

～中古車の価値向上に向けて～



中古車えらび！  
あんしん、まる見え。 **iD** 車両

株式会社プロトコーポレーション  
証券コード：4298



代表取締役社長 神谷健司  
2016年12月20日

# プロトコレーションとは？

買い手  
(ユーザー)



集める

クルマ、すべて。

グーネット



集める

売り手  
(自動車販売店)



2016年9月度に訪問したユーザー数  
約900万UU/月

マッチング

2016年9月末時点で  
マーケット全体の約45%が  
グーネットに情報掲載

(当社調べ)

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

# プロフィール

---

## 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）

# プロトグループ概要

## 自動車関連情報（国内）



自動車関連情報の提供  
生活関連情報の提供



輸入タイヤ・ホイール販売



タイヤ・ホイール販売  
(2015年4月株式取得)



中古車輸出支援事業



バイクパーツ通販、  
バイク専門誌・サイト運営等



自動車整備・修理分野の  
ソフトウェア開発・販売



車両検査サービス

## 自動車関連情報（海外）



自動車関連情報の提供  
(マレーシア)



自動車関連情報の提供  
(台湾)

## 生活関連情報・その他



医療・介護・福祉分野における  
メディア事業・人材紹介事業



情報処理サービス  
自動車関連情報の提供  
生活関連情報の提供  
Webシステムの開発・販売

# 実績推移とセグメント別売上高

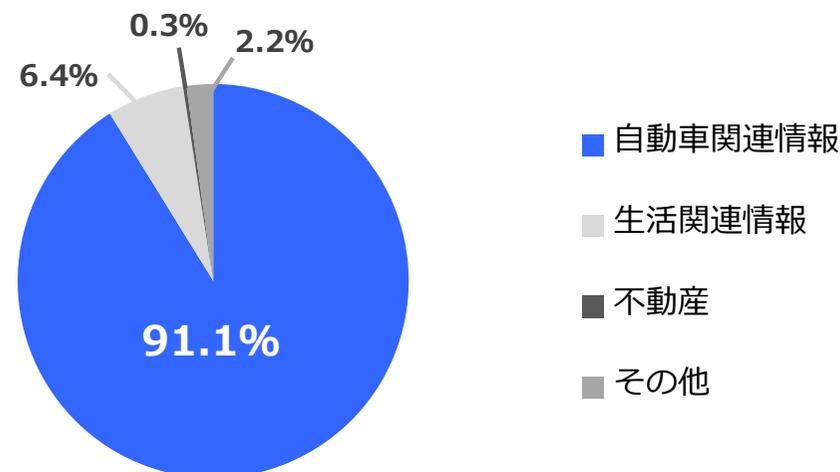
## ■実績推移（5ヶ年）

(単位：百万円)	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期
売上高	30,582	38,287	54,761	48,602	54,297
営業利益	5,846	4,209	4,735	4,233	4,071
当期純利益	3,275	2,290	2,627	2,381	▲ 390
EBITDA*	6,540	5,161	6,483	6,039	6,149
減価償却費	288	404	819	879	1,046
のれん償却額	405	546	928	926	1,032

\* EBITDAは、「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出しております。

## ■セグメント別売上高（2016年3月期）

(単位：百万円)	2016年 3月期	構成比
自動車関連情報	49,486	91.1%
生活関連情報	3,466	6.4%
不動産	162	0.3%
その他	1,182	2.2%
合計	54,297	100.0%

