

# 2024年3月期 第1四半期 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

2023年7月31日  
(決算説明会 2023年8月7日)

---

## 第1四半期 業績サマリ

P.3 ~ 10…2024年3月期第1四半期の業績

P.11 ~ 13…プラットフォーム事業の主力サービスKPI

---

## Appendix

P.14 ~ 28

---

挑戦を未来の力に

**PROTO**  
プロト コーポレーション

# 2024年3月期 第1四半期 業績サマリ

## 全社業績の概要

売上高、営業利益はともに、計画に対し順調に推移

経常利益、四半期純利益はデリバティブ評価益の影響により、計画を大きく上回った

(単位：百万円)	当期計画 2024年3月期 4月-6月	当期実績 2024年3月期 4月-6月	計画対比	前期実績 2023年3月期 4月-6月	前期対比
売上高	25,650	27,220	+6.1%	23,784	+14.4%
営業利益	1,770	2,231	+26.1%	2,082	+7.2%
経常利益	1,766	2,755	+56.0%	2,100	+31.2%
親会社株主に帰属する 当四半期純利益	1,196	1,808	+51.2%	1,398	+29.3%

# 全社業績・セグメント別業績のポイント

## 全社業績のポイント

- 売上高は、全セグメントにおいて前期対比で増収、計画対比で達成となった
- 営業利益は、顧客のDXニーズを捉え、モビリティ領域のDXを推進するための「データとAI技術を駆使したDXプロダクト」の契約ID数が増加したことにより、前期対比で増益、計画対比で達成となった

## セグメント別業績のポイント

### プラットフォーム

- 中古車・整備・新車の各事業領域において取引件数を増やし、シェアが向上

### コマース

- チケット販売事業の収益性が商品構成の見直しにより改善

### その他

- 沖縄バスケットボール社の連結子会社化に伴い、売上高・営業利益が成長

## 中古車領域

(メディア)

### マーケットカバー率を拡大し、売上高、営業利益ともに成長

中古車の需要期が終わり、新規取引先店舗数が伸びにくい時期ではあるが、順調にマーケットカバー率を拡大。掲載にかかる情報登録業務のDXニーズを捉え、売上高、営業利益ともに成長。

## 整備領域

(メディア)

### マーケットカバー率を拡大するとともに、強化商品も拡販

新規の法人営業を強化した結果、計画通り新規取引先工場数を拡大し、「グー故障診断」(OBD診断)及び在庫管理一元化システム「MOTOR GATE PIT IN」の導入数が増加。今後は、新規で取引先となった整備工場等にオプション商品を拡販し、月額単価の改善を図る。

## 新車領域

(サービス)

### 顧客のDXニーズを捉え、DXプロダクトの契約ID数が増加

商談業務のDXニーズを捉え、DXプロダクトの契約数を増加させた。「DataLine Sales Guide乗換提案動画」をフックに「DataLine Sales Guide」の導入拠点数を拡大。また、「DataLine AI査定」の導入拠点数も拡大し、売上高、営業利益ともに成長。

## 整備钣金ソフト

(サービス)

### 新規取引先数拡大により、業績の巻き返しを図る

新規取引先獲得数の計画未達成、売上原価の上昇により売上高、営業利益が前期対比で減少。新規営業の体制を強化し、引き続きシステムの新規取引拡大及び業績の巻き返しを図る。

### タイヤ・ ホイール事業

(物品販売)

#### 原材料高騰の中、販売価格の見直しにより売上高、販売本数は成長

国産・輸入タイヤ、アルミホイールの仕入れコスト上昇は、販売価格への転嫁で対応した上で、販売本数の成長性を確保。また、物流の整備を行ったことも売上高の成長に寄与。

売上高総利益率、売上高営業利益率の低下は、円安の影響に伴う輸入タイヤの仕入れコストの急激な増加が要因。引き続き、適宜販売価格の見直しを行い、売上高の成長とともに収益性の改善を図る。

### 中古車輸出

(物品販売)

#### 新車輸出の影響に伴い、中古車輸出に遅れが発生

新車の輸出が最優先となっており、当四半期期間中、船の空きスペースがなくなり、主力輸出先であるマレーシア、香港及び、北米エリアへの中古車が船積みできない状況が発生。ただし、マレーシア、香港は5月以降この状況が概ね解消されつつあり収益は改善傾向。北米エリアも7月下旬以降は改善する見通し。

### チケット販売

(チケット販売)

#### 収益性の高い商品を仕入れ、プロモーションによりECの販売力を強化

安定した資金力をもとに、収益性の高い商材を仕入れることができた。また、当社からwebプロモーション・SEOのノウハウを提供することにより、EC販売が強化されて収益性が向上した。

# セグメント別 売上高・営業利益

(単位：百万円)

		当期計画 2024年3月期 4月-6月	当期実績 2024年3月期 4月-6月	計画対比	前期実績 2023年3月期 4月-6月	前期対比
プラットフォーム	売上高	7,535	7,767	+3.1%	7,364	+5.5%
	営業利益	2,088	2,430	+16.4%	2,328	+4.4%
メディア	売上高	6,109	6,309	+3.3%	5,925	+6.5%
	営業利益	1,724	2,041	+18.4%	1,937	+5.3%
サービス	売上高	1,425	1,457	+2.2%	1,439	+1.3%
	営業利益	364	389	+7.0%	390	▲0.3%
コマース	売上高	16,422	17,316	+5.4%	15,233	+13.7%
	営業利益	137	163	+18.6%	107	+51.4%
物品販売	売上高	6,956	7,166	+3.0%	6,544	+9.5%
	営業利益	75	62	▲17.1%	79	▲21.1%
チケット販売	売上高	9,466	10,150	+7.2%	8,688	+16.8%
	営業利益	61	100	+62.6%	28	+256.9%
その他	売上高	1,691	2,136	+26.3%	1,186	+80.1%
	営業利益	75	137	+82.6%	123	+11.7%

