

# 2024年3月期 第3四半期 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)



|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| 全社業績ハイライト                       | 7  |
| 25/3期 最終損益（当期利益）<br>黒字化に向けた経営方針 | 19 |
| サービス別 戦略進捗                      | 25 |
| Appendix                        | 39 |

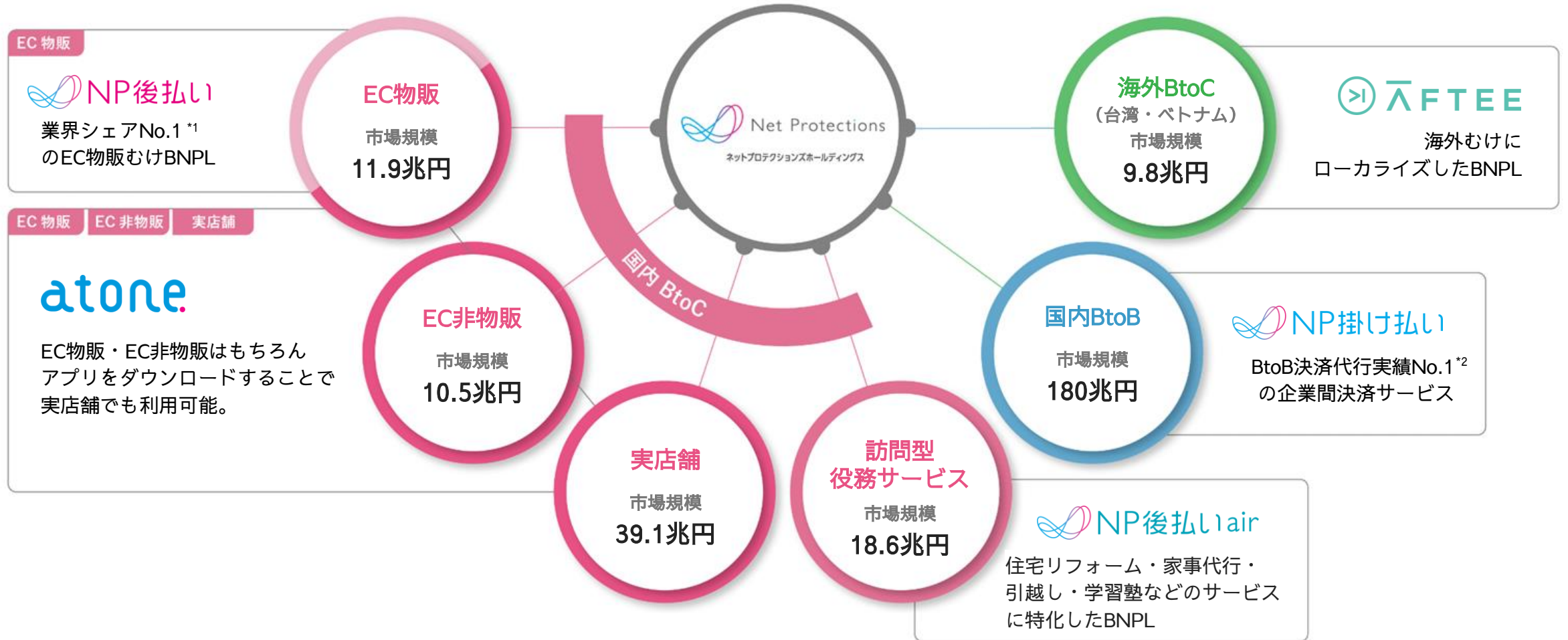
# Mission

## つぎのアタリマエをつくる

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、  
事業及び組織の両面で革新的な仕組みを作り、それを広げていくことを目指しています。

