

挑戦を未来の力に

**PROTO**  
プロトコーポレーション

# 2025年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社プロトコーポレーション  
東証プライム/名証プレミア 証券コード：4298

2024年12月20日  
(決算説明会 2024年12月23日)

---

1. 2025年3月期第2四半期 業績サマリ	P.3~8
2. 特別調査委員会の調査結果を受けた再発防止策の策定について	P.9~15
3. Appendix ビジネス概要・会社概要	P.16~21

---

# 2025年3月期 第2四半期 業績サマリ

## 2025年3月期 第2四半期 全社実績

- ・ 売上高、営業利益ともに計画達成、増収増益と成長を維持
- ・ 経常利益は計画達成も、主に前期にタイヤ・ホイール事業において、通貨オプションにかかるデリバティブ評価益を計上した影響により減益
- ・ 主に調査等費用引当金の影響により、当四半期純利益は計画未達成、減益

(単位：百万円)	当期計画 2025年3月期 4月-9月	当期実績 2025年3月期 4月-9月	計画対比	前期実績 2024年3月期 4月-9月	前期対比
売上高	55,546	57,218	+3.0%	54,419	+5.1%
営業利益	3,393	3,818	+12.5%	3,674	+3.9%
経常利益	3,377	3,508	+3.9%	4,207	▲16.6%
親会社株主に帰属する 当四半期純利益	2,295	2,115	▲7.8%	2,751	▲23.1%

## 2025年3月期 第2四半期 セグメント別実績

- ・ 全セグメントで売上高が計画達成、増収と成長
- ・ プラットフォーム、その他の営業利益は計画達成、増益も、  
コマースは、主に為替による原価高騰により、営業利益が計画未達成、減益

(単位：百万円)		当期計画	当期実績	計画対比	前期実績	前期対比
		2025年3月期 4月-9月	2025年3月期 4月-9月		2024年3月期 4月-9月	
プラットフォーム	売上高	16,158	16,416	+1.6%	15,533	+5.7%
	営業利益	4,394	4,783	+8.9%	4,456	+7.3%
コマース	売上高	35,630	36,581	+2.7%	34,974	+4.6%
	営業利益	99	▲59	-	163	-
その他	売上高	3,756	4,139	+10.2%	3,833	+8.0%
	営業利益	28	199	+600.4%	90	+121.0%

(単位：百万円)		当期計画	当期実績	計画対比
		2025年3月期 4月-9月	2025年3月期 4月-9月	
プラットフォーム	売上高	16,158	16,416	+1.6%
	営業利益	4,394	4,783	+8.9%
メディア	売上高	13,121	13,250	+1.0%
	営業利益	3,596	3,921	+9.0%
サービス	売上高	3,036	3,166	+4.3%
	営業利益	797	861	+8.1%
コマース	売上高	35,630	36,581	+2.7%
	営業利益	99	▲59	-
物品販売	売上高	14,474	16,121	+11.4%
	営業利益	▲15	▲154	-
チケット販売	売上高	21,155	20,459	▲3.3%
	営業利益	115	94	▲17.8%
その他	売上高	3,756	4,139	+10.2%
	営業利益	28	199	+600.4%

# 各セグメントの主な業績概要

## プラットフォーム

(メディア)  
中古車領域

### 国産車/輸入車販売店ともに新規営業を強化し、取引店舗数を維持・拡大

新規営業を強化するとともに、グー鑑定、グー故障診断の取扱い店舗数の拡大を推進。また、中古車販売店の成約を支援するオプション商品「AIレコメンドスペース」、DXを推進する「MGカレンダー」、「MG AI」の導入店舗数の拡大を推進。

## プラットフォーム

(メディア)  
整備領域

### 整備工場ネットワーク拡大に注力し、取引工場数を維持・拡大

整備領域に新たに参入する企業への営業を強化し、取引工場数を拡大。また、10月からのOBD検査導入を前に、グー故障診断の取扱い工場を開拓し、整備工場ネットワークの拡大を推進。

