

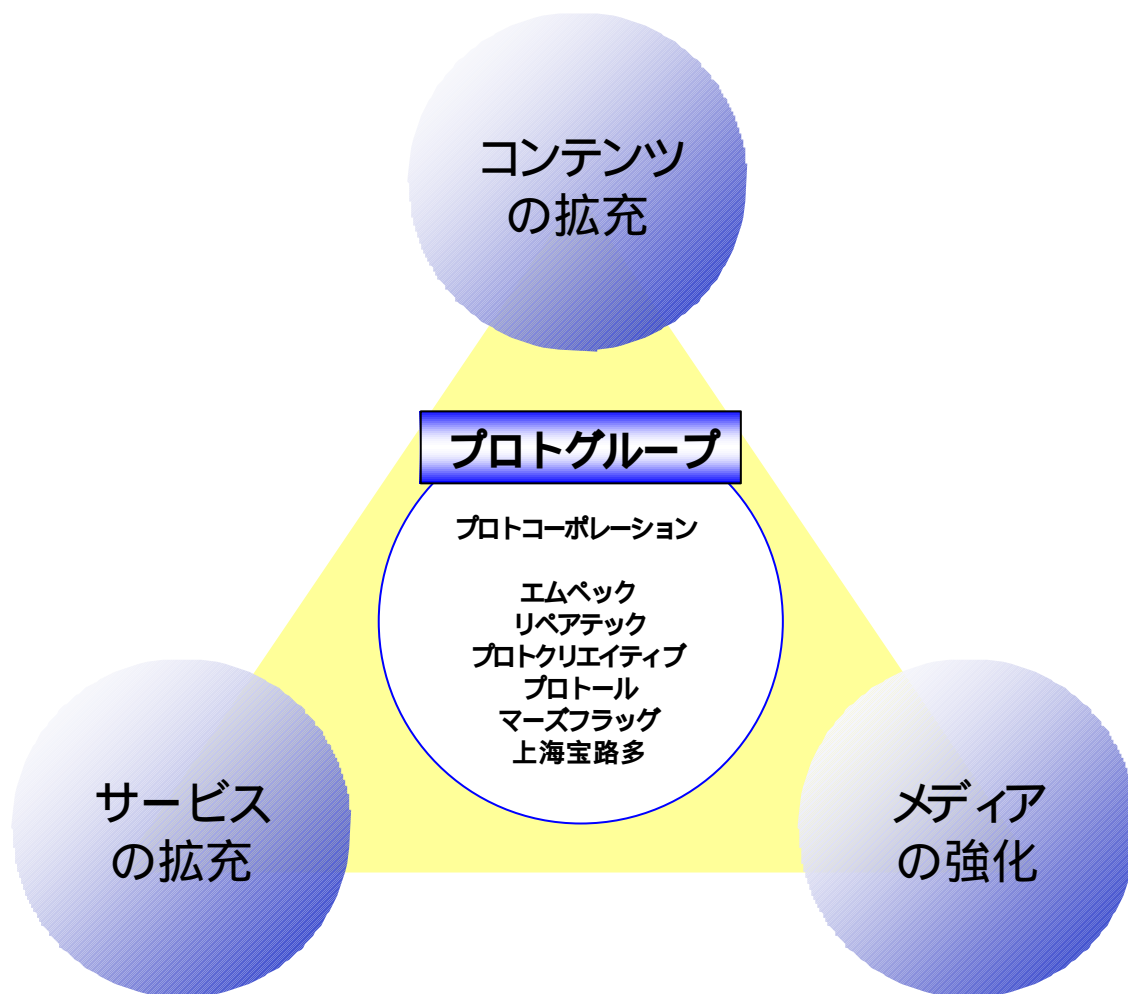
# 中期経営戦略

2005年5月16日

株式会社プロトコーポレーション

証券コード:4298

## 「コンテンツの拡充」「サービスの拡充」「メディアの強化」を軸として事業展開



### グループ各社の概要

株式会社エムベック

自動車見積仲介サイト「can-get」の運営

株式会社リペアテック

自動車車体修理業界向け情報誌および  
事故車修理見積支援ソフトの開発・販売

株式会社プロトクリエイティブ

情報誌・Webの取材・編集・制作

株式会社プロトール

広告代理業  
印刷用紙の仕入・販売

株式会社マーズフラッグ

検索エンジン「MARS FLAG」の運営  
オンラインお気に入りサービス  
「MARK AGENT」の運営

上海宝路多商務諮詢有限公司

自動車関連およびインターネット関連市場  
における市場調査

2007年3月期以降の飛躍を目指し、事業基盤の整備を図る

(単位:百万円)

	売上高				営業利益			
	2005年3月期		2006年3月期		2005年3月期		2006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	18,397	98.0%	19,246	104.6%	3,980	21.6%	3,984	20.7%
生活関連情報	1,053	60.2%	621	59.0%	550	-	15	-
その他	328	127.7%	541	164.9%	138	-	160	-
管理部門	-	-	-	-	1,565	-	2,316	-
全社合計	19,778	95.2%	20,410	103.2%	1,725	8.7%	1,492	7.3%

