

2025年3月期 第2四半期 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)

みなさま、こんにちは。ネットプロテクションズホールディングス・CEO柴田でございます。
2025年3月期 第2四半期の決算説明をはじめさせていただきます。

25/3 業績予想の上方修正	3
全社業績ハイライト	10
経営TOPICS	22
Appendix	27

アジェンダはご覧のとおりとなります。

最初に業績好調にともなう上方修正についてご報告差し上げ、その後に業績の詳細を説明いたします。

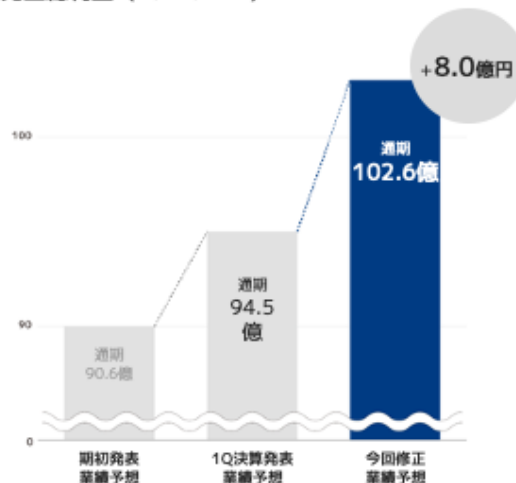


**25年3月期
業績予想の上方修正**

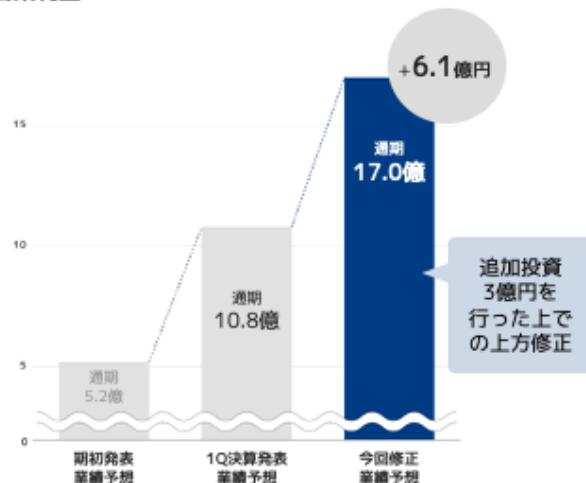
25年3月期 通期業績の上方修正

延滞事務手数料による売上増加、未払いコントロールや請求業務の改善による原価抑制。
売上総利益+8.0億円、営業利益+6.1億円の上方修正（前回発表 業績予想対比）。

売上総利益（non-GAAP）（億円）



営業利益（億円）



第2四半期の業績も好調であり、下期も堅調に推移すると想定されることから、通期業績を上方修正いたします。

上期は未払率が低位安定し、下期も継続する見通しです。
また、NP後払いの延滞事務手数料徴収が第2四半期において順調であったことから、下期の延滞事務手数料の収益見通しも修正しました。

売上総利益の上方修正幅は8.0億円です。
下期にマーケティング関連の追加投資3.0億円を行う判断をしました。
営業利益については、当該追加投資を行った上で、+6.1億円の上方修正を行います。

25年3月期 通期業績の上方修正

第2四半期の実績上振れと堅調な下期の見通しから、通期業績予想を再度の上方修正。営業利益は10.8億円から17.0億円と前回発表時より+6.1億円。

(百万円)	前回発表 通期予想 (A)		今回修正 通期予想 (B)		(B) - (A) 増減額	(B) ÷ (A) 増減率
	通期		通期			
	上期	下期	上期 (実績)	下期		
GMV (non-GAAP) *1	630,500		635,294		4,794	+0.8%
	300,000	330,500	304,794	330,500		
営業収益	23,000		23,281		281	+1.2%
	10,740	12,260	11,021	12,260		
売上総利益 (non-GAAP) *2	9,452		10,262		809	+8.6%
	4,414	5,038	4,904	5,358		
販売管理費 (non-GAAP)	8,954		9,048		94	+1.0%
			4,259	4,789		
内マーケティング費用	539		763		224	+41.6%
			237	526		
営業利益	1,080		1,700		619	+57.3%
	316	763	866	833		
税引前利益	983		1,604		620	+63.1%
	266	716	829	775		
親会社の所有者に帰属する 当期利益	658		1,039		381	+57.9%
	223	435	468	570		
EBITDA	2,803		3,396		592	+21.2%
	1,158	1,644	1,678	1,718		

*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 - (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)

こちらが修正内容となります。

GMV・営業収益については、上期がほぼ計画通りに着地し、下期も同様に計画通りと見込んでいます。

一方で、与信リスクと販管費を安定してコントロールできていることから、通期見通しの段階利益を上方修正いたします。

下期にマーケティング費用を積み増すことにしましたが、その上で通期の営業利益見通しを上方修正し、17億円としております。

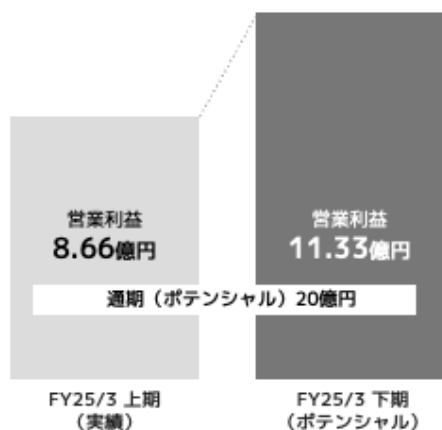
なお、マーケティング投資効果は翌年度以降発現するため、下期のGMVは従前の見通しを据え置いています。

