

2021年3月期 決算概要

株式会社プロトコーポレーション
(証券コード:4298)

2021年5月13日

(決算説明会2021年5月24日)



INDEX

FY2021 Q4

Jan2021 - Mar2021

1. 決算概要
2. 当社の取組み
3. 2022年3月期業績予想
4. APPENDIX

決算概要



通期 連結業績ハイライト

コロナ環境下において、取引社数の最大化及びDX商品の開発・提供を推進したことから増収増益

業績

- 売上高は60,097百万円 (YoY+1.6%)
- 営業利益は5,941百万円 (YoY+15.7%)

広告関連

- 売上高は21,806百万円 (YoY+1.5%)
- 中古車領域におけるDX商品の積極的な開発・導入を推進

情報・サービス

- 売上高は5,292百万円 (YoY▲4.8%)
- 新車領域におけるDX商品の積極的な開発・導入を推進

物品販売

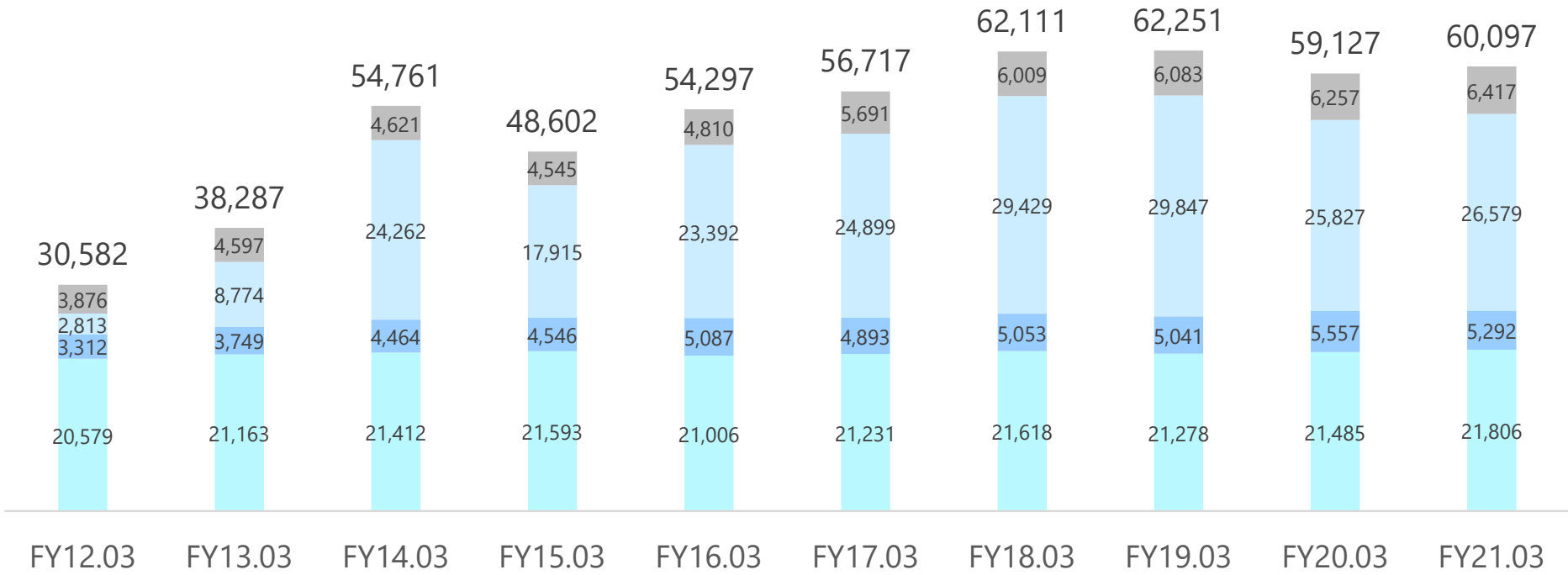
- 売上高は26,579百万円 (YoY+2.9%)
- タイヤ販売においては降雪の影響もあり、堅調に推移
中古車輸出においてはアライアンス強化によるビジネスモデル転換を推進

通期業績推移

連結売上高：中古車（MOTOR GATE, MGカレンダー）・新車領域（DataLine SalesGuide, AIチャットボット）及び降雪に伴うタイヤ販売好調により、60,097百万円（YoY:+1.6%）

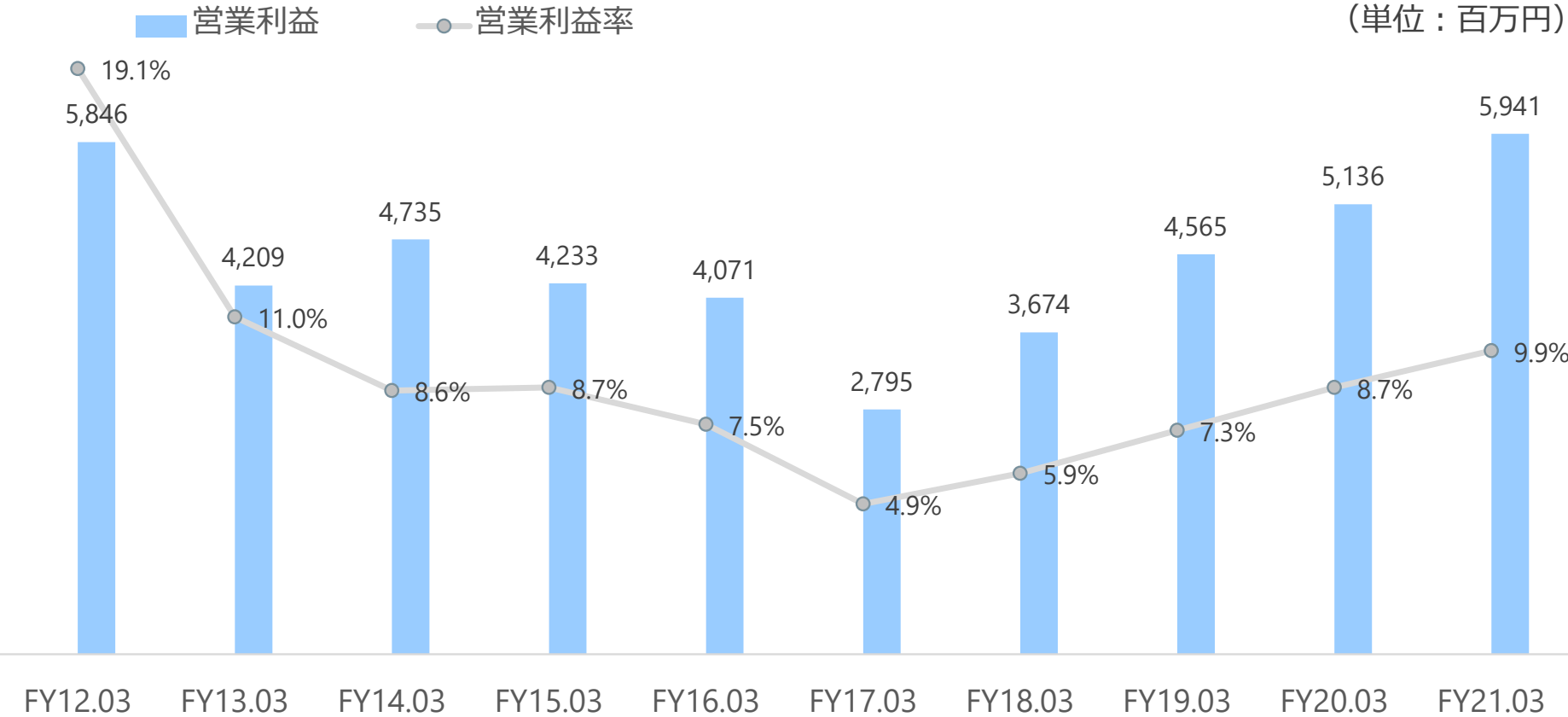
（単位：百万円）

■ 広告関連（自動車関連情報） ■ 情報・サービス（自動車関連情報） ■ 物品販売（自動車関連情報） ■ その他（生活・不動産・その他）



通期業績推移

連結営業利益：販売管理費は前年並みに推移したものの、売上総利益の増加に伴い、5,941百万円(YoY:+15.7%)、4期連続の増益



2021年3月期（累計） 連結損益計算書

収益性の高い商品の売上高が増加したことから、売上総利益が増加

(単位：百万円)	2020年3月期		2021年3月期		YoY	
	実績(a)	売上比	実績(b)	売上比	(b)-(a)	%
売上高	59,127	100.0%	60,097	100.0%	970	+1.6%
売上総利益	24,406	41.3%	25,191	41.9%	784	+3.2%
E B I T D A	6,455	10.9%	7,262	12.1%	806	+12.5%
営業利益	5,136	8.7%	5,941	9.9%	804	+15.7%
経常利益	5,354	9.1%	6,118	10.2%	764	+14.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,991	8.4%	4,853	8.1%	▲137	▲2.8%

※前期はQ2に固定資産売却益1,817百万円が発生

(単位：百万円)	2020年3月期		2021年3月期		YoY	
	実績(a)	売上比	実績(b)	売上比	(b)-(a)	%
販売費及び一般管理費	19,270	32.6%	19,250	32.0%	▲19	▲0.1%
人件費	7,721	13.1%	7,525	12.5%	▲196	▲2.5%
広告宣伝費	4,602	7.8%	5,071	8.4%	468	+10.2%
その他	6,945	11.7%	6,653	11.1%	▲292	▲4.2%

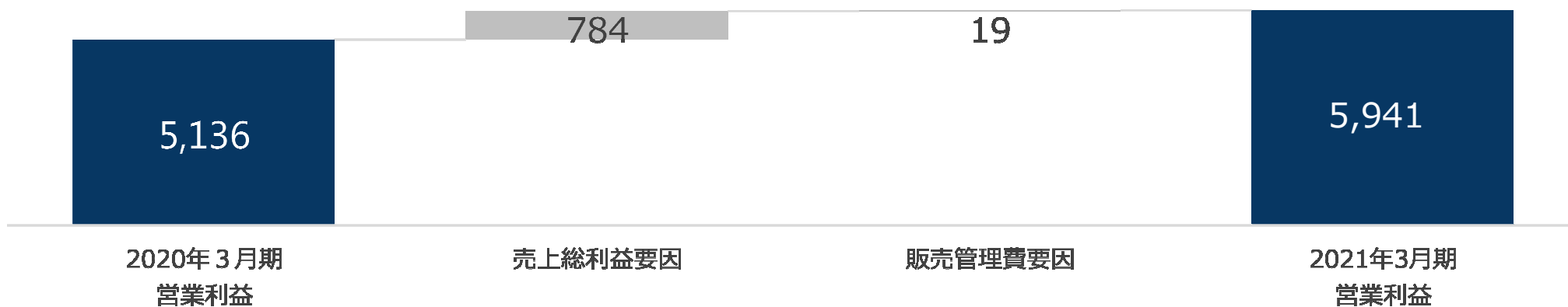
2021年3月期（累計） 連結業績

会社別ではプロトコーポレーション・オートウェイが増益を牽引

営業利益増減分析

(単位：百万円)

売上総利益要因	+784	販売管理費要因	+19	営業利益増減	+804
プロトコーポレーション	+854	プロトコーポレーション	▲221	プロトコーポレーション	+633
プロトリオス	▲265	プロトリオス	▲4	プロトリオス	▲269
オートウェイ	+293	オートウェイ	▲179	オートウェイ	+114
タイヤワールド館ベスト	+52	タイヤワールド館ベスト	▲52	タイヤワールド館ベスト	+0
グーネットエクスチェンジ	+6	グーネットエクスチェンジ	+11	グーネットエクスチェンジ	+18



第4四半期 連結業績ハイライト

**コロナ環境下において、各領域のDX化を推進し、
中古車・新車領域及びタイヤ販売が堅調に推移したことから増収増益**

業績

- 売上高は15,325百万円 (YoY+8.3%)
- 営業利益は1,014百万円 (YoY+27.6%)

広告関連

- 売上高は5,794百万円 (YoY+4.0%)
- MOTOR GATE、MGカレンダーが堅調に推移、オンライン商談予約も増加
グーネットピットについて、有料契約工場数の拡大

情報・ サービス

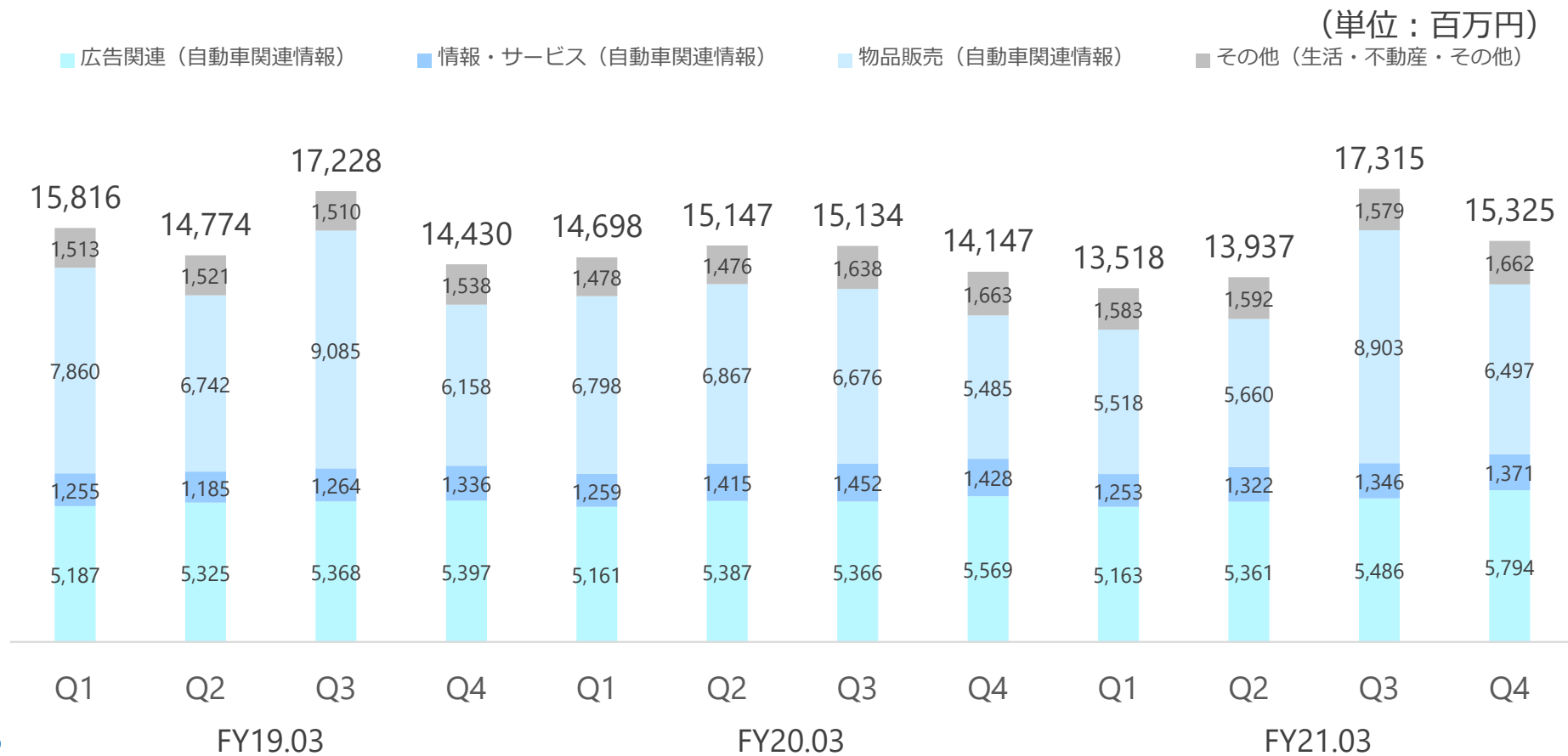
- 売上高は1,371百万円 (YoY▲4.0%)
- プロトリオス前期特需剥落により▲144百万円
新車領域は堅調に推移、AIチャットボット・AI査定の導入が進展し、顧客単価向上

