2026年11月17日開示

Net Protections

株式会社ネットプロテクションズホールディングス

2027年３月期　第２四半期決算説明　Q&A

2026年11月16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

NP掛け払いの加盟店開拓の見通し
三井住友カード（SMCC）との協業のアップデート
NP掛け払い大型加盟店の解約の概要と影響額
NP後払い売上総利益の下期プラス成長背景と確度
事業別のGMV成長の貢献度合い
下期におけるNP後払い粗利の「前年同期比プラス転換」のドライバー
atone請求手数料改定のインパクト
NP後払いの不正アクセスの影響
会社計画据え置きの背景
NP掛け払い大手加盟店解約の詳細
資金調達・資金管理の枠組みアップデートの具体的内容
資金調達を踏まえた必要資本の考え方
12億円の自社株買いの背景と規模設定の根拠
NP掛け払いの中計見通し・パイプライン
NP掛け払い成長率未達の主因と市場成熟の有無
NP後払いのクレジットカード決済導入の影響
クレジットカード不正利用懸念を背景とした後払いニーズの拡大
セキュリティ投資方針・パートナーからの評価と自社の強み
NP掛け払いアップセル強化に伴う販管費（コスト）増加の有無
企業データ（B2B決済）を取り扱う上でのセキュリティリスク統制
セキュリティ対応コスト増を背景とした他社リプレイス（巻き取り）機会
来期のNP掛け払いGMV見通しと中計成長軌道への回帰タイミング
大型案件稼働による来期の20%成長回帰（アップサイド）の可能性

メールでの情報配信のご案内

ディスクレーマー

質疑応答

NP掛け払いの加盟店開拓の見通し

質問者 [Q]：BtoB（NP掛け払い）について、下期以降の加盟店開拓の見通しについて教えてください。

CEO柴田 [A]：まず先ほどお示しした通り、下期のGMVのところに関しては、ここから急激に向上するといったところは難しいかなとは思っております。ただ、今の案件の状況としては、おそらく過去を通じても一番いい状況にあるんじゃないかなと思っていまして。
大型案件から中型案件まで、かなり案件としては肉厚に蓄積できているので、来期ないし再来期に関しては非常に自信を持っております。

三井住友カード（SMCC）との協業のアップデート

質問者 [Q]：SMCCとの協業のアップデートと、加盟店開拓・GMVへの寄与の見通しについて教えてください。

CEO柴田 [A]：この協業も本格化していまして、もう既に数十件ご紹介をいただいていますし、そこから営業活動を行い、申込書受領まで至ったケースももう数件発生しているというところです。規模感も大きなところをご紹介いただいていますし、かなりいい温度感で話も進みやすいというところで、非常に感謝をしております。

NP掛け払い大型加盟店の解約の概要と影響額

質問者 [Q]：資料に記載のある大型加盟店の解約とはどのような内容で、影響額はどの程度あったでしょうか？

CEO柴田 [A]：もちろんお名前はお出しできないですけれども、当社のこのサービス自体の評価は非常にいただいていたんですけれども、先方の戦略的なところでの見直しというところで、一部解約になっているというような形です。
他の、例えば大型店様でも同じようなことがどんどん発生し得るかでいくと、それはなかなかないんじゃないかなとは思っております。影響額としては、これはどうでしょう。

CFO岡田 [A]：明示的に数字を申し上げることはできませんが、今回20%という水準感よりも、1桁台後半のパーセンテージ、低くなりましたけれども、そのうちの一部とご理解いただければと思います。これ以上はお伝えしづらいので控えさせていただきます。

NP後払い売上総利益の下期プラス成長背景と確度

質問者 [Q]：NP後払いはGMV・営業収益は増加しましたが利益は減少が続きました。下期にプラス成長を目指せる理由およびその確度を教えてください。

CEO柴田 [A]：NP後払いか、あるいはNP後払い他のいくつかの事業も含むかというところですけれども。含むとして、NP後払い、それから特にNP後払いair等はGMVが拡大しております。上期、下期、安定的に推移するかなと思っていまして。逆に言うと昨年度が、上半期が非常に粗利率が高くて強かったというところがありますけれども、逆に言うと下半期はそれが逆転できるというか、そういったところもあるかなと思っています。おそらく通期で見るとややプラスで行けるのではないかなと思っております。

