

2016年3月期 決算説明会

**中期経営計画
(2017～2019年3月期)**

**株式会社プロトコーポレーション
2016年5月13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)	※2016年3月末	290.0
1株当たり年間配当(円)	※2016年3月期実績	39.0
1株当たり当期純利益(円)	※2016年3月期実績	▲19.28
1株当たり純資産(円)	※2016年3月期実績	1,286.93
ROE(%)当期純利益ベース	※2016年3月期実績	▲1.5
ROA(%)経常利益ベース	※2016年3月期実績	10.1
自己資本比率(%)	※2016年3月期実績	63.6
潜在株式数		-
外国法人等の株式保有比率(%)	※2016年3月末	31.0

大株主 (上位10名)

	(千株)
1) 株式会社夢現	6,752 (32.24%)
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	564 (2.69%)
5) CLEARSTREAM BANKING S.A	462 (2.20%)
6) BNYM TREATY DTT 10	459 (2.19%)
7) 横山博一	440 (2.10%)
8) NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS	433 (2.06%)
9) 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	394 (1.88%)
10) 横山順弘	394 (1.88%)

(2016年3月31日現在)

2016年3月期 連結業績（1）

(単位：百万円)	2015年3月期		2016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	48,602	100.0%	56,862	100.0%	54,297	100.0%	5,694	111.7%	▲ 2,564	95.5%
売上原価	28,324	58.3%	32,704	57.5%	33,067	60.9%	4,743	116.7%	363	101.1%
売上総利益	20,277	41.7%	24,158	42.5%	21,229	39.1%	951	104.7%	▲ 2,928	87.9%
販売費及び一般管理費	16,044	33.0%	18,648	32.8%	17,157	31.6%	1,113	106.9%	▲ 1,490	92.0%
EBITDA	6,039	12.4%	7,728	13.6%	6,149	11.3%	110	101.8%	▲ 1,578	79.6%
営業利益	4,233	8.7%	5,510	9.7%	4,071	7.5%	▲ 161	96.2%	▲ 1,438	73.9%
経常利益	4,548	9.4%	5,574	9.8%	4,190	7.7%	▲ 357	92.1%	▲ 1,383	75.2%
当期純利益	2,381	4.9%	3,457	6.1%	▲ 390	-	▲ 2,772	-	▲ 3,847	-
1株当たり当期純利益 (円)	116.76	-	170.72	-	▲19.28	-	▲136.04	-	▲190.00	-

※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）

※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)	2015年3月期		2016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	16,044	33.0%	18,648	32.8%	17,157	31.6%	1,113	106.9%	▲ 1,490	92.0%
人件費	7,358	15.1%	8,426	14.8%	7,706	14.2%	347	104.7%	▲ 720	91.5%
広告宣伝費関連	2,905	6.0%	3,123	5.5%	2,872	5.3%	▲ 33	98.9%	▲ 250	92.0%
その他	5,780	11.9%	7,098	12.5%	6,578	12.1%	798	113.8%	▲ 519	92.7%
人員数 (名)	1,358名	-	1,628名	-	1,534名	-	176名	113.0%	▲94名	94.2%

2016年3月期 連結業績（2）

売上高	<p>主に2015年4月に子会社化した(株)タイヤワールド館ベストのタイヤ・ホイール販売が寄与したこと、(株)プロトコーポレーションにおいて、メーカー・ディーラー向けの新車商談ツール、中古車販売店向けの用品販売等が堅調に推移したことなどから、前期対比では5,694百万円の増収（111.7%）となった。</p> <p>また、主に暖冬の影響により(株)オートウェイのタイヤ販売単価が計画を下回ったこと、(株)プロトコーポレーションにおいて新規事業（GooAUTO：2015年10月事業撤退、GooPit）の計画未達、MOTOR GATEの取引社数が計画を下回ったことなどから、計画対比では95.5%となった。</p>
売上総利益	<p>主に(株)タイヤワールド館ベストのタイヤ・ホイール販売が寄与したことなどから、前期対比では951百万円の増益（104.7%）となった。</p> <p>また、主に(株)プロトコーポレーションの新規事業（GooAUTO、GooPit）、Goo事業、カルチャー情報事業の売上総利益が計画を下回ったことに加え、PROTO MALAYSIA Sdn. Bhd.（以下、PROTO MALAYSIA）、(株)オートウェイ、台湾寶路多股份有限公司（以下、台湾プロト）等の売上総利益が計画を下回ったことなどから、計画対比では87.9%となった。</p>
販売費及び一般管理費	<p>主に連結子会社の増加に伴い、人件費及びその他経費が増加したことから、前期対比では1,113百万円の増加（106.9%）となった。</p> <p>また、主に(株)プロトコーポレーション・(株)プロトリオスにおける人件費及びその他経費が計画を下回ったことから、計画対比では92.0%となった。</p>
営業利益	<p>主に(株)プロトコーポレーションのGooPit等、プライベートブランド商品・サービスへの先行投資費用が発生したこと、暖冬の影響に伴う(株)オートウェイの輸入タイヤ（スタッドレスタイヤ）の販売数量減少・販売価格低下により、前期対比では161百万円の減益（96.2%）となった。また、計画対比では73.9%となった。</p>
当期純利益	<p>PROTO MALAYSIA及び(株)キングスオートの株式取得時、ならびに台湾プロトの事業譲り受け時に計上したのれんについて、のれんの未償却残高の全額を減損損失として計上したことなどから、前期対比では2,772百万円の減益となった。</p>

2016年3月期 連結業績：セグメント別（1）

売上高 (単位：百万円)	2015年3月期		2016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	44,056	90.6%	51,571	90.7%	49,486	91.1%	5,429	112.3%	▲ 2,085	96.0%
情報登録・掲載料	21,028	43.3%	21,912	38.5%	20,556	37.9%	▲ 471	97.8%	▲ 1,355	93.8%
情報提供料	23,027	47.4%	29,659	52.2%	28,929	53.3%	5,901	125.6%	▲ 730	97.5%
生活関連情報	3,393	7.0%	3,810	6.7%	3,466	6.4%	73	102.2%	▲ 344	91.0%
不動産	164	0.3%	166	0.3%	162	0.3%	▲ 2	98.5%	▲ 4	97.6%
その他	988	2.0%	1,313	2.3%	1,182	2.2%	194	119.6%	▲ 130	90.0%
合計	48,602	100.0%	56,862	100.0%	54,297	100.0%	5,694	111.7%	▲ 2,564	95.5%

営業利益 (単位：百万円)	2015年3月期		2016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	5,624	12.8%	6,859	13.3%	5,277	10.7%	▲ 347	93.8%	▲ 1,582	76.9%
生活関連情報	338	10.0%	537	14.1%	307	8.9%	▲ 31	90.7%	▲ 230	57.2%
不動産	96	58.6%	91	55.1%	109	67.3%	12	113.1%	17	119.0%
その他	▲ 94	-	▲ 192	-	▲ 66	-	27	-	126	-
管理部門	▲ 1,732	-	▲ 1,785	-	▲ 1,554	-	177	-	231	-
合計	4,233	8.7%	5,510	9.7%	4,071	7.5%	▲ 161	96.2%	▲ 1,438	73.9%

2016年3月期 連結業績：セグメント別（2）

自動車関連情報

売上高：情報登録・掲載料については、主にGooシリーズの刊行回数の減少、PROTO MALAYSIAの広告収入の減少により、前期対比471百万円の減収(97.8%)となった。情報提供料については、主に(株)タイヤワールド館ベストが寄与したことから、5,901百万円の増収(125.6%)となった。
計画対比については、情報登録・掲載料が1,355百万円(93.8%)の計画未達、情報提供料が730百万円(97.5%)の計画未達となった。(詳細についてはP.7を参照)

営業利益：Gooシリーズの刊行回数の減少、GooPitの事業規模拡大に向けた人件費等の増加、PROTO MALAYSIA、(株)オートウェイ、台湾プロトが減益となったことに加え、(株)タイヤワールド館ベストののれん償却額が増加したことなどにより、前期対比347百万円の減益(93.8%)となった。
また、(株)プロトコーポレーションの新規事業(GooAUTO、GooPit)の営業損益が計画を下回ったこと、MOTOR GATEの取引社数が計画を下回ったことに加え、PROTO MALAYSIA、台湾プロト、(株)オートウェイの営業損益が計画を下回ったことなどから、計画対比では1,582百万円(76.9%)の計画未達となった。

生活関連情報

売上高：主に医療・介護・福祉分野において、(株)プロトメディカルケアが2016年1月に子会社化した(株)丸富士、(株)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などから、前期対比では73百万円の増収(102.2%)となった。
計画対比では、主に(株)プロトコーポレーションのカルチャー情報事業・リユース情報事業の売上高が計画を下回ったことなどから、344百万円(91.0%)の計画未達となった。

営業利益：(株)プロトメディカルケアにおいて増益となったものの、(株)プロトコーポレーションのリユース情報事業・カルチャー情報事業が減益となったことなどから、前期対比31百万円の減益(90.7%)となった。
また、リユース情報事業・カルチャー情報事業の営業損益が計画を下回ったことに加え、(株)プロトメディカルケアにおいて、M&AのDD費用等が発生したことなどから、計画対比では230百万円(57.2%)の計画未達となった。