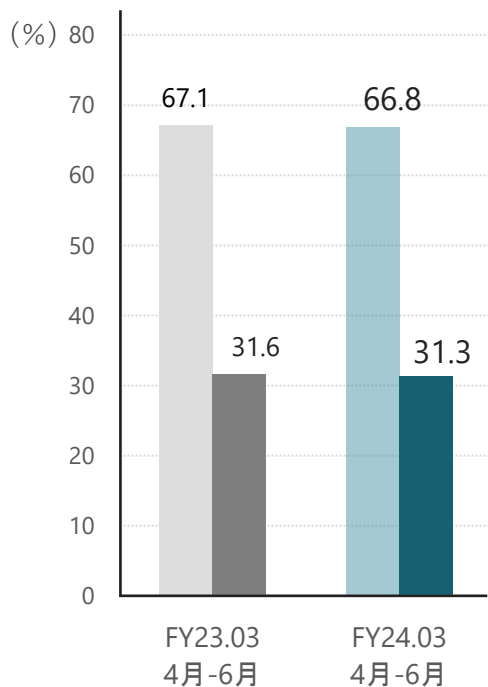


メディアの売上高総利益率は、DXプロダクトの契約ID数を拡大し堅調に推移

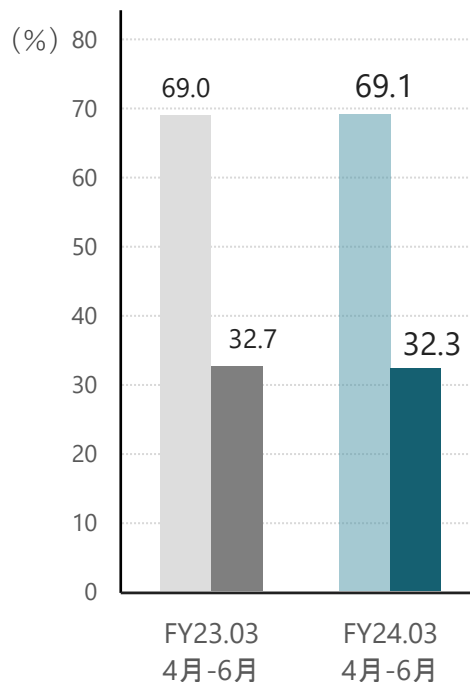
■ 売上高総利益率 ■ 売上高営業利益率

\* 新車領域は、売上高総利益率、売上高営業利益率ともに改善

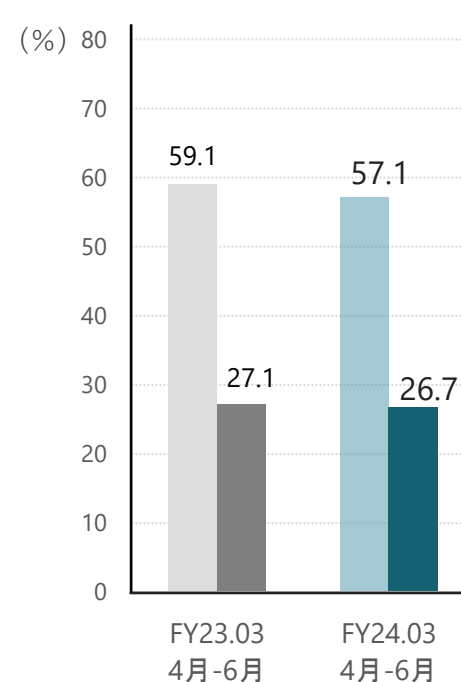
### プラットフォーム全体



### メディア



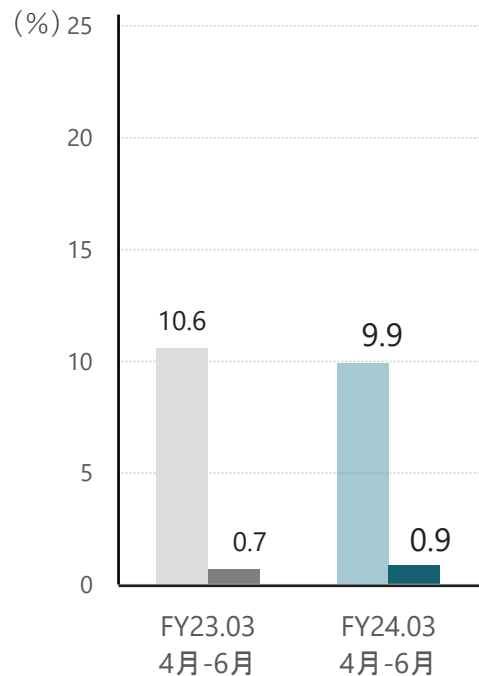
