



# 2012年3月期 決算説明会

2012年5月14日  
株式会社プロトコーポレーション (4298)

## 連結主要データ

発行済株式総数(百万株)	10.4
時価総額(億円) ※2012年3月末	283.7
1株当たり年間配当(円) ※2012年3月期実績	85.0
1株当たり当期純利益(円) ※2012年3月期実績	313.1
1株当たり純資産(円) ※2012年3月期実績	2,157.7
ROE(%)当期純利益ベース ※2012年3月期実績	15.4
ROA(%)経常利益ベース ※2012年3月期実績	21.9
自己資本比率(%) ※2012年3月期実績	79.0
潜在株式数	-
外国法人等の株式保有比率(%) ※2012年3月末	27.4

## 大株主(上位10名)

	(千株)
1) 株式会社夢現	3,403 (32.50%)
2) 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	523 (5.00%)
3) 横山博一	520 (4.96%)
4) 横山順弘	310 (2.96%)
5) The Chase Manhattan Bank, N.A. London Secs Lending Omnibus Account	266 (2.54%)
6) Morgan Stanley & Co. LLC	236 (2.25%)
7) Northern Trust Co. (AVFC) Sub Account American Clients	178 (1.70%)
8) The Bank of New York Mellon as Agent BNYM AS EA Dutch Pension Omnibus 140016	175 (1.67%)
9) 齊藤実	170 (1.62%)
10) BBH for Fidelity Low-Priced Stock Fund (Principal All Sector Subportfolio)	160 (1.52%)

(2012年3月31日現在)

# 連結損益計算書 (1)



## 連結損益の状況

(単位:百万円)

	2011年3月期		2012年3月期				前期対比		計画対比	
	実績 (A)	売上比	計画 (B)	売上比	実績 (C)	売上比	(C) - (A)	%	(C) - (B)	%
売上高	28,779	100.0%	31,140	100.0%	① 30,582	100.0%	1,802	106.3%	△ 557	98.2%
売上原価	11,712	40.7%	12,954	41.6%	② 13,283	43.4%	1,571	113.4%	329	102.5%
売上総利益	17,067	59.3%	18,186	58.4%	17,298	56.6%	230	101.4%	△ 887	95.1%
販売費及び一般管理費	10,955	38.1%	11,886	38.2%	③ 11,451	37.4%	495	104.5%	△ 434	96.3%
営業利益	6,111	21.2%	6,300	20.2%	④ 5,846	19.1%	△ 264	95.7%	△ 453	92.8%
経常利益	6,375	22.2%	6,333	20.3%	6,002	19.6%	△ 373	94.1%	△ 330	94.8%
当期純利益	3,197	11.1%	3,744	12.0%	⑤ 3,275	10.7%	77	102.4%	△ 468	87.5%

- 1) 売上原価は、返品調整引当金戻入額及び繰入額を加味した数値であります。
- 2) 2012年3月期の計画値は、2011年10月31日公表の数値であります。

## 販売費及び一般管理費の状況

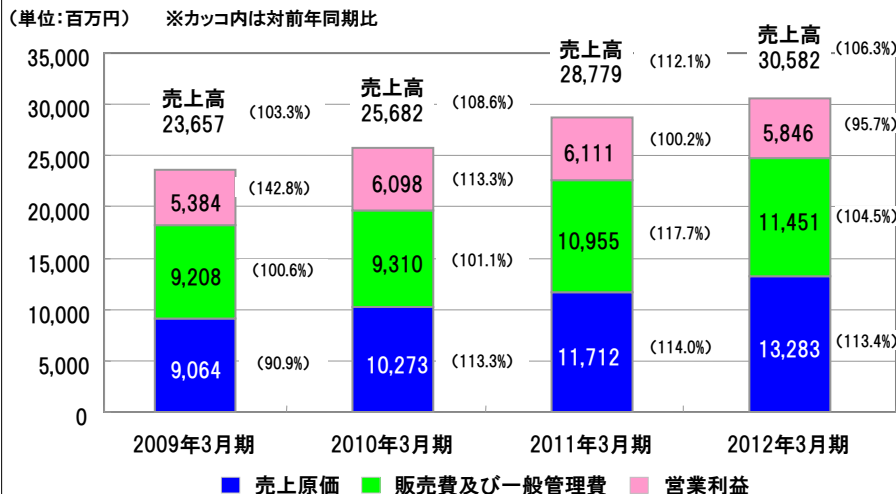
(単位:百万円)

	2011年3月期		2012年3月期				前期対比		計画対比	
	実績 (A)	売上比	計画 (B)	売上比	実績 (C)	売上比	(C) - (A)	%	(C) - (B)	%
販売費及び一般管理費	10,955	38.1%	11,886	38.2%	11,451	37.4%	495	104.5%	△ 434	96.3%
人件費	5,414	18.8%	5,730	18.4%	5,475	17.9%	61	101.1%	△ 254	95.6%
広告宣伝費関連	2,152	7.5%	2,524	8.1%	2,505	8.2%	353	116.4%	△ 18	99.2%
その他経費	3,388	11.8%	3,630	11.7%	3,469	11.3%	80	102.4%	△ 160	95.6%
社員数	875	-	1,011	-	954	-	79	109.0%	△ 57	94.4%

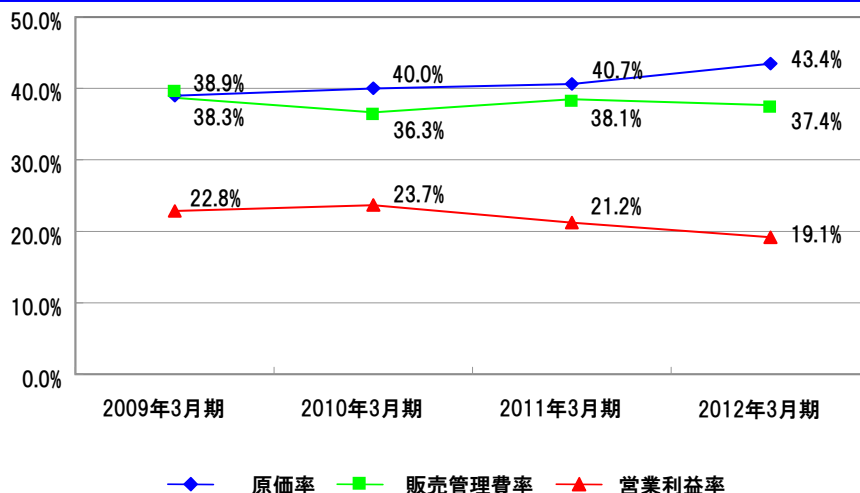
- 1) 広告宣伝費関連には、広告宣伝費ならびに販売促進費の合計値を記載しております。
- 2) 社員数は、3月末時点の正社員数であります。
- 3) 2012年3月期の計画値は、2011年10月31日公表の数値であります。

## 2012年3月期 業績概況

### 業績推移



### 各指標の推移



#### Point ① 売上高

前年同期対比では主要セグメントである自動車関連情報ならびに生活関連情報が増収となり、グループ全体で1,802百万円の増収(前年同期対比106.3%)となりました。また、計画対比では98.2%となりました。

#### Point ② 売上原価

主に㈱プロトコーポレーションにおけるインターネット広告代理事業が好調に推移したことに加え、㈱バイクブロスにおけるバイク用品・パーツのEC、㈱ゲーオートにおける中古車輸出支援サービスが好調に推移したことから、それぞれ売上原価が増加し、前年同期対比は113.4%(原価率:2.7ポイント上昇)となりました。また、計画対比についても、当該事業における売上原価が計画を上回ったことなどから、若干計画を上回る結果となりました。

#### Point ③ 販売費及び一般管理費

①Gooの新規エリア展開に係るプロモーション費用の発生、②Goo-netならびに医療・介護・福祉分野におけるネットプロモーションの強化、③ASEAN市場への事業展開に伴う調査費用の発生などにより、前年同期対比は104.5%(販売管理費率:0.7ポイント減少)となりました。一方、主に人件費が計画を下回ったことなどから、計画対比では96.3%となりました。

#### Point ④ 営業利益

前述の通り、販売費及び一般管理費が増加したことにより、前年同期対比は95.7%となりました。また、計画対比についても、収益性の高いIT商品の売上高が計画を下回ったことなどから、92.8%となりました。

#### Point ⑤ 当期純利益

前述の通り、営業利益が減少したものの、前期に比べ減損損失等が減少したことなどから、前年同期対比は102.4%となりました。

# セグメント情報 (1)



## 売上高

(単位:百万円)

	2011年3月期		2012年3月期				前期対比		計画対比	
	実績 (A)	構成比	計画 (B)	構成比	実績 (C)	構成比	(C) - (A)	%	(C) - (B)	%
自動車関連情報	25,566	88.8%	27,067	86.9%	26,704	87.3%	1,138	104.5%	△ 363	98.7%
情報登録・掲載料	19,831	68.9%	20,070	64.5%	19,830	64.8%	△ 0	100.0%	△ 239	98.8%
情報提供料	5,735	19.9%	6,997	22.5%	6,873	22.5%	1,138	119.9%	△ 123	98.2%
生活関連情報	2,616	9.1%	3,692	11.9%	3,470	11.3%	853	132.6%	△ 222	94.0%
不動産	181	0.6%	166	0.5%	166	0.5%	△ 14	91.9%	0	100.4%
その他	415	1.4%	213	0.7%	240	0.8%	△ 174	57.9%	27	112.8%
合計	28,779	100.0%	31,140	100.0%	30,582	100.0%	1,802	106.3%	△ 557	98.2%

- 1) 情報登録・掲載料 情報誌・ネットメディアへの広告掲載料等
- 2) 情報提供料 情報誌販売、コンテンツ提供料、EC等
- 3) 2012年3月期の計画値は、2011年10月31日公表の数値であります。

## 営業利益

(単位:百万円)

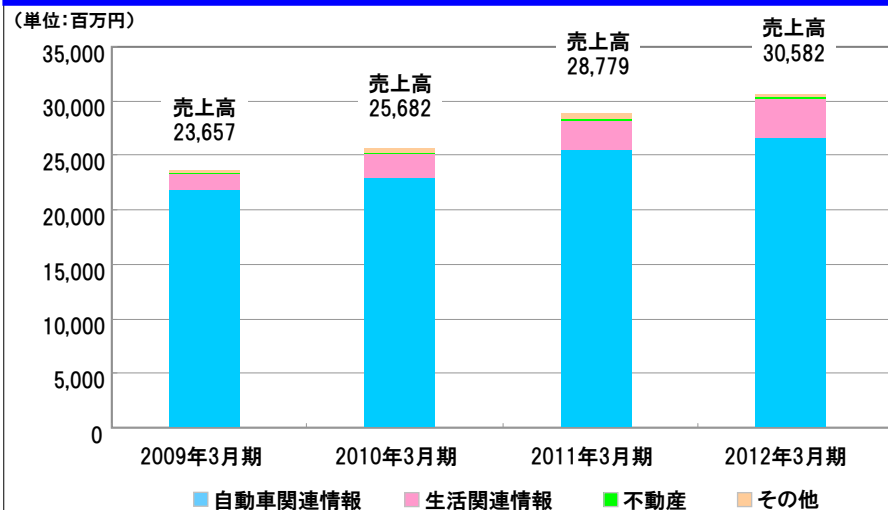
	2011年3月期		2012年3月期				前期対比		計画対比	
	実績 (A)	利益率	計画 (B)	利益率	実績 (C)	利益率	(C) - (A)	%	(C) - (B)	%
自動車関連情報	7,281	28.5%	7,587	28.0%	7,272	27.2%	△ 9	99.9%	△ 315	95.8%
生活関連情報	301	11.5%	418	11.3%	228	6.6%	△ 72	76.0%	△ 189	54.7%
不動産	104	57.7%	91	54.8%	83	50.2%	△ 21	79.9%	△ 7	92.0%
その他	△ 91	-	△ 149	-	△ 149	-	△ 57	-	0	-
管理部門	△ 1,484	-	△ 1,647	-	△ 1,589	-	△ 104	-	58	-
合計	6,111	21.2%	6,300	20.2%	5,846	19.1%	△ 264	95.7%	△ 453	92.8%

