

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2四半期 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10月31日  
(決算説明会 2023年11月6日)

---

## 2024年3月期 第2四半期 業績サマリ及び通期業績予想

P.4 ~10…2024年3月期第2四半期累計期間(4月-9月)の業績

P.11~13…主力サービスのKPI

P.14~15…2024年3月期 通期業績予想の修正

---

## 中期3ヶ年計画の実現に向けて

P.16~23…中期3ヶ年計画の実現に向けて

---

## Appendix

P.24~29…Appendix –KPI・業績–

P.30~36…Appendix –ビジネス概要–

# 2024年3月期 第2四半期業績サマリ 及び通期業績予想

## 第2四半期累計期間（4月-9月） 全社業績の概要

売上高、営業利益はともに計画達成。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

対面での営業活動が本格的に再開し、取引先数、販売数量を拡大することにより、売上高、営業利益ともに順調に成長

(単位：百万円)	当期計画 2024年3月期 4月-9月	当期実績 2024年3月期 4月-9月	計画対比	前期実績 2023年3月期 4月-9月	前期対比
売上高	51,400	54,558	+6.1%	49,811	+9.5%
営業利益	3,350	3,774	+12.7%	3,607	+4.6%
経常利益	3,340	4,317	+29.3%	3,668	+17.7%
親会社株主に帰属する 当四半期純利益	2,290	2,836	+23.9%	2,401	+18.1%

# 第2四半期累計期間（4月-9月） 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、プラットフォーム事業が増益、計画達成となり、全社業績を牽引した

## セグメント別業績のポイント

### プラットフォーム

- メディアは堅調。サービスは新車領域、整備钣金ソフトともに売上高、営業利益が計画達成

### コマース

- チケット販売は堅調。タイヤ・ホイール事業は売上高は成長、計画達成も、仕入原価の上昇を販売価格に転嫁しきれず、営業利益が計画未達成

### その他

- 沖縄バスケットボール社の連結子会社化に伴い、売上高は成長、計画達成も、その他のグループ会社の影響により、営業利益が計画未達成

## プラットフォームセグメントの業績概要

## 中古車領域

(メディア)

## オプション商品の導入数が伸長し、売上高、営業利益ともに成長

ローンチ済みのAIを利用したオプション商品の導入が拡大し、売上は堅調に推移。プロモーション戦略の変更に伴う広告宣伝費の増加、下半期の取り組みへの先行投資があったものの、営業利益は増益、計画を上振れた。

## 整備領域

(メディア)

## マーケットカバー率は順調に拡大、強化商品の導入工場も増加

新規の法人本部営業の強化により、取引先工場数を拡大。「グー故障診断」、「グーメンテナンスパック」の導入工場数も、計画を上回り順調に拡大。上半期は、取引先工場数を増加し、マーケットカバー率を上昇させる戦略をとっていたが、第3四半期以降は、導入商品の稼働率を高めるフェーズに移行し、月額単価の向上を図る。

## 新車領域

(サービス)

## 新車販売にかかる市場環境は改善、新規獲得が伸長

新車納期の短縮に伴い、新車ディーラーの新規顧客獲得ニーズは上昇。国産車メーカーとの協力体制を強化することで、当該メーカー系ディーラーにおいて「DataLine Sales Guide」の導入が伸長。売上高、営業利益ともに成長し、計画より上振れ。

## 整備钣金ソフト

(サービス)

## 新規取引先数を拡大し、累計期間において増収増益に転換

営業の強化により、第1四半期の課題であった新規獲得を増加することができ、売上、営業利益が成長。市場では既存システム商品利用の要望もあり、クラウドサービスの市場投入を延期し、バージョンアップを行った既存システム商品によりさらなる取引数拡大を図る。

### タイヤ・ ホイール事業

(物品販売)

#### 売上高、販売本数は成長、為替、原価高騰が営業利益に影響

仕入れコストの上昇は、順次販売価格へ転嫁した上で、販売本数の成長性を確保し、売上高は成長。  
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増加が主要因。段階的な値上げを行っているものの原価の増加分全ては販売価格に転嫁できておらず、引き続き販売価格の見直しを行い、収益性の改善を図る。

### 中古車輸出

(物品販売)

#### 新車輸出に伴う中古車輸出の遅れが断続的に発生

新車輸出の増加による船積みスペース圧迫の影響を受け、主要輸出先であるマレーシアへの輸出が遅延し、売上高は減収、計画未達成。  
ただし、慢性的ではなく一時的な問題のため、第3四半期以降は改善される見通し。

### チケット販売

(チケット販売)

#### 仕入れ強化により、収益性の高い商材の売上が拡大

インバウンドによる商品券需要、人流の活発化による、旅行・レジャーチケット等の需要が高まり、売上高は順調に成長。前期から取り組んでいるEC強化は、収益性の高い商材の販売数拡大に寄与するなど、営業利益は前期から成長を担保し、収益性が改善傾向。

## 第2四半期累計期間（4月-9月）セグメント別 売上高・営業利益

(単位：百万円)

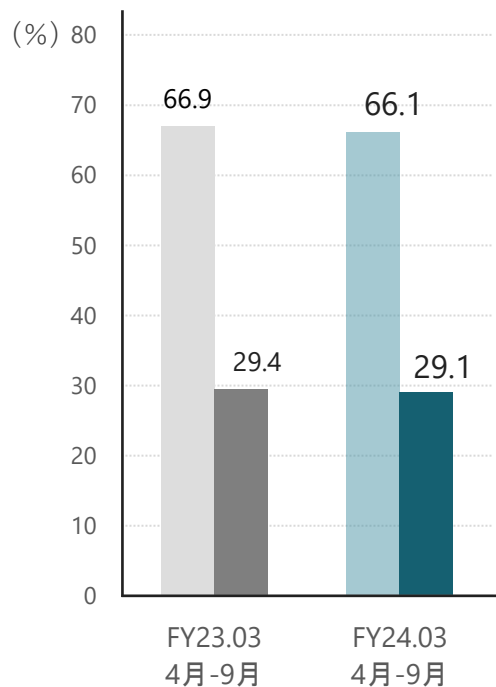
		当期計画 2024年3月期 4月-9月	当期実績 2024年3月期 4月-9月	計画対比	前期実績 2023年3月期 4月-9月	前期対比
プラットフォーム	売上高	15,262	15,672	+2.7%	14,843	+5.6%
	営業利益	4,141	4,556	+10.0%	4,366	+4.3%
メディア	売上高	12,382	12,662	+2.3%	11,969	+5.8%
	営業利益	3,391	3,680	+8.5%	3,631	+1.3%
サービス	売上高	2,879	3,010	+4.5%	2,874	+4.7%
	営業利益	749	875	+16.8%	734	+19.3%
コマース	売上高	32,758	34,974	+6.8%	32,122	+8.9%
	営業利益	203	163	▲20.0%	55	+193.9%
物品販売	売上高	13,333	13,831	+3.7%	12,868	+7.5%
	営業利益	76	▲5	▲107.1%	▲57	-
チケット販売	売上高	19,424	21,142	+8.8%	19,253	+9.8%
	営業利益	127	168	+32.5%	113	+48.8%
その他	売上高	3,379	3,910	+15.7%	2,846	+37.4%
	営業利益	99	90	▲9.2%	161	▲44.0%



