

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 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

2024年5月10日
(決算説明会 2024年5月20日)

1. 企業目標・経営理念・当社グループ事業	P.3～5
2. 2024年3月期 業績サマリ	P.6～15
3. 中期3ヶ年計画（2023年3月期～2025年3月期）の進捗	
①モビリティ領域のDX推進	P.16～32
②事業領域の拡大	
③経営数値目標と株主還元	
4. 資本コストと株価を意識した経営について	P.33～37
5. Appendix	P.38～51
KPI・業績/ビジネス概要・会社概要	

挑戦を未来の力に

PROTO

プロトコーポレーション

企業目標・経営理念・ 当社グループ事業

企業目標・経営理念

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



代表取締役社長

神谷健司

“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。

会社概要

社名

株式会社プロトコーポレーション

創立

1977年10月1日

設立

1979年6月1日

資本金

1,849百万円

本社

〒460-0006 名古屋市中区葵一丁目23番14号

社員数

連結：1,520名

単体： 536名

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ム市場

(2024年3月31日現在)



夢と感動 楽しい! **PROTO**

2024年3月期 業績サマリ

2024年3月期全社実績

(単位：百万円)	当期計画 2024年3月期	当期実績 2024年3月期	計画対比	前期実績 2023年3月期	前期対比
売上高	112,538	115,548	+2.7%	105,596	+9.4%
営業利益	8,164	7,704	▲5.6%	7,336	+5.0%
経常利益	8,707	8,274	▲5.0%	6,963	+18.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,886	5,471	▲7.0%	4,424	+23.7%
EPS	146.26円	135.96円	▲7.0%	110.05円	+23.5%
DPS	35.00円	42.50円	—	35.00円	—

*本資料における「当期計画」は、2023年10月31日に公表した修正計画です。

一部の子会社において、特定のアフターサポート売上の計上時期について年度決算において見直しを行った結果、第4四半期において売上高及び営業利益が一時的に減少しております。

2024年3月期セグメント別実績

(単位：百万円)

		当期計画 2024年3月期	当期実績 2024年3月期	計画対比	前期実績 2023年3月期	前期対比
プラットフォーム	売上高	31,981	31,467	▲1.6%	30,305	+3.8%
	営業利益	9,208	8,917	▲3.2%	8,565	+4.1%
メディア	売上高	26,010	25,671	▲1.3%	24,431	+5.1%
	営業利益	7,631	7,553	▲1.0%	7,100	+6.4%
サービス	売上高	5,971	5,796	▲2.9%	5,873	▲1.3%
	営業利益	1,576	1,364	▲13.4%	1,465	▲6.9%
コマース	売上高	72,769	75,529	+3.8%	68,548	+10.2%
	営業利益	841	623	▲25.9%	417	+49.5%
物品販売	売上高	32,051	31,885	▲0.5%	29,573	+7.8%
	営業利益	538	343	▲36.2%	193	+77.9%
チケット販売	売上高	40,718	43,644	+7.2%	38,974	+12.0%
	営業利益	302	279	▲7.5%	223	+25.0%
その他	売上高	7,787	8,550	+9.8%	6,742	+26.8%
	営業利益	230	303	+31.5%	378	▲19.9%

中古車領域

(メディア)

既存取引店舗でのオプション商品導入が伸長し、月額単価が上昇

消費者の中古車業界への不信が高まる環境ではあったが、中古車販売店の成約を支援するオプション商品である「AIレコメンドスペース」、DXを推進する「MGカレンダー」、「MG AI」の導入店舗数が伸長。2025年3月期は、グー故障診断機の増産と診断体制の強化により、中古車業界における積極的な情報開示を推進する。

整備領域

(メディア)

10月のOBD検査導入前に、整備工場ネットワークが着実に拡大

OBD検査導入に当たり、「グー故障診断」、「グーメンテナンスパック」を受け付ける工場ネットワークを広げることに注力をした。グー故障診断機がOBD検査を実施するための基準に適合した「検査用スキャンツール」としての認定を受けたため、2025年3月期は、法人営業を強化し、取引工場数の増加ペースを加速させる。

新車領域

(サービス)

メーカーとの協力体制強化により、取引先が安定的に増加

国産車メーカー・輸入車インポーター本部の強化施策の推進支援、生産性の向上を目的としたDXの推進といった課題解決を通し、ディーラー拠点への「DataLine SalesGuide」、「DataLine AI査定」の導入が拡大するとともに、自動車残価データ等、多くのメーカーへ新たにデータベースの提供を開始。2025年3月期は、新たに新車広告サービスに注力するとともに、引き続きオプション商品のアップセルによる月額単価向上を目指す。

整備钣金ソフト

(サービス)

新規顧客の獲得を強化、引き続き取引顧客数の拡大を進める

新規獲得強化に取り組み、前年対比で獲得件数を伸ばしたものの獲得目標に対しては未達成となり、売上が計画未達成となった。2025年3月期は、既存システム、新クラウドシステムを併用し、取引顧客数の拡大を図る。

タイヤ・ ホイール事業

(物品販売)

物流拠点の増設、販売単価の見直しにより、売上計画を達成

円安進行、暖冬による冬タイヤ需要減と市場環境は厳しかったが、物流拠点増設による商品ラインナップの拡充、専売商品の拡充、販売価格の断続的な見直しによって売上計画を達成。引き続き、市場との価格バランスを保ちながら、販売シェアの拡大を図る。

中古車輸出

(物品販売)

マレーシア向けの販売が好調に推移し、業績を牽引

主要輸出先であるマレーシア向けの輸出台数が計画を大きく上回り、売上高は計画を達成。課題の船積みスペースの確保についても、大きな滞留をさせることなく推移。今後は、マレーシア、香港に続く新たな主要マーケットの開拓による事業拡大を図る。

チケット販売

(チケット販売)

市場開拓による販売シェア・事業拡大に取り組む

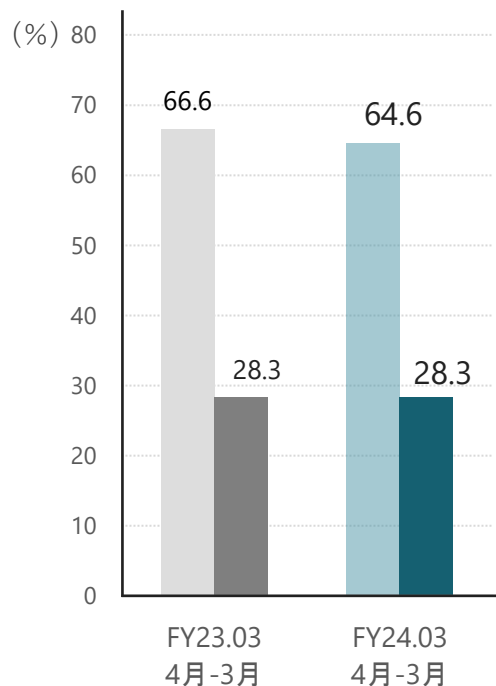
人流の活発化による商品券、旅行・レジャーチケット等の需要の高まり、新規出店による大阪地区、福岡地区の市場開拓により、売上高は順調に推移。ECの集客数の増加は、販売のみでなく買取数拡大にも寄与。事業拡大に取り組むため、採用費、人件費等の先行投資費用が一時的に増加したが、引き続き、販売シェア・事業拡大を図る。

プラットフォーム事業の売上高営業利益率が堅調に推移

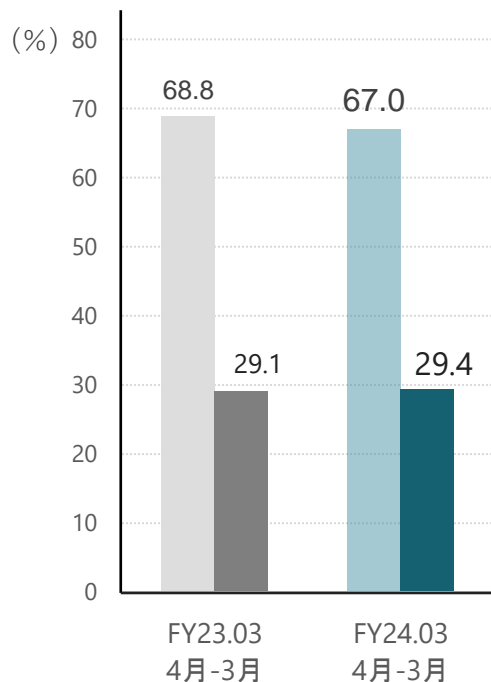
■ 売上高総利益率 ■ 売上高営業利益率

※一部の子会社において、特定のアフターサポート売上の計上時期について年度決算において見直しを行った結果、第4四半期において売上総利益及び営業利益が一時的に減少しております。

