

2025年11月18日開示



株式会社ネットプロテクションズホールディングス
2026年3月期 第2四半期決算説明 Q&A

2025年11月18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
上期の売上総利益着地が上振れた理由はなにか	3
第2四半期のNP後払い他のGMVが前年同期比で減少した理由と、今後の見通しを教えてください	3
今回の上方修正は実力通りに反映したもののか	3
今回の上方修正に、大阪ガスや大塚商会などによる好影響は織り込んでいるのか	4
下期に寄与する予定の新規加盟店やパイプラインについてアップデートをしてほしい	4
パイプラインは好調とのことだが、下期のGMV計画には織り込んでいないのか	5
ガイダンスの営業収益の修正の要因はなにか	5
下期以降のBtoCの与信コストの見通しと、BtoBで顧客から選定される理由を教えてください	5
今期営業利益が上振れたが、来期以降もCAGR25%成長は続くのか	6
下期に何を期待すればよいか	7
追加投資する3億円に期待していることは何か	7
掛け払い、後払い、それぞれの競争環境を教えてください	8
NPファイナンスのアップデートをしてほしい	8
メールでの情報配信のご案内	9
ディスクレーマー	9

質疑応答

上期の売上総利益着地が上振れた理由はなにか

質問者[Q]：上期の売上総利益着地が上振れた理由を教えてください。

CEO柴田：GMVが上振れたことと原価の削減です。想定以上に各現場で頑張ってくれて、特に未払いコストは改善が進みましたし、原価とGMVの二つが大きな要因かなと思っています。

第2四半期のNP後払い他のGMVが前年同期比で減少した理由と、今後の見通しを教えてください

質問者[Q]：第2四半期のNP後払い他のGMVが前年同期比で減少した理由と、今後の見通しを教えてください。

CEO柴田：まず2Qにおいては、営業日数が前年同期よりも1日少なかったという影響もあったんですけれども、NP後払いで横ばいよりも少し下回ったことと、成長事業の後払いairが、この2Qにおいては少し弱かったというところもあり、こういった数字になりました。

一方で、今後の見通しは、airは非常に好調で、さらに新規の稼働も相次いで加速していくのではと思っています。それから、NP後払いの案件も並んでいるので、今後もひたすら右肩が下がっていくとは見ていない状況です。ですから、後払い他のGMV全体としては、前年同期比プラスでちゃんと推移していけるのではと期待をしています。

今回の上方修正は実力通りに反映したものか

質問者[Q]：第1四半期の上方修正には保守的な部分も存分に残しておられた印象ですが、今回の上方修正は比較の実力通りに反映した印象でしょうか。

CEO柴田：社内で精緻に見積もるようにしており、実力通りに反映はしていると思います。

ただ、いつも各現場ですごくその後頑張ってくれるので、そういった意味ではもう少し上に行ける可能性がないわけではないという位置づけかなと思っています。

CFO渡邊：ちゃんと見積もったつもりではありますが、かなり調子がいいので、上振れるということはあるのかなとは思っています。

今回の上方修正に、大阪ガスや大塚商会などによる好影響は織り込んでいるのか

質問者[Q]：今期、会社計画の上方修正に、大阪ガスや大塚商会などによる好影響は織り込んでいらっしゃるのでしょうか。また、GMV上方修正の背景なののでしょうか。

CEO柴田：大阪ガスファイナンス様については、12月以降に、数字が立ち上がっていくかなと思っていますのでやや保守的な形で織り込んでいます。ただ、ものすごく大きな影響ではないと見込んでいます。大塚商会様に関しては、数字がつくまでにもう少し時間かかっていくかなと思っていますので、現段階ではほぼ織り込んでいない状況です。

CFO渡邊：大塚商会様は非常にポテンシャルをお持ちだなと思っているんですが、徐々にサービスの利用比率を上げていかれるという使い方をされると思います。こういった利用拡大をしていくことによって今後のポテンシャルや動きが変わってくるという形になります。大塚商会様には、かなり期待をしています。

CEO柴田：あと1点だけ申し上げると、大塚商会様は、時間はかかるかもしれないですけども、当社の今の全加盟店さんの中で最大手になるポテンシャルがあるかなと見ていますので、今後コミュニケーションをしっかりと続けて進めていきたいと考えております。

