



発行所 目29番8号  
 東京都蒲田区工業協同組合  
 大田区蒲田工業協同組合  
 電話 (3732) 7821 (代) 組員5人  
 編集 田田 編 集 月 直 所  
 印刷 田田 刷 中 目5番1号  
 東京都蒲田区南印刷工業株式会社

# 年頭ご挨拶



蒲田工業協同組合

理事長 望月直人



新年明けましておめでとうございます  
 昨年、新型コロナウイルス感染症の影響で、皆様におかれましては、通常の生活に戻ることができず、不自由な生活を送られていたと思いま

しかし、この数ヶ月で新型コロナウイルス感染者数も減り、他国から見ると改めて日本人の真面目さがあるように思います。  
 いろいろな事が変化して行き、その都度新しい対応が求められる世界になりましたが、私たち製造業にお

いても多種多様な生き方を求められる様になったと思います。その中で、当組合も木鶏会が新型コロナウイルス感染症の十分な対策をとり、活動を進めて頂いたおかげで、新しい情報共有や、新たに来るであろう時代に向けた対策について、大いに話し合いができた年でもありました。

原材料費の高騰や材料の供給減など、今なお高いハードルはありますが、地道な交渉と価格帯を押し上げる努力や、新製品を生み出す力など、会員皆様が考え、努力する姿を見ると、次の世代にも大きな力となり、継続する勇氣にもなっていると思います。

今年度も木鶏会と共に協力して、工場見学、勉強会、各社の取り組みの情報共有、会員の何社かが立ち上げ

目次

- 「年頭ご挨拶」 ①
- 「放談会」 ⑤
- 「組合員だより」 ⑤
- 「業務報告」 ⑥
- 「掲示板」 ⑥
- 「木鶏会々長のご挨拶」 ⑥
- 「木鶏会の活動」 ⑥
- 「年賀広告」 ⑧

# 謹賀新年

令和四年元旦



## 放談会 コロナ禍の大田区 中小企業の対応と挑戦



出席者 (五十音順・敬称略)

- 飯室 肇 (株)富士テクノマシン
- 海老名伸哉 エビナ電化工業(株)
- 佐々木毅彦 佐々木発條(株)
- 鈴木 亮介 (株)極東精機製作所
- 高原 隆一 (株)弘機商会
- 林 誠一 (有)日進工業
- 宮澤 章 (株)マサオプレス
- 望月 直人 (有)望月塗工研究所
- 森田 淳士 (株)浩伸技研

司会・本日は組合役員経営者に若手を交えて、このコロナ禍の現状の中で、皆さんがどの様なことに取り組まれているか、また会社としての新しい挑戦、チャレンジなどについてお話を伺います。ランダムに指名させていただきますので、皆さんよろしくお願ひします。

コロナ禍での変化

司会…それでは最初に、コロナになった2年間で、今までとは違っている現状を森田さんからお願ひします。

森…去年はやはりコロナの影響でかなり仕事も減り、売上は大打撃を受けました。その間に、やるべきことは何かと考え、まずは従業員の雇用に関して、助成金を利用して従業員を休ませずに、在庫の確保に取り組みました。次に新規のお客さんに対しては、自社の主流である、半導体関係の試作部品に特化せず、別の業界とも名刺交換を行ってきたことが、最近、芽が出てきて、新規のお客様も少し増えてきている状況です。また資格としては、環境のエコアクシオンも取得しました。今期になるのですが、助成金にトライして、溶接の機械の購入を目指しています。そして、今日の事だったのですが、今までは外注さんに出していた仕事の内製化に向けて、旋盤の講習を受ける予定でした。ところが、メーカーさんが「来なかった」と言う驚く出来事です、こんなことが起こるのだと。早々に謝りに来られましたけど。

司会…新しい社員の方とかはどうですか。森…旋盤は今外注さんに依頼しているのですが、リピート品の仕事が多いので、内製化にむけて旋盤の方一人、知り合いの企業からの転職者が一人、極東さんからの紹介の人材派遣からネパール人の女性の方が一人と、今3名です。司会…ネパールの方はオペレーターですか。森…表面処理の人材です。現場もバリバリとこなして、高額な金額の仕事の仕上げ加工を行ってらっしゃいます。初めは失敗もありましたが、若いので覚えも早く、慣れてしまえば戦力になることが分るので、引き続き募集をかけています。仕事が無いとビクビクしていても仕方がないので、辞

