

プロトコーポレーション 会社説明会

2010年7月5日
株式会社プロトコーポレーション (4298)



企業メッセージ 『 情報を未来の知恵に 』

連結主要データ

発行済株式総数(単位:百万株)	10.4
時価総額(単位:十億円)	33.1
1株あたり配当(単位:円・10/3期実績)	70.0
1株あたり当期純利益(単位:円・10/3期実績)	337.4
1株あたり純資産(単位:円・10/3期実績)	1,683.6
ROE(単位:%・10/3期実績・当期純利益ベース)	21.8
ROA(単位:%・10/3期実績・経常利益ベース)	26.9
自己資本比率(単位:%・10/3期実績)	72.7
潜在株式数(単位:百万株)	-
外国人持株比率(単位:%・10/3期末)	22.2

大株主(上位10名)

	(単位:千株)
1) 株式会社夢現	3,403 (32.50%)
2) 横山博一	750 (7.16%)
3) 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	746 (7.12%)
4) BNP Paribas Securities Services Singapore/BP2S Sydney/Jasdec/Australian Residents	553 (5.28%)
5) 横山順弘	486 (4.64%)
6) Northern Trust Co. (AVFC) Sub A/C American Clients	214 (2.05%)
7) 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	190 (1.81%)
8) Mellon Bank ABN Amro Global Custody N.V.	186 (1.77%)
9) Mellon Bank, N.A. as Agent for Its Client Mellon Omnibus US Pension	173 (1.65%)
10) 齊藤実	169 (1.62%)

(2010年3月31日現在)

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 1,824,620,000円 (2010年3月31日現在)

発行済株式総数 10,470,000株 (2010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

113-0033 東京都文京区本郷二丁目22番2号

支社 札幌、仙台、北関東、東京、長野、浜松、名古屋、北陸、大阪、広島、福岡、熊本
(全国53拠点/2本社、12支社、39営業所)

事業年度末 3月31日

社員数 連結:798名 (2010年3月31日現在)

単体:618名

上場取引所 JASDAQ (2001年9月12日 上場)

連結子会社	1.株式会社リペアテック	【2002年10月子会社化】	(当社出資比率:100%)
	2.株式会社マーズフラッグ	【2004年 7月子会社化】	(当社出資比率:47.06%)
	3.株式会社プロトデータセンター	【2007年 4月設立】	(当社出資比率:100%)
	4.株式会社ゲーオート	【2009年 1月設立】	(当社出資比率:100%)
	5.株式会社システムワン	【2009年10月子会社化】	(当社出資比率:100%)
	6.株式会社Medical CUBIC	【2009年10月子会社化】	(当社出資比率:100%)
	7.株式会社バイクプロス	【2010年 4月子会社化】	(当社出資比率:100%)
	8.宝路多(上海)广告有限公司	【2004年 9月設立】	(当社出資比率:100%)
	9.宝路多(上海)旧機動車經紀有限公司	【2008年 9月設立】	(当社出資比率:100%)
	(2010年5月1日現在)		



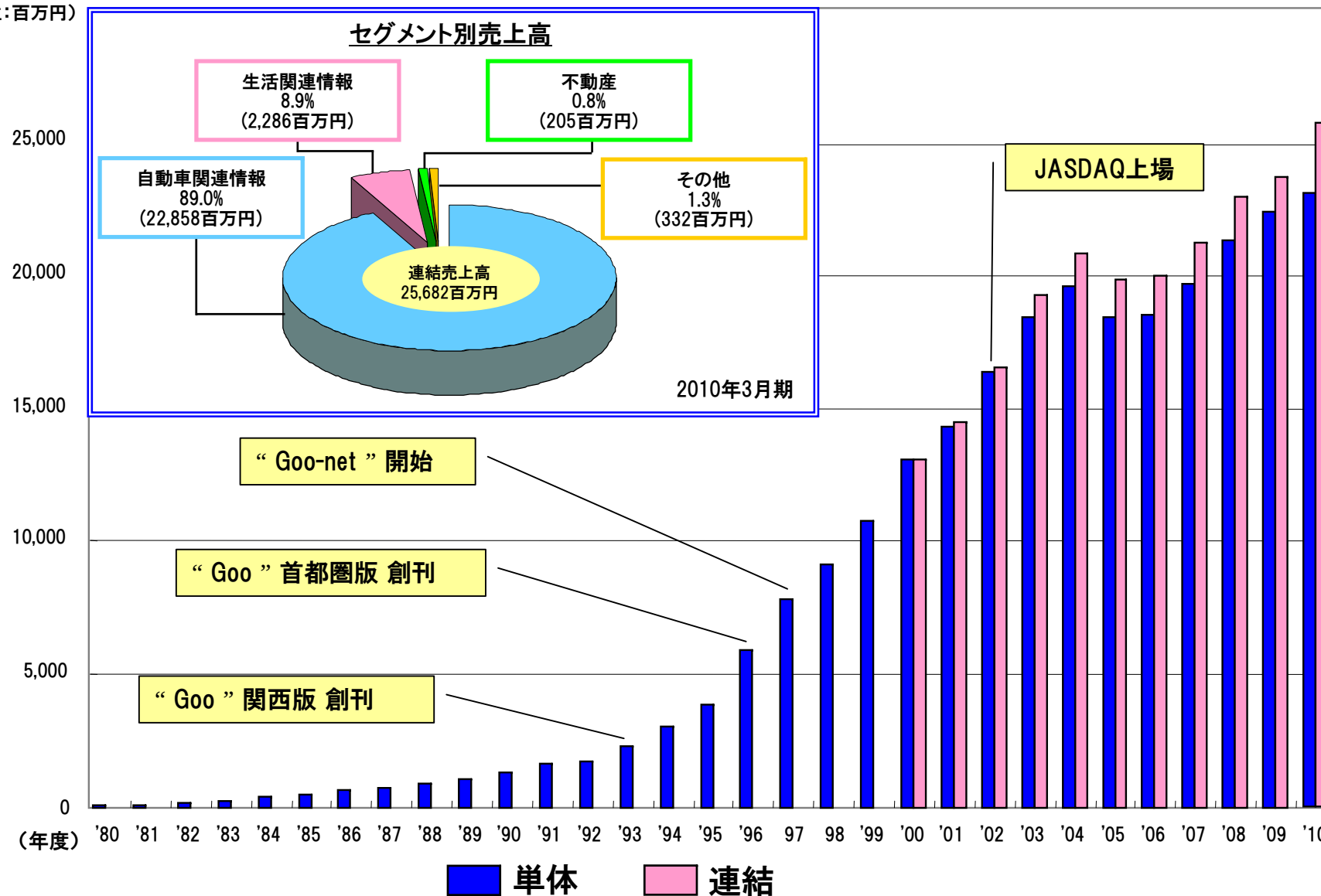
月刊中古車通信 1977年創刊

自動車関連情報

生活関連情報

1977	10月	“中古車通信(現 Goo)” 創刊
1979	6月	株式会社プロジェクトエイト(現 株式会社プロトコーポレーション) 設立
1985	8月	“週刊オークション情報” 創刊
1992	10月	“中古車通信”を“Goo”に表題変更
	12月	“Goo関西版” 創刊 全国展開の開始
1995	10月	“Goo首都圏版” 創刊
1996	4月	中古車データ検索システム“Data Line”を商品開発し、情報サービス提供を開始
	10月	クルマ・ポータルサイト“Goo-net”による情報サービス提供を開始
1999	10月	中古車基準価格ガイド“Blue Book” 創刊
	10月	NTT docomoと提携し、i-Modeオフィシャルサイトとして自動車関連情報の提供を開始
2001	8月	バイク情報誌“Goo Bike” 創刊
	9月	JASDAQ上場
2002	3月	クルマパーツ情報誌“Goo Parts” 創刊
	8月	“Vee SCHOOL” 創刊 カルチャー情報分野へ参入
2006	8月	CtoB中古車買取オークション“グーオーク(Goo-net買取オークション)” 開始
	10月	有料老人ホーム・シニア住宅検索サイト“オアシスナビ”による情報サービス提供を開始
2007	7月	介護・医療・福祉の求人・転職サイト“介護求人ナビ”による情報サービス提供を開始
2009	2月	看護師専門人材紹介サイト“ナースエージェント”による情報サービス提供を開始
	6月	“Goo Auto Exchange”による中古車輸出支援サービスを開始(2010年3月 “Goo-net Exchange”としてリニューアル)

(単位:百万円)



連結損益計算書 (1)



連結損益の状況

(単位:百万円)

	2009年3月期		2010年3月期				前期対比		計画対比	
	実績 (A)	売上比	計画 (B)	売上比	実績 (C)	売上比	(C) - (A)	%	(C) - (B)	%
売上高	23,657	100.0%	27,000	100.0%	① 25,682	100.0%	2,024	108.6%	△ 1,317	95.1%
売上原価	9,064	38.3%	11,140	41.3%	② 10,273	40.0%	1,208	113.3%	△ 867	92.2%
売上総利益	14,592	61.7%	15,859	58.7%	15,409	60.0%	816	105.6%	△ 449	97.2%
販売費及び一般管理費	9,208	38.9%	9,859	36.5%	③ 9,310	36.3%	102	101.1%	△ 548	94.4%
営業利益	5,384	22.8%	6,000	22.2%	④ 6,098	23.7%	713	113.3%	98	101.6%
経常利益	5,400	22.8%	6,001	22.2%	6,165	24.0%	765	114.2%	164	102.7%
当期純利益	3,187	13.5%	3,504	13.0%	3,529	13.7%	342	110.7%	25	100.7%

1) 売上原価は、返品調整引当金戻入額及び繰入額を加味した数値であります。

販売費及び一般管理費の状況

(単位:百万円)

	2009年3月期		2010年3月期				前期対比		計画対比	
	実績 (A)	売上比	計画 (B)	売上比	実績 (C)	売上比	(C) - (A)	%	(C) - (B)	%
販売費及び一般管理費	9,208	38.9%	9,859	36.5%	9,310	36.3%	102	101.1%	△ 548	94.4%
人件費	4,469	18.9%	4,928	18.3%	4,920	19.2%	450	110.1%	△ 8	99.8%
広告宣伝費関連	2,043	8.6%	1,910	7.1%	1,659	6.5%	△ 383	81.2%	△ 251	86.9%
その他経費	2,695	11.4%	3,019	11.2%	2,730	10.6%	35	101.3%	△ 288	90.4%
社員数	716	-	857	-	798	-	82	111.5%	△ 59	93.1%

1) 広告宣伝費関連には、広告宣伝費ならびに販売促進費の合計値を記載しております。

2) 社員数は、3月末時点の正社員数であります。

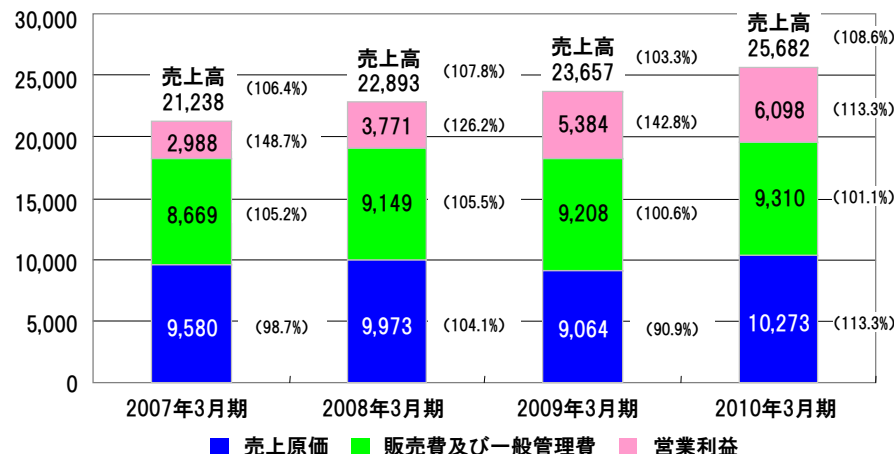
※ 2010年3月期の計画値は、2009年10月29日公表の数値であります。また、記載金額は、全て百万円以下切り捨て表示となっております。

