

2027年3月期 第1四半期 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)



業績ハイライト	3
経営戦略/TOPICS	11
Appendix	16



業績ハイライト

全社

期初想定をやや上回る水準で推移。B2CのGMVは二桁成長を達成。

全社
GMV*1 **2,071億円**

前年同期比 **+14.9%**
(B2C +10.1%、B2B +20.9%)

全社営業利益

8.4億円 前年同期比 **+9.5%**

B2C NP後払い他

1Q GMV **915億円** 前年同期比 **+5.0%**

1Q 売上総利益 **19.7億円** 前年同期比 **-3.6%**

Topics

全サービスでGMVが伸長。売上総利益率（対GMV）は、過去1年間の平均的な水準を概ね維持。

B2C atone

1Q GMV **192億円** 前年同期比 **+43.9%**

1Q 売上総利益 **2.7億円** 前年同期比 **+66.6%**

Topics

デジタルコンテンツ関連の取り扱い増加がGMVの成長を牽引。原価が改善した結果、売上総利益は高い成長を実現。

B2B NP掛け払い

1Q GMV **963億円** 前年同期比 **+20.9%**

1Q 売上総利益 **9.7億円** 前年同期比 **+39.0%**

Topics

既存加盟店の成長が継続し、GMVが伸長。督促強化により原価も改善し、売上総利益は高い成長を実現。

全社業績：業績サマリー

- ・ 全社GMVは前年同期比+14.9%の2,071億円。営業利益は同+9.5%の8.4億円。
- ・ 営業収益及び各段階利益は、通期予想に対して約23%、上期予想に対して50%以上の進捗。
- ・ なお、四半期純利益は海外子会社における一過性の要因により1Qでは進捗率が高く見えている。

業績サマリー (百万円)	FY27/3 1Q		業績予想*5			
	実績	前年同期比 増減率	上期予想	進捗率	通期予想	進捗率
GMV (non-GAAP) *1	207,114	+14.9%	420,000	49.3%	890,000	23.3%
営業収益	6,582	+6.8%	13,100	50.2%	27,800	23.7%
売上総利益 (non-GAAP) *2	3,228	+10.6%	6,300	51.2%	13,600	23.7%
販売管理費 (non-GAAP) *3	2,523	+8.7%	5,000	50.5%	10,600	23.8%
営業利益	840	+9.5%	1,600	52.5%	3,600	23.4%
税引前利益	806	+3.8%	1,550	52.0%	3,450	23.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	599	+26.4%	1,000	59.9%	2,190	27.4%
1株当たり四半期利益	6.02円	+26.2%	10.05円	59.9%	22.01円	27.4%
EBITDA (non-GAAP) *4	1,313	+9.7%	2,600	50.5%	5,600	23.4%

*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）

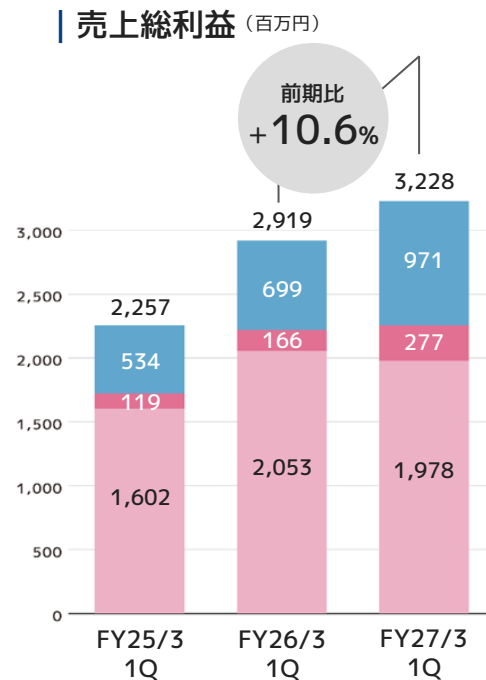
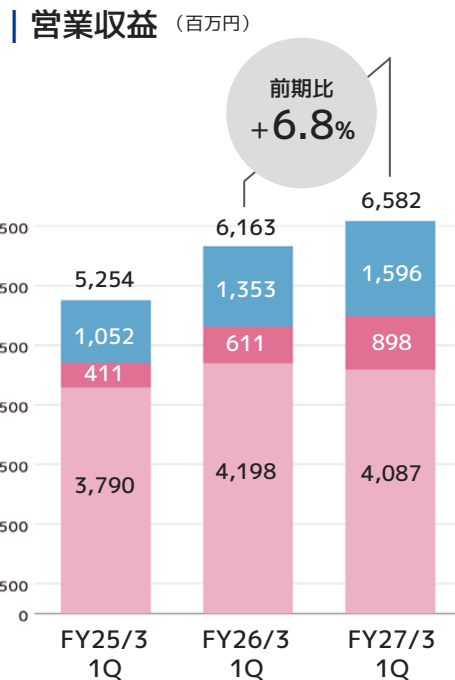
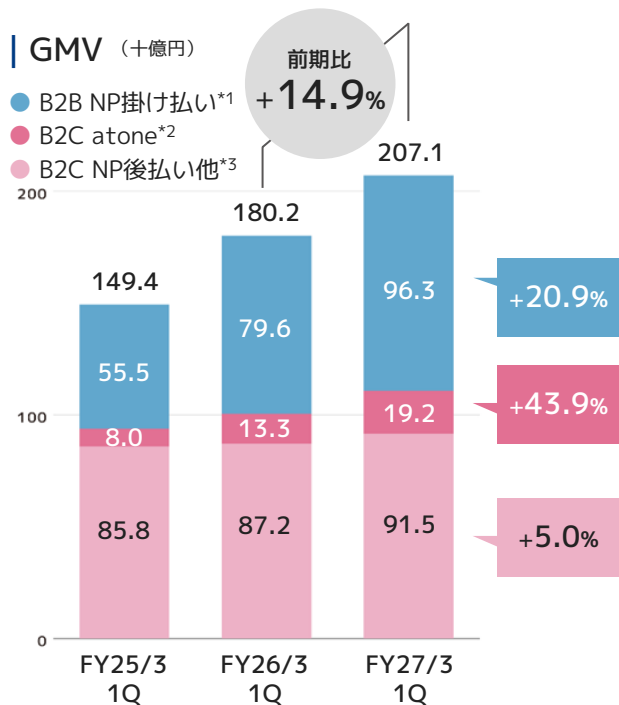
*3 販売管理費：営業費用－（請求関連費用＋貸倒関連費用＋その他営業費用＋その他決済に係る費用）

*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）

*5 2026年5月15日 決算短信および決算説明会資料より

GMV / 営業収益 / 売上総利益

- ・ 全社GMVは前年同期比+14.9%の2,071億円。
- ・ GMV：成長ドライバーのatoneとNP掛け払いが牽引。NP後払い他も成長に貢献。
- ・ 営業収益は前年同期比+6.8%の65.8億円、売上総利益は同+10.6%の32.2億円。



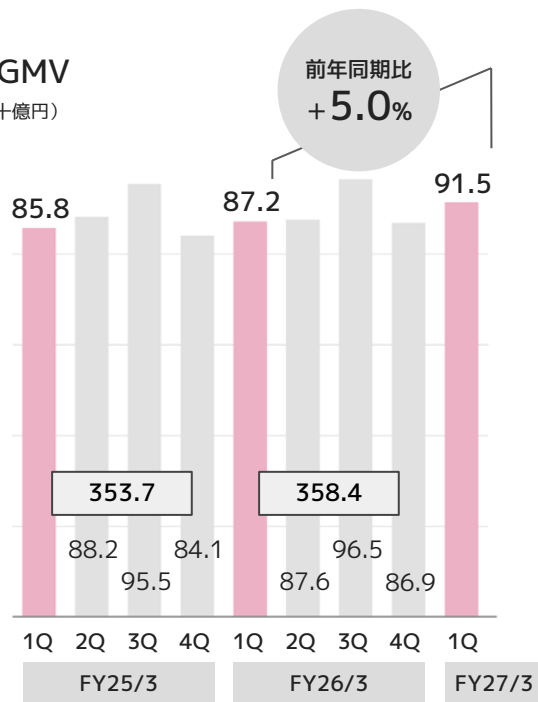
*1 当社グループが提供するNP掛け払いを通じて決済される金額（消費税を含む）の合計額

*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

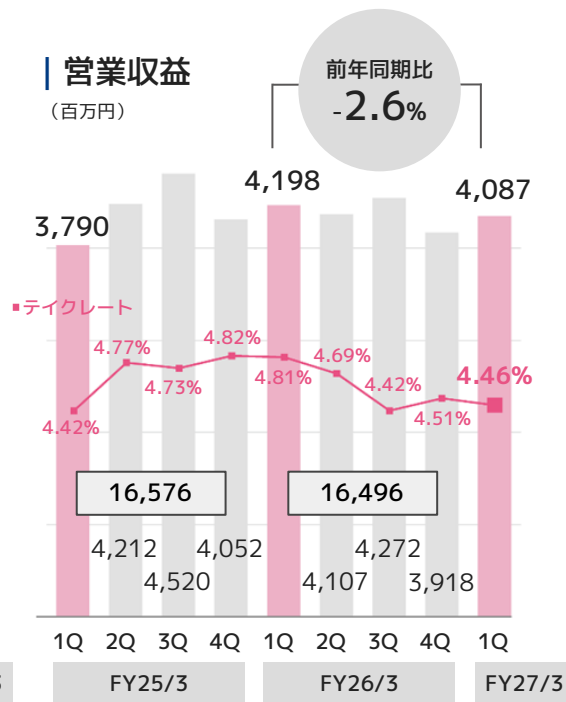
*3 当社グループが提供するNP後払い、NP後払いair、およびAFTEEの各サービスを通じて決済される金額（消費税を含む）の合計額

- ・ GMVは前年同期比+5.0%の915億円。売上総利益は、同-3.6%の19.7億円。
- ・ GMV：NP後払いairとAFTEEの成長に加え、NP後払いもプラス成長に転換。
- ・ 売上総利益率（対GMV）は、過去1年間の平均的な水準を概ね維持。

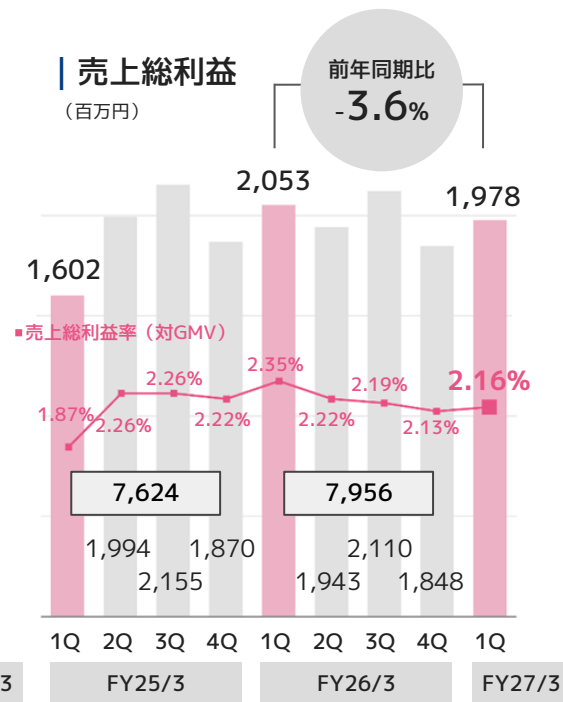
GMV
(十億円)



営業収益
(百万円)



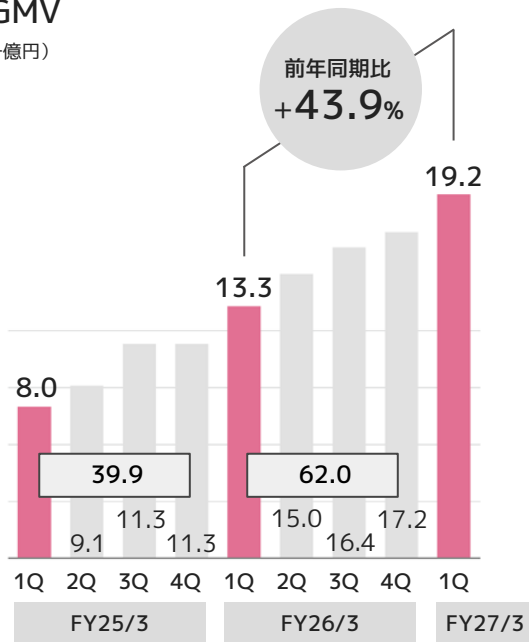
売上総利益
(百万円)



- ・ GMVはデジタルコンテンツの伸長が寄与し、前年同期比+43.9%の192億円。
- ・ 調整後売上総利益^{*2}は、同+63.1%の2.8億円（売上総利益は、同+66.6%の2.7億円）。
- ・ 継続的な原価削減施策により原価が良化した結果、売上総利益はGMV成長を上回る成長を達成。

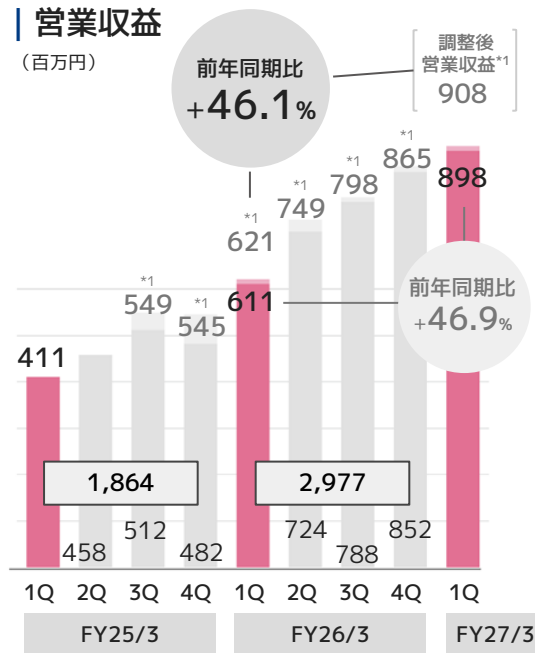
GMV

(十億円)



