

# 2018年3月期 決算概要

株式会社プロトコーポレーション  
2018年5月11日



## 連結主要データ

発行済株式総数 (百万株)		20.9
時価総額(億円)	※2018年3月末	348.6
1株当たり年間配当(円)	※2018年3月期実績	50.0
1株当たり当期純利益(円)	※2018年3月期実績	25.89
1株当たり純資産(円)	※2018年3月期実績	1,293.62
ROE(%)当期純利益ベース	※2018年3月期実績	2.0
ROA(%)経常利益ベース	※2018年3月期実績	8.7
自己資本比率(%)	※2018年3月期実績	58.4
潜在株式数		-
外国法人等の株式保有比率(%)	※2018年3月末	31.65

## 大株主 (上位10名)

	(千株)
1) 株式会社夢現	6,807 (32.50%)
2) JPLLC CLIENT SAFEKEEPING ACCOUNT	1,323 ( 6.31%)
3) 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,000 ( 4.77%)
4) 株式会社プロトコーポレーション	881 ( 4.20%)
5) BNYM NON-TREATY DTT	692 ( 3.30%)
6) JP MORGAN CHASE BANK 385632	568 ( 2.71%)
7) CLEARSTREAM BANKING S.A	520 ( 2.48%)
8) 横山博一	440 ( 2.10%)
9) STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	433 ( 2.07%)
10) 横山順弘	377 ( 1.80%)

(2018年3月31日現在)

# 2018年3月期 連結業績（1）

(単位：百万円)	2017年3月期		2018年3月期			
	実績 (a)	売上比	計画 (b)	売上比	実績 (c)	売上比
売上高	56,717	100.0%	62,650	100.0%	62,111	100.0%
売上総利益	21,820	38.5%	23,615	37.7%	23,142	37.3%
EBITDA	4,547	8.0%	5,477	8.7%	5,396	8.7%
営業利益	2,795	4.9%	3,700	5.9%	3,674	5.9%
経常利益	2,883	5.1%	3,859	6.2%	3,735	6.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,506	2.7%	2,120	3.4%	519	0.8%
1株当たり当期純利益（円）	75.02	-	105.69	-	25.89	-

前期対比		計画対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
5,394	109.5%	▲538	99.1%
1,321	106.1%	▲472	98.0%
848	118.7%	▲80	98.5%
878	131.4%	▲25	99.3%
852	129.6%	▲123	96.8%
▲987	34.5%	▲1,600	24.5%
▲49.13	34.5%	▲79.80	24.5%

※2018年3月期の計画値は、2017年10月30日公表の計画値であります。（以下同様）  
 ※EBITDAは、「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出しております。

(単位：百万円)	2017年3月期		2018年3月期			
	実績 (a)	売上比	計画 (b)	売上比	実績 (c)	売上比
販売費及び一般管理費	19,024	33.5%	19,915	31.8%	19,467	31.3%
人件費	7,936	14.0%	8,124	13.0%	8,066	13.0%
広告宣伝費	4,167	7.3%	4,793	7.7%	4,295	6.9%
その他	6,921	12.2%	6,997	11.2%	7,106	11.4%

前期対比		計画対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
442	102.3%	▲447	97.8%
129	101.6%	▲58	99.3%
128	103.1%	▲497	89.6%
185	102.7%	108	101.6%

## 売上高

主に物品販売（タイヤ・ホイール）が堅調に推移したことにより増収

## 営業利益

主に(株)オートウェイの物品販売（タイヤ・ホイール）が堅調に推移したことに加え、グーシリーズ構造改革のコスト削減効果等により増益

## 親会社株主に帰属する当期純利益

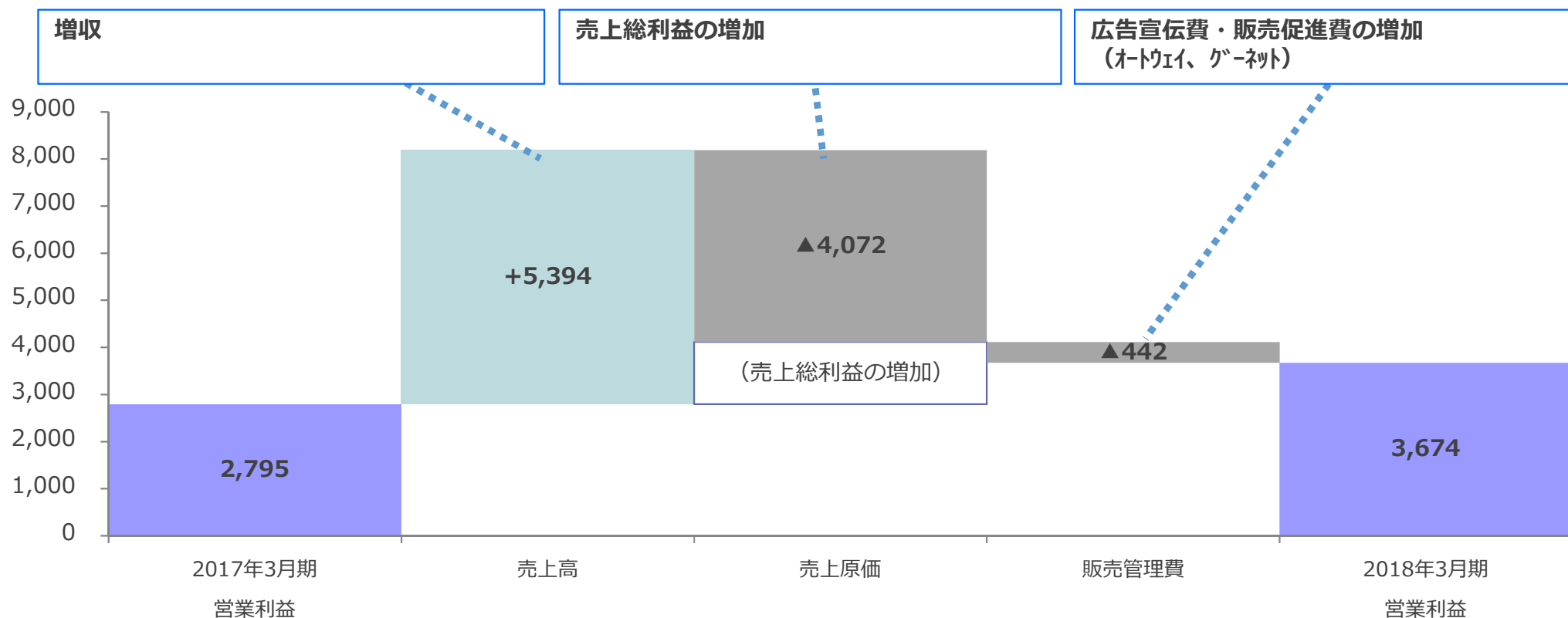
主に(株)タイヤワールド館ベストののれんに関する減損損失1,193百万円が発生したことなどにより減益

# 2018年3月期 連結業績（2）

## ■ 営業利益 増減要因分析

（単位：百万円）

売上高の増加による 営業利益への影響額 <b>+5,394</b>	売上原価の増加による 営業利益への影響額 <b>▲4,072</b>	販売管理費の増加による 営業利益への影響額 <b>▲442</b>
【主な内訳】 プロトコーポレーション <b>+2,586</b> オートウェイ・タイヤワールド 館ベスト <b>+2,565</b>	【主な内訳】 プロトコーポレーション <b>▲1,272</b> オートウェイ・タイヤワールド 館ベスト <b>▲2,140</b>	【主な内訳】 プロトコーポレーション <b>▲473</b> オートウェイ・タイヤワールド 館ベスト <b>▲431</b>



# 2018年3月期 連結業績：セグメント別

売上高 (単位：百万円)	2017年3月期		2018年3月期			
	実績(a)	構成比	計画(b)	構成比	実績(c)	構成比
自動車関連情報	51,025	90.0%	56,297	89.9%	56,100	90.3%
広告関連	21,231	37.4%	21,959	35.1%	21,618	34.8%
情報・サービス	4,893	8.6%	4,961	7.9%	5,053	8.1%
物品販売	24,899	43.9%	29,377	46.9%	29,429	47.4%
生活関連情報	4,236	7.5%	4,533	7.2%	4,370	7.0%
不動産	187	0.3%	199	0.3%	213	0.3%
その他	1,268	2.2%	1,619	2.6%	1,426	2.3%
合計	56,717	100.0%	62,650	100.0%	62,111	100.0%

前期対比		計画対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
5,075	109.9%	▲196	99.7%
386	101.8%	▲340	98.4%
159	103.3%	92	101.9%
4,529	118.2%	51	100.2%
134	103.2%	▲162	96.4%
26	114.1%	14	107.4%
157	112.4%	▲193	88.1%
5,394	109.5%	▲538	99.1%

営業利益 (単位：百万円)	2017年3月期		2018年3月期			
	実績(a)	利益率	計画(b)	利益率	実績(c)	利益率
自動車関連情報	3,939	7.7%	4,837	8.6%	4,933	8.8%
生活関連情報	478	11.3%	461	10.2%	370	8.5%
不動産	147	78.6%	171	86.2%	170	79.8%
その他	▲136	-	▲72	-	▲71	-
管理部門	▲1,633	-	▲1,697	-	▲1,728	-
合計	2,795	4.9%	3,700	5.9%	3,674	5.9%

前期対比		計画対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
994	125.2%	95	102.0%
▲108	77.4%	▲90	80.3%
23	115.9%	▲1	99.4%
64	-	1	-
▲95	-	▲30	-
878	131.4%	▲25	99.3%

## 自動車関連情報

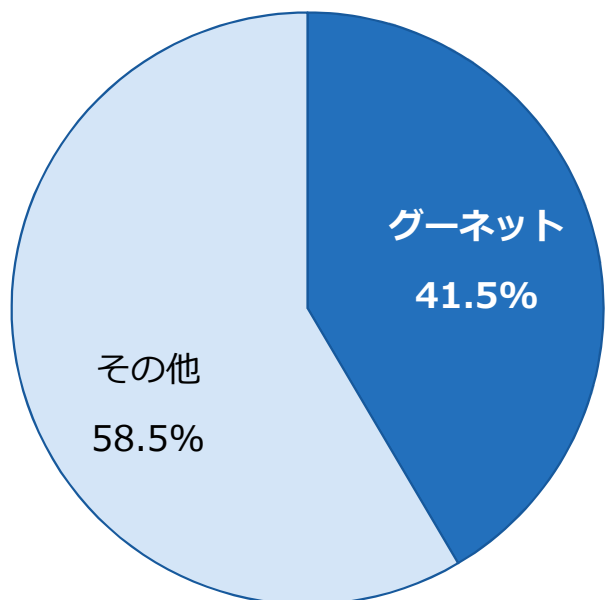
主にオートウェイの物品販売（タイヤ・ホイール）の増収効果、広告関連のグーシリーズ構造改革のコスト削減効果等により増益。また、グー買取（広告関連）の売上高が3億円の計画未達となったことなどから、計画対比99.7%。 ※セグメント詳細については、P. 31をご参照ください。