(注) 金額は百万円以下を切り捨てて表示しております。

<2006年3月期 連結グループ経営方針>

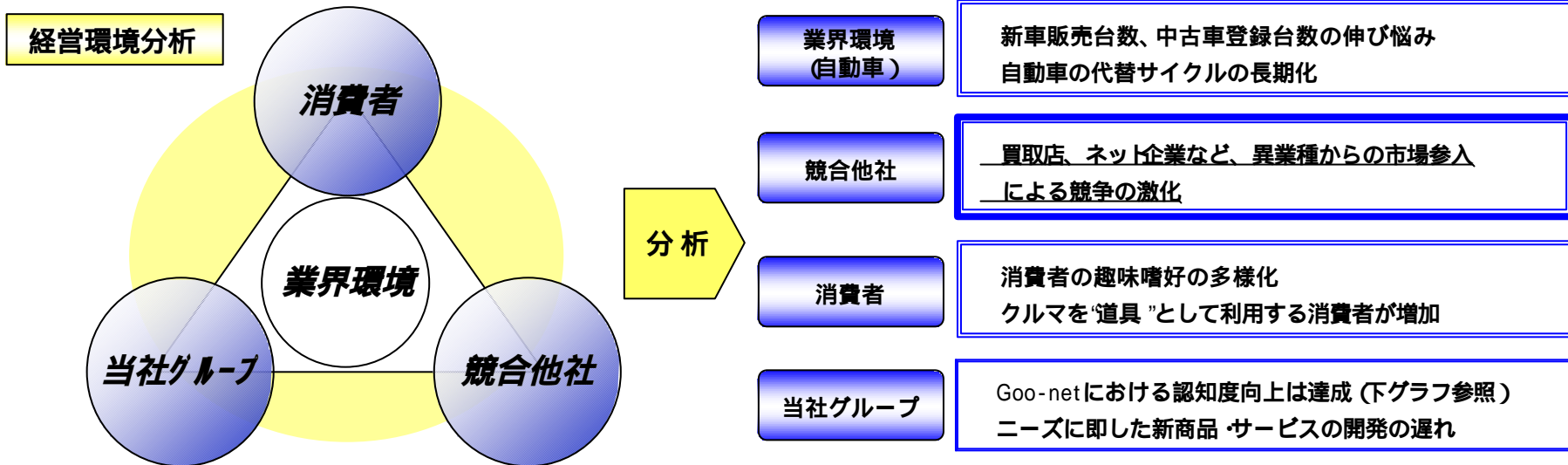
連結グループ各社とのシナジーの最大化を図り、更なる業績拡大を目指す

コンテンツの拡充

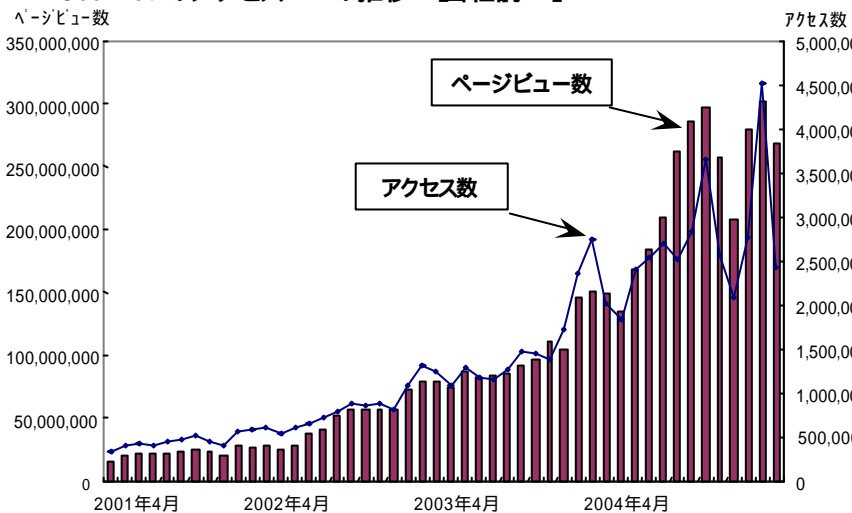
サービスの拡充

メディアの強化

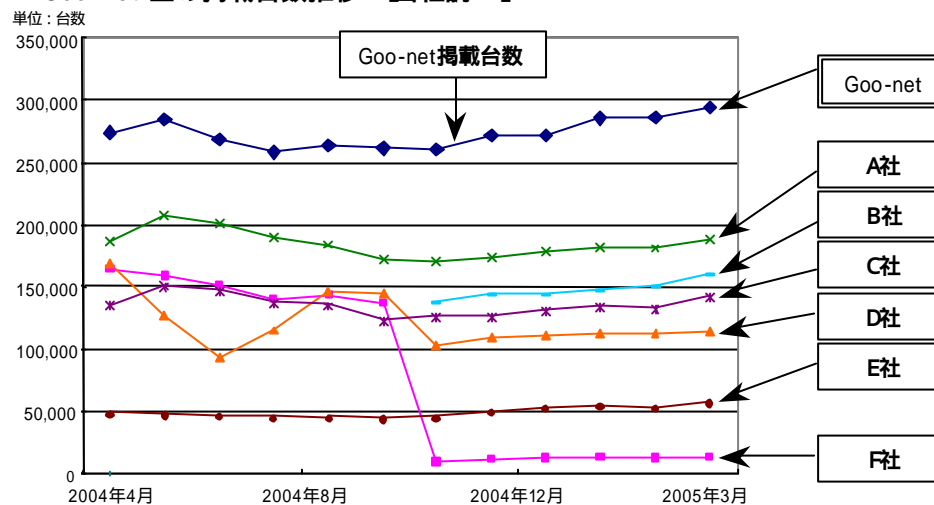
