

東京 都 大 発 行 所  
都 田 区 蒲 田 1 丁 目 29 番 8 号  
電 話 (3732) 7821 (代) 合  
蒲 田 工 業 協 同 組 合  
機 編 集 及 編 月 刷 集 行 委 員 会  
望 月 直 人  
東京 都 品 川 区 東 品 川 1 - 28 - 11 - 704  
新 興 社 刷 所 刷 所

# 年頭ご挨拶



蒲田工業協同組合  
理事長 望月直人



明けましておめでとございます。  
日頃より、組合員の皆様には様々な場  
面で多大なご協力をいただき、心より感  
謝申し上げます。本年も木鶏会ともども、  
どうぞよろしくお願い申し上げます。  
昨年、工場見学会や勉強会、講演会、  
さらには大田区に限らず、他地域や他団

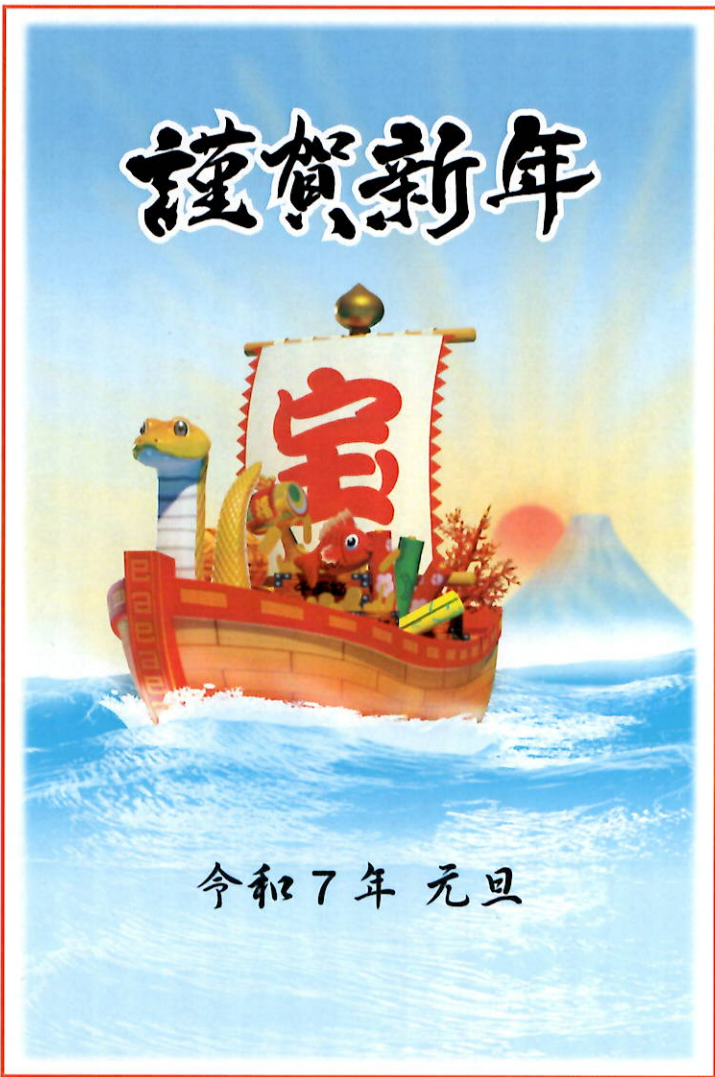
体との交流会など、多くの取り組みを通  
じて、ご参加いただいた皆さまと共に、  
充実した時間を過ごすことができました。  
新たな会員の入会により、若い世代が  
増え、経営や技術に関する多角的な視点  
で意見交換ができたことは大変意義深い  
ものでした。それぞれの会社の特徴や独

自の技術をいかに付加価値として高める  
か、また取引方法の見直しや目標設定な  
どについても、活発に議論を交わす機会  
に恵まれました。  
当組合は、幅広い年齢層が自由に意見  
を交換できる場であるとともに、他団体  
との交流の中で柔軟に対応しながら、各  
社や社員が変化と進化を遂げることを目  
指しています。円安や原材料・エネルギー  
価格の高騰など、私たちを取り巻く環境  
はますます厳しさを増していますが、確  
かな情報と柔軟性を武器に、変化を恐れ  
ず対応していく所存です。  
本年も、皆様とともにさまざまな課題  
に取り組みながら、より良い未来を築い

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」 ⑦

てまいりたいと存じます。  
皆様にとって実り多い一年となります  
よう心よりお祈り申し上げますとともに、  
蒲田工業協同組合がさらなる飛躍を遂げ  
るために、引き続きご支援とご協力をお  
願い申し上げます。新年のご挨拶とさせてい  
たいただきます。



