

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3四半期 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

2025年2月4日

1. 2025年3月期第3四半期 業績サマリ

P.3~8

2. Appendix ビジネス概要・会社概要

P. 9~14

2025年3月期 第3四半期 業績サマリ

2025年3月期 第3四半期 全社実績

- ・ 売上高、各利益項目すべてにおいて計画達成と順調に推移
- ・ 経常利益は、営業利益が増加するとともに、主に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、増益に転換

(単位：百万円)	当期計画 2025年3月期 4月-12月	当期実績 2025年3月期 4月-12月	計画対比	前期実績 2024年3月期 4月-12月	前期対比
売上高	88,775	91,235	+2.8%	86,665	+5.3%
営業利益	6,036	6,829	+13.2%	6,205	+10.1%
経常利益	6,022	6,966	+15.7%	6,665	+4.5%
親会社株主に帰属する 当四半期純利益	4,108	4,236	+3.1%	4,432	▲4.4%

2025年3月期 第3四半期 セグメント別実績

(単位：百万円)

		当期計画 2025年3月期 4月-12月	当期実績 2025年3月期 4月-12月	計画対比	前期実績 2024年3月期 4月-12月	前期対比
プラットフォーム	売上高	24,679	24,833	+0.6%	23,525	+5.6%
	営業利益	6,946	7,469	+7.5%	6,962	+7.3%
メディア	売上高	20,001	19,991	▲0.1%	18,954	+5.5%
	営業利益	5,691	6,185	+8.7%	5,807	+6.5%
サービス	売上高	4,678	4,842	+3.5%	4,571	+5.9%
	営業利益	1,255	1,283	+2.2%	1,115	+11.1%
コマース	売上高	58,034	59,703	+2.9%	57,052	+4.6%
	営業利益	624	508	▲18.7%	653	▲22.3%
物品販売	売上高	24,960	28,421	+13.9%	24,224	+17.3%
	営業利益	423	305	▲27.9%	414	▲26.3%
チケット販売	売上高	33,073	31,282	▲5.4%	32,828	▲4.7%
	営業利益	200	202	+0.8%	239	▲15.4%
その他	売上高	6,060	6,697	+10.5%	6,087	+10.0%
	営業利益	153	529	+245.3%	173	+205.9%

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

新規営業の強化により取引店舗数が拡大、オプション商品の導入も伸長

新規獲得によって、取引店舗数が順調に増加。戦略商品である「グー鑑定」、「グー故障診断」の取扱い店舗数、実施台数が伸長。既存取引店舗を中心に、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を推進する来店・商談予約サービス「MGカレンダー」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

取引工場数の増加により、整備工場ネットワークが拡大

「グー故障診断」や当社グループの「タイヤ・ホイール事業」等の整備・取付役務を受け入れる整備工場ネットワークの拡大を推進。さらなる取引工場数の拡大を目指し、整備領域に新たに参入する企業への新規営業を引き続き強化する。

プラットフォーム

(サービス)
新車領域

「DataLine SalesGuide」の取引拠点数が拡大

「DataLine SalesGuide」は、国産車メーカーを中心として取引拠点数が拡大。ディーラー拠点の営業生産性向上を目的としたDX営業を加速し、「DataLine SalesGuide 乗換提案動画」などのオプション商品の導入拠点数が拡大。

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

物品販売事業は、タイヤ販売本数、中古車輸出台数の計画を順調に達成。一方、円安進行による輸入タイヤ等の仕入れ原価上昇、物流コスト上昇等により原価率が上昇しているため、引き続き、収益性の改善に向けた価格の見直し、社内オペレーションの改善等の取り組みを強化する。