## 買取店、ネット企業など、異業種からの市場参入による競争の激化



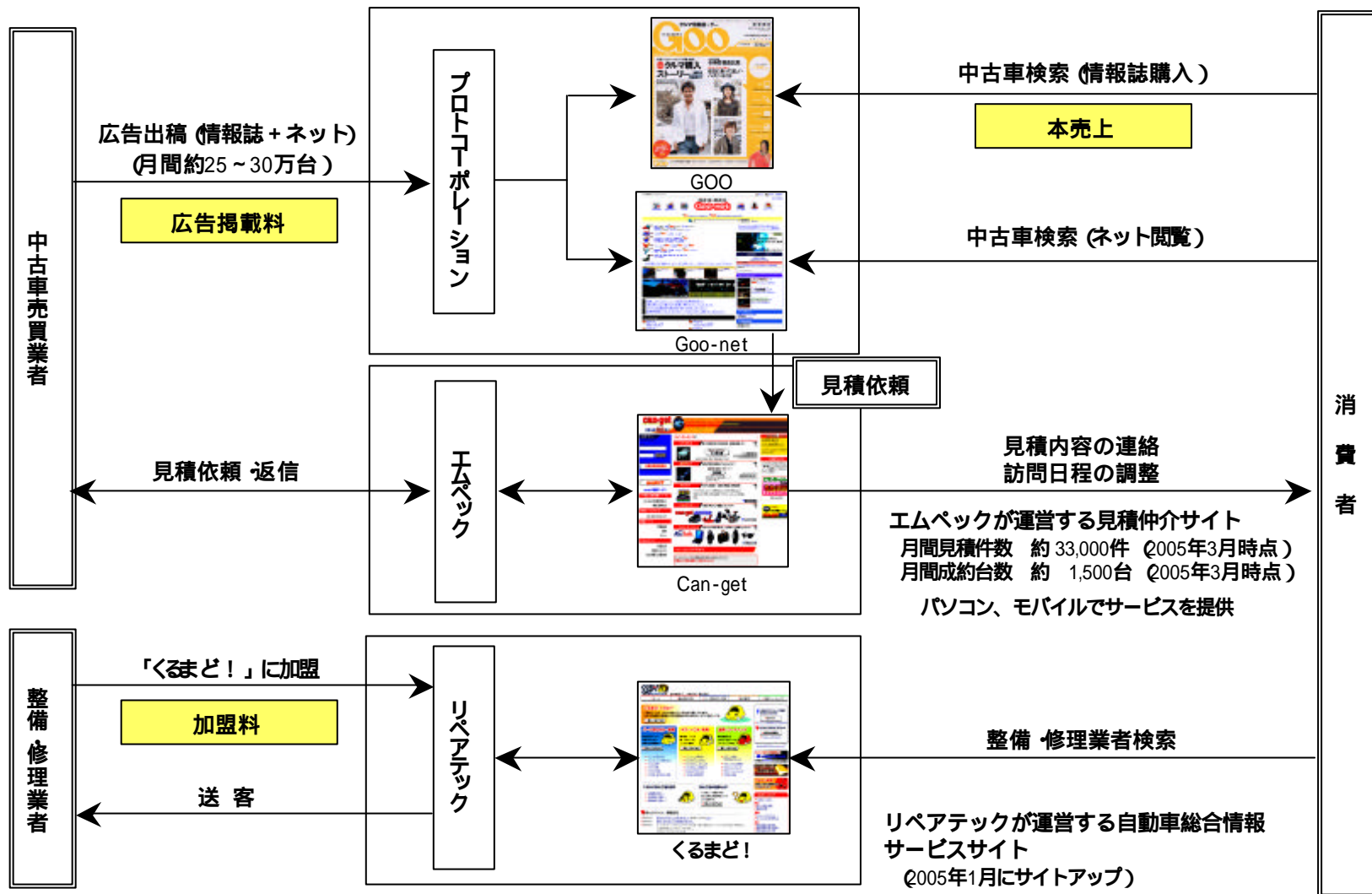
Goo-net のアクセス・PVの推移 【当社調べ】



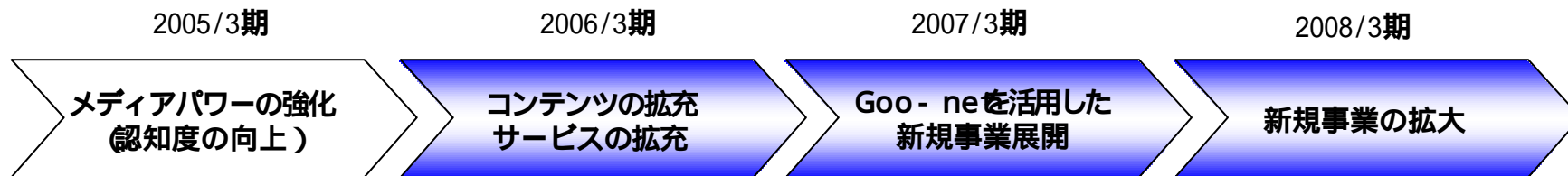
Goo-net 上の掲載台数推移 【当社調べ】



## Goo-netを中心とした収益モデルの確立が課題



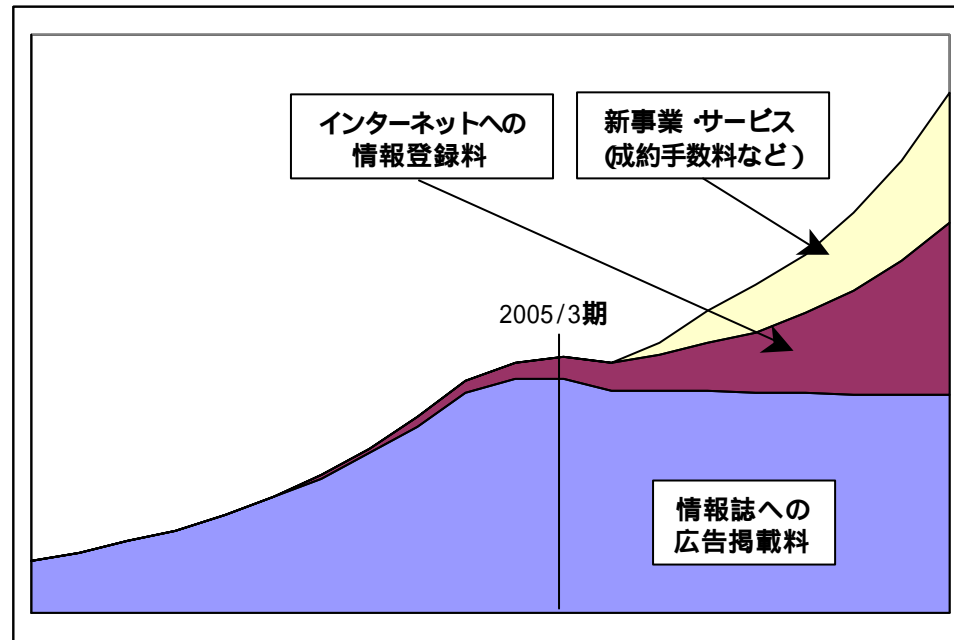
