

2018年3月期 第2四半期決算説明会

株式会社プロトコーポレーション
2017年10月30日



連結主要データ

発行済株式総数（百万株）		20.9
時価総額(億円)	※2017年9月末	424.4
1株当たり年間配当(円)	※2018年3月期予想	50.0
1株当たり当期純利益(円)	※2018年3月期予想	105.69
1株当たり純資産(円)	※2017年3月期実績	1,316.22
ROE(%)当期純利益ベース	※2017年3月期実績	5.8
ROA(%)経常利益ベース	※2017年3月期実績	7.0
自己資本比率(%)	※2017年3月期実績	63.0
潜在株式数		-
外国法人等の株式保有比率(%)	※2017年9月末	31.71

大株主（上位10名）

	(千株)
1) 株式会社夢現	6,807 (32.50%)
2) JPLLC CLIENT SAFEKEEPING ACCOUNT	1,323 (6.31%)
3) 株式会社プロトコーポレーション	881 (4.20%)
4) BNYM TREATY DTT 10	688 (3.28%)
5) 日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	659 (3.15%)
6) JP MORGAN CHASE BANK 385632	568 (2.71%)
7) CLEARSTREAM BANKING S.A	489 (2.33%)
8) 横山博一	440 (2.10%)
9) 横山順弘	383 (1.82%)
10) 益田武美	313 (1.49%)

(2017年9月30日現在)

2018年3月期 第2四半期 連結業績（1）

(単位：百万円)	2016年4-9月		2017年4-9月			
	実績 (a)	売上比	計画 (b)	売上比	実績 (c)	売上比
売上高	26,399	100.0%	29,370	100.0%	29,386	100.0%
売上原価	15,897	60.2%	18,006	61.3%	18,050	61.4%
売上総利益	10,501	39.8%	11,364	38.7%	11,336	38.6%
販売費及び一般管理費	9,162	34.7%	9,787	33.3%	9,540	32.5%
EBITDA	2,199	8.3%	2,518	8.6%	2,668	9.1%
営業利益	1,338	5.1%	1,577	5.4%	1,795	6.1%
経常利益	1,306	4.9%	1,593	5.4%	1,950	6.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	702	2.7%	1,008	3.4%	857	2.9%
1株当たり四半期純利益（円）	34.93	-	50.27	-	42.76	-

※2017年4-9月の計画値は、2017年5月10日公表の期初計画値であります。（以下同様）

※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。

前期対比		計画対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
2,987	111.3%	16	100.1%
2,152	113.5%	44	100.2%
835	108.0%	▲27	99.8%
378	104.1%	▲246	97.5%
469	121.3%	149	105.9%
456	134.1%	218	113.9%
644	149.3%	357	122.4%
155	122.1%	▲150	85.1%
7.83	122.4%	▲7.51	85.1%

(単位：百万円)	2016年4-9月		2017年4-9月			
	実績 (a)	売上比	計画 (b)	売上比	実績 (c)	売上比
販売費及び一般管理費	9,162	34.7%	9,787	33.3%	9,540	32.5%
人件費	4,009	15.2%	4,260	14.5%	4,014	13.7%
広告宣伝費	1,785	6.8%	1,986	6.8%	2,068	7.0%
その他	3,368	12.8%	3,540	12.1%	3,457	11.8%
人員数（名）	1,598名	-	1,742名	-	1,627名	-

前期対比		計画対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
378	104.1%	▲246	97.5%
5	100.1%	▲245	94.2%
283	115.9%	82	104.1%
89	102.7%	▲82	97.7%
29名	101.8%	▲115名	93.4%

売上高 主に物品販売（タイヤ・ホイール）が堅調に推移したことにより増収

営業利益 主に物品販売（タイヤ・ホイール）が堅調に推移したことに加え、グーシリーズ構造改革の効果により増益

親会社株主に帰属する四半期純利益 その他セグメントの農業事業に係る固定資産の減損損失336百万円を計上

2018年3月期 第2四半期 連結業績（2）

■ 営業利益 増減要因分析

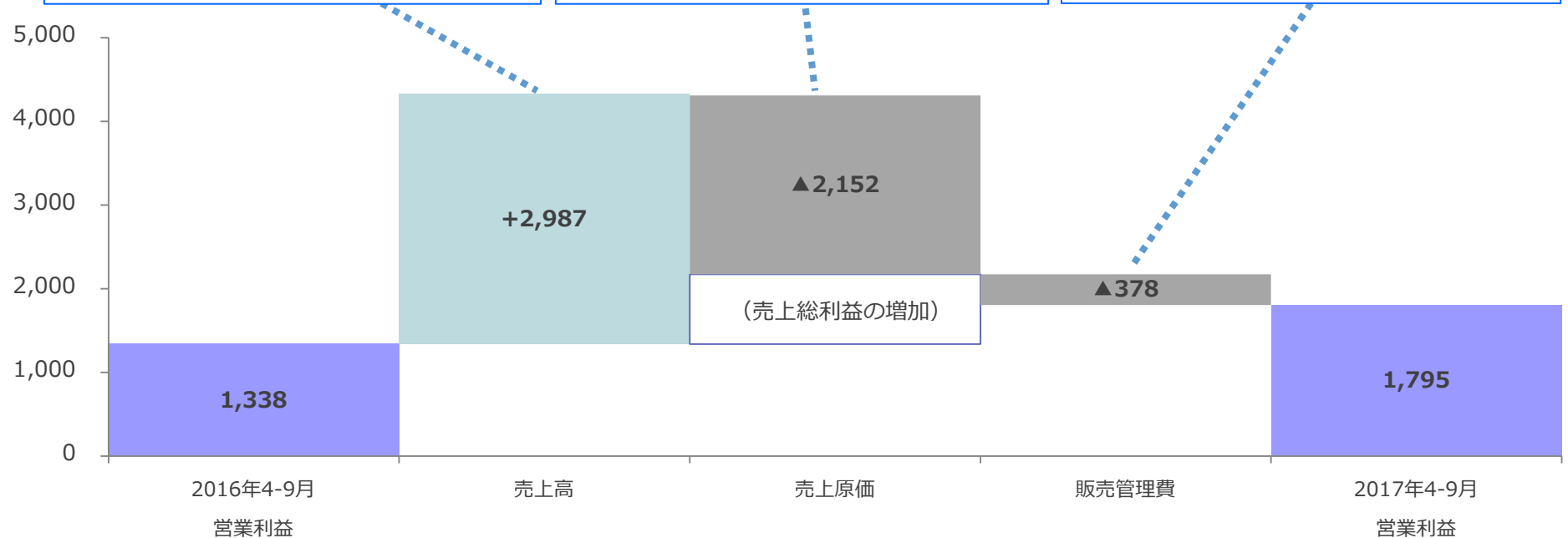
（単位：百万円）

売上高の増加による 営業利益への影響額 +2,987	売上原価の増加による 営業利益への影響額 ▲2,152	販売管理費の増加による 営業利益への影響額 ▲378
【主な内訳】 オートウェイ・タイヤワールド 館ベスト +1,233 プロトコーポレーション +1,159	【主な内訳】 オートウェイ・タイヤワールド 館ベスト ▲775 プロトコーポレーション ▲489	【主な内訳】 プロトコーポレーション ▲331 オートウェイ・タイヤワールド 館ベスト ▲264

増収

売上総利益の増加

広告宣伝費の増加（グー買取、オートウェイ）



2018年3月期 第2四半期 連結業績：セグメント別

売上高 (単位：百万円)	2016年4-9月		2017年4-9月			
	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	23,614	89.5%	26,337	89.7%	26,430	89.9%
広告関連	10,358	39.2%	10,100	34.4%	10,661	36.3%
情報・サービス	2,457	9.3%	3,236	11.0%	2,462	8.4%
物品販売	10,798	40.9%	13,001	44.3%	13,306	45.3%
生活関連情報	2,107	8.0%	2,249	7.7%	2,215	7.5%
不動産	89	0.3%	93	0.3%	102	0.3%
その他	587	2.2%	688	2.3%	638	2.2%
合計	26,399	100.0%	29,370	100.0%	29,386	100.0%

前期対比		計画対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
2,815	111.9%	92	100.4%
302	102.9%	560	105.6%
4	100.2%	▲774	76.1%
2,508	123.2%	305	102.4%
107	105.1%	▲34	98.5%
13	114.8%	9	110.0%
51	108.7%	▲49	92.8%
2,987	111.3%	16	100.1%

営業利益 (単位：百万円)	2016年4-9月		2017年4-9月			
	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	1,880	8.0%	2,214	8.4%	2,417	9.1%
生活関連情報	295	14.0%	219	9.7%	228	10.3%
不動産	68	76.7%	56	60.7%	87	85.6%
その他	▲57	-	▲44	-	▲64	-
管理部門	▲848	-	▲868	-	▲873	-
合計	1,338	5.1%	1,577	5.4%	1,795	6.1%

