



2026年5月15日

各位

会社名 株式会社ネットプロテクションズホールディングス
代表者名 代表取締役社長 柴田 紳
(コード番号 7383 プライム市場)
問合せ先 取締役 C F O 渡邊 一治
電話 03-4530-9235

中期経営計画のローリングに関するお知らせ

当社は、2025年5月15日に「中期経営計画のローリングに関するお知らせ」にて中期経営計画（2026年3月期 - 2028年3月期）を開示していますが、通期の実績及び経営環境の変化を反映し、毎年ローリング方式で次期からはじまる3カ年の中期経営計画を策定することとしています。

本日開催の取締役会にて、中期経営計画（2027年3月期 - 2029年3月期）を決議しましたので、下記の通りお知らせします。

記

1. 中期経営計画の内容

当社は、今後の更なる成長を目指し、経営数値の目標を以下の通り最新化しました。

- ・29/3期のGMV 1兆4,000億円、営業利益 60億円
- ・3カ年のGMV CAGR（年平均成長率）は22%
- ・3カ年の営業利益 CAGR は28%

なお、詳細につきましては、本日付で開示した「2026年3月期 決算説明資料」も併せてご参照ください。

2. 説明資料

添付の別紙をご覧ください。

以上

中期経営計画


(2027年3月期 - 2029年3月期)



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)

当社は、中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）を開示していますが、通期の実績及び経営環境の変化を反映し、毎年ローリング方式で次期から始まる3カ年の中期経営計画を策定することとしています。
この度、新たに2027年3月期から中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）を策定しました。

3カ年 事業計画
(FY27/3~FY29/3)

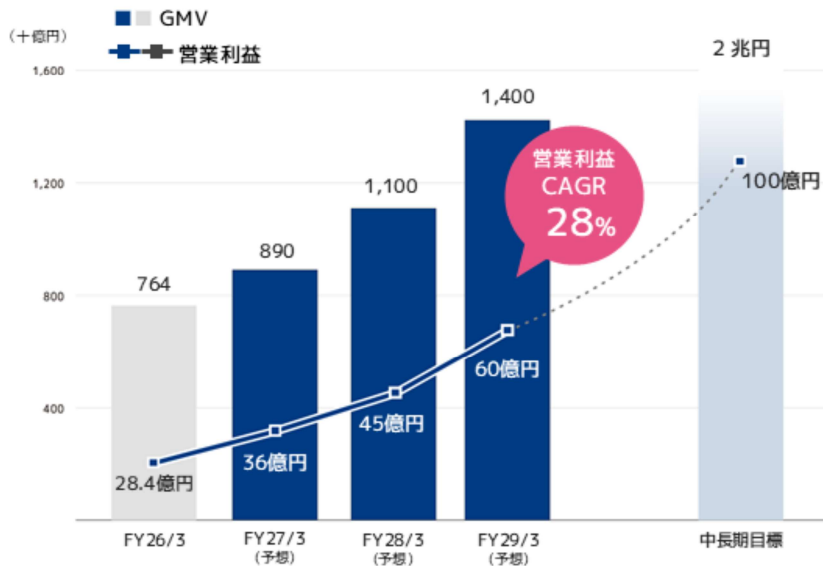


まず、3カ年事業計画をお示しいたします。
1年前に発表した3カ年計画を1年先の2029年3月期までローリングしたものに
なります。

3カ年事業計画（GMV / 営業利益）

29/3期のGMVは1兆4,000億円、営業利益は60億円を計画。

3カ年のGMV CAGR（年平均成長率）は+22%、営業利益は同+28%。



中期計画 (3年後：29/3期)

GMV
1兆4,000億円
(CAGR 22%)

営業利益60億円
(CAGR 28%)