## クルマの総合情報サービス事業の展開を目指す



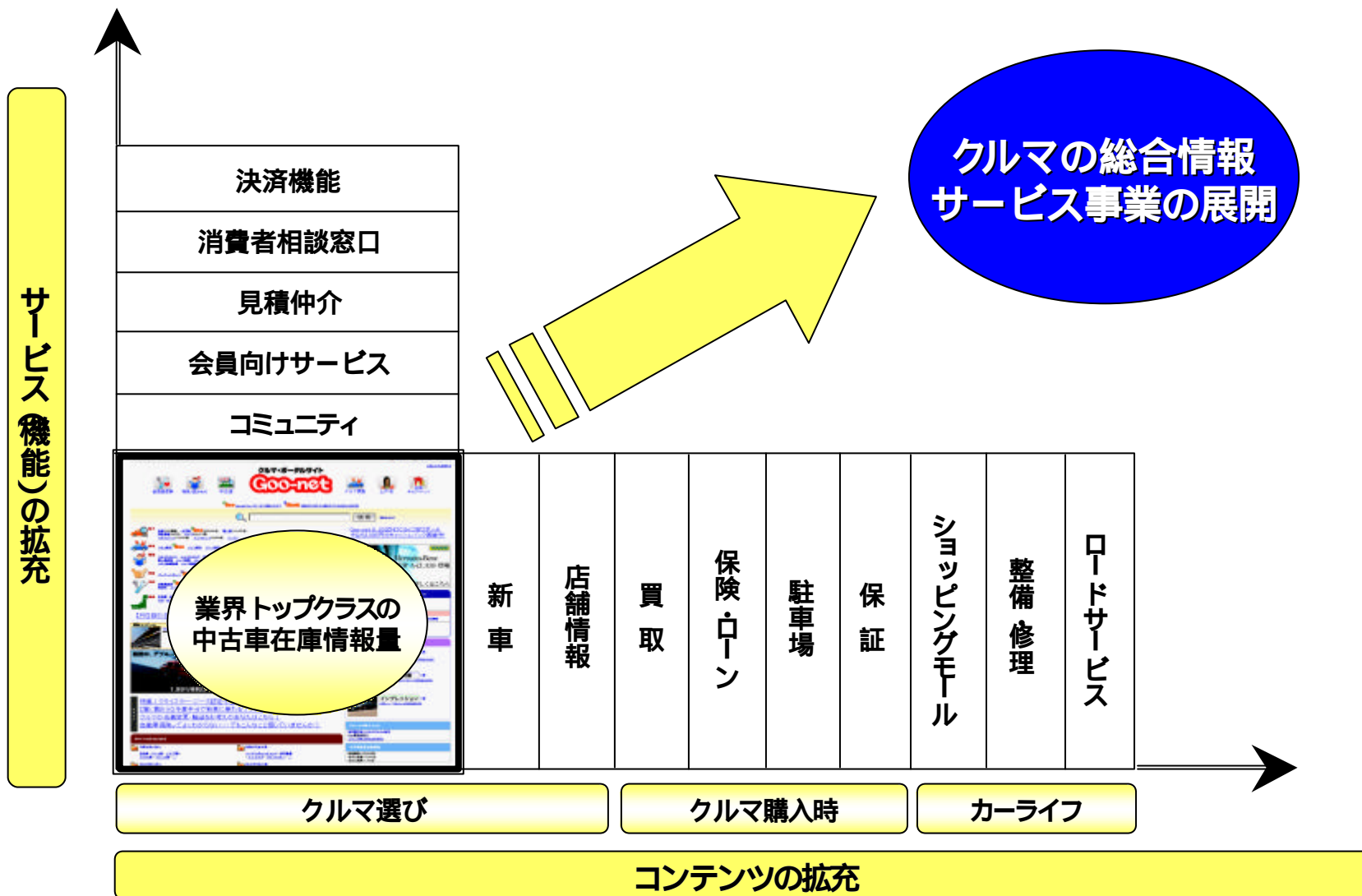
### 課題への対応

1. 課題
    - 異業種から参入する競合への対応
    - ニーズに即した新商品・サービスの開発強化
    - Goo-neを活用した収益モデルの確立
  2. 課題への対応
    - クルマの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
- 増収率10%以上を目指す**