その他

売上高：主に(株)アイソリューションズのソフトウェア開発売上が寄与したことから、前期対比194百万円の増収(119.6%)となった。また、主に(株)プロトデータセンターのコールセンター事業において売上高が計画を下回ったことなどから、計画対比では130百万円(90.0%)の計画未達となった。

営業利益：主に(株)プロトデータセンターのコールセンター事業の営業損益が改善したことなどから、66百万円の営業損失となった(前期は94百万円の営業損失)。
また、主に(株)プロトデータセンターのコールセンター事業及び(株)アイソリューションズのソフトウェア開発事業の営業損益が計画を上回ったことなどから、計画対比では126百万円の計画超過となった。

2016年3月期 連結業績：自動車関連情報

商品区分別売上高 (単位：百万円)	2015年3月期		2016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)	%
情報誌事業	12,323	28.0%	11,861	23.0%	11,464	23.2%	▲ 859	93.0%	▲ 396	96.7%
IT事業① (データBiz)	12,910	29.3%	14,671	28.4%	13,694	27.7%	784	106.1%	▲ 976	93.3%
IT事業② (EC物販)	11,635	26.4%	18,140	35.2%	17,083	34.5%	5,448	146.8%	▲ 1,057	94.2%
その他事業 (物販等)	7,186	16.3%	6,898	13.4%	7,243	14.6%	57	100.8%	345	105.0%

情報誌事業

前期に比べGooシリーズの刊行回数が減少したことに加え、PROTO MALAYSIA・台湾プロトにおける広告収入が減少したことなどから、前期対比では859百万円の減収(93.0%)となった。
また、主にマレーシアにおいて2015年4月のGST(物品・サービス税)導入に伴って市況が低迷したことに加え、競合との価格競争が激化したことを背景に広告収入が計画を下回り、計画対比では396百万円(96.7%)の計画未達となった。

IT事業① (データBiz)

(株)プロトコーポレーションにおいてメーカー・ディーラー向け商品・サービス(新車商談ツール等)が堅調に推移したことに加え、MOTOR GATE取引社数が増加したことなどから、前期対比では784百万円の増収(106.1%)となった。
一方、2015年10月にGooAUTO事業から撤退したこと、MOTOR GATEの取引社数が計画を下回ったこと、GooPit事業の有料化が遅れたことなどにより、計画対比では976百万円(93.3%)の計画未達となった。

IT事業② (EC物販)

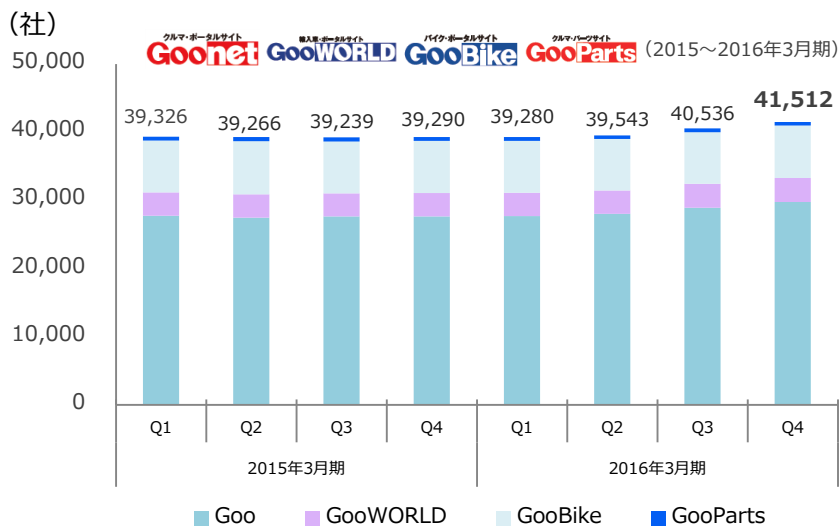
2015年4月に(株)タイヤワールド館ベストを取得したことなどから、前期対比では5,448百万円の増収(146.8%)となった。一方、主に(株)オートウェイにおいて、暖冬の影響によりスタッドレスタイヤの販売数量・販売単価が計画を下回ったことなどにより、計画対比では1,057百万円(94.2%)の計画未達となった。

その他事業 (物販等)

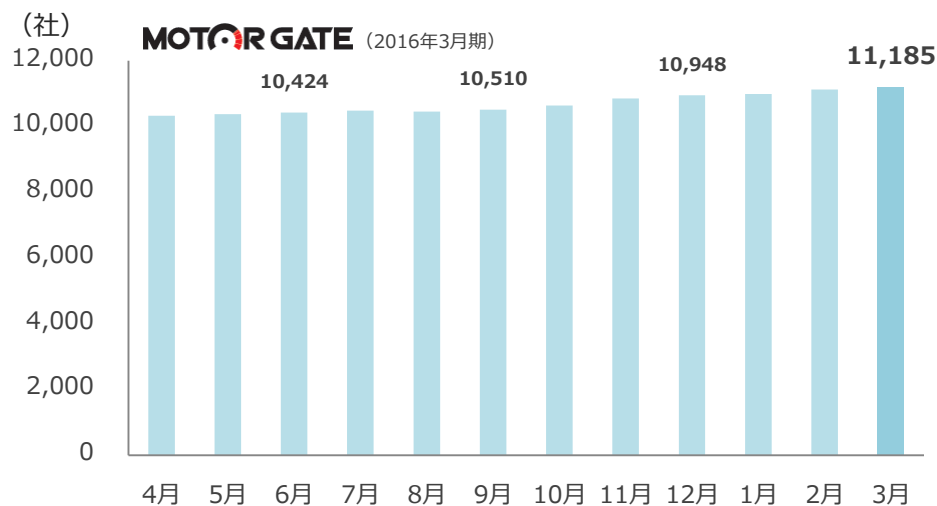
(株)プロトコーポレーションにおける中古車販売店向けの用品販売が堅調に推移したことなどから、前期対比では57百万円の増収(100.8%)、計画対比では345百万円(105.0%)の計画超過となった。

取引社数の推移

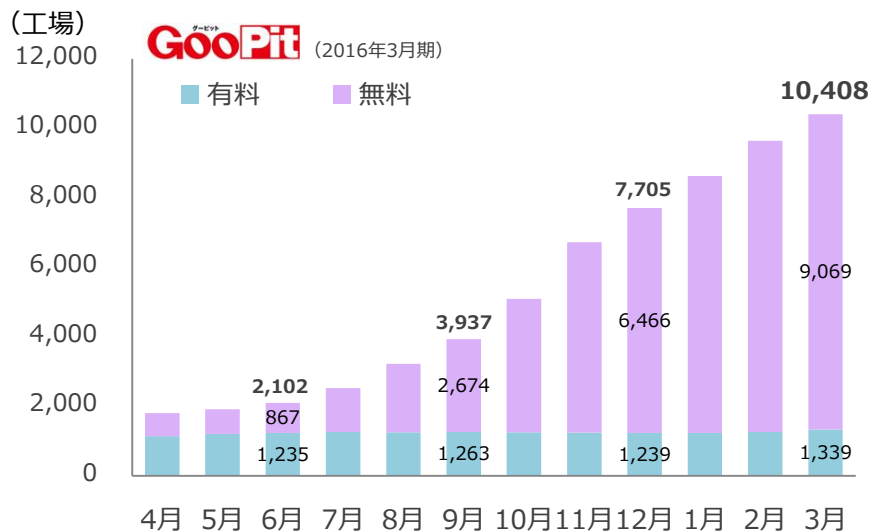
■ Gooシリーズ四半期累計取引社数の推移



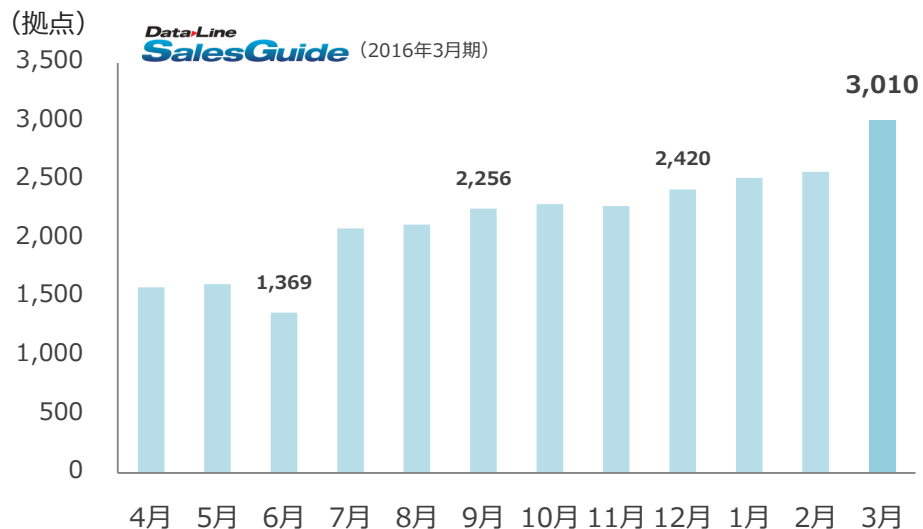
■ MOTOR GATE取引社数の推移



■ GooPit取引工場数の推移



■ DataLine SalesGuide導入拠点数の推移



2016年3月期 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2015年3月期		2016年3月期		前期対比	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
流動資産	21,743	52.1%	22,073	54.0%	329	101.5%
固定資産	20,007	47.9%	18,812	46.0%	▲ 1,195	94.0%
流動負債	10,962	26.3%	11,805	28.9%	842	107.7%
固定負債	3,116	7.5%	3,079	7.5%	▲ 36	98.8%
純資産	27,672	66.3%	26,001	63.6%	▲ 1,670	94.0%

