

ナップスが日本のオートバイ文化を世界に発信する

100年企業を目指し、今後40年のナップスとは

趣味としてのオートバイの需要はこの5年間、コロナ禍においても減ってはいないのです。むしろ密にならない趣味として追い風が吹いていると感じています。それは、アフターコロナにおいても同様です。

確かに課題もあります。少子高齢化であったり、業界がコモディティ化していることも挙げられます。四輪に比べ、二輪の業界は環境問題やSDGsには遅れている面もあります。これからナップスが創業100年を迎えるまでの40年の間には、二輪車にもEV化の波も必ずやってきます。ナップスが日本のオートバイ文化のため、日本のライダーのためにやらなくてはならないことは、無数にあるのです。

そのなかで一番重要なのは、やはりグローバル化です。世界に誇れる日本文化として世界に発信していきたいと思えます。以前ニューヨークを訪れた際、会社の将来について頭から煙が出るほど考えていて、その合間に現地のオートバイショップに寄った時のこと。ショップを訪れていた現地の若者から「ホンダやヤマハ、カワサキも。日本人は世界的なオートバイに乗り放題なんて！」と羨ましがられました。その時、ナップスが日本のオートバイ文化を世界に発信しないとイケない、ナップスが日本のオートバイ業界をリードしないとイケないと思ったのです。

今、日本のオートバイ文化を世界に発信する好機です。ナップスはすでに台湾に進出していますが、同地でさらなる店舗展開を計画実行中ですし、市場はアジアだけではなく、オートバイの聖地でもある欧米にも海外店舗の計画をしているところです。

ナップスを利用して個性を出す「はみだし人材」と一緒に

以前はこういう人に集まってほしいというモデルがありましたが、今はそうではありません。ナップスに入社志望する人には、オートバイが好きな人、ビジネスをやりたい人、世界へ飛び出したい人、多様性の時代だからいろいろな人がいていいと思っています。個性を存分に発揮してもらって、ある意味でナップスを利用するぐらいで構いません。自分の何かを実現したいという熱意のある人に入社してもらいたい、強いモチベーションを持ってもらいたいと考えています。入社後には、キャリアアップ座談会や望月塾といった経営陣と関わる機会も用意しています。こちらも若い人たちから刺激を受けたいですね。いつも新入社員には期待しています。



代表取締役 望月 真裕 (もちづき まさひろ)

1982年神奈川県横浜市生まれ。ナップスの創業者は同氏の祖父、その後、同氏の叔父が2代目社長として同社を継いだ。大学在学中に宅地建物取引士の資格を取得。関東学院大学卒業後、不動産会社であるスタート株式会社に入社。2年後退社。24歳で不動産会社株式会社NIKKEI（現株式会社日京ホールディングス）を設立。2017年2月、株式会社ナップスの代表取締役に就任。趣味はモーターサイクル、マラソン。

代表取締役

望月真裕



- 1962年 1月 神奈川県横浜市に日京自動車株式会社設立。自動車部品の卸、小売、用品類の卸売業としてスタート（資本金3,600千円）
- 1964年 5月 神奈川県横浜市旭区二俣川に大規模中古車センター及び修理工場設立
- 1970年 12月 神奈川県横浜市神奈川区東神奈川に本社完成。一部店舗として、NARブランドで人気車両のカスタムレーシングパーツ等のオリジナル商品を幅広く開発
- 1971年 4月 神奈川県海老名市に「日京 厚木営業所」開設。ビレリ厚木として永年ビレリタイヤ、カーオーディオ、GTパーツ等幅広く四輪関係を取り扱う
- 1972年 9月 神奈川県横浜市瀬谷区三ツ境に「日京 三ツ境営業所」開設
- 1974年 9月 神奈川県横浜市栄区に「日京 大船営業所」開設
- 1976年 9月 新潟県上越市に「日京 上越店」開設
- 1980年 2月 神奈川県伊勢原市に「日京 伊勢原営業所」開設。後に「ナップス 伊勢原店」として近隣に移転
- 1982年 10月 神奈川県横浜市保土ヶ谷区に南海部品の代理店として二輪用品専門店の「日京 保土ヶ谷店」開設
- 1983年 4月 日京自動車株式会社から、プロショップチェーン株式会社日京に商号変更
- 1983年 8月 神奈川県横浜市港南区に「日京 上大岡店」開設
- 1986年 9月 「日京 上越店」を株式会社新潟日京として独立
- 1991年 4月 神奈川県横浜市都筑区に「南海部品 港北店」開設
- 1993年 4月 神奈川県相模原市に「ナップス 相模原店」開設
- 1994年 4月 「N PROJECT」事業部を設立。二輪用品販売のノウハウを集結し、オリジナル商品の開発、販売、海外メーカーの輸入販売を行う
- 1995年 4月 神奈川県横浜市戸塚区に「ナップス 横浜店」開設
- 1996年 10月 東京都練馬区に「ナップス 練馬店」開設
- 2000年 4月 東京都足立区に「ナップス 足立店」開設
- 2001年 11月 東京都世田谷区に「ナップス 世田谷店」開設
- 2004年 10月 GN（グローバルネットワーク）事業部を発足（現EC部門）
- 2004年 11月 東京都三鷹市に「ナップス 三鷹東八店」開設
- 2006年 10月 埼玉県桶川市に「ナップス 埼玉店」開設
- 2007年 4月 プロショップチェーン株式会社日京から、株式会社ナップスに商号変更
- 2007年 12月 広島県広島市南区に「ナップス 広島店」開設