連結損益計算書 (2)



業績推移

(単位:百万円) ※カッコ内は対前年同期比



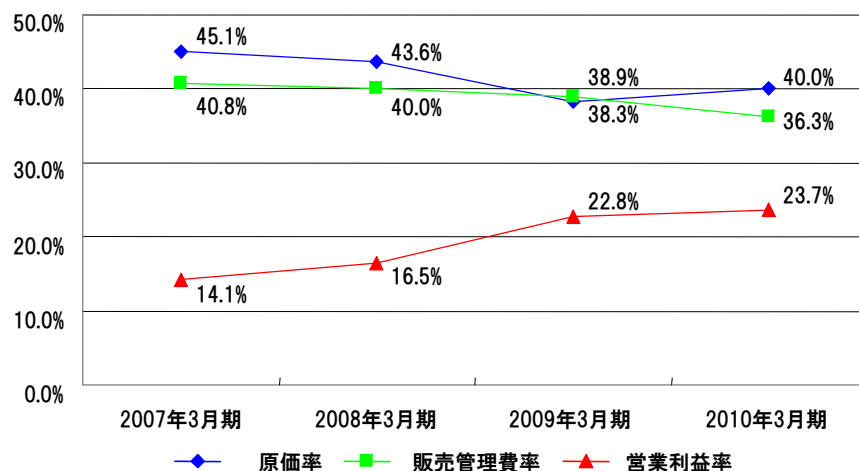
Point ① 売上高

前年同期対比では全ての事業セグメントにおいて増収となり、グループ全体で2,024百万円の増収(前年同期対比108.6%)となりました。また、計画対比では95.1%と計画を下回る結果となりました。

Point ② 売上原価

当社における広告代理事業(生活関連情報)の増収に伴う変動費の増加及び「Goo認定」サービスの拡販に伴う車両鑑定委託費用の増加に加え、当社子会社である㈱グーオートにおける中古車輸出支援事業の開始、更に、平成21年10月1日付で㈱システムワンならびに㈱Medical CUBICを新たに子会社化したことなどにより、前年同期対比は113.3%(原価率:1.7ポイント上昇)となりました。また、計画対比では92.2%となりました。

各指標の推移



Point ③ 販売費及び一般管理費

主に社員数の増加(前年期末対比:82名増)に伴い人件費が増加したものの、プロモーションの効率化等コスト管理の徹底を図ったことにより、前年同期対比は101.1%(販売管理費率:2.6ポイント低下)となり、計画対比においても94.4%となりました。

Point ④ 営業利益

主に増収効果及び販売費及び一般管理費の管理徹底により、前年同期対比は113.3%となりました。また、計画対比は101.6%となりました。

セグメント情報 (1)



■ 売上高

(単位:百万円)

	2009年3月期		2010年3月期			
	実績 (A)	構成比	計画 (B)	構成比	実績 (C)	構成比
自動車関連情報	21,889	92.5%	23,693	87.8%	22,858	89.0%
情報登録・掲載料	18,872	79.8%	19,170	71.0%	19,039	74.1%
情報提供料	3,017	12.8%	4,522	16.7%	3,818	14.9%
生活関連情報	1,345	5.7%	2,456	9.1%	2,286	8.9%
不動産	194	0.8%	203	0.8%	205	0.8%
その他	227	1.0%	646	2.4%	332	1.3%
合計	23,657	100.0%	27,000	100.0%	25,682	100.0%

前期対比		計画対比	
(C) - (A)	%	(C) - (B)	%
968	104.4%	△ 834	96.5%
167	100.9%	△ 131	99.3%
801	126.5%	△ 703	84.4%
940	169.9%	△ 170	93.1%
10	105.6%	2	101.2%
104	145.9%	△ 314	51.3%
2,024	108.6%	△ 1,317	95.1%

- 1) 情報登録・掲載料 情報誌・ネットメディアへの広告掲載料等
 2) 情報提供料 情報誌販売、コンテンツ提供料等

■ 営業利益

(単位:百万円)

	2009年3月期		2010年3月期			
	実績 (A)	利益率	計画 (B)	利益率	実績 (C)	利益率
自動車関連情報	7,034	32.1%	7,457	31.5%	7,590	33.2%
生活関連情報	62	4.6%	262	10.7%	162	7.1%
不動産	70	36.2%	99	48.7%	105	51.4%
その他	△ 80	-	8	1.3%	△ 35	-
管理部門	△ 1,701	-	△ 1,828	-	△ 1,725	-
合計	5,384	22.8%	6,000	22.2%	6,098	23.7%

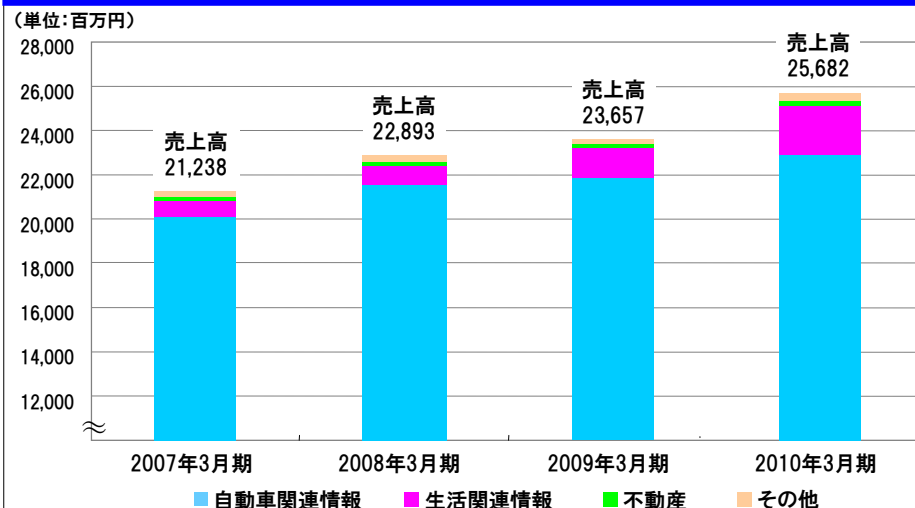
前期対比		計画対比	
(C) - (A)	%	(C) - (B)	%
556	107.9%	133	101.8%
100	262.5%	△ 99	62.0%
35	150.1%	6	106.8%
44	-	△ 44	-
△ 23	-	102	-
713	113.3%	98	101.6%

※ 2010年3月期の計画値は、2009年10月29日公表の数値であります。また、記載金額は、全て百万円以下切り捨て表示となっております。

セグメント情報 (2)



セグメント別 売上高の推移



自動車関連情報

情報誌事業は減収(前年同期対比95.7%)となるものの、インターネット関連商品の拡販等により、IT事業が堅調に推移(同124.2%)したことから、売上高は968百万円の増収(同104.4%)となりました。

営業利益については、㈱ゲーオートならびに平成21年10月1日付で子会社化した㈱システムワンに係る営業費用が発生したものの、IT事業の増収効果により、556百万円の増益(同107.9%)となりました。

なお、計画対比では133百万円の上ブレ(計画対比101.8%)となりました。

生活関連情報

①「Vee SCHOOL」、②「オアシスナビ」、③「介護求人ナビ」の各サイトともに、取引社数が増加し、平均取引単価についても堅調に推移したことから、それぞれ増収となり、広告代理事業についてもアフィリエイトサービス事業を中心に増収となりました。

また、平成21年10月1日付で子会社化した㈱Medical CUBICならびにリサイクル総合情報サイトおいくら事業の譲受けなどにより、生活関連情報の売上高は940百万円の増収(前年同期対比169.9%)となりました。

