

2018年3月期 第1四半期決算概要

株式会社プロトコーポレーション
2017年7月31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6月末	366.4
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	148.66
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6月末	29.90

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) JP MORGAN CHASE BANK 385632	568 (2.71%)
6) CLEARSTREAM BANKING S.A	489 (2.33%)
7) 横山博一	440 (2.10%)
8) 横山順弘	383 (1.82%)
9) 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	368 (1.76%)
10) 益田武美	313 (1.49%)

(2017年6月30日現在)

2018年3月期 第1四半期 連結業績（1）

(単位：百万円)	2016年4-6月 実績	2017年4-6月 実績	前期対比	%	通期 業績予想	進捗率
売上高	13,228	14,978	1,750	113.2%	65,570	22.8%
売上原価	7,989	9,271	1,282	116.0%	41,155	22.5%
売上総利益	5,239	5,706	467	108.9%	24,415	23.4%
販売費及び一般管理費	4,340	4,580	240	105.5%	19,915	23.0%
EBITDA	1,321	1,559	237	118.0%	6,437	24.2%
営業利益	898	1,126	227	125.3%	4,500	25.0%
経常利益	852	1,178	326	138.3%	4,532	26.0%
親会社株主に 帰属する四半期純利益	500	670	170	134.1%	2,982	22.5%
1株当たり四半期純利益(円)	24.84	33.45	8.61	134.7%	148.66	22.5%
営業利益率(%)	6.8%	7.5%	+0.7pts	-	6.9%	-

※通期業績予想の値は、2017年5月10日公表の数値であります。(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。

(単位：百万円)	2016年4-6月 実績	2017年4-6月 実績	前期対比	%	通期 業績予想	進捗率
販売費及び一般管理費	4,340	4,580	240	105.5%	19,915	23.0%
人件費	2,022	2,014	▲7	99.6%	8,613	23.4%
広告宣伝費	699	856	156	122.4%	3,813	22.5%
その他	1,618	1,709	90	105.6%	7,487	22.8%
人員数(名)	1,600名	1,643名	43名	102.7%	1,773名	92.7%

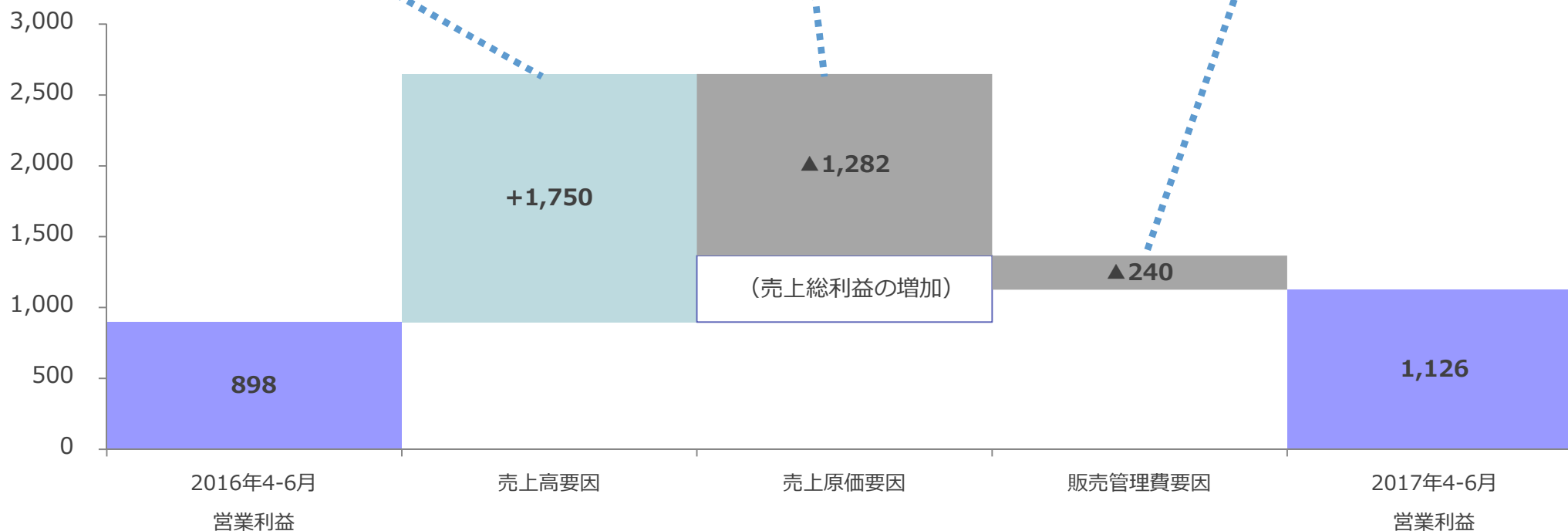
2018年3月期 第1四半期 連結業績（2）

■ 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 +1,750 【主な内訳】 オートウェイ・タイヤワールド +715 館ベスト +665 キングスオート +572 プロトコーポレーション +572	売上原価の増加による 営業利益への影響額 ▲1,282 【主な内訳】 キングスオート ▲659 オートウェイ・タイヤワールド ▲408 館ベスト ▲239 プロトコーポレーション ▲239	販売管理費の増加による 営業利益への影響額 ▲240 【主な内訳】 プロトコーポレーション ▲227
--	---	--

増収
原価は膨らんだものの売上総利益は増加
主に広告宣伝費の増加（Goo買取,GooPit）



2018年3月期 第1四半期 連結業績：セグメント別（1）

売上高 (単位：百万円)	2016年4-6月 実績	2017年4-6月 実績	前期対比	%	通期 業績予想	進捗率
自動車関連情報	11,868	13,521	1,652	113.9%	59,194	22.8%
広告関連	5,087	5,280	192	103.8%	20,868	25.3%
情報・サービス	1,226	1,214	▲11	99.0%	7,784	15.6%
物品販売	5,554	7,025	1,471	126.5%	30,542	23.0%
生活関連情報	1,049	1,092	43	104.2%	4,638	23.6%
不動産	41	49	7	118.8%	191	25.8%
その他	269	315	45	117.0%	1,544	20.4%
合計	13,228	14,978	1,750	113.2%	65,570	22.8%

営業利益 (単位：百万円)	2016年4-6月 実績	2017年4-6月 実績	前期対比	%	通期 業績予想	進捗率
自動車関連情報	1,157	1,406	248	121.5%	5,693	24.7%
生活関連情報	152	105	▲47	69.0%	489	21.6%
不動産	32	42	9	129.9%	101	41.6%
その他	▲27	▲20	6	-	▲59	34.8%
管理部門	▲416	▲406	9	-	▲1,724	23.6%
合計	898	1,126	227	125.3%	4,500	25.0%

