

2019年3月期 決算説明会 (中期経営計画)

株式会社プロトコーポレーション
2019年5月14日 (決算説明会:2019年5月22日)



2019年3月期 ハイライト

■業績ハイライト（2019年3月期）

ROE	11.7 %	－前年同期比	+9.7 point
売上高	62,251 百万円	－前年同期比	+0.2%
売上総利益	23,832 百万円	－前年同期比	+3.0%
EBITDA	5,920 百万円	－前年同期比	+9.7%
営業利益	4,565 百万円	－前年同期比	+24.2%
経常利益	5,004 百万円	－前年同期比	+34.0%
当期純利益	3,159 百万円	－前年同期比	+508.4%

■トピックス

- ・売上高は前年並み、売上総利益・営業利益は増益。収益構造改革が着実に進む。
- ・グーネット（MOTOR GATE）取引社数 14,761社（前年同期比+6.9%）
- ・グーピット有料掲載工場数 3,310工場（前年同期比+15.4%）
- ・DataLine SalesGuide導入拠点数 5,422拠点（前年同期比+12.0%）
- ・2018年10月：一部エリアにおいて、バイクメディア（グーバイク）のWEB化を実施
- ・2019年 1月：DataLine SalesGuide 全国産メーカー系ディーラーへの営業開始
- ・2019年 3月：東証第一部へ市場変更
- ・2019年 4月：コーポレートベンチャーキャピタル設立（プロトベンチャーズ）

2019年3月期 連結業績（1）

(単位：百万円)	2018年3月期		2019年3月期			
	実績 (a)	売上比	計画 (b)	売上比	実績 (c)	売上比
売上高	62,111	100.0%	62,728	100.0%	62,251	100.0%
売上総利益	23,142	37.3%	24,165	38.5%	23,832	38.3%
EBITDA	5,396	8.7%	5,804	9.3%	5,920	9.5%
営業利益	3,674	5.9%	4,420	7.0%	4,565	7.3%
経常利益	3,735	6.0%	4,644	7.4%	5,004	8.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	519	0.8%	2,978	4.7%	3,159	5.1%
1株当たり当期純利益（円）	25.89	-	148.49	-	157.51	-

前期対比		計対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
139	+0.2%	▲477	▲0.8%
690	+3.0%	▲332	▲1.4%
523	+9.7%	115	+2.0%
890	+24.2%	144	+3.3%
1,268	+34.0%	359	+7.7%
2,640	+508.4%	180	+6.1%
131.62	+508.4%	9.02	+6.1%

※2019年3月期の計画値は、2018年10月31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)	2018年3月期		2019年3月期			
	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	19,467	31.3%	19,744	31.5%	19,267	31.0%
人件費	8,066	13.0%	8,127	13.0%	7,871	12.6%
広告宣伝費	4,295	6.9%	4,500	7.2%	4,486	7.2%
その他	7,106	11.4%	7,117	11.3%	6,909	11.1%

前期対比		計対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
▲200	▲1.0%	▲477	▲2.4%
▲194	▲2.4%	▲255	▲3.1%
190	+4.4%	▲13	▲0.3%
▲196	▲2.8%	▲208	▲2.9%

売上高

主に情報・サービス（DataLine SalesGuide等）及び物品販売（輸入タイヤ販売等）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の増収及び収益性の改善により増益となった

売上総利益率

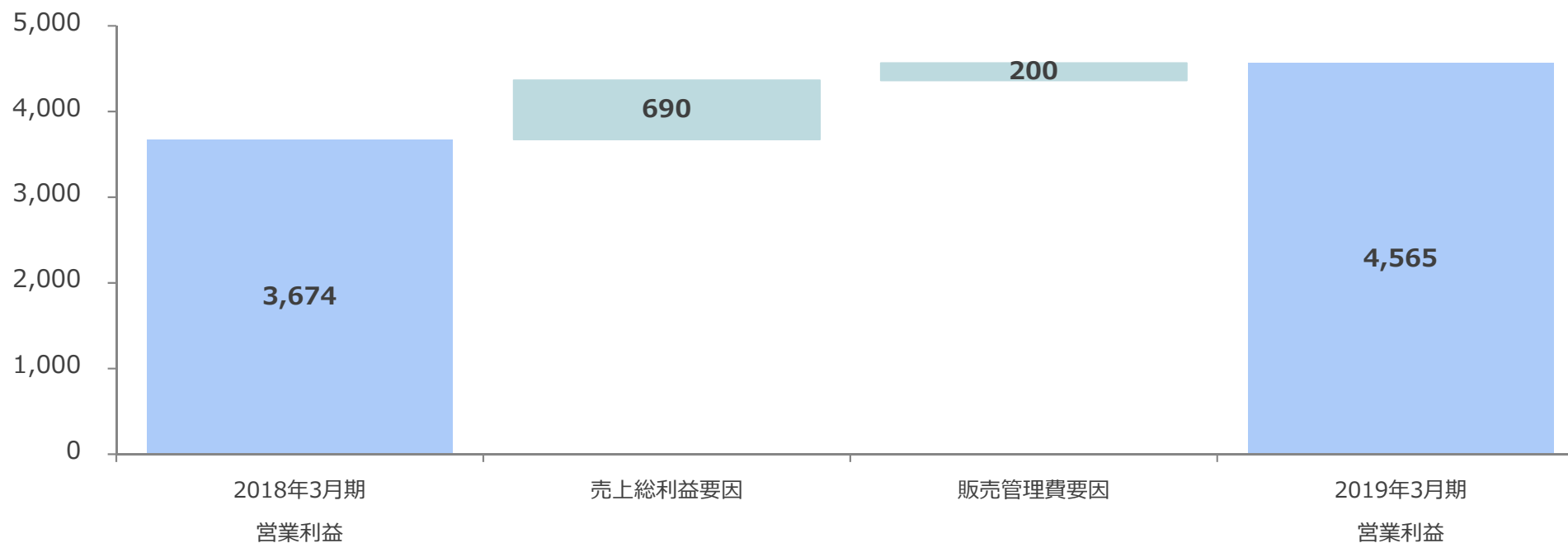
売上総利益率は38.3%（前年同期比+1.0pt）。収益性の改善が進む

2019年3月期 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	+690	販売管理費要因	+200	営業利益増減	+890
プロトコーポレーション	+1,050	プロトコーポレーション	▲392	プロトコーポレーション	+657
プロトリオス	▲94	プロトリオス	+234	プロトリオス	+139
オートウェイ	+172	オートウェイ	▲303	オートウェイ	▲130
タイヤワールド館ベスト	▲152	タイヤワールド館ベスト	+270	タイヤワールド館ベスト	+117
キングスオート	+14	キングスオート	+86	キングスオート	+101
バイクブロス	▲90	バイクブロス	+37	バイクブロス	▲53
		のれん償却額	+194	のれん償却額	+194
<p>主にプロトコーポレーションにおける 広告関連（MOTOR GATE・グーピット）、 情報・サービス（DataLine等）の増収・ 収益性改善が増益に寄与</p>		<p>主にタイヤワールド館ベスト・プロト リオス・キングスオートの販売管理費 抑制が寄与</p>		<p>プロトコーポレーション及びグループ 各社の収益性改善が増益に寄与</p>	



2019年3月期 連結業績：セグメント別

売上高 (単位：百万円)	2018年3月期		2019年3月期			
	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	56,100	90.3%	56,416	89.9%	56,167	90.2%
広告関連	21,618	34.8%	21,507	34.3%	21,278	34.2%
情報・サービス	5,053	8.1%	4,808	7.7%	5,041	8.1%
物品販売	29,429	47.4%	30,100	48.0%	29,847	47.9%
生活関連情報	4,370	7.0%	4,473	7.1%	4,335	7.0%
不動産	213	0.3%	195	0.3%	195	0.3%
その他	1,426	2.3%	1,644	2.6%	1,553	2.5%
合計	62,111	100.0%	62,728	100.0%	62,251	100.0%

前期対比		計画対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
66	+0.1%	▲248	▲0.4%
▲339	▲1.6%	▲228	▲1.1%
▲11	▲0.2%	233	+4.8%
418	+1.4%	▲252	▲0.8%
▲35	▲0.8%	▲138	▲3.1%
▲18	▲8.6%	0	+0.2%
126	+8.9%	▲91	▲5.5%
139	+0.2%	▲477	▲0.8%

営業利益 (単位：百万円)	2018年3月期		2019年3月期			
	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	4,933	8.8%	5,633	10.0%	5,758	10.3%
生活関連情報	370	8.5%	271	6.1%	249	5.8%
不動産	170	79.8%	176	90.3%	193	99.0%
その他	▲71	-	51	3.2%	57	3.7%
管理部門	▲1,728	-	▲1,712	-	▲1,693	-
合計	3,674	5.9%	4,420	7.0%	4,565	7.3%

前期対比		計画対比	
(c)-(a)	%	(c)-(b)	%
825	+16.7%	125	+2.2%
▲120	▲32.6%	▲21	▲8.0%
22	+13.3%	17	+9.8%
128	-	5	+10.2%
34	-	18	-
890	+24.2%	144	+3.3%

自動車関連情報

増収増益：主に輸入タイヤ販売・DataLine SalesGuide・グーピット等の増収効果に加え、情報誌コスト削減等の収益構造改革により増益

広告関連

主な減収要因は、書籍売上・チラシ売上等の削減。一方、MOTOR GATE利用料・グーピットは増収。

情報・サービス

主な減収要因は、プロトリオスのシステム売上が減収。一方、DataLine SalesGuideは増収。

物品販売

主な増収要因は、オートウェイの輸入タイヤ販売が堅調に推移。計画比未達はバイクプロスの不採算事業停止によるもの。

生活関連情報

減収減益：介護・医療・福祉分野のプロモーション強化等により減益。

2019年3月期 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2018年3月期 期末		2019年3月期 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%	27,088	61.7%	▲586	97.9%
固定資産	16,718	37.7%	16,791	38.3%	72	100.4%
流動負債	16,143	36.4%	14,035	32.0%	▲2,108	86.9%
固定負債	2,272	5.1%	1,814	4.1%	▲457	79.9%
純資産	25,977	58.5%	28,029	63.9%	2,052	107.9%
総資産	44,393	100.0%	43,879	100.0%	▲513	98.8%

(単位：百万円)	2018年3月期 期末		2019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	16,120	36.3%	15,747	35.9%	▲373	97.7%
有利子負債	8,590	19.4%	6,800	15.5%	▲1,790	79.2%
ネットキャッシュ	7,530	17.0%	8,947	20.4%	1,417	118.8%

流動資産 主な減少要因は、現預金が373百万円減少したため

固定資産 主な増加要因は、タイヤ関連の設備投資によるもの

流動負債 主な減少要因は、短期借入金が1,298百万円減少したため（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492百万円減少したため

2019年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2018年3月期	2019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	3,999	3,807	▲191
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,576	▲1,352	223
財務活動によるキャッシュ・フロー	898	▲2,846	▲3,744
現金及び現金同等物の期末残高	15,729	15,356	▲373

