

挑戦を未来の力に

PROTO
プロトコーポレーション

2023年3月期 決算説明資料

株式会社プロトコーポレーション
証券コード：4298

2023年5月12日
(決算説明会2023年5月22日)



46

YEAR OF
EXPERIENCE

モビリティ領域のNo.1プラットフォームへ

マスター×AI×データで価値創造

クルマ情報メディア「グーネット」を運営し、
中古車販売店 取引店舗数シェアは約60%と
中古車情報メディアのリーディングカンパニー。

モビリティ領域のDXをトータルサポートし、
中古車・整備・新車領域を横断したDXの推進。

マスター×AI×データでプラットフォームを構築し、
モビリティ領域のインフラを目指す。

トップページ

P.2 … プロトコーポレーションの特徴

P.4 … チェンジング・カンパニー

業績サマリ

P.5～15 … 2022年3月期業績サマリ

P.16～19 … 2024年3月期 業績予想

中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）

P.20～21 … 中期経営計画のポイント

今後の成長戦略

P.22～27 … 事業戦略

P.28～32 … 財務戦略

P.33～35 … ESG戦略

Appendix

P.36～47 … 業績・KPI

P.48～50 … その他

企業目標

挑戦し続けることで変化（チェンジング）を生み出す チェンジング・カンパニー



代表取締役社長

神谷 健司

これからの10年で、私たちを取り巻くモビリティ環境は一変します。ガソリン車は、多様なカーボンニュートラル車へ。個人所有は、共有や共用へ。時代が大きく変わるとき、企業の真価が問われます。

当社は、中古車・新車・整備、二輪、各事業領域における車両データやユーザーデータの蓄積・活用を進め、マスター、データ、AIを軸とした新たなサービスを創出し、激変する環境にいち早く対応します。

これからも、「夢と感動 楽しい！」の追求を通じて、新しい時代の「モビリティスタイル・パートナー」へ。そして、世の中に新たな価値を生み出し、真に社会から選ばれる「未来社会のパートナー企業」へ。当社は、企業目標として「チェンジング・カンパニー」を掲げ、全社一丸となって企業目標を実現してまいります。

会社概要

設立	1979年6月1日	主な事業内容	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

2023年3月期業績・指標

売上高	1,055億円	時価総額	495億円*
営業利益	73億円	PER	10.73倍
ROE	10.6%	PBR	1.10倍

* 2023年3月31日時点

挑戦を未来の力に

PROTO
プロト コーポレーション

2023年3月期 業績サマリ

決算概要

売上高は大幅達成、営業利益は過去最高益を記録

(単位：百万円)	修正計画 2023年3月期	当期実績 2023年3月期	計画対比	前期実績 2022年3月期	前期対比
売上高	95,000	105,596	+11.2%	57,446	+83.8%
営業利益	7,200	7,336	+1.9%	6,422	+14.2%
経常利益	7,350	6,963	▲5.3%	6,622	+5.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,900	4,424	▲9.7%	5,880	▲24.7%
EPS	121.87円	110.05円	▲9.7%	146.34円	▲24.7%
1株当り配当金	35円	35円	—	35円	—

セグメント別 売上高

プラットフォームのメディア、コマースが売上高の成長を牽引

(単位：百万円)	修正計画 2023年3月期	当期実績 2023年3月期	計画対比	前期実績 2022年3月期	前期対比
プラットフォーム	30,114	30,305	+0.6%	28,775	+5.3%
メディア	24,291	24,431	+0.6%	23,032	+6.1%
サービス	5,823	5,873	+0.9%	5,742	+2.3%
コマース	59,760	68,548	+14.7%	24,492	+179.9%
物品販売	26,947	29,573	+9.7%	24,492	+20.7%
チケット販売	32,812	38,974	+18.8%	—	—
その他	5,124	6,742	+31.6%	4,178	+61.4%

セグメント別 営業利益

プラットフォームのメディアが営業利益の成長に寄与

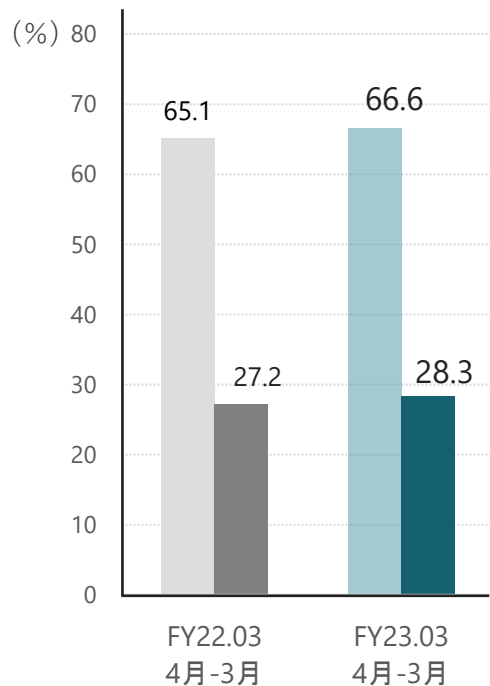
(単位：百万円)	修正計画 2023年3月期	当期実績 2023年3月期	計画対比	前期実績 2022年3月期	前期対比
プラットフォーム	8,493	8,565	+0.9%	7,835	+9.3%
メディア	6,954	7,100	+2.1%	6,258	+13.5%
サービス	1,538	1,465	▲4.8%	1,576	▲7.1%
コマース	230	417	+81.3%	66	+525.7%
物品販売	116	193	+65.6%	66	+189.8%
チケット販売	113	223	+97.4%	—	—
その他	368	378	+2.7%	437	▲13.4%