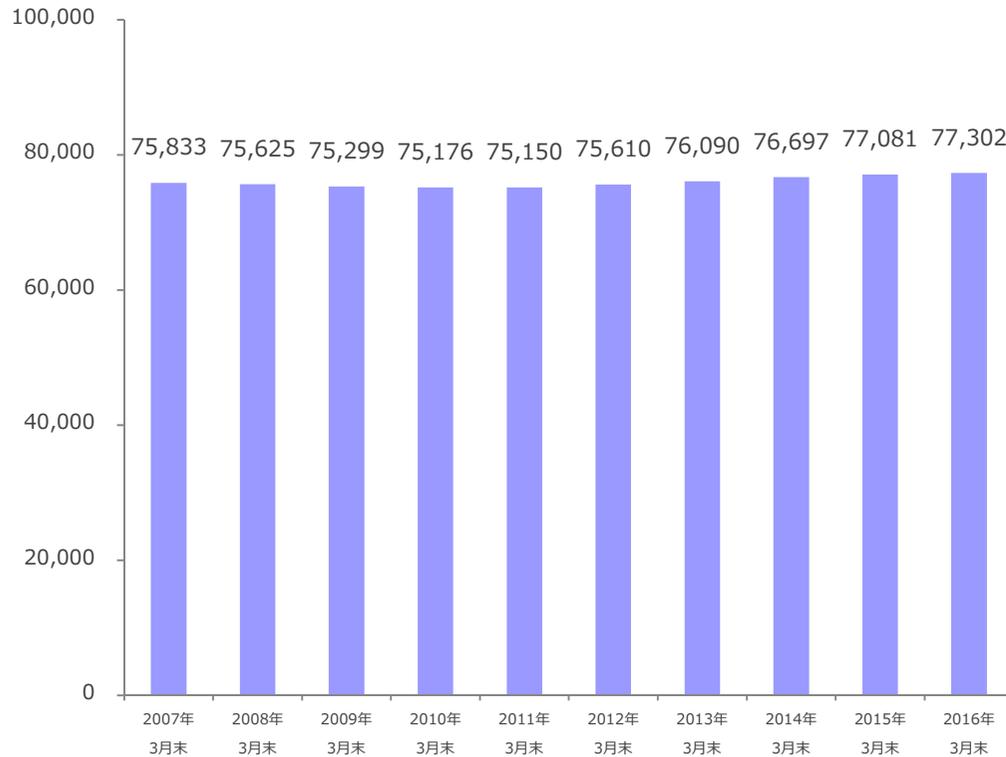


4つに分かれるセグメントのうち、自動車関連情報が収益の柱

# 自動車マーケットの動向

## 自動車保有台数の推移

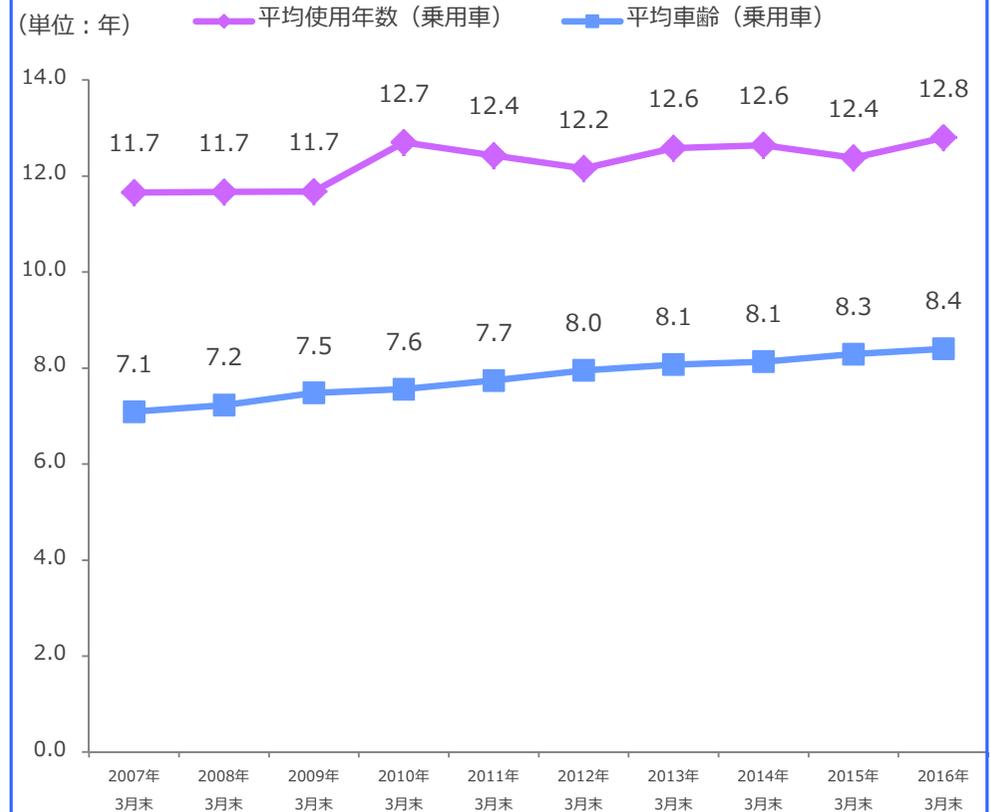
(単位：千台)



出所：自動車検査登録情報協会

## 平均使用年数と平均車齢の推移(乗用車)

(単位：年)



