

中長期成長戦略

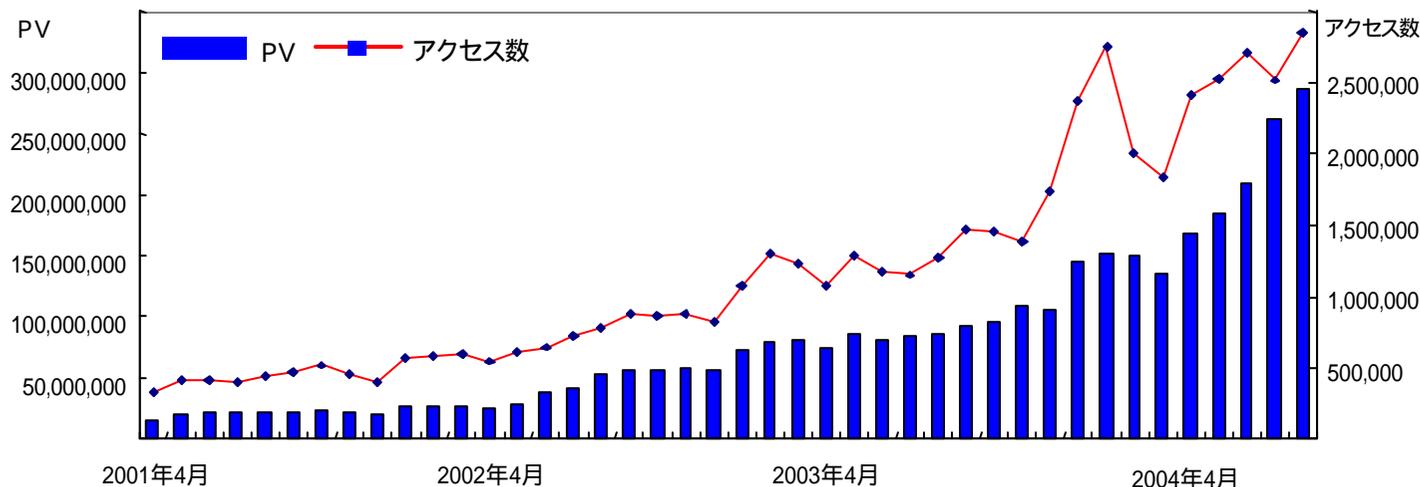
2004年11月4日

株式会社プロトコーポレーション

証券コード:4298

「Goo-net」のメディアパワーは順調に拡大

Goo-net のアクセス・PVの推移 【当社調べ】



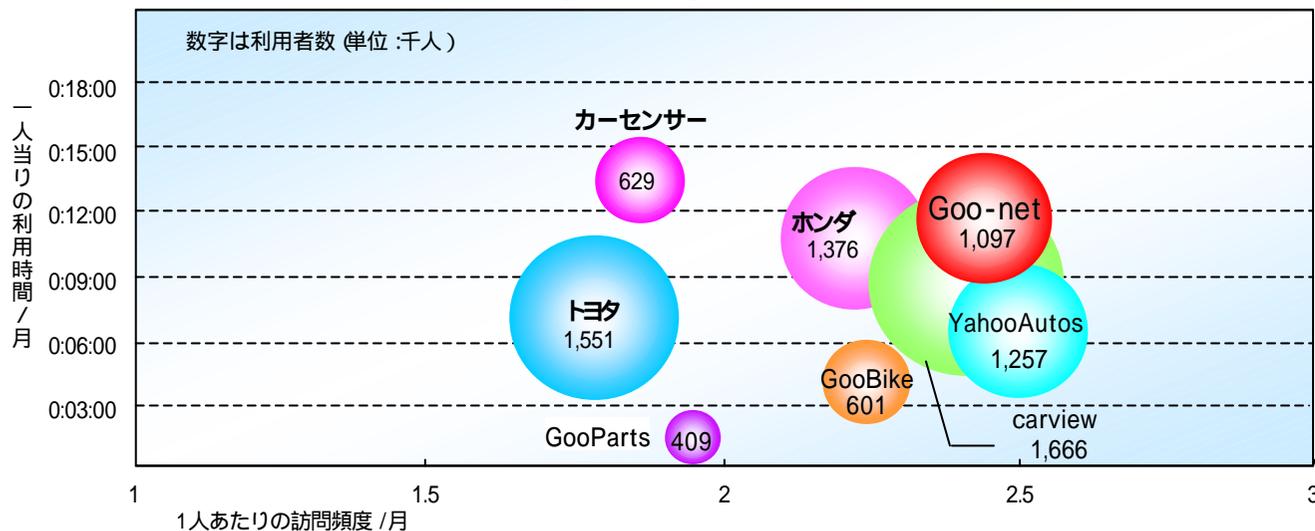
Goo-netのメディアパワーは順調に拡大しており、2004年9月現在で、月間のアクセス数は約284万、PVは約2億8,600万PVを達成。(当社調べ)