(単位：百万円)	2015年3月期		2016年3月期		前期対比	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
現金及び現金同等物	12,431	29.8%	11,688	28.6%	▲ 743	94.0%
有利子負債	6,231	14.9%	6,618	16.2%	386	106.2%
ネットキャッシュ	6,200	14.8%	5,069	12.4%	▲ 1,130	81.8%

流動資産 (株)タイヤワールド館ベストの子会社化に伴う株式取得による支払いが発生したことから現金及び預金が減少したものの、同社の売上債権、たな卸資産等が増加したことから、22,073百万円となった。

固定資産 主に、減価償却額、のれん償却額の計上に加え、PROTO MALAYSIA、台湾プロト及び(株)キングスオートののれん未償却残高を減損計上したことなどから、18,812百万円となった。

流動負債 未払法人税等及び未払消費税等が減少した一方、(株)タイヤワールド館ベストの子会社化に伴い仕入債務が増加したこと、短期借入金が増加したことなどから、11,805百万円となった。

固定負債 固定資産の取得に係る資産除去債務を計上したものの、長期借入金を返済したことなどから、3,079百万円となった。

2016年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2015年3月期	2016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	6,577	3,523	▲3,054
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲914	▲3,373	▲2,458
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲4,821	▲839	3,981
現金および現金同等物の期末残高	12,030	11,286	▲743

(単位：百万円)	2015年3月期	2016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）	1,113	3,671	2,558
減価償却額	879	1,046	166
のれん償却額	926	1,032	105

営業活動によるキャッシュ・フロー 法人税等の支払が2,024百万円、未払消費税等の減少が623百万円発生した一方、税金等調整前当期純利益が1,569百万円、減価償却費、のれん償却額、減損損失などの支出を伴わない費用が4,672百万円発生したことなどから、3,523百万円の収入となった。

投資活動によるキャッシュ・フロー (株)タイヤワールド館ベスト、(株)丸富士、(株)シルバーはあとの株式取得に係る支出が2,085百万円、固定資産の取得による支出が1,297百万円発生したことなどから、3,373百万円の支出となった。

財務活動によるキャッシュ・フロー 短期・長期借入金の純増額が123百万円発生した一方、配当金の支払いが770百万円、自己株式の取得による支出が199百万円発生したことなどから、839百万円の支出となった。

主なグループ会社の現状課題と対策（1）

(株)オートウェイ

2016年3月期の総括

主に、暖冬の影響によるスタッドレスタイヤ販売の不振により減収減益となった。

販売面においては、販売数量は計画並みとなったものの、競合との価格競争激化に伴い、販売単価が計画を大きく下回ったことから、売上高が計画を下回った。また、仕入面においては仕入ブランド数の絞り込みにより、計画に比べて仕入単価の引き下げを実現したものの、販売価格の下落が仕入コスト削減効果を上回ったことなどから、営業利益が計画を下回った。

今後の対策

今後のオートウェイにおける施策としては、販売チャネルの強化による販売数量の拡大と、タイヤ・ホイールのセット販売の推進を通じて事業規模拡大を図る。

販売においては、2016年3月にリニューアルした主力サイト「AUTOWAY LOOP」において、タイヤ・ホイールセット販売を強化するとともに、アライアンスによる販路拡大、MOTOR GATEショッピング（2016年2月稼働開始）を通じてグループ顧客へのタイヤ・ホイール販売の強化を図る。

仕入においては、前期より取組んできたタイヤブランド数の絞り込みによる仕入価格の改善を継続するとともに、低価格ホイールの仕入強化に取り組むことで、業績の向上を図る。（2017年3月期想定為替レート：119円）

(株)キングスオート

2016年3月期の総括

ミャンマー・スリランカ向け中古車輸出が堅調に推移したことから、売上高については計画を達成した。しかしながら、香港において2015年7月に営業拠点を開設したものの、競合との価格競争激化に伴い、販売台数が計画を大幅に下回ったことなどから、粗利益が計画を下回り、営業損益についても計画未達となった。

今後の対策

今後においては、需要の旺盛なミャンマー向けの営業体制を強化するとともに、PROTO MALAYSIAとの協業によりマレーシア向けの輸出台数の拡大に取り組む。また、2015年7月に営業拠点を設置した香港においては、既存顧客への営業活動の再強化への取り組みを通じて業績向上を図る。

主なグループ会社の現状課題と対策（2）

PROTO MALAYSIA

2016年3月期の総括

2015年4月にマレーシアにて導入された物品・サービス税（GST）の影響によって個人消費が低迷する傾向にあり、中古車市場においても広告需要が弱含んで推移した。また、競合との価格競争が生じていることなどから、売上高・営業損益が計画を下回った。（2015年の中古車販売台数推定値は約30万台となり、前年比75%の水準となった。）

今後の対策

今後においては競合との差別化を図るため、PROTO MALAYSIAにおいても車両状態情報の開示サービス「GooKANTEI」を軸とした事業展開を推進するとともに、2016年4月より現地企業（Opal社）とのアライアンスによって中古車の保証サービス（Warranty）を投入するなど、「情報の量、質、鮮度」においてユーザーから支持されるメディアを確立し、業績の向上を図る。

台湾プロト

2016年3月期の総括

2015年の中古車取引台数が前年実績を下回り、中古車市場の広告需要が弱含んで推移した。また、競合との価格競争が生じていることなどから、売上高・営業損益が計画を下回った。（2015年の中古車販売台数は66.9万台となり、前年比91.3%の水準となった。）

今後の対策

今後においては競合との差別化を図るため、台湾プロトにおいても車両状態情報の開示サービス「Goo鑑定」を軸とした事業展開を推進し、掲載車両の品質向上を図るとともに、主力サイトであるGoo二手において「良店計画」を通じて掲載店の質的向上を図り、「情報の量、質、鮮度」においてユーザーから支持されるメディアを確立し、業績の向上を図る。

今後の海外の成長戦略について

海外への事業展開については、自動車関連情報事業の中長期的な成長を図るため、アジア市場を中心に引き続き検討を続けていく。まずは、マレーシア・台湾において「GooKANTEI（鑑定）」を軸とした事業展開を図り、業績の回復を最優先事項として取り組む。

M&A : 課題と今後の方針

- 2016年3月期 連結子会社における減損損失が発生
(回収不能額としてのれん未償却残高の2,329百万円を減損損失として計上)

2016年3月期までの問題点

・ M&A後の統合 (PMI) における親会社からの支援不足

M&Aによるグループシナジーの発揮に向けた買収後のマネジメントが不十分であり、M&A実行前に想定したシナジーが得られていない。

特に、海外2社においては、日本と同様のビジネスモデルを展開したものの、各国の経済動向・競合環境の変化に対して、現地の商習慣に対応したアクションプランが実行できておらず、親会社からの支援が不十分であった。特に経営・IT領域における人的リソースの支援に課題を残した。

今後のM&Aにおける方針と改善項目

・ M&Aの方針

「コンテンツの拡充」と「サービスの拡充」を推進するにあたり、ユーザー接点の拡大、クライアントへの経営支援機能の拡充、既存の事業基盤の強化が見込める領域については、引き続きM&Aを検討する。

・ 今後の改善項目 (PMIの強化)

今後のM&Aにおいては、グループシナジーを発揮するためPMIの強化を図る。特に、経営陣・中間マネジメント層の人材育成に重点的に投資するとともに、グループ間の人材交流、買収先企業への人的リソースの支援を拡充し、M&A後の統合業務の改善を図る。

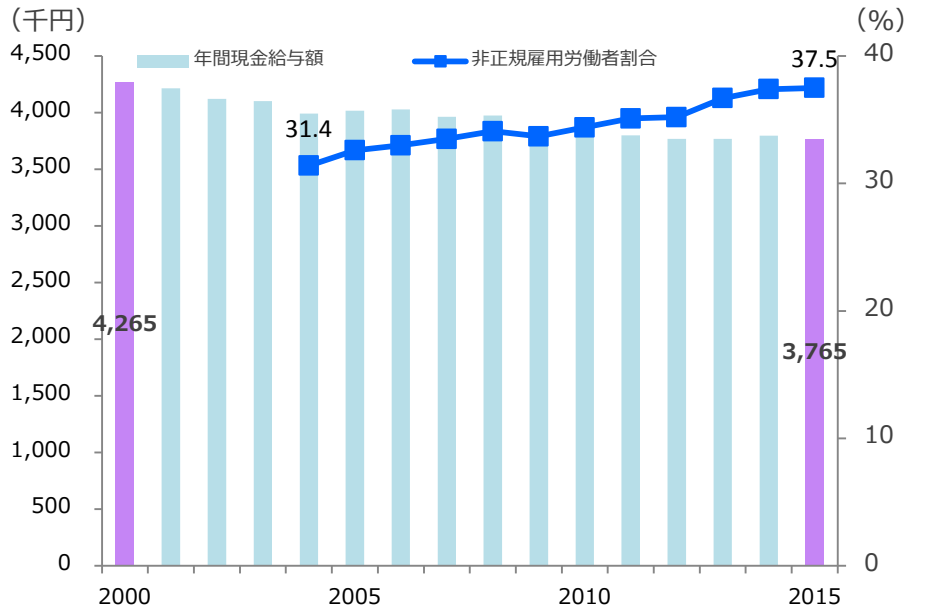
買収先企業への人的リソース支援の拡充によるPMIの改善を図る

中期3ヶ年 事業ビジョン (2017~2019年3月期)

