



株式会社ネットプロテクションズホールディングス
2025年3月期 第1四半期決算説明 Q&A

2024年8月14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
上方修正の背景・要因を詳しく教えてほしい	3
第2四半期の見通しは、期初の想定からは変化がないのか	3
利益がさらに上振れた場合、将来の売上成長のための投資に回す予定なのか	3
第1四半期の揺り戻しで第2四半期以降に貸倒引当金の繰入が発生するのか	4
上場後の業績の大きな流れと今期に利益が大きく伸びている背景を確認したい	4
利益成長の速度が上がっており、中計は前倒し達成されていくものと認識してよいか	5
健康食品系の加盟店の影響はGMVにどの程度表れているのか	5
atoneのGMV成長率はこれから加速していきそうか	6
既存加盟店へのatoneのつど払いの導入は進捗しているか	6
NP掛け払いのGMVの伸びを分解するとタイミー社の貢献度はどの程度か	6
貸し倒れ増加によるBtoBコストの増大は収束しそうか	7
金利上昇に伴って手数料の値上げは行わないのか	7
ディスクレーマー	8

質疑応答

上方修正の背景・要因を詳しく教えてほしい

質問者[Q]：上方修正の背景として、売上総利益の上振れと販管費の下振れがあると思いますが、その要因をもう少し詳しく教えてください。

CEO柴田：この第1四半期ですね、元々の計画と比較して営業利益で5.6億円上振れておりますが、内訳として3.9億円ほどは原価の抑制のところ、それから販管費、固定費の抑制で1.7億円となります。

元々の経営計画を一定保守的に作っていたというところが大きいですが、加えて、特に与信は本当にしっかりと改善が進んできているので、私、あるいは会社としても、一時的に未払率が下がってすごく良かったというよりも、今後恒常的に下がったまま推移していけるのではないかと考えております。そういう意味でも非常に良い数字だと考えています。

第2四半期の見通しは、期初の想定からは変化がないのか

質問者[Q]：第1四半期の上振れ分のみを業績予想の修正に反映したとのことですが、第2四半期の見通しは、期初の想定からは変化がないのでしょうか。

CEO柴田：そうですね。今回まさに第1四半期の確定したものを実績として反映しただけの修正になっております。2Qに関しても元々の計画よりも上を走っていけるんじゃないかと期待をしておりますし、そうなるように努力をしていきたいと思っております。

利益がさらに上振れた場合、将来の売上成長のための投資に回す予定なのか

質問者[Q]：今後利益がさらに上振れた場合、売上成長のための投資で相殺させるイメージになるのでしょうか

CEO柴田：ここはまさに考えているところで、利益が上振れた場合に、100%それはもう利益として出しに行くのか、ただやはり投資をすると先々の成長の角度を上げていけるので、そういった中でどれぐらいを投資の方に回すのか、そこはまさに投資家の方ともお話をさせていただきながら、考えていきたいと思っております。

CFO渡邊：そうですね。やっぱりバランスが大事だと思ってます。だいぶマーケティングも効率化できてきて、どうやれば売上に繋がるかというコツがつかめてきましたので、そちらの方にも回すことも考えたいなと思っております。

第1四半期の揺り戻しで第2四半期以降に貸倒引当金の繰入が発生するのか

質問者[Q]：第1四半期で貸倒引当金繰入が6,500万円しか含まれていないので、未払率の実績率が良くなった分、繰入額が特に少なくなったようにも見えます。未払率に変化がない場合、第2四半期以降はある程度の貸倒引当金の繰入が発生すると考えればよいのでしょうか。

CEO柴田：正確に申し上げるのはなかなか難しいですが、ここから未払率が横ばいで推移していった場合に、いわゆる揺り戻しというか、貸倒引当金をより多く積まなきゃいけないといったことは起きないんじゃないかと考えております。今のこの良い状況を継続していけるのではないかと考えています。

上場後の業績の大きな流れと今期に利益が大きく伸びている背景を確認したい

質問者[Q]：これまでの事業業績の大きな流れを確認したいのですが、22年3月には、営利で9億円出されていたものが、23年、24年と大きな赤字となり、今期大きく伸びている背景を今一度教えてください。

CEO柴田：元々上場時点では、NP後払いを中心とした会社だったかなと思っております。ですので、NP後払いに集中して、販管費も抑えた状態で利益を出すことがしやすい状況だったかなと思っております。そこからなお一層の成長を考えると、BtoB、atone、台湾のAFTEEといった事業を伸ばす必要があると判断をしました。

そのための人員ですとかシステム投資、マーケティング投資、こういったものが明らかに不足をしていたので、ここは一旦投資をさせていただきたいと考え、2年間その投資を行ってまいります。

