

# 2023年3月期 第2四半期 決算説明資料



モビリティ領域のDX推進



データ×AI技術で収益拡大



証券コード：4298

2022年10月31日  
(決算説明会2022年11月4日)

# 目次

## トップページ

P. 3 …企業目標・会社概要

P. 4 …プロトコレーションの特徴

## 業績サマリ

P. 6 …2023年3月期 第2四半期累計 エグゼクティブサマリ

P. 7 …セグメント別PL 2023年3月期 第2四半期累計

P. 8 …セグメント別 売上高総利益率、営業利益率の推移

P. 9 …2023年3月期 第2四半期累計 業績の概要

P. 10 …2023年3月期 通期業績予想の修正

P. 11 …セグメント別PL 2023年3月期 通期業績予想の修正

## プラットフォーム事業の概況

P. 13～P. 14 …中期成長戦略 モビリティ領域のDX推進

P. 15～P. 18 …中古車・整備・新車領域の進捗について

## 中期3ヶ年計画の実現に向けて

P. 20～P. 25 …整備工場のDXを推進

## Appendix

P. 27～P. 34 …各種業績指標等

P. 35～P. 36 …新セグメントの詳細

## 企業目標

# 挑戦し続けることで変化（チェンジング）を生み出す チェンジング・カンパニー

### 会社概要

設立	1979年6月1日
主な事業内容	モビリティ関連情報の提供 モビリティ領域のDX推進
本社	愛知県名古屋市中区・東京都新宿区西新宿
取引所	東京証券取引所 プライム市場 名古屋証券取引所 プレミア市場 証券コード：4298

### 2022年3月期業績・指標

売上高	574億円	時価総額	476億円
営業利益	64億円	PER	10.26倍
ROE	15.4%	PBR	1.12倍

※2022年10月28日時点



代表取締役社長

神谷 健司

当社は2022年10月1日をもって創業満45周年を迎えました。  
これも偏に皆様方のご支援・ご愛顧を賜った結果であり、心より感謝申し上げます。

当社は創業以来多くの挑戦を重ね、日本で初めて中古車情報誌を創刊した会社からモビリティ領域のDXを中心とした会社へと進化するとともに、多くの領域で事業を展開してまいりました。

これからも「夢と感動 楽しい！」の追求を通じて世の中に新たな価値を生み出し、真に社会から選ばれる「未来社会のパートナー企業」を目指すことによって、株主・投資家の皆様から愛される企業であり続けられるよう、尽力してまいります。

# プロトコーポレーションの特徴



45

YEAR OF  
EXPERIENCE

## ① 中古車情報メディアのリーディングカンパニー

知名度の高いクルマ情報メディア「ゲーネット」を運営

中古車販売店 取引店舗数シェアは約60%と業界トップクラス

## ② モビリティ領域のDXをトータルサポート

中古車・整備・新車領域を横断したDXの推進

データ×AI技術で収益機会を拡大中

## ③ 新中期経営計画で高成長を目指す

※詳細は2022年3月期決算説明資料 参照

2025年3月期 目標

売上高 **1,250億円**、営業利益 **100億円**、ROE**12%**以上

2022年3月期 実績

売上高 574億円、営業利益 64億円、ROE15.4%

# 2023年3月期 業績サマリ

(第2四半期累計実績ならびに通期業績予想)

---

# 2023年3月期 第2四半期累計 エグゼクティブサマリー

## 売上高・営業利益ともに前年実績および当期計画を大きく上回る

(単位：百万円)

前期実績

2022年3月期  
第2四半期累計  
(4月-9月)

当期計画

2023年3月期  
第2四半期累計  
(4月-9月)

当期実績

2023年3月期  
第2四半期累計  
(4月-9月)

売上高

26,308

40,586  
前期対比+54.3%

49,811  
前期対比+89.3%  
計画対比+22.7%

営業利益

3,084

2,887  
前期対比▲6.4%

3,607  
前期対比+17.0%  
計画対比+24.9%

経常利益

3,230

2,951  
前期対比▲8.6%

3,668  
前期対比+13.6%  
計画対比+24.3%

親会社株主に  
帰属する  
四半期純利益

3,623

1,946  
前期対比▲46.3%

2,401  
前期対比▲33.7%  
計画対比+23.4%

- 主要グループ各社において、売上高・営業利益ともに当期計画を上回った。
- 売上高は、モビリティ関連領域においてDX関連プロダクトの拡販が順調に推移したことに加えて、当期よりグループ入りしたチケット販売を手掛けるコスミックグループにおいて、市況の回復が当初想定を上回ったことなどにより、前年実績および当期計画を大きく上回った。
- 営業利益は、主に増収に伴う売上総利益の増加ならびに利益率の高いプラットフォーム事業の売上高が堅調に推移したことにより前年実績および当期計画を上回った。
- 前年は株式会社プロトメディカルケア（現:株式会社ハートメディカルケア）の株式売却益が21.4億円発生

# セグメント別PL 2023年3月期 第2四半期累計

		(単位：百万円)	前期実績 2022年3月期 4月-9月(a)	当期計画 2023年3月期 4月-9月(b)	当期実績 2023年3月期 4月-9月(c)	前期対比 (c)-(a)	前期対比 (%)	計画対比 (c)-(b)	計画対比 (%)
プラットフォーム	売上高		14,196	14,345	14,843	+ 647	(+4.6%)	+497	(+3.5%)
	営業利益		4,027	3,949	4,366	+338	(+8.4%)	+416	(+10.6%)
メディア	売上高		11,374	11,482	11,969	+594	(+5.2%)	+487	(+4.2%)
	営業利益		3,228	3,169	3,631	+403	(+12.5%)	+462	(+14.6%)
サービス	売上高		2,821	2,863	2,874	+52	(+1.8%)	+10	(+0.4%)
	営業利益		799	779	734	▲64	(▲8.1%)	▲45	(▲5.8%)
コマース	売上高		10,141	24,035	32,122	+21,980	(+216.7%)	+8,086	(+33.6%)
	営業利益		▲184	▲198	55	+240	( - )	+254	( - )
物品販売	売上高		10,141	10,954	12,868	+2,727	(+26.9%)	+1,913	(+17.5%)
	営業利益		▲184	▲168	▲57	+126	( - )	+110	( - )
チケット販売	売上高		-	13,081	19,253	+19,253	( - )	+6,172	(+47.2%)
	営業利益		-	▲30	113	+113	( - )	+143	( - )
その他	売上高		1,971	2,204	2,846	875	(+44.4%)	+641	(+29.1%)
	営業利益		254	179	161	▲93	(▲36.7%)	▲18	(▲10.2%)
管理部門	-		▲1,013	▲1,042	▲975	+38	( - )	+67	( - )
合 計	売上高		26,308	40,586	49,811	+23,503	(+89.3%)	+9,225	(+22.7%)
	営業利益		3,084	2,887	3,607	+523	(+17.0%)	+719	(+24.9%)

