

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)

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。
2027年3月期 第1四半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
経営戦略/TOPICS	11
Appendix	16

本日のアジェンダはご覧の通りでございます。

最初に、業績の詳細についてご説明し、
その後、経営戦略及びトピックスについてご説明申し上げます。

決算説明の前に、新しく取締役CFOに就任した岡田よりご挨拶をさせていただきます。



業績ハイライト

3

6月26日付けで取締役CFOに就任いたしました、岡田でございます。

業績ハイライトは、私よりご説明申し上げます。

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	B2C	atone	B2B	NP掛け払い
1 Q GMV	915億円 前年同期比 +5.0%	1 Q GMV	192億円 前年同期比 +43.9%	1 Q GMV	963億円 前年同期比 +20.9%
1 Q 売上総利益	19.7億円 前年同期比 -3.6%	1 Q 売上総利益	2.7億円 前年同期比 +66.6%	1 Q 売上総利益	9.7億円 前年同期比 +39.0%
Topics		Topics		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。		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。		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。	

*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、前年同期比14.9%増の2,071億円、営業利益は同9.5%増の8.4億円となりました。次のスライドで詳細についてご説明いたしますが、期初想定をやや上回る水準で推移しています。

続いて、サービス別の状況をご説明いたします。

まず、NP後払い他です。

サービスを構成するNP後払い、NP後払いair、AFTEEの3事業すべてにおいてGMVが伸長し、前年同期比5.0%増の915億円となりました。

一方、売上総利益は19.7億円となり、同3.6%減少しました。これは主に、前年度第1四半期の業績が一過性の要因によりやや押し上げられていたことの反動です。

なお、対GMVの売上総利益率は、過去1年間の平均的な水準を概ね維持しています。

次に、B2Cの成長ドライバーであるatoneです。

デジタルコンテンツ等のEC非物販加盟店の成長により、GMVは前年同期比43.9%増え、192億円となりました。

売上総利益は、同66.6%増となりました。原価改善が寄与し、GMVの成長を上回りました。

最後に、全社GMVの成長を牽引するB2BのNP掛け払いについてです。

GMVは既存加盟店の成長により、前年同期比20.9%増の963億円となりました。これは概ね想定通りです。

売上総利益は、督促強化施策が貢献し、同39.0%増の9.7億円となりました。

■ 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－（配送関連費用＋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－（配送関連費用＋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＋固定資産売却損＋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

