

継続して地域に貢献できる製氷メーカーを目指す



中勢製氷冷蔵株式会社



あのつ台工場新工場外観

企業概要

中勢製氷冷蔵株式会社

代表取締役

長野 浩也氏



所在地 (本社)三重県津市白塚町4771-2
(あのつ台工場)三重県津市あのつ台5丁目1-5
TEL:059-273-5656 FAX:059-273-5657

創業 1948年(昭和23年)3月

資本金 1,000万円

従業員数 37名(2026年6月現在)

事業内容 製氷業、各種加工氷の製造・販売、営業冷蔵倉庫

URL <https://www.chuseiice.co.jp/>

津市から世界に羽ばたく製氷メーカー

中部関西地区で 製造販売量NO.1

豊富な降水量に恵まれた三重県。この豊かな水資源はこの地の産業、文化、また生活の基盤だ。鈴鹿布引山系の地中には、地層により過された良質な地下水が流れている。その地下水を汲み上げ、高品質な氷を製造し、全国・海外に供給する製氷メーカーが、中勢製氷冷蔵株式会社だ。

現在の商品ラインナップは、なんと約50種類。ドリンクやアルコールに欠かせないかわりみや、そのまま飲み物を注げるカップ入り氷、かき氷用の特大サイズの氷までさまざまな用途に渡る食用氷を製造し、スーパー、ドラッグストア、食品商社などに卸している。

地下150mから汲み上げた天然水の純氷「美里氷室」は、行列のできるかき氷店やバーテンドーがこだわりのお酒を提供



パッケージングされた氷商品

するオーセンティックバーなどからも選ばれる同社のブランド氷で、「シロップとの相性が抜群」、「飲み物本来の味を引き立てる」と好評だ。長時間かけてじっくりと製氷される純氷は、徹底した品質管理がなされ大手食品企業からの信頼も厚い。

創業の地で商いを 続けるための改革

中勢製氷冷蔵株式会社は1948年、漁港の町、三重県津市白塚町で創業した。白塚漁港では、貝類や海藻、鮮魚が水揚げされ、近隣には水産加工場



新工場製水プラント



新工場製品庫

働きやすい環境を作る 2つの約束

こうした新分野への挑戦の裏には「世間一般で想像される氷屋のイメージを覆したかった」という長野社長の強い想いがある。その想いは、働く環境づくりに

「ファンになってくれる」と社長は語る。一見課題のように感じる出来事も、全てステップアップへの布石だと捉えているのだという。現在同社は、営業担当の社員を置くことなく、毎年前年比約110%の売上を達成する独自の成長メカニズムを築き上げている。自社で宣伝せずとも、顧客から顧客への口コミや紹介で取引が広がることで、無理のない成長につながっている。



製品をパレット上に効率よく積み上げるパレダイザー



全自動かわり氷製造ライン



最新の設備で製氷された透明度の高品質な純水「美里水室」



板水ライン

が多数立ち並ぶ。伊勢湾における水産業の重要な拠点であるこの地域で、水産事業者向けの氷製造販売を戦後まもなくから続けてきた。漁港で水揚げされた海産物の鮮度を保って流通に乗せるには、氷は欠かせない。漁港のライフラインともいえるこの事業を、実父である先代社長が

守り続ける姿をみてきた現社長の長野浩也氏は、家業に誇りを持ちつつも、一方で天候に左右される漁業に依存することにジレンマを抱えていた。

長野社長は、地元のスーパーに就職し、実務経験を積んだ後、99年に同社へ入社した。そこですぐ取り組んだのが、新規事業の開拓だった。「白塚漁港での役割を担い続けるためには、地元や近隣のみで事業をするだけではいけない」と悟った長野社長は、改革を進めるための一手に踏み込んだ。

食用水の製造販売を開始

漁業関係者以外のマーケットを見据えてまず始めたのは、食用水の袋詰め商品への参入だった。そのためには、流通可能なパッケージング加工が必須だ。「それまで水産事業者向けに裸のまま水を販売していたので、全て手探りだった。他の氷屋さんや、飲食店など色々な人に相談した」と当時を振り返る。板氷から始まり、かわり氷、丸氷と袋詰め商品を展開。新たなニーズを発見すること