中長期目標

GMV 2兆円
営業利益100億円

3カ年計画の最終年度となる29年3月期には、GMV1兆4,000億円、営業利益60億円を計画しています。

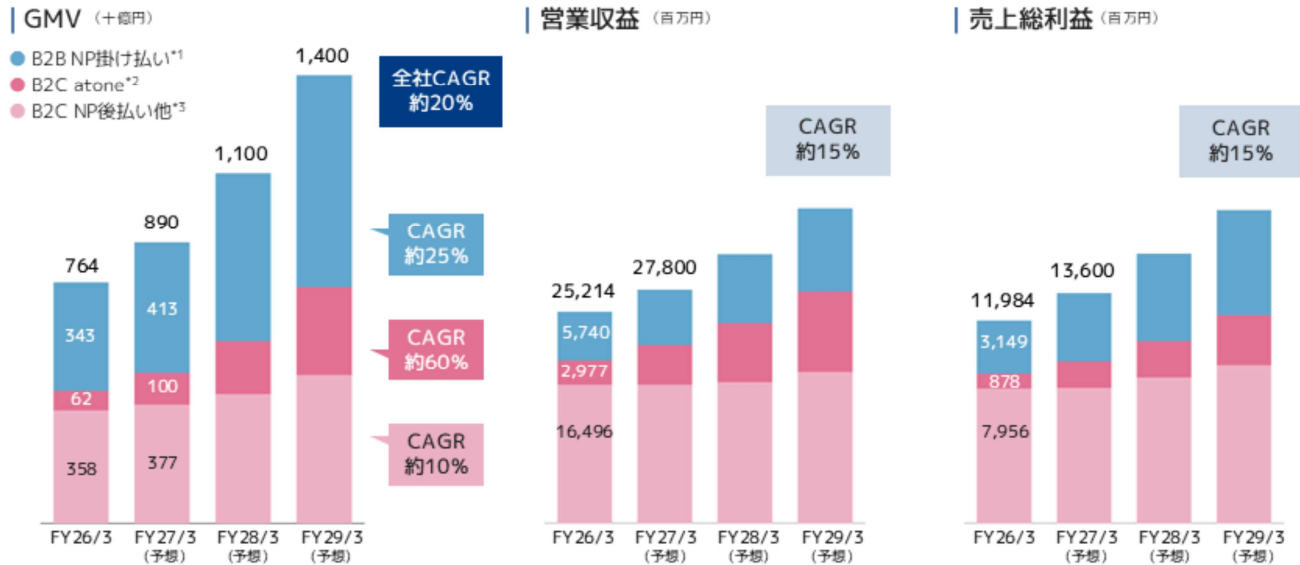
年平均成長率としては、GMVは22%、営業利益は28%の成長を見込んでおります。

中長期目標であるGMV 2兆円、営業利益100億円につきましても、本計画を遂行することで、遠からず視野に入ってくるものと考えております。

なお、消費者機構日本による訴訟につきましては、現時点において、3カ年の計画への影響は軽微であると考えています。

3カ年事業計画（サービス別詳細）

GMVは、atone CAGR +60%、NP掛け払い 同+25%、NP後払い他 同+10%を計画。
営業収益および売上総利益は、CAGR +15%の見込み。



*1 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
 *2 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
 *3 当社グループが提供するNP後払い、NP後払いair、およびAFTEE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カ年事業計画のサービス別詳細となります。