### サービス



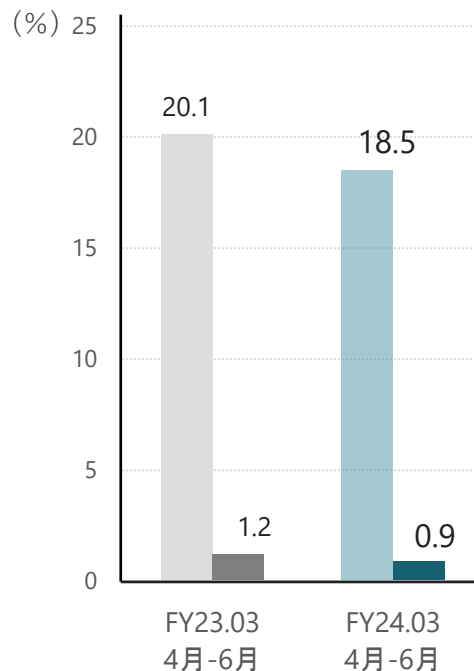
物品販売、チケット販売ともに引き続き収益性の改善を推進していく

■ 売上高総利益率 ■ 売上高営業利益率

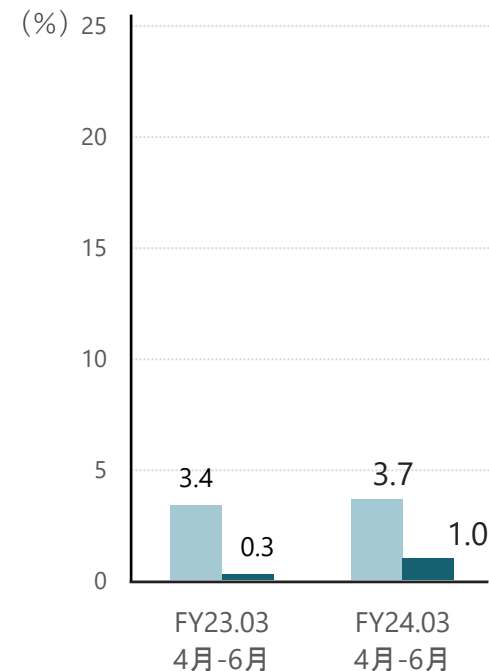
### コマース全体



### 物品販売



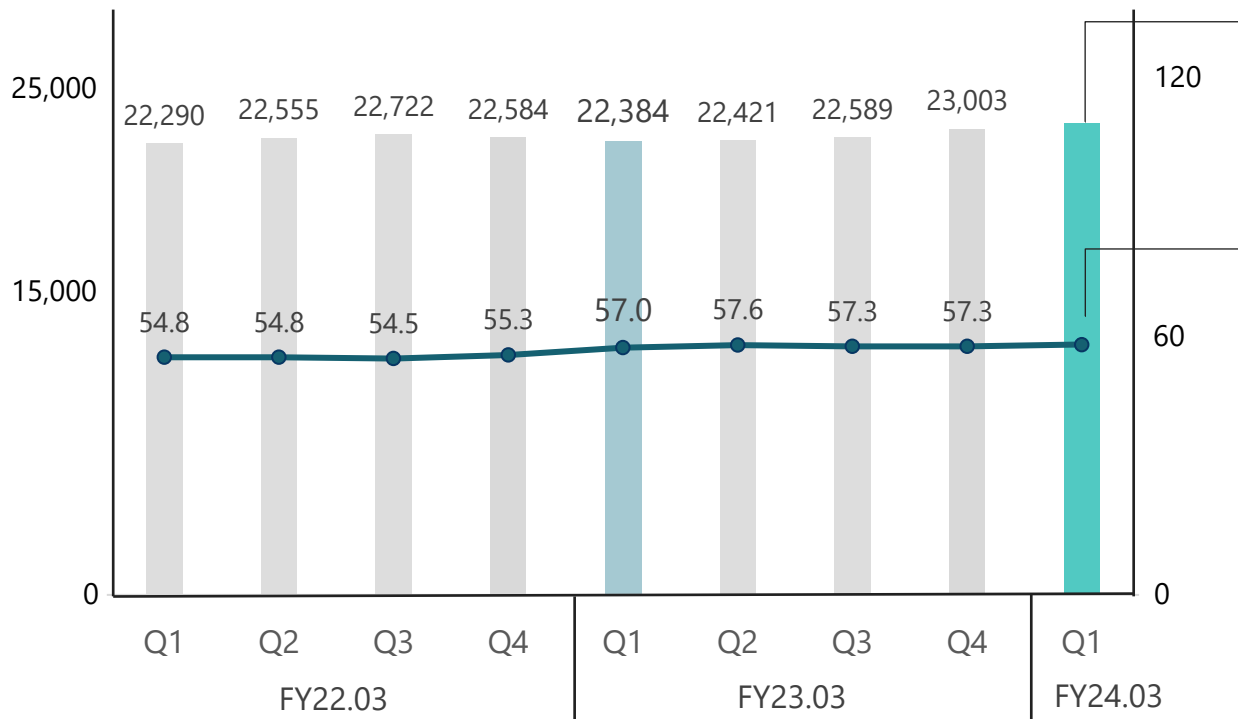
### チケット販売



# 中古車領域の取引店舗数と月額単価推移

取引店舗数  
(単位：店舗)

月額単価  
(単位：千円)



