2027年３月期
第２四半期 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）

2026年11月16日

| 業績ハイライト 3

| 経営戦略/TOPICS 12

| Appendix 17



業績ハイライト

全社

GMVは計画通り、営業利益は期初予想を上回る水準で着地。

全社 GMV[*1] **4,204億円**

前年同期比 +14.4%
（B2C +12.6%、B2B +16.6%）

上期全社営業利益
16.9億円 前年同期比 +9.6%

B2C NP後払い他

		前年同期比
上期 GMV	1,874億円	+7.2%
上期 売上総利益	38.6億円	-3.2%

Topics

全サービスでGMVが順調に伸長。一方、テイクレートの低下により、売上総利益は前年同期をやや下回る水準で推移。

B2C atone

		前年同期比
上期 GMV	414億円	+46.0%
上期 売上総利益	6.6億円	+77.6%

Topics

デジコン領域の新規加盟店獲得がGMV成長を牽引。継続的な原価削減施策により、売上総利益は飛躍的に成長。

B2B NP掛け払い

		前年同期比
上期 GMV	1,915億円	+16.6%
上期 売上総利益	19.4億円	+29.2%

Topics

既存加盟店の伸び悩みなどによりGMVの成長は鈍化も、継続的な督促強化施策により、売上総利益は高成長を達成。

*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+14.4%の4,204億円。営業利益は同+9.6%の16.9億円。
- 各段階利益を含むすべての指標において、上期の業績予想を超過。
- 中間利益は、第１四半期に発生した海外子会社の一過性要因により、引き続き高水準で推移。

業績サマリー

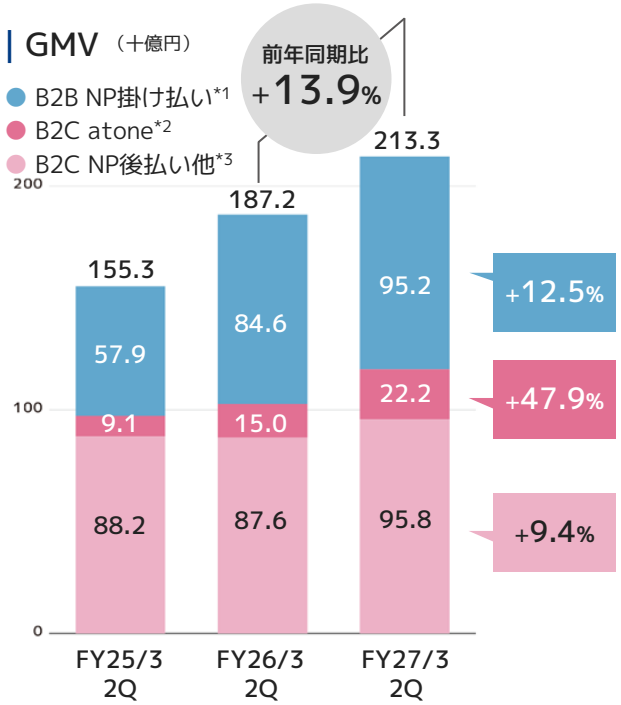
（百万円）

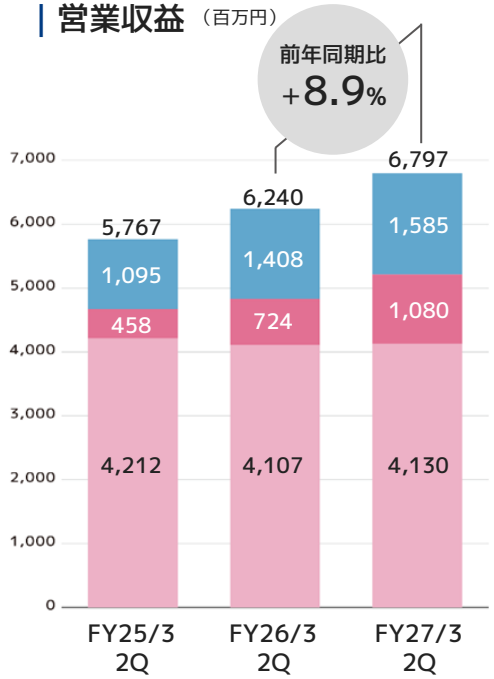
	FY27/3 上期		業績予想*5			
	実績	前年同期比増減率	上期予想	達成率	通期予想	進捗率
GMV（non-GAAP）*1	420,464	+14.4%	420,000	100.1%	890,000	47.2%
営業収益	13,379	+7.9%	13,100	102.1%	27,800	48.1%
売上総利益（non-GAAP）*2	6,484	+10.3%	6,300	102.9%	13,600	47.7%
販売管理費（non-GAAP）*3	5,082	+9.1%	5,000	101.7%	10,600	48.0%
営業利益	1,698	+9.6%	1,600	106.1%	3,600	47.2%
税引前利益	1,632	+6.1%	1,550	105.3%	3,450	47.3%
親会社株主に帰属する中間利益	1,169	+22.4%	1,000	117.0%	2,190	53.4%
1株当たり中間利益	11.76円	+22.2%	10.05円	117.0%	22.01円	53.4%
EBITDA（non-GAAP）*4	2,668	+10.1%	2,600	102.6%	5,600	47.7%

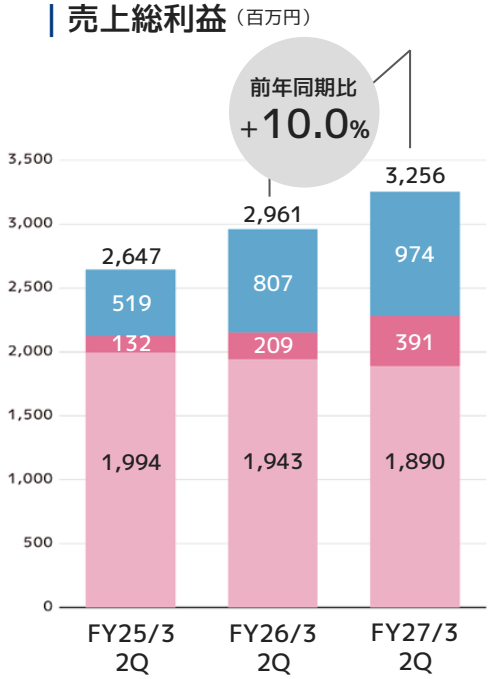
*1 GMV：当社グループ決済サービスの流通取引総額
*2 売上総利益：営業収益ー（請求関連費用＋貸倒関連費用＋その他営業収益＋その他決済に係る費用）
*3 販売管理費：営業費用ー（請求関連費用＋貸倒関連費用＋その他営業費用＋その他決済に係る費用）
*4 EBITDA：営業利益＋（減価償却費・償却費＋株式報酬費用＋固定資産除却損＋減損損失－減損損失戻入益）
*5 2026年５月15日 決算短信および決算説明会資料より

GMV / 営業収益 / 売上総利益（２Q単独）

・全社GMVは前年同期比+13.9%の2,133億円。
・営業収益は前年同期比+8.9%の67.9億円、売上総利益は同+10.0%の32.5億円。

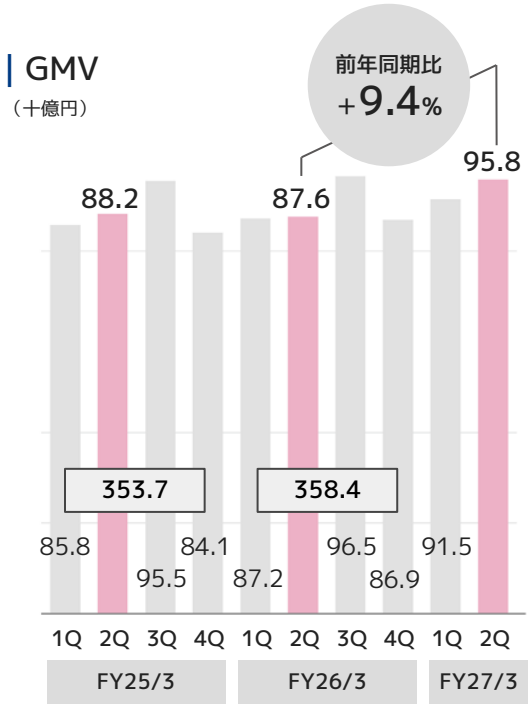


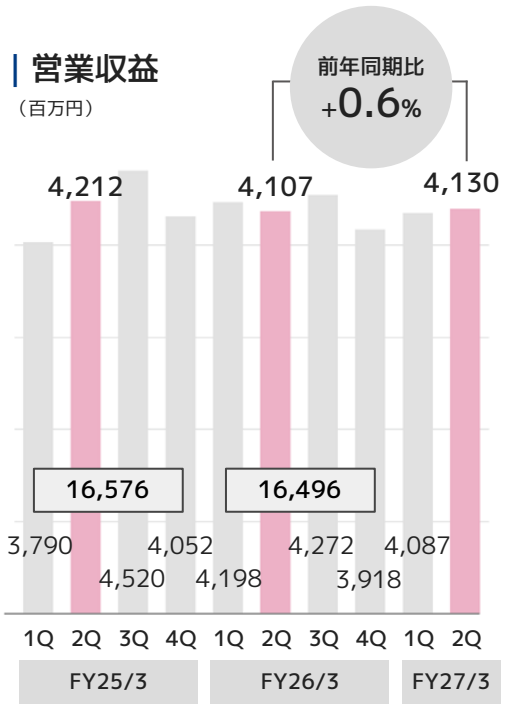


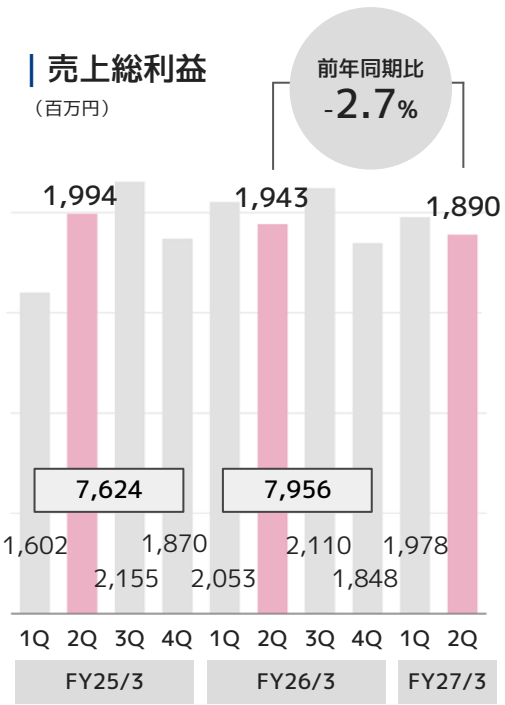


*1 当社グループが提供するNP掛け払いを通じて決済される金額（消費税を含む）の合計額
*2 当社グループが提供するatoneを通じて決済される金額（消費税を含む）の合計額
*3 当社グループが提供するNP後払い、NP後払いair、およびAFTEEの各サービスを通じて決済される金額（消費税を含む）の合計額

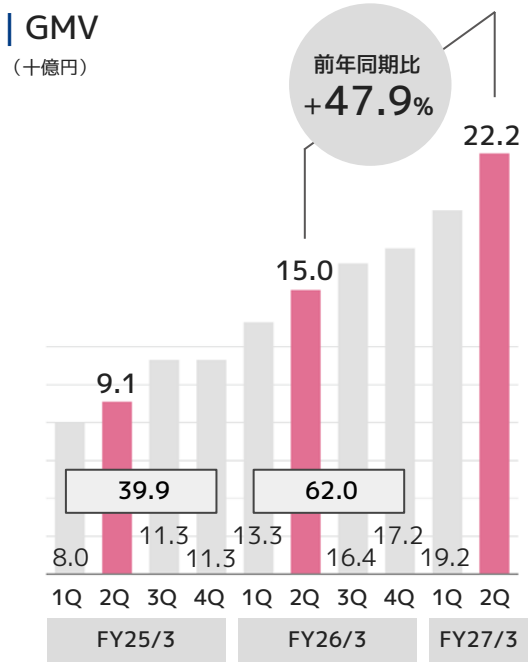
・GMVは大型加盟店獲得が進み前年同期比+9.4%の958億円。売上総利益は同-2.7%の18.9億円。
・営業収益は５四半期ぶりにプラス成長へ転換。売上総利益も下期にプラス成長への回帰を目指す。
・NP後払いでカード払い機能を提供開始。購入者の利便性向上を武器に、加盟店開拓を進める。

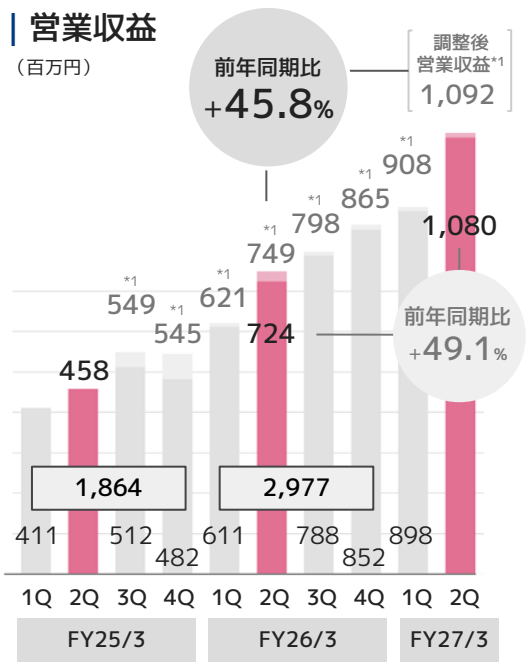


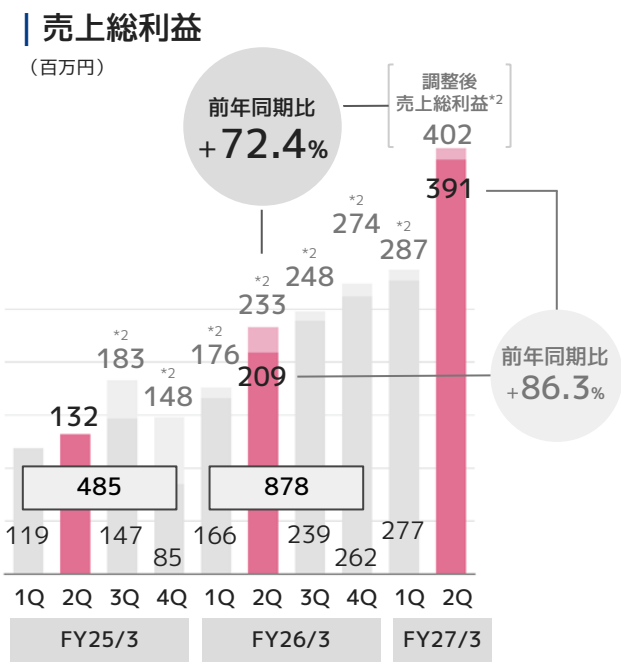




・GMVはデジコン領域の新規加盟店獲得が牽引し、前年同期比+47.9%の222億円。
・調整後売上総利益*2は、同+72.4%の4.0億円（売上総利益は、同+86.3%の3.9億円）。
・継続的な原価削減施策により、売上総利益はGMVを上回る成長率を達成。



