

科目名	フィールドスタディC	教員名	藤江昌嗣
実習先	新潟県燕三条企業（株）ヨシカワ		
実習期間	2021年1月15日（ZOOM）		
テーマ	「地域企業・産業調査」		

本実習（「地域企業・産業調査」）では、地方産業都市を訪問し、地域に根差しながら、市場の開拓に積極的に取り組んできた「地域中核企業」や地域の伝統を活かした独自の理念や戦略をもつ企業を訪問し、経営トップ・幹部クラスの方々の講義、併せて事前に送付している学生の質問を基に質疑応答を行い、さらに工場見学を行った。実習の目的は、訪問企業の歴史や現状、課題を知り、その展望について考えるヒントを得ることであり、「ものづくりの心」を感じ、それを具体化する力の必要性を知ることである。

今回はコロナ禍、訪問予定企業の訪問が実施できなかった。しかしながら、事前学習で訪問地の地理的情報や産業の歴史等について学修するとともに、訪問予定企業への事前質問も行っていったことから、ZOOMを利用して、吉川力社長（本学部卒）の講義を商品フロアから行って頂き、フロアにある商品の紹介も行って頂き、コロナ禍でも販売が伸長した商品（例えば、業平なべ）についても詳しく御話しをして頂いた。

また、事前に御送りしていた質問について、一つ一つ回答を頂いた。

1. 株式会社ヨシカワについて



吉川力社長（明治大学経営学部卒）

株式会社ヨシカワの歴史

- 昭和 20 年 吉川雪松商店誕生
- 昭和 27 年 工場部門を分離させ吉川製作所を設立
- 昭和 29 年 国内初のキッチンツール製造を開始
- 昭和 34 年 輸入制限実施

昭和 43 年 吉川雪松が藍綬褒章を受章
昭和 53 年 クックパルシリーズが誕生
昭和 55 年 クックパルシリーズ、グッドデザイン賞受賞
昭和 57 年 吉川嘉之が社長に就任
平成 18 年 吉川力が社長に就任



ステンレス製 犬 のケース



世界中のヒット商品「業平鍋」

参考文献

- ・「県の歴史 - 新潟県ホームページ」10月25日アクセス
<https://www.pref.niigata.lg.jp/site/kodomo/1356778597824.html>
- ・「新潟県のあゆみ | 新潟県立歴史博物館公式サイト」10月25日アクセス
http://nbz.or.jp/?page_id=21
- ・「三条市・歴史・観光・見所」10月25日アクセス
<https://www.niitabi.com/sannjyou/sannjyou.html>
- ・「新潟県西蒲原 —新潟県 国営新川農業水利事業 —水土の礎」10月25日アクセス
<https://suido-ishizue.jp/kokuei/hokuriku/nigata/shinkawa/0401.html>
- ・「新潟県」10月25日
<https://ja.wikipedia.org/wiki/%E6%96%B0%E6%BD%9F%E7%9C%8C%E7%94%A3%E6%A5%AD>

・「株式会社共栄鍛工所」10月22日アクセス

<https://www.kyoei-fw.co.jp/>

・「鍛造と鋳型の違い」10月22日アクセス

<http://www.shinei.co/process/difference.html>

・「株式会社ヨシカワ」10月25日アクセス

<http://www.yoshikawa-group.co.jp/company/>



ZOOM ミーティング写真

2. 学生の御礼・感想

ヨシカワ様の御講義の感想

(K.R)

お忙しい中、わざわざ御時間を割いて頂き、誠にありがとうございました。

燕三条が金属加工、そしてステンレス扱いに至るまでの経緯から、ヨシカワの各事業体・会社まで詳細に紹介して頂き、全体的なフローを捉えることが出来て、とてもわかりやすいご講演でした。

印象深かったのは、やはり90種類以上のステンレスを取り扱っていることです。実際にバイト先のリーダーから、「面倒なことをやるのは社会人」という言葉を聞いたことがありますが、ヨシカワは面倒な中での更なる面倒に挑戦し続けたことが素晴らしいと感銘しました。自分は電気屋で接客しているので、商品知識の大切さや、身につけるまでの大変さが良く理解できております。ヨシカワの営業担当が常にコンサルタントの仕事を行っている為、お客様と深い信頼関係を築けたのでしょう。これが商売の上でとても大事な所だと考えます。プロなので、優れた技術力を持つことが当然であり、その上でのプラスα（マーケティングなりなど）はヨシカワの武器になりました。

こういった現実のお話から理論知識を深め、様々な示唆が沢山頂くことが出来て、経営学部の学生としては本当にありがたいと存じます。

ヨシカワ様の益々のご発展をお祈り申し上げます。

吉川金属様、講義の感想

(Y.K)

まず初めに、燕三条がステンレスの町となった経緯と、その中で吉川金属様が企業として成長され

ていった経緯というのが非常に興味深かったです。商品開発力・そして出来栄えというものが勝負である見込み商売と、商品を素材の提案から出荷に至るまで一貫通貫して行っている受注のお仕事をされているというお話から、吉川金属様の技術力はもちろん、時代の先を見据える着眼点というのも非常に優れていると感じました。この事業は数も値段もお客様次第であるので、両方行っていると話されていましたが、だからこそ難しい事業でありながらも、安定した業績を生み出すことが可能となっているのだとわかりました。

さらに、新たな需要、新たなマーケットが生み出されるのを待っているのではなく、自ら探しに行き、自社にしかない製品を様々に開発し、そしてそのような優れた技術や製品を保持していることを、展覧会や SNS など発信しているという姿勢も、素晴らしいと感じました。

また、上記のようなことを企業として継続して行うために、社員の研修を入念に行うことや、旅商人の遺伝子や吉川金属で働いているという意識づけを行うこと、プラスワンの技能を意識的に身に付けさせることなどの企業努力をされていると知り、絶え間ない努力をされているからこそ、ステンレス加工での吉川金属様の成功があるのだと感じました。

この度はお忙しい中、講義をしてくださり本当にありがとうございました。講義で学ばせて頂いた内容を今後に生かしていきたいと考えております。改めてありがとうございました。

講義の感想

(M.O)

先日はお忙しい中お時間を下さりありがとうございました。私は燕三条に行ったことがなく、そもそもなぜステンレス用食器の産地なのだろう？と思っていたので、燕三条やステンレスの歴史について細かく説明いただきとても分かりやすく勉強になりました。「家庭用品のエビスビールになるように」というフレーズがとても印象に残りました。良いものを作り、お客様に届けるという強い思いを感じました。お話の中にあつた、株式会社ヨシカワで日本の需要の2%を生産、対応しているということや、お客様のためにあらゆる材料を揃えて90種類作れる、というのは他の工場ではなく唯一無二だと思い、在庫管理システムがすごいなという印象を持ちました。またその材料の知識が頭に入っている営業スタッフもかっこいいなと思いました。またコロナの影響のお話ではインターネット通販に抵抗がある世代の千趣会などカタログ販売が伸びているというのはお話を聞けば納得できるのに今まで耳にしたことがなかったので少し驚きました。

最後になりますがこのような状況下で直接お伺いができずとても残念です。また機会がございましたら宜しくお願い致します。

実習の目的は、訪問企業の歴史や現状、課題を知り、その展望について考えるヒントを得ることであり、「ものづくりの心」を感じ、それを具体化する力の必要性を知ることであったが、今回の ZOOM を利用した講義と質疑応答により、それぞれの産業が日本のモノづくりを支え、また、新たな領域を開拓しつつあることを知ることができ、事前学習、事後学習を含め、本授業の〈到達目標〉をほぼ達成できたと考える。

藤江昌嗣 専任教授