

# 2017年3月期 決算説明会

株式会社プロトコーポレーション  
2017年5月10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3月末	306.1
1株当たり年間配当(円)	※2017年3月期実績	50.0
1株当たり当期純利益(円)	※2017年3月期実績	75.02
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3月末	29.44

## 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	631 ( 3.01%)
5) JP MORGAN CHASE BANK 385632	563 ( 2.69%)
6) CLEARSTREAM BANKING S.A	494 ( 2.36%)
7) 横山博一	440 ( 2.10%)
8) 横山順弘	388 ( 1.85%)
9) BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	371 ( 1.77%)
10) 益田武美	313 ( 1.49%)

(2017年3月31日現在)

# 2017年3月期 連結業績（1）

(単位：百万円)	2016年3月期		2017年3月期				前期対比		計対比	
	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	54,297	100.0%	58,251	100.0%	56,717	100.0%	2,420	104.5%	▲1,533	97.4%
売上原価	33,067	60.9%	34,679	59.5%	34,897	61.5%	1,829	105.5%	218	100.6%
売上総利益	21,229	39.1%	23,572	40.5%	21,820	38.5%	591	102.8%	▲1,751	92.6%
販売費及び一般管理費	17,157	31.6%	21,159	36.3%	19,024	33.5%	1,867	110.9%	▲2,134	89.9%
EBITDA ※1	6,149	11.3%	4,310	7.4%	4,546	8.0%	▲1,603	73.9%	235	105.5%
営業利益	4,071	7.5%	2,413	4.1%	2,795	4.9%	▲1,275	68.7%	382	115.9%
経常利益	4,190	7.7%	2,431	4.2%	2,883	5.1%	▲1,307	68.8%	452	118.6%
当期純利益	▲390	-	1,453	2.5%	1,506	2.7%	1,897	-	53	103.7%
1株当たり当期純利益 (円) ※2	▲19.28	-	72.35	-	75.02	-	94.30	-	2.67	103.7%

※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 2017年3月期の「1株当たり当期純利益」の計画値については、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。

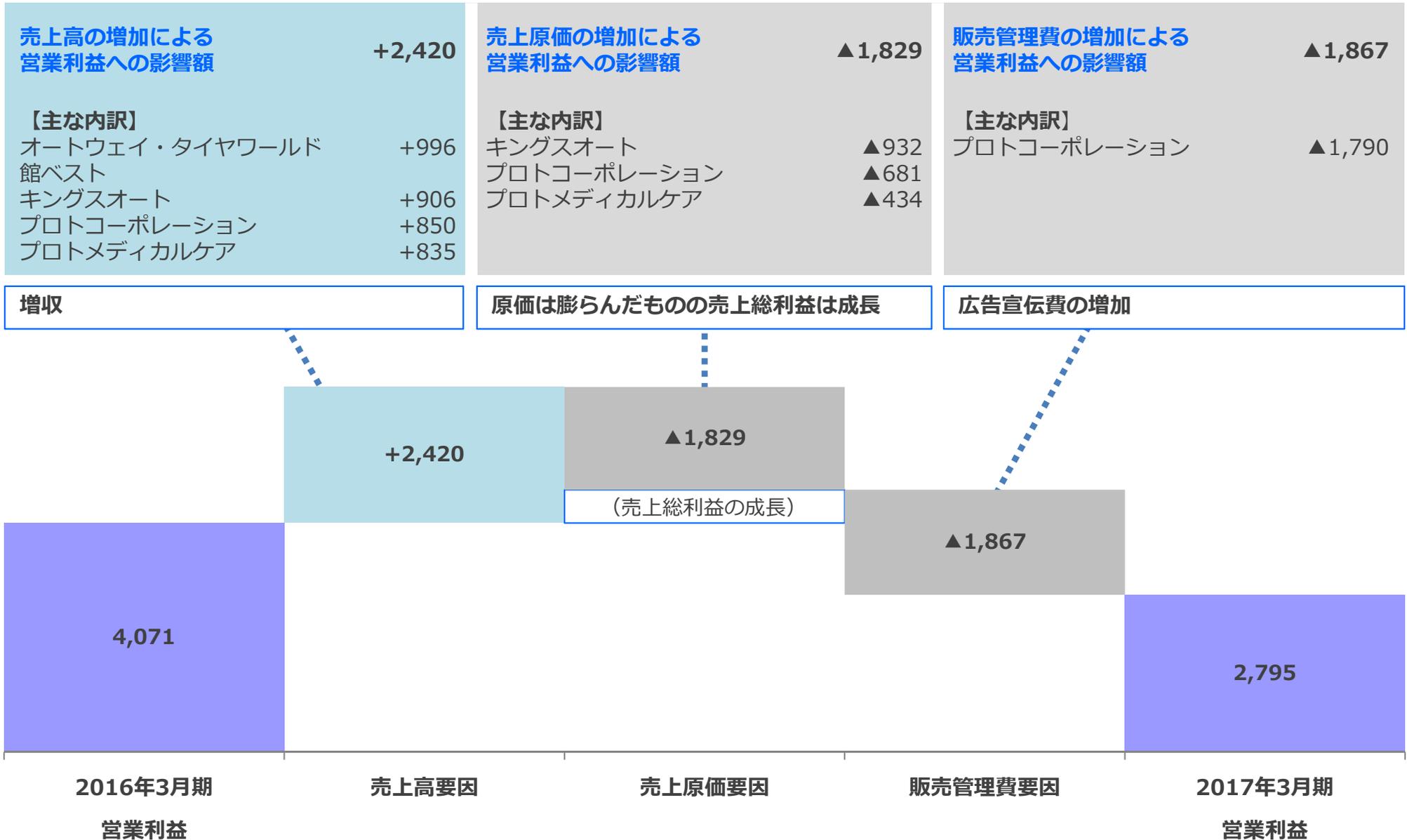
(単位：百万円)	2016年3月期		2017年3月期				前期対比		計対比	
	実績(a)	売上比	計画(b)	売上比	実績(c)	売上比	(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
販売費及び一般管理費	17,157	31.6%	21,159	36.3%	19,024	33.5%	1,867	110.9%	▲2,134	89.9%
人件費	7,706	14.2%	8,916	15.3%	7,936	14.0%	230	103.0%	▲979	89.0%
広告宣伝費 ※3	2,423	4.5%	4,645	8.0%	4,167	7.3%	1,743	171.9%	▲478	89.7%
その他	7,027	12.9%	7,596	13.0%	6,921	12.2%	▲106	98.5%	▲675	91.1%
人員数 (名)	1,534名	-	1,719名	-	1,583名	-	49名	103.2%	▲136名	92.1%

