



# プロト コーポレーション

## 会社説明資料

証券コード 4298  
代表取締役社長 神谷健司  
2017年3月

## プロトコーポレーションは 中古車検索サイト **グーネット** を 運営する会社です

The screenshot displays the Goo-net website interface for used car searches. At the top, there's a navigation bar with the Goo-net logo and search options. Below that, a search bar is visible with a search button. The main content area is divided into several sections:

- Search Filters:** Includes sections for "複数条件から検索" (Search by multiple conditions) with dropdowns for price range and region, and "メーカー・ブランドから検索" (Search by manufacturer/brand) with a list of brands like Lexus, Toyota, Honda, etc.
- Car Listings:** A grid of car models with their respective counts, such as "軽自動車" (133,661 units), "コンパクトカー" (57,829 units), "ミニバン" (74,437 units), and "ハイブリッドEV車" (39,580 units).
- Special Offers:** Promotional banners for "SUBARU USED CAR 9 days" and "大決算フェア" (Big Clearance Fair).
- Service Ads:** Advertisements for "自動車保険一括見積り" (Car insurance quote) and "Goopoint" (Goopoint).

# 会社概要

創業・設立

創業1977年10月1日、設立1979年6月1日

本社

名古屋市中区、東京都文京区

資本金

18億2,462万円（2016年3月末）

売上高

542億円（2016年3月末） \* 連結ベース

社員数

1,534名（2016年3月末） \* 連結ベース

上場市場

東京証券取引所JASDAQスタンダード（2001年9月12日上場）

証券コード

4298

単元株

100株

株主優待

有：カタログギフト（長期保有優遇制度有）

# 創業の経緯（イノベーションの原点）

## 1977年（昭和52年）

まだ日本では週休1日が当たり前の時代…創業者「横山博一（現会長）」が、自分の欲しい中古車を見つけるために、限られた休日を使い、多くの自動車販売店を探して回ったものの、車種、色、価格、状態と自分の条件を満たす中古車を探すことは困難を極めました。

限られた予算に合った中古車を見つけることが、これほど大変なのであれば、『自分以外の方も苦労されているのではないだろうか?』。この経験から、クルマ情報誌「月刊中古車通信（現：クルマ情報誌Goo）」が誕生しました。



## 1996年（平成8年）

「クルマ情報誌Goo」のエリア展開を進めながら、インターネット版「グーネット」を開始しました。

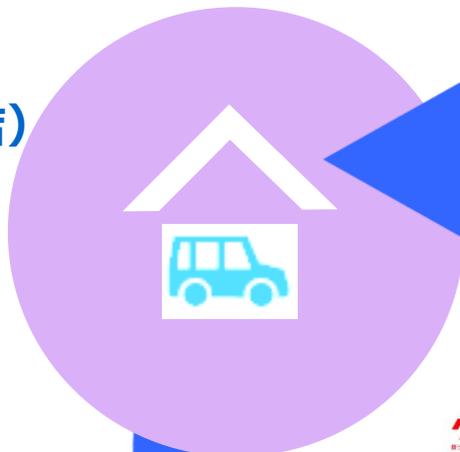
## 2017年（現在）

ユーザーニーズに沿った形で、PC、モバイル、スマホで「グーネット」のサービスを提供してきましたが、今では、このグーネットに**月間900万人程のユニークユーザー**が集まっています。

# グーネットのビジネスモデル

中古車の買い手と売り手をマッチングさせる事業（情報+サービス）を展開

売り手  
(中古車販売店)



④中古車購入



③比較・検討

①情報掲載  
(広告掲載料)

②情報提供



買い手  
(ユーザー)

# セグメント別売上高（2016年3月期）

■ 自動車関連情報 ■ 生活関連情報 ■ 不動産 ■ その他

情報処理サービス等



自動車関連情報の提供



医療・介護・福祉分野  
(メディア・人材紹介等)



■ 海外



2016年3月期 連結売上高  
54,297百万円

9割以上が自動車関連情報セグメントの売上高

■ 中古車輸出支援



■ ソフトウェア開発・販売等



■ バイクパーツ通販等  
BikeBros. [バイクブロス]

車両検査サービス



タイヤ・ホイール  
販売



# 業績推移

(単位：百万円)	2008年 3月期 (実績)	2009年 3月期 (実績)	2010年 3月期 (実績)	2011年 3月期 (実績)	2012年 3月期 (実績)	2013年 3月期 (実績)	2014年 3月期 (実績)	2015年 3月期 (実績)	2016年 3月期 (実績)	2017年 3月期 (計画)
売上高	22,893	23,657	25,682	28,779	30,582	38,287	54,761	48,602	54,297	58,251
営業利益	3,771	5,384	6,098	6,111	5,846	4,209	4,735	4,233	4,071	2,413
当期純利益	1,838	3,187	3,529	3,197	3,275	2,290	2,627	2,381	▲ 390	1,453

