



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1四半期決算説明 Q&A

2023年8月14日

※こちらはQ&Aのみの書き起こしとなります。本編の書き起こしについては決算説明会当日に既に開示しておりますので、[こちら](#)をご覧ください。

質疑応答	2
後払い決済業界の市場環境について	2
atoneへの期待・懸念について	3
一過性引当金の要因について	4
受注残の稼働タイムラインについて	4
請求書カード払いの経済性について	5
過去の受注パイプラインの推移について	5
NP後払いのGMV成長率について	5
atone会員送客サイトのPL影響見込みについて	6
BtoCでの大手加盟店の稼働時期について	6
第1四半期における未払率の変化について	7
企業の倒産件数増加はBtoBビジネスの与信管理に影響するのか	7
ジャパネットたかた稼働による業績影響について	7
ソニーペイメントとの提携による業績影響について	8
労働生産性について	8
BtoBにおいて未払率を低くコントロールすることによるGMV成長鈍化はないのか	9
第1四半期の業績（売上、営業利益、EBITDA）は計画に対してどうだったか	9
BtoBにおいて大手会計ソフトウェアと業務資本提携することに意義はあるか	9
買い手企業向けファイナンスサービスの収益構造について	10
競合の動きに変化はあるか	10
atoneのバーチャルカードによる業績影響について	11
後払い決済から撤退する事業者がいるが、NPへの影響はどうか	11
宅配業界は2024年問題を抱えているが、代引決済からシェアを奪えそうか	12
補足説明	12
ディスクレーマー	14

質疑応答

後払い決済業界の市場環境について

質問者 [Q]：後払いは競合の参入も相次いでおり、儲かりづらい事業になっていると感じますが、その点についてどうお考えでしょうか。お願いいたします。

柴田 [A]：特に1年前、2年前、参入も相次いで、非常に競争が熾烈だなと感じているときもありましたが、逆に今、既に撤退したところもありますし、誰でも簡単に使える安全な後払いというポジションよりも、例えばクレジットカードに寄っていったり、あるいは分割に寄っていったり、という事業者さんのほうが多い印象もありまして、今、足元では、例えばatoneにせよ、NP後払いにせよ、競合とぶつかって非常に難しいとはあまり感じていないです。

加えて、NP後払いに関しては、ここ4期程度の粗利率を見ても、実はそんなに低下してなくて、かつ、裏側の、例えばコールセンターとかそういったところの人員が非常に増えているといったこともないので、収益性はしっかり確保できているというところ です。

atoneは、今、目の前では営業利益としては赤字ですけれども、人員を増やして、投資を拡大したというところですので、今後GMVが拡大してくると、収支はちゃんと逆転できると考えております。

渡邊 [A]：私のほうから、補足して説明差し上げます。14ページのポートフォリオの絵で、改めて我が社の事業のことをお話しさせていただきたいと思います。よく投資家様からご質問がございますのが、この絵の左下のNP後払いのところ、成長率がもう低いので、特に薬機法の影響を受けてマイナス成長をしていたので、もう戻らないんじゃないかというご心配をいただきました。

先ほどご説明差し上げましたとおり、もう薬機法も一巡してプラスに展開しております。また、このポートフォリオの絵をご覧くださいますと、後払いのところは利益率も高く、成長率はモデレートなんです、確実に利益を出していくというところで、ポートフォリオでよく言われる、金のなる木だというふうにご理解いただければと思います。

そこで得た資金を、atone、AFTEEという、いわゆる問題児、伸び盛りのところに投資して行って、ここで黒転を図っていく形になります。NP掛け払い、真ん中にございますが、こちらは成長率が非常に高く、利益もどんどん大きくなってきますので、NP後払いと両輪をなすような二つ目の柱という形で、花形になっていくような形で、この四つの事業がポートフォリオとしてちゃんと含めているところが、我が社の強みであるご理解いただければと思います。以上です。

atoneへの期待・懸念について

司会 [Q]：atoneはつど後払いで決済シェアが上がり、下期に大手稼働もあるとのこと、期待が持てそうに感じますが、あえて懸念があるとすればどのようなものでしょうか。お願いいたします。

柴田 [A]：atoneはつど後払いでどれぐらい決済シェアが取れるか、決済としては、やはり決済シェアがどれぐらい取れるかが非常に重要なので、そこを気にしていましたが、今回の20%以上決済シェアが取れているという結果は非常に心強いデータです。