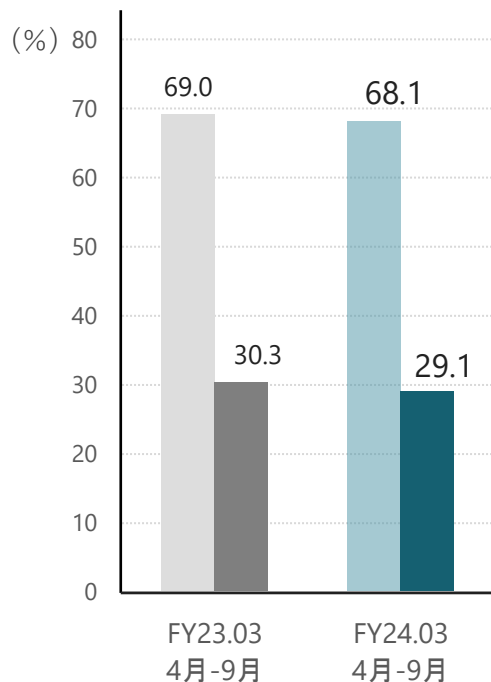
メディアは下半期取り組みの販促費用を先行投資、サービスは収益率を改善

■ 売上高総利益率 ■ 売上高営業利益率

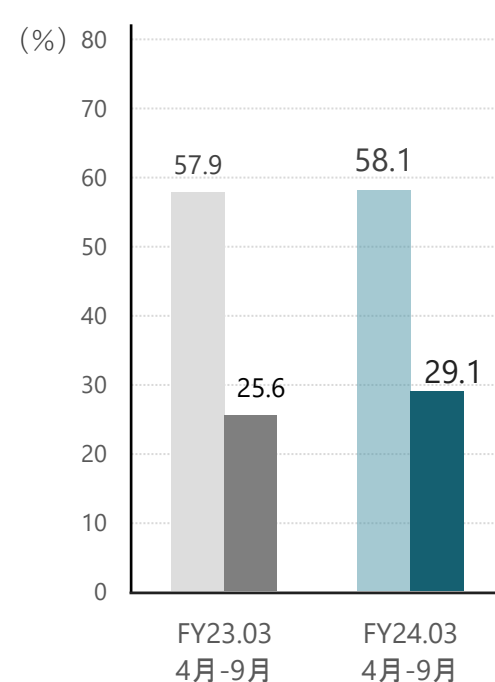
## プラットフォーム全体



## メディア



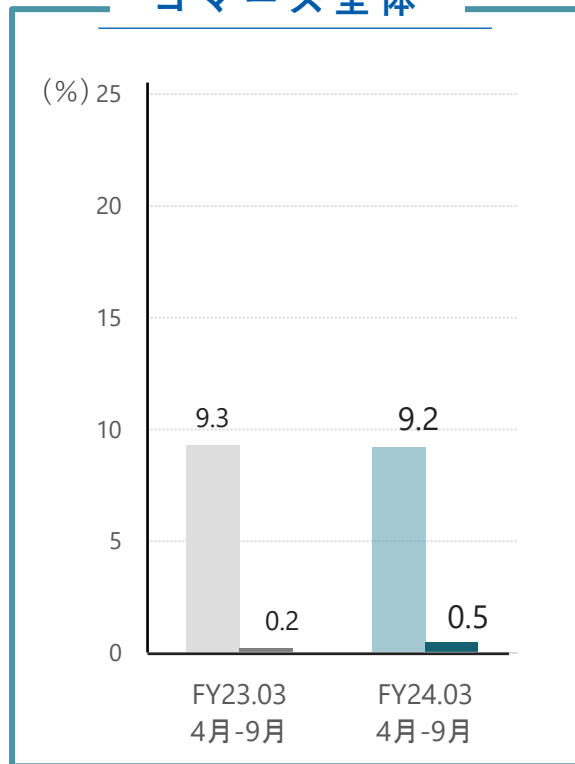
## サービス



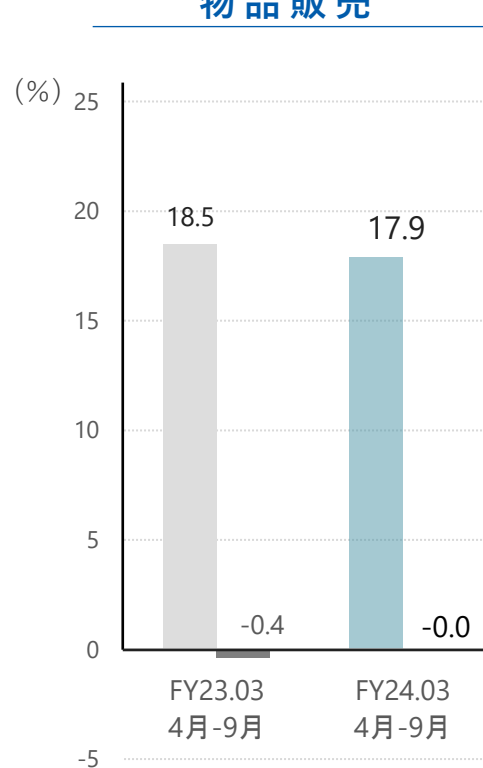
物品販売、チケット販売ともに引き続き収益性の改善を推進していく

■ 売上高総利益率 ■ 売上高営業利益率

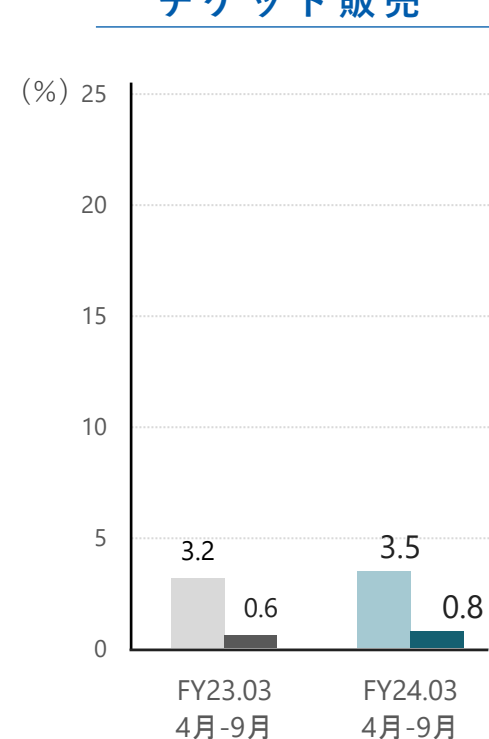
### コマース全体



### 物品販売



### チケット販売



支払総額表示義務化に伴い、一時的に取引店舗数が減少



MOTOR GATE

取引店舗数  
(単位：店舗)

月額単価  
(単位：千円)

取引店舗数\*1

**22,991**店舗

前期対比  
+2.5%

(業界シェア58.8%)

月額単価

**58.8**千円

前期対比  
+2.1%

解約率\*2

**2.1%**

(12ヶ月平均)