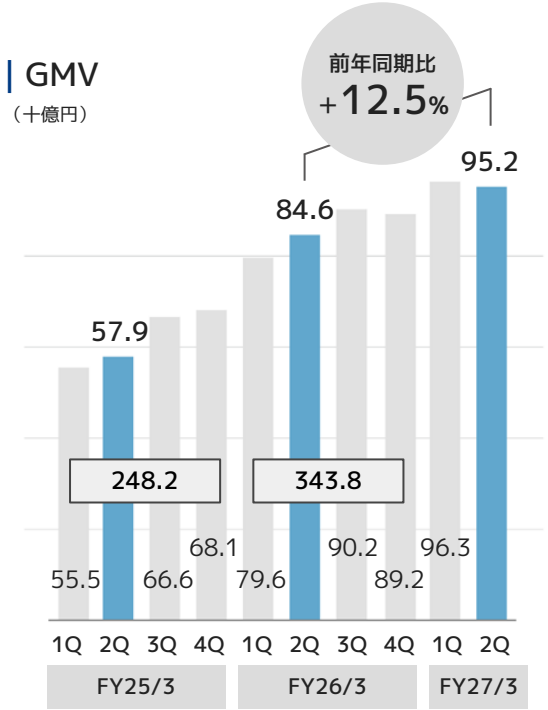


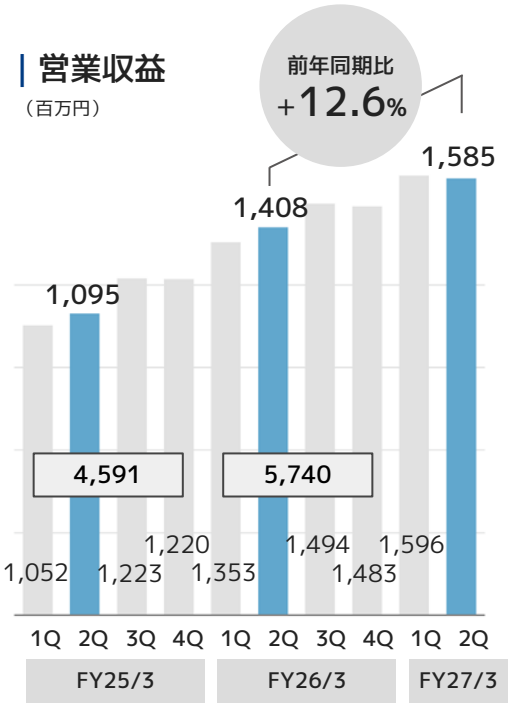


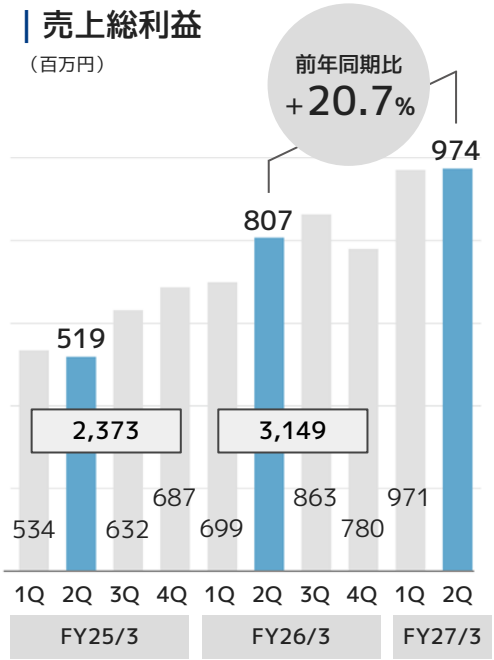
*1 調整後営業収益：キャンペーン実施に伴う営業収益の減額分を、営業収益に足し戻した金額
*2 調整後売上総利益：キャンペーン実施に伴う売上総利益の減額分を、売上総利益に足し戻した金額

NP掛け払い

・GMVは前年同期比+12.5%の952億円。売上総利益は同+20.7%の9.7億円。
・既存加盟店の伸び悩みと大型加盟店の一部解約影響により、GMV成長は想定より鈍化。
・売上総利益は、継続的な督促強化施策が原価低減に寄与し、概ね想定通りの着地。



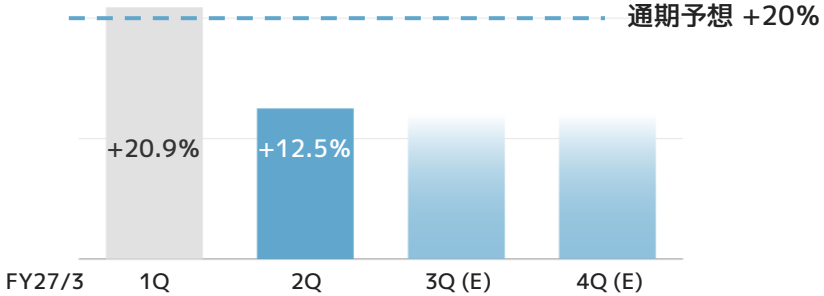




NP掛け払い

・新規加盟店獲得が限定的な想定のもと、期初において既存加盟店の成長を中心とする計画を策定。
・営業体制強化を進めてきた一方、事業拡大に伴い既存加盟店向けサポート不足が顕在化。
・営業/CSを加速すべく適切な規模で体制を拡充するとともに、業績管理体制を強化する方針。

B2B NP掛け払いGMVの前年同期比成長率予想



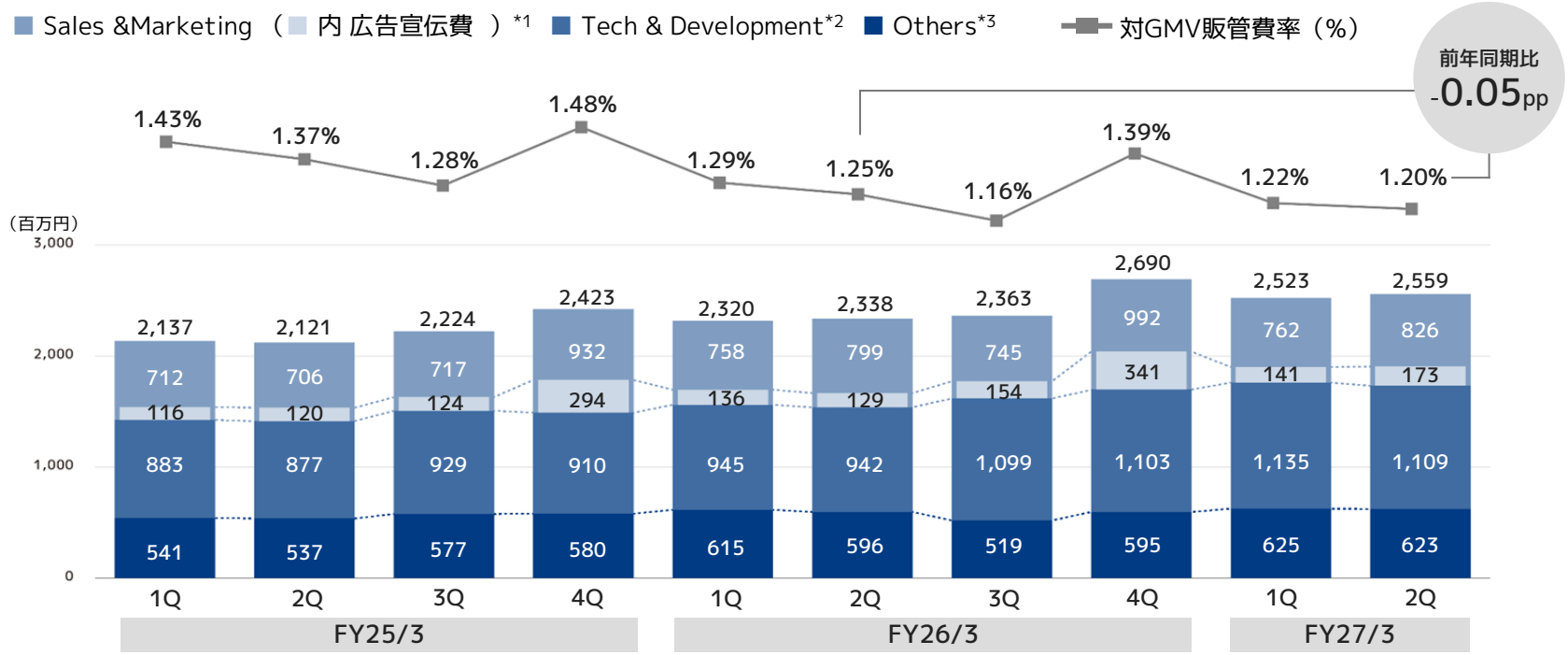
成長鈍化の要因

1. 既存加盟店の伸び悩み（CS課題）
2. 大型加盟店の一部解約（特殊要因）

これまでの取り組み	想定とのギャップ	今後の打ち手
・昨年度下期より営業体制を少しずつ強化（今期も計画に織り込み済）	・カスタマーサクセスの課題 既存加盟店向けサポート体制が想定より不足	・営業/CS体制の拡充 注力業界の開拓と既存加盟店のサポート/アップセルを一貫して推進すべく、体制拡充を継続 ・業績管理体制強化 目標レビューと期中業績モニタリングプロセスを見直し

販売管理費（項目別 四半期推移）

・販売管理費は25.5億円。対GMVの販管費率は前年同期比0.05pp低下し、1.20%で着地。
・全事業における取引拡大に伴い絶対額は増加したものの、対GMVの販管費率は低下傾向を維持。

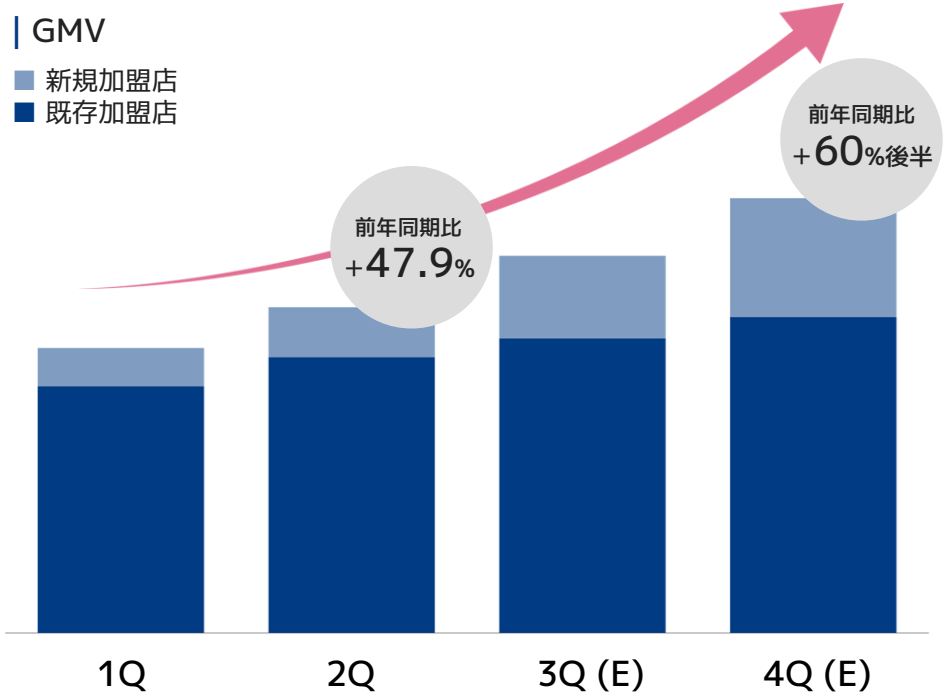


*1 セールス & マーケティング：セールス・マーケティングに関わる、人件費・アウトソース費・運営関連費・マーケティング費等
*2 テック & ディベロップメント：システム開発・与信関連業務等に関わる、人件費・アウトソース費・運営関連費等
*3 その他：上記*1、*2以外の販売管理費（バックオフィスに関わる人件費・アウトソース費、および各サービスサポートデスクのアウトソース費等）



経営戦略/TOPICS

・決済代行事業者との連携強化で強固なパイプラインを構築し、新規稼働が増加傾向。
・９月の請求手数料改定に伴い、下期は上期比で収益性が向上する見通し。
・アプリ等の刷新により、atoneプラス会員の増加数が約1.5万人/月[*1]に到達。



