



バスケットが小さいのでお金を入れづらい。大きなバケツにして色々な物を入れ、そこに水と呼び込む。マグネシウムなら取引の需給関係で価格が決まっているので投機のお金を入れづらい。タングステンも、ボーキサイトもありますという、マグネシウムから見るとこんなに上がるわけがないのにな、どうして上がるのかな、と分かりづらくなる。

そういう商品を作って動くのがロンドンとシカゴの商品取引所です。必要な物、鉄鉱石とかマグネシウムとか、物作りの根幹で使わなくてはならないような材料に関しては実取引の原則を作らないと危ないと思う。食糧も一緒です。トウモロコシ、大豆、小麦も実取引をやつていかないと、投機の金が入り込み易い。投機のお金が入り込むと中国ではニンニクで大儲けしたニンニク長者というのが出てくるという話があり得ないことではない。実需原則をしっかり守るということを、特に日本のような立場はしっかり言っていないといけない。経済産業大臣の役割は大きい。いずれにしても、原材料の価格、エネルギー、食糧の価格も上がる余地はあります。上がることを覚悟しながらの経営を少なくともヨーロッパ勢はそういう経営をしている。そういうことが起った時にどうやって逃げるかということを考えながら、経営を始めているということとです。起こらないかもしれない。

### ウォン安はいつまで続く

皆さんにとって気になるところ、韓国勢はお邪魔ですか？韓国勢は明らかに世界のマーケットから日本製品を払拭するという動きを取っています。先日ロシアに入ってモスクワとサンクトペテルブルグに行ってきたが、「現代」の自動車がバンバン走っている。ウォン安で価格が安いし品質がかなり上がっているしマーケットにスポッと入っている。実際にアメリカの市場では、単月ベースで見ると「現代」の方がトヨタを上回り、日産やホンダを大きく上回るという現象が出ています。家電業界はもって出ています。

これからまだしばらく続くと思います。しばらくというのはウォン安が続くまで。少なくとも年内は続くと思う。どういう水準だからウォン安と言っているか。IMFというところの理論値があります。購買力平価の理論値があり、ウォンは一ドル九百五十ウォン位と言われています。今は千八十八ウォンです。百三十ウォン位ウォン安で勝負が出来ている。因みに円ドル相場IMFが言っている理論値は百十一円です。三十五円も円高で戦っている訳です。価格競争力では勝負にならない。韓国と日本の品質の格差からではカバーできません。今年ウォン安が政治的にもキープされると考えて下さい。来年大統領選挙

があります。李明博という大統領、皆さんから見るとリーダーシップがあつて立派だなと思われるかもしれませんが、韓国内ではポロクソです。人気がないのは、韓国経済の成長の上澄みの部分は外需部門です。ウォン安を意識してキープされているが大企業にとってのメリット。ウォン安が続くと輸入物価はインフレの方向に向かっていく。韓国は間違いなくインフレに向かっていく。庶民に返ってこない。庶民をいじめるインフレが起れば庶民は怒るわけです。だから李明博の評判は極めて悪い。韓国の国内は崩れてくる。来年の1〜3月期にはウォン安政策にもブレーキがかかってくると思われる。私のシナリオ通りにいけば、円ドル相場も調整されて日本勢は巻き返しに入れるようなタイミングになるのではないかと期待を持っています。

そこで、皆さんにこういった情勢分析を背景にして申し上げたい。皆さんは営業利益を目的にして経営されていると思います。銀行は経常利益第一ですが、皆さんは営業利益。これは、売上高マイナス総コスト。売上高を極大化するために、コストを極小化するために努力して、その結果として営業利益を極大化する方向で頑張っているかと理解しています。売上高を拡大するために、コストを縮小する為に、皆様方の技術力を活かす、ノウハウを活かす或いは暖簾を活かす。様々なノウハウを活かして、いかにして売上高を上げるか、コストを下げるか、努力をされている。逆に言えば、売上高の上昇やコストの削減に

関係無い技術力は皆様方にとっては技術と言わないのではいのですか。ベンチャーの企業さんは、売上高の拡大に繋がるとか、コストの縮小に繋がるかとかよくわからない物を「すごい」と言つて開発してくれという方多いです。皆さんにイメージして頂きたいのは、売上高の拡大に技術は生きてるか活きてないか、コストの縮小に技術は生きてるか活きてないか。これは見直して頂きたい。皆さんは大学の研究者ではない。ビジネスをしている。営業利益を拡大することを目標にやっていると思います。