25年3月期 追加投資の考え方

大幅な利益の上方修正を確保しながら、
下期に見通す利益の一部は、来年度以降の更なるGMV成長に資する投資に振り向ける。

現状 着実に利益創出できる状態に到達

- ・ 与信・販管費を安定的にコントロール可能な体制
- ・ GMVの成長を利益成長に直結させることができる



追加投資 利益水準の確保と成長投資の両立

- ・ 回収蓋然性、回収期間などを重視した上で、GMV成長のため戦略的に追加マーケティング投資を行う



下期に行う追加投資の考え方についてご説明いたします。

順調な経営状況に鑑み、特段新規施策を行わなければ下期の営業利益は11億円を超え、通期の営業利益は20億円に達する見込みです。

この下期に見通す利益のうち3億円を追加投資に回すことにいたします。

詳細については、次のページでご説明させていただきます。

追加マーケティング投資施策の対象領域と概要

過去に投資効果の高かったマーケティング施策に限定して追加投資を行い、GMV成長を加速する。



*26年3月期より段階的に効果を発現、27年3月期以降は通年効果となる想定

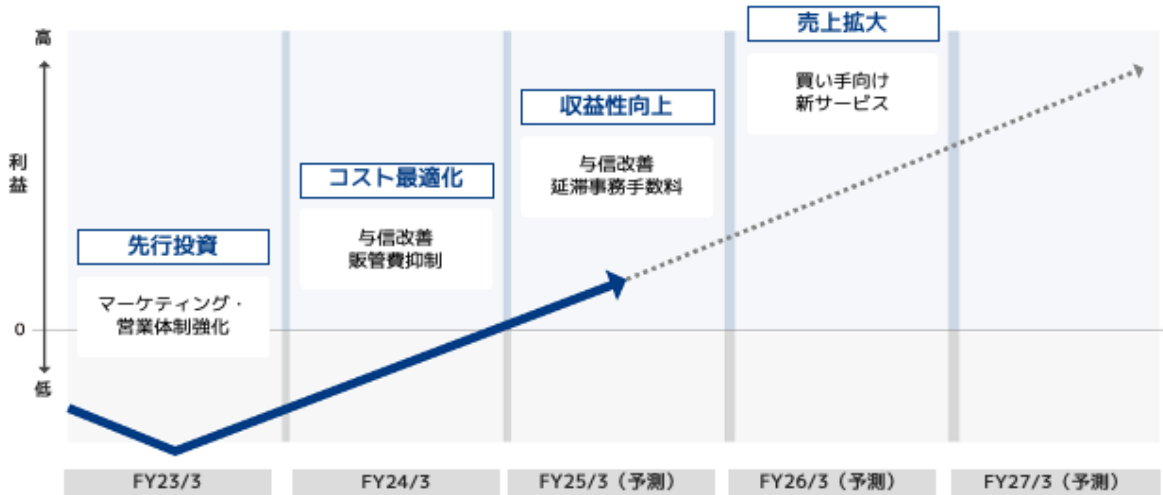
下期における具体的な追加投資について、内容をご説明いたします。
対象事業は、GMV成長を期待する領域である、atone、NP掛け払い、そしてNP後払いairです。
各事業において、特に有効と思われるGMV獲得施策に資金を投下します。

なお、いずれも過去に実施済みで、具体的・定量的に効果を測定できるものとなっています。
来年度より徐々に効果が発現し、再来年度以降のGMVを着実に増やせるものと考えております。

来年度も、販管費の対GMV比率を意識しながら、有効な投資を継続する方針です。

利益創出に至る取組と今後の見通し

与信改善が進み、運用にかかる販管費を抑制しながら利益創出が可能。
成長投資を行うことで、来期以降も着実に増収増益を継続させる。

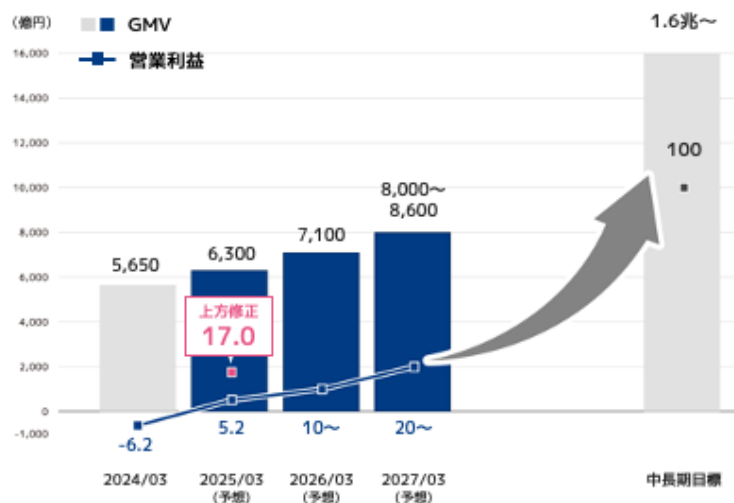


当社は、一昨年に先行投資を行ったのち、運用にかかる販管費を抑制しながらGMVを成長させる体制をこれまで整えてきました。
これにより、今年度に入り、力強く利益創出が実現できております。