前期対比		計画対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
536	128.5%	202	109.1%
▲67	77.3%	9	104.3%
19	128.1%	31	155.2%
▲7	-	▲19	-
▲24	-	▲4	-
456	134.1%	218	113.9%

自動車関連情報 主に物品販売（タイヤ・ホイール）の増収効果、広告関連のグーシリーズ構造改革の効果により増益
※セグメント詳細については、P.25をご参照ください。

生活関連情報 主に福祉用具レンタル事業のエリア拡大による営業人員の増加により減益

自動車関連事業のKPI (2017年9月末現在)

■中古車 (グーネット取引社数)

堅調

クルマ、まるごと。

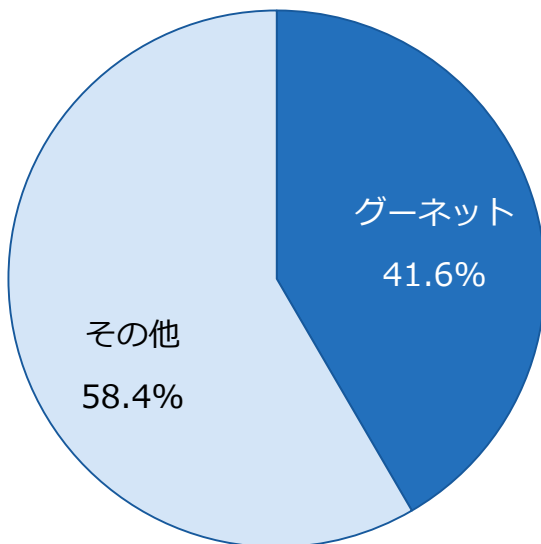
グーネット

13,640社

(前期末12,611社)

対象マーケット数
(32,777社)

当社調べ



■新車 (DataLine SalesGuide導入拠点数)

堅調

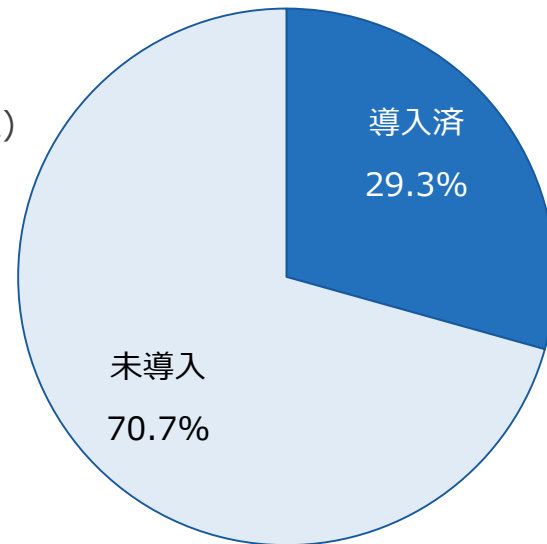
DataLine
SalesGuide

4,361拠点

(前期末3,935拠点)

総マーケット数
(14,861拠点)

出所
日本自動車販売協会連合会



■整備 (グーピット取引工場数)

遅延

クルマメンテ、まるごと。

グーピット

有料:1,988工場

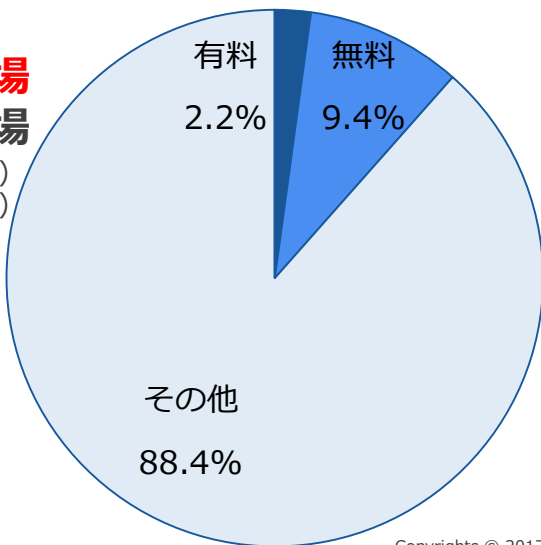
無料:8,626工場

(前期末有料:1,815工場)

(前期末無料:8,381工場)

総マーケット数
(92,042工場)

出所 国土交通省



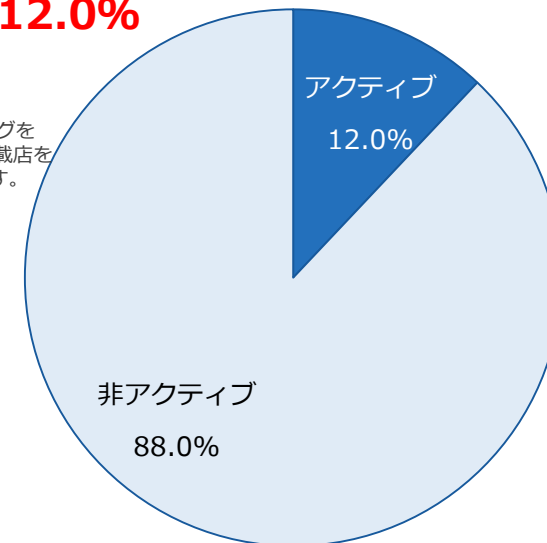
■物品販売 (MOTOR GATEショッピング稼働率)

堅調

アクティブ率12.0%

(前期末9.8%)

※MOTOR GATEショッピングを
1ヶ月に1回でも利用した掲載店を
アクティブと定義しています。



2018年3月期 第2四半期 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2017年3月期 期末		2018年3月期 第2四半期末		増減	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
流動資産	23,731	56.6%	29,446	62.7%	5,715	124.1%
固定資産	18,203	43.4%	17,493	37.3%	▲710	96.1%
流動負債	12,627	30.1%	17,546	37.4%	4,919	139.0%
固定負債	2,905	6.9%	2,566	5.5%	▲338	88.3%
純資産	26,401	63.0%	26,826	57.2%	424	101.6%
総資産	41,934	100.0%	46,939	100.0%	5,004	111.9%

(単位：百万円)	2017年3月期 期末		2018年3月期 第2四半期末		増減	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
現金及び預金	12,784	30.5%	16,307	34.7%	3,523	127.6%
有利子負債	6,679	15.9%	9,354	19.9%	2,675	140.1%
ネットキャッシュ	6,105	14.6%	6,953	14.8%	848	113.9%

流動資産 主な増加要因は現金及び預金が3,523百万円増加したため（主に借入によるもの）

固定資産 主な減少要因はのれんが315百万円減少したため（主にのれん償却額の計上によるもの）

流動負債 主な増加要因は短期借入金が2,974百万円増加したため（主にプロトコーポレーションにおけるもの）

固定負債 主な減少要因は長期借入金が299百万円減少したため（主にオートウェイにおけるもの）

2018年3月期 第2四半期 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2016年4-9月	2017年4-9月	増減
	実績(a)	実績(b)	(b)-(a)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,676	1,645	▲31
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲798	▲334	463
財務活動によるキャッシュ・フロー	408	2,223	1,815
現金及び現金同等物の期末残高	12,468	15,916	3,448

(単位：百万円)	2016年4-9月	2017年4-9月	増減
	実績(a)	実績(b)	(b)-(a)
投資額（有形・無形固定資産）	855	424	▲431
減価償却費	539	556	16
のれん償却額	320	315	▲4

営業活動による キャッシュ・フロー

主に税金等調整前四半期純利益1,531百万円、支出を伴わない減価償却費、のれん償却額、減損損失の合計が1,207百万円発生したことなどから、1,645百万円の収入となった。

投資活動による キャッシュ・フロー

主に固定資産の取得による支出が420百万円発生したことなどから、334百万円の支出となった。

財務活動による キャッシュ・フロー

主に短期借入金の増加が3,000百万円発生したことなどから、2,223百万円の収入となった。

2018年3月期 通期業績予想の修正

2018年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)	2017年3月期		2018年3月期			
	実績 (a)	売上比	期初計画 (b)	売上比	修正計画 (c)	売上比
売上高	56,717	100.0%	65,570	100.0%	62,650	100.0%
売上原価	34,897	61.5%	41,155	62.8%	39,035	62.3%
売上総利益	21,820	38.5%	24,415	37.2%	23,615	37.7%
販売費及び一般管理費	19,024	33.5%	19,915	30.4%	19,915	31.8%
EBITDA	4,546	8.0%	6,437	9.8%	5,477	8.7%
営業利益	2,795	4.9%	4,500	6.9%	3,700	5.9%
経常利益	2,883	5.1%	4,532	6.9%	3,859	6.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,506	2.7%	2,982	4.5%	2,120	3.4%
1株当たり当期純利益 (円)	75.02	-	148.66	-	105.69	-