物品販売

- 売上高は6,497百万円 (YoY+18.4%)
- タイヤ販売が堅調に推移。中古車輸出についてはアライアンス強化等により増収

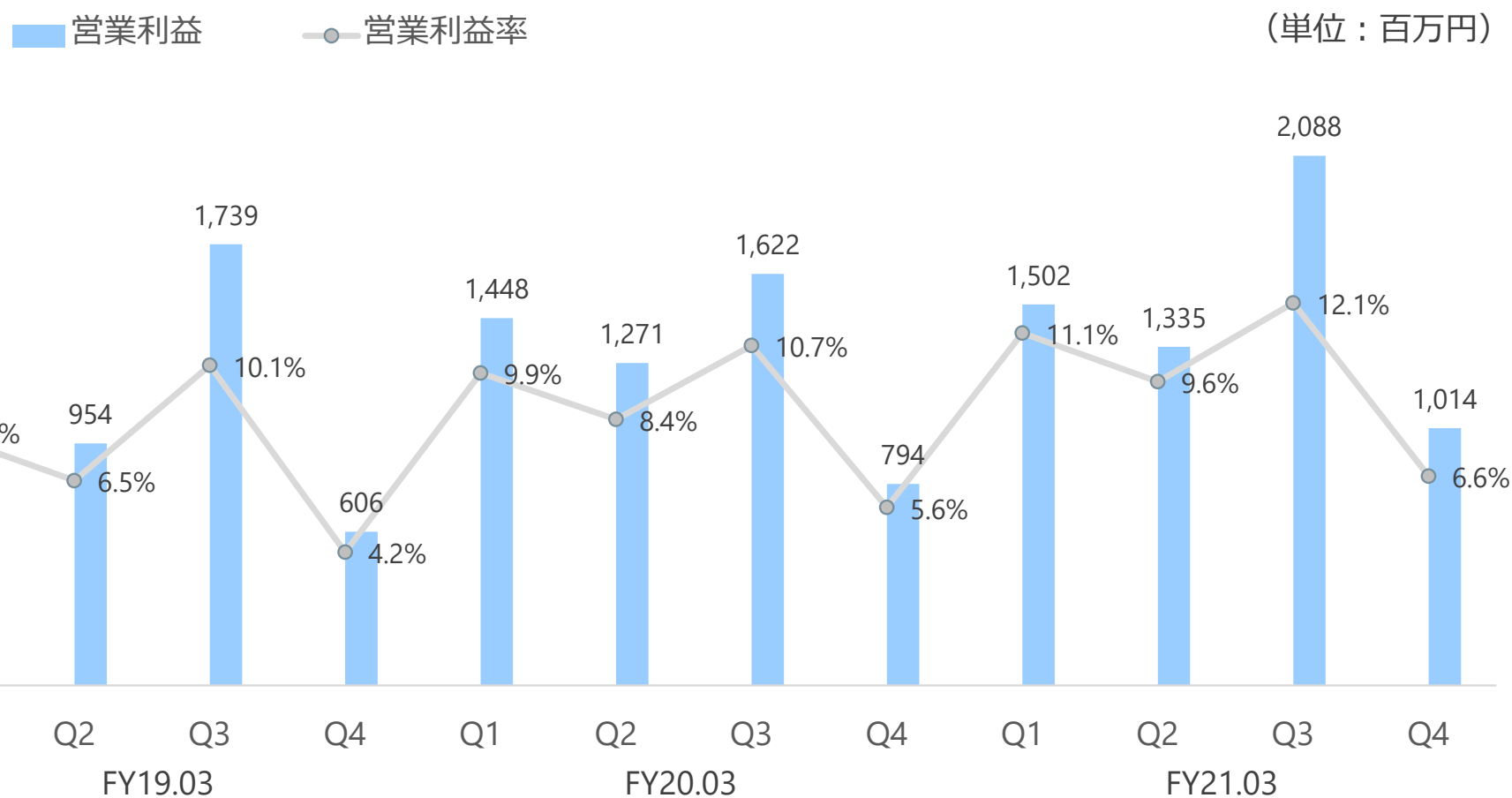
四半期業績推移

連結売上高：中古車（MOTOR GATE, MGカレンダー）及びタイヤ販売堅調により、
15,325百万円（YoY:+8.3%）



四半期業績推移

連結営業利益：販売管理費は増加したものの、売上総利益の増加に伴い、1,014百万円(YoY:+27.6%)

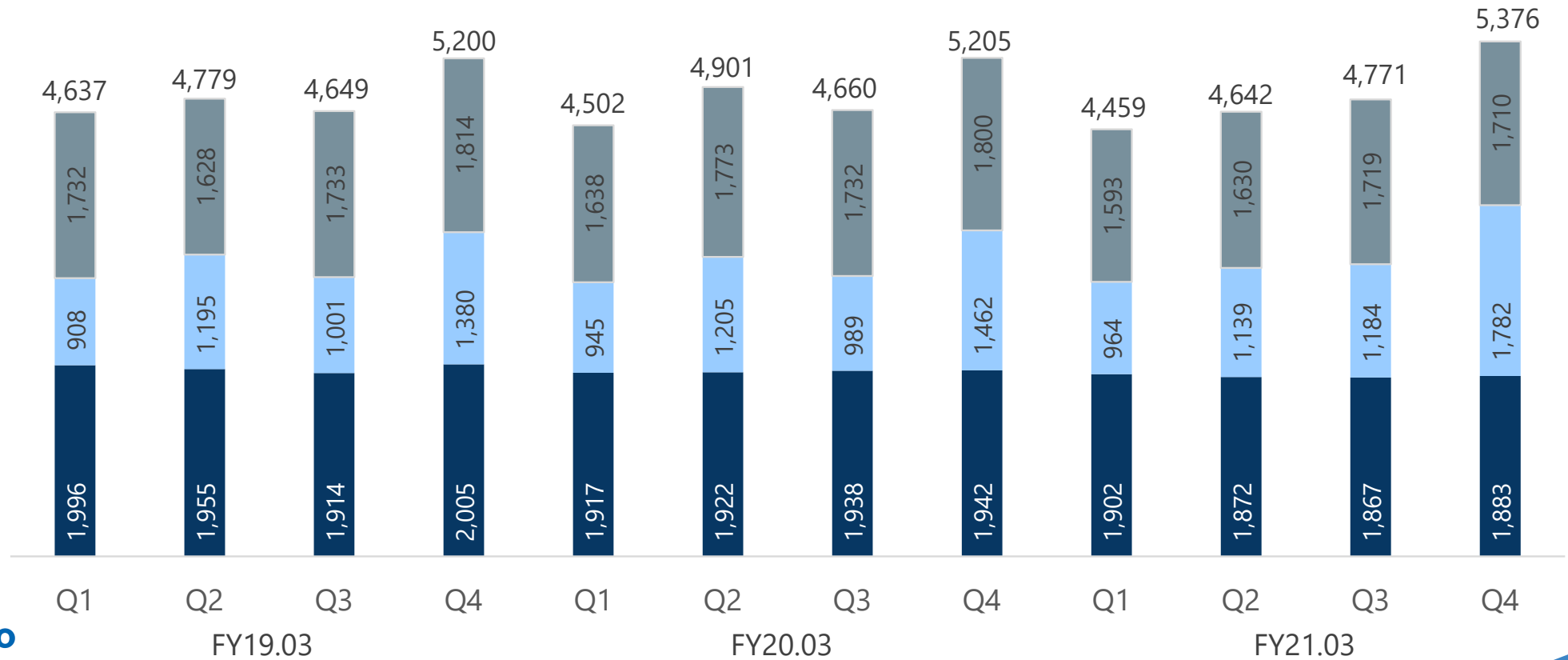


四半期業績推移

販売管理費：グーネットの認知度向上を目的とした広告宣伝費増額により、5,376百万円(YoY:+3.3%)

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ その他

(単位：百万円)



四半期損益計算書

(単位：百万円)	2020年1-3月		2021年1-3月		YoY		2020年10-12月		QoQ	
	実績(a)	売上比	実績(b)	売上比	(b)-(a)	%	実績(c)	売上比	(b)-(c)	%
売上高	14,147	100.0%	15,325	100.0%	1,178	+8.3%	17,315	100.0%	▲1,990	▲11.5%
売上総利益	6,000	42.4%	6,391	41.7%	390	+6.5%	6,859	39.6%	▲468	▲6.8%
E B I T D A	1,130	8.0%	1,347	8.8%	216	+19.1%	2,418	14.0%	▲1,070	▲44.3%
営業利益	794	5.6%	1,014	6.6%	219	+27.6%	2,088	12.1%	▲1,074	▲51.4%
経常利益	769	5.4%	1,245	8.1%	475	+61.8%	2,045	11.8%	▲800	▲39.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	421	3.0%	1,624	10.6%	1,202	+284.9%	1,437	8.3%	186	+13.0%

(単位：百万円)	2020年1-3月		2021年1-3月		YoY		2020年10-12月		QoQ	
	実績(a)	売上比	実績(b)	売上比	(b)-(a)	%	実績(c)	売上比	(b)-(c)	%
販売費及び一般管理費	5,205	36.8%	5,376	35.1%	170	+3.3%	4,771	27.6%	605	+12.7%
人件費	1,942	13.7%	1,883	12.3%	▲59	▲3.1%	1,867	10.8%	15	+0.8%
広告宣伝費	1,462	10.3%	1,782	11.6%	320	+21.9%	1,184	6.8%	598	+50.5%
その他	1,800	12.7%	1,710	11.2%	▲90	▲5.0%	1,719	9.9%	▲8	▲0.5%

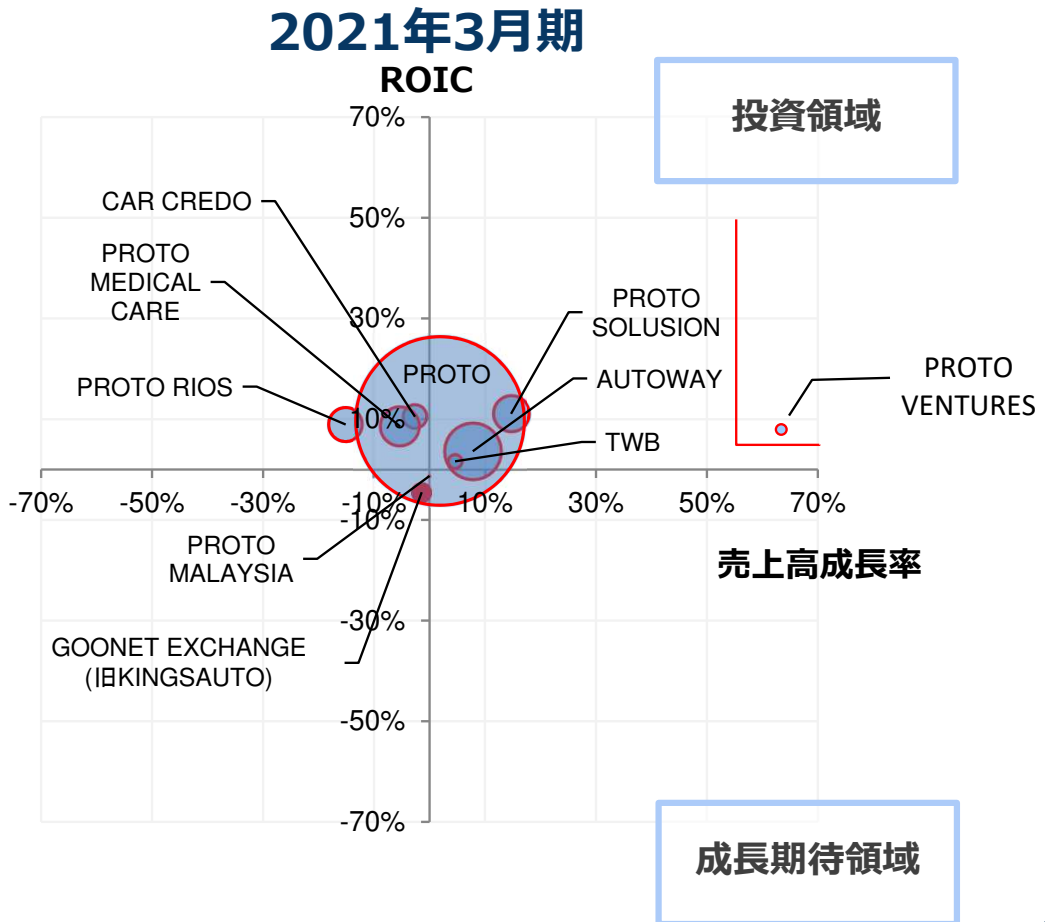
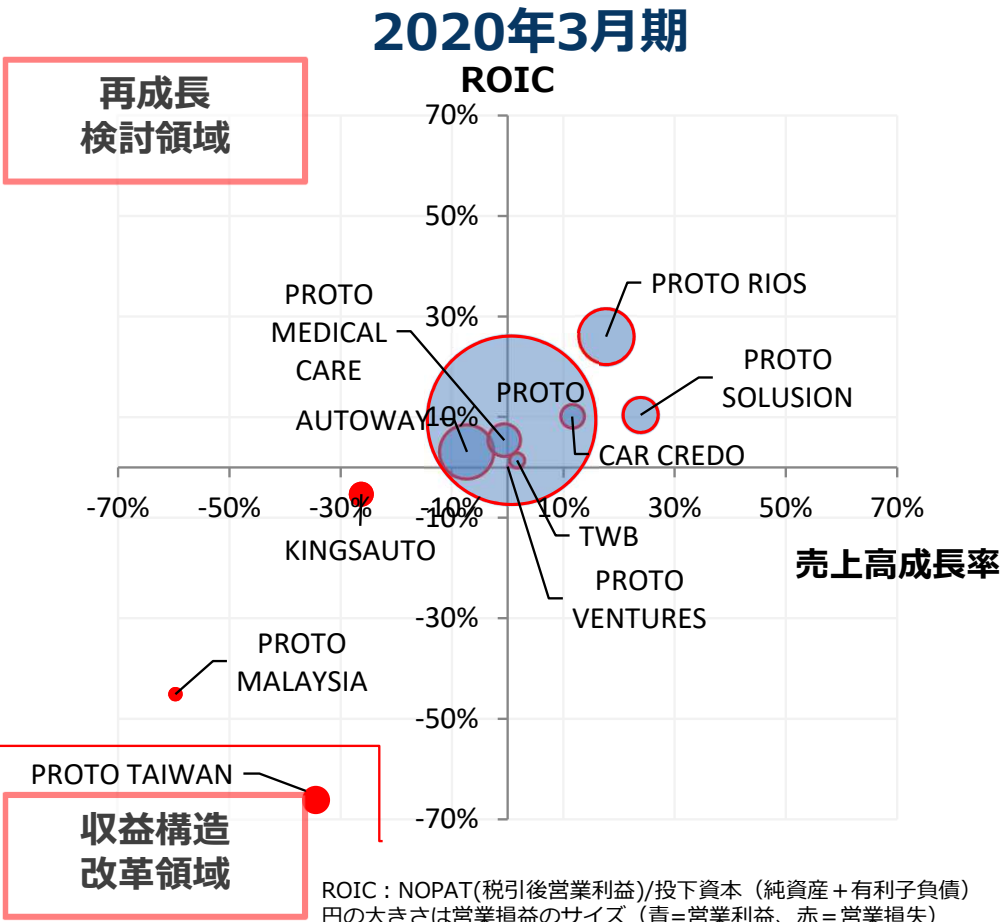
四半期損益計算書 セグメント別PL

