



所 目 29 番 8 号  
 行 田 1 8 2 1 (代) 合  
 区 蒲 3 2 ) 7 協 同 組 人 員 会  
 大 田 ( 3 7 3 2 ) 工 業 及 編 直 所  
 電 話 田 工 集 誌 月 刷 中 目 5 番 1 号  
 機 編 閥 望 印 区 刷 工 芸 株 式 会 社  
 東 京 都 大 南 印 刷 中 工 芸 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。  
 昨年はコロナウイルスの影響を受

けながらも、感染状況を見ながら、  
 感染予防対策を行い、会員の皆さま  
 のご協力のもと、総会、講演会、木

鶏会サロン、工場見学等を計画通り  
 に行うことができました。御礼申し  
 上げます。

昨年度もお話しした様に、会員同  
 士の情報交換の中から、価格引き上  
 げ時のチャンスと捉えた営業戦略や

自社のホームページ・SNSを活用  
 した営業方法、情報共有など新しい  
 アプローチの仕方等、苦境の中にあ  
 っても、会員の皆さまが色々な取り  
 組みをされている事に、勉強させて  
 いただいた一年でした。

また、賀詞交歓会に於いても、初  
 めて4団体合同での開催ができ、大  
 田工業連合会との連携の中で、他団  
 体との交流が行えた年でもありまし  
 た。デジタル化への取組みとして  
 は、大田区、大田工業連合会との間  
 にて、何度も話し合いを行う事がで  
 き、組合としてのデジタル仕事回し  
 の方向性については、木鶏会が中心  
 となっており、今後に向けての話し合  
 いが始まりました。昨年度は、増田相  
 談役理事にご講演頂き、組合の歴史  
 や大田工業連合会との関係などを再  
 度皆さまと話し合い、考える事もで

## 目次

「年頭ご挨拶」	①
「放談会」	⑤
「組合員だより」	⑤
「業務報告」	⑤
「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」	⑦

きました。本年度も組合は、新しい  
 試みと歴史観を大切に、昨年同  
 様に、新しい時代に沢山の財産を残  
 せる様に頑張っていきたいと思いま  
 す。

本年も皆様のお力添えとご協力を  
 お願い申し上げますと共に、会員の皆  
 様にとって飛躍の年となることを祈  
 念いたしまして、新年のご挨拶とさ  
 せていただきます。

### 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)
- 奥山 隆行 日新電気(株)
- 加藤 茂 (有)マイティ産業
- 佐々木毅彦 佐々木発條(株)
- 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…昨年に続きまして放談会を始  
 めたいと思います。

今回の放談会のテーマですが、前  
 回が「コロナ禍の大田区中小企業  
 の挑戦」で、コロナ禍にどのよう  
 な経営をされているかというお話  
 をお聞きしました。そろそろコ

# 謹賀新年



令和五年 元旦

# アフターコロナ に向けての今

## 放談会



ナには落ちついて欲しいという中で、様々な部分で新たに対応が求められていくのだからと思います。昨年からアフターコロナへ向かう中、どのように変わってきたか、という事を皆さんにお聞きしたいと思います。

まず飯室さん、アフターコロナへ向かう観点で振り返り、経営に変化はありましたか。

飯室さん：やはりこの数年コロナの影響がありました。現在の会社の状況をお話すると、少しづつ落ち着いてきて、安定した受注が少しずつ取れてきています。ただ、コロナ前の利益を出せているかと言うと、出せておらず、利益率の低い仕事が多いのが現実です。売上だけで言うところ、コロナ前に戻ってきています。

