

株式会社アイスライン

岡山の天然水 100%使用の 「かちわり氷」生産自動化による収益拡大

アイスラインは氷製品の製造・販売や冷凍食品の卸事業を手がける。岡山の天然水を使ったかちわり氷（袋入り氷）は安定した売上げを持つ一方、工場の冷凍設備にかかる多額の電気代や不安定な生産性が課題だった。近年の需要拡大や天候に左右される急な注文に対し、低コストで安定した供給体制を整えるため、自動箱詰めラインの設備を導入した。

会社概況

かちわり氷は「岡山の天然水を100%使用」
で他社と差別化

1905年、倉敷市茶屋町で北海道函館の天然水の販売を始めた。現在は氷や氷菓子、ドライアイスの製造販売、ホテルやレストラン向け業務用冷凍食品の卸など、氷を原点に3つの事業を拡大する。2017年にはかちわり氷をリニューアル。西大寺物流センター（岡山市東区）近くで掘り当てた井戸の天然水を100%使用することで他社製品と差別化を図り、安定した取引を続けている。過去にも補助金を活用し、製氷機や自動製造ラインを導入した。事業拡大に合わせて工場も増やし、常に現場の合理化と利益率向上を目指す。近年は大手コンビニのアイスコーヒー用カップ入り氷やスムージー用の冷凍果汁キューブの製造に参入し、売上げを大きく伸ばしている。



アイス事業部（製氷工場）と西大寺物流センター

事業内容

自動箱詰めラインの導入で、
かちわり氷需要の最大瞬間風速に対応

かちわり氷は中国・四国地方を中心にスーパーマーケットやドラッグストアに卸している。安定した売上げを持つ一方で、氷製品は季節や気候による需要変化のギャップが激しい。夏の時期は気温が30度～35度を超えると急に注文が増える。難点なのは、在庫を持ち過ぎると倉庫賃や保冷のための電気代がかさみ、薄利に繋がることだ。電気代高騰の余波も相まって、保管料は時に巨額となり大きな負担となっている。製造・保管コストを抑えながらも、需要の最大瞬間風速に即時に対応し欠品を防ぐためには、安定してかちわり氷を生産できる環境作りが必要であった。そこでアイスラインは、不安定な生産性に課題を抱えていた製品の箱詰めラインに設備の導入を決めた。



岡山の天然水を100%使ったかちわり氷「ロッキーマイス」

事業成果

生産性は21%向上。

安定した生産体制で販売機会の損失を防ぐ

2019年に導入したのは自動箱詰め機と段ボールの製函機・封緘機の3台。特に自動箱詰め機はアイスラインの社員と協力会社が独自に開発した。特徴はゴツゴツと盛り上がったかちわり氷を平らに均す仕組みだ。まずコンベアー上で均すことで、箱詰めの際に袋を持ち上げるための吸盤が安定して吸い付く。次に箱詰め後に再度均すことで、段ボールのふたを閉めた際の盛り上がりが無くなり、荷崩れの原因を解消する。箱詰め数は手作業時と比較して1分あたり33袋から40袋に増え、生産性は21%向上した。作業員も4名から2名に削減でき、急な需要変化時も人員を確保しやすい。氷の破損など不良品の発生も減り、総合的に生産性が向上して販売機会の損失防止に繋がった。



自動箱詰めラインの導入により生産性は21%向上

会社概要 company profile

創業 1905年
資本金 7400万円
代表取締役 石井 希典
社員数 153人
売上高 62億円(2024年1月期)

所在地 岡山市北区青江2-4-6
TEL 086-224-5235
FAX 086-232-3316
URL <https://www.iceline.co.jp/>

ワンポイント

長年培った製氷技術を活かし、
大手コンビニと取引

大手コンビニの氷関連商品の盛り上がりが著しい。2014年に参入したアイスコーヒー用のカップ入り氷はその手軽さや美味しさから、大きく売り上げを伸ばす。また、2023年にはヤマザキ（静岡県榛原郡）と合併会社「株式会社アイスマウンテン」を設立し、スムージー用の冷凍果汁キューブの製造に参入した。年々氷メーカーが減少するなか、同社は事業拡大を続けており、今年の売上げは過去最高を予定する。



アイス事業部 生産技術部長
おおもり ただし
大森 直さん