



個人投資家様向け企業説明会

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)

- | ネットプロテクションズHDについて
- | 後払い決済（BNPL）とは？
- | ネットプロテクションズの強み
- | 今後の成長戦略（国内BtoCサービス）
- | 株主優待について

会社概要

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
代表取締役社長	柴田 紳
創業	2000年 1月（※運営会社の創業年月）
資本金	41.1億円
従業員数	402名（2023年4月1日現在）※運営会社の従業員数
本社所在地	東京都千代田区麴町4丁目2-6 住友不動産麴町ファーストビル 5階
拠点	京都、福岡、愛媛、愛知、台湾、ベトナム
主要株主	リコーリース株式会社、株式会社JCB、株式会社三井住友銀行、株式会社博報堂DYホールディングス、株式会社インフキュリオン、株式会社アドバンテッジパートナーズ関連ファンド等

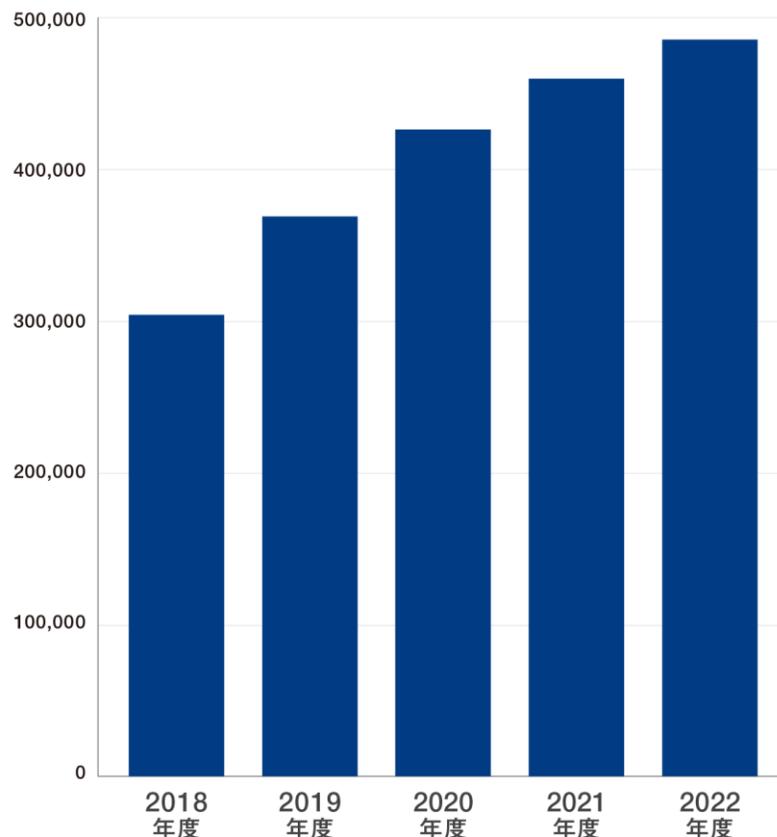
沿革

2023年 6月	BtoCベトナム向け決済「AFTEE」サービス提供開始
2022年 4月	ベトナムに子会社「Công ty TNHH Net Protections Vietnam（Net Protections Vietnam Co., Ltd.）」を創業
2021年12月	東京証券取引所市場第一部へ上場
2021年 2月	株式会社JCBを引受先とする第三者割当増資を実施
2018年 8月	BtoC台湾向け決済「AFTEE」サービス提供開始
2017年 6月	BtoC向け会員制決済「atone」サービス提供開始
2015年 7月	BtoCサービス向け決済「NP後払いair」サービス提供開始
2011年 4月	BtoB向け決済「NP掛け払い」サービス提供開始
2002年 3月	BtoC通販向け決済「NP後払い」サービス提供開始
2000年 1月	運営会社の株式会社ネットプロテクションズの創業

後払い決済（BNPL）の国内リーディングカンパニー

年間取扱高推移※1

(単位：百万円)



年間取扱高
4,990億円突破

累計取引件数
4.4億件突破

加盟店総数
57.9万店舗突破



年間ユニークユーザー数 1,500万人超※3
国内後払い決済業界シェア No.1※4



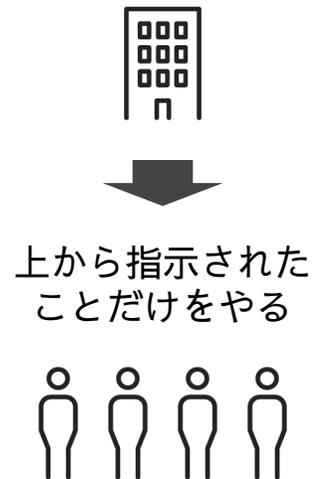
年間ユニーク購入企業数 570,000社※6
BtoB決済代行実績 No.1※7

※1：2022年度当社実績 ※2：15歳以上の人口1億1,060万人（総務省 人口統計 2022年3月1日時点概算値）÷2021年度期の年間ユニーク購入者数1,500万人により算出 ※3：2021年4月1日～2022年3月31日における「NP後払い」利用者のうち、氏名・電話番号の双方が一致する数 ※4：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックITレポート 2023年11月号 BtoC後払いサービス市場調査（<https://mic-r.co.jp/micit/2023/>）より、2022年度年間取扱高を参照 ※5：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」）÷2022年度期の年間ユニーク購入企業57万社により算出 ※6：2022年4月1日～2023年3月31日における購入企業のうち、電話番号が一致する企業数 ※7：ロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックITレポート 2022年10月号 BtoB決済代行サービス市場調査（<https://mic-r.co.jp/micit/2022/>）より、2021年度年間取扱高を参照