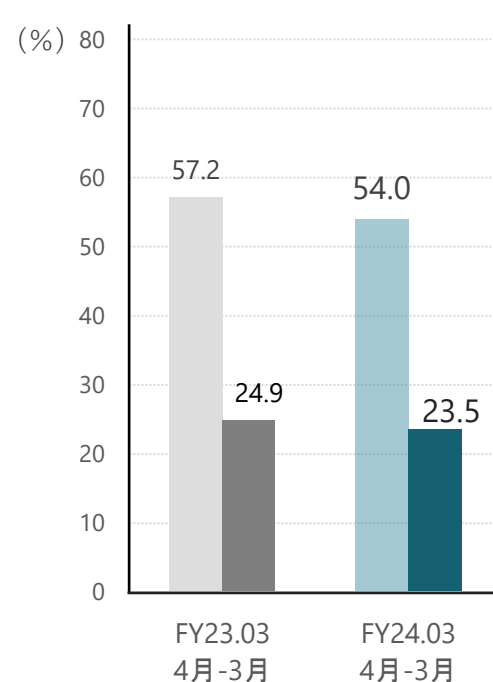
プラットフォーム全体



メディア



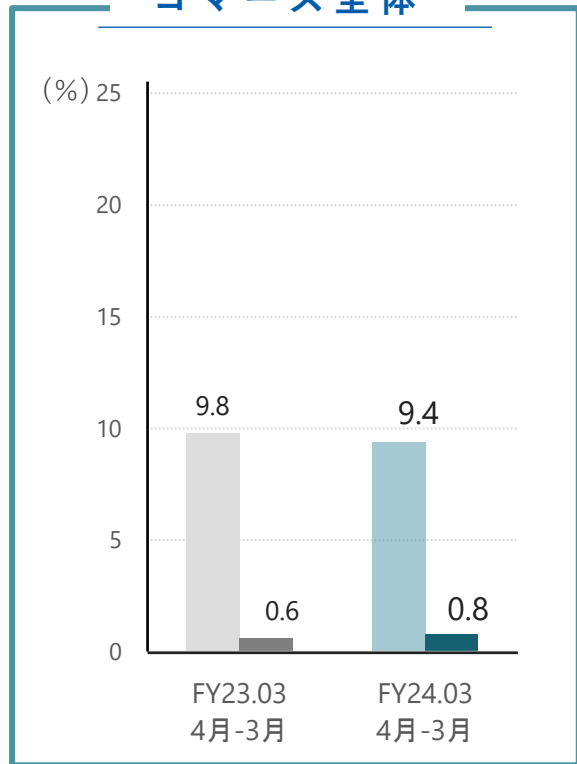
サービス



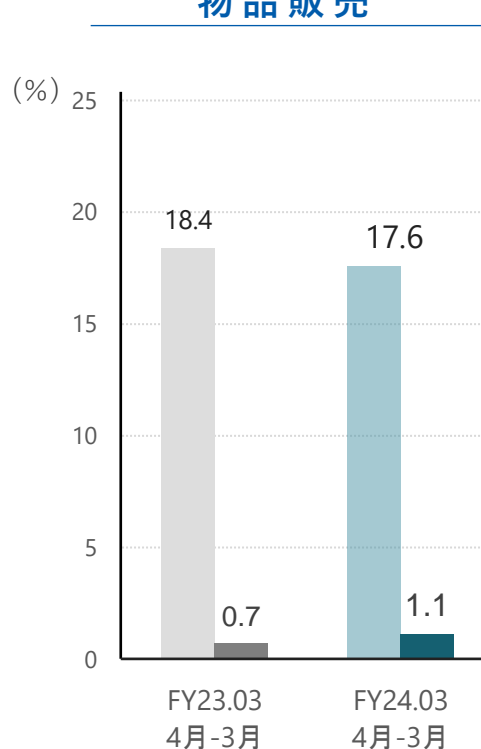
売上高営業利益率は若干の改善傾向だが、引き続き収益性の改善を推進していく

■ 売上高総利益率 ■ 売上高営業利益率

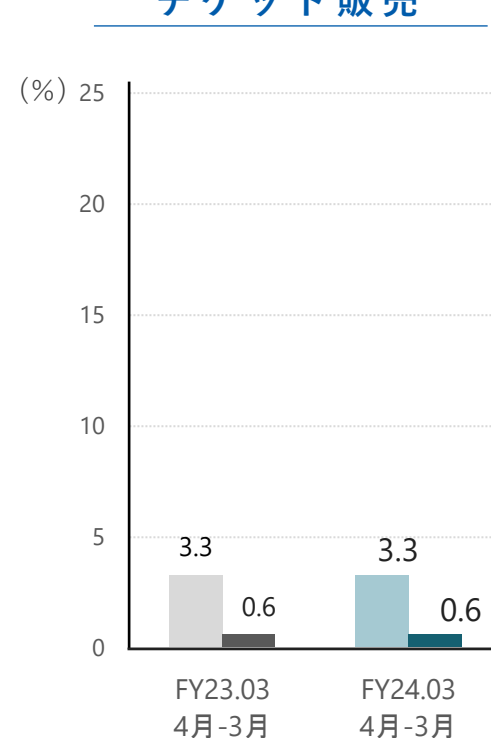
コマース全体



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

人員不足解消・省力化を促すDX商品の導入が増加し、月額単価が上昇



取引店舗数
(単位：店舗)

月額単価
(単位：千円)

取引店舗数*1

23,167店舗

前期対比
+0.7%

(業界シェア54.4%)

月額単価

59.1千円

前期対比
+3.2%

解約率*2

2.1%

(12ヶ月平均)

MRR*3

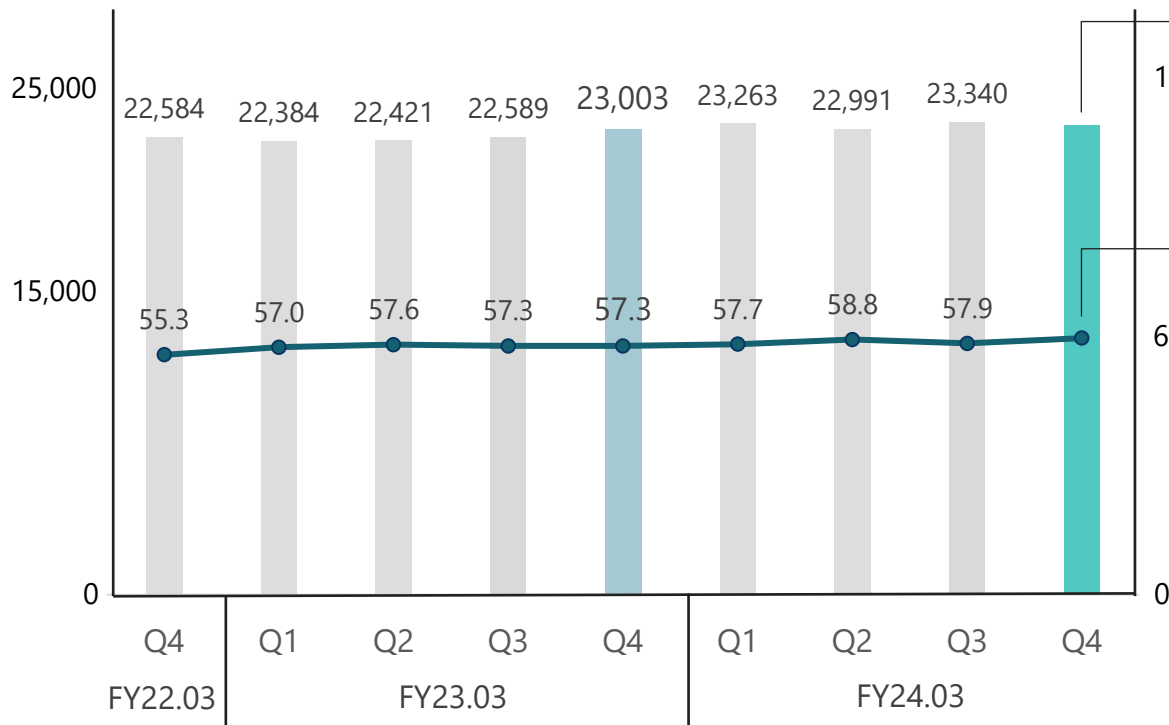
13.7億円

(2024年3月)