プラットフォームセグメント 収益率

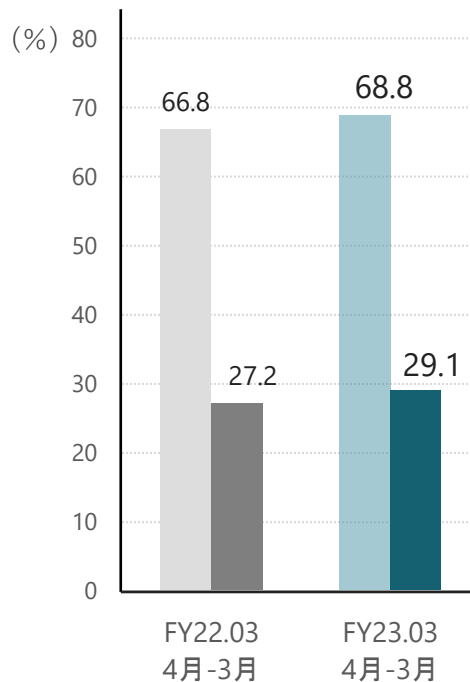
メディアは堅調に収益性が向上、サービスは収益性改善に課題

■ 売上高総利益率 ■ 営業利益率

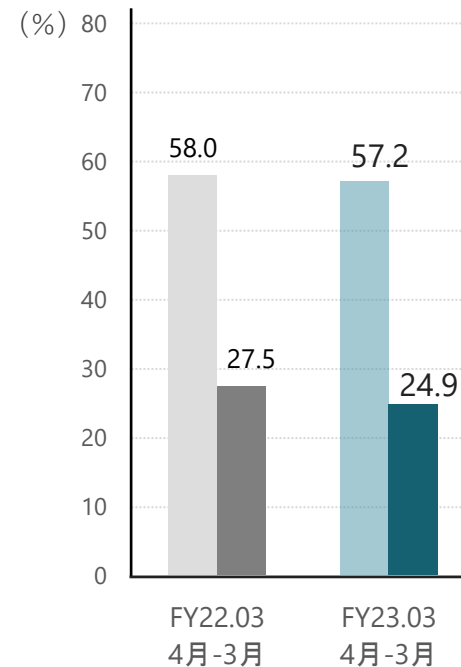
プラットフォーム全体



メディア



サービス

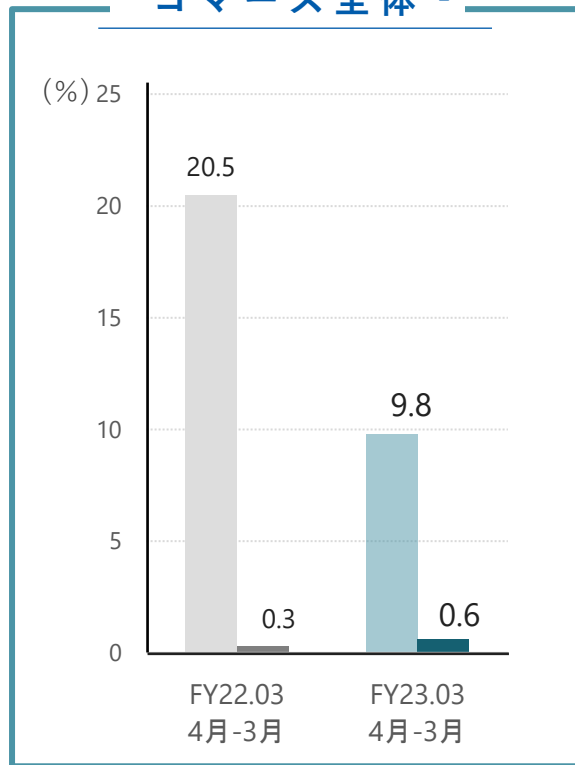


コマースセグメント 収益率

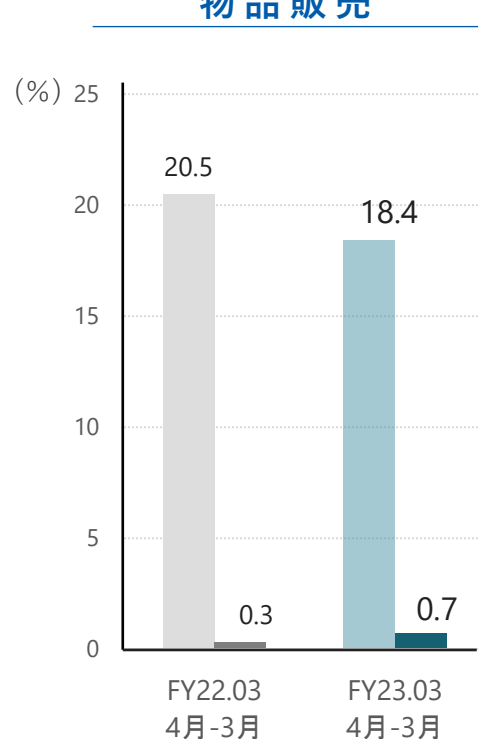
収益性の改善を推進していく

■ 売上高総利益率 ■ 営業利益率

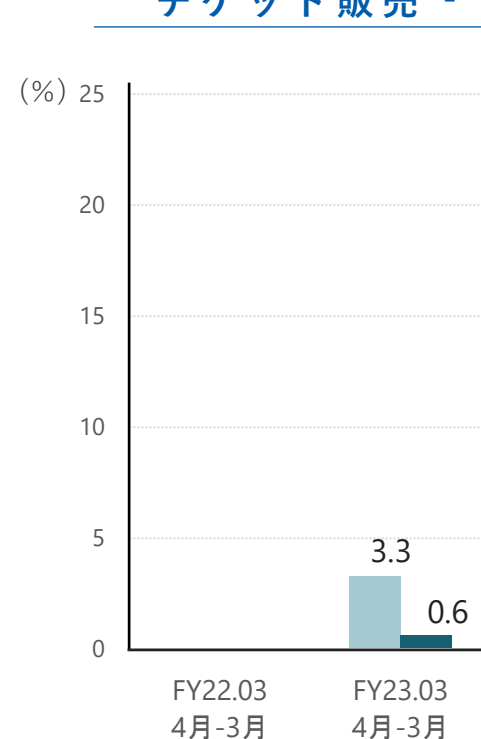
コマース全体^{*1}



物品販売



チケット販売^{*1}



*1 チケット販売に該当するコスミック流通産業及びコスミックGCシステムには、当期より連結子会社化

概況

課題

中古車領域

評価 ○

マーケットシェアは堅持、AIレコメンドスペースの契約ID数が倍増

中古車オークション相場の乱高下の影響は僅かであり、マーケットシェアは堅持。AIレコメンドスペースの契約ID数が倍増し、前期対比+3.5%と月額単価の成長性を確保。

中古車オークション相場の下落傾向は、取引先店舗の仕入れ力に好影響であると予想。オプション商品の在庫台数中/小規模店舗への拡販。マーケットシェアの低いエリアでの新規開拓を強化。

整備領域

評価 ○

MOTOR GATE PIT INの導入数増加が成長に寄与

OBD点検・検査の導入に先んじて、「グー故障診断」（OBD診断）を商品投下。有料取引先工場数を拡大するとともに、在庫管理一元化システム「MOTOR GATE PIT IN」の導入数増加が月額単価の成長に寄与。

マーケットシェアに伸びしろがあるため、広告メディアに限らない、整備工場の業務DX化を推進する商品を開発し、取引先工場数を成長させる。

新車領域

評価 ○

新車の供給不足という環境下でも、月額単価の成長性を確保

半導体不足による新車の供給不足という厳しいマーケット環境ながら、マーケットシェアは堅持。「DataLine AI査定」の導入数を拡大し、前期対比+4.2%と月額単価の成長性を確保。

供給不足の解消により、新規客獲得のための商品、ウェブ広告への出稿金額の予算が回復するものと予想。新規客の獲得につながる商品を開発・強化することで売上高、営業利益を成長させる。

概況

課題

タイヤ・ ホイール事業

評価 ○

コスト上昇の厳しい環境下であったが、売上、営業利益ともに成長

原材料高（国産・輸入タイヤ）、円安（輸入タイヤ）等の影響による仕入れコストの上昇があったが販売価格に転嫁。物流の整備を行い、EC販売が拡大したため、売上、営業利益ともに計画、前期を上回る。

タイヤ・ホイールの年間販売本数の伸長。独占販売ブランド、商品の増加。獲得コストが低く、年間販売本数の見通せる法人営業を強化し、収益性の安定化を進める。

中古車輸出

評価 ○

国内アライアンス事業が成長し、収益成長に寄与

円安による高額車両の需要増加もあり、自社サイトでの海外一般消費者向け中古車販売の売上、台数がともに拡大。また、国内輸出企業とのアライアンス強化により、収益が安定化。