出所：自動車検査登録情報協会

**自動車保有台数の推移はほぼ横ばいであり、  
平均使用年数と平均車齢は長期化傾向**

# ビジョン「カーライフのトータルサポート」に向けて（1）

## ビジョン カーライフのトータルサポート

### 現状

新車・中古車・整備の  
各事業領域にて  
商品・サービスを展開

主な商品・サービス

新車

Data Line  
SalesGuide

中古車

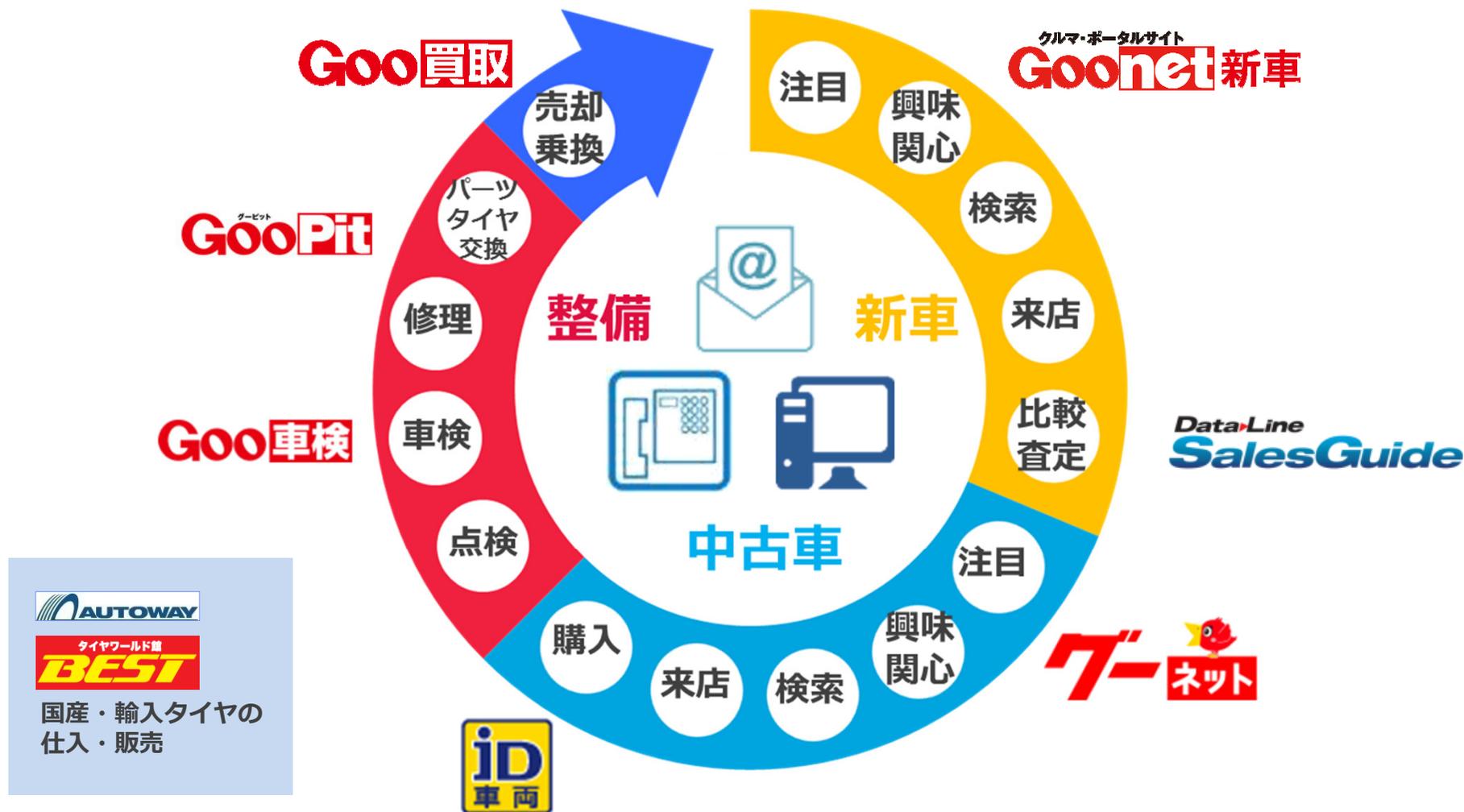
MOTOR GATE 

整備



新しい商品・サービスを提供するとともに、  
取引社数の拡大を推進

# ビジョン「カーライフのトータルサポート」に向けて（2）



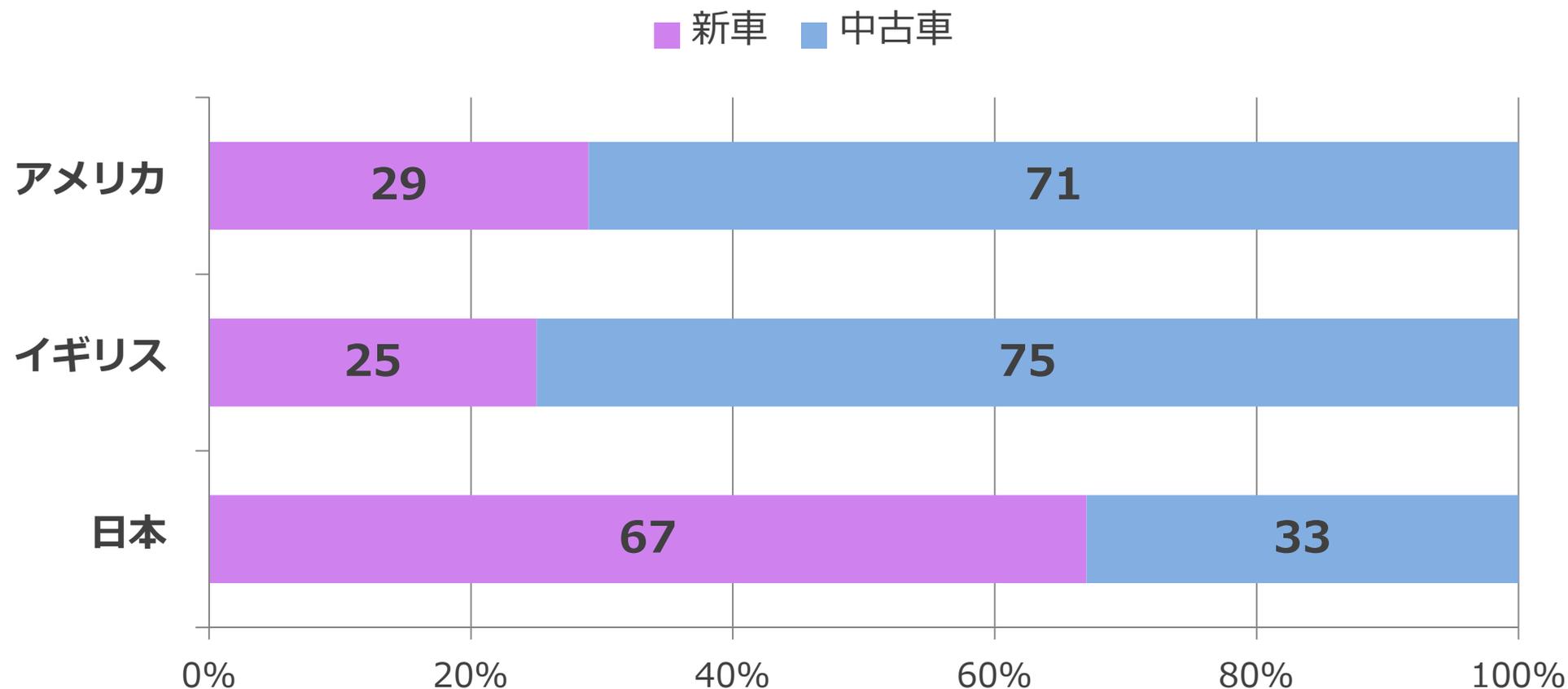
各事業領域の取組みを結び付け、  
カーライフサイクルのトータルサポートを実現

# 中古車の価値向上に向けて

---

# 背景①：日本国内の中古車販売

## ■ 国別 新車・中古車販売台数比率



\*データの出所につきましては、最終ページに記載しております。

**日本では他国に比べ、新車販売台数比率が非常に高い**

## 背景②：中古車売買における過去の商習慣

情報が開示されていないと  
中古車って不安…

評価点が付いていれば  
買っても良いけど…

程度が良ければ  
新車でも中古車でも  
良いのだが…

