

Growing Together

The Gulliver logo is positioned in the top right corner. It features the word "Gulliver" in a bold, teal-colored sans-serif font. A small red dot is placed above the letter "i".

Vol. **9**

第9期事業報告書

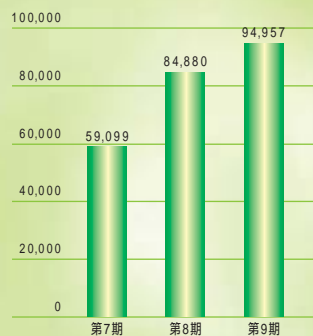
平成14年3月1日から平成15年2月28日まで

- Page **1** 決算ハイライト
- Page **2** トップインタビュー
- Page **5** クローズアップ
- Page **9** トピックス
- Page **12** 決算のご報告
- Page **16** 種類別販売実績
(個別ベース)
- Page **17** 株式の状況
- Page **18** 会社概要、役員、
株主アンケート

FINANCIAL HIGHLIGHTS

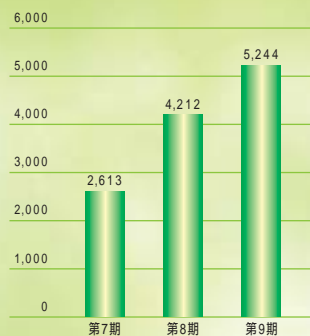
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



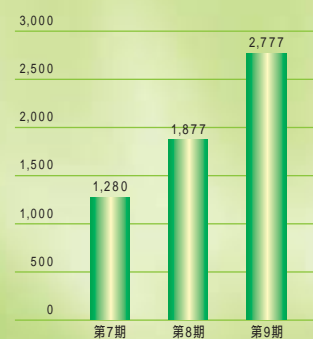
経常利益

(百万円)



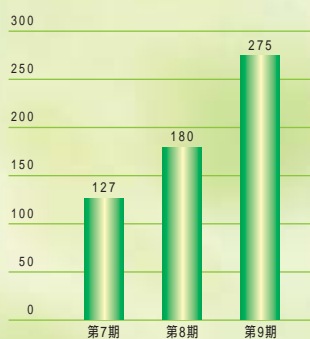
当期純利益

(百万円)



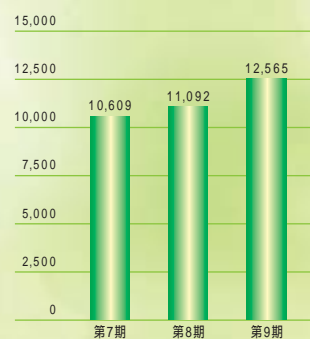
1株当たり当期純利益

(円)



株主資本

(百万円)



AN INTERVIEW WITH THE PRESIDENT



羽鳥 兼市

株式会社ガリバーインターナショナル
代表取締役社長

Q 近頃のトヨタ等自動車メーカーの買い取り業界参入についてどう考えますか。

自動車メーカーの参入によって競合が激しくなるとの声も聞かれますが、実情はむしろ追い風になっていると私は感じています。それは、従来の中古車ビジネスは不透明なイメージがありましたが、自動車メーカー等の参入は消費者の業界に対する安心感を高めることになるからです。また、買い取り業界のマーケットはまだまだ一般的に知られていないので、買い取り業界全体の認知度が高まることは当社にとっても大変効果があります。実際、ガリバーでも「一度、買い取り店に寄ってみよう」「インターネットで査定を依頼してみよう」と、気軽に利用しようとする人が増えることで、査定数や買い取り台数が増加しています。ここ最近では、40代、50代のお客さまにも利用され始めており、お客さまの年齢層は以前よりも拡大してきています。

最近、日本の幹線道路沿いに「買い取り専門」という看板が増えているのは事実です。しかしながら、今のガリバーにとって本当の意味での競合相手はないと思っています。なぜなら、お客さまからは同じ買い取り店に見えるかもしれませんが、他社のビジネスモデルは従来のそれと何ら変化はなく、ガリバーのようなローコストオペレーションを実践しているところは見当たりません。また、ブランド力や認知度にも歴然とした差があります。

AN INTERVIEW WITH THE PRESIDENT

一方、これからは良い意味で消費者のためになる企業だけが「勝ち組み」になっていくのではないのでしょうか。従来のような、1台販売していかに大きく利益を上げるかということを追求めたり、売ったら売りっぱなしというような中古車ビジネスを行っている企業がそのまま生き残れるかということではないと思います。また、商売とは値段だけの勝負ではなく、お客さまにいかにか親身になってどこまで付き合っていけるかも大切だと思います。加えて、いかにコストをかけないでローコストで運営で

