

2024年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社ネットプロテクションズホールディングス
(東証 プライム市場 : 7383)



全社業績ハイライト	06
今後の方向性	13
サービス別 業績サマリー	18
経営TOPICS	23
Appendix	31

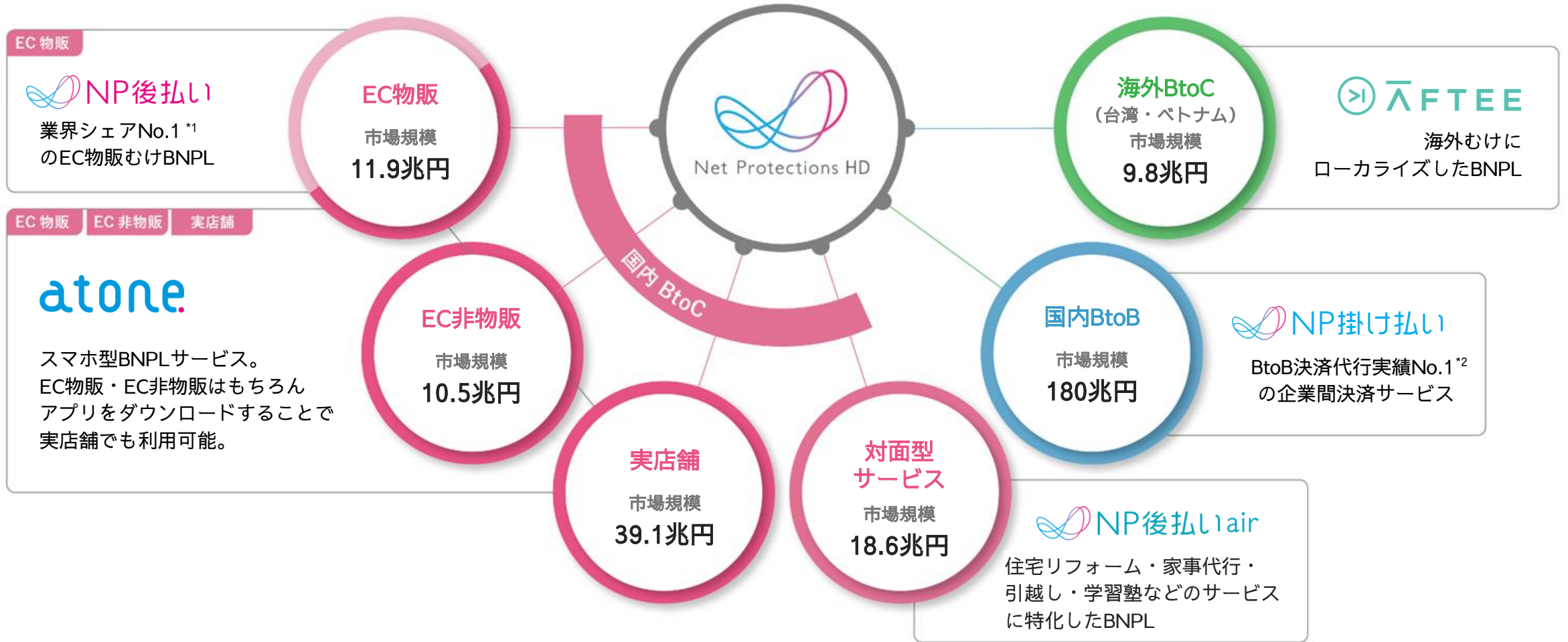
Mission

つぎのアタリマエをつくる

当社グループは「つぎのアタリマエをつくる」をミッションに、
事業及び組織の両面で革新的な仕組みを作り、それを広げていくことを目指しています。

事業内容：サービスラインナップと対象市場

BtoC・BtoB・海外にサービスを広げるBNPLの総合プロバイダー



*1 2021年1月7日付通販新聞掲載の「第75回通販・通教売上高ランキング」を基に当社推計。

*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。

TAM/SAM/SOMの定義についてはP67-69参照

出所：各種データを参考に一定の仮定のもとで当社分析により算出

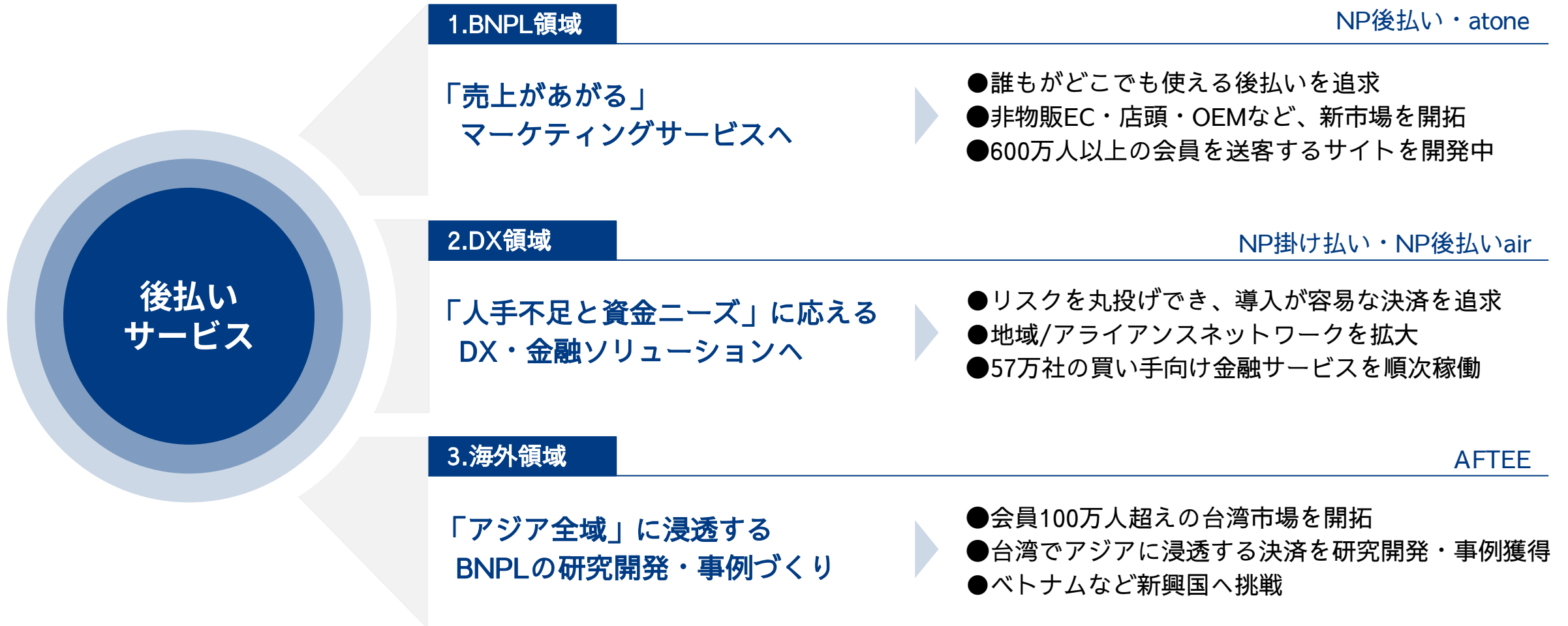
経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」(P70)、「日本のキャッシュレス決済比率、決済事業者及び国の開示の在り方について」(P21)

「商業動態統計(2020年)」GlobalData「Taiwan Cards and Payments - Opportunities and Risks to 2024」P26,30。「e-Conomy SEA 2022」など

中期的な成長ストーリー

誰もが簡単に使える後払いサービスを、あらゆる市場に浸透させる。

20年間積み上げてきた顧客ネットワークと決済データを活用して、付加価値を向上する。





全社業績ハイライト

全社 | 計画どおり順調に推移

GMVはBtoBが牽引し二けた成長

1,359億円

前年同期比 +14.5%
(BtoC+5.0%、BtoB+42.9%)

BtoC NP後払い 他

単体で安定した成長軌道に

GMV **872億円** 前年同期比
+3.8%

特定加盟店において貸倒引当金
110百万円が発生も、当該一過性
費用を除けば収益性は維持

BtoC atone

営業パイプラインも好調

GMV **60億円** 前年同期比
+26.3%

新機能「つど後払い」により導入
店での決済選択率が8%→21%へ

※P24-27参照

BtoB NP掛け払い

大部分のカテゴリーで伸長

GMV **426億円** 前年同期比
+42.9%

大手比率増によるテイクレート減も、
請求書カード払いなどの新たなキャ
ッシュポイントを作り対応

業績：2024年3月期 1Q業績サマリー

上期業績予想に対してGMV進捗率は50.8%と順調に推移。

一過性の貸倒引当金の増加は販管費の抑制により吸収し、通期業績予想に変更はなし。

業績サマリー	(百万円)	FY24/3 1Q実績	前期比 増減率	上期業績予想*4		NP後払い事業において特定 加盟店への貸倒引当金繰入が 110百万円発生。 当該一過性要因を除いた Proformaは下記の通り。	
				上期予想	進捗率		
GMV (non-GAAP)		135,928	+14.5%	267,342	50.8%		
営業収益		5,173	+12.8%	10,097	51.2%		
売上収益		5,044	+13.9%	9,857	51.2%	1Q実績 Proforma	前期比 増減率
売上総利益 (non-GAAP) *1		1,806	△1.5%	3,763	48.0%	1,917	+4.6%
販売管理費		2,278	+18.8%	4,680	48.9%		
その他営業費用		11	△6.7%				
販売管理費のうちマーケティング費用*3		160	+0.0%	450	35.7%		
営業損益		△354	-	△676	-	△244	-
EBITDA (non-GAAP) *2		16	△95.9%	61	27.2%	127	△69.1%

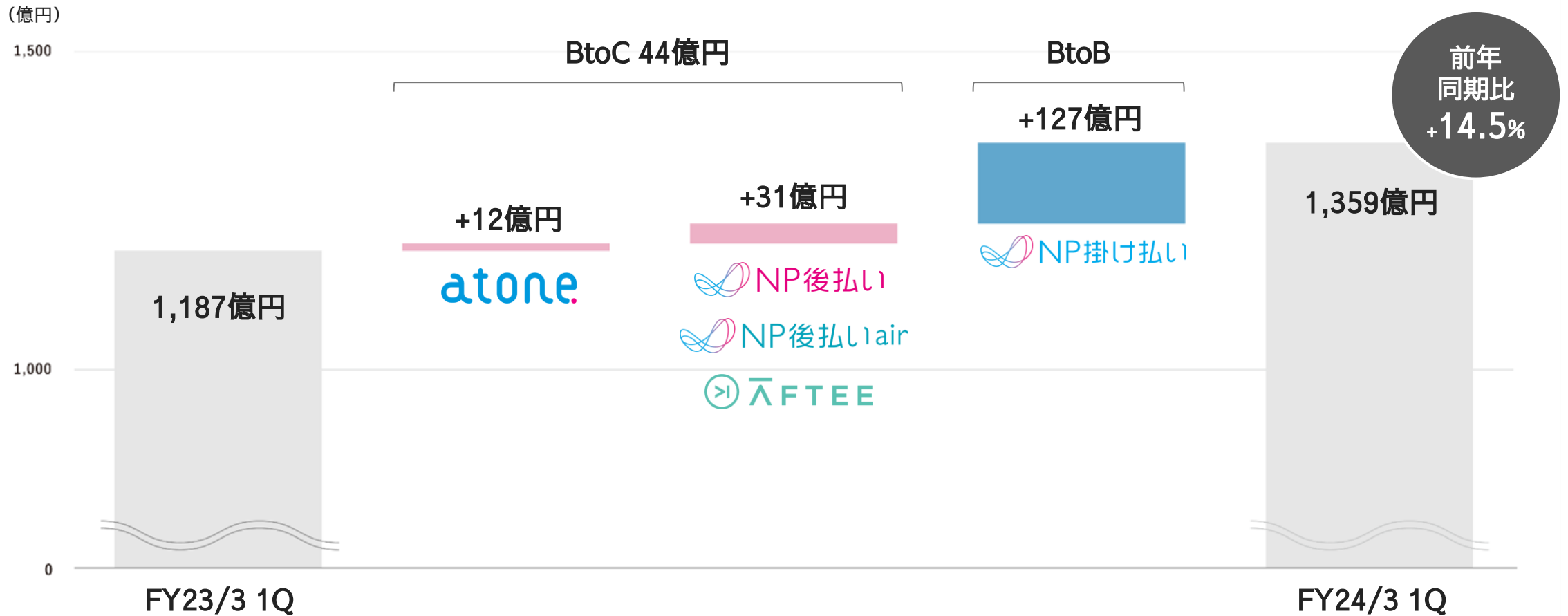
*1 売上総利益：売上収益－（回収手数料＋請求書発行手数料＋貸倒引当金繰入＋貸倒損失＋債権売却損＋与信費用、NPポイント費用等、その他決済の提供に必要な費用）

*2 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） *3 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

*4 2023年5月14日 決算短信より

業績 (GMV)

BtoBは大部分のカテゴリーで伸長、BtoCも復調し、全社GMVは前年同期比+14.5%。



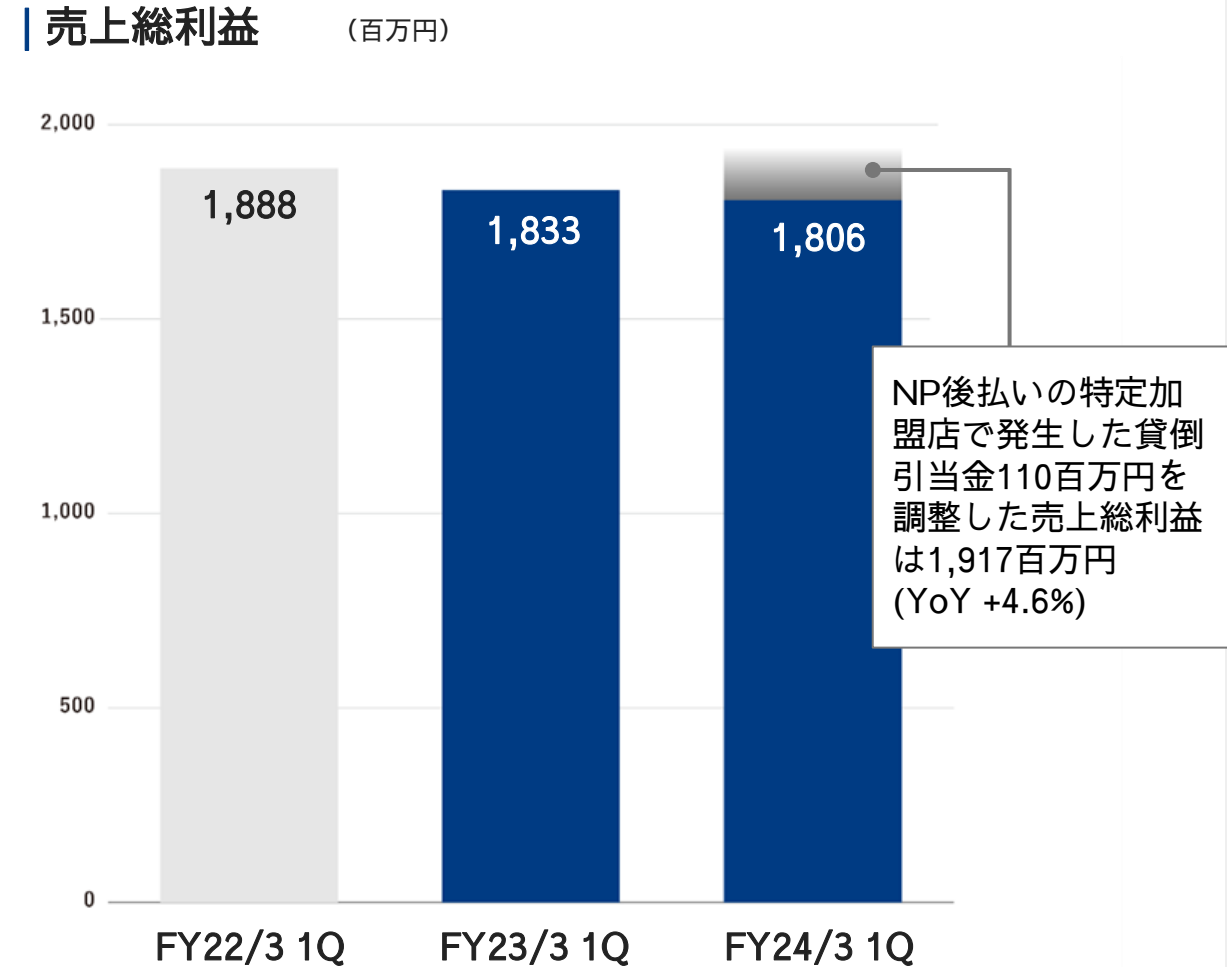
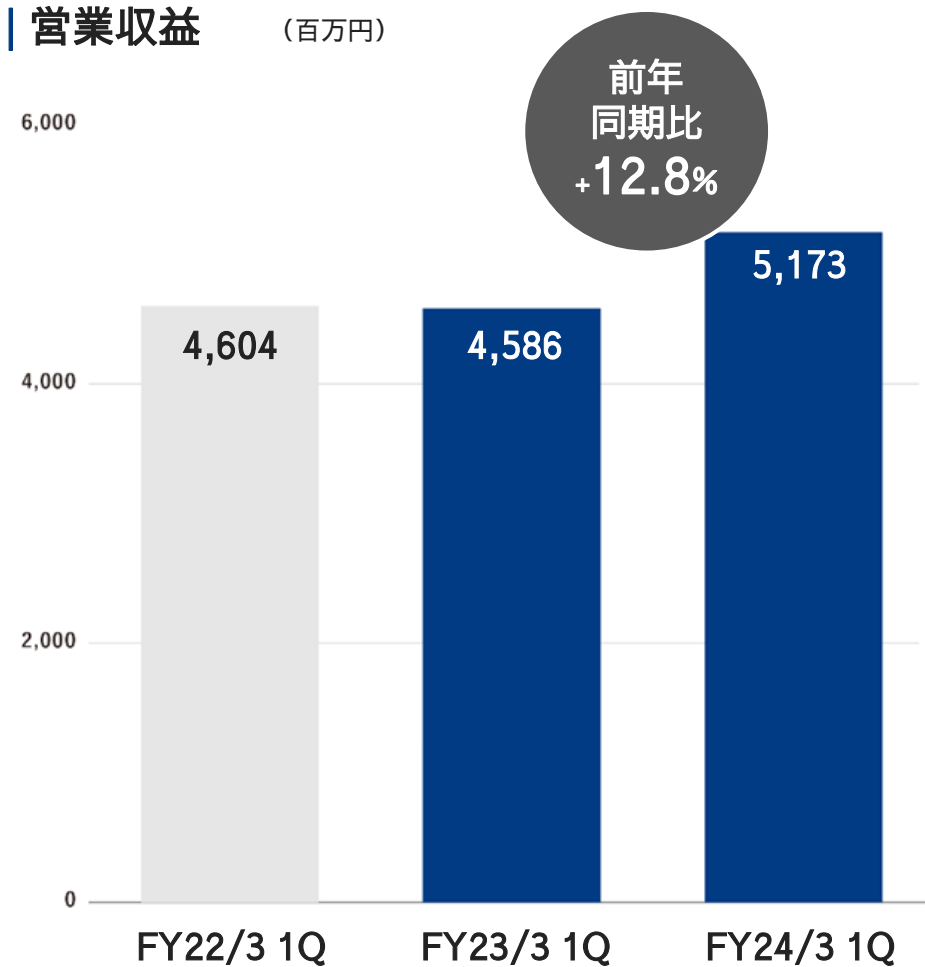
*1 当社グループが提供するatoneを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額

*2 当社グループが提供するNP後払い、AFTEE、およびNPカードの各サービスを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額

*3 当社グループが提供するNP掛け払いを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額

業績推移（営業収益・売上総利益）

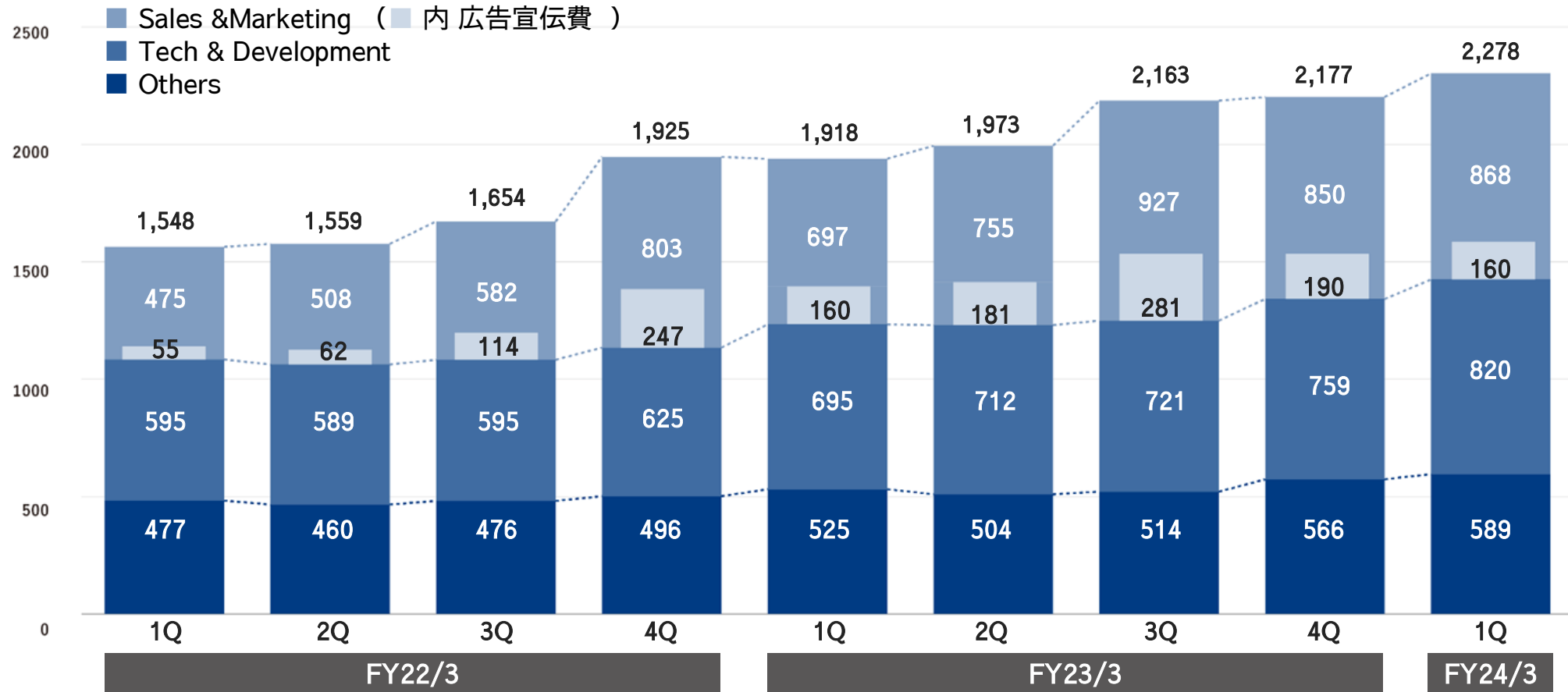
営業収益はBtoBの大幅伸長、BtoCの復調により前年同期比+12.8%。
一過性の貸倒引当金を調整した場合の売上総利益は前年同期比+4.6%。