それによって各事業が成長し始め、加速し始め、また、お金を使っていく中で、より効率良く使っていきやり方を会社としてもさらに学べた、コストを抑えながらもしっかりと伸ばしていくということが、うまくできるようになってきたと考えております。ここのバランスが取れてきた

こと、あとは、足元では与信のところを専門のチームを作って、なお一層改善に取り組んでいるので、そこが寄与し始めたと捉えております。

利益成長の速度が上がっており、中計は前倒し達成されていくものと認識してよいか

質問者[Q]：中期経営計画の目標数字では、今期は5億2,000万円で、来期は10億円以上、再来期20億円以上ですが、今回の上方修正のように、全体的に計面前倒しで加速度が上がったと認識してよいのでしょうか。

CEO柴田：元々この中期経営計画に関しては、毎年ローリングをしていこうかなと考えておりました。まさに今期、かなり加速をしている状態ですので、このまま進んでいくとまた来期の頭で、中期経営計画に関してはローリングして、上に持ち上げられるかなとは考えております。

いずれにせよ今が一時的に良くて、来期以降はまた元の数字に戻るとはあまり考えておりませんので、今回ぐっと加速した分、来期以降さらにそこから続いていくと期待をしております。

健康食品系の加盟店の影響はGMVにどの程度表れているのか

質問者[Q]：健康食品系の加盟店の影響はGMVにどの程度表れているのでしょうか。第1四半期の4月、5月にその影響が出ていたとするのであれば、第2四半期はその影響が完全に剥落すると思われるでしょうか

CEO柴田：GMVの数字を見ておりますと、まさに4月に影響が出ておまして、5月も少し影響があったかなというところですが、足元では完全にその影響はなくなっていると思っております。

また、本編では申し上げなかった点ですが、6月はカレンダーが非常に弱く、営業日数が昨年と比較をして2営業日少なく、一方で、7月はその分2営業日多くなっています。

4月は紅麹問題で少し弱く、6月はカレンダー影響で少し弱かったということはあるのですが、7月はその分2営業日多くなっているの、さほど心配する状況ではないと思っております。

atoneのGMV成長率はこれから加速していきそうか

質問者[Q]：atoneのGMV成長率が、規模を考えると、もう少し迫力が欲しいなと思ってしまいますが、将来加速するきっかけはございますでしょうか。

CEO柴田：まさに規模はまだまだ小さいですし、逆に言うと、だからこそ伸び率としてはもっと上を目指すべきだとずっと考えております。

この第2四半期に入りまして、大手がいくつか稼働したこともあって、伸び率はさらに加速をしていけるんじゃないかなと思っております。また、今まさに交渉している先で、いくつも大手の事業者が並んでいますので、ここの稼働が本格化していくと本当に離陸をしていくんじゃないかと考えております。

ですから、既に稼働したもの、完全に稼働見込みが立っているものに加えて、交渉中のものが入り込んでいくか、そこ次第かなと考えています。

既存加盟店へのatoneのつど払いの導入は進捗しているか

質問者[Q]：既存加盟店へのatoneのつど払いの導入はどの程度進捗したのでしょうか。

CEO柴田：つど払いに関しましては想定よりは少し遅れていますが、秋・冬いくつか大手で稼働予定ですので、atoneのGMVの拡大に寄与してくれると考えております。

NP掛け払いのGMVの伸びを分解するとタイミー社の貢献度はどの程度か

質問者[Q]：NP掛け払いの伸びが強いですが、このうち、タイミー社の寄与度はどの程度でしょうか。

CEO柴田：個社の数字を言うのは難しいですが、ただNP掛け払いの伸びを見てみますと、もちろんタイミーさんの伸びのところは非常に貢献いただいているのですが、他の例えば飲食店向けの卸ですとか、他の事業者さんでも数字は軒並み伸びてきています。ですので、非常に良い構造だなと考えております。

貸し倒れ増加によるBtoBコストの増大は収束しそうか

質問者[Q]：前四半期ではBtoBで与信コストが多く発生していたようにも見えますが、貸し倒れの増加は既に収束したのでしょうか。

CEO柴田：昨年度、BtoBの与信コストがだんだんと増加していくというところで苦しんだこともありましたが、足元では与信回りの仕組みを見直していくことで、貸し倒れの増加については収束し、むしろ今は改善に向かいつつあると認識をしております。

金利上昇に伴って手数料の値上げは行わないのか

質問者[Q]：日本において金利が上昇していることを、御社の手数料率を引き上げる理由にはできないのでしょうか。

CEO柴田：そうですね、今の当社は貸金業に近いモデルではないので、なかなか手数料値上げの正当化は難しいと思います。

CFO渡邊：先ほどご説明差し上げました通り、BSが大きくならないようなビジネスモデルになってますので、金利上昇を直接の理由に手数料率を上げることは難しいかと思いますね。ただ低料率の加盟店様に関しましては、継続的に改善を求めていくような活動しております。

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。