



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
2024年3月期 第1四半期期決算説明

2023年8月14日

※こちらは本編のみの書き起こしとなります。質疑応答については後日別途アップロードいたします。

アジェンダ

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

みなさま、こんにちは。ネットプロテクションズホールディングス・CEOの柴田でございます。

2024年3月期の第1四半期の決算説明をはじめさせていただきます。

アジェンダはご覧のとおりとなります。

全社業績ハイライト、今後の見通しについて、サービス別 業績サマリー、経営TOPICSの順でご説明差し上げます。

Mission



COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

3

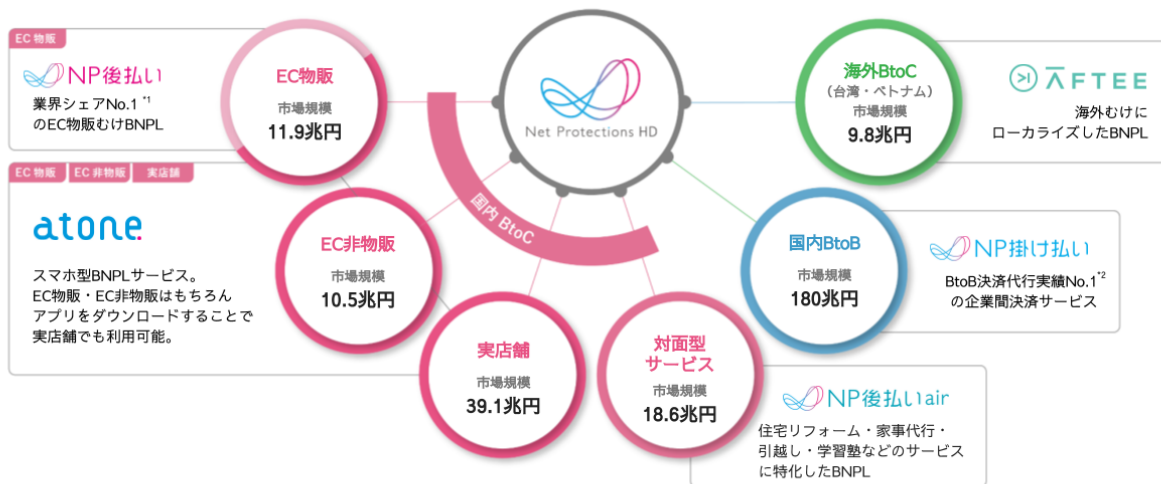
当社のMissionです。

事業面でも、組織面においても、「つぎのアタリマエをつくる」ことを目指しており、上場企業では稀有な「ティール組織」を採用しています。

BtoC・BtoB・海外にサービスを広げるBNPLの総合プロバイダー

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・通販売上高ランキング」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/mic/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)
 「商業動向統計 (2020年)」GlobalData「Taiwan Cards and Payments - Opportunities and Risks to 2024」P26-30、「e-Economy SEA 2022」など
 COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

こちらは当社サービスと対象市場の一覧となります。

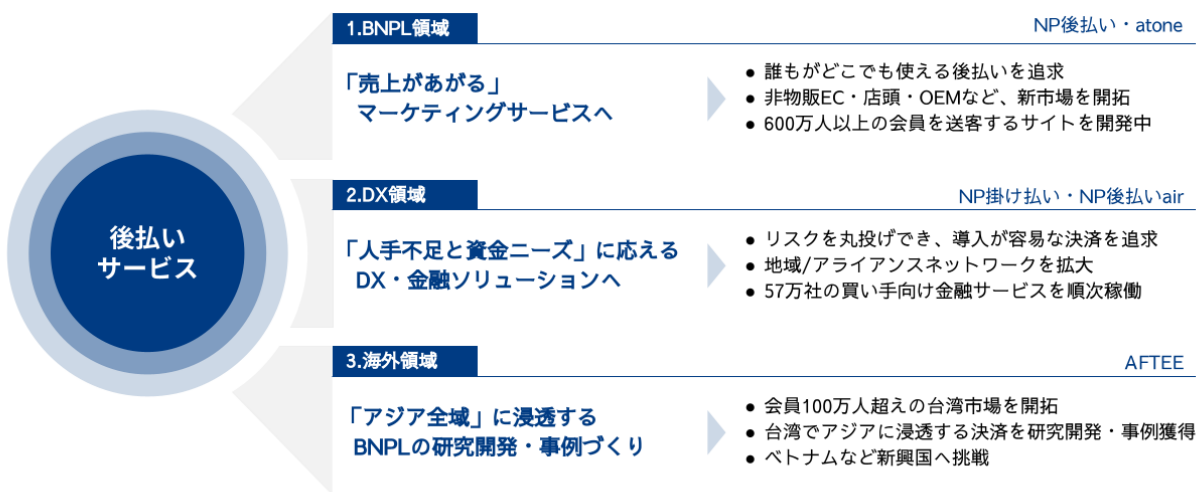
BtoC、BtoB、さらには海外とこれだけの広がりを持っているのは世界のBNPLの中でも稀有な存在かと思えます。

NP後払いが安定成長、他、atone、air、NP掛け払い、AFTEEはいずれも急成長中です。

中期的な成長ストーリー

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。



5

COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

今後の成長ストーリーとなります。

決済で獲得したネットワークとデータについて、本格的に活用を開始します。

atoneは面を広げたのち、会員をECショップへ送客できるマーケティングサービスへの進化を目指しています。

掛け払いは、既に年間57万社の買い手の未払いリスクを取っていますが、このデータを活用し、買い手向けの金融サービスを順次開始します。

AFTEEは順調に伸びており、長期を見据えてアジア市場を開拓します。

全社業績ハイライト



全社業績ハイライト

COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

6

全社業績ハイライトはCFOの渡邊からご説明差し上げます。

1Q決算サマリー

1Q決算サマリー

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 категория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

COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

7

1Q決算のサマリーです。

全社GMVは約15%成長し、成長モメンタムに乗りつつあります。

NP後払いは、成長率がプラス転換し、安定成長に戻りました。

また、atoneはつど払いが想定以上の結果がでており、それに伴って案件状況も非常に好調です。今後に大きな期待を持っています。

掛け払いは40%を超える急成長が続いています。

大手の構成比が上がり、テイクレートや粗利は低下してきているものの、

請求書カード払い等の買い手向けサービスを次のキャッシュポイントに育てていきます。

業績：2024年3月期 第1四半期業績サマリー

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

8

COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

第1四半期の業績です。

GMVは前年同期比14.5%増の135,928百万円、営業収益は前期比12.8%増の5,173百万円と業績予想を上回る結果となります。

BtoC事業、BtoB事業ともに想定どおりの伸びを見せており、良いスタートができています。

売上総利益は前期比1.5%減の1,806百万円となりましたが、

これはNP後払い事業にて発生した特定加盟店への個別の引当金繰入110百万円によるものです。

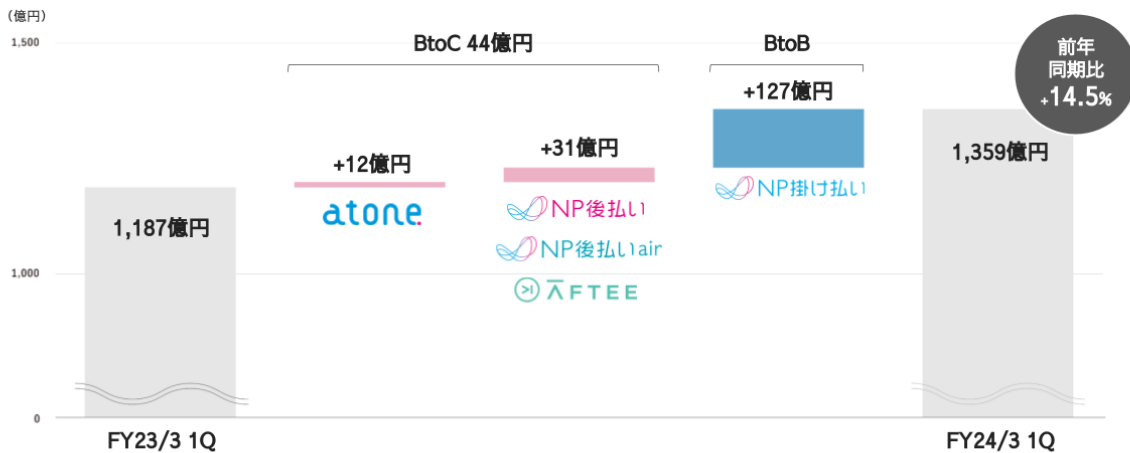
想定外の引当金となりますが、今後の販管費の効率化で吸収できるため、通期業績予想に変更はございません。

尚、ご参考までに個別の引当金繰入を除いた試算をスライドに載せております。

業績 (GMV)

業績 (GMV)

BtoBは大部分の категория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

COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

9

GMVの積み上げの内訳はご覧の通りです。

BtoCが復調してきています。

特にatoneは一定伸びてきていることに加え、冬頃には複数の大型店が稼働予定です。

サービスとしての認知度や存在感が大幅に向上すると期待しています。

尚、訪問サービス向けのairも順調に伸びてきています。

また、BtoBは引き続き堅調です。

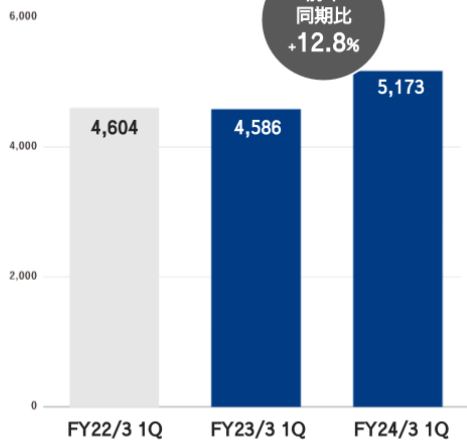
リオープンの追い風で飲食関連の取引が伸びていますが、それだけでなく、あらゆるカテゴリーの取引が伸びています。

業績推移（営業収益・売上総利益）

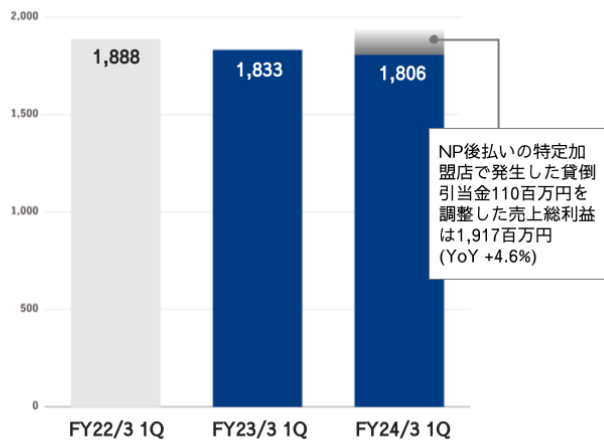
業績推移（営業収益・売上総利益）

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%。

営業収益（百万円）



売上総利益（百万円）



営業収益と売上総利益です。

実績はご覧のとおりですが、補足しますと、営業収益の向上には昨年9月に実施した請求書発行料の値上げの影響も含まれています。

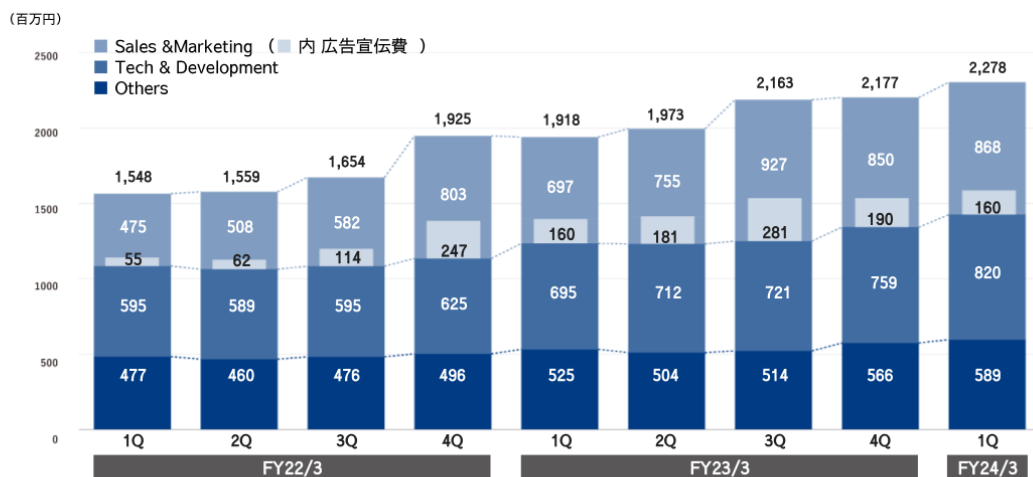
また売上総利益は先ほどのとおり、NP後払いにて個別の貸倒引当金110百万円が発生しました。