- 1) 2012年3月期の計画値は、2011年10月31日公表の数値であります。

## セグメント情報 (2)



### セグメント別 売上高の推移



### 自動車関連情報

2011年7月以降、未進出エリアであった新潟、四国、沖縄エリアへの展開を図るとともに、Goo認定(現Goo鑑定)の拡販等を通じて、Gooシリーズの取引社数拡大を図ってまいりましたが、情報誌事業については前年同期対比98.1%の減収となりました。一方、IT事業については(株)プロトrios(2012年1月1日付で(株)リペアテックより商号変更)における業務支援システム、(株)ゲーオートにおける中古車輸出支援サービス等が好調に推移したことから、前年同期対比112.6%の増収となり、自動車関連情報全体の売上高は1,138百万円の増収(前年同期対比104.5%)となりました。

営業利益については①Gooの新規エリア展開に係るプロモーション費用の発生、②Goo-netを中心としたネットプロモーションの強化などにより、9百万円の減益(同99.9%)となりました。

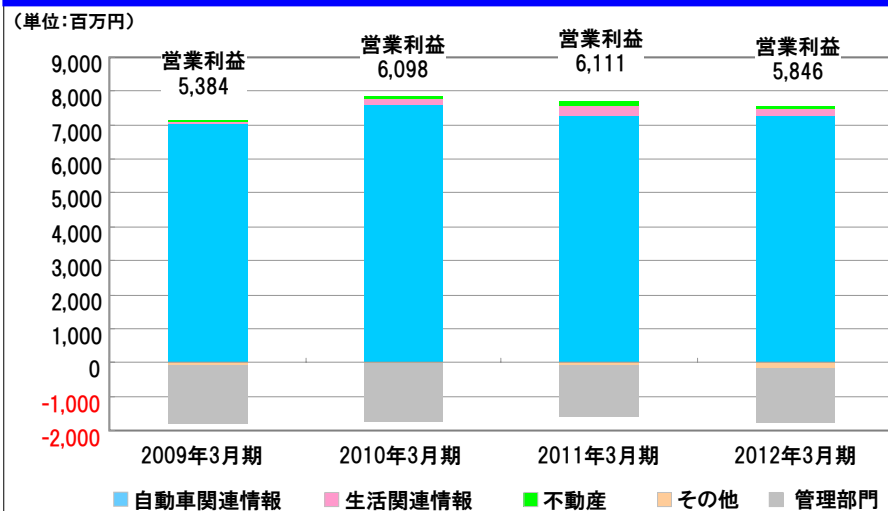
### 生活関連情報

当期の重点強化領域である医療・介護・福祉分野については2011年6月に(株)プロトメディカルケアに商品・サービスを集約し、事業効率の改善を図るとともに、人材紹介・派遣サービス事業の拡充に取り組んでまいりました。

更に、インターネット広告代理事業が好調に推移したことから、生活関連情報全体の売上高は853百万円の増収(前年同期対比132.6%)となりました。

営業利益についてはリサイクル・リユース分野における事業規模拡大に伴う人件費の増加、(株)プロトメディカルケアにおけるプロモーション費用の増加等により、72百万円の減益(同76.0%)となりました。

### セグメント別 営業利益の推移



### その他

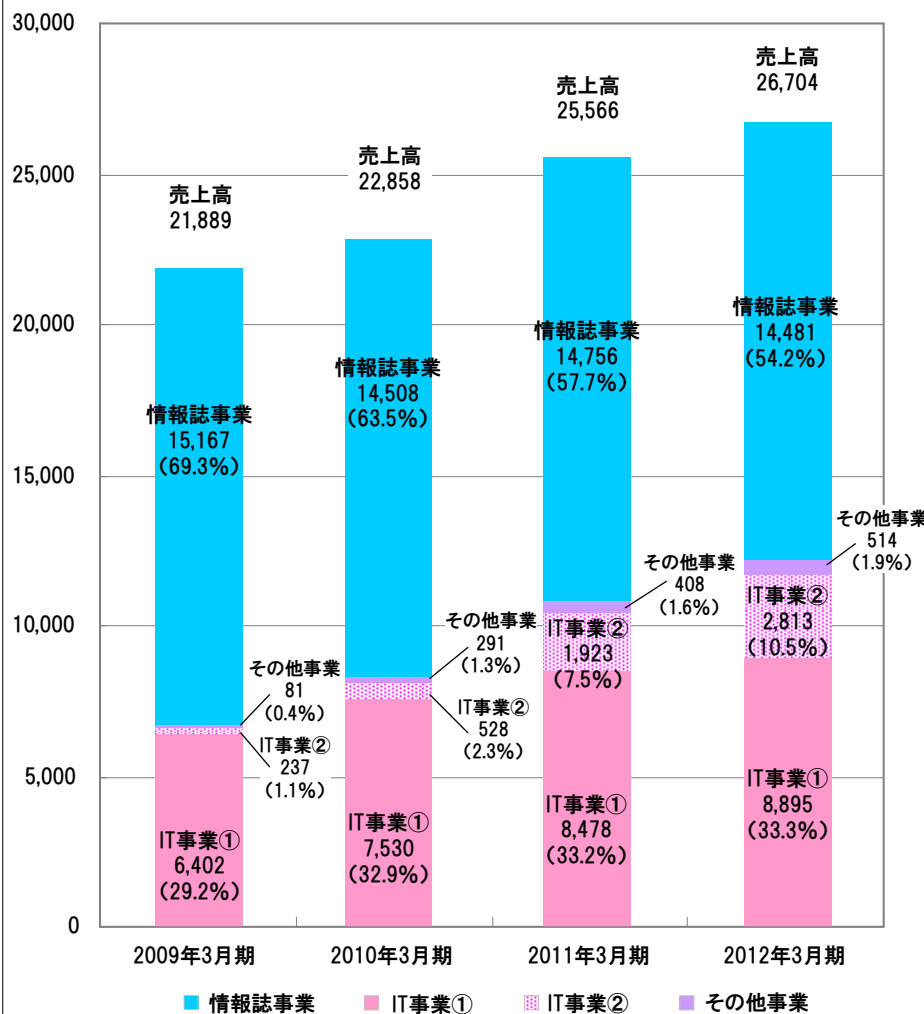
(株)プロトデータセンターにおけるBPO事業の進捗が遅れていることに加え、(株)マーズフラッグの売却(昨年3月)により、売上高は174百万円の減収(前年同期対比57.9%)となりました。営業利益についても57百万円の損失拡大となりました。

# 自動車関連情報の事業概況 (1)



## 自動車関連情報:商品区分別売上高の推移

(単位:百万円) ※カッコ内は構成比



### 情報誌事業

2011年7月以降、未進出エリアであった新潟、四国、沖縄エリアへの展開を図り、Gooシリーズの取引社数拡大を図ってまいりました。しかし上期においては、東日本大震災の影響等により、中古車流通市場への中古車供給が抑制されたため、各販売店ともに在庫台数が伸び悩む傾向にありました。下期においては、各販売店における在庫台数の回復に伴い、Gooシリーズについては広告出稿量が緩やかに回復してまいりました。

また、同震災の影響により、4月発売の「Goo東北版1週号・3週号」ならびに「GooBike東北版」の発行を中止するとともに、2011年4月より(株)バイクプロスが発刊するバイク情報誌「BikeBros.」の発行を休止しております。

以上の結果、情報誌事業の売上高は274百万円の減収(前年同期対比98.1%)となりました。

### IT事業① (Goo-net等のオプション商品、BtoBデータサービス等)

Gooシリーズにおいて、引き続き、インターネット関連のオプション商品(見積仲介サービス、QE等)の拡販を推進するとともに、(株)プロトリオス(2012年1月1日付で(株)リペアテックより商号変更)における業務支援システムの拡販等により、IT事業①の売上高は416百万円の増収(前年同期対比104.9%)となりました。

### IT事業② (EC、中古車輸出支援サービス等)

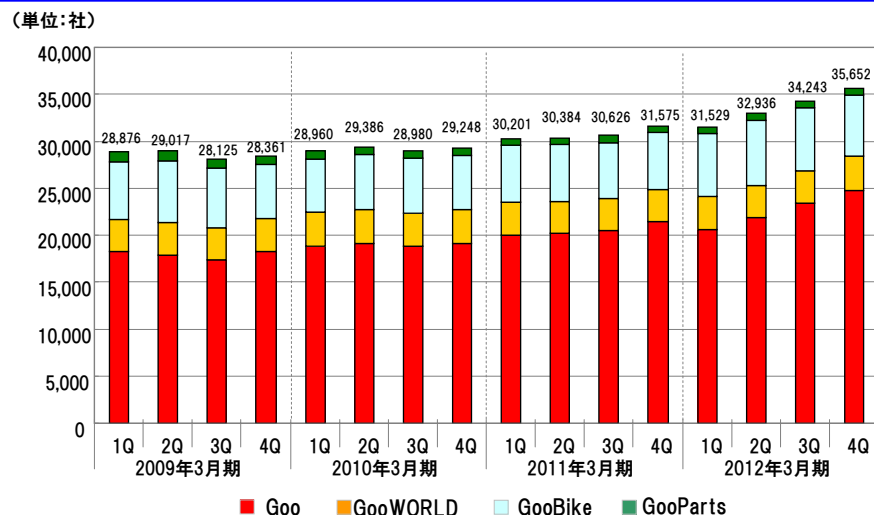
(株)バイクプロスにおけるバイク用品・パーツのECが好調に推移したことに加え、(株)ゲーオートにおける中古車輸出支援サービスが好調に推移したことから、IT事業②の売上高は889百万円の増収(前年同期対比146.2%)となりました。

### その他事業 (Goo鑑定等)

従来、Goo認定(現Goo鑑定)サービスについては、IT事業①に含めて集計しておりましたが、商品特性に鑑み、商品区分を別区分といたしました。なお、2012年3月期においては、Goo認定台数の増加に伴い、売上高は106百万円の増収(前年同期対比126.1%)となりました。



## Gooシリーズ 四半期累計取引社数の推移



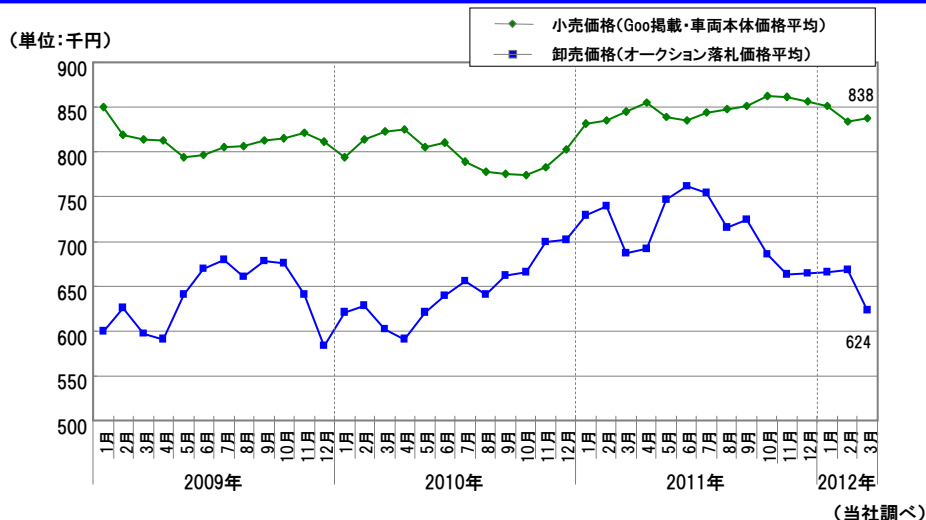
中古車販売店を取り巻く経営環境が厳しい状況で推移する中、Gooシリーズ全体の年間累計取引社数は前年同期対比109.4%と増加いたしました。また、2012年3月期における1ヶ月あたりの平均取引単価については、新規エリアへの展開をはじめ、小規模販売店の増加などが影響し、前年同期対比93.5%となりました。