Mission つぎのアタリマエをつくる

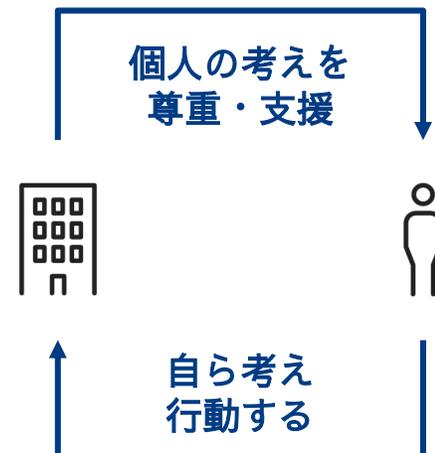
自律・分散・協調を実現するティール組織

一般的な会社



事業のための組織

ネットプロテクションズ



事業と対等な組織

自律・分散・協調を実現する取り組みの例

マネージャー役職の廃止

360度評価

リモートワーク
故郷からのフルリモート社員も

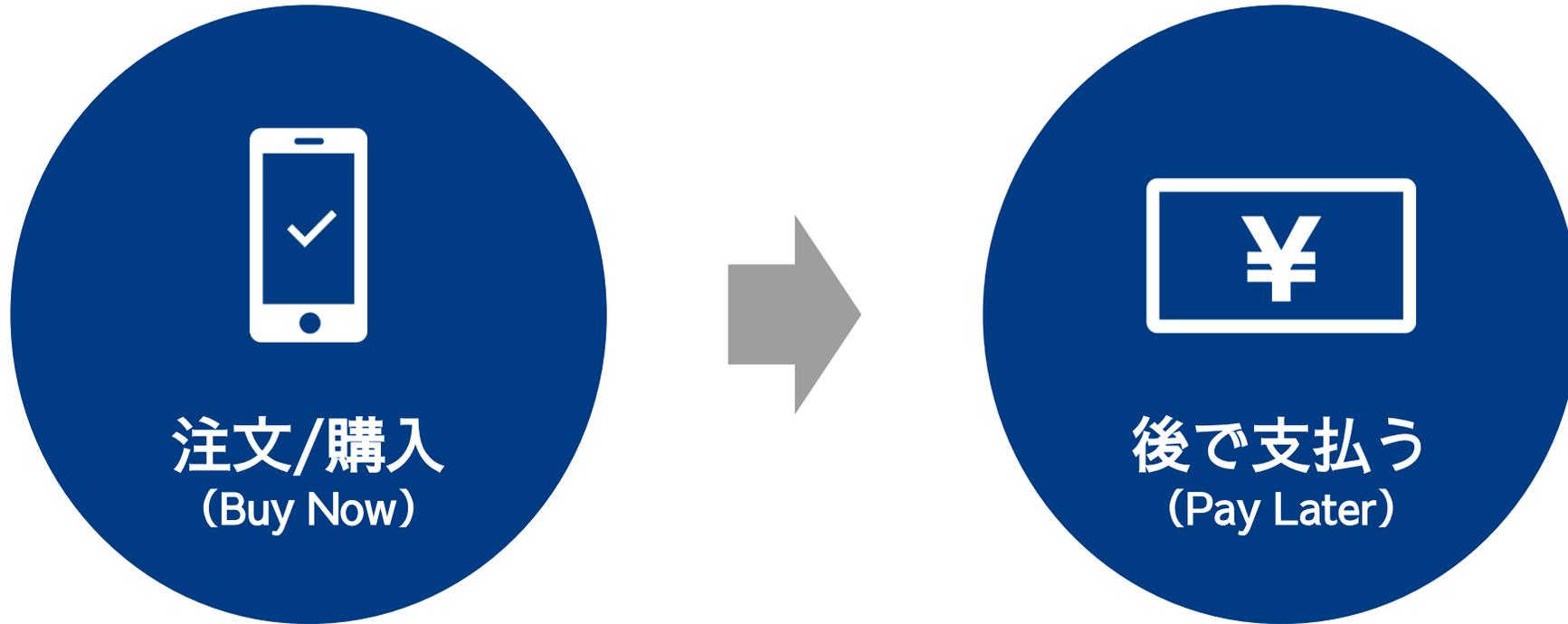
出産・育児にまつわる支援制度
男性も高い育休取得率

後払い決済（BNPL）とは？



後払い決済 (BNPL) とは？

先に注文/購入をし (Buy Now)、後で支払う (Pay Later) ことができる決済のこと。
最近はまとめ後払い・分割後払い等、その種類も多様化している。



購入者メリット



先に商品受取



クレカ不要



ポイント獲得

加盟店メリット



売上アップ



新規顧客増



未回収リスク
からの解放

後払い決済 (BNPL) を使う理由

利便性

1 カード不要・事前登録不要



- ✓ 煩雑な加入審査不要
- ✓ 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

2 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

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に、知らずに引き落とされることがない

4 定期通販の解約がしやすい



- ✓ 気が付かずに自動的に引き落とされることがない

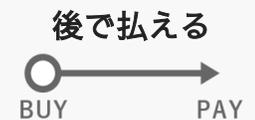
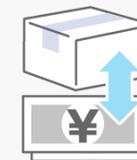
資金管理

5 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
- ✓ キャッシュアウトが見えるので予算管理がしやすい