きるか、台当たりの利益が少なくとも着実に台数を増やして収益を上げていくかということが重要であると考えています。



Q 「IR優良企業奨励賞」受賞についてどのように考えますか。

ガリバーは車の買い取り専門というまったく新しい事業を展開しており、1994年の会社設立当初から、消費者の方に理解と信頼を頂くのに力を注いできました。IR活動においても同様に、投資家やアナリストのみなさまにどのようにしたらこの事業の価値を理解していただき、また、信頼関係を築くことができるのかということを考え取り組んできました。市

場の声に謙虚に耳を傾ける姿勢で臨み、情報開示においてはタイムリーに行うことを心がけるなど「透明性」を重要視してきました。

このたびの受賞は私たちにとって大変価値があるものです。これを励みに、IR活動の一層の充実を図り、多くの方々に支持されるよう努力していきたいと思っています。

Q 今後の目標と展望を聞かせてください。

私がガリバーを設立した目的は、日本の自動車業界に流通革命を起こすためです。中古車業界のイメージをクリーンにし、消費者に中古車の良さを感じ、安心感を持ってもらいたいという思いがあり、そのために自動車の流通を我々が変えていくという信念を持って生まれた企業なのです。買い取り専門店という看板や全国500店舗というネットワークは、あくまでもそのための1つの手段にすぎません。従来の中古車業界のイメージを打破し、新し

い車文化を創出する先駆者になりたいと考えているのです。そのために中期的な目標として、「グループ買い取り台数100万台」を掲げ、中古車業界圧倒的NO.1シェア確保をめざしています。当面は3年くらいをめどに、まずは「50万台」達成をめざしていきたくて考えていますが、「100万台」の流通を確保することが可能になる頃には、ガリバーのスタイルが業界のスタンダードとなり、安心・信頼できる中古車の値段を確立させることができると考えています。

ガリバーは2003年10月で創業から10年目を迎えますが、私はやっとスタートラインに着いたところだと考えています。今までは仕組みづくりをしてきて、やっと舞台装置が整い、これからが本番だと考えています。ガリバーという会社は、ただ単に実績を上げて大きな企業として成長することだけを目的としているわけではなく、日本の自動車業界の流通革命を起こし、社会的存在意義の拡大をめざす会社なのです。



ガリバー東神奈川店

ガリバーのビジネスモデル

従来の中古車店

中古車店において車両の在庫期間は平均2カ月程度とされています。日本の中古車市場は供給が過剰になっており、中古車の価格はオークション市場において2～3週間程度で変化する傾向にあるため、長引く在庫期間は商品価値の劣化を招き、業者は常に「在庫リスク」を負うこととなります。

また、展示販売の運営には集客力が必要となります。集客力を高めるには一定規模の土地、展示車数が必要であり、規模に応じて人件費も上昇するなど、多大な「展示コスト」が発生します。

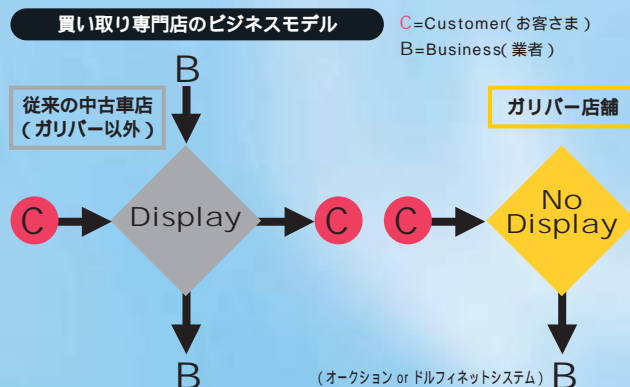
こうした「在庫リスク」「展示コスト」の発生は、結果として商品を極力安く仕入れ、高く売ろうと考えるようになる

わけです。このような環境にあった中古車業界は、業者主導の値決めが不透明なイメージの業界と位置付けられてきたのです。

ガリバーの優位性

ガリバーは、買い取った車を全国のオークション会場に出品して販売することにより、買い取りから販売までの期間を7～10日間と大幅に短縮しました。オークション会場で迅速に売却することで「在庫リスク」を軽減し、さらに「展示コスト」を削減したのです。こうして在庫期間を短縮し、粗利は低くとも数多く取り扱うことで利益を上げていく仕組みを構築しました。また、中古車業界は、人気商品の慢性的な不足という悩みを抱えています。つまり、人気商品をどれだけ確保するかによって、この事業の価値が決まります。

近頃は大手自動車メーカーなども買い取りビジネスに本格参入し、買い取り業界は競合が激化しているという見方があります。しかし、他社は「在庫リスク」「展示コスト」を負った従来の中古車店と同様のビジネスモデルで運営しており、ガリバーとは買い取った後の流れがまったく異なります。ガリバーは、他社にはない徹底したローコストオペレーションを実践するとともに、その利益を消費者に還元することを可能とし、着実な成長を続けているのです。



