

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２四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 12
| Appendix 17

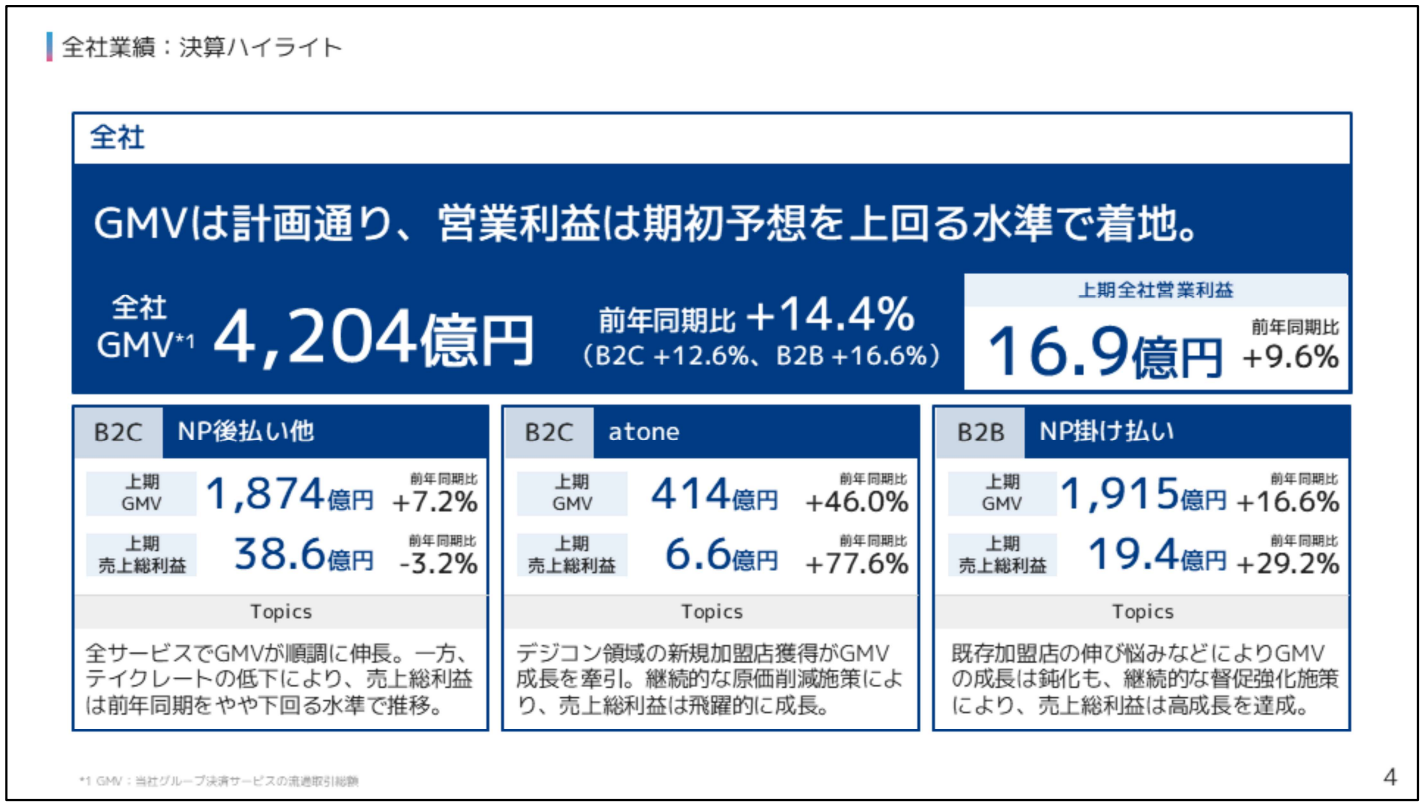
本日のアジェンダはご覧の通りでございます。

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差し上げます。



業績ハイライト

CFOの岡田でございます。
業績ハイライトは、私よりご説明差し上げます。



全社GMVは、前年同期比14.4%増の4,204億円、営業利益は同9.6%増の16.9億円となりました。GMVは計画通り積み上がり、営業利益は期初予想を上回る水準で着地いたしました。

続いて、サービス別の状況をご説明いたします。

まず、B2Cの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7.2%増の1,874億円となりました。
売上総利益は同3.2%減の38.6億円となりました。テイクレートの低下により、上期時点では減少しましたが、下期にプラス成長へ回帰させることを目指します。

続いて、B2Cの成長ドライバーであるatoneです。
デジタルコンテンツ領域の新規加盟店の獲得が牽引し、GMVは前年同期比46.0%増の414億円となりました。
売上総利益は、同77.6%増となりました。引き続き原価改善が寄与し、GMVの成長率を上回りました。

最後に、B2BのNP掛け払いです。
GMVは前年同期比16.6%増の1,915億円となりました。
既存加盟店の伸び悩みなどにより、成長が鈍化しています。こちらの詳細につきましては、後ほどご説明いたします。一方で、売上総利益は継続的な督促強化施策が奏功し、同29.2%増の19.4億円と高い成長を達成しました。