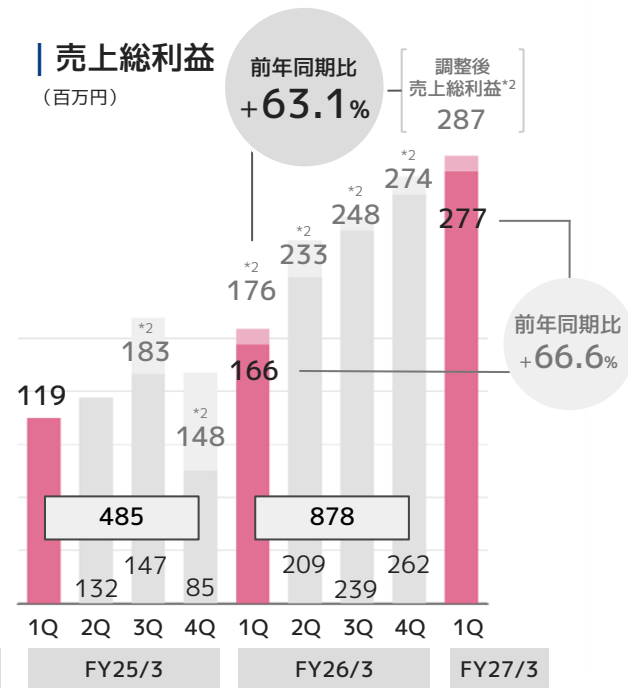
営業収益

(百万円)



売上総利益

(百万円)

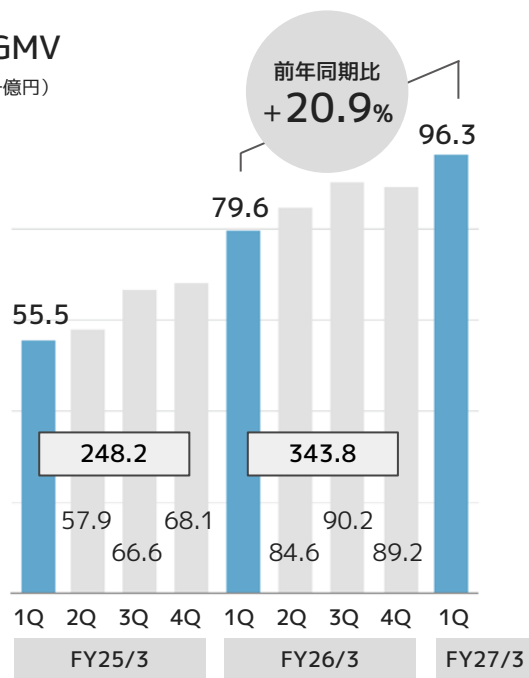


*1 調整後営業収益：キャンペーン実施に伴う営業収益の減額分を、営業収益に足し戻した金額

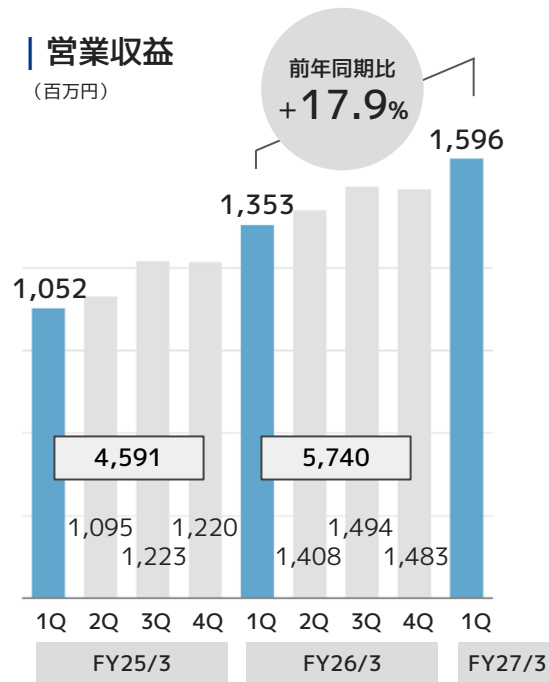
*2 調整後売上総利益：キャンペーン実施に伴う売上総利益の減額分を、売上総利益に足し戻した金額

- ・ GMVは既存加盟店の取り扱い増加により前年同期比+20.9%の963億円。
- ・ 売上総利益は、督促の強化による原価改善が進み、同+39.0%の9.7億円と高い成長率を実現。
- ・ 前四半期の一時的な回収状況悪化が解消し、売上総利益率（対GMV）は回復。

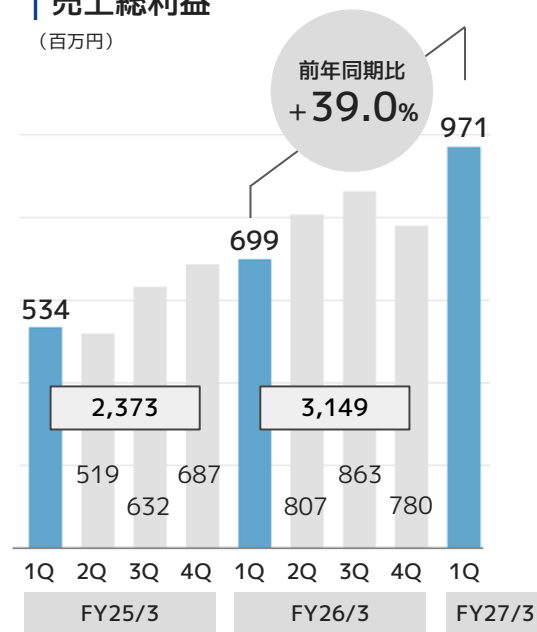
GMV
(十億円)



営業収益
(百万円)

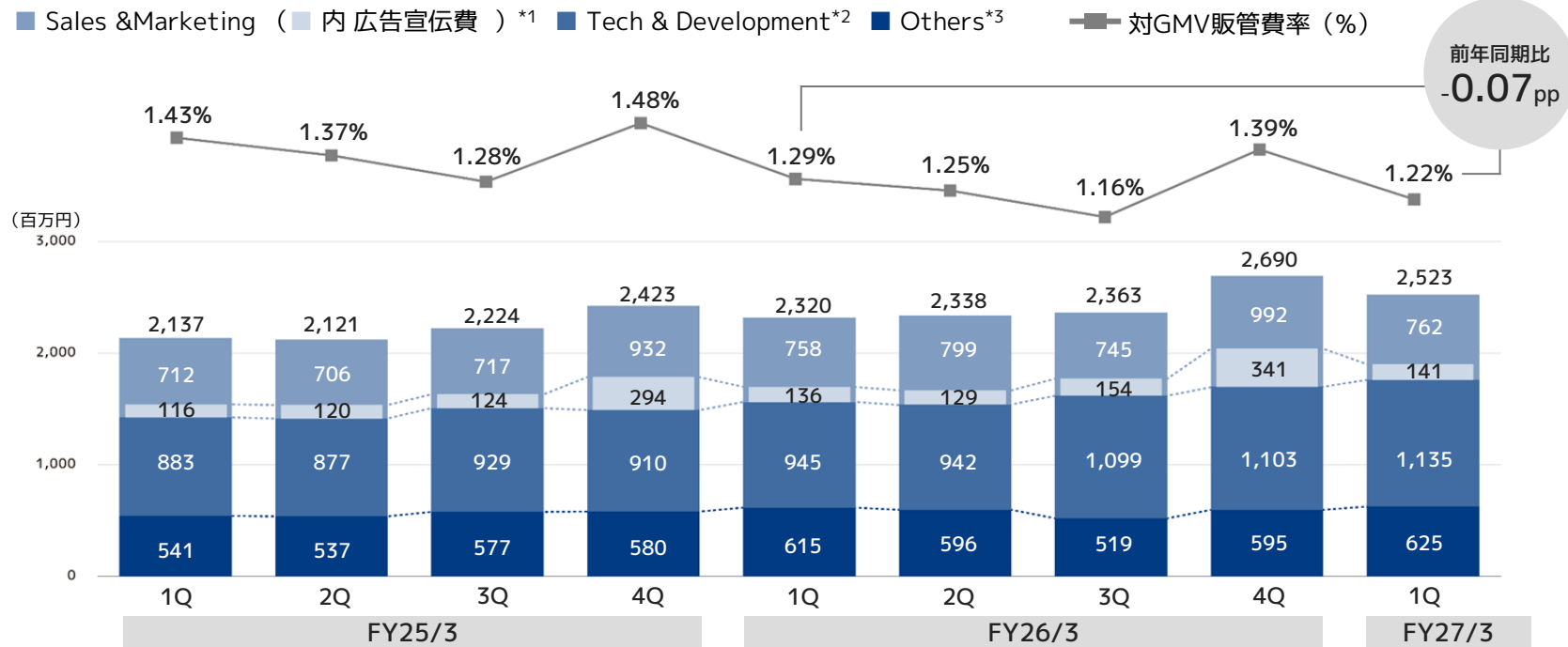


売上総利益
(百万円)



販売管理費（項目別 四半期推移）

- ・ 販売管理費は25.2億円。対GMVの販管費率は前年同期比0.07pp低下し、1.22%で着地。
- ・ 全事業での取引拡大に伴い、システム関連のT&D費用は増加。



*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）

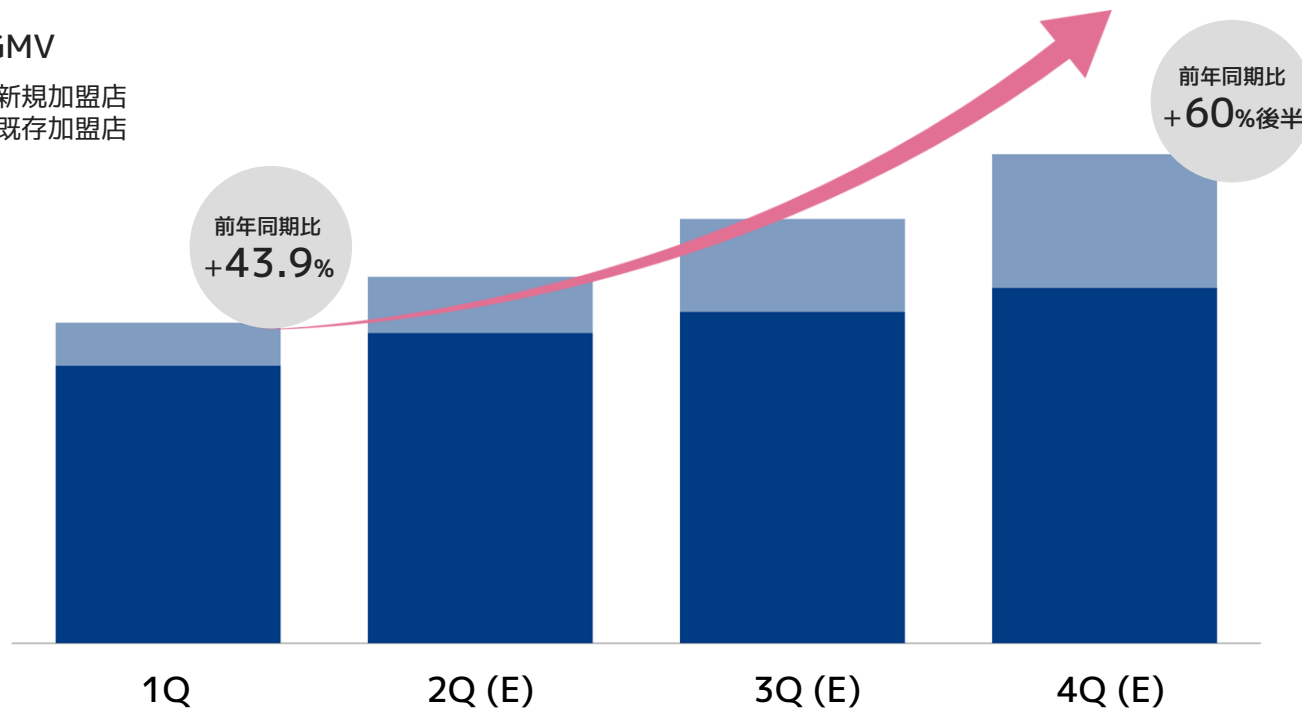


経営戦略/TOPICS

- ・ 一部案件の稼働ズレにより、下期に稼働予定の案件が集中。
- ・ 決済代行事業者経由の案件が強固なパイプラインを構築。
- ・ 第4四半期の成長率は60%台後半を見込む。

| GMV

■ 新規加盟店
■ 既存加盟店



稼働予定案件

- ・ エンタメ A社
- ・ エンタメ B社
- ・ エンタメ C社
- ・ デジコン D社
- ・ デジコン E社
- ・ C2Cフリマ F社
等

- ・ 給湯器販売のキンライサーへ「請求書カード払い」機能を導入。
- ・ 現場業務の簡素化と、決済手段の多様化を同時に実現。
- ・ 今後は、同様の課題を抱える住宅設備・リフォーム業界等への導入拡大を推進。



- ・ 三井住友カードによる「NP掛け払い」の媒介スキームを通じた案件の受領を開始。
- ・ 三井住友グループの法人顧客の事業成長支援を本格化し、両社提携によるシナジー創出を推進。

今後も、企業間決済の利便性向上と業務負荷軽減を通じて、
法人取引のさらなるデジタル化を後押し



進捗

2026年2月：業務提携に関する基本合意を締結

2026年5月：媒介の取り組みを開始

2026年7月：媒介を通じた案件の受領を開始

- ・ダイワボウ情報システムの「iKAZUCHI(雷)*1」との協業開始。
- ・同プラットフォームを利用する販売パートナーへ「NP掛け払い」の提供を開始。
- ・今後、ITディストリビューター業界への導入拡大を本格化。

クラウド・サブスクリプションサービスの提案拡大を支援



ダイワボウ情報システム株式会社



by Net Protections

継続/従量課金に伴う請求業務の複雑化を解決

請求/回収業務の負荷や未回収リスクを軽減

独自与信審査の活用による販売機会の拡大



Appendix

- 財務3表等
- 企業概要
- 中期経営方針
- B2C 事業（NP後払い他、atone）
- B2B 事業（NP掛け払い、NPハンディレンディング）
- メールでの情報配信のご案内

Appendix

財務 3 表等

主要業績数値

	前第1四半期	当第1四半期	増減率
	百万円	百万円	%
GMV (non-GAAP) *1	180,282	207,114	14.9
B2Cサービス_NP後払い他	87,255	91,585	5.0
B2Cサービス_atone	13,344	19,204	43.9
B2Bサービス	79,681	96,323	20.9
営業収益	6,163	6,582	6.8
B2Cサービス_NP後払い他	4,198	4,087	△2.6
B2Cサービス_atone	611	898	46.9
B2Bサービス	1,353	1,596	17.9
－その他営業収益	172	150	△12.5
売上収益	5,991	6,431	7.4
－請求関連費用 (non-GAAP) *2	2,003	2,144	7.0
－貸倒関連費用	942	922	△2.2
－その他決済に係る費用 (non-GAAP) *3	125	137	9.3
売上総利益 (non-GAAP) *4	2,919	3,228	10.6
B2Cサービス_NP後払い他	2,053	1,978	△3.6
B2Cサービス_atone	166	277	66.6
B2Bサービス	699	971	39.0
－販売管理費及びその他営業費用 (non-GAAP) *5	2,323	2,538	9.2
営業利益	767	840	9.5
＋減価償却費・償却費	425	462	8.9
＋株式報酬費用	1	9	631.7
＋固定資産除却損	2	0	△85.1
＋減損損失	－	－	－
－減損損失戻入益	－	－	－
EBITDA (non-GAAP) *6	1,196	1,313	9.7