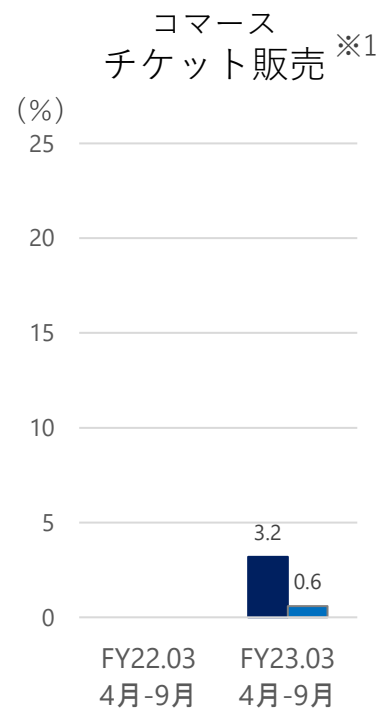
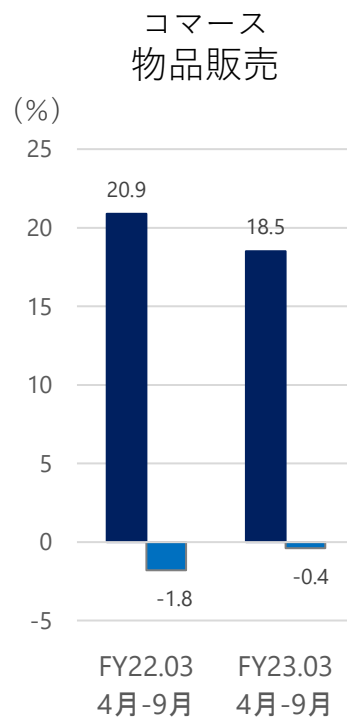
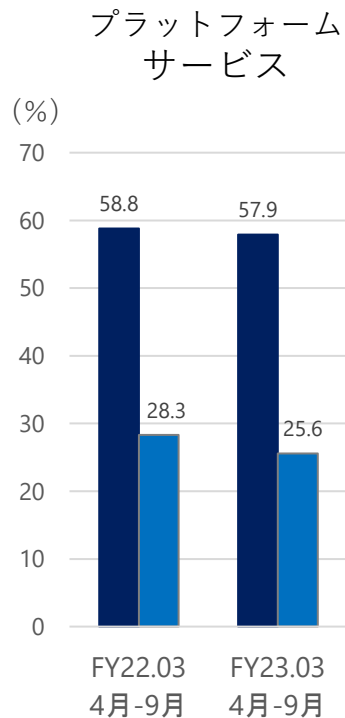
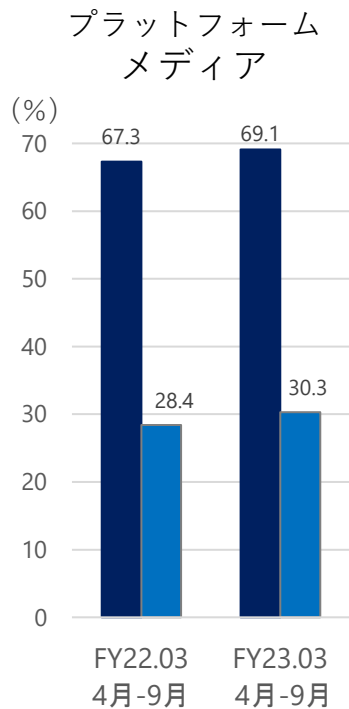
※その他セグメントにおける減益要因は、主に株式会社プロトメディカルケア（現：株式会社ハートメディカルケア）の売却によるもの

# セグメント別 売上高総利益率、営業利益率の推移

売上高総利益率

営業利益率

## 各セグメントにおいて収益性の改善を推進



※1 チケット販売に該当するコスミック流通産業ならびにコスミックGCシステムについては今期よりグループ入り



## プラットフォーム、コマースともに前年実績ならびに今期計画を大きく上回る

### プラットフォーム

#### ① 中古車領域

成約率の向上を目的としたAIレコメンドスペース、MOTOR GATE AIなどのAI・DX関連プロダクトの拡販が寄与し、月額単価がYoYで5.0%向上。

#### ② 整備領域

2022年2月にリリースしたMOTOR GATE PIT INの導入工場数が増加したことなどにより、月額単価がYoYで10.2%向上。

#### ③ 新車領域

新車供給の滞りが長期化しており、追い風とは言えない市場環境ではあるものの、DataLine SalesGuideは販売店での営業オペレーションを支援する商談システムのため、導入後の解約が発生しづらく、導入拠点数はYoYで1.4%向上、月額単価もYoYで9.0%向上と堅調に推移。

### コマース

#### ① 物品販売

タイヤ・ホイール販売については、円安と原材料高騰による影響はあるものの、販売価格への転嫁を進めたことにより売上高・営業利益ともに前年実績ならびに当期計画を上回った。

中古車輸出についても、新車の供給不足等により主にマレーシア向けの輸出が好調であったことに加え、利益率の高いMGアライアンスの売上が堅調に推移したことから、売上高・営業利益ともに前年実績ならびに当期計画を上回った。

#### ② チケット販売

円安の影響により外国人ブローカーによる商品券需要が高まったことならびに売上高総利益率の高い株主優待券等の仕入・販売を強化したことにより、売上高・営業利益ともに当期計画を大きく上回った。

# 2023年3月期 通期業績予想の修正 (2022年10月31日発表)

(単位：百万円)		前期実績 2022年3月期	修正前 当期計画 2023年3月期	修正後 当期計画 2023年3月期
売	上	57,446	85,681 前期対比+49.1%	95,000 前期対比+65.4% 計画対比+10.9%
営	業	6,422	6,500 前期対比+1.2%	7,200 前期対比+12.1% 計画対比+10.8%
経	常	6,622	6,650 前期対比+0.4%	7,350 前期対比+11.0% 計画対比+10.5%
親	会	5,880	4,450 前期対比▲24.3%	4,900 前期対比▲16.7% 計画対比+10.1%
社	株			
主	に			
帰	属			
す	る			
当	期			
純	利			
益	益			
設	備	1,234	1,590	1,888
投	資			
減	価	877	1,059	1,041
償	却			
費				
E	P	146.34円	110.71円	121.87円
S				
1	株	35円	35円	35円
当	た			
り	り			
配	当			
金	金			

## 業績予想の修正について

2023年3月期第2四半期累計実績については、主に2022年4月1日に子会社化したコスミックグループにおける商品券等の販売が好調に推移するとともに、プラットフォーム事業の業績が堅調に推移したことなどから、売上高、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する四半期純利益が当期計画を上回る結果となりました。

第3四半期以降についても、プラットフォーム事業における中古車、整備、新車の各領域でDX商品・サービスの拡販に努めるとともに、コマース事業においても収益性の改善に努めてまいります。物価上昇による消費低迷懸念、新車供給滞りの長期化、円安進行等、先行き不透明な市場環境を踏まえ、2023年3月期の連結通期業績予想については、第2四半期累計期間における上振れ分のみを加味した業績予想としております。

