

# 2026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)

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の柴田でございます。  
2026年3月期の決算説明をはじめさせていただきます。

業績ハイライト	3
27/3期 業績予想	13
中期経営方針	15
Appendix	25

本日のアジェンダはご覧の通りでございます。

最初に、通期および第4四半期の業績について説明させていただき、その後、2027年3月期の業績予想についてご説明申し上げます。最後に、ローリングした3カ年事業計画を含む中期経営方針についてご説明させていただきます。



## 業績ハイライト

3

業績ハイライトは、CFOの渡邊よりご説明差し上げます。

全社

全社GMVは前期比+19.1%、営業利益は28.4億円と同+35.4%。

全社  
GMV<sup>\*1</sup> **7,643億円**

前期比 +19.1%  
(B2C +6.8%、B2B +38.5%)

全社  
営業利益 **28.4億円**  
前期比 +35.4%

B2C	atone
通期 GMV	<b>620億円</b> +55.4% <small>前期比</small>
Topics	
既存加盟店における取引増加および、デジコン領域での新規加盟店の獲得により、GMVは高成長。	

B2C	NP後払い 他
通期 売上総利益	<b>79.5億円</b> +4.4% <small>前期比</small>
Topics	
GMVは概ね計画通りに推移。キャッシュカウビジネスとして、売上総利益を安定的に創出。	

B2B	NP掛け払い
通期 GMV	<b>3,438億円</b> +38.5% <small>前期比</small>
Topics	
既存加盟店の取引増加および、昨年5月に稼働した大型新規加盟店の貢献により、GMVは高成長。	

\*1 GMV：当社グループ決済サービスの流通取引総額

全社GMVは前期比19.1%増の7,643億円となりました。  
販管費は増加したものの売上総利益がそれを上回り、営業利益は同35.4%増の28.4億円に着地しました。

サービス別に見ますと、  
B2Cの成長ドライバーであるatoneは、既存加盟店の取引拡大と、デジタルコンテンツ等のEC非物販領域での新規獲得が寄与し、GMVは前期比55.4%増の620億円となりました。

キャッシュカウのNP後払い他は、着実に売上総利益を創出し、前期比4.4%増の79.5億円を計上しました。

もう一つの成長の柱であるB2BのNP掛け払いは、既存店の伸長と、2025年5月に稼働した大型案件の通期寄与により、GMVは前期比38.5%増の3,438億円となりました。

■ 全社業績：業績サマリー

GMVは前期比+19.1%の7,643億円。営業利益は同+35.4%の28.4億円。  
親会社株主に帰属する当期純利益は同28.3%増の17.3億円。

業績サマリー (百万円)	FY26/3 通期		通期業績予想 <sup>*5</sup>	
	実績	前期比増減率	通期予想	達成率
GMV (non-GAAP) <sup>*1</sup>	764,384	+19.1%	763,000	100.2%
営業収益	25,214	+9.5%	25,400	99.3%
売上総利益 (non-GAAP) <sup>*2</sup>	11,984	+14.3%	11,950	100.3%
販売管理費 (non-GAAP) <sup>*3</sup>	9,713	+9.0%	9,680	100.4%
営業利益	2,848	+35.4%	2,900	98.2%
税引前利益	2,853	+33.4%	2,740	104.2%
親会社に帰属する当期利益	1,732	+28.3%	1,600	108.3%
1株当たり当期利益	17.44円	+25.8%	16.11円	108.3%
EBITDA (non-GAAP) <sup>*4</sup>	4,626	+23.5%	4,690	98.7%

<sup>\*1</sup> GMV：当社グループ決済サービスの流通取引総額  
<sup>\*2</sup> 売上総利益：営業収益－（請求関連費用＋貸倒関連費用＋その他営業収益＋その他決済に係る費用）  
<sup>\*3</sup> 販売管理費：営業費用－（請求関連費用＋貸倒関連費用＋その他営業費用＋その他決済に係る費用）  
<sup>\*4</sup> 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）  
<sup>\*5</sup> 2025年11月14日 決算短信および決算説明会資料より

