

工業蒲田

所在地 東京都 10番丁 3丁目 7821-3
 行所 蒲田 3丁目 7821-3
 東京 電話 (732) 7821-3
 東京 蒲田 工業協同組合
 編集 発行 委員会
 印刷 刷 所 幸
 印刷 所 幸
 印刷 所 幸

中小企業の経営戦略 (2)

経営コンサルタント 一倉 定

会社に

現状維持はない

会社は絶対に つぶ

してはならない

会社は現状維持をやるかと思つても、できない相談です。成長しつづけるか、倒産に向つていかどちらかの状態です。
 しかし、会社は放つておけばつぶれるようにできておられます。それをつぶさないように存続させ、



バーミューダー鉄橋

日鍛製作所提供

成長率と 占拠率

では、一体、なぜ会社は成長しなければならぬのか、何故現状維持はならないのか、とつことを考えてみましょう。

日本の経済成長率と自分の会社の属している業界の成長率を比べてみて、業界の成長率が高い業界は成長業界であり、低い業界は斜陽業界です。絶対値そのものが下つてゐる業界は沈没業界で、日本の石炭産業のように、永久に浮び上がることはできません。
 成長業界なれば良いのですが、斜陽業界に属してしまつて、日本の経済に對して占める比重がどんどん小さくなつて参ります。ということは、日本経済がその業界をだんだん必要としないからか、或いは他の業界の何かがまさつて日本経済の成長に追いつかれないか、この二つの場合が考えられますが、斜陽産業に属してしまつて、好況の時には伸びが少なく、不況の時には低下が激しいというようなことを繰返しながら、遂には沈没産業のほうに近づいて行きます。
 したがつて、先ず、自分の会社の属している業界が、果して成長業界なのか、斜陽業界なのか、これを見極める必要があります。
 次のには、自分の会社の得意先の成長率と、得意先の属している業界の成長率とを比べてみる必要

会社の運命を 決めるのは社長

要がございいます。その業界の成長率よりも得意先の成長率が低いとつことは、その会社は斜陽会社であるといふことです。その業界に對する比重、即ち占拠率が年々減つて行くといふことは、遂には消え去る運命にあるといふことです。
 また、その業界に對する占拠率が或る程度以下のものである生産者と言いますが、これは一番先に消え去る運命にあります。もう一つハッキリ申しますと、業界では小さな会社からつぶれて行くといふことです。例えば、マスター万年筆が消え去つたのが、この好例です。自由化でシェーファーとか、モンブランなどが入つてきたのでデパートでは売場面積が限られてくる関係から、店頭にマスター万年筆を並べなくなったからです。一番先に波をかぶるのは小さなメーカーであるといふことです。
 次に、自分の会社の成長率を見なければなりません。日本の経済の成長率と業界の成長率、業界の成長率と得意先の成長率、その得意先の成長率と自分の会社の成長

成長を徹観し、その責任は社長以外の誰でもない。部下が働かなかつたんだとか、不景気のあつたのを喰つたのだから、というふうな言い訳は通用いたしません。たが、このようにあるべきありたいものも、責任は社長にございませ

目標の設定

では、どうしたら良いかと申しますと、先ず、目標を設定しなければなりません。目標がなければ部下も働きませんし、会社も発展しません。所謂「目標なくして経営なし」といふことです。

目標は科学的根拠はございませぬ。「会社が生き残るため」と

目標の設定

では、どうしたら良いかと申しますと、先ず、目標を設定しなければなりません。目標がなければ部下も働きませんし、会社も発展しません。所謂「目標なくして経営なし」といふことです。

目標は科学的根拠はございませぬ。「会社が生き残るため」と

目次

中小企業の経営戦略 (2)	一倉 定
一倉 定	1
浦 英司	3
産業公害防止施設に融資 火災保険は時価で支払われる	4
賞与引当金の創設 教方式の定石	4
石森前理事長を悼む	4
柿の本夢人	5
ことばの泉「キザ」	5
図書室だより	5
産力ラーがございませぬが、なんと	6
書いても大きいのは社長の影響で	6
社長に仕事を勧めようかと	6
業務報告	6
「経営者の考え方、人生観から出てくる夢」が根拠になるだけであり、それ以外に根拠は全然ございませぬ。	6
そして、この目標をハッキリ示すか、示さないかで、会社はまる	6
つきの違つてくると言つてよいで	6
しよう。	6