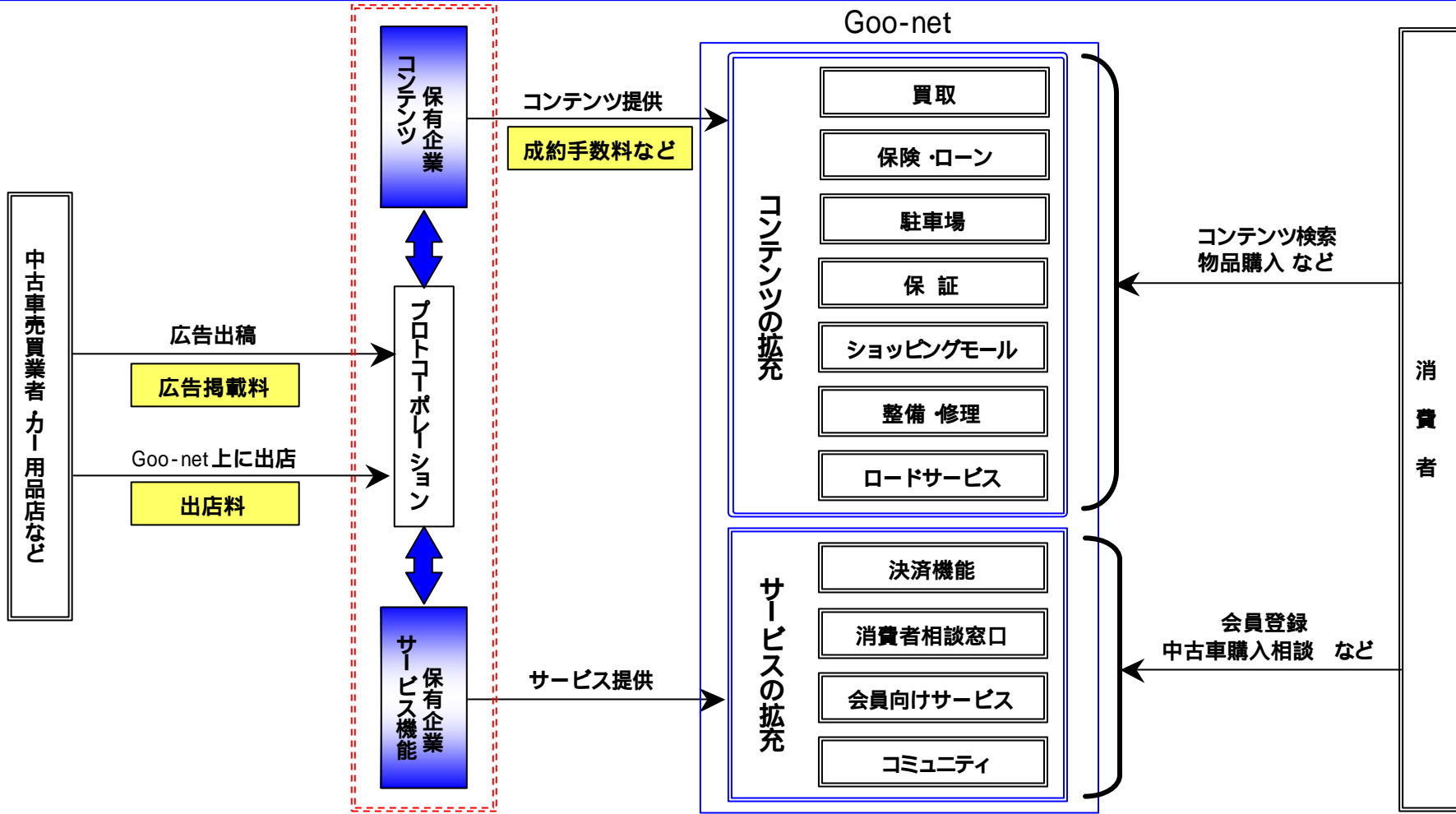
### 将来の売上構成イメージ



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

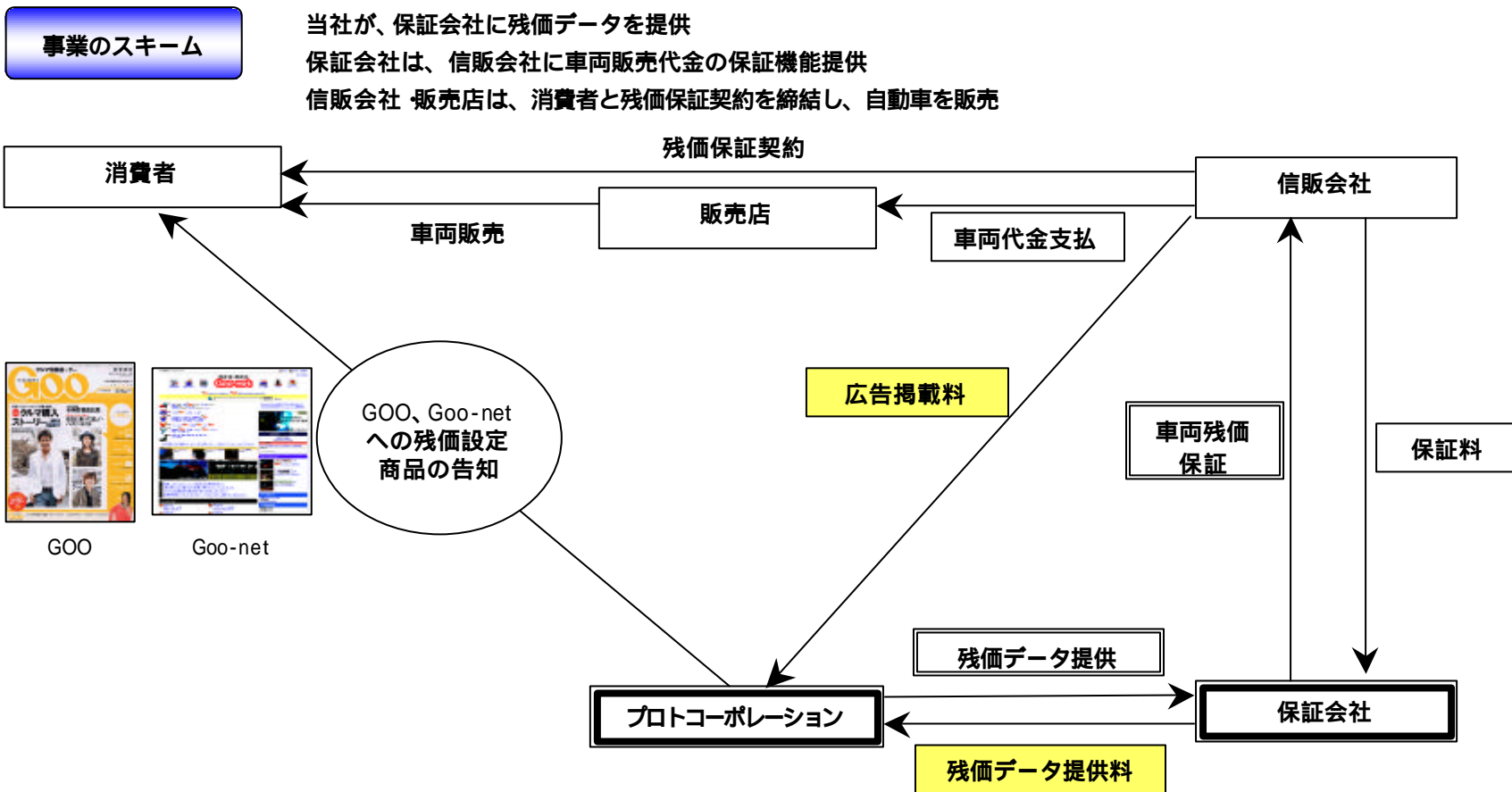


