



2024年5月15日

各 位

会 社 名	株式会社ネットプロテクションズホールディングス
代 表 者 名	代表取締役社長 柴 田 紳 (コード番号 7383 プライム市場)
問 合 せ 先	取 締 役 C F O 渡 邊 一 治
電 話	03-4530-9235

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、中期経営計画（2025年3月期 - 2027年3月期）を決議しましたので、別紙の通りお知らせします。

以上

中期経営計画

(2025年3月期 - 2027年3月期)

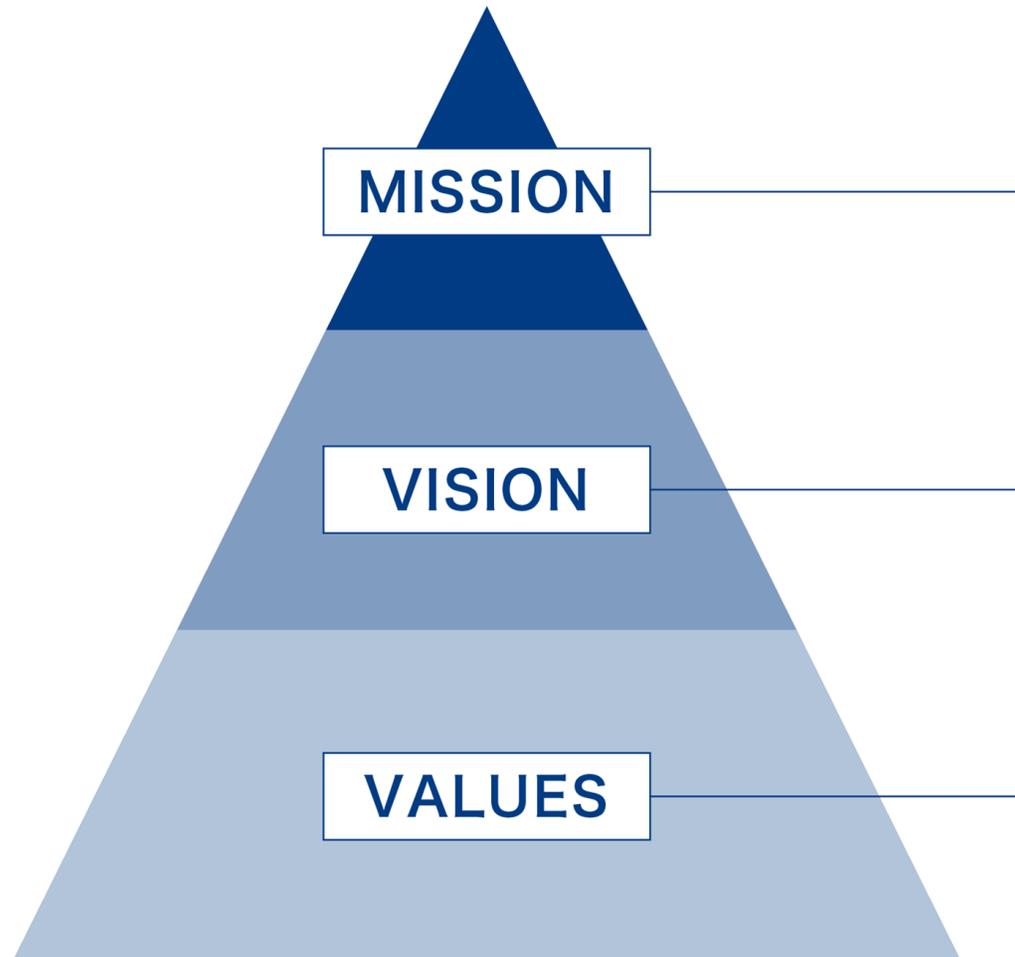
株式会社ネットプロテクションズホールディングス

(東証 プライム市場 : 7383)



