A large, light gray watermark consisting of the characters '2Q' is positioned in the background, centered behind the main text.

**株式会社プロトコーポレーション（4298:JP）
2016年3月期 第2四半期決算説明会**

2015年11月4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)	※2015年9月末	313.4
1株当たり年間配当(円)	※2016年3月期予想	38.0
1株当たり当期純利益(円)	※2016年3月期予想	170.72
1株当たり純資産(円)	※2015年3月期実績	1,361.64
ROE(%)当期純利益ベース	※2015年3月期実績	8.8
ROA(%)経常利益ベース	※2015年3月期実績	10.6
自己資本比率(%)	※2015年3月期実績	66.3
潜在株式数		-
外国法人等の株式保有比率(%)	※2015年9月末	30.3

大株主(上位10名)

	(千株)
1) 株式会社夢現	6,807 (32.50%)
2) JPMCC CLIENT SAFEKEEPING ACCOUNT	1,323 (6.31%)
3) 株式会社プロトコーポレーション	735 (3.51%)
4) JP MORGAN CHASE BANK 385632	568 (2.71%)
5) CLEARSTREAM BANKING S.A	462 (2.20%)
6) 横山博一	440 (2.10%)
7) 横山順弘	400 (1.91%)
8) BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND(PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	398 (1.90%)
9) BNYM TREATY DTT 15	380 (1.81%)
10) NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS	371 (1.77%)

(2015年9月30日現在)

2016年3月期 第2四半期 連結業績

連結損益計算書 (単位：百万円)	2014年 4-9月：実績	2015年 4-9月：計画	2015年 4-9月：実績	前期対比	前期対比 (%)	計画対比	計画対比 (%)
売上高	23,963	25,720	26,317	2,354	109.8%	597	102.3%
売上原価	13,724	14,488	15,764	2,039	114.9%	1,276	108.8%
売上総利益	10,239	11,232	10,553	314	103.1%	▲678	94.0%
販売費及び一般管理費	7,646	9,005	8,332	686	109.0%	▲672	92.5%
E B I T D A	3,473	3,301	3,231	▲242	93.0%	▲70	97.9%
営業利益	2,592	2,227	2,220	▲371	85.7%	▲6	99.7%
経常利益	2,684	2,257	2,301	▲382	85.8%	44	102.0%
四半期純利益	1,769	1,315	1,244	▲525	70.3%	▲70	94.7%

※2016年3月期の計画値は、2015年5月8日公表の数値であります。(以下同様)

(単位：百万円)	2014年 4-9月：実績	2015年 4-9月：計画	2015年 4-9月：実績	前期対比	前期対比 (%)	計画対比	計画対比 (%)
販売費及び一般管理費	7,646	9,005	8,332	686	109.0%	▲672	92.5%
人件費	3,534	4,179	3,845	311	108.8%	▲333	92.0%
広告宣伝費関連	1,234	1,363	1,237	2	100.2%	▲126	90.7%
その他	2,878	3,462	3,250	371	112.9%	▲211	93.9%
人員数	1,325名	1,605名	1,497名	172名	113.0%	▲108名	93.3%

- 売上高：主に今期より子会社化した(株)タイヤワールド館ベストの国産タイヤ・ホイール販売が増収に寄与
- 営業利益：主に(株)プロトコーポレーションのGooPit等への先行投資費用が発生したことに加え、(株)タイヤワールド館ベストの子会社化に伴うのれん償却費用の増加、(株)オートウェイにおける輸入タイヤの販売価格低下に伴う影響により減益となった

2016年3月期 第2四半期 連結業績(セグメント別)

セグメント別売上高 (単位:百万円)	2014年 4-9月:実績	2015年 4-9月:計画	2015年 4-9月:実績	前期対比	前期対比 (%)	計画対比	計画対比 (%)
自動車関連情報	21,804	23,339	24,007	2,203	110.1%	668	102.9%
情報登録掲載料	10,330	10,531	10,140	▲190	98.2%	▲391	96.3%
情報提供料	11,473	12,807	13,867	2,394	120.9%	1,060	108.3%
生活関連情報	1,690	1,739	1,647	▲42	97.5%	▲91	94.7%
不動産	82	81	80	▲1	98.3%	▲0	98.9%
その他	386	559	581	194	150.4%	21	103.9%
合計	23,963	25,720	26,317	2,354	109.8%	597	102.3%

セグメント別営業利益 (単位:百万円)	2014年 4-9月:実績	2015年 4-9月:計画	2015年 4-9月:実績	前期対比	前期対比 (%)	計画対比	計画対比 (%)
自動車関連情報	3,270	3,019	2,805	▲464	85.8%	▲213	92.9%
生活関連情報	186	191	182	▲3	97.9%	▲8	95.4%
不動産	50	43	55	5	110.0%	11	126.9%
その他	▲47	▲81	▲23	24	-	57	-
管理部門	▲866	▲946	▲798	67	-	147	-
合計	2,592	2,227	2,220	▲371	85.7%	▲6	99.7%

- **自動車関連情報** : 主に情報提供料においてタイヤ・ホイール販売が増収に寄与したものの、GooPit等への先行投資費用の発生、(株)タイヤワールド館ベストののれん償却費用の増加、(株)オートウェイの減益等により、セグメントにおいては増収・減益となった
- **生活関連情報** : 医療・介護・福祉分野において(株)プロトメディカルケアが増収増益となったものの、主に(株)プロトコーポレーションのカルチャー情報事業が減収・減益となったことから、セグメントにおいては減収・減益となった

2016年3月期 第2四半期 連結業績(自動車関連情報)