全社業績：業績サマリー

・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%

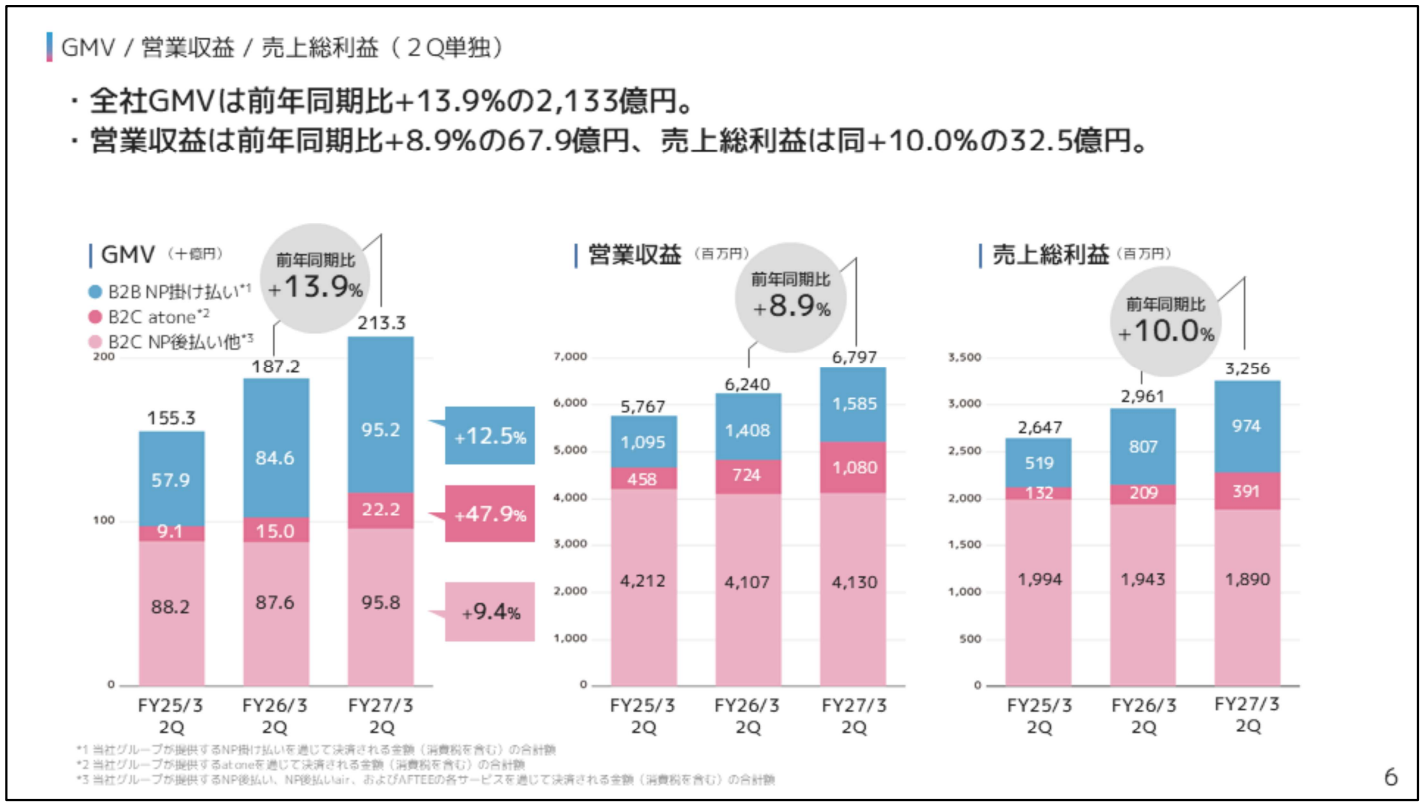
*1 GMV：当社グループ決済サービスの流通取引総額
*2 売上総利益：営業収益ー（請求書発行費用＋貸倒関連費用＋その他営業収益＋その他決済に係る費用）
*3 販売管理費：営業費用ー（請求書発行費用＋貸倒関連費用＋その他営業費用＋その他決済に係る費用）
*4 EBITDA：営業利益＋（減価償却費・償却費＋株式報酬費用＋固定資産除却損＋減損損失ー減損損失戻入益）
*5 2026年５月15日 決算短信および決算説明会資料より

5

2027年３月期 上期の業績サマリーです。

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いたしました。

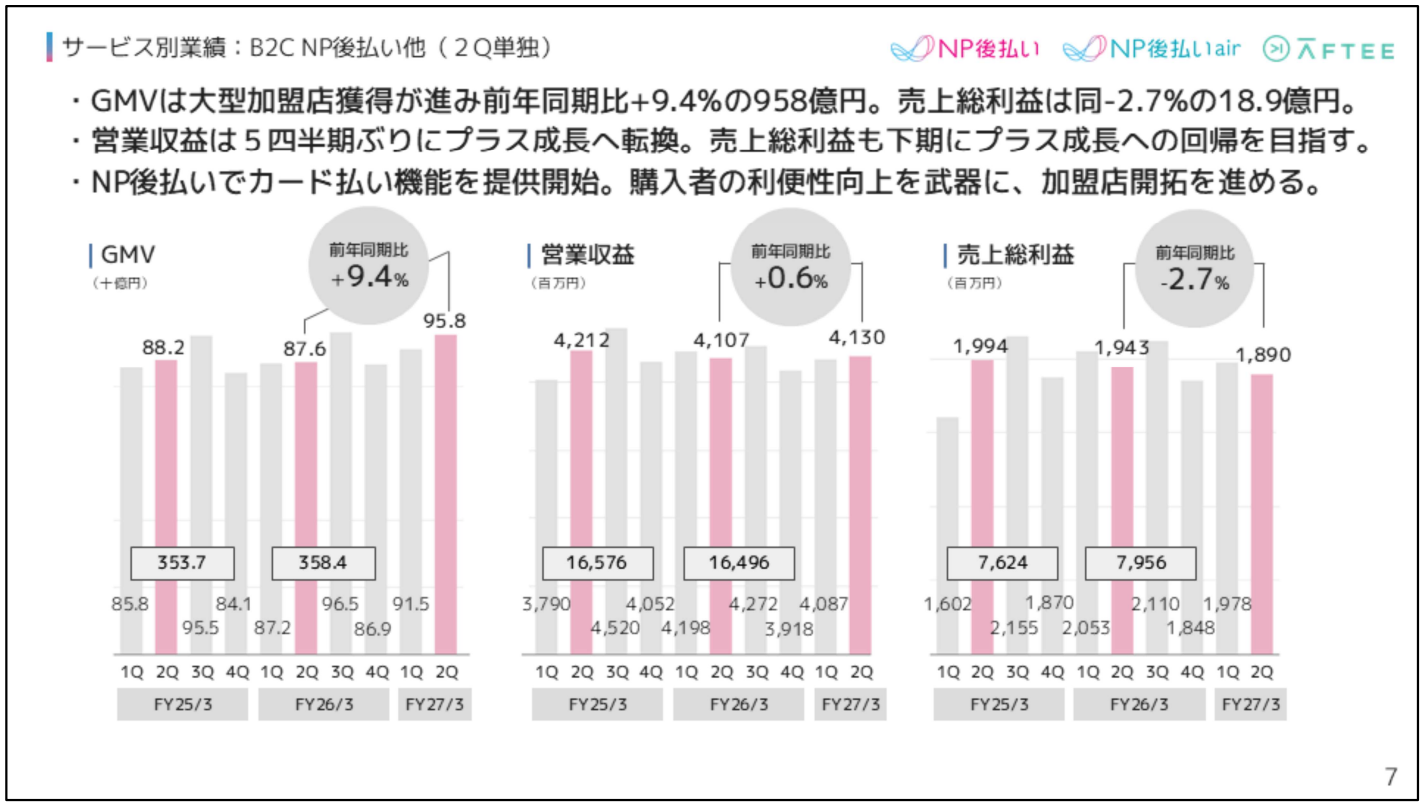
なお、親会社株主に帰属する中間利益は、引き続き第１四半期に発生した海外子会社における一過性の要因により、高水準で推移しています。