営業でも、まさにこういった数字を既にデータとして見せ始めていますが、温度感が非常に上がりやすくなっています。加えて、アライアンス先、ここでもatoneのシステム接続の話がより前に進めやすくなってきていると。さらに、営業人員も強化をできていますし、それからECに関しては、粗利率もしっかりと高く維持できているところもありまして、今、大きな懸念は、実はあまり感じていないです。

あと、超大手の稼働も複数、今、控えている状態ですので、そちらがしっかりと打ち出せて、社会におけるプレゼンスもさらに高められると、本当に加速するんじゃないかと期待しています。懸念があるとすると、期待はしていますが、それがいつ頃、本当に数字としてちゃんとお見せできるか、このスピード感、これをなるべく早く実現していきたいと考えております。

一過性引当金の要因について

司会 [Q]：一過性引当金の要因について、具体的にどのような要因で発生したのでしょうか。費用の抑制で影響をオフセットするとありますが、何の費用を抑制するのでしょうか。お願いいたします。

渡邊 [A]：まず、前段の一過性の引当金の要因なんですけど、これは定期販売をされている加盟店さんの売り方に少し問題がございました。ユーザーからもクレームが消費者センターにも上がってきて、われわれとしては、そこを是正していただくよう、ずっと対応していたんですが、なかなか是正が効かないと。

実は複数社あったんですが、1社だけそれが効かないというところがあったので、ここはユーザー様への債権をキャンセルして、それを加盟店さんからいただくようなところに切り替えております。加盟店さんのほうに債権が立ったのですが、その回収がちょっと難しいというのを、実際、加盟店にもお伺いして確認できましたので、個別に引当しようと至った次第でございます。こちらは先ほども申し上げましたが、他には同じような事例がございませんので、そういう意味で一過性と考えております。

後段の費用の抑制のところですが、これは今、全ての費用で冗費を削ろうというところで、全社的な優先事項として動かしております。こちらを強力に進めて、固定費を削減して、オペレーションレバレッジが効いて、来期は黒字に持っていくような動きをしている形でございます。以上です。

受注残の稼働タイムラインについて

司会 [Q]：確定済みの50億円の受注残がどのようなタイムラインで稼働していくのでしょうか。お願いいたします。

柴田 [A]：この中にいくつか大手が含まれているというところですが、今、想定できているスケジュール感としては、第2四半期の終わりから第3四半期あたりになりそうだと思います。そこで概ね稼働していくんじゃないかというところと、あとは加えて、第3、第4四半期になると、P15スライドの下段の検討中130億円、この中からも稼働が出始めると期待しておりますので、タイムラインとして想定しているのは冬あたりから、特にGMVの向上は、よりはっきりと見せられるんじゃないかと思っております。

請求書カード払いの経済性について

司会 [Q]：請求書カード払いは、従前のビジネスと比較してどのような経済性なのでしょう。同様のサービスが既に多数存在しますが、他社と比べた差別化要素がもしあれば教えてください。お願いいたします。

柴田 [A]：まだテストを始めたところではあるものの、当社の場合、BtoBの買い手様のリスクをもともと全て取ってきている事業ですので、その中で何度もご利用いただいたようなところを選んで、そこに対してご案内をしております。リスク管理のところも非常にやりやすいと思っていますし、今、目の前でも、既に使われ始めているので、拡大すると、粗利のところ追加できるような要素になると思っています。

ですから、既に請求先として買い手企業のネットワークを持っている点と、元々、それらの企業の未払いリスクを取ってきている点、これらが実は他社とかなり大きく違うところと考えております。以上です。

過去の受注パイプラインの推移について

司会 [Q]：16ページの、過去パイプラインの推移に関して、第4四半期はどうだったのか教えてください。お願いいたします。

柴田 [A]：この中の60億円の中の半分ぐらいが稼働になります。そこから後は、先ほどの新規の積み上がりがだんだん積み重なってきていたというタイミングだったと思います。

NP後払いのGMV成長率について

司会 [Q]：NP後払いは、薬機法の影響が一巡したこの四半期のGMV成長率3.8%が実力値と捉えたらよろしいでしょうか。上振れ、下振れの要素がありましたらご教示ください。お願いいたします。