自動車関連情報商品区分別売上高 (単位：百万円)	2014年 4-9月：実績	2015年 4-9月：計画	2015年 4-9月：実績	前期対比	前期対比 (%)	計画対比	計画対比 (%)
情報誌事業	6,053	5,751	5,667	▲386	93.6%	▲83	98.5%
IT事業① (データBiz)	6,372	7,062	6,742	370	105.8%	▲319	95.5%
IT事業② (EC物販)	5,661	7,690	7,875	2,213	139.1%	184	102.4%
その他事業 (物販等)	3,716	2,834	3,722	5	100.2%	888	131.3%

■情報誌事業 基本広告掲載料：

主にGooシリーズ刊行回数の減少およびGooシリーズ料金体系の変更による減収（IT事業①への料金シフト）、PROTO MALAYSIA Sdn. Bhd.における減収および計画未達（2015年4月からのGST（消費税）導入による市況低迷）

■IT事業①（データBiz）：

主に(株)プロトコーポレーションにおけるGooシリーズ料金体系の変更等によるMOTOR GATE関連の増収、GooPitによる増収、メーカー・ディーラー向け商品・サービス（新車商談ツール等）が堅調に推移、計画対比ではGooAUTO事業（輸出ポータルサイト）が計画未達

■IT事業② EC物販：

(株)タイヤワールド館ベストの子会社化による増収、(株)オートウェイの輸入タイヤ販売の増収

■その他事業 物販等：

(株)キングスオートの香港向け中古車輸出売上が減収となったものの計画対比では達成、(株)プロトコーポレーションにおける中古車販売店向けのGoo鑑定やGoo保証、物販等が堅調に推移

2016年3月期 第2四半期 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2015年3月期 期末 (A)	2015年3月期 期末(構成比)	2016年3月期 第2四半期末 (B)	2016年3月期 第2四半期末(構成比)	増減 (B-A)
流動資産	21,743	52.1%	22,878	51.9%	1,134
固定資産	20,007	47.9%	21,236	48.1%	1,228
流動負債	10,962	26.3%	13,305	30.2%	2,342
固定負債	3,116	7.5%	2,583	5.9%	▲533
純資産	27,672	66.3%	28,226	64.0%	554
総資産	41,751	100.0%	44,114	100.0%	2,363

(単位：百万円)	2015年3月期 期末 (A)	2015年3月期 期末(構成比)	2016年3月期 第2四半期末 (B)	2016年3月期 第2四半期末(構成比)	増減 (B-A)
現金及び現金同等物	12,431	29.8%	11,492	26.1%	▲939
有利子負債	6,231	14.9%	6,133	13.9%	▲98
ネットキャッシュ	6,200	14.8%	5,358	12.1%	▲841

- **流動資産**：主に新規連結した(株)タイヤワールド館ベストのたな卸資産が増加
- **固定資産**：主に(株)タイヤワールド館ベストののれんが増加
- **流動負債**：主に(株)タイヤワールド館ベストの支払手形が増加、同社株式取得を目的とした(株)プロトコーポレーションの短期借入金が増加
- **固定負債**：主に(株)オートウェイの長期借入金が増加

2016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)	2014年 4-9月 実績	2015年 4-9月 実績	前期対比	前期対比(%)	参考： 2015年3月期
営業活動による キャッシュ・フロー	3,887	1,629	▲2,258	41.9%	6,577
投資活動による キャッシュ・フロー	▲294	▲1,880	▲1,586	-	▲914
財務活動による キャッシュ・フロー	▲2,732	▲681	2,051	-	▲4,821
現金及び現金同等物の 期末残高	11,976	11,091	▲884	92.6%	12,030

(単位：百万円)	2014年 4-9月 実績	2015年 4-9月 実績	前期対比	前期対比(%)	参考： 2015年3月期
投資額（有形・無形固定資産）	334	2,139	1,804	639.2%	1,113
減価償却額	424	493	68	116.2%	879
のれん償却額	456	517	60	113.2%	926

■営業活動によるキャッシュ・フロー：

主に税引前当期純利益の減益に加え、タイヤ等のたな卸資産の増加、消費税税率変更によって消費税等の納付額が増加したことなどから、前期対比▲2,258百万円

■投資活動によるキャッシュ・フロー：

主にタイヤワールド館ベストの株式取得に伴う支出により、前期対比▲1,586百万円

■財務活動によるキャッシュ・フロー：

主に(株)プロトコーポレーションにおける借入実行により、前期対比+2,051百万円

TOPICS Gooシリーズ取引社数等の推移

■ Gooシリーズ（国産車・輸入車・バイク・パーツ）

Gooシリーズ累計取引社数（4-9月累計）は前年同期対比100.3%、1ヶ月あたり平均取引単価（4-9月累計）は前年同期対比102.6%となった。Gooシリーズカバー率は、52.9%（2014年9月）から54.0%（2015年9月）と1.1ポイント増加した。（詳細はP.19参照）