全社のGMV、営業収益、及び売上総利益の第２四半期単独実績についてご説明いたします。

全社のGMVは、前年同期比13.9%増の2,133億円となりました。
サービス別では、NP後払い他が同9.4%増、atoneが同47.9%増、NP掛け払いが同12.5%増となっています。

全社の営業収益と売上総利益はそれぞれ前年同期比8.9%増の67.9億円、同10.0%増の32.5億円となりました。



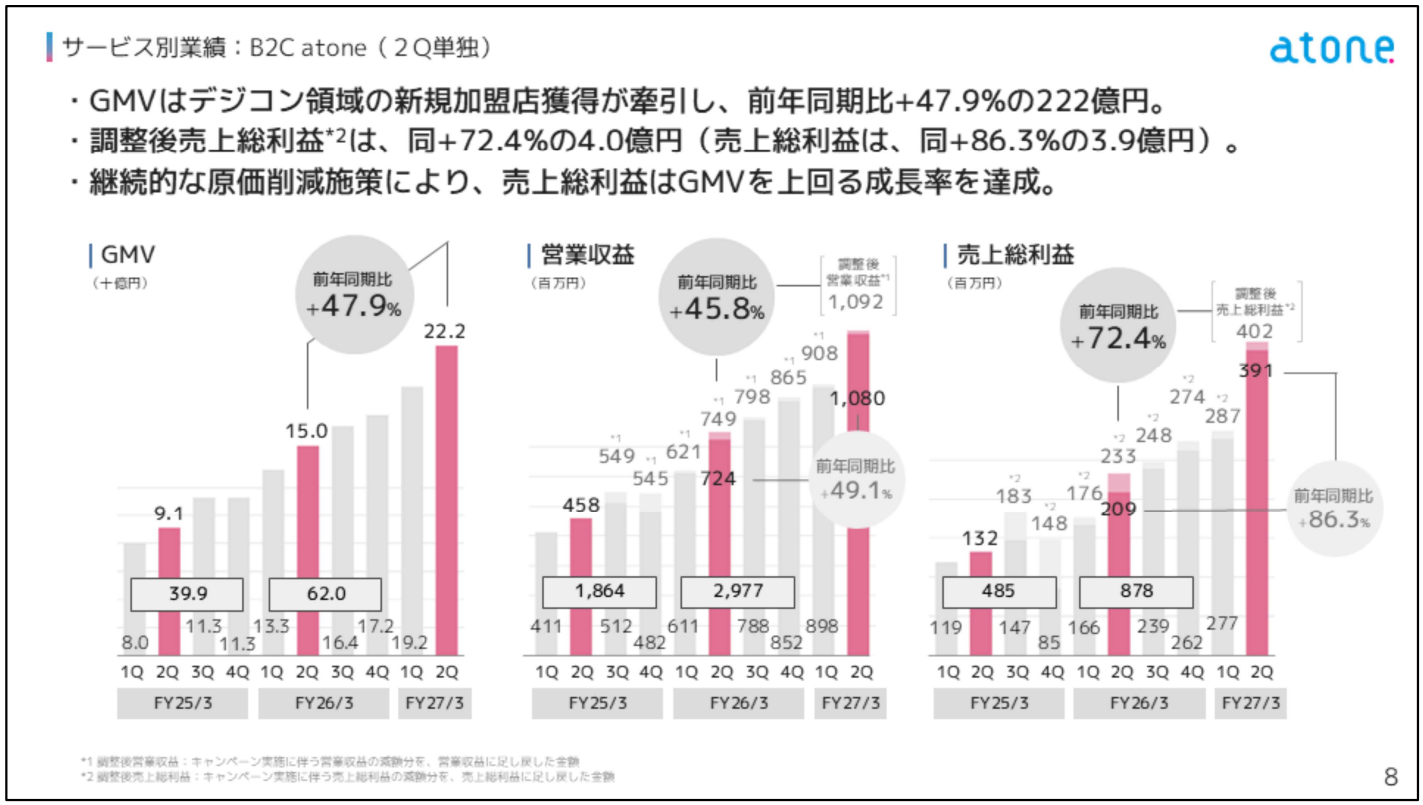
こちらのスライドから、サービス別のブレイクダウンについて説明いたします。

まず、B2CのNP後払い他です。
GMVは、大型加盟店の獲得が順調に進み、前年同期比9.4%増の958億円となりました。

営業収益は、前年同期比0.6%増の41.3億円となりました。
テイクレートの微減傾向が続いていますが、GMV成長の効果が上回り、プラス成長となりました。

売上総利益は、前年同期比2.7%減の18.9億円となりました。
