



AGASTA CO., LTD.

株式会社アガスタ (証券コード#3330)

News Release

2008年 8月 18日

発信 No. 000005

アガスタ、海外向け販売サイト PicknBuy24.com による中古車販売が好調

Web 販売事業、販売台数が前期比 5 倍(+820 台)の増加

株式会社アガスタ(本社:東京都港区 代表取締役社長:鈴木康二)の運営する海外向け中古車販売サイト PicknBuy24.com (URL: <http://www.picknbuy24.com>)の販売台数が、前年比で 5 倍増となりました。

◇PicknBuy24.com とは

当サイトは、海外へ中古車を販売する Web サイトです。国内で仕入れた中古車を掲載し、世界中のユーザーにサイト上の簡単な手続きだけで商品を購入していただくシステムです。

初年度(2007 年 6 月期)販売台数は 218 台、2 年目(2008 年 6 月期)は 820 台増加の 1,038 台を販売いたしました。

3 年目である当期は、更なる台数増を目指しております。 <http://www.picknbuy24.com>

PicknBuy24.com は世界に向けて、マーケティングを展開しております。各国の有力紙への広告掲載、看板の設置、現地の協力会社と提携したキャンペーンなどにより、現地で知名度を向上させた結果、現在では販売国数が 59 ヶ国となりました。現在、最も問い合わせの多い国はアフリカエリアですが、昨今では、ユーザーの在住国とは異なる第三国への輸出依頼も増加しております。下記に最近の事例をご紹介します。

▼事例 1:

ベトナム社会主義共和国のサッカーリーグで活躍するジンバブエ共和国(以下ジンバブエ、アフリカ南部)代表選手からの依頼により、ジンバブエに住む家族へ車を販売いたしました。

▼事例 2:

オーストラリアに本部を置く NPO 団体(アフリカ地域の孤児院を支援を目的とする)より依頼を受け、同 NPO のタンザニア共和国支部へ車を販売いたしました。

個人向け販売はアガスタにとって初の試みですが、創業以来 BtoB 販売で培ってきた、車両品質管理や輸出実務のノウハウを生かす事により、海外の個人のお客様にも販売が可能となりました。

◇本件の背景:PicknBuy24.com が販売台数を伸ばした理由

【 1. ターゲット国の経済発展とそれに伴うインターネット普及率の増加 】

販売台数の多くを占めるアフリカやオセアニア地域の国々では、資源の高騰などを背景に経済が成長しており、個人の車所有ニーズが高まっております。また、経済成長に伴うインターネット普及率の増加も販売台数増加に寄与していると思われます。

【 2. 商品・会社の信頼性 】

当社では仕入れた商品の徹底した車両品質管理を自社ヤードにて行っております。そのように品質の高い商品がお客様の手元に届くことによって、新規の獲得につながっております。また当社が東証マザーズに上場していることや、マーケティングの効果もあり、現地での信頼を獲得し、政府関係者や大手企業の社員など、富裕層の獲得にも成功しております。

【 3. 輸入手続きサポート 】

複雑な手続きが必要な車の輸入ですが、初めてのお客様にとっても、安心してご購入いただけるよう、英語の堪能なスタッフによるサポート体制を整えております。様々な輸送手段の活用により、世界中の港へ遅滞なく確実に輸出することが可能となりました。

今後も世界中のお客様にご利用いただけるよう、品質とサービスをよりブラッシュアップし、事業を拡大に取り組んでまいります。

【 本件に関するお問い合わせ先 】

株式会社アガスタ 住所:〒108-0073 東京都港区三田 2-21-6 三田宮本ビル 3F

電話:03-5440-6226 FAX:03-5440-2726

URL:<http://www.agasta.co.jp> 担当:経営企画室 岩本 昌也 email: ir@agasta.co.jp