■ GooPit

GooPit加盟工場数は3,937工場となった。（2015年9月末）

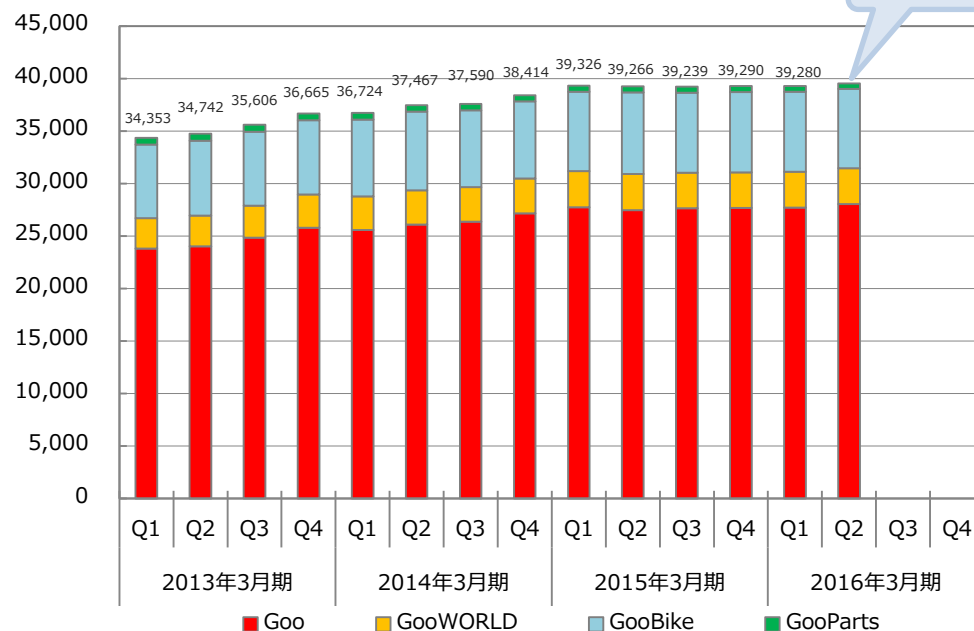
※参考：2015年3月末 1,727工場

■ GooBikeショッピング サービス開始

2015年8月19日より、「GooBikeショッピング」を開始した。GooBikeのユーザー接点・クライアントネットワークを活用し、スマホ・PCによる中古バイクの注文・決済から納車までのサービスを提供し、バイク流通の活性化を推進する。

（単位：社）

Gooシリーズ四半期累計取引社数の推移



2016年3月期 第2四半期 総括 主なグループ会社の動向（1）

■(株)プロトコーポレーション

上期においては、主にGooシリーズの広告売上、メーカー・ディーラー向けの新車商談ツール等が堅調に推移したことに加え、人件費・広告宣伝費が計画を下回ったことなどから、売上高・営業利益が計画を上回った。一方、MOTOR GATEの取引社数は過去最高となったものの、計画を下回ったことから、MOTOR GATEにかかる売上高については計画を下回った。また、GooAUTO事業*1については、市場環境の変化に即したビジネスモデルの構築に遅れが生じたことから、売上高・粗利益についても、計画を下回って推移した。

なお、第2四半期以降、中規模・小規模の中古車販売店向けのアウトバウンドコール（商談セッティングコール）体制を整備し、MOTOR GATEの取引社数の拡大を図るとともに、Goo鑑定を軸とした中古車販売店向けの経営支援サービスの強化を図り、売上高・粗利益の向上に取り組んでいる。また、GooPit事業についても、直接営業体制の強化を図り、加盟工場数の拡大に取り組んでいる。

（*1GooAUTO事業については2015年10月に事業撤退）

■(株)オートウェイ

上期においては、計画通り輸入タイヤのブランド数の絞り込みにより、仕入単価の引き下げを実現したものの、為替水準が前年同期に比べ17%ほど円安に推移したことなどから、結果として仕入単価は約3%の削減に留まった。

また、主にタイヤピット店（全国統一基本料金の取付店）の拡大や、法人営業の強化に努めたことなどから、タイヤ販売数量は計画を上回って推移した。一方、価格競争の激化等に伴い、販売単価が計画を下回ったことから、結果として売上高・粗利益・営業利益が計画を下回った。

このため、下期においては、スタッドレス需要に向けた商品拡充、法人営業の推進により、タイヤ販売数量の拡大を図るとともに、タイヤ・ホイールのセット販売の推進により、粗利益の向上に取り組む。

2016年3月期 第2四半期 総括 主なグループ会社の動向（2）

■(株)タイヤワールド館ベスト（2015年4月子会社化）

上期において販売数量が計画を上回ったことから、売上高・粗利益・営業損益ともに計画を上回った。

なお、第2四半期以降、スタッドレス需要に向けた商品拡充、自社サイトによるEC販売の強化、タイヤ・ホイールセット販売の推進、GooPit加盟工場への拡販を通じて、粗利益の向上に取り組んでいる。