ネットレイティングス調べにおいても引き続き高いポジションを維持。

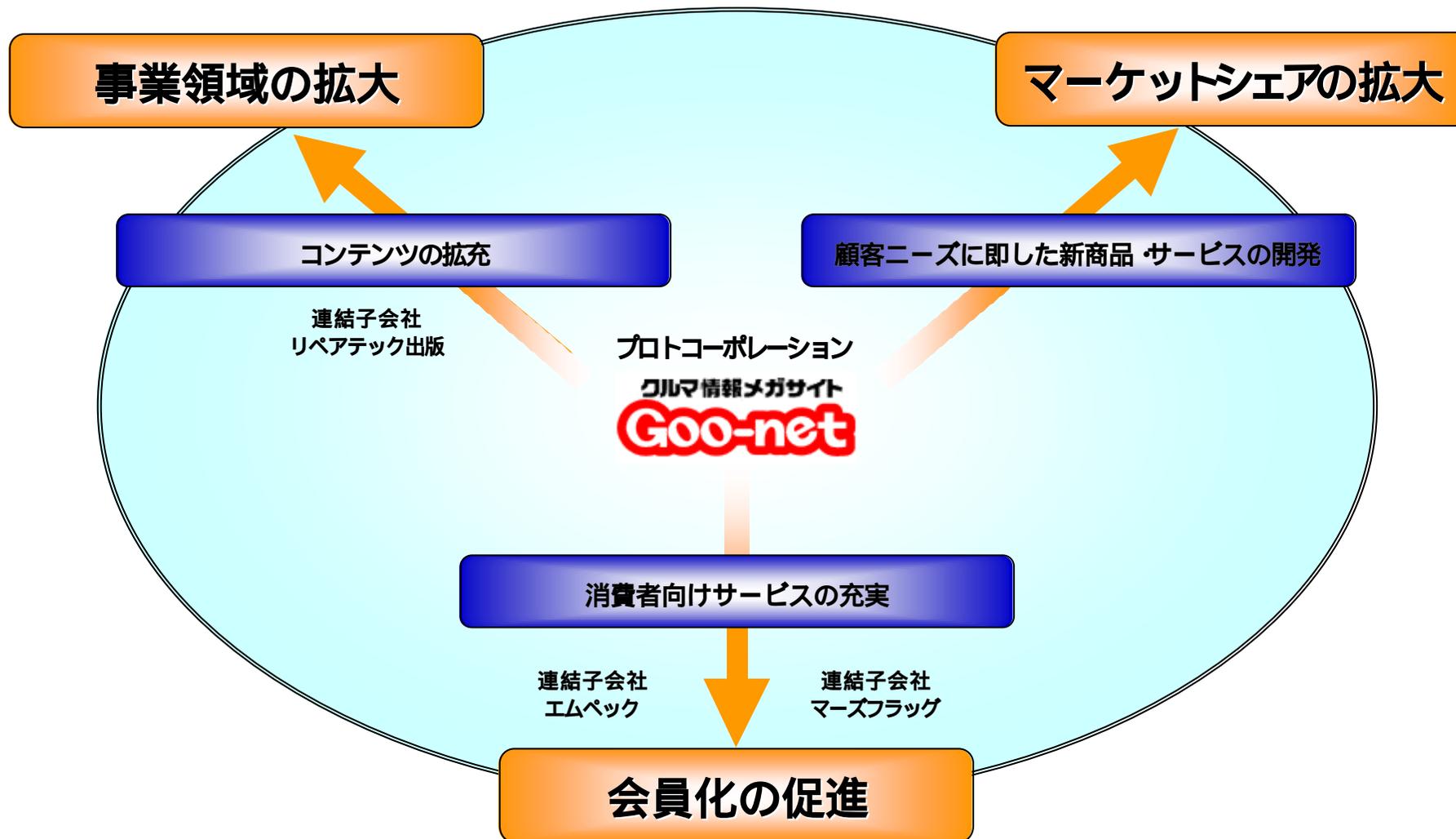
更に、GooBike.comについても、2004年9月現在で、月間のアクセス数は約132万、PVは約1億4,100万PVを達成。(当社調べ)

