

日時：2022年11月4日（金）13：00～14：00

場所：プロトコーポレーション本社（WEB 配信）

代表取締役社長 神谷健司

経理・財務部門 執行役員 鈴木毅人

経理財務部 IR 森蒼葉

※決算説明会における質疑応答の内容です。当該内容については、ご理解頂きやすいよう部分的に加筆・修正しています。

・ **新車、中古車業界における動向と当社への影響について**

Q. 新車供給の滞り・中古車価格の高騰などの外部環境が、これまで当社にどのような影響を及ぼしたのか。また、これから新車供給の滞りが解消されていく中で市場環境は一定程度変化すると思われるが、当社の業績にどのような影響を及ぼすのか教えてほしい。

A. 新車の供給については徐々に回復基調にあるがまだ元通りではなく、中古車価格の高止まりについても、当第2四半期において大きな変化はなかった。このような状況の中で、新車領域については、新車ディーラーへの集客サービスという点において少々マイナスの影響があった。しかしその反面、新車ディーラーの既存顧客を守るための DataLine AI 査定、DataLine Finder などが支持された結果、新車領域の導入拠点数を大きくは伸ばせなかったものの、顧客単価の上昇に繋がった。新車のマーケットについては、新車の供給が回復すると、今は市況の影響によりマイナスになっている集客サービスも評価をされると考えている。中古車領域については、販売店における中古車販売価格の高騰が当社に特段大きなマイナス影響を与えることはこれまでなく、更に今後、新車供給の滞りが回復することにより中古車価格が徐々に戻ることがあったとしても、当社にマイナス影響を与えることがあるとは捉えておらず、中古車価格が下がることにより需要が高まった場合、プラスに転ずるのではないかと考えている。

・ **新車領域におけるオプションサービスについて(決算説明会資料 P.18,P.28)**

Q. 新車領域において多くのオプションサービスをローンチし、結果として顧客単価の上昇に寄与しているが、サービスによって導入拠点数が増加しているものもあれば減少しているものもある。これからも顧客単価を上げ続けるため、既存のオプションサービスの導入拠点数を更に増やしていくのか、それとも新しいオプションサービスを絶え間なくローンチしていくのか。

A. 新車領域におけるサービスについては、新車ディーラーの業務効率の改善という部分やリース販売などの新車販売手法の変化という部分において、当社で支援出来ることが多分にあると捉えており、デジタル系商品を更に追加していく予定。新しいオプションサービスを入れることにより単価を上げていくのかという質問については、既存のオプションサービスはあくまでも基本的な部分を抑えたサービスであり、マーケットの状況により多少増減が発生することはあるかもしれないが、今後も営業活動を積極的に行っていく中で導入拠点数を増やし、顧客単価の底上げを図っていく。

・ **チケット販売を手掛けるコスミックグループの業績と当社とのシナジーについて**

Q. チケット販売について、当初計画と比較しかなり業績が上振れているようだが、この状況は持続性のあるものなのか。また、コスミックグループと当社との間にシナジーはあるのか。

A. コロナ禍から徐々に経済活動が戻りつつある中で、当初想定していたよりも早く且つ強くマーケットが回復してきたことが当第2四半期累計期間までの実績に結びついていると考えている。PMIを実施する中でEC販売の強化が十分可能であると捉えており、今後より一段高い位置に業績を持っていけるよう準備を進めている。具体的にお伝え出来るほどのシナジーはまだないが、先ほど申し上げたEC販売の強化についても当社グループ各社で持っているECのノウハウを取り入れながら進めている。今後、着実にシナジーを生み出しながらより効率性の高い事業へ転換していきたいと考えているので、ご期待頂きたい。