事業別のGMV成長の貢献度合い

質問者 [Q]：この四半期はEC市場の成長率が低かった印象がありますが、各ビジネスでGMV成長率は既存加盟店と新規加盟店の貢献に分けた場合どのようになっているでしょうか？

CEO柴田 [A]：例えばNP後払い、あるいはNP後払いairにおいては新規店のところが引っ張ってくれています。それから、逆に掛け払いに関しては既存店が引っ張ってくれています。atoneに関しては既存も伸びていますし新規も伸びているというような構造になっています。

下期におけるNP後払い粗利の「前年同期比プラス転換」のドライバー

質問者 [Q]：下期にNP後払いの粗利を反転へということかと思いますが、具体的に何がドライバーとなるのでしょうか？

CEO柴田 [A]：これも先ほど申し上げたことと近いですけれども。安定的に、やや増加していっているというのが今の状況です。逆に昨期に関しては上半期がすごく強くて、下半期は弱かったというところです。なので通期で見た場合は若干プラスになるような状態かなと思っております。

特にNP後払いairに関しては、営業状況は非常に好調ですので、その辺りがドライバーになりますし、今後もドライバーになっていくんじゃないかなと思っております。

atone請求手数料改定のインパクト

質問者 [Q]：請求手数料改定のインパクトはどの程度あるのでしょうか？

CEO柴田 [A]：はい、atoneにおいて売上率ないし粗利率、どちらも0.4%、これによって向上しております。9月からです。

NP後払いの不正アクセスの影響

質問者 [Q]：10月に発生したNP後払いの不正アクセスによる個人情報漏洩の影響について教えてください。既存加盟店のチャーン、新規獲得への影響、ユーザーの利用などに影響はないでしょうか？

CEO柴田 [A]：はい、まずはご迷惑をおかけし大変申し訳ございません。この件の発生以降、事実としてごく一部の加盟店様において、ちょっと様子を見るというところで、今は停止になっている部分はございます。ただ、全体の影響としてはそこまで大きくはないですし、それから他への影響、営業状況ですとか、そういったところへの影響は出ていないというような形になっております。

会社計画据え置きの背景

質問者 [Q]：NP掛け払いで解約等があったにもかかわらず会社計画修正がない。これは上期の上振れで吸収ということでしょうか？またGMVや売上総利益など指標ごとに弱含みはないのでしょうか？

CFO岡田 [A]：NP掛け払いで、GMVが下期にかけて若干弱いと今考えていますので、期初にお出しした会社の計画対比で、全社のGMVは若干弱い着地になるんじゃないかなとは見ております。大きく修正するというほどのものではありませんので、据え置きのままにしておりますが、事実としてはおそらく少し未達になると思います。

売上総利益につきましては、まず営業収益段階では、先ほどの請求手数料の値上げなどの効果も一部あって、ある程度こういったところが掛け払いの弱さを相殺する形になると思います。ほぼほぼ予想とインラインで着地するのではないかと今見ています。
その中で、原価改善は引き続き進んでいくと思われることから、売上総利益につきましても下回るということは見ておりません。そういった状況でございます。

CEO柴田 [A]：請求手数料値上げはatoneのほうなので、そこは掛け払いとは関係ないですかね。

CFO岡田 [A]：そうですね。全社という意味で申し上げましたね。掛け払いという意味ではGMV未達になりまして、売上総利益はここもやや未達にはなるかと思います。

NP掛け払い大手加盟店解約の詳細

質問者 [Q]：大手加盟店の解約とは他社に取られた形か、または撤退か、下期での影響があるのか、また何社程度なのか？

CEO柴田 [A]：何かちょっと強く書き過ぎたかもしれないんですけれども、1社様の話ですし、それからそこが利用を全てやめたとかでもなくて、これまでの利用範囲よりも少し絞ったというようなところですし、かつ他社に取られたわけではなくて、自社でやるというところに戻したと聞いてはおります。
それから、ちょっと言ってしまうと、月間で例えば10億円以上、これによってGMVが落ちるまでの影響ではないので、そこまで巨大なインパクトが出る話ではないとは認識をしております。

資金調達・資金管理の枠組みアップデートの具体的内容

質問者 [Q]：資金調達と資金管理の枠組みをより高度で柔軟な姿へアップデートとありますが、具体的に何を指しているのか教えてください。

CFO岡田 [A]：われわれは今、シンジケートの枠組みで借入を銀行様からしておりますけれども、日々の資金繰りをサポートするためのコミットメントライン、それとタームローンの組み合わせでございます。