CLOSE-UP

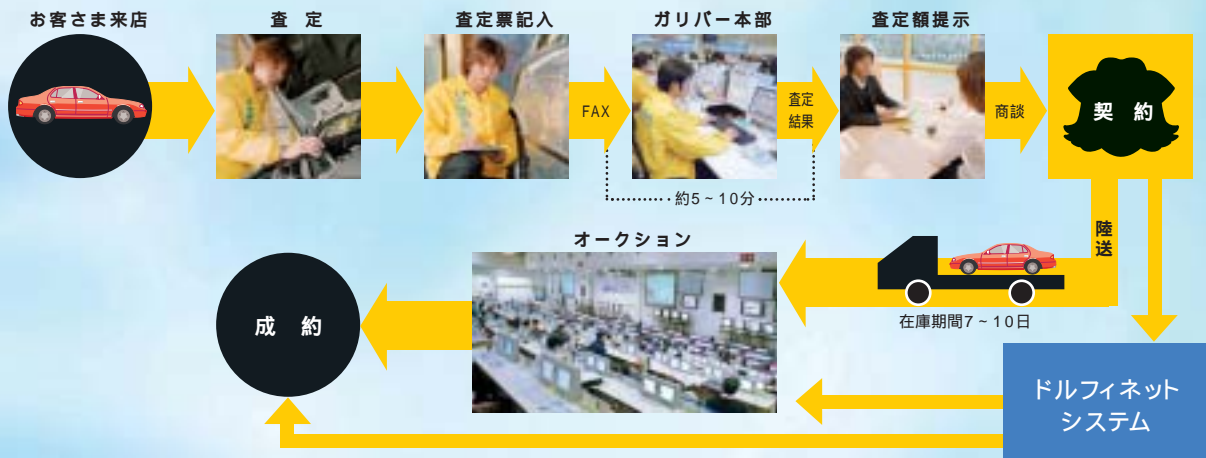
買い取りの仕組み

お客さまが持ち込んだ車は、店舗スタッフが、車種や年式、走行距離はもちろん、傷の有無、内装の状態など様々な要素をチェックします。さらに、オプションパーツなどのプラスの要素を加味し、これらの情報を査定票に記入します。チェック後、査定票は店舗から本部へFAX送信され、値付けは本部の査定士が一括して行い、フィードバックします。店舗ではこれをもとに、「愛車」を売却するお客さまの立場になって、満足度の高い商談に専念することができます。

車を手放すお客さまにとって、最大の関心事は「価格」です。ガリバーは、中古車相場を根拠にした価格を提示することで、中古車を求めるお客さまに安心感を提供できると考えました。中古車の価格は2～3週間程度で変化する傾

向にあるため、買い取り価格の設定は、変動するオークション相場を見極め、落札価格を正確に見通したうえで決定する必要があります。また、自動車のモデル数は、同一車種のグレード違いもカウントすると、国産・外車を合わせて6,000を超えるモデルの中古車が市場に流通しています。そのうえ、走行距離、年式、色、装備、修復歴の有無などの要素が加味されると、大変な数の組み合わせがあります。ガリバーでは、オークション会場での最新の価格を反映させた45万件というデータベースをもとに、本部のプロの査定士が一括査定するシステムを採用しています。こうすることで、あらゆる車に対して明確な根拠をもとにした価格を提示することが可能となり、また、値付けのバラツキを排除し、全国で同じ品質のサービスを提供することも可能としました。

買い取りの仕組み



ドルフィンネットシステム～累計販売10万台を突破



専務取締役 羽鳥 裕介

1971年生まれ。ガリバー創業時からのメンバーで、直営店舗にて店長を経験後、本部にてドルフィンネットシステムの開発および立ち上げを行う。現在は専務取締役として、主に販売部門全般を統括する。

ガリバーが運営する画像による車販売システム「ドルフィンネットシステム(以下、「ドルフィンネット」)」の累計販売台数が、2003年3月10日時点で10万台に達しました。1998年のスタート(システム開発は1995年からスタート)からおよそ5年あまりでの大台達成となりました。

今回は、開発時からドルフィンネット事業を統括してきた専務の羽鳥裕介より、これまでの取り組みと今後の発展についてご説明いたします。

Qドルフィンネットの開発を開始した当初の手応えはいかがだったのでしょうか。

正直言って、画像で車を販売することについて、当初は社内でも首を傾げる人が大多数だったと思います。開発を開始した1995年頃は、インターネットといってもコンピュータに詳しい人でしか知らないような時代でしたし、

ましてや中古車は現車を見て買うものという常識を覆す発想は、すんなりと受け入れられるものではありませんでした。

それでも、「実際にきれいに修理されている車自体を見ても、修復歴等は一般消費者にはわからないのだから、丁寧に画面で教えてあげた方が結果的に良いのだ」という考えを社内で説明し、そして、徐々に販売台数を伸ばすことで、不安に感じていた社員もうまくいく手応えを感じてきてくれました。