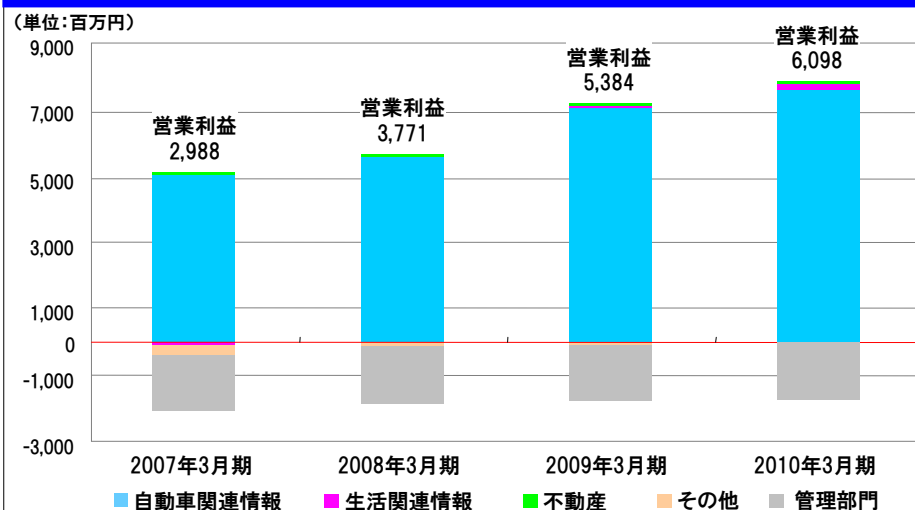
営業利益については、100百万円の増益(同262.5%)となりました。

その他

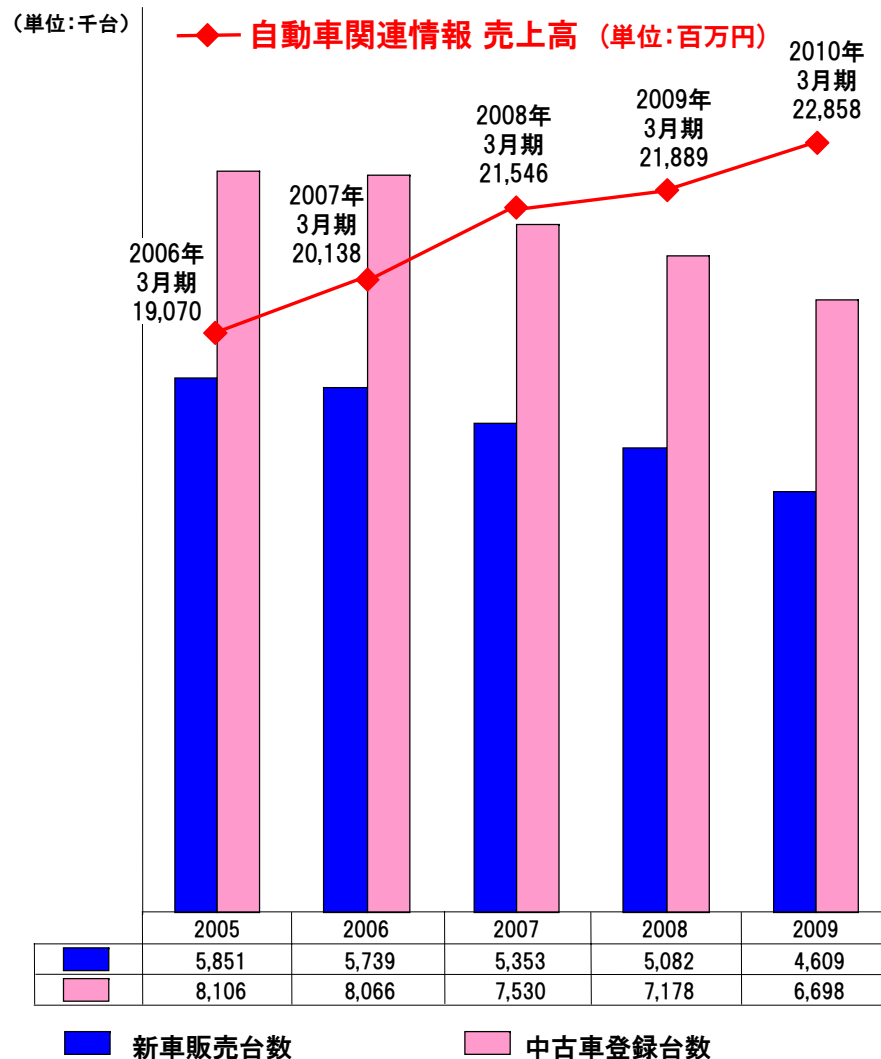
主に㈱マーズフラッグのサイト内検索「MARS FINDER」の拡販ならびに㈱プロトデータセンターにおけるBPO事業により、売上高は104百万円の増収(前年同期対比145.9%)となりました。

営業利益については、㈱マーズフラッグが黒字化した一方、㈱プロトデータセンターにおいて、グループ外企業との取引拡大を目的とした契約社員数の増加等により営業費用が増加したことなどから、35百万円の損失(前年同期は80百万円の損失)となりました。

セグメント別 営業利益の推移



■ 新車販売台数・中古車登録台数の推移 (1～12月 暦年ベース)



自動車保有期間の長期化(買替えサイクルの長期化)により、
新車販売台数、中古車登録台数は縮小傾向

2009年1～12月累計の新車販売台数・中古車登録台数は、
いずれも前年割れ

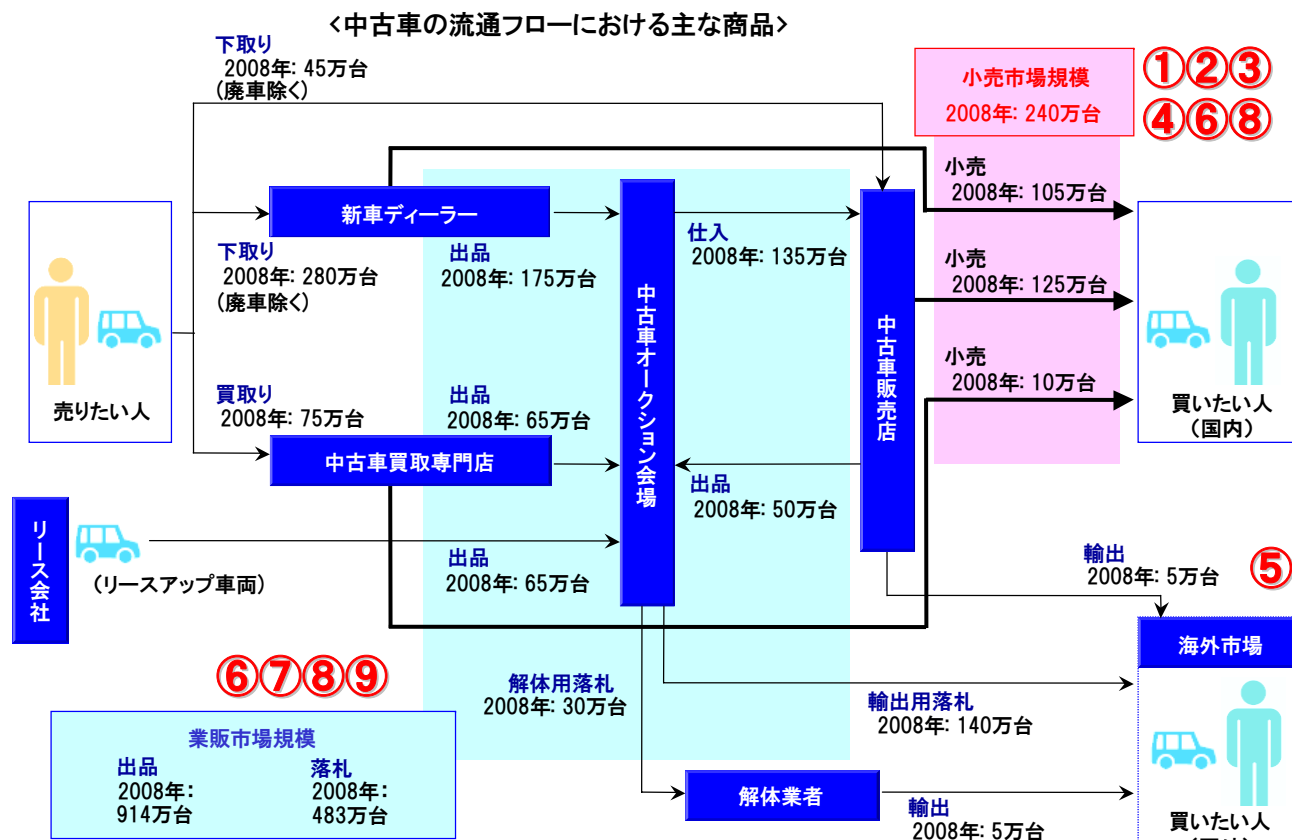
(※新車販売台数は、「環境対応車 普及促進税制」(エコカー減税)、「環境対応車 普及促進対策費補助金」(エコカー補助金)効果により、2009年9月以降は前年実績を上回って推移)

出所：(社)日本自動車販売協会連合会、(社)全国軽自動車協会連合会

中古車流通市場と当社の主な商品・サービス



■ 中古車販売店の「総合経営支援」



※業販市場と中古車販売店の仕入販売台数は在庫入替用の仕入販売台数を除く。

※矢野経済研究所『中古車流通市場に関する調査結果2009(2009/11/4発表)』、『中古車流通総覧2007年版』を基に作成

＜販売支援領域＞

① Goo シリーズ

中古車物件情報
(情報誌、PC、モバイル)

② Goo認定

第三者機関による鑑定情報を付与
(鑑定業務: JAAA: 日本自動車鑑定協会)
※2011年3月期より、(株)ユー・エス・エスの車両検査内容等を転用予定(業務提携)

③ ゲー楽

Goo認定車に対して、中古車残価据置型クレジットでの販売が可能
(取扱クレジット会社: 日立キャピタル株式会社)

④ Goo保証

中古車修理保証サービス

⑤ Goo-net Exchange

中古車輸出支援事業
国内中古車販売店の新たな販路を開拓

＜仕入支援領域＞

⑦ ゲーオク

(Goo-net買取オークション)
中古車販売店向けCtoB買取サービス

⑧ Data Line・週刊オークション情報・自動車メーカー向け基本価格データ

オークション落札価格情報
小売価格情報

⑨ e-satei

法人向け査定価格算出システム

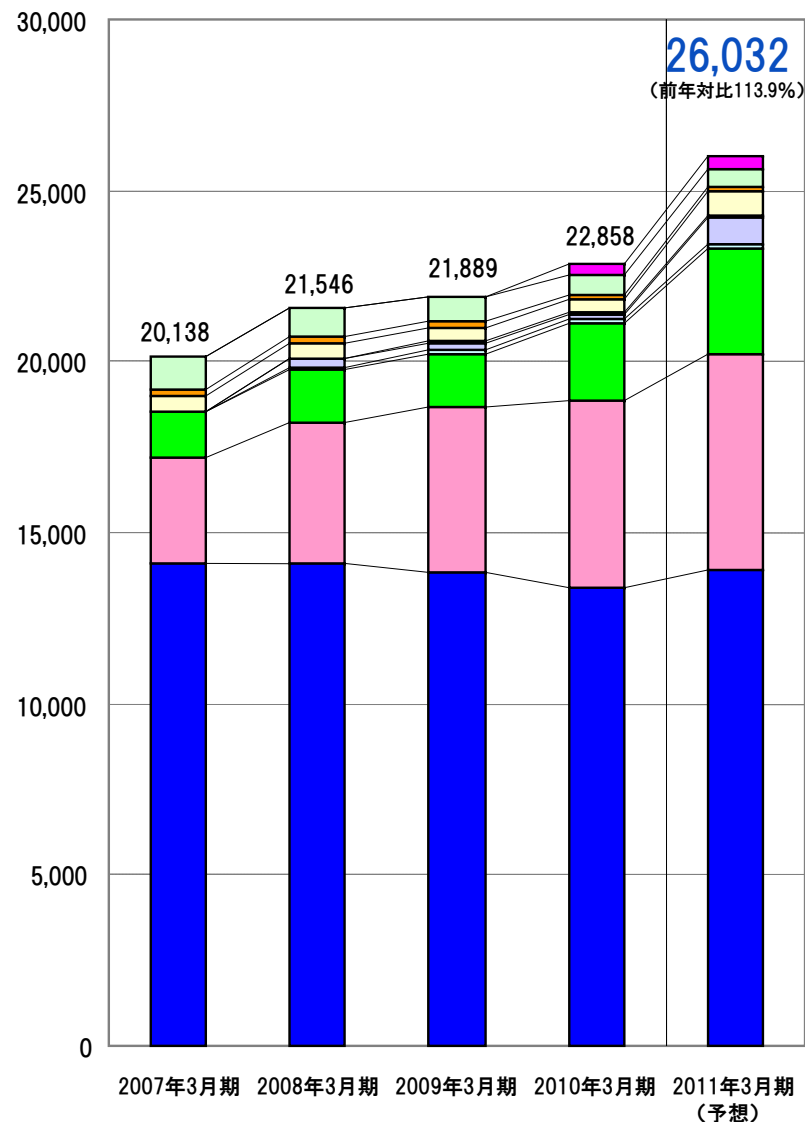
⑥ GCS (ゲーナビカスタマーサービス)

- 見積・POP・DM作成機能
- 取引先・顧客管理機能
- 自動見積返信機能

自動車関連情報 売上明細



(単位:百万円)



主力商品:Gooシリーズ

《情報誌》



クルマ情報誌
Goo



バイク情報誌
GooBike



輸入車情報誌
GooWORLD



クルマパーツ情報誌
GooParts

《インターネットサイト》



クルマ・ポータルサイトGoo-net

《モバイルサイト》



Gooクルマ情報 等

- BtoB 車両販売(株)グーオートの中古車輸出支援サービス等)
 - BtoB データブックの購読料
 - BtoB データブックへの広告掲載料
 - 情報誌販売 ※1
 - EC(to B)
 - EC(to C)
 - モバイル課金(Gooクルマ情報等)
 - BtoB データ提供料(Goo認定、Goo保証、Data Line、(株)リペアテックの見積システム等) ※2
 - Goo-net等のインターネットオプション商品(見積仲介サービス、QE、GCS等)
 - 基本広告掲載料(PC・モバイル・情報誌のセット)
- IT事業

