



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2四半期決算説明

2023年11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開示いたします。

2024年3月期 第2四半期 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)



© Net Protections Holdings, Inc.

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2四半期の決算説明をはじめさせていただきます。

全社業績ハイライト	7
サービス別 業績サマリー	16
経営TOPICS	21
Appendix	28

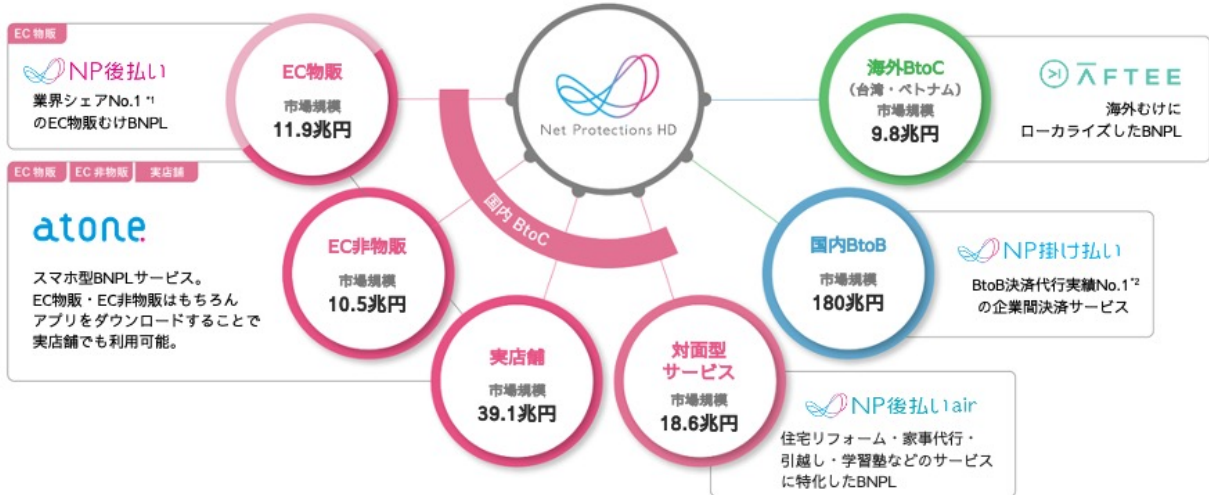
アジェンダはご覧のとおりとなります。
全社業績ハイライト、サービス別 業績サマリー、経営TOPICSの順でご説明差し上げます。



こちらのページはいつもの内容となりますので、割愛させていただきます。
5ページに飛んでください。

事業内容：サービスラインナップと対象市場

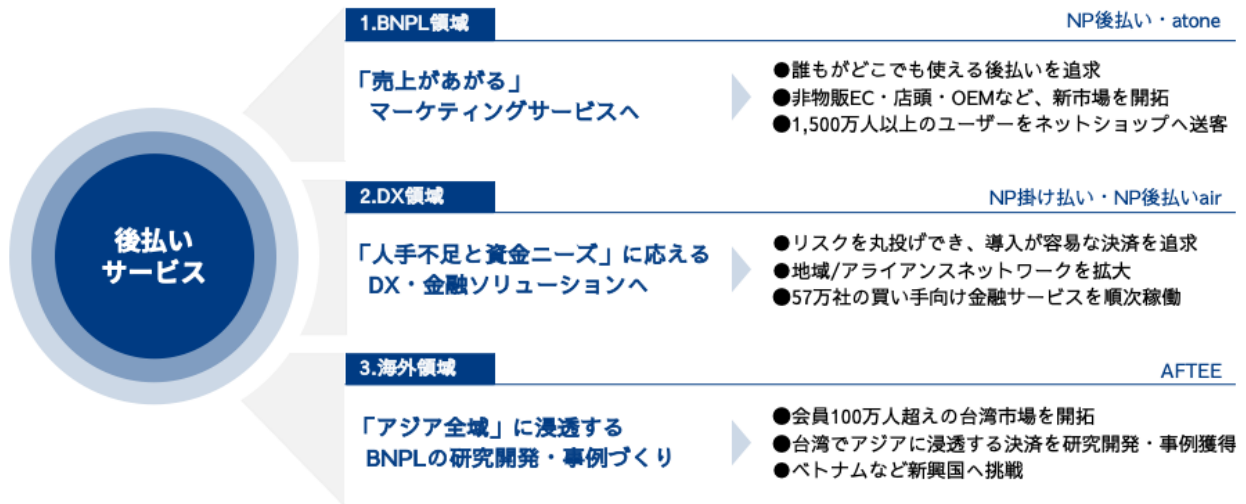
BtoC・BtoB・海外にサービスを広げるBNPLの総合プロバイダー



^{*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レポート2022年10月号 BtoB決済代行サービス市場調査 (https://mic-r.co.jp/micr/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P64-66参照
 出所：各種データを参考に一定の取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、決済事業者及び課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-Economy 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。