Qドルフィンネットが順調に販売台数を伸ばしてきたポイントは何だと考えますか。

画像で車が売れないとすると、その理由は何かを考えてみました。まず考えたのは、消費者が中古車自体に持つ不透明感についてでした。その理由は「コンディションが不明確であるということ」「価格設定が不透明であること」と大きくは2点にあげられました。

コンディションについては、従来はオープンにされていないような細かい傷や修復歴などの情報をオープンにし、さらには、故障等があった場合は十分な保証をつけることで問題を解決しました。また、価格設定については、オークション相場を把握し、適正な価格をコンピュータが自動的に設定する仕組みをつくることで、不透明性を排除しました。加えて最近では、ガリバーというブランドが当時と

CLOSE-UP



比べてはるかに高まり、お客さまに信用していただける店づくりができてきた点、また、店舗の社員の画像販売における商談スキル向上という2点もプラス要因になっていると思います。

Q 現在では、中古車業者の方々に対してもGAuc (ジオーク)という名称でドルフィンネットの情報を提供するようになりましたが、この展開の狙いを教えてください。

ドルフィンネットをスタートして間もなく、近隣の中古車販売店からもそのシステムをぜひ導入させてほしいという声が強くなり、それに応え業者向けの販売もスタートしたのがGAucです。GAuc展開の狙いはガリバーの販路の拡大を図ることもそうですが、もう1つは、最近の不景気の中で元気を失っている中古車業者に元気を取り戻してほしいとい



うものもあります。ガリバーのビジネスは、中古車業者に元気があって商売繁盛してこそ成り立つもので、業界全体の発展がなければ結果としてガリバーの成長も成し得ないと考えています。さらに昨年から、ガリバーが持っている

ノウハウをオープンにし、中古車業者を支援・バックアップしていこうと「ウェブ・ジオーク ゴールドラウンジ」という会員制度の募集も開始しました。今後も中古車業者の支援体制を充実していきたいと考えています。

Q これからのドルフィンネットの発展についてどう考えますか。

アメリカのある会社のオークションサイトでは、一般のお客さまに年間十数万台もの車を販売しているそうです。数年前まではインターネットは単なる紹介や情報収集のツールだと言われていましたが、現実には消費者のニーズも変わってきていて、画像で車を買える時代が始まっていると感じています。このマーケット自体は縮小することはまず考えられなく、拡大していくものだと思います。ガリバーはもっといろいろな消費者や業者のニーズを取り入れて、今後もドルフィンネットのバージョンアップを図り、今はまだ少ない販売台数(2003年2月期実績は3万2千台)ですが、毎年着実に伸ばしていきたいと考えています。

ガリバーの車情報サイト、コンテンツ拡大

2003年1月、当社のホームページ(<http://221616.com>)は大幅リニューアルを実施しました。昨年9月のリニューアル時に、新車・中古車を問わず、最適な車の乗り換えをするための情報コンテンツを追加しましたが、このたびはさらに国内外約24メーカーの車種情報を閲覧できるカタログ機能を追加しました。このほか、「新車値引相場情報」コーナーを新設し、車種・グレードごとに新車の値引き額を詳細に調べることができるようになるなど、当社で



はより充実した車乗り換え総合支援サイトづくりをめざしています。

また、すでに携帯サイトやLモードでもガリバーの車情報を提供していますが、2003年1月からはNTTドコモが運営するPDA端末のポータルサイト「M-stage」でもサイトを始めました。

なお、当社のIRに関する情報については、当社企業情報ホームページ(<http://www.glv.co.jp>)に掲載しています。

ガリバー自動車流通研究所情報

ガリバー自動車流通研究所では、業界はもとより様々な視点で情報を収集・分析し、消費者に対しても有益な情報を提供できるよう活動しています。その中から今回は、2003年2月期ランキングと2003年1月に発行した「ガリバーが決める!! 中古車カーオブザイヤー2002-2003」をご紹介します。さらに詳しい情報は、当社企業情報ホームページ(<http://www.glv.co.jp>)をご覧ください。

2003年2月期ランキング

<登録台数ランキング>

順位	メーカー	車名
1	スズキ	ワゴンR
2	日産	スカイライン
3	ホンダ	オデッセイ
4	トヨタ	ハイラックス サーフ
5	ホンダ	ステップワゴン
6	三菱	パジェロ
7	ダイハツ	ムーヴ
8	スバル	レガシィ ツーリングワゴン
9	トヨタ	セルシオ
10	トヨタ	マーク

<販売台数ランキング>

順位	メーカー	車名
1	スズキ	ワゴンR
2	ホンダ	ステップワゴン
3	ホンダ	オデッセイ
4	スバル	レガシィ ツーリングワゴン
5	トヨタ	ハイラックス サーフ
6	日産	スカイライン
7	トヨタ	セルシオ
8	ダイハツ	ムーヴ
9	トヨタ	ランドクルーザー
10	ホンダ	アコード ワゴン