※2017年3月期の計画値は、2016年5月13日公表の数値です。

## ■ 2016年3月期 当期純利益（実績）

当社連結子会社3社ののれん未償却残高の全額（2,329百万円）を減損損失として計上

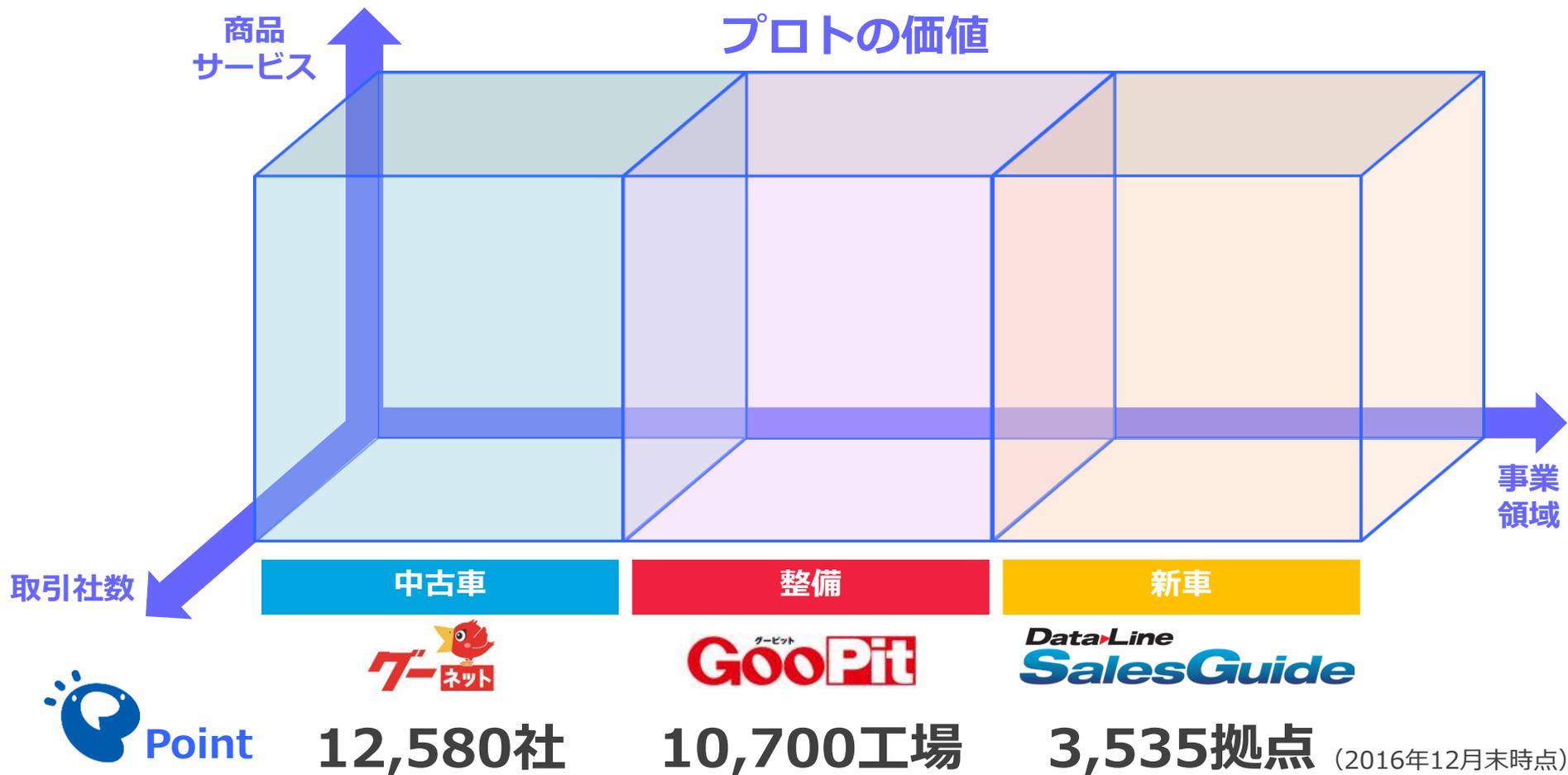
## ■ 2017年3月期 営業利益（計画）

前年比増収も、新サービス（ID車両）導入によるプロモーション費用の積み増しにより減益

# プロトの成長戦略

---

# プロトの成長戦略



中古車領域で培ったノウハウを整備・新車領域で活用し、  
事業領域・取引社数の拡大を実現

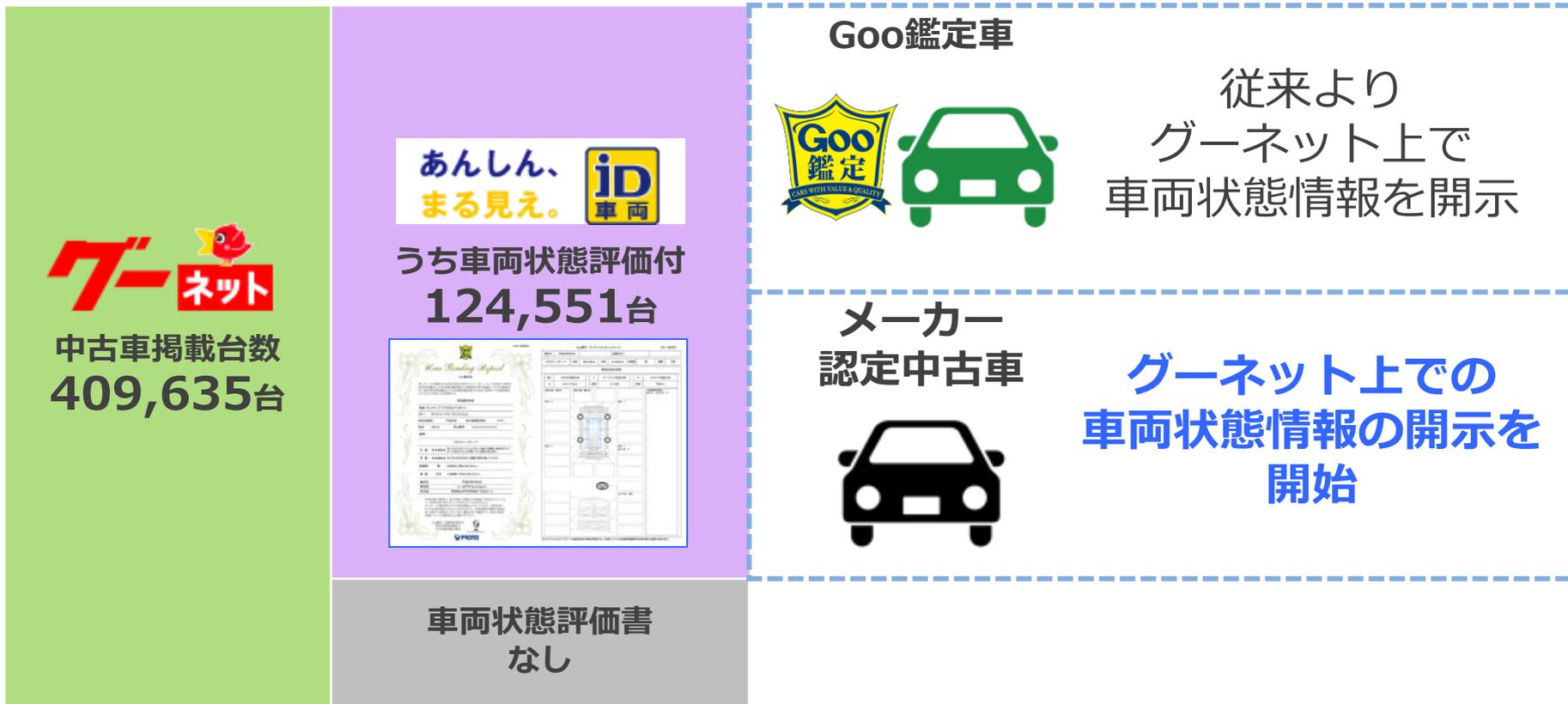
# 当社を取り巻く市場の動向

ドメイン	動向
中古車市場	<p><b>コスト重視・クルマの道具化といったユーザーニーズの変化により、低年式車両や過走行車両においても、仕入競争が激化している</b></p> <p>【今後の方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ユーザーの消費マインドの低下、大手販売店の多店舗展開の加速により、ますます競争が激化</li><li>・オークション市場における仕入競争の激化を背景に、買取を強化する中古車販売店が増加</li><li>・ユーザーニーズの変化に合わせたサービスの導入が必要</li></ul>
整備市場	<p><b>他業態からの参入が増え競争が激化する中、整備業者は在庫台数の確保が厳しくなっており、整備サービスにおける差別化や関連事業の展開等、今後積極的な姿勢が求められる</b></p> <p>【今後の方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・法定点検に依存した“待ち”の姿勢からの脱却が必要</li><li>・整備単価の下落を受け、本業以外の収益確保が必要</li></ul>
新車市場	<p><b>新車販売の低迷・車両保有期間の長期化に伴い、自動車代替サイクルの促進に向けた取り組みを強化するとともに、新たな収益基盤の確立を目指し、中古車販売やピットサービス等への注力が続いている</b></p> <p>【今後の方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ピットサービスによる顧客の囲い込みと次回の車両（新車・中古車）販売による収益確保</li><li>・新たな顧客層の開拓を目指し、中古車販売や整備・点検、部品販売等のサービスを強化</li><li>・中古車販売におけるユーザー向けのサービス（クリーニング・保証・車両検査サービス等）を強化</li></ul>