こちらは中期的な成長ストーリーとなります。

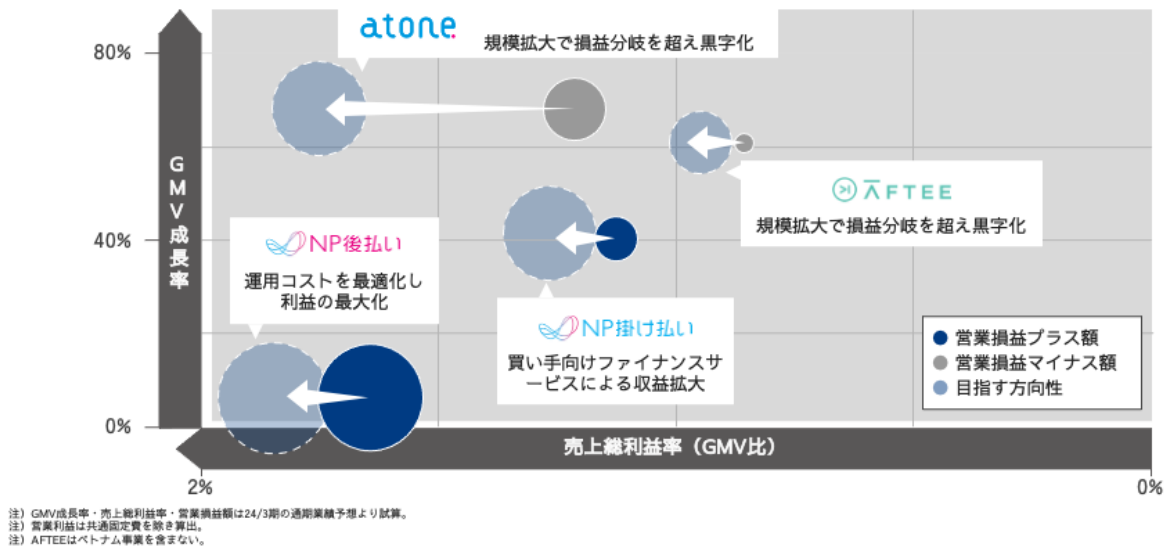
決済で獲得したネットワークとデータについて、本格的に活用を開始します。
atoneは会員をECショップへ送客できるマーケティングサービスに進化しつつあります。

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。

事業ポートフォリオと方向性

規模の拡大のための体制強化は完了。

すべての事業で収益向上を図り、利益を積み上げる方針。



こちらは現状の事業ポートフォリオと、今後の方向性となります。

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した。

体制強化は完了しましたので、今後はすべてのサービスを黒字にしていく方針です。

NP後払いは運用コストを最適化する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。



全社業績ハイライト

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。

上期決算サマリー（2Q累計）

全社 | 業績予想を上回る進捗

全事業でプラス成長を継続、上期業績予想を達成！

GMV **2,738億円** 前年同期比 **+14.0%**
(BtoC +4.8%、BtoB +40.2%)

BtoC NP後払い 他

安定した成長軌道に。

11月にビューティーブランドの大手ECが稼働し、新規稼働も順調。

※P27参照

GMV **1,737億円** 前年同期比 **+3.7%**

BtoC atone

新規店のGMV積み上げが好調。

複数のECカート連携が進み、サービス導入・稼働の早期化に期待。

※P23-24参照

GMV **123億円** 前年同期比 **+23.5%**

BtoB NP掛け払い

新規・既存のすべての取引が増える好循環により高成長。

GMV **877億円** 前年同期比 **+40.2%**

上期決算のサマリーです。

全サービスでプラス成長を継続できており、全社GMVは二けた成長の14%増となり、上期ガイダンスを上回ることができました。

NP後払いは、上期を通じてプラス成長で、プレス発表をしましたとおり、本日ビューティーケアの大手ECも稼働しており、下期も良いスタートが切れています。

atoneもECの新規店が順調にGMVを積み上げ、20%以上の成長となりました。更なる成長のための重点施策の成果が出てきましたので、後ほど詳細にご説明差し上げます。

NP掛け払いはプラス40%と、想定の上を行く成長を達成できました。新規・既存の取引がともに拡大しており、好循環がまわっています。

業績：2024年3月期 上期業績サマリー（2Q累計）

上期の業績予想は達成。

販売管理費の抑制により、1Qで発生した個別貸倒引当金を吸収した上で、営業損益は上振れ。

業績サマリー (百万円)	FY24/3 上期実績	前期比 増減率	上期業績予想*4		1Qに発生した一過性費用 (NP後払いの個別貸倒引当 金) 110百万円を除いた Proformaは下記の通り。
			上期予想	達成率	
GMV (non-GAAP)	273,822	+14.0%	267,342	102.4%	
営業収益	10,330	+11.9%	10,097	102.3%	
売上収益	10,080	+12.6%	9,857	102.3%	上期実績 Proforma
売上総利益 (non-GAAP) *1	3,682	+0.3%	3,763	97.9%	3,793
販売管理費	4,522	+16.2%	4,680		上期業績予 想 達成率
その他営業費用	17	△18.2%			100.8%
販売管理費のうちマーケティング費用*3	337	△1.4%	450		
営業損益	△605	-	△676	△495 -	
EBITDA (non-GAAP) *2	142	△81.0%	61	233.0%	253 413.5%

*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＋存借費用、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