- 2008年 12月 神奈川県横浜市金沢区幸浦に本社移転。2階に売り場面積日本最大級の「ナップス ベイサイド幸浦店」開設。1階はピロティ式2輪4輪駐車場とオートバイの作業関連を集約し、パワーチェックマシン、洗車ブースを設け、また日本最大級の認証工場ピットサービスも完備
- 2009年 4月 静岡県浜松市東区に「ナップス 浜松店」開設
- 2010年 10月 群馬県前橋市に「ナップス 前橋店」開設
- 2011年 3月 業務拡張の為、「ナップス 広島店」を移転
- 2011年 7月 福岡県福岡市南区に「ナップス 福岡店」開設
- 2014年 8月 宮城県富谷市に「ナップス 仙台泉インター店」開設
- 2015年 4月 群馬県高崎市に業務拡張の為「ナップス 前橋店」を移転。店名を「ナップス 前橋インター店」と改称し、二輪中古車両の販売も開始
- 2015年 8月 岡山県岡山市北区に「ナップス 岡山店」開設
- 2016年 4月 千葉県千葉市稲毛区に「ナップス 千葉北インター店」開設
- 2017年 2月 神奈川県厚木市「ナップス メンテナンスショップ 圏央厚木インター店」開設
- 2017年 2月 台湾国新北市に「台湾納普司股份有限公司」を設立
- 2017年 3月 埼玉県戸田市に「ナップス メンテナンスショップ 戸田店」開設
- 2017年 6月 台湾新北市に海外初となる「納普司 台湾 新北市」開設
- 2017年 10月 愛知県豊橋市に「ナップス 豊橋店」開設
- 2017年 12月 神奈川県座間市に「ナップス 座間店」開設
- 2018年 10月 「ナップス メンテナンスショップ 戸田店」を「ナップス 練馬店」に移転統合
- 2018年 12月 「ナップス メンテナンスショップ 圏央厚木店」を「ナップス 座間店」に移転統合
- 2019年 4月 大阪府東大阪市に「ナップス 東大阪店」開設
- 2019年 12月 愛知県名古屋市長屋南区に「ナップス 名古屋南店」開設
- 2020年 1月 業務拡張の為、「ナップス 相模原店」を東京都町田市へ移転。店名を「ナップス 多摩境店」と改称
- 2020年 4月 業務拡張の為、横浜市金沢区から、横浜市中区に本社移転
- 2020年 4月 業務拡張の為、「ナップス 豊橋店」を増床
- 2020年 9月 愛媛県松山市に「ナップス 松山店」開設
- 2021年 6月 業務拡張の為、「ナップス 港北店」を横浜市港北区へ増床移転。店名を「ナップス 新横浜店」と改称
- 2021年 10月 業務拡張の為、「ナップス 伊勢原店」を小田原市へ増床移転。店名を「ナップス 小田原店」と改称
- 2022年 1月 愛知県一宮市に「ナップス 一宮店」開設
- 2022年 10月 愛知県春日井市に「ナップス 春日井店」開設
- 2022年 12月 神奈川県川崎市に「ナップス 東名川崎インター店」開設