中期3ヶ年計画立案の背景（1）消費動向

■ 世帯年収の継続的な低下

年間現金給与額および非正規雇用労働者割合の推移



出所：厚生労働省（年間現金給与額）、総務省（非正規雇用労働者割合）

①消費マインドの低下

⇒世帯収入の低下に伴い、クルマ保有へのニーズも低下

②若年層のクルマ離れ

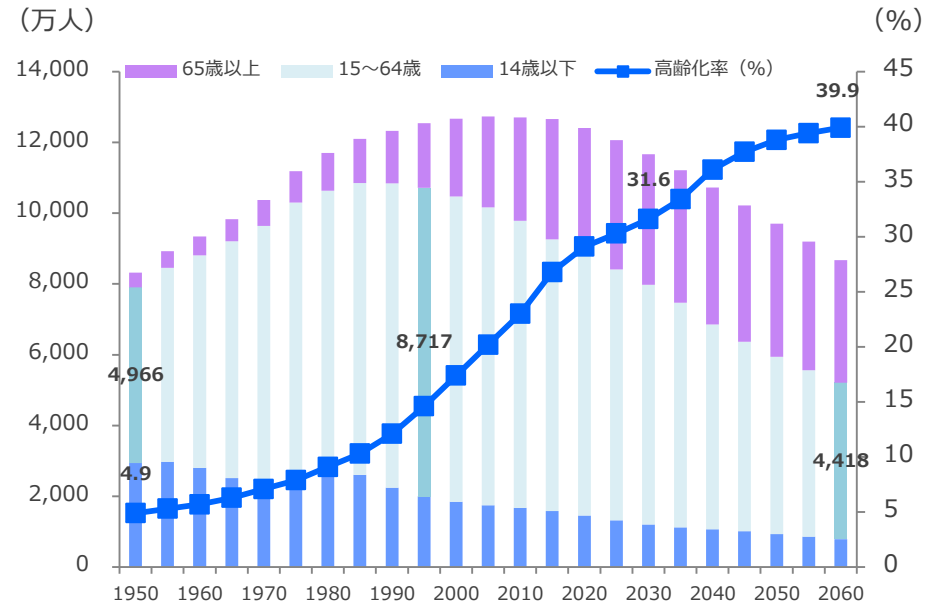
⇒クルマへの支出の優先順位が低下

③晩婚化の進展

⇒一人世帯の増加に伴い、クルマの利用頻度が低下し、それに伴い代替サイクルが長期化

■ 少子高齢化による生産年齢人口の減少

日本の高齢化の推移と将来予測



出所：総務省

①コアターゲット層の縮小

⇒コアターゲットである20~40代の年齢層の縮小により、クルマが売れない時代への移行が加速

②首都圏をはじめ都市部への人口集中が加速

⇒都市部ではクルマ保有のメリットが低下し、シェアリング・レンタカー需要が拡大

③女性の社会進出

⇒女性のクルマのニーズの高まりに伴い、小型車を中心にニーズが高まる可能性アリ（ターゲットの変化）

中期3ヶ年計画立案の背景（2）市場動向

ドメイン	動向
中古車 販売店	<p>コスト重視・クルマの道具化といったユーザーニーズの変化により、低年式車両や過走行車両においても、仕入競争が激化している</p> <p>【今後の方向性】</p> <ul style="list-style-type: none">・ユーザーの消費マインドの低下、大手販売店の多店舗展開の加速により、ますます競争が激化・オークション市場における仕入競争の激化を背景に、買取を強化する中古車販売店が増加・ユーザーニーズの変化に合わせたサービスの導入が必要
整備工場	<p>他業態からの参入が増え競争が激化する中、整備業者は在庫台数の確保が厳しくなっており、整備サービスにおける差別化や関連事業の展開等、今後積極的な姿勢が求められる</p> <p>【今後の方向性】</p> <ul style="list-style-type: none">・法定点検に依存した“待ち”の姿勢からの脱却が必要・整備単価の下落を受け、本業以外の収益確保が必要
新車 ディーラー	<p>新車販売の低迷・車両保有期間の長期化に伴い、自動車代替サイクルの促進に向けた取り組みを強化するとともに、新たな収益基盤の確立を目指し、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>【今後の方向性】</p> <ul style="list-style-type: none">・ピットサービスによる顧客の囲い込みと次回の車両（新車・中古車）販売による収益確保・新たな顧客層の開拓を目指し、中古車販売や整備・点検、部品販売等のサービスを強化・中古車販売におけるユーザー向けのサービス（クリーニング・保証・車両検査サービス等）を強化

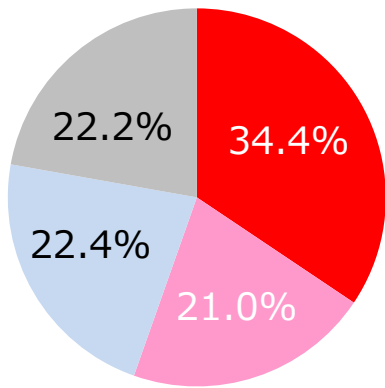
参考：(株)矢野経済研究所

中期3ヶ年計画立案の背景（3）競合動向

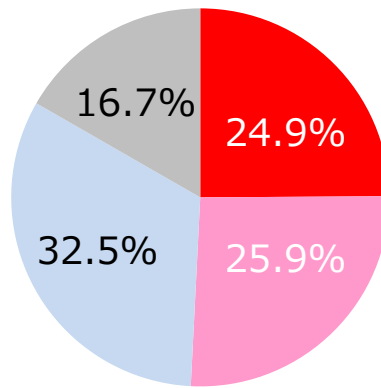
ドメイン	商品・サービス	Goo (プロト)	競合	詳細 (2016年3月1日時点)
中古車販売店	中古車メディア	○ Goo-net	○	中古車掲載台数 (Web) プロト: 357,503台/競合: 361,692台
	バックグラウンドシステム	○ MOTOR GATE	○	—
	車両情報開示サービス	○ Goo鑑定 (カークレド)	△	鑑定表示台数 プロト: 63,007台/競合: 25,073台
	保証サービス	△ Goo保証	○	保証表示台数 プロト: 4,156台/競合: 67,886台
整備工場	整備工場メディア	○ GooPit	△	競合: 車検店舗検索
	整備工場支援システム	○ ラクロス (プロトリオス)	×	—
新車ディーラー	新車メディア	○ Goo-net新車	×	—
	中古車データ検索システム	○ DataLine PRO	×	—
	査定価格算出システム	○ DataLine 査定	×	—
	新車商談ツール	○ DataLine SalesGuide	×	—

■ 中古車販売店 取引社数シェア (2016年3月末時点)

情報誌



Web



【情報誌】

情報誌における取引社数シェアは、当社55.4%に対し、競合43.4%

【Web】

Webにおける取引社数シェアは、当社50.8%に対し、競合58.4%

※情報誌とWebにおける取引社数シェアの差異については、Webのみ掲載プランの有無による影響となります。

■ Goo及びGooWORLDのみに広告掲載 (Goo-net) ■ 両方に広告掲載 ■ 競合のみに広告掲載 ■ その他

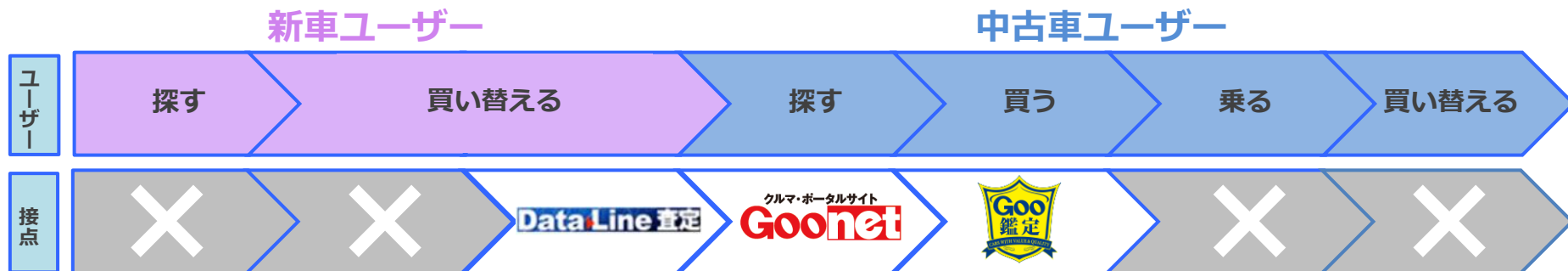
(当社調べ)