ガリバー中古車カーオブザイヤー2002-2003

国産車部門で選ばれたのは、「ホンダ・シビック / シビックフェリオ」となり、2000 2001日本カー・オブ・ザ・イヤー受賞車と同じ結果となりました。「トヨタ・ヴィッツ」などのコンパクトカー同様、車種バリエーションなど、幅広いユーザーに受け入れやすいところが選ばれた結果と言えます。また、2位には「日産・エクストレイル」、3位には「トヨタ・セルシオ」と、新車ではコンパクトカーに注目が集まっていますが、中古車では様々な車に注目が集まっているようです。

輸入車部門で選ばれたのは、「クライスラー・PTクルーザー」となり、こちらは国産車と違い、2000 2001日本カー・オブ・ザ・イヤー受賞車の「メルセデスベンツ・Cクラス」が、3位という結果となっています。また、2位には「ボルボ・V70」が入っており、輸入車に関しては、人気と希少性が選ばれたポイントとなっているようです。



ガリバー自動車流通研究所
所長

鈴木 詳一

国産車部門 シビック / シビックフェリオ



輸入車部門 PTクルーザー



写真は、特定のグレードのものです。

IR優良企業奨励賞受賞

2002年12月、当社は日本インベスター・リレーションズ協議会が選定する「IR優良企業奨励賞」を受賞しました。

当社では、投資家やアナリストの方々にとどよにしたら当社の事業の価値を理解していただき、また、信頼関係を築くことができるのかということを考え、積極的にIR活動を行ってきたと認識しています。今回の受賞を励みに、開示情報の充実、タイムリー・ディスクロージャーの実践等、より多くの投資家の



方々に支持されるよう今後もIR活動の充実を図っていきたく考えています。



「藤原紀香」新CM

ガリバーでは、2003年も引き続きイメージキャラクターに藤原紀香さんを起用。新しいテレビCMが1月29日よりオンエアされました。

新しいCM「いくらCARチェック編」は、駐車場で自分の車と向き合い、「私のクルマガリバーすると、いくら？」とどこか不安げな紀香さんの登場から始まります。気になった紀香さんは簡単で、気軽にわかるガリバーの「いくらCARチェック」に携帯電話で問い合わせをするというもの。

老若男女を問わず高い好感度を博す紀香さんの起用により、既存の中古車店のイメージから脱却した新車ディーラーとも引けをとらないメジャー感を訴求していきます。



決算の概況

業績

内外の厳しい経済環境にもかかわらず、当社は積極的な営業展開を継続してまいりました。結果としまして、当期における当グループの連結売上高は前期比11.9%増の94,957百万円、連結営業利益は前期比24.5%増の5,244百万円、連結当期純利益は前期比48.0%増の2,777百万円となりました。売上高および営業利益ベースにおきましては、1994年の会社設立以来、9期連続の増収増益を記録しております。また、増収増益に伴い増配による株主のみなさまへの利益還元を実施いたしました。

概況

当期の増収増益要因としましては、顧客からの買い取りにより車両仕入れを主として行う「車買い取り専門店ガリバー」の店舗数のうち、直営店は前期末比24店舗増の178店舗(出張買い取り拠点を含む)となったことと、1店舗当たりの来店客が拡大したことにより買い取り台数が増大したことがあげられます。一方、加盟店につきましては、前期末比70店舗減の333店舗となり、店舗数は減少しましたが1店舗当たりの取り扱い台数は堅調に推移しました。

ガリバー店舗で買い取った車両につきましては、平均7~10日間という短期間で、日本全国のオークション会場および当社独自の販路である画像販売システム「ドルフィネットシステム」を通じて販売しておりますが、「ドルフィネットシステム」につきましては、設置拠点が前期末比512拠点増の8,426拠点(ガリバー店舗を除く)となり、その販売台数は、web GAUα ウェブ・ジオーク=中古車販売事業者等向けに提供するインターネットを活用した販売システム)による落札台数が増加したことにより、前期実績を上回る結果となりました。

財務ハイライト

連結貸借対照表

流動資産は、車両販売の増加ならびに中古車オークションの開催日の関係で「売掛金」が前期比476百万円増の3,260百万円に増加しました。固定資産は直営店舗数増に伴い、「有形固定資産」が前期比530百万円増の3,692百万円に増加しました。

資本の部におきましては、前期より自己株式の購入を行ったことに伴い、「自己株式」が増加しました。なお、2003年2月末における自己株式数は、507,223株となっております。

連結損益計算書

売上高は、前記のとおり直営店における車両買い取り台数の増加に伴う販売台数の増加が寄与し、前期比11.9%増の94,957百万円となりました。販売費及び一般管理費は、直営店舗数増に伴い、「人件費」「地代家賃」等が増大し、前期比15.3%増の17,137百万円となっております。