■(株)キングスオート

上期においては、主要仕向地である香港・スリランカ・ミャンマー向け中古車輸出が堅調に推移したことから、売上高・粗利益・営業利益が計画を上回った。

なお、第2四半期以降、2015年7月に香港に営業拠点を設置し、香港の既存顧客・新規顧客への営業活動を再強化することにより、粗利益の改善に取り組んでいる。

自動車関連情報

中期事業戦略の進捗と今後の取り組み

カーと言えばグー! Goo

メディア

■ 中古車販売業界

クルマ・ポータルサイト
Goonet

■ 整備業界

グービット
GooPit

Database

■ 中古車情報プラットフォーム

MOTOR GATE

国内最大級の中古車販売店・整備工場のネットワークを構築し、
Gooブランドの確立を図る

1

■取引社数拡大を通じたネットワークの構築

MOTOR GATEを基盤とした中古車情報プラットフォームの取引社数拡大を推進し、中古車販売店・整備工場・新車ディーラーを横断したネットワークを構築する。

2

■カーライフサイクルにおけるユーザー接点の拡大

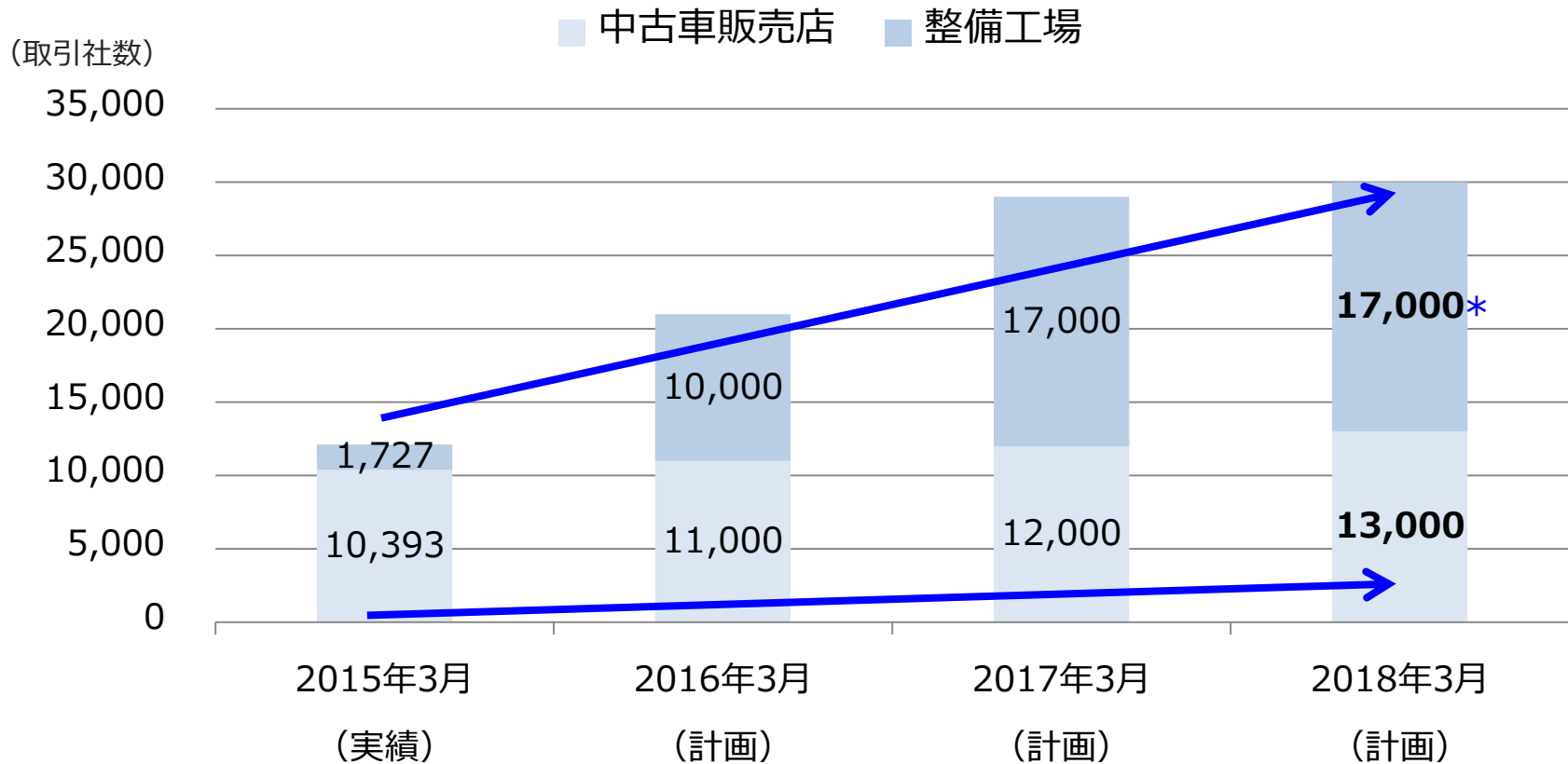
ユーザーニーズに応えたPB商品（Goo鑑定・GooPLUS・Goo保証等）・サービスの開発・拡販およびアライアンスの推進により、ユーザー接点の拡大を図る。

3

■クライアント向け経営支援サービスの拡充

中古車販売店・整備工場・新車ディーラーに向けた経営支援サービスの開発・拡販に加え、グループ会社の商品・サービスの提供を通じてグループシナジーを実現する。

1.取引社数拡大を通じたネットワークの構築 取引社数の拡大 (1)

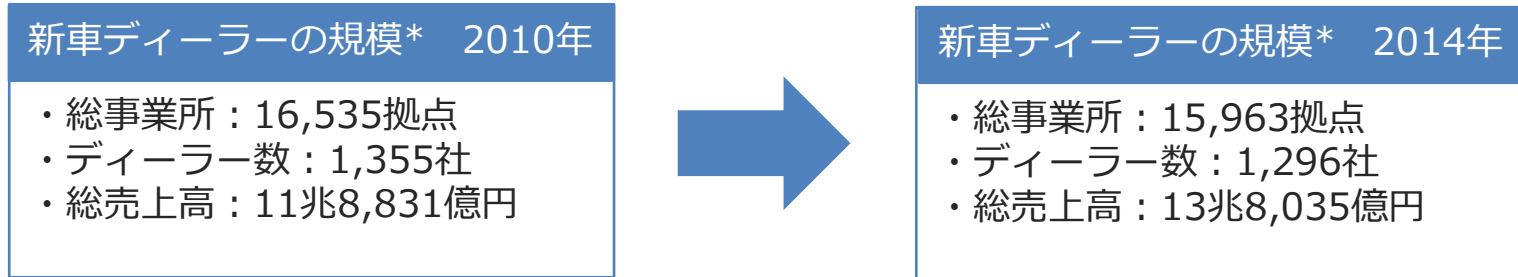


*整備工場については無料契約店の有料化を推進

MOTOR GATE, GooPitの拡販による取引社数の拡大により、国内最大級の中古車販売店・整備工場ネットワークを構築する

1.取引社数拡大を通じたネットワークの構築 取引社数の拡大 (2)

■ 国内新車市場



出所：(社) 日本自動車販売協会連合会

■ 新車市場に向けた取り組み (新車ディーラー向けサービス)