既に全店をチェック済みですが、同様な加盟店は存在せず、一過性と認識しています。とはいえ、今後もモニタリングの継続的な強化に努めます。

販売管理費（四半期推移）

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。



*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）

COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

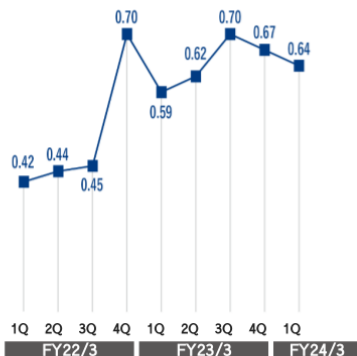
こちらは販管費の推移となります。

販管費の増額は昨年から継続している体制強化のための社員採用・業務委託費となりますが、この上期で人員は充足する見込みですので、以降は大幅に伸びることはありません。

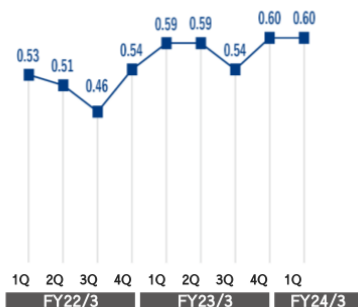
参考) 販売管理費_対GMV比率推移

参考) 販売管理費_対GMV比率推移

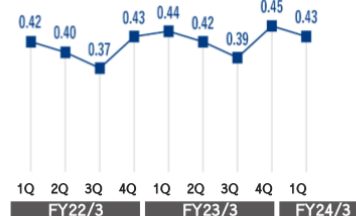
| Sales & Marketing (%)



| 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）

こちらは参考情報として、対GMV比率での推移となります。

今後の方向性



今後の方向性

COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

13

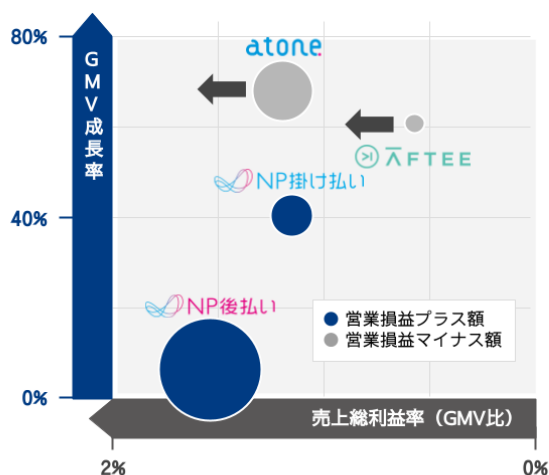
当社の今後の方向性についてご説明申し上げます。

ここからは、再度、わたくし柴田からお話します。

事業ポートフォリオ

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：規模の拡大の為に体制強化は完了、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。

COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

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

14

まず、当社の事業ポートフォリオについて説明します。

こちらのチャートは縦軸がGMV成長率・横軸が売上総利益率・バブルの大きさは各サービスの営業利益額を表しています。NP後払いやNP掛け払いは黒字事業ですが、atone・AFTEEといった成長事業は投資が先行しています。そのため、バックオフィスなどの共通固定費まで含めると、会社全体では赤字となっています。