令和7年元旦

## 「コスト上昇と価格転嫁の戦略 直面する人材不足の課題と対策」

### 放談会

- 出席者 (五十音順・敬称略)
- 飯室 肇 株式会社 富士テクノマシン
  - 海老名伸哉 EBINA X 株式会社
  - 奥山 隆行 日新電気 株式会社
  - 佐々木毅彦 佐々木発條 株式会社
  - 高原 隆一 株式会社 弘機商会
  - 増田 道造 岡田鋳金 株式会社
  - 宮澤 章 株式会社 マサオプレス
  - 望月 直人 有限会社 望月塗工研究所
  - 森田 淳士 株式会社 浩伸技研





司会：高原です。皆さんよろしくお願ひします。11月の総選挙により、ますます国政の混乱が深まる結果になった事は皆さんご存じの通りと思います。この様な結果になり、利上げは遠のくと言ふ記事もあり、円安基調はこの先も続く可能性が高いと思います。本誌が皆様に届く1月も円安基調は継続して、原材料や人件費などが高騰する状況はしばらく継続すると予想され、販売価格への価格転嫁は避けられない状況になっています。皆様の事業では、こうした外的要因によるコストアップに対して、どのような対応を検討されているかお伺ひしたいと思ひます。コストアップ分をそのまま価格に転嫁できるほどお客様は優しくなく、一切受け入れてくれない場合もあるかと思ひますが、皆様はどのような戦略を取っているのか、例えば、価格転嫁の交渉術や、事業の効率化、コスト削減の手法等、取り組みをお話しいただければと思ひます。

増田：次の後継者に業務を引き継いだタイミングとしては非常に良かったと感じていますが、現在は大変な状況にあると思ひます。自分が担当していた頃は、競争が激しく主にコストダウンが求められていたが、現在は変わりつつあり、特に日産の下請法違反が大きく影響していて、バイヤーや資材担当者の役割が変わってきており、コストダウンの裏方に回ることが多くなりました。また、私の代では経験したことのない、取引先が材料はもちろん工賃まである程度みてくれ、見積りが通り、協力し合う時代に変わってきていると感じます。

しかし、それには膨大な資料を準備する必要がありますがあり、取引先にある程度納得してもらう資料を積み上げなければならず、以前とは違った苦労があります。そして、今年が良いが来年に関しては、誰も補償されていないので先行きはわからないのです。また特定の上場企業では、毎年必ずコストダウンが求められているが、取引先によって

方針が異なることも感じており、やはり公正取引委員会などを意識しているのではと思ひます。

司会：大手発注企業は、公正取引委員会の下請法に対する指導を意識していると感じますか。

増田：非常に意識していると思ひます。公正取引委員会や行政の指導が影響を与えており、企業は安定したサプライチェーンの維持に重点を置く傾向が強くなつてきています。ただし、我々の期待値100%のレベルが通るかと言つとそうではなく、まだ変化の過程にあると感じています。

奥山：弊社では、値上げが比較的顧客に認められやすい環境にあるが、長いお付き合いのある顧客に対しては、過去の価格がシステムに反映されてしまつており、そのため、注文書に新しい単価を記入返信し、都度交渉を行つていきます。了承される場合もあります。樹脂材料費は上昇傾向にあり、あるメーカーの材料は10年前の22倍になっており、10年前のリピート品で注文がきたら、材料費が製品単価を上回るケースもあり、価格交渉が不可欠となっております。

現在は詳細な「見積り計算シート」を作成し材料費と加工費を明確に分け、今後の材料価格変動に、誰でも迅速な対応が出来るコスト管理に取り組んでいます。製品品質が上がりつつあり、顧客から求められる検査データや実測値の添付などの要求に際る中で、値下げはあり得ないことですが、いかに適正な値上げをしていくかを考え、社員と努力しています。

司会：値上げ交渉するにあたり、裏付けデータの添付が必要ですが、資料作りは相当な時間がかかります。お客様に見えない社内コストはどうされていますか。

奥山：材料メーカーからの値上げ資料はPDF化して保存し、交渉時に毎回提示できるようにしています。

材料費においては比較的資料が付けやすいのですが、人件費に関しては、高いと仕事が取れないことに遠慮して値付けをすることがあり、悩んでいます。

見積りにはCAD/CAMシミュレーションを活用し、精度の高い価格提示ができるようにしており、高いと言われたら根拠をズバリ提示できるようにしています。また、案件ごとに値段を調整しており、打ち合わせ頻度や要求の多い取引では、それぞれに応じた価格設定を行つていきます。

