

2008年3月期の業績見通し

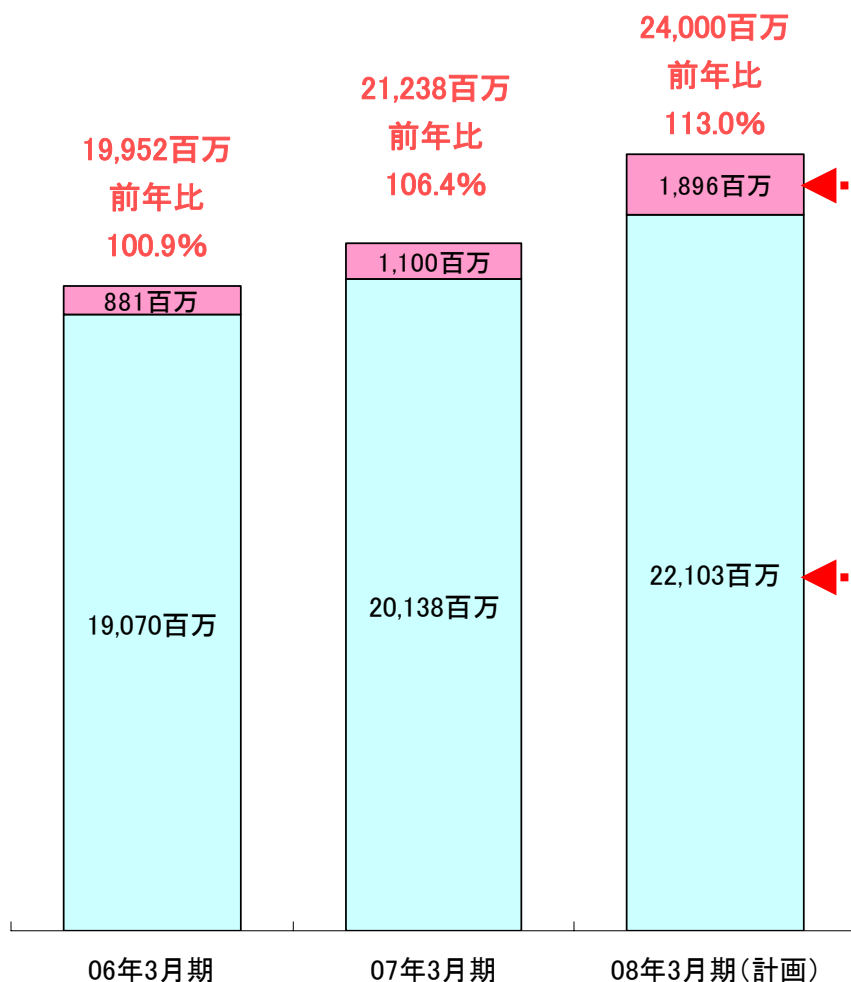
2007年5月14日

株式会社プロトコーポレーション

証券コード: 4298

1. 業績の推移 連結売上高 08年3月期(予想)

自動車関連を中心に増収基調を維持し、前年比113.0%の成長を目指す



生活関連情報事業(前年比+459百万円)

- ・単体の売上増加が主因
- ・単体の売上増加の要因は07年3月期に開始した新規事業が通年寄与することによるもの

その他事業・不動産(前年比+336百万円)

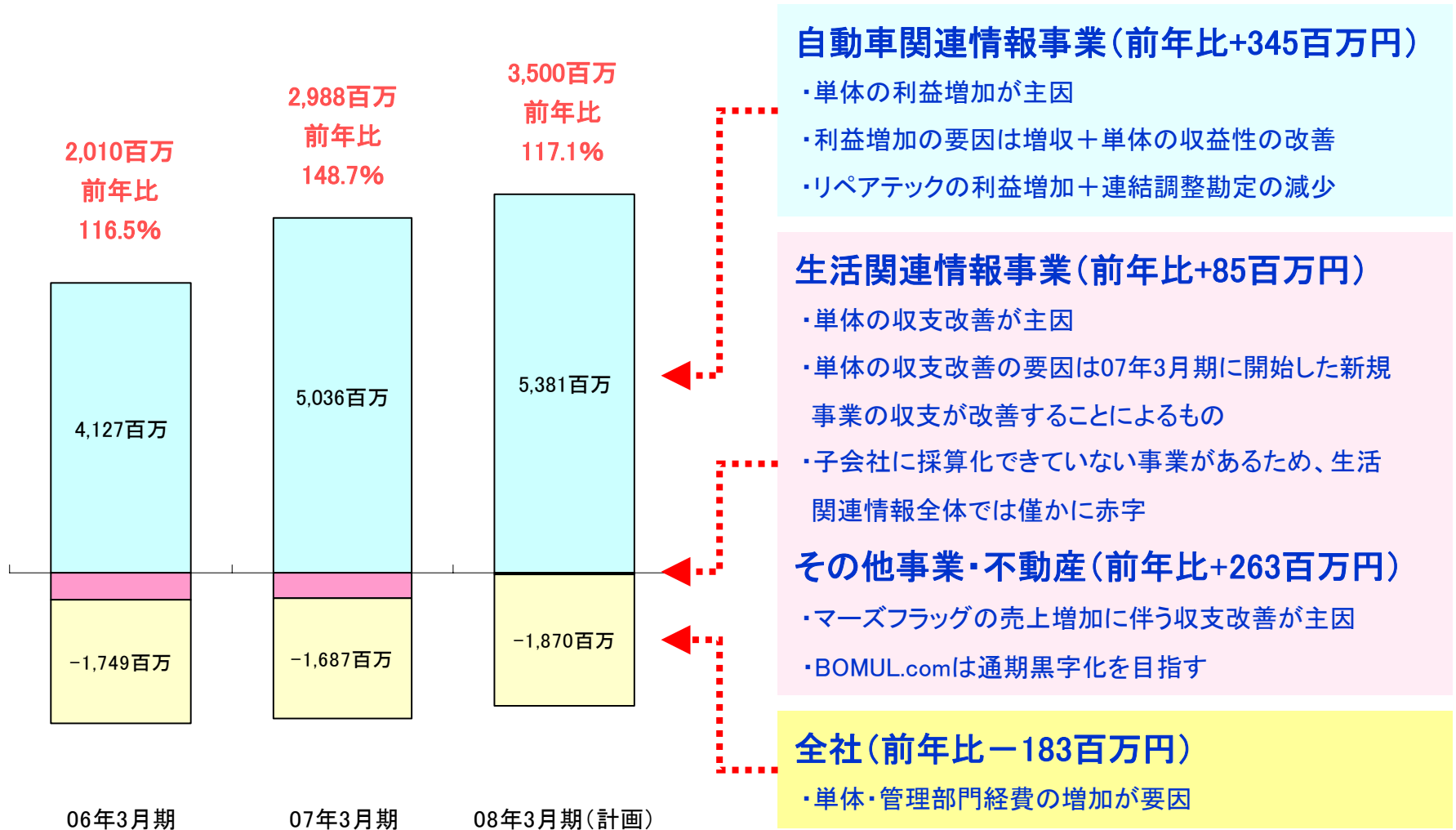
- ・マーズフラッグ・BOMUL.comの売上増加が主因

自動車関連情報事業(前年比+1,964百万円)