M & A・アライアンス

クルマ・ポータルサイトの実現



## 残価予測 』技術を活用した新たな収益モデルの確立

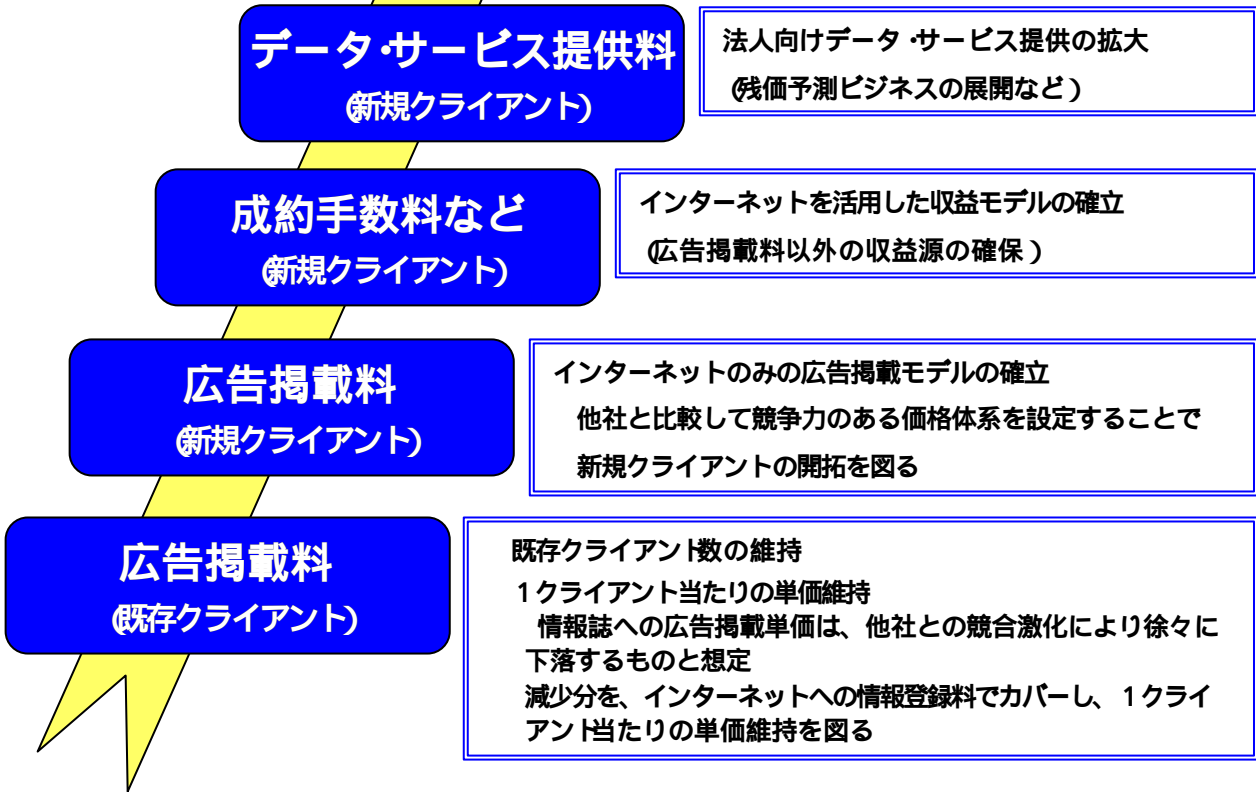
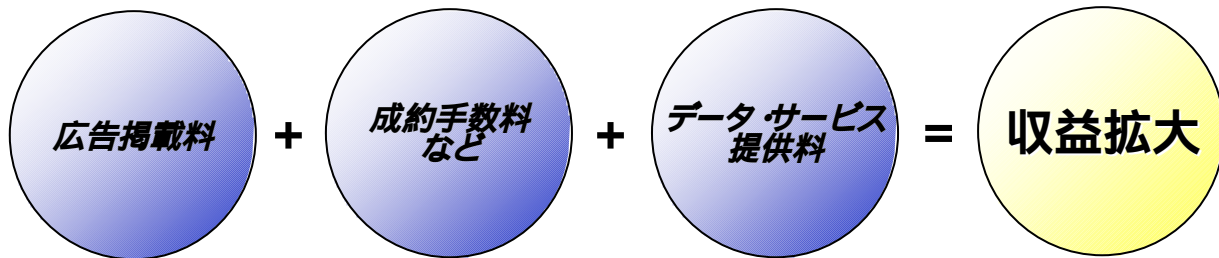


