

# 2024年3月期 通期決算説明資料

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)



全社業績ハイライト	3
25/3期 業績予想	16
経営TOPICS	23
25/3-27/3 中期経営計画	29
Appendix	48



## 全社業績ハイライト

全社 | 業績予想の達成。

全社GMV2桁成長・営業損益は2.5億円の上振れ

累計  
GMV **5,659億円** 前年同期比 **+13.4%**  
(BtoC +4.6%、BtoB +36.8%)

BtoC atone

累計  
GMV **270億円** 前年同期比  
**+28.0%**

4Q (単) GMV **+36.3%**

新規店の稼働による積み上げに加えて、  
アプリ専用カードの取引が伸長。

BtoC NP後払い 他

累計  
GMV **3,515億円** 前年同期比  
**+3.1%**

4Q (単) 売上総利益 **+16.3%**

4Q (単) のGMVは+1.5%だが、不正  
検知ロジックの改善効果により売上総  
利益は二けた成長。

BtoB NP掛け払い

累計  
GMV **1,873億円** 前年同期比  
**+36.8%**

4Q (単) GMV **+33.8%**

求人の広告・広告制作業種の取引が  
大幅伸長。

全社業績：2024年3月期 通期\_業績サマリー

営業損益は業績予想に対して2.5億円の上振れ。  
マーケティングの効率化による、販管費の抑制が進む。

(百万円)	FY24/3 通期		通期業績予想*4		FY24/3 4Q(単)	
	実績	前期比増減率	通期予想	達成率	実績	前期比増減率
GMV (non-GAAP)	565,987	+13.4%	574,000	98.6%	142,107	+12.6%
営業収益	20,844	+7.8%	21,576	96.6%	5,071	+3.6%
売上収益	20,313		21,076	96.4%	4,918	+3.1%
売上総利益 (non-GAAP) *1	7,795	+4.9%	8,100	96.2%	1,916	+11.1%
販売管理費	8,852	+7.5%	9,480	93.4%	2,159	-0.8%
その他営業費用	101		-	-	78	-
販売管理費のうちマーケティング費用*3	634	-22.0%	900	70.0%	161	-15.0%
営業損益	(627)		(879)	-	(168)	-
EBITDA (non-GAAP) *2	1,037	-0.8%	627	159%	322	+1,271.8%

\*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＋与信費用、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 決算短信および決算説明会資料より

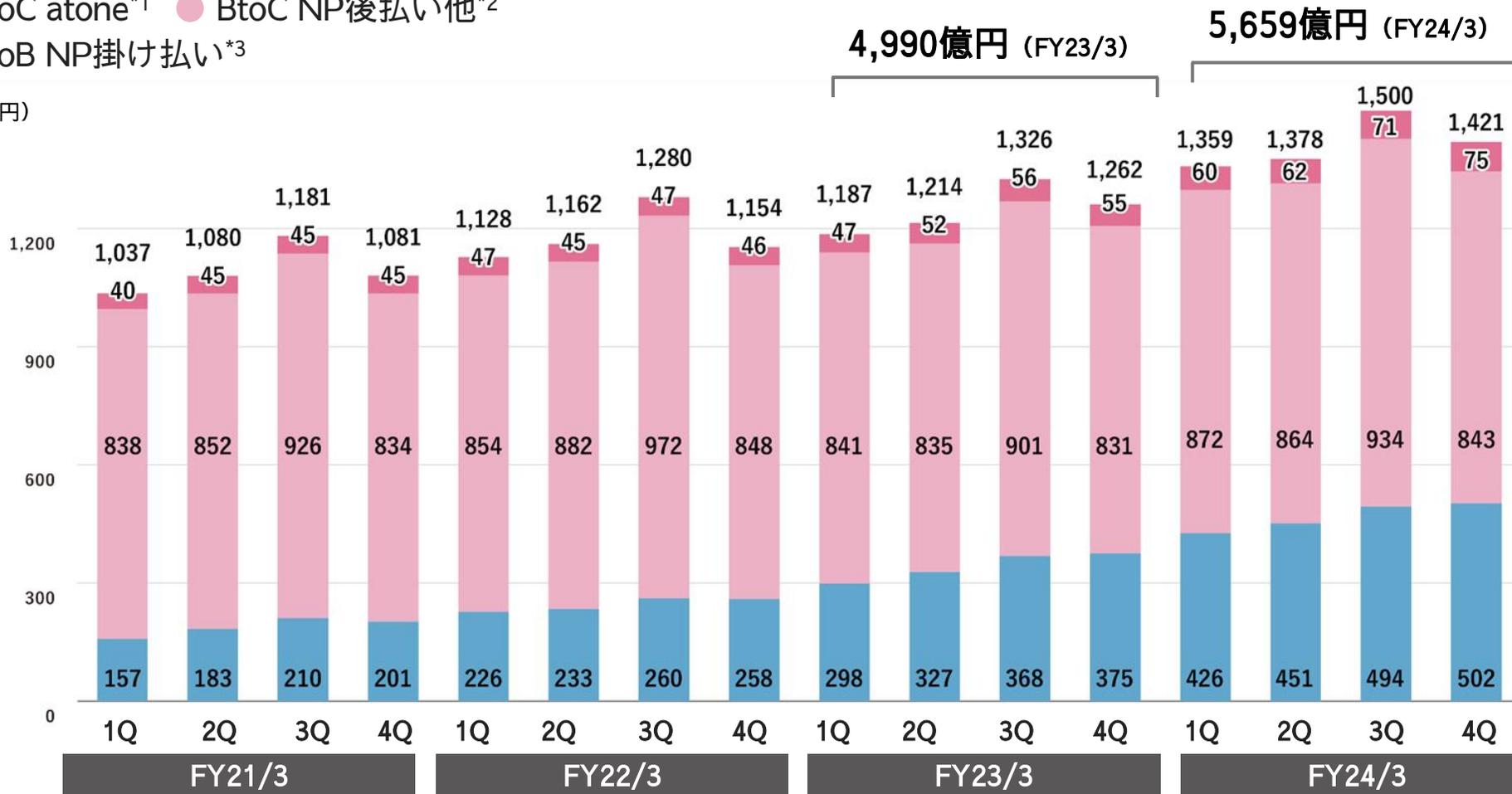
# GMV (四半期 推移)

通期の累計全社GMVは前期比+13.4%。  
BtoBのNP掛け払いが+36.8%とけん引。

前期比  
**+13.4%**

- BtoC atone\*1
- BtoC NP後払い他\*2
- BtoB NP掛け払い\*3

(億円)



(累計・前年同期比)

atone  
**+28.0%**

NP後払い他  
**+3.1%**

NP掛け払い  
**+36.8%**

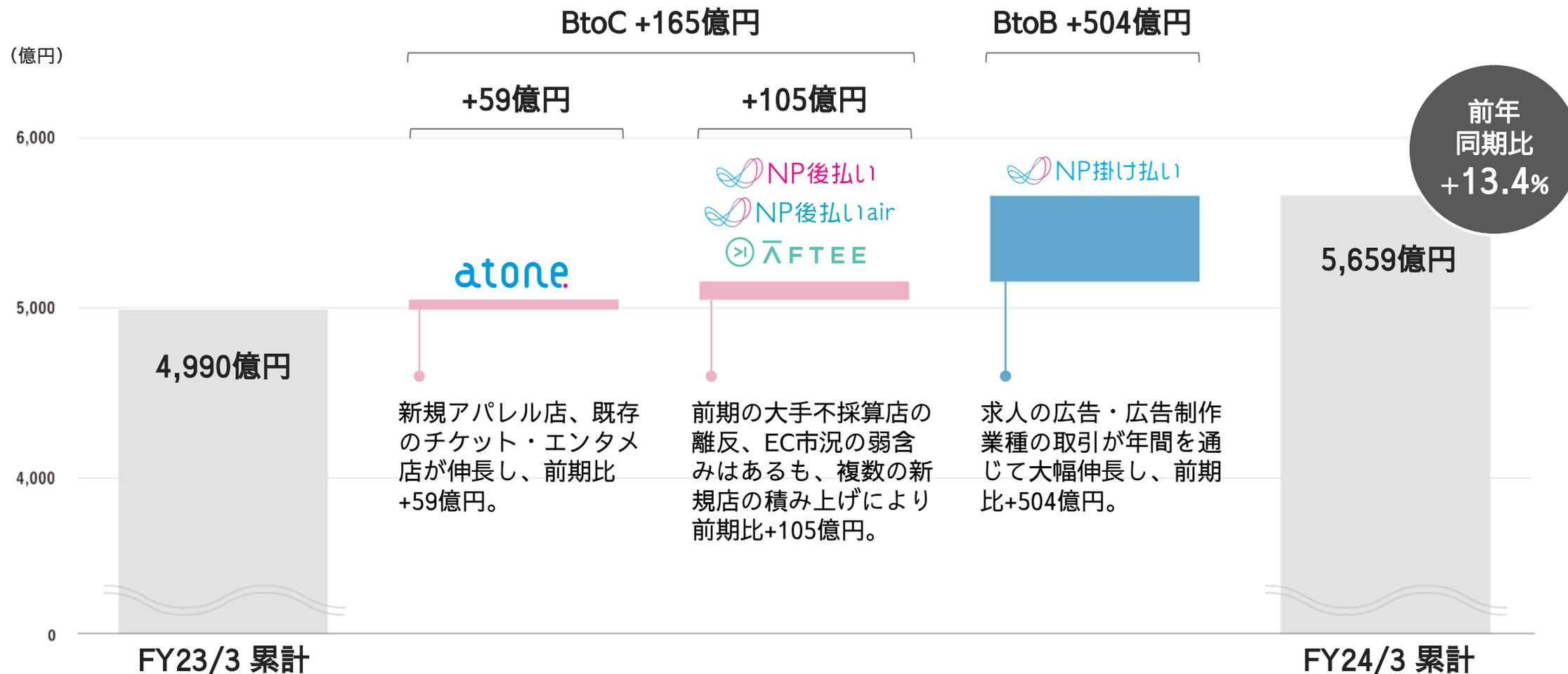
\*1 当社グループが提供するatoneを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額

\*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

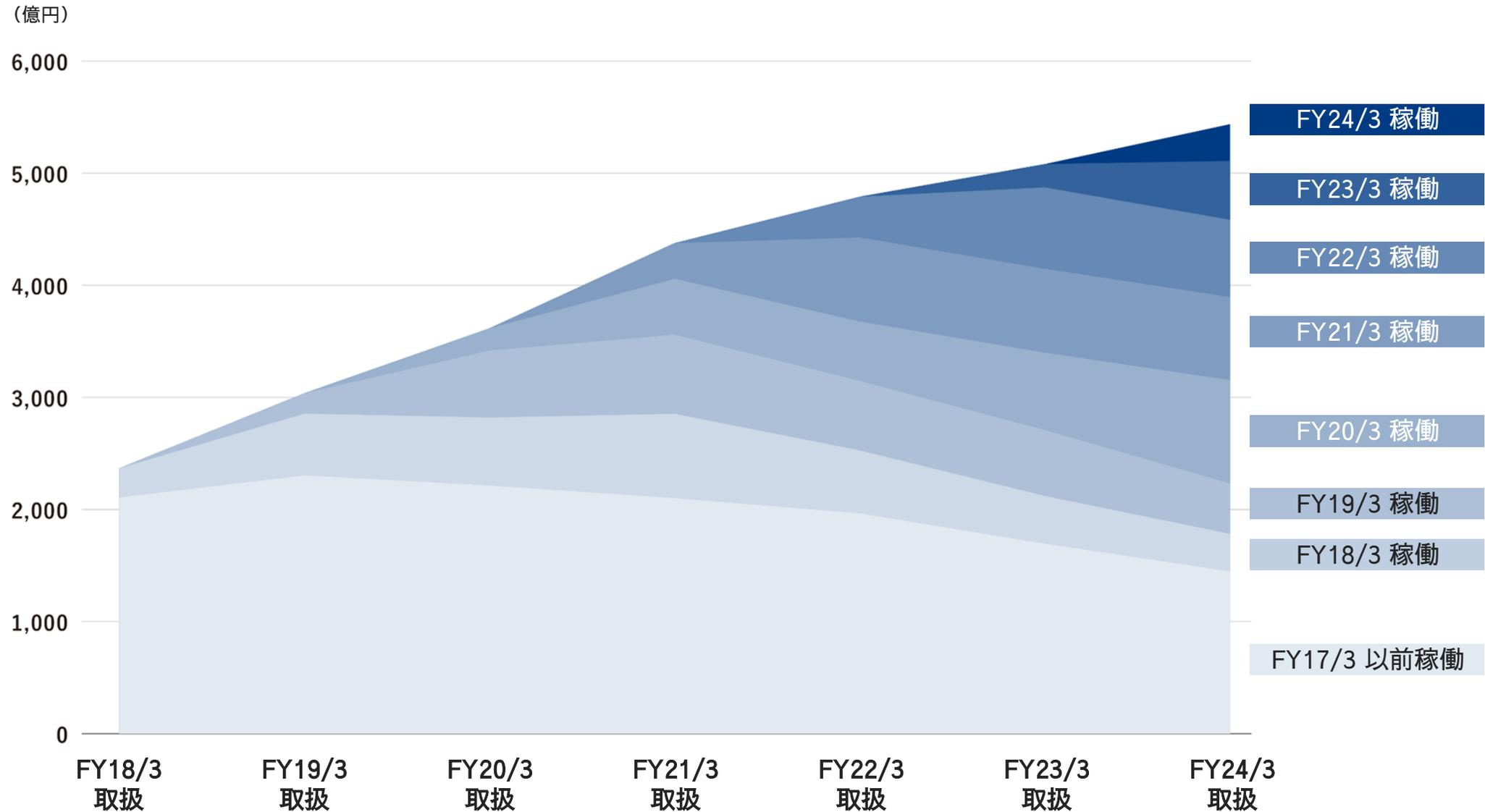
## GMV (通期 加算額)

BtoCで165億円/年、BtoBで504億円/年のGMV加算により、  
全社GMVは前期比+13.4%増の669億円の積み上げを達成。



参考) 稼働年度別のGMV積み上げ (全サービス累計)

導入後の継続率は高く、GMVは積み上がっていく。

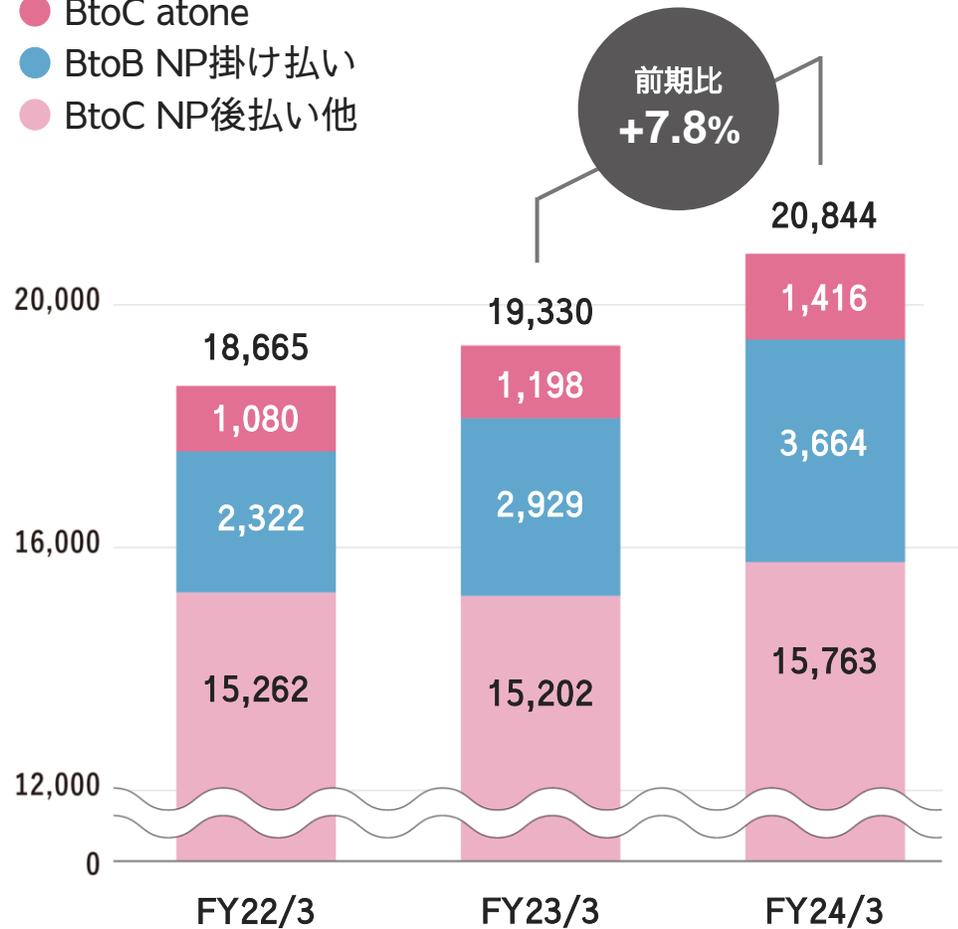


## 営業収益・売上総利益（全社）

BtoCのatone・BtoBのNP掛け払いのGMV成長により営業収益208億円。

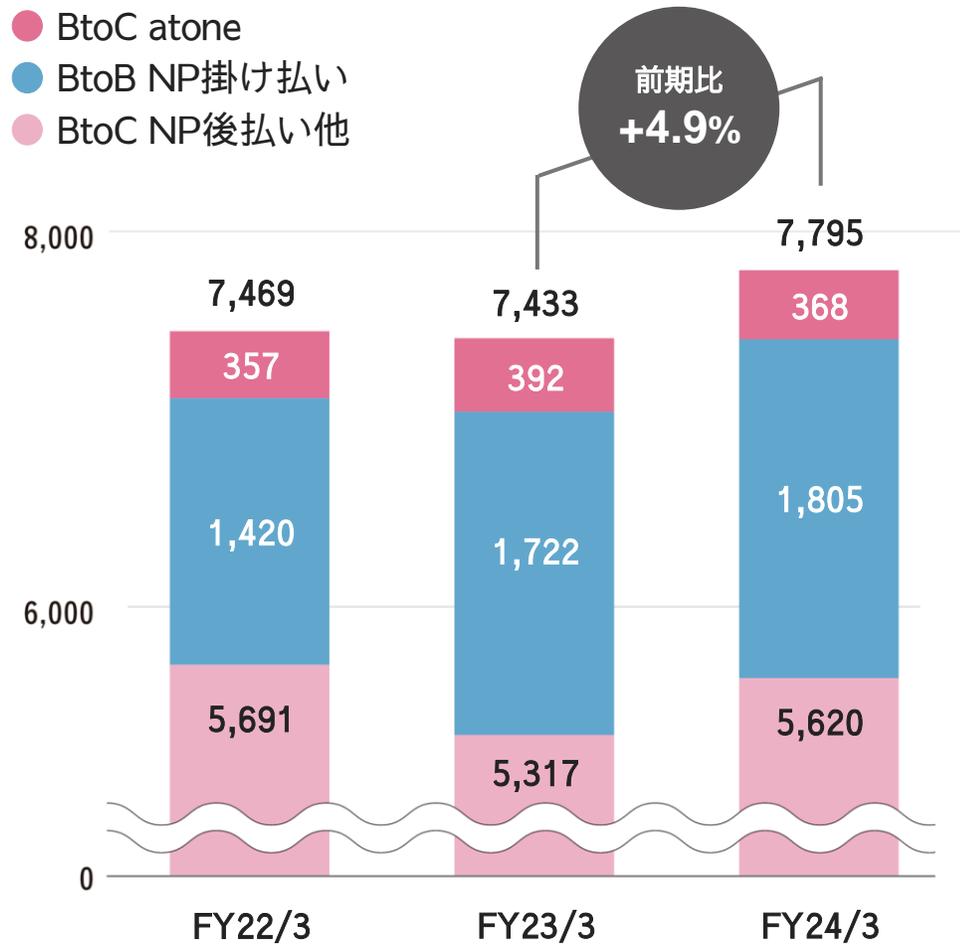
### 営業収益（百万円）

- BtoC atone
- BtoB NP掛け払い
- BtoC NP後払い他



### 売上総利益（百万円）

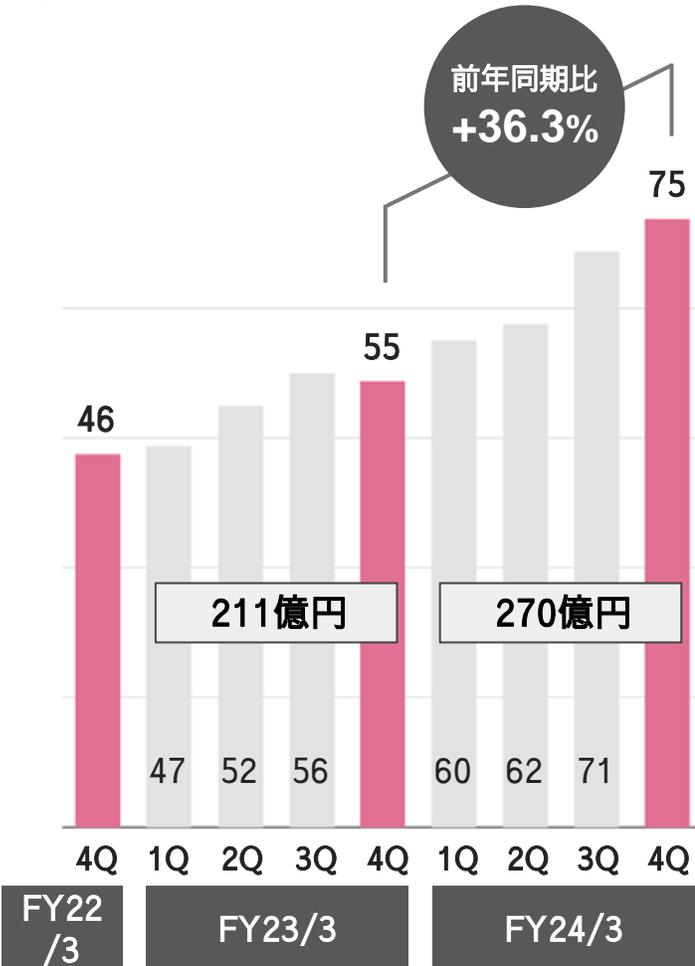
- BtoC atone
- BtoB NP掛け払い
- BtoC NP後払い他