連結キャッシュ・フロー計算書

営業活動の結果得られた現金及び現金同等物(以下、「資金」)は2,093百万円となりました。投資活動の結果支出した資金は983百万円で、主に直営店舗の新規出店および社内システムの整備に伴う支出によるものです。財務活動の結果支出した資金は1,011百万円で、主に自己株式の取得によるものです。

財務指標

当社は、ROE(株主資本当期純利益率)を重要な経営財務指標ととらえており、中長期的に10%を上回る状態を維持することを目標としております。当期におけるROEは、前期比6.2ポイント増となる23.5%となりました。

配当金

当社は、株主のみなさまに対する利益還元を経営重要課題と位置付け、配当性向を重視し、業績に対応した適正な利益還元を行うことを基本方針としております。このような方針に基づき、当期の年間配当金は、前期比35円増の1株当たり80円となりました。配当性向は、前期比4.1ポイント増の30.0%となりました。

財務情報についての詳細は決算短信、アニュアルレポート(6月上旬完成予定)をご参照ください。当社の企業ホームページ(<http://www.glv.co.jp>)をご覧ください。同封のアンケート葉書もしくはEメール(ir@glv.co.jp)にてご請求ください。

連結貸借対照表(要約)

(単位:百万円)

科目	第7期 (平成13年2月28日)	第8期 (平成14年2月28日)	第9期 (平成15年2月28日)
資産の部			
流動資産:			
現金及び預金	5,263	6,871	6,513
売掛金	2,851	2,783	3,260
その他流動資産	4,287	2,817	2,780
流動資産合計	12,402	12,472	12,554
固定資産:			
有形固定資産	2,718	3,162	3,692
無形固定資産	1,359	1,020	1,295
投資その他の資産	1,911	2,286	2,514
固定資産合計	5,989	6,469	7,502
資産合計	18,391	18,941	20,057
負債の部			
流動負債:			
買掛金	1,301	2,130	1,848
短期借入金(1年内返済予定長期借入金を含む)	1,502	250	450
その他流動負債	2,761	4,511	4,371
流動負債合計	5,565	6,892	6,670
固定負債:			
長期借入金	850	—	—
その他固定負債	1,341	926	743
固定負債合計	2,192	926	743
負債合計	7,757	7,819	7,413
少数株主持分	23	29	78
資本の部			
資本金	3,849	3,849	3,849
資本準備金	3,725	3,725	3,725
連結剰余金	3,034	4,547	6,706
為替換算調整勘定	—	4	—
その他有価証券評価差額金	—	20	27
自己株式	0	1,013	1,688
資本合計	10,609	11,092	12,565
負債・資本合計	18,391	18,941	20,057

連結損益計算書(要約)

(単位:百万円)

科目	第7期 (平成12年3月1日～ 平成13年2月28日)	第8期 (平成13年3月1日～ 平成14年2月28日)	第9期 (平成14年3月1日～ 平成15年2月28日)
売上高	59,099	84,880	94,957
売上原価	45,143	65,798	72,575
販売費及び一般管理費:			
人件費(給料手当・賞与等)	4,062	5,250	6,805
減価償却費	536	773	875
広告宣伝費	1,490	1,919	1,738
地代家賃	1,366	1,742	1,956
その他	3,887	5,184	5,762
販売費及び一般管理費合計	11,343	14,869	17,137
営業利益	2,613	4,212	5,244
経常利益	2,595	4,199	5,278
税金等調整前当期純利益	2,446	3,626	5,124
法人税、住民税及び事業税	1,182	2,034	2,239
法人税等調整額	25	292	92
少数株主持分利益	8	7	15
当期純利益	1,280	1,877	2,777

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:百万円)

科目	第7期 (平成12年3月1日～ 平成13年2月28日)	第8期 (平成13年3月1日～ 平成14年2月28日)	第9期 (平成14年3月1日～ 平成15年2月28日)
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	2,446	3,626	5,124
減価償却費及び開発費償却	610	789	875
貸倒引当金の増加額	81	119	4
固定資産除却損	91	502	122
売上債権の増減額	657	93	318
たな卸資産の増減額	237	169	124
仕入債務の増減額	397	828	394
その他	10	63	900
小計	2,721	6,193	4,390
利息及び配当金の受領額	22	18	3
利息の支払額	32	10	4
法人税等の支払額	1,708	1,214	2,295
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,002	4,987	2,093
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有価証券の取得・売却による正味収入	503	200	201
有形固定資産の取得・売却による正味支出	1,404	1,000	1,131
無形固定資産の取得・売却による正味支出	1,156	451	568
投資有価証券の取得・売却による正味収入	489	196	6
その他	400	239	508
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,967	1,608	983
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入れによる収入	2,550	4,550	1,420
短期借入金返済による支出	1,770	5,150	1,220
長期借入れによる収入	1,600	—	—
長期借入金返済による支出	783	1,502	—
自己株式の取得・売却による正味支出	4	1,013	675
配当金の支払額	44	341	555
その他	7	13	19
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,550	3,469	1,011
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—	4
現金及び現金同等物の増減額	585	91	98
現金及び現金同等物の期首残高	5,925	6,510	6,419
現金及び現金同等物の期末残高	6,510	6,419	6,513

