



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3四半期決算説明 Q&A

2025年2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。

<b>質疑応答</b>	<b>3</b>
3度にわたる上方修正によって今後の成長曲線も変わってくるのか	3
今回の上方修正の要因である原価改善はオーガニックなものか	3
3Qにおいて与信コストのコントロールが上手く行っている要因について	3
延滞事務手数料の収益貢献はどのくらいか	4
3Qにおいて販管費が減少している背景について	4
マーケティング投資のコストはPL上どこにヒットしているのか	4
atoneプラスが収益貢献し始めるタイミングはいつ頃か	5
アトカラとの競合状況について	5
atoneプラス以外に業績を牽引しうる案件はあるか	5
営業パイプラインがQonQで減少傾向に見える背景について	5
3QにおいてNP掛け払いのGMV成長率が復調した要因について	6
3QにおいてNP掛け払いの業績に寄与した大型の新規店稼働の詳細について	6
3QにおいてNP掛け払いの業績に寄与した大型の新規店稼働の影響は拡大するか	6
NP掛け払いのGMV成長モメンタムは持続するのか	7
NP掛け払いを利用している買い手企業の増加ペースについて	7
海外事業(台湾・ベトナム)の状況について	7
株主優待実施によるPL影響見通しについて	7
メールでの情報配信のご案内	8
<b>ディスクレーマー</b>	<b>9</b>

# 質疑応答

## 3度にわたる上方修正によって今後の成長曲線も変わってくるのか

質問者[Q]：3度にわたる上方修正ありがとうございます。この上方修正は、現在出されている中計の成長曲線を意識しつつの上方修正という理解でよろしいでしょうか。

CFO渡邊：私の方から説明、ご返答差し上げます。現在出させていただいています中計の成長曲線は、GMVのところはそれどおりに来ているかと思います。今回の上方修正の大きいところは、やはり原価コストのセーブが大きかったというところだというふうに考えております。

CEO柴田：今年は頑張った結果がこうなっているというところですよ。

CFO渡邊：そうですね。はい。来期以降のところは、これからしっかり検討していきたいというところになっております。

## 今回の上方修正の要因である原価改善はオーガニックなものか

質問者[Q]：中計について、GMVの説明しかありませんでしたが、原価の改善が要因であれば、今の上振れはオーガニックなものだったという理解でよろしいでしょうか。

CEO柴田：そうですね、先ほどの通り、特に未払い率周りがしっかり改善できたことと、販管費も想定以上にしっかりと抑えられたこと、この2点が大きかったのかなというふうには思っております。

## 3Qにおいて与信コストのコントロールが上手く行っている要因について

質問者[Q]：第3クォーターで、与信コストを想定以上にコントロールできた要因は何でしょうか。

CEO柴田：そうですね、各事業で未払いのところはいずれも改善が続いていまして、非常に良い状況なんですけれども。各チームで人員も強くなっていますし、それがより協力し合ってしっかり前に進められているというところで、普通に現場での努力によって改善が続いているなというふうには思っています。一時的なものというよりも、もうしっかり体制ができていますので、急にごどこかで跳ね上がったたりするということがないんじゃないかと考えております。

## 延滞事務手数料の収益貢献はどのくらいか

質問者[Q]：延滞事務手数料はどの程度貢献しているのでしょうか。

CEO柴田：概ね毎月1億円程度、NP後払いの粗利を向上させてれています。

## 3Qにおいて販管費が減少している背景について

質問者[Q]：第3クォーターにおける販管費抑制の背景をもう少し詳しく教えてください。

CFO渡邊：3Qはですね、先ほども少しお話ししましたが、マーケティングの費用が若干後ろ倒しになったというところがございます。その他にもですね、体質はどんどん強くなっておりまして、各費目が抑制できるようなかたちになってきているというような状況でございます。

## マーケティング投資のコストはPL上どこにヒットしているのか

質問者[Q]：第3クォーターにマーケティング投資8,400万円を使用したとありますが、これはPLやデータシート上どこに効いているのでしょうか。また、第4クォーターに使う2億1,500万円はどこでしょうか、ご教授ください。

CFO渡邊：全体としまして、3Qでマーケティング費用は1億6,000万ほど使っております。このうち、先ほどのatoneのページにございましたとおり、赤い、補正しているところですね。あの分は、従来販管費に計上していたのを、今回からはキャンペーンは実質的に値引きだということが、国際会計基準で主流の処理になってきていますので、それは売上から控除をしていると、そんなかたちになっていますね。

なので、PLだけ見ていただきますと、販管費の経費が少ないんじゃないかっていうふうに思われるんですが、その分、売上控除に回っている部分もあるんだというふうにご理解いただければなと思います。

4Qはですね、全体として3億超使うかたちで、そのうち2億6,000万ぐらいが販管費に行って、5,000万ぐらいが売上から控除されると、そんなかたちになると思います。