下期に追加のマーケティング投資を行うことでさらにGMV成長を加速し、来期以降も着実に増収増益を継続いたします。

中期経営計画との比較

営業利益目標は、計画に比べ2年近く前倒しで達成。
中期経営計画は通期決算にてローリング予定。



中長期 目標
営業利益100億円

増収増益を継続しつつ、
中長期目標への到達を
早めることを目指す

今回の上方修正を、当社の中期経営計画と比較しております。
今期のGMVは計画通りですが、営業利益は2年近く前倒しで進捗していることがお分かりいただけると幸いです。

中期経営計画は通期決算に合わせて見直しを行う方針ですが、増収増益を続けながら中長期の目標である営業利益100億円の早期到達を目指します。



全社業績ハイライト

10

全社の業績ハイライトはCFOの渡邊からご説明申し上げます。

全社

上期営業利益の大幅上振れにより、再度の上方修正

全社 GMV^{*1} **3,047億円** 前年同期比 **+11.3%**
(BtoC +2.8%、BtoB +29.4%)

上期 営業利益 **8.6億円**
前年同期比 +14.7億円

BtoC atone

上期 GMV **171億円** 前年同期比 **+39.6%**

Topics

EC領域における大型の新規店稼働および既存店の取引増加によりGMVが着実に成長。

BtoC NP後払い 他

上期 売上総利益 **35億円** 前年同期比 **+39.7%**

Topics

上期GMVは1,740億円 (YoY+0.2%) と安定しつつ、延滞事務手数料&未払い改善により売上総利益は大幅な積み上げ。

BtoB NP掛け払い

上期 GMV **1,135億円** 前年同期比 **+29.4%**

Topics

卸業・広告・ITサービスなど主要カテゴリーで既存店GMVが伸張。

*1 GMV：当社グループ決済サービスの流通取引総額

第1四半期に続き第2四半期の業績も順調に推移し、上期の営業利益は前年同期比で14.7億円ジャンプアップし、8.6億円となっています。

サービス別に見ますと、atoneのGMVは+40%と力強く成長しています。ECでの新規加盟店の獲得、既存店の取引増加がともに好調でした。

NP後払いはキャッシュ・カウのビジネスとして売上総利益を重要指標に据えておりますが、第1四半期に続き第2四半期も与信コントロールが上手くいき、延滞事務手数料の徴収も利益貢献しました。前年同期比で40%増の結果となっております。

NP掛け払いは引き続き好調を維持しています。昨年度から求人広告の取引が牽引していますが、加えて食品卸の取引も伸長し、GMVは29%成長となっております。

■ 全社業績：2025年3月期 上期_業績サマリー（2Q累計）

営業利益8.6億円、進捗率80.2%を達成。
延滞事務手数料および未払いコントロールが計画を上回る進捗。

(百万円)	FY25/3 上期		通期業績予想*4（前回発表）	
	実績	前年同期比 増減率	通期予想	進捗率
GMV (non-GAAP)	304,794	+11.3%	630,500	48.3%
営業収益	11,021	+6.7%	23,000	47.9%
売上収益	10,747	+6.6%	—	—
売上総利益 (non-GAAP) *1	4,904	+33.2%	9,452	51.9%
販売管理費 (non-GAAP)	4,259	-6.2%	—	—
その他営業費用 (non-GAAP)	51	—	—	—
販売管理費のうちマーケティング費用*3	237	-29.7%	—	—
営業利益	866	黒転	1,080	80.2%
EBITDA (non-GAAP) *2	1,678	+1,076.7%	2,803	59.9%

*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＋固定資産売却損＋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 2024年8月14日 決算短信および決算説明会資料より

こちらが業績サマリーとなります。

全社のGMV・営業収益は概ね計画どおりです。

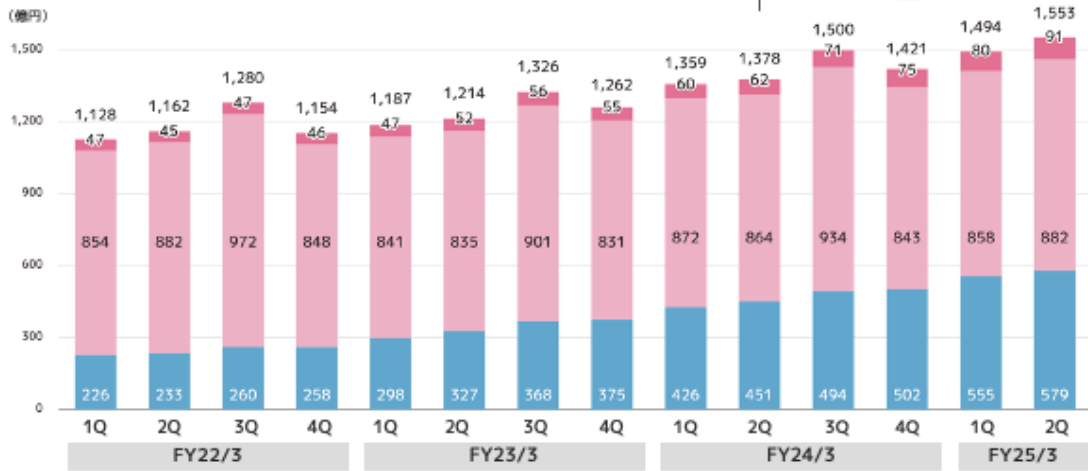
主にBtoCサービスの与信改善により、原価が抑制され、売上総利益は前年同期比で30%を超える積み上げができています。
加えて、販管費を適正にコントロールできております。