自社サイト、社内オペレーション、プロモーション強化による一般消費者及び海外業者への販売台数の伸長。海外メディアとのアライアンス強化による、輸出先エリアの拡大。

チケット販売

評価 ○

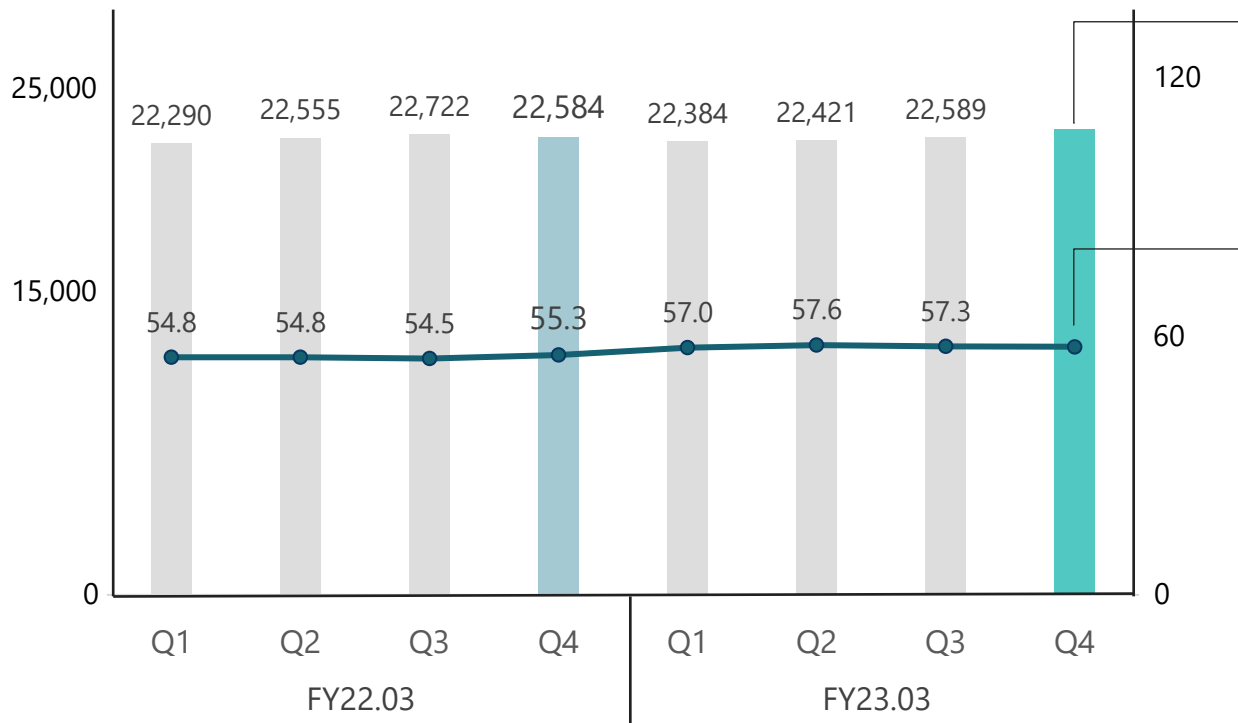
仕入れ力、EC・店舗の販売力ともに向上し、事業が大幅成長

資金力が上がり仕入れ力が向上、当社のノウハウ提供によりEC販売が強化されたこと。さらに、3店舗（立川、難波、天神）の新規出店後の販売・買取の実績も好調であったため、売上、営業利益ともに大幅に成長。

EC販売の強化による販売量の拡大。収益性の高い商品の構成比を高める。ドミナント戦略による主要都市への出店を拡大し、インバウンド需要を狙う。また、グループ間シナジーにより、新サービスの創出を行う。

取引店舗数
(単位：店舗)

月額単価
(単位：千円)



取引店舗数*1

23,003店舗

(業界シェア58.9%)

前期対比
+1.9%

月額単価

57.3千円

前期対比
+3.5%

解約率

2.1%

(12ヶ月平均)

MRR*2

13.2億円

(2023年3月)

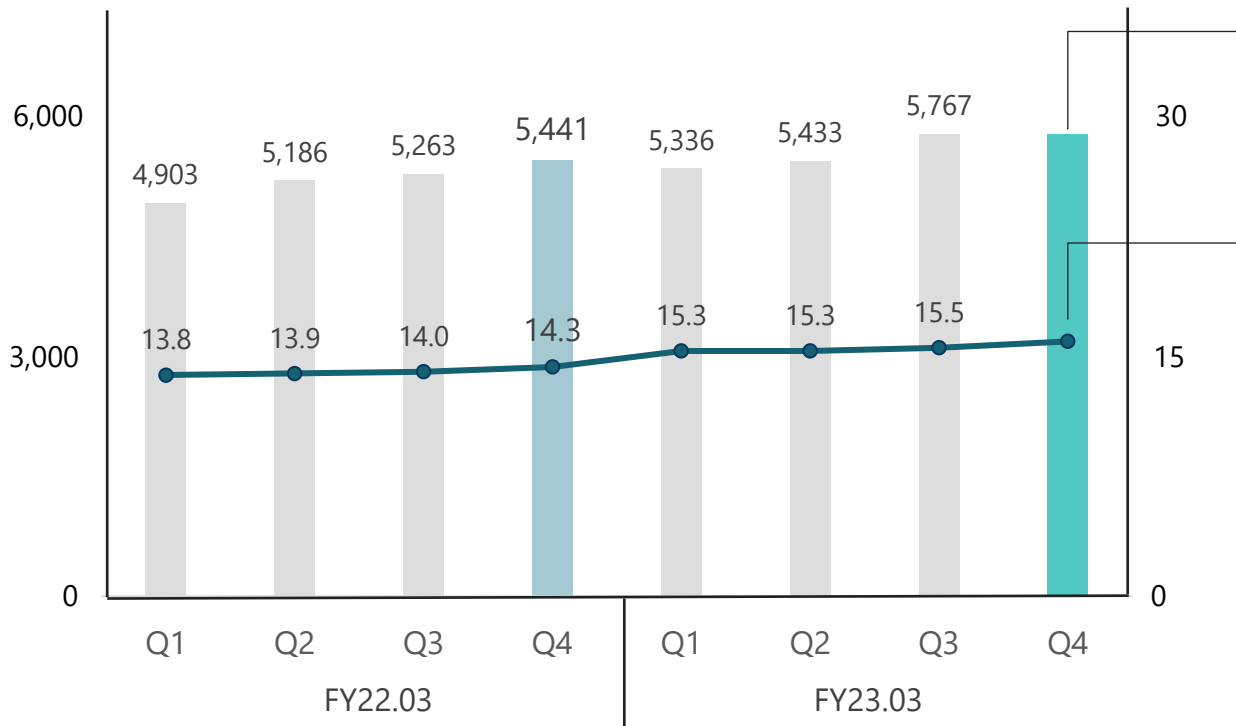
*1:対象マーケット（当社調べ） 39,081店舗

*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取引先に係る月額料金の合計額です。

整備領域の取引工場数と月額単価推移

取引工場数
(単位：工場)

月額単価
(単位：千円)



取引工場数*1

5,760工場

(業界シェア6.3%)

前期対比
+5.9%

月額単価*2

15.9千円

前期対比
+11.8%

解約率

1.3%

(12ヶ月平均)