*1:対象マーケット(当社調べ) 42,581店舗
営業活動における目視での確認による調査(2024年3月時点)

*2:解約率は2023年4月～2024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。



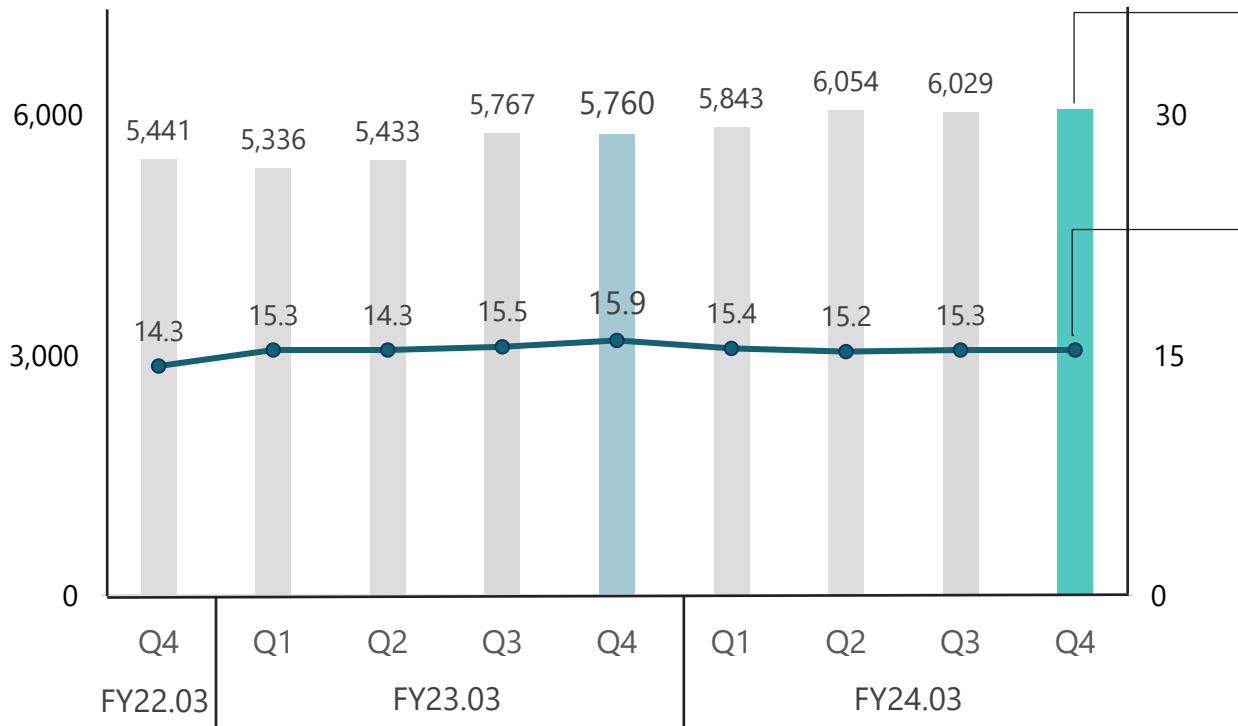
整備領域の取引工場数と月額単価推移

法人営業強化により、整備領域に新たに参入する企業との取引が拡大



取引工場数
(単位：工場)

月額単価
(単位：千円)



取引工場数*1

6,061工場

(業界シェア6.6%)

前期対比
+5.2%

月額単価*2

15.3千円

前期対比
△5.6%

解約率*3

1.1%

(12ヶ月平均)

MRR*4

0.9億円

(2024年3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)

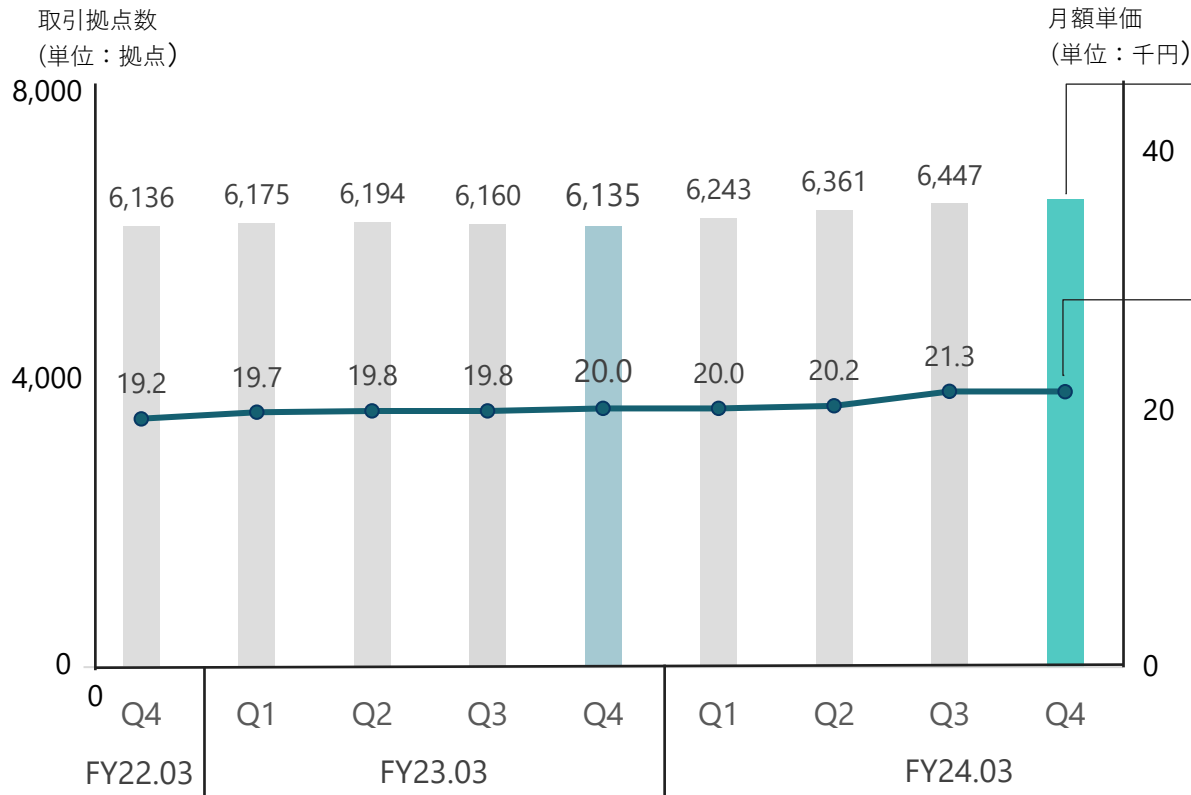
*2:MOTOR GATE PIT INの月額利用料を含みます。

*3:解約率は2023年4月～2024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

ディーラーの業務過多を解消するDX商品の導入が進み、月額単価が上昇



取引拠点数*1
6,514拠点
(業界シェア48.5%)

前期対比
+6.2%

月額単価
21.3千円

前期対比
+6.7%

解約率*2 **0.1%**
(12ヶ月平均)

MRR *3 **1.4**億円
(2024年3月)

*1:対象マーケット(当社調べ) 13,435拠点
株式会社日刊自動車新聞社_自動車年鑑2023-2024年版を
参考に、営業活動における目視での確認による調査を合わ
せて算出(2024年3月時点)

*2:解約率は2023年4月~2024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。

中期3ヶ年計画の進捗

(2023年3月期～2025年3月期)

中期3ヶ年計画（2023年3月期～2025年3月期）のポイント

中期経営計画のポイント①

モビリティ領域のDX推進

C向け、B向けで市場シェアNo.1を目指す

- ① M&Aを含めたモビリティ領域のデータプラットフォーム構築
- ② データとAI技術を駆使した新商品・サービスの開発
- ③ 中古車・整備・新車、各領域におけるシェア向上
(2025年目標 取引先：中古車領域24,000店、整備領域8,000工場、新車領域8,000拠点)

中期経営計画のポイント②

事業領域の拡大

- ① 今後のM&A戦略
- ② M&Aの活用による新規事業領域への展開

中期経営計画のポイント③

経営数値目標と株主還元

- ① 目標：売上高1,250億円・営業利益100億円・ROE12.0%以上
- ② 財務戦略及びキャッシュ・アロケーション

2025年3月期全社業績予想

売上高、営業利益ともに過去最高を計画

(単位：百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	前期対比
売上高	115,548	117,178	+1.4%
営業利益	7,704	8,238	+6.9%
経常利益	8,274	8,227	▲0.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,471	5,571	+1.8%
設備投資	1,886	1,729	▲8.3%
減価償却費	1,136	1,417	+24.7%
EPS	135.96円	138.37円	+1.8%
DPS	42.50円	50.00円	—