司会：御社では価格転嫁は進んでいますか。

奥山：そうですね。適正価格の判断には悩みますが一定の成果が出ていると感じています。

海老名：関係省庁からは、おそらく3月と9月の年2回、値上げ交渉を行うよう推奨されていると思ひます。この方針に沿つて、我々としても交渉の準備を始めています。現状の円安とインフレの影響、さらには人件費の増加も加味して、たとえば5%の値上げが必要な場合、関係省庁からの通達を水戸黄門の印露にして、それに沿つた交渉をして行こうと思ひます。

ただし、特に中小企業にとつては5%の引き上げが推奨されているものの、交渉力が十分に発揮できるかどうかは課題の一つです。社員だけの交渉では、どうしても顧客に寄り添いすぎてしまい、こちらが「便利屋」のように扱われる場面も出てきます。そのため、社員には「便利屋」にならない事を伝え、交渉の際には経営者も積極的に関わり、より適切な価格をお客様に提示できるようにしていくことが、今後の課題と考えています。

司会：5%の価格引き上げが推奨されているということですが、お客様から企業努力で例えば3%の引き上げに抑えて欲しいという要求はありますか？

海老名：交渉だと思ひます。今の課題は、社員が交渉力を身につけることだと思ひます。これまでの取引に慣れてしまい、値上げ交渉を避けてきた結果、どちらかというと「便利屋」のように思われてしまう部分があったのではないかと感じています。そのため、交渉の場ではもつとしたたかになる必要があると伝えていきます。社員は皆、真面目で正直ですが、そういった誠実さだけでは今の厳しい市場環境で生き抜くことが難しいとも考えています。特に、海外取引においては、したたかさが必要であればこちらが不利になる場面も多く出てくるでしょう。今後はその点を意識しながら、交渉力の向上に取り組んでいきたいと考えています。

司会：では海外取引について詳しくお話しただけですか。

海老名：今、半導体で台湾や韓国との仕事を当社でも対応を始めていますが、彼らと競争するには厳しい現実があります。ものづくりにおいて、いざ実行段階になったとき、真面目でほんやりしているようでは生き残れない、という危機感を社員に持つてもらいたいと思つています。特に、日本は平和に慣れ過ぎていて、韓国や台湾のように高いモチベーションと競争力を持つ国と対峙するときに、同じレベルで臨まなければ勝てません。しかし社員の多くは、どうしてもコンプライアンスを重視しがちで、その姿勢では本場に危ういのです。特にTSMCなどは、昼夜問わず働ける人材を採用し、綺麗事だけではなく、真剣に目標を取りに行く姿勢が明確です。日本でのワークライフバランス重視の風潮との間には、大きなギャップがあります。この現実を踏まえ、日本の働き方についても柔軟に考え直す必要があると感じています。

飯室：海外の話で言うと、田村さんの妹さんが住んでいるオーストラリアより、家庭で使っているドイツ製の機械の部品修理の話があり、メーカーに修理を依頼すると50万かかるといった部品をみせて頂いたことがありました。私が見た感じでは日本で作れば10万で出来るようなものでした。そういった



経験を通じて、我々日本は安く物を作り過ぎており、値段に関する感覚が薄れていると感じました。現在は材料も高騰しているため、価格転換には都合の良い状況下です。これをチャンスと捉え社内の利益も取れる様なあげ方をしています。しかし大きな得意先ばかりではないので全てに通じておらず、社内状況は決して良い状況ではありません。

利益に繋がらない案件ばかり拾っていると、いざと云うときに高利益の仕事を取り逃してしまう可能性があります。やはり自社のキャパには限りがありますので、仕事の選別は大切だと痛感しています。

また、ある先生から指導を受けているのですが、限界利益率を74%以上確保するべきだとされています。つまり、従来の見積り金額の倍近い価格設定をすることになります。通常、例えば時間単価5千円をベースにしていたものを1万円に引き上げるとい

うのは、感覚として仕事を取りにくいと感じることもありますが、収益を上げていくためには必要な措置です。この方針に基づき、現在、当社の価格は比較的高めに設定しています。しかし、高いか安いかはお客様が決めることであり、その価値が認められれば実際に仕事として成立するわけです。

したがって、今後もこのような方針を意識しながら、会社の成長を図っていきたくと思っています。

司会：24年1月にドイツの中小企業を数社訪問しましたが、時間単価は1万2千円から1万5千円位でした。従業員10人以下の小規模事業社も同様です。製造業以外も利益率を意識していると感じました。

日本とドイツでは事業風土の違いがあるかもしれませんが、このままでは、10年後も時間単価が同じということになりかねません。ドルに換算するとさらに日本の単価は低くなるので、産業界全体で意識を変えていくことが重要だと思いますが如何ですか。