下期にプラス成長へ回帰させることを目指します。

また、NP後払いにおいて、注文後のカード払い機能の提供を開始いたしました。
購入者の利便性が向上する本施策を新たな武器として、加盟店開拓を進めてまいります。

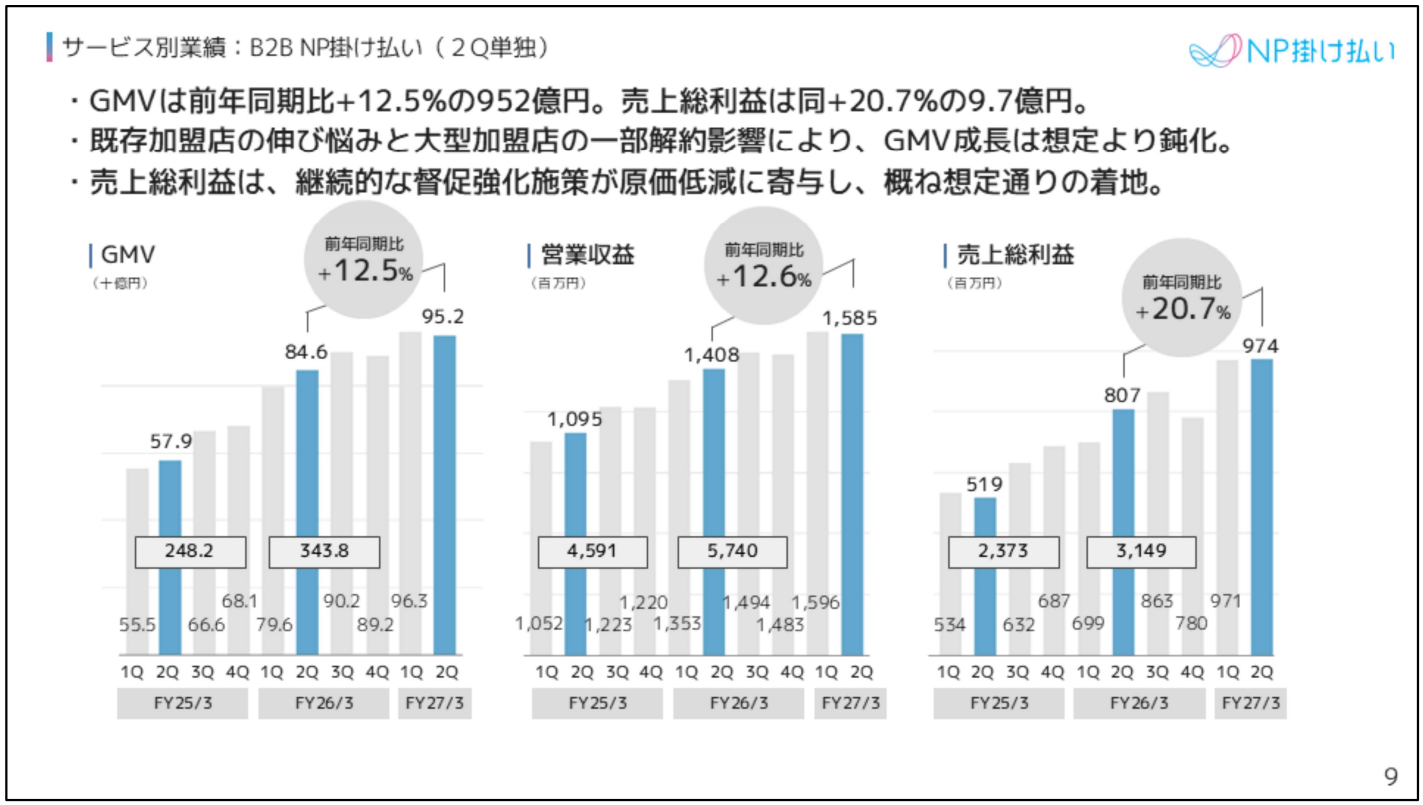


続いて、B2Cの成長ドライバーであるatoneについてです。

GMVは、デジタルコンテンツ領域の新規加盟店が成長を牽引し、前年同期比47.9％増の222億円となりました。

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45.8%増の10.9億円となりました。

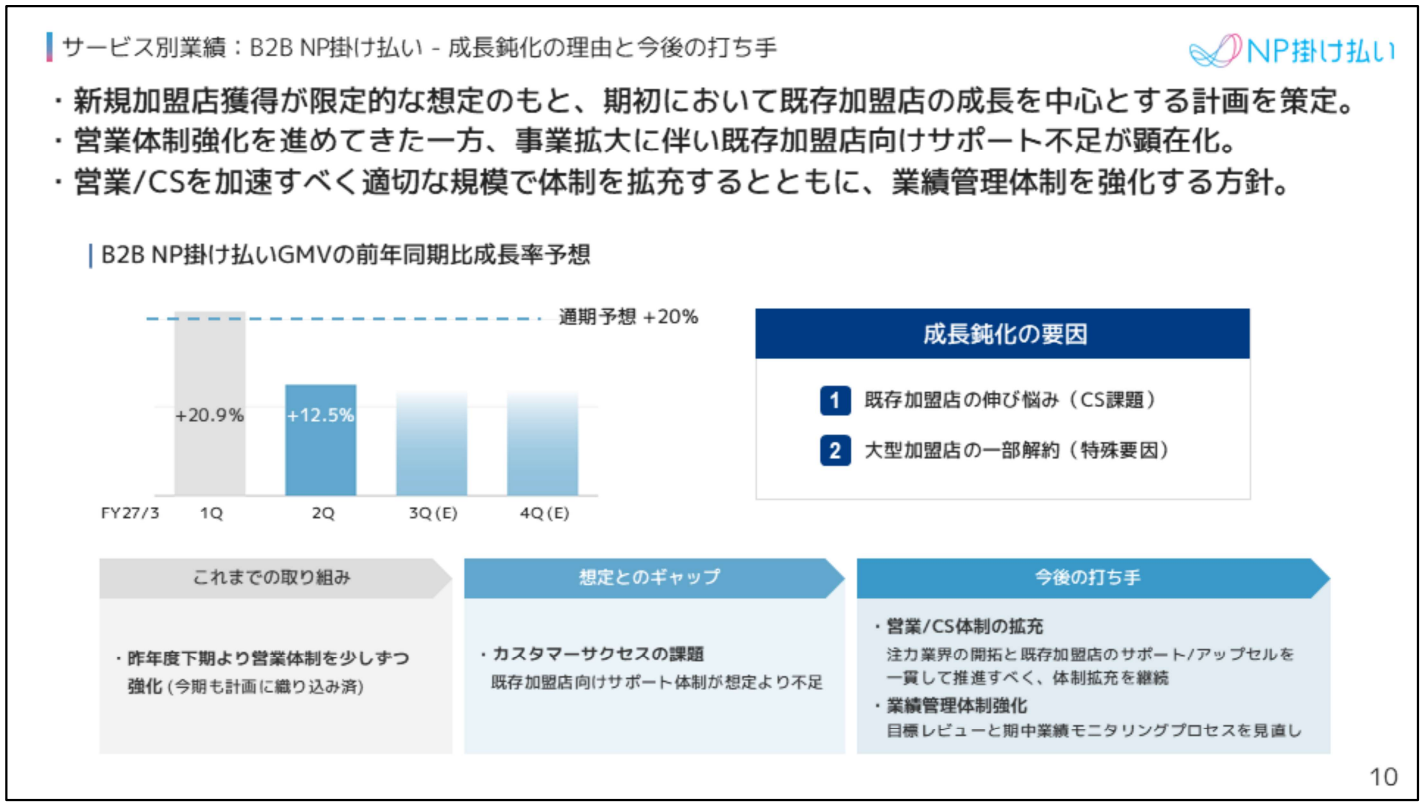
調整後売上総利益は、前年同期比72.4%増の4.0億円となりました。
継続的な原価削減施策が功を奏し、GMVを上回る成長率となりました。