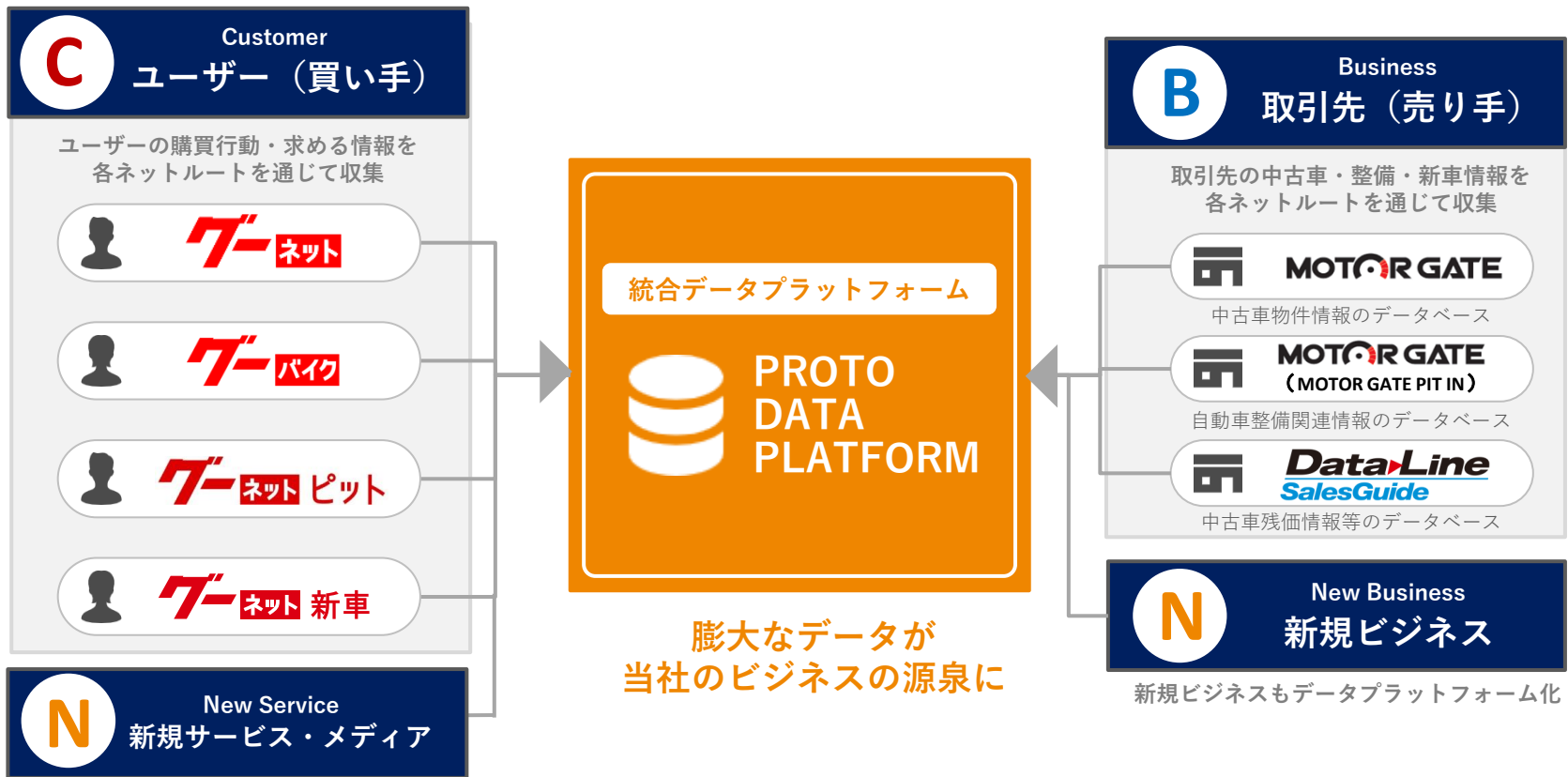
# セグメント別PL 2023年3月期 通期業績予想の修正 (2022年10月31日発表)

			(単位：百万円)	前々期実績 2021年3月期	前期実績 2022年3月期	修正前 当期計画 2023年3月期	修正後 当期計画 2023年3月期
プラットフォーム	売上高			26,896	28,775	29,523	30,114
	営業利益			6,760	7,835	8,190	8,493
メディア	売上高			21,573	23,032	23,711	24,291
	営業利益			5,360	6,258	6,605	6,954
サービス	売上高			5,323	5,742	5,812	5,823
	営業利益			1,400	1,576	1,584	1,538
コマース	売上高			22,347	24,492	51,674	59,760
	営業利益			257	66	▲24	230
物品販売	売上高			22,347	24,492	25,034	26,947
	営業利益			257	66	6	116
チケット販売	売上高			—	—	26,640	32,812
	営業利益			—	—	▲30	113
その他	売上高			6,544	4,178	4,483	5,124
	営業利益			565	437	387	368
管理部門		-		▲1,641	▲1,917	▲2,053	▲1,892
合 計	売上高			55,787	57,446	85,681	95,000
	営業利益			5,941	6,422	6,500	7,200

# プラットフォーム事業の概況

---

# ① M&Aを含めたモビリティ領域のデータプラットフォーム構築



ユーザー、取引先から取得したデータを「データプラットフォーム」に統合

## ②データとAI技術を駆使した新商品・サービスの開発



引き続きモビリティ領域のDXに寄与するサービス開発を推進

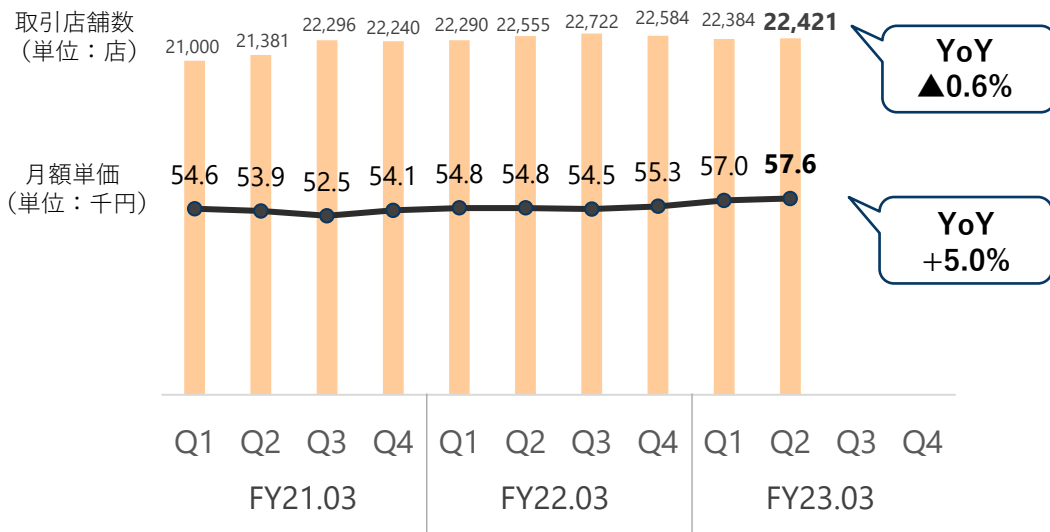
# プラットフォーム事業の概要について



統合データプラットフォームの構築  
領域を統合しビジネスの相乗効果を狙う

# 中古車領域 **7-ネット** MOTORGATE の取引店舗数と月額単価推移

取引店舗数は前年並みとなったものの、成約率の向上を目的とした AI・DX関連プロダクトの拡販が寄与し月額単価が向上。



取引店舗数 \*1

22,421店舗  
(業界シェア57.3%)

月額単価

57.6千円

解約率

2.0%  
(12ヶ月平均)

MRR \*2

12.9億円  
(2022年9月)