GooBike.comでは、2004年7月より、バイクの見積り仲介サービスを開始。更に、10月からは、バイク用駐車場の予約 仲介サービスを開始。

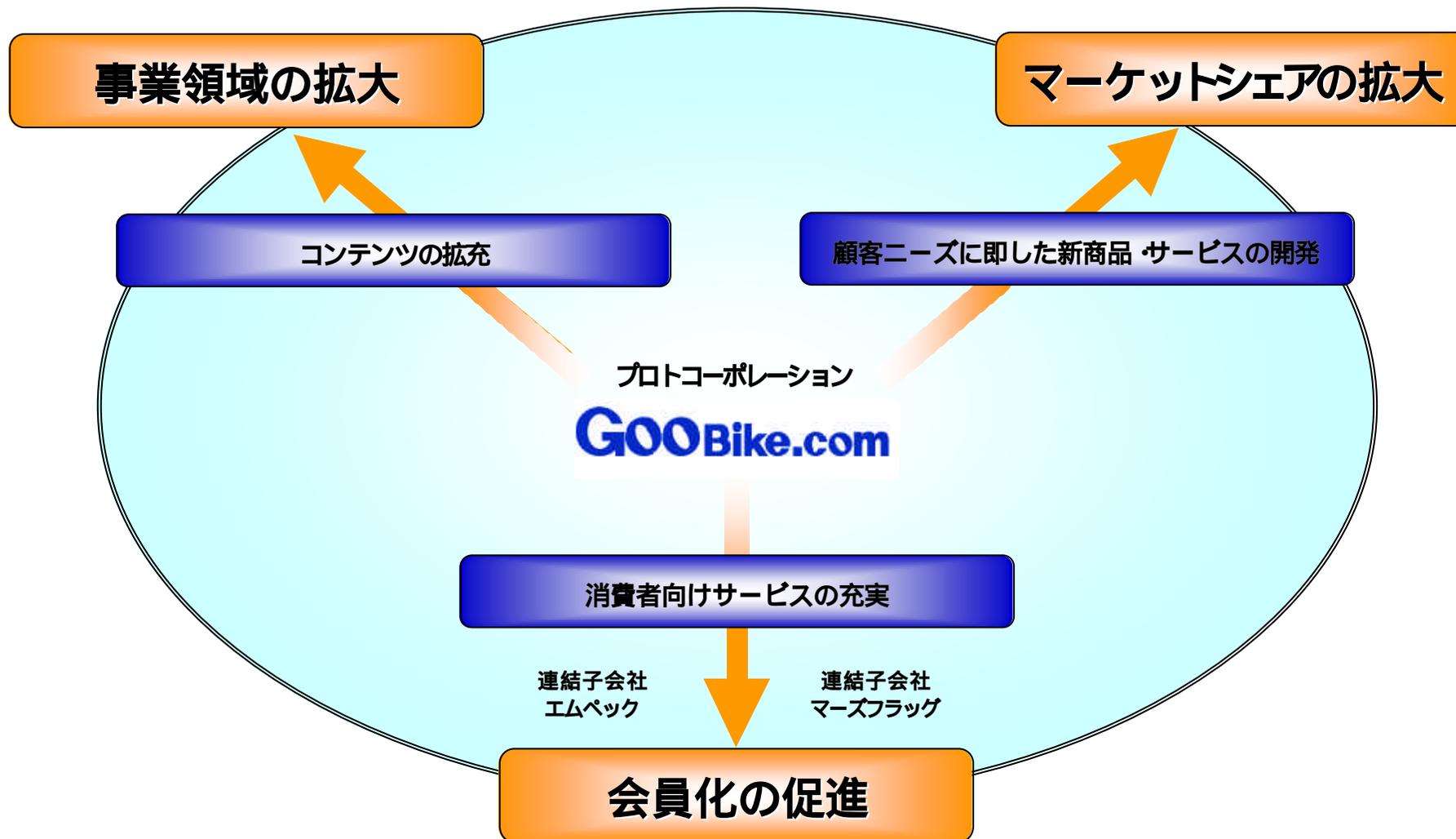
自動車関連サイトのポジショニング (2004年9月) 【ネットレイティングス調べ】



