



主力モデル(AKATSUKI)

- 本社所在地：埼玉県越谷市
- 事業概要：キャンピングカー開発・設計・製造・販売
- 常時使用する従業員：54名
(2025年11月時点)
- 現在の売上高：16.2億円
(2025年11月期)
- 法人番号：4030001105989
- Web：https://ntbcamp.co.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
蜂谷 慎吾

移動快適居住空間の提供と災害支援で社会貢献と企業成長

当社はいすゞ自動車様の小型・ライトトラックシャシ(独占的供給を受け)をベース車両とした上級グレードのキャンピングカーの市場導入で卓越した車両モデル開発と品質精度を融合。日常生活における快適居住空間の移動と災害時の移動拠点を両立させるフェーズフリーを軸にさらに社会が求めるニーズを早期に開発、装備化することで新たな市場開拓で企業成長を実現します。国内・海外生産能力増大のための工場建設への投資、コスト競争力を補完するためのベトナム工場の拡充による従業員職場環境改善と賃上げ待遇の更なる改善を軸に社員のモチベーションの向上を図り、ビジョン達成を社員一丸となって実現します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

①販売モデルの市場ニーズに合せた新技術の開発設計による装備化と専属デザイナーによる新意匠デザインの魅力モデルの市場導入、②フェーズフリー認証車両の行政機関への運用拡大、③全国ネットの販売店・代理店の拡充、④生産能力・コスト競争力増強のための海外・国内工場新設・拡充投資を企業成長方策に位置付け、年率20%～50%の売上成長を目指すことで、2032年に売上100億円の目標達成を実現する。2035年に売上120億円の目標達成の実現が最終目標。

課題

- ・新技術内装装備化と新意匠の最上級モデルの市場導入
- ・フェーズフリー認証車両の行政機関運用と一般市場導入
- ・JRVA加入で展示会出展数増加と規模増大による拡販機会の拡充
- ・キャンピングカー販売会社との相互販売全国ネットワーク構築
- ・東京都八王子イオンモールへの店舗・ショールームの新設
- ・車両新カテゴリーへの参入と海外マーケット開拓
- ・ベトナム自社工場量産稼働の増強
- ・国内生産工場新設による生産能力増強と生産工程最適化
- ・社内ガバナンス統制の整備による経営リスク低減

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・新技術(水生成器・加熱式トイレ)の車載レイアウト・耐久設計開発、自動車デザイン実績のある専属デザイナー契約締結
- ・フェーズフリー認証車両を活用した新ビジネスモデルの構築実現(自治体への災害時車両提供の民間企業価値化PRで民間企業へ車両リース事業を推進)
- ・キャンピングカー販売会社との全国ネット車両相互販売契約締結
- ・大型ワゴンベース車両キャンピングカー(バンコン)参入のためのワゴンベース車両の調達・仕様検討の推進
- ・大型居抜き物件の改装活用で低投資化の国内生産工場新設。ベトナム自社工場のリサイクル・環境対応技術の適用拡大で環境対応型工場の実現。