- ・単体の売上増加が主因+リペアテックの増収
- ・単体の売上増加の要因は取引社数の増加によるもの
- ・情報誌事業は微増(+161百万円・前年比101.0%)
- ・IT事業が高い成長を継続(+1,804百万円・前年比140.7%)

2. 業績の推移 連結営業利益 08年3月期(予想)

自動車関連の利益拡大と生活関連・その他の改善で前年比117.1%を目指す



3. 自動車関連情報事業 マーケットの現況

06年～07年は新車・中古車ともに販売が低迷し、販売店にとって厳しい環境

- ・中古車販売(登録)台数は減少の一方、中古車オークション会場の出品台数は増加
中古乗用車(普通+小型)の販売登録台数は前年同期比 95.5%、10年間で最低の水準
輸入中古車登録台数は前年同期比 99.2%、特に小型は前年同期比 92.1%と低迷
販売台数が低迷していることで、オークションを通じた業者間取引が増加 → 収益の低下
- ・新車ディーラーは中古車買取・販売や修理・整備を強化
新車乗用車(普通+小型)の販売台数は前年同期比 93.2%、2年連続で減少
新車販売の低迷から、周辺事業強化による収益確保を指向 → 販売競争の激化
- ・買取マーケットの成長鈍化の一方、中古車輸出台数は増加傾向が続く
中古車輸出が増加した結果、仕入も販売店に厳しい状況 → 仕入原価上昇による収益性低下

販売店は会社維持に向け、販促経費の選択・集中投下による効率化を模索

4. 自動車関連情報事業 07年3月期までの事業戦略

販売店繁栄を支援する事業活動で業界全体の活性化・健全な成長を目指す

(1) 多くのユーザーと販売店をつなぐ強力なメディアパワーの構築

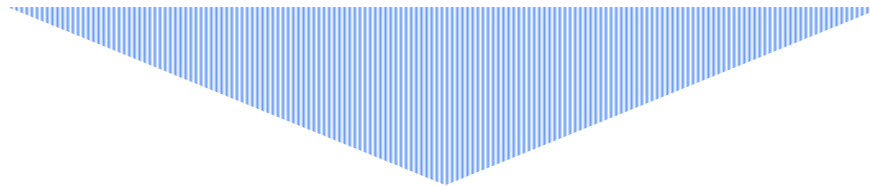
コンテンツ量35万台＋月間550万アクセス・4億ページビューのクルマ最強メディア『Goo-net』

(2) ユーザービリティの高い様々なコンテンツ・サービスを提供

優れた検索性＋実用性・信頼性の高い情報コンテンツ＋有用なサービス＝高い評価・支持

(3) メディア機能＋支援サービス提供で販売店経営を総合的にサポート

有効的なメディアサービス＋総合的な経営支援サービス提供＝販売店にとって不可欠な存在



クライアントの事業環境が厳しくなる中、当社グループは取引社数を拡大

5. 自動車関連情報事業 08年3月期 事業戦略(1)

07年3月期までの事業戦略を継続、発展させることで売上・利益の成長を確保

①コンテンツ量No.1の確保

カバー率(シェア)の向上とエリア拡大

②経営支援事業の強化

toB サービスの機能・メニュー拡充

『更なる取引社数の拡大』×『取引単価の維持・改善』= **売上成長の確保**

③外注コスト抑制による収益性の改善

06年3月期

07年3月期

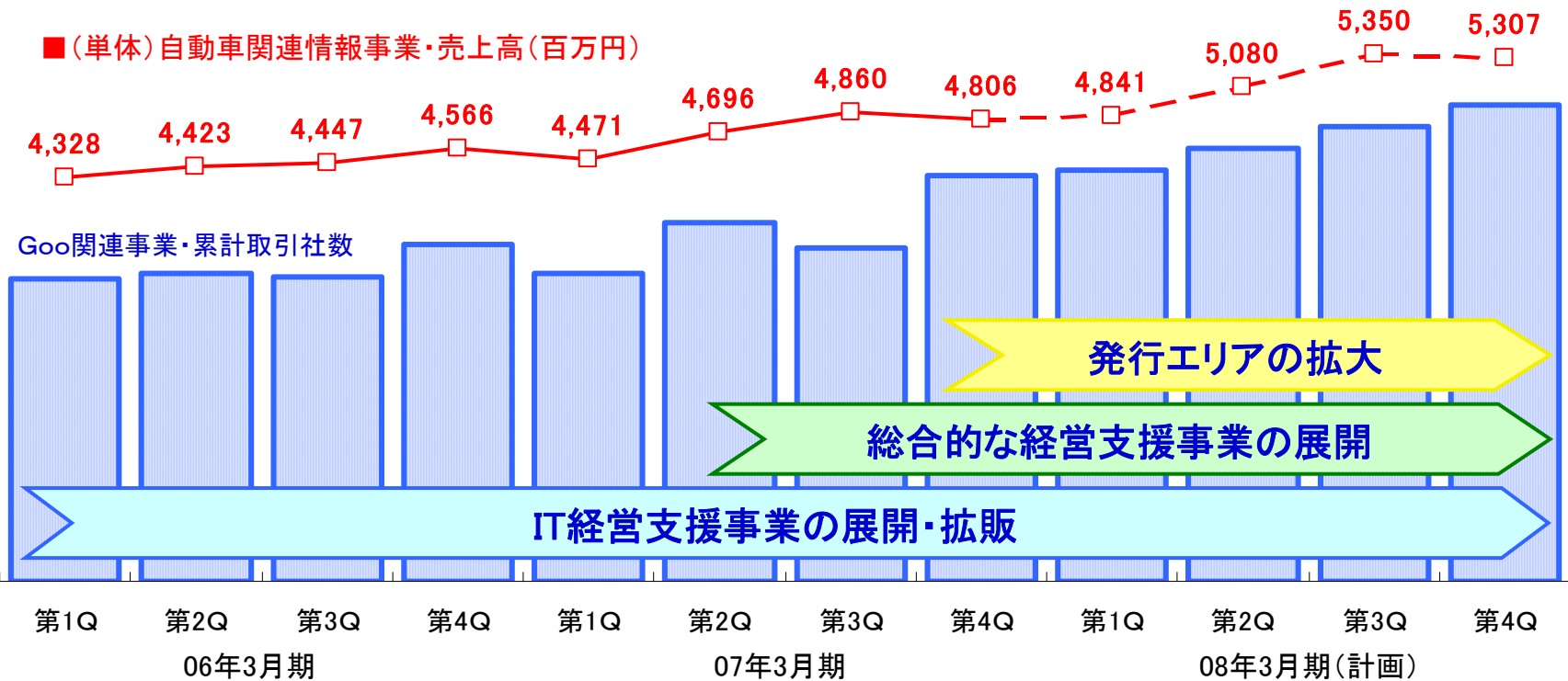
08年3月期

(用紙・印刷コストの抑制) → (印刷前工程コストの抑制) → (コンテンツデータ処理コストの抑制)