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12.5%増の952億円となりました。また、営業収益は、同12.6%増の15.8億円となりました。
詳細は次のページでご説明いたしますが、既存加盟店成長が想定を下回ったことや、大型加盟店の一部解約があったことにより、成長率は鈍化いたしました。

一方で、売上総利益は、期初の想定から大きく乖離せず、同20.7%増の9.7億円となりました。
督促強化の施策が回収状況の良化につながる傾向が、前四半期から続いています。
この原価低減効果が、営業収益の鈍化を概ね相殺する結果となりました。



続いて、B2B NP掛け払いのGMV成長鈍化の要因及び今後の打ち手についてご説明いたします。

前年度は、新規加盟店の獲得よりも大型業務提携へ戦略的に社内リソースを集中させてまいりました。
そのため、今年５月の通期決算発表では、既存加盟店の拡大を主軸として通期GMV成長率+20%という予想をお示ししていました。
しかしながら、第２四半期以降のGMV成長率は、期初予想を下回って推移する見通しです。

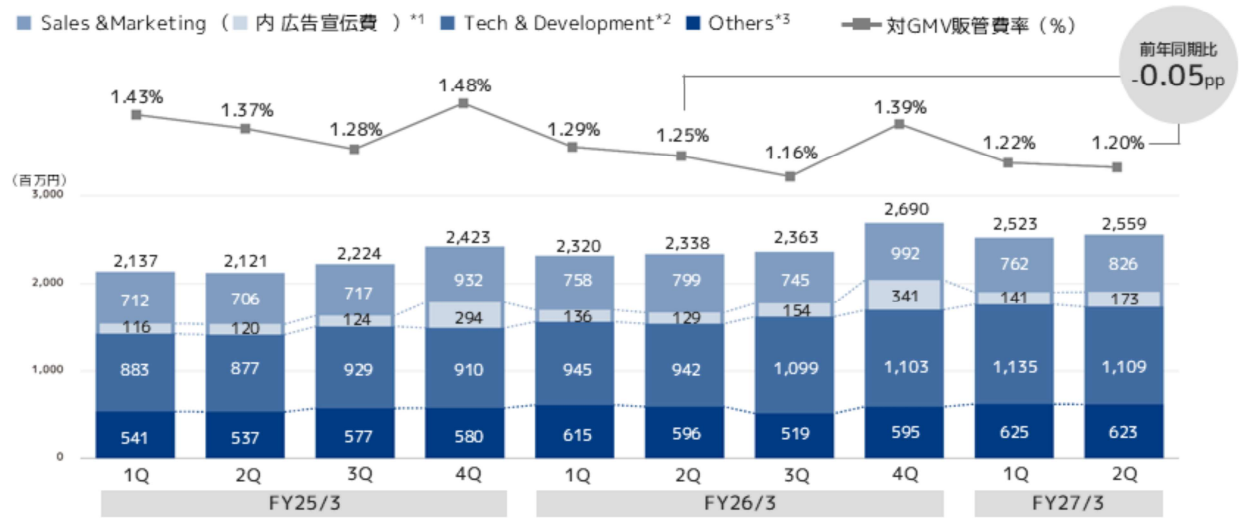
成長鈍化の主な要因は大きく２点ございます。
１点目は、今期の成長の主軸と位置づけていた既存加盟店の伸び悩みです。
２点目は、大型加盟店の一部解約という特殊要因です。

１点目について具体的にお話しますと、昨年度下期より事業拡大に伴う営業体制の強化を進めてまいりましたが、カスタマーサクセス体制の拡充が急激な事業拡大に追いつかず、既存加盟店へのサポートやアップセルが十分にできていませんでした。

こうした想定と実態とのギャップを踏まえ、今後は２つの打ち手を実行してまいります。
まず、注力業界の開拓及び既存加盟店向けサポートやアップセルを適切に行えるよう、営業とカスタマーサクセス体制の拡充を継続いたします。加えて、目標レビューや期中における業績モニタリングのプロセスを見直し、計画の精度と予実管理の実効性をより一層高めてまいります。