売り手の持つ  
情報

買い手の持つ  
情報

日本では中古車に対するユーザーの不安が残り続けていた

# 中古車の価値向上に向けた取組み

- ユーザーが安心・納得して、中古車を購入しやすい環境を創る

Point  
1

**中古車の車両状態情報の開示**

Point  
2

**情報量の増強**

ユーザーが安心・納得して中古車を購入できる環境創りをリードし、  
「中古車の価値向上」を実現

# 中古車の車両状態情報の開示（1）

## ■ Goo鑑定（2008年10月より全国展開開始）

中古車の車両状態情報（外装・内装・機関・修復歴の評価）の開示サービス



Goo鑑定を通じて車両状態情報を積極的に開示し、  
ユーザーが安心・納得して中古車を購入できる環境を整備

# 中古車の車両状態情報の開示（2）

## ■プロトの提案：新サービス「ID車両」を開始（2016年8月18日～）

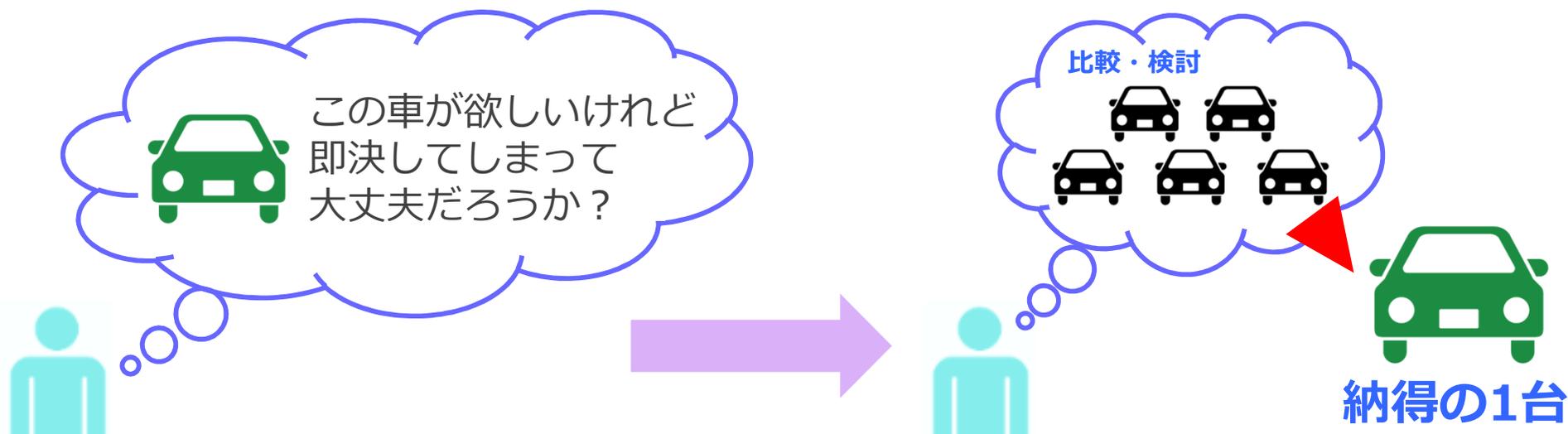


業界全体への呼びかけを通じ、  
ユーザー目線に立った取組みを促進

## ■ グーネットにおける中古車掲載台数の推移

(2016年12月9日 12時時点)

グーネット	2016年3月	2016年12月
中古車掲載台数	35.7万台	<b>14.5%アップ</b> 40.9万台
うち車両状態開示台数	6.3万台	<b>101.5%アップ</b> 12.7万台