Goo認定(※)サービス加盟店数は2012年3月末時点で4,234 ID(前年同月対比137.8%)となりました。  
 ※2012年4月より、Goo認定のサービス名をGoo鑑定に変更しております。

【参考/2011年3月末時点の加盟店数:3,072 ID】

## 中古車小売・卸売平均価格の推移



### 【Goo-net見積依頼件数】

Goo-net(PC&Mobile)見積サービスの年間累計依頼件数は1,449,154件(前年同期対比106.4%)となりました。

### 【中古車の小売・卸売平均価格の推移】

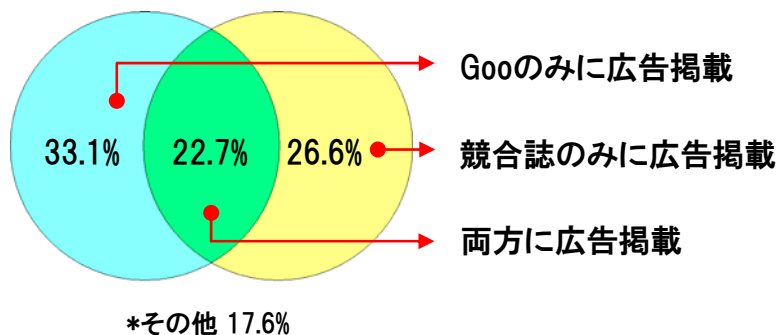
2011年6月以降、小売平均価格が85万円前後で安定的に推移する中、卸売平均価格は下落傾向にあります。



# 自動車関連情報の事業概況 (3)

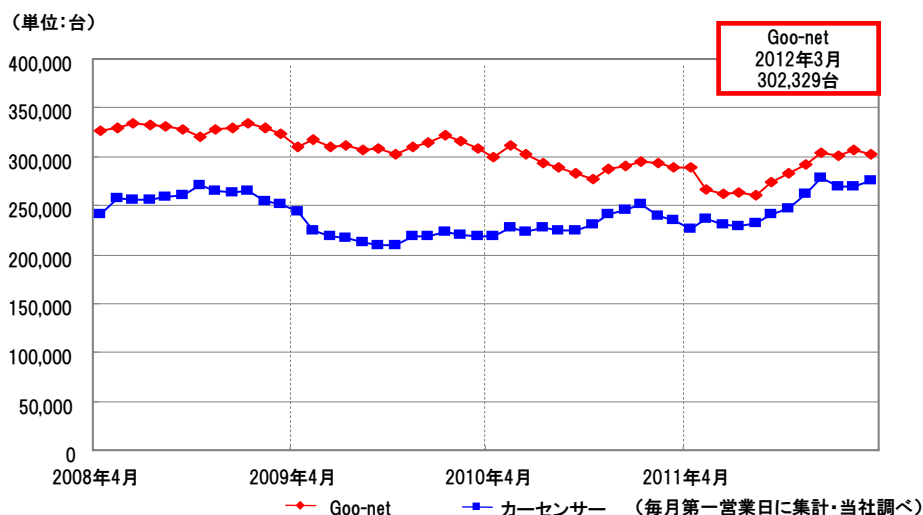


## マーケットシェアの状況 (競合比較)

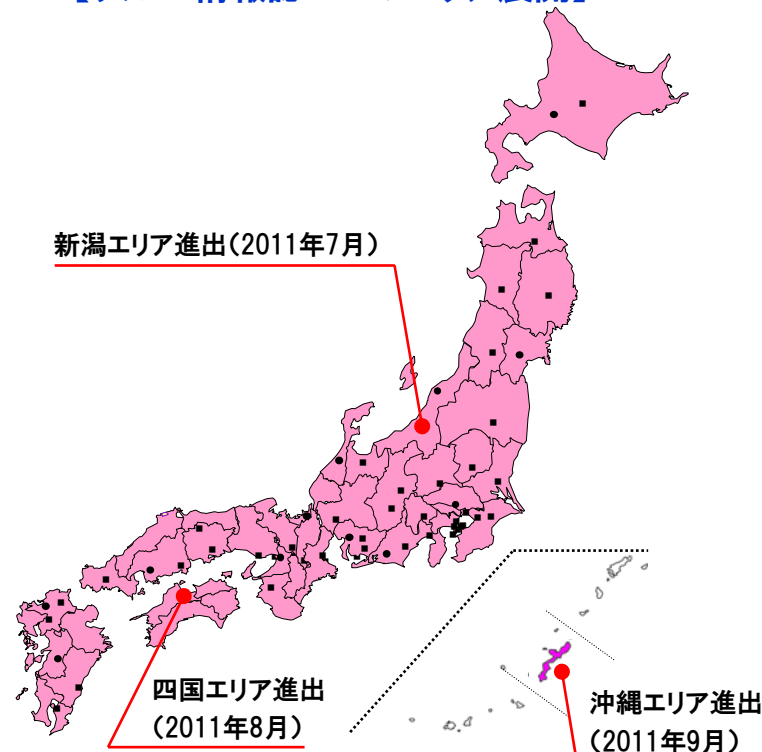


\* 競合誌：カーセンサー（但し、四国はMjマガジン、沖縄はクロスロード）  
 \* 数値は各エリアの主要都市をピックアップして集計しています  
 \* 取引社数の集計基準：情報誌に広告を掲載した中古車販売店数 (2012年3月時点・当社調べ)

## 主要サイトの中古車掲載台数の推移



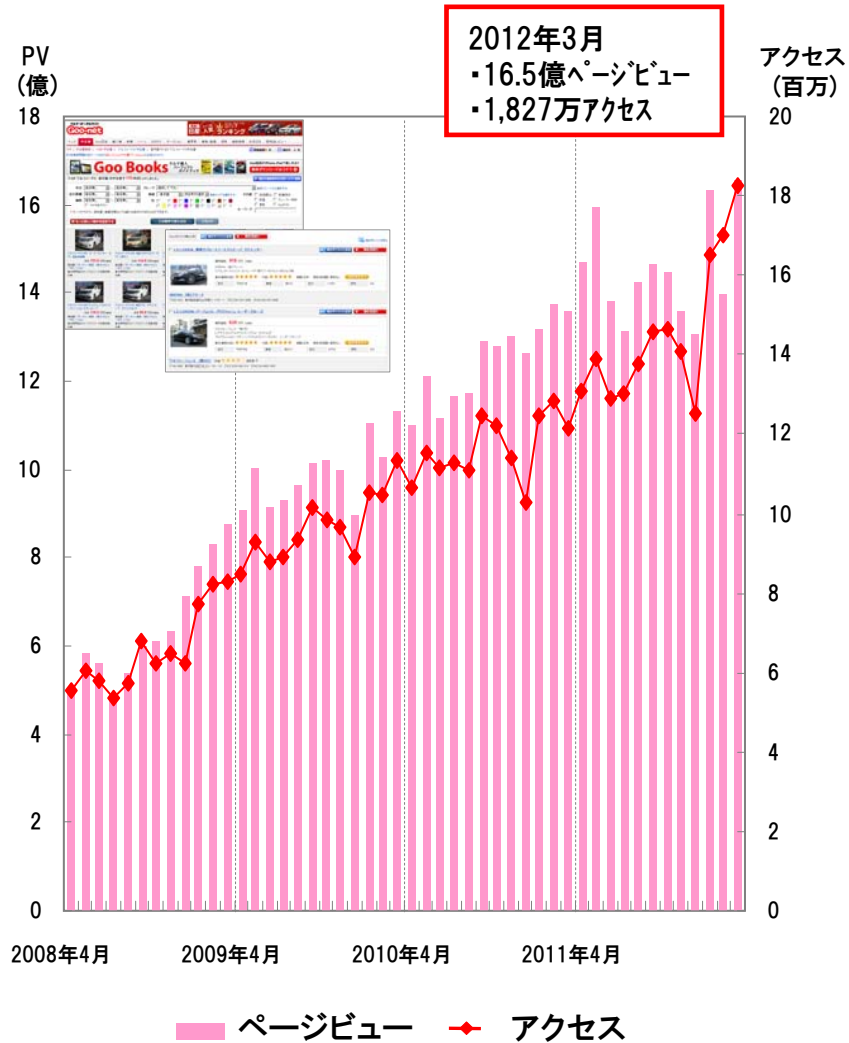
## 【クルマ情報誌Gooのエリア展開】



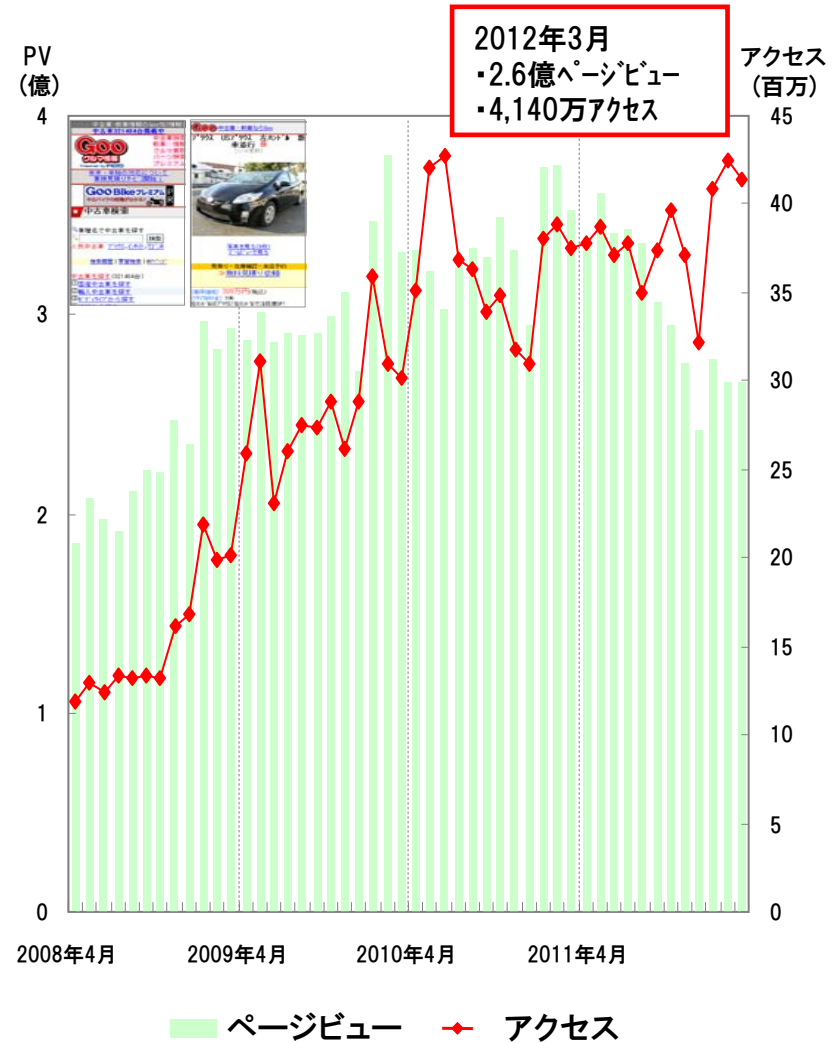
2011年7月以降、未進出エリアであった新潟、四国、沖縄エリアへ進出しました。マーケットシェアにおいては、取引社数の拡大を進めてきた結果、第3四半期末と比べ、Gooのみに広告掲載いただく顧客が1.8ポイント増加、両方に広告掲載いただく顧客が2.5ポイント増加し、全体で4.3ポイント増加しました。中古車掲載台数においても、2011年4月以降、一時的に当該各エリアの情報が未掲載となっておりましたが、順次各エリアの情報が拡充されてきており、クルマ・ポータルサイト「Goo-net」の中古車掲載台数は依然として競合他社サイトをリードしています。(当社調べ)

\* 「カーセンサー」の中古車掲載台数は、2008年3月より「カーセンサー-net」と「D-Ucar.net」の合計値となっています。

## クルマ・ポータルサイト“Goo-net”(PC + Smartphone)



## “Gooクルマ情報”(Mobile: Feature phone)



# 連結貸借対照表



(単位:百万円)

