



for individual investors

---

証券コード：4298  
代表取締役社長 神谷 健司  
2021年11月9日



株式会社プロトコーポレーション  
代表取締役社長

かみや けんじ  
神谷健司

---

## 挑戦

バブル真っ最中、当社に新卒で入社。

仕事をするからには社長になる覚悟で、という気持ちで常に挑戦してきました。

そして社長となった現在も「とにかく挑戦」をモットーに挑み続けるとともに

ユーザーやお客様、従業員をはじめとするステークホルダーに

喜んでもらえないと意味がない！という意識を常に持ち

株主・投資家の皆様に愛される企業であり続けられるよう

これからも尽力してまいります。



# 44

YEAR OF EXPERIENCE



## 経営理念

情報（データ）を未来の知恵に変え  
夢と感動 楽しい！で社会に貢献することを経営理念とする



## 企業目標

CHANGING COMPANY ～未来に向けて変化し続ける会社～  
変化と革新で新しい社会をつくることで、  
「お客様の満足（有益な情報とサービス）」と「社員の誇り（会社と仕事）」、  
そして「株主からの信頼（将来と実績）」を得る



### 会社名

株式会社プロトコーポレーション



### 創業・設立

創業1977年10月1日  
設立1979年6月1日



### 社員数

544名（連結ベース：1,416名）  
※2021年3月末現在



### 株式について

東証一部・名証一部  
証券コード：4298  
41,925,300株（2021年3月末現在）



### 資本金・売上高・営業利益

資本金	18億4,921万円
売上高	600億円(連結)
営業利益	59億円(連結)



### 本社

本社	愛知県名古屋市中区葵1-23-14 プロト葵ビル4F
東京本社	東京都新宿区西新宿六丁目18-1 住友不動産新宿セントラルパークタワー23F

## 1977 ○ 日本で初めての中古車情報誌を創刊

まだネットもなく、欲しいクルマを探すことが困難な時代。創業者 横山博一（現会長）が中古車探しにとっても苦労した経験から『自分以外の方も苦労されているのではないだろうか?』と始めたのが、クルマ情報誌「月刊中古車通信（現：クルマ情報誌グー）」です。

## 1996- ○ インターネット版「グーネット」を開始

インターネットで「グーネット」を開始。現在はPC・モバイル・スマホアプリ等、ユーザーニーズに沿った形で、「グーネット」のサービスを提供しています。

## 2011- ○ 「グー」の全国展開達成、新規領域へ…

2011年にクルマ情報誌「グー」の全国展開を達成。その後、自動車業界でのポジション確立を目標とし、M&Aにも果敢に挑戦してきました。その結果、新車領域、整備領域、タイヤ領域、中古車輸出領域と、アフターマーケットを含めた多くの領域への進出を果たします。