※令和4年12月現在の情報です



	店名	住所	TEL	FAX
宮城県	ナップス 仙台泉インター店	〒981-3328 宮城県富谷市上根木2-3-1	022-779-0822	022-779-0823
群馬県	ナップス 前橋インター店	〒370-0001 群馬県高崎市巾尾町44-1	027-370-1234	027-370-1255
埼玉県	ナップス 埼玉店	〒363-0012 埼玉県桶川市末広1-1-42	048-778-3117	048-778-3118
千葉県	ナップス 千葉北インター店	〒263-0001 千葉県千葉市稲毛区長沼原町731-17フレスポ稲毛内	043-304-2200	043-304-3033
東京都	ナップス 足立店	〒120-0005 東京都足立区綾瀬7-2-17	03-5613-0171	03-5613-2151
	ナップス 練馬店	〒177-0031 東京都練馬区三原台3-25-18	03-5905-1171	03-5905-1189
	ナップス 三鷹東八店	〒181-0014 東京都三鷹市野崎1-19-12	0422-40-6171	0422-40-6177
	ナップス 多摩境店	〒194-0215 東京都町田市小山ヶ丘4丁目3-5	042-703-6993	042-703-6994
神奈川県	ナップス 東名川崎インター店	〒216-0015 神奈川県川崎市宮前区菅生4丁目15-22	044-948-8710	044-948-8711
	ナップス 新横浜店	〒222-0011 神奈川県横浜市港北区菊名7-9-25	045-642-8917	045-642-8918
	ナップス ベイサイド幸浦店	〒236-0003 神奈川県横浜市金沢区幸浦2-17-1	045-790-1175	045-790-5811
	ナップス 横浜店	〒245-0065 神奈川県横浜市戸塚区東俣野町1009	045-853-1171	045-853-1189
	ナップス 小田原店	〒250-0863 神奈川県小田原市飯泉田中前401-2	0465-20-5189	0465-20-5162
	ナップス 座間店	〒252-0015 神奈川県座間市南栗原6丁目32-32	046-204-6800	046-204-6833
静岡県	ナップス 浜松店	〒435-0047 静岡県浜松市東区原島町525	053-411-1170	053-411-1189
愛知県	ナップス 豊橋店	〒441-8003 愛知県豊橋市小向町北小向123-2	0532-43-5777	0532-43-5779
	ナップス 名古屋南店	〒457-0866 愛知県名古屋市長屋南区三条1丁目10-4	052-698-2077	052-698-2078
	ナップス 春日井店	〒486-0809 愛知県春日井市町屋町3713-3	0568-29-8023	0568-29-8025
	ナップス 一宮店	〒491-0931 愛知県一宮市大和町馬引焼野58	0586-52-2819	0586-52-2809
大阪府	ナップス 東大阪店	〒578-0984 大阪府東大阪市菱江4-8-26	072-975-5388	072-975-5361
岡山県	ナップス 岡山店	〒701-0133 岡山県岡山市北区花尻あかね町12-113	086-214-1551	086-214-1552
広島県	ナップス 広島店	〒733-0036 広島県広島市西区観音新町4-14マリーナホップ内	082-297-8951	082-297-4141
愛媛県	ナップス 松山店	〒791-8004 愛媛県松山市鴨川1-7-12	089-995-8191	089-995-8111
福岡県	ナップス 福岡店	〒815-0041 福岡県福岡市南区野間4-21-1	092-557-1555	092-557-1560
台湾	ナップス 台湾新北店	〒236-71 新北市土城區中華路一段219號1樓	(+886) 02-2267-9055	

	アップガレージライダース店名	住所	TEL	FAX
	アップガレージライダース ナップス 前橋インター店	〒370-0001 群馬県高崎市巾尾町44-1	027-388-1261	027-388-1262
	アップガレージライダース ナップス 埼玉店	〒363-0012 埼玉県桶川市末広1-1-42	048-778-7814	048-778-3118
	アップガレージライダース ナップス 足立店	〒120-0005 東京都足立区綾瀬7-2-17 (ナップス足立店内3階)	03-5849-3374	03-5849-3375
	アップガレージライダース ナップス 三鷹東八店	〒181-0014 東京都三鷹市野崎1-19-12	0422-40-6120	0422-40-6174
	アップガレージライダース ナップス 多摩境店	〒194-0215 東京都町田市小山ヶ丘4丁目3-5	042-703-6180	042-703-6181
	アップガレージライダース ナップス 広島店	〒733-0036 広島県広島市西区観音新町4-14マリーナホップ内	082-208-5705	082-208-5706



※令和4年12月現在の情報です

豊かなオートバイライフの創造に貢献し、お客様の夢を叶えます。

Company

会社名	株式会社ナップス
設立	1962年1月
役員	代表取締役 望月 真裕
資本金	1億円
本社	神奈川県横浜市中区桜木町1-1-8 日石横浜ビル16階
幸浦センター	神奈川県横浜市金沢区幸浦2-17-1 3,4階
事業内容	オートバイ用品/部品の小売・開発
取引銀行	りそな銀行・みずほ銀行・三菱UFJ 銀行・三井住友銀行



日石横浜ビル外観

Business

国内事業 大型店舗の利点を生かし業界トップクラスへ

オートバイ用品店「ナップス」は、計30店舗(アップガレージライダーズ6店舗含む)を展開する、日本最大級のオートバイ用品店です。

大型店舗の利点を生かし、各種部品・用品の販売、国土交通省認可のピットサービスを完備し、部品の交換・取付け・メンテナンス・車検・洗車・パワーチェックなど、オートバイライフに必要な、あらゆるサービスを提供し、大規模なオートバイ用品ネットワークとして他社にないサービスと品揃えを保有しています。

