

2010年3月期 業績見通し

2009年5月14日

株式会社 プロト コーポレーション

JASDAQ 4298

2010年3月期 連結業績予想



(単位:百万円)

	2009年3月期		2010年3月期		前期対比	
	(実績)	売上比	(計画)	売上比	増減	%
売上高	23,657	100.0%	27,000	100.0%	3,342	114.1%
売上原価	9,064	38.3%	11,031	40.9%	1,966	121.7%
売上総利益	14,592	61.7%	15,968	59.1%	1,376	109.4%
販売費及び一般管理費	9,208	38.9%	9,968	36.9%	760	108.3%
営業利益	5,384	22.8%	6,000	22.2%	615	111.4%
経常利益	5,400	22.8%	6,001	22.2%	601	111.1%
当期純利益	3,187	13.5%	3,504	13.0%	317	109.9%
1株当たり当期純利益(円)	304.67	-	334.99	-	-	109.9%

Point

【売上高 270億円 (前年比114.1%)】

主力事業Gooシリーズの持続的成長、既存事業の領域拡大、新規事業の積極展開

【売上原価 110億円 (前年比121.7%)】

中古車輸出支援事業(株)グーオート)の開始に伴い、売上高原価率は2.6ポイント上昇する見通し

【営業利益 60億円 (前年比111.4%)】

増収と営業効率の改善により、前期同様に**営業利益の2桁成長**を目指す

2010年3月期 セグメント別業績予想



(単位:百万円)

	売上高					営業利益					
	2009年3月期		2010年3月期		増減	2009年3月期		2010年3月期		増減	
	(実績)	前期比	(計画)	前期比		(実績)	利益率	(計画)	利益率		前期比
自動車関連情報	21,889	101.6%	24,080	110.0%	2,190	7,034	32.1%	7,622	31.7%	108.4%	⑤ 588
情報登録・掲載料	18,872	102.6%	19,664	104.2%	① 792	-	-	-	-	-	-
情報提供料	3,017	95.9%	4,415	146.3%	② 1,398	-	-	-	-	-	-
生活関連情報	1,345	152.5%	2,000	148.7%	③ 654	62	4.6%	254	12.7%	409.8%	⑥ 192
不動産	194	111.5%	197	101.3%	2	70	36.2%	79	40.2%	112.5%	8
その他	227	78.2%	722	317.6%	④ 494	△ 80	-	△ 4	-	-	⑦ 76
管理部門	-	-	-	-	-	△ 1,701	-	△ 1,952	-	-	⑧ △ 250
全社合計	23,657	103.3%	27,000	114.1%	3,342	5,384	22.8%	6,000	22.2%	111.4%	615

Point

【自動車関連情報】

- ① Gooシリーズ／IT事業の成長(情報誌事業は微増)
- ② (株)グーオート／中古車輸出支援事業の開始

【生活関連情報】

- ③ ケア関連情報事業(介護・医療・福祉分野)の成長
- レッスン情報事業の成長

【その他】

- ④ (株)プロトデータセンター／BPO事業の拡大
- (株)マーズフラッグ／MARS FINDERの拡販

Point

【自動車関連情報】

- ⑤ IT事業の増収とプロモーションコストの効率化

【生活関連情報】

- ⑥ 増収に伴う収益改善

【その他】

- ⑦ 増収に伴う赤字圧縮

【管理部門】

- ⑧ M&A、新規事業開発の推進

『メディアパワーの拡大』を事業戦略の主軸とし、各セグメントにおいて増収・増益を図る

メディア戦略 (P. 4~)

「メディアパワーの拡大」

- ① 情報量の拡大と情報検索性の向上
- ② アクセス数・ページビューの拡大

既存事業の領域拡大、新規事業の積極展開

自動車関連情報 (P. 11~)

Gooシリーズの持続的成長

- ①取引社数の拡大
- ②IT事業の拡大
- ③利益率の改善

販売・仕入支援サービスの強化

- ①Goo認定車
- ②ゲー楽
- ③ゲーオク

中古車輸出支援事業の展開

新車分野への参入

生活関連情報 (P. 18~)

既存事業の領域拡大

- ①ケア関連情報事業
(オアシスナビ・介護求人ナビ)
- ②レッスン情報事業
(Vee SCHOOL)

新規事業の早期確立

- ①ナースエージェント
- ②CycleStyle.net
- ③Challenging Japan
- ④広告代理事業

その他 (P. 24~)

BPO事業の早期確立

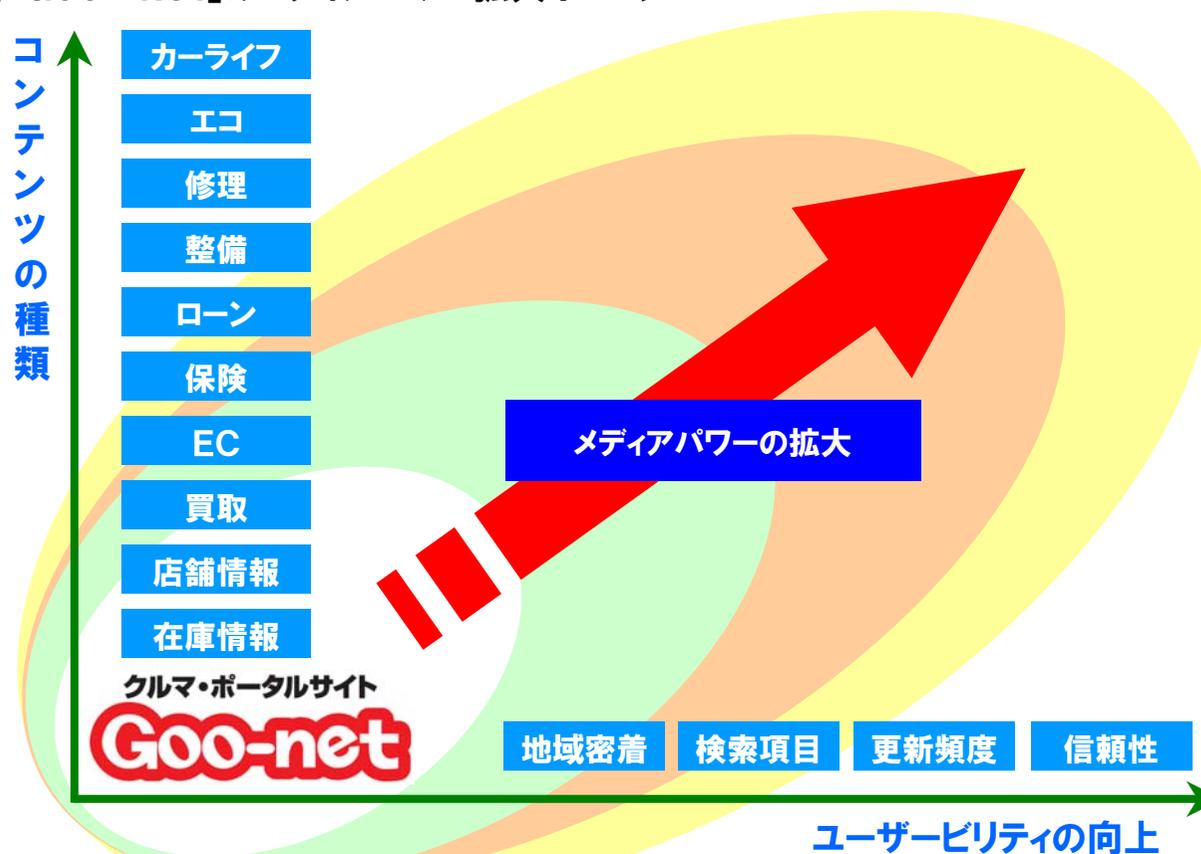
マーズフラッグの黒字化

メディア戦略

①情報量の拡大と情報検索性の向上

情報量(コンテンツ)の拡大と情報検索性(ユーザービリティ)の向上に注力することによって、「たくさんの情報の中から、本当に知りたい、信頼できる情報を探せるサイト」を目指す