社内体制を言うと、昨年からは営業を1名、現場を2名と人員を増やしています。我々の様な零細企業は、ほとんどがトップ営業で行っていると思いますが、しっかりとした営業部門を設置しました。営業が入り10か月ほどになります。営業がようやく蒔いた種が芽生えてきた様です。新規客先からの受注も増えてきました。現場の2名は森田社長と鈴木社長にご紹介いただいた、日本で就労可能な外国人を採用しました。日本の専門学校で学び、その特殊性を生かした就職先には進めない学生で、弊社はCAD・CAMの学校を卒業した、ベトナムの女性を採用しました。彼女たちは、理解力もあり、良く働いてくれるので、現在は軽作業だけではなく、段取りから機械を任せているところです。まだまだではありませんが、これからしっかりと戦力になってくれると思います。先の事を考えるとコロナだけではなく、ウクライナ等の世界情勢もあるので、不透明な事はあります。頑張っていくしかない！と感じ

## 人材

ています。

司会：人材の話が出たので、皆さん、人材には苦労されていると思うのですが、若い2人が入社された奥山さん、人が増えた部分でどうですかね。

奥山さん：昨年、男女2名を採用することが出来ました。新卒者採用は創業以来初の取り組みです。主にCAD・CAMを使ったマシニングセンタでの加工を担当していますが、技術の習得が早く日々の成長に驚かされます。ベテラン社員も新人に指導する能力を今までは発揮出来ませんでした。数年前から始めているインターンシップ学生の受け入れ経験もあり、社員間のコミュニケーションも自然と増えたと感じています。

司会：若い人が入ってくれば、繋ぎ止めるのも大変だと思いますけれど。

奥山さん：私自身、初めての取組みなので試行錯誤中です。入社から1年経って、会社の事、加工の事、ある程度解ってきた頃なので、2人の若い子を、どうケアしていくかに取り組んでいます。ちょっとしたことでも悩んでいるかもしれないので、定期的に話を聞き、そして出来た事を褒めるようにしています。ものづくりのワクワク感、達成感を感じてもらえる工夫や、インターンシップで来る後輩の指導や、産学連携プロジェクトに同席し、同年代の大学生と意見交換する経験等を行っています。

また、福利厚生サービスの導入、フリードリンクの提供など出来る事から行っていきます。親子みたいな年齢関係なので「子どもが育っていく」視点で楽しみたいと思います。

司会：アフターコロナへ向かう中で、人材確保の部分と、これから仕事が変わっていく中で、どう対応するかは、非常に大変なところだと思いますけれど、それにも色々対応されていますか。

奥山さん：人材確保の面では、引き続きインターンシップの受入れを行っていきたくと思っています。また、採用目的でない学生との連携も進めており、ものづくりの楽しさを伝えていく中で、採用に繋がれば嬉しいですね。今弊社では即戦力の中途採用よりも、新卒者、未経験者の採用に力を入れています。技術を持つてくる人が入ってくれば即戦力かというところでもなく、自社流に染まってくれない人が過去に何人もいました。少人数の会社なので1人でも違った波形の人が入ってくると、会社全体がそちらに流されて、結果全体の雰囲気が悪くなるので、そこを避けるためにも、新卒者、未経験者、白紙の状態の日新電流流に染めていきたいです。仕事面では、樹脂加工であれば1個から受けるスタンスなので様々な案件が入ってきます。ネットからの新規案件も多く、いろいろな分野の仕事を受けているので、振り回されている感じもあります。顧客の線引き、核となる仕事の再整理を行いながら、設備投資にも積極的に取り組んでおります。

## コスト

司会：なるほど、ありがとうございまして。では宮澤さん。仕事がこれからまた戻ってくる中で、エネルギーなど、いろいろな部分の値上げが際立っており、自社製品の値上げに関して、現在の取組みについて教えてください。

宮澤さん：値上げの方は、コロナ禍の1、2年の

中で、すでに材料費が上がり、自社で言うところ、ステンレスと鉄は大体倍になっているのですよ、この1年半ぐらいで。それは全部値上げに転換させていたと思います。そのついでと言ってはいけませんが、やはり20年前、10年前からの仕事は、加工費も見直し、上げさせていただきます。

