



「株主懇談会」、当社としては今回、初の試みとなります。
いつもお世話になっております皆様に、より当社のことをご理解頂ける機会となりましたら幸いです。

おかげさまで当社は、昨年10月の創業記念日に、30周年を迎えることができました。
これからも、株主の皆様の期待に応えていけるよう、精進してまいります。

株主の皆様におかれましては、日頃私たちの活動に着目していただいているかと思いますが、
今回折角の機会でございますので、当社のこれまでの活動について、振り返らせて頂きます。



こちらは、ガリバーの1号店。福島県、郡山市にある安積店です。
現在はリニューアルしておりますが、当時ご覧のように倉庫を利用した店舗でした。

ここで、現在の名誉会長の羽鳥と、社員1名の2名体制でガリバーはスタートしました。

その当時の中古車業界はダーティなイメージの強い、お客様視点ではない業界でした。この業界をクリーンにしたいという、創業の思い。「流通革命」を起こすという旗印を掲げ、船出となりました。

お客様から見て不透明な商談を変えるべく、新たな「買取モデル」を推進し、その透明性を目指すところからはじまりました。



そんな父の思いに共感し、私も一店長からスタートしました。

当時は中古車屋の従業員といえば、ジャンパー姿や汚れたつなぎ姿での接客というのも珍しくありませんでしたが、私はスーツにネクタイ着用、にこだわりました。

しっかりとお茶もお出し、まずはご来店いただいたことに対しておもてなしをする。

そういった姿勢を大切にしてきました。



お客様や株主の皆様からのご支援を受け、成長を続けていく中で、2008年には「共生社会創造への挑戦」というメッセージを出させて頂きました。

更なる成長へ向けて役員と何度も議論を重ねていく中で、我々の存在価値は何なのか？社会の一員として、どのような責任を果たしていくべきなのか？を突き詰め、あらためて弊社の企業理念である「Growing Together」を再認識し、追求していくことを決意しました。

さらに、理念を追求していく会社にしていきたいと、兄弟二人で社長に就任しました。



そして2016年には商号を変更しました。

目標に向かって「常に挑戦する」姿勢の大切さ、将来の成長において大切にすべき行動指針である、未来への挑戦、「挑む(いどむ)」という価値観に強い想いを込めて、現在の「IDOM」と致しました。



昨年には、新たなミッションも制定、発表させていただきました。

【あなたの人生を彩り続ける「まちのクルマ屋」に挑む。】

これまで買取事業から販売、そしてアフターサービスへ、クルマのことならワンストップのサービスを充実させてきました。これからは事業としての存在価値 - 単なる販売ビジネスや買取ビジネスではない - 中古車と、そのサービスを提供するだけの会社ではない。よりお客様に、社会に、頼られ、必要とされる企業を目指していきます。





そんな私たちIDOMですが、強みは高い「ブランド力」、そして、お客様へご満足頂ける提案力、つまり「営業力」であると思っています。

これまで、様々なことにこだわりを持って取り組んできましたが、その中でも「人づくり」に関しては特に力を入れてまいりました。



30年の歴史の中で、時代は変われど大切にしてきたことは一貫してこだわってきた「志」と「夢」です。

創業して間もないころから、社員同士集まって夢を語り合う研修を行ってきました。

現在では形を変えて、研修ではなく「キャンプ」を実施、食事作りなどの共同作業を通じながらより深い時間を過ごす機会を設けました。



上場を目指していた時代、全社員一丸となって高い目標を目指していた頃、信念を持った強いリーダーシップで社員を鼓舞し、全員のベクトルを合わせ寝食を忘れるほど夢中に取り組んできました。そして現在では形を変え、「どのようにしてチームで目標達成をするのか」を店舗ごとに、新入社員まで一緒になって考え、方向性を合わせています。

更に、どんな店舗にしたいのか、個人個人がどうありたいのか、「実現したい姿」を考え、

全員が視点と意識を合わせて、取り組む方向性を決めて走ることができるようになってまいりました。



そして「一丸感」。

高い目標に向かって、全社員が取り組む組織風土。

これまで内向け(社内)になっていたその力ですが、現在では、「我々は地域の中で生かされている」という意識を持ち、地域の皆様と一緒にのイベントを実施して、「地域社会とともに一丸となれる存在」を目指しています。