全社のGMVは年平均成長率 約20%を計画しており、
サービス別の成長率としては、atoneが60%、B2Bが25%、NP後払い他が10%
を見込んでおります。

営業収益および売上総利益につきましても、GMVの拡大に伴い、年平均 約15%
の成長を計画しております。


なお、これらの成長を実現するための戦略の詳細は、次のスライドからご説明
させていただきます。

成長戦略



3ヵ年事業計画の裏付けとなる、各事業の成長戦略についてご説明いたします。

26/3期の振り返り & 今後の方針について

| 26/3期の成長戦略 | | 今後の方針（骨子） |
|---|--|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"> ・ 安定的な利益創出を継続 ・ 自社運営の後払いのリプレイスに注力 | <ul style="list-style-type: none"> ● 変更なし |
|  | <ul style="list-style-type: none"> ・ 加盟店獲得施策：FY27/3中頃に、NP後払い加盟店へのatone開放 ・ 会員獲得施策：FY28/3頃からatoneプラスの利用促進 | <ul style="list-style-type: none"> ● 加盟店獲得施策：見直し <ul style="list-style-type: none"> ・ 決済代行業者（PSP）、カートシステムとの連携を通じた新領域の案件獲得に注力 ● 会員獲得施策：変更なし |
|  | <ul style="list-style-type: none"> ・ 需要の強い業界にフォーカスした大型加盟店への直接販売 | <ul style="list-style-type: none"> ● 見直し <ul style="list-style-type: none"> ・ 自社の営業リソースに加え、パートナー等の外部の営業リソースを活用 ・ 中～小加盟店獲得フローの刷新 |

成長戦略の詳細に先立ち、26年3月期の振り返りと今後の方針をご説明します。

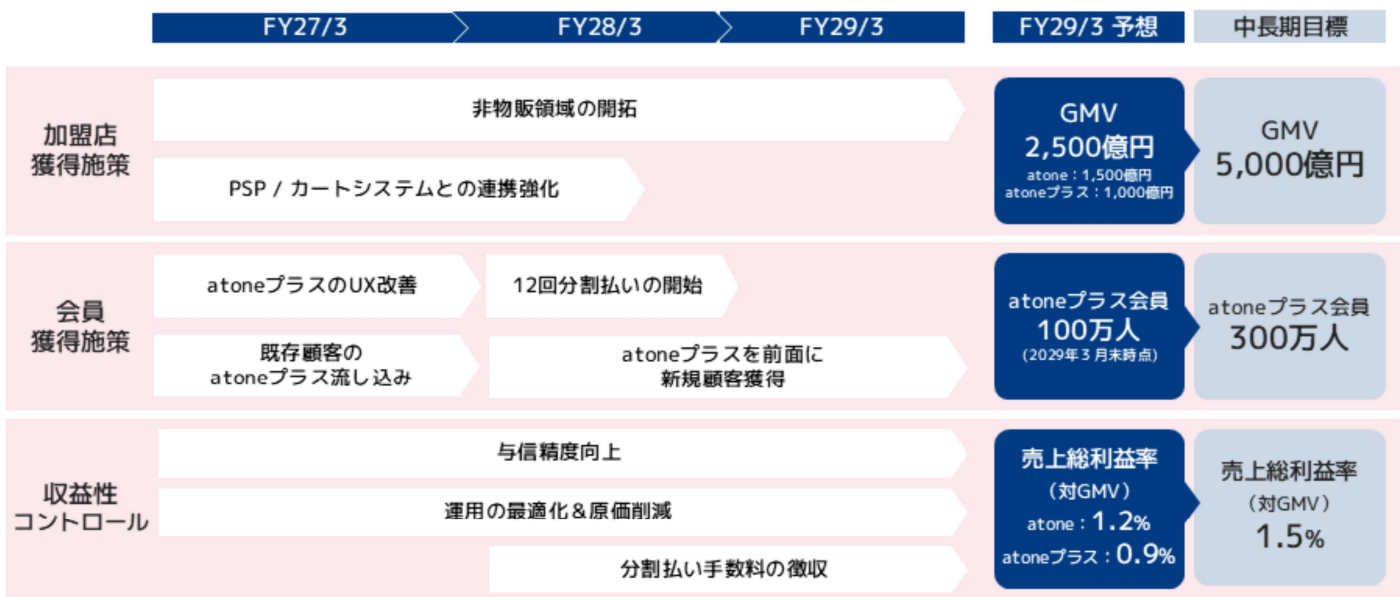
まずB2CのNP後払いは、安定的な利益創出と通販/EC事業者の自社後払いからのリプレイス注力という既存方針を継続します。

次にatoneです。加盟店獲得は、NP後払い加盟店網を活用する方針を見直し、PSPやカートシステムとの連携を通じた新領域の開拓に注力します。前年度に実現した決済代行業者との連携では、これまで接点のなかった幅広い事業者へのアプローチが可能となりました。現時点においては、既存アセットの活用以上に、提携を通じた対象市場の拡大と加盟店獲得が有効であると判断しています。なお、会員獲得施策は既存方針を継続いたします。