中期3ヶ年計画立案の背景（4）2016年3月期までの取組み状況

ドメイン	現状 (2016年3月末時点)	プロトの強み
<p>中古車 販売店</p> <p>クルマ・ポータルサイト Goonet</p>	<p>【取引社数】 11,185社 市場規模：20,199社 シェア：55.4% (情報誌)</p>	<p>GooTei ・常時30万台以上の中古車情報を掲載 ・月間254万人のUUを保有(2016年3月時点) <参考> 競合サイトUU 156万人(出所:ニールセン(株))</p> <p>Goo買取 ・Goo買取の開始(2016年2月)により、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</p> <p>Goo鑑定 ・累計鑑定台数約133万台(2012年3月期~2016年3月期)→車両状態情報のデータを蓄積 ・2016年3月 Goo-net 上での鑑定車両表示台数6.3万台 <参考> 競合サイト2.5万台 ・ユーザーリーチの拡大 プロモーション連携先 : 楽天・カカクコム・中古車EX・クルビア・gooなど</p>
<p>整備工場</p> <p>クレーン GooPit</p>	<p>【取引工場数】 10,408工場 市場規模：92,135工場 シェア：11.3%</p>	<p>GooPit ・カーメンテナンス専門サイト GooPitにおいて、10,000工場のネットワークを構築 ・2016年3月末時点 有料掲載工場：1,339工場 無料掲載工場：9,069工場 <参考> NGPエコひろば/メンテナンス工場の掲載数 約3,700工場/ENEOS 約10,000拠点 ・ユーザーリーチの拡大 アライアンス先 : Yahoo!カーナビ プロモーション連携先 : Amazon・ヤフオク・カカクコム</p>
<p>新車 ディーラー</p> <p>Data-Line SalesGuide</p>	<p>【導入拠点数】 3,010拠点 市場規模：15,963拠点 シェア：18.9%</p>	<p>Data-Line SalesGuide ・新たな商談ツールとして新車ディーラー向けに「DataLine SalesGuide」の提供を開始(2015年10月)</p> <p>Goonet新車 ・新車ディーラー向けの集客支援サービスとして「Goo-net新車」を開始(2015年9月)</p>

自動車関連情報事業における今までの取組み

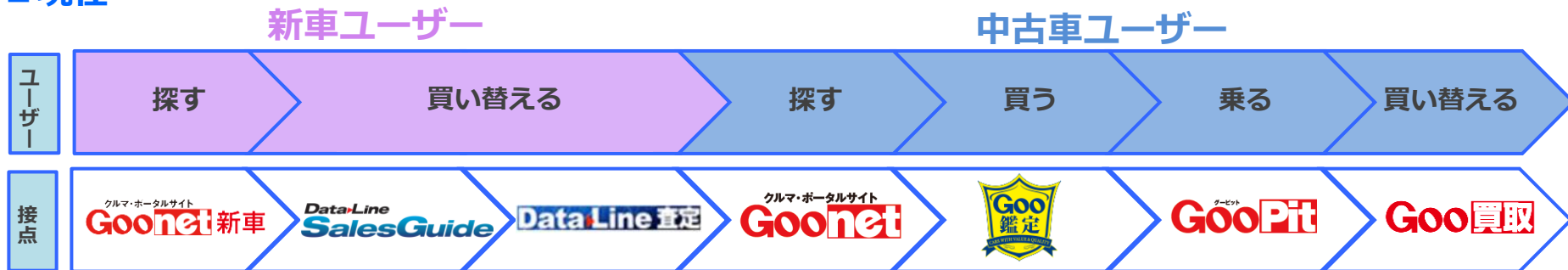
■ 2014年以前



■ 問題点

ユーザーのカーライフサイクルにおいて、主に、中古車市場における「探す」「買う」の領域でしかサービスを展開していなかったため、ユーザーとの接点が途切れてしまっていた

■ 現在



■ 現状

中古車市場における「乗る」「買い替える」の領域へ参入するとともに、新車市場への本格的な参入を果たし、ユーザーのカーライフサイクルにおけるプロトとの接点の拡大を実現した

新しい領域への参入により、ユーザーとの接点を拡大

1.既存事業（Goo）の強化

No.1になるための量から質への転換

2.事業（対象）領域の拡大

ユーザーリーチの拡大

3.生活関連情報事業の強化

プロトメディカルケアの事業拡大

■ No.1になるための量から質への転換

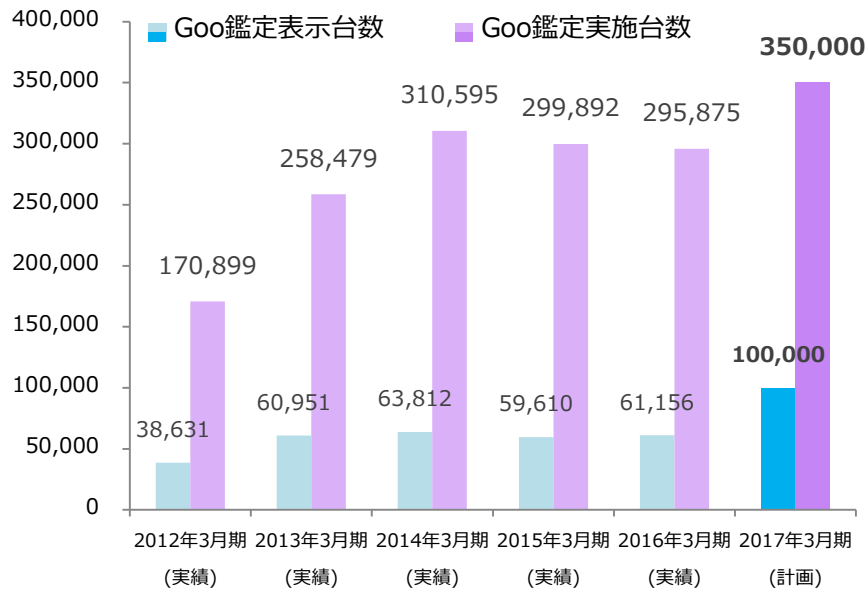
「鑑定なし」の車両に対し、「鑑定あり」の車両は、ユーザーからのアクセス件数・見積率が**2倍以上!**

ユーザーは情報の“量”だけでなく、“質”を求めている

2017年3月期は、Goo鑑定表示台数・実施台数を徹底的に伸ばす!

Goo-netの集客強化を図ることで、ユーザーとクライアントの**マッチングを最大化させる**

(台) **Goo鑑定 推移 (計画)**



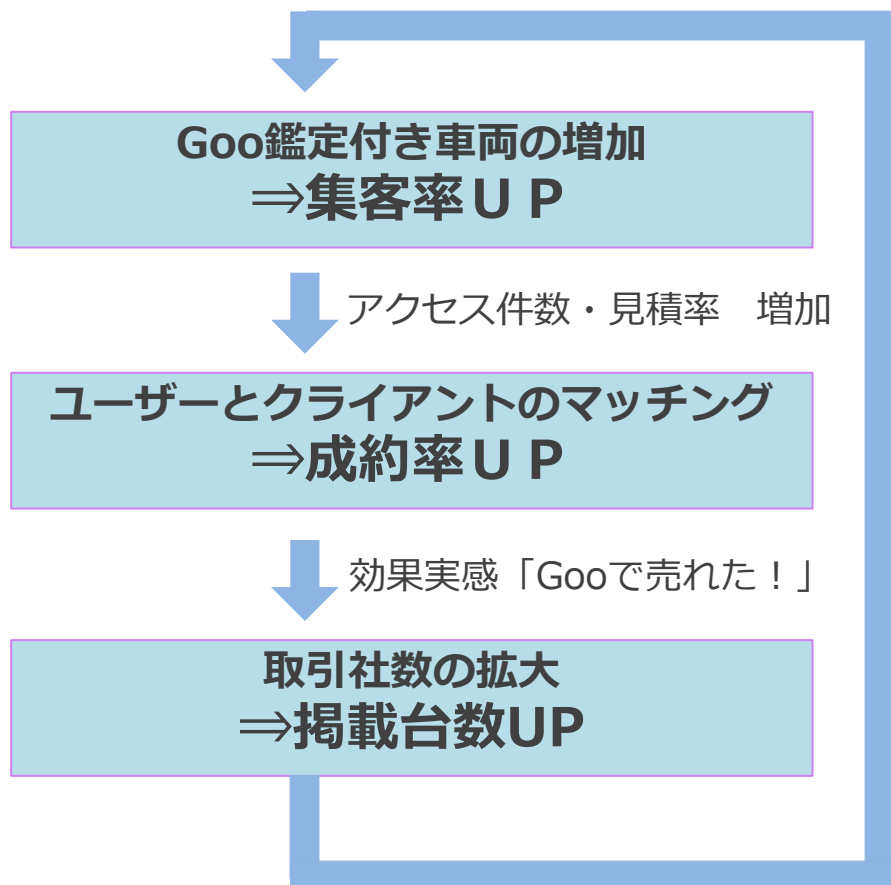
● CAR CREDO (株)カークレド (2012年2月設立)

