

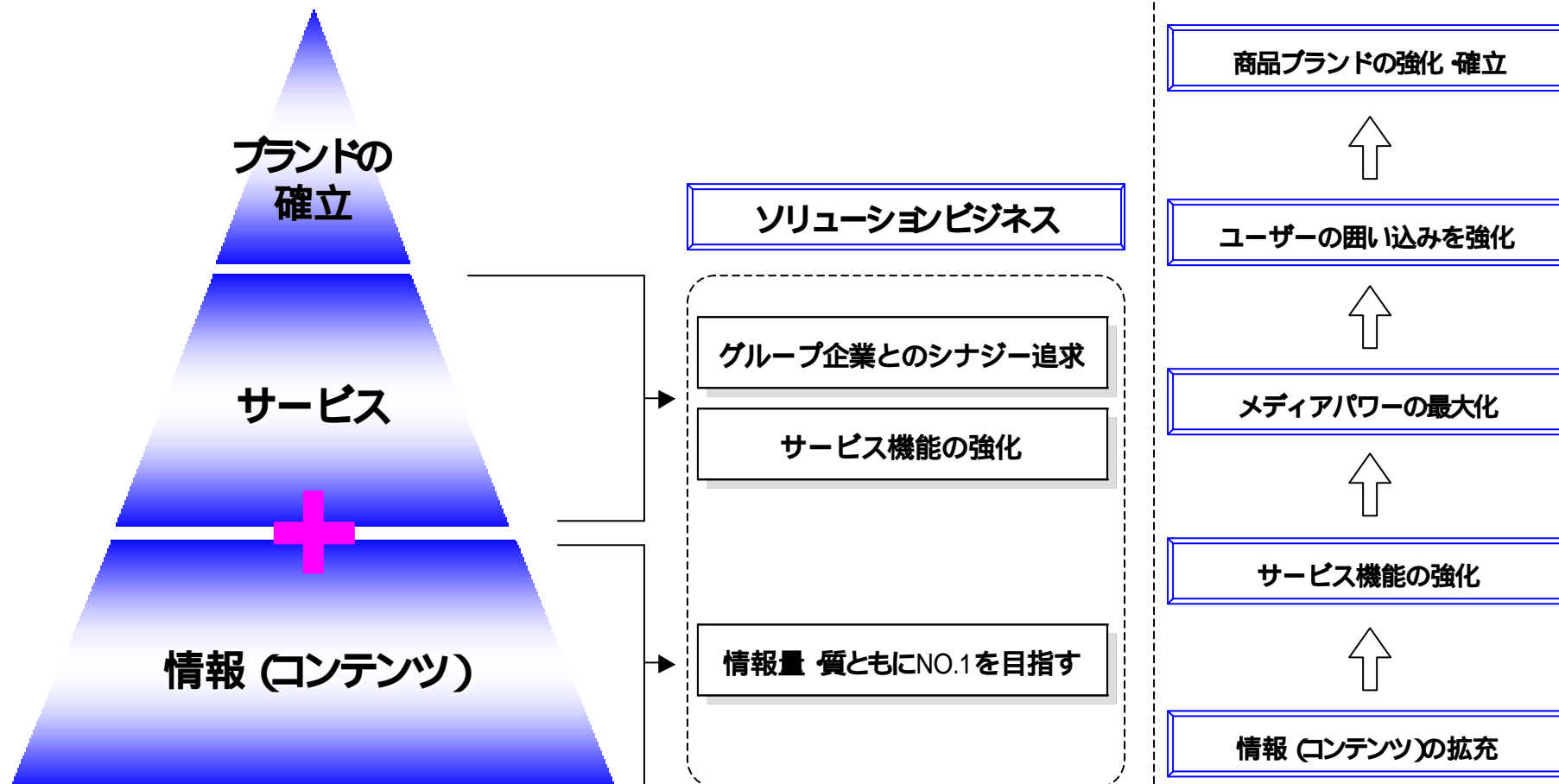
# 2005年3月期事業計画

2004年5月13日

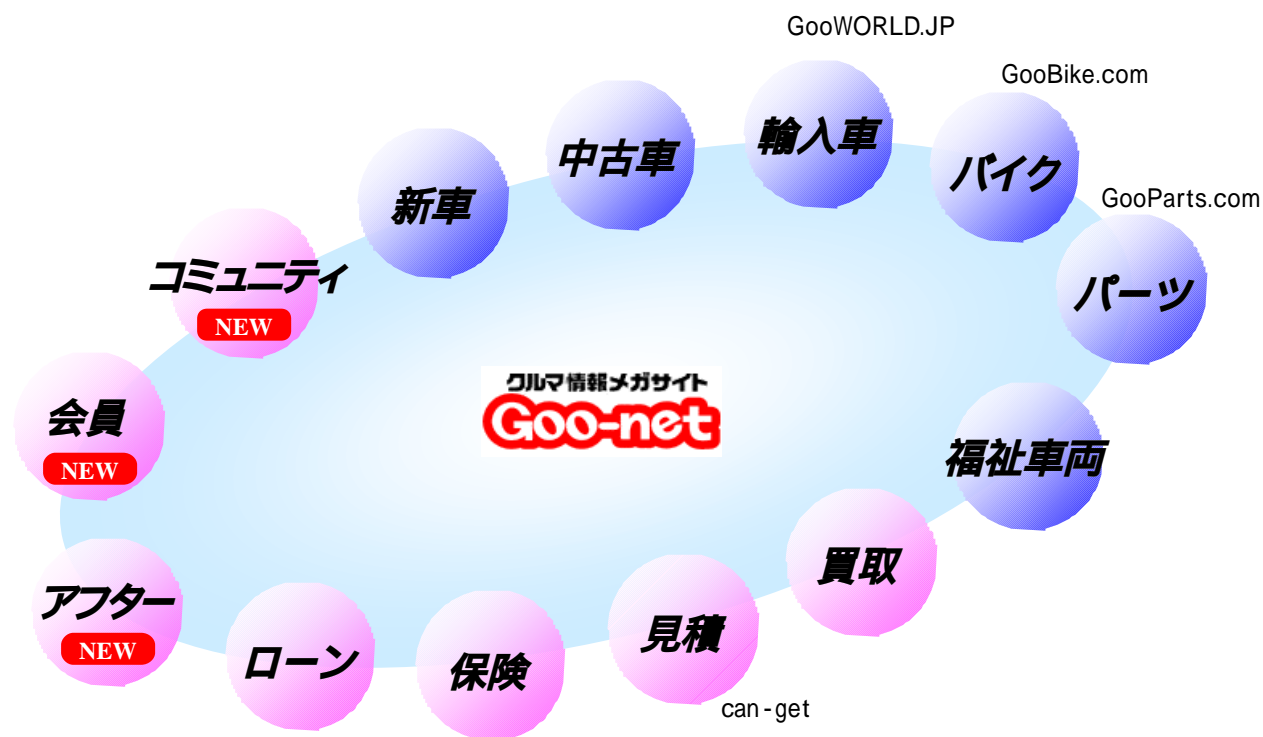
株式会社プロトコーポレーション

証券コード:4298

新たなサービスの拡充により 商品ブランドの強化を図る



## 「Goo-net」を軸としたソリューションビジネスへと進化



### コンテンツ+サービス機能の拡充

Goo 中国版 山陰エリアへ拡大  
(6月予定)

GooBike北関東版創刊  
(7月予定)

Goo-net に新車値引き情報を追加  
(6月予定)

見積仲介サービスの強化  
(EMベック)

リペアテック出版が有する修理・钣金・  
塗装に関する情報サービスの追加

多様化するユーザーニーズに対応した  
商品・サービスの強化

クルマのことなら「GOO」におまかせ！

## 多様化するユーザーニーズに対応したサービスの強化

### コミュニケーション機能の拡充

Q&A コミュニティ (Goo知恵袋)

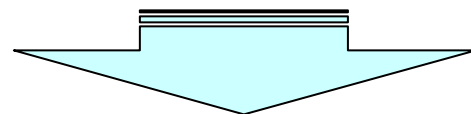
タイケツGoo投票

快決Goo

見積仲介サービス (can-get)