## 事業内容：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」を基に当社推計。

\*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。

TAM/SAM/SOMの定義についてはP76-78参照

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

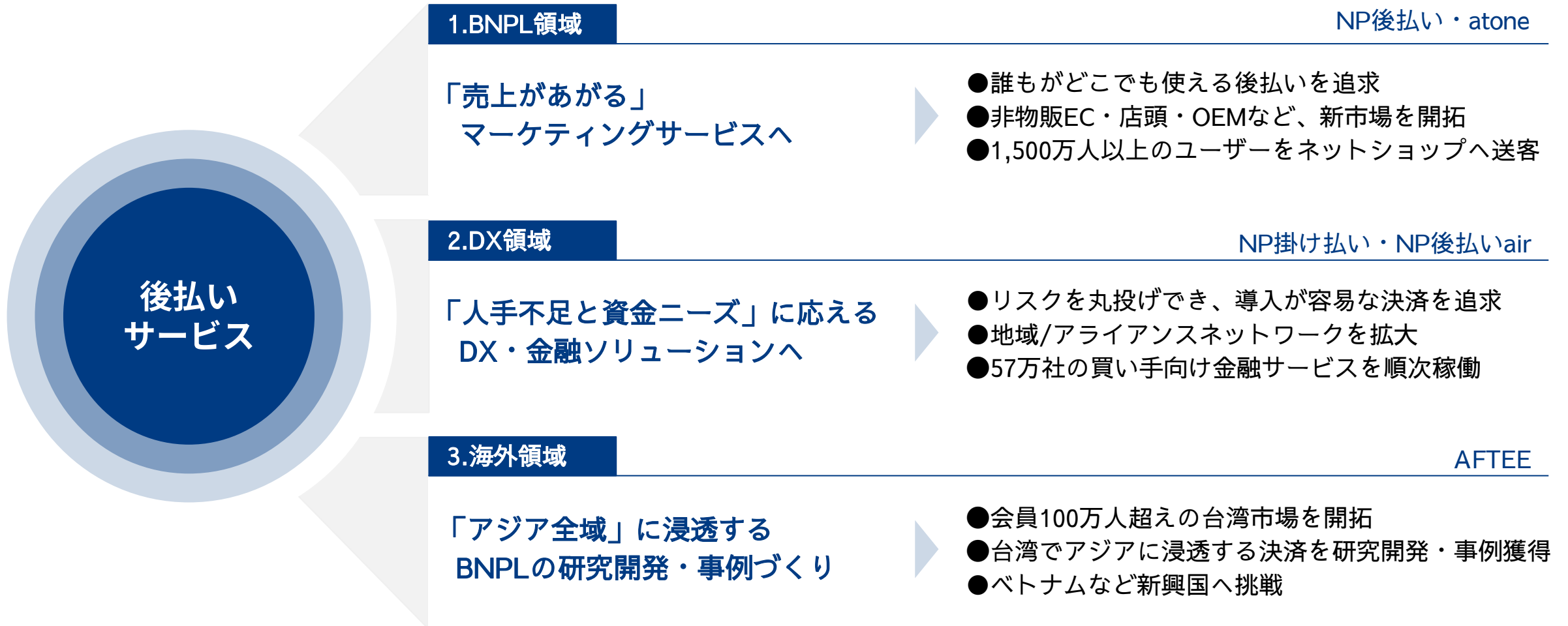
経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」(P70)、「日本のキャッシュレス決済比率、決済事業者及び国の開示の在り方について」(P21)

「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

## 中期的な成長ストーリー

誰もが簡単に使える後払いサービスを、あらゆる市場に浸透させる。

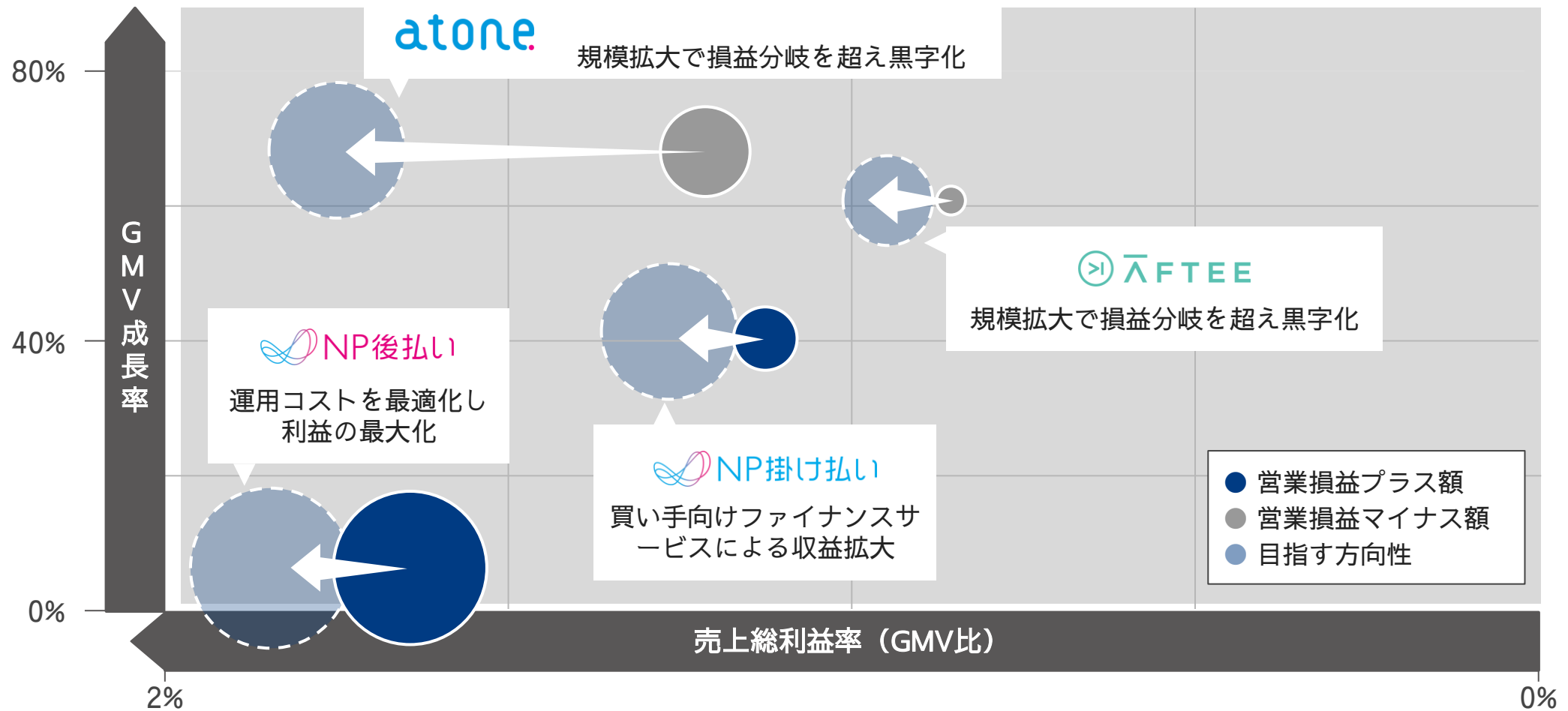
20年間積み上げてきた顧客ネットワークと決済データを活用して、付加価値を向上する。