より多くの選択肢の中から  
ユーザーが納得して中古車選びを行える環境を提供

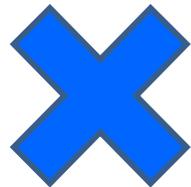
# 中古車の価値向上による業界の活性化

## ■ユーザー目線の取組みによる効果

見える！！



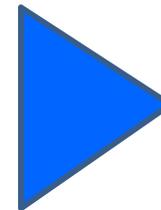
成約率  
UP



選べる！！



集客力  
UP



インターネットで  
買いたい！！



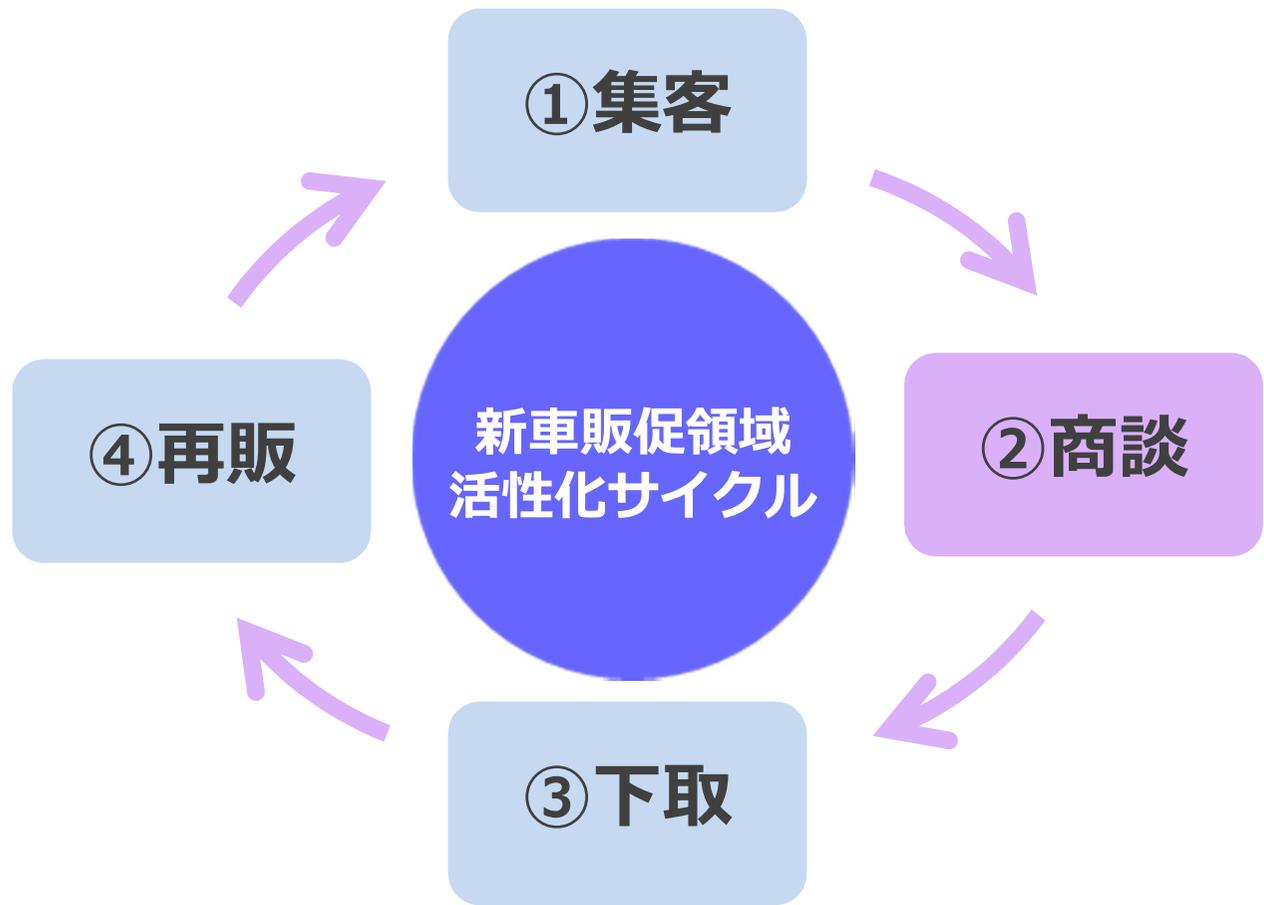
中古車の価値向上を通じ、ユーザー満足No.1を実現

# 中長期的な当社の成長ドライバー

---

# 中長期的な当社の成長ドライバー：新車領域（1）

## ・新車販促領域活性化に向けたサイクル



## 新車商談ツール 「DataLine SalesGuide」

✓ ホンダ フリード から ホンダ フリード ハイブリッド に乗り換えた場合

今、乗り換えると、2年間で・・・

**推定差額 509,100円**

月あたり 21,213円 の差額に！

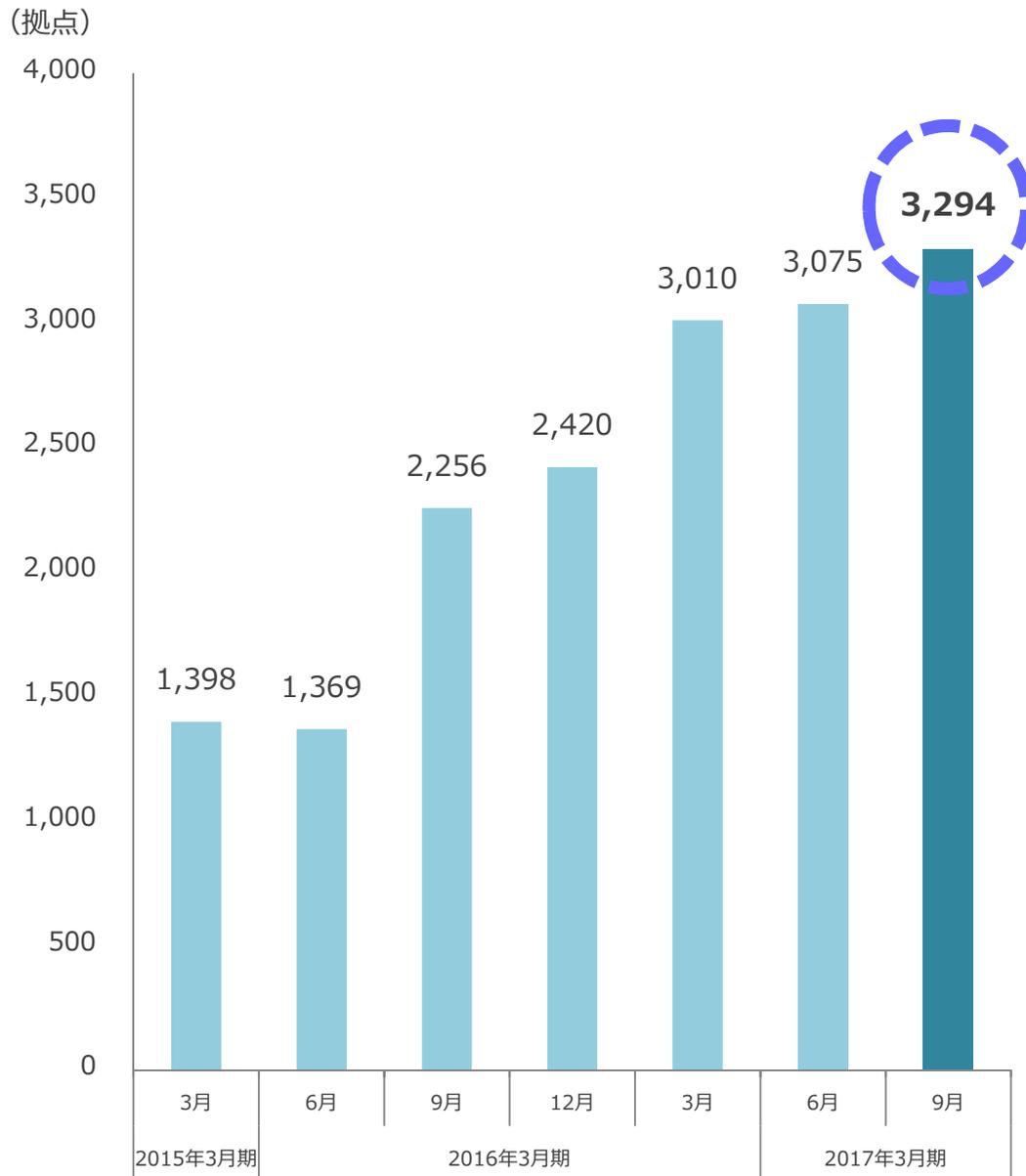
今	2年後	コスト比較詳細	「今」、乗り換えた場合	「2年後」、乗り換えた場合	2年間のコスト差
燃料代	燃料代	燃費	燃費(注1)21.6km/L 2年間で83,334円	燃費(注2)16.6km/L 2年間で108,434円	25,100円