*1 GMV：当社グループ決済サービスの流通取引総額

*2 請求関連費用：回収手数料＋請求書発行手数料。主に請求1件当たり発生する費用

*3 その他決済に係る費用：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

*4 売上総利益：売上収益－（請求関連費用＋貸倒関連費用＋その他決済に係る費用）

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

*6 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）

BS実績値

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2026年3月31日)	当第1四半期連結会計期間 (2026年6月30日)
資産		
現金及び現金同等物	20,216	24,991
営業債権及びその他の債権	43,695	45,027
営業貸付金	318	326
棚卸資産	22	20
その他の流動資産	528	506
その他の金融資産	6	—
流動資産合計	64,787	70,872
有形固定資産	394	554
のれん	11,608	11,608
その他の無形資産	5,130	5,259
その他の金融資産	1,059	1,062
繰延税金資産	1,829	1,919
その他の非流動資産	251	270
非流動資産合計	20,275	20,676
資産合計	85,063	91,549

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2026年3月31日)	当第1四半期連結会計期間 (2026年6月30日)
負債及び資本		
営業債務及びその他の債務	54,349	55,583
短期借入金	5,992	11,217
リース負債	281	285
その他の金融負債	11	82
未払法人所得税等	648	329
引当金	39	13
従業員給付に係る負債	650	672
その他の流動負債	1,893	1,376
流動負債合計	63,867	69,561
リース負債	3	155
引当金	114	114
その他の非流動負債	1	5
非流動負債合計	119	275
負債合計	63,986	69,837
資本金	4,230	4,232
資本剰余金	14,287	14,291
利益剰余金	2,277	2,876
その他の資本の構成要素	224	249
親会社の所有者に帰属する持分合計	21,019	21,649
非支配持分	57	62
資本合計	21,077	21,711
負債及び資本合計	85,063	91,549

(単位：百万円)

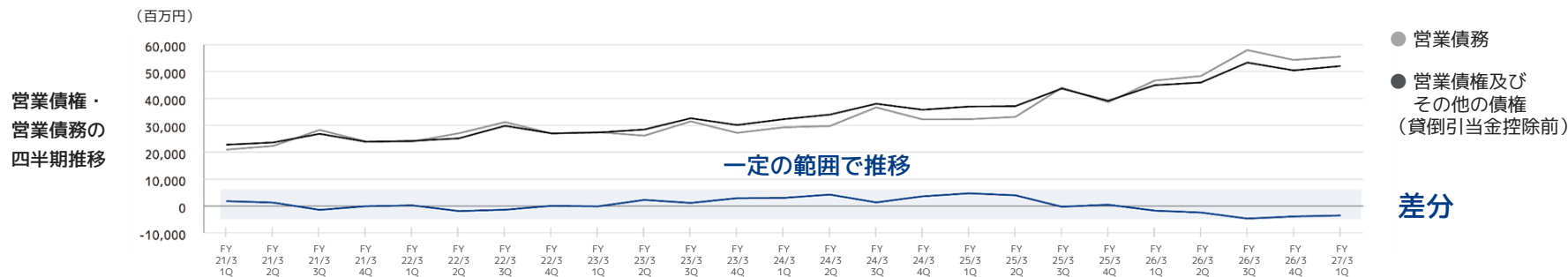
	前第1四半期連結累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年6月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2026年4月1日 至 2026年6月30日)
売上収益	5,991	6,431
その他の収益	172	150
営業収益合計	6,163	6,582
営業費用	△5,395	△5,741
営業利益	767	840
金融収益	39	61
金融費用	△30	△95
税引前四半期利益	776	806
法人所得税費用	△305	△204
四半期利益	471	602
四半期利益の帰属		
親会社の所有者	474	599
非支配持分	△2	2
四半期利益	471	602
1株当たり四半期利益		
基本的1株当たり四半期利益(円)	4.77	6.02
希薄化後1株当たり四半期利益(円)	4.74	5.98

(単位：百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年6月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2026年4月1日 至 2026年6月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前四半期利益	776	806
減価償却費、償却費及び減損損失	425	462
株式報酬費用	1	9
金融収益及び金融費用	△9	34
引当金の増減額 (△は減少)	0	△24
固定資産除却損	2	0
棚卸資産の増減額 (△は増加)	0	1
営業債権及びその他の債権の増減額 (△は増加)	△5,159	△1,332
営業貸付金の増減額 (△は増加)	2	△7
営業債務及びその他の債務の増減額	7,714	1,234
その他	536	△462
小計	4,291	721
利息の受取額	1	1
利息の支払額	△9	△10
法人所得税の支払額	△789	△626
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,494	85
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の払戻による収入	0	—
有形固定資産の取得による支出	△10	△22
無形資産の取得による支出	△389	△439
差入保証金の差入による支出	—	△0
差入保証金の回収による収入	2	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	△397	△462
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額	—	5,200
リース負債の返済による支出	△71	△73
株式の発行による収入	3	3
財務活動によるキャッシュ・フロー	△67	5,130
現金及び現金同等物に係る換算差額	44	22
現金及び現金同等物の増減額	3,073	4,775
現金及び現金同等物の期首残高	17,039	20,216
現金及び現金同等物の四半期末残高	20,113	24,991

営業債権/営業債務が短期でバランスし、CCC (Cash Conversion Cycle) はネガティブ。
そのため、金利上昇局面においても財務リスクは限定的。

バランスシート項目内訳 (2026年6月30日時点)



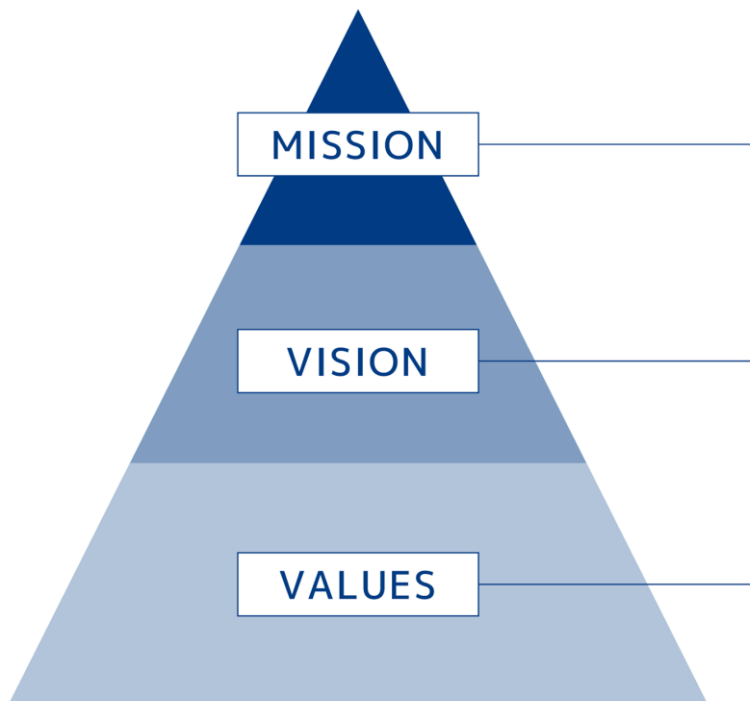
*1 NP後払いにおける事例

*2 営業債権及びその他の債権は貸倒引当金の控除前の数値を記載

Appendix

企業概要

当社グループは、「つぎのアタリマエをつくる」をミッションに、事業と組織の両方で革新的な仕組みづくりを目指す。



つぎのアタリマエをつくる

誰もが手にできる、なめらかな仕組みを普及させ、つぎのアタリマエをつくります。

ひとの可能性をひらく

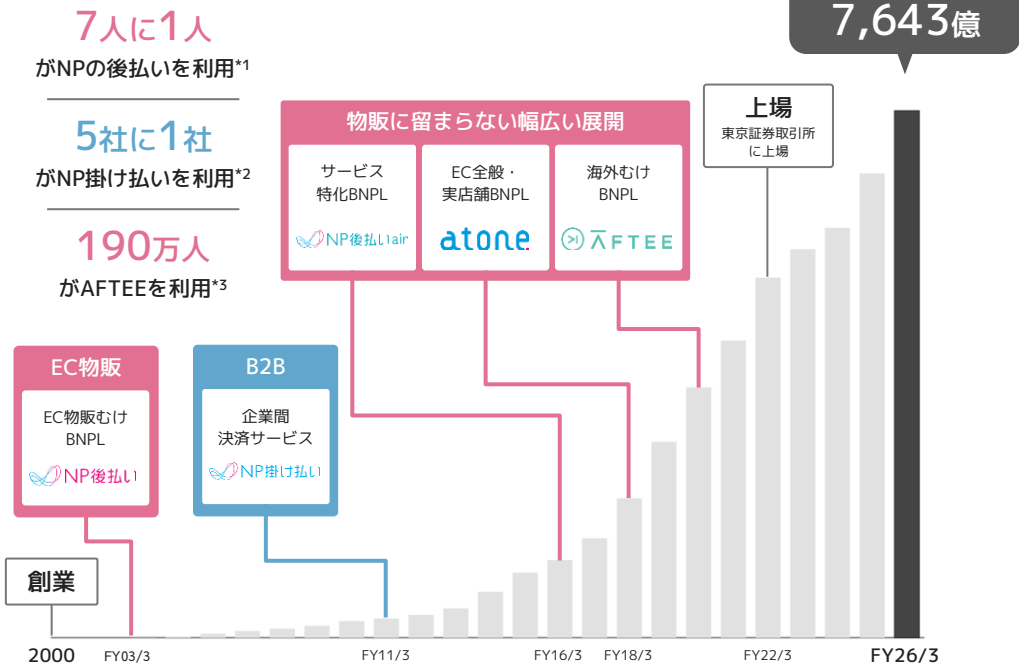
事業と組織を通じて新たな選択肢を届け、一人ひとりの可能性を広げます。

本質を探り、変化し続ける

あらゆる角度から本質を探求し、事業も組織も変化と挑戦を続けます。

20年以上BNPL事業を展開しているBNPLのリーディングカンパニー。
B2Cに加えて、B2B BNPLも行っている世界でも稀有なBNPL専門事業者。

商号	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	柴田 紳
創業	2000年1月 ※運営会社の創業年月
資本金	42.3億円
従業員	336名（2026年3月31日現在） ※運営会社の従業員数
本社	東京都千代田区麹町
拠点	京都・大阪・愛知・愛媛・福岡
グループ会社	NP Taiwan, Inc. Net Protections Vietnam Co., Ltd. 株式会社NPファイナンス



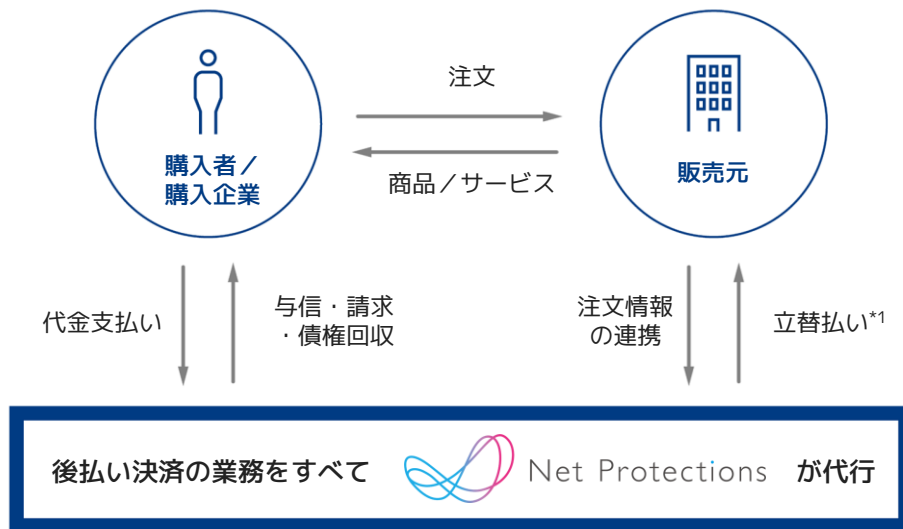
*1 15歳以上の人口1億975万人（総務省統計局人口統計2025年4月1日時点概算値）÷2026年3月期の年間ユニークユーザー数1,500万人により算出

*2 日本企業数約367万社（総務省・経済産業省「令和3年経済センサス活動調査結果」）÷2026年3月期の年間ユニーク購入企業85万社により算出

*3 2026年3月31日時点における会員数

クレジットカードを使わずに、注文した後に支払いが可能。購入者/購入企業には安全で便利かつお得な買い物を、加盟店には販売機会の拡大と業務負荷の削減という価値を提供。

サービススキーム



メリット



*1 当社所定の審査を通過した取引が対象となります。審査通過後においても、当該取引に関して加盟店と購入者または購入企業の間で紛争が生じ、速やかに解決ができず、又はそのおそれがあると当社が判断したときその他当社が提供するサービスの加盟店規約所定の事由がある取引は、対象外となります。