## 2019- ○ 自動車業界のDX推進

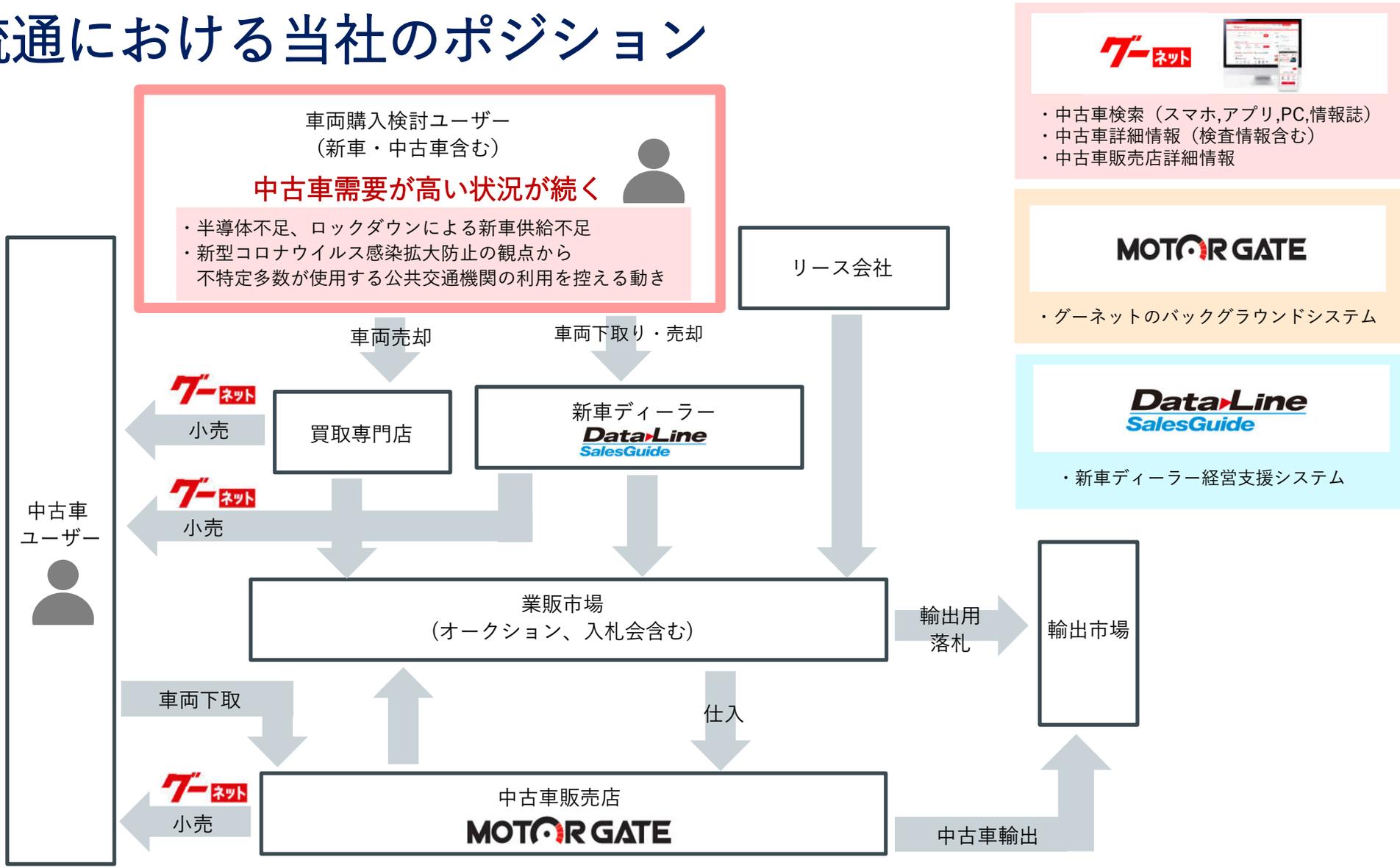
「情報(データ)を未来の知恵に変え 夢と感動 楽しい!で社会に貢献する」という経営理念の通り、創業より自動車領域で培った膨大なデータを活用し、自動車業界のDX化を推進しています。

例えば、中古車領域においては、グーネットのバックグラウンドシステムとして利用する「MOTOR GATE」を販売管理・顧客管理・在庫管理等の経営支援システムとして中古車販売店に活用頂いております。

また、グーネットに掲載するクルマの写真をアップロードするだけでAIが写真を分析し、アクセス向上に寄与する車種紹介コメントを自動生成する機能「MOTOR GATE AI」やオンライン商談機能「グーネットLive」をリリースしております。



# 中古車流通における当社のポジション



# 将来の目指すポジション

DXによってカーライフを革新し、  
業界No.1のプラットフォーム構築を目指す

将来：カーライフの  
トータルサポート

## 自動車関連情報 業界No.1プラットフォーム

当社の目指す未来は  
これまでに得られたデータを通じて、  
様々な「カーライフ」の役に立つこと。  
中古車・新車・整備・タイヤを包括した  
トータルサポートの実現を  
目指してまいります。



自動車関連事業のリソースを  
活用した新規事業の創出

## 現在：DXの推進

### 各領域におけるDX推進

「情報(データ)を未来の知恵に変え  
夢と感動 楽しい!で社会に貢献する」  
という経営理念のもと、  
自動車関連業界におけるDXを推進し  
さまざまな事業領域においてAIを活用した  
プロダクトをリリースしております。

## 過去：自動車関連情報 領域拡大

### 取引社数の最大化

創業からの事業領域である中古車領域を中心に、  
新車、整備、中古車輸出、タイヤ・ホイール販売へ  
事業領域を拡大し、それぞれの領域において  
取引社数を伸ばしてまいりました。