### Goo-net会員化の促進 (Goo Passport)

売却参考価格データ



「Goo-net」メディアパワーの更なる強化

自動車の購入・売却障壁を低くし  
市場の活性化を図る！

Goo知恵袋 **ORIGINAL**  
自動車に関するあらゆる不安・疑問・悩みをユーザー同士あるいはユーザーと知識人で解決していくコミュニティ。  
(OK Webとの提携)

タイケツGoo投票 **ORIGINAL**  
商品の購入理由や商品毎の情報を購入者や詳しい人から得られるオンライン対決投票システム。(OK Webとの提携)  
ユーザーからの題材の提案も可能

快決Goo **ORIGINAL**  
(株)アイティ・コミュニケーションズとの提携により、5月よりコールセンターサービスを開始。

GooPassport会員  
2004年3月末現在、会員数10万人達成

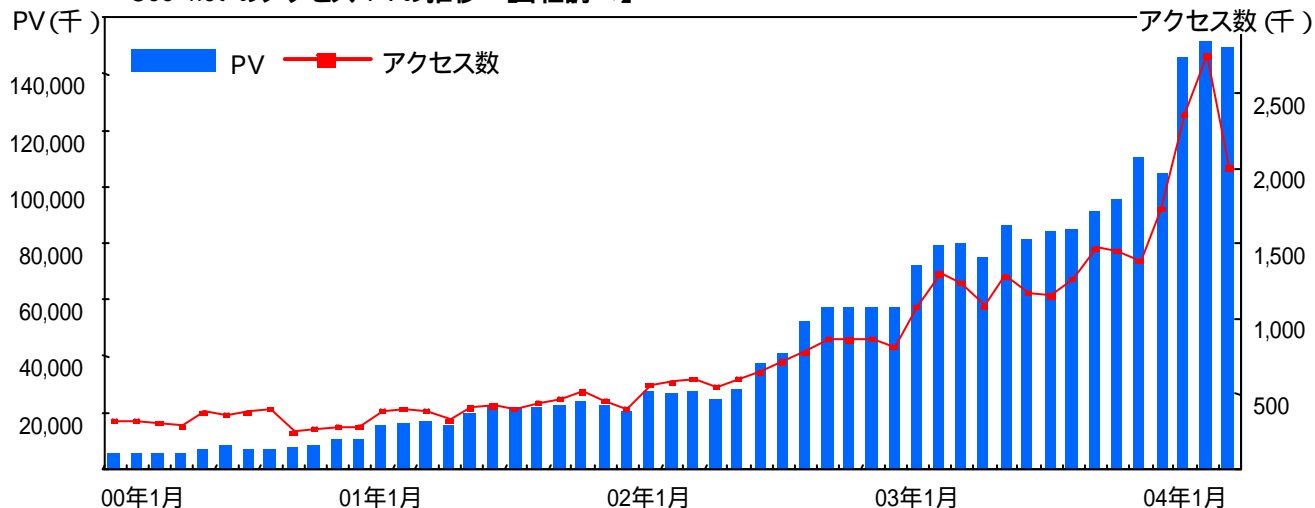
売却参考価格データ **ORIGINAL**  
Goopassport会員になると、愛車の資産価値である売却参考価格を、時系列で把握することが可能。  
利用者は毎月自分の愛車の売り時を把握することが出来る。



ユーザーソリューションの実現

## メディアパワーの最大化と共に、収益拡大を図る！

Goo-net のアクセス +PVの推移 〔当社調べ〕



### Goo-netの成長

Goo-netのメディアパワーは順調に拡大しており、2004年3月現在で月間のアクセス数は約200万、PVは約1億5,000万PVを達成。またネットレイティングス調べによると、各自動車関連サイトの中でも、比較的高いポジションを維持している。