B2C・B2Bの両方をカバーするBNPLの総合プロバイダーとして、幅広い市場に対して最適なサービスを提供。

B2C

EC物販 市場規模 15.2兆円  業界トップシェアの
EC物販むけBNPL

EC非物販 市場規模 10.8兆円

実店舗 市場規模 302兆円

atone

スマホ型BNPLサービス。
EC物販・EC非物販は
もちろんアプリを
ダウンロードすることで
実店舗でも利用可能。

対面型
サービス 市場規模 18.6兆円 

住宅リフォーム・家事代行・
引越し・学習塾などの
サービスに特化したBNPL

海外B2C 市場規模 8.2兆円 

海外むけにローカライズ
したBNPL

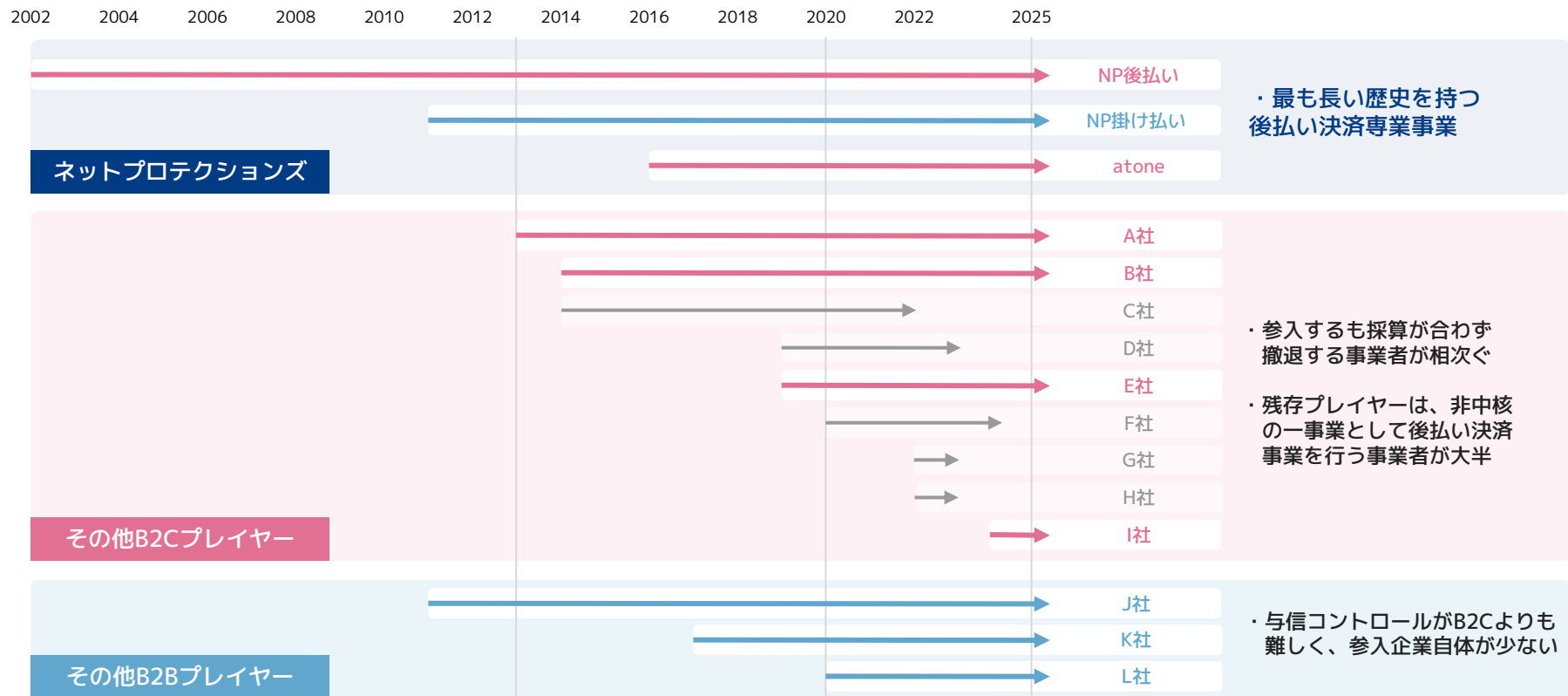
B2B

国内
B2B 市場規模 226兆円



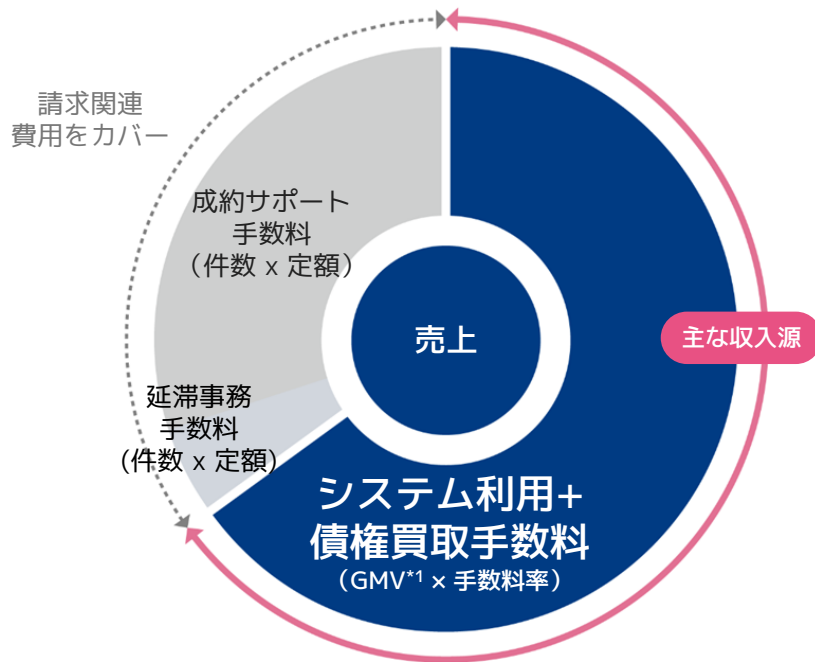
B2B決済代行
実績No.1*1の
企業間決済サービス

様々な企業がBNPLの領域に挑戦してきたが、ほとんどが収益化に至らず、事業から撤退。

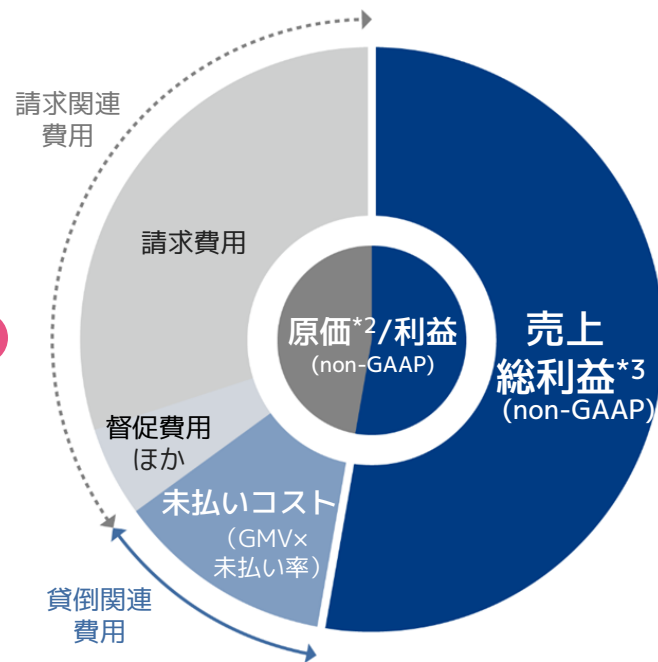


粗利が安定的に積みあがる堅牢なビジネスモデル

独自の与信管理/回収体制により、未払いコストを抑制しながらスケールを実現することで粗利が安定的に積みあがる、強固なユニットエコノミクスを確立。



GMVが増えれば売上が増える



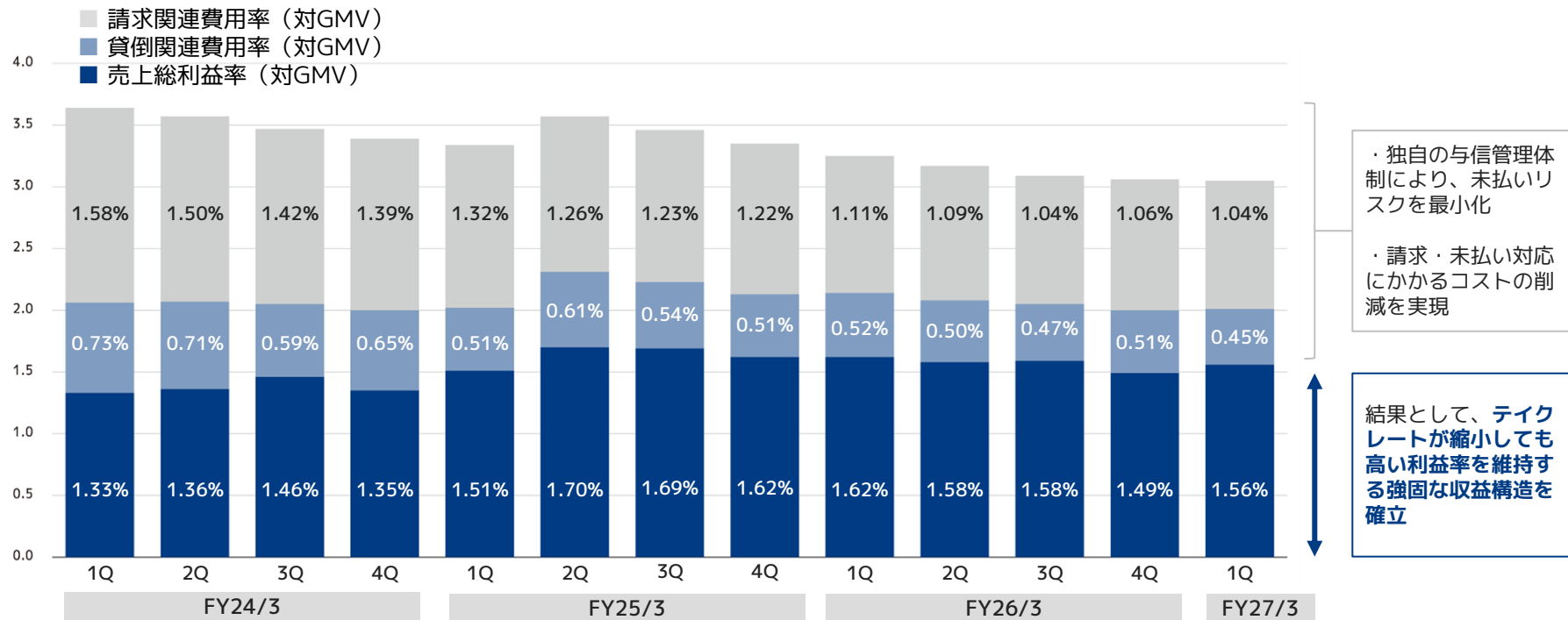
未払い率を抑えることで利益を創出

*1 GMV：当社グループ決済サービスの流通取引総額

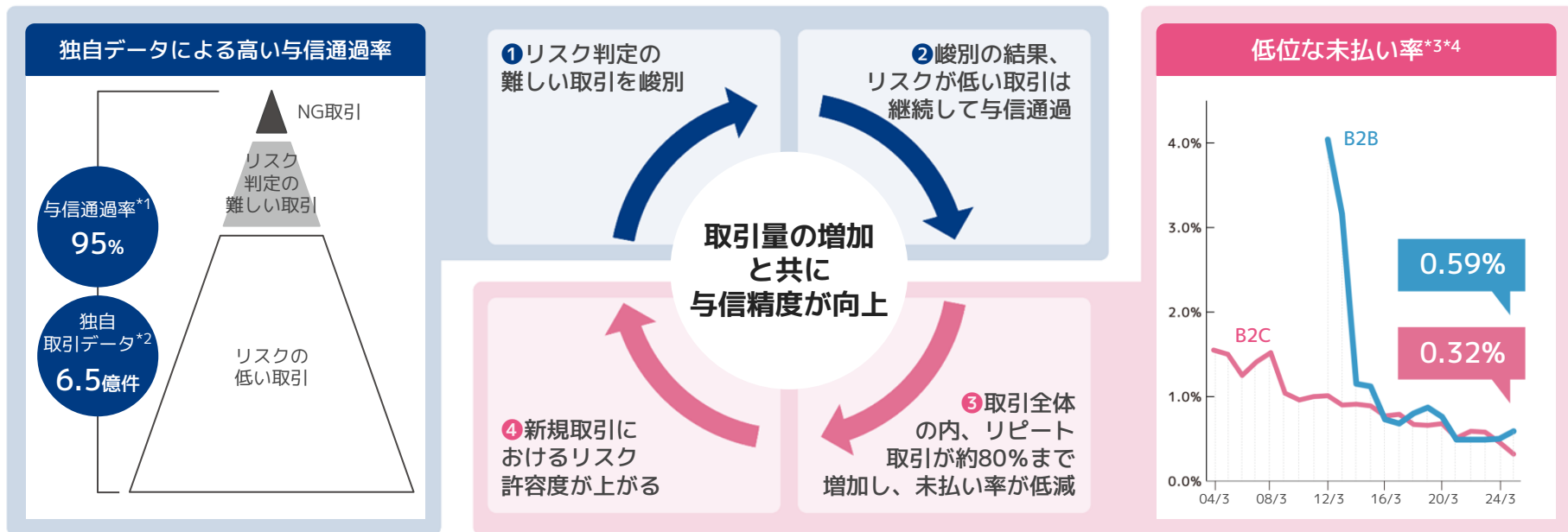
*2 原価：貸倒関連費用、請求書発行手数料、収納代行費用および郵便料金等の請求を行う際に発生する費用

*3 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）

B2Bの高成長に伴う売上構成の変化を受けてテイクレートを逡減傾向にあるが、請求・貸倒関連費用の低下が相殺し、KPIである売上総利益率（対GMV）は高水準を維持。



独自取引データの蓄積とリピート率向上を背景に、高い与信通過率と低い未払い率を実現。
専任の解析部隊がリスク判定の難しい取引からNGの取引とリスクの低い取引を峻別。



*1 NP後払い（air含む）における2026年3月期の取引登録件数のうち、NG件数を除いた割合（ユニークユーザーに限る）

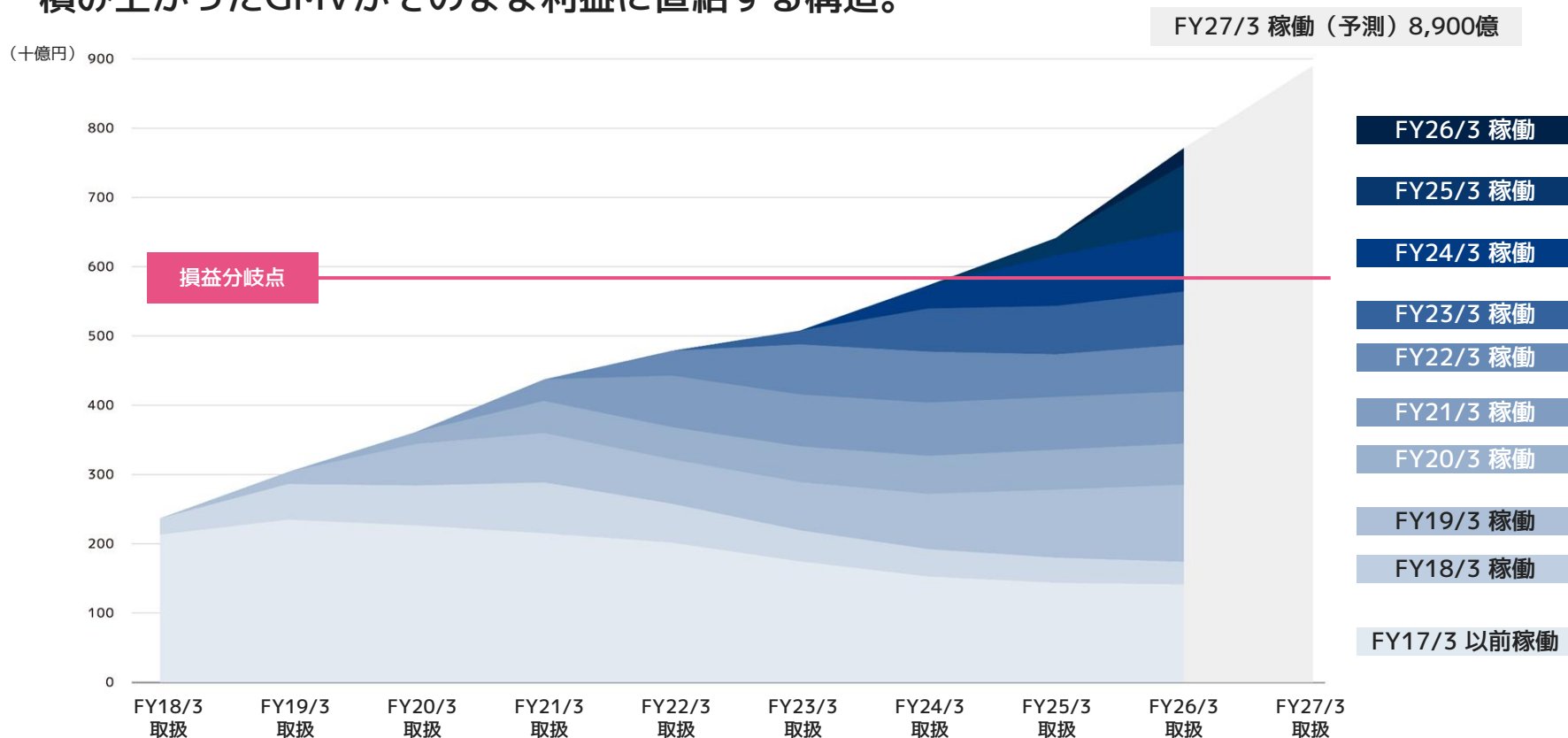
*2 2026年3月31日時点

*3 各期のNP後払い（air含む）における取扱高のうち、18ヶ月を超えて未払いとなった取引額の割合（2025年3月期については、2026年3月末時点で未払いとなっている取引額の割合（貸倒処理前のものを含む））