※3 従来、広告宣伝費関連として販売促進費を含めた数値にて記載していましたが、今回より広告宣伝費のみの記載としております。

# 2017年3月期 連結業績（2）

## ■ 営業利益 増減要因分析

（単位：百万円）



# 2017年3月期 連結業績：セグメント別（1）

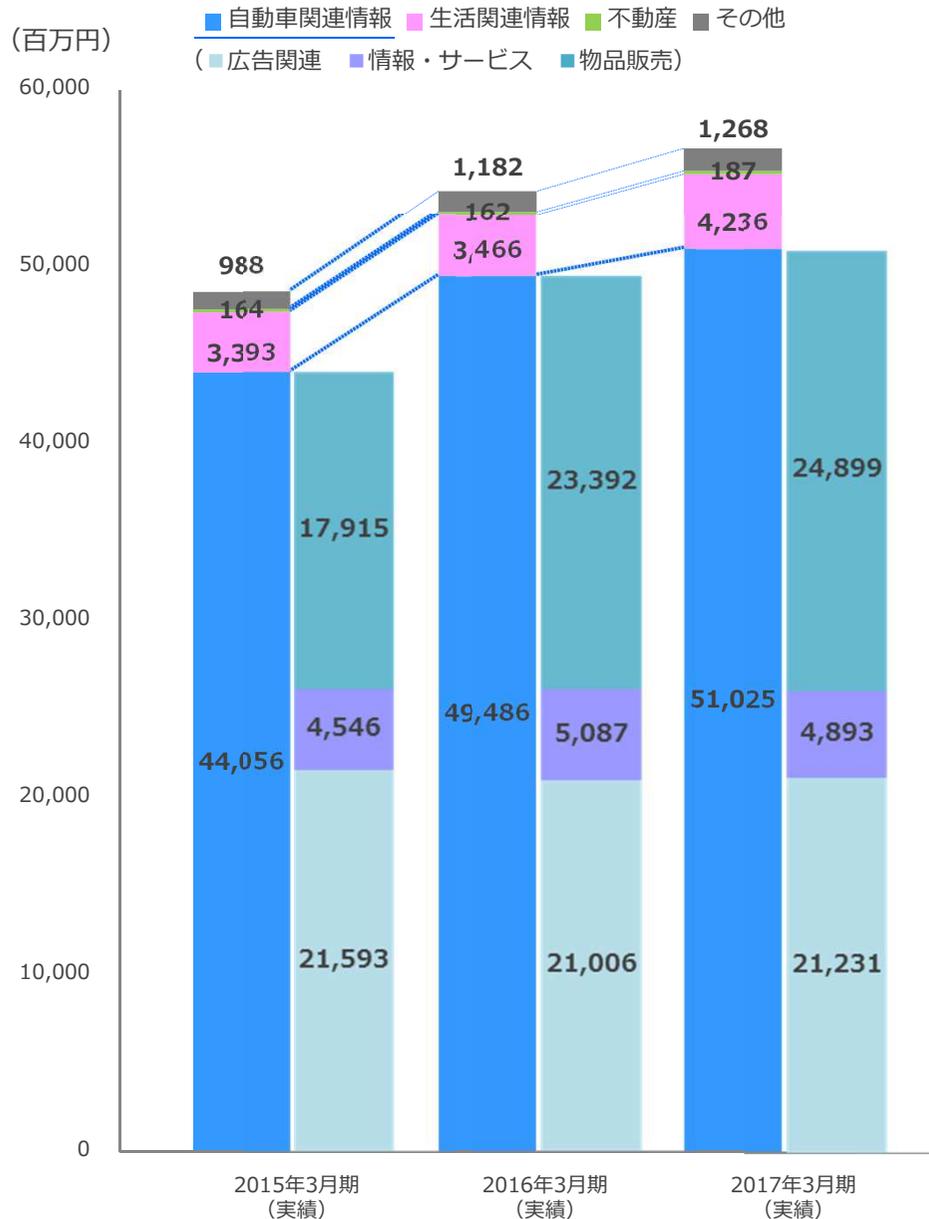
売上高 (単位：百万円)	2016年3月期		2017年3月期				前期対比		計画対比	
	実績(a)	構成比	計画(b)	構成比	実績(c)	構成比	(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
自動車関連情報	49,486	91.1%	52,399	90.0%	51,025	90.0%	1,539	103.1%	▲1,373	97.4%
広告関連	21,006	38.7%	22,339	38.3%	21,231	37.4%	225	101.1%	▲1,107	95.0%
情報・サービス	5,087	9.4%	5,396	9.3%	4,893	8.6%	▲193	96.2%	▲503	90.7%
物品販売	23,392	43.1%	24,663	42.3%	24,899	43.9%	1,507	106.4%	236	101.0%
生活関連情報	3,466	6.4%	4,276	7.3%	4,236	7.5%	770	122.2%	▲39	99.1%
不動産	162	0.3%	170	0.3%	187	0.3%	25	115.5%	16	109.9%
その他	1,182	2.2%	1,405	2.4%	1,268	2.2%	86	107.3%	▲136	90.3%
合計	54,297	100.0%	58,251	100.0%	56,717	100.0%	2,420	104.5%	▲1,533	97.4%

営業利益 (単位：百万円)	2016年3月期		2017年3月期				前期対比		計画対比	
	実績(a)	利益率	計画(b)	利益率	実績(c)	利益率	(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
自動車関連情報	5,277	10.7%	3,764	7.2%	3,939	7.7%	▲1,337	74.6%	174	104.6%
生活関連情報	307	8.9%	485	11.3%	478	11.3%	171	155.9%	▲6	98.7%
不動産	109	67.3%	86	51.0%	147	78.6%	38	134.8%	60	169.5%
その他	▲66	-	▲140	-	▲136	-	▲69	-	4	-
管理部門	▲1,554	-	▲1,782	-	▲1,633	-	▲78	-	149	-
合計	4,071	7.5%	2,413	4.1%	2,795	4.9%	▲1,275	68.7%	382	115.9%

# 2017年3月期 連結業績：セグメント別（2）

## ■ 連結売上高推移



### ■ 自動車関連情報：増収（前期対比103.1%）

#### ■ 広告関連

主に海外子会社2社（マレーシア・台湾）の広告収入が前年を下回ったものの、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101.1%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96.2%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106.4%となった。

### ■ 生活関連情報：増収（前期対比122.2%）

主に医療・介護・福祉分野において、プロトメディカルケアが2016年1月に子会社化した丸富士、シルバーはあとの福祉用具レンタルサービス事業が寄与したことに加え、広告関連事業が堅調に推移したことなどから、前期対比122.2%となった。