### Goo-netの特長

中古車検索サイトとしては、比較的優位なポジションにいる。要因としては…

- 中古車物件情報が豊富
- パーツ等の周辺コンテンツが充実
- GooPassport等の会員サービスが充実

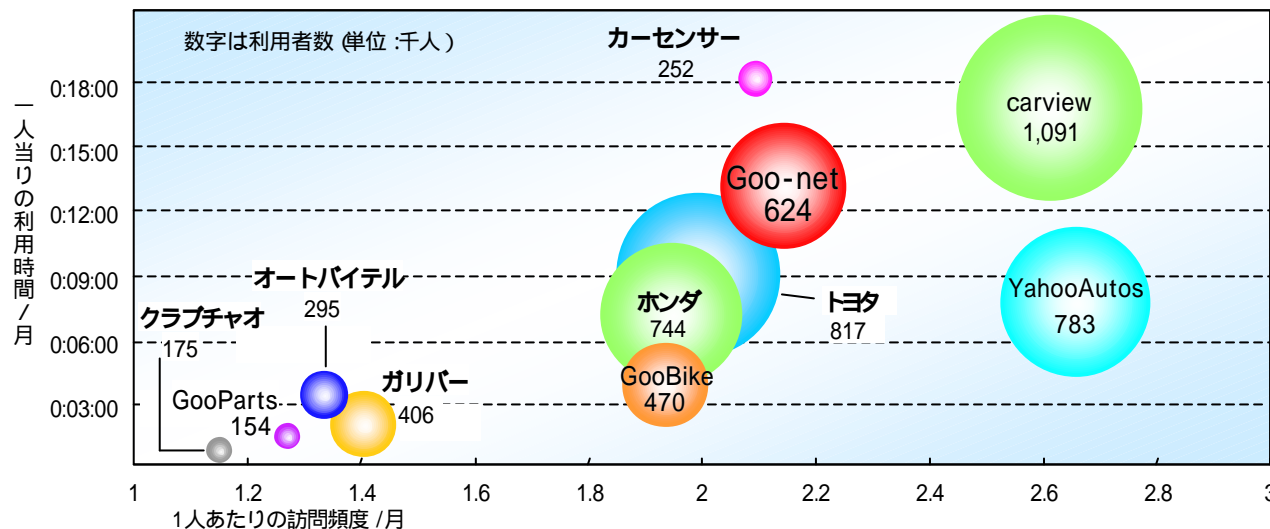
メディアパワーの最大化



情報誌事業の収益維持

ネットを活用した新商品展開

自動車関連サイトのポジショニング (2004年3月) 〔ネットレイティングス調べ〕



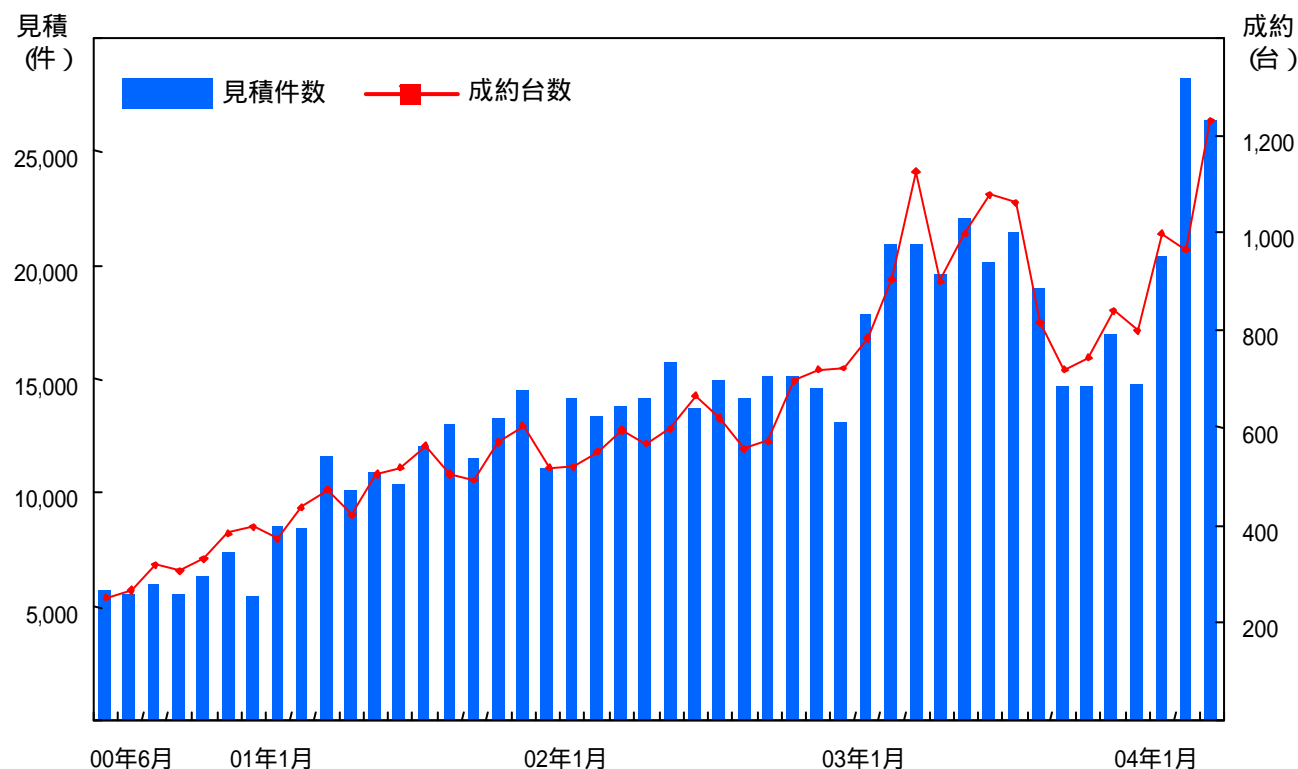
### メール広告「GOO+」 ORIGINAL

「CAR +」との提携に伴い、毎週土曜日、約18万人のユーザーに、中古車に関するHTMLメールマガジンを発行。4月からは「CAR +」読者だけでなく、メルマガフラッシュ(24万人)、メールビジョンガイド(65万人)への配信を追加。