(単位：百万円)	2018年3月期	2019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）	2,204	1,728	▲475
減価償却費	1,088	916	▲171
のれん償却額	632	437	▲194

営業活動による キャッシュ・フロー

主に税金等調整前当期純利益5,065百万円、支出を伴わない減価償却費、のれん償却額の合計が1,353百万円発生したことなどから、3,807百万円の収入となった。

投資活動による キャッシュ・フロー

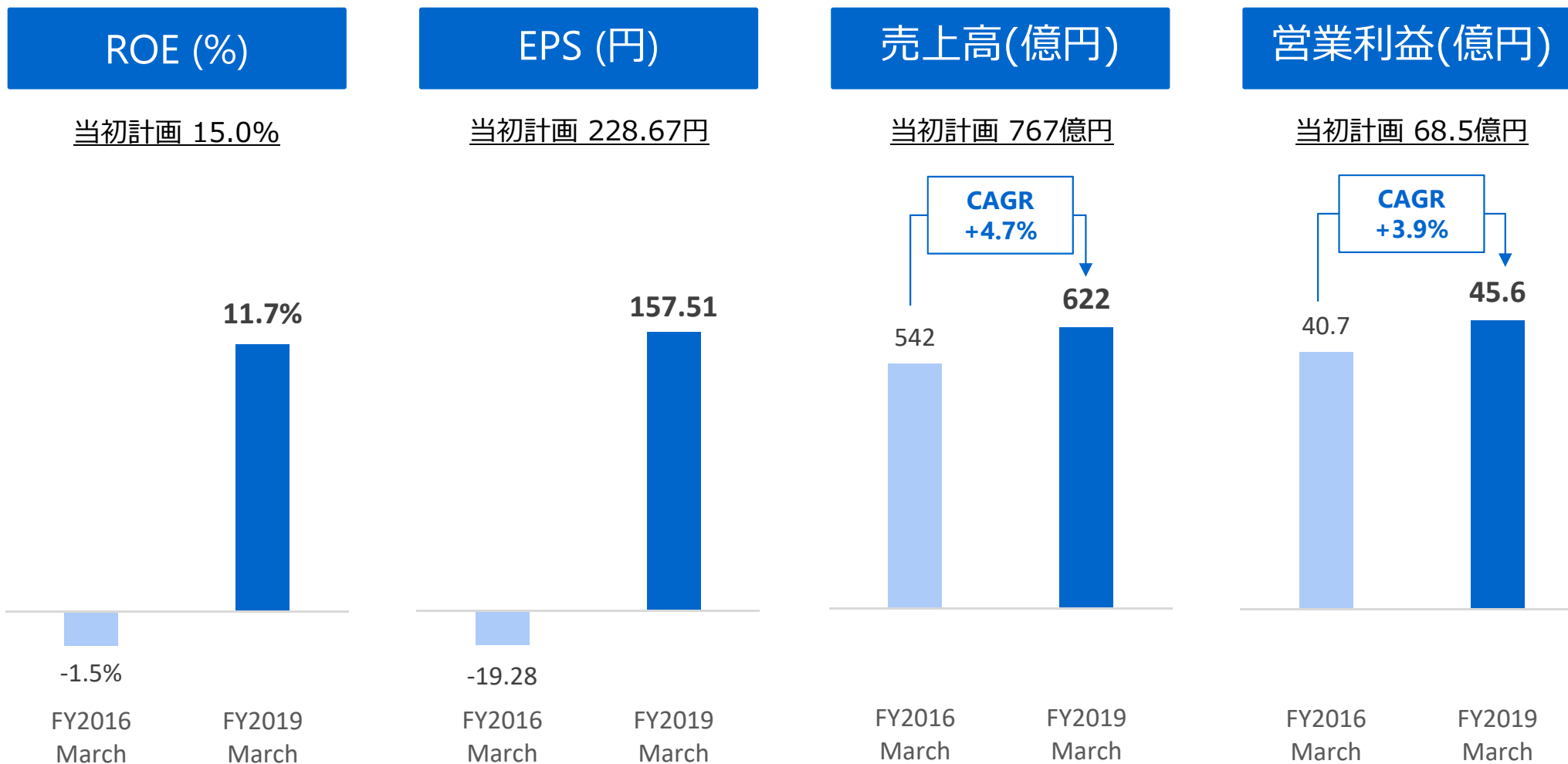
主に固定資産の取得による支出が1,601百万円発生したことなどから、1,352百万円の支出となった。

財務活動による キャッシュ・フロー

主に借入金の返済が1,790百万円、配当金の支払が1,002百万円発生したことなどから、2,846百万円の支出となった。

中期3ヶ年計画の振り返り（2017年3月期-2019年3月期）

中期3ヶ年計画の振り返り（経営指標）



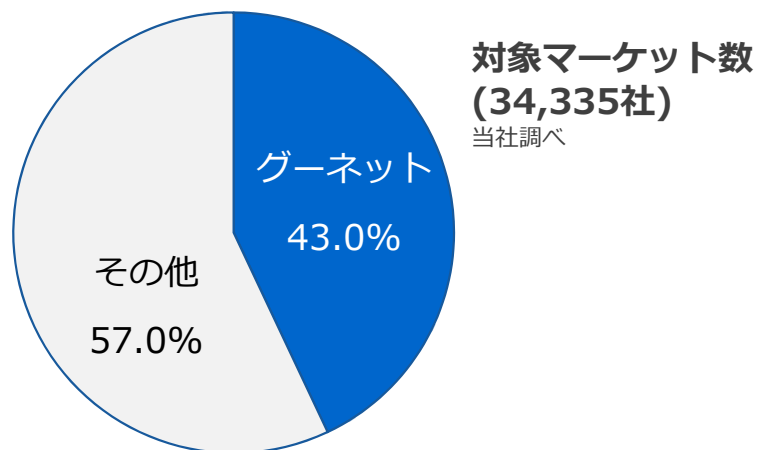
※ 当初計画（2019年3月期 計画値）は、2016年5月13日公表の数値となります。

**この3年間で経営指標は改善はしたものの、当初計画は未達成、
主要因は整備領域における送客事業（車検）の遅れによるもの**

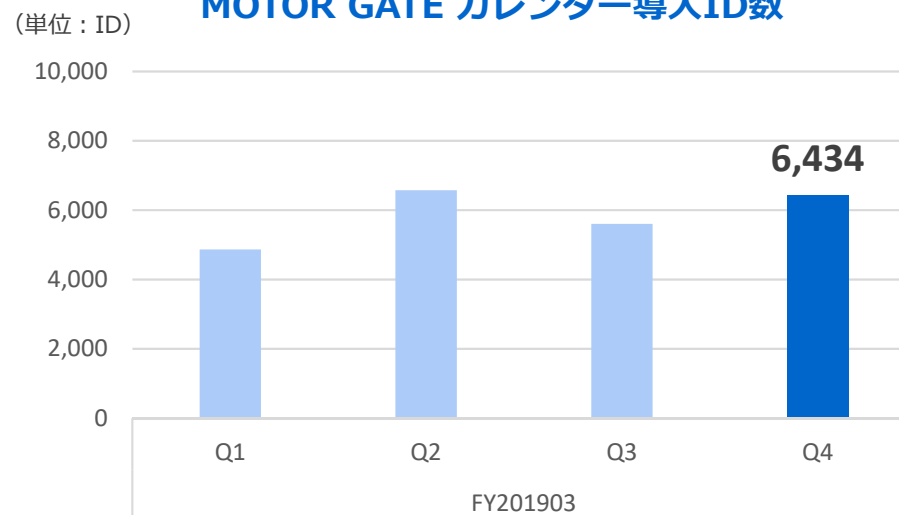
中期3ヶ年計画の振り返り（中古車）

	取引社数	シェア	グー鑑定 検査台数/年	新サービス
2019年3月期 実績	14,761社	43.0%	56万台/年	MGショッティング (BtoB EC)、 MGカレンダー(来店 予約機能)投入
2016年3月期 実績	11,185社	-	29万台/年	-

グーネット（MOTOR GATE）取引社数



MOTOR GATE カレンダー導入ID数

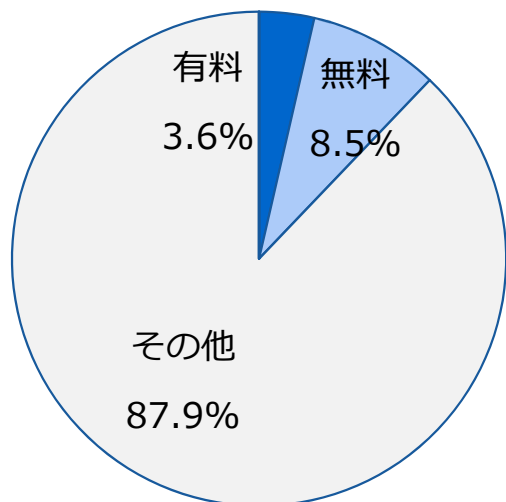


取引社数拡大・生産性の向上を実現し、収益性の改善が進む。

中期3ヶ年計画の振り返り（整備）

	取引社数 (有料工場)	取引社数 (無料工場)	グー車検 車検送客数/年	新サービス
2019年3月期 実績	3,310工場	7,862工場	1,876件	取付チケットEC、 予約サービス投入
2016年3月期 実績	1,339工場	-	0件	-

グーピット取引社数

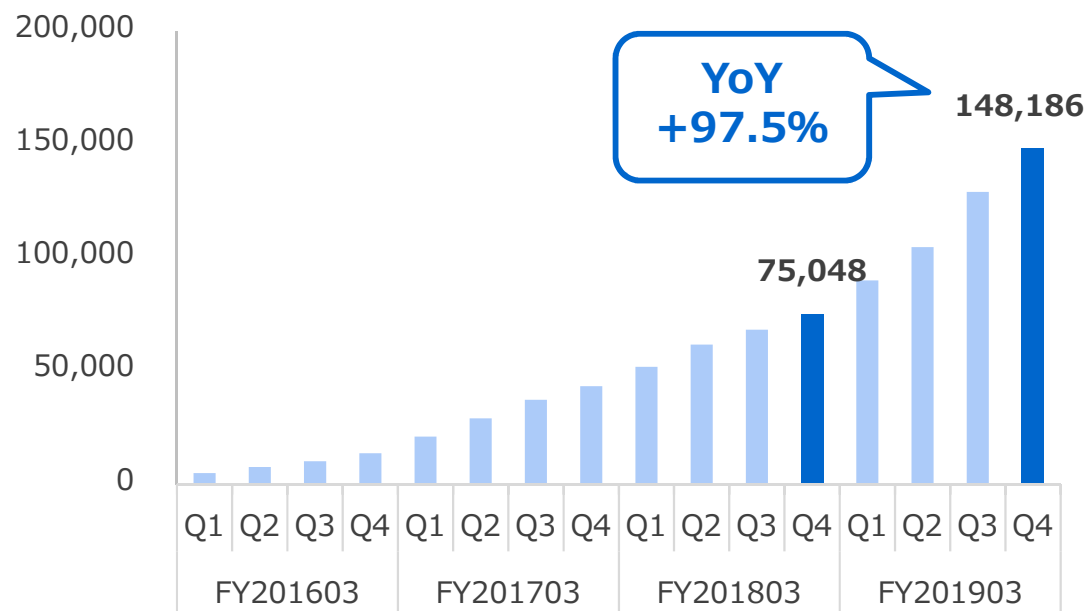


対象マーケット数
(92,044工場)