## プラットフォーム

(サービス)  
新車領域

### オプション商品の導入が拡大し、月額単価が上昇

「DataLine SalesGuide」は、国産車メーカー、輸入車インポーターとの協力体制強化により、取引拠点数の拡大を推進。さらに「DataLine AI査定」などのオプション商品の導入拡大により、月額単価が順調に上昇。

## コマース

(物品販売)  
(チケット販売)

### 物品販売の売上高は堅調に推移するも収益性の改善が課題

中古車輸出事業は堅調に推移。タイヤ・ホイール事業は円安進行により輸入タイヤ・ホイールの仕入原価が上昇したものの、販売価格の断続的な見直しにより、売上高は堅調に推移。引き続き、収益性の改善に向け取り組みを強化する。また、チケット販売は商品構成の見直しを図り、収益性の改善に向け取り組みを強化する。

# 2025年3月期 通期業績予想

売上高、営業利益ともに過去最高を計画

(単位：百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	前期対比
売上高	115,631	117,178	+1.3%
営業利益	7,894	8,238	+4.3%
経常利益	8,427	8,227	▲2.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,552	5,571	+0.3%
設備投資	960	1,729	+80.1%
減価償却費	1,136	1,417	+24.7%
EPS	137.96円	138.37円	+0.3%
DPS	42.50円	50.00円	—

# 特別調査委員会の調査結果を受けた 再発防止策の策定について

## 特別調査委員会の調査結果を受けた再発防止策の策定について

当社は、特別調査委員会による調査報告書を受領し、特別調査委員会による再発防止に向けた提言を真摯に受け止め、具体的な再発防止策について検討した結果、再発防止策について下記のとおり決定いたしましたのでお知らせいたします。

当社は、下記の再発防止策を着実に実行することで信頼回復に努めてまいります。

- 大口取引先の担当者の複数化（売上計上の業務プロセスの改善）
- 自己承認取引に対する内部監査部門による定期チェックの実施
- 異動時の引継ぎルール of 整備・運用
- 印刷物等取引における外注先の選定・発注権限の事業部からの分離（仕入計上の業務プロセスの改善）
- リスク情報の集約と分析の高度化
- 請求書チェックリストの運用強化（毎月実施）
- 売掛金回収時の振込元の妥当性確認（四半期毎に実施）
- 内部監査の体制強化
- 組織風土の改善の取組みの継続

# 特別調査委員会の調査結果を受けた再発防止策の策定について

## (1) 販売業務プロセスにおける不備に対する改善策

### ① 大口取引先の担当者の複数化（売上計上の業務プロセスの改善）

経理財務部にて半期毎に直近半年の取引実績において一定金額以上の取引先を抽出のうえ、抽出された取引先を大口取引先と定め、これら大口取引先については、取引が解約となった場合等一定の例外を除き、各事業部にて、従前からの営業担当者（主担当者）とは別に、もう1名担当者（副担当者）を定めることといたします。副担当者には、順次、当該取引先との取引に関する契約内容や状況を共有したうえで、顧客との直接の窓口となる主担当者に対し、内部牽制の仕組みの構築を行います。また、内部監査において、取引実績や取引状況等を勘案して抽出した大口取引先に関し、両担当者にヒアリング等を行い、複数担当者の取り組みが適切に運用されているかどうかのチェックも実施いたします。

### ② 自己承認取引に対する内部監査部門による定期チェックの実施

経理財務部にて四半期末毎に当該四半期における自己承認取引（事業部長により申請・承認がなされた取引）をリスト化（役務提供管理システムで別途管理を行っている商品や従量課金による売上等、役務提供の实在性が別途担保されている商品カテゴリーは除外します。）したうえで、内部監査を担当するガバナンス統括室において、当該リストの取引について、取引期間や継続性、利益率、請求条件や入金状況といった観点で対象取引をリスク観点から絞り込みのうえ、売上高・売上原価の両面から対象取引についての役務の提供事実や、取引の妥当性のチェックを行います。