アフターコロナと言うのですけれど、僕の考えは、これから不景気が始まって、世界が混乱し、大不況が来ると思うので、この先1、2年は生き残りを考えることが一番で、そこから2、3年はやはり、みんなが苦勞をすると思うのですよ。その中で残ることを目標として、自社としては、本当は3年計画と言いたいところですけど、それがあるのでこれから5年で、人材育成、場所、機械と言う順番で準備する計画です。だから今後は、仕事を増やすだけではなく、いかに残れるかということを目指して次世代への準備をしています。

司会：次に行くための準備が今、大事と言うことですね。

宮澤さん：そうですね。まずは事業を継続させることですね。そのために、若い人材を入れて技術を継承する事と、仕事をする環境を良くしていきたいです。

持続可能...とみんな言っていますけれど、今のままでは本当にできるかどうかは疑問です。これから全く新しい時代になり、今まで通りでは生き残れないし、変化しないとダメだと思います。そのための準備です。後は我慢の時だと思っています。

司会：加藤さんにも伺います。

加藤さん：自社の場合ですと、小物なので手のひらサイズであれば、材料代が500円だったものが600円になり、加工代が3000円、値上がり分を上乗せして、

3600円で、と言うと「いいよ」と受け入れてもらえます。新規に見積を出しても、他のところも高いので。やはりずっとやっているとやはりリピート物、単価の方もここ何年かではじわじわとあげています。コロナ前とコロナ後を比べると、受注の量は減ったのですが、リピート物に関しては、年に5回出ていたものが3回なくなってしまったが、また4回に戻ってと。ずっと出ている物は変わらず出ており、ここに来て、1.5倍ぐらいの受注です。また、材料費が上がり続けているので、在庫を作って持っています。お客さんも、自社が在庫を持っているのを知っている。取引先の小さいメーカーさんは、自分のところで図面を書いている、番頭さんも決まっています、設計もそこで、全部ここでやるという事がわかっている。受注も価格面も全然問題ないです。でも大きいところは、一気に半導体関係とかは、全く無くなっています。潰れてしまったところもあります。逆に、全然別のところで、新規の案件で来て、受注が取れるところもあつたりしています。ここ毎年2件ぐらいあり、続く続かない、というのがあるのですが、新規が入って来て、売上のには全く落ちていません。その時点では、売り上げがそこまで上がってはいませんが、一人も1人採用しました。一応120日休みにして、残業無しという形を事業に対しては取っています。知っているとかが廃業してしまい、その仕事を自社でやることにして、間に入っているクッションを抜いて直接やるようにしたら、その受注量がどんどん増えて、売上のには今期は1.5倍とかになる予定です。このようになどところもありますが、ダメなところは全くダメです。

司会：良い所にポイントを置いて狙っている

くのですね。  
加：機械メーカーさんなり、半導体関係なり通信機器とか、色々な業種がある中、今までは5社に対して20%ずつ振り分けていた仕事を、忙しいところを優先に30%・30%・30%・5%・5%の比率に変えて行くことなども行っています。いろいろな業種との取引は、バランスが取れるので、仕事が全部一気に無くなることは今までの20年間ではありません。

**海外**

司会：海老名さんにお聞きします。少し前にヨーロッパに行かれたということで、日本とヨーロッパの感覚の違いと、もう一つは自動車について、世界はどこへ向かっているのか、垣間見えたのでは、と思うのですが、そのあたりのお話しをお願いします。

海：7月の終わりからだいたい2週間ぐらい、ヨーロッパを回ってきました。2年半ぶりに行きましたけれども、まずロシアの上を通れないということがあり、出発の羽田空港ではルフトハンザ航空のストライキの日で、24時間飛行機が遅れました。ドイツの飛行機がストライキですし、電車は大体1時間遅れが当たり前になっていまして、ドイツらしくないことが起きています。ドイツのインフラがそんなに変わるのだ、という感じでした。もう当てにならないのです。だから自国の人からすると、確実に行くには車で行くしかない。周辺の国は車で行くのと仰ってましたね。会社にEV用の充電器が設置されていて、業務中も繋いでやっている状況を何社か見ました。そして建前としては、EVとか、そういうものでCO2を削減する方向性を示しているのですけれども、本音を聞くと、やはりEVは長距離には適さないし、パワーがないので使えない、ということ。言うので、情報という物は、建前を会社で聞くと、アフターのノミニケーションで聞くと、全然違うと学びました。実際はやはり、ディーゼルであったり、プラグインハイブリッドみたいなものではないと、なかなかやはり使えない、と言うようなことを伺いました。また、ドイツは原子力から脱却しようということを行っています。原子力を主とするフランスとの電気料金の価格差が非常に大きくなっていて、私も表面処理のめっきというのは、結構電気を使用するので、電気値段に非常に影響を受けるのです。このままだと、ドイツでは電気料金が高すぎて、フランスに行つてめっきをしなければいけない、という話もできました。ドイツの異変を感じた次第です。