企業理念

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、事業と組織の両方で革新的な仕組みづくりを目指す。



つぎのアタリマエをつくる

誰もが手にできる、なめらかな仕組みを普及させ、つぎのアタリマエをつくります。

ひとの可能性をひらく

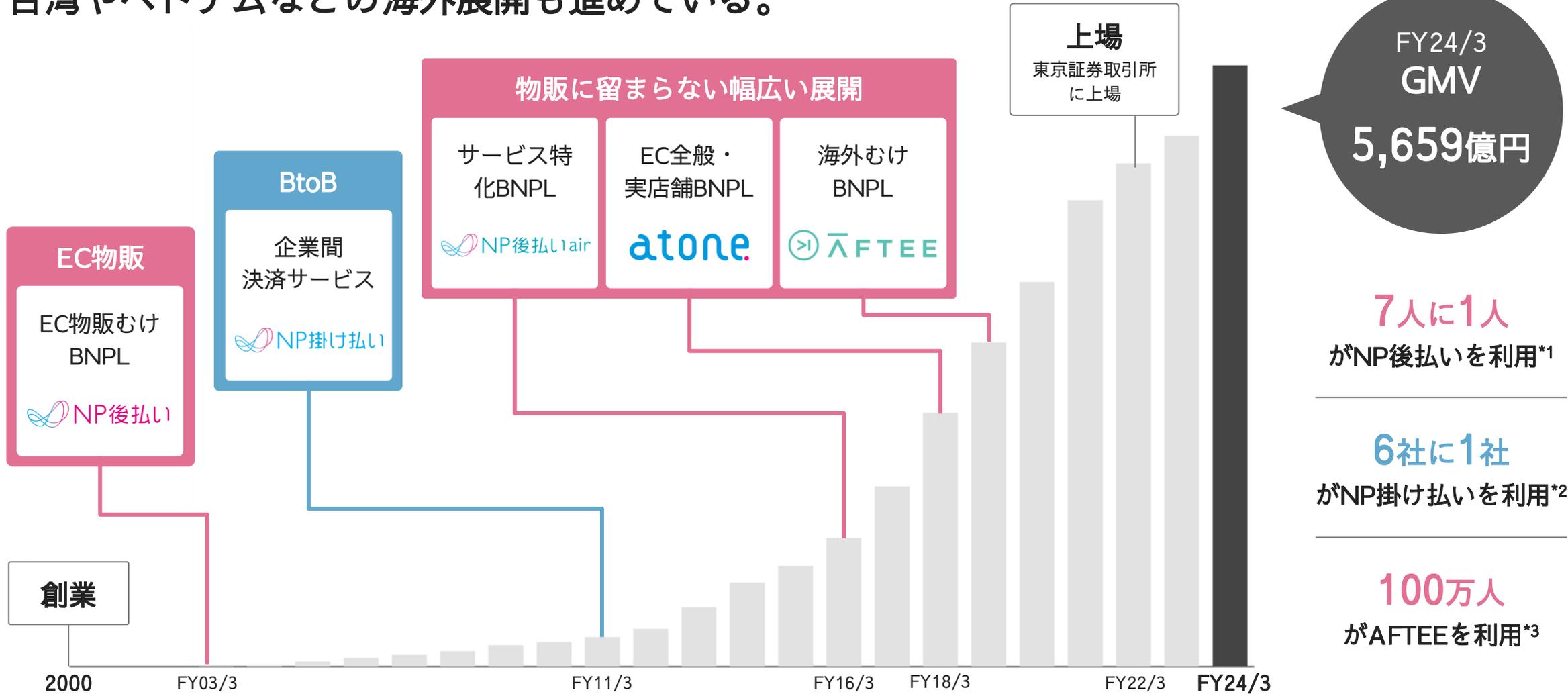
事業と組織を通じて新たな選択肢を届け、一人ひとりの可能性を広げます。

本質を探り、変化し続ける

あらゆる角度から本質を探求し、事業も組織も変化と挑戦を続けます。

成長の軌跡

国内後払い決済サービスのリーディングカンパニーとしてシェアNo.1を誇る。
台湾やベトナムなどの海外展開も進めている。



*1 15歳以上の人口1億1,060万人（総務省統計局人口統計2022年3月1日時点概算値）÷2022年3月期の年間ユニークユーザー数1,500万人により算出。

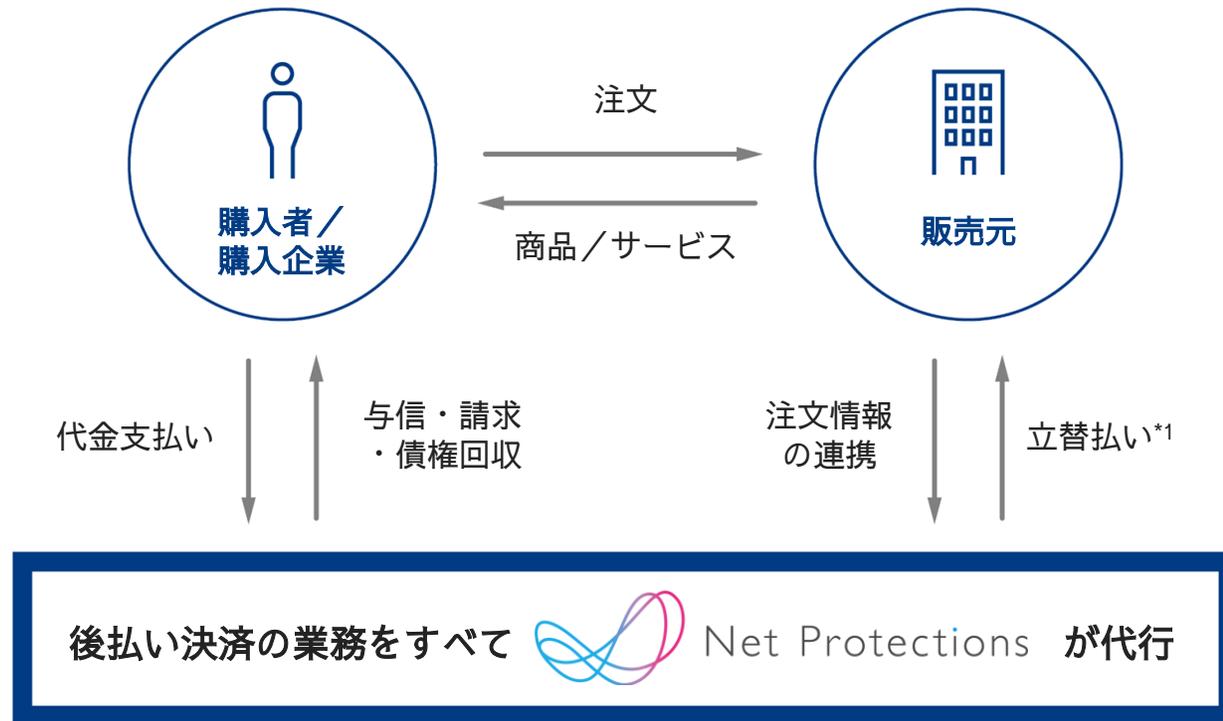
*2 日本企業数約367万社（総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査結果」）÷2023年3月期の年間ユニーク購入企業57万社により算出。

*3 ユニーク会員数。

提供価値

クレジットカードを使わずに、注文した後に支払いが可能。購入者/購入企業には安全で便利かつお得な買い物を、加盟店には販売機会の拡大と業務負荷の削減という価値を提供。

サービススキーム



メリット

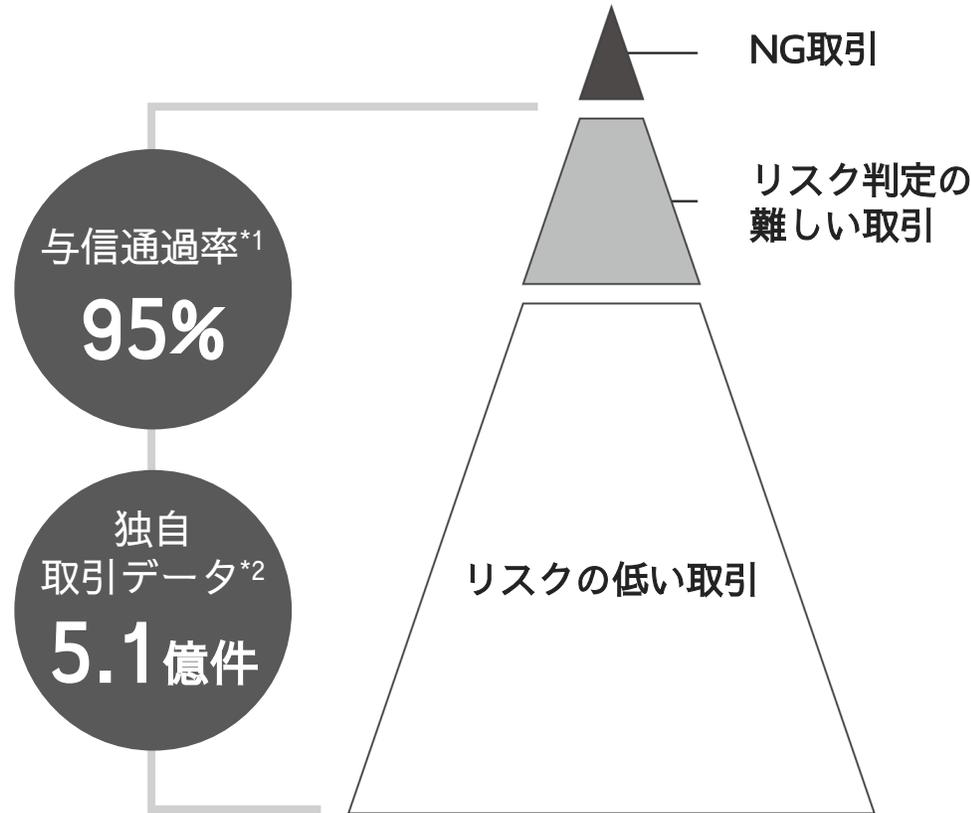


*1 当社所定の審査を通過した取引が対象となります。審査通過後においても、当該取引に関して加盟店と購入者または購入企業の間には紛争が生じ、速やかに解決ができず、又はそのおそれがあると当社が判断したときその他当社が提供するサービスの加盟店規約所定の事由がある取引は、対象外となります。