## 生活関連情報

主に福祉用具レンタル事業のエリア拡大に伴う営業人員の増加により減益

# 自動車関連事業の振り返り（2018年3月末現在）

## ■ 中古車（グーネット取引社数）



前期比(社)	2017年3月実績	2018年3月実績	増減	増減(%)
取引社数	12,611	13,811	+1,200	+9.5%
計画比(社)	2018年3月計画	2018年3月実績	増減	増減(%)
取引社数	14,000	13,811	▲189	▲1.3%

クルマ、まるごと。



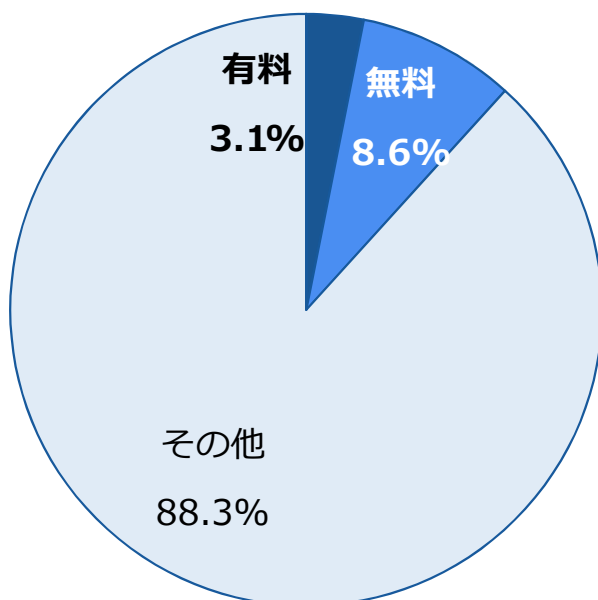
**13,811社**

対象マーケット数  
(33,267社)

当社調べ

- ・小規模中古車販売店を中心に取引社数拡大を推進
- ・紙媒体コスト削減の実施  
2017年9月に全国6エリアの刊行回数を半減
- ・MGカレンダーの投入  
グーネットにおける来店予約・試乗予約機能の投入

## ■ 整備（グーピット取引工場数）



前期比(工場)	2017年3月期実績	2018年3月期実績	増減	増減(%)
有料工場数	1,815	2,868	+1,053	+58.0%
計画比(工場)	2018年3月期計画	2018年3月期実績	増減	増減(%)
有料工場数	3,000	2,868	▲132	▲4.4%

クルマメンテ、まるごと。



**有料:2,868工場**

**無料:7,933工場**

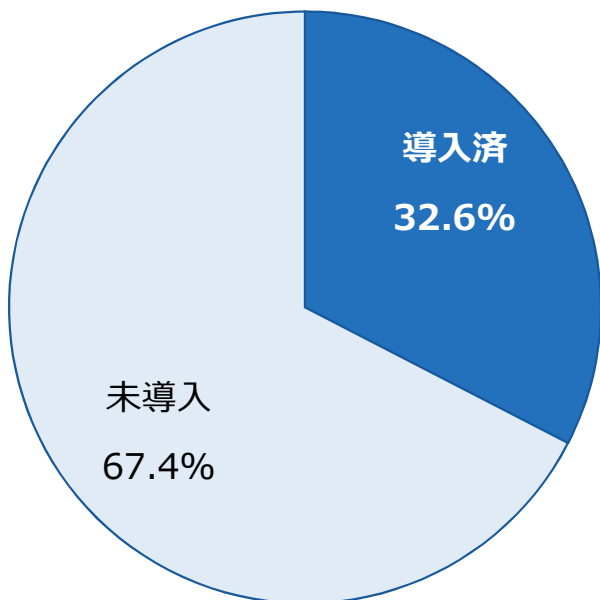
総マーケット数  
(92,042工場)

出所 国土交通省

- ・営業エリア拡大・作業実績拡充等の営業手法の改善により、有料工場数の拡大を推進
- ・グー車検については、修正計画通りの進捗

# 自動車関連事業の振り返り（2018年3月末現在）

## ■ 新車（DataLine SalesGuide導入拠点数）

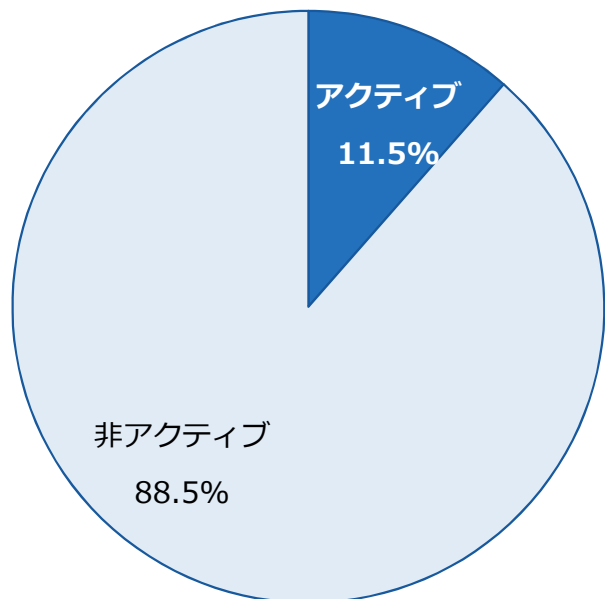


前期比(拠点)	2017年3月実績	2018年3月実績	増減	増減(%)
導入拠点数	3,935	4,841	+906	+23.0%
計画比(拠点)	2018年3月計画	2018年3月実績	増減	増減(%)
導入拠点数	4,500	4,841	+341	+7.6%

**DataLine SalesGuide**  
**4,841拠点**  
 総マーケット数  
 (14,861拠点)  
 出所  
 日本自動車販売協会連合会

- 自動車メーカーからのツールの推奨等に加え、営業人員の増加により、新車ディーラーへのDataLine SalesGuide導入拠点数の拡大を推進

## ■ 物品販売（MOTOR GATEショッピング稼働率）



前期比	2017年3月実績	2018年3月実績	増減	増減(%)
アクティブ率	9.8%	11.5%	+1.7pt	+17.3%

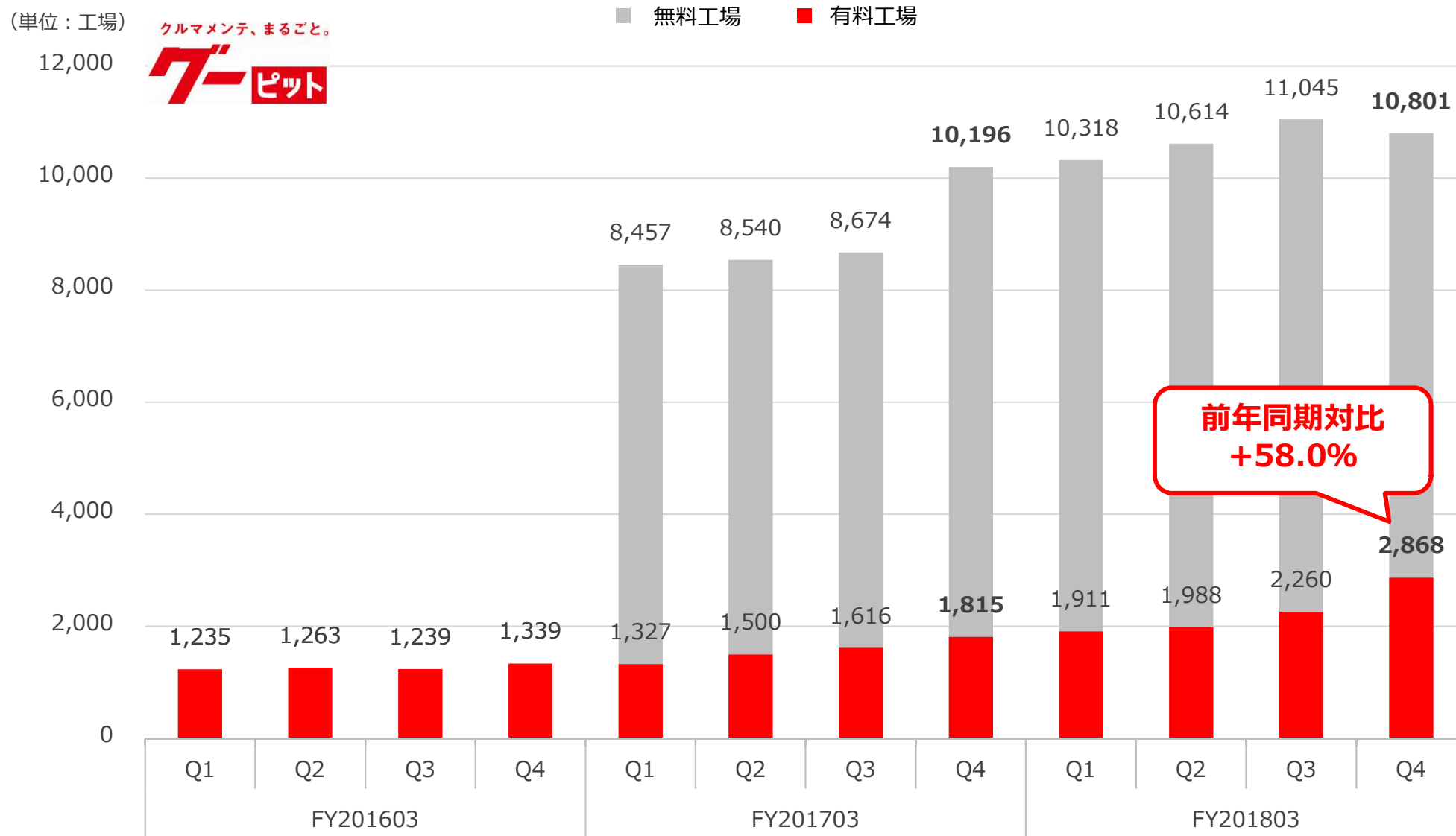
**アクティブ率**  
**11.5%**

- MOTOR GATE取引社数の拡大及び初回購入サポート体制の整備により、アクティブ率の向上を推進
- MGショッピング商品売買高 前年対比 2.2倍

※MOTOR GATEショッピングを2018年3月に1回以上利用した掲載店をアクティブと定義。

※主要な取扱品目は以下の通り  
 ・国産タイヤ・ホイール  
 ・輸入タイヤ・ホイール

# 参考：ゲーピットの取引工場数（有料）拡大



ゲーピットのUU が堅調に推移するとともに、  
営業手法の改善により有料工場数が増加



# 参考：ゲーピットコンテンツの拡充

## ゲーピット整備工場作業実績の投稿数（累計）

(単位：件)