Pick UP

SaaS

広告

## 中古車領域

中古車販売店（売り手）と中古車購入を検討する方（買い手）の間で情報の非対称性が生じやすい中古車市場において、1台1台状態が違う中古車の中から「理想の1台を選びたい」というユーザーからの期待の声に答えるため売り手と買い手の間に立ち **7-ネット** を運営しております。

**MOTOR GATE** は、7-ネットのバックグラウンドシステムとして中古車販売店の皆様にご利用いただいております。

Pick UP

SaaS

## 新車領域

新車への乗り換えを検討しているお客様に対して様々な機能で合理的な乗換タイミングを提案する新車ディーラー向けの営業支援ツールが **DataLine SalesGuide** です。

創業より中古車領域ビジネスで培ってきた中古車価格のビッグデータを活用した当社ならではのビジネスであり車両の将来価格を算出することが出来るため（特許取得）乗り換える場合と乗り続ける場合のコスト差を明確にしお客様に対して合理的な提案が可能となります。

また、AIを用いたオプション機能により新車ディーラーへの業務改革支援も行っております。

SaaS

広告

## 整備領域

自動車整備業界は中古車業界と同様にサービスを提供する側（自動車整備工場）とサービスを提供される側（メンテナンス先を探す自動車ユーザー）との間で情報の非対称性が生じやすくなっています。

自動車整備工場の検索サイト **7-ネットピット** ではクルマを所有するユーザーが車検・点検、オイル交換、整備・修理・塗装、持込み取付などのメニューから近くの整備工場を検索できます。

# 中古車領域のビジネスモデル

SaaS

広告

売り手  
(中古車販売店)



月額利用料

グーネットのバックグラウンドシステム

## MOTOR GATE



- ・販売管理システム
- ・在庫管理システム
- ・各種帳票管理機能
- ・オプション機能
- ・顧客管理システム
- ・BtoB EC (MGショッピング)
- ・ユーザーからの問い合わせ対応

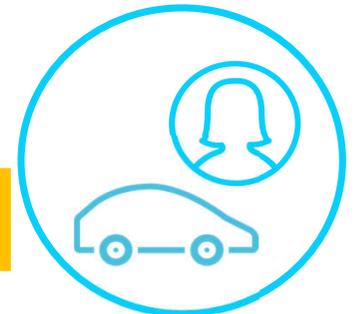
中古車  
情報入力

**グーネット**  
<https://www.goo-net.com/>



- ・中古車検索 (スマホ,アプリ,PC,情報誌)
- ・中古車詳細情報 (検査情報含む)
- ・中古車販売店詳細情報

買い手  
(ユーザー)



