



株式会社ネットプロテクションズホールディングス
2025年3月期 通期決算説明 Q&A

2025年5月15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、そちらをご確認ください。

| | |
|---|----------|
| 質疑応答 | 3 |
| 大型案件についてそれぞれのGMVイメージを教えてください | 3 |
| indeedに関するリリースについて詳しく知りたい | 3 |
| 3カ年の財務ポリシーを大きく上方修正した背景を教えてください | 3 |
| 営業パイプラインはCEOの感覚として強い状況か | 4 |
| 事業別の粗利の見通しを教えてください | 4 |
| 配当もしくは自社株買いによる株主還元が始まる時期は近いのか | 4 |
| 26/3期のGMV計画は上振れ余地はあるか、上振れた場合は販管費を上積みするイメージか | 5 |
| 25/3下期の追加マーケティング投資の効果はどうだったか、26/3期でも実施するか | 5 |
| NP後払い他のGMVが下半期に前年同期比で加速する要因は何か | 6 |
| 26/3期の業績予想に関してそれぞれの指標の伸び率に差があるのはなぜか | 6 |
| 同業他社が新規案件の獲得のため営業体制を変更したようだが、競争環境に変化はあるか | 6 |
| クレカの不正利用が増えているがNPのサービスにおいてはどうか | 7 |
| atoneプラスは正式リリース後も月額手数料なしを継続するのか | 7 |
| NPファイナンス（小口融資事業）の状況アップデートをお願いしたい | 7 |
| メールでの情報配信のご案内 | 8 |
| ディスクレーマー | 9 |

質疑応答

大型案件についてそれぞれのGMVイメージを教えてください

質問者[Q]：先日リリースされたDMM、ecbeing、インディードリクルートパートナーズの案件に関して、それぞれのGMVの金額イメージを教えてください。お願いします。

CEO柴田：それぞれ相手方の数字をそのままお伝えするのは難しいですが、例えばDMM様でいきますと、atoneの中で一定の大手にはなっているかなと思います。

ecbeing様に関しては、そのまま今、数字がつくわけではないですが、今後ecbeingを使ってるショップさんに対する営業が非常にしやすくなりますので、今後の成長への期待が大きいなと思っております。

それからインディードリクルートパートナーズ様に関しては、NP掛け払いの中では最大手クラスの案件になりますので、今後の数字の加算に非常に大きく期待をしております。

indeedに関するリリースについて詳しく知りたい

質問者[Q]：過去にもindeedに関するリリースがあったかと思いますが、今回リリースされた案件はこれとは別のものなのでしょうか。

CEO柴田：その延長線上として、具体化して完全にしっかり使っていただけるようになったというところかなと思います。

3カ年の財務ポリシーを大きく上方修正した背景を教えてください

質問者[Q]：3カ年、財務ポリシーを大きく上方修正された背景を教えてください。GMVはある程度見えている案件をもとに作成した確度の高い予想で、アップサイドが残されていると考えてよろしいでしょうか。

CEO柴田：決して低い数字ではないとは思いますが、とはいえ、ある程度実現可能性が高いもので作っているのが今のこの計画かなと思っています。そういった意味ではアップサイドはあり得るし、そこに向けて頑張っていきたいと考えております。

CFO渡邊：そうですね。確実にクリアできるような数字を示させていただいておりますので、アップサイドというのは十分にやっつけていけるなと思っております。

営業パイプラインはCEOの感覚として強い状況か

質問者[Q]：営業パイプラインの状況に関して、49ページの確度が高いとは別、社長様のご感覚として、以前より強まっている、もしくは変わらないなど、何かご印象はありますか。

CEO柴田：こちらがまさに中長期に向けて、足元の案件状況としては明らかに過去最高でして、かつ各事業で大手様との話が進んできているので、社内は非常に盛り上がってしまっていて、わくわくしているような状況です。

ですから、ご質問への回答としては、非常に強まってきていると感じています。また、当社の特性として、大手が1、2社獲得できると、またそれが呼び水になって他の同規模の大手が入ってくるというようなところがありますので、そういった意味でも非常に今後の期待感が強まっていると感じています。

事業別の粗利の見通しを教えてください

質問者[Q]：27ページに付随して、事業別の粗利見通しみたいなものがあれば教えてください。仮に難しければ、プロモーションコストの見通しを教えてください。お願いします。

CFO渡邊：粗利のレベルは、BtoCは同じような形になるかと思います。BtoBに関しましては、今後大型店を中心に狙っていくということもありますので、若干その分低くなってくるかなというところはあるのですが、全体としては金額的にはどんどん上積みしていきたいなと思っている感じですね。

CEO柴田：おおむね今の延長線上から少し保守的に見ているぐらいで数字を作っておりますので、例えば後払い他でいくと2%強ですとか、あるいはatoneでいくと1.5%弱ですとか、もしくは掛け払いでいくと1%を割る水準というところで、その上で少し保守的に見ている状況かなと思っております。

配当もしくは自社株買いによる株主還元が始まる時期は近いのか

質問者[Q]：株主還元の検討に関するスライドは、今回初めて開示されたものでしょうか。配当もしくは自社株買いの形で株主還元が始まる時期が近いということでしょうか。

CFO渡邊：このスライドは前々から出させていただいている、わが社の方針でございます。今期、黒字になりまして、配当原資となります利益剰余金がマイナスからプラスに転じたところでございます。先ほどの3カ年計画をご覧いただきまして、今後も着実に利益が出てくる形になりますの