販売管理費（四半期推移）

FY22/3 4Qから規模拡大のための先行投資として、営業、開発体制を大幅強化。
強化はFY24/3 1Qで完了しており、今後は大幅な伸びは無し。

(百万円)



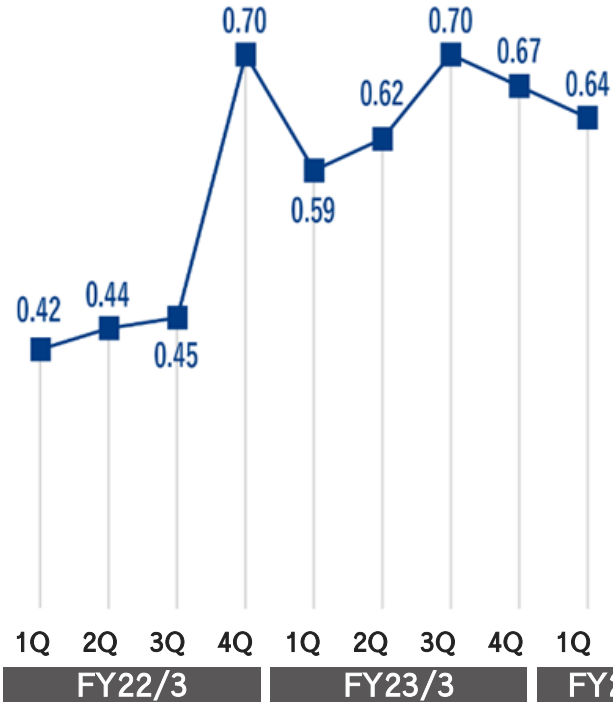
*1 セールス & マーケティング：セールス・マーケティングに関わる、人件費・アウトソース費・運営関連費・マーケティング費等

*2 テック & ディベロップメント：システム開発・与信関連業務等に関わる、人件費・アウトソース費・運営関連費等

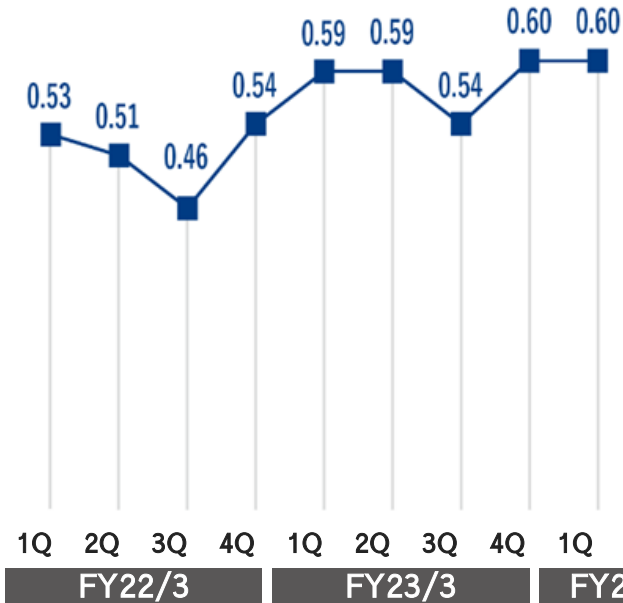
*3 その他：上記*1、*2以外の販売管理費（バックオフィスに関わる人件費・アウトソース費、および各サービスサポートデスクのアウトソース費等）

参考) 販売管理費_対GMV比率推移

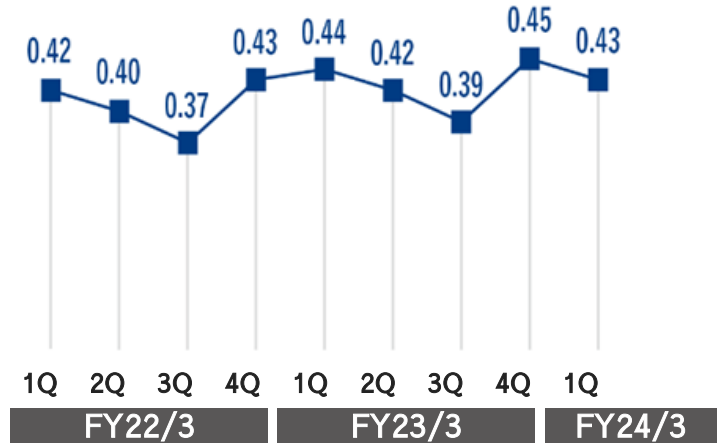
Sales & Marketing (%)



Tech & Development (%)



Others (%)



*1 セールス & マーケティング：セールス・マーケティングに関わる、人件費・アウトソース費・運営関連費・マーケティング費等

*2 テック & ディベロップメント：システム開発・与信関連業務等に関わる、人件費・アウトソース費・運営関連費等

*3 その他：上記*1、*2以外の販売管理費（バックオフィスに関わる人件費・アウトソース費、および各サービスサポートデスクのアウトソース費等）

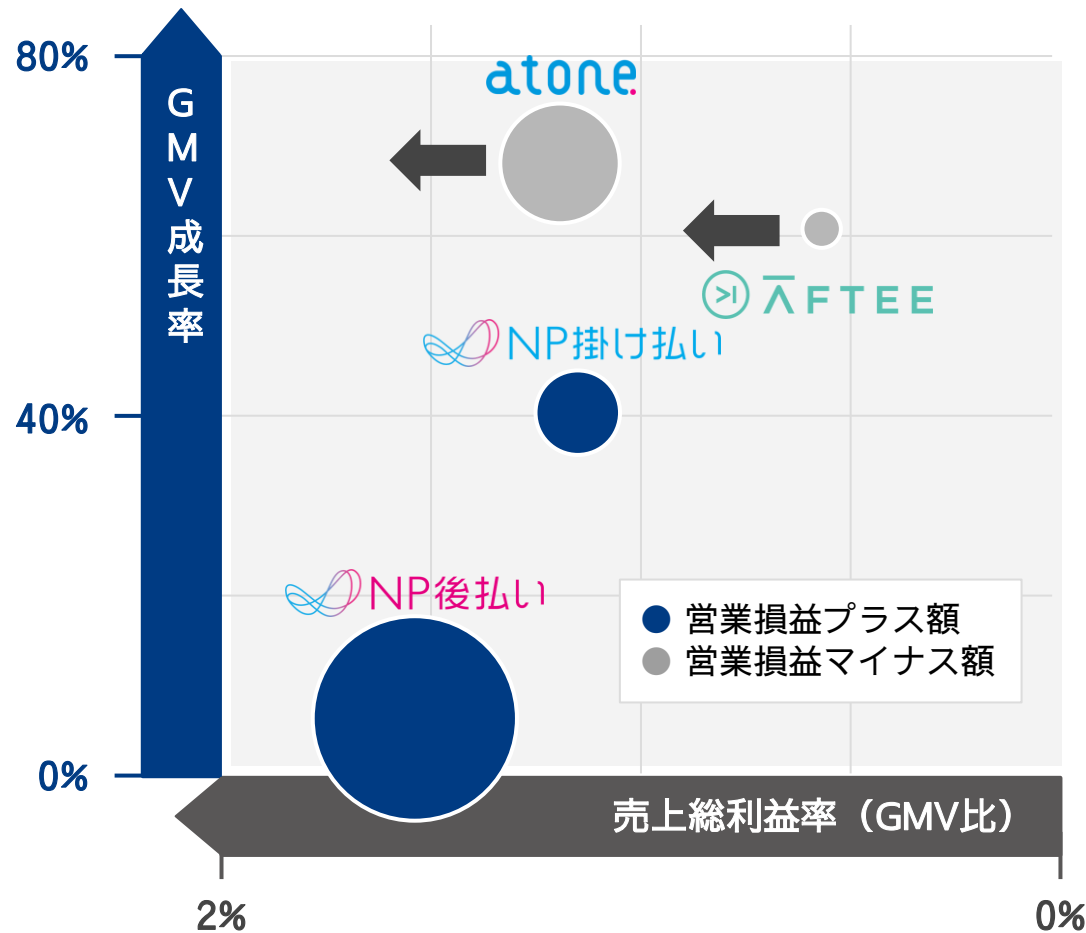


今後の方向性

事業ポートフォリオ

現状：NP後払い・NP掛け払いは営業黒字、atone・AFTEEは先行投資で営業赤字。

今後：規模の拡大の為の体制強化は完了、下期以降全サービスで収益性改善を目指す。



注) GMV成長率・売上総利益率・営業利益額は24/3期の通期業績予想より試算。
注) 営業利益は共通固定費を除き算出。
注) AFTEEはベトナム事業を含まない。

収益性向上プロセス

NP後払い

安定成長させつつ、運用コストを最適化することで更に収益性を向上

NP掛け払い

高成長を維持して面を広げつつ、買い手57万社向けのファイナンスサービスを順次実行

atone

ECでの取扱高粗利率はNP後払いを超える。
規模拡大が収益向上に直結

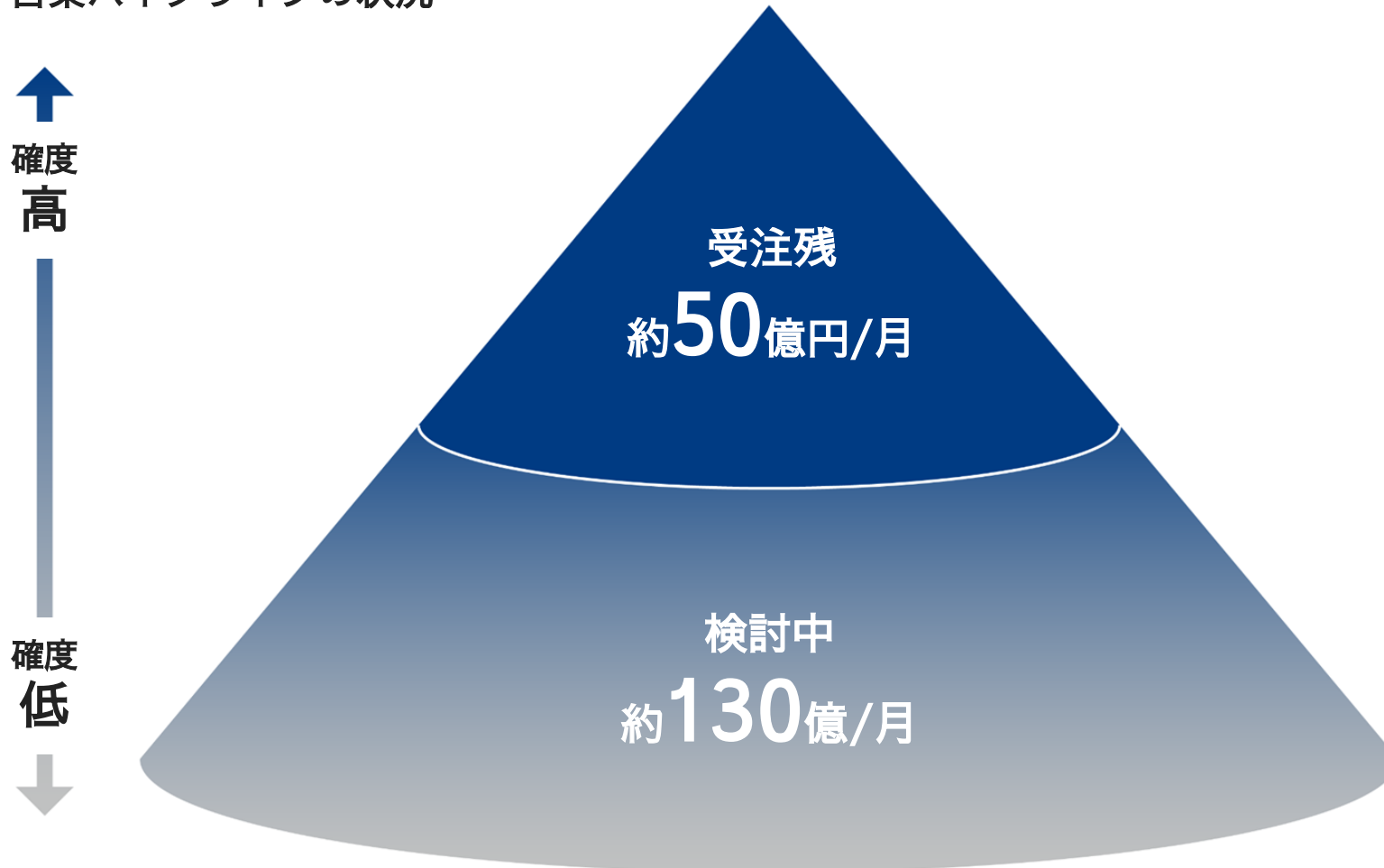
AFTEE

atoneと同様、規模拡大が収益向上に直結

GMV（営業パイプラインの状況）

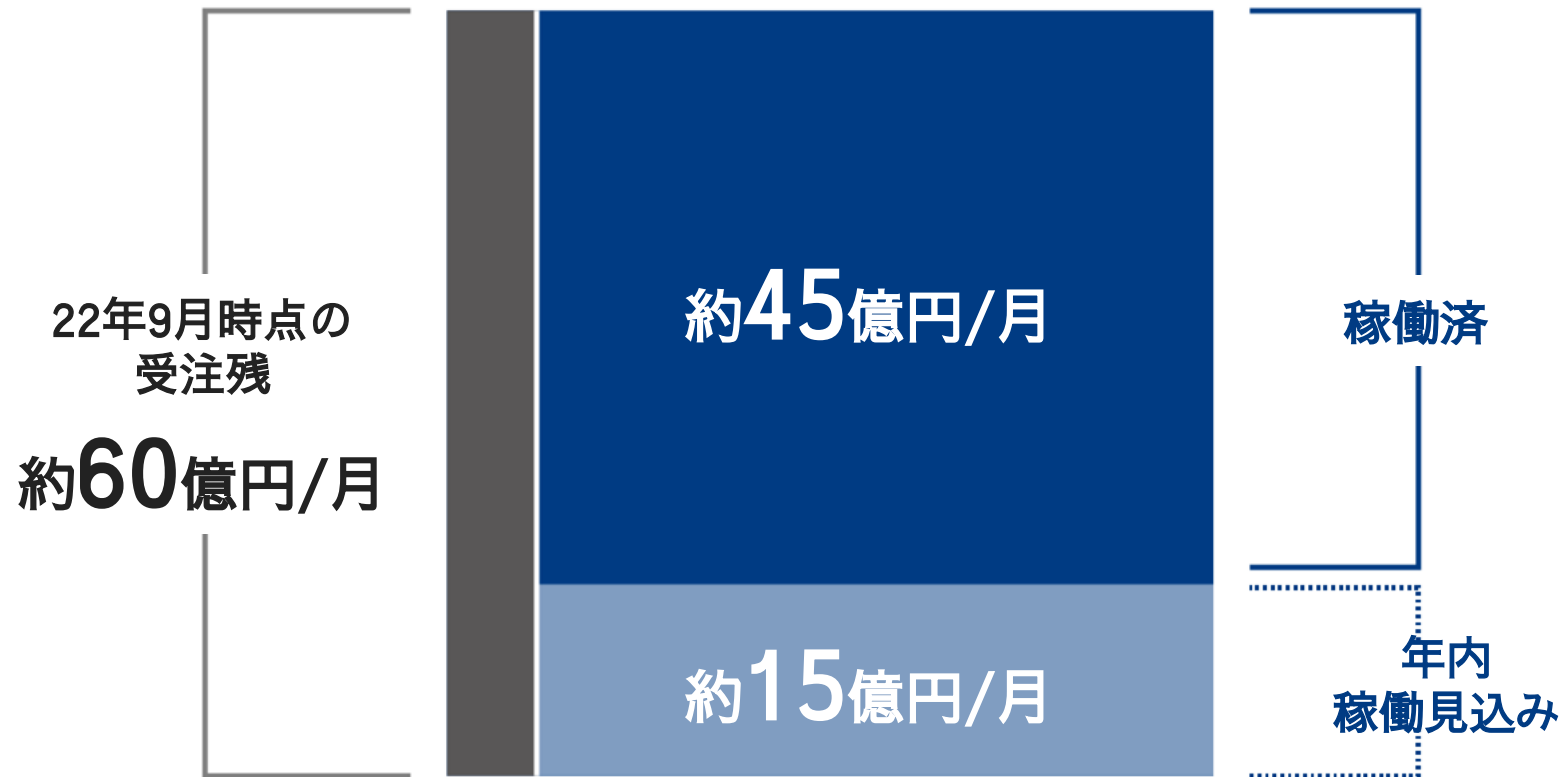
23年6月時点の稼働待ちの受注残GMVは約50億円/月（見込み）。
営業パイプラインは過去最高の積み上がり。

営業パイプラインの状況



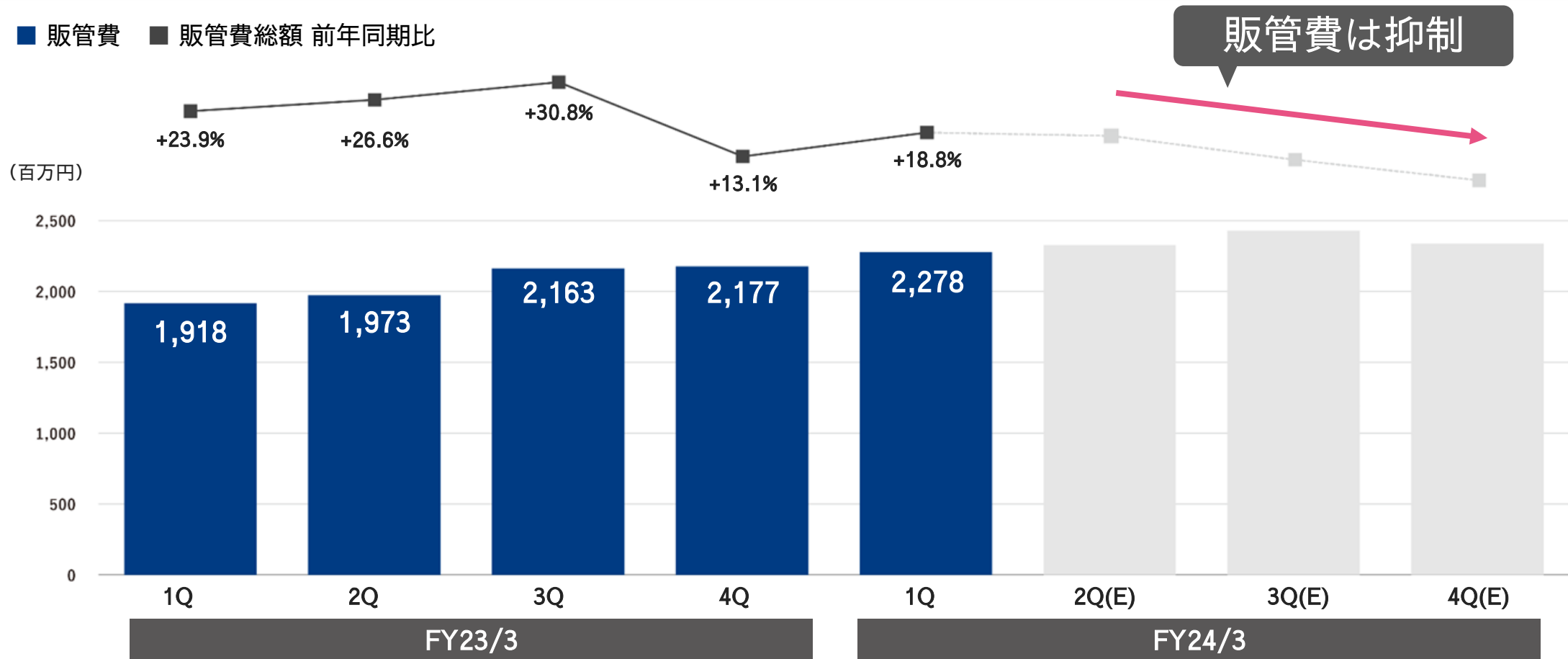
参考：過去の営業パイプラインの進捗

22年9月時点の受注残は60億円/月。うち45億円/月が稼働済。



販売管理費（四半期推移と今後見通し）

営業・マーケティングの生産性を上げることで販管費を抑制し、25/3期は黒字へ。





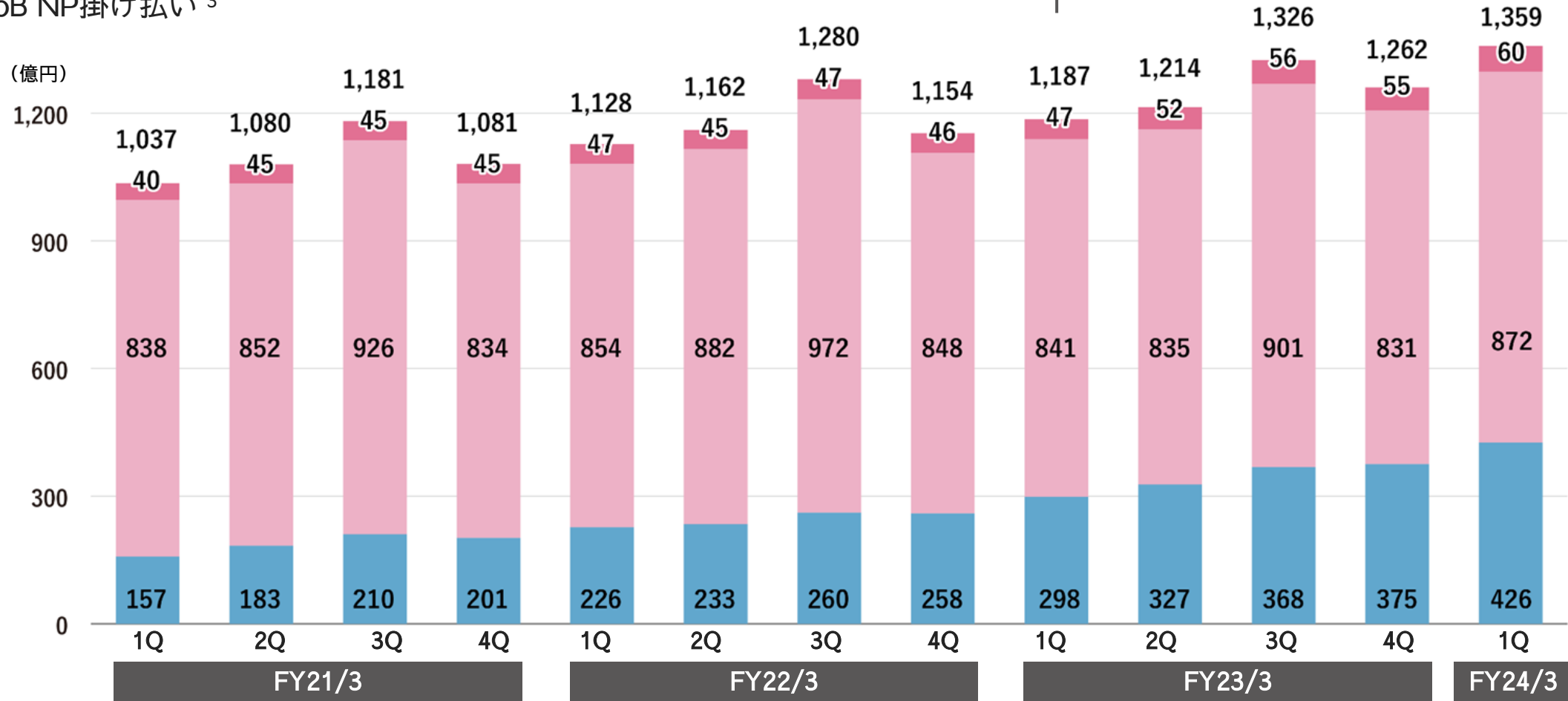
サービス別 業績サマリー

GMV (全社 四半期業績 推移)