# 2017年3月期 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2016年3月期 期末		2017年3月期 期末		増減	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
流動資産	22,073	54.0%	23,731	56.6%	1,658	107.5%
固定資産	18,812	46.0%	18,203	43.4%	▲609	96.8%
流動負債	11,805	28.9%	12,627	30.1%	822	107.0%
固定負債	3,079	7.5%	2,905	6.9%	▲173	94.4%
純資産	26,001	63.6%	26,401	63.0%	400	101.5%
総資産	40,885	100.0%	41,934	100.0%	1,048	102.6%

(単位：百万円)	2016年3月期 期末		2017年3月期 期末		増減	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
現金及び預金	11,688	28.6%	12,784	30.5%	1,096	109.4%
有利子負債	6,618	16.2%	6,679	15.9%	61	100.9%
ネットキャッシュ	5,069	12.4%	6,105	14.6%	1,035	120.4%

**流動資産** 主な増加要因は現金及び預金が1,096百万円（主に営業キャッシュ・フローの獲得によるもの）増加したため

**固定資産** 主な減少要因はのれんが622百万円（主にのれん償却額の計上によるもの）減少したため

**流動負債** 主な増加要因は短期借入金が増加したため

**固定負債** 主な減少要因は長期借入金が増加したため

# 2017年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2016年3月期	2017年3月期	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	3,523	3,179	▲343
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲3,373	▲1,197	2,175
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲839	▲886	▲46
現金及び現金同等物の期末残高	11,286	12,383	1,096

(単位：百万円)	2016年3月期	2017年3月期	増減
	実績(a)	実績(b)	(b)-(a)
投資額（有形・無形固定資産）	3,671	1,335	▲2,336
減価償却費	1,046	1,112	66
のれん償却額	1,032	638	▲393

## 営業活動による キャッシュ・フロー

主に税金等調整前当期純利益2,785百万円、支出を伴わない減価償却費、のれん償却額及び減損損失の合計が1,785百万円発生したことなどから、3,179百万円の収入となった。

## 投資活動による キャッシュ・フロー

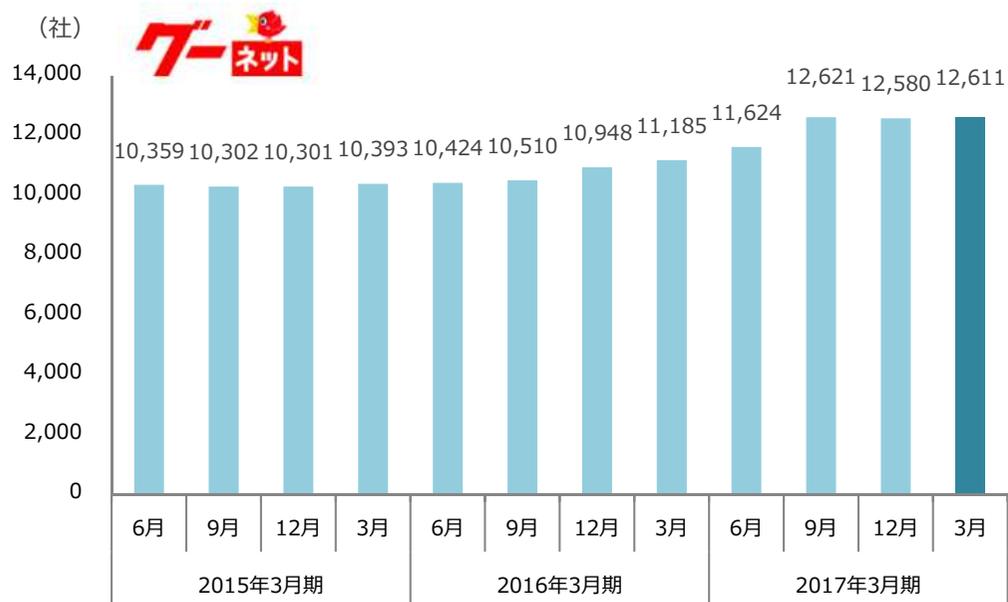
主に固定資産の取得による支出が1,221百万円発生したことなどから、1,197百万円の支出となった。

## 財務活動による キャッシュ・フロー

主に配当金の支払が905百万円、自己株式の取得による支出が198百万円発生したことなどから、886百万円の支出となった。

# 主力事業のKPI進捗

## ■ グーネット取引社数の推移



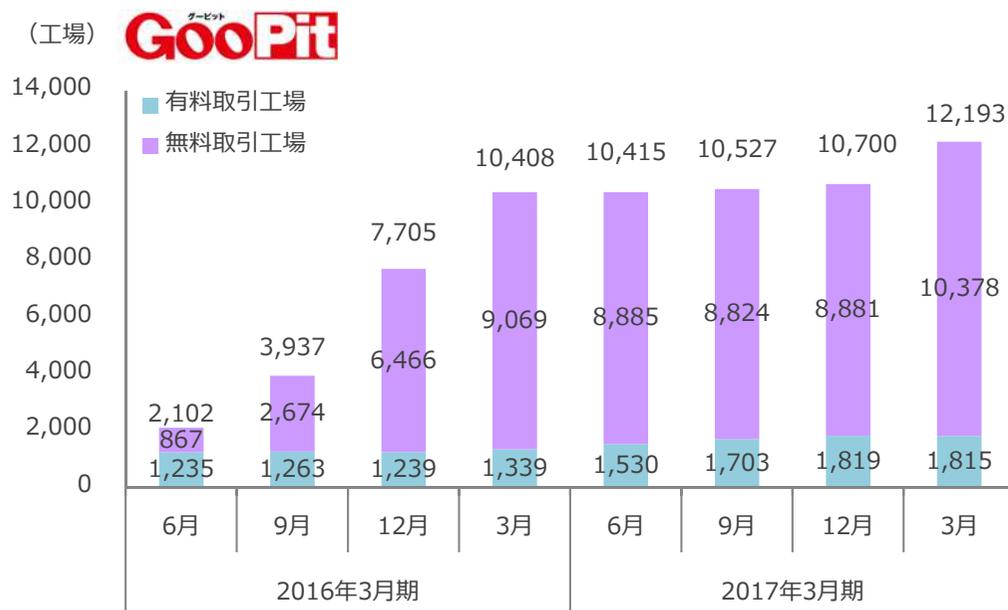
当社がターゲットとしている中古車販売店のうち2017年3月末時点の取引社数シェアは45.7%となった。