柴田 [A]：NP後払いのところですね。今後もモデレートな成長になるとは思いますが、ただ、足元は弱くなく、EC消費自体が少し強まっているところもありますので、実力値としては、もう少し上に出ていくと、と捉えております。

渡邊 [A]：ECのところは市場全体で弱くて、われわれが外からいただいているレポートを見ても、第1四半期のECの成長率は3%を切るぐらいだったと思います。ただ、長期的に見ますと、EC市場はまだまだ日本では伸びるという形で考えられておりますので、それもレポートからすると、7%-8%という成長が見込まれるので、われわれはそれを凌駕するような成長をしていきたいと思っております。

atone会員送客サイトのPL影響見込みについて

司会 [Q]：atone会員送客サイトが本格展開した際の貴社のPL影響見込みを教えてください。お願いいたします。

柴田 [A]：リリースした段階では、こちらで収益を上げることはあまり考えておらず、とにかく場を活性化させてショップ様にきちんと送客できるか、そこに集中しようと思っておりますので、その点ではPLへの影響はないと思っております。

ただ、送客できるほど、もちろんGMVとしては伸びるようになりますし、やはり一番大きいのは、送客数、これを見せられることで、新規の営業の成功率が上がっていくと思っておりますので、半年から1年ぐらい、このサイト単体で収益が上がるというところはないとは思いますが、間接的には非常に大きな影響をもたらすと期待しております。

BtoCでの大手加盟店の稼働時期について

司会 [Q]：昨年から注目されているBtoCでの大手加盟店の稼働時期は、計画どおりに進みそうでしょうか。お願いいたします。

柴田 [A]：システムのところの打ち合わせも進み、概ねそのとおりに進む予定ですが、ただ先方でのご事情もありますので、多少遅れるといったところはあり得ると思っております。

第1四半期における未払率の変化について

司会 [Q]：第1四半期における未払率の変化はどうなっているのでしょうか。BtoB、BtoC、それぞれについてご説明ください。お願いいたします。

柴田 [A]：BtoB、BtoCともに、未払率としては一定よくなかったタイミングになっています。どちらも、やや未払率が上昇したというところですが。ただ、当社で与信を強化する、回収を強化するといったことで、今、既に足元では未払い率をコントロールができつつあると見ていて、一時的に少し上がったものと捉えております。

企業の倒産件数増加はBtoBビジネスの与信管理に影響するのか

司会 [Q]：企業の倒産件数が増加する中で、BtoBビジネスの与信管理に影響はないのでしょうか、お願いいたします。

柴田 [A]：こちらが、まさに与信管理のところに影響が出ていまして、それも含めて、1Q未払率がややBtoBのところでも向上しております。現場に聞いても、安定して支払っていた方が倒産されて払われなかったという事例も出ていたとは聞いています。ただ、目の前では、こちらも含めて与信管理は再度うまくいしつつあるので、今後、右肩上がりで未払率がどんどん上がっていくことにはならないと想定しております。

ジャパネットたかた稼働による業績影響について

司会 [Q]：ジャパネットたかたに導入されたとのことですが、その足元の好影響と、今期、好影響を教えてください。お願いいたします。

柴田 [A]：既に稼働してまして、一定使われています。まだお話を続けていますので、今はテレビ通販の導入ですけど、他の場所、場面でも導入いただけないかというお話をしております。それらによっては、もう少し大きなインパクトも出てくると期待しております。

ソニーペイメントとの提携による業績影響について

司会 [Q]：ソニーペイメント様との提携による業績影響を教えてください。お願いいたします。

柴田 [A]：案件紹介をいただけるというところで、一定のインパクトは出ます。こういったPSP（決済代行事業者）とはシステムの接続ができると本当に大きいと思っておりますので、各種プレーヤー様と今そういったお話を続けております。

特にatoneでうまくシステム接続ができると、インパクトは非常に出るんじゃないかというところですので、今は第一歩目で、二歩目に非常に大きく期待をしているところになります。

労働生産性について

司会 [Q]：この四半期だけの数字を拝見すると、従業員数が増えた割には、GMV等の成長率が高くありませんが、労働生産性がどのように改善しているのか、ご説明いただけないでしょうか。よろしくお願いいたします。

柴田 [A]：人員が増えていますが、目の前での案件数、あるいは商談数も増加してきています。そういった意味では、その結果を見せるようになるのは、GMVが実際に付いてきてからになると思っています。ですから、一旦、人を増やし、稼働をして、そのタイミングでは生産性は低く出てますが、徐々に改善をしていけると思っております。