最後にB2BのNP掛け払いです。自社リソースでの大型店直販を中心としていましたが、方針を見直します。昨年度に注力したパートナー企業との大型提携を活用し、外部リソースに一層テコを効かせる営業体制を構築します。あわせて、中小規模加盟店向けの獲得フローも刷新いたします。

B2C：atoneの成長戦略ロードマップ

決済代行事業者（PSP）、カートシステムとの連携を強化し、非物販領域の開拓に注力。
atoneプラス会員の拡大にも注力し、加盟店/会員の両輪でGMVの成長を牽引する。



7

B2Cのatoneの今後の成長戦略についてご説明いたします。

従来の加盟店獲得に加え、会員基盤の拡大にも注力し、この両輪でGMVの成長を牽引してまいります。

まず、加盟店獲得戦略です。

昨年12月に施行されたスマホ新法を背景に、アプリ外課金など、決済の多様化ニーズが高まっています。この波を確実にとらえ、非物販領域の開拓に注力いたします。同時に、国内/国外の主要決済代行事業者や、カートシステムとの連携も引き続き強化します。これにより大型加盟店との接点を増やし、強固な営業パイプラインを確保してまいります。

次に、会員獲得施策です。

27年3月期中は、atoneプラスのUX改善と収益化に集中いたします。

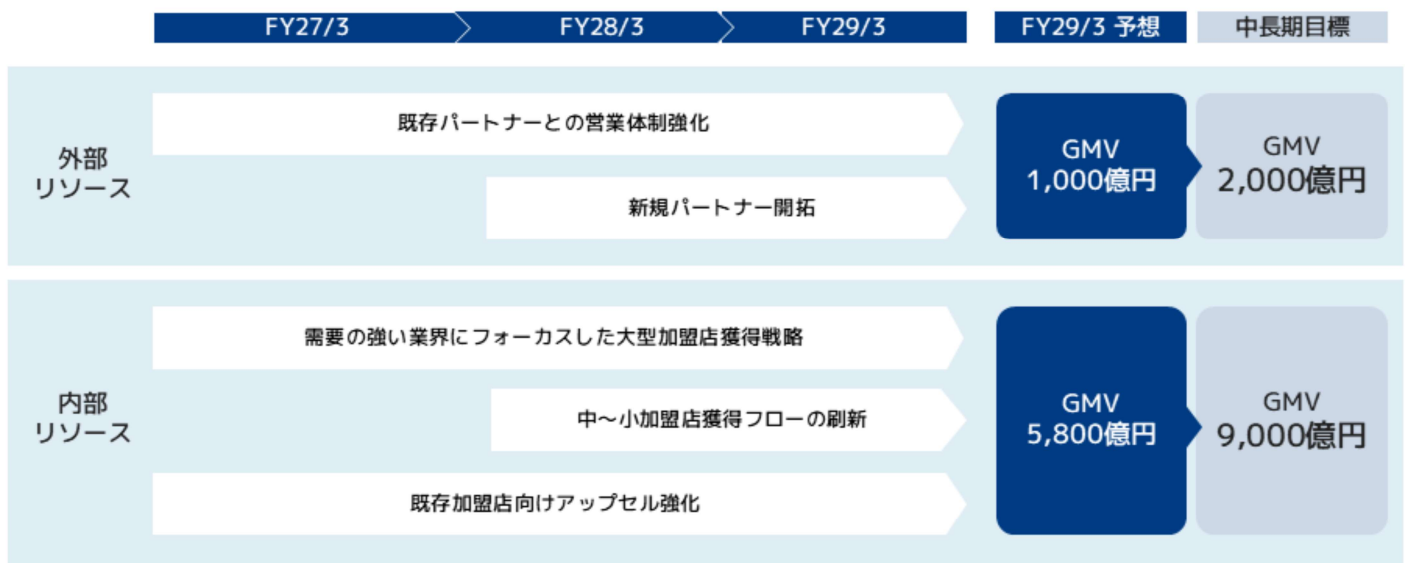
この土台をしっかりと構築した上で、28年3月期からはatoneプラスを前面に打ち出し、本格的な新規顧客の獲得に乗り出します。ここで拡大した会員基盤の強みを、次の加盟店獲得へと繋げる、好循環のサイクルを回していく方針です。

