



発行所 東京都品川区品川1-28-11  
 蒲田1丁目29番8号  
 電話(3732)7821  
 編集 工業協同行業委員会  
 印刷 印刷所  
 東京品川1-28-11



# 謹賀新年

令和8年元旦

## 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。組合員の皆様におかれましては、輝かしい新春をお迎えのこととお慶び申し上げます。

本年も蒲田工業協同組合をどうぞよろしくお願ひ申し上げます。昨年は、工場見学や講演会に加え、海外視察も実施するなど、多くの活動を組

合と木鶏会が合同で行うことができ、同じ目的に向かって結びつきを深める一年となりました。

木鶏会サロンや各種勉強会を通じて、事業継承、物価高対策、経営の品質向上など、私たちが取り組むべき、持続的な成長に向けた課題について議論を重ねられたことは、大きな成果であったと感じ

ております。

特に海外視察では、組合員が出席している展示会の様子や、海外進出企業の取り組みを直接見ること、アジア市場の現状、日本の基幹産業である自動車産業の今後、新たなテクノロジーの可能性、そして私たち中小企業の今後の取り組みについて多くの気づきを得ることができました。

世界に目を向けると、紛争や環境問題などによる分断は続き、予測の難しい時代が続いております。しかしそのような状況だからこそ、私たちが目的を持ち、正しい倫理観を持って経営に臨み、社会においても重要な役割を果たしていくことが求められています。組合員の皆様、ご家族、社員、お客様、そして地域と仲

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」 ⑦
- 「年賀広告」 ⑧

間に貢献できる組合であり続けることが私たちの使命と感しております。本年も幅広い意見や価値観を共有し、共に学び合い、皆さまと組合がさらなる発展を遂げられるよう、進んでまいります。組合員の皆様にとって飛躍の年となりますことを心より祈願申し上げます、新年のご挨拶といたします。

## 放談会

出席者 (五十音順・敬称略)

- |              |           |               |
|--------------|-----------|---------------|
| 森田 淳士        | 飯室 肇      | 株式会社 富士テクノマシン |
| 望月 直人        | 海老名伸哉     | EBINAX 株式会社   |
| 宮澤 章         | 奥山 隆行     | 日新電気 株式会社     |
| 増田 道造        | 加藤 茂      | 有限会社 マイティ産業   |
| 林 誠一         | 佐々木毅彦     | 株式会社 株式会社     |
| 高原 隆一        | 志村 哲央     | 株式会社 志村精機製作所  |
| 岡田 誠一        | 有限会社 弘機商会 |               |
| 岡田 誠一        | 有限会社 日進工業 |               |
| 岡田 誠一        | 株式会社 株式会社 |               |
| 有限会社 望月塗工研究所 |           |               |
| 株式会社 浩伸技研    |           |               |

事業継承と物価高対策



司会・森田です。今回は組合役員と木鶏会の若手の皆さんにも参加していただき「事業継承」と「物価高対策」についてお話を伺います。皆さんどうぞよろしくお話を伺います。まずは「事業継承」のお話から伺います。

「事業継承」

佐々木：うちの会社は息子が入ってくれて、若手もだいぶ増えてきました。社員は12人なのですが、宮城の工場には30歳前後がまとまっていて、平均年齢も30代後半くらいになっていきます。去年は次の世代を育てるために「高卒の人を採用しないと続かない」ということで、学校を回って探して、1人採用することができました。個性的な子ですけれど、きつと続いてくれると思います。そのような状況で、なんとか会社としての形はできてきています。ただ、問題はまわりの会社さんです。自社だけではなく、他の会社も後継者が育たないと、この先どうなるのだろう、と不安に思っています。