■「Goo-net」のメディアパワー拡大イメージ



②アクセス数・ページビューの拡大

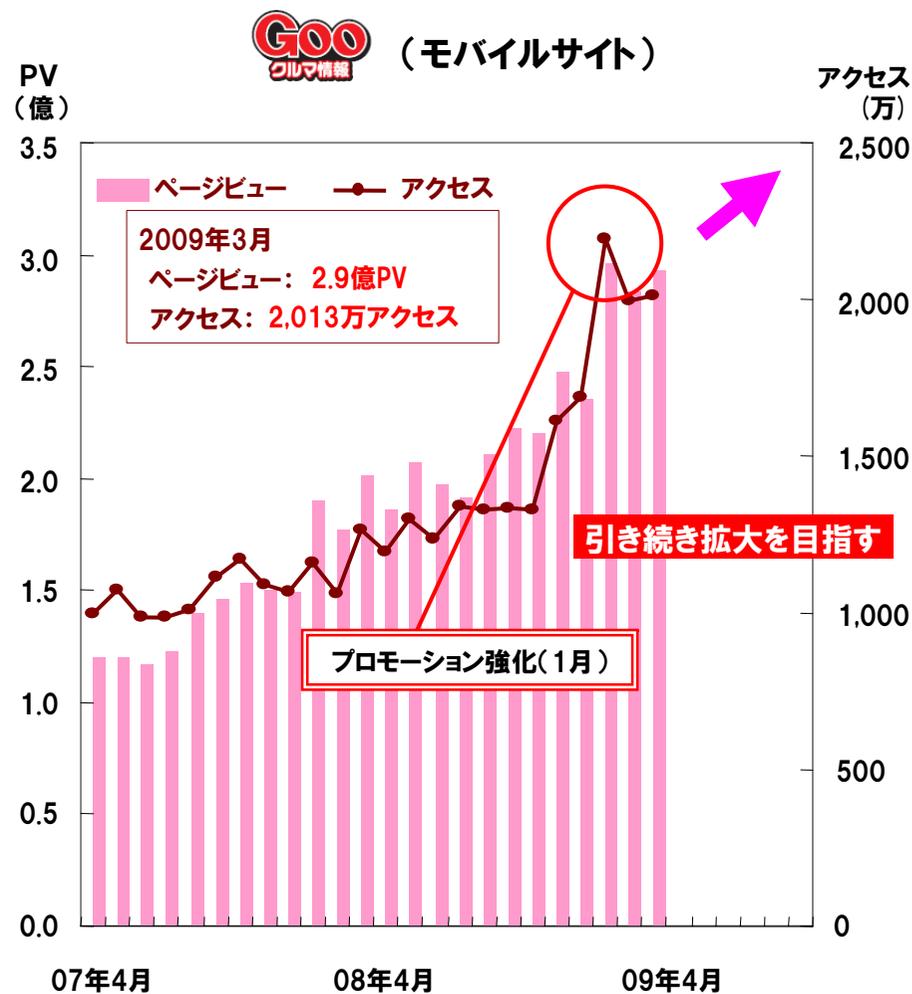
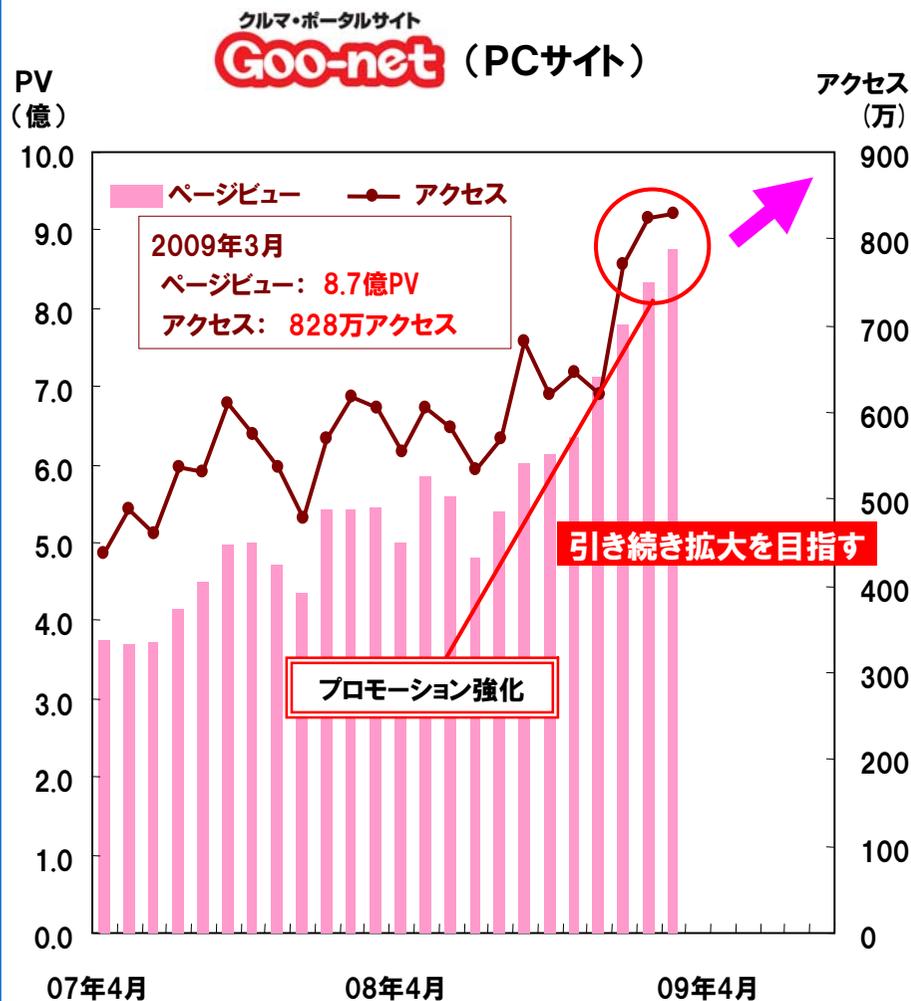
より効率的なプロモーションを行うと共に、各サイト間でシナジーを発揮し、相互にユーザーが回流する(プロトのサイトを往来する)仕組みづくりを進める