増田：ドイツや韓国、台湾、中国、マレーシアといった諸外国対して、日本の製造業における見積り基準は、安いままで過去20〜30年間、ほぼ変わらず続いてしまったと思います。

弊社の取引先では時間チャージが1万5千円から2万円ほどで、広い工場を持つてもその価格でやっています。しかし、我々にはその半分以下でやるよう求められてきました。コストダウンの見直しも一度行いましたが、現在は情勢も変化してきているので、こうした状況の中で、私たち一社だけが価格転嫁に頑張る取り組むのでは無く、業界全体で価格の適正化に取り組み、1万5千円に届かなくとも1万円程度の水準を共通意識として持つべきではないでしょうか。残された時間は少なく、ここが最後のチャンスじゃないかと思っています。

森田：コロナ禍以降、仕事が厳しさを増す中で、コストアップについても取引先と交渉する機会が増えました。特に上場企業の一部の大手企業はコストアップをなかなか認めてくれず、こちらが挨拶や書類を用意しても、交渉を避けられるケースもあります。弊社だけかと思いつても他の業者にも確認したところ、同じように交渉が難航していると聞きました。これに対して、「一緒に協力してコストアップを求めよう」と想いを伝えましたが、弊社の後工程にある企業にとっては、仕事が無くなる懸念があるので、「今は待つてくれ」と言われ、現状では少し我慢を強いられている状況です。

一方で、メーカーのグループ会社や中小企業のお客様は比較的スムーズにコストアップに応じてくれる傾向にあり、特に修理品や交換部品の注文に関しては協力的です。だからと言って、いきなり大きな値上げを提示するのではなく、数%だったり、5%を数回に分けてなどのあげ方をさせてもらっています。新規顧客については、初回から少し高めの見積りを提示し、了承して

いただける場合に仕事を引き受けるようにしています。現在、新規顧客が少しずつ増えており、売り上げ向上のためにさらに開拓を進めています。また、残業を減らし、休日を増やした勤務体制で利益を増やす努力をしています。コロナ前の水準に戻すにはまだ時間がかかりそうです。

加えて、最近では資材費の上昇が顕著で段ボールや切削オイルなども値上がりしています。段ボール箱の値上げや切削油の代替品の提案を現場と調整しながら、品質を維持しつつコスト削減を図っています。

司会：お客様の規模や業種によって価格転嫁の考えに差がありますか。

森田：取引先に価値を認めてもらうには、担当者に相應の知識があるかどうかが大きく影響すると思っています。実際にもの作りの知識がある方であれば、やむを得ないコストや工程についても納得していただけることが多いです。しかし、相手がサラリーマン的に判断をされる場合、話がなかなか進まないこともあります。こちらとしてもこうしたケースでは検討することもありますが、ね。

また、お客様の規模や業界を問わず、金額が折り合えば柔軟にお仕事を引き受けています。実際、小規模なお客様も含めた付き合いで支えられている部分も多く、大企業が常に競争で仕事を絞り合う中で、結果的に自らの首を絞めているのでは、と感じることもあります。このような市場の仕組みが変わらないと、長く利益を生む成長は難しいのではないかと感じます。現在300ほどの取引先を持ちながら、少額の仕事でも誠実に対応していく方針で特定の顧客の規模にこだわることなく、柔軟な経営を目指していきたいと考えています。

望月：2019年、組合でイスラエルを訪れた際、現地企業から「開発費と時間のコストをどう計算しているのか」と問われ、深く考えさせられました。これを機に、帰国

後は得意先の価格を全面的に見直し、大幅な値上げに踏み切りました。社員とも協力をして妥当な価格設定を行い、場合によっては3倍から5倍に値上げした案件もありました。その結果、4割の仕事が失われましたが、売上の減少は2割に留まりました。これは、以前は効率的に活用できていなかった4割の時間を、他の仕事、新しい仕事に使えることに気が付けたのです。その後、単なる値上げだけではなく、品質・コスト・納期といった要素を社員とともに見直し、対価に見合った金額を提示することで、クライアントに納得してもらえらる形で調整を行いました。実際、残業が減り、休みが増えていく中で収益も向上しています。

若いか立場が弱いではなく、自分たちが知っているもの、自分たちが感じたものを相手にぶつけることによって、相手から返ってきたものをこちら側もリターンする。そういう付き合いをすること、特に、海外視察で得た「理由をはっきり相手に伝える」姿勢が、自信と実績につながると感じています。日本でもこうした考え方が今後重要になると思っています。現状は、適正価格が見えやすくなっているため、自社の業務においても、違和感がある部分には積極的に改善を図っています。例えば、ステンレス製品の内側を塗装せず必要な箇所だけを塗る、材料費が上がる場合は取引先に大口で発注してもらうなど、コスト削減策も柔軟に取り入れています。