司会：ありがとうございます。次はヨーロッパに対してアジア、佐々木さんに伺います。

佐：私も8月の下旬に2週間ほどタイの会社に2年半ぶりの出張に行ってきました。まずタイの国内の話ですと、中国人がいらない、白人の旅行者が結構多いというのが、第一印象です。白人の旅行者はマスクを全くしないのですが、タイの人達は結構マスクをしているんです。僕もマスクは嫌いなんで、あまりマスクをせざるにありました。タイの経済ですが、既存の取引先を全部で10社ぐらい回ってきたのですけれど、先ほど宮澤さんがこれから景気は悪くなるかと仰ってましたが、どのお客さんも逆に、これから良くなるよ、という話を実は聞いてきたのです。実際8月に行つて、注文までは2ヶ月ぐらい先のリードタイムがあるものですが、8月から数えて1ヶ月と少しが経

ち、注文の量はやはり増えてます。これは何なのか？多分中国ですね。中国の経済活動が徐々に復帰してきたのかな、という感じはするのです。

司会：中国の持っている規模が大きいですよね。

佐：半導体が1番問題になっていたけれど、そんな部品が徐々に入ってくるようになったのが影響しているのだと思います。だから、いろいろな製品が実際に作れるようになってきているという話を、お客さんから生の声で聞いたりしました。

司会：国内と海外、両方で生産して、動きとしては国外の方がアグレッシブですか。国内との比率は、感覚的にはどうですか。

佐：タイや中国は、大量生産しかない国で。日本は注文ロットでいったら、何百個や下手をすれば、何十個というのがあります。量産で何十個、毎月何十個というのも珍しくはないので。タイや中国に行くと、何十万個、何百万個という世界ですね。あまりその、比較の対象にはならないのかな、という感じがしますね。

司会：ありがとうございます。次に海外に自社の製品を売っている高野さんから見ると、海外の動きはどのような感じですか。

高：今年はタイの展示会に、3年ぶりに出展する計画を立てています。タイの自動車産業景気はあまり良くなく、東南アジアでは資源が豊富なインドネシアの方が、国内と輸出の生産台数を合わせるとタイを上回っている状況で、自社の受注もインドネシアの方が伸びています。今は円安メリットがあるので、自社の製品が海外で安くなりますから、そこはチャンスだと思って、しっかりと海外へPRしようと思っています。

司会…売りのチャンスであるということですね。

高…そうですね、海外販売は今がチャンスです。それと、忙しいのはメキシコです。景気が良い北米に向けてメキシコの国境がスムーズに物が通るようになっているので、メキシコへの投資が活発だと聞いています。しかし、23年の夏頃に、アメリカの景気が下がると言われているので、今のうちに北米の代理店と販売の仕掛けを模索しています。アメリカの工作機械はエージェント制度があるので、我々の商材を彼らに取り上げてくれないと、なかなか売りにくいという環境があるので、エージェントたちへプロモーションをかけています。困っている事は、電子部品が手に入らない事です。モーターや半導体製品の納期が12ヶ月以上の物もあるのでメーカー変更等、仕入れ先と調整しています。

### 半 導 体

司会…今、高原さんのお話に出たように、半導体が品不足になっているという話から、森田さんにお聞きします。半導体の需要を増やすために、国の政策を変えるとか色々言っていますけれど、実際この先、半導体はどのような動きになるのでしょうか。増えるのですかね？止まらないのですかね？

