

2019年3月期 第1四半期決算概要

株式会社プロトコーポレーション
2018年7月31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6月末	303.8
1株当たり年間配当(円)	※2019年3月期予想	50.0
1株当たり当期純利益(円)	※2019年3月期予想	134.61
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	58.5
潜在株式数		-
外国法人等の株式保有比率(%)	※2018年6月末	30.83

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)	1,006 (4.80%)
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	522 (2.49%)
8) 横山博一	440 (2.10%)
9) 横山順弘	377 (1.80%)
10) STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	374 (1.78%)

(2018年6月30日現在)

2019年3月期 第1四半期 連結業績（1）

(単位：百万円)	2017年4-6月		2018年4-6月			
	実績 (a)	売上比	計画 (b)	売上比	実績 (c)	売上比
売上高	14,978	100.0%	14,868	100.0%	15,816	100.0%
売上総利益	5,706	38.1%	5,773	38.8%	5,900	37.3%
EBITDA	1,559	10.4%	1,199	8.1%	1,626	10.3%
営業利益	1,126	7.5%	830	5.6%	1,263	8.0%
経常利益	1,178	7.9%	839	5.6%	1,421	9.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	670	4.5%	519	3.5%	914	5.8%
1株当たり四半期純利益（円）	33.45	-	25.90	-	45.61	-

前期対比		計対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
838	105.6%	948	106.4%
194	103.4%	127	102.2%
67	104.3%	427	135.7%
137	112.2%	433	152.3%
242	120.6%	581	169.3%
243	136.4%	395	176.1%
12.16	136.4%	19.71	176.1%

※2019年3月期の計画値は、2018年5月11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4-6月		2018年4-6月			
	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	4,580	30.6%	4,943	33.2%	4,637	29.3%
人件費	2,014	13.5%	2,110	14.2%	1,996	12.6%
広告宣伝費	856	5.7%	987	6.6%	908	5.7%
その他	1,709	11.4%	1,845	12.4%	1,732	11.0%

前期対比		計対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
56	101.2%	▲305	93.8%
▲18	99.1%	▲114	94.6%
51	106.1%	▲78	92.0%
23	101.4%	▲112	93.9%

売上高 主に情報・サービス（DataLine SalesGuide等）及び物品販売（中古車輸出等）が堅調に推移したことにより増収となった

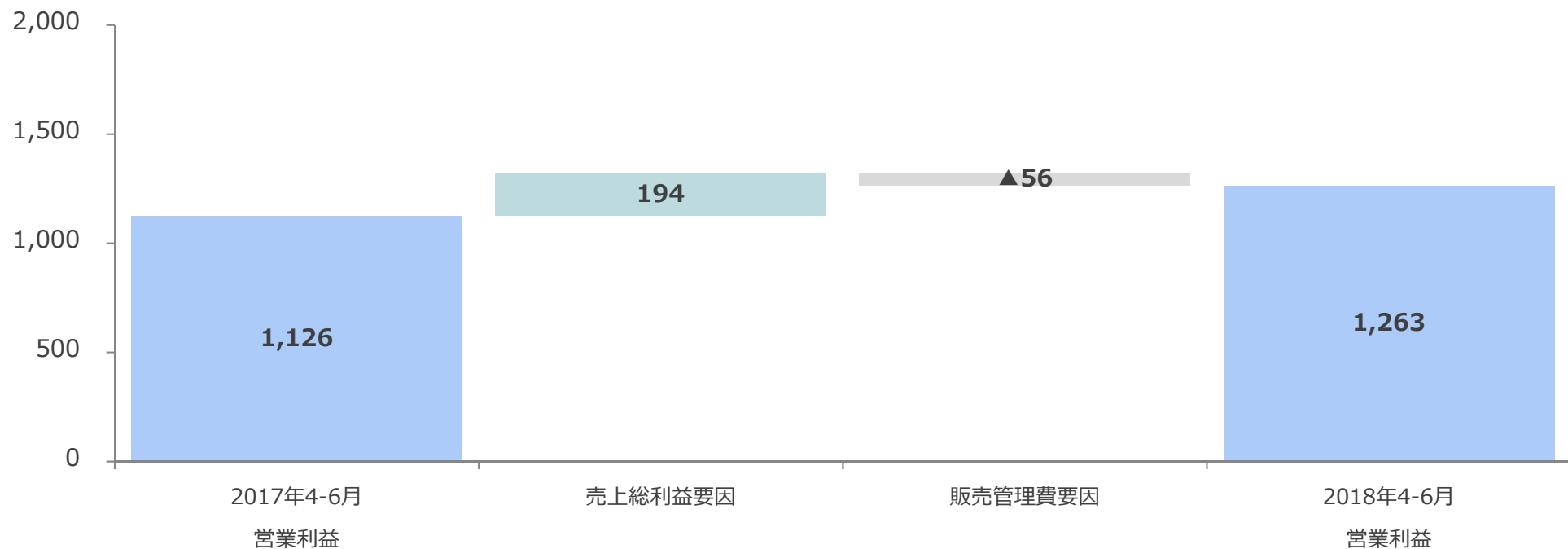
営業利益 主にプロトコーポレーション及びグループ会社の事業構造見直しによるコスト削減効果等により増益となった

2019年3月期 第1四半期 連結業績（2）

■ 営業利益増減分析

（単位：百万円）

売上総利益要因	+194	販売管理費要因	▲56	営業利益増減	+137
プロトコーポレーション	+295	プロトコーポレーション	▲237	プロトコーポレーション	+58
キングスオート	+32	キングスオート	+18	キングスオート	+50
オートウェイ	+18	オートウェイ	▲82	オートウェイ	▲64
タイヤワールド館ベスト	▲82	タイヤワールド館ベスト	+76	タイヤワールド館ベスト	▲6
プロトリオス	▲6	プロトリオス	+59	プロトリオス	+53
		のれん償却額	+47	のれん償却額	+47
主にプロトコーポレーションの増収・収益性改善が増益に寄与		主に広告宣伝費が増加		主にグループ会社の収益性改善が増益に寄与	