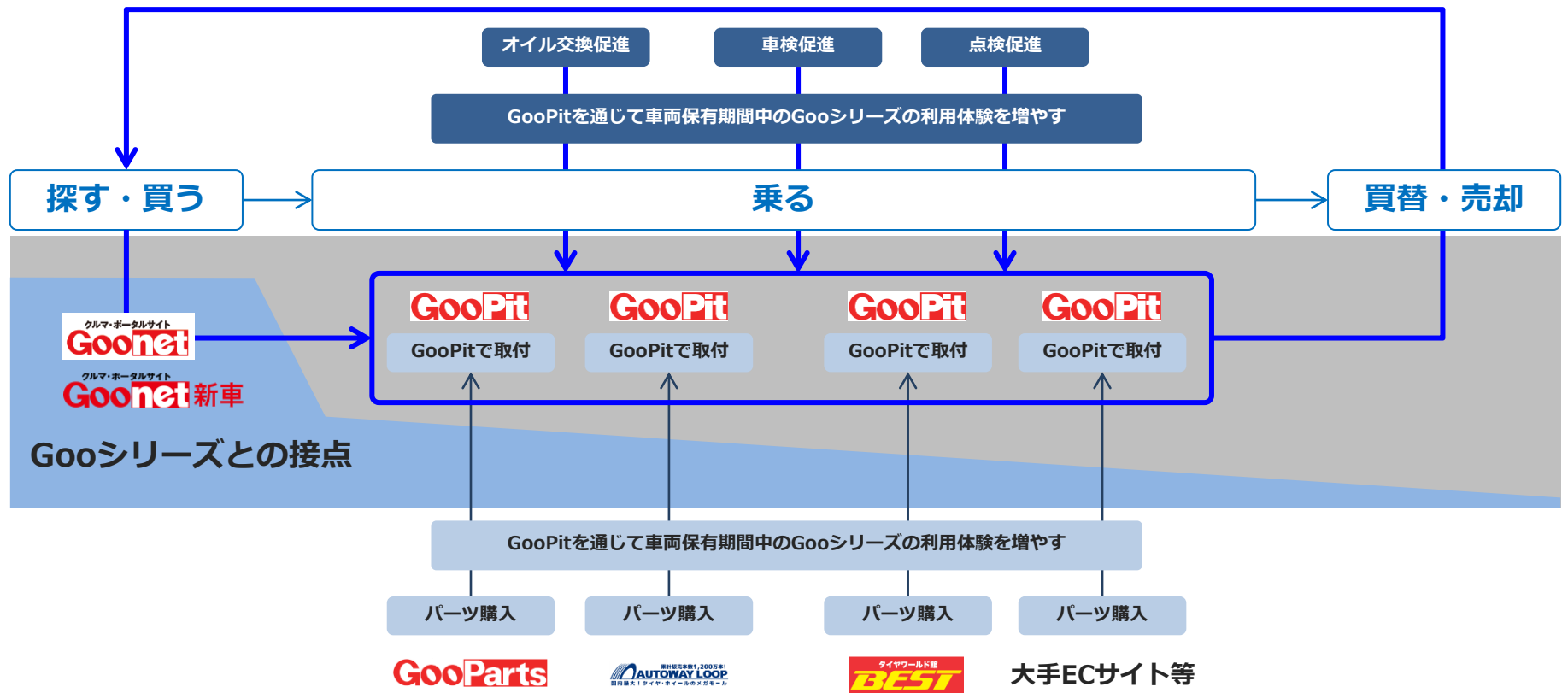
- ・新車商談ツール「DataLine SalesGuide」の提供を開始
- ・「Goo-net新車」による集客支援サービスの提供を開始
- ・メーカー・ディーラー向けシステム開発・データベース提供の推進

■ 新車ディーラー向け商談ツールの導入拠点数



新車商談ツール (DataLine SalesGuide) と集客支援 (Goo-net新車) のサービス提供により、新車ディーラーの取引社数拡大を図る

2.カーライフサイクルにおけるユーザー接点の拡大（1）



PB商品・サービスの開発・拡販を通じて、カーライフサイクルにおけるユーザー接点を拡大し、Gooブランドの確立を図る

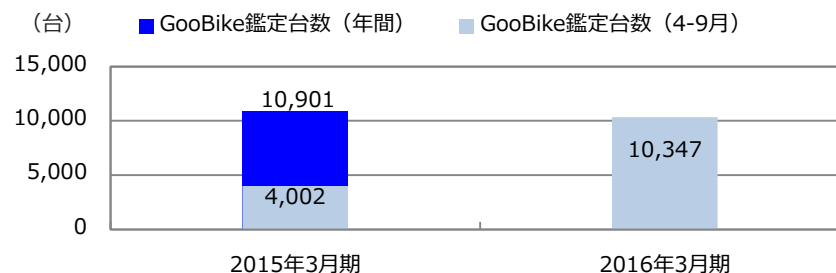
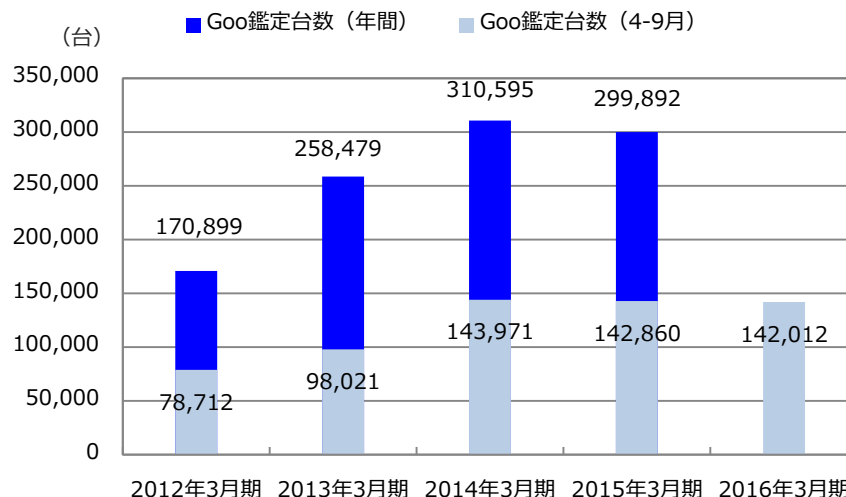
2.カーライフサイクルにおけるユーザー接点の拡大 (2)