2027年3月期 第1四半期の業績サマリーです。

通期業績予想に対するGMVと営業収益及び各段階利益の進捗率は、約23%となりました。

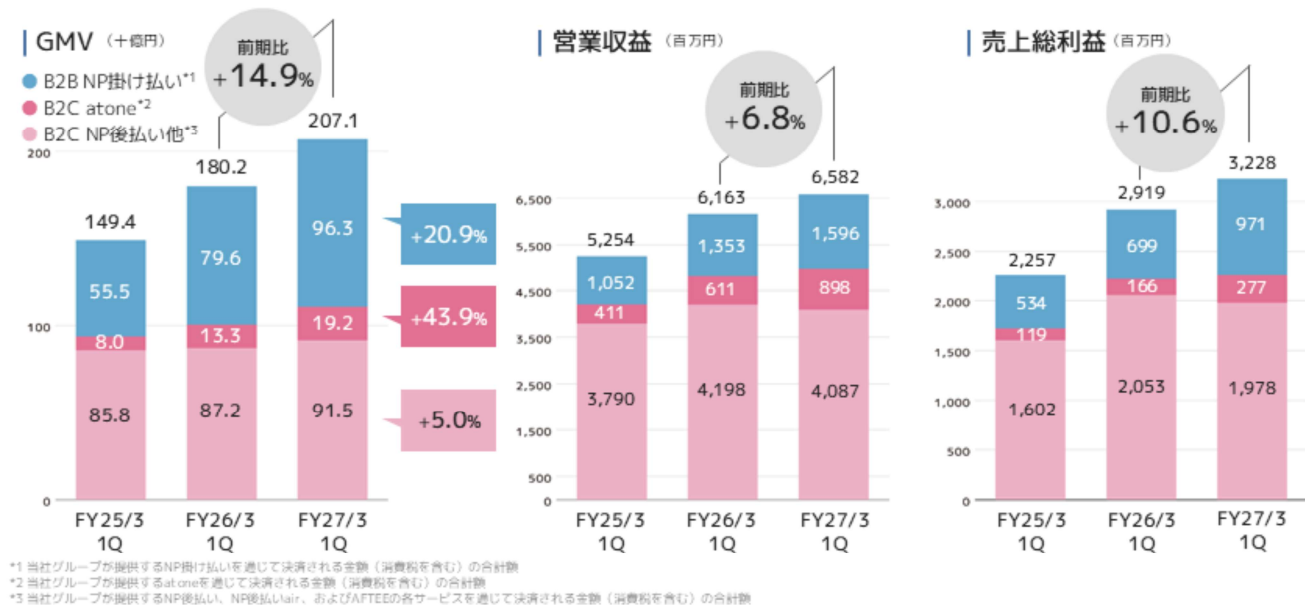
上期予想に対する営業収益及び各段階利益の進捗率は、50%を超えました。

なお、親会社株主に帰属する四半期純利益の進捗率がやや高くなっていますが、こちらは海外子会社における一過性の要因によるものです。

通期の着地においては、業績予想通りとなることを見込んでいます。

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。



全社のGMV、営業収益、及び売上総利益についてご説明いたします。

全社のGMVは、前年同期比14.9%増の2,071億円となりました。

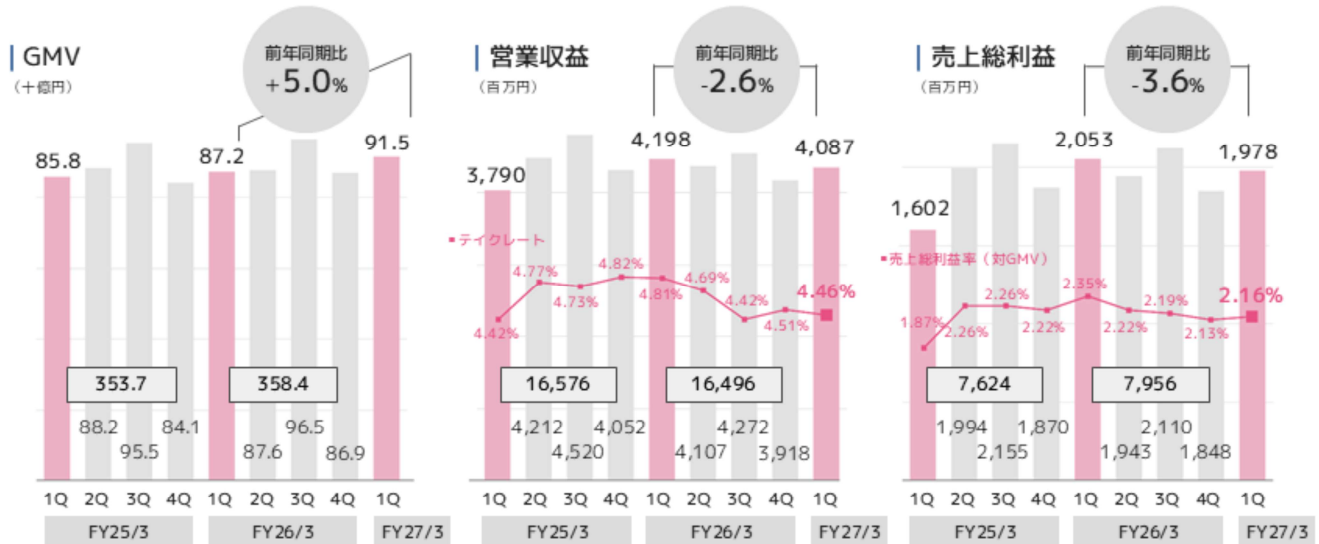
サービス別では、NP後払い他が同5.0%増、atoneが同43.9%増、NP掛け払いが同20.9%増となっています。