参考：(株)矢野経済研究所

# 中古車市場における取組み（1）

- 競合メディアとの差別化：車両状態情報開示を通じた成約率の向上  
→新サービス「ID車両」を開始（2016年8月18日～）



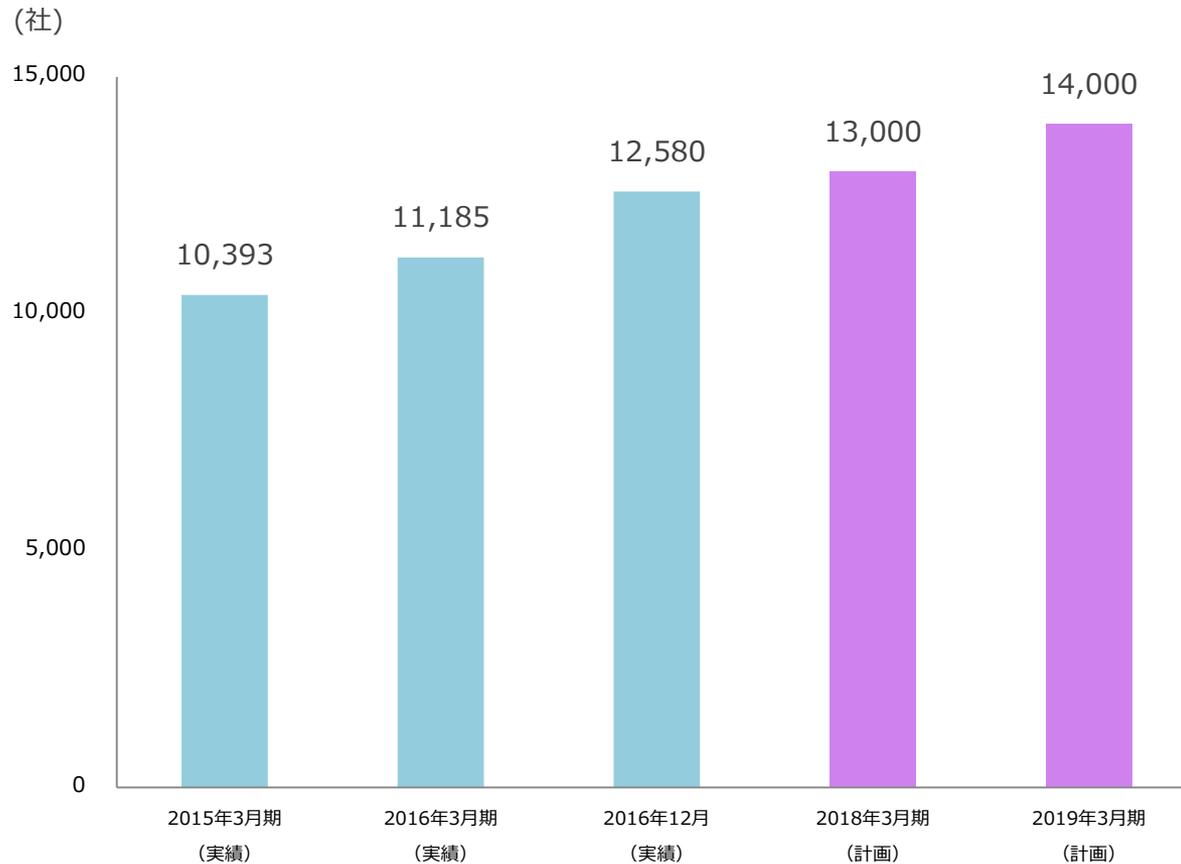
※参考 競合メディアの車両状態情報開示 34,632台

(2017年2月27日時点)