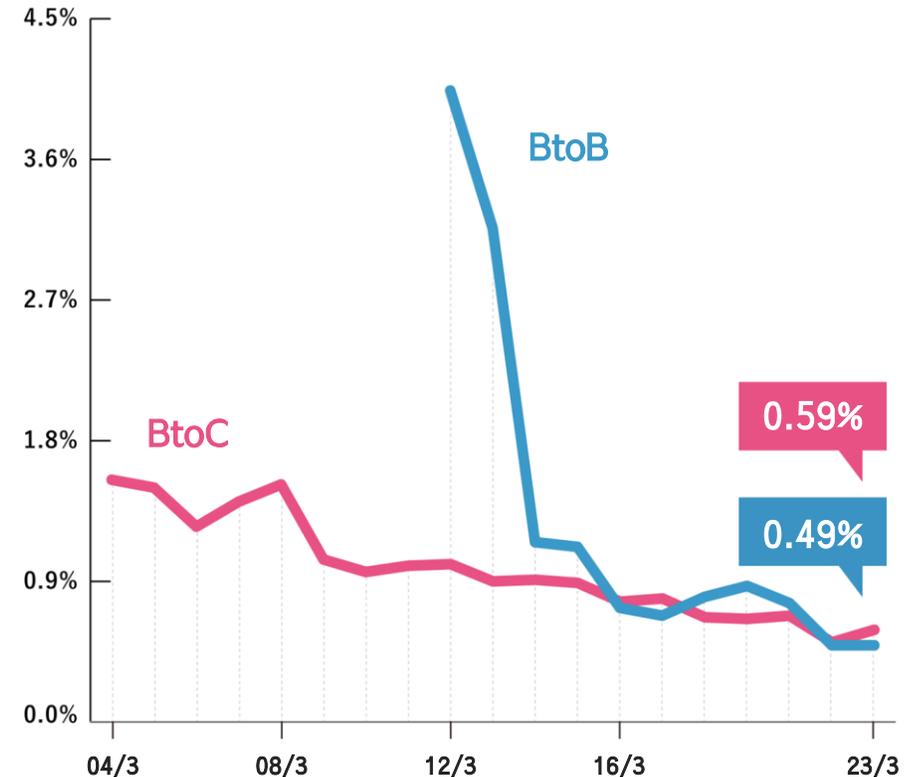
強み・独自性

20年間にわたり蓄積した独自のデータを活用し、リスク判定が難しい取引に対しても果敢に対応し、信用を与えながら低い未払い率を実現。

与信通過率



未払い率*3*4



*1 NP後払いにおける2024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 2024年3月31日時点

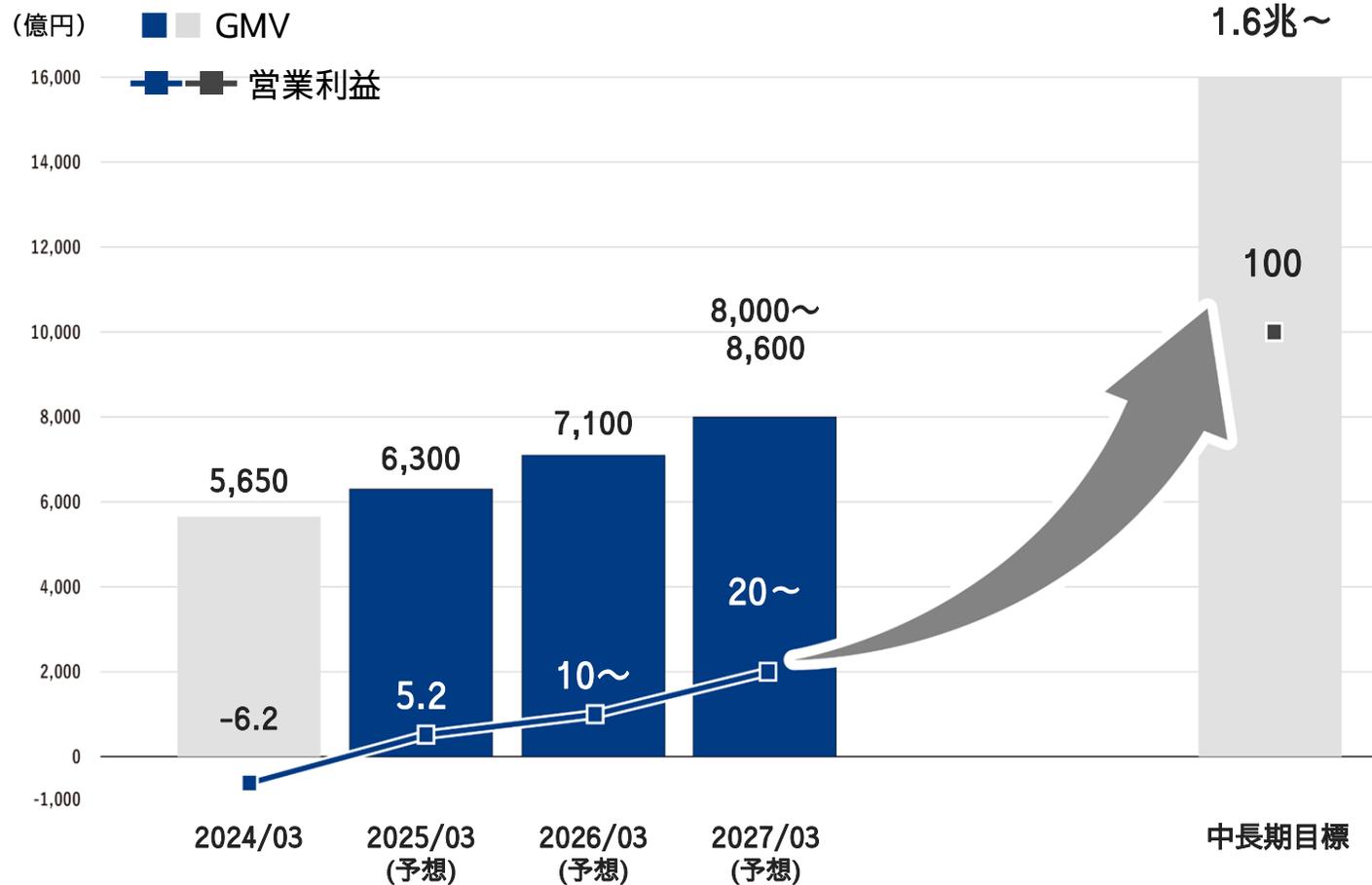
*3 各期のNP後払いにおける取扱高のうち、18ヶ月を超えて未払いとなった取引額の割合（2023年3月期については、2024年3月末時点で未払いとなっている取引額の割合（貸倒処理前のものを含む））

*4 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（2023年3月期については、2024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））

3力年 事業計画
(FY25/3~FY27/3)

3カ年財務ポリシー（GMV×営業利益）

3カ年のGMVはCAGR（年平均成長率）12-15%、
27/3期の営業収益300億円以上・営業利益は20億円以上を計画。



中期計画 (3年後：2027/3期)

GMV 8,000~8,600億円
(CAGR12%~15%)