加盟店獲得

新規稼働

BOOTH　17LIVE　呪術廻戦 ファントムパレード

決済代行事業者との連携を継続強化

収益性改善

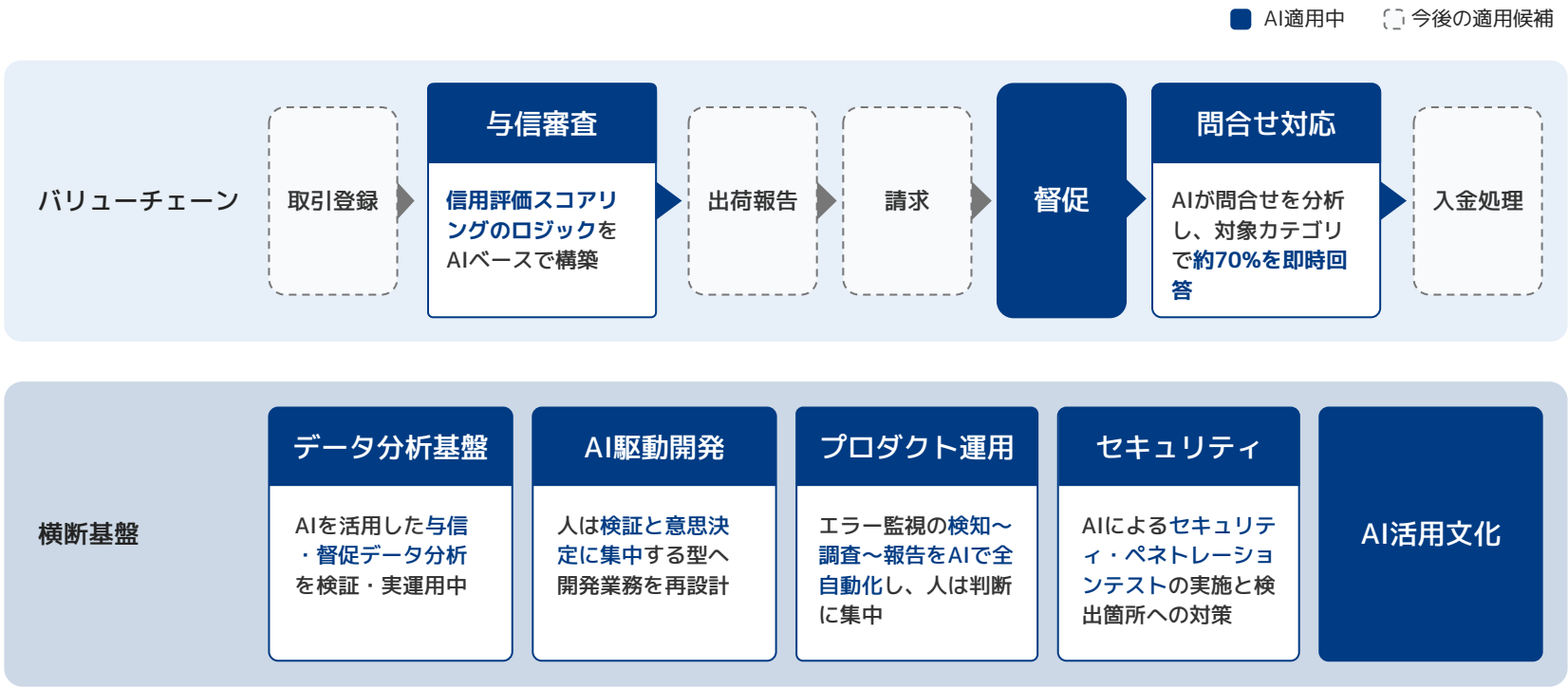
請求手数料改定等

ユーザー獲得

アプリ・サービスサイトを刷新
atoneプラス会員の増加数も好調に推移

*1　2026年９月実績

・後払いのバリューチェーン全体と、それを支える横断基盤の双方にAIを適用。
・現場主導で実装が進み、事例は部署横断の共有会を通じて全社の共有資産へ。

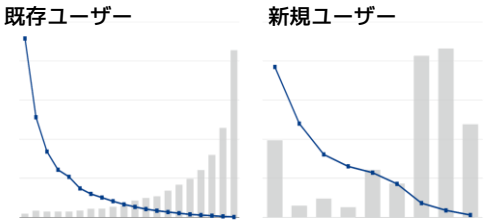


・AIは、当社の既存の仕組みを強化・加速させる。
・与信精度の源泉はデータであり、AIの普及に伴い、データを持つ当社の優位性はさらに高まる。

1. 蓄積してきた独自データ

B2C/B2B取引支払いデータ*1 **6.5億件**

膨大な独自データを基盤に、信用評価スコアリングモデルの構築



2. 自己強化するサイクル

AIで速度・精度↑

リスク引き受け→
取引→与信改善



AIで速度・精度↑

分析・企画→
開発→市場拡大

3. 少人数で回す体制

GMV増加率
(23/3期 → 26/3期)
1.5倍

従業員数増加率
(23/3期 → 26/3期)
限定的
(約+8%)

判断 **正社員**
与信方針・事業企画・加盟店開拓・開発

実行 **AI + 外部パートナー**
開発・データ分析・問い合わせ対応・督促

*1 2026年３月31日時点
*2 支払期限後90~180日時点で弁護士に回収を委託

・2026年５月公表の株主還元の考え方に基づき、自己株式の取得実施を決定。
・現在の株価水準は、当社の中長期的な成長を十分に反映していない水準と認識。
・手元資金を充当し、取得した自己株式は全て消却予定。

株主還元の考え方
（2026年５月公表）

自己資本を適切な水準に保ちつつ、以下を総合的に勘案し、**機動的に実施**

- 既存事業によるFCFの創出状況
- 事業成長に伴う必要資金
- 資金調達の状況

① 株主優待の今後の取り扱い

2026年３月31日を基準日とする株主優待を実施していましたが、

利用者層と株主構成の相違を踏まえ、株主への公平な利益還元の観点から見直し。

今後実施する予定はありません。

② 自己株式の取得

安定的に利益を積み上げ、成長投資に資金を配分できる事業基盤が整いつつあることを踏まえ、還元の充実と資本効率の向上を目的に実施

取得価額の総額 **12億円（上限）**

取得株式数 **350万株（上限）**

取得期間	2026年11月17日 ～ 2027年５月17日
取得方法	東京証券取引所における市場買付（証券会社への取引一任契約に基づく）
取得後の取扱い	取得した自己株式は全て消却（消却予定日: 2027年５月31日）

財務基盤

成長に伴い運転資本が大幅に増加する構造になく、本取得は成長戦略の遂行に支障を及ぼさない。
今後の事業拡大を見据えた資金調達と資金管理の高度化・柔軟化についても、関係金融機関と調整中。

※詳細は本日公表の「株主還元の考え方及び株主優待制度の廃止に関するお知らせ」「自己株式の取得に関するお知らせ」「資金調達の検討状況に関するお知らせ」をご参照ください

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２四半期	当第２四半期	増減率	前中間期	当中間期	増減率
	百万円	百万円	%	百万円	百万円	%
GMV（non-GAAP）*1	**187,295**	**213,350**	**13.9**	**367,577**	**420,464**	**14.4**
B2Cサービス_NP後払い他	87,613	95,889	9.4	174,869	187,475	7.2
B2Cサービス_atone	15,034	22,233	47.9	28,378	41,438	46.0
B2Bサービス	84,647	95,227	12.5	164,329	191,551	16.6
営業収益	**6,240**	**6,797**	**8.9**	**12,403**	**13,379**	**7.9**
B2Cサービス_NP後払い他	4,107	4,130	0.6	8,305	8,218	△1.1
B2Cサービス_atone	724	1,080	49.1	1,336	1,979	48.1
B2Bサービス	1,408	1,585	12.6	2,761	3,182	15.2
－その他営業収益	163	159	△2.3	335	310	△7.5
売上収益	**6,077**	**6,637**	**9.2**	**12,068**	**13,069**	**8.3**
－請求関連費用（non-GAAP）*2	2,043	2,187	7.0	4,047	4,331	7.0
－貸倒関連費用	927	1,043	12.5	1,870	1,965	5.1
－その他決済に係る費用（non-GAAP）*3	144	149	3.3	270	286	6.1
売上総利益（non-GAAP）*4	**2,961**	**3,256**	**10.0**	**5,880**	**6,484**	**10.3**
B2Cサービス_NP後払い他	1,943	1,890	△2.7	3,997	3,869	△3.2
B2Cサービス_atone	209	391	86.3	376	668	77.6
B2Bサービス	807	974	20.7	1,506	1,946	29.2
－販売管理費及びその他営業費用（non-GAAP）*5	2,342	2,558	9.2	4,666	5,097	9.2
営業損益	**782**	**857**	**9.7**	**1,549**	**1,698**	**9.6**
＋減価償却費・償却費	430	489	13.6	855	952	11.3
＋株式報酬費用	12	8	△30.5	13	17	31.5
＋固定資産除却損	2	－	△100.0	4	0	△92.4
＋減損損失	－	－	－	－	－	－
－減損損失戻入益	－	－	－	－	－	－
EBITDA（non-GAAP）*6	**1,227**	**1,355**	**10.5**	**2,423**	**2,668**	**10.1**

*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件当たりに発生する費用
*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）	当中間連結会計期間（2026年９月30日）
資産		
現金及び現金同等物	20,216	18,566
営業債権及びその他の債権	43,695	47,708
営業貸付金	318	275
棚卸資産	22	18
その他の流動資産	528	407
その他の金融資産	6	23
流動資産合計	64,787	66,999
有形固定資産	394	1,177
のれん	11,608	11,608
その他の無形資産	5,130	5,394
その他の金融資産	1,059	1,061
繰延税金資産	1,829	1,971
その他の非流動資産	251	271
非流動資産合計	20,275	21,486
資産合計	85,063	88,486

（単位：百万円 ）

	前連結会計年度（2026年３月31日）	当中間連結会計期間（2026年９月30日）
負債及び資本		
営業債務及びその他の債務	54,349	56,282
短期借入金	5,992	5,987
リース負債	281	348
その他の金融負債	11	11
未払法人所得税等	648	671
引当金	39	13
従業員給付に係る負債	650	707
その他の流動負債	1,893	1,514
流動負債合計	63,867	65,537
リース負債	3	532
引当金	114	169
その他の非流動負債	1	7
非流動負債合計	119	709
負債合計	63,986	66,246
資本金	4,230	4,248
資本剰余金	14,287	14,292
利益剰余金	2,277	3,447
その他の資本の構成要素	224	190
親会社の所有者に帰属する持分合計	21,019	22,179
非支配持分	57	60
資本合計	21,077	22,239
負債及び資本合計	85,063	88,486

PL実績値

（単位：百万円 ）

	前中間連結会計期間 （自　2025年４月１日 至　2025年９月30日）	当中間連結会計期間 （自　2026年４月１日 至　2026年９月30日）
売上収益	12,068	13,069
その他の収益	335	310
営業収益合計	**12,403**	**13,379**
営業費用	△10,853	△11,681
営業利益	**1,549**	**1,698**
金融収益	55	34
金融費用	△66	△100
税引前中間利益	**1,538**	**1,632**
法人所得税費用	△586	△459
中間利益	**952**	**1,173**
中間利益の帰属		
親会社の所有者	955	1,169
非支配持分	△3	3
中間利益	**952**	**1,173**
１株当たり中間利益		
基本的１株当たり中間利益（円）	9.62	11.76
希薄化後１株当たり中間利益（円）	9.53	11.67

CF実績値

（単位：百万円）

	前中間連結会計期間 （自　2025年４月１日 至　2025年９月30日）	当中間連結会計期間 （自　2026年４月１日 至　2026年９月30日）
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前中間利益	1,538	1,632
減価償却費、償却費及び減損損失	855	952
株式報酬費用	13	17
金融収益及び金融費用	10	65
引当金の増減額	3	29
固定資産除却損	4	0
棚卸資産の増減額（△は増加）	△0	3
営業債権及びその他の債権の増減額（△は増加）	△5,839	△4,013
営業貸付金の増減額（△は増加）	△61	42
営業債務及びその他の債務の増減額	9,430	1,932
その他	1,006	△568
小計	6,963	96
利息の受取額	18	33
利息の支払額	△50	△68
法人所得税の支払額	△757	△625
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,173	△564
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△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	△830	△912
差入保証金の差入による支出	△2	△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	△840	△936
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（△は減少）	△353	－
リース負債の返済による支出	△142	△153
株式の発行による収入	5	14
財務活動によるキャッシュ・フロー	△490	△138
現金及び現金同等物に係る換算差額	47	△10
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	4,889	△1,650
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中間期末残高	21,929	18,566

