



主力製品（ステンレス製品）

- 本社所在地：東京都中央区
- 事業概要：ステンレス、普通鋼、アルミ他非鉄金属の販売及び加工
- 常時使用する従業員：35名
（グループ全体・2026年5月時点）
- 現在の売上高：42億円
（グループ全体・2026年5月期）
- 法人番号：2011701010664
- Web： <https://www.oval-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
中澤 卓哉

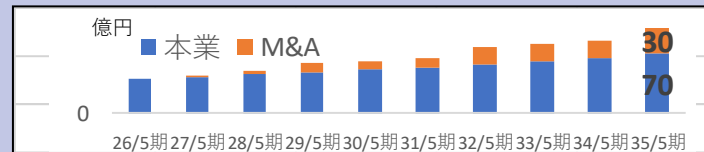
金属素材の供給を通して、日本のものづくりを下支えする。

当社は2001年創業以来、ステンレス・鉄を中心とした金属材料の販売を行ってきました。平均年齢が30代と若い会社ではありますが、素材のみならず様々な経験により培った知識とネットワークにより金属加工品の分野も幅広く手掛けております。現在では海外取引も活発化し、様々な国籍の社員も活躍しています。今後も多様な提案力と仕事の出せる流通商社として、製造業の方々への貢献と後継者問題を抱える企業とのシナジー（M&A等）で企業発展をして参ります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- ◇年率5%程度のオーガニックな成長とM&Aにより2035年に売上高100億円を達成する。



課題

- ◇大手ユーザー、ユーザー紐付きの拡販
- ◇自社保有倉庫の有効活用
- ◇社員教育の強化
- ◇業容拡大に見合った組織体制の構築・整備

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ◇オーガニックな成長（2035/5期売上高70億円）
 - ・2026年10月に稼働する自社倉庫を有効活用した営業エリア拡大、商材多様化などによる拡販
 - ・顧客ニーズを把握、顧客ターゲットを明確にして拡販
- ◇M&Aによる飛躍（2035/5期売上寄与30億円）
 - ・鋼材卸売業・周辺業務を行う売上高5～30億円程度の会社を買収し売上拡大。シナジーによる収益力向上も志向する。

実施体制

- ◇自社倉庫のスペースを利用し、仕入先・商材を多様化するとともに、加工部門を新設
- ◇導入した営業支援ツールを活用し営業活動の効率化・情報共有・可視化により、予算管理・KPI管理の精度を高め売上拡大を図る
- ◇M&A仲介会社などから情報収集を積極的に行い、M&Aを実行

売上高100億円実現に向けた成長戦略

① 高付加価値の加工分野への進出（短納期対応も含む）

外注加工として行っているフィルム貼り、シャーリング、レーザー加工、曲げ加工を順次内製化する予定。また、内製化することで納期短縮（2-3日）が可能になるため、短納期案件を積極的に獲得する営業活動を推進する。

② 倉庫拡張に伴う品揃えの充実

2026年10月より稼働した新倉庫は、これまでの賃貸倉庫のほぼ倍の広さがあり、在庫保有能力（1.5倍）が高まることから、鋼板の品揃えを増やし、これにより自社在庫の受注で短納期を求める顧客ニーズに応え、拡販につなげる。

③ 顧客ターゲットを明確にした新規開拓

当社の強みである海外材の取り揃えとその価格優位性に加え、仕入先の選別により更に価格優位性を高め、汎用材・小口ユーザー向けを拡販する。また、台湾からの輸入材を中心に、窓口商社としてのファイナンス・情報提供力・配送機能を強化し、メーカー/当社/ユーザーの3社関係を構築し、価格のみならず、直取引である窓口商社の優位性を強調した提案営業を進め、ユーザーからの要望事項(材質/品質/納期)を迅速かつ的確に把握し付加価値材・中大型ユーザー向けの開拓・拡販を推進する。

④ SFA/CRMによる営業可視化による提案営業力向上等

当社の強みは、社内で情報共有し、あらゆる社内外のネットワークを駆使した課題解決/提案営業だが、こうした提案ノウハウ・事例、ネットワーク等をSFAの導入により可視化することで、営業効率アップ、課題解決力・提案営業力をブラッシュアップする。

⑤ M&Aの推進

2026年6月に日昇工業(株)をグループ化。今後も、年商5～10億円規模の鉄鋼関連事業を行う会社を買収していく予定。M&A仲介会社、金融機関等から積極的に情報収集を行い、買収スピードを加速化する。また、PMIノウハウの蓄積でグループ企業間のシナジー効果をより高めていく。