商品開発 お客様のニーズを探り、時代のニーズに合った商品を開発

2022年9月、新ブランド「Naps Sports (ナップス・スポーツ)」、新プロジェクト「Naps +E (ナップス・プラスイー)」の立ち上げを発表。海外展開も視野に入れた、オリジナルプロダクトの企画・製造・販売を実施しています。



海外事業 台湾納普司股份有限公司

海外への事業展開の一つとして、2017年に台湾に子会社を設立しました。

EC事業 取扱いアイテム300,000 点以上

ナップスウェブショップは、30万点以上の商品ラインナップと共に、全国に展開する店舗在庫から商品を発送するため、短納期を実現。お客様に近い視点でのご提案・サービスを提供しています。



イベント主催 ナップス ライディングスクール

初心者やリターンライダーが安心してオートバイライフを楽しむため、警察と協力の元、「ライディングスクール」を無料で実施

バトルエンターテイメント

スラローム競技の一種「ジムカーナ」をツインコースで一騎討ち対決！誰もが勝敗の分かりやすい魅せるジムカーナ！様々なコンテンツを用意した“ライダーのためのお祭り”

※令和4年12月現在の情報です

オートバイ用品の販売、オートバイのメンテナンスを通じ持続可能な社会の実現を目指します。

ナップスは、オートバイ用品の販売、オートバイのメンテナンスを通じて、持続可能な社会の実現を目指します。

そのためには、さまざまな社会課題に対して、事業として取り組むことが重要です。

ナップスは、「誰ひとり取り残さない」平和で安全で、豊かな社会の実現に向けて、さまざまな取り組みを行っています。

ENVIRONMENT | 環境 CO2削減で地球温暖化対策を行います

定期的な点検・整備でオートバイから出る排出ガスの削減を行うことや、適正な部品交換を進めることで、CO2の削減につとめ、地球温暖化、気候変動を少しでも食い止めたいと考えています。将来的には排気ガスを排出しないEV（電動）バイクを取り入れることで、より環境への貢献を図っていくことも視野に入れています。

【具体的な取り組み】 ■ オートバイの点検、整備 ■ 店舗エネルギーの省電力化 ■ 店舗でのリサイクル品の使用

【関連する SDGs】



3R (リデュース、リユース、リサイクル) 活動を通じて循環型社会を目指します

ナップスはオートバイやオートバイ部品等の3R (リデュース、リユース、リサイクル) を推進し続けます。3Rの取り組みは、枯渇する資源の使用量削減につながり、CO2削減、環境問題の解決にも貢献できます。オートバイやライダー起点での、循環型社会の構築を実現します。

【具体的な取り組み】 ■ 不用品のリユース事業 ■ 修理に伴う廃棄物のリサイクル ■ バッテリー回収 ■ メンテナンスによる部品寿命の延長

【関連する SDGs】



SOCIAL | 社会

オートバイの安全性を確保し事故のない社会を作ります

すべてのライダーが、安全に快適にオートバイに乗車できる未来を目指します。誰もがオートバイを楽しめるよう、安全性を実現するための商品開発・販売と、整備を行っていきます。交通事故を減らし、誰もが安心して暮らせる地域社会に貢献します。

【具体的な取り組み】 ■ 安全面に配慮したオートバイ用品の提供 ■ メンテナンス時以外の点検実施 ■ オートバイ整備ができるメカニック (技術者の育成) ■ ライダーへの安全啓蒙・教育 ■ 不正改造への対応

【関連する SDGs】



向上心ある人を応援し、働きやすい職場を実現します

学歴や年齢、入社時期や入社時の職種に関係なく、誰もが向上できる教育制度を構築し、誰もがキャリアアップできる仕組みづくりをしていきます。産休、育休制度を充実するだけでなく、取得しやすい環境づくりをすることで、子育てと仕事の両立ができる企業であり続けます。向上したい、もっとがんばりたいという誰もが、ナップスで働きがいを感じてもらえることを目指します。

【具体的な取り組み】 ■ キャリアパスの用意 ■ 教育制度の充実 ■ 産休、育休制度の充実

【関連する SDGs】



事業活動を通して平等で多様性を重視する社会実現へ貢献します

男性も女性も、外国籍の人も障がいを持つ人も、誰もが平等にチャンスを与えられ、同じように働ける未来を目指します。ナップスは事業活動を通じて、人材が持つ「多様性」の力、「個性」が発揮できるような社会を実現していきます。多様な力を結集し、優れたチームワークと培ってきた豊富な経験によって、お客様の幅広いニーズに応えていきます。