NP後払い他・atone・NP掛け払いの全サービスでプラス成長。

前年
同期比
+14.5%

- BtoC atone*1
- BtoC NP後払い他*2
- BtoB NP掛け払い*3

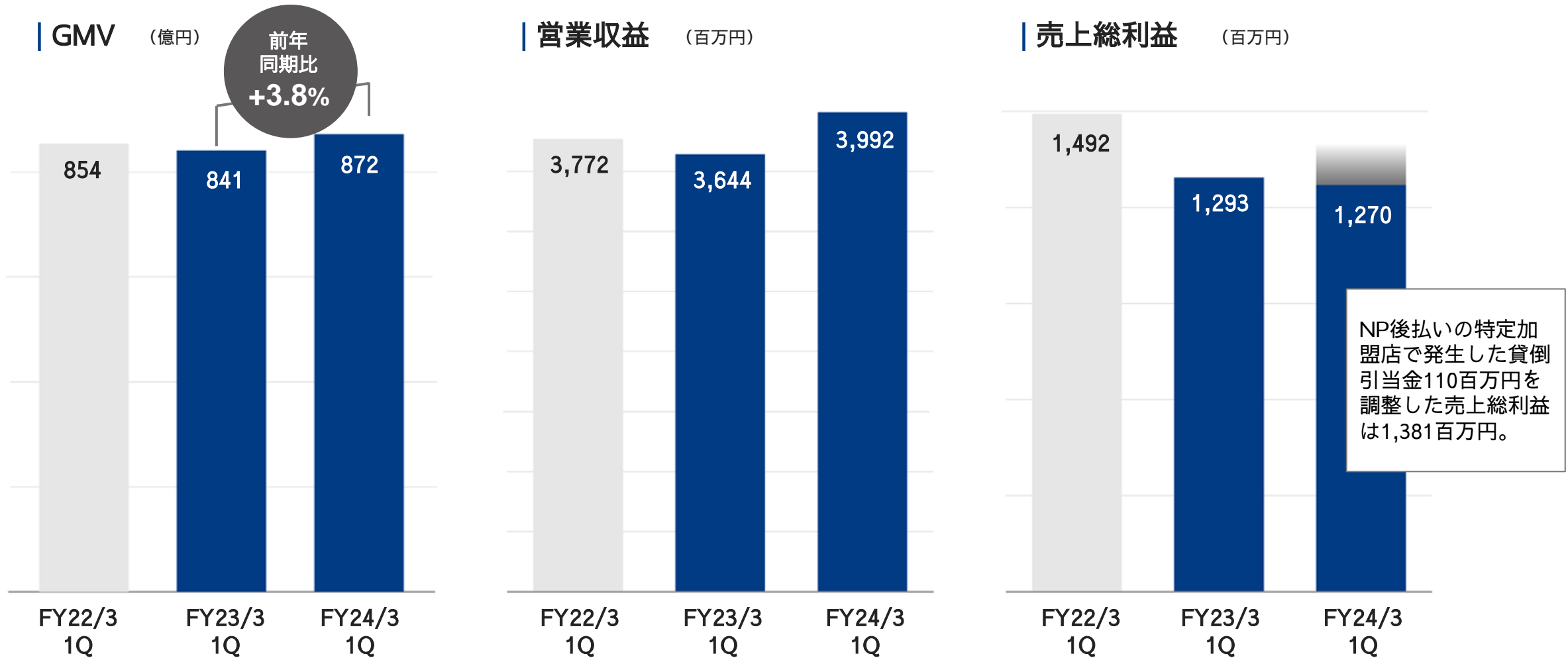


*1 当社グループが提供するatoneを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額

*2 当社グループが提供するNP後払い、AFTEE、およびNPカードの各サービスを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額

*3 当社グループが提供するNP掛け払いを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額

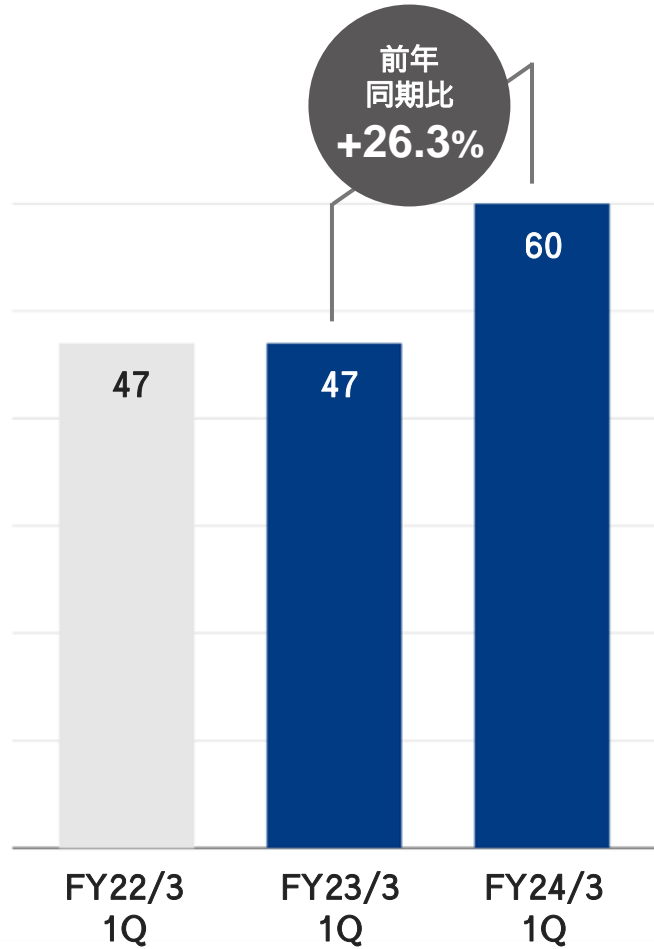
薬機法影響は一巡、また他社からのリプレイス案件の増加により、GMVは前年同期比でプラスに転換。



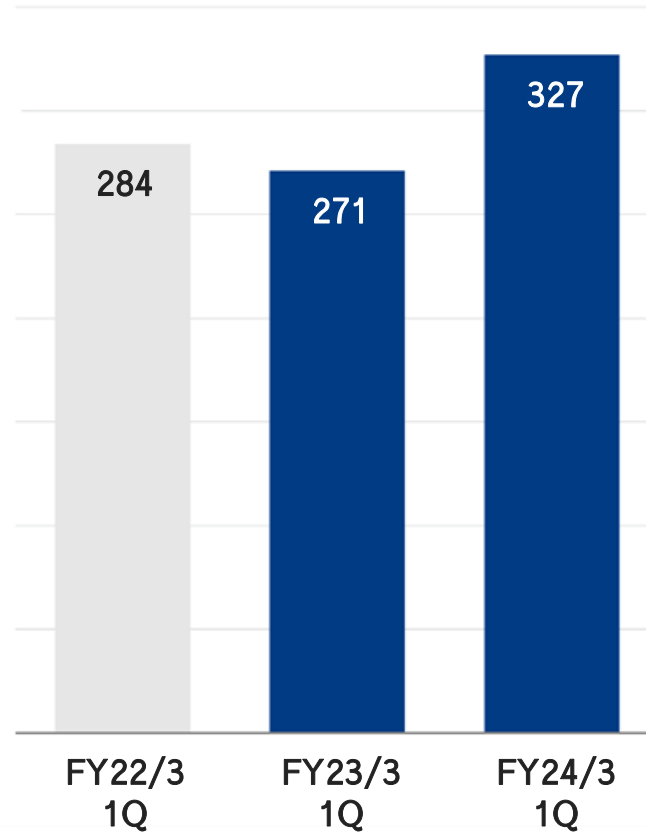
BtoC_atone 主要業績指標

ECの新規店の導入が加速し、GMVは前年同期比+26.3%。

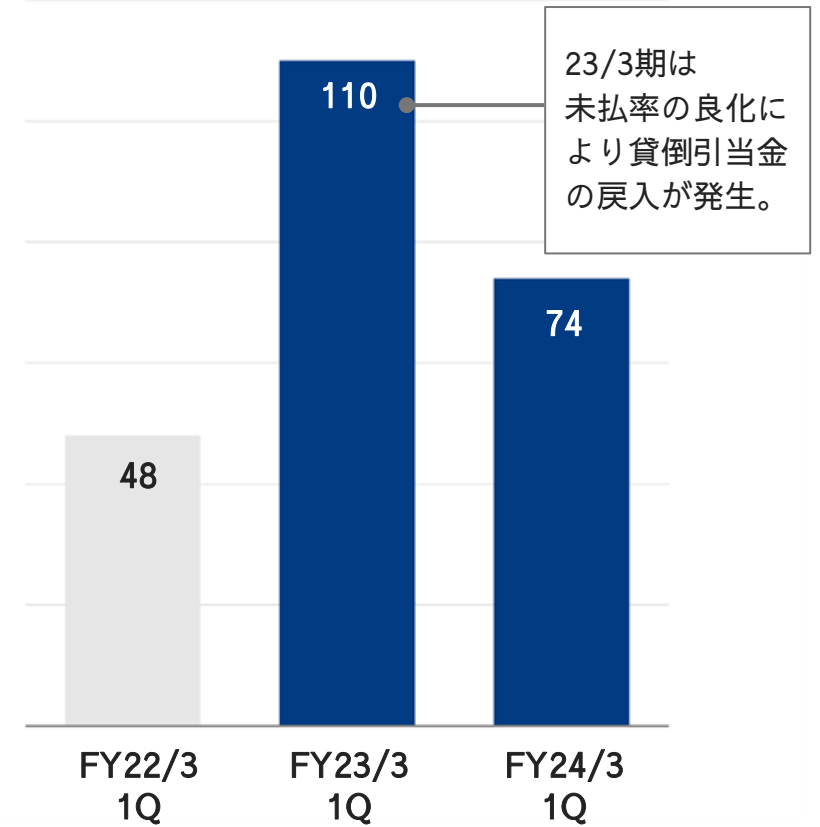
GMV (億円)



営業収益 (百万円)

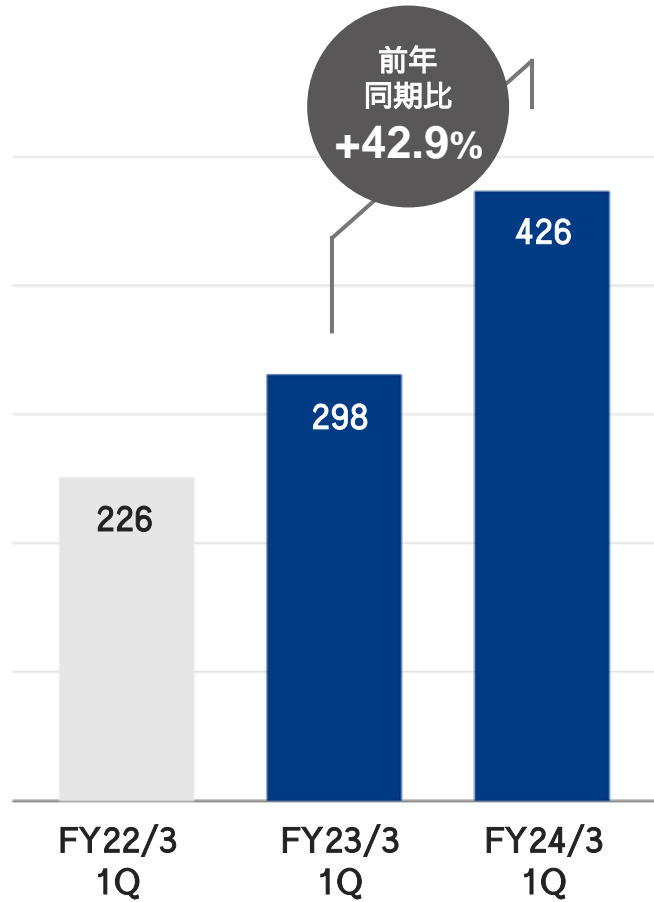


売上総利益 (百万円)

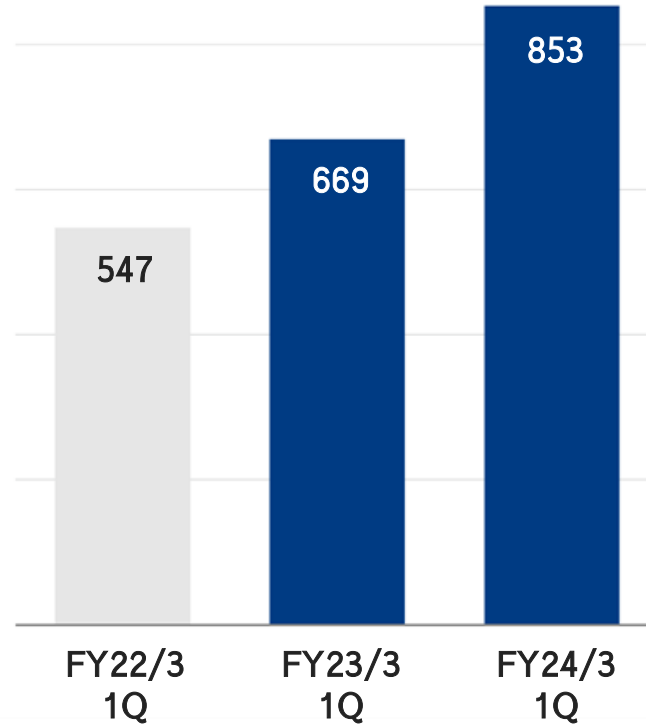


GMVは前年同期比+42.9%とガイダンスを上回る高水準。

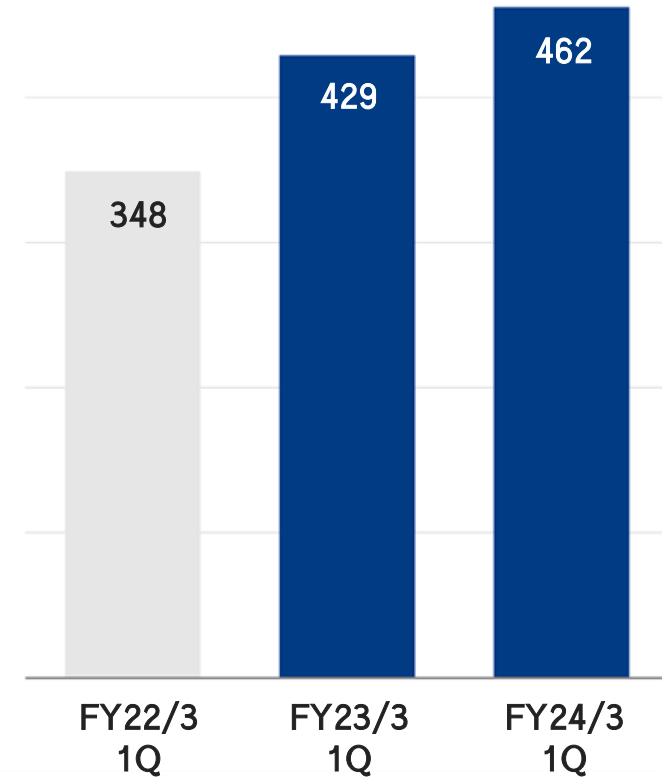
GMV (億円)



営業収益 (百万円)



売上総利益 (百万円)





経営TOPICS

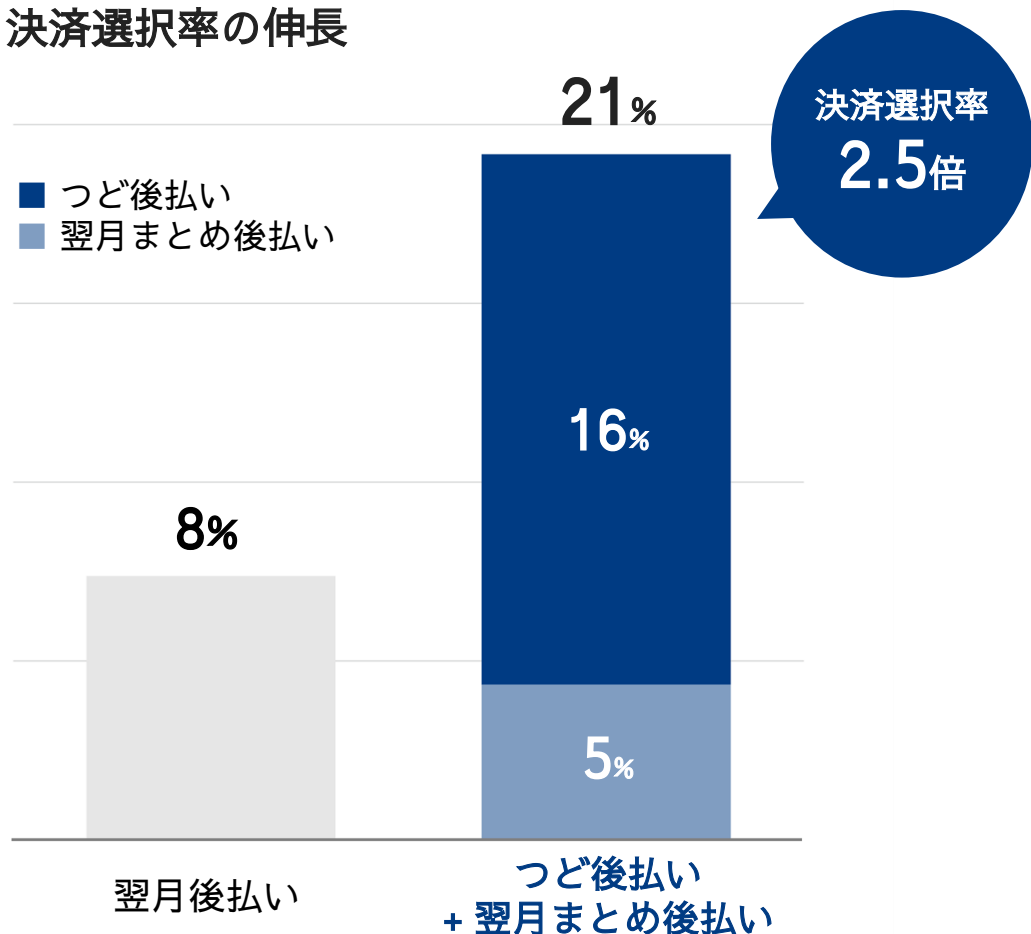
atoneの「つど後払い」では、従来型の「翌月まとめ後払い」と比べて、会員登録が不要に。SMS認証だけで簡単にお買い物ができ、新規ユーザーを獲得。

	つど後払い	翌月まとめ後払い
会員登録	<p>不要 SMS認証のみ</p>	<p>必要 登録はネットで完結</p>
ポイント還元	なし	<p>0.5% ※キャンペーン開催あり</p>
お支払い方法	<p>コンビニ、銀行振込 ※ペーパーレス</p>	<p>口座振替、コンビニ、銀行振込 ※ペーパーレス</p>
ベネフィット	気軽に、簡単に使える	<p>ポイントでお得にお買い物 口座振替でお支払いが便利に</p>