今が見直しと改革のチャンスであり、現状に満足せず、新たな発想で臨むことが重要だと考えています。

司会：経営者は工場見学や海外視察等で多くの知見や情報を持っており交渉に活かせると思いますが、森田さんがお話しされたサラリーマン担当はそうではありません。こちらの提案や思いを伝えるときに意識していることはありますか。

望月：海老名さんの指摘にあった「相手に寄

望月：海老名さんの指摘にあった「相手に寄



り添いすぎる」という点について、弊社でも似た状況があります。社員には「堂々と自分たちの価値を示してほしい」と伝えていきます。理由は明白で、自分たちが優れたスキルを持っていることを再認識するためです。

弊社は小規模なため、全員が互いのスキルや技術を深く理解しています。このため、取引先の担当者に対し、自信を持って技術や知見をぶつけることができます。実際、先日社員が「今回、価格を3倍に上げたい」と提案したので「それでいい」と送り出しました。お客さんからは驚かれましたが、価格だけでなく「この技術がなければ貴社の製品に不具合が生じる」という背景や工程も説明することで、納得していただけました。

中小企業の強みは、製品の細部や技術に直接触れているため、自社の技術力を細部まで知り尽くしており、それを一貫して伝えられる点にあります。この姿勢を続け、確実に相手を納得させ、結果として面白い成果が得られると思います。

宮澤…私は本当に恵まれたお客様に囲まれていて、材料の高騰が始まった1、2年前に既存のお仕事に対して大幅な値上げをお願いしましたが、それでも問題なく受け入れていただけであり、今もそのまま継続しています。また、新規の仕事についても現行の適正な価格で見積りを出させてもらっています。

弊社では私が全ての見積りを担当しており、提示する価格は私が決めた数字です。「この価格で良ければ受けますが、無理なら他を当たってください」というスタンスで、無理に仕事を追いません。これで結果的に良いお客様だけが残るといった理想的なパターンに落ち着いています。

皆さんもおっしゃいましたが、海外に行った経験は非常に重要です。広い視野で物事を見ていないと、日本国内だけではどうし

ても「適正価格」というものを見失いがちです。価格が高いか安いかはお客様が決めることで、こちらが安く見積もる必要はないと考えています。こちらは場所・高額の機械・技術者を用意して製造に取り組んでいるので、提示した金額が自分たちの価値を正当に反映したものであれば、堂々と提示すべきです。

見積りに関しては自分しか行っていない事を改善していかなければと、色々試しています。いろんなソフトを使って試したり、アルゴリズムを変えてみたりしているのですが、なかなか思うようにはいきません。たとえば、あるロット数では良い数字が出るのに、別のロットになると結果が思い通りにならないなど、状況に応じて結果がバラバラになってしまいます。こちらは今後の課題です。

佐々木…人件費については、今後も上がり続けることが予測されています。日本国内でも、他国と比較して労働賃金がまだ低いとされており、賃金を上げることが一層重要になってきています。私たちの場合、手加工品などの付加価値が高い製品は既に高めの価格設定を行っており、既存顧客への値上げも継続的に行っています。

これまでは材料費の値上げだけが認められていたのですが、今年の春頃には人件費の値上げも要望しました。その際、顧客からエピソードを細かく求められ、全従業員の給与を開示するようなことまで求められたため、驚きました。しかし、トヨタなどが人件費の値上げを開始した流れに合わせ、大手企業も対応を緩和しているようで、最近では簡易な資料での説明でも了承が得られるようになりました。

今は息子も会社の取締役として加わっており、彼は積極的に値上げを進めています。息子は私たちが値下げ慣れしてしまっただけの影響を受けず、顧客にも強気で値段交渉を行います。意外と通る場合が多く、今後

も従業員の給与も引き上げ、社内全体で利益を分かち合う方針です。

また、若い世代は転職の選択肢も多く賃金水準も高いため、我々としても賃金を上げて人材確保に努めざるを得ない状況です。

司会…佐々木さんはタイに進出されていますが、現地のコストと価格転嫁の状況は如何ですか。

佐々木…そうですね。タイに工場を構えて11年経ちますが、最低賃金は18倍ぐらいに上がっています。

タイや中国などの海外拠点では、大量生産が主流となっており、取引先も自然と大手企業が多くなります。そのため、大手企業などと取引する場合、値上げなどの交渉も本社からの指示があることで比較的スムーズに進められる状況です。