皆様方の会社の規模で必要な最低限の売上高をイメージしてください。十人だとすると年商十億円で回る可能性は高い。従業員が千人居れば十億円では廻らない。そういう意味で最低限の売上高を経営者としてイメージして、次にその事業ポートフォリオの中で、大量生産、大量販売で売上高を稼ぐのは何か、それに対して利益率を稼げるころ、イメージ的には少量多品種、ハイコオリティハイマージンのところの事業ポートフォリオは何%ですかということを見直して頂きたい。現状の比率を把握して拡大するためにはどうすればよいか見直す大事な時期だと思ふ。

### 付加価値を付けるための知恵

最近、個別の企業のお手伝いをしている中で、少量多品種、ハイオortイハイマージンは分かった。でも一個の単価が安いという方は多い。例えば半導体の部品、チップ一個二千円です。場合によってはネジ一個一円で作っているところもある。一円のところは五十%営業利益があっても五十銭です。やっぱり数をたくさん売らなくてはいけないという分野がある。そういうところでは、例えば二千円のチップ一個では二千円でしか売れないけれども、それをセット化してセットの中に二千円の物を組み込めば十円で売れるという物ありますよね。セットして売れるような人と組んで、セットで高く売って折半する。今までの取引先ではないところで、手を組むところは無いかと実際に動き始めている企業さん元気が良いです。その時に重要なのは大企業と組むと食べられちゃうケースがあります。セットにして半製品を作りますというのを中小企業の連携の中でセットにした物を大企業に高く売る。大企業はそれがないと完成品は作れない。大企業はこれしか作っていないという所を嵌めこんで、上澄みを取ることややってきているわけで、中小企業、バラバラの方が良いわけです。そこを連携すれば中小企業のとこで厚いマージンを取れる形になつてくると思います。大企業が頑張ってくれていけばそんな必要はありませんが、最近の大企業の動きはマスのビジネスに走っている。一番簡単なやり方で、マーケットシェアを抑えようとする。即ちダンピングする。皆

さんに敵寄せがどんどんくる。今までと違う対応をしていかないといけない。一社でやる二千円は二千円なのだから、付加価値を付けるために連携できないか。日本で連携できないのだったら、韓国勢と連携するとか台湾勢と連携するとかそういう形で動く。取引先がタイに出たからウチも出るという発想ではなく、付加価値を付けるためにタイへ出て行って完成品を作る。こういう戦略を取って頂きたい。その時に韓国が面白いと思います。ウォン安のメリットがある。FTAを世界各国と結んでいます。そこを拠点にして、韓国の中小企業は生産のキャパシティが結構多いです。皆さんと上手に組んで、皆さんの商品を核心部品にしてセット化して二千円を十万円にして韓国から世界に売って行くとか、実際埼玉の企業でやり始めています。アイデアとしては面白いですよ。大企業も始めています。東レさんデンソーさん発想は同じです。皆さんにメリットが落ちてくる形で、十分有りだと思えます。

それから、商売を取るために価格は安い方が良い。技術を使ってコストを安くするという形で頑張っている方もいます。多摩地域に金属絞りをしているところがあります。カットして捨てる金属がない。それを売りにして良い商品を作り始めている。多摩地域で従業員三、四人の会社から五十人位の会社六十社位を上手に束ねて、例えばAの取引は一、二、三社で、Bの取引は四、五、六社で組合せをしなから商売を分けて親分になって、自分は

色んな取引を取ってきて、技術の特性を見て皆で分けながら、無駄を省くということを前提にして、絞りで製品を作って大企業に売り込む。コストは安くなって自分のところのマージンは維持して安い商品が提供できる。これはダンピングではないですよ。技術力を利用してマージンは削らないで価格を安くして大企業に入り込んでいる。全国各地に元気の良い企業があります。たまたま元気が良いのではなくそれぞれ知恵を使っている。皆様方も企業ポートフォリオから見ても何処で知恵を使って活かしていけばハイマージンを稼げるか、今の従業員規模で維持できるような最低限の売上高を稼げるかということをやイメージしながら、誰にどういう物売っていったら良いのか、今の技術をどのようにして使って売っていかればよいのかイメージして経営して頂くのが、この時代に一番あった生き方だと思えます。