められた方の補充プラスあと2名ぐらいの採用を考えています。

司会…新規のお客さんが取れていると言うお話しを聞いたので、飯室さんにお聞きします。今の顧客の状況で、新規のお客さんや従来のお客さんの変化はどうですか。

飯…やはり新規はなかなか見つからないです。けれど、すごいなと思っているのは、極東精機製作所さんが、ホームページやSNSを活用して、常に新規のお客さんを獲得して、そのお客様の仕事をうちに持って来てくれるのです。この新規の仕事はどこから来たのかを聞くと、やはりホームページなのです。また、極東精機製作所さんはホームページだけではなく、SNSで今ツイッターもやっているのですよね？

鈴…はい。やっています。

飯…ツイッターがものすごく、集客に影響していることを聞いて、ぜひ自社でも行ってみようというのがあります。

司会…ツイッターで仕事に繋がるという意味がわからないです。

飯…同感なのですが、ツイッターで、極東精機製作所さんのお友達として繋がっていく人達は、やはり機械屋さんであったりと、皆、同じ業界の人たちが見て、繋がって行くから、面白いなと、すごく思っています。

うちの状況を言うとホームページからは、ほとんど来ないです。けれども先週、久しぶりに結構な上場企業から仕事の話が来ました。まだ見積もりの段階なので、発注になるか分かりませんが、新規のお客様と繋がる可能性はホームページだったり、SNSにあると思います。今時だけれども、本当に集客に繋がっていると思うので、SNSを試して行きたいと思っています。



海外の状況

司会…既存のお客様と新規のお客様とは対応も違ってきますし、新規を狙って行くとなると、新しい事を行わなければならぬですね。次に、海外との取引をされている皆さんにお聞きしたいと思います。コロナ禍での2年、やり取りはどうなされていたのか、また新規の取引などは非常に難しくなっていると思いますので、そのあたりを海老名さんどうですか。

海…仕事は国内からの受注が多いですが、これから海外ということ、このところオンラインで海外との会議をしており、海外との取引はこれからです。司会…海外との言葉の壁への対応はどうされていますか。

海…ここ1年ちょっと、コロナ禍において、英会話教室と連携して、社員が毎週1回か2回は英会話教室に通う形になっていきます。できるだけオンラインで会議して、自分たちで試してみたい、と言うこと。たまに私も出ますが、基本は自分達でやるという習慣をオンラインでも行っている、その後のアフターコロナの時には、しっかり海外に向いて、自分たちで喋れるような体制を築こうと思っています。グローバル化とデジタル化に力を入れているために、デジタル化では、今はローカル5Gの導入を3年後を見据えてやりつつ、社内のデジタル化と自社の強みをどのように伸ばしていくか、という事をやりたいと思います。どうしても海外とのやり取りの時には、先ほどのデジタル化のところのネットの力を借りることが、今後より大事になってくると思います。今は日本国内のSEO対策は行って「めっき」でやると大体一番になってくるまで来てはいるのですが、海外のところでも、そういう風になるように、今後挑戦してみたいと思います。

司会…海老名さんは、これからの海外取引に向けての準備をしていると言うことですね。佐々木さんに聞きたいのは、海外の工場の展開がどうなっているのか、全く見られていないのではないのでしょうか。

佐…その通りです。去年の2月にタイの工場に行ってきたり、その後は行っていません。ここに来る直前まで会議をしていましたが、売り上げは結構上がってきており、タイ工場の作業員も、毎日残業しています。しかしまだ送金を行っています。不安よりも、実際にやって打ち合わせをしないと仕事が始まらない、と言う案件が2、3件あり、それがもうここ1年半、止まったままなので、それをなんとか早くやれると、更にはいい会社の運営状況にはなると思うのです。現地には現地採用の日本人のおじさんが1人だけいます。営業もやるしタイ人とのコミュニケーションが上手にとれる人なので、取りまとめ役の工場長と言う肩書にして、任せりの良い状態です。ただ新規が取れないと言う状態で動いています。

司会…タイのスタッフとのコミュニケーションはやはりZOOMとかですか？

佐…ZOOMとか、LINEでやったりしています。たとえば機械のいじり方が分からないと言うと、うちの製造スタッフと、機械の前で、向こうもスマホを持っていて、お互いに、ガチャガチャしながら、片言の英語と片言のタイ語と片言の日本語でやり取りしていますね。