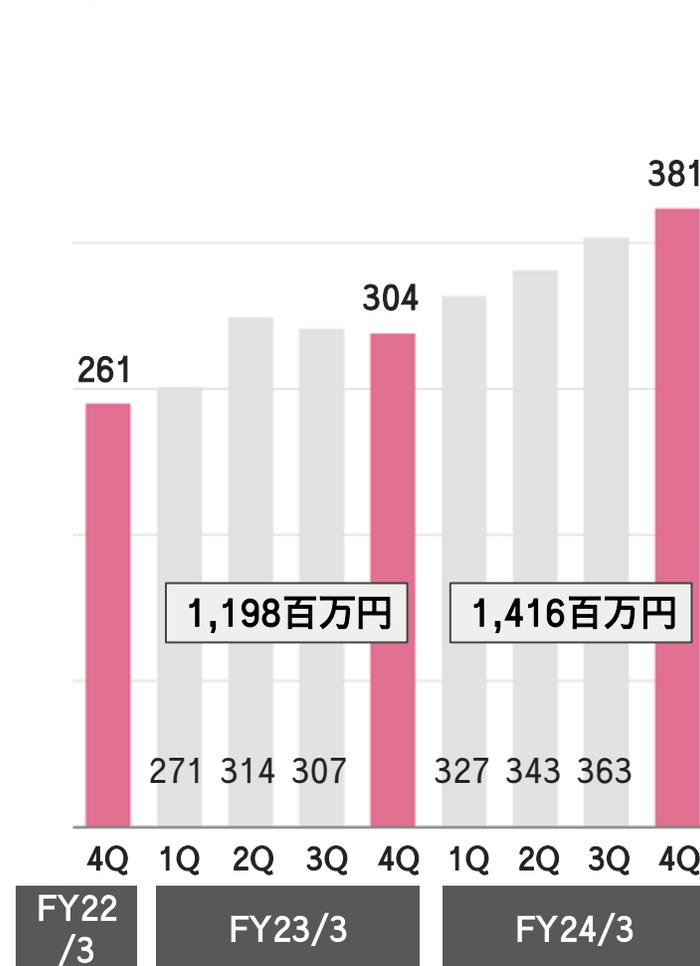
サービス別業績\_atone

4QはECの新規店に加え、アプリ専用カードの取引が伸長しGMV+36.3%。  
未払い率もコントロールできており、売上総利益は+40.0%。

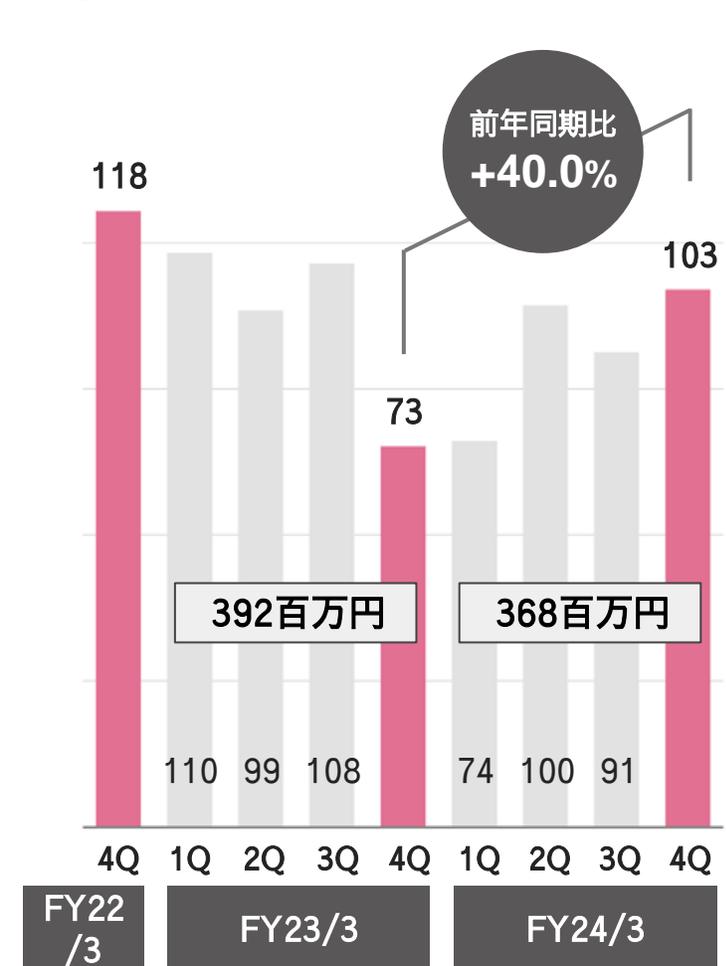
GMV (億円)



営業収益 (百万円)

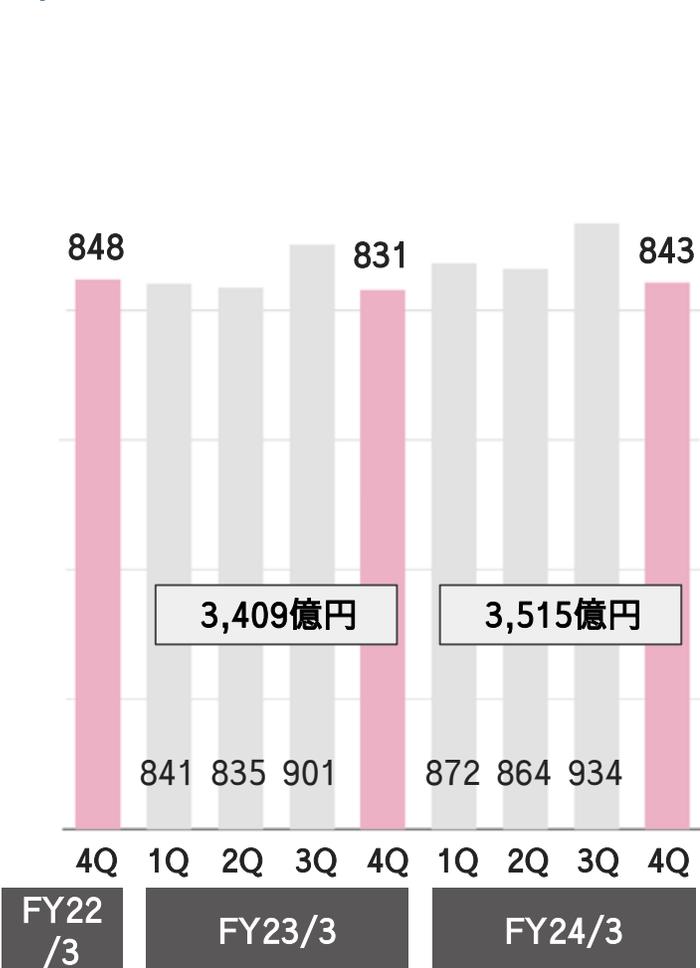


売上総利益 (百万円)

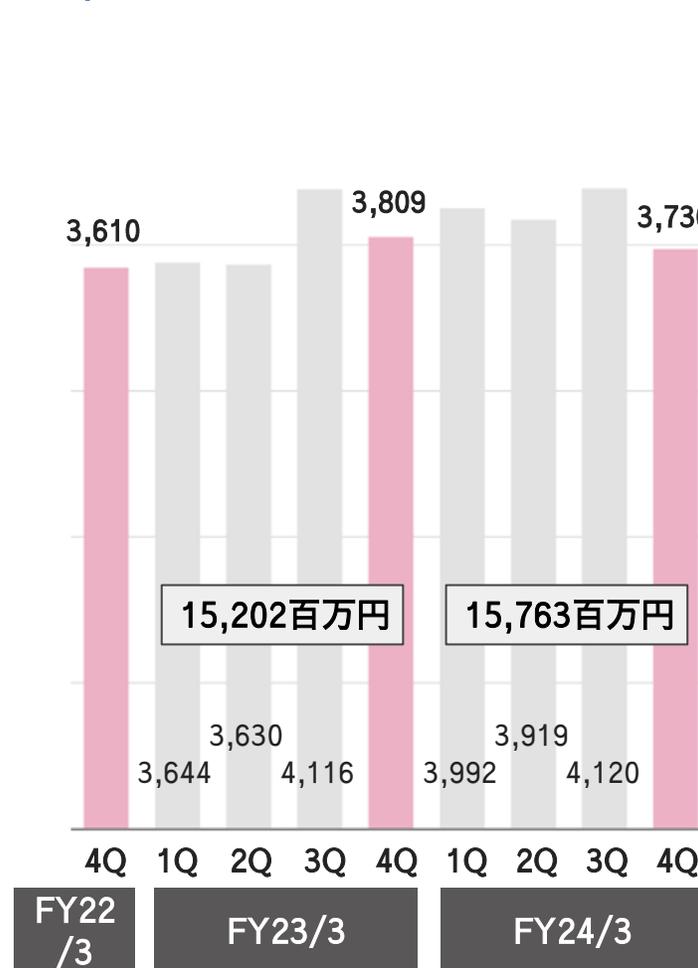


3Qに改善した不正検知ロジックの見直し効果が継続。売上総利益は+16.3%の積み上げ。

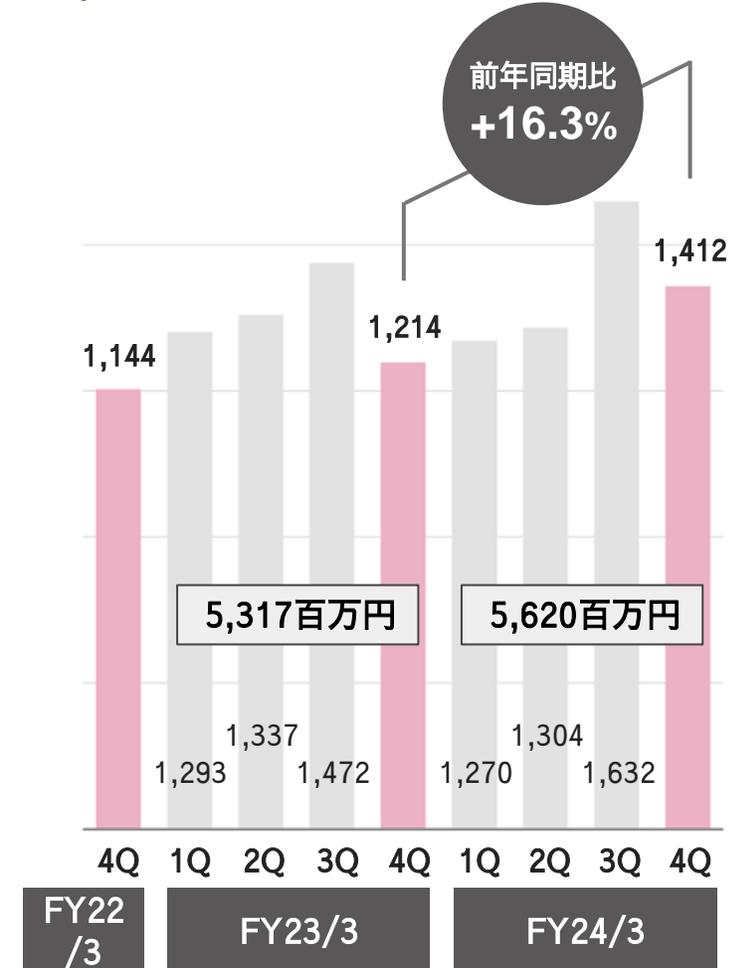
GMV (億円)



営業収益 (百万円)

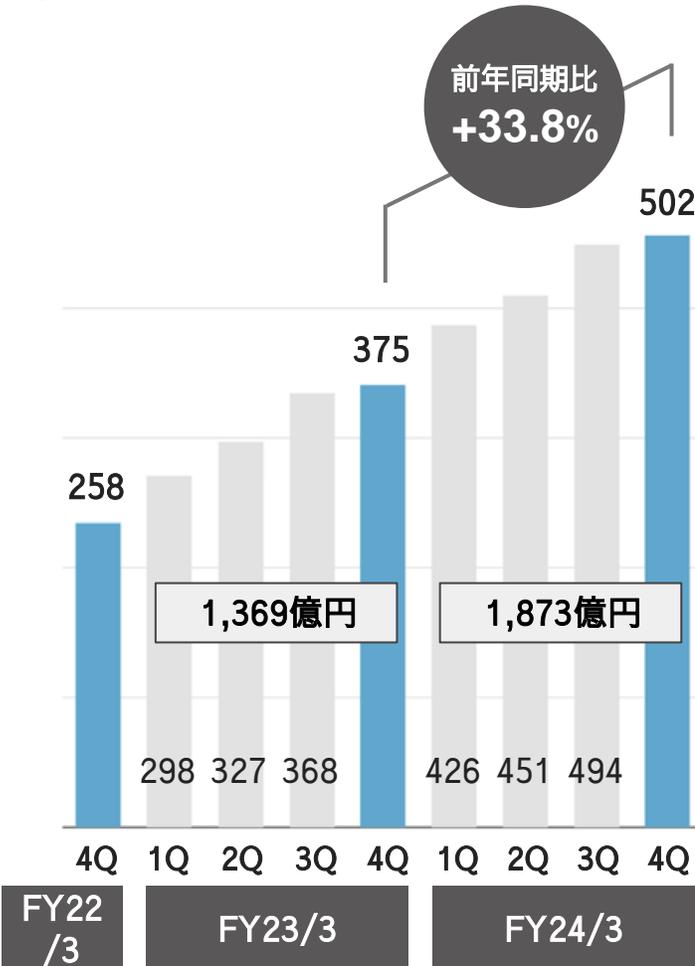


売上総利益 (百万円)

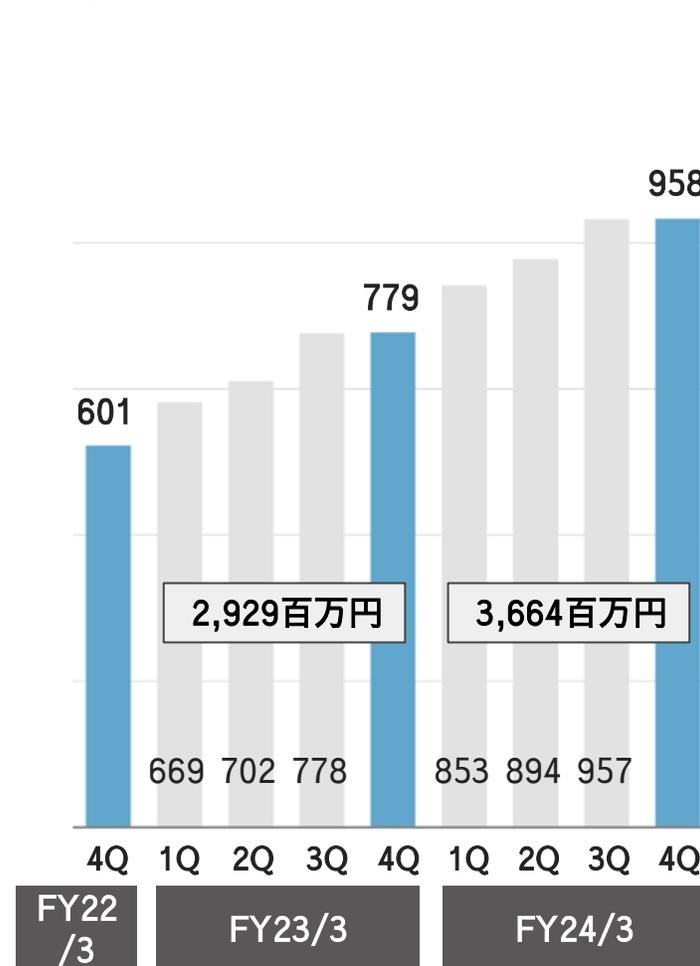


4QのGMVは+33.8%も、入金遅延の増加により売上総利益は伸びず。  
 ゼロゼロ融資終了などマクロ要因による悪化のため、利用審査を厳格化し対応中。

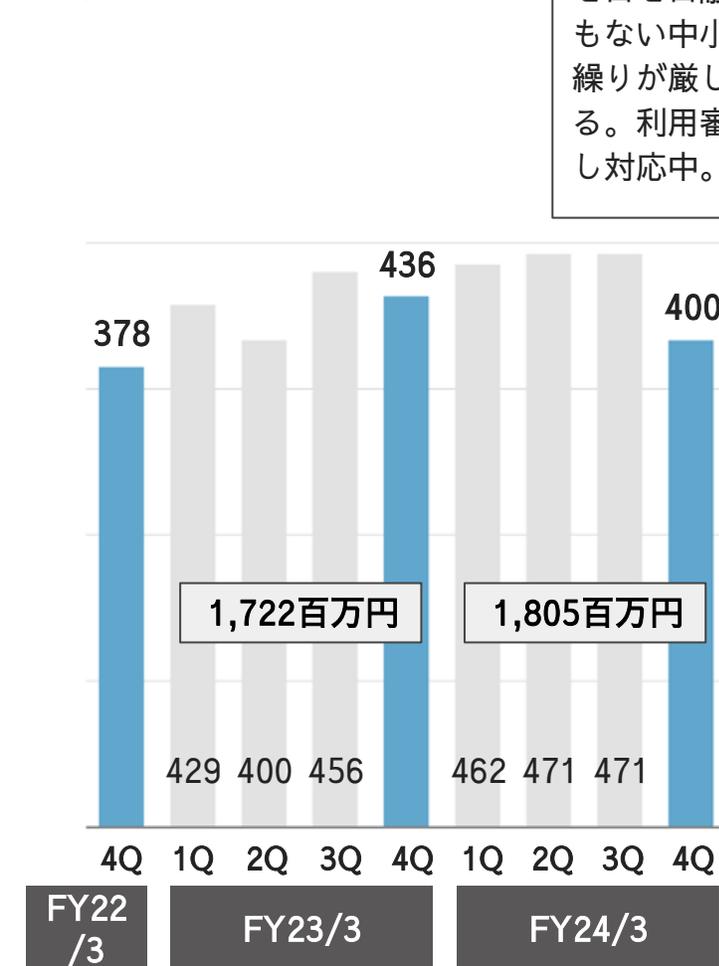
GMV (億円)



営業収益 (百万円)



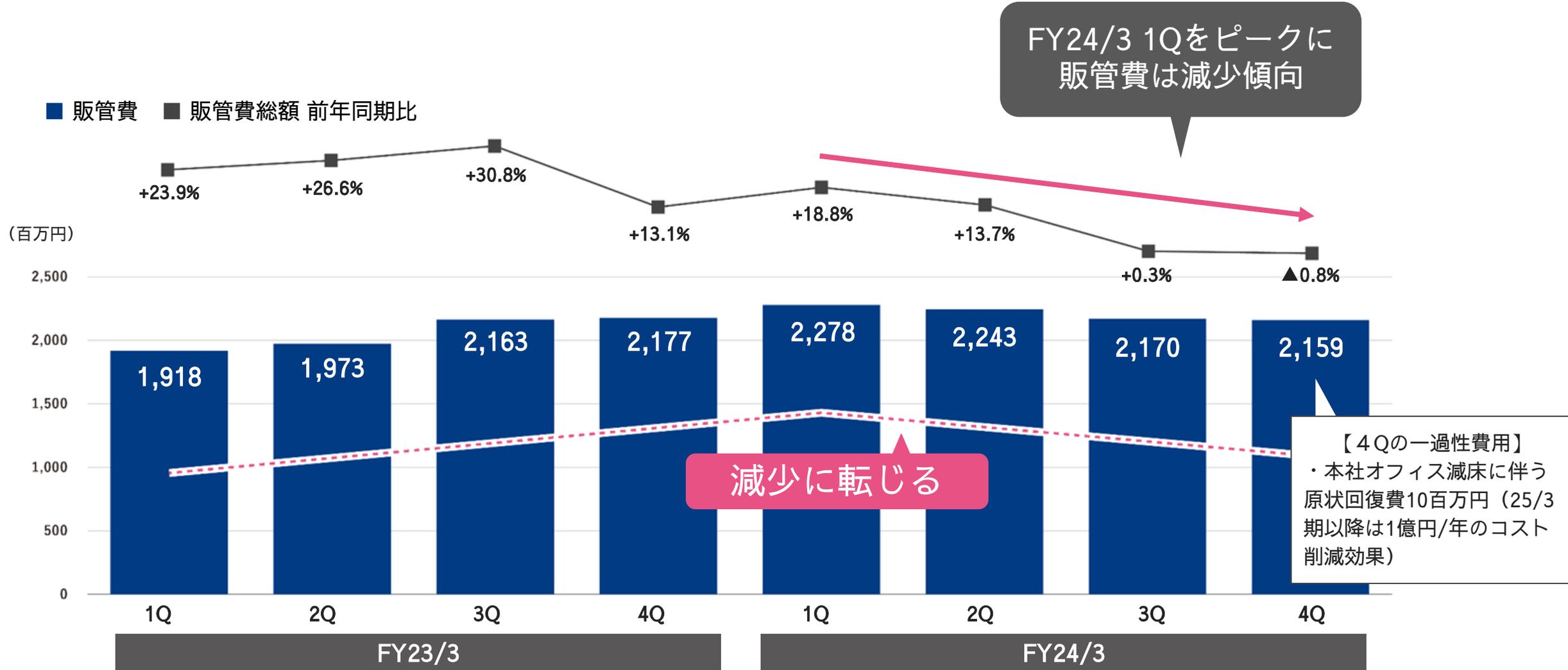
売上総利益 (百万円)



ゼロゼロ融資終了にともない中小企業の資金繰りが厳しくなっている。利用審査を厳格化し対応中。

## 販売管理費（四半期推移）

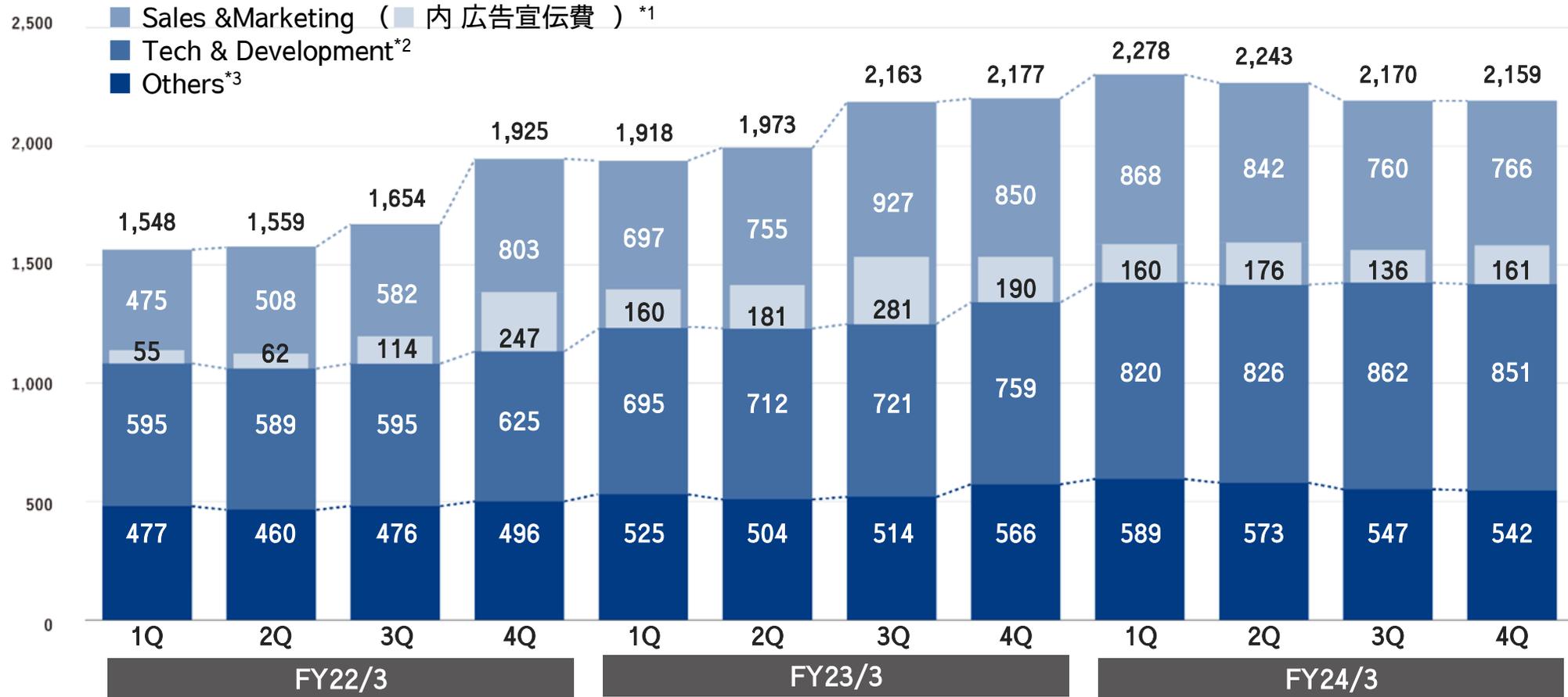
4Qは一過性費用が発生も、前年同期・前四半期を下回る販管費水準に着地。



## 販売管理費（項目別 四半期推移）

正社員による外部委託業務の内製化、マーケティングの効率化により、セールス&マーケティングの販管費を抑制。

(百万円)