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９月30日時点）

回収サイト*1

請求書発行から14日間

営業債権及びその他の債権 *2

55,060百万円

営業債務

56,282百万円

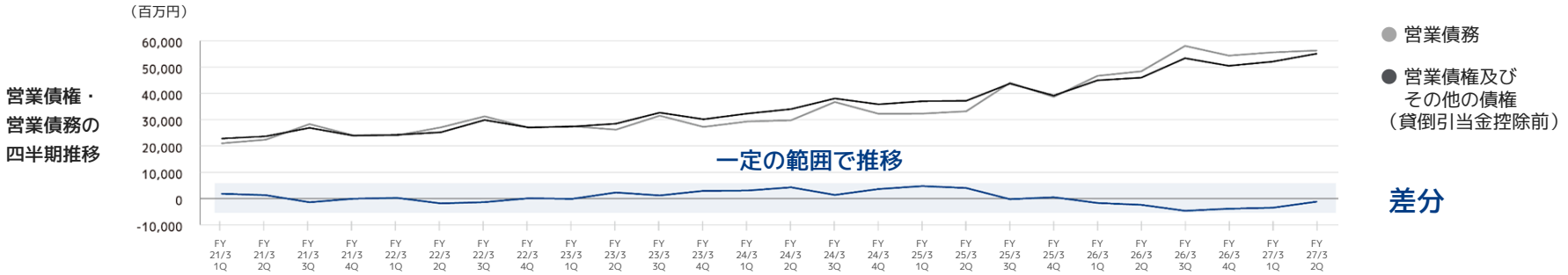
支払サイト*1

加盟店は月１回・月２回からプランを選択

負債合計：66,246百万円

資産合計：88,486百万円

資本合計：22,239百万円

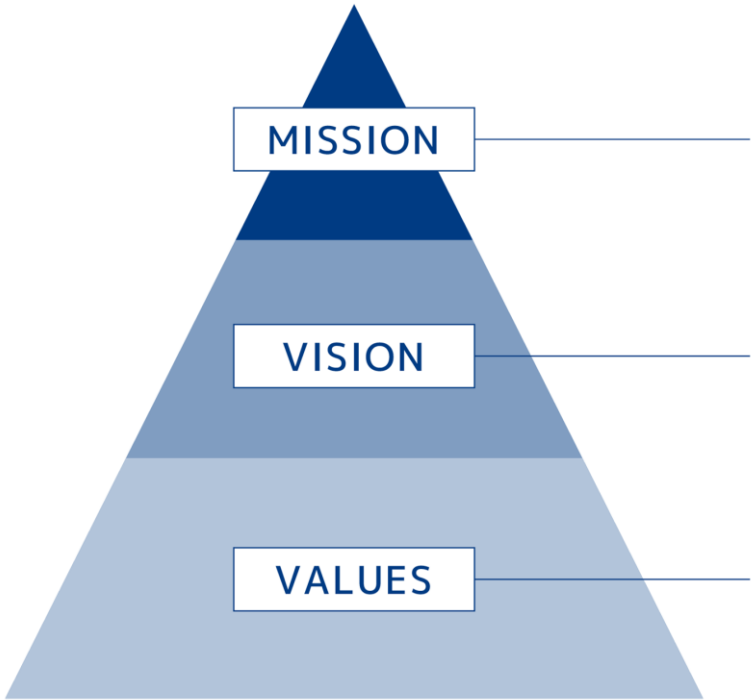


*1 NP後払いにおける事例
*2 営業債権及びその他の債権は貸倒引当金の控除前の数値を記載

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。

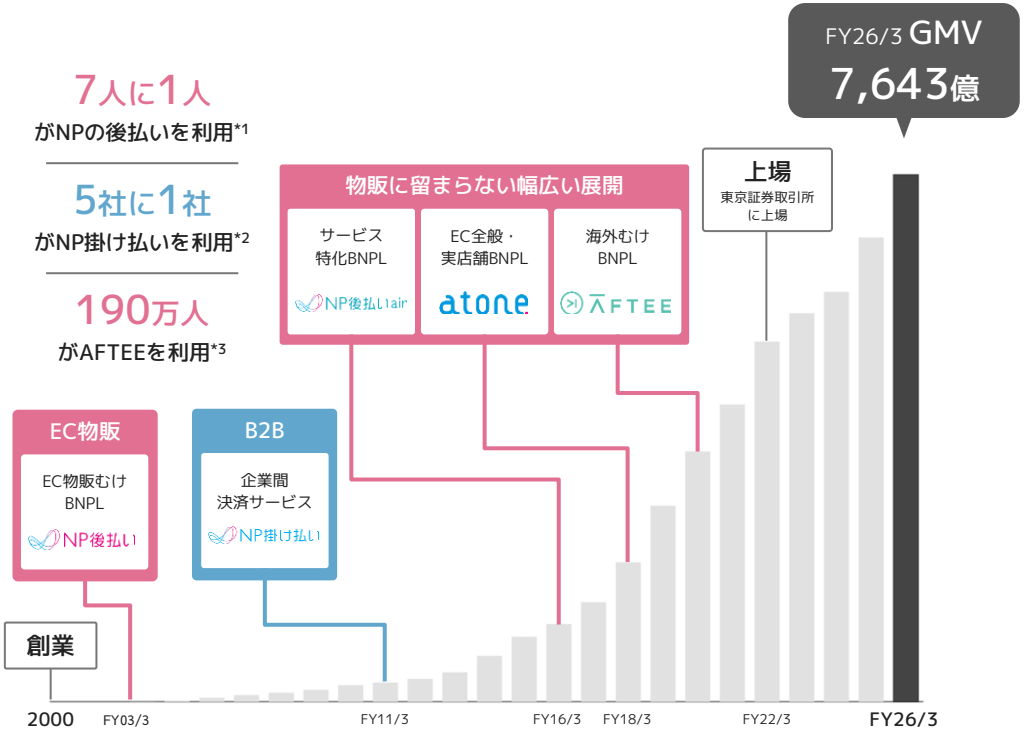
商　号	株式会社ネットプロテクションズホールディングス
代　表	柴田 紳
創　業	2000年１月 ※運営会社の創業年月
資本金	42.3億円
従業員	336名（2026年３月31日現在）※運営会社の従業員数
本　社	東京都千代田区麹町
拠　点	京都・大阪・愛知・愛媛・福岡
グループ会社	NP Taiwan, Inc. Net Protections Vietnam Co., Ltd. 株式会社NPファイナンス

JPX PRIME

10820422

GRCS - 2302

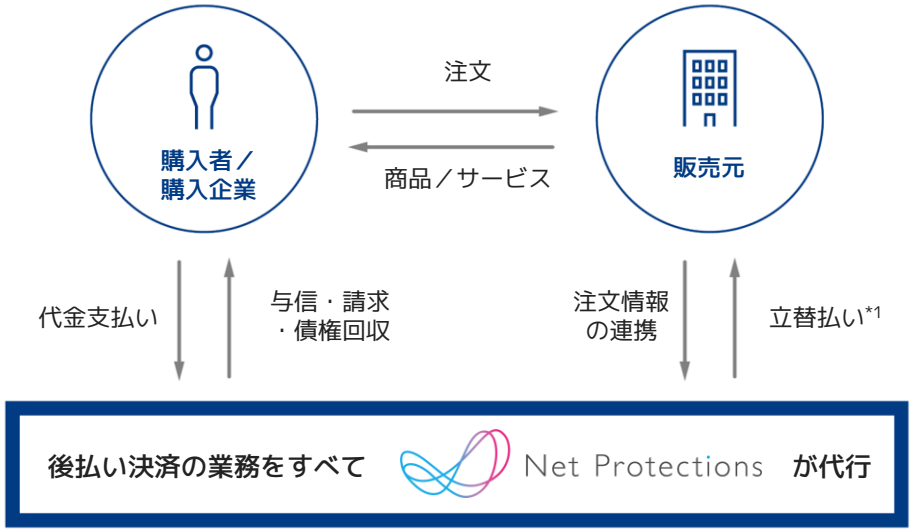
ICMS-SR0171 / JIS Q 27001



*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に紛争が生じ、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

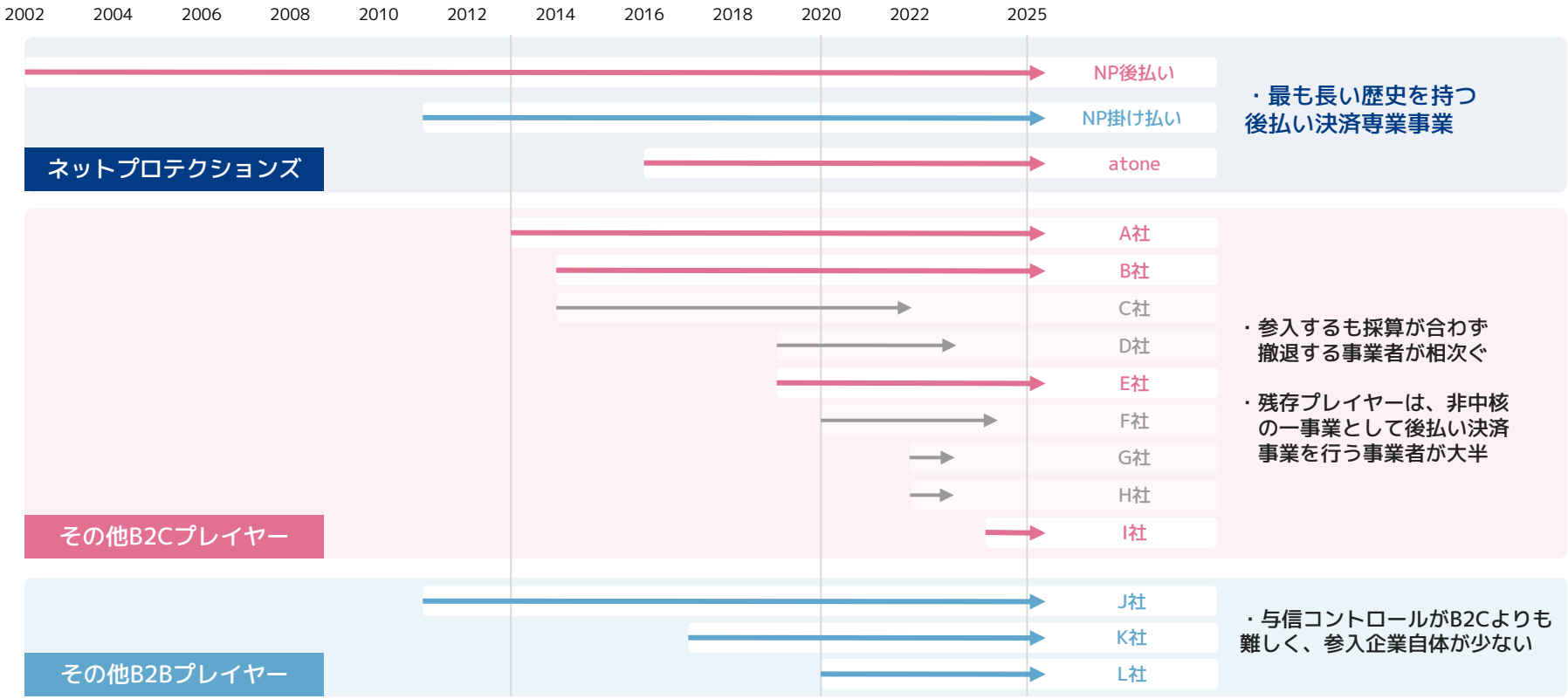
EC物販 市場規模 15.2兆円	NP後払い	業界トップシェアのEC物販むけBNPL
EC非物販 市場規模 10.8兆円	atone	スマホ型BNPLサービス。EC物販・EC非物販はもちろんアプリをダウンロードすることで実店舗でも利用可能。
実店舗 市場規模 302兆円		
対面型サービス 市場規模 18.6兆円	NP後払いair	住宅リフォーム・家事代行・引越し・学習塾などのサービスに特化したBNPL
海外B2C 市場規模 8.2兆円	AFTEE	海外むけにローカライズしたBNPL

B2B

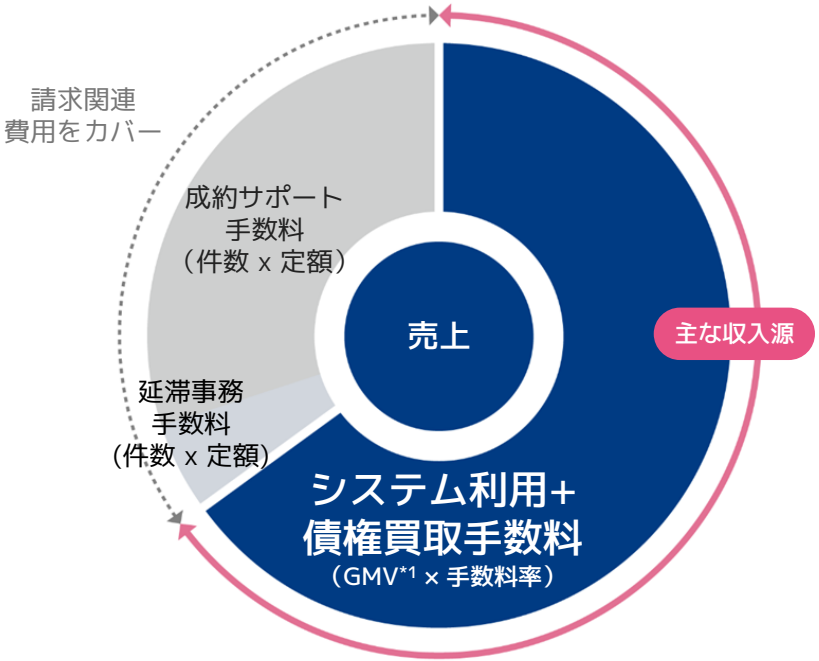
国内B2B 市場規模 226兆円	NP掛け払い	B2B決済代行実績No.1*1の企業間決済サービス

*1 B2B掛け払い市場規模データ をもとに当社にて試算

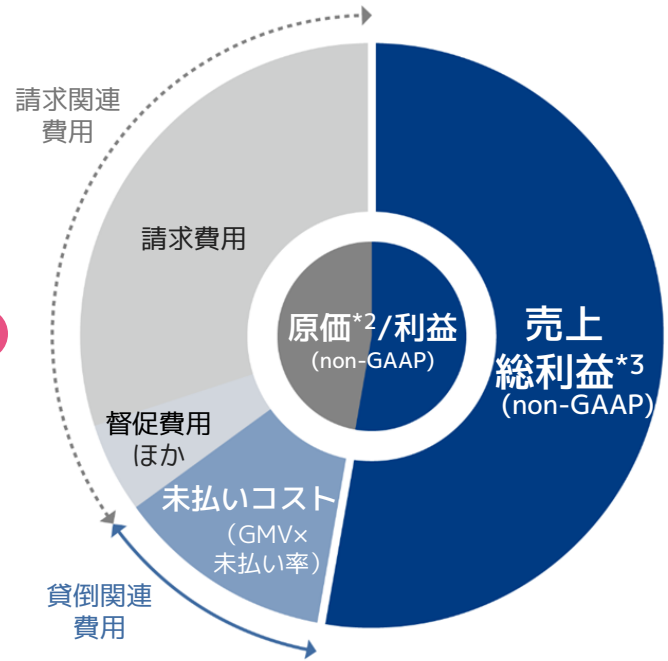
様々な企業がBNPLの領域に挑戦してきたが、ほとんどが収益化に至らず、事業から撤退。