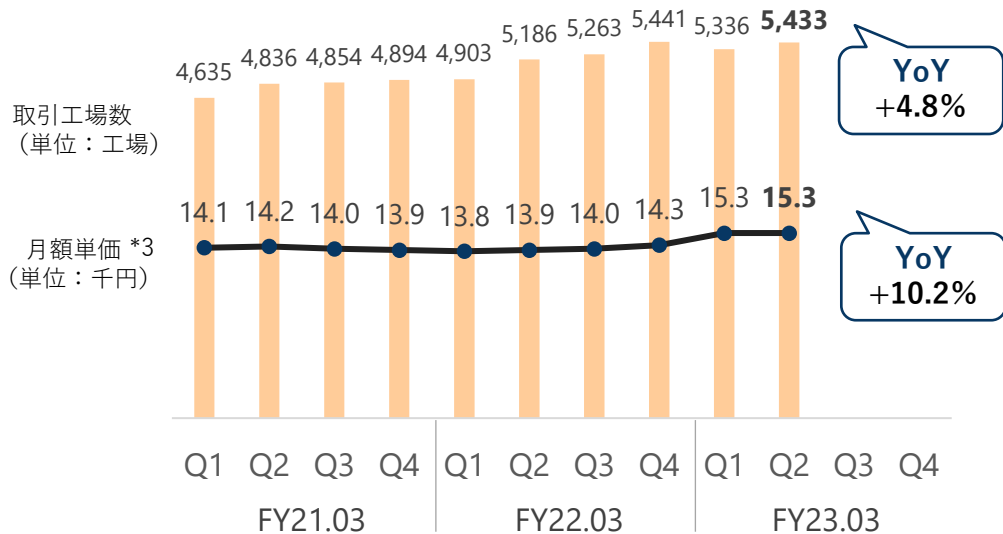
\*1:対象マーケット39,081店舗

\*2:Monthly Recurring Revenueの略称です。対象月の月末時点における継続課金クライアント企業に係わる月額料金の合計額となっております。



# 整備領域 **7-ネットピット** MOTOR GATE の取引工場数と月額単価推移

取引工場数、月額単価ともに堅調に推移。10月リリースの新サービス「ゲー故障診断」「ゲーメンテナンスパック」の営業を推進し、取引工場数ならびに月額単価の大幅な向上を図る



取引工場数 \*1

5,433工場  
(業界シェア5.9%)

月額単価

15.3千円

解約率

1.3%  
(12ヶ月平均)

MRR\*2

0.8億円  
(2022年9月)

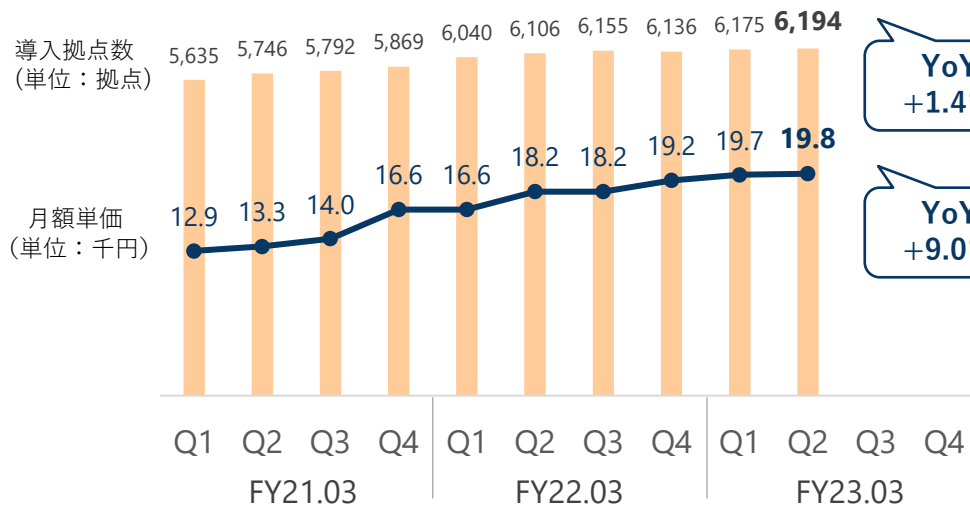
\*1:対象マーケット 91,790工場

\*2:Monthly Recurring Revenueの略称です。対象月の月末時点における継続課金クライアント企業に係わる月額料金の合計額となっております。

\*3:MOTOR GATE PIT INの月額利用料を含みます。

# 新車領域 **DataLine SalesGuide** の取引拠点数と月額単価推移

販売店での営業オペレーションを支援するシステムのため  
導入後の解約が発生しづらく、導入拠点数ならびに月額単価が着実に向上



YoY  
+1.4%

YoY  
+9.0%

取引拠点数 \*1

6,194拠点  
(業界シェア43.3%)

月額単価

19.8千円

解約率

0.4%  
(12ヶ月平均)

MRR \*2

1.2億円  
(2022年9月)

\*1:対象マーケット 14,300拠点

\*2:Monthly Recurring Revenueの略称です。対象月の月末時点における継続課金クライアント企業に係わる月額料金の合計額となっております。

# 中期3ヶ年計画の実現に向けて

---

# 中古車・整備・新車領域を取り巻く業界動向

## 業界動向に対応する新サービスをリリース

### 中古車業界

2023年10月

#### 中古車総額表示の義務化

(例)販売価格として支払総額を表示したうえで内訳として「車両価格」及び「諸費用」を表示する。



**支払総額 104万円**

(車両価格96.4万円 諸費用7.6万円)

■保証付(部分保証1年間走行無制限) ■定期点検整備付

#### 対応するサービス

#### ・ローン（割賦）表示の強化

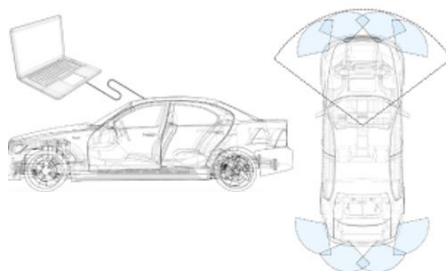
月々支払額をわかりやすく表示させるサービスのニーズが高まっていることに対応し、ゲーネット上で複数のローン表示(通常ローン、残価ローン等)を可能にするなど表示方法を強化。