あとは、正社員が増えたことで、今まで外部にお願いしていたコストもあるのですが、そこに関しては、内製化することで削減もできると思っています。まさにこの労働生産性のところは非常に意識をして、今後、直接成長に寄与できることはしっかり投資をして、そうでないところはどんどん劣後させていく、縮小していくというところでメリハリをつけていきたいと思っております。

BtoBにおいて未払率を低くコントロールすることによるGMV成長鈍化はないのか

司会 [Q]：BtoBに関して、今後きちんと未払率を低位にコントロールされるとのことですが、それによるGMV成長鈍化等はないのでしょうか、教えてください。お願いいたします。

柴田 [A]：例えば与信通過率が97%ぐらいだったものを、80%にするような抜本的なものでは全然ないので、GMV影響が出るほどのブレーキを踏む予定はないです。それをすると、なかなか商売にならないところもあって、結局この与信精度こそがうちの強みなので、未払いになる確度が高い取引だけうまく止めに行くことで十分対処はできるかなと思っております。

第1四半期の業績（売上、営業利益、EBITDA）は計画に対してどうだったか

司会 [Q]：第1四半期の実績は、会社計画に対して売上、営業利益、EBITDAはどうだったのでしょうか。また、現時点で上期の達成に向けての費用削減で吸収可能なのでしょうか。よろしくお願いいたします。

渡邊 [A]：こちらは私からご説明差し上げます。売上のところは、内部の数字を上回っているというような形でございます。営業利益のところは、先ほどの個別引当の分、少し削られたというところがございます。EBITDAも同様に、その分が削られているような形で、それを除けば順調に来ているので、全体としては増益基調に乗っていると判断しております。

BtoBにおいて大手会計ソフトウェアと業務資本提携することに意義はあるか

司会 [Q]：BtoBでは、会計ソフトウェア系の競合がありますが、御社も大手会計ソフトウェアと業務資本提携等を行うことで、与信先の財務情報も取得できるようにすることは、意義がございますでしょうか。よろしくお願いいたします。

柴田 [A]：意義はもちろんあるとは思いますが、BtoBの構造上、売り手は一定規模で、買い手は非常に小企業さんも多いというところですので、こういった方々の財務情報がどれぐらい正確なのか。逆に言うと、それをすごく信じてしまっているのかということもあります。一方で、ネットワークの広さであったり、意義は非常にあると思います。もちろん接点はあるので、今後も話をしながらタイミングを見てということになるかと思っています。

買い手企業向けファイナンスサービスの収益構造について

司会 [Q]：買い手企業にファイナンスをするというサービスについて、売上利益の立ち方やテイクレートを教えてください。お願いいたします。

柴田 [A]：これまでのBtoB、当社のNP掛け払いのサービスにおいては、基本的には売り手企業様から手数料をいただくビジネスになっています。一方で、今後やっていこうとしているところは、先ほどの請求書のカード払い、こちらもそうなんです、買い手企業様から追加で手数料をいただくような、そういったビジネスになろうかと思っています。その規模感であったり、あとはリスクも見ながら、実際どれぐらいのテイクレート、利ざやをいただけるのかということ、今後になろうかと思っています。ただ、ポテンシャルは非常に高いのではないかと考えています。

渡邊 [A]：BtoBは、どうしても加盟店さんがBtoBの世界のお話になるので、手数料率というのはかなり厳しい要求がされることが多い傾向がございます。そこを低下させるのを、みすみす見ているわけではなくて、買い手のほうからもキャッシュポイントを作って、その率を全体のビジネスとして上げていこうという狙いを持っています。以上です。

競合の動きに変化はあるか

司会 [Q]：競合の動きに変化があれば教えてください。お願いいたします。

柴田 [A]：どの事業においても目立った変化はないというか、ぶつかりさえすれば、ほとんど負けていないと思います。atoneにおいても、よほど高額で、例えば分割へのニーズが非常に強いですとか、そういった特殊なケースを除くと、やはり利用率の高さ、そのあたりでほとんど戦えると思っていますし、BtoBにおいても、BtoBはそもそも競合するこ

