



アルプスパイアホーム松本本社

- 本社所在地：長野県松本市小屋南1-13-1
- 事業概要：新築住宅の建築および販売
中古住宅のリノベーション
および販売
住宅用土地の仕入れおよび販売
住宅リフォーム
生活雑貨および家具の販売
- 常時使用する従業員：161名（2025年4月期）
- 現在の売上高：87.3億円（2025年3月期）
- 法人番号：5100001012715
- Web：https://www.aph-group.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
石田 正也

信州を元気にする「良い会社」

アルプスパイアホームは「仁を尽くす」という社訓を軸に「お客様はもとより社員の幸福と、自社及び取引会社(パートナー)の成長を通し、社会へ貢献する」という理念を掲げ、お客様、スタッフ・パートナー、地域社会の「三方幸せ」の実現に真剣に取り組んでいます。
住宅建設市場で県外資本の企業が優位な長野県において、**地元企業初となる県内トップシェアを獲得**することで、地域特性に合わせた商品を届けることによる顧客満足の実現、従業員の給与の増加、地域の取引会社への発注や県産材の活用による総合的な地域活性化を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2026年度に売上高100億円達成を目指す。
さらに、**2028年度は売上高150億円達成**を目指し、県内トップシェアを獲得する。



課題

- | | |
|-------|----------------------|
| ■人口減少 | 需要の低下、働き手の減少、作り手の減少 |
| ■物価高騰 | ウッドショックを起点とした建築資材の高騰 |
| ■商圈 | 県内未出店エリアあり |
| ■競合他社 | 県外大企業との競争激化 |

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

[Who] 多様なニーズを持つお客様、オーナー様、移住者
[What] 拡大：複数ブランド（中古住宅、リフォーム含）
[How] 信州の全商圈エリアにて
■**県内トップシェアに向けた戦略**
未出店エリアへの出店計画と、それに伴う採用計画。
提携業者との相互利益のある関係性の構築による生産力の増強。
■**長期的な生存戦略**
従業員の待遇UPと多様な働き方への対応。新築依存から脱却し、中古住宅、リフォーム、オーナー様事業の展開。

実施体制

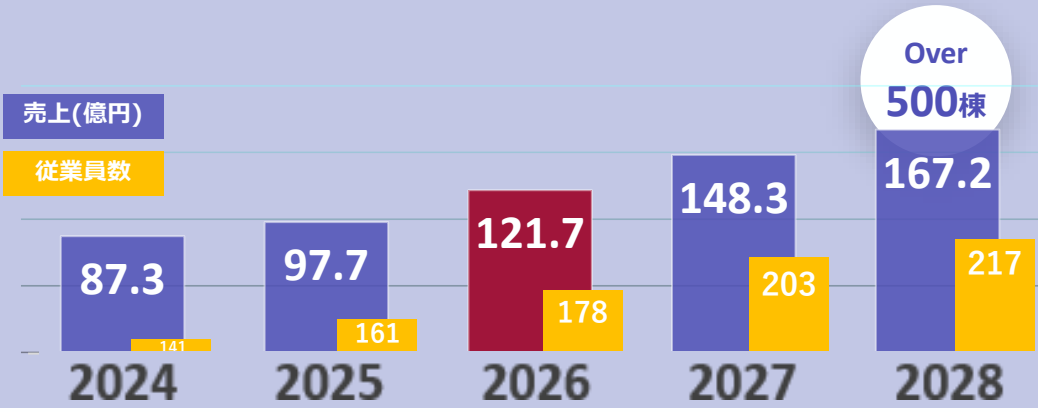
- 新規ブランド立ち上げ+現行のショールーム改装
- 東信エリア、南信エリアの未出店地への出店
- 採用コストを大幅に増加
- さらなる待遇UP
- 中古住宅の実績積み上げ
- オーナー様事業の本格的運用開始

※詳細は次スライドを参照

3カ年中期計画目標数値と6カ年長期計画ビジョン

中期計画 ～100億円企業への成長と圧倒的な雇用創出～

- 新規ブランド立ち上げ+現行のショールームの改装
→様々なニーズを持ったお客様へのアプローチ
- 東信エリア、南信エリアの未出店地への出店
→今まで出会えなかった顧客への機会創出
- 採用コストを大幅に増加
→2024年度1600万→2025年度4000万
- さらなる待遇UP
→2022年～2024年の3カ年で18%UPの実績あり、さらに2025年からも最低3%/年を基準とし上昇させる
- 中古住宅の実績積み上げ
→2022年～2024年で試験運用済、2025年度から本格運用
- オーナー様事業の本格的運用開始
→社外連携によるアプリ開発、2025年からさらなる資金投入による新しい経済圏の確立を目指す



長期計画 ～信州を元気にする「良い会社」の実現～

- 地域トップシェアの実現による長野県を代表する企業への成長
- 県内企業や県産材を活用した地域全体の活性化に貢献
- 新築だけでなく、様々な暮らし方や住まい方に対するアプローチの実現
- APH経済圏の確立による、オーナー様と地域との縦横のつながりを牽引
- ホールディングス化によるさらなる発展と雇用の拡大