上期の業績です。

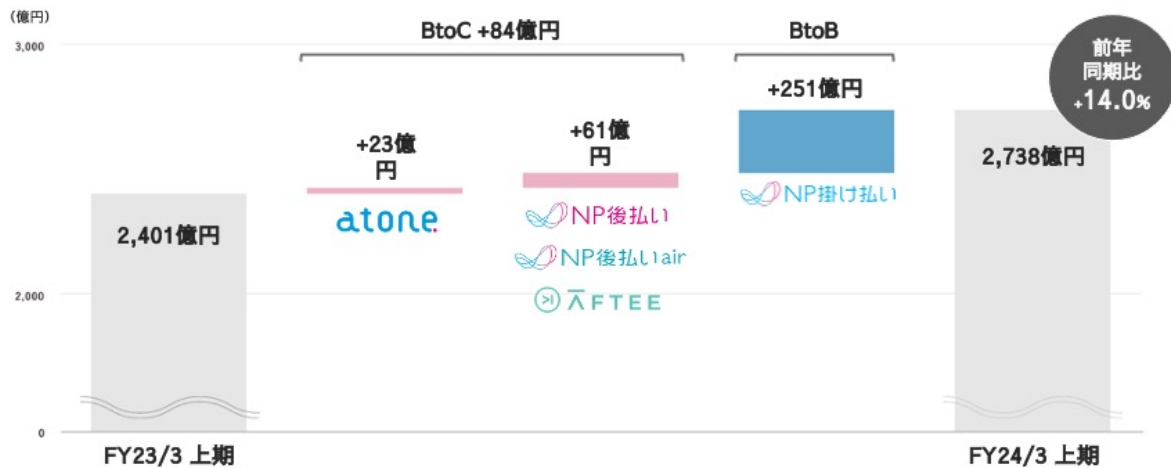
GMVは前年同期比14.0%増の273,822百万円、営業収益は前期比11.9%増の10,330百万円と上期の業績予想を上回る結果となります。

営業損益についても、上期予想に対して損失額を抑える着地となりました。

尚、第1四半期で発生した個別引当金110百万は、すべて販管費の抑制で吸収できました。イレギュラーなコストを吸収しつつ、GMVは計画どおり伸長できているのは、会社全体の生産性が上がってきた証左だと考えます。

業績：上期GMV（2Q累計）

全サービスでプラス成長を継続、全社GMVは前年同期比+14.0%。

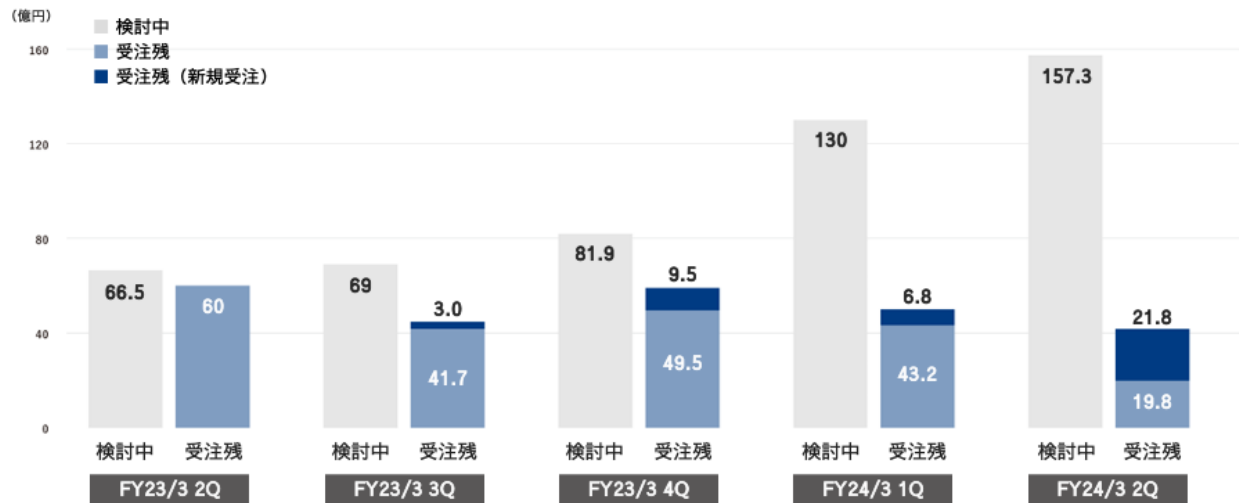


*1 当社グループが提供するatoneを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額
 *2 当社グループが提供するNP後払い、AFTEE、およびNPカードの各サービスを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額
 *3 当社グループが提供するNP掛け払いを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額

GMVの積み上げの内訳はご覧の通りです。
 BtoCはatoneに加え、NP後払いair、台湾のAFTEEもGMVを確実に積み上げられています。
 BtoBは250億円以上の積み上げに成功しており、全社の成長をけん引する中核のサービスになっています。

GMV（営業パイプラインの状況）

営業体制の強化により、新規の受注も好調。
検討中の案件も増えており、さらなる受注の積み上げに期待。



今後のGMV成長の先行指標となる営業パイプラインの状況です。

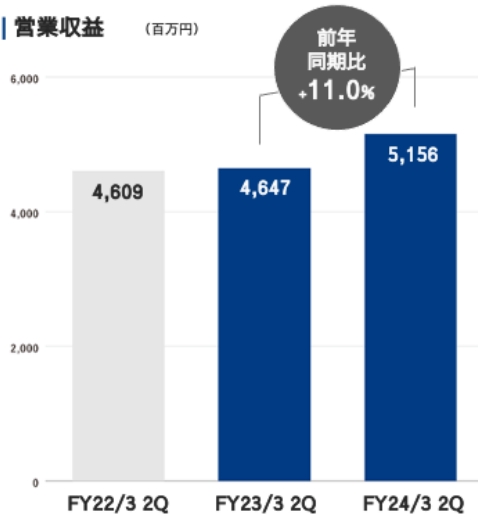
営業体制の強化により、検討中から受注にステータスが引きあがった案件が増えました。検討中ステータスの案件もかなり増えているので、今後のさらなる受注に期待が持てる状況です。