【具体的な取り組み】 ■ ダイバーシティ&インクルージョン ■ 広域店舗展開 ■ ワークライフ・バランス ■ 女性向け製品の充実

【関連する SDGs】



GOVERNANCE | ガバナンス

企業理念に基づいた公正かつ健全な企業経営を通じて、すべてのステークホルダーに価値を提供し続けます

ステークホルダーに信頼され、選ばれる企業集団の確立を目指し、公正で透明性の高い健全な経営を継続し続けます。コーポレート・ガバナンス体制の強化、コンプライアンス遵守、ステークホルダーとの対話等、さまざまな取り組みを推進し、今後もすべてのステークホルダーからの期待に応えてまいります。

【具体的な取り組み】 ■ 反社会勢力への対応 ■ リスクマネジメント ■ コンプライアンス教育 ■ 内部通報制度

【関連する SDGs】



オートバイ業界の ダイナミックな変革に向けて 新プロジェクト・ 新ブランドを立ち上げ！

新プロジェクト・新ブランド立ち上げの背景

新型コロナウイルス感染症拡大という未曾有の危機の中で、3密を回避できる移動手段や趣味としてオートバイブームの追い風を受け、2019年から2021年の3年間で、国内オートバイ市場は拡大増加傾向にあります。

一方、少子高齢化、1人当たりの消費量・市場全体の消費量の減少傾向が続く中で、常に値下げされた商品が販売されるという悪循環に陥っており、オートバイ業界全体のダイナミックな変革を実現するためには、「価格」以外の「新たな付加価値」を追求した事業戦略が求められています。

また、二輪は四輪業界のように車種を超えた業界全体での積極的なEV化が進んでいません。二輪小売業界全体として、環境配慮への取り組みが必要になっています。

ナップスが日本のオートバイ文化を守る意義とは

海外のオートバイ市場に目を向けてみると、昨年世界111カ国の二輪車販売台数のうち日本4大メーカーの世界シェア(販売台数)は40%以上。日本のオートバイメーカーは、高い技術力やデザイン性が評価され、世界の「オートバイ市場」ひいては「オートバイの文化」をけん引しています。

このようなグローバル市場の中で、オートバイが走る世界の持続可能性を高めるために、「For sustainable Riders.」というキーメッセージを掲げ、二輪業界全体を巻き込む新プロジェクト『Naps +E』、新ブランド『Naps Sports』を立ち上げます。これにより、社会的ニーズや業界の問題を解決し、経済の好循環サイクルの実現も目指します。



ナップスが掲げる価値創造モデル① 新プロジェクト『Naps +E』： オートバイがずっと走り続けられる社会を目指して

『Naps +E』は、「オートバイを安心・安全に乗り続けられる環境を創造する」ために立ち上げたプロジェクトです。お客様（ライダー）の購買活動がSDGs実現へ繋がるインフラづくりや、ナップスだけでは実現出来ない大きな活動をお客様やパートナー企業と一緒に社会貢献活動へと進化させ、持続的な成長を続けていくことを目指しています。



具体的なアクション例

- ・カンボジアへのヘルメット等国際的物資支援
- ・次世代のライダーとなる子どもたちへの安全啓蒙活動
- ・オートバイ用品のロングユースを実現するインフラの構築
- ・二輪EVモビリティシフトの業界全体での促進
- ・寄付活動を通じた社会貢献



ナップスが掲げる価値創造モデル② 新ブランド『Naps Sports』： オートバイ文化を守り続けるために

『Naps Sports』は、「究極の技術・スポーティでクールなデザイン・ライダーの情熱を極限まで満たす」ために立ち上げた弊社のプライベートブランドです。グローバル展開を見据え、高い技術力と実績を持つパートナー企業と共に、オリジナルプロダクトの企画・製造・販売を行います。

お客様がどんな製品や購買体験に価値を感じるか、オートバイライフに何を求めているのかを徹底して分析し検討を重ね、『Naps Sports』製品ラインナップ第一弾として、オートクレーブ成形のフルドライカーボン外装KITを5車種*に販売を開始。今後もトップクラスの性能を備えた機能パーツの企画や、既存チューニングパーツメーカー様と協業した『Naps Sports』認定品の販売準備を進めています。

*SUZUKI社製「Hayabusa (2021年モデル)」、HONDA社製「CBR 1000RR-R」、Kawasaki社製「Ninja H2」、「2021-22 Ninja ZX-10R」、「Z900RS」



Kawasaki社製「2021-22 Ninja ZX-10R」



Kawasaki社製「Z900RS」



SUZUKI社製「Hayabusa (2021年モデル)」

ナップス整備職養成プログラムで整備職育成に革命を起こす

本社 管理部 TEQ事業課 課長
森 貴之 (もり たかゆき)
入社22年目
[Profile]
オートバイ整備や車両取り扱いに強く魅力を感じて入社。店舗で整備職も経験した後、本社営業部、車両販売課を経て、現在TEQ事業課課長。約2年前より整備職養成プログラムの仕組みづくりの中心を担う。