*4 各期のNP掛け払いにおける取扱高のうち、14ヶ月を超えて未払いとなった取引額の割合（2025年3月期については、2026年3月末時点で未払いとなっている取引額の割合（債権売却前および貸倒処理前のものを含む））

積み上げ型ビジネスモデル

導入後の継続率は高く、損益分岐点を越え、
積み上がったGMVがそのまま利益に直結する構造。



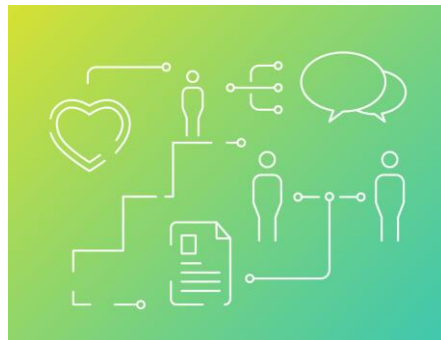
誠実で変革志向のWillを持つ人材を全体最適、長期視点志向を持てるよう成長を支援し、人材が自律的に役割を考え、柔軟にコラボレーションできる環境・組織をつくっている。



採用・成長支援

特色

- 価値観合致度の高い人材の採用
- 約半年間の新卒社員向け研修、継続的な学びの支援
- 成長支援をコンピテンシーの項目とし、継続的な成長を新卒/中途関係なく実施



自律・分散・協調型の ティール型組織

特色

- マネージャー制度を廃止した人事評価制度「Natura」
- 組織のサイロ化を防ぎ、柔軟なコラボレーションを促進する流動的な人材配置
- 組織作りの土台となる社内交流



すべての人のポテンシャルを 引き出す包括的な環境づくり

特色

- 様々な属性を持つ人材が活躍するフラットな組織
- ライフスタイルや働き方の多様化に対応するフレキシブルな働き方
- オープンな情報開示

25年10月25日の日経ビジネス電子版「社員がオススめする企業ランキング」にて、 当社がTOP10にランクイン。

ランク	企業名	オススめ度
1位	三井物産	8.84
2位	シスコシステムズ	8.58
3位	SAPジャパン	8.52
4位	アメリカン・エクスプレス・ジャパン	8.40
5位	Indeed Japan	8.25
6位	三菱地所レジデンス	8.10
7位	三菱商事	8.06
8位	電通総研	8.03
9位	ネットプロテクションズ	8.00
10位	電通	7.96

働き手が勤務経験のある企業を評価する口コミサイト「オープンワーク」のデータを基に、「その企業で働くオススめ度」を数値化し、外資系を含む上位100社を集計。

外資系大手や総合商社などが占めるトップ10にNPがランクインした。ランクインしている企業は、以下の4つのPが備わった企業とされている。

- 理念（Philosophy）は仕事の存在意義や社会貢献性
- 事業（Profession）は仕事の内容や魅力。
- 風土（People）は同僚や上司など一緒に働く職場の仲間の属性など
- 特権（Privilege）」は待遇や人事制度など

また、「情報の透明性が担保されたオープンさと、意見を闊達に出し合う自由さを両立できている」とも評価されている。

9位

若手の挑戦を後押しする文化、
上下関係のないフラットな組織文化がある

ハーバードビジネススクール（HBS）のケーススタディに採用

ハーバードビジネススクール（HBS）のRamon Casadesus-Masanell教授の担当する授業で当社の事例が取り上げられる。

日本最大の後払い決済サービスの提供企業として、
様々なニーズに合わせた後払い決済サービスを複数
展開していった成長の過程が紹介されている。



FACULTY & RESEARCH

[FACULTY](#) | [RESEARCH](#) | [FEATURED TOPICS](#) | [ACADEMIC UNITS](#)

Harvard Business School → Faculty & Research

Publications

MAY 2024 CASE HBS CASE COLLECTION

Net Protections (A)

By [Ramon Casadesus-Masanell](#), Nobuo Sato and Akiko Kanno

Format: Print | Language: English | Pages: 23

[Email](#) | [Print](#) | [Share](#)

ABSTRACT

In Case A, set in early 2017, Net Protections (NP) is the largest Buy Now, Pay Later (BNPL) fintech service in Japan and is experiencing a slowdown in growth of its core product, NP Atobarai. Launched in 2002 as non-membership service, the NP Atobarai product has given Japanese consumers an alternative to paying with their credit cards when using ecommerce (EC) websites. Despite having strong adoption and industry low delinquency rates, NP is considering launching a membership-based BNPL service to expand to more categories and a wider consumer segment. The company needs to decide on the features that would go into the new membership service while being careful not to cannibalize their core product.

CITATION

Casadesus-Masanell, Ramon, Nobuo Sato, and Akiko Kanno. "Net Protections (A)." Harvard Business School Case 724-395, May 2024.

EDUCATORS

PURCHASE

ABOUT THE AUTHOR



Ramon Casadesus-Masanell
Strategy
→ [More Publications](#)

RELATED WORK

MAY 2024 FACULTY RESEARCH
NET PROTECTIONS (B)
By [Ramon Casadesus-Masanell](#), Nobuo Sato and Akiko Kanno

MAY 2024 FACULTY RESEARCH
NET PROTECTIONS (C)
By [Ramon Casadesus-Masanell](#), Nobuo Sato and Akiko Kanno

MAY 2024 FACULTY RESEARCH
NET PROTECTIONS (D)
By [Ramon Casadesus-Masanell](#), Nobuo Sato and Akiko Kanno

Harvard Business PublishingのWEBサイトで
ケーススタディ資料として販売中

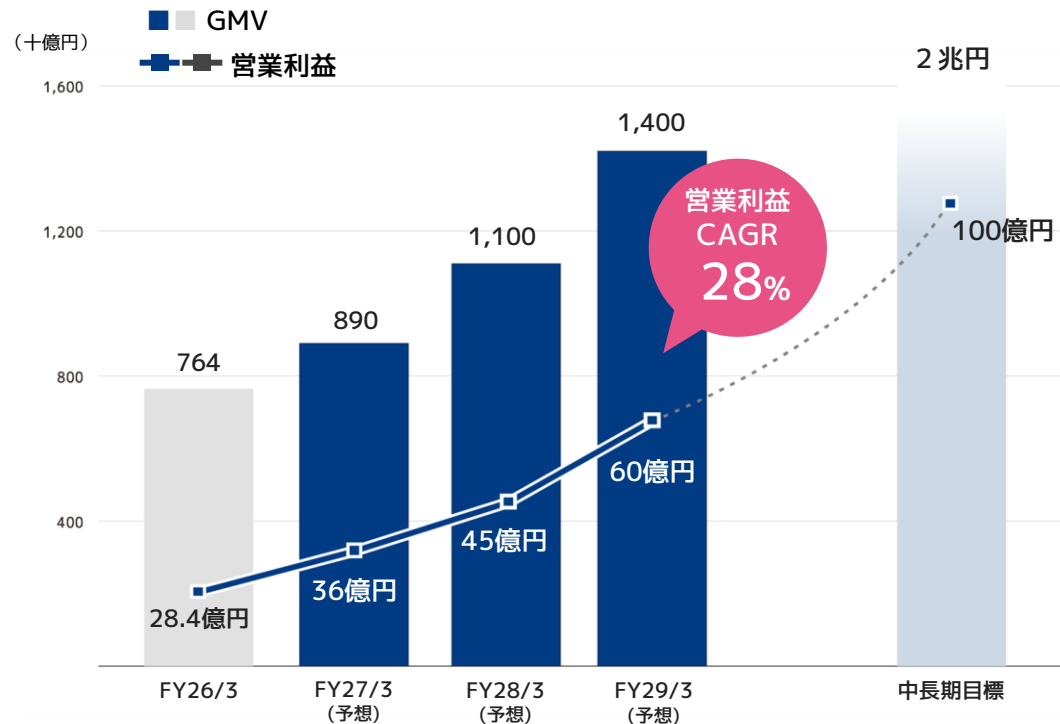
Appendix

中期経営方針

3 カ年 事業計画
(FY27/3～FY29/3)

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%)

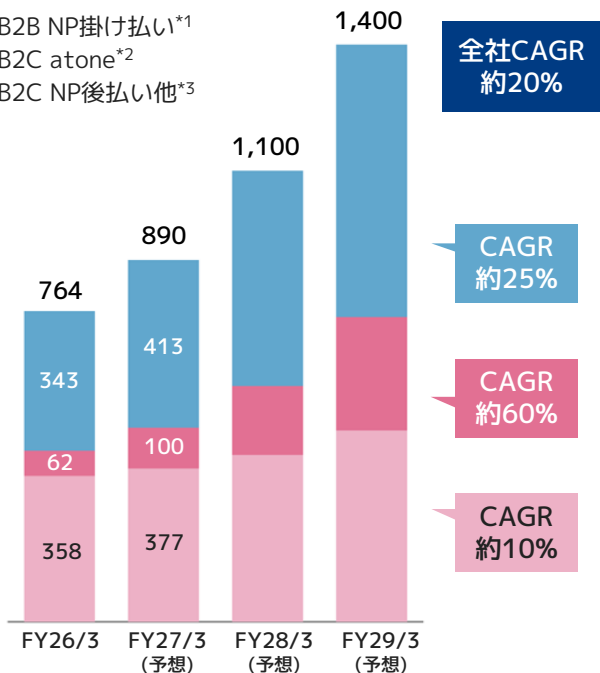
中長期 目標

GMV 2兆円
営業利益100億円

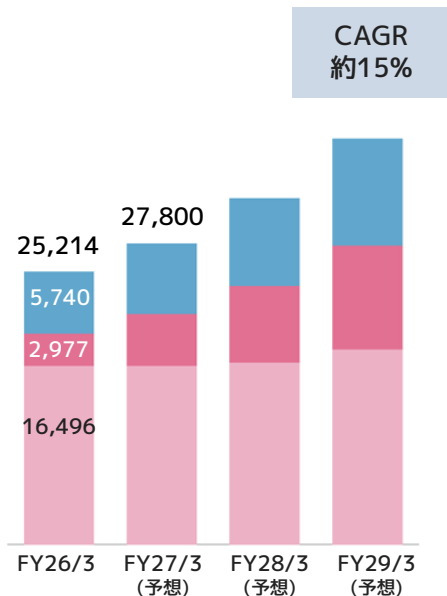
GMVは、atone CAGR +60%、NP掛け払い 同+25%、NP後払い他 同+10%を計画。
営業収益及び売上総利益は、CAGR +15%の見込み。

GMV（十億円）

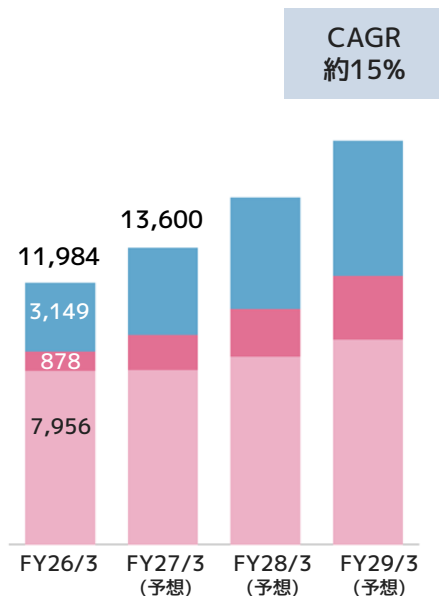
- B2B NP掛け払い*1
- B2C atone*2
- B2C NP後払い他*3



