



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 通期決算説明 Q&A

2024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
今期の黒字ガイダンスにおいて延滞事務手数料導入による利益寄与はどの程度あるか	3
今期の販管費に関して四半期ごとの見通しを教えてください	3
今期のEC物販市場の成長率とそれに対するNP後払いの想定成長率を教えてください	3
前期中計の反省点と踏まえた今回の中計達成への意気込みを教えてください	4
売上高において年平均成長率20%を超えていくための材料は揃いそうか	4
各事業のテイクレートの今後の見通しを教えてください	5
株主還元の見通しとなる配当原資の積み上がり状況を教えてください	5
atoneプラスによるPL影響と分割払い提供のための免許取得の進捗状況を教えてください	6
分割払い市場の見通しとatoneプラスの分割払いの普及速度の見通しを教えてください	6
atoneの顧客獲得戦略に問題はないか	7
組織面でのアップデートはあるか	7
ディスクレーム	8

質疑応答

今期の黒字ガイダンスにおいて延滞事務手数料導入による利益寄与はどの程度あるか

質問者[Q]：第2四半期からの黒字化、一安心いたしました。この黒字化のうち、延滞事務手数料による利益寄与はどのくらいでしょうか。

CEO柴田：前回の決算発表時にもお伝えしている通り、未払率の改善効果と支払いが遅れたケースについては延滞事務手数料による売上も立つため、合わせて年間で5億から10億円程度の寄与を見込んでいる形でございます。

今期の販管費に関して四半期ごとの見通しを教えてください

質問者[Q]：販管費に関して、四半期見通しなどがあれば教えてください。

CFO渡邊：進行期に関しましては四半期ごとに突出して何かが出る予定はございませんので、四半期おしなべて同じ水準で計上されていく形になるかと思えます

今期のEC物販市場の成長率とそれに対するNP後払いの想定成長率を教えてください

質問者[Q]：2025年3月期のEC物販市場の成長率はどの程度と見ているのでしょうか。NP後払い、GMV成長率は、EC物販市場の成長率よりどの程度低くなると想定しておくべきでしょうか。

CEO柴田：まず、こちらに関して一つ目ですが、ちょうど予算を策定する3月のタイミングで、いわゆる紅麴による風評問題が発生しました。なので、若干悲観的にその数字を引き下げて今回、発表させていただいております。

もう一つは、営業リソースとしては完全にatone側に集中をしている状況です。今後、当社としてBtoC、EC市場での成長に関してはatoneが牽引していく想定であります。なので、atoneとNP後払いを合わせたGMVで成長率をちゃんと伸ばしていきたいなと思っております。

前回の中計の反省点と踏まえた今回の中計達成への意気込みを教えてください

質問者[Q]：改めて前回の中計の反省と、その反省を踏まえた今回の中計達成への意気込みについて教えてください。

CEO柴田：反省についてですが、まず一つは、前回2021年の春に中計を策定しておりますが、そのタイミングで薬機法による影響は全く見えておらず、完全に想定外でした。もう一つあるとすると、少しポジティブに物事、数字を考えていたところはあったかなと思っています。全体のストーリーとしては今回の中計においても変わってはいないんですが、ポジティブに予測するか、あるいは達成確度の高いものだけで数字を作るか、その差分があると思っています。

ですから、今回の中計に関しては達成確度が十分に高いと思って発表しておりますし、必ずこれよりもアップサイドを目指して進めていきたいと思っていますし、できると考えております。

売上高において年平均成長率20%を超えていくための材料は揃いそうか

質問者[Q]：御社を株式として考えた場合、配当等の還元があるわけではないため、成長性への魅力が求められると考えております。そこで、GMVまたは売上成長率が年平均20%を超えてこない、成長株として、株式市場から再度、関心を持たれづらいのではと思っておりますが、成長率を再度、加速させる材料は揃いそうでしょうか。

CEO柴田：先ほど中計でも申し上げた通り、まずatoneないし掛け払いの営業状況が非常に良くなってきています。加えて、BtoCにおいては、購入者向けにatoneプラスを提供開始予定。BtoBにおいては、購入企業向けにサービス紹介スキームや、小口融資サービスを提供していきます。発表した中計に関しては、それらは全て保守的で達成確度が高い数字で置いています。ですので、アップサイドの可能性は十分にあると考えています。年平均成長率20%はぜひ目指していきたい数字だと考えております。

各事業のテイクレートの今後の見通しを教えてください

質問者[Q]：各プロダクトのテイクレートが低下しているように見受けられますが、今後はどのように推移するとご想定されておりますでしょうか。

CEO柴田：個別に見るとそこまで落ちてきておりません。

まず、NP後払いに関しては、テイクレートがあまり下がってきていないと思っております。

NP掛け払いは構成比上、大手の割合が増えてきています。そこで少し下がってはきているものの、もうちょっとで下げ止まると見えています。

あとは、atoneも大手加盟店に導入いただいたことで一定テイクレートが下がってはいますが、構造上、さらに下がることはないと考えております。

ただ、会社全体としてはBtoBが非常に伸びてきていますので、全体のテイクレートとしては下降傾向にあることは言えると思っております。

CFO渡邊：BtoCにつきましては、延滞事務手数料が導入されますと、これは売上が増えるものですので、その分、テイクレートは良化する見込みです。BtoBにつきましても、購入企業向けの小口融資サービスが乗ってきますと、その分、テイクレートが上がっていく効果を期待しております。