森…この間、取引先メーカーさんのウェブ会議に参加させてもらったのですが、半導体はおそらく、止まらないのではないかと思います。自社が携わっている装置自体は、やはり半導体不足で、いろいろな面において今は影響を受けていますが、メーカーさんの話によると、今後先行して制作に入るとい話です。

また受注が入ってない物に対して、先行して制作に入ります、という話をいただきました。その装置に携わっている消耗品に、自社が携わってやらせていただいてるので、装置が売れて、普通に装置が稼働すれば、消耗品も通常通り増えてきて、今の数量よりも増えてくると思います。もちろん、物の入り具合や、組立の工程にもより一時的に止まることはあるのかもしれないですけど、来年は多分、動いてくるのではないかと、私の勝手なイメージですけど感じています。基本的に装置を作って出荷すれば、メーカーは普通に儲かるわけですから。今日来た、自動車のパーカー処理をしてお客様が言っていました。テストも部品数がかかり多くて、普通ならやらない部品でも、パーカー処理をして販売しているとのことで、自動車もおそらく普通に回って行くのではないかと感じました。

司会…実際に半導体関係の仕事をされている方に受注金額についてお聞きしたい。かなり価格が下がっていると聞いているのですが。

飯…お客さんによると思っています。ある会社は品質も厳しく価格が安い、仕事量は沢山ある。またその逆もある。お客さんによりけりだと思います。

海…自社では今まで半導体の製造装置と検査装置関連は行っていませんでしたが、ここ数年で取り組み始め、これから増えてくるお客様から頂いております。価格よりは、まずは品質や安定的に作ることの方が、今は要求されている感じですかね。設備代も、お客様に援助して進めていくので、工場の再整備を今行っているのが大変です。

### S N S

司会…林さんには、先日のサロンで直接価格交渉をしている場面を聞いていたのですが、価格ではなく、インターネットやSNSの活用部分において、良かった点など、昨年との違いをお聞きします。

林…2年前、奥山会長にホームページの制作を手伝っていただきまして開設したところ、昨年にF社さんとの新規の取引をさせていただけになりました。F社さんとは名刺交換の機会が無く、面識も全くありませんでしたが、F社さんの購買部所属の方が現場所属の方に、外注さんに治具の製作をお願いしたいのがどこか知りませんか、と尋ねた所、現場の方が日進工業の名前を出していただき、担当の方が弊社の連絡先を調べようとインターネットで検索したところ、ホームページを見つけていただけました。で、取引をするきっかけになりました。今年度になってF社さんの売り上げが月別で1番になる事もあります。SNSの活用においては特にしております。

司会…皆さんのなかで、インターネットなどの活用で良かったなと思うことがあれば、教えていただきたいです。

飯…鈴木さんがTwitterをやっている話を聞いたので、じゃあ自分もと思いいち上げたのですが、3つぐらい投稿して、もうそれ以上できていません。続かなかった。若い人じゃないと難しい。司会…奥山さんはFacebookなどを使っていませんか。

奥…それらSNS関係は現在活用出来ていません。以前セミナーにも通い、やる気はありましたが、会社として発言するルールにした所、年一回の展示会案内、長期休業案内だけになってしまいました。YouTubeチャンネルも作るうとチャレンジはしましたが、ネタ切れの恐れから挫折しました。でも、いずれは使って行きたいとは思っています。

飯…会社の場合、鉄を削っているところを撮って見せて「鉄ってこんなに硬いのですよ」と言うようなことだけでも結構な反響はあるそうです。

### 新しい繋がり

司会…やはりSNSは、やれるならば取り入れた方が良くということ、来年の目標にそれも一つ加えて、次回には聞かせてもらいましょう。次は、大田区がいろいろな場所をしかけていて、羽田のイノベーションセンターや六郷BACE、梅屋敷の高架下利用等いろいろな団体ができ、今までの大田工連のような繋がりは、また違った、新しい繋がりを作って行く必要があると思うのですが、新しく起業されたスタートアップ会社との繋がりがたなど、海老名さんにアドバイスをいただきたいのですが。