■ 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の開示サービス
(外装・内装・機関・修復歴の評価)

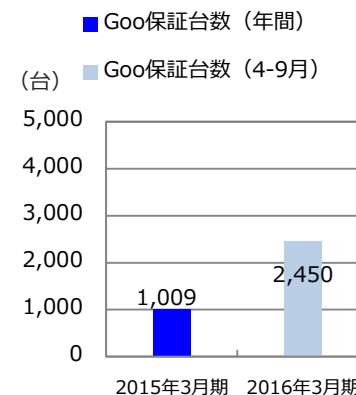
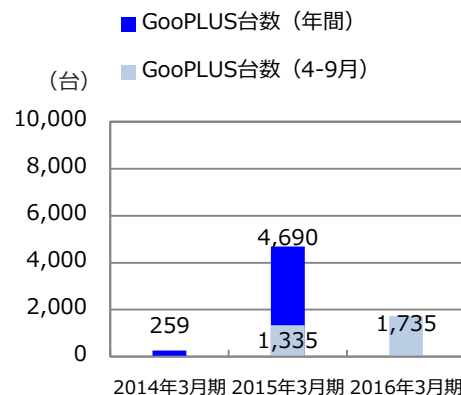
上期においては一部の販売店において鑑定の導入を見送る傾向があったものの、9月以降は増加に転じており、通期では30万台以上の鑑定台数を目指す。

また、GooBike鑑定・Goo鑑定“台湾版”についても堅調に推移。



■ GooPLUS* 2014年8月より全国展開開始

- 中古車の消耗品パッケージサービス



■ Goo保証* 2014年12月より全国展開開始

- 中古車の修理保証サービス

3.クライアント向け経営支援サービスの拡充

輸入タイヤ・ホイール販売 自動車関連情報の提供 自動車整備・修理分野の
ソフトウェア開発・販売



中古車販売店・整備工場・新車ディーラーに向けた経営支援サービスの開発・拡販に加え、グループ会社の商品・サービスの提供を通じて、グループシナジーを実現する

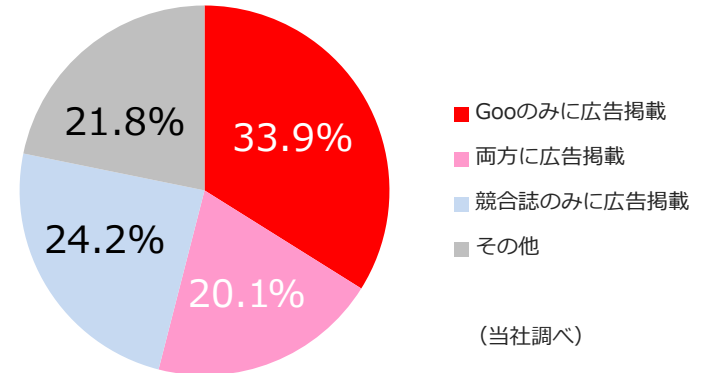
MOTOR GATE 取引社数の進捗

■ MOTOR GATE取引社数の状況

- ・ 取引社数**10,510社** (2015年9月末)
- ・ 通期計画進捗率 **95.5%**
- ・ 取引社数シェア **54.0%**

取引社数シェア (2015年9月末)

(※集計基準：情報誌「Goo」に広告掲載した中古車販売店数)



2016年3月期 上期の実績

- MOTOR GATE取引社数は10,510社と、過去最高の取引社数を実現
しかしながら、計画に対しては未達となった
- MOTOR GATE派生商品の販売店アプリを投入(980ID:2015年9月末)
- Goo-netウルトラSALEキャンペーンを実施するとともに、楽天スーパーSALEとのコラボレーションを実施
- 大手インターネットサイトとのコールアライアンスの実施

取引社数計画 未達の主な要因

- 中規模・小規模販売店向けの商談セッティングのアウトバウンドコール体制の整備に遅れが発生

MOTOR GATE の今後の取り組み

■ MOTOR GATEの今後の取り組み

取引社数の最大化、グループシナジーの実現

2016年3月期 下期の取り組み

■ 2016年3月末 MOTOR GATE取引社数 計画11,000社

- 商談セッティングコール活用によるMOTOR GATE取引社数の拡大
- Goo鑑定と物件入力代行サービスを活用したMOTOR GATE取引社数の拡大
- MOTOR GATE分析機能・BI活用による営業活動の推進
- MOTOR GATE 機能拡張（タイヤ・ホイールEC機能）
- プロモーション（Goo-netウルトラSALE）を活用した取引社数の拡大

来期以降の 取り組み

■ 2018年3月末 MOTOR GATE取引社数 計画13,000社

- Goo鑑定ブランドのさらなる強化（ディーラー・大型店対策）
- MOTOR GATEアップセル商品の拡販（販売店アプリの展開）
- ネットワーク構築後のMOTOR GATEプラットフォーム事業の開発

