

科目名	フィールドスタディ D	教員名	藤 江 昌 嗣
実習先	山形県天童市赤塚製氷（株）、大阪市（株）ダイフク		
実習期間	2020年12月17日、12月24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、事前学習を行い、山形県天童市を訪問する予定で進めてきたが、COVID-19 禍、訪問することは叶わなかった。しかし、天童市の赤塚製氷（株）会長赤塚弘美氏の御好意により、ZOOM での講義並びに質疑応答を行えた。感謝する次第です。

さて、山形県天童市は、明治大学の創設者の一人である宮城浩蔵先生の故郷であり、本学にとっても縁の深い街である。



天童市宮城浩蔵先生の像

また、天童市は、将棋の駒の産地—人間将棋の街—としても知られ、また、温泉地としても有名であるが、自然とのバランスの取れた魅力あふれる都市である。

そして、地域に根差す地域中核企業—以下、参照—も数多く存在している。

製造業では、

出羽桜酒造（株）代表取締役社長 仲野 益美 <https://www.dewazakura.co.jp/>

（株）株式会社天童木工 取締役社長 加藤 昌宏 <https://www.tendo-mokko.co.jp/>

（株）山本製作所代表取締役 山本文実 <https://www.yamamoto-ss.co.jp/company/>

その他、天童温泉には多くの旅館・ホテルがある。

天童市のホームページを見てみよう。

～ いで湯のまち てんどう ～

舞鶴山の北に位置する天童温泉。明治44年、田んぼの中に高温の源泉を掘り当てたのが、そのはじまりです。

天童温泉は、山形県のほぼ中央に位置する立地条件と交通移動手段にも恵まれ、県内周遊観光の宿泊基地として発展してきました。

宿泊施設は、近代的なホテルから純和風旅館までいろいろなタイプの宿があります。

温泉街には三つの足湯も整備され、舞鶴山や市内に点在する施設めぐりなどとともに、のんびりとまち歩きが楽しめます。

四季を通して、旅の気分をやさしく包んでくれる、旅情あふれる温泉です。

天童温泉の泉質

ナトリウム・カルシウム-硫酸塩温泉

天童温泉 ホテル・旅館としては以下が紹介されている。

ほほえみの宿 滝の湯

ホテル王将

美味求真の宿 天童ホテル

ほほえみの空湯舟 つるや

天童グランドホテル 舞鶴荘
湯の香 松の湯
雅の宿 花月楼
桜桃の花 湯坊いちらく
天童荘
松伯亭 あづま荘
展望露天風呂と岩盤浴の宿 栄屋ホテル
パラシオもがみ

こうした中、以下では、歴史のある地域に根差した地域中核企業である赤塚製氷株式会社
赤塚弘美会長（4代目社長）の講義に基づき、その沿革・歴史、現状を資料で確認し、最後に、
学生の御礼・感想を紹介する。



赤塚弘美会長（4代目社長）

1. 会社全体について

赤塚製氷は明治41年に創業し、津山村貫津（現在の津山地区）の村長を務めていた初代の赤塚長作が冷蔵庫の無い時代に、現在の下貫津農業支援センターがある場所にて、雨呼山から水を引いて天然氷を作ったのが始まりです。

お蔭様で創業100年を迎えて「夢」を形に、小さくても「キラリと光る氷」のような「企業」を目指します。

住所 天童市東本町3丁目6-39

赤塚製氷株式会社の歴史



赤塚製氷の歴史

- ・初代、村長をしていた赤塚長作が明治41年津山村(現在の貫津)にて創業。
- ・雨呼山(あまよばれやま)から水を池にひき、冬期間、水を凍らせ氷に(天然氷)。
- ・氷室(ひむろ)に溶けないように保存し、夏期間に販売。
- ・60年前(昭和30年)に天童市東本町に移転。
- ・現在は氷を作るのも保存するのもすべて電気へ。
- ・天童では唯一の製氷業。(県内5社)

- *初代 赤塚 長作
- *二代目 弘二
- *三代目 弘作
- *四代目 弘実 ()
- *五代目 弘行
- *六代目 弘成(予定)弟 真弘

当主の歴史



五代目社長 赤塚弘行氏

私たちは、明治41年創業以来、氷一筋に「品質・お客様を第一に考える」企業姿勢を守り続けて参りました。これからの100年も、地域の皆様方に愛される企業でありますよう従業員一同精進して参る所存です。最高品質の「氷」を通じて、豊かな食文化に貢献して参ります。

業務内容

- * 氷・ドライアイス製造販売
- * 各種アイスクリーム卸売業
- * 冷凍食品・乳製品卸売業
- * 各種自動販売機ベンディング業
- * プライダル演出
- * イベント企画・出店
- * Icecafé弘水-KOSUI-ふんわり五代目かき氷