セグメント別 売上高・営業利益予想

プラットフォームセグメントが全社の業績を牽引

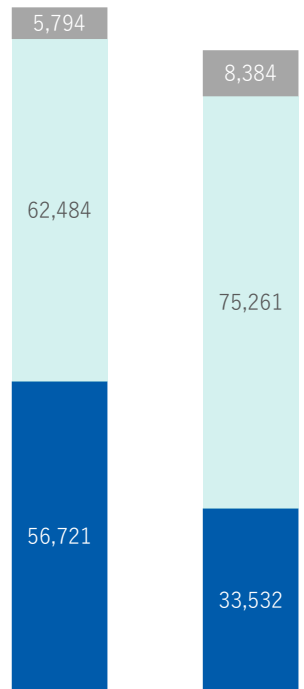
(単位：百万円)		2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	前期対比
プラットフォーム	売上高	31,467	33,532	+6.6%
	営業利益	8,917	9,610	+7.8%
メディア	売上高	25,671	27,093	+5.5%
	営業利益	7,553	7,844	+3.9%
サービス	売上高	5,796	6,438	+11.1%
	営業利益	1,364	1,766	+29.5%
コマース	売上高	75,529	75,261	▲0.4%
	営業利益	623	603	▲3.2%
物品販売	売上高	31,885	32,461	+1.8%
	営業利益	343	375	+9.2%
チケット販売	売上高	43,644	42,799	▲1.9%
	営業利益	279	228	▲18.4%
その他	売上高	8,550	8,384	▲2.0%
	営業利益	303	279	▲7.8%

中期3ヶ年計画と2025年3月期業績予想の差異について

売上高

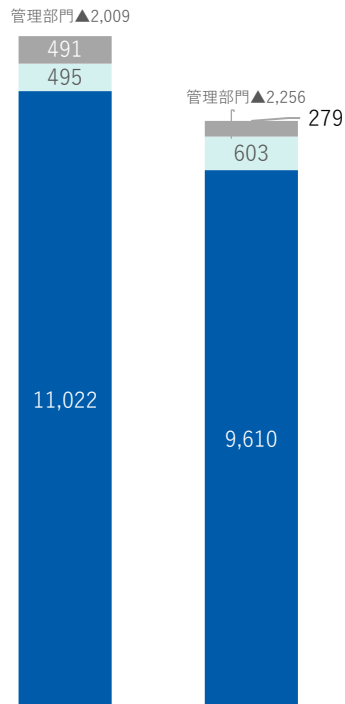
(単位：百万円)

■プラットフォーム ■コマース ■その他



営業利益

■プラットフォーム ■コマース ■その他



ROE

FY24.03
12.1%



中期3ヶ年計画
12.0%以上

売上高・営業利益の差異について

2022年5月の中期3ヶ年計画公表時には、既存事業の伸長に加え、支払総額表示の義務化、契約の電子化・インボイス対応、OBD検査導入という市場の大きな変化を捉え、モビリティ領域のDXを推進する新商品・サービスを軸にした事業拡大を計画しておりました。契約の電子化による販売店の業務効率化を見込んでいた新商品は、販売店のニーズを捉えきれず導入が遅延しており、また、OBD検査に対応する商品については、未だ導入数の拡大を進める段階であり、業績への反映が計画より後ろ倒しになっております。そのため、中期3ヶ年計画と2025年3月期業績予想に差異が出ております。

2025年3月期での対応について

まずは、事業基盤となる取引店舗数の拡大を図ってまいります。

また、2025年3月期は事業拡大のための成長投資を強化する1年と位置づけ、積極的な商品・サービスの開発、既存商品の機能向上に取り組むことでDXを推進するオプション商品の導入数を拡大し、収益モデルをより強固なものとしてまいります。

中期3ヶ年計画の進捗

(2023年3月期～2025年3月期)

①モビリティ領域のDX推進

モビリティ領域における2つの収益モデルの拡大

既存の月額モデルの伸長に加え、台数、成約に紐づくビジネスモデルを強化

①取引店舗数
×
月額単価
モデル

中古車領域

代表商品 **MOTOR GATE**



自動車販売・整備工場向け
業務管理プラットフォーム

整備領域

代表商品 **MOTOR GATE**



自動車販売・整備工場向け
業務管理プラットフォーム

新車領域

代表商品 **DataLine SalesGuide**



新車ディーラー
経営支援システム

+

②台数
×
従量課金
モデル



G-鑑定

第三者機関である
日本自動車鑑定協会
(JAAA) の鑑定師による
中古車の鑑定



自動車販売・整備工場向け
車載式故障診断装置
(OBD) 診断



整備工場からの定期的な
車のメンテナンス案内



MGカレンダー

来店予約・試乗予約・
オンライン商談予約
サービス



G-メンテナンスパック
対応の整備工場で
定期的に車のメンテナンスを
行えるサービスパック



モビリティライフに彩りを
添えられる旅行商品を
独自開発

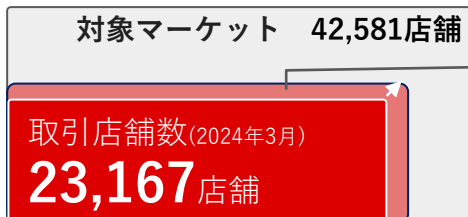
事業の深化

取引店舗数 × 月額単価モデル

市場シェアNo.1を目指し、取引店舗数の拡大を図る

TAM (Total Addressable Market)

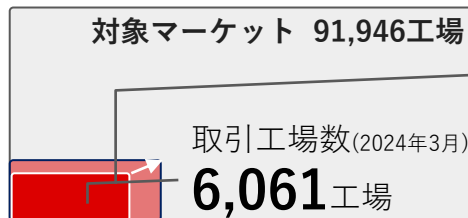
中古車領域



2025年3月目標
24,000店舗

対象マーケット数：(当社調べ) 営業活動における目視での確認による調査(2024年3月時点)

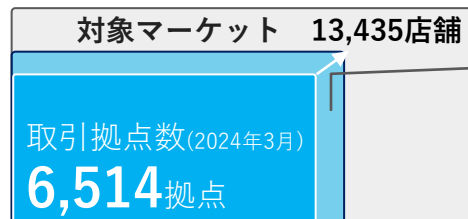
整備領域



2025年3月目標
8,000工場

対象マーケット数：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)

新車領域



2025年3月目標
8,000拠点

対象マーケット数：(当社調べ) 株式会社日刊自動車新聞社_自動車年鑑2023-2024年版を参考に、営業活動における目視での確認による調査を合わせて算出(2024年3月時点)

2025年3月目標達成への取り組み

グー鑑定、グー故障診断の拡販を通じて更なるシェア拡大に努めるとともに、中古車販売への業務工数確保が必要な整備工場やガソリンスタンド等との兼業販売店には、サービス利用工数の省力化が可能なDX商品をパッケージングしたプランを提案する

ガソリンスタンドなど整備領域への新規参入企業との取引を引き続き拡大させる
OBD検査導入に向けて、グー故障診断の営業を強化
また、営業の効率性を高めるために、営業のデジタル化による非訪問型営業を推進する

「DataLine AI査定」の拡販による取引拠点数の拡大を図るとともに、拠点統廃合等に起因するディーラーの業務改善ニーズを捉えるため、「DataLine SalesGuide乗換提案動画」等の省人化、省力化サービスを通じたメーカー本部へのDXソリューション提案を強化する

台数 × 従量課金モデル

消費者の価格・車両状態への不安を取り除く情報を増やし、成約台数の増加を図る

TAM (Total Addressable Market)

仕入れ



自動車保有車両数*1 6,232万台

グー故障診断は、
まずはグー鑑定の
水準を目指す



グー鑑定実施台数*2
73万台/年

*1 対象マーケット数：国土交通省_自動車保有車両数統計
(2023年12月末現在) における乗用普通車、小型車、軽四輪車の合計
*2 2023年4月～2024年3月当社実績

在庫
商品化



台数 × 従量課金モデルのシェア拡大への取り組み

消費者の不安を取り除くため、グー鑑定、グー故障診断結果の情報が開示された車両の台数を増やし、引き続き中古車業界の健全化を推進する

グー故障診断は、大手販売店、グー鑑定加盟店への導入が進んでいるため、グー鑑定と同時に故障診断が実施できる代行診断体制の構築・強化に優先的に取り組むとともに、自社診断を行う販売店の業務オペレーション改善を支援する