クルマメンテ、まるごと。



前年同期対比  
+73.2%

※ 整備工場作業実績の投稿数（累計）：ゲーピットの作業実績の四半期末時点における累計投稿数

## ゲーピットの主要コンテンツ（作業実績コンテンツ）の拡充

## ■グー車検の納車台数



サービスフローの見直し及び「楽天車検」等とのアライアンス強化により、グー車検の納車台数は**前年同四半期対比+397.9%**

## ■グーピット取付サービスの納車台数

グループシナジーの発揮及び「Amazon」等とのアライアンス強化により、グーピット取付サービス（タイヤ等）の納車台数は**前年同四半期対+477.5%**

整備領域の中核サービスへ、送客事業の構築を推進

# 2018年3月期 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2017年3月期 期末		2018年3月期 期末		増減	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
流動資産	23,731	56.6%	27,826	62.6%	4,094	117.3%
固定資産	18,203	43.4%	16,591	37.4%	▲1,612	91.1%
流動負債	12,627	30.1%	16,143	36.3%	3,516	127.8%
固定負債	2,905	6.9%	2,296	5.2%	▲609	79.0%
純資産	26,401	63.0%	25,977	58.5%	▲424	98.4%
総資産	41,934	100.0%	44,417	100.0%	2,482	105.9%

(単位：百万円)	2017年3月期 期末		2018年3月期 期末		増減	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
現金及び預金	12,784	30.5%	16,120	36.3%	3,336	126.1%
有利子負債	6,679	15.9%	8,590	19.3%	1,911	128.6%
ネットキャッシュ	6,105	14.6%	7,530	17.0%	1,425	123.3%

**流動資産** 主な増加要因は現金及び預金が3,336百万円増加したため（主に借入によるもの）

**固定資産** 主な減少要因はタイヤワールド館ベストに関するのれんの減損損失を計上したため

**流動負債** 主な増加要因は短期借入金が2,600百万円増加したため（主にプロトコーポレーションにおけるもの）

**固定負債** 主な減少要因は長期借入金が528百万円減少したため（主にオートウェイにおけるもの）

# 2018年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2017年3月期	2018年3月期	増減
	実績(a)	実績(b)	(b)-(a)
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,179	3,999	819
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,197	▲1,576	▲378
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲886	898	1,784
現金及び現金同等物の期末残高	12,383	15,729	3,346

(単位：百万円)	2017年3月期	2018年3月期	増減
	実績(a)	実績(b)	(b)-(a)
投資額（有形・無形固定資産）	1,335	2,245	910
減価償却費	1,112	1,088	▲24
のれん償却額	638	632	▲5

## 営業活動による キャッシュ・フロー

主に税金等調整前当期純利益1,990百万円、支出を伴わない減価償却費、のれん償却額、減損損失の合計が3,416百万円発生したことなどから、3,999百万円の収入となった。

## 投資活動による キャッシュ・フロー

主にタイヤ物流施設等の固定資産の取得による支出が1,850百万円発生したことなどから、1,576百万円の支出となった。

## 財務活動による キャッシュ・フロー

主に短期借入金の増加が2,600百万円発生したことなどから、898百万円の収入となった。

# のれん残高の内訳

(単位：百万円)	2017年3月期	2018年3月期	増減	2018年3月期 のれん償却額	2019年3月期 のれん償却額
	実績(a)	実績(b)	(b)-(a)	実績	計画
自動車関連情報	3,367	1,669	▲1,698	504	333
（オートウェイ）	2,003	1,669	▲333	333	333
（タイヤワールド館ベスト）	1,364	0	▲1,364	170	0
生活関連情報	683	560	▲122	110	85
その他	55	58	2	16	17
合計	4,106	2,288	▲1,817	632	437

## ■オートウェイ

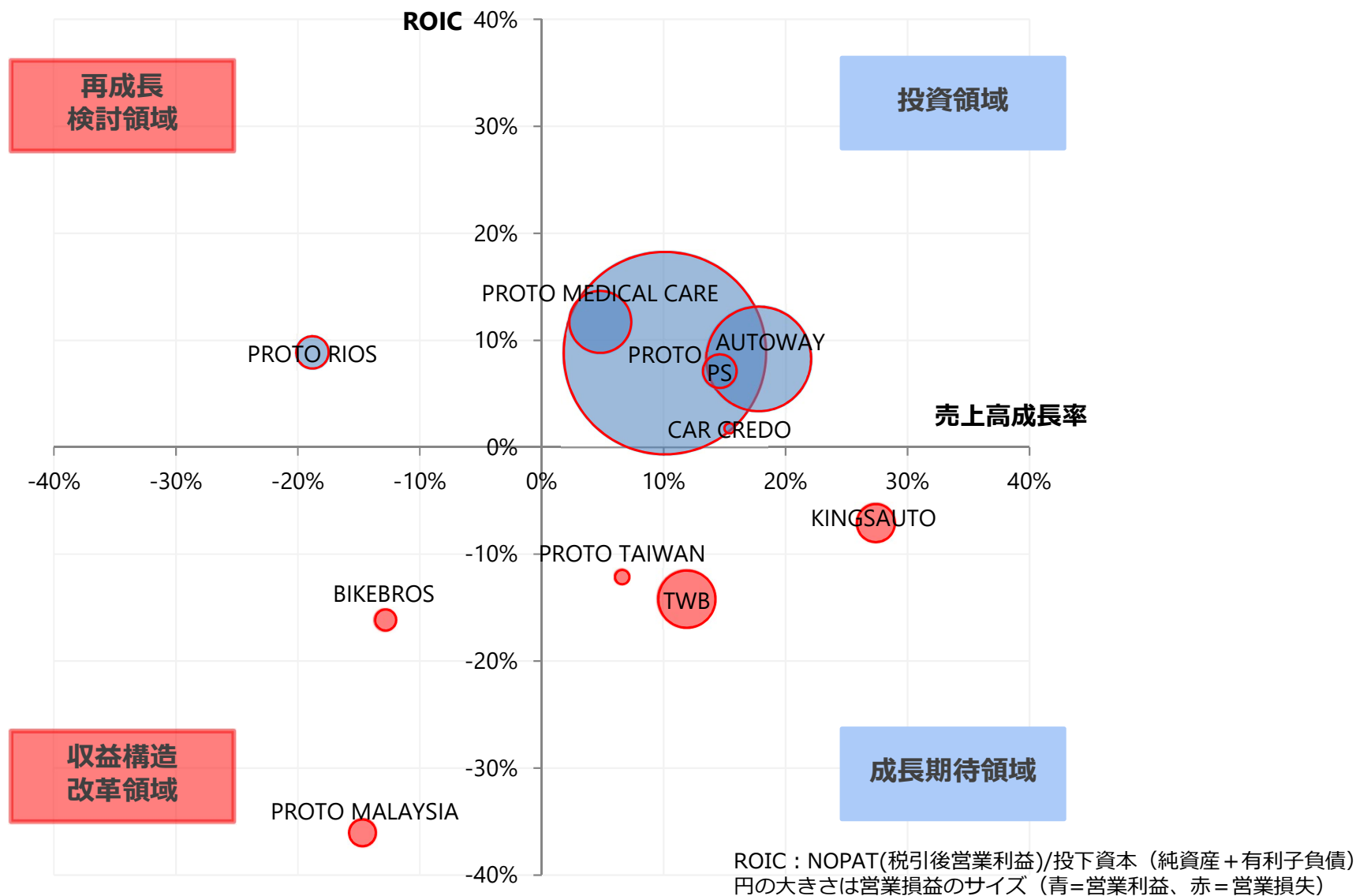
当初の投資回収計画を上回って推移しております。

## ■タイヤワールド館ベスト

タイヤワールド館ベストののれん残高について、2018年3月期に減損損失として1,193百万円計上しました。

2017年4月以降において、タイヤ原材料価格の高騰に伴う仕入価格の上昇に対する販売価格への価格転嫁に遅延が発生していることなどを主たる要因として、直近の市場環境、競合動向に鑑み、現時点において当初立案した投資回収計画の達成は困難であると判断するに至ったことから、固定資産の一部（126百万円）及びのれん未償却残高の全額（1,193百万円）を減損損失として計上いたしました。

# 事業ポートフォリオの現状 (2018年3月末現在)



企業価値の長期最大化に向けて、ROICの継続的な向上を図る

# 中期3ヶ年（2017～2019年3月期）事業計画

---

# 中期3ヶ年事業計画（損益）

## ■ 当初の中期3ヶ年事業計画（2016年5月13日発表）

（百万円）

事業計画	2016年3月期 実績	2017年3月期 計画	2018年3月期 計画	2019年3月期 計画
売上高	54,297	58,251	67,690	76,729
営業利益	4,071	2,413	5,500	6,850
当期純利益	▲390	1,453	3,680	4,620
ROE	▲1.5%	5.6%	13.3%	15.0%

## ■ 見直し後の中期3ヶ年事業計画（2018年5月11日発表）

（百万円）

事業計画	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	2019年3月期 計画
売上高	54,297	56,717	62,111	62,370 (▲14,359)
営業利益	4,071	2,795	3,674	4,100 (▲2,750)
当期純利益	▲390	1,506	519	2,700 (▲1,920)
ROE	▲1.5%	5.8%	2.0%	10.1% (▲4.9%)

※上記表組みのカッコ内の数値につきましては、2016年5月13日発表の計画との差異を示しております。



# 中期3ヶ年事業計画見直しの背景

勘定科目	セグメント	内容
売上高	自動車関連情報 (情報・サービス)	整備：グー車検の成長スピードの見直し 整備：整備板金ソフトウェア業界再編に伴うプロトリオスの成長性見直し
営業利益	自動車関連情報 (広告関連)	中古車：グーネットの広告宣伝費・販売促進費水準の見直し
	自動車関連情報 (情報・サービス)	整備：グー車検の収益化の遅延 整備：整備板金ソフトウェア業界再編に伴うプロトリオスの収益性見直し
	生活関連情報	プロトメディカルケアの広告宣伝費水準の見直し