クルマ情報サイト「Goo-net」を軸にした事業展開の強化



バイク情報サイト「GOOBike.com」を軸にした事業展開の強化



コンテンツの拡充と共に事業領域の拡大を図る

自動車整備業
 事業所(工場)数 約 87,000
 市場規模 57,283億円

自動車車体修理業(钣金・塗装)
 事業者数 約 45,000
 市場規模 13,984億円

(出所:株式会社リペアテック出版)



整備業界・車体修理業界の動向

整備業界においては、大手自動車用品店や車検整備ネットワークの台頭により、事業所数は拡大傾向にあるものの、競争の激化に伴い、1台あたりの単価は下落傾向にある。また、車体修理業界においても、工場の選別等が進む傾向にある。

各事業所とも、集客力の向上が課題。

子会社とのシナジー追求

株式会社リペアテック出版が有する業界とのパイプを活かし、事業領域の拡大を推進。

クルマ情報サイト「Goo net」のメディアパワーを活かし、業界が課題とする集客力の向上を図る。

「Goo net」において、整備・車体修理業者のコンテンツを追加。



顧客ニーズに即した新商品・サービスの開発を強化

『Goo net』を活用したサポート機能の拡充

露出拡大

goo.ne.jp

国内最高レベルの検索エンジンを持つ『NTT』のポータルサイトと提携！

販売支援

can-get

パソコンからだけでなくケータイ端末からも見積り可能に！

自社の登録在庫情報の状況確認をはじめ、マーケティング機能、オプション機能の拡充により、販売店の経営を効果的・効率的にサポート

2004年10月より、サービス開始



アクセスランキング

Goo小売価格データ

オークション落札価格データ

新商品・サービスの開発・提供を強化し、マーケットシェアNO.1を目指す

消費者向けサービスの充実により、消費者の囲い込みを図る

「Goo net」を活用したサービス機能の拡充

見積り紹介サービス「can-get」

PC、モバイル端末から、24時間・365日見積りが可能。 ユーザビリティの向上

売却参考価格データ

Goopassport会員になると、愛車の資産価値である売却参考価格を、時系列で把握することが可能。

利用者は毎月自分の愛車の売り時を把握することが可能。

コールセンター機能の拡充

問い合わせ窓口 消費者ニーズの把握

コミュニティ機能の拡充

「Goo知恵袋」、「タイヤGoo投票」をはじめ、新車、パーツ用品などクルマに関連したWebマガジン等の展開により、中古車購入者層以外のユーザーの獲得を強化。

会員ビジネスの展開

メール広告ビジネス

・Goopassport会員に向けたターゲティング

メール広告 (新車・中古車・パーツ用品 etc)

Webマーケティングビジネス

仲介ビジネス

・新車・中古車の見積り紹介

・カー用品の販売 (ショッピング・モール)

ECビジネス

会員化促進

情報誌事業の安定化とIT事業の拡充を推進

(単位:百万円)

