

日時：2024年2月5日（月）10：00～11：00

場所：プロトコーポレーション本社（WEB 配信）

登壇者：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

 経理財務部財務 河合秀樹・中江理紗

※決算説明会における主な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。

・ **グー鑑定とグー故障診断の進捗状況と業績に与える影響について（決算説明資料 p.14.15）**

Q. グー鑑定の掲載割合と加盟店数がどのような状況であるのか。

また、業績にどのような影響を与えつつあるのか教えてほしい。

A. グー鑑定の掲載割合は3割ぐらいであり、これまで以上のペースで加盟店数は増えている。また、グー故障診断の導入に賛同の手を挙げていただいている7割から8割ぐらいの取引先は、既にグー鑑定を実施していただいている取引先である。当初想定していた通りの動きではあるが、現在グー鑑定を実施している3割の取引先をグー故障診断にも当てはめることができれば、業績にプラスの貢献になるということでご期待いただきたいと考えている。

Q. グー鑑定の加盟店数の増加やグー故障診断の浸透が進んだ場合、業績にどのような影響があるのか。

月額単価のプラスに働いていくイメージで良いのか教えてほしい。

A. 単純にプラスになるものだと思っている。当社のメディアの一番大きな役割は、商談の機会をどのようにつくっていくかであり、MGカレンダーによって商談の予約まで可能になってきている。商談に至るまでの情報についても、当社のサービスを使って開示することによって、これまで商談シーンにおいて説明していたことがほぼ確認するレベルにまで変化していると感じている。今後は、商談の中でご利用いただけるような、新たなサービス、付加価値を付けていくことで、業界の皆さんにとって、必要な企業、パートナーとして認めただけだと思う。また、ユーザーの方にとっても、より安心して中古車を購入いただける環境を整えることができるようになり、貢献につながれると思っている。そういう意味では、単純な数字のプラスということのみならず、当社として新たな事業機会に捉えることができるとしている。また、その可能性を高めることになっていくと思っているので、皆様にはご期待いただきたいと考えている。

・ **中古車の最終需要について**

Q. 中古車に対する消費者の購買意欲やグーネットへのアクセスデータなど、どのような状況であるのか。

また、ディーラーのDX需要についても、現在の温度感について教えてほしい。

A. 中古車に対する消費者の購入意欲について、中古車専門店に対してのアクセスについては、弱含みだったという感覚は持っていたが、全体を見れば特段大きな変化はないと思っている。新車の流通は回復しているが、同時に新車も価格的には高くなっているところもあり、今後においても中古車の市場と中古車の使用については、大きく二分してくる段階にきていると感じている部分もあるため、中古車に対する市場のニーズに対して、大きくマイナスすることはあまり考えられない。今後、特に地方において公共交通の減少の報道が出ているが、移動に対するニーズに対して、中古車は一般の個人ユースのみならず事業者におけるニーズも増えてくるという感触もあり、あまりネガティブには捉えていない。

ディーラーのDXの需要についても、車のデジタル化が進んでおり、販売される業者様においても業務の効率化は避けては通れないところである。また、中古車においても、当社のデジタル化された商品の浸透が進

んでおり必要不可欠なものとして捉えている。Sales Guideなどで商談の入り口を起点としたところから、その前後については、事業者の方に対して業務効率化を推進していける部分であると捉えている。引き続き、商品開発も含め積極的に進めていきたいと考えている。

・ コマース事業の季節性について

Q. 事業においては、既に通期計画に対してかなり高い進捗率のものがあると思っている。

改めて、コマースの季節性などがあれば教えてほしい。

A. タイヤの販売については、これから冬物から夏物へという転換期にあり、季節性という面においては、先取りをして仕入れも含めて対応すべきであるが、しっかり準備ができているため特段大きな懸念はない。チケット販売については、当初、M&Aをした際はコロナ禍の影響も残る中での話ではあったが、結果的にコロナ禍が明け、人の動き、業界の活性化、こと消費という点については、プラスな状況にあることが様々な指標で見えてくるかと思う。加えて、インバウンドといった部分に後押しされて、前期は想定していた以上に強い数字が出ている。季節要因云々というよりも、マーケット全体の流れにしっかり即して、グループ入りしたことによって強化された仕入れの力が販売にもうまく循環できていると思っている。仕入れの強化を継続していく中で、収益性も高めていけるように戦略的に事業を進めていきたいと考えている。

・ 中古車の価格について

Q. 中古車の価格も新車に合わせて上がってきているということだが、直接、間接的に中古車の価格変化はあるのか。特に上がったときにどのような影響があるのかという点を教えてほしい。直接的に何か単価に連動して収益が上がる可能性があるのか、ないしは間接的に価格が上がっていくとディーラーさんも広告費を積極的に使う等、マインドに変化があるのかといった点を教えてほしい。

A. 中古車の価格変化に対して当社の業績に影響があるのかという点につきまして、中古車は一時的にかなり大きく相場感が上がっている。これはコロナ禍というより、新車の流通という面が一番大きいと考えられる。輸出も少なからず中古車相場には影響があり、様々な要素で上がったり下がったりが年間を通じて行われている。特に春先は新たな需要が生まれるということで、毎年春先から上がっていくが、過去を見ても、また足元を見ても、相場の上下によって当社の業績に影響が出ることは特にはない。ただし、中古車価格の上昇等によるユーザーニーズの変化があり、情報開示を含めたものがシビアになればなるほど、商談の内容もシビアになってくる。その意味で全体的にはこれまでのようなアナログ的な対応だけで消費者の方が納得、満足いただけるのかどうかという話については、やはり難しくなっていくと考えられるため、当社の取引先の方も、業務の効率化を進めていかなければいけない。また、商談もよりデジタル化を進めていくべきという点において、当社にとっては価格の増減、相場が上がる下がることについては、特に影響はないと考えている。中古車においては、データに基づいたビジネスがより必要になってくる点についてマイナスはなく、プラスしかないと言っている。

・ 来期 2025 年 3 月期の業績について

Q. 来期 2025 年 3 月期が中計の最終年度になる中で、増益という計画になると予想するが、営業利益目標に対する進捗状況と何が来期の増益をけん引していくのか。

また、来期のリスクとしてはどんなことが考えられるのか教えてほしい。

A. 基本的にはこれまでも増収増益のため、大きな投資を前提としなければ、当然同じトレンドで着地したいとは考えている。けん引していく部分については、プラットフォーム事業において「健全な中古車業界を目指して」としての取り組みを進めることで、グー故障診断等を通じたこれまでになかったサービスが付加され

ていくことになる。また、マーケット的には2024年10月にもOBD車検ということで、特にグー故障診断の利活用が自動車業界全体にとって非常に大きな新しい取り組みとして動き始めることを想定して、中期3カ年最終年度についてかねてから計画を考えている。

リスクという点については、当然いつ何があってもおかしくないという前提ではあるが、特に今期においてはグループ会社、特に輸入タイヤ・ホイールを取り扱っているオートウェイにおいて為替がかなりマイナスのインパクトがあった。今後は、今以上に一段の円安が進む前提ではなさそうな感覚であるため、特段大きなリスクはないと思っている。その他、自動車業界についても変化はあるが、事業においては当然ユーザー、消費者の購入、もしくは車検も含めた整備の時間軸がベースになって変化していくものだと思っているので、大きく業界が変わったとしても、直近2~3年については特段大きな環境変化はないと思っている。この変化に遅れることなく、新たなサービスを追加していく中で、常に想定し得るリスクに備えてしっかりと事業基盤をつくっていきたいと考えているため、ご期待いただければと思っている。

以上