成約



中古車販売台数*3 200~250万台/年

グーネット経由
成約台数*4
50万台/年

自社で準備ができない在庫台数中小規模の中古車販売店を優先ターゲットとし、メンテナンスパックの営業体制を強化して導入拡大を図る

中古車販売時の商談において、グーメンテナンスパック料金を含めてオートローンが組めるよう、信販会社との連携数を増やし、商談時に販売店が案内しやすい環境を整備する

*3 対象マーケット数：当社による推定値(2024年3月時点)
*4 2023年4月～2024年3月当社調査による推定値

中期3ヶ年計画の進捗

(2023年3月期～2025年3月期)

②事業領域の拡大

M&Aの活用による事業領域の拡大

M&A対象領域について

業界トップクラス企業を
ターゲットにM&Aを推進

- ① 既存事業の基盤強化を図るための事業領域
- ② 既存事業の事業資産を活用した新規事業領域
- ③ 先端のテクノロジー・ノウハウを活用した事業領域

2024年
4月

株式会社観光経済新聞社の株式を取得

株式取得理由

トラベルコードの営業における提携を通じ、当社が保有する消費者向けの自動車・バイクメディアと、旅行・観光業界に強いパイプを持つ同社の事業資産を掛け合わせるにより、①既存事業の基盤を強化し、また、②既存事業の事業資産を活用した新規事業領域への展開を図ること、③コスミックグループとのシナジーができると考え、同社の株式を取得いたしました

創刊 1950年 4月1日

設立 1960年11月4日

加盟団体

(公社)日本専門新聞協会
国土交通省交通運輸記者会

事業概要

- 【メディア事業】
- 観光経済新聞
- 観光経済ドットコム



<https://www.kankokeizai.com/>


【主催・認定事業】

- にっぽんの温泉100選
旅行会社社員など”旅のプロ”が選んだ温泉ランキング
- 人気温泉旅館ホテル250選
旅行会社社員など”旅のプロ”が選んだ温泉旅館ホテル250選
- 5つ星の宿



2023年
10月

グートラベル トラベルコード全国展開

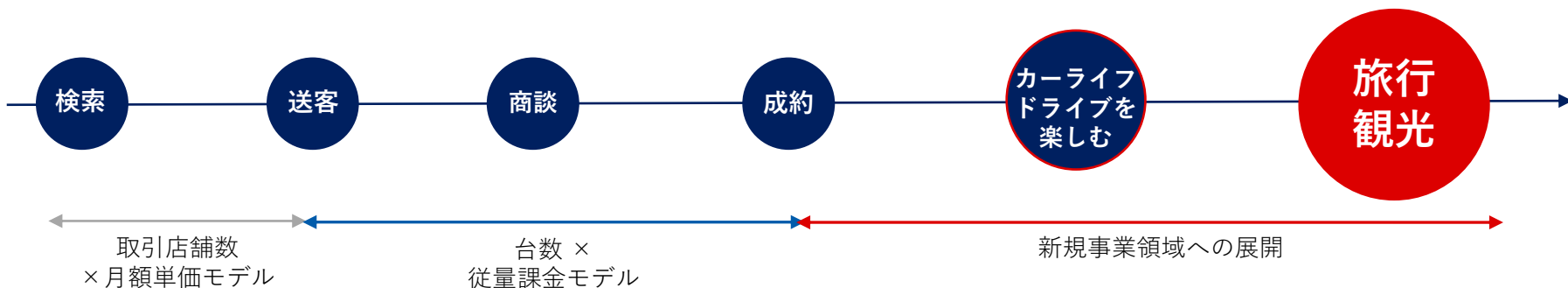
トラベルコードへの  の参加営業にあたり、株式会社観光経済新聞社の協力を得ています

2022年
4月

コスミック流通産業株式会社・コスミックGCシステム株式会社の株式を取得

トラベルコードによるモビリティ事業の強化と新規事業領域への展開

トラベルコードは、既存事業の強化+事業領域の拡大に寄与



7-トラベル トラベルコード



- ★★★★★
5つ星の宿の称号を持つハイクラスな全国100以上の旅館を掲載
- いつでも誰にでも送れる、WEB閲覧型のソーシャルギフト
- 各旅館の在庫管理システムと連携し、旅行ギフトカタログ史上初！24時間WEB上で空き状況の確認&予約可能に

2022年10月よりスタート
累計 **1,000** 台以上成約創出に寄与

- メーカー系ディーラーにて、新規向け成約キャンペーンの特典として採用
- 中古車販売店にて、管理顧客を生涯顧客化するための成約特典として採用

データを活用した新規事業領域への展開

当社の持つユニークなデータを活用した事業展開を目指す



中期3ヶ年計画の進捗

(2023年3月期～2025年3月期)

③ 経営数値目標と株主還元

当社グループでは資本コストを意識した経営を推進しており、資本コストを上回るリターンの持続的な創出を目指しています。その実現に向けて、成長投資の推進・財務健全性の確保・ステークホルダーへの還元強化のバランスのもと、事業成長を図ります。

財務方針

持続的な企業価値の向上	ROE12%以上の実現
成長投資の推進	ROICを意識した成長投資、事業投資の推進
財務健全性の確保	月商3ヶ月程度の現預金保有 自己資本比率50%以上
ステークホルダーへの還元強化	顧客、従業員、株主への還元強化

2025年3月期(単年)のキャッシュ・アロケーション

事業成長に向けた成長投資・人的投資の推進と株主還元を
バランス良く行っていく

イン

アウト

営業CF
40~50億円

株主還元

— 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

戦略的
事業投資
(M&A含む)

— 計画の進捗を踏まえ、成長投資の推進・財務健全性の確保・ステークホルダーへの還元強化のバランスのもと、機動的にキャッシュを活用

人的投資

— 従業員の経営参画意識および当社株式の株価を中長期的な視野で上昇させる意識を醸成させることで「ステークホルダー経営」を実現し、当社の持続的な企業価値の向上に繋げることを目的として、従業員インセンティブ・プラン「株式付与E S O P信託」を導入

株主還元方針と配当について

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

上記の基本方針を勘案し、2025年3月期における年間配当金予想は、2024年3月期から7.5円増配し、1株につき50円とさせていただきます。これにより、配当金予想は2期連続の増配となる予定です。

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画
第2四半期末	17円50銭	17円50銭	25円00銭
期末	17円50銭	25円00銭	25円00銭
年間	35円00銭	42円50銭	50円00銭
連結配当性向	31.8%	31.3%	36.1%

資本コストと株価を意識した 経営について

ROE目標達成に対する取り組みについて

2023年3月期

ROE **10.6%**



2024年3月期

12.1% (前期対比+1.5pt)

売上高純利益率 4.19%

総資産回転率 1.84回

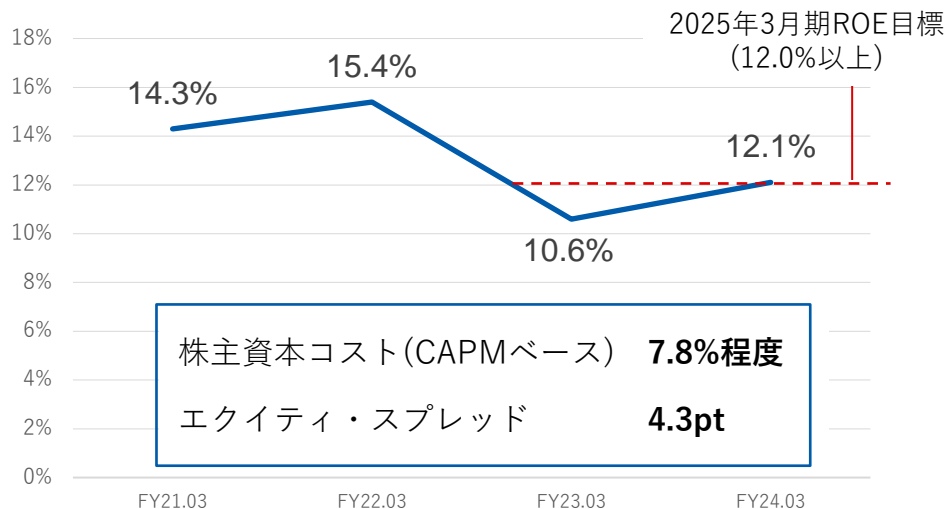
財務レバレッジ 1.38%

4.74% (前期対比+0.55pt)

1.83回 (前期対比▲0.01pt)

1.41% (前期対比+0.03pt)