カークレドの実績

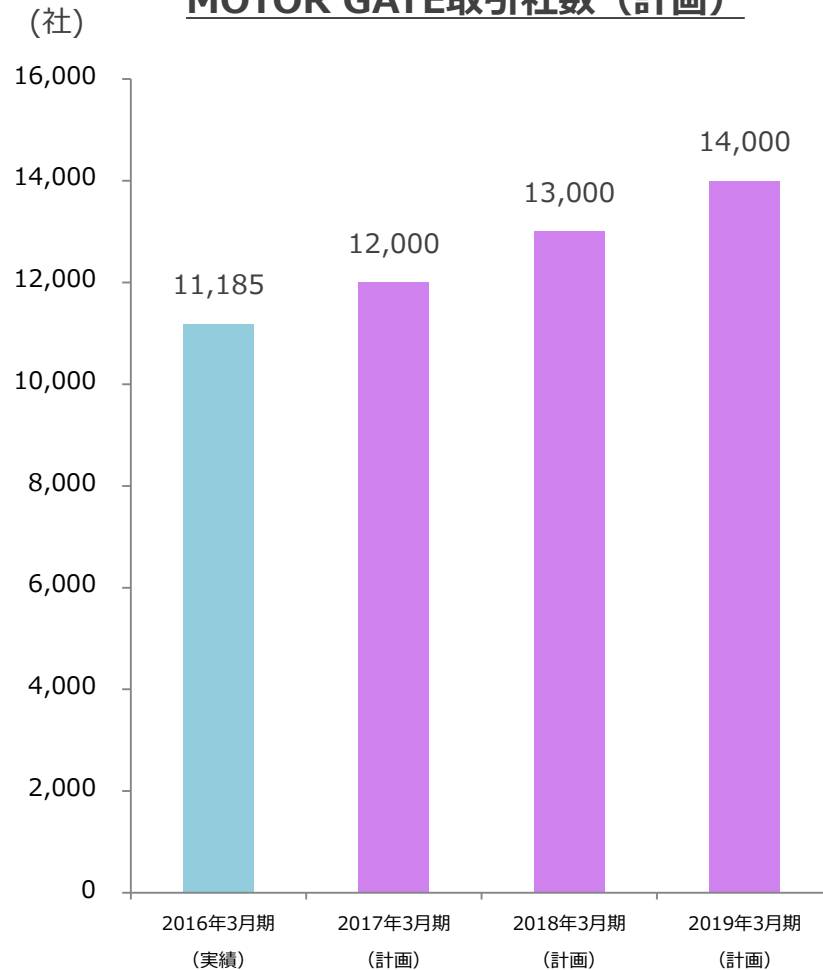
- ①「Goo鑑定」に関する車両検査事業
毎年、約30万台の車両鑑定を実施しており、累計鑑定台数は約133万台(2012年3月期～2016年3月期)
- ②「Goo鑑定」以外にも車両検査事業を展開
「Goo鑑定」の検査実績により、現在はリース会社、インポーター系ディーラー、中古車輸出会社等から、車両の検査業務を受託している

「Goo鑑定のスタンダード化」を推進

■ 「Goo鑑定のスタンダード化」による効果



MOTOR GATE取引社数（計画）



Goo鑑定のスタンダード化を通じ、
取引社数の更なる拡大を実現し、既存事業の収益成長につなげる

事業（対象）領域の拡大（1）

整備工場向け 事業の現状と課題	<ul style="list-style-type: none"> 2016年3月期目標 取引工場数10,000工場を達成 2017年3月期計画 マネタイズ営業・新商品投下を実施
--------------------	--

■ GooPit事業のマネタイズ

	2015年3月期実績	2016年3月期実績	2017年3月期計画	取組み内容
総取引工場数	1,727工場	10,408工場	前期対比 微増	<ul style="list-style-type: none"> 営業体制の強化 ユーザー認知度の向上 アライアンスの強化
有料取引工場数	1,127工場	1,339工場	3,000工場	

■ Goo車検の開始（2016年8月～）

ユーザー ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ①車検について、工場検索から作業完了まで、時間もお金もかけたくない ②車検内容がよくわからず、本当に必要な整備、妥当な料金なのかが分からない ③車検のために車を出しに行ったり取に行ったりするのは面倒を感じる 	マーケット	<p>車検整備市場規模 約2兆1,000億円（※）</p> <p>年間車検台数 約 3,200万台（※）</p> <p>年間浮遊台数 約 550万台（当社調べ）</p> <p>（※）出所：(株)矢野経済研究所</p>
クライアント ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ①非稼働時間での新規車検入庫がほしい ②工数・入庫率を考えると、ユーザーとメールのやり取りをする時間がない ③ユーザー対応、代金回収等の手間はできるだけ省きたい 	新商品	Goo車検：送客課金モデル
		プロトの 提供する価値	<ul style="list-style-type: none"> 統一価格により、価格の透明性を担保 ユーザーが自宅にいながら車検を受けられる引取&納車サービスを手配 コールサービスを活用し、ユーザーの自宅近隣の整備工場をアテンドするコンシェルジュサービスを導入 クレジットカードによる決済対応

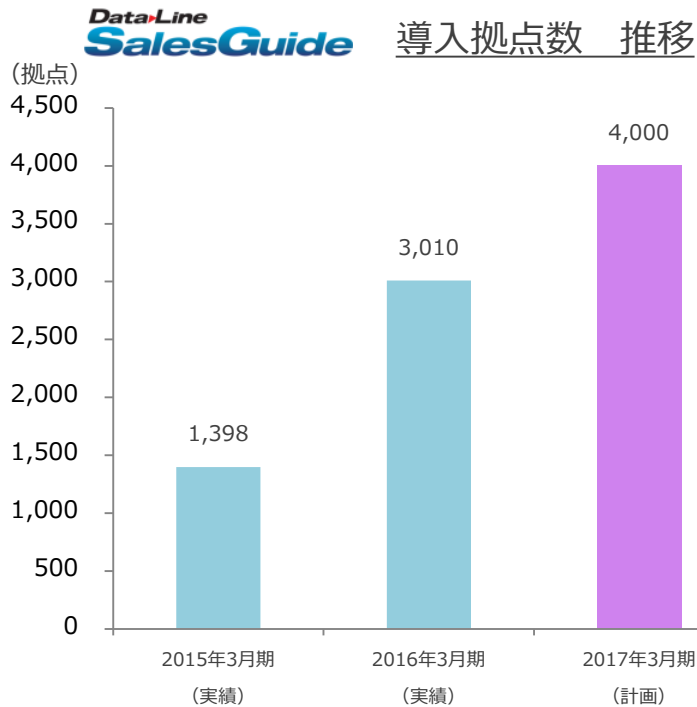
GooPit事業における収益化を図るとともに、整備市場の活性化「整備向上」を促進させる

新車ディーラー向け 事業の現状と課題

- ・ 2016年3月期目標 DataLine SalesGuide導入拠点数3,000拠点を達成
- ・ 2017年3月期計画 DataLine SalesGuideの更なる拡販、Goo-net 新車の集客強化

■ DataLine SalesGuide の拡販

- ・ DataLine SalesGuide の機能開発
- ・ 他商品（DataLine 査定等）との連動強化
- ・ アライアンスの強化



■ Goo-net 新車の集客強化

PC版



SP版



- ・ 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・無料電話の設定等）

国内新車販売・代替サイクルの短縮に取組み、自動車流通業界の活性化に貢献する



(株)プロトメディカルケア
(2009年10月子会社化)

■プロトメディカルケアの事業内容

■ 媒体支援事業

- ・介護の総合検索サイト「オアシスナビXハートページ」
- ・介護・医療・福祉の求人・転職サイト「介護求人ナビ」
- ・看護師専門求人サイト「ナースエージェント」
- ・介護保険利用者のための情報満載ガイドブック「ハートページ」