出所：国土交通省

(単位：件)

グーピット整備工場作業実績の投稿数（累計）

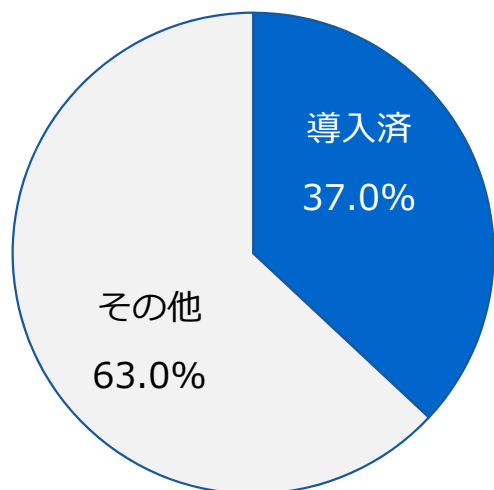


ユーザーのオーガニック流入が増加し、取引社数（有料工場）が拡大、送客事業（車検）については課題を残す。

中期3ヶ年計画の振り返り（新車）

	DataLine SalesGuide 導入拠点数	シェア	新サービス
2019年3月期 実績	5,422拠点	37.0%	DLSG乗換提案書 DataLine AI査定
2016年3月期 実績	3,010拠点	20.3%	-

DataLine SalesGuide導入拠点数



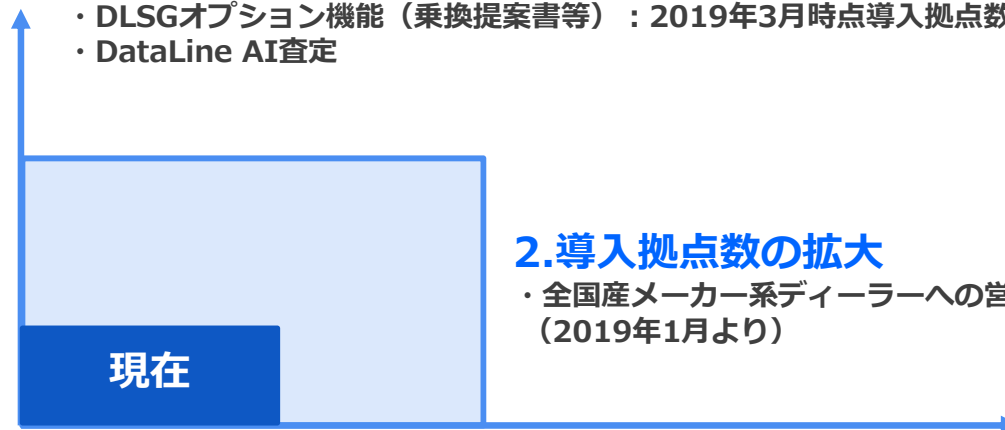
対象マーケット数
(14,670拠点)

出所
日本自動車販売協会連合会

DataLine SalesGuideの取り組み

1. サービスメニュー（単価）の拡大

- ・ DLSGオプション機能（乗換提案書等）：2019年3月時点導入拠点数 950拠点
- ・ DataLine AI査定



2. 導入拠点数の拡大

- ・ 全国産メーカー系ディーラーへの営業開始（2019年1月より）

導入拠点数拡大によるシェア向上、新サービスによる単価引き上げを推進、更なる成長を図る。

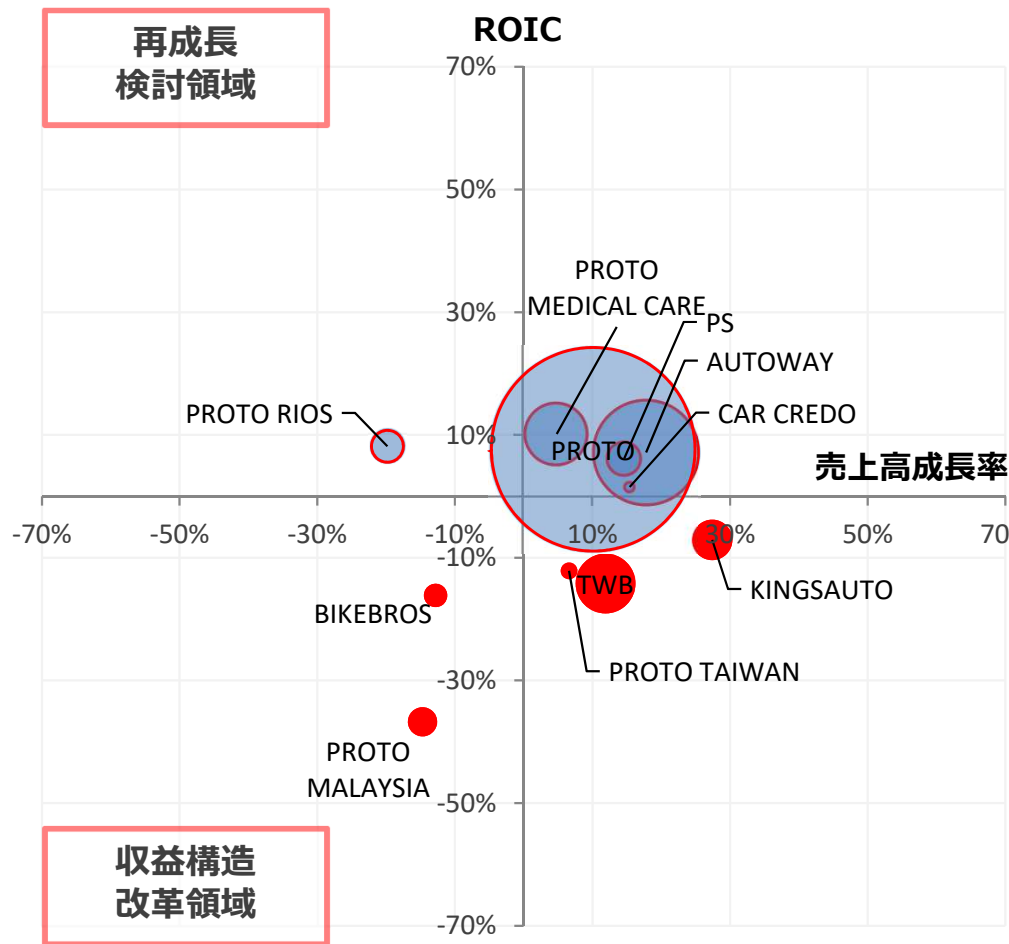
中期3ヶ年計画の振り返り（のれん残高の内訳）

のれん残高の内訳 （単位：百万円）	2016年3月期 期末	2017年3月期 期末	2018年3月期 期末	2019年3月期 期末	2019年3月期 のれん償却額
	実績	実績	実績	実績	実績
自動車関連情報	3,871	3,367	1,669	1,335	333
（オートウェイ）	2,336	2,003	1,669	1,335	333
生活関連情報	785	683	560	474	85
その他	71	55	58	40	17
合計	4,729	4,106	2,288	1,851	437

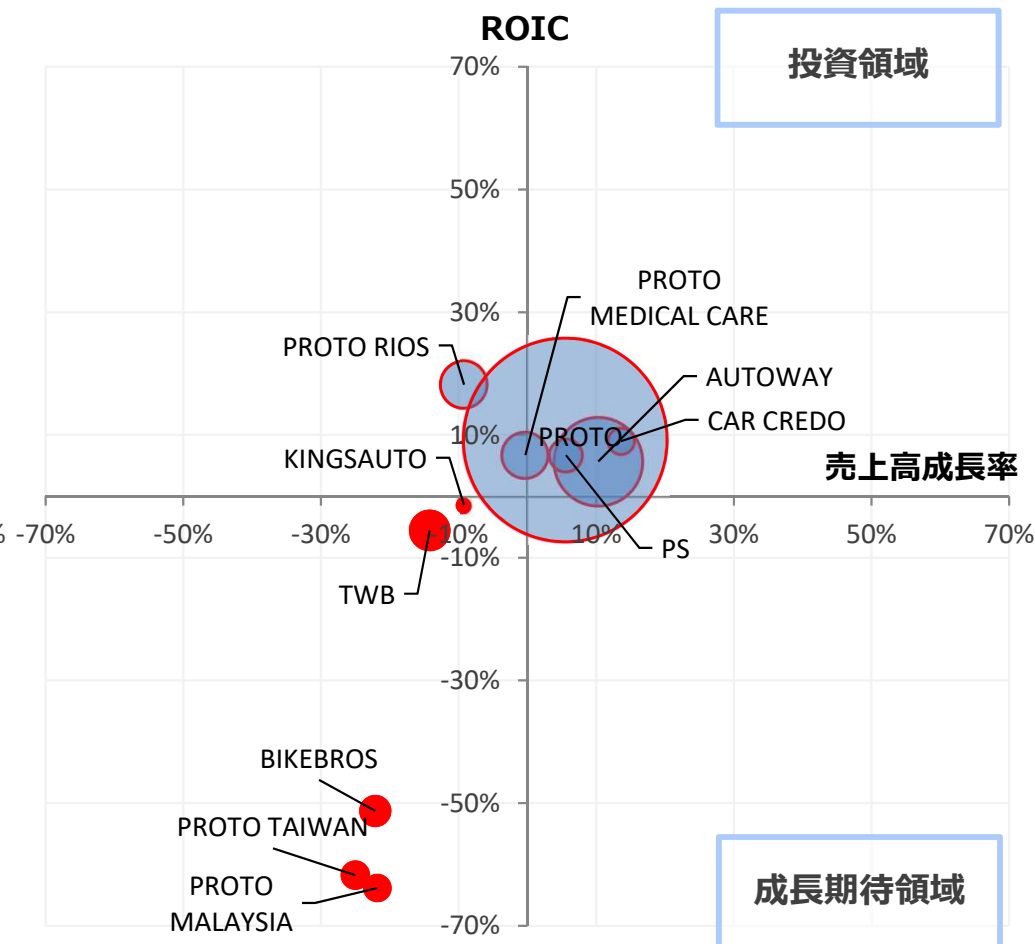
2019年3月期末ののれん未償却残高は18億円

事業ポートフォリオの推移

2018年3月期



2019年3月期



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

BIKEBROSは不採算事業撤退の上、PROTOに吸収合併 (2019年4月)