無料

# ゲーネットのバックグラウンドシステム「MOTORGATE」

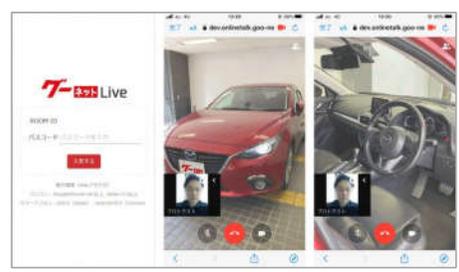


MOTOR GATE AI



**業務効率化支援ツール**  
AIが中古車の写真を基にゲーネットに掲載する中古車物件情報を生成。

ゲーネットLive



**非接触型商談ツール**  
ユーザーが自宅にいながら気軽に中古車販売店とスマホ・PCで商談が可能。

MOTOR GATE ショッピング



**BtoBのECサイト**  
用品が安価で購入できる。品数豊富で掛売も可能なため好評をいただいている。

ゲーネットへの掲載登録



**在庫車両管理**  
中古車販売店がリアルタイムにゲーネット上への車両掲載及び入れ替えができる。

# オプション機能例：MOTOR GATE AI

中古車のデータ登録時間を  
約5割削減（従来比）

アップロードした写真から  
AIが中古車物件の情報を生成

写真を  
アップロード



AIが  
画像を分析



アクセス向上に寄与する  
車種紹介コメントを  
自動作成



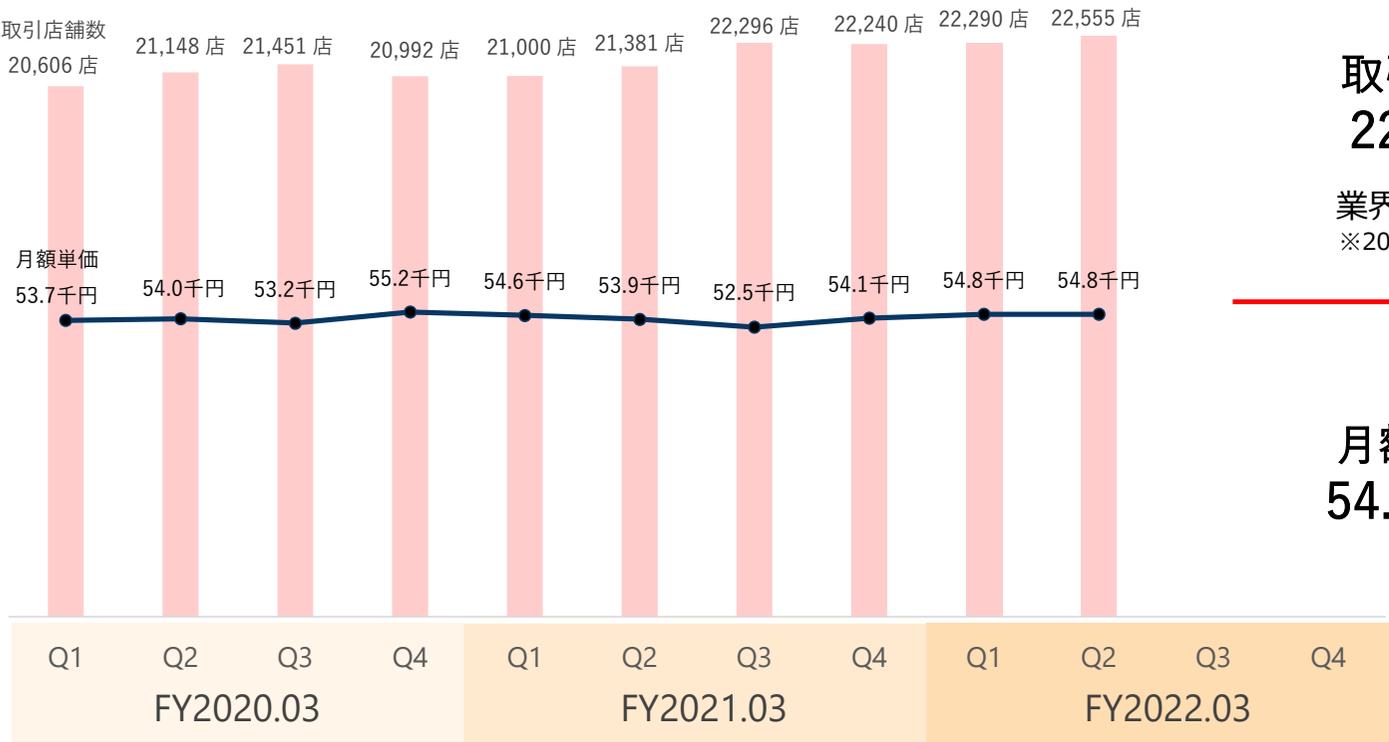
過去にグーネットに掲載されていた  
クルマの情報から、  
AIが売れやすさを予測

AIがどのような情報を追加すれば  
クルマが売れやすくなるかを提案

# 取引店舗数と月額単価推移



YoY  
+5.5%



取引店舗数  
22,555店

業界シェア61%  
※2021年3月末時点

解約率  
(12ヶ月平均)  
1.9%

月額単価  
54.8千円

MRR\*1  
(2021年9月)  
12.4億円

\*1: Monthly Recurring Revenueの略称です。対象月の月末時点における継続課金クライアント企業に係わる月額料金の合計額となっております。

# 新車領域のビジネスモデル

SaaS



新車ディーラー  
(新車の売り手)