皆さんに強くイメージして頂きたいのは、世界を見回して何が必要とされているか見極める力を持つ。必要とされている物の中で我々ができないものは何かをイメージして頂きたい。世界が必要とされている物も百個しか出ない、これでは商売になりません。ロットは、単価は、ニーズはどのくらいあるかイメージして下さい。もう一つ言えばリピートのサイクルはどの位か。十年に一度と三カ月に一度ではマーケットの見方は違います。いずれにしても重要なことは「必要なものを作れるか」これが一番目に大事。二番目に大事な

のは我社しか作れない物。その上で最後に我社を一番高く評価してくれるのは誰かを見極める。これは国際化の三点セットと言っています。国際化というのは工場を海外に移転するとか輸出をすることが国際化ではありません。まずは自分の立ち位置を知る。世界の中心でどういうポジションにあるか知って初めて国際化が始まる。その時に世界に必要な物を、単価がしっかりしたものがあって、我社しか作れません。それを一番高く評価してくれるところに売ればマージンも取れます。それを知ることが重要で、タイに工場見学に行くとか、現地視察に行くというのは正にそういうことの一つの動きだと思えます。ベトナムに見に行く、中国に見に行く。一番最初の動きだと思えます。そういうことをやって頂くことが非常に重要です。その上で「世界で最も評価してくれるのはGMだけれどもGMは嫌いだ。だからホンダに売る」というのは、それは経営者の姿勢ですから、分かっていてホンダに売ると、ホンダさん命ですと言って売るのは経営のスタンスが全然違う。ですから、まず見極めて頂きたい。それをするためには、皆さん方の商品を世界に必要とされているか見極める。皆さんが世界を廻るのは



重要だと思えますが、世界の展示会に出してみてどういう反応が出てくるかを見極めるところか、コスト要因として考えてやられることは必要だと思えます。

出す時に一番重要なのは、皆さん方の一番の強みは無形資産です。商品を評価されているのではなく商品ができる過程作業が評価されている。最も価値が高い。有形資産は取っていくことができます。無形資産はそれが出来ません。無形資産をどうやって表現するか知恵を出す。出来る限り無形資産を表現しておいて現物を見せる。展示会などターゲットを決めて、我社はこれだけのことができるという試作品を作って、取引実績として例えばコマツさんの核心部品に入れてどうか、その位のことはお客さんも許してくれると思えますから、中味を出さなければ、コマツさんと付き合っている、トヨタさんと付き合っているとか色んな形で上手に使いながら、無形資産をイメージさせるような物を作ってターゲットを決めて、送って、返事が来たものに対してもう一度詳細な情報を送って、後は会って現物を見せる。ここで、皆さんの無形資産はかなり理解されると思う。相手もプロですから「これはウチでは作れない」と見たら感じると思えます。

今、埼玉とか大阪とか熊本では、無形資産をどうやって表現して見に来させるかというプロジェクトを行政と一緒にやっているところもあります。皆様方もそんなことをやられて行ったら良いと思えますが、その時にキー

ワードは極力海外に出て行って頂きたい。日本に居ながらにして、儲けて頂いて、税金も払って頂いて、地域に戻して頂いて、国が発展する形で皆さんには頑張ってもらいたい。大企業はマスの商売をしていますから、出て行ってしまいます。残るのは根を生やしている、技術力のある中小企業だと思えます。この地で如何にして高いマージンを取るかということに知恵を絞って頂きたいし、そのテクニカルなノウハウ、どうやってプレゼンテーションをするかなど細かいことも見据えて頂きながら、上手にセールスする方向を見つけて頂けないかと強く思っています。為替もどうなるか分かりません。出て行って、往復ビンタ浴びるかもしれない。成功するかもしれない。分からない。色々なことを想定しながら、最もリスクが低く最もリターンが大きい物を作るために知恵を使って頂きたい。今先読みはしづらいです。翻弄されずに経営を見直して頂きたい。

### マーケット価値での適正価格を

最後になりますが、違う角度からもう一つ、皆様方のビジネスフローの見直しをして頂きたい。「誰から原材料を調達していますか」「量と価格は安定的に抑えられていますか」「どういう機械でどういう人材でどういう物を作っていますか」「単価は我社の売上高を