車検・整備費用	車検・整備費用	下取参考額	今なら767,000円	2年後なら473,000円	294,000円
推定差額	推定差額	車検・整備費用	0円	150,000円	150,000円
		消耗品・その他	0円	40,000円	40,000円

※下取参考額は、クルマ・ボークルガイド **GOOTO!** を運営する株式会社プロトコーポレーションが最新の車種別データを分析し算出したデータより算出されています。  
 ※上記のシミュレーションは車検時の保有期間で算出した場合の参考値になります。  
 ※燃費はあくまでも参考値であり、実際は走る走りによって異なります。条件によっては燃費が異なる場合がございます。  
 ※車検費用は国土交通省の公示の燃費別平均燃費の公示値を参考に算出されています。  
 ※1 燃費比較の燃費は、燃費走行距離9000kmでシミュレーション100円、燃費21.6km/Lとした場合です。  
 ※2 燃費比較の燃費は、燃費走行距離9000kmでシミュレーション100円、燃費16.6km/Lとした場合です。  
 (グラフ項目説明) ● 燃料代 ● 車検・整備費用 ● 下取参考額 ● 消耗品・その他 出典：プロト自動車流通 資料作成

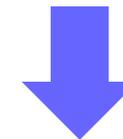
集客・商談・下取・再販の各領域で取組みを強化し  
新車販促領域全体の活性化に繋げる