## (1) 販売業務プロセスにおける不備に対する改善策

### ③ 【追加的な対応】 異動時の引継ぎルールの整備・運用

異動時の引継ぎルールを再定義・明文化し、運用の徹底を社内に周知いたします。  
内部監査においては、引継ぎルールに基づき、事業部長に対してルール通りの引継ぎがなされているかを確認いたします。なお、内部監査の対象は、異動が発生した事業部長とし、引継ぎを受けた事業部長全員と面談を行い状況確認いたします。面談の実施時期は、異動日から遅くとも3ヶ月以内といたします。

## (2) 購買業務プロセスにおける不備に対する改善策 — 印刷物等取引における外注先の選定・発注権限の事業部からの分離（仕入計上の業務プロセスの改善）

印刷物等取引における外注先の選定・発注権限を事業部から管理部業務に移管いたします。管理部業務が事業部からの申請に基づき、外注先の選定、見積依頼、発注、納品確認及び請求書確認といった一連の業務を、事業部から独立した立場で行うことで、事業部門に対する内部牽制の仕組みの構築を行います。なお、取引先への納品を営業担当者が直接行うことも禁止いたします。

また、管理部業務では、購買取引について、役務提供の証跡となる取引証憑等の収集・保管を確実にし、内部監査においてもチェック対象といたします。

## (3) 決算・財務報告プロセスの不備に対する改善策(リスク情報の集約と分析の高度化)

マネジメント層への研修を通じ、決算・財務報告プロセスに係る事項への理解を深めるとともに、各部門との連携を強化することで、財務報告に影響を与えるような情報を経理財務部が速やかに漏れなく収集できる体制と仕組みを構築いたします。なお、重要性のある非経常的な事象を認識した場合は、経理財務部等より速やかに外部の専門家等に相談を仰ぎ、必要な対応が適時適切に行えるような仕組みを構築いたします。

## (4) 経理・財務部門の牽制機能の強化

### ① 請求書チェックリストの運用強化（毎月実施）

経理財務部は請求書チェックリストの作成時に売上に紐づく原価の情報に空欄がない状況であることを確認のうえ、赤字取引があれば事業部に対して状況の確認を行います。また、請求書チェックリストの情報を集約・一覧化したうえで、事業部に対して採算面で是正すべき取引がないかの確認を行います。事業部長は売上に紐づかない原価の入力にあたっては、売上に紐づかない費用である旨及びその理由を明記することといたします。また、経理財務部は毎月、事後的に請求書チェックリストの記載の正確性について検証を行います。

なお、内部監査においては、集約・一覧化された請求書チェックリストの情報及び個別の請求書チェックリストに基づき、極端に採算性が低い取引や赤字となっている取引、売上与紐づかない費用で内容が不明なものについて、個別に状況の確認を行います。

### ② 売掛金回収時の振込元の妥当性確認（四半期毎に実施）

経理財務部は四半期毎に、取引先からの振込情報を集約し、疑義のある振込を認識した場合は、個別に取引先への確認を行います。

## (5) 内部監査の体制強化

内部監査を担当するガバナンス統括室において、2024年12月1日付で営業に精通した人材を専任者として1名増員（現在専任者2名）し、より多面的・立体的に内部監査を行える体制を構築いたしました。また、上記（1）、（2）及び（4）に記載のとおり、従来実施していなかった監査の手続を追加で実施いたします。さらに、ガバナンス統括室のリソース・知見の十分性については継続的な検証を行います。

## (6) 組織風土の改善の取組みの継続

再発防止の徹底を図るため、全従業員に向けたトップメッセージを発信するとともに、既に実施している四半期毎の事業部長・責任者会議におけるマネジメント層への教育、全従業員向けのコンプライアンスセルフラーニング（次回は2025年1～3月に実施予定）、グループ会社向けのグループリスクマネジメント研修等（次回は2025年1月29日実施予定）の取組みを継続してまいります。

