



スマートを、たのしもう。

PRESS RELEASE

2011年1月18日

ガリバーだからできる、新車購入補助金終了後の自信の中古車買取施策

「最高値チャレンジ 負けたら 1,000 円キャンペーン」

2011年1月22日(土)より全国のガリバーで実施

クルマとの新しいつきあい方を提案する株式会社ガリバーインターナショナル(本社:東京都千代田区、代表取締役会長:羽鳥兼市、以下:ガリバー)は、2011年1月22日(土)~2月28日(月)までの期間、ガリバーだから実現できる自信の中古車買取施策として、「最高値チャレンジ 負けたら 1,000 円キャンペーン」を全国のガリバー店舗にて実施いたします。

2010年9月に新車購入補助金が打ち切りとなり、現在、中古車の価値が改めて見直されております。こうした局面を迎え、中古車買取専門店として創業して以来、17年目を迎えたガリバーでは、改めて買取価格への自信をお客さまにご理解いただきたく、この度「最高値チャレンジ 負けたら 1,000 円キャンペーン」を実施することいたしました。

この、キャンペーンでは、ガリバーでお客さまのおクルマを査定させていただくと、圧倒的な買取実績により構築されたガリバー本部のデータベースに基づいて査定価格を算出し、買い取りさせていただきます。万が一、キャンペーン期間中にガリバーの買取価格が他社様での売却価格よりも低かった場合には、1,000円分のQuoカードを贈呈いたします。お客さまが安心して中古車を売買できる環境作りに取り組んできたガリバーの挑戦にご期待ください。

■ガリバーが高い買取価格を提示できる理由

創業以来、不透明な中古車ビジネスを適正化に導き、お客さまが安心して中古車を売買できる環境作りを努めて参りました。ガリバーの創業者で現会長の羽鳥は中古車ビジネスに長年携わる中で、駆け引きが当たり前、お客さまの足元をみた商売であるということをもつて経験したことから、安心して中古車を売買できるしくみをつくり、自動車流通を変え、中古車の持つイメージを変えたいという思いから94年にガリバーを創業しました。

まず最初に着手したのは中古車を適正価格で流通させることでした。そのためには中古車流通の源泉である買取(顧客が車を手放す)をおさえる必要があると考えました。

- ①お客様から買い取らせていただいた車はすぐに全国に約130カ所あるオークション会場で売却するため、売れ残り(在庫)リスクを軽減することができます。
- ②全国のオークション会場から集まった相場データを基に構築した独自の車輛自動車査定システムにより査定価格を算出。地域やオークション会場により人気車種を把握、より高く売れるオークション会場を選定し売却するため、より高い価格をご提示できます。
- ③お客様へのダイレクト販売も強化しているため、販路は全国のオークション会場だけでなく全国のガリバー約420店舗と豊富なため、売れ残り(在庫)リスクをさらに軽減することができます。
- ④お客様へのダイレクト販売の方法として、コストのかかる展示場での販売ではなく、独自の画像による販売システムを活用しているため展示コストを削減することができます。

このような独自のビジネスモデルを生かすことで、年間約20万台を買取させていただいております。

ガリバーでは、今後もクルマと新しいつきあい方を広げるため、お客様に喜ばれるサービスを次々と提案してまいります。

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社ガリバーインターナショナル
東京都千代田区丸の内 2-7-3 東京ビル 25 階
広報部
TEL:03-5208-5501 FAX:03-5208-5511
MAIL:pr@glv.co.jp

Gulliver International Co., Ltd.



スマートを、たのしもう。

参考資料

■「最高値チャレンジ 負けたら 1,000 円キャンペーン」施策説明

期間：2011年1月22日(土)～2月28日(月)

キャンペーンHP：<http://221616.com/campaign.html> ※サイトは1月22日(土)にオープンします。

内容：ガリバーでおクルマの査定をさせていただくと、ガリバー本部のデータベースに基づいて査定価格を算出し、買い取りさせていただきます。万が一、キャンペーン期間中にガリバーの買取価格が他社様での売却価格よりも低かった場合には、1,000円分のQuoカードを贈呈いたします。