2026年3月期の業績サマリーです。

全社GMVは前期比19.1%増の7,643億円、営業収益は同9.5%増の252億円となりました。

売上総利益は前期比14.3%増の119億円、営業利益は同35.4%増の28.4億円、親会社株主帰属当期純利益は同28.3%増の17.3億円に着地しました。

なお、税引前利益が営業利益を上回る要因は、出資先持分の評価益等の金融収益によるものです。

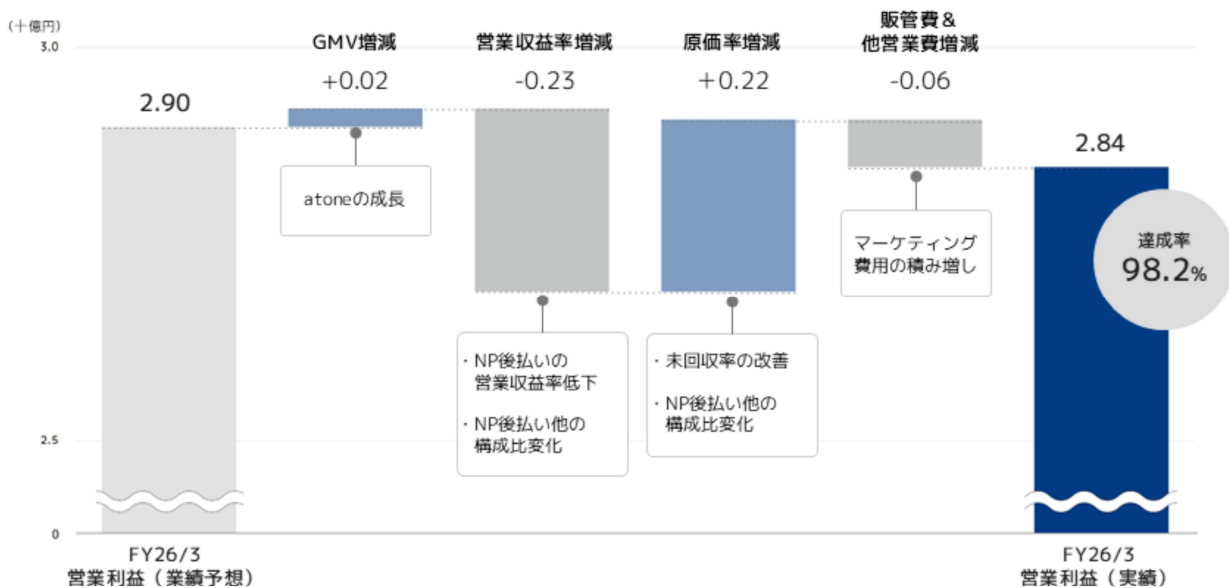
総じて、順調に業績を拡大させた1年と言えます。

当社はGMV成長に伴い売上総利益を安定的に積み上げる強固なユニットエコノミクスを既に確立しており、オペレーティングレバレッジを通じてGMV以上に営業利益を前年度対比で成長させました。

前年度は通期営業利益予想を2度にわたり上方修正いたしましたが、最終的な業績予想に対しては若干未達となっているため、次スライドにて要因をお示しします。

通期業績予想と実績の乖離要因

営業利益は通期業績予想29.0億円に対し実績28.4億円。



営業利益の通期業績予想と実績の乖離要因をご説明します。

営業収益率の低下影響が2.3億円と大きいですが、未払い率改善などによる原価率の改善効果が2.2億円となり、両者は概ね相殺しています。

販管費については、マーケ費を約0.6億円積み増したのですが、その結果、通期営業利益は、業績予想に対して実績が約0.6億円下回りました。

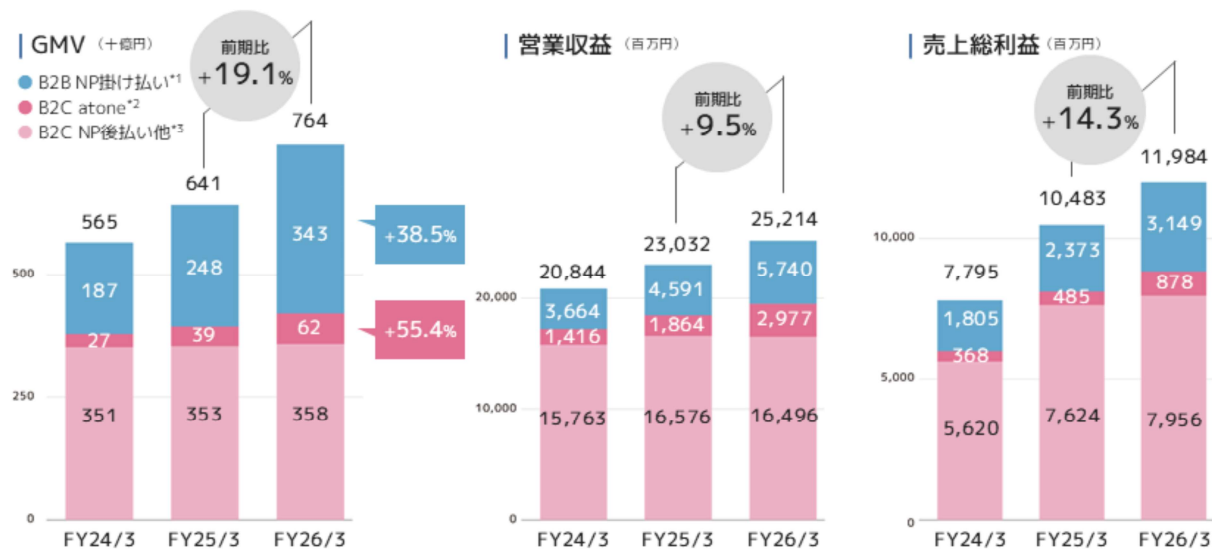
営業収益率の低下について補足しますと、主にNP後払い他における2つの要因によります。