ユーザーが抱く中古車への不安を払拭し  
より安心して中古車を購入できる環境をつくる

# 中古車市場における取組み（2）

## ■ グーネット（MOTOR GATE）の取引社数



**MOTOR GATE**

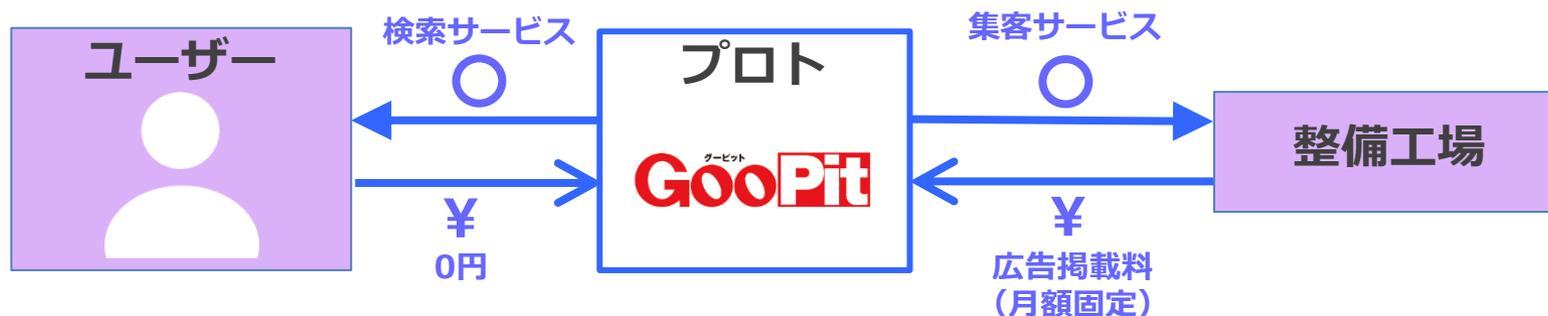
2013年11月  
MOTOR GATEリリース以降、  
取引社数は順調に増加

※2018年3月期以降の計画値は、2016年5月13日公表の数値であります。

**ID車両の開始によりグーネットの取引社数が増加**

# 整備市場における取組み（1）

## ■ 集客支援：GooPit（ユーザーと整備工場のマッチング）



## ■ 経営支援



集客支援・経営支援の双方から整備工場にアプローチし、  
トータルサポートを展開

# 整備市場における取組み（2）

## ■ 整備工場10,000工場のネットワークの活用

グーピット  
**GooPit**

大手ECサイト

「タイヤ取付 サービスチケット」を販売開始

専用コールセンターがGooPit掲載の全国約10,000社の整備工場の中から、取付対応可能な最寄の整備工場をユーザーに案内し、来店予約日等を調整

### ■ ユーザーメリット

- ・ ECサイトでタイヤを安く購入できる
- ・ 購入したタイヤは整備工場に直送できる
- ・ 取付料金については全国どこでもタイヤサイズに応じた統一料金でサービスを受けることができる