※1. (株)バイクプロスが寄与

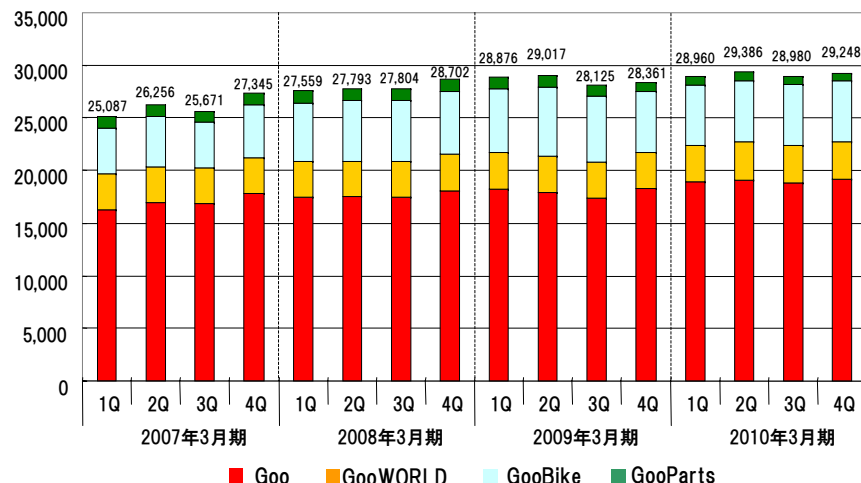
※2. (株)システムワンが寄与

自動車関連情報の事業環境 (1)



Gooシリーズ 四半期累計取引社数の推移

(単位:社)



Gooシリーズ全体の年間累計取引社数(1Q～4Q累計)は、「Goo北陸版」の創刊等により、前年同期対比101.9%となりました。

また、平均取引単価についても、「Goo認定」サービスの加盟店数の増加等により、前年並みの水準(前年同期対比100.3%)となりました。

「Goo認定」サービスの加盟店数については、2010年3月末時点で1,636 ID(前年同月対比447.0%)となっています。

※参考/2009年3月末時点:366 ID

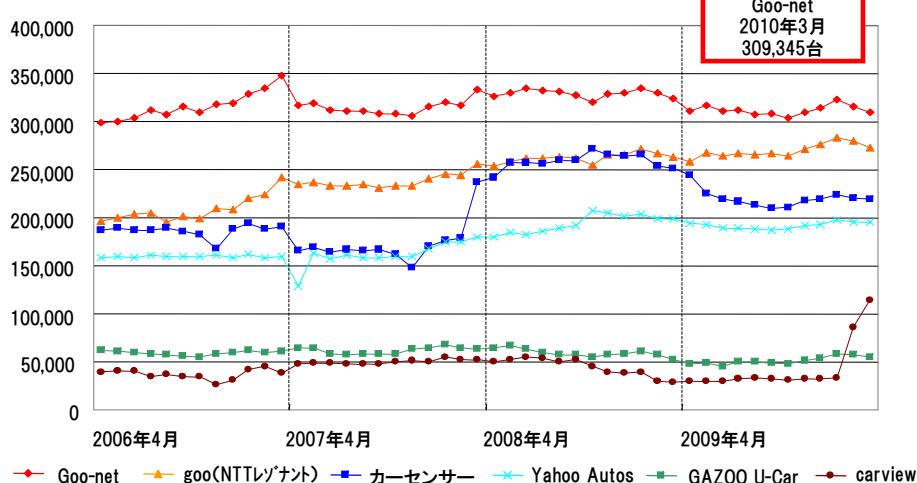


また、消費者が中古車購入時に不安を感じる車両故障やトラブル時の対応といった問題を解消するため、アフターサービスを付与した保証サービス「Goo保証」を平成22年2月より開始いたしました。



主要サイトの中古車掲載台数の推移

(単位:台)



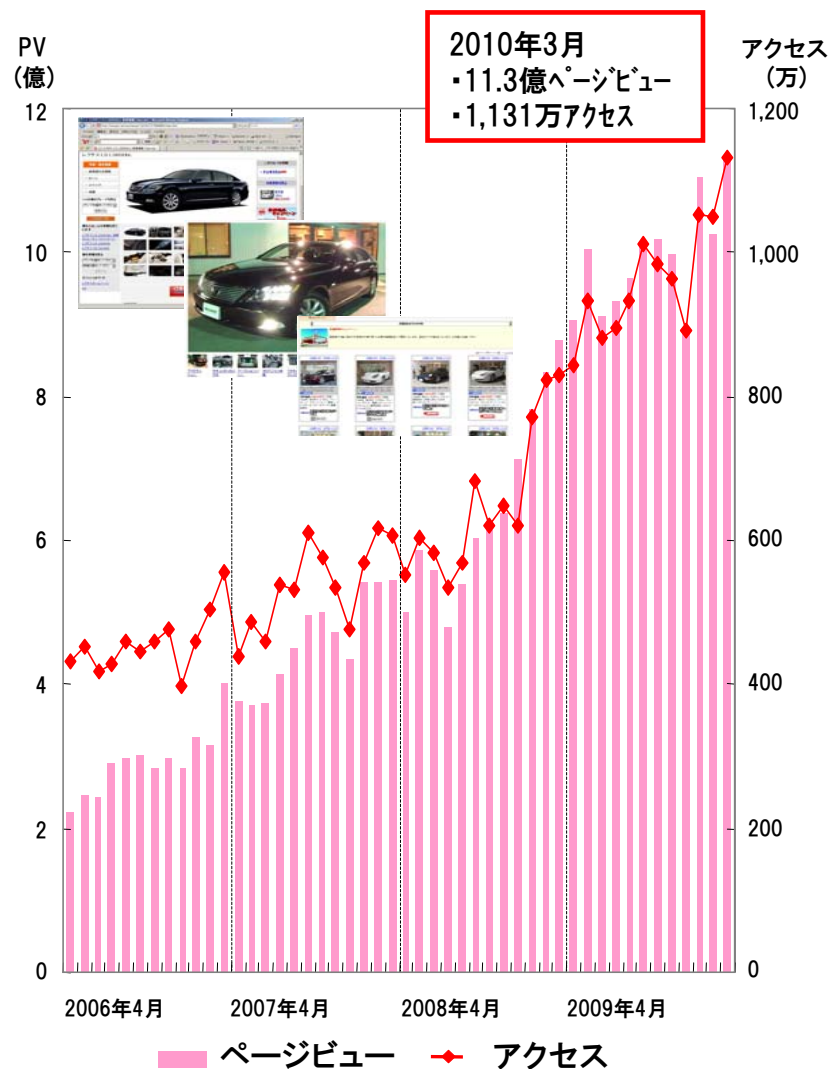
クルマ・ポータルサイト「Goo-net」の中古車掲載台数は30万台以上を維持しており、依然として競合他社サイトをリードしています。(当社調べ)

※「カーセンサー」の中古車掲載台数は、2008年3月より「カーセンサーnet」と「D-Ucar.net」の合計値となっています。

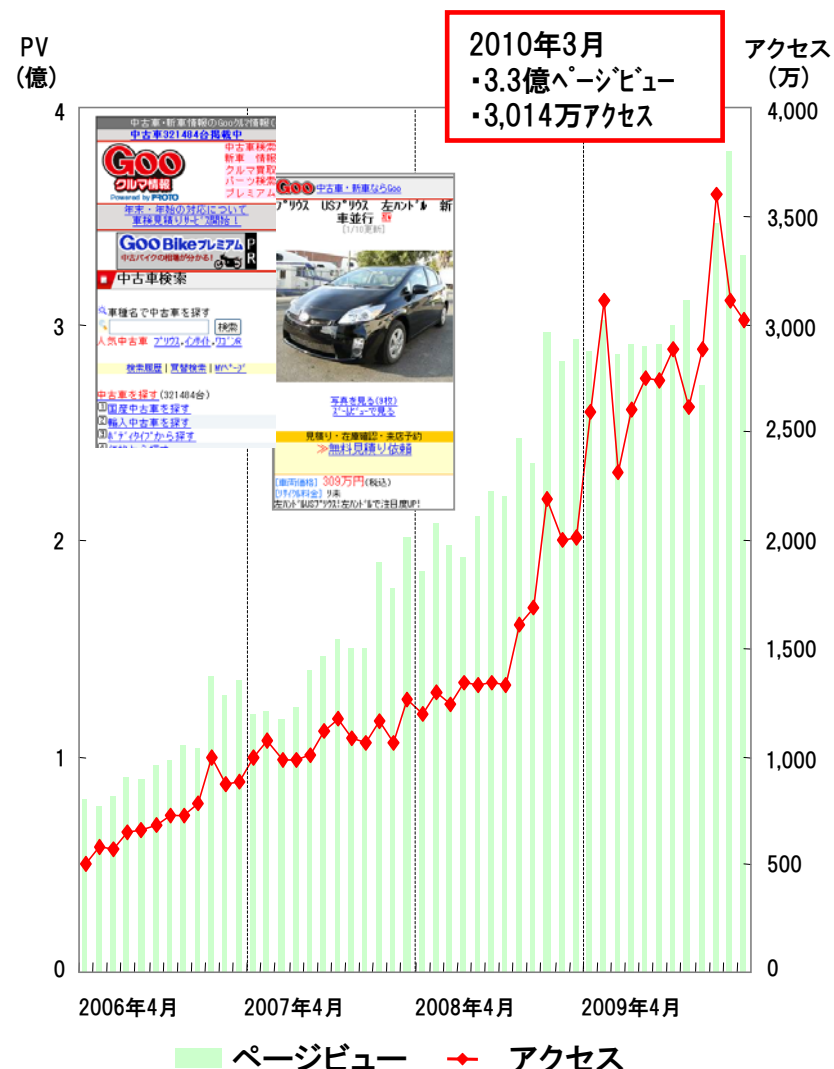
自動車関連情報の事業環境 (2)



クルマ・ポータルサイト“Goo-net”(PC)



“Gooクルマ情報”(Mobile)