株主還元の目安となる配当原資の積み上がり状況を教えてください

質問者[Q]：株主還元の目安となる配当原資の積み上がりの水準感を教えてください。

CFO渡邊：現状、利益剰余金がほぼございませんので、配当原資がまだ確保できてない状況です。先ほどの3カ年計画で、今後、利益を積み上げていって、それを配当に回していくことになるかと思うんですが、今、お話している非連続の新しいサービスへの成長投資も必要になってまいりますので、バランスを見ながら還元と成長投資は見ていきたいなと思ってます。

なので、今時点で、いつこれだけの還元をやります、ということはお約束はできないですが、積み上げの状況を見ながら判断させていただきたいと思っています。

atoneプラスによるPL影響と分割払い提供のための免許取得の進捗状況を教えてください

質問者[Q]：atoneプラスの今期ないし来期以降のPLの影響について教えてください。また、分割払いの免許取得に遅れなどはないのでしょうか。状況を教えてください。

CEO柴田：まず、atoneプラスですが、今年の冬から本格的に開始します。今期については大きなPL影響はないだろうと考えております。来期以降の影響につきましては、まさに実際にスタートしてみてどう動いていくのか、それを見てからでないと正確な予測が難しいと考えてます。ですので、下半期に入って実際の状況を見ながら考えていきたいと考えております。分割払いの免許の取得については、順調に進捗をしております。

CFO渡邊：発表した3カ年計画には、このatoneプラスの影響はほとんど入ってない形ですので、アップサイドをこちらで狙おうと思ってます。

分割払い市場の見通しとatoneプラスの分割払いの普及速度の見通しを教えてください

質問者[Q]：同業他社での後払い事業のスタートはスローに見えていますが、atoneプラスの分割払いは普及しそうですね。BNPL分割払いの市場環境見通しを教えてください。

CEO柴田：atoneの既存店に対して既に10数店舗ほど営業を行っておりまして、10数店舗の中で10店舗程度は、既にこのatoneプラスの分割払いの導入について口頭承諾をいただいております。これから家電、旅行といった新規市場に対して営業を行っていきます。これまで接触した先では概ね反応がいいので、ここはスムーズに導入を進めていけるんじゃないかなとは考えております。

atoneプラスについては実際に100人の方にユーザーテストいただいたんですが、使っていただいた後にアンケートも取っています。分割払いも使いたいですか？と質問すると、90%の方が分割払いを使いたいという回答をいただいています。

そういった意味で、売り手からも買い手からもニーズがありそうと見ています。実際にサービスリリースした後は、早く立ち上がっていくと考えております。

atoneの顧客獲得戦略に問題はないか

質問者[Q]：Paidyはプロモーションを強化しているように見えますが、atoneの顧客獲得に問題はないのでしょうか。先ほどの質問のフォローアップとして教えてください。

CEO柴田：実際のショップ様への営業シーンだと、現在だと価格帯の違いなのか、例えば1万円、1万5,000円といった中額帯以下の商品においてはさほど競合していない、もしくはコンペになった場合でも、当社の方が優位性が高いと考えております。ですから、そういった点ではatoneの顧客獲得で問題が出ているとは認識していません。

一方で今後、atoneが高額帯に入っていった場合に、そこはPaidy様が非常に強いところかなと思っていますので、違う状況が見えてくるとは思っております。

CFO渡邊：atoneのサービスの特徴としましては、ポイントが1.5%付く点。これがユーザーには魅力的に映るんじゃないかと考えています。コンビニの手数料も、プラス会員になりますと無料になります。サービス設計的にも優位性があると考えています。

組織面でのアップデートはあるか

質問者[Q]：中途採用を強化され、顧問等の起用も続きましたが、組織面では何かアップデートがございませうでしょうか

CEO柴田：一つ、この2年程度で大きく変化したと思いますのは、中途採用を強化したことによって、各分野で高いスキルを持った方が入社している点です。セールスにせよマーケティングにせよ、あるいはシステムにせよ、各分野で会社のケイパビリティは非常に強化できていて、それがだんだんと成長加速に繋がっているんじゃないかなと思っています。ここは採用を行って本当によかったなと感じております。

また、それでいながら、組織風土としてはいわゆる良好な状態を保っていると思っています。数週間前にテレビで取り上げられ、20代、若手の成長環境として日本で1位という内容で放送いただいています。良好な風土は変わらず、一方でその中で高いスキルを持った方が力を発揮しているというところで、非常に状態は良いんじゃないかと考えております。

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。