2019年3月期 第1四半期 連結業績：セグメント別（1）

売上高 (単位：百万円)	2017年4-6月		2018年4-6月			
	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	13,521	90.3%	13,356	89.8%	14,303	90.4%
広告関連	5,280	35.3%	5,238	35.2%	5,187	32.8%
情報・サービス	1,214	8.1%	1,141	7.9%	1,255	7.9%
物品販売	7,025	46.9%	6,976	46.9%	7,860	49.7%
生活関連情報	1,092	7.3%	1,097	7.4%	1,085	6.9%
不動産	49	0.3%	48	0.3%	48	0.3%
その他	315	2.1%	366	2.5%	379	2.4%
合計	14,978	100.0%	14,868	100.0%	15,816	100.0%

前期対比		計画対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
781	105.8%	946	107.1%
▲93	98.2%	▲51	99.0%
40	103.4%	114	110.0%
834	111.9%	884	112.7%
▲7	99.3%	▲11	98.9%
▲0	98.5%	0	101.6%
64	120.5%	13	103.7%
838	105.6%	948	106.4%

営業利益 (単位：百万円)	2017年4-6月		2018年4-6月			
	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	1,406	10.4%	1,204	9.0%	1,554	10.9%
生活関連情報	105	9.7%	24	2.2%	71	6.6%
不動産	42	85.2%	40	84.4%	48	100.3%
その他	▲20	-	▲4	-	11	3.0%
管理部門	▲406	-	▲435	-	▲422	-
合計	1,126	7.5%	830	5.6%	1,263	8.0%

前期対比		計画対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
148	110.6%	349	129.1%
▲34	67.7%	47	294.6%
6	116.0%	8	120.6%
32	-	15	-
▲15	-	12	-
137	112.2%	433	152.3%

2019年3月期 第1四半期 連結業績：セグメント別（2）

セグメント詳細

セグメント詳細		増収（前期対比105.8%）、増益（前期対比110.6%）
<p>■ 自動車関連情報</p> <p>■ 広告関連    </p> <p>中古車 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>中古車 広告掲載料（WEB・情報誌等）、情報誌本売上</p> <p>整備 グーピットへのデータ登録料</p> <p>■ 情報・サービス    </p> <p>新車 プロトコーポレーション（DataLine SalesGuide、DataLine等）</p> <p>中古車 プロトコーポレーション（グー鑑定、グー保証）</p> <p>整備 プロトコーポレーション（グー車検）</p> <p>整備 プロトリオス（整備・钣金システム販売）</p> <p>■ 物品販売  </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）、バイクプロス（EC:バイク用品） プロトコーポレーション（EC:物品販売）</p>	<p>■ 広告関連</p> <p>主に情報誌売上・チラシ売上等の収益性の低い売上が減少したことから、売上高は前期対比98.2%となった。一方、グーネット（MOTOR GATE）の取引社数拡大、グーピットの取引工場数（有料）拡大については堅調に推移した。</p> <p>■ 情報・サービス</p> <p>主にプロトコーポレーションのDataLine SalesGuideによる売上高が前年を上回って推移したことから、売上高は前期対比103.4%となった。一方、プロトリオスの整備工場向けシステム販売は前年を若干下回った。</p> <p>■ 物品販売</p> <p>主にキングスオートの中古車輸出販売及びオートウェイのタイヤ・ホイール販売が前年を上回ったことなどから、前期対比111.9%となった。</p>	
<p>■ 生活関連情報   </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） 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>減収（前期対比99.3%）、減益（前期対比67.7%）</p> <p>主に介護・医療・福祉分野において、プロトメディカルケアが営業人員の増加、プロモーションを強化したことなどにより、売上高は前期対比99.3%、営業利益は前期対比67.7%となった。</p>	
<p>■ 不動産</p> <p>プロトコーポレーション（不動産賃貸収入）</p>	<p>減収（前期対比98.5%）、増益（前期対比116.0%）</p>	
<p>■ その他</p> <p>プロトソリューション（BPO事業、ソフトウェア開発等） 沖縄コールスタッフサービス（人材派遣等） 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>増収（前期対比120.5%）、黒字転換</p> <p>主に2017年10月に子会社化した沖縄コールスタッフサービスが寄与したことに加え、農業事業の損益が改善したことなどから、売上高は前期対比120.5%、営業利益は11百万円となった。</p>	

2019年3月期 第1四半期 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2018年3月期 期末		2019年3月期 第1四半期末		増減	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
流動資産	27,675	62.3%	26,519	61.4%	▲1,155	95.8%
固定資産	16,718	37.7%	16,693	38.6%	▲24	99.9%
流動負債	16,143	36.4%	14,667	33.9%	▲1,476	90.9%
固定負債	2,272	5.1%	2,152	5.0%	▲120	94.7%
純資産	25,977	58.5%	26,393	61.1%	416	101.6%
総資産	44,393	100.0%	43,213	100.0%	▲1,180	97.3%

(単位：百万円)	2018年3月期 期末		2019年3月期 第1四半期末		増減	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
現金及び預金	16,120	36.3%	15,633	36.2%	▲487	97.0%
有利子負債	8,590	19.4%	7,614	17.6%	▲975	88.6%
ネットキャッシュ	7,530	17.0%	8,018	18.6%	488	106.5%

流動資産 主な減少要因は、現金及び預金が487百万円減少、受取手形及び売掛金が479百万円減少したため

固定資産 主な減少要因は、減価償却費・のれん償却額の計上によるもの

流動負債 主な減少要因は、短期借入金が855百万円減少したため（一年内返済長期借入金含む）

固定負債 主な減少要因は、長期借入金が119百万円減少したため

2018年3月期 第1四半期 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2017年4-6月	2018年4-6月	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	1,066	1,304	238
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲162	▲315	▲153
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲414	▲1,481	▲1,066
現金及び現金同等物の期末残高	12,869	15,242	2,372