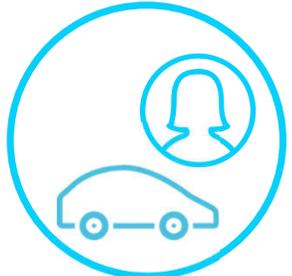
新車ディーラー経営支援システム

## DataLine SalesGuide

商談シーンのデジタル化による販売効率の改善

下取参考価格	次回車検時参考価格	次々回車検時参考価格	3年後参考価格
385,000円	288,000円	135,000円	129,000円

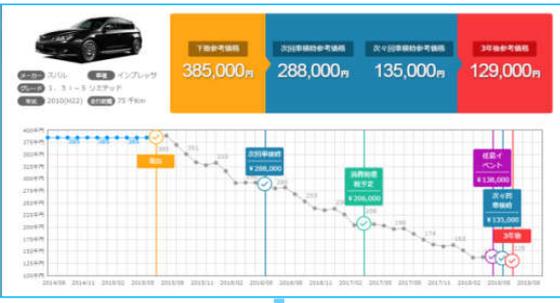
タブレット等で店頭にて商談



新車ディーラー  
来店客  
(新車の買い手)

車両の将来価格を算出することが出来るため(特許取得)  
乗り換える場合と乗り続ける場合のコスト差を明確にし  
合理的な乗り換えタイミングを提案できる

# 新車ディーラー経営支援システム「DataLine SalesGuide」



## 乗換提案書



### 書面での乗換提案

主に新車ディーラーが店頭で商談をする際に利用。  
ユーザーが現保有する車両の3年後までの資産価値を参考価格として予測し、乗り換えのシミュレーション、コスト比較等の提案が可能。

## 乗換提案動画



### 動画での乗換提案

ユーザーが保有する車の将来価格を予測して一人ひとりに合わせた乗り換えのシミュレーション動画を自動で生成。SNSやメールにてユーザーのスマホ、PCなどにURLを送付し提案。