MRR\*3

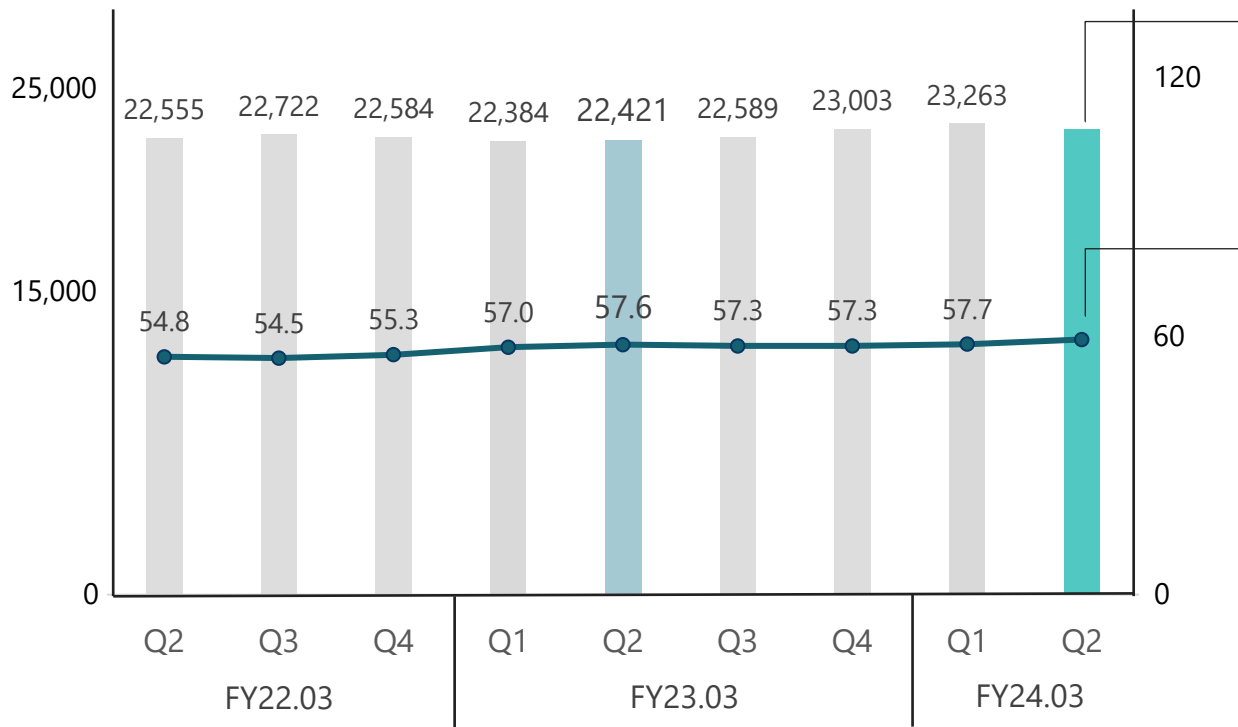
**13.5**億円

(2023年9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わる月額料金の合計額です。

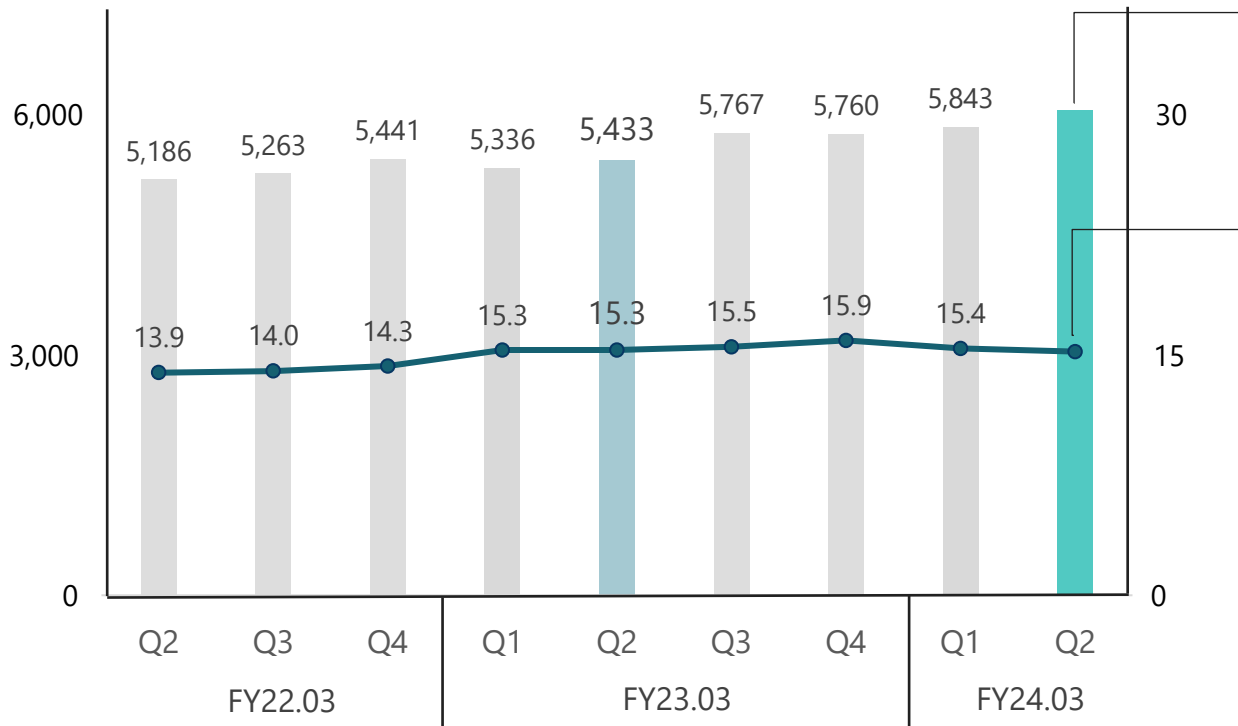


# 整備領域の取引工場数と月額単価推移

法人本部営業の強化により取引工場数を拡大、月額単価は微減

取引工場数  
(単位：工場)

月額単価  
(単位：千円)



取引工場数\*1

**6,054**工場

(業界シェア6.6%)

前期対比  
+11.4%

月額単価\*2

**15.2**千円

前期対比  
△0.5%

解約率\*3

**1.3%**

(12ヶ月平均)

MRR\*4

**0.9**億円

(2023年9月)

\*1:対象マーケット 91,946工場  
一般社団法人日本自動車整備振興会連合会  
認証事業場および指定事業場の推移(2023年3月末集計)

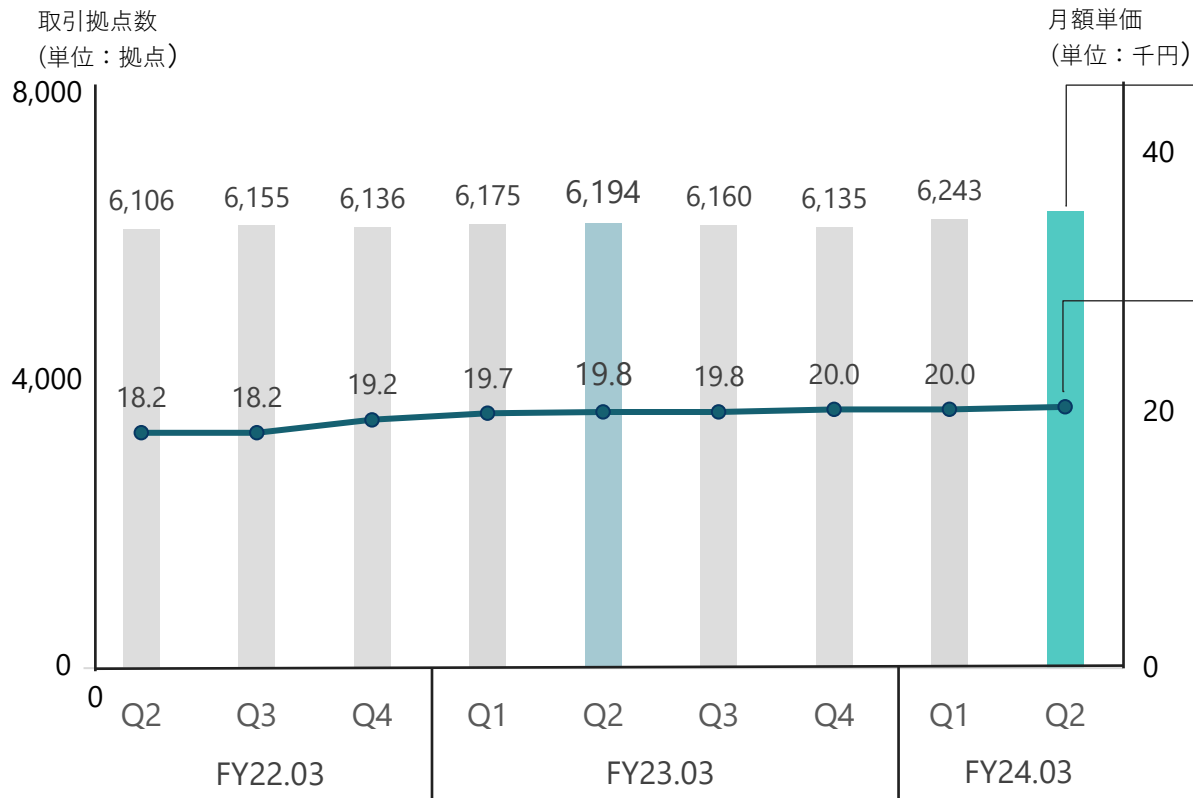
\*2:MOTOR GATE PIT INの月額利用料を含みます。

\*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わる  
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

新車納期は改善傾向、国産車メーカーとの協力体制を深め、新規獲得が伸長



取引拠点数\*1

**6,361** 拠点

(業界シェア44.5%)

前期対比  
+2.7%

月額単価

**20.2** 千円

前期対比  
+1.9%

解約率\*2

**0.4%**

(12ヶ月平均)

MRR \*3

**1.3** 億円

(2023年9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。

# 2024年3月期 通期業績予想の修正（2023年10月31日発表）

(単位：百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 修正前計画	2024年3月期 修正後計画
売上高	105,596	109,380	112,538
営業利益	7,336	7,740	8,164
経常利益	6,963	7,730	8,707
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,424	5,340	5,886
設備投資	2,712	1,803	2,032
減価償却費	988	1,226	1,196
EPS	110.05円	132.68円	146.26円
1株当たり配当金	35円	35円	35円

## 業績予想の修正について

2024年3月期第2四半期累計実績については、プラットフォーム事業の業績が堅調に推移したことなどから、売上高、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する四半期純利益が当期計画を上回る結果となりました。