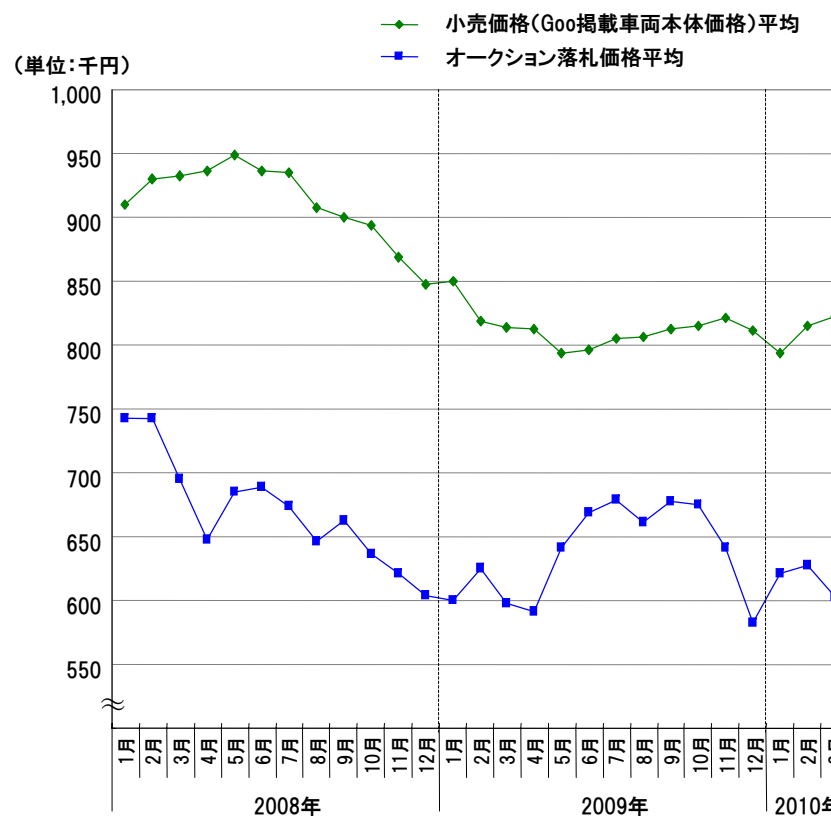


Goo-net (PC&Mobile) 見積依頼件数(※)の推移

※掲載車両の見積を取得できる「Goo-net見積サービス」への依頼件数



【参考】中古車両販売のマージンの変化



※1. 小売価格(Goo掲載車両本体価格)平均

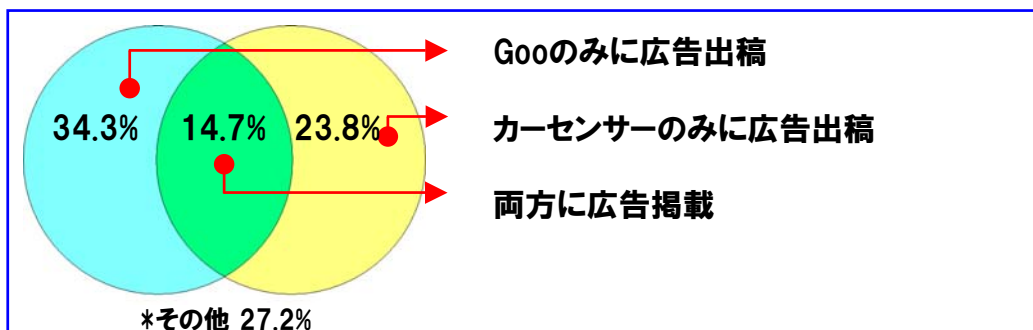
Goo掲載物件のうち、修復歴無し、車両を年間9000km走行、車検残無の状態に補正した車両本体価格の平均値

※2. オークション落札価格平均

当社保有のオークション落札価格データのうち、評価点4点台の車両を年間9000km走行、車検残無の状態に補正した価格の平均値

Gooの展開エリアとマーケットシェアの状況（競合比較）

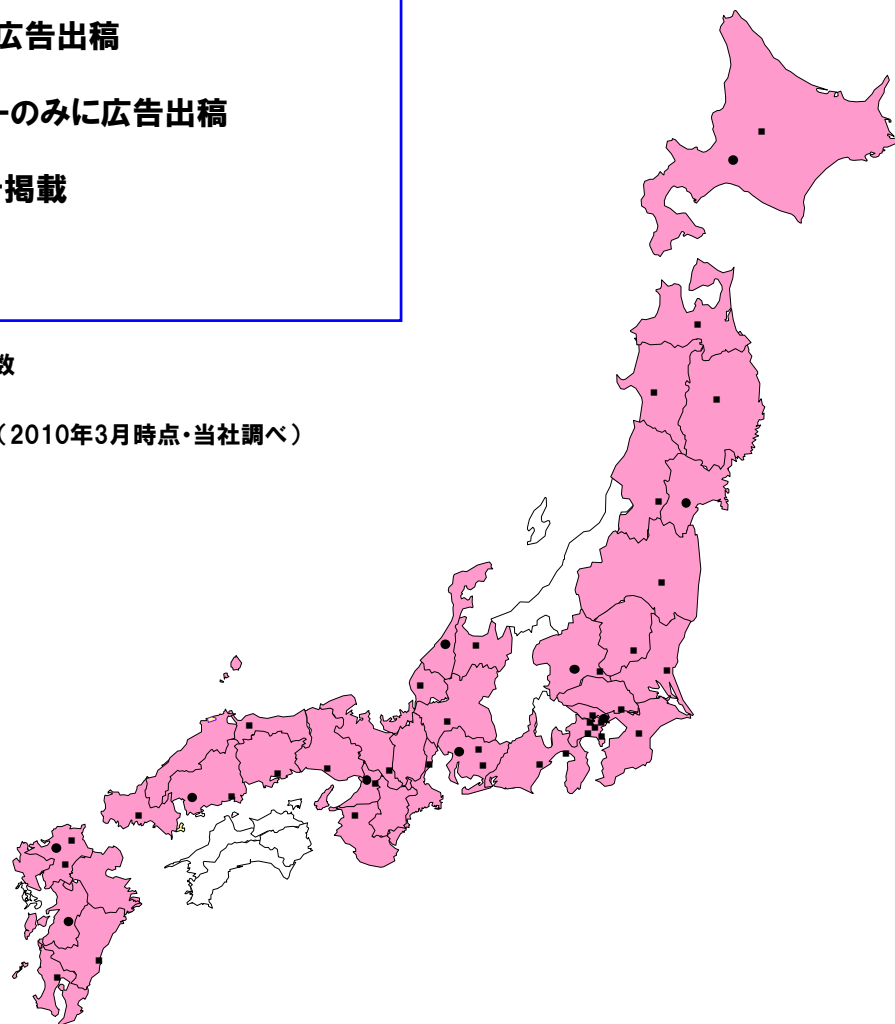
競合比較



取引社数の集計基準：情報誌に広告掲載した販売店の会社数

数値は各エリアの主要な都市をピックアップして集計しています（2010年3月時点・当社調べ）

Goo刊行エリア全域



2011年3月期 業績予想

2011年3月期 連結業績予想



■ 連結損益計算書

(単位:百万円)

	2010年3月期		2011年3月期		前期対比	
	(実績)	売上比	(計画)	売上比	増減	%
売上高	25,682	100.0%	30,100	100.0%	4,417	117.2%
売上原価	10,273	40.0%	11,999	39.9%	1,726	116.8%
売上総利益	15,409	60.0%	18,100	60.1%	2,691	117.5%
販売費及び一般管理費	9,310	36.3%	11,380	37.8%	2,069	122.2%
営業利益	6,098	23.7%	6,720	22.3%	621	110.2%
経常利益	6,165	24.0%	6,782	22.5%	616	110.0%
当期純利益	3,529	13.7%	3,886	12.9%	356	110.1%
1株当たり当期純利益(円)	337.43	-	371.54	-	-	110.1%

事業領域の拡大により、売上高・営業利益の2ケタ成長を見込む

Point

【売上高 301億円 (前期対比117.2%)】

M&Aによる事業領域の拡大、主力事業Gooシリーズを中心とする既存事業の成長

【営業利益 67.2億円 (前期対比110.2%)】

既存事業の増収と営業効率の改善 (のれん償却額の増加により、営業利益率は微減)

参考:2011年3月期 四半期連結業績予想



(単位:百万円)

	2009年3月期 (実績)					2010年3月期 (実績)					2011年3月期 (計画)				
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計
売上高	5,797	5,971	5,908	5,980	23,657	6,019	6,300	6,615	6,746	25,682	7,114	7,345	7,766	7,873	30,100
売上原価	2,192	2,265	2,272	2,333	9,064	2,315	2,506	2,754	2,696	10,273	2,830	2,980	3,032	3,155	11,999
売上総利益	3,604	3,705	3,635	3,647	14,592	3,704	3,793	3,861	4,049	15,409	4,283	4,365	4,733	4,718	18,100
販売費及び一般管理費	2,103	2,154	2,217	2,732	9,208	2,225	2,168	2,277	2,639	9,310	2,751	2,778	2,827	3,023	11,380
営業利益	1,501	1,550	1,417	914	5,384	1,479	1,624	1,584	1,410	6,098	1,531	1,586	1,906	1,694	6,720
経常利益	1,516	1,544	1,433	905	5,400	1,502	1,632	1,604	1,425	6,165	1,547	1,600	1,922	1,712	6,782
四半期(当期)純利益	906	929	875	476	3,187	892	959	889	787	3,529	855	917	1,113	999	3,886

※ 売上原価は、返品調整引当金戻入額及び繰入額を加味した数値であります。

	2009年3月期 (実績)					2010年3月期 (実績)					2011年3月期 (計画)				
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計
売上高	5,797	5,971	5,908	5,980	23,657	6,019	6,300	6,615	6,746	25,682	7,114	7,345	7,766	7,873	30,100
自動車関連情報	5,455	5,574	5,422	5,437	21,889	5,480	5,638	5,824	5,914	22,858	6,308	6,350	6,692	6,680	26,032
情報登録・掲載料	4,686	4,875	4,633	4,676	18,872	4,660	4,796	4,651	4,931	19,039	5,033	5,032	5,179	5,144	20,389
情報提供料	769	698	788	761	3,017	819	841	1,173	983	3,818	1,275	1,318	1,513	1,536	5,642
生活関連情報	247	296	364	436	1,345	414	529	658	683	2,286	653	808	878	998	3,339
不動産	43	50	50	49	194	51	51	52	50	205	49	49	49	50	199
その他	49	49	70	57	227	73	80	80	98	332	101	137	144	144	528
営業利益	1,501	1,550	1,417	914	5,384	1,479	1,624	1,584	1,410	6,098	1,531	1,586	1,906	1,694	6,720
自動車関連情報	1,909	1,950	1,829	1,344	7,034	1,892	1,991	1,940	1,766	7,590	1,899	1,817	2,110	1,846	7,673
生活関連情報	4	24	16	16	62	3	52	48	58	162	34	111	140	218	504
不動産	13	12	27	17	70	26	26	28	25	105	21	24	24	25	95
その他	△ 20	△ 39	△ 19	△ 1	△ 80	10	△ 20	△ 22	△ 2	△ 35	△ 24	12	12	10	10
管理部門	△ 404	△ 397	△ 436	△ 462	△ 1,701	△ 453	△ 424	△ 409	△ 437	△ 1,725	△ 399	△ 377	△ 381	△ 405	△ 1,565