営業利益は、前回発表した通期予想の80%まで進捗しており、先の通り、通期予想を上方修正いたしました。

GMV（四半期 推移）

全社GMVは前年同期比+12.6%。
atone+44.7%、NP掛け払い+28.4%と成長をけん引。

● BtoC atone^{*1} ● BtoC NP後払い他^{*2} ● BtoB NP掛け払い^{*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

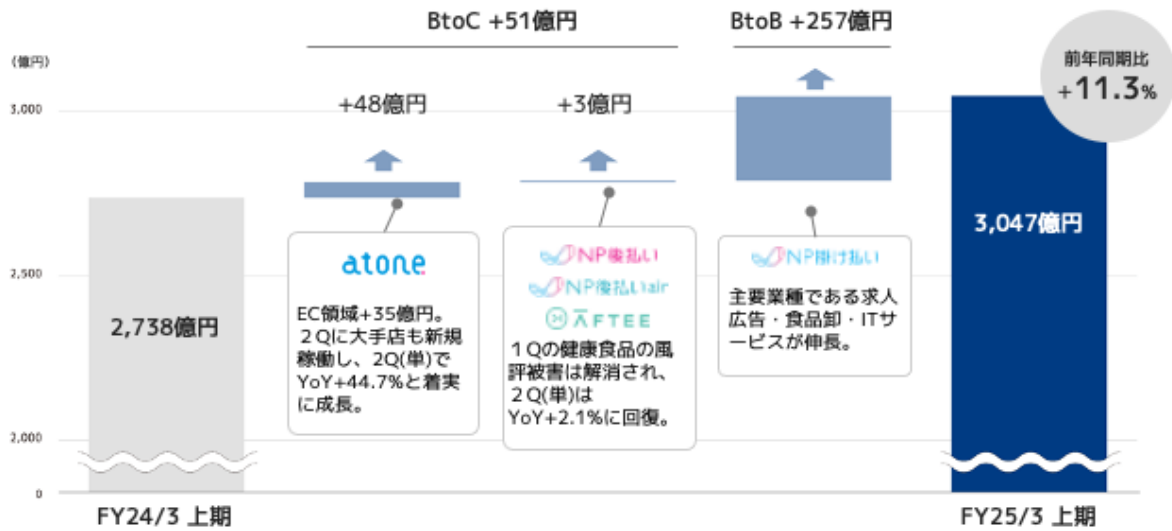
全サービスのGMV構成の推移はご覧の通りです。

BtoCのatoneは前年同期比+45%、BtoBのNP掛け払いは同+28%の成長率を達成しています。

これら2サービスを成長ドライバーとして推進していきます。

GMV（2Q累計加算額）

BtoCで51億円、BtoBで257億円のGMV加算により、
全社GMVは前年同期比+11.3%の309億円の積み上げ。



GMV加算額の内訳となります。

atoneは、第2四半期に新規稼働した加盟店の寄与に加えて、既存加盟店の取引拡大もあり、前年同期比+48億円の積み上げができております。

NP後払いは第1四半期で健康食品の健康被害報道によりGMVが減少しましたが、第2四半期では対前四半期プラスに回復しました。

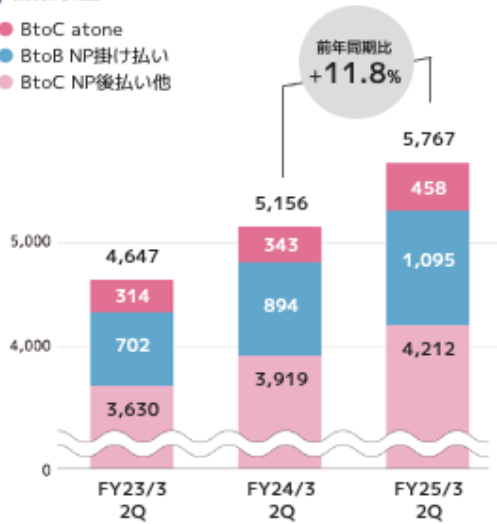
BtoBのNP掛け払いは、求人広告・食品卸・ITサービスなどの既存加盟店におけるGMVの成長が大きく貢献し、250億円を超える積み上げとなりました。