収益性改善は進むものの、事業ポートフォリオの見直しに課題を残す

中期経営計画（2020年3月期～2022年3月期）

経営理念

情報を未来の知恵に変え
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

経営理念に基づき、持続的な企業価値向上に努める

ビジョン「企業目標」

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

ワンダフル カンパニー

夢を叶える素晴らしい会社

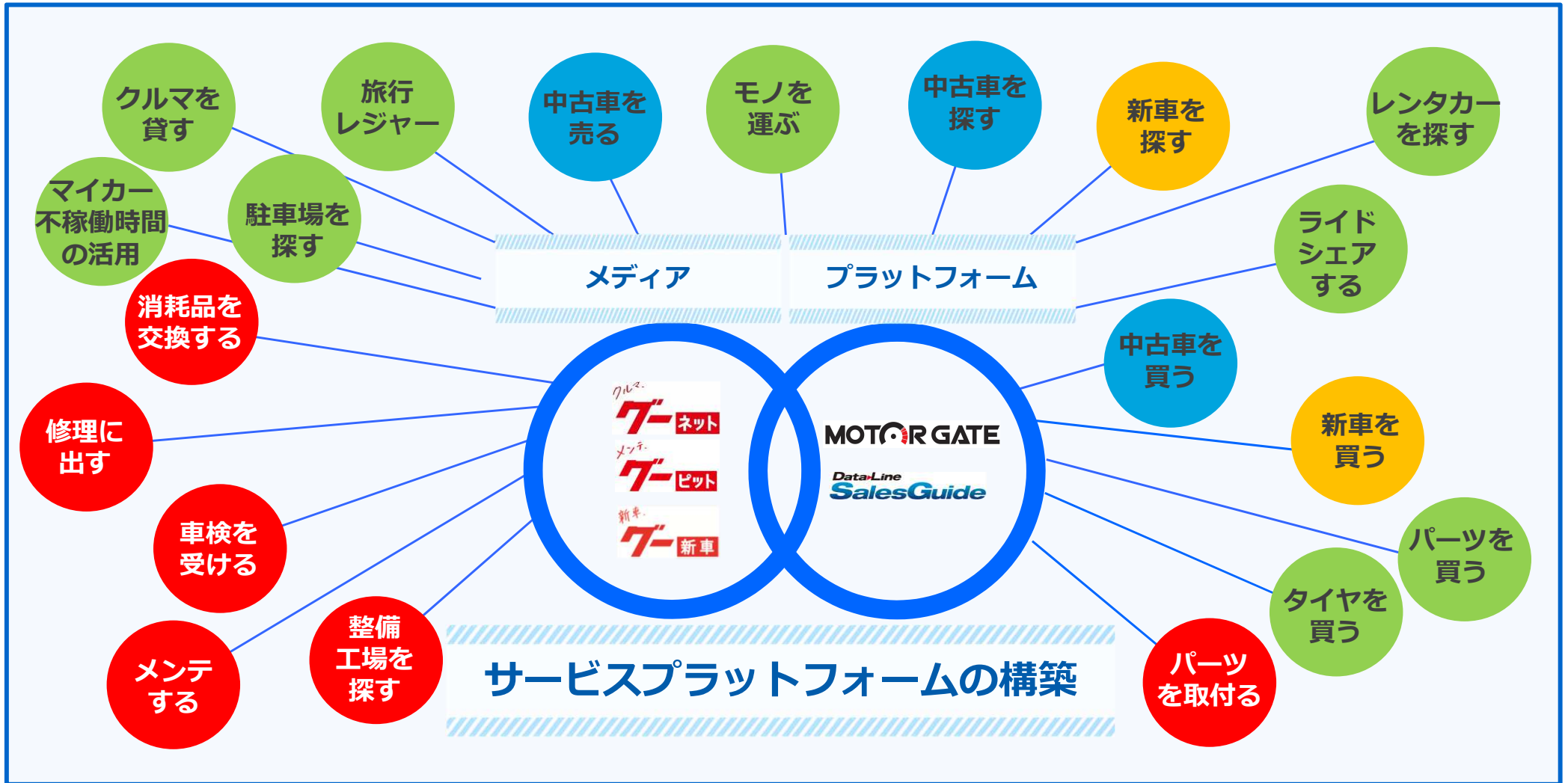
株主からの信頼

将来と実績

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、社会から必要とされる企業を創る

ビジョン「サービスプラットフォームの構築」

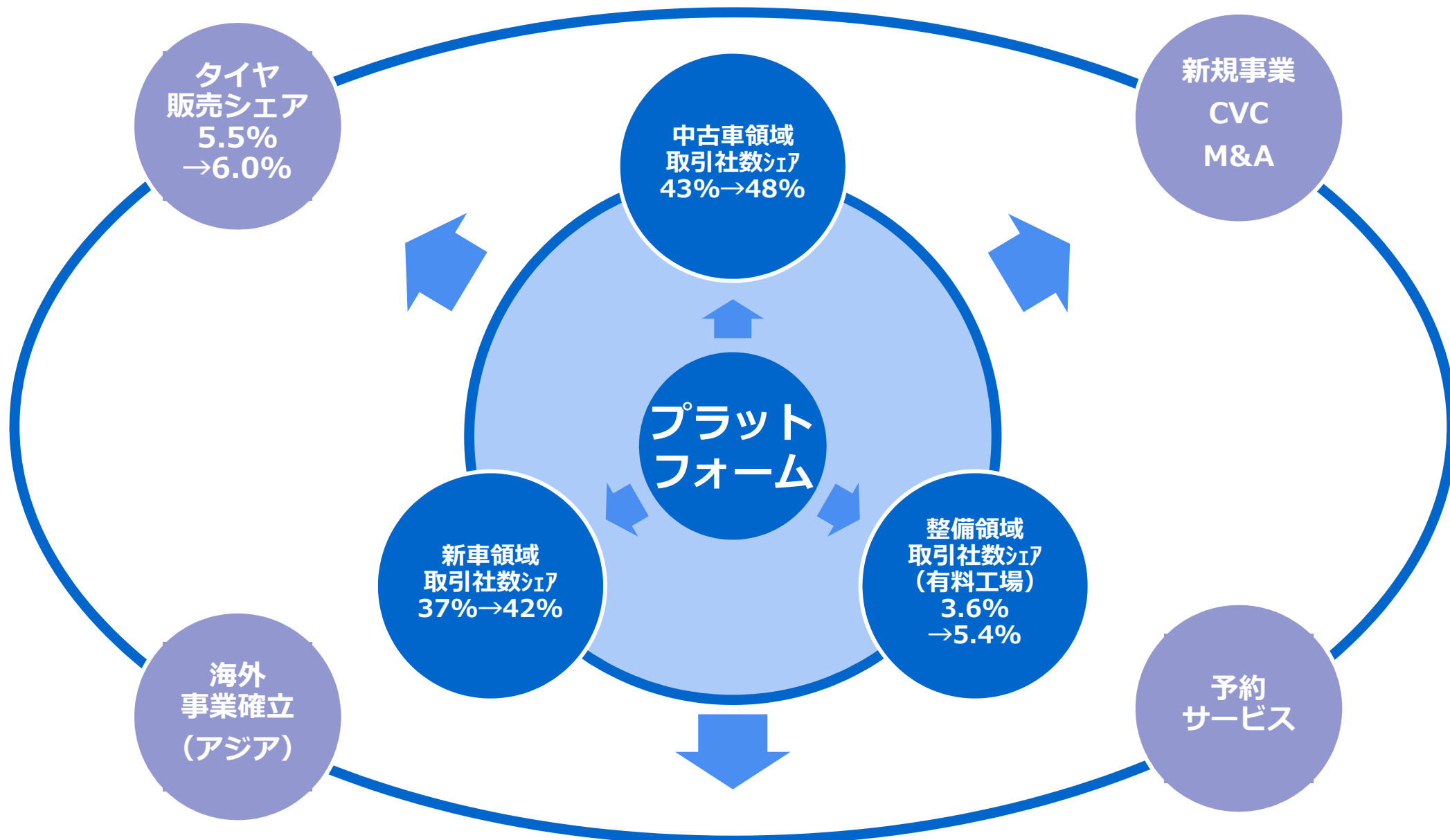
カーライフのトータルサポートの実現



自動車関連情報サービス事業 国内No.1になる!!
(メディアからサービスプラットフォームへ)

ビジョン「サービスプラットフォームの構築」

Goo Life Time Value (成長戦略)



中期3ヶ年事業計画（経営指標）

■ 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

	2016年3月期 (実績)	2019年3月期 (実績)	2022年3月期 (計画)
ROE	▲1.5%	11.7%	12.0%以上
EPS (1株当たり当期純利益)	▲19.28円	157.51円	200.00円
売上総利益※	212億円	238億円	CAGR (年平均成長率) 6.4%
営業利益	40.7億円	45.6億円	CAGR (年平均成長率) 9.4%

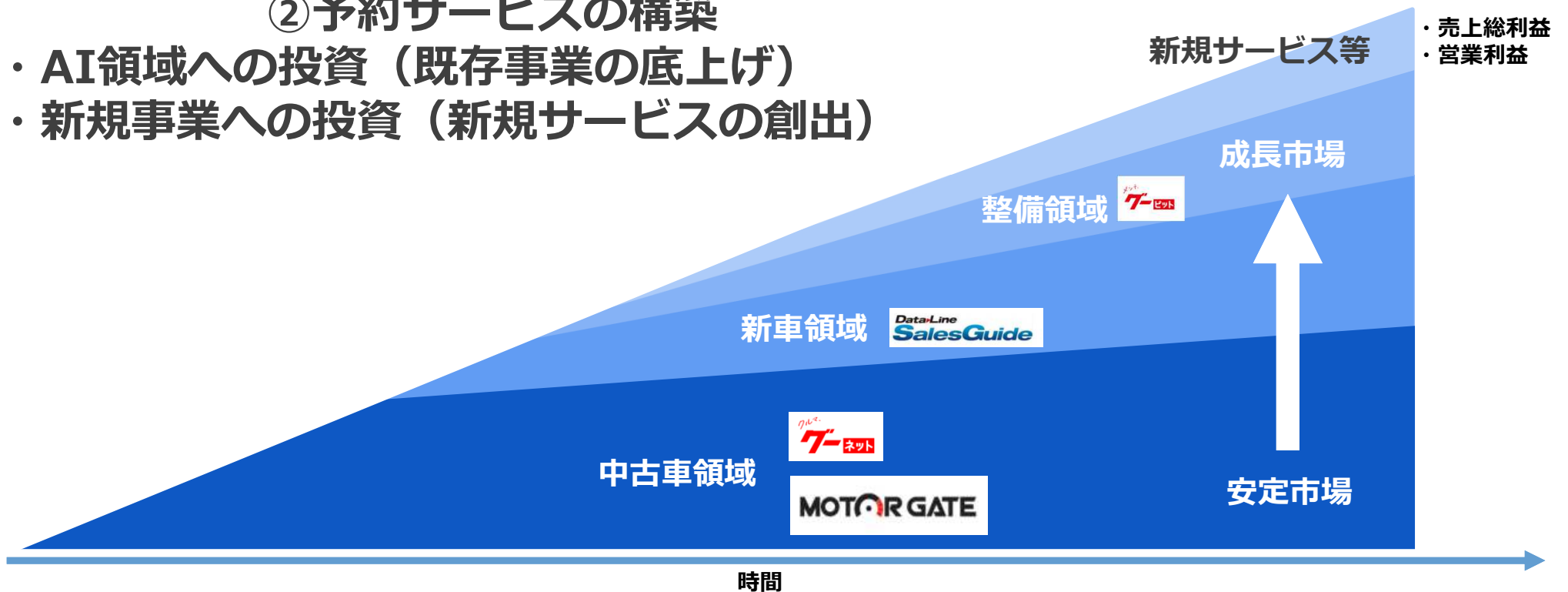
※ 将来的な「収益認識に関する会計基準」の適用を見込み、重要な経営指標について従来の売上高から売上総利益に変更しております。