各セグメントにおける市場環境・事業進捗を鑑み、事業計画を見直し

# 2019年3月期事業計画の要旨

勘定科目	セグメント	内容
売上高	自動車関連情報 (広告関連)	中古車：MOTOR GATE関連売上高の増加 中古車：情報誌売上高の減少 整備：グーピット広告売上高の増加
	自動車関連情報 (情報・サービス)	整備：プロトリオスのソフトウェア売上高の減少 新車：価格データ販売売上高の減少
	自動車関連情報 (物品販売)	タイヤ：輸入タイヤ・国産タイヤの売上高の増加 中古車輸出：ミャンマー向け、取引条件の見直しによる売上高の減少
営業利益	自動車関連情報	タイヤ：のれん償却負担額の減少による営業損益の改善 中古車：紙媒体コスト削減の通期寄与による営業損益の改善 中古車輸出：取引条件の見直しによる営業損益の改善
	生活関連情報	プロトメディカルケアの広告宣伝費の増額に伴う営業損益の低下
	その他	農業：減価償却費の減少による営業損益の改善

2019年3月期は、各領域の取引社数拡大及び収益性の改善を図る

# 2019年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)	2018年3月期		2019年3月期		前期対比	
	実績(a)	売上比	計画(b)	売上比	(b)-(a)	%
売上高	62,111	100.0%	62,370	100.0%	258	100.4%
売上総利益	23,142	37.3%	24,622	39.5%	1,479	106.4%
EBITDA ※	5,396	8.7%	5,500	8.8%	104	101.9%
営業利益	3,674	5.9%	4,100	6.6%	425	111.6%
経常利益	3,735	6.0%	4,125	6.6%	389	110.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	519	0.8%	2,700	4.3%	2,180	519.9%
1株当たり当期純利益 (円)	25.89	-	134.61	-	108.72	519.9%

※ EBITDAは、「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出しております。

(単位：百万円)	2018年3月期		2019年3月期		前期対比	
	実績(a)	売上比	計画(b)	売上比	(b)-(a)	%
販売費及び一般管理費	19,467	31.3%	20,522	32.9%	1,054	105.4%
人件費	8,066	13.0%	8,515	13.7%	449	105.6%
広告宣伝費	4,295	6.9%	4,537	7.3%	242	105.6%
その他	7,106	11.4%	7,468	12.0%	361	105.1%

# 2019年3月期 連結業績予想：セグメント別

売上高 (単位：百万円)	2018年3月期		2019年3月期		前期対比	
	実績(a)	構成比	計画(b)	構成比	(b)-(a)	%
自動車関連情報	56,100	90.3%	56,010	89.8%	▲90	99.8%
広告関連	21,618	34.8%	21,724	34.8%	106	100.5%
情報・サービス	5,053	8.1%	4,745	7.6%	▲307	93.9%
物品販売	29,429	47.4%	29,540	47.4%	111	100.4%
生活関連情報	4,370	7.0%	4,504	7.2%	134	103.1%
不動産	213	0.3%	193	0.3%	▲20	90.5%
その他	1,426	2.3%	1,661	2.7%	234	116.4%
合計	62,111	100.0%	62,370	100.0%	258	100.4%

営業利益 (単位：百万円)	2018年3月期		2019年3月期		前期対比	
	実績(a)	利益率	計画(b)	利益率	(b)-(a)	%
自動車関連情報	4,933	8.8%	5,484	9.8%	550	111.2%
生活関連情報	370	8.5%	130	2.9%	▲240	35.1%
不動産	170	79.8%	162	84.1%	▲7	95.4%
その他	▲71	-	28	1.7%	100	-
管理部門	▲1,728	-	▲1,706	-	21	-
合計	3,674	5.9%	4,100	6.6%	425	111.6%

# 株主還元政策

## ■ 株主還元方針

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うえで利益還元に努めます。

内部留保資金につきましては、経営基盤の一層の強化ならびに事業規模の拡大を図るため、既存事業ならびに新規事業への投資資金として有効に活用してまいります。

## ■ 1株当たりの配当金の状況

	2016年3月期 (実績)	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (計画)
第2四半期末	19円00銭	25円00銭	25円00銭	25円00銭
期末	20円00銭	25円00銭	25円00銭	25円00銭
年間	39円00銭	50円00銭	50円00銭	50円00銭

**継続的かつ安定的な配当に留意する**

## 2019年3月期の重点項目

---

- ・ 各事業領域において明確なポジションを確立する
- ・ 今後の収益拡大に向けた事業構造の見直し

# ビジョン「カーライフのトータルサポート」

## ビジョン

カーライフのトータルサポート

## 事業戦略

Goo Life Time Valueの構築

新車・中古車・整備の各事業領域における取組みを  
有機的に結び付ける

2020年3月期  
より着手

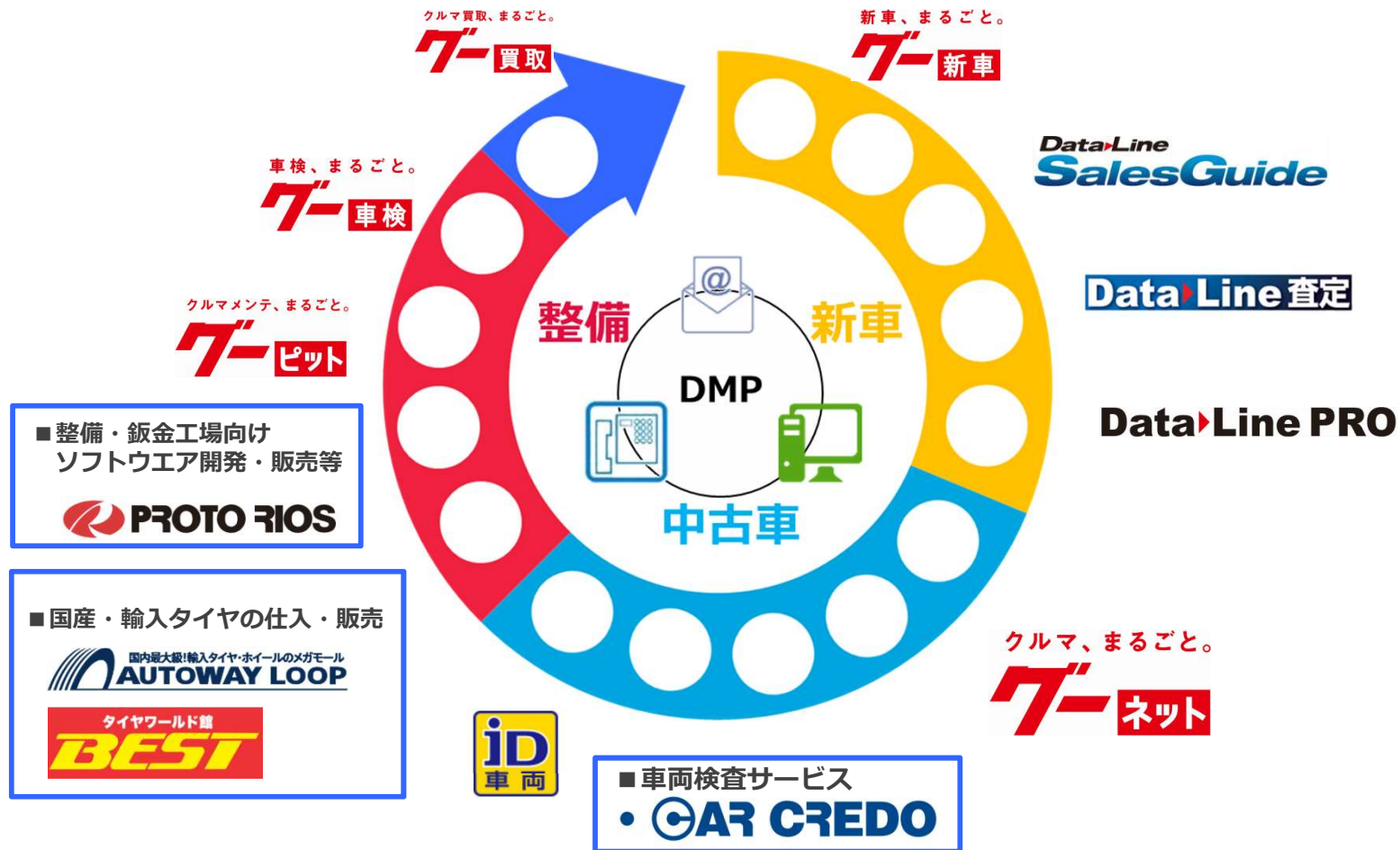
## 現状

新車・中古車・整備の  
各事業領域にて取引社数を拡大し、  
商品・サービスを展開

2019年3月期  
～  
2017年3月期

各事業領域において明確なポジションを確立する

# 事業戦略「Goo Life Time Valueの構築」



ジーネット・ジーピット・ジー新車を有機的に結びつけ、  
カーユーザーへのトータルサポートを実現する



# 2019年3月期の重点項目

## 1.中古車領域

### →収益性の改善

- ・グーネット取引社数の拡大
- ・コスト構造改革の推進  
(紙媒体コストの削減、CRMの活用による生産性向上)

## 2.新車領域

### →成長性の向上

- ・DataLine SalesGuide導入拠点数の拡大
- ・新車ディーラー向け経営支援の強化  
(DataLine SalesGuideのアップグレード、グー新車の強化等)

## 3.整備領域

### →成長性の向上

- ・グーピット有料契約工場数の拡大
- ・カーユーザー送客インフラの構築  
(集客提携先拡充、送客先の拡大)

