

2022年3月期 決算説明資料



モビリティ領域のDX推進



データ×AI技術で収益拡大



2022年5月13日
(決算説明会2022年5月23日)

目次

トップページ	P. 3 … チェンジング・カンパニー P. 4 … プロトコーポレーションの特徴 P. 5 … 時価総額1,000億円を目指す（2022年3月期末：433億円）
業績サマリとセグメント変更	P. 7 … 2022年3月期エグゼクティブサマリ P. 8 … 2023年3月期 業績予想 P. 9 … セグメントの変更について
プラットフォーム事業の概要とシェア	P. 1 1～P. 2 0 … 中古車・整備・新車領域について
今後の成長戦略	P. 2 6 … 新中期経営計画のポイント P. 2 7～P. 3 4 … ポイント① モビリティ領域のDX推進 P. 3 5～P. 3 7 … ポイント② 事業領域の拡大 P. 3 8～P. 4 2 … ポイント③ 経営数値目標と株主還元
ESGへの取り組みについて	P. 4 4 … 車両状態情報の開示サービス
これからの当社のIR活動について	P. 4 6 … IRポリシーとIR活動目標
Appendix	P. 4 7～P. 5 6 … UU数推移、各種業績指標 P. 5 9 … 新セグメントの詳細

未来に向けて変化し続ける会社

チェンジング・カンパニー

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)」「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。

会社概要

設立	1979年6月1日
事業内容	モビリティ関連情報の提供 モビリティ領域のDX推進
本社	愛知県名古屋市中区・東京都新宿区西新宿
取引所	東京証券取引所 プライム市場 名古屋証券取引所 プレミア市場 証券コード：4298

2022年3月期業績・指標

売上高	574億円	時価総額	433億円※
営業利益	64億円	PER	7.07倍
ROE	15.4%	PBR	1.03倍

※2022年3月31日時点



代表取締役社長

神谷 健司

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

1990年に新卒で入社して以来「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を続けてきました。

当社においても多くの挑戦を重ね、日本で初めて中古車情報誌を創刊した会社からモビリティ領域のDXを中心に据えた会社へと進化し、今期で45周年を迎えます。

これからも、「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、株主・投資家の皆様から愛される企業であり続けられるよう尽力してまいります。

プロトコーポレーションの特徴



45

YEAR OF
EXPERIENCE

① 中古車情報メディアのリーディングカンパニー

知名度の高いクルマ情報メディア「グーネット」を運営
中古車販売店 取引店舗数シェアは**約60%**と業界トップクラス

② モビリティ領域のDXをトータルサポート

中古車・整備・新車領域を横断した**DXの推進**
データ×AI技術で収益機会を拡大中

③ 新中期経営計画で高成長を目指す

2025年3月期 目標

売上高 **1,250億円**、営業利益 **100億円**、**ROE12%**以上

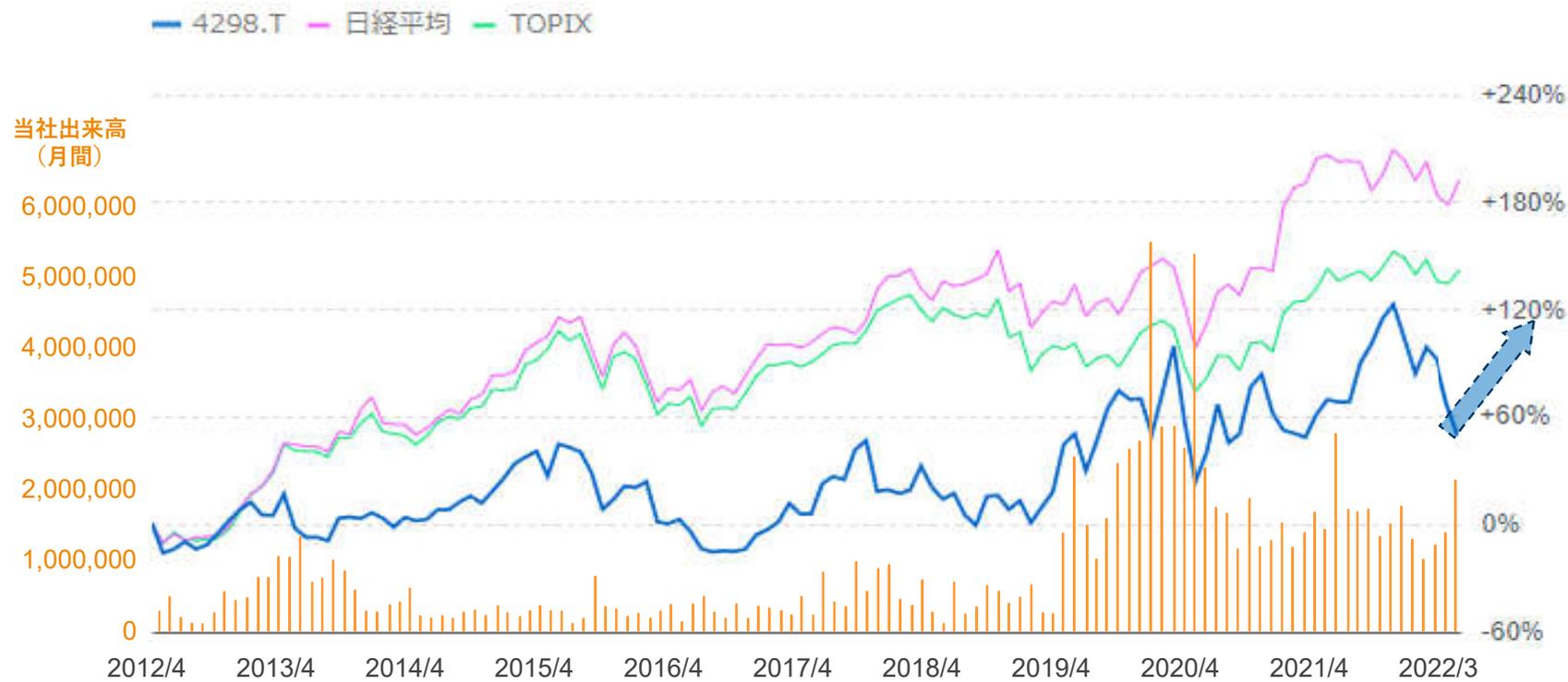
2022年3月期 実績

売上高 574億円、営業利益 64億円、ROE15.4%

株価推移について

対日経平均、対TOPIXともにアウトパフォームを目指す

(2012年4月～2022年3月末)



新中期経営計画における
3ヶ年目標

時価総額
1,000億円を目指す

(2022年3月末 433億円)

業績サマリとセグメント変更

2022年3月期実績 & 2023年3月期計画

2022年3月期 エグゼクティブサマリ

(単位：百万円)	2022年3月期 期初計画	2022年3月期 実績
売上高	60,000 (+7.6%)	57,446 (+3.0%)
営業利益	6,100 (+2.7%)	6,422 (+8.1%)
経常利益	6,080 (▲0.6%)	6,622 (+8.2%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,615 (+15.7%)	5,880 (+21.2%)
1株当たり配当金	25円 (+0.0%)	35円 (+40.0%)

- 売上高の計画未達成は、期初に見込んでいたM&A案件が成立しなかったことによるもの
- 営業利益は業務効率の改善、生産性の向上により期初計画を上回る
- 株式会社プロトメディカルケアの連結除外に伴う業績への影響額（対前年比）
（売上高▲3,035百万円、営業利益▲232百万円）
- 10円の増配を実施

*()内は2021年3月期実績に対する増減率：新収益認識基準対比によるもの

2023年3月期 業績予想

(単位：百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	前期比	TOPICS
売上高	57,446	85,681	+49.1%	既存事業の成長に加えコスミックグループ*の連結子会社化（4月1日付）により大きく増収
営業利益	6,422	6,500	+1.2%	高収益のDX商品拡販を推進しつつ、先行投資実施
経常利益	6,622	6,650	+0.4%	2022年3月期はオートウェイにおいて為替差益が発生（2.4億円）
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,880	4,450	▲24.3%	2022年3月期はプロトメディカルケアの株式売却益（21.4億円）が発生
設備投資	1,234	1,590	+28.8%	データプラットフォーム構築を推進
減価償却費	877	1,059	+20.7%	設備投資増による
EPS	146.34円	110.71円	▲24.3%	「親会社株主に帰属する当期純利益」を参照
1株当たり配当金	35円	35円	—	2022年3月期に25円から35円に増配

*コスミックグループ：コスミック流通産業及びコスミックGCシステム

セグメントの変更について

旧セグメント

セグメント	サブセグメント
自動車関連情報	広告関連
	情報・サービス
	物品販売
生活関連情報	-
不動産	-
その他	-



新セグメント

セグメント	サブセグメント
プラットフォーム	メディア
	サービス
コマース	物品販売
	チケット販売
その他	-

(注) グループの内訳はP.59に記載

主力の自動車関連情報をプラットフォーム（メディア、サービス）とコマース（物品販売）に独立させ、新規に加わったチケット販売をコマースにサブセグメント化することで、現状の組織体制を的確に反映し、より明確で分かりやすいセグメント区分に変更