種類別販売実績(個別ベース)

(単位:百万円)

期別		第7期 (平成12年3月1日～ 平成13年2月28日)		第8期 (平成13年3月1日～ 平成14年2月28日)		第9期 (平成14年3月1日～ 平成15年2月28日)	
種類	区分	数量	金額	数量	金額	数量	金額
商 品 売 上	軽自動車	7,297台	3,924	11,123台	5,788	14,018台	6,769
	小型車	15,515	10,078	21,788	13,697	20,180	12,218
	普通車	26,587	28,926	43,800	44,258	55,702	52,102
	外車	5,449	7,494	8,503	11,084	10,320	12,575
	その他	651	633	473	450	791	680
	小計	55,499	51,057	85,687	75,280	101,011	84,345
	店舗用品	—	631	—	471	—	75
合計	55,499	51,689	85,687	75,751	101,011	84,421	
加盟金収入		59件	352	5件	31	19件	150
その他の営業収入		—	6,243	—	6,721	—	6,500
総合計		—	58,285	—	82,503	—	91,071

(注)1. 商品売上のうち、「車両」は主にオークション会場および一般顧客に対する売上であり、「店舗用品」ならびに「加盟金収入」および「その他の営業収入」は主に加盟店に対する売上であります。

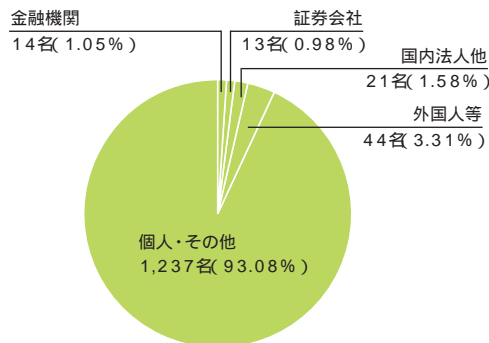
2. 「店舗用品」および「その他の営業収入」については、多種にわたり数量表示が困難なため数量は表示しておりません。

株式の状況

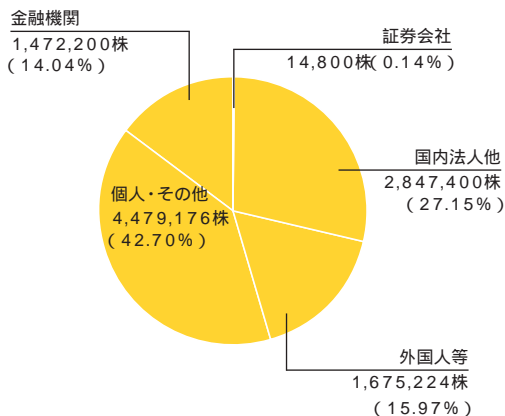
会社が発行する株式の総数…… 40,000,000株
 発行済株式総数…………… 10,488,800株
 株主数 …………… 1,329名

株主分布状況 (平成15年2月28日現在)

株主数構成比



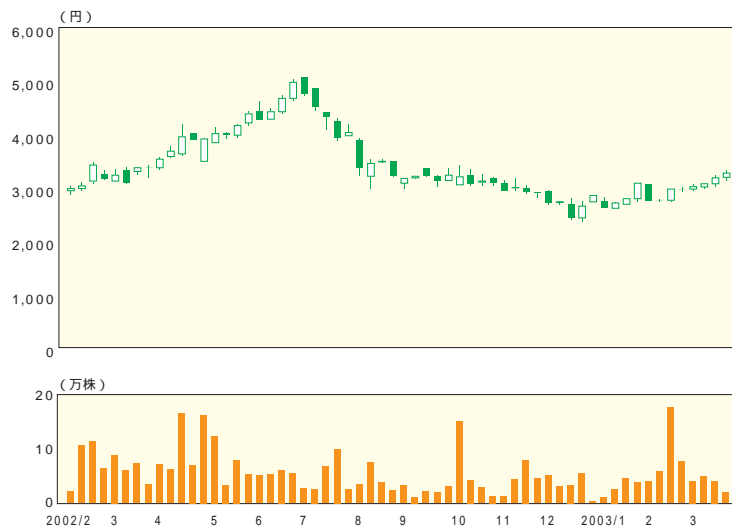
株式数構成比



大株主 (平成15年2月28日現在)