中期3ヶ年計画において、ROE12%以上の達成を目指す

中長期的な成長戦略

■ 重点項目

- ・ 新車領域：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
- ・ 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）

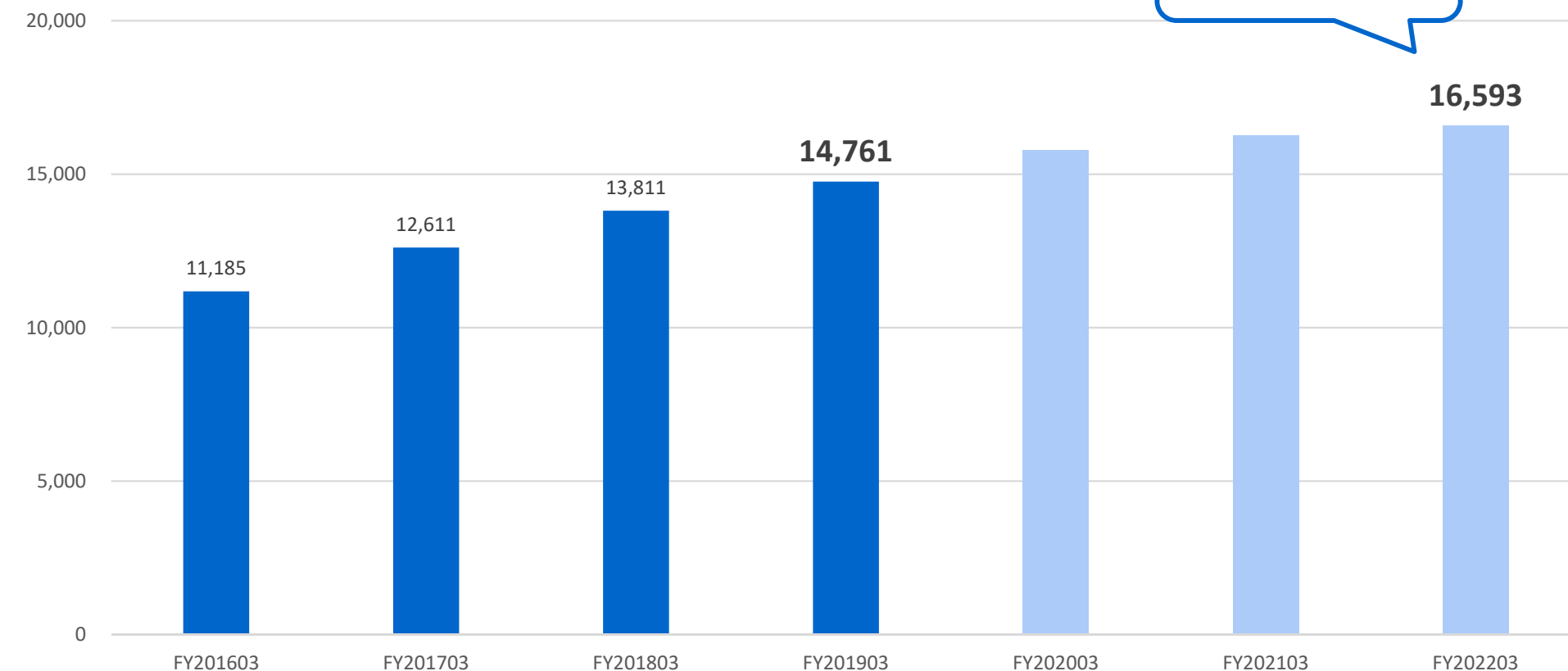


中長期的な成長市場へ経営資源を投入し、持続的な企業価値の向上を図る

中古車領域（グーネット「MOTOR GATE」取引社数）



(単位：社)



CAGR+4.0%

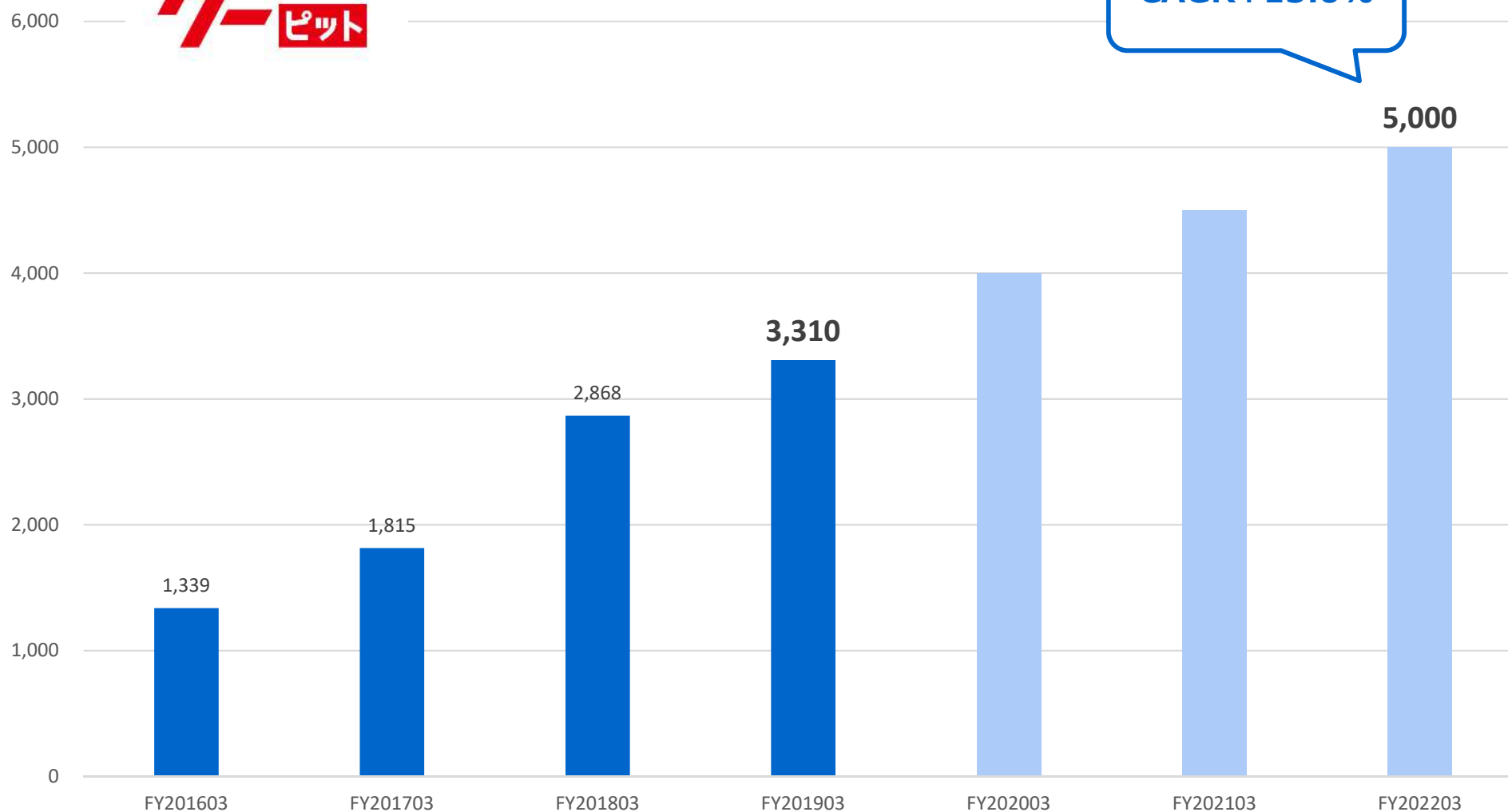
グーネット取引社数について、年平均成長率+4.0%を目指す、MOTOR GATEカレンダー等の導入、継続的な生産性向上を推進

整備領域（グーピット有料掲載工場数）

(単位：工場)