で、その積上げを見て配当のことを考えていきたいなど。配当もしくは自社株買いを考えていきたいなど思っております。

26/3期のGMV計画は上振れ余地はあるか、上振れた場合は販管費を上積みするイメージか

質問者[Q]：今期のGMVの計画は、案件の獲得状況次第では上振れ余地はありますでしょうか。トップラインが上振れた場合、マーケティング費用など、販管費を上積みする可能性はありますか。

CEO柴田：今、確実に取れるであろう案件を見込んで今の数字を作っていますので、それ以上にここも取れたら嬉しいなというような案件も稼働できると、上振れる余地は十分あるかなと思っています。

その場合に、まさに投資家の方々ともお話をさせていただきながら、やっぱり販管費を積むほどスピードを上げやすいので、どれぐらい販管費に回すのか、もしくは利益を上げるのか、そこは検討していきたいなと考えております。

25/3下期の追加マーケティング投資の効果はどうだったか、26/3期でも実施するか

質問者[Q]：下期の追加マーケティング投資の効果はどうだったのでしょうか。今期のS&M水準は例年の水準に戻すとありますが、マーケティングの効果が認められれば今期も実施しないのでしょうか。

CEO柴田：下期の追加マーケティング投資の効果としては、非常によかったと評価をしております。まず、atoneのユーザー向けのキャンペーンのところで、ユーザーの拡大には本当に寄与したなと思っています。それから、パートナー様向けのプランが非常にうまく成功しまして、そちら経由でかなり多くの案件を生み出すことができたという評価をしております。

CFO渡邊：そうですね。今期26年3月期では、追加分を入れた25年3月期と同等の金額を使うことを予定しております。昨年度のように超過利益が生じた場合には、またそちらをマーケティングに投資して、成長を加速していくということを考えていきたいなと思っています。

NP後払い他のGMVが下半期に前年同期比で加速する要因は何か

質問者[Q]：NP後払い他について、今期は下期に前年比で加速する形ですが、この要因は何でしょうか。

CEO柴田：数社、大手の事業者様で獲得が見込まれているところがあるので、そこが数字に入っているという形かと思います。

26/3期の業績予想に関してそれぞれの指標の伸び率に差があるのはなぜか

質問者[Q]：今期の業績予想に関して、GMVプラス16%、営業収益プラス10%強、売上総利益プラス9%弱となっていますが、それぞれの伸び率の差について理由を教えてください。

CFO渡邊：GMVが16%、営業収益10%というところは、ミックスのところが多いですね。BtoBの方が伸び率が高く、テイクレイトが低い形になりますので、ここはその差がミックスになっています。売上総利益もそのミックスが効いてるような形になります。

CEO柴田：特に新規で数字が積み上がるところが、BtoBでの大手加盟店様からの数字の部分が大きいかなと見込んでいます。そのため、GMVはぐっと伸びるんですけども、営業収益へのプラス、もしくは売上総利益のプラスが少し弱く出るというような構造かなと思っています。

CFO渡邊：そうですね。既存のところが大きく下がることはないので、心配するところじゃないかなと思っています。

同業他社が新規案件の獲得のため営業体制を変更したようだが、競争環境に変化はあるか

質問者[Q]：同業他社が今年3月に営業体制を変更して、新規獲得をテコ入れしているようですが、競争環境に変化はないのでしょうか。

CEO柴田：他社様の話は明確には回答できず、現場から聞こえてくる話以外には評価は難しいです。少なくとも、現場ではどんどん競合しなくなってきたと聞いているので、ちょっと違う市場なのかどうなのか難しいですが、少なくとも今、当社として困難はあまり感じていないです。

クレカの不正利用が増えているがNPのサービスにおいてはどうか

質問者[Q]：クレジットカードの不正利用が増えています。御社のサービスにおいて、そのような不正利用事案は発生していないのでしょうか。

CEO柴田：色々な形の不正もあり得るので、全く発生していないわけではないですけれども、そのためにしっかり数字を見ながら是正をし、しっかり止めていけていますので、大きな金額にはなっていないです。

atoneプラスは正式リリース後も月額手数料なしを継続するのか

質問者[Q]：atoneプラスは、正式リリースの後にも月額手数料は無しというのは継続するのでしょうか。

CFO渡邊：今、計算上ですと月額手数料無しでこのプランを維持していけるだろうと考えていますので、よほど何か起こらない限り、この月額手数料は無い形で進めていきたいなと思っています。

月額手数料がなくて特にECを使うときにポイントが常に1.5%付与されるというのは、なかなか他社でもないプランではないかなと思っていますので、こちらでうまく消費者に支持されると、大きく伸びる可能性もあるんじゃないかと期待をしております。

NPファイナンス（小口融資事業）の状況アップデートをお願いしたい

質問者[Q]：NPファイナンス、小口融資事業のアップデートをお願いします、ということですがいかがでしょうか。

CEO柴田：まだテスト中ですので、大きな数字にはなっていませんが、現場からは非常に好調だとは聞いております。

というのは、やはり中小規模の事業者様からの貸金へのニーズ自体は非常に強いというところと、今実際に一定額、数億円でテストをしていますが、回収状況も非常に良好ですので、そう考えると、先々小口融資はきちんと事業になっていくんじゃないかなとは期待をしております。

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



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。