営業収益（百万円）



売上総利益（百万円）



*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

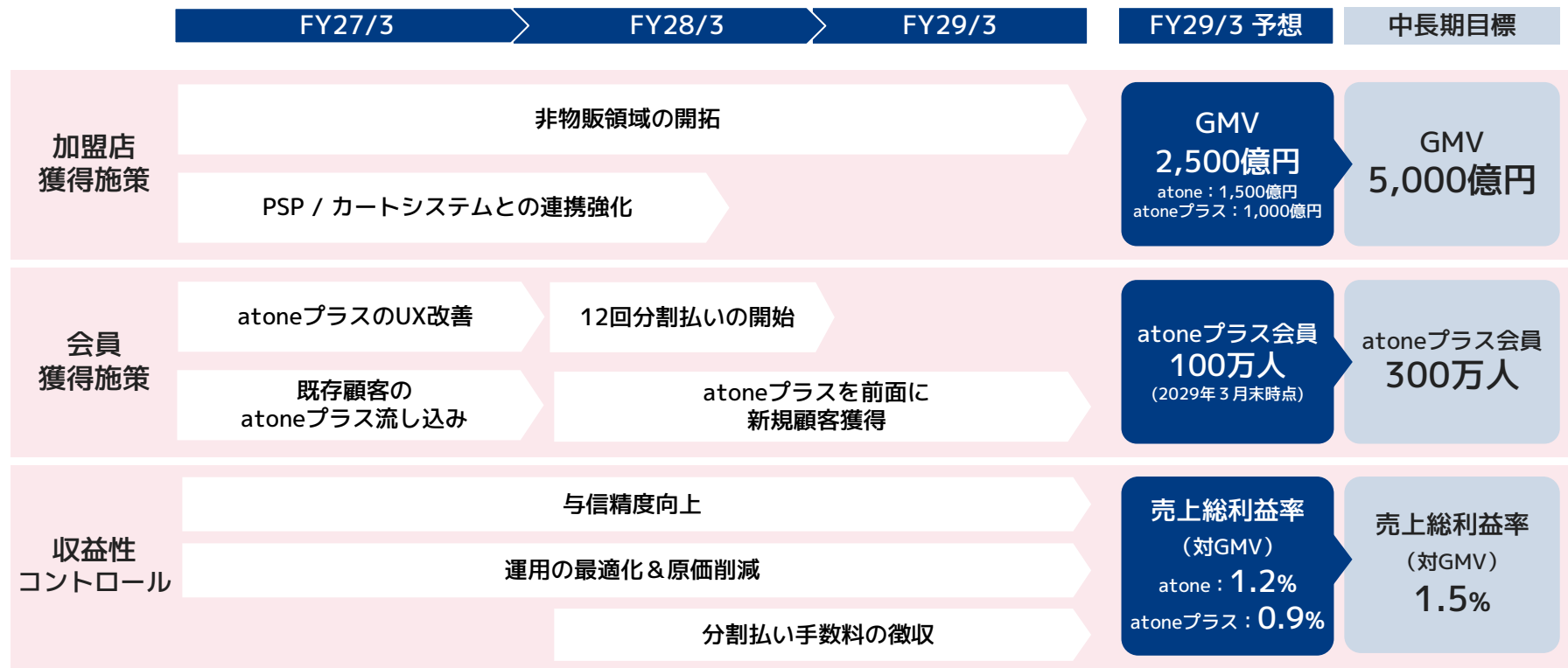
*2 当社グループが提供するatoneを通じて決済される金額（消費税を含む）の合計額

*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

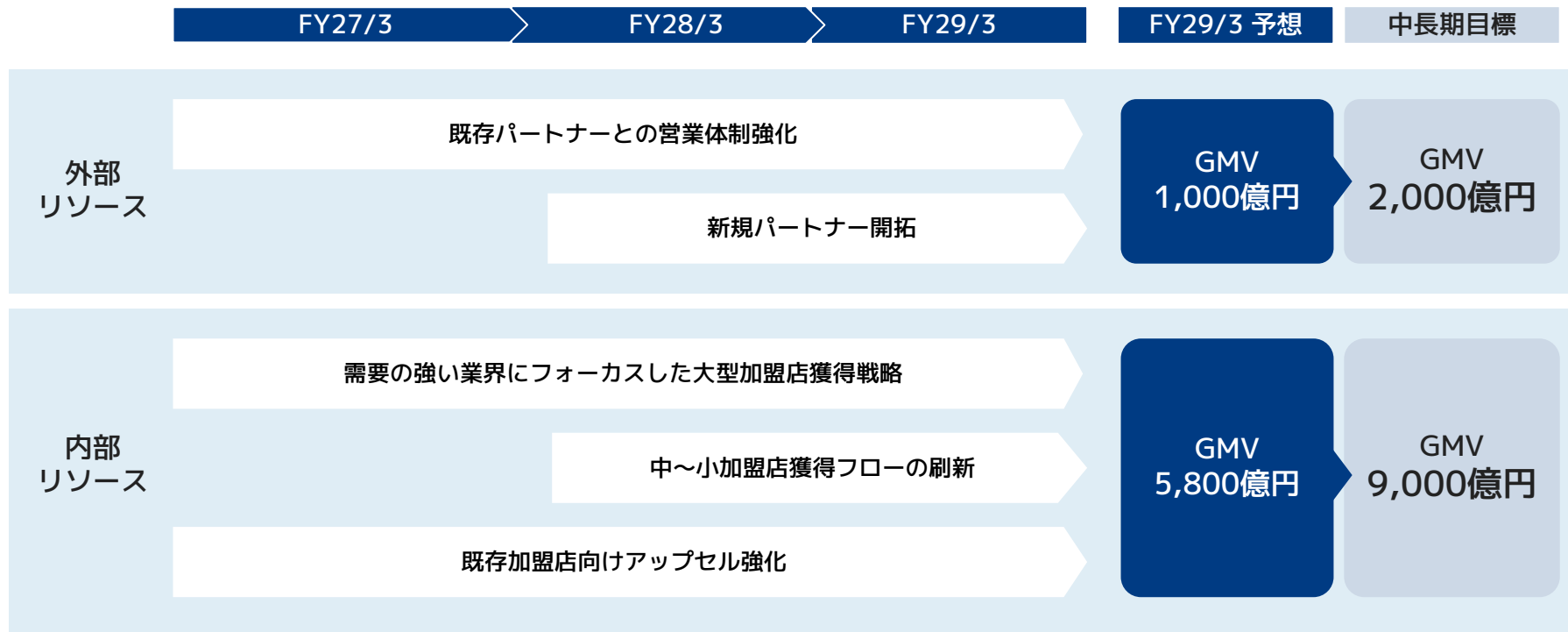
成長戦略



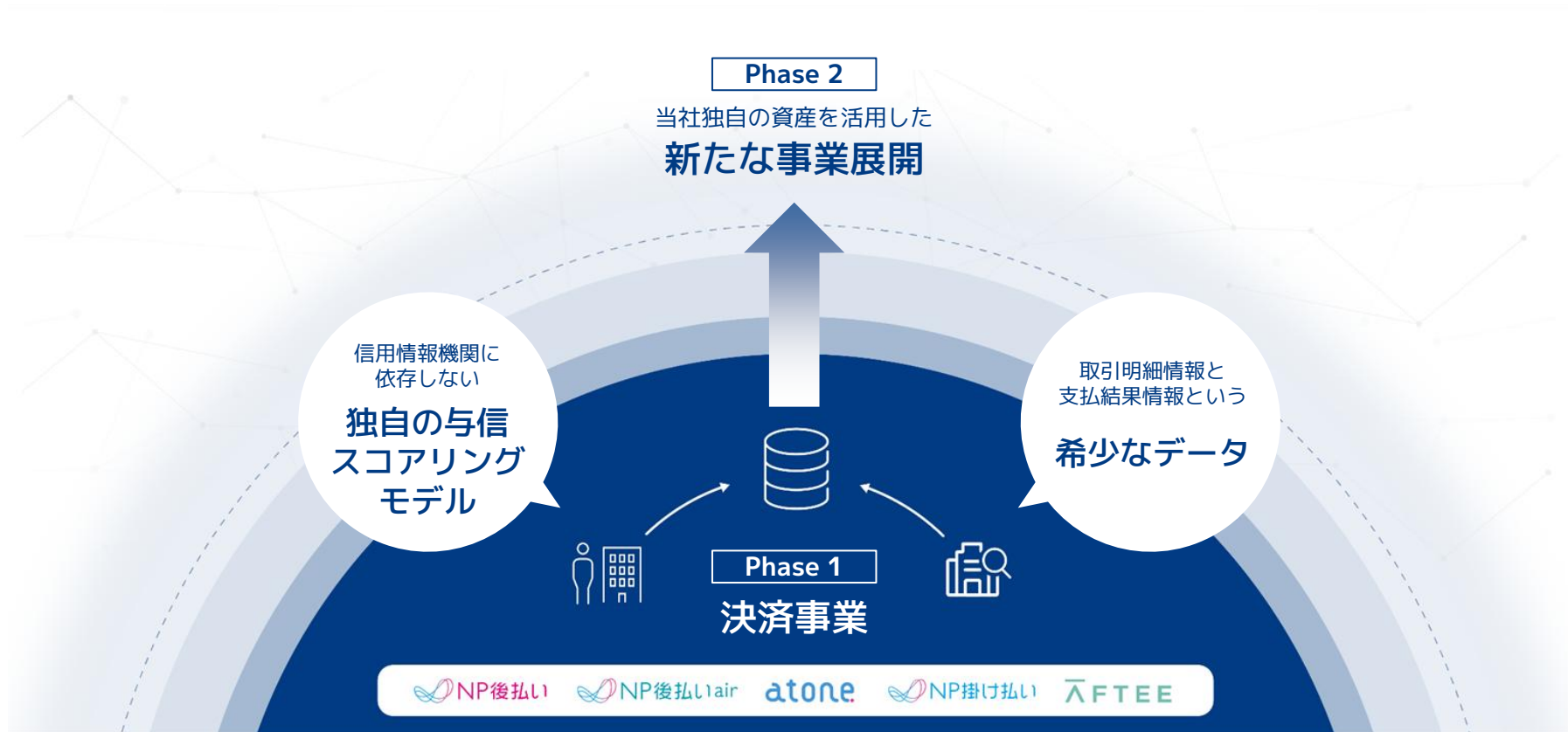
決済代行事業者（PSP）、カートシステムとの連携を強化し、非物販領域の開拓に注力。
atoneプラス会員の拡大にも注力し、加盟店/会員の両輪でGMVの成長を牽引する。



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。



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。



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の拡充を図る。
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。

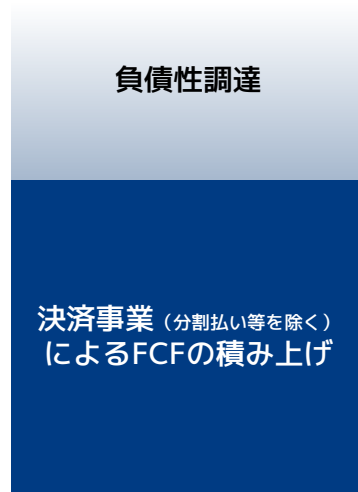
流動性管理

- 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

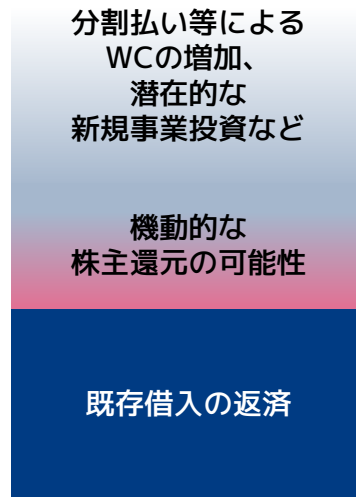
資金調達と財務健全性

- 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）



Cash In



Cash Out

Appendix

B2C 事業（atone、NP後払い他）

業界トップシェアの後払い決済サービス。
会員登録やカード発行が不要のため、便利に買い物ができる。



カード不要

カード不要で
情報の漏えい・
不正利用の心配がない



会員登録不要

複雑な手続きなしで
ワンクリックで利用可能



商品到着後に支払い

商品確認後、
好きな支払い手段で
簡単にお支払い



20年以上
の歴史を誇る後払い決済

累計取引件数
5.2億件 突破

ビッグデータに基づく
精度の高い与信

訪問型サービスを提供する事業者むけに特化した、 「未払いリスク保証型の集金代行サービス」



現金の準備が不要

事前に現金を準備しておく必要がない



現金の受け渡しが ないので安心

直接現金で取引することが
不安な方も後から請求書で
支払えるので安心



いつでも好きな 場所で支払える

好きなタイミングで好きな
場所から簡単にお支払い



ご利用業種例



リフォーム・工事



修理・メンテナンス



家事代行



引っ越し



レンタル



電気・ガス

現金・債権管理
コストを大幅削減

回収業務ゼロ、
請求金額100%保証

専用端末不要、
現場ですぐ運用可能

導入支援で
スムーズな運用を実現

ECはもちろん、実店舗でも利用可能な次世代BNPLサービス。

atone

かんたん決済

ECではワンクリックで、
実店舗ではアプリで
かんたん決済



選べる 支払いタイミング

支払い時期を
都度/月まとめ
から選べる



お得に使える

利用する度に
ポイントが貯まる！
1p=1円で使える



850万人の会員数

EC物販・EC非物販はもちろん、
実店舗でも利用可能

ホワイトラベル・OEMにも対応
(デジタル最適化)

1,300万PV/月の
キャンペーンポータル

約200万店舗で利用可能。直接加盟店に加えて、Smart Code™*1導入の実店舗やアプリ専用カードでatoneアプリ内のショップでも利用可能。

atone 利用可能店舗（一部抜粋）

オンライン・ストア

モール



アパレル・ビューティー



エンタメ



その他



実店舗*2

コンビニ・スーパー



ドラッグストア



飲食



日用品



*1：Smart Codeは、JCBがコード決済事業者（以下、事業者）と店舗の契約や決済処理を一本化するスキームです。事業者や店舗の負担を軽減し、消費者へ安全・安心な決済を提供します。

*2：一部、ご利用できない店舗がございます

*3：Amazon、Amazon.co.jpおよびそれらのロゴは、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です

従来の後払い決済サービスでは未開拓領域であったECデジタル・サービス領域を戦略市場として集中的に開拓を推進する。

EC市場*1 26.1兆円

デジタル系 2.6兆円

電子コミック	ほか電子出版
音楽・動画配信	オンラインゲーム

使えるお店



サービス系 8.2兆円

旅行	交通
チケット	フードデリバリー

使えるお店



物販系 15.2兆円

美容・健康	食品・飲料
雑貨	家電

使えるお店



対面店舗市場*2 302兆円

コンビニ	ドラッグストア
スーパー	レストラン

使えるお店



目の前の注力市場

- ・スマホ新法による「決済自由化」を追い風に、決済手段多様化ニーズに対応
- ・ECデジタル/サービス領域に強い決済代行業者との取り組み強化

継続開拓市場

- ・既存アセットを活用し、開拓を継続

将来ポテンシャル市場

- ・本格拡大のための研究を開始

*1 経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査」

*2 内閣府「2024年度国民経済計算」における家計最終消費支出（329兆円）から、経済産業省「B2C-EC市場規模（26.1兆円）」を差し引いた数値を「対面店舗市場」と定義

「atone shops」は、ショップ・キャンペーン・ポイントの3つの情報を集約した後払い決済サービスにおいて日本初のポータルサイト。



	NP後払い	atone		
		つど後払い	翌月後払い	分割払い
支払 タイミング	取引ごと 請求書発行から 14日後までに支払い	取引ごと 請求から10日後までに支払い	まとめて翌月払い 毎月10日・20日・27日	3/6/12回払い*1 毎月10日・20日・27日
請求形態	紙の請求書中心 (電子請求対応)	電子請求 (メール/SMS)	電子請求 (アプリ/メール/SMS)	電子請求 (アプリ/メール/SMS)
支払方法	コンビニ・銀行・ 郵便局	コンビニ・銀行	コンビニ・銀行・ 口座振替	コンビニ・銀行・ 口座振替
会員登録	不要	不要	必要	atoneプラス 登録必要*2
ポイント	あり (0.5%/景品交換制)	あり (0.5%/会員登録必要)	あり (最大1.5%)	あり (最大1.5%)
対象市場	EC物販	EC物販・EC非物販	EC物販・EC非物販・ 実店舗	EC物販・EC非物販・ 実店舗