コロナ禍の時期には、公共交通機関を利用することの不安や、移動に対する不自由さを解消すべく、医療を必要とする方や、医療従事者の方を対象にクルマの貸出を行う「SaveMoving」というプロジェクトを企画、実行へ移しました。



そして、これも大事にしている価値観の一つである「非常識」。どのような中にあっても常識に囚われるな、という意味です。

「当たり前」を「当たり前」で終わらせない。「果たしてそれは本当に正しいのか？」常識を覆し、さらに次の一步を踏み出すことを大切に、社員へ伝え続けてきました。



「非常識」な取り組みの一つとして、全社員が一堂に会しての運動会。当時は珍しいものでした。やるからにはとことんやる。「本気の運動会」をコンセプトに実施。同時に複数の種目が走り、全員が観戦する暇なく常にどこかの競技に参加するプログラム編成。終わってみれば皆クタクタになりながらも記憶に残る、そして歴史に残る大イベントとなりました。



社員、お客様一丸となって、たくさんのクルマを並べて「Gulliver」のロゴを完成させるプロジェクトを実施しました。これだけでは終わらせず、1分間の長尺CMとして制作し、TV放映まで行いました。



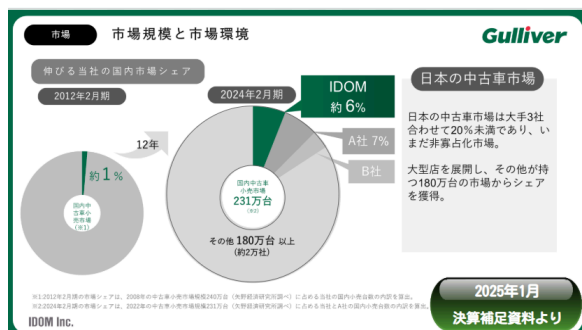
前述しましたが、最近では全社員が参加する「キャンプ」も実施。新ミッションである【あなたの人生を彩り続ける「まちのクルマ屋」に挑む。】を発表後、

役割の違う社員一人一人、「今の業務が何に繋がっているのか」、そして新ミッションへ向けて「さらにどんなことができるようになりたいのか」、などを語り合う一泊二日のプログラムに全社員が参加しました。



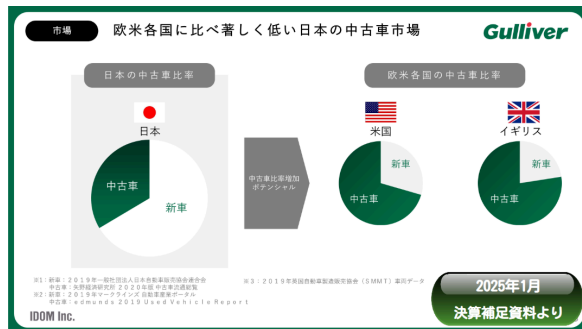
「人づくり」に注力し、色々な活動を行ってまいりましたが、「ありたい状態になっているか？」を観測しながらさらにブラッシュアップしていく為、「組織の改善指標」としてリンクアンドモチベーション様にご協力いただいています。

2022年、23年と2年連続で「ベストモチベーションカンパニーアワード」受賞となりました。(懇談会前は、未発表でしたが2024年も受賞しました。)社員数規模が拡大していく中、このスピード感でエンゲージメントスコアが上昇していくことはなかなかない、というお言葉も頂戴しています。これからも客観的な分析を活用しながら、改善サイクルを回していきます。



今年1月の決算補足資料にも記載させていただきましたが、2012年には1%であった当社の国内シェアは2024年には6%まで伸びてまいりました。しかし、いまだ日本の中古車市場は大手三社を合わせてもシェアは20%未満となっている「非寡占化市場」です。