今後はそれぞれのサービスで収益性向上を進めていきます。

NP後払いは、安定成長しつつ、運用コストを最適化していくことでさらに収益性を向上します。

NP掛け払いは、GMVを増やして収益規模を拡大しつつ、買い手向けのファイナンスサービスを本格化することで、新たな収益源を作っていきます。

atoneは、ECでの粗利率はNP後払いを超えるので、規模を拡大することが収益向上に直結します。

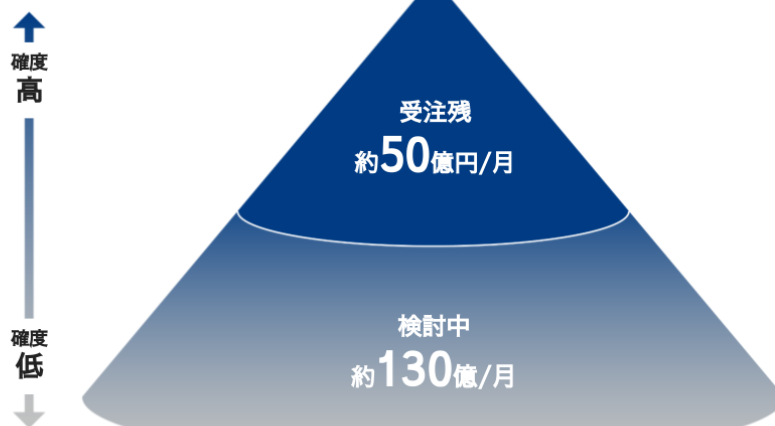
AFTEEも規模拡大が重要です。

GMV（営業パイプラインの状況）

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



15

COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

営業パイプラインの積み上がりも過去最高の状況です。

受注案件の月間GMVは約50億円となっています。

さらに現在商談を進めている検討フェーズの案件は、約130億円に達しています。

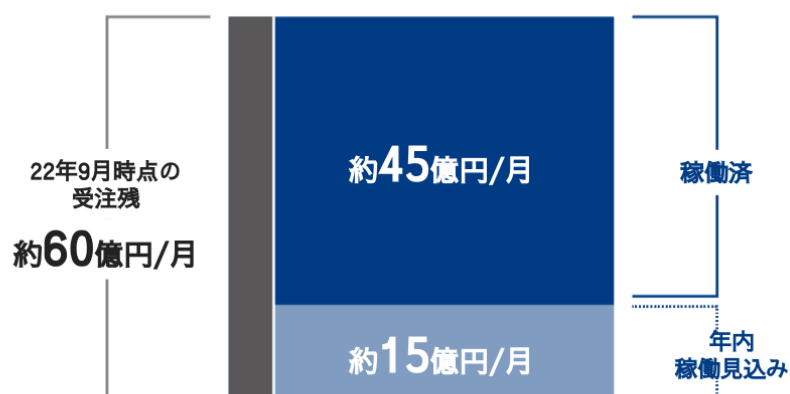
特にatoneと掛け払いの案件が多いです。

こういった案件群を、いかに高い確度で成約していけるかが今後の大きなカギとなります。

参考：過去の営業パイプラインの進捗

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。



16

COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

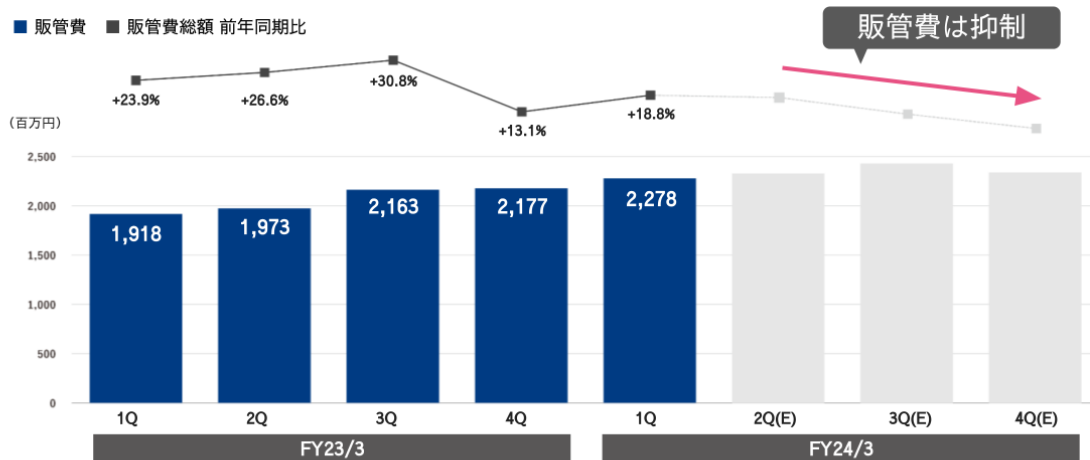
こちらは昨年11月の第2四半期決算に開示した受注残の稼働状況となります。参考情報としてご覧ください