中期事業戦略（2011年3月期～2013年3月期）

中期事業戦略 ①数値目標

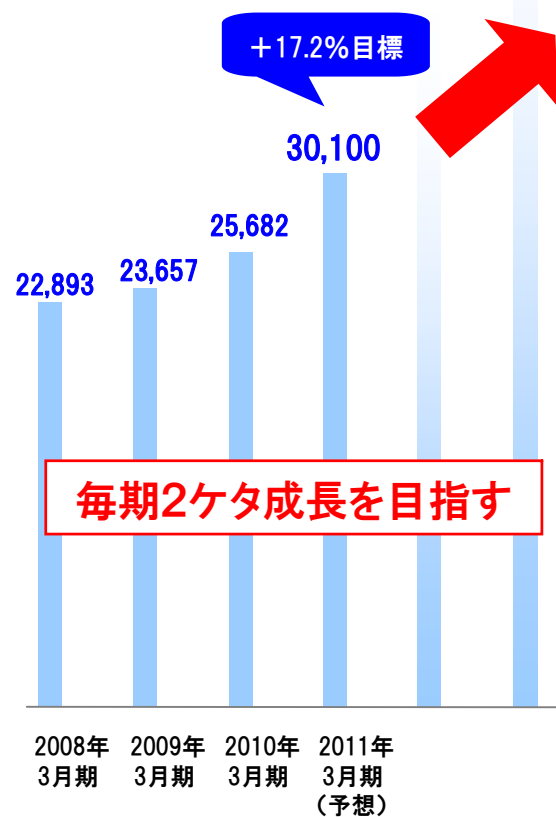


■ 「事業規模の拡大」と「収益性」を最重視し、3点の数値目標を掲げて事業を進めていきます

売上高の成長性

売上高

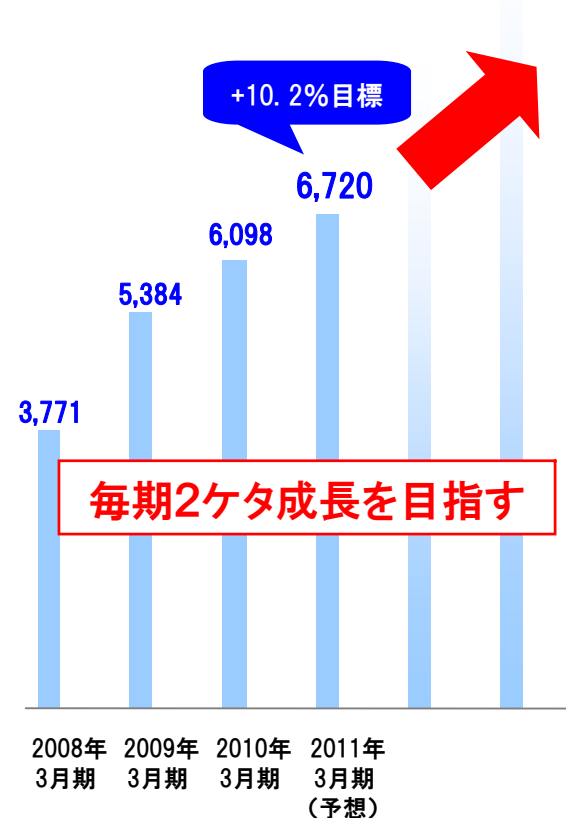
(単位:百万円)



営業利益の成長性

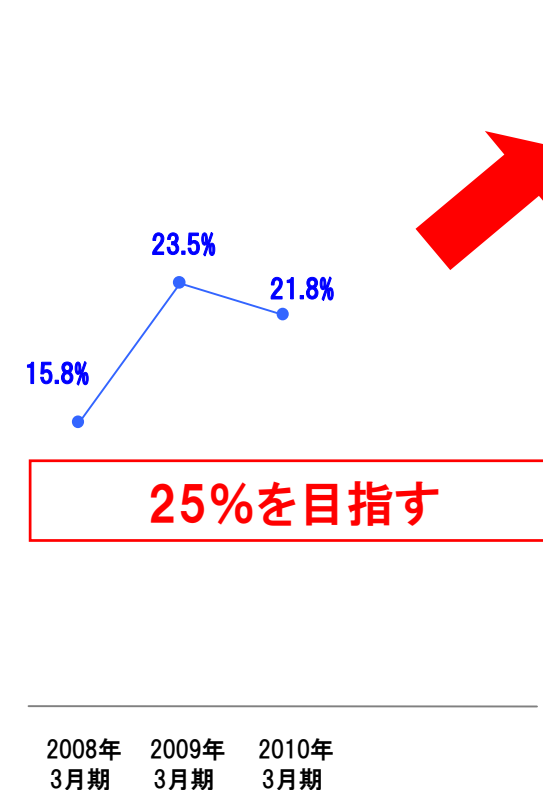
営業利益

(単位:百万円)

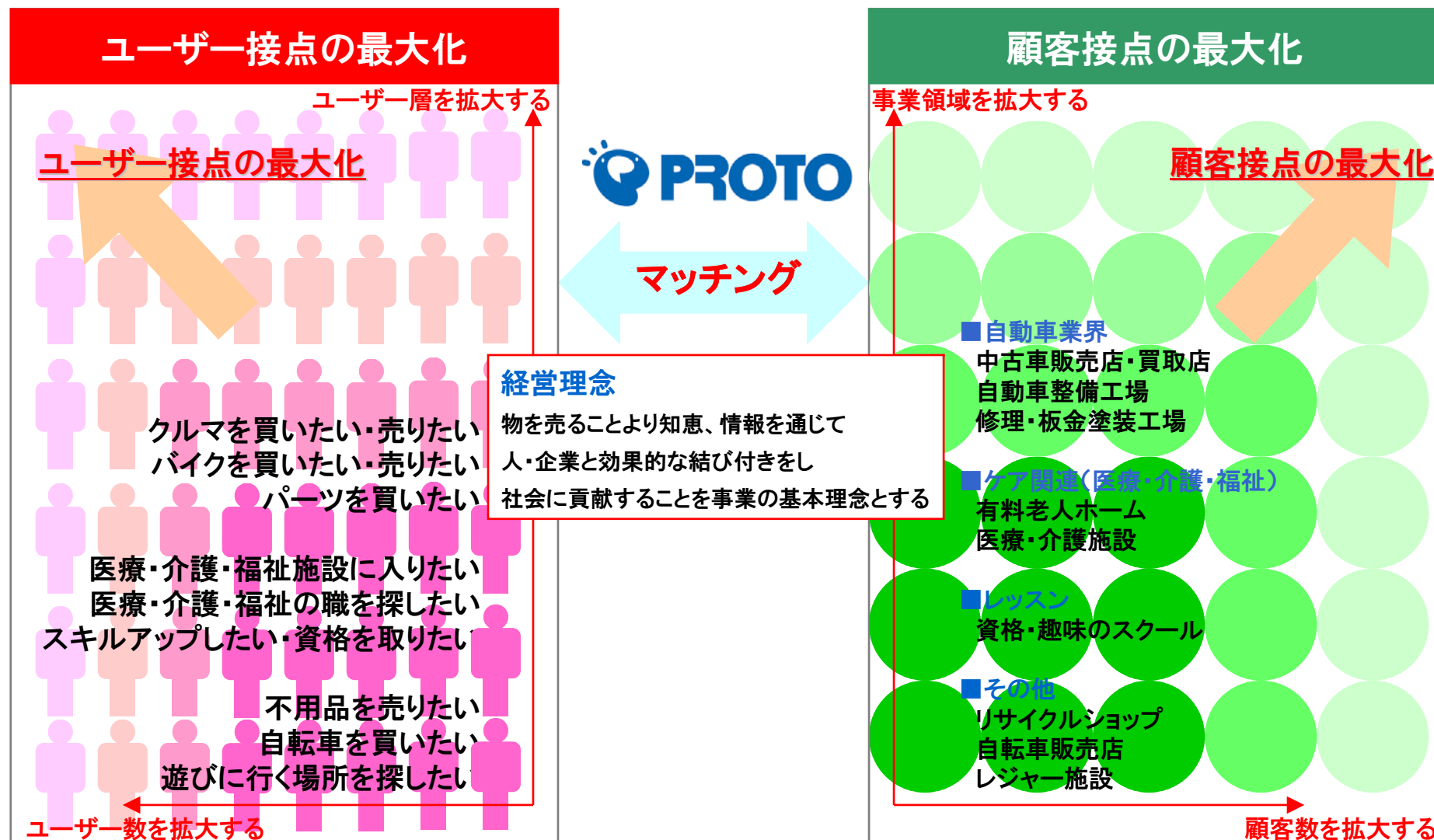


収益性・投資効率

ROE



■ 引き続き「ユーザー接点」と「顧客接点」の最大化を図り、事業規模の拡大を進めていきます



- 各サイトがそれぞれの専門性を高めるとともに、ブランドの統一へ向けて準備・検討を進めていきます

バーティカルサイト(専門特化型サイト)戦略

各サイトがそれぞれの業界における絶対的な地位の確立を目指す

Gooシリーズ

クルマ・ポータルサイト
Goo-net

輸入車を探す・買う
GOOWORLD.jp

自動車パーツを探す・買う
GooParts.com

中古車・中古バイクを売る
GOO

バイクを探す・買う
GOOBike.com

バイクパーツを探す・買う
GOOBikeParts

バイク・バイクパーツを探す・買う
BikeBros.
バイク

ケア関連(医療・介護・福祉)

老人ホームを探す・入居する
オアシスナビ

介護の仕事を探す・転職する
介護求人ナビ

看護の仕事を探す・転職する
ナースAGENT

資格を取る・趣味を楽しむ
VEESCHOOL.COM
人材(キャリアアップ・スキルアップ)

リユース・リサイクル

不用品を売る
おいくら?

レジャー・スポーツ

レジャー情報を探す
POP SNOW & SUMMER

自転車総合ポータル
CycleStyle.net

エンタメ

韓国芸能情報
韓流エンターテインメント!

各セグメントの取り組み（2011年3月期～2013年3月期）

自動車関連情報事業

生活関連情報事業

その他事業

自動車関連情報事業の事業領域拡大

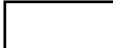
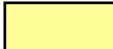


■ 「総合経営支援」の拡充を図り、事業領域の拡大を進めていきます

事業領域の拡大

	中古車販売店		パーツ販売店	中古車買取店	板金・塗装工場	整備工場	新車販売店	損害保険会社	ローン・クレジット会社	レンタル・リース会社	海外市場
	四輪	二輪	四輪/二輪	四輪/二輪	四輪	四輪	四輪				
広告	店舗情報 物件情報	店舗情報 物件情報	店舗情報 物件情報	店舗情報	店舗情報	店舗情報	店舗情報 展示車	比較一覧 誌面広告	比較一覧 誌面広告	誌面広告	
問合せ	見積 在庫確認	見積 在庫確認	商品問合	査定依頼	修理見積 (リペアテック)	車検見積	試乗予約	一括見積	一括見積		
送客	来店予約	来店予約				来店予約					
決済 (EC)			パーツ販売								
販売支援	Goo認定/Goo保証 ゲー楽								ゲー楽		
輸出支援	Goo-net Exchange										
輸入支援											
仕入支援	ゲーオク 相場情報	ゲーオク		ゲーオク							
業務支援 (取引先管理) (顧客管理)	GCS	GBCS			モレノン (リペアテック)	Super ATOM3 (システムワン)					

サービスメニューの拡充

-  : 既存の領域
-  : 未着手の領域
-  : 2011年3月期の重点強化領域
-  : 2012年3月期以降 着手予定の領域

自動車関連情報事業のサービス展開状況(2010年3月時点)

“自動車関連業者向け総合プラットフォーム” 構想



■ 「セールスアシスタント(SA)」を「自動車関連業者向け総合プラットフォーム」として拡販していきます

「セールスアシスタント」(SA)

Goo、Goo-net のバックグラウンドシステム(ASP型ツール)



セールスアシスタント(SA)の主な機能 (パッケージ追加で機能拡張)

セールスアシスタント(SA) 物件管理・効果測定

- ・掲出中車両管理
- ・アクセス解析
- ・見積り・問合せ

クイックエントリー(QE) 在庫管理・誌面作成

- ・新規車両登録
- ・在庫車両管理
- ・出品/落品処理
- ・誌面レイアウト

グーナピカカスタマーサービス (GCS) 業務支援

- ・見積書作成
- ・POP作成
- ・取引先・顧客管理
- ・DM作成機能
- ・見積り自動回答

現状:Goo、Goo-net 掲載クライアントに無償配布

Gooへの広告掲載が前提



「SA」から利用できる付帯サービス (ニーズに応じて追加提供)