(前頁より)

ですから、社長は先ず何を思い、何を目標を設定し、しかも、これを具体的に数字で示してやる必要がございます。例えば、品質向上というだけでは駄目、今年中に不良率を五割までに下げよう、というようにしなければなりません。また、売上増大だけでは駄目で、本年中に月商をいくつに持つて行くのだ、というふうにしなければなりません。

この目標の設定が決まりますと次に、その目標・達成のための経営戦略を決定し、経営計画を明文化しなければなりません。少くとも短期経営計画には明示しなければなりません。

その経営計画を基にして、それぞれの部門の管理者に実施計画を樹てさせ、そして実績をチェックし、これを評価し、そしてその成果を配分する、という一つのサイクルを踏んで行くことになりま

す。この基になるのが目標の設定であって、目標がなければそれ以下の活動ができません。

正しい態度

次に、社長として大切なのは、正しい態度が必要だということ

です。前にも一寸申上げましたが、社長がマネジメントの手法に溺れま

す。大層を見失います。マネジメントの手法というのは、或る決定がなされて、その決定にしたがって実施する段階において、そのテクニックはどうしたら良いか、という時に必要なものです。それは社長のやる仕事ではありません。管理者のやる仕事です。社長はそ

を間違いないようにしていたら来たのです。しかも、経営学の大家は、マネジメントの手法を勉強しなさい、それをやらなさいと強いられますよ、というふうなことを言っておりませんが、とんでもないことです。社長はマネジメントの手法とはこんなものではないことを知っておればよろしい、勉強する必要はありません、単なる経営の道具にしか過ぎないので、こんなものに深入りしたら大層を見失うことになりま

す。社長として大切なのは、その人生観と使命観であって、社長の正しい態度によつてのみ会社は発展すると申上げて過言ではないのです。能率さえ良ければ会社は発展すると思つたら大きな間違いで

他の条件が同じ場合に能率が良い会社が良いというだけです。実はその他の条件のほうがもっと大切なのです。明治維新以来、日本の会社経営というものを考えてみますと、どれだけの能率があつたか

私ほもともと能率屋ですのでよく判るのですが、能率が悪くて

ささいなことで、能率が悪くても現在では、世界一一流と肩を並べるまでに行つておりませんがその近くまで行つてはいるではありませんが、それは日本の経営者の態度が正しかつたら、先進国に

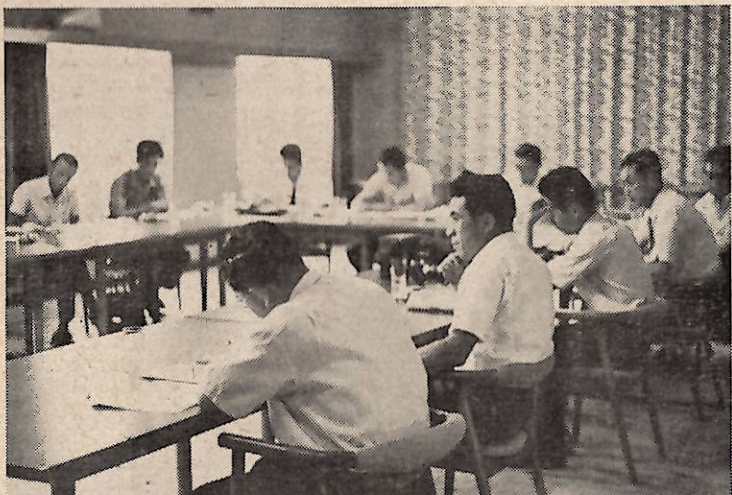
急速に追いついてきたのです。これはドラッカーが『日本の能率はなつていない、しかし、日本がここまで伸展してきたのは日本の経営者の正しい態度である』とハツ