\*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・運営関連費・マーケティング費等

\*2 テック & ディベロップメント：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・運営関連費等

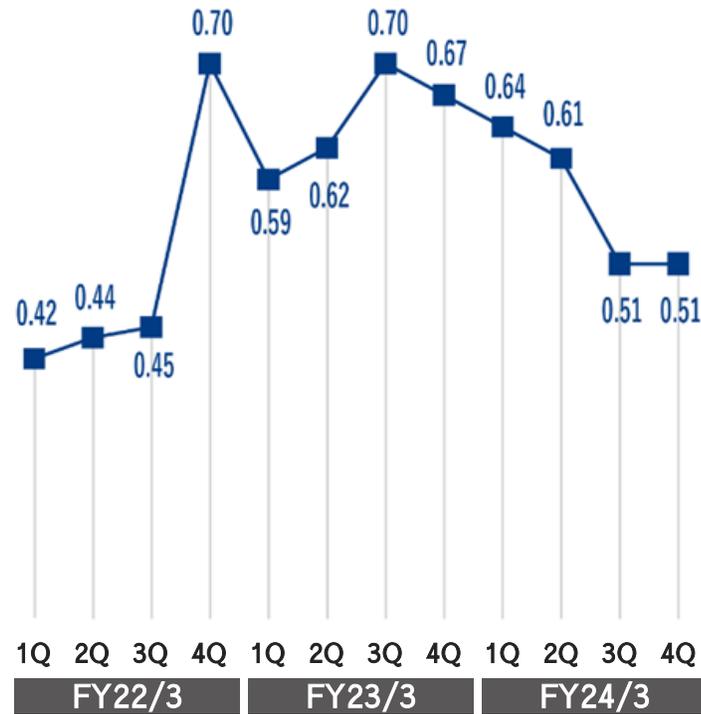
\*3 その他：上記\*1、\*2以外の販売管理費（バックオフィスに関わる人件費・アウトソース費、および各サービスサポートデスクのアウトソース費等）

参考) 販売管理費\_対GMV比率推移

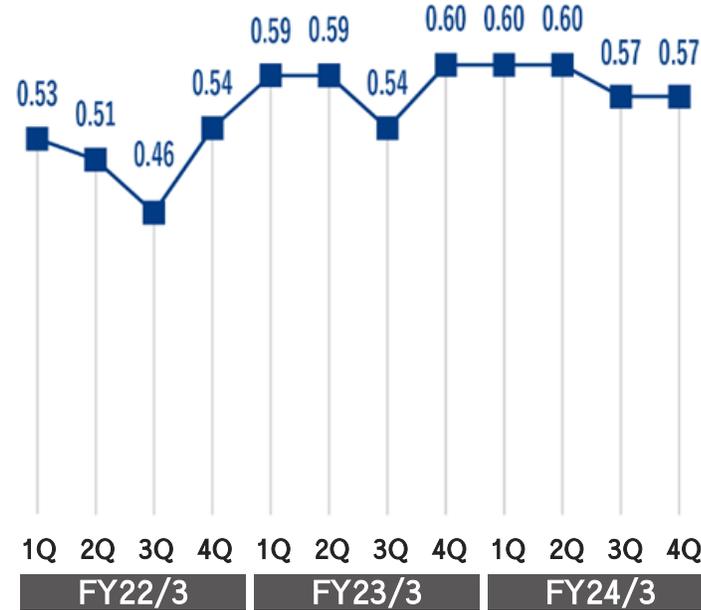
4Qも引き続き低水準の販管費率で推移。

セールス&マーケティングの効率化により、オペレーション・レバレッジが効く構造に。

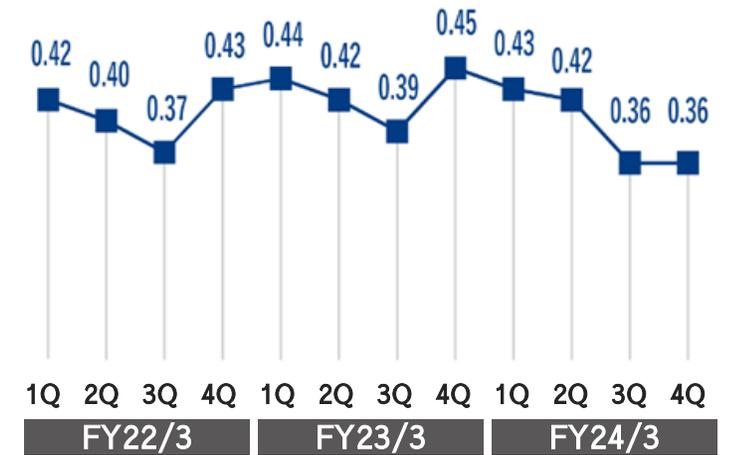
| Sales & Marketing (%)



| 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・運営関連費・マーケティング費等

\*2 テック & ディベロップメント：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・運営関連費等

\*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）



## 25/3期 業績予想（ガイダンス）

## 25/3期 最終損益（当期利益）黒字化に向けた経営方針

「固定費の据え置き」と「限界利益率の向上」により利益を生み出す収益構造にした上で、「GMVの二けた成長」を実現することで収益性の高い成長を目指す。

### GMVの二けた成長

- 営業パイプラインも積み上がり、25/3期も二けた成長は継続できる見通し。
- BtoBの継続伸長に加え、atoneのGMVも加速する見込み。

### 固定費の据え置き

- 必要な体制強化は整い、大きな追加投資は不要なため、24/3期と同水準にコントロール。
- GMV伸長が利益の積み上げに直結。

### 限界利益率の向上

- BtoC不正検知ロジックの改善・延滞事務手数料の導入により5～10億円/年の収益貢献を見込む。
- 損益分岐点を引き下げ、利益を生み出せる収益構造に。

営業収益  
の向上

+

損益分岐点の  
引き下げ

最終利益  
黒字化

## 業績予想\_25/3期 業績予想サマリー

通期で営業利益5.2億円（前期比+11.5億円）、当期利益2.6億円の黒字を計画。  
収益性向上とコスト抑制により、売上総利益は+16.3%・EBITDAは+119.2%を見込む。

業績予想 (百万円)	25年3月期 業績予想				(参考) 24年3月期 実績
	上期	下期	通期	FY24/3対比	
GMV (non-GAAP) *1	300,000	330,500	630,500	+11.4%	565,987
営業収益	10,740	12,260	23,000	+10.3%	20,844
売上総利益 (non-GAAP) *2	4,024	5,038	9,062	+16.3%	7,795
営業損益	(243)	763	520	黒転	(627)
税引前利益	(283)	716	433	黒転	(820)
親会社の所有者に帰属する 当期利益	(167)	435	268	黒転	(828)
EBITDA (non-GAAP) *3	628	1,644	2,273	+119.2%	1,037

\*1 GMV：当社グループ決済サービスの流通取引総額

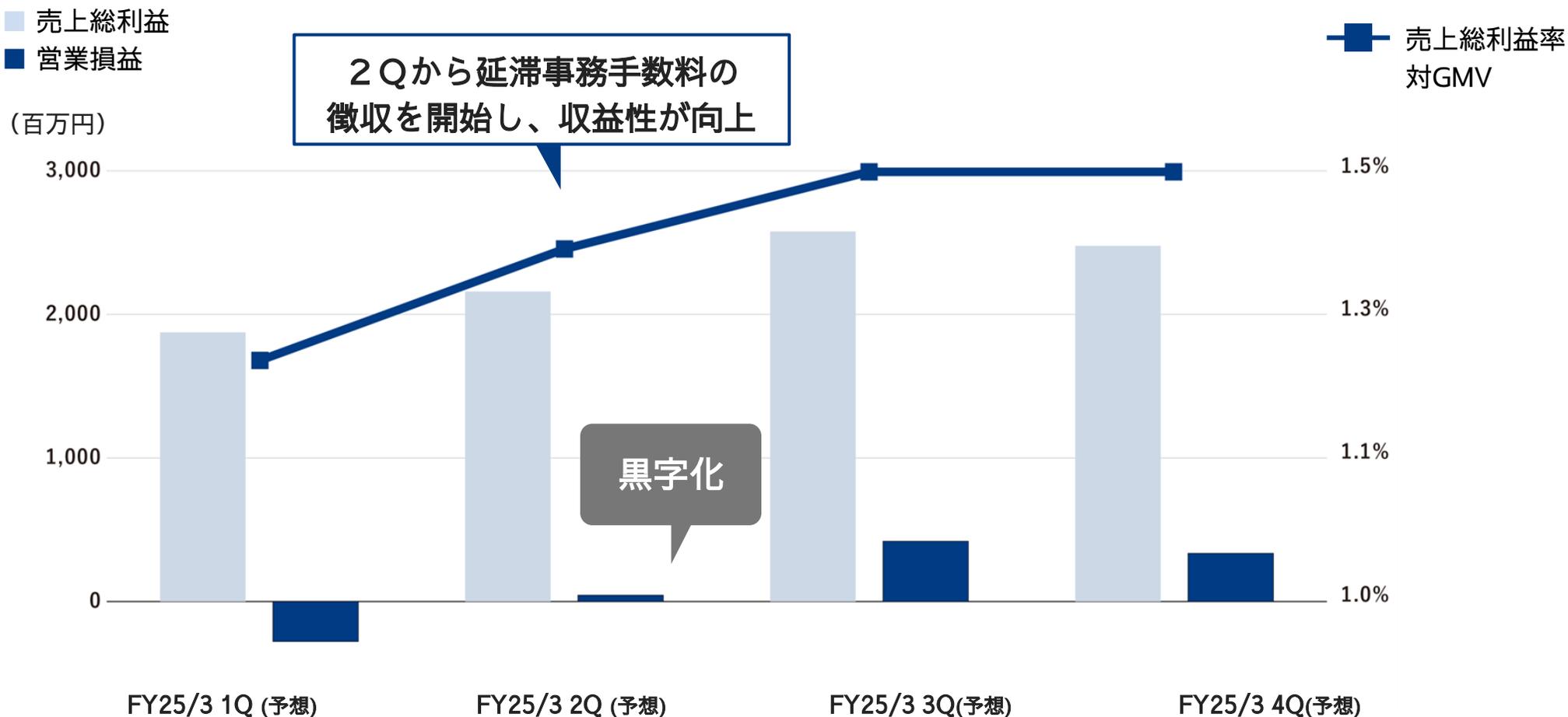
\*2 売上総利益：売上収益より、営業費用のうち貸倒関連費用及び請求にかかる費用（印刷代、収納代行費用、郵便料金）等を減じた額

\*3 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

## 業績予想\_売上総利益 & 営業損益の四半期推移

2Qより黒字転換、通期で黒字化を見込む。  
延滞事務手数料などの取組みで売上総利益率が向上。

### 売上総利益 & 営業損益 (Q遷移)

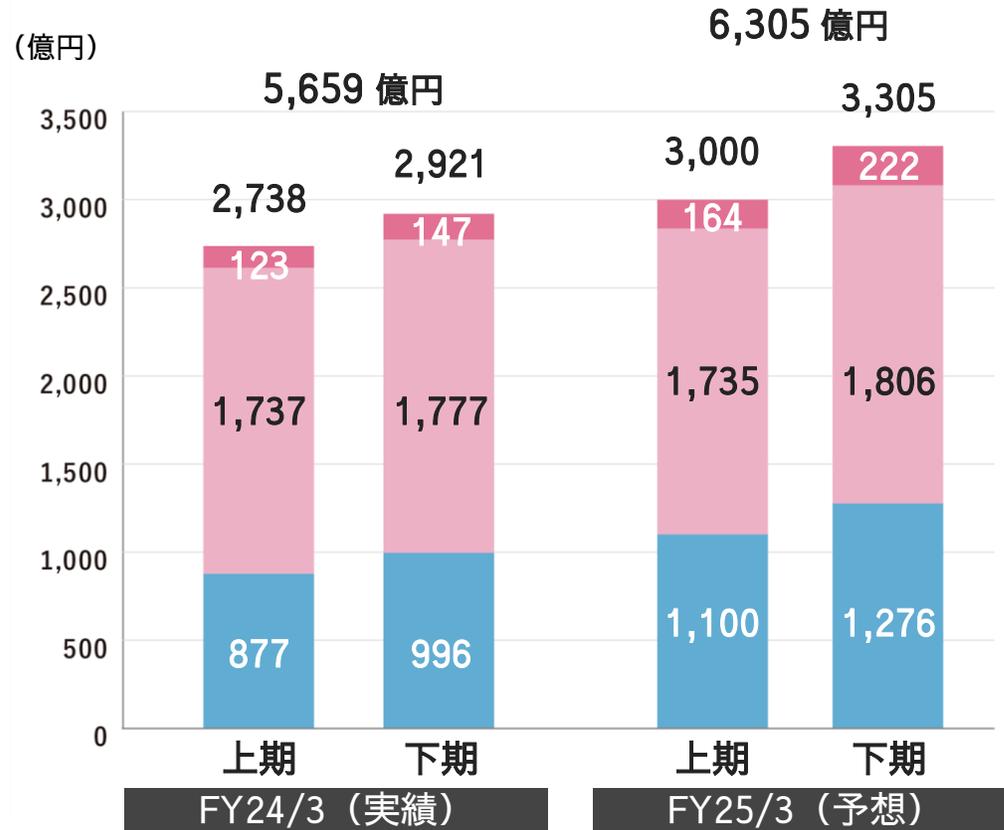


## 業績予想\_サービス別GMV

全社GMVは前期比+11.4%の二けた成長。

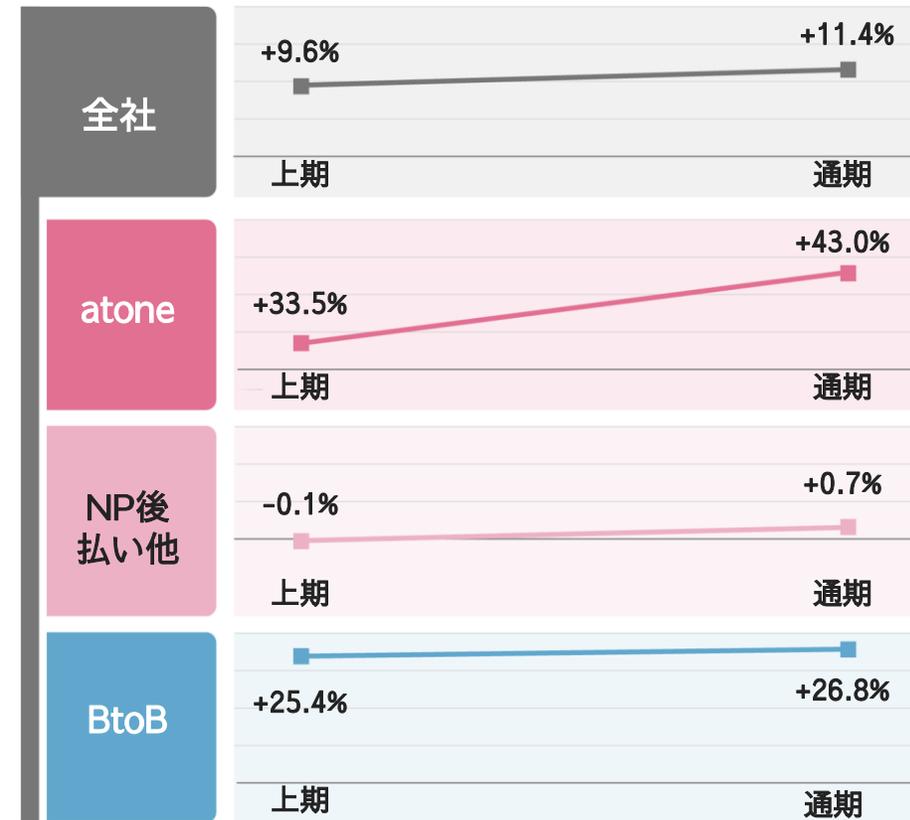
通期でatoneは+43.0%、BtoBは+26.8%と高成長を見込む。

### GMV見通し



● BtoC atone\*1 ● BtoC NP後払い他\*2 ● BtoB NP掛け払い\*3

### GMV成長率予想 (vs FY24/3)



\*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

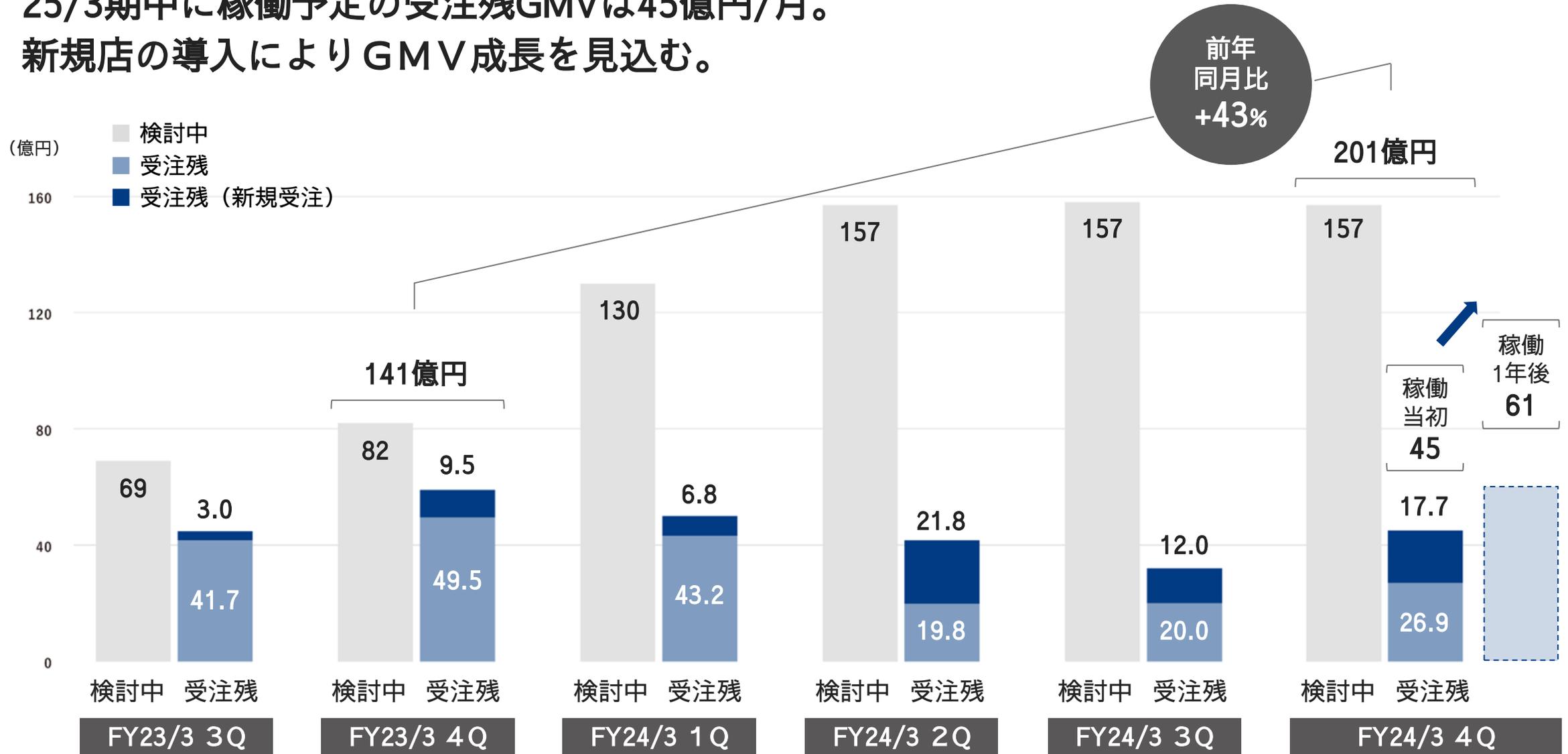
\*2 当社グループが提供するNP後払い、AFTEE、およびNPカードの各サービスを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額

\*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

## 業績予想\_\_営業パイプライン (GMVの見通し)

※1

25/3期中に稼働予定の受注残GMVは45億円/月。  
新規店の導入によりGMV成長を見込む。

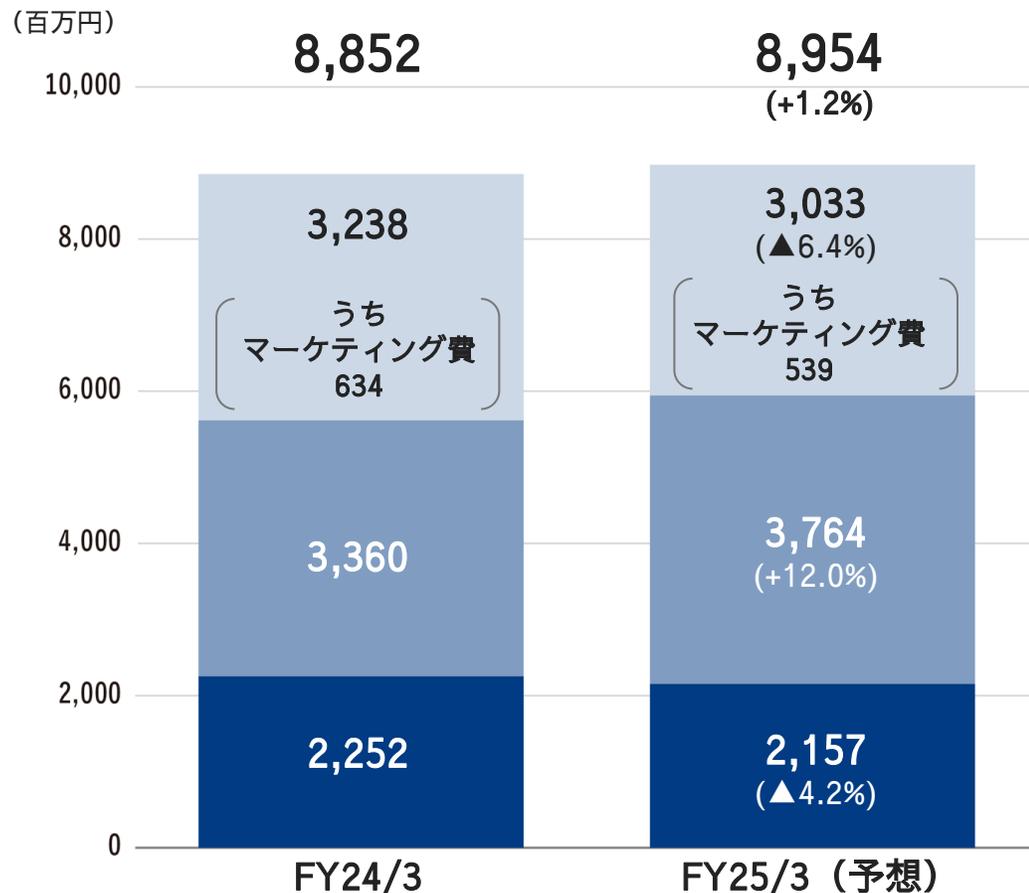


\*1 1年以内に稼働見込みの契約済案件。

## 業績予想\_販売管理費の内訳

販売管理費は24/3対比でほぼ据え置きの89.5億円。事業成長に伴う運用費・償却費が伸びるがマーケティング投資の最適化・オフィス減床効果の発現により固定費を抑制。

### 販管費の内訳



- S&M (セールス & マーケティング) \*1
- T&D (テック & ディベロップメント) \*2
- Others (その他) \*3

### 増減要因

- |                            |                  |
|----------------------------|------------------|
| セールス&マーケティング               | ▲205百万円 (▲6.4%)  |
| ● セールス機能の外注→内製推進           |                  |
| ● マーケティングの最適化              |                  |
| テック & ディベロップメント            | +403百万円 (+12.0%) |
| ● 事業成長に伴う運用費 (サーバー等) の増加   |                  |
| ● 新たな機能提供に伴うソフトウェア資産の償却費増加 |                  |
| その他                        | ▲95百万円 (▲4.2%)   |
| ● オフィスの減床効果                |                  |

\*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・運営関連費・マーケティング費等

\*2 テック & ディベロップメント：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・運営関連費等

\*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、および各サービスのサポートデスクのアウトソース費等）