CAGR+15.0%



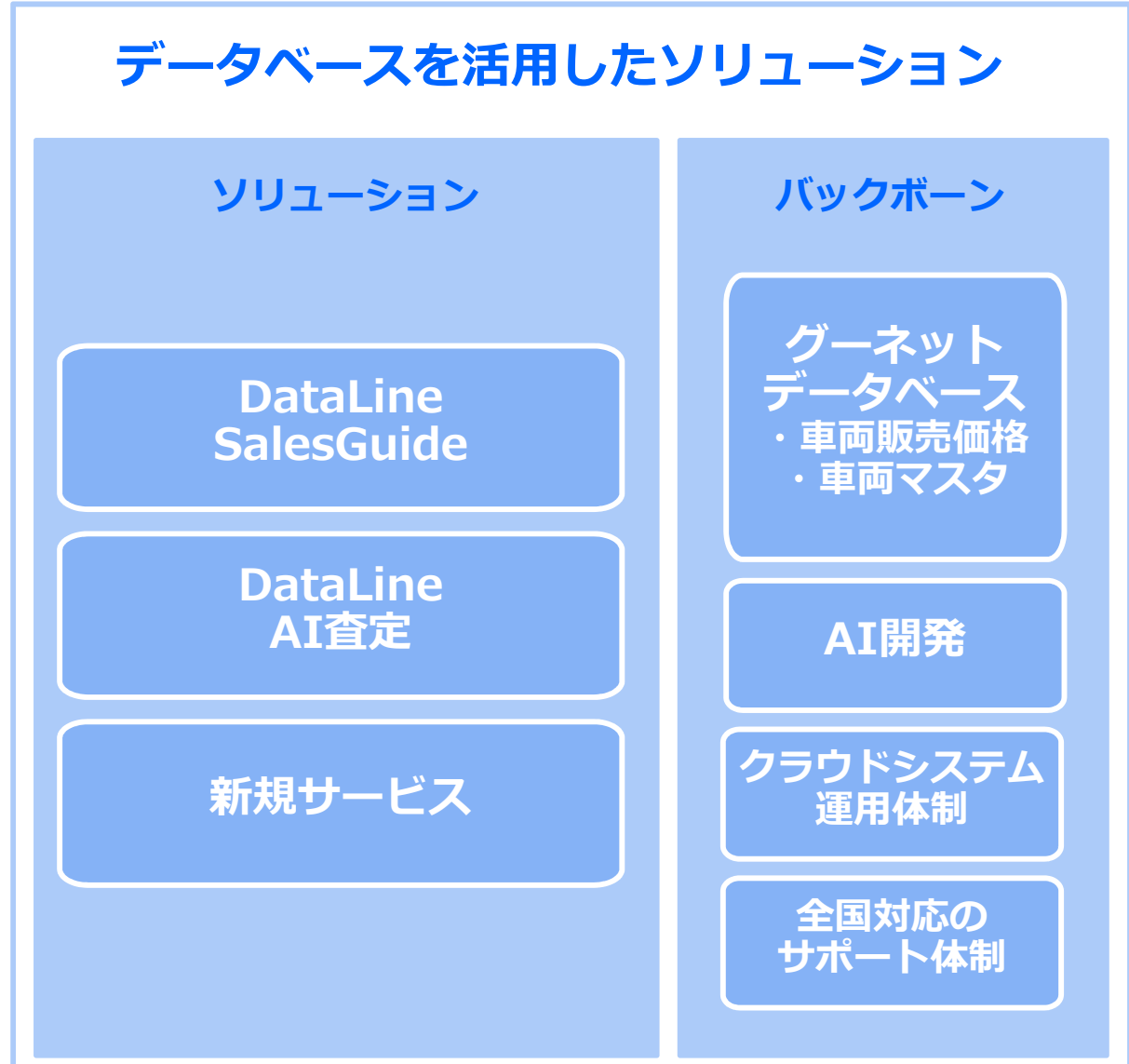
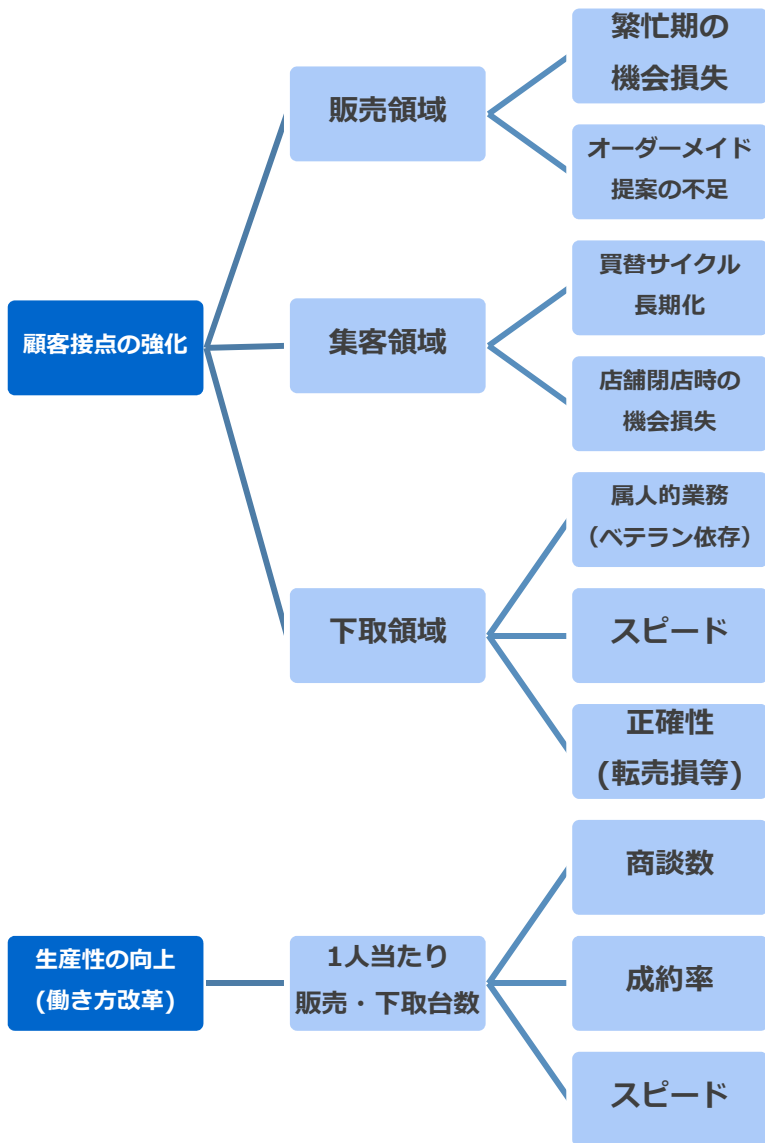
グーピット有料掲載工場数は年平均成長率+15.0%を目指す
2019年10月度以降、整備工場向け予約サービスの普及を推進

新車領域 (DataLine SalesGuide導入拠点数)



年平均成長率+4.7%、6,200拠点への導入を目指す
オプション機能・新規サービスの導入を推進

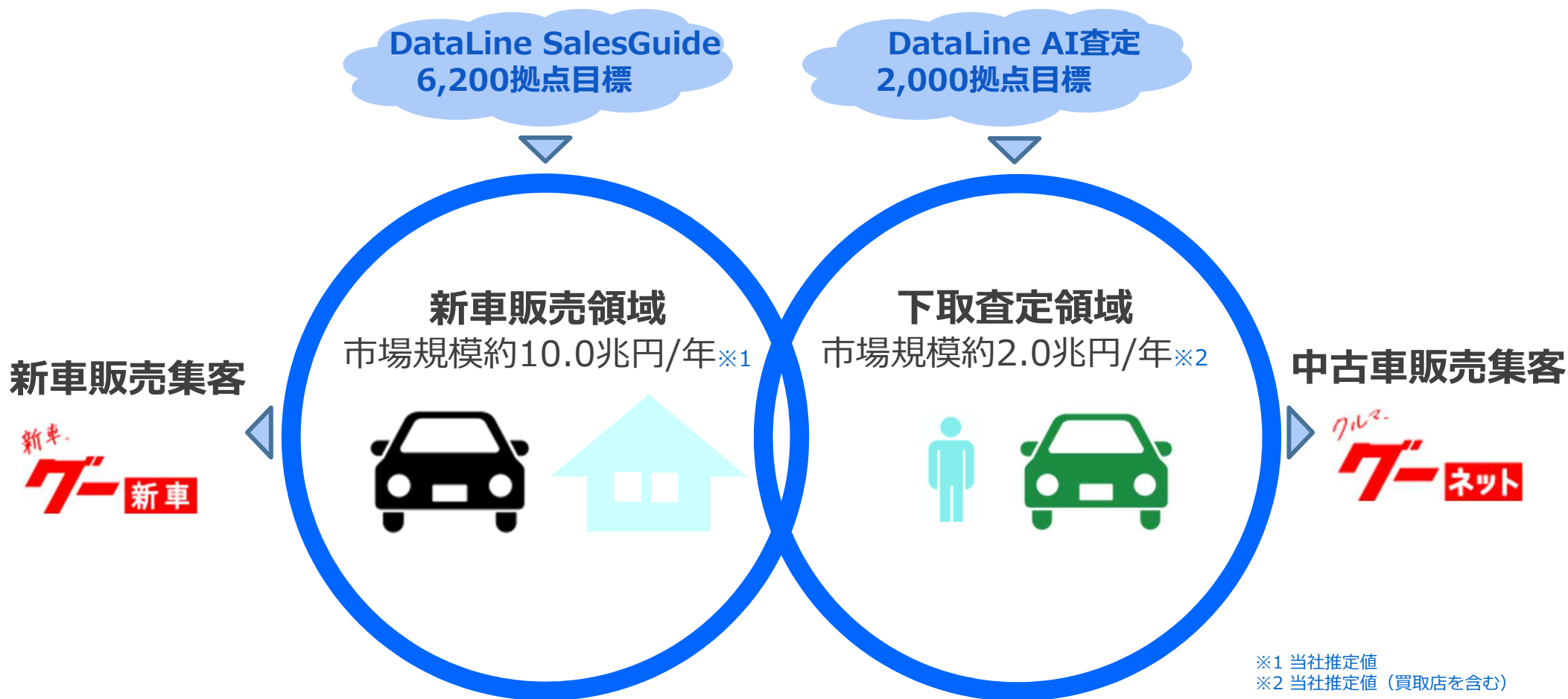
新車領域（当社の強み）



グーネットデータベースを活用したソリューションの提供

新車領域（市場規模）

新車ディーラーの経営支援プラットフォーム



新車販売支援、下取査定支援、集客支援を通じて、
新車ディーラーの経営支援プラットフォームの構築を図る

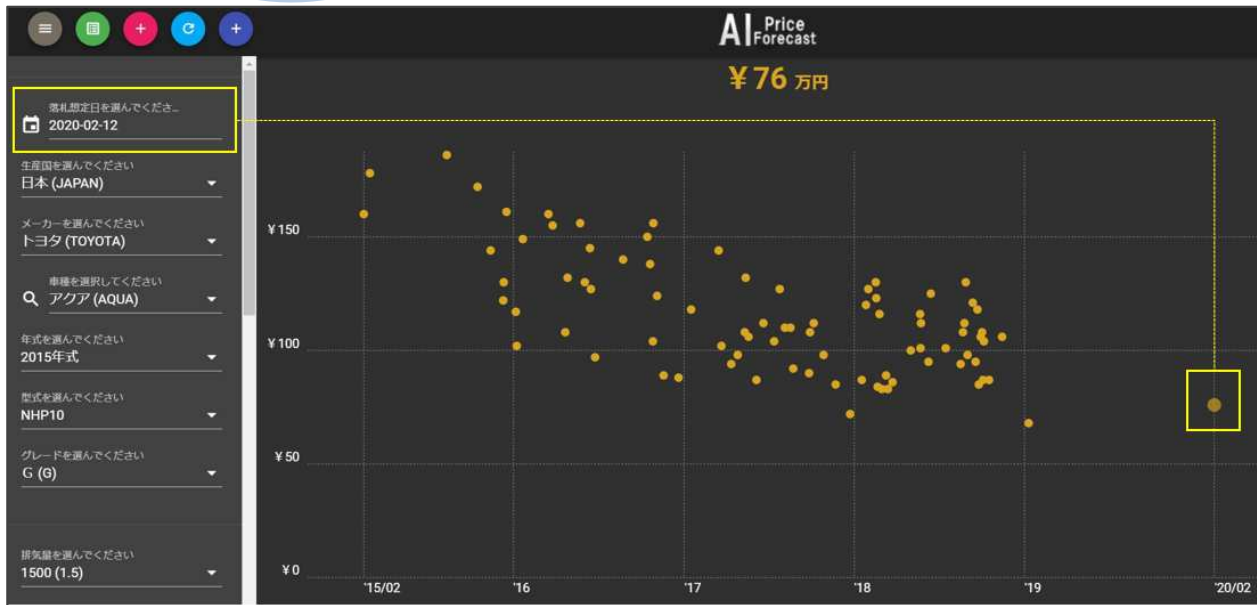
新車領域 (DataLine AI査定)

■ DataLine AI査定の開発



下取車査定プロセスにおけるAI活用

- ・ 査定プロセスのスピード、正確性、コストの改善
- ・ AI Price Forecastによる中古車査定価格の自動算定
- ・ 下取車販売時の粗利・リードタイム最適化
- ・ 下取車販売時の販売チャネルの自動選定 (中古車小売・卸売)



査定済の物件	組織/車種情報
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2014	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2015	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2016	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2017	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2018	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2019	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2020	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2021	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2022	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2023	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2024	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2025	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2026	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2027	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2028	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2029	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2030	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2031	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2032	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2033	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2034	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2035	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2036	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2037	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2038	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2039	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2040	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2041	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2042	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2043	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2044	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2045	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2046	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2047	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2048	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2049	246,000
日産 ディゼルクス B21A ハイウェイスター X 2050	246,000