## 事業ポートフォリオと方向性

規模の拡大の為の体制強化は完了。

すべての事業で収益向上を図り、利益を積み上げる方針。



注) GMV成長率・売上総利益率・営業損益額は24/3期の通期業績予想より試算。

注) 営業利益は共通固定費を除き算出。

注) AFTEEはベトナム事業を含まない。



## 全社業績ハイライト

全社 | 3Q (単) で黒字化を達成。

全社GMV2桁成長を維持しつつ、3Q (単) で黒字化を達成！

累計  
GMV **4,238億円** 前年同期比 **+13.7%**  
(BtoC +4.9%、BtoB +38.0%)

3Q (単)  
営業利益 **1.46億円**  
前年同期比 +2.29億円

BtoC atone

累計  
GMV **194億円** 前年同期比  
**+25.1%**

3Q (単) GMV **+28.1%**

主にECの Apparel、新分野のチケット・エンタメが好調で、成長は加速。

BtoC NP後払い 他

累計  
GMV **2,672億円** 前年同期比  
**+3.6%**

3Q (単) 売上総利益 **+10.9%**

不正検知ロジックの改善により、未払いコントロールを進めることで売上総利益の積み上げに成功。

BtoB NP掛け払い

累計  
GMV **1,371億円** 前年同期比  
**+38.0%**

3Q (単) GMV **+34.2%**

求人広告・広告制作をはじめ、ほぼ全てのカテゴリでGMV成長を達成。



■ 全社業績：2024年3月期 第3四半期\_業績サマリー

3Q（単）は営業利益1.46億円の黒字化を達成。

25/3期の通期黒字化に向けて、販管費を抑制しながらGMVは二けた成長できる収益構造に。

| 業績サマリー<br>(百万円)      | FY24/3 3Q累計 |        | 通期業績予想*4 |        | FY24/3 3Q(単) |         |
|----------------------|-------------|--------|----------|--------|--------------|---------|
|                      | 実績          | 前期比増減率 | 通期予想     | 進捗率    | 実績           | 前期比増減率  |
| GMV (non-GAAP)       | 423,880     | +13.7% | 574,000  | 73.8%  | 150,057      | +13.1%  |
| 営業収益                 | 15,773      | +9.3%  | 21,576   | 73.1%  | 5,442        | +4.6%   |
| 売上収益                 | 15,394      | +9.4%  | 21,076   | 73.0%  | 5,314        | +3.9%   |
| 売上総利益 (non-GAAP) *1  | 5,878       | +3.0%  | 8,100    | 72.6%  | 2,195        | +7.7%   |
| 販売管理費                | 6,692       | +10.5% | 9,480    | 70.8%  | 2,170        | +0.3%   |
| その他営業費用              | 23          | △63.5% | -        | -      | 6            | △85.3%  |
| 販売管理費のうちマーケティング費用*3  | 473         | △24.1% | 900      | 52.6%  | 136          | △51.7%  |
| 営業損益                 | (459)       | -      | (879)    | -      | <b>146</b>   | -       |
| EBITDA (non-GAAP) *2 | 714         | △30.0% | 627      | 113.9% | 572          | +111.8% |