営業収益300億円以上
営業利益20億円以上

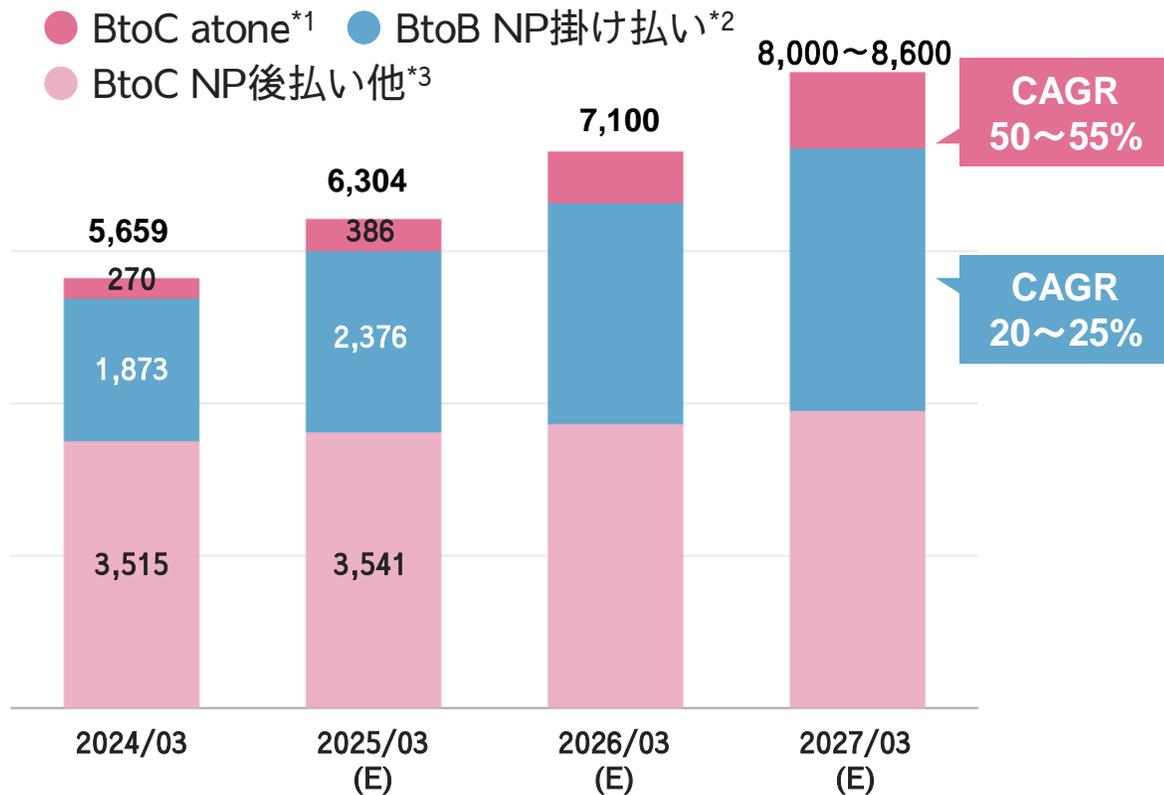
中長期 目標

営業利益100億円

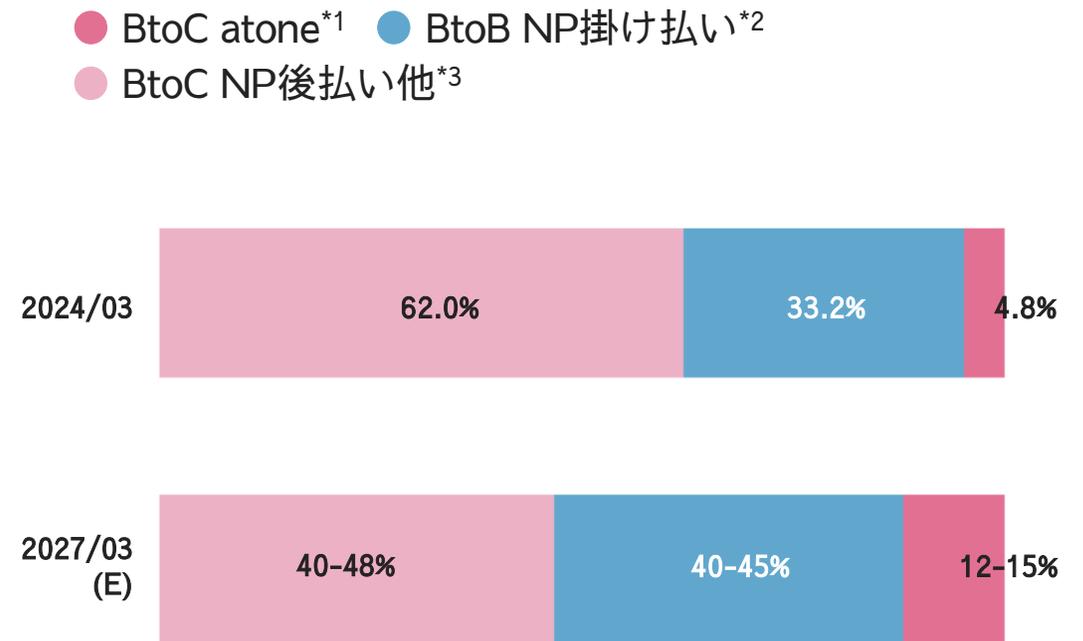
ポートフォリオ（サービス別GMV成長率・GMV構成比率）

BtoCはNP後払いを安定収益事業としつつ、atoneのCAGR 50～55%を目指す。
BtoBはCAGR 20～25%により、圧倒的なNO1ポジションを築く。