## AI査定



### 査定価格を瞬時に算出

長年にわたる自動車関連サービスの運営により構築してきたビッグデータと人工知能（AI）を組み合わせることで、該当車両の査定価格を瞬時に自動算出できるサービス。

## AIチャットボット



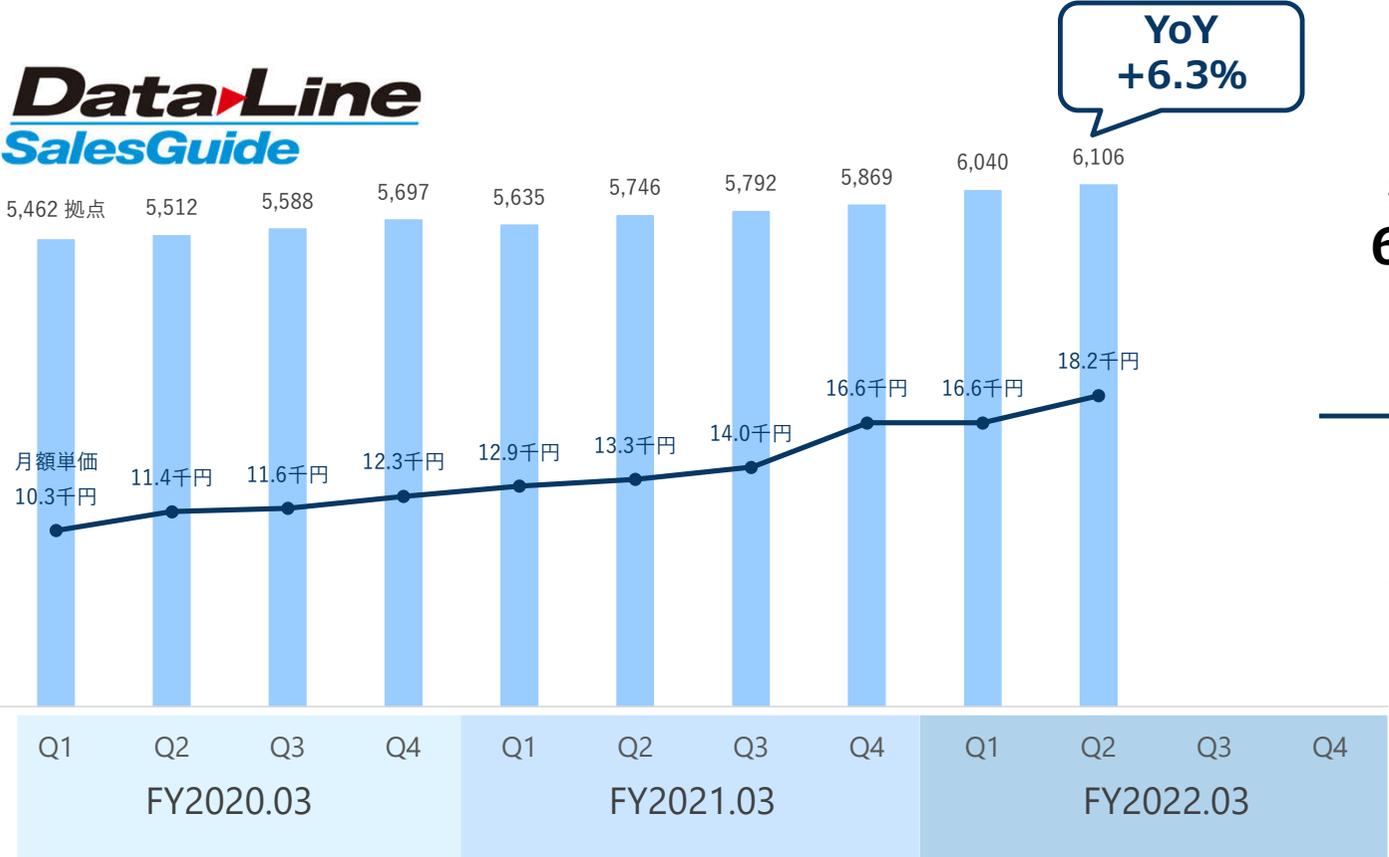
### 来店予約機能

各社サイトに実装されておりユーザーが希望するサービス（査定・来店予約など）をチャット形式でAIスタッフ「Linka」がヒアリングし来店日時予約まで誘導する。

# オプション機能例：乗換提案動画



# 取引店舗数と月額単価推移



**導入拠点数**  
**6,106拠点**  
 業界シェア41%  
※2021年3月末時点

**解約率**  
 (12ヶ月平均)  
**0.6%**

**月額単価**  
**18.2千円**

**MRR \*1**  
 (2021年9月)  
**1.1億円**

\*1: Monthly Recurring Revenueの略称です。対象月の月末時点における継続課金クライアント企業に係わる月額料金の合計額となっております。



# 株主還元

財務健全性の確保とともに、収益性の向上を踏まえ、  
ステークホルダーへの還元を強化

経営基盤の強化と同時に  
株主の皆様に対する利益還元を  
重要な経営課題として認識しており  
継続的かつ安定的な配当に留意するとともに、  
将来の成長に備えるための内部留保の充実等を  
総合的に勘案した上で利益還元に努めることを  
基本方針といたしております。