# Appendix

## ービジネス概要・会社概要ー

## 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

## 経営理念

挑戦を未来の力に変え 夢と感動 楽しい！で  
社会に貢献することを経営理念とする

“挑戦を未来の力に変える”

これは、今までとは違う発想や枠組みで物事を捉え、今までにない新しい価値を世の中に創造すること。

私たちプロトは、そう考えています。

だからこそ、目先の利益のためではなく、社会課題の解決や夢の実現につながる、人々の感情を動かせる、そんな挑戦に私たちはこだわっていきたい。

これからも「夢と感動 楽しい！」の追求を通じて、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」を目指してまいります。

代表取締役社長 神谷健司

# 当社プラットフォームのビジネスモデル

## プラットフォーム（メディア）

\*ユーザー向けのメディアを運営し、当該メディアの掲載管理システムの利用料を受け取るビジネスモデル

### ユーザー

- ・コンテンツ閲覧
- ・中古車販売店/整備工場への問い合わせ
- ・来店予約、オンライン商談予約

課金体系：無料

## プラットフォーム

### MOTOR GATE

- ・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)

## メディア

**ジーネット**

**ジーネットピット**

- ・中古車検索
- ・整備工場検索

## クライアント (中古車販売店/整備工場)

- ・中古車・整備情報登録（在庫登録）
- ・ユーザーの問い合わせ対応

課金体系：

**MOTOR GATE**利用料

(月額固定/在庫台数連動型)

+MOTOR GATE 各種オプション料

## プラットフォーム（サービス）

\*新車ディーラー向けの商談・査定等支援ツールを提供し、当該サービスの利用料を受け取るビジネスモデル

### ユーザー

- ・新車ディーラー担当者より情報の受領

## 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

## 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）

+各種オプション料

# 主要グループ会社別のセグメント内訳

	プラットフォーム		コマース		その他
	メディア	サービス	物品販売	チケット販売	—
	中古車・整備・二輪 メディア	新車商談ツール	物品販売		農業・不動産・飲食・ 養殖・その他
	中古車・整備・二輪 メディア		物品販売		BPO
	鑑定事業				
		整備钣金ソフト ウェア販売			
			タイヤ・ホイール販売		太陽光発電
			タイヤ・ホイール販売		
	アライアンス		中古車輸出		
				チケット販売	
					投資事業
観光経済新聞 kankokeizai.com					メディア事業
ヨツシャ 駒ヶ根					農業

# 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（2024年3月31日現在）																				
発行済株式総数	41,925,300株（2024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36拠点）																				
事業年度末	3月31日																				
社員数	連結：1,523名（2024年3月31日現在） 単体：536名（2024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チェンジ</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. CAR CREDO (Thailand) Co., Ltd.</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. 株式会社観光経済新聞社</td></tr><tr><td>9. 株式会社アソシエ</td><td>19. 株式会社ヨッシャア駒ヶ根</td></tr><tr><td>10. 株式会社オニオン</td><td>20. 株式会社UB Datatech（持分法適用関連会社）</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チェンジ	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. CAR CREDO (Thailand) Co., Ltd.	8. 株式会社沖縄コールスタッフサービス	18. 株式会社観光経済新聞社	9. 株式会社アソシエ	19. 株式会社ヨッシャア駒ヶ根	10. 株式会社オニオン	20. 株式会社UB Datatech（持分法適用関連会社）
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チェンジ	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. CAR CREDO (Thailand) Co., Ltd.																				
8. 株式会社沖縄コールスタッフサービス	18. 株式会社観光経済新聞社																				
9. 株式会社アソシエ	19. 株式会社ヨッシャア駒ヶ根																				
10. 株式会社オニオン	20. 株式会社UB Datatech（持分法適用関連会社）																				

## 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