## 経営TOPICS

BtoC\_atone 新プラン「atoneプラス」

atoneにて有料会員プラン「atoneプラス」を25/3期 下期に提供開始予定。  
業界最高水準のポイント還元率で利用するほどお得に。

いままでの **atone**



有料会員サービス（月額300円）

ポイント還元率  
**常時1.5%**

0.5%から1.5%に！  
高還元でリピート化を  
強力に後押し。

コンビニ払いでも  
請求手数料 **無料**

コンビニ払いの  
請求手数料209円が無料に！

無理なく支払える  
**分割払い**

「翌月払い」「つど後払い」に  
加えて「分割」が選べます。  
上限最大30万円で3回払いが手数料無料！

BtoC\_atone 新プラン「atoneプラス」

25/3期 下期にatoneプラスで「分割払い」に対応予定、内諾店も複数あり。  
家電・旅行等の高価格帯での提供も可能に。



※掲載イメージはサンプルになります。

対象市場

物販	生活家電、PC機器等
	衣類・服飾雑貨等
	家具・雑貨・インテリア
サービス	旅行サービス
	チケット販売
	通信教育（定期以外）

参考) atoneプラスの利用対象店

約110万店舗で利用可能。直接加盟店に加えて、Smart Code導入の実店舗やアプリ専用カードでatoneアプリ内のショップでも利用可能。

### オンライン・ストア

#### モール



#### アパレル・コスメ



#### エンタメ



#### その他



### 実店舗 ※

#### コンビニ・スーパー



#### ドラッグストア



#### 飲食



#### 日用品



本格稼働予定店舗 (一部抜粋)

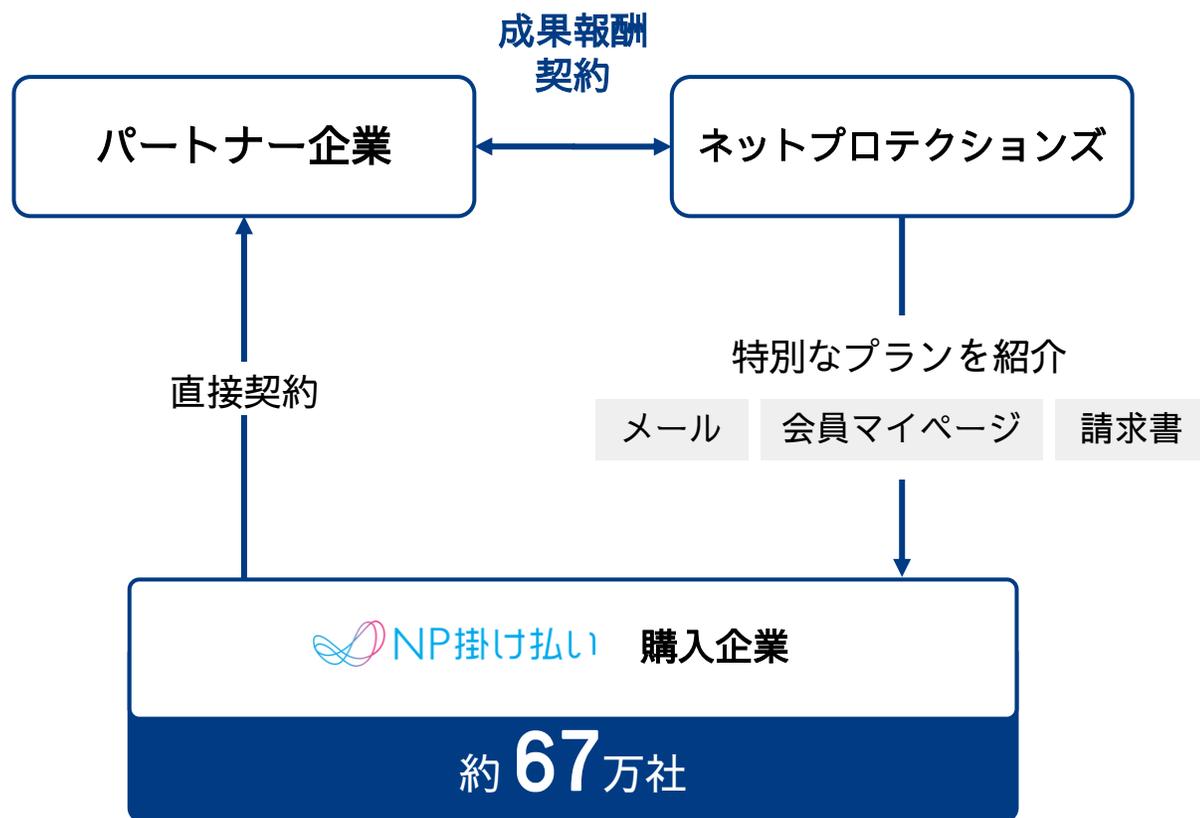


その他多数

※：一部、ご利用できない店舗がございます。

24年4月から、NP掛け払いの買い手である購入企業67万社に向けた「紹介代理サービス」を開始。中小企業の売上向上および業務効率化を、決済の枠組みを超えて支援。

ビジネススキーム



パートナー企業

**IVRY**  
アイブリー  
問い合わせの自動化を支援する対話型音声AI SaaS「アイブリー」

**Canly**  
地図やHP・各SNSの店舗情報・口コミの一括管理サービス「カンリー」

メリット

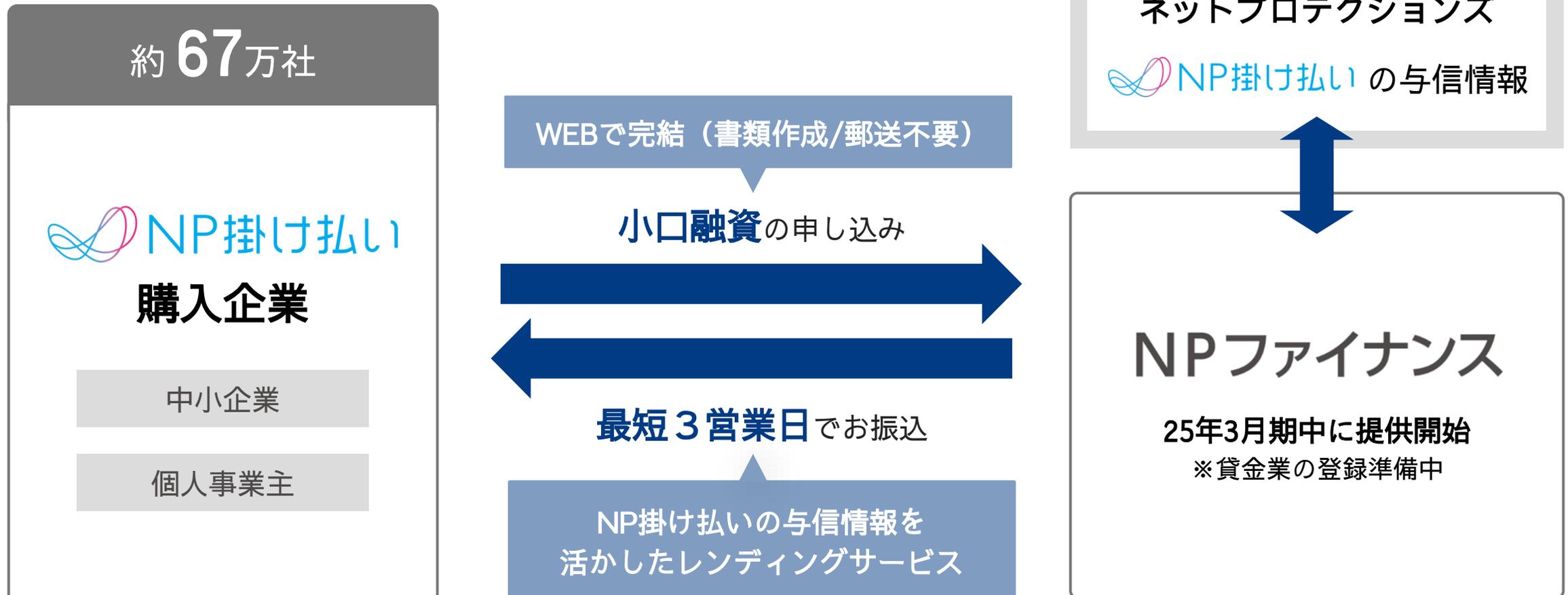
パートナー企業 新規顧客を 初期コスト ゼロで獲得	購入企業 有料サービス をお得に利用
------------------------------------	--------------------------

新会社「(株) NPファイナンス」

24年4月に100%子会社「(株) NPファイナンス」を設立。

BtoB「NP掛け払い」の買い手である購入企業むけにオンライン・レンディングを提供予定。

提供予定サービス

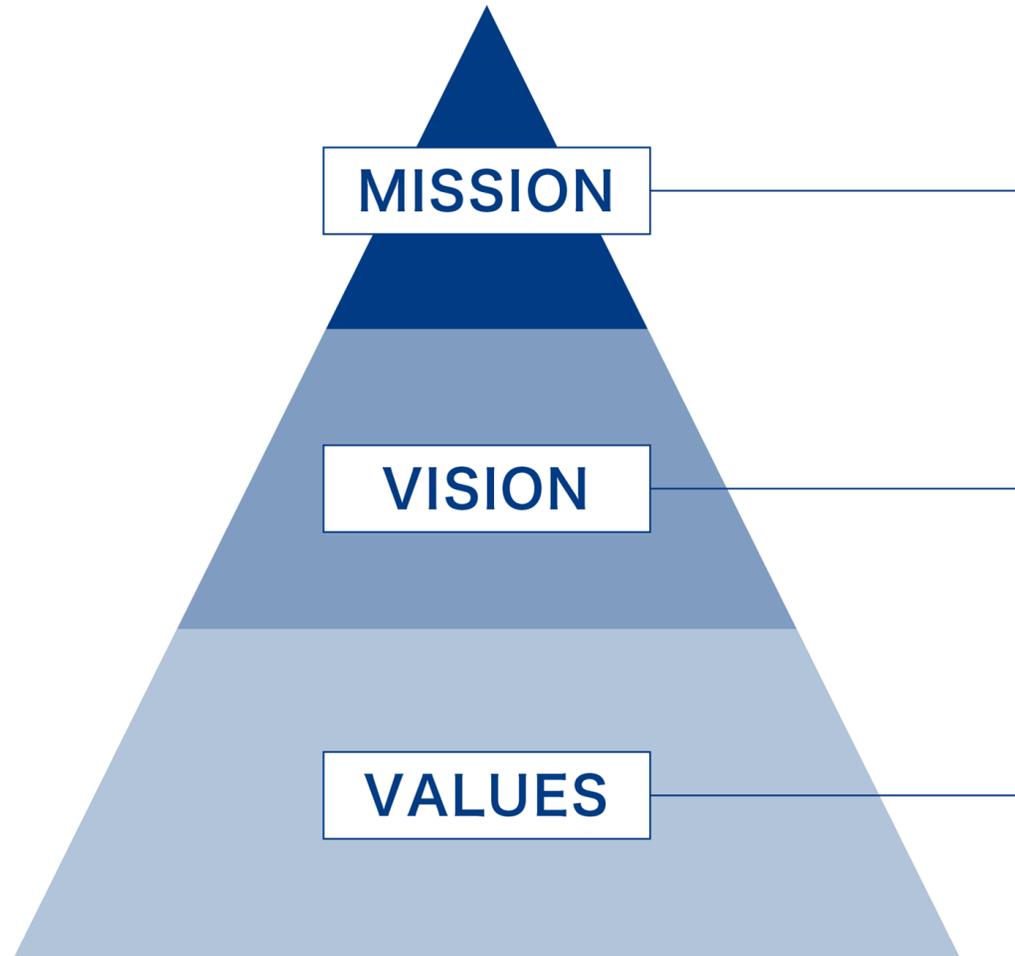




## 中期経営計画

## 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

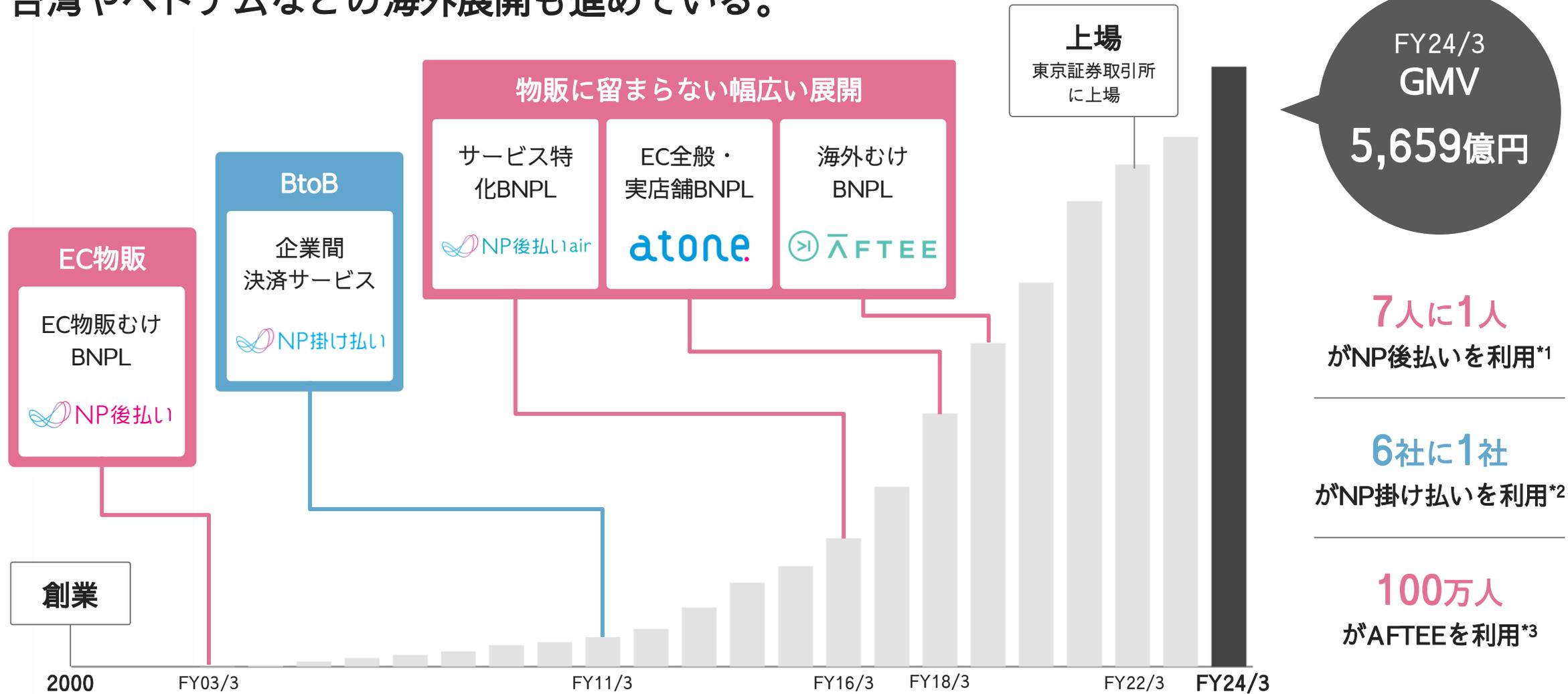
事業と組織を通じて新たな選択肢を届け、一人ひとりの可能性を広げます。

### 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。

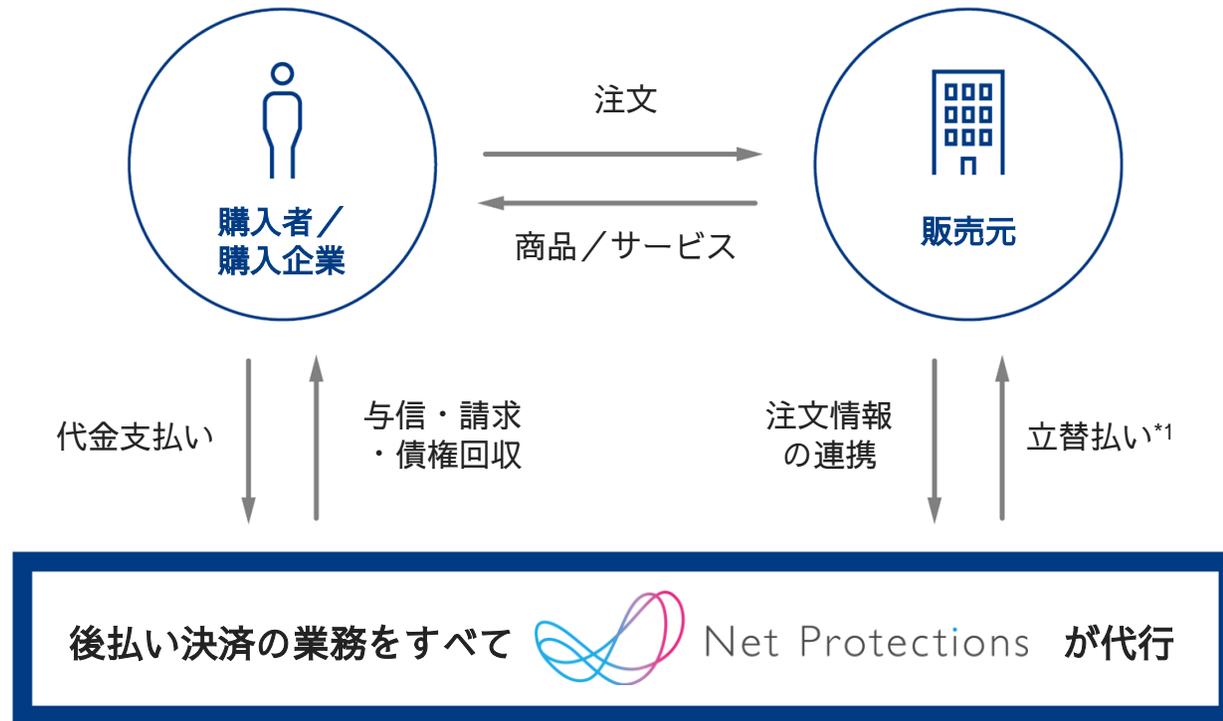
\*2 日本企業数約367万社（総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査結果」）÷2023年3月期の年間ユニーク購入企業57万社により算出。

\*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

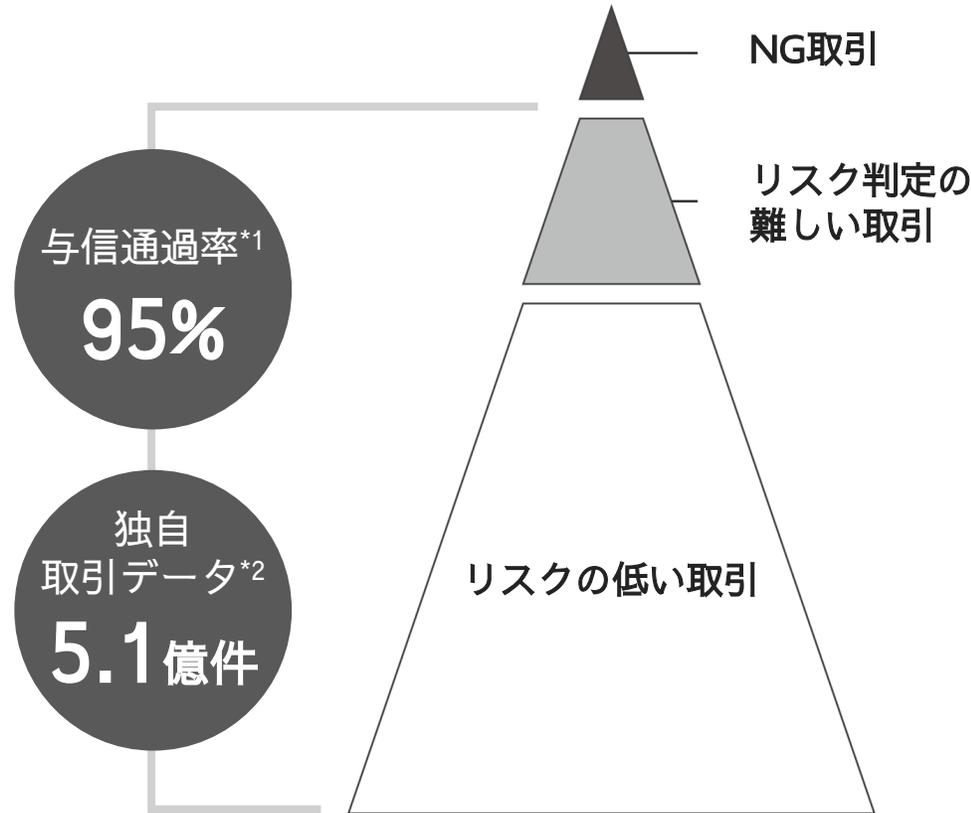


\*1 当社所定の審査を通過した取引が対象となります。審査通過後においても、当該取引に関して加盟店と購入者または購入企業の間には紛争が生じ、速やかに解決ができず、又はそのおそれがあると当社が判断したときその他当社が提供するサービスの加盟店規約所定の事由がある取引は、対象外となります。