ROEの推移



2024年3月期のROEは12.1%と前期対比+1.5pt改善し、中期3ヶ年計画のROE目標である12.0%を上回りました。

また、当社のROEは、株主資本コスト(CAPMベース) 7.8% (2024年3月末時点) を安定的に上回る水準で推移しています。

ROEが改善した主な要因は、為替リスクを回避するために行っていた通貨オプション取引によるデリバティブ評価益を計上したことにより、売上高純利益率が改善したことです。

引き続きROEの向上に向けて、事業成長を目指すための成長投資を行うとともに、株主資本の更なる効率化を意識いたします。

また、資本政策や非財務情報の開示などによる株主資本コストの低減も意識し、エクイティ・スプレッドの拡大を図ってまいります。

ROICの推移

2023年3月期

ROIC **11.3%**



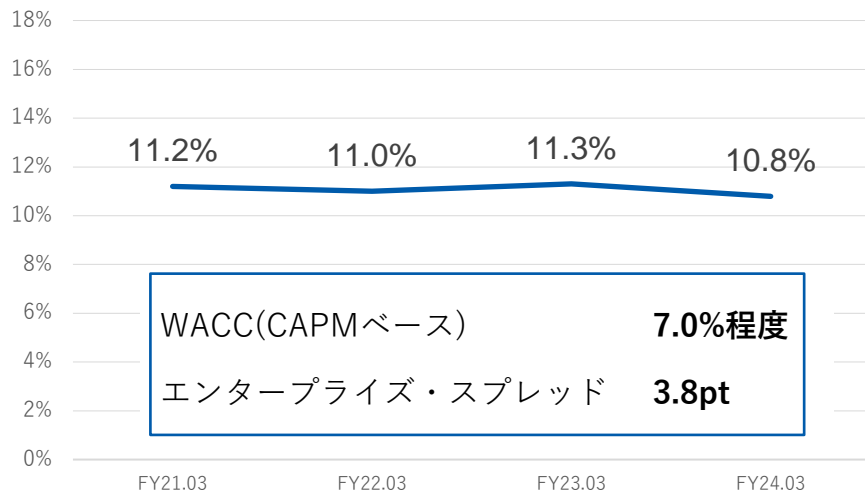
2024年3月期

ROIC **10.8%**(前期対比▲0.5pt)

* ROIC計算式

税引後営業利益(NOPAT) ÷ 投下資本 (株主資本+有利子負債)

ROICの推移



2024年3月期のROICは10.8%と前期対比▲0.5ptとなりました。

なお、当社のROICは、WACC(CAPMベース) 7.0% (2024年3月末時点) を安定的に上回る水準で推移しています。

ROICが前期を下回った主な要因は、NOPATは増加しているものの、利益の増加以上に株主資本が増加したことによるものです。

引き続きROICの向上に向けて、事業成長を目指すための投資効率を意識した成長投資を行うとともに、株主資本の最適化を意識いたします。

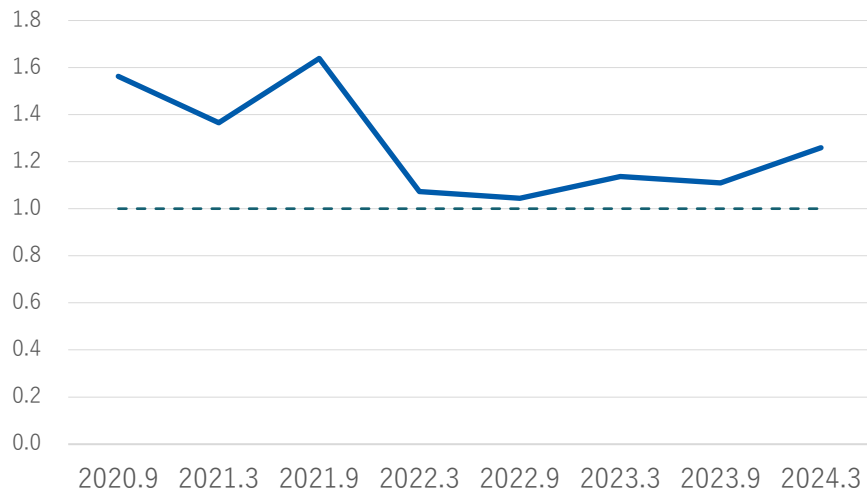
また、株主資本コスト低減を通じたWACCの低減により、エンタープライズ・スプレッドの拡大を図ってまいります。

PBRとPERの推移

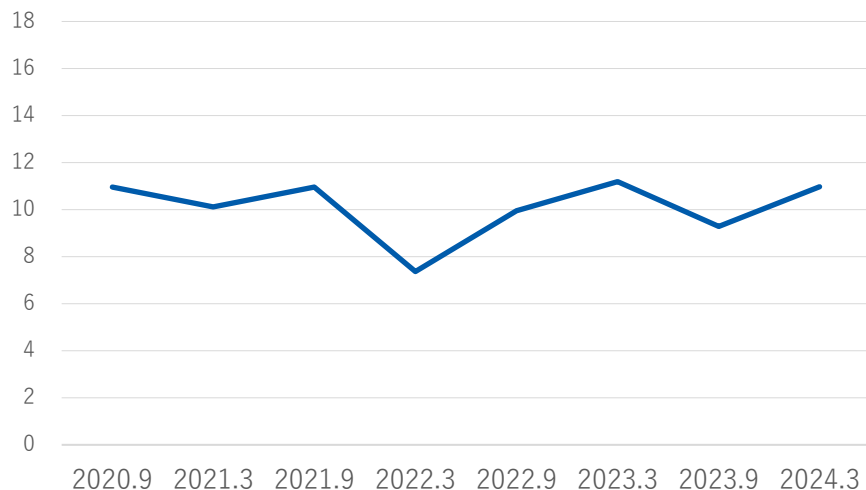
2024年3月時点のPBRは1.2倍程度で推移。2023年3月期から2024年3月期にかけてEPSは伸長したものの、PERが10倍前後とほぼ横ばいであったため、PBRは若干の改善に留まっています。

当社は、成長投資の推進・財務健全性の確保・ステークホルダーへの還元強化のバランスのもと、事業成長を図っていくことでROEを改善し、継続的な企業価値向上に努めます。

PBRの推移



PERの推移



資本市場との対話について(2023年4月～2024年3月)

IR・SR活動実績

活動	回数	主な対応者・活動
決算説明会	4回	代表取締役社長、経理・財務部門担当執行役員による四半期ごとの説明会及び質疑応答
機関投資家・アナリスト等との個別面談	123回	代表取締役社長、経理・財務部門担当執行役員、IR担当者による個別面談(オンライン・対面)
個人投資家向け説明会(オンライン)	1回	代表取締役社長による説明会及び質疑応答
株主総会	1回	全ての取締役及び監査役が出席、代表取締役社長による事業報告及び質疑応答
取締役会へのフィードバック	4回	決算説明会及び個別面談における質疑応答内容のフィードバック

主な対話のテーマと成果

テーマ	成果
成長戦略の具体的な内容の開示	事業シナジー、グループシナジーの構想・戦略とM&A方針の開示の充実
資本コストと株価を意識した経営について	株主還元強化、指標に対する分析と対策の開示の充実
サステナビリティ開示の拡充	2023年より統合報告書を発行(日本語、英語)