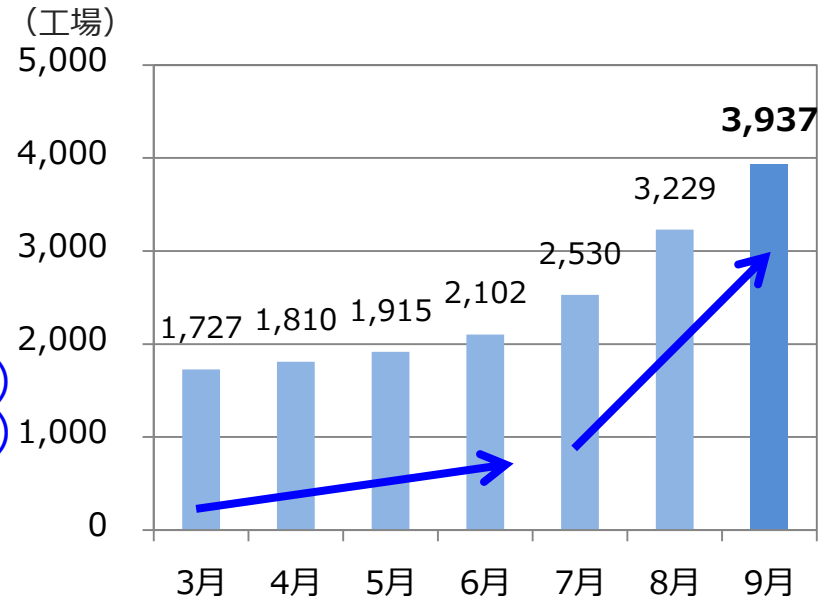
GooPit 取引社数の進捗

■ GooPit取引社数の状況

- ・ 加盟工場数 **3,937工場 (2015年9月末)**
- ・ 通期計画進捗率 **39.3%**

参考：GooPit加盟工場数の四半期純増数

- ・ 2015年4-6月 +375社(+125社/月)
- ・ 2015年7-9月 +1,835社(+611社/月)



2016年3月期 上期の実績

- 整備工場へのGooPit営業体制について、アライアンス先からの紹介に加え、直接営業体制の強化 (2015年6月)
- 大手インターネットサイト (ヤフオク、Yahoo!カーナビ、Amazon) へのデータ提供等を通じたプロモーション・アライアンスの強化

取引社数計画 未達の主な要因

- 直接営業への切り替えに際し、アウトバウンドコール体制の整備に遅れが発生

GooPit の今後の取り組み

■ GooPitの今後の取り組み

取引社数の最大化、グループシナジーの実現

2016年3月期 下期の取り組み

■ 2016年3月末 GooPit取引社数 計画10,000工場

- 営業体制の強化(GooPit営業社員増員、アウトバウンドコール体制強化)
- プロトリオス顧客先（約4,000社）へのGooPit営業の展開
- プロモーション投入によるユーザー・クライアント認知度の向上
- MOTOR GATE 機能拡張（タイヤ・ホイールEC機能）
- GooPit有料プランへのステップアップ営業の推進

来期以降の 取り組み

■ 2018年3月末 GooPit取引社数 計画17,000工場

- GooPit有料プランへのステップアップ営業の推進
- 整備工場向けMOTER GATE 新システムの導入（整備・入庫履歴・見積・請求機能等）
- GooPit加盟店へのプロトリオスソフトウェアのアップセル営業
- ネットワーク構築後のMOTOR GATEプラットフォーム事業の開発

TOPICS 新車市場に向けた取り組み (1)

■新車ディーラー向け商談ツールの提供

(DataLine SalesGuideサービスイン 2015年10月22日)



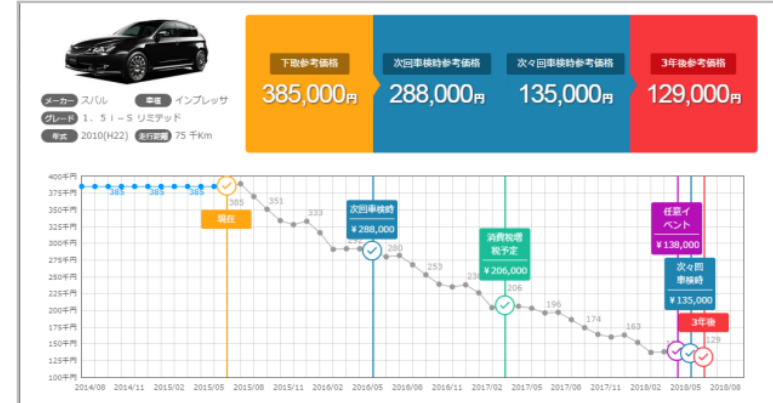
■コスト比較提案機能



■乗り換えPOP機能



■未来予測グラフ機能 (将来価格)



■乗り換えシミュレーション機能



Goo-net等の価格データを活用した新車商談ツール (DataLine SalesGuide) の提供により、新車ディーラー向け経営支援サービスの拡大を図る

TOPICS 新車市場に向けた取り組み (2)

■ 新車ディーラー向け集客支援 (Goo-net新車のサービスイン 2015年9月29日)

PC版

新車ディーラーを検索
地域を選択

1.最新の最新情報が見れる!
2.お近くのディーラーを簡単検索
3.ディーラーへの電話が無料!
※一部地域で電話番号が異なります。

新車カタログ
catalog

メーカー・ブランドから探す
ボディタイプから探す
予算から探す

SP版

お近くの最新ディーラーがサクッと見つかる!

メーカーを選択 × 現在地周辺で検索

掲載店舗は最大級!
Goo-netのディーラー検索なら全国のお店の

詳細ページ

未来予測価格で買いカーライフを応援!