※ 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。

前期対比		期初計画対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
5,932	110.5%	▲2,920	95.5%
4,137	111.9%	▲2,120	94.8%
1,794	108.2%	▲800	96.7%
890	104.7%	0	100.0%
930	120.5%	▲960	85.1%
904	132.3%	▲800	82.2%
975	133.8%	▲673	85.2%
613	140.7%	▲862	71.1%
30.67	140.9%	▲42.97	71.1%

(単位：百万円)	2017年3月期		2018年3月期			
	実績 (a)	売上比	期初計画 (b)	売上比	修正計画 (c)	売上比
販売費及び一般管理費	19,024	33.5%	19,915	30.4%	19,915	31.8%
人件費	7,936	14.0%	8,613	13.1%	8,124	13.0%
広告宣伝費	4,167	7.3%	3,813	5.8%	4,793	7.7%
その他	6,921	12.2%	7,487	11.4%	6,997	11.2%

前期対比		期初計画対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
890	104.7%	0	100.0%
187	102.4%	▲489	94.3%
625	115.0%	979	125.7%
76	101.1%	▲489	93.5%

事業計画修正の主な要因

売上高 主な減少要因は、グー車検・グーピットの売上高の見直し

営業利益 主な減少要因は、グー車検・キングスオート・タイヤワールド館ベストの売上総利益の見直しによる減少
(販管費の見直し：グーネットの広告宣伝費増加、人件費・その他の減少)

当期純利益 主な減少要因は、前述の要因に加え、上期に発生した特別損失の計上（※詳細についてはP.22をご確認ください）

2018年3月期 連結業績予想：セグメント別

売上高 (単位：百万円)	2017年3月期		2018年3月期			
	実績 (a)	構成比	期初計画 (b)	構成比	修正計画 (c)	構成比
自動車関連情報	51,025	90.0%	59,194	90.3%	56,297	89.9%
広告関連	21,231	37.4%	20,868	31.8%	21,959	35.1%
情報・サービス	4,893	8.6%	7,784	11.9%	4,961	7.9%
物品販売	24,899	43.9%	30,542	46.6%	29,377	46.9%
生活関連情報	4,236	7.5%	4,638	7.1%	4,533	7.2%
不動産	187	0.3%	191	0.3%	199	0.3%
その他	1,268	2.2%	1,544	2.4%	1,619	2.6%
合計	56,717	100.0%	65,570	100.0%	62,650	100.0%

前期対比		期初計画対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
5,272	110.3%	▲2,897	95.1%
727	103.4%	1,090	105.2%
67	101.4%	▲2,823	63.7%
4,477	118.0%	▲1,164	96.2%
297	107.0%	▲105	97.7%
11	106.3%	7	103.7%
350	127.7%	75	104.9%
5,932	110.5%	▲2,920	95.5%

営業利益 (単位：百万円)	2017年3月期		2018年3月期			
	実績 (a)	売上比	期初計画 (b)	売上比	修正計画 (c)	売上比
自動車関連情報	3,939	7.7%	5,693	9.6%	4,837	8.6%
生活関連情報	478	11.3%	489	10.5%	461	10.2%
不動産	147	78.6%	101	52.9%	171	86.2%
その他	▲136	-	▲59	-	▲72	-
管理部門	▲1,633	-	▲1,724	-	▲1,697	-
合計	2,795	4.9%	4,500	6.9%	3,700	5.9%

前期対比		期初計画対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
898	122.8%	▲855	85.0%
▲17	96.3%	▲28	94.3%
24	116.6%	70	169.1%
63	-	▲13	-
▲64	-	26	-
904	132.3%	▲800	82.2%

事業計画修正の主な要因（自動車関連情報）

広告関連

主な売上高の増加要因は、MOTOR GATE利用料・グーシリーズ広告収入等の見直し

情報・サービス

主な売上高の減少要因は、グー車検の進捗遅延に伴う手数料収入の見直し

物品販売

主な売上高の減少要因は、バイクプロスのバイク用品EC売上、キングスオートの中古車輸出売上等の見直し

株主還元政策

■ 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。

■ 1株当たりの配当金の状況

	2015年3月期 (実績)	2016年3月期 (実績)	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (計画)
第2四半期末	19円00銭	19円00銭	25円00銭	25円00銭
期末	19円00銭	20円00銭	25円00銭	25円00銭
年間	38円00銭	39円00銭	50円00銭	50円00銭

配当金については変更なし（継続的かつ安定的な配当に留意する）

2018年3月期の取組み

ビジョン「カーライフのトータルサポート」

ビジョン カーライフのトータルサポート

事業戦略

Goo Life Time Valueの構築

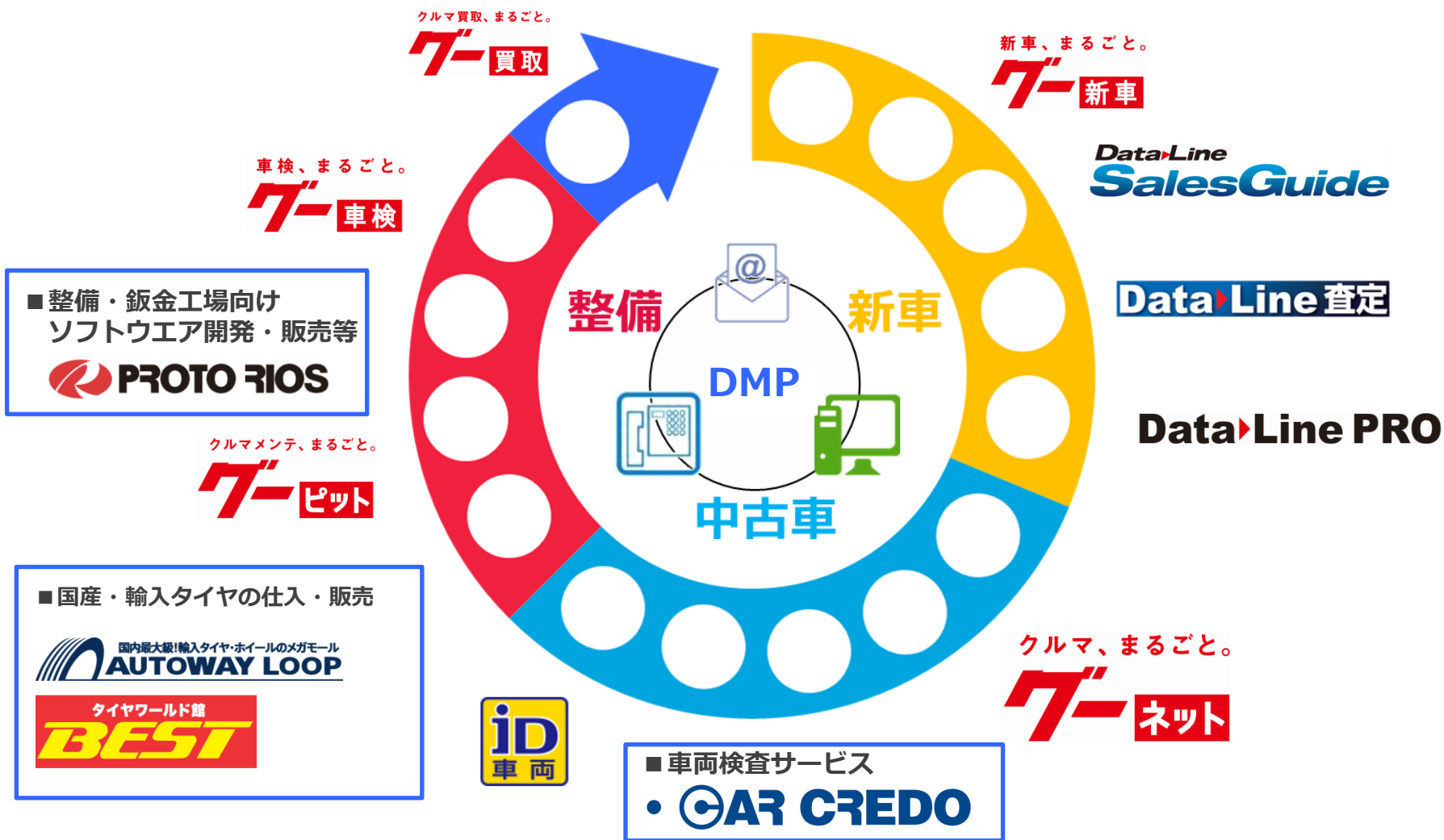
新車・中古車・整備の各事業領域における取組みを
有機的に結び付ける

現状

新車・中古車・整備の
各事業領域にて取引社数を拡大し、
商品・サービスを展開

ユーザーのカーライフをトータルサポートする仕組みを構築する

事業戦略「Goo Life Time Valueの構築」



新車・中古車・整備の各事業領域における商品・サービスは
地域・業界No.1を目指し、ブランド価値向上に努める

1

整備領域（ゲーピット・ゲー車検）に関する
売上高・売上総利益の下方修正

2

販管費の見直し（広告宣伝費の増加：ゲーネット強化）

3

販管費の見直し（人件費・その他経費の減少）

4

上期特別損失（農業事業）の反映

1.整備領域：グーピット（広告事業）の見直し

■整備領域：グーピット（広告事業）

(単位：百万円)	前期実績 (a)	通期期初計画 (b)	通期修正計画 (c)	前期差異 (c)-(a)	計画差異 (c)-(b)
売上高	339	841	543	204	▲298
売上総利益	216	512	330	113	▲182
営業利益	▲217	▲175	▲170	46	5