『更なる外注コストの低減』+『IT商品 売上構成比上昇』= **利益成長の確保**

コンテンツ量No.1の確保 = ユーザー満足度の向上 ⇒ クライアント評価の向上

(単体)自動車関連情報事業・売上高 / 累計取引社数 推移



総合的な経営支援事業の展開 + エリア拡大 ⇒ 取引社数10%増を目指す

7. 自動車関連情報事業 08年3月期 事業戦略(3)

経営支援事業の強化 = 総合的な経営支援事業で新規顧客獲得を図る

- ・競争激化により低迷傾向にある中・小販社の経営支援を進めることで市場全体が活性化 ⇒ 広告収入増加
資金力で劣る中・小販売店に対し、総合的な支援サービスを提供し、販売店の収益力を総合的に高める
- ・経営支援事業の拡大＝IT事業の売上拡大、構成比の上昇 ⇒ 成長性の維持、収益性の改善につながる



● ITを活用した販促支援 ⇒ メニュー拡充 ⇒⇒ 機能強化

● ITを活用した収益改善支援(eマーケットプレイス)

● 買取オークション・保証・業務システムなど総合的支援

経営支援事業の強化・拡充 ⇒ **取引社数拡大と収益性改善を実現**

総合的な経営支援事業の具体例 = 買取オークション・Goo認定保証

● 買取オークション・保証・業務システムなど総合的支援

Goo-net買取オークション = 販売店の仕入機会の拡大

クルマを高く売りたいユーザーと、売れ筋商品を仕入れたい販売店を

Webオークションで結ぶ、全く新しいクルマ買取サービス

06年8月開始以来、6,000名以上のユーザーが利用

07年1月からは携帯からの利用も可能となり、利用者数が拡大



Goo認定保証 = 消費者・ユーザーへの安心・信頼をサポート

中古車に第三者機関による品質鑑定を付けることで、ユーザーの安心

・信頼を高め、販売へとつなげていく販促支援事業

06年2月から静岡エリアにおいてテストマーケティングを開始

今後、順次サービスエリアを拡大し、安心・信頼のブランドとして確立

総合的な経営支援事業 = 付加価値向上による差別化と収益化を同時に実現

07年3月期の取り組み + 新たな施策 = 外注コスト抑制による収益性改善

・07年3月期の取り組み

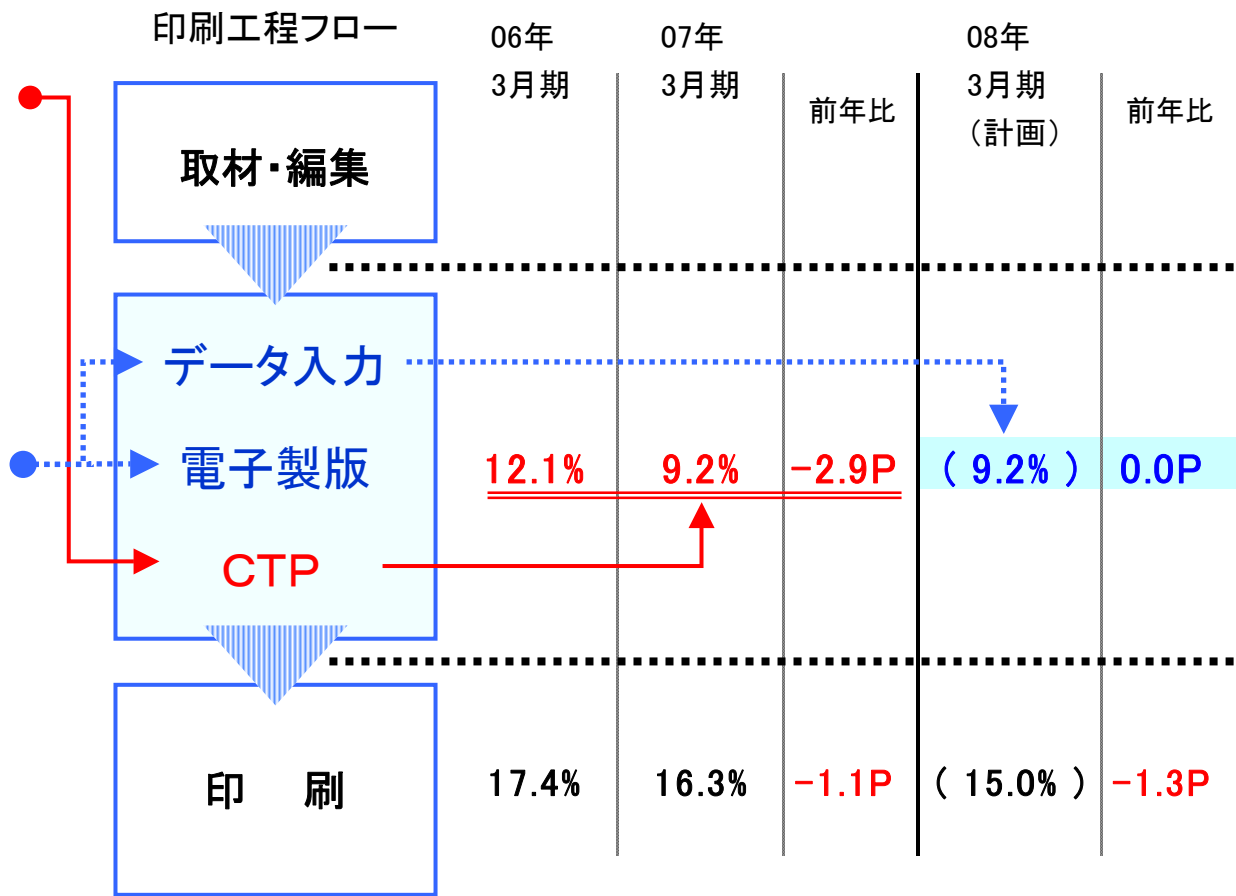
印刷前工程をデジタル化
結果2.9P(約450百万円)
低減し収益性改善

・08年3月期の新たな施策

プロトデータセンター設立
データ入力・製版を内製化
今期下期から稼働予定

更なる外注費の抑制

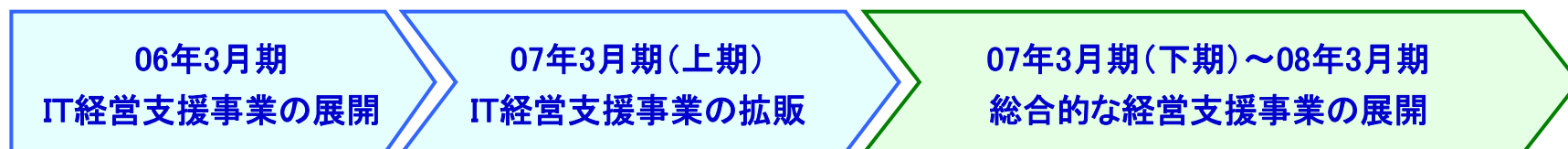
内製化による費用削減で
更なる収益性改善を図る



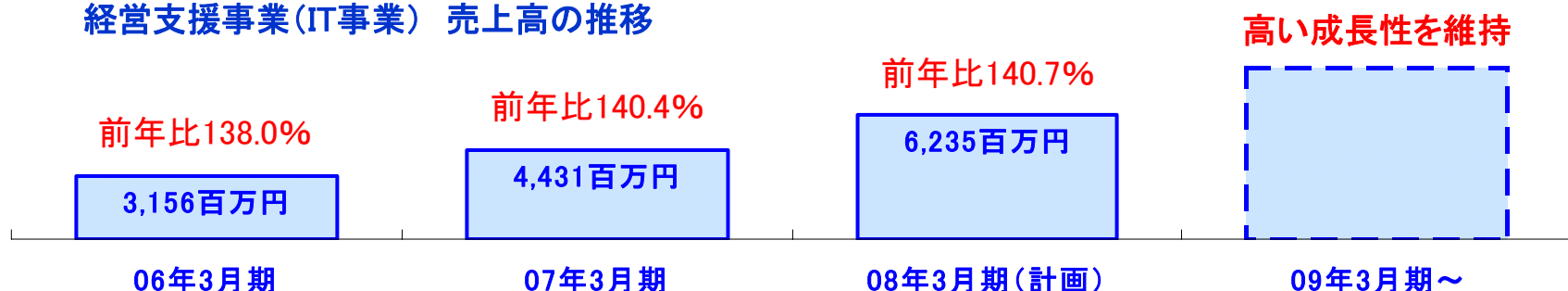
※各外注費の連結・自動車関連情報の売上構成比を表示

10. 自動車関連情報事業 中期経営課題

マーケット活性化に向けた経営支援事業の拡充 + 業界内ポジションの確立



経営支援事業(IT事業) 売上高の推移



総合的な経営支援事業の確立・拡充 ⇒ **中期的な成長維持の必須要因**

中古車流通マーケットの活性化において中心的ポジションを確立 = 業界で絶対的なブランドを構築

ブランド力を活かして関連業界へ領域を拡大 ⇒ **中期的な成長要素**

事業の収益化を推進 + 領域の拡大 = 利益成長の成功要因

① 事業の収益化 07年3月期に開始したコンテンツの売上が通期寄与

・オアシスナビ／

初期投資コストが減少し、採算性が改善

将来的な事業拡大を目指し、メディアパワー向上に向けた投資を継続

・VeeSCHOOL.com／

Web・モバイルに特化した展開で、今後も安定的な収益の確保を目指す

・韓流エンターテインメント／

順調な利用者数拡大に伴い、収益拡大

② 領域の拡大