	売上高						営業利益					
	2004年3月期		2005年3月期				2004年3月期		2005年3月期			
	実績	前期比	期初計画	修正計画	期初比	前期比	実績	利益率	期初計画	修正計画	期初比	利益率
情報誌事業	16,168	99.5%	16,483	16,051	97.4%	99.3%	4,260	26.4%	4,286	4,029	94.0%	25.1%
IT事業	1,475	147.4%	1,919	1,968	102.6%	133.4%	975	66.1%	1,084	1,178	108.7%	59.9%
(事業投資)	-	-	-	-	-	-	521	-	1,212	1,102	-	-
自動車関連情報合計	17,643	102.3%	18,403	18,020	97.9%	102.1%	4,714	26.7%	4,158	4,105	98.7%	22.8%

(注) 金額は百万円以下を切り捨てて表示しております。

【情報誌事業】 Goo、GooWORLD、GooBike、GooParts、オークション情報(データブック)

【IT事業】 Goo net データライン、中古車基準価格データ等

情報誌事業

売上高については、中間期における課題を踏まえ、顧客(中古車販売店)ニーズに合った商品・サービスの提供強化を図り、マーケットシェアの向上を推進。また、インターネット商品との相乗効果により、情報誌の広告出稿単価下落を抑制。

営業利益については、外注費などコストコントロールの徹底を図り、原価率の上昇を抑制。

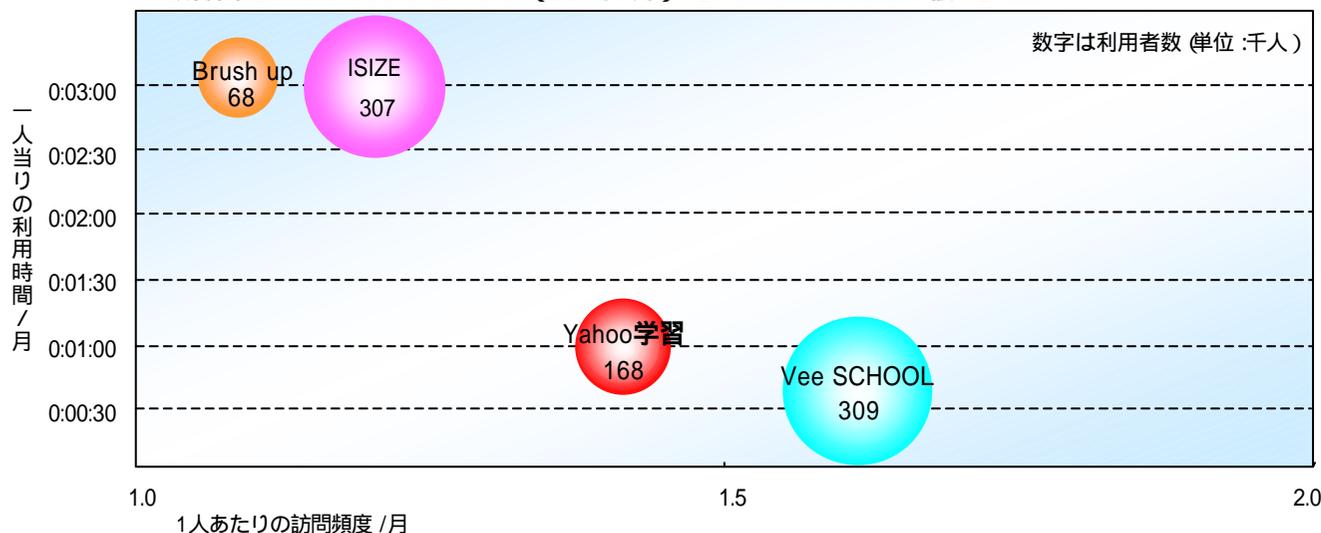
IT事業

売上高については、インターネット商品の強化による売上拡大を維持。特に九州エリアにおいては、『GooBike.com』への情報登録を有料化するなど、ビジネスモデルの転換を計画。

更に、国内特許を取得した「残価予測システム」の拡販をはじめ、BtoBオリジナル商品の開発・販売を強化。

カルチャー情報のビジネスモデルを転換し、早期収益化を図る

教育関連サイトのポジショニング (2004年9月) 【ネットレイティングス調べ】



VeeSCHOOL.comのアクセス数・PV
2004年9月現在、月間のアクセス数は約36万、PVは約431万PV。

(当社調べ)