## atoneプラスが収益貢献し始めるタイミングはいつ頃か

質問者[Q]：今後始まる新サービスの考え方を教えてください。atoneプラスはいつ頃、いくらくらい貴社業績に効いてきますでしょうか。お願いします。

CEO柴田：そうですね、テストは順調に進んでいまして、社内のテスト、それから一部、外部向けのテストも開始をしている状態になっております。

本格的な展開は夏ぐらいからかなというふうに考えておりますが、リスクを見ながら、おそらく慎重に進めていくことになると思いますので、本格的に数字として寄与し始めるのは再来期からじゃないかというふうには考えております。

## アトカラとの競合状況について

質問者[Q]：アトカラとの競合状況をご教授ください。

CEO柴田：営業の現場から聞いている話としては、ほとんど、ほぼ全くぐらい、ぶつかったことがないという状況ですので、それ以上のことはわからないという感じですね。

## atoneプラス以外に業績を牽引しうる案件はあるか

質問者[Q]：atoneプラス以外にも、貴社業績を牽引しうるパイプラインがあればご教示願います。

CEO柴田：そうですね、一つは、今後もいくつか大手企業での稼働も見込まれていますので、それが期待どおり稼働していくかということと。あとは、特にatoneにおいてパイプラインが非常に充実してきているので、それをしっかりと動かしていくところになるかなというふうには考えております。

## 営業パイプラインがQonQで減少傾向に見える背景について

質問者[Q]：43ページの営業パイプラインがQonQで減少しているように見えます。この背景をご教授ください。お願いします。

CEO柴田：一つは、特にBtoBで大型の稼働があったというところで、これは健全だというか、パイプライン上の案件からは消えています。

あとはですね、いくつか大手企業のところ、精査をしてそれを長期フォローというか、案件から外しているところはあるんですけど。ちょっとこの数字だと見にくいんですが、かなりコンサバに見積もった上で、案件はどんどん積み上がってきているので、数字上は落ちているものの、非常に健全な状況かなというふうには考えております。

## 3QにおいてNP掛け払いのGMV成長率が復調した要因について

質問者[Q]：掛け払いGMVの成長率が第3クォーターに復調した要因を教えてください。

CEO柴田：既存の各加盟店様がしっかり伸ばしていただいているというところもあるんですが、何度か申し上げた、1つの非常に大手が稼働していただいたというところで、この寄与が非常に大きいですね。

## 3QにおいてNP掛け払いの業績に寄与した大型の新規店稼働の詳細について

質問者[Q]：第3クォーターの掛け払い、BtoBに寄与した大型加盟店の詳細についてぜひ教えてください。

CEO柴田：そうですね、こちらがぜひお話したかったんですけども、先方様のご了解取れてないというところもありますので、ちょっとこちらについては控えさせていただきます。申し訳ないです。

## 3QにおいてNP掛け払いの業績に寄与した大型の新規店稼働の影響は拡大するか

質問者[Q]：第3クォーターの掛け払い、BtoBに寄与した大型加盟店の詳細は難しいとのこと、承知いたしました。続いて教えていただきたいのですが、この加盟店の寄与はまだ始まったばかりで、今後さらに拡大が期待できるのでしょうか。

CEO柴田：そうですね、そちらの取引の、もう全体のボリュームがほぼうちに来ているという状況ですので、12月あたりには、期待できるほぼマックスに達しています。今後さらにもうすぐ伸びていくということはないんじゃないかなというふうには思っております。

## NP掛け払いのGMV成長モメンタムは持続するのか

質問者[Q]：第3クォーターは、掛け払いのGMV成長率が高まりましたが、このモメンタムは持続するのでしょうか。

CEO柴田：そうですね、来期もいくつか大手の事業者様の稼働が見込まれていますので、そこが期待しているタイミングどおり動くか、そこによるかなというふうには思っております。

## NP掛け払いを利用している買い手企業の増加ペースについて

質問者[Q]：BtoB、NP掛け払いは70万社くらいの取引先がありますが、新規の取引先の増加のペースはいかがですか。

CEO柴田：そうですね、こちらは掛け払いのGMVの伸びとほぼ相関をしていますので、GMVの伸びが加速すれば、この買い手の数も伸びていくのかなというふうを考えております。

## 海外事業（台湾・ベトナム）の状況について

質問者[Q]：海外の台湾、ベトナムの事業展開の状況を教えてください。

CEO柴田：まず、台湾については順調に進んでいまして、粗利率も向上してきていますし、GMVも伸びてきていると。あともう少しぐっと伸びてくれると黒字化もするので、もう少しかなというふうに見ております。

ベトナムに関しては、まだまだデータを収集しながら与信のシステムを作っているというところと、あとどういった仕組みでやっていくのかというところも、まだまだ検証中というところになっております。

## 株主優待実施によるPL影響見通しについて

質問者[Q]：優待強化によるPL影響見通しを教えてください。

CEO柴田：優待自体は昨年と同じプログラムになっております。今この3月で、そのプログラムが終わるかたちになりますが、PLヒットとしましては、年間数百万円というようなかたちの規模でございます。

# 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/>



# 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。