■ 【例】 Gooシリーズにおける、各サイト間の回流の仕組み

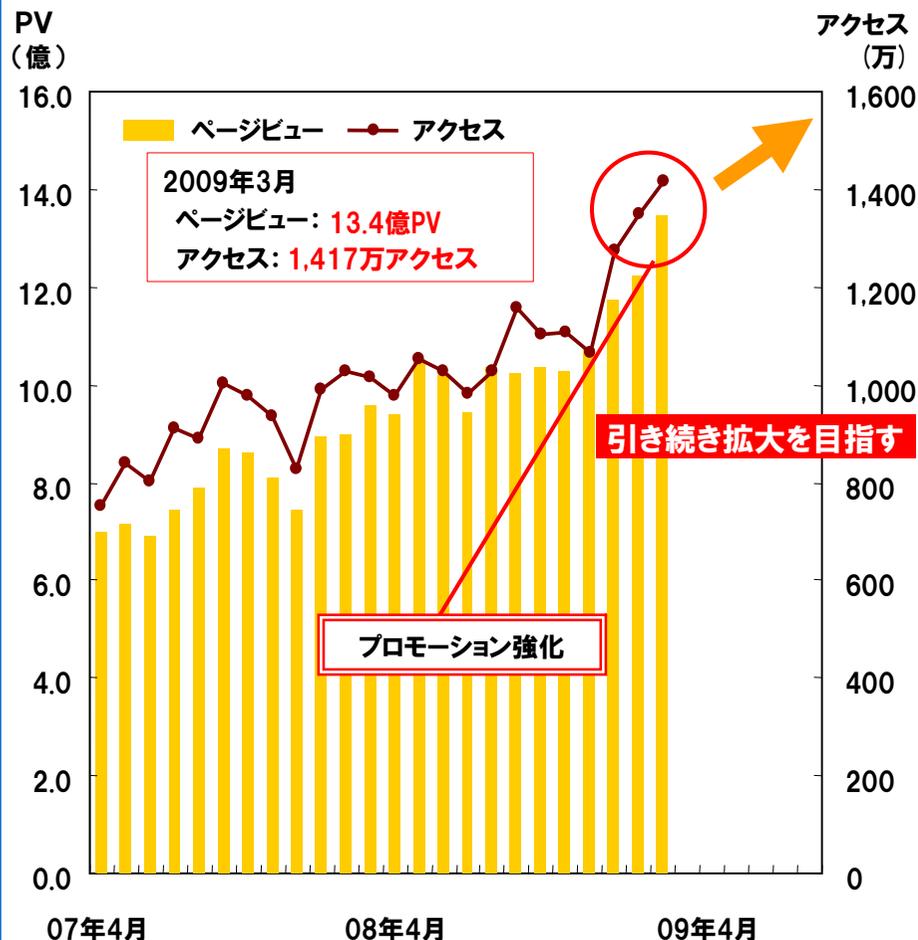
Gooシリーズの画面最上位に、各サイトへのタブ(リンク)を設置

■ 主要サイトのアクセス数・ページビューの推移①



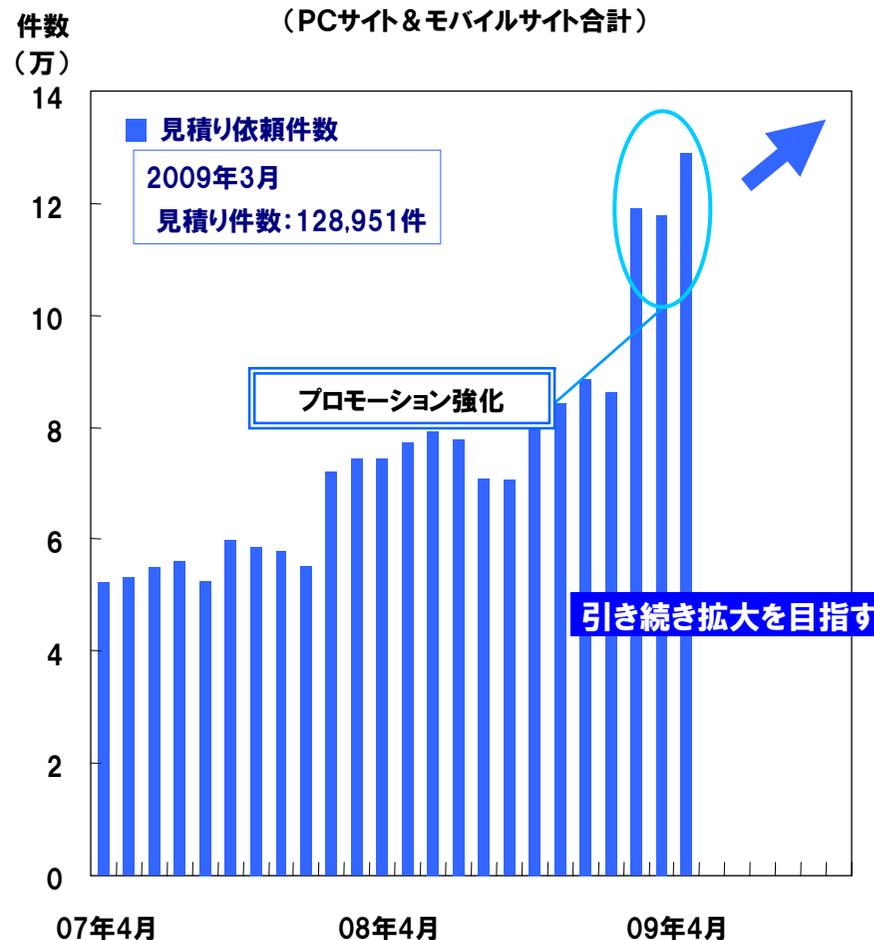
■ 主要サイトのアクセス数・ページビューの推移②

Gooシリーズ全体(※) (PCサイト)



※Goo-net、GooWORLD、GooBike、GooParts、GooBikeParts、グーオク各サイトのアクセス数・ページビューの合計値

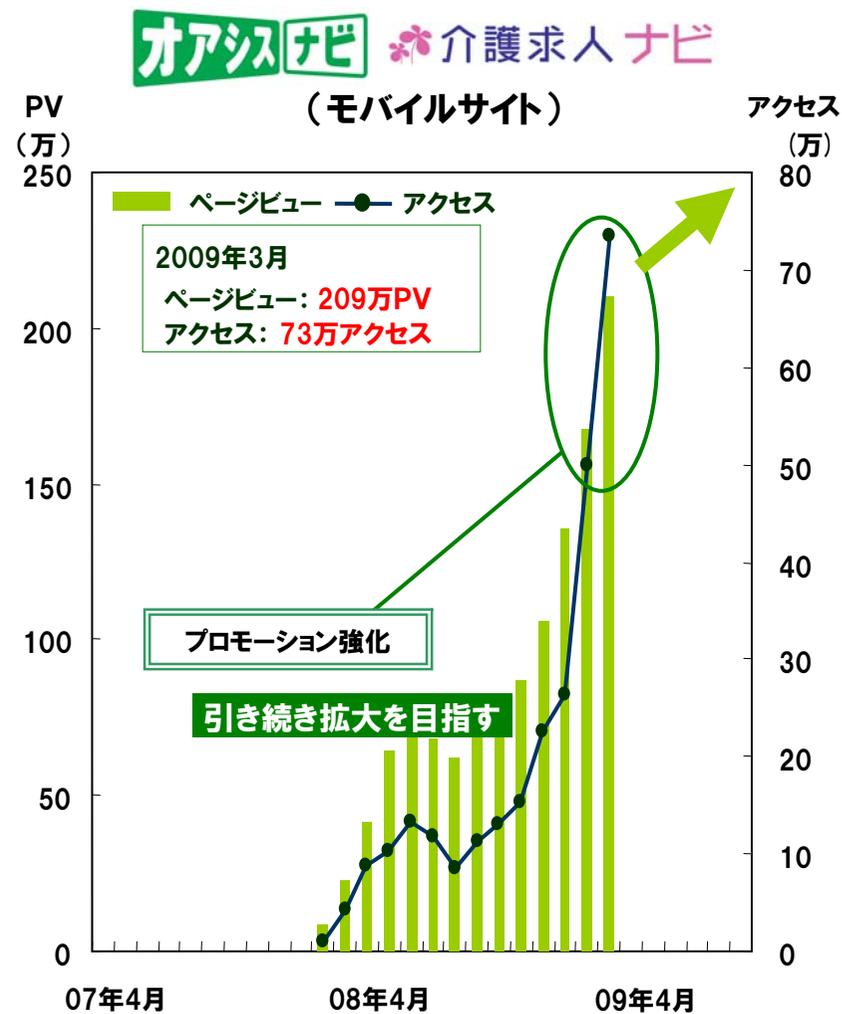
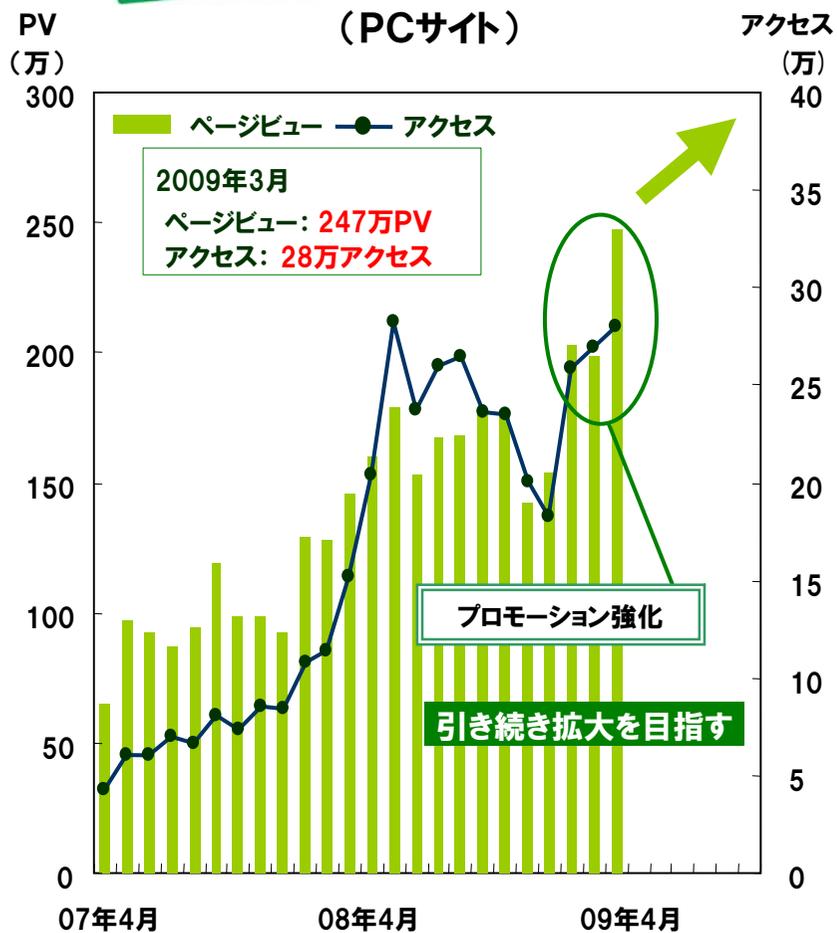
【参考】Goo-net 見積依頼件数(※)の推移 (PCサイト&モバイルサイト合計)