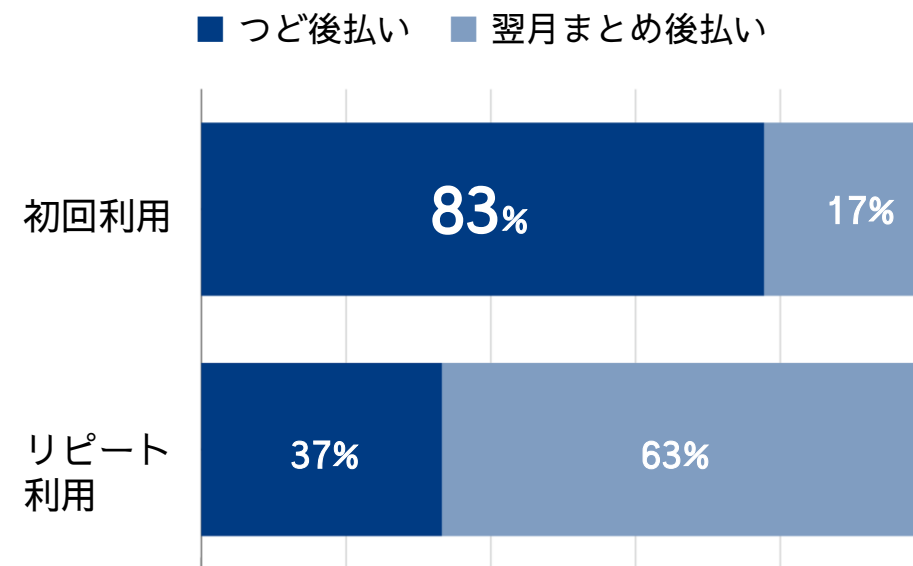
BtoC_atone 「つど後払い」の先行事例

登録不要の「つど後払い」と、ポイントが貯まる「翌月まとめ後払い」を併用し、atoneの決済選択率が20%超に伸長。初回利用の83%が「つど後払い」を利用。

決済選択率の伸長



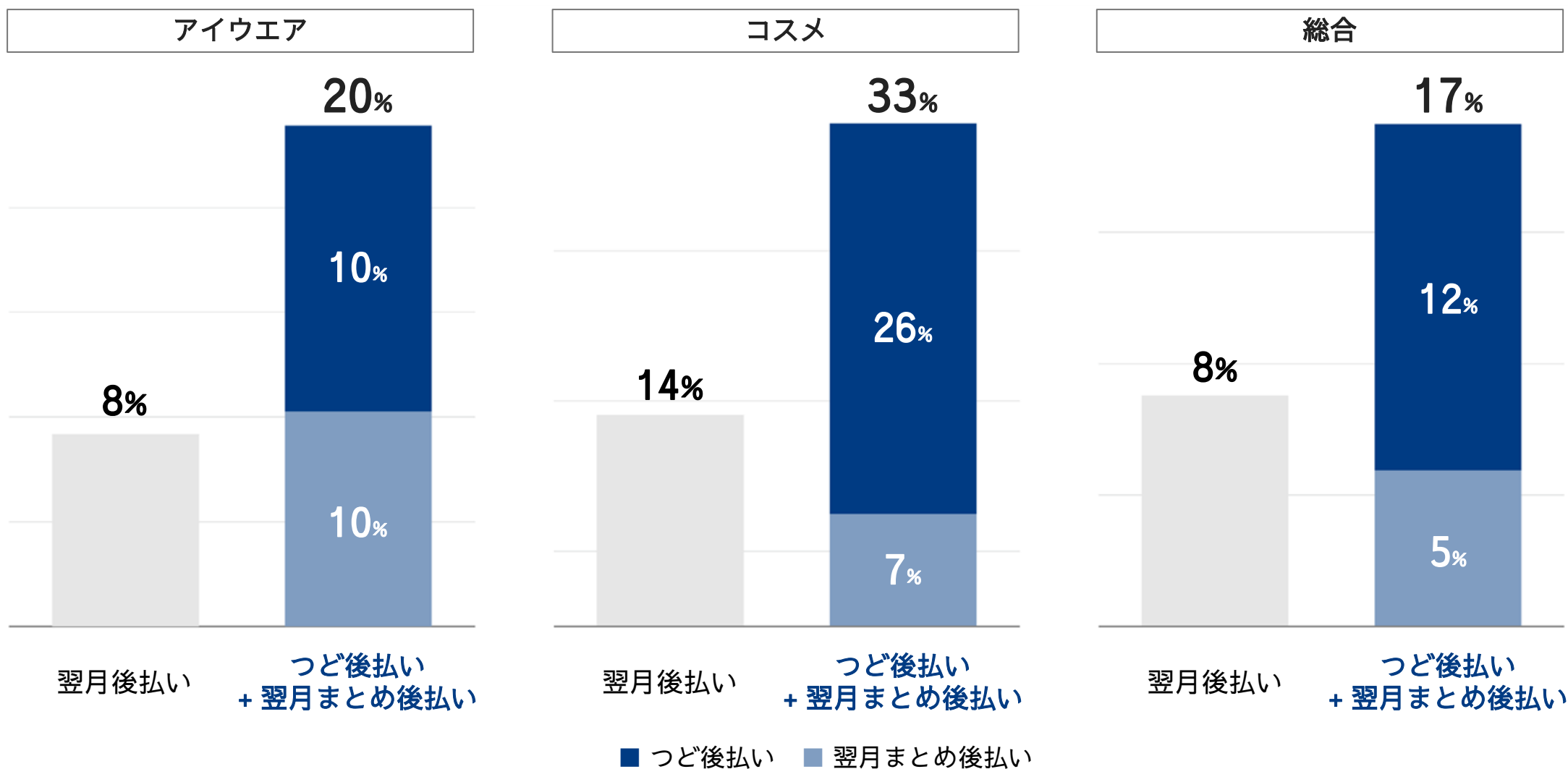
初回利用とリピート利用者の内訳



BtoC_atone 「つど後払い」の先行事例

あらゆるカテゴリで決済選択率が大幅アップ。30%超えのショップも。

決済選択率



3つの施策の掛け合わせでGMVの大幅伸長を目指す。

加盟店獲得の加速

営業強化

atoneとNP後払いの
営業部門を統合

10名 → 40名



決済シェアの向上

つど後払い

決済選択率

8% → 21%



送客力の向上

会員送客サイト

(開発中)

atoneの600万会員を各EC
サイトへ送客できる新機能

電子請求の構成比アップによる収益性向上。

6月末より、NP後払いの上位加盟店が電子請求に移行。
NP後払い全体での粗利率が2%程度の向上見込み。



AFTEE100万人突破

台湾AFTEEにて会員数が100万人を突破。
引き続き加盟店と会員数の拡大に努める。

A celebratory graphic for AFTEE's 100,000th member milestone in Taiwan. The background features a sunburst pattern in shades of yellow and orange, with scattered gold diamond-shaped confetti. On the left, the AFTEE logo is displayed, consisting of a teal circle with a white '>|' symbol above the word 'AFTEE' in teal, with 'by Net Protections' in a smaller font below. To the right, the text '後払い決済サービス AFTEE' is shown in teal, with 'AFTEE' in a teal box. Below this, '台湾の会員数' is written in teal. The most prominent feature is '100万人突破', where '100' is in large, bold, yellow-outlined teal numbers, and '万人突破' is in teal. The overall design is bright and festive.

後払い決済サービス AFTEE

台湾の会員数

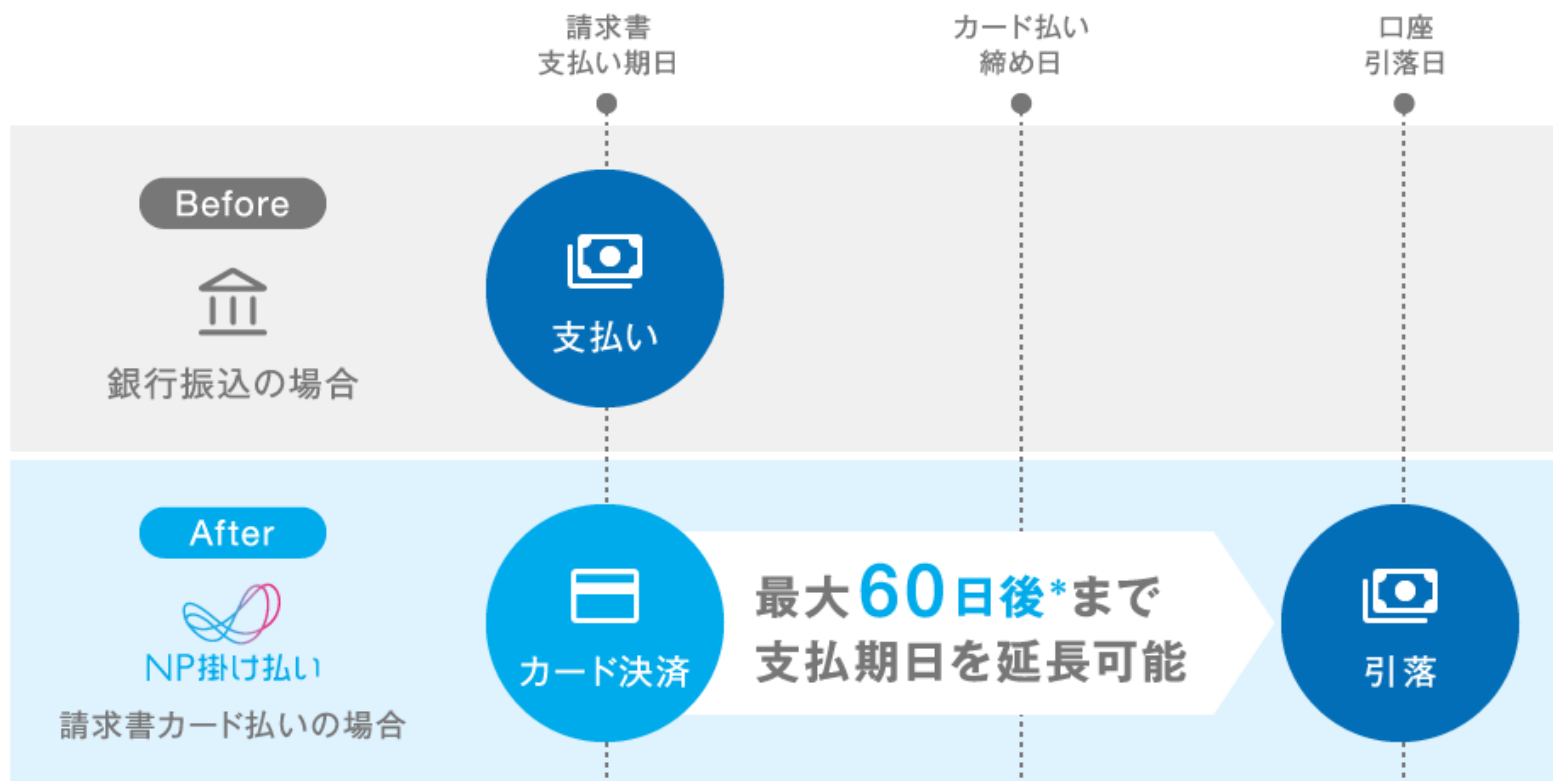
100万人突破

>|
AFTEE
by Net Protections

NP掛け払いでの新機能「請求書カード払い」

購入企業57万社に対して、請求書受領後のクレジットカード払いを可能に。
 まずは一定店舗でテストを行い、徐々に拡大予定。また、他の金融サービスの提供も研究中。

NP掛け払い請求書カード払い



* 繰越日数はカード決済申請日やご利用カードの引落日によって異なります。

Appendix

- 財務3表等
- メールでの情報配信のご案内
- 事業および市場の概況

主要業績数値

	前第1四半期連結累計期間	当第1四半期連結累計期間	増減率
	百万円	百万円	%
GMV (non-GAAP) *1	118,700	135,928	14.5
BtoCサービス_NP後払い他	84,103	87,288	3.8
BtoCサービス_atone	4,761	6,013	26.3
BtoBサービス	29,835	42,627	42.9
営業収益	4,586	5,173	12.8
BtoCサービス_NP後払い他	3,644	3,992	9.5
BtoCサービス_atone	271	327	20.5
BtoBサービス	669	853	27.5
－その他営業収益	155	129	△17.1
売上収益	4,430	5,044	13.9
－請求関連費用 (non-GAAP) *2	1,808	2,152	19.0
－貸倒関連費用 (non-GAAP) *3	695	991	42.5
－その他決済に係る費用 (non-GAAP) *4	93	94	1.5
売上総利益 (non-GAAP) *5	1,833	1,806	△1.5
BtoCサービス_NP後払い他	1,293	1,270	△1.8
BtoCサービス_atone	110	74	△32.9
BtoBサービス	429	462	7.6
－販売管理費及びその他営業費用 (non-GAAP) *6	1,931	2,290	18.6
営業利益	58	△354	—
＋減価償却費・償却費	340	358	5.4
＋株式報酬費用	0	2	153.5
＋固定資産除却損	12	10	△14.6
＋減損損失	—	—	—
－減損損失戻入益	—	—	—
EBITDA (non-GAAP) *7	411	16	△95.9

*1 GMV：当社グループ決済サービスの流通取引総額

*2 請求関連費用：回収手数料＋請求書発行手数料。主に請求1件当たり発生する費用

*3 貸倒関連費用：貸倒引当金繰入＋貸倒損失＋債権売却損。主に請求金額に対して割合で発生する費用

*4 その他決済に係る費用：与信費用、NPポイント費用等、その他決済の提供に必要な費用

*5 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）

*6 販売管理費及びその他営業費用：営業費用－（請求関連費用＋貸倒関連費用＋その他決済に係る費用）

*7 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）

BS実績値

	前連結会計年度 (2023年3月31日)	当第1四半期連結会計期間 (2023年6月30日)
資産		
現金及び現金同等物	10,564	11,810
営業債権及びその他の債権	24,540	26,353
棚卸資産	21	16
その他の流動資産	1,102	1,087
流動資産合計	36,228	39,269
有形固定資産	743	615
のれん	11,608	11,608
その他の無形資産	4,130	4,344
その他の金融資産	1,005	1,015
繰延税金資産	1,514	1,634
その他の非流動資産	171	190
非流動資産合計	19,175	19,408
資産合計	55,404	58,677

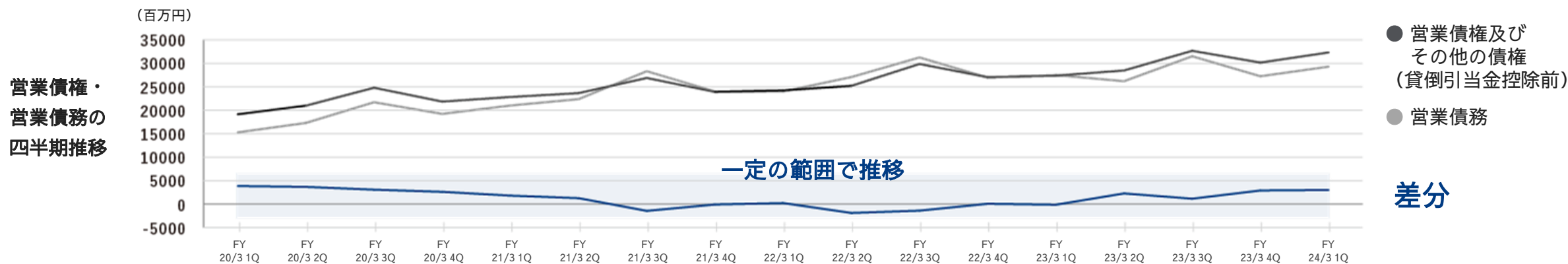
(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2023年3月31日)	当第1四半期連結会計期間 (2023年6月30日)
負債及び資本		
営業債務及びその他の債務	27,233	29,283
短期借入金	3,000	4,500
リース負債	415	349
その他の金融負債	4	9
未払法人所得税等	161	69
引当金	28	21
従業員給付に係る負債	443	476
その他の流動負債	513	569
流動負債合計	31,801	35,278
長期借入金	4,964	4,967
リース負債	85	57
引当金	84	85
非流動負債合計	5,135	5,110
負債合計	36,936	40,389
資本金	4,113	4,113
資本剰余金	14,168	14,177
利益剰余金	22	△253
その他の資本の構成要素	64	159
親会社の所有者に帰属する持分合計	18,369	18,196
非支配持分	98	91
資本合計	18,467	18,288
負債及び資本合計	55,404	58,677

優位性：低ワーキングキャピタルなバランスシート

営業債権、営業債務はそれぞれ短期でバランスしており、借入等による運転資金の調達は不要。
足もと発生している金利上昇局面においても財務リスクは限定的。

バランスシート項目内訳（2024年3月期第1四半期末時点）



*1 NP後払いにおける事例。

*2 営業債権及びその他の債権は貸倒引当金の控除前の数値を記載。

PL実績値

(単位：百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2022年4月1日 至 2022年6月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2023年4月1日 至 2023年6月30日)
売上収益	4,430	5,044
その他の収益	155	129
営業収益合計	4,586	5,173
営業費用	△4,528	△5,528
営業利益又は損失(△)	58	△354
金融収益	0	0
金融費用	△16	△14
税引前四半期利益又は損失(△)	41	△368
法人所得税費用	△56	85
四半期損失(△)	△14	△282
四半期損失の帰属		
親会社の所有者	△14	△276
非支配持分	—	△6
四半期損失(△)	△14	△282
1株当たり四半期利益		
基本的1株当たり四半期損失(△)(円)	△0.15	△2.86
希薄化後1株当たり四半期損失(△)(円)	△0.15	△2.86

CF実績値

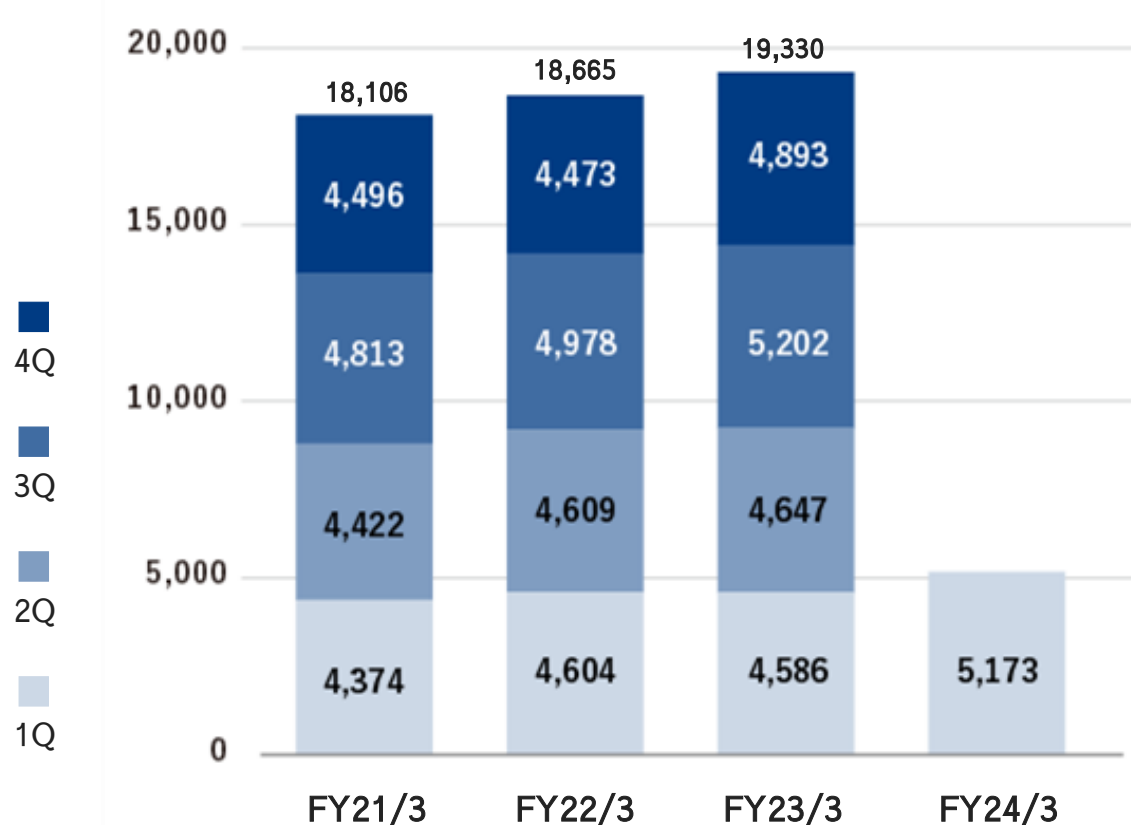
(単位：百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2022年4月1日 至 2022年6月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2023年4月1日 至 2023年6月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前四半期利益又は損失(△)	41	△368
減価償却費、償却費及び減損損失	340	358
株式報酬費用	0	2
金融収益及び金融費用	12	11
引当金の増減額(△は減少)	5	△5
固定資産除却損	12	10
棚卸資産の増減額	2	4
営業債権及びその他の債権の増減額(△は増加)	△223	△1,813
営業債務及びその他の債務の増減額	526	2,050
その他	△19	139
小計	699	390
利息の受取額	0	0
利息の支払額	△2	△2
法人所得税の支払額	△790	△78
営業活動によるキャッシュ・フロー	△93	309
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△1	△0
有形固定資産の取得による支出	△79	△5
無形資産の取得による支出	△265	△454
差入保証金の差入による支出	△8	—
その他有価証券の取得による支出	△315	△7
投資活動によるキャッシュ・フロー	△669	△467
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額	—	1,500
リース負債の返済による支出	△92	△96
株式の発行等による収入	0	1
財務活動によるキャッシュ・フロー	△91	1,404
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	0
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△854	1,246
現金及び現金同等物の期首残高	12,119	10,564
現金及び現金同等物の四半期末残高	11,264	11,810

業績：営業収益・売上総利益（四半期推移）

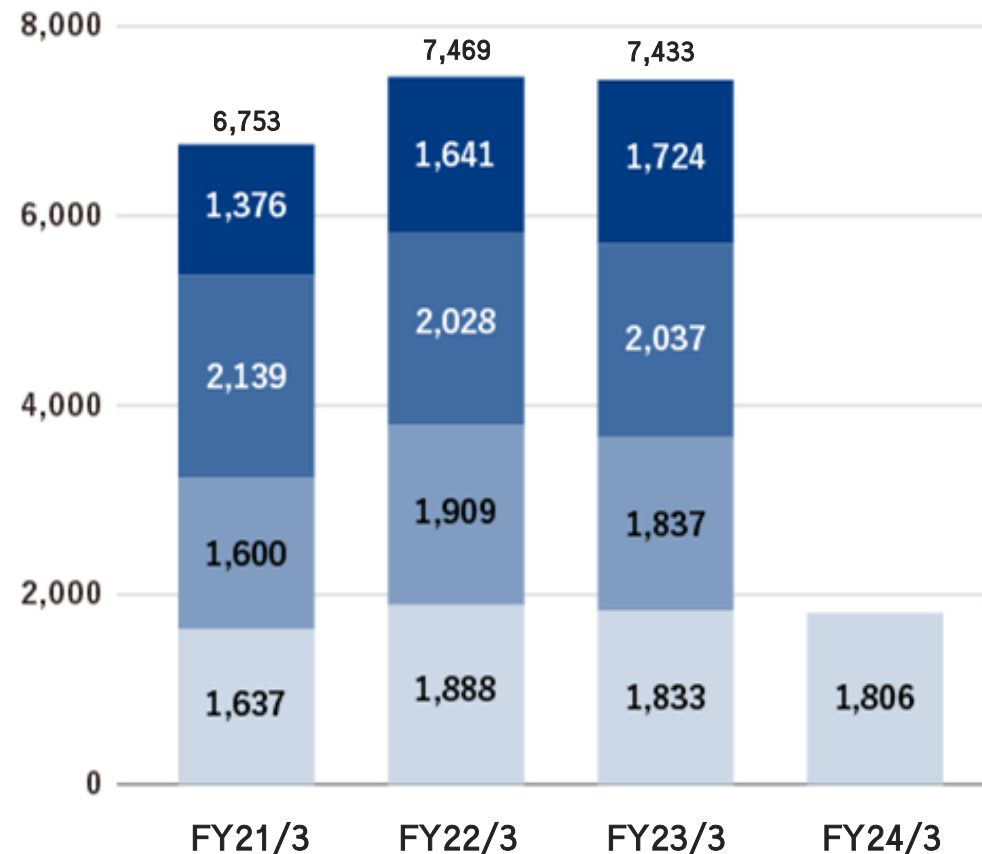
営業収益

(百万円)