事業別のGMV成長率推移



27/3期の構成比イメージ（24/3期比較）



*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

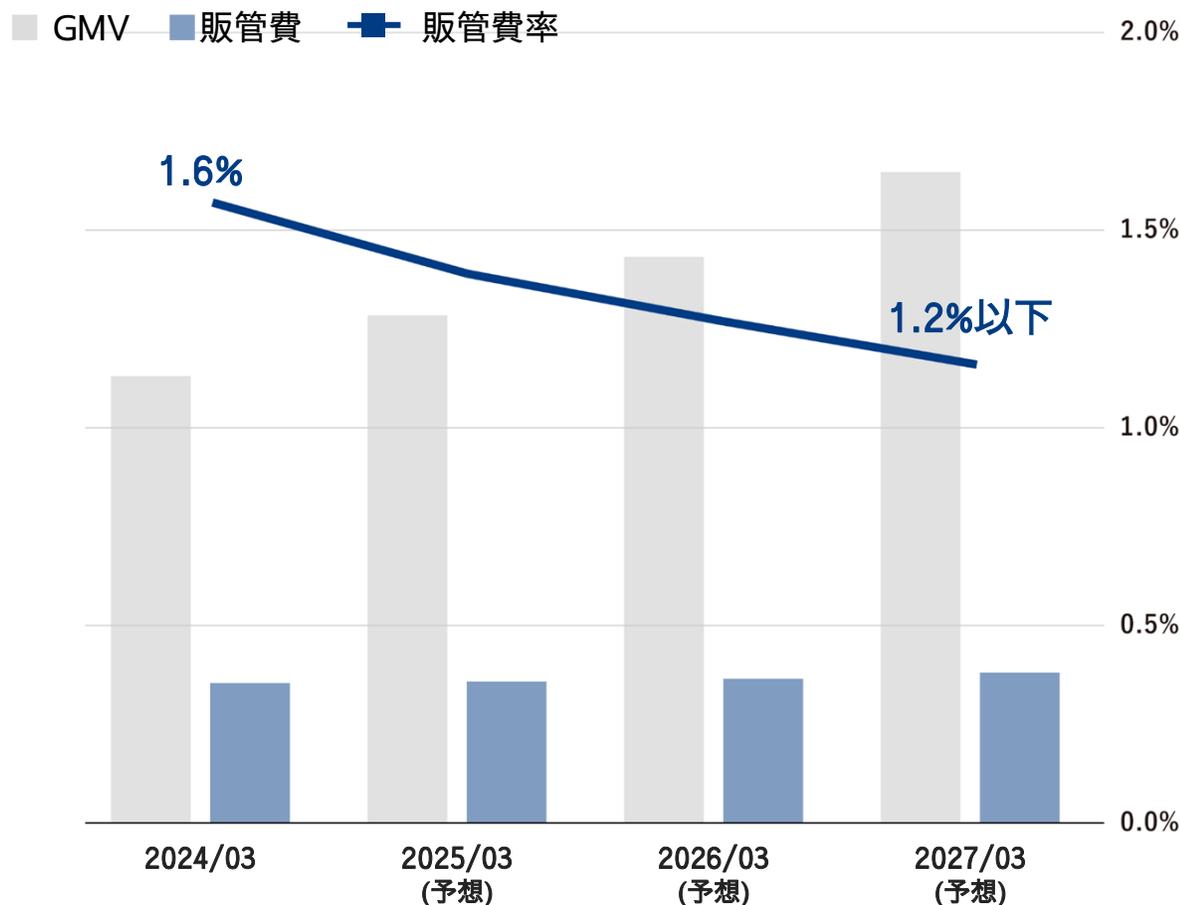
*3 当社グループが提供するNP後払い、AFTEE、およびNPカードの各サービスを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額

販管費ポリシー

体制整備は完了し、今後は大きな投資は不要。

GMV・利益の成長に合わせた規律ある投資により、販管費率を下げていく。

販管費率(GMV対比)の推移イメージ



主要販管費の方針

正社員

FY24で体制整備は完了。FY25以降は取引増に対応するための必要な人員増加に限定。

システム開発

内製比率を上げ、開発体制の適正化を図ることでFY25-27は同程度のコストを想定。

マーケティング

成長事業のatone・BtoBおよび早期にリターンが見込める施策に集中。徐々にマーケ費を増加させるも利益成長に合わせた規律ある投資とする。

BtoC市場における戦略

会員制の「atone」で、従来の後払い決済サービスでは参入が困難だった市場に進出し、オンライン・オフライン問わずあらゆるシーンで利用されることを目指す。



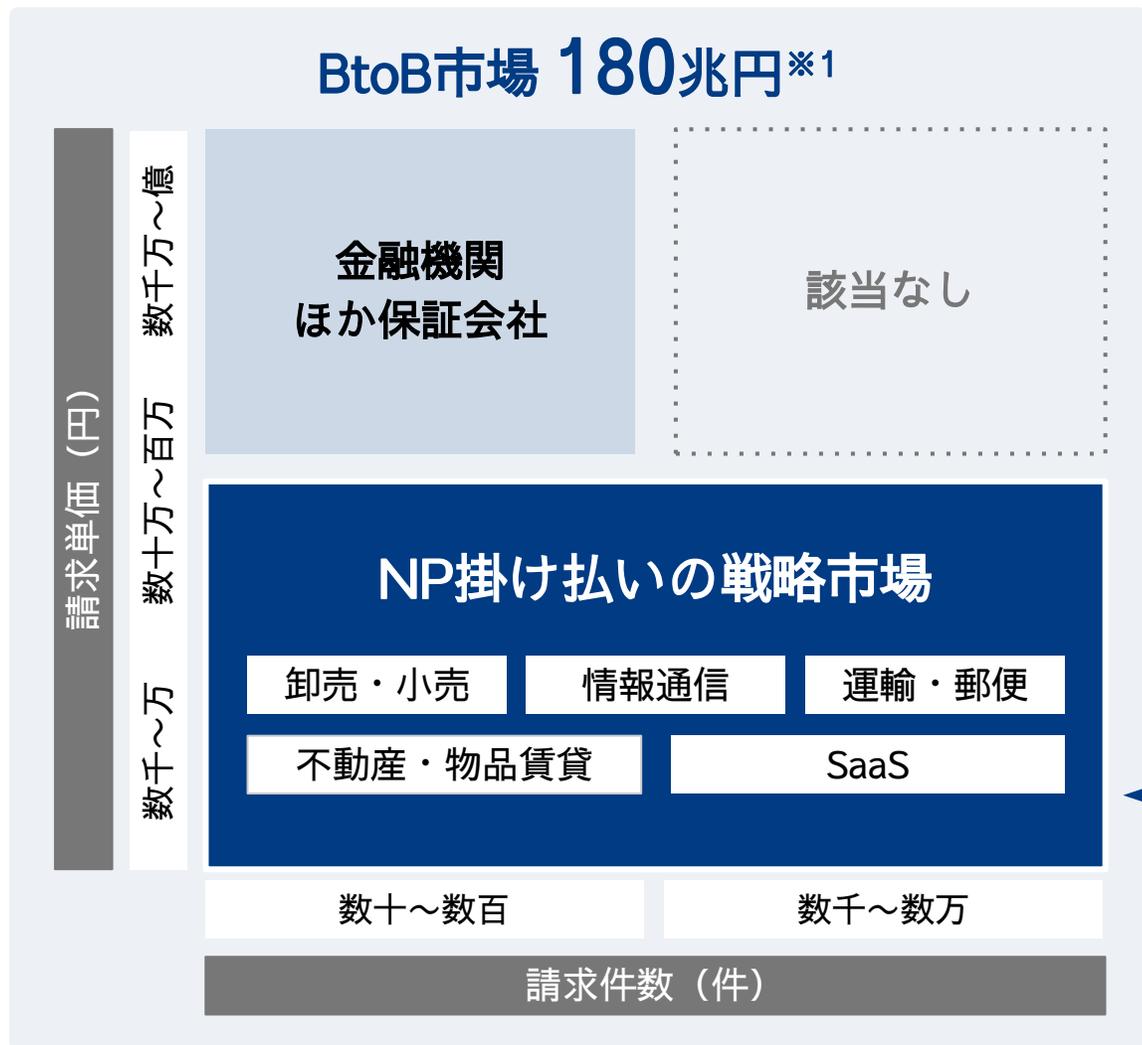
使えるお店
の例



*1 経済産業省「令和4年度 電子商取引に関する市場調査」、一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2023」、内閣府「国民経済計算（GDP統計）」