ネットレイティングス調べにおいても利用時間は短いものの、利用者数及び利用頻度は高いポジションを維持。

ビジネスモデルの転換

ユーザーにとって、より利便性の高い情報提供の強化を図るため、レッスン情報サイト「VeeSCHOOL.com」をリニューアルすると共に、情報掲載を有料化する新サービスを開始。

Vee SCHOOL 首都圏版 東海版 関西版については、10月25日発売号をもって休刊とし、収益性向上を図る。

情報誌を軸としたビジネスモデルからインターネットを軸としたビジネスモデルに転換

Veeブランドの認知度向上により 早期事業確立を図る

(単位:百万円)

	売上高						営業利益					
	2004年3月期		2005年3月期				2004年3月期		2005年3月期			
	実績	前期比	期初計画	修正計画	期初比	前期比	実績	利益率	期初計画	修正計画	期初比	利益率
カルチャー情報	1,063	166.9%	1,174	869	74.1%	81.8%	434	-	273	240	-	-
ビューティ情報	49	-	296	243	82.4%	497.7%	280	-	86	221	-	-
(海外旅行情報)	242	-	-	-	-	-	581	-	-	-	-	-

(注) 金額は百万円以下を切り捨てて表示しております。

【カルチャー情報】 Vee SCHOOL首都圏版 (2003年1月:創刊)、Vee SCHOOL東海版 (2002年8月:創刊)、Vee SCHOOL関西版 (2003年1月:創刊) 各媒体とも2004年10月休刊

【ビューティ情報】 Vee Beaute (2004年2月:創刊)

【海外旅行情報】 Vee TRAVEL (2003年6月:創刊 同年8月休刊)

カルチャー情報

売上高については、ビジネスモデルの転換により一旦縮小するものの、収益化の確立を最優先課題とし、営業損失の削減を推進。来期以降については、「Vee SCHOOL.com」を軸に売上拡大を図る。

ビューティ情報

売上高については、243百万円 (前期比 194百万円増)を計画。

但し、商品力強化に伴う投資が発生することから、今期の営業損失は 221 百万円を計画。

前期並みの業績を維持し、来期以降における業績拡大を目指す

(単位:百万円)

	売上高				営業利益			
	2004年3月期		2005年3月期		2004年3月期		2005年3月期	
	(実績)	前期比	(予想)	前期比	(実績)	利益率	(予想)	利益率
自動車関連情報	17,643	102.3%	18,020	102.1%	4,714	26.7%	4,105	22.8%
生活関連情報	1,694	177.5%	1,342	79.3%	1,394	-	419	-
その他	184	96.1%	186	101.1%	54	29.7%	14	7.7%
管理部門	-	-	-	-	1,545	-	1,756	-
全社合計	19,523	106.1%	19,550	100.1%	1,829	9.4%	1,944	9.9%

(注) 金額は百万円以下を切り捨てて表示しております。

新たに連結子会社 2社を加え、グループ企業とのシナジーを追求

(単位:百万円)

	売上高				営業利益			
	2004年3月期		2005年3月期		2004年3月期		2005年3月期	
	(実績)	前期比	(予想)	前期比	(実績)	利益率	(予想)	利益率
自動車関連情報	18,774	104.5%	19,168	102.1%	4,856	25.9%	4,201	21.9%
生活関連情報	1,749	178.6%	1,396	79.8%	1,417	-	478	-
その他	257	96.2%	274	106.9%	17	6.8%	197	-
管理部門	-	-	-	-	1,473	-	1,732	-
全社合計	20,781	108.1%	20,840	100.3%	1,982	9.5%	1,792	8.6%

(注) 金額は百万円以下を切り捨てて表示しております。

株式会社マーズフラッグ

今期の連結業績に及ぼす影響額については、営業損失として 184百万円を計上。

上海宝路多商務諮詢有限公司

今期の連結業績に及ぼす影響額については、営業損失として 17百万円を計上。

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@proto_gco.jp

IR担当 / 経営企画室 鈴木