



主力商品：スチールロッカー

○本社所在地：愛知県名古屋市市中川区
月島町14番14号

○事業概要：スチールロッカー、
書庫等の製造

○常時使用する従業員：161名
(24年11月期時点)

○現在の売上高：29億円
(24年11月期)

○法人番号：9180001029351

○Web：http://alps-steel.com

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
長谷川 茂

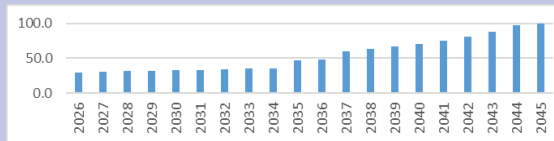
「Beyond the Wall — 内から外へ、壁を越え、鉄で未来をつくる」

当社は、長年にわたり培ってきた金属加工技術と設計力を活かし、オフィス家具から宅配ロッカー、EVスタンドといった社会ニーズの変化に応える製品へと事業領域を広げています。地域の雇用と日本の製造業の誇りを守りながら、社員の挑戦を支え、社会に価値あるモノづくりを届ける企業として、「売上高100億円」を2045年に実現します。
この成長は、社員の待遇改善、地域雇用の維持・創出、お客様への価値提供の拡大に直結します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

目標年：2045年 年平均成長率（CAGR）6.38%



課題

製品群の多角化とそのための生産体制整備
高付加価値市場への対応（短納期・多色・特注品）
技術人材の確保と育成
海外展開の体制構築

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・ 宅配・福祉向け商品を開発し、既存顧客売上UP
- ・ EV・屋外製品を拡充し、新市場を獲得
- ・ アジアにノックダウン方式で進出、現地組立を展開
- ・ M&Aで開発力強化と販路開拓、供給力強化
- ・ 中堅人材の多能工化で、柔軟で持続性ある組織に転換

実施体制

- ・ 新規営業を強化し、ロッカー・EV製品の販路を拡大
- ・ 海外展開に向け、現地対応チームを社内に組成
- ・ 経営企画室を強化し、M&A推進と事業構造転換を支援
- ・ 中堅人材の登用と多能工育成で、柔軟かつ持続可能な体制を構築

売上高100億円実現に向けた具体的措置

1. 設備投資による製品ポートフォリオの拡充と高付加価値対応および生産性向上

現在の大量生産非対応（粉体塗装）かつ一般的なオフィス家具のサイズしか塗装出来ない塗装体制を刷新し、大口案件（粉体塗装）にも十分対応出来るだけの生産力を兼ね備えた塗装ラインを導入します。それにより、台数が多く当社で製造しきれないがために断っていた大口案件の対応が可能になります。また、同業他社では塗装できないサイズにも対応可能な塗装ラインを構築することにより、同業他社との差別化を図り、製品1台あたりの付加価値向上を確立します。

2. 設備投資による新市場の獲得

従来のオフィス家具に加え、下記の成長市場への展開を進めていきます。

- ・宅配ロッカー（商業施設、マンション後付け対応、サ高住・福祉施設向けロッカー）
- ・コインロッカー及びダストボックス（駅構内、空港、再開発エリア）
- ・EVスタンド（自転車・自動車用）
- ・エクステリア製品（戸建て住宅向け宅配ボックス、物置き等の屋外用収納庫）

これらはいずれも社会課題と連動したニーズがあり、高い市場拡張性を持っています。

3. 海外市場への進出と輸出体制の構築

ウズベキスタンなど新興国向けにノックダウン方式（部品供給＋現地組立）での輸出体制を構築し、物流コスト・関税リスクを抑えながら、日本設計の品質を海外に展開します。現地販路の確保と技術移転を視野に入れた体制づくりを進めています。

4. M&Aによる技術・供給能力、商品開発力の強化

グループ戦略として、M&A・提携を進行中です。

これにより、商品供給能力の向上、商品開発力の強化および製品ポートフォリオの拡充、外注コストや仕入れコストの原価低減を実現します。

5. 組織体制と人材による実行力の強化

成長を支えるため、以下の体制を整備します。

- ・成長戦略推進室：事業開発・投資・開発・販路を一体的に管理
- ・新規営業部門：用途別ロッカー、EV製品の新市場開拓
- ・海外チーム：輸出・現地拠点調整の専門部署
- ・経営企画室：中期戦略のPDCAとM&Aマネジメントを担う中枢機能
- ・人材開発：中堅人材の登用と多能工化による現場力強化