下期に寄与する予定の新規加盟店やパイプラインについてアップデートをしてほしい

質問者[Q]：下期に寄与する予定の新規加盟店の他、現在のパイプラインについてアップデートをお願いします。

CEO柴田：まず先ほどの大塚商会様あるいは大阪ガスファイナンス様、こういったところも少しずつ寄与していただけるかなと期待していますし、パイプラインについては、後払い、air、AFTEE、atone、掛け払いと五つ事業がございますけれども、どちらのパイプラインも正直すこぶる好調だなと感じております。

ここ最近積み上りがより加速しているなと感じていますし、特にatoneにおいては、いくつかまた面白いリリースも出していけるんじゃないかと期待をしています。

パイプラインは好調とのことだが、下期のGMV計画には織り込んでいないのか

質問者[Q]：パイプラインはすこぶる好調とのことですが、下期のGMV計画には十分には織り込んでいないということでしょうか。

CEO柴田：パイプラインの中には本格稼働まで時間がかかるケースもございますので、下期のGMVにはそれほど見込んでいません。一方で、来期以降の見込みについては一定ポテンシャルはあると思いますが、どう考えていくかまだ精査する必要があると考えています。

ガイダンスの営業収益の修正の要因はなにか

質問者[Q]：ガイダンスの営業収益の修正についてですが、大手加盟店の構成比上昇とありますが、大型加盟店が想定以上に貢献したということでしょうか。逆に、中小加盟店の稼働がやや下振れたということはないのでしょうか。

CFO渡邊：大手加盟店様はどうしても売上比率が低くなる傾向がございます。そのミックスによって見積もりが変わったことで営業収益が少し下がっていますが、粗利率で見ると、大きく下がるわけではないので、粗利という意味では上方修正できたという形になっていますね。

CEO柴田：また、大型加盟店様が想定以上に貢献いただいたということは事実ですね。ですから営業利益率が少し低くなったということです。

下期以降のBtoCの与信コストの見通しと、BtoBで顧客から選定される理由を教えてください

質問者[Q]：下期、来期のB2Cの与信コストの見通しはいかがでしょうか。また、B2Bでの顧客獲得おめでとうございます。顧客が選ぶ最大の理由は何かですか。利便性、価格面、技術など、ぜひよろしく願いいたします。

CEO柴田 [A]：まず一つ目の下期、来期のB2Cの与信コストの見通しですが、基本的にはいずれの事業も、与信周りは体制が強化できたことも含めて、非常に好調です。概ね想定している数字よりもちゃんと下が走れるような形で推移をしていますし、来期においても、与信コストが急に上がりそうといったことは全くないかなと思っています。

それからB2Bの顧客から選ばれる理由についてですが、コンペにおいては当社の実績を評価いただいています。また、いろんな案件、大型の案件もやっていることもございますので、大量の取引をいかにうまく回していけるかですとか、いろいろ細かいニーズにどう応えていくかですとか、ノウハウだったり柔軟性においても、圧倒的な実力があると思っていますので、現時点では本当に非常に強い状態です。

単なるアウトソーサーとして業務をお願いしたいという形ではなく、経営改革の一環として、ビジネスパートナーとして選定いただくような形ですので、かなりのノウハウがないと付いていけないんじゃないかなと思っています。何か決まった提案を出せばいいみたいな事業ではないなと感じております。

CFO渡邊：また、B2Cの方の与信コストのことをお聞きいただきましたが、B2Bの方も改善してきております。一時、コロナ時期のゼロゼロ融資の返済期間のときには少し未払い率が上がりましたが、今はだいぶ良化してきています。

今期営業利益が上振れたが、来期以降もCAGR25%成長は続くのか

質問者[Q]：今期営業利益が上振れたことで、来期の発射台が上がっていますが、来期以降もCAGR25%の成長は続くと考えていいのでしょうか。

CEO柴田：そうですね。ここはまさに社内で今議論をしているところでして、まず中計でお示した営業利益は確実に上回っていこうということは合意できています。一方で、来期以降、やはり営業状況も好調の見通しのため、より投資も強めていきたいという考えもあるので、超過分を投資に回していくのか、あるいはそれを全て高利益に倒していくのか、まさに社内で議論をしている最中になっております。

CFO渡邊：そうですね、昨今、大型店が取れてきて、その手応えというのは我々も強く感じるようになってきていますので、それに対応した投資をしていくことによって、その先も伸ばしていけると考えています。利益と投資のバランスをどのように取っていこうかというのは、社外取締役も含めて検討しているところです。