営業収益・売上総利益（全社）

BtoC_NP後払いで7月1日から延滞事務手数料がスタート。
計画を上回る収益貢献で、売上総利益は前年同期比+41.1%。

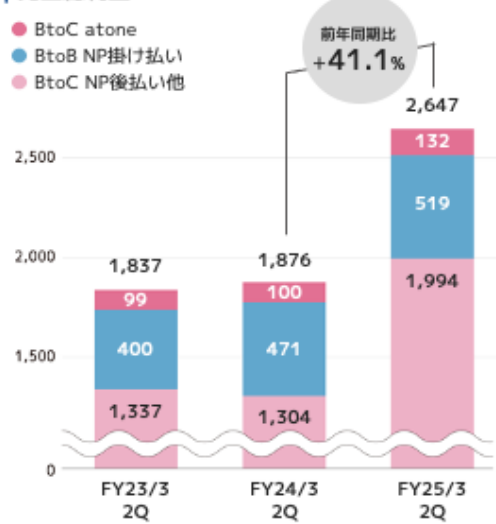
営業収益（百万円）

- 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



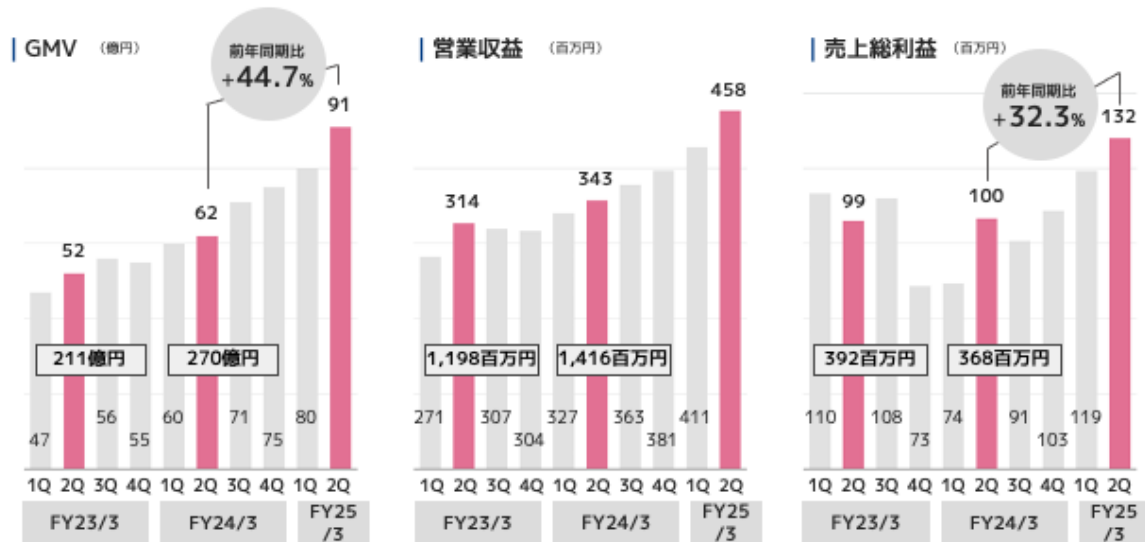
全社の営業収益と売上総利益です。

営業収益は計画どおりの進捗ですが、売上総利益については与信コントロールにより大きくジャンプアップしています。

過去2年と比べても、しっかり利益が出せる体質になっていることが、お分かり頂けるかと思います。

次のページからサービス別の主要指標について説明差し上げます。

EC領域における大手店の新規稼働がけん引し、GMV+44.7%。
未払い率もコントロールできており、売上総利益は+32.3%。

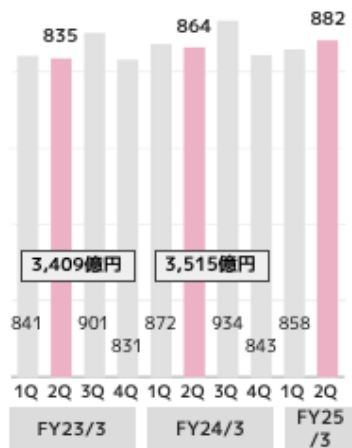


atoneは第2四半期のGMVが45%増と力強く成長しています。
大型加盟店の獲得に加えて、既存加盟店においても、アパレル・エンタメを
中心としてサービス利用範囲が拡大したこともGMVの増加に寄与しました。

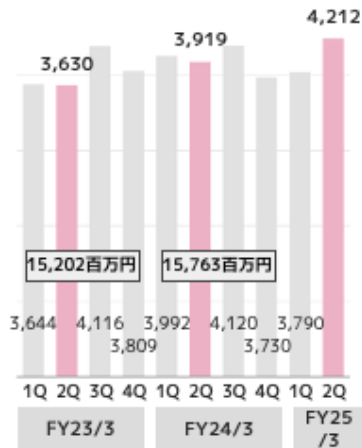
未払いコントロールにより、売上総利益も右肩上がりに増えています。
また、atoneでは請求や督促手法の効率化を図り、取引あたりのコストを削減
するなど収益率の改善にも取り組んでいます。

健康食品の風評被害が解消され、GMVは+2.1%に回復。
7月からスタートした延滞事務手数料などにより、売上総利益は+52.9%。

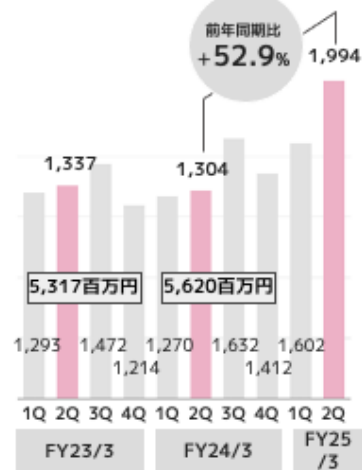
GMV (億円)