2018年3月期 第1四半期 連結業績：セグメント別（2）

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,Goo買取等）
- 中古車** 基本広告掲載料（WEB・情報誌等）、情報誌本売上
- 整備** GooPit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（Goo鑑定、Goo保証）
- 整備** プロトコーポレーション（Goo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（タイヤ・ホイール販売）
 キングスオート（中古車輸出）、バイクブロス（バイク用品販売）
 プロトコーポレーション（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事業等）

増収（前期対比113.9%）、増益（前期対比121.5%）

主に広告関連、物品販売が堅調に推移したことから、売上高は前期対比113.9%、営業利益は前期対比121.5%となった。

■広告関連

主にプロトコーポレーションのグーネット（MOTOR GATE）の取引社数拡大が堅調に推移したことなどから、前期対比103.8%となった。

■情報・サービス

プロトコーポレーションのDataLine SalesGuideによる売上高が前年を上回って推移したものの、主にプロトリオスの整備工場向けシステム販売が前年を下回ったことなどから、前期対比99.0%となった。

■物品販売

主にキングスオートの中古車輸出販売及びオートウェイ・タイヤワールド館ベストのタイヤ・ホイール販売が前年を上回ったことなどから、前期対比126.5%となった。

増収（前期対比104.2%）、減益（前期対比69.0%）

主に介護・医療・福祉分野において、プロトメディカルケアが2016年12月に事業を譲り受けた介護士派遣サービスが寄与したことなどから、売上高は前期対比104.2%となった。一方、事業拡大を目的に先行的に同社の営業人員を拡充したことなどから、営業利益は前期対比69.0%となった。

増収（前期対比118.8%）、増益（前期対比129.9%）

増収（前期対比117.0%）、赤字幅縮小

2018年3月期 第1四半期 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1四半期末		増減	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
流動資産	23,731	56.6%	24,390	57.6%	659	102.8%
固定資産	18,203	43.4%	17,948	42.4%	▲254	98.6%
流動負債	12,627	30.1%	12,985	30.7%	357	102.8%
固定負債	2,905	6.9%	2,718	6.4%	▲187	93.6%
純資産	26,401	63.0%	26,635	62.9%	234	100.9%
総資産	41,934	100.0%	42,339	100.0%	404	101.0%

(単位：百万円)	2017年3月期 期末		2018年3月期 第1四半期末		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%	13,260	31.3%	476	103.7%
有利子負債	6,679	15.9%	6,692	15.8%	13	100.2%
ネットキャッシュ	6,105	14.6%	6,568	15.5%	463	107.6%

流動資産 主な増加要因は現金及び預金が476百万円増加（主に営業キャッシュ・フローの獲得によるもの）したため

固定資産 主な減少要因はのれんが157百万円減少（主にのれん償却額の計上によるもの）したため

流動負債 主な増加要因は短期借入金が178百万円増加したため

固定負債 主な減少要因は長期借入金が165百万円減少（主にオートウェイにおけるもの）したため

2018年3月期 第1四半期 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2016年4-6月	2017年4-6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	1,451	1,066	▲385
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲313	▲162	150
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲855	▲414	440
現金及び現金同等物の期末残高	11,525	12,869	1,343

(単位：百万円)	2016年4-6月	2017年4-6月	増減
	実績(a)	実績(b)	(b)-(a)
投資額（有形・無形固定資産）	256	201	▲55
減価償却費	261	275	14
のれん償却額	162	157	▲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1,099百万円、支出を伴わない減価償却費、のれん償却額の合計が433百万円発生したことなどから、1,066百万円の収入となった。

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177百万円発生したことなどから、162百万円の支出となった。

財務活動による キャッシュ・フロー

主に配当金の支払が488百万円発生したことなどから、414百万円の支出となった。

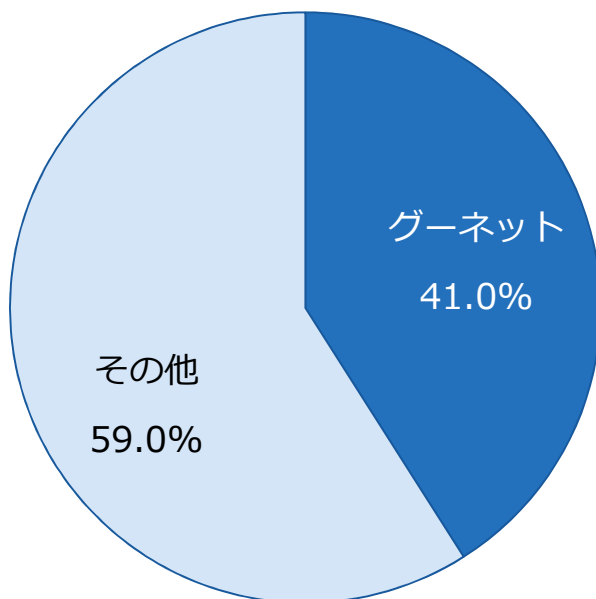
主力事業のKPI等（2017年6月末現在）

■ 中古車（グーネット取引社数）



12,403社

対象マーケット数
(30,278社)
当社調べ



■ 中古車 堅調に推移

2017年6月のグーネット取引社数は12,403社（前年同期比106.7%）と堅調に推移した。2017年4-6月の新車販売台数は120万台（前年同期比111.8%）、中古車登録台数は167万台（前年同期比103.7%）と回復傾向にあることに加え、ID車両の拡販や、前期に着手した情報誌Gooの月刊化等による売上原価の削減についても堅調に推移した。

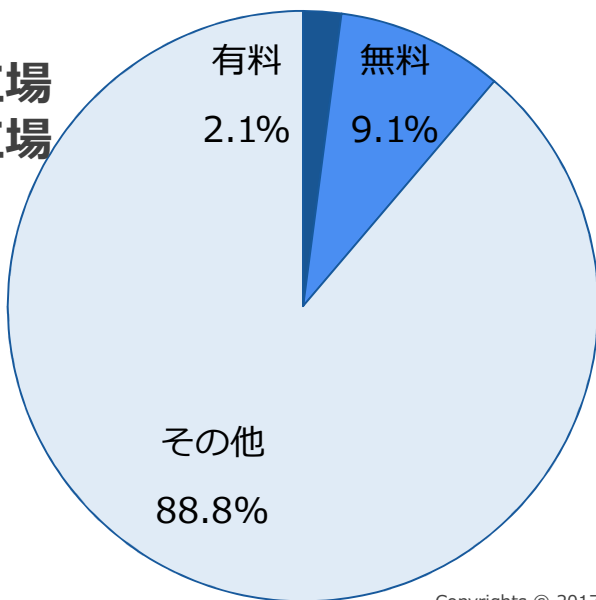
第2四半期以降については、2017年7月20日より価格.comへ「グーネット」に掲載している全ての中古車情報（一部車両を除く）の提供を開始しており、ユーザー接点の増加を図るとともに成約率の向上に努め、グーネット取引社数の拡大を推進する。