司会…実際のタイの生産性はコロナになったことにより落ちていますか。

佐…日本の会社、佐々木発條様と同じで、去年の7月末ぐらいが、すごく悪くて底だったのですが、徐々に徐々に回復して、そうですね、もう結構良い状態を継続していますね。去年の7月、8月が底で、戻ったのが10月ぐらいかな。それからまずまずの状況をずっとキープしています。司会…すごいですね。高原さんに聞きたいのは、海外の商社さん

との取引です。海外に物を売らなければならぬ中で、相手の信用においても、海外に行かずに物を売ると言うことが、非常に難しくないでしょうか。

高：海外は苦戦しています。特に自動車関係は、現在もロックダウンしている国が東南アジアにあり、需要回復はこの先 1 年位かかると予測しています。

また、訪問してまとまる商談が多く、年に数回訪問するタイミングに合わせて現地代理店は案件を用意してくれていました。それが WEB だけのコミュニケーションになると、元々案件が減っている上に、代理店営業担当者の意識が低くなり、受注は減っている状況です。

司会：ドルやユーロはあまり変わっていませんが、アジアの中では為替も大きく変動しているところがあると聞きますが、その影響はないですか。

高：当社は日系企業との取引が中心なので、海外案件であっても国内にある本社と契約していますから為替の影響はないです。海外のお客様から見ると日本からの調達に為替の影響を受けるので、購買意欲に影響はあると思います。

市況ですが、北米と、中国は良いです。特に中国はアメリカの 2 倍自動車を作っていますから、重要な市場であることは今でも変わりません。しかし競合との競争は激しく、我々が訪問できない中で、現地競合メーカーに案件を取られていることもあり、早く訪問できる環境になって欲しいと思っています。

コスト

司会：材料費が上がってきている今、コストについての考えを、まずは一番コストに厳しい、宮澤さんにお聞きします。安いコストではやらないとはっきりとされていましたが、コロナ禍の現状でも強気の方向性で

すか。

宮：おかげさまで、上げてくれなや、やらないスタンスでやらせてもらっています。生意気ですが、こちらからお客さんを選別しているのが、今、付き合っているお客さん達は、だいたいすぐに認めてくれます。

司会：原材料が上がった理由で、コストを上げることを認めてくれるのですか。

宮：材料費高騰もそうですが、ついでに加工費も一緒にお願いしています。このような事態ですから、大体すぐ認めてくれます。ただ町工場の人たちと話しをしていると、「言ってもどうせ認めてもらえない」だとか、「お客さんも、その上に言えないから」と言うのですが、そのような事では利益がなくなるので、認めていただけなのなら、やれないと言うスタンスでお願いしています。

司会：中にはコストを下げてくれ、と言うところもあるのではないですか。

宮：コストを下げてくれるところは、ないですよ。この間、飯室さんのところにも、いいよと言ってもらえ、本当にうちのお客さんはありがたいです。

司会：コストのことで取引先から何か言われているところはありませんか。

高：技術支援等、付加価値が高いサービスを提供して、お客様の製品開発の一旦を担う時は、提示額が通ることが多いです。特に大手さんの開発予算は生産と別に組まれているので、しっかり見て頂けると思っています。

司会：若い林くんのところはコストに対してはどうですか。

林：僕のところは大体 9 割が支給材なので、材料費というのはほとんどかかりません。ですが数がどんどん減っています。昔は 1 ロット 30 本だったので、そのロット数で見積もった金額で加工の依頼を受けていたが、現在は単価を据え置きで、数が 5 本とか 1 本になってしまったので、値上げ交渉をして単価を値上げしてもらっています。

すが、希望の金額には届いていないのが現状です。しかしメインでやらせてもらっている仕事なので断らずに受けています。

司会：鈴木さんのところはコストに対してはどうですか。

鈴：僕も宮澤さんと同じ意見です。材料が上がった分の細かいエビデンスを出し、こう言う理由でコストが上がると言う説明をして、納得してもらっています。今、材料屋さんが、毎月キロいくら、と値上げをしてきており、融通がきかない状態です。

司会：海老名さんのところの薬品はどうですか。

海：値段があがるのもそうなのですが、薬品が入らない可能性ができました。黄りんという肥料に使うあれが、中国で 90% の減産になっていて、恐らく 12 月になったら在庫が尽きるのではないかと言われています。農業もそうですが、我々生産業も、なかなか入ってこない可能性もあるので、これから皆さん、増産とか景気が戻って来るところで、またブレーキになってしまう可能性があります。モーターとか塩ビも入手が難しくなってきているので、今後設備を作る際にも材料が入ってこない可能性があります。