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。



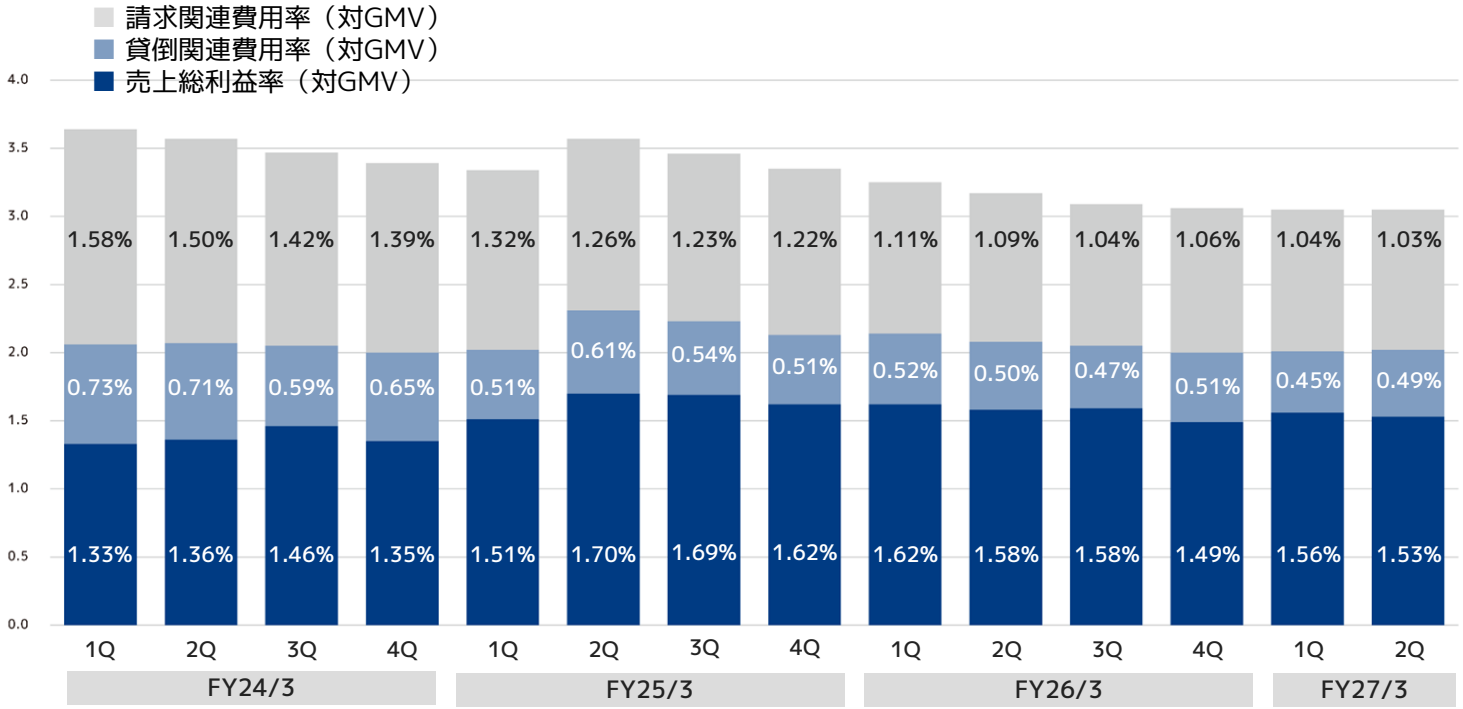
GMVが増えれば売上が増える



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：営業収益ー（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は逓減傾向にあるが、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。



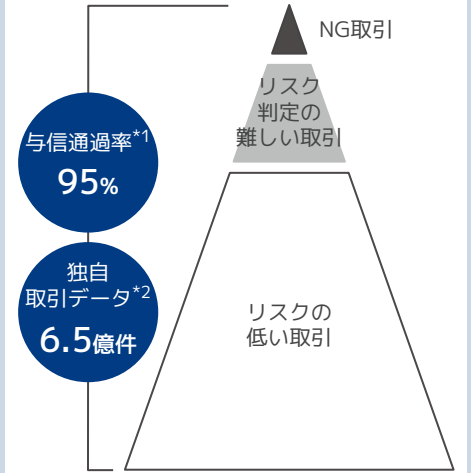
・独自の与信管理体制により、未払いリスクを最小化

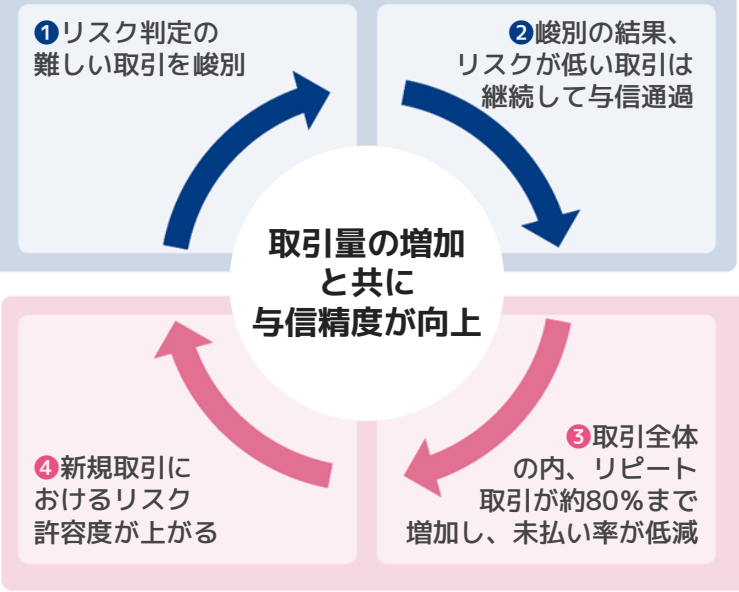
・請求・未払い対応にかかるコストの削減を実現

結果として、**テイクレートが縮小しても高い利益率を維持する強固な収益構造を確立**

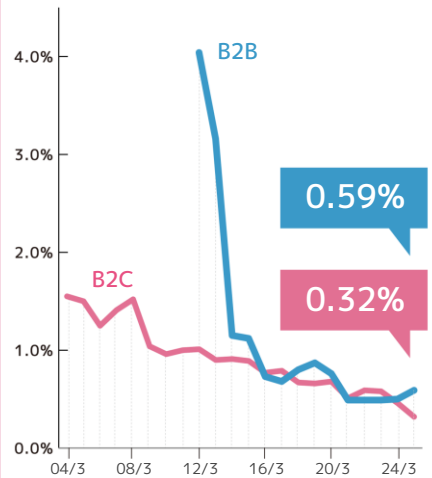
独自取引データの蓄積とリピート率向上を背景に、高い与信通過率と低い未払い率を実現。専任の解析部隊がリスク判定の難しい取引からNGの取引とリスクの低い取引を峻別。

独自データによる高い与信通過率



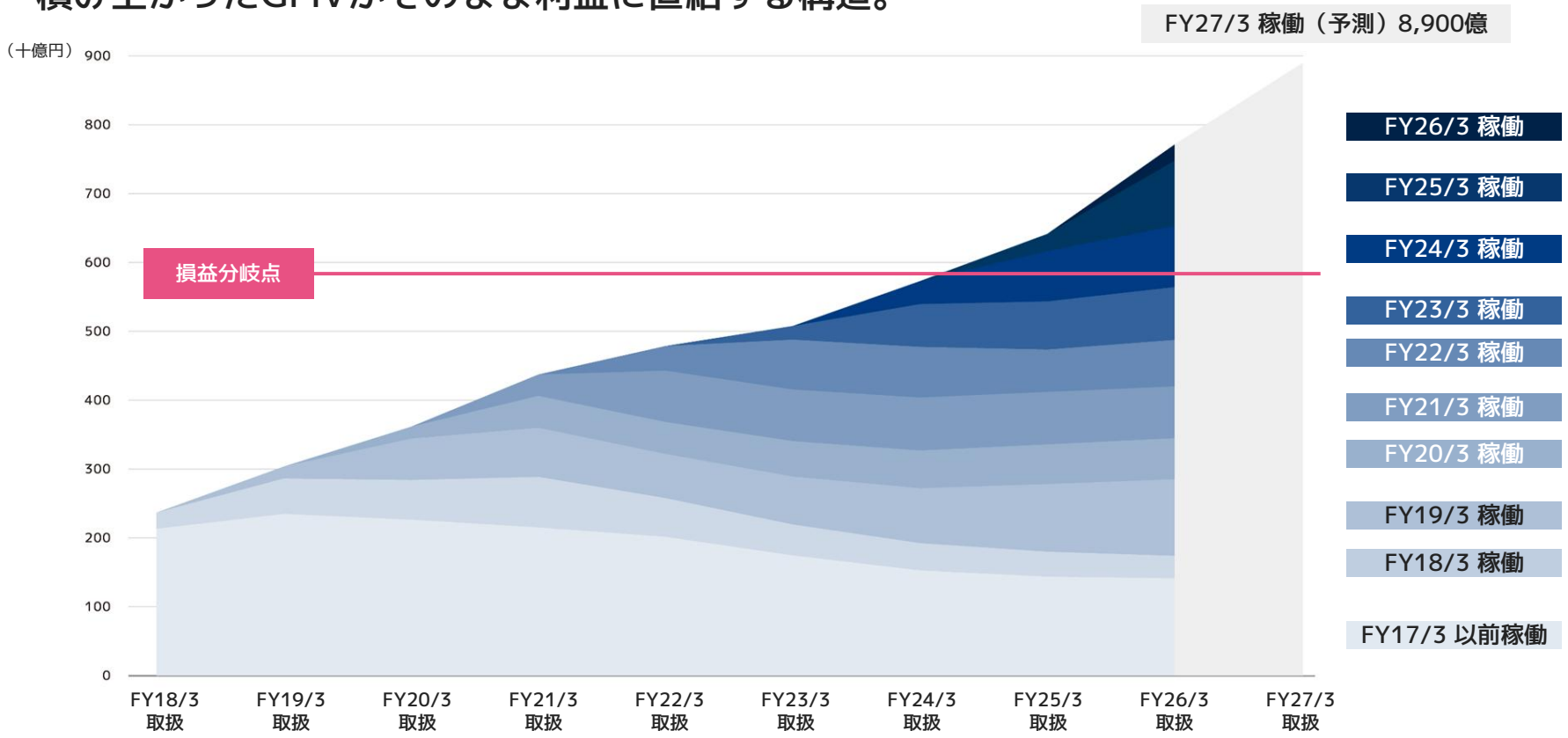


低位な未払い率*3*4



*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））

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。



・正社員の100%がAIを業務活用し、１名あたり2.6時間/日 全社約17,200時間/月の業務時間を削減。
・個人の業務活用に留まらず、業務フロー変革/プロダクト実装など、様々な領域で変革が進行中。

全社AI活用の考え方：ティール型組織（AI Ready組織）× 全社AI基盤

「個人が使う」段階を越え、業務フロー・プロダクト・全社基盤の変革へ。

正社員の AI業務利用率*1	1名あたりの 業務時間削減*1	全社の 業務時間削減*1
100%	2.6時間/日	約17,200時間/月

1. AIの業務インフラ化	正社員の100%がAIを業務で活用し、**日常業務のインフラ化**を実現。
2. AIによる業務フロー変革 (BPR)	開発業務を先頭に、各部署の業務フローを**AIネイティブに変革**中。
3. AIのプロダクト実装	与信審査・コンタクトセンター・NPファイナンスの融資審査などで**現場主導で実装済み**。
4. AI活用事例の横展開	**部署横断の事例共有会**を継続開催し、一部署の成功を全社の共有資産に。

*1 2026年10月実施結果 / 正社員回答率100% / 自己申告

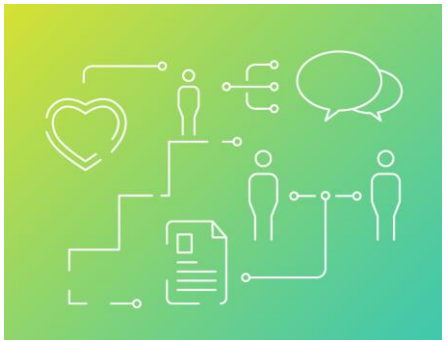
誠実で変革志向のWillを持つ人材を全体最適、長期視点志向を持てるよう成長を支援し、人材が自律的に役割を考え、 柔軟にコラボレーションできる環境・組織をつくっている。



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「社員がオススメ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	オススメ度
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・エキスプレス・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メ度」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。

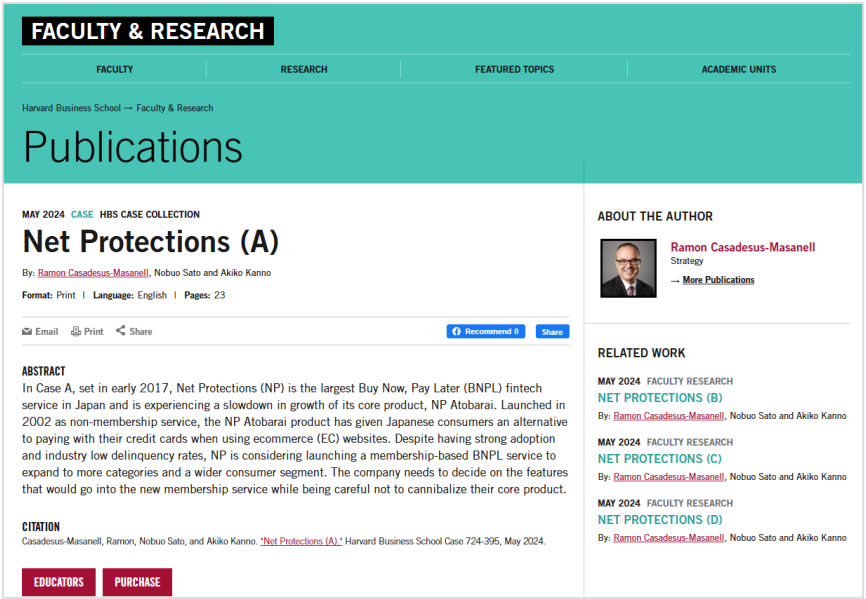
9位 若手の挑戦を後押しする文化、上下関係のないフラットな組織文化がある

【ランキングの概要】オープンワークへの口コミ投稿時にユーザーが「あなたはこの企業に就職・転職することを親しい友人や家族にどの程度すすめたいと思いますか？」という質問に対して、0～10段階で回答した結果を分析し「社員NPS（オススメ度）」として算出した。集計対象となった口コミは2024年1月以降に投稿された10万4037件。退職者の口コミは24年以降に退職した者に限定した。スコアは小数点第3位以下を四捨五入しているため、誌面上では同点でも実際のスコアには差がある。官公庁なども一部含む
出典：日経ビジネス2025年10月13日号　特集「10万人口コミ調査　社員がオススメする100社」