と自体もやや少ないですが、競合した上でも、ほとんど勝っているのではないかと思います。

少なくともうちが志している、誰でも簡単に安全に後払いが使えると、それはBtoCにおいても、BtoBにおいても、そのポジションにおいては、そこを本気でやってきているプレーヤーはいないんじゃないかと、なお一層捉え始めています。

atoneのバーチャルカードによる業績影響について

司会 [Q]：atoneでのバーチャルカード対応で、インターチェンジフィーがマネタイズされるとと思いますが、業績への貢献はどう考えればよいのでしょうか。お願いいたします。

柴田 [A]：こちらもテストをしながら、後は未払いのところの数字も見ながらというところですけど、ただやはり、うちの強みとして、もともとリスクを取っているatone、こちらでロイヤルな方向けに提供することができるので、リスクも一定抑えていけるとと思います。このバーチャルカードですと、今、当社が入っていないような大型のショップさんでも使えるようになっていきますので、実は、足元では、一定こちらでも使われているという認識です。

あと、まだごく一部の方にしか提供していないんですけれども、その数字としては悪くないので、もう少し広めに提供しようかという話になっております。ただ、業績にものすごくヒットするかというと、短期的にはそこまでいかないんじゃないかとは思っています。

後払い決済から撤退する事業者がいるが、NPへの影響はどうか

司会 [Q]：一部、後払いから撤退される事業者様がいらっしゃいますが、貴社への影響について教えてください。お願いいたします。

柴田 [A]：実際に数カ月前に1社撤退されていますが、そこに関しては、やはり後払いは続けたいというショップ様からのニーズは多くいただきましたので、そこはかなり営業に成功したと捉えております。その他にも、事業者が撤退した後に、ECショップさんとしては、後払いをやはり使いたいというところで当社に回ってくる、ないし当社からお声掛けすることは多いので、ここが相次ぐほど当社としてはプラスになると考えております。

渡邊 [A]：やはり撤退されるというのは、未払いのコントロールが難しいというのが一番の要因だと思います。我が社の場合は、そのコントロールがうまくいっているので、ユニットベースでも、取引別でも粗利が出るのところまで持ってきているので、ここが最大の強みだろうと認識しております。

宅配業界は2024年問題を抱えているが、代引決済からシェアを奪えそうか

司会 [Q]：宅配企業は2024年問題を抱えておりますが、現金代引からNP後払いがシェアを奪えそうな様子がございますでしょうか。お願いいたします。

柴田 [A]：最近、ここは話を聞くケースが増えていまして、代引でお金と物のやりとりがうまくできなくて、そのコストを負担しなきゃいけない。そういったところも含めて、代引をやめたいというお話も、EC事業者様から聞くことも増えています。

それから、そもそも運送会社様でもここは課題として捉えているケースはあるんじゃないかと考えていますので、代引からユーザーが移行する上では、後払いは非常にはまりは良いと考えています。何をどうするという事ではないものの、しっかり加盟店さんに導入いただいて、かつ加盟店さんとしっかりと話をしていくと、この代引部分からシェアが移動してくるというところは、可能性としては十分あり得ると思っております。

補足説明

それでは最後に、もし何か補足のご説明等があれば、どうぞよろしくお願いいたします。

柴田 [A]：会社としては、この数年間、特にatoneのところこそ伸びしろは大きいのではないかと考えて取り組んでまいりました。その分、投資もかさみ、目の前のPLとしてはあまりいい数字ではないということもあったんですけども、ようやくatoneはつど払いのところの成功、これもあり、体制の拡大も一定ほどできたんじゃないかということですので、ここから個人的には非常に期待をしております。

かつ、目の前で稼働間近の案件、大手案件、それも複数存在しますし、何しろここ最近、一気に接触数が増えてきていることと、過去に接触はあったものの、そこでは成約に至ら

なかった案件、これにも再度、全て当たり直しているような状況ですので、営業パイプラインとしては今後ますます太くなっていくと期待しております。

ですから、atoneのところは、ここが非常にリスクがあるようなところがあまり見えていないので、これからアクセルを踏んでいって、下半期、あるいは来期にはかなり寄与していくと。もともとの計画としても、atoneですっきりと収益を出していこうと期待していたので、まさにその絵に近づきつつあるのではと考えております。

なお一層、頑張っていきたいと思います。どうもありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは、以上をもちまして、株式会社ネットプロテクションズホールディングスの決算説明会を終了いたします。最後までご視聴いただき、誠にありがとうございました。

柴田 [M]：ありがとうございました。

渡邊 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

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。