望月：うちも息子が一緒に働いているのですが、本人は現場の仕事は好きだけど、経営の部分は難しいと感じています。そこで社員と話し合せて「次の社長は誰にするか」という話をし、一人に方向性を決めて、動いてもらっています。早めに動かさない会社として前に進めませんから。若手が二人いて「どちらが社長をやるのか」という話になりましたが、工場長の方は工場の中をやりたいということで、マネジメントはもう一人に任せることになり、その人が中心になっていきます。おかげで私が決めることはだいぶ減って、判断や決定を任せられるようになりました。ただ、必ず情報共有はすることを約束して進めています。流れとしては良いのですが、その人が辞めてしまったら意味がなくなるので、そこが不安です。最近40歳の人が入社して、先輩二人のどちらの意見を聞けば良いか迷う場面もありました。でも新人は、はっきりものを言うタイプなので、これまで曖昧にしていたことをきちんと決めていこう、という雰囲気になっており、良い方向です。息子には「株主として会社を守る覚悟が必要だ」と伝えました。経営は別としても、オーナーになったら責任があるという心構えを息子も持つてくれるようになりまし。実際、値上げのタイミングなど経営面の判断を、後継者候補と話し合せて進めています。その分、私があり口を出さなくても良くなり、余裕もできてきました。ただ課題としては、仕事量が減ってきていることで、営業をどう伸ばすかが一番の悩みです。そして、株の承継問題も大事なテーマだと思っています。

飯室：実は、今のところ事業継承は考えていないのです。息子が2人いるのですが、それぞれ自分の仕事を持っていて、私は「好きな仕事をやってほしい」と思っています。だから、会社を継ぐ予定はないのです。もちろん、もし将来「やりたい」と言ってくれたら、それはすごく嬉しいし、その時はぜひお願いしたいと思っています。ただ今のところは、自分の代でしっかり続けて、最後まで責任を持ってやろうという気持ちです。日本の製造業全体に不安もありますし、「食べていけるのは自分の代までかな」と思うこともあり、とにかく自分の元気なうちは会社を守り続けたいと考えています。林：私は事業を継ぐ立場なのですが、現在は父と二人で仕事をしており、父が長年一人でやってきた加工を、私が少しずつ引き継いでいるところです。独自のスタイルでなかなか私には理解しづらい部分がありますが、試行錯誤しながら覚えてきました。私がやるとしても時間がかかってしまい、単価が合わないというのが今の大きな課題です。これからは効率を上げて父の技術をしっかり自分のものに変えていきたいと思っています。宮澤：私はあと4年で60歳になります。そう考えると、本当にそろそろ出口戦略をしっかりと考えなければいけない時期だと思っています。普通は身内に譲るとい話になるのでしょうか、うちには娘が3人いて、誰も会社に関わるつもりはなさそうなので、正直そこは厳しい状況です。もちろん、もし娘が良い伴侶を連れてきて、その人が「やりたい」と言ってくれば考えますが、今のところ具体的な承継先はまったく見えていません。考えなければいけないのに答えが出ない、これが正直なところです。誰でもいいというわけにはいかず、物が作れるだけではなく、経営者としての資質がどうしても必要になり、経営にはセンスも求められるので、その点が大きな課題だと感じています。ただ、会社を魅力的な姿にしておけば、売却という選択肢もあるでしょうし、誰かを社長に据えて自分はオーナーとして関わるとい方法もあります。いずれ

にしても、会社を将来につなげていくために考えていきたいと思っています。奥山：私は会社に戻ってから早くも22年、社長になって9年目になります。今年49歳になり、そろそろ事業承継のことも考えなければと思う一方で、まだ具体的には考えられていません。将来のことを思うと、息子や娘がどうするのかという気持ちはあります。長男には「自分の好きな道に進め」と伝えていて、今は就職活動中で知的財産関係の会社を目指しています。もし将来、その経験や知識を持って戻ってきてくれたら、それは会社にとって強みになると思っています。私自身は父から「戻ってこい」とは一度も言われなかったのに、自分で戻ってきた経験があります。だからこそ、子どもたちにも心のどこかで「何かあれば戻るよ」と思っていてほしい、そんな気持ちがあります。会社の中では、年配の社員もいれば、20歳の社員もいて、私をサポートしてくれています。「会社の方向性を若手社員にどう伝えたいですか」と相談してきてくれる社員もいて、とても助けられています。これからは社員に支えてもらいながら、会社を伸ばしていきたいと思っています。加藤：自社は父と2人でやっている加工屋ですが、実際には私がメインで行い、父に手伝ってもらっている形です。事実上はもう継承できていると言えます。ただ代表権は父の名前になっています。景気が悪い悪いと言われる中でも、これまでは何とかペースで進んでこられました。ただ、この先製造業が、どこまで盛り返せるかは不安もあります。息子はまだ学生ですが、将来景気が良くなって、夢を持てるような環境になれば、用意されたルールもあるのでは、興味を持ってもらえるかもしれません。実際に製造業の魅力を伝えていて、もし本人がやりたいと思ってくれたら、事業を引き継いで頑