参考) 取引社数シェアの推移

2016年 6月末時点 48.9%  
 2016年 9月末時点 45.7%  
 2016年12月末時点 46.2%

※2016年9月以降、当社が対象とするターゲットを拡げており、店頭在庫が少ない中古車販売店についても継続的にマーケット総数に加算しております。

## ■ GooPit取引工場数の推移



## ■ DataLine SalesGuide導入拠点数の推移



## ■プロトコーポレーション



### 期初課題「グーネット 量から質への転換」

#### 【取組み結果】

- ・ 車両状態情報の開示のスタンダード化を目的とした施策（ID車両の導入）を実施し、ユーザーの中古車に対する不安の払拭に貢献
- ・ ID車両導入後、ユニークユーザー数・成約台数・掲載台数・取引社数等の重要指標が堅調に推移



### 期初課題「GooPit事業のマネタイズ」

#### 【取組み結果】

- ・ GooPit取引工場に対し無料契約から有料契約へのアップセル営業に注力したものの、有料取引工場数が計画を下回ったことにより広告掲載料が計画未達
- ・ 整備工場への送客実績及びユーザー認知度に課題が残る



### 期初課題「DataLine SalesGuideの拡販によるクルマ代替サイクルの短縮」

#### 【取組み結果】

- ・ 新車商談ツール「DataLine SalesGuide」の活用によりユーザーへのロジカルな代替提案が可能となり、メーカー・ディーラーの経営支援強化を実現
- ・ DataLine SalesGuideの導入拠点数は堅調に推移

## ■グループ会社



### 期初課題「冬季タイヤ商戦における競争力の強化」

#### 【取組み結果】

- ・オートウェイ・タイヤワールド館ベストの2社において、特に10月以降のスタッドレスタイヤ売上が堅調に推移



### 期初課題「商品力・販売力の強化」

#### 【取組み結果】

- ・プロトリオスにおいて、商品力の強化に向け商品ラインナップの拡充に着手しているものの、進捗が遅延している
- ・販売力の強化についても、システムの更新営業に課題が残る



### 期初課題「営業損失の改善」

#### 【取組み結果】

- ・台湾・マレーシアにおいて、車両状態情報の開示サービス「GooKANTEI（鑑定）」を軸とした事業展開を進め、台湾については損失改善したものの、2社ともに営業損失の状態が続いており、競合差別化については課題が残る



### 期初課題「医療・介護・福祉関連事業の強化」

#### 【取組み結果】

- ・プロトメディカルケアにおいて、売上高・営業利益ともに計画未達となったものの、2016年1月に子会社化した丸富士・シルバーはあとの福祉用具レンタルサービス事業が寄与し、売上高・営業利益ともに成長

# 中期3ヶ年（2017～2019年3月期）事業計画

---

# 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ヶ年事業計画（損益）における成長要因

## ■ 2018年3月期における成長要因

### 売上高

- ・ GooPitの送客事業（Goo車検等）の強化
- ・ グーネットの取引社数増加
- ・ キングスオートの新仕向地への販売強化
- ・ タイヤ・ホイール販売の強化

### 売上総利益

- ・ グーネットの強化（社数増・新IT商品の投入）
- ・ Goo買取事業の強化
- ・ タイヤワールド館ベストのEC 事業の強化
- ・ GooPitの送客事業（Goo車検等）の強化
- ・ GooPitの広告事業の有料化推進
- ・ キングスオートの原価低減の推進

### 営業利益

- ・ グーネットの強化（社数増・新IT商品の投入）
- ・ タイヤワールド館ベストのEC 事業の強化

## ■ 2019年3月期における成長要因

### 売上高

- ・ GooPitの送客事業（Goo車検等）の強化
- ・ タイヤ・ホイール販売の強化
- ・ バイクブロスのバイク用品EC事業の強化
- ・ プロトメディカルケアの医療・介護・福祉関連事業の強化