売上総利益 (non-GAAP) *1

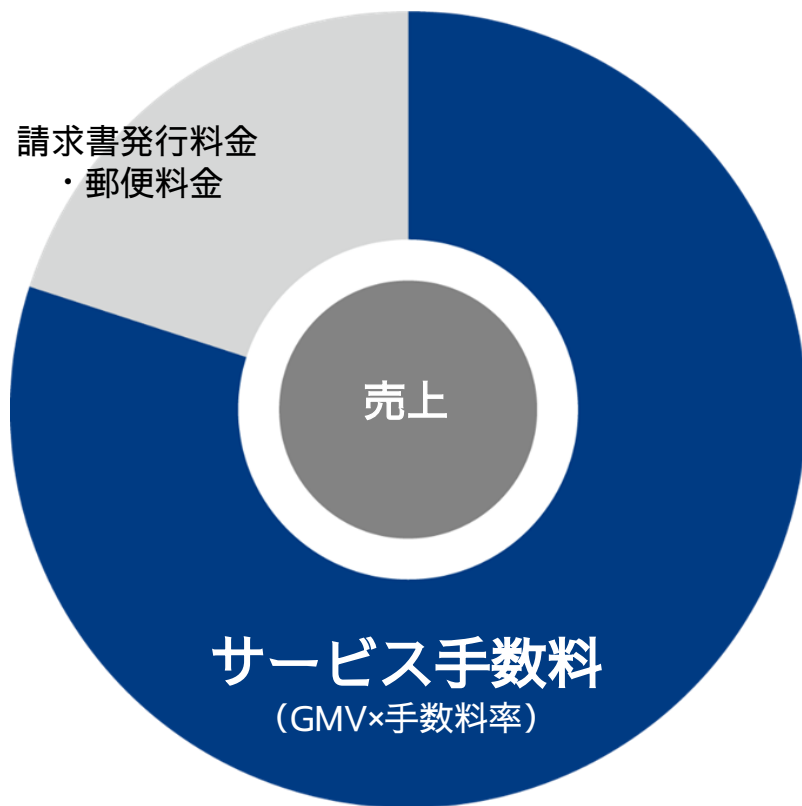
(百万円)



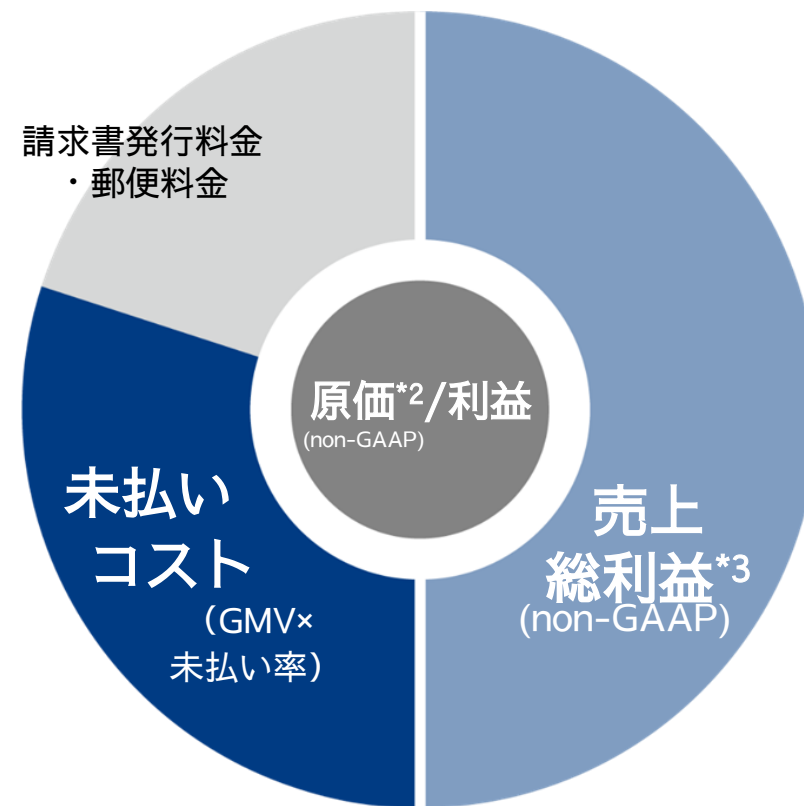
*1 売上総利益：売上収益－（回収手数料＋請求書発行手数料＋貸倒引当金繰入＋貸倒損失＋債権売却損＋与信費用、NPポイント費用等、その他決済の提供に必要な費用）

企業価値の源泉となる収益構造

売上はGMV(non-GAAP)^{*1} に対するサービス料金として加盟店から受領。原価^{*2}の未払いコストによって売上総利益率が変動。



GMVが増えれば売上が増える



未払い率が下がれば利益が増える

*1 GMV：当社グループ決済サービスの流通取引総額

*2 原価：貸倒関連費用、請求書発行手数料、収納代行費用および郵便料金等の請求を行う際に発生する費用。

*3 売上総利益：売上収益－（回収手数料＋請求書発行手数料＋貸倒引当金繰入＋貸倒損失＋債権売却損＋与信費用、NPポイント費用等、その他決済の提供に必要な費用）

メールでの情報配信のご案内

メールでの情報配信のご案内

IRから以下のような情報をメールで配信しております。

- 説明会・セミナー開催のご案内
- IRサイトへの決算資料掲載のご案内
- ニュースリリースのご案内

受信をご希望の方は、下記リンクあるいは右のQRコードよりご登録をお願いします。

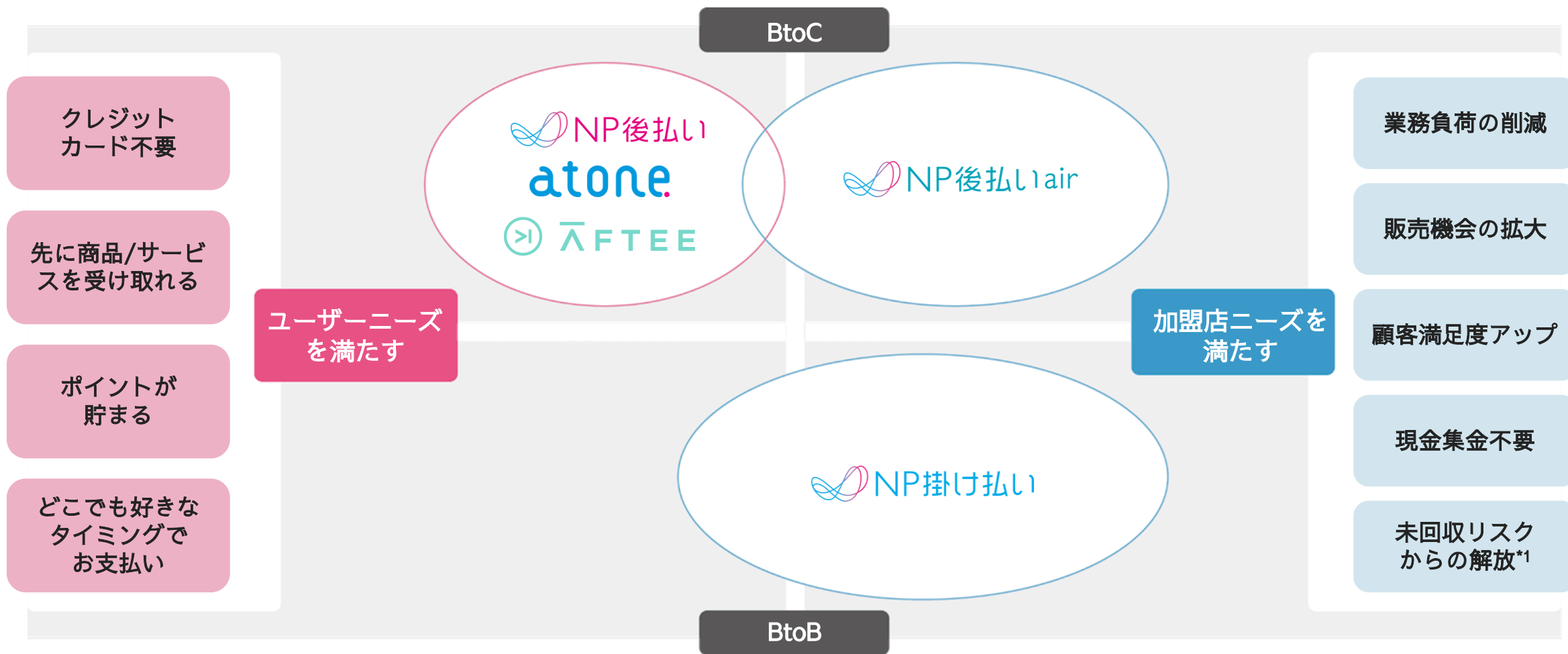
<https://share.hsforms.com/1cFnQYeGRRZ6UU7lvZyGgRwcwzc4>



事業および市場の概況

事業特性：各サービスの提供価値

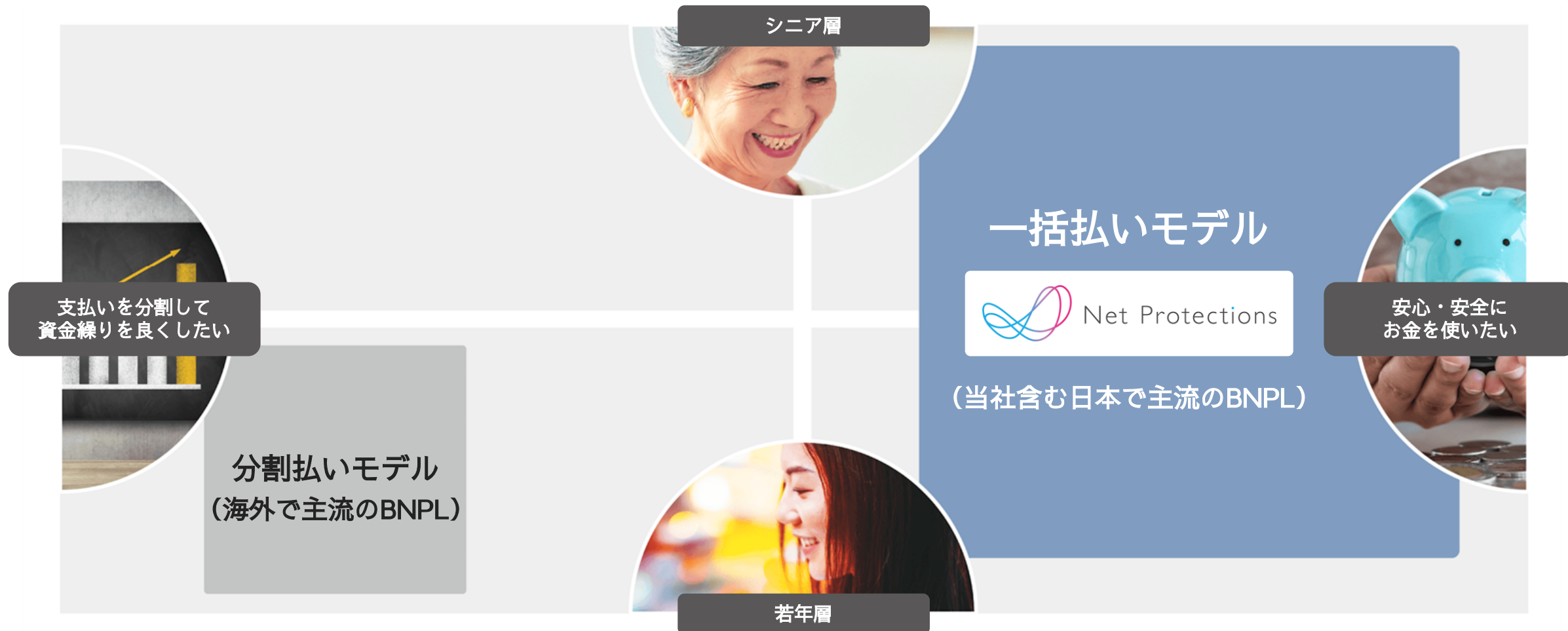
ユーザーには安全・便利・お得な買い物の経験を、加盟店には業務負荷削減・販売機会拡大の価値を提供。



*1 当社所定の審査を通過した取引が対象。審査通過後においても、当該取引に関して加盟店と購入者または購入企業の間紛争が生じ、速やかに解決ができず、又はそのおそれがあると当社が判断したときその他当社が提供するサービスの加盟店規約所定の事由がある取引は、対象外。

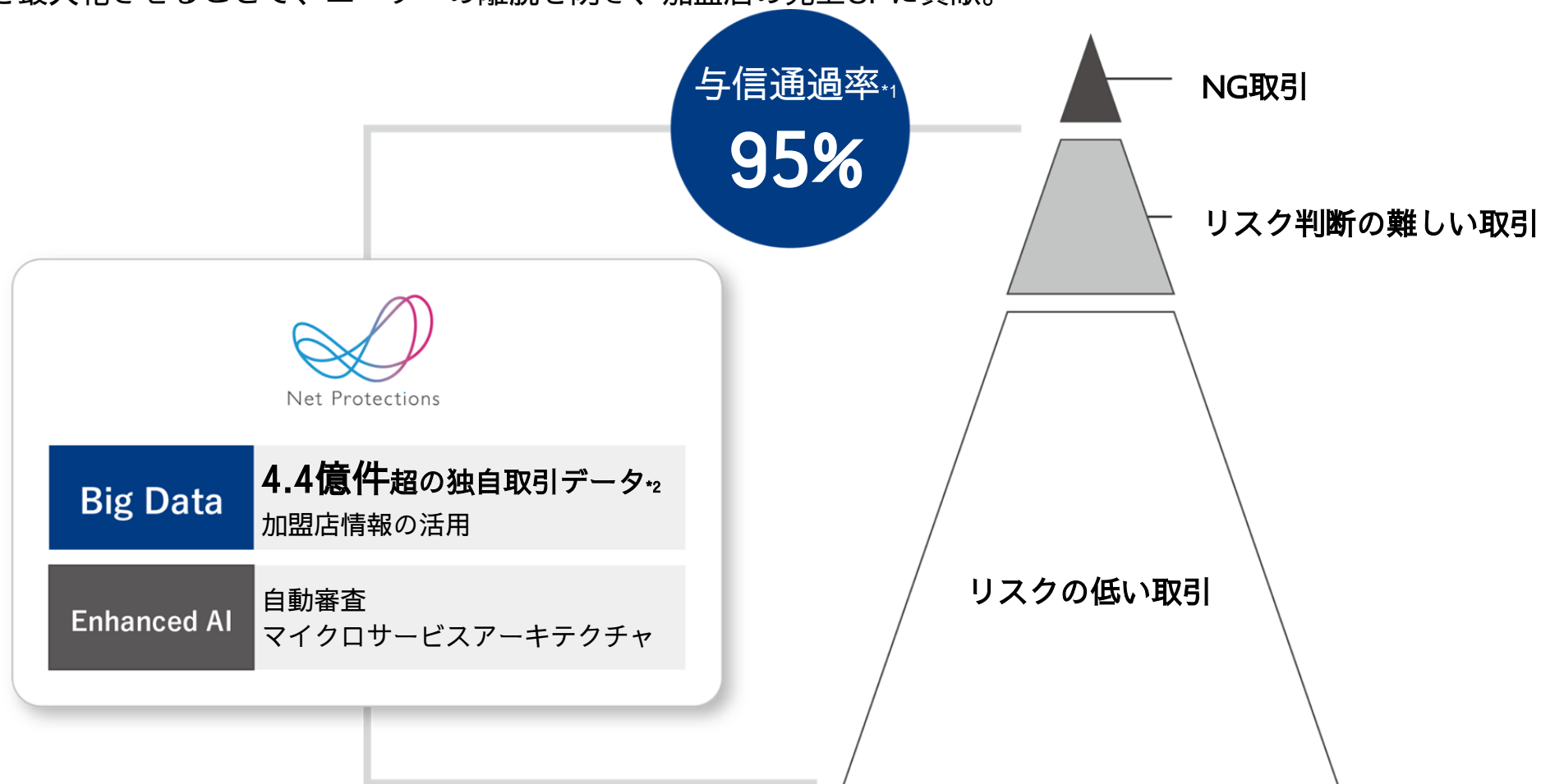
事業特性：当社BNPLと海外BNPLのポジショニング

当社サービスは一括払いのビジネスモデルであり、海外BNPLの分割払いモデルと異なり独自のポジショニングを築いている。よって金利上昇による収益悪化や過剰債務の誘発による規制強化などのリスクは限定的。



優位性：高い与信通過率と低い未払い率

20年間以上にわたり蓄積したBig Dataとノウハウにより、業界トップクラスの与信通過率95%を実現。
与信通過率を最大化させることで、ユーザーの離脱を防ぎ、加盟店の売上UPに貢献。



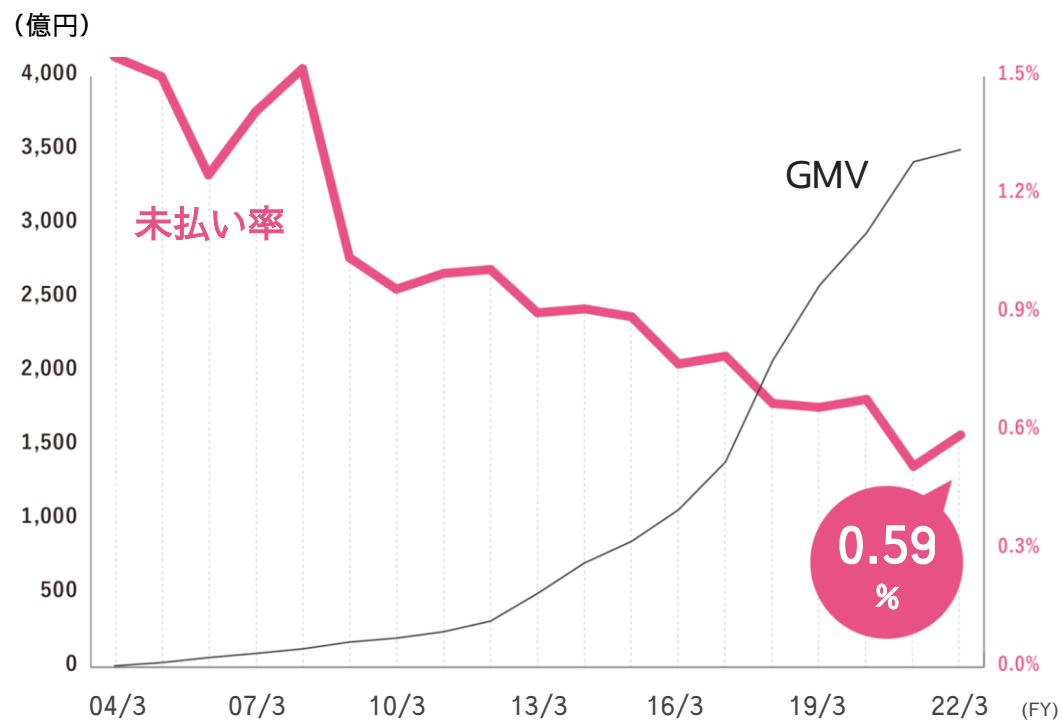
*1 NP後払いにおける2023年3月期の取引登録件数のうち、NG件数を除いた割合（ユニークユーザーに限る）

*2 2023年3月31日時点

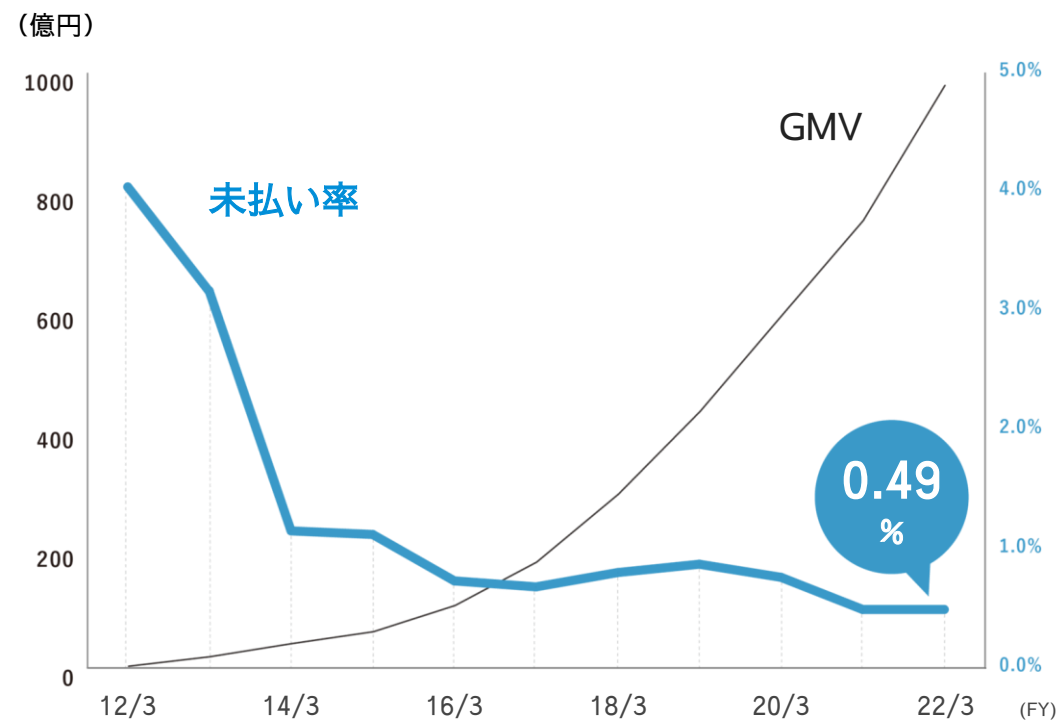
優位性：高い与信通過率と低い未払い率

BtoC未払い率は0.59%、BtoB未払い率は0.49%と低い未払い率を達成。

| BtoC (NP後払い) の未払い率 *1



| BtoB (NP掛け払い) の未払い率 *2

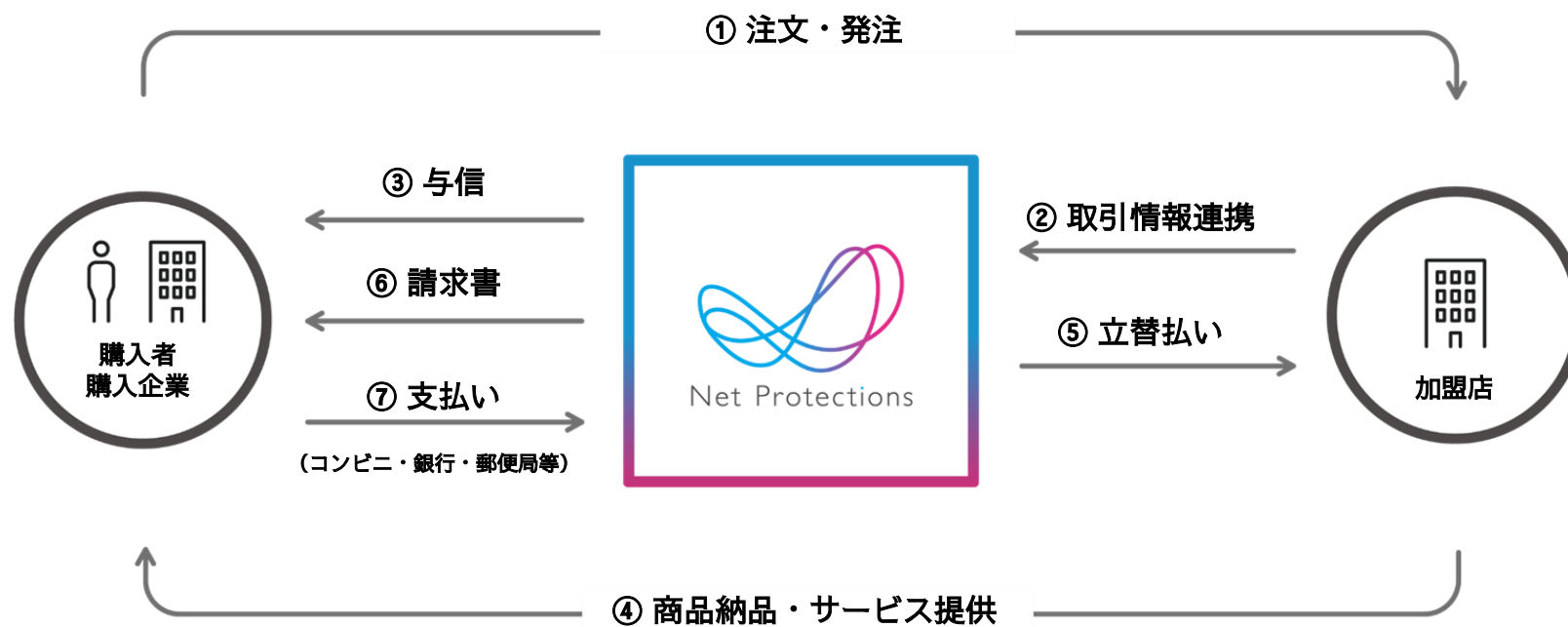


*1 各期のNP後払いにおける取扱高のうち、18ヶ月を超えて未払いとなった取引額の割合 (2022年3月期については、2023年3月末時点で未払いとなっている取引額の割合 (貸倒処理前のものを含む))