- 保証 (GOO保証)
- 保険
- 会員ビジネスの展開
- 新車広告

## グループ企業とのシナジー追求

### 自動車見積仲介サービス「can-get」の見積 成約実績 (エムペック)



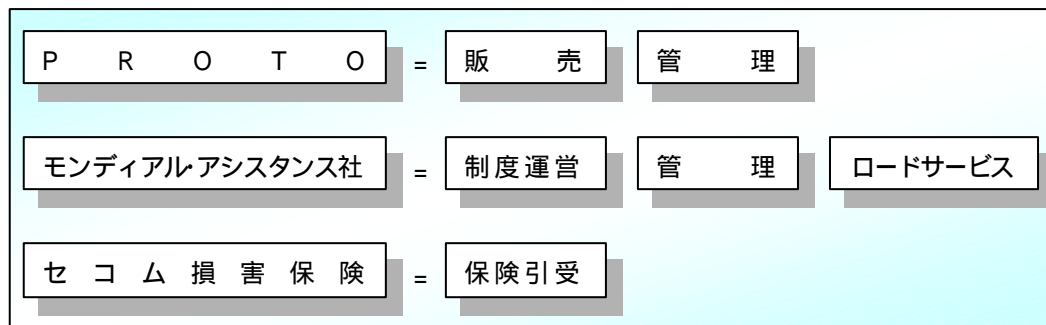
Goo-netを通じた  
ディーラー機能の強化

can-get  
 見積件数 約26,000件  
 成約台数 約 1,200台 (2004年3月現在)

2000年6月のサービス開始以来、見積依頼件数、成約台数ともに着実に増加している。今後、Goo-netのサイドパワー拡大とあわせ成約率の向上を図ることで、ディーラー機能の強化を推進していく。