■ 環境支援事業

- ・福祉用具のレンタル・物販・住宅改修サービス
- ・介護事業者向けECサイト「ハートページケアカタログ」

■ 人材支援事業

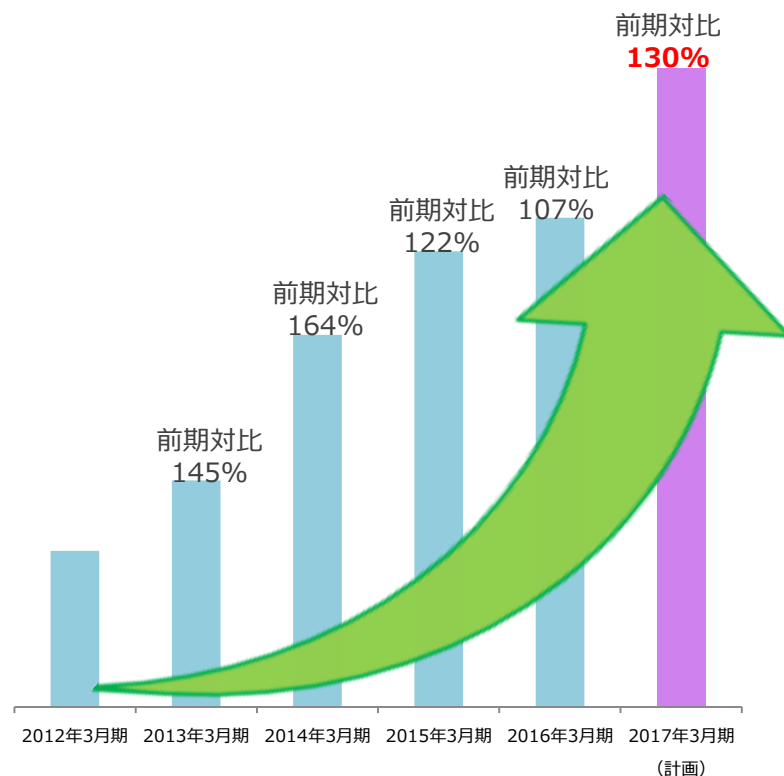
- ・看護師専門の人材派遣サービス「メディカルキュービック」

■ 機能回復支援事業

- ・訪問歯科サービス「デンタルキュービック」

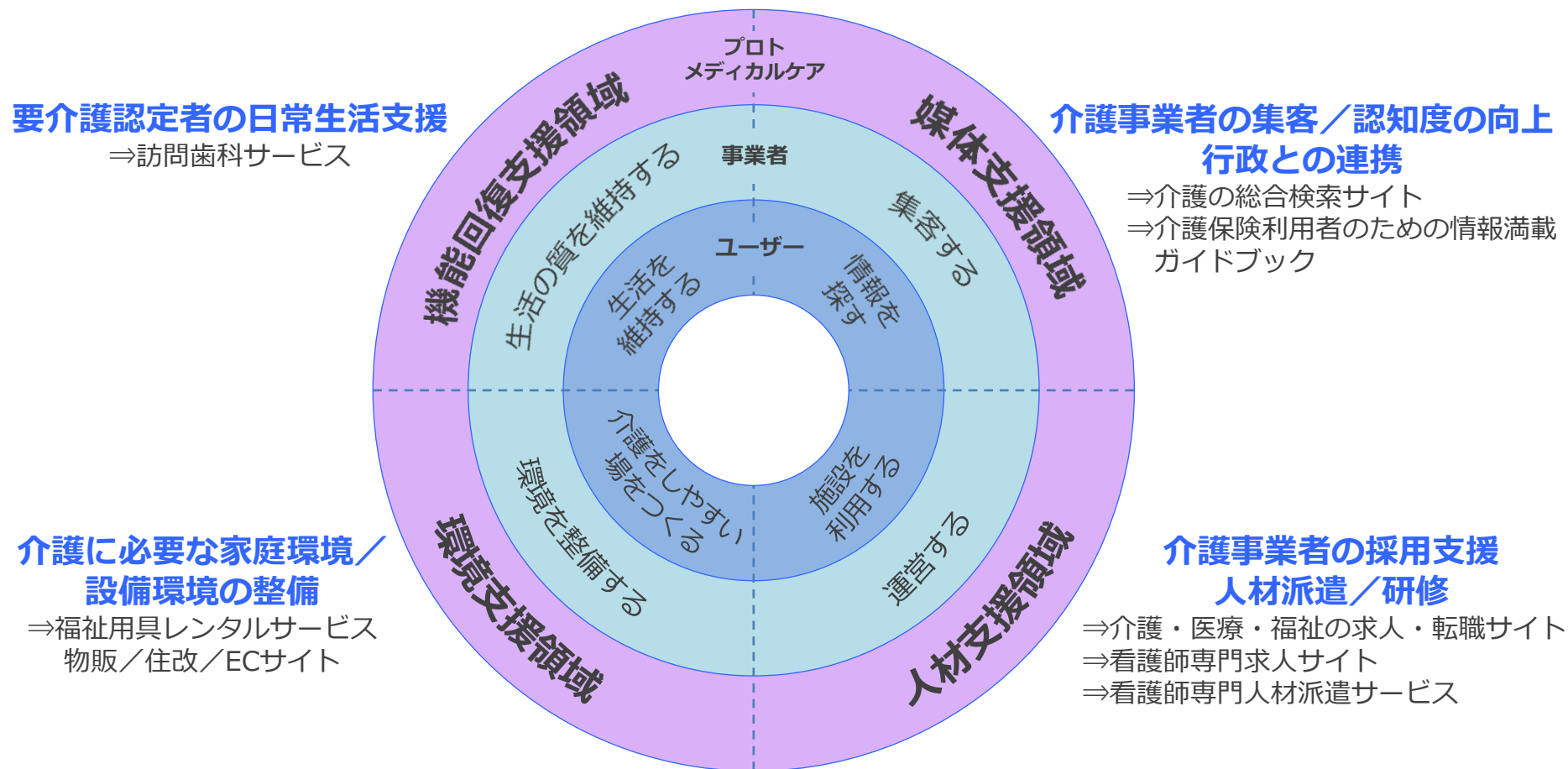


■プロトメディカルケアの売上高推移



医療・介護福祉分野において、自動車関連情報のノウハウを活用したメディアサービスの他
福祉用具レンタル・看護師の人材派遣・訪問歯科サービスを展開

■プロトメディカルケアの事業領域循環図



要介護認定者およびその家族と介護事業者のニーズを
一気通貫でカバーするプラットフォームを構築

中期3ヶ年 事業計画 (2017~2019年3月期)

中期3ヶ年の事業計画（経営指標）

■ ROEの位置づけ

プロトグループは、売上高・営業利益の成長とともに、ROEを重要指標と位置づけています。

重要業績評価指標（KPI）	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
ROE（株主資本利益率）	▲1.5%	5.6%	13.3%	15.0%
のれん等償却前ROE	2.0%	6.5%	12.7%	13.9%

■ ROE向上の道筋

プロトグループは、ROE向上に向け、収益性の改善に取り組みます。



ROEについては、中期3ヶ年で15%を目指す

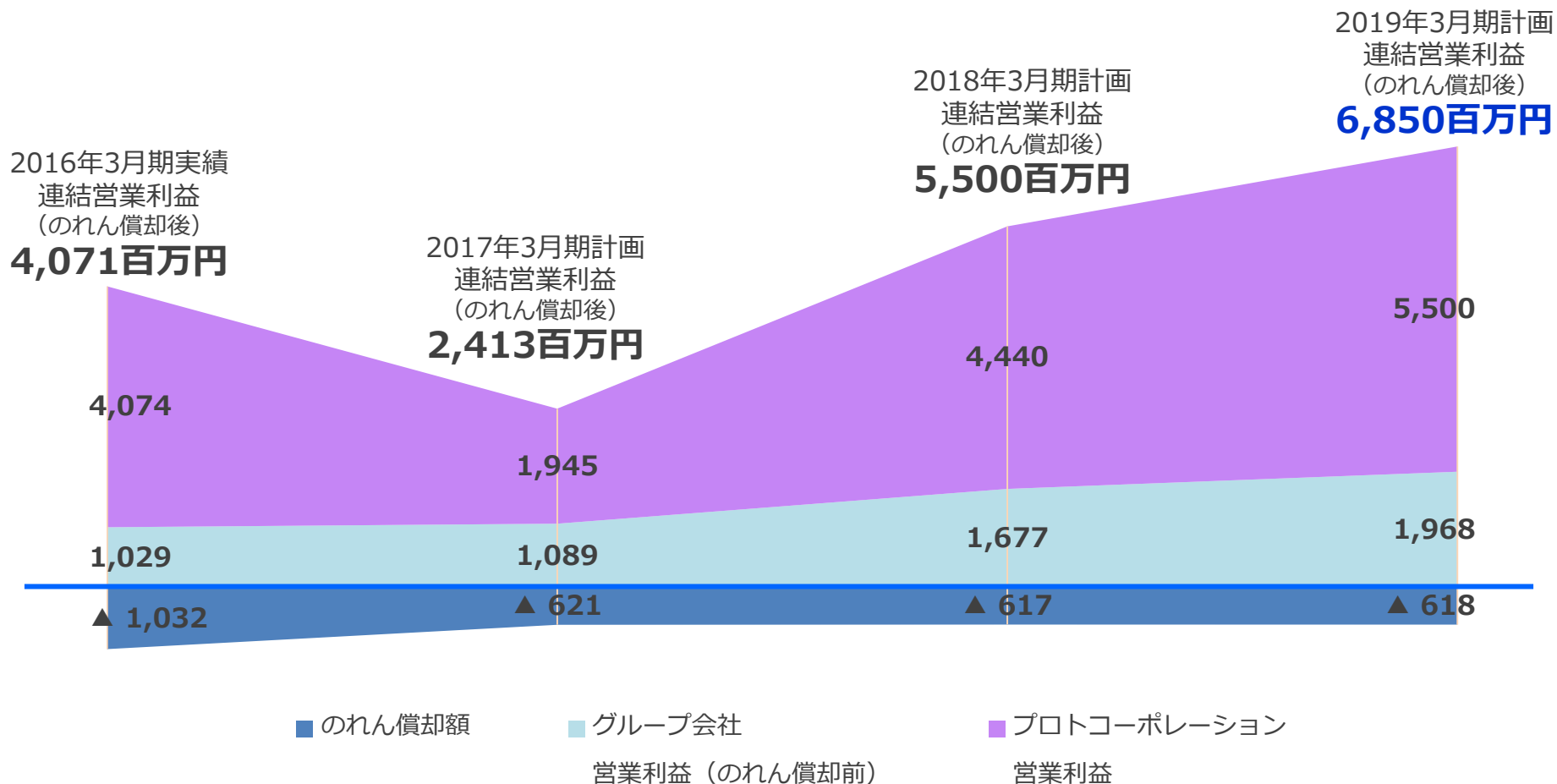
中期3ヶ年の事業計画（損益）

(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
売上原価	33,067	34,679	39,702	44,823
売上総利益	21,229	23,572	27,988	31,906
販売費及び一般管理費	17,157	21,159	22,488	25,056
営業利益	4,071	2,413	5,500	6,850
営業利益率(%)	7.5	4.1	8.1	8.9
経常利益	4,190	2,431	5,502	6,848
当期純利益	▲390	1,453	3,680	4,620
1株当たり当期純利益(円)	▲19.28	71.92	182.14	228.67