取引店舗数\*1

**23,263**店舗

(業界シェア59.5%)

前期対比  
+3.9%

月額単価

**57.7**千円

前期対比  
+1.2%

解約率\*2

**2.1%**

(12ヶ月平均)

MRR\*3

**13.4**億円

(2023年6月)

\*1:対象マーケット（当社調べ） 39,081店舗

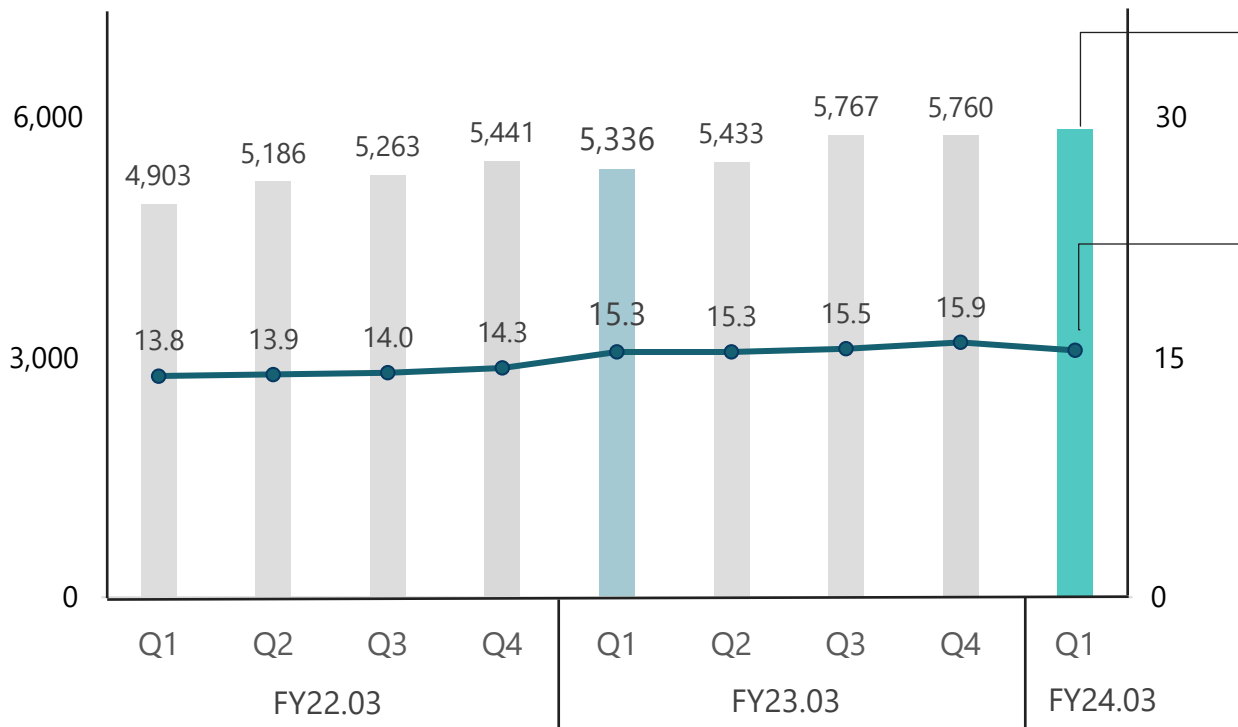
\*2:解約率は2022年4月～2023年3月までの値です。

\*3:Monthly Recurring Revenueの略称です。  
対象月の月末時点における継続課金取引先に係る月額料金の合計額です。

# 整備領域の取引工場数と月額単価推移

取引工場数  
(単位：工場)

月額単価  
(単位：千円)



取引工場数<sup>\*1</sup>

**5,843**工場

(業界シェア6.4%)

前期対比  
+9.5%

月額単価<sup>\*2</sup>

**15.4**千円

前期対比  
+0.7%

解約率<sup>\*3</sup>

**1.3%**

(12ヶ月平均)

MRR<sup>\*4</sup>

**0.9**億円

(2023年6月)