6 支払期限内の好きなタイミングで支払える

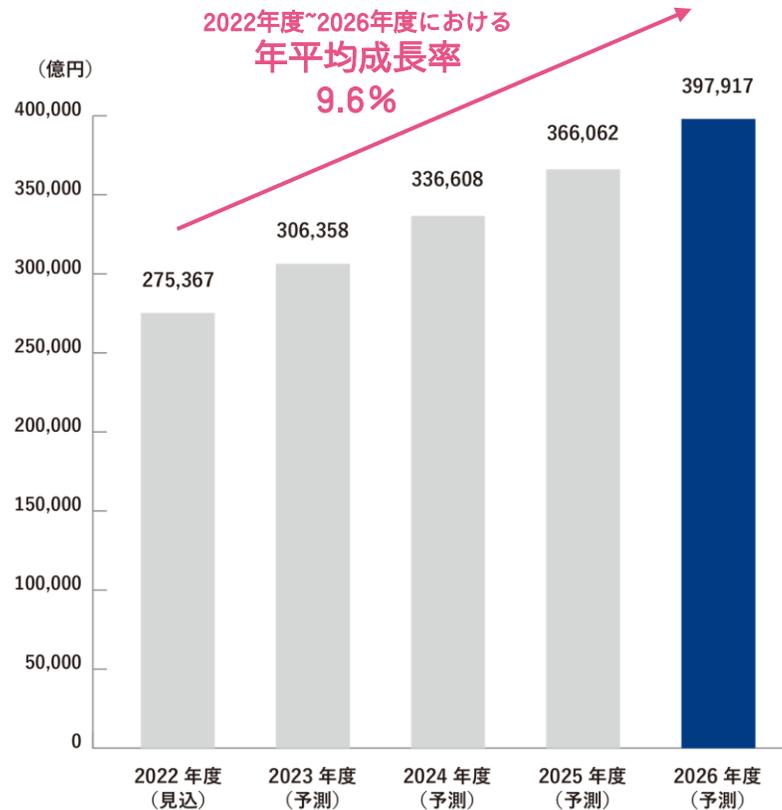


- ✓ 代引きだと受け取り時に現金を用意する必要あり
- ✓ 給料日前にお金がなくても買える

国内後払い決済（BNPL）市場の展望

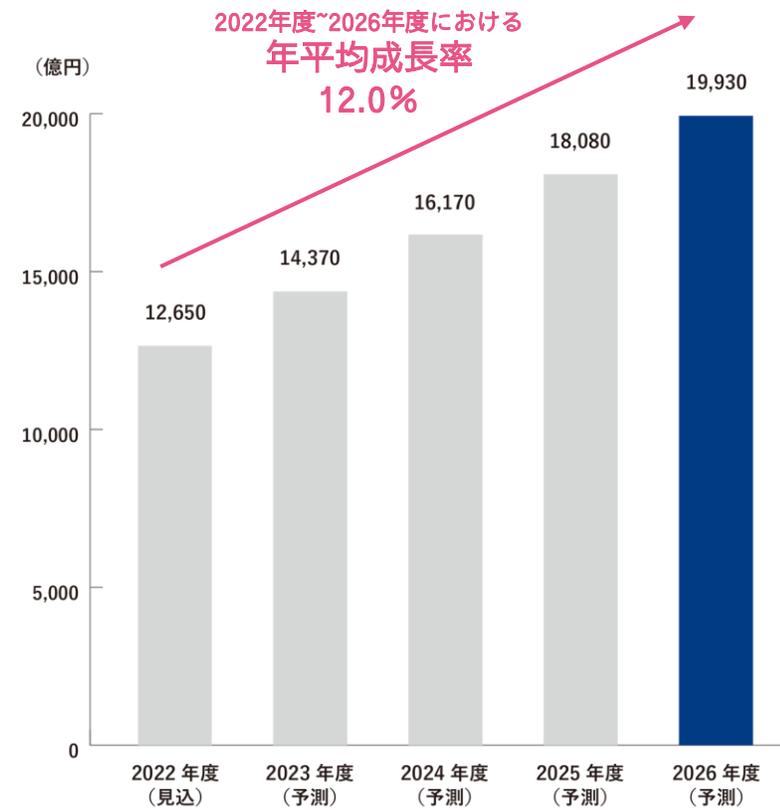
EC決済サービス市場全体の内、高い成長が見込まれている市場。

EC決済サービス市場規模推移・予測



出典：株式会社矢野経済研究所「EC決済サービス市場に関する調査（2023年）」（2023年3月29日発表）
 ※ ECサイト等で発生する決済業務代行サービスを提供する事業者取扱高ベース
 ※ コード決済については、EC決済サービス提供事業者の取扱高のみを対象
 ※ 2022年度見込値、2023年度以降予測値

後払い決済サービス（BNPL）市場規模推移・予測



出典：株式会社矢野経済研究所「EC決済サービス市場に関する調査（2023年）」（2023年3月29日発表）
 ※ 後払い決済サービス提供事業者取扱高ベース
 ※ 2022年度見込値、2023年度以降予測値
 ※ 後払い決済サービス市場はEC決済サービス市場の内数

BtoBサービスの基本スキーム

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。



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



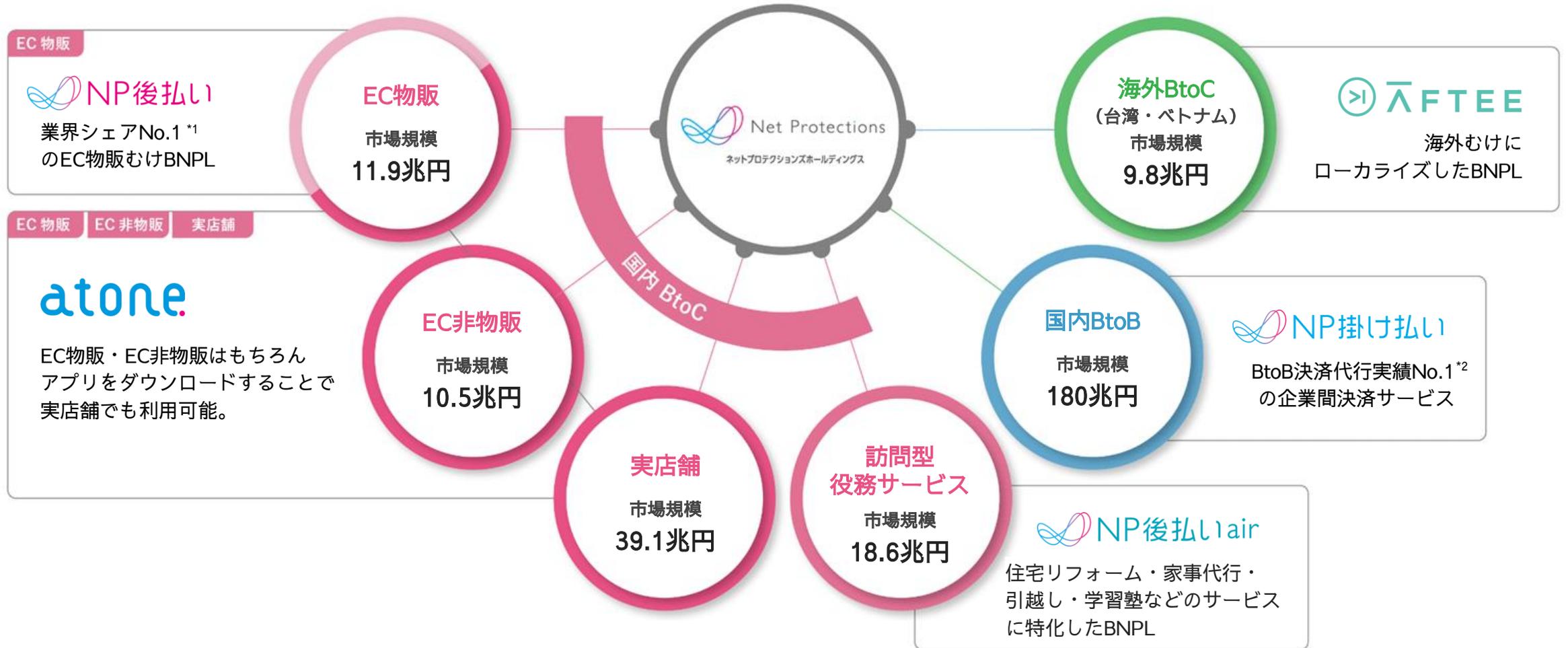
取引拡大による
売上貢献

ネットプロテクションズの強み



サービスラインナップと対象市場

BtoC・BtoB・海外にサービスを広げるBNPLの総合プロバイダー。



*1 2021年1月7日付通販新聞掲載の「第75回通販・通教売上高ランキング」を基に我が社推計。

*2 デロイト トーマツ ミック経済研究所調べ「ミックITリポート2022年10月号 BtoB決済代行サービス市場調査 (<https://mic-r.co.jp/micit/2022/>)」より、2021年度年間取扱高を参照。