1点目は、NP後払いにおける厳しい競争環境が継続していること、  
2点目は、NP後払い他における構成比の変化であり、NP後払いairの増加が主な要因です。

なお、後者の構成比変化は営業収益を押し下げると同時に、原価改善にも一部寄与するため、営業利益への影響は限定的です。

GMV / 営業収益 / 売上総利益

全社GMVは前期比+19.1%の7,643億円。成長ドライバーのatoneとNP掛け払いが牽引。営業収益は前期比+9.5%の252億円、売上総利益は+14.3%の119億円。



\*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

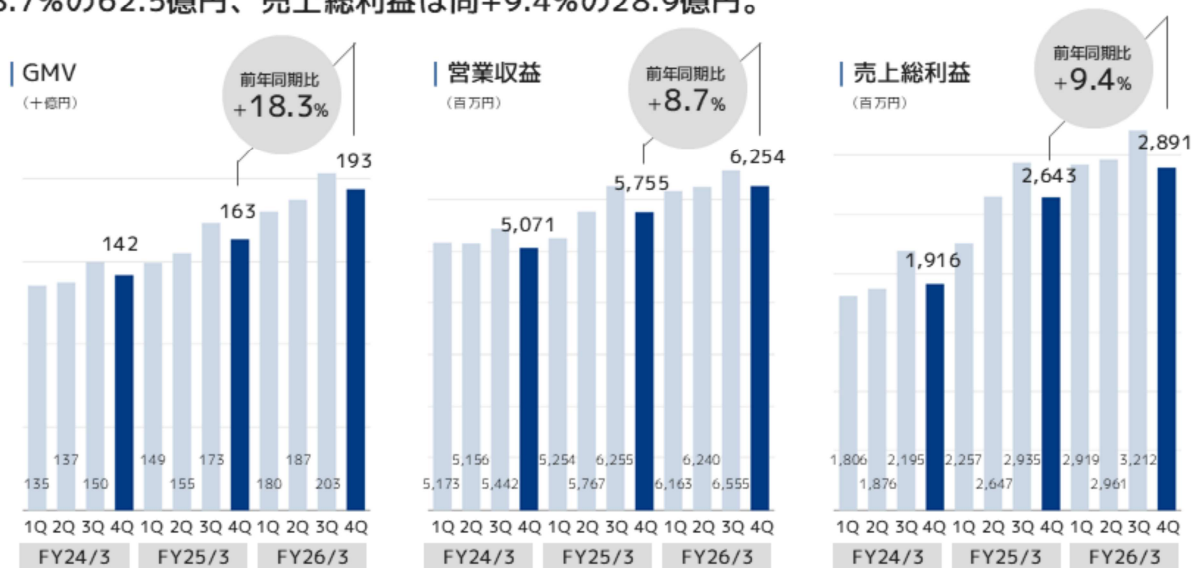
全社のGMV・営業収益・売上総利益についてご説明いたします。

全社GMVは、前期比19.1%増の7,643億円となり、サービス別では、atoneが同55.4%増、NP掛け払いが同38.5%増と成長を牽引しております。

営業収益は、前期比9.5%増の252億円、売上総利益は、前期比14.3%増の119億円となりました。