キリ言つております。ではその正しい態度とはどういふことなのか。例えば、大阪の或るバックミラーの会社では、〆値段は買つ時だけで忘れられるもので品質は永久に忘れられない、お客様に喜ばれるために絶対によい品質

のものを作るのだ、良い品質のものを作るために大切な人は人づく

りである、人づくりとは教育訓練ではない、人格の陶冶、精神修養である。と云つておられますが、これは一つの正しい態度だと思いま

す。また、写真機のシャッターを作つてはいるコバルが未だ小さな企業であつたとき、致命的な欠陥のあるシャッターを売出してしまつ



経営研究会 (中小企業の経営戦略)

たが、売出した製品が残るもので、要するに正常性が回復す

とところが、今迄のマネジメントですと、問題の解決には役立って

も機会開発には役立ちません。生産技術そのものは、今在る商品を安く、早く作ることはできて、

それ自体は商品の寿命を延ばす力は持つておりません。一番良い例が、アメリカのカ

チスライトとマルチンという航空機会社の例です。カーチススライ

トは航空機会社として余命はつな

いはつたが、すでに成長会社と

は、二年間の先のことしか考えなかつたのに反して、マルチンでは機会開発を会社の方針として十年の永い期間でもを考えていたのです。その差が、一つはヨロヨ

は企業の成果をあげる、というこ

とを申上げたのです。ここで製品というのは、技術も

売物ですので、技術も製品の一種であるとお考えいただけたいので

すが………

正しい製品とは何か、市場の指導性を握つてはいる製品であるとい

うことです。では、小企業で指導性を握るこ

とができるかどうか、ということですが、これは小さければ小さいなりにやり方がございます。一番いけないのは、大企業と競争する製品を扱うことです。大企業と競争する製品と言へば、大衆消費財です。これは一生懸命に考えても、到底無駄です。そのよい例が石油コンロです。小さな企業がやつとこつとこつとやつて、これが売れるようになった途端に、大電気メーカーが進出してきて、市場を根こそぎ持つて行つてしまつたのです。

次に、正しい製品、正しい販売

マニラロープ
軍手、その他
工場清掃用部品

山本登商店

大田区仲蒲田4-3
電話 (731) 0453
(732) 9735

作業服・事務服

大田区産業会館に常時展示されています
(732) 7871(代)

倉敷紡績・東洋紡績・ニチボ一京浜地区代理店

蒲田工業協同組合指定業者
日本航空生協指定業者
三菱重工生協指定業者
日本信販職域指定業者

旭産業株式会社

大田区南蒲田2丁目28番6号
(732) 7871・7872・7873・7874
7875・7876・7877
工場 岡山県井原市井原町966の1
TEL(井原) 383・494

(前頁より)

べく早く拾て去ることが必要なの
です。こういうものに大きな力を
注いでいては却って業績が悪くな
ります。しかし、これを拾て去る
場合にも、トップは苦しい決定を
余儀なくしなければなりません。

今日の製品、即ち成長期にある
製品ですが、遠からず昨日の製品
となるもので、徐々にこれに投入
している資源を減らす準備をしな
なくてはなりません。今まで部長が
やっていた仕事ならば課長に、課
長がやっていた仕事ならばその部
下に任せて、将来のある製品に力
を入れ、これに技術屋を投入し、設
備を投入、資金を投入し、セール
ズを投入するようにして行かれば
なりません。

トップの関心は、明日の製品、
即ち発生期にある製品に注がれな
ければなりません。しかし、この
発生期の製品であっても、この中
には失敗製品が必ず混っておりま
す。その失敗製品とそうでないも
のを、見抜くか、見抜かないか
によって、会社の運命は決まると
言えます。