海…アドバイスはありません。今、悩んでいるのがそこです。2年前にイノベーションセンターが開所され、21年の6月からMELISMを立ち上げたのですが、いまだに羽田イノベーションセンターには、人が少ないのが現状です。最近、顔見知りから、どうやって顔馴染みになっていくかという話をしているので、顔見知りを顔馴染みにしたい、顔馴染みにするのをお互いやりましょうと、関係性を構築しましょう、というのを、まずデンソーさんを皮切りにやって行く予定です。(実際に工場見学いただき、喜んでいただきました。)来年

の10月には、富士フィルムさんも入ってくるのですよ。やはりこちらから、歩み寄ってやっていかないと。仕事を出してないので、ちょっと工場には行けませんが、ではなくて、まず、仕事を出す前に、どういう風にお互いが考えているかを知りましょうと。多分、それはデンソーさんだけではなく、先ほど出てきた、スタートアップの人達にも当てはまると思います。やはりなかなか馴染みになるまで時間がかかると思います。丁寧なコミュニケーションが必要だと思います。今はマスクをしてるので、お互いの素顔が見れてなく、顔見知りにもなれていない状況で。先ほどアフターコロナがひとつのテーマでありましたけれども、マスクを取った時に、それだけ顔見知りが増えるようなことを出来るよう、うまく具合に仕掛けていかないといけないかなと感じています。区の土台を我々みたいな民間が、どれだけそれをしっかりと活かしていくか、ということが大事だと思います。

**司会**…その通りですね。我々企業側がやはりイノベーションのきっかけを作っていくか。どこかに頼るのではなく、その土台の中に何をやるかということが大事だと思います。そういう意味では、私たちも大田区で起業しているの、スタートアップの新しいその取り組みに入ってくる人達にも、こちらから窓口を広げて付き合えたら良いと思うことですね。

**海**…最近、大田区の高校を回っているのです。我々と関係のある関東学院大学が2023年4月、表面工学コースというのを作るので、今、その紹介に訪問しております。私も初めて高校を訪問したのですが「何で社長が来たんですか」と言

われると、こちらも「私が行かないと思いが伝わらないので」と言っておりま

**宮**…良いヒントですね。製造業の魅力を若い子たちに伝えると言う活動、これは、木鶏会でやってもらったら良いのでは？

**奥**…私は母校である地元小学校で、ものづくりの魅力を子供たちに伝えるために年に数回授業を行っています。5・6年生が対象です。その他、中高大学生、職業訓練校でも話す機会がありますが、興味を持つポイントが年齢によって違って、話し方や加工サンプルを変えています。今後はぜひ、教育機関との連携を組合を巻き込み木鶏会として行っていただけが良いですね。