\*1:対象マーケット(当社調べ) 91,790工場

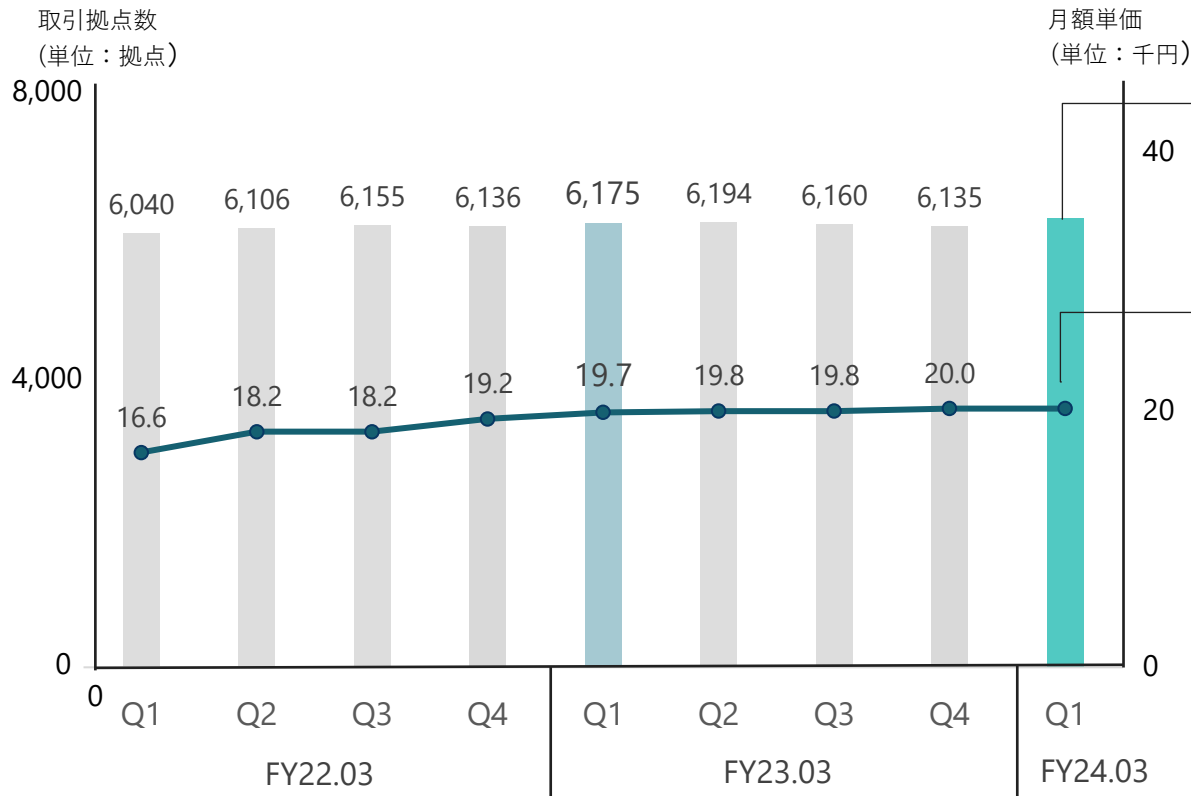
\*2:MOTOR GATE PIT INの月額利用料を含みます。

\*3:解約率は2022年4月～2023年3月までの値です。

\*4:Monthly Recurring Revenueの略称です。

対象月の月末時点における継続課金取引先に係る月額料金の合計額です。

# 新車領域の取引拠点数と月額単価推移



取引拠点数\*1

**6,243** 拠点

(業界シェア43.7%)

前期対比  
+1.1%

月額単価

**20.0** 千円

前期対比  
+1.1%

解約率\*2

**0.4%**

(12ヶ月平均)

MRR \*3

**1.2** 億円

(2023年6月)