売上高 (単位：百万円)	2020年1-3月		2021年1-3月		YoY		2020年10-12月		QoQ	
	実績(a)	売上比	実績(b)	売上比	(b)-(a)	%	実績(c)	売上比	(b)-(c)	%
自動車関連情報	12,483	88.2%	13,663	89.2%	1,179	+9.4%	15,736	90.9%	▲2,073	▲13.2%
広告関連	5,569	39.4%	5,794	37.8%	224	+4.0%	5,486	31.7%	307	+5.6%
情報・サービス	1,428	10.1%	1,371	9.0%	▲57	▲4.0%	1,346	7.8%	25	+1.9%
物品販売	5,485	38.8%	6,497	42.4%	1,011	+18.4%	8,903	51.4%	▲2,406	▲27.0%
生活関連情報	1,044	7.4%	1,001	6.5%	▲43	▲4.1%	954	5.5%	46	+4.9%
不動産	35	0.3%	40	0.3%	4	+12.3%	40	0.2%	▲0	▲1.5%
その他	583	4.1%	620	4.1%	37	+6.4%	584	3.4%	36	+6.3%
合計	14,147	100.0%	15,325	100.0%	1,178	+8.3%	17,315	100.0%	▲1,990	▲11.5%

営業利益 (単位：百万円)	2020年1-3月		2021年1-3月		YoY		2020年10-12月		QoQ	
	実績(a)	利益率	実績(b)	利益率	(b)-(a)	%	実績(c)	利益率	(b)-(c)	%
自動車関連情報	1,164	9.3%	1,304	9.5%	139	+12.0%	2,340	14.9%	▲1,035	▲44.3%
生活関連情報	42	4.1%	51	5.1%	8	+21.1%	60	6.4%	▲9	▲15.6%
不動産	9	27.1%	37	94.1%	28	+290.7%	38	93.2%	▲0	▲0.5%
その他	▲1	-	19	3.2%	20	-	50	8.7%	▲31	▲61.1%
管理部門	▲420	-	▲399	-	21	-	▲402	-	2	-
合計	794	5.6%	1,014	6.6%	219	+27.6%	2,088	12.1%	▲1,074	▲51.4%

事業ポートフォリオの推移

不採算事業の切り離し及びビジネスモデル転換等により、収益性改善を推進



ROIC : NOPAT(税引後営業利益)/投下資本 (純資産 + 有利子負債)
 円の大きさは営業損益のサイズ (青=営業利益、赤=営業損失)
 営業損益は、のれん償却前営業損益

連結子会社の異動（株式譲渡）について

株式会社プロトメディカルケアの株式の100%を 株式会社ベネッセホールディングスへ譲渡

（株式譲渡契約締結日 2021年5月10日、株式譲渡実行日 2021年6月1日:予定）

<譲渡した会社の概要>

会社名：株式会社プロトメディカルケア
資本金：498百万円
設立日：2004年12月7日
事業内容：介護・福祉・医療領域における広告
関連事業、福祉用具貸与・販売事業、
人材紹介業及び派遣業
株主構成：株式会社プロトコーポレーション 100%

経営成績（連結）

売上高（2020年3月期）：3,846百万円
営業利益（2020年3月期）：177百万円
総資産（2020年3月期）：2,390百万円

<株式譲渡の理由>

プロトメディカルケアの業績については事業立ち上げ以降、堅調に推移してきたものの、当社グループの中核事業である自動車関連情報セグメントと生活関連情報セグメントのシナジーを追求する中、両セグメントの事業成長に資する大きな成果を上げるには至りませんでした。

こうした背景の下、当社は事業ポートフォリオの選択と集中の一環として、プロトメディカルケアの株式をベネッセホールディングスへ譲渡することといたしました。

当社の取組み



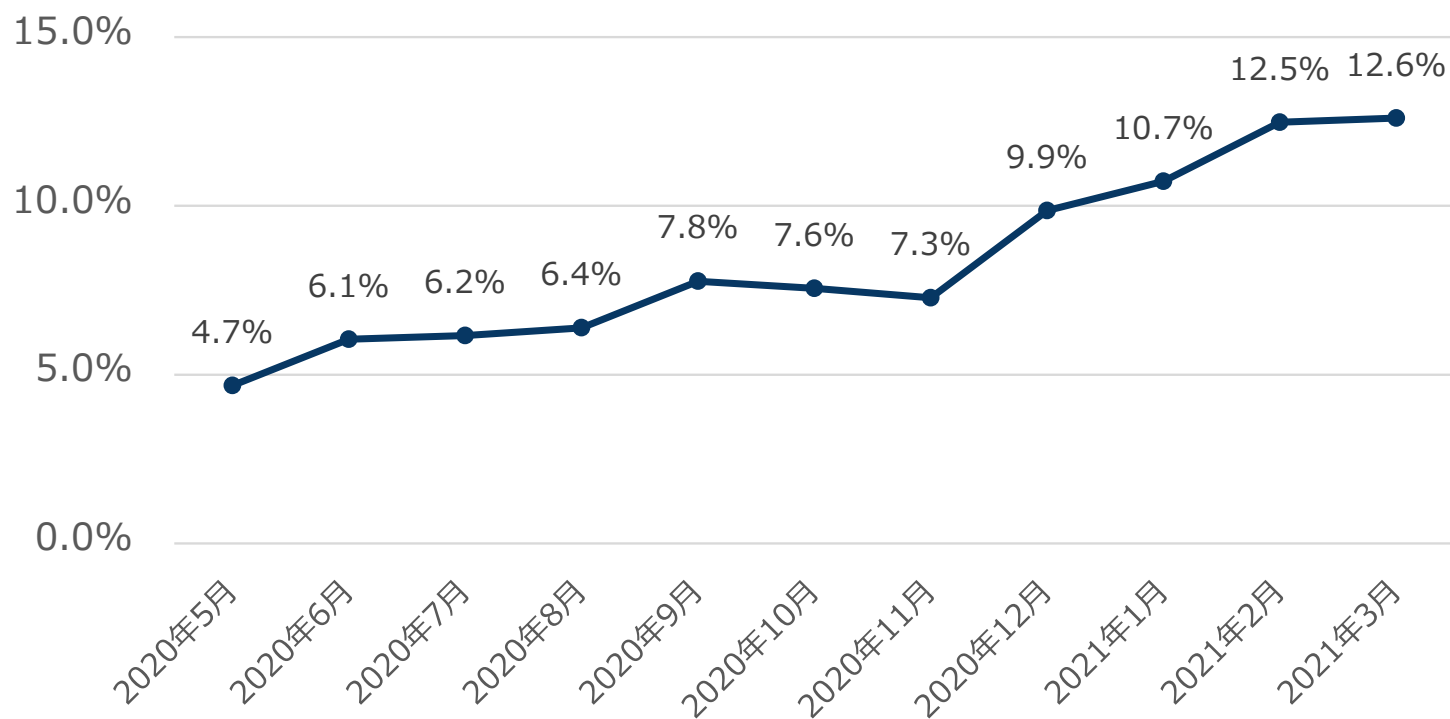
2021年3月期の振り返り

	市場・ユーザー動向	当社の取組み	評価
広告関連	<p>コロナ環境下における中古車需要の拡大が継続</p> <p>カーユーザーのネットシフト進展（サイトアクセス増加、オンライン商談増加）</p> <p>中古車のオークション価格については、旺盛な中古車需要に伴い、2020年7月以降は高水準にて推移</p>	<p>中古車販売店向けのDXプロダクトの開発・提供（オンライン商談予約・グーネットLive・AI商品「MOTORGATE AI」）</p> <p>整備工場向けにグーネットピット「スマート予約」のAIチャットボット導入</p>	<p>○</p> <p>コロナ禍においても、中古車販売店の取引店舗数拡大</p> <p>グーネットのUU数の増加</p> <p>コロナ禍においても、整備工場の有料契約工場数拡大</p> <p>グーネットピットのUU数の増加</p>
情報・サービス	<p>新車販売台数は、期初にサプライチェーンの乱れが発生したものの、2020年10月以降は前年を上回って推移</p> <p>整備工場においては、継続的な車検や法定点検の需要があり、コロナの影響は限定的</p>	<p>新車ディーラー向けのDXプロダクトの開発・提供（DataLine SalesGuide、DataLine AI査定、AIチャットボット、DataLine SalesGuide 乗換提案動画）</p>	<p>△</p> <p>コロナ禍において、DataLine SalesGuideの導入拠点数は前年を上回ったものの、計画は下回った</p> <p>オプション商品の導入・提供を通じて、新車ディーラー向けの顧客単価向上を実現</p>
物品販売	<p>コロナ環境下におけるタイヤ・ホイールのEC販売の進展</p> <p>中古車輸出については、港湾閉鎖等の影響もあり弱含みで推移</p>	<p>B to B EC（MOTORGATE ショッピング）を通じたタイヤ・ホイールのEC販売の推進</p> <p>オートウェイでは、東海第一倉庫の稼働に伴い、ロジスティクス強化を推進</p> <p>中古車輸出については、大手中古車輸出業者とのアライアンスを強化</p>	<p>○</p> <p>コロナ禍においても、タイヤ・ホイール販売は、B to B EC（MOTORGATE ショッピング）の成長もあり、EC販売が伸長</p> <p>中古車輸出については、大手中古車輸出業者とのアライアンスによるビジネスモデル転換が進展</p>

