



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 Q&A

2023年11月14日

※こちらはQ&Aの書き起こしとなります。
本編については別途開示していますので、[こちら](#)をご確認ください。

質疑応答	3
AFTEEの将来見通しについて	3
JCB社、リコーリース社との事業シナジーについて	3
atoneの早期GMV成長を達成するためのドライバーについて	4
atoneの事業計画の達成確度はどのくらいか	4
下期のガイダンスの達成の確度について	5
今期のガイダンスについて	5
来期以降のセールスマーケティングの生産性改善効果について	6
今後の与信コストの見通しについて	6
インボイス制度によってBtoBの引き合いの変化はあるか	7
ステマ規制の強化はNP後払いのGMVに影響するか	7
NTTデータのCAFIS Pittとatoneの連携による期待効果について	7
受注残とGMVの伸びの関係性をどう見ればよいか	8
期待されていた大手加盟店の稼働見込みについて	9
GMV対比での売上総利益率が低下している構造への対策について	9
株価低下に伴って、事業会社から株式取得のアプローチはあるか	10
ディスクレーマー	11

質疑応答

司会 [M]：それでは続きまして、質疑応答に移らせていただきます。

AFTEEの将来見通しについて

質問者 [Q]：一つ目のご質問こちらでございます。AFTEEの将来の見通しについて、言える範囲で教えてください。お願いいたします。

柴田 [A]：はい。そうですね、上期も50%を超える成長になっていて好調を維持しています。今後もGMVをさらに成長させながら、粗利率を高めて利益を出していきたいと思っています。既に未払率の改善であったり、あるいはその他原価の改善もかなり進んできているので、収益性は今後さらに良化していく見込みです。

それからベトナムでも無事にリリースできております。中規模のモールで導入されているので、ここから検証を進めていきたいと考えています。

司会 [M]：はい、ありがとうございます。

JCB社、リコーリース社との事業シナジーについて

質問者 [Q]：次のご質問です。JCBやリコーリースとの事業シナジーについて、進捗がございましたらお聞かせください。お願いいたします。

柴田 [A]：はい。JCB様、リコーリース様ともに事業連携は進んできております。

まずJCB様ですが、当社の全サービスの案件を広くご紹介いただいております、非常にありがたいなと思っております。それからatoneにおいてはJCBの加盟店で利用が可能なバーチャルカードが実現できております。今後はこちらの利用店も拡大していきます。

BtoB（NP掛け払い）においても、請求書カード払いの対象カード会社にもなっております。

それからリコーリース様ですが、BtoBの加盟店への早期立替スキームの裏側を担っていただいております。さらに、その他の連携も現在模索中となっております。

司会 [M]：はい、ありがとうございます。

atoneの早期GMV成長を達成するためのドライバーについて

質問者 [Q]：次のご質問です。atoneはいろいろな取組みを進めていますが、早期にGMVに直結する施策は何でしょうか。お願いいたします。

柴田 [A]：はい。今回発表させていただいたECカートシステムとの連携、こちらが最もクリティカルになってくると考えております。これまでショップさんと話が進んでも、結局この連携がないとなかなか使っていただけないという課題があったんですが、連携済みのECカートシステムが広がっていくことがGMVに直接的に効いてくるかなと思っています。

なので、この連携できたカートの先にいるショップ様ですね。こちらの加盟店開拓に全力で取り組んでいきます。あとは決済シェア20%を超えるつど払いもございませし、それからその送客ができるatone shopsもございませるので、ちゃんとかういった武器を活かしながら伸ばしていきたいというふうを考えております。

司会 [M]：ありがとうございます。

atoneの事業計画の達成確度はどのくらいか

質問者 [Q]：次のご質問です。atoneは、通期50%成長の事業計画ですが、予定通り進捗しそうですね。お願いいたします。

柴田 [A]：はい。下期の稼働を予定していた大手さんがいたんですけれども、こちらがちょっと来期以降にずれそうというところがあるので、ビハインドする可能性がございませ。