MRR*3

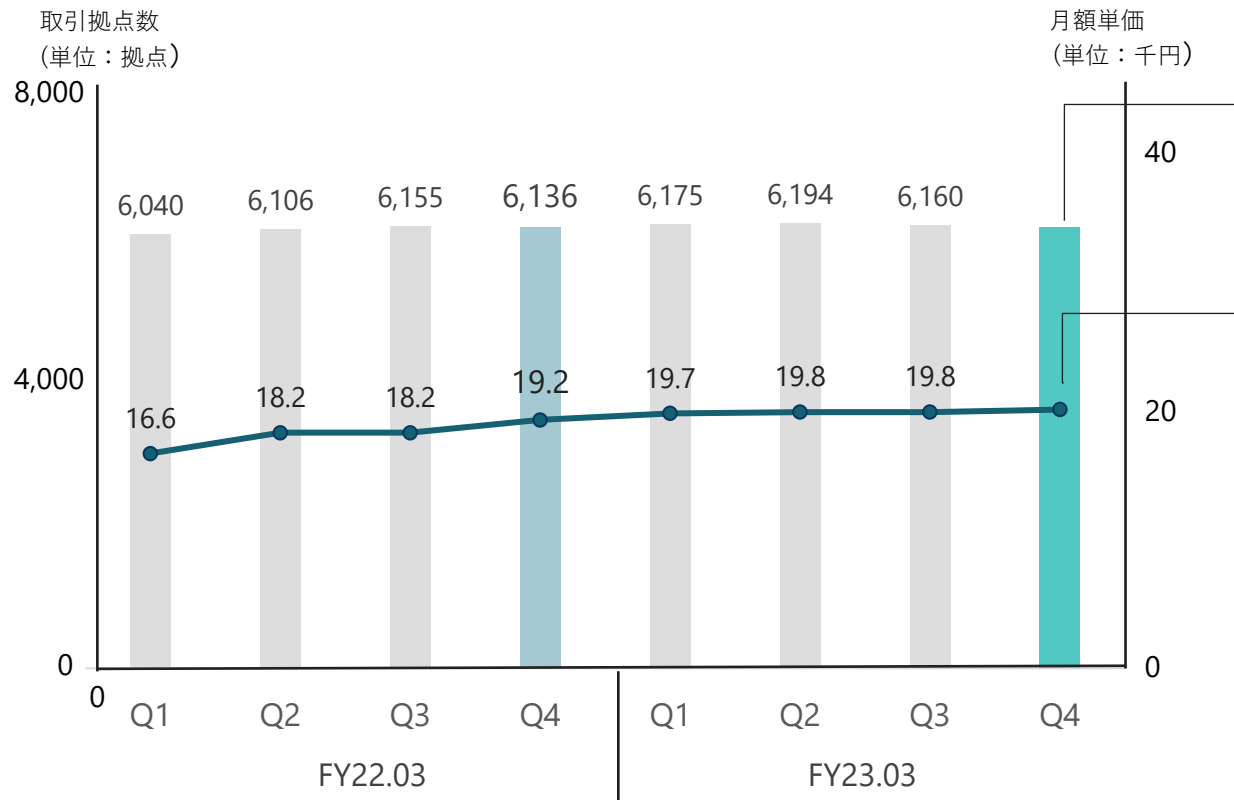
0.9億円

(2023年3月)

*1:対象マーケット（当社調べ） 91,790工場

*2:MOTOR GATE PIT INの月額利用料を含みます。

*3:Monthly Recurring Revenueの略称です。
対象月の月末時点における継続課金取引先に係わる月額料金の合計額です。



取引拠点数^{*1}

6,135 拠点

(業界シェア42.9%)

前期対比
▲0.0%

月額単価

20.0 千円

前期対比
+4.2%

解約率

0.4%

(12ヶ月平均)

MRR^{*2}

1.2 億円

(2023年3月)

*1:対象マーケット (当社調べ) 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取引先に係る月額料金の合計額です。

挑戦を未来の力に

PROTO
プロト コーポレーション

2024年3月期 業績予想

業績予想

プラットフォームセグメントを中心に収益性を高める

(単位：百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	前期対比
売上高	105,596	109,380	+3.6%
営業利益	7,336	7,740	+5.5%
経常利益	6,963	7,730	+11.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,424	5,340	+20.7%
設備投資	2,712	1,803	▲33.5%
減価償却費	988	1,226	+24.2%
EPS	110.05円	132.81円	+20.7%
1株当り配当金	35円	35円	—

セグメント別 売上高予想

プラットフォームのメディア、コマースの物品販売で売上高拡大

(単位：百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	前期対比
プラットフォーム	30,305	31,570	+4.2%
メディア	24,431	25,729	+5.3%
サービス	5,873	5,840	▲0.6%
コマース	68,548	70,553	+2.9%
物品販売	29,573	31,553	+6.7%
チケット販売	38,974	39,000	+0.1%
その他	6,742	7,255	+7.6%

セグメント別 営業利益予想

プラットフォームのメディアで営業利益を向上

(単位：百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	前期対比
プラットフォーム	8,565	8,793	+2.7%
メディア	7,100	7,343	+3.4%
サービス	1,465	1,450	▲1.0%
コマース	417	881	+111.3%
物品販売	193	620	+221.2%
チケット販売	223	261	+17.0%
その他	378	260	▲31.2%

中期経営計画

(2023年3月期～ 2025年3月期)

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
(2025年目標 取引先：中古車領域24,000店、整備領域8,000工場、新車領域8,000拠点)

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

挑戦を未来の力に

PROTO

プロト コーポレーション

成長戦略 — 事業戦略 —

中期成長戦略

領域を横断したデータプラットフォームでビジネスの相乗効果を狙う

中古車領域

中古車物件情報のデータベース



中古車検索
(スマホ・アプリ・PC・情報誌)

整備領域

自動車整備関連情報のデータベース



自動車整備工場検索
(スマホ・アプリ・PC)

新車領域

中古車残価情報等のデータベース



新車ディーラー
経営支援システム

統合データプラットフォーム



PROTO DATA PLATFORMの構築

故障診断データ × AIを成長ドライバーに

整備業界

自動車整備の高度化とデジタル化が加速

2021年10月 OBD点検の導入

2024年10月 OBD検査の導入



2022年10月リリース

グー故障診断



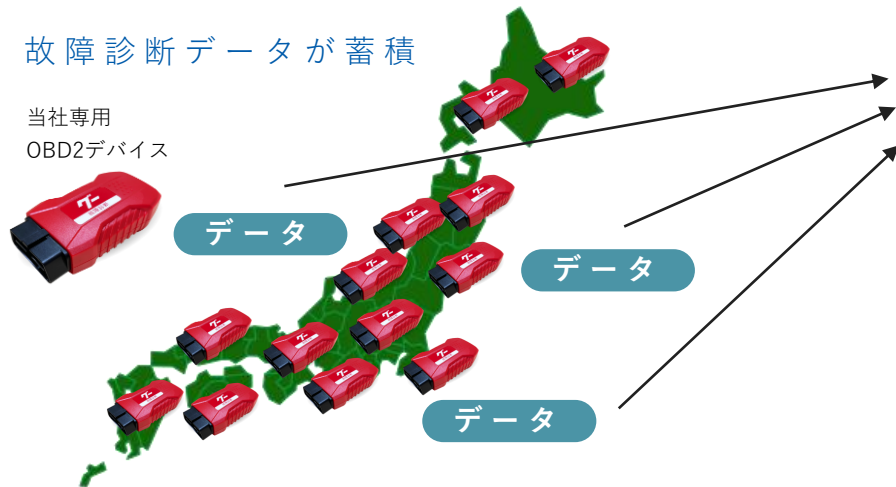
車載式故障診断装置(OBD)を活用し、クルマの状態が一目でわかる診断書をアプリを通して自動で発行

診断書



故障診断データが蓄積

当社専用
OBD2デバイス



データベース



AI技術

さまざまな領域での新商品・サービスの開発

現在は、故障診断のデータを収集するフェーズ

[市場規模]