セグメントPL 2023年3月期 業績予想

営業利益の90%以上をプラットフォーム事業から創出

		(単位：百万円)	2021年3月期 実績(a)	2022年3月期 実績(b)	2023年3月期 計画(c)	前期比 (c)-(b)	TOPICS
プラットフォーム	売上高		26,896	28,775	29,523	+748	主に収益性の高いDX商品の拡販推進
	営業利益		6,760	7,835	8,190	+354	営業利益率 27.7%
メディア	売上高		21,573	23,032	23,711	+678	モビリティ領域（中古車・整備）におけるDX商品の拡販推進
	営業利益		5,360	6,258	6,605	+347	営業利益率 27.9%
サービス	売上高		5,323	5,742	5,812	+69	モビリティ領域（新車）におけるデータサービス事業を強化
	営業利益		1,400	1,576	1,584	+7	営業利益率 27.3%
コマース	売上高		22,347	24,492	51,674	+27,181	主に取引先へのトータルサポートが目的のサービス
	営業利益		257	66	▲24	▲90	輸出アライアンス強化、ネット販売強化等で改善を図る
物品販売	売上高		22,347	24,492	25,034	+541	主にタイヤ・ホイール販売、中古車輸出
	営業利益		257	66	6	▲60	輸出アライアンス強化などにより改善を図る
チケット販売	売上高		—	—	26,640	+26,640	4月1日に株式取得したコスミックグループのサービス
	営業利益		—	—	▲30	▲30	当社のノウハウを生かしたネット販売強化で改善を図る
その他	売上高		6,544	4,178	4,483	+304	BPO事業、CVCによる投資事業等
	営業利益		565	437	387	▲50	各事業において事業成長・利益成長を図る
管理部門	-		▲1,641	▲1,917	▲2,053	▲135	社内においてもDXを推進し、生産性向上に努める
合計	売上高		55,787	57,446	85,681	+28,234	—
	営業利益		5,941	6,422	6,500	+77	—

プラットフォーム事業の概要について

プラットフォーム事業の概要について



中古車領域の主なビジネスモデル

売り手
(中古車販売店)



月額利用料

ゲーネットのバックグラウンドシステム



- ・販売管理
- ・顧客管理
- ・在庫管理
- ・BtoB EC等

中古車
情報入力



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

買い手
(中古車を探すユーザー)



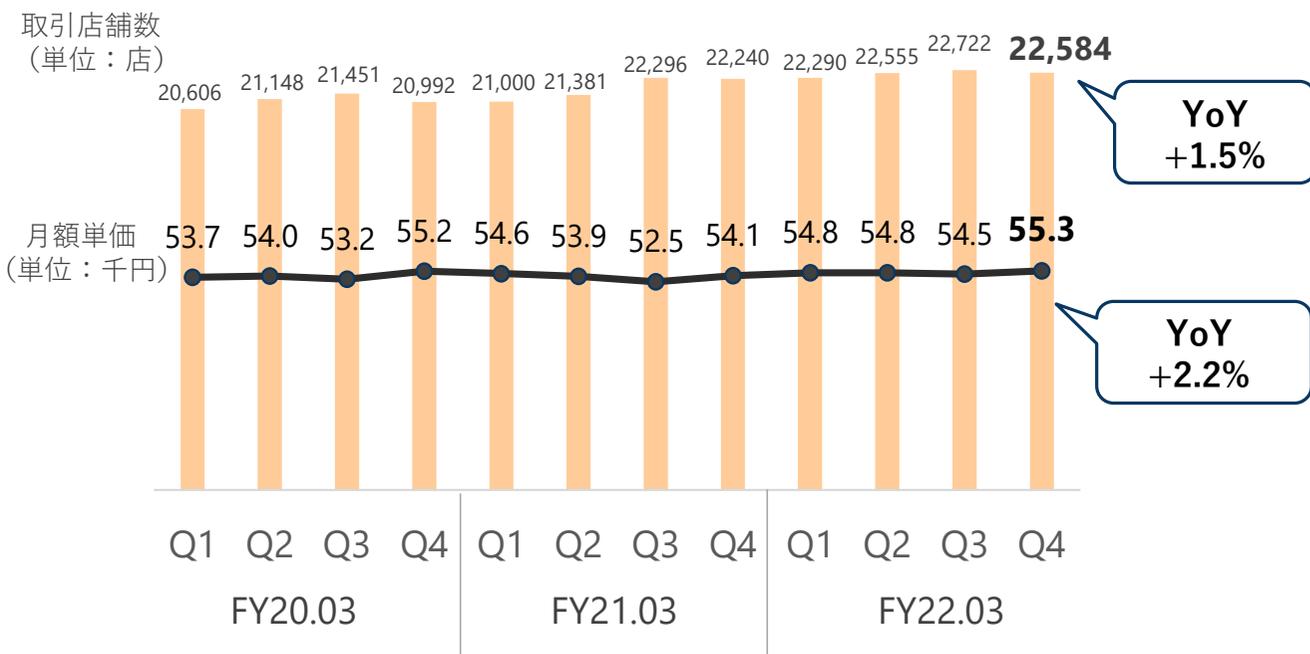
無料



中古車検索
スマホ,アプリ,
PC,情報誌

中古車領域 の取引店舗数と月額単価推移

DXプロダクトの投入が寄与し、取引店舗数は安定的に推移



取引店舗数^{*1}

22,584店舗
(業界シェア58.4%)

月額単価

55.3千円

解約率

2.0%
(12ヶ月平均)

MRR^{*2}

12.4億円
(2022年3月)

*1:対象マーケット38,651店舗

*2: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。

整備領域の主なビジネスモデル

ゲーネットピットのバックグラウンドシステム

MOTOR GATE



- ・ 販売管理
- ・ 顧客管理
- ・ 在庫管理
- ・ BtoB EC等

月額利用料

自動車整備工場

(クルマのメンテナンスサービスを提供)



整備工場
情報入力

ゲーネットピット

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

整備工場検索ユーザー
(クルマのメンテナンス先を探す)

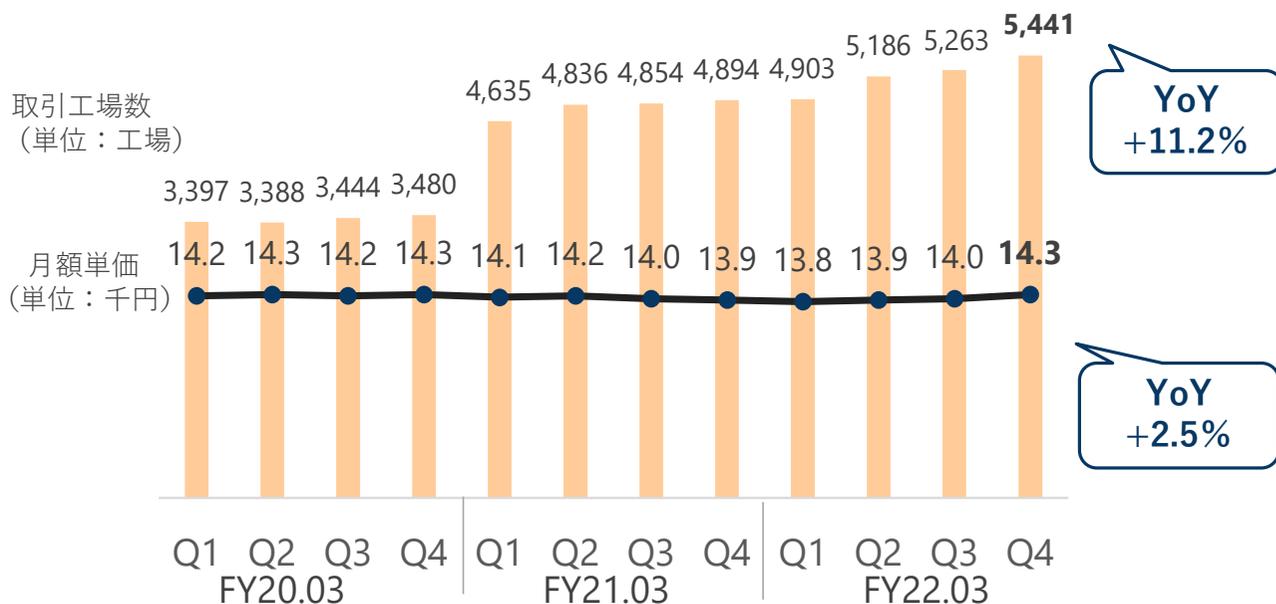
自動車整備工場検索
スマホ,アプリ,PC

無料



整備領域 **ゲーネットピット** MOTOR GATE の取引店舗数と月額単価推移

整備工場のDX化推進により、経営をトータルサポート



取引工場数^{*1}
5,441工場
(業界シェア5.9%)

月額単価
14.3千円

解約率
1.3%
(12ヶ月平均)

MRR^{*2}
0.7億円
(2022年3月)

*1:対象マーケット 91,530工場

*2: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。

新車領域の主なビジネスモデル

新車への乗り換えを検討しているお客様（新車ディーラー来店客）に対して様々な機能を用いて合理的な乗換タイミングを提案する、新車ディーラー経営支援ツール



新車ディーラー
(新車の売り手)