司会：在庫のストックとかを考えているところはありますか？

宮：うちは手袋。もう 2 年分買いましたよ。ニトリルゴムの組立グリップ。品切れでオーダーストップもかかっています。

司会：薬用などは長く取っておけませんよね？うちは塗料だから、長く取っておけないので、そこまでのストックができないです。

海：そうですね、ですから 2 ヶ月分ぐらい持たなければいけないかな、と。例えばそれは薬品メーカーと交渉して前金を払っていただくなど、その辺は工夫をしようと思えます。

司会：値段の問題じゃなくなっている、と言うところですね。

のはできない」となると、ちよつと違うところの問題になってきますね。

鈴：でもそうやって、世の中に物がどんどん無くなって行くということは、各業界に於いて、今まで供給過多だった部分が沢山あったと思うのです。それがパァーと掃けて行った時には、海老名さんが、おっしゃる通り、ブレーキがかかるかもしれないけれど、そこに対する原動力は、また上がってくるはずなので、来年コロナが落ち着けば、少しは希望があるのではないかと、思っています。

宮：インフレにしないと、日本は本当に安すぎる。だから海外とグローバルを言っても、今度逆に日本が安くて、日本を下請けにしてくる可能性があるですよ。その時にどうする？どうやってやる？という準備はしておかないと、思っています。

人材

司会：人材については、皆さんどうでしょうか。何か問題があれば、教えてください。

高：設計や技術営業など、ある程度スキルが必用な人材を募集しています。入社頂いてもお互いに求めている内容が合わなくて、早期に退職する方はいます。求人スキルに見合った報酬を提示しないと、こちらが希望する応募は来ないと思いますが、出せる給与も限られている。そのバランスが難しく、現場経験は大切ですが、現場作業経験だけだと求めるスキルが伴わないです。理想は工学系大学を出た方ですが、新卒の受入は教育の機会を十分に与えられない現実があるので、一度は大手企業で仲間同僚と競い合う経験や、教育プログラムを受けた方を第二新卒で採用するのが理想と思っています。しかし、このような方が我々中小製造業に来てくれる機会は少なく、出会いもないので悩んでいます。

司会：今日、ある企業の社長さんとの話で、

息子さんが新しい機械を入れて、いろいろなことをやっているが、自分は今もとも汎用機しかできない。でも今は逆に、汎用機の需要があるという話でした。採用の話からは移動してしまうのですが、何でも新しくデジタル化して、新しい物を追うことも大切だと思うのですが、今日の社長さんの話しを聞いていて、昔からの中小企業で言う、ローテクニカルの技術の継承は行っていますか。佐々木さんのところは、手巻きのバネが一番高く売れるというお話しです。

佐：その通りです。今、20代30代の若手の従業員で、手加工する、いわゆる職人が3人いますね。12人の会社で、3人の若手を、機械のオペレーター以外で手加工ができるように育てています。と言うのは、やはり需要があるのです。そういう数が少ないのだとか、機械ではできないような難しい仕事の問い合わせが、この1年ぐらいいで、2日に1回、問い合わせがきています。さつきも、大阪の同業の営業から電話が来ました。試作とかをやってくるところを探しており、ホームページを見て電話しました。実は昔からよく知っている社長さんの会社だったわけで。やはりおそらくバネ業界だけではなく、いろいろな業界で、そういう職人仕事を、今言った、ローテクをこなせる会社は、どんどん減って行くと思っていたので、うちはもうだいたい前から、そう、職人仕事だろうと。機械でやるような量産は、タイか中国でやらせておけば良いという考えで進めています。

司会：海老名さんのところは将来機械化でしょうか？

海：いや、そこが価値だと思うのですよ。管理は自動化、デジタル化ですが、手でやるところも結構あります。道具をどのように設計するとか、そこに行くまでのノウハウの蓄積みたいなことが今後必要かなと思います。

司会：それはエビナ電化さん独自のものなの

ですか。

海：今まで結構、技術者を採用してきましたが、開発をやりたいと言った若い人を開発に入れたら、それが過ちだと言うことに気づきました。今年の初めに組織を変えまして、必ず、ものづくりが分かる人間が開発をやらなきゃいけない、という方針に変わりました。元々ものを作ったことがない人間が、開発をやっているところは有り得なくて。学生実験になってしまっていますので、しっかりと、ものづくりを分かっているから開発をやるということに変えています。開発はベテランで様々な経験をし、いろんな知識が出る人達に今年から入ってもらいましょう。