*1 12回払いは提供予定

*2 atoneプラスのご登録にはeKYC+入会審査（信用情報照会を含む）が必要です

資金管理

1 利用の度に支払え、 使い過ぎ防止になる



- ✓ 都度支払うので、支払った実感がある
- ✓ キャッシュアウトが見えるので予算管理がしやすい

2 支払期限内の好きな タイミングで支払える



- ✓ 代引きだと受け取り時に現金を用意する必要あり
- ✓ 給料日前にお金がないでも買える

セキュリティ

3 カード情報の漏えいや 不正利用の心配がない



- ✓ カード情報入力不要
- ✓ 自分で支払う必要があるので、知らずに引き落とされることのない

4 商品の返品・交換や キャンセルがしやすい



- ✓ 気が付かずに自動的に引き落とされることのない

利便性

5 カード不要・事前登録不要



- ✓ ワンクリックで購入
- ✓ 普段使わないサイトでの購入が簡単
- ✓ カードを取り出さなくても買える
- ✓ スマホでも簡単

6 商品を見てから支払える



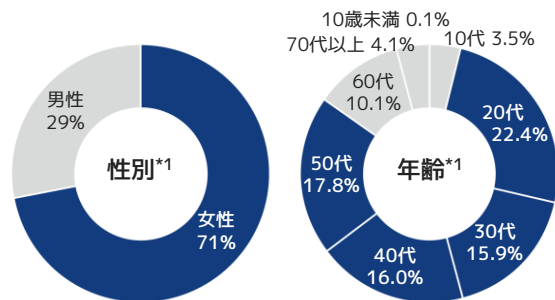
- ✓ 前払いでは商品が届くか不安
- ✓ 返品・交換・キャンセルも容易

B2C：今までの後払い決済サービスの主なユーザー層と市場の規模予測

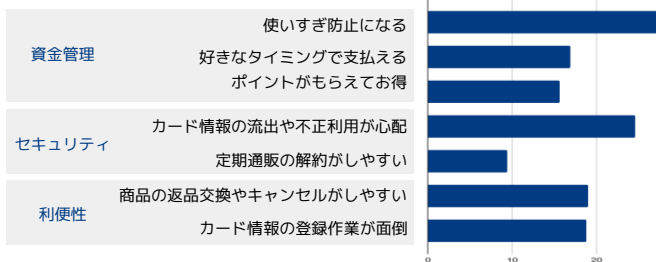
20～50代の女性を中心に「資金管理」「セキュリティ」「利便性」などのニーズで伸びてきた。

主な利用者層と利用動機

EC市場における後払い利用者は20～50代の女性が大半



ニーズは資金管理・セキュリティ・利便性*2



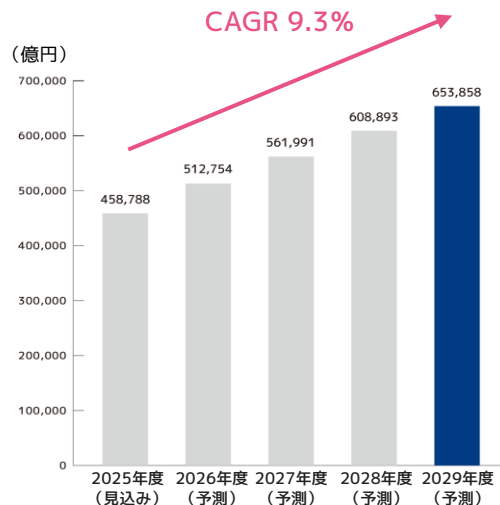
*1 2026年3月31日時点におけるNP会員の内訳。

*2 【調査方法】NP会員向け当社インターネット調査

【実施期間】2018年12月28日～30日

【対象】全国の20代以上の男女1,738人 当社調べ

EC決済サービス市場規模予測



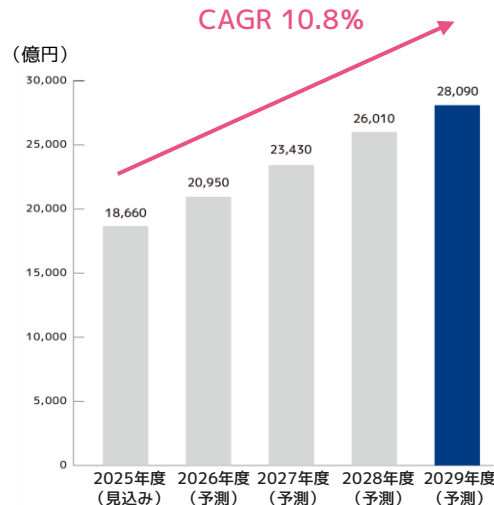
出典：株式会社矢野経済研究所「オンライン決済サービス市場に関する調査（2026年）」（2026年3月16日発表）

※ 決済業務の代行業者であるオンライン決済サービスプロバイダーを経由して利用された決済処理金額（取扱高）ベース

※ コード決済については、オンライン決済サービスプロバイダーの取扱高のみを含む

※ 2025年度見込値、2026年度以降予測値

後払い決済サービス市場規模予測



出典：株式会社矢野経済研究所「オンライン決済サービス市場に関する調査（2026年）」（2026年3月16日発表）

※ 後払い決済サービス提供事業者の決済処理金額（取扱高）ベース

※ 2025年度見込値、2026年度以降予測値

※ 後払い決済サービス市場は、オンライン決済サービス市場の内数

物販EC

ECモール



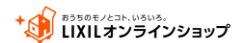
TVショッピング



ネット・スーパー



住宅設備機器



アパレル



非物販EC・役務

チケット（電子含む）



電子コミック



ライブ配信



住宅管理サービス



住宅設備の修理・点検



実店舗

スーパー



コンビニ



飲食



*1

飲食



*1

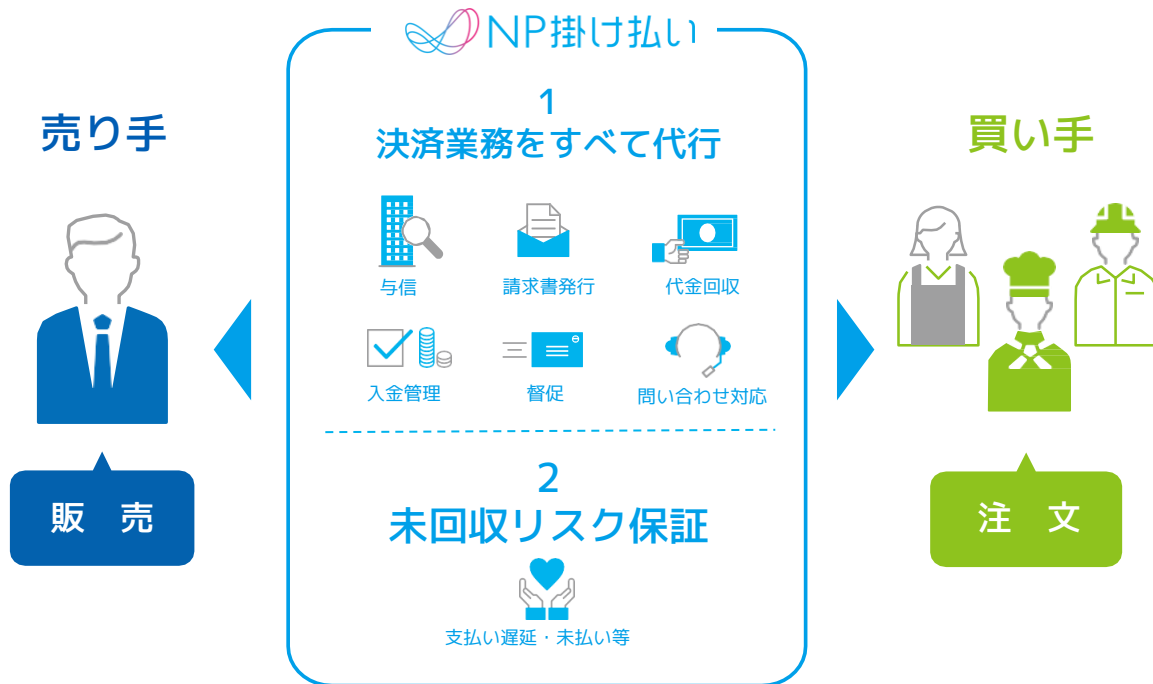
ドミニカフリア



Appendix

B2B 事業（NP掛け払い、 NPハンディレンディング）

5社に1社が利用する企業間取引における
「決済」の業務とリスク保証を代行するサービス。



年間利用企業
約 85万社

B2B決済代行実績
No.1^{*1}

加盟店の売上拡大・
業務負荷削減に貢献

個人事業主もOK
最短即時で与信

加盟店
の
課題



事業成長に伴い、決済業務
の負担増が予測される



中小企業や面識のない企業
への与信に不安を感じている



決済業務に時間をとられ、
各部署が本業に集中できない



決済の選択肢を増やし、
手軽に顧客満足度を上げたい

 NP掛け払い

導入
効果



決済業務まるごと
アウトソーシングによる
業務効率化



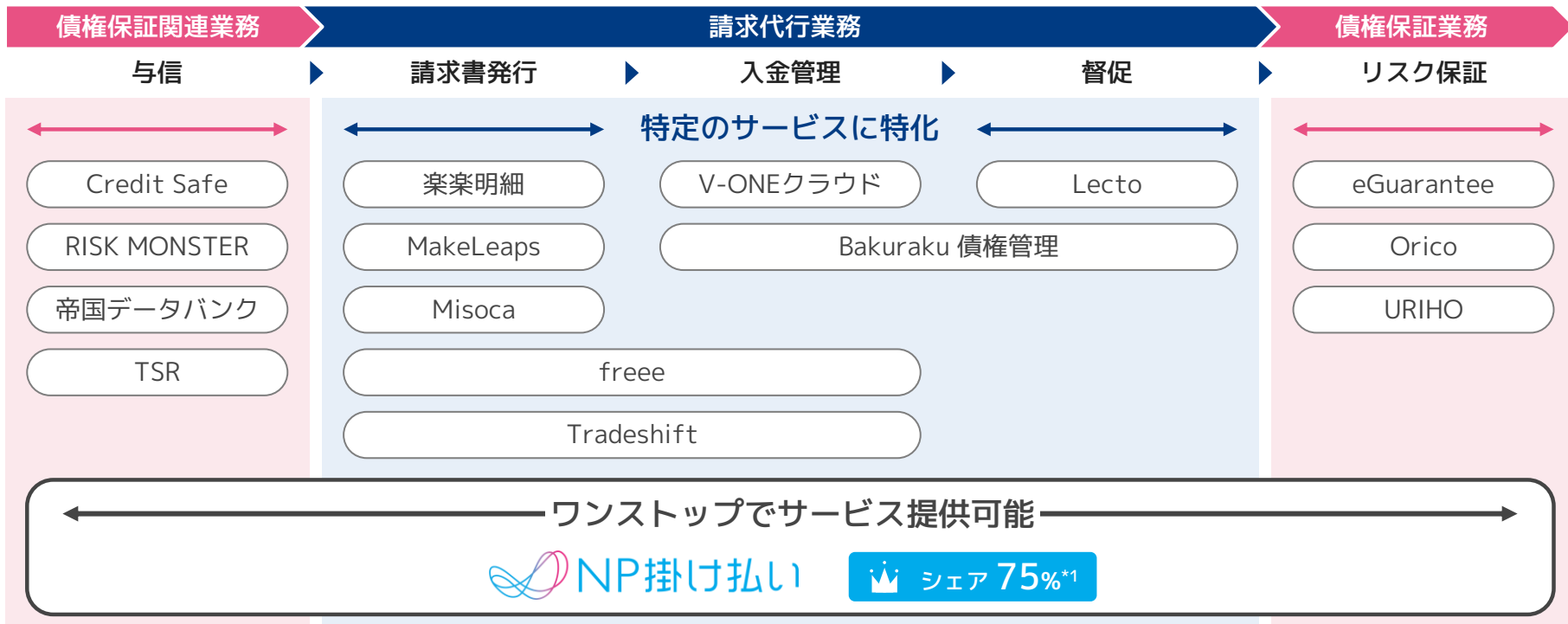
本来のコア業務に
集中



取引拡大による
売上貢献

国内B2B決済代行サービス市場には様々なプレイヤーが存在。ただし、法人間のすべての請求業務の課題をワンストップで解決できるプレイヤーは限られている。

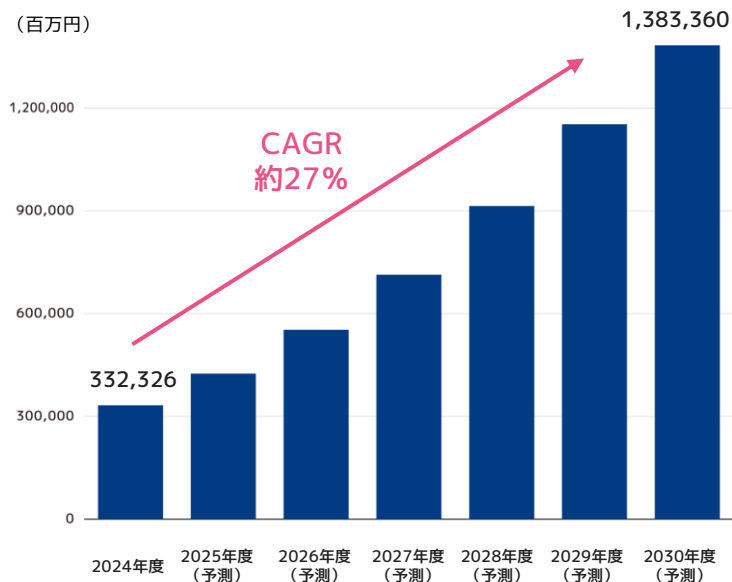
< 国内B2B決済の請求フロー >



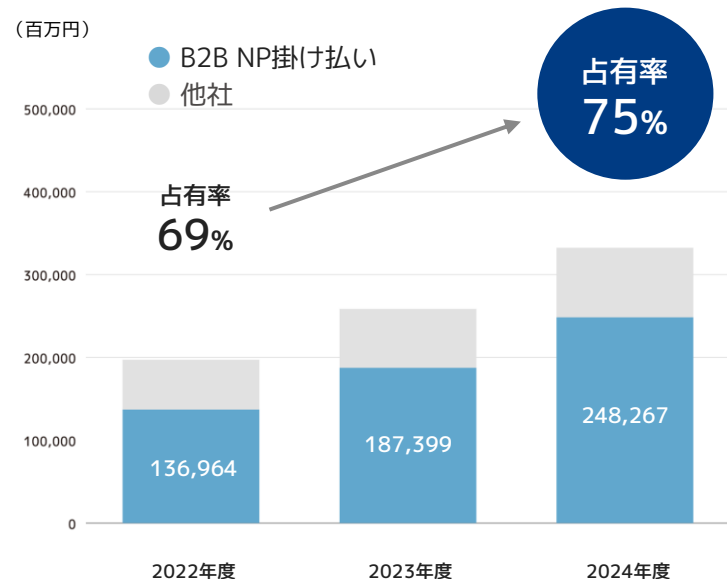
*1 B2B掛け払い市場規模データ をもとに当社にて試算

B2B掛け払い市場は今後も拡大が見込まれる成長市場。
当社NP掛け払いの市場シェアは70%を超えるNo.1ポジション*1。

B2B掛け払い市場規模推移と予測*2



掛け払い市場における当社B2Bの占有率推移*1



*1 B2B掛け払い市場規模データをもとに当社にて試算

*2 株式会社矢野経済研究所「補完金融・資金調達支援ソリューション市場に関する調査（2025年）」（2026年1月19日発表）

（注1）サービス提供者取扱高ベース

前例のないスピードで順調に事業を拡大し、マーケットシェアNo.1のポジションを確立したタイミー社は、当社B2Bサービス「NP掛け払い」を活用し、事業急成長の基盤構築を実現。