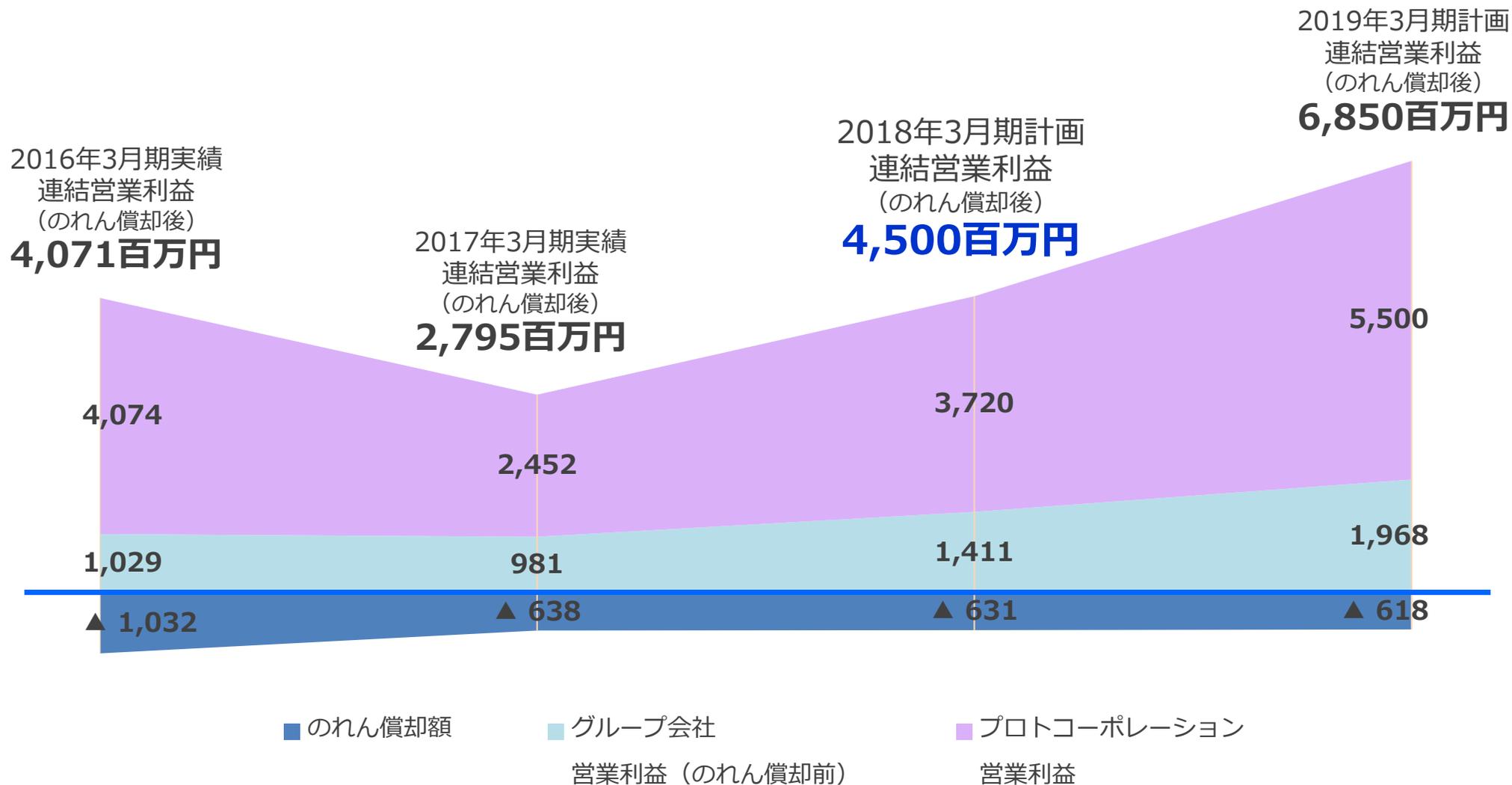
### 売上総利益

- ・ GooPitの送客事業（Goo車検等）の強化
- ・ GooPitの広告事業の有料化推進
- ・ グーネットの強化（社数増・新IT商品の投入）
- ・ プロトリオスの新商品開発による粗利の改善

### 営業利益

- ・ グーネットの強化（社数増・新IT商品の投入）
- ・ 新車商談ツールの拡販

# 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
<b>新車 ディーラー</b>	<p><b>【背景】</b> 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><b>【今後の動向】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 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</li><li>・ 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</li></ul>
<b>中古車 販売店</b>	<p><b>【背景】</b> 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><b>【今後の動向】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 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</li><li>・ 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</li></ul>
<b>整備工場</b>	<p><b>【背景】</b> 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><b>【今後の動向】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 自動車整備における付加価値提供を促進させる</li><li>・ 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</li><li>・ 次世代自動車への整備対応を進める</li></ul>