2021年3月期の振り返り

**コロナ環境下において、オンライン商談予約の比率は
上昇傾向が続く**

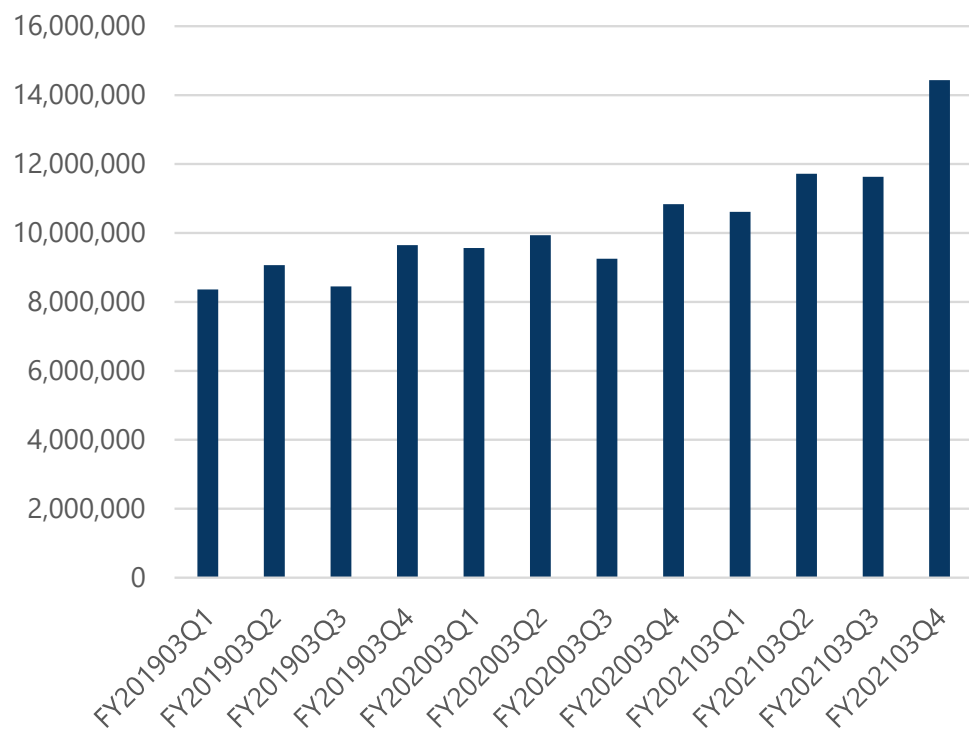
MOTORGATEカレンダーにおける「オンライン商談予約」の比率



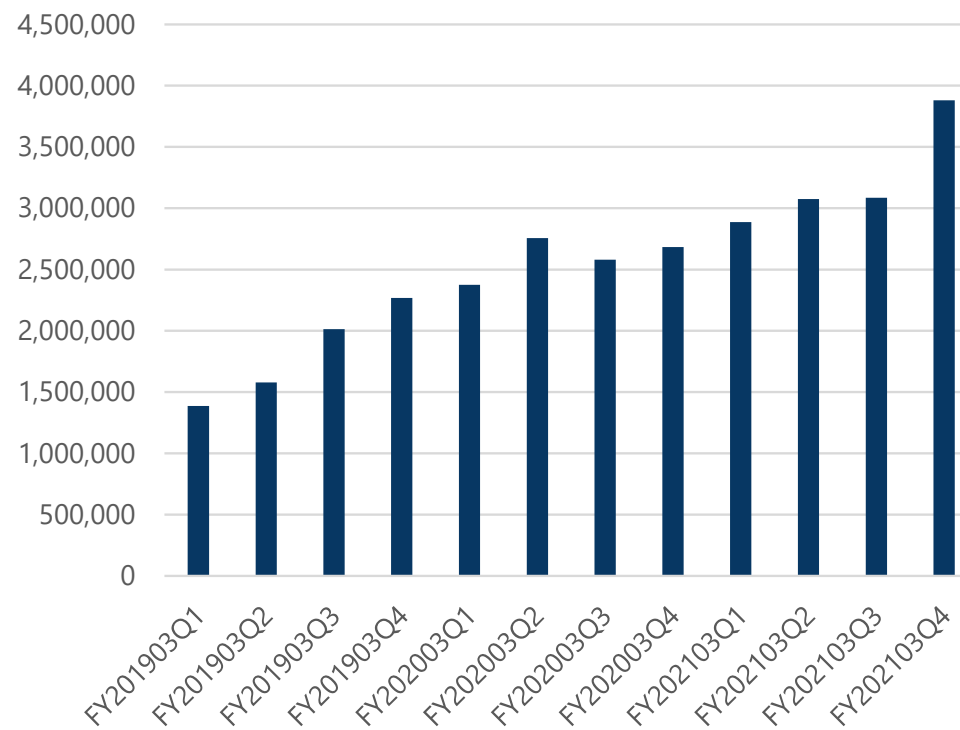
2021年3月期の振り返り

コロナ環境下において、DX対応を推進したことなどから、
グーネット、グーネットピットのUUは順調に増加

グーネット UU/3ヶ月平均



グーネットピット UU/3ヶ月平均

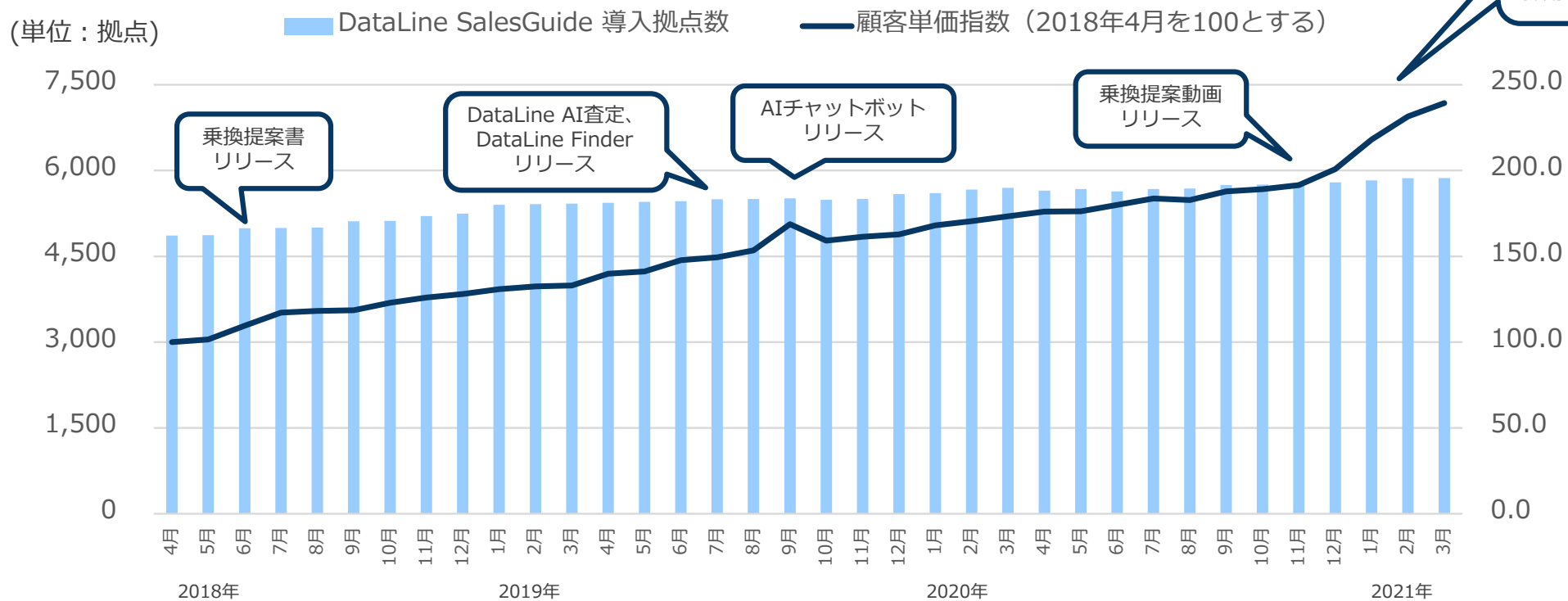


2021年3月期の振り返り

新車領域の顧客単価指数の推移

**3年間で顧客単価は約2.2倍*に成長、
オプション商品の提供を通じて、顧客単価向上を推進**

Q4については、AIチャットボットの新車キャンペーンへの採用による単価向上



*キャンペーンによる単価アップを除く

将来の目指すポジション（ビジョン）

**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

中古車・新車・整備・タイヤを包括し、
カーライフのトータルサポートを実現



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

中古車領域
新車領域
整備領域
中古車輸出領域
タイヤ領域

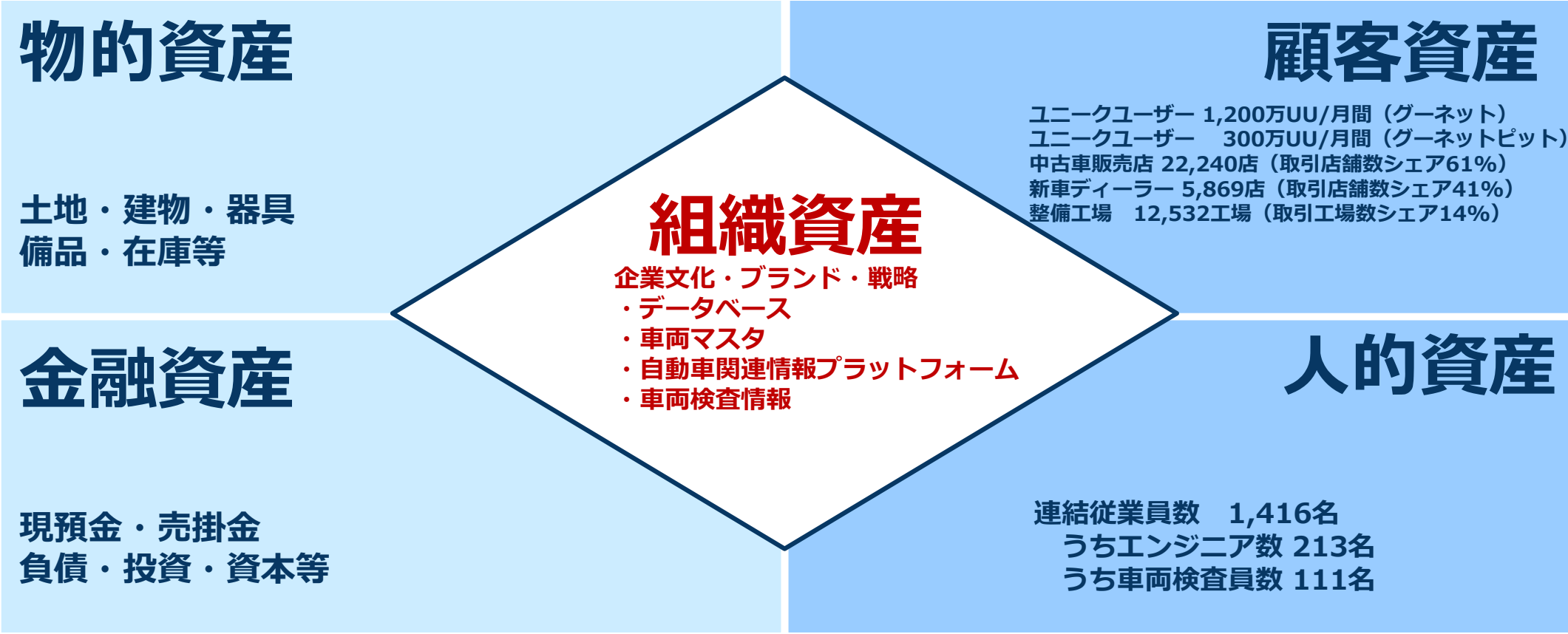
過去：自動車関連情報
領域拡大

取引社数の最大化

中古車領域：グーネット・MOTOR GATE
新車領域：DataLine SalesGuide
整備領域：グーネットピット
中古車輸出領域：グーネットエクスチェンジ
タイヤ領域：オートウェイ・タイヤワールド館ベスト

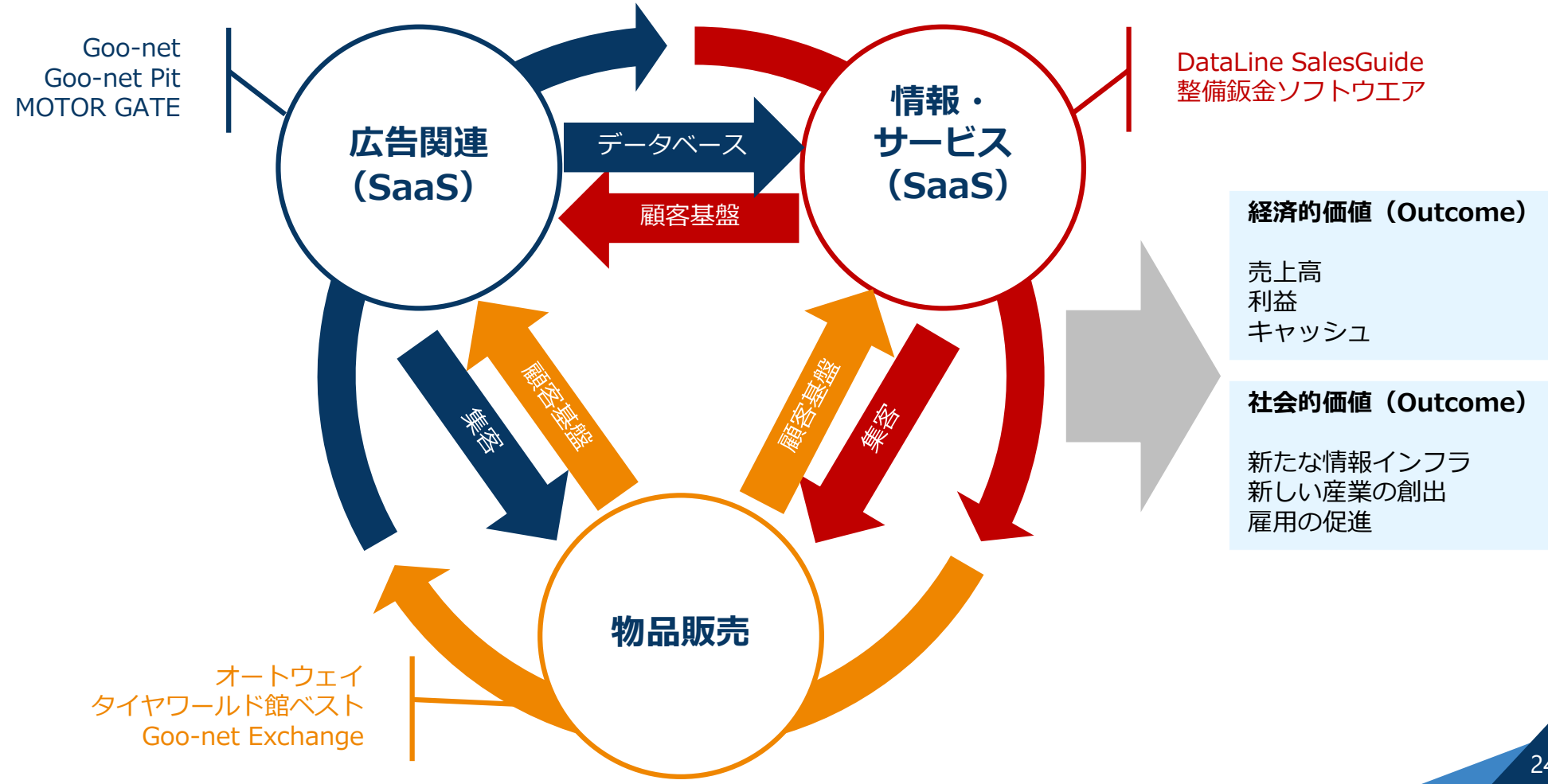
当社の保有する資産と強みについて

組織資産を活用し、業界のDXを推進



プロトグループの企業価値創造について

各セグメントの顧客基盤等を活用し、事業シナジーを生み出す



グーネットエクスチェンジ（中古車輸出）との事業シナジー

国内販売に加え、大手中古車輸出業者とのアライアンスを通じて、
中古車販売店の販売台数拡大を支援



2022年3月期の事業環境の想定

コロナ環境下においても、底堅い需要を想定 顧客の業務効率化、DX化の更なる進展を想定

広告関連(SaaS)

中古車領域は、コロナ禍においてパーソナルな移動手段を求めるユーザーの増加による堅調な中古車需要を背景に、安定的に推移することを想定
整備領域は、車検や法定点検の底堅い需要を背景に、安定的に推移することを想定

情報・サービス(SaaS)

新車領域は、短期的に半導体不足の影響が見込まれるものの、業界の転換期にあたり、販売チャネルの見直しや店舗統廃合も含めて、大きな変化を想定

物品販売

タイヤ領域は、クルマの利用頻度向上に伴う底堅い買い替え需要を背景に、安定的に推移することを想定
中古車輸出領域は、前年をボトムとした緩やかな回復基調を想定

2022年3月期の重点項目（新車領域）

**販売・整備拠点としての新車ディーラーの重要性に変更なし
転換期を通じて、プレゼンスの引き上げを推進**

DataLineシリーズの 導入推進

新車ディーラーの「業務効率改善」に寄与するDataLine SalesGuide、DataLine AI査定、DataLine SalesGuide乗換提案動画等の導入を推進する。

AIチャットボットの 強化

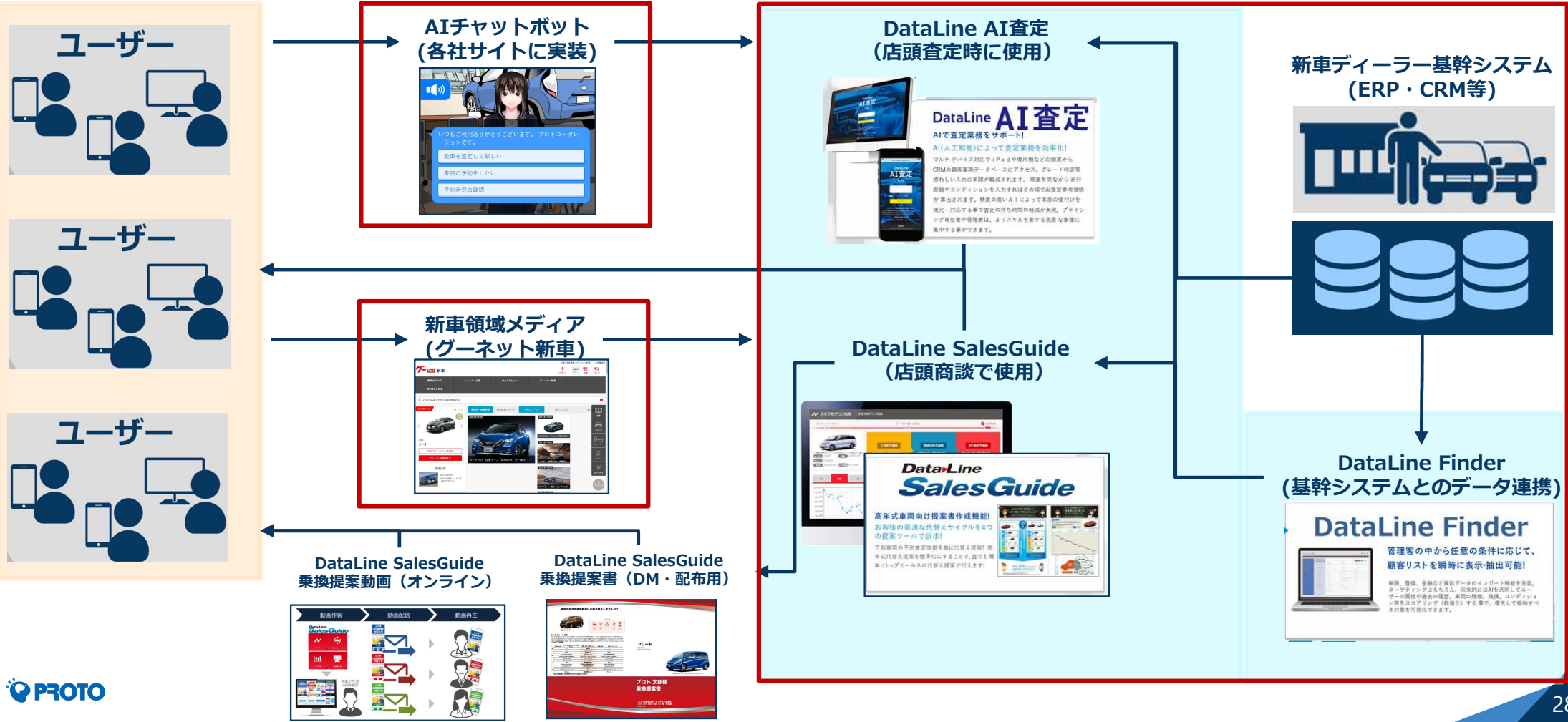
新車ディーラーの「ユーザーコミュニケーション改善」に寄与するAIチャットボットの導入を推進する。また、AIチャットボットと他システムとの連携機能の開発を推進。