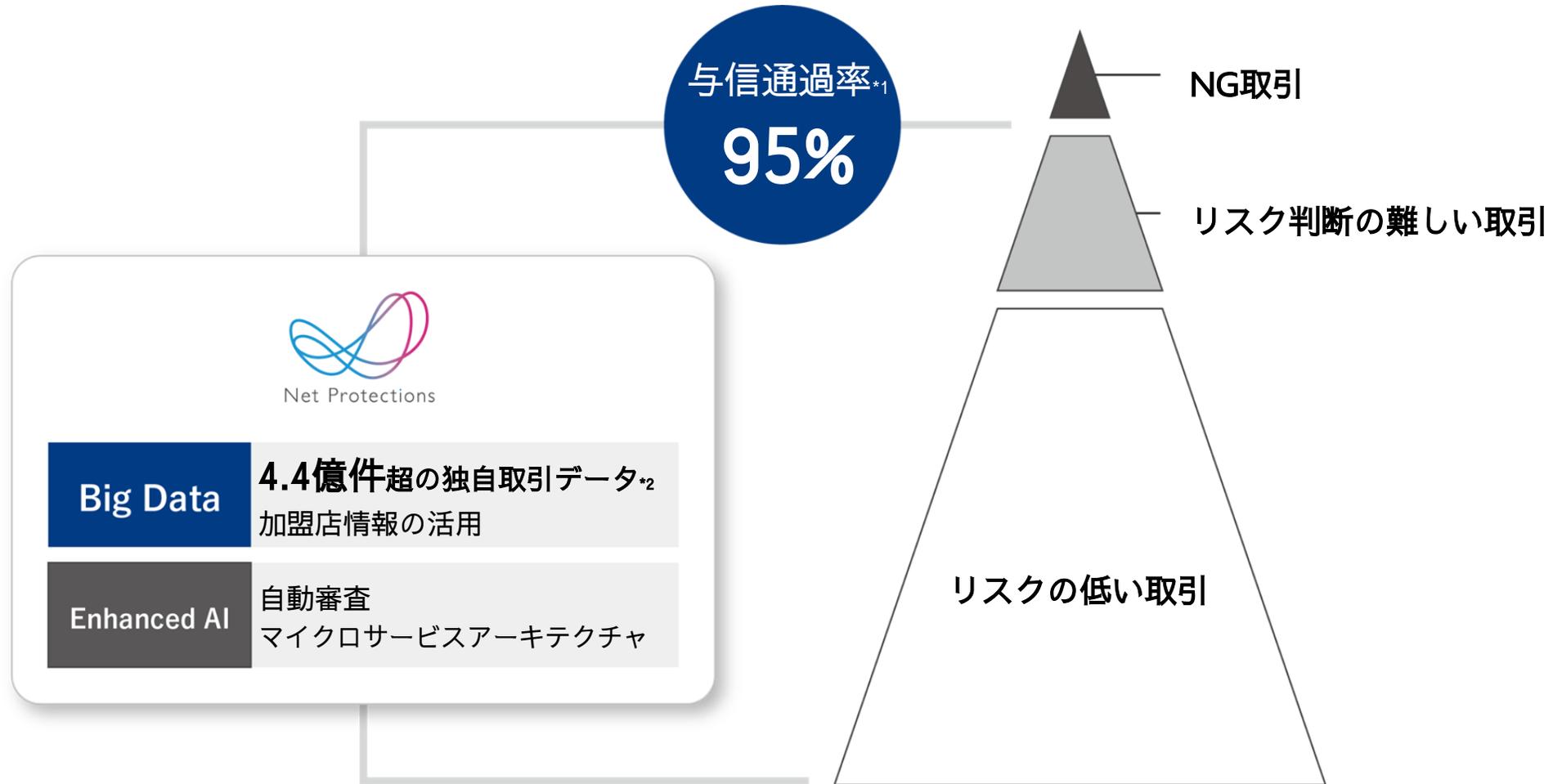
出所：各種データを参考に一定の仮定のもとで当社分析により算出

経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」(P70)、「日本のキャッシュレス決済比率、決済事業者及び国の開示の在り方について」(P21)

「商業動態統計(2020年)」GlobalData「Taiwan Cards and Payments - Opportunities and Risks to 2024」P26,30。「e-Economy SEA 2022」など

高い与信通過率と低い未払い率

20年間以上にわたり蓄積したBig Dataとノウハウにより、業界トップクラスの与信通過率95%を実現。与信通過率を最大化させることで、ユーザーの離脱を防ぎ、加盟店の売上UPに貢献。



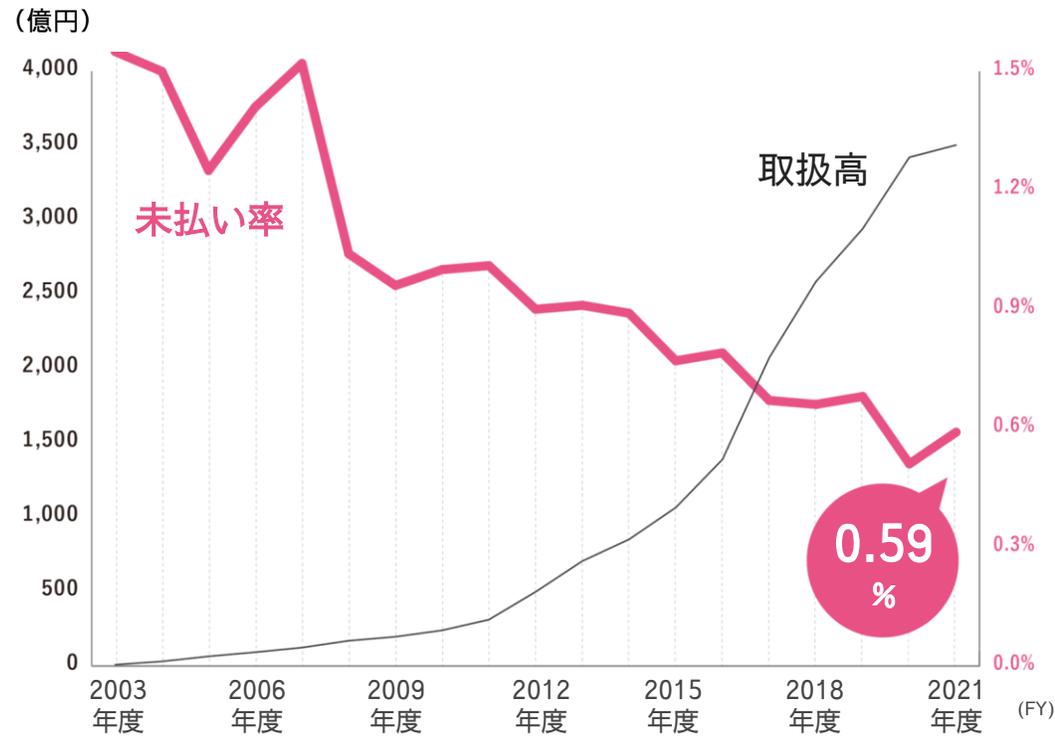
*1 NP後払いにおける2023年3月期の取引登録件数のうち、NG件数を除いた割合（ユニークユーザーに限る）