BtoB市場における戦略

国内の労働人口の減少、インボイス制度開始を背景に、小口取引の与信・請求業務が大量に発生している市場でシェアを拡大する。



顧客課題 (一例)

- 業務負荷削減と本業集中 (請求業務まるなげ)
- 小口の新規販路・顧客開拓 (高い与信精度)

加盟店の例

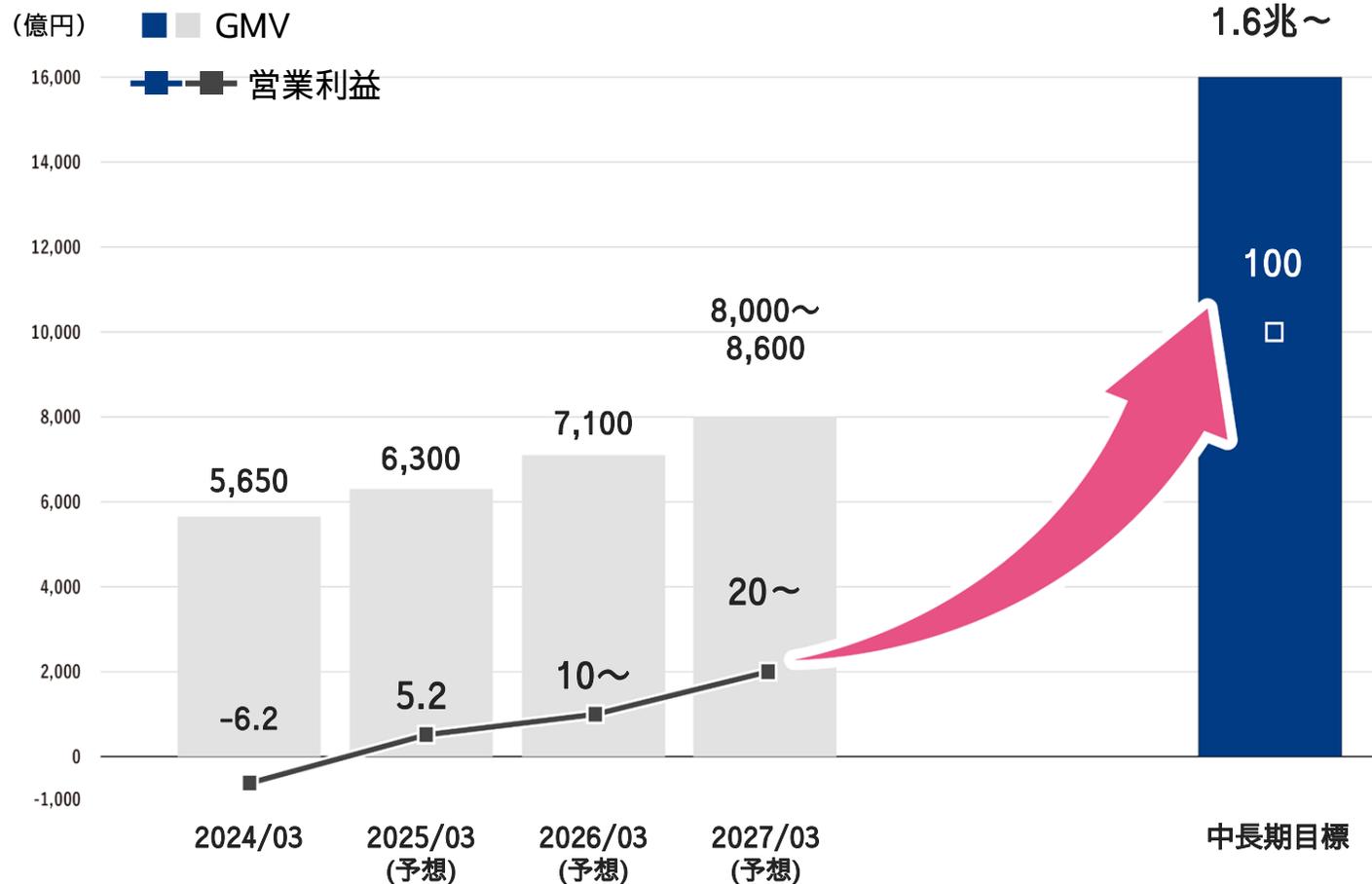


*1 中小企業の支払手形・買掛金の総額50兆円 (中小企業庁：令和元年中小企業実態基本調査 (平成30年度末決算実績)) × 年間回転数3.6回 (365日÷中小企業約束手形平均支払いサイト101.1日 (中小企業庁：約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会 報告書))。

非連続的な事業成長に向けて

中長期 目標 (GMV×営業利益)

非連続な成長により中長期目標として営業利益100億円を目指す。
購入者および購入企業資産を活用して2次曲線的な成長を目指す。



中長期 目標

営業利益100億円

中期計画
(3年後：2027/3期)

GMV 8,000~8,600億円
(CAGR12%~15%)