これをまず日々の資金繰りについては、より高度で柔軟なという意味で当座貸越枠の設定を銀行様に設けていただく方向で議論を進めておりまして、諸々の調整を進めているということでございます。
あと、コミットメントラインが、そうすると当座貸越枠に代替されるわけですけれども。さらにわれわれが決済の会社をやっている以上、決済の安全性をより担保するためにコミットメントラインについても、二重三重の安全性を重ねた機能を付加するということを考えております。
詳細は、まだ契約締結前でございますけれども、既に公表しております通り、12月に既存の借入の満期を迎えますので、そこの借り換えに向けて銀行様と協議を進めている段階でございます。

資金調達を踏まえた必要資本の考え方

質問者 [Q]：資金調達を踏まえて必要資本の考え方について教えてください。

CFO岡田 [A]：私どもの根幹となるB2CおよびB2Bの後払い事業については、営業債権、営業債務が短期で回転するような構造でございますので、大きな運転資本を必要としないというところが基本的な考え方でございます。
それを基にすると、既存の事業を成長するだけにおいては大きな必要資本があるとは考えておりませんけれども、一方でこれから徐々に分割払いですとか、さまざまな施策を少しずつですけれども増やしていく可能性があると。その他、今後を見据えていろんな施策を行っていく可能性がある中で、これの計画を進展するに従って、必要資本は一定程度は確保しておいたほうがいい可能性はあると考えておりますが、今の時点では大きく必要だとは思っているわけではないというところでございます。

12億円の自社株買いの背景と規模設定の根拠

質問者 [Q]：12億円という自社株買いの金額はどこが背景なんでしょうか？総還元性向みたいなイメージですか？

CFO岡田 [A]：総還元性向のようなイメージで考えると、50%程度というようなところでございますけれども、どちらかというと足元の株価水準の割安さを考えて自社株買いを行いたいという判断を行いました。その上で、ある程度の期間しっかり自社株買いをしていくと考えたときに適切な金額として算出したものでございます。

NP掛け払いの中計見通し・パイプライン

質問者 [Q]：NP掛け払いはGMVの今期計画達成が困難になっていると理解しました。中計見通しに与える影響をどのように考えればよろしいでしょうか？今後目線は下がらないでしょうか？また三井住友グループとの連携による案件獲得の重要性が高まっている印象を受けますが、パイプラインの拡充度に何か変化があったのか教えてください。

CEO柴田 [A]：まず今期計画の達成、GMVにおいて掛け払いについては、ちょっと困難になってきているかなと思っております。
一方で順調に積み上がっていくことを予想しておりましたけれども、それが成長率が弱くなって少し続くというところですけれども。ただ、その先においては、結局今の足元の案件状況次第というところでして、まさにこの案件状況が非常に強いと思っておりますので、むしろ先々の成長可能性は、私としては確信度は上がったとも今思っておりますというところです。ただ、中計の数字としてどうしていくか、ここについては社内でもしっかり議論をしていきたいなと思っております。
それから、パイプラインの拡充度においては、JCB様あるいはSMCC様からも引き続き案件が来ておりますし、それから顧問の契約も増やしていまして、そこからも紹介がどんどん相次いでいるというところで、非常に健全な案件のソースというか、そこがつくれてきていると考えております。

NP掛け払い成長率未達の主因と市場成熟の有無

質問者 [Q]：この掛け払い20%からの未達分が大型加盟店解約と理解していましたが、月間10億円もないとなると、下振れのメインは既存の伸び悩みなのでしょうか。また解約などはないのでしょうか。市場自体の成熟ではないのですか。
CEO柴田 [A]：まず市場自体の成熟とは全く思っていなくてですね。何度も繰り返しますけれども、逆に今の案件状況を見ると、なるほどこういったところで使われるのかというのが、よりくっきり見えてきているので。ちょっと大げさなことを言うと、掛け払いも2010年ぐらいから開始をして15年以上やってきていますけれども、こういった形で広がっていくのかという形式がよりくっきり見えてきているので、将来への自信はむしろ強まっているというようなところになっております。

ただ一方で、今足元での成長率20%に未達であるというところに関しましては、この大型加盟店の影響と、それから先ほど説明の中でもあった通り、今年は新規で獲得したところが存在していないと。そこの影響も大きいですし、それからその分既存でしっかり伸ばしていこうと思っていたものの、ここがもともとの計画ほど伸ばせなかったという、この3点が理由かなと思っております。他に重要な解約等は発生していないですね。