高原…当社は23年秋にメンテナンスや消耗品なども含めた全製品を2割値上げしました。工作機械業界が値上げを進めている状況なので、お客様から値上げに対して否定的な反応はありません。特に輸出は円安メリットがあるので伸びています。輸出は50%を超え、今後とも比重を高める為に自動車部品メーカー向けの展示会や営業活動を東南アジアや中国で展開しています。来年は北米や欧州市場も視野に入れており、CE認証の取得を進めています。現地の競合機よりも円安による価格メリットがあるので、競争力は十分にあると考えています。北米市場の販売方法は工夫が必要ですが、現地代理店と連携して戦略を練っているところです。人件費などの社内コストは上昇しており、昇給は24年8月に4〜7%の範囲で行いました。2割の販売価格改定をしたものの、利益は比例して増えないので、昨今の仕入れコスト上昇を鑑みると25年中に再度価格改定を検討する必要があります。

**直面する人材不足の課題と対策**

司会…中小企業が人手不足に直面している要因として、知名度の低さと採用予算の不足が挙げられます。例えば、新卒採用1人にかかるコストが数10万円に上るケースもあります。この予算を確保できない企業が多い状況です。また、労働人口の減少、ミスマッチによる入社後の早期離職も深刻な問題です。さらに、デジタル化の遅れで業務効率が低下し、その結果として社員にストレスがかかり、離職につながる悪循環も指摘されています。

こうした状況の中、経営者は、給与体系の見直し、職場環境の改善、社内SNSの導入など、社員のモチベーションや業務効率を高める施策がどこまで効果を発揮できるか、今後の取り組みとして真剣に検討していく必要があると感じています。そこで皆様の取り組み事例やお考えをお聞かせ頂ければと思います。

増田…弊社ではタイから来ている約50人の実習生がPC操作に長けており、入力が必要な設備であれば1週間程度で職人として戦力になってくれます。賃金の値上げが求められる一方、給与が円で支払われており、円安の影響で日本で働く魅力が減少しつつあります。そのため、今後は台湾や韓国に行ってしまう可能性もあり懸念しております。現在、タイに加えインドネシアからも人材を採用することに力を入れ、両国から安定した人材確保を目指しています。

また、茨城では笠間に大きな工場ができて、新卒はもちろん、新卒以外の人達も多く採用しています。我々は、新卒で採用できる人数は少数なので、大きな工場で働いてみたが、仕事のミスにミスを感じた転職希望の方々を採用させてもらい頭数を揃えているような状況です。

望月…我が社は、きつい・汚い・危険の3Kどころではなく5K、6Kぐらいです。まっとうにやってくる人はいない現状です。人材を探す手段としては、以前海老名さんのお



父さんから聞いていた、居酒屋で若者に声をかける手法を取り入れたことがあります。居酒屋で知り合った若者と月日をかけて会話をしていく中で、人となりが見え、この人なら大丈夫！と確信が持て、スカウトをしました。

宮澤：弊社も常に求人をしてはいますが、応募がないのが現状です。少人数の会社なので安定性がないと見られているようです。また製造業の加工スタンプと言った業種がフィリターとなり、応募が限られてしまう傾向にあります。

いままで求人サイトのインデードは無料で掲載ができましたが、加工スタンプに限ると、有料でも4週間に2-3人とAで予測するので、無料での掲載ができなくなりました。いまできる対策としては自社をもっと魅力的な会社にして、多くの方に知っていただく発信をしていくことが重要と考えています。

海老名：求人募集のために人材派遣会社を利用し、多額の費用をかけているものの、企業の知名度や他社との比較で、採用に結びつかない現状があります。そのため、インターネットに頼らない、新しい形での採用活動に取り組む必要があると感じています。

佐々木：20代の若手は転職を繰り返し、より良い条件を求めてどんどんジョブホッピングするケースが増えていきます。しかし、30代前半までそのような転職を続けると、キャリアに対する真剣さや信頼性に疑問を持たれることも少なくありません。企業側としても、長く働きながらスキルを積み重ね、成果を出してくれる人材を求めているのは事実です。結果として、安易な転職を繰り返すことで、将来的なキャリアにマイナスの影響が及ぶ可能性があることを若い人たちに理解してほしいと思います。