国内の自動車保有台数：約**7,830万台**※



※一般社団法人 自動車検査登録情報協会 自動車保有台数の推移(2022年3月)を基に、当社にて算出

モビリティ領域のDXを推進する「MOTOR GATE PIT IN」

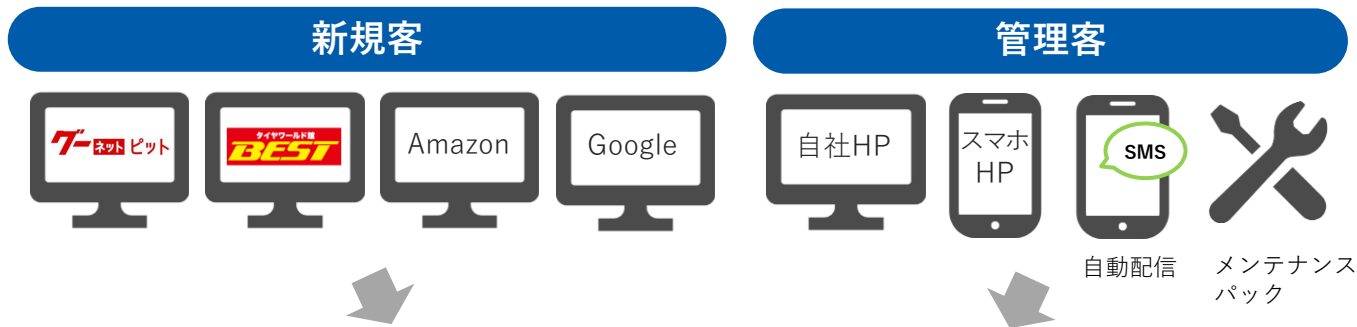
整備業界は、新規集客と管理客への対応で顧客管理の業務量が増加

従来



集客支援

ゲーネットピット
提携先サイト
整備工場の自社サイト
など



整備工場の
業務効率化支援

MOTOR GATE PIT IN

SaaS

WEBで在庫受付
業務自動化・効率化

モビリティ領域のDXを推進する「MOTOR GATE PIT IN」

整備業界の環境・構造変化に合わせた商品を提供し、
既存・新規マーケットともに取引先数の拡大を図る

- ・ユーザーのスマホシフト
- ・特定の入庫先を持たないユーザーの増加
- ・整備予約・取付予約の流入経路の多様化
- ・OBD点検・検査の導入



顧客管理が
ポイント
になる

新規参入企業の支援

新たなマーケットからの
参入を促し、顧客を創造

中古車領域に展開

**既存の整備工場マーケット
でのシェア向上**

MOTOR GATE PIT IN



在庫管理システム
予約一元管理機能



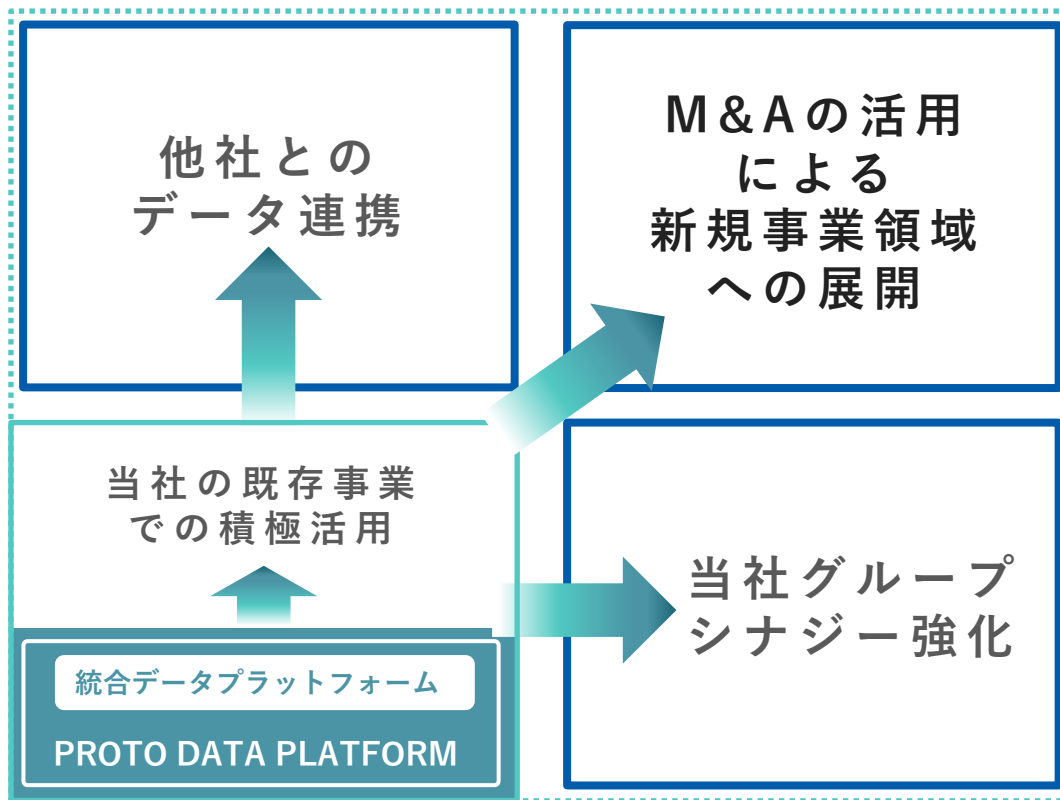
顧客管理システム
SMS自動配信機能



契約管理システム
預り金管理決済機能

中期成長戦略：事業領域の拡大

先端のテクノロジー・ノウハウを活用した事業領域の拡大



挑戦を未来の力に

PROTO
プロト コーポレーション

成長戦略 — 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
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

2023年3月期～2025年3月期（3年間）のキャッシュ・アロケーション

事業成長に向けたM&A・成長投資の推進

※2022年5月13日公表の数値です。

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

ROE(FY22.03)

15.4%

売上高
純利益率 10.24%

総資産
回転率 1.11回

財務
レバレッジ 1.36%

ROE(FY23.03)

10.6%(前期対比▲4.8p)

売上高
純利益率 4.19%(前年対比▲6.05p)

総資産
回転率 1.84回(前年対比+0.73p)

財務
レバレッジ 1.38%(前年対比+0.02p)

ROE12%以上の実現に向けて

コマースセグメントにおいて、在庫の適正化及び収益性の改善を図る。

また、プラットフォームセグメントにおいても、DX商品の開発、提供を通じて収益性の向上を図る。

ROIC(FY22.03)

11.0%

ROIC(FY23.03)

11.3%(前期対比+0.3p)

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

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画
第2四半期末	17円50銭	17円50銭	17円50銭
期末	17円50銭	17円50銭	17円50銭
年間	35円00銭	35円00銭	35円00銭
連結配当性向	23.9%	31.8%	26.4%

挑戦を未来の力に

PROTO
プロト コーポレーション

成長戦略 — ESG戦略 —

環境 Environment

ガバナンス

代表取締役社長を委員長とする内部統制委員会において気候変動に関わる基本方針や対応事項等を検討・審議しており、その下部に気候変動リスク・機会の洗い出しや評価などの業務を遂行するための分科会を設置しております。内部統制委員会は毎月開催され、内部統制の状況や各種リスクへの対応を検証し、強化する体制を整えており、気候変動に係る分科会についても、内部統制委員会の開催に合わせて、検討・報告を行っております。

戦略

中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）において、気候変動に伴う重要性の高いリスク・機会を認識し対応を進めてまいります。今後シナリオ分析などを基に、当社グループ事業への影響及び、戦略や目標の検証を進める予定となっております。

リスク管理

リスク管理を企業価値向上の重要な取り組みと位置付け、内部統制委員会において各種リスクを分析し、重大な影響を及ぼす事項については対処を進めるとともに、適宜、取締役会に報告しております。

指標と目標

2021年3月期及び2022年3月期の温室効果ガス排出量総量は以下のとおりです。今後、中長期的な視点で温室効果ガスの削減に貢献できる目標設定に向けて取り組んでまいります。

	2021年3月期	2022年3月期
Scope1：直接排出量 (t-CO2)	2,941.1	3,037.0
Scope2：間接排出量 (t-CO2)	2,891.4	2,999.7
Scope1+Scope2 小計 (t-CO2)	5,832.5	6,036.8
Scope3*：Scope1,2以外の 間接排出量 (t-CO2)	-	80,584.6

*Scope3の2022年3月期実績には、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実績は含まれておりません。

社会 Social

多様な従業員が生き生きと働くことができる会社を目指して

当社では、企業の社会的責任を果たすためには、人権を尊重するとともに、人と社会、地球の持続可能性に貢献する事業を推進していくことが重要と考えており、あらゆる企業活動の基盤となる「企業行動憲章」を定め、高い倫理観を持って行動するよう努めております。

女性、外国人、中途採用者の登用について

全社員が主体的・能動的・自律的に、楽しく生き生きと働くことができる企業風土の実現を目指しており、国籍、性別等にかかわらずその能力・成果に応じた人事評価、管理職登用を行うことを基本方針としております。

今後は女性や外国人、障がい者等の多様性のある採用を積極的に実施するとともに、その人材配置・育成・教育・登用等においても積極的に取り組んでいく方針です。

ガバナンス Governance

任意の指名・報酬委員会を設置

当社では、任意の指名・報酬委員会を設置しており、役員報酬の決定方針ならびに報酬額（実支給額）の決定にあたっては、同報酬委員会における審議・決定プロセスを経ることとしております。

同報酬委員会は独立社外取締役を委員長とし代表取締役社長及び独立社外取締役の3名で構成されており、当社が定める評価基準を基に各役員を評価（5点評価）したうえで、当該結果を基に役位別に設定された報酬額の範囲内において各役員の報酬額を決定しております。