※掲載車両の見積を取得できる「Goo-net見積サービス」への依頼件数

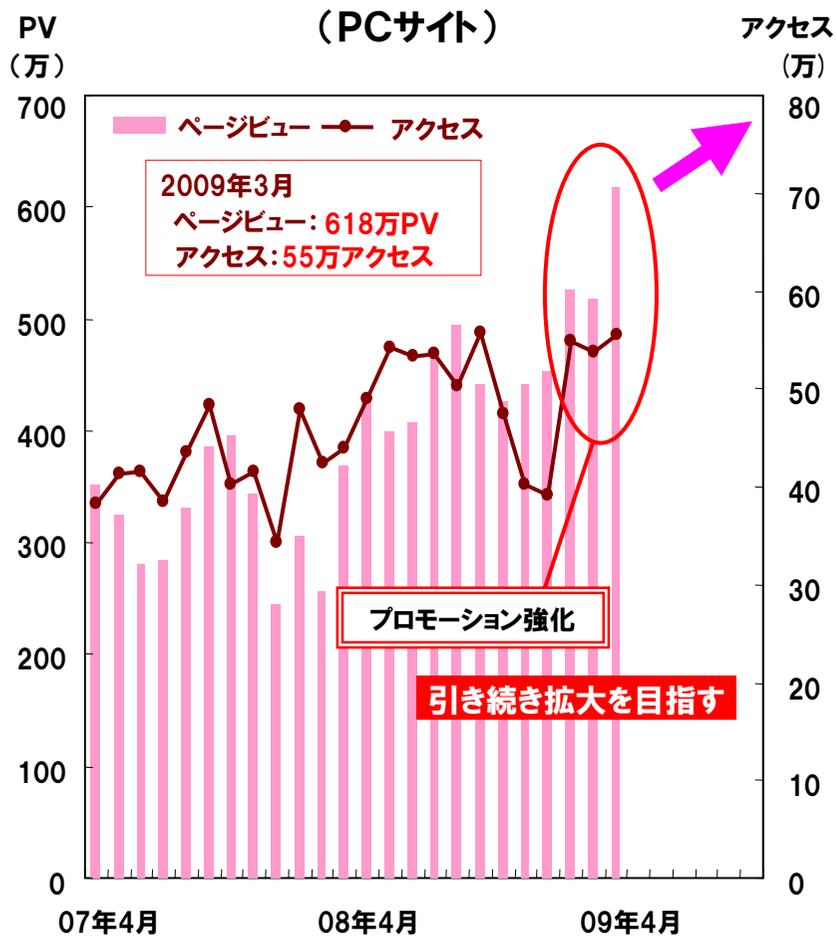
■ 主要サイトのアクセス数・ページビューの推移③

オアシナビ 介護求人ナビ

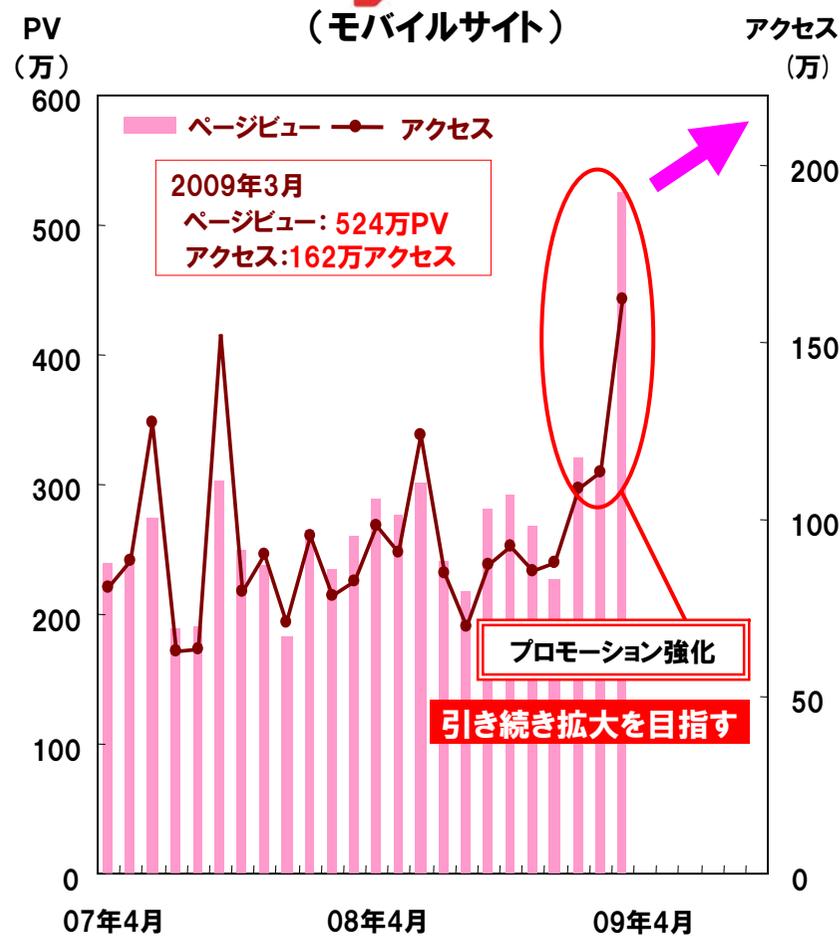


■ 主要サイトのアクセス数・ページビューの推移④

VEE SCHOOL.COM
ヴィースクール



レッスン情報
VEE



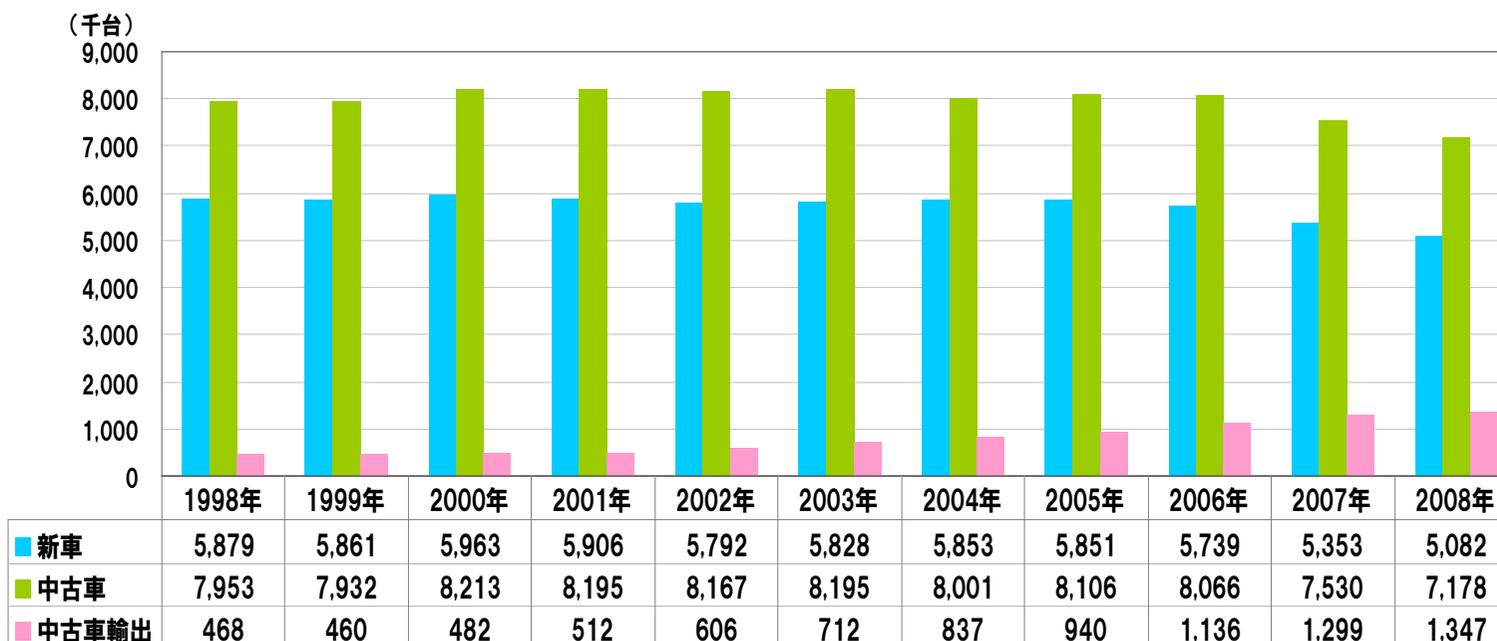
自動車関連情報の事業戦略

新車・中古車ともに販売・登録台数減少、中古車輸出は09年より急減

■ 自動車マーケットの状況

- 景気不振により、新車販売台数・中古車登録台数ともに減少傾向が加速
- 中古車輸出は拡大傾向続くも、ロシアの輸入規制強化や円高等により、2009年は前年比マイナスの見込み

新車販売台数・中古車登録台数・中古車輸出台数の推移（暦年ベース：軽自動車含む）