営業体制の強化に伴って、フィールドセールス、インサイドセールスなどの分業型の営業プロセスが完全に軌道に乗ってきており、今後もさらなる加速を目指します。

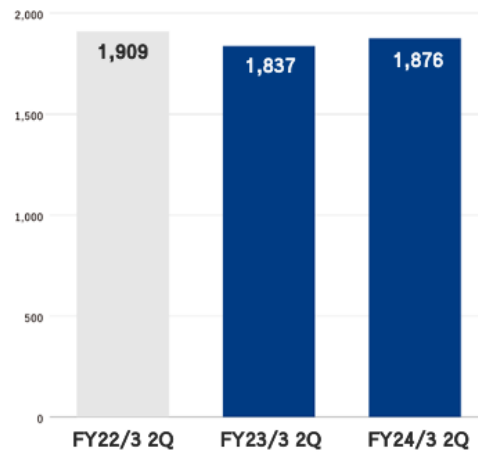
業績推移（営業収益・売上総利益）

営業収益はGMV成長により、前年同期比+11.0%と二けた成長。
与信改善による未払いコントロールで、売上総利益も積み上げトレンドに。

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。

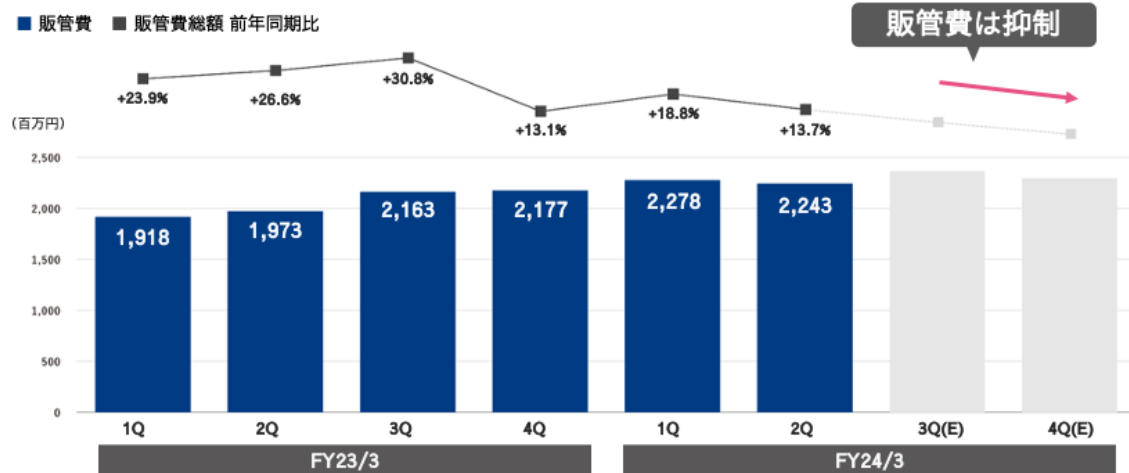
また、第1四半期ではイレギュラーな個別引当が発生しましたが、直後から与信の改善を徹底することで、第2四半期において類似の事象はございません。

結果、売上総利益は積み上げのトレンドに戻ってきており、今後も積み上げ行けるものと考えています。

販売管理費（四半期推移と今後見通し）

1Qに対して2Qの販管費の総額は減少。

3Q以降もコストの圧縮は進め、売上増加が利益に直結する構造に。



販管費は第1四半期から総額が減少しました。

売上はしっかり積み上げながら、コストは削減できているので、このペースでコストを抑制することにより売上増加が利益に直結していくものとなります。

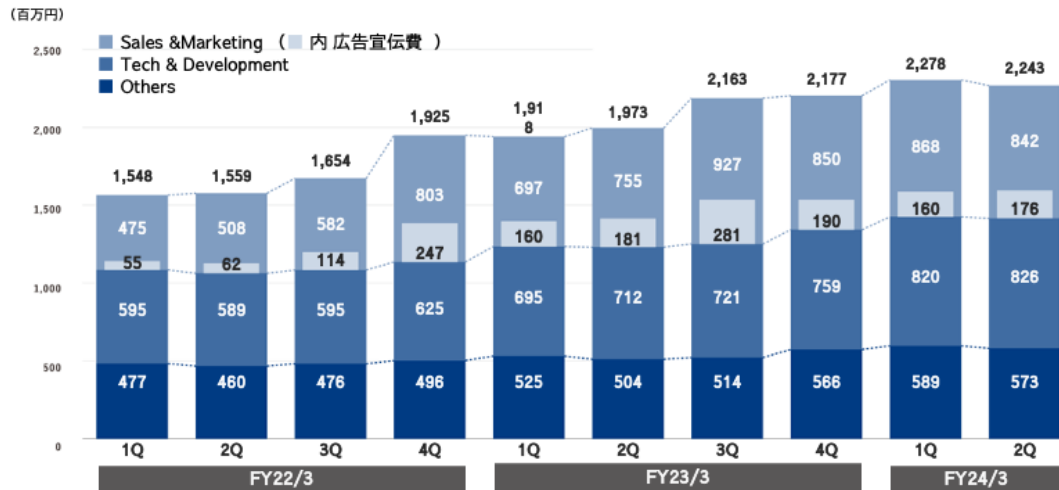
また、先月に本社オフィスの減床を発表させて頂きました。

リモートワーク拡大により本社スペースを縮小するものですが、来期以降1億円程度の削減効果が望めます。

今期中に原状回復費用が発生しますが、来期以降の経済メリットが大きい取組みとなります。

販売管理費（四半期推移）

体制強化は完了し、外部委託の内製化を推進したことで、販管費の総額は減少。



*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・運賃関連費・マーケティング費等
 *2 テック & デベロップメント：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・運賃関連費等
 *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）