支えるのに適正ですか」。そういうビジネスフローを見て頂き、「それだけのコストをかけて幾らで売りますか」「適正価格で売れていますか」ここで、積み上げ方式の価格設定は辞めて下さい。「マーケットでどれだけ評価されているか」で価格の設定をして頂きたい。原材料から、何から、積み上げて価格は幾らです。それにマージンを付けて幾らになるという発想は止めて下さい。それだと皆さん生きていきません。大企業の奴隷にされてしまいます。マーケットで幾らの価値があるか、マーケットバリューを意識しながらの価格の決定方式を少なくとも直ぐには無理でもイメージはして頂きたい。フローを見て適正価格で売れているか見て頂きたい。「一番安いルートを通っていますか」事業フローの中から見つめ直して頂きたい。まだまだ突破口が出てくる可能性があると思う。柔軟性を持つて対応して頂くと、また違うものが見えると思えます。今それが出来ているという方はそのまま頑張ってください。今日お話したことでヒントがあった、そこ使えそうだなと思つたところがあつたら、使ってください。少しでも利益率を高くする方に知恵を使って頂きたい。そろそろ時間になります。ありがとうございました。



#### 代表者変更

東亜株式会社

新代表者 小柳 優

株式会社ユタカ製作所

新代表者 石崎 昌義

#### 計 報

西ヶ谷 静司氏

株式会社東京精密器具製作所代表取締役会長西ヶ谷静司様はご逝去されました。謹んで哀悼の意を表しご冥福をお祈り致します。

村岡 章夫氏

株式会社エヌエスシー代表取締役会長村岡章夫様はご逝去されました。謹んで哀悼の意を表しご冥福をお祈り致します。

小柳 隆氏

東亜株式会社代表取締役社長小柳隆様はご逝去されました。謹んでご報告申し上げますと共にご冥福をお祈り致します。

松原 きく様

有限会社松原精機製作所社長松原栄一氏ご母堂はご逝去されました。謹んでご報告申し上げますと共にご冥福をお祈り致します。

師岡 久雄氏

有限会社師岡鉞金製作所社長師岡正雄氏ご尊父はご逝去されました。謹んでご報告申し上げますと共にご冥福をお祈り致します。

業 務 報 告

一月十一日  
1 新春講演会

講 師 京都大学教授 中西輝政氏  
テーマ 日本はどこへ向かうのか  
―平成二十三年を見通して―



中西輝政氏

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 平成二十三年景気の動向

四月十二日  
理事会

1 東日本大震災義援金の件  
2 通常総会の件

全員異議なく承認  
四月二十五日

常任理事会

1 平成二十二年度事業報告・決算報告・剰余金処分  
案承認の件

全員異議なく承認

2 平成二十三年度事業計画案・収支予算案承認の件

全員異議なく承認

3 平成二十三年度借入最高限度額決定の件

一組合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 理事及び監事補充選挙の件

全員異議なく承認

5 特別積立金取崩の件

全員異議なく承認

6 労働保険事務組合事務処理規約変更の件

全員異議なく承認

四月二十五日  
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

五月十七日

1 平成二十三年度通常総会

可決事項全員異議なく承認

2 講演会

講 師 評論家・作家 宮崎正弘氏  
テーマ 震災後の日本経済と  
世界はどうなる？

世界はどうなる？



宮崎正弘氏

3 懇談懇親会

六月十四日

常任理事会

1 中央会全国大会の件

2 団体定期保険の件

全員異議なく承認

六月二十四日

講演会

講 師 愛知淑徳大学教授 真田幸光氏  
テーマ 震災後の経済見通し

七月二十一日

定期健康診断の巡回

九月二十九日

常任理事会

1 賀詞交歓会の件

2 「工業蒲田」の件

3 慶弔慰見舞金内規見直しの際  
全員異議なく承認

十一月八日

常任理事会

1 講演会講師の件

全員異議なく承認

十一月二十三日

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(社名五十音順 敬称略)

ティヴィバルブ(株)

佐藤貞夫、鈴木健一、高柳正美

南旺工業(株)