\*1:対象マーケット (当社調べ) 14,300拠点

\*2:解約率は2022年4月～2023年3月までの値です。

\*3:Monthly Recurring Revenueの略称です。  
対象月の月末時点における継続課金取引先に係わる月額料金の合計額です。

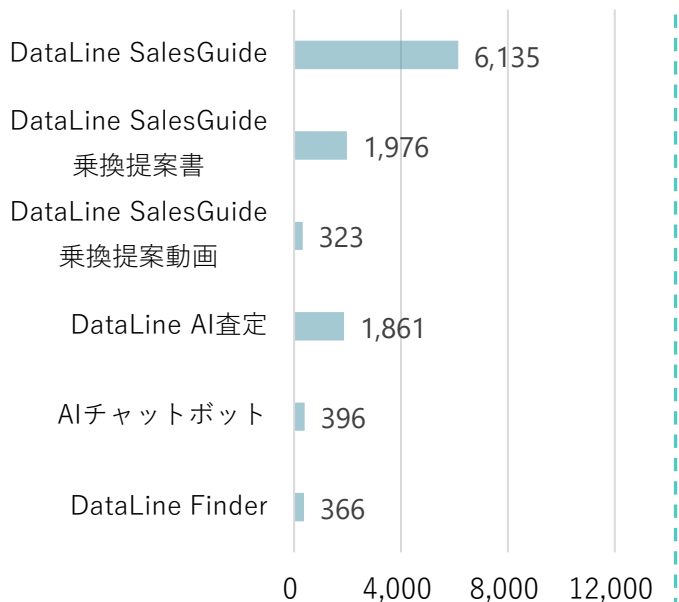
# Appendix

## —KPI・業績・ビジネス概要—

# 新車領域オプションサービス 導入拠点数推移

納車対応と新規販売を両立するための業務効率化ニーズを捉え、DXプロダクトの導入拠点数が増加

## 2023年3月 実績 (導入拠点数)

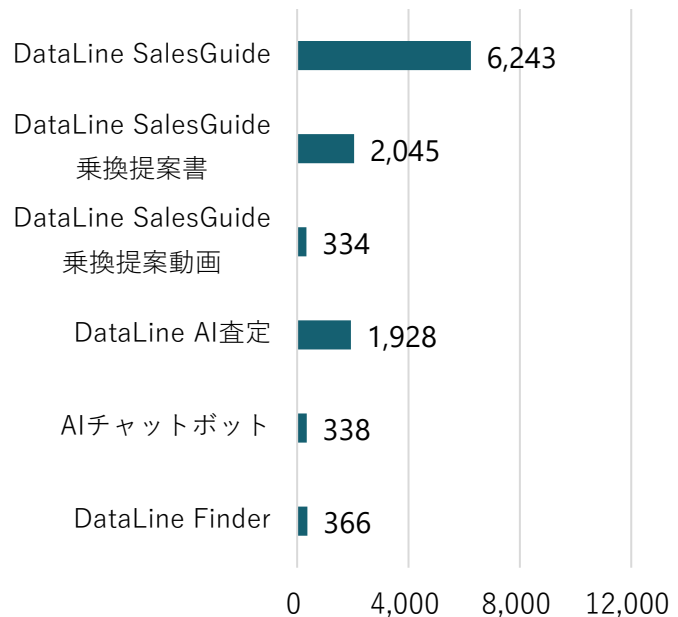


対象マーケット数：  
14,300拠点

## 増減

+108  
+69  
+11  
+67  
▲58  
0

## 2023年6月 実績 (導入拠点数)



対象マーケット数：  
14,300拠点

## 通期業績予想（2023年5月12日の発表より変更なし）

(単位：百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	前期対比
売上高	105,596	109,380	+3.6%
営業利益	7,336	7,740	+5.5%
経常利益	6,963	7,730	+11.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,424	5,340	+20.7%
設備投資	2,712	1,803	▲33.5%
減価償却費	988	1,226	+24.2%
EPS	110.05円	132.81円	+20.7%
1株当たり配当金	35円	35円	—



# セグメント別 通期売上高・営業利益予想（2023年5月12日の発表より変更なし）

(単位：百万円)		2023年3月期	2024年3月期	前期対比
		実績	計画	
プラットフォーム	売上高	30,305	31,570	+4.2%
	営業利益	8,565	8,793	+2.7%
メディア	売上高	24,431	25,729	+5.3%
	営業利益	7,100	7,343	+3.4%
サービス	売上高	5,873	5,840	▲0.6%
	営業利益	1,465	1,450	▲1.0%
コマース	売上高	68,548	70,553	+2.9%
	営業利益	417	881	+111.3%
物品販売	売上高	29,573	31,553	+6.7%
	営業利益	193	620	+221.2%
チケット販売	売上高	38,974	39,000	+0.1%
	営業利益	223	261	+17.0%
その他	売上高	6,742	7,255	+7.6%
	営業利益	378	260	▲31.2%

# 2024年3月期第1四半期 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2023年3月期 期末		2024年3月期 第1四半期		増減	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
	流動資産	39,537	65.3%	40,374	64.9%	837
固定資産	21,016	34.7%	21,789	35.1%	773	103.7%
流動負債	15,538	25.7%	15,662	25.2%	123	100.8%
固定負債	1,499	2.5%	1,491	2.4%	▲7	99.5%
純資産	43,515	71.9%	45,010	72.4%	1,494	103.4%
総資産	60,553	100.0%	62,164	100.0%	1,610	102.7%

(単位：百万円)	2023年3月期 期末		2024年3月期 第1四半期		増減	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
	現金及び預金	23,739	39.2%	23,487	37.8%	▲252
有利子負債	4,446	7.3%	4,701	7.6%	254	105.7%
ネットキャッシュ	19,292	31.9%	18,785	30.2%	▲507	97.4%

# 2024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)	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	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	▲764	897	1,662
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,299	▲742	556
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1,075	▲459	615
現金及び現金同等物の期末残高	22,781	23,228	446

(単位：百万円)	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	増減
	実績(a)	実績(b)	(b)-(a)
投資額（有形・無形固定資産）	200	261	61
減価償却費	226	254	27
のれん償却額	106	54	▲51

# 連結業績（四半期推移）

(単位：百万円)	2021.3期 Q1	2021.3期 Q2	2021.3期 Q3	2021.3期 Q4	2022.3期 Q1 *1	2022.3期 Q2 *1	2022.3期 Q3 *1	2022.3期 Q4 *1	2023.3期 Q1 *1	2023.3期 Q2 *1	2023.3期 Q3 *1	2023.3期 Q4 *1	2024.3期 Q1 *1
売上高	13,518	13,937	17,315	15,325	13,661	12,646	16,384	14,753	23,784	26,027	29,518	26,310	27,220
売上総利益	5,962	5,978	6,859	6,391	6,233	5,752	6,603	6,037	6,709	6,554	7,688	6,991	7,317
E B I T D A	1,829	1,667	2,418	1,347	2,096	1,606	2,366	1,591	2,415	1,907	2,760	1,763	2,541
営業利益	1,502	1,335	2,088	1,014	1,780	1,304	2,057	1,280	2,082	1,525	2,368	1,360	2,231
経常利益	1,554	1,273	2,045	1,245	1,865	1,365	2,064	1,327	2,100	1,568	1,709	1,584	2,755
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,017	774	1,437	1,624	2,281	1,341	1,426	830	1,398	1,002	1,089	933	1,808

(単位：百万円)	2021.3期 Q1	2021.3期 Q2	2021.3期 Q3	2021.3期 Q4	2022.3期 Q1 *1	2022.3期 Q2 *1	2022.3期 Q3 *1	2022.3期 Q4 *1	2023.3期 Q1 *1	2023.3期 Q2 *1	2023.3期 Q3 *1	2023.3期 Q4 *1	2024.3期 Q1 *1
販売費及び 一般管理費	4,459	4,642	4,771	5,376	4,452	4,448	4,545	4,757	4,627	5,028	5,319	5,631	5,085
人件費	1,902	1,872	1,867	1,883	1,797	1,647	1,682	1,722	1,808	1,828	1,913	1,906	1,942
広告宣伝費	964	1,139	1,184	1,782	989	1,421	1,206	1,535	1,132	1,409	1,396	1,690	1,315
その他	1,593	1,630	1,719	1,710	1,665	1,379	1,656	1,500	1,687	1,790	2,010	2,033	1,827