	2011年3月期 (期末)		2012年3月期 (期末)		増減 (B) - (A)	
	(A)	構成比	(B)	構成比		
流動資産	16,061	61.4%	15,855	55.5%	①	△ 205
固定資産	10,102	38.6%	12,729	44.5%	②	2,627
流動負債	5,639	21.6%	5,573	19.5%	③	△ 65
固定負債	489	1.9%	441	1.5%		△ 48
純資産	20,034	76.6%	22,569	79.0%	④	2,535
総資産	26,163	-	28,585	-		2,421

## Point ① 流動資産の減少 (2011年3月期 期末対比 205百万円減)

主にPROTO MALAYSIA Sdn. Bhd. (旧 MTM Multimedia Sdn. Bhd.)の子会社化に伴う株式取得に係る支払、未払法人税等の支払などにより、現金及び預金が減少した結果、前連結会計年度末と比較して205百万円減少しております。

## Point ② 固定資産の増加 (2011年3月期 期末対比 2,627百万円増)

主にPROTO MALAYSIA Sdn. Bhd. (旧 MTM Multimedia Sdn. Bhd.)の子会社化に伴うのれんを計上したことなどから、前連結会計年度末と比較して2,627百万円増加しております。

## Point ③ 流動負債の減少 (2011年3月期 期末対比 65百万円減)

主に未払法人税等の減少などにより、前連結会計年度末と比較して65百万円減少しております。

## Point ④ 純資産の増加 (2011年3月期 期末対比 2,535百万円増)

配当金の支払が836百万円あったものの、利益剰余金が増加したことから、前連結会計年度末と比較して2,535百万円増加しております。

# 連結キャッシュ・フロー計算書



(単位:百万円)

	2011年3月期	2012年3月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,896	① 3,556	△ 340
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,625	② △ 3,606	△ 1,980
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 996	③ △ 907	88
現金及び現金同等物の期末残高	12,476	11,524	△ 952
設備投資額(有形・無形固定資産)	881	845	△ 35
減価償却費(のれん償却含む)	538	475	△ 62

## Point ① 営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前当期純利益が増加したものの、主に子会社の増加等に伴い、売上債権が増加したことなどにより、3,556百万円(前年同期対比8.7%減)の収入となりました。

## Point ② 投資活動によるキャッシュ・フロー

主に新たに子会社化したPROTO MALAYSIA Sdn. Bhd. (旧 MTM Multimedia Sdn. Bhd.)の株式取得による支出が2,842百万円発生したことをはじめ、支社施設の建替え等に係る固定資産の取得による支出が発生したことなどにより、3,606百万円の支出となりました。

## Point ③ 財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払による支出が824百万円、長期借入金の返済による支出が82百万円あったことなどにより、907百万円の支出となりました。

## 中期事業戦略 (2013年3月期～2015年3月期)

---

- 2012年3月期においては、東日本大震災の影響はあったものの、収益性の高い「IT商品」の売上を計画通り伸ばせなかったことが、営業利益未達の主要因となっております

### 2012年3月期における問題点

#### (1) ヒト(人材)の問題点

新規エリアへの進出をはじめ、各エリアにおいて小規模顧客を中心とした取引社数の拡大は実現できたものの、営業ならびに商品開発に係る人員が不足しているため、顧客に対する十分なフォロー体制が確立できなかった。

#### (2) モノ(商品・サービス)の問題点

- ①IT商品に対する要求水準が上がってきており、一部のプロジェクトにおいて、IT商品の開発・改善スピードに遅れが出ております。
- ②コンテンツの品質向上ならびにコンテンツの拡大に向けた商品・サービスの差別化への投資が十分ではなかった。

- ・組織体制の強化が必要 (Gooシリーズ営業体制・IT商品開発体制)
- ・商品・サービス差別化の推進が必要

## 中期事業戦略 (2013年3月期～2015年3月期)

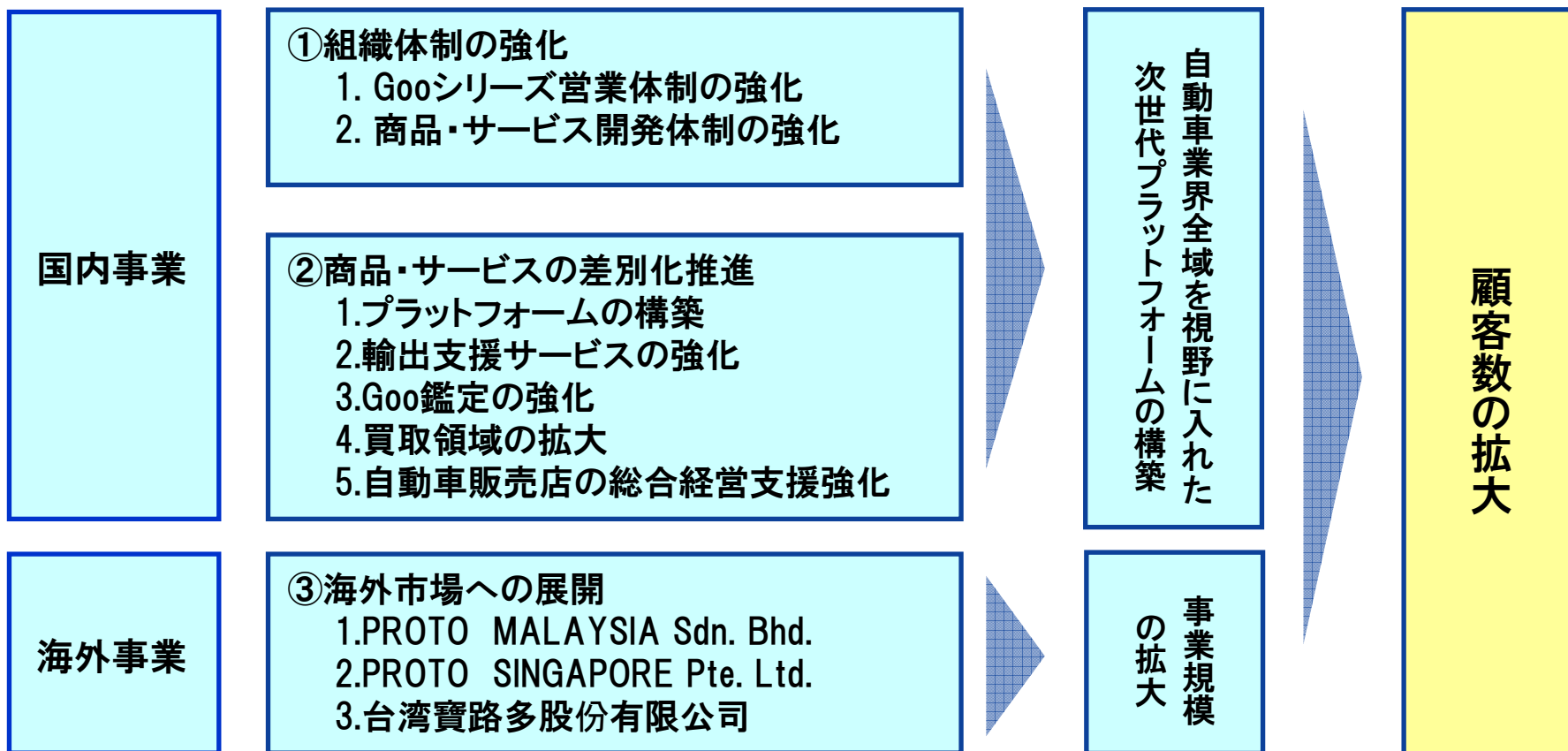
---

自動車関連情報事業

生活関連情報事業

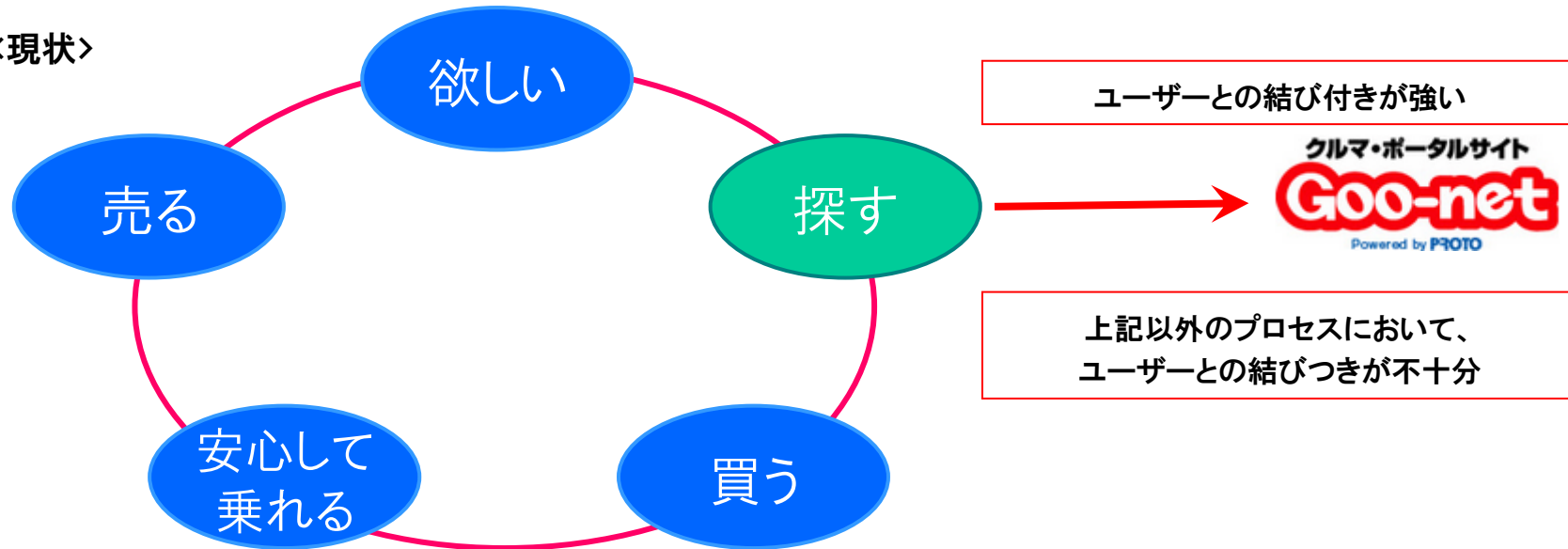


- 国内事業において、商品・サービスの差別化への投資を推進し、顧客数の拡大を図っていきます  
海外事業において、有力企業とのM&A・事業提携を通じて事業規模拡大を図っていきます



## ■ カーライフにおけるユーザーの行動サイクル

<現状>



カーライフにおけるユーザーニーズを網羅したサービスが提供できていない  
(自社サービス不在、他社サービスの乗り入れ環境が未整備)