■グーピット（広告事業）の課題と今期の取組み

■現状の課題

- ・有料工場における広告効果の分散
(狭域エリアに有料工場が集中したことから、一部において解約が発生)
- ・業界において広告掲載に対するハードルが高く、営業効率があがらない

■今期の取組み

- ・営業対象エリアを拡大
- ・有料工場に広告効果を集中させるため、各エリア毎に有料工場の上限を設定
- ・広告に理解のある「無料掲載工場」「カー用品店」に営業を集中
- ・有料版の作業実績・レビュー効果を体感して頂く、お試し期間を活用した導入促進

2017年4-9月期の実績を踏まえ、通期見通しを修正

1.整備領域：グー車検（送客事業）の見直し

■整備領域：グー車検（送客事業）

(単位：百万円)	前期実績 (a)	通期期初計画 (b)	通期修正計画 (c)	前期差異 (c)-(a)	計画差異 (c)-(b)
売上高	11	2,630	94	83	▲2,536
売上総利益	▲9	364	▲4	5	▲368
営業利益	▲80	▲239	▲133	▲53	106

■グー車検の課題と今期の取組み

■現状の課題

- ・サービス内容がユーザーニーズとマッチしていない
(納車引取車検のニーズは限定的)
- ・サービスフローのユーザビリティが悪い

■今期の取組み

- ・サービス内容の見直し（納車引取車検→低価格版車検の投入）
- ・サービスフローの見直し（申込予約から来店予約への切替）
- ・アライアンスについては楽天・Amazonとの提携を推進

※納車引取車検

ユーザーの利便性を追求したものの、
価格が割高となった

※グー車検のユーザビリティ

整備工場のフロント業務を当社が代行した
ものの、ユーザーと整備工場間の調整事項
において回答に時間がかかるなど、ユーザ
ビリティの高いサービスを提供できていない

2017年4-9月期の実績を踏まえ、通期見通しを修正

2.販管費の見直し（広告宣伝費の増加：グーネット強化）

■ 販管費の見直し

(単位：百万円)	前期実績 (a)	通期期初計画 (b)	通期修正計画 (c)	前期差異 (c)-(a)	計画差異 (c)-(b)
販売費及び一般管理費	19,024	19,915	19,915	890	0
人件費	7,936	8,613	8,124	187	▲489
広告宣伝費	4,167	3,813	4,793	625	979
その他	6,921	7,487	6,997	76	▲489

■ 広告宣伝費の増加： グーネット（MOTOR GATE）プロモーション強化の背景

- ①グーネットメディアパワーの強化
→情報誌の刊行変更に伴う営業支援策
→アライアンスの見直し（カカクコムとのアライアンス強化）
- ②MOTOR GATEのプラットフォーム化推進
→MOTOR GATE取引社数14,000社の早期達成
→プラットフォームを活用したMOTOR GATEショッピング（以下MGショッピング）の拡販

**Goo Life Time Valueの起点となる中古車領域での圧倒的No.1
ポジション獲得を目的としたグーネットのプロモーション強化**

2. 販管費の見直し（広告宣伝費の増加：グーネット強化）

■ MGショッピングの強み

- ① 輸入タイヤ・国産タイヤを揃えた充実の商品ラインナップ
（オートウェイ・タイヤワールド館ベスト）
- ② 明朗な価格体系（ワンプライス）
- ③ 午前中の注文は当日発送（到着は1-3日） ※お取り寄せ商品を除く
- ④ 日常的に使用するMOTOR GATEを通じた購買プロセスの一元化

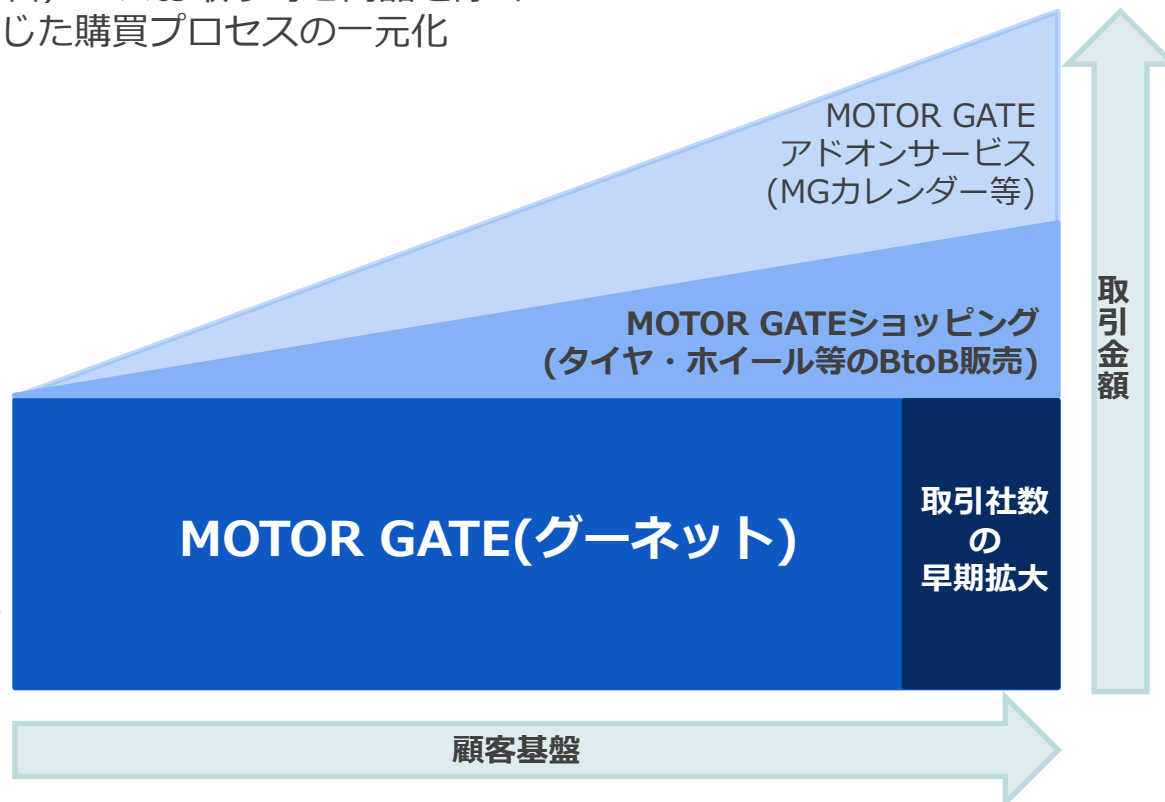
■ MGショッピングの課題

- ① MOTOR GATE取引社数の早期拡大
- ② 中古車販売店のアクティブ率向上
- ③ 整備工場のアクティブ率向上

■ 今後の取組み

- ① MOTOR GATE取引社数拡大によるMGショッピング登録ID数の増加
- ② 初回購入サポート体制の整備によるアクティブ率の向上
- ③ MGショッピング取引数量拡大による価格競争力の向上

※国内市販用タイヤ市場の概要については、P.33-34をご参照ください。



**MOTOR GATEのプラットフォーム化を推進し、
MOTOR GATEショッピングの顧客基盤を早期に引き上げる**

3.販管費の見直し（人件費・その他経費の減少）

■販管費の見直し（人件費の減少） 期初計画比▲489百万円

- ・主にプロトコーポレーションにおいて、営業支援ツールの導入に伴い、グーシリーズにおける営業体制の生産性改善が図れていることから、上期の実績を勘案した上で営業人員の計画を見直し、人件費が減少となる見込み

■販管費の見直し（その他経費の減少） 期初計画比▲489百万円

- ・主にプロトコーポレーションにおいて、グー車検のサービス内容の見直しに伴い、支払手数料（決済手数料）・販売促進費等のその他経費が減少となる見込み
- ・主にプロトコーポレーションにおける人員計画の見直しに伴い、人員数に連動したその他経費が減少する見込み