営業収益 (百万円)



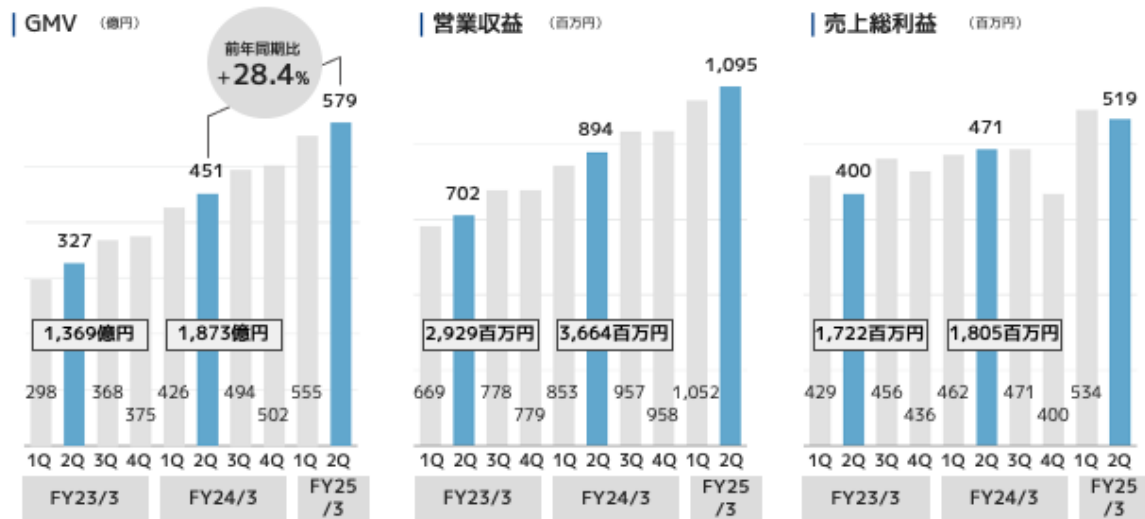
売上総利益 (百万円)