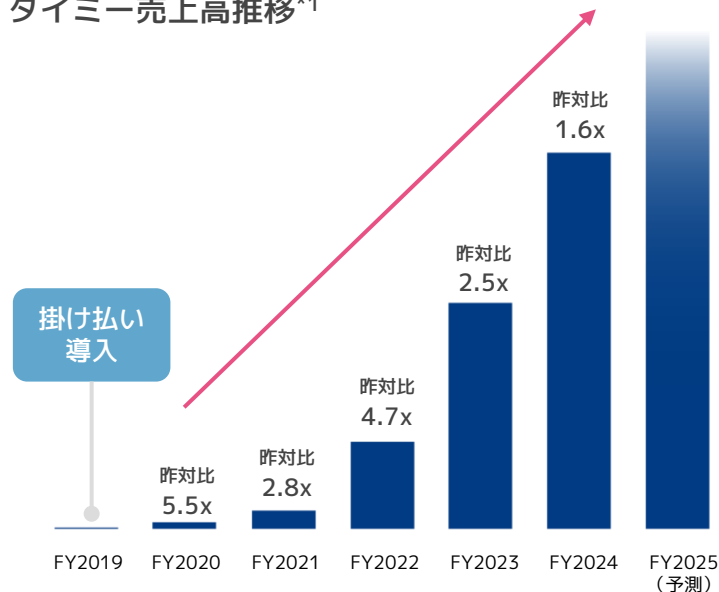
導入前の課題

- ・ 毎月数千~数万件の請求業務が発生
- ・ 限られているバックオフィスの人数
- ・ 事業拡大のスピードに採用が追いつかない

導入後の効果

- ・ 請求業務の専門家による的確なソリューション
- ・ バックオフィスの重要な組織の一部になっている
- ・ 結果的に、健全なキャッシュフローになっている

タイミー売上高推移*1



利用率*2・求人掲載数*3とともに業界最大級を誇る
スキマバイト業界のリーディングカンパニー

*1 株式会社タイミー 2025年10月期 第2四半期 決算説明資料より当社作成 ※開示情報を基に当社がグラフ化

*2 調査委託先：マクロミル 調査方法：インターネット調査 調査時期：2025年1月31日～2025年2月4日 調査対象：直近1年以内にスキマバイトを経験したことがある18～69歳の男女1033人

*3 2025年6月期_スキマバイトにおける市場調査 調査機関：日本マーケティングリサーチ機構 調査期間：2025年5月13日～6月12日

当社サービスの導入により、請求業務を従来の3分の1に削減し、事業成長に貢献。
従来は与信条件が厳しかった企業にもサービス提供が可能となり、取引件数が大幅に増加。

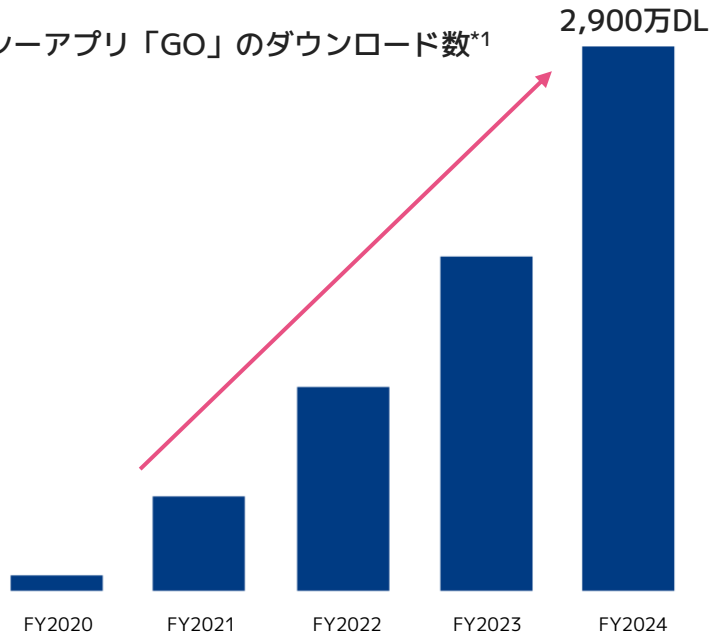
導入前
の課題

- ・ 自社与信が通らない取引先が多かった
- ・ 業務負荷が大きく、今後も増える見込みだった

導入後
の効果

- ・ 適切な与信付与により、今まで取引のない企業や業種へのアプローチが可能となり、事業成長を実現
- ・ 請求業務を削減し、取引先の分析など、利用促進に取り組めるようになった

タクシーアプリ「GO」のダウンロード数^{*1}



国内最大級のネットワークを持っている
タクシーアプリ

圧倒的な実績と競争優位性を活かし、各業界の主要プレイヤーへの導入を推進。
既存実績に基づき、効率的かつ低コストで営業活動を展開し、さらなる成長を目指す。

B2B市場 226兆円^{*1}

以下業界を中心に営業活動を展開

酒類卸業界
市場規模

約**4.9兆**円^{*2}

導入例：リカーマウンテン

食品卸業界
市場規模

約**？兆**円

導入例：総合食品エスイー

SaaS業界
市場規模

約**2.7兆**円^{*3}

導入例：Donuts

求人広告業界
市場規模

約**7,300億**円^{*4}

導入例：Indeed Recruit P

オフィス家具業界
市場規模

約**2,300億**円^{*5}

導入例：オフィスコム

職業紹介業界
市場規模

約**1,100億**円^{*6}

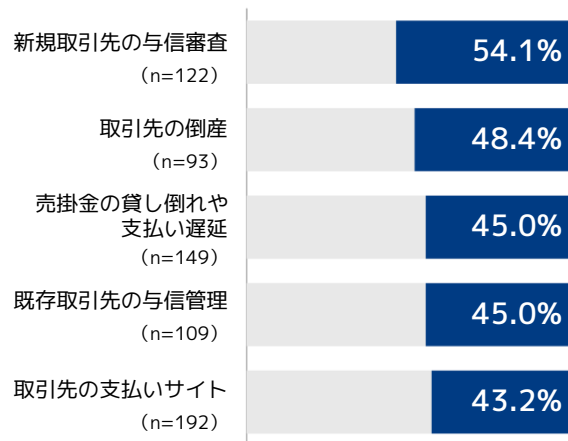
導入例：タイミー

大量の請求業務の
課題を抱える
同業界企業へ
営業活動を展開

^{*1} 中小企業の支払手形・買掛金の総額63兆円（中小企業庁：令和6年中小企業実態基本調査（令和5年度決算実績））×年間回転数3.6回（365日÷中小企業約束手形平均支払いサイト101.1日（中小企業庁：約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会 報告書））
^{*2} 国税庁課税部酒税課の「酒類製造業及び酒類卸売業の概況（令和6年アンケート）」（2024年12月）より ^{*3} 富士キメラ総研の「ソフトウェアビジネス新市場 2025年版」（2025年7月）より ^{*4} 公益社団法人 全国求人情報協会の「求人情報提供サービス市場規模調査結果」（2025年2月）より ^{*5} マーケットリサーチセンターの「市場調査レポート：日本のオフィス家具市場規模&シェア分析-成長動向&予測（2024年～2029年）」（2024年7月）より ^{*6} 株式会社矢野経済研究所「スポットワーク仲介サービス市場に関する調査を実施（2025年）」（2025年9月）より

決済業務における支払い遅延と回収の課題*1。

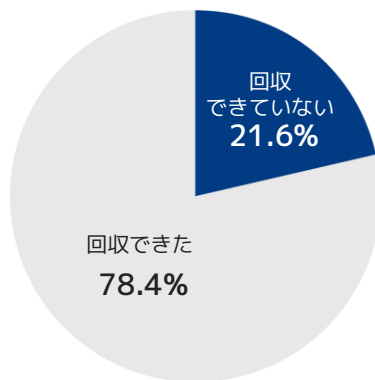
1 約2人に1人が「与信審査」「貸し倒れや支払い遅延」に課題を感じている



■ とても課題を感じている+やや課題を感じている
■ あまり課題を感じていない+全く課題を感じていない

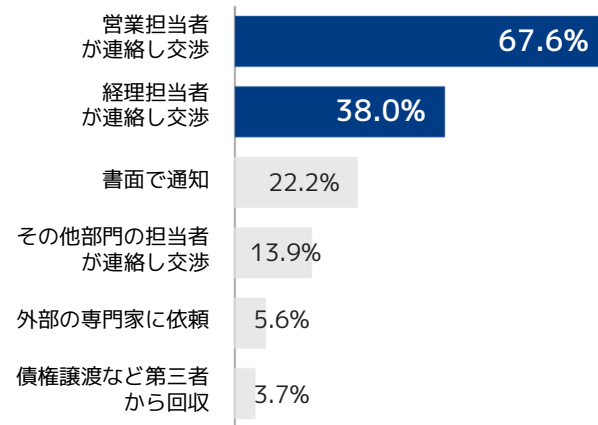
2 発生した「支払い遅延」のうち21.6%が回収できていない

自社へ支払い遅延発生経験者 (n=113)
の回収率



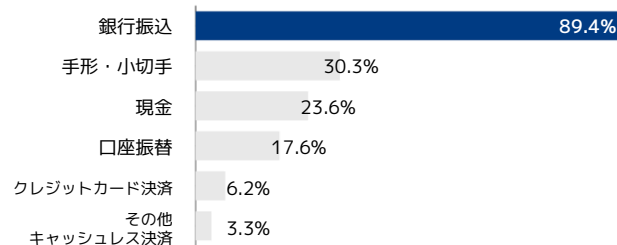
3 営業担当者も連絡・交渉に手間を取られている

自社へ支払い遅延発生経験者のうち
回収経験者 (n=108) の回収要因

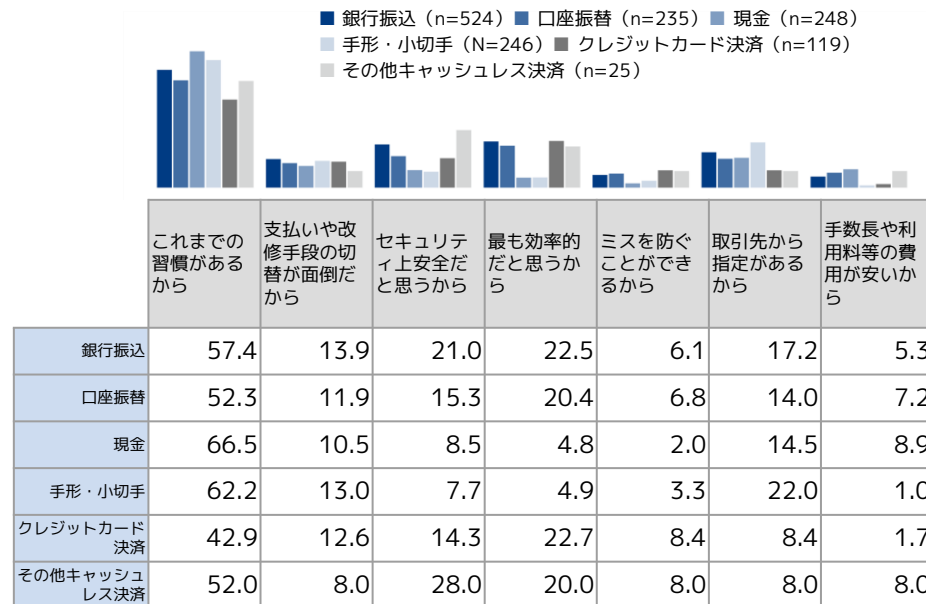


従来からの商習慣を主な背景として、企業間決済における請求書払いのニーズは根強い。

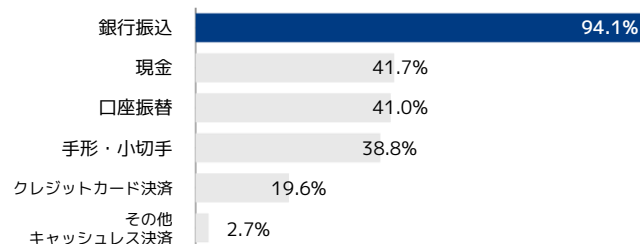
支払いを受ける際の決済方法（n=547）※複数回答可



各決済方法を利用する理由



支払いをする際の決済方法（n=556）※複数回答可



卸

建材



酒



食品



美容



包装資材



ベンチャー

シェアリングエコノミー



バックオフィス



HR



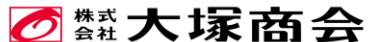
マーケティング



マーケットプレイス



大手



いま必要な資金調達を簡単に、 事業者向けオンライン融資サービス。



利用フロー



STEP 1 アカウント登録

来店不要でオンライン
で完結します。お手持
ちの情報・資料のみで
登録可能です。



STEP 2 審査

申込内容を元に審査を
行い、結果をお返しし
ます。



STEP 3 ご入金

ご指定の口座に入金し
ます。

WEBで完結

書類作成や郵送などの
手間は不要
WEB上で手続きが完了

スピーディー

申込から振込まで最短3営業日
急ぎのお金も安心

小口融資

借入金額は最大500万円
必要に応じた融資額を利用可能

ご利用条件

ご融資額	10万円 ～ 500万円
貸付利率（実質年率）	3.0% ～ 15.0%
返済方式	期日一括返済 / 元利均等返済
返済期間・回数	最長1年・最大12回
遅延損害金（実質年率）	20.0%
担保・保証	不要

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/>



- 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。