参考：(株)矢野経済研究所

# 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

新車

商品・サービス  
Data Line  
SalesGuide

2017年3月末時点 取引社数

3,935 拠点

中古車

7-ネット

12,611 社

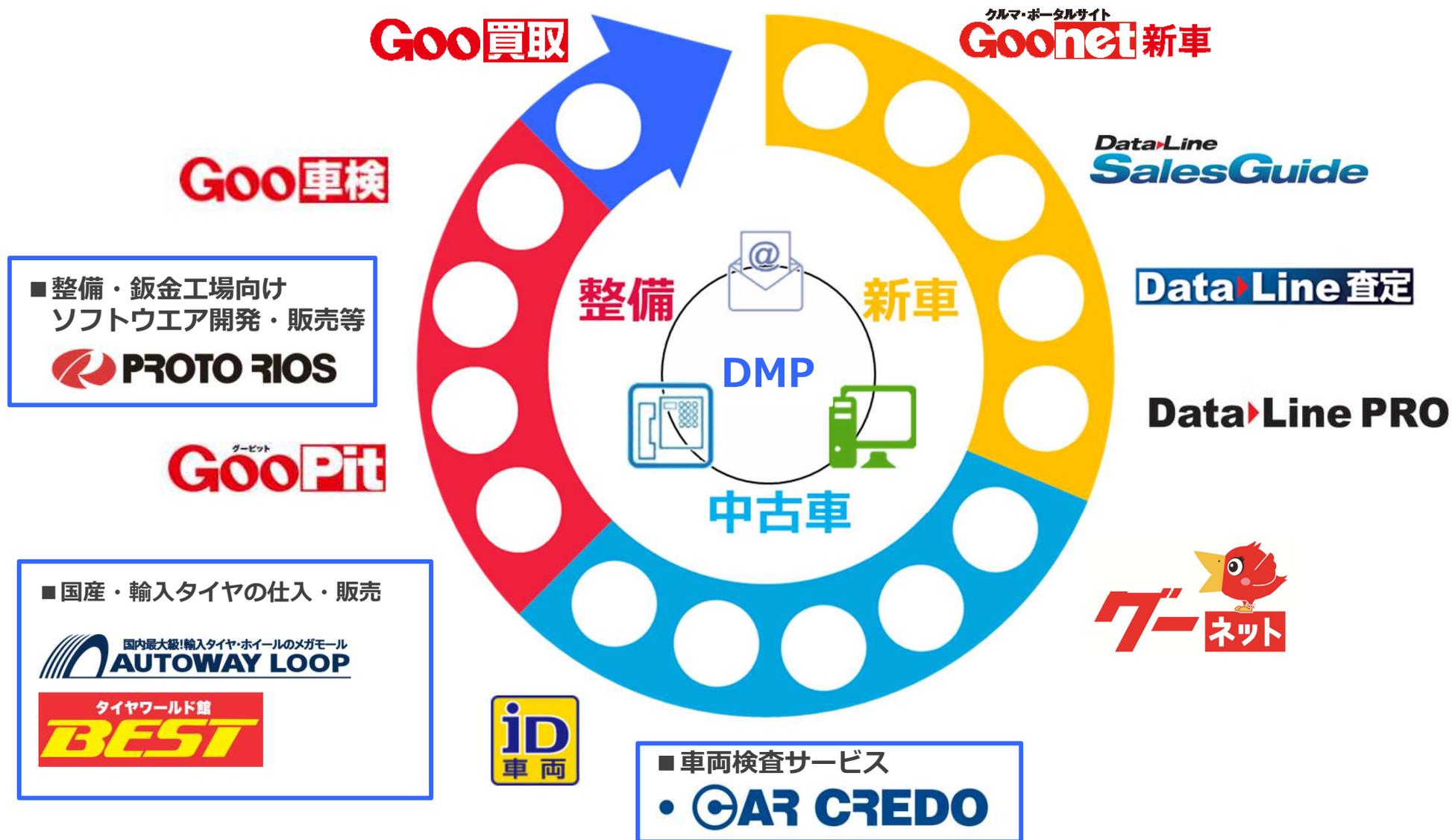
整備

GooPit

12,193 工場

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

# 中古車販売店向けの取組み（1）

## ■ 車両状態情報開示のスタンダード化

【TOPICS】 2016年8月 ID車両の導入

**取組み：**ユーザーが安心して中古車を購入できる仕組みを創る

**期待：**成約台数を伸ばすことで、グーネットへの掲載社数・台数も引き上げる

中古車えらび！  
あんしん、まる見え。 **ID** 車両

**ID** 車両が安心な理由

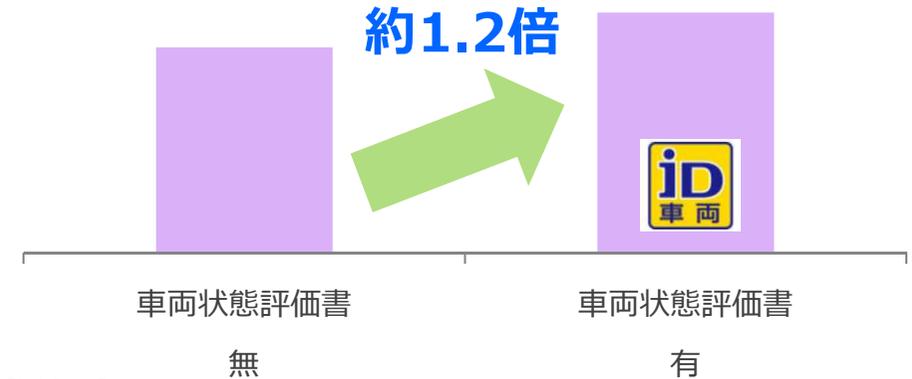
クルマのプロが厳しくチェック      クルマの状態をしっかりと開示！

※検査機関により、検査項目が異なります。詳しくは販売店にお問い合わせください。

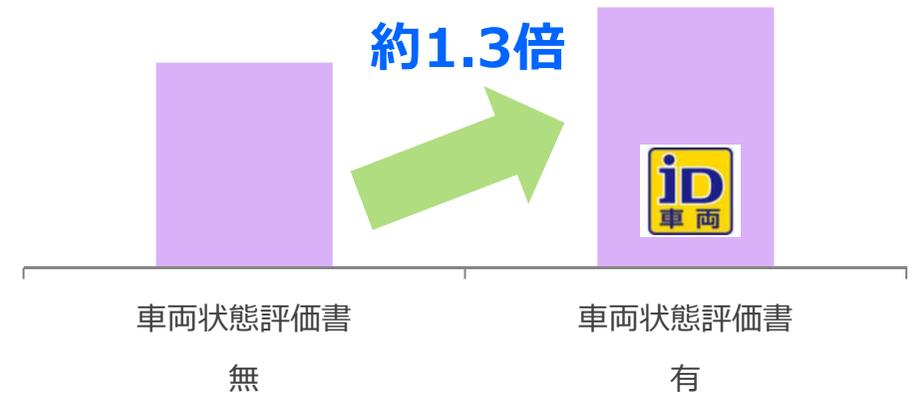
「ID車両」は、検査協会など「クルマの検査のプロ」によって厳しいチェックを受け、その結果を開示。中古車の状態が一目でわかるから、あんしんなのです

