

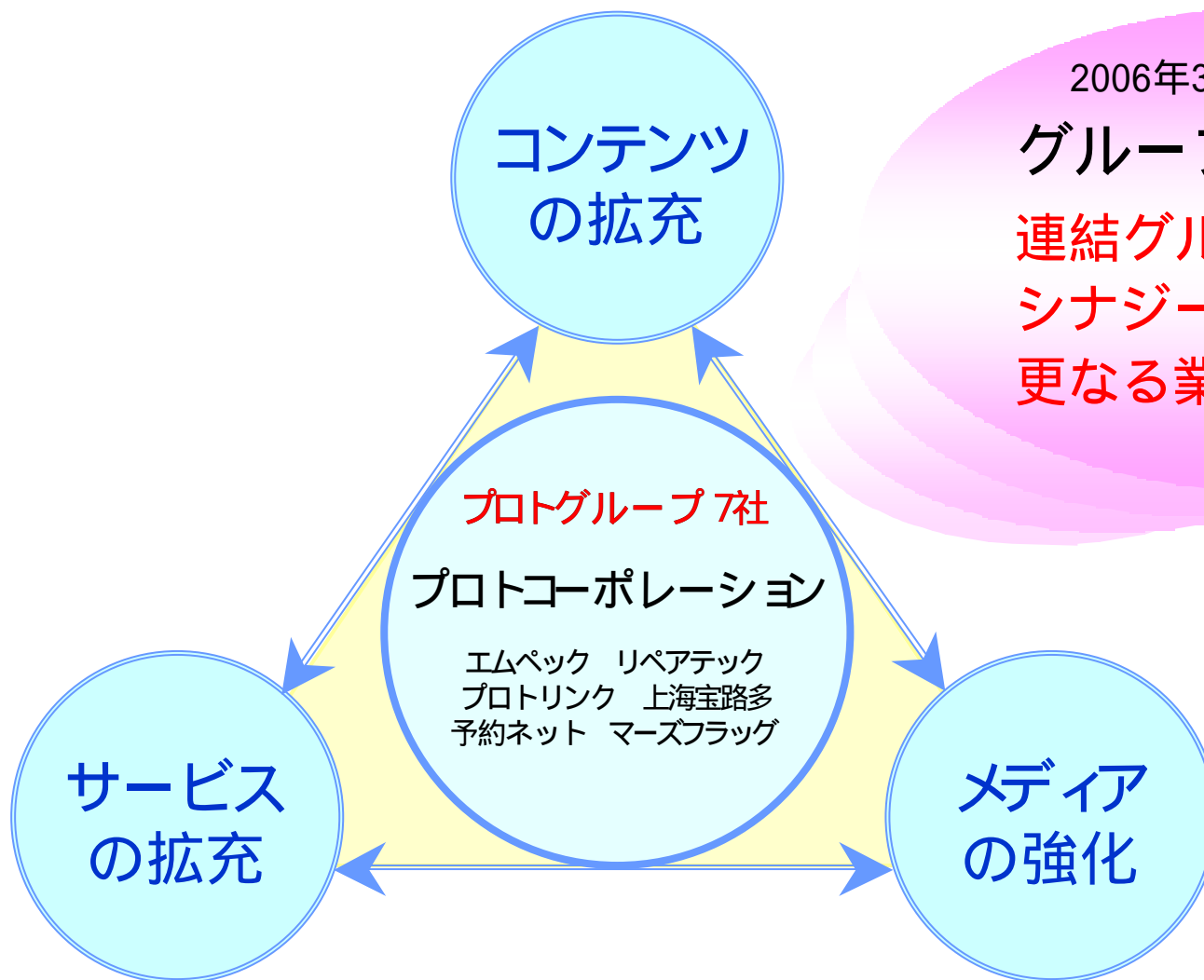
2006年3月期 下半期の事業運営

2005年11月1日

株式会社プロトコーポレーション

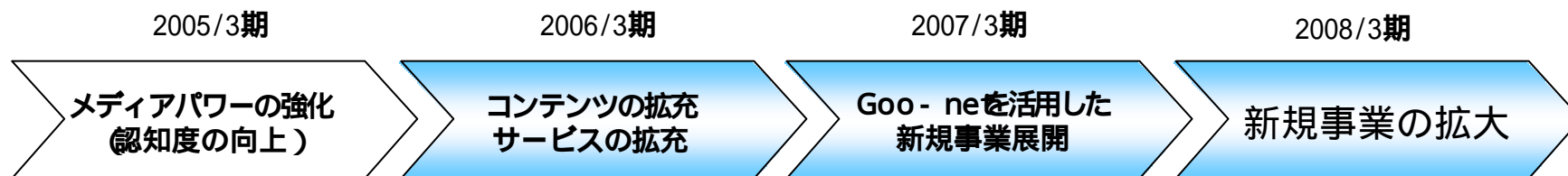
証券コード:4298

2007年3月期以降の飛躍を目指し、事業基盤の整備を図る



2006年3月期～2008年3月期
グループ中期成長戦略
連結グループ各社との
シナジーの最大化を図り、
更なる業績拡大を目指す

クルマの総合情報サービス事業の展開を目指す



課題 = 『異業種から参入する競争への対応』

ニーズに即した新商品・サービスの開発強化

Goo-netを活用した収益モデルの確立

課題への対応 =

クルマ総合情報サービス事業の確立を図る

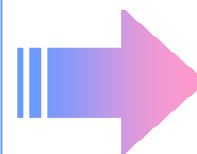
中古車在庫情報以外のコンテンツの拡充

中古車検索以外のサービスの拡充

M&A・アライアンス (事業の成長スピードの確保)

「コンテンツの拡充」サービスの拡充」の早期実現

グループ各社との連携強化



2007年3月期以降の

業績の拡大を目指し

今期2006年3月期は

事業基盤の整備

を重点的に進める

メディアパワーの向上による、収益の拡大 改善を実現

自動車関連情報 05年3月期 (上期・下期) / 06年3月期 (上期・下期)

(金額単位 : 百万円)

	上 期					下 期				
	05年3月期		06年3月期		増減	05年3月期		06年3月期		増減
	(実績)	前期比	(実績)	前期比		(実績)	前期比	(見通し)	前期比	
売 上 高	8,985	95.5%	9,376	104.4%	391	9,412	100.5%	9,946	105.7%	535
(情報登録・掲載料)	7,559	94.2%	7,995	105.8%	436	8,024	101.4%	8,356	104.1%	332
(情報提供料)	1,425	102.6%	1,380	96.8%	-45	1,387	95.9%	1,590	114.6%	203
営 業 費 用	7,096	106.0%	7,212	101.6%	116	7,320	101.3%	7,812	106.7%	492
営 業 利 益	1,888	69.5%	2,163	114.5%	274	2,092	97.9%	2,134	102.0%	42

《6年3月期上半期》

コンテンツ・サービスの拡充

メディアパワー向上による広告効果改善
 = メディアの改善によるユーザビリティの向上
 コンテンツの拡充 (コンテンツ・メニューの充実)
 サービスの拡充 (コミュニケーション機能)
 IT関連商品の営業強化