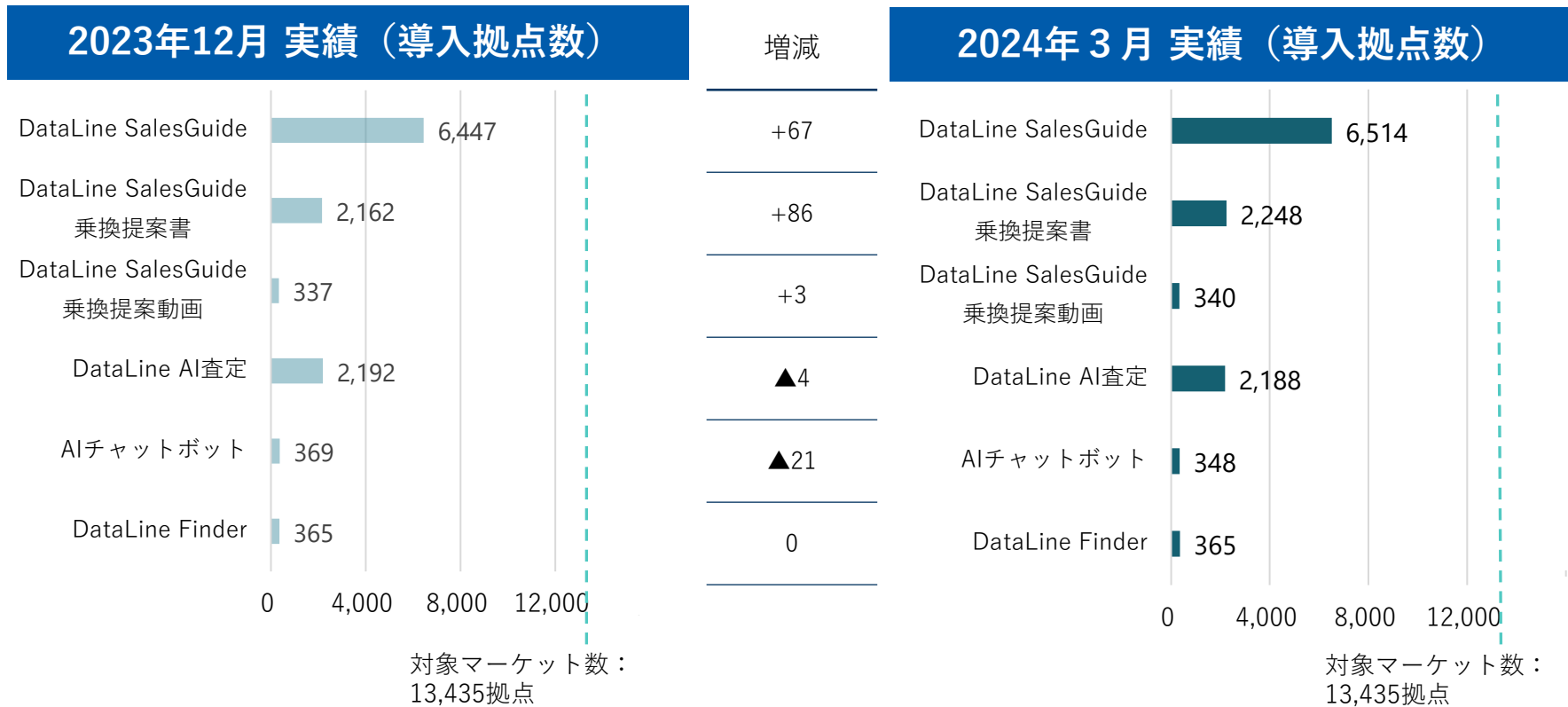
挑戦を未来の力に

PROTO
プロト コーポレーション

Appendix

—KPI・業績—

国産車メーカー、インポーターとの協力体制を深め、オプションサービスの獲得が伸長



2024年3月期 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2023年3月期 期末		2024年3月期 期末		増減	
	実績(a)	構成比	実績(b)	構成比	(b)-(a)	%
流動資産	39,537	65.3%	44,539	66.9%	5,001	112.7%
固定資産	21,016	34.7%	22,065	33.1%	1,048	105.0%
流動負債	15,538	25.7%	17,586	22.8%	2,047	113.2%
固定負債	1,499	2.5%	1,353	5.6%	▲145	90.3%
純資産	43,515	71.9%	47,664	71.6%	4,149	109.5%
総資産	60,553	100.0%	66,604	100.0%	6,050	110.0%

(単位：百万円)	2023年3月期 期末		2024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	23,739	39.2%	25,764	36.6%	2,024	108.5%
有利子負債	4,446	7.3%	4,910	8.3%	463	110.4%
ネットキャッシュ	19,292	31.9%	20,853	28.3%	1,560	108.1%

2024年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2023年3月期 期末	2024年3月期 期末	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	4,330	4,537	207
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲4,638	▲1,568	3,070
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲2,128	▲984	1,144
現金及び現金同等物の期末残高	23,494	25,485	1,991

(単位：百万円)	2023年3月期 期末	2024年3月期 期末	増減
	実績(a)	実績(b)	(b)-(a)
投資額（有形・無形固定資産）	2,888	1,886	▲1,002
減価償却費	987	1,136	149
のれん償却額	521	219	▲301

連結業績（10年推移）

(単位：百万円)	2015.3期	2016.3期	2017.3期	2018.3期	2019.3期	2020.3期	2021.3期	2022.3期 *1	2023.3期 *1	2024.3期 *1
売上高	48,602	54,297	56,717	62,111	62,251	59,127	60,097	57,446	105,596	115,548
営業利益	4,233	4,071	2,795	3,674	4,565	5,136	5,941	6,422	7,336	7,704
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,381	▲ 390	1,506	519	3,159	4,991	4,853	5,880	4,424	5,471
EBITDA * 2	6,039	6,149	4,547	5,396	5,920	6,455	7,262	7,660	8,845	9,060
調整後当期純利益 * 3	3,308	641	2,145	1,151	3,596	5,420	5,275	6,240	4,946	6,608
減価償却費	879	1,046	1,113	1,089	916	890	898	877	987	1,136
のれん償却額	926	1,032	638	632	437	429	422	360	521	219
販売費及び 一般管理費	16,044	17,157	19,024	19,467	19,267	19,270	19,250	18,205	20,606	21,060
人件費	7,358	7,706	7,936	8,066	7,871	7,721	7,525	6,849	7,456	7,811
広告宣伝費	2,386	2,423	4,167	4,295	4,486	4,602	5,071	5,153	5,628	5,481
その他	6,299	7,027	6,921	7,106	6,909	6,945	6,653	6,201	7,522	7,767

*1 新収益認識基準となります。

*2 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。

*3 調整後当期純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益+のれん償却額」にて算出しております。

連結業績（四半期推移）

(単位：百万円)	2021.	2022.					2023.					2024			
	3期 Q4	3期*1 Q1	Q2	Q3	Q4	3期*1 Q1	Q2	Q3	Q4	3期*1 Q1	Q2	Q3	Q4		
売上高	15,325	13,661	12,646	16,384	14,753	23,784	26,027	29,518	26,310	27,220	27,337	32,299	28,690		
売上総利益	6,391	6,233	5,752	6,603	6,037	6,709	6,554	7,688	6,991	7,317	6,850	7,772	6,824		
EBITDA*2	1,347	2,096	1,606	2,366	1,591	2,415	1,907	2,760	1,763	2,541	1,872	2,902	1,743		
営業利益	1,014	1,780	1,304	2,057	1,280	2,082	1,525	2,368	1,360	2,231	1,542	2,554	1,376		
経常利益	1,245	1,865	1,365	2,064	1,327	2,100	1,568	1,709	1,584	2,755	1,562	2,501	1,455		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,624	2,281	1,341	1,426	830	1,398	1,002	1,089	933	1,808	1,027	1,716	918		

販売費及管理費	5,376	4,452	4,448	4,545	4,757	4,627	5,028	5,319	5,631	5,085	5,308	5,218	5,447
人件費	1,883	1,797	1,647	1,682	1,722	1,808	1,828	1,913	1,906	1,942	1,936	1,977	2,018
広告宣伝費	1,782	989	1,421	1,206	1,535	1,132	1,409	1,396	1,690	1,315	1,493	1,203	1,469
その他	1,710	1,665	1,379	1,656	1,500	1,687	1,790	2,010	2,033	1,827	1,878	2,037	1,960

*1:新収益認識基準となります。

*2 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。

連結業績 セグメント別PL（四半期推移）

		(単位：百万円)		2022.3期	2023.3期	Q2	Q3	Q4	2024.3期	Q2	Q3	Q4
		売上高	営業利益	Q4	Q1				Q1			
プラットフォーム	売上高			7,375	7,364	7,478	7,622	7,839	7,767	7,904	8,044	7,750
	営業利益			1,711	2,328	2,038	2,243	1,956	2,430	2,125	2,529	1,831
メディア	売上高			5,875	5,925	6,043	6,137	6,325	6,309	6,352	6,452	6,556
	営業利益			1,313	1,937	1,694	1,867	1,600	2,041	1,639	2,110	1,762
サービス	売上高			1,500	1,439	1,434	1,485	1,514	1,457	1,552	1,592	1,194
	営業利益			398	390	343	375	355	389	486	419	68
コマース	売上高			6,198	15,233	16,888	19,870	16,555	17,316	17,658	22,077	18,477
	営業利益			▲56	107	▲52	434	▲72	163	▲0	490	▲30
物品販売	売上高			6,198	6,544	6,324	9,671	7,033	7,166	6,665	10,392	7,661
	営業利益			▲56	79	▲137	352	▲101	62	▲68	419	▲70
チケット販売	売上高			-	8,688	10,564	10,198	9,522	10,150	10,992	11,685	10,816
	営業利益			-	28	85	81	28	100	67	70	40
その他	売上高			1,178	1,186	1,659	2,025	1,871	2,136	1,774	2,176	2,463
	営業利益			49	123	38	237	▲19	137	▲47	82	130
管理部門	営業利益			▲425	▲477	▲498	▲546	▲503	▲499	▲535	▲549	▲555
	合計			14,753	23,784	26,027	29,518	26,266	27,220	27,337	32,299	28,690
	営業利益			1,280	2,082	1,525	2,368	1,360	2,231	1,542	2,554	1,376

