

創業55周年を迎えるバイク用品販売老舗のナップス 10年以上の「サクセッションプラン^(※)」を経て、 2017年2月、四代目 望月真裕 (35) が代表取締役役に就任

～伝統×革新のハイブリッド戦略で3年で売上高1.5倍、業界1位を目指します～

オートバイ用品の小売・開発を行う株式会社ナップス（本社：神奈川県横浜市、代表取締役：望月 真裕）は、2003年より進めてまいりました当社の事業継承計画として、2017年2月1日（水）より、代表 望月 真裕による新体制を発足いたしました。

昭和37年の創業以来、当社では激動するモータリゼーションの中を一步一步着実に歩み続け、各個人の多様化したニーズやファッションを敏感にとらえながら、進歩しつつ歩んでまいりました。この度、創業者 望月 清三の意思を引き継ぎ、四代目となる新代表 望月 真裕が2017年2月1日付けで代表取締役へ就任いたしました。

（※）サクセッションプランとは：後継者育成計画のこと。経済産業省によるとサクセッションプランには通常5～10年かける必要があると言われております。経営者の高齢化による継承者不足「2017年問題」も危惧されています。

35歳ベンチャー経営者が、創業55年の老舗企業の代表へ就任！ “伝統×革新”の平行キャリア経営でバイク用品小売企業を大改革



新代表：望月 真裕 (35)

<経歴紹介>

1982年神奈川県横浜市生まれ。学生時代は野球で汗を流し、高校時代はエースで4番、キャプテンを務め、卒業後もコーチとして後輩の指導にあたる。大学在学中、不動産という仕事に興味を持ち、将来の起業を視野に入れ、宅建建物取引士の資格を取得。

関東学院大学卒業後、スターツ株式会社に入社し、不動産のノウハウを習得。さらに営業を極めたいと、フルコミッションの不動産会社に転職。

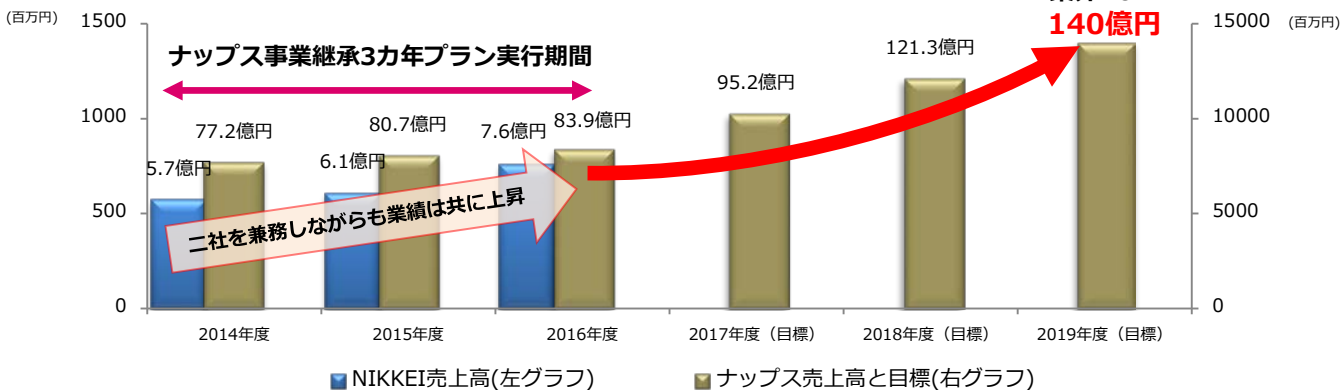
様々な不動産会社を経験するなかで、業界独自の慣習や不透明感に疑問を持ち「不動産業界を変えたい」との志から、24歳のとき自らの手で不動産会社 株式会社NIKKEIを設立。「仲介手数料半額」など業界の常識を打ち破り、年商7.6億円のグループ企業に成長させる。

2017年2月、株式会社ナップスの代表取締役役に就任。平行キャリアとして不動産業界とバイク業界の代表者を兼任する。趣味はモーターサイクル、マラソン。

今後の事業計画と売上目標

国内バイク市場は少子高齢化のあおりも受け、二輪保有台数は年々減少しています。さらに二輪車の需要を下支えする10代、20代の人口が将来に向かって減少しつつあるとともに、現在の主利用者年代である60代も減少に転じることから、バイク用品市場全体（市場規模は現在約900億円）は右肩下りの状況が続いています。

当社ではこうした市場の中、“ヒトのナップス”をテーマに人材にフォーカスした経営戦略を進め、「EC事業強化」「コンセプト型店舗出店」「アライアンスによるシナジー効果」の3つの軸を元に、海外進出も視野に入れながら3年後の2019年に売上高140億800万円、業界No.1を目指します。



創業55周年 年商80億
バイク用品販売の老舗

「仲介手数料半額」を実現させた
年商7.6億の不動産ベンチャー



株式会社ナップス



伝統



株式会社NIKKEI

革新

横浜スタイル
仲介手数料半額の横浜スタイル

ベンチャー不動産と老舗バイク用品店を兼任！ 13年間かけた老舗企業の事業継承プランとは・・・

13年間に渡る事業継承計画を実現。管理職の8割を組織編成し、新生ナップスが誕生

当社のサクセッションプラン（事業継承計画）のスタートは13年前の2004年に遡ります。創業者の孫にあたる望月真裕（新ナップス代表）は、後々の事業継承のため、バイク業界以外で経験を積みたいと大学時代に宅建を取得し、自ら不動産会社を設立しました。そして、不動産業界で10年間以上の経営経験を積み、当時は珍しかった「仲介手数料半額」をいち早く実現させ、売上高7.6億円のグループ企業へと成長させました。