ところが、ハッキリ失敗製品と
判るものは捨てるに躊躇しないで
しようが、成功か失敗かハッキリ
しない製品があつて、しかも、ど
ちらともハッキリしない場合が多
いのです。それであるからこそ、
尚更、経営者はここに関心を持ち
失敗製品を早く見つけ出して早く
捨てる必要があるのです。

中小企業の 合理化に思う

毎年、中学卒業生の求人で非
常に苦勞している中小企業経営
者は、最近、盛んに言われている
「企業合理化」という問題に
関心を持ち、研究会等の機会あ
る毎に研究されることは、非常
に喜ばしい。

しかし、大企業と中小企業と
では、そのあらゆる面において
相違しており、中小企業の合理
化は中小企業に適した考え方で
行つべきである。

中小企業の合理化問題につい
て、常日頃
一、経営者自身の頭を合理化し
従業員を頭を合理化すること
二、多額の資金で合理化するの

が、これからの経営には非常に大
切なところであると思ひます。
次に、大切なのは、企業規模と
製品の売価の関係です。
余り規模の小さな会社が、大き
な単価の製品を作つてもダメで
す。技術的にはできるかも知れま
せんが、経営というのを考えた
場合、まづい場合が非常に多い
と言えます。

これはハッキリした規程がある
わけではありませんが、例えば、
一〇〇人以下ぐらいであったなら
は、数千円から数万円の品物を作
りなさい、三〇〇人ぐらいになら
ば、一〇万円台がよいでしょう。
一〇〇〇人になれば数十万円台
というふうな、大体の規模があるわ
けであるから、余り大きな会社で
小さな単価のものを作つてもま
つたえ古いものを捨て、新しいも
のを入れて行く、という新陳代謝

ではなく、頭と実行力で行う
べきこと。
三、自社の将来を考え、集中的
に行つべきかと思ふ。
中小企業は人的にも、物的にも
恵まれぬのが現状であり、経
営者だけが頭の切り替えも
立し今日を乗りこえた努力型の経営
者が多いことは、会社の将来に
とつて、これら経営者の考え方
が大きく影響を与えるものと思
ひます。時代の進歩は、現状の中
小企業が存在の有無に容赦なく

きびしく進んでいるとき、過去
の経営方法にこだわることなく
将来に向つて前進的考え方を持
つ必要があると思ふ。
しかし、経営者だけが頭の切
り替えをしたのでは合理化はでき
ません。合理化は新しい機械を購
入し生産性を向上させることと考
へては、このこと以前に合理化
すべき点が多い。即ち、労務管
理の合理化、QCを採用した生
産管理面の合理化、既存設備改
良による合理化、等々、沢山あ
ります。



一筆啓上

浦 英 司

中小企業は、各社独自の特
徴を持っており、その独自性を活
かし、将来性のある生産に、合
理化を集中的に行つことは、資
金の的にも恵まれぬ中小
企業とて、きつ道であり、こ
のような段階を経て、次の本格
的合理化の段階に入り、健全で
立派な中小企業となり得ると考
へ、夢と希望をもって、一歩一
歩前進すべきであると思ふ。

す。規模と製品の売価との関係を
考える必要がございます。
それから、企業イメージに合わ
ない製品は失敗します。例えば、
山口自動車オートバイに進入し
ましたが、ああ、自動車屋が
というところで、お客がソッポを向
いてしまふのです。所謂自動車屋
というイメージで、更に高級なオ
ートバイを作るといふのは、考え
ものです。

ところが、逆に、キャンがキ
ヤノネットを作つた場合、高級品
というイメージがあるので、中級
品を作つた場合、それまでも高級
品に見えるのです。企業イメージ
を非常にうまく利用した戦略でし
た。だから、カメラ原稿して以来
の売行きだったのです。

正しい製品と言つたのは、それで
は中小企業はどういう製品をねら
い、また、市場の指導性を握つて
行くには、どんなものがあるか。
合理化は新しい機械を購入し
生産性を向上させることと考
えて勝つてあるが、中小企業にお
いては、このこと以前に合理化
すべき点が多い。即ち、労務管
理の合理化、QCを採用した生
産管理面の合理化、既存設備改
良による合理化、等々、沢山あ
ります。