## 増配を発表 (2021年7月30日)

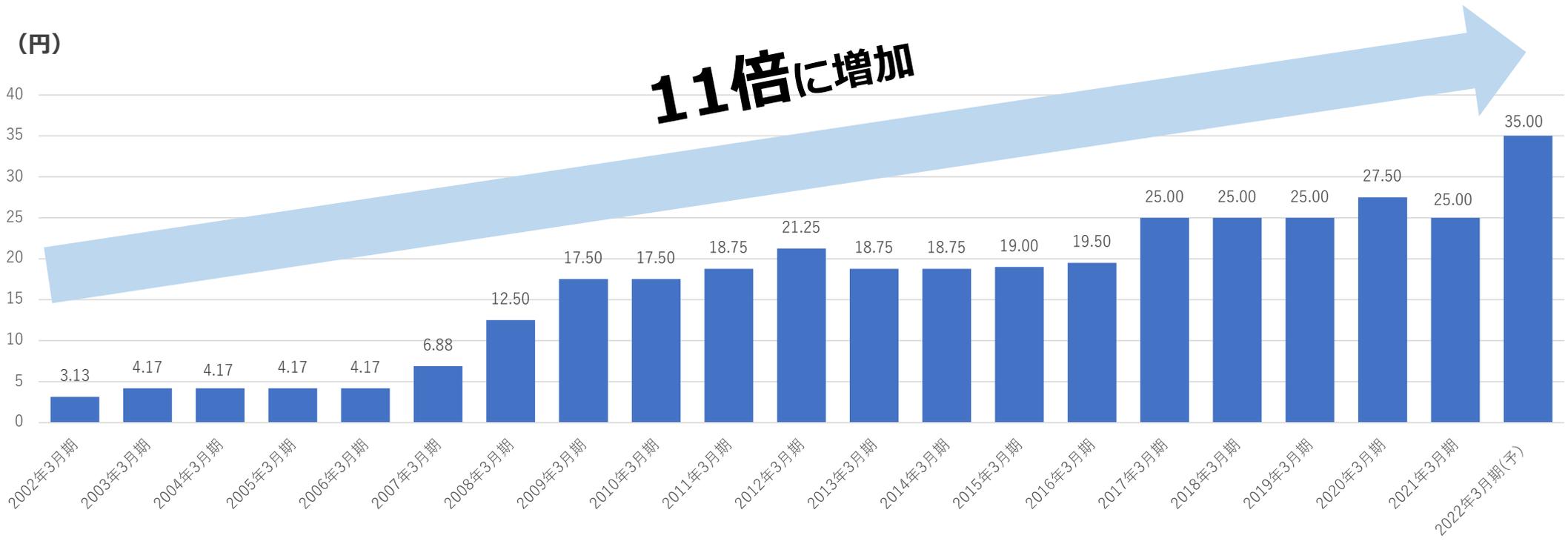
2022年3月期におきましては、第1四半期の業績(2021年7月30日発表)が堅調に推移していることを踏まえ、株主の皆様に対する利益還元の姿勢をより明確にするため、2022年3月期の配当金予想を第2四半期末、期末ともに12.50円から5.00円増配の17.50円とすることといたしました。  
これにより、年間配当金予想は35.00円となります。

### 1株当たりの配当金の状況

	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (計画)
第2四半期末	12円50銭	13円75銭 (内記念配当1円25銭)	12円50銭	17円50銭
期末	12円50銭	13円75銭 (内記念配当1円25銭)	12円50銭	17円50銭
年間	25円00銭	27円50銭 (内記念配当2円50銭)	25円00銭	35円00銭

※ 2019年3月期実績は、2019年7月1日を効力発生日とする株式分割(1:2)の影響を考慮しております。

# 配当金の推移（1株当たり）



※2012年3月期は上場10周年記念配当「2.5円」を含んでいます。  
2020年3月期は東証一部への市場変更記念配当「2.5円」を含んでいます。  
当社は2006年10月26日に普通株式1株につき1.2株の割合で株式分割を行っております。  
また、2012年10月1日、2019年7月1日に普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、  
2019年3月期以前の配当額はこの影響を加味し、遡って修正しております。



# 財務情報

当社グループでは資本コストを意識した経営を推進しており  
資本コストを上回るリターンの持続的な創出を目指しています。

その実現に向けて、成長投資の推進・財務健全性の確保・  
ステークホルダーへの還元強化のバランスのもと、事業成長を図ります。

## 持続的な企業価値の向上

ROE12%以上の実現  
(特別損益を除く)