CFO岡田 [A]：資料にも書かせていただいた通り、既存加盟店をもう少しアップセルなどできる余地があったんですけれども、そこが十分でなかったというところが、成長率が伸び悩んだところでございまして。
したがって、ここは体制をきっちりして、営業改善の努力をすることで挽回できるものだと思っておりますし。そういうふうに今年度も人材を整えてまいりまして、今後も事業拡大に伴って、緩やかにではありますけれども少しずつ体制を拡充し続けるということが、長くずっと成長し続けるために必要かなということは、ある程度方向性は見えてきていると思います。
これから来期の予算ですとか、3カ年の中期をもう1回作り直すときに、しっかりこの辺は仕上げていきたいと思っております。

NP後払いのクレジットカード決済導入の影響

質問者 [Q]：NP後払いのクレジットカード決済導入の影響を教えてください。加盟店開拓にプラスに寄与する一方で、収益機会の逸失とはならないのでしょうか。

CEO柴田 [A]：これはNP後払いで、定期で販売されるようなショップ様において1回目の決済がNP後払いでなされた後に、今後カード決済にしていきますかというご案内をかけるといった仕組みになっておりますが。例えばそこで30%、40%もカードに移行するということではございませんので、影響としては軽微かなと思っております。
一方で、営業時にはここは非常に武器になるものですので、しっかりと営業に活用していきたいなと思っております。

クレジットカード不正利用懸念を背景とした後払いニーズの拡大

質問者 [Q]：御社は後払い、掛け払いと、クレジットカードを比べると、クレジットカードのほうが重厚長大である分、セキュリティには厳しいというイメージが一般的にありますが、そうな

のか。またはむしろ後払い、掛け払いのセキュリティも相当に強いのか。次いで、クレカ離れから後払いが増えたりしていませんか。

CEO柴田 [A]：まず、ごくごく直近の数字を見ていると、まだ正確なことは申し上げられないですけれども、特にEC、B2Cの領域においてクレカを少し嫌がってというか、怖がって、後払いを利用するといったところはちょっと増えている、ごめんなさい、肌感とかになってしまいますけれども、感覚はありますというところです。あと、営業時にもカードが少し怖いんだよねというような声はショップさんからもよく聞かれるようになってきているというような形になっております。
クレジットカードのセキュリティは非常に厳しいものですけれども、ただ、バリューチェーンが長いので、どこか1カ所でもそれが漏えいしてしまうと、なかなかインフラとして機能しづらくなるというところがございますので。そういったところで、少しユーザーの方から怖がられ始めているところもあるのかなとは思っております。
当社に関しましては、セキュリティはもちろんものすごく重要ですので、これまでも力を入れてきておりますけれども、今回の意見も受けて、さらに全ての仕組みを見直しもしておりますし、セキュリティの投資額もより強めていこうと考えておりますので。こと当社に関しては、よりしっかりとやっていこうという姿勢でございます。

CFO岡田 [A]：今回の資料はAppendixで少し追加させていただいたんですけれども。あくまで当社調べではございますけれども、昨今のいろんな不正アクセスが起こっているという状況を踏まえて、ネット通販利用者がどういうふうに意識、行動が変わっているかというもののアンケート結果も掲載しておりますので、こちらご参考までに皆様ご覧いただければと思っております。

セキュリティ投資方針・パートナーからの評価と自社の強み

質問者 [Q]：GMO-PGさんはセキュリティコストの積み増しをなさっていますが、御社にその必要はないのでしょうか？またSMCCやSBPS、大塚商会さんのようなパートナーは御社のセキュリティに満足しておられるでしょうか？またどういうセキュリティが御社の強みなのでしょうか？

CEO柴田 [A]：どうしてもセキュリティのところは、どこまで行ってもなかなかゴールがないといった領域かなとは思っておりますが。ただ、さらに重要度が上がってきているというところも鑑みまして、今期も一部そんなに実績数字に影響が出るほどの金額ではないですけれども、少し