・新たなユーザー獲得のためメディアパワーの強化に努めると同時に、領域の拡大を模索

→ 自動車関連とは異なったユーザー層を獲得することで、収益の多様化を推進

事業課題 = **コンテンツ間のシナジー向上による収益拡大**

12. その他事業

開発中心の準備段階 ⇒ 売上拡大に向け営業・販促を強化

① 収益の安定的確保

- ・領域を特化し、強み・特徴を活かした展開を集中的に進めることで安定的な収益の確保を目指す
マーズフラッグ: サイト内検索システムに集中 Bomul.com: 戦略商品に集中
- ・マーズフラッグ／売上拡大に伴い、損失が大幅減少の見通し
- ・ Bomul.com／固定費の抑制と売上拡大に伴い、通期黒字化の見通し

② 経営資源の集中によるコスト見直し

- ・特化した領域以外については、積極的なコストの見直しを図る
不採算部門・非戦略部門については、早期リストラクチャリングを進める

事業課題 = 事業化・採算化の早期確立

13. 配当政策

継続的かつ安定的な配当 + 株主を重視した積極的な利益還元

07年3月期

- ・中間配当・期末配当 10円 $\Rightarrow$ 15円に増配
- ・06年11月の株式分割(1株:1.2株)を考慮すると、15円 + 18円 = 年 33円
- 06年3月期(年間20円)と比較して、配当額は1.6倍

08年3月期(予想)

- ・中間配当 15円 + 期末配当 15円 = 年 30円
- ・創業30周年記念配当 中間配当 10円 + 期末配当 10円 = 年 20円

06年3月期までと比較して、08年3月期配当額は2.5倍に増額

14. 08年3月期 連結グループ業績予想

自動車関連情報の継続的な成長を中心に各セグメントで増収・増益を確保

(単位：百万円)

	07年3月期		08年3月期		前期対比	
	(実績)	売上比	(計画)	売上比	増減	%
売上高	21,238	100.0%	24,000	100.0%	2,761	113.0%
売上原価	9,580	45.1%	10,512	43.8%	931	109.7%
売上総利益	11,658	54.9%	13,487	56.2%	1,829	115.7%
販売費及び一般管理費	8,669	40.8%	9,987	41.6%	1,318	115.2%
営業利益	2,988	14.1%	3,500	14.6%	511	117.1%
経常利益	3,136	14.8%	3,460	14.4%	323	110.3%
当期純利益	1,766	8.3%	1,880	7.8%	113	106.5%

【セグメント別業績予想】

(単位：百万円)

	売上高					営業利益					
	07年3月期		08年3月期		増減	07年3月期		08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	20,138	105.6%	22,103	109.8%	1,964	5,036	25.0%	5,381	24.3%	106.9%	345
(情報登録・掲載料)	17,359	106.5%	18,916	109.0%	1,557	-	-	-	-	-	-
(情報提供料)	2,778	100.2%	3,186	114.7%	407	-	-	-	-	-	-
生活関連情報	675	116.4%	1,135	168.1%	459	△ 89	-	△ 4	-	-	85
不動産	160	92.3%	173	108.1%	13	58	36.3%	68	39.2%	116.6%	9
その他	263	207.6%	587	222.7%	323	△ 329	-	△ 75	-	-	254
管理部門	-	-	-	-	-	△ 1,687	-	△ 1,870	-	-	△ 183
全社合計	21,238	106.4%	24,000	113.0%	2,761	2,988	14.1%	3,500	14.6%	117.1%	511

