



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 第2四半期決算説明 Q&A

2024年11月14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
上半期の営業利益の上振れ分を分解するとどのようになっているか	3
延滞事務手数料の上振れ要因について	3
未払い率の改善要因について	3
給与受け取りのデジタル化が進むことで回収率への影響はあるか	4
下半期の売上総利益の水準の考え方について	4
GMVを据え置いた背景とパイプラインの状況について	4
現在はこういった加盟店が成長を牽引しているのか	5
下半期でマーケティング費用を積み増す考え方について	5
売上総利益がさらに上振れた場合の戦略投資の考え方について	6
来期の考え方について	6
GMO-PSとの競争環境はどうか	7
競争環境によっては貸倒リスクを許容したシェア拡大もありうるか	7
法規制のリスクについて	7
株主還元の見通しについて	8
株主還元において重視する指標は何か	8
ディスクレーマー	9

質疑応答

上半期の営業利益の上振れ分を分解するとどのようになっているか

質問者[Q]：上期営業利益の上振れ分を延滞事務手数料導入と未払コントロールに分解すると、各いくらぐらいになるのでしょうか、教えてください。お願いいたします。

CEO柴田：通期で期初の計画と今回の上方修正での比較を行っているんですけども、そちらで見た場合、延滞事務手数料が元々の想定より2億円強良くなっているというところと、あとやっぱり未払い周り、貸し倒れ周りの改善が7億程度ですかね。

それから請求周りの費用も元々保守的に見込んでいたので、こちらが4億円程度となっております。

CFO渡邊：そうですね。今申し上げた通りだと思います。

延滞事務手数料の上振れ要因について

質問者[Q]：延滞事務手数料が想定より上振れたのは、どこが予想と違っていたのでしょうか。お願いいたします。

CEO柴田：どちらかというところ、もしかすると予想とは合っていたかもしれないですが、当然その予想した上でそれをそのまま計画にするわけではないので、そこを一定保守的に見込んでいた部分の差異が出たかなと思っています。

CFO渡邊：そうですね、新しい取り組みになりますので、少し保守的に見ていたということだと思います。

未払い率の改善要因について

質問者[Q]：未払いの改善は、マクロ環境的な要因なのか、御社のコントロールが想定以上にうまくいったのか、どういった要因でしょうか。お願いいたします。

CEO柴田：こちらは、手前味噌になるのですが、ほとんどが社内要因、社内の各事業の現場で、すごく頑張ってくれたというところになるかなと思っています。

マクロがすごく良化したという感覚はあんまりないですね。NP後払いにおいても、あるいは、NP掛け払いが一旦復活して、それが今よくなりつつあるのも、なにか波に乗ってるというわけではなく、社内でしっかりと分析をして、適切な打ち手を打っているということが要因かなと思っております。

ですから人の強さ、あるいは社風の強さが反映されているので、まさに競争優位に繋がる場所ではないかなと自信を持っております。

給与受け取りのデジタル化が進むことで回収率への影響はあるか

質問者[Q]：給与のデジタル払いが日本でも本格的にスタートいたしました。給与の受け取り方法が多様化することで、貴社のBtoC向け後払い事業の回収率に何かしらの影響が及ぶ可能性はあるとお考えでしょうか。お願いいたします。

CEO柴田：当社も調査もしていますし、状況も見ておりますが、現時点ではこちらが回収率に何かしらの影響を及ぼすところはあまりないんじゃないかなとは思っております。ただ、しっかりとアンテナを立てて調査を続けたいと考えております。

下半期の売上総利益の水準の考え方について

質問者[Q]：今回、会社計画修正における下期売上総利益の修正3億円は、こういった要素をどの程度織り込んだものなのでしょうか、教えてください。お願いいたします。

CEO柴田：まず延滞事務手数料のところですね、こちらが元々想定したよりもやや上を走っているというところで、そちらを織り込んでおります。

CFO渡邊：原価率が良くなってきているところが効いてくるころになると思います。

CEO柴田：そうですね、現状確実に見込まれるところを織り込んでこの数字となっております。

GMVを据え置いた背景とパイプラインの状況について

質問者[Q]：上期も若干GMVは会社計画を上振れたと思いますが、GMVを据え置かれたのは、そこまで上振れ幅が大きくなかったからという理解でよろしいでしょうか。

また、下期、来期に今のところ期待しておられるパイプラインを教えてください。お願いいたします。

CEO柴田：そうですね、GMVについては多少マクロの影響も受けますし、そういった点では、足元多少好調でも一定保守的に見ておくのが妥当かなとは考えております。足元は決して悪くはない状況かなと考えています。

それからパイプラインのところも、もちろん社名等を出すのは難しいんですけども、実は各事業において大手企業様がパイプラインに一定並んできているところですので、この下半期ないし来期にどれぐらい実現してくるかというところは、個人的には楽しみにしているところでもあります。

CFO渡邊：GMVのところは順調にきているとご理解いただければと思います。

現在はこういった加盟店が成長を牽引しているのか

質問者[Q]：今活躍しておられる加盟店はどういったものがございますか。お願いいたします。

CEO柴田：各事業で特に上位の並びはさほど変わってないかなとは思いますが、まさに既存加盟店様に伸ばしていただいている、貢献いただいていると思っております。

それからatoneにおいては夏に無印良品さんに導入いただいておりますが、そちらでもしっかりと使っていただいている、非常に感謝しております。

下半期でマーケティング費用を積み増す考え方について

質問者[Q]：マーケティング費用について、以前から適正化が進んでいたと思われませんが、ここであえて積み増す背景をご説明いただけませんかでしょうか。現在と下期のマーケティングの仕方が変わったのでしょうか。お願いいたします。