- ・ 主力事業であるGooシリーズにおいて、紙媒体の位置付けを見直し、刊行変更を含めた抜本的なコスト構造の見直しを行う
- ・ 2017年3月期においては、コスト構造の見直しにより生み出された利益を「Goo鑑定のスタンダード化」に向けた投資費用として活用する

中期3ヶ年計画の営業利益推移



2019年3月期 グループ連結営業利益 6,850百万円

企業目標・経営理念・経営方針

企業目標：『ワンダフルカンパニー』の実現

お客様の満足（有益な情報とサービス）と社員の誇り（会社と仕事）、
そして株主からの信頼（将来と実績）を得、社会から必要とされる企業を創る

経営理念

物を売ることより知恵、情報を通じて 人・企業と効果的な結び付きをし
社会に貢献することを事業の基本理念とする

経営方針

企業・商品ブランドの確立

株主還元政策（方針・配当金・自己株式取得）

■ 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

	2014年3月期 (実績)	2015年3月期 (実績)	2016年3月期 (実績)	2017年3月期 (計画)
第2四半期末	18円75銭	19円00銭	19円00銭	25円00銭
期末	18円75銭	19円00銭	20円00銭	25円00銭
年間	37円00銭	38円00銭	39円00銭	50円00銭

■ 自己株式の取得

2016年5月-6月（予定）	2億円実施
2015年8月	2億円実施
2014年11-12月	2億円実施
2013年5月	2億円実施
2012年11月-2013年3月	5億円実施

安定的な配当に留意するとともに、継続的に増配を実現

2017年3月期 連結業績予想(セグメント別)

売上高 (単位：百万円)	2015年3月期		2016年3月期		2017年3月期		前期対比	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	計画(c)	構成比	(c)-(b)	%
自動車関連情報	44,056	90.6%	49,486	91.1%	52,399	90.0%	2,913	105.9%
広告関連	21,593	44.4%	21,006	38.7%	22,339	38.3%	1,332	106.3%
情報・サービス	4,546	9.4%	5,087	9.4%	5,396	9.3%	309	106.1%
物品販売	17,915	36.9%	23,392	43.1%	24,663	42.3%	1,271	105.4%
生活関連情報	3,393	7.0%	3,466	6.4%	4,276	7.3%	809	123.4%
不動産	164	0.3%	162	0.3%	170	0.3%	8	105.0%
その他	988	2.0%	1,182	2.2%	1,405	2.4%	222	118.8%
合計	48,602	100.0%	54,297	100.0%	58,251	100.0%	3,953	107.3%

営業利益 (単位：百万円)	2015年3月期		2016年3月期		2017年3月期		前期対比	
	実績(a)	利益率	実績(b)	利益率	計画(c)	利益率	(c)-(b)	%
自動車関連情報	5,624	12.8%	5,277	10.7%	3,764	7.2%	▲ 1,512	71.3%
生活関連情報	338	10.0%	307	8.9%	485	11.3%	177	157.9%
不動産	96	58.6%	109	67.3%	86	51.0%	▲ 22	79.6%
その他	▲ 94	-	▲ 66	-	▲ 140	-	▲ 73	-
管理部門	▲ 1,732	-	▲ 1,554	-	▲ 1,782	-	▲ 227	-
合計	4,233	8.7%	4,071	7.5%	2,413	4.1%	▲ 1,658	59.3%

参考：自動車関連情報 サブセグメントの変更について

■ 2017年3月期より、自動車関連情報のサブセグメントを変更します

旧サブセグメント

(2016年3月期以前)

情報登録料・掲載料

情報誌広告売上
MOTOR GATE、IT付帯商品
GooPit

情報提供料

情報誌本売上
データブック購読料
データライン
プロトリオス（システム販売）
バイクブロス（通販収入）
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）
プロト（物販）
Goo鑑定、Goo保証

新サブセグメント

(2017年3月期以降)

広告関連

情報誌広告売上
情報誌本売上
MOTOR GATE、IT付帯商品
GooPit

情報・サービス

データライン
データブック購読料
プロトリオス（システム販売）
Goo鑑定、Goo保証

Goo車検

物品販売

バイクブロス（通販収入）
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）
プロト（物販）

参考

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 (2016年3月31日現在)
発行済株式総数	20,940,000株 (2016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：1,534名 (2016年3月31日現在) 単体：651名 (2016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)



月刊中古車通信 1977年創刊

連結子会社	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.株式会社プロトデータセンター	【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.株式会社アイソリレーションズ	【2014年10月子会社化】	(議決権所有割合：間接 100%)
	9.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%)
	10.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%)
	11.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%)
	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%)
	15.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%)
	(2016年3月31日現在)		

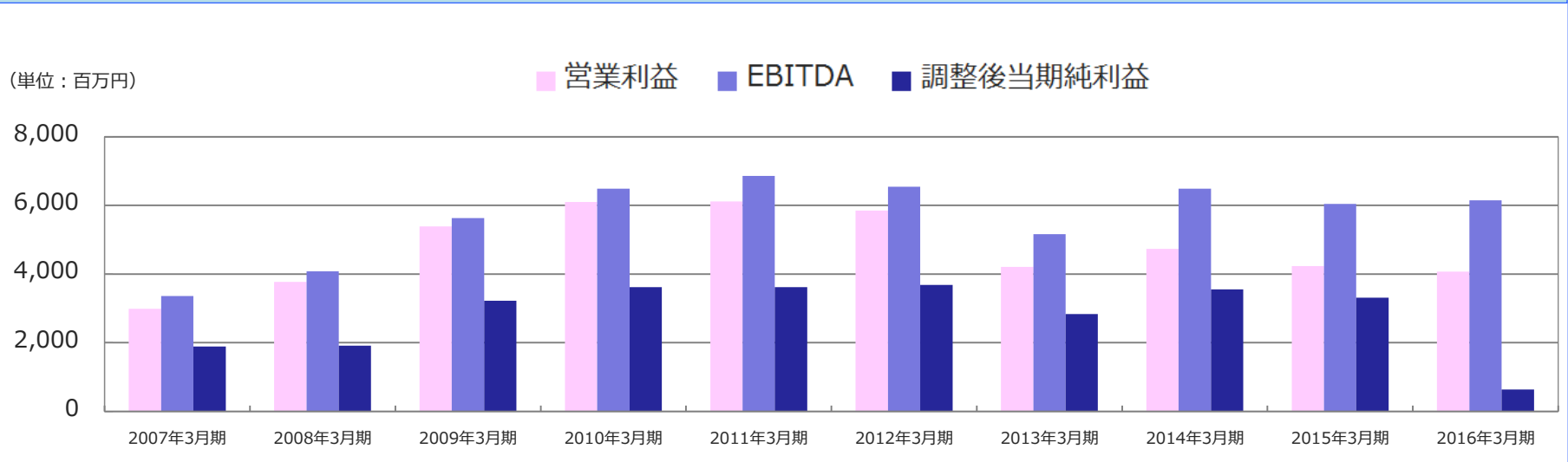
連結業績（10年推移）

（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
売上高	21,238	22,893	23,657	25,682	28,779	30,582	38,287	54,761	48,602	54,297
営業利益	2,988	3,771	5,384	6,098	6,111	5,846	4,209	4,735	4,233	4,071
当期純利益	1,766	1,838	3,187	3,529	3,197	3,275	2,290	2,627	2,381	▲ 390
EBITDA * 1	3,360	4,078	5,628	6,490	6,856	6,540	5,161	6,483	6,039	6,149
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	641
減価償却費	247	230	207	299	322	288	404	819	879	1,046
のれん償却額	124	77	36	91	422	405	546	928	926	1,032

*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)	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
自動車関連情報	20,138	21,546	21,889	22,858	25,566	26,704	33,687	50,138	44,056	49,486
生活関連情報	675	882	1,345	2,286	2,616	3,470	3,837	3,541	3,393	3,466
不動産	160	174	194	205	181	166	163	167	164	162
その他	263	291	227	332	415	240	597	913	988	1,182
合計	21,238	22,893	23,657	25,682	28,779	30,582	38,287	54,761	48,602	54,297

セグメント別営業利益 (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
自動車関連情報	5,036	5,573	7,034	7,590	7,281	7,272	5,916	6,217	5,624	5,277
生活関連情報	▲ 89	▲ 24	62	162	301	228	131	248	338	307
不動産	58	71	70	105	104	83	85	69	96	109
その他	▲ 329	▲ 123	▲ 80	▲ 35	▲ 91	▲ 149	▲ 323	▲ 140	▲ 94	▲ 66
管理部門	▲ 1,687	▲ 1,725	▲ 1,701	▲ 1,725	▲ 1,484	▲ 1,589	▲ 1,599	▲ 1,659	▲ 1,732	▲ 1,554
合計	2,988	3,771	5,384	6,098	6,111	5,846	4,209	4,735	4,233	4,071

※ 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、市原

Tel : 052-934-1519

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