第3四半期以降についても、プラットフォーム事業における中古車、整備、新車の各領域でDX商品・サービスの拡販に努めるとともに、コマース事業においても収益性の改善に努めてまいります。しかしながら、物価上昇による消費低迷懸念、円安進行による仕入れ原価の上昇等、先行き不透明な市場環境を踏まえ、2024年3月期の連結通期業績予想については、第2四半期累計期間における上振れ分のみを加味した業績予想としております。

# セグメント別 通期売上高・営業利益予想の修正 (2023年10月31日発表)

(単位：百万円)		2023年3月期 実績	2024年3月期 修正前計画	2024年3月期 修正後計画
プラットフォーム	売上高	30,305	31,570	31,981
	営業利益	8,565	8,793	9,208
メディア	売上高	24,431	25,729	26,010
	営業利益	7,100	7,343	7,631
サービス	売上高	5,873	5,840	5,971
	営業利益	1,465	1,450	1,576
コマース	売上高	68,548	70,553	72,769
	営業利益	417	881	841
物品販売	売上高	29,573	31,553	32,051
	営業利益	193	620	538
チケット販売	売上高	38,974	39,000	40,718
	営業利益	223	261	302
その他	売上高	6,742	7,255	7,787
	営業利益	378	260	251

# 中期3ヶ年計画の実現に向けて



# 中古車販売・整備業界を取り巻く環境の変化

## ルールの変更

### 2023年10月1日 中古車販売価格「支払総額表示」の義務化

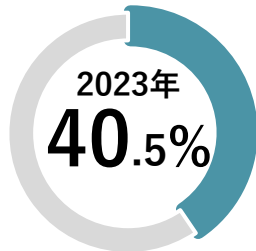
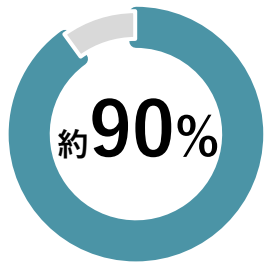
販売価格を表示する場合は「車両本体価格」に「諸費用」を加えた価格を「支払総額」の名称を用いて表示

・消費者は、検索時に購入にかかる費用がわかり、予期せぬ諸費用、購入条件を提示されることがなくなる

## 中古車購入時の消費者の視点

### 価格への不安

支払総額表示を希望\*1      各車種の購入相場が知りたい\*2



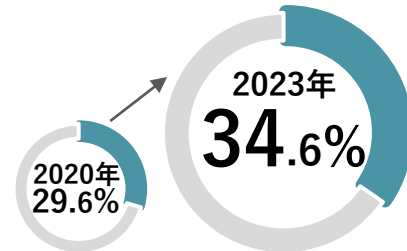
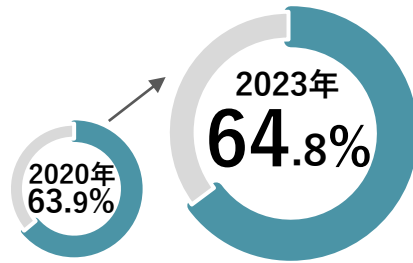
### 2024年10月 OBD検査の導入

現在の自動車の検査（車検）は、自動運転技術等に用いられる電子装置の機能確認には対応していない

・消費者は、定期的に電子装置の状態を確認することで、目に見えない電子制御機能についても安心して車に乗り続けられる

### 車両状態への不安

事故・故障歴の有無を重視\*3      鑑定証の有無を重視\*3



\*1 一般社団法人自動車公正取引協議会 『中古車の販売価格の表示が、「支払総額」に変わります。』より

\*2 当社調べ 『カーユーザーレポート2023』（調査期間2023年2月21日～23日）より

Q.現在主に運転している車の購入時に情報収集で利用したメディアに関して、それぞれのメディアを使って情報収集した内容をすべてお知らせください。

\*3 当社調べ 『カーユーザーレポート2020』（調査期間2019年12月10日～11日）及び 『カーユーザーレポート2023』（調査期間2023年2月21日～23日）より

Q.中古車は同じ車種、同じ価格でも、車両ごとに状態が異なります。以下それぞれの状態に関して、あなたが主に運転している中古車の購入時にどれくらい重視したかをお知らせください。

# 当社の表明 健全な中古車業界を目指して

当社は、消費者に必要な情報の開示を進めます

1. 2023年10月1日から中古車の販売価格が  
「**支払総額**」表示になりました

価格への不安を取り除く

2. 「**グー鑑定**」により修復箇所や傷・凹みの  
車両状態情報がわかる第三者機関の鑑定証付き

車両状態への不安を取り除く

3. 目視点検で見えない部分もクルマの健康診断で  
「**見える化**」を促進します

クライアント向け  
9月29日～グーネット掲載全店舗に圧着DMを発送

消費者向け  
グーネットサイト特設ページにて公開

健全な中古車業界を目指して  
わたしたちは、ユーザーに必要な情報の開示を進めてまいります。  
カー情報誌「グー」/クルマ情報メディア「グーネット」

1 2023年10月1日から中古車の販売価格が「**支払総額**」表示になりました。

2 「**グー鑑定**」により修復箇所や傷・凹みの車両状態情報がわかる第三者機関の鑑定証付き。

3 OBD点検で目に見えないクルマの状態の「**見える化**」を促進します。

株式会社プロトコーポレーション  
〒160-0028 東京都新宿区西新宿7丁目10番1号  
直営中古車販売センター「プロトカー3店舗」  
TEL 03-3786-4400 FAX 03-3343-3011

カー!  
と言えば **グー** ネット から、  
大切なお知らせです。

健全な中古車業界を目指して

わたしたちは、ユーザーに必要な情報の開示を進めてまいります。

クルマ情報誌「グー」/クルマ情報メディア「グーネット」



# 当社の取り組み 健全な中古車業界を目指して

価格への不安を取り除く

## 支払総額表示

### ①支払総額表示

「車両本体価格」と「諸費用」の金額を表示

### ②月々支払額（ローン）表示

実質年率、総支払回数、割賦支払価格等を表示



車両状態への不安を取り除く



## G-鑑定

### G-鑑定のポイント ①

公正!

第三者の鑑定師がチェック

第三者機関の日本自動車鑑定協会 (JAAA) の鑑定師が中古車を鑑定。プロが一台一台チェック。



外装



内装



機関



骨格

### G-鑑定のポイント ②

納得!