## GOOブランドを活用した新たな商品・サービスの提供

### GOO保証



### 保険

#### 自動車保険

「GOO」および「Goo-net」から見積依頼を受け、各保険会社へデータを提供。  
現在、10社の保険会社と代理店契約を締結、1社と業務提携を結んでいる。

売上) 代理店契約保険会社 = 代理店手数料  
業務提携保険会社 = データ提供料

#### バイク保険

「GooBike」および「GooBike.com」から見積依頼を受け、三井住友海上へデータを提供。

### GOO保証

安心と信頼を追求した新商品

#### 《ユーザーメリット》

安心して中古車を買える！

安心して中古車に乗れる！

#### 販売店メリット》

販売店の信頼度が向上！

中古車業界に対するイメージが向上！

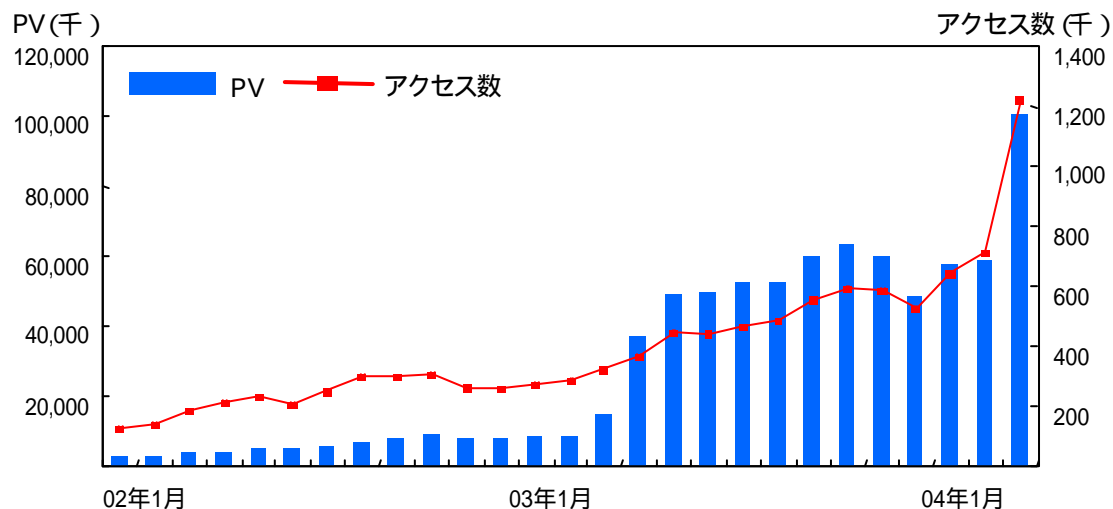
新たな収入源となり得る。

### 保険

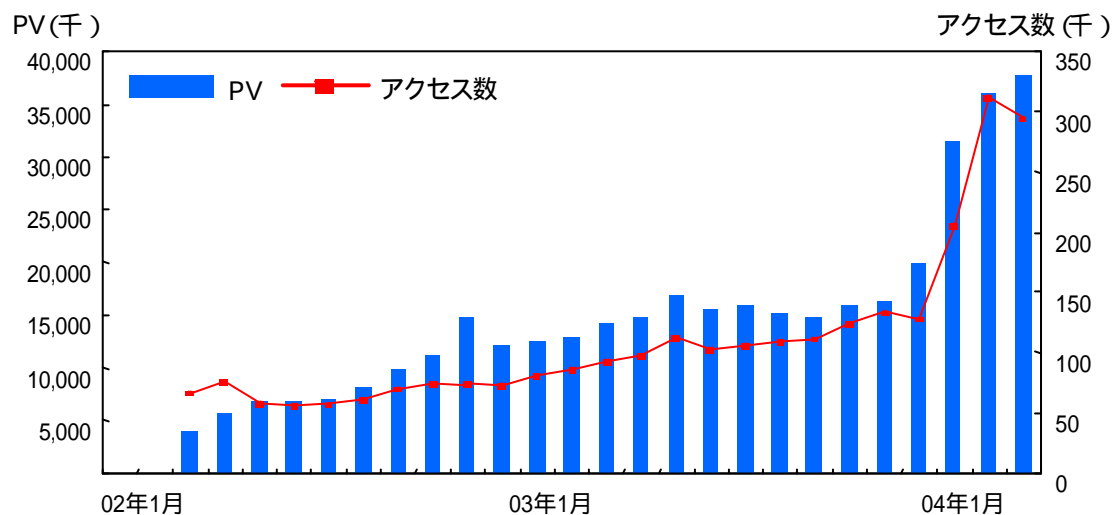
GOO等の読者(ユーザー)からの見積依頼  
であるため、新規ユーザーの利用率が高く  
継続率が高い。

## バイク関連・パーツ関連情報の強化

GooBike.com アクセス・PVの推移 当社調べ



GooParts.com アクセス・PVの推移 当社調べ



GooBike見積サービスの提供開始  
自動車に続き、バイクの見積サービスを  
2004年7月を目処に開始。  
(MPEC : can-get)

バイク用駐車場情報の提供  
バイク用駐車場に関する動向は、盗難問題  
をはじめ違法駐車問題解消等の理由から、  
行政・民間ともに関心の高い分野である。  
バイク用駐車場の予約 仲介サービス