Appendix

ービジネス概要・会社概要ー

サステナビリティ開示への取り組み

サステナビリティ基本方針に則ったサステナビリティ・ESGをめぐる課題へ継続して取り組み、その内容について当社ホームページ及び英語版ホームページにおいて開示しております。

サステナビリティページの新設



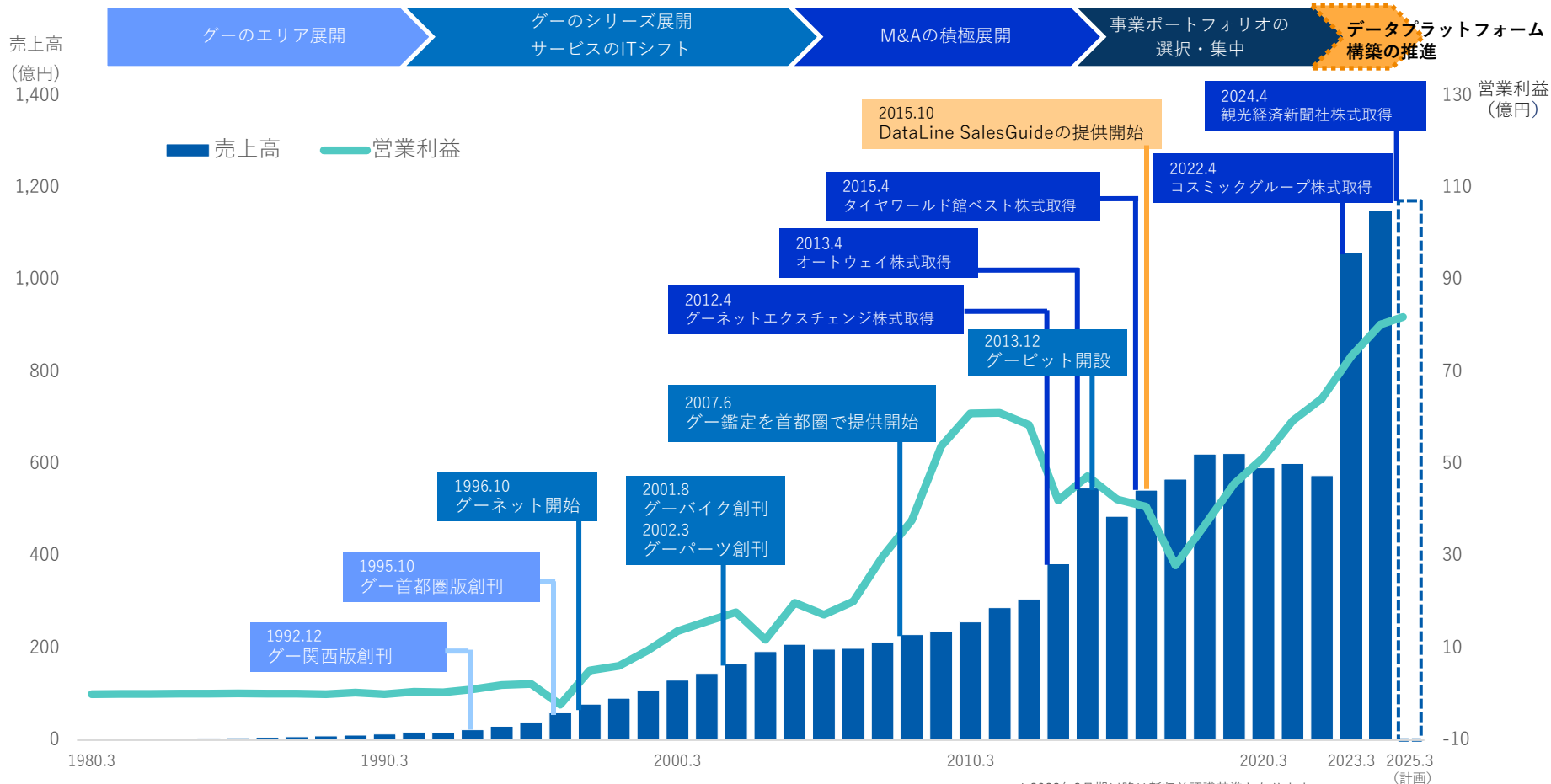
<https://www.proto-g.co.jp/sustainability/>

統合報告書2023の発行



https://www.proto-g.co.jp/wp-content/themes/proto/data/pdf/page/IR/library/annual/PROTO_IR2023_web.pdf?20231120

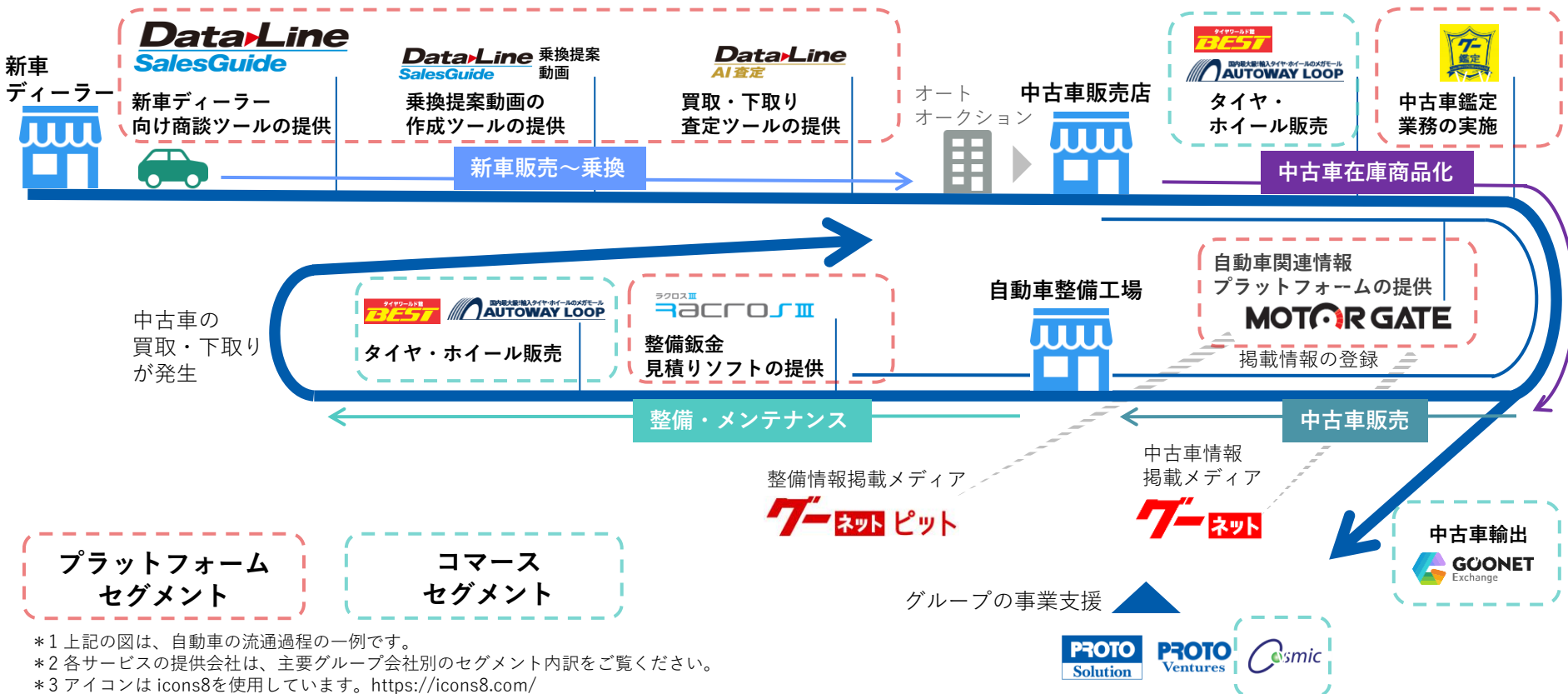
売上高・営業利益の推移












* 2022年3月期以降は新収益認識基準となります。
* 2025年3月期は2024年5月10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



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・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

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

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：1,520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																					

（2024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