### 整備業界

#### 自動車整備の高度化とデジタル化が加速

2021年10月 OBD点検 導入

2024年10月 OBD検査 導入



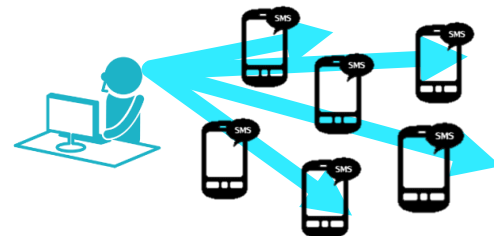
#### 対応するサービス

2022年10月リリース

- ・ゲー故障診断
- ・ゲーメンテナンスパック

### 新車業界

- ・販売店における管理顧客の増加
- ・リース等の販売手法の多様化



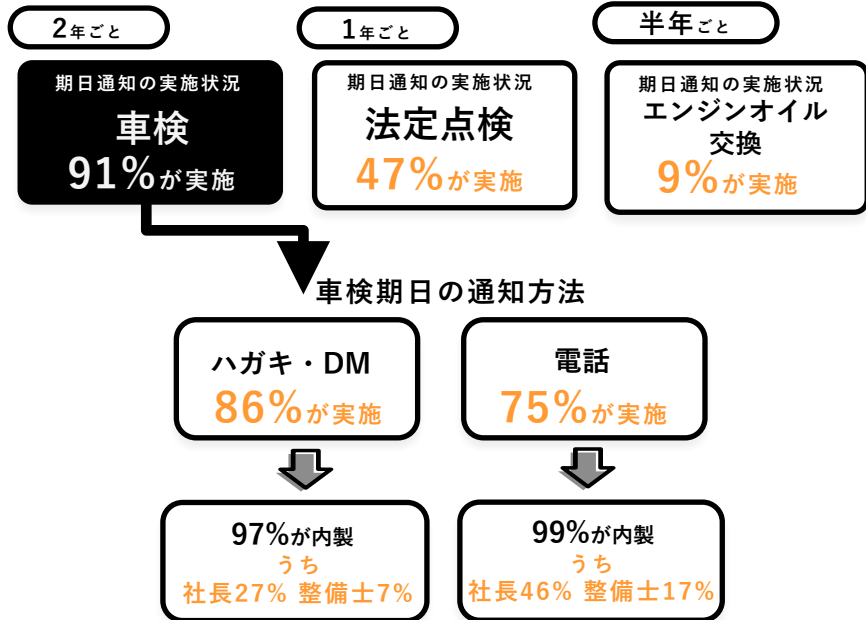
#### 対応するサービス

- ・乗換提案動画とRPAを活用したSMS送信予約サービスの一元化により、業務の効率化を推進
- ・当社の残価データと技術を駆使したサービスの開発を推進

## 安全で快適な移動の実現に向けて「診断の文化を創る」

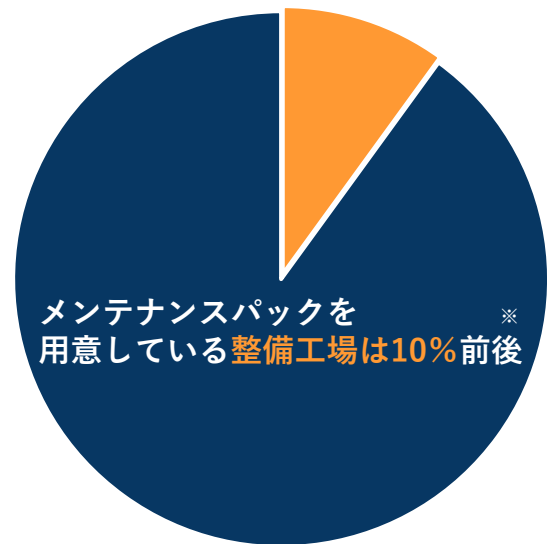
### 管理客への接点の創出と手法に課題

整備工場では、管理客への接点創出の機会が限られているとともにハガキ・DMなどアナログな方法で車検・点検等の接点創出を図っているケースが多い



### メンテナンスパックの販売に課題

メンテナンスパック購入率は  
新車購入ユーザーで**58.4%**、中古車購入ユーザーで**24.6%**と、  
自動車ユーザーからも需要が高まっているにもかかわらず  
現在、メンテナンスパックを用意している整備工場は  
全体の約**10%**に留まっている ※



# 整備工場のDXを推進

2022年10月 ゲー故障診断とゲーメンテナンスパックをリリース

## 整備工場のDX化推進

### 整備工場の集客支援 入庫台数の最大化

#### 新規客を集客する

#### ゲー故障診断



ゲーネットピットや提携先サイトからの流入に加えて  
新サービス「ゲー故障診断」で集客を支援

#### 管理客を集客する

(既に来店経験のある顧客に対する集客)

- ・ゲーメンテナンスパック
- ・SMS自動配信サービス



整備工場が自社で管理・集客している管理顧客を  
新サービス「ゲーメンテナンスパック」「SMS自動配信サービス」で支援

### 整備工場の業務効率化支援



#### WEBで入庫受付

(MOTOR GATE PIT INで一元管理)



#### 入庫管理システム

ゲーネットピットのみならず、提携先サイトからの入庫、  
整備工場の自社サイトからの入庫予約も一元管理が可能



#### 顧客管理システム

#### SMS自動配信サービス

配信先リストが自動で作成され、車検などのメンテナンス期日に  
顧客へSMSが配信される



#### 契約管理システム

#### ゲーメンテナンスパック

ゲーメンテナンスパックの契約内容、決済金額、有効期限、  
残り回数などを一括で管理・閲覧可能

# グー故障診断・グーメンテナンスパックのポイント

法改正、顧客からのニーズ等に対応しており  
整備工場からの期待が非常に高いサービス



## グー故障診断

車載式故障診断装置(OBD)を活用し、クルマの状態が一目でわかる診断書をアプリを通して自動で発行。  
診断した結果がグーネットピットの作業実績として自動で投稿されることにより整備工場の集客支援に寄与。

### ① 法改正（OBD点検・検査）への早期対応

- ・2年に1度ではなく定期的に診断をし、故障を早期発見する文化を形成

### ② メニュー化による入庫台数の増加を図る

- ・故障診断をグーネットピットのメニューに追加することによる集客の強化

### ③ 整備単価アップを支援

- ・故障診断によって整備機会を創出することにより整備単価のアップを図る



当社専用  
OBD2デバイス



## グーメンテナンスパック

自動車ユーザーが整備工場でグーメンテナンスパックを購入すると、オイル交換等の定期案内がスマートフォンに届き、Web予約まで完結。車検入庫時等で管理客の獲得に寄与。

### ① 管理客との定期的な接点創出による入庫台数の増加

- ・2年に1度の車検だけではなく、半年ごとに接点を創出
- ・半年ごとの入庫時にグー故障診断を実施

### ② 管理客の集客を支援

- ・メンテナンスパック購入率は新車購入ユーザーで58.4%、中古車購入ユーザーで24.6%と、自動車ユーザーからも需要が高まっているにも関わらず、現在メンテナンスパックを用意している整備工場は全体の約10%に留まっている

### ③ 管理客への期日通知の自動化による業務削減

- ・半年ごとの入庫期日の通知を自動で配信

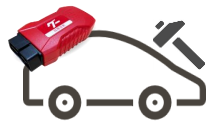
### ④ 預り金を含めた契約管理の自動化

- ・当社が販売することで、契約管理をデジタル化

# グー故障診断 活用事例

## 自動車整備の高度化とデジタル化に向けて、点検から「診断の文化」を創る

現在は整備時に活用可能



### メンテナンス(整備)入庫時

オイル交換、12ヵ月点検、車検時にOBD2デバイスで診断

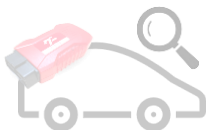


将来的には多くの場面で活用可能に



### 中古車販売時

ネット掲出・展示・商談時



### 査定時

買取・下取時

### 対象マーケットの規模

認証整備工場数  
(対象マーケット総数)