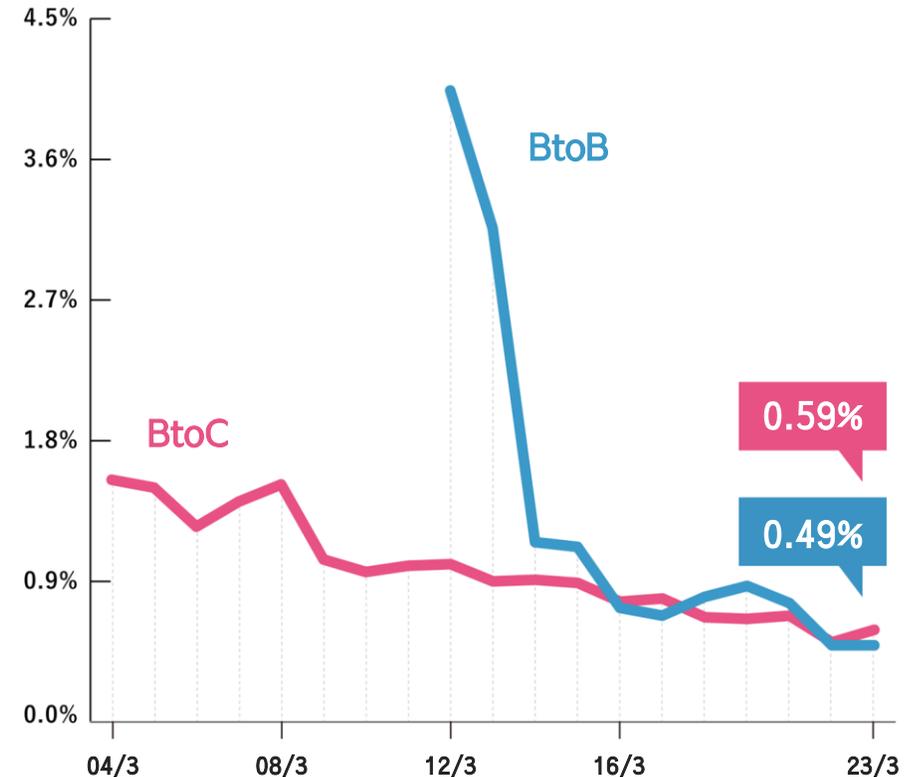
## 強み・独自性

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

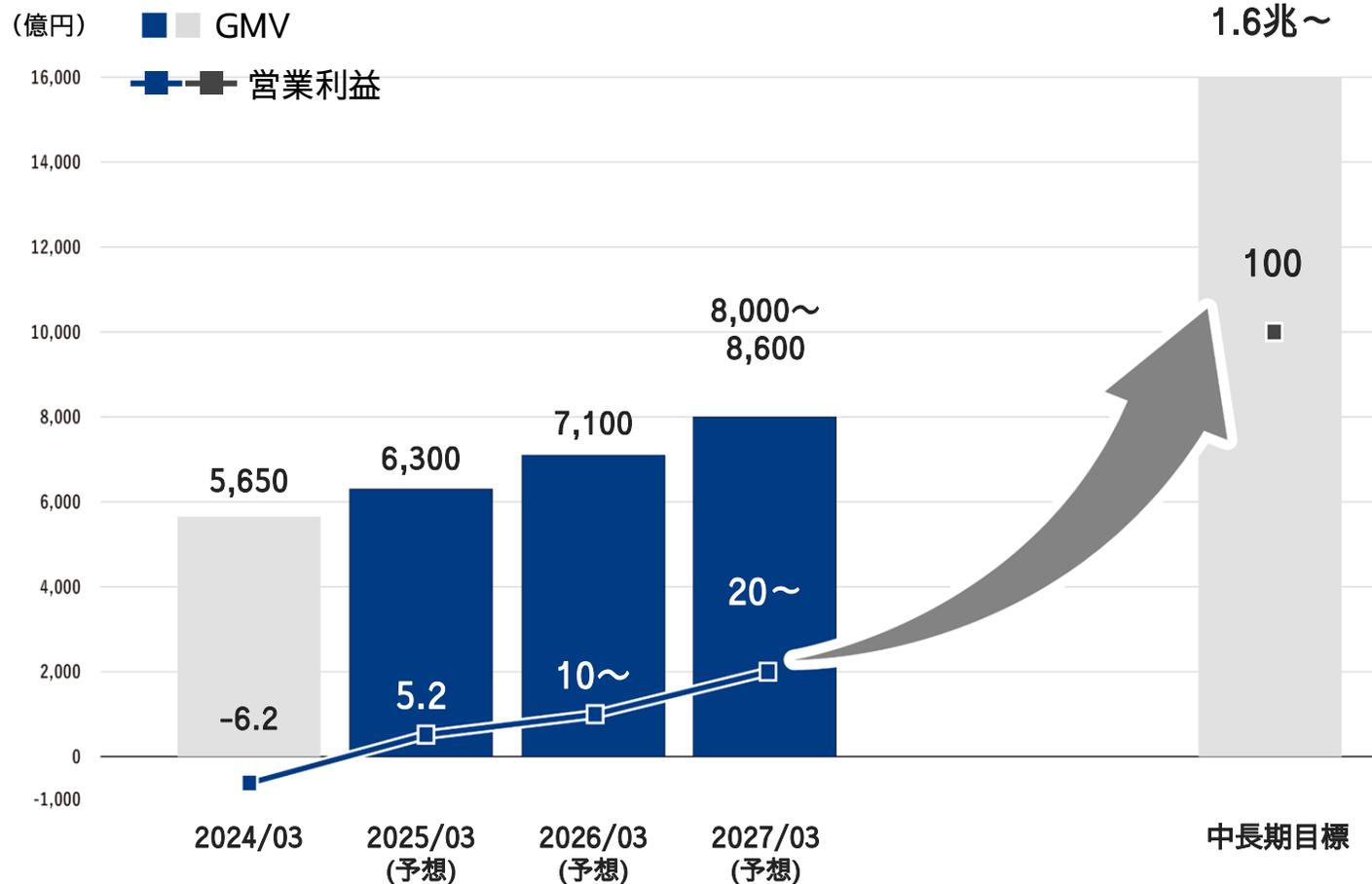
\*3 各期のNP後払いにおける取扱高のうち、18ヶ月を超えて未払いとなった取引額の割合（2023年3月期については、2024年3月末時点で未払いとなっている取引額の割合（貸倒処理前のものを含む））

\*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

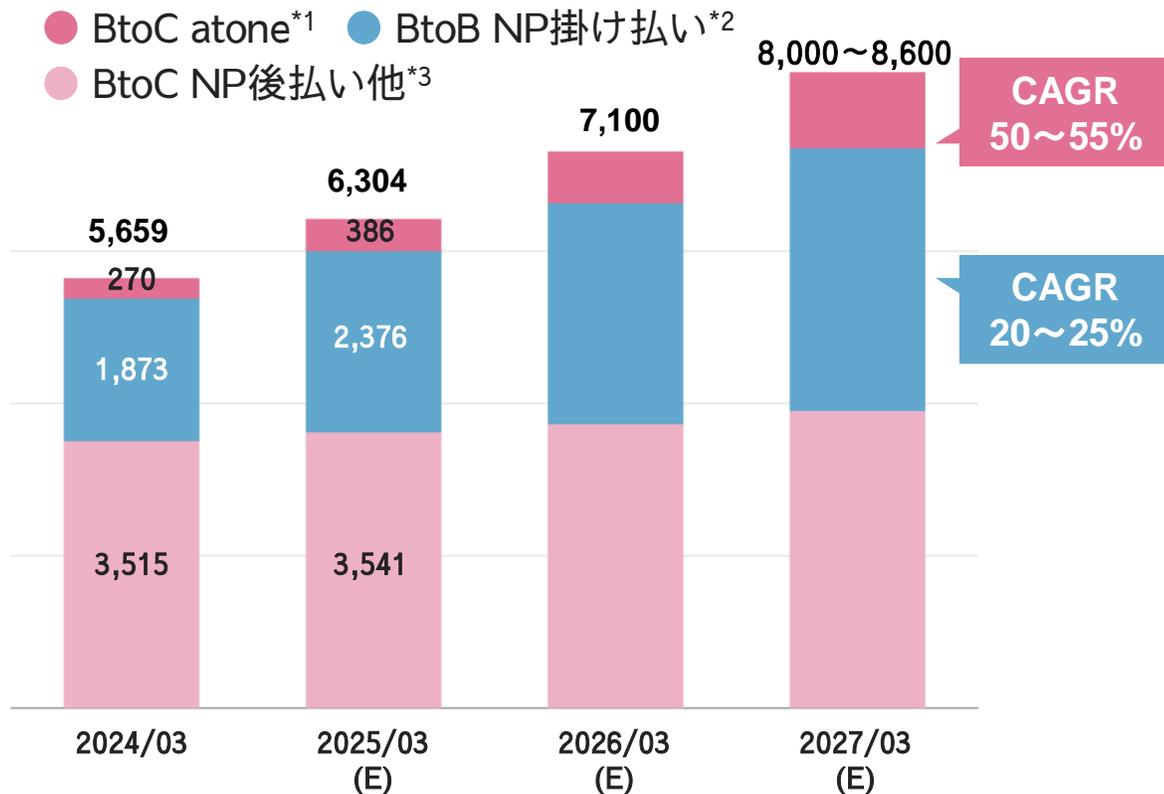
中長期 目標

営業利益100億円

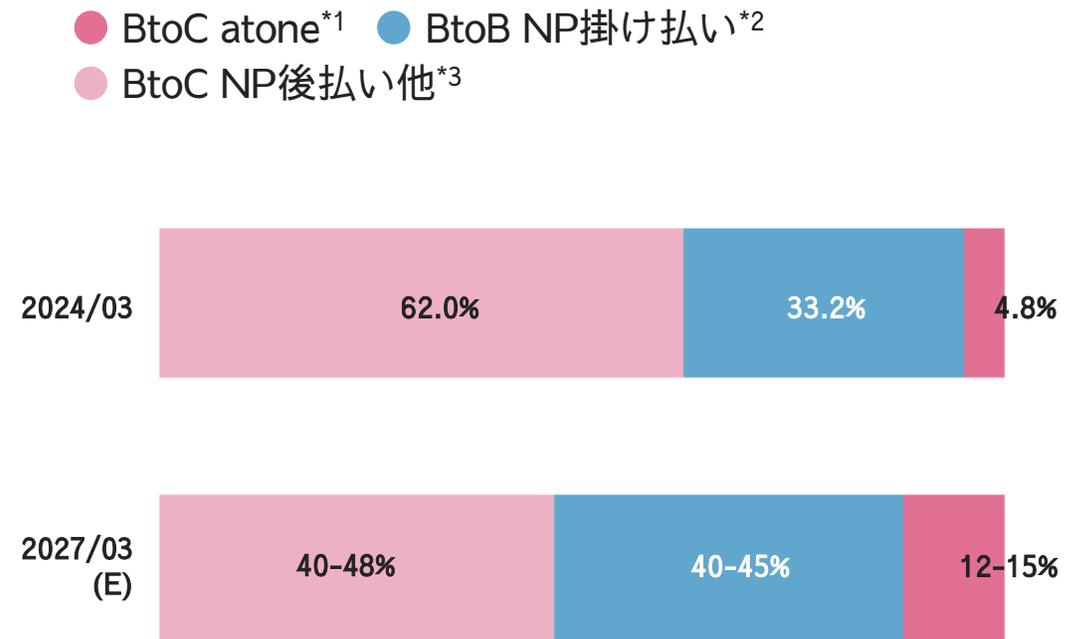
## ポートフォリオ（サービス別GMV成長率・GMV構成比率）

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

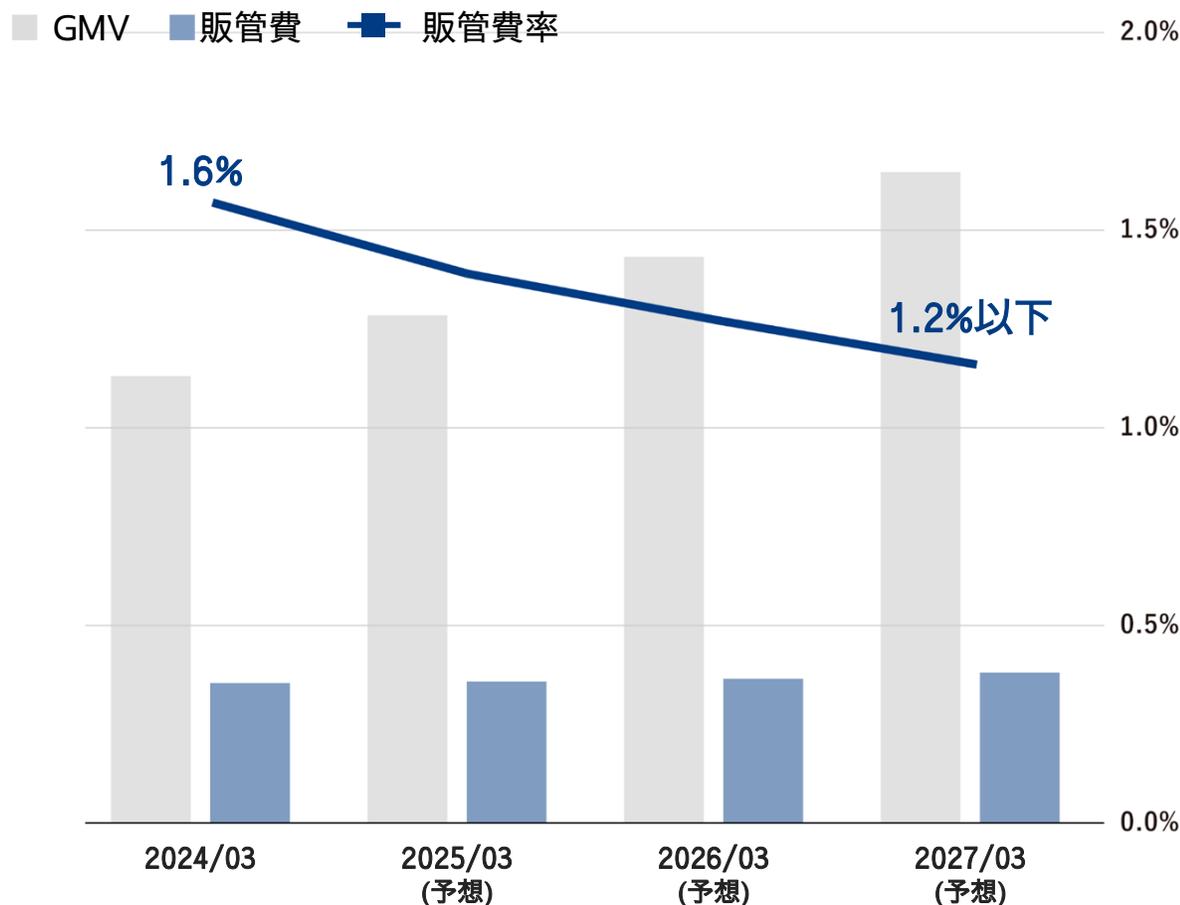
\*3 当社グループが提供するNP後払い、AFTEE、およびNPカードの各サービスを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額

## 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、販管費率を下げっていく。

### 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。



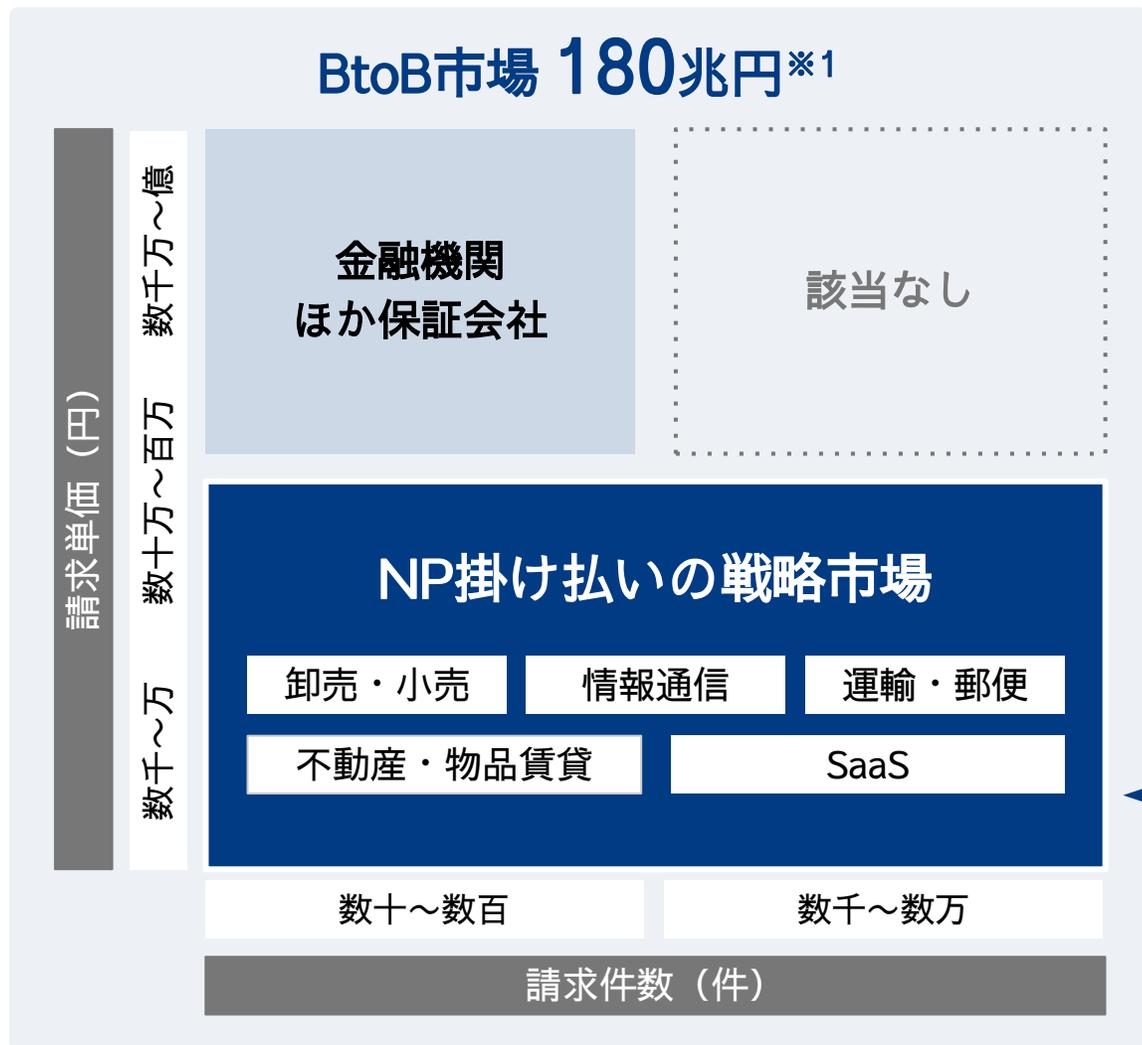
使えるお店  
の例



\*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

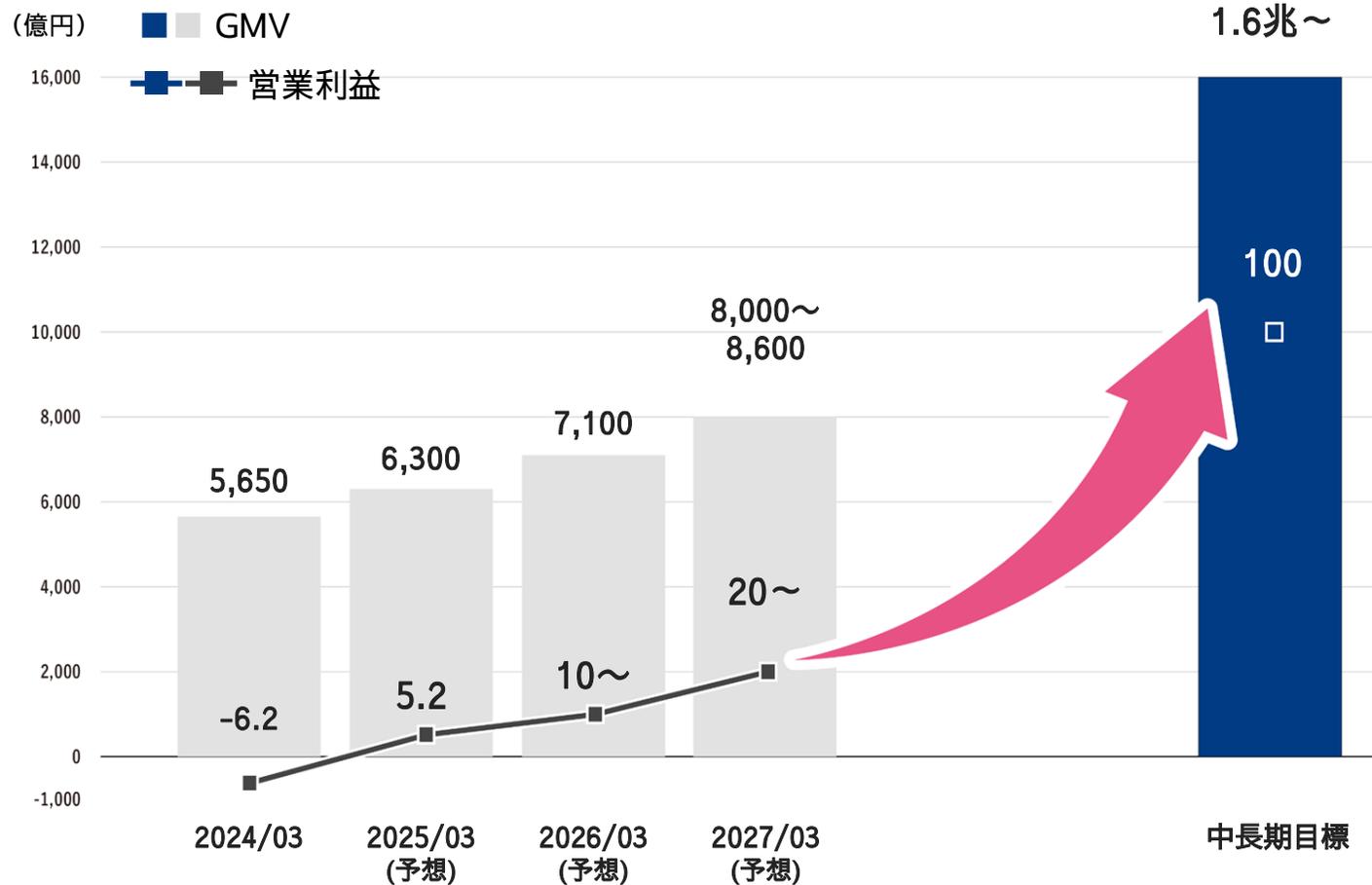


\*1 中小企業の支払手形・買掛金の総額50兆円 (中小企業庁：令和元年中小企業実態基本調査 (平成30年度末決算実績)) × 年間回転数3.6回 (365日÷中小企業約束手形平均支払いサイト101.1日 (中小企業庁：約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会 報告書))。