下期に何を期待すればよいか

質問者[Q]：延滞事務手数料による好影響が一巡し、リクルート様の好影響も既に出終わり、第3四半期移行に向けて何を期待すればよいのか、少し見えづらいところがあります。下期に何を期待すればよいのでしょうか。

CEO柴田：大きな数字的インパクトがあるものというのは、目の前直近ではそこまでないかなと思っております。

ただ、どの事業も好調、既存店も伸びているというところで、着実に伸ばしていけると考えています。また、大塚商会様での稼働がいつから本格化するかによってかなり数字が変わりそうだなと思っております。

この下半期から足元をしっかりと着実に積み上げられるかと、大塚商会様の稼働影響がいつ出てくるかという2点に加えて、atoneプラスは先々でジャンプする要因になり得ると考えています。atoneプラスは徐々にプロモーションを始めていこうとしているので、その先が非常に楽しみだなと考えております。

CFO渡邊：下期に向けてatoneは、やはりアプリ外課金が一つ新しく大きく期待できる場所かなと思っております。新しい決済方法としてatoneが加わることで、かなり利用いただけるのではないかと考えています。atoneプラスでポイントが貯まることを訴求していけば、ここはまた大きなキャッシュポイントになるのではと期待しています。

追加投資する3億円に期待していることは何か

質問者[Q]：今回、投資を強化する3億円に期待していらっしゃることは何でしょうか。

CEO柴田：簡単に言うと、大型案件が増えてきて、従来の体制では人手が足りなくなってきているため、どうしても大型案件に対応できる営業人員を採用せざるを得ない状況になっています。

加えて掛け払いにしても、あるいはatoneにしても、GMVが今後跳ね上がっていくんじゃないかという期待感と、一方で、それに対してシステム側の対応もしていく必要があるため採用を強化せざるを得なかったところです。

また、アライアンス周りも非常に好調で、案件が増えていますので、こちらも人員を強化しているということです。ですから、追加投資をせずとも、同じようなスピードで伸ばしていくことはできたと思いますが、この先さらに加速するための投資と考えております。

CFO渡邊：中計は今の体制でも十分達成可能だと見えています。

ただ、何回も繰り返しになりますが、大型案件の実績とリードもすごく増えてきていますので、やはりここをちゃんと回してクローズできる人材が非常に重要です。3カ年計画をさらにアップグレードするためには、人材投資が必要と考え、追加投資させていただきました。

掛け払い、後払い、それぞれの競争環境を教えてください

質問者[Q]：掛け払い、後払い、それぞれの競争環境を教えてください。

CEO柴田：先ほども申し上げましたが、掛け払いにおいては、ほとんど競争になっていないと感じておりまして、大型の案件を取るようになってきてからコンペで負けたことが、多分ほばないのであると思っています。ですから、いずれ追いつかれる可能性はありますけれども、可能な限りスピードを上げて走っていきたいなと思っています。

B2Cにおいては、後払いairですとか、あるいはatoneにおいては、ほとんど競合することなく導入を検討いただくことが多いかなと感じております。一方で、NP後払いは過去からずっとやってきていらっしゃる他の事業者さんもいるので、ここはコンペになりやすいですし、なかなかそこは厳しい競争もあるという感覚を持っております。

ただ、当社は、NP後払いから、いずれatoneに接続していくので、そこは完全にユニークな強みになろうかなと思っているので、準備ができればポジションを変えて、また勝負していきたいなと考えております。

NPファイナンスのアップデートをしてほしい

質問者[Q]：NPファイナンスのアップデートをお願いいたします。

CEO柴田：現場でいろいろと試行錯誤をしながら、少しずつ貸付残高も増えてきています。未払いが跳ねているわけでもなく、ある程度見通しが立ってきていますが、本当にビジネスとしてしっかり数字になり、利益もしっかり見込めるという状況まではもう少しかかるかなというふうには思っております。ただやはり期待感は非常に強いので、半年、1年で数字になるわけではないでしょうけれども、その先へ期待感は持っております。

CFO渡邊：そうですね、金融事業ですので、東京都による調査を受けましたが、問題ないと確認いただきましたのでそういった面でも、順調です。

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/>



77

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。