



Net Protections HD

株式会社ネットプロテクションズホールディングス  
2023年3月期 第3四半期決算説明 補足資料

2023年2月14日

Q1：通期予想の営業利益▲730に対し、第3四半期時点で営業利益▲43だが、上方修正しないのか？

債権の回収状況が良好であり、また販管費の抑制効果によりガイダンスを上回る状況ですが、コロナ影響およびEC市況が不透明であることを背景に予算の修正は行っておりません。

Q2：BtoCビジネスにおいて薬機法影響は一巡しており、今後は更に回復していくものと考えて良いか？

改正薬機法の施行から1年が経過していることもあり影響は減少傾向にあります。但し、店舗により回復状況は異なり、法改正前の状態に完全には戻らないと予想しており、当社としては新規店の導入加速により、GMV成長を実現したいと考えています。

Q3：第3四半期にBtoB事業（NP掛け払い）のTV-CMを実施したが、その成果はどのように評価しているか？

認知度の向上を目的に11月～12月に首都圏・関西エリアでTV-CMを実施しました。TV-CMの前後で認知度は9.5%から15.5%に上がっており、またリード件数は見込みに対し+10%とポジティブな結果でした。当社決済サービスは導入され業績に寄与するまで時間を要するため、精緻な効果が検証できるまでは、TV-CMは控え、WEB広告を中心のマーケティングにする方針です。

Q4：atone（アトネ）に注力していくとのことだが、現状の実績と今後の成長率はどうか？

atoneの第3四半期時点の売上収益は約861百万円、BtoC構成比は約7.2%となります。

まだ規模の小さい事業ではありますが、決算資料P18の受注残額においてatoneが最も大きく、新規の引き合いも増えています。成長見込みは開示していませんが、atoneが伸張することを見込んでいる背景は次のとおりです。

#### ①会員登録なしの都度払い機能の実装

atoneは会員型サービスのため力ゴ落ちの懸念を背景に導入を見送る事業者がいましたが、新機能のリリースにより受領率が上がっています。またユーザーにとっても利用ハードルがさがるため決済シェアの向上が期待されます。

#### ②非物販および実店舗市場への本格的なサービス提供

リスクコントロールのために新規市場へのサービス提供は限定的でしたが、データサイエンスが進み、未払い率を下げることに成功しつつあるため、今後は積極的に導入提案・利用促進を進めていきます。

## ディスクレーム

- 本資料及び本資料にて提供される情報は企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他有価証券の勧誘を構成するものではありません。
- 本資料及び本資料にて提供される情報は、いわゆる「見通し情報」(Forward-looking Statements)を含みます。
- これらは現在における見込、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招きうる不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。