販管費の内訳となります。

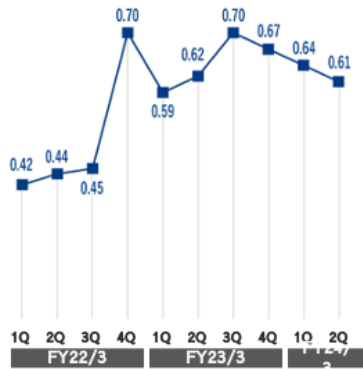
第1四半期までは、セールス & マーケティングを中心に社員の採用を進めてまいりました。体制は整いましたので、下期は原則として中途採用をストップします。

また、第2四半期からは、外部に委託していた業務を社員が巻き取って内製化を進めており、その結果、販管費の総額は減少しました。

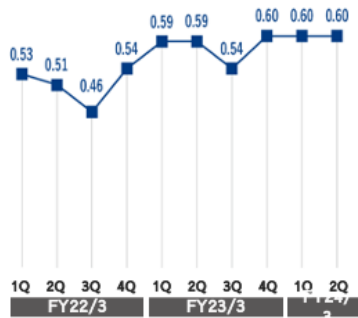
セールス & マーケティングの内製化の動きはまだまだ進めていくため、今後はさらに生産性を高めていけるものと思います。

参考) 販売管理費_対GMV比率推移

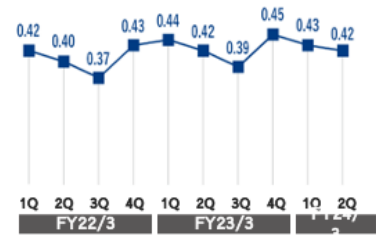
Sales & Marketing (%)



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・運賃関連費・マーケティング費等
 *2 テック & デベロップメント：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・運賃関連費等
 *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）

参考情報として、対GMV比率での推移となります。
 GMVは積み上がり、販管費は抑制できているので、比率は減少している、オペレーションレバレッジが効いていることが分かります。



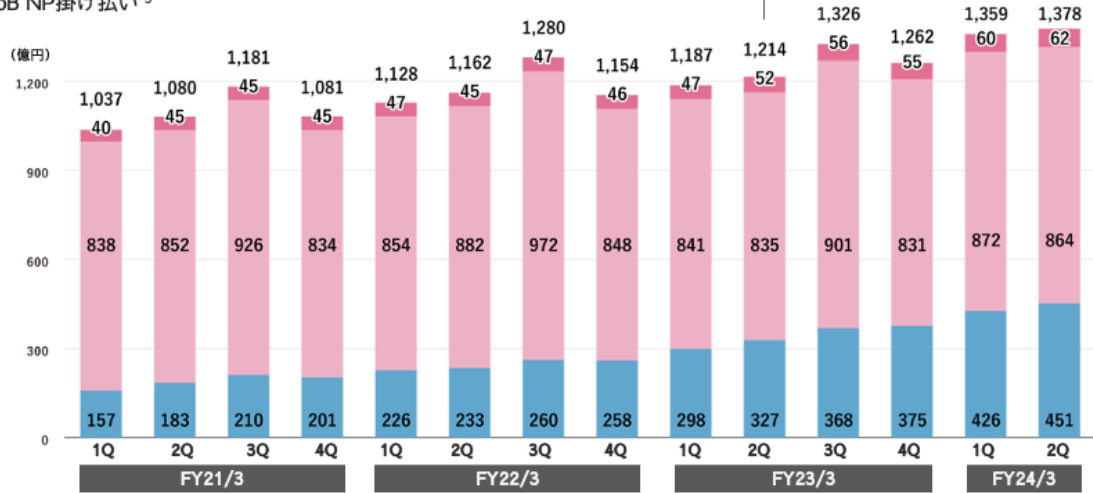
サービス別 業績サマリー

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）

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}

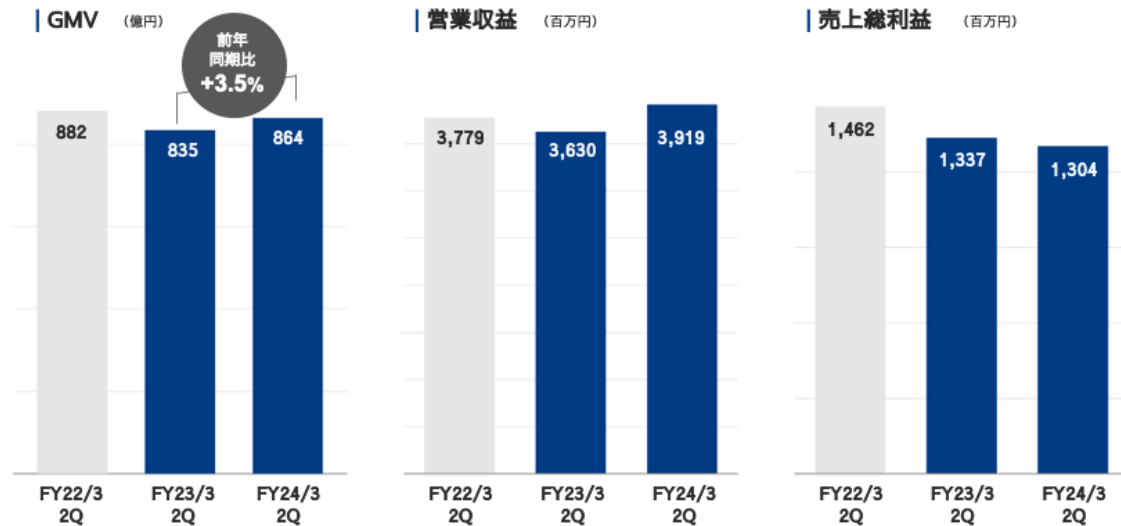


^{*1} 当社グループが提供するatoneを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額
^{*2} 当社グループが提供するNP後払い、AFTEE、およびNPカードの各サービスを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額
^{*3} 当社グループが提供するNP掛け払いを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額

