



小郡製氷株式会社

所在地	山口市小郡下郷849
連絡先	TEL 083-972-0249 FAX 083-972-5593 メール seihyo@os-gas.com
H P	http://www.os-gas.com/
代表	上田 周治



ホームページ

今月号では、創業100周年を迎えられた小郡製氷株式会社 代表取締役の上田周治氏にお話を伺いました。



沿革

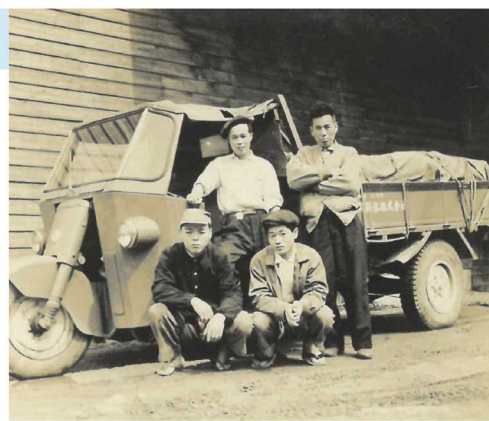
- 1925年 上田林蔵(現社長の曾祖父)が小郡製氷を設立
- 1938年 上田安治(現社長の祖父)が2代目に就任
- 1973年 上田一宇(現会長)が3代目に就任
- 2010年 上田周治(現社長)が4代目に就任
- 2025年 創業100周年を迎える

●大正14年創業、地域からの要望で会社立ち上げ

小郡製氷は、曾祖父の上田林蔵が創業し、2025年2月で100周年を迎えました。地域の飲食店からの強い要望により、小郡で氷の製造・販売事業を開始し、先代から聞くとところによると、小郡地域でいちばん早くに株式会社化した事業所だそうです。

2代目の祖父 安治は、国が発行していた紳士名鑑に、地域振興の名目で名前が載るような人で、地域の方から頼られる存在だったようです。そんな中、生活に欠かせない重要なライフラインとして、当時まだ注目を集め始めたばかりの液化石油ガス(プロパンガス)の供給業を開始しました。

祖父は若くして亡くなってしまったので、父が20代の時に跡を継ぎ、そして私が約20年前に入社した後、4代目社長に就きました。



創業当時の写真

●プロパンガスと氷販売の二本柱

現在は、プロパンガス関連の事業と氷販売が二本柱となっています。プロパンガスは小郡を中心に、嘉川・名田島・陶などの山口市南部エリアで主に供給しています。供給先は一般住宅が全体の70%、マンションやアパートといった集合住宅が15%、残る15%は飲食店などへの業務用です。

ガス器具・コンロ・給湯器・湯沸器・ヒーターなどガス機器の販売や、機器の取り付け、修理も行っています。寒い時期に使用される機械が多いので、10～2月はガス器具の交換などで繁忙期となります。

一方、春は法律で義務付けられた4年に1度の点検をする時期です。各供給先を訪問して、ガス漏れがないか、どんな器具を使っているかなど、保安点検で安心安全を守ることが主な仕事になります。



ガスコンロ修理の様子



大きな氷を一貫目氷の大きさに裁断

氷は、現在は販売のみで、製造は行わなくなりました。以前は、事務所の裏に製氷工場があったのですが、氷の需要が減っていることから製造を止め、工場跡地にはマンションを建てました。現在は長門から大きな氷を仕入れ、自社で裁断し、小分けにして販売する形態に変わっています。

氷販売は暑くなってくる6～8月に、イベントや祭りで飲み物の保冷やかき氷に使用するための注文が増えます。昨年は山口商工会議所が開催した「真夏のチョコレート祭り」で、涼を呼ぶため会場内に設置する氷柱を用意しました。お子様から大人の方まで触って涼まれていたようでした。



「真夏のチョコレート祭り」で設置した氷柱

また、ガスを扱っていると水廻りのことも一緒に相談されることがよくあります。そのため、給水・給湯配管の延長や漏水トラブルなどによる工事、キッチン・バスルーム・洗面所などでの水栓トラブル、流し台・浴槽（バスタブ）の取り替えなどの水廻り修理も行っています。