全社の四半期毎 GMV / 営業収益 / 売上総利益

26年3月期4Qについて、全社GMVは前年同期比+18.3%の1,935億円、営業収益は同+8.7%の62.5億円、売上総利益は同+9.4%の28.9億円。



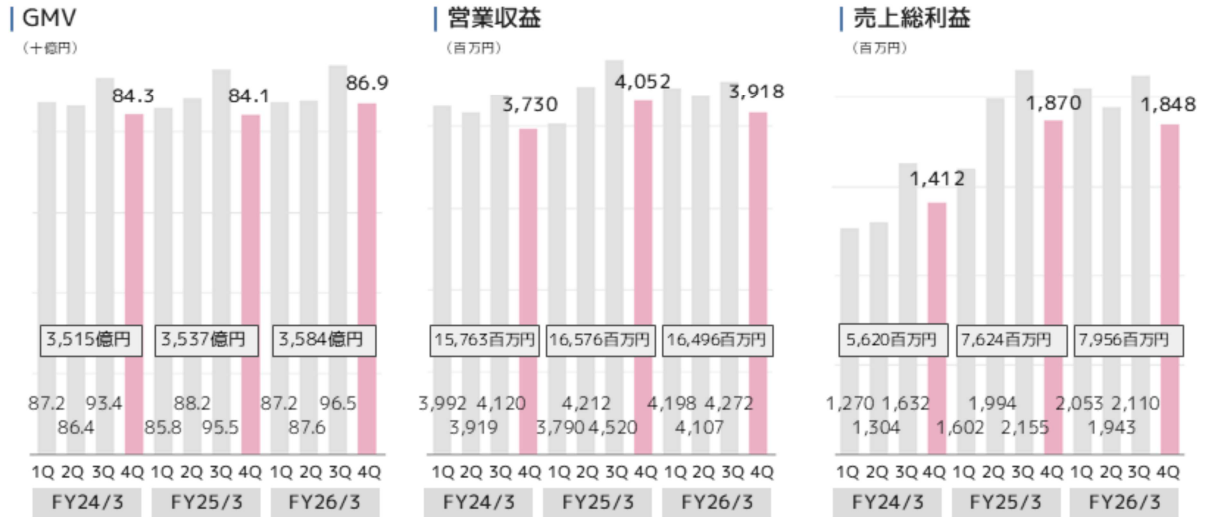
続いて、四半期ベースの全社業績についてご説明いたします。

26年3月期の第4四半期は、

全社GMVが前年同期比+18.3%の1,935億円、営業収益は同+8.7%の62.5億円、売上総利益は同+9.4%の28.9億円となりました。

サービス別のブレイクダウンを、次以降のスライドでご説明いたします。

GMVはNP後払いairの成長により、前年同期比3.3%増の869億円。  
 営業収益は39.1億円、売上総利益は18.4億円。



まず、NP後払い他です。

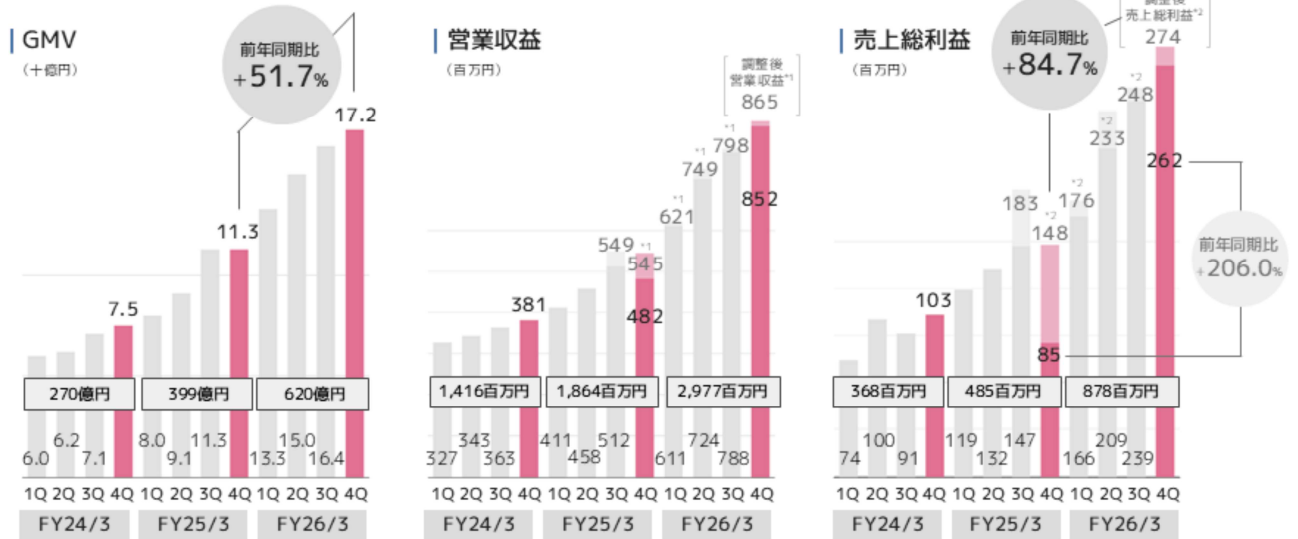
GMVは、NP後払いairの成長により、前年同期比3.3%増の869億円となっております。