全サービスのGMV構成の推移はご覧の通りです。

当第2四半期のGMVは、前年同期比13.5%増となっています。
 弊社は毎年度第3四半期のGMVが年度で最も大きくなるのですが、
 当第2四半期のGMVは既に昨年度の第3四半期を超過しており、成長の力強さが増していることを見て取ることができます。

GMVは安定成長しており前年同期比+3.5%。

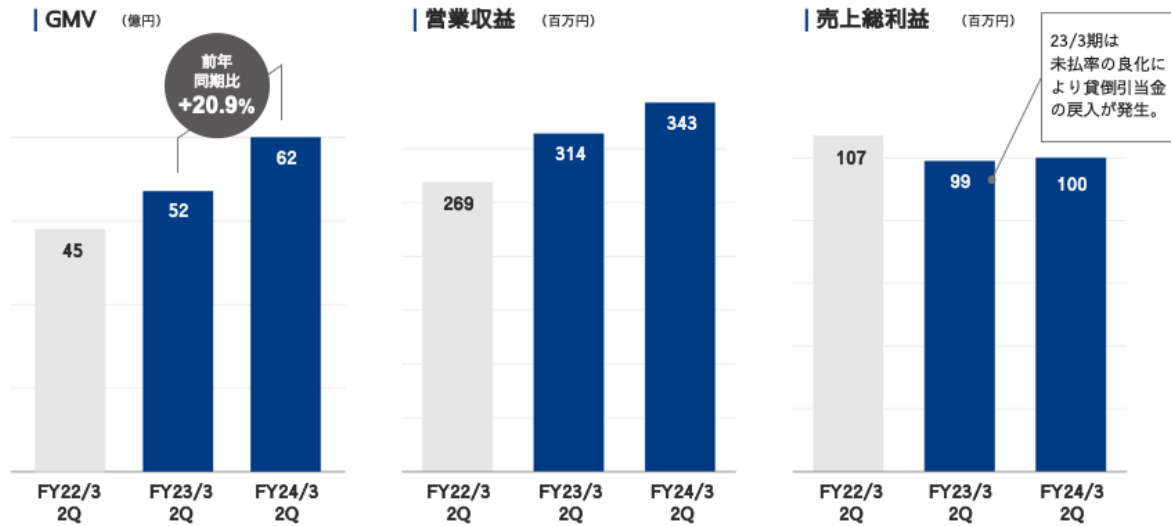


こちらはBtoCのうちatoneを除いたNP後払いなどの業績です。
第1四半期と変わらず、安定した成長となります。

売上総利益が低下しているのは貸倒引当金の入り繰りの影響となります。
第2四半期は貸倒引当金が増えましたが、一方で10月度は数千万円の戻入が出ており、未払いは低水準でコントロールできている状況です。
また、更なる未払い対策としては、与信の引き締め、事務手数料の徴収など、常習的な延滞者への対応を検討し始めています。

BtoC_atone 主要業績指標

ECの新規店が伸びた結果、GMVは前年同期比+20.9%。

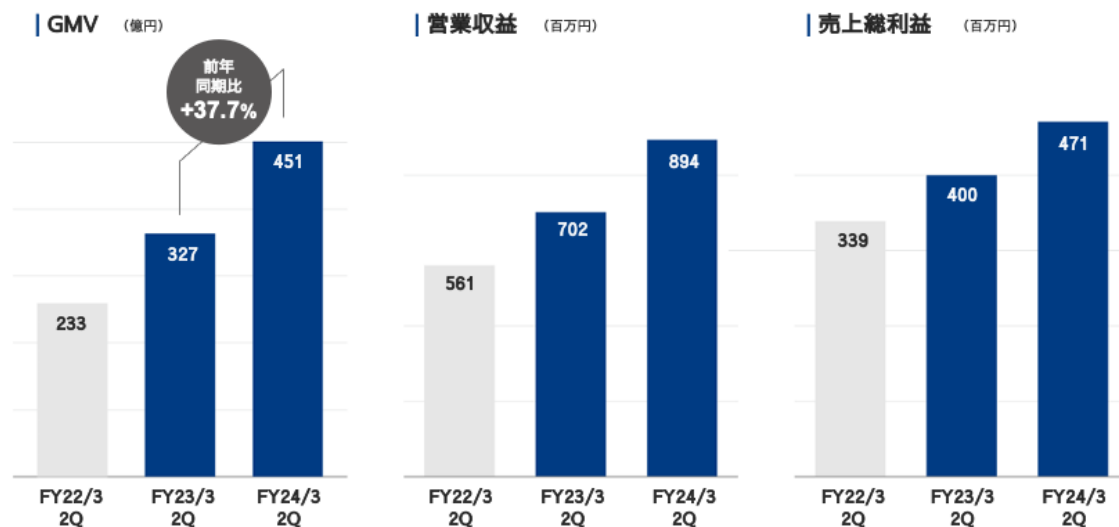


次にBtoCのatoneの業績です。GMVは前期比20.9%増で、第1四半期から引き続き20%成長を達成しています。

売上総利益が横ばいなのは貸倒引当金の繰入・戻入のタイミングによるものです。特に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することが多く、前期は未払い率の良化にともない、大きな戻入が発生しました。実態として未払い率は継続して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