*2 2023年3月31日時点

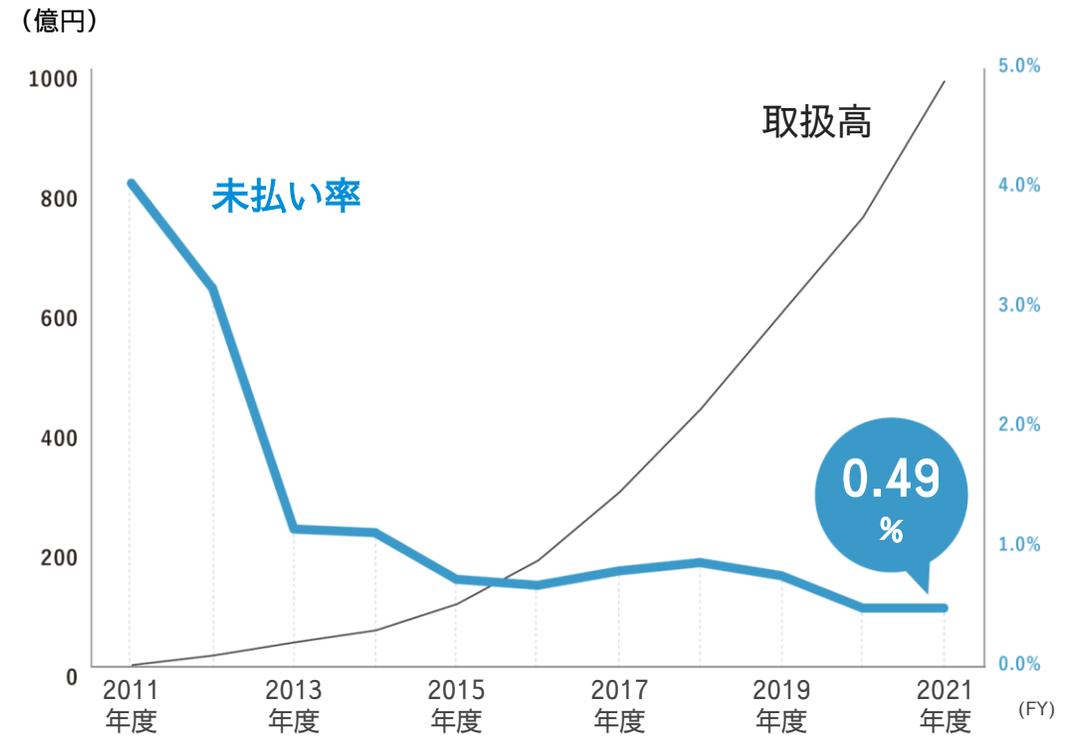
高い与信通過率と低い未払い率

BtoC未払い率は0.59%、BtoB未払い率は0.49%と低い未払い率を達成。

| BtoC (NP後払い) の未払い率 *1



| BtoB (NP掛け払い) の未払い率 *2

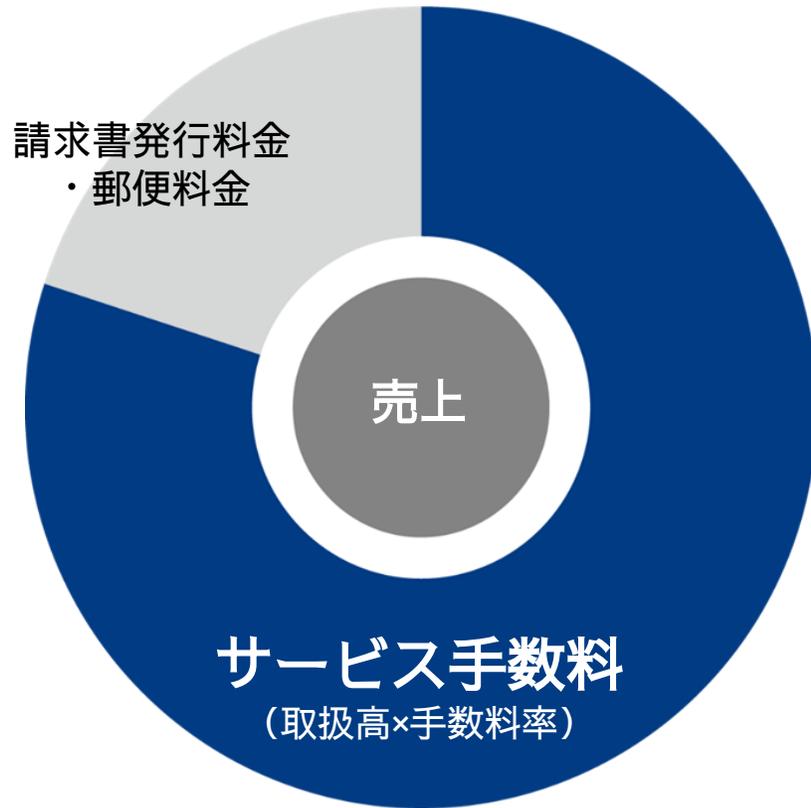


*1 各期のNP後払いにおける取扱高のうち、18ヶ月を超えて未払いとなった取引額の割合 (2021年度については、2023年3月末時点で未払いとなっている取引額の割合 (貸倒処理前のものを含む))

