

日時：2023年5月22日（月）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 河合秀樹・中江理紗

※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取引拠点数と月額単価について(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、その背景についてもう少し教えて欲しい。それは今後、持続性があるものなのか、サービス自体の価格改定の可能性があるのか。

A. プラットフォーム事業における単価の上昇について、もちろん持続性があり、今後もこの単価を高めていく必要があると思っている。そうでなければ、当社の事業価値というの、逆に社会全体のデジタル化からすると相対的に低下をすると捉えることもできると思うので、社会のデジタル化がまだまだ進んでいく中、それに応じて当社のデジタル化、DX という進めてきた方針に沿って、まだまだ持続可能性は十分にあると思っている。

また、価格の改定ということでお話しいただいたが、昨今のさまざまな市場環境の変化に伴う価格の上昇については、当社としても認識している。また、実際にサーバー等の費用負担、またセキュリティ強化といった間接的なコストについても、今後の見通しから決して安くなるとは思っていないので、適宜判断していきたいと思っている。

Q. プラットフォームの事業について、取引拠点数が中古車も新車も伸び悩んでいる背景について教えて欲しい。中期経営計画の中では、取引拠点数が伸びる前提だったかと思うが、蓋を開けてみると、特に新車の領域のところ伸びが緩やかかと思うが、何が想定と違うのか。

A. 拠点数が伸び悩みというご質問ですが、新車領域において、想定はしていたが、コロナ禍においても、大きくマイナスの影響は受けずにせよ、新車の供給がないということで、当社のお客様であるディーラー様においては積極的な販売活動というものができないという環境下にあった。当社の商品とそのタイミングで新たに導入していくというマインドには成りきっていないというのが実情だったかと思う。

その反面で、DataLine AI 査定等、既存顧客の防衛という部分に関しては、逆に当社の商品を見直していただけたということで、既存のお客様からの取引を増やすことができ、結果的に単価を押し上げる結果になった、と当社としては前向きに捉えている。これからまたコロナが明け、より一段、販売活動も活発化されてくると期待しているので、それに合わせて当社も、取引拠点数の目標実現に向けて、事業も広げていきたいと思っている。

・定款の変更について

Q. 定款（事業目的）の変更について発表しているが、この背景について教えて欲しい。

A. こちらはグループ各社の事業の成長、また現実に即した形で、追加をしているということが一点。また今後、新しいことをいろいろとチャレンジをしていく中で、可能性を見出していくという部分において、定款（事業目的）を変更させていただきたいということになります。

・タイヤ・ホイール販売について

Q. コマース事業について、ROICを意識した経営と言いながら、タイヤ・ホイールのビジネスはアセットが重くて利益率が低く、本当にROICを重視するのであれば、このビジネスを継続すべきか、これを撤退すべきかどう考えているか。

A. 当社のグーネット、グーネットピットといういわゆる自動車領域において、特にタイヤは消耗品のため、当社ユーザーとの接点を維持・確保していくものだと考えている。ご指摘の通り、プラットフォーム事業に比べると収益力は低いものの、事業シナジーという部分を勘案すると、決して経営そのものにマイナスになるものだと捉えていない。

ご指摘の部分を踏まえてお答えするのであれば、より収益性の高い事業に持っていきたいということでご理解をいただければと思う。また、データ連携ということで、課題認識の一つとして持っているので、ご期待をいただきたい。

・チケット販売について

Q. チケットビジネスについて、これもROICの観点から、利益率が低いが、アセットがあまりないということで、ROIC的には悪くないというか魅力的なビジネスなのか。それとも、チケットビジネスもアセットが重く収益性が低いビジネスであるのか。

A. チケット販売については、当社の自動車領域にない、新しいユーザーとのタッチポイントがあり、既存の事業の強化にも十分つなげていける可能性があるということで、グループ入りをして、収益の改善と、データを集めてからの次なる展開への一つの機能・役割を持った会社であると私どもは捉えている。ご懸念があるのは理解はしているが、しっかりやっていきたいと思うので、ご理解と、また引き続きのご支援をお願いしたい。

以上