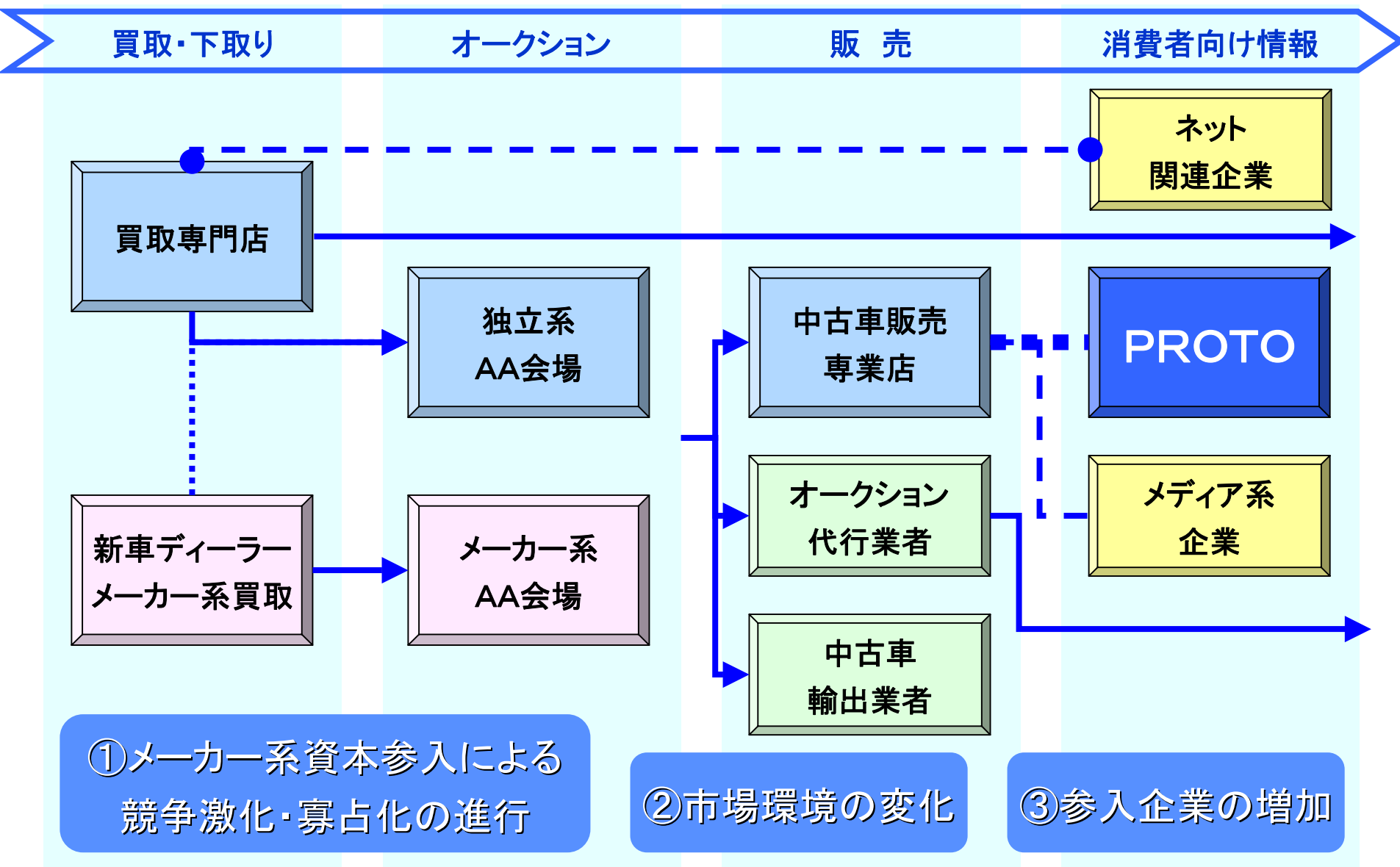
自動車関連情報・IT事業の拡大継続により、増収・増益を実現

(単位: 百万円)

	売 上 高					営 業 利 益					
	07年3月期		08年3月期		増 減	07年3月期		08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	18,834	106.0%	20,579	109.3%	1,745	4,707	25.0%	5,328	25.9%	113.2%	620
情報誌事業	15,098	98.6%	15,180	100.5%	81	3,941	26.1%	3,579	23.6%	90.8%	△ 362
IT事業	3,735	152.1%	5,398	144.5%	1,663	2,341	62.7%	3,039	56.3%	129.8%	697
(IT事業投資)	-	-	-	-	-	△ 1,576	-	△ 1,289	-	-	286
生活関連情報	648	118.1%	1,089	168.0%	440	△ 59	-	57	5.3%	-	116
不動産	165	96.5%	177	107.2%	11	55	33.6%	61	34.8%	110.9%	6
その他	9	-	24	254.8%	14	△ 45	-	△ 4	-	-	41
事業部門合計	19,657	106.3%	21,870	111.3%	2,212	4,657	23.7%	5,443	24.9%	116.9%	785
管理部門	-	-	-	-	-	△ 1,617	-	△ 1,843	-	-	△ 226
全社合計	19,657	106.3%	21,870	111.3%	2,212	3,040	15.5%	3,600	16.5%	118.4%	559

自動車関連情報の今後の成長戦略

1. 自動車流通マーケット環境の将来予想(1)



2. 自動車流通マーケット環境の将来予測(2)

国内流通マーケットが縮小する中、業種間のクロスオーバー化が進行

メーカー・ディーラーのアフターマーケット(買取／車検・整備／中古車販売)への進出

- ・メーカー系買取店の拡大(トヨタ系T-UP全国450店舗／買取大手ガリバーと同規模に)
- ・ディーラーの整備工場併設化(自社工場化を進め、粗利益率の高いサービス関連売上を拡大)
- ・メーカー系中古車販売店の拡大(トヨタ＝カーロツツ／日産＝カレストなど)

クルマ買取大手ガリバーが中古車販売を強化

- ・自社直販比率の向上を目指し、店舗の直営店化、中古車販売併設型店舗への改装を推進

楽天と中古車買取・販売大手カーセブンが中古車ネットオークションで業務提携

- ・楽天:「楽天くるま市場byAucnet」の活性化、カーセブン:販売チャンネルの多様化を求め提携

多くの消費者・ユーザー ＋ フレンドリーな関係 ⇒ 業界内のポジション向上

3. 自動車関連情報事業の中期事業戦略(1)