展示車情報

取り扱い車種一覧

店舗地図



試乗車情報



展示車情報



■ 国内新車販売マーケットへの取り組み

Goo-net新車により、新車ディーラー約15,000店舗を網羅

- 新車ディーラー (国産車・輸入車) の所在地・電話番号・地図・取り扱い車種を網羅
- 有料契約オプションによるディーラー情報の拡充
- 店舗紹介・試乗車・展示車情報・スタッフ紹介に加え、Goo-netと同じく無料電話の設定

Goo-netを中心としたユーザー接点を活用し、集客支援サービス (Goo-net 新車) の提供により、新車ディーラー向け経営支援サービスの拡大を図る

参考：2016年3月期計画

参考：数値目標（2018年3月期目標）

■売上高・営業利益の成長性ととも、ROEを最重要指標と位置づけ、事業活動を推進する

重要業績評価指標（KPI）	2015年 3月期実績	2016年 3月期計画	2017年 3月期計画	2018年 3月期計画
ROE（株主資本利益率）	8.8%	11.9%	13%を目処	15%を目処
のれん等償却前ROE	10.9%	13.4%	14%を目処	16%を目処
売上高	486億円	568億円	年平均成長率10%以上	年平均成長率10%以上
営業利益	42.3億円	55.1億円	年平均成長率10%以上	年平均成長率10%以上
営業利益率	8.7%	9.7%	10%以上	10%以上

その他の指標等	2015年 3月期実績	2016年 3月期計画	2017年 3月期計画	2018年 3月期計画
配当性向	32.5%	22.3%	安定配当	
のれん等償却前配当性向	23.4%	17.2%	安定配当	
総還元性向	40.9%	安定配当+（自社株買いについては適宜検討）		
のれん等償却前総還元性向	29.4%	安定配当+（自社株買いについては適宜検討）		

* 2016年3月期の計画値は、2015年5月8日公表の数値であります。

参考：連結業績予想 売上高・営業利益（10年推移）

(単位：百万円)	2007年 3月期	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月期計画
売上高	21,238	22,893	23,657	25,682	28,779	30,582	38,287	54,761	48,602	56,862
営業利益	2,988	3,771	5,384	6,098	6,111	5,846	4,209	4,735	4,233	5,510
当期純利益	1,766	1,838	3,187	3,529	3,197	3,275	2,290	2,627	2,381	3,457
EBITDA*1	3,360	4,078	5,628	6,490	6,856	6,540	5,161	6,483	6,039	7,728
調整後当期純利益*2	1,890	1,915	3,223	3,621	3,620	3,680	2,836	3,555	3,308	4,485
減価償却費	247	230	207	299	322	288	404	819	879	1,189
のれん償却額	124	77	36	91	422	405	546	928	926	1,028

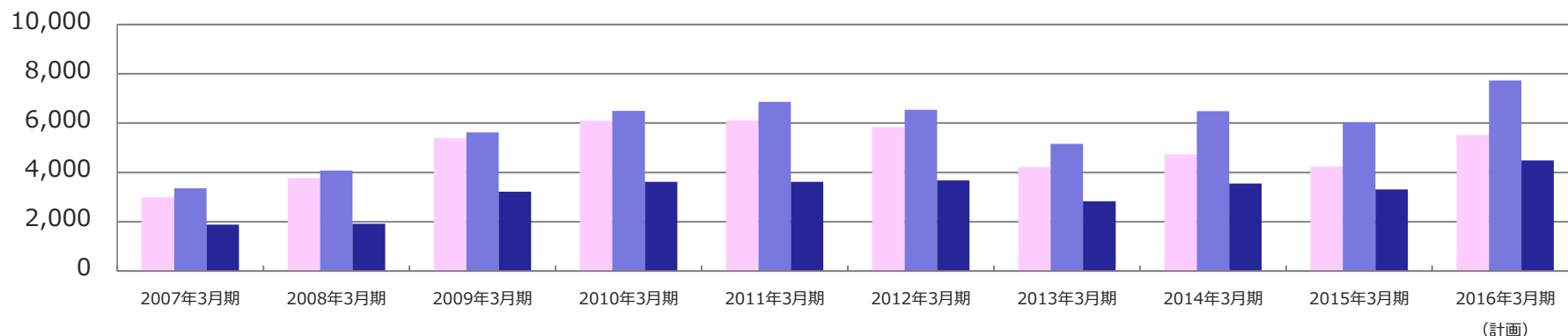
*1 EBITDAは、「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出しております。

*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

(単位：百万円)

営業利益 EBITDA 調整後当期純利益



参考：2016年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)	2015年3月期 実績	2016年3月期 計画	差異	対前年比
売上高	48,602	56,862	8,259	117.0%
売上原価	28,324	32,704	4,379	115.5%
売上総利益	20,277	24,158	3,880	119.1%
販売費及び一般管理費	16,044	18,648	2,603	116.2%
E B I T D A	6,039	7,728	1,689	128.0%
営業利益	4,233	5,510	1,276	130.2%
経常利益	4,548	5,574	1,025	122.5%
当期純利益	2,381	3,457	1,075	145.1%
1株当たり当期純利益（円）	116.76円	170.72円	53.96円	146.2%

* 2016年3月期の計画値は、2015年5月8日公表の数値であります。（1株当たり当期純利益は自己株式取得後の数値に修正しております。）

(単位：百万円)	2015年3月期 実績	2016年3月期 計画	差異	対前年比
販売費及び一般管理費	16,044	18,648	2,603	116.2%
人件費	7,358	8,426	1,067	114.5%
広告宣伝費関連	2,905	3,123	217	107.5%
その他	5,780	7,098	1,317	122.8%
人員数	1,358名	1,628名	270名	119.9%

- **売上高**：自動車関連情報が牽引し、17%増収を計画
- **営業利益**：主に自動車関連情報が牽引し、30%増益を計画

参考：株主還元について

■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。

■配当予想

- ・2016年3月期の剰余金配当につきましては、第2四半期末配当ならびに期末配当それぞれにおいて1株当たり普通配当19円00銭とし、年間で38円00銭とする予定であります。

■自己株式の取得

- ・2015年8月24-31日に、自社株買いを実施
- ・株式の取得価額の総額198百万円、取得した株式の総数118,400株

参考：保有自己株式数 735,930株（2015年9月末現在）

※ 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