## 4.物販領域 (タイヤ・中古車輸出)

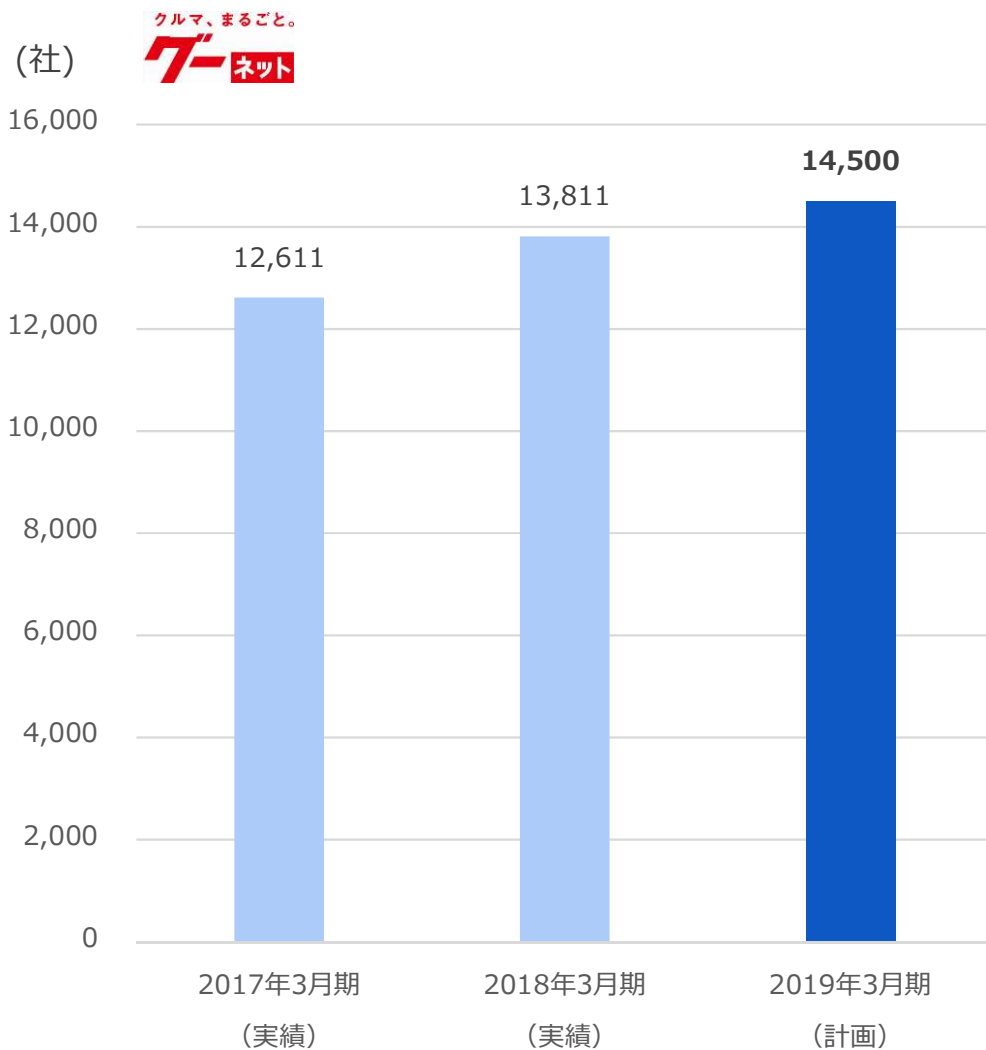
### →収益性の改善

- ・タイヤ：MOTOR GATEショッピングによる販売本数の拡大
- ・中古車輸出：取引条件見直しによる収益改善

今後の収益拡大に向けた事業構造の見直し

# 1.中古車領域

## ■ グーネット取引社数

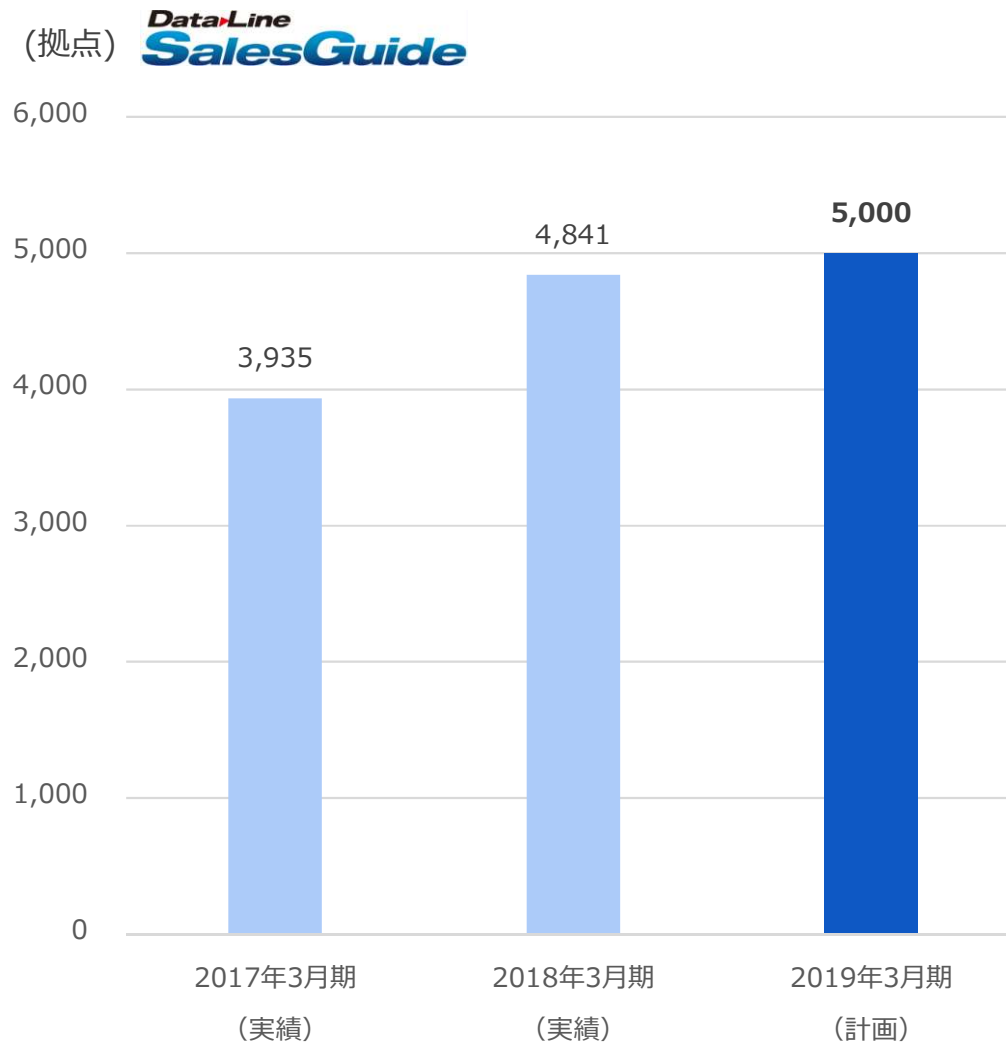


- ・ グーネット取引社数の拡大
- ・ 紙媒体コストの削減
- ・ CRM活用による生産性向上
- ・ ID車両（車両状態情報開示）の強化

グーネットの取引社数拡大及びコスト構造改革による収益性の改善

## 2.新車領域

### ■ DataLine SalesGuide導入拠点数

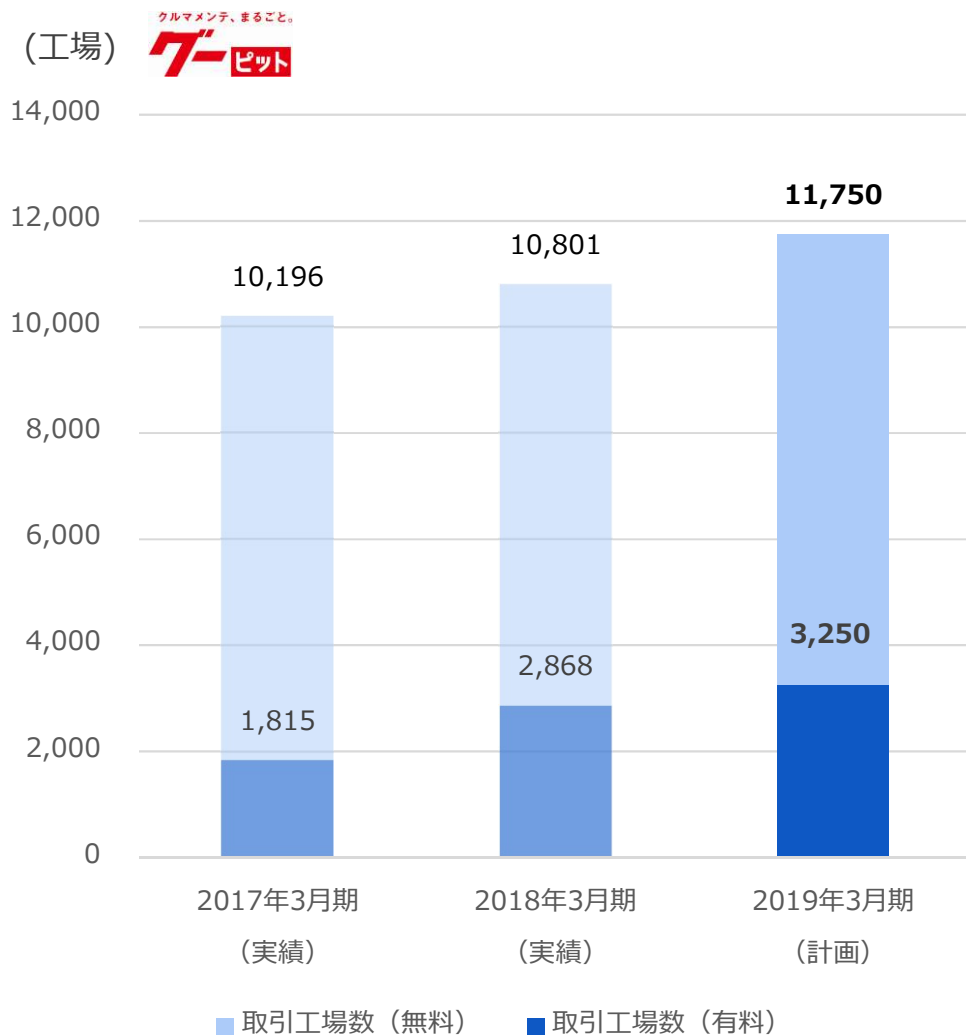


- DataLine SalesGuide導入拠点数の拡大
- DataLine SalesGuideのアップグレード
- 新車ディーラー向け経営支援の拡充  
(グー新車の強化、販促商品の提供)