氏名又は名称	所有株式数	発行済株式数に対する 所有株式数の割合
株式会社フォワード	2,800,000株	26.69%
羽鳥 裕介	896,000株	8.54%
羽鳥 貴夫	896,000株	8.54%
羽鳥 兼市	624,400株	5.95%
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	510,550株	4.86%
株式会社ガリバーインターナショナル	507,223株	4.83%
日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	431,800株	4.11%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	220,000株	2.09%
UFJ信託銀行株式会社(信託勘定A口)	219,500株	2.09%
野村信託銀行株式会社(投信口)	219,200株	2.08%
バノバ ニューヨーク・ロバ・リミテッド ルクセンブルグ 131800	197,000株	1.87%
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	150,500株	1.43%
吉田 行宏	121,900株	1.16%
ザ フェース マンハッタン バノバ エイロンドン	103,200株	0.98%
高橋 幸司	100,000株	0.95%
シティバンク ロンドン グローバル ライフ スティッシュ イクイティ	94,900株	0.90%
モルガン・スタンダード・カパ ニュー・インターナショナル・リミテッド	88,600株	0.84%
北原 隆	86,000株	0.81%
スタートラスト バノバ アンド トラスト カパ ニュー 505041	76,100株	0.72%
持株信託受託者エス・ジー信託銀行株式会社 23310015	66,000株	0.63%

株価・出来高チャート



商号……………	株式会社ガリバーインターナショナル (英文表記 GULLIVER INTERNATIONAL CO., LTD.)
設立年月日……	平成6年10月25日
資本金……………	38億4,982万円(平成15年2月末)
決算期……………	2月末日(年1回)
従業員数…………	1,177名(平成15年2月末)
業務内容…………	1.自動車の販売、中古自動車の売買 2.自動車部品、用品の販売 3.自動車販売業者のフランチャイズチェーン店の加盟 募集および加盟店の指導業務 4.自動車の修理および整備 5.情報処理サービス業ならびに情報提供サービス業 6.カー用品の販売 7.保険代理店業務

代表取締役社長	羽鳥 兼市
代表取締役副社長	村田 育生
専務取締役	羽鳥 裕介
常務取締役	吉田 行宏
常務取締役	羽鳥 貴夫
常勤監査役	伊藤 光政
監査役	鷲尾 悦也
監査役	遠藤 政勝

株主アンケート

みなさまのご意見をお聞かせください。

当社では、株主のみなさまに対して今後とも積極的にIR活動を行ってまいります。

今回みなさまにお届けいたしました事業報告書をご覧になってのご感想をはじめ、みなさまがもっとお知りになりたいこと、さらには経営全般に関する率直なご意見・ご要望など、株主のみなさまからの様々な声をいただきながら、今後の活動に生かしていきたいと考えております。同封のハガキにご記入のうえ、ご投函ください。みなさまからの数多くのご意見をお待ちしております。

Q1 .当社の株式を取得されたのはいつ頃ですか。

平成 ()年()月頃

Q2 .当社の株式を取得された理由は何ですか(複数回答可)

1. 株価
2. 配当
3. 事業内容
4. 将来性
5. 業績
6. 証券会社の勧め
7. その他

Q3 .今後の当社株式についてどのような方針をお持ちですか。

1. 値上がり売却
2. 長期保有
3. 買い増し
4. その他

Q4 .情報開示へのご要望はありますか(複数回答可)

1. 事業報告書などツールの充実
2. 問い合わせ(電話・手紙)への対応
3. トップの経営哲学の報道
4. 新サービス・新商品の記事の報道
5. インターネットホームページの充実
6. その他

Q5 .当事業報告書「Growing Together」Vol.9で一番良かった内容は何でしたか。

1. 決算ハイライト
2. トップインタビュー
3. クローズアップ
4. トピックス
5. 決算のご報告
6. 種類別販売実績(個別ベース)
7. 株式の状況
8. 会社概要・役員

当社に期待することは何ですか。

今回の事業報告書についてのご意見・ご感想をお聞かせください。

次回報告書で取り上げて欲しいテーマや質問をご記入ください。

株主メモ

決算期	2月末日
定時株主総会	5月中
利益配当金支払株主確定日	2月末日
中間配当金支払株主確定日	8月31日
名義書換代理人	〒105-8574 東京都港区芝3丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 (証券代行事務センター) TEL: 03-3323-7111
同取次所	中央三井信託銀行株式会社 全国各支店 日本証券代行株式会社 本店および全国各支店
1単元の株式数	100株
公告掲載紙	日本経済新聞 ただし、商法第283条5項に定める貸借対照表に係る情報は、 http://www.glv.co.jp/ir/ に提供。
証券コード	7599



株式会社 ガリバーインターナショナル

本 社	〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-3-1 新東京ビルディング5F IR部 TEL: 03-5208-5503
ガリバー事業本部	〒279-0011 千葉県浦安市美浜1-9-2 ビジネスコート新浦安
IRに関する情報は	http://www.glv.co.jp