## 財務健全性の確保

月商3ヶ月程度の現預金保有  
自己資本比率50%以上

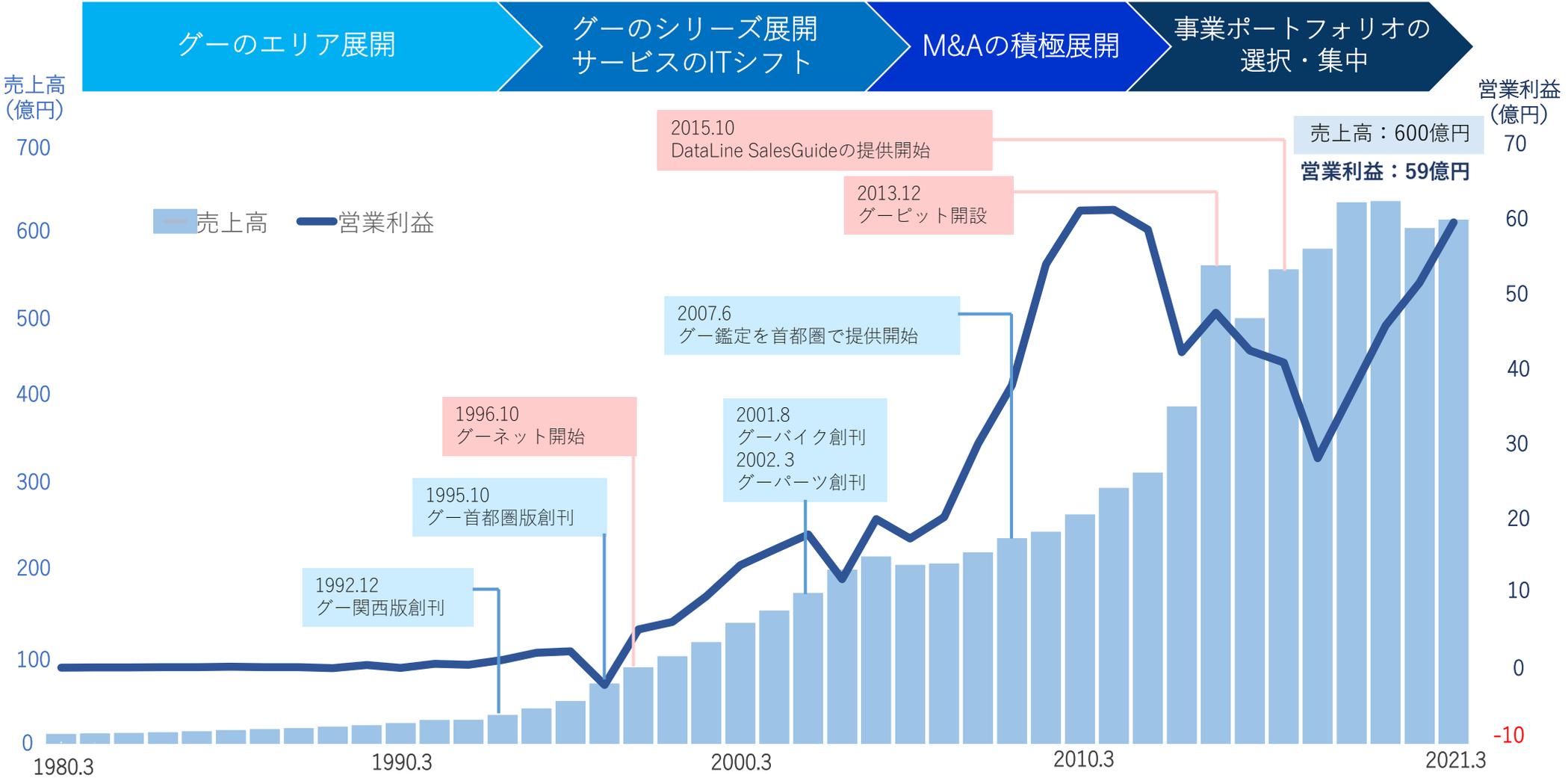
## 成長投資の推進

ROICを意識したM&A、  
事業投資の推進

## ステークホルダーへの還元強化

顧客、従業員、  
株主への還元強化

# 売上高・営業利益の推移





 PROTO  
プロト コーポレーション

# Appendix



## TOPICS

---

# コーポレート ベンチャー キャピタル

テクノロジーの進化が加速する中、持続的な成長にはスピード感を持った新規事業の創造が必要不可欠となっています。  
当社グループはプロトベンチャーズを通じてベンチャー企業と連携し、新しいビジネスの企画・研究開発の強化、また協業による既存事業（グーネット、MOTOR GATE、DataLine Sales Guide 等）とのシナジー創出に挑戦してまいります。



TOPICS

# CODE BASE NAGOYA / TOKYO

プロトコーポレーションが運営するオープンイノベーションスペース。  
名古屋・東京と、グループ会社の沖縄で展開しています。  
AI・IT・テクノロジーを軸に、これからITスキルを身に付けたい方や、  
すでにエンジニアやクリエイターとして活動されている方が集う場所  
を目指し、様々な勉強会やイベントを開催していきます。



Thank you  
for your attention.

 **PROTO CORPORATION**