成長ドライバーであるatoneとNP掛け払いの拡大に加え、NP後払い他も全社GMV成長に貢献しました。

全社の営業収益は前年同期比6.8%増の65.8億円となりました。

全社の売上総利益は32.2億円となり、前年同期比10%を超える成長率を確保しました。

- ・ 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。



こちらのスライドから、サービス別のブレイクダウンについて説明いたします。

まず、NP後払い他です。

GMVは、前年同期比5.0%増の915億円となりました。

NP後払いairとAFTEEが成長し、NP後払いもプラス成長に転換しました。

NP後払い事業のGMV成長は、今後も継続していくと見込んでいます。

営業収益は前年同期比2.6%減の40.8億円となりました。

手数料率が相対的に低い大型加盟店の比率増加や、同じく手数料率が相対的に低いNP後払いairの比率増加などが影響しています。

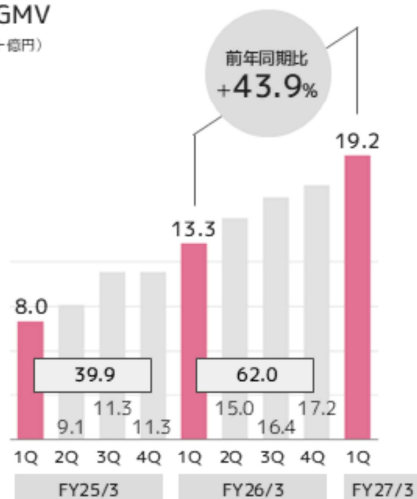
売上総利益は前年同期比3.6%減の19.7億円となりました。

減益の主な理由は、前年度第1四半期の業績が特殊要因により押し上げられていたことの反動です。

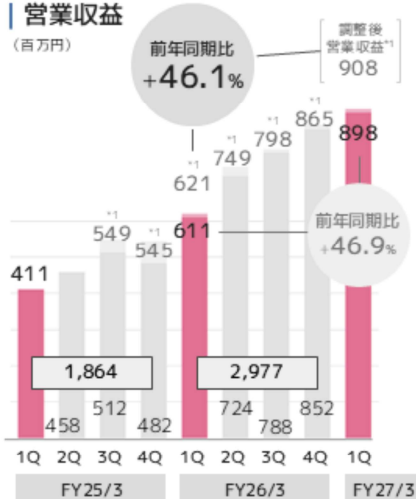
対GMVの売上総利益率は、過去1年間の平均的な水準を概ね維持しており、堅調な着地であったと考えています。

- ・ 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。

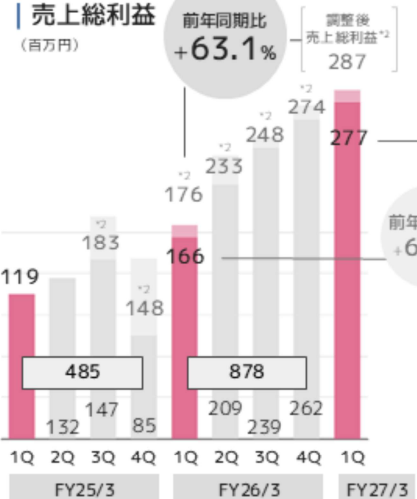
GMV
(十億円)



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

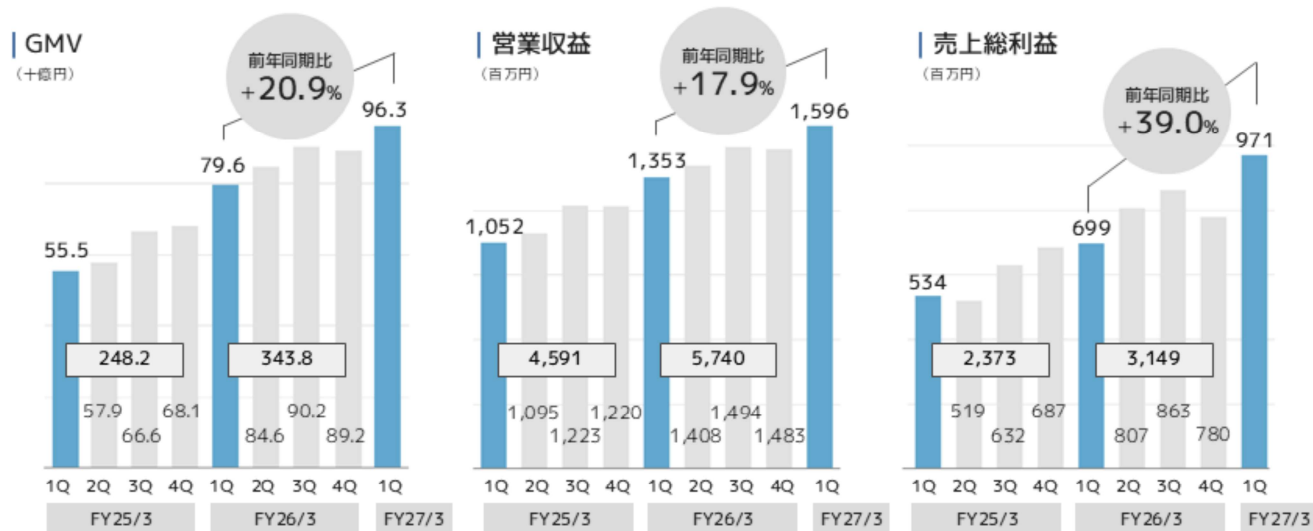
続いて、B2Cの成長ドライバーであるatoneについてです。

GMVは、前年同期比43.9%増の192億円となりました。
 デジタルコンテンツ関連の取り扱いが増加し、成長を牽引しました。

キャンペーン実施に伴う減額分を補正した調整後営業収益は、前年同期比46.1%増の9.0億円となりました。
 収益性の高いデジタルコンテンツ関連加盟店の構成比が上昇したことにより、GMV成長率を上回る伸びとなりました。