**91,790工場** ※2022年3月時点

### 当社のシェア

グーネットピット掲載工場総数

**14,040工場** (無料掲載工場を含む)  
※2022年9月時点

2025年3月期目標 有料掲載8,000工場  
※MOTOR GATE PIT IN含む

### グー故障診断 料金プラン

月額利用料金+従量課金



# グーメンテナンスパック 活用事例

自動車整備の高度化とデジタル化に向けて、「定期診断の文化」を創る

現在は整備時に管理客の集客を支援



## メンテナンス入庫時

主に車検入庫時に来店客へご案内



将来的には多くの場面で活用可能に



## 中古車販売時

主に商談時に中古車購入者へご案内



## 新車販売時

主に商談時に新車購入者へご案内

対象マーケットの規模

年間車検台数  
約3,350万台

※令和3年度版 自動車整備白書より

グーメンテナンスパック利用料金

23,500円～

※中古車（軽自動車）  
18か月間サービスの場合

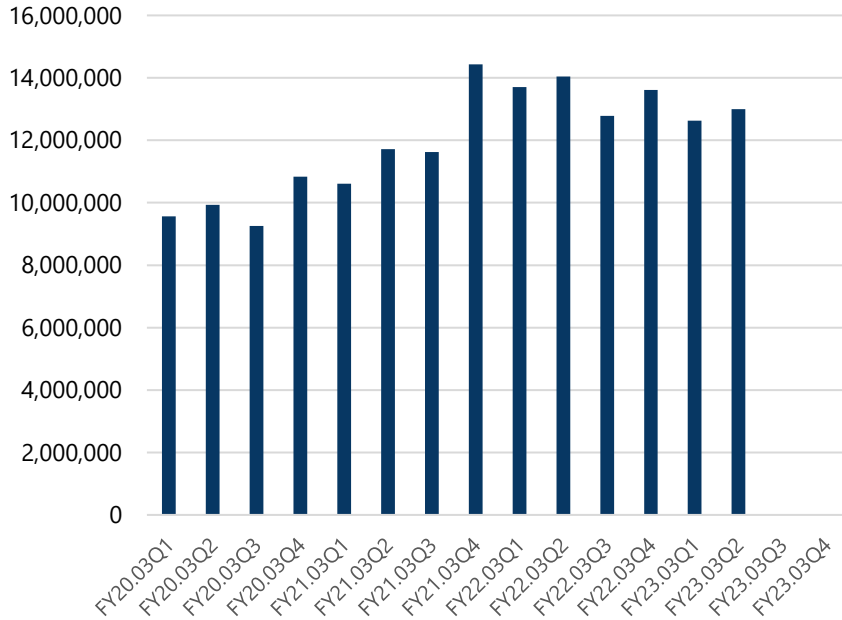
# Appendix

---

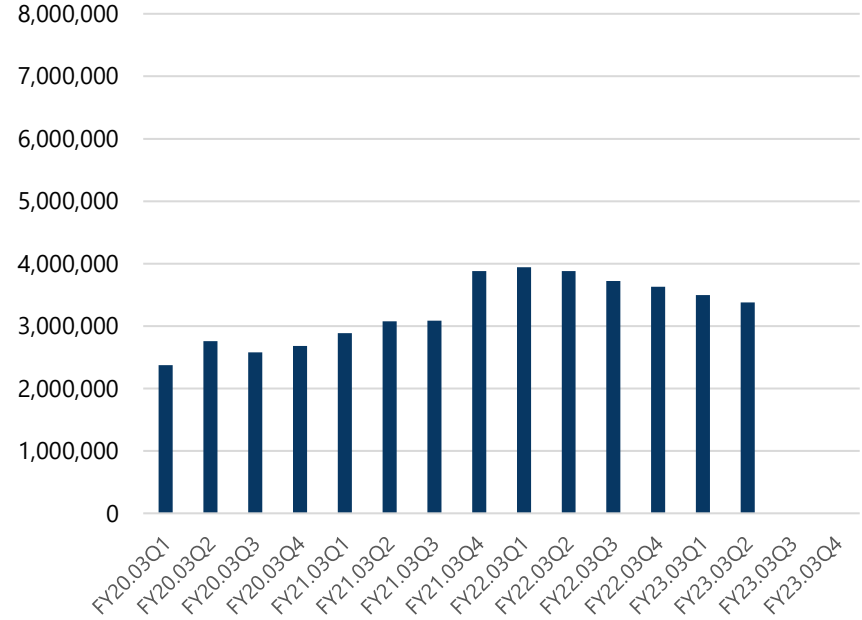
# ユニークユーザー数

## ゲーネット、ゲーネットピットのUUは概ね堅調に推移

ゲーネット UU/3ヶ月平均

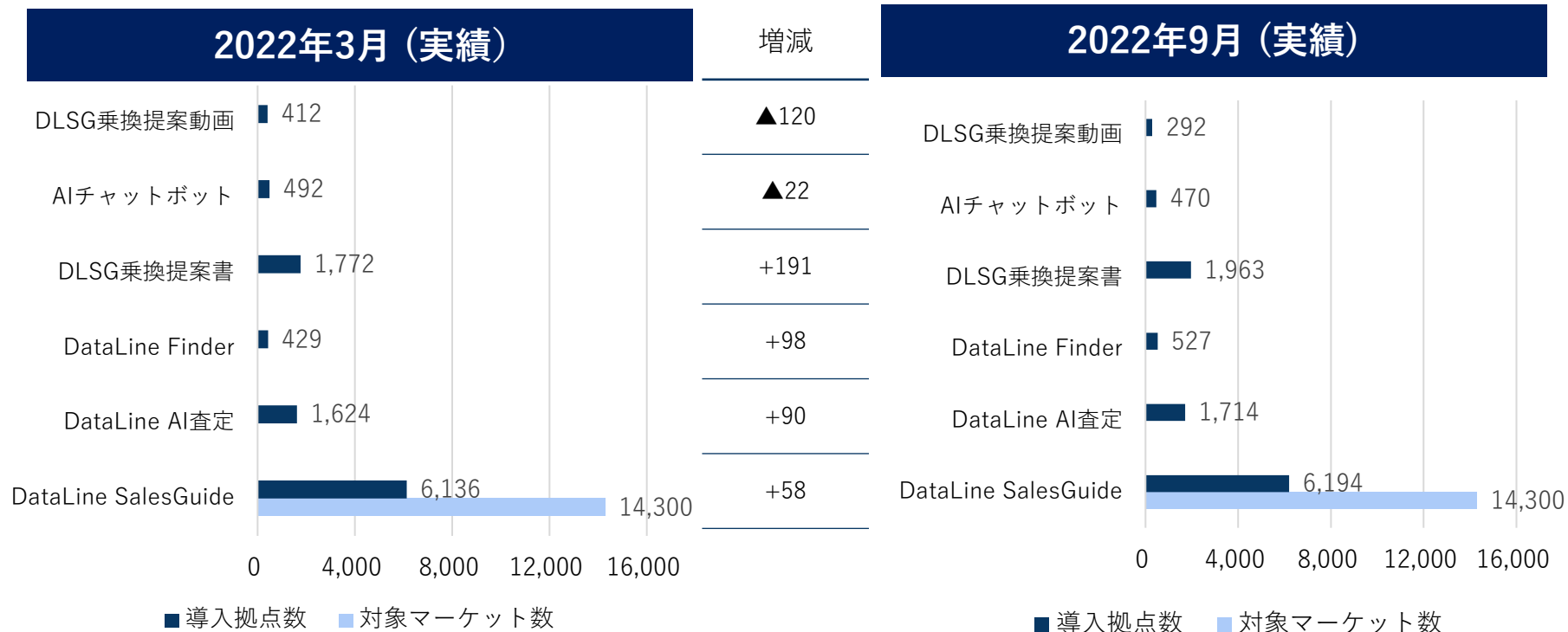


ゲーネットピット UU/3ヶ月平均



# 新車領域オプションサービス 導入拠点数推移

DX商品の開発及び導入拠点数拡大を推進し、  
新車領域における絶対的ポジションの確立を図る



## 2023年3月期 第2四半期 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2022年3月期 期末		2023年3月期 第2四半期末		増減	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
	流動資産	37,635	69.0%	40,290	66.2%	2,655
固定資産	16,890	31.0%	20,539	33.8%	3,649	121.6%
流動負債	13,035	23.9%	17,206	28.3%	4,171	132.0%
固定負債	1,093	2.0%	1,499	2.5%	406	137.2%
純資産	40,397	74.1%	42,124	69.2%	1,727	104.3%
総資産	54,525	100.0%	60,830	100.0%	6,304	111.6%