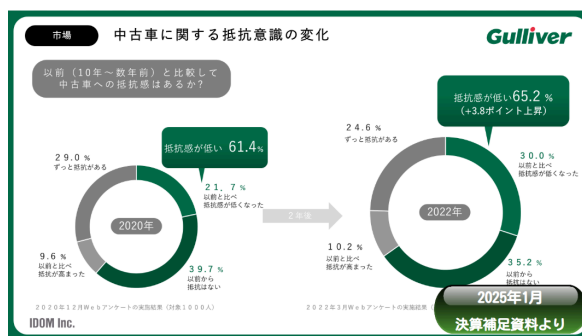
今後も大型店舗を展開し、更なるシェア獲得を目指してまいります。



また、日本の市場と欧米各国の市場は、「新車層」「中古車層」が逆転していることが特徴となっています。

米国と比較するとほぼ同じ割合で、新車と中古車が逆転しています。

日本はまだまだ、新車のニーズが高い傾向となります。



では、中古車に対する抵抗感にはどのような傾向があるのでしょうか。

ユーザーアンケートの結果の推移ですが、徐々に中古車に対する抵抗感が低くなっていることがわかります。

あらためて、中古車業界は今後も大きな市場発展の可能性を秘めており、本当に面白く、興味深い業界であると考えます。



今後国内はもちろん、世界市場も狙っていきます。

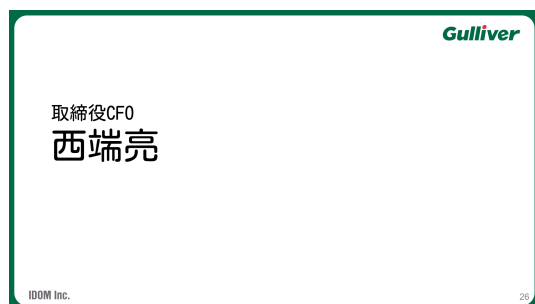
この度、日本国内で型を創り上げてきた「大型店舗」のモデルを米国にてトライ。

テキサス州に大型展示店をオープンする運びとなりました。
今後も様々な検証を重ね、米国モデルも開発してまいります。

最後に、
先ほど「中古車業界は面白い」と述べましたが、「自動車業界」はさらに面白い。
昨今、やはり注目されているのは「自動運転」の技術です。
日本はまだですが、世界ではすでに自動運転の公共交通機関への取り組みが動き出しています。
近い将来、クルマがクルマではなくなる。
単なる移動手段ではなく、移動中の時間が趣味、食事、睡眠など充実した時間へと変わっていく
時代がやってきます。

テクノロジーの進化としては、携帯電話の例がわかりやすいと思います。
以前は所有している人口は限定的で少なかったが、スマートフォンの登場により、爆発的に所有人口が伸びました。
これは携帯電話が電話ではなくなったことが大きな要因です。
電話だけでなくインターネットやメール、音楽や動画の視聴など、用途に大きな変化が起こり、ユーザー層が幅広くなったためです。

クルマ業界にも、同様に爆発的な変化が起こる時代がやってくるでしょう。
その時に、より多くの方のお役に立てる、頼られる存在となれるよう、IDOM社員一同、これからも精進してまいります。



当社は工場にカメラを設置していき、お客様に作業の内容を見て頂けるように取り組んでおります。また、保険手続きのロボテック化をテストするなど保険業務について、間違いの起こりにくい仕組みを作っております。

引き続きガバナンス体制の強化に努めて参ります。

Gulliver

第2支援本部 チームリーダー
木岡竜一

IDOM Inc. 34

Gulliver

本社機能の考え方

IDOM Inc. 35

Gulliver

本社機能の考え方

「働き方改革」：本部社員がより能力を発揮できる新しい働き方の創造

意思決定	コミュニケーション議論	バックオフィス コール・営業	個人ワーク
本社 東京・アソク	品川オフィス 品川・品川・品川	葛西オフィス 葛西・葛西・葛西	自宅 コワーキングスペース
高度・多様で 迅速な課題設定と 意思決定を行う場	議論を重ね 新しい仕組みや ビジネスをつくる場	2023年に統合 旧：葛西 旧：品川 旧：品川	個人完結できる 業務は個別に
・全社に影響のある 意思決定 ・物議／発信の場	・議論の発散・収束 ・他部署を巻き込む コミュニケーション	バックオフィス、 コール系業務の環境を 統一・アップグレードし 生産性向上を図る	・音や姿勢、機器など、 個人が集中できる 環境で行う

