



2022年11月14日

各位

会社名 株式会社ネットプロテクションズホールディングス
 代表者名 代表取締役社長 柴田 紳
 (コード番号 7383 プライム市場)
 問合せ先 取締役 C F O 渡邊 一治
 電話 03-4530-9235

第2四半期(累計)連結業績予想値と実績値との差異及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ

本年5月13日に公表した2023年3月期第2四半期累計期間(2022年4月1日~2022年9月30日)の連結業績予想値と、本日公表の決算短信における実績値との間に差異が生じたので、お知らせします。

また、最近の業績の動向等を踏まえ、2023年3月期の通期連結業績予想を下記の通り修正しましたので、お知らせします。

記

1. 2023年3月期第2四半期(累計)連結業績予想値と実績値の差異(2022年4月1日~2022年9月30日)

	営業 収益	営業 利益	税引前 利益	親会社の 所有者に 帰属する 当期利益	基本的 1株当たり 当期利益	EBITDA	調整後 EBITDA
前回発表予想(A)	百万円 10,053	百万円 △103	百万円 △136	百万円 △335	円 銭 △3.48	百万円 589	百万円 1,261
今回実績値(B)	9,234	39	9	△49	△0.52	751	1,093
増減額(B-A)	△819	143	145	285	—	161	△167
増減率(%)	△8.2	—	—	△85.2	—	27.4	△13.3
(参考)前期第2四半期実績 (2022年3月期第2四半期)	9,213	894	754	499	5.81	1,564	1,700

(参考指標)	GMV	BtoC サービス GMV (内 GMV)	BtoB サービス GMV (内 GMV)	売上総利益
前回発表予想(A)	百万円 255,199	百万円 197,078	百万円 58,121	百万円 3,913
今回実績値(B)	240,189	177,609	62,579	3,671
増減額(B-A)	△15,010	△19,469	4,458	△242
増減率(%)	△5.9	△9.9	7.7	△6.2
(参考)前期第2四半期実績 (2022年3月期第2四半期)	229,057	183,030	46,027	3,798

2. 2023年3月期通期連結業績予想数値の修正（2022年4月1日～2023年3月31日）

	営業 収益	営業 利益	税引前 利益	親会社の 所有者に 帰属する 当期利益	基本的 1株当たり 当期利益	EBITDA	調整後 EBITDA
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭	百万円	百万円
前回発表予想 (A)	21,436	457	395	11	0.12	1,890	2,924
今回修正予想 (B)	19,390	△730	△789	△650	△6.73	756	1,750
増減額 (B-A)	△2,045	△1,187	△1,185	△661	—	△1,133	△1,173
増減率 (%)	△9.5	—	—	—	—	△60.0	△40.1
(参考) 前期連結実績 (2022年3月期)	18,665	897	630	235	2.62	2,246	3,000

(参考指標)	GMV	BtoC サービス GMV (内 GMV)	BtoB サービス GMV (内 GMV)	売上総利益
	百万円	百万円	百万円	百万円
前回発表予想 (A)	539,504	409,448	130,055	8,318
今回修正予想 (B)	496,200	366,144	130,055	7,290
増減額 (B-A)	△43,304	△43,304	—	△1,028
増減率 (%)	△8.0	△10.6	—	△12.4
(参考) 前期連結実績 (2022年3月期)	472,589	374,606	97,982	7,469

注1) 当社は、2021年9月30日付で普通株式1株につき1,000株の割合で株式分割しています。2022年3月期実績の1株当たり情報は、2022年3月期の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して算定しています。

注2) 2023年3月期通期連結業績予想の1株当たり情報は、2022年9月30日現在の発行済株式数（自己株式数を除く）を使用しています。

注3) 当社は投資家にとって当社グループの業績を評価するために有効であると考えられる指標として、当社が適用する会計基準である国際会計基準（以下「IFRS」という。）において規定されていないnon-GAAP指標を追加的に開示しています。

non-GAAP 指標	指標の内容
GMV	当社グループ決済サービスの流通取引総額
売上総利益	売上収益－（請求関連費用＋貸倒関連費用＋その他決済に係る費用）
EBITDA	営業利益＋（減価償却費・償却費＋株式報酬費用＋固定資産除却損＋減損損失－減損損失戻入益）
マーケティング費用	販売促進費（代理店手数料を除く）＋広告宣伝費
調整後 EBITDA	EBITDA＋（上場準備費用＋マーケティング費用）

3. 第2四半期（累計）実績値差異の理由及び通期業績予想数値修正の理由

(1) 2023年3月期第2四半期（累計）実績値差異の理由

期初時点での業績予想の策定において、薬機法（医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律）の一部改正の影響については、当第2四半期連結累計期間において法改正から1年間が経過するなかで加盟店の対応が進展することで回復が見込まれると想定していました。実際には、法改正の影響は現在まで長期化していることから、BtoCサービスの加盟店のGMV水準は想定を下回り推移しました。加えて、新型コロナウイルス感染症に対応した行動制限が緩和され、EC市場全体の成長ペースが緩慢となった影響もあ