(単位：百万円)	2022年3月期 期末		2023年3月期 第2四半期末		増減	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
	現金及び預金	26,159	48.0%	23,528	38.7%	▲2,630
有利子負債	3,257	6.0%	6,330	10.4%	3,072	194.3
ネットキャッシュ	22,902	42.0%	17,198	28.3%	▲5,703	75.1

# 2023年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	増減
	実績(a)	実績(b)	(b)-(a)
営業活動によるキャッシュ・フロー	860	61	▲799
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,907	▲3,173	▲5,081
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲513	444	958
現金及び現金同等物の期末残高	23,743	23,283	▲459

(単位：百万円)	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	増減
	実績(a)	実績(b)	(b)-(a)
投資額（有形・無形固定資産）	597	3,405	2,807
減価償却費	434	470	35
のれん償却額	183	244	60

# 連結業績（四半期推移）

(単位：百万円)	2021.3期 Q1	2021.3期 Q2	2021.3期 Q3	2021.3期 Q4	2022.3期 Q1 *1	2022.3期 Q2 *1	2022.3期 Q3 *1	2022.3期 Q4 *1	2023.3期 Q1 *1	2023.3期 Q2 *1	2023.3期 Q3 *1	2023.3期 Q4 *1
売上高	13,518	13,937	17,315	15,325	13,661	12,646	16,384	14,753	23,784	26,027		
売上総利益	5,962	5,978	6,859	6,391	6,233	5,752	6,603	6,037	6,709	6,554		
E B I T D A	1,829	1,667	2,418	1,347	2,096	1,606	2,366	1,591	2,415	1,907		
営業利益	1,502	1,335	2,088	1,014	1,780	1,304	2,057	1,280	2,082	1,525		
経常利益	1,554	1,273	2,045	1,245	1,865	1,365	2,064	1,327	2,100	1,568		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,017	774	1,437	1,624	2,281	1,341	1,426	830	1,398	1,002		

(単位：百万円)	2021.3期 Q1	2021.3期 Q2	2021.3期 Q3	2021.3期 Q4	2022.3期 Q1 *1	2022.3期 Q2 *1	2022.3期 Q3 *1	2022.3期 Q4 *1	2023.3期 Q1 *1	2023.3期 Q2 *1	2023.3期 Q3 *1	2023.3期 Q4 *1
販売費及び一般管理費	4,459	4,642	4,771	5,376	4,452	4,448	4,545	4,757	4,627	5,028		
人件費	1,902	1,872	1,867	1,883	1,797	1,647	1,682	1,722	1,808	1,828		
広告宣伝費	964	1,139	1,184	1,782	989	1,421	1,206	1,535	1,132	1,409		
その他	1,593	1,630	1,719	1,710	1,665	1,379	1,656	1,500	1,687	1,790		

\*1:新収益認識基準となります。

## 連結業績 セグメント別PL（四半期推移）

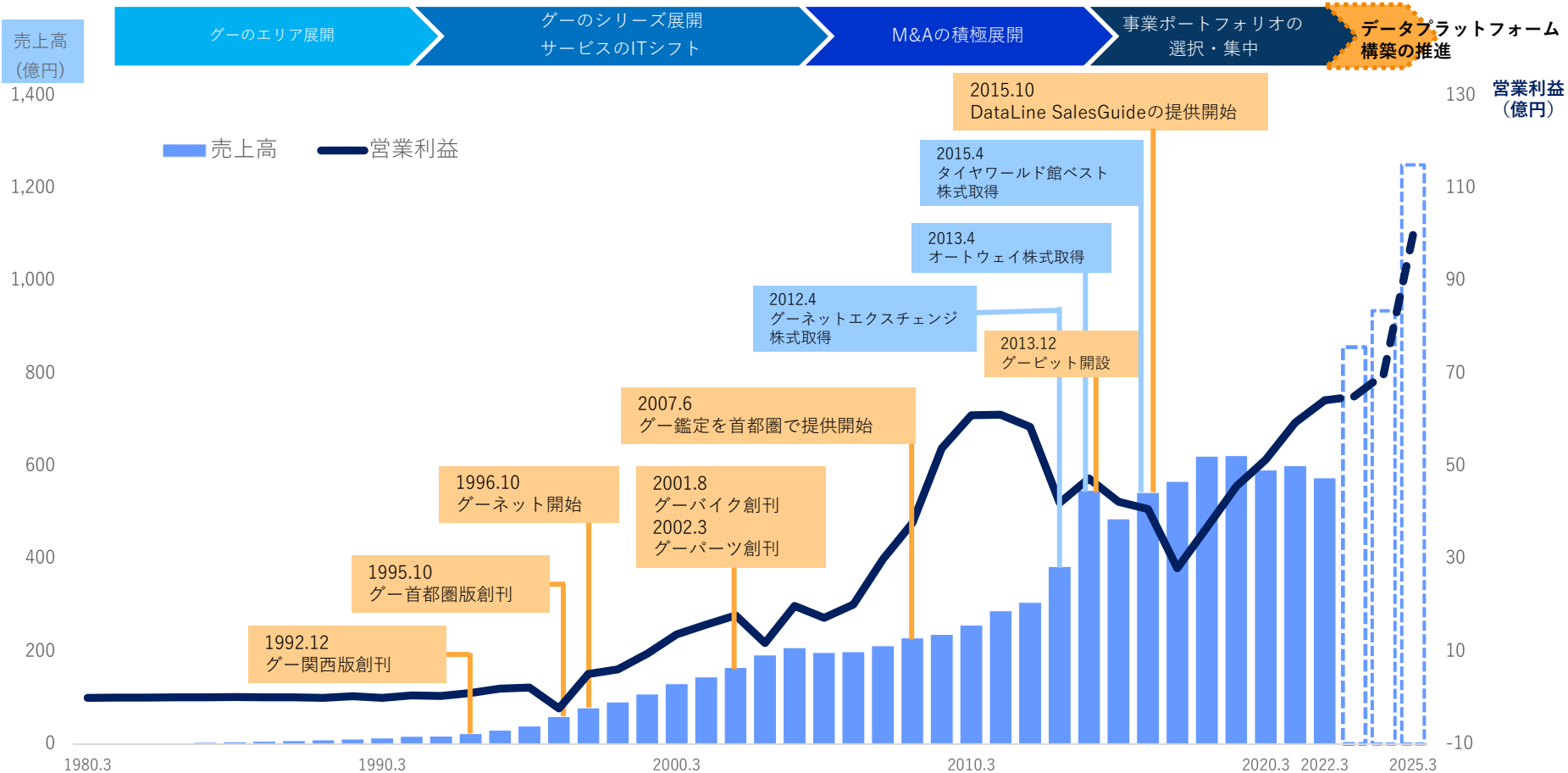
売上高 (単位：百万円)	2022.3期 Q1 *1	2022.3期 Q2 *1	2022.3期 Q3 *1	2022.3期 Q4 *1	2023.3期 Q1 *1	2023.3期 Q2 *1	2023.3期 Q3 *1	2023.3期 Q4 *1
プラットフォーム	6,986	7,210	7,203	7,375	7,364	7,478		
メ デ ィ ア	5,630	5,743	5,783	5,875	5,925	6,043		
サ ー ビ ス	1,355	1,466	1,420	1,500	1,439	1,434		
コ マ ー ス	5,390	4,750	8,152	6,198	15,233	16,888		
物 品 販 売	5,390	4,750	8,152	6,198	6,544	6,324		
チ ケ ッ ト 販 売	-	-	-	-	8,688	10,564		
そ の 他	1,285	685	1,028	1,178	1,186	1,659		
合 計	13,661	12,646	16,384	14,753	23,784	26,027		