**主に、人員計画・グー車検等のサービス内容の見直しに伴い、
人件費・その他経費が減少となる見込み**

4.上期特別損失（農業事業）の反映

- 2018年3月期 第2四半期において、その他セグメントの農業事業に係る固定資産を減損処理（336百万円を減損損失として特別損失に計上）

農業事業について

・目的

新規事業の一環として、持続可能な農業事業を確立する

・経緯

健康志向の高まりを背景に、2009年より農業事業開設準備室を設置し事業検討を開始。

青果物における消費者と生産者のリードタイム最適化に着目し地方自治体（愛知県愛知郡東郷町）の協力のもと、2015年より試験的にトマト農園を運営開始（1.1ヘクタール）

・事業内容

大都市近郊におけるトマト農園の運営（低段密植循環式完全水耕栽培によるトマトの周年安定供給の実現）



・業績

期間	売上高	営業損失	(減価償却費)
2017年4-9月期	23百万円	75百万円	35百万円
2017年3月期	26百万円	161百万円	90百万円
2016年3月期	6百万円	87百万円	84百万円

今後の農業事業における方針と改善項目

・農業事業の方針

1. 持続可能な農業事業を確立する
2. 現行設備・人員（正社員3名、パートタイム86名）の稼働率向上を通じて事業を継続する
3. 原則として追加設備投資は実施しない

・今後の改善項目

- ・ 夏場における安定供給の実現（販路・品質については課題解決済）

持続可能な農業事業の確立

Appendix

当社を取り巻く市場の今後の動向

ドメイン	今後の動向
新車 ディーラー	<p>【背景】 新車販売の低迷に伴い、新たな収益基盤の確立を目指すべく、新車ディーラーによる中古車販売やピットサービス等への注力が続いている</p> <p>【今後の動向】</p> <ul style="list-style-type: none">・ 下取車両を自社サイトに掲出し、新規顧客の獲得に繋げる・ 中古車販売や整備・点検、部品販売等に参入し、収益を確保する
中古車 販売店	<p>【背景】 オークション・下取等、車両仕入競争の激化やディーラー・買取店を含んだ中古車販売の競争激化が進んでいる</p> <p>【今後の動向】</p> <ul style="list-style-type: none">・ ディーラーとの差別化を目的とし、車両のお買い得感（価格差）を訴求する・ 既存顧客との継続的な関係を構築し、ストックビジネス化を図る
整備工場	<p>【背景】 他業態からの参入が増え、整備入庫を巡る競争が激化している</p> <p>【今後の動向】</p> <ul style="list-style-type: none">・ 自動車整備における付加価値提供を促進させる・ 整備入庫の安定確保実現に向けたメンテナンスパックの加入促進を図る・ 次世代自動車への整備対応を進める

セグメント詳細

セグメント詳細

■ 自動車関連情報

■ 広告関連

中古車 グーネット等のデータ登録料 (MOTOR GATE利用料,グー買取等)

中古車 広告掲載料 (WEB・情報誌等)、情報誌本売上

整備 グーピットへのデータ登録料

■ 情報・サービス

新車 プロトコーポレーション (DataLine SalesGuide、DataLine等)

中古車 プロトコーポレーション (グー鑑定、グー保証)

整備 プロトコーポレーション (グー車検)

整備 プロトリオス (整備・钣金システム販売)

■ 物品販売

オートウェイ・タイヤワールド館ベスト (EC:タイヤ・ホイール)

キングスオート (中古車輸出)、バイクブロス (EC:バイク用品)

プロトコーポレーション (EC:物品販売)

■ 生活関連情報

プロトメディカルケア (広告売上・福祉用具レンタル売上等)

プロトコーポレーション (カルチャー情報、リユース情報等)

■ 不動産 プロトコーポレーション (不動産賃貸収入)

■ その他

プロトソリューション (BPO事業、ソフトウェア開発等)
 オートウェイ (太陽光発電)
 プロトコーポレーション (農業事業)

■ 広告関連



MOTOR GATE

主にMOTOR GATE月額利用料とグーネットによる広告収入が占める

・中古車販売店 (国内) 取引社数シェア 41.6% (13,640社)

・整備工場 (国内) 取引工場数シェア 11.6% (10,614工場)

■ 情報・サービス



主に新車ディーラー向けのDataLine月額利用料、整備钣金システム売上が占める。

・新車ディーラー (国内) 取引拠点数シェア 29.3% (4,361拠点)

■ 物品販売



主にタイヤ・ホイールのEC販売、中古車輸出が占める。

・MOTOR GATEショッピング アクティブ率 12.0%

主に介護・福祉関連の広告収入と福祉用具レンタル売上が占める

主に自社ビルの非稼働フロアの賃貸収入が占める

主にBPO事業の売上が占める

ドメイン別 主要サービス概要

<中古車販売店>

サービス名	サービス内容	顧客	サービス利用者
グーネット	中古車検索サイト	中古車販売店	自動車購入ユーザー
MOTOR GATE	グーネットのバックグラウンドシステム	中古車販売店	中古車販売店
ID車両（グー鑑定）	車両状態情報開示サービス	中古車販売店	自動車購入ユーザー

<整備工場>

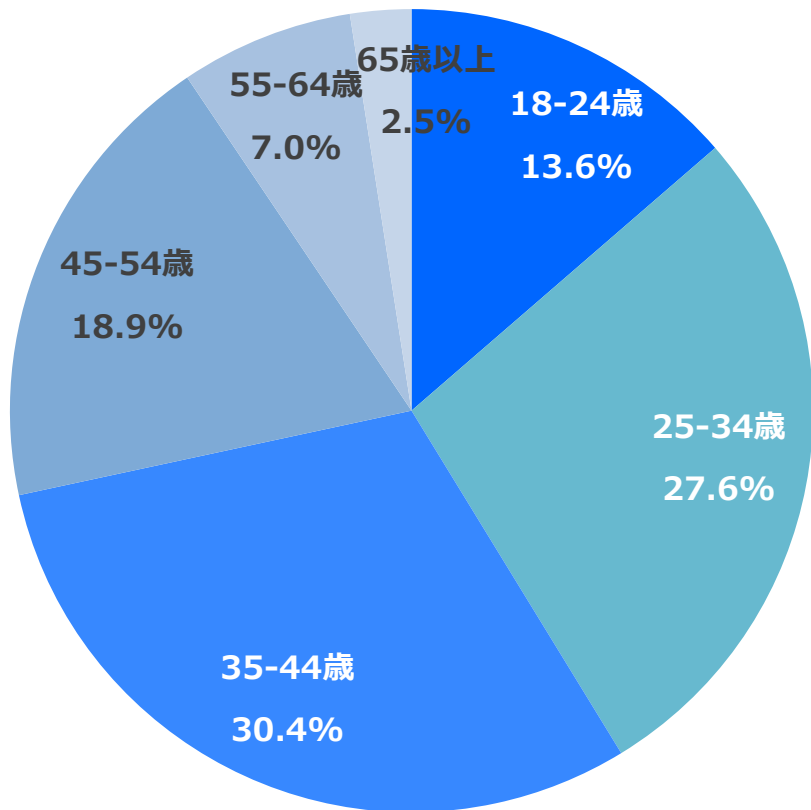
サービス名	サービス内容	顧客	サービス利用者
グーピット	整備工場検索サイト	整備工場	自動車保有ユーザー
グー車検	車検送客サービス	自動車保有ユーザー	自動車保有ユーザー

<新車ディーラー>

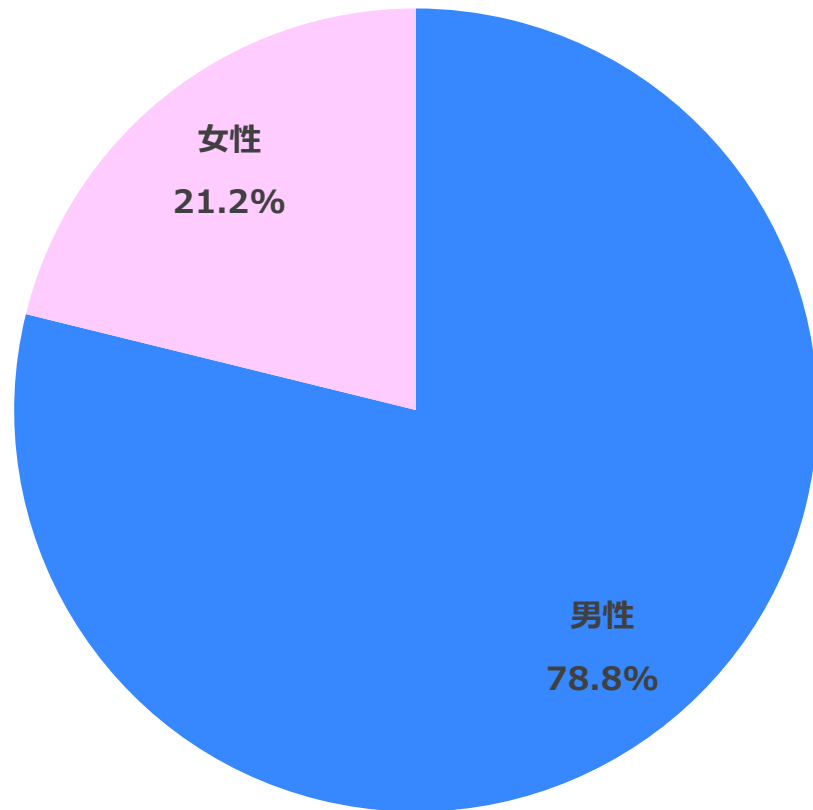
サービス名	サービス内容	顧客	サービス利用者
DataLine SalesGuide	新車商談ツール	新車ディーラー	新車ディーラー