中古車流通マーケットにおける絶対的ポジション確立 ⇒ 領域拡大による成長

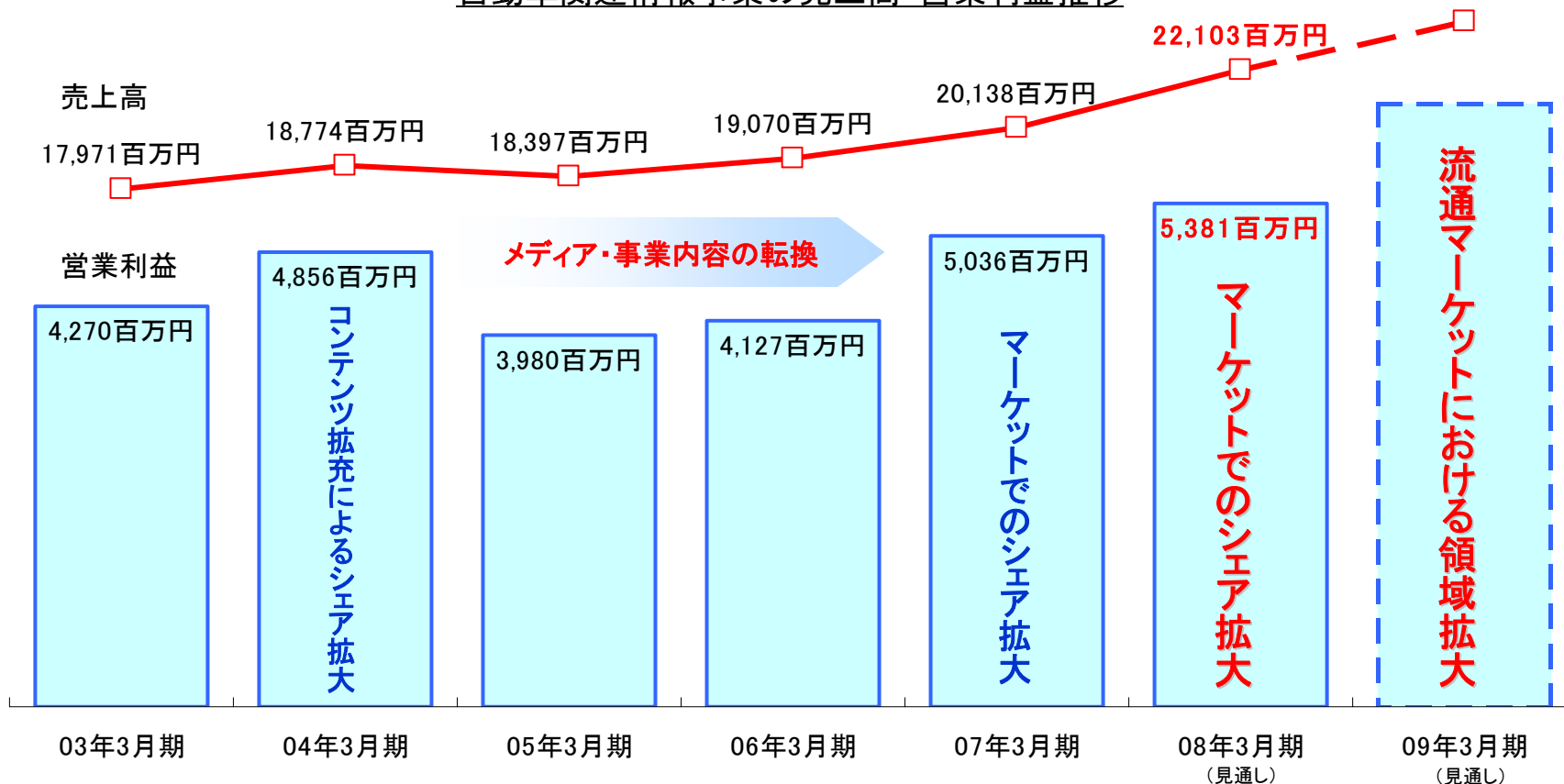
コンテンツの拡充・メディアの強化

コンテンツの垂直展開・ITメディアの強化

経営支援事業の展開・拡大

コンテンツ・サービス・メディア 拡充

自動車関連情報事業の売上高・営業利益推移



4. 自動車関連情報事業の中期事業戦略(2)