# 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%)

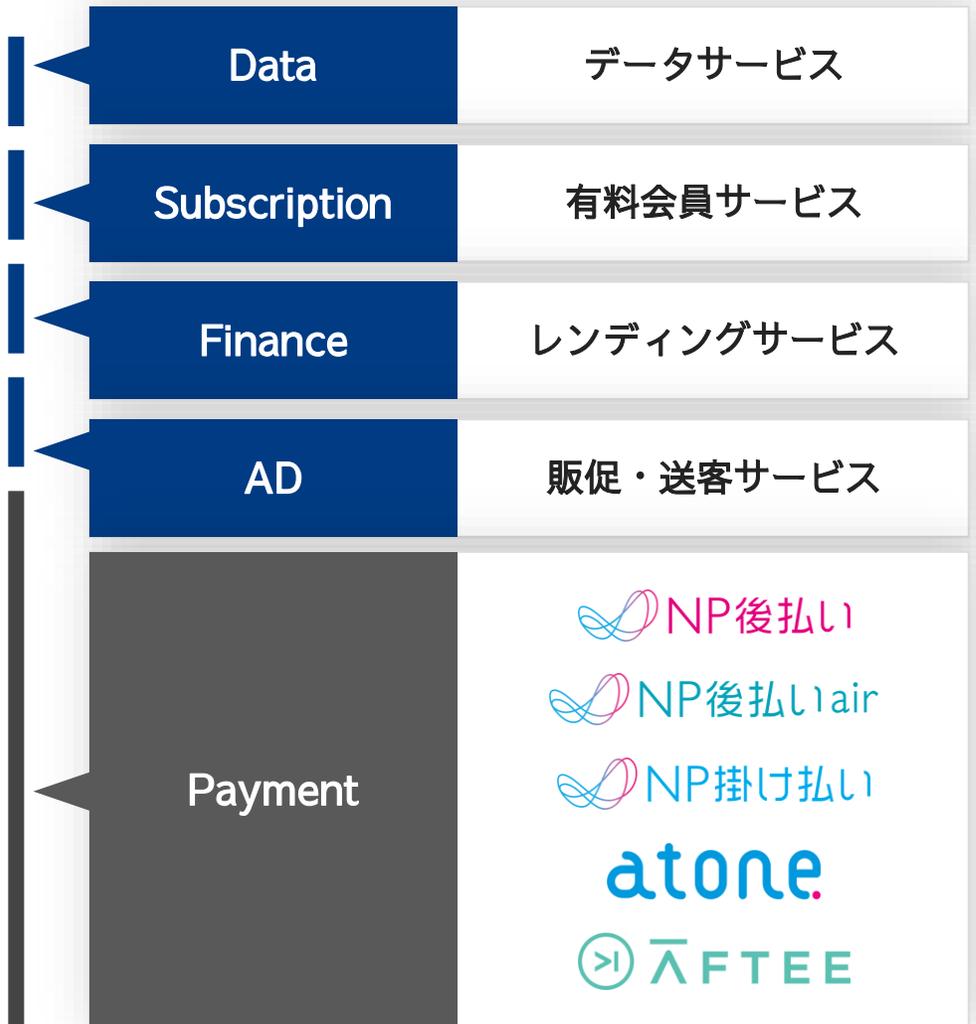
営業利益20億円以上

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。

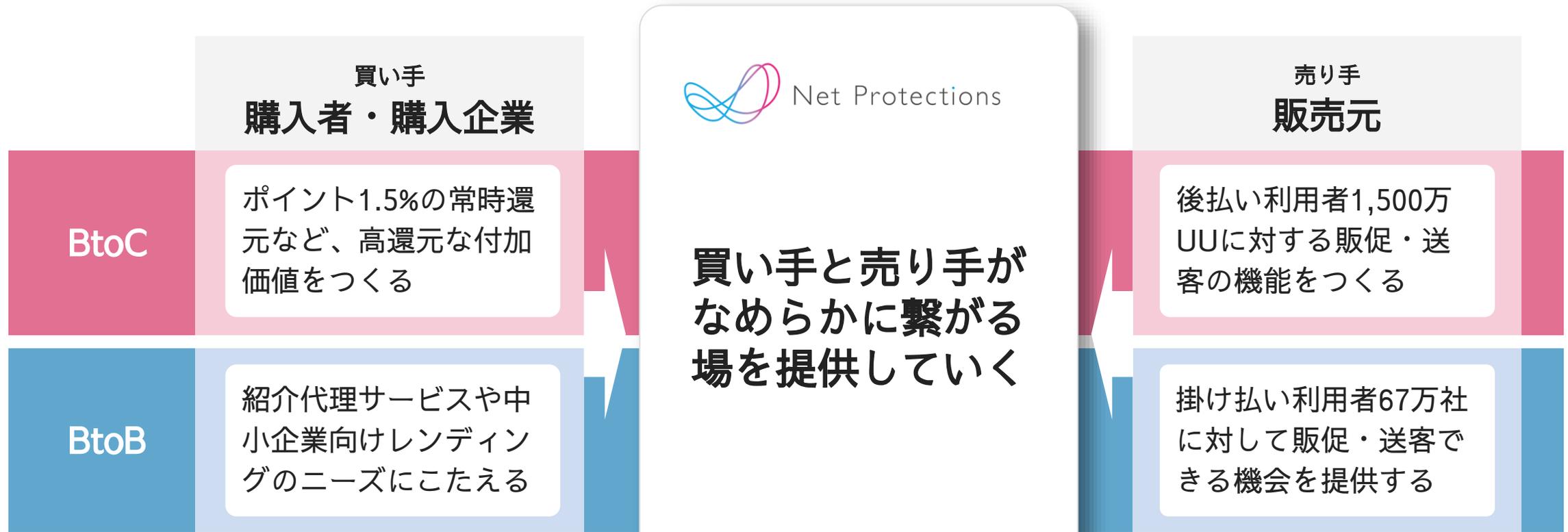
ネットワークと  
データの増大

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。

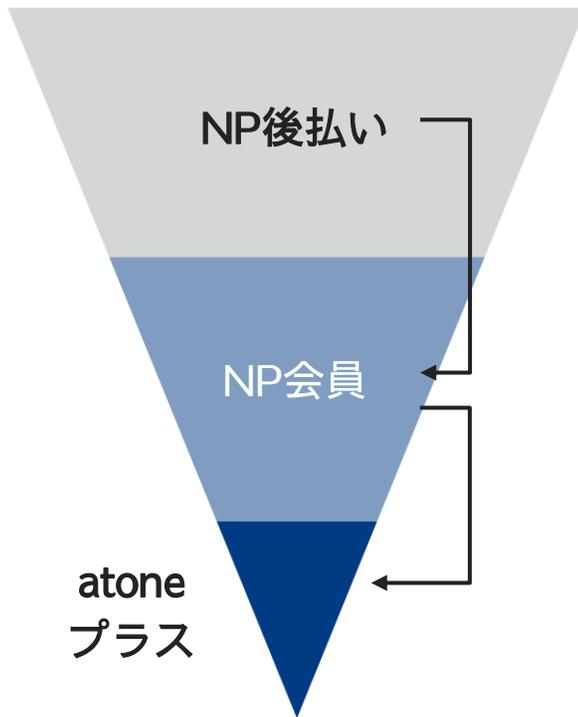


継続的なGMVの成長へ

## 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

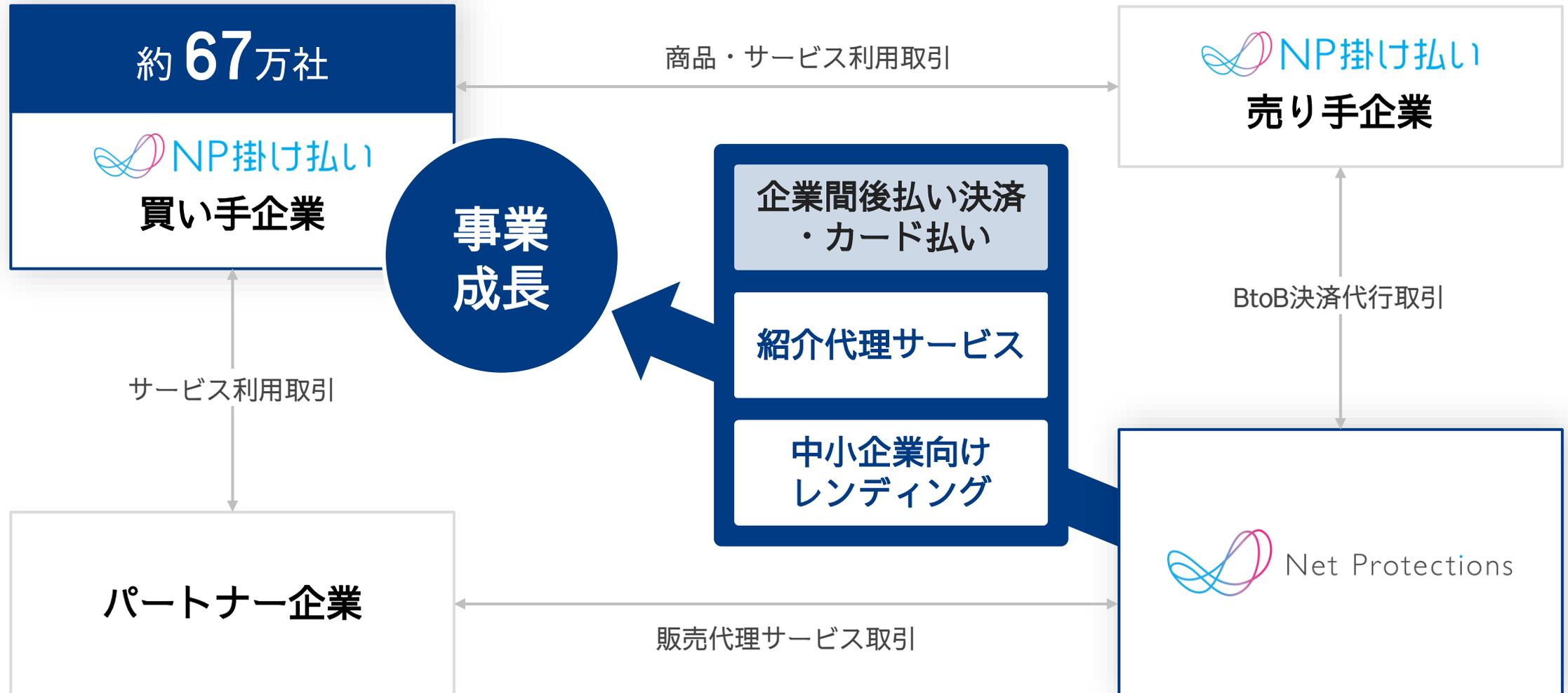
**100万会員 (目標)**  
どこでも使える、  
お得な後払い決済へ

### 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

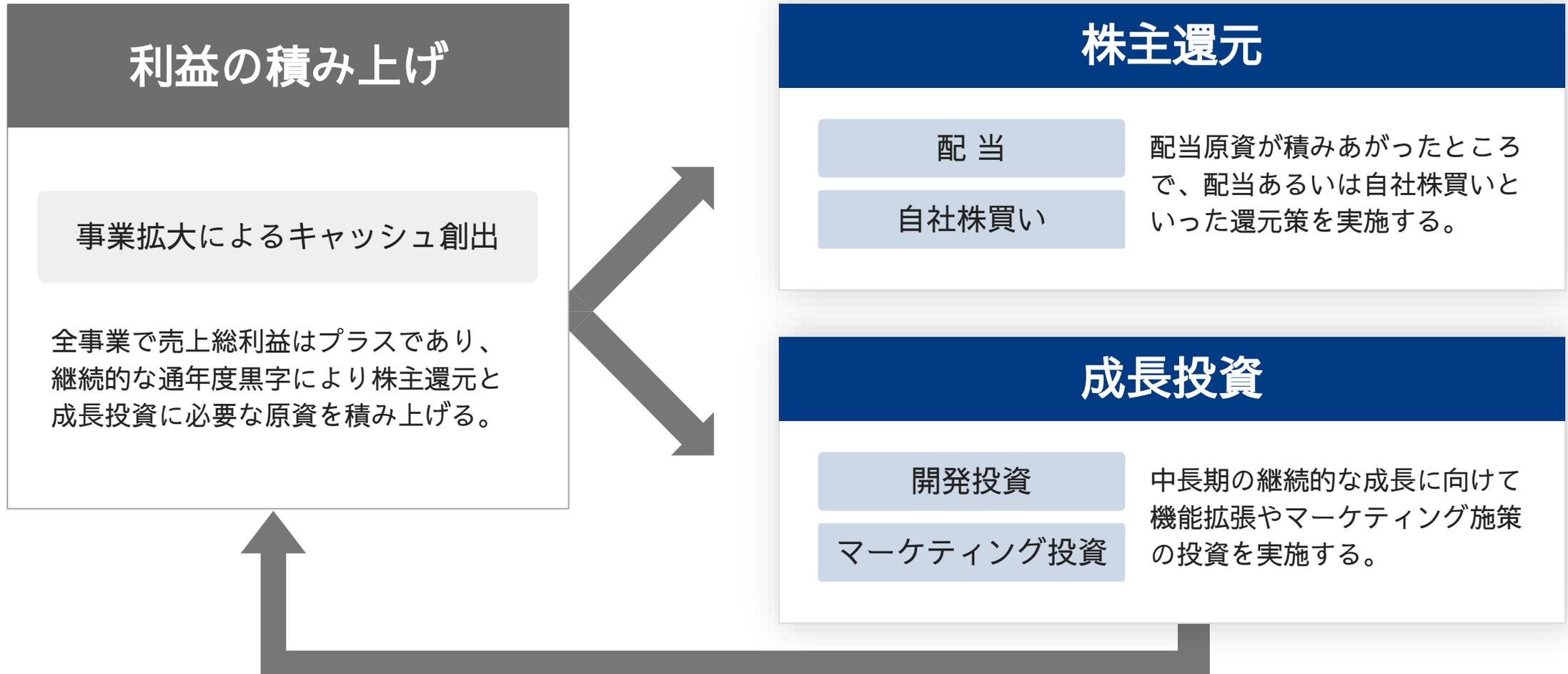
BtoBの買い手向け戦略「決済を超えた事業支援」

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。

## Appendix

- 財務3表等
- メールでの情報配信のご案内
- 事業および市場の概況

# 主要業績数値

	前第4四半期	当第4四半期	増減率	前期累計	当期累計	増減率
	百万円	百万円	%	百万円	百万円	%
<b>GMV (non-GAAP) *1</b>	<b>126,210</b>	<b>142,107</b>	<b>12.6</b>	<b>499,035</b>	<b>565,987</b>	<b>13.4</b>
BtoCサービス_NP後払い他	83,131	84,345	1.5	340,952	351,547	3.1
BtoCサービス_atone	5,540	7,549	36.3	21,118	27,040	28.0
BtoBサービス	37,538	50,212	33.8	136,964	187,399	36.8
<b>営業収益</b>	<b>4,893</b>	<b>5,071</b>	<b>3.6</b>	<b>19,330</b>	<b>20,844</b>	<b>7.8</b>
BtoCサービス_NP後払い他	3,809	3,730	△2.1	15,202	15,763	3.7
BtoCサービス_atone	304	381	25.5	1,198	1,416	18.2
BtoBサービス	779	958	23.0	2,929	3,664	25.1
－その他営業収益	122	152	25.0	489	531	8.5
<b>売上収益</b>	<b>4,771</b>	<b>4,918</b>	<b>3.1</b>	<b>18,840</b>	<b>20,313</b>	<b>7.8</b>
－請求関連費用 (non-GAAP) *2	2,042	1,978	△3.1	7,888	8,326	5.5
－貸倒関連費用 (non-GAAP) *3	887	925	4.3	3,132	3,781	20.7
－その他決済に係る費用 (non-GAAP) *4	117	98	△16.3	386	410	6.1
<b>売上総利益 (non-GAAP) *5</b>	<b>1,724</b>	<b>1,916</b>	<b>11.1</b>	<b>7,433</b>	<b>7,795</b>	<b>4.9</b>
BtoCサービス_NP後払い他	1,214	1,412	16.3	5,317	5,620	5.7
BtoCサービス_atone	73	103	40.0	392	368	△6.1
BtoBサービス	436	400	△8.1	1,722	1,805	4.8
－販売管理費及びその他営業費用 (non-GAAP) *6	2,207	2,237	1.4	8,327	8,954	7.5
<b>営業利益</b>	<b>△361</b>	<b>△168</b>	<b>－</b>	<b>△404</b>	<b>△627</b>	<b>－</b>
＋減価償却費・償却費	348	422	21.0	1,383	1,577	14.1
＋株式報酬費用	3	3	24.1	10	9	△1.6
＋固定資産除却損	32	15	△51.5	57	28	△50.2
＋減損損失	－	48	－	－	48	－
－減損損失戻入益	－	－	－	－	－	－
<b>EBITDA (non-GAAP) *7</b>	<b>23</b>	<b>322</b>	<b>－</b>	<b>1,045</b>	<b>1,037</b>	<b>△0.8</b>

\*1 GMV：当社グループ決済サービスの流通取引総額

\*2 請求関連費用：回収手数料＋請求書発行手数料。主に請求1件当たり発生する費用

\*3 貸倒関連費用：貸倒引当金繰入＋貸倒損失＋債権売却損。主に請求金額に対して割合で発生する費用

\*4 その他決済に係る費用：与信費用、NPポイント費用等、その他決済の提供に必要な費用

\*5 売上総利益：売上収益－（請求関連費用＋貸倒関連費用＋その他決済に係る費用）

\*6 販売管理費及びその他営業費用：営業費用－（請求関連費用＋貸倒関連費用＋その他決済に係る費用）

\*7 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）

# BS実績値

	前連結会計年度 (2023年3月31日)	当連結会計年度 (2024年3月31日)
<b>資産</b>		
現金及び現金同等物	10,564	10,810
営業債権及びその他の債権	24,540	29,238
棚卸資産	21	11
その他の流動資産	1,102	637
<b>流動資産合計</b>	<b>36,228</b>	<b>40,698</b>
有形固定資産	743	354
のれん	11,608	11,608
その他の無形資産	4,130	4,671
その他の金融資産	1,005	898
繰延税金資産	1,514	1,784
その他の非流動資産	171	262
<b>非流動資産合計</b>	<b>19,175</b>	<b>19,580</b>
<b>資産合計</b>	<b>55,404</b>	<b>60,279</b>

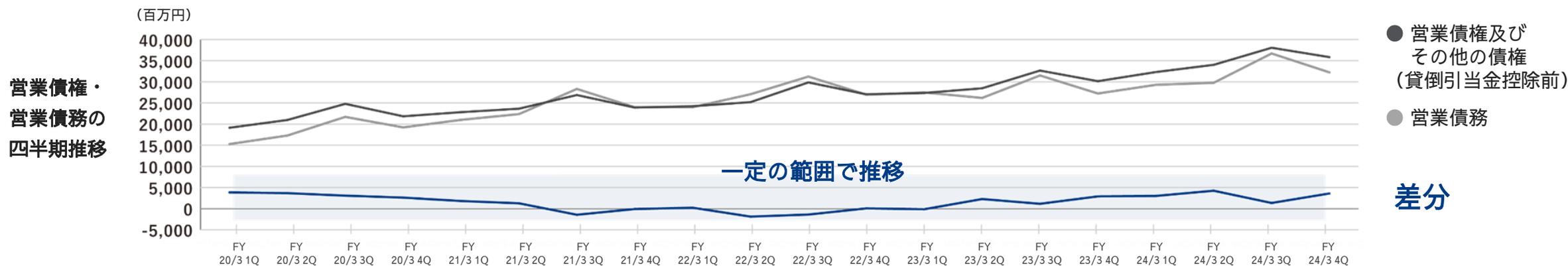
(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2023年3月31日)	当連結会計年度 (2024年3月31日)
<b>負債及び資本</b>		
営業債務及びその他の債務	27,233	32,226
短期借入金	3,000	3,431
リース負債	415	101
その他の金融負債	4	6
未払法人所得税等	161	298
引当金	28	57
従業員給付に係る負債	443	564
その他の流動負債	513	688
<b>流動負債合計</b>	<b>31,801</b>	<b>37,374</b>
長期借入金	4,964	4,974
リース負債	85	35
引当金	84	113
<b>非流動負債合計</b>	<b>5,135</b>	<b>5,123</b>
<b>負債合計</b>	<b>36,936</b>	<b>42,498</b>
資本金	4,113	4,134
資本剰余金	14,168	14,196
利益剰余金	22	△805
その他の資本の構成要素	64	178
<b>親会社の所有者に帰属する持分合計</b>	<b>18,369</b>	<b>17,704</b>
非支配持分	98	76
<b>資本合計</b>	<b>18,467</b>	<b>17,780</b>
<b>負債及び資本合計</b>	<b>55,404</b>	<b>60,279</b>

# 優位性：低ワーキングキャピタルなバランスシート

営業債権、営業債務はそれぞれ短期でバランスしており、借入等による運転資金の調達は不要。  
足もと発生している金利上昇局面においても財務リスクは限定的。

バランスシート項目内訳（2024年3月期末時点）



\*1 NP後払いにおける事例。

\*2 営業債権及びその他の債権は貸倒引当金の控除前の数値を記載。

# PL実績値

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	当連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)
売上収益	18,840	20,313
その他の収益	489	531
営業収益合計	19,330	20,844
営業費用	△19,735	△21,472
営業損失	△404	△627
金融収益	0	1
金融費用	△123	△194
税引前当期損失 (△)	△527	△820
法人所得税費用	84	△30
当期損失 (△)	△443	△851
<b>当期利益の帰属</b>		
親会社の所有者	△443	△828
非支配持分	—	△22
当期損失 (△)	△443	△851
<b>1株当たり当期利益</b>		
基本的1株当たり当期損失 (円)	△4.59	△8.55
希薄化後1株当たり当期損失 (円)	△4.59	△8.55

# CF実績値

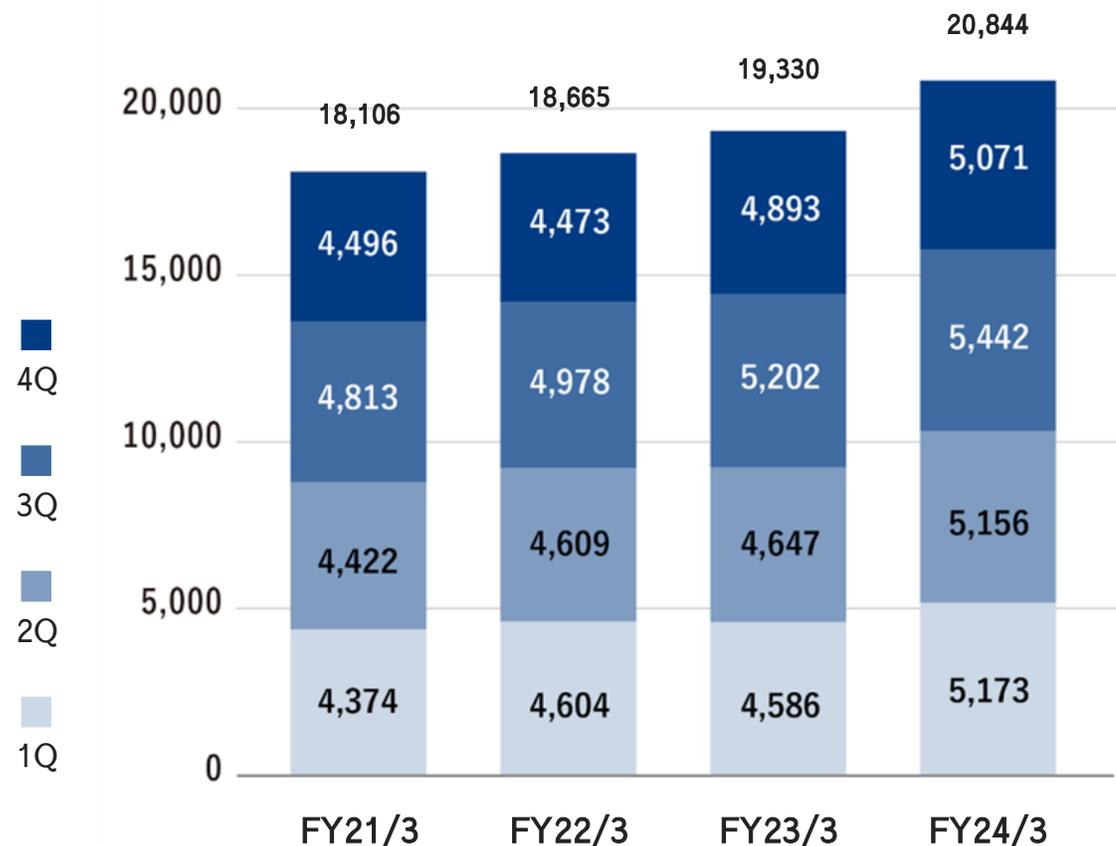
(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	当連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税引前当期損失 (△)	△527	△820
減価償却費、償却費及び減損損失	1,383	1,626
株式報酬費用	10	9
金融収益及び金融費用	105	192
引当金の増減額 (△は減少)	2	57
固定資産除却損	57	28
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△2	9
営業債権及びその他の債権の増減額 (△は増加)	△2,521	△4,698
営業債務及びその他の債務の増減額	272	4,992
その他	△56	187
<b>小計</b>	<b>△1,277</b>	<b>1,585</b>
利息の受取額	0	1
利息の支払額	△38	△35
法人所得税の支払額 (△は支払)	△1,314	380
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△2,629</b>	<b>1,931</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
定期預金の預入による支出	△1	△0
有形固定資産の取得による支出	△88	△14
無形資産の取得による支出	△1,357	△1,726
差入保証金の差入による支出	△79	△4
差入保証金の回収による収入	76	0
その他の金融資産の取得による支出	△315	△15
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△1,765</b>	<b>△1,760</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	3,000	431
リース負債の返済による支出	△383	△391
株式の発行等による収入	27	34
非支配持分からの払込による収入	196	—
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>2,841</b>	<b>75</b>
現金及び現金同等物に係る換算差額	△0	△0
<b>現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)</b>	<b>△1,554</b>	<b>246</b>
現金及び現金同等物の期首残高	12,119	10,564
現金及び現金同等物の当期末残高	10,564	10,810