2012年からは事業継承をより具体的に進めるため、株式会社ナップスの役員として就任。WEB戦略の強化、外国人の採用強化、女性の積極的雇用（2年間で2倍へ）、社内塾の発足、オフィスレイアウトの大改革などの、具体的な組織改革を取り入れた『ナップス事業継承3カ年プラン』を自ら実行。老舗企業だからこそ、さらなる企業成長や改革が必要であると考え、総社員の3割以上にあたる総勢70名の人材（管理職は8割が異動）を異動させるなど、抜本的な改革を3年がかりで実行いたしました（異動したスタッフの離職率はゼロをキープ）。今後は、新規事業などを積極的に行っていき、3年間でバイク用品小売業界で売上No.1を目指します。

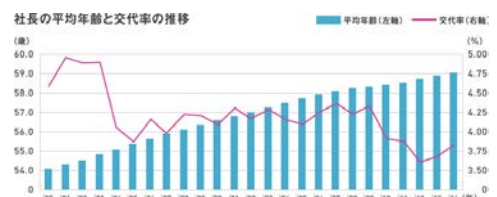
「ナップス事業継承3カ年プラン」の歩み

- 2014年：全店舗を巡回し、現場の声をヒアリングし変革プランの骨子を作成
縮小傾向にあるバイク業界の現状を全スタッフに認識・共有させるため定性・定量調査を行い危機感の共有を徹底
- 2015年：不在庫・滞留在庫の削減プロジェクトを立ち上げ→2016年に実施し**1億円のコスト削減に成功**
財務状況の見直しにより、**キャッシュフロー（10億円）を改善**
- 2016年：中期計画の策定および、組織最適プランの立案・実行
全管理職との面談により適正を見極め、**総社員の3割以上にあたる70名を異動**
管理職にあたっては8割以上の異動を実施（異動した全社員の離職率ゼロをキープ、2017年3月時点）
営業部と管理部の間にあった**実際の壁を全て撤去**し、風通しよく相談しやすいコミュニケーション体制を築く
バイク業界以外からの人材採用を強化（**コアメンバーの1/4が業界外からの採用**）
- 2017年：売上140億に向けた3ヶ年計画始動



経営者の高齢化問題。今、事業継承に紐づく「2017年問題」が危惧されています

2016年の国内企業の休廃業は29,583件と、前年比8.2%増で過去最多を記録。団塊世代の経営者が一斉に70歳を迎える本年は、日本国内の企業が抱える継承者不在の大きな問題として「2017年問題」と呼ばれています。特に中小企業では事業継承がうまくいかないケースも多く、経済産業省では後継者育成の指標として、「経営者が60歳になる頃に事業承継に着手するのが望ましく、事業継承には通常5年～10年かかる」との発表をしています。



「社長の平均年齢と交代率の推移」帝国データバンク調べ

バイク用品専門店「ナップス」

当社では1982年に日本初となるバイク用品専門の量販店「ナップス」を出店。

郊外の大型店に絞った出店戦略で、現在全国18店舗を展開するバイク用品専門ショップです。

<全18店舗一覧>

神奈川県	ナップスベイサイド幸浦店 ナップス横浜店 ナップス港北店 ナップス相模原店 ナップス伊勢原店 ナップス メンテナンスショップ 圏央厚木インター店
東京都	ナップス足立店 ナップス練馬店 ナップス三鷹東八店 アップガレージライダース ナップス三鷹東八店
千葉県	ナップス千葉北インター店
埼玉県	ナップス埼玉店
群馬県	ナップス前橋インター店
宮城県	ナップス仙台泉インター店
静岡県	ナップス浜松店
岡山県	ナップス岡山店
広島県	ナップス広島店
福岡県	ナップス福岡店



【会社概要】

会社名	株式会社ナップス
代表	代表取締役 望月 真裕
資本金	6,000万円
設立	1962年1月
所在地	神奈川県横浜市金沢区幸浦2-17-1
社員数	423名(アルバイト含む)
販売資格者数	2級自動車整備士 70名 3級自動車整備士 14名 2級販売士 19名 3級販売士 56名 損害保険募集人 95名
売上高	83億8710万円(平成27年9月期)
電話番号	045-790-1170
FAX番号	045-790-1366
URL	https://naps.co.jp/
事業内容	オートバイ用品/部品の小売・開発



- オリジナル商品「Nプロジェクト」 <http://www.nproject-jp.com/>
- ナップスウェブショップ <https://www.naps-jp.com/>
- 総合バイクメディア「ナップス・オン・マガジン」 <http://naps-on.jp/>
- Facebook <https://www.facebook.com/napsjp/>
- ナップスウェブショップLINE <https://line.me/R/ti/p/%40zhz4818o>
- ナップス店舗情報LINE <https://line.me/R/ti/p/%40mkw8513q>

※代表望月への取材・撮影対応も可能です。下記問い合わせ先までご連絡ください。

【報道関係者からのお問い合わせ先】

株式会社ナップス 広報事務局 (株ガオーン内)
担当: 月輪 (ツキノワ)
電話: 03-6303-4100 FAX: 03-6412-8261
E-mail: naps@gaaaon.jp