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）

最後に、販売管理費についてご説明いたします。

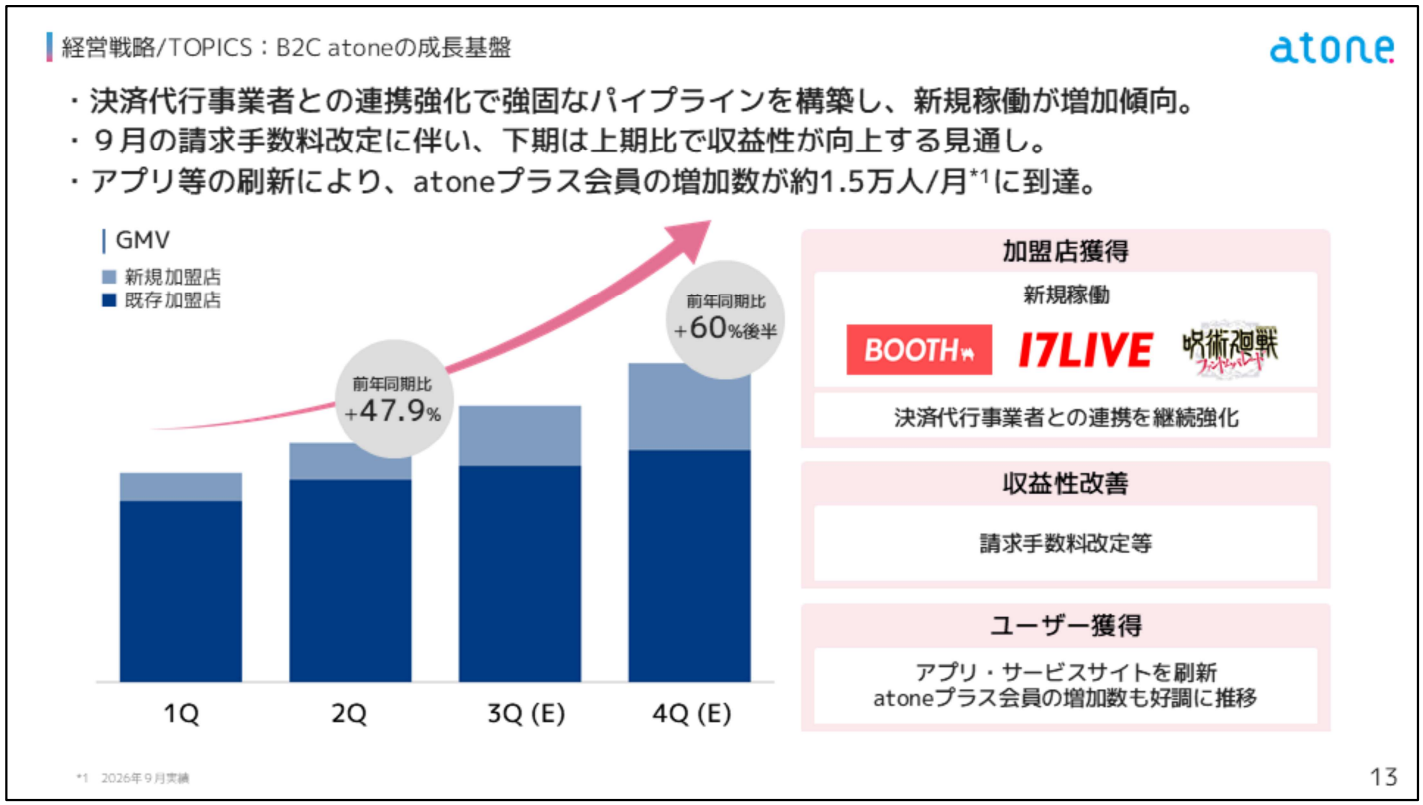
第２四半期の販売管理費は25.5億円となり、対GMVの販管費率は前年同期比0.05pp低い1.20%となりました。