GooParts.com  
パーツ情報閲覧サイトからユーザー参加型  
のアクティブサイトへ進化

《2004年7月》

在庫メンテナンス 月3回 (媒体発行外)  
決済機能 (通販専門店のみ)  
探し物コーナー (マッチングサービス)

《2004年10月》

随時在庫メンテナンス (日時更新)

《2004年12月》

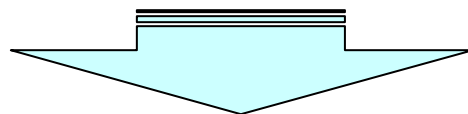
決済機能 (一部販売店)



## データベースを活用した二次商品開発

中古車小売価格情報

中古車落札価格情報



### B to B オリジナル商品の拡販

《中古車基本価格》

《自動車査定システム》

《残価予測システム》

豊富な流通相場データをもとに  
業界の活性化を図る！

B to Bオリジナル商品

中古車基本価格

中古車の基準価格から下取・買取時における基本価格を算出。

自動車メーカー各社に提供

自動車査定システム

自動車の基準価格を基に、査定システムを開発。車両情報(走行距離・キズ等)を入力する事により、流通(下取)相場価格の算出が可能。

残価予測システム

個人向けオートリースや残価保証型クレジットに活用。

## 自動車関連情報への投資拡充により、更なる成長を図る

(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 |       |
|           | 計画       | 実績     | 計画比    | 前期比    | 予想       | 前期比    | 計画       | 実績    | 計画比    | 利益率   | 予想       | 利益率   |
| 情報誌事業     | 16,171   | 16,168 | 99.9%  | 99.5%  | 16,483   | 101.9% | 4,318    | 4,260 | 98.6%  | 26.4% | 4,286    | 26.0% |
| IT事業      | 1,427    | 1,475  | 103.4% | 147.4% | 1,920    | 130.1% | 814      | 975   | 119.7% | 66.1% | 1,084    | 56.4% |
| (事業投資)    | -        | -      | -      | -      | -        | -      | 507      | 521   | -      | -     | 1,212    | -     |
| 自動車関連情報合計 | 17,599   | 17,643 | 102.5% | 102.3% | 18,403   | 104.3% | 4,625    | 4,714 | 101.9% | 26.7% | 4,158    | 22.6% |

(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、GooBike北関東版の創刊などの要因により、バイク情報誌が二桁成長を維持。その他の媒体についても、ほぼ前年並みの売上高を維持する見込み。

営業利益についても、引き続き仕入コストの削減などを図ることにより42億8,600万円(利益率26.0%)と前年並みを計画。

### IT事業

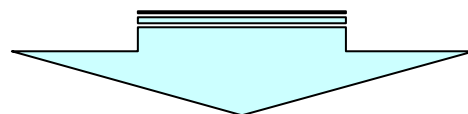
売上高については、インターネット関連商品の強化による売上増とBtoBオリジナル商品の拡販により、19億2,000万円(前期対比130.1%)を計画。

## エリア特性に応じた情報発信形態への転換

情報量・質ともにNO.1を目指す

フリーペーパー+ ネットの有効活用

総合生活情報館「CLUB Vee」の有効活用



Veeブランドの早期確立

VeeSCHOOL首都圏版  
ビューティ情報誌「VeeBeaute」の読者層からの誘引を図るなど、シナジーを追求すると共に、本誌を軸としたビジネスモデルの構築を強化する。

《VeeBeaute》  
VeeSCHOOL読者層とのシナジーを図る。

VeeSCHOOL東海版  
フリーペーパー「ポケットVee」による情報発信の強化。  
また、学生援護会中部との提携により情報発信メディアの多様化を図り、ユーザー層の拡大を推進。