■ 整備（GooPit取引工場数）



有料:1,911工場
無料:8,407工場

総マーケット数
(92,042工場)
出所
国土交通省



■ 整備 GooPit有料化・Goo車検の拡販に遅れ

有料掲載によるGooPit取引工場数については、2017年6月末で1,911工場となった。2018年3月末目標である3,000工場の有料化に対しては、若干遅れが発生しているもののAmazon等の大手ECサイトと連携した「タイヤ取付サービスチケット」の送客実績も堅調に推移していることから、引き続き、GooPitの有料化営業を推進する。

また、「Goo車検」については、2017年4月27日よりサービス提供エリアを全国に拡大しており、今後、サービスの認知度向上を図るとともに、整備工場への送客実績の向上に努める。

主力事業のKPI等（2017年6月末現在）

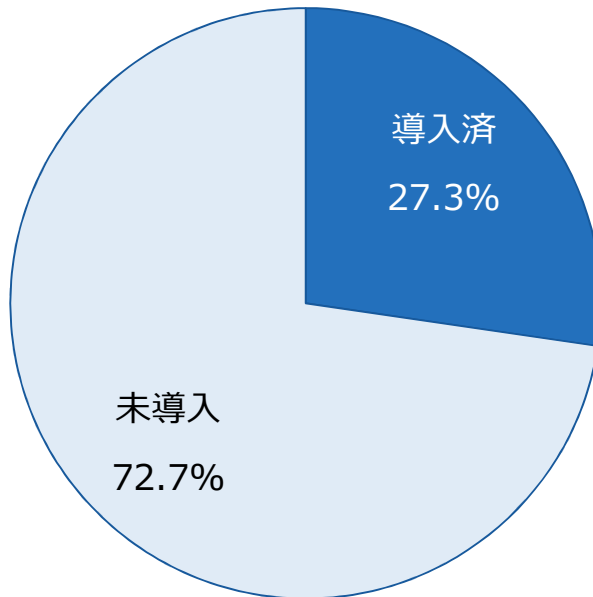
■ 新車（DataLine SalesGuide導入拠点数）

Data-Line
SalesGuide

4,059拠点

総マーケット数
(14,861拠点)

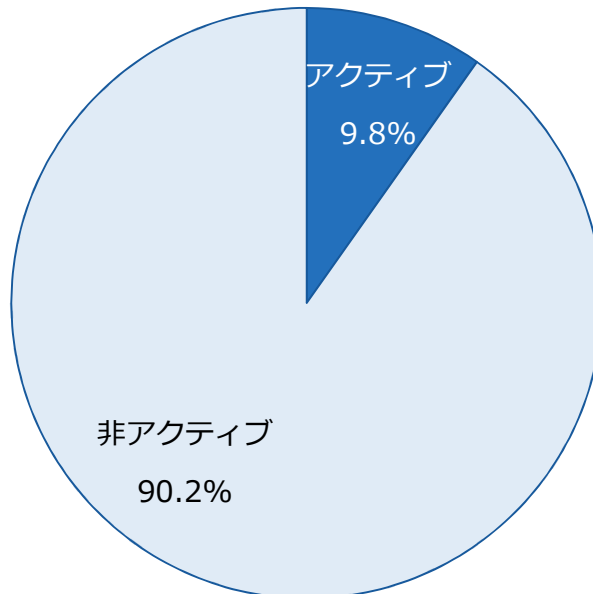
出所
日本自動車販売協会連合会



■ 新車 堅調に推移

2017年6月末の導入拠点数は4,059拠点（前年同期比132.0%）と堅調に推移した。また、新車販売台数の回復に伴い、新車ディーラーからの引き合いが増加傾向にあることから、引き続き導入拠点数の拡大（2018年3月期末目標4,500拠点）に努めるとともに、「Goo-net新車」のメディアパワー強化を推進し、アップセルを図る。

■ 物品販売（MOTOR GATEショッピング稼働率）



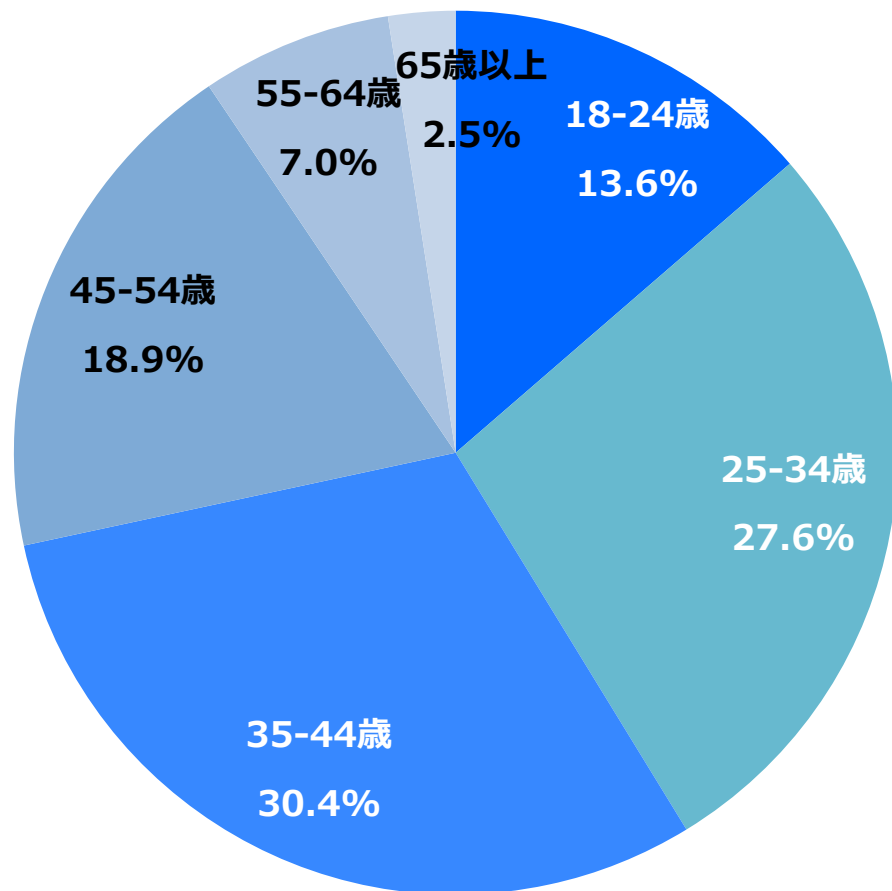
2016年2月よりグーネット・GooPitの掲載店を対象に、MOTOR GATEショッピングを導入し、グループ会社のオートウェイ及びタイヤワールド館ベストのタイヤ・ホイール等のEC販売を強化している。