**DataLine SalesGuideアップグレード・  
グー新車の強化による成長性の向上**

# 3.整備領域

## ■グービット取引工場数

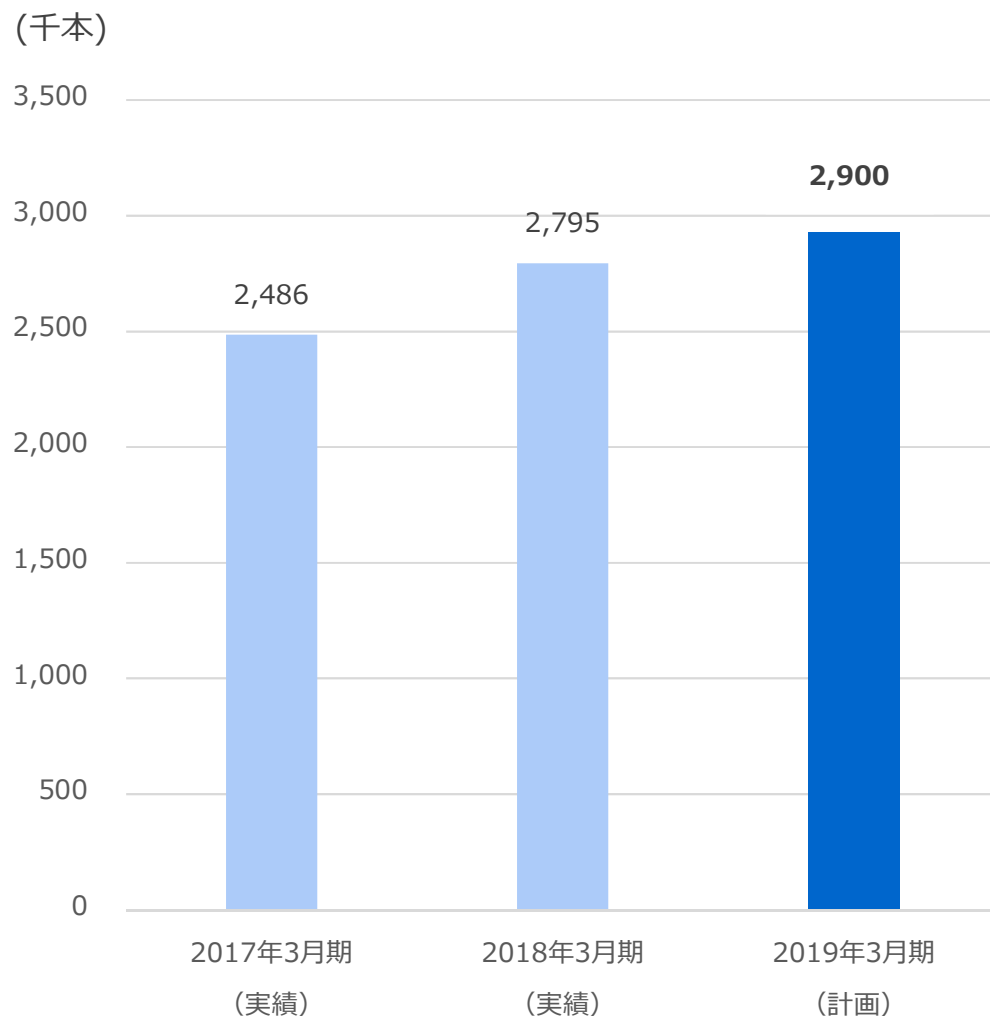


- ・グービット取引工場数（有料）の拡大
- ・グービットコンテンツの拡充
- ・カーユーザー送客インフラの構築  
グー車検及びグービット取付サービスを軸として、以下の項目を推進  
「送客先の拡大」  
「集客力の強化」  
「取扱商材の拡充」

**取引工場数（有料）の拡大及びカーユーザー送客インフラの構築を推進**

## 4.物販領域（タイヤ・中古車輸出）

### ■ タイヤ販売本数（グループ合計）



#### ■ タイヤ

- ・ MOTOR GATEショッピングの強化  
(中古車販売店・整備工場におけるアクティブ率向上)
- ・ 法人営業の強化

#### ■ 中古車輸出

- ・ 取引条件の見直し
- ・ ミャンマー向け輸出台数の減少













タイヤ販売本数拡大・中古車輸出の取引条件見直しによる収益性の改善

# Appendix

---

# セグメント詳細

## セグメント詳細

<p>■ <b>自動車関連情報</b></p> <p>■ <b>広告関連</b></p> <p><b>中古車</b> グーネット等のデータ登録料 (MOTOR GATE利用料,グー買取等)</p> <p><b>中古車</b> 広告掲載料 (WEB・情報誌等)、情報誌本売上</p> <p><b>整備</b> グーピットへのデータ登録料</p> <p>■ <b>情報・サービス</b></p> <p><b>新車</b> プロトコーポレーション (DataLine SalesGuide、DataLine等)</p> <p><b>中古車</b> プロトコーポレーション (グー鑑定、グー保証)</p> <p><b>整備</b> プロトコーポレーション (グー車検)</p> <p><b>整備</b> プロトリオス (整備・钣金システム販売)</p> <p>■ <b>物品販売</b></p> <p>オートウェイ・タイヤワールド館ベスト (EC:タイヤ・ホイール)          キングスオート (中古車輸出)、バイクブロス (EC:バイク用品)          プロトコーポレーション (EC:物品販売)</p>	<p>■ <b>広告関連</b>    <b>MOTOR GATE</b></p> <p>主にMOTOR GATE月額利用料とグーネットによる広告収入が占める</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>中古車販売店 (国内) 取引社数シェア 41.5% (13,811社)</li> <li>整備工場 (国内) 取引工場数シェア 11.7% (10,801工場)</li> </ul> <p>■ <b>情報・サービス</b>    </p> <p>主に新車ディーラー向けのDataLine月額利用料、整備钣金システム売上が占める。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新車ディーラー (国内) 取引拠点数シェア 32.6% (4,841拠点)</li> </ul> <p>■ <b>物品販売</b>  </p> <p>主にタイヤ・ホイールのEC販売、中古車輸出が占める。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>MOTOR GATEショッピング アクティブ率 11.5%</li> </ul>
<p>■ <b>生活関連情報</b>   </p> <p>プロトメディカルケア (広告売上・福祉用具レンタル売上等)</p> <p>プロトコーポレーション (カルチャー情報、リユース情報等)</p>	<p>主に介護・福祉関連の広告収入と福祉用具レンタル売上が占める</p>
<p>■ <b>不動産</b> プロトコーポレーション (不動産賃貸収入)</p>	<p>主に自社ビルの非稼働フロアの賃貸収入が占める</p>
<p>■ <b>その他</b> プロトソリューション (BPO事業、ソフトウェア開発等)          オートウェイ (太陽光発電)          プロトコーポレーション (農業事業)</p>	<p>主にBPO事業の売上が占める</p>

# 自動車関連情報：ドメイン別 主要サービス概要

## <中古車領域>

サービス名	サービス内容	顧客	サービス利用者
グーネット	中古車検索サイト	中古車販売店	自動車購入ユーザー
MOTOR GATE	グーネットのバックグラウンドシステム	中古車販売店	中古車販売店
ID車両（グー鑑定）	車両状態情報開示サービス	中古車販売店	自動車購入ユーザー

## <整備領域>

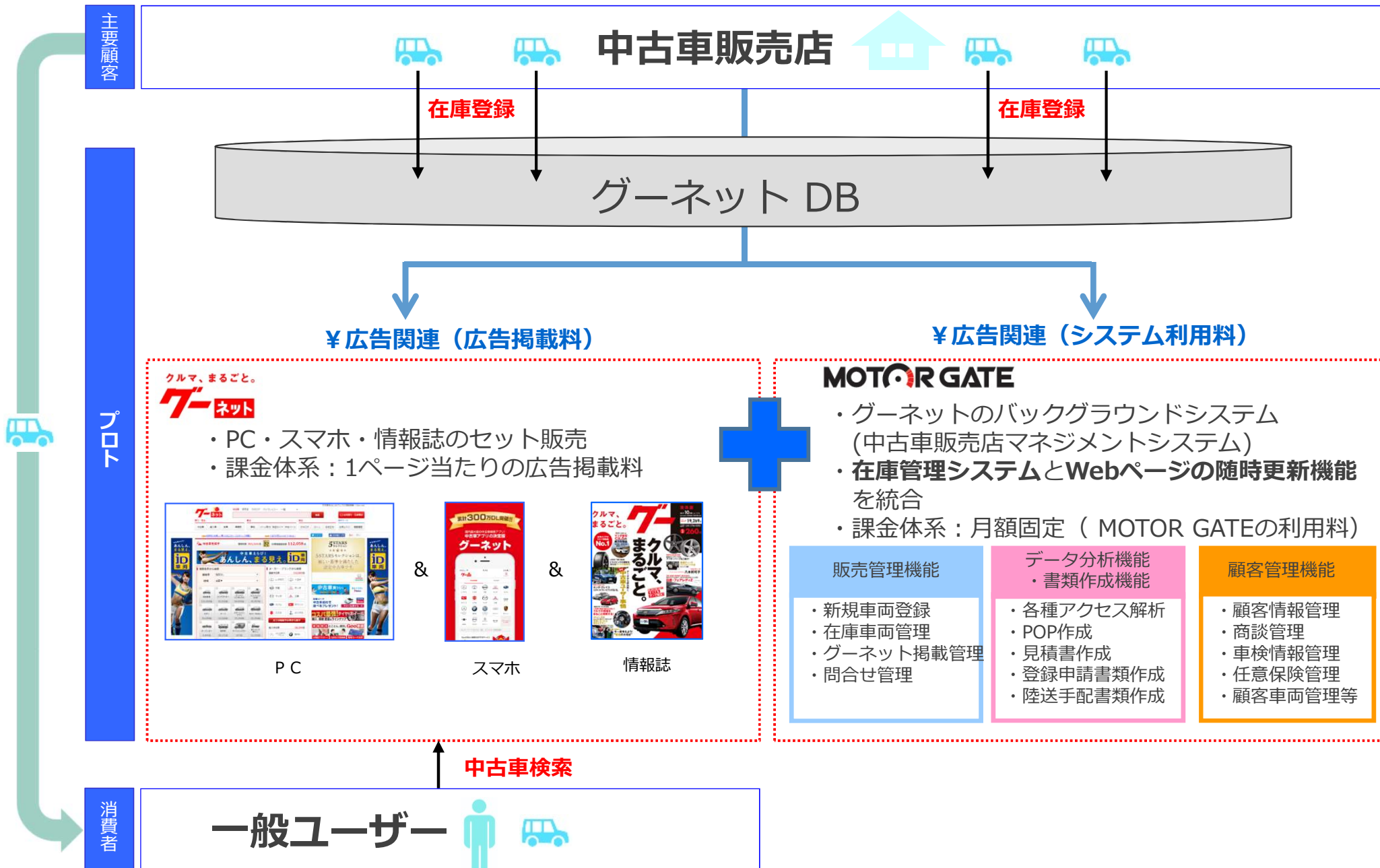
サービス名	サービス内容	顧客	サービス利用者
グーピット	整備工場検索サイト	整備工場	自動車保有ユーザー
グー車検	車検送客サービス	自動車保有ユーザー	自動車保有ユーザー