司会：プロの仕事があつてこそその開発になると思うことですか

海：本当に今おっしゃったように、プロの仕事をやるといえること。いま変革しようと思っっています。

司会：プロ集団、大事ですね。そういう意味では森田さんのところはプロ集団ですね

森：まあそうですね。最近のことですが、ものづくりは日々勉強と感じました。食品関係のローラーの納期がずれ込んだ案件が起きたことにより、めつき屋さんとジグ屋さんの関係性や奥深さを学びました。ジグは簡単に作れると思っていたが、めつき屋さんによってジグ屋さんが決まっています、それによって電気の流れがそれぞれ違うので、中に混じっているものも違っていて、材料の調達も、めつき屋さんとジグ屋さんの密な関係性のなかで、できており、我々が漫画を描いてこれを作って、と依頼しても使い物にならないという話を聞きました。幸い、いつもお願いしているめつき屋さんが、初めてのジグ屋さんと組んで、綺麗な製品に収めてくれたので、納品できたのですが、ものづくりは自社の理解ができなければ良いと言うことではなくて、皆がトータルで把握をしていなければ、と、勉強になりました。

司会：さきほど海老名さんが言っていたプロの仕事をやった上での開発に行くこと、いろいろな発展に繋がっていくのですか。

宮：現場を知ることです。設計もそうですし。

### SNS活用

司会：さっきのSNSの活用についても少し、若いSNSを活用している方と、してない方箋にお聞きしたいです。

林：活用してない方です。コロナで仕事が暇になりましたので、ホームページを自分で作りました。現在公開はされていますが、見ても見えないのが現状です。パソコンで見るとホームページは作りましたが、スマホで見るとホームページはまだ作ってないの、スマホで見るとホームページを作ったQRコードを名刺に貼って、名刺を配れば、そのQRコードからホームページを見ても見えないかと思っています。

司会：それ、やりましたけど、効果はあまりなかったです。そこではないのだからと思いましたが、そこはもう一番ガツガツとSNSに取り組んでいる、鈴木さんはどうですか。

鈴：たまたまですが、2月に自社ホームページが出来て、SEO対策を行っているとこで、テレビ東京の「ガイアの夜明け」で取り上げられ、4月に30分の放送が流れ、それでドカンとSEO対策が上手く行ったのです。

飯：あの放送はインパクトが大きかったですね。エビナ電化さんは、お父さんがカンブリア宮殿にでましたよね。

鈴：SEO対策が上手く行き、今「大田区金属加工」で入るとちが1位になるので、やはりSEO対策は、しっかりと行わなければなりません。SEO対策は何かとと言うと、ホームページの出来の良さも必要ですが、一番効いてくるのは、相互リン

クにすることです。お互いにリンクを貼る、仲間内でリンクを貼りまくることが必要です。

URLがいくつかのサイトに貼られているかが非常に大事です。それこそAmazonが何で凄いかと言うと、もう何兆とURLが貼られているのです。なのでネットの力がめちゃくちゃ強いのです。後は、SNSの活用です。それほど大仰なことではなく、ツイッターでもインスタでもPinterestでも、何でも行う事によって、自社のネットのパワーが増えるのです。これはとりあえず行ってみるとすぐに効果が出る部分です。

司会：ツイッターはどのように使うのか？

鈴：極東精機のことをつぶやいています。

司会：つぶやく？機械加工のことですか？

飯：何でも良いのですよ。

司会：まずいな。その環境に全然追いついていない。

林：ハッシュタグとかはどうしていますか。

鈴：もうハッシュタグは何もつけていません。先ほどの話に出てきましたが、名刺を配るだけだと観てもらえるか分からないし、観てくれる人も限られてしまうので、いかに企業名を露出させるかと言うことがポイントです。となるとやはりネットになります。そしてURLをメディアと連結させることです。どういうことかと言うと、新聞、雑誌、テレビいろいろメディアに出ることによって、自社のURLが全部ウェブに残るので、履歴として。そうすると自社のWEBサイトのパワーがどんどん上がっていくのです。WEB上に名前とURLをいかに残せるかが、とても大事になってくるのです。