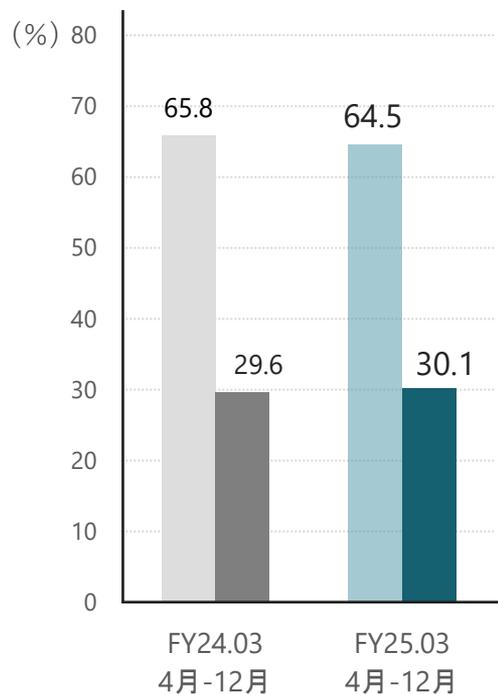
また、チケット販売は引き続き商品構成の見直しを図り、収益性の改善に取り組む。

プラットフォームセグメント収益率

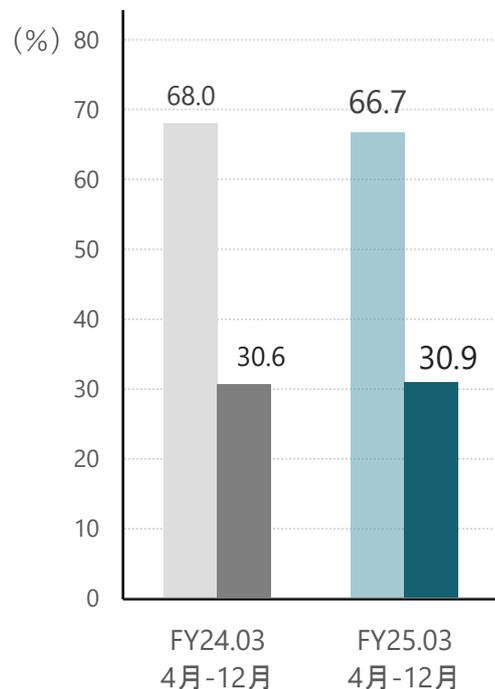
メディア、サービスともに、売上高営業利益率が改善

■ 売上高総利益率 ■ 売上高営業利益率

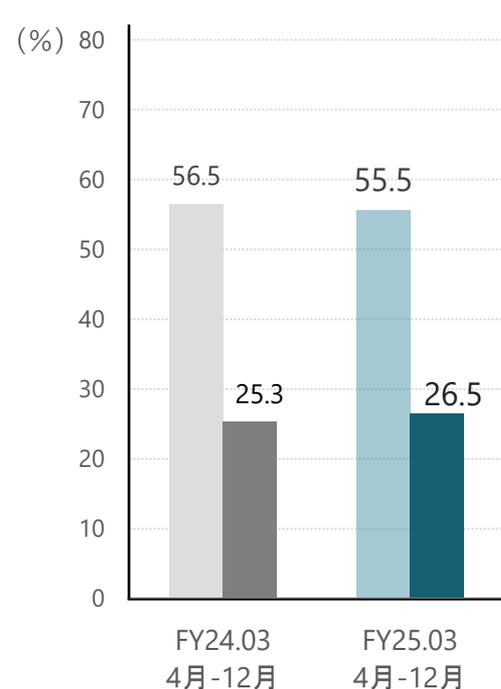
プラットフォーム全体



メディア



サービス

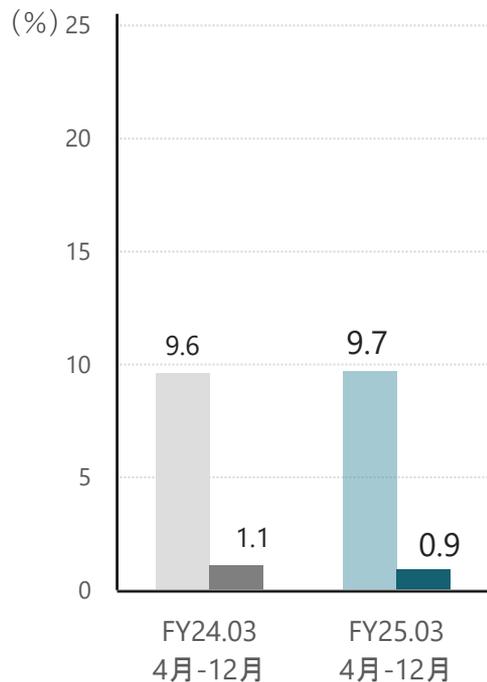


コマースセグメント収益率

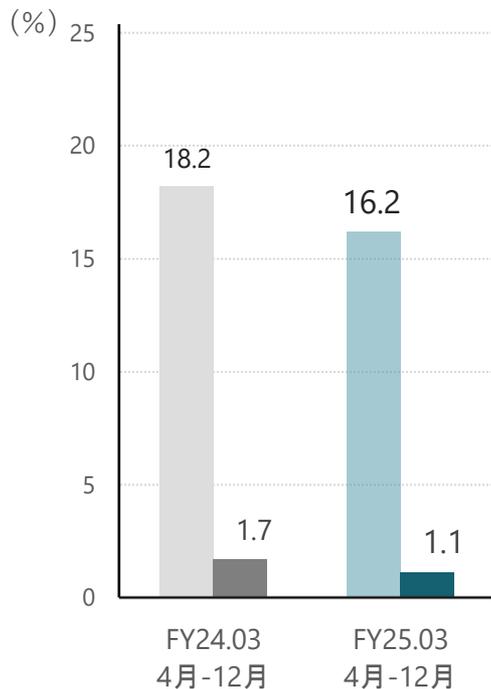
売上高総利益率・営業利益率について、引き続き収益性の改善を推進していく

■ 売上高総利益率 ■ 売上高営業利益率

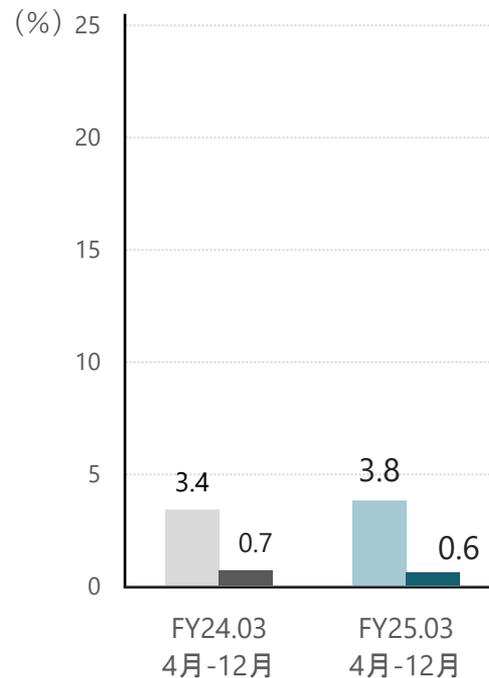
コマース全体



物品販売



チケット販売



挑戦を未来の力に

PROTO

プロト コーポレーション

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・財務部門 河合・中江

Tel : 052-934-1514

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