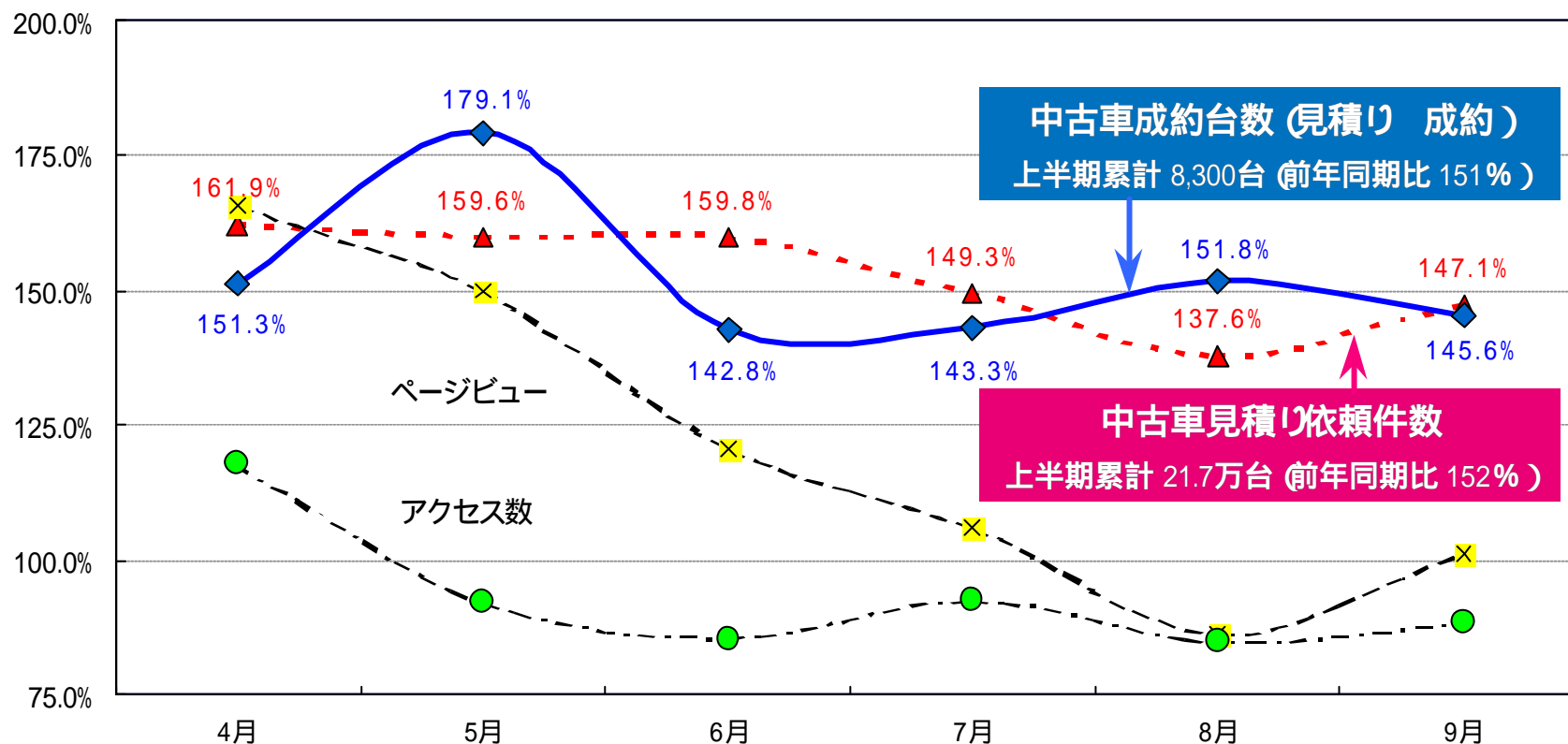


《6年3月期下半期》

更なるコンテンツ・サービスの拡充

メディアパワー向上による更なる広告効果改善
 = 需要期に向けたリーチの向上 拡大
 コンテンツの拡充 (掲載在庫情報量の拡大)
 サービスの拡充 (ECなど機能の充実)
 戦略的M&A、アライアンス

Web・モバイルのメディアパワー向上による、広告効果の向上 改善



- ・「コンテンツ・サービスの拡充」により、ユーザーが利用、活用しやすいメディアとなる事ができた
- ・05年3月期「メディアパワーの強化」+ 06年3月期「コンテンツ・サービスの拡充」が奏効し、クライアントが実感しやすい広告効果が向上 クライアント評価が向上し シェアが改善、上昇

成長性確保に向けて、収益モデルの変革が進み、増収・増益路線に

広告掲載料
(前年同期比104.9%)

既存クライアント

- Web・モバイルのメディアパワー向上に伴い、広告効果が改善した結果、**クライアント数は増加傾向**に転じる
- 情報誌への広告掲載単価は競合激化により下落傾向にあるものの、**インターネット関連商品の併売率が向上し、1クライアントあたり単価は維持改善**

新規クライアント

- 各Webサイトのメディアパワー向上に伴い、広告メディアとしての評価も向上
新たな領域のクライアント獲得に奏効し、広告掲載料を底上げ

成約手数料など
(前年同期比108.1%)

- 各Webサイトのメディアパワー向上に伴い、メディアとしての評価が向上
サービス提供企業数、利用ユーザー数が増え、手数料収入が増加
- 一部サービス機能の立上げが遅れている事から、増収ペースは緩やかに

データ・サービス提供料
(前年同期比92.3%)