# 業績：営業収益・売上総利益（四半期推移）

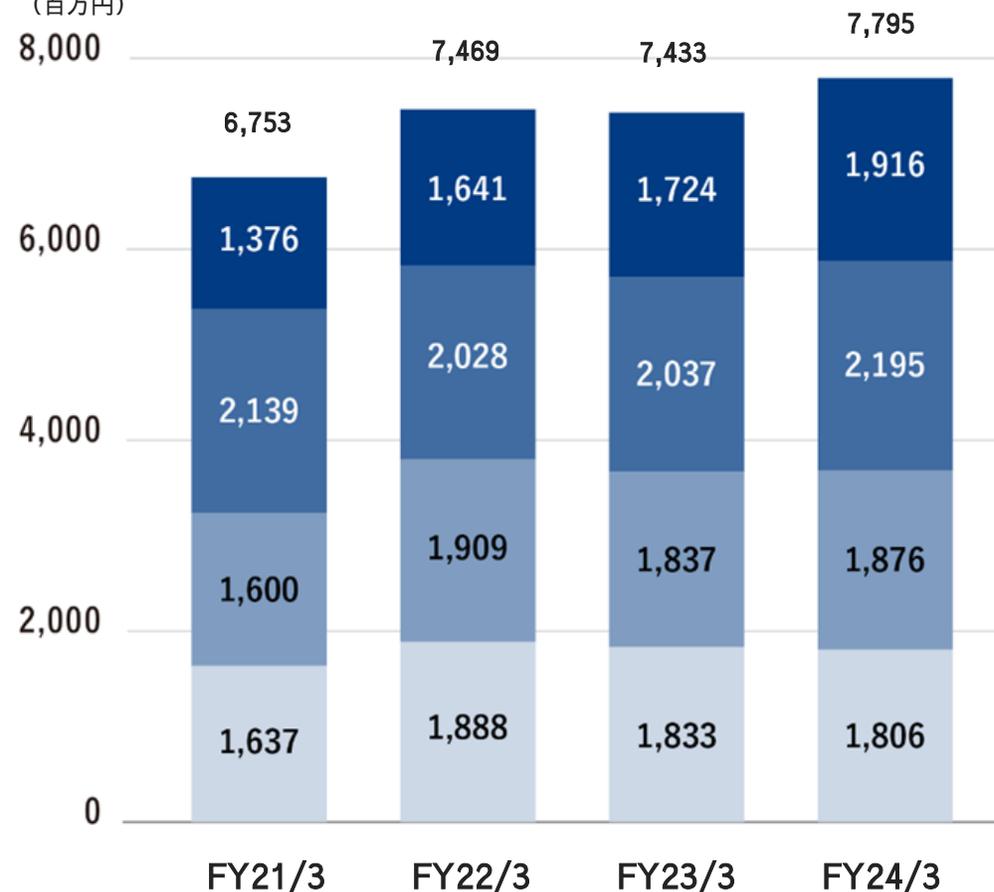
## 営業収益

(百万円)



## 売上総利益 (non-GAAP) \*1

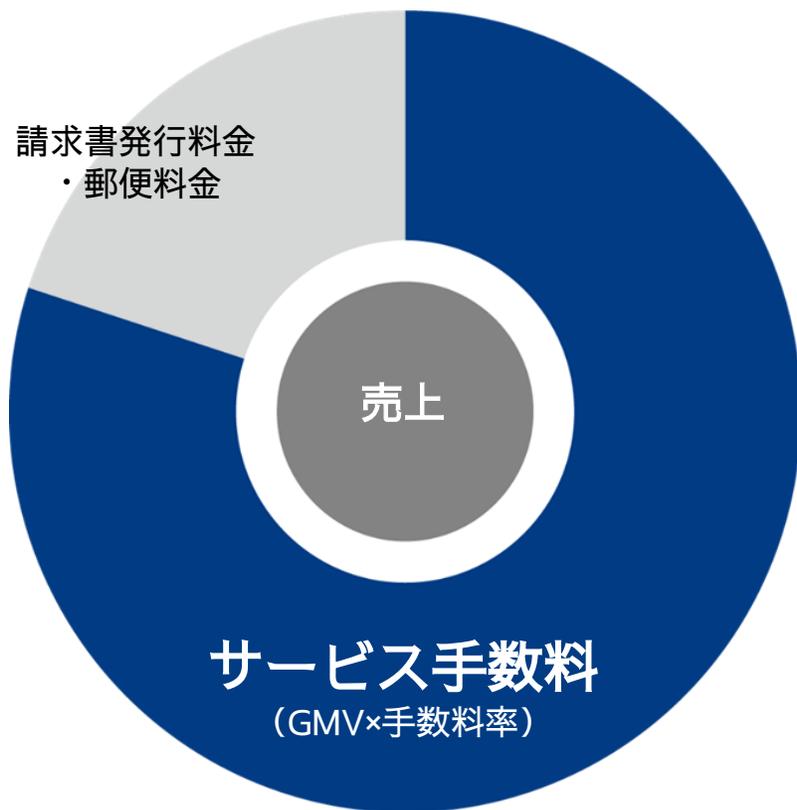
(百万円)



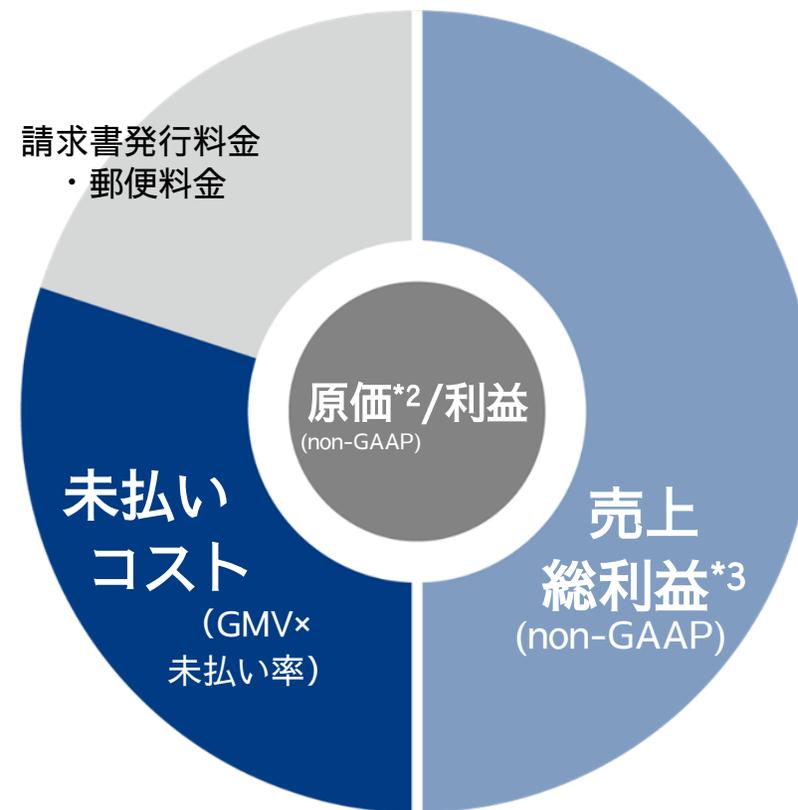
\*1 売上総利益：売上収益－（回収手数料＋請求書発行手数料＋貸倒引当金繰入＋貸倒損失＋債権売却損＋与信費用、NPポイント費用等、その他決済の提供に必要な費用）

# 企業価値の源泉となる収益構造

売上はGMV(non-GAAP)<sup>\*1</sup> に対するサービス料金として加盟店から受領。原価<sup>\*2</sup>の未払いコストによって売上総利益率が変動。



GMVが増えれば売上が増える



未払い率が下がれば利益が増える

\*1 GMV：当社グループ決済サービスの流通取引総額

\*2 原価：貸倒関連費用、請求書発行手数料、収納代行費用および郵便料金等の請求を行う際に発生する費用。

\*3 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＋与信費用、NPポイント費用等、その他決済の提供に必要な費用）

**BtoC 事業**  
**(atone、NP後払い他)**

---

# atoneの紹介

ECはもちろん、実店舗でも利用可能な次世代BNPLサービス。



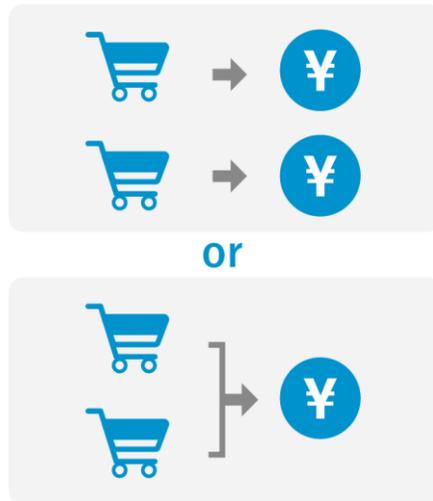
## かんたん決済

ECではワンクリックで、  
実店舗ではアプリで  
かんたん決済



## 選べる 支払いタイミング

支払い時期を  
都度/月まとめ  
から選べる



## お得に使える

利用する度に  
ポイントが貯まる！  
1p=1円で使える



700万人の会員数

EC物販・EC非物販はもちろん、  
実店舗でも利用可能

ホワイトラベル・OEMにも対応  
(デジタル最適化)

1,200万PV/月の  
キャンペーンポータル

# atoneの利用料金\*1

物販系EC		決済手数料*2	トランザクション費用	月額固定費	請求手数料*3
スタンダードプラン	つど後払い	3.5% (非課税)	0円	0円	190円 (税抜)
	翌月まとめ後払い				0円
プレミアムプラン	つど後払い	2.5% (非課税)	0円	48,000円 (税抜)	190円 (税抜)
	翌月まとめ後払い				0円

デジタルコンテンツ系EC		決済手数料*2	トランザクション費用	月額固定費	請求手数料*3
スタンダードプラン	つど後払い	5.9% (非課税)	0円	0円	190円 (税抜)
	翌月まとめ後払い				0円
プレミアムプラン	つど後払い	4.9% (非課税)	0円	48,000円 (税抜)	190円 (税抜)
	翌月まとめ後払い				0円

\*1 弊社からの立替払いは「月末締め、翌月末払い」になります。

\*2 事業者様の取扱い商材によって、個別に料率をご相談させていただきます。「決済手数料」は売上確定ごとに発生いたします。

\*3 加盟店負担の場合のみご請求いたします。

## atoneプラス：他決済サービスとの比較

他決済サービスで比較した場合、「ポイント還元」、「手数料無料」と複数のメリットを同時に満たすサービスはatoneプラス。

		atoneプラス	BNPLサービス A ※当社調べ	BNPLサービス B ※当社調べ	クレジットカード ※当社調べ
分割仕様	分割回数	3回 (順次拡大予定)	3回,6回,12回	~36回	~36回
	上限金額	~30万円	~30万円	不明 (想定：数十万円)	数十万~数百万円
購入者	ポイント還元率	常時 1.5%	ポイント無し	ポイント導入 検討中	0.5~1.0%
	分割手数料	0%	0%	3~6回：0% 10~36回：13~13.25%	12.25%~15%
	その他費用負担	コンビニ決済手数料：0円 会費：300円/月	コンビニ決済 手数料： 371円/月	コンビニ決済 手数料： 350円/月	※コンビニ 支払い無し 会費： 0~30,000円/年

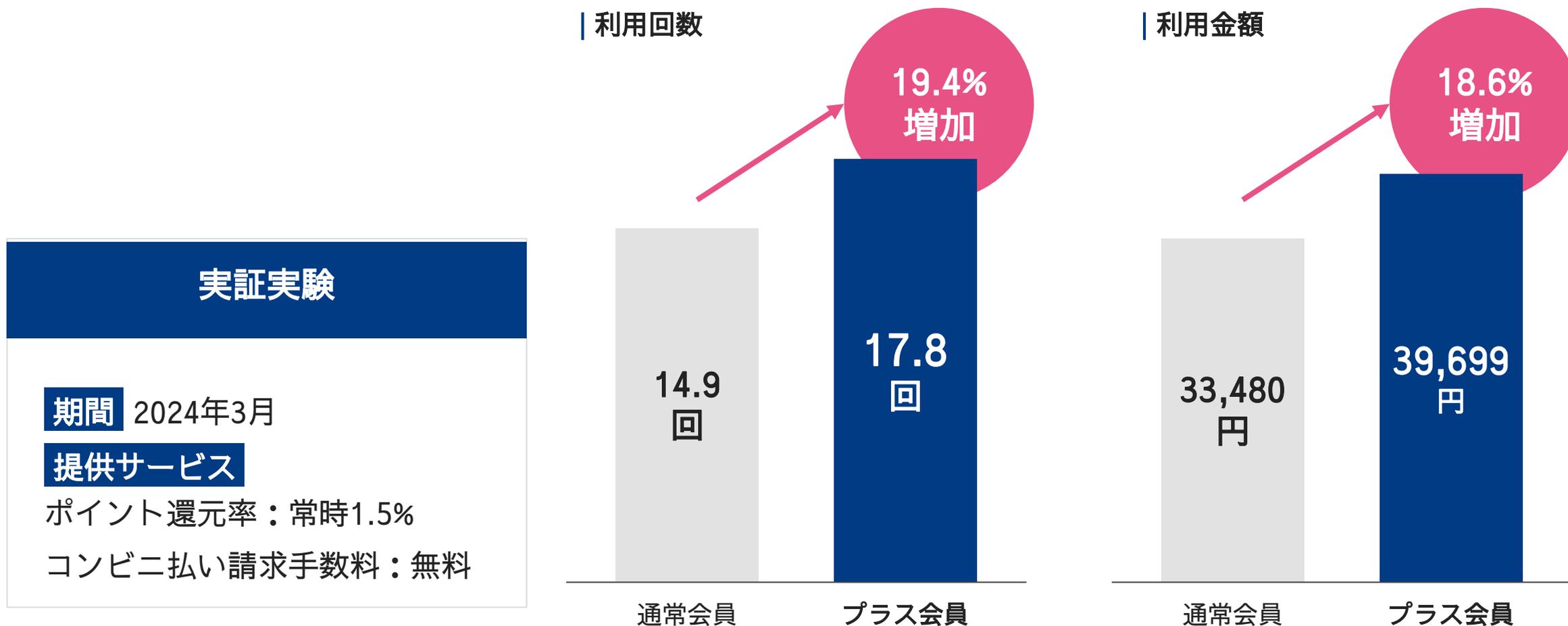
## atoneプラス：特徴\_フレキシブルなお支払方法

プラス会員は「翌月後払い」に加えて「分割払い」も可能になり、上限金額も最大で30万円まで増額。  
支払い方法を広く選択でき、より高価格帯の商品・サービスの購入も可能。



## atoneプラス：実証実験の利用実績

atoneユーザーにatoneプラスの実証実験を実施。  
プラス会員は通常のatone会員に比べ、利用の回数・金額ともに20%近く伸長。



## atoneのもう一つの戦略：「atone shops」

「atone shops」は、ショップ・キャンペーン・ポイントの3つの情報を集約した後払い決済サービスにおいて日本初のポータルサイト。「お得に」、「新しいショップに出会える」、「ポイントの貯まる」ショッピングを楽しめる。



# NP後払いの紹介

7人に1人が利用する業界シェアNo.1\*1の後払い決済サービス。  
会員登録やカード発行が不要のため、便利に使えるBtoC EC向けサービス。

## カード不要

カード不要で  
情報の漏えい・  
不正利用の心配がない



## 会員登録不要

複雑な手続きなしで  
ワンクリックで利用可能



## 商品到着後に支払い

商品確認後、  
好きな支払い手段で  
簡単にお支払い



# NP後払い

年間ユニークユーザー数  
**1,500万人超\*2**

累計取引件数  
**4.4億件突破**

導入店舗数  
**20.3万店舗**

\*1 2021年1月7日付通販新聞掲載の「第75回通販・通教売上高ランキング」を基に当社推計。

\*2 2021年4月1日～2022年3月31日における「NP後払い」利用者のうち、氏名・電話番号の双方が一致する数。

# NP後払いairの紹介

訪問型サービスを提供する事業者むけに特化した、「未払いリスク保証型の集金代行サービス」。与信・集金・督促といった請求業務の負荷を削減し「本業に集中できる」環境をつくれます。

## 現金の準備が不要

事前に現金を準備しておく必要がない



## 現金の受け渡しが ないので安心

直接現金で取引することが不安な方も後から請求書で支払えるので安心



## いつでも好きな 場所で支払える

好きなタイミングで好きな場所から簡単にお支払い



現金・債権管理  
コストを大幅削減

回収業務ゼロ、  
請求金額100%保証

専用端末不要、  
現場ですぐ運用可能

導入支援で  
スムーズな運用を実現

## ご利用業種例



リフォーム・工事



修理・メンテナンス



家事代行



引っ越し



レンタル



電気・ガス

## NP後払いの利用料金

	月間取引額目安	NPサービス料金	月額固定費	請求手数料
Aプラン	-	顧客請求額の 5.0%	0円	
Bプラン	約92万円以上	顧客請求額の 4.4%	5,000円 (税抜)	紙（封書） 225円（税抜）/1取引
Cプラン	約206万円以上	顧客請求額の 3.6%	20,000円 (税抜)	電子バーコード請求 170円（税抜）/1取引
Dプラン	約440万円以上	顧客請求額の 2.9%	48,000円 (税抜)	請求書を商品と同梱するオプションサービス利用時 120円（税抜）/1取引
その他	ご利用状況に応じた <b>個別提案も可能</b> です			

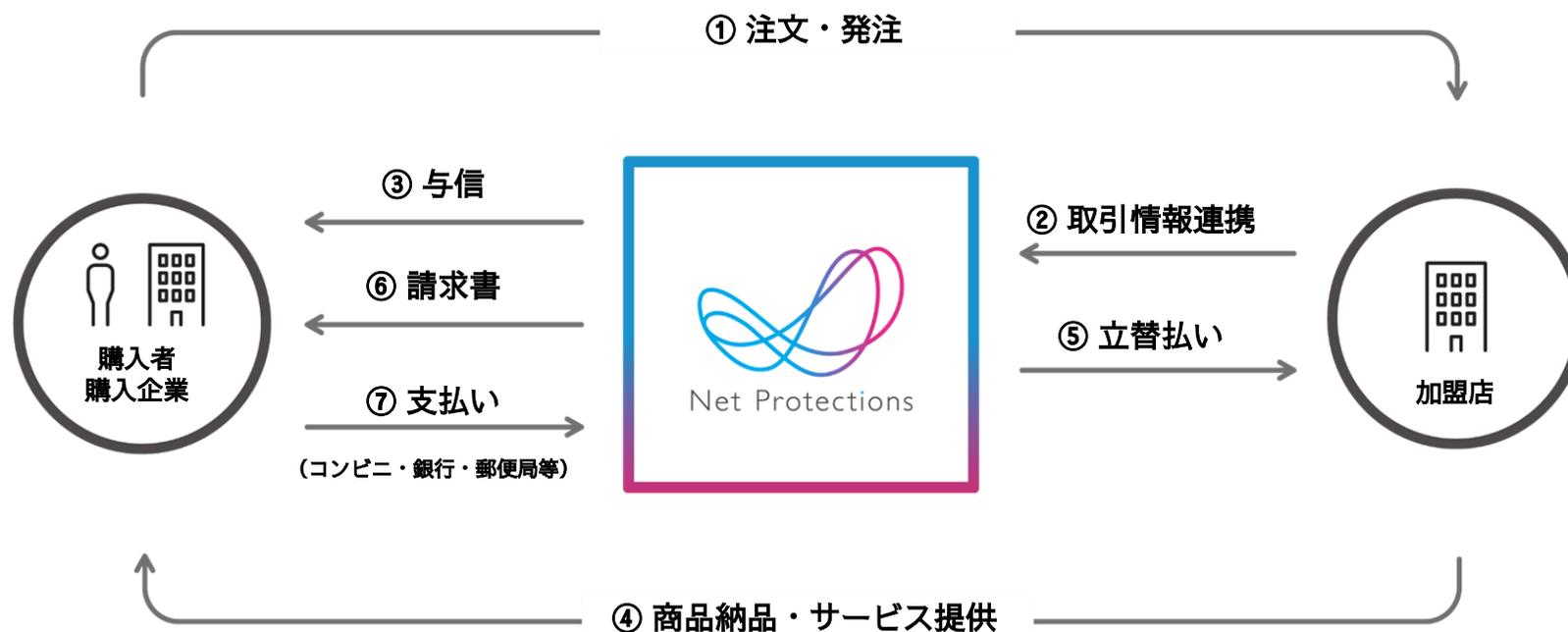
・NPサービス料金は非課税となります。・コンビニでの収納が50,000円以上の場合は、収入印紙相当の実費200円をご負担いただけます。・ゆうちょ銀行および郵便局での収納が50,000円以上の場合は、ゆうちょ銀行手数料210円（税込）をご負担いただけます。・配送伝票番号の登録後に取引キャンセルがあった場合、紙（封書）は225円（税込248円）、電子バーコード請求は170円（税込187円）の請求書発行・郵便料金をご負担いただけます。・加盟審査の結果によっては、サービスをご利用いただけない場合や、ご利用を一部制限させていただく場合がございます。・メールアドレスを取得できていないお取引が含まれる場合、電子バーコードはご利用できません。・電子バーコードはセブンイレブン、ローソン、ミニストップ、セイコーマートにてご利用可能。今後、ファミリーマートでのお支払いも可能になるよう準備中です。

## BtoCサービス比較

	NP後払い	atone	
		つど後払い	翌月後払い
支払 タイミング	取引ごと 請求書発行から14日後までに支払い	取引ごと 請求から10日後までに支払い	まとめて翌月払い 毎月10日・20日・27日
請求形態	紙の請求書中心 (電子請求対応)	電子請求 (メール/SMS)	電子請求 (アプリ/メール/SMS)
支払方法	コンビニ・銀行・ 郵便局・LINE Pay	コンビニ・銀行	コンビニ・銀行・口座振替
会員登録	不要	不要	必要
ポイント	あり (0.5%/景品交換制)	あり (0.5%/会員登録必要)	あり (0.5%)
対象市場	EC物販	EC物販・EC非物販	EC物販・EC非物販・実店舗

# BtoC\_事業内容：安心・安全を提供するBNPL決済スキーム

買い手・売り手の双方に安心してEコマースをご利用いただけるよう当社が未払いリスクを保証。



## 購入者メリット

- 先に商品受取 (Receive goods first)
- クレカ不要 (No credit card required)
- ポイント獲得 (Earn points)

## 加盟店メリット

- 売上アップ (Sales increase)
- 新規顧客増 (New customer acquisition)
- 未回収リスクからの解放 (Release from non-payment risk)

# 後払いを使う理由

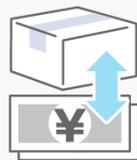
## 資金管理

- 1** 利用の度に支払え、  
使い過ぎ防止になる



- ✓ 都度支払うので、支払った実感がある
- ✓ キャッシュアウトが見えるので予算管理がしやすい

- 2** 支払期限内の好きな  
タイミングで支払える



- ✓ 代引きだと受け取り時に現金を用意する必要あり
- ✓ 送料日前にお金がなくても買える

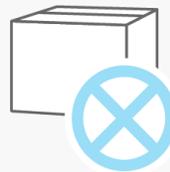
## セキュリティ

- 3** カード情報の漏えいや  
不正利用の心配がない



- ✓ カード情報入力不要
- ✓ 自分で支払う必要があるので、知らずに引き落とされる心配がない

- 4** 商品の返品・交換や  
キャンセルがしやすい



- ✓ 気が付かずに自動的に引き落とされる心配がない

## 利便性

- 5** カード不要・事前登録不要



- ✓ ワンクリックで購入
- ✓ 普段使わないサイトでの購入が簡単
- ✓ カードを取り出さなくても買える
- ✓ スマホでも簡単

- 6** 商品を見てから支払える



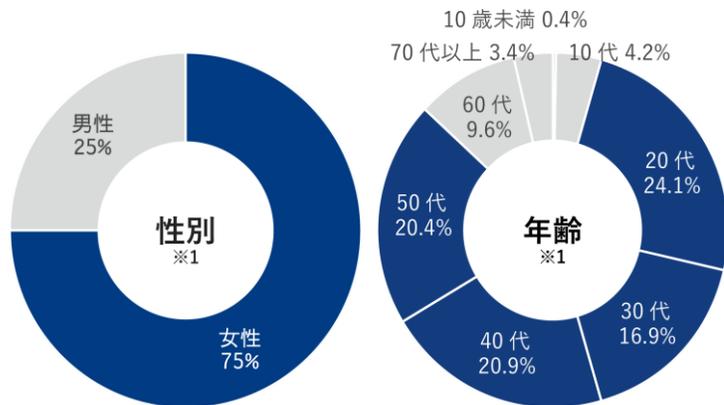
- ✓ 前払いでは商品が届くか不安
- ✓ 返品・交換・キャンセルも容易

# 今までの後払い決済サービスの主なユーザー層と市場の規模予測

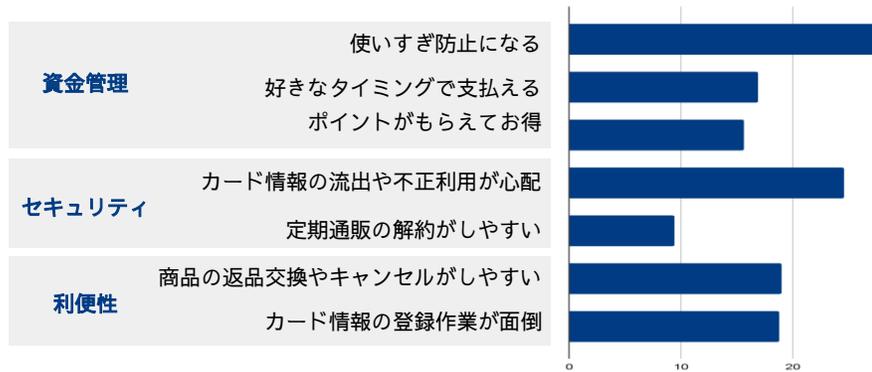
20～50代の女性を中心に「資金管理」「セキュリティ」「利便性」などのニーズで伸びてきた。