外装・内装・機関・修復歴について評価

G-鑑定評価

ID あんしん、まる見え。

このお車は第三者機関(JAAA)が鑑定を行い、その結果を鑑定証として発行しております。

外装 **5★★★★★**

気になるようなキズやへこみがあった場合は総業に補修済みですが、小さなキズやへこみが残っている場合もあります。

内装 **5★★★★★**

気になる汚れ等がない綺麗な室内を保っています。

機関 **正常**

主要機関に不具合はありません。

修復歴 **無し**

詳細は鑑定書をご確認ください。

### G-鑑定のポイント ③

分かりやすい!

鑑定証付き



# 2023年10月～グー故障診断を中古車領域に展開

車両状態への不安を取り除く

## グー故障診断

[グー故障診断機性能]

診断可能車種 国産車全メーカー(対象拡大予定)

価格 ○(サブスクモデル)

消費者向け表示 ◎(診断書を自動発行)



消費者に見える化ができるのが強み

2022年10月  
整備工場向けに  
ローンチ

2023年10月  
中古車領域に展開

2024年10月  
OBD検査の導入

新たなプレイヤーの参入  
を支援し、顧客を創造

既存の整備工場  
マーケットでの  
シェア向上

販売・買取シーン  
での利用を促進

グー故障診断利用回数

時間

## 目指す姿

[整備領域]

安全で快適な移動の実現に向けて  
「診断の文化を創る」

[中古車領域]

目視点検で見えない部分もクルマの  
健康診断で「見える化」を促進

## 市場規模

[整備領域]

認証工場数：91,946工場\*1  
国内の年間車検台数：約3,350万台\*2

\*1 一般社団法人日本自動車整備振興会連合会  
認証事業場および指定事業場の推移(2023年3月末集計)  
\*2 令和3年度版 自動車整備白書より

[中古車領域]

グーネット中古車 平均掲載台数  
約53万台 (2022年10月～2023年9月)

## 料金体系

月額利用料金  
+従量課金 (1診断ごと)