とはいえ、計画作成時にはなかった新規の獲得も順調ですので、成長率そのものとしては上げていけると考えております。

司会 [M]：ありがとうございます。

下期のガイダンスの達成の確度について

質問者 [Q]：次のご質問です。下期のガイダンスの達成の確度はどのように見ていらっしゃいますか。お願いいたします。

柴田 [A]：そうですね。特に重要なのは営業利益、純利益あたりだと思いますけれども、そちらにおいては達成の確度は高いと個人としては考えております。

渡邊 [A]：そうですね。先ほど柴田の方から申し上げた通り大きい加盟店さんの稼働が来期にずれそうというところがあるので、GMVを達成するところを頑張りたいなと思っています。利益のところについては販管費の削減がありますので、こちらはある程度余裕を持っていけるんじゃないかなとは思っています。

司会 [M]：はい、ありがとうございます。

今期のガイダンスについて

質問者 [Q]：次のご質問です。会社計画据え置き背景と下期の見通しについて教えてください。上期上振れたということで、下期に余裕ができたと思えば良いのでしょうか。または下期の成長率上昇には何かハードルがあるのでしょうか。お願いいたします。

柴田 [A]：そうですね。上期若干上振れてはいるんですけども、ただですね、1社、良くない使われ方をしたショップ様での損失もあって、そこまで含めるとそれほど大きく余裕ができてはいないかなと考えています。なので、下期も順調に進めていけるかなとは思っていますが、会社計画としては据え置きにしております。

司会 [M]：ありがとうございます。

来期以降のセールスマーケティングの生産性改善効果について

質問者 [Q]：次のご質問です。セールスマーケティングの内製化を進めたときの効率性改善効果は、来期以降どのように考えたらよいのでしょうか。お願いいたします。

柴田 [A]：そうですね。既に少し効果が出始めていますが、正社員の人件費は一定増加をしましたが、その分、業務委託のコストは今だんだんと削減できてきていますので、こういったところで効果が徐々に出てくるかなと考えております。

渡邊 [A]：やはりその業務委託費の削減が大きく影響すると思っています。

司会 [M]：はい、ありがとうございます。

今後の与信コストの見通しについて

質問者 [Q]：次のご質問です。企業の倒産や自己破産が増加している状況ですが、BtoB、BtoCに分けて、今後の与信コストの見通しについて教えてください。お願いいたします。

柴田 [A]：はい。まずBtoBですが、こちらはやはりダイレクトに影響が出始めてまして、そうですね、これまでよりも10%、20%、その貸倒れのコストとしては上がってきております。

ただ一方で、だからこそ与信のところも強化をしております。あと逆に売り手さんからの引き合いがどんどん好調になってきているので、想像していた通り、リスクとしては上がるんですけど、加盟店開拓としてはより加速しそうだなと思っています。

それからBtoCは今のところ全く影響は出てません。むしろBtoC（NP後払い、atone）の与信システムをより改善していこうという動きを続けていますので、そういった点では来期、さらに利益率を向上していけるんじゃないかと考えております。

渡邊 [A]：そうですね。今柴田からBが10%から20%、少し与信コストが上がるということなんですけど、元々、未払い率は0.5%と低いものですので、上がっても0.6%ぐらいということで、引き続きですね、水準としては非常に低いところをキープしてるなど。こういう状況であっても、未払いの水準を低くキープできるというのが我が社の強みだと認識しております。

司会 [M]：はい、ありがとうございます。

インボイス制度によってBtoBの引き合いの変化はあるか

質問者 [Q]：次のご質問です。インボイス制度を契機としたBtoBの引き合いの変化はあるのでしょうか。お願いいたします。

柴田 [A]：こちらはそれほど大きな影響があった、ある、というふうには現場からは聞いてないですね。

ただいずれにしろ、売り手の貸倒れリスクが上がってきているという点においては、当社サービスの引き合いは本当に今増えてきております。

司会 [M]：ありがとうございます。

ステマ規制の強化はNP後払いのGMVに影響するか

質問者 [Q]：次のご質問です。ステマへの規制強化の影響で、化粧品等の構成比が高いNP後払いが鈍化するリスクはございますでしょうか。お願いいたします。

柴田 [A]：こちらが今のところ何とも言えない状況です。加盟店様に話を伺ってる限りでは、そこまで影響はなさそうと考えていたんですが、9月、10月の取引を見ると少し弱かったです。一方で、最近はまだ戻り始めたような感覚もあるので、さほど大きな影響は出ないんじゃないかと考えております。