この9か月間で、45億円が稼働しており、残りも年内には稼働予定ですので、成約後のフォローアップもしっかりできているかと思えます。

販売管理費（四半期推移と今後見通し）

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。



17

COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

この1年は投資を先行してきましたが、これからはコスト抑制も全力で進めます。

グラフのグレーの部分は第2四半期以降の販管費の見通しとなりますが、ご覧の通り増加幅が下がっていく計画です。

営業の人員は充足してきているので、これからは外部委託していた業務を内製化する等して効率化を図ります。

マーケティングもノウハウが貯まってきており、投資額は抑制しつつも同程度以上の成果を上げていきます。

コールセンター運用のコストもAI活用などで改善余地があるため、プロジェクト化して推進していきます。

GMV、粗利の伸びと、販管費の抑制で25/3期は黒字に戻します。

サービス別 業績サマリー



サービス別 業績サマリー

COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

18

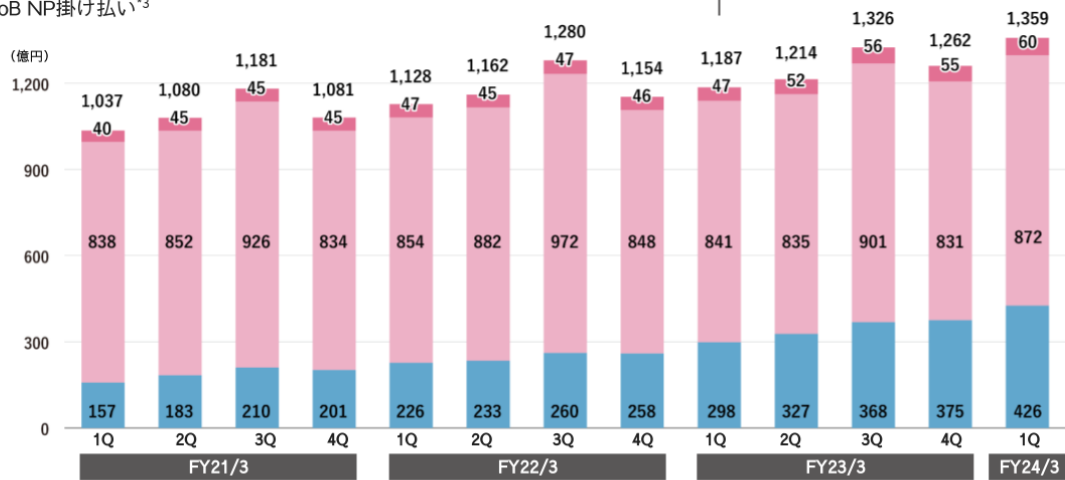
ここからはサービス別の業績サマリーです。

GMV（全社 四半期業績 推移）

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。

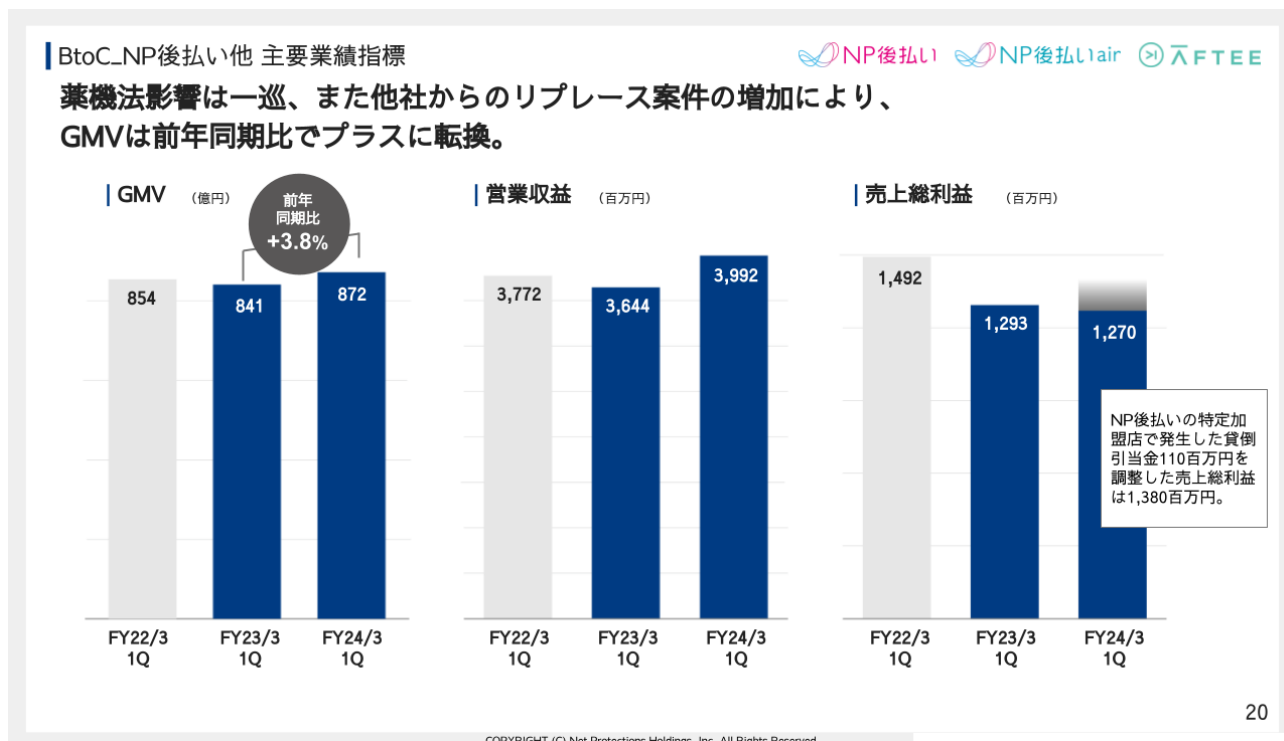
- BtoC atone^{*1}
- BtoC NP後払い他^{*2}
- BtoB NP掛け払い^{*3}