## ■ ID車両導入による効果（2017年3月実績）

・ユーザー送客率



・成約率



\*ユーザー送客率=見積等台数/グーネットの掲載台数  
\*成約率 = 成約台数 / グーネットの掲載台数

中古車の価値向上を通じて、  
ユーザー・クライアントのマッチングを最大化させる

# 中古車販売店向けの取組み（2）

## ■ マッチング（ユーザー・クライアント）の促進

### ポイント① 買いやすさ

- ・ グーネットの更なる強化
- ・ ユーザー目線の新サービス開発

→ クライアントへの【送客率】を高める

### ポイント② 選びやすさ

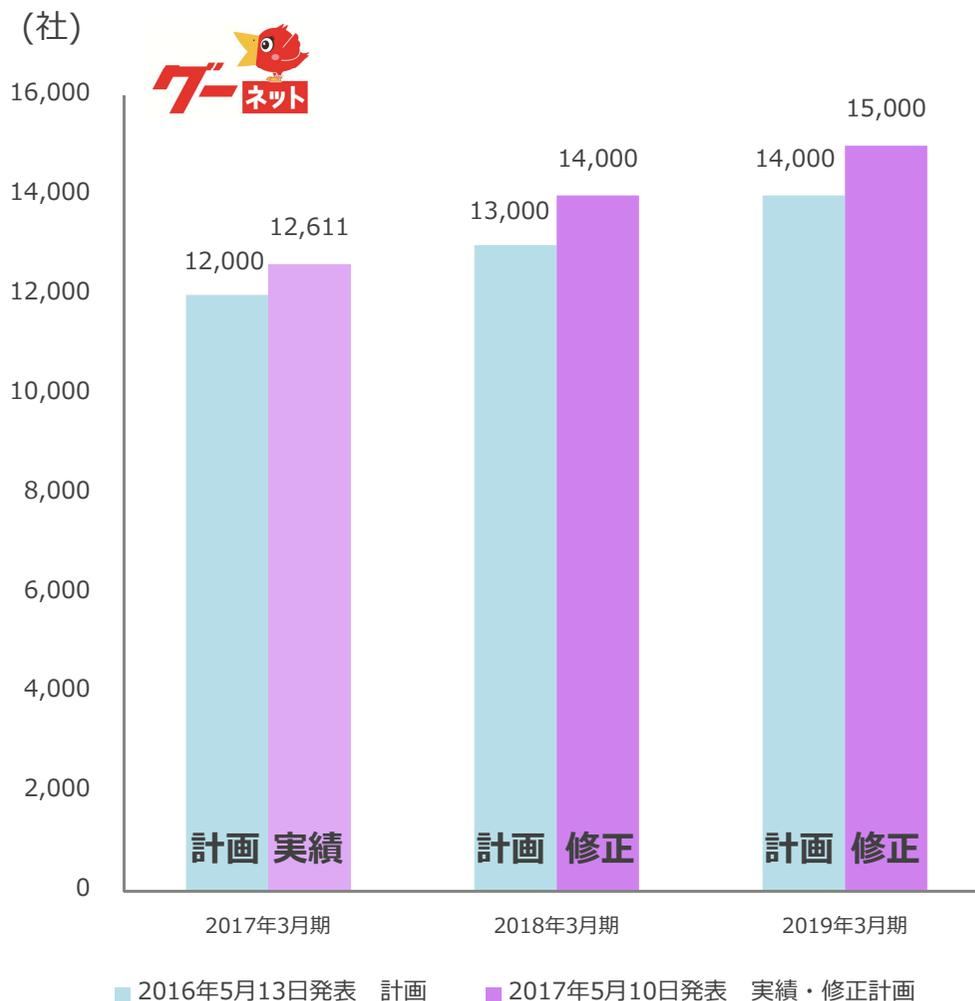
- ・ ID車両の更なる強化
- ・ 車両状態情報開示台数の増加

→ グーネットでの【成約率】を高める



新たな商品・サービスの提供・拡販を通じ、クライアント・ユーザーの双方に付加価値を提供する

## ■ グーネット取引社数（計画）



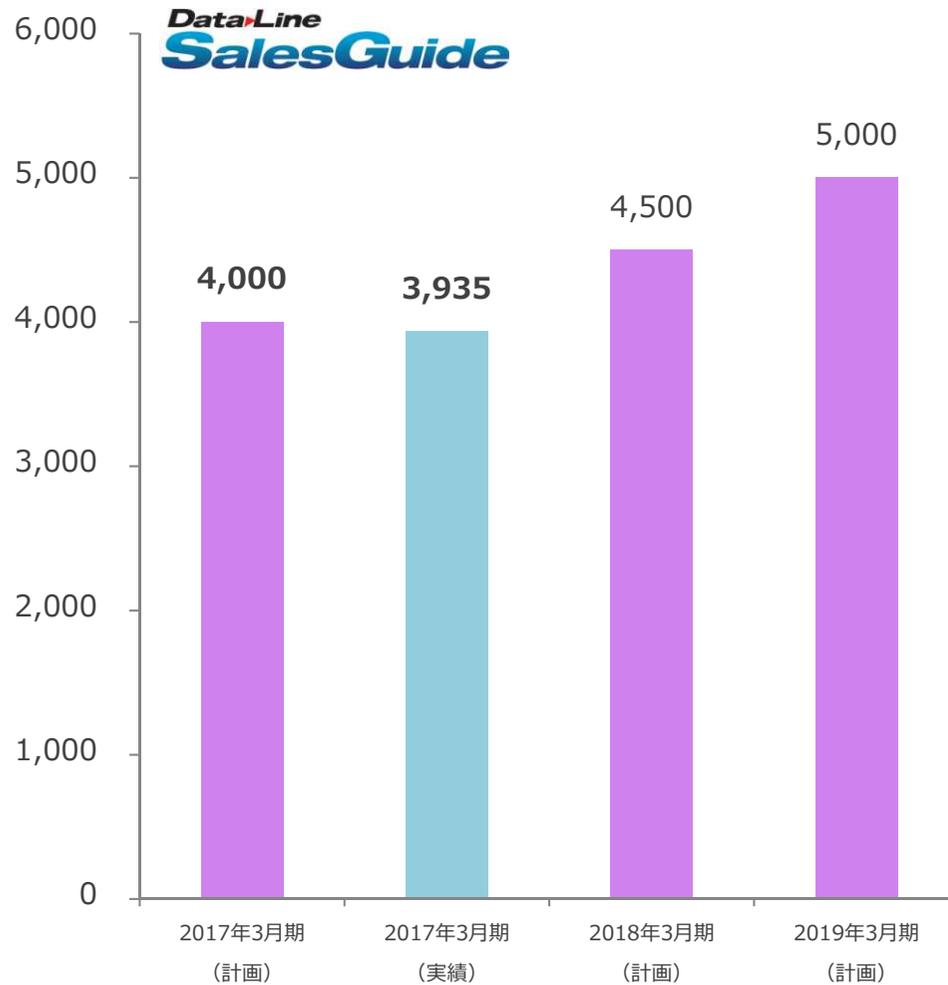
グーネットの更なる強化を通じ、収益性の向上を図る



# 新車ディーラー向けの取組み（2）

## ■ DataLine SalesGuideの拡販（計画）

（拠点）



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



**DataLine SalesGuideの導入拠点数の拡大、機能拡充によるアップセルを通じて、新車販促領域の成長を図る**

# 整備工場向けの取組み（1）

## ■ 整備工場ネットワークの更なる拡大



- ・カーメンテナンス専門サイト「GooPit」
- ・2015年1月30日サービスイン

### 2017年3月末実績

有料取引工場 1,815工場  
無料取引工場 10,378工場

**12,193工場のネットワーク**

### 2018年3月末目標

有料取引工場 3,000工場  
無料取引工場 12,000工場

**15,000工場のネットワーク**

## ■ 送客ビジネスの活性化

### 国内最大級の 整備工場ネットワーク

大手ECサイトにて  
「タイヤ取付 サービスチケット」  
販売開始

専用コールセンターがGooPit掲載の全国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



ユーザー最寄の  
整備工場

ネットワークの拡大と大手ECサイトとの連携を通じ  
有料取引工場目標3,000工場を達成する

# 整備工場向けの取組み（2）

## ■ Goo車検事業の強化（ユーザーメリットの追求）

### <既存サービス>

Point  
1



自宅に引取&納車で手間なし  
整備工場から自宅までクルマを  
引取、車検取得後は自宅まで  
納車（代車も提供）

Point  
2



コンシェルジュサポート  
車検のお申込みから納車まで  
プロトが完全サポート

Point  
3



簡単カード決済  
高額な現金を用意する必要は  
無く、自宅で支払い完結

### <新プランの全国展開開始>

#### 【TOPICS】新品タイヤ付きGoo車検の提供

- 取組み**：ユーザーが抱く「車検＝ネガティブ消費」という認識を払拭し、手間をかけない且つユーザーニーズを満たした車検を提供する
- 期待**：Goo車検のユーザー集客力を向上させ、整備工場への送客を加速させることでGoo車検のブランド価値を高める

2017年4月27日より軽自動車限定で全国にてトライアルを開始



**Goo車検**

軽自動車限定・新プラン

新品タイヤ付き  
**車検プラン**

基本料金 29,900円 + 法定費用

申込み頂くと、  
タイヤが新品になっちゃいます!!

国産ブランド  
タイヤ4本付

ユーザーへの訴求力を強化し、Goo車検のブランド価値を高める

# グループシナジーの具現化

## ■中古車販売店・整備工場に対する付加価値の提供

### 【TOPICS】MOTOR GATE ショッピング



**MOTOR GATEの付帯サービス**  
グループ2社のタイヤの他、  
カーナビ・ETC等の機器や  
清掃用品等も購入可能

**取組み：**プロトの既存顧客（中古車販売店・整備工場）に対しグループシナジーを活用した付加価値を提供する

**強み：**①カー用品製造メーカー等との連携を通じ、低価格で商品を提供できる  
②グループ会社よりタイヤに関するユーザーニーズのトレンドを得ることができるため、商品ラインナップに速やかに反映できる

**期待：**①中古車販売店における在庫の商品価値を高めることで成約率の向上を図る  
②整備工場のサービス向上に貢献し、ユーザーの定着化に繋げる  
③グループ会社（オートウェイ・タイヤワールド館ベスト）の販路を拡大する  
④既存顧客のMOTOR GATEの利用率（定着率）を向上させる

### 背景：

#### 中古車販売店のニーズ（例）

ユーザーに中古車を販売する際にタイヤを新品にすることで他社との差別化を図りたい

#### 整備工場のニーズ（例）

タイヤ交換を希望しているユーザーに対してスムーズ・安価に対応し、ユーザー満足度を上げたい

**プロトの既存顧客（中古車販売店・整備工場）に対し  
グループシナジーを活用した付加価値を提供する**

# 2018年3月期 事業計画

---

# 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 ※1	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%

※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。

(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 ※2	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%