調整後売上総利益は、前年同期比63.1%増の2.8億円となりました。継続的な原価削減施策が功を奏しまして、調整後営業収益を上回る伸びとなりました。

- ・ 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。



次に、B2BのNP掛け払いについてご説明いたします。

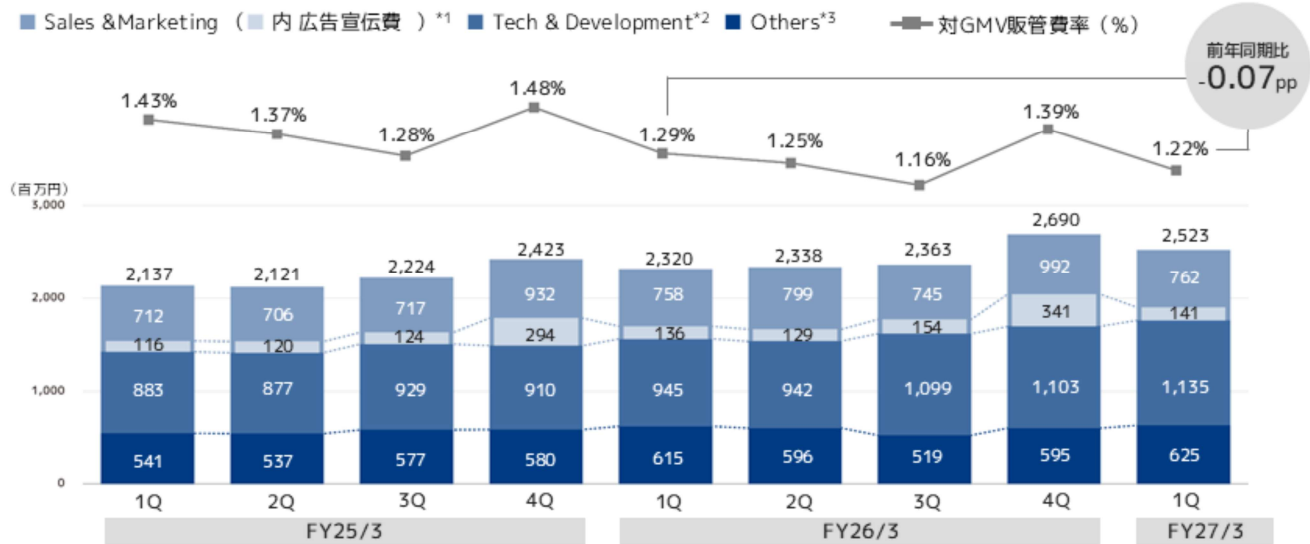
GMVは、前年同期比20.9%増の963億円となりました。
既存加盟店の伸長により、想定通りの成長率を実現しました。

営業収益及び売上総利益は、それぞれ前年同期比17.9%増の15.9億円、同39.0%増の9.7億円となりました。
売上総利益は、督促強化の施策が原価の改善につながり、高い成長を達成しました。

また、前四半期において回収状況が一時的に悪化し、対GMVの売上総利益率が低下しましたが、
この状況は解消し、対GMVの売上総利益率も回復しています。

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・マーケティングに關する、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・与信関連業務等に關する、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（バックオフィスに關する人件費・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）