VeeSCHOOL関西版  
フリーペーパー「ポケットVee」による情報発信の強化。

## コンテンツ拡充を重点課題とし、早期事業化を図る

|  |                      |               |
|--|----------------------|---------------|
| <b>コンテンツの拡充</b> (講座数) <span style="float: right;">(2004年3月現在)</span>           |                      |               |
| Vee SCHOOL首都圏版   | 3,051講座              | (競合誌 3,519講座) |
| Vee SCHOOL東海版  | 1,553講座              | (競合誌 1,722講座) |
| Vee SCHOOL関西版  | 2,231講座              | (競合誌 2,004講座) |
| <b>フリーペーパーの有効活用</b> (設置ポイント&部数) <span style="float: right;">(2004年3月現在)</span> |                      |               |
| Vee SCHOOL首都圏版   | 地下鉄駅構内 (12) その他 (25) | 約10,000部/月    |
| Vee SCHOOL東海版  | 地下鉄駅構内 (113)         | 約20,000部/月    |
| Vee SCHOOL関西版  | 地下鉄駅構内 (22) その他 (60) | 約40,000部/月    |
| <b>ネットの有効活用</b>  |                      |               |
| Vee SCHOOLメンバー<br>レポート&体験談   |                      |               |
| <b>総合生活情報館「CLUB Vee」</b>   |                      |               |
| 無料体験レッスン」の案内から申込までを代行<br>各スクールの無料体験イベントを開催                                     |                      |               |

フリーペーパー「ポケットVee」の展開  
街頭ラックの増強により、認知度の向上を  
図る。特に、関西地区においては、6月中  
に1,000ヶ所の設置ポイント確保を目指す。

Vee SCHOOLメンバー  
メンバー登録した会員には、Vee SCHOOL  
最新情報をメールマガジンにて配信。

レポート&体験談  
カルチャースクールに関するユーザーから  
の体験談等を紹介するコミュニティ。

無料体験イベント  
各スクール・サロンの無料体験イベントを  
「CLUB Vee」にて随時開催。



ユーザーソリューションの実現

## Veeブランドの早期確立を図り、早期収益化を目指す

(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 |     |
|          | 計画       | 実績    | 計画比   | 前期比    | 予想       | 前期比    | 計画       | 実績  | 計画比 | 利益率 | 予想       | 利益率 |
| カルチャー情報  | 1,150    | 1,063 | 92.4% | 166.9% | 1,174    | 110.4% | 472      | 434 | -   | -   | 273      | -   |
| ビューティ情報  | -        | 49    | -     | -      | 296      | 604.0% | -        | 280 | -   | -   | 86       | -   |
| (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)

【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、11億7,400万円(前期対比110.4%)を計画。また、効果的かつ効率的な配本部数の調整に努めることにより仕入コストの低減を図り、収益率の改善を推進する。

### ビューティ情報

売上高については、通期で売上寄与することから2億9,600万円(前期対比604.0%)を計画。ただし、媒体認知度の向上を目的とした販売促進費用などのコスト負担が引き続き発生することから、8,600万円の営業損失となる見込み。

### 海外旅行情報

2003年8月に休刊となっていることから、中間期に発表した実績値と変更ありません。

## 自動車関連情報で収益確保、生活関連情報の早期事業確立を目指す

(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% | 18,403   | 104.3% | 4,714    | 26.7% | 4,158    | 22.6% |
| 生活関連情報  | 1,694    | 177.5% | 1,706    | 100.7% | 1,394    | -     | 353      | -     |
| その他     | 184      | 96.1%  | 190      | 102.9% | 54       | 29.7% | 53       | 28.2% |
| 管理部門    | -        | -      | -        | -      | 1,545    | -     | 1,810    | -     |
| 全社合計    | 19,523   | 106.1% | 20,300   | 104.0% | 1,829    | 9.4%  | 2,048    | 10.1% |

(注) 金額は百万円以下を切り捨てて表示しております。

## グループ企業とのシナジーを追求し、更な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 | 18,774   | 104.5% | 19,731   | 105.1% | 4,856    | 25.9% | 4,280    | 21.7% |
| 生活関連情報  | 1,749    | 178.6% | 1,812    | 103.6% | 1,417    | -     | 327      | -     |
| その他     | 257      | 96.2%  | 456      | 177.5% | 17       | 6.8%  | 23       | 5.1%  |
| 管理部門    | -        | -      | -        | -      | 1,473    | -     | 1,857    | -     |
| 全社合計    | 20,781   | 108.1% | 22,000   | 105.9% | 1,982    | 9.5%  | 2,119    | 9.6%  |

(注) 金額は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>

[ir@proto\\_gco.jp](mailto:ir@proto_gco.jp)

IR担当 / 経営企画室 鈴木