### ■ クライアントメリット

- ・ 新規顧客獲得の導線が確保できる
- ・ ユーザーと電話・メールなどのやり取りをする工数が削減できる
- ・ 空き時間を活用できる

ユーザー最寄の  
整備工場

大手ECサイトとの連携を通じ  
ユーザーニーズに即したサービスを展開

# 新車市場における取組み（1）

## ■理想的な代替サイクルの実現に向けて

### 背景①

理想の代替サイクルについて、ディーラーとユーザーの考えは近い

ディーラーの理想

5年以内の乗換えを  
オススメしたい

ユーザーの理想

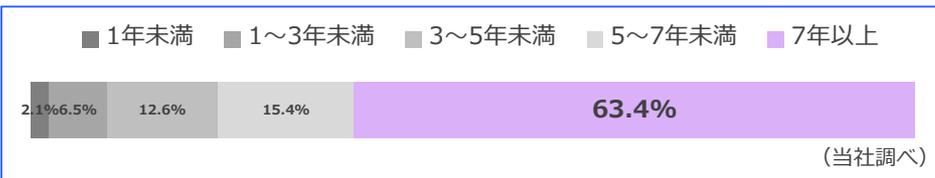
5年くらいで  
乗換えたい

### 背景②

一方、ユーザーの中には  
「新車は長期間保有して乗り潰す事が一番コストがかからない！」と  
考えている方が多い

### 【現実の代替サイクル】

所有車（新車）の保有期間：初年度登録からの経過年数（n=6,679）



## DataLine SalesGuide

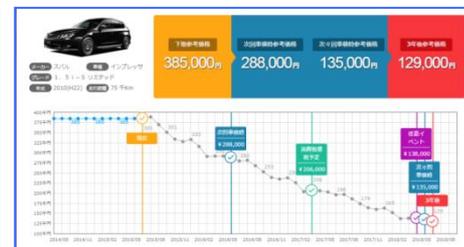
2015年10月より新車ディーラーにおける商談ツールの提供開始



### コスト比較提案機能



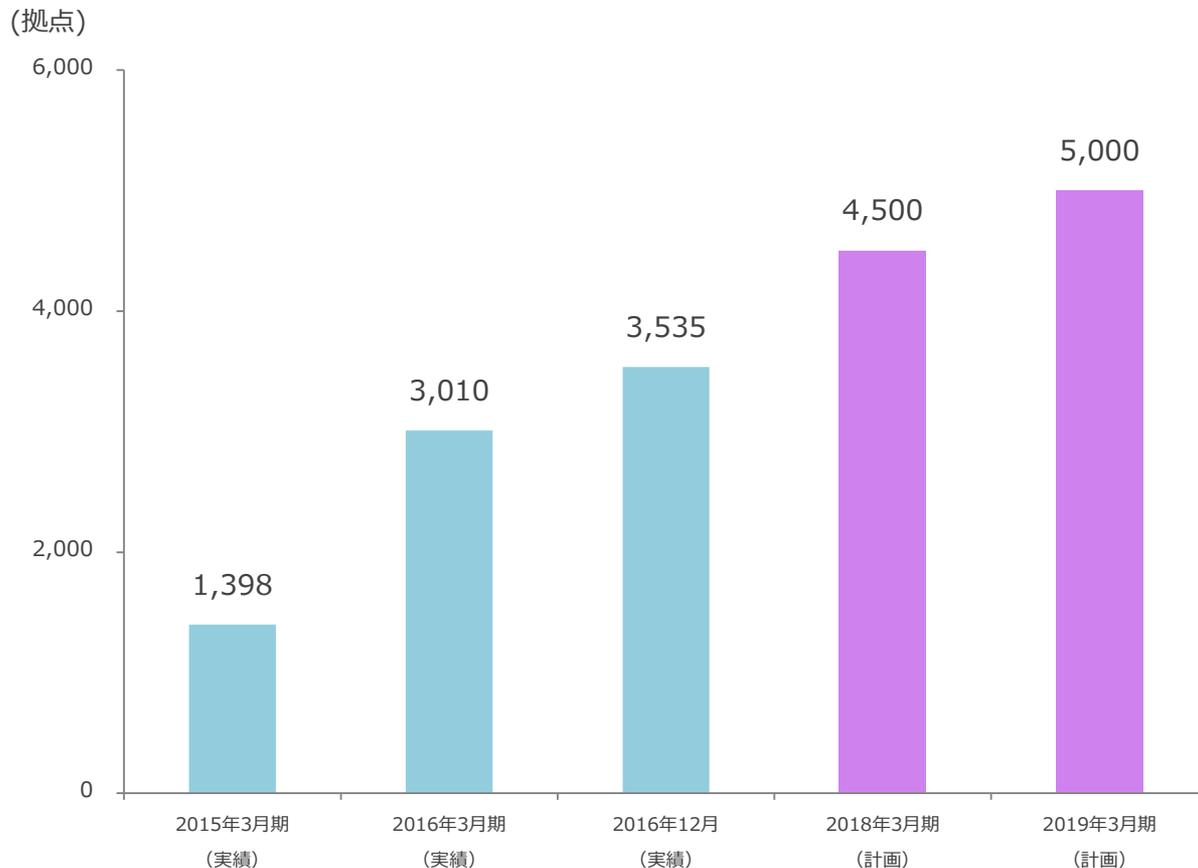
### 将来価格予測グラフ機能



新車市場におけるサービス強化を通じて  
中古車市場の活性化に繋げる

# 新車市場における取組み（2）

## ■ DataLine SalesGuide導入拠点数



※2018年3月期以降の計画値は、2016年5月13日公表の数値であります。