われると、こちらも「私が行かないと思いが伝わらないので」と言っておりま

### デジタル仕事回し

**司会**…最後に今大田区とデジタル庁から、デジタル仕事回しということで、新しくそのハブを作って行こうという色々なアプローチがあり、皆さんにもお話が行っていると思うのですが、木鶏会会長が考

えていると思うのですが、木鶏会会長が考

**奥**…各企業では、デジタル化の動きをいろいろな方面から進めていると思います。そのような中、大田区、大田区産業振興協会、IOTA(合)、株テクノア4者の連携により、デジタルツールを活用し

た、大手企業や研究開発機関等の発注者と中小製造業を繋ぐデジタル受発注のシステムが、今まさにスタートし始めております。デジタルツールとしてクラウド上で使える「プラットフォーム」を使用し、現状は「IOTAコンソーシアム」1グループのみで、2023年以降新たなグループが登録されはじめ、グループハブが増えると思われます。既存グループに参加するか、蒲田工業協同組合(木鶏会)グループを作り新たなハブを作るのか。その部分をどう皆さんで考えるか、意見交換を行いたいと思っています。11月サロンでは、行政としての考えを大田区産業経済部 荒井課長をお招きして意見交換をさせて頂こう予定です。先月のサロンでは組合・木鶏会の歴史を増田相談役からお聞きしましたけれども、そこを基礎として、どう飛躍していくかという一つの方向として、デジタル化があると思います。今、動き始める「プラットフォーム」のシステムは、既存グループ参加の場合、無料でデジタルを活用した受発注や工場連携等の仕組みに参入できるとの事なので、興味ある方は気軽に登録していただければと思います。新しいシステムで、試行錯誤があるとは思いますが、いずれは蒲田工業協同組合(木鶏会)グループとして有料登録し大田区を代表するハブに成長出来るかと思っています。

た、大手企業や研究開発機関等の発注者と中小製造業を繋ぐデジタル受発注のシステムが、今まさにスタートし始めております。デジタルツールとしてクラウド上で使える「プラットフォーム」を使用し、現状は「IOTAコンソーシアム」1グループのみで、2023年以降新たなグループが登録されはじめ、グループハブが増えると思われます。既存グループに参加するか、蒲田工業協同組合(木鶏会)グループを作り新たなハブを作るのか。その部分をどう皆さんで考えるか、意見交換を行いたいと思っています。11月サロンでは、行政としての考えを大田区産業経済部 荒井課長をお招きして意見交換をさせて頂こう予定です。先月のサロンでは組合・木鶏会の歴史を増田相談役からお聞きしましたけれども、そこを基礎として、どう飛躍していくかという一つの方向として、デジタル化があると思います。今、動き始める「プラットフォーム」のシステムは、既存グループ参加の場合、無料でデジタルを活用した受発注や工場連携等の仕組みに参入できるとの事なので、興味ある方は気軽に登録していただければと思います。新しいシステムで、試行錯誤があるとは思いますが、いずれは蒲田工業協同組合(木鶏会)グループとして有料登録し大田区を代表するハブに成長出来るかと思っています。

**司会**…この話は今後も検討を続けて、来月は大田区の課長がサロンにいらっしゃるので、組合側の意見をしっかりと伝えていきたいと思えます。そしてデジタル庁と一緒に揉んでもらい、本当の意味での目的に落とし込む事を、引き続き目指して行きたいと思えます。本日はありがとうございました。

(令和4年10月17日 放談会より抜粋)