マーケット活性化のための継続的な投資 ⇒ フレンドリーな関係を構築

消費者・ユーザー

①高いブランド力を持つ情報誌・Web・携帯メディア

専門メディアによる優れた情報伝達

②Web・携帯メディアを通じた双方向サービス

メディアを通じた相互コミュニケーション

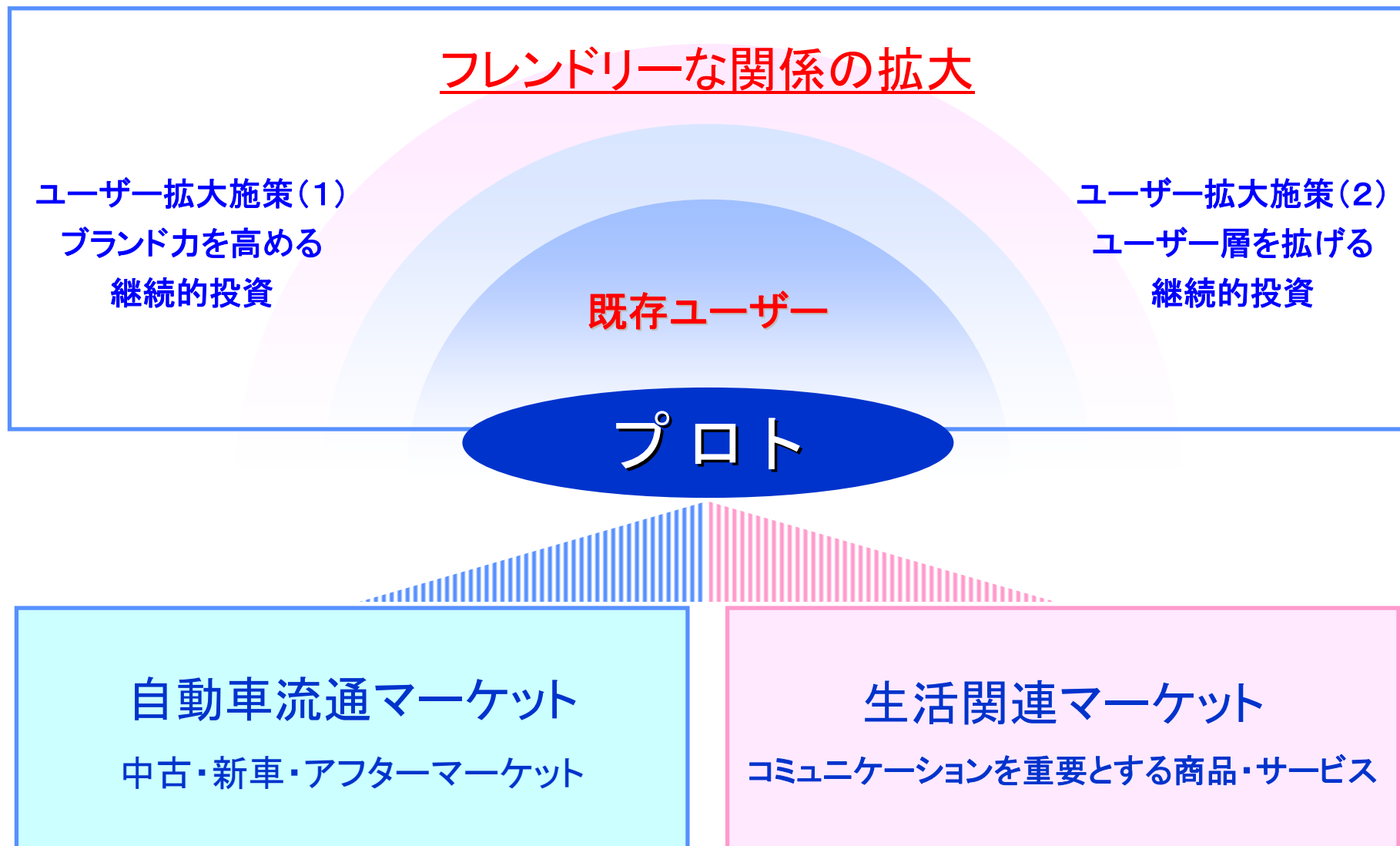
③買取オークション・保証など付加価値サービス

販促・購買サポートの有用な仕組み

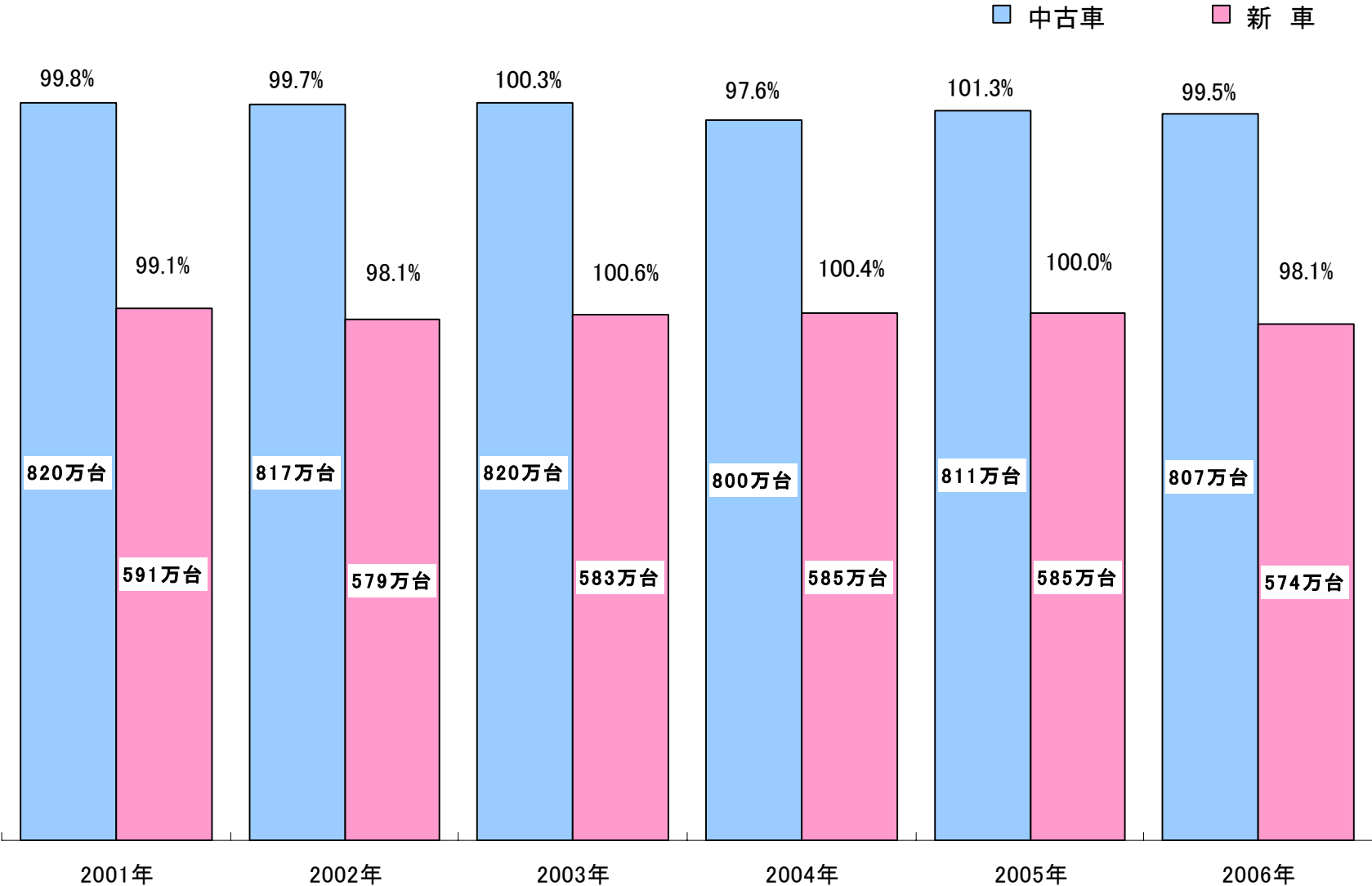
自動車流通マーケット

5. 事業領域拡大を通じた成長ドライバーの確立

絶対的ブランド力を活かしたユーザー ↔ 企業のコミュニケーションを支援



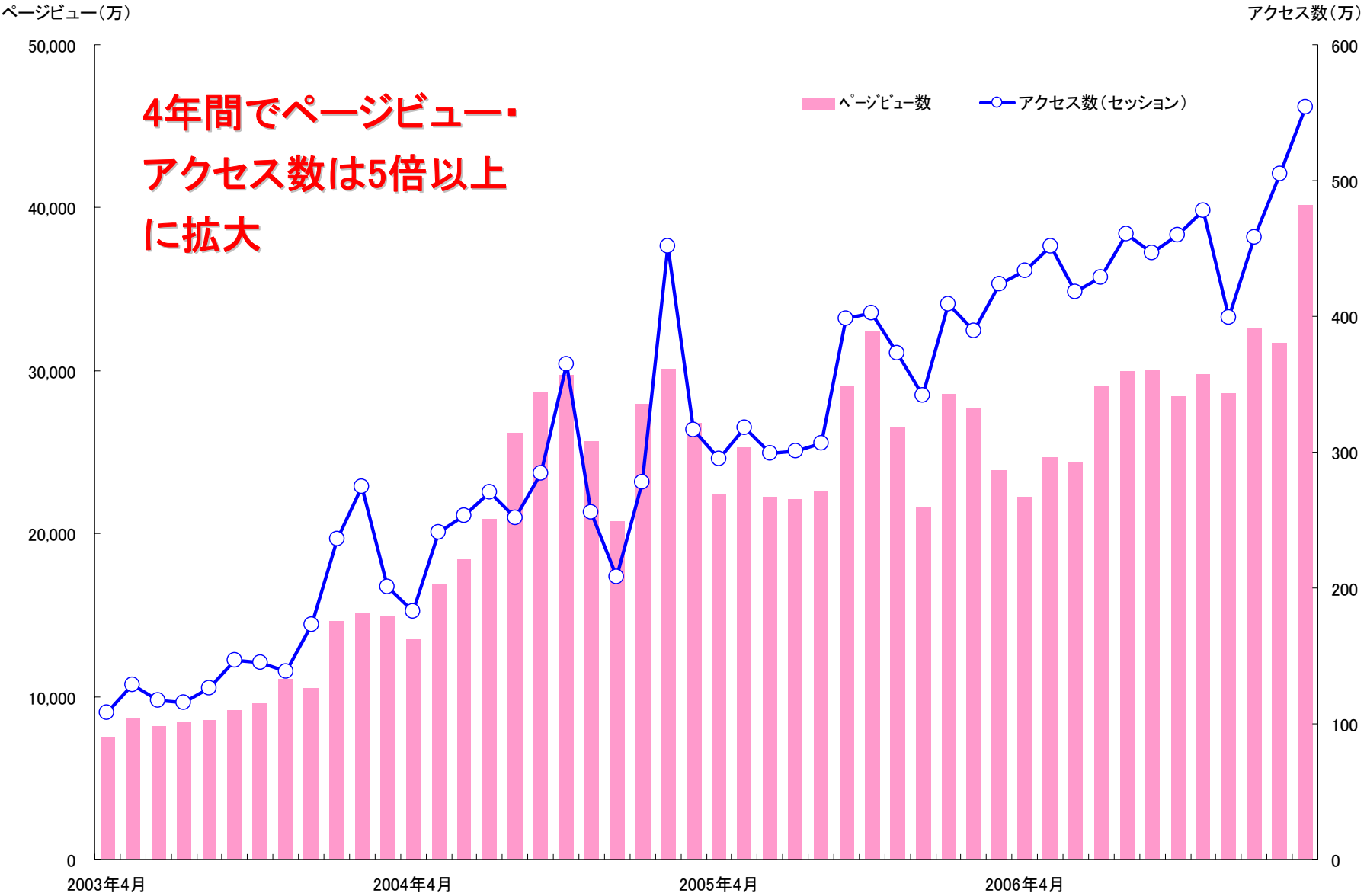