(単位：百万円)	2017年4-6月	2018年4-6月	増減
	実績(a)	実績(b)	(b)-(a)
投資額（有形・無形固定資産）	201	330	129
減価償却費	275	252	▲22
のれん償却額	157	110	▲47

営業活動による キャッシュ・フロー

主に税金等調整前四半期純利益1,417百万円、支出を伴わない減価償却費、のれん償却額の合計が363百万円発生したことなどから、1,304百万円の収入となった。

投資活動による キャッシュ・フロー

主に固定資産の取得による支出が319百万円発生したことなどから、315百万円の支出となった。

財務活動による キャッシュ・フロー

主に借入金の返済が975百万円、配当金の支払が492百万円発生したことなどから、1,481百万円の支出となった。

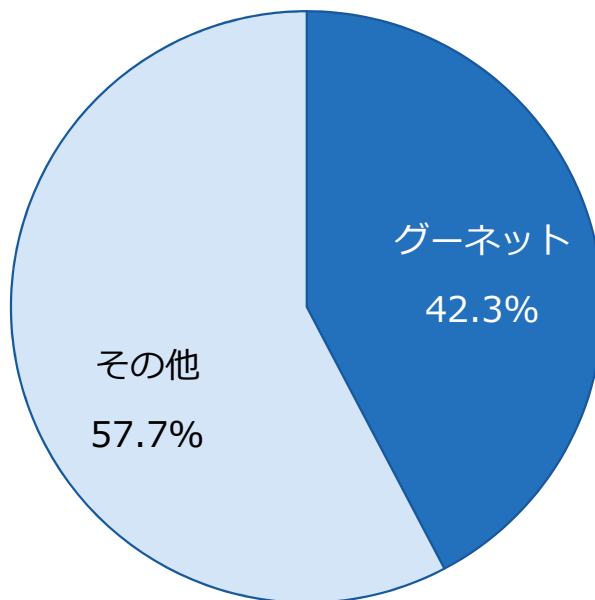
主力事業のKPI等（2018年6月末現在）

■中古車（グーネット取引社数）



14,070社

対象マーケット数
(33,267社)
当社調べ

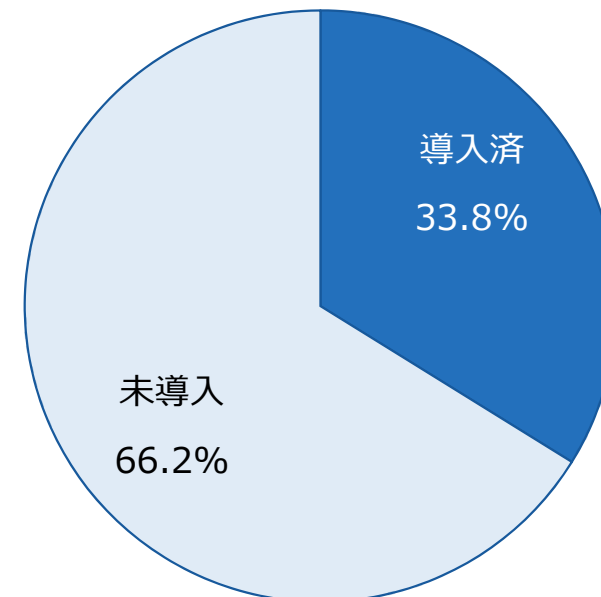


■新車（DataLine SalesGuide導入拠点数）



4,993拠点

総マーケット数
(14,759拠点)
出所
日本自動車販売協会連合会

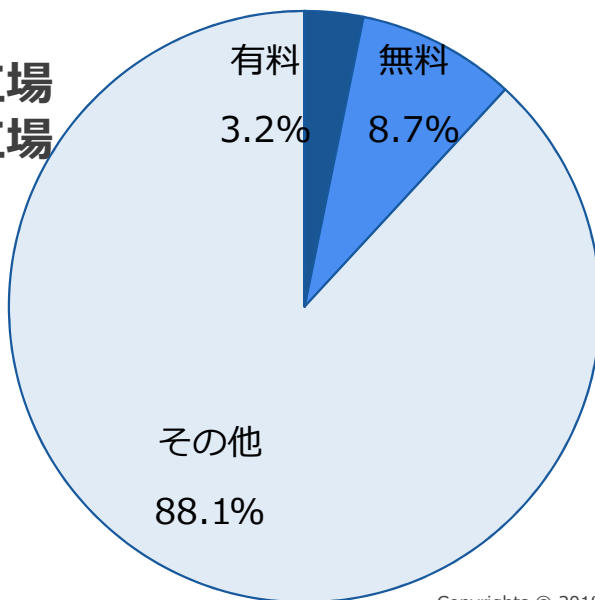


■整備（グーピット取引工場数）



有料:2,942工場
無料:7,982工場

総マーケット数
(92,044工場)
出所
国土交通省

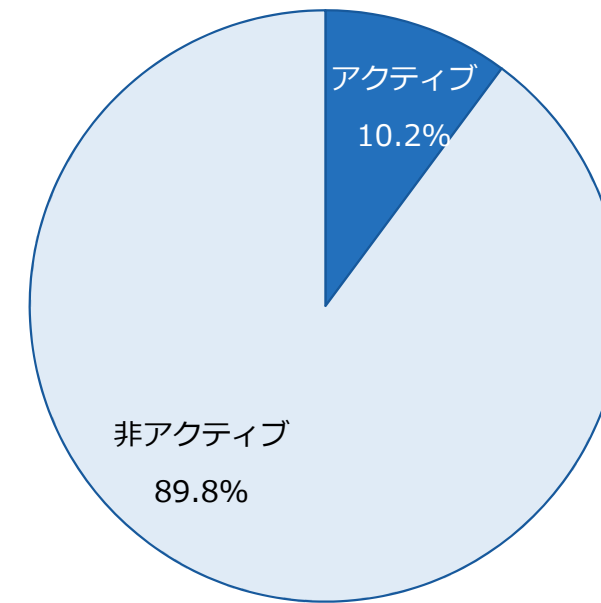


■物品販売（MOTOR GATEショッピング稼働率）

アクティブ率
10.2%

※MOTOR GATEショッピングを
2018年6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



グループ会社の動向（Q1実績）

■オートウェイ

前年第1四半期に発生した値上げに伴う駆け込み需要の反動はあったものの、プロモーションの強化に努めた結果、売上高は前期対比109%、売上総利益は前期対比102%、営業利益は前期対比77%となった。