### 組合員だより



#### 訃報

**田村 知之様**  
株式会社タムラエジア 代表取締役 田村知之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。

**望月 隆康様**  
有限会社望月塗工研究所 代表取締役 望月直人氏のご尊父 望月 隆康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。

**奥山 テル子様**  
日新電気株式会社 代表取締役 奥山隆行氏のご母堂 日新電気株式会社取締役 奥山 テル子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。

**大谷 文雄様**  
株式会社大谷造機所 代表取締役社長 大谷寿統氏のご尊父 株式会社大谷造機所 代表取締役会長 大谷文雄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。



業務報告

一月三日

新春講演会

講師 (株)浜野製作所代表取締役

浜野 慶一 氏

テーマ「東京・下町・町工場の挑戦!」

四月二十七日

常任理事会・理事会

1 令和三年度事業報告・決算報告・剰余金処分案承認の件

全員異議なく承認

2 令和四年度事業計画案・収支予算案承認の件

全員異議なく承認

3 令和四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 任期満了に伴う役員改選の件

全員異議なく承認

五月十七日

1 令和四年度通常総会

可決事項全員異議なく諒承

2 講演会

講師 塚越 正司氏

テーマ「会社の承継と社長の相続」

事業継承をスムーズに行うためのヒント」

3 懇談懇親会

六月三日

大田工業連合会総会

六月十四日

常任理事会

1 中央会全国大会の件

2 大田工業連合会理事会報告の件

3 都南工業給食協同組合の件

4 シティBOX契約期間の件

全員異議なく承認

九月五・六・七日

巡回定期健康診断

九月十二日

常任理事会・理事会

1 賀詞交歓会の件

2 工業蒲田の件

3 グループ保険(団体定期保険)の件

全員異議なく承認

十月二十日

常任理事会

1 組合におけるインボイス制度の説明会

吉田税務会計事務所 吉田所長

十一月八日

常任理事会

1 賀詞交歓会の件

2 総会日時及び講師の件

3 インボイス制度の件

全員異議なく承認

十一月十日

中小企業団体全国大会参加 長崎

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 一月六日(木)から



木鶏会々々長ご挨拶



会長

奥山 隆行

新年明けましておめでとうございます。

皆様におかれましてはつつがなく新しい年をお迎えのこととお慶び申し上げます。

昨年3月に森田前会長より引き継ぎをさせていただいた日新電気(株) 奥山です。

ご承知の通り、このところの原材料価格の急騰、部品調達の停滞、withコロナのほとでの勤務形態の多様化など、我々を取り巻く環境はますます変化しております。

また、日本の国内だけみても難問が山積しておりますが、まずはこうして無事に新しい年を迎えることができたことを感謝する気持ちだけは、毎年大切にしたいと思っております。

昨年はお陰様で経営サロン、納涼会、忘年会等予定通りに開催することが出来、新たなメンバーも増えました。木鶏会が誇るチームワークを武器に、先輩方が築いてこられた歴史を大切にしながら、2022年版ものづくり白書にも挙げられている「DXによる競争力向上」への取り組み等、経営サロンを通して情報共有しつつ、木鶏会一丸となって取り組んで参りたいと思っております。

今一度、皆様方に更なるご協力をお願いいたします。まして、新年のご挨拶とさせていただきます。本年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。

木鶏会の活動

二月八日

定例経営サロン 中止

二月十七日

正副会長会議

1 令和三年度決算報告について

2 令和四年度予算案について

3 役員改選について

全員異議なく承認

三月八日

木鶏会通常総会オンライン開催

可決事項全員異議なく諒承

※講演会・懇談懇親会 中止

三月十日

大田工業連合会見学会

場所 川崎殿町キングスカイフロント

四月十二日

定例経営サロン 奥山会長 担当

四月二十日

大田工業連合会総会

五月十日

定例経営サロン 鈴木亮介氏 担当

六月十四日

定例経営サロン デジタル庁統括官

六月十四日

定例経営サロン 村上 敬亮氏 講演

七月十二日

会員工場見学 海老名伸哉氏 担当

場所 株式会社マサオプレス

株式会社浩伸技研

納涼サロン 林 誠一氏 担当

会場 キヤブテングリル&バー

九月十二日

定例経営サロン

講師 愛知淑徳大学

講師 真田幸光 教授

テーマ 「国際ビジネス環境の不穏な流れの中の経営」

十月十一日

定例経営サロン 増田 道造氏 講演

十月十四日

大田工業連合会協議会 講演会

十一月八日

定例経営サロン 大田区の取組み

産業調整担当課長 荒井大悟氏 講演

十一月十六日

大田工業連合会協議会 忘年会



臨時定例サロン インボイス制度勉強会

吉田税務会計事務所 所長 吉田昌幸氏 講演

十二月十三日

忘年会

会場 ログスキー 銀座

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)

株式会社アイナ

佐藤 雄一

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 寿続

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

大産工業株式会社

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

謹賀新年

蒲田工業協同組合

(理事五十音順)

理事長 望月直人

専務理事 高原隆一

副理事長 飯室 肇

副理事長 海老名 伸哉

相談役理事 増田 道造

相談役理事 荻野 茂

常任理事 宮澤 章

常任理事 佐々木 毅彦

理事 奥山 隆行

理事 菅谷 義弘

理事 鈴木 健一

理事 森田 淳士

監事 大谷 寿続

監事 鈴木 亮介

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)

株式会社瀧口製作所

古 田 茂 樹

株式会社タムラエンジニア

田 村 波 音

株式会社タンケンシーラセーコウ

西 尾 博

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

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

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

有限会社マイティー産業

加 藤 茂

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

丸中金属有限公司

八 卷 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)