*2 各期のNP掛け払いにおける取扱高のうち、14ヶ月を超えて未払いとなった取引額の割合 (2022年3月期については、2023年3月末時点で未払いとなっている取引額の割合 (債権売却前および貸倒処理前のものを含む))

BtoC_事業内容：安心・安全を提供するBNPL決済スキーム

買い手・売り手の双方に安心してEコマースをご利用いただけるよう当社が未払いリスクを保証。



購入者メリット

- 先に商品受取
- クレカ不要
- ポイント獲得

加盟店メリット

- 売上アップ
- 新規顧客増
- 未回収リスクからの解放

atoneの紹介

あえてクレジットカードを利用しない600万人にアプローチ。
非クレジットカード層の新規獲得と継続率向上の価値を1サービスで。

atoneは通販だけでなくデジタルコンテンツ・実店舗など様々な業種で導入が可能。
ポイントプログラムを通じて約600万人*1の会員へアプローチができるので、新規顧客獲得・リピート率UP・LTV向上に貢献します。
後払い決済のリーディングカンパニーが蓄積したノウハウを活用して提供する、不正に強い・わかりやすい・柔軟・お得な、後払い決済です。



atone

つど後払い（登録不要）と
翌月後払い（要登録）が選べる

NPポイントが値引きに利用できる

ホワイトラベル・OEMに対応
（デジタル最適化）

オンライン請求なので
収納費値上げの影響がない
（はがき請求書利用の場合を除く）

*1 2023年3月31日時点における退会を除いた会員数。

atoneの利用料金*1

物販系EC		決済手数料*2	トランザクション費用	月額固定費	請求手数料*3
スタンダードプラン	つど後払い	3.5% (非課税)	0円	0円	190円 (税抜)
	翌月まとめ後払い				0円
プレミアムプラン	つど後払い	2.5% (非課税)	0円	48,000円 (税抜)	190円 (税抜)
	翌月まとめ後払い				0円

デジタルコンテンツ系EC		決済手数料*2	トランザクション費用	月額固定費	請求手数料*3
スタンダードプラン	つど後払い	5.9% (非課税)	0円	0円	190円 (税抜)
	翌月まとめ後払い				0円
プレミアムプラン	つど後払い	4.9% (非課税)	0円	48,000円 (税抜)	190円 (税抜)
	翌月まとめ後払い				0円

*1 弊社からの立替払いは「月末締め、翌月末払い」になります。

*2 事業者様の取扱い商材によって、個別に料率をご相談させていただきます。「決済手数料」は売上確定ごとに発生いたします。

*3 加盟店負担の場合のみご請求いたします。

NP後払いの紹介

業界シェアNo.1*1の後払い決済サービス。多様な販売スキームにも対応。

2002年から提供している後払い決済サービスとして培った圧倒的な取引データ量により高い与信精度の後払い決済サービスを提供します。

クレジットカードの情報登録や会員登録が不要な便利さ、商品到着後に支払える安心さなど、ユーザーの利便性が高いサービスで、新規顧客獲得に貢献します。

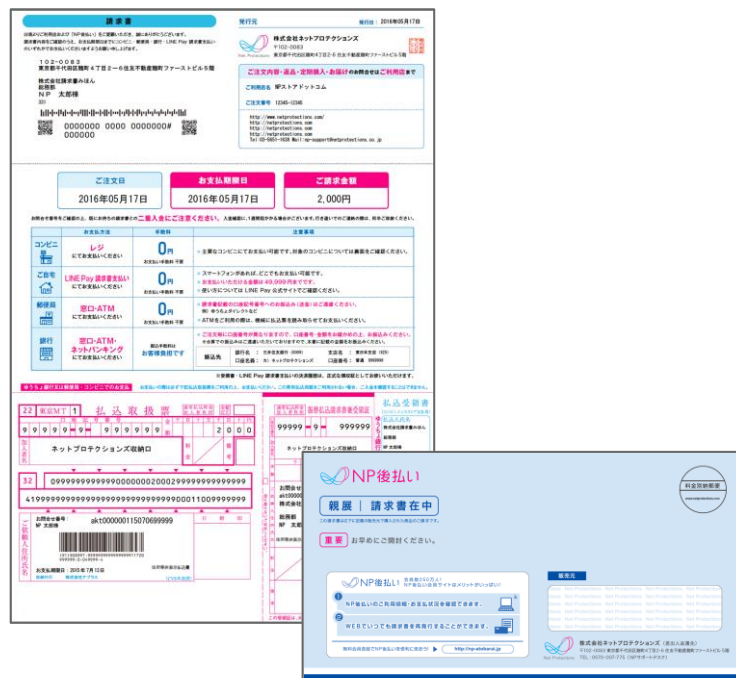


カタログ通販やTV通販などのスキームにも対応

NPポイントを商品と交換できる(要会員登録・任意)

オリジナル帳票の作成が可能

自社後払いのスキームに近づけたカスタマイズが可能



*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。

NP後払いの利用料金

	月間取引額目安	NPサービス料金	月額固定費	請求手数料
Aプラン	-	顧客請求額の 5.0%	0円	
Bプラン	約92万円以上	顧客請求額の 4.4%	5,000円 (税抜)	紙（封書） 225円（税込248円）/1取引
Cプラン	約206万円以上	顧客請求額の 3.6%	20,000円 (税抜)	電子バーコード請求 170円（税込187円）/1取引
Dプラン	約440万円以上	顧客請求額の 2.9%	48,000円 (税抜)	請求書を商品と同梱するオプションサービス利用時 120円（税込132円）/1取引
その他	ご利用状況に応じた 個別提案も可能 です			

・NPサービス料金は非課税となります。・コンビニでの収納が50,000円以上の場合は、収入印紙相当の実費200円をご負担いただきます。・ゆうちょ銀行および郵便局での収納が50,000円以上の場合は、ゆうちょ銀行手数料210円（税込）をご負担いただきます。・配送伝票番号の登録後に取引キャンセルがあった場合、紙（封書）は225円（税込248円）、電子バーコード請求は170円（税込187円）の請求書発行・郵便料金をご負担いただきます。・加盟審査の結果によっては、サービスをご利用いただけない場合や、ご利用を一部制限させていただく場合がございます。・メールアドレスを取得できていないお取引が含まれる場合、電子バーコードはご利用できません。・電子バーコードはセブンイレブン、ローソン、ミニストップ、セイコーマートにてご利用可能。今後、ファミリーマートでのお支払いも可能になるよう準備中です。

サービススペック

	NP後払い	atone つど後払い	atone 翌月まとめ後払い
利用方法	決済画面で選択	携帯番号とメールアドレス (*1) でSMS認証	会員登録 (*2)
利用上限	5万5,000円 (税込)	5万円を基準に店舗ごとで設定	5万円を基準にユーザーごとで設定(最大10万円)
支払 タイミング	取引ごと 請求書発行から14日後までに支払い	取引ごと 請求から10日後までに支払い	月の支払いをまとめて翌月払い 毎月10日・20日・27日 (*3)
請求形態	請求書 (封書) ・ メール/SMS (電子バーコード)	メール/SMS	スマホアプリ・メール/SMS (電子バーコード/ 支払い番号通知) ・はがき
支払方法	コンビニレジ・郵便局・銀行・LINE Pay請求 書払い	コンビニ端末・銀行ATM (Pay easy) ・ はがき請求書	コンビニレジ・コンビニ端末・ 銀行ATM (Pay easy) ・口座振替・ はがき請求書
ポイントの取得	会員登録後ポイント獲得 (利用金額の0.5%)	会員登録後ポイント獲得 (利用金額の0.5%)	ポイント獲得 (利用金額の0.5%)
ポイントの利用 用途	景品交換・懸賞応募・寄付	値引き・景品交換・懸賞応募・寄付	値引き・景品交換・懸賞応募・寄付
決済手数料	2.9%～ (非課税)	2.5%～ (非課税) +トランザクション費用 (30円 (税抜) /1取引)	
月額固定費	0～48,000円 (税抜)	0～48,000円 (税抜)	
請求書費用	紙 (封書) 225円 (税抜) /1取引 電子バーコード請求170円 (税抜) /1取引 請求書同梱120円 (税抜) /1取引	0円 (NPからユーザーへ190円 (税抜) /月を請求・利用のあった月のみ)	
立替払い タイミング	月1回、月2回から選択		月末締め翌月末払い

*1 会員の場合は、携帯番号とパスワードで、SMS認証を実施します

*2 会員登録情報は、氏名、性別、生年月日、住所、メールアドレス、携帯電話番号、パスワードで、取得済みの情報はプリセットできます

*3 はがき：毎月20日、口座振替：毎月27日、その他決済方法は毎月10日が期限日

後払いを使う理由

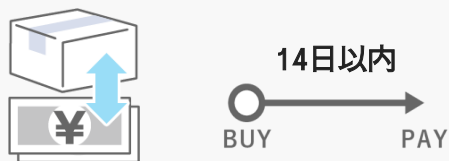
資金管理

1 利用の度に支払え、 使い過ぎ防止になる



- ✓ 都度支払うので、支払った実感がある
- ✓ キャッシュアウトが見えるので予算管理がしやすい

2 支払期限内の好きな タイミングで支払える



- ✓ 代引きだと受け取り時に現金を用意する必要あり
- ✓ 送料日前にお金がなくても買える

セキュリティ

3 カード情報の漏えいや 不正利用の心配がない



- ✓ カード情報入力不要
- ✓ 自分で支払う必要があるため、知らずに引き落とされる心配がない

4 定期通販の解約がしやすい



- ✓ 気が付かずに自動的に引き落とされる心配がない

利便性

5 カード不要・事前登録不要



- ✓ ワンクリックで購入
- ✓ 普段使わないサイトでの購入が簡単
- ✓ カードを取り出さなくても買える
- ✓ スマホでも簡単

6 商品を見てから支払える



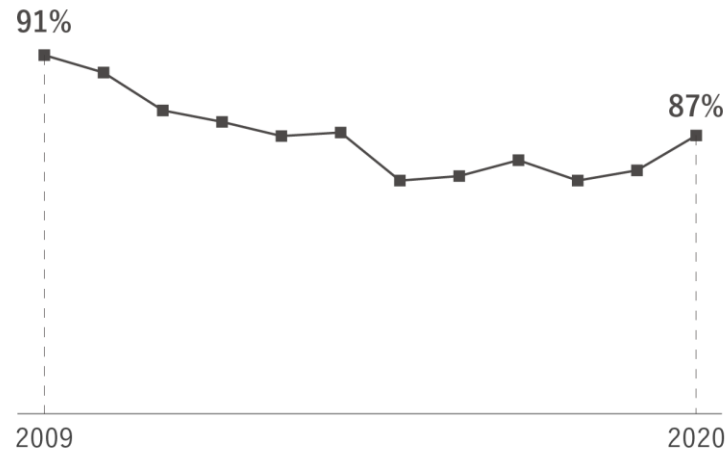
- ✓ 前払いでは商品が届くか不安
- ✓ 返品交換・キャンセルも容易

クレジットカードだけでは全てのユーザーニーズを満たせない

日本におけるクレジットカードに関するFact

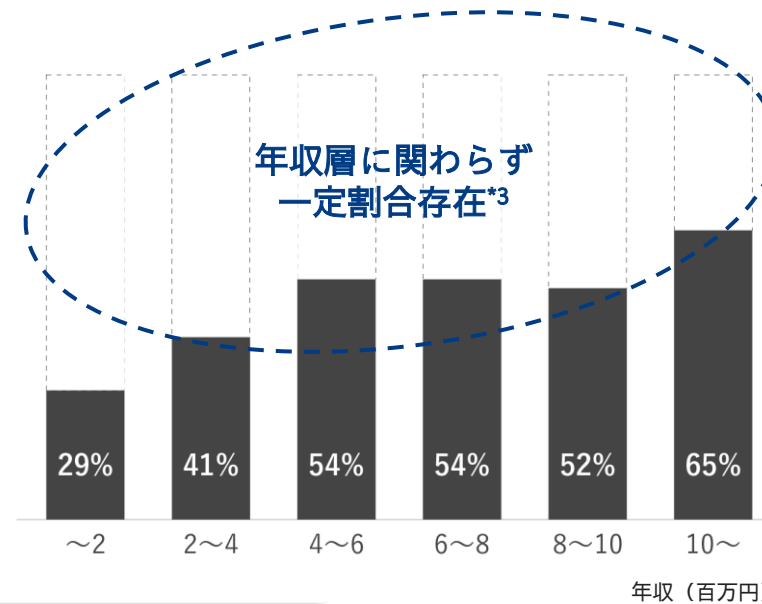
1 クレジットカードの保有率*1

【クレジットカード保有率推移】



2 積極的にクレジットカードを利用しないユーザーは一定割合存在

【年収別カード利用希望分布】*2



BNPLのニーズが高まっている

*1 調査対象者のうち、1枚以上クレジットカードを保有する割合。

*2 黒で示す部分は「クレジットカードをよく利用する」と回答した人の割合。

*3 クレジットカードを保有していない層も含む。

出所：1 JCB「クレジットカードに関する総合調査（2013年9月、2018年9月、2021年2月）」。

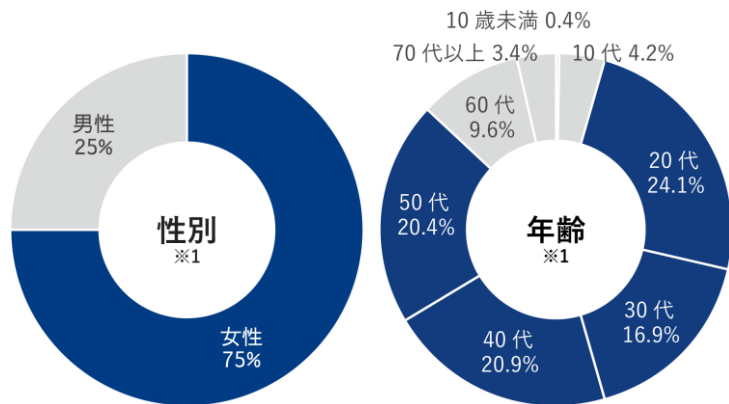
2 NIRA総研「キャッシュレス決済実態調査」（2018年9月）、調査対象「日経リサーチが保有する登録モニターのうち、全国に住む20歳～69歳の男女3,000人」及びNIRA総研に対するインタビュー。

今までの後払い決済サービスの主なユーザー層と市場の規模予測

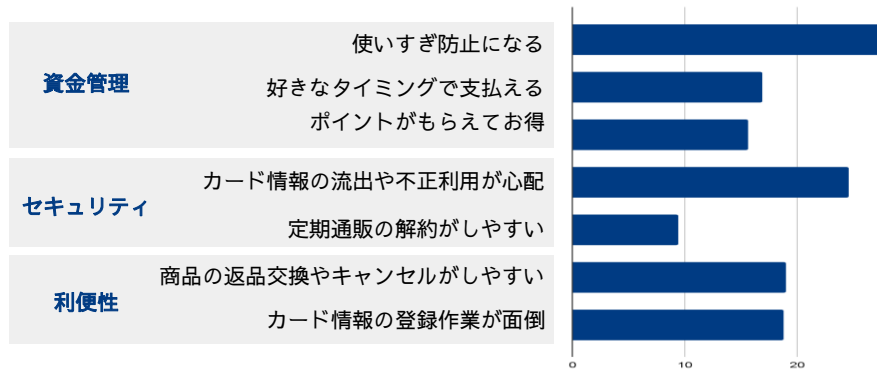
20～50代の女性を中心に「資金管理」「セキュリティ」「利便性」などのニーズで伸びてきた

主な利用者層と利用動機

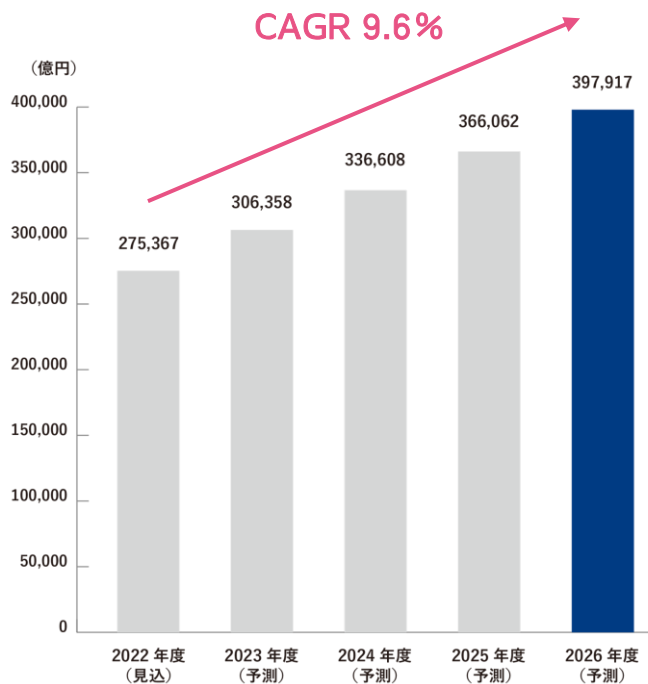
EC市場における後払い利用者は20～50代の女性が大半



ニーズは資金管理・セキュリティ・利便性*2

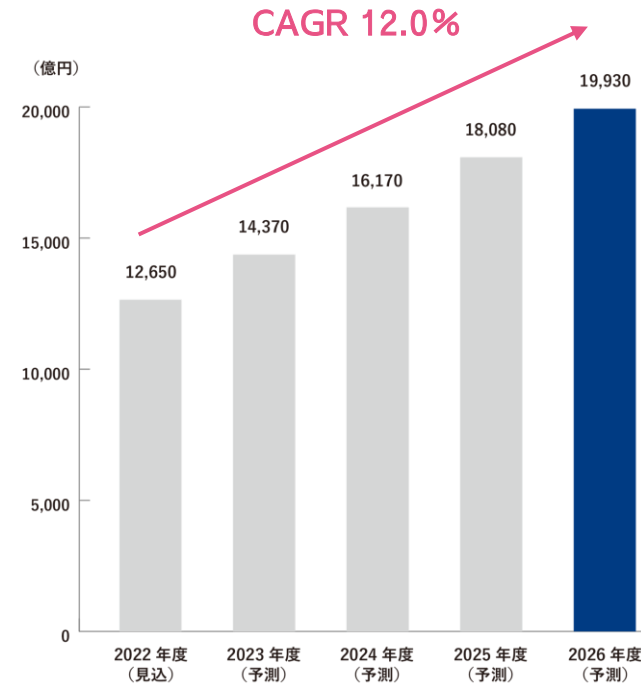


EC決済サービス市場規模予測



出典：株式会社矢野経済研究所「EC決済サービス市場に関する調査（2023年）」（2023年3月29日発表）
 ※ ECサイト等で発生する決済業務代行サービスを提供する事業者取扱高ベース
 ※ コード決済については、EC決済サービス提供事業者の取扱高のみを対象
 ※ 2022年度見込値、2023年度以降予測値

後払い決済サービス市場規模予測



出典：株式会社矢野経済研究所「EC決済サービス市場に関する調査（2023年）」（2023年3月29日発表）
 ※ 後払い決済サービス提供事業者取扱高ベース
 ※ 2022年度見込値、2023年度以降予測値
 ※ 後払い決済サービス市場はEC決済サービスの内数