【適用条件】

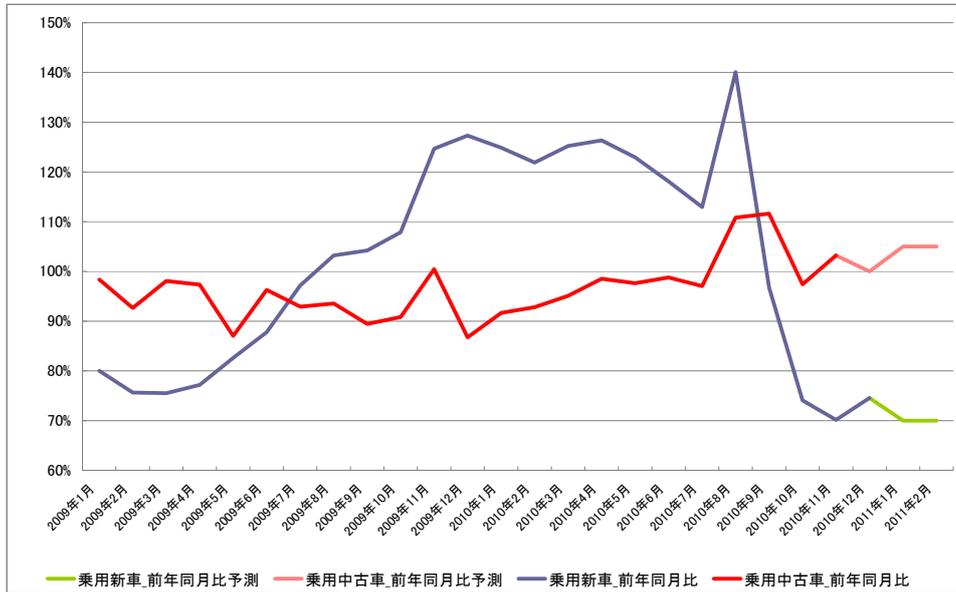
- ① 同一都道府県内に立地する他法人と、ガリバーでの同一車両に対する初回査定から1週間以内に締結された売買契約書により売却金額が確認できること。個人売買の契約に基づく金額は比較対象外とさせていただきます。また、金額は国内のオートオークション相場から想定される合理的な範囲内である場合に限りです。
- ② オークション代行や販売委託は含みません。
- ③ 比較対象の金額が車両価格に対する買取額であり、その他のサービス費等を含まないこと。
- ④ 車やオプションの購入等、提示された金額が有効になる際の付帯条件が付いていないこと。
- ⑤ 一般に利用可能なサービスにより提示された金額であること。例えば、法人割引や団体割引、ポイント割引等、利用者の限定されたサービスにより提示された金額は対象外とさせていただきます。

【申請方法】

申請には申込書が必要となりますので、査定を行った店舗または担当者に直接お問い合わせください。その上で、以下の必要書類をご準備の上、店舗または担当者にお渡しください。内容を確認させていただき、適用条件に合致した上で1,000円分のQUOカードを贈呈いたします。

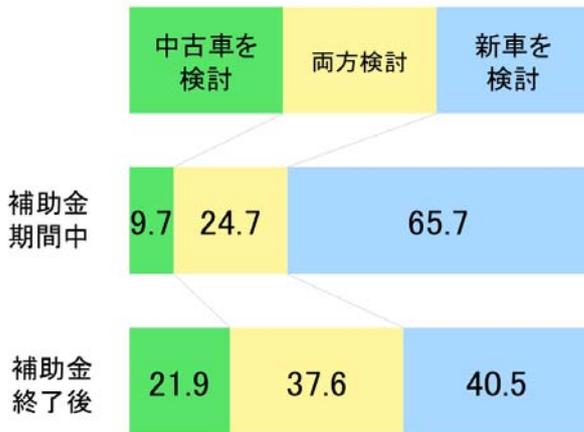
- ① キャンペーン申込書(必要事項記入したもの)
- ② 同一都道府県内に立地する他法人と、ガリバーでの同一車両に対する初回査定から1週間以内に締結された売買契約書のコピー。