■タイヤワールド館ベスト

前年第1四半期に発生した値上げに伴う駆け込み需要の反動もあり、前期より取組んでいる国産タイヤ販売価格の適正化と販売管理費の抑制に努めたものの、売上高は前期対比88%、売上総利益は前期対比78%、営業損益は▲23百万円（前年同期は▲16百万円）となった。

■キングスオート

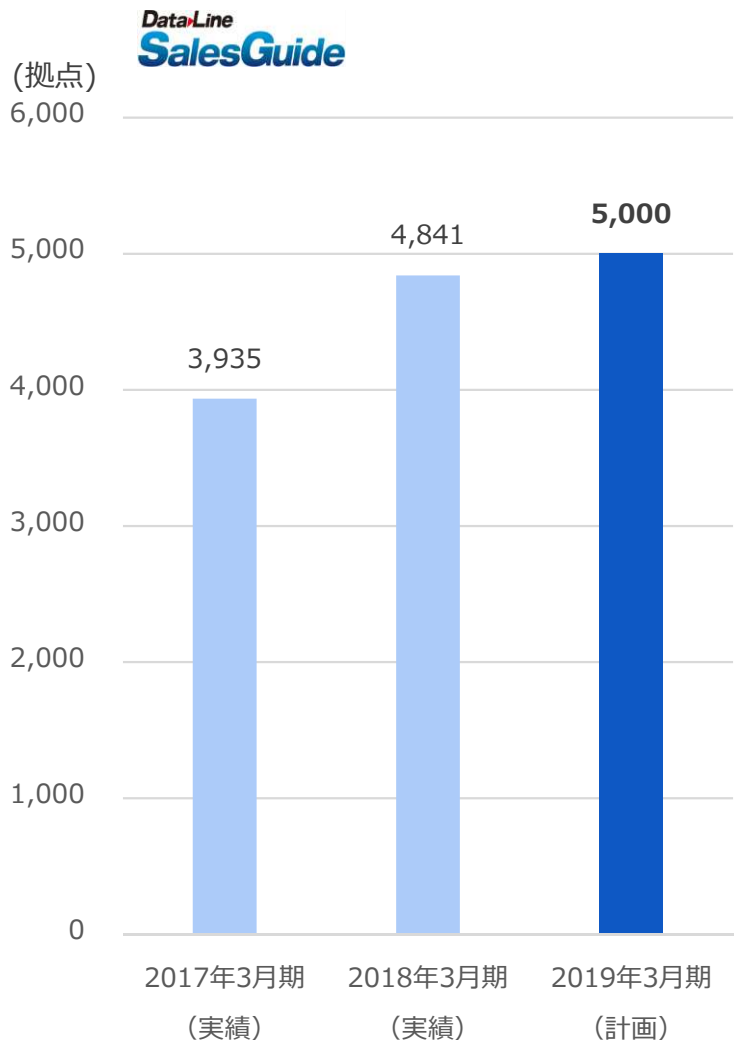
期初より、マネジメント体制の見直し及び取引条件の改善を進めている香港・スリランカ向けの中古車輸出販売に注力した結果、売上高は前期対比120%、売上総利益は前期対比183%、営業利益は黒字転換（前年同期は▲37百万円）となった。

■プロトリオス

期初より、マネジメント体制の見直し及び人員体制の最適化に取り組み、販売管理費の抑制に努めた結果、売上高は前期対比95%、売上総利益は前期対比98%、営業利益は前期対比301%となった。

TOPICS : 新車領域DataLine SalesGuide新機能投入開始

■ DataLine SalesGuide導入拠点数 ■ 乗換提案書機能(2018年6月リリース)



最新の安全技術搭載車にお乗り換えませんか?

HONDA
The Power of Dreams

乗換提案書

山田 太郎様
乗換提案書

東京本社
Tel 03-5812-8200 店舗：川崎 幸生
2018.6.6

未来のコストを比較して、お乗り換えを検討しませんか?

最新装備、安全性・燃費向上、メーカー保証など新車の優れたポイントと、乗り換え時の中古車のコストもシミュレーションすることが可能に乗り換えの第一歩です。

10年間1台のクルマに乗り換えた場合

2018年モデル オデッセイ
3,235,000円

10年間2台に乗り換えた場合

2019年モデル オデッセイ
3,707,000円

どちらのカーライフが魅力的ですか?

+472,000円の想定差額にて、お乗り換えできるかも!

山田 太郎様にとって、一番最適な乗り換えのタイミングはいつ?

3年先までの下取り価格を予測

現在の下取り参考価格から、車検時3年後の価格まで、未来予測が可能です。

モデル	2018年10月	2019年10月	2020年10月
オデッセイ	1,420,000円	1,420,000円	901,000円
オデッセイ	1,420,000円	1,420,000円	717,000円