最後に、収益性改善施策です。

atoneプラスの強力なフックとなる1.5%のポイント還元は、一定のコスト増加を伴います。しかし、これをしっかりと吸収するため、与信精度の向上と原価削減に一層注力してまいります。加えて、28年3月期からは12回分割払いを開始するとともに、分割払いの手数料徴収も開始いたします。トップラインの成長はもちろん、収益性の改善にもしっかりとコミットしてまいります。

B2B：NP掛け払いの成長戦略ロードマップ

代理店営業等の外部リソースを活用した営業体制を強化し、大型加盟店獲得に注力。
自社リソースは、大型加盟店獲得に注力しながら、中～小加盟店獲得の効率化に差配する計画。



次に、NP掛け払いの成長戦略です。

持続的成長を実現するため、自社リソースに加え、外部の営業リソースの活用を強化いたします。

まず上段の外部リソースの活用です。

既存パートナーとの体制強化と、新規パートナーの開拓を行い、彼らの広大な顧客基盤と営業力を活用し、中長期的にGMV2,000億円を目指します。

次に下段の内部リソースについてです。

営業人員を需要の強い業界に集中投下し、大型加盟店を獲得します。

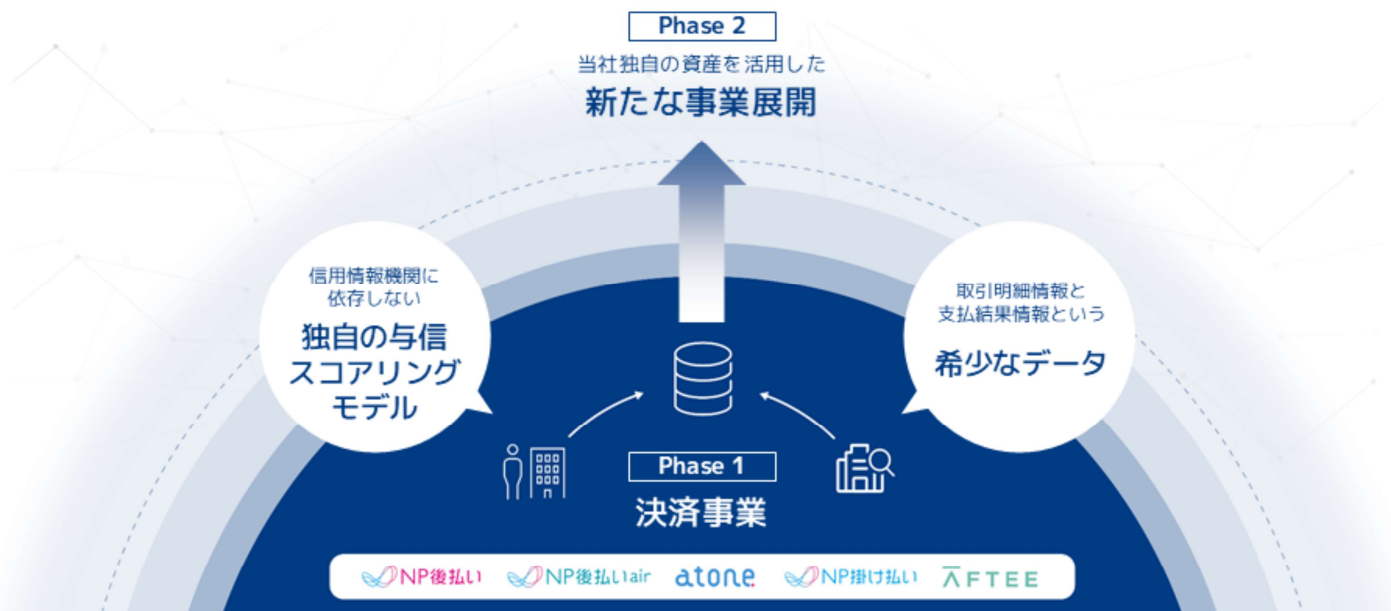
同時に、中～小規模加盟店向けの獲得フローを刷新し、

営業リソースを抑え効率的に面で獲得できる仕組みを構築します。

さらに既存加盟店へのアップセルによるポテンシャル最大化を行うことで、中長期的にGMV9,000億円の達成を目指します。

中長期ビジョン

後払い決済事業を通じて、データ資産とネットワークを増やし続ける。
独自の資産を活用した、スコアリングサービス・買い手向けの新サービスを展開する。



9

3ヵ年計画の数値には織り込んでいませんが、当社が目指す先をお伝えします。

B2C・B2B後払い決済の対象市場は膨大です。まず取扱高の拡大に全力を注ぐ。これは変わりません。

その先に、後払い決済サービスを通じて蓄積したデータを活用した新たな事業を展開していきます。

当社独自の強みは2つあります。