月額利用料

DataLine
SalesGuide



タブレット等で
店頭にて商談

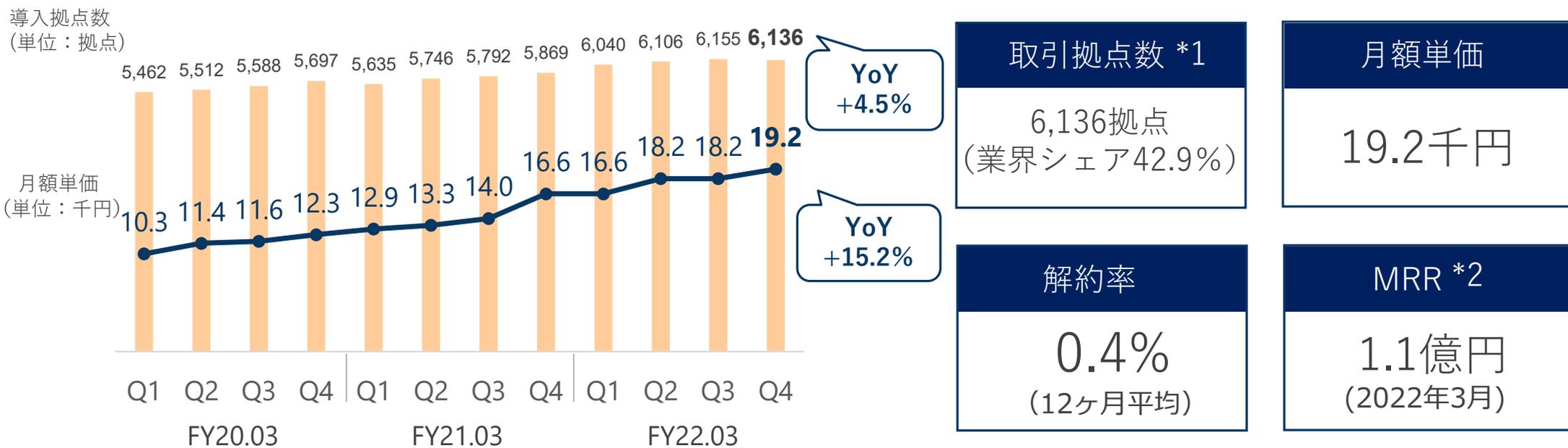


新車ディーラー
来店客
(新車の買い手)

中古車価格のビッグデータを活用して車両の将来価格を算出する
当社ならではのサービスが強み

新車領域 **DataLine SalesGuide** の取引店舗数と月額単価推移

2015年10月のリリース以降、導入拠点数を着実に積み上げる。
業界のDX化を促進させるオプションサービスによるアップセルも図る。



*1:対象マーケット 14,300拠点

*2: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。

市場規模と当社シェア

中古車・整備・新車領域における当社シェア

各領域におけるDX推進が寄与し、順調に業界シェアを伸ばしている

自動車と関連品に係る
インターネット広告市場

当社対象領域：中古車・整備

市場全体推計
1,136億円
過去5年のCAGR：+8.2%

当社グループシェア
2022年3月期
20%
(226億円)

(注) 電通「2021年 日本の広告費」を元に当社にて推計

新車ディーラー営業支援
データサービス市場

当社対象領域：新車

市場全体推計
172億円
過去5年のCAGR：▲0.7%

当社グループシェア
2022年3月期
16%
(28億円)

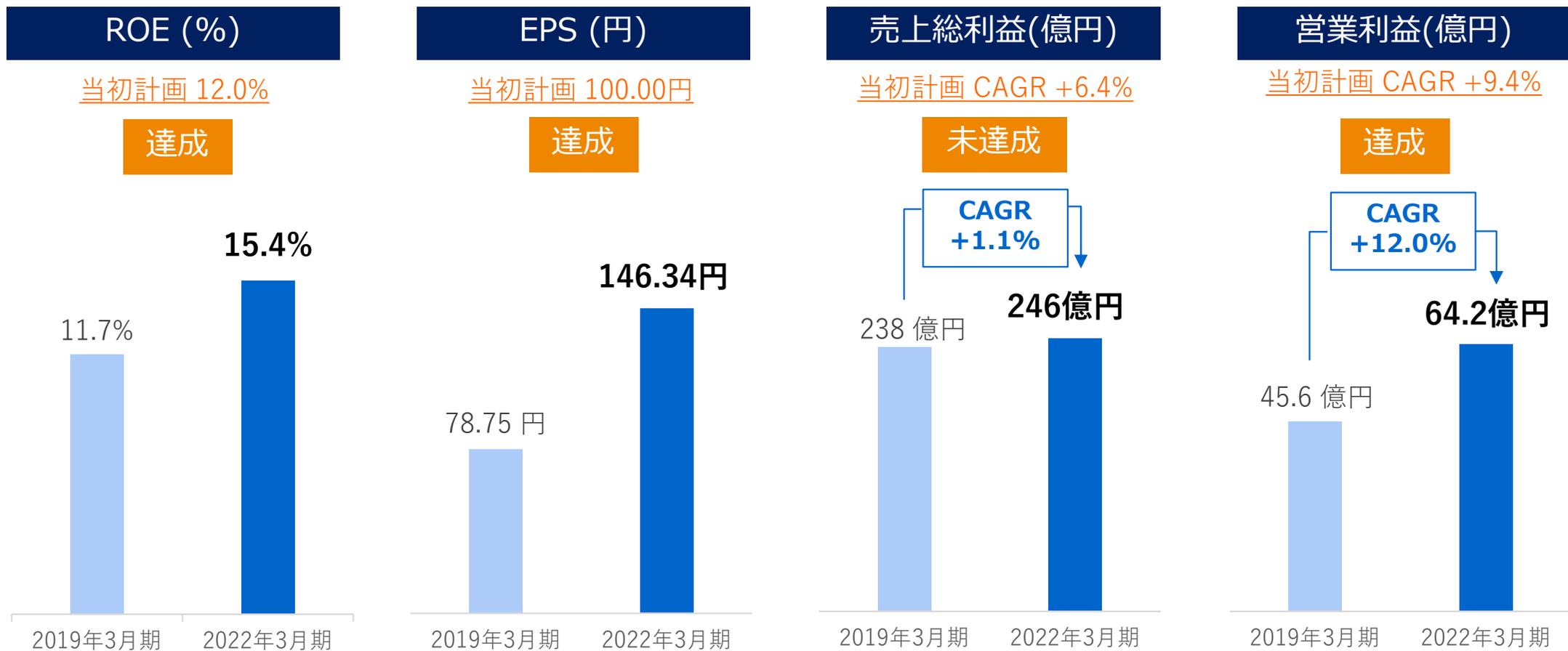
(注) 新車ディーラー店舗数及び顧客単価を元に当社にて推計

前中期3ヶ年計画の振り返り

2020年3月期～2022年3月期

前中期経営計画の振り返り（数値目標）

売上総利益の平均成長率は未達となるものの、ROE・EPS・営業利益は計画達成



* 当初計画（2022年3月期 計画値）は、2019年5月14日公表の数値となります。

* 2019年7月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

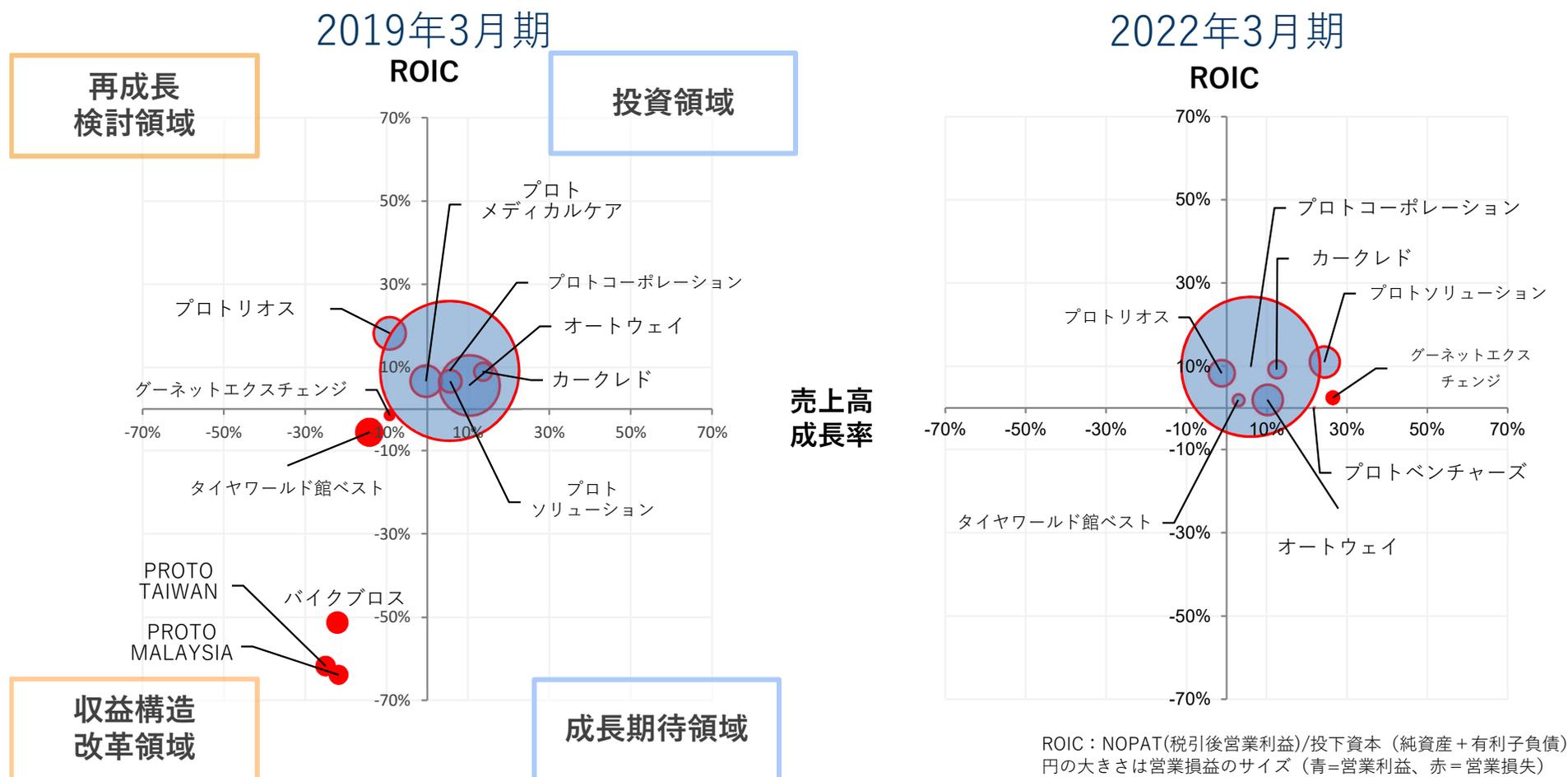
前中期経営計画の振り返り

- ・新車領域においては新車ディーラーの経営支援に寄与するオプションサービスのリリースにより、顧客単価が大幅に向上。
- ・AI領域についても多くのサービスをリリースするとともに、ハイレベルなAI人材の確保に成功。社内での教育も推進している。
- ・2010年3月期以降に実施した過去のM&Aについて対象企業の企業価値の的確な把握やPMIの不足から減損損失を計上することとなった案件もあったが、不採算事業からの撤退やビジネスモデルの転換等により収益性の改善を実現。