メカニックを養成することの必然性

整備士が不足するという事は、修理ができないといった簡単な話ではありません。整備士がいないと作業する機会が減りますし、技術も下がっていくのです。さらに整備のことだけにとどまらず、整備士がおらず販売員だけになってしまう店舗では、提供するサービスの幅も狭まってしまいます。

できることが限られた店舗では、顧客のニーズと離れてしまい、来店数は減り、店舗も会社も整備の予約が取れなかったり、お客様を待たせてしまい、大きな機会損失を被ることになります。現在でも70名強の優秀な整備士が在籍していますが、この数が増えない限り、新しい店舗を誕生させることはできません。このような課題を解決するために、養成プログラムを作ることになったのです。

養成プログラムを作ることのメリット

教え方や内容について一部の講師に委ねることで、一定の基準の内容を、一定の期間で教えるという標準化ができました。

自動車との比較でもよく言われますが、オートバイの整備はユーザーのこだわりが強く、ライダーごとオートバイごとに整備のしかたが変わるのでそういった経験に近いものを教えるのは大変なんです。

養成プログラムのカリキュラムは、別表で挙げましたが、これを3か月間、数名ごとが近くの店舗に集まり、学習します。これまでは決まったカリキュラムなどなく、教える先輩に任されていたから、そういうプログラムができたこと自体が画期的です。いくつかバージョンがありますが、ゼロから学べますので、オートバイは好きだけども触れたことがない人や機械いじりが初めての方など誰もが参加可能です。講師は全店から選抜されたピットリーダーがプログラムに沿って行います。座学や研修用の実車を使っての講習、後半になるとお客様のオートバイに触るOJTもあります。

メカニックの魅力

整備士になる過程においては、技術だけでなく販売スタッフと違ったオートバイの構造に関する知識を得ることができます。

また実際のオートバイに触れることが好きな方でしたら、何でもインターネットに頼る現代においても、バーチャル世界では解決できない課題に取り組むことが可能です。自分もかつてメカニックを経験しましたが、目の前のお客様と話し、実際のオートバイに触り、それが整備士の魅力だと思います。またそのような整備士がいることで、会社としても強力な差別化となり、新しい整備士の養成に力を注いでいくための理由でもあります。



経験ゼロから整備職養成プログラムに挑戦 お客様のオートバイに触れるようになるまで

練馬店
大関 衣莉那 (おおせき えりな)
入社1年目
[Profile]
2022年入社。3か月の研修後、練馬店メカニックスタッフとして配属。
[オートバイ歴]
まだ愛車は未購入。

入社が決まった後に、メカニックを志望

ナップスを志望したのは、オートバイが好きだったからです。SNSで見てもかっこよかったですし、親戚にライダーがいたこともオートバイに興味を持つきっかけになりました。

入社が決まった後、オリエンテーションでメカニックの養成プログラムがあることを知り、希望を出しました。普通であればバイクに乗っていたわけでもなく、触ったこともない私がメカニックを志望することなどないと思いますが、そんな私がメカニックを志望できたのは、オリエンテーションで聞いた「養成プログラム」の存在のおかげだと思います。

見事その希望が通り、入社と同時にゼロからの出発である研修が始まりました。

今の目標は整備士3級。信頼されるメカニックになりたい！

ゼロから始める私にメカニックの仕事ができるのか、不安もありました。最初は何もわからないし、覚えることもいっぱい、焦りや怖さもありました。

でも販売スタッフにはない3か月間の研修、養成プログラムがあったおかげで、研修期間はあっという間に終わり、少しずつですがメカニックとして成長することができました。研修は座学もありましたし、実際のオートバイのことは触れながら覚えていけました。

つらかったことといえば、初心者だからということよりも、メカニックの作業が想像以上に力仕事だったことです。オートバイを移動させたり、工具やオイルなどを運んだり、慣れないせいもあったと思いますが、とくにお客様のオートバイを牽く時は緊張もしました。3か月間みっちり、何も知らなかった私がわかるようになるまで、とことん面倒を見ていただいた講師の方々には感謝しかありません。

目標は、お客様に何を聞かれても答えられる、信頼されるメカニックになることです。そのひとつとして、来春には二輪自動車整備士3級の資格を受験しようと思っています。信頼されるメカニックになることが、養成プログラムを考えていただいた本部の方、研修で教えていただいた講師の方、練馬店の先輩たちへの恩返しにもなるとしています。



