 精 一

株式会社三栄精機工業

今 田 謙

株式会社三協アルマイト

岩 崎 登 喜 雄

株式会社三和産業

河 本 正 吉

杉谷金属工業株式会社

杉 谷 宗 弘

有限会社須藤製作所

須 藤 敏 男

第一金属工業株式会社

菅 谷 義 弘

太産工業株式会社

千 葉 泰 常

大志工業株式会社

沖 山 裕 夫

謹 賀 新 年

蒲田工業協同組合

(五十音順)

顧 問 西ヶ谷 勝 美

相 談 役 増 田 道 造

理 事 長 荻 野 茂

副 理 事 長 大 谷 文 雄

専 務 理 事 小 林 章 彦

常 任 理 事 須 藤 敏 男

常 任 理 事 長 井 俊 樹

理 事 新 井 陽 一

理 事 岩 崎 登 喜 雄

理 事 加 藤 進 弘

理 事 斉 藤 喜 久 雄

理 事 菅 谷 義 弘

理 事 竹 内 榮 多

理 事 田 村 知 之

理 事 鳥 海 保 男

理 事 野 口 広

監 事 望 月 直 人

監 事 飯 室 肇

監 事 鈴 木 健 一

監 事 高 原 隆 一

事 務 局 長 沢 登 正 彰

謹んで新年のご挨拶を申し上げます

蒲田工業協同組合

(五十音順)

大進精機株式会社

宮田 実

大成工業株式会社

鎮目 哲郎

株式会社瀧口製作所

瀧口 利彦

株式会社タムラエンジニア

田村 知之

株式会社タンケンシールセーコウ

渡邊 敏廣

株式会社中央テクニカ

木戸 克子

ティヴィバルブ株式会社

竹内 榮多

株式会社寺岡精工

寺岡 和治

同和発條株式会社

川嶋 治彦

東亜株式会社

小柳 隆

株式会社東京精密器具製作所

西ヶ谷 邦夫

株式会社東京ハードフェイシング

吉田 裕二

有限会社巴精工所

武市 孝雄

株式会社鳥海製作所

鳥海 哲司

株式会社中谷機械製作所

中谷 和彦

永森電機株式会社

永森 忠臣

南旺工業株式会社

林 隆史

株式会社日産電機

中村 國男

株式会社日章機械

小林 章彦

日本チエン・ギヤ

無段変速機株式会社
加藤 進弘

株式会社羽田パイプ製造所

野口 広

有限会社ハイプレス

中込 隆司

有限会社早崎製作所

早崎 吉春

深尾精機株式会社

中井 富士夫

富士馬鋼業株式会社

宮川 正雄

有限会社富士精機製作所

荻野 茂

株式会社富士テクノマシン

飯室 肇

株式会社藤原製作所

藤原 徳一

株式会社文化精工

桑原 久直

有限会社豊栄精機製作所

遊澤 達哉

株式会社マコメ研究所

新井 栄作

株式会社マサオプレス

宮澤 章

有限会社松原精機製作所

松原 栄一

株式会社松原製作所

松原 一喜

三津浜工業株式会社

富岡 恵子

睦化工株式会社

古川 亮一

有限会社望月塗工研究所

望月 直人

有限会社師岡鋳金製作所

師岡 正雄

株式会社ユーアイテック

打田 正隆

株式会社ユタカ製作所

牧 勝子



HACCP 高度化基準認定工場

となんのお料理をどうぞ

都南工業給食協同組合

大田区南六郷三一五一一

TEL 三三三二一七四五(代)