出所：(社)日本自動車販売協会連合会、(社)全国軽自動車協会連合会、(社)日本中古車輸出業協同組合、国際自動車流通協議会

中古車販売店・新車メーカー/ディーラーの状況

中古車販売店の状況

- 中古車販売不振により、経営環境は益々悪化
- 新車販売の低迷が続き、中古車が不足
- 中古車輸出の減速により、国内中古車市場の流通量は増加基調

【車両品質の確保】 高品質車両の仕入、車両品質表示の透明性確保が重要に

【広告出稿の抑制】 より広告効果の高い媒体への選択・集中を模索

【販路拡大の模索】 新たな収入源を求める店舗の増加

● 仕入の支援が必要
● ユーザーが安心できる車両品質表示機能が必要

● 競合との競争激化が予想される
(No.1媒体はシェア拡大の機会)

● 新規に輸出事業を開始する販売店への支援が必要

新車メーカー/ディーラーの状況

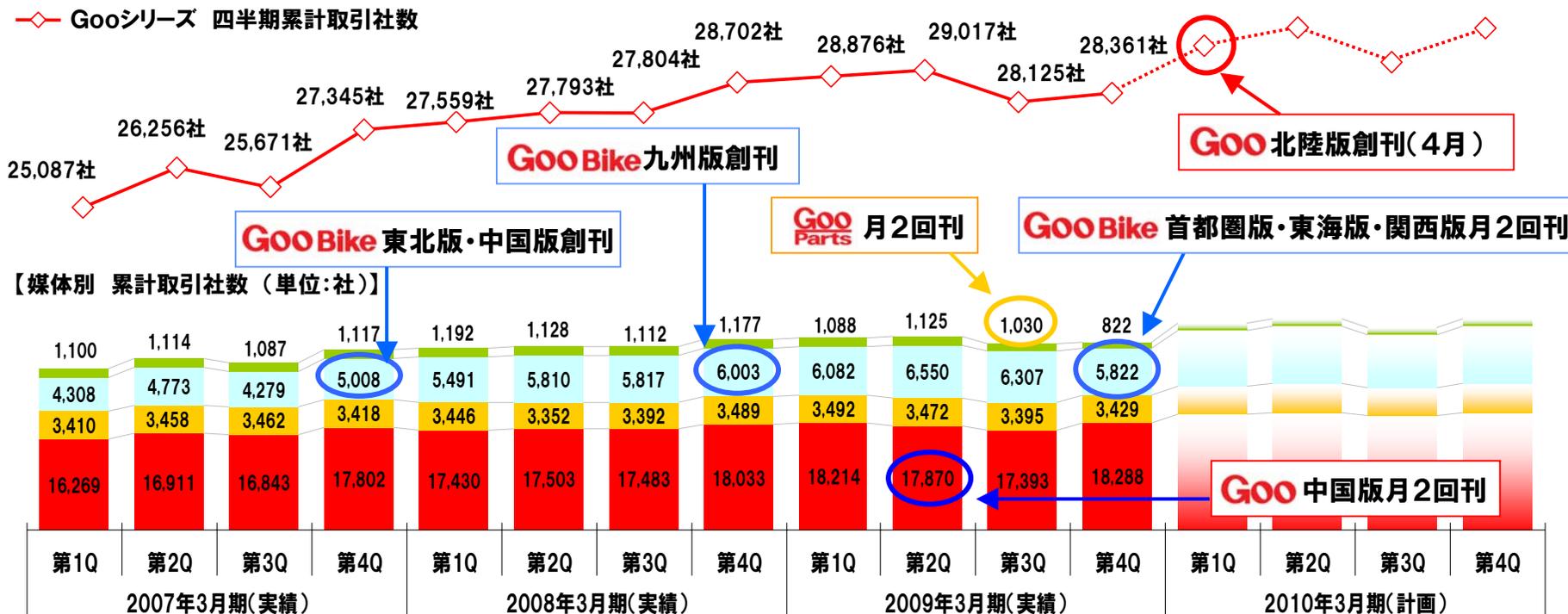
- 新車販売低迷によりディーラーの収益力・集客力が低下
- 『環境対応車普及促進税制』に伴い、エコカーは需要拡大へ期待