■補助金終了後の市場の動きと今後の予測



補助金終了後に新車販売台数は大きく落ち込みました。対する中古車は中古車本来の割安感が増し、徐々に好転しています。

出典：
 (社) 日本自動車販売協会連合会
 ガリバー自動車研究所



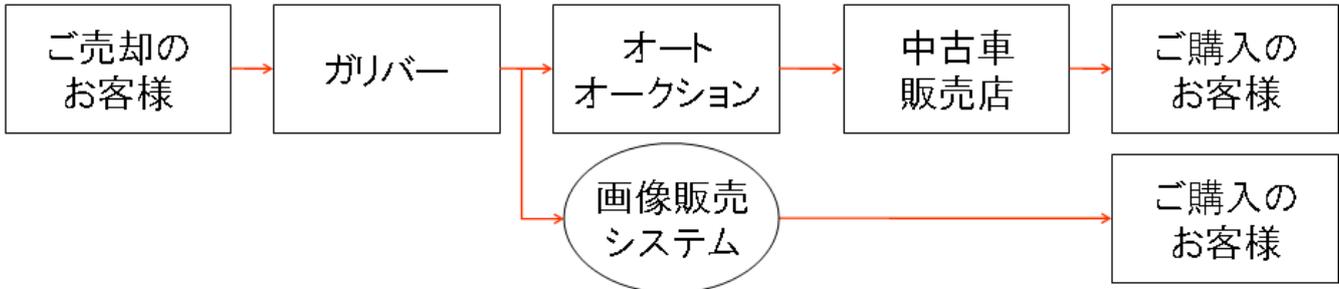
ガリバー自動車研究所調べ
 調査期間: 2010年9月10日～2010年9月12日
 調査対象: 運転免許を所有する18歳～69歳の男女
 (09年3月以前自動車購入者、09年4月以降自動車購入者、
 自動車非保有)
 調査実数: 1,500 サンプル

また、上記グラフでは補助金制度期間中と終了後で購入検討はどのように異なるかを調査したところ、補助金終了後は中古車の購入を検討すると回答するユーザーが大幅に増えたことを示しています。

この機会に改めてガリバーのビジネスモデルだからできる「最高値での買い取り」をお客さまにお伝えすべく、「最高値チャレンジ 負けたら 1,000 円キャンペーン」を実施いたします。

■ガリバーのビジネスモデル優位性

- ◆ 自動車流通の入口と出口を押さえている（買取と小売）
- ◆ 高い在庫回転率（買い取ったクルマは約2週間で卸し現金化）
- ◆ 小規模店舗展開（画像販売により展示スペース不要）



■ガリバーの目指す“自動車の流通革命”とこれまでの取り組み

ガリバーは1994年10月、自動車の流通革命という大きな目標を掲げ、福島県郡山市で創業しました。以来、中古車の買い取りを事業の中核として位置づけ、本部一括査定をすることで査定価格にバラつきをなくし、全国一律価格での買い取りに注力してきました。

一方、車を適正価格で流通させるためには、車が発生する源泉である「買い取り」から、再び市場に出ていく「小売」まで押さえる必要があるという考えから、2008年より中古車小売事業の強化を開始し、保証の充実など中古車を安心して購入できる「品質の向上」サービスやライフスタイルに合わせた乗り換えを可能にする「買い方提案」など様々な施策を打ち出してまいりました。

また、こうした施策を行う中で、人気車種やニーズには地域によって明確な違いがあることも明らかになってきたため、地域性を踏まえた取り組みの第一弾として2010年5月22日(土)より関西エリアを中心に“徹底比較”コンセプトの店舗展開を開始しました。

安心・信頼の向上	お買い得提案	品揃え
<ul style="list-style-type: none"> ●1ヶ月間返品受付サービス ●「修復歴車」小売停止 ●「国産最大10年保証」「輸入車最大3年保証」 ●ダスキン社との提携「掃除・除菌サービス」 	<ul style="list-style-type: none"> ●通信販売 ●バーチャル店舗 ●リセールバリュー提案 ●楽のリプラン（残価保証型ローン） ●コミパケU60 ●FLATY 	<ul style="list-style-type: none"> ●コンセプトは「徹底比較」 ●店舗地域に合せたお店作り ●ネット売れ筋ごとの比較を展開

＜株式会社ガリバーインターナショナル 概要＞

社名：株式会社ガリバーインターナショナル

設立：1994年10月12日

本社：東京都千代田区丸の内2丁目7番3号

代表者：代表取締役会長 羽鳥 兼市

事業内容：自動車の買取・販売事業、その他自動車流通に関わる事業

資本金：41億5,700万円（2010年2月28日現在）

店舗数：全国約420店舗（2010年2月28日現在）

従業員数：2,253名（2010年2月28日現在）