業務内容に合った場所で仕事をし、業務のさらなる効率化を図る

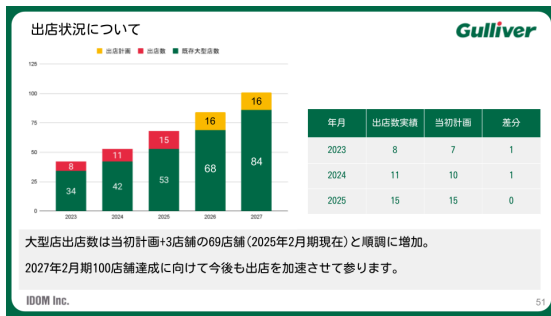
本社機能の考え方については「意思決定の場」「ビジネス創造の場」の機能に分け、コロナ禍以降はリモートワークも実施、継続しており、業務内容にあった場所で仕事ができるような体制を取り、能力を発揮できる多様な働き方を推進、さらなる効率化を図り生産性の最大化を目指しています。

Gulliver

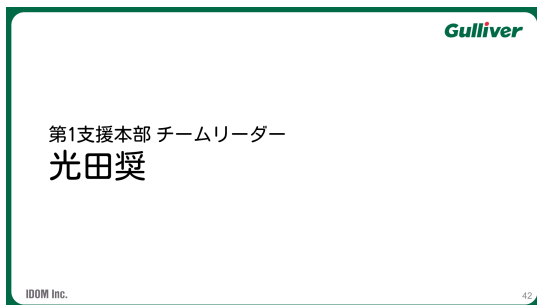
採用と
出店状況について

IDOM Inc. 36

採用については2023年度、2024年度と2期連続ですべての各採用種別で達成を果たし、今後の出店計画に向けて順調に推移しております。



そしてその出店計画については販売台数の更なる拡大を目的に大型店の出店を進めており、2027年2月期100店舗達成に向けて出店数は順調に推移しております。



DXについてはデジタルを活用した売買契約書の電子化や、買取ビジネスにおける中古車両査定へのAIの導入(AI査定)、ITの活用で可能となった社内オークション「ガリバーオークション」の導入など、全国の店舗で買取ビジネスの効率化を進めるため様々な取り組みを行っており、利益が生まれる状態を担保しながら粛々と進めております。



RPA(Robotic Process Automation)においては十数年間活用しており、生産性に大きく寄与しています。

査定価格の自動化は2015年から運用しており、現在流通している車について、ほぼ算出可能となっています。

今以上に精度の高い仕組みを開発することも可能ですが、利益を生み出すという目的においては採算があわないため現状を維持しながら運用しております。

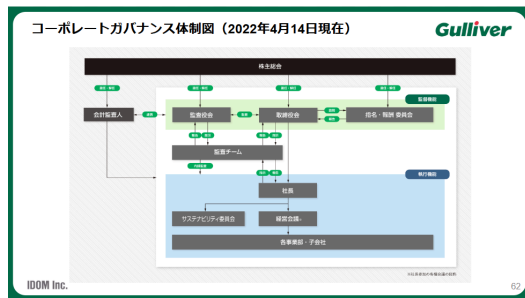
今後も利益を生み出すことにコミットメントしたDX化を推進していきます。



今年1月にリリースいたしました情報ですが、戦略子会社「IDOM Digital Drive」を本格稼働させ、顧客接点システム(CRM)の再構築を進めてまいります。

店舗における顧客体験において担当営業個人の接客力・提案力に依存していた部分に、デジタルでの顧客体験を織り込む事で、人機一体で体験価値を高める取り組みを進め、サービスの均一化を目指し、今後もお客様の満足度向上を図ってまいります。







【懇談会の様子】