	中計項目	成果	評価	残課題
1	新車領域： 利益創出の柱にする	オプション商品の開発・提供により、顧客単価が向上	○	経営資源投入による導入拠点数・顧客単価の更なる成長
2	中古車領域： 収益性の強化	営業拠点の再編、紙媒体コストの見直しは一定の成果	○	商品・サービス開発の推進による再成長
3	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	広告事業の有料契約工場数を拡大するとともに、予約サービスの普及に着手	○	商品・サービス開発の推進 整備工場に対するグループシナジーの実現
4	AI領域への投資	MOTOR GATE AI等のAIプロダクトの提供を開始	○	AIプロダクトの開発を推進
5	新規事業への投資	CVCによる出資・提携の推進	△	M&Aを含めた新規事業の創出

前中期経営計画の振り返り（事業ポートフォリオ）

不採算事業からの撤退及びビジネスモデル転換等により、収益性改善を実現



今後の成長戦略について

新中期3ヶ年計画（2023年3月期～2025年3月期）

新中期経営計画のポイント

中期経営計画のポイント①

モビリティ領域のDX推進

C向け、B向けで市場シェアNo.1を目指す

- ① M&Aを含めたモビリティ領域のデータプラットフォーム構築
- ② データとAI技術を駆使した新商品・サービスの開発
- ③ 中古車・整備・新車、各領域におけるシェア向上

中期経営計画のポイント②

事業領域の拡大

- ① 今後のM&A戦略
- ② M&Aの活用による新規事業領域への展開

中期経営計画のポイント③

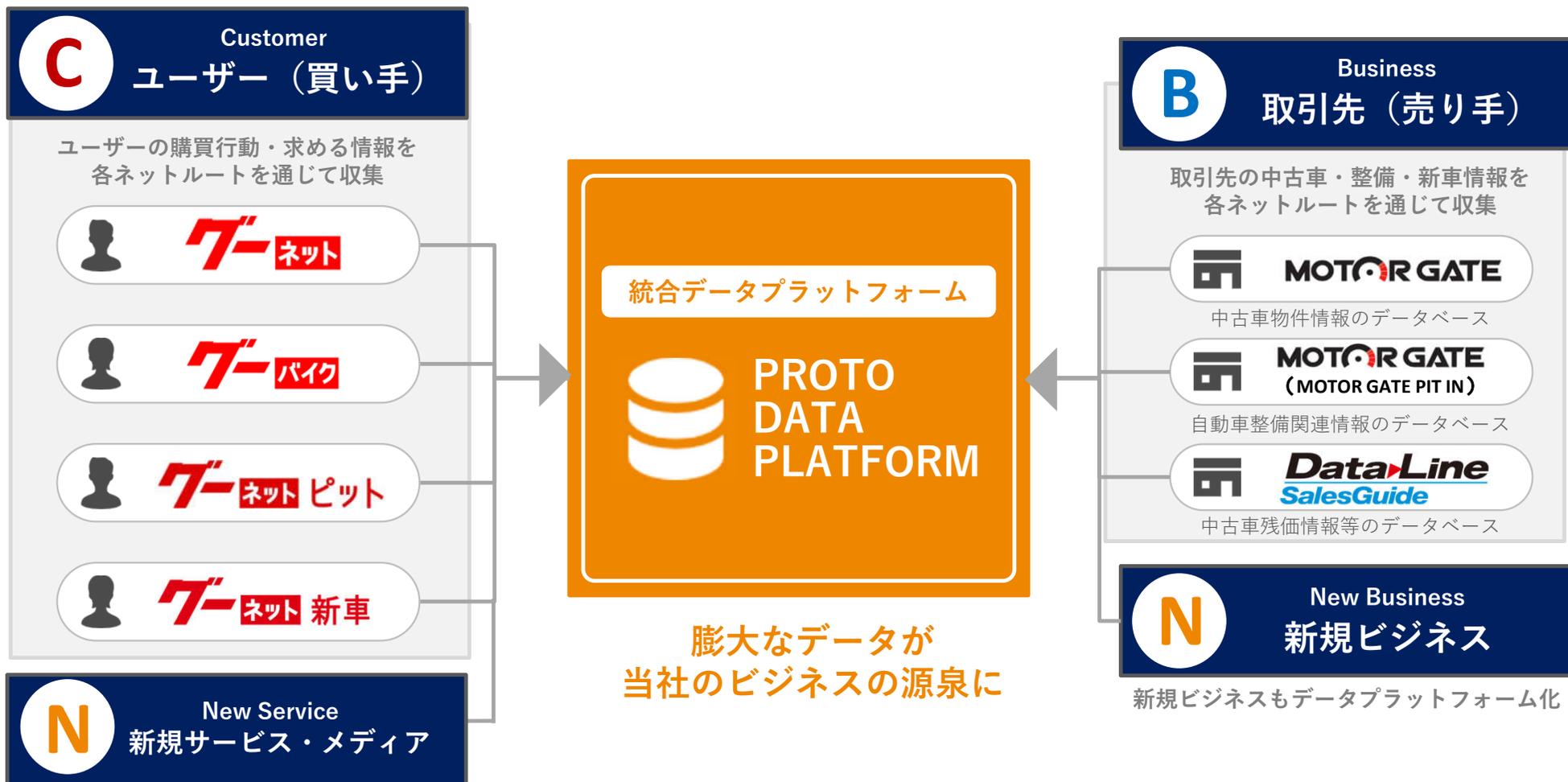
経営数値目標と株主還元

- ① 売上高・営業利益の成長イメージ
- ② 財務戦略及びキャッシュ・フローアロケーション

中期経営計画のポイント①

モビリティ領域のDX推進

① M&Aを含めたモビリティ領域のデータプラットフォーム構築



ユーザー、取引先から取得したデータを「データプラットフォーム」に統合

②データとAI技術を駆使した新商品・サービスの開発



引き続きモビリティ領域のDXに寄与するサービス開発を推進

②データとAI技術を駆使した新商品・サービスの開発

当社の絶対的な強みである**データ**と**AI技術**を活用し
新中期3ヶ年計画の達成を目指す

これまでリリースしたサービス例

中古車領域

データ×画像判定技術

MOTOR GATE AI



中古車の写真を基に、AIがマーケットに掲載する
中古車物件情報とアクセス向上に寄与する
車種紹介コメントを自動で生成。
中古車販売店のデータ登録時間を約5割削減。
(従来比)

整備領域

データ×言語処理技術

AIチャットボット



ユーザーが希望するサービスをチャット形式で
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。ユーザーにとって
専門的で分かりにくい整備作業について
最適な情報を提供するとともに受付業務の
AI化により整備工場の業務効率化に寄与。