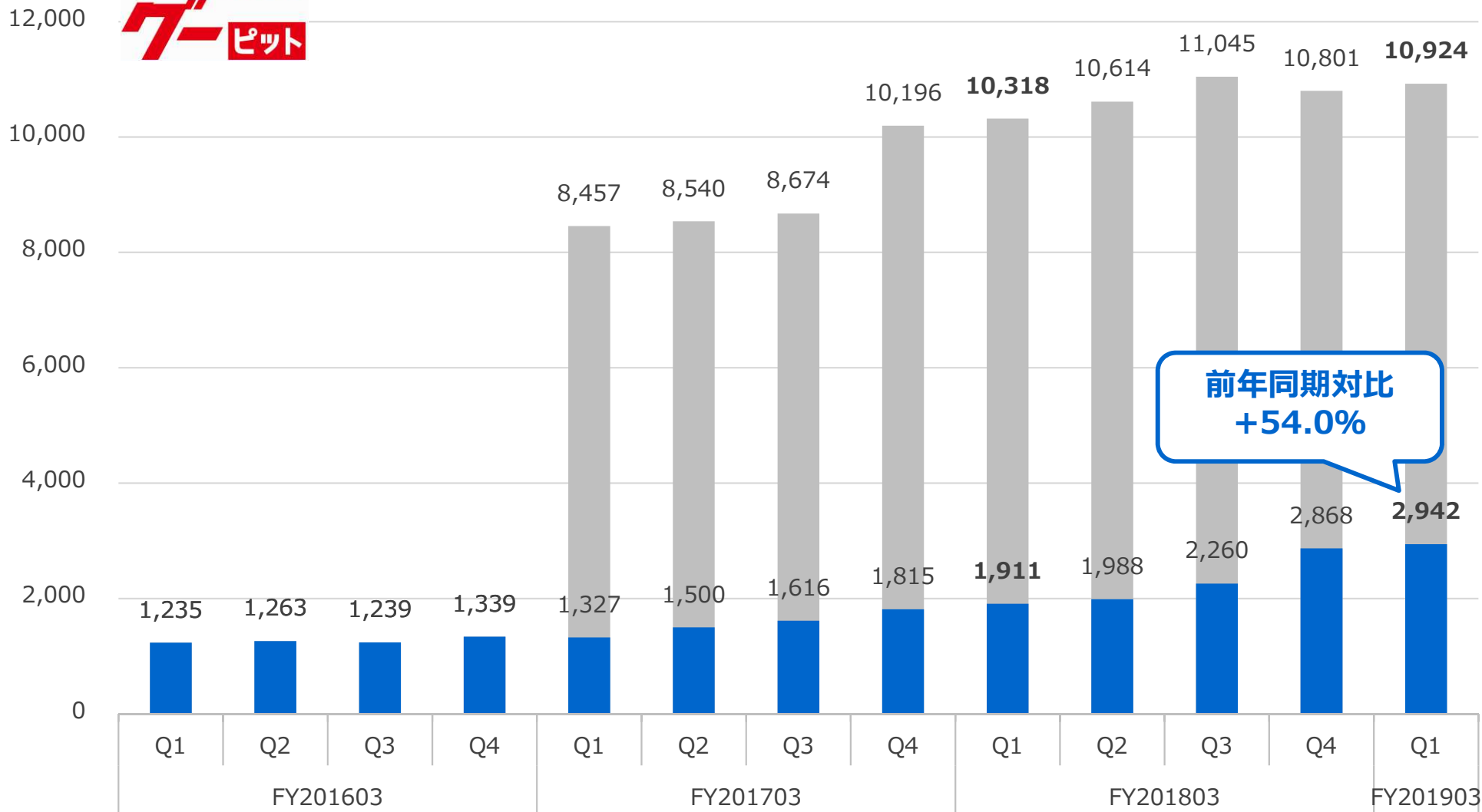
DataLine SalesGuideの導入拠点に対して、「乗換提案書」機能の投入により、稼働率の向上を推進

参考：ゲーピットの取引工場数（有料）拡大

(単位：工場)



■ 無料掲載工場 ■ 有料掲載工場



前年同期対比
+54.0%

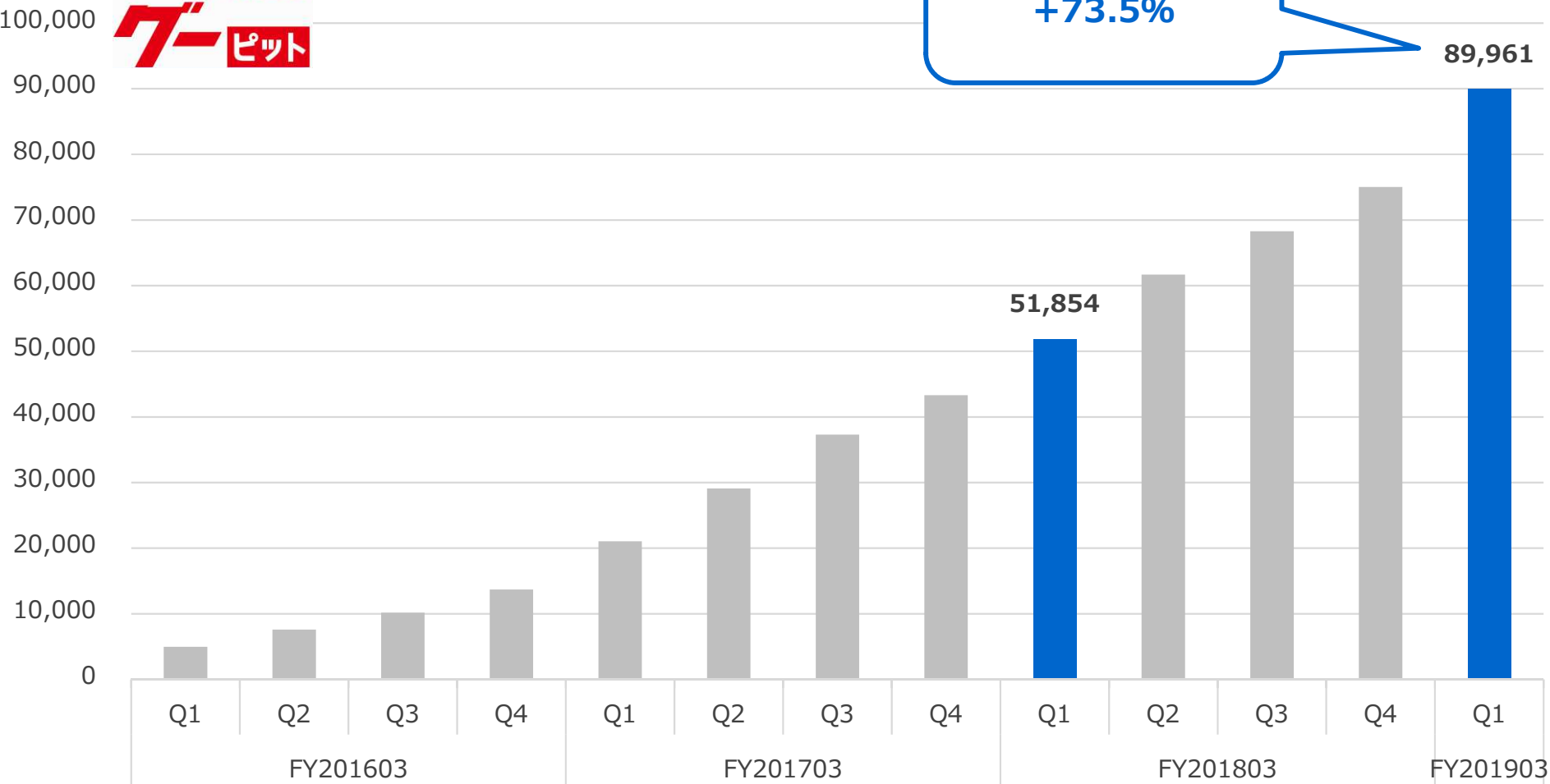
ゲーピットのUU が堅調に推移するとともに、
営業手法の改善により有料掲載工場数が増加