積み増しをしなきゃいけないと思っていますし。来期に関しては一定額ここに投資は優先して行おうとは思っております。例えば他の機能的な開発を一部後ろにずらしてでも、まずセキュリティのところにさらに投資はしようと考えております。それから、パートナーの方とはしっかり話もしながら、当社のセキュリティにすごく不満を持たれているというところがないかなと思っております。また、どういったセキュリティがというところですけれども。何しろ今は特にAIを使って疑似的にアタックをさせて、それでしっかりとどこかにセキュリティのリスクがないかというのを洗い出すと、これを頻度高くしっかりやっていくというところが重要かなと思いますが、この辺りはしっかり回せ始めているかなと思っております。

NP掛け払いアップセル強化に伴う販管費(コスト)増加の有無

質問者 [Q]：下期に向けてNP掛け払いのアップセル強化とのお話ですが、それに伴い販管費などは膨らまないのでしょうか？

CEO柴田 [A]：こちらについてはそんな膨らまないです。10人も20人も増やそうという状態ではないので。あと、詳細を申し上げると、カスタマーサクセス、その辺りをやっているメンバーとしては若手を中心に結構人数はいるんですけれども、なかなかスキル、経験が足りていなくて、しっかりとした効果に結び付けられていなかったというところがあったんですけれども。まさにそこを全て、リーダーとして全体をカバーしてスキルを支えられるという人材がもう獲得できて稼働しておりますので、下半期、実はまさにこのアップセルのところもかなり期待感が強まっていると考えております。今、目の前で非常に多く話が動いていますね。

CFO岡田 [A]：下期にいきなり効果が出るというよりも、来期に向けてというところの強化と捉えていただければと思います。

企業データ(B2B決済)を取り扱う上でのセキュリティリスク統制

質問者 [Q]：掛け払いは企業のかなり重要なデータを扱うビジネスだと思うのですが、そこのリスクを我々投資家はどう解釈しておけば良いのでしょうか？

CEO柴田 [A]：まさにおっしゃる通りだと思いますし、だからこそセキュリティのところ、ここは最優先で投資をして、本当に可能な限りそのリスクを下げていくしかないかなとは思っていますね。

セキュリティ対応コスト増を背景とした他社リプレイス（巻き取り）機会

質問者 [Q]：御社は後払い・掛け払いのトップランナーだと思いますが、セキュリティコストが重くなることにより撤退を検討する事業者が増えていたり、それに伴う御社への巻き取りも進んだりしていませんでしょうか？

CEO柴田 [A]：社内で今話をしていても、セキュリティは一定当社として自信を持っているところですので、これはGMVの規模感が違うところが同じだけの投資はなかなか優先的にも難しいんじゃないかなと考えると、ここには一定のチャンスは出てくるかなとは思っていますね。

来期のNP掛け払いGMV見通しと中計成長軌道への回帰タイミング

質問者 [Q]：来期の掛け払いをどう見ておけばいいでしょうか？パートナーの好調から来期のGMVは中計線に戻ると見て良いのでしょうか？またはもう少し先でしょうか？

CEO柴田 [A]：ここはまだ見切れてなくて、ぶれがあり得るかなと思っていますね。ものすごく楽観的に見ると、大型案件が並んでいて、上に行きそうだなという期待感もあったりもしますし。一方でそこはどうしても時期が読み切れないところもありますので、そこを保守的に見るとすると、もともとの中計線に完全に戻せるかでいくと、ちょっとわからないなというところですね。

CFO岡田 [A]：この下期は少し成長が鈍化すると申し上げましたけれども、来期はやや不透明な部分があるとは思います。大型加盟店がうまく稼働してアップサイドなどもあるかもしれませんけれども、そこがまだ明言できない状況ではございます。

一方、体制として成長し続けるという姿に戻るのは再来期からは成長率も含めて、もう一度適切な体制に戻ると思っています。なのでこの下期から来期ぐらいがその間になるというところで、その中で来期どこまで成長率を少し申し上げられるかというところは、短期的な視点で、この下期に検討したいと思っているところでございます。

大型案件稼働による来期の20%成長回帰（アップサイド）の可能性

質問者 [Q]：加盟店の弱含みが一巡したり大型加盟店が入ったら、来期のどこからか20%成長に戻りませんか？

CEO柴田 [A]：その可能性も十分にあると思っておりますし、具体の案件も実際にありはするんですけれども、ただ、本当にその時期にそれだけの金額がしっかり動くかどうかを、先方事情もどうしてもありますので、まだ何とも言えないと思っています。ですからアップサイドもあり得る状況ではあります。

CFO岡田 [A]：極力戻すつもりで検討したいと思っております。

メールでの情報配信のご案内



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。