新車領域

データ×統計分析技術

DataLine AI査定

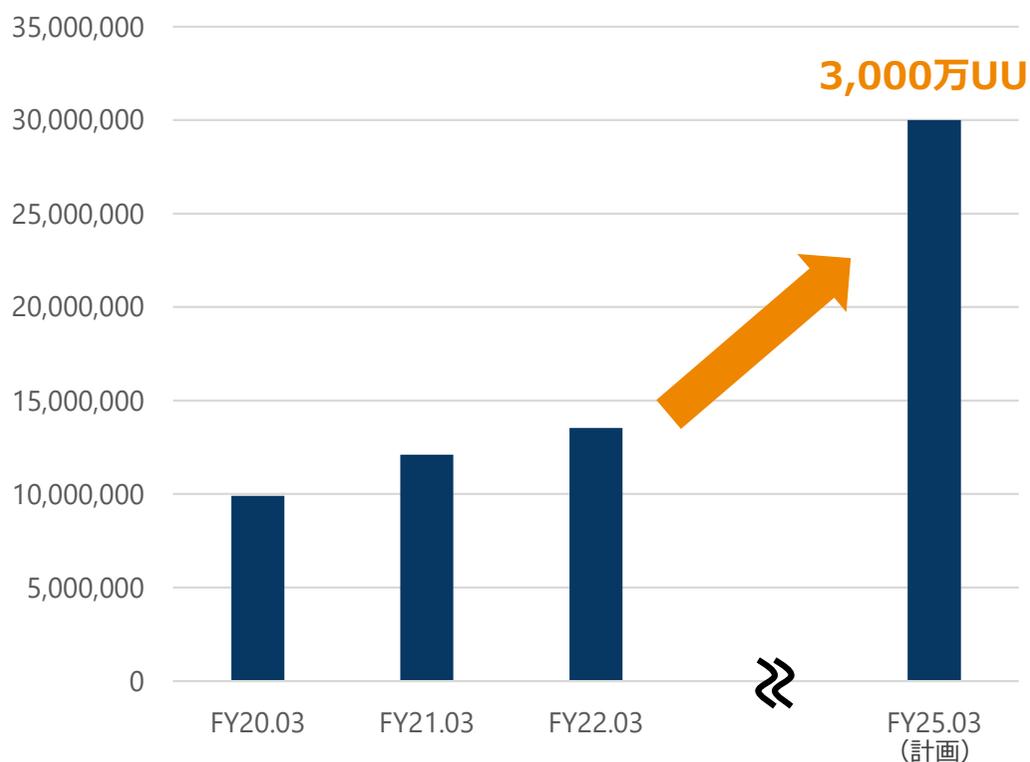


長年にわたる自動車関連サービスの
運営により構築してきたビッグデータと
AIを組み合わせることで、
該当車両の査定価格を
瞬時に自動算出できるサービス。

引き続き、モビリティ領域のDXに寄与するサービス開発を推進

②データとAI技術を駆使した新商品・サービスの開発

グーネットUU（12ヶ月平均）



創業より蓄積してきた膨大なデータとAI技術を活用しコンテンツ・サービスの開発を強化する



取引店舗数が増加（P.33参照）



ユニークユーザー数の大幅な拡大を実現する

③ 中古車・整備・新車、各領域におけるシェア向上

中古車領域

AIレコメンドスペース

T-net の検索結果一覧にAIがおすすめる複数画像を表示するサービス



中古車購入を検討するユーザーの比較検討とコンバージョンをサポートすることにより中古車領域のDXを推進

整備領域

MOTOR GATE PIT IN

複数のウェブサイトからの予約を整備工場がウェブ上で一元管理出来るサービス
※2022年4月12日 日経産業新聞掲載



今後、プロトグループの提供サービス(見積・査定・買取・販売・部品発注等)との連携を強化し、整備領域のDXを推進

新車領域

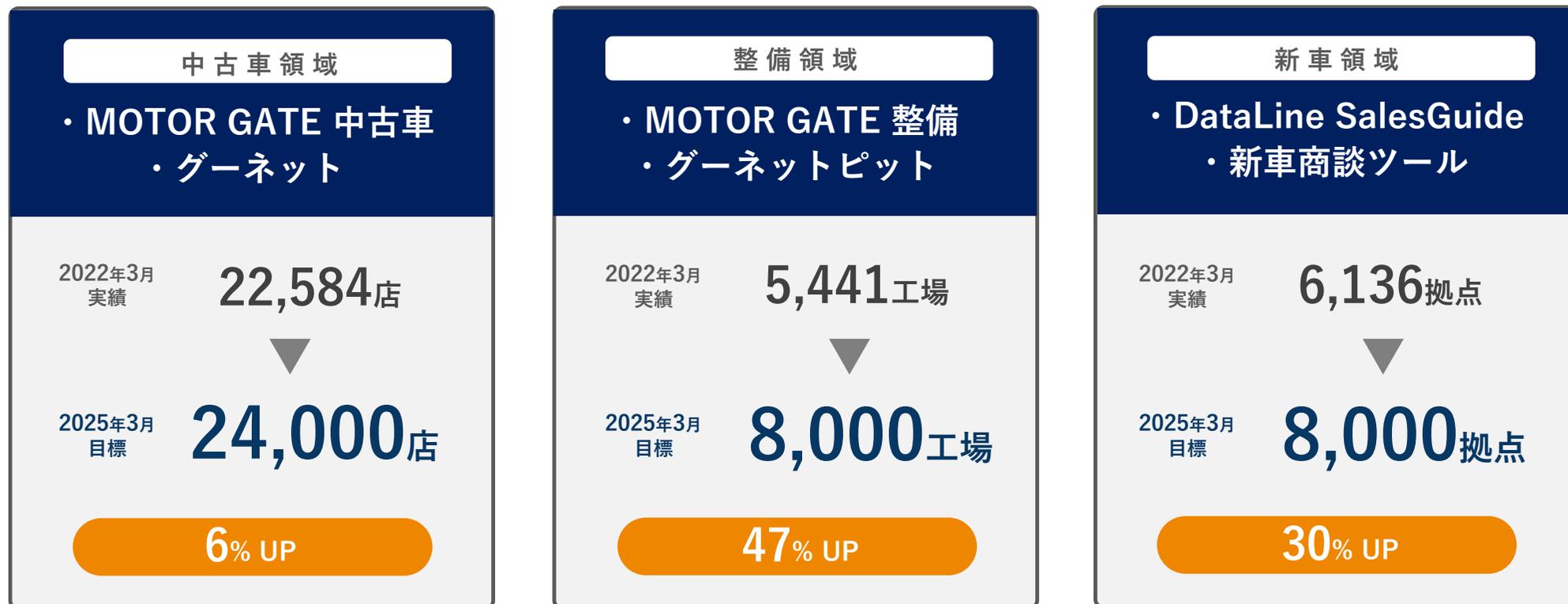
乗換提案動画

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て乗り換えのシミュレーションを自動で行いコスト比較等の提案を動画で行うサービス



従来、DMやハガキで行っていた案内を動画に置き換えることによって新車領域のDXを推進

③ 中古車・整備・新車、各領域におけるシェア向上



“各領域のシェア向上”によるモビリティ関連情報プラットフォームの構築

2025年3月期中古車・整備・新車領域における当社シェア

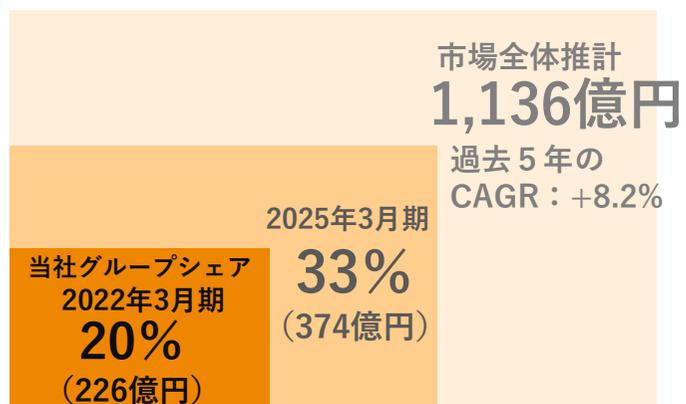
モビリティ領域におけるDXを推進し、業界シェアを伸ばす

自動車と関連品に係る
インターネット広告市場

新車ディーラー営業支援
データサービス市場

当社対象領域：中古車・整備

当社対象領域：新車



(注) 電通「2021年 日本の広告費」を元に当社にて推計

(注) 新車ディーラー店舗数及び顧客単価を元に当社にて推計

中期経営計画のポイント②

事業領域の拡大

①今後のM&A戦略

M&A対象領域について

- ① 既存事業の基盤強化を図るための事業領域
- ② 既存事業の事業資産を活用した新規事業領域
- ③ 先端のテクノロジー・ノウハウを活用した事業領域

業界トップクラス企業をターゲットにM&Aを推進

2022年4月1日付で「②既存事業の事業資産を活用した新規事業領域」を対象としたM&Aを実施。今後も中長期的な目線で、経営上、高パフォーマンスを獲得できるような案件について検討し、グループとしての成長を図る。