# 中長期的な当社の成長ドライバー：新車領域（2）

## ■ DataLine SalesGuide導入拠点数の推移



代替サイクルの短縮



国内新車販売の促進



自動車流通業界の活性化

# 中長期的な当社の成長ドライバー：整備領域（1）



ユーザー



マッチング

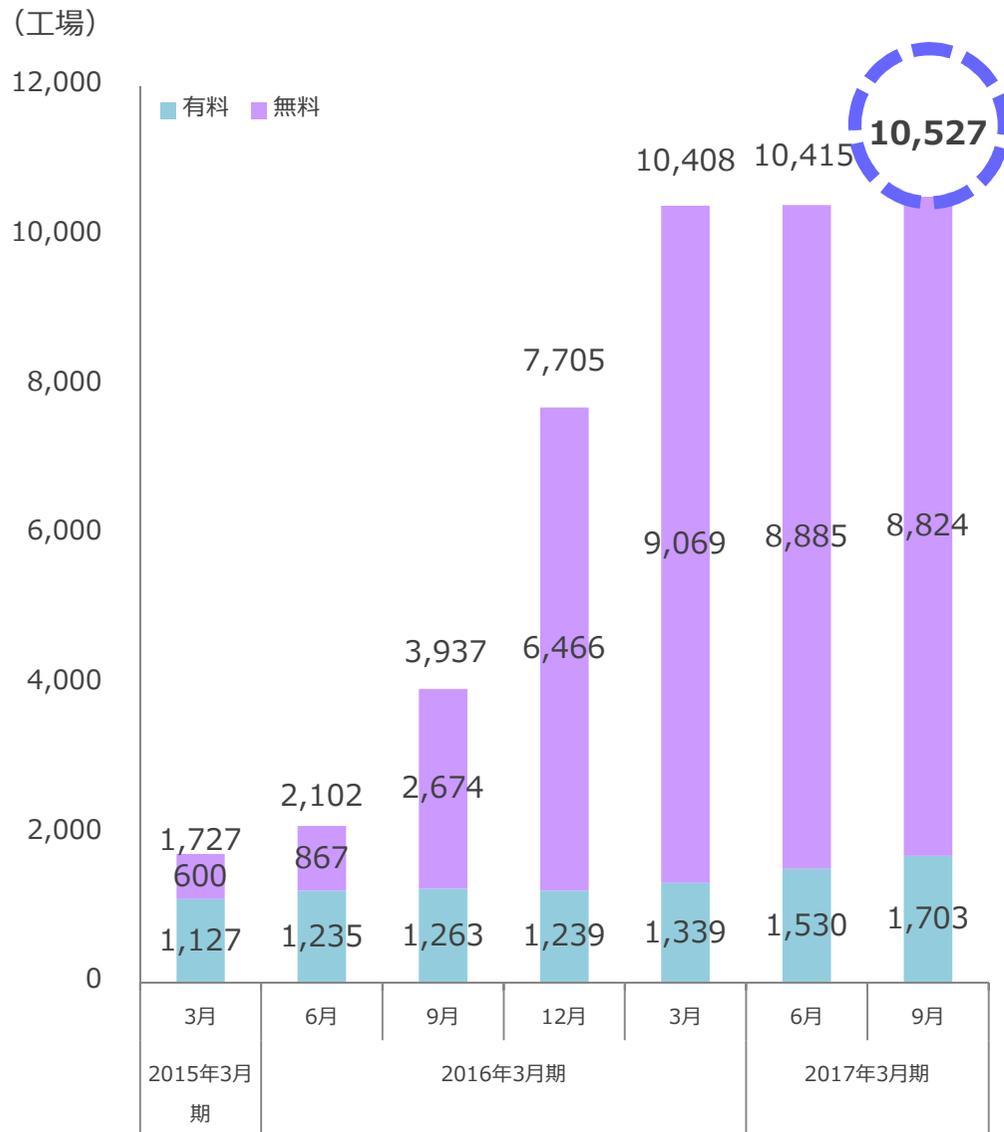


クライアント  
(整備工場)

2015年1月より、ユーザーと整備工場をマッチングする  
サービス「GooPit」を開始

# 中長期的な当社の成長ドライバー：整備領域（2）

## ■ GooPit取引工場数の推移



## ■ Goo車検の開始

とことん、便利。

**Goo車検**

- ・ 10,000工場のネットワークを活用
- ・ 2016年8月22日より東海エリアにてテストマーケティング開始

### ポイント① コンシェルジュサポート

車検のお申込みから納車までコンシェルジュが完全サポートします。車検に関する不明点など、お気軽にご相談いただけます。

### ポイント② 自宅に引取&納車

整備工場からご自宅までクルマを引取に伺い、車検取得後は、ご自宅まで納車します。

# 中期3ヶ年 事業計画

(2017~2019年3月期)

---

# 企業目標・経営理念・経営方針

---

## 企業目標：『ワンダフルカンパニー』の実現

お客様の満足（有益な情報とサービス）と社員の誇り（会社と仕事）、  
そして株主からの信頼（将来と実績）を得、社会から必要とされる企業を創る

## 経営理念

物を売ることより知恵、情報を通じて 人・企業と効果的な結び付きをし  
社会に貢献することを事業の基本理念とする

## 経営方針

企業・商品ブランドの確立

# 中期3ヶ年事業計画（経営指標）

## ■ ROEの位置づけ

プロトグループは、売上高・営業利益の成長とともに、ROEを重要指標と位置づけています。

重要業績評価指標（KPI）	2016年 3月期実績	2017年 3月期計画	2018年 3月期計画	2019年 3月期計画
ROE（株主資本利益率）	▲1.5%	5.6%	13.3%	15.0%
のれん等償却前ROE	2.0%	6.5%	12.7%	13.9%

## ■ 損益計画

（百万円）

事業計画	2016年3月期 実績	2017年3月期 計画	2018年3月期 計画	2019年3月期 計画
売上高	54,297	58,251	67,690	76,729
営業利益	4,071	2,413	5,500	6,850
当期純利益	▲390	1,453	3,680	4,620
1株当たり当期純利益(円)	▲19.28	72.35	183.46	230.33

※2017年3月期以降の「1株当たり当期純利益」については、2016年5-6月に実施した自己株式取得による影響を反映しております。

- ・ 全国14エリアで発行するクルマ情報誌Gooのうち、「Goo首都圏版（月2回発行）」、「Goo東海版（週刊発行）」、「Goo関西版（月2回発行）」の3誌の発行サイクルを2016年9月から月1回へ変更しています。
- ・ 2017年3月期においては、上記により生み出された利益を「Goo鑑定のスタンダード化」に向けた投資費用として活用します。