既存クライアント

- データブックの購読料 データ提供料へ **収益構造の転換期**を迎えている
今後はASP等を活用したデータサービス(データ提供料)の比率が上昇する

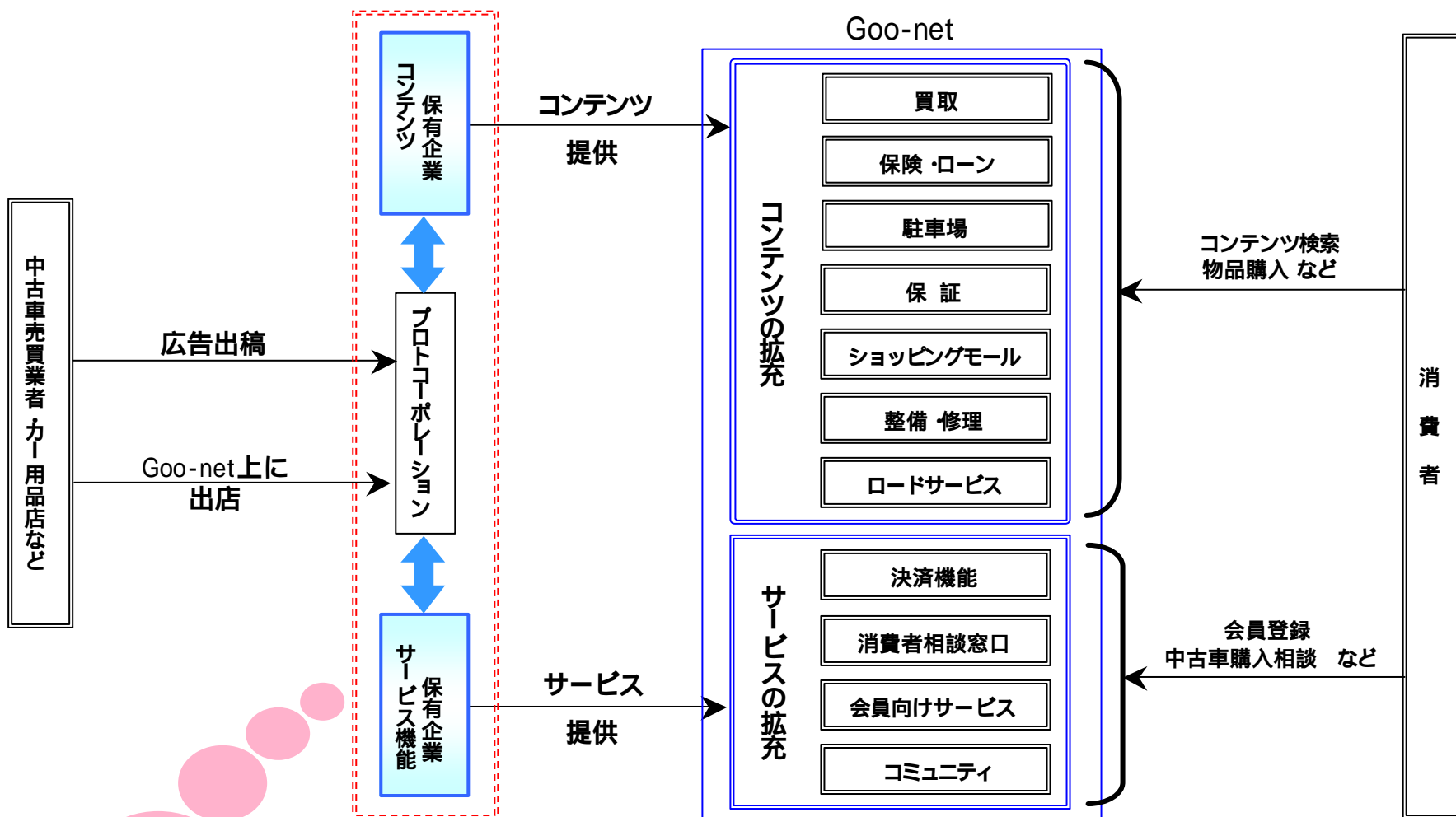
新規クライアント

- 「残価予測」技術を活用した新たな収益モデルの構築、更なる拡大へ

消費者のカーライフをサポートする「クルマ・ポータルサイト」の構築

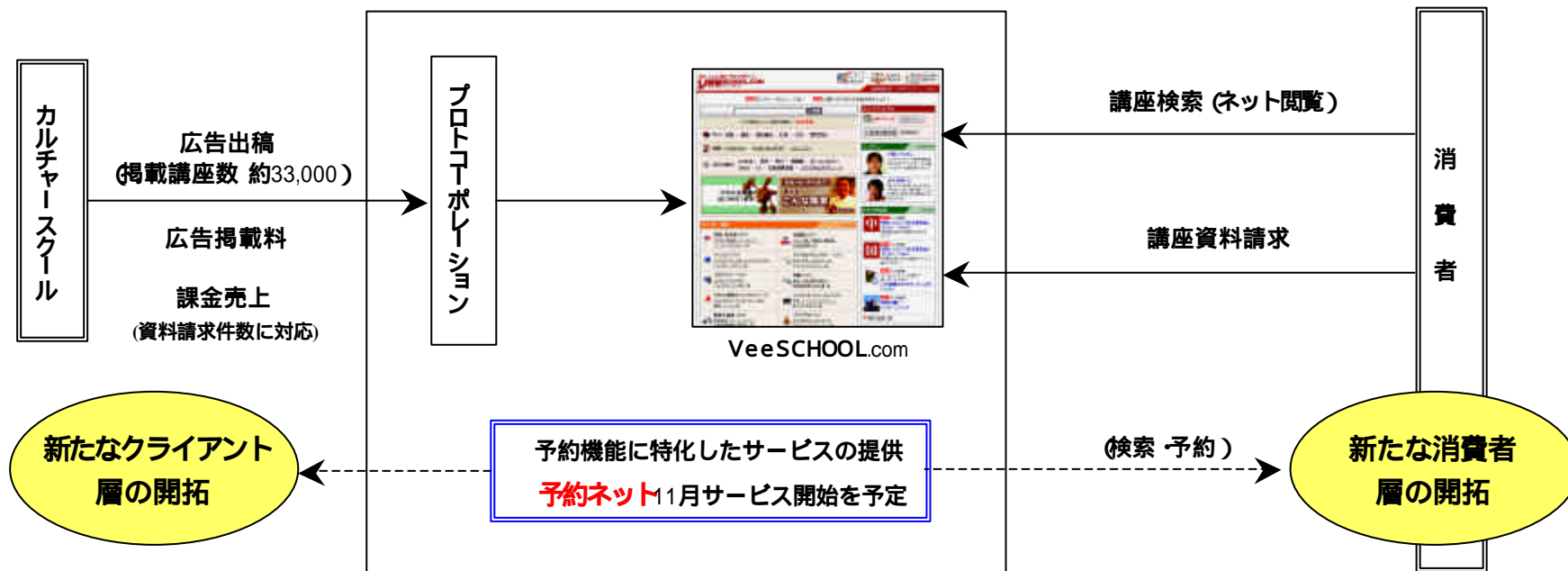


M & A・アライアンスの推進により「コンテンツの拡充」「サービスの拡充」を実現



戦略的なM & A・アライアンスを実現し、クルマ・ポータルサイト確立に向けスピード感を高める

インターネットを活用したビジネスモデルへの転換により 収益確保を図る



既存事業 : 事業構造の転換が進展 収支のバランスを重視し、効率的な投資に集中

新規事業 : 初期段階の事業展開方法の見直し 事業立上げ期における投資を抑制



効率を重視した資源の集中・再分配により バランスを意識した事業運営を目指す

ビジネスモデルの転換と効率的な投資により バランスを重視した事業運営を目指す

生活関連情報 05年3月期 (上期・下期) / 06年3月期 (上期・下期)

(金額単位 :百万円)

	上 期					下 期				
	05年3月期		06年3月期		増減	05年3月期		06年3月期		増減