1つ目に、信用情報機関に依存しない独自の与信スコアリングモデルを確立していること、

2つ目に、大規模なユーザー基盤から蓄積した、取引明細情報、支払結果情報という他社が持ちえないデータを有していることです。

これらの資産を活用し、与信スコアリングサービスの外部提供、買い手向けの新規サービスなどを展開していく方針です。

今後少しずつ具体的な構想についてご紹介していきたいと思っておりますので、ご期待ください。

低WCのビジネスモデルを維持しつつ、必要に応じて負債性調達を拡充を図る。
株主還元は成長投資などとバランスをとり、機動的に検討する。

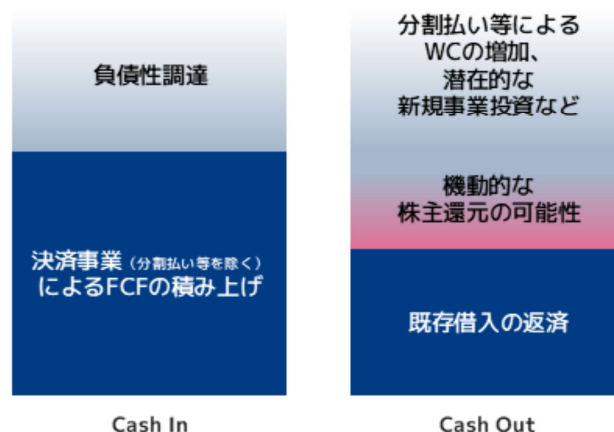
流動性管理

- 日次流動性の厳格な管理に基づく適切な現預金水準の維持
- 既存コミットメントライン：枠の拡大を含めたアップグレードを検討

資金調達と財務健全性

- 分割払い拡大や、潜在的な新規事業投資などは、基本的に負債性調達で賄う
- 調達余力確保に必要な自己資本水準を保つ

キャピタルアロケーションの考え方（概念図）



最後に、財務方針をご説明します。

まず、流動性管理についてです。
決済事業者として確実な資金決済を行うべく、金融機関と連携し、適切な現預金水準を維持しております。

次に、資金調達についてです。
当社の主要事業では短期の営業債権・債務を扱うため、事業規模に対して運転資本は低い水準を維持する見込みです。
その前提で、分割払いを少しずつ拡大させるなど、事業成長に伴った資金調達が従来より多少増える可能性はあります。
必要資金は基本的に負債性調達で賄う考えであり、調達余力確保の観点で自己資本を適切な水準に保ちます。

株主還元に関しては、
既存事業によるフリーキャッシュフロー（FCF）の創出、事業成長に伴う必要資金、資金調達の状況を見ながら、機動的に行っていきたいと考えています。

以上、中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）の発表となります。

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。