- ・在庫管理・誌面作成ツール(QE)
- ・業務支援ツール(GCS)
- ・Goo-net買取オークション(ゲオク)
- ・Goo認定/ Goo保証サービス
- ・中古車輸出支援(Goo-net Exchange)
- ・中古パーツ&販促ツール購入(EC)
- ・相場情報(SA・Gooパッケージ)

等

今後の取り組み

「自動車関連業者向け総合プラットフォーム」

(1) Gooシリーズに広告を掲載しない中古車販売店へ提供

広告掲載に対するニーズのない中古車販売店に対して、付帯サービスのみ提供 (→取引社数の拡大)

(2) プロトグループの各商品・サービスと連携

(株)リペアテック、(株)システムワンの商品・サービス等と連携し、各商品・サービスをワンストップで利用可能 (→総合経営支援の強化)

Gooシリーズの持続的成長 (1) 取引社数の拡大

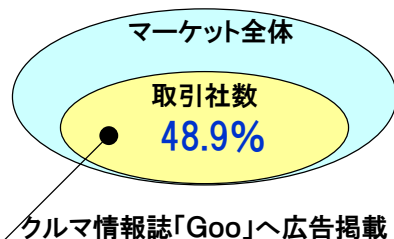


■ 基盤事業Gooシリーズは、引き続き取引社数の拡大を通じて成長を図っていきます

取引社数(広告掲載社数)の拡大

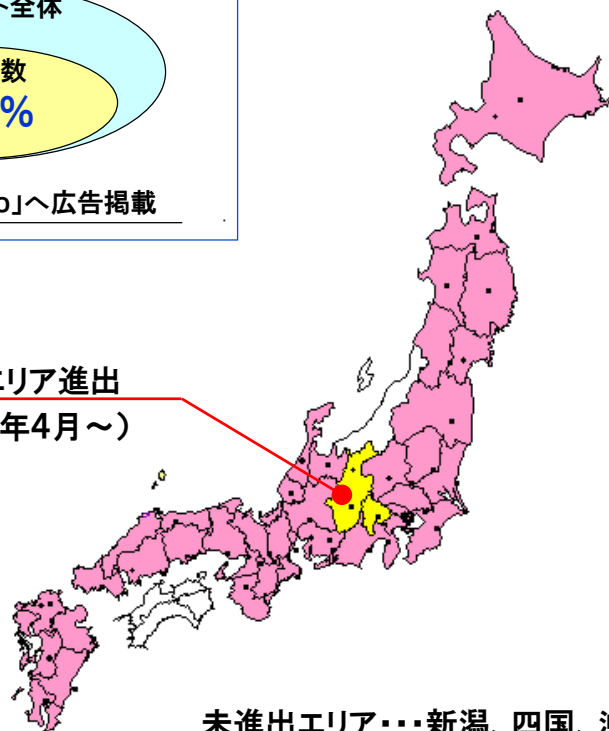
- ・ 既存エリアのシェア(カバー率)拡大
- ・ 刊行エリアの拡大

既存エリアのカバー率 (2010年3月時点)



Goo刊行エリア全域

甲信エリア進出
(2010年4月～)



未進出エリア・・・新潟、四国、沖縄
(2010年4月時点)

(今後の検討課題) 掲載料金体系の転換

[現在の掲載料金体系]

- ・ 基本広告掲載料 : 3種メディアのセット価格
- ・ オプション(有料)①: IT商品(見積仲介、QE、GCS等)
- ・ オプション(有料)②: 付帯サービス(Goo認定、ゲーオク等)

基本広告掲載料: 3種のメディアへ広告掲載



情報誌



PC



Mobile

[2011年3月期～2013年3月期の検討事項]

- (1) 「インターネット(PC)」、「モバイル」を主力とした掲載料金体系への転換
- (2) 既存の3種メディア以外の「次世代メディア」への対応

Gooシリーズの持続的成長（2）“安心・信頼のクルマ選び”



- ユーザーからの安心・信頼を高めるサービスを拡充し、競合サイトとの差別化を図っていきます

Goo認定(鑑定書付き車両)： (株)ユー・エス・エスとの業務提携により、拡大を図る

Goo認定「車両品質の安心・信頼」



※ 鑑定業務は日本自動車鑑定協会(JAAA)へ委託

鑑定情報(※)

2010年4月 業務提携

鑑定情報の入手スピードUP
(車両入庫からGoo掲載までの時間短縮)

転用

(株)ユー・エス・エス(4732)

中古車オークション運営企業
(国内最大手)

- ・ 全国 17会場
- ・ 年間取扱台数 238万台
- ・ 市場シェア 33.8%

(月刊ユーストカー調べ 2009年暦年実績)

中古車オークション会場
の車両検査内容

[2011年3月期～2013年3月期の取り組み]

中古車品質評価基準の共同研究などを検討(※)

- 中古車販売店販売支援の強化
- ユーザーがより安心・信頼してクルマ選びが出来る環境の整備

(※ 具体的な内容は、今後(株)ユー・エス・エスと検討予定)

Goo保証(2010年2月スタート)

「買った後の安心・信頼」



2011年3月期から
積極的に展開

Gooシリーズの持続的成長 (3) 二輪(バイク)分野の強化



■ (株)バイクブrosの取得(2010年4月1日)により、事業規模の拡大を進めています

「GooBike」と「BikeBros.」 → 二輪(バイク)分野において圧倒的なシェアを確保



[2011年3月期～2013年3月期の取り組み]

圧倒的シェアを活かし、事業規模の拡大を推進

(重点強化)

- (1) EC事業の拡大
- (2) 総合経営支援の展開(付帯サービスの拡充)
- (3) 収益力向上(リソースの共有)

GOO Bike の強み

「バイクを売りたい・買いたい」ユーザーとの接点が高い

(1) 豊富な中古バイクの小売物件情報

- ・中古バイク掲載台数 111,505台 (GooBike.com 2010年3月時点)
- ・バイク情報誌「GooBike」 全国7エリアで刊行

(2) 中古バイク販売店の総合経営支援

- ・業務支援ツール「GBCS」
- ・グーオーク(バイク買取オークション)等



BikeBros. の強み

「バイクを楽しむ」ユーザーとの接点が高い

(1) 専門性の高い記事コンテンツ



(2) バイクパーツ通販(EC)の高い売上実績

■ カーアフターマーケット業界におけるポジション確立を図っていきます

(株)リペアテック

板金・塗装工場向け業務支援システムを開発・提供

「モレノン」・・・板金・塗装見積り、顧客管理・売上業務、車両寸法図の閲覧などの業務支援ソフト

板金・塗装工場

マーケット全体 : 約37,000工場(※1)
(株)リペアテック取引数 : 約1,500工場(2010年3月時点)

(株)システムワン

整備工場向け業務支援システムを開発・提供

「Super ATOM3」・・・顧客管理からクルマの状態の問診、整備内容の説明書作成などの業務支援ソフト

自動車整備工場（認証・指定工場）

マーケット全体 : 90,518工場(※2)
(株)システムワン取引数 : 約2,500工場(2010年3月時点)

[2011年3月期～2013年3月期の取り組み] マーケットシェアの早期拡大（取引数の極大化）

（重点強化）

(1) M&A、事業提携の推進

- ・ 商品・サービスの拡充、営業力強化のスピードアップ

(2) 業務支援ソフトの商品力強化

- ・ (株)システムワンの商品開発力の活用
- ・ 「自動車関連業者向け総合プラットフォーム」とのシステム連携

(3) 収益性向上(リソースの共有)

※1. (株)リペアテックの推定値 ※2. 平成20年度 自動車分解整備業 実態調査報告書(国土交通省)

■ 積極的に海外事業を展開し、プロトグループの成長ドライバーに育てていきます

(1) 日本の販売店・ユーザーと海外を繋げる

(株)グーオートの事業確立(輸出・輸入)

[2010年3月期]

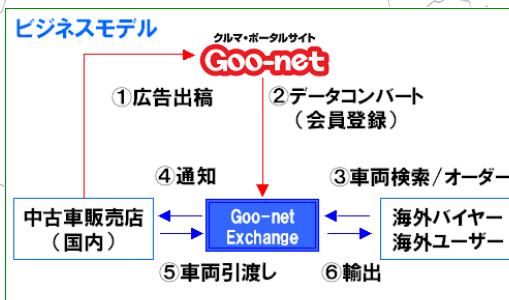
- ・2009年6月 中古車輸出支援事業スタート
- ・2010年3月 Goo-net Exchange リニューアル
→掲載台数の増加、プロモーション強化

[2011年3月期～2013年3月期の取り組み]

- (1) 輸出台数の拡大 → 事業確立(黒字化)を目指す
- (2) 中古バイク、中古パーツの輸出支援事業の展開
- (3) 輸入支援事業の調査・検討



Goo-net Exchange
(2010年3月 リニューアル)



(2) 日本の商品・サービスを海外で展開する

自動車関連情報の商品・サービスを海外へ展開 (対象地域・国は現在調査中)

(例)輸出・輸入業者向け業務支援

- ・ 日本からの輸出・輸入支援
- ・ 日本国内のオークション相場情報(DataLine)の提供

[2011年3月期～2013年3月期の取り組み]

- (1) (株)グーオートを通じた現地企業との関係構築
およびマーケット調査の進行
- (2) 展開方法(業務提携・M&A等)の検討

2013年3月期までに事業開始を目指す

新車分野への参入



■ 新車分野における当社の存在感を高めていきます

【新車ディーラーの規模】

総事業所 : 16,754拠点
ディーラー数 : 1,355社
総売上高 : 11兆5,441億円
(※)

新車分野への参入により、事業規模拡大を図る

- ・ Goo-netを中心とする「ユーザー接点」の活用
- ・ 中古車販売店向け経営支援の応用
- ・ 既存サービスとの連携

新車ディーラー向け総合経営支援の展開

【2010年3月期:テストマーケティング】

- ・ 「エコカーライフ」の試験運用
- ・ 首都圏にて試乗車予約サービス開始

【2011年3月期～2013年3月期の取り組み】

- ・ 試乗車予約サービスの積極展開
- ・ 下取り車両価格算定システム「e-satei」の拡販
- ・ 各種サービスとの連携(車検、整備、顧客管理等)

**「新車ディーラー向け総合経営支援」
の早期事業確立を目指す**

● 新車ディーラーの試乗車・展示車両の検索・予約

「試乗したい」=購入意欲の高いユーザーを販売店へ送客



2011年3月期はキャンペーンの実施により利用促進を図る



※出所：(社)日本自動車販売協会連合会 2009年調査の数値。総売上高は調査前年の4～3月実績)