【広告費全体は縮小】 TVCM、インターネットバナー広告は縮小傾向

【エコカー需要の対応】 エコカーの需要増に対応できるプロモーション方法模索

● エコカーの買替層をターゲットとした市場は拡大が見込まれる

Gooシリーズの持続的成長



■ Goo ■ Goo WORLD ■ GooBike ■ Goo Parts

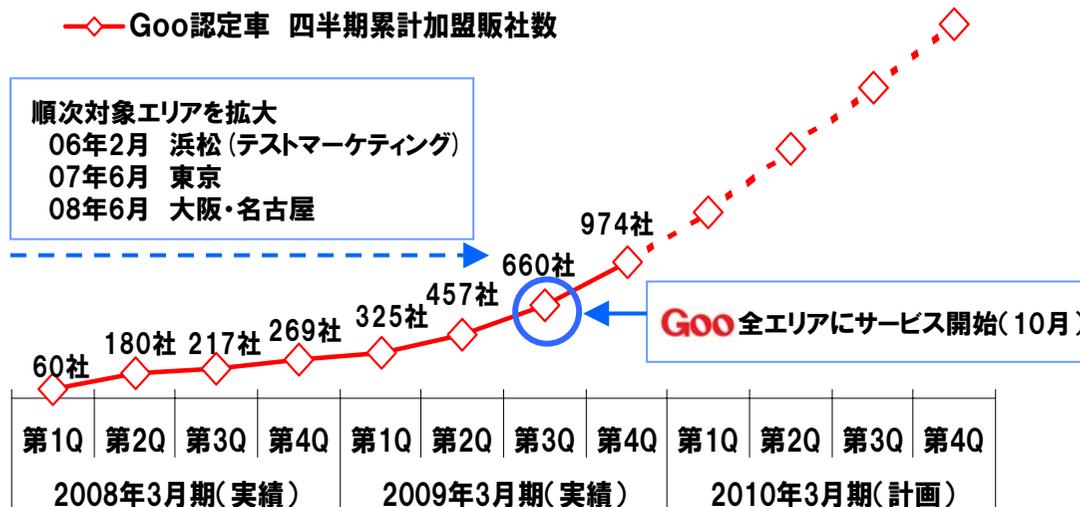
- **取引社数の拡大** 既存エリアのシェア拡大、Goo北陸版の創刊
- **IT事業の拡大** IT商品の強化・拡販
- **利益率の改善** IT事業の売上比率拡大、プロモーションコストの効率化

販売・仕入支援サービスの強化

Goo認定車 (第三者機関による鑑定書を発行)



- 前期着手したエリア展開が順調に推移
- 販売店・ユーザーともに満足度は高い
- 2010年3月期は戦略商品として更なる拡販を目指す



グー楽 (中古車残価据置型クレジット)



- 2008年9月サービス開始 (取扱クレジット会社: 日立キャピタル株式会社)

グーオーク (Goo-net買取オークション)



- 中古車販売店の仕入支援 出品台数・成約台数の向上を図る

中古車輸出支援事業の展開

国内の景気不振、中古車販売の低迷により、中古車販売店の経営環境は益々厳しくなる見込み

→ **中古車販売店の経営を支援するサービスが必要**

ロシアの輸入規制強化や円高等により、2009年の中古車輸出台数は前年を割り込む見込み

→ **一方で拡大傾向が続く国も存在**

株式会社グーオート(2009年1月設立) による中古車輸出支援事業の開始

■ 対象顧客



■ 提供サービス

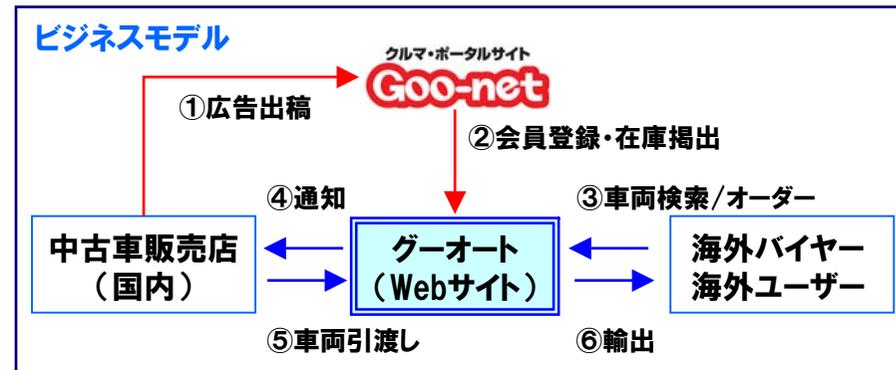


海外からオーダーを受けた車両の輸出支援サービス

■ サービス開始時期・提供地域

2009年6月Webサイトオープン予定

アフリカ・アジアにて開始予定 (順次拡大)



■ 当社の強み

- 1) **Goo-net** 30万台超の車両情報
- 2) 中古車販売店との関係(経営支援事業の実績)
- 3) 日本全国に配備された営業インフラ

新車分野への参入

2008年の原油価格高騰、景気後退、環境への関心の高まり、環境対応車普及促進税制の施行...

- **新車の購買意欲はコンパクト、低燃費車に集中傾向** (各メーカーは積極的にプロモーションへ投資)
- 各メーカーとも、費用対効果の高いプロモーション活動を模索
- **TVCMやインターネットバナー広告から、購買意欲の高いユーザーへアプローチする方法を模索**

【テストマーケティング】 エコカー、エコなカーライフの情報サイト・エコカーライフ <http://www.ecocarlife.com/>



- カーライフの「節約」に特化したサイト
「節約」に関心のあるユーザーを集める

ハイブリッド／コンパクトなど「節約」と親和性の高い車両の新車広告(メーカー)、販売店検索(ディーラー)を掲載

↑ 集客
(各サイトから流入)

クルマ・ポータルサイト
Goo-net
中古車ユーザー

エコカーライフ
Eco Car for Eco Life
エコに関心のあるユーザー

POP SNOW & SUMMER
レジャー情報

↓ 新車の紹介ページへ遷移
(新車広告／ディーラー検索)

生活関連情報の事業戦略

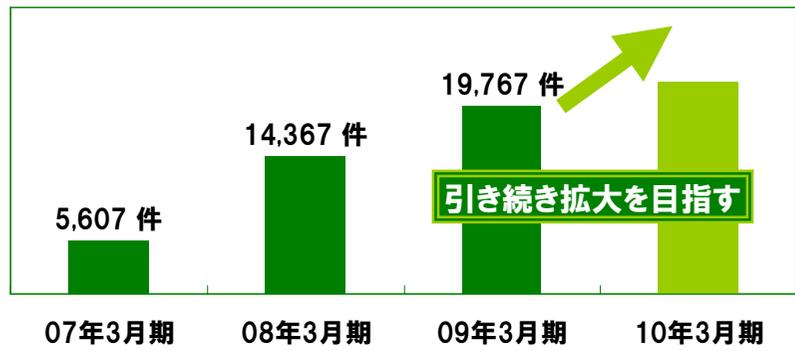
有料老人ホーム・シニア住宅検索サイト オアシスナビ



2010年3月期の事業戦略

- 物件掲載件数の拡大
- 取引社数の拡大
- プロトックの刊行 (2回予定)
 - ① 売上の拡大
 - ② ユーザー認知の拡大

■ オアシスナビ 年間累計掲載件数の推移



■ プロトック『介護のことがよくわかる本』



介護・医療・福祉の求人・転職サイト 介護求人ナビ

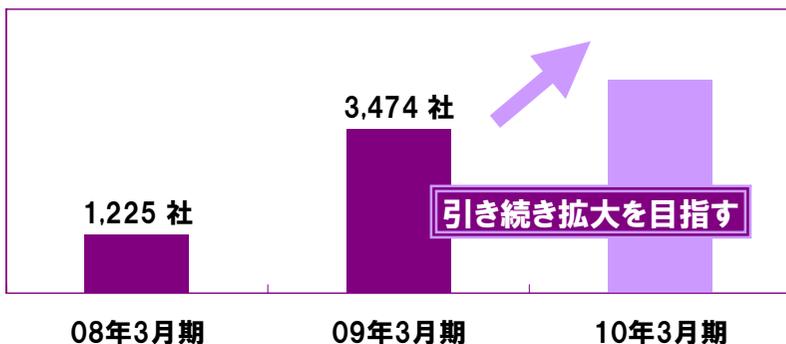
介護求人ナビ



2010年3月期の事業戦略

- 求人掲載件数／取引社数の拡大
対象地域の拡大
- 検索機能強化
 - ①アクセス/資料請求件数の拡大
 - ②取引単価の拡大

■ 介護求人ナビ 年間累計取引社数の推移



■ 検索機能強化

詳細検索/検索上位表示

エリア	都道府県を選ぶ 東京都(224)	市区町村を選ぶ こだわらない 松戸市(1) 千代田区(54) 中央区(65)	検索選択するには 雇用形態 <input type="checkbox"/> 正社員 <input type="checkbox"/> 派遣
職種	<input type="checkbox"/> 介護職・ヘルパー <input type="checkbox"/> 営業関係職・相談員 <input type="checkbox"/> 保育・教育関係職 <input type="checkbox"/> 管理職・管理職候補	<input type="checkbox"/> ケアマネージャー <input type="checkbox"/> 事務関係職 <input type="checkbox"/> 医療事務 <input type="checkbox"/> その他	キーワード
サービス形態	<input type="checkbox"/> 有料老人ホーム <input type="checkbox"/> デイサービス <input type="checkbox"/> 乳幼児・児童関連	<input type="checkbox"/> 特別養護老人ホーム <input type="checkbox"/> 在宅サービス <input type="checkbox"/> 障害者福祉関連	
その他	<input type="checkbox"/> 動画有 <input type="checkbox"/> 平日勤務 <input type="checkbox"/> 車通勤可能	<input type="checkbox"/> 未経験者歓迎 <input type="checkbox"/> 夜間勤務 <input type="checkbox"/> 食事補助制度	<input type="checkbox"/> 無資格 <input type="checkbox"/> 日中勤務 <input type="checkbox"/> 社宅・寮制度