# 2023年10月～グーメンテナンスパックを中古車領域に展開

## グーメンテナンスパック



定期的に車のメンテナンスを行えるサービスパック  
グーネットピットと契約している対応整備工場にて、車のメンテナンス・診断を実施



車検入庫時に購入した場合



2022年10月  
整備工場向け  
にローンチ

2023年10月  
中古車領域へ展開

新たなプレイヤーの参入を支援し、顧客を創造

中古車購入ユーザーにメンテナンスパックを販売

既存の整備工場マーケットでのシェア向上

グーメンテナンスパック  
加入台数

時間

## 市場規模

メンテナンスパックの購入率（当社調べ 2022年）  
新車購入ユーザー 中古車購入ユーザー

58.4%

24.6%

グーネット中古車 平均掲載台数  
約53万台（2022年10月～2023年9月）

## 料金体系

27,500円～ \*軽自動車 2年コース（次回車検なし）の場合  
\*2023年10月1日時点での料金表より

# 車両データの統合でデータビジネスの加速を目指す

## データビジネスの展望

### 支払総額表示

掲載車両、成約車両の  
価格情報の精度が向上



数年来におよぶ  
走行距離、内外装、  
骨格、機関等の検査  
結果が蓄積

### G-故障診断



現在は、故障診断の  
データを収集する  
フェーズ

### 自動車マスターデータ

1989年以降  
国産/輸入車構築  
カバー率 約87%



マスターデータ

それぞれのデータベースに保存されているデータを掛け合わせる



AI技術

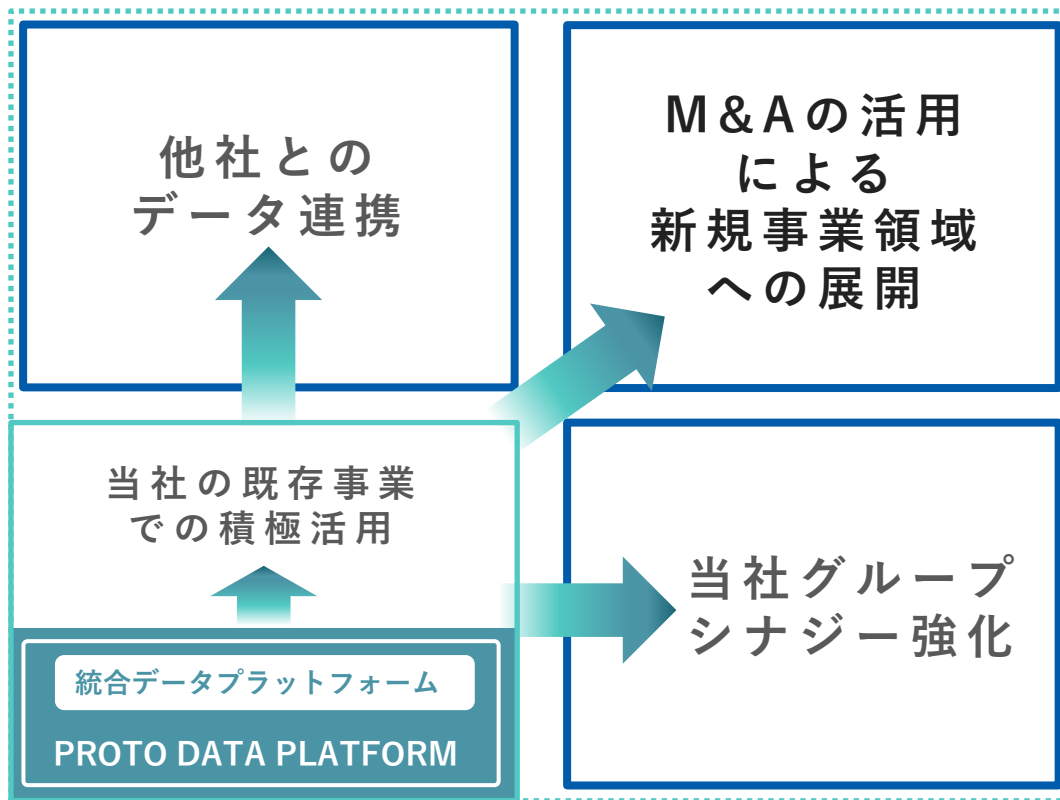
統合された車両データにAIを掛け合わせ、  
データの価値創造をする



データを軸にした  
新商品・サービスの開発

## 中期成長戦略：事業領域の拡大

先端のテクノロジー・ノウハウを活用した事業領域の拡大



挑戦を未来の力に

**PROTO**  
プロト コーポレーション

# Appendix

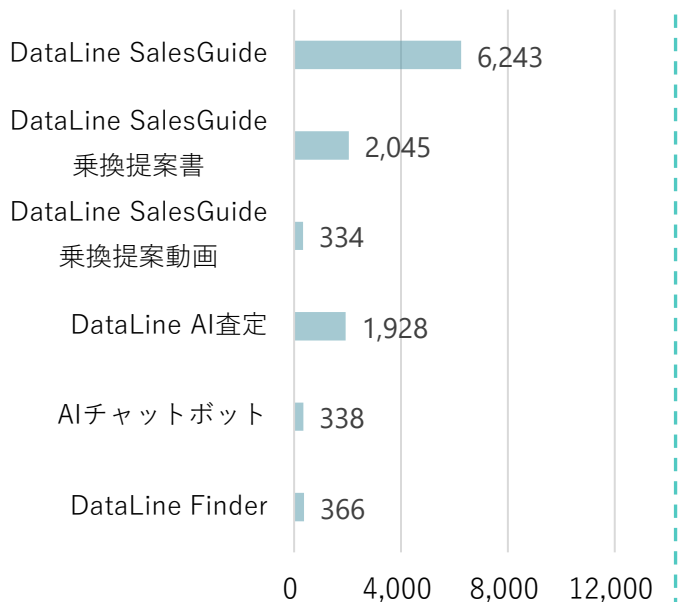
## —KPI・業績—



# 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6月 実績 (導入拠点数)

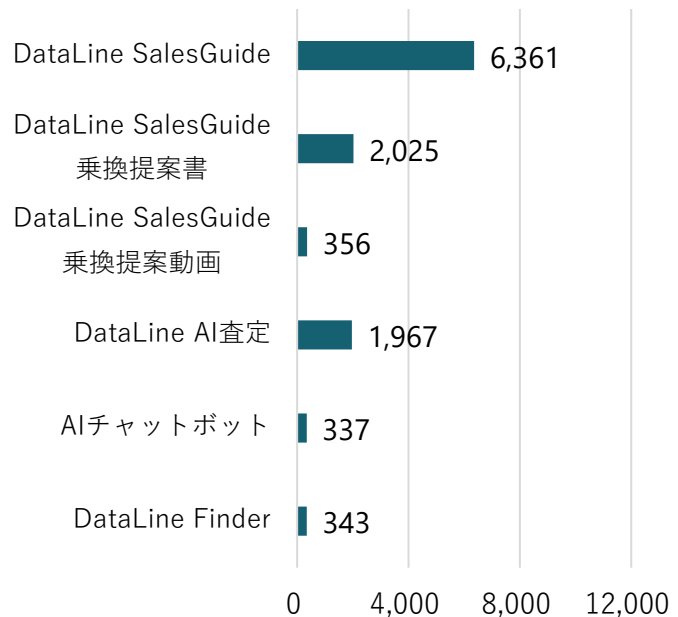


対象マーケット数：  
14,300拠点

## 増減

+118  
▲20  
+22  
+39  
▲1  
▲23

## 2023年9月 実績 (導入拠点数)



対象マーケット数：  
14,300拠点

# 2024年3月期第2四半期 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2四半期		増減	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
	流動資産	39,537	65.3%	42,336	65.6%	2,798
固定資産	21,016	34.7%	22,154	34.4%	1,138	105.4%
流動負債	15,538	25.7%	17,245	26.7%	1,706	111.0%
固定負債	1,499	2.5%	1,466	2.3%	▲32	97.8%
純資産	43,515	71.9%	45,778	71.0%	2,263	105.2%
総資産	60,553	100.0%	64,490	100.0%	3,936	106.5%

(単位：百万円)	2023年3月期 期末		2024年3月期 第2四半期		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%	24,349	37.8%	610
有利子負債	4,446	7.3%	5,151	8.0%	704	105.2%
ネットキャッシュ	19,292	31.9%	19,198	29.8%	▲93	99.5%

# 2024年3月期第2四半期 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期	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	61	1,626	1,565
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲3,173	▲1,019	2,154
財務活動によるキャッシュ・フロー	444	▲17	▲461
現金及び現金同等物の期末残高	23,283	24,091	807

(単位：百万円)	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期	増減
	実績(a)	実績(b)	(b)-(a)
投資額（有形・無形固定資産）	3,405	1,166	▲2,238
減価償却費	470	529	59
のれん償却額	244	109	▲134

# 連結業績（四半期推移）

(単位：百万円)	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	2024.3期 Q2 *1
売上高	13,937	17,315	15,325	13,661	12,646	16,384	14,753	23,784	26,027	29,518	26,310	27,220	27,337
売上総利益	5,978	6,859	6,391	6,233	5,752	6,603	6,037	6,709	6,554	7,688	6,991	7,317	6,850
E B I T D A	1,667	2,418	1,347	2,096	1,606	2,366	1,591	2,415	1,907	2,760	1,763	2,541	1,726
営業利益	1,335	2,088	1,014	1,780	1,304	2,057	1,280	2,082	1,525	2,368	1,360	2,231	1,542
経常利益	1,273	2,045	1,245	1,865	1,365	2,064	1,327	2,100	1,568	1,709	1,584	2,755	1,562
親会社株主に帰属する 四半期純利益	774	1,437	1,624	2,281	1,341	1,426	830	1,398	1,002	1,089	933	1,808	1,027

(単位：百万円)	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	2024.3期 Q2 *1
販売費及び 一般管理費	4,642	4,771	5,376	4,452	4,448	4,545	4,757	4,627	5,028	5,319	5,631	5,085	5,308
人件費	1,872	1,867	1,883	1,797	1,647	1,682	1,722	1,808	1,828	1,913	1,906	1,942	1,936
広告宣伝費	1,139	1,184	1,782	989	1,421	1,206	1,535	1,132	1,409	1,396	1,690	1,315	1,493
その他	1,630	1,719	1,710	1,665	1,379	1,656	1,500	1,687	1,790	2,010	2,033	1,827	1,878