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。





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

27/3期 業績予想

GMVは+16.4%の8,900億円、営業利益は+26.4%の36億円を計画。

業績予想

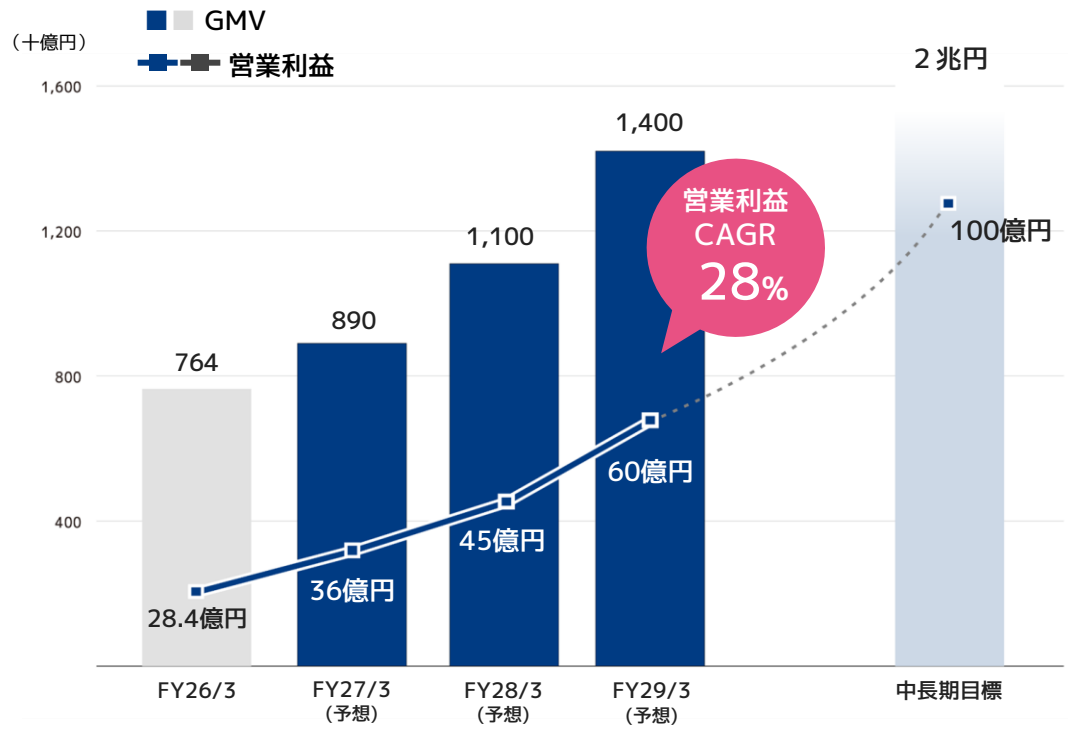
（百万円）

	27年３月期 業績予想				（参考）26年３月期 実績
	上期	下期	通期	FY26/3対比	
GMV（non-GAAP）*1	420,000	470,000	**890,000**	+16.4%	764,384
営業収益	13,100	14,700	**27,800**	+10.3%	25,214
売上総利益（non-GAAP）*2	6,300	7,300	**13,600**	+13.5%	11,984
販売管理費（non-GAAP）*3	5,000	5,600	**10,600**	+9.1%	9,713
営業利益	1,600	2,000	**3,600**	+26.4%	2,848
税引前利益	1,550	1,900	**3,450**	+20.9%	2,853
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,000	1,190	**2,190**	+26.4%	1,732
1株当たり当期利益	10.05円	11.96円	**22.01円**	+26.2%	17.44円
EBITDA（non-GAAP）*4	2,600	3,000	**5,600**	+21.0%	4,626

*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：営業収益ー（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：営業費用ー（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）

3ヵ年　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ヵ年の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%)

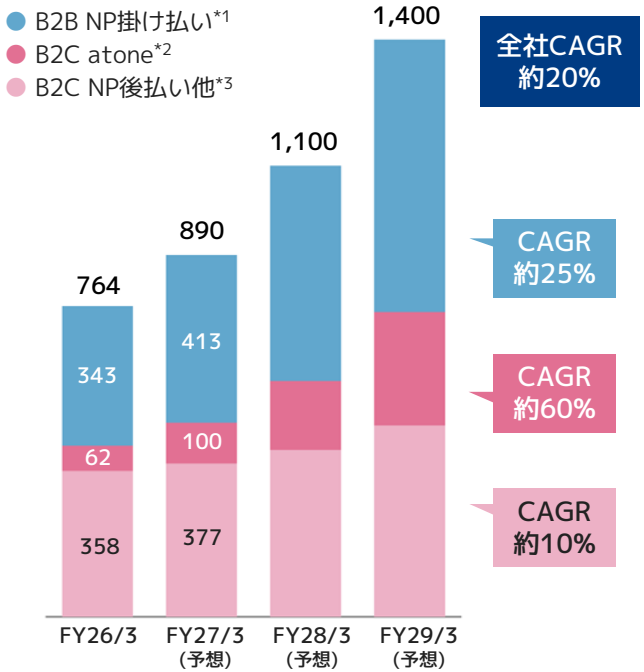
中長期 目標

GMV 2 兆円

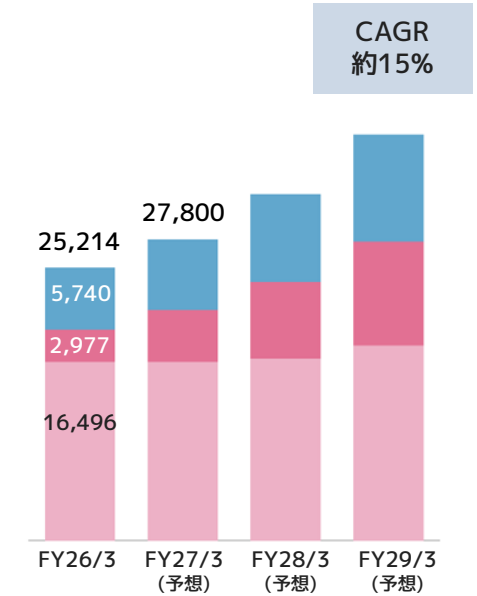
営業利益100億円

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。

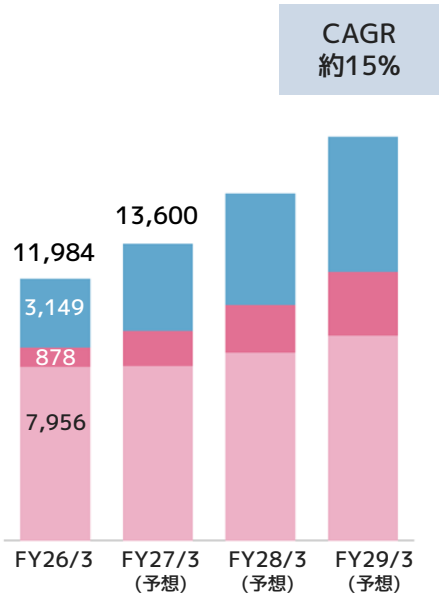
GMV （十億円）



営業収益 （百万円）



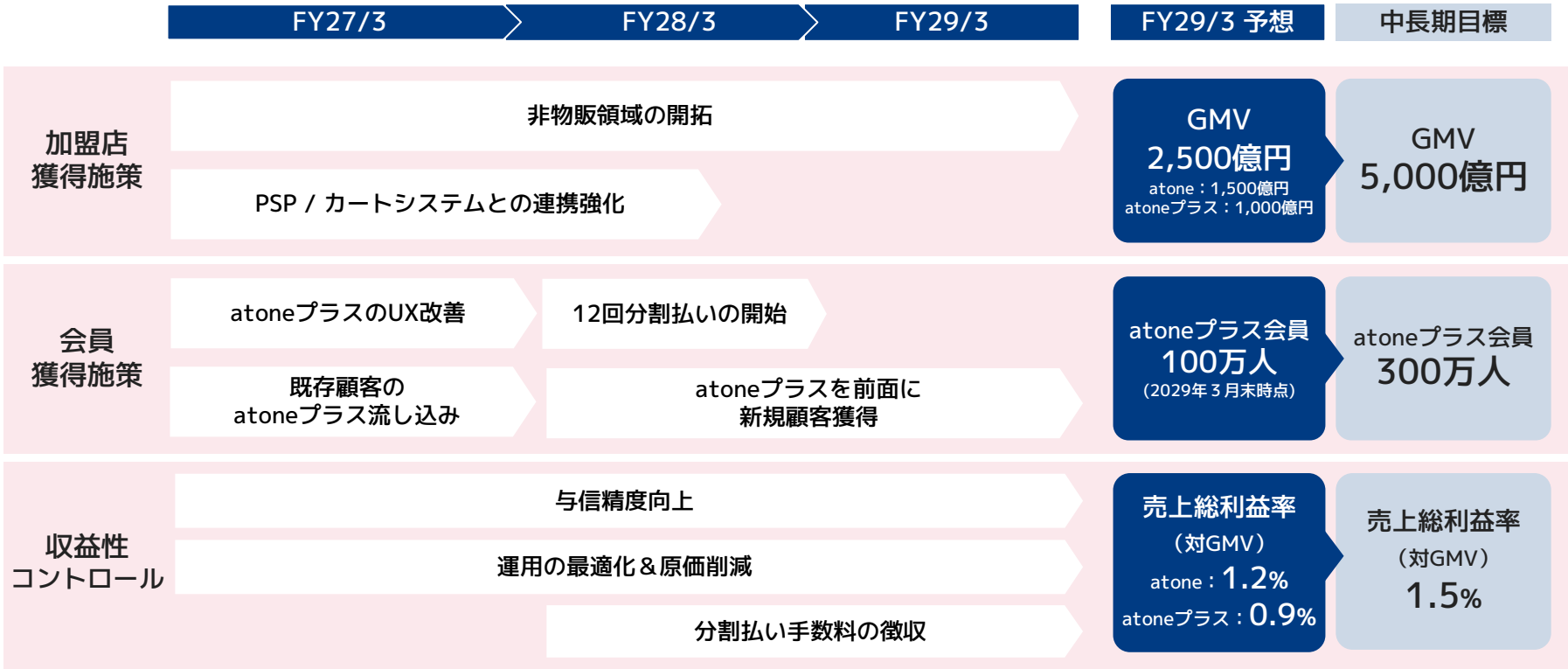
売上総利益 （百万円）



*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

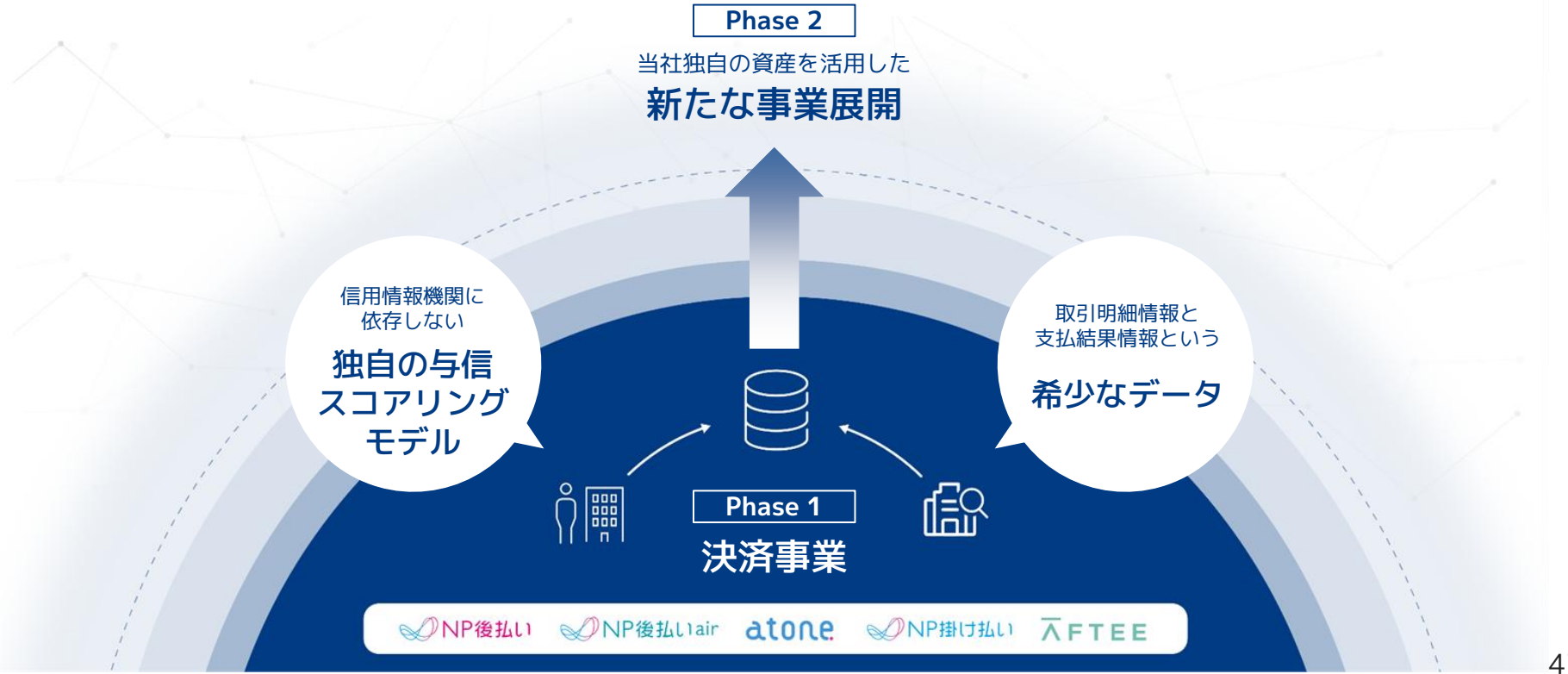
決済代行事業者（PSP）、カートシステムとの連携を強化し、非物販領域の開拓に注力。
atoneプラス会員の拡大にも注力し、加盟店/会員の両輪でGMVの成長を牽引する。