動画検索



看護師専門人材紹介サイト ナースエージェント

ナースエージェントのねらい

- 医療分野への参入
高齡化による市場拡大期待
- 介護求人ナビとのシナジー
介護系法人の看護師求人の掲載

2010年3月期の事業戦略

- エリア集中 プロモーション & 営業
首都圏・特定区域に限定 (順次拡大)
- 求人件数の拡大
完全成果報酬
(求人 / 病院・施設紹介掲載無料)

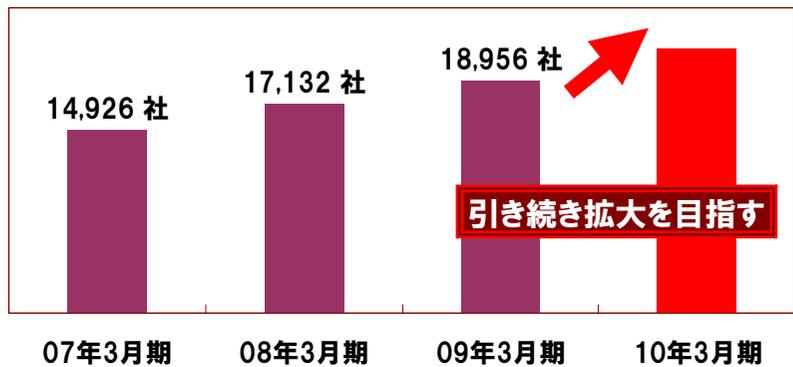
資格・スキル・趣味・学校の専門サイト Veeシリーズ



2010年3月期の事業戦略

- 取引社数／掲載講座数の拡大
対象地域の拡大
- 検索機能強化
 - ①アクセス/資料請求件数の拡大
 - ②取引単価の拡大

■ Veeシリーズ 年間累計取引社数の推移



■ 検索機能強化

スクール紹介動画検索



体験レッスン・説明会検索



その他 (CycleStyle.net / 広告代理事業)

CycleStyle.netの事業戦略

- ユーザー認知度拡大
コンテンツ拡充・プロモーション強化
- Gooシリーズのビジネスモデル応用
 - ① 販売店 店舗情報の掲載
 - ② 自転車カタログ情報の掲載

広告代理事業の事業戦略

- 自社メディアの強化
Challenging Japanの拡販
新規商品の開発
- 業務提携の推進
他社メディア商品ラインナップの拡充
商品粗利率の改善



■ アフィリエイト型広告サービス「Challenging Japan」



その他事業の事業戦略

(株)プロトデータセンターのBPO事業展開

2009年3月期の(株)プロトデータセンターの概況

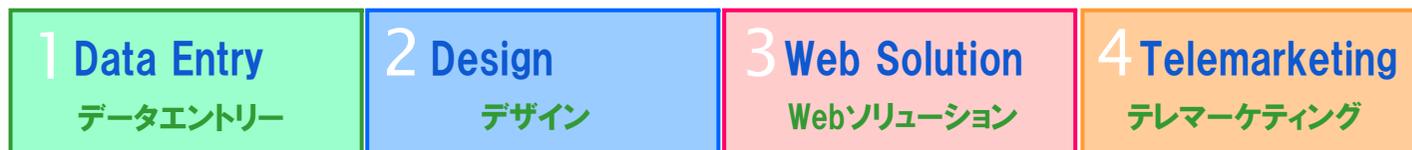
- **Goo** シリーズを中心に、データ入力・製版工程を内製化し、大幅なコスト圧縮を達成
- 新社屋・プロト宜野湾ビルの建設(09年3月竣工)→業務運用スペース・セキュリティの確保

▼ 10年3月期以降、成長が見込まれるBPO分野(※)で業務拡大を図る

※ITアウトソーシングサービス市場におけるBPOは、今後年平均28.1%の成長率と予測(矢野経済研究所 ITアウトソーシングサービス市場に関する調査)

2010年3月期以降の(株)プロトデータセンターの成長戦略

● BPOトータルソリューション事業の展開



● プロトデータセンターの強み

データエントリーからテレマーケティングまでを一括受注可能(業務実施場所も全て沖縄)

Goo シリーズの運用実績、ノウハウの蓄積(情報誌作成/Web・モバイルサイト構築)

コスト面の優位性(すべての製作機能を沖縄に集約)

(株)マーズフラッグの成長戦略

2009年3月期の(株)マーズフラッグの概況

MARS FINDER 見える! サイト内検索 の拡販により増収

導入企業は途中解約無し(顧客満足度高)

更なる拡販と収益確保が課題



MARS FINDER 見える! サイト内検索 導入イメージ (当社ホームページ)

▼ 増収と営業効率改善により、黒字化を目指す

2010年3月期以降の(株)マーズフラッグの成長戦略

- MARS FINDERの更なる拡販 (営業体制の強化)
- 高付加価値商品/付帯サービス追加による顧客あたり売上高・顧客満足度の向上

CSR(企業の社会的責任)への取り組み

● 『チームマイナス6%』への参加 (2006年～)



(1) 温度調節の徹底

当社事業所において、夏の冷房設定温度を28℃、冬の暖房設定温度を20℃に固定することにより、地球温暖化の要因のひとつであるCO2の排出量を削減

(2) エコドライブの実施

停車時や1分以上の駐車時にエンジンを停止する「アイドリング・ストップ」や発進時にアクセルワークをやさしく、スムーズに行う「ふんわりアクセル『eスタート』」を推進

● 2月5日 「エコチュウの日」(日本記念日協会認定)



自動車流通業界の活性化、世界規模で問題視されている地球温暖化抑制への取り組みのひとつとして、エコノミー&エコロジー活動中、略して「エコチュウ」を宣言し、Webサイト「エコチュウ」(<http://ecochu.goo-net.com/>)を開設。