張って欲しいです。

高原：私は婿入りして、会社を継ぎました。当時を振り返ると、正直そこまで強い意思があったかどうかは覚えていません。外から見た会社の将来性や、これまでの経験を活かして経営にも携われるという可能性を感じて、前職から移ることを決めました。子供はおりませんが、まだ学生で将来は見えていません。ですから、今の私の役目は「誰に継がせるか」を考えるよりも、まず「継ぎたいと思ってもらえる会社」にすることだと思っています。会社を安定させて、この先も成長できるようにしたい。株に関しては子供が継ぐのか、外から人を迎えるのかに関わらず、株をどう扱うかを整理し、後継者が安心して経営できる環境を整えておきたいと考えています。現場では50代が多くなっており、この春に工学系の新卒を迎える予定です。入社後は現場や設計等を経験して、営業のセンスがあれば技術営業の道もあります。営業・製造・マーケティング等多くの仕事に携われるので、適材適所に配置しながら、大切に育てていきたいと考えています。

増田：私はこの10月9日で81歳になりました。株については、私も妻も一切持つておらず、時間をかけて息子と孫にすべて譲ってきました。先輩方から株の問題で大変な話をいろいろ伺ってきたので、その点は早めに整理しておいたのです。私は板金屋の三代目の後継者として、やるべきことはすべてやってきました。ですから、最終的には「岡田のDNAを持つ人間にバトンを渡すのが一番だ」と考えて、ほぼすべてを終えることができました。事業の方も、私の時代と息子の代では大きく変わりました。私は東京圏で商売をしていましたが、息子は茨城に拠点を移し、上場企業とも取引をするようになり、なんとか順調にやらせてもらっています。正直、私にはできなかつたことです。

どうしても私は過去を引きずり、「このくらいだろう」と思ってしまうのですが、息子たちはそうではありません。営業センスの違いが結果に直結しており、その力で評価を得ているのだと思います。事業承継というのは株の問題だけでなく、本来の競争力をどう維持していくかが大切だと感じています。百年続いた会社は、そう簡単に辞めることもできないものです。しかし一方で、事業承継とは「やめる」という決断も含めて考えるべきだと思っています。資本と経営の引き継ぎには時間がかかるものですから、そこをしっかりと意識して進めていく必要があると思います。

志村：私は社長になって7年目になります。もともとはずっと現場で仕事をしていたのですが、8年前の10月、父から突然「あとを継いでくれ」と言われ、その翌年の1月には社長交代となりました。

うちは元々親族会社で、叔父や叔母と一緒にやってきたものが、今は従兄弟たちと行っています。ただ、従兄弟だと兄弟とはまた違った距離感がありますし、引き継ぎの期間も短かったので、経営とは何かということについては、正直まだまだ勉強しながらやっています。24年間積み上げてきた自分の技術や仕事を、誰にどう引き継いでいくかというのは大きな課題です。新規の仕事が入ると、まずは私が受けて加工方法を考え、うまくいったら他の人に行ってもらい、その様な体制になっており、それを次の世代に渡したいと思っています。東京の工場にはなかなか人が入ってこないのが悩みです。東京には2工場、千葉にも2工場ありますが、千葉の工場は若手が多く平均年齢37〜38歳で50人ほどいます。ただ、人数は増えても技術者がなかなか育たず、今は教育に力を入れているところです。東京は人手不足で教育まで手が回らず、厳

しい状況です。一方で、最近では営業の人材も入ってきており、英語が堪能で海外展示会も任せられ、SNSに強い人材が加わりました。昔は展示会に出なければ仕事が取れなかつたのですが、今はSNSを強化することで新しい仕事につながるケースも増えています。

後継者についてはかなり悩んでいます。息子は21歳ですが、製造業にそこまで興味がなく、次を任せるのは難しいかもしれせん。一方で、娘たちは製造業に関心を持っていて、特に経済学部に通う娘には、将来的に経営の面を任せられるのではないかと期待しています。ですので、最終的には息子という選択肢だけではなく娘の方にもバトンをタッチする方向でも考えているところです。

海老名：事業承継については、親族内で引き継ぐのか、親族外やM&Aなのか、あるいは廃業という選択があると思っています。自社の場合「EBC-NAX」と「EBCナ産業」という2つの会社があって、EBCナ産業が系列のプレス会社の株を持っていて、今後の事業承継の株の相続の際に、その株価がEBC-NAXの評価に大きく影響してしまうので、今ちょうど整理を進めているところなんです。もともと一族の会社なので、一族で株を持ち合っており、そこをきちんとして整理した上で、「次に誰が引き継ぐのか」というところを考えていかないといけないかと。私には息子と娘がいて、まだ高校生ですが、息子は「会社を継ぎたい」と周りに話しているみたいです。去年新しい社屋を建てたのも、次の世代を見据えていることなんです。私の時も父が新しい研究所を作ってくれて、「期待されているのだな」と感じたのを覚えています。うちには資産会社と事業会社があって、この資産を誰かが引き継いでいかなければいけません。息子に経営のセンスがなかつたとしても、資産管理を任

せるとか、人生の選択肢を増やしてあげたいと思っています。それから、日本のものづくりの将来を考えると、半導体関連では台湾や韓国といった海外が最終ユーザーになっているので、そうした国々どう繋がるかという課題です。今までは電子部品が中心でしたが、半導体分野へシフトしていく以上、海外との関係づくりが欠かせません。私は毎月のように海外へ行っていますが、社員の間にはバスポートを持っていないのです。それでも、来年3月と5月にはアメリカと、その後は台湾の展示会に申し込んでいて、内向きな社員の意識を変えなきゃいけないと思っています。社名も変えましたが、これからはもっと外向きに攻めの姿勢で、「アニマルスピリッツ」を持った会社にしていきたいと思っています。

司会：自社は、事業承継についてはすでに父からの引き継ぎを終えており、株式もほとんど私が所有しており、経営体制としては整理が済んでいます。子どもがいないため、兄の子どもが継ぐかどうかはまだわかりません。正直なところ、無理に継がせたいとは思ってはおらず、自分の代で終わることも選択肢の中にあります。

皆さんの話を伺い、事業承継とは「誰に渡すか」だけではなく、「どのような会社を残すか」という姿勢が問われており、株や技術といった目に見える継承に加え、覚悟・信頼・価値観の承継も欠かせないということになりますね。それぞれの立場で課題は違いますが、事業承継を早めに準備する意識が、組合全体にも広がっていけばと思います。

続きまして「物価高対策」についてです。

「物価高対策」

海老名：物価高対策についてですが、本当に金が2万円を超えて、すごい時代になりました。

した。そういった変動を盾に交渉していくことが大事だと思っています。それと同時に、原価の見直しをしての交渉も必要です。あとは、正直に言うこと「既存の仕事を整理していく」ことも必要かと感じています。新しい仕事を取るのももちろん大変ですが、実はやめるのも同じくらい大変なのです。長年続けてきたお客さんに「もう続けられません」とお願いするのは、本当に心苦しいです。でも、仕事がこれだけ減ってしまくと、現実的には続けていけないケースも出てきます。直接の物価対策とは少し違いますが、これも物価高の時代からこそ、今までの仕事の流れを見直し、いくことが必要だと思っています。

志村：正直なところ、うちはこれといった物価高対策はしていないのです。むしろ今日は皆さんがどんな工夫をされているのかを聞きたくて参加しました。

値上げもあまりしていません。材料費や工具費など、外から上がった分は一部転嫁してはいますが、加工賃そのものは殆ど上げていません。

もともと大手企業の仕事を長くやっていたのですが、コロナの時に単価が半分以下まで落ちてしまっただけで、さすがに続けられないと判断して取引をやめました。その後、業種を事務機やカメラから半導体や医療関係に切り替え、この転換がうまくいきました。今お付き合いしている企業さんは単価も良く、自社の要望も受け入れてくれます。結果的に売上も倍になりました。思い切ったが、今となっては良かったと思っ

たが、コロナ前比べて従業員も30人ほど増え、工場も新しく建て、人も設備も増強しました。もともとマシニング専門でしたが、今は旋盤も導入して対応の幅を広げています。ただ課題は、まだ試作中心の仕事から抜け

出せていないことで、試作は波が大きくて安定しないのです。今は第3の柱をつくるために、自分が海外担当として展示会にも積極的に出ています。社員が増えた分、固定費や人件費も上がっていますが、電気代もかなり重くなっています。取引先の見直しと事業転換を通じて、価格競争から脱却する経営判断を行った事で、ありがたいことに仕事量も増えて、利益は出せている状況です。

増田：私がやってきた50年というのは、常に相見積りと値下げの時代でした。「いかに安くするか」で勝負してきた時代で、値上げなんてまずできませんでした。営業としても、「コストを削るのが上手い人」が成績のいい時代でした。ところが今は、状況がまったく変わりましたね。お得意先のほうから「サプライヤーが大丈夫か」と心配してくるようになってきて、単なる価格競争ではなく、「安定してよいものを供給できるか」が重視される時代になったということです。私の時代は「いじめられる側」の時代でしたが、息子の世代になると、お得意先が何に困っているのかをよく理解して、そこに投資して応えていくという考え方をしています。実際に、困っていることをひとつでも解決しようと積極的に取り組んでいます。今は、得意先に「安くします」ではなく、「困っていることを一緒に解決します」という姿勢が求められる時代。

高原：物価高対策としてまず考えたのは、損益分岐点を下げることでした。コストカットは犠牲を伴うので、売上を伸ばすことに注力しています。直近の2年は売上が伸びており、損益分岐点は少しずつ下がってきていますが、原価は上がっているのが現状です。また、競合が参入していない機能

を持つ機種は3〜4割値上げしても販売台数は伸びています。さらに、試作開発案件はお客様からの信頼を得やすく値値に投資して頂けるので、提案に時間をかけています。外注コストの高騰に対しては、加工メーカーとM&Aを検討しており、内製化によるコスト削減を目指しています。最終的には、「ここでしかできない仕事」を追求し、大田区加工技術の強みを活かしながら、自社の価値を最大限に高めたいと思っています。

加藤：自社では特別な物価高対策は行っていません。取引先に恵まれており、顧客側から単価改定の提案があるなど、価格転嫁が自然に進んでいる状況にあります。難易度の高い案件を任せられる機会が増え、取引先の理解もあり、3割程度の値上げも受け入れられています。こうした取引が年々増加しており、働く時間を減らしても売上は上昇し、結果として、特別な対策を講じなくても物価高の影響を吸収し、業績を伸ばせているのかと思っています。信頼関係のある取引先と高付加価値の仕事に答える事により、自然な形で価格転嫁が進んでいるのではないかと感じています。

奥山：自社では日常的に値上げ交渉を行っています。リビート品でも過去の価格のままでは対応できないため、材料費の値上げを示す資料をPDF化し添付して価格改定を依頼しています。若手社員が主導して資料作成や交渉準備を進めてくれており、助かっています。見積りに対して細かい計算を持ちつつ、今後の効率化に繋がるようにと続けています。

一方、従業員給与も更に上げたい思いの中、売上の伸び悩みや、自社の価格が適正かどうかという悩みも抱えています。それでも取引先には恵まれており、値上げ交渉自体は比較的順調に進行しているので、今

後は、魅力ある会社づくりを進めて事業承継に繋げていきたいと考えています。宮澤：物価高対策として、うちでも値上げ交渉はしてきたのですが、ここ最近になって粗利が落ちてきているのを実感しています。給料も上がっているのに、利益が出にくくなっているのです。よくよく考えると、最後に値上げ交渉をしたのが2〜3年前。その間に物価は大きく上がっていて、帝国データバンクの「カレライス 指数」では、2年で43〜44%も上昇しているそうです。それだけ上がっているのに、加工費の価格を据え置いているのはおかしいと感じ、一斉に値上げ交渉を始めました。大手のお客さんほど「値上げの根拠を出してくれ」と言ってきますが、正直そこまで丁寧に対応するのは難しいかと思っています。「今はまさに値上げのタイミング」だと思っています。実際、関東経済産業局からも取引の状況を聞きに来るなど、国も注視しており、来年1月には「下請法」から「中小受託取引適正化法」に変わることもあって、大手企業が支払い意識やコンプライアンスに敏感になってきている今は、お客さんの方から値上げの話をしやすいくらいな状況になってきていると感じます。そうした流れをうまく活かしながら、しっかりと交渉して対応していくことが、今の物価高対策だと思っています。

林：旋盤加工で使用する工具等の価格が上昇しており、仕入れのたびにコストが増加しているのが都度「再見積り」を行い、単価に反映させる形で値上げ交渉を実施して、価格改定をしています。

飯室：2年前から経営改善に取り組み、自身が入社したところから長年変わっていないなかつた「機械の時間チャージ」作業単価を見直し、時代に合わせて大幅に価格を引き上げました。日本は安く良いものを作るということを美徳にしていた時代が続いてしまっており、従来の「安くて良いものづくり」とい

う発想を改めて「良いものを高く売る」方向へ転換し、見積もり単価は高くなったが、付加価値を高める経営に取り組んでいます。その結果、売上は横ばい、または減少傾向にあるものの、価格の適正化と固定費削減により、利益率と年取は上昇という形になっています。現在は限界利益率の向上を重視し、付加価値を高め、利益に繋がる改善を意識しながら行っています。

望月：自社では、物価上昇を見越して早い段階から価格改定に取り組んでおり、コロナ禍で仕事が減った時期には「ここだ」と取引先全社に約3割の値上げを実施しました。取引先には丁寧な説明し、品目ごとに値上げ幅を分けるなど、納得を得ながら交渉を進めてきました。

小ロット化が進む中で、対応コストの増加に対しては価格を2〜3倍に設定し、それでも必要とされる仕事を受ける方針を取っています。

売上よりも利益率を重視し、現在は粗利60%以上を目標に経営を行っているところですが、また、世の中的には塗装の単価自体が安い傾向にあります。大切な製品を守るために塗装の技術が使われるので、その事を丁寧にご説明して、値上げだけでなく材料費の支給や塗装スベックの見直しなどを提案して、コスト構造全体の見直しも行っていきます。これらの取り組みにより相手企業ともWin-Winの関係構築を築きながら、着実に単価と利益率を引き上げており、今後も値上げ対策は続いていくと思います。

佐々木：皆さんの話を聞いていて「単価を上げます。物価高対策は最終的に「単価を上げる」とに尽きると考えています。取引先との値上げ交渉を進め、ようやく全社、平均で10数%の価格引き上げに成功しました。交渉の際には、決算書の提出を求められる場合もあり、借入金が多さなど自社の状況を、得意先が理解をしてくれ、値