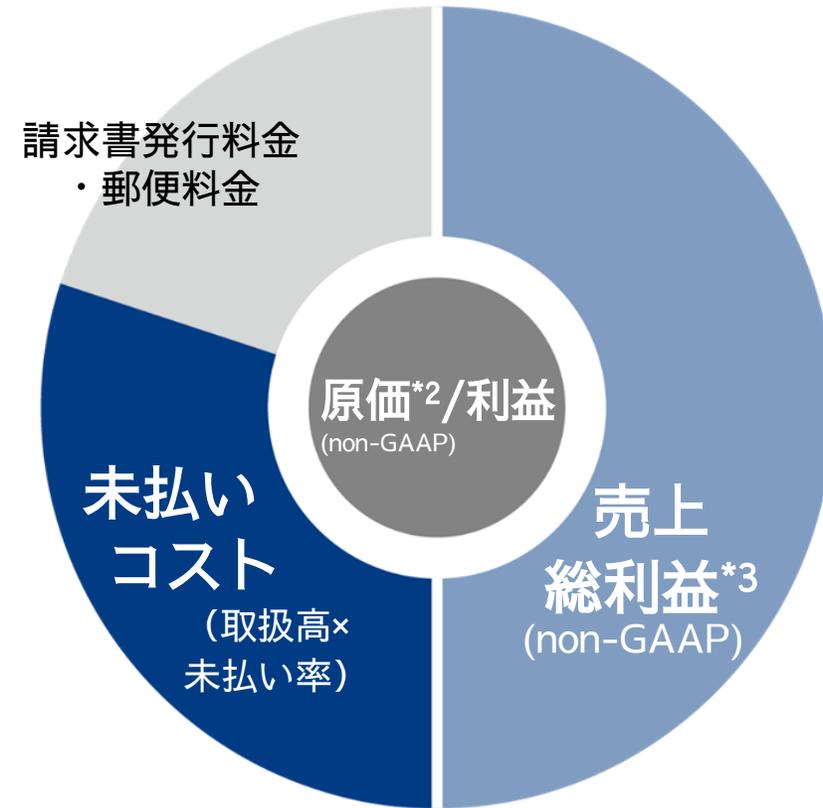
*2 各期のNP掛け払いにおける取扱高のうち、14ヶ月を超えて未払いとなった取引額の割合 (2021年度については、2023年3月末時点で未払いとなっている取引額の割合 (債権売却前および貸倒処理前のものを含む))

企業価値の源泉となる収益構造

売上は取扱高(non-GAAP)*1に対するサービス料金として加盟店から受領。原価*2の未払いコストによって売上総利益率が変動。



取扱高が増えれば売上が増える



未払い率が下がれば利益が増える

*1 取扱高：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：売上収益－(回収手数料＋請求書発行手数料＋貸倒引当金繰入＋貸倒損失＋債権売却損＋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)

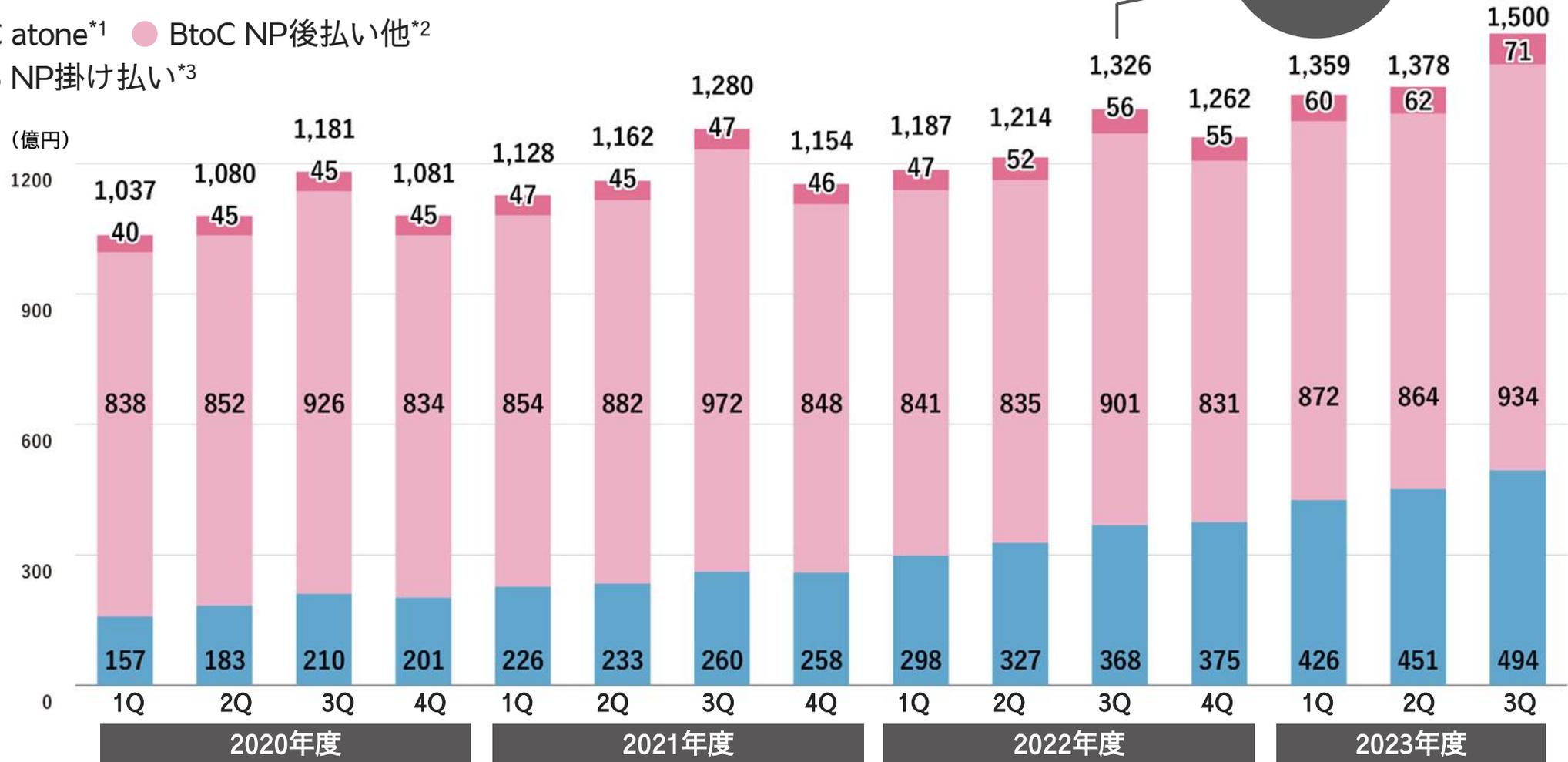
今後の成長戦略（国内BtoCサービス）



取扱高推移

すべてのサービスで取扱高が積み上がり、全社取扱高は3四半期連続で過去最高額を更新。今後も二桁成長は継続できる見通し。

- BtoC atone*1
- BtoC NP後払い他*2
- BtoB NP掛け払い*3



*1 我が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

*2 我が社グループが提供するNP後払い、AFTEE、およびNPカード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

