



<主力商品>  
フェーズフリーキャンピングカー

- 本社所在地：東京都八王子市
- 事業概要：キャンピングカーや特装車両の製造・販売・レンタル
- 常時使用する従業員：16名  
(2026年2月時点)
- 現在の売上高：17億円  
(2025年5月期)
- 法人番号：2010102006207
- Web：https://bngroup.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  
鈴木 一弘

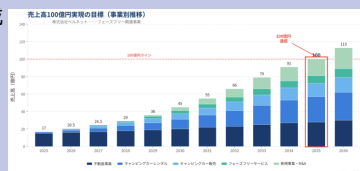
### いつもの旅が、もしもの備えになる社会をつくる

近年、日本は地震・豪雨・豪雪と自然災害が続く時代を迎えています。私たちは災害の現場へ自社で製造・保有・運用する災害支援車両やレンタル運用しているキャンピングカーを届け、支援物資の輸送だけでなく被災された方々の「動く避難所」として活用いただきました。この経験を通じて確信したのが、「フェーズフリー」という考えです。普段の暮らしで使っているものが、そのまま災害時にも人々の命と暮らしを守る。キャンピングカーは、まさにその象徴です。私たちはフェーズフリー協会のパートナーとして、日本初のフェーズフリー認証車両を主力に据え、東京都八王子市をはじめとする自治体と防災協定の締結・防災訓練への参加を全国で進めています。

## 売上高100億円実現の目標と課題

2035年に売上高100億円達成に向け、フェーズフリー関連事業全体で年率約19%の成長を目指す。

### 実現目標



### 課題

- ・全国への活動拠点の拡大
- ・フェーズフリー認証車両の調達拡大と整備体制の構築
- ・フェーズフリーの市場創造と自治体・法人ネットワーク拡大
- ・DX推進によるオペレーション効率化とインバウンド対応
- ・経営人材の確保・育成と組織体制の強化

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ① 既存拠点の収益最大化と全国拠点網の段階的構築
- ② フェーズフリー認証車両の調達拡大と品質標準化
- ③ 自治体・法人向けフェーズフリーサービスの事業化
- ④ インバウンド需要の取り込みとDX基盤の構築
- ⑤ 不動産事業とのシナジー創出およびM&Aによる非連続成長

### 実施体制

- ▶ 社内体制の構築：2026年6月のイオンモール出店に向けて社員・パートの採用を強化し、2027年末までに従業員30名体制、2030年までに80名体制への拡大を計画する。
- ▶ 外部連携パートナーとの協力体制：フェーズフリー協会（アクションパートナー登録済み）との連携による認証取得・啓発活動の推進。
- ▶ 経営人材の採用・育成計画：拠点長候補の中途採用（年間2~3名）、キャンピングカー整備技術者の育成プログラム整備、多言語対応人材（英語・中国語）の確保を優先的に進める。

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

## ① 既存拠点の収益最大化と全国拠点網の段階的構築

八王子本社の施設改修（キャンピングカー受入施設・メンテナンス及び専用駐車場の設置）、北海道3拠点（新千歳・函館・洞爺湖）の設備充実（浄水設備導入、事務所兼サービス施設の建設）を第1フェーズとして実施。2026年6月にはイオンモール八王子にフェーズフリー体験コーナー併設の新業態店舗を出店し、このモデルを全国の商業施設へ水平展開する。2030年までに主要10エリア・20拠点体制を構築し、全国どこでも借りて返せるネットワークを整える。

## ② フェーズフリー認証車両の調達拡大と品質標準化

日本特種ボディー社との連携を強化し、フェーズフリー認証車両「KAGAYAKI旅する車特注モデル」の追加調達を加速する（現在8台追加発注中）。普通免許で運転可能で災害時にも安全に活用できる車格に統一し、部品供給・入替・保守コストを削減。さらに、他のレンタカー事業者へのフェーズフリー認証車両の供給・OEM提案も展開し、業界全体のフェーズフリー化を牽引する。

## ③ 自治体・法人向けフェーズフリーサービスの事業化

東京都八王子市・山梨県小菅村・北海道苫小牧市等との防災訓練参加実績を基盤に、全国自治体との防災協定を年間10件ペースで締結拡大。八王子市との「フェーズフリー先進都市」協定を皮切りに、行政・法人向けBCP対応車両のリース・サブスクリプションサービスを新規事業として立ち上げる。日本カーツーリズム推進協会との連携により、車旅文化の普及と防災インフラ整備を両立させる。

## ④ インバウンド需要の取り込みとDX基盤の構築

北海道は訪日外国人のキャンピングカーレンタル人気No.1エリア。この地理的優位性を活かし、多言語対応の統合予約システム（ソフトウェア投資）、海外OTAとの連携、全拠点共通の車両管理・顧客管理プラットフォームを構築する。データ駆動型の需要予測・車両配置の最適化により、稼働率と収益性の両立を実現する。

## ⑤ 不動産事業とのシナジー創出およびM&amp;Aによる非連続成長

不動産事業にもフェーズフリーの概念を導入し、キャンピングカーを主軸とした平時にレジャーや防災活動・有事には支援活動拠点となる施設の拡大、防災対応型のまちづくり・レジリエンス住宅の提案など差別化された不動産サービスを展開する。同業のキャンピングカーレンタル事業者やRVパーク運営事業者のM&Aを積極的に検討し、100億円達成に向けた非連続的な成長も実現する。