現状のアクティブ率は9.8%（前年同月4.5%）となっており、取引社数の拡大とともに、MOTOR GATEショッピングの稼働率の向上を通じて、タイヤ・ホイール販売数量の拡大を図る。

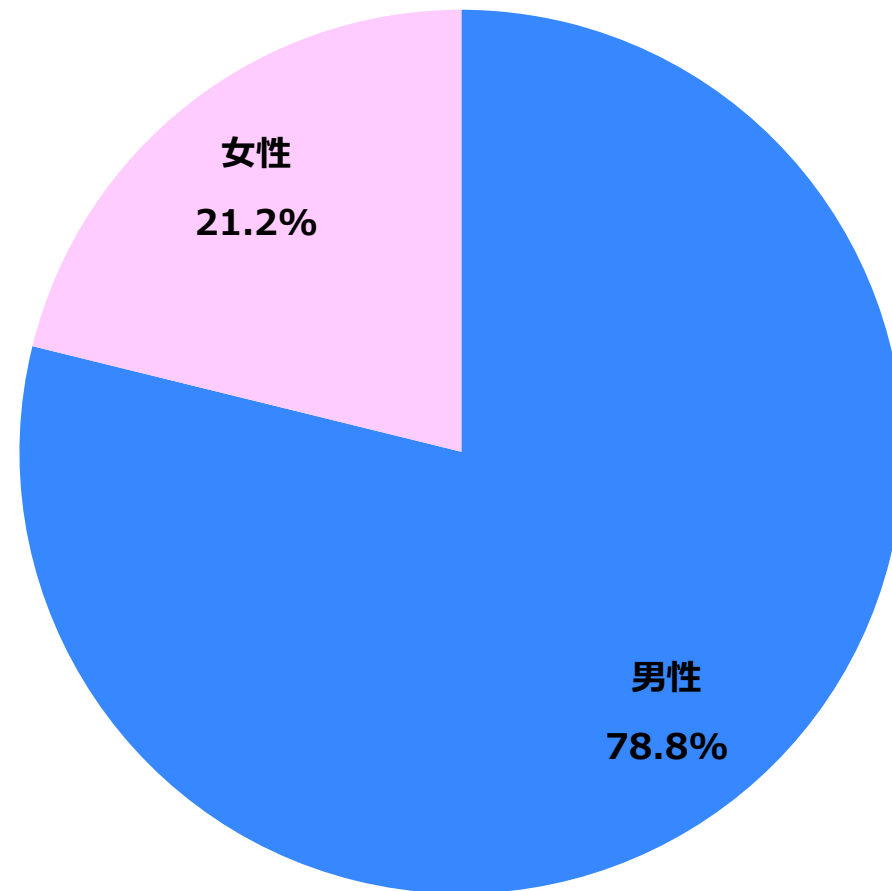
※MOTOR GATEショッピングを1ヶ月に1度でも利用した掲載店をアクティブと定義しています。

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

Appendix

中期3ヶ年事業計画（損益）

■従来の中期3ヶ年事業計画（2016年5月13日発表）

（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

■新しい中期3ヶ年事業計画（2017年5月10日発表）

（百万円）

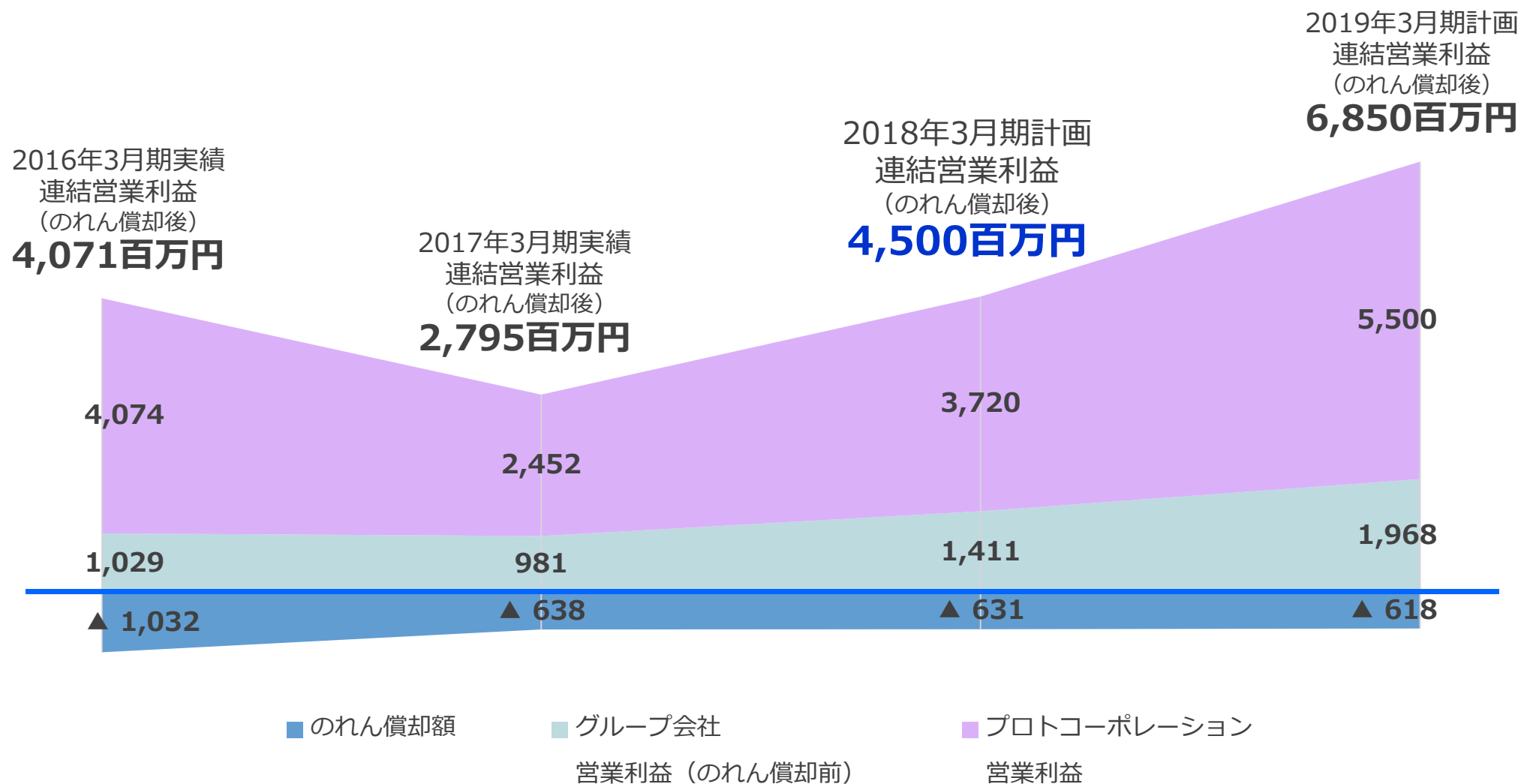
事業計画	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	2019年3月期 計画
売上高	54,297	56,717 (▲1,533)	65,570 (▲2,120)	76,729 (-)
営業利益	4,071	2,795 (+382)	4,500 (▲1,000)	6,850 (-)
当期純利益	▲390	1,506 (+53)	2,982 (▲698)	4,620 (-)