グーネット新車の強化

新車ディーラーの新車在庫に特化した新たなサービスの立ち上げ

新車領域 : DataLineシリーズについて

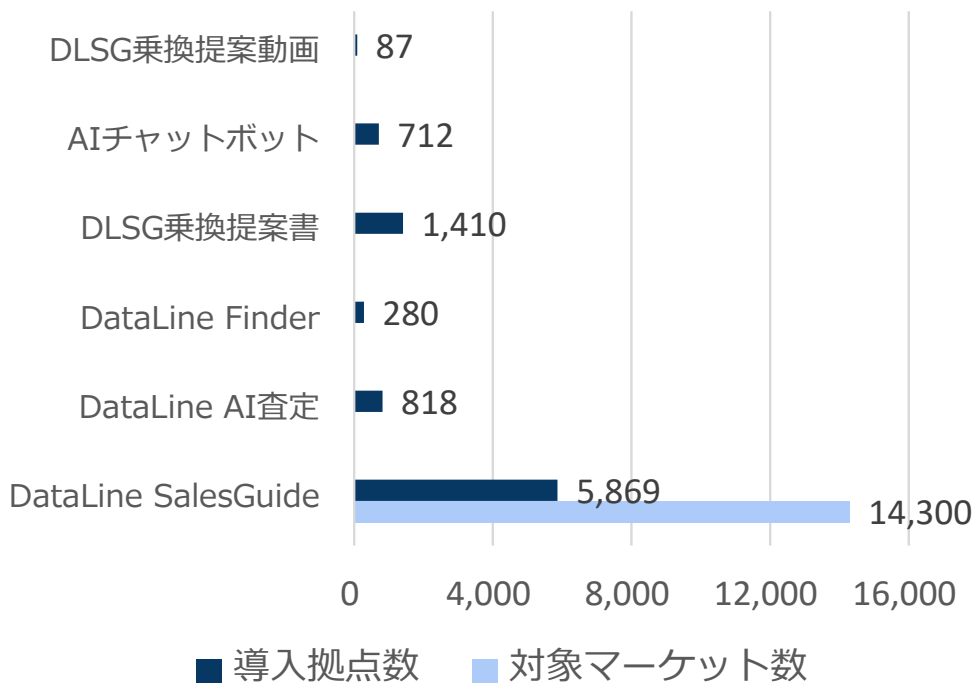
新車ディーラーのDX化を推進



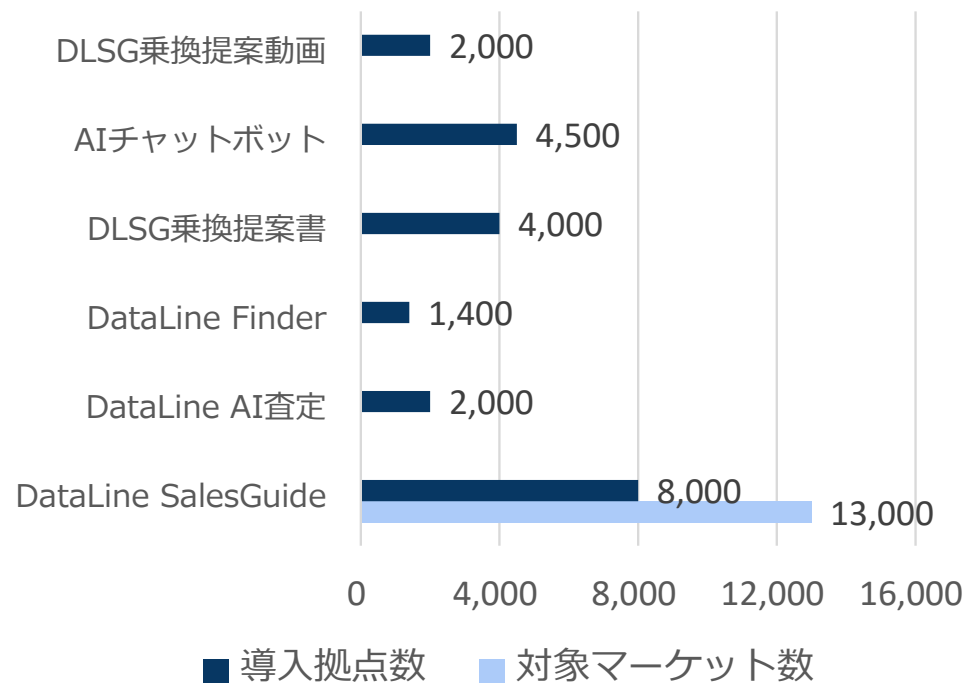
情報・サービス（新車領域）

**プロダクトの導入拠点数拡大、商品開発を推進し、
新車領域における絶対的ポジションの確立を図り、利益水準の底上げを目指す**

2021年3月(実績)



中期的なターゲット



ESG（コーポレート・ガバナンス）

**企業価値向上の基礎となるコーポレート・ガバナンスの向上に努め、
プライム市場の要件を満たすガバナンス体制を構築する**

独立社外取締役を1/3以上選任

2021年6月開催の定時株主総会にて議案を上申予定

過半数の独立社外取締役が占める
指名委員会・報酬委員会の設置

現状、報酬委員会は設置済み。指名委員会の設置を検討

TCFDに基づく開示と質と量の充実

気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響について、TCFD等の枠組みに基づく開示について検討

女性・外国人・中途採用者の管理職
への登用等、目標の開示

多様性の確保についての考え方と自主的かつ測定可能な目標及びその状況の開示について検討

2022年3月期業績予想



2022年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)	2021年3月期 (従来基準)		2021年3月期*2 (新収益認識基準)		2022年3月期*1 (新収益認識基準)		YoY	
	実績(a)	売上比	実績(b)	売上比	計画(c)	売上比	(c)-(b)	%
売上高	60,097	100.0%	55,787	100.0%	60,000	100.0%	4,212	+7.6%
売上総利益	25,191	41.9%	24,841	44.5%	25,135	41.9%	294	+1.2%
E B I T D A	7,262	12.1%	7,262	13.0%	7,438	12.4%	175	+2.4%
営業利益	5,941	9.9%	5,941	10.7%	6,100	10.2%	158	+2.7%
経常利益	6,118	10.2%	6,118	11.0%	6,080	10.1%	▲38	▲0.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,853	8.1%	4,853	8.7%	5,615	9.4%	761	+15.7%
1株当たり当期純利益（円）	120.86	-	120.86	-	139.82	-	18.96	+15.7%

(単位：百万円)	2021年3月期 (従来基準)		2021年3月期 (新収益認識基準)		2022年3月期 (新収益認識基準)		YoY	
	実績(a)	売上比	実績(b)	売上比	計画(c)	売上比	(c)-(b)	%
販売費及び一般管理費	19,250	32.0%	18,899	33.9%	19,035	31.7%	135	+0.7%
人件費	7,525	12.5%	7,525	13.5%	7,206	12.0%	▲318	▲4.2%
広告宣伝費	5,071	8.4%	5,043	9.0%	4,831	8.1%	▲212	▲4.2%
その他	6,653	11.1%	6,330	11.3%	6,998	11.7%	667	+10.5%

*1 2022年3月期より、「収益認識に関する会計基準」等が適用されるため、代理人取引及び追加の財又はサービスを取得するオプションの付与と判断される一部の取引等について、当該基準の適用に基づいた計上方法となります。

*2 比較可能性の観点から新収益認識基準による数値を記載しておりますが、未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

2022年3月期業績については、株式会社プロトメディカルケアの株式譲渡に伴い、約30億円の減収要因、営業利益においては約2億円の減益要因、親会社株主に帰属する当期純利益については、約10億円の増益要因となります。また、その他セグメントにおいて、株式会社プロトソリューションにおけるM&A等による売上高約46億円を増収要因と見込んでおります。

2022年3月期 通期業績予想 セグメント別PL

売上高 (単位：百万円)	2021年3月期 (従来基準)		2021年3月期*2 (新収益認識基準)		2022年3月期*1 (新収益認識基準)		YoY	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	計画(c)	構成比	(c)-(b)	%
自動車関連情報	53,679	89.3%	49,384	88.5%	51,893	86.5%	2,509	+5.1%
広告関連	21,806	36.3%	21,776	39.0%	22,037	36.7%	260	+1.2%
情報・サービス	5,292	8.8%	5,257	9.4%	5,521	9.2%	263	+5.0%
物品販売	26,579	44.2%	22,349	40.1%	24,335	40.6%	1,985	+8.9%
生活関連情報	3,914	6.5%	3,914	7.0%	865	1.4%	▲3,049	▲77.9%
不動産	157	0.3%	142	0.3%	121	0.2%	▲21	▲14.9%
その他	2,345	3.9%	2,345	4.2%	7,119	11.9%	4,773	+203.6%
合計	60,097	100.0%	55,787	100.0%	60,000	100.0%	4,212	+7.6%

営業利益 (単位：百万円)	2021年3月期 (従来基準)		2021年3月期 (新収益認識基準)		2022年3月期 (新収益認識基準)		YoY	
	実績(a)	利益率	実績(b)	利益率	計画(c)	利益率	(c)-(b)	%
自動車関連情報	7,036	13.1%	7,036	14.2%	7,538	14.5%	501	+7.1%
生活関連情報	273	7.0%	273	7.0%	49	5.7%	▲224	▲81.9%
不動産	140	89.1%	140	98.3%	102	84.0%	▲38	▲27.3%
その他	130	5.6%	130	5.6%	362	5.1%	232	+177.8%
管理部門	▲1,639	-	▲1,639	-	▲1,952	-	▲312	-
合計	5,941	9.9%	5,941	10.7%	6,100	10.2%	158	+2.7%

2022年3月期業績について、株式会社プロトメディカルケアの株式譲渡に伴い、生活関連情報における売上高の約30億円の減収要因、同営業利益においては約2億円の減益要因となります。また、その他セグメントにおいて、株式会社プロトソリューションにおけるM&A等による売上高約46億円を増収要因と見込んでおります。

*1 2022年3月期より、「収益認識に関する会計基準」等が適用されるため、代理人取引及び追加の財又はサービスを取得するオプションの付与と判断される一部の取引等について、当該基準の適用に基づいた計上方法となります。

*2 比較可能性の観点から新収益認識基準による数値を記載しておりますが、未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

中期3ヶ年計画：経営指標

中期3ヶ年計画において、ROE12%以上の達成を目指す

■重要な経営指標について

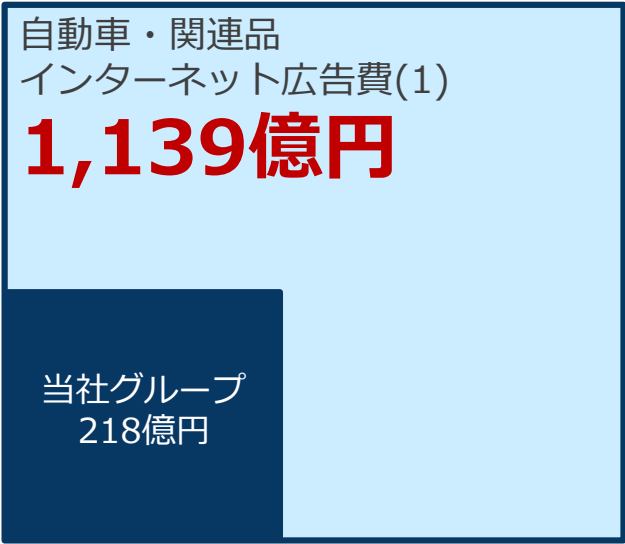
売上総利益・営業利益の成長とともに、ROE・EPSを重要な経営指標と位置付けています。

■経営指標

	2022年3月期 (計画)	2022年3月期 (見通し)	経営指標の見込み
ROE	12.0%以上	14.7%	達成の見込み
EPS (1株当たり当期純利益)	100.00円	139.82円	達成の見込み
売上総利益	CAGR (年平均成長率) 6.4%	CAGR 1.8%	未達成の見込み
営業利益	CAGR (年平均成長率) 9.4%	CAGR 10.1%	達成の見込み

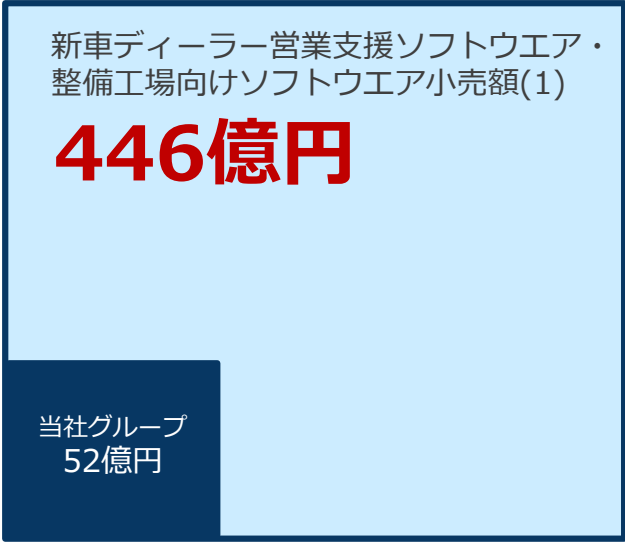
潜在的な市場規模

広告関連「SaaS」 (インターネット広告費)



(注) 1. 電通「2020年 日本の広告費」を元に当社にて推計

情報・サービス「SaaS」 (新車ディーラー営業支援ソフトウェア・ 整備工場向けソフトウェア)



(注) 1. 新車ディーラー店舗数、整備工場数及び顧客単価を元に当社にて推計

物品販売 (国内市販用タイヤ)



(注) 1. 一般社団法人 日本自動車タイヤ協会「2020年 市販用タイヤ販売本数」を元に当社にて推計

株主還元

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

	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	12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	12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	25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。