## 新車ディーラーの集客強化に向けたメディア【Goo-net新車】



### 今後のオプション展開（予定）

- ①店舗ユーザーレビュー
- ②試乗車予約機能
- ③店舗用アプリ

## Goo-net新車を通じて新車ディーラーの集客支援を強化する

# 株主還元策・株主優待

---

## ■ 株主還元方針

継続的かつ安定的な配当に留意するとともに、将来の成長に備えるための内部留保の充実等を総合的に勘案したうえで利益還元に努めます。

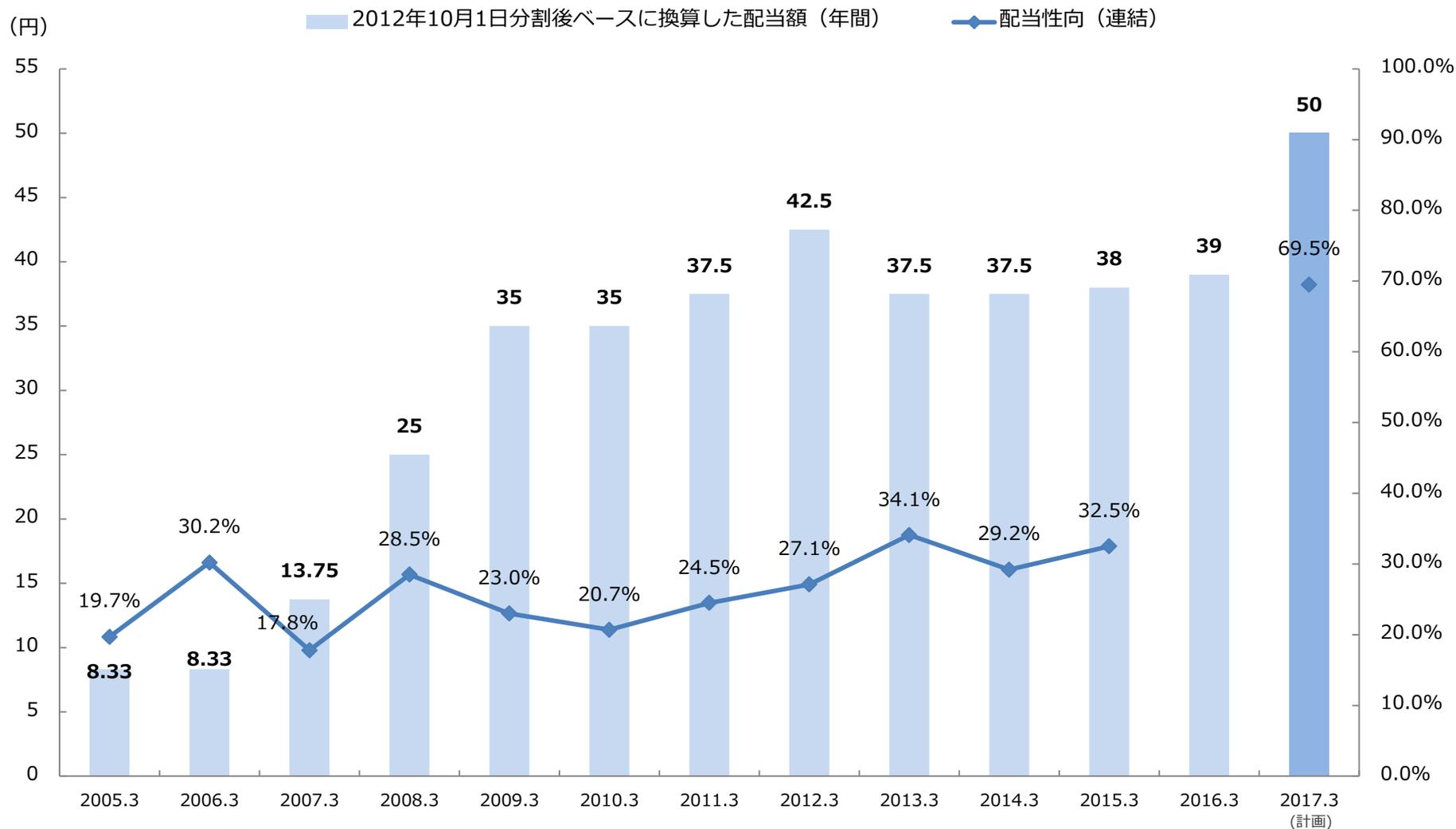
内部留保資金につきましては、経営基盤の一層の強化ならびに事業規模の拡大を図るため、既存事業ならびに新規事業への投資資金として有効に活用してまいります。

## ■ 自己株式の取得

2016年5-6月	198百万円取得
2015年8月	198百万円取得
2014年11-12月	198百万円取得
2013年5月	199百万円取得
2012年11月-2013年3月	495百万円取得

# 株主還元策

## ■ 年間配当額及び配当性向の推移



※2012.3期の年間配当額は、上場10周年記念配当「5円」を含んでいます。

※2016.3期の配当性向は、当期純利益が▲390百万円となったため算出していません。

# 株主優待について

## ■ 所有株式数に応じて、カタログギフトを進呈（3月末）

所有株式数	優待内容(3年未満)	3年以上継続保有
100株以上 ～ 1,000株未満	2,000円相当	3,000円相当
1,000株以上 ～ 6,000株未満	3,000円相当	5,000円相当
6,000株以上 ～ 20,000株未満	5,000円相当	10,000円相当
20,000株以上 ～	10,000円相当	15,000円相当