望月：同感です。長い目で見て役立つスキルを磨きながら、持続的なキャリアに繋がる仕事を積み重ねる方が将来のためになると

考えています。若い世代には、長期的にスキルを磨き、着実にキャリアを築いていくことの大切さを伝えていく必要があると思います。

海老名：先週、大田区の3つの高校の校長先生方とお会いしてきました。しかし、わが社が高卒の採用を行っていることさえ知られていなかったのです。私が高校に出向く理由の1つに、大田区の未来の象徴として羽田イノベーションシティを地域の教育に結びつけたいという想いがあります。現状では大田区の小中学生が見学に来れることはほとんどありません。そこで校長先生方にもお伝えしましたが、社会見学の一環としてイノベーションシティの見学を取り入れるべきだと考えています。

我々のものづくり産業が地域社会にとって「基盤産業」としての認識が薄れている中で、実際、ものづくりに興味を持つ生徒もいるものの、ITやYouTubeなどが注目される現在、その声が届きにくい状況です。ものづくり産業を次世代に伝えていくために、そしてものづくりの人材の採用へとつなげていくために、地元との連携を強化し、地域全体で取り組む必要性を感じています。

奥山：私は工連青年部の委員長として、地元の工業高校である六郷工科高等学校と産業界のつながりをより強化したいと考えています。特に、ものづくり企業と生徒との展示会「マッチングセッション」などの機会を通じて、地域産業への関心を高めることを目指していますが、現状では参加率が低いのが課題です。今年は18社が参加して取り組みました。

弊社も出展しましたが、今回は入社3年目、1年目で勤務している六郷工科出身の社員2人に展示説明を担当してもらいました。OBである彼らが、在校生に向けて自社の良さをPRすることで、より生徒に響くメッセージが伝わるのではと期待しました。実

際に彼らが話をする、生徒たちが積極的に関わり、興味を持ってもらえる場面が多く見られ、アンケートでも好意的な反応を得られました。

普段の一般展示会では、新入社員に説明を担当させることには不安があるものの、母校の在校生にOBとして話をする姿は生き生きとしていて、自信と誇りをもって説明してくれました。私は、彼らが自ら生徒に向けて語る姿を見守ることに専念しましたが、このようなアプローチが今後も生徒の関心を引き出し、地域の産業に貢献するきっかけになればと期待しています。

司会：中小企業が抱える人材不足の課題として、業界イメージの改善、地域との連携が重要であると改めて認識しました。今後も柔軟な対応や地域社会とのつながりを鍵に課題解決に取り組んで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6年10月29日 放談会より抜粋)

### 組合員だより



#### 訃報

大産工業株式会社 代表取締役 千葉 泰基氏ご尊父 千葉 泰常様はご逝去されました。謹んでご報告申し上げますとともに、ご冥福をお祈りいたします。

株式会社極東精機製作所 代表取締役社長 鈴木 亮介氏ご尊父 同社代表取締役会長 鈴木 健一様はご逝去されました。謹んでご報告申し上げますとともに、ご冥福をお祈りいたします。

有限会社梅津精機製作所 代表取締役 梅津 浩樹氏叔父様 同社会長 梅津 七雄様はご逝去されました。

謹んでご報告申し上げますとともに、ご冥福をお祈りいたします。

#### 代表者変更

有限会社孝治工業  
新代表者 東 雅典氏

株式会社瀧口製作所  
新代表者 米屋 和宏氏

同和発條株式会社  
新代表者 重廣 勝彦氏

#### 業務報告

- 一月十七日
  - 1 新春講演会
    - 講師 (株)ダイモン CEO 中島紳一郎氏
    - テーマ「月面探査車 YAO K I」で挑む 人類の新たな未来」
  - 2 四団体合同賀詞交歓会
    - 四月二十六日
    - 常任理事会・理事会
    - 1 令和五年度事業報告・決算報告・剰余金処
    - 分案承認の件
    - 2 令和六年度事業計画案・収支予算案承認の件
    - 3 令和六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
    - 4 役員報酬決定の件
    - 5 定款一部変更の件
    - 6 定款変更許可申請における字句の一部修正委任の件
    - 7 役員改選の件
      - 1-7の件全て、全員異議なく承認
    - 五月二十一日
      - 1 令和六年度通常総会
        - 可決事項全員異議なく承認
      - 2 組合・木鶏会合同講演会
        - 講師 サイエンス作家・理学士 竹内 薫氏
      - テーマ「AI時代を生き抜くための仮説脳」
    - 3 組合・木鶏会合同懇談懇親会



六月八日

大田工業連合会総会

六月十八日

常任理事会・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 会館リフォームの件

全員異議なく承認

九月三・四・五日

巡回定期健康診断

九月十日

常任理事会

1 賀詞交歓会の件

2 工業蒲田の件

3 出資金の件

全員異議なく承認

十月二十九日

放談会 新橋亭

十一月十二日

常任理事会・理事会

1 賀詞交歓会の件

2 総会日時及び講師の件

3 大田区産業振興協会事業説明の件

全員異議なく承認

### 掲 示 板

年末・年始事務取扱のお知らせ

年末・年始の組合事務局のお休み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(金)から  
年始 一月五日(日)まで