^{*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

全サービスのGMV構成の推移はご覧の通りです。

BtoC_NP後払い他 主要業績指標



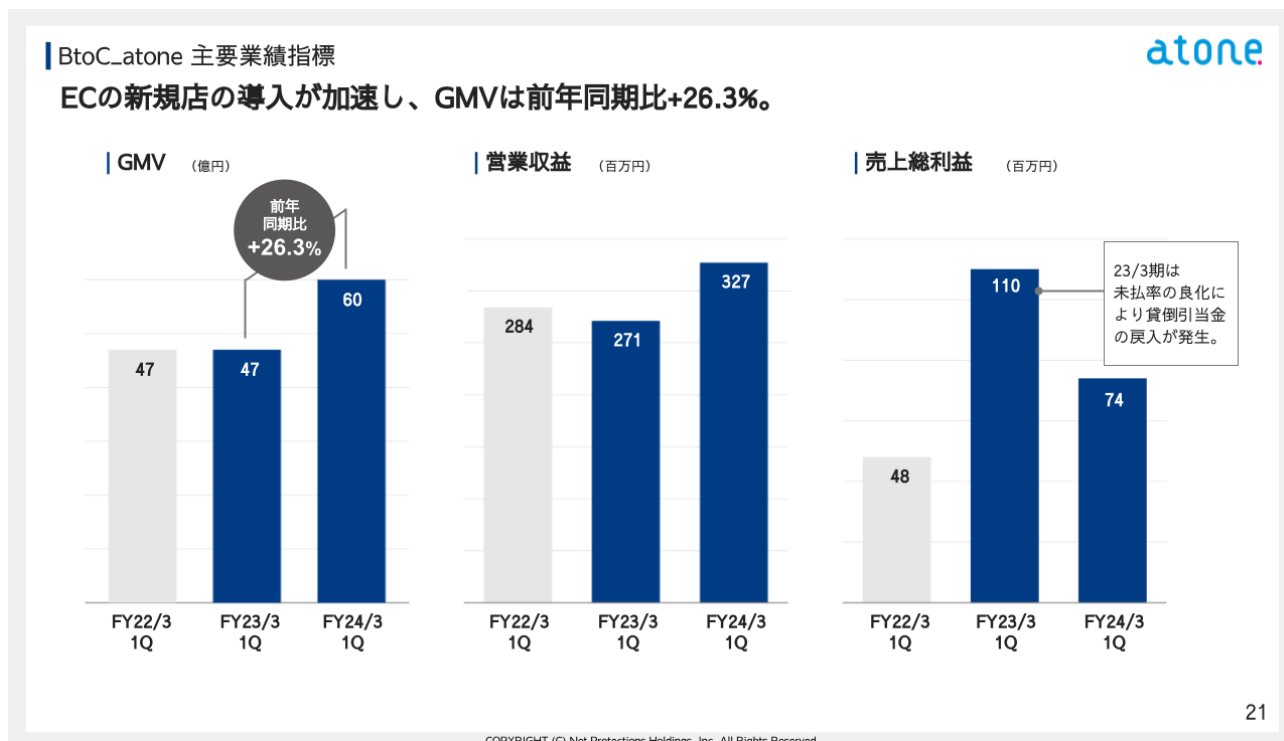
こちらはBtoCのうちatoneを除いたNP後払いなどの業績です。

薬機法影響が底打ちしたこと。また他社からのリプレイス案件もありプラス成長に転じました。

先ほどご説明した個別の引当金の影響で売上総利益が減少していますが、

第1四半期に限った話ですので、これからは、GMV・営業収益に比例して積み上がるものとなります。

BtoC_atone 主要業績指標



次にBtoCのatoneの業績です。

GMVは前期比26.3%増という結果になりました。

昨年の下半期からアパレルやエンタメなどのECでの導入が増えていることが成長の要因となります。

売上総利益を見ると凸凹していますが、これは貸倒引当金の繰入・戻入のタイミングによるものです。

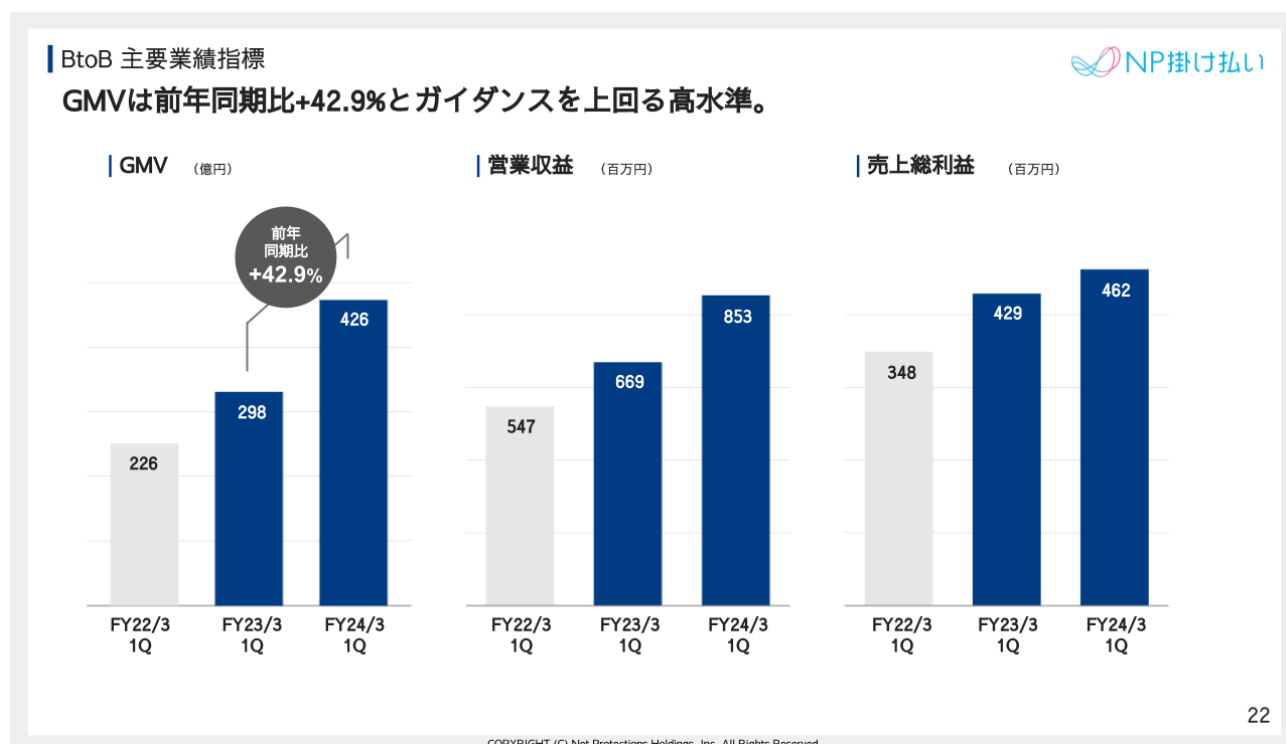
atoneのような新規サービスは保守的に引当を繰り入れて、未払い率の低下を見ながら戻入れることが多く、

前期は未払い率の良化にともない、大きな戻入れが発生しました。

この四半期だけを切り取ると分かり辛いですが、

実態として未払い率はずっと改善できているので、原価が圧縮され、収益性は上がっていくものとなります。

BtoB 主要業績指標



こちらはBtoBのNP掛け払いの業績です。

好調な飲食関連だけでなく、ほぼ全ての業種で取引が伸びており、ガイダンスを上回る成長率となりました。

BtoBは大手中心に受領も増えており、GMV成長については今後も自信を持っています。

一方BtoCに比べると、手数料、つまりは営業収益率が低くなる傾向があるので、いかに収益性を上げるかが重要となります。

また、倒産の増加に伴い、やや未払い率が上がってきていることも粗利に影響を与えています。

GMVの成長に伴い、買い手企業数が57万社を超えてきているため、

そこにファイナンスサービスの提供を行うことで、キャッシュポイントを増やしていこうと考えています。

経営TOPICS



経営TOPICS

COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

23

最後のパートは経営TOPICSとなります。

BtoC_atone 「つど後払い」機能概要

BtoC_atone 「つど後払い」機能概要

atone

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	不要 SMS認証のみ	必要 登録はネットで完結
ポイント還元	なし	0.5% ※キャンペーン開催あり
お支払い方法	コンビニ、銀行振込 ※ペーパーレス	口座振替、コンビニ、銀行振込 ※ペーパーレス
ベネフィット	気軽に、簡単に使える	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