## ■ 2016年3月末株主様への進呈サンプル（2,000円相当カタログギフト）

<p>商品番号 1</p> <p>日清ヘルシーオイルバラエティギフト</p>  <p>贈り物の定番。日清ヘルシーオイルをバラエティ豊かに詰め合わせたギフトです。</p> <p>内容量 ヘルシーオイル200ml×4本、ヘルシーオイル100g×1、キムチ100g×1の計5本入り</p> <p>賞味期限 製造より常温3年</p>	<p>商品番号 2</p> <p>特別栽培米新潟産コシヒカリ</p>  <p>農林水産省の有機農業物のガイドラインに沿って生産計画を立て、農薬・化学肥料を削減して栽培された新潟産コシヒカリです。</p> <p>内容量 2kg</p> <p>賞味期限 精米日より60日以内</p>	<p>商品番号 3</p> <p>紀州南高梅 つぶれ梅</p>  <p>和歌山県産南高梅のつぶれ梅です。おにぎりや焼酎のお酒盛りなどに大変重宝します。</p> <p>内容量 400g(個包装50g×8個)</p> <p>賞味期限 冷蔵1年以内</p>	<p>商品番号 4</p> <p>稲庭手延べうどん・つゆセット</p>  <p>三百年以上の伝統と匠の技で作り上げた麺の逸品。便利な箱詰つゆ付です。</p> <p>内容量 うどん半延べ2人100g×4、5年寝つけの醤油100g×4</p> <p>賞味期限 常温12ヶ月</p>
<p>商品番号 5</p> <p>～名古屋コーチンガラスープ使用～ 愛知醤油ラーメン</p>  <p>生の卵を追求し独自の製法で作り上げた釜通熟成鶏と、名古屋コーチンのガラスープを使用し、チキンオイルと香辛料を加えた甘味と菜みのある醤油ラーメンです。</p> <p>内容量 100g×3パック×3袋</p> <p>賞味期限 製造より常温1年以内</p>	<p>商品番号 6</p> <p>飛騨の漬物詰合せ 5品</p>  <p>飛騨高山のおかぶら漬をはじめ、飛騨の漬物を味わい深いお漬物をセットに致しました。あたたかいご家庭に合う旨味がいっぱいのお漬物です。</p> <p>内容量 赤かぶら漬120g、白かぶら漬120g、らっきょう漬100g、おくら漬120g</p> <p>賞味期限 冷蔵3日</p>	<p>商品番号 7</p> <p>図書カード 2,000円分 (1,000円分×2枚)</p>  <p>図書カードは全国9,347店（2016年5月31日現在）の取扱い書店でお好みの書籍や雑誌が購入できるカードです。</p>	<p>商品番号 8</p> <p>全国百貨店共通商品券 2,000円分 (1,000円分×2枚)</p>  <p>北海道から沖縄まで全国の百貨店約500店でご利用いただけます。</p>

# Appendix

---

# 参考：ウェブサイトのご紹介

## プロトコーポレーションコーポレートサイト

<http://www.proto-g.co.jp/>

### ■ IRサイトのご案内

<http://www.proto-g.co.jp/IR/index.html>

The screenshot shows the IR website interface with the following elements:

- Navigation: HOME, PROTOについて, 商品情報, 採用情報, IR・投資家情報, お問い合わせ
- Header: IR・投資家情報 (Investor Relations)
- Left Sidebar: IR・投資家情報 (Management, Financials, IR Library, News, IR Calendar, Share Information), 個人投資家の皆様へ, IRメール配信サービス
- Main Content: Top Message (神谷 健司), 2017年3月期 第3四半期 決算発表 (2017年1月31日発表), 最新動画プレゼンテーション (38期定時株主総会, 2016年6月29日), What's New (2017年1月31日, 2017年3月期 第3四半期決算説明会を開催), ニュースリリース (2017年2月3日, 2017年2月2日, 2017年1月27日, 2016年11月24日, 2016年11月16日)
- Bottom Grid: Management (株主・投資家の皆様へ, 役員, 役員報酬・企業目標, 経営計画, コーポレートガバナンス), Financials (財務ハイライト, 四半期業績推移), IR Library (有価証券報告書・四半期報告書, 会社説明資料, 決算資料, アニュアルレポート, ファンシート, 株主通信, 株主総会資料), IR Calendar (2017年, 2016年, 2015年, 2014年, 2013年, 2012年, 2011年, 2010年, 2009年以前), Share Information (株式状況, 株式手配), Investor Relations (経営理念・企業目標, 企業概要, 事業内容, 市場の動向, 株主総会情報, 株主優待制度のご案内, 配当について, 会社説明会)

### 財務情報：IRライブラリ

⇒ <http://www.proto-g.co.jp/IR/library/index.html>  
「株主通信」「会社説明会資料」等、株主・投資家の皆様とのコミュニケーションツールの拡充を図っています。

### 非財務情報：アニュアルレポート

⇒ <http://www.proto-g.co.jp/IR/library/annual.html>  
コーポレート・ガバナンス及び人材育成等に対する当社の考え方をご覧いただくことができます。

### 個人投資家の皆様へ

⇒ <http://www.proto-g.co.jp/IR/personal/index.html>  
「経営理念・企業目標」「企業概要」「事業内容」「株主総会情報」「会社説明会のご案内」等、プロトグループへの理解を深めていただくためのコンテンツの拡充を図っています。

# 参考：株価推移（上場～2017年2月）



※1.2006年10月以前の株価は、株式分割（1株→1.2株）を加味した調整後終値を用いて表示しています  
2.2012年9月以前の株価は、株式分割（1株→2株）を加味した調整後終値を用いて表示しています

## 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ます。ご承知おきください。

## お問い合わせ先

株式会社プロトコーポレーション

名古屋市中区葵一丁目23番14号

TEL 052-934-1519 FAX 052-934-1750

<http://www.proto-g.co.jp/>

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

IR担当／経営企画室 高林、金子