NP後払いはGMVは横ばいも、売上総利益を前年同期比で50%超積み上げることが出来ました。

第1四半期に続き未払い率を低水準でコントロールできていることに加え、延滞事務手数料の徴収が順調に推移いたしました。

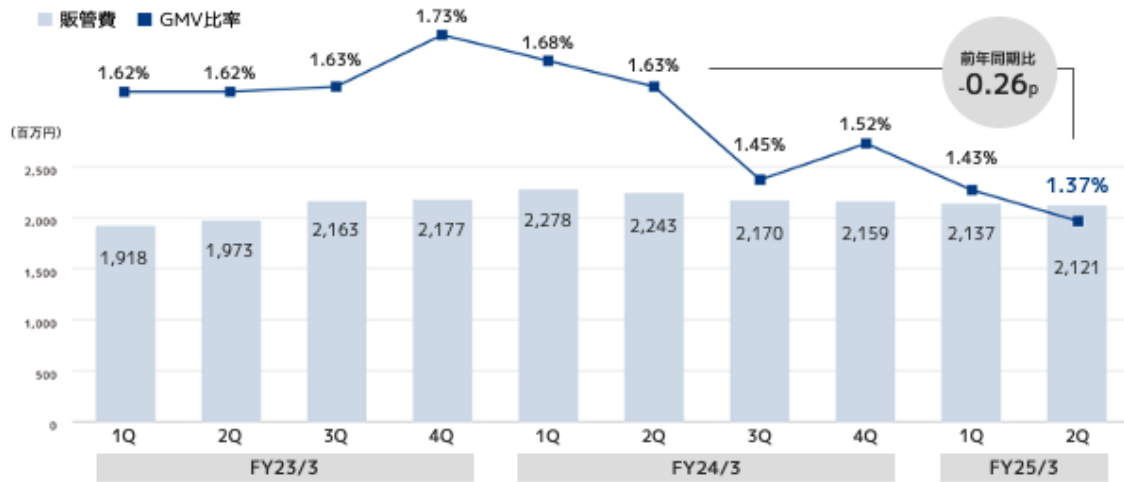
主要業種の全てにおいて取引増加によりGMV+28.4%。



BtoBのNP掛け払いは、GMV28%増の高成長をキープしています。
第2四半期においては、既存加盟店がGMV成長を牽引しました。

販売管理費（四半期推移）

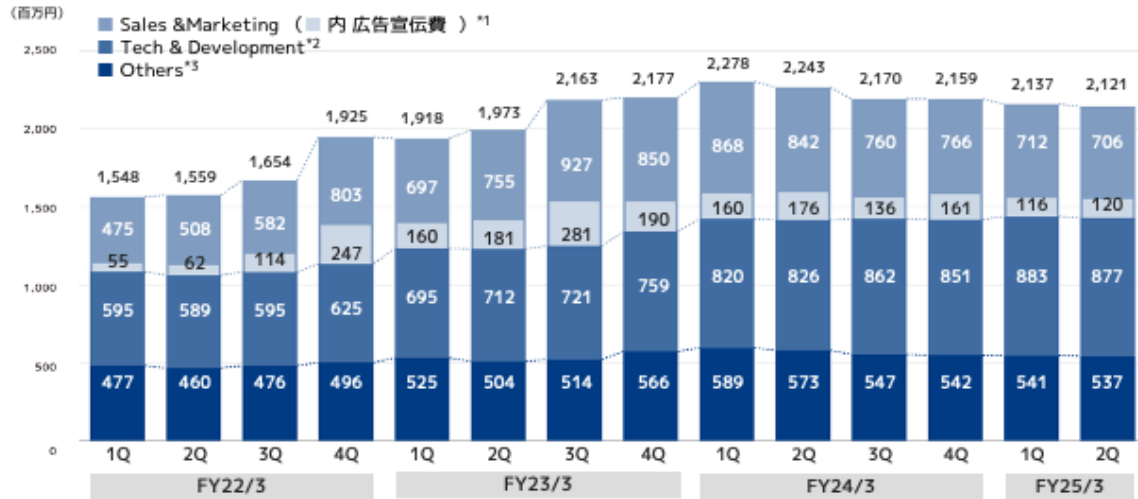
販管費率は前年同期比で0.26P良化し1.37%。
コストコントロールの徹底が進む。



販管費およびGMV対比の販管費率の推移です。
第2四半期の販管費は初めて1.4%を下回る水準となりました。

販売管理費（項目別 四半期推移）

外部パートナー経由の案件紹介が好調で、マーケティング費の抑制が進む。



*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）

項目で見ますと、セールス&マーケティングの効率化が進んでいます。

一方、マーケティングは重要な成長戦略と考えるので、リターンが見込める取組み、とくに広告宣伝費については、下期および来期以降、あまり抑えすぎないようにバランスを取りたいと考えています。

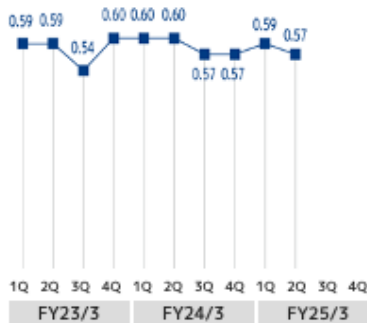
参考) 販売管理費_対GMV比率推移

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

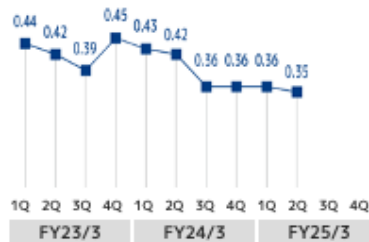
Sales & Marketing (%)



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）

項目別のGMV対比の販管費率です。

システム開発たるテック&ディベロップメントはGMVの一定割合にコントロールされ、セールス&マーケティングは効率化が進み、オペレーティング・レバレッジが効く構造になっています。



経営TOPICS

22

経営トピックスはわたくし柴田から説明差し上げます。

新規稼働店・新規プラットフォーム連携（2Q）

2Qも大手店が新規導入・専用プラットフォームとも連携。
ターゲット市場への導入も進んで、以降のGMV成長・新規導入店の増加を見込む。

atone	サービス系（新規導入） 	電子チケット（新規導入） 	オンラインスーパー（新規導入） 
	翌月後払いに続き、つど払いも導入 	インテリア・雑貨（新規導入） 	家電・インテリア（7月より稼働） 
NP後払いair	システム連携 	NP掛け払い 	

*1 オンラインストアでの導入

第2四半期も引き続きatoneの営業状況は好調です。ターゲット市場のサービス・チケット業界の導入も順調に進んでいます。

NP後払いairは直近kintoneとシステム連携を完了し、新規加盟店獲得に注力しています。

NP掛け払いも新規導入が順調に進んでいます。

全事業で営業状況は一層加速してきています。

新規戦略の進捗状況

新規戦略は概ね順調に進捗。延滞事務手数料は2Qから予定通り運用開始。
その他当面の業績インパクトが限定的な施策は、慎重な運用を行う想定。

NP後払い

7月より、延滞事務手数料の徴収を開始。
大きな問題なく運用ができており、収益貢献も想定通り順調に推移。

atone

「atoneプラス分割払い」サービス開始にあたり、ライセンス取得とシステム開発は予定どおり完了。
一方、運用テスト期間を長めに取る判断を行い、今年度のサービス開放は限定的なものに留める。

NPハンディ レンディング (貸金業務)