*3 我が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

	NP後払い	atoneつど後払い	atone翌月後払い
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
請求形態	紙の請求書中心	電子請求 (メール/SMS)	電子請求が中心 (メール/SMS/スマホアプリ)
支払方法	コンビニ払いが中心	コンビニ払いが中心	コンビニ払いが中心
会員登録	不要	不要	必要
対象市場	EC物販	EC物販・EC非物販・実店舗	EC物販・EC非物販・実店舗
収益性	中	高 (紙代、印刷代、郵送代が不要)	高 (紙代、印刷代、郵送代が不要)

atoneをECプラットフォーム*1とシステム連携し、効率的に新規加盟店を獲得。

キャンペーンをフックに「atone shops」から加盟店サイトに送客を支援し、取扱高成長を目指す。

取扱高の成長

決済選択率の向上

つど後払い機能による
決済選択率アップ

導入店の決済選択率

5% → 23%
(つど後払い無し) (つど後払い有り)

新規加盟店の獲得

ECプラットフォームと
連携による営業先の拡大

システム連携先

36社

リピートの促進

会員サイトatone shops
から加盟店へ送客

NP後払いユーザー

1,500万人

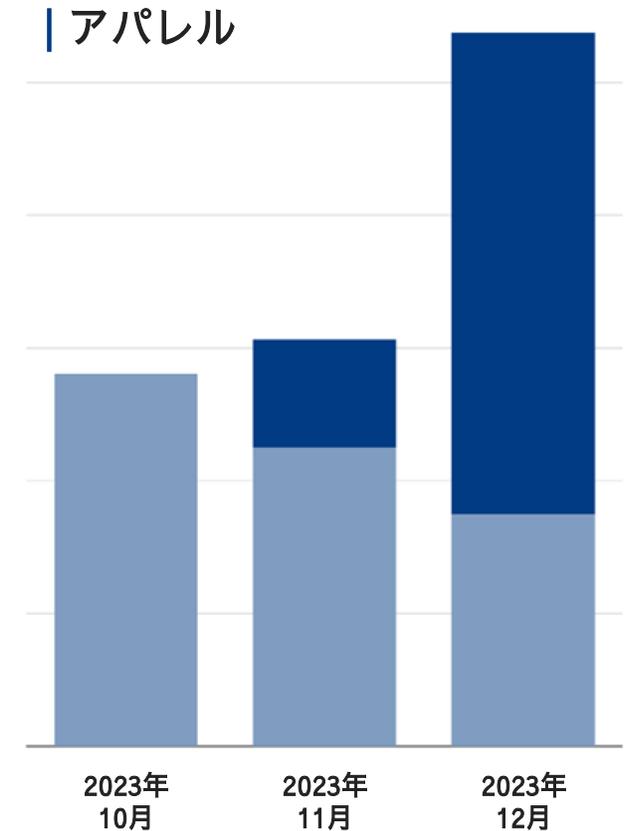
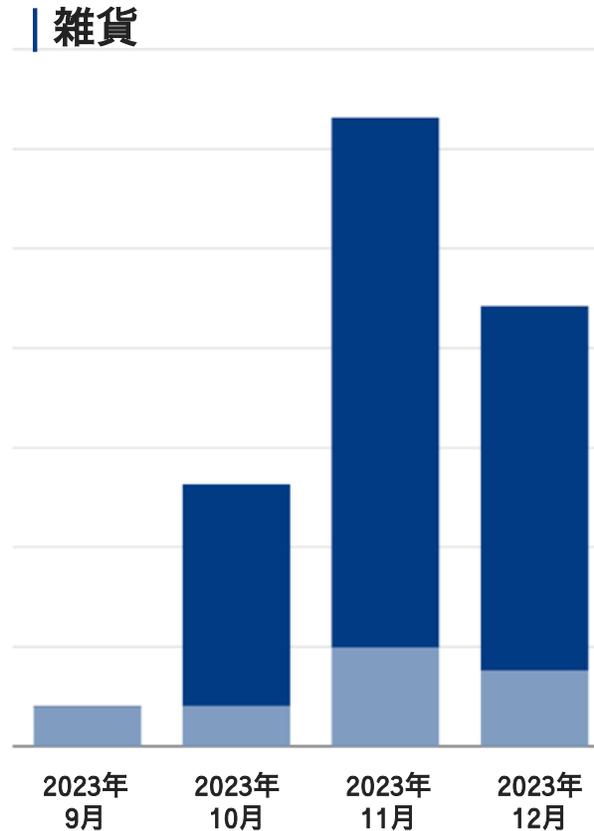
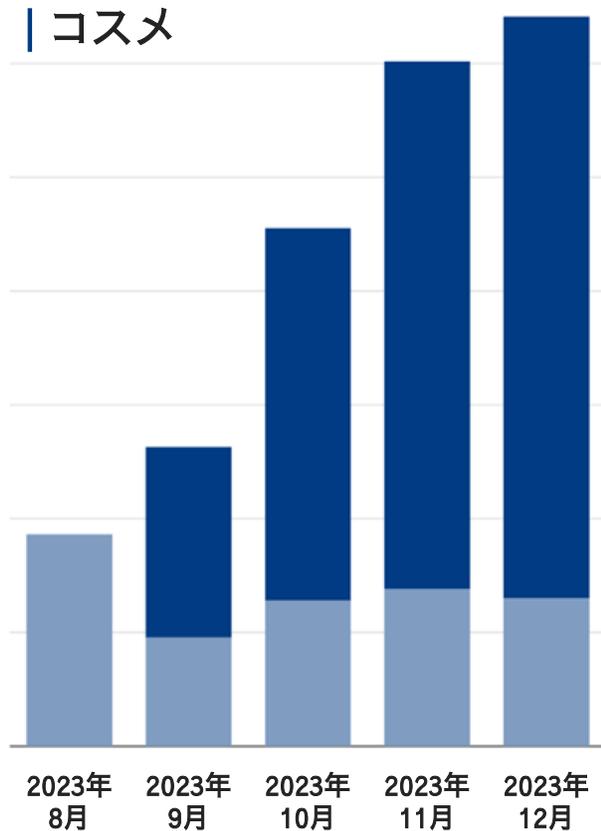
*1 ECカート・PSP（決済代行事業者）の総称

BtoC決済 atoneの成長戦略（決済選択率の向上）

つど後払いの追加導入により、atoneの決済シェアが20%を超え、取扱高は大幅に増加。
 加盟店にとっても、ユーザーにとっても、atoneはクレジットカードに次ぐ重要な決済に。