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
+73.5%

89,961

※ 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

Appendix

中期3ヶ年事業計画（損益）

■ 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
営業利益	4,071	2,795	3,674	4,100
当期純利益	▲390	1,506	519	2,700
ROE	▲1.5%	5.8%	2.0%	10.1%

■ 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

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%

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

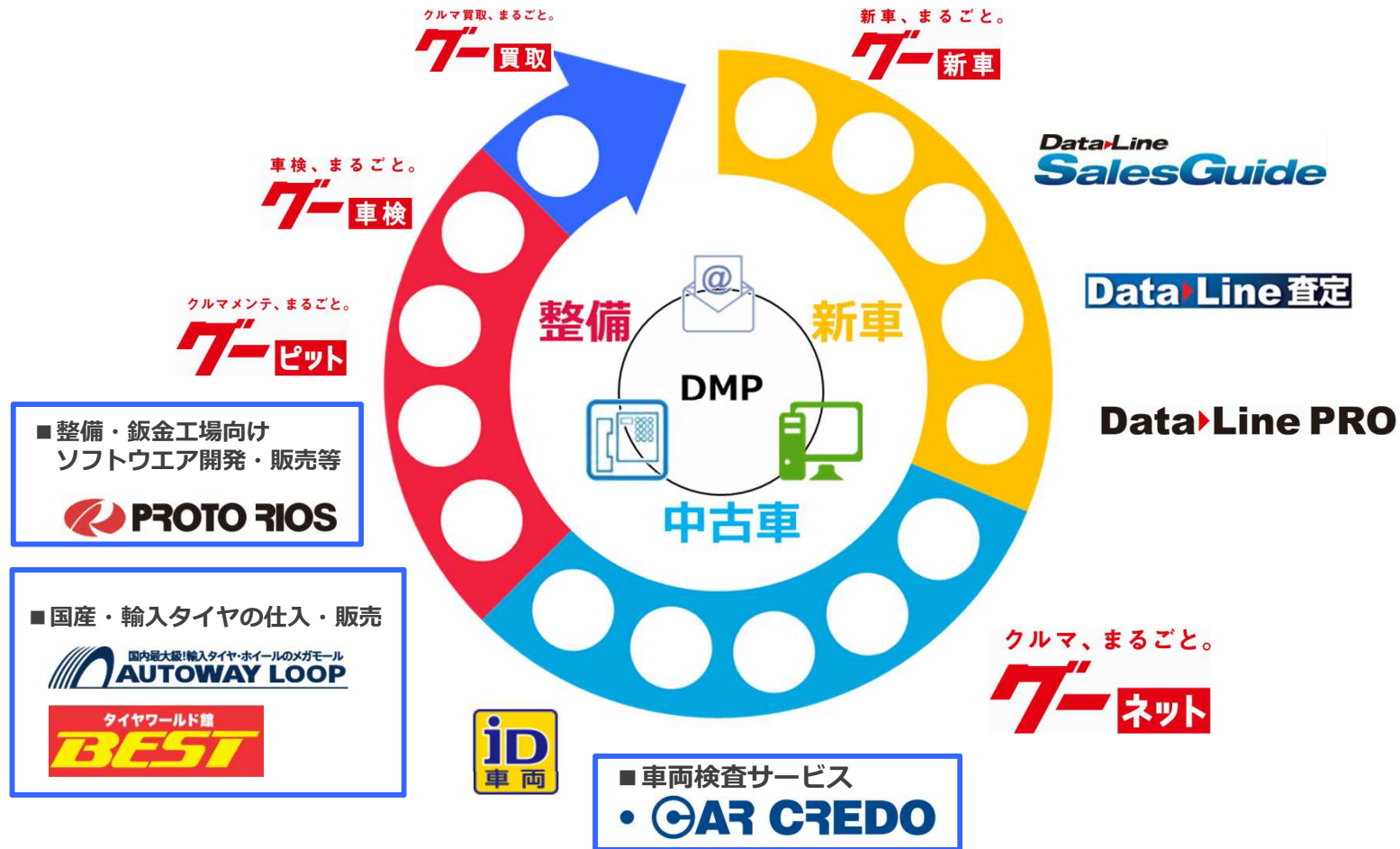
現状

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」



グーネット・グーピット・グ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

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

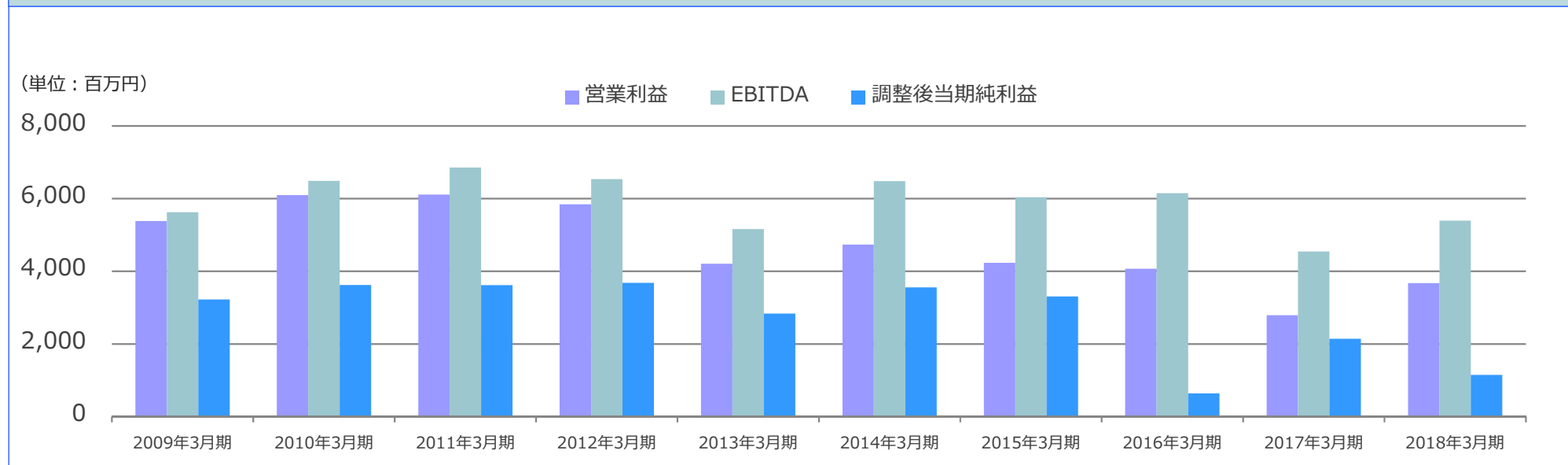
連結業績実績（10年推移）

(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

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

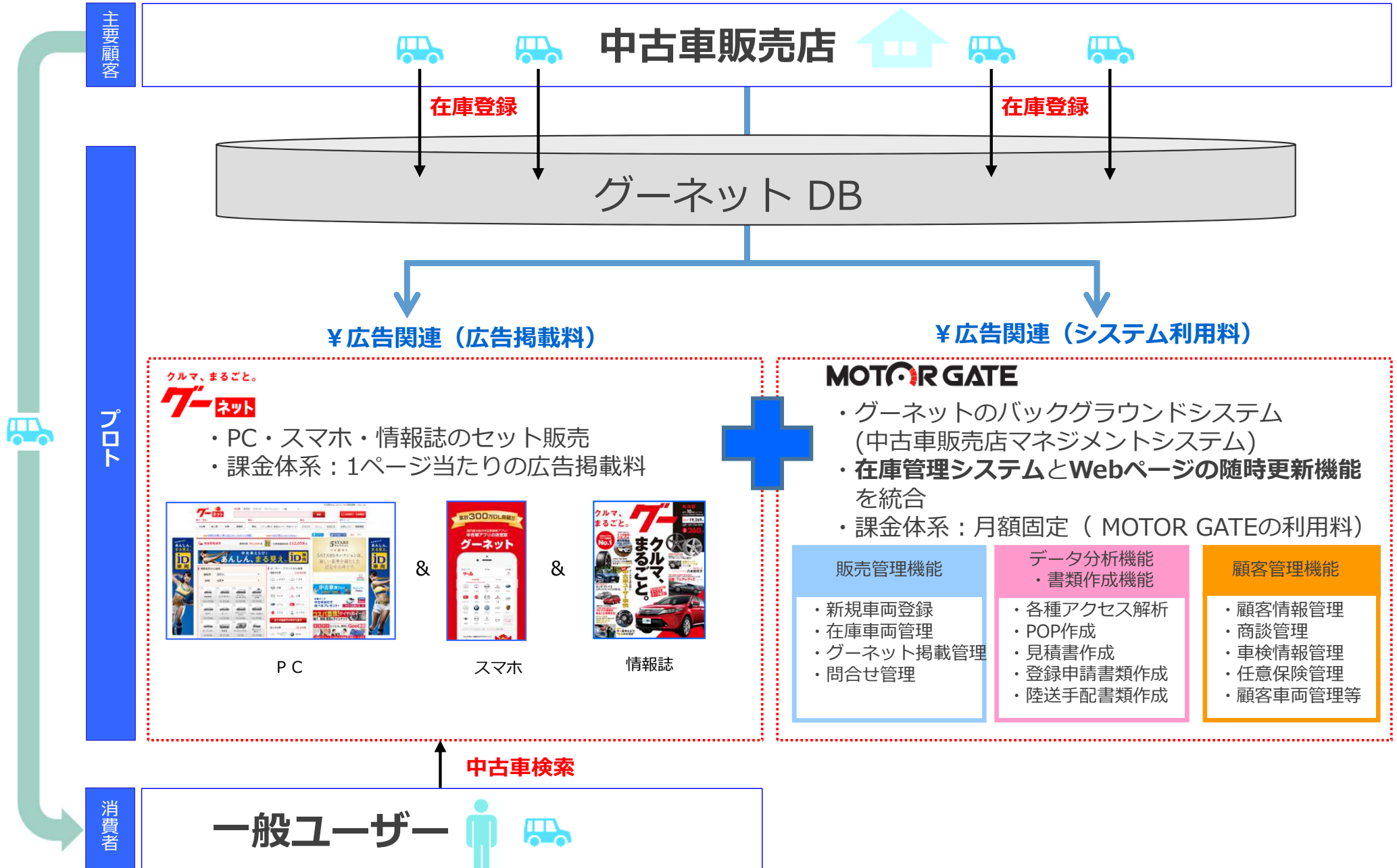
<整備領域>

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