※上記表組みのカッコ内の数値につきましては、2016年5月13日発表の計画との差異を示しております。

■2018年3月期事業計画修正の主な要因

- ・ GooPit事業の進捗遅延
- ・ プロトリオスの事業環境変化
- ・ 海外事業の進捗遅延

新 中期3ヶ年計画の営業利益推移



2018年3月期 グループ連結営業利益 4,500百万円

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

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

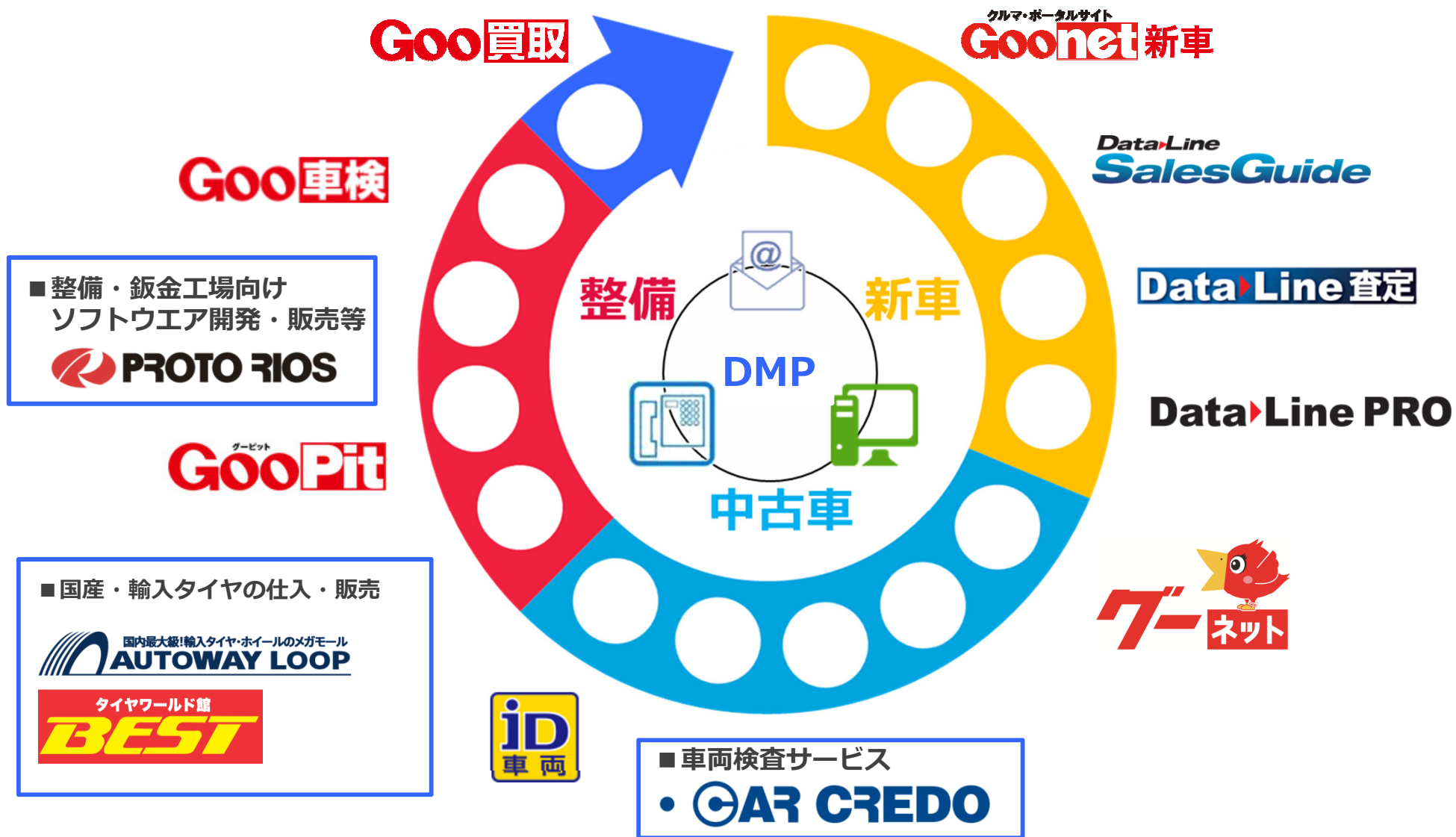
新車・中古車・整備の各事業領域における取組みを
有機的に結び付ける

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

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		前期対比	
	実績(a)	売上比	計画(b)	売上比	(b)-(a)	%
売上高	56,717	100.0%	65,570	100.0%	8,852	115.6%
売上原価	34,897	61.5%	41,155	62.8%	6,257	117.9%
売上総利益	21,820	38.5%	24,415	37.2%	2,594	111.9%
販売費及び一般管理費	19,024	33.5%	19,915	30.4%	890	104.7%
EBITDA	4,546	8.0%	6,437	9.8%	1,890	141.6%
営業利益	2,795	4.9%	4,500	6.9%	1,704	161.0%
経常利益	2,883	5.1%	4,532	6.9%	1,648	157.2%
当期純利益	1,506	2.7%	2,982	4.5%	1,475	197.9%
1株当たり当期純利益 (円)	75.02	-	148.66	-	73.64	198.2%