例えば、鬼頭製作所のチエンプロ
ックは市場の占拠率は七〇%くら
い、それから山田油機グリリス
ポンプですが、これも市場の七〇
%の占拠率を示しています。また
武藤工業は一八〇人ぐらいの会社
ですが、そのドラフターは七〇%
の占拠率、ストロボを作っている
会社は三〇〇人で九〇%を占拠、
荒川にあるハンドル会社は、自
車のハンドルの七〇%を占めて
いるし、墨田にある尾崎製作所は
九〇人足らずで、日本のガスレン
ヂの五〇%、六〇%を確保してい
る。かように、市場の指導性を握
るためには、市場の大きさが問題
になります。先ず、大企業が手
を出せない市場の大きさ、或る程
度より市場が小さいと大企業は手
を出しません。

だから、中小企業でも、指導性
が握れるわけです。しかも、右に
あげましたのは、全部生産財であ
つて、消費財ではありません。消
費財ですと、大企業と競合するこ
とになります。
それから、次に大切なことは生
産指向から販売指向へということ
です。
大体、中小企業の経営者の方は
技術系統の方が多い、生立ちから

私の知っている或る会社の製造
部長は殆んど会社にいないので、
一体何をしているのか、と聞きま
すと、その製造部長は「私がお得
意に行くことによつて、仮りに一
割よい単価で仕事が貰えるなら、
それだけ自動的に生産性がアップ
したことになりますが、反対に、
一割低くつてきますと工場内で
一割合理化しようと思つたら
それは大変な苦勞なのです。私
が営業に出かけて行くのは、会社
に叩つてプラスになると信じていま
す」と言つておりましたが、ま
ことに立派な考えを持っていてと言
えましよう。凡そ中小企業では、
トップ自から営業マンでなければ
なりません。トップ営業が是非
とも必要です。

必ず健康補助



全国労働衛生週間
1965年10月1日-7日
主催 労働 協会
中央労働災害防止協会

フクロウプロパンと重油

業務用 請負 工事 増設 新設

アシア石油特約店

株式会社 朝日商会

横浜市鶴見区市場町1681
TEL 045 (50) 1325

石炭 コークス 卸小売
ウエス 布手袋

有限会社 降旗商店

東京都大田区西六郷1丁目38
電話 蒲田 (731) 5733

産業公害防止

施設に融資

四十年度における中小企業近代化資金助成法に基づく産業公害防止に対する貸付け要綱は次の通り。
対象施設
一、汚水処理施設
二、沈澱または浮上装置、油水分離装置、汚泥処理装置、濾過装置
三、濃縮装置、洗浄または冷却装置
四、中和装置、酸化または還元装置
五、凝集沈澱装置、生物化学的処理装置
六、脱フエール装置、脱アソニーヤ装置、輸送装置、貯留装置
七、燃焼処理装置、吸着処理装置
八、ばい煙処理施設
九、集じんまたは除じん装置、洗浄中和または吸着装置
十、貸付条件
一、貸付金額
一企業当り十万元以上三百万円以下
二、貸付率

設置に要する金額の二分の一
八、償還期間および方法
九年（一か年据置、八年均等の半年賦償還）
二、利率
無利子
申込先および問合せ先
東京都経済局金融貿易部設備助成第一課（電話二二局五一―）
一、内線四一三三）
なお、詳細については右の助成第一課にお問合せ下さい。

中小企業高度化資金
貸付について
四十年度の中小企業設備近代化資金の融資については、組合員の皆さんの文書を以てお知らせしましたが、中小企業高度化資金の貸付もさいますので、（中小企業近代化資金助成法に基づくもの）左記にお問合せ下さい。