新卒研修の進行イメージ





自分から仕掛けないと何も得られない スタッフの意識改革で全店一位を狙う

18年務めたメカニックから販売職、店長へ

入社して約21年になりますが、最初の18年間はメカニック配属でした。友人の紹介で中途入社しましたが、オートバイは好きでしたが機械のことはよく知らないで、いきなりメカニックになった時はびっくりしたことを覚えています。

オートバイのことを知りすぎてなかったのがよかったんだと思います。オートバイを知らないから押すのも楽しいし、転ぶのも楽しいという状態で、オートバイ漬けの毎日でした。

メカニックですが、お客様との接客は欠かせません。趣味でオートバイに乗っているお客様と、ツーリングやカスタムの話で共感できる話題、あるあるネタで対等に話ができるのが楽しかったです。

チャリティーラリーを実施した時、浜松店のお客様が自分を訪ねて多摩境店まで来てくださったことがあり、とても感激しました。お客様とそんな関係が築けるのもナップスならではの楽しみです。

自ら仕掛けることで結果は付いてくる

店長になって、転職したかのような仕事の違いにもやっと慣れてきました。店長になって自分に課しているのは、「仕掛ける」ことです。自ら考えて、自分に、スタッフに、考えたことを仕掛けるのです。小さなこと、一部だけで構わないと思います。それがマインドや意識を変えることにつながり、今までと違った結果を得ることができると思います。全店で実施したある施策で、ひとつのカテゴリーでしたが、全国一位を達成することができました。以来、スタッフの表情も少し変わってきたように感じます。

仕事ですから楽しいことばかりではありません。ただ全部が楽しくはないけど、やるなら楽しくやったほうがよい結果につながります。自分にとって、そもそも好きなオートバイのことですから嫌なことではありません。

もちろん結果が出ないこともあります。そんな時はすぐ忘れることにしています。



多摩境店 店長
加藤 裕樹 (かとう ゆうき) 入社21年目
【Profile】
2002年入社。港北店メカニックとして配属。
'17年浜松店へ異動、配属は販売に。
港北店マネージャー職を経て、
'21年11月から多摩境店店長。
【オートバイ歴】
12~13台を乗り継ぎ、現在5台持ち。
愛車はホンダCB1300。

好きなオートバイ+接客ができる仕事 今は後輩スタッフの成長も楽しみ

マネージャーになって知った間接的な接客

今春からマネージャーを任せられました。自分で言うのも恥ずかしいですが、想像以上の速さで昇進でき、責任を感じるとか言うとかっこいいですが、やりがいも増え、楽しく仕事できています。

店舗の売上や運営の責任者である店長と違うのは、マネージャーは接客業務の要であり、店舗のスタッフを引っ張る役目だということです。マネージャーになって接客する機会が減り最初は残念だと思っていましたが、今ではスタッフを通じて間接的に接客をしているんだと思うようになりました。

そして接客と同時に大切なのは、スタッフを育てることです。自分が今より上のポジションを狙うには、次のマネージャーを育てないといけません。マネージャーを育てるにはリーダーを、リーダーを育てるには新しいスタッフを見ないといけない。自分が速く昇進できるのも、スタッフが速く育ててくれるおかげだということです。

部活みたいに楽しい職場、オートバイの接客

そもそも入社した動機は、接客に携わりたかったからでした。学生時代も接客のアルバイトをしていましたが、接客にプラスして、オートバイの趣味を生かすという意味で他社は考えもしませんでした。

ナップスのお客様は趣味性が強く、オートバイの話になると、お客様も店員としてではなく仲間として接してくれます。節度も必要ですが、オートバイ好きのお客様と接することが楽しくて、入社するのがつらいとか嫌とか思ったことがありません。部活みたいといったら言い過ぎでしょうか。



幸浦店 マネージャー
山田 裕登 (やまだ ゆうと) 入社5年目
【Profile】
2018年入社。幸浦店販売スタッフとして配属。
'20年4月にリーダーに昇格、'22年4月から
マネージャー職を務める。
【オートバイ歴】
愛車は10台目、スズキGSX R750。



販売職からオンラインショップ管理へ 見えないお客様と、充実した奮闘の毎日

常にいろいろなことにチャレンジしたい

4年目を迎え、実店舗と違う経験をしたくて、今の部署を希望しました。今までが対面だったのに比べ、オンラインショップはお客様の顔が見えないことやトークが通じないことに最初は戸惑いました。受注業務の他、掲載商品の管理なども行いますが、カスタムパーツや嗜好品に関して、どうやって説明するか、どうやって販売するか、まだまだ試行錯誤の真っ最中です。