挑戦を未来の力に

PROTO
プロト コーポレーション

Appendix

一業績・KPI一

プロトグループ 関連図

モビリティ領域のDXを推進し、顧客の業務効率改善や成約率の向上に寄与するとともにデータプラットフォームの構築を推進し、プロトグループの更なる企業価値向上を目指す。

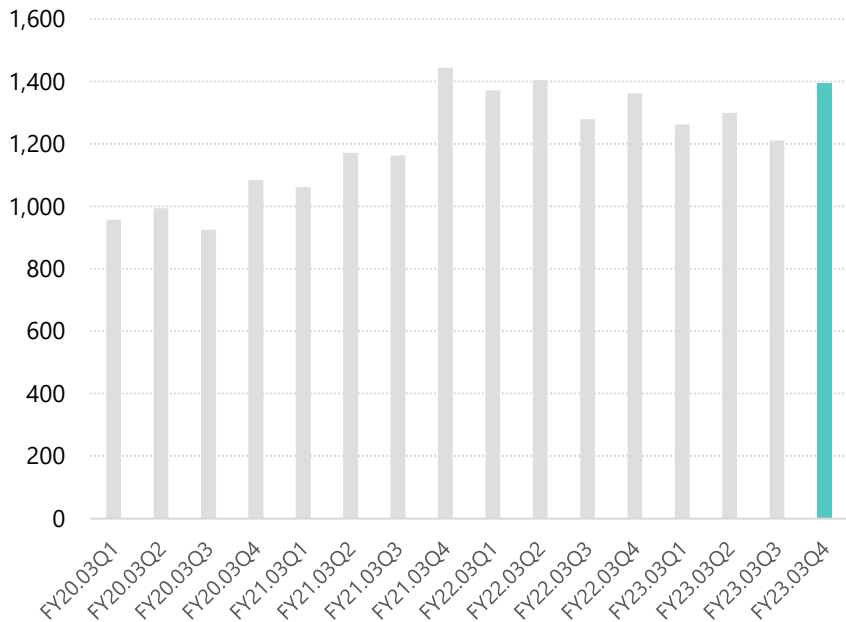


ユニークユーザー数

ゲーネットのUU数は月間1,400万、
ゲーネットピットのUU数は月間300万程で推移

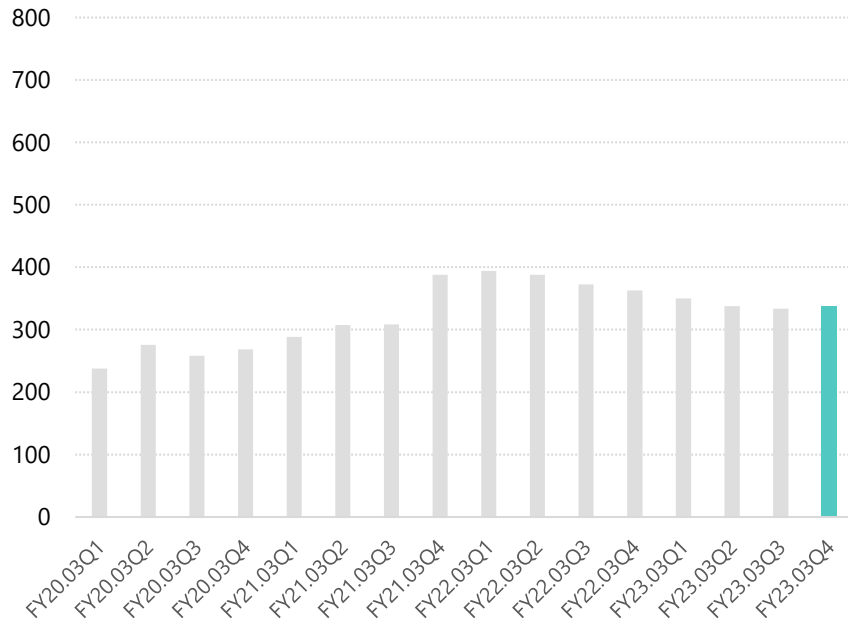
(単位：万人)

ゲーネット UU/3ヶ月平均



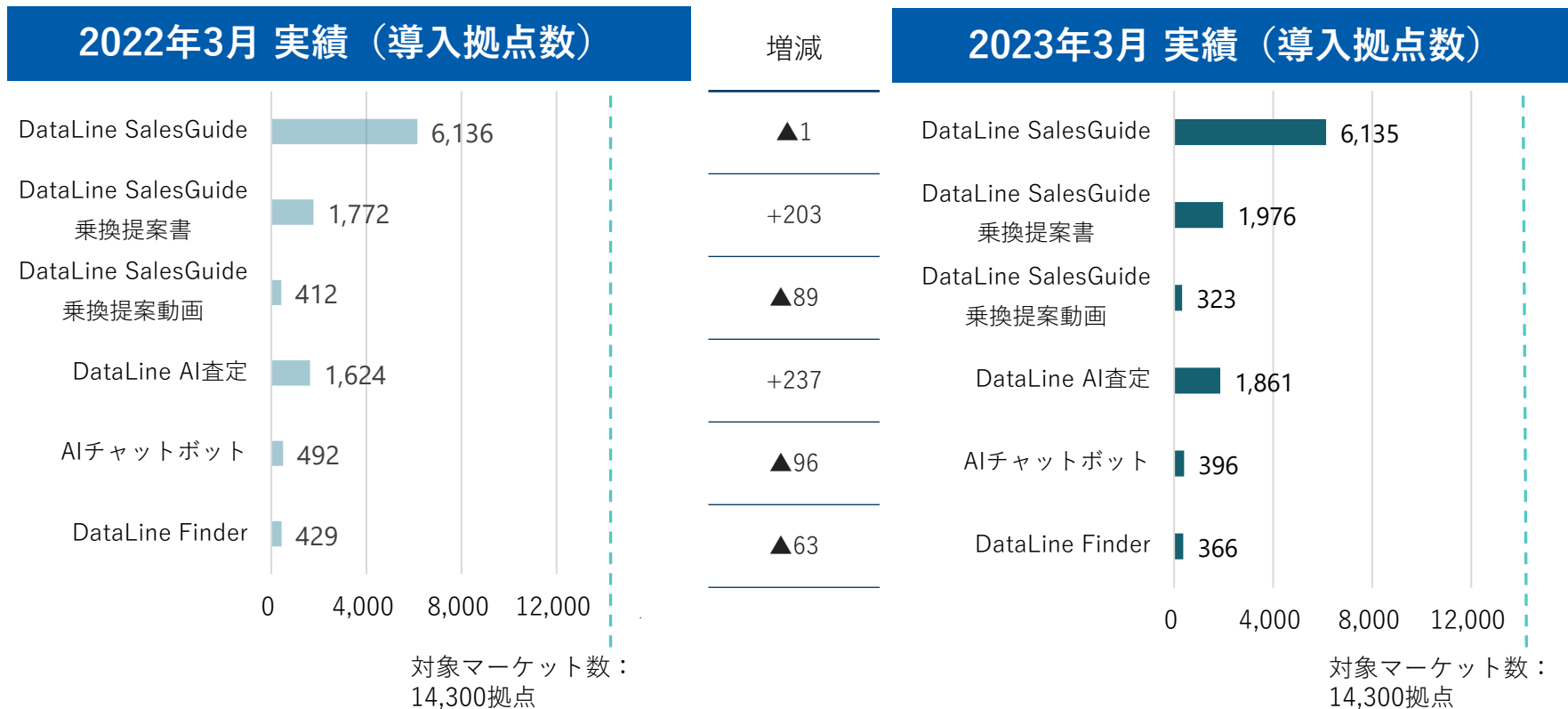
(単位：万人)