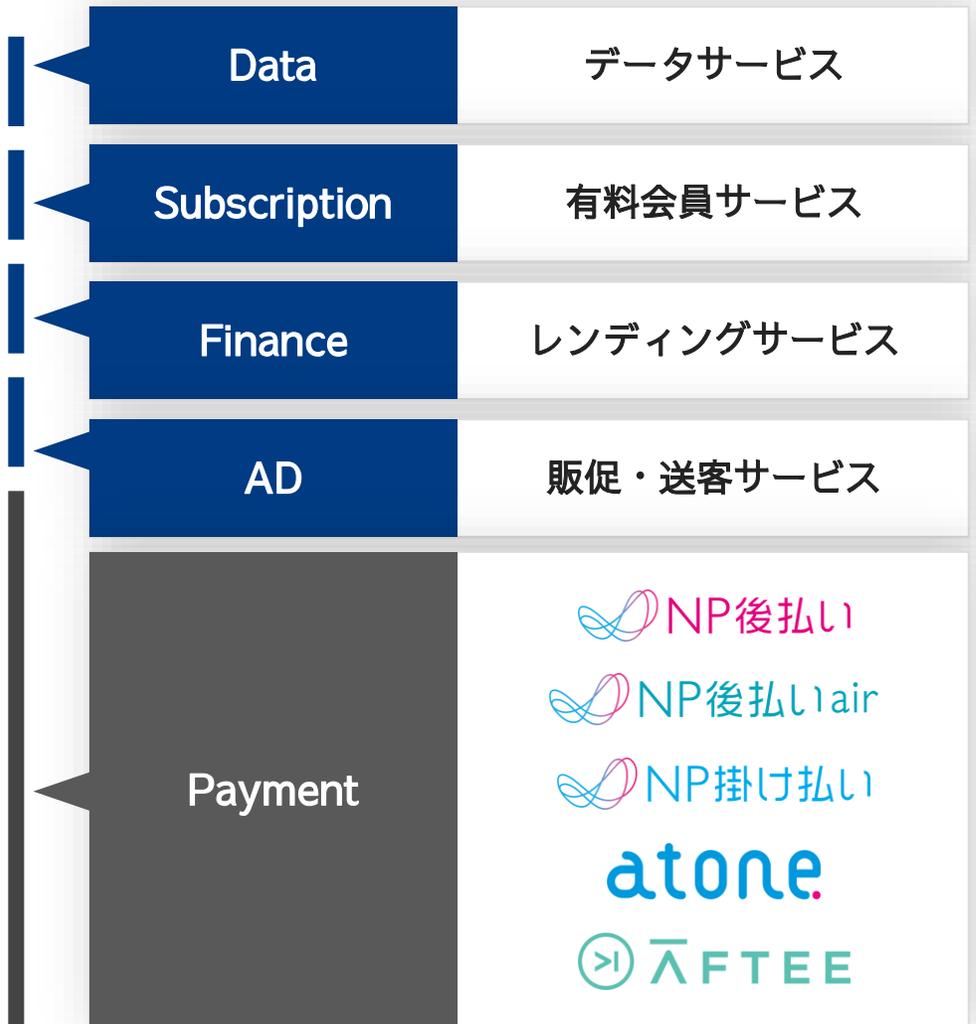
営業利益20億円以上

非連続的な成長に向けて

後払い決済サービスを通じて、ネットワークとデータ資産を増やし続ける。
それらの資産を活用して、購入者・購入企業向けの新サービスを展開する。

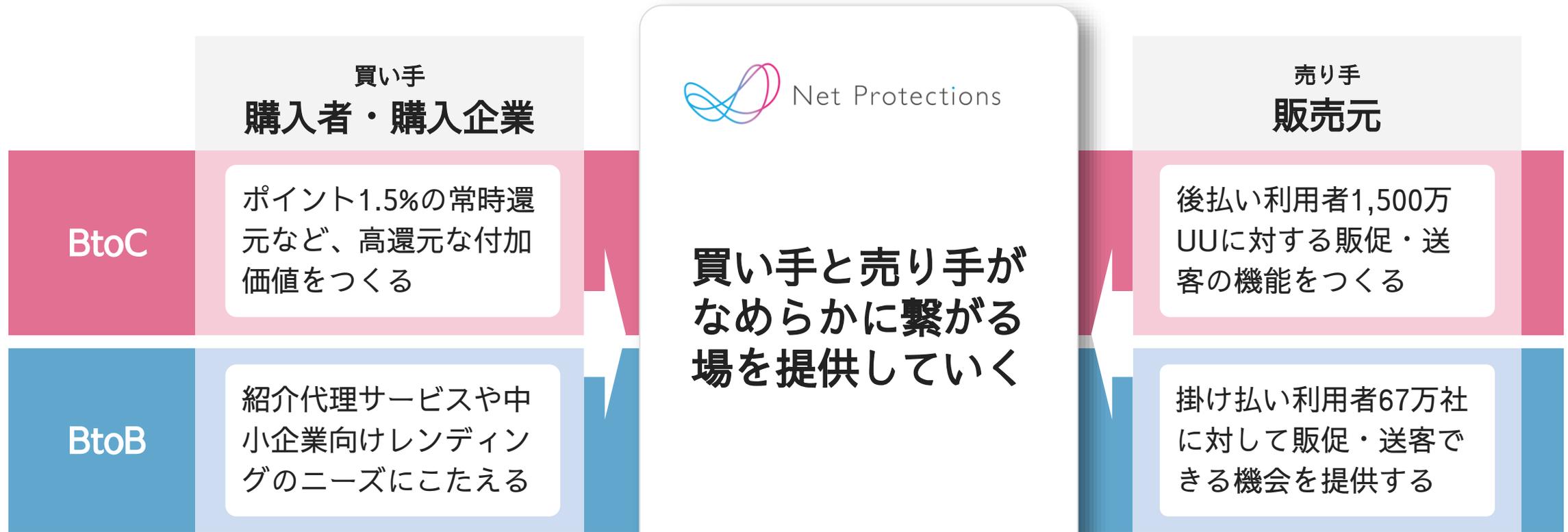
ネットワークと
データの増大

FY24



価値提供と事業成長のサイクル

国内の後払い決済サービスでは初となる「購入者・購入企業を送客する決済」を目指す。買い手と売り手がつながり続ける好循環をつくり、GMVの成長を実現する。

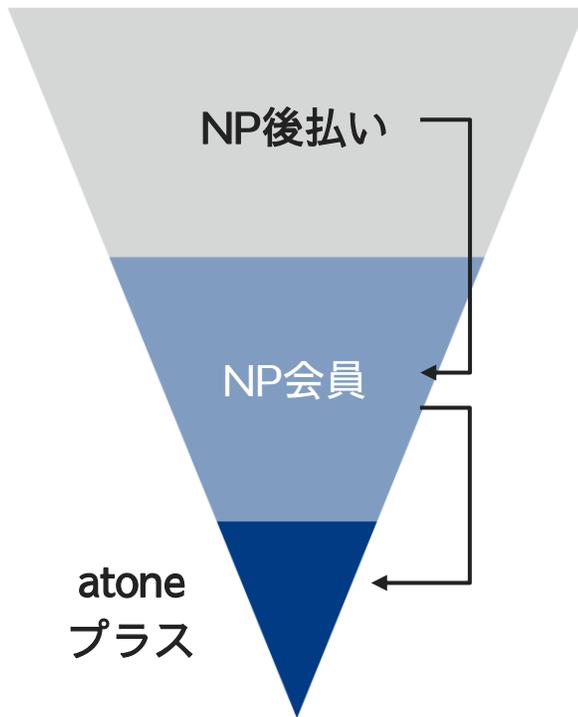


継続的なGMVの成長へ

BtoCの買い手向け戦略「atone プラス」

1,500万UUのNP後払いの利用者をatone、有料会員制 (atoneプラス) へ移行を促す。
最も使用できる場所が多く、お得な後払い決済を提供する。

ユーザー層



1,500万UU
NPポイントを0.5%付与して
会員制への移行を促進

700万会員
ポイント還元率を1.5%に
向上してロイヤル化を促進

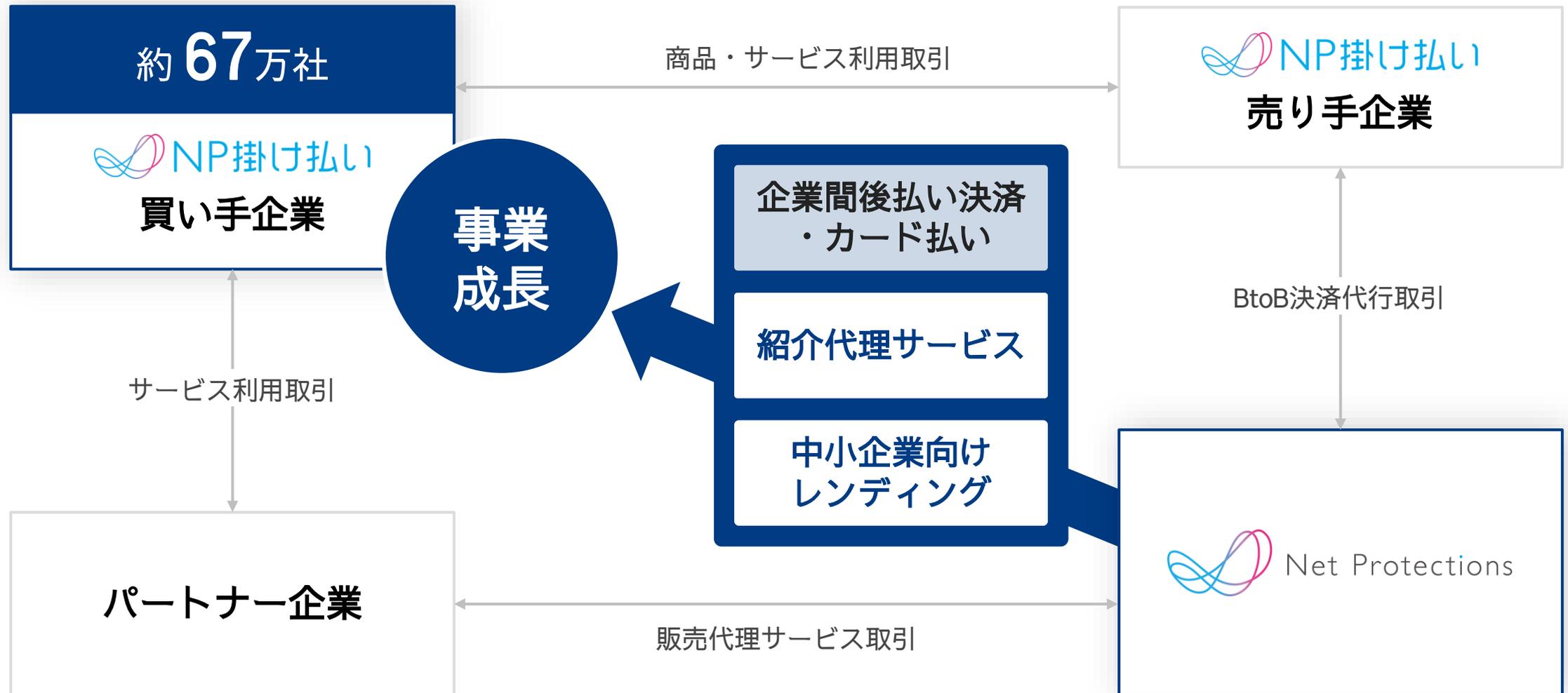
100万会員 (目標)
どこでも使える、