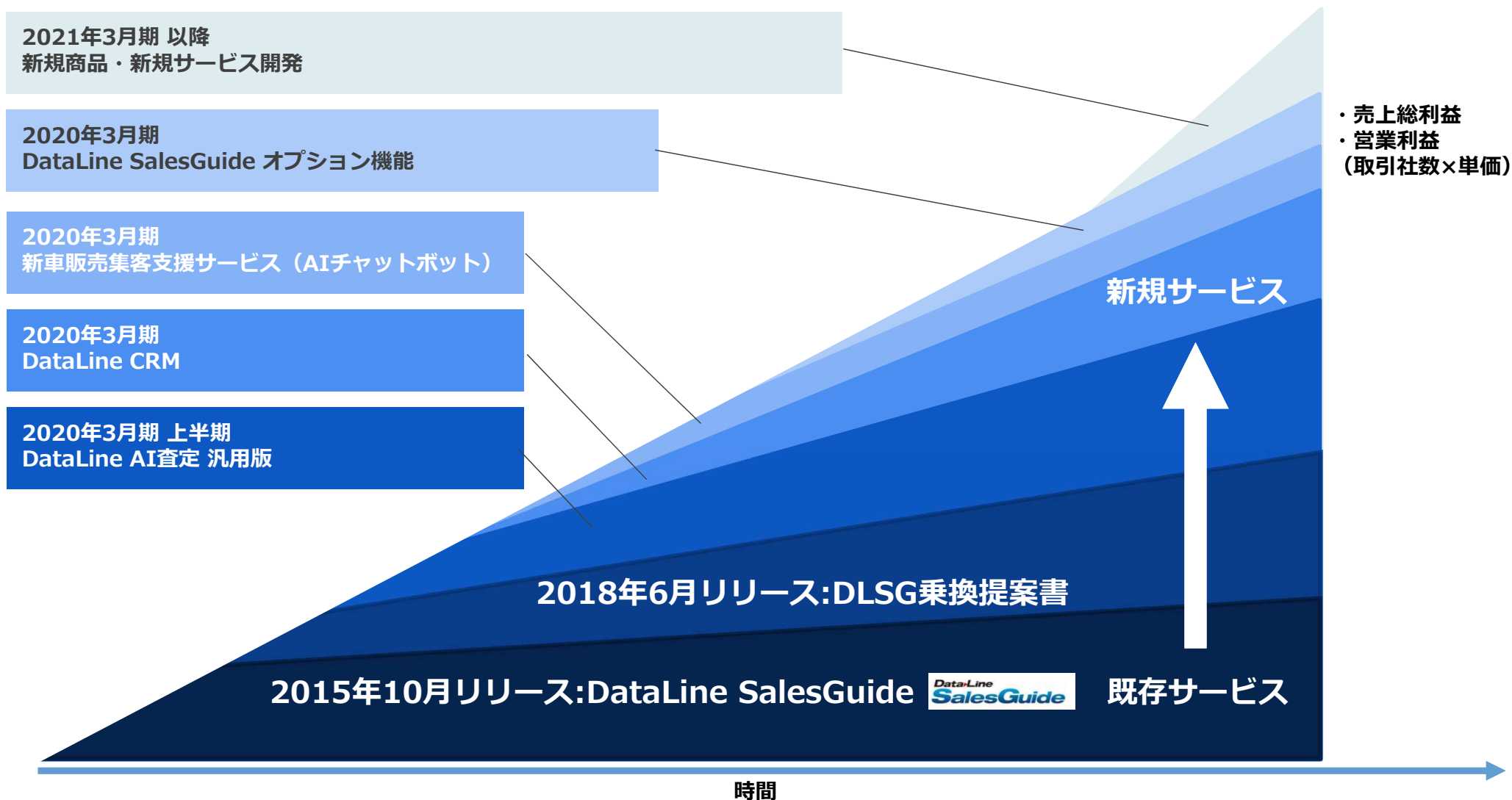
小売/AA 状況	小売成約率	成約率-平均掲載日数
小売/AA 状況	36.74%	45日

査定額	小売価格	小売-査定
査定額	¥746,000	¥1,134,071
小売-査定		+388,071

AA原札価格	AA-査定
AA原札価格	¥855,977
AA-査定	+109,977

テクノロジーを活用した下取車査定プロセスのデジタル化推進
2,000拠点への導入を目指す

新車領域（成長戦略）



データベースを活用し、新車ディーラーの顧客接点強化、生産性向上に関する課題を解決する

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※

	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (計画)	2021年3月期 (計画)	2022年3月期 (計画)
第2四半期末	25円00銭	27円50銭 (内記念配当2円50銭)	未定	未定
期末	25円00銭	27円50銭 (内記念配当2円50銭)	未定	未定
年間	50円00銭	55円00銭 (内記念配当5円)	未定	未定

※ 2019年7月1日を効力発生日とする株式分割（1:2）の影響は織り込んでおりません。

■ 株式分割について

株式の流動性向上を目的として、1:2の株式分割を実施（効力発生日：2019年7月1日）。

配当金については、東証第一部市場変更記念配当を実施

ESG（コーポレート・ガバナンスの強化）

■取締役会・監査役会の実効性確保のための前提条件

監査役において、財務・会計に関する十分な知見を有する者を1名以上選任
（2019年6月開催の定時株主総会に議案を上程予定）

■役員報酬制度の改善

譲渡制限付株式報酬制度（RS）の導入（2019年6月開催の定時株主総会に議案を上程予定）

■最高経営責任者（CEO）等の後継者計画（プランニング）についての適切な監督

現在のところ後継者計画及び後継者の育成について十分な議論がなされているとは言えないため、後継者計画の策定について、取締役会において引き続き議論を重ねてまいります。

■指名委員会・報酬委員会の検討

当社は、現在2名の独立社外取締役を有しております。取締役会の過半数には達しておりませんが、専門的な知見と豊富な経験を活かし、取締役会における重要な審議・決議事項に対し、適宜意見を述べる等して、必要に応じた助言を行っていることから、現時点では独立した諮問委員会は設置しておりません。しかしながら、指名・報酬等の特に重要な事項に関する独立した諮問委員会の設置については、今後の検討課題と認識しております。

■取締役会の構成・規模・多様性に関する検討

引き続き取締役会において、検討を進めてまいります。

中期3ヶ年計画において、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る

2020年3月期 通期業績予想

2020年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)	2019年3月期		2020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	62,251	100.0%	62,431	100.0%	179	+0.3%
売上総利益	23,832	38.3%	24,689	39.5%	856	+3.6%
EBITDA	5,920	9.5%	6,255	10.0%	335	+5.7%
営業利益	4,565	7.3%	4,916	7.9%	350	+7.7%
経常利益	5,004	8.0%	4,942	7.9%	▲62	▲1.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,159	5.1%	3,274	5.2%	114	+3.6%
EPS:1株当たり当期純利益(円)	157.51	-	163.22	-	5.71	+3.6%

※ 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。

※ 2019年7月1日を効力発生日とする株式分割(1:2)の影響は織り込んでおりません。

(単位：百万円)	2019年3月期		2020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	19,267	31.0%	19,773	31.7%	505	+2.6%
人件費	7,871	12.6%	8,176	13.1%	305	+3.9%
広告宣伝費	4,486	7.2%	4,660	7.5%	173	+3.9%
その他	6,909	11.1%	6,935	11.1%	26	+0.4%

売上高については、前年並みを想定

(バイクブロスの不採算事業「2019年3月期 売上高 約15億円」を廃止したことによる影響)

売上総利益・営業利益については、継続的な収益性改善を想定

2020年3月期 連結業績予想：セグメント別

売上高 (単位：百万円)	2019年3月期		2020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	56,167	90.2%	56,293	90.2%	125	+0.2%
広告関連	21,278	34.2%	21,639	34.7%	361	+1.7%
情報・サービス	5,041	8.1%	5,074	8.1%	32	+0.7%
物品販売	29,847	47.9%	29,579	47.4%	▲268	▲0.9%
生活関連情報	4,335	7.0%	4,331	6.9%	▲3	▲0.1%
不動産	195	0.3%	137	0.2%	▲57	▲29.5%
その他	1,553	2.5%	1,668	2.7%	115	+7.4%
合計	62,251	100.0%	62,431	100.0%	179	+0.3%

営業利益 (単位：百万円)	2019年3月期		2020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	5,758	10.3%	6,524	11.6%	765	+13.3%
生活関連情報	249	5.8%	138	3.2%	▲111	▲44.6%
不動産	193	99.0%	34	24.9%	▲158	▲82.2%
その他	57	3.7%	36	2.2%	▲21	▲36.8%
管理部門	▲1,693	-	▲1,817	-	▲123	-
合計	4,565	7.3%	4,916	7.9%	350	+7.7%

Appendix

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 (2019年3月31日現在)		
発行済株式総数	20,940,000株 (2019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 〒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：1,455名 (2019年3月31日現在) 単体：599名 (2019年3月31日現在)		
上場取引所	東京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	【2013年 4月子会社化】	(議決権所有割合：直接 100%)
	2.株式会社タイヤワールド館ベスト	【2015年 4月子会社化】	(議決権所有割合：直接 100%)
	3.株式会社キングスオート	【2012年 4月子会社化】	(議決権所有割合：直接 100%)
	4.株式会社プロトリオス	【2002年10月子会社化】	(議決権所有割合：直接 100%)
	5.株式会社カークレド	【2012年 2月設立】	(議決権所有割合：直接 100%)
	6.株式会社カーブリックス	【2017年 5月設立】	(議決権所有割合：間接 66%)
	7.株式会社プロトメディカルケア	【2009年10月子会社化】	(議決権所有割合：直接 100%)
	8.株式会社丸富士	【2016年 1月子会社化】	(議決権所有割合：間接 100%)
	9.株式会社シルバーはあと	【2016年 1月子会社化】	(議決権所有割合：間接 100%)
	10.株式会社プロトソリューション	【2007年 4月設立】	(議決権所有割合：直接 100%)
	11.株式会社沖縄コールスタッフサービス	【2017年10月子会社化】	(議決権所有割合：間接 100%)
	12.株式会社プロトベンチャーズ	【2019年 4月設立】	(議決権所有割合：直接 100%)
	13.PROTO MALAYSIA Sdn. Bhd.	【2011年 9月子会社化】	(議決権所有割合：直接 100%)
	14.台湾寶路多股份有限公司	【2011年12月設立】	(議決権所有割合：直接 100%)
	15.CAR CREDO (Thailand) Co., Ltd.	【2018年12月設立】	(議決権所有割合：間接 49%)
	16.CAR CREDO MALAYSIA SDN. BHD. (清算手続き中)	【2015年 8月設立】	(議決権所有割合：間接 100%)
	(2019年4月30日現在)		

会社概要

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)	※2019年3月末	418.5
1株当たり年間配当(円)	※2019年3月期実績	50.0
1株当たり当期純利益(円)	※2019年3月期実績	157.51
1株当たり純資産(円)	※2019年3月期実績	1,395.69
ROE(%)当期純利益ベース	※2019年3月期実績	11.7
ROA(%)経常利益ベース	※2019年3月期実績	11.3
自己資本比率(%)	※2019年3月期実績	63.8
潜在株式数		-
外国法人等の株式保有比率(%)	※2019年3月末	30.23