\*1:新収益認識基準となります。

# 連結業績 セグメント別PL（四半期推移）

売上高 (単位：百万円)	2022.3期 Q1	2022.3期 Q2	2022.3期 Q3	2022.3期 Q4	2023.3期 Q1	2023.3期 Q2	2023.3期 Q3	2023.3期 Q4	2024.3期 Q1
プラットフォーム	6,986	7,210	7,203	7,375	7,364	7,478	7,622	7,839	7,767
メディア	5,630	5,743	5,783	5,875	5,925	6,043	6,137	6,325	6,309
サービス	1,355	1,466	1,420	1,500	1,439	1,434	1,485	1,514	1,457
コマース	5,390	4,750	8,152	6,198	15,233	16,888	19,870	16,555	17,316
商品販売	5,390	4,750	8,152	6,198	6,544	6,324	9,671	7,033	7,166
チケット販売	-	-	-	-	8,688	10,564	10,198	9,522	10,150
その他	1,285	685	1,028	1,178	1,186	1,659	2,025	1,871	2,136
合計	13,661	12,646	16,384	14,753	23,784	26,027	29,518	26,266	27,220

営業利益 (単位：百万円)	2022.3期 Q1	2022.3期 Q2	2022.3期 Q3	2022.3期 Q4	2023.3期 Q1	2023.3期 Q2	2023.3期 Q3	2023.3期 Q4	2024.3期 Q1
プラットフォーム	2,184	1,843	2,095	1,711	2,328	2,038	2,243	1,956	2,430
メディア	1,816	1,412	1,716	1,313	1,937	1,694	1,867	1,600	2,041
サービス	368	430	379	398	390	343	375	355	389
コマース	27	▲212	307	▲56	107	▲52	434	▲72	163
商品販売	27	▲212	307	▲56	79	▲137	352	▲101	62
チケット販売	-	-	-	-	28	85	81	28	100
その他	164	90	133	49	123	38	237	▲19	137
管理部門	▲596	▲417	▲478	▲425	▲477	▲498	▲546	▲503	▲499
合計	1,780	1,304	2,057	1,280	2,082	1,525	2,368	1,360	2,231

## 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



代表取締役社長

神谷 健司

これからの10年で、私たちを取り巻くモビリティ環境は一変します。ガソリン車は、多様なカーボンニュートラル車へ。個人所有は、共有や共用へ。時代が大きく変わるとき、企業の真価が問われます。

当社は、中古車・新車・整備、二輪、各事業領域における車両データやユーザーデータの蓄積・活用を進め、マスター、データ、AIを軸とした新たなサービスを創出し、激変する環境にいち早く対応します。

これからも、「夢と感動 楽しい！」の追求を通じて、新しい時代の「モビリティスタイル・パートナー」へ。そして、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」へ。当社は、企業目標として「チェンジング・カンパニー」を掲げ、全社一丸となって企業目標を実現してまいります。

## 当社の特徴

モビリティ領域のNo.1プラットフォームへ

マスター×AI×データで価値創造

クルマ情報メディア「グーネット」を運営し、中古車販売店 取引店舗数シェアは約60%と中古車情報メディアのリーディングカンパニー。

モビリティ領域のDXをトータルサポートし、中古車・新車・整備領域を横断したDXの推進。

マスター×AI×データでプラットフォームを構築し、モビリティ領域のインフラを目指す。

## 2023年3月期業績

売上高	1,055億円
営業利益	73億円
ROE	10.6%

## 2024年3月期指標

時価総額	512億円*
PER	9.21倍*
PBR	1.14倍*

\* 2023年7月26日時点

# 売上高・営業利益の推移

売上高  
(億円)  
1,400

1,200

1,000

800

600

400

200

1980.3

1990.3

2000.3

2010.3

2020.3

2023.3 2025.3

ゲーのエリア展開

ゲーのシリーズ展開  
サービスのITシフト

M&Aの積極展開

事業ポートフォリオの  
選択・集中

データプラットフォーム  
構築の推進

■ 売上高 ■ 営業利益

2015.10  
DataLine SalesGuideの提供開始

130 営業利益  
(億円)