「つど後払い」追加導入によるatone 取扱高推移

■ 翌月後払い ■ つど後払い



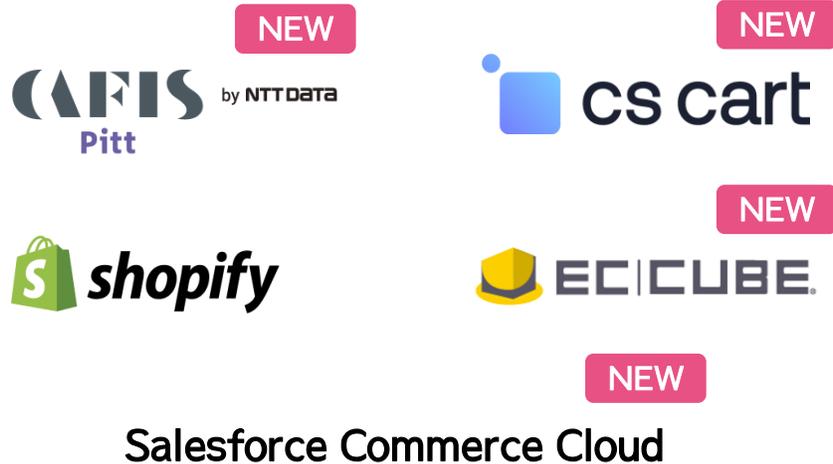
BtoC決済 atoneの成長戦略（新規加盟店の獲得）

ECプラットフォームとatoneがシステム連携。

各プラットフォームを利用するECショップ（流通総額約2兆円/年）が営業対象に。

新たにatoneと連携するECプラットフォーム プラットフォーム 流通総額 約2兆円/年*1

2023年度 実装済み



開発中



これら全ての連携プラットフォームで「つど後払い機能」が利用可能。
他内諾済プラットフォームも複数社。

BtoC決済 atoneの成長戦略（リピートの促進）

atone shops利用状況はUU38万人・PV880万。今後はatoneアプリからの導線を強化予定。
atone shopsのマーケティング機能を理由に導入検討する加盟店も増加中。

お得なお店に出会えるサイト

atone.shops



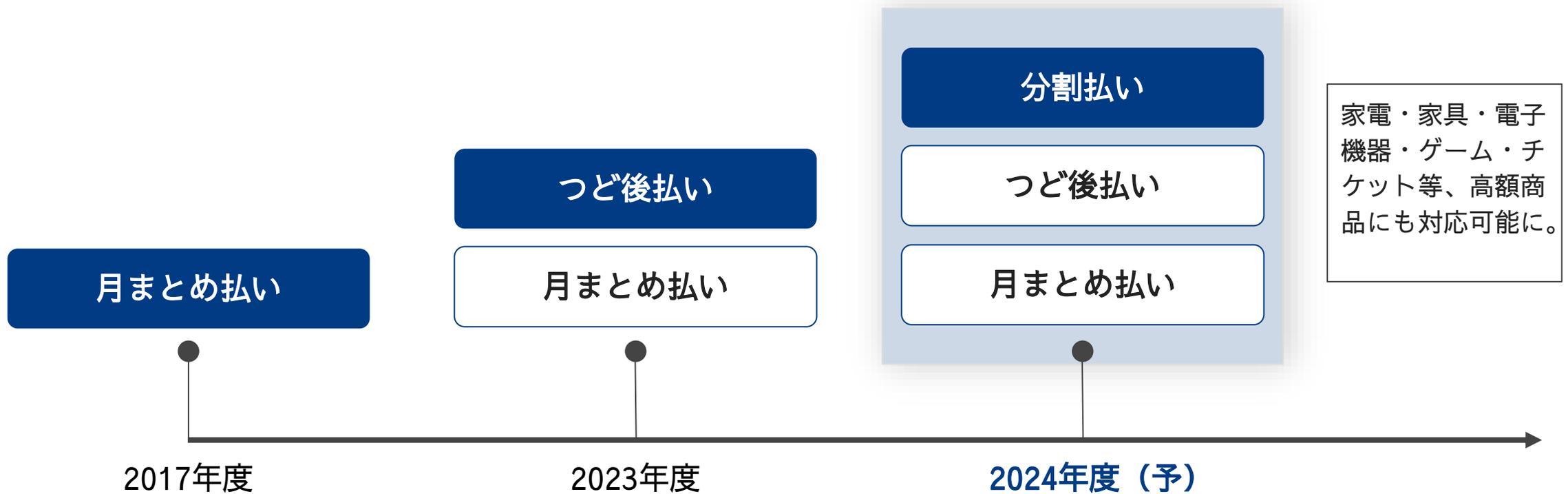

加盟店の自社ECサイトでお得にショッピング

38万UU・880PV

BtoC決済 atoneの成長戦略（新戦略）

atoneブランドの新サービスとして分割払いサービスを2024年下半期に提供開始（予定）。高額商材の分割ニーズに対応し、あらゆるショッピングでご利用いただける決済へ。

atoneは多様な市場・支払い方法に対応するBNPLへ進化



株主優待について



株主優待のご案内

atoneの利用促進と株主優待を兼ねて、atoneでのお買い物で値引き等に使えるNPポイントを株主様に進呈。



| 権利付き最終日

2024年3月27日

| 対象となる株主様

基準日時点で100株（1単元）以上の保有

| 進呈時期・申請方法

2024年6月中旬に発送する株主総会招集通知に優待の申請方法のご案内を同封。
 ご案内に沿った手続き・会員登録によりNPポイントを付与。

保有株式数	NPポイント 付与数
100株以上300株未満	1,000ポイント（1,000円相当）
300株以上500株未満	1,500ポイント（1,500円相当）
500株以上1,000株未満	2,000ポイント（2,000円相当）
1,000株以上1,500株未満	3,000ポイント（3,000円相当）
1,500株以上2,000株未満	4,000ポイント（4,000円相当）
2,000株以上	5,000ポイント（5,000円相当）

当社は事業環境や業績、財務状況等を総合的に勘案した上で、株主様への利益還元に取り組んでまいります。

株主優待のご案内

「NPポイント」は「atone」を利用した買い物の値引き（1ポイント＝1円相当）に加え、「atone shops」にて商品への交換、懸賞への応募にも利用できるポイントです。

atone 利用可能店舗（一部抜粋）

オンライン・ストア

総合・日用品・食品






アパレル






実店舗^{※2}

コンビニ・スーパー






ドラッグストア






エンタメ





デジコン




飲食






日用品





※1：一部、ご利用できない店舗がございます。
 ※2：実店舗決済の利用には審査がございます。

メールでの情報配信のご案内

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/>



- 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。