## <新車領域>

サービス名	サービス内容	顧客	サービス利用者
DataLine SalesGuide	新車商談ツール	新車ディーラー	新車ディーラー



# 中古車領域：グーネット・MOTOR GATEのビジネスモデル



# 中古車領域：グー鑑定ビジネスモデル

主要顧客



中古車販売店



↓  
¥ 鑑定料

- ・課金体系：1台あたり課金
- ・2008年10月より全国展開開始

## グー鑑定 3つのポイント

- ① 第三者機関の日本自動車鑑定協会（JAAA）の基準に基づき中古車を鑑定
- ② 外装・内装・機関・修復歴の4項目について鑑定を実施
- ③ 鑑定した外装、内装、機関、修復歴のそれぞれについて評価を定め、情報を開示

プロト（検査子会社：カークレド）



## グー鑑定の概要と図解（一例）



↑ 中古車検索

消費者

一般ユーザー



# 中古車領域：中古車の車両状態情報の開示

## ■ 競合メディアとの差別化：車両状態情報開示を通じた成約率の向上

→ 「ID車両」をサービスイン（2016年8月18日～）

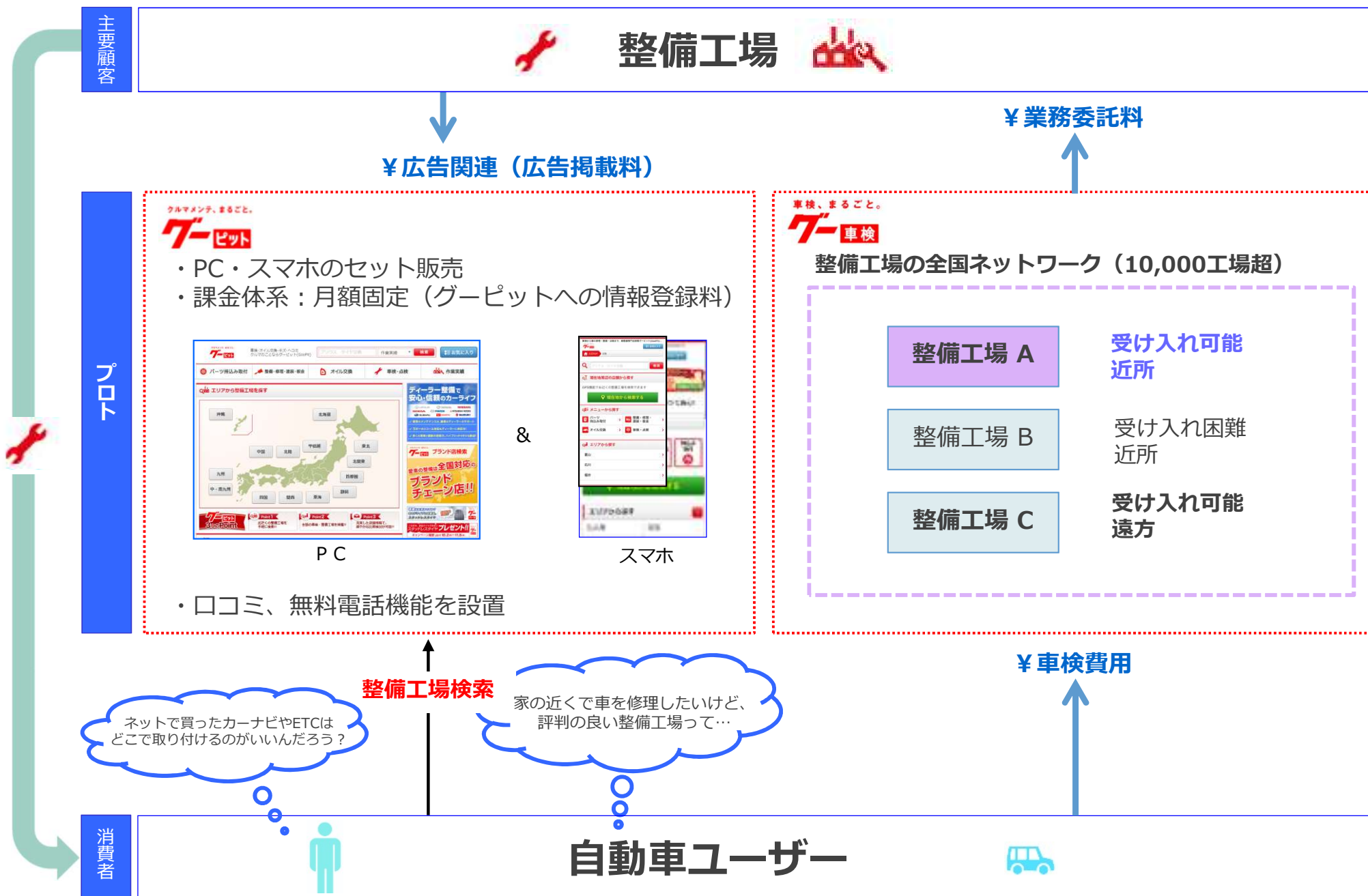


※参考 競合メディアの車両状態情報開示 39,307台

(2018年4月23日14時 時点)

