

日時：2023年2月3日（金）13：00～14：00

場所：プロトコーポレーション本社（WEB 配信）

代表取締役社長 神谷健司

経理・財務部門 執行役員 鈴木毅人

経理財務部 IR 森蒼葉

※決算説明会における質疑応答の内容です。当該内容については、ご理解頂きやすいよう部分的に加筆・修正しています。

・ **プラットフォーム事業の月額単価向上について(決算説明会資料 P.13～P.15)**

Q. プラットフォーム事業の各領域（中古車・整備・新車）において月額単価が向上しているが、特に手応えを感じている商品はあるか。

A. すべての新商品に手応えがあったと感じている。勿論、業績インパクトが大きいのは中古車領域であり、決算説明会内でご説明した AI レコメンドスペースなどの商品含め引き合いが強いと感じるが、あえて申し上げるならば、顧客からの反応が非常に強く出ているのは整備領域のサービスであるという印象を持っている。

・ **チケット販売事業の業績上振れの持続性と今後について**

Q. チケット販売の業績が計画から上振れる形で乖離しているが、その持続性と今後について、どのように考えれば良いか。

A. チケット販売を手掛けるコスミック流通産業株式会社とコスミック GC システム株式会社については、当社グループ入りか 2022 年 4 月と新型コロナウイルス流行期であった。今回、その期間を脱し、次の段階へ移行出来た中での業績であると考え、今後期待し得る大きなポイントはインバウンドの回復であると捉えている。しかしながら今後の見通しという面で申し上げると、様々な景気変動等に影響されると考えており、特に昨今、世間で多くの商品・サービスにおいて値上げが繰り返されていることもあり、今年の消費力がどの程度になるのかという疑問もある。それを踏まえて、現在見えている範疇で申し上げると、プラス要因とマイナス要因がそれぞれ存在する中ではあるものの、大きくマイナスする要因はないと捉えている。

・ **中古車 AA 価格の変動によるグーネットの掲載台数と掲載価格への影響について**

Q. グーネットの掲載台数推移と掲載価格の状況を教えてください。

A. グーネットの掲載台数は、2022 年 12 月時点で約 572,000 台、前年同期である 2021 年 12 月時点においては約 533,000 台、当期期初である 2022 年 4 月においては約 515,000 台と、月ごとに見ると増減はあるが、着実に前年よりも増加している。グーネットに掲載されている小売価格については、基本的には仕入価格が高騰していることもあり、車種にもよるが若干高くなっている傾向がある。

・エンジニアの採用について

Q. 米国を中心に、ビッグ・テックのレイオフが話題となっている。そのような状況の中、当社は中核であるプラットフォーム事業が好調であり、エンジニアの採用を拡大して次なる成長へ繋げて頂ければと考えているが、昨今、採用における動向に変化はあるか。

A. エンジニアの採用については、質問で頂いたお話しを含めて好機であると捉えている。エンジニアの方々にとっては、待遇面の他に、どのような事業に携わることが出来るのか、社会にどう貢献できるのかといったパーパスが重要なポイントになってくると考えている。そのような中で、当社がモビリティ業界において膨大なデータや AI を活用したサービスを提供しているということについては、転職を含めた採用市場では興味関心を持って頂ける企業になっているのではないかと捉えている。引き続き積極的に採用活動を進め、優秀な人材を確保し、商品・サービスというアウトプットを社会へ提供するという好循環を創出していきたいと考えているので、ご期待頂きたい。

・中古車価格の高騰と新車供給の滞りが解消されることによる当社への影響について

Q. 中古車価格の高騰と新車供給の滞りが新型コロナウイルス流行以前の状況に戻りつつあるが、このような状況の変化は当社の中古車領域、新車領域にどのような影響を及ぼすのか。

A. 特別大きく当社事業の追い風になるとは考えにくいですが、事業環境においてはプラスになると捉えている。中古車領域においては、これまで中古車価格が高騰していたことにより、消費者にとっては「半導体不足により新車が長納期化しているが、すぐに手に入れたいので割高感がある中古車を購入する」という状況であったが、改善しつつある。言い換えると、消費者にとって手の届く範囲に中古車全体の相場が下がって来るとのこと。この点においては、当社の事業環境にとって決してマイナスではなく、当然顧客である中古車販売店においてもマイナスにはならない。新車領域においては、新車供給の滞りが改善することによって、新車ディーラー向けの当社商品・サービスを拡販可能な環境に戻れば、今期において苦戦をしているマーケティングに係るサービスの需要が回復すると考えており、当社にとってマイナスにはならないと捉えている。

・タイヤ・ホイール販売について

Q. タイヤ・ホイール販売の今後の見通しについて教えてほしい。

A. 為替の問題はさることながら、原材料高の高騰により総じてモノの値段が上がりつつある中で、タイヤ・ホイールについても業界全体で値上げが行われた。当社グループにて輸入タイヤ・ホイール販売を手掛けるオートウェイ、国産タイヤ・ホイール販売を手掛けるタイヤワールド館ベストにおいても同様の対応を取り、適正価格で販売を行ってきたことによって、決算説明会でご報告させて頂いた業績の通り、大きく下落せず、逆にプラスに転じることが出来た。市場環境で申し上げると、タイヤ・ホイールという商品は消耗品であり、定期的に需要が発生するものであると捉えているので、特段マイナス要因はない。強いて市場環境について挙げるとすれば、昨今強まった寒気の影響により降雪するエリアが広がったことが、若干ではあるが需要が想定以上に伸びた要因となっている。

以上