## 木鶏会々々長ご挨拶



会長  
奥山 隆行

新年、あけましておめでとうございます。皆様が新春を明るい気持ちで迎えられたことを、心からお祝い申し上げます。

とを、心からお祝い申し上げます。

木鶏会は設立61年目を迎え、私自身は会長として3年目を迎えることとなりました。

昨年は皆様のご協力のおかげで、経営サロンをはじめ、各種事業を無事に開催できましたこと改めて感謝いたします。

2025年に製造業が直面するであろう主な課題には「デジタル化と自動化の推進」「サプライチェーンの脆弱性」「環境への配慮」「人材不足とスキルのギャップ」「競争の激化」が挙げられます。本年の経営サロンではこれらをテーマに入れながら、会員の経験を交え、ディスカッションの機会を増やし、目まぐるしく変化する経済に対応すべく、会員間の連携を強化していきたいと思っております。

皆様には引き続きご協力を賜りますようお願い申し上げます。本年もどうぞよろしくお願いたします。

## 木鶏会の活動

二月十三日

定例経営サロン 海老名 伸哉氏 担当  
株式会社カライズ

代表取締役 田尻 久美子氏 講演  
テーマ「働きながら介護する時代が到来

仕事と介護が両立する会社づくり」

二月十三日

正副会長会議

1 令和五年度決算報告について

2 令和六年四半期予算案について

3 役員改選について

4 木鶏会六十周年式典について

全員異議なく承認

三月十二日

1 木鶏会通常総会

可決事項全員異議なく了承

2 六十周年記念事業  
パネルディスカッション

テーマ「木鶏会を振り返り

未来へつなげる」

3 六十周年記念祝賀会

四月九日

定例経営サロン 奥山 隆行氏担当  
テーマ「六十周年事業のふりかえりと

今年度の木鶏会について」

四月十七日

大田工連青年部連絡協議会総会

五月十四日

定例経営サロン 奥山 隆行氏 担当  
株式会社エフアンドエム 講演

テーマ「アットと驚く採用と定着の秘密」

五月二十一日

1 令和六年四半期通常総会

可決事項全員異議なく了承

六月十一日

定例経営サロン 鈴木 亮介氏 担当  
株式会社ドラムロール

CEO 松本 龍太郎氏

COO 牛尾 夢海氏 講演

テーマ「製造業に必要なDX」

七月十三・十四

大田工連青年部連絡協議会引継研修会

七月二十二日

1 工場見学 鈴木 亮介氏 担当  
場所 株式会社タンガロイ(いわき市)



2 納涼サロン 海老名 伸哉氏 担当

会場 ビアライゼ'98

八月三十一日

大田工連青年部連絡協議会 納涼会

九月十日

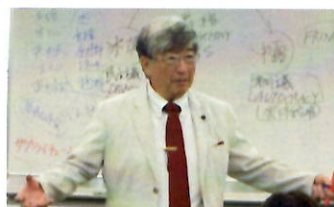
定例経営サロン

講師 愛知淑徳大学

真田 幸光 教授

テーマ「米国大統領選挙を睨んだ

世界情勢と日本」



十月八日

定例経営サロン

協同組合ハイコブ来訪

1 見学会 PiOPARK

株式会社日立ハイテク

METALIZM

2 交流会

3 懇親会 羽田スカイブルワリー

十一月二十三日

OTAふれあいフェスタ

チヨコバナブリス 担当

十一月二十二日

定例経営サロン 加藤 茂氏 担当

芝浦工業大学事業法人

株式会社エスアイテック 講演

十一月二十二日

テーマ「助成金・補助金」

十二月十日

忘年会

会場 ホテルメトロポリタン羽田

十二月十八日

大田工連青年部連絡協議会 忘年会

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 雅典

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

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

EBINAX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

有限会社織田

織田 幸彦

金勝産業株式会社

金勝 賢一

有限会社岸本工業

岸本 豊寿

株式会社極東精機製作所

鈴木 亮介

有限会社黒木製作所

黒木 邦之

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 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)

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

米屋 和宏

株式会社タムラエジア

田村 波音

株式会社タンケンシー ルセーコウ

和田 正人

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

重廣 勝彦

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

有限会社野口精機製作所

野口 新二郎

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

株式会社松尾工業所

松尾 誠

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―十五―一

TEL 三三三二―七四五―(代)