**残価予測ビジネスの目的**

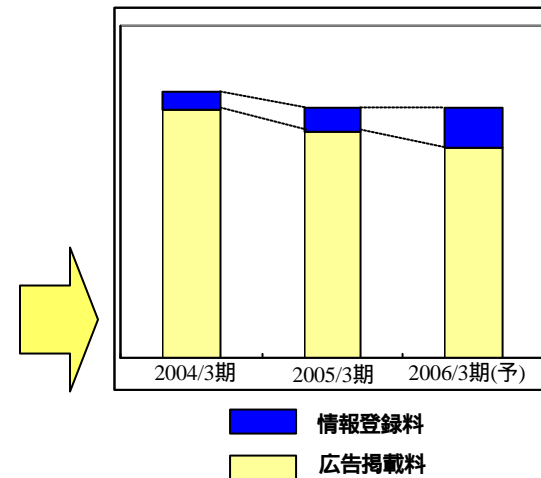
- 自動車業界の活性化
- 消費者メリットの創出
- 自動車の代替促進による販売台数の増加
- 適正残価に基づく支払金額の低減

今後、GOO・Goo-net等のメディアを活用して、消費者に対して、残価設定商品に対する認知度向上を図る

## 広告掲載料の維持・拡大を図ると共に、新たな収益モデルを確立する



1クライアント当たりの単価推移 (イメージ図)