APPENDIX



ビジョン「企業目標」

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

お客様の満足

有益な情報とサービス

社員の誇り

会社と仕事

CHANGING
COMPANY

～未来に向けて変化し続ける会社～

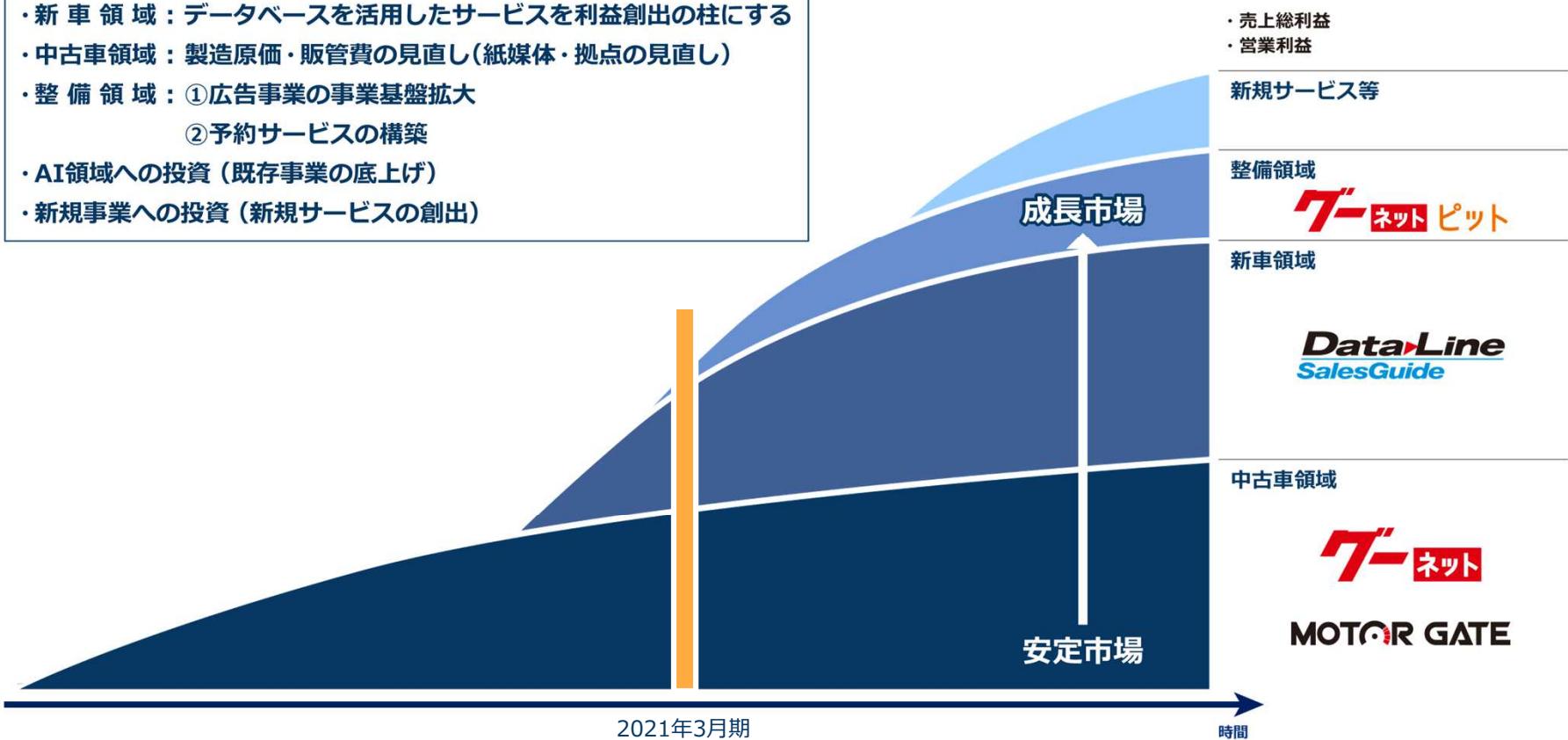
株主からの信頼

将来と実績

将来への取組み

中古車・新車・整備、各領域のポジション確立と統合を推進

- 重点項目**
- ・新車領域：データベースを活用したサービスを利益創出の柱にする
 - ・中古車領域：製造原価・販管費の見直し(紙媒体・拠点の見直し)
 - ・整備領域：①広告事業の事業基盤拡大
②予約サービスの構築
 - ・AI領域への投資(既存事業の底上げ)
 - ・新規事業への投資(新規サービスの創出)



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

1,849百万円（2021年3月31日現在）

発行済株式総数

41,925,300株（2021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

〒160-0023 東京都新宿区西新宿六丁目18番1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35拠点）

事業年度末

3月31日

社員数

連結：1,416名（2021年3月31日現在）

単体：553名（2021年3月31日現在）

上場取引所

東京証券取引所市場第一部、名古屋証券取引所市場第一部

連結子会社

- 1.株式会社オートウェイ
- 2.株式会社タイヤワールド館ベスト
- 3.株式会社グーネットエクスチェンジ(旧キングスオート)
- 4.株式会社プロトリオス
- 5.株式会社カークレド
- 6.株式会社カーブリックス
- 7.株式会社プロトメディカルケア
- 8.株式会社丸富士
- 9.株式会社シルバーはあと
- 10.株式会社プロトソリューション
- 11.株式会社沖縄コールスタッフサービス
- 12.株式会社アソシエ
- 13.株式会社プロトベンチャーズ
- 14.プロトベンチャーズ2号投資事業有限責任組合
- 15.CAR CREDO (Thailand) Co., Ltd.
- 16.PROTO MALAYSIA Sdn. Bhd.（清算手続き中）
（2021年5月13日現在）

株主等

連結主要データ

発行済株式総数(百万株)	※2021年3月末	41.9
1株当たり年間配当(円)	※2022年3月期予想	25.0
1株当たり当期純利益(円)	※2022年3月期予想	139.82
1株当たり純資産(円)	※2021年3月期実績	893.97
ROE(%)当期純利益ベース	※2021年3月期実績	14.3
ROA(%)経常利益ベース	※2021年3月期実績	13.0
自己資本比率(%)	※2021年3月期実績	72.7
潜在株式数		-
外国法人等の株式保有比率(%)	※2021年3月末	27.67

大株主(上位10名)

	(千株)
1) 株式会社夢現	13,614 (32.47%)
2) 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,964 (7.07%)
3) JPLLC CLIENT SAFEKEEPING ACCOUNT	2,741 (6.53%)
4) 株式会社プロトコーポレーション	1,766 (4.21%)
5) JP MORGAN CHASE BANK 385632	1,137 (2.71%)
6) 株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,000 (2.38%)
7) CLEARSTREAM BANKING S.A.	974 (2.32%)
8) 横山博一	887 (2.11%)
9) 横山順弘	724 (1.72%)
10) JPMBL RE NOMURA INTERNATIONAL PLC 1 COLL EQUITY	690 (1.64%)

(2021年3月31日現在)

セグメント詳細

セグメントにおける主なプロダクト

自動車関連情報

広告関連

中古車

グーネット等のデータ登録料（MOTOR GATE利用料等）

整備

グーネットピットへのデータ登録料

情報・サービス

新車

DataLine SalesGuide等

整備

整備钣金ソフトウェア販売（プロトリオス）

物品販売

EC:タイヤ・ホイール（オートウェイ・タイヤワールド館ベスト）

中古車輸出（グーネットエクスチェンジ）

EC:物品販売（プロトコーポレーション）

生活関連情報

広告・福祉用具レンタル売上等（プロトメディカルケア）

不動産

不動産賃貸収入（プロトコーポレーション）

その他

BPO事業、ソフトウェア開発等（プロトソリューション）

農業事業（プロトコーポレーション）

投資事業（プロトベンチャーズ）

広告関連

MOTOR GATE **グーネット** **グーバイク** **グーネットピット**

主にMOTOR GATE月額利用料（グーネット等）が占める。
また、広告代理売上、チラシ売上、情報誌売上等を含む。

情報・サービス

DataLine SalesGuide PROTRIOS **iD**
車両

主に新車ディーラー向けクラウドサービス「DataLine」月額利用料、
整備钣金ソフトウェア売上が占める。また、車両鑑定売上を含む。

物品販売

AUTOWAY LOOP **BEST** GOONET Exchange

主にタイヤ・ホイールのEC販売、中古車輸出が占める。

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

主に自社ビルの非稼働フロアの賃貸収入が占める

主にBPO事業の売上が占める

中古車領域：グーネット・MOTOR GATEのビジネスモデル

ユーザー

- ・コンテンツ閲覧
中古車詳細情報
中古車販売店情報
クルマレビュー
中古車販売店レビュー
- ・中古車販売店への問い合わせ
在庫確認、見積依頼、来店予約、
試乗予約、オンライン商談予約、
オンライン商談「グーネットLive」
- ・課金体系：無料

プラットフォーム



<https://www.goo-net.com/>

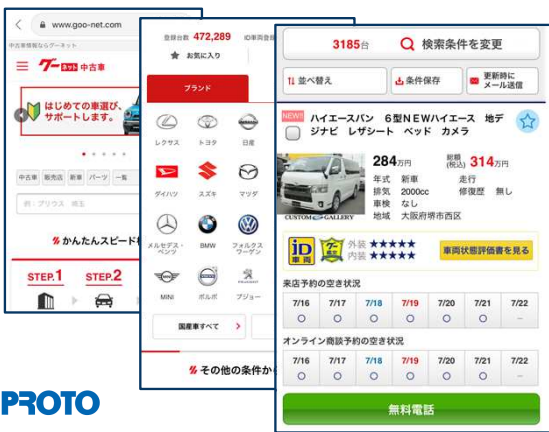
- ・中古車検索（スマホ、アプリ、PC、情報誌）
- ・中古車詳細情報（検査情報含む）
- ・中古車販売店詳細情報



- ・自動車関連情報プラットフォーム
（中古車販売店マネジメントシステム）
- ・販売管理・顧客管理・在庫管理
BtoB EC・各種帳票管理機能等

クライアント （中古車販売店）

- ・中古車情報登録（在庫登録）
- ・ユーザーの問い合わせ対応
- ・課金体系：
広告掲載料（MOTOR GATE利用料）
※月額固定（在庫台数連動型）
MOTORGATE 各種オプション料



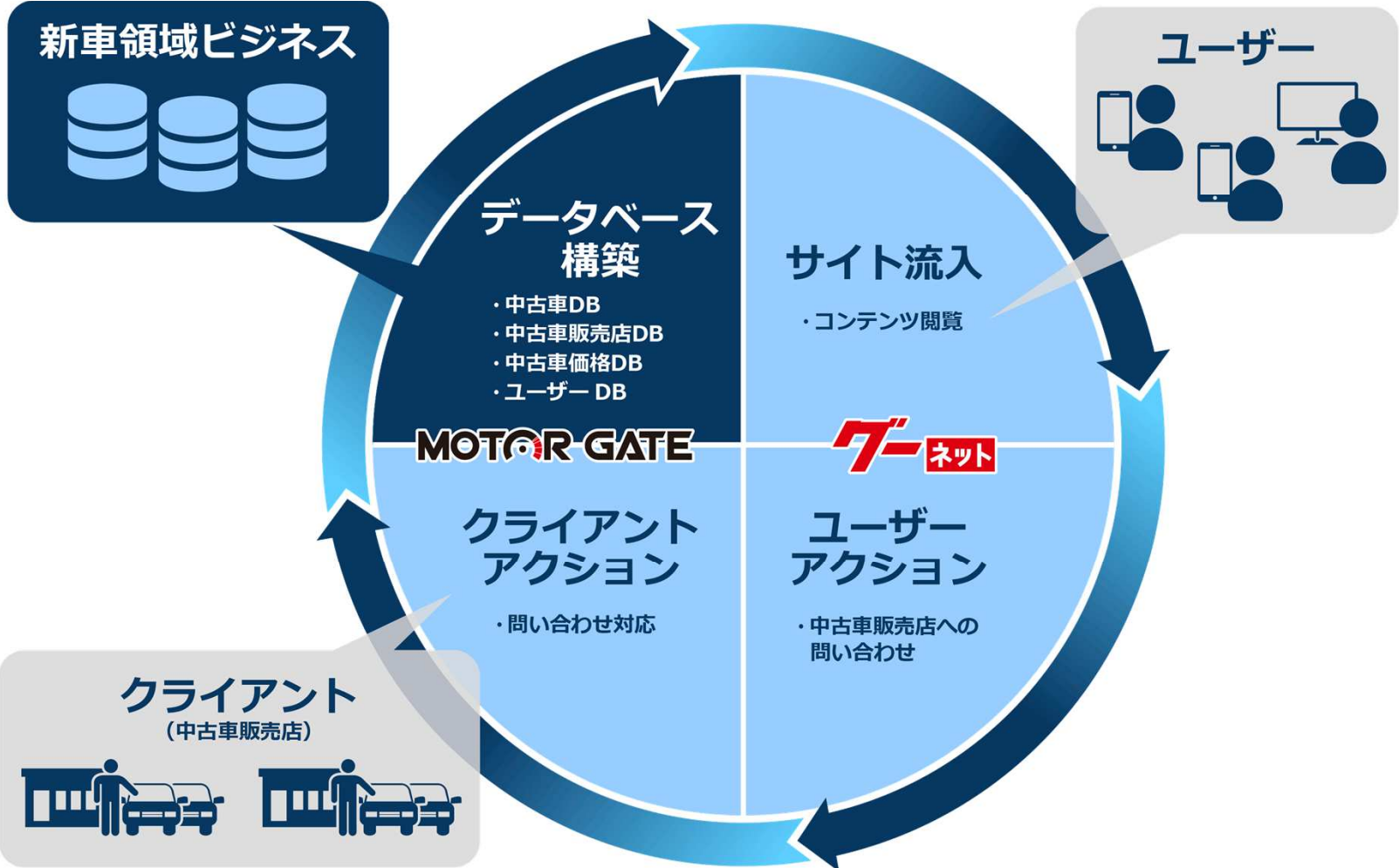
検査子会社



- ・中古車検査サービス
（年間約61万台/2021年3月期）
- ・課金体系：台当たり課金













中古車領域：ゲーネット・MOTORGATEの事業サイクル



中古車領域：我々の強み（中古車の車両状態情報の開示）

ユーザーが安心して中古車を購入できる環境をつくる

 <p>中古車掲載台数 503,622台</p>	<p>うち車両状態評価付 191,541台</p> <p>あんしん、まる見え。</p> 	<p>グー鑑定車</p>  	
	<p>メーカー認定中古車</p> 	<p>グー鑑定</p> 	<p>メーカー認定中古車</p> 
	<p>車両状態評価書 なし</p>	<p>メーカー認定中古車</p> 	<p>グー鑑定車</p> 

自動車検査機能の内製化

グー鑑定の概要と図解（一例）



- ✓フロントガラスの飛び石などによるキズをチェック
- ✓ハンドルやダッシュボード、メーター類のチェック。同時に異臭やシートの汚れ、破れなども確認
- ✓エンジンルームのオイルや冷却水の漏れのチェックに加え、異音などを確認
- ✓アイドリング時やアクセル時にエンジンにカラカラ音などの異音が無いか確認
- ✓トランスミッションの変速ショックの確認
- ✓資格の修復歴を確認。修復済みの場合、その程度もチェック
- ✓ピラーに修復跡が無いかを確認
- ✓パワーウィンドウが正常動作するかを確認
- ✓ホイールのキズやタイヤの溝をチェック
- ✓リアトランクの下をチェックし、修理跡や液づちが無いかを確認
- ✓外装のキズや塗装の状態を確認
- ✓マフラーの状態を確認。異常音の有無や排気をチェック
- ✓外板に隠れた骨格部分を確認



※参考 競合メディアの車両状態情報開示 57,904台(2021年4月19日 時点)

新車領域 : DataLineシリーズ

ユーザー

- ・新車のコスト比較
- ・乗換えシミュレーション
- ・将来価格の簡易予測

課金体系 : 無料

- ・保有車両の査定見積もり

課金体系 : 無料

- ・新車ディーラーへの問い合わせ

課金体系 : 無料

プラットフォーム

DataLine SalesGuide

- ・新車商談時のコスト比較機能
- ・乗り換えシミュレーション機能
- ・将来価格予測機能
- ・乗換提案書機能



DataLine AI査定

- ・査定機能

AIチャットボット

- ・商談予約機能 (オンライン対応)
- ・オンライン簡易査定機能
- ・オンライン見積機能等

クライアント (新車ディーラー)

- ・顧客情報登録
- ・ユーザー車両情報登録

課金体系 :
月額利用料 (月額固定)