賞与引当金創設



相談室
（蒲田一組員）
願いたい。
答 青色申告法人が、使用人に支払う賞与に充てるため、前年の賞与の支払実績を基として計算し

問 賞与引当金が創設されたのですが、それについてお知らせください。

本人の誤りについては、そのときで述べた通りですが、自信を持つべきに指摘し、やり、気づかせなければ、成功感を活用することが必要です。したがって、やさしく、建設的に助言、指導するようにしましょう。「何回教えれば君はわかるのか」ではなく、「こことここ、しかも部下の知っている

賞与引当金繰入限度額の算式

$$\left\{ \frac{\text{前年支給額} + \text{繰上り金} - \text{繰下り金}}{\text{当年度支払総額}} \times \frac{\text{前年支給額}}{\text{前年支給額}} \right\} \times \frac{\text{前年支給額}}{\text{前年支給額}} \times \frac{\text{前年支給額}}{\text{前年支給額}}$$

よって、この算式で求めることが出来ます。

たときは、損金に計上出来ます。この引当金を繰入れられる限度額は、上の算式で求めることが出来ます。

火災保険は時価で支払

それ以上かけてもムダ

問 合理化のため機械を新しくころ、次のような回答が参考でお買入れ、万一の場合を慮り、そのり。
機械の買入価格と同じ額の火災保険をつけたのですが、満期を迎えておけるその場所の同種同性能の機械の再調達価額から、経年数および使用による消耗度を評価し、その同額だけの保険金の支払を受けることが出来るか。
答 減価償却とは異なり、時価額は必ずしも減価償却後の簿価額とは限りませんが、期中に機械部品の修理、交換が行われた場合は減価額は修正されます。
なお、再調達価額には機械の据付け、運搬費等も含まれます。

機械油・切削油 ウェス・軍手

組合へご注文下さい
蒲田工業協同組合

できるだけ実物教育 自信をもたせながら

職場における教育は実践のための指導です。したがって、余り実際に役に立たない空急では、生産性の向上に結びつけられないとできません。
例えば、旋盤の使い方、図面や説明だけでは訓練になりません。自転車の乗り方を講義で教えても自由に乗り回せるようになり、実際に乗ってみて、教える必要がなくなるまで、熟練を必要とするものは、すべて体験させることが特に肝要です。
自信を持たせるようにすること、素直に認め、ほめて、また、部下の意欲を高めること、

塗料一般・塗装機器・接着剤

タナベラカッター
岩田のエアーコンプレッサー・スプレーガン
パッキン剤の最高峰 スリーボンド

株式会社昭和塗料商会

東京都大田区南蒲田1-21-12
電話 東京 (738) 代表 1151~5番

内外 特許と商標の出願 懇切取扱

成島特許

新橋駅西口ステージ裏

山田ビル内

電話 (502) 0638, 0639

石森前理事長を悼む

柿の本夢人

八月三十一日、あの頑健であつた石森さんが逝去された。肉出血が起り、ついに帰らぬ人となられた。享年六十七才、まだま

持病の喘息を療養中、土指腸炎を患ひ、富む年令であり、惜しむてもなお余りある人である。

蒲田工業協同組合の理事長として昭和二十五年より

今日に至るまで連続就任せられ、同組合を名実ともに充実され、中央の

中小企業団体に同組合の名を高く評

価せられたのは、困難なことになった、と平は放棄

石森さんの人柄にして初念を貫かれたのである。

あつたと思う。大田区内の一流会社七社のグル

ープから五万円の寄付の申出があ

んとは二十年近いつたとき、石森さんは「そんなんし金金は受取れない」と断つたの

その間、同組合も、氏の人柄の一端を示すものと

その後、会館の運営に寄与され私もなにかとお手伝いをしてきたのですが、昨年、会館常設陳列所の出品者の有志が、東南アジア産業視察団を結成したときも、健康が勝れない中を閉長として行を共にされ、炎暑の中を、商工本議所シエトロ、有力商社等を訪問、資料をとり、また、工場見学等に無理をされた。その上、南方の高湿度が健康に悪影響を及ぼし、パノックでは外出されず、終日部屋に籠つておられたが、それでも「帰る」とはいわれず、何処までも予定の行動を共にするといつて、われわれの忠告をなかなか聞かされなかつた。しかし、医師のすすめもあつて、やつと諦められ、一足先に日本へ直行され、即日入院、引続き今日まで療養を続けられたのである。