株式会社NPファイナンスが、貸金業免許を取得。
NP掛け払い購入企業に対して少額・短期のレンディング業務を開始。

今年度開始の新規戦略について、進捗状況をお知らせします。

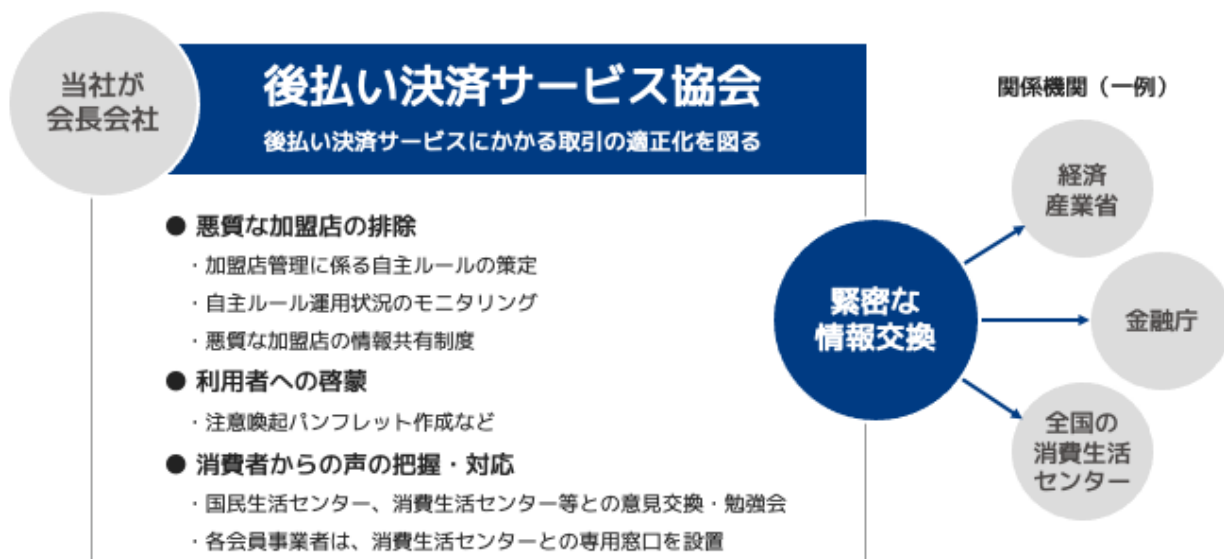
NP後払いにおける延滞事務手数料の徴収は既にお伝えしている通り7月より開始し、大きな問題なく運用ができています。
収益貢献も想定通り順調に推移しております。

その他、中期的な成長に資するいくつかの施策についても、概ね順調に進捗しています。

まず、atoneプラス分割払いは、ライセンス取得は完了しております。
一方で、運用テスト期間を長めに取る判断を行い、今年度のサービス解放は限定的にすることにいたしました。

また、子会社、NPファイナンスでのレンディング事業を10月より開始いたしました。
NP掛け払い購入企業に対してスピーディーな貸付けを提供するもので、サービス名をNPハンディレンディングとしています。

本件は従来からの議論内容の延長。
BNPL協会を通じ関係機関と緊密に連携しており、新たな課題が発生したものでは無いと認識。



先月、後払いを含む立て替え払いにかかる規制のあり方について一部報道がありましたが、現時点において当社のビジネスを揺るがすような事象は発生していないと認識しております。

ここで改めて、後払い決済に関する当社のスタンスを簡単にご説明いたします。

後払い決済は、幅広い世代をユーザーとして、商品を受け取ってから支払える安心・安全な決済として利用されています。当事業におきまして、皆様に安心・安全にご利用いただけるサービスの普及に長年にわたり取り組んでおります。

また、自主規制団体の会長会社として、従前より経済産業省を中心とする関係機関との協議を緊密に行っております。悪質加盟店にかかる調査・情報共有などを通じた消費者保護活動も行っております。

今後も、関係機関との連携を継続し、より一層安心なサービスを提供できるよう努めてまいります。

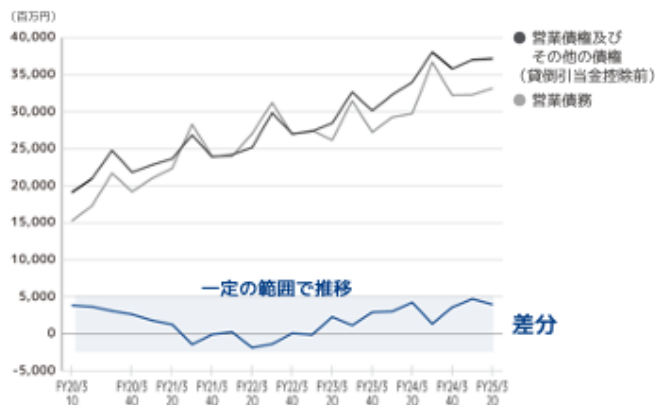
金利・為替変動による事業影響について

金利上昇・為替変動によるB/S・P/Lリスクは極めて限定的。

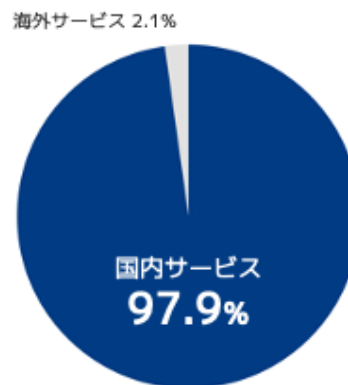
債権と債務は短期でバランスしており、GMVが増加しても借入等による追加運転資金は限定的。

売上の98%が国内サービスのため為替変動によるPLインパクトはほぼ無い状況。

営業債権・営業債務の推移



サービス別売上構成比 (2024年3月期)



最後に金利・為替変動の事業影響についてです。日米の政局に動きがあり、金利市場、為替市場への影響の波及が話題となっていますが、当社への事業リスクは極めて限定的です。債権と債務は短期でバランスしており、大きな運転資金は不要ですので、金利影響は受けづらいです。

海外事業はまだ規模は小さく、為替リスクもほぼ無い状況です。なお、物価変動の事業影響についても適切にコントロールできています。

以上、25年3月期 第2四半期の決算説明となります。ご清聴ありがとうございました。

Appendix

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。