宮：僕は今、AXやっているんだけど。周り：何ですか、それ？

宮：DXデジタルじゃなくAXアナログトランスフォーメーションです。アナログに働

値をつけてトランスフォームすることをやっています。

司会…それも大事ですよ。さつき佐々木さんが言っていたように、そこを踏ん張りどころにする人もいれば、それをうまく両方に活用する人もいると言っていますよ。

宮…でもアナログを使った方が良いトランスフォームができますよ。絶対その価値を売って行った方が強い。だって機械があればどこだって、誰だって同じものが出来てしまうのだから。

挑 戦

司会…そうですね、Amazonは結局、人のものを売っているだけだけど、僕らは物を持っていると言っていますね。最後に今後の挑戦ということで、今色々やっているから、鈴木さんに聞きます。

鈴…大きく分けて3つ進めています。まずデジタルトランスフォーメーションの方から行くと、プラットフォームを作ろうと思っています。今までの共同受注体に対しては、自身の考え方が否定派で、かなり意味がないかと思っています。「この部品が正しいです」で終わらせずに、この部品はこういう装置に使われていて、その最終製品がこうなる、だからさういいます、というプラットフォームを作ろうかと思っています。後、皆さんちょっとご存知の通り、今、共同開発で、世界最速の3Dプリンターを造ってしまっていて、先日動き、やっと造形ができました。しかし音が酷くて、課題です。コロナで展示会が潰れているので、PICOで、この3Dプリンターの単独展示会をやる事になりました。共同開発のグループは3Dxs(スリーディエックス)という名称で、この3Dxsの思想を3つのDと言うことで、DIGITAL・DIMENSIONAL・DEMOCRATICと言語化し、デジタル・次元・民主化と言

う部分で行っています。そうしてベンチャーの方々と触れ合っている中で、彼らに足りない部分があるかと思えた時に、インキュベーション場所が必要だと思えました。これが3つ目の取組に繋がっていくのですが、元々自社工場の建替えを予定していたので、1、2階はそのまま極東精機製作所にして、3階を彼らみいたベンチャー企業が入れるコマを10コマ(10社)作り、4階を社員食堂と考えています。この社員食堂はテナントとして入ってもらう為、午後はカフェ、夜はお酒の提供ができる施設にできればと、3年後を見据えて予定しています。

司会…海老名さんのところは新しい挑戦って何かありますか。

海…めっきだけではなくて、その前後工程での、ドライのプロセスと、フォトリソに力を入れ、一貫で出来るような体制を築こうということ。そうすると、競争相手が同業者で無くて、もう部品メーカーとの勝負になりつつあるなということ、ちょっと実感しています。そうすると付加価値がまた上がって来るというのと、今後、大田区でやるとなるとめっきだけで付加価値を上げていくのも限界があるかな、ということなので、どのように社内で付加価値を高めていくかに挑戦しようかと今年、隣の土地を110坪購入しました。本社周辺の土地が、廃業で空白になってきていて、ものづくりの集積の場所としてどうにかしなければ、と言った課題が出てきています。やはり付加価値の高いものを作っていくか、と土地の値段もこの12年で倍ぐらいに大田区も上がってきていますので、さらに付加価値をどのようか高めるかということも挑戦していきたいなと思っています。

司会…工場が減る中で、ものづくりが集積されていると言った強みを活かすためにも、無くなってしまう場所についてはやはり考えなければいけない課題ですね。時間が押してきたので、最後に高原さん。

高…当社は製品を持っているので、それをどのように、どの地域に、どの分野に、PRするのか考えています。注目している分野はバッテリー業界で、自動車関連の中でも一番引き合いも多いですし、これから伸びる産業なので、バッテリー関連のお客様へ、コンタクトしています。当社は機械メーカーですが、ユーザー様から部品加工の相談を受けることもあります。社内できない加工は組合の皆さんにお願いして、大田のものづくり技術で、部品を供給するようなことを実践しています。機械ラインナップは10以上ありますが、お客様ニーズを聞きながら、少しラインナップを絞って、残った機種を改良して、より我々オリジナルの技術を投入したいと考えています。また、社内加工を増やして原価低減するというトライも続けています。