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	1,325 (6.32%)
3) 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	957 (4.57%)
4) 株式会社プロトコーポレーション	881 (4.20%)
5) JP MORGAN CHASE BANK 385632	568 (2.71%)
6) BNYM NON-TREATY DTT	551 (2.63%)
7) CLEARSTREAM BANKING S.A	528 (2.52%)
8) 横山博一	440 (2.10%)
9) 横山順弘	371 (1.77%)
10) 東京紙パルプ交易株式会社	310 (1.48%)

(2019年3月31日現在)

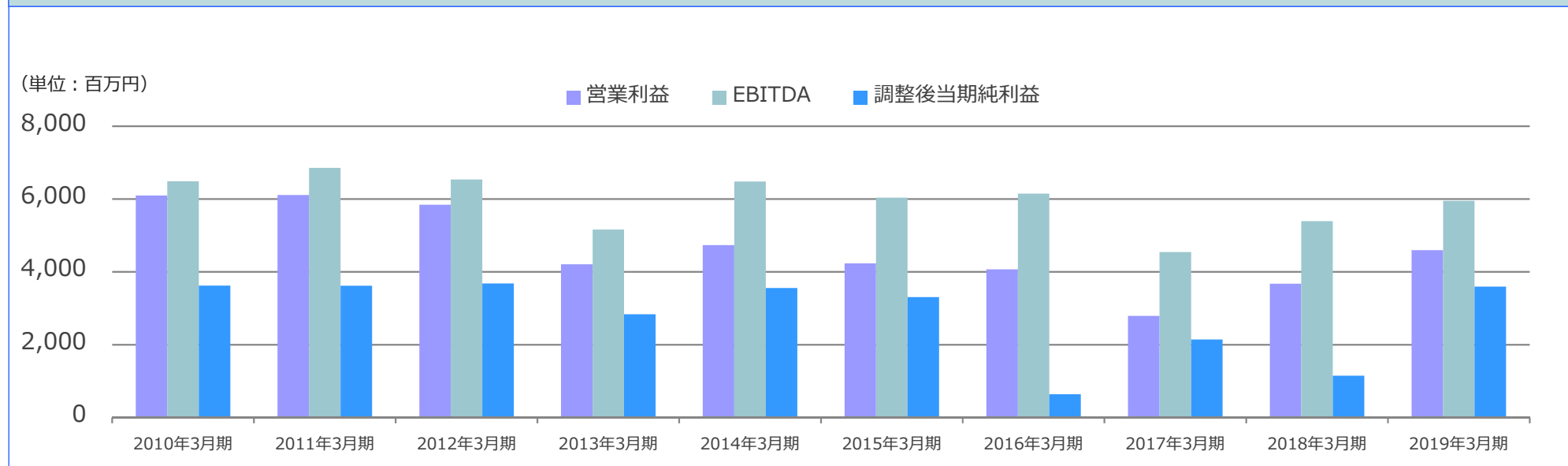
連結業績実績（10年推移）

(単位：百万円)	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	2019年 3月期
売上高	25,682	28,779	30,582	38,287	54,761	48,602	54,297	56,717	62,111	62,251
営業利益	6,098	6,111	5,846	4,209	4,735	4,233	4,071	2,795	3,674	4,565
当期純利益	3,529	3,197	3,275	2,290	2,627	2,381	▲ 390	1,506	519	3,159
EBITDA * 1	6,490	6,856	6,540	5,161	6,483	6,039	6,149	4,547	5,396	5,920
調整後当期純利益 * 2	3,621	3,620	3,680	2,836	3,555	3,308	641	2,145	1,151	3,596
減価償却費	299	322	288	404	819	879	1,046	1,113	1,089	916
のれん償却額	91	422	405	546	928	926	1,032	638	632	437

*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)	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	2019年 3月期
自動車関連情報	22,858	25,566	26,704	33,687	50,138	44,056	49,486	51,025	56,100	56,167
広告関連	19,511	20,558	20,579	21,163	21,412	21,593	21,006	21,231	21,618	21,278
情報・サービス	2,818	3,083	3,312	3,749	4,464	4,546	5,087	4,893	5,053	5,041
物品販売	528	1,923	2,813	8,774	24,262	17,915	23,392	24,899	29,429	29,847
生活関連情報	2,286	2,616	3,470	3,837	3,541	3,393	3,466	4,236	4,370	4,335
不動産	205	181	166	163	167	164	162	187	213	195
その他	332	415	240	597	913	988	1,182	1,268	1,426	1,553
合計	25,682	28,779	30,582	38,287	54,761	48,602	54,297	56,717	62,111	62,251

セグメント別営業利益 (単位：百万円)	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	2019年 3月期
自動車関連情報	7,590	7,281	7,272	5,916	6,217	5,624	5,277	3,939	4,933	5,758
生活関連情報	162	301	228	131	248	338	307	478	370	249
不動産	105	104	83	85	69	96	109	147	170	193
その他	▲ 35	▲ 91	▲ 149	▲ 323	▲ 140	▲ 94	▲ 66	▲ 136	▲ 71	57
管理部門	▲ 1,725	▲ 1,484	▲ 1,589	▲ 1,599	▲ 1,659	▲ 1,732	▲ 1,554	▲ 1,633	▲ 1,728	▲ 1,693
合計	6,098	6,111	5,846	4,209	4,735	4,233	4,071	2,795	3,674	4,565

セグメント詳細

セグメント詳細

■自動車関連情報

■広告関連

MOTOR GATE



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）

中古車 広告掲載料（WEB・情報誌等）、情報誌本売上

整備 グーピットへのデータ登録料

■情報・サービス



新車 プロトコーポレーション（DataLine SalesGuide、DataLine等）

中古車 プロトコーポレーション（グー鑑定、グー保証）

整備 プロトコーポレーション（グー車検）

整備 プロトリオス（整備・钣金システム販売）

■物品販売



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）

プロトコーポレーション（EC:物品販売）

■生活関連情報



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（カルチャー情報等）

■不動産

プロトコーポレーション（不動産賃貸収入）

■その他

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）

■広告関連

主にMOTOR GATE月額利用料とグーネットによる広告収入が占める。

■情報・サービス

主に新車ディーラー向けのDataLine月額利用料、整備钣金システム売上が占める。

■物品販売

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

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

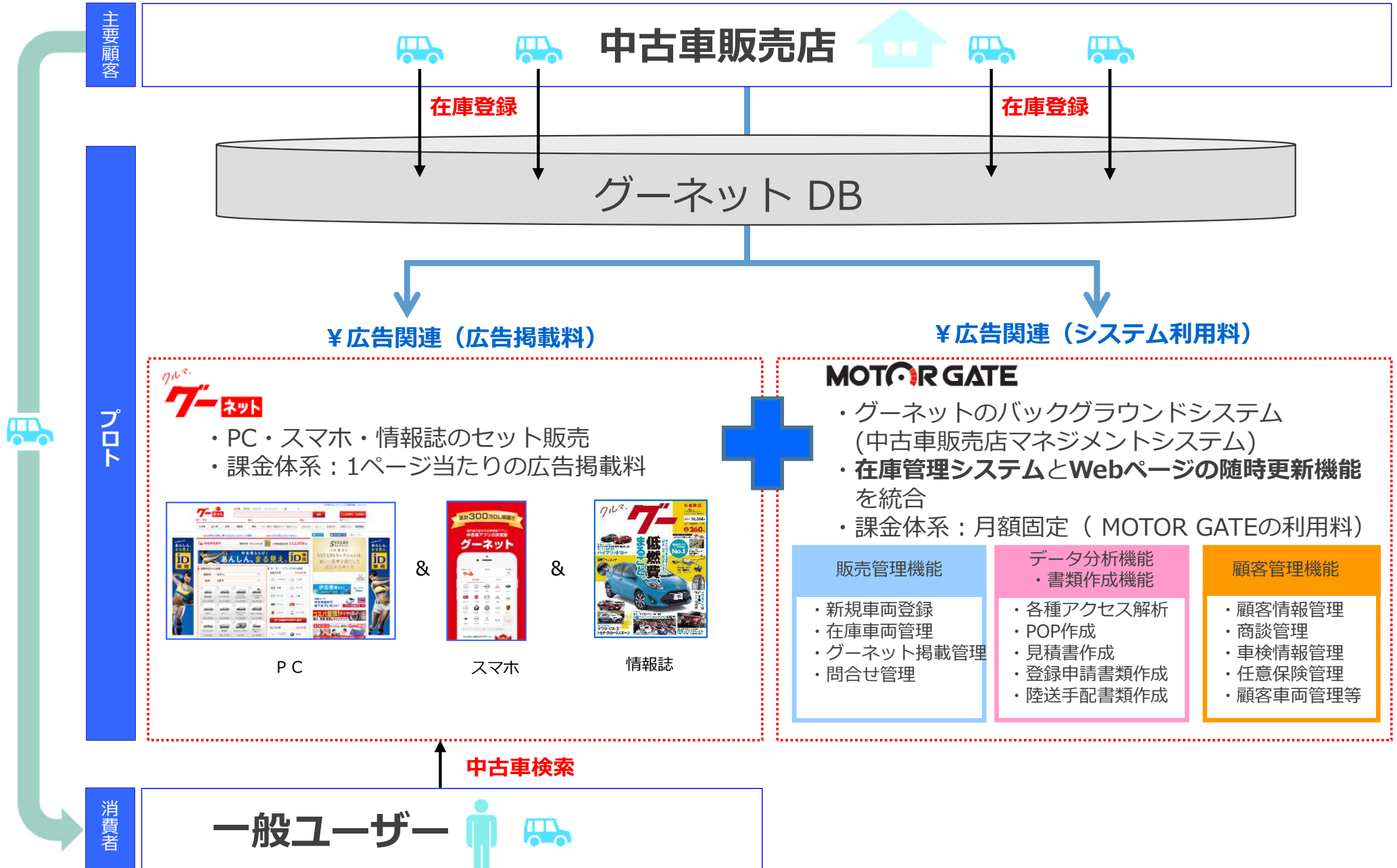
<新車領域>

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

<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

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）カクレレド

↑ 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 49,166台

(2019年4月25日 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

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

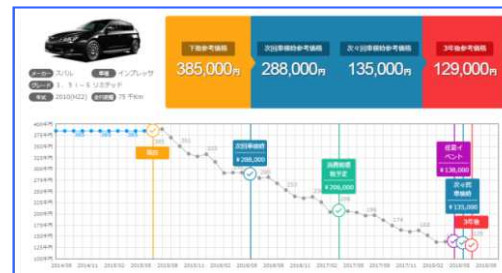
- 課金体系：月額固定
- ユーザーとの商談の際に現在価値と将来価値の概算を提示し、乗換促進を実現する



コスト比較提案機能



将来価格予測グラフ機能



プロト

乗り換えPOP機能



乗り換えシミュレーション機能



消費者

自動車ユーザー



※ 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 高林

Tel : 052-934-1519

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