実施体制

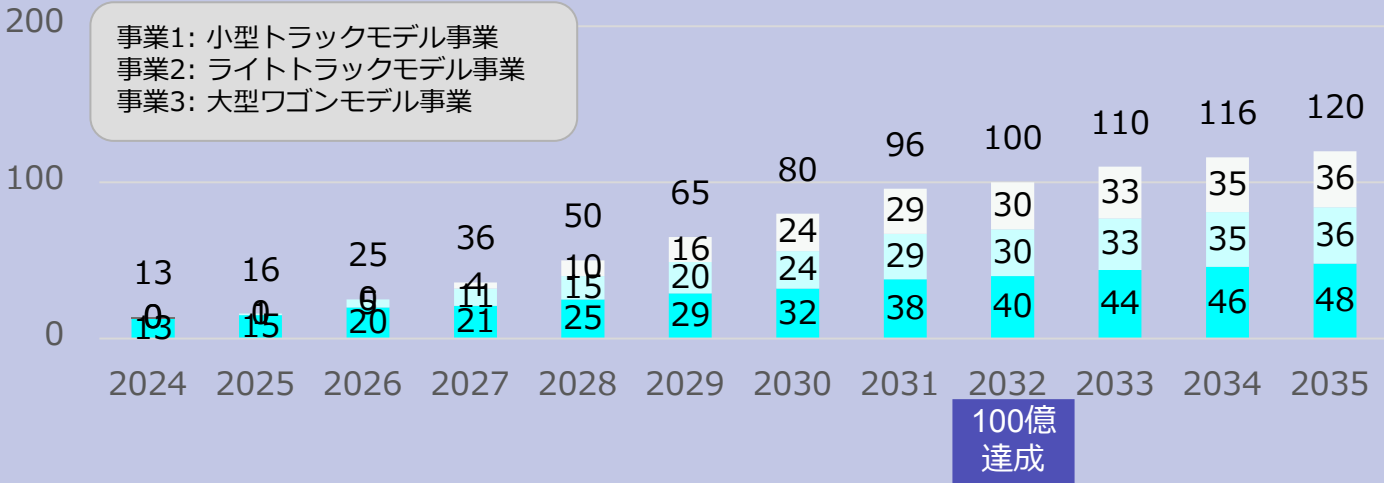
- ・経営最高顧問(自動車・商用車メーカー幹部経験)の参画による経営判断・役割分担し、成長スピードアップと経営精度向上
- ・流行トレンドの新モデル内外装適用のためのデザイナー配置
- ・ベトナム自社工場人材開発で優秀な海外人材の確保
- ・ベトナム自社工場のR&D組織配置によるコスト競争力強化
- ・社内ガバナンス統制整備推進のための顧問弁護士配置
- ・高品質推進のための品質管理と製造部の組織分離化

売上高100億円実現の課題解決の方策

【売上向上】

- ①新技術(水生成器・加熱式トイレ)の車載レイアウト・耐久設計開発→ 空気中の水分を液化供給、汚物の加熱処理無臭・無形化を実現する技術を車載化開発
 - ②自動車デザイン実績のある専属デザイナーによるトレンドを先取りした内外装デザインモデルの開発
⇒ ①・②は2026年市場導入を計画している最上級フラッグシップモデルに適用する。
 - ③フェーズフリー認証取得車両→ キャブとリアボディーが独立分離した構造により悪路走破性を実現し、日常使い・災害時活用の両立を実現したモデル。
を活用した新ビジネスモデル(行政機関への災害時車両提供を民間企業価値化して、民間企業への車両リース事業を推進→ ビジネスモデルとしてフェーズフリー認証取得予定)の構築と実現及び、一般市場導入
 - ④全国販売ネットワークを有するキャンピングカー販売会社との車両相互販売契約締結による全国販売網の開拓と営業部門人材強化で全国ネットの販売店・代理店の開拓と管理強化
 - ⑤社長手腕によるJRVA加入実現。営業部門の人材強化により、出展展示会規模増大・展示会出展数の増加対応(2026年1月のジャパンキャンピングカーショーを皮切り)
- 【生産能力向上】
- ①ベトナム自社工場量産稼働2026.1月、月産14台(2027年)の量産安定化(工程適正化・人員配置・標準作業化)。主要高速道路沿いの関東近郊の大型居抜き物件の改装で低投資化による国内生産工場新設(スーパーマーケット撤退物件活用など)を計画し、ベトナム自社工場におけるリサイクル化技術と粉塵・脱臭機能設備化の導入拡大による環境対応型工場実現。
- 【ガバナンス統制整備】 社内資産・情報管理を会社規程策定にて全従業員への徹底と顧問弁護士配置によるコンプライアンス遵守企業のブランド化推進。

売上高



事業1: 小型トラックモデル事業

- ・2026年: 新技術内装装備(水生成装置と加熱処理トイレ)化と専属デザイナーデザインの最上級モデルの市場導入
- ・2026年: JRVA(日本キャンピングカー協会)加入による展示会出展数増加・規模増大による拡販機会の拡充
- ・2026年: 八王子イオンモールへの店舗・ショールーム新設での拡販機会の拡充
- ・2027年: キャンピングカー販売会社との相互販売
全国ネットワーク構築による販売強化

事業2: ライトトラックモデル事業

- ・2026年: フェーズフリー認証車両を活用した新ビジネスモデルの構築実現と一般市場導入と拡販
(行政機関への災害時車両提供の民間企業価値化PRで民間企業へ車両リース事業を推進)

事業3: 大型ワゴンモデル事業

- ・2027年: 大型ワゴンベース車両キャンピングカー(バンコン)参入のためのベース車両の調達・仕様構築と市場導入