	(実績)	前期比	(実績)	前期比		(実績)	前期比	(見通し)	前期比	
売 上 高	605	61.6%	273	45.2%	-333	447	58.4%	367	82.0%	-80
営 業 費 用	868	46.3%	354	40.9%	-514	735	32.0%	466	63.3%	-268
営 業 損 失	263	-	80	-	182	289	-	99	-	189

《6年3月期上半期》

ビジネスモデルの転換と効率的な投資

Web・モバイルメディアの広告効果改善
 = Webサイト、モバイルコンテンツの改善
 コンテンツの拡充 = 動画コンテンツの充実
 プロモーション方法見直しによる事業効率改善
 新子会社・予約ネットの立上げ
 事業立上げ期における投資額は抑制



《6年3月期下半期》

更なる効率化を実現し 黒字化を目指す

Web・モバイルメディアの強化
 = アライアンス強化によるユーザー数拡大
 コンテンツ・サービスの拡充
 プロモーション方法見直しによるコスト抑制
 予約ネット『Selone Beaute』のサービス開始

ビューティーサロン検索 予約サイト『Selone Beaute』11月からサービス開始

予約ネット(05年5月設立)が、検索機能に予約機能を付加したWebサイト『Selone Beaute (セローネポータ)』を11月からサービスイン

情報検索・マッチング機能
(コンテンツの拡充)