り、グループ全体でのGMV・営業収益・売上総利益は業績予想に対して未達となりました。

営業費用については、当上半期において計画していたマーケティング投資において、広告効果の最大化に向けた運用改善・体制強化を優先し、広告出稿の強化は下半期へのシフトすることと決定しました（通期マーケティング投資額は、当初予定額を使用する予定です）。営業費用が抑制された結果、営業利益・税引前利益・親会社の所有者に帰属する当期利益・EBITDAは、前回公表した連結業績予想を上回りました。EBITDAにマーケティング費用を足し戻した調整後EBITDAについては、連結業績予想を下回りました。

（2）2023年3月期通期業績予想数値修正の理由

上述の外部環境が通期にわたり継続する前提に基づき、主にBtoCサービスの既存加盟店のGMV見通しを修正します。また、新規加盟店については、後述の通り商談状況は好調ですが、大型案件において加盟店側のECシステムへの追加開発に当初想定より長期間を要している結果、稼働時期が来期へとずれこむ案件が多いことを反映します。この結果、BtoCサービスのGMV見通しを、366,144百万円（当初計画対比10.6%の減少）へと下方修正いたします。BtoBサービスについては、新型コロナウイルス感染症に対応した行動制限の緩和に伴い、第2四半期連結累計期間において想定を上回り推移しました。他方で、上述の通りマーケティング投資の本格展開を遅らせたことをふまえ、マーケティング効果による新規導入店の積み上げを保守的に見込むことで、通期GMV見通しについては期初業績予想の水準を据え置きとしています。これらの結果、営業収益について19,390百万円（当初計画対比2,045百万円の減少）、売上総利益について7,290百万円（当初計画対比1,028百万円の減少）を見込んでいます。

営業費用については、円安の進行に伴い海外事業における先行投資の影響が円換算で約1億円増加すること等を加味し、期初業績予想の水準から保守的に若干の増加を見込んでいます。以上の結果、営業利益については△730百万円の営業損失（当初計画は457百万円の営業利益）、税引前利益については△789百万円の税引前損失（当初計画は395百万円の税引前利益）の損失計上を見込んでいます。なお、親会社の所有者に帰属する当期利益については、法人税等調整額の計上に伴い△650百万円（当初計画は11百万円の当期利益）を見込んでいます。

（3）成長に向けた投資の状況について

当社グループはこれまで、「NP後払い」を主軸にEC物販を対象に決済サービスを提供して参りました。

「NP後払い」はEC物販において業界シェア率No.1（注1）であり、今後も当社が強みとしている高い与信通過率や加盟店様の要望に合わせた柔軟なサービスの提供により、さらなるシェア拡大を目指しています。

一方で、決済に課題を抱えている売り手企業はEC物販だけでなく、様々な業種業態に存在しています。当社はこれらのニーズに対し以下のサービス群で最適な形でサービスを提供しています。

- ・「atone」：デジタルコンテンツ等の無形物のEC非物販や実店舗での物販
- ・「NP後払いair」：住宅設備機器の取付・修理といった訪問サービス・役務サービス
- ・「NP掛け払い」：個人事業主を含む法人間取引

上記のような新規市場に対しては、市場ごとに商慣習が異なるため、柔軟なサービス提供のノウハウが必要となります。特に、BtoBサービスであるNP掛け払いは、多様な商慣習が存在する法人間取引において、BtoB決済代行シェアNo.1（注2）であり、かつ高成長を続けています。このように、後払い決済のパイオニア・総合プロバイダーとして市場を切り拓いてきた当社だからこそ、新規市場への価値提供が可能であると考えています。

当社グループは、将来の成長加速に向けた先行投資として、新規加盟店獲得を目的としたマーケティングの実施、セールス・マーケティング人材の採用を進めています。本施策の成果として、資料請求件数、アライアンス経由の紹介件数、商談件数といった業績の先行指標はいずれも順調に推移しており、とりわけ先に挙げた今後の成長期待が高いatone事業、NP後払いair事業、NP掛け払い事業において顕著な効果が現れています。この結果、成約案件中、稼働前の見込みGMV（注3）は過去最高水準となっており、これらは当社グループの中長期の成長に資するものと確信しています。

注1：矢野経済研究所「オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測 2022年版」P86より、後払い決済サービス市場のシェア（2020年度）を参照。

注2：デロイト トーマツ ミック経済研究所調べ「ミック IT リポート 2022年10月号 BtoB 決済代行サービス市場調査 (<https://mic-r.co.jp/micit/2022/>)」より、2021年度年間取扱高を参照。

注3：2022年9月末日時点の成約済みかつ稼働前で、2022年10月から2023年9月の間に稼働見込みのGMV。当社サービスは、特に大規模な加盟店様の場合、サービス提供に伴う加盟店様でのシステム開発を要するため、成約から稼働まで時間がかかることがあります。

なお、本適示開示に関連する情報について、本日開示しています「2023年3月期 第2四半期決算説明資料」も合わせてご参照ください。

<見直しに関する注意事項>

本資料に記載されている通期業績予想等の将来に関する記述は、本資料発表日現在で当社が入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであります。実際の業績等は、今後の様々な要因により予想数値と異なる結果となる可能性があります。

以 上