新工場貯水庫

も大いに活かされている。

成果が如実に現れているのが、育休の取得率。社員37名のうち、現在3名が育休を取得中で、うち1名は男性だ。また、アプリを導入して育休中も会社の業務予定や活動内容を簡単に把握できるようにすることで復帰の際の心理的な障壁を軽減することに成功、過去の育休取得者は復帰率100%を誇る。

また、日々働きやすい環境をつくるため、社員同士のコミュニケーションシジョンに対して独自のルールをつくり、それを評価に反映している。その一つが「だれに対しても一貫した態度であいさつを行うこと」。職場に、相手との仲のよし悪しを持ち込まないことで、仕事のオンオフの切り替えが上手いくという。そしてもう

に商品を改良し、安定供給のため計量や包装の自動化を進めて、生産体制を強化していった。

試行錯誤の日々の中、転機となったのは、かき氷用のブロック氷の製造だった。大きく、重いブロック氷は製造だけでなく、梱包・輸送にも手間がかかるため、敬遠する事業者が多く、競合他社が少ない分野だった。「製氷会社として後発だからこそ、人がやらないことをやろう」と考えた長野社長が、ブロック氷に力を入れ始めるとその後、かき氷ブームが到来。同社は先行者利益を得ることができた。

「決して狙っていたわけではない」と長野社長は笑うが、量産メーカーが参入したがいらないスティック氷や丸氷などの手作業が発生する商品でも、同社はマーケットを拡大した。市場に落ちていた小さなニーズを拾い集め、「手作業が必要な氷の量産なら中勢製氷冷蔵」と業界から認知されるまでになったという。「わざわざうちを選んで購入してくれるお客様が増えたことは素直に嬉しい」と長野社長は目を細める。

一つが、「ごみ拾いをしたら社内システムで自主計上し、その行いをアピールすること」。「ごみを拾うことで、仕事でもさまざまなことに気づく力が養われ、良き行動を堂々と行える社風を形成する」と長野社長は考える。こうした小さな行動を無意識に行えるようになる事で、スタッフの頑張りが無駄なく会社の発展に寄与していくのだという。社員皆が企業理念である「継続して地域に貢献できる製氷メーカーを目指す」ことに向かつて歩んでいる。

目指すは海外展開、そして上場

中勢製氷冷蔵株式会社は、直近の決算で年商12億円を突破した。長野社長は「あと数年で年商20億円を達成し、TOKYO PRO Marketに上場した」と目標を語る。そして、その先に見えるのは世界。既に、東南アジアやオセアニア等に輸出実績はあるが、ロンドン、ニューヨーク等にも事業拡大の足がかりを築きはじめており、現在アイルラン

「苦情はギフト」

その後も、長野社長による快進撃は続く。2012年には三代目社長に就任。同年、津市あかつ台に角氷工場を新設し増産体制を敷いた。15年には販売強化のために、京都市内に西京営業所を開設し、中部・関西圏の流通ネットワークを構築、広域展開の基盤が整った。

26年4月にはあかつ台工場の隣接地に新棟を建設し、生産量を1.3倍にまで引きあげ、現在では1日に約152トンの高品質な食用水を製造し、年間約3万トンを顧客に届けている。事業転換に見事成功した中勢製氷冷蔵株式会社。新商品開発の秘訣を尋ねると、「お客様の困りごとを解消すること」と長野社長は答える。例えば、購入した氷商品が車で溶けてシートの濡れになってしまうという声があれば、水漏れしないパッケージを開発して提案するなど、常に顧客の声に耳を傾け、改善をしてきたという。「苦情はギフト。クレームをくれる人は対応次第で

ドに留学中の長男が社長の手足となり、また大学に在学中ながら海外商談の場で活躍しているという。「ヨーロッパやアメリカへの輸出を増やしたい」と意気込む長野社長。はじまりは地元・白塚への想い。地元の漁業を守るために成し遂げた大変革が、同社の主翼エンジンとなり、日本の氷は世界へ通じる扉を開こうとしている。

編 員 会 員 事 業 部 山本奈月

支店より一言

新工場建設の相談をいただいて3年。長野社長の熱意が結実し、先日、新たな工場が稼働しました。同社の扱う氷は甲子園のかわり氷から、業務用の板氷など多種多様です。三重県の水から作られるひと味違う「美里水室」をぜひご賞味ください。同社は「100億宣言」を掲げています。今後も海外展開、上場に向けて広がる社長の想いをカタチにすべく、全力でサポートさせていただきます。



河芸支店長 兼 白塚支店長 大杉 佳史