ゲーネットのユーザー属性

年代別利用属性



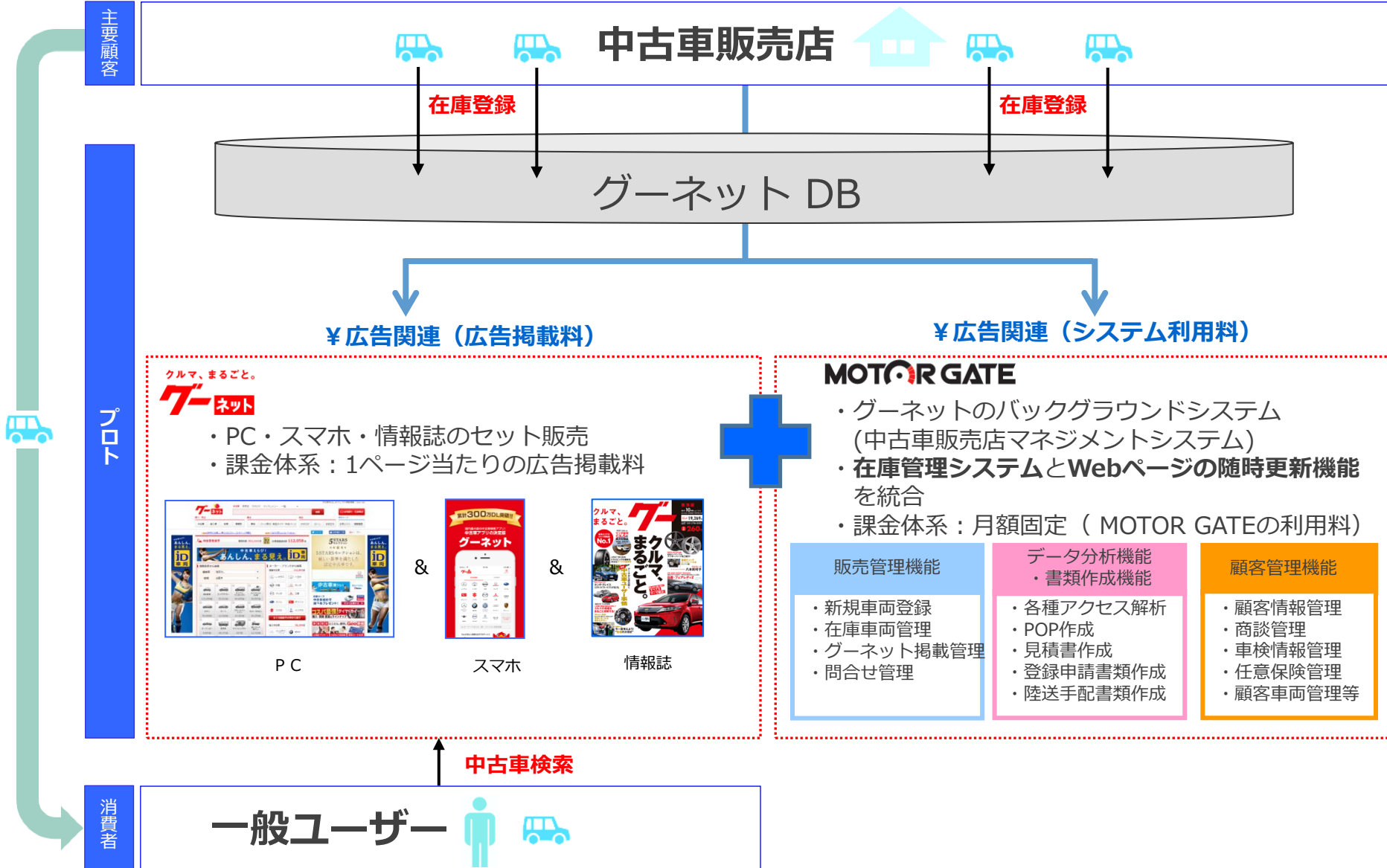
性別利用属性



出所：当社調べ（2017年3月度）

ゲーネットは免許を保有する幅広い年代にご利用頂いています

中古車販売店：グーネット・MOTOR GATEのビジネスモデル



中古車販売店：グー鑑定ビジネスモデル

主要顧客



中古車販売店



↓
¥ 鑑定料

- ・課金体系：1台あたり課金
- ・2008年10月より全国展開開始



グー 鑑定 の概要と図解 (一例)



グー 鑑定 3つのポイント

- ① 第三者機関の日本自動車鑑定協会 (JAAA) の基準に基づき中古車を鑑定
- ② 外装・内装・機関・修復歴の4項目について鑑定を実施
- ③ 鑑定した外装、内装、機関、修復歴のそれぞれについて評価を定め、情報を開示



↑ 中古車検索

消費者

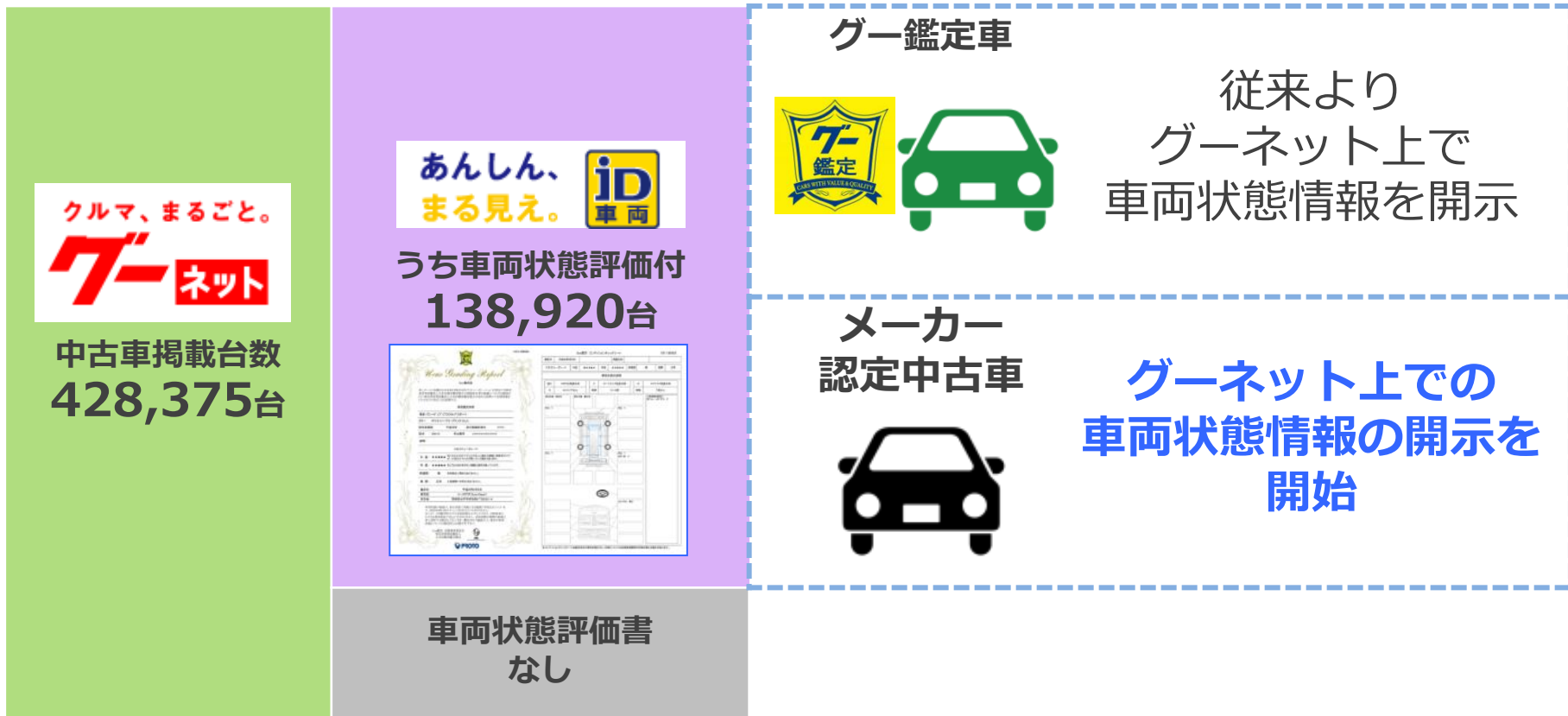
一般ユーザー



中古車販売店：中古車の車両状態情報の開示

■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 36,163台

(2017年10月25日15時 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

整備工場：グーピット・グー車検のビジネスモデル

主要顧客



整備工場

¥ 業務委託料

¥ 広告関連 (広告掲載料)