※2 従来、広告宣伝費関連として販売促進費を含めた数値にて記載しておりましたが、今回より広告宣伝費のみの記載としております。

# 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

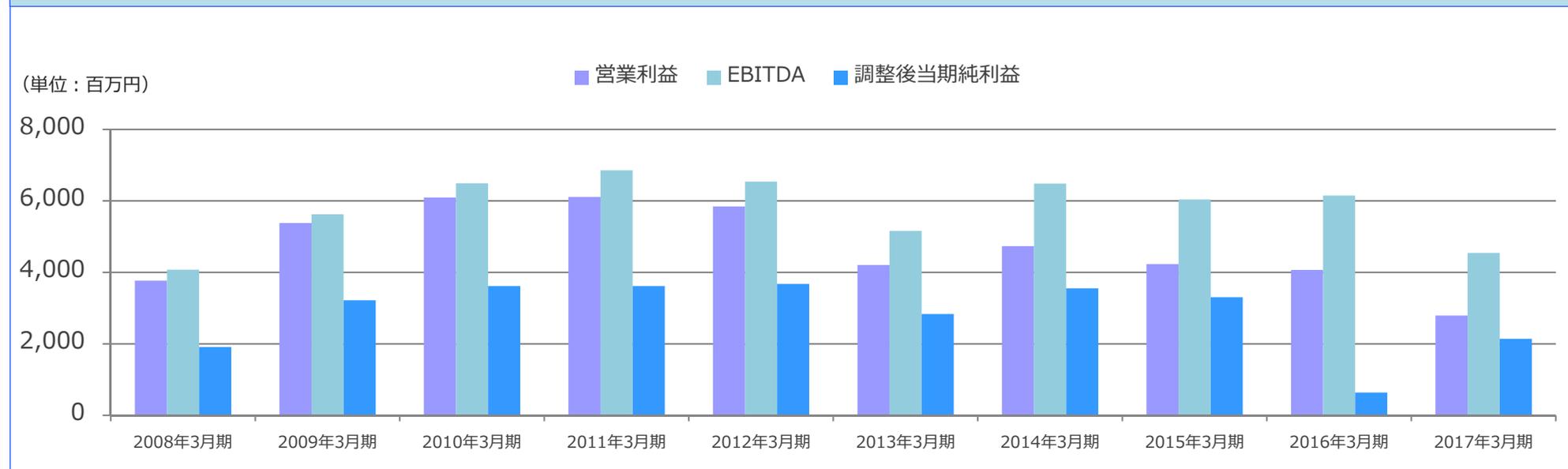
# 参考：連結業績実績（10年推移）

(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



# Appendix

---

# 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3月31日現在)																																											
発行済株式総数	20,940,000株 (2017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、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：1,583名 (2017年3月31日現在) 単体：633名 (2017年3月31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	<table border="0"> <tr> <td>1.株式会社プロトリオス</td> <td>【2002年10月子会社化】</td> <td>(議決権所有割合：直接 100%)</td> </tr> <tr> <td>2.株式会社プロトソリューション※</td> <td>【2007年 4月設立】</td> <td>(議決権所有割合：直接 100%)</td> </tr> <tr> <td>3.株式会社プロトメディカルケア</td> <td>【2009年10月子会社化】</td> <td>(議決権所有割合：直接 100%)</td> </tr> <tr> <td>4.株式会社バイクプロス</td> <td>【2010年 4月子会社化】</td> <td>(議決権所有割合：直接 100%)</td> </tr> <tr> <td>5.株式会社カークレド</td> <td>【2012年 2月設立】</td> <td>(議決権所有割合：直接 100%)</td> </tr> <tr> <td>6.株式会社キングスオート</td> <td>【2012年 4月子会社化】</td> <td>(議決権所有割合：直接 100%)</td> </tr> <tr> <td>7.株式会社オートウェイ</td> <td>【2013年 4月子会社化】</td> <td>(議決権所有割合：直接 100%)</td> </tr> <tr> <td>8.株式会社タイヤワールド館ベスト</td> <td>【2015年 4月子会社化】</td> <td>(議決権所有割合：直接 100%)</td> </tr> <tr> <td>9.株式会社丸富士</td> <td>【2016年 1月子会社化】</td> <td>(議決権所有割合：間接 100%)</td> </tr> <tr> <td>10.株式会社シルバーはあと</td> <td>【2016年 1月子会社化】</td> <td>(議決権所有割合：間接 100%)</td> </tr> <tr> <td>11.PROTO MALAYSIA Sdn. Bhd.</td> <td>【2011年 9月子会社化】</td> <td>(議決権所有割合：直接 100%)</td> </tr> <tr> <td>12.台湾寶路多股份有限公司</td> <td>【2011年12月設立】</td> <td>(議決権所有割合：直接 100%)</td> </tr> <tr> <td>13.CAR CREDO MALAYSIA SDN. BHD.</td> <td>【2015年 8月設立】</td> <td>(議決権所有割合：間接 100%)</td> </tr> <tr> <td>14.PT. PROTO INDONESIA (清算手続き中)</td> <td>【2012年12月設立】</td> <td>(議決権所有割合：直接 75%、間接 25%)</td> </tr> </table>		1.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%)	2.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%)	3.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%)	4.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%)	5.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%)	6.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%)	7.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%)	8.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%)	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.PROTO MALAYSIA Sdn. Bhd.	【2011年 9月子会社化】	(議決権所有割合：直接 100%)	12.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%)	13.CAR CREDO MALAYSIA SDN. BHD.	【2015年 8月設立】	(議決権所有割合：間接 100%)	14.PT. PROTO INDONESIA (清算手続き中)	【2012年12月設立】	(議決権所有割合：直接 75%、間接 25%)
1.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%)																																										
2.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%)																																										
3.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%)																																										
4.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%)																																										
5.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%)																																										
6.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%)																																										
7.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%)																																										
8.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%)																																										
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.PROTO MALAYSIA Sdn. Bhd.	【2011年 9月子会社化】	(議決権所有割合：直接 100%)																																										
12.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%)																																										
13.CAR CREDO MALAYSIA SDN. BHD.	【2015年 8月設立】	(議決権所有割合：間接 100%)																																										
14.PT. PROTO INDONESIA (清算手続き中)	【2012年12月設立】	(議決権所有割合：直接 75%、間接 25%)																																										
	<p>(2017年3月31日現在)</p> <p>※2016年10月1日付にて、(株)プロトデータセンター(存続会社)と(株)アイソリューションズ(消滅会社)が合併し、(株)プロトソリューションに商号変更しております。</p>																																											



月刊中古車通信 1977年創刊

# 当社の取組み：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 39,803台

(2017年4月25日18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

---

※ 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