営業収益は第4四半期で39.1億円と、前年同期を下回りました。  
 これは、NP後払いにおける厳しい競合環境や、NP後払いairの構成比上昇によるものです。

売上総利益は営業収益の低下に伴い、第4四半期で18.4億円と前年同期を僅かに下回りました。

なお、NP後払い他の構成比変化は営業収益を押し下げると同時に、  
 原価改善にも一部寄与するため、売上総利益への大きな影響はございません。

GMVは前年同期比+51.7%の172億円。  
調整後売上総利益\*2は、同+84.7%の2.7億円。



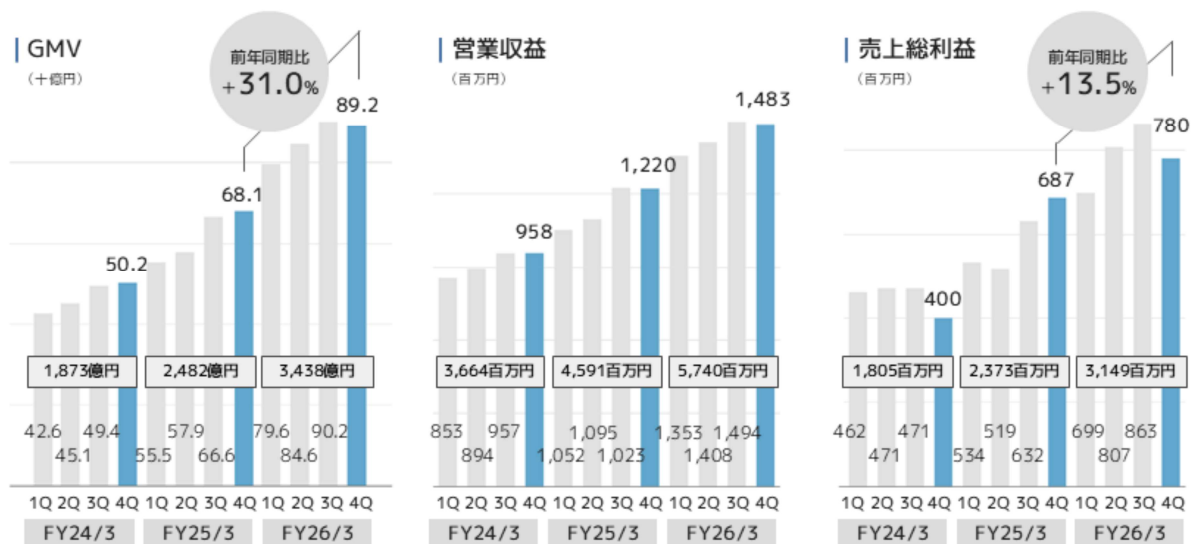
\*1 調整後営業収益：キャンペーン実施に伴う営業収益の減額分を、営業収益に足し戻した金額  
\*2 調整後売上総利益：キャンペーン実施に伴う売上総利益の減額分を、売上総利益に足し戻した金額

続いてB2Cの成長ドライバーであるatoneについてです。

既存加盟店の取引増加に加えて、26年3月期に新たに稼働したデジタルコンテンツ加盟店の伸長により、  
第4四半期のGMVは前年同期比51.7%増の172億円となりました。

キャンペーン実施に伴う減額分を補正した売上総利益は、第4四半期において前年同期比84.7%増の2.7億円となりました。  
GMV成長率を上回った要因は、前年同期の回収状況が一時的に悪かったことの反動によるものです。

GMVは前年同期比+31.0%の892億円。売上総利益は同+13.5%の7.8億円。



B2BのNP掛け払いについてご説明いたします。

当第4四半期のGMVは、前年同期比31.0%増の892億円となりました。

売上総利益は前年同期比13.5%増の7.8億円となりました。

GMVよりも成長率が低い要因は、下記2点です。

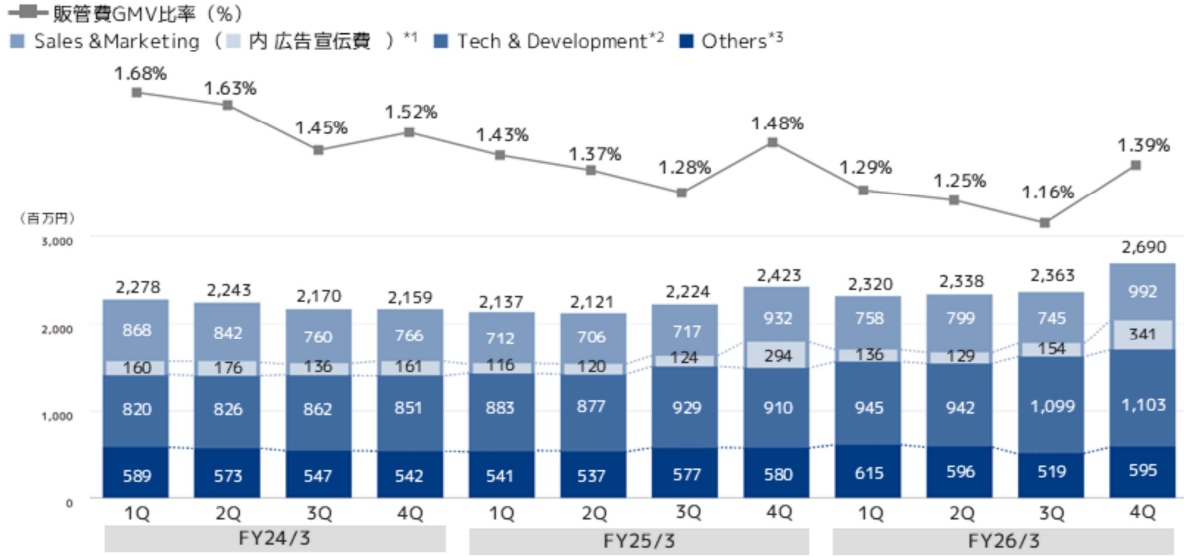
1点目に、手数料率が相対的に低い大手新規加盟店の伸長に伴う、GMVに対する営業収益率低下です。

2点目に、一時的に回収状況が悪化し、未払い率が高まったことです。

販売管理費（項目別 四半期推移）

第4 四半期の販管費は26.9億円。

マーケティング施策は計画対比0.6億円積み増して、3.4億円。



\*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・通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）

販売管理費の推移についてご説明いたします。

第4 四半期の販売管理費は26.9億円、対GMV比率は1.39%となりました。  
 マーケティングの追加投資や、第3 四半期からの施策期ずれに伴い、四半期ベースの金額は増加して見えます。