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の販管費率は引き続き低下傾向を維持しています。



経営戦略/TOPICS

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。

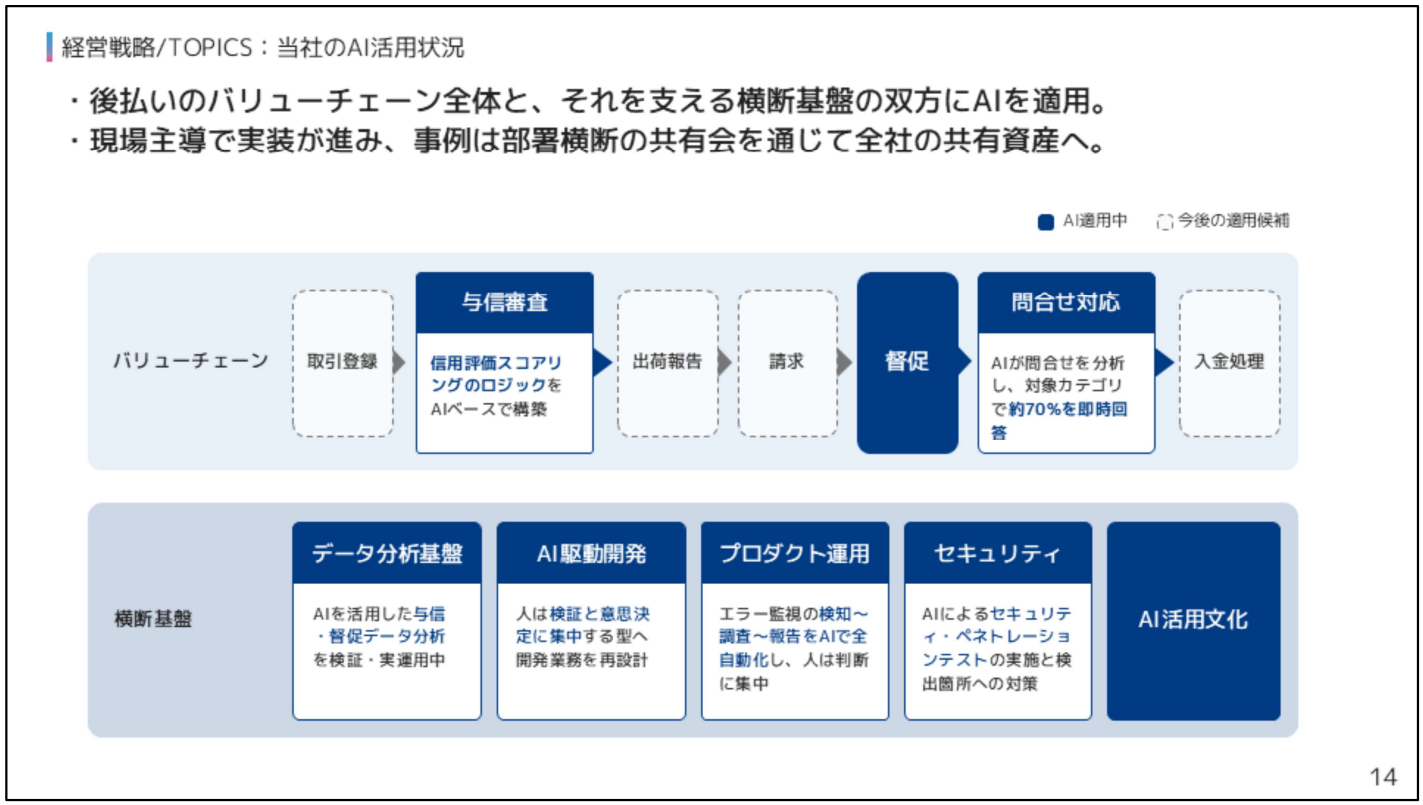


最初に、atoneの成長基盤についてご説明いたします。

加盟店獲得につきましては、決済代行事業者との連携強化により強固なパイプラインが構築できています。
「BOOTH」や「17LIVE」「呪術廻戦 ファントムパレード」等、新規稼働が着実に増加し、
左側のグラフの通り、既存加盟店の上に新規分がしっかりと積み上がっています。

収益性については、９月に実施した請求手数料改定を踏まえ、下期は上期よりも収益性が向上する見通しです。

また、ユーザー基盤の拡大も進んでいて、アプリ等の刷新効果により、2026年９月のatoneプラスの会員の増加数は約1.5万人に到達しました。



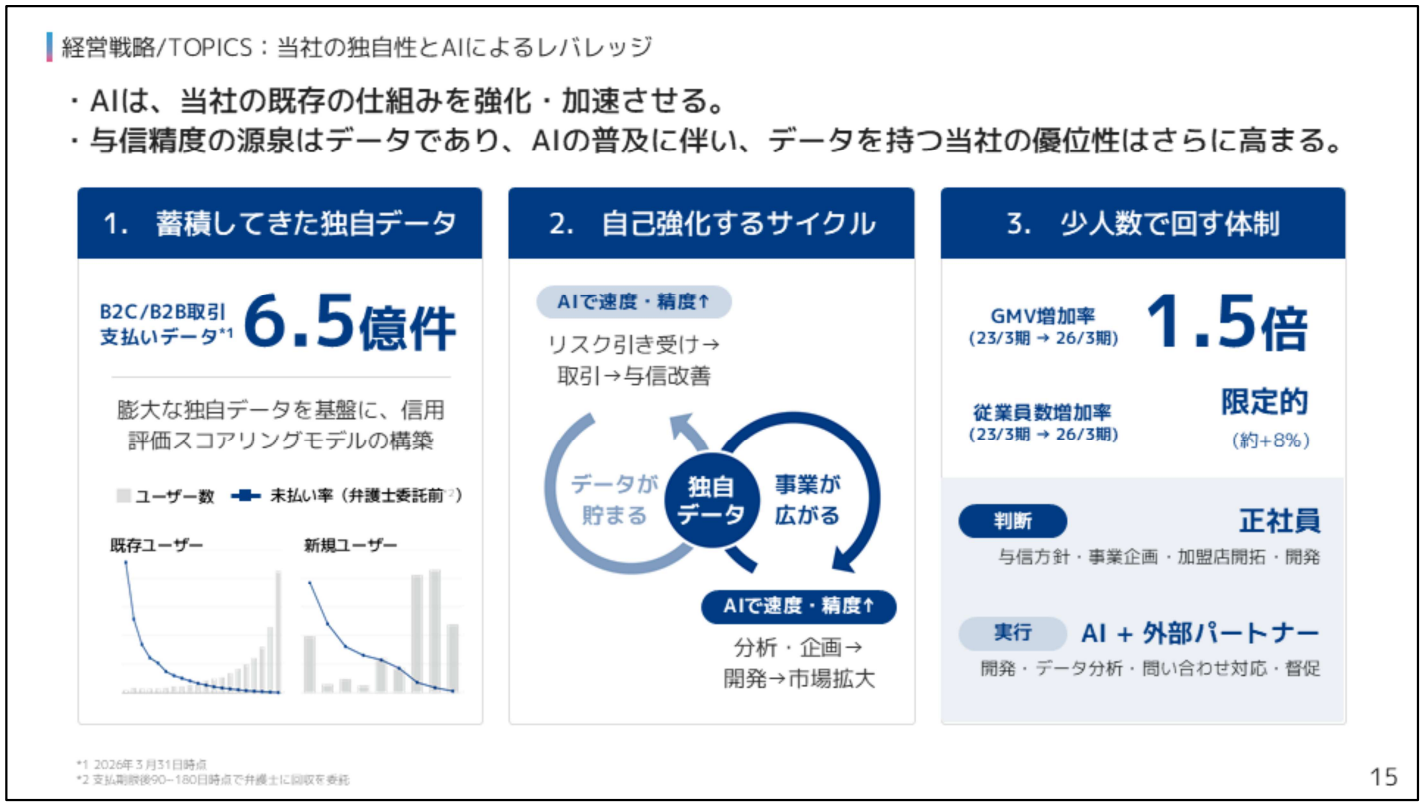
当社のAI活用状況につきまして、関心を寄せていただくことが増えていますので、改めてご説明いたします。

当社は、後払い決済のバリューチェーン全体と、それを支える横断基盤の両方にAIを活用しています。

バリューチェーンにおける代表例は、与信審査です。
過去の支払いデータを学習したAIを信用評価や不正検知に活用するほか、
信用評価スコアリングのロジックそのものをAIベースで構築し、競争力の源泉である与信精度のさらなる向上を図っています。

次に、横断基盤における代表例は、AI駆動開発です。
開発業務を再設計し、人は検証と意思決定に集中する体制をとることで、驚くほどの少数精鋭・高効率を実現しています。