新規・既存のすべての取引が増える好循環。
GMVは前年同期比+37.7%の高成長を維持。



こちらはBtoBのNP掛け払いの業績です。
新規店の導入、既存店の決済シェア向上と、非常に良いサイクルが回っています。
業種としては、飲食店を中心とした求人または商品の卸業の取引が伸長しています。

また、第1四半期で紹介した買い手企業向けのオプションサービス「クレジットカード払い」も好評で拡販していくことになりました。
さらに、買い手向けの支払い延長や資金繰りを支援する金融サービスを広げていくことで更なる収益を上げていきたいと考えています。



経営TOPICS

最後のパートは経営TOPICSとなります。

新規の加盟店を獲得し、GMVの大幅伸長を目指す。
ECショップに選ばれる機能開発と営業強化に注力。



*1 月末日後払いに「つど後払い」を導入した際の決済選択率の実績
*2 今期に新規連携もしくは機能拡張する連携先ECカートを利用するECショップGMV
*3 atone shopsのゴテンシャル（当社BtoCサービスを利用する年間ユニークユーザー数）

当社の注力事業であるatoneの成長戦略となります。
営業強化とつど後払いのリリースは第1四半期で説明差し上げた通りとなりますが、
今回は更にECカート連携と会員送客サイトの2つ重要施策の進捗がありました。詳細は次ページ以降でご説明します。

今期に連携するECカートの流通額は5,500億円^{*1}（各カートを利用するECショップのGMV）。
ECショップはシステム開発が不要で、すぐにatoneを使える状態に。

アプローチできる市場規模は拡大



^{*1} 当社試算
^{*2} 一部、決済代行業者を含む

こちらが新たに連携する、もしくは機能拡張するECカート連携の全体像となります。

ECカート事業者のシステムと当社atoneの決済システムをつなげると、そのカートを利用しているECショップはatoneをすぐに使える状態になるため、獲得のハードルが大きく下がります。

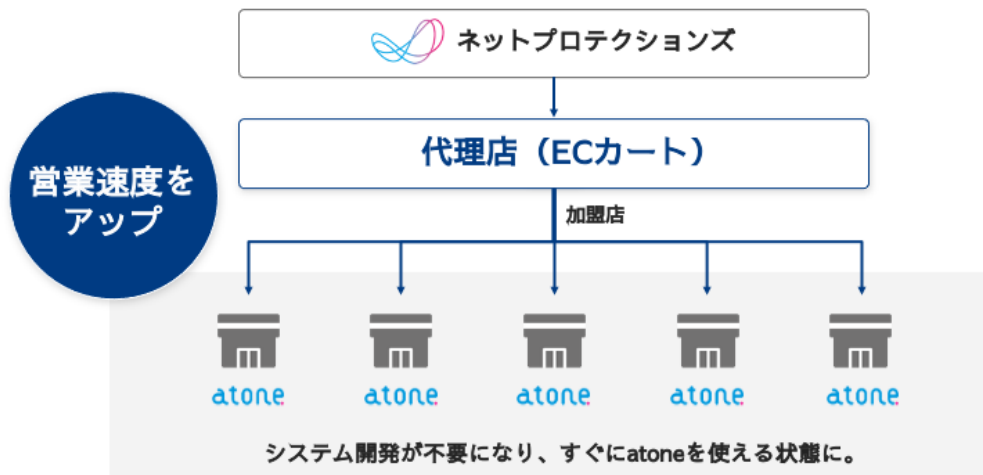
この連携先カートを利用するECショップの流通額は今期で5,500億円、来期以降も含めると1.2兆円以上となり、atoneとして非常に狙いやすい市場になります。

他にも多くのカートと商談を進めており、さらなる拡大を狙っていきます。

BtoC_atone_ECカート連携

atone

ECカートに営業代理を担ってもらい、atoneの販売を強化。
代理店の販売ネットワークを拡大し、サービスの導入スピードを上げる。



また、ECカートとは代理店契約を結び、atoneの販売活動を担って貰います。

カート側にも経済的なメリットがあるため積極的に販売頂けます。
この代理店ネットワークを広げ、導入スピードを上げていく戦略となります。

BtoC_atone「atone shops」とは

atone

ポイント還元やセール情報のキャンペーンWebサイト「atone shops」をスタート！
1,500万人の後払いユーザーを加盟店の自社サイトに送客できる。

お得なお店に出会えるサイト
atone shops

キャッシュバック
ポイント還元

加盟店の自社ECサイトでお得にショッピング

サービス開始1ヶ月で
25万UU・1,100万PVを達成

© Net Protections Holdings, Inc.