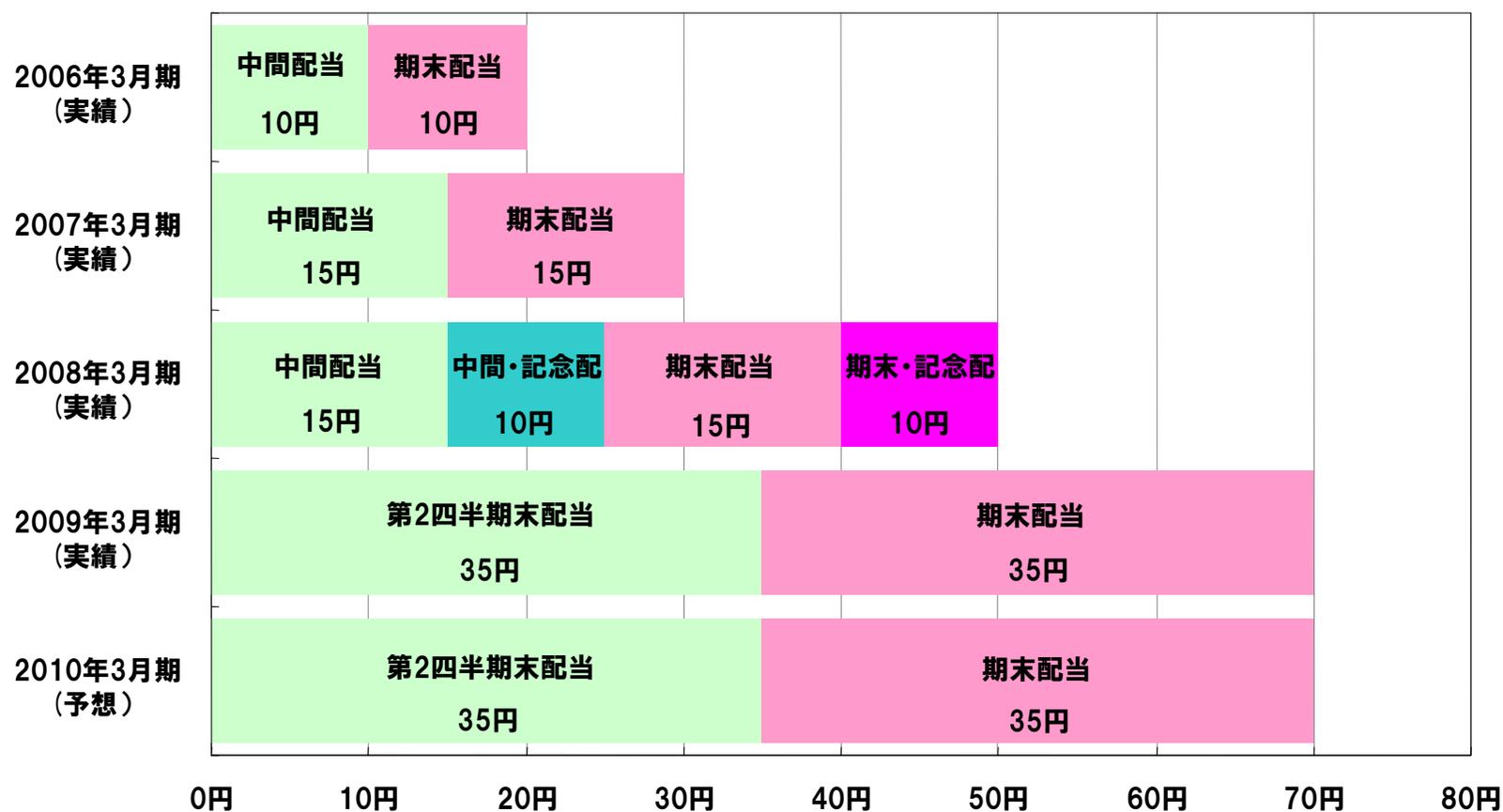
「エコチュウ」宣言は、中古車を選択することは、支出の削減すなわち「エコノミー(経済的)」であること、新たに車をつくるために必要となる資源やCO2の削減にも繋がる「エコロジー(環境保護)」であることを提唱

社内管理体制の強化

- コンプライアンスの遵守
- コーポレート・ガバナンス(内部統制)体制の強化
- 透明、誠実な企業活動

1株当たり年間配当金の推移

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る。



参考:2010年3月期 四半期連結業績予想



(単位:百万円)

	2008年3月期					2009年3月期					2010年3月期				
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計
売上高	5,644	5,700	5,899	5,649	22,893	5,797	5,971	5,908	5,980	23,657	6,143	6,704	6,721	7,430	27,000
売上原価	2,447	2,598	2,570	2,356	9,973	2,192	2,265	2,272	2,333	9,064	2,416	2,768	2,733	3,112	11,031
売上総利益	3,197	3,101	3,329	3,292	12,920	3,604	3,705	3,635	3,647	14,592	3,727	3,935	3,987	4,318	15,968
販売費及び一般管理費	2,157	2,236	2,190	2,564	9,149	2,103	2,154	2,217	2,732	9,208	2,433	2,431	2,444	2,659	9,968
営業利益	1,039	864	1,138	728	3,771	1,501	1,550	1,417	914	5,384	1,294	1,503	1,543	1,658	6,000
経常利益	1,060	869	1,174	734	3,837	1,516	1,544	1,433	905	5,400	1,293	1,504	1,544	1,659	6,001
四半期(当期)純利益	572	366	693	205	1,838	906	929	875	476	3,187	755	873	912	961	3,504

※ 売上原価は、返品調整引当金戻入額及び繰入額を加味した数値であります。

	2008年3月期					2009年3月期					2010年3月期				
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計
売上高	5,644	5,700	5,899	5,649	22,893	5,797	5,971	5,908	5,980	23,657	6,143	6,704	6,721	7,430	27,000
自動車関連情報	5,326	5,366	5,553	5,298	21,546	5,455	5,574	5,422	5,437	21,889	5,597	6,027	5,962	6,492	24,080
情報登録・掲載料	4,508	4,600	4,740	4,550	18,400	4,686	4,875	4,633	4,676	18,872	4,745	4,988	4,757	5,172	19,664
情報提供料	817	766	813	747	3,145	769	698	788	761	3,017	852	1,039	1,204	1,319	4,415
生活関連情報	203	222	221	235	882	247	296	364	436	1,345	401	490	495	613	2,000
不動産	44	43	43	42	174	43	50	50	49	194	48	48	50	50	197
その他	70	68	80	72	291	49	49	70	57	227	96	137	213	274	722
営業利益	1,039	864	1,138	728	3,771	1,501	1,550	1,417	914	5,384	1,294	1,503	1,543	1,658	6,000
自動車関連情報	1,482	1,343	1,599	1,148	5,573	1,909	1,950	1,829	1,344	7,034	1,794	1,936	1,942	1,949	7,622
生活関連情報	△ 16	△ 3	△ 5	0	△ 24	4	24	16	16	62	16	40	52	144	254
不動産	20	17	18	15	71	13	12	27	17	70	18	19	20	20	79
その他	△ 49	△ 45	△ 34	5	△ 123	△ 20	△ 39	△ 19	△ 1	△ 80	△ 14	△ 18	5	22	△ 4
管理部門	△ 397	△ 446	△ 439	△ 441	△ 1,725	△ 404	△ 397	△ 436	△ 462	△ 1,701	△ 520	△ 474	△ 477	△ 479	△ 1,952

参考:2010年3月期 個別業績予想



(単位:百万円)

	売 上 高					営 業 利 益					
	2009年3月期		2010年3月期			2009年3月期		2010年3月期			
	(実績)	前期比	(計画)	前期比	増減	(実績)	利益率	(計画)	利益率	前期比	増減
自動車関連情報	20,770	102.6%	21,755	104.7%	984	6,856	33.0%	7,488	34.4%	109.2%	632
情報誌事業	14,696	97.8%	14,750	100.4%	53	3,752	25.5%	3,370	22.9%	89.8%	△ 381
IT事業	6,074	116.6%	7,004	115.3%	930	4,770	78.5%	5,528	78.9%	115.9%	757
(IT事業投資)	-	-	-	-	-	△ 1,666	-	△ 1,410	-	-	255
生活関連情報	1,343	157.3%	1,977	147.2%	634	63	4.7%	279	14.1%	437.5%	215
不動産	196	110.3%	309	156.9%	112	65	33.3%	73	23.6%	111.4%	7
その他	17	9773.9%	8	46.3%	△ 9	4	27.8%	△ 9	-	-	△ 13
管理部門	-	-	-	-	-	△ 1,639	-	△ 1,831	-	-	△ 192
全社合計	22,328	105.0%	24,050	107.7%	1,721	5,351	24.0%	6,000	24.9%	112.1%	648

※ 本資料に記載の金額は、全て百万円以下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およ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得ることを、ご承知おきください。

■ お問い合わせ先

株式会社プロトコーポレーション

名古屋市中区葵一丁目23番14号

TEL 052-934-1519 FAX 052-934-1750

<http://www.proto-g.co.jp/>

4298ir@proto-g.co.jp

IR担当／経営企画室 鈴木