②M&Aの活用による新規事業領域への展開

チケットショップとして業界トップクラス企業である
コスミック流通産業株式会社 及び コスミック GC システム株式会社の株式取得

商品券やギフト券等の販売専門ショップを手掛ける 今後の展開① コスミック社のビジネスモデルの進化



現在は店舗でのチケット販売が主流。
当社の持つデジタル化のノウハウを活用し
ネットでの販売を強化することによって
将来的な利益率向上と販路拡大を狙う

今後の展開② モビリティ関連事業領域とのシナジー創出



コスミック社が有するサービスを
当社のユーザー及び取引先へ展開するとともに
新たな価値提供の創出を図る

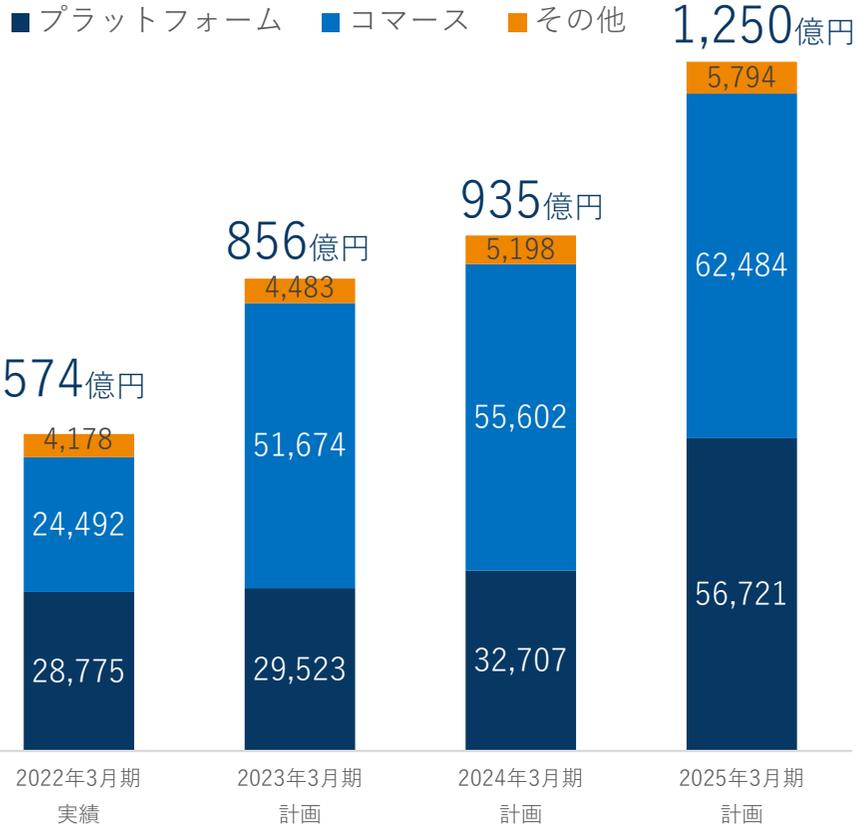
中期経営計画のポイント③

経営数値目標と株主還元

売上高・営業利益の成長イメージ

売上高

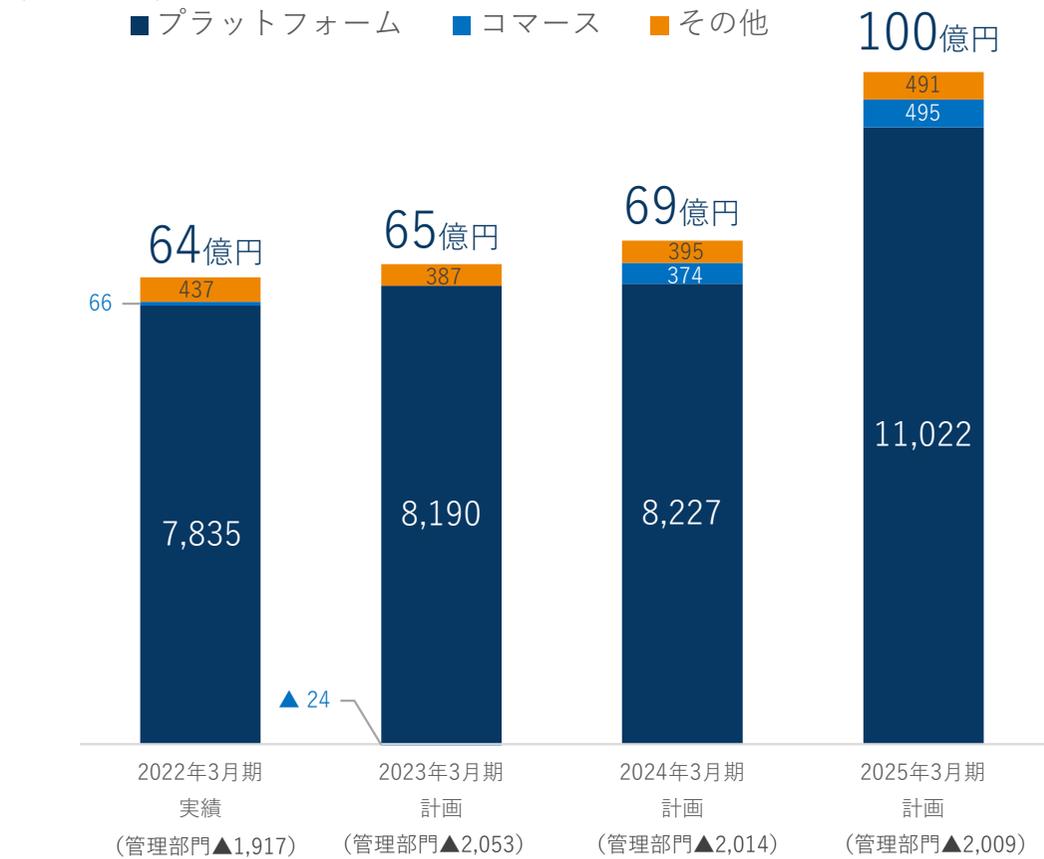
(単位：百万円)



- ・ M&Aを含めたモビリティ領域のデータプラットフォーム構築
- ・ 中古車・新車・整備、各領域におけるシェア向上

営業利益

(単位：百万円)



- ・ データとAI技術を駆使した新商品、サービスの開発

財務戦略

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。

財務方針

持続的な企業価値の向上	ROE12%以上の実現（特別損益を除く）
成長投資の推進	ROICを意識した成長投資、事業投資の推進
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
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

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

	2021年3月期（実績）	2022年3月期（実績）	2023年3月期（計画）
第2四半期末	12円50銭	17円50銭	17円50銭
期末	12円50銭	17円50銭	17円50銭
年間	25円00銭	35円00銭	35円00銭
連結配当性向	20.7%	23.9%	31.6%

2023年3月期～2025年3月期（3年間）のキャッシュ・フローアロケーション

事業成長に向けたM&A・成長投資の推進

イン

営業CF
約200億円

繰越現預金の充当
(ネットキャッシュ)
約230億円
※2022年3月末現在

アウト

株主還元
約40億円

M&A投資
CVC投資
設備投資
事業投資
人的投資
約140億円

現預金残高（運転資金）
約250億円

ESGへの取り組みについて

ESGについて

環境

- ・サステナビリティ基本方針の策定（2021年12月）
- ・プロトベンチャーズ2号投資事業有限責任組合を通じて再生可能エネルギー事業を手掛けるベンチャー企業への出資を実行

ガバナンス

- ・任意の指名・報酬委員会を設置。
（構成員の過半数が社外取締役。委員長も社外取締役が務める。）
- ・コーポレートサイトにて取締役会の実効性に関する評価結果の概要を開示

社会

■ 車両状態情報の開示サービス

情報の質の透明性・信頼性の高さを追求するため
車両状態情報の開示サービスを行い検査情報を付与しております。
この開示情報については、オンライン上の「車両状態評価書」を通じて、
外装・内装・機関・修復歴等のコンディションを確認することが可能であるため
ユーザーが安心して中古車を購入することが出来、
結果としてグーネットの高い成約率にも寄与しております。

車両状態評価付
(グー鑑定+メーカー認定中古車)

202,449台

グーネット
中古車掲載台数
508,640台

※参考 競合メディアの車両状態情報開示 63,047台

(2022年5月7日 時点)



グー鑑定の概要と図解（一例）



これからの当社のIR活動について

IRポリシーとIR活動目標

当社は、2001年にジャスダック市場へ上場し、2019年に東京証券取引所市場第一部への市場変更を経て2022年4月4日より同証券取引所プライム市場へ移行いたしました。これもひとえに、株主の皆様、お客様、お取引様をはじめとした多くの皆様のご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

しかしながら、当社は株式市場において十分に認知されているとは言いがたく、当社の状況や強みを皆様へ広くお伝えできていないと認識しております。そこで、当社では、企業価値の向上を図るため「IRポリシー」及び「IR活動目標」を定め、より一層積極的かつ誠実なIR活動を実施することといたしました。

IRポリシー

- プライム市場上場のパブリック企業として説明責任を果たすため、常に明瞭な企業メッセージを発信いたします。
- 当社の事業内容、コーポレートストーリーについて可能な限り分かりやすく開示を行い、理解促進に努めます。
- 市場並びに株主・投資家の皆様との対話を重視しゆるぎない信頼の構築に努めます。
- 常に新しい発想でIRを展開いたします。

IR活動目標

当社は、IRポリシーに基づき株主・投資家の皆様との長期的な信頼関係を構築し、企業価値の最大化を図ってまいります。

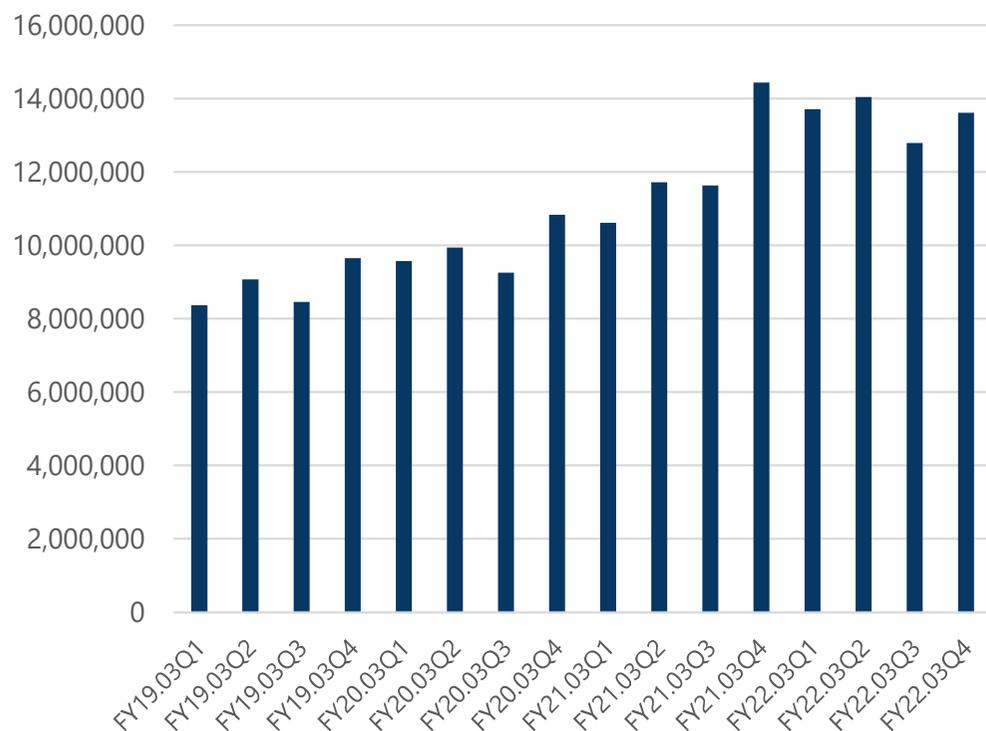
1. アナリスト・機関投資家向け決算説明会を年4回開催いたします。
2. アナリスト・機関投資家との個別取材については、すべての取材依頼に対応いたします。なお、取材の際は、代表取締役社長の神谷健司またはIR担当執行役員の鈴木毅人のいずれかが対応いたします。
3. プロトコーポレーションの企業価値や事業戦略を理解していただけるように努め、明快なIRツールの提供を目指し、説明会で使用するIR資料並びにウェブサイトの改善に取り組みます。特にESG情報開示についてはウェブサイトの拡充を重点的に行って参ります。

Appendix (業績・KPI)