しかし通期の販管費は概ね想定通りの着地であり、  
 GMV比率の推移からも、一定の規律を持って運用していることをご理解いただけるかと思えます。



## 27/3期 業績予想

13

次に、2027年3月期の業績予想についてご説明申し上げます。

27/3期 業績予想

GMVは+16.4%の8,900億円、営業利益は+26.4%の36億円を計画。

業績予想 (百万円)	27年3月期 業績予想				(参考) 26年3月期 実績
	上期	下期	通期	FY26/3対比	
GMV (non-GAAP) *1	420,000	470,000	890,000	+16.4%	764,384
営業収益	13,100	14,700	27,800	+10.3%	25,214
売上総利益 (non-GAAP) *2	6,300	7,300	13,600	+13.5%	11,984
販売管理費 (non-GAAP) *3	5,000	5,600	10,600	+9.1%	9,713
営業利益	1,600	2,000	3,600	+26.4%	2,848
税引前利益	1,550	1,900	3,450	+20.9%	2,853
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,000	1,190	2,190	+26.4%	1,732
1株当たり当期利益	10.05円	11.96円	22.01円	+26.2%	17.44円
EBITDA (non-GAAP) *4	2,600	3,000	5,600	+21.0%	4,626

\*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：営業収益－（請求関連費用＋貸倒関連費用＋その他営業収益＋その他決済に係る費用）

\*3 販売管理費：営業費用－（請求関連費用＋貸倒関連費用＋その他営業費用＋その他決済に係る費用）

\*4 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）

2027年3月期 業績予想となります。

GMVは16.4%増の8,900億円、営業利益は26.4%増の36億円を計画しています。

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、業績への影響は軽微であると考えています。



## 中期経営方針

15

ここからは、CEOの柴田より、中期経営方針についてご説明申し上げます。

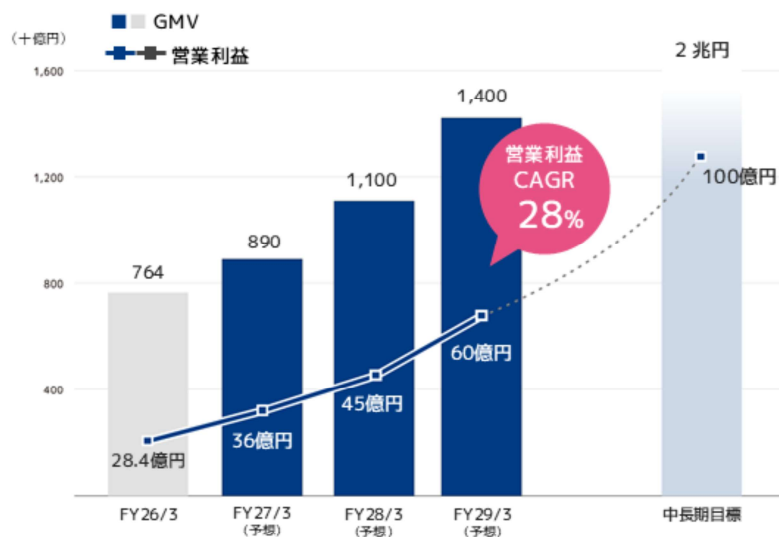
3カ年 事業計画  
(FY27/3~FY29/3)

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。

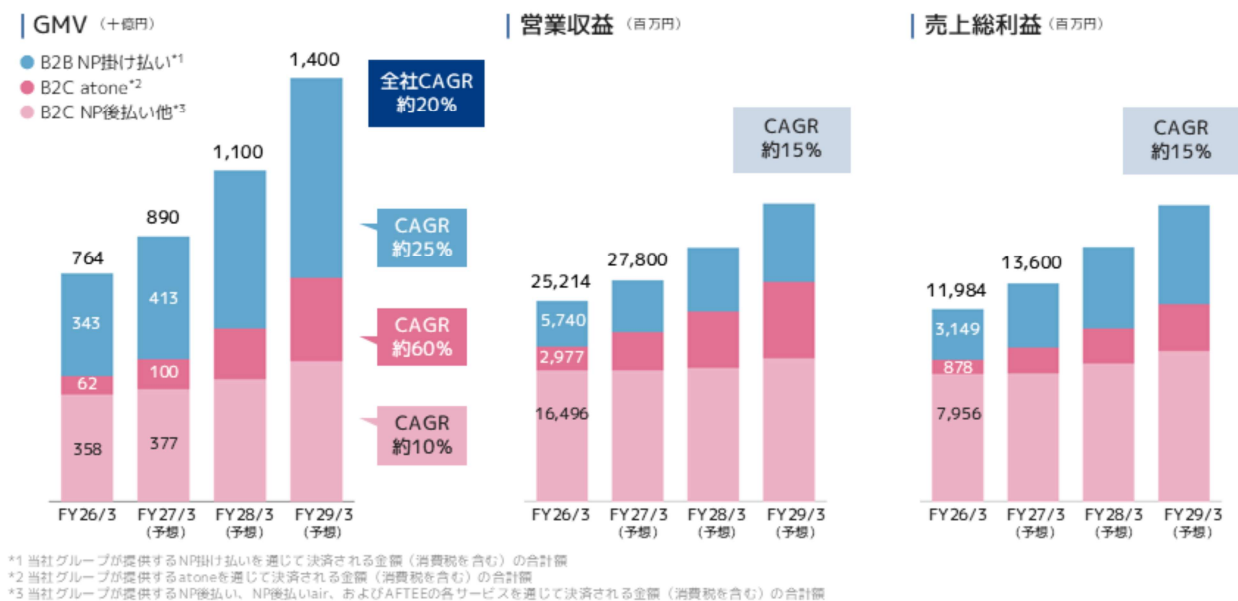
年平均成長率としては、GMVが22%、営業利益が28%の成長を見込んでおります。