\*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 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	2024.3期 Q2
プラットフォーム	7,210	7,203	7,375	7,364	7,478	7,622	7,839	7,767	7,904
メディア	5,743	5,783	5,875	5,925	6,043	6,137	6,325	6,309	6,352
サービス	1,466	1,420	1,500	1,439	1,434	1,485	1,514	1,457	1,552
コマース	4,750	8,152	6,198	15,233	16,888	19,870	16,555	17,316	17,658
物品販売	4,750	8,152	6,198	6,544	6,324	9,671	7,033	7,166	6,665
チケット販売	-	-	-	8,688	10,564	10,198	9,522	10,150	10,992
その他	685	1,028	1,178	1,186	1,659	2,025	1,871	2,136	1,774
合計	12,646	16,384	14,753	23,784	26,027	29,518	26,266	27,220	27,337

営業利益 (単位：百万円)	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	2024.3期 Q2
プラットフォーム	1,843	2,095	1,711	2,328	2,038	2,243	1,956	2,430	2,125
メディア	1,412	1,716	1,313	1,937	1,694	1,867	1,600	2,041	1,639
サービス	430	379	398	390	343	375	355	389	486
コマース	▲212	307	▲56	107	▲52	434	▲72	163	▲0
物品販売	▲212	307	▲56	79	▲137	352	▲101	62	▲68
チケット販売	-	-	-	28	85	81	28	100	67
その他	90	133	49	123	38	237	▲19	137	▲47
管理部門	▲417	▲478	▲425	▲477	▲498	▲546	▲503	▲499	▲535
合計	1,304	2,057	1,280	2,082	1,525	2,368	1,360	2,231	1,542

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



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 472億円\*

PER 8.50倍\*

PBR 1.02倍\*

\* 2023年10月30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

2015.4  
タイヤワールド館ベスト  
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

2022.4  
コスミックグループ  
株式取得

130 営業利益  
(億円)

110

90

70

50

30

10

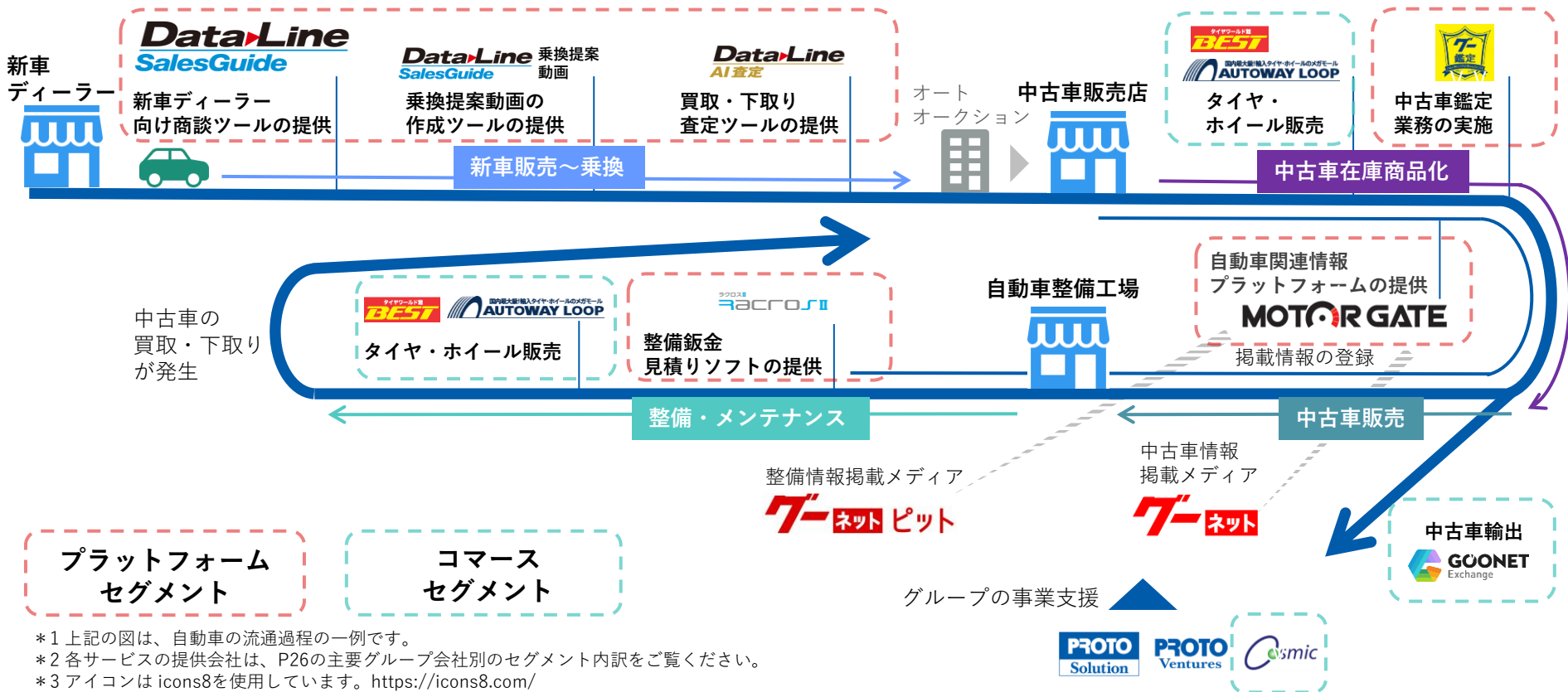
-10

\* 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

**ゲネット**

**ゲネットピット**

- ・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	<b>メディア：中古車・整備・二輪</b> プロトコーポレーション、プロトソリューション <b>鑑定事業</b> カークレド
		<b>アライアンス</b> グーネットエクスチェンジ
コマース	サービス	<b>新車</b> プロトコーポレーション <b>整備钣金ソフトウェア販売</b> プロトリオス
	物品販売	<b>タイヤ・ホイール販売</b> オートウェイ、タイヤワールド館ベスト <b>中古車輸出</b> グーネットエクスチェンジ
		<b>物品販売</b> 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	<b>チケット販売事業</b> コスミック流通産業
その他	—	<b>農業・不動産・その他</b> プロトコーポレーション <b>BPO</b> プロトソリューション <b>投資事業</b> 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 <b>太陽光発電</b> オートウェイ <b>バスケットボールチームの運営</b> 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テンジ</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テンジ	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テンジ	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得ることを、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