

元気企業
訪問

株式会社
西日本コクボ

コンビニコーヒーヒットで 氷の出荷量が大幅増 西脇の工場団地に初進出 近畿、中四国の市場をカバー



需要増を受け、近畿への進出を決断

コンビニエンスストアで販売されているコーヒー、アイスコーヒーが高い人気を呼んでいます。この「コンビニコーヒー」のアイスコーヒー向けに、グラスアイスを供給しているのが西日本コクボの親会社、小久保製氷冷蔵です。「われわれもこれほど売れるとは思っていませんでした」と、西日本コクボ社長の福岡純さんも驚きを隠しません。

同社がグラスアイスを供給しているのは、大手コンビニエンスストア。機器メーカー、豆メーカーなどの関連業者を集めたプロジェクトチームの中に小久保製氷冷蔵のメンバーも加わり、開発が進められました。

大手コンビニエンスストア企業と小久保製氷冷蔵の関係は40年前にさかのぼります。透明で溶けにくく、おいしいかち割り氷「ロックアイス」をコンビニエンスストアの草創期から納入してきました。「不純物を除いてゆっくり凍らせることがポイント」と福岡社長。以降、家飲み用、レジャー用として着実に売れ続けた長年の実績が評価され、声がかかったのです。

発売は2013年2月。同社が製造するのは、カップに砕いた氷が入ったグラスアイスです。千葉県にある小久保

グループの工場のロックアイス製造ラインの半分をグラスアイス用に切り替え、北海道、長野、海神（千葉県船橋市）の各工場にもラインを導入し、全国をカバーしました。夏場に入って発売量はうなぎのぼりに増え、フル稼働状態に。「その時点で西日本市場をカバーするには近畿、九州エリアにも新工場が必要と判断しました」。

アクセスの利便性など決め手に

西日本コクボは、近畿エリアでの進出候補地として、関西国際空港から飛び立つ飛行機向けのロックアイスを生産するりんくう工場（泉佐野市）付近も探したそうですが、条件を満たす適地がなく、ひょうご・神戸投資サポー

トセンターを通じ工場用地の紹介を受けた中から、西脇市内の「にしわき上比延工場公園」に決めました。

その決め手について、まずは「消費地へのアクセスがよいこと」と福岡社長。「工場のカバーエリアは近畿2府4県と中四国エリア。中国自動車道、山陽自動車道のICに近い立地は非常に便利です」。また、良質な水が確保できること、2ヘクタール分の用地が確保できること、さらには西脇市から進出に当たって固定資産税の減免（3年間で約1億円）の各種優遇措置が得られたことなども挙げられます。

同工場公園は12年4月に売り出した用地で、西脇市も雇用増加につながる今回の工場進出を大歓迎してい



新工場の完成予想図

ます。アルバイトを含めた約50人の従業員はほぼ地元採用する計画で、選考では募集の倍の応募者があったそうです。

6月から稼働する工場は、グラスアイスの他、ロックアイスの1kg入り袋製品、400gカップも製造します。「雇用を通じてまずは地域に貢献したいと考えて

ています。将来は他の商品にも広げ、いつか残りの工場用地(約4ヘクタール)まで広げられれば」と、期待を込めた力強い言葉で締めくくりました。

概要
株式会社西日本コクボ

所在地 大阪府泉佐野市りんくう往来南6-4
代表取締役社長 福岡純
事業内容 氷の製造販売

TEL 072-466-2869
小久保製氷冷蔵ホームページ
URL <http://www.kokuboice.co.jp/>

支援メニュー講座

企業立地支援事業

ワンストップで国内外の企業ニーズにお応えします

制度概要

ひょうご・神戸投資サポートセンターでは、兵庫県内に進出を検討している国内企業、外国・外資系企業の皆さまに、兵庫県の産業団地のほか、工場適地や遊休地、賃貸オフィス等の情報、さらには進出の際に必要な行政手続きから雇用、住宅、生活面に至るまでさまざまな現地情報等を提供しています。各事業主体や関係機関等への取り次ぎなど、企業ニーズに合わせたきめ細やかな支援を行うワンストップサービス機関として、皆さまの新たな事業展開をお手伝いいたします。

【具体的な支援内容】

- | | |
|------------------|-------------------------------|
| 1 産業用地情報の提供 | 5 許認可手続き情報の提供(外国・外資系企業向け) |
| 2 研究開発用オフィス情報の提供 | 6 ビジネス・生活関連情報の提供(外国・外資系企業向け) |
| 3 関連情報の提供 | 7 専門アドバイザーによる無料相談(外国・外資系企業向け) |
| 4 現地案内 | |

問い合わせは ひょうご・神戸投資サポートセンター TEL 078-302-2071

あった、あった、ここや。
えらい大きい会社やなあ、
ドキドキしてきたわ。
あかん、
鎮まれ心臓
営業マンに弱気は禁物、
最初が肝心や。

初めて出会った
人と人とを
つなぐ。
それが、
わたしたちのごとです。

「はじめまして。
カワサキと申します」
名刺を交換したら
お付き合いの始まり。
小さな紙片から
どんだけ仕事が広がるか、
さあ、ガンバルぞお〜!

株式会社 神戸新聞総合印刷
【神戸新聞総合出版センター】
<http://www.kobenp-printing.co.jp/>