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。

	FY27/3	FY28/3	FY29/3	FY29/3 予想	中長期目標
外部リソース	既存パートナーとの営業体制強化			GMV 1,000億円	GMV 2,000億円
		新規パートナー開拓			
内部リソース	需要の強い業界にフォーカスした大型加盟店獲得戦略			GMV 5,800億円	GMV 9,000億円
		中～小加盟店獲得フローの刷新			
	既存加盟店向けアップセル強化				

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。

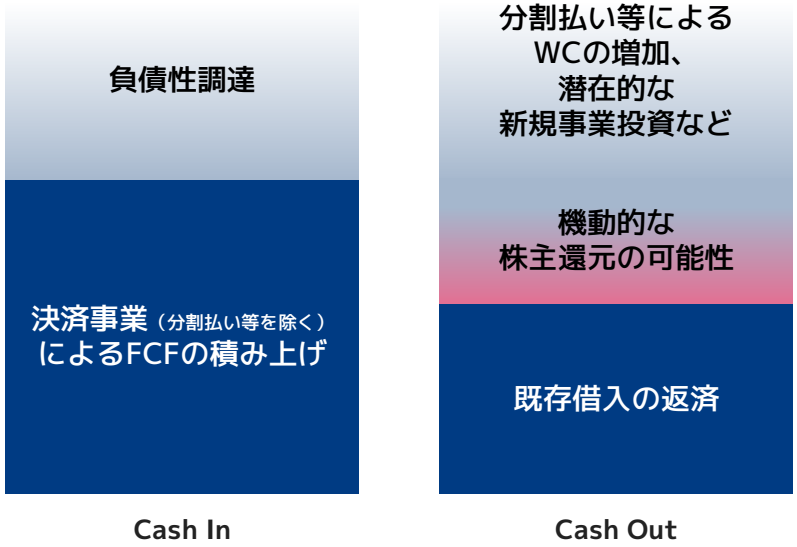
流動性管理

- 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）



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。

NP後払い

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」

NP後払いair

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

amazon *3
Qoo10
YAHOO! JAPAN ショッピング

アパレル・ビューティー

GRL
しまむらパーク オンラインストア
NANO universe
Nailie Beauty

エンタメ

チケットぴあ
animate
まんが王国
KONAMI Gamesストア
MIXI
DMM.com

その他

ニトリ
食べチョク
高速バスドットコム
mercari
タカラトミーモール TAKARATOMY MALL

実店舗*2

コンビニ・スーパー

LAWSON
Seicomart
OK 高品質・Everyday Low Price

ドラッグストア

Kirindo
サツドラ
薬王堂

飲食

KFC
コメダ珈琲店

日用品

Toys"R"Us
BABIES"R"US
YAMADA

*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。事業者や店舗の負荷を軽減し、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

KONAMI Gamesストア / DMM.com / まんが王国 / MIXI

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

高速バスドットコム / coconala / CINEMA SUNSHINE / チケットぴあ

物販系 15.2兆円

美容・健康	食品・飲料
雑貨	家電

使えるお店

Eisai / Qoo10 / しまむらパーク オンラインストア / Nailie Beauty

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

OK 高品質・Everyday Low Price / KFC / YAMADA / LAWSON

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事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。



お得なお店に出会えるサイト

atone shops

月間PV数：1300万PV

月間UU数：約50万人



お得な
キャンペーン

どんどん
貯まる
ポイント

- ショッピングモール
- 美容（コスメ）
- ケア用品（コンタクト）
- ファッション
- デジタルコンテンツ
- 美容（カラコン）

B2C：サービス比較

	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

B2C：後払いを使う理由

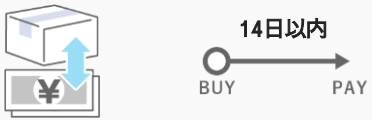
資金管理

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くても買える

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がない

4 商品の返品・交換やキャンセルがしやすい

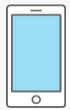


- ✓ 気が付かずに自動的に引き落とされることがない

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

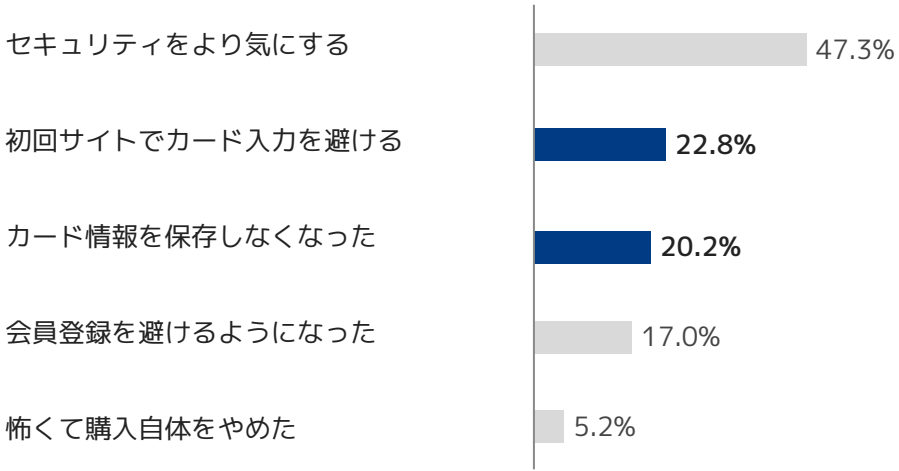
・情報漏えいを機に、ネット通販利用者の７割が意識・行動を変えた。
・カード情報を預けない後払いが“安心の選択肢”として選ばれている。

71.9%

が、ネット通販での意識・行動を変えたと回答。
後払いが「安心の選択肢」として選ばれる。

情報漏えいのニュースを見た後の変化

変化の内容（複数回答）　■ カード情報に関する行動（いずれか 34.9%）



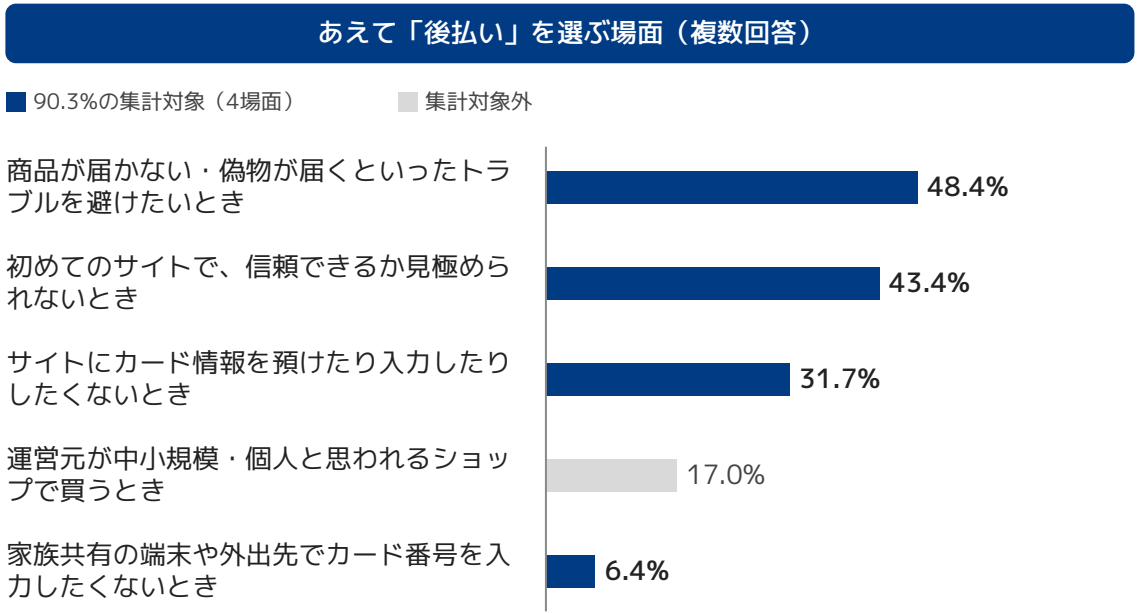
出典：自社調査（インターネット調査）
注：ベース＝左は直近6ヶ月にネットショッピングを利用した人（n=3,000）、右は後払い決済を現在利用している人・過去に利用したことがある人（n=1,089）。複数回答のため、合計は100%を超える。
注：「意識・行動の変化あり」＝「特に意識や行動の変化はない」以外を1つ以上選んだ人。「カード情報に関する行動」＝図中の濃い色の2項目のいずれかを選んだ人。選択肢は要約して表記し、右は上位5項目。
調査概要：決済とBNPLに関するアンケート（調査機関：自社／調査方法：インターネット調査／調査期間：2026年11月12日～11月14日／有効回答数：3,000名）

・後払いを利用したことがあるカード保有者の約９割が、安心を理由に後払いを選ぶ場面がある。
・商品トラブルの回避や、初めて利用するサイトへの不安が主な場面。

90.3%

クレジットカードを持ちながら、安心のためにあえて「後払い」を選ぶ場面がある

後払い利用経験のあるカード保有者 981人



出典：自社調査（インターネット調査）
注：ベース＝後払い決済を現在利用している人・過去に利用したことがある人のうち、クレジットカードを持っている人（n=981）。複数回答のため、合計は100%を超える。
注：「安心を理由に選ぶ場面がある」＝図中の濃い色の4場面のいずれかを選んだ人（「中小規模・個人と思われるショップで買うとき」を含む5場面では95.3%）。選択肢は要約して表記。
調査概要：決済とBNPLに関するアンケート（調査機関：自社／調査方法：インターネット調査／調査期間：2026年11月12日～11月14日／有効回答数：3,000名）

B2C：サービス導入事例

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
YAHOO! JAPAN ショッピング	Japanet	ヤオコー ネットスーパー	LIXILオンラインショップ	しまむらパーク オンラインストア

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
チケットぴあ	まんが王国	SHOWROOM	TOKYO GAS	PURPOSE ECOTECH 株式会社パーパスエコテック

実店舗

スーパー	コンビニ	飲食	飲食	ドラッグストア
OK 高品質・Everyday Low Price	LAWSON	KFC *1	コメダ珈琲店 *1	サツドラ SAPPORO DRUG STORE