中古車のリスティング・マッチングにとどまらず、このサイクルにおけるユーザーニーズを網羅したプラットフォームを構築し、カーライフにおけるユーザー接点の最大化を図る

## ■ 現状の事業構造(個別の商品・サービスを軸とした事業構造)

<現状>



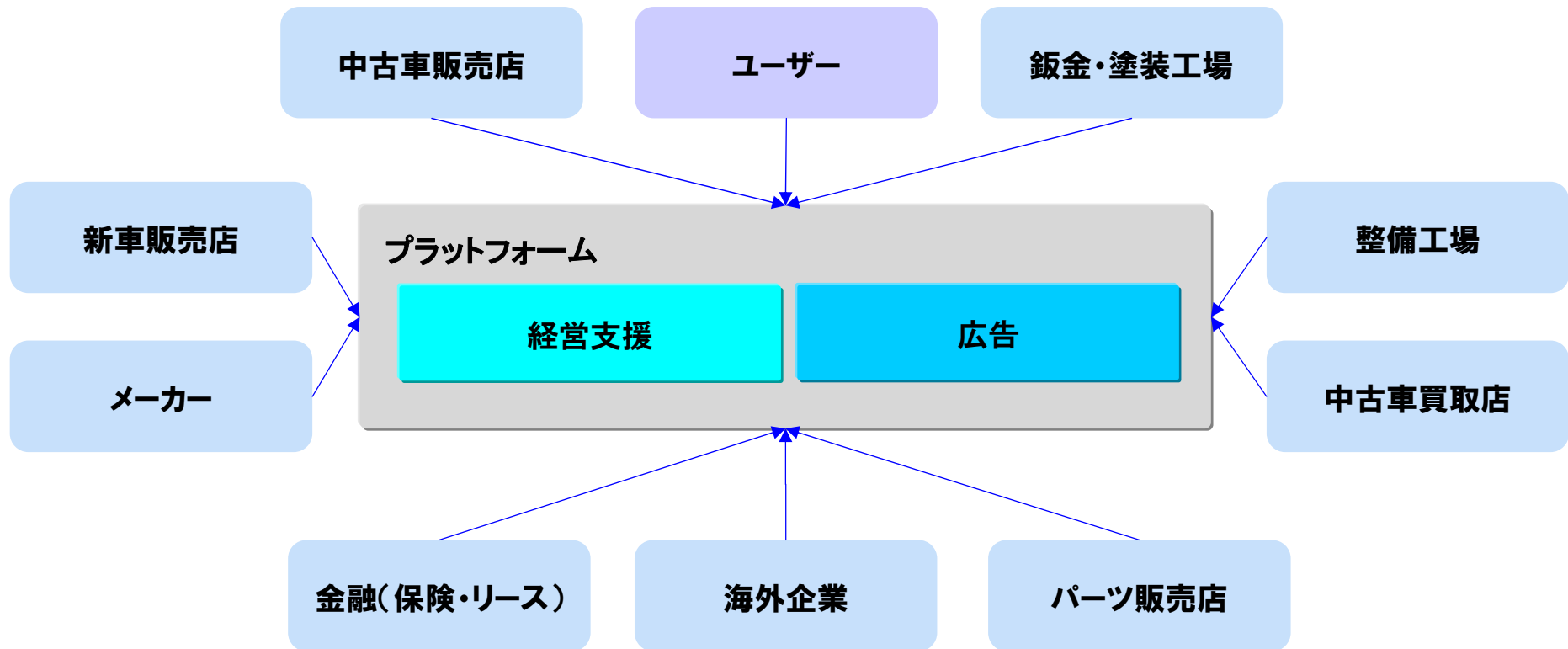
様々な顧客に対し総合的に商品・サービスを提供する仕組みの構築が必要

# 商品・サービスの差別化(1) プラットフォーム構築 ③



■ 自動車関連業界を網羅した共通プラットフォームの構築を推進していきます

〈将来イメージ〉



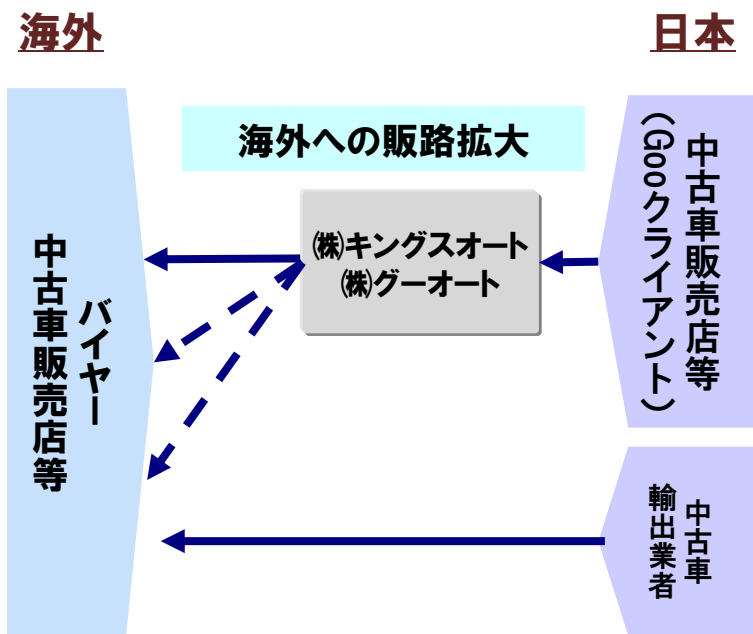
ユーザーとクライアントの満足を追求し、  
自動車関連業界の共通プラットフォームを構築する

## 商品・サービスの差別化(2) 輸出支援サービスの強化



- 中古車輸出支援サービスを通じた中古車販売店の販売支援を強化し、競合サイトとの差別化を図っていきます

### 中古車輸出ビジネスの概要



#### <株式会社キングスオートの強み>

- ・東南アジア(香港・マレーシア等)の顧客基盤を保有
- ・マレーシアへの輸出権利を保有(PEKEMA)

2009年

国内中古車販売店の販路拡大を目的とし、株式会社グーオート設立

2010年

Goo-net Exchange(中古車輸出サイト)運営開始

順調に売上高は成長しているものの、新規輸出先の開拓に遅れが発生

2012年4月

株式会社キングスオートの株式取得

2012年7月予定

経営資源の集中と効率化のため、(株)キングスオートを存続会社として、(株)グーオートとの合併を予定

2013年3月期においては、中古車輸出支援サービスの提供を通じて、中古車販売店の販売支援を強化し、競合他社との差別化を図っていきます

■ ユーザーからの安心・信頼を高めるサービスを拡充し、競合サイトとの差別化を図っていきます

## Goo鑑定(鑑定書付き車両)の拡大

### 車両品質の安心・信頼

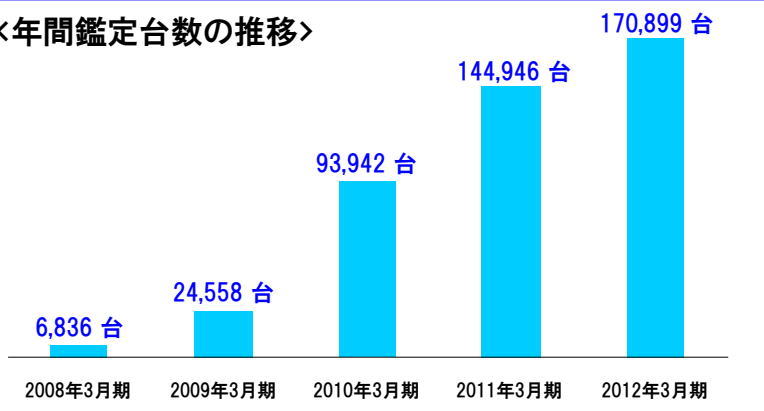
加盟店舗数: 4,234 ID

Goo-netの掲載台数: 38,631 台 (2012年3月時点)



※ 鑑定業務は日本自動車鑑定協会(JAAA)へ委託

### <年間鑑定台数の推移>



車両品質を重視するユーザーの支持により、  
Goo鑑定車の成約率が向上

中古車販売店の車両鑑定ニーズが急増

車両鑑定委託先「日本自動車鑑定協会(JAAA)」の  
鑑定師がフル稼働となり、Goo鑑定の普及が鈍化

車両検査子会社「株式会社カークレド(JAAAに加盟)」の  
設立により、鑑定師の確保・育成を開始

国内外において中古車を安心・信頼して購入できる環境を創る 株式会社カークレド



2013年3月期においては、Goo鑑定の拡販施策を推進し、  
ユーザー・中古車販売店の満足度向上を通じて、  
競合他社との差別化を図っていきます

## ■ Goo鑑定車は、Goo-netの検索結果における上位表示等、特別な掲出をされます

Goo-net 検索一覧



物件詳細 通常車



物件詳細 Goo鑑定車



自動車鑑定書イメージページ



上位表示

鑑定評価

鑑定評価

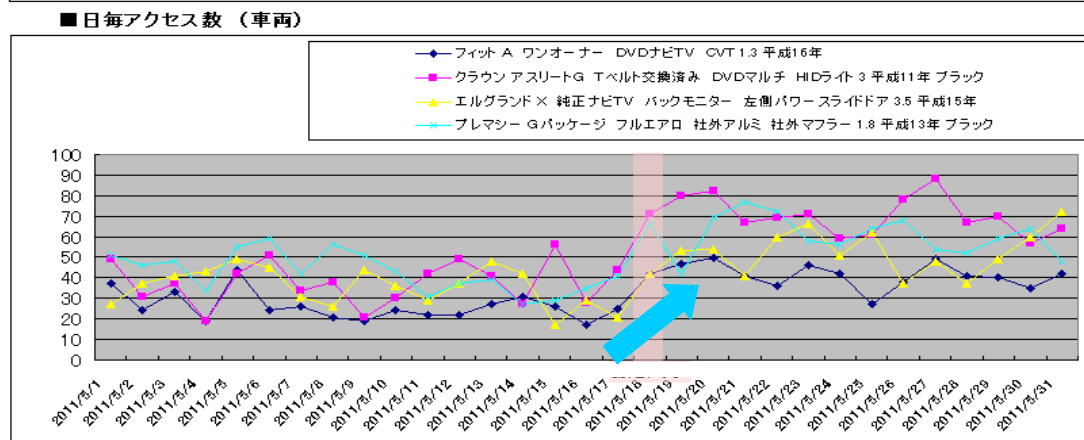
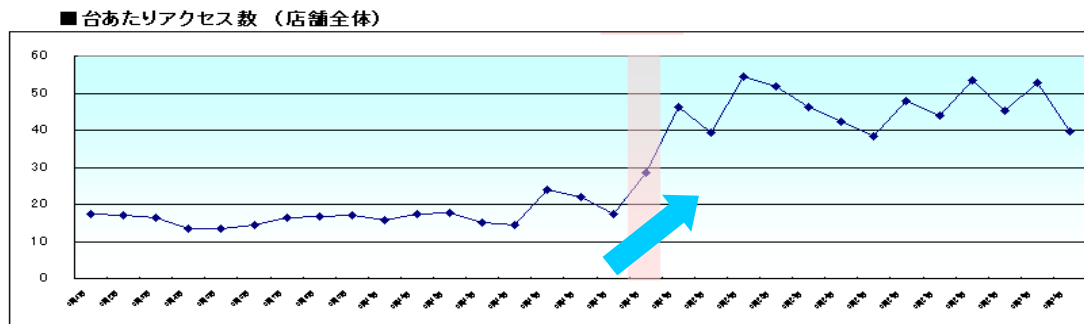
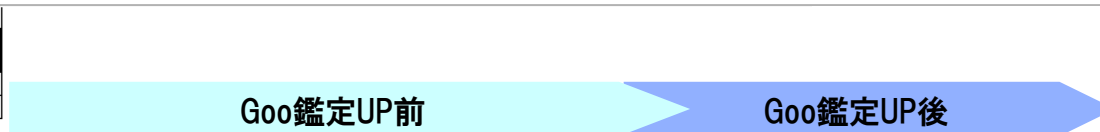
Goo鑑定を導入することにより、Goo-net上でより多くのアピールが可能となります。  
特にユーザーの目にとまりやすい検索結果での上位表示がされます。



## Goo鑑定導入に伴うアクセス数の変化

■媒体名	Goo-net.Com
■掲載クライアント	
■クライアント ID	
■掲載期間	2011/5/1~2011/5/31
■期間掲載台数	27

日付	曜日	総アクセス数	台あたり
2011/5/1	日	471	17.4
2011/5/2	月	462	17.1
2011/5/3	火	439	16.3
2011/5/4	水	360	13.3
2011/5/5	木	360	13.3
2011/5/6	金	393	14.6
2011/5/7	土	447	16.6
2011/5/8	日	452	16.7
2011/5/9	月	464	17.2
2011/5/10	火	426	15.8
2011/5/11	水	466	17.3
2011/5/12	木	474	17.6
2011/5/13	金	405	15.0
2011/5/14	土	390	14.4
2011/5/15	日	642	23.8
2011/5/16	月	590	21.9
2011/5/17	火	465	17.2
2011/5/18	水	鑑定UP 768	28.4
2011/5/19	木	1249	46.3
2011/5/20	金	1059	39.2
2011/5/21	土	1466	54.3
2011/5/22	日	1401	51.9
2011/5/23	月	1251	46.3
2011/5/24	火	1142	42.3
2011/5/25	水	1033	38.3
2011/5/26	木	1294	47.9
2011/5/27	金	1184	43.9
2011/5/28	土	1444	53.5
2011/5/29	日	1226	45.4
2011/5/30	月	1429	52.9
2011/5/31	火	1069	39.6
合計		24,721	29.5