## 主な利用者層と利用動機

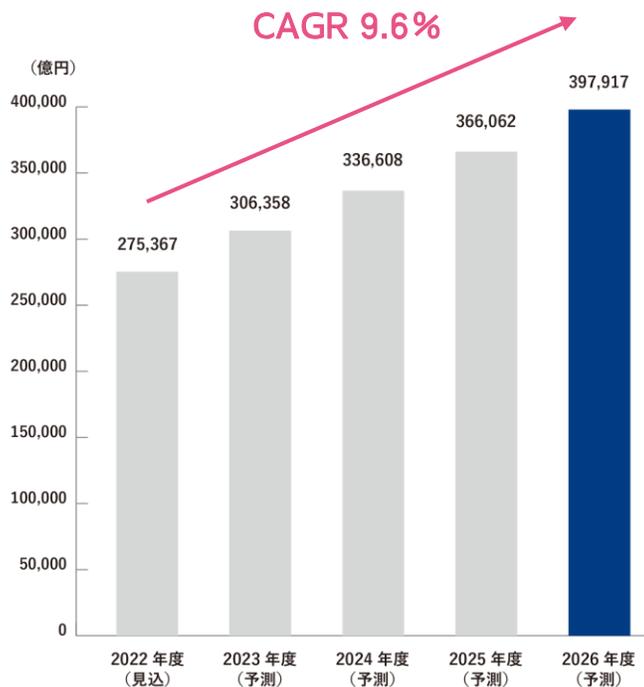
EC市場における後払い利用者は20～50代の女性が大半



ニーズは資金管理・セキュリティ・利便性\*2

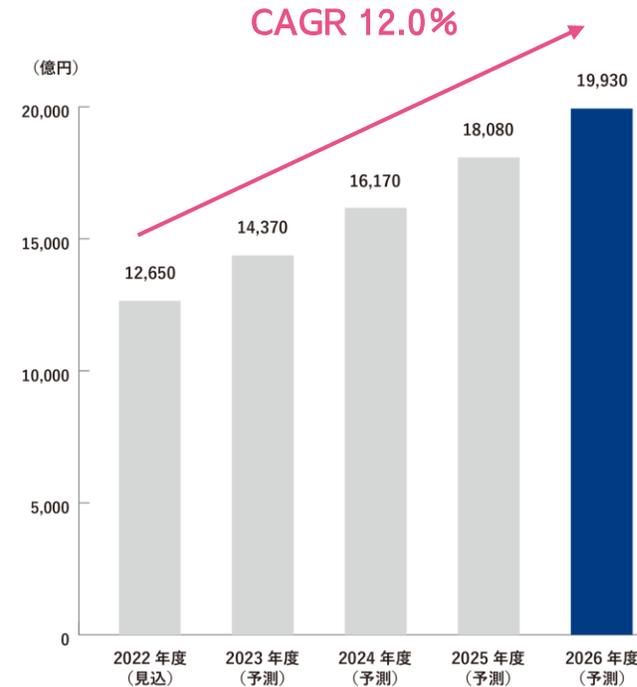


## EC決済サービス市場規模予測



出典：株式会社矢野経済研究所「EC決済サービス市場に関する調査（2023年）」（2023年3月29日発表）  
 ※ ECサイト等で発生する決済業務代行サービスを提供する事業者取扱高ベース  
 ※ コード決済については、EC決済サービス提供事業者の取扱高のみを対象  
 ※ 2022年度見込値、2023年度以降予測値

## 後払い決済サービス市場規模予測



出典：株式会社矢野経済研究所「EC決済サービス市場に関する調査（2023年）」（2023年3月29日発表）  
 ※ 後払い決済サービス提供事業者取扱高ベース  
 ※ 2022年度見込値、2023年度以降予測値  
 ※ 後払い決済サービス市場はEC決済サービスの内数

\*1 2023年3月31日時点におけるNPポイントクラブ会員の内訳  
 \*2 【調査方法】 NP会員向け当社インターネット調査【実施期間】 2018年12月28日～30日  
 【対象】 全国の20代以上の男女1,738人

# サービス導入事例（BtoC市場）

## 物販EC

ECモール



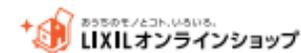
TVショッピング



ネット・スーパー



住宅設備機器



アパレル



## 非物販EC・役務

チケット（電子含む）



電子コミック



ライブ配信



住宅管理サービス



住宅設備の修理・点検



## 実店舗

スーパー



コンビニ



飲食



飲食



ドラッグストア



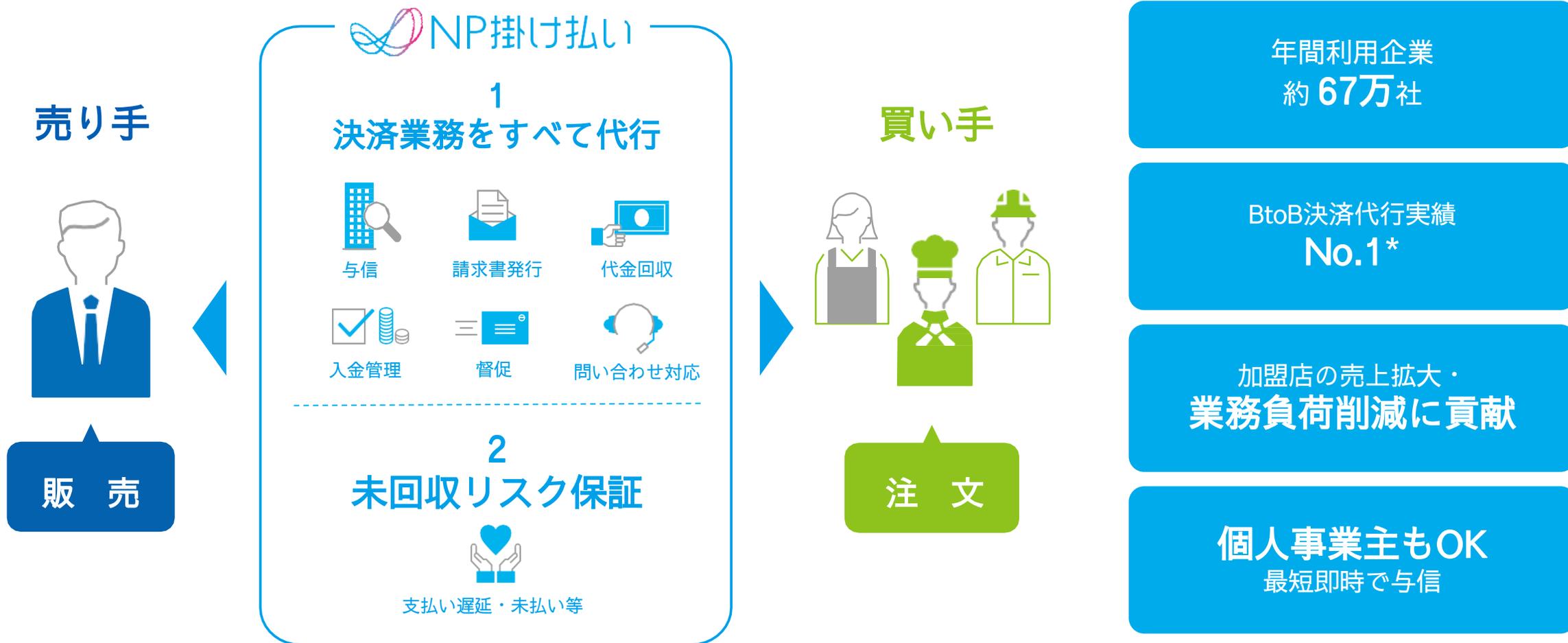
※1：一部、ご利用できない店舗がございます。

# BtoB 事業 (NP掛け払い)

---

# NP掛け払いの紹介

6社に1社が利用する企業間取引における「決済」の業務とリスク保証を代行するサービス。



\*1 デロイト トーマツ ミック経済研究所調べ「ミックITリポート2022年10月号 BtoB決済代行サービス市場調査 (https://mic-r.co.jp/micit/2022/)」より、2021年度年間取扱高を参照。

# NP掛け払いの利用料金

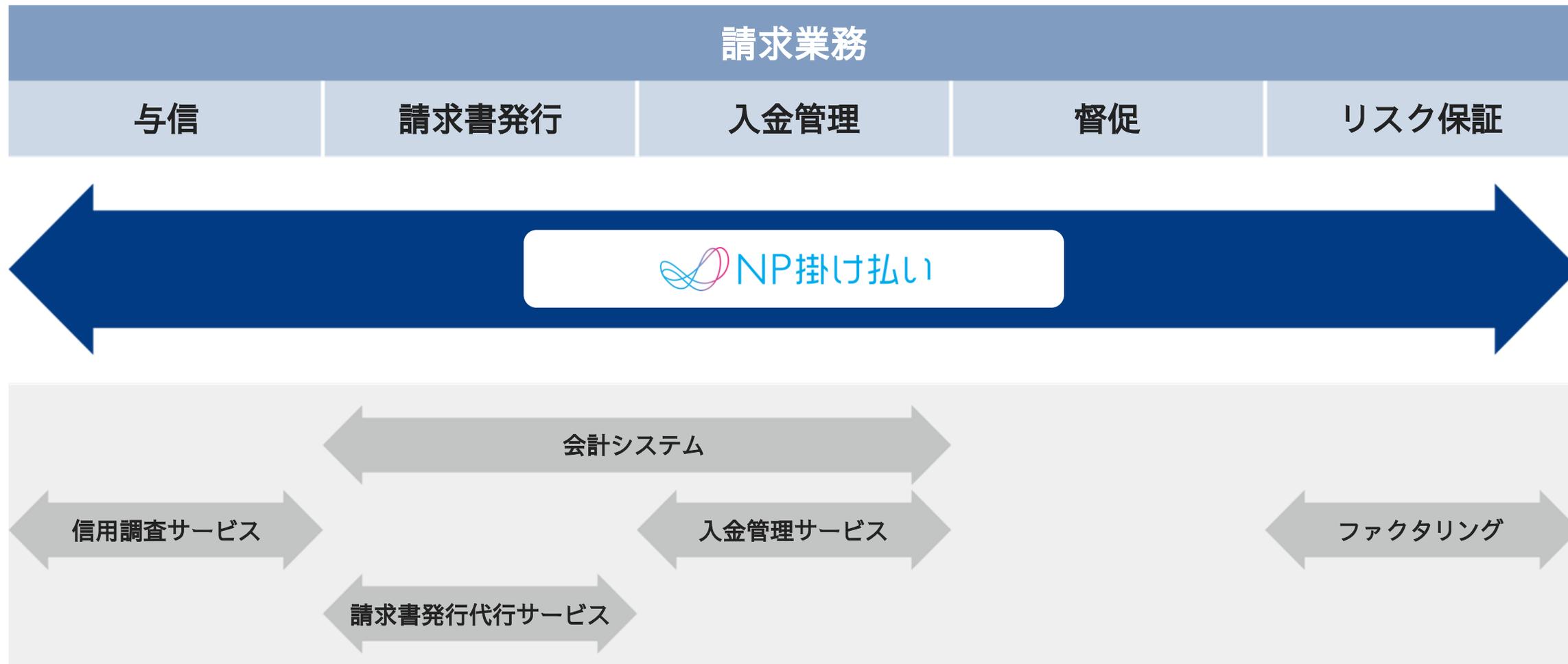
初期導入費用	手数料	月額固定費	請求手数料	
0円	1.2~3.6%	12,000円~	請求書払い	郵送（コンビニ支払い可） 225円(税抜)/1通  郵送（コンビニ支払い不可） 150円(税抜)/1通  メール*1（コンビニ支払い不可） 0円
			口座振替	郵送 190円(税抜)/1通  メール 90円/1通

\*1 請求書はPDF添付

※サービス利用料は個別にご提案します。ご利用金額・商材・販売方法などによってリスクを算定させていただき、お見積しますので、まずはお問い合わせください。

## BtoB\_事業内容：当社BtoBサービスが選ばれる理由

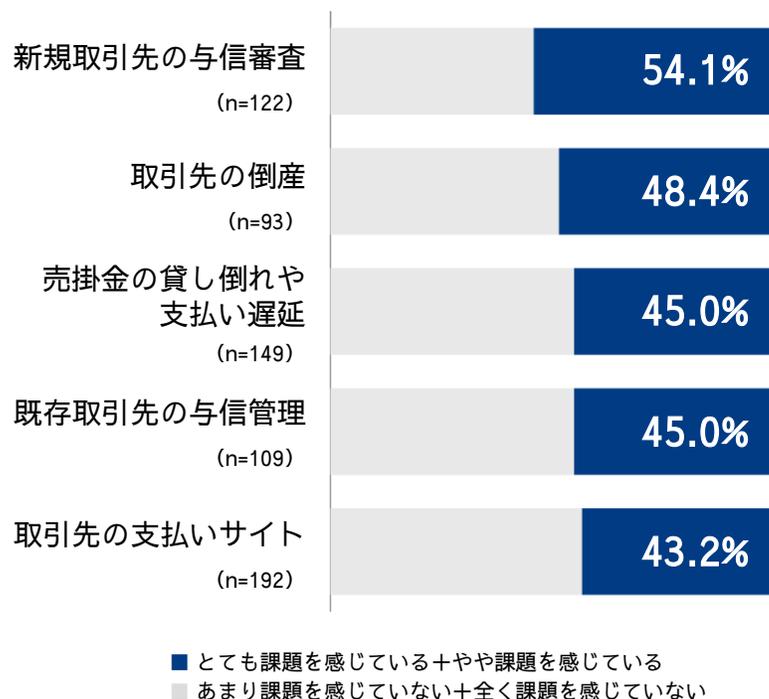
BtoB事業「NP掛け払い」は法人間のすべての請求業務（与信→請求書発行→入金管理→督促→リスク保証）の課題をワンストップで解決できるBPOサービス。



# BtoB請求業務には様々が手間がかかる

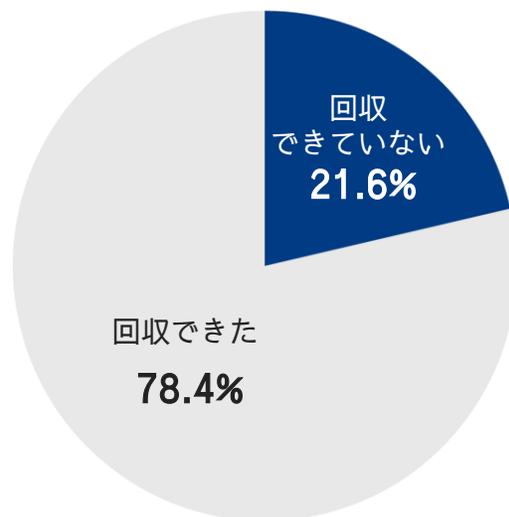
## 決済業務における支払い遅延と回収の課題

**1** 約2人に1人が「与信審査」「貸し倒れや支払い遅延」に課題を感じている



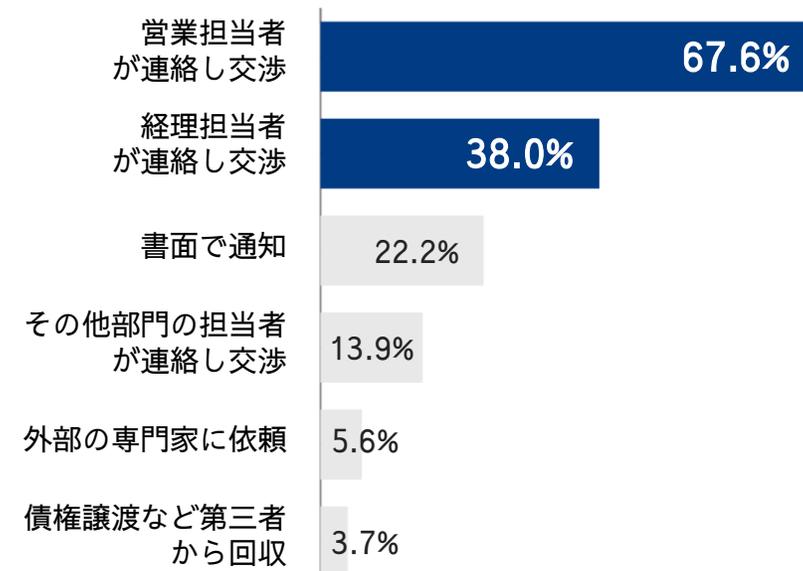
**2** 発生した「支払い遅延」のうち21.6%が回収できていない

自社へ支払い遅延発生経験者 (n=113) の回収率



**3** 営業担当者も連絡・交渉に手間を取られている

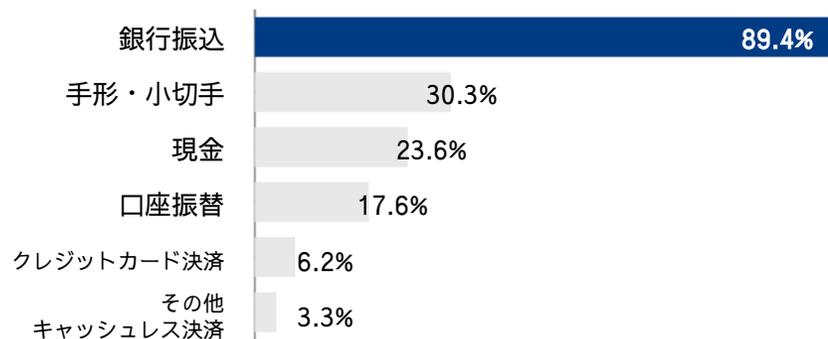
自社へ支払い遅延発生経験者のうち回収経験者 (n=108) の回収要因



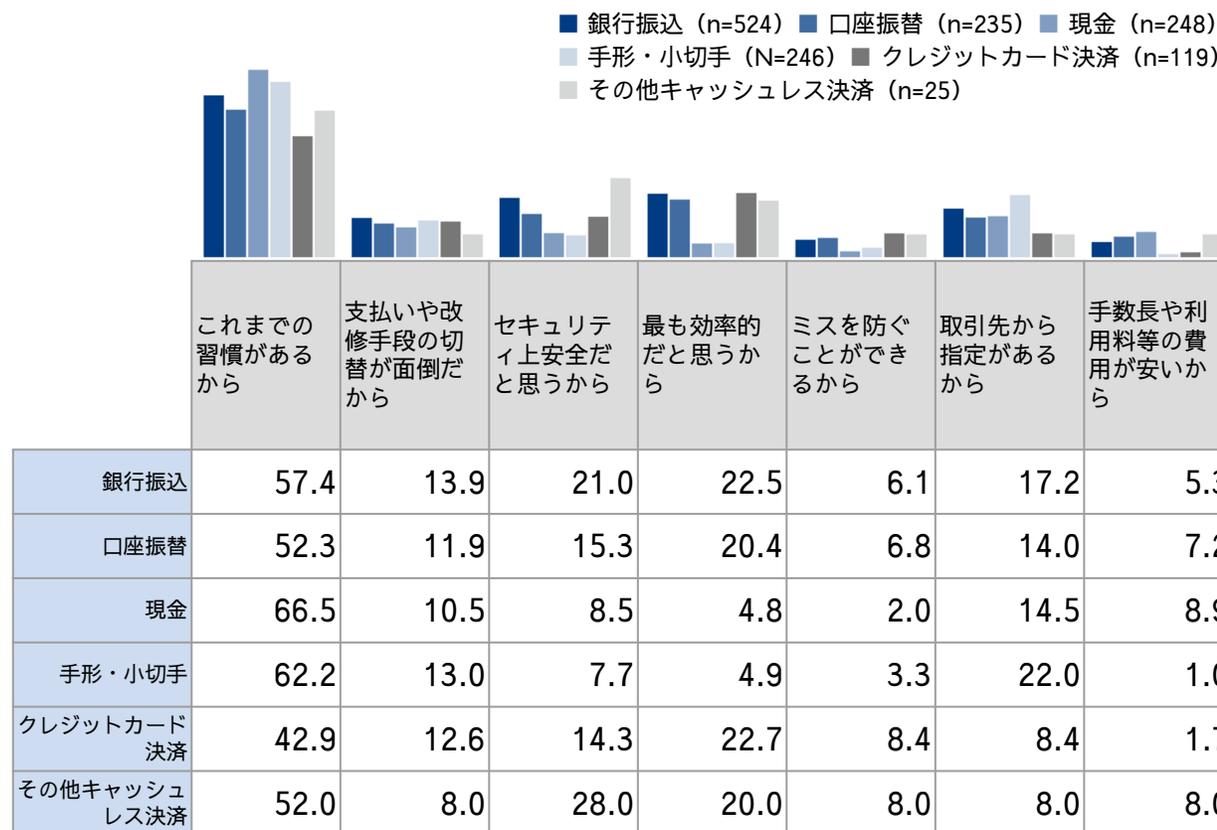
# 根強い請求書払いのご要望

大手企業の新規開拓・顧客の取りこぼしを防ぐためには請求書払いは必須。  
 企業間決済の主流は「銀行振込」。その背景として「これまでの習慣があるから」という意見が最も多くなっています。  
 また、「取引先の指定があるから」という理由から根強い請求書払いのニーズが伺えます。

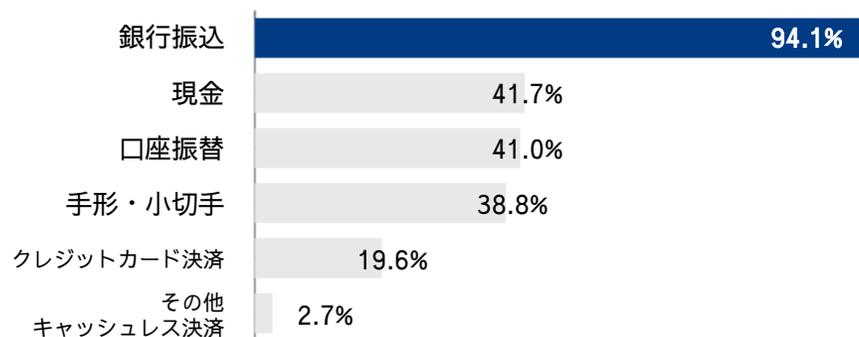
支払いを受ける際の決済方法 (n=547) ※複数回答可



各決済方法を利用する理由



支払いをする際の決済方法 (n=556) ※複数回答可



出典：アメリカン・エクスプレス 『2022年度 中小企業の企業間決済に関する調査』

# サービス導入事例 (BtoB市場)

## 卸

建材



酒



食品



美容



包装資材



## ベンチャー

シェアリングエコノミー



バックオフィス



HR



マーケティング



マーケットプレイス



## 大手

集英社



## 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/>



## ディスクレマー

---

- 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。