ゲーネットピット UU/3ヶ月平均



新車領域オプショナルサービス 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



2023年3月期 セグメント別PL

(単位：百万円)		2022年3月期 前期実績(a)	2023年3月期 修正計画(b)	2023年3月期 当期実績(c)	前期対比 (c)-(a)	前期対比 (%)	計画対比 (c)-(b)	計画対比 (%)
プラットフォーム	売上高	28,775	30,114	30,305	+1,530	+5.3%	+190	+0.6%
	営業利益	7,835	8,493	8,565	+730	+9.3%	+72	+0.9%
メディア	売上高	23,032	24,291	24,431	+1,398	+6.1%	+140	+0.6%
	営業利益	6,258	6,954	7,100	+842	+13.5%	+145	+2.1%
サービス	売上高	5,742	5,823	5,873	+131	+2.3%	+50	+0.9%
	営業利益	1,576	1,538	1,465	▲111	▲7.1%	▲73	▲4.8%
コマース	売上高	24,492	59,760	68,548	+44,056	+179.9%	+8,788	+14.7%
	営業利益	66	230	417	+351	+527.1%	+187	+81.7%
物品販売	売上高	24,492	26,947	29,573	+5,081	+20.7%	+2,625	+9.7%
	営業利益	66	116	193	+126	+189.8%	+76	+65.6%
チケット販売	売上高	-	32,812	38,974	-	-	+6,162	+18.8%
	営業利益	-	113	223	-	-	+110	+97.4%
その他	売上高	4,178	5,124	6,742	+2,564	+61.4%	+1,618	+31.6%
	営業利益	437	368	378	▲58	▲13.4%	+10	+2.7%
管理部門	-	▲1,917	▲1,892	▲2,025	▲107	-	▲132	-
合計	売上高	57,446	95,000	105,596	+48,150	+83.8%	+10,596	+11.2%
	営業利益	6,422	7,200	7,336	+914	+14.2%	+136	+1.9%

2024年3月期 セグメントPL 業績予想

		(単位：百万円)	2022年3月期 前期実績(a)	2023年3月期 当期実績(b)	2024年3月期 来期計画(c)	前期比 (c)-(b)
プラットフォーム	売上高		28,775	30,305	31,570	+1,265
	営業利益		7,835	8,565	8,793	+227
メディア	売上高		23,032	24,431	25,729	+1,298
	営業利益		6,258	7,100	7,343	+242
サービス	売上高		5,742	5,873	5,840	▲32
	営業利益		1,576	1,465	1,450	▲15
コマース	売上高		24,492	68,548	70,553	+2,004
	営業利益		66	417	881	+464
物品販売	売上高		24,492	29,573	31,553	+1,979
	営業利益		66	193	620	+427
チケット販売	売上高		-	38,974	39,000	+25
	営業利益		-	223	261	+37
その他	売上高		4,178	6,742	7,255	+512
	営業利益		437	378	260	▲118
管理部門			▲1,917	▲2,025	▲2,195	▲170
合計	売上高		57,446	105,596	109,380	+3,783
	営業利益		6,422	7,336	7,740	+403

2023年3月期 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2022年3月期 期末		2023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	37,635	69.0%	39,537	65.3%	1,902
固定資産	16,890	31.0%	21,016	34.7%	4,125	124.4%
流動負債	13,035	23.9%	15,538	25.7%	2,503	119.2%
固定負債	1,093	2.0%	1,499	2.5%	405	137.1%
純資産	40,397	74.1%	43,515	71.9%	3,118	107.7%
総資産	54,525	100.0%	60,553	100.0%	6,028	111.1%

(単位：百万円)	2022年3月期 期末		2023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	26,159	48.0%	23,739	39.2%	▲2,420
有利子負債	3,257	6.0%	4,446	7.3%	1,189	136.5%
ネットキャッシュ	22,902	42.0%	19,292	31.9%	▲3,609	84.2%

2023年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2022年3月期	2023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	4,533	4,330	▲202
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,458	▲4,638	▲6,096
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1,547	▲2,128	▲580
現金及び現金同等物の期末残高	25,939	23,494	▲2,444

(単位：百万円)	2022年3月期	2023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）	1,234	2,712	1,477
減価償却費	877	987	109
のれん償却額	360	521	160

連結業績（四半期推移）

(単位：百万円)	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	2023.3期 Q1 *1	2023.3期 Q2 *1	2023.3期 Q3 *1	2023.3期 Q4 *1
売上高	13,518	13,937	17,315	15,325	13,661	12,646	16,384	14,753	23,784	26,027	29,518	26,310
売上総利益	5,962	5,978	6,859	6,391	6,233	5,752	6,603	6,037	6,709	6,554	7,688	6,991
E B I T D A	1,829	1,667	2,418	1,347	2,096	1,606	2,366	1,591	2,415	1,907	2,760	1,763
営業利益	1,502	1,335	2,088	1,014	1,780	1,304	2,057	1,280	2,082	1,525	2,368	1,360
経常利益	1,554	1,273	2,045	1,245	1,865	1,365	2,064	1,327	2,100	1,568	1,709	1,584
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,017	774	1,437	1,624	2,281	1,341	1,426	830	1,398	1,002	1,089	933

(単位：百万円)	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	2023.3期 Q1 *1	2023.3期 Q2 *1	2023.3期 Q3 *1	2023.3期 Q4 *1
販売費及び一般管理費	4,459	4,642	4,771	5,376	4,452	4,448	4,545	4,757	4,627	5,028	5,319	5,631
人件費	1,902	1,872	1,867	1,883	1,797	1,647	1,682	1,722	1,808	1,828	1,913	1,906
広告宣伝費	964	1,139	1,184	1,782	989	1,421	1,206	1,535	1,132	1,409	1,396	1,690
その他	1,593	1,630	1,719	1,710	1,665	1,379	1,656	1,500	1,687	1,790	2,010	2,033

*1:新収益認識基準となります。

連結業績 セグメント別PL（四半期推移）

売上高 (単位：百万円)	2022.3期 Q1 *1	2022.3期 Q2 *1	2022.3期 Q3 *1	2022.3期 Q4 *1	2023.3期 Q1 *1	2023.3期 Q2 *1	2023.3期 Q3 *1	2023.3期 Q4 *1
プラットフォーム	6,986	7,210	7,203	7,375	7,364	7,478	7,622	7,839
メディア	5,630	5,743	5,783	5,875	5,925	6,043	6,137	6,325
サービス	1,355	1,466	1,420	1,500	1,439	1,434	1,485	1,514
コマース	5,390	4,750	8,152	6,198	15,233	16,888	19,870	16,555
物品販売	5,390	4,750	8,152	6,198	6,544	6,324	9,671	7,033
チケット販売	-	-	-	-	8,688	10,564	10,198	9,522
その他	1,285	685	1,028	1,178	1,186	1,659	2,025	1,871
合計	13,661	12,646	16,384	14,753	23,784	26,027	29,518	26,266

営業利益 (単位：百万円)	2022.3期 Q1 *1	2022.3期 Q2 *1	2022.3期 Q3 *1	2022.3期 Q4 *1	2023.3期 Q1 *1	2023.3期 Q2 *1	2023.3期 Q3 *1	2023.3期 Q4 *1
プラットフォーム	2,184	1,843	2,095	1,711	2,328	2,038	2,243	1,956
メディア	1,816	1,412	1,716	1,313	1,937	1,694	1,867	1,600
サービス	368	430	379	398	390	343	375	355
コマース	27	▲212	307	▲56	107	▲52	434	▲72
物品販売	27	▲212	307	▲56	79	▲137	352	▲101
チケット販売	-	-	-	-	28	85	81	28
その他	164	90	133	49	123	38	237	▲19
管理部門	▲596	▲417	▲478	▲425	▲477	▲498	▲546	▲503
合計	1,780	1,304	2,057	1,280	2,082	1,525	2,368	1,360