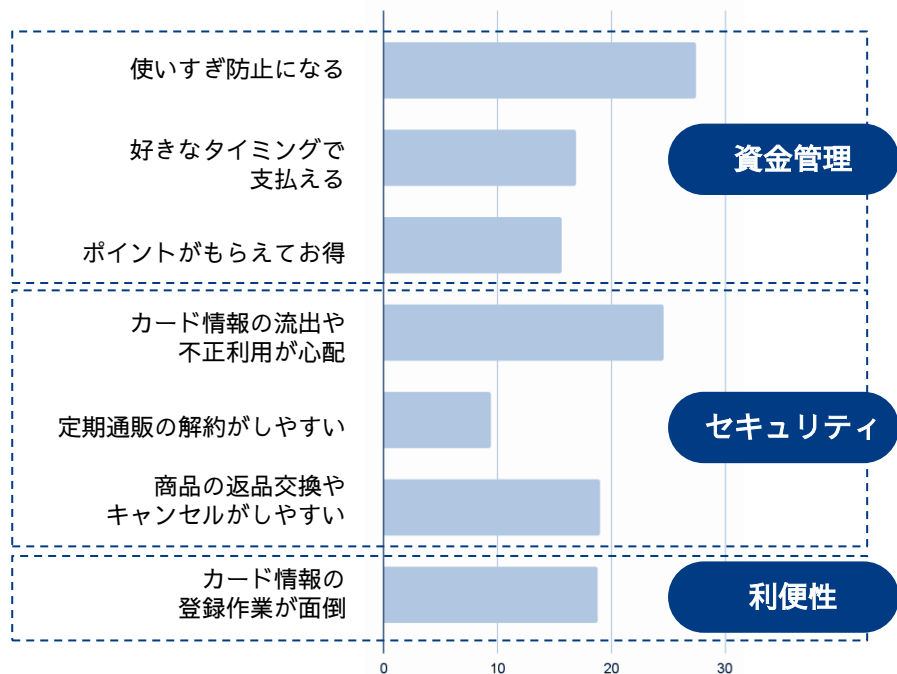
*1 2023年3月31日時点におけるNPポイントクラブ会員の内訳

*2 【調査方法】 NP会員向け当社インターネット調査【実施期間】 2018年12月28日～30日
 【対象】 全国の20代以上の男女1,738人

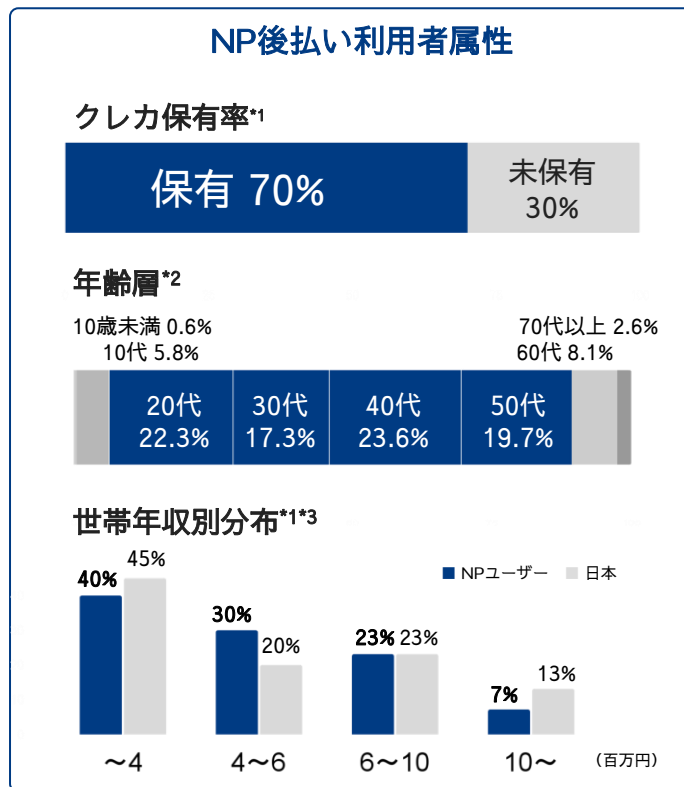
安心・安全を価値提供とする一括払いの後払い

ユーザーはクレジットカード保有者が多く、オンラインショッピングを安心・安全に楽しみたい幅広い世代に分布。
当社後払いは一括払いのため、海外で懸念される過剰債務の問題も発生していない。

1 利用する理由：*1 資金管理・セキュリティ・利便性

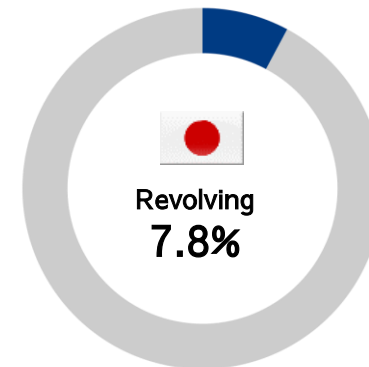


2 多様なユーザー層が利用

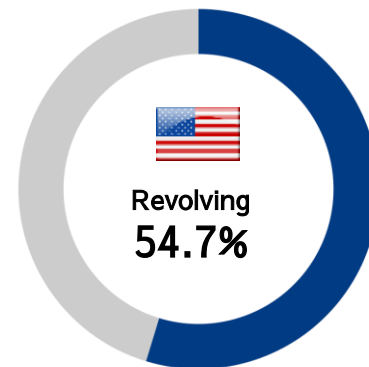


3 日本は一括払いが好まれ、海外は分割払いが好まれる

国内
クレジットカード
利用金額内訳*2



米国
リボ払い利用
ユーザー比率*3



*1 【調査方法】 NP会員向け当社インターネット調査【実施期間】 2018年12月28日～30日【対象】 全国の20代以上の男女1,738人。

*2 2021年3月31日時点におけるNPポイントクラブ（NP後払い・atoneの利用で貯めることができるNPポイントが使えるサイト）の会員の内訳。

*3 厚生労働省「平成29年国民生活基礎調査の概況」【対象】 厚生労働省が無作為に抽出した6万1千世帯。

*4 2020年の利用金額ベース、「2カ月を超える支払い」をRevolvingと定義

*5 2020年3Q。休眠アカウント除く。対象の四半期において一回以上翌月以降に残高の繰り越しが行われるものをRevolvingと定義

出所：家計消費状況調査（2020年）、一般社団法人日本クレジット協会「日本のクレジット統計」（2020年）、American Bankers Association “Credit Card Market Monitor”

ターゲット市場におけるサービス導入状況（BtoC市場）

新市場

住宅設備の修理・点検・リフォーム



オンライン予約・見積もりサービス



EC市場



EC市場（台湾）

デジタルコンテンツ



新聞



朝日新聞販売サービス株式会社
ASAHI SHIMBUN HAMBAL SERVICE CO., LTD.

家事代行



実店舗



NP後払い サービス分野への進出

導入事例： 役務・サービス分野で利用可能な後払い決済



リフォーム・工事



修理・メンテナンス



家事代行



引っ越し



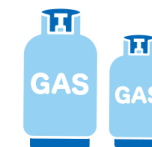
フードデリバリー



レンタル



イベント・セミナー



電気・ガス

購入者メリット

当日の現金準備が不要/後日代金支払い

加盟店メリット

現金取引を廃止し、集金・経理業務の手間削減

NP掛け払いの紹介

企業間取引における「決済」の業務とリスク保証を代行するサービス。
安心してコア業務に集中が可能に。

あらゆる企業様、あらゆる業種・販売形態でも活用できる実績のあるBtoB決済サービスです。与信から請求書発行、リスク保証まで、BtoB決済にまつわるすべてのプロセスを代行します。

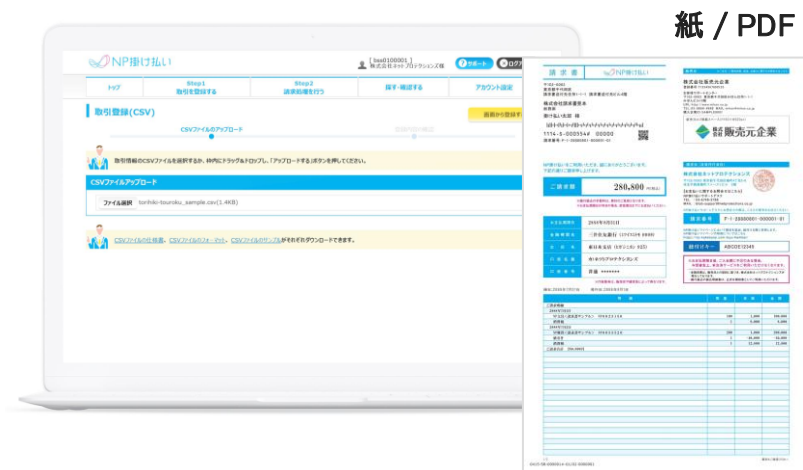


事前手続き不要でお取引が可能

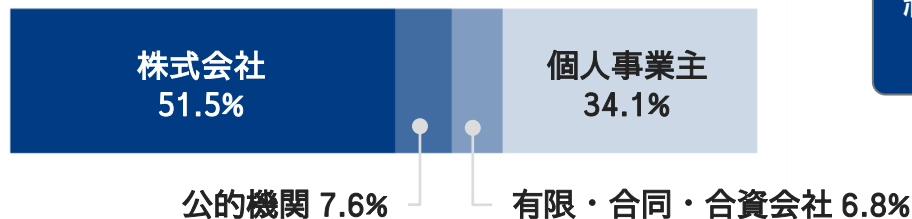
個人事業主もOK/最短即時で与信

多様な支払い方法にも対応

締め日・支払日も柔軟に選べる



購入企業の内訳*1



*1 2022年3月期の請求先企業の内訳

NP掛け払いの利用料金

初期導入費用	手数料	月額固定費	請求手数料	
0円	1.2~3.6%	12,000円~	請求書払い	郵送（コンビニ支払い可） 225円(税抜)/1通 郵送（コンビニ支払い不可） 150円(税抜)/1通 メール*1（コンビニ支払い不可） 0円
			口座振替	郵送 190円(税抜)/1通 メール 90円/1通

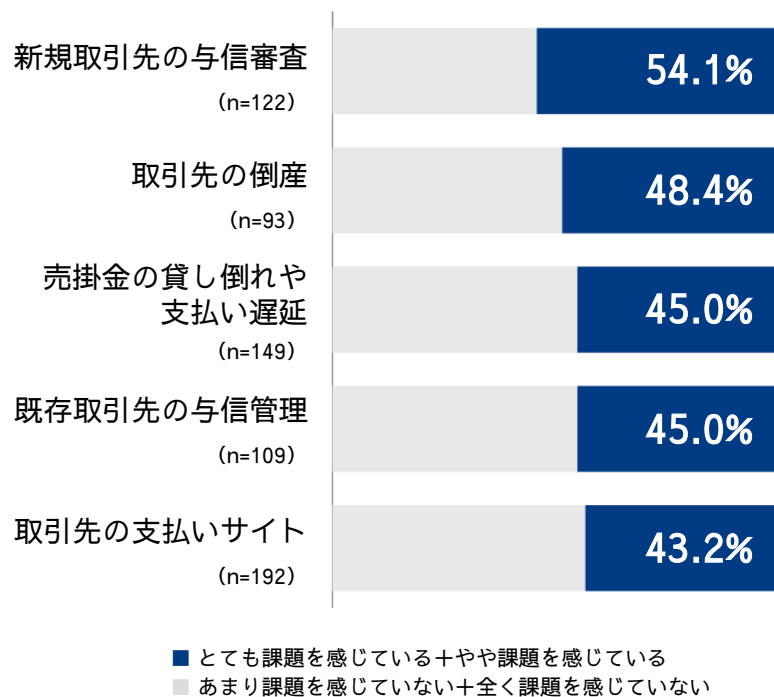
*1 請求書はPDF添付

※サービス利用料は個別にご提案します。ご利用金額・商材・販売方法などによってリスクを算定させていただき、お見積しますので、まずはお問い合わせください。

BtoB請求業務には様々が手間がかかる

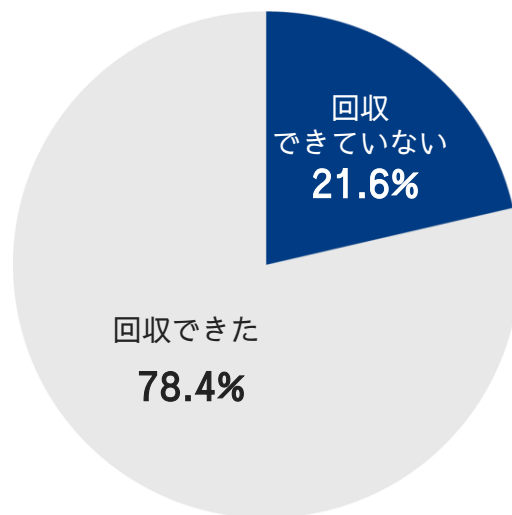
決済業務における支払い遅延と回収の課題

1 約2人に1人が「与信審査」「貸し倒れや支払い遅延」に課題を感じている



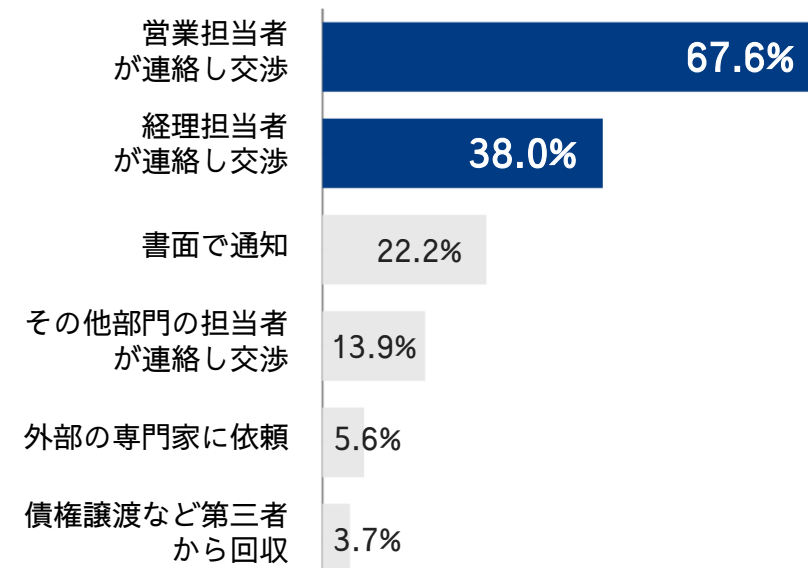
2 発生した「支払い遅延」のうち21.6%が回収できていない

自社へ支払い遅延発生経験者 (n=113) の回収率



3 営業担当者も連絡・交渉に手間を取られている

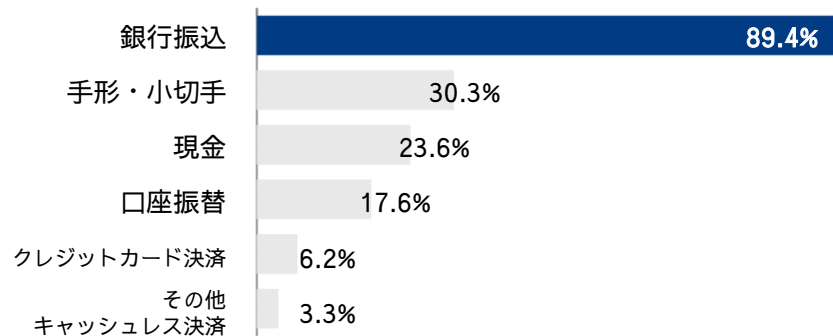
自社へ支払い遅延発生経験者のうち回収経験者 (n=108) の回収要因



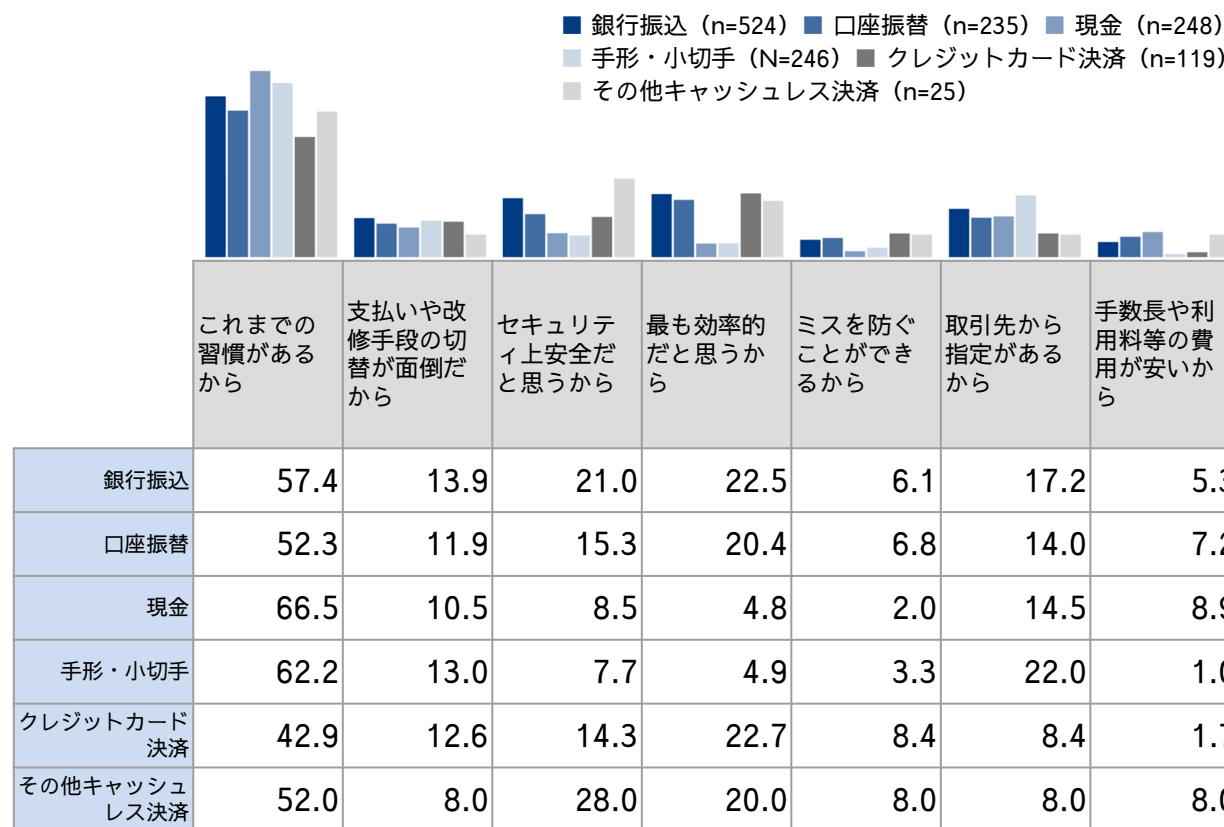
根強い請求書払いのご要望

大手企業の新規開拓・顧客の取りこぼしを防ぐためには請求書払いは必須。
 企業間決済の主流は「銀行振込」。その背景として「これまでの習慣があるから」という意見が最も多くなっています。
 また、「取引先の指定があるから」という理由から根強い請求書払いのニーズが伺えます。