お得な後払い決済へ

atoneプラスの付加価値

	通常	プラス
使える場所	○	◎
支払い方法	つど後払い 翌月後払い	翌月後払い 分割払い
請求手数料	209円	無料
ポイント還元	0.5%	1.5%
会費	無料	300円/月

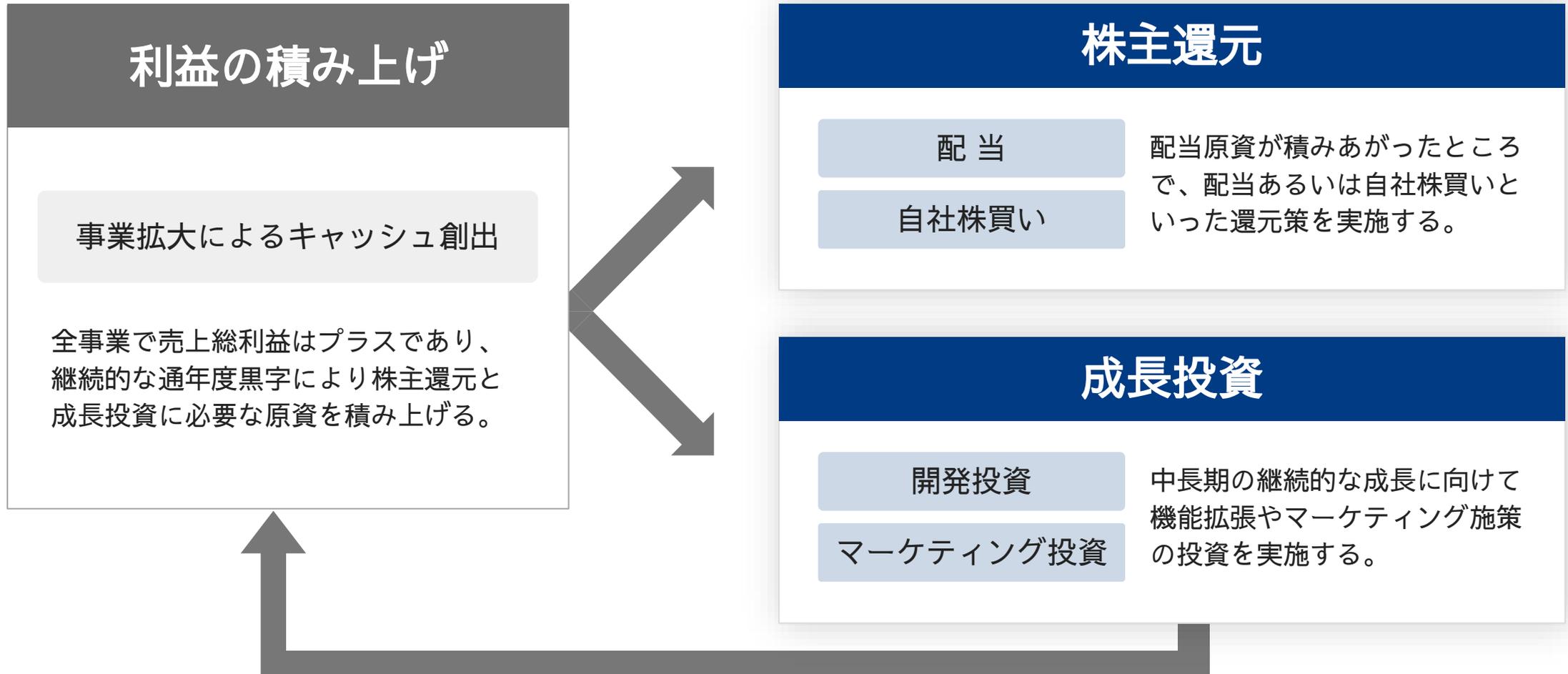
BtoBの買い手向け戦略「決済を超えた事業支援」

NP掛け払いの買い手企業67万社に対して、紹介代理サービス、中小企業向けレンディングなどを通じて事業支援を行う。



株主還元の方針

利益の積み上げとともに、配当あるいは自社株買いといった還元策の実施へシフトする。



トップラインと利益がバランスした成長を目指す

- 25/3期からの3カ年は利益を積み上げ、27/3期に営業利益20億円以上。
- GMVは二けた成長を続け、27/3期に8,000～8,600億円。
- 販管費は規律ある運用とし、27/3期にGMV対比販管費率1.2%をベンチマーク。

新戦略として「買い手むけの付加価値」によるアップサイドを目指す

- 全サービスでメンバーシップ制を軸に付加価値を提供しマネタイズしていく。
 - BtoC 1,500万人に支払い手段の多様化、ポイント還元による利便性&特典の充実。
 - BtoB 67万社に決済のみならず中小企業むけの金融サービスの提供。