24

COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

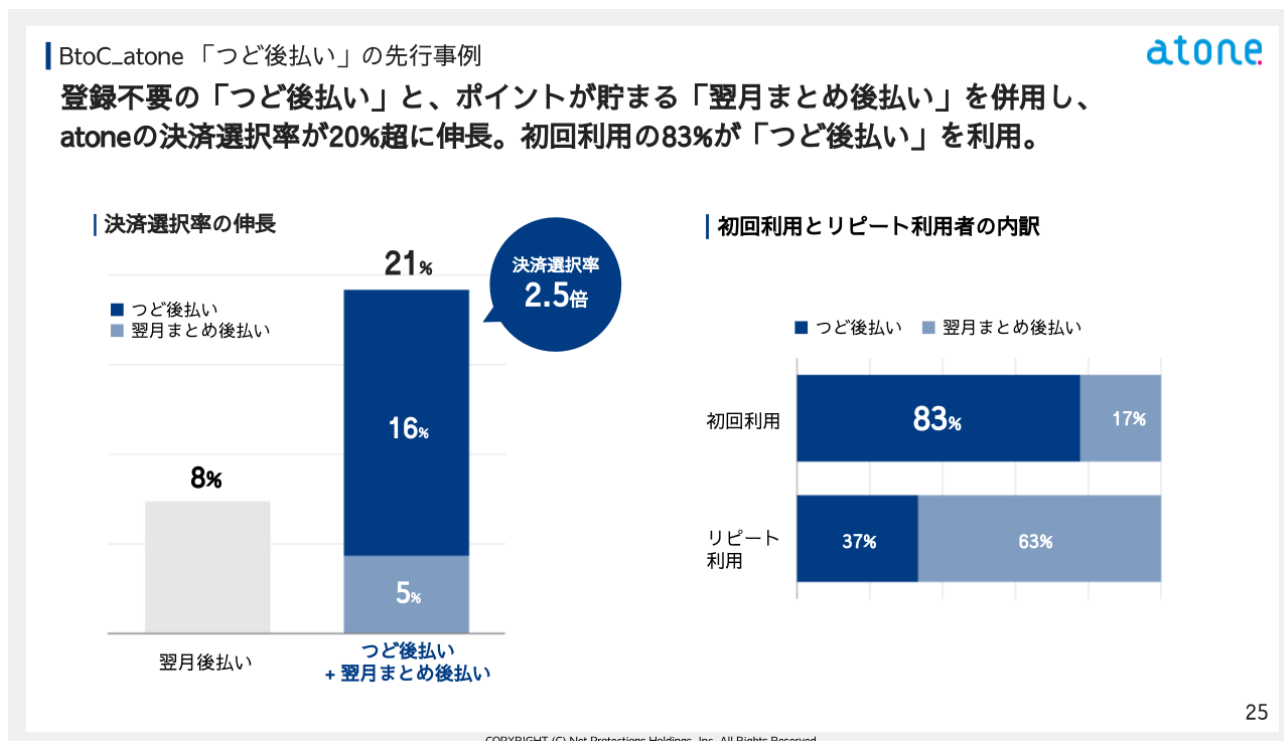
こちらは本日の大きなポイントとなります。

従前からatone戦略の目玉としてお伝えしてきた「つど後払い」がスタートし、その効果が検証できましたので、ご報告します。

簡単に言いますと、「翌月まとめ後払い」は会員登録が必要でしたが、「つど後払い」は会員登録が不要です。

そのため、はじめて後払いを使うユーザーの利用ハードルを下げ、CVRが向上、すなわち、ショップの売上向上にもダイレクトに寄与するものとなります。

BtoC_atone 「つど後払い」の先行事例



その成果がこちらです。

atoneの加盟店につど後払いを追加導入して頂いた結果、決済選択率は導入前の2.5倍、ショップ内での決済選択率は21%に伸長しました。

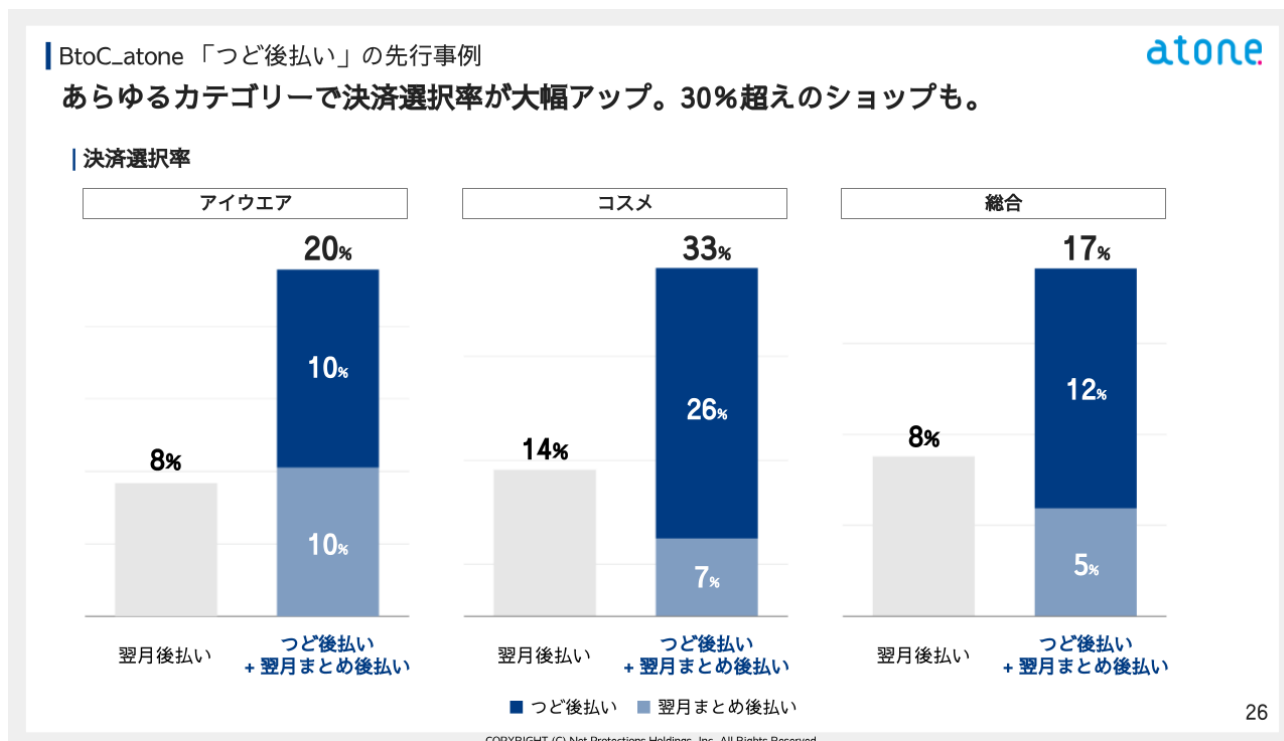
実際にユーザー動向を調査しますと、狙い通り、初回利用時は、実に83%がつど後払いを使っていました。