2015.4  
タイヤワールド館ベスト  
株式取得

2022.4  
コスミックグループ  
株式取得

2013.4  
オートウェイ株式取得

2012.4  
ゲーネットエクスチェンジ  
株式取得

2013.12  
ゲービット開設

2007.6  
ゲー鑑定を首都圏で提供開始

1996.10  
ゲーネット開始

2001.8  
ゲーバイク創刊  
2002.3  
ゲーパーツ創刊

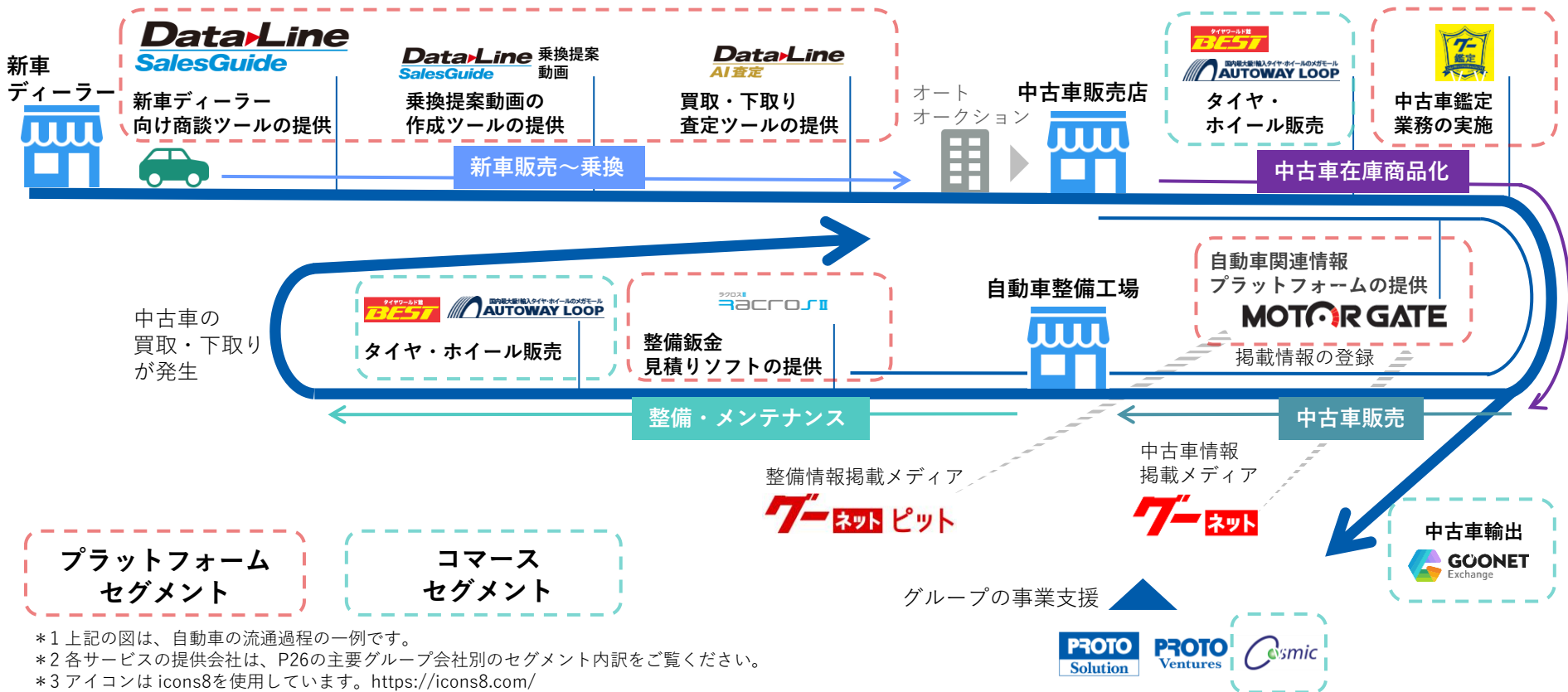
1995.10  
ゲー首都圏版創刊

1992.12  
ゲー関西版創刊

\* 2022年3月期以降は新収益認識基準となります。(計画)  
\* 2023年3月期以降は2022年5月13日公表の数値となります。

# プロトグループによる経営支援

プロトグループは、自動車販売・整備業の経営をトータルサポート





# 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

セグメント

サブセグメント

詳細

プラットフォーム

メディア

**メディア：中古車・整備・二輪** プロトコーポレーション、プロトソリューション

**鑑定事業** カークレド

**アライアンス** グーネットエクスチェンジ

サービス

**新車** プロトコーポレーション

**整備钣金ソフトウェア販売** プロトリオス

コマース

物品販売

**タイヤ・ホイール販売** オートウェイ、タイヤワールド館ベスト

**中古車輸出** グーネットエクスチェンジ

**物品販売** プロトコーポレーション、プロトソリューション

チケット販売

**チケット販売事業** コスミック流通産業

その他

—

**農業・不動産・その他** プロトコーポレーション

**BPO** プロトソリューション

**投資事業** プロトベンチャーズ・プロトベンチャーズ2号投資事業有限責任組合

**太陽光発電** オートウェイ

**バスケットボールチームの運営** 沖縄バスケットボール

# 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（2023年3月31日現在）																				
発行済株式総数	41,925,300株（2023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35拠点）																				
事業年度末	3月31日																				
社員数	連結：1,468名（2023年3月31日現在） 単体：534名（2023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. 沖縄スポーツアカデミー株式会社</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. CAR CREDO (Thailand) Co., Ltd.</td></tr><tr><td>9. 株式会社アソシエ</td><td>19. 株式会社UB Datatech（持分法適用関連会社）</td></tr><tr><td>10. 株式会社オニオン</td><td></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. 沖縄スポーツアカデミー株式会社	8. 株式会社沖縄コールスタッフサービス	18. CAR CREDO (Thailand) Co., Ltd.	9. 株式会社アソシエ	19. 株式会社UB Datatech（持分法適用関連会社）	10. 株式会社オニオン	
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. 沖縄スポーツアカデミー株式会社																				
8. 株式会社沖縄コールスタッフサービス	18. CAR CREDO (Thailand) Co., Ltd.																				
9. 株式会社アソシエ	19. 株式会社UB Datatech（持分法適用関連会社）																				
10. 株式会社オニオン																					

（2023年3月31日現在）

## 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