中長期目標であるGMV2兆円、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。



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"> <li>・ 安定的な利益創出を継続</li> <li>・ 自社運営の後払いのリプレイスに注力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 変更なし</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 加盟店獲得施策：FY27/3中頃に、NP後払い加盟店へのatone開放</li> <li>・ 会員獲得施策：FY28/3頃からatoneプラスの利用促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 加盟店獲得施策：見直し                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul> </li> <li>・ 会員獲得施策：変更なし</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 見直し                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 中～小加盟店獲得フローの刷新</li> </ul> </li> </ul>

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。

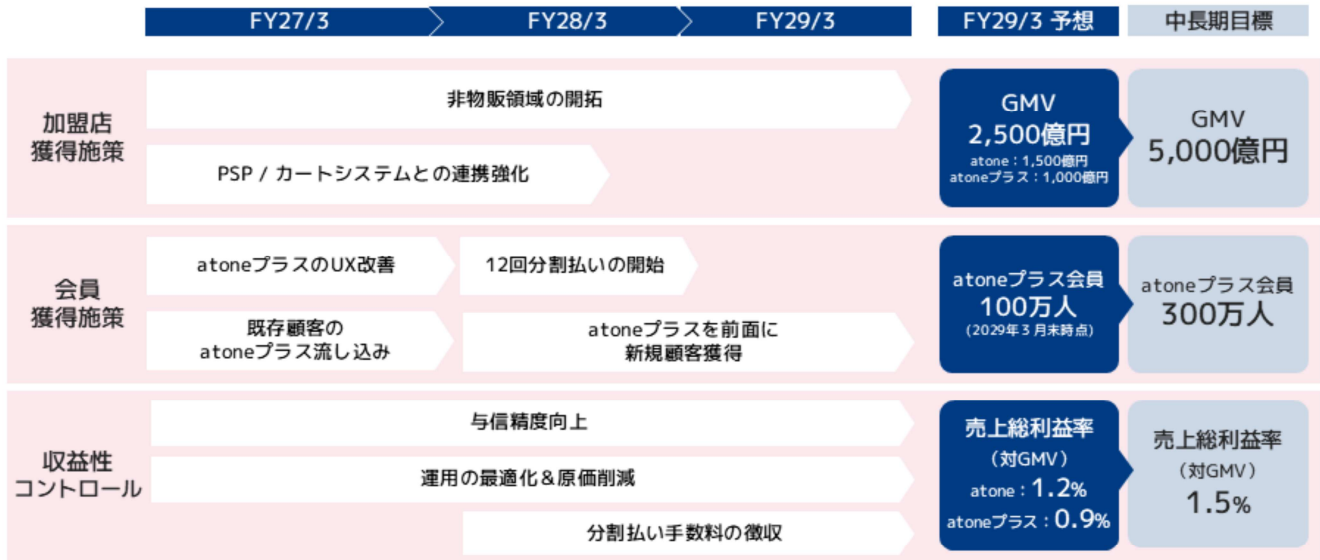
最後にB2BのNP掛け払いです。自社リソースでの大型店直販を中心としていましたが、方針を見直します。