また、リピート利用時は特典や利便性が良い翌月まとめ後払いの割合が上がっています。

登録不要の「つど後払い」で新規ユーザーを増やし、サービスが充実した「翌月まとめ後払い」でリピーターを増やす。狙い通りの利用状況となっています。

また、営業時にこのデータをしっかりと説明することで、成約確度も大きく向上しています。

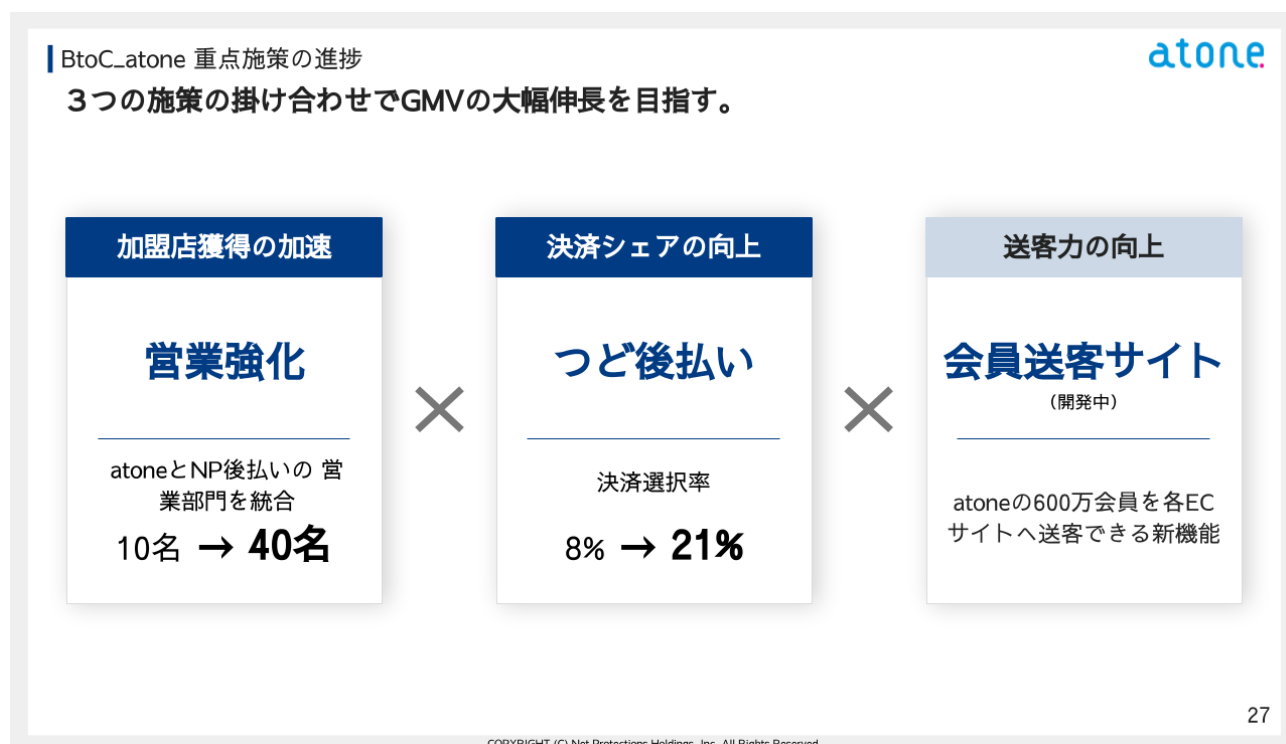
BtoC_atone 「つど後払い」の先行事例



同時期につど後払いを使い始めた他3店舗でも、決済選択率が大幅に上昇しています。4店舗での決済選択率は平均23%となっており、クレジットカードに次いで2番目に使われる重要な決済となっています。

他の後払いやQRコード決済もある中で、想定を超える選択率になっており、今後の拡販に一層自信が持てる結果となりました。

BtoC_atone 重点施策の進捗



ご覧のとおり、atoneの重点施策は順調に進捗しています。

この4月に営業体制を刷新し、特にatoneの拡販強化を図っています。

また、6月からはつど後払いで決済シェアを上げることに成功しました。

既存のatone加盟店にも上位とはほぼ全て商談ができており、複数大手で導入が決定しています。

そして、まもなく、加盟店への会員送客機能を実装します。

各加盟店でのキャンペーンを多数掲載していくサイトを1, 2か月以内にリリースします。600万人以上の会員を送客できるサイトが機能し始めると、マーケティングサービスとしての決済に進化できると期待しています。

これら3つの施策を掛け合わせで進めることで、GMVの大幅伸長を目指していきます。

経営TOPICS

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。



COPYRIGHT (C) Net Protections Holdings, Inc. All Rights Reserved.

その他のTOPICSです。

22年9月からNP後払いで電子請求をスタートしましたが、
23年6月末に当社の上位加盟店において全面的に電子請求に移行しています。
NP後払い全体の粗利率を2%程度高めるものと見込んでいます。

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。



台湾のAFTEEでは会員数が100万人を突破しました。

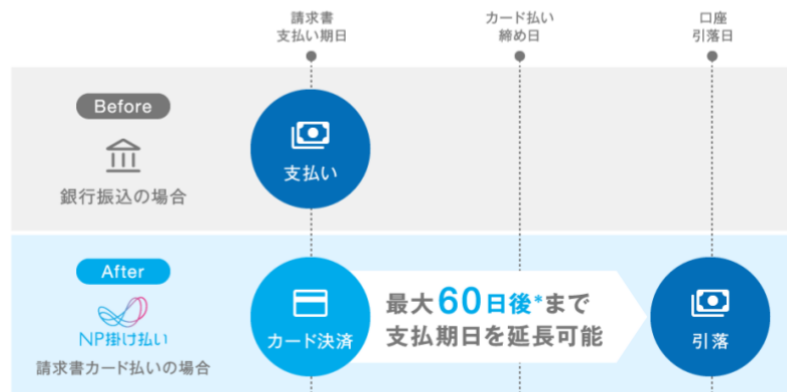
これは、20人に1人程度の浸透率となります。

まだまだ通過点ではありますが、100万という大台に至ったのは台湾のマーケットに一定受け入れられた証かと思いますので、より使って頂けるように更なる加盟店拡大に努めていきます。

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。

最後はNP掛け払いの新機能「請求書カード払い」です。

買い手企業の資金繰りを手助けする手段として、支払いを翌月の請求書払いから最大60日後のクレジットカード払いに切り替えることが可能なサービスです。

決済サービスの付加価値になり、また追加の収益源になる取組みとなります。

BtoBにおいては、他にもファイナンスサービスを充実させていくことで収益の改善を図っていきたいと思います。

以上、24年3月期、第1四半期の決算発表となります。

ご清聴ありがとうございました。

以上となります。

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/1cFnOYeGRRZ6UU7lvZyGgRwcwzc4>



ディスクレームー

- 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。