各セグメントの取り組み（2011年3月期～2013年3月期）

自動車関連情報事業

生活関連情報事業

その他事業

■ “専門特化型サービス”の事業領域の拡大、サービスメニューの拡充を推進していきます

事業領域の拡大

	求人	賃貸 不動産	リサイクル リユース	学び	レジャー	スポーツ	エンタメ
	介護求人ナビ ナースエージェント (株)Medical CUBIC	オアシスナビ	おいくら	VeeSCHOOL Veeセミナー	POP SNOW&SUMMER	CycleStyle.net	韓流エンターテインメント！
広告掲載	求人情報	物件情報	店舗情報	講座情報	レジャースポット	店舗情報	
問合せ 資料請求	問合せ・応募	資料請求	問合せ 見積依頼	資料請求	問合せ	問合せ	
送客・予約	人材紹介	見学予約		体験レッスン	レジャークーポン		
販売 運営支援		入居紹介					
決済 (EC)						自転車用品 (通販)	
モバイル課金				有料会員	有料会員	有料会員	有料会員
業務支援 取引先管理 顧客管理							

(未着手の分野)
 ・リフォーム
 ・旅行
 ・結婚
 ・出産
 ・育児
 ・グルメ
 ・料理
 ・ファッション
 ・美容
 ・宅配
 ・通販
 ・葬儀
 ・レンタル
 等

サービスメニューの拡充

- :既存の領域
- :未着手の領域
- :2011年3月期の重点強化領域
- :2012年3月期以降 着手予定の領域

生活関連情報事業のサービス展開状況(2010年3月時点)

■ 生活関連情報の最重要分野に位置付け、事業規模の拡大に注力していきます

求人関連

[2011年3月期～2013年3月期の取り組み]

- (1) 対象職種の拡大（薬剤師・保育士・医師 等）
- (2) 既存事業の規模拡大
- (3) ユーザー接点の拡大

対象職種の拡大
(薬剤師・保育士・医師等)

	看護師	介護師
広告掲載型 (メディア型)	 - 掲載求人件数の拡大 - 求人応募件数の拡大	 - 掲載求人件数の拡大 - 求人応募件数の拡大
人材紹介型	(株)Medical CUBIC - 紹介件数の拡大 - 登録人数の拡大 対象エリアの拡大 (名古屋・大阪)	—

メニューの拡大

施設紹介・その他

[2011年3月期～2013年3月期の取り組み]

- (1) 商品・サービスの拡充
(ケア関連情報分野の総合経営支援)
- (2) ユーザー接点の拡大

有料老人ホーム検索



- (1) 掲載施設数の拡大
- (2) **施設への入居紹介**(※)の事業確立
(※ 2011年3月期開始予定)
- (3) 施設運営支援サービスの拡充
(業務提携・M&Aの検討)

■ 各分野において、サービスメニューの拡充を通じて規模拡大を進めていきます

リサイクル情報



[2010年3月期]

・2009年10月事業譲渡を受け事業開始

[2011年3月期～

2013年3月期の取り組み]

(1)掲載店舗数の拡大

営業拠点の拡大

2011年3月期: 関西

(2)コンテンツの拡大

(3)店舗運営支援事業の拡充

レッスン情報



[2010年3月期]

・Veeセミナー(セミナー情報)開始
・地方エリアの営業強化により取引社数増
(札幌・横浜・広島・福岡)

[2011年3月期～

2013年の取り組み]

(1)講座数・取引社数の拡大

(2)スクール運営支援事業の拡充

(3)ユーザー層の拡大

・男性(Veeセミナーの強化)

・アクティブシニア

インターネット広告代理事業



アフィリエイトプログラム「Challenging Japan」

[2010年3月期]

・取扱件数の増加により大きく増収

[2011年3月期～

2013年の取り組み]

(1)収益性の改善(黒字化)

(2)自社メディアの強化

[参考]

ヤフー(株)セールスパートナーズ・カンファレンス
(2009年度)

サマーキャンペーン 「優秀達成賞」

オータムキャンペーン 「最優秀達成賞」

各セグメントの取り組み（2011年3月期～2013年3月期）

自動車関連情報事業

生活関連情報事業

その他事業

■ 引き続き各事業の拡大を図っていきます

(株)プロトデータセンター

[2010年3月期]

- ・ BPO事業の開始

[2011年3月期～2013年3月期の取り組み]

- ・ BPO事業の拡販
営業力の強化(受注件数の拡大)
商品力の強化(4部門のパッケージ商品拡充)
- ・ グループ各社のコストダウン(内製化の推進)

(株)プロトデータセンターのBPO事業

データエントリーからテレマーケティングまで一括受注可能なトータルソリューションを提供



(株)マーズフラッグ

[2010年3月期]

- ・ 黒字化 (取引社数拡大による増収)

[2011年3月期～2013年3月期の取り組み]

- ・ サイト内検索サービス「MARS FINDER」の強化
商品ラインアップ拡充 (取引単価の拡大)
営業力の強化 (取引社数の拡大)

「MARS FINDER」の商品ラインアップ

- (1) MARS FINDER (2006年～)
- (2) MARS UNIVERSAL VIEWER (2008年～)
高速に立ち上がり、快適に操作できる高機能PDFビューワー
- (3) MARS SITE PERFORMANCE (2008年～)
コーポレートサイトの品質情報を取得し、問題点を可視化
- (4) MARS CLEANER (2009年～)
リンク切れ、孤立ページ検出機能
- (5) その他
 - ・ 類似画像検索ASPサービス(PC向け)
 - ・ iPhone向けの類似画像検索アプリ 等

CSR(企業の社会的責任)への取り組み

(1) 株主優待制度 カタログギフトから「緑の募金」を選択可能に (2009年9月末の株主様への進呈～)

「緑の募金」は、(社)国土緑化推進機構・各都道府県緑化推進委員会より、森林ボランティア団体／NPO、事業団体等へ寄付され、身近な地域や国内外の水源林の整備・緑化活動などの「森づくり」に活かされます。

(2) 『チャレンジ25』への参加 (2006年『チームマイナス6%』参加、2010年3月より『チャレンジ25』参加)

(1) 温度調節の徹底

当社事業所において、夏の冷房設定温度を28℃、冬の暖房設定温度を20℃に固定、CO2の排出量を削減



(2) エコドライブの実施

停車時や1分以上の駐車時にエンジンを停止する「アイドリング・ストップ」や発進時にアクセルワークをやさしく、スムーズに行う「ふんわりアクセル『eスタート』」を推進

(3) 2月5日 「エコチュウの日」(日本記念日協会認定)



自動車流通業界の活性化、世界規模で問題視されている地球温暖化抑制への取り組みのひとつとして、エコノミー＆エコロジー活動中、略して「エコチュウ」を宣言し、Webサイト「エコチュウ」(<http://ecochu.goo-net.com/>)を開設。

社内管理体制の強化

(1) コンプライアンスの遵守

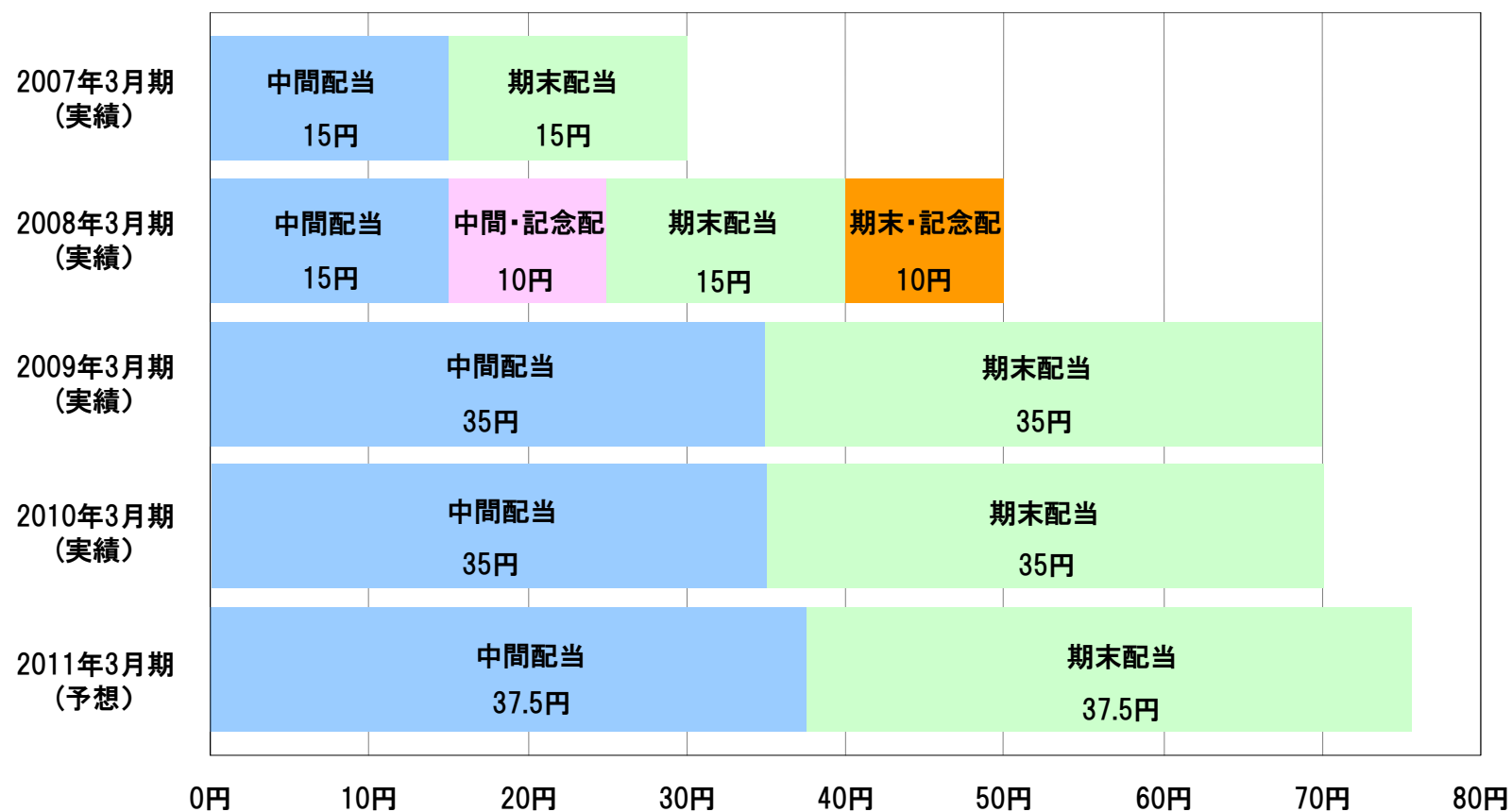
(2) コーポレート・ガバナンス(内部統制)体制の強化

(3) 透明、誠実な企業活動

1株当たり年間配当金の推移

配当方針

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る



(1) 3年未満保有の株主様には、以下の優待を進呈いたします。

所有株式数	優待内容
100株以上 ～ 500株未満	12,500円分の図書カード
500株以上 ～ 3,000株未満	12,000円相当のカatalogギフト
3,000株以上 ～ 10,000株未満	15,000円相当のカatalogギフト
10,000株以上 ～	10,000円相当のカatalogギフト

(2) 3年以上継続して保有の株主様には、以下の優待を進呈いたします。

所有株式数	優待内容
100株以上 ～ 500株未満	2,000円相当のカタログギフト
500株以上 ～ 3,000株未満	5,000円相当のカタログギフト
3,000株以上 ～ 10,000株未満	10,000円相当のカタログギフト
10,000株以上 ～	15,000円相当のカタログギフト

※上記(2)の株主優待内容につきましては、2009年3月31日を基準日として実施いたします。



(サンプル)

※ 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おります。

■ 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
IR担当／経営企画室 鈴木