佐藤義廣

(株)ユタカ製作所

田中宏明



第14回「春の音楽祭」ザ・パーティー

THE PARTY 2012

2012年 3月10日(土) 開場16:00 開演16:30

大田区産業プラザPiO 4Fコンベンションホール

主催:大田工業連合会青年部連絡協議会

前売券 2,500円

事務局 (TEL 3732-7821) までご一報下さい。

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(永)まで  
年始 一月五日(永)から



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。今年三月で、二年間の会長任期を終えることとなりました。

就任一年目はあつという間の一年でしたが、昨年は非常に長い年と感じております。三月十一日の大震災に始まり、日本と言う国のあらゆる産業が打撃を受け、本来経済的に発展して起ころうる円高とは違い、世界規模での経済危機の中での円高を抱えて各業種の経営者にとっては、大きな転換期になっていると思えます。

木鶏会の皆様におきましても苦しい経営が続いていると思いますが、昨年の経営サロン、講演会、工場見学などを見る中で会員の皆様が確かな情報、確かな経営の品質、今まで培ってきた技術、そして日本人が持つ心の絆を大切にして頑張っている姿を見ることができました。

これから変わりゆく世界情勢の中で、今、自分たちができることをきちんとやり抜き、新しい時代に、先輩たちがつなげてきた糧を引き続き、つなげて行くことができるように、会員の皆様と一緒にものづくりと人の心も育つように努力し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

一月十一日

1 新春講演会

講師 京都大学教授 中西輝政氏  
テーマ 日本はどこへ向かうのか  
—平成二十三年を見通して—

2 新春賀詞交歓会

二月八日

正副会長会議及び定例経営サロン  
1 平成二十二年決算報告について  
平成二十三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 長井俊樹氏担当



長井俊樹氏担当サロン  
「マネジメントシステム」

三月八日

1 木鶏会総会

2 講演会

講師 ノンフィクション作家 河添恵子氏  
テーマ 巨大化する中国と  
日本はどう付き合っていくべきなのか?

3 懇談懇親会

四月十二日

定例経営サロン 望月直人会長担当

四月二十日

大田工連青年部連絡協議会総会

五月十日

定例経営サロン 田村知之氏担当

五月十四日

懇親ゴルフ会開催

六月十四日

定例経営サロン 山下政和氏担当

講師 蒲田消防署 防災係 消防司令補  
小出久雄氏

六月十五日

大田工連青年部連絡協議会引継ぎ研修会

六月二十五・二十六日

青年部懇親旅行開催

七月十九日

場所 修善寺

七月十九日

1 工場見学

見学先 岡田鋳金(株)茨城工場

2 納涼サロン

会場 Lounge FIGARO

七月二十三日

大田工連青年部連絡協議会納涼会

十月二十八日

大田工連青年部連絡協議会講演会

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 東アジア最新情報

十月十一日

定例経営サロン 菅谷義弘氏担当

講師 サンエイラバー社長 石橋毅氏

テーマ 海外進出の状況

十一月八日

定例経営サロン 須藤敏男氏担当

講師 パナソニックエレクトロニクス  
デバイス(株) 顧問 相川千博氏

テーマ 松下電器と雷

十一月十二日・十三日

大田工連青年部連絡協議会大田フェスタ

十二月六日

正副会長会議

1 平成二十四年度予算について

2 総会開催日並びに講演会講師について

全員異議なくこれを諒承

十二月十三日

忘年会

会場 萬珍楼



忘年会

十二月二十一日

大田工連青年部連絡協議会忘年会

田 蒲 業 工

平成 24 年 1 月 1 日

(7)

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

有限会社梅津製作所

遠 藤 浩 樹

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 純 一

荏原工業株式会社

長 井 俊 樹

エビナ電化工業株式会社

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

齊 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 司

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

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 長井 俊樹

常任理事 須藤 敏男

常任理事 田村 知之

理事 新井 陽一

理事 飯室 肇

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 鈴木 健一

理事 竹内 榮多

理事 鳥海 保男

理事 野口 広

理事 望月 直人

監事 佐々木 毅彦

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

株式会社タムラエジア

田村 知之

株式会社タンケンシルセーコウ

渡邊 敏廣

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 優

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・ギヤー

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

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

石崎 昌義



HACCPP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

大田区南六郷三ー十五ー一

TEL三三三二ー七四五一(代)