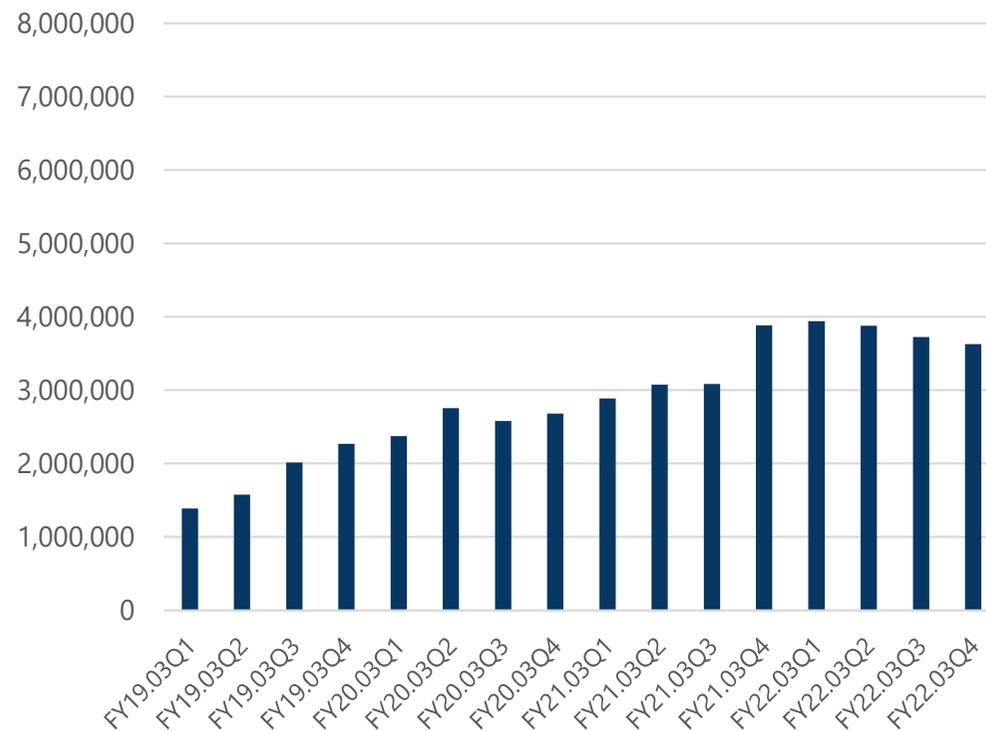
ユニークユーザー数

ゲーネット、ゲーネットピットのUUは堅調に推移

ゲーネット UU/3ヶ月平均

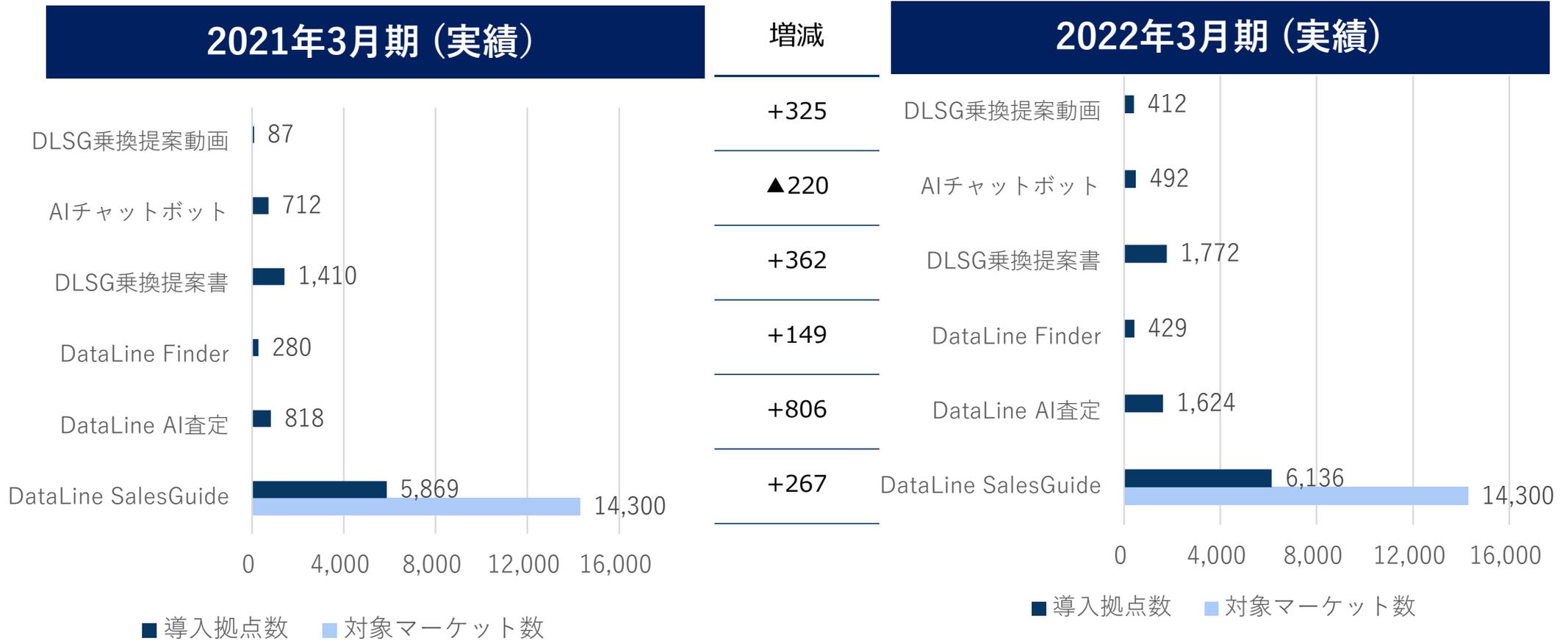


ゲーネットピット UU/3ヶ月平均



新車領域オプションサービス 導入拠点数推移

DX商品の開発及び導入拠点数拡大を推進し、
新車領域における絶対的ポジションの確立を図る



2022年3月期 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2021年3月期 期末		2022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	31,623	64.0%	37,635	69.0%	6,011
固定資産	17,764	36.0%	16,890	31.0%	▲874	95.1%
流動負債	12,126	24.6%	13,035	23.9%	909	107.5%
固定負債	1,327	2.7%	1,093	2.0%	▲234	82.3%
純資産	35,934	72.8%	40,397	74.1%	4,462	112.4%
総資産	49,388	100.0%	54,525	100.0%	5,137	110.4%

(単位：百万円)	2021年3月期 期末		2022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	21,705	43.9%	26,159	48.0%	4,454
有利子負債	3,360	6.8%	3,257	6.0%	▲103	96.9%
ネットキャッシュ	18,345	37.1%	22,902	42.0%	4,557	124.8%

2022年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2021年3月期	2022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	6,574	4,533	▲2,041
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲898	1,458	2,356
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1,530	▲1,547	▲17
現金及び現金同等物の期末残高	21,485	25,939	4,454

(単位：百万円)	2021年3月期	2022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）	760	1,234	474
減価償却費	898	877	▲21
のれん償却額	422	360	▲61

連結業績（四半期推移）

(単位：百万円)	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	2022.3期 Q1 *1	2022.3期 Q2 *1	2022.3期 Q3 *1	2022.3期 Q4 *1
売上高	14,698	15,147	15,134	14,147	13,518	13,937	17,315	15,325	13,661	12,646	16,384	14,753
売上総利益	5,951	6,172	6,282	6,000	5,962	5,978	6,859	6,391	6,233	5,752	6,603	6,037
E B I T D A	1,760	1,602	1,962	1,130	1,829	1,667	2,418	1,347	2,096	1,606	2,366	1,591
営業利益	1,448	1,271	1,622	794	1,502	1,335	2,088	1,014	1,780	1,304	2,057	1,280
経常利益	1,436	1,341	1,806	769	1,554	1,273	2,045	1,245	1,865	1,365	2,064	1,327
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,035	2,142	1,390	421	1,017	774	1,437	1,624	2,281	1,341	1,426	830

(単位：百万円)	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	2022.3期 Q1 *1	2022.3期 Q2 *1	2022.3期 Q3 *1	2022.3期 Q4 *1
販売費及び一般管理費	4,502	4,901	4,660	5,205	4,459	4,642	4,771	5,376	4,452	4,448	4,545	4,757
人件費	1,917	1,922	1,938	1,942	1,902	1,872	1,867	1,883	1,797	1,647	1,682	1,722
広告宣伝費	945	1,205	989	1,462	964	1,139	1,184	1,782	989	1,421	1,206	1,535
その他	1,638	1,773	1,732	1,800	1,593	1,630	1,719	1,710	1,665	1,379	1,656	1,500

*1:新収益認識基準となります。

連結業績 旧セグメント別PL（四半期推移）

売上高 (単位：百万円)	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	2022.3期 Q1 *1	2022.3期 Q2 *1	2022.3期 Q3 *1	2022.3期 Q4 *1
自動車関連情報	13,219	13,670	13,495	12,483	11,935	12,344	15,736	13,663	12,351	11,932	15,328	13,546
広告関連	5,161	5,387	5,366	5,569	5,163	5,361	5,486	5,794	5,543	5,695	5,686	5,749
情報・サービス	1,259	1,415	1,452	1,428	1,253	1,322	1,346	1,371	1,393	1,462	1,462	1,572
物品販売	6,798	6,867	6,676	5,485	5,518	5,660	8,903	6,497	5,413	4,774	8,179	6,225
生活関連情報	1,044	1,057	1,022	1,044	981	978	954	1,001	667	60	63	65
不動産	46	43	35	35	37	39	40	40	36	36	38	36
その他	388	375	581	583	564	575	584	620	606	616	954	1,104
合計	14,698	15,147	15,134	14,147	13,518	13,937	17,315	15,325	13,661	12,646	16,384	14,753
営業利益 (単位：百万円)	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	2022.3期 Q1 *1	2022.3期 Q2 *1	2022.3期 Q3 *1	2022.3期 Q4 *1
自動車関連情報	1,793	1,642	1,981	1,164	1,786	1,605	2,340	1,304	2,210	1,626	2,407	1,658
生活関連情報	51	43	32	42	81	80	60	51	55	3	5	▲4
不動産	47	42	35	9	33	31	38	37	36	35	33	35
その他	14	17	28	▲1	22	37	50	19	59	39	74	▲5
管理部門	▲457	▲474	▲456	▲420	▲420	▲418	▲402	▲399	▲581	▲401	▲463	▲403
合計	1,448	1,271	1,622	794	1,502	1,335	2,088	1,014	1,780	1,304	2,057	1,280