成約率の向上

Goo鑑定車として掲載がスタートすると、鑑定評価内容と前述の検索表示の効果等が重なりアクセス数に変化が見られます。結果として、通常車と比較した際に成約率の向上につながっており、多くの加盟店が効果を実感されています

## 商品・サービスの差別化(4) 買取領域の拡大 ①



- グーオーク・ライセンスの拡販を通じて、中古車販売店・買取店の仕入支援ならびにユーザーの売却支援を強化していきます

### グーオーク・ライセンスショップとは？

クルマ買取領域におけるWEB(プロト)と、店舗(ライセンス加盟店)を融合した新たなクルマ買取ネットワークとなります。



ライセンス加盟基準(ユーザーレビュー件数基準・評点基準)を満たす販売店に対して、グーオーク・ライセンスを有償供与し、WEBと店舗によるクルマ買取ネットワークを構築します。



WEB経由のクルマ買取需要だけでなく、ライセンス加盟店舗への直接電話・直接来店によるクルマ買取需要の促進を図っていきます

### ■ グーオーク・ライセンスのテストマーケティング結果



2012年1月より、東海エリアにて実施したテストマーケティングでは、ユーザー・クライアントともに高い需要が確認されました。  
※ライセンスショップ(10店舗)

#### 【2012年3月度実績】

- ・1社あたり平均粗利益額: 月間 91万円(最高値252万円)
- ・1社あたり平均成約台数: 月間 7.4台(最高値28台)

グーオーク・ライセンス加盟店をネットワーク化し、クルマ買取領域における事業展開を強化します。

2013年3月期以降、三大都市圏にてグーオーク・ライセンスの拡販を実施します

## ■ Data Line PRO・Data Line 査定の提供を通じて、取引社数の拡大を目指していきます

### Data Line PRO 自動車販売店の仕入・販売業務支援システム

- ・仕入支援機能(オークション取引データ、小売成約データを基礎とした客観的な下取り水準の算定)
- ・販売支援機能(品揃え・プライシング支援機能、車両のAA・小売成約率判定機能等)

### Data Line 査定 自動車販売店の仕入業務支援システム

- ・仕入支援機能(査定機能、本部・拠点間における査定データの一元化、査定業務の正確性・効率性を向上)

車両の将来価格を基にした客観的な乗換え提案のサポートを通じて、クライアントの新車・中古車販売を支援していきます。

## Data Line PRO

### ステップ①

下取額を簡単提示！  
スピード！

### ステップ②

走行距離等で金額補正！  
納得感アップ！

### ステップ③

将来価格(2年先)を表示！  
乗換え判断のサポート

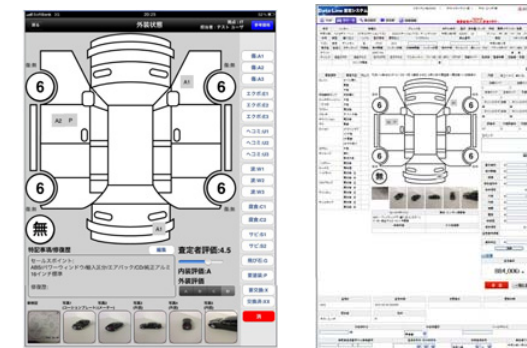


## Data Line 査定

iPadアプリケーションとして提供

査定担当者(拠点)と価格決定権限者(本部)において、査定データを一元化し、査定業務を改善

Data Line PROとの連携により、将来価格の算定も可能となります



## ■ エリア展開による取引社数の拡大、IT商品の開発・販売による収益拡大を推進します



WEBへの簡易在庫登録システム「QE Lite」を、2012年2月よりマレーシア市場に投入し、営業エリアの拡大を推進

### 今後の展開

→2012年6月～ Webサイトリニューアル・Web見積システムを投入予定

→2012年9月～ 新たなIT商品を投入予定

### 営業エリアの拡大

《書籍発行部数の少ないエリアに対して、IT商品の拡販による取引社数の拡大を推進します》

現在の営業エリア

クアラルンプール  
首都圏がメイン



今後の営業エリア

マレーシア全土への営業展開

※書籍発行部数の割合  
(クアラルンプール首都圏約90%、  
その他エリア約10%)

**IT商品の拡販を通じて  
取引社数の拡大を図る**

### IT商品の開発・販売による収益拡大

《インターネット利用者数の増加にあわせIT商品の開発・販売を強化する》

現在の収益源

情報誌への広告掲載料  
がメイン



今後の収益源

情報誌への広告掲載料+IT商品

Goo-netのノウハウを活用したIT商品の投入



**取引社数の拡大と取引単価の維持・向上を図る**



- 自動車関連情報事業のアジア展開中核会社として、有力企業とのM&A・事業提携を通じて海外事業規模の拡大を推進していきます



### シンガポール法人設立の目的

- ・アジア市場の統括機能
- ・アジア市場へのIT商品・サービスのローカライズ機能強化
- ・アジア市場における有力企業とのアライアンス強化

### シンガポール拠点のメリット

- ・アジア諸国へのアクセス
- ・人材層の厚み
- ・物流・金融・通信インフラの充実
- ・ASEAN原加盟6カ国(※)間の自由貿易協定による低い関税率(0~5%)  
※インドネシア共和国、マレーシア、フィリピン共和国、シンガポール共和国、タイ王国、ブルネイ・ダルッサラム国

アジア展開の中核会社として、M&A・アライアンスを通じた海外事業規模の拡大を推進します

## 中期事業戦略 (2013年3月期～2015年3月期)

---

自動車関連情報事業

生活関連情報事業



## ■ 生活関連情報の最重要分野に位置付け、事業規模の拡大に注力していきます

### 株式会社プロトメディカルケア

医療・介護・福祉関連業界のプラットフォーム構築を推進します

#### <戦略イメージ>

#### <入居支援> (医療・介護・福祉施設への入居支援)

メディア型

**オアシスナビ** × **ハートページ** ※

- 物件情報
- 問い合わせ・資料請求

入居紹介型

全国有料老人ホーム・シニア住宅紹介センター  
**ハートページ** 入居相談室

- (今後の展開)
- ・ 対象施設の拡大
  - ・ ハートページエリア拡大

※2012年3月末時点 50自治体にて発行

#### <人材・教育> (医療・介護・福祉施設の人材採用・教育)

メディア型

**ナースAGENT** ■ 求人情報・物件情報  
**介護求人ナビ** ■ 問い合わせ・資料請求

**薬剤師求人AGENT**  
人材紹介・派遣型

**Medical Cubic**

- (今後の展開)
- ・ 人材事業の強化
  - ・ 対象職種の拡大

#### <物流・レンタル> (医療・介護商品の販売・レンタル)

カタログ通信販売型

- 社会福祉法人向け通信販売事業

EC型

未着手

- (今後の展開)
- ・ 対象顧客の拡大
  - ・ EC取引への対応

#### <業務支援> (医療・介護・福祉施設の業務支援)

未着手

- (今後の展開)
- ・ M&Aによる展開を検討

### CSR(企業の社会的責任)への取り組み

#### (1) 東日本大震災復興支援(義援金)

被災地の1日も早い復旧を支援するため、日本赤十字社を通じて義援金を寄付(2011年4月)

#### (2) 株主優待制度カタログギフトから東日本大震災 義援金(日本赤十字社)を選択可能に

(2011年3月末の株主様への進呈分より)

#### (3) 東日本大震災の被災地における中古車販売フェアの企画・協賛

### 社内管理体制への取り組み

#### (1) コーポレート・ガバナンスの強化(コンプライアンス体制・グループ管理体制の整備・強化)

#### (2) リスクマネジメントの強化・徹底

#### (3) 労働環境の改善

## 2013年3月期 連結業績予想

---

## ■ 連結損益計算書

(単位:百万円)

	2012年3月期		2013年3月期		前期対比	
	(実績)	売上比	(計画)	売上比	増減	%
売上高	30,582	100.0%	38,300	100.0%	7,717	125.2%
売上原価	13,283	43.4%	19,810	51.7%	6,526	149.1%
売上総利益	17,298	56.6%	18,490	48.3%	1,191	106.9%
販売費及び一般管理費	11,451	37.4%	13,390	35.0%	1,938	116.9%
営業利益	5,846	19.1%	5,100	13.3%	△ 746	87.2%
経常利益	6,002	19.6%	5,130	13.4%	△ 872	85.5%
当期純利益	3,275	10.7%	2,930	7.7%	△ 345	89.4%
1株当たり当期純利益(円)	313.17	-	280.11	-	-	-

組織体制の強化ならびに商品・サービスの差別化を推進

# 2013年3月期 セグメント別業績予想 (1)



## ■ 売上高

(単位:百万円)

	2012年3月期		2013年3月期		
	(実績)	前期対比	(計画)	前期対比	増減
自動車関連情報	26,704	104.5%	33,882	126.9%	7,177
情報登録・掲載料	19,830	100.0%	① 20,345	102.6%	515
情報提供料	6,873	119.9%	② 13,536	196.9%	6,662
生活関連情報	3,470	132.6%	③ 3,969	114.4%	499
不動産	166	91.9%	181	109.0%	15
その他	240	57.9%	④ 265	110.6%	25
合計	30,582	106.3%	38,300	125.2%	7,717

※ 情報登録・掲載料 情報誌・ネットメディアへの広告掲載料等  
 ※ 情報提供料 情報誌販売、コンテンツ提供料、EC等

### Point

#### 【自動車関連情報】

- ① Gooシリーズの持続的成長(既存マーケットにおける取引社数の拡大)
- ② 中古車輸出支援サービスの拡大「ゲーオート・キングスオート」  
Data Line PRO・プロトリオスの見積りシステム等のBtoBデータ提供料の拡大

#### 【生活関連情報】

- ③ (株)プロトメディカルケア/医療・介護・福祉分野における事業拡大  
買取価格比較検索サイト「おいくら」、レッスン情報サイト「グースクール」による取引社数の拡大

#### 【その他】

- ④ (株)プロトデータセンター/BPO事業の拡大

## 2013年3月期 セグメント別業績予想 (2)



### ■ 営業利益

(単位:百万円)

	2012年3月期		2013年3月期			
	(実績)	利益率	(計画)	利益率	前期対比	増減
自動車関連情報	7,272	27.2%	① 6,566	19.4%	90.3%	△ 706
生活関連情報	228	6.6%	② 396	10.0%	173.2%	167
不動産	83	50.2%	97	53.8%	116.8%	14
その他	△ 149	-	③ △ 353	-	-	△ 204
管理部門	△ 1,589	-	④ △ 1,607	-	-	△ 17
合計	5,846	19.1%	5,100	13.3%	87.2%	△ 746