プロト



- ・ PC・スマホのセット販売
- ・ 課金体系：月額固定 (グーピットへの情報登録料)



PC



スマホ

&

- ・ 口コミ、無料電話機能を設置



整備工場の全国ネットワーク (10,000工場超)

整備工場 A

受け入れ可能
近所

整備工場 B

受け入れ困難
近所

整備工場 C

受け入れ可能
遠方

¥ 車検費用

整備工場検索

ネットで買ったカーナビやETCはどこで取り付けるのがいいんだろう？

家の近くで車を修理したいけど、評判の良い整備工場って…

消費者



自動車ユーザー



新車ディーラー : DataLine SalesGuide

主要顧客



新車ディーラー



¥ サービス利用料

プロト

DataLine SalesGuide

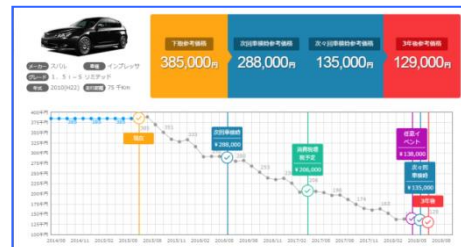
- 課金体系：月額固定
- ユーザーとの商談の際に現在価値と将来価値の概算を提示し、乗換促進を実現する



コスト比較提案機能



将来価格予測グラフ機能



乗り換えPOP機能



乗り換えシミュレーション機能



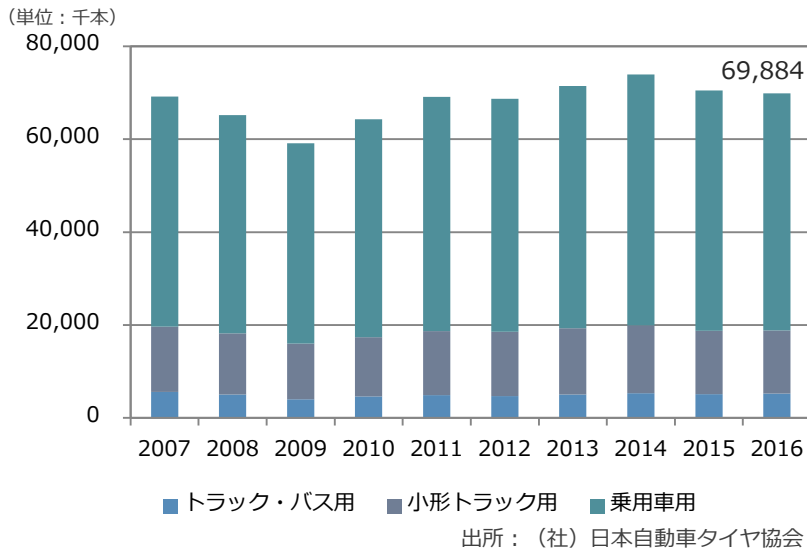
消費者

自動車ユーザー



国内タイヤ市場の概要

■ 国内市販用タイヤ販売本数（四輪）



1. 年間約7,000万本と安定的な市場

自動車保有台数と相関性が高い

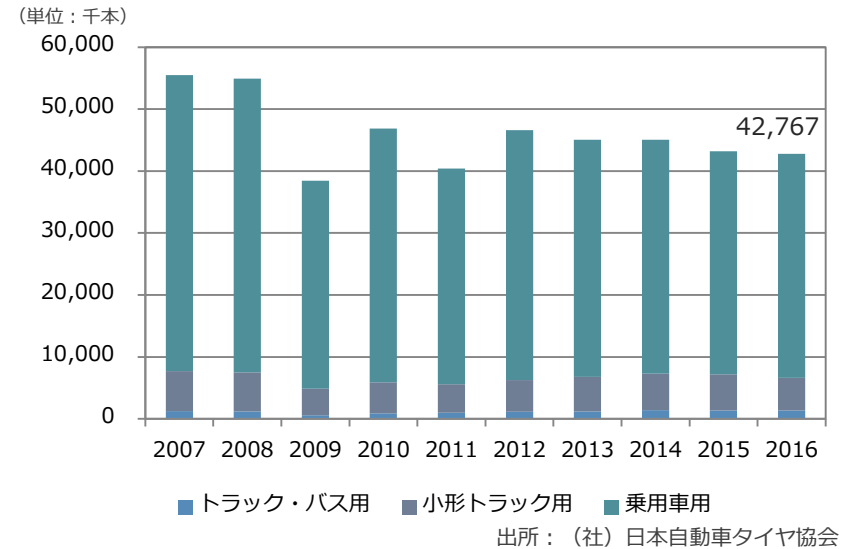
2. プレイヤーが細分化した小売市場 (P.34参照)