営業利益 (単位：百万円)	2022.3期 Q1 *1	2022.3期 Q2 *1	2022.3期 Q3 *1	2022.3期 Q4 *1	2023.3期 Q1 *1	2023.3期 Q2 *1	2023.3期 Q3 *1	2023.3期 Q4 *1
プラットフォーム	2,184	1,843	2,095	1,711	2,328	2,038		
メ デ ィ ア	1,816	1,412	1,716	1,313	1,937	1,694		
サ ー ビ ス	368	430	379	398	390	343		
コ マ ー ス	27	▲212	307	▲56	107	▲52		
物 品 販 売	27	▲212	307	▲56	79	▲137		
チ ケ ッ ト 販 売	-	-	-	-	28	85		
そ の 他	164	90	133	49	123	38		
管 理 部 門	▲596	▲417	▲478	▲425	▲477	▲498		
合 計	1,780	1,304	2,057	1,280	2,082	1,525		

\*1:新収益認識基準となります。



# 売上高・営業利益の推移



\* 2022年3月期以降は新収益認識基準となります。  
\* 2023年3月期以降は2022年5月13日公表の数値となります。

(計画)

# 会社概要

社名	株式会社プロトコーポレーション																				
創業	1977年10月1日																				
設立	1979年6月1日																				
資本金	1,849百万円（2022年3月31日現在）																				
発行済株式総数	41,925,300株（2022年3月31日現在）																				
本社	〒460-0006 名古屋市中区葵一丁目23番14号 〒160-0023 東京都新宿区西新宿六丁目18番1号																				
支社	札幌、仙台、高崎、長野、浜松、名古屋、金沢、大阪、広島、松山、福岡、熊本（全国35拠点）																				
事業年度末	3月31日																				
社員数	連結：1,302名（2022年3月31日現在） 単体：534名（2022年3月31日現在）																				
上場取引所	東京証券取引所プライム市場、名古屋証券取引所プレミア市場																				
連結子会社	<table><tr><td>1. 株式会社オートウェイ</td><td>11. 株式会社プロトベンチャーズ</td></tr><tr><td>2. 株式会社タイヤワールド館ベスト</td><td>12. プロトベンチャーズ2号投資事業有限責任組合</td></tr><tr><td>3. 株式会社グーネットエクスチェンジ</td><td>13. コスミック流通産業株式会社</td></tr><tr><td>4. 株式会社プロトリオス</td><td>14. コスミックGCシステム株式会社</td></tr><tr><td>5. 株式会社カークレド</td><td>15. 沖縄バスケットボール株式会社</td></tr><tr><td>6. 株式会社カーブリックス</td><td>16. 沖縄アリーナ株式会社</td></tr><tr><td>7. 株式会社プロトソリューション</td><td>17. 沖縄スポーツアカデミー株式会社</td></tr><tr><td>8. 株式会社沖縄コールスタッフサービス</td><td>18. CAR Credo (Thailand) Co., Ltd.</td></tr><tr><td>9. 株式会社アソシエ</td><td>19. 株式会社UB Datatech（持分法適用関連会社）</td></tr><tr><td>10. 株式会社オニオン</td><td></td></tr></table>	1. 株式会社オートウェイ	11. 株式会社プロトベンチャーズ	2. 株式会社タイヤワールド館ベスト	12. プロトベンチャーズ2号投資事業有限責任組合	3. 株式会社グーネットエクスチェンジ	13. コスミック流通産業株式会社	4. 株式会社プロトリオス	14. コスミックGCシステム株式会社	5. 株式会社カークレド	15. 沖縄バスケットボール株式会社	6. 株式会社カーブリックス	16. 沖縄アリーナ株式会社	7. 株式会社プロトソリューション	17. 沖縄スポーツアカデミー株式会社	8. 株式会社沖縄コールスタッフサービス	18. CAR Credo (Thailand) Co., Ltd.	9. 株式会社アソシエ	19. 株式会社UB Datatech（持分法適用関連会社）	10. 株式会社オニオン	
1. 株式会社オートウェイ	11. 株式会社プロトベンチャーズ																				
2. 株式会社タイヤワールド館ベスト	12. プロトベンチャーズ2号投資事業有限責任組合																				
3. 株式会社グーネットエクスチェンジ	13. コスミック流通産業株式会社																				
4. 株式会社プロトリオス	14. コスミックGCシステム株式会社																				
5. 株式会社カークレド	15. 沖縄バスケットボール株式会社																				
6. 株式会社カーブリックス	16. 沖縄アリーナ株式会社																				
7. 株式会社プロトソリューション	17. 沖縄スポーツアカデミー株式会社																				
8. 株式会社沖縄コールスタッフサービス	18. CAR Credo (Thailand) Co., Ltd.																				
9. 株式会社アソシエ	19. 株式会社UB Datatech（持分法適用関連会社）																				
10. 株式会社オニオン																					

（2022年10月31日現在）

# セグメントの変更について

## 旧セグメント

セグメント	サブセグメント
自動車関連情報	広告関連
	情報・サービス
	物品販売
生活関連情報	-
不動産	-
その他	-



## 新セグメント

セグメント	サブセグメント
プラットフォーム	メディア
	サービス
コマース	物品販売
	チケット販売
その他	-

主力の自動車関連情報をプラットフォーム（メディア、サービス）とコマース（物品販売）に独立させ、新規に加わったチケット販売をコマースにサブセグメント化することで、現状の組織体制を的確に反映し、より明確で分かりやすいセグメント区分に変更

## 主要グループ会社別の内訳

セグメント	サブセグメント	詳細
プラットフォーム	メディア	プロトコーポレーション（メディア：中古車・整備・二輪） プロトソリューション（メディア） カークレド（鑑定事業） グーネットエクスチェンジ（アライアンス）
	サービス	プロトコーポレーション（新車） プロトリオス（ソフトウェア販売）
コマース	物品販売	オートウェイ（タイヤ・ホイール販売） タイヤワールド館ベスト（タイヤ・ホイール販売） グーネットエクスチェンジ（中古車輸出） プロトコーポレーション（物品販売） プロトソリューション（物品販売）
	チケット販売	コスミック流通産業・コスミックGCシステム（チケット販売）
その他	-	プロトコーポレーション（農業、不動産、その他） プロトソリューション（BPO） プロトベンチャーズ・プロトベンチャーズ2号投資事業有限責任組合（投資） オートウェイ（太陽光発電） 沖縄バスケットボール（バスケットボールチームの運営）

## 将来予測について

---

本資料で提供されているIR情報には、将来の見通しに関する情報が含まれています。これら歴史的事実以外の情報は、当社グループが属する業界の競争、市場、諸制度に係るリスクや不確実性による影響を受ける可能性があります。その結果、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定及び推測に基づく見込みは、将来における実際の成果及び業績とは異なる場合があり得ることを、ご承知おきください。

### 本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先

---

株式会社プロトコーポレーション 経理財務部 IR 森

Tel : 052-934-1514

Mail: [4298ir@proto-g.co.jp](mailto:4298ir@proto-g.co.jp)