+

予約機能
(サービスの拡充)

サービスの拡充による競争力の向上
コンテンツの拡充による領域の拡大
収益の拡大と早期事業化を目指す



セローネポータ <http://www.selone.net/>

検索エンジン「MARS FLAG」のバージョンアップが進み、本格的な商品化へ

検索エンジンとしての認知度 評価を高め、本格的な商品化へ加速するため、ユーザビリティの向上を図る

飛び出す」検索結果 (05年7月リリース)

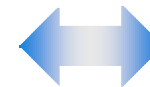
つながり検索「つなケン」(05年8月リリース)

ブログ検索「ブロケン」(05年9月リリース)

お気に入りサービス「FACE」(05年10月リリース)



戦略的業務提携の締結



Finance All

収益改善に向けた事業改革を遂行し、増収・増益（営業利益ベース）を確保

セグメント別売上高・営業利益 前年同期対比

(金額単位：百万円)

	売上高					営業利益					
	05年3月期		06年3月期		増減	05年3月期		06年3月期		増減	
	(実績)	前期比	(修正予想)	前期比		(実績)	利益率	(修正予想)	利益率		前期比
自動車関連情報	18,397	98.0%	19,322	105.0%	925	3,980	21.6%	4,297	22.2%	108.0%	317
生活関連情報	1,053	60.2%	641	60.9%	412	550	-	180	-	-	370
その他	328	127.7%	348	106.3%	20	138	-	186	-	-	47
管理部門	-	-	-	-	-	1,565	-	2,105	-	-	540
全社合計	19,778	95.2%	20,312	102.7%	533	1,725	8.7%	1,825	9.0%	105.8%	100

セグメント別売上高・営業利益 期初予想対比

(金額単位：百万円)

	売上高					営業利益					
	06年3月期				b - a 差異	06年3月期				d - c 差異	
	(期初予想 a)	前期比	(修正予想 b)	前期比		(期初予想 c)	利益率	(修正予想 d)	利益率		前期比
自動車関連情報	19,246	104.6%	19,322	105.0%	75	3,984	20.7%	4,297	22.2%	108.0%	313
生活関連情報	621	59.0%	641	60.9%	19	15	-	180	-	-	164
その他	541	164.9%	348	106.3%	192	160	-	186	-	-	25
管理部門	-	-	-	-	-	2,316	-	2,105	-	-	210
全社合計	20,410	103.2%	20,312	102.7%	97	1,492	7.3%	1,825	9.0%	105.8%	333

各事業部門において収益改善を進め、過去最高の営業利益を目指す

(金額単位 :百万円)

	売上高					営業利益					
	05年3月期		06年3月期		増減	05年3月期		06年3月期		増減	
	(実績)	前期比	(修正予想)	前期比		(実績)	利益率	(修正予想)	利益率		前期比
自動車関連情報	17,252	97.8%	17,991	104.3%	739	3,753	21.8%	4,180	23.2%	111.4%	426
情報誌事業	15,477	95.7%	15,385	99.4%	91	3,825	24.7%	3,611	23.5%	94.4%	213
IT事業	1,774	120.3%	2,605	146.8%	831	1,006	56.7%	1,595	61.2%	158.5%	589
(IT事業投資)	-	-	-	-	-	1,077	-	1,026	-	-	51
生活関連情報	1,005	59.3%	566	56.3%	439	517	-	21	-	-	496
その他	184	99.6%	185	100.5%	1	57	31.0%	61	33.4%	108.5%	4
事業部門合計	18,442	94.5%	18,746	101.6%	303	3,293	17.9%	4,220	22.5%	128.2%	927
管理部門	-	-	-	-	-	1,539	-	2,164	-	-	625
全社合計	18,442	94.5%	18,746	101.6%	303	1,753	9.5%	2,058	11.0%	117.4%	305

期初予想からの修正点

自動車関連情報 :情報誌事業はほぼ計画通り、IT事業の更なる拡大により増収・増益を確保

メディアパワー向上に向けたプロモーション費用を増額

生活関連情報 :一部事業において、進捗の遅れから売上は下方修正となるものの、効率的な運用を進め、損失額が減少

管理部門 :業務効率改善に向けた取り組みを進め、経費を抑制 (但し、新規事業、M&Aといった戦略投資額は維持)

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>

IR担当 / 経営企画室 鈴木