ユーザーが抱く中古車への不安を払拭し  
より安心して中古車を購入できる環境をつくる

# 整備領域：グービット・グー車検のビジネスモデル



# 新車領域 : DataLine SalesGuide

主要顧客



新車ディーラー



¥サービス利用料

## DataLine SalesGuide

- ・課金体系：月額固定
- ・ユーザーとの商談の際に現在価値と将来価値の概算を提示し、乗換促進を実現する



### コスト比較提案機能



### 将来価格予測グラフ機能



プロト

### 乗り換えPOP機能



### 乗り換えシミュレーション機能



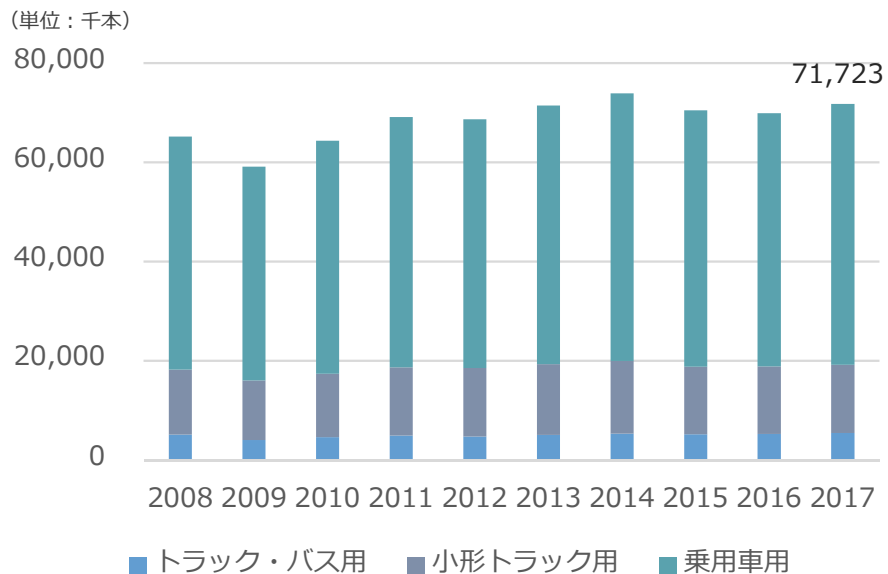
消費者

自動車ユーザー



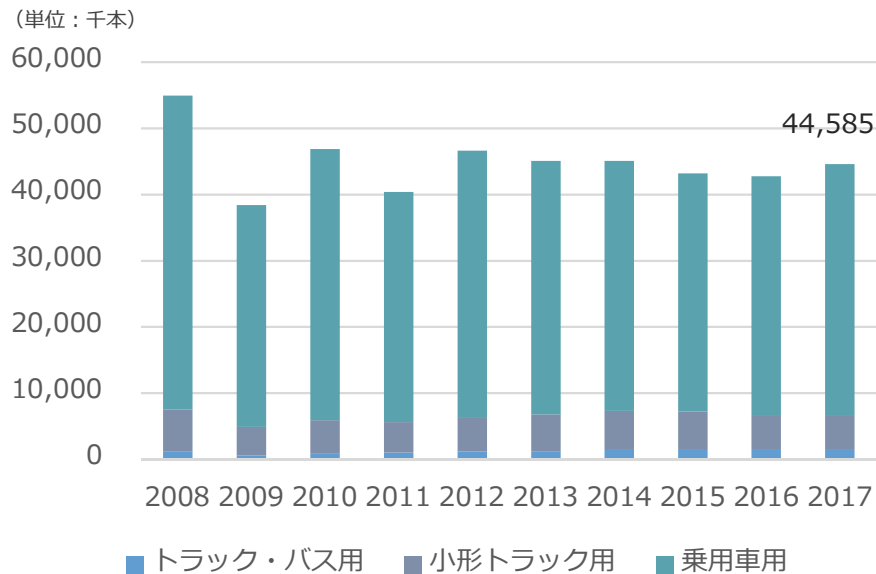
# 物販領域：国内タイヤ市場の概要

## ■ 国内市販用タイヤ販売本数（四輪）



出所：（社）日本自動車タイヤ協会

## ■ 国内新車用タイヤ販売本数（四輪）



出所：（社）日本自動車タイヤ協会

### 1. 年間約7,000万本と安定的な市場

自動車保有台数と相関性が高い

### 2. プレイヤーが細分化した小売市場

カー用品店、中古車販売店、SS等

### 1. 緩やかな減少傾向

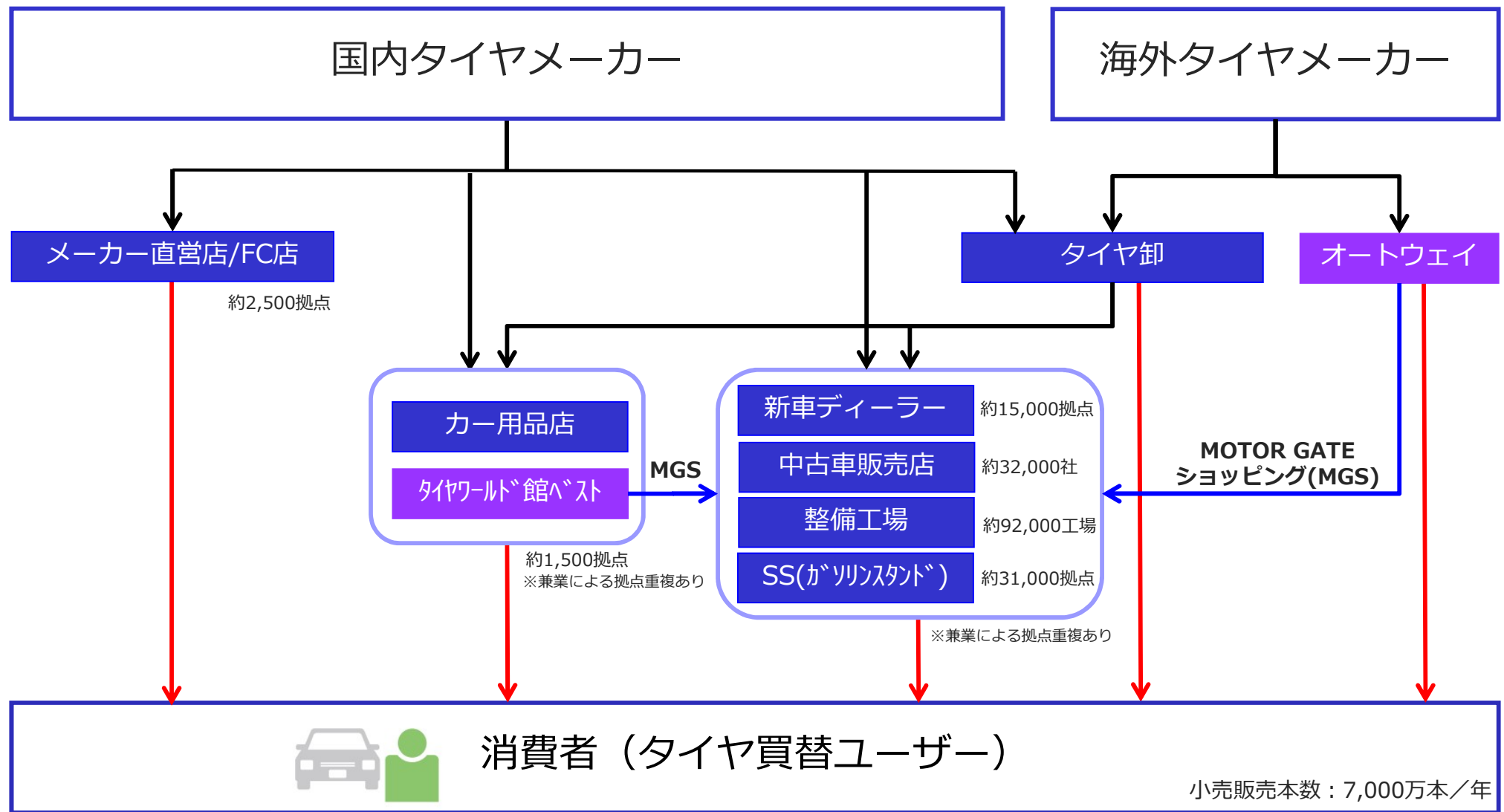
新車販売台数と相関性が高い

### 2. 自動車メーカーとタイヤメーカーの直取引

新車へのタイヤ採用はブランド力向上に寄与

国内市販用タイヤ市場は、自動車保有台数に連動し安定的に推移

# 物販領域：国内市販用タイヤ市場の流通構造



2017年9月時点 <当社調べ>

メーカーの垂直統合が進展し、相対的に小売店の規模が小さな市場

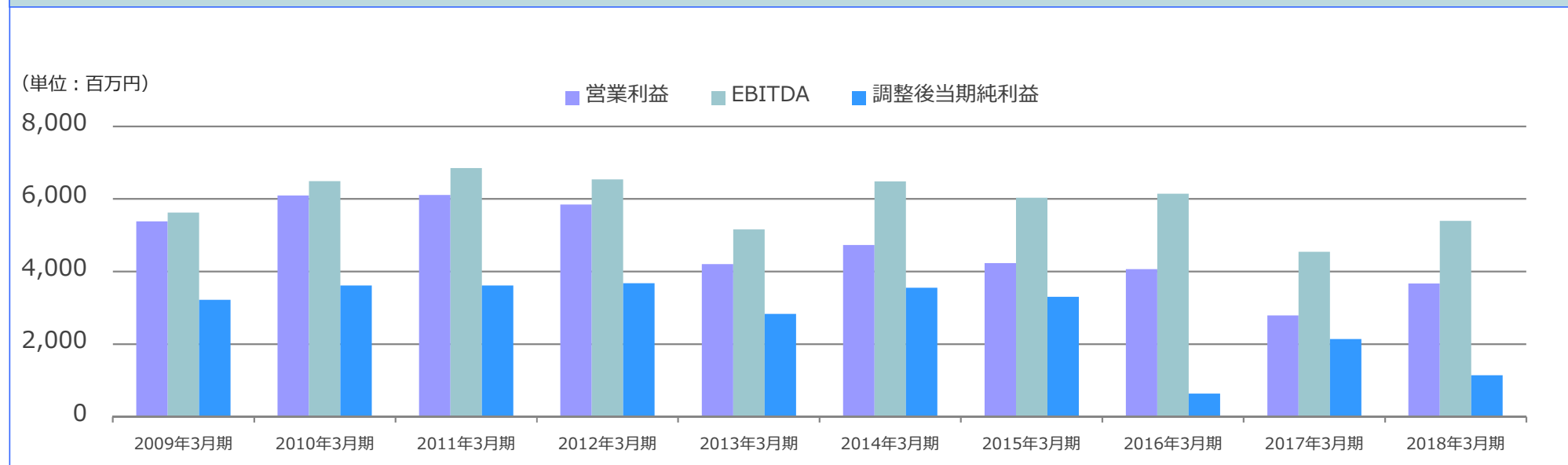
# 連結業績実績（10年推移）

(単位：百万円)	2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期
売上高	23,657	25,682	28,779	30,582	38,287	54,761	48,602	54,297	56,717	62,111
営業利益	5,384	6,098	6,111	5,846	4,209	4,735	4,233	4,071	2,795	3,674
当期純利益	3,187	3,529	3,197	3,275	2,290	2,627	2,381	▲ 390	1,506	519
EBITDA * 1	5,628	6,490	6,856	6,540	5,161	6,483	6,039	6,149	4,547	5,396
調整後当期純利益 * 2	3,223	3,621	3,620	3,680	2,836	3,555	3,308	641	2,145	1,151
減価償却費	207	299	322	288	404	819	879	1,046	1,113	1,089
のれん償却額	36	91	422	405	546	928	926	1,032	638	632

\*1 EBITDAは、「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出しております。

\*2 調整後当期純利益は、「当期純利益+のれん償却額」にて算出しております。

## 営業利益・EBITDA・調整後当期純利益の年次推移





# 連結業績 セグメント別（10年推移）

セグメント別売上高 (単位：百万円)	2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期
自動車関連情報	21,889	22,858	25,566	26,704	33,687	50,138	44,056	49,486	51,025	56,100
広告関連	19,419	19,511	20,558	20,579	21,163	21,412	21,593	21,006	21,231	21,618
情報・サービス	2,232	2,818	3,083	3,312	3,749	4,464	4,546	5,087	4,893	5,053
物品販売	237	528	1,923	2,813	8,774	24,262	17,915	23,392	24,899	29,429
生活関連情報	1,345	2,286	2,616	3,470	3,837	3,541	3,393	3,466	4,236	4,370
不動産	194	205	181	166	163	167	164	162	187	213
その他	227	332	415	240	597	913	988	1,182	1,268	1,426
合計	23,657	25,682	28,779	30,582	38,287	54,761	48,602	54,297	56,717	62,111

セグメント別営業利益 (単位：百万円)	2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期
自動車関連情報	7,034	7,590	7,281	7,272	5,916	6,217	5,624	5,277	3,939	4,933
生活関連情報	62	162	301	228	131	248	338	307	478	370
不動産	70	105	104	83	85	69	96	109	147	170
その他	▲ 80	▲ 35	▲ 91	▲ 149	▲ 323	▲ 140	▲ 94	▲ 66	▲ 136	▲ 71
管理部門	▲ 1,701	▲ 1,725	▲ 1,484	▲ 1,589	▲ 1,599	▲ 1,659	▲ 1,732	▲ 1,554	▲ 1,633	▲ 1,728
合計	5,384	6,098	6,111	5,846	4,209	4,735	4,233	4,071	2,795	3,674

# 会社概要

社名	株式会社プロトコーポレーション	
創業	1977年10月1日	
設立	1979年6月1日	
資本金	1,824,620,000円 (2018年3月31日現在)	
発行済株式総数	20,940,000株 (2018年3月31日現在)	
本社	〒460-0006 名古屋市中区葵一丁目23番14号 〒113-0033 東京都文京区本郷二丁目22番2号	
支社	札幌、仙台、高崎、長野、浜松、名古屋、金沢、大阪、広島、松山、福岡、熊本 (全国56拠点)	
事業年度末	3月31日	
社員数	連結：1,579名 (2018年3月31日現在) 単体：624名 (2018年3月31日現在)	
上場取引所	東京証券取引所JASDAQスタンダード (2001年9月12日 上場)	
連結子会社	1.株式会社オートウェイ	【2013年 4月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)
	2.株式会社タイヤワールド館ベスト	【2015年 4月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)
	3.株式会社バイクプロス	【2010年 4月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)
	4.株式会社キングスオート	【2012年 4月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)
	5.株式会社プロトリオス	【2002年10月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)
	6.株式会社カークレド	【2012年 2月設立】 (議決権所有割合：直接 100%)
	7.株式会社カーブリックス	【2017年 5月設立】 (議決権所有割合：間接 66%)
	8.株式会社プロトメディカルケア	【2009年10月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)
	9.株式会社丸富士	【2016年 1月子会社化】 (議決権所有割合：間接 100%)
	10.株式会社シルバーはあと	【2016年 1月子会社化】 (議決権所有割合：間接 100%)
	11.株式会社プロトソリューション	【2007年 4月設立】 (議決権所有割合：直接 100%)
	12.株式会社沖縄コールスタッフサービス	【2017年10月子会社化】 (議決権所有割合：間接 100%)
	13.PROTO MALAYSIA Sdn. Bhd.	【2011年 9月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)
	14.台湾寶路多股份有限公司	【2011年12月設立】 (議決権所有割合：直接 100%)
	15.CAR CREDO MALAYSIA SDN. BHD.	【2015年 8月設立】 (議決権所有割合：間接 100%)
	(2018年3月31日現在)	



月刊中古車通信 1977年創刊

---

※ 本資料に記載の金額は、全て百万円未満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、諸制度に係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及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。

◆本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先

株式会社プロトコーポレーション 経営戦略室 鈴木、高林

Tel : 052-934-1519

Mail: 4298ir@proto-g.co.jp