カー用品店、中古車販売店、SS等

3. 今後、ECシフトが見込まれる

取付プロセスの改善により、ECシフトが加速

■ 国内新車用タイヤ販売本数（四輪）



1. 緩やかな減少傾向

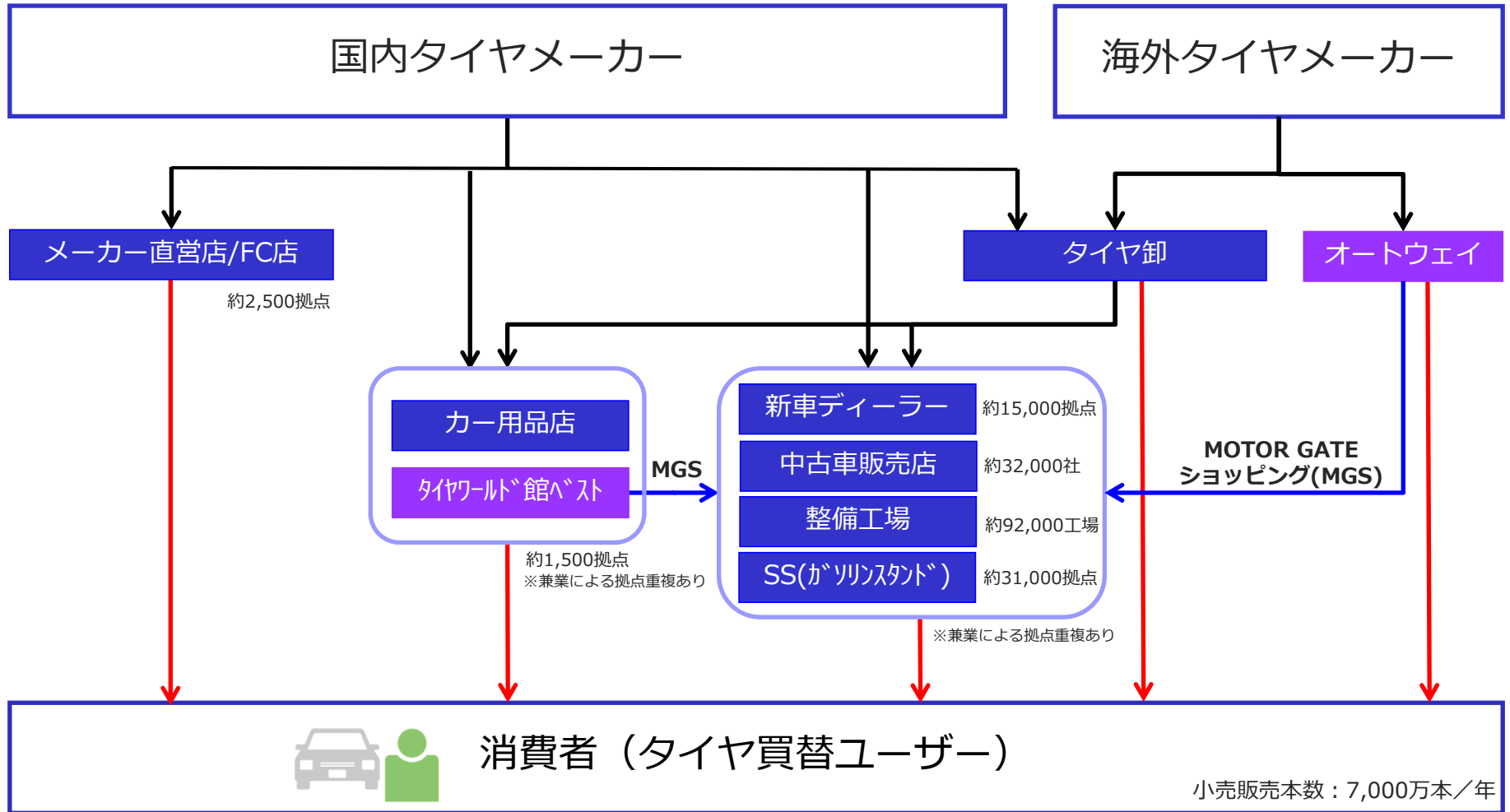
新車販売台数と相関性が高い

2. 自動車メーカーとタイヤメーカーの直取引

新車へのタイヤ採用はブランド力向上に寄与

国内市販用タイヤ市場は、自動車保有台数に連動し安定的に推移

国内市販用タイヤ市場の流通構造



2017年9月時点 <当社調べ>

メーカーの垂直統合が進展し、相対的に小売店の規模が小さい

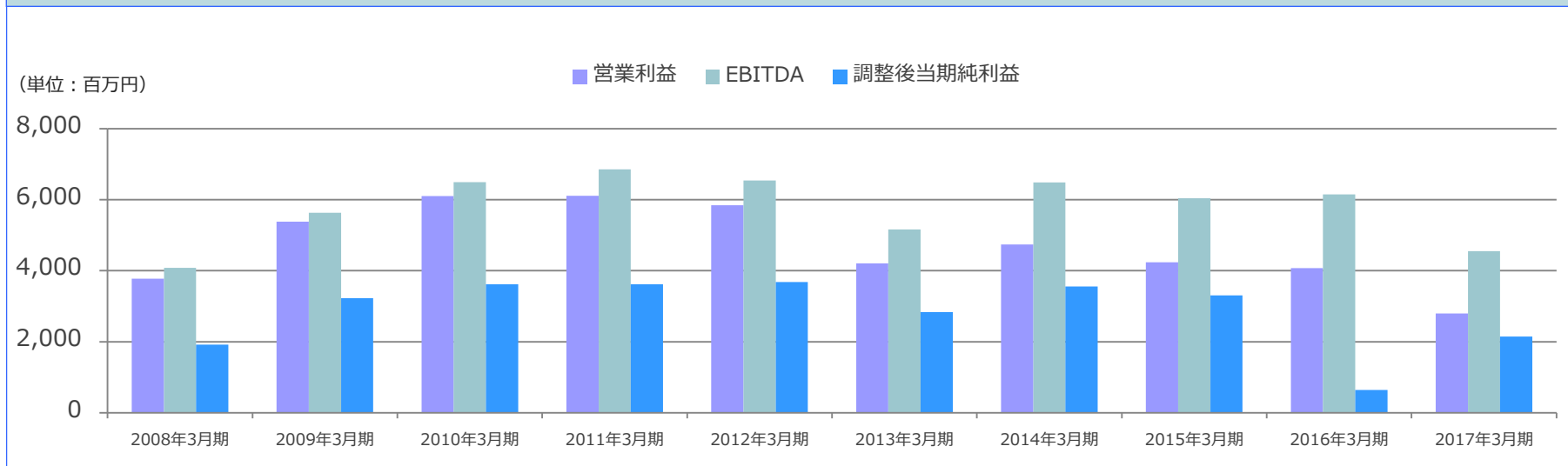
連結業績実績（10年推移）

（単位：百万円）	2008年 3月期	2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期	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	2017年 3月期
売上高	22,893	23,657	25,682	28,779	30,582	38,287	54,761	48,602	54,297	56,717
営業利益	3,771	5,384	6,098	6,111	5,846	4,209	4,735	4,233	4,071	2,795
当期純利益	1,838	3,187	3,529	3,197	3,275	2,290	2,627	2,381	▲ 390	1,506
EBITDA * 1	4,078	5,628	6,490	6,856	6,540	5,161	6,483	6,039	6,149	4,546
調整後当期純利益 * 2	1,915	3,223	3,621	3,620	3,680	2,836	3,555	3,308	641	2,145
減価償却費	230	207	299	322	288	404	819	879	1,046	1,112
のれん償却額	77	36	91	422	405	546	928	926	1,032	638

*1 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。

*2 調整後当期純利益は、「当期純利益+のれん償却額」にて算出しております。

営業利益・EBITDA・調整後当期純利益の年次推移



連結業績 セグメント別（10年推移）

セグメント別売上高 (単位：百万円)	2008年 3月期	2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期	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	2017年 3月期
自動車関連情報	21,546	21,889	22,858	25,566	26,704	33,687	50,138	44,056	49,486	51,025
広告関連	18,919	19,419	19,511	20,558	20,579	21,163	21,412	21,593	21,006	21,231
情報・サービス	2,339	2,232	2,818	3,083	3,312	3,749	4,464	4,546	5,087	4,893
物品販売	287	237	528	1,923	2,813	8,774	24,262	17,915	23,392	24,899
生活関連情報	882	1,345	2,286	2,616	3,470	3,837	3,541	3,393	3,466	4,236
不動産	174	194	205	181	166	163	167	164	162	187
その他	291	227	332	415	240	597	913	988	1,182	1,268
合計	22,893	23,657	25,682	28,779	30,582	38,287	54,761	48,602	54,297	56,717

セグメント別営業利益 (単位：百万円)	2008年 3月期	2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期	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	2017年 3月期
自動車関連情報	5,573	7,034	7,590	7,281	7,272	5,916	6,217	5,624	5,277	3,939
生活関連情報	▲ 24	62	162	301	228	131	248	338	307	478
不動産	71	70	105	104	83	85	69	96	109	147
その他	▲ 123	▲ 80	▲ 35	▲ 91	▲ 149	▲ 323	▲ 140	▲ 94	▲ 66	▲ 136
管理部門	▲ 1,725	▲ 1,701	▲ 1,725	▲ 1,484	▲ 1,589	▲ 1,599	▲ 1,659	▲ 1,732	▲ 1,554	▲ 1,633
合計	3,771	5,384	6,098	6,111	5,846	4,209	4,735	4,233	4,071	2,795

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 (2017年9月30日現在)
発行済株式総数	20,940,000株 (2017年9月30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、高崎、長野、浜松、名古屋、金沢、大阪、広島、松山、福岡、熊本 (全国56拠点)
事業年度末	3月31日
社員数	連結：1,627名 (2017年9月30日現在) 単体：646名 (2017年9月30日現在)
上場取引所	東京証券取引所JASDAQスタンダード (2001年9月12日 上場)



月刊中古車通信 1977年創刊

連結子会社	1.株式会社オートウェイ	【2013年 4月子会社化】	(議決権所有割合：直接 100%)
	2.株式会社タイヤワールド館ベスト	【2015年 4月子会社化】	(議決権所有割合：直接 100%)
	3.株式会社バイクプロス	【2010年 4月子会社化】	(議決権所有割合：直接 100%)
	4.株式会社キングスオート	【2012年 4月子会社化】	(議決権所有割合：直接 100%)
	5.株式会社プロトリオス	【2002年10月子会社化】	(議決権所有割合：直接 100%)
	6.株式会社カークレド	【2012年 2月設立】	(議決権所有割合：直接 100%)
	7.株式会社カーブリックス	【2017年 5月設立】	(議決権所有割合：間接 66%)
	8.株式会社プロトメディカルケア	【2009年10月子会社化】	(議決権所有割合：直接 100%)
	9.株式会社丸富士	【2016年 1月子会社化】	(議決権所有割合：間接 100%)
	10.株式会社シルバーはあと	【2016年 1月子会社化】	(議決権所有割合：間接 100%)
	11.株式会社プロトソリューション	【2007年 4月設立】	(議決権所有割合：直接 100%)
	12.PROTO MALAYSIA Sdn. Bhd.	【2011年 9月子会社化】	(議決権所有割合：直接 100%)
	13.台湾寶路多股份有限公司	【2011年12月設立】	(議決権所有割合：直接 100%)
	14.CAR CREDO MALAYSIA SDN. BHD.	【2015年 8月設立】	(議決権所有割合：間接 100%)
	(2017年9月30日現在)		

※ 本資料に記載の金額は、全て百万円未満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。

◆本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先

株式会社プロトコーポレーション 経営企画室 鈴木、高林

Tel : 052-934-1519

Mail: 4298ir@proto-g.co.jp