ただインターネットの裏側を知ることができる業務はとても興味深く、早く先輩社員に追いついて、販売計画の立案などを自分でやりたいと思っています。

オートバイが好きなら、ナppsなら大丈夫

仕事をする上でのモットーは、常にフラットであること。時間がなくて焦っていると本来のパフォーマンスができない場合があります。店舗時代には間違ったタイヤをセレクトするミスを起こしたことがあり、大事には至りませんでした。今では貴重な経験です。

また常に細かい改良をすることを心がけています。毎日の業務の中で大きなことを狙うのは現実的ではなく、小さいことの積み重ねが大事だと学びました。

入社を志望する皆さんに言いたいのは、「好きこそものの上手なれ」です。自分もオートバイは趣味のひとつで、知識は豊富というわけではありませんでした。販売スタッフとして配属された後、いろいろなメーカーのオートバイや商品に触れる機会に恵まれ、特徴であったり、メーカーの考え方があったりを深く知ることができ、広い見方ができるようになったのは、やはりオートバイが好きだったからだと思っています。

EC課
新明 和弥(しんめい かずや) 入社4年目
[Profile]
2019年入社。港北店販売スタッフとして配属。新横浜店へ異動。'22年6月から現部署へ。
[オートバイ歴]
愛車は4台目、先輩から譲り受けた憧れのスズキGSX R1000。



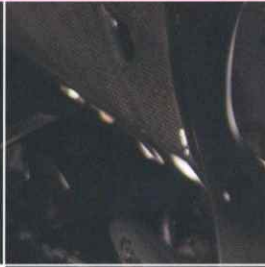
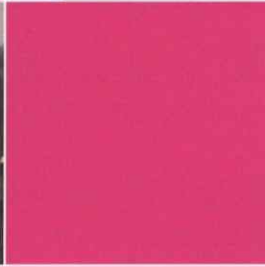
募集職種	総合職
配属職種	職種についてはご本人の希望と面接を通じての適性を考慮した上で、配属を決定いたします。 ①整備職 店舗のピット内においてお客様からお預かりするオートバイの整備や点検、オートバイ用品の取り付けを行います。未経験の方も一から整備技術を学んでいただける養成プログラムも整備しています。 ②販売職 ナpps店舗における接客、担当部門の商品及び売り場管理、仕入管理、数値分析を行います。ヘルメットやウェアを扱うソフト部門、マフラーやドレスアップパーツを扱うハード部門、オイル・ケミカル、消耗品を扱う用品部門があります。 ③事務職(若干名) 店舗開発、ロジスティクス、販促企画、ネット販売、商品仕入などの店舗をサポートする部門と情報システム、経理財務、人事総務などのコーポレート部門があります。
募集人数	35名程度
雇用形態	正社員
応募資格	2024年3月までに高等学校、高等専門学校、短大、四年制大学、または大学院を卒業(修了)見込みの方。既卒の方や、就業経験がある方もご応募可能です。 ※年齢はおおよそ25歳まで。
給与	大学院卒 / 四年制大学卒 : 月給 192,000円 短大卒 / 専門卒 / 高専卒 : 月給 184,000円 高卒 : 月給 183,000円 (残業代は別途支給)
資格手当	【整備職手当】30,000円 【整備士手当】3級整備士 : 30,000円 1・2級整備士 : 50,000円 【整備主任者手当】10,000円 月収モデル < 大学院卒 / 四年制大学卒の場合 > ※整備職に限る 【整備士資格を保持していない場合】月給 : 222,000円 【3級整備士資格を保持している場合】月給 : 252,000円 【2級整備士資格を保持及び整備主任者登録の場合】月給 : 282,000円
賞与	年2回(7月・12月)※会社業績により賞与額変更
昇給	年1回(4月)
勤務地	全国の店舗(宮城・群馬・埼玉・千葉・東京・神奈川・静岡・愛知・大阪・岡山・広島・愛媛・福岡)、本社・幸浦センター(神奈川)
勤務時間	<店舗>シフト例 平日 10:15~19:30、土日祝 9:45~19:00 ※店舗の営業時間に応じ実労働時間8時間(休憩75分)の交替制 ※店舗の繁忙状況に応じて営業時間が変動する場合があります (本社・幸浦センター) 8:30~17:30(休憩60分)
休日	週休2日(シフト制) 年間休日110日 年次有給休暇(入社6ヶ月経過後付与) 産前産後休業、育児休業、介護休業、特別休暇
手当	交通費支給(オートバイ通勤時当社規定の通勤手当あり)、残業手当、整備職手当、整備士資格手当、整備主任者手当
待遇・福利厚生	社会保険完備、退職金制度、社員互助会、制服貸与(夏・冬)、外部福利厚生導入(リラクゼーション施設や宿泊施設・各種レジャーの割引)、試用期間あり(入社後3~6ヶ月)※使用期間中の条件は本採用と変更なし

選考フロー



新卒採用情報掲載中





株式会社ナップスは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています。