



様々な展示会や地域のイベントに出展しながら事業を拡大しています

- 本社所在地：愛知県名古屋市南区赤坪町180番地
- 事業概要：自動車用品の販売と取り付けを祖業とし、現在は自動車関連を中心に太陽光発電、乗馬用エアバック、貿易事業、EC販売など事業領域を拡大しています
- 常時使用する従業員：93名
(2024年3月期)
- 現在の売上高：74.2億円
(2024年3月期)
- 法人番号：5180301002615
- Web： <https://www.navic.cc/>

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
杉浦 浪男

人を尊重し、新たな価値の創造と豊かな組織作りを通じて、世に愛されるNAVICブランドを作ろう！

株式会社ナヴィックは、オートバックスなどの自動車用品販売店に入り込み、販売と取り付けを請け負う事業を祖業とし、EC販売と様々な製品を自社開発し、丁寧にブランディングすることで成長してきました。太陽光発電“CLEZEED”とナトリウムバッテリー、既存の自動車部品販売とリアル店舗での取り付け施工、バッテリー-ECO電源TRUECOの生産能力向上などの施策を通じて世の中に新たな価値を提供することで企業理念の実現による100億円企業の達成を目指しています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2029年3月期に年率約8%の成長を実現して売上高100億円を達成します。
達成に向けては、自社ブランド製品の開発、生産体制の強化、自社整備工場での取り付けによるECでの販売力強化、プロダクトミックスの充実による収益の最大化、日本から世界への販売額増加、事業部制への組織変更を含めたチャレンジングな事業化を実現します。

課題

これまでは代表杉浦が中心のトップダウンの組織体制をとってきました。更なる成長のためには、権限移譲も行いながら、組織体制の再構築が必要です。
事業の再成長のためには、EC販売を中心とした事業構造から脱却、自社ブランドの育成が必要です。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

EC（ネット販売）とリアルの融合による高付加価値戦略
本補助事業で取得する店舗兼開発拠点を活用し、これまでのEC販売だけではなく、ユーザーの要望に直接応えながら取り付けを行ったり、自社製品の体験スペースとして活用しながら、市場との対話機会を増大し、ユーザー目線の商品開発による更なる成長を実現します
商品別の主な市場と事業戦略について詳細は次ページに示します

実施体制

実施に当たっては、社内体制は事業別のリーダー（責任者）を指名して責任ある運営を行う一方で代表が統括することで協力体制も維持します。月2回の進捗会議において各事業の進捗を確認し、遅れが生じている場合は全社での追い上げを図ります。
国内外の協力工場や代理店ともオンラインミーティングを行いやすくすることで、これまで以上の協力体制を整えます。

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

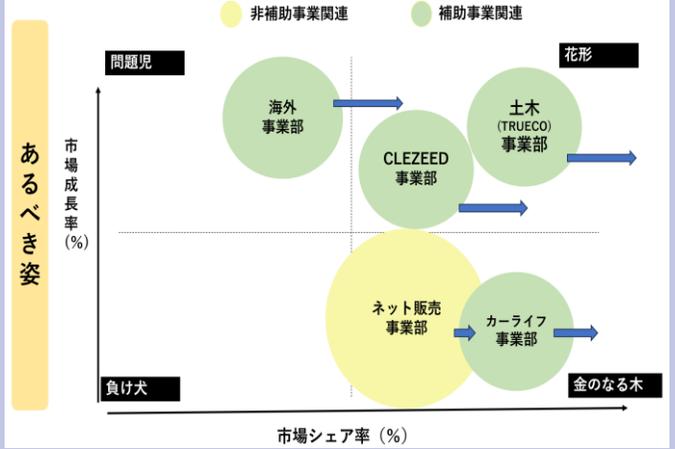
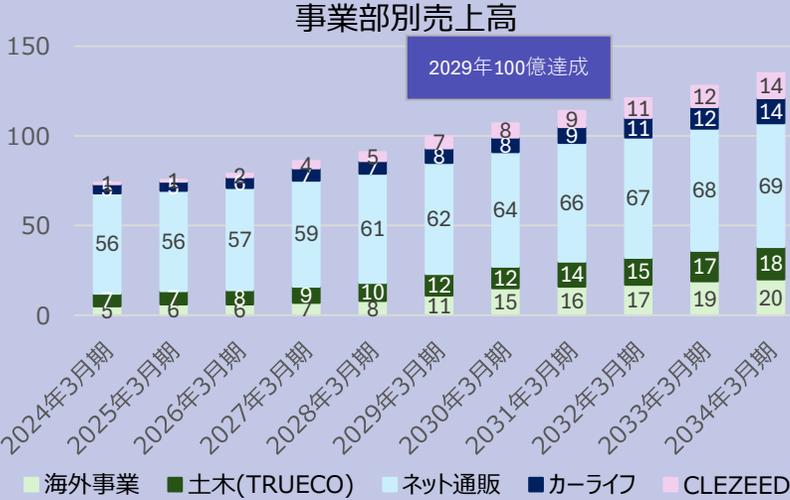
自由記載 (売上高100億円実現に向けた具体的措置)

売上高100億円の達成に向け、下記に掲げる5分野について新商品の開発や新市場開拓に向けて仕込みを行ってきました。

2026年3月期以降は、本補助事業で取得する建物を活用して、自動車用品の取り付け、スタジオを活用した動画発信、海外ベンダー等との商品開発の加速、バッテリーECO電源TRUECOの生産能力の向上を通じて、成長を加速させます。

また、成長率やリスクの異なる商品ミックスにより、全社リスクをコントロールいたします。

2029年3月期に売上高100億円を達成する見込みで、その後も成長を加速させる計画を有しております。



<p>【CLEZEED】 曲面对応太陽光発電「CLEZEED」は、土木事業で電源が確保しにくい場所でインバータとともに使用してきた実績をもとに、キャンプや災害対策に有効であることを訴求します。YOUTUBEや専用ECサイトを立ち上げ、新たに取得した建物に設置するスタジオから発信することで、訴求効果を高めます。ファブレスでありながら、自社開発品として顧客のニーズに合わせた改良ができることも特徴で、キャンプカーメーカーとのコラボも加速化させていきます。</p>	<p>【ナトリウムバッテリー】 市場の伸びが最も期待できるのが、ナトリウムバッテリーである一方で、最もチャレンジングな製品です。確かな開発力を持つ企業と提携し、自社の要望を伝えながら開発を進め、発売のめどが立っています。今後はさらに開発を加速させるため、新たに取得するスタジオからオンラインで製造元と打ち合わせを重ねます。また、発売後はイメージキャラクター（予定）のバイクレーサー長島哲太氏を起用した映像発信も行う予定です。</p>
<p>【自動車用品・コーティング】 ECサイトを通じた自動車用品の販売とそれを支える在庫管理は、当社の最も強みを持つ分野です。これまで、取り付けを外注に依頼することで対応してきましたが、自社工場を持つことで技術力の向上と、販売機会の増大を図ります。また、取り付け方法を説明する動画を撮影して発信を行うことで、取り付け技術の普及を行い、より付加価値の高い製品の普及・販売につなげることで売上高を増大します</p>	<p>【Mimitakara】 Mimitakaraは海外では補聴器として展開されている高品質な集音器です。普及率向上・シェア獲得のため、今後はスピードスケート金メダリストの清水宏保氏を起用したプロモーションにより露出を高めていきます。更には、自社店舗で商品を紹介しながら顧客と対話することで、顧客ニーズをこれまで以上に獲得することが可能になり、売上高の成長につなげることが可能です。</p>
<p>【バッテリーECO電源TRUECO】 TRUECOは建設事業者向けに国土交通省が運用する新技術活用データベース（New Technology Information System）に登録されている製品で、電源の確保が難しい現場で使用できるため、土木事業者を中心に圧倒的なシェアを誇っています。しかし、生産が追い付いていないため、生産能力の拡大が急務です。また、新市場への進出も可能で、企業や自治体のBCPや個人利用のキャンプ、宅配BOXの電源といった用途で新市場の開拓も行います。</p>	