*1 一部、ご利用できない店舗がございます。

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。

NP掛け払い

売り手



販　売

NP掛け払い

1
決済業務をすべて代行


与信


請求書発行


代金回収


入金管理


督促


問い合わせ対応

2
未回収リスク保証


支払い遅延・未払い等

買い手



注　文

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

*1 B2B掛け払い市場規模データ をもとに当社にて試算

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



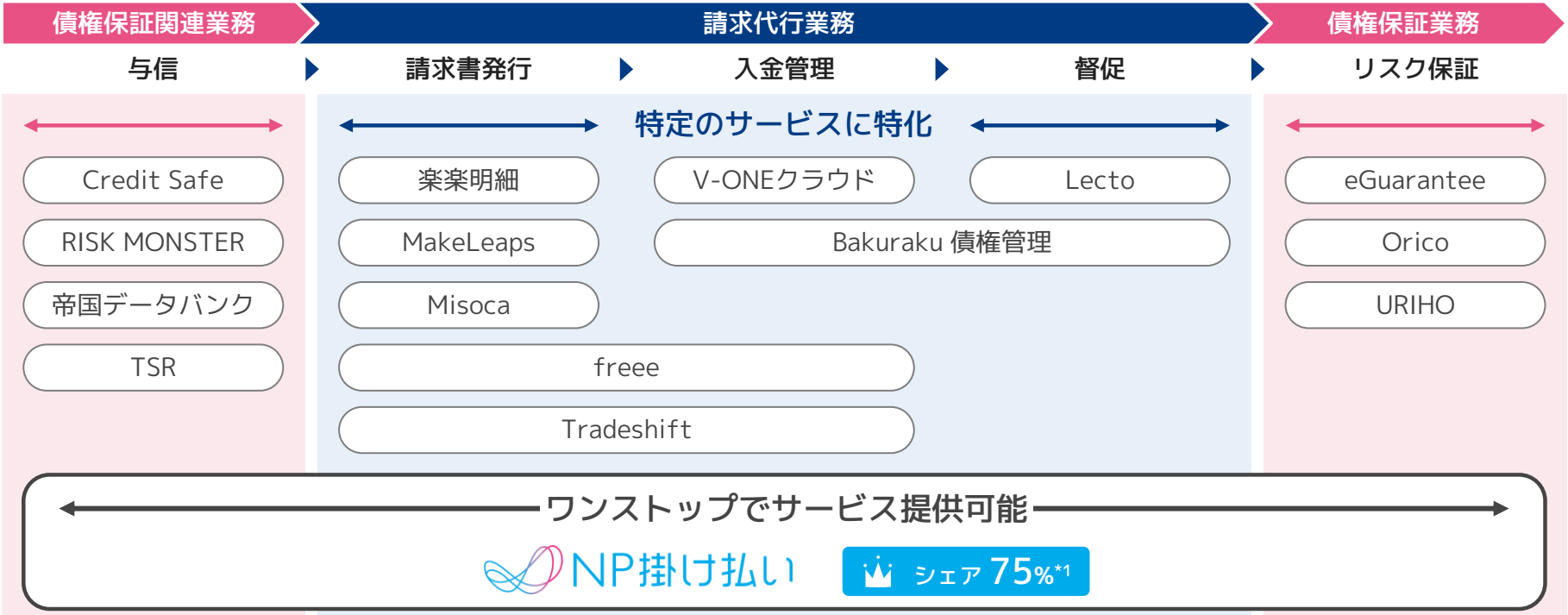
本来のコア業務に集中



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。

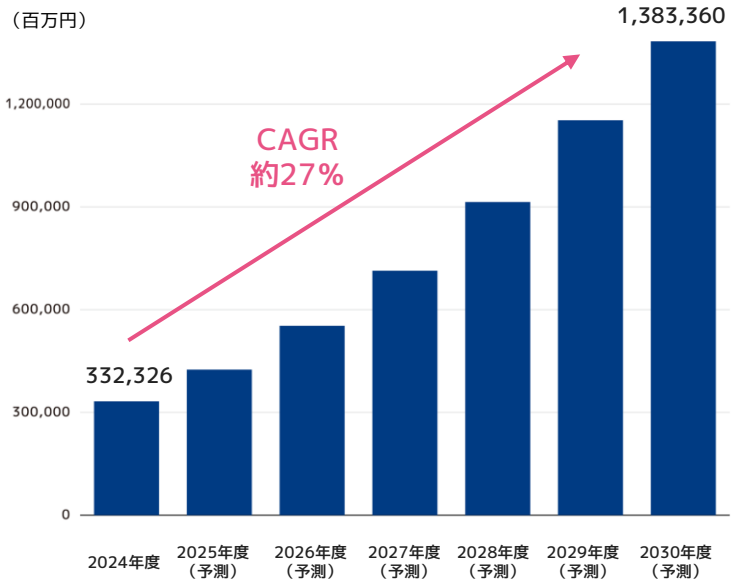
＜国内B2B決済の請求フロー＞



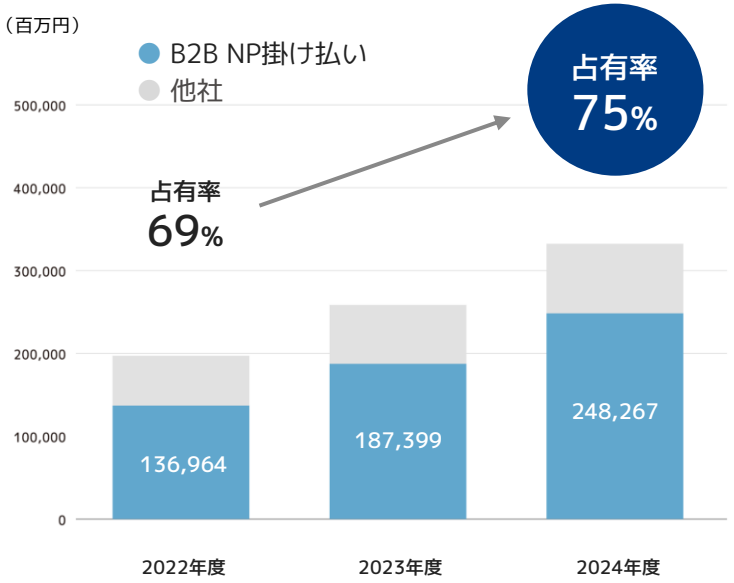
*1 B2B掛け払い市場規模データ をもとに当社にて試算

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）サービス提供事業者取扱高ベース

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。

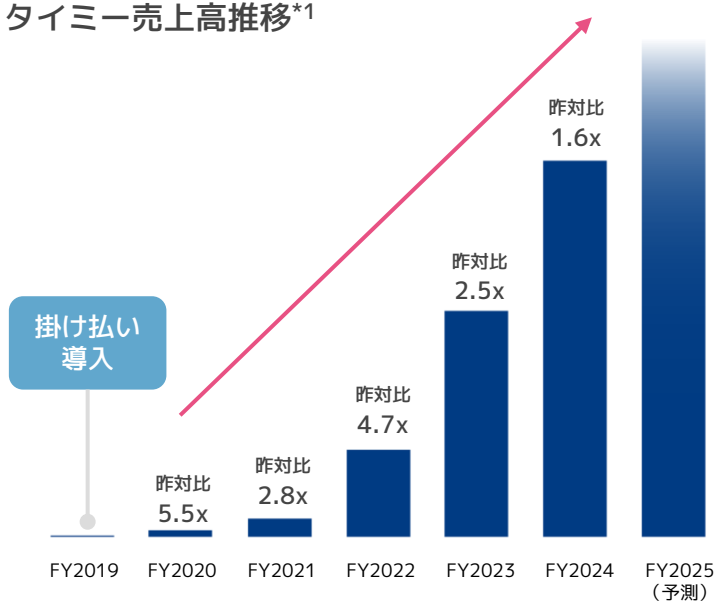
導入前の課題

- 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のある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

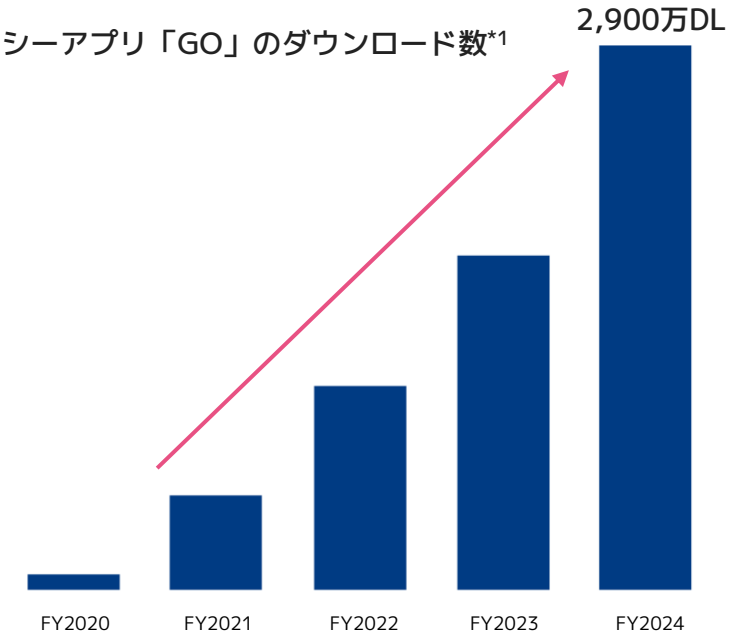
・業務負荷が大きく、今後も増える見込みだった

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

*1 GO株式会社 公式ホームページより当社作成 ※開示情報を基に当社がグラフ化

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	食品卸業界	SaaS業界
市場規模	市場規模	市場規模
約4.9兆円*2	約?兆円	約2.7兆円*3
導入例：リカーマウンテン	導入例：総合食品エスイー	導入例：Donuts

求人広告業界	オフィス家具業界	職業紹介業界
市場規模	市場規模	市場規模
約7,300億円*4	約2,300億円*5	約1,100億円*6
導入例：Indeed Recruit P	導入例：オフィスコム	導入例：タイミー

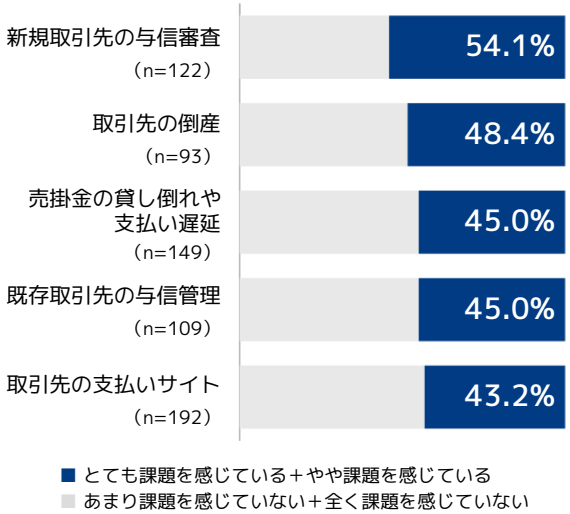
大量の請求業務の課題を抱える同業界企業へ営業活動を展開

・・・

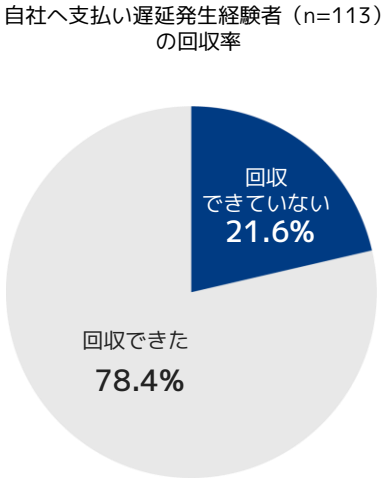
*1 中小企業の支払手形・買掛金の総額63兆円（中小企業庁：令和６年中小企業実態基本調査（令和５年度決算実績））×年間回転数3.6回（365日÷中小企業約束手形平均支払いサイト101.1日（中小企業庁：約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会 報告書））
*2 国税庁課税部酒税課の「酒類製造業及び酒類卸売業の概況（令和６年アンケート）」（2024年12月）より *3 富士キメラ総研の「ソフトウェアビジネス新市場 2025年版」（2025年7月）より *4 公益社団法人 全国求人情報協会の「求人情報提供サービス市場規模調査結果」（2025年2月）より *5 マーケットリサーチセンターの「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。

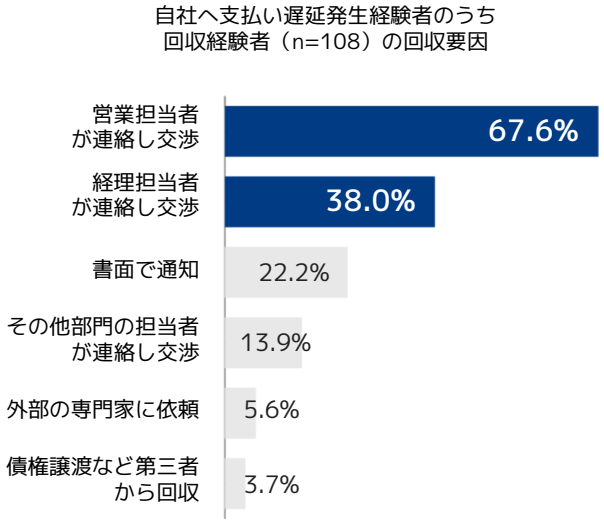
1 約2人に1人が「与信審査」「貸し倒れや支払い遅延」に課題を感じている



2 発生した「支払い遅延」のうち21.6%が回収できていない



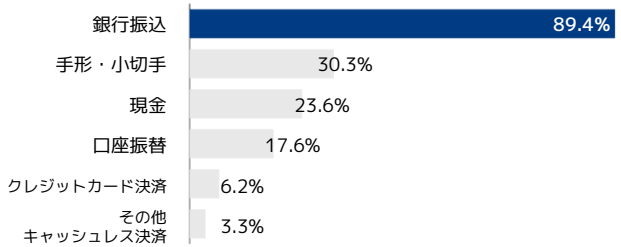
3 営業担当者も連絡・交渉に手間を取られている



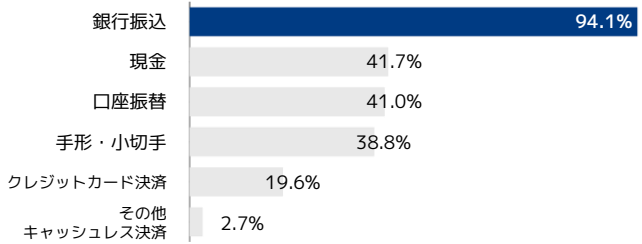
*1 アメリカン・エキスプレス「2022年度 中小企業の企業間決済に関する調査」

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。

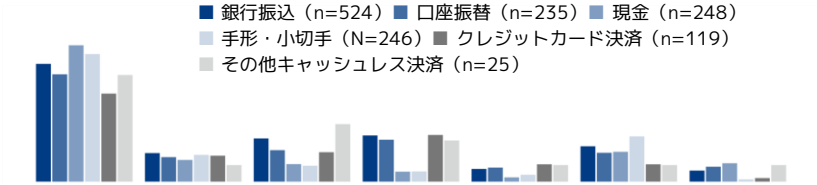
支払いを受ける際の決済方法（n=547）※複数回答可



支払いをする際の決済方法（n=556）※複数回答可



各決済方法を利用する理由



	これまでの習慣があるから	支払いや改修手段の切替が面倒だから	セキュリティ上安全だと思うから	最も効率的だと思うから	ミスを防ぐことができるから	取引先から指定があるから	手数長や利用料等の費用が安いから
銀行振込	57.4	13.9	21.0	22.5	6.1	17.2	5.3
口座振替	52.3	11.9	15.3	20.4	6.8	14.0	7.2
現金	66.5	10.5	8.5	4.8	2.0	14.5	8.9
手形・小切手	62.2	13.0	7.7	4.9	3.3	22.0	1.0
クレジットカード決済	42.9	12.6	14.3	22.7	8.4	8.4	1.7
その他キャッシュレス決済	52.0	8.0	28.0	20.0	8.0	8.0	8.0

*1 アメリカン・エキスプレス「2022年度 中小企業の企業間決済に関する調査」

B2B：サービス導入事例

卸

建材

ミドリ安全.com

酒

酒のリカマン

食品

総合食品 エスイー 株式会社

美容

BEAUTY GARAGE
Professional Beauty Supply

包装資材

水野産業株式会社

ベンチャー

シェアリングエコノミー

RAKSUL

バックオフィス

ジョブカン

HR

Timee

マーケティング

Full Speed
Ad Technology & Marketing Company

マーケットプレイス

くらしのマーケット

大手

株式会社大塚商会

集英社

住友ゴム工業株式会社

MORINAGA

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。

Net Protections NPファイナンス

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。

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

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

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/

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。