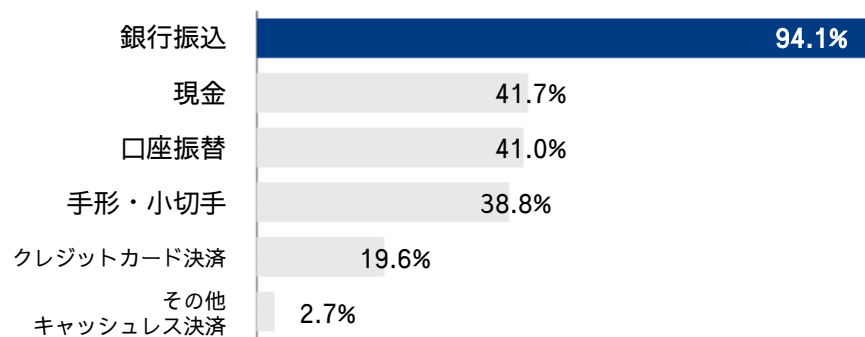
支払いを受ける際の決済方法 (n=547) ※複数回答可



各決済方法を利用する理由



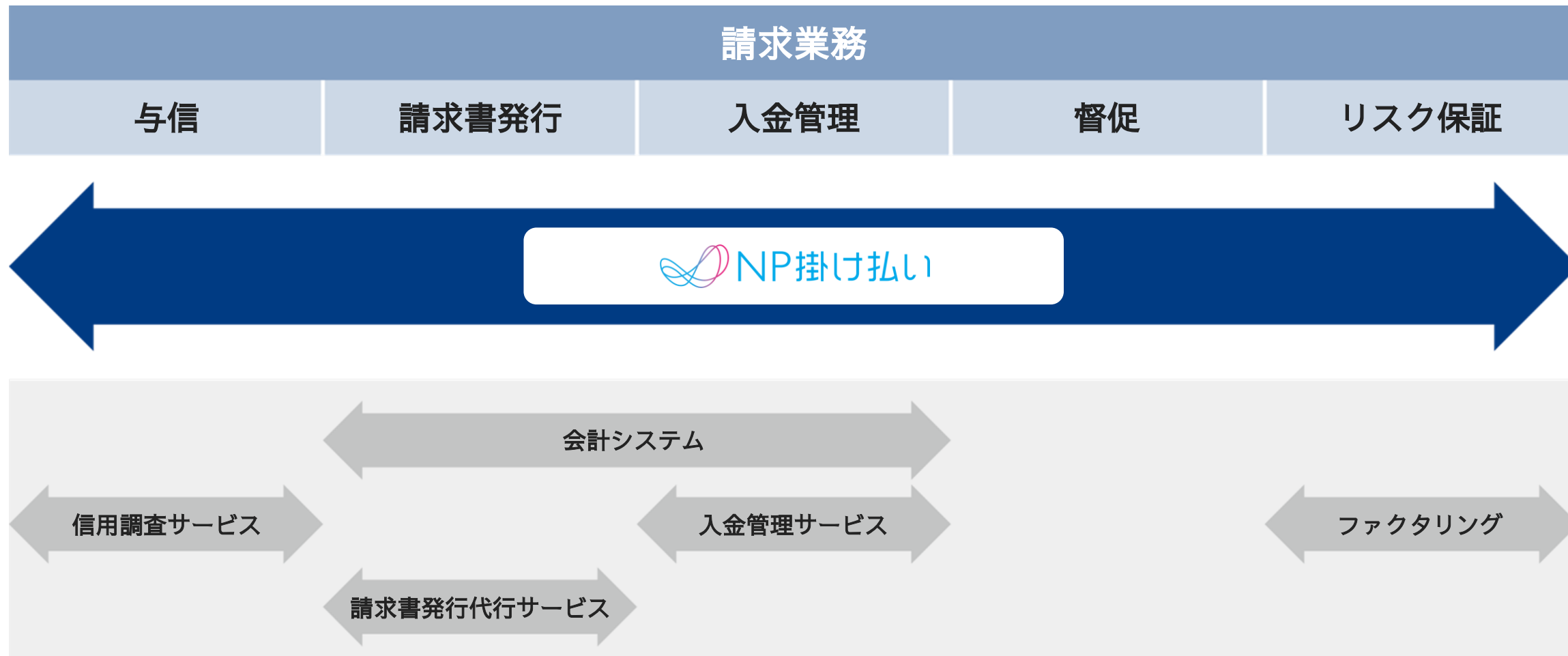
支払いをする際の決済方法 (n=556) ※複数回答可



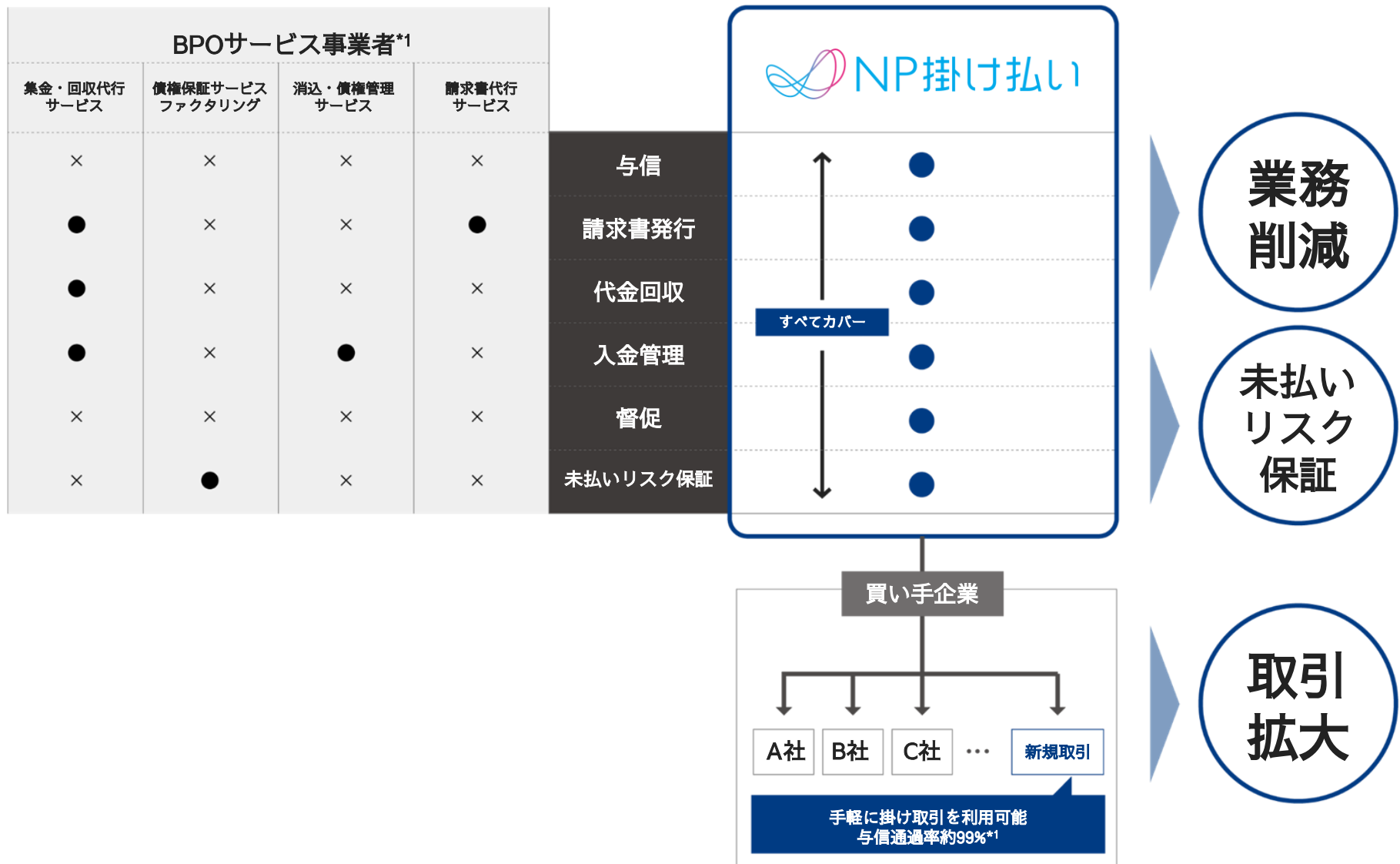
出典：アメリカン・エクスプレス 『2022年度 中小企業の企業間決済に関する調査』

事業内容：当社BtoBサービスが選ばれる理由

BtoB事業「NP掛け払い」は法人間のすべての請求業務（与信→請求書発行→入金管理→督促→リスク保証）の課題をワンストップで解決できるBPOサービス。



BtoB_NP掛け払いの提供価値



*1 BPOサービス（ビジネス・プロセス・アウトソーシング・サービス）事業者が提供する代表的なサービス

NP掛け払いの提供価値

加盟店の課題



例：EC・通販

不特定多数が利用する法人向けのEC通販での未払いリスク



例：スタートアップ・ベンチャー

事業が急成長し増え続ける決済業務



例：卸売り・業務用販売

現金での代金回収に多大な労力がかかる



導入効果

- 決済の事務負担から解放され、事業の成長に注力
- 少額・大量の集金の負担を削減し、生産性向上
- 社内の面倒な与信手続きが不要となり、新規顧客との取引開始がスムーズに
- 今まで与信が通らず取引できなかった顧客とも取引可能になることによる売上Up
- 個人事業主とも安心して掛け取引が可能
- 督促業務による心理的負担の軽減 ...

ターゲット市場におけるサービス導入状況（BtoB市場）

卸

建材



酒



食品



美容



包装資材



ベンチャー

シェアリングエコノミー



バックオフィス



HR



マーケティング



マーケットプレイス



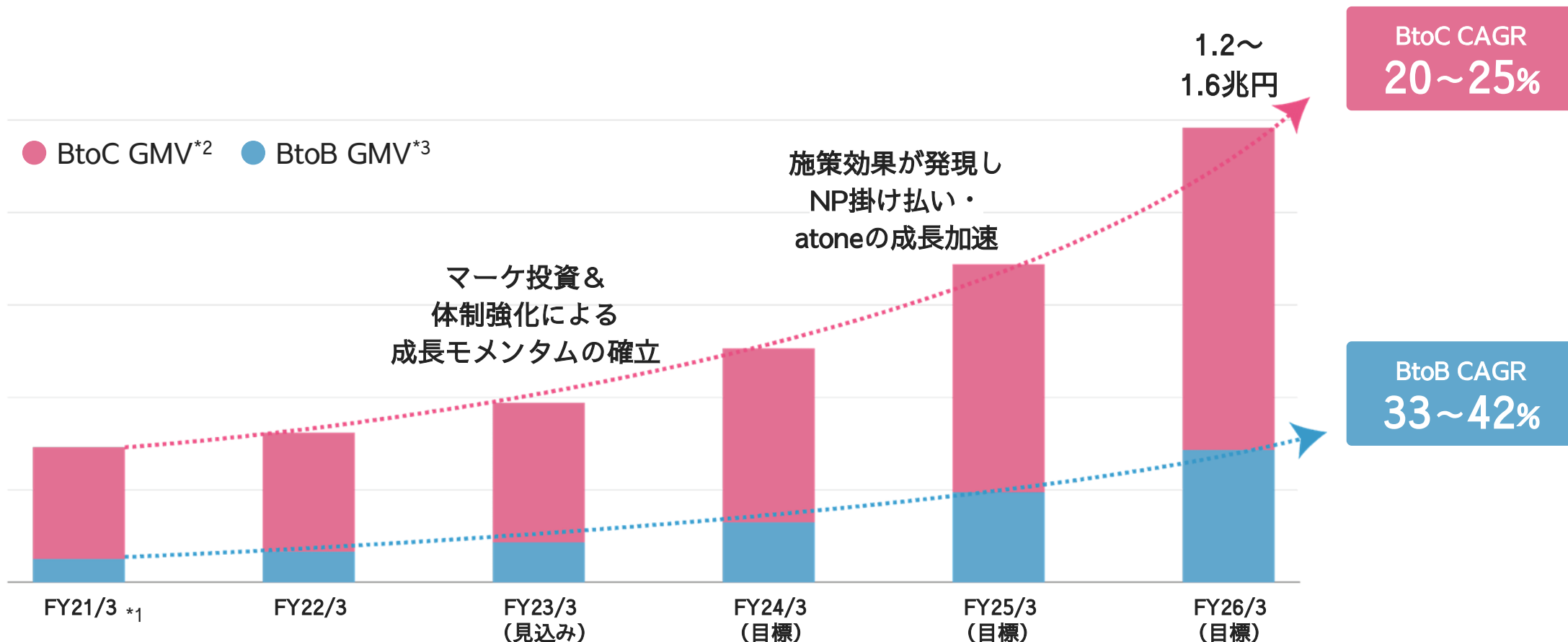
大手

集英社



成長戦略：中期経営計画

23年3月期からの投資効果が翌期以降に期待でき、段階的に成長率は上がっていく計画。



*1 2020年度（2021年3月期）の年間取扱高：4,381億円（BtoC事業：3,629億円、BtoB事業：753億円）。

*2 当社グループが提供するNP後払い、atone、およびAFTEE等の各サービスを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額

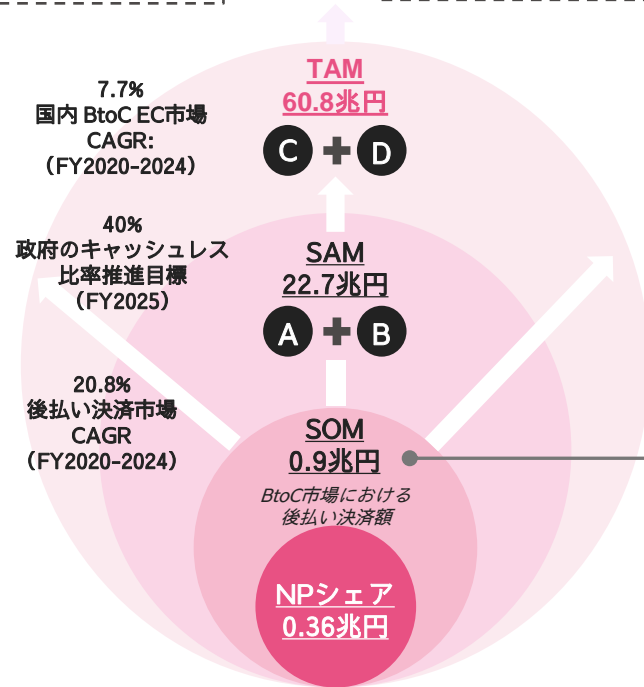
*3 当社グループが提供するNP掛け払いを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額

上記の情報には、現時点で利用可能な情報に依拠した当社経営陣の判断に基づく将来予想に関する記述が含まれる。したがって、実際の業績、財政状態、事業その他の成績が、かかる将来予想に関する記述の明示又は黙示の予想と重大な差異を生じさせる様々なリスク及び不確実性がある。

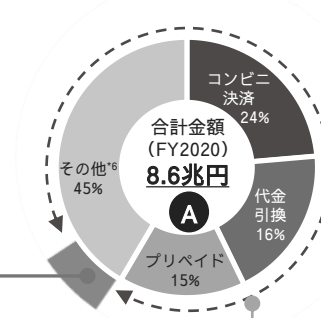
BtoC後払い (NP後払い+atone) のTAM / SAM / SOM

- TAM (Total Addressable Market) : 当社グループが今後理論上ターゲットとすることが可能と考える市場規模
- SAM (Serviceable Available Market) : 現時点において、当社グループが提供するサービスで理論上ターゲットとすることが可能と考える市場規模
- SOM (Serviceable Obtainable Market) : 当社グループが提供するサービスの現在の市場規模

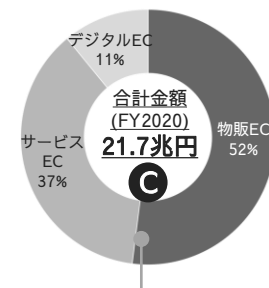
- BtoCのTAM : 国内におけるオンライン決済市場規模および小売市場におけるキャッシュレス決済市場規模の試算
- BtoCのSAM : 国内におけるオンライン決済市場における非クレジットカード決済市場規模および小売店舗における非クレジットカード決済市場規模の試算



オンライン (EC) におけるクレジットカード以外の決済手段の内訳

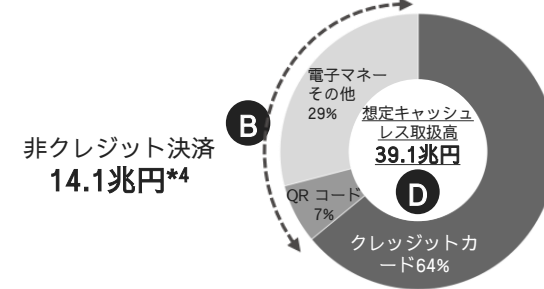


オンライン (EC) 決済市場



パイチャートはFY2019の実績値を基にした比率

キャッシュレス登録店舗における想定取扱額と決済手法内訳

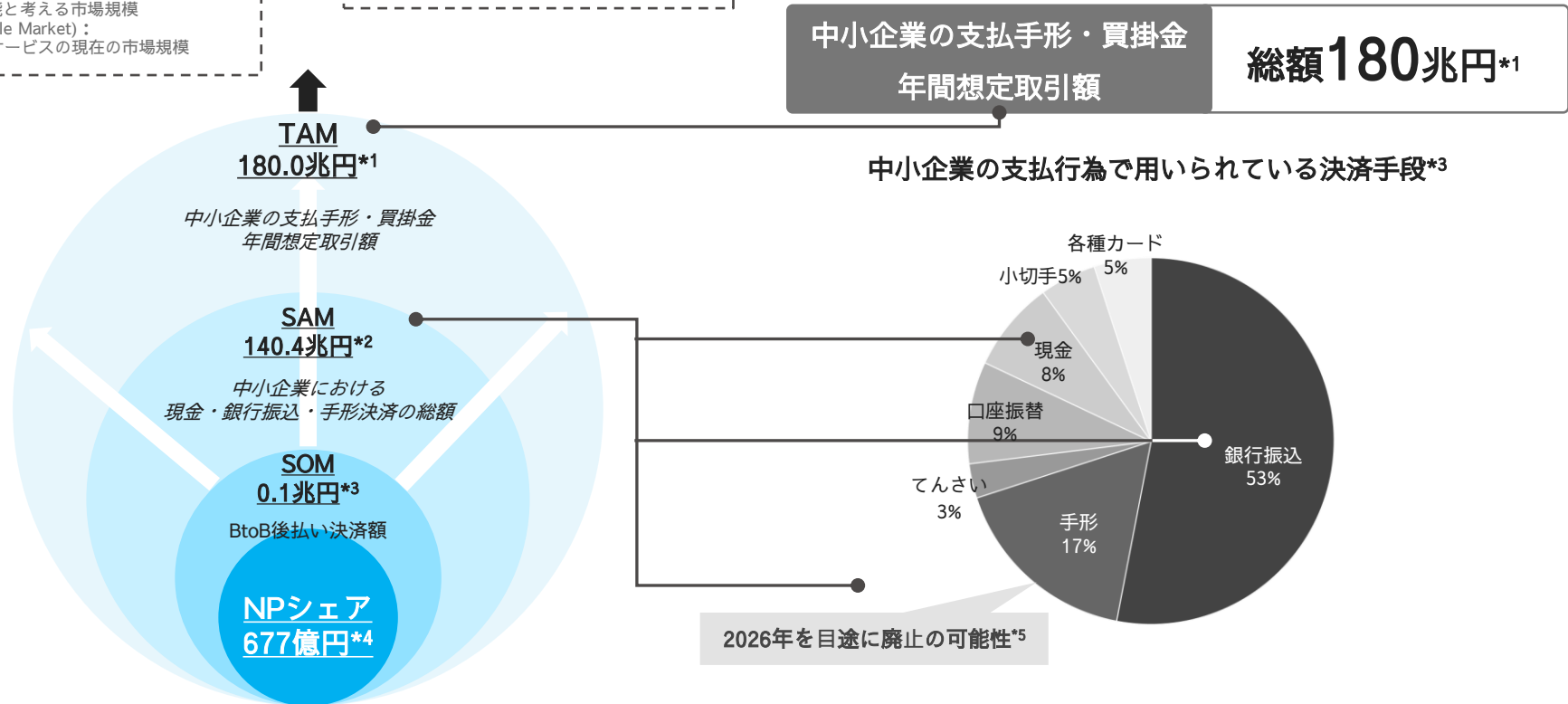


出所：各種データを参考に一定の仮定のもとで当社分析により算出
 経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」(P70)、「日本のキャッシュレス決済比率、決済事業者及び国の開示の在り方について」(P21)、「商業動態統計 (2020年)」など

BtoB後払い（NP掛け払い）のTAM / SAM / SOM

- TAM (Total Addressable Market) : 当社グループが今後理論上ターゲットとすることが可能と考える市場規模
- SAM (Serviceable Available Market) : 現時点において、当社グループが提供するサービスで理論上ターゲットとすることが可能と考える市場規模
- SOM (Serviceable Obtainable Market) : 当社グループが提供するサービスの現在の市場規模

- BtoBのTAM: 中小企業の支払手形・買掛金の年間想定取引額の試算
- BtoBのSAM: 中小企業の現金・銀行振込・手形決済の総額の試算



*1 中小企業の支払手形・買掛金の総額50兆円（中小企業庁：令和元年中小企業実態基本調査（平成30年度末決算実績））×年間回転数3.6回（365日÷中小企業約束手形平均支払いサイト101.1日（中小企業庁：約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会 報告書））。

*2 中小企業の支払手形・買掛金の総額180兆円（中小企業庁：令和元年中小企業実態基本調査（平成30年度決算実績））×78%（現金8%+銀行振込53%+手形17%）（ビザ・ワールドワイド・ジャパン委託によりマクロミル株式会社実施「中小企業の決済業務に関する調査」2016年8月実施、会社開示資料）。

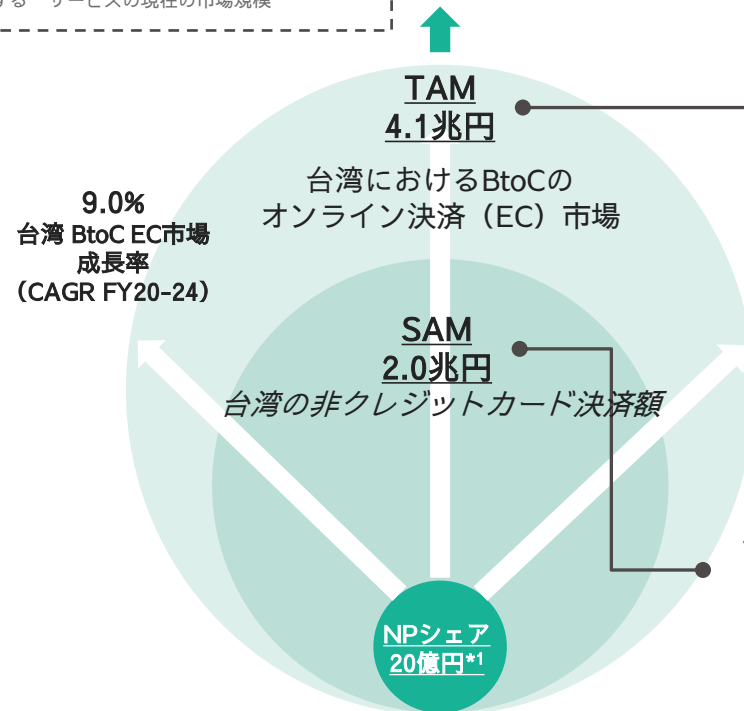
*3 NP掛け払い取扱高：677億円+Paid取扱高（2020年4月期）（※外部取扱高のみ、株式会社ラクーンホールディングス説明資料より）：198億円+ MF Kessai取扱高（※マネーフォワードケッサイ株式会社のプレスリリースから当社グループ推計）：200億円（期間2019/11-2020/10）。

*4 NP掛け払い取扱高（期間2019/11-2020/10）。

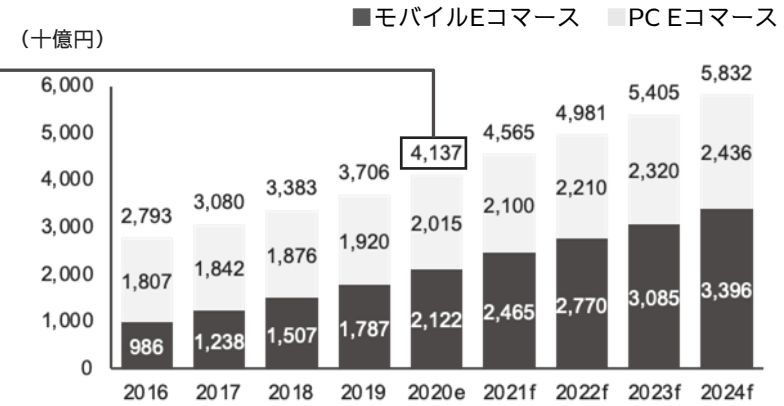
*5 中小企業庁「約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会 報告書」（2021年3月）。

AFTEEのTAM / SAM / SOM (台湾)

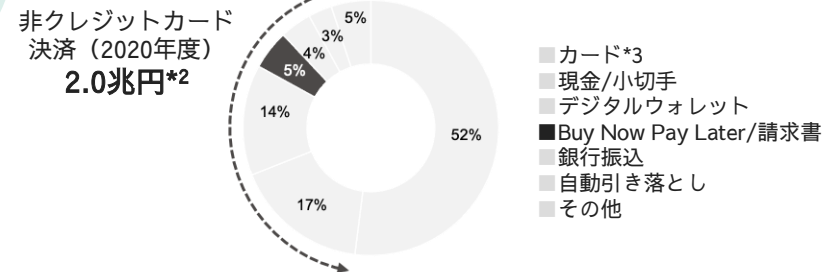
- TAM (Total Addressable Market) : 当社グループが今後理論上ターゲットとすることが可能と考える市場規模
- SAM (Serviceable Available Market) : 現時点において、当社グループが提供するサービスで理論上ターゲットとすることが可能と考える市場規模
- SOM (Serviceable Obtainable Market) : 当社グループが提供するサービスの現在の市場規模



台湾におけるEC市場規模の推移



オンライン決済市場における決済手法の内訳



*1 FY3/2021 AFTEE取扱高。

*2 台湾におけるEC市場規模 (2020e) ×非クレジットカード決済比率48% × 為替レート

*3 「カード=52%」を基準に右回りに記載

注：為替レート：2021/5/11 1TWD=3.9042円。

出所：GlobalData「Taiwan Cards and Payments - Opportunities and Risks to 2024」P26,30。

ディスクレマー

- 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。