上げの根拠として活用しています。これまで長年、値下げ要請ばかりの時代を経験してきましたが、現在は息子が主導して積極的に価格改定を実施し、想定以上に交渉が通っている現状にあります。結果として、若い世代の勢いが、値上げ推進と経営改善のきっかけになっていると思っています。

司会：自社においては、コロナ禍以降の経営の減少に加え、物価や電気代の高騰が経営を圧迫し、利益率が低下しています。今後は利益率回復のため価格改定を進め、「折り返いがつかない仕事は受けない」と強気の姿勢で交渉に臨む一方で、取引先によっては10%程度の値上げ交渉を柔軟に実施しており、物価上昇を長期的な課題と捉え、継続的に価格見直しを行っていくことが必要と感じています。

皆さんの話を伺い、物価高の中の経営課題は厳しいものの、皆さんそれぞれが価格の適正化・取引構造の見直し・高付加価値化によって、経営努力をしておられます。本日のお話を通じて、単なるコスト対応にとどまらず、「自社の強みをどう価値としてお客様に伝えるか」が、今後の物価高時代を乗り越える鍵になると感じました。

（令和7年10月1日 放談会より抜粋）

組合員だより



計報

株式会社松尾工業所 代表取締役 松尾 彩氏ご尊父 松尾 誠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

有限会社野口精機製作所  
 新代表者 野口 敏寛氏  
 株式会社松尾工業所  
 新代表者 松尾 彩氏

表彰

東京都知事感謝状  
 岡田 道造氏  
 東京都中小企業団体中央会会長表彰  
 有限会社富士精機製作所 荻野 茂氏

業務報告

- 一月十四日
  - 1 新春講演会
    - 講師 学校法人片柳学園理事長 千葉 茂氏
    - テーマ「人材獲得に苦しむ中小企業。送り出す学校は？若者の思考は？」
  - 2 四団体合同賀詞交歓会
    - 四月十八日
    - 常任理事会・理事会
    - 1 令和六年度事業報告・決算報告・剰余金処frac承認の件
    - 2 令和七年度事業計画案・収支予算案承認の件
    - 3 令和七年度借入金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
    - その他報告
    - 1〜4の件全て、全員異議なく承認
  - 五月二十日
    - 1 令和七年度通常総会
      - 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 日本女子大学家政学部家政経済学科 准教授・商学博士 額田 春華氏
  - テーマ「町工場のしごとの魅力と課題を考える」
  - 大田区30年の歴史を振り返りながら
- 3 組合・木鶏会合同懇談懇親会
  - 六月六日
  - 大田工業連合会総会
  - 六月十日
  - 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
  - 全員異議なく承認
  - 七月一日
  - 常任理事会・理事会
  - 1 東京都知事感謝状推薦の件
  - 2 東京都中小企業団体中央会会長表彰の件
  - 全員異議なく承認
  - 八月六日
  - 常任理事会・理事会
  - 1 海外視察の件
  - 2 中央会全国大会の件
  - 3 賀詞交歓会の件
  - 4 工業蒲田の件
  - 全員異議なく承認
  - 九月三・四・五日
  - 巡回定期健康診断
  - 十月一日
  - 放談会 蒲田工業会館
  - テーマ「事業継承」「物価高対策」
  - 十一月十二日
  - 中央会全国大会 広島
  - 十一月十三日
  - 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
  - 全員異議なく承認

十一月二十日～二十四日  
海外視察 タイ

見学先

J E T R O

T K A S P R I N G I N D U S T R Y

C O . L T D .

オオタテクノパーク

N i s h i i F i n e P r e s s

C O . L T D .