- ・顧客情報登録
- ・ユーザー車両情報登録

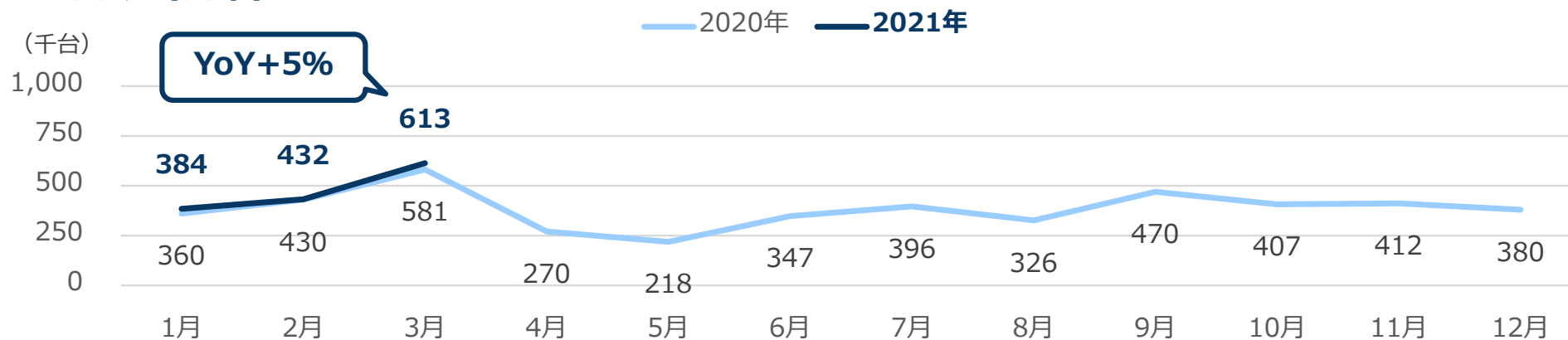
課金体系 :
月額利用料 (月額固定)

- ・ユーザー問い合わせ対応

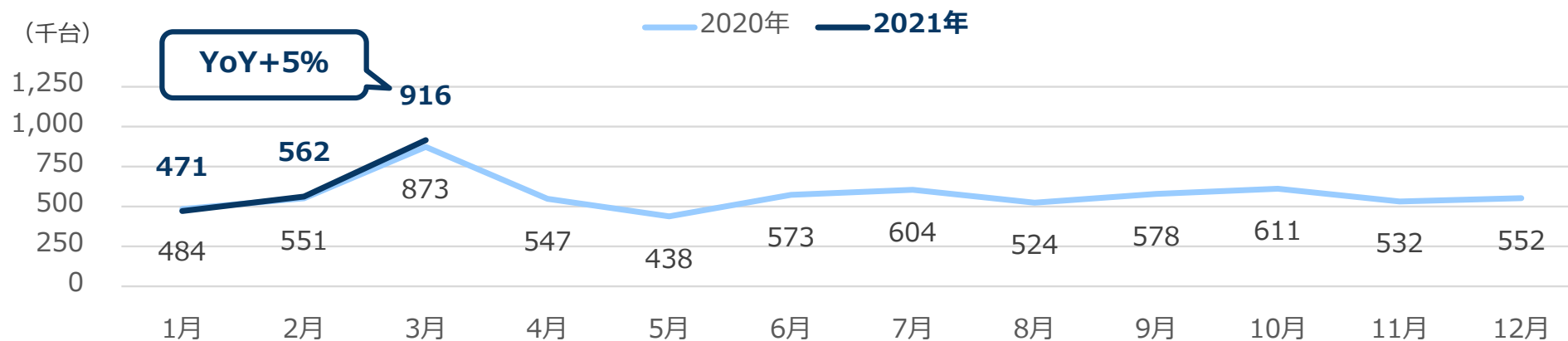
課金体系 :
月額利用料 (月額固定)

国内自動車関連マーケット

新車販売台数（日本）



中古車登録台数（日本）

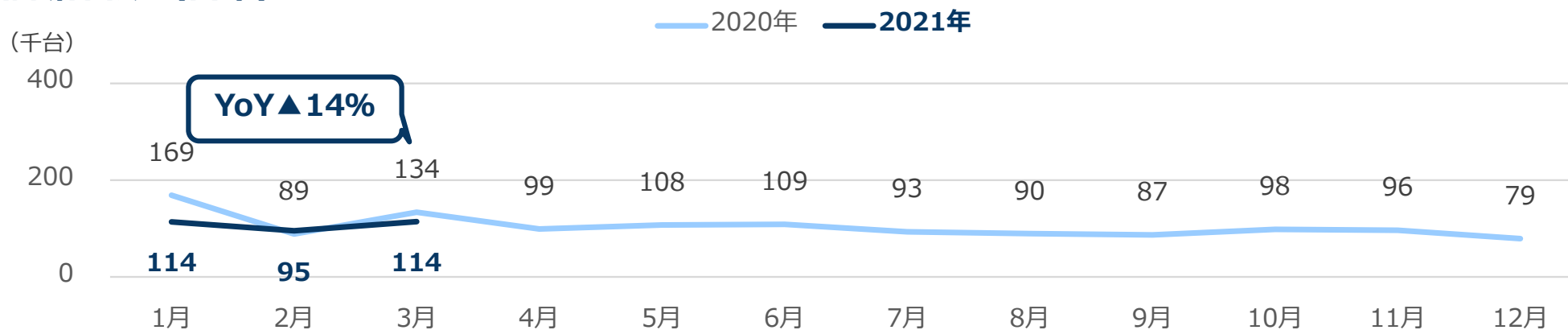


国内自動車関連マーケット

市販用タイヤ販売本数「四輪車」(日本)



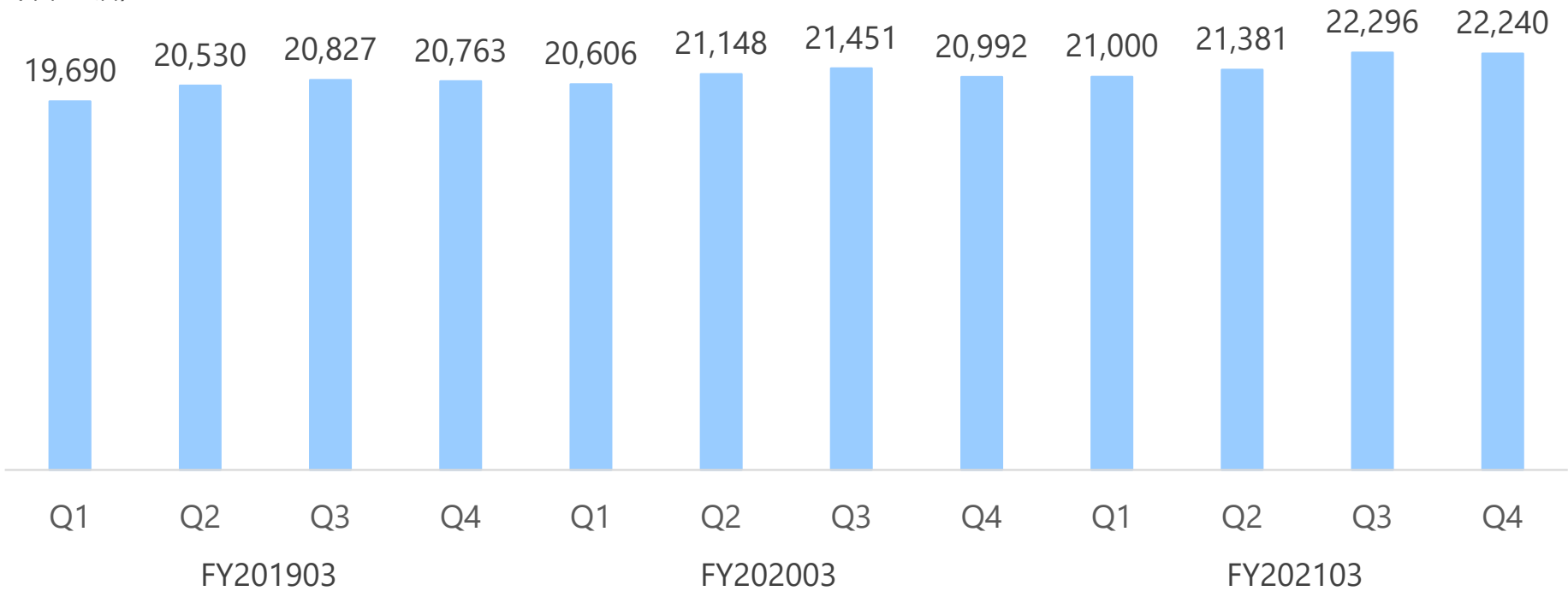
輸出抹消台数(日本)



広告関連（中古車領域） ゲーネット（MOTOR GATE）取引店舗数

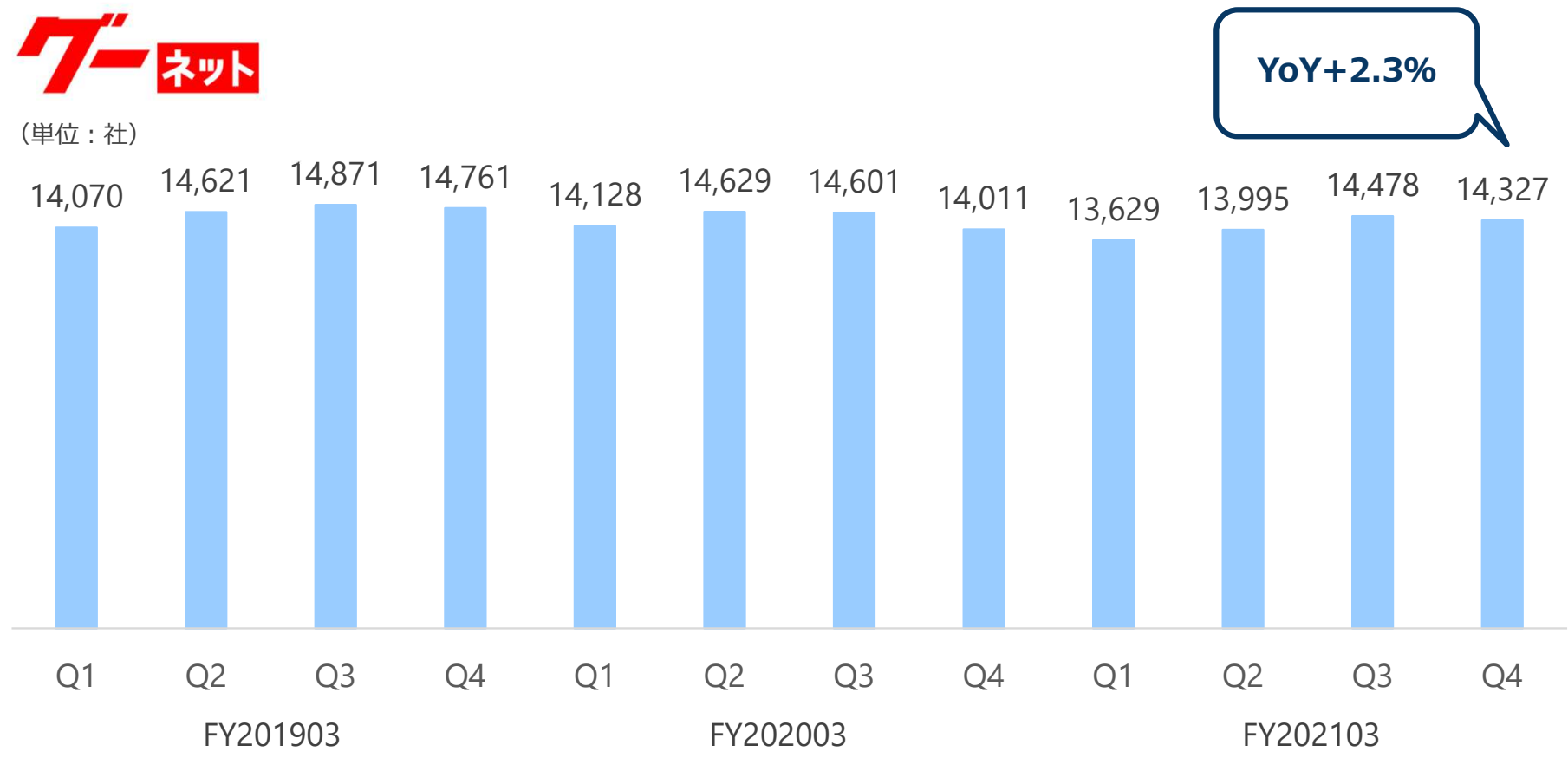


(単位：店)



YoY
+5.9%

広告関連（中古車領域） ゲーネット（MOTOR GATE）取引社数

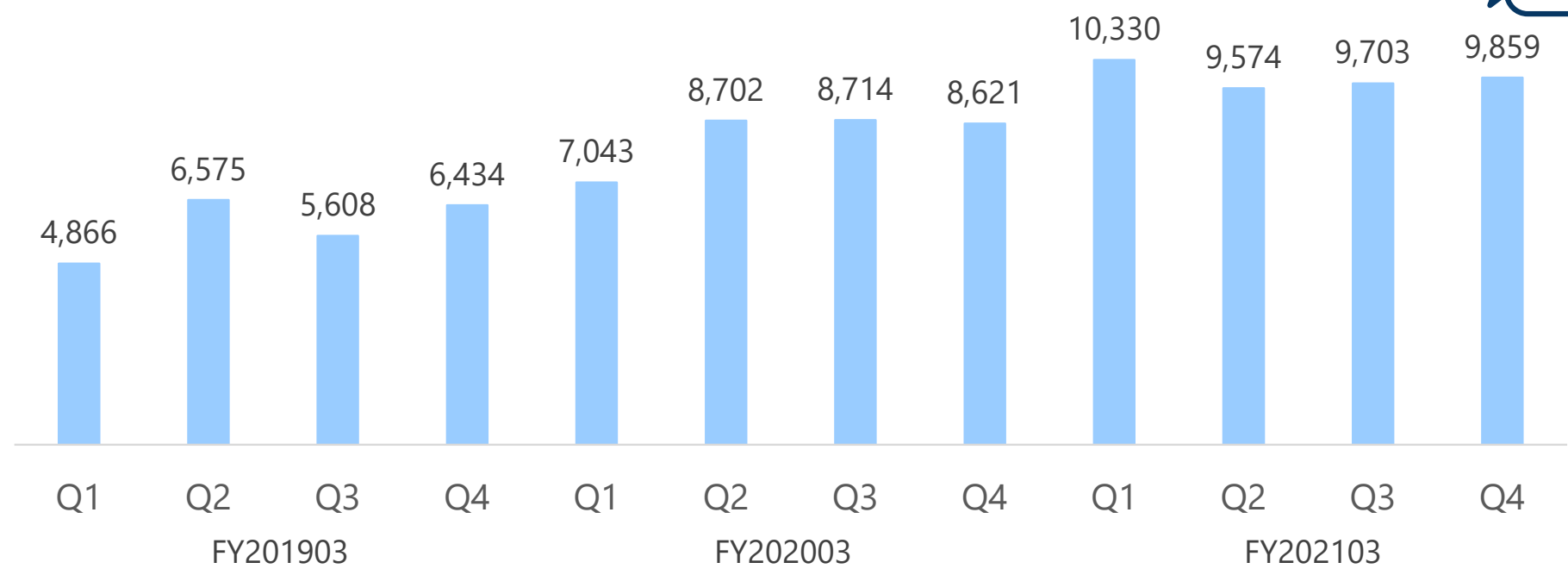


広告関連（中古車領域）

MOTOR GATE カレンダー(オンライン商談予約含む) 導入店舗数



(単位：店)



