



当社製品
(保冷剤・保冷保温グッズなど)

○本社所在地：北海道室蘭市
○事業概要：各種保冷剤等の製造・販売
○常時使用する従業員：70名（2025年5月期）
○現在の売上高：20億円（2025年5月期）
○法人番号：2430001056517
○Web：<https://www.icejapan.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
松岡 正昭

【企業理念】全社員の物心両面の幸福を追求する

革新的な技術力で、世にないモノをつくること。それがアイスジャパンが目指す理想の姿であります。その目標に向けて製品開発・研究に取り組んでおります。近年では国際宇宙ステーションや再生医療分野などで、弊社の保冷剤や蓄熱剤が採用されています。時代のニーズにあわせ日々努力し、新技術・新製品を市場へ投入することで成長を続けてまいります。また、当社の企業理念の実現に向けて、事業で得た利益を積極的に社員へ還元し、社員の成長を支援する教育体制の充実や待遇改善に取り組みます。顧客、地域社会、社員の「三方良し」を追求し、持続可能な成長を実現していきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2033年の売上高100億円達成に向けて、マクロな市場ニーズに先回りする生産体制・流通網を整備することでリーディングカンパニーとして成長を目指す。まずは、需要が高く取引先から納品依頼が数多く届いている既存製品の生産量拡大に着手する。その後、新製品の販売促進へ注力することで、100億円の売上を実現する。

課題

- ①納品依頼が多数ある製品や市場拡大を見込む製品について、製造能力の問題から依頼数に対応出来ていない
- ②業務用保冷剤は競合との差別化が難しく単価が低いため、高単価な高付加価値製品や高機能製品の売上高比率を高めることで利益率を向上させる
- ③今後の生産量・売上拡大に伴う人材採用及び育成

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ①生産工場の建て替え及び生産ライン数の増加、生産ラインの省力化（1人あたりの生産性向上）などを実現する投資により、増産体制を実現
- ②既存製品の生産量を維持しながらも拡大した製造能力を気候変動適応ニーズや厳格な温度管理のニーズに対する高付加価値製品群や高機能製品群の開発・製造に割り当てる
- ③成長を支える組織づくり（賃上げ・キャリアパスなど）

実施体制

○社内体制

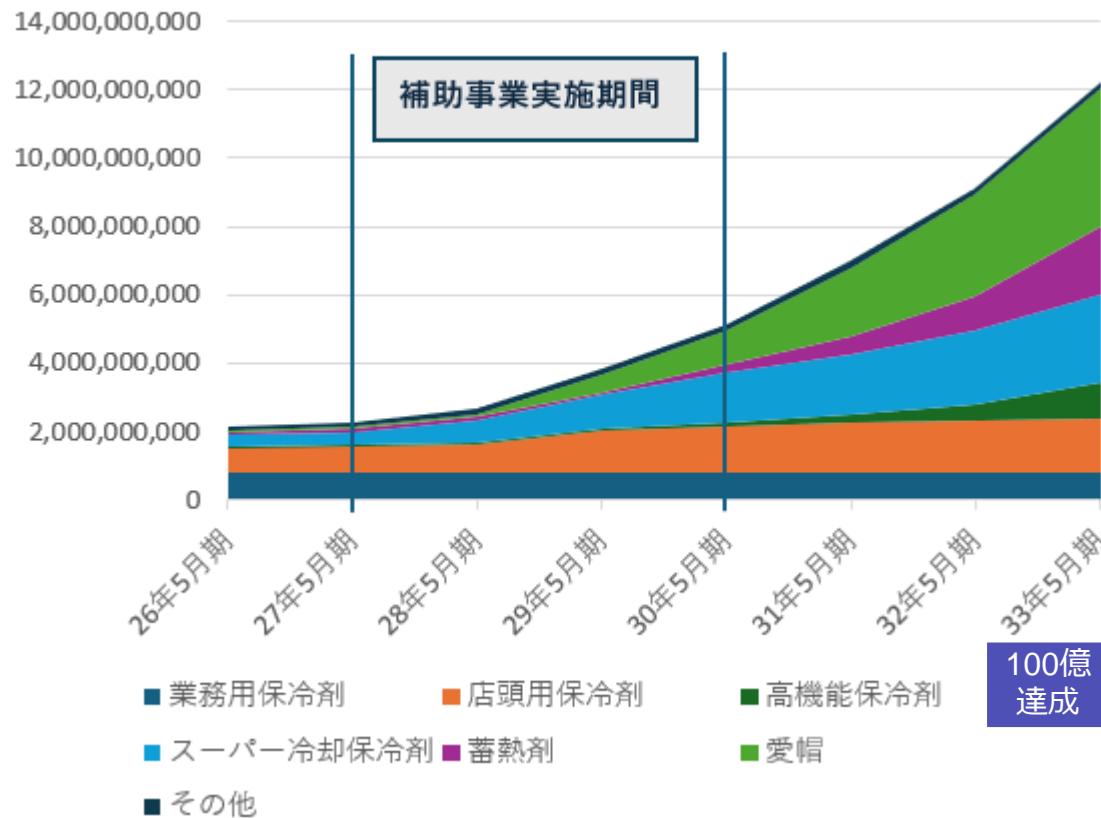
- ・売上100億達成とその先の成長に向けて
10年後の中核メンバーを核にプロジェクトチームを発足
- ・生産数増加に伴う製造責任者、品質管理責任者、
営業責任者候補者の早期育成

○社外体制

- ・製品開発の協力先であるSTS研究所との連携強化
- ・ガバナンス強化、改善のため社外取締役の導入を検討

売上高100億円実現にむけた製品ポートフォリオ計画

全社売上高割合の変化（積上）



主要製品1：業務用保冷剤の方針

一般的な業務用の保冷剤の売上割合は現在37%程度である。大幅な市場拡大は見込んでいないため、現在の市場シェアを維持することで市場への影響力を維持する計画を策定している。

主要製品2：店頭用保冷剤の方針

小売店などを通じて販売する枕などの温感、冷感グッズは熱中症対策グッズ需要増加などの影響により市場規模は拡大している。数年以内の売上高増加に寄与する製品群として生産体制の強化が急務である。

主要製品3：スーパー冷却保冷剤の方針

ドライアイスの製造量減少にともなう価格高騰のため、ドライアイス需要に代替する-18度の温度帯を長時間維持する保冷剤であり、温度管理を伴う食品の輸送ニーズに対応する。業務用保冷剤よりも利益率が高いため、生産強化が急務である。

主要製品4：高機能保冷剤の方針

スーパー冷却保冷剤の派生製品でありマイナス74度まで1度刻みで特定の温度帯を長時間維持する保冷剤である。製品ごとに異なる温度帯で厳格な温度管理の必要性がある医薬品の輸送分野において中長期的に市場への浸透を計画している。

主要製品5：蓄熱剤の方針

50度までのプラス温度帯における温度管理需要に対応する蓄熱剤も中長期的に売上比率・売上額を増加させていく。特に住宅分野の省エネトレンドに対応すべく、建築資材として販売する計画を策定中である。

主要製品6：愛帽シリーズ（医療機器）の方針

抗がん剤治療における頭部や爪などの冷却シーンにおいて、既存医療機器よりも低価格で操作のしやすい、保冷剤を活用した自社製品である。D2Cのビジネスモデルを確立しており、全国の抗がん剤治療に伴う抜け毛や爪の変形という悩みの解決に寄与する当社成長の要となる製品である。