M E T A L E X 2 0 2 5

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 十二月二十九日(月)から

年始 一月四日(日)まで

木鶏会々々長ご挨拶



会長 奥山 隆行

謹んで新春のお慶びを申し上げます。皆様におかれましては、新しい年を晴れやかに迎えられたことを、心よりお祝い申し上げます。

昨年は、国内外の市場環境が大きく揺れ動く中、製造業を取り巻く環境も依然として厳しい状況にありました。しかし、皆様のご協力により、木鶏会経営サロンをはじめ、国内外工場視察など、多くの事業を着実に前へ進めることができました。ここに改めて深く感謝申し上げます。本年も引き続き、会員からの課題として意

見の多かった「生産性向上」「人材確保・育成」「環境・安全対応」の三つを重点テーマとして掲げ、さらなる活動強化を図ってまいります。特に、デジタル技術の導入促進、サブライチエーンの強靱化、事業承継など、各社が共通して抱える課題について、行政機関や関連団体との連携を一層深めつつ、木鶏会会員企業の発展につながる取り組みを推進してまいります。

また、経営サロンでは会員企業間の情報共有と交流の活性化を進め、業界全体の競争力強化につながる環境づくりにも努めてまいります。皆様方の声をしっかりと受け止め、木鶏会としての役割を果たすべく、引き続き全力で取り組んでまいります。

本年も、何卒変わらぬご支援とご協力を賜りますようお願い申し上げますとともに、皆様のご健康と益々のご発展を心より祈念し、新年のご挨拶とさせていただきます。

木鶏会の活動

二月十二日

定例経営サロン 海老名 伸哉氏 担当

三月十一日

正副会長会議

1 五月定例経営サロンについて

2 六月見学会について

3 木鶏会役員について

三月十一日

定例経営サロン 林 誠一氏 担当

四月八日

定例経営サロン 奥山 隆行氏 担当

四月十六日

大田工連青年部連絡協議会総会

四月二十五日

正副会長会議

1 令和六年度決算報告について

2 令和七年度予算案について

全員異議なく承認

五月二十日

1 令和七年度通常総会

可決事項全員異議なく諒承

2 組合・木鶏会合同講演会

講師 日本女子大学家政学部家政経済学科 准教授 商学博士 額田 春華氏

テーマ 「町工場のしごとの魅力と課題を考える」

大田区30年の歴史を振り返りながら」

3 組合・木鶏会合同懇談懇親会

六月十七日

大田工連青年部連絡協議会

マッチングセッション O T A 2 0 2 5

六月二十七日～二十八日

工場見学

場所 岡谷市

アスリート F A 株式会社

株式会社 コーケン

協同組合ハイコープ交流会

諏訪圏メッセ 2 0 2 5

七月八日

納涼サロン

松尾 彩氏・野口 敏寛氏 担当

会場 瓢斗 品川店



七月十九～二十日

大田工連青年部連絡協議会 引継研修会

七月二十五日

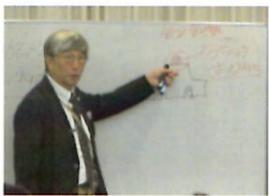
大田工連青年部連絡協議会 納涼会

九月九日

定例経営サロン

講師 嘉悦大学副学長・教授 愛知淑徳大学名誉教授 真田 幸光氏

テーマ 「トランプアメリカと日本」



講師 嘉悦大学副学長・教授 愛知淑徳大学名誉教授 真田 幸光氏  
テーマ 「トランプアメリカと日本」

十月十四日

定例経営サロン 奥山 隆行氏 担当

十一月二日

O T A ふれあいフェスタ

チヨコバナナブリス 担当

十一月七日

大田工連青年部連絡協議会 視察研修会

十一月十一日

定例経営サロン 織田 法彦氏 担当

十二月九日 生稲 悦宏氏 担当

忘年会 田村 波音氏 担当

会場 走り長屋 大森

十二月十七日

大田工連青年部連絡協議会 忘年会



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

大田区南六郷三十一番五―一

T E L 三三三二一七四五―(代)



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)

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

株式会社瀧口製作所

米 屋 和 宏

株式会社タムラエンジニア

田 村 波 音

ティヴィバルブ株式会社

竹 内 康 晴

東亜株式会社

小 柳 優

株式会社東京ハードファイニング

吉 田 裕 二

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

日本チェン・ギヤ  
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 敏 寛

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 彩

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