CEO柴田：まず今期は、しっかりと黒字を出していこうというところで、マーケティング費用に関しては極小化して進めてきたところもありまして、適正な額とも言えますし、一方で少しチャンスを失っているところもあったかもしれないと考えております。

ですので、こういった形で利益をしっかりと出せるという中で、今回の3億円程度の追加投資に関してはROI高く実現、実施できるだろうと考えて、やらせていただきたいという判断をしております。

売上総利益がさらに上振れた場合の戦略投資の考え方について

質問者[Q]：仮に下期、従来見通しに比べ、売上総利益が上振れた場合、戦略投資の考え方はどうなるのでしょうか。上振れ分だけ投資に回すのか、または戦略投資枠は3億円を維持するのか教えてください。お願いいたします。

CEO柴田：これから考えていくところですけれども、ただマーケティング投資をROI高く行うためにも一定の準備が必要ですので、ちょっと上振れたのですぐに投資に回すというのは現実的には少し難しいかと思います。おそらくこちらは3億円をほぼ維持する形で、もし上振れたらそのまま利益として出てくることになるのかなと考えております。

来期の考え方について

質問者[Q]：来期の考え方を教えてください。現行中計の前提となっている、来期は25年3月期対比で5億円の営業増益要因というのは、別に変わっていないのでしょうか。

また、今期3億円、戦略投資で使って来期の戦略投資費用が浮くとすると、8億円くらいが今のところ見えている来期増益要因と考えてよいのでしょうか。

CEO柴田：来期以降のところまだ社内で議論が尽くされてるわけではないですけれども、まず現在の中計でお出ししているそのGMVの伸びに関しては、ここはしっかりやっていけるんじゃないかと思ってますし、そこにおける粗利もしっかりと期待できるんじゃないかなと。ですので、ここが大きな増益要因にはなるかなと思っております。

あとは、それに対して販管費のところですね。GMV増加に伴って必要な販管費はさほど大きくないんですが、さらに将来の成長を加速するための投資をどれぐらい行うか、それはしっかり議論していきたいなと考えております。

CFO渡邊：そうですね。利益を見ながら追加投資も考えていくという形ですので、増収増益の形はキープしていきたいなと思っております。

GMO-PSとの競争環境はどうか

質問者[Q]：GMO-PSは、BNPLと掛け払いにより、来期増収率加速の方針とのことですが、競争環境はどうなってますでしょうか、教えてください。お願いいたします。

CEO柴田：他社さんのことですので何ともわからないですけども、ただ、いま現場の感覚としては、例えばいたるところで常にコンペになってるとは感じていないので、どういう戦略かは現場を見ている限りはまだわからないですね。

競争環境によっては貸倒リスクを許容したシェア拡大もありうるか

質問者[Q]：今後、同業他社がシェア拡大のために競争を仕掛けてきた場合、御社も貸し倒れをある程度許容して、ボリュームを取りに行くことになるのでしょうか。お願いいたします。

CEO柴田：この競争を仕掛けてきそうなプレイヤーが今のところあまり見えていないというか、各社さん、当社もですけども、しっかりと利益を今目指しにしている動きが多いなと思っています。もしどこかがこの貸し倒れを許容してボリュームを取りに行く戦略をとって当社とぶつかる場合においては、そこでまた戦略的な判断をするかなと思っています。ただ目の前では、あまりこれが必要だとは感じられてはいない状況です。

でも、必要あれば当然当社も、利益の中でどこまで競争に対して対応していくかを考えることになるかなと思います。

法規制のリスクについて

質問者[Q]：今後、割販法をベースとした規制で加盟店管理義務や信用情報機関の利用義務などが科された場合、御社の事業に影響が出ることはないのでしょうか。また、御社の相対的な強みが失われることはないのでしょうか。お願いいたします。

CEO柴田：貸金業法をベースとしたところは少し距離があるかなと思いますが、割販法は一定距離が近いところかなとは思っています。

一方で、加盟店管理義務については、すでに後払い決済協会を通じて、あるいは社内としてもしっかりやっています。この問題が本当にメディアにも多数出てくるとい感じになると、この

義務がより強く求められるところはあるかもしれないですが、現時点では少しまだ距離はあるのかなと思っております。

それから、信用情報機関の利用義務は過剰与信を防ぐためのものかと思いますが、当社はかなり距離が遠いと思っています。特に一番ボリュームの大きなNP後払いにおいては上限5万円で平均単価6,000円~7,000円ですので、こちらが信用情報を使わなくてはいけないほどの過剰な与信に繋がるというところとは、だいぶ距離があると考えております。

株主還元の見通しについて

質問者[Q]：今期の急激な利益改善を踏まえて、株主還元の見通しについて改めてアップデートいただけないでしょうか。お願いいたします。

CFO渡邊：株主還元、非常に大事なものと経営をはじめ認識しているところでございます。

ここはですね、利益と投資を見ながら、還元は実際に出していきたいなと思っておりますので、今いくらするということは申し上げられないんですが、これは大事なテーマとして、ちゃんと経営で考えていくというところは約束したいと思います。

株主還元において重視する指標は何か

質問者[Q]：株主還元を考える際に重視する指標は何になりますでしょうか。ROEでしょうか、自己資本でしょうか。お願いいたします。

CFO渡邊：当期から通期で黒字が出る形ですので、まだ確固たる指標を定める状況ではないと思っています。先ほど申し上げました通り、利益の中から投資に回す分、それと還元に戻す分を、そのときの状況によって考えていく形になると思います。

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。