※ 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。

(単位：百万円)	2017年3月期		2018年3月期		前期対比	
	実績(a)	売上比	計画(b)	売上比	(b)-(a)	%
販売費及び一般管理費	19,024	33.5%	19,915	30.4%	890	104.7%
人件費	7,936	14.0%	8,613	13.1%	677	108.5%
広告宣伝費	4,167	7.3%	3,813	5.8%	▲353	91.5%
その他	6,921	12.2%	7,487	11.4%	566	108.2%
人員数 (名)	1,583名	-	1,773名	-	190名	112.0%

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		前期対比	
	実績(a)	構成比	計画(b)	構成比	(b)-(a)	%
自動車関連情報	51,025	90.0%	59,194	90.3%	8,169	116.0%
広告関連	21,231	37.4%	20,868	31.8%	▲363	98.3%
情報・サービス	4,893	8.6%	7,784	11.9%	2,890	159.1%
物品販売	24,899	43.9%	30,542	46.6%	5,642	122.7%
生活関連情報	4,236	7.5%	4,638	7.1%	402	109.5%
不動産	187	0.3%	191	0.3%	4	102.4%
その他	1,268	2.2%	1,544	2.4%	275	121.7%
合計	56,717	100.0%	65,570	100.0%	8,852	115.6%

営業利益 (単位：百万円)	2017年3月期		2018年3月期		前期対比	
	実績(a)	利益率	計画(b)	利益率	(b)-(a)	%
自動車関連情報	3,939	7.7%	5,693	9.6%	1,754	144.5%
生活関連情報	478	11.3%	489	10.5%	10	102.2%
不動産	147	78.6%	101	52.9%	▲45	69.0%
その他	▲136	-	▲59	-	76	-
管理部門	▲1,633	-	▲1,724	-	▲91	-
合計	2,795	4.9%	4,500	6.9%	1,704	161.0%

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

継続的かつ安定的な配当に留意する

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（Goo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

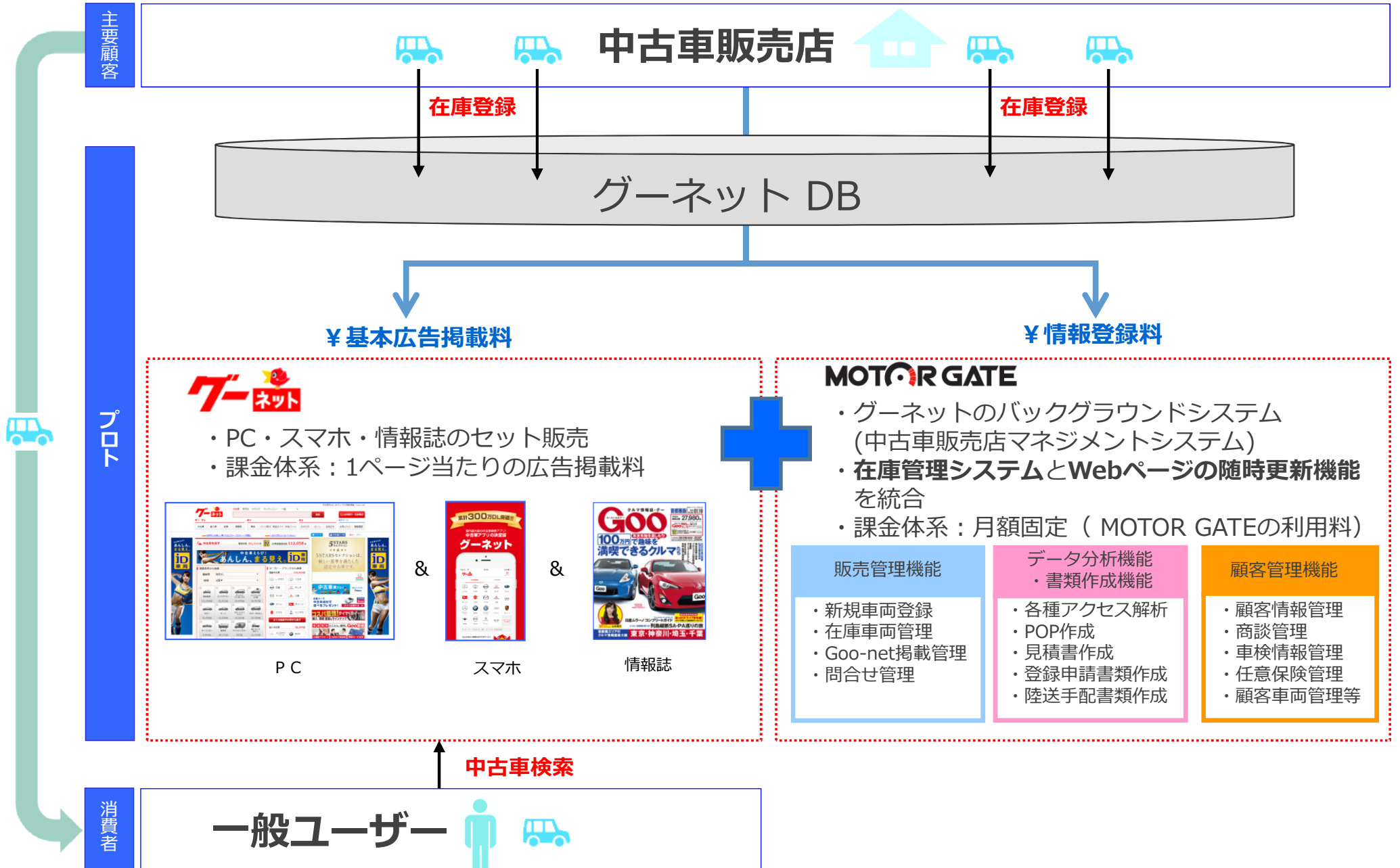
<整備工場>

サービス名	サービス内容	顧客	サービス利用者
GooPit	整備工場検索サイト	整備工場	自動車保有ユーザー
Goo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