最後に、販売管理費についてご説明いたします。

第1四半期の販売管理費は25.2億円となり、対GMVの販管費率は前年同期比0.07pp低い1.22%となりました。

全事業における取引拡大に伴い、システム関連のT&D費用はわずかに増加したものの、
販管費率は引き続き低下傾向を維持しています。



経営戦略/TOPICS

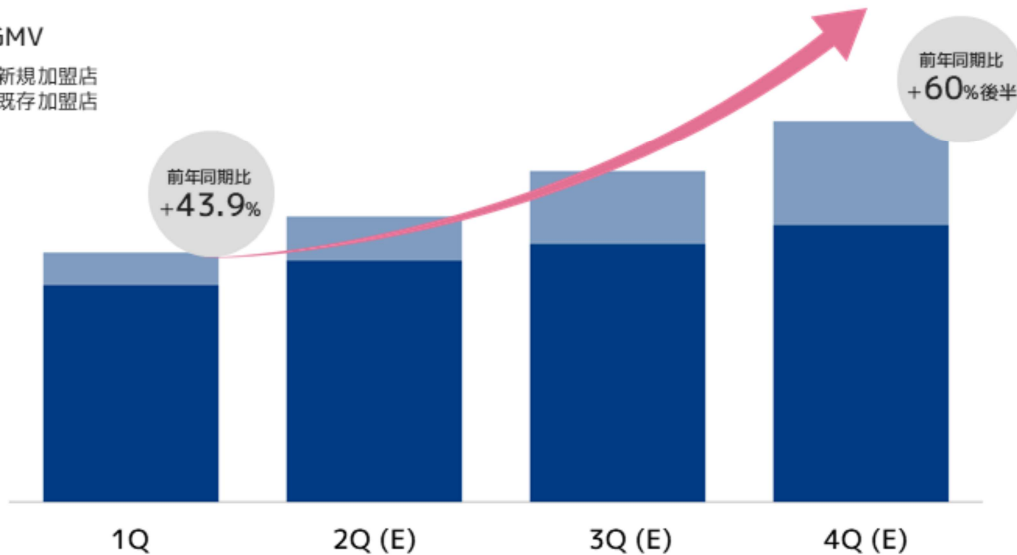
11

ここからCEOの柴田より、経営戦略とトピックスについてご説明差し上げます。

- ・ 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

最初に、今年度のatoneの成長見込みについて説明させていただきます。

前のページでもご説明差し上げましたが、第1四半期のGMVは前年同期比43.9%増となりました。

一部案件の稼働時期にズレが生じた影響はあったものの、ベースとなる成長力は強固です。

足元の営業パイプラインは大きく積み上がっています。

現在、EC非物販を中心に、EC物販も含めた複数の大型案件が下期での稼働開始に向けて最終調整の段階に入っています。

決済代行事業者、いわゆるPSPとの連携による営業効率化も軌道に乗ってまいりました。稼働予定案件の大部分はPSPからの紹介案件になっています。

今後は、こうした強固なパイプラインを確実に稼働させ、必要なアクセルを踏むことで、中計でお示ししたCAGR60%の達成にコミットしてまいります。

- ・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。



続いて、NP後払いairのトピックスです。

この度、NP後払いairの請求書カード払い機能が、給湯器販売大手のキンライサーに導入されました。

8月よりサービスの提供を開始し、現場業務の簡素化及び決済手段の多様化に貢献しています。

本機能の導入により、現場スタッフは決済端末などを持ち歩く必要がなくなり、請求や現金の取扱いを気にすることなく、業務に集中できるようになります。

今回、キンライサーへ本機能の提供を開始したことを皮切りに、今後は同様の課題を抱える様々な業種・業界への提供を本格的に進めてまいります。

経営戦略/TOPICS：B2B - 三井住友カードによる「NP掛け払い」の媒介での案件受領を開始

- ・ 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

次は、B2B事業における三井住友カードとの業務提携の進捗についてです。

7月より、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て、案件の受領を開始いたしました。

今年2月の業務提携に関する基本合意、ならびに5月の媒介スキーム開始を経て結実した、最初の具体的な成果となります。

今後、本スキームを通じた案件の獲得をさらに拡大していく方針です。

また、単なる媒介にとどまらず、SMBCグループが提供する法人向けデジタル総合金融サービス「Trunk」とのマーケティング連携をはじめ、両社の顧客基盤とソリューションを掛け合わせたシナジー創出に向けた取り組みも、推進していきます。

- ・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



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

*1 ダイワボウ情報システム株式会社が販売パートナーに提供するサブスクリプション管理ポータル

最後に、B2B事業の新しいパートナーとの業務提携について説明させていただきます。

7月より、ダイワボウ情報システムと協業を開始し、同社が展開するサブスクリプション管理ポータル「iKAZUCHI(雷)」を利用する販売パートナーに対して、NP掛け払いの提供を開始いたしました。

販売パートナーは、NP掛け払いを活用することで利用ユーザーへの請求をリスクなく簡単に行えるようになり、iKAZUCHIがさらに使いやすくなります。

当社としては、今回の提携を契機として、ITディストリビューター業界へのNP掛け払い導入をさらに本格化していきます。

以上、第1四半期の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/>



■ ディスクレーマー

- 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。