参考資料① 中古車・新車登録台数の推移



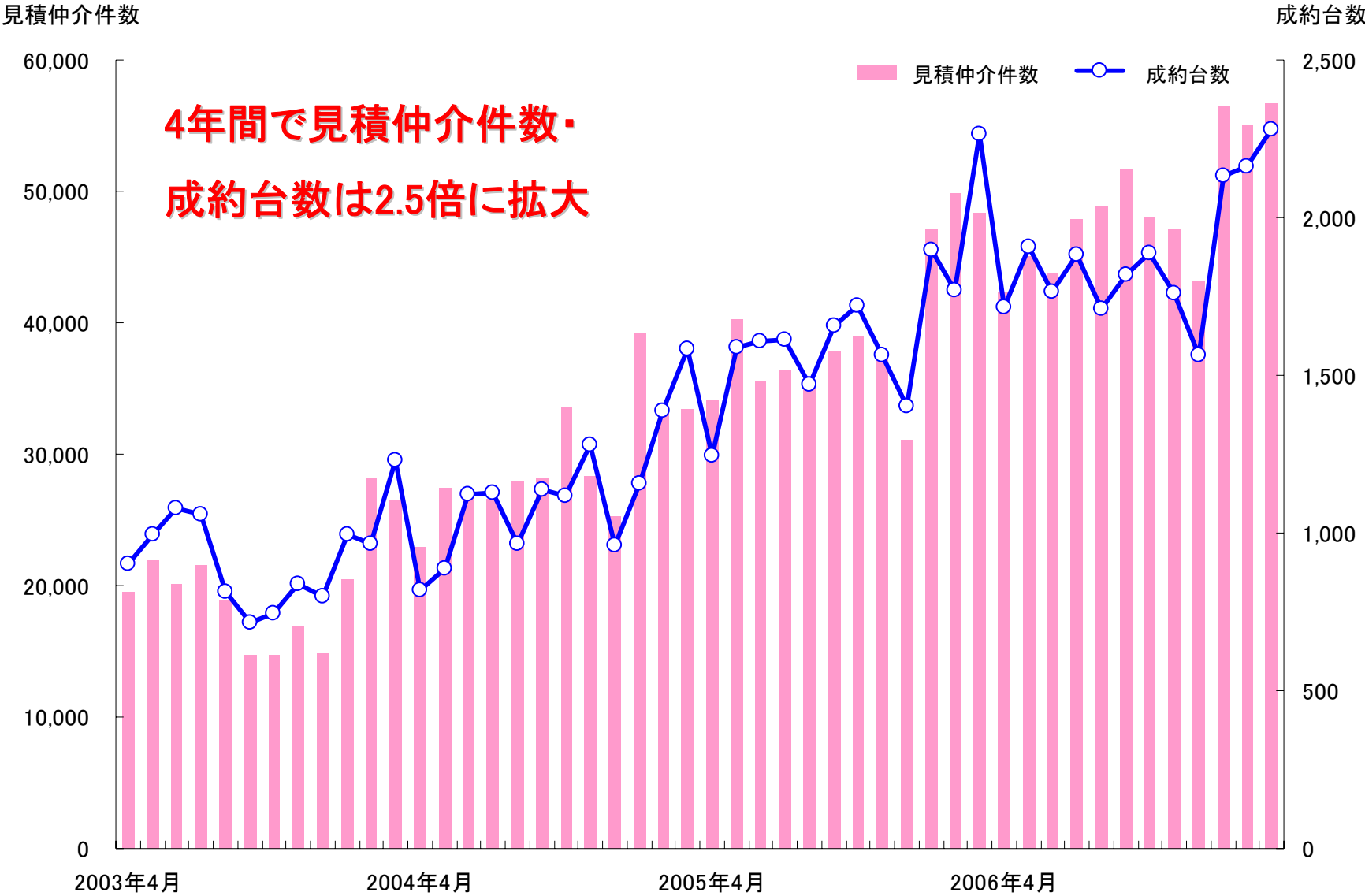
※1. %はそれぞれの前年比を表示

※2. 出展：日本自動車販売協会連合会、全国軽自動車協会連合会

参考資料② Goo-net ページビュー・アクセス数 推移



参考資料③ Can-get見積仲介実績推移



■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、諸制度にかか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ます。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