中古車販売店：①グーネット・MOTOR GATEのビジネスモデル



中古車販売店：②Goo鑑定のビジネスモデル

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

Goo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

プロト（検査子会社）カークレド



Goo鑑定の概要と図解（一例）



↑ 中古車検索

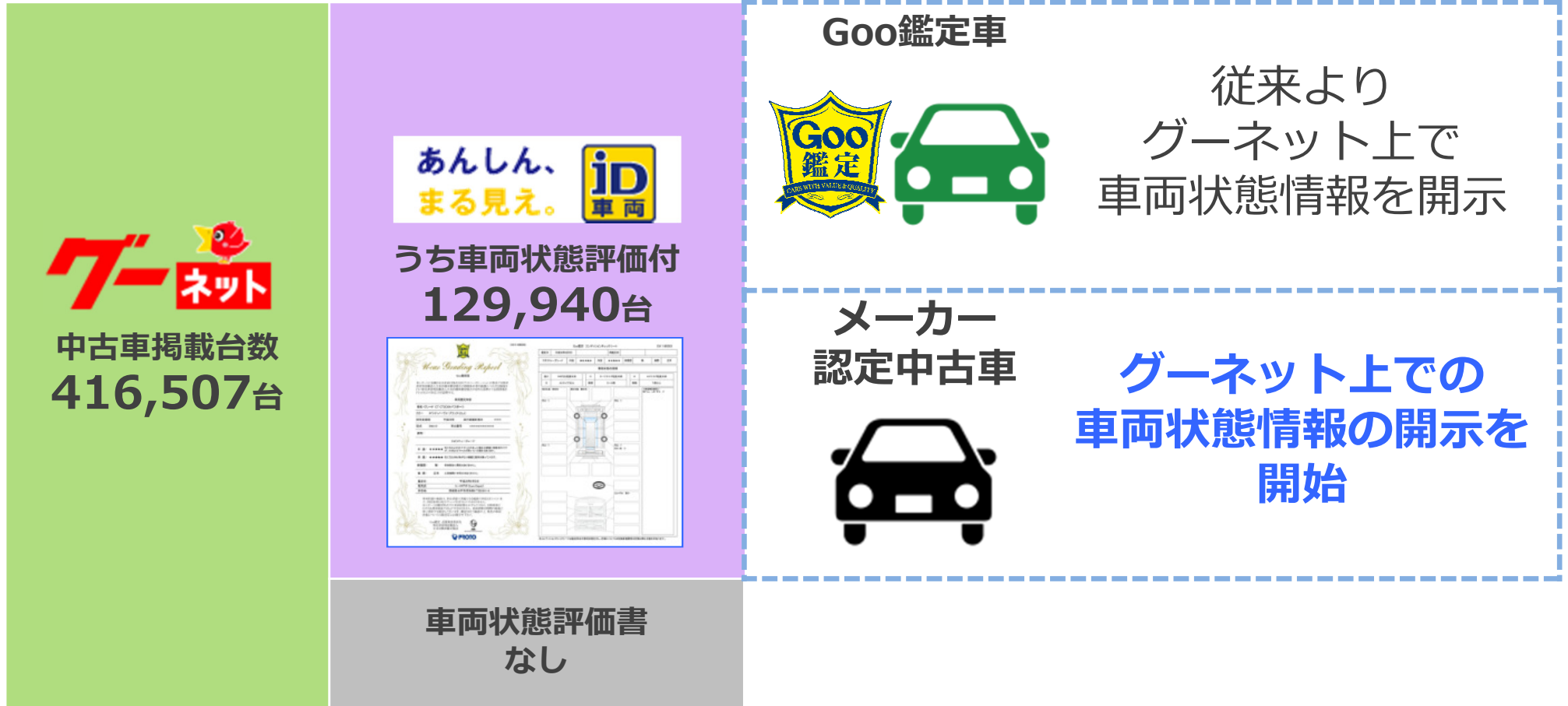
消費者

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～）

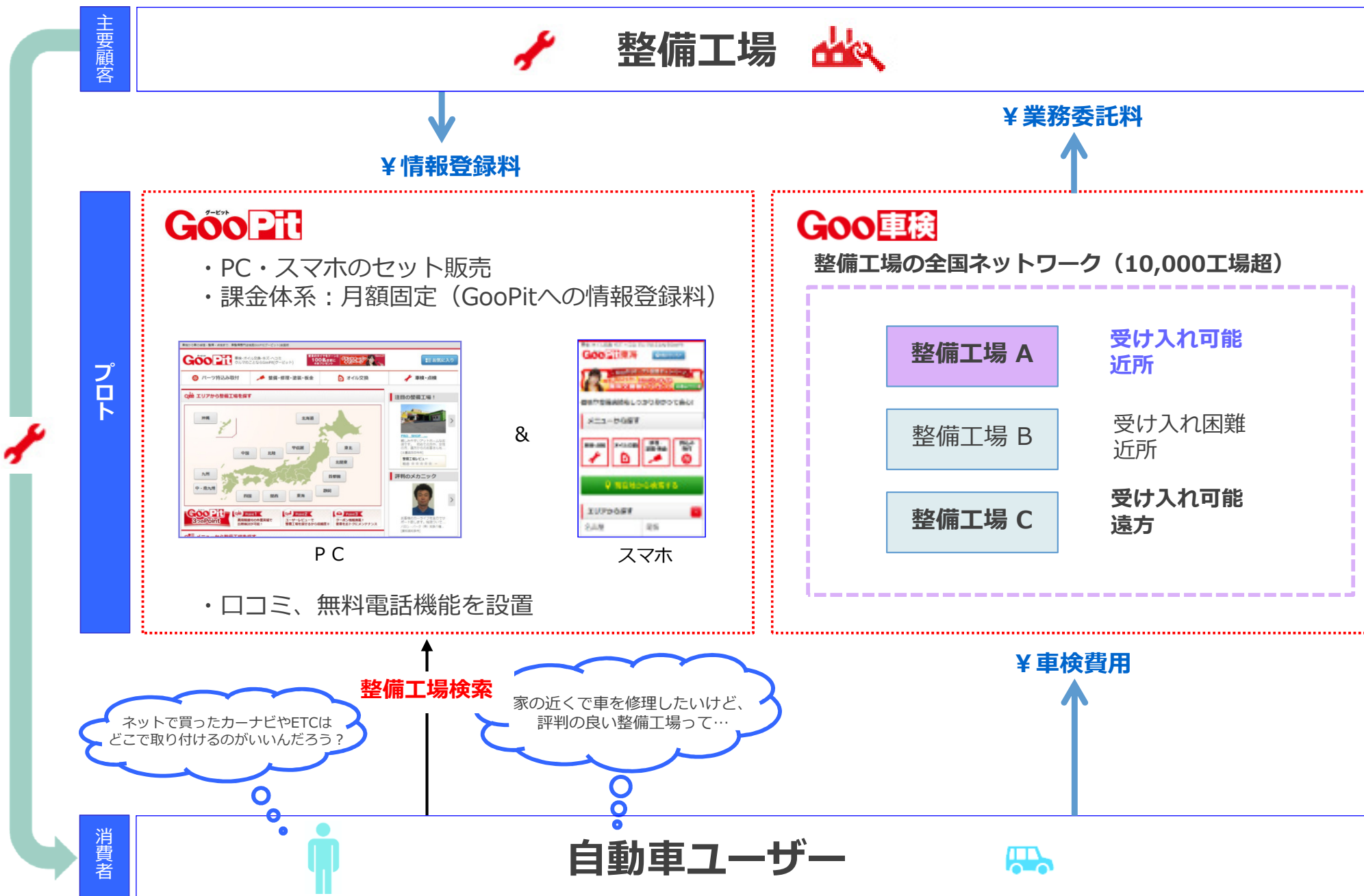


※参考 競合メディアの車両状態情報開示 33,849台

(2017年7月27日12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 : GooPit・Goo車検のビジネスモデル



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

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



当店は未来予測価格の診断販売店です!