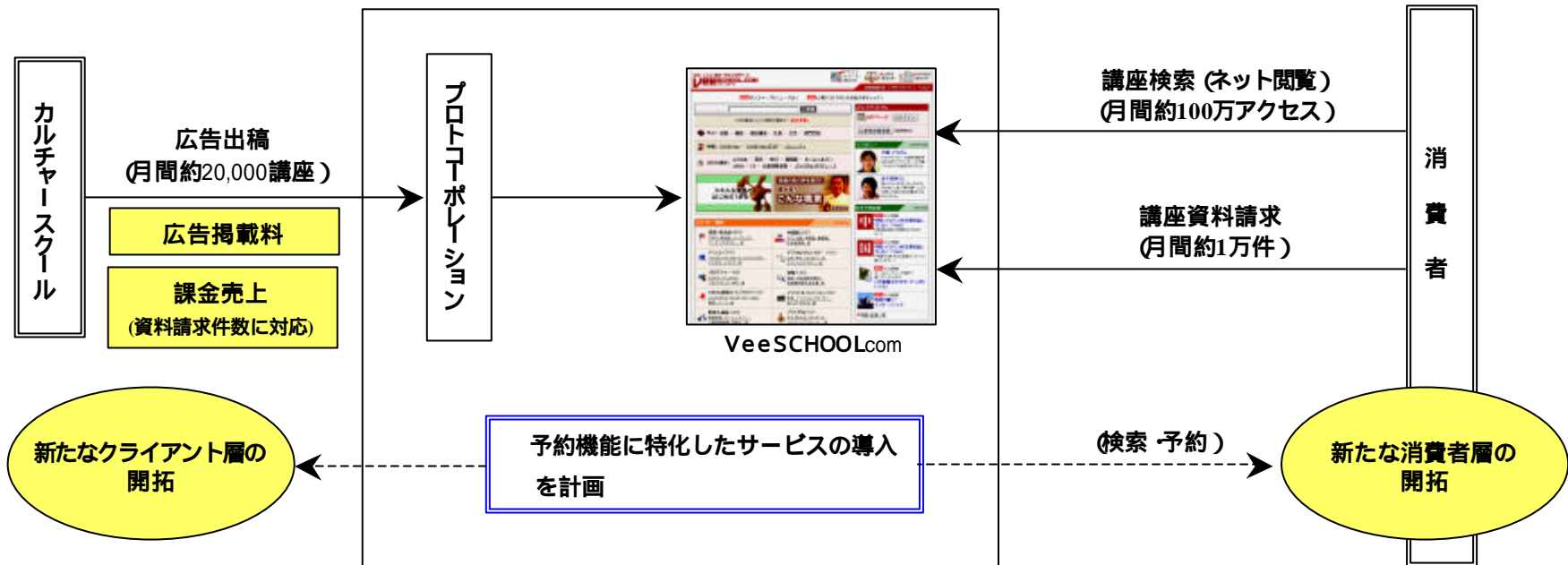


インターネットを活用したビジネスモデルへの転換により 収益確保を図る

生活関連情報の位置付けの見直し  
 (従来) 自動車関連情報に次ぐ新たな収益の柱に育成するための投資を実施  
 (今後) 収益確保を最優先とする

カルチャー情報事業について  
 インターネットを中心としたビジネスモデルに転換 (情報誌を休刊することにより、コスト (印刷費用など) を削減)  
 ビジネスモデルの転換に併せて、従来の情報誌発行エリア別の組織体制を再編 (2005年4月より)

新しいサービス機能の提供  
 予約機能に特化したサービスの導入 (店舗利用予約など) 新たなクライアント層・消費者層の開拓



## 「MARS FLAG」により、インターネット広告市場に参入

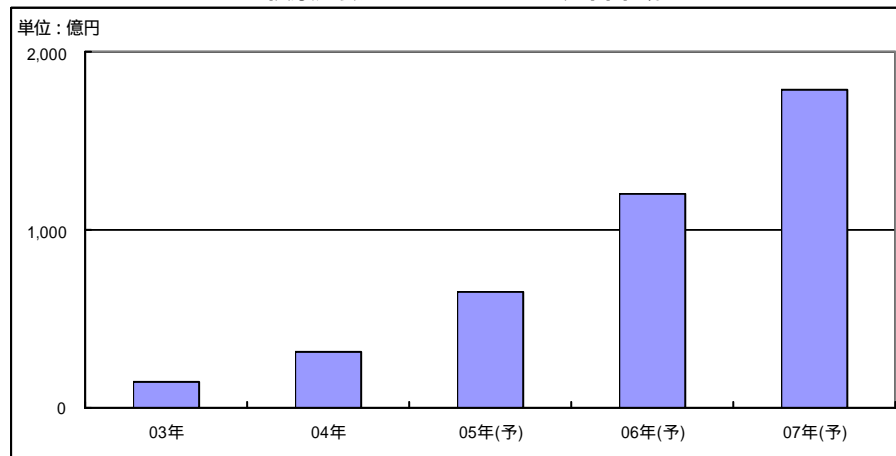
### 「MARS FLAG」の機能

- 独自の画像収集クローラーの開発  
検索結果のサイトイメージを最適に且つ高速に表示する為の独自開発。
- 独自の検索アルゴリズム (表示順位プログラム)  
検索ワードに連動した独自の人気度で検索結果を表示する人工知能 (AIを活用したアルゴリズムを開発)
- 独自の有害サイト認証システムの開発  
有害サイトをダイレクトに表示しない為の独自開発 (セーフティー機能)

### 「MARS FLAG」の収入モデル

急成長するインターネット広告市場 (検索連動型広告) に参入  
 検索連動型広告市場 2004年 311億円 (前年対比約3倍)  
 アウンコンサルティング株式会社調べ

検索連動型インターネット広告市場



(出所) アウンコンサルティング株式会社調べ

「MARS FLAG」検索結果表示画面



オンラインお気に入りサービス「MARK AGENT」

## 事業部門において収益率の改善を図り 新規事業等への投資を実現

(単位 :百万円)

	売上高				営業利益			
	2005年3月期		2006年3月期		2005年3月期		2006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	17,252	97.8%	17,722	102.7%	3,753	21.8%	3,881	21.9%
情報誌事業	15,477	95.7%	15,389	99.4%	3,825	24.7%	3,396	22.1%
IT事業	1,774	120.3%	2,332	131.4%	1,006	56.7%	1,438	61.7%
(IT事業投資)	-	-	-	-	1,077	-	953	-
生活関連情報	1,005	59.3%	588	58.5%	517	-	32	-
その他	184	99.6%	190	103.2%	57	31.0%	59	31.2%
事業部門合計	18,442	94.5%	18,500	100.3%	3,293	17.9%	3,908	21.1%
管理部門	-	-	-	-	1,539	-	2,265	-
全社合計	18,442	94.5%	18,500	100.3%	1,753	9.5%	1,642	8.9%

(注) 金額は百万円以下を切り捨てて表示しております。

事業部門における  
収益率の改善

- 1.自動車関連情報において、収益率の高いIT事業の売上高が拡大  
前期中に市場投入を図ったクライアント向け新商品の拡販により、前期比131.4%の売上増加を計画
- 2.生活関連情報における営業損失額の減少  
カルチャー事業において、インターネット中心のビジネスモデルへ転換したことにより、コストを大幅に低減

新規事業等への投資

M&A・アライアンスならびに新規事業開発・立案を積極的に推進していくための投資枠を確保  
「コンテンツの拡充」、「サービスの拡充」、「メディアの強化」の3つの方針に基づき、M&A・アライアンス  
ならびに新規事業を検討。

## 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](mailto:ir@proto_gco.jp)

IR担当 / 経営企画室 鈴木