業務内容

事業の多角化

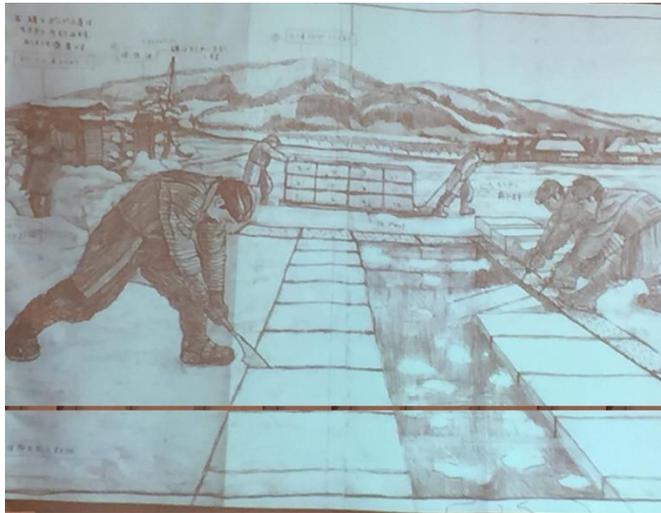
- ①氷の製造販売→②アイスクリームの卸売→③ドライアイスの販売→④自動販売機の取り扱い→⑤プライダル演出→⑥イベント企画&出店→⑦飲食店運営

事業の多角化

現在は、、、

- ・製氷業(氷製造販売)
- ・各アイスクリーム総合卸業
- ・自動販売機ベンディング業
- ・ドライアイス製造販売
- ・プライダル演出
- ・イベント企画、出店
- ・かき氷販売(ふんわり五代目かき氷)

現在の業務内容(追記)



<製氷作業の今昔>

往時の作業



現在、機械で削る



ただし、丸氷は手作業
(丸くて、透明で、気泡がなく、溶けにくい)



冷蔵庫の中の氷



ロックアイス



氷の冷蔵庫の温度は何°C?

2. ZOOM 講義と質疑応答 (集合写真)



<事前学習で作成した質問 (抜粋)>

- 1 地域の為になにか活動していることはありますか。
- 2 氷は夏に良く売れるイメージがあるのですが、売上のために冬場に特別に行なっていることはありますか。
- 3 会社設立以来の最大の危機は何ですか。
- 4 職場の雰囲気をよくするためにしていることはありますか。
- 5 プライダイベントなどに氷のオブジェなどの製作を行っていらっしゃいますが、氷の加工作業も御社が行っていらっしゃるのでしょうか。また氷のオブジェにおいて、溶けにくくするための工夫点などがありますか。
- 6 主要取引先に書店が記載されておりますが、書店とはどのような取引をなさっている

のですか。

7 主要仕入先に”大塚製菓”とありますが、製菓会社とはどのような取引をなさっているのですか。

8 従業員数 25 名の中でどのように分担して活動していらっしゃるのでしょうか。

9 季節によって売上の変動はありますか。

10 広報活動はどの様に行なっているのでしょうか。

11 同業他社と比べて御社の一番の強みは何だと考えていらっしゃいますか。

12 冷蔵庫の水を販売するところから会社が始まったと拝見したのですが、その後の商品展開の順番や、新たな商品や事業を始めるきっかけになった事を教えてください。

13 現在五代目ということですが、引継ぎ、受け継ぎのタイミングはどのように決めているのですか。

14 アイスカフェを移転されたきっかけ、理由を教えてください。

15 現在の売上の事業や商品別の割合を教えてください。

16 様々なアイスの種類を展開していらっしゃいますが、イルジェラート、プライム、ポーシクイックのそれぞれの違いは何ですか。

17 たくさんの種類のかき氷がありますが、それらはどのようにしてアイデアを出しているのですか。

18 価格の設定が東京のかき氷屋さんより低いのですが、価格を抑える工夫を教えてください。

19 アイスカフェを山形以外に進出させる予定はありますか。

こうした質問に手稲に答えてくれました。

3. 学生の御礼・感想

先日はお忙しい中、貴重なお時間を割いて下さりありがとうございました。

水へのこだわり、製氷会社を続けていくための新たな事業展開など、行動する重要性・将来の発展を見据えた経営を見て、聞いて学ぶことができました。

最後になりますが、赤塚弘実様と貴社の益々の御発展と御活躍を心よりお祈り申し上げます。この度は本当にありがとうございました。(T.M)

先日はお忙しい中、ありがとうございました。

冷凍室の水の量と大きな氷柱は印象的です。あの氷が Ice café 弘水やプライダル事業に使われているのかと思うと、氷の製作工程や過程が気になりました。(N.F)

赤塚様のおかげで私たちだけでの学習よりも多くのことを学ぶことができました。業種や対象の異なる場合でも、同じ地域の企業間の横のつながりはとても大切であると感じることができました。今回学ばせていただいたことを今後の活動や社会での生活に活かしていきたいと思います。(R.H)

先日はお忙しい中、貴重なお時間を割いて頂き、有難うございました。

普段の勉学からは得ることの出来ない知識をたくさん得ることができました。様々なお話を伺い、幅広い物事のコトを学ばせて頂いた、この貴重な体験を、今後の活動や学生生活に活かしていきたいと思います。

(S.O)

実習の目的は、訪問地、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。

今回はコロナ禍 ZOOM での 1 社の講義と質疑応答ではあったが、ネットワークを幅広くお持ちの赤塚様からの説明と質疑応答により、天童市のそれぞれの産業・企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も知ることができ、本授業の〈到達目標〉をほぼ達成できたと考える。