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。



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。

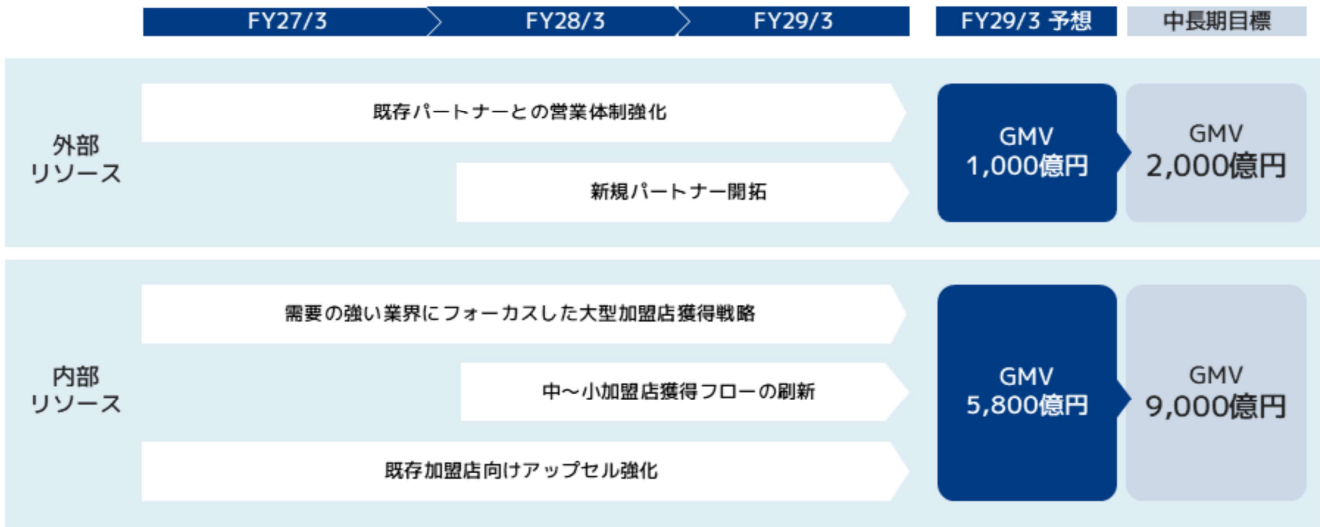
27年3月期中は、atoneプラスのUX改善と収益化に集中いたします。この土台をしっかりと構築した上で、28年3月期からはatoneプラスを前面に打ち出し、本格的な新規顧客の獲得に乗り出します。ここで拡大した会員基盤の強みを、次の加盟店獲得へと繋げる、好循環のサイクルを回していく方針です。

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。

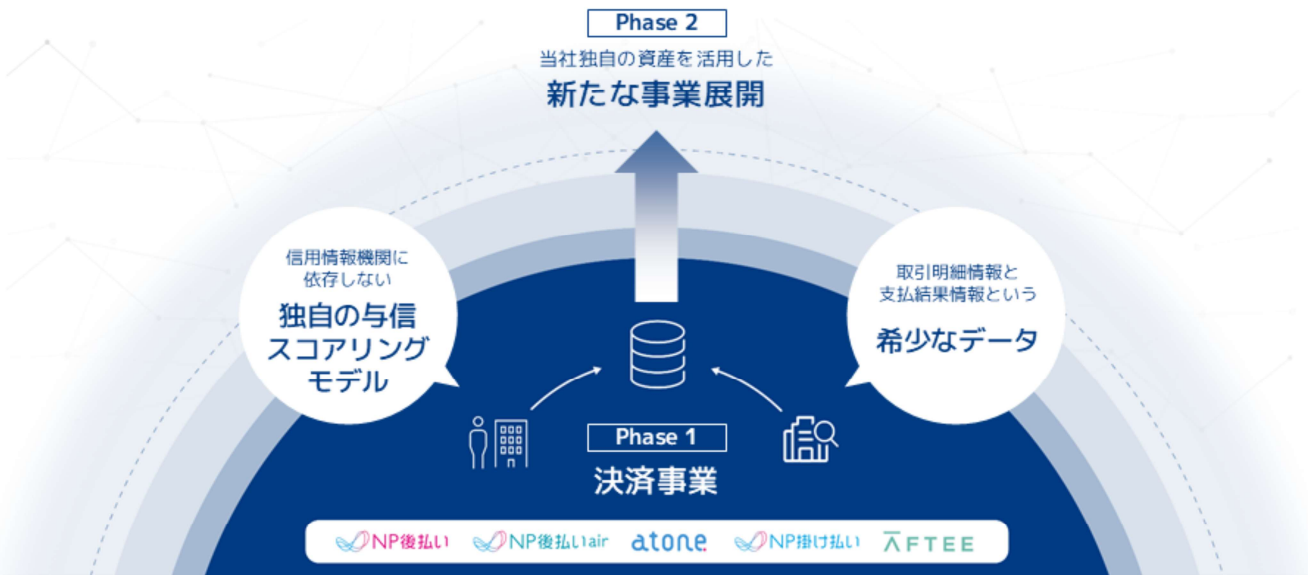
持続的成長を実現するため、自社リソースに加え、外部の営業リソースの活用を強化いたします。

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。



23

3カ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。

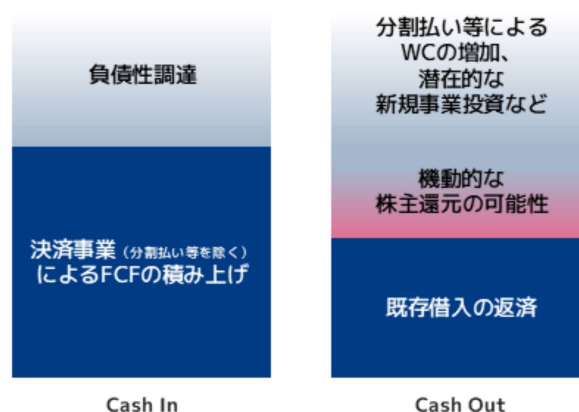
### 流動性管理

- 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、CFOの渡邊より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、26年3月期 通期決算発表となります。ご清聴ありがとうございました。

## 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。