司会…ありがとうございます。私がトライしている部分は、お客様から仕事をもらう時に、提案型に切り換えています。今まで言われるがままの事が多かったのですが、コストとデリバリーとクオリティ、この3つについて常に提案を行います。例えば、案件一つ一つをきちんと聞いて、納期に対しても、製品の塗装をこちらで把握して、しっかりとその納期を全部守り、ひとつひとつをデリバリーできるようにシステムを作り、お客様に喜んでいただけたら、コスト上げてもらう、と言った提案型サービスに、今挑戦している部分があります。新しいものに、とにかく挑戦しないと負けて行ってしまうので、やりたくないな、と思えるようなものに対しては、先に手を挙げてやるようにする事にも着手しています。また、羽田の天空橋駅にできた羽田イノベーションセンター内に、令和3年6月に「METALISM」(メタリズム)というラウンジを、ものづくりのスペシャリスト7社の集まりで作りしました。この7社の中に蒲田工業協同組合の会員企業が4社も

入っており、「METALISM」とは、高次元な思想と技術力を有すると言った意味が含まれています。単なる共同受注や異業種交流にとらわれず、ものづくりにおける、スケールフリーネットワークを構築し、分野や業種を超えた、「製造業のハブ空港」として、日本の玄関口である羽田から世界に向けて、イノベーションを発信する挑戦を始めました。

今日、皆さんのお話を聞いて非常に思ったのは、個性については、皆さん妥協しないと言った事が分かりました。また、新しいものへの挑戦に対し、周りをしっかりと見て、他者から吸収する事をかなり意識して大切にされている事が非常に分かりました。このように、年に1度放談会を行い、みなさんの意見を吸い上げて、また蒲田工業協同組合だけでなく、大田区、ましては東京、日本のものづくりの中で、きちんと落とし込める何かを、いつも話し合い、次に繋げることの継続性が必要であると思います。最後にまとめさせていただきますが、本日は皆さんありがとうございます。

(令和3年10月7日 放談会より抜粋)

代表者変更  
大産工業株式会社  
新代表者 千葉 泰基氏  
株式会社極東精機製作所  
新代表者 鈴木 亮介氏

組合員だより



入っており、「METALISM」とは、高次元な思想と技術力を有すると言った意味が含まれています。単なる共同受注や異業種交流にとらわれず、ものづくりにおける、スケールフリーネットワークを構築し、分野や業種を超えた、「製造業のハブ空港」として、日本の玄関口である羽田から世界に向けて、イノベーションを発信する挑戦を始めました。

業務報告

三月六日

蒲田工業会館 ツタ伐採清掃活動

三月三十日

常任理事会・理事会

1 組合総会講演会の件

2 屋上防水工事の件

3 蒲田工業会館事務所防犯対策の件

全員異議なく承認

四月二十七日

常任理事会・理事会

1 令和二年度事業報告・決算報告・剰余金処分案承認の件

全員異議なく承認

2 令和三年度事業計画案・収支予算案承認の件

全員異議なく承認

3 令和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 役員報酬決定の件

全員異議なく承認

5 労働保険事務組合事務処理規約の変更の件

全員異議なく承認

六月八日

常任理事会

1 中央会全国大会の件

2 商工中金の件

全員異議なく承認

七月十六日

1 令和三年度通常総会

可決事項全員異議なく承認

※講演会・懇談懇親会 中止

九月十日

常任理事会・理事会

1 賀詞交歓会の件

2 工業蒲田の件

3 自動車ローン枠の件

全員異議なく承認

十月十九日

常任理事会・理事会

1 英会話教室の件

全員異議なく承認

十二月十四日

1 組合総会の日時及び講師の件

全員異議なく承認



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 十二月二十七日(月)まで

年始 一月五日(水)から



木鶏会々長ご挨拶



会長 森田 淳士

新年あけましておめでとうございます。

昨年も引き続きコロナ禍の影響を受け、思うような活動ができませんでした。

しかし、その様な中でも「定例経営サロン」に於いては、ZOOM使用のハイブリット型サロン開催を取り入れ、木鶏会先輩の経営哲学の伝承、会員企業のチャレンジ報告、若手会員への経営アドバイス等、経営者として企業価値を高める学びの時間となりました。

これもひとえに会員の皆さま方のご協力のおかげと、感謝いたしております。

令和四年、木鶏会は中小企業に必要なデジタル化、DX、SDGsなどの勉強会を行い、木鶏会全体の底上げを目指したいと思っております。新会員の募集にも力を入れて行きます。