#### Point

#### 【自動車関連情報】

- ① Gooシリーズ営業体制強化に伴う人件費の増加、商品・サービスの差別化に向けた「Goo鑑定」「ゲーオク・ライセンス」への先行投資により減益

#### 【生活関連情報】

- ② ㈱プロトメディカルケアにおける事業拡大、買取価格比較検索サイト「おいくら」及びレッスン情報サイト「ゲースクール」の増収効果により増益

#### 【その他】

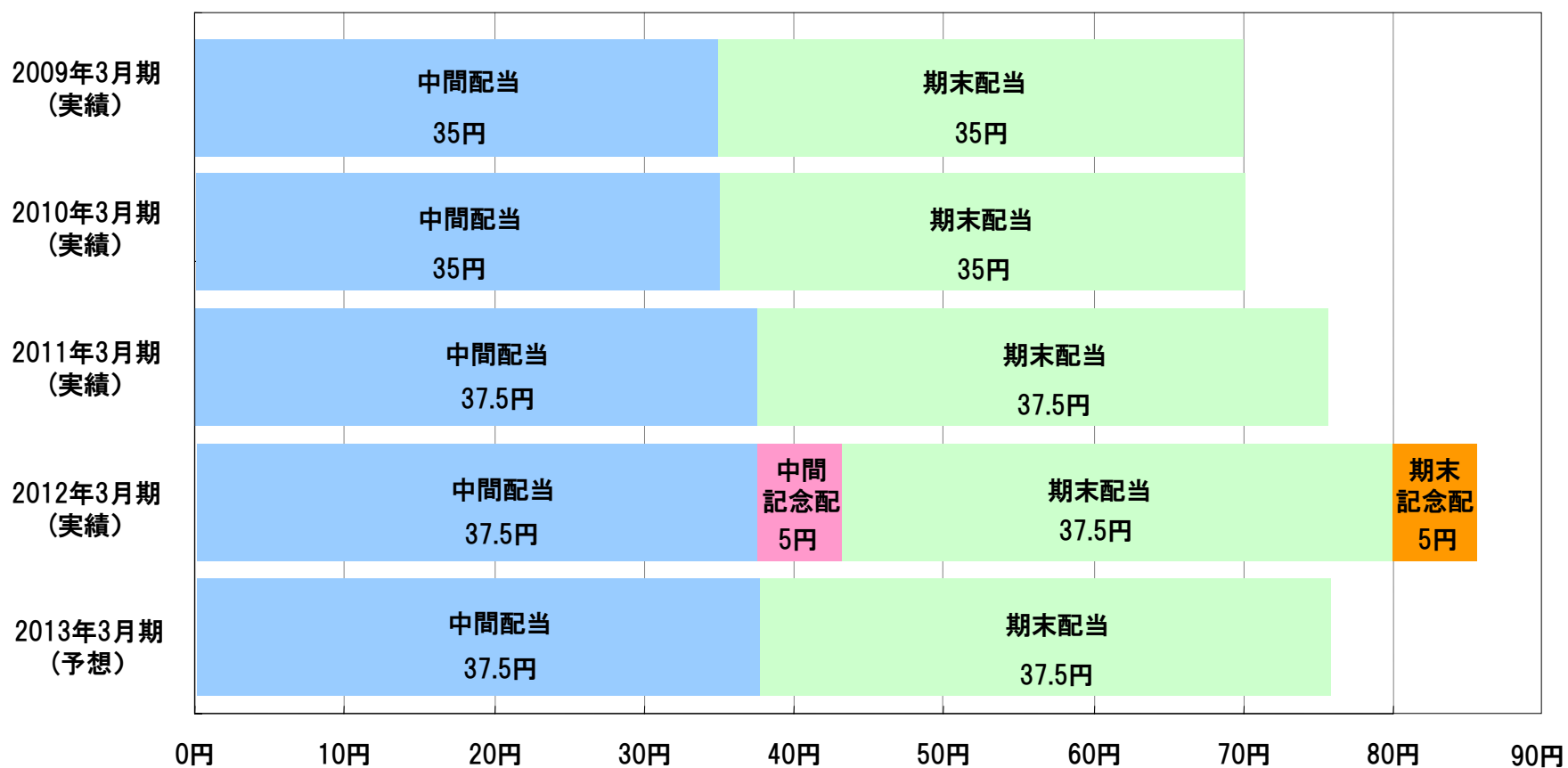
- ③ BPO事業・ソーシャルメディア対応への投資

#### 【管理部門】

- ④ M&A調査費用等の増加

## 1株当たり年間配当金の推移

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を努める



# 参考:2013年3月期 四半期連結業績予想



(単位:百万円)

	2011年3月期(実績)					2012年3月期(実績)					2013年3月期(計画)				
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計
売上高	7,050	7,075	7,422	7,232	28,779	7,223	7,501	7,975	7,880	30,582	8,890	9,152	9,972	10,284	38,300
売上原価	2,733	2,884	3,033	3,061	11,712	3,010	3,270	3,500	3,502	13,283	4,526	4,674	5,153	5,455	19,810
売上総利益	4,317	4,190	4,388	4,170	17,067	4,213	4,230	4,475	4,378	17,298	4,364	4,477	4,819	4,828	18,490
販売費及び一般管理費	2,559	2,592	2,674	3,129	10,955	2,810	2,758	2,770	3,112	11,451	3,165	3,247	3,370	3,606	13,390
営業利益	1,758	1,598	1,714	1,041	6,111	1,403	1,472	1,705	1,265	5,846	1,198	1,230	1,448	1,222	5,100
経常利益	1,782	1,610	1,909	1,072	6,375	1,437	1,458	1,739	1,367	6,002	1,206	1,238	1,455	1,229	5,130
四半期(当期)純利益	1,051	891	1,080	173	3,197	827	815	945	687	3,275	644	710	851	724	2,930

※ 売上原価は、返品調整引当金戻入額及び繰入額を加味した数値であります。

	2011年3月期(実績)					2012年3月期(実績)					2013年3月期(計画)				
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計
売上高	7,050	7,075	7,422	7,232	28,779	7,223	7,501	7,975	7,880	30,582	8,890	9,152	9,972	10,284	38,300
自動車関連情報	6,314	6,276	6,546	6,428	25,566	6,492	6,506	6,852	6,852	26,704	7,972	8,167	8,820	8,922	33,882
情報登録・掲載料	5,000	4,863	5,059	4,907	19,831	4,756	4,826	5,166	5,082	19,830	4,935	5,057	5,259	5,092	20,345
情報提供料	1,314	1,412	1,487	1,521	5,735	1,736	1,680	1,686	1,770	6,873	3,036	3,109	3,560	3,829	13,536
生活関連情報	599	644	701	671	2,616	640	907	1,010	911	3,470	814	875	1,039	1,240	3,969
不動産	48	46	44	42	181	41	41	42	41	166	43	42	43	51	181
その他	87	108	129	89	415	49	45	70	75	240	60	66	69	69	265
営業利益	1,758	1,598	1,714	1,041	6,111	1,403	1,472	1,705	1,265	5,846	1,198	1,230	1,448	1,222	5,100
自動車関連情報	2,049	1,869	1,991	1,370	7,281	1,820	1,823	2,045	1,583	7,272	1,639	1,660	1,812	1,454	6,566
生活関連情報	69	79	90	61	301	27	40	73	86	228	20	37	110	227	396
不動産	29	26	25	23	104	20	19	21	22	83	23	23	20	29	97
その他	△ 27	△ 26	△ 8	△ 28	△ 91	△ 38	△ 48	△ 34	△ 27	△ 149	△ 76	△ 89	△ 91	△ 95	△ 353
管理部門	△ 363	△ 351	△ 384	△ 385	△ 1,484	△ 427	△ 362	△ 400	△ 399	△ 1,589	△ 407	△ 401	△ 403	△ 393	△ 1,607



## 補足資料

---

# 会社概要



社名  
創業  
設立  
資本金  
発行済株式総数  
本社  
支社  
事業年度末  
社員数  
上場取引所  
連結子会社

株式会社プロトコーポレーション  
1977年10月1日  
1979年6月1日  
1,824,620,000円 (2012年3月31日現在)  
10,470,000株 (2012年3月31日現在)  
〒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

札幌、仙台、高崎、東京、長野、浜松、名古屋、金沢、大阪、広島、松山、福岡、熊本  
(全国56拠点/2本社、13支社、41営業所)  
3月31日  
連結:954名 (2012年3月31日現在)  
単体:644名

大阪証券取引所JASDAQスタンダード (2001年9月12日 上場)

- |                               |                |                            |
|-------------------------------|----------------|----------------------------|
| 1.株式会社プロトリオス                  | 【2002年10月子会社化】 | (当社出資比率:100%)              |
| 2.株式会社プロトデータセンター              | 【2007年 4月設立】   | (当社出資比率:100%)              |
| 3.株式会社ゲーオート                   | 【2009年 1月設立】   | (当社出資比率:100%)              |
| 4.株式会社プロトメディカルケア              | 【2009年10月子会社化】 | (当社出資比率:100%)              |
| 5.株式会社バイクプロス                  | 【2010年 4月子会社化】 | (当社出資比率:100%)              |
| 6.株式会社キングスオート                 | 【2012年 4月子会社化】 | (当社出資比率:100%)              |
| 7.宝路多(上海)広告有限公司 ※1            | 【2004年 9月設立】   | (当社出資比率:100%)              |
| 8.PROTO MALAYSIA Sdn. Bhd. ※2 | 【2011年 9月子会社化】 | (当社出資比率:100%)              |
| 9.MTM Interactive Sdn. Bhd.   | 【2011年 9月子会社化】 | (PROTO MALAYSIA 出資比率:100%) |
| 10.SMT Media Pte. Ltd.        | 【2011年 9月子会社化】 | (PROTO MALAYSIA 出資比率:100%) |
| 11.台湾寶路多股份有限公司                | 【2011年12月設立】   | (当社出資比率:100%)              |

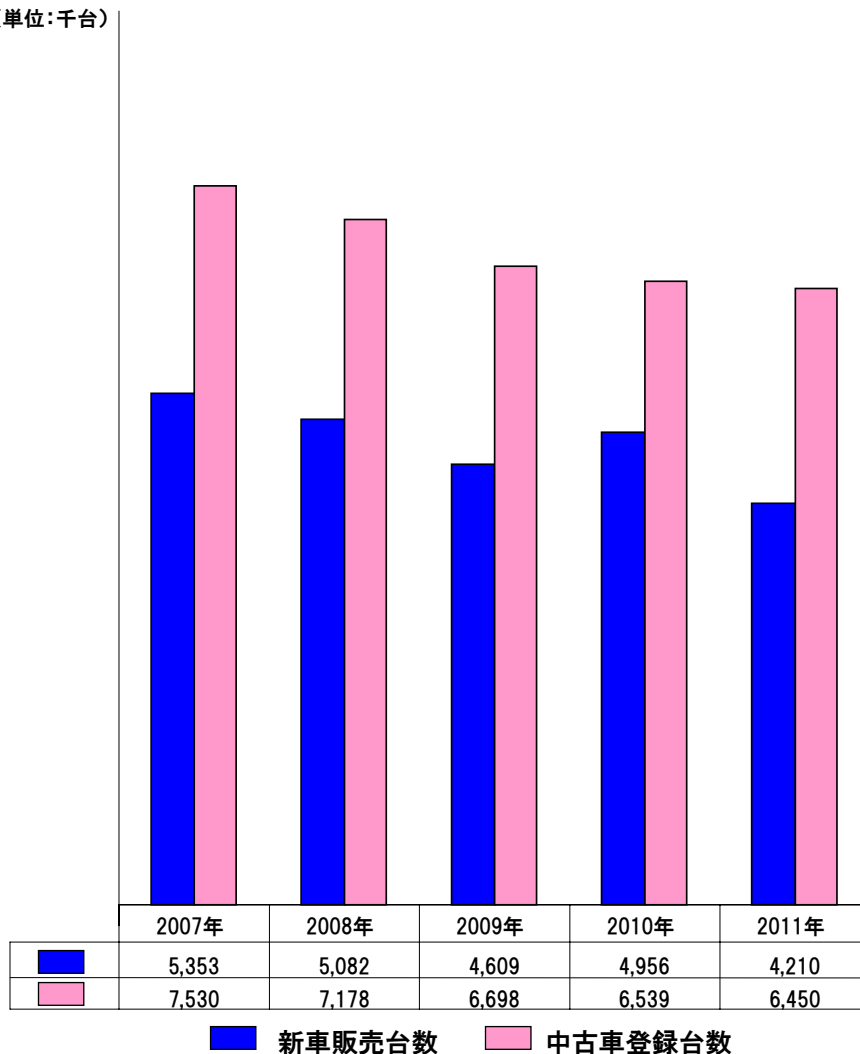
※1 清算手続き中。 ※2 2012年2月27日に商号変更しております。(旧商号:MTM Multimedia Sdn. Bhd.)  
(2012年5月1日現在)