今、乗り換えるのってアリ? ナシ?

カシコイ乗換スタンプを無料診断!

「一息書き」などの今の相場がわかるサイトやサービスは沢山ありますが、数年先の未来予想価格がわかるのはココだけ!

Q 愛車の資産価値をグラフで表示!

未来価値が一目瞭然!

メリット1 愛車の未来の価値を無料で診断できます! (3秒未満で)

メリット2 お客様のマイアプンに合わせてベストな乗換先候補がわかります!

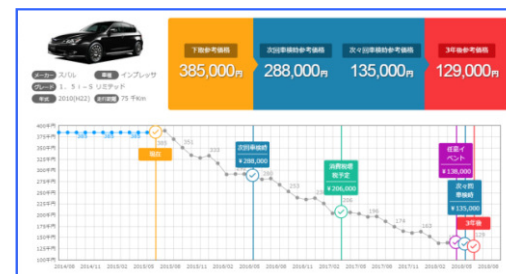
まずはお気軽にお問合せください。

無料電話 0066-9708-3395010

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

未来予想価格を調べて、お車の乗り換えは計画的に!

2年後は愛車の価格が大幅ダウン
さらに乗換費用がかかるのか。
しかも保証も切れるし...どうしよう...

乗り換えシミュレーション機能

10年間

2010年 (H22) 乗換 2015年 (H27) 乗換 2020年 (H32) 乗換

乗り換える

乗換価格 2,050,000円
売却代 410,475円
乗換代 115,000円

乗り換える

乗換価格 2,376,000円
売却代 410,475円
乗換代 115,000円

3,304,950円

4,479,475円

プロト

消費者

自動車ユーザー



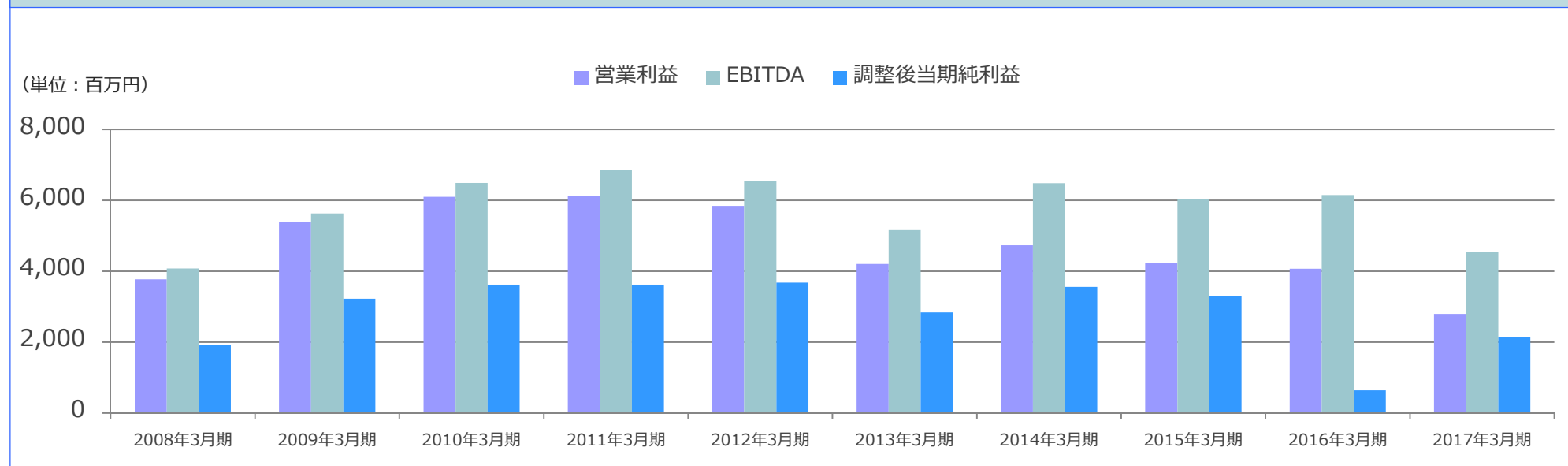
連結業績実績（10年推移）

(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
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6月30日現在)	
発行済株式総数	20,940,000株 (2017年6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：1,643名 (2017年6月30日現在) 単体：651名 (2017年6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)	
連結子会社	<ol style="list-style-type: none"> 1.株式会社オートウェイ 2.株式会社タイヤワールド館ベスト 3.株式会社バイクプロス 4.株式会社キングスオート 5.株式会社プロトリオス 6.株式会社カークレド 7.株式会社カーブリックス 8.株式会社プロトメディカルケア 9.株式会社丸富士 10.株式会社シルバーはあと 11.株式会社プロトソリューション 12.PROTO MALAYSIA Sdn. Bhd. 13.台湾寶路多股份有限公司 14.CAR CREDO MALAYSIA SDN. BHD. 15.PT. PROTO INDONESIA (清算手続き中) 	<p>【2013年 4月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2015年 4月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2010年 4月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2012年 4月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2002年10月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2012年 2月設立】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2017年 5月設立】 (議決権所有割合：間接 66%)</p> <p>【2009年10月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2016年 1月子会社化】 (議決権所有割合：間接 100%)</p> <p>【2016年 1月子会社化】 (議決権所有割合：間接 100%)</p> <p>【2007年 4月設立】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2011年 9月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2011年12月設立】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2015年 8月設立】 (議決権所有割合：間接 100%)</p> <p>【2012年12月設立】 (議決権所有割合：直接 75%、間接 25%)</p>



月刊中古車通信 1977年創刊

※ 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 高林、金子

Tel : 052-934-1519

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