*1:新収益認識基準となります。

連結業績（10年推移）

(単位：百万円)	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	2022年 3月期*1
売上高	38,287	54,761	48,602	54,297	56,717	62,111	62,251	59,127	60,097	57,446
営業利益	4,209	4,735	4,233	4,071	2,795	3,674	4,565	5,136	5,941	6,422
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,290	2,627	2,381	▲ 390	1,506	519	3,159	4,991	4,853	5,880
EBITDA*2	5,161	6,483	6,039	6,149	4,547	5,396	5,920	6,455	7,262	7,660
調整後当期純利益*3	2,836	3,555	3,308	641	2,145	1,151	3,596	5,420	5,275	6,240
減価償却費	404	819	879	1,046	1,113	1,089	916	890	898	877
のれん償却額	546	928	926	1,032	638	632	437	429	422	360

*1 新収益認識基準となります。

*2 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。

*3 調整後当期純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益+のれん償却額」にて算出しております。

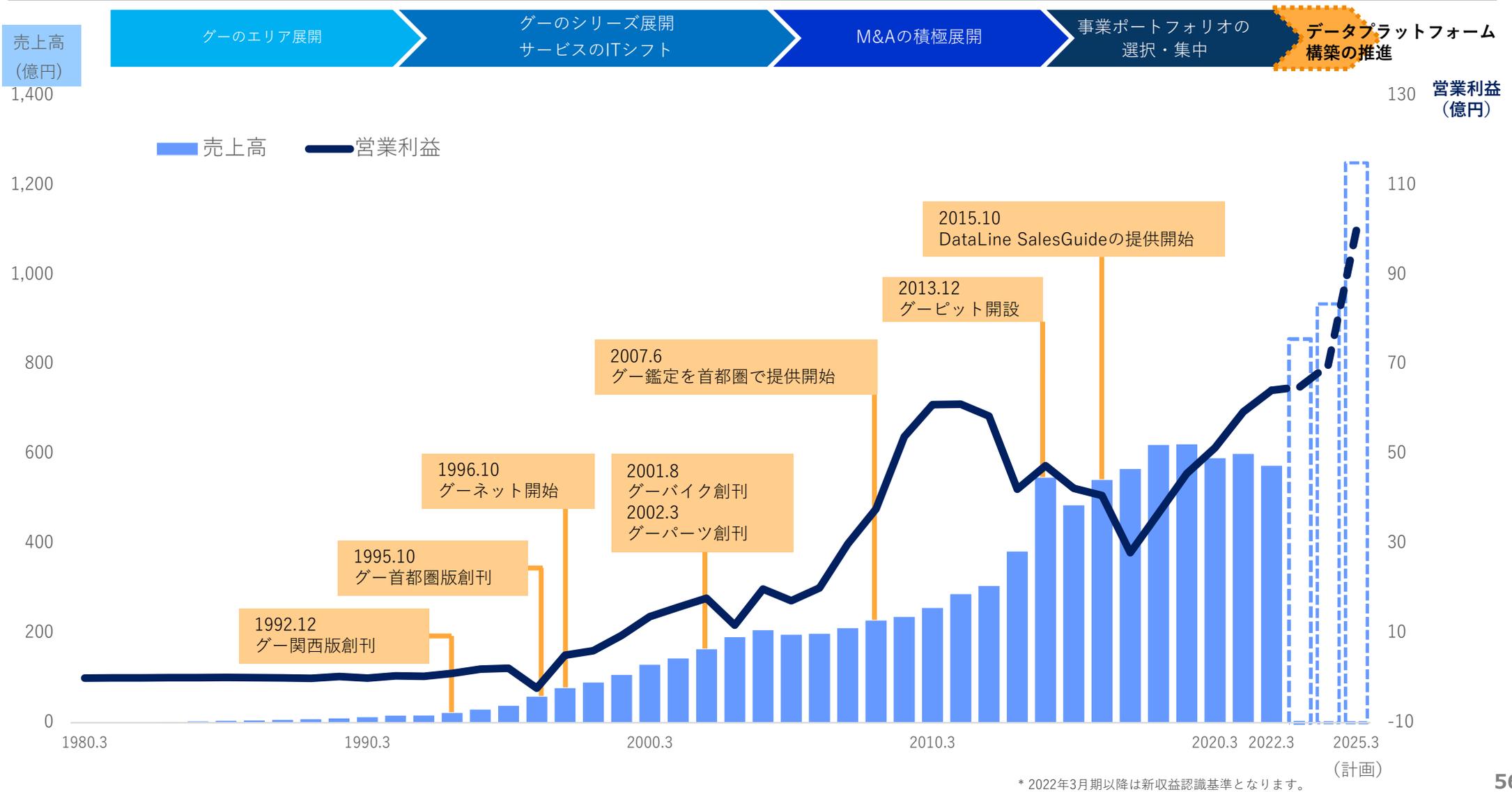
連結業績 旧セグメント別PL（10年推移）

セグメント別売上高 (単位：百万円)	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	2022年 3月期*1
自動車関連情報	33,687	50,138	44,056	49,486	51,025	56,100	56,167	52,870	53,679	53,159
広告関連	21,163	21,412	21,593	21,006	21,231	21,618	21,278	21,485	21,806	22,675
情報・サービス	3,749	4,464	4,546	5,087	4,893	5,053	5,041	5,557	5,292	5,890
物品販売	8,774	24,262	17,915	23,392	24,899	29,429	29,847	25,827	26,579	24,593
生活関連情報	3,837	3,541	3,393	3,466	4,236	4,370	4,335	4,168	3,914	856
不動産	163	167	164	162	187	213	195	160	157	147
その他	597	913	988	1,182	1,268	1,426	1,553	1,928	2,345	3,282
合計	38,287	54,761	48,602	54,297	56,717	62,111	62,251	59,127	60,097	57,446

セグメント別営業利益 (単位：百万円)	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	2022年 3月期*1
自動車関連情報	5,916	6,217	5,624	5,277	3,939	4,933	5,758	6,582	7,036	7,903
生活関連情報	131	248	338	307	478	370	249	169	273	60
不動産	85	69	96	109	147	170	193	135	140	140
その他	▲323	▲140	▲94	▲66	▲136	▲71	57	58	130	168
管理部門	▲1,599	▲1,659	▲1,732	▲1,554	▲1,633	▲1,728	▲1,693	▲1,809	▲1,639	▲1,850
合計	4,209	4,735	4,233	4,071	2,795	3,674	4,565	5,136	5,941	6,422

*1 新収益認識基準となります。

売上高・営業利益の推移



Appendix (その他)

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（2022年3月31日現在）	
発行済株式総数	41,925,300株（2022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：1,302名（2022年3月31日現在） 単体：534名（2022年3月31日現在）	
上場取引所	東京証券取引所プライム市場、名古屋証券取引所プレミア市場	
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. 株式会社ゲーネットエクスチェンジ 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. 株式会社プロトソリューション 8. 株式会社沖縄コールスタッフサービス 9. 株式会社アソシエ 10. 株式会社オニオン 11. 株式会社プロトベンチャーズ 12. プロトベンチャーズ2号投資事業有限責任組合 13. コスミック流通産業株式会社 14. コスミックGCシステム株式会社 15. CAR CREDO (Thailand) Co., Ltd. 16. 株式会社UB Datatech（持分法適用関連会社）	

（2022年5月13日現在）

主要グループ会社別の内訳

セグメント	サブセグメント	詳細
プラットフォーム	メディア	プロトコーポレーション（メディア：中古車・整備・二輪） プロトソリューション（メディア） カークレド（鑑定事業） グーネットエクスチェンジ（アライアンス）
	サービス	プロトコーポレーション（新車） プロトリオス（ソフトウェア販売）
コマース	-	オートウェイ（タイヤ・ホイール販売） タイヤワールド館ベスト（タイヤ・ホイール販売） グーネットエクスチェンジ（中古車輸出） プロトコーポレーション（物品販売） プロトソリューション（物品販売） コスミック流通産業・コスミックGCシステム（チケット販売）
その他	-	プロトコーポレーション（農業、不動産、その他） プロトソリューション（BPO） プロトベンチャーズ・プロトベンチャーズ2号投資事業有限責任組合（投資） オートウェイ（太陽光発電）

コマースのビジネスモデル（タイヤ販売）



当社グループにおいてタイヤ販売を手掛ける主な理由

- タイヤは主に **カーネット** や **カーネットピット** を利用する中古車販売店・整備工場の重要商品であり、当社が提供することにより、トータルでの経営支援に貢献
- 当社が目指しているモビリティ業界No.1プラットフォームの構築実現に必要な消費者（一般の自動車ユーザー）との接点の創出

コマースのビジネスモデル (中古車輸出)



当社グループにおいて中古車輸出を手掛ける主な理由

- ・ **グーネット** を利用している国内中古車販売店の在庫回転率向上に寄与することにより、トータルでの経営支援に貢献
- ・ 当社が目指しているモビリティ業界No.1プラットフォームの構築実現のため、国外を含めた販売先多様化の推進に寄与する

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 森

Tel : 052-934-1514

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