現場主導で生まれたこうした実装事例は、部署横断の共有会を通じて、全社で共有資産化を進めています。



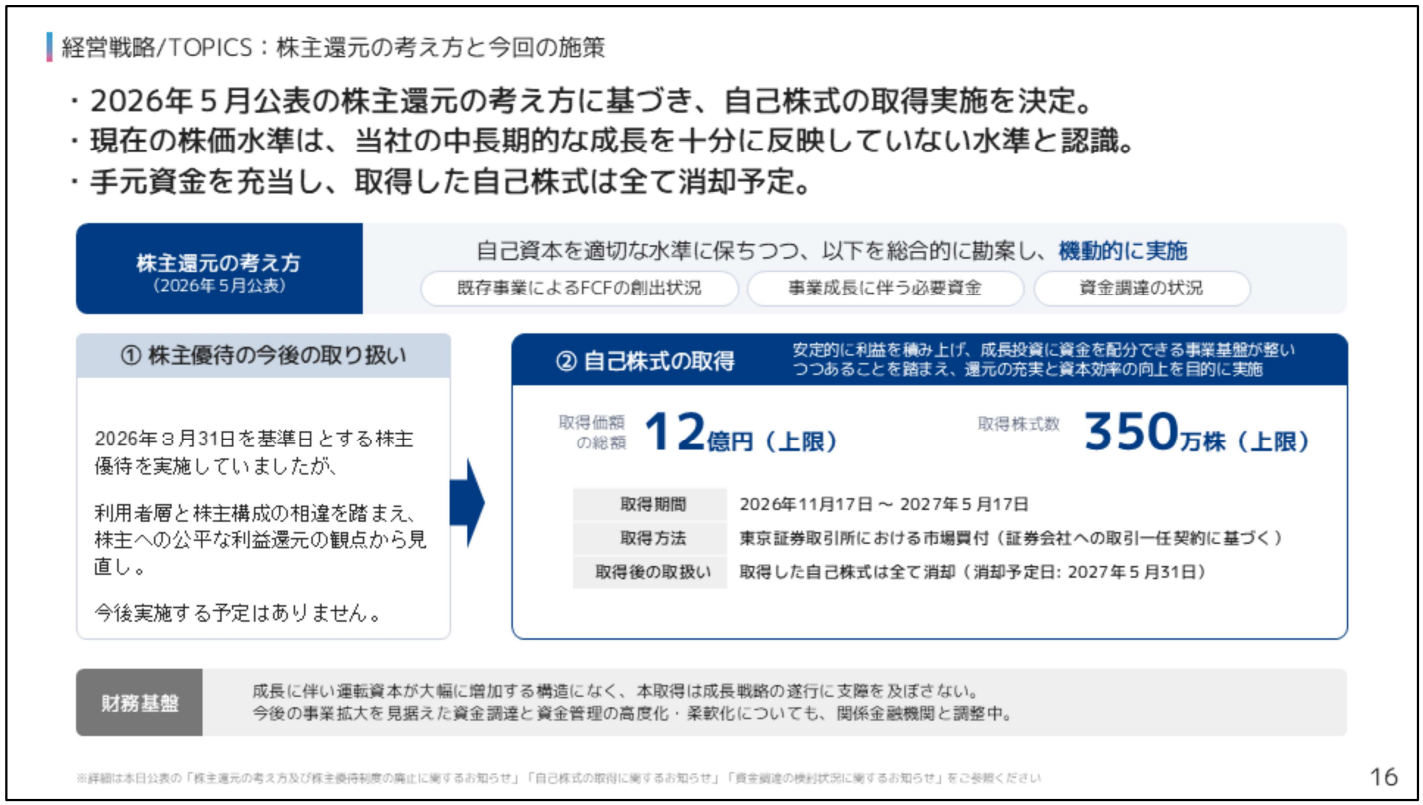
次に、AIは当社にとって追い風なのか、それとも脅威なのかというご質問も多くいただきますので、こちらについても当社の見解をご説明いたします。
結論から申し上げますと、追い風です。
ポイントは大きく３点ございます。

１点目は、独自データです。当社は、あえてリスクを引き受けて蓄積してきた6.5億件以上の支払いデータを保有しています。この他社にはない独自データを基盤として、AIを活用し信用評価スコアリングモデルを構築しています。

２点目は、自己強化するサイクルです。取引が増えるほど独自データが貯まり与信精度が向上する、さらにそのデータを分析や企画、サービス開発に活かして事業が広がることで、またデータが貯まるという循環構造を持っています。AIは、この２つの循環の速度と精度を飛躍的に高めるエンジンとなります。

３点目は、少人数で回す体制です。過去３年間を見ると、従業員数が大きく増加することなく、GMVを1.5倍に成長させています。これは、与信方針や事業企画、加盟店開拓といった判断の業務を正社員に集中させる一方、実際の開発実務やデータ分析、問い合わせ対応、督促といった実行部分にAIと外部パートナーを組み合わせることで、高い生産性を実現しているためです。

与信精度の源泉はデータであり、AIが普及する時代だからこそ、学習元となる独自データを持つ当社の優位性はさらに高まっていくと考えています。



最後に、CFOの岡田より、株主還元についてご説明いたします。

当社は、2026年５月の通期決算発表で、株主還元について、自己資本を適切な水準に保ちつつ、既存事業によるフリーキャッシュフローの創出状況、事業成長に伴う必要資金、資金調達の状況を総合的に勘案し、機動的に実施していく方針をお示ししています。この考え方に基づき、このたび、還元のあり方を見直し、株主優待の今後の取扱いと自己株式の取得を決定いたしました。

まず、株主優待の今後の取り扱いについてです。
当社は、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、今後は実施する予定はありません。これは、サービスの主な利用者層と株主構成に相違があることを踏まえ、公平性の観点から還元のあり方を見直した結果です。

次に、自己株式の取得についてです。
安定的に利益を積み上げられる事業基盤が整いつつあることや、現在の株価水準が当社の中長期的な成長を十分に反映していない可能性があると認識していることを踏まえ、株主還元の充実と資本効率の向上を目的として実施いたします。
取得の上限は、総額12億円、350万株です。期間は本年11月17日から来年５月17日まで、市場買付により行います。取得した自己株式は、全て消却いたします。

なお、当社の事業は成長に伴って運転資本が大幅に増加する構造ではなく、今回の取得が成長戦略の遂行に支障を及ぼすことはありません。詳細は、本日公表の３つのお知らせをご参照ください。

以上、第２四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。