*1:新収益認識基準となります。

連結業績（10年推移）

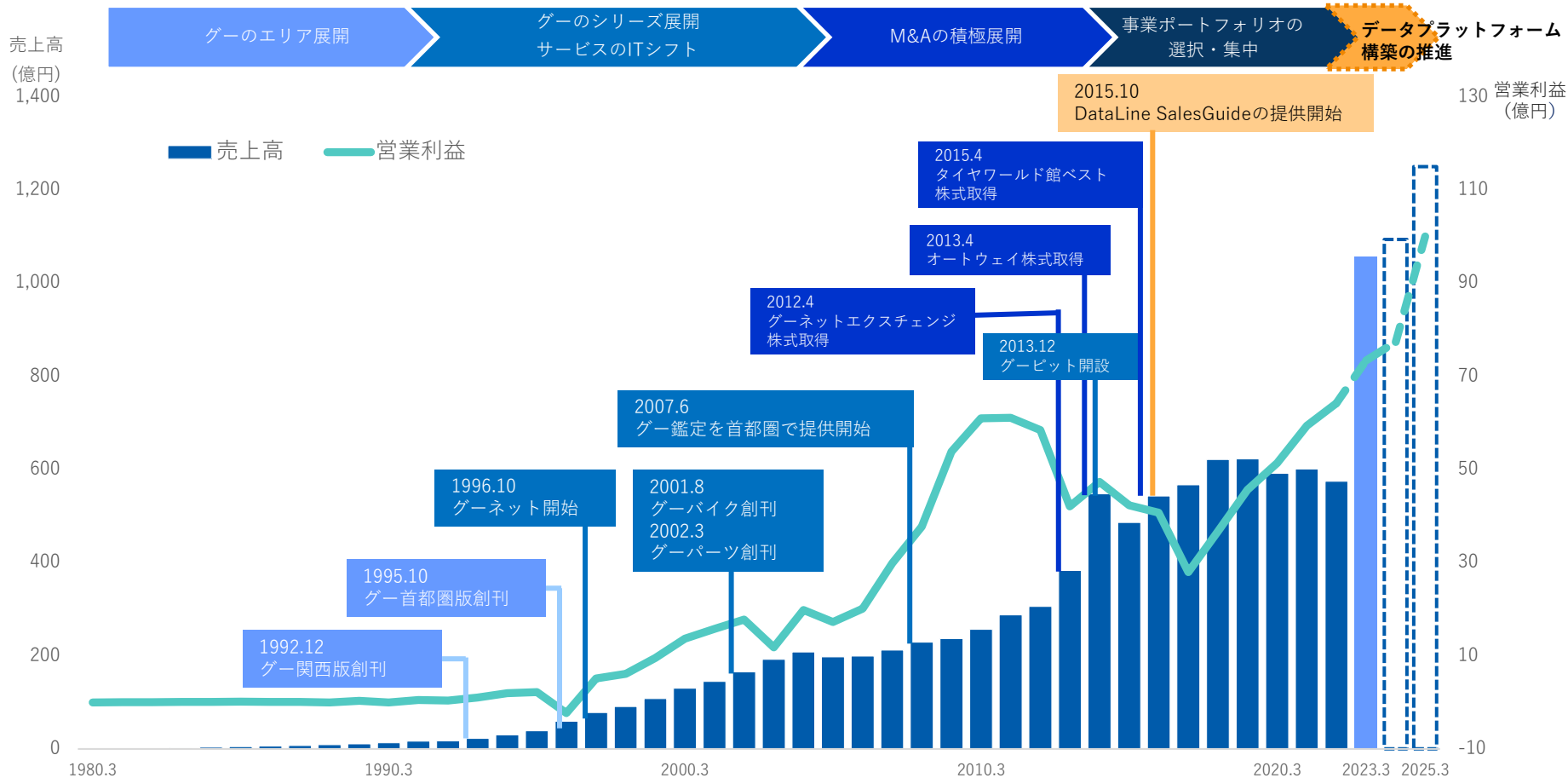
(単位：百万円)	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期*1	2023年 3月期*1
売上高	54,761	48,602	54,297	56,717	62,111	62,251	59,127	60,097	57,446	105,596
営業利益	4,735	4,233	4,071	2,795	3,674	4,565	5,136	5,941	6,422	7,336
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,627	2,381	▲ 390	1,506	519	3,159	4,991	4,853	5,880	4,424
EBITDA * 2	6,483	6,039	6,149	4,547	5,396	5,920	6,455	7,262	7,660	8,845
調整後当期純利益 * 3	3,555	3,308	641	2,145	1,151	3,596	5,420	5,275	6,240	4,946
減価償却費	819	879	1,046	1,113	1,089	916	890	898	877	988
のれん償却額	928	926	1,032	638	632	437	429	422	360	521

*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。

売上高・営業利益の推移



* 2022年3月期以降は新収益認識基準となります。(計画)
* 2023年3月期以降は2022年5月13日公表の数値となります。

挑戦を未来の力に

PROTO

プロト コーポレーション

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（2023年3月31日現在）																				
発行済株式総数	41,925,300株（2023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：1,468名（2023年3月31日現在） 単体：534名（2023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	<table><tr><td>1. 株式会社オートウェイ</td><td>11. 株式会社プロトベンチャーズ</td></tr><tr><td>2. 株式会社タイヤワールド館ベスト</td><td>12. プロトベンチャーズ2号投資事業有限責任組合</td></tr><tr><td>3. 株式会社グーネットエクステンジ</td><td>13. コスミック流通産業株式会社</td></tr><tr><td>4. 株式会社プロトリオス</td><td>14. コスミックGCシステム株式会社</td></tr><tr><td>5. 株式会社カークレド</td><td>15. 沖縄バスケットボール株式会社</td></tr><tr><td>6. 株式会社カーブリックス</td><td>16. 沖縄アリーナ株式会社</td></tr><tr><td>7. 株式会社プロトソリューション</td><td>17. 沖縄スポーツアカデミー株式会社</td></tr><tr><td>8. 株式会社沖縄コールスタッフサービス</td><td>18. CAR CREDO (Thailand) Co., Ltd.</td></tr><tr><td>9. 株式会社アソシエ</td><td>19. 株式会社UB Datatech（持分法適用関連会社）</td></tr><tr><td>10. 株式会社オニオン</td><td></td></tr></table>	1. 株式会社オートウェイ	11. 株式会社プロトベンチャーズ	2. 株式会社タイヤワールド館ベスト	12. プロトベンチャーズ2号投資事業有限責任組合	3. 株式会社グーネットエクステンジ	13. コスミック流通産業株式会社	4. 株式会社プロトリオス	14. コスミックGCシステム株式会社	5. 株式会社カークレド	15. 沖縄バスケットボール株式会社	6. 株式会社カーブリックス	16. 沖縄アリーナ株式会社	7. 株式会社プロトソリューション	17. 沖縄スポーツアカデミー株式会社	8. 株式会社沖縄コールスタッフサービス	18. CAR CREDO (Thailand) Co., Ltd.	9. 株式会社アソシエ	19. 株式会社UB Datatech（持分法適用関連会社）	10. 株式会社オニオン	
1. 株式会社オートウェイ	11. 株式会社プロトベンチャーズ																				
2. 株式会社タイヤワールド館ベスト	12. プロトベンチャーズ2号投資事業有限責任組合																				
3. 株式会社グーネットエクステンジ	13. コスミック流通産業株式会社																				
4. 株式会社プロトリオス	14. コスミックGCシステム株式会社																				
5. 株式会社カークレド	15. 沖縄バスケットボール株式会社																				
6. 株式会社カーブリックス	16. 沖縄アリーナ株式会社																				
7. 株式会社プロトソリューション	17. 沖縄スポーツアカデミー株式会社																				
8. 株式会社沖縄コールスタッフサービス	18. CAR CREDO (Thailand) Co., Ltd.																				
9. 株式会社アソシエ	19. 株式会社UB Datatech（持分法適用関連会社）																				
10. 株式会社オニオン																					

（2023年3月31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	物品販売	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）
	チケット販売	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） 沖縄バスケットボール（バスケットボールチームの運営）

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 経理・財務部門 河合・中江

Tel : 052-934-1514

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