# 株主還元策・株主優待

---

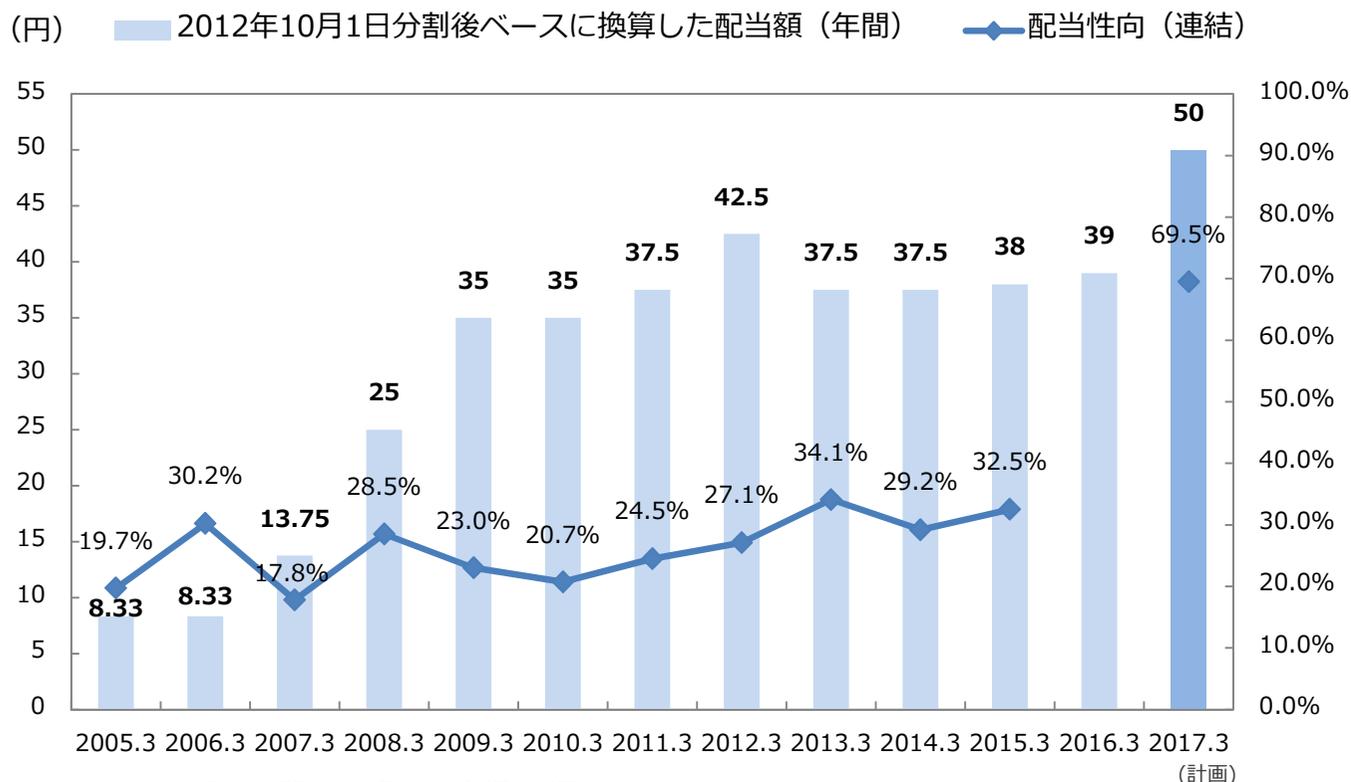
# 株主還元策

## ■ 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。

## ■ 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。

## ■ 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 ヘルシーキナーラ油300g×2、ヘルシーオイル1000g×1、キナーラ油300g×1</p> <p>賞味期限 製造より2年</p>	<p>商品番号 2</p> <p>特別栽培米新湯産コシヒカリ</p>  <p>農林水産省の有機農産物のガイドラインに沿って生産計画を立て、農薬・化学肥料を低減して栽培された新湯産コシヒカリです。</p> <p>内容量 2kg</p> <p>賞味期限 稼働日より42日</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割りなどに大変重宝します。</p> <p>内容量 400g(個約10個)</p> <p>賞味期限 稼働日より1年</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られた麺の逸品。特別な肴つけ付です。</p> <p>内容量 稲庭手延べうどんA100g×4、5年香つけつゆ200g×4</p> <p>賞味期限 稼働日より2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>生の味を追求し独自の製法で作ったこだわりの名古屋コーチン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深みのある醤油ラーメンです。</p> <p>内容量 100g×3個×3袋</p> <p>賞味期限 製造より1年</p>	<p>商品番号 6</p> <p>飛騨の漬物詰合せ 5品</p>  <p>飛騨高山の赤かぶら漬をはじめ、飛騨の漬物を味わいたいお客様にセットに致しました。あたたかいご飯に合う旨味がいっぱい詰合せです。</p> <p>内容量 赤かぶら漬120g、豆の漬物120g、しんじょう漬100g、小かぶら漬130g</p> <p>賞味期限 90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>

# 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>



## 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～2016年11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



---

※ 本資料に記載の金額は、全て百万円以下を切り捨てて表示しています。

※ P.10 データ出所

新車販売台数：Autodata(US)／SMMT(UK) / 日本自動車販売協会連合会／全国軽自動車協会連合会

中古車販売台数：Used car industry report, NIADA,2014 /The Used Car Market Report 2014 - A Report for  
BCA,The University of Buckingham Business School／中古車流通総覧 2015年版,矢野経済

## 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