・ **新車、中古車の流通が滞っていることによる当社整備領域への影響について**

Q. 新車、中古車の流通が長期間滞っていることにより、新車ディーラーや中古車販売店等においても整備事業参入を考えると想定されるが、そのような状況はグーネットピットや周辺事業に対して追い風になっているのか。

A. 現時点においては、当社の中では追い風と言えるほどのものは感じていない。整備業界は車検制度が軸となっている安定的なマーケットという捉え方をしているので、市況によってどの程度整備領域が恩恵を受けているかという点については少々判断が難しい。

・ **当社グループ従業員に向けた特別奨励金スキーム（自己株処分型）の導入について**

Q. 2022年8月18日に、中長期的な株主価値に対する従業員のモチベーション向上を企図したインセンティブ・プランの導入についてリリースが出されていたが、導入した背景と今後の方針を教えてください。

A. 従業員への還元という点においては、今後の当社の成長を占う上で重要なポイントになっていると捉えている。当社として一番大切なのは事業を支えてくださる顧客であり、お客様にどこまで価値のある貢献が出来るかが一番重要なポイント。2番目に重要なのがそれを実現するための力となる従業員だと考えている。そういった意味で、まだ具体的な形で公表出来るものはないが、優秀な従業員を集め、その能力を活かせる組織環境を作ることについては、今後ますます重要なファクターになると捉えている。その方法のひとつとして、今回は特別奨励金スキームの導入に至った。今後においても、従業員への還元を引き続き検討していく。

・ **OBD2デバイスについて**

Q. 今後、自動車の電装化が進み、電子制御システム管理においてメーカーがディーラー向けにメンテナンス用ソフトの提供を強化した場合、当社にどのような影響があるか。

A. 当社のOBD2デバイスは、現在国産車のほぼ全ての自動車に対応しているという強みがあるため、特段大きな影響はないと捉えている。

・中古車の総額表示義務化による当社への影響について(決算説明会資料 P.20)

- Q. 2023年10月より、中古車の総額表示が義務化されるとのことだが、それに伴う当社の業績への影響とどのようなサービスのリリースを検討しているか教えてほしい。
- A. どのようなサービスを検討しているかについては回答を控えさせて頂くが、当社へのマイナス影響がないことはお伝えさせて頂きたい。当社の顧客であるモビリティ業界の方々が対応すべき事項があるので、しっかりとサポート出来るサービスを導入するとともに、当社としても今回の変化を上手く事業に取り込み、既存事業の安定化がより図れるようになることを目指している。

・整備業界の人材と今後について

- Q. 整備工場において、現在はエンジン車の整備が中心に行われていると思うが、整備工場は自動車の高度化に対応するための人材シフトをスムーズに行えるのか、また、当社として整備業界における人材にどのように関わっていくのか。
- A. 昨今の自動車のデジタル化・高度化によって、どうしてもこれまで通りの方法では対応できない整備が発生することに伴い、関連する業界団体とともに将来に向けてどうしていくかについて検討をしているところ。現在は整備業界の人材に対して直接的な関与はしていないので、あくまでも今後の可能性ということで受け取って頂きたいが、人材不足という課題については整備業界においても現実的な問題になっており、人材の流動化や効率化という面で何か支援出来ることがないか検討をしている。

・先進運転支援システムの進化による整備業界への影響について

- Q. 先進運転支援システムの進化により交通事故は減少すると考えられるが、それにより整備工場における整備需要にどのような影響があるか。
- A. 既に交通事故の発生件数の減少や、発生する事故の程度の軽減がなされており、自動車業界においては良い傾向にあると考えている。一方、自動車の構造が大きく変化をしており、これまでのように部分的な補修や整備のみではなく、例えばパーツの取り換えという形で対応することが増加しており、あくまでも予想ではあるが整備単価は高くなっているのではないかと推測しており、整備のマーケット環境に著しくマイナスの影響が出ているとは捉えていない。今後については、自動車が壊れてから直しに来るのではなく、自動ブレーキなどの高度なシステムの安全性を担保するためにも、2年に1回の車検だけでなく、定期的に点検することを定着させ、文化にすることがより良い自動車社会を築いていくうえでのポイントになると考えている。それに貢献するのが、2022年10月にリリースした「ゲー故障診断」と「ゲーメンテナンスパック」。より良い整備マーケットを築いていくことを視野に入れて、ただサービスを提供するだけでなくメディアを持っているという強みを生かし、啓蒙することを併せて行っていきたいと考えている。

以上