司会 [M]：ありがとうございます。

NTTデータのCAFIS Pittとatoneの連携による期待効果について

質問者 [Q]：次のご質問です。NTTデータのCAFIS Pittとatoneの連携にはどのような期待ができるのでしょうか。お願いいたします。

柴田 [A]：そうですね、こちら元々は1社大手さんで決まっているところがあり、進めていたものなんですけれども、そちらについては来期以降になるかなというところ。

一方で、これから例えばハウスPayですとか、そういったところにアプローチをしていくんですが、そこにおいてはシステム導入のハードルが非常に小さく進めていきやすいです。なので、今後どこか1社、2社に導入いただくとハウスPayの裏に後払いで入るという絵は、非常にポテンシャルがあるんじゃないかと期待をしています。

司会 [M]：ありがとうございます。

受注残とGMVの伸びの関係性をどう見ればよいか

質問者 [Q]：では次のご質問です。第1四半期から第2四半期にかけて、受注残が月23億円減少している一方、GMVは3カ月で20億円しか上昇しておりません。（決算説明資料P.11参照）この数字の関係をどのように読み取ればよろしいのでしょうか。お願いいたします。

柴田 [A]：本来であれば大手が稼働するだろうという予測をしていたんですが、先方でいくつか理由があり、一旦検討中のステータスとして戻っているものがあります。

ですから、受注残の中で稼働したのものもありますし、検討中に戻っているものもあるという状況です。

ただ一方で、3カ月間で新規の受注残を20億円増やせているところはポジティブかなと思っています。検討中が増えていることを考えても、この先、この受注残を毎四半期ごとにこれぐらいの規模感で獲得していけると、非常に将来的にはポジティブだなと考えております。

渡邊 [A]：そうですね。検討中がグラフをご覧いただいても非常に伸びているところと、あと濃い青いところですね。これは検討中のところからステータスが上がっているところですので、その両方が増えてきているのは非常に将来的に良い傾向とご覧いただけるんじゃないかなと思います。

司会 [M]：はい、ありがとうございます。

期待されていた大手加盟店の稼働見込みについて

質問者 [Q]：次のご質問です。期待していた大手加盟店は稼働しない可能性も出てきているのでしょうか、お願いいたします。

柴田 [A]：そうですね、先方側の都合次第というところはありますけれど、現時点では来期以降稼働するだろうとは見ております。とはいえ何とも言えないところではございます。

司会 [M]：はい、ありがとうございます。

GMV対比での売上総利益率が低下している構造への対策について

質問者 [Q]：次のご質問です。GMV対比での売上総利益率が低下する構造を変えることは難しくそうでしょうか。お願いいたします。

柴田 [A]：実はこちらがですね、来期以降、BtoC（NP後払い、atone、AFTEE）に関しては与信システムの改修や与信手法の改善によって、おそらく粗利率としては上げられるだろうと考えています。

一方で、BtoBに関しては、どうしても大手加盟店様のGMVの比率が上がってきているところがあるので、若干ここは低減するかなとは思いますが、ただ、こちらもあり手向けの金融サービス、こちらが軌道に乗ってくると、徐々に粗利率を戻していけるんじゃないかと期待をしております。

渡邊 [A]：そうですね、5ページに絵が出てるんですが、将来的には、BtoCのところは、単なる決済だけじゃなくて売上が上がるプラットフォーム化にして収益性を上げていきたいと考えています。

BtoBのところは、どうしても手数料率の要求は厳しいんですけど、そこを上げていくためには金融ソリューションあるいはDXといった付加価値を付けていくことによって利益率も上げていけると考えております。

司会 [M]：はい、ありがとうございます。

株価低下に伴って、事業会社から株式取得のアプローチはあるか

質問者 [Q]：株価が低下したことにより、NP社の資本を取得したい事業会社からのアプローチは増えているのでしょうか、お願いいたします。

渡邊 [A]：はい。こちら直接的にですね、資本を取得したいという申し入れは今のところは受けておりません。

司会 [M]：はい、ありがとうございます。それでは皆様からのご質問が落ち着いたようでございますので、これで質疑応答を終了させていただきます。

話者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：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。

話者 [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。