YoY
+14.4%

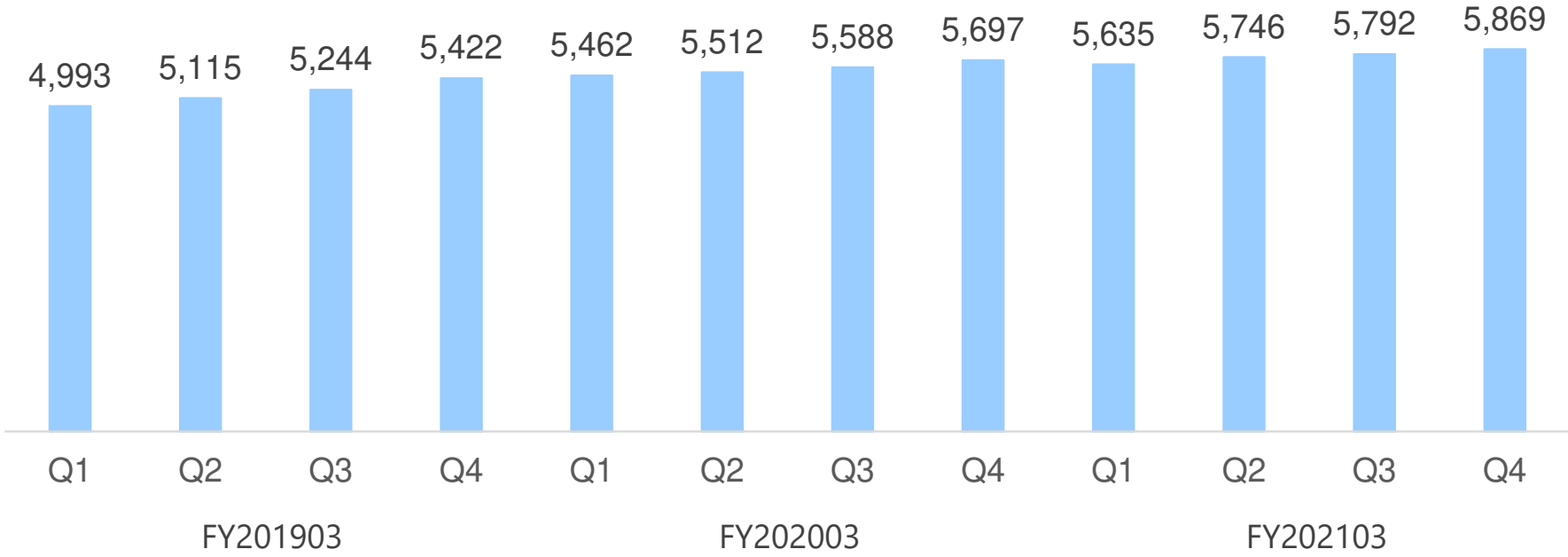
情報・サービス（新車領域）

プロダクトの導入拠点数拡大及び顧客単価向上を推進し、新車領域の成長を図る



(単位：拠点)

YoY
+3.0%

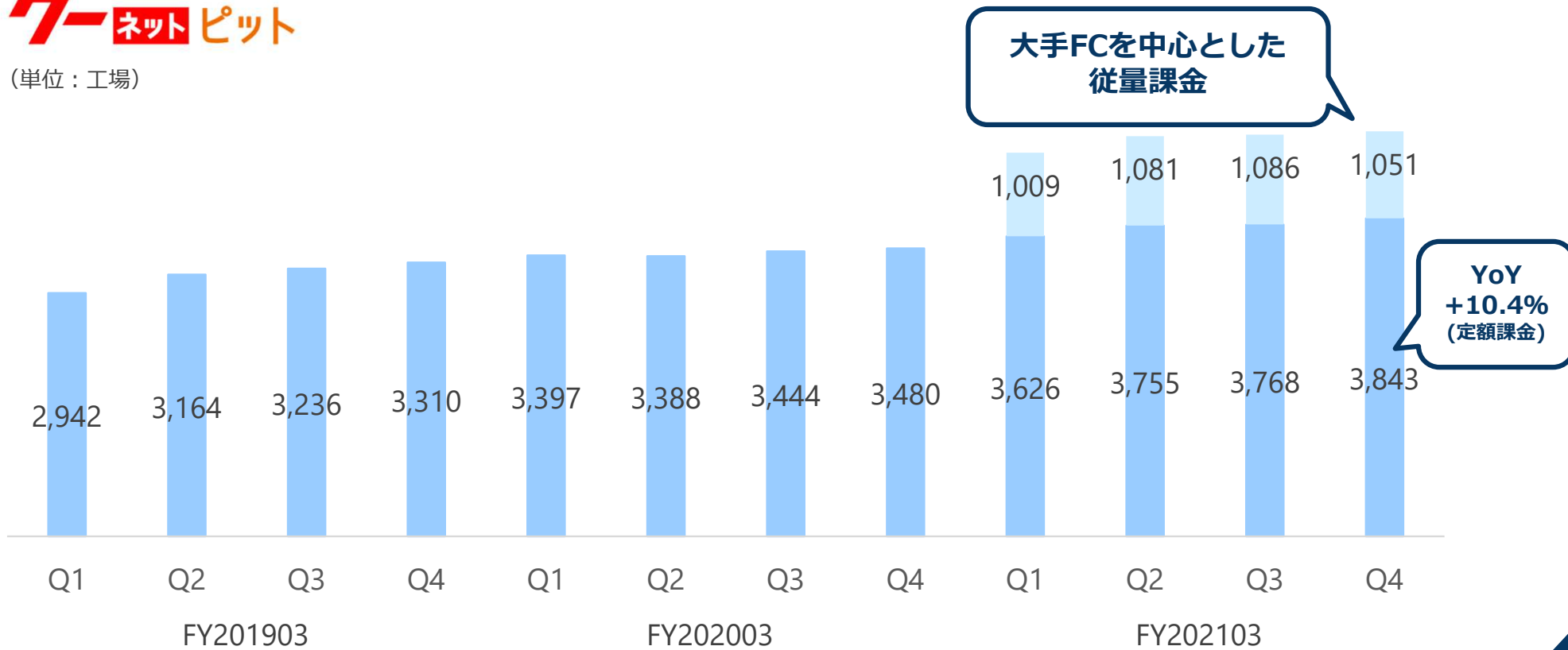


広告関連（整備領域）

ゲーネットピット有料掲載工場数（2020年Q1より従量課金契約を開始）



（単位：工場）



2021年3月期（累計）セグメント別PL

売上高 (単位：百万円)	2020年3月期		2021年3月期		YoY	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
自動車関連情報	52,870	89.4%	53,679	89.3%	809	+1.5%
広告関連	21,485	36.3%	21,806	36.3%	321	+1.5%
情報・サービス	5,557	9.4%	5,292	8.8%	▲264	▲4.8%
物品販売	25,827	43.7%	26,579	44.2%	752	+2.9%
生活関連情報	4,168	7.0%	3,914	6.5%	▲253	▲6.1%
不動産	160	0.3%	157	0.3%	▲3	▲1.9%
その他	1,928	3.3%	2,345	3.9%	416	+21.6%
合計	59,127	100.0%	60,097	100.0%	970	+1.6%

営業利益 (単位：百万円)	2020年3月期		2021年3月期		YoY	
	実績(a)	利益率	実績(b)	利益率	(b)-(a)	%
自動車関連情報	6,582	12.5%	7,036	13.1%	454	+6.9%
生活関連情報	169	4.1%	273	7.0%	104	+61.9%
不動産	135	84.2%	140	89.1%	5	+3.8%
その他	58	3.1%	130	5.6%	71	+121.6%
管理部門	▲1,809	-	▲1,639	-	169	-
合計	5,136	8.7%	5,941	9.9%	804	+15.7%

2021年3月期 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2020年3月期 期末		2021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	28,231	63.1%	31,623	64.0%	3,392
固定資産	16,494	36.9%	17,764	36.0%	1,269	107.7%
流動負債	11,268	25.2%	12,126	24.6%	857	107.6%
固定負債	1,524	3.4%	1,327	2.7%	▲196	87.1%
純資産	31,932	71.4%	35,934	72.8%	4,001	112.5%
総資産	44,726	100.0%	49,388	100.0%	4,662	110.4%

(単位：百万円)	2020年3月期 期末		2021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	18,057	40.4%	21,705	43.9%	3,648
有利子負債	3,757	8.4%	3,360	6.8%	▲397	89.4%
ネットキャッシュ	14,299	32.0%	18,345	37.1%	4,045	128.3%

2021年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2020年3月期	2021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	6,014	6,574	560
投資活動によるキャッシュ・フロー	401	▲898	▲1,299
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲4,459	▲1,530	2,929
現金及び現金同等物の期末残高	17,336	21,485	4,148

(単位：百万円)	2020年3月期	2021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）	2,010	760	▲1,250
減価償却費	890	898	8
のれん償却額	429	422	▲7

連結業績（四半期推移）

(単位：百万円)	2019.3期 Q1	2019.3期 Q2	2019.3期 Q3	2019.3期 Q4	2020.3期 Q1	2020.3期 Q2	2020.3期 Q3	2020.3期 Q4	2021.3期 Q1	2021.3期 Q2	2021.3期 Q3	2021.3期 Q4
売上高	15,816	14,774	17,228	14,430	14,698	15,147	15,134	14,147	13,518	13,937	17,315	15,325
売上総利益	5,900	5,734	6,389	5,807	5,951	6,172	6,282	6,000	5,962	5,978	6,859	6,391
E B I T D A	1,626	1,287	2,069	936	1,760	1,602	1,962	1,130	1,829	1,667	2,418	1,347
営業利益	1,263	954	1,739	606	1,448	1,271	1,622	794	1,502	1,335	2,088	1,014
経常利益	1,421	1,001	1,805	775	1,436	1,341	1,806	769	1,554	1,273	2,045	1,245
親会社株主に帰属する 四半期純利益	914	600	1,193	449	1,035	2,142	1,390	421	1,017	774	1,437	1,624

(単位：百万円)	2019.3期 Q1	2019.3期 Q2	2019.3期 Q3	2019.3期 Q4	2020.3期 Q1	2020.3期 Q2	2020.3期 Q3	2020.3期 Q4	2021.3期 Q1	2021.3期 Q2	2021.3期 Q3	2021.3期 Q4
販売費及び一般管理費	4,637	4,779	4,649	5,200	4,502	4,901	4,660	5,205	4,459	4,642	4,771	5,376
人件費	1,996	1,955	1,914	2,005	1,917	1,922	1,938	1,942	1,902	1,872	1,867	1,883
広告宣伝費	908	1,195	1,001	1,380	945	1,205	989	1,462	964	1,139	1,184	1,782
その他	1,732	1,628	1,733	1,814	1,638	1,773	1,732	1,800	1,593	1,630	1,719	1,710

連結業績 セグメント別PL (四半期推移)

売上高 (単位：百万円)	2019.3期 Q1	2019.3期 Q2	2019.3期 Q3	2019.3期 Q4	2020.3期 Q1	2020.3期 Q2	2020.3期 Q3	2020.3期 Q4	2021.3期 Q1	2021.3期 Q2	2021.3期 Q3	2021.3期 Q4
自動車関連情報	14,303	13,253	15,718	12,892	13,219	13,670	13,495	12,483	11,935	12,344	15,736	13,663
広告関連	5,187	5,325	5,368	5,397	5,161	5,387	5,366	5,569	5,163	5,361	5,486	5,794
情報・サービス	1,255	1,185	1,264	1,336	1,259	1,415	1,452	1,428	1,253	1,322	1,346	1,371
物品販売	7,860	6,742	9,085	6,158	6,798	6,867	6,676	5,485	5,518	5,660	8,903	6,497
生活関連情報	1,085	1,103	1,075	1,070	1,044	1,057	1,022	1,044	981	978	954	1,001
不動産	48	49	49	47	46	43	35	35	37	39	40	40
その他	379	368	384	420	388	375	581	583	564	575	584	620
合計	15,816	14,774	17,228	14,430	14,698	15,147	15,134	14,147	13,518	13,937	17,315	15,325
営業利益 (単位：百万円)	2019.3期 Q1	2019.3期 Q2	2019.3期 Q3	2019.3期 Q4	2020.3期 Q1	2020.3期 Q2	2020.3期 Q3	2020.3期 Q4	2021.3期 Q1	2021.3期 Q2	2021.3期 Q3	2021.3期 Q4
自動車関連情報	1,554	1,208	2,009	986	1,793	1,642	1,981	1,164	1,786	1,605	2,340	1,304
生活関連情報	71	94	68	15	51	43	32	42	81	80	60	51
不動産	48	48	49	46	47	42	35	9	33	31	38	37
その他	11	12	18	14	14	17	28	▲1	22	37	50	19
管理部門	▲422	▲408	▲406	▲455	▲457	▲474	▲456	▲420	▲420	▲418	▲402	▲399
合計	1,263	954	1,739	606	1,448	1,271	1,622	794	1,502	1,335	2,088	1,014

連結業績（10年推移）

(単位：百万円)	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	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期
売上高	30,582	38,287	54,761	48,602	54,297	56,717	62,111	62,251	59,127	60,097
営業利益	5,846	4,209	4,735	4,233	4,071	2,795	3,674	4,565	5,136	5,941
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,275	2,290	2,627	2,381	▲ 390	1,506	519	3,159	4,991	4,853
EBITDA * 1	6,540	5,161	6,483	6,039	6,149	4,547	5,396	5,920	6,455	7,262
調整後当期純利益 * 2	3,680	2,836	3,555	3,308	641	2,145	1,151	3,596	5,420	5,275
減価償却費	288	404	819	879	1,046	1,113	1,089	916	890	898
のれん償却額	405	546	928	926	1,032	638	632	437	429	422

*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。

連結業績 セグメント別PL (10年推移)

セグメント別売上高 (単位：百万円)	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	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期
自動車関連情報	26,704	33,687	50,138	44,056	49,486	51,025	56,100	56,167	52,870	53,679
広告関連	20,579	21,163	21,412	21,593	21,006	21,231	21,618	21,278	21,485	21,806
情報・サービス	3,312	3,749	4,464	4,546	5,087	4,893	5,053	5,041	5,557	5,292
物品販売	2,813	8,774	24,262	17,915	23,392	24,899	29,429	29,847	25,827	26,579
生活関連情報	3,470	3,837	3,541	3,393	3,466	4,236	4,370	4,335	4,168	3,914
不動産	166	163	167	164	162	187	213	195	160	157
その他	240	597	913	988	1,182	1,268	1,426	1,553	1,928	2,345
合計	30,582	38,287	54,761	48,602	54,297	56,717	62,111	62,251	59,127	60,097

セグメント別営業利益 (単位：百万円)	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	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期
自動車関連情報	7,272	5,916	6,217	5,624	5,277	3,939	4,933	5,758	6,582	7,036
生活関連情報	228	131	248	338	307	478	370	249	169	273
不動産	83	85	69	96	109	147	170	193	135	140
その他	▲149	▲323	▲140	▲94	▲66	▲136	▲71	57	58	130
管理部門	▲1,589	▲1,599	▲1,659	▲1,732	▲1,554	▲1,633	▲1,728	▲1,693	▲1,809	▲1,639
合計	5,846	4,209	4,735	4,233	4,071	2,795	3,674	4,565	5,136	5,941

◆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ます。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 経理財務部 IR 高林

Tel : 052-934-1514

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