25

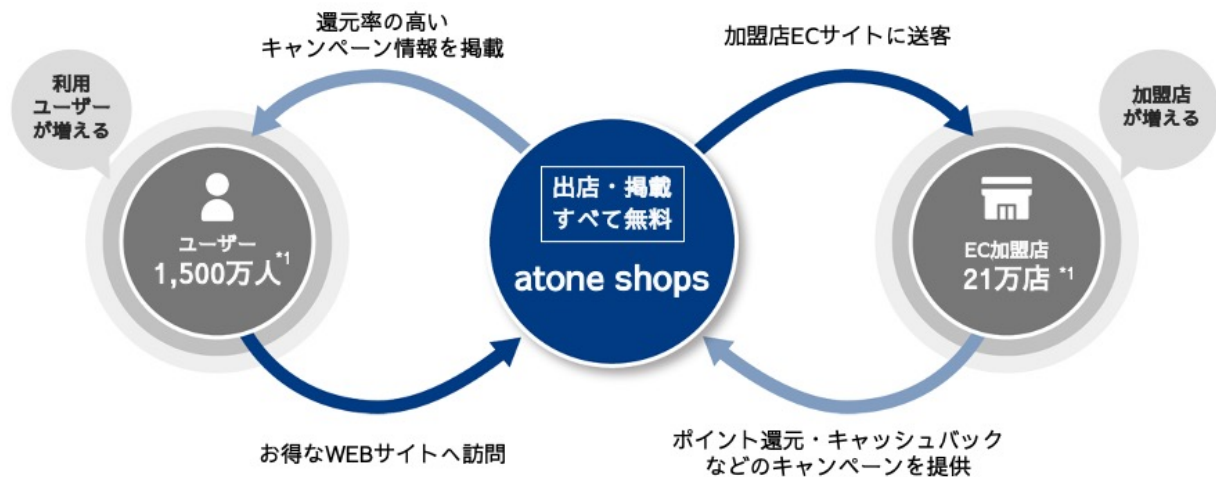
もう一つのatone重点施策のご報告です。キャンペーンサイト「atone shops」が10月にスタートしました。

atone加盟店は、ポイント還元やキャッシュバックなどのキャンペーンを無償で掲載でき、後払いユーザー1500万人を自社サイトに集客することができます。すでに月間で1,000万PVを超えており、今後の拡大に期待しています。

BtoC_atone 「atone shops」の提供価値

atone

業界初の「送客機能を持つ後払い決済」で
ショップからもユーザーからも選ばれ、利用が増えることでGMV成長を目指す。



*1 atone shopsのポテンシャル（当社BtoCサービスを利用する年間ユニークユーザー数・EC加盟店数）
利用にはatone会員への登録・サービス導入が必要。

© Net Protections Holdings, Inc.

26

こちらはatone shopsの提供価値モデルとなります。

加盟店は出店料や広告料を払わず、新規顧客にアプローチできます。

余分なコストがかからない分、ユーザーへの還元率を上げ、販売促進に注力いただける仕組みです。

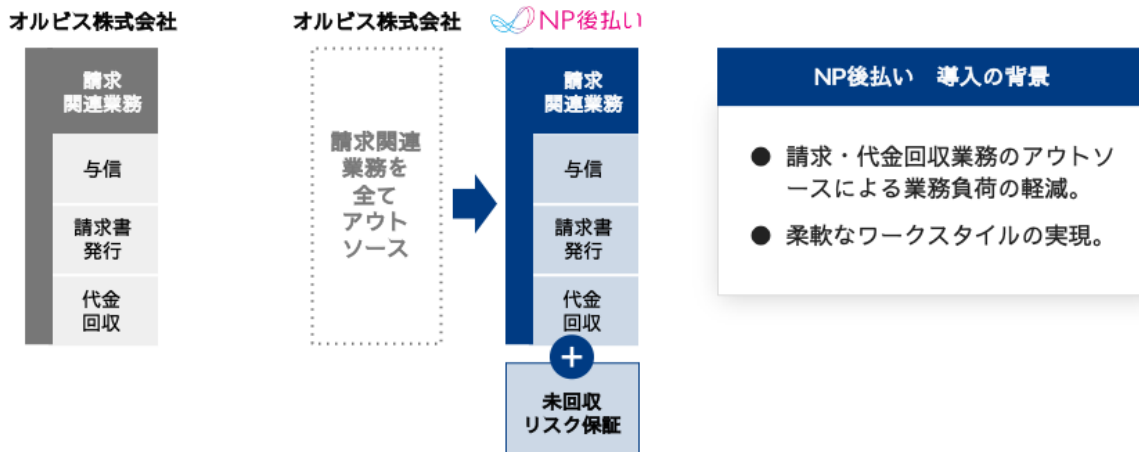
良いキャンペーンがあるからユーザーが集まり、ユーザーが集まるから加盟店も増える、良いサイクルが回ります。

既にatone営業時の武器になりつつありますが、ECショップがatoneを導入する大きな理由になり得ます。

atone shopsは業界初の取組みとなり、ほかの後払い事業者に対しても競争優位性をもたらします。

スキンケアを中心にビューティーブランドを展開する「オルビス」がNP後払いを導入。自社の後払い決済から当社へのリプレイス。

Before : 自社で後払いを提供 After : NP後払いを導入



最後にNP後払いのトピックスを紹介します。

本日11月14日から、大手ビューティーブランドの「オルビス」様が稼働しました。オルビス様は、もともと自社で後払い決済を提供されていましたが、業務負荷を削減を大きな目的として、当社の後払いに切り替えて頂きました。

自社で後払いに取り組まれている大手通販事業者様は多いですが、今後も人手不足等を理由に、順次切り替えは発生すると見込んでいます。

以上、24年3月期、第2四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。

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://www.magicalir.net/7383/mail/>



IRメーリングリストを運用しておりますので、ご興味ありましたら、ご登録ください。

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。