グー鑑定の概要と図解（一例）



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・カテド）

↑ 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～）

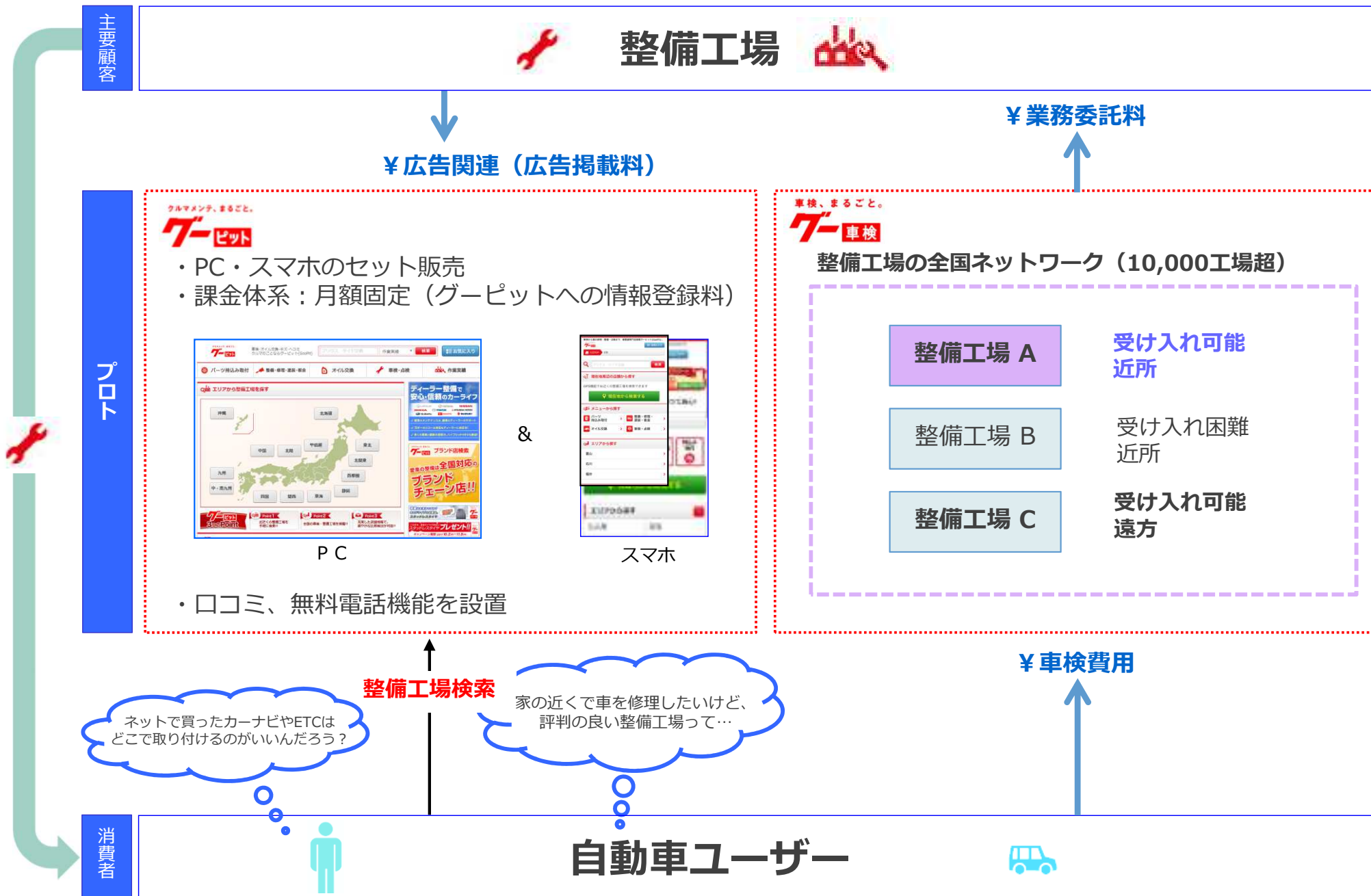


※参考 競合メディアの車両状態情報開示 39,907台

(2018年7月24日11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

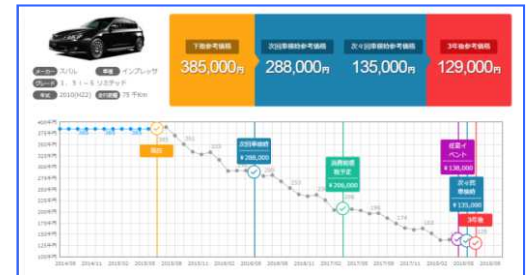
- ・課金体系：月額固定
- ・ユーザーとの商談の際に現在価値と将来価値の概算を提示し、乗換促進を実現する



コスト比較提案機能



将来価格予測グラフ機能



乗り換えPOP機能



乗り換えシミュレーション機能



プロト

消費者

自動車ユーザー



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6月30日現在)	
発行済株式総数	20,940,000株 (2018年6月30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：1,593名 (2018年6月30日現在) 単体：615名 (2018年6月30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	<ol style="list-style-type: none"> 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.株式会社バイクプロス 4.株式会社キングスオート 5.株式会社プロトリオス 6.株式会社カークレド 7.株式会社カーブリックス 8.株式会社プロトメディカルケア 9.株式会社丸富士 10.株式会社シルバーはあと 11.株式会社プロトソリューション 12.株式会社沖縄コールスタッフサービス 13.PROTO MALAYSIA Sdn. Bhd. 14.台湾寶路多股份有限公司 15.CAR CREDO MALAYSIA SDN. BHD. 	<p>【2013年 4月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2015年 4月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2010年 4月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2012年 4月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2002年10月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2012年 2月設立】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2017年 5月設立】 (議決権所有割合：間接 66%)</p> <p>【2009年10月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2016年 1月子会社化】 (議決権所有割合：間接 100%)</p> <p>【2016年 1月子会社化】 (議決権所有割合：間接 100%)</p> <p>【2007年 4月設立】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2017年10月子会社化】 (議決権所有割合：間接 100%)</p> <p>【2011年 9月子会社化】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2011年12月設立】 (議決権所有割合：直接 100%)</p> <p>【2015年 8月設立】 (議決権所有割合：間接 100%)</p>



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 経営戦略室 鈴木、高林

Tel : 052-934-1519

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