また、中小企業政治連盟が結成された時、初代支部長として数々の難問に取組み、大田支部の存在を認めさせたのも、氏の一流の粘りの賜といえる。

現今、中小企業問題のなお一層多事多難な時に、氏を失つたことはまことに惜しい、と今更の如く痛感している次第である。氏の冥福を祈りながら、この稿を終る。



在りし日の石森氏（右より四人目、東南アジア視察記念）

ことばの泉



キザ、「あいつはキザな奴だ」といふふつに使われるあのキザであつて、気取つたり、おしゃれの度を過ぎたものを意味します。

有名な渡辺華山（一八四一年）の書いた戯作「傾城買子伝」に、いかにしても疑う故にしかたよく、いかように勤めんとおもいて

ものがあつて、皮肉な人やシット深い人のことも「キザ」といわれるたうです。

キ

ザ

（けいせいがいむすこでんじゆ）「たなけれど、それぞれの人の勤め

ともあれ、「キザ」と呼ばれるからは既に一般だつたといわれ

単で、「気障り（きざり）」（神さわり）といふのは、嫌味をいうの種に分けて説明しています。

味をいう人は、それをひとかどのには現在のものと相違しなかつた

観光バス・温泉旅館案内

御一報参上



大田区東糀谷町4-3-2

電話 (741) 3848 2364 4番 4389

旅館、バスのお申込みはお早めにお願ひ致します

- 三星調帯の平Vベルト
- 東北ゴムのゴムホース
- ゴム・石綿・皮・パッキング
- ファイバー・フェルト・ビニール製品
- 三馬ゴム・履物・合羽・手袋



蒲田ゴム株式会社

大田区東蒲田2ノ11（京浜第一国道夫婦橋際）
電話 (732) 3771(代)~4

告 告

看板製作 看板修理、ガラス、
アクリル、屋上看板

鉄道広告 国鉄、私鉄構内
看板、ポスター

宛名広告、チラシ
新聞、TV、RD
街貼

741-2430
742-4695
は命用御の

南蒲田3-1-9
(日の出通り)

都市広告株式会社

大 協 石 油

機 軽 灯 ガソリン 重

械 油 油 油

油 油 油

特 約 店

株式会社 川 上 商 会

大田区安方町290
電話 (732) 3278(代表)



図書室だより

左記の図書が新しく入りましたのでお知らせします。
組合員皆様の図書です。お気軽にご覧下さい。貸出しもやっておりますので、お申出下さい。

では、左の通り電話番号が変更しましたのでお知らせします。
新電話番号
東京七三四局四二一三

ご会葬御礼

既報の如く、本組合前理事長石森憲四郎氏は、永らく療養中のごころ、葉石刃なく、去る八月三十一日に永眠され、葬儀並びに告別式は去る九月六日青山斎場にて行われましたが、組合員各位におかれては、ご多用中にも拘りませず、遠路わざわざご会葬下され、かつご丁寧なるご厚志を賜り、ご芳情を有難くお礼申上ますと、生前のご好意に対し厚く御礼申上ます。

業務報告

○就業規則から見た労働条件
○夏季一時金要求妥結状況
○昭和四〇年度年次経済報告(経済企画庁編、経済白書)
○昭和四〇年度発明考案の紹介(第一巻)
○賃金通信(昭和四一年三月卒大
学、高校求人初任給はどれぐら
いか、公務員給与に関する人事
院報告の全容、職務給職能給は
のびなやみ、その他)
○税務経済
○中小企業だより(共同事業さま
さま、その他)