月刊中古車通信 1977年創刊

## ■ 新車販売台数・中古車登録台数の推移(1～12月 暦年ベース)

(単位:千台)



出所：(社)日本自動車販売協会連合会、(社)全国軽自動車協会連合会

### 新車販売台数

2011年の新車販売台数は421万台にとどまり、2010年の495万台から15.1%の減少となりました。近年の傾向として、自動車保有期間の長期化(買替えサイクルの長期化)が挙げられますが、2011年の低迷には2つの特殊要因がありました。特殊要因の一つ目は、2010年9月に終了した「環境対応車 普及促進対策費補助金(エコカー補助金)」の反動による販売台数の減少です。二つ目は、東日本大震災に伴うサプライチェーン寸断による供給制約の影響です。

2011年9月までは前年実績を下回る水準で推移したものの、2011年10月以降は前年実績を上回る水準で推移しております。

### 中古車登録台数

2011年の中古車登録台数は645万台にとどまり、2010年の653万台から1.4%の減少となりました。エコカー補助金の終了により、2010年9月以降、中古車の需要は緩やかな回復基調となったものの、スクラップインセンティブに伴い中古車流通台数が減少したことに加え、東日本大震災の影響もあり、引き続き中古車市場ではタマ不足傾向が続きました。

2011年10月までは震災後の復興需要を除き、ほぼ前年実績を下回る水準で推移したものの、2011年11月以降は前年実績を上回る水準で推移しております。

### 【参考】

#### 1.エコカー補助金「環境対応車導入普及促進対策費補助金」の再開

2011年12月20日(閣議決定日)から2013年1月31日までに新車登録された一定燃費基準を満たすエコカーが対象となります。予算枠は3,000億円、スクラップインセンティブはありません。

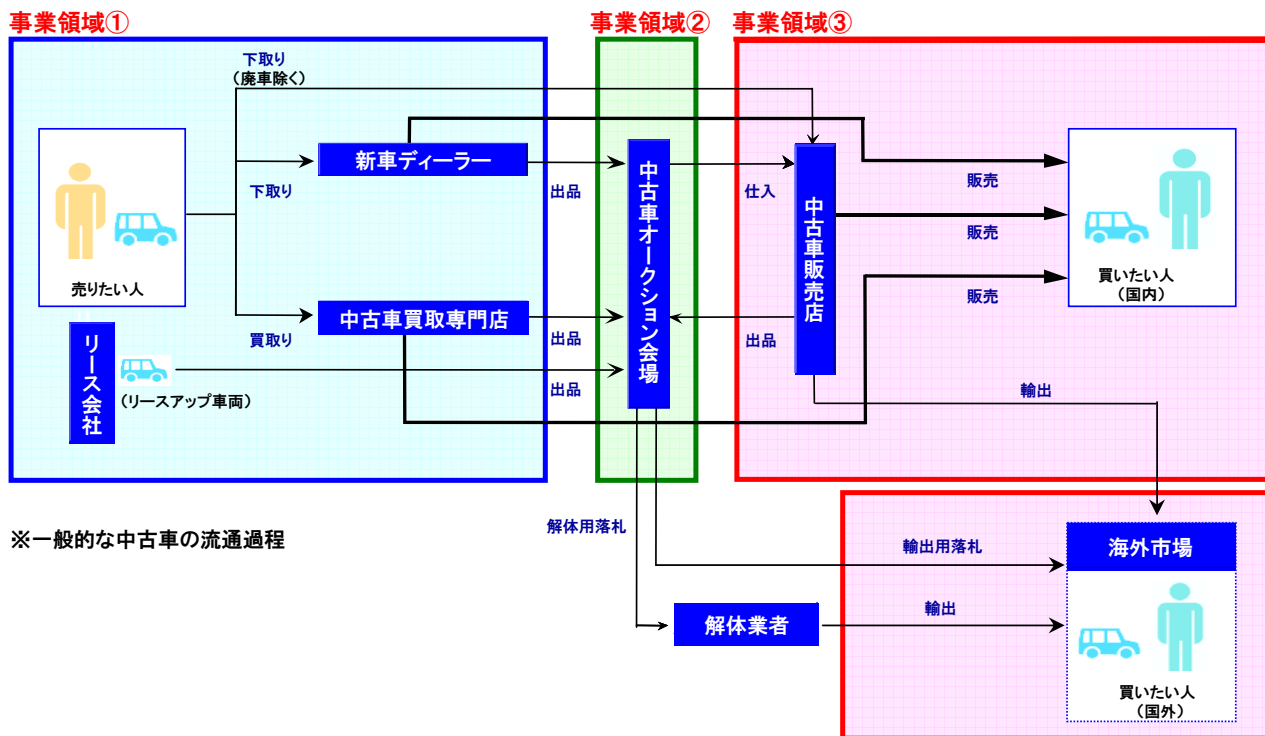
#### 2.エコカー減税の延長

一定燃費基準を満たすエコカーを対象とし、自動車税(2014年3月まで延長)・自動車取得税(2015年3月まで延長)・自動車重量税(2015年4月まで延長)の減税期間が延長されます。

# 自動車関連情報の主な商品・サービス



■ クライアント・ユーザーニーズに即した商品・サービスの開発・提供を推進  
 ⇒販売店の仕入れから販売までをトータルサポートする「**総合経営支援**」



※一般的な中古車の流通過程

## ＜事業領域③＞

【クライアント・ユーザー向け商品・サービス】

**Gooシリーズ**(PC/モバイル/情報誌)  
 欲しいクルマを検索・見積り

**SA**(販売店向けプラットフォーム)、QE、GCS  
 販売店向けプラットフォームを活用した在庫管理、取引先・顧客管理ツール等を提供

**Goo鑑定**  
 第三者機関が鑑定した車両状態を開示

**Goo保証**  
 最大3年間までサポートする中古車修理保証サービス

**販売店ユーザーレビュー(Goo-net)**  
 ユーザー(クルマ購入者に限る)が投稿した販売店の評価情報を提供

**Goo-net Exchange**  
 販売店の中古車輸出をサポート

## ＜事業領域①＞

【クライアント向け商品・サービス】

**Data Line PRO**、週刊オークション情報  
 自動車メーカー向け基本価格データ  
 オークション落札価格・小売価格等の相場データを提供

【クライアント向け商品・サービス】

**Data Line 査定**、e-satei  
 法人向けに中古車査定価格算出システムを提供

【クライアント・ユーザー向け商品・サービス】

**ゲーオク(Goo-net買取オークション)**  
**Goo-net 車買取・無料一括査定**  
 無料一括査定サービスでは、最大10社の買取価格の比較が可能

## ＜事業領域②＞

【クライアント向け商品・サービス】

**Goo-net 自動車流通**  
**自動車流通新聞**  
 自動車関連事業者向けに流通市場の動向をweb・紙面にて提供

## 情報登録・掲載料 (1)

課金体系: 1ページ当たりの広告掲載料

\* 基本広告掲載料 (情報誌・PC・モバイルのセット販売)

## 情報提供料

情報誌の販売  
モバイル課金



例) Goo首都圏版

ページ単価: 約8.4万円 ∴ 月2回広告掲載した場合(1P×2回)の基本広告掲載料: 約17万円

※平均顧客単価/月: 約24万円(2012年3月期実績)

セールスアシスタント(SA)の主な機能 (パッケージ追加で機能拡張)

<b>セールスアシスタント(SA)</b> 物件管理・効果測定 ・掲出中車両管理 ・アクセス解析 ・見積り・問合せ	<b>クイックエントリー(QE)</b> 在庫管理・誌面作成 ・新規車両登録 ・在庫車両管理 ・出品/落品処理 ・誌面レイアウト	<b>ゲーナビカスタマーサービス(GCS) 業務支援</b> ・見積書作成 ・POP作成 ・取引先・顧客管理 ・DM作成機能 ・見積り自動回答
---	---	--

セールスアシスタント(SA): Goo & Goo-netのバックグラウンドシステム (ASPツール)

## 情報登録・掲載料 (2)

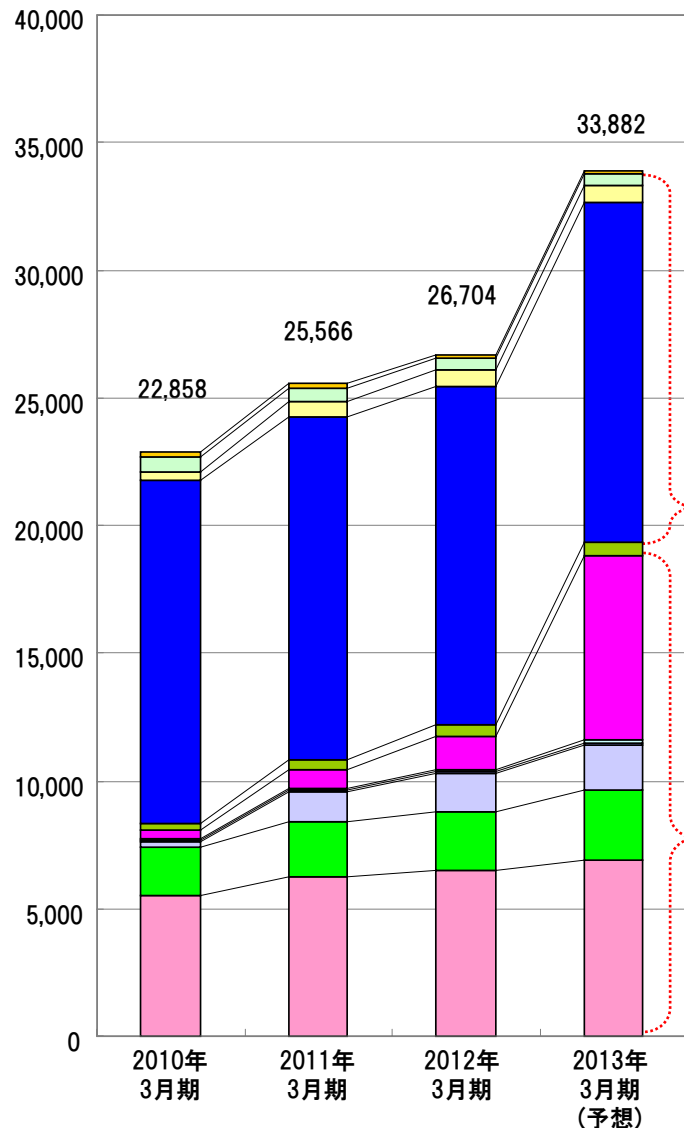
Goo-netのインターネットオプション (HNP見積仲介サービス、QE、GCS等)

\* 赤文字: 有料商品(サービス)

# 参考:自動車関連情報 商品区分別売上高の推移



(単位:百万円)



## 《Magazine》



## 《Internet site》



## 《Mobile site》



## 《情報誌事業》

- BtoB データブックへの広告掲載料
- BtoB データブックの購読料
- 情報誌販売
- 基本広告掲載料(PC・モバイル・情報誌のセット)

## 《その他事業》

- Goo鑑定等

## 《IT事業》

- BtoB 車両販売(㈱キングスオート・㈱ゲーオートの中古車輸出支援サービス等)
- モバイル課金(Gooクルマ情報等)
- EC(to B)
- EC(to C)
- BtoB データ提供料(DataLine、㈱プロトリスの見積システム等)
- Goo-net等のインターネットオプション商品(見積仲介サービス、QE、GCS等)

\* Goo鑑定等について、当期より商品区分を別区分として計上しております。(従来は、BtoB データ提供料に含めておりました)

※ 本資料に記載の金額は、全て百万円以下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。

## ■ お問い合わせ先

株式会社プロトコーポレーション  
名古屋市中区葵一丁目23番14号  
TEL 052-934-1519      FAX 052-934-1750  
<http://www.proto-g.co.jp/>  
[4298ir@proto-g.co.jp](mailto:4298ir@proto-g.co.jp)  
IR担当／経営企画室 鈴木