



Press Information

VPR05-006

2005年1月25日(火)

フォルクスワーゲン グループ ジャパン 株式会社

## **フォルクスワーゲン ジャパン 2005年の販売目標を58,500台に設定**

商品力とディーラーネットワークの強化により6年連続輸入車販売トップを目指す

フォルクスワーゲン グループ ジャパン 株式会社(略称:VGJ、代表取締役社長:梅野 勉、本社:愛知県豊橋市)は24日、都内で行った年頭の記者会見において、今年(1-12月)の販売目標台数を58,500台に設定するとともに、今年の重点目標として商品力の強化とディーラーネットワークの強化をあげました。

「商品力の強化」では、今年スポーツモデルの「ゴルフGTI」と上級仕様の「ゴルフGTX」、さらに、新たな派生車である「ゴルフ プラス」の計3モデルの国内発売を予定しています。6月発売予定の「ゴルフGTI」は、初代「ゴルフ」が世界に先駆けて打ち立てた「GTIクラス」から引き継ぐ、フォルクスワーゲンの伝統的なスポーツDNAを継承した高性能ハッチバックです。燃費と性能を両立させた2リッター直噴ターボエンジンは200PSを発揮し、フォルクスワーゲンの画期的な6速DSG(ダイレクト・シフト・ギアボックス)という、最新テクノロジーが奢られたモデルです。また、3月発売予定の「ゴルフGTX」は、フルレザーシートや純正ナビゲーションなどを標準装備した「ゴルフ」シリーズの上級モデルに位置付けられています。

年内に発売を予定している「ゴルフ プラス」は、ベースモデルの「ゴルフ」より全高が約10cm高められたことで、より広く快適な居住空間と使い勝手に優れた大きなラゲージスペースを有しています。以上この3モデルの導入により、フォルクスワーゲン ブランドのコアモデルである「ゴルフ」シリーズを一層強化して、年間を通して全体の販売台数の上乗せを目差します。

「ディーラーネットワークの強化」では、2000年から展開してきたフォルクスワーゲンの新しいCI、店舗デザインによるリニューアル、リロケーションを今年も昨年と同じ規模で実施してまいります。さらに、フォルクスワーゲンのセールスマン国際認定資格「インターナショナル フォルクスワーゲン セールスエグゼクティブ」制度を推進する他、アフターサービス面でもフォルクスワーゲン車に関する最高レベルの整備技術取得者だけを認定するマイスター制度など、5年連続輸入車販売No.1 ブランドにふさわしい販売店作りを行い、お客様の「総合的 所有体験」の向上を図ってまいります。

JAIA調べ VGJは2000年から連続して輸入車販売台数No.1ブランドとなっています。

### **【実績と目標】**

#### **2004年(1-12)**

VW 販売実績	55,380 台 (JAIA 調べ)
VW 販売シェア	23.1% (純輸入車市場シェア:JAIA 調べ、前年比+0.1ポイント)
販売ランキング	5年連続輸入車 No.1 (日本メーカーの海外生産車を含む)

#### **2005年(1-12)**

VW 販売目標	58,500 台
---------	----------

---

### **フォルクスワーゲン グループ ジャパン 広報部**

ガストナー tel. 03-5575-7364、池畑 tel. 03-5575-7347、中島 tel. 03-5575-7360 [vw-pr@vgj.co.jp](mailto:vw-pr@vgj.co.jp)  
<http://www.volkswagen-press.jp> (プレス専用サイト:未登録の方は下記新規登録用 URL から登録してください。)  
[http://www.volkswagen-press.jp/run/press/registration/pr\\_new.jsp](http://www.volkswagen-press.jp/run/press/registration/pr_new.jsp) (登録 URL)

### **お客様お問い合わせ先**

フォルクスワーゲン カスタマー センター tel. 0070-800-551133