組合員だより

代表者
変更
▽株式会社東電
舎(大田区御園
町三ノ六)では
代表者死去によ
り、左の如く代
表者が変わりましたのでお知らせします。

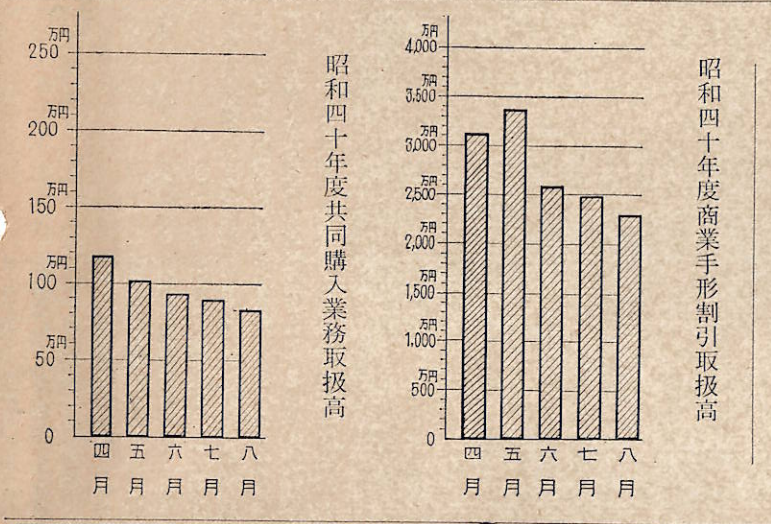
新代表者 石森 憲蔵氏
旧代表者 石森 憲四郎氏

電話番号変更
▽株式会社藤栄製作所(大田区南
大郷三ノ一三、代表者佐藤精一氏)

八月十七日 大田工連傘下団体事務連絡会
1、大田工連第一回趣味の展示会開催について
2、青年部会連絡協議会について
八月十七日 機関紙編輯部会
①八月号編輯について
②九月号編輯方針について
③一筆啓上担当について
④青年部会連絡協議会について
⑤野球場増設請願運動について
⑥対談記事掲載について
八月二十日 会館建築について打合せ幹部会
八月二十三日 生産管理研究会(青年部会)
①九月事業について
「経営に関する問題点の討議」を行うこと(あらかじめ
会員よりアンケートにより問題点

八月十七日 大田工連傘下団体事務連絡会
①十一月事業について
黒沢製作所を工場見学すること
に決定。(第二案は押切製作所の工場見学)
③来年度事業計画について
会員より意見、希望をとり、事業計画の参考にする(こと)に決定。
八月二十四日 工場経営指導講習会
八月二十五日 工場経営指導講習会
八月二十六日 工場経営指導講習会
八月二十七日 工場経営指導講習会
八月二十八日 再訓練「計測器の使い方」について通知

八月二日 東京都中小企業会館五周年記念式参列
八月六日 金融講習会
八月七日 金融講習会
八月八日 経営研究会青年部会
八月八日 合同委員会青年部会
大田工連青年部会連絡協議会設立に関する件について協議
八月九日 経営研究会青年部会
八月十日 上様式
八月十一日 大森中金会創立総会
八月十二日 夏期講習会
八月十二日 工場経営指導講習会開催について通知
八月十三日 夏期講習会
八月十四日 夏期講習会



フランス料理

グレル双葉

東京都大田区本蒲田3~16
電話 蒲田 (731) 2 4 5 1

御集会にお祝いに御法要にぜひ鳥七の幕の内弁当折詰の御利用を

鳥七

営業所 倉目 (731) (738) (738)

コ920
コ998
コ901
オ063

割烹 美し

仲蒲田二ノ二〇(京浜線踏切前)
電話 蒲田 (731) (734) (737) (734)

学校新聞 組合協会会報

校友会雑誌
卒業記念アルバム

株式会社 **栄輝堂印刷所**
東京都江東区深川新大橋2の5
電話 東京 (633) 2784・3947・3948

作業服・職場服

職場に合った作業服を選んで下さい
(751) 2 8 4 9
御一報次第豊富な見本持参々上

倉レビノン作業服 東洋紡績株式会社 倉敷紡績株式会社
蒲田工業協同組合指定 新井産業有限公司 特約店
埼玉 (0855) 2 6 8 6