新型コロナウイルス感染症に関しては、まだ気を許せない一年となりそうですが、木鶏会らしく攻めの姿勢を忘れずに進んで参りたいと思っておりますので、本年もご協力の程、よろしくお願ひ申し上げます。

木鶏会の活動

二月九日

定例経営サロンオンラインミーティング

二月二十五日

正副会長会議

1 令和二年度決算報告について

2 令和三年度予算案について

全員異議なくこれを承認

三月九日 木鶏会通常総会オンライン開催

可決事項全員異議なく承認

※講演会・懇談懇親会 中止

四月十三日

定例経営サロン 森田会長 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 鈴木 亮介氏 担当

六月八日

定例経営サロン 田村 知之氏 担当

七月十三日

工場見学 望月理事長 担当

場所 羽田イノベーションセンター METALISMラウンジ

九月十六日

定例経営サロン

講師 愛知淑徳大学 真田幸光教授

テーマ 混沌を俯瞰 生き抜く力を考える



十月十二日

定例経営サロン 林 誠一氏 担当

十月十九日

正副会長会議

1 英会話教室の件

十月二十七日

大田工連青年部連絡協議会講演会

十一月九日

正副会長会議

1 正副会長会議開催頻度の件

2 事業案の件

十一月九日

定例経営サロン 加藤 茂氏 担当

十一月十七日

大田工連青年部連絡協議会 忘年会

十二月十四日

正副会長会議

1 木鶏会入会金の件

全員異議なくこれを承認 忘年会 会場 石頭楼 六本木アネックス

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)

アクスモールディング株式会社

横田 新一郎

株式会社新井久四郎鉄工所

眞下 久仁子

有限会社梅津精機製作所

遠藤 浩樹

株式会社エヌエスシー

村岡 純一

株式会社NCネットワーク

内原 康雄

エビナ電化工業株式会社

海老名 伸哉

株式会社エフエス

古岡 正之

株式会社M&D JAPAN

安藤 貴記

株式会社大谷造機所

大谷 寿統

岡田鋳金株式会社

増田 道造

金勝産業株式会社

金勝 賢一

株式会社極東精機製作所

鈴木 亮介

株式会社弘機商会

高原 隆一

株式会社浩伸技研

森田 淳士

有限会社孝治工業

東 敏明

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

株式会社三栄精機工業

今田 悠

株式会社三協アルマイト

岩崎 登喜雄

株式会社志村精機製作所

志村 哲央

第一金属工業株式会社

菅谷 義弘

太産工業株式会社

千葉 泰基

大志工業株式会社

坂本 吉正

大進精機株式会社

宮田 正広

大成工業株式会社

鎮目 哲郎

株式会社瀧口製作所

古田 茂樹

謹賀新年

蒲田工業協同組合

(理事五十音順)

相談役

大谷 文雄

理事長

望月 直人

副理事長

高原 隆一

副理事長

飯室 肇

専務理事

鈴木 健一

相談役・理事

増田 道造

相談役・理事

荻野 茂

常任理事

佐々木 毅彦

常任理事

宮澤 章

理事

海老名 伸哉

理事

菅谷 義弘

理事

田村 知之

理事

森田 淳士

監事

奥山 隆行

監事

野口 雄司

事務局長

小野 真弓

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)

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

大橋 洋一

ティヴィバルブ株式会社

竹内 康晴

株式会社寺岡精工

寺岡 和治

東亜株式会社

小柳 優

株式会社東京ハードフェイシング

吉田 裕二

同和発條株式会社

川嶋 治彦

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

南旺工業株式会社

林 隆史

株式会社日研機材製作所

高橋 正徳

株式会社日産電機

中村 國男

株式会社日章機械

小林 章彦

有限会社日進工業

林 邦彦

日新電気株式会社

奥山 隆行

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 雄司

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

有限会社富士精機製作所

荻野 拓昭

株式会社富士テクノマシン

飯室 肇

富士馬鋼業株式会社

宮川 栄一

株式会社藤原製作所

藤原 康明

株式会社文化精工

桑原 秀樹

細田工業株式会社

細田 和秀

有限会社マイティー産業

加藤 隆久

株式会社マコメ研究所

沖村 文彦

株式会社マサオプレス

宮澤 章

株式会社松原製作所

松原 一喜

丸中金属有限会社

八巻 孝之

三津浜工業株式会社

富岡 陽

有限会社望月塗工研究所

望月 直人



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

大田区南六郷三ー十五ー一

TEL 三七三二ー七四五ー(代)