●文化の異なる業界で営業手法に工夫



毎月実施するガスメーター検針

当初、私が跡を継ぐ予定はなく、高校を卒業した後は東京の大学に進学して、そのまま文房具メーカーで営業職に就きました。仕事は楽しく、東京での生活にも慣れていたのですが、子どもが進学するタイミングや、親の年齢など色々と考え、山口に戻ることにしました。

しかし、当時は「ガスや氷を売っている」という程度にしか認識していなかったため、戻ってからは働きながら学び、液化石油ガス設備士など必要な資格を取っていきました。

前職では新商品を持って訪問営業をすることはよくあったのですが、この業界に入ってから、他の事業者の供給先を侵すような積極的な営業活動が良しとされていないことを知りました。全く違う業界で、前職通りのやり方は通用しないと分かり、戸惑ったものです。

何か違うやり方で営業ができないかと考え、チラシでの情報発信という形を取ることにしました。月に一度はガスメーターの検針でお客様のところを見て回るので、それに合わせて当社のサービス内容やセール情報を載せたチラシを入れるようにしています。こちらから発信して、実際に見るかどうかはお客様の自由です。このようなプレッシャーにならない営業活動をきっかけに、ガス機器の交換などをお願いして下さるお客様もいっしょに、新たな縁ができることもあります。

●競争力を補う新たな取り組み

プロパンガス黎明期でライバルがいなかった創業当時とは違い、今はプロパンガスのみでなく、都市ガスもあり、オール電化でガスが使われない家庭もあります。ガスだけに限る事業だけでは厳しい時代となりました。

売上が下がるのであれば、その分何かで埋め合わせなければなりません。家の中に関連させたことで何ができるかと考え、2～3年前から取り組んでいるのがエアコンクリーニングです。

作業に半日を要するうえ、まずは試しと自分だけが技術を学んで対応している状態なので、現在はガスのお客様のみに対して案内しており、ご用命があれば対応するようにしています。しかし、需要はあると見込んでいるので、これからもっと力を入れていきたいと考えているところです。



エアコンクリーニング作業の様子

●小郡製氷のファンをつくり、1年ずつ着実に積み重ねる

「うちのガスはすごくよく燃えます!」ということはなく……どの会社のプロパンガスにも変わりはないので、商品力で勝負ということにはなりません。そうすると重要になってくるのが、人柄やコミュニケーション力だと思います。

エアコンクリーニングなどお客様の家に長く滞在すると、自然と色々な話をするようになり、「排水溝が詰まった」「この扉に鍵を付けたい」など、新たな要望を聞ける機会にもなっています。100年にわたる事業活動と、様々な団体・地域活動への参加で知合いは多くいます。大きな会社ではないのでできることに限界はあるのですが、当社を窓口にしていただければできないことはないと思います。

最初はお金にならないような話でも、思いがけず数年後に良い話になっていることもあります。地域の御用聞きとして動くことで、小郡製氷のファンになっていただき、今後も当社との縁を続けてもらえるようになるのではないかと考えます。様々な団体や地域活動に携わっているのも、そこでできた繋がりが今後どこかで生きるはずだと考えているためです。

当社ができた1925年は普通選挙法が公布されたり、日本で初めてラジオが放送されたりした年でした。想像できないほど昔のような気がして、100周年というのはすごいことだと感じます。一つの区切りとして、100周年を迎えられたことに対しては先代やこれまで当社で働いてこられた従業員の方々に感謝を伝えたいです。

しかし、変化が目まぐるしい時代で、たった数年後でも今とは違う状況になっていることも考えられます。「150周年に向けて頑張ります」というよりは、一年一年を着実に積み重ね、101周年をしっかりと見据えて目指していきたいです。それが結果として、110周年、120周年に繋がっていくと考えます。これからも地域密着をモットーに、地域に愛される事業所でありたいと思います。