\*1 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）

\*2 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）

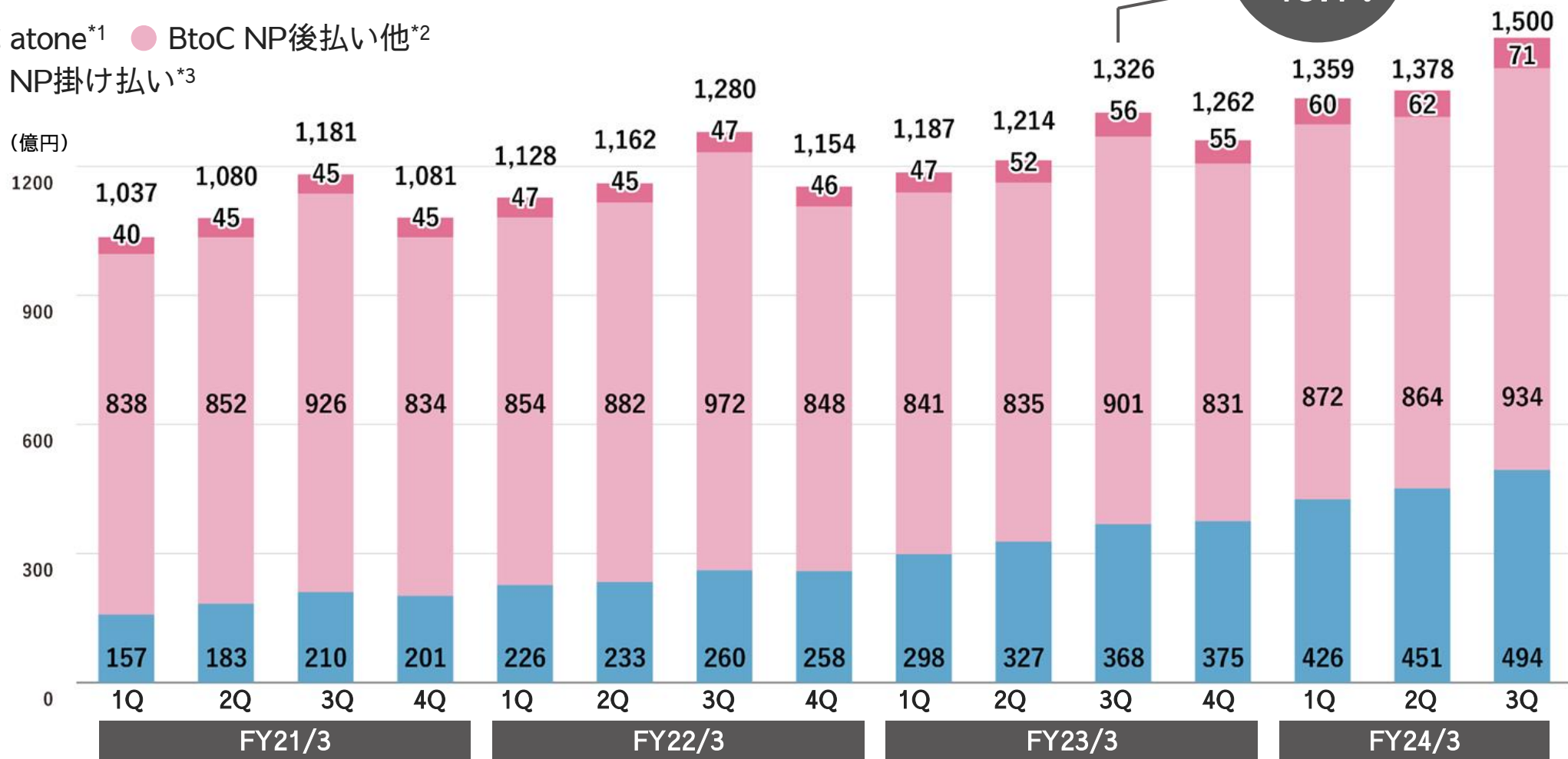
\*3 マーケティング費用：販売促進費（代理店手数料を除く）＋広告宣伝費

\*4 2023年5月14日 決算短信および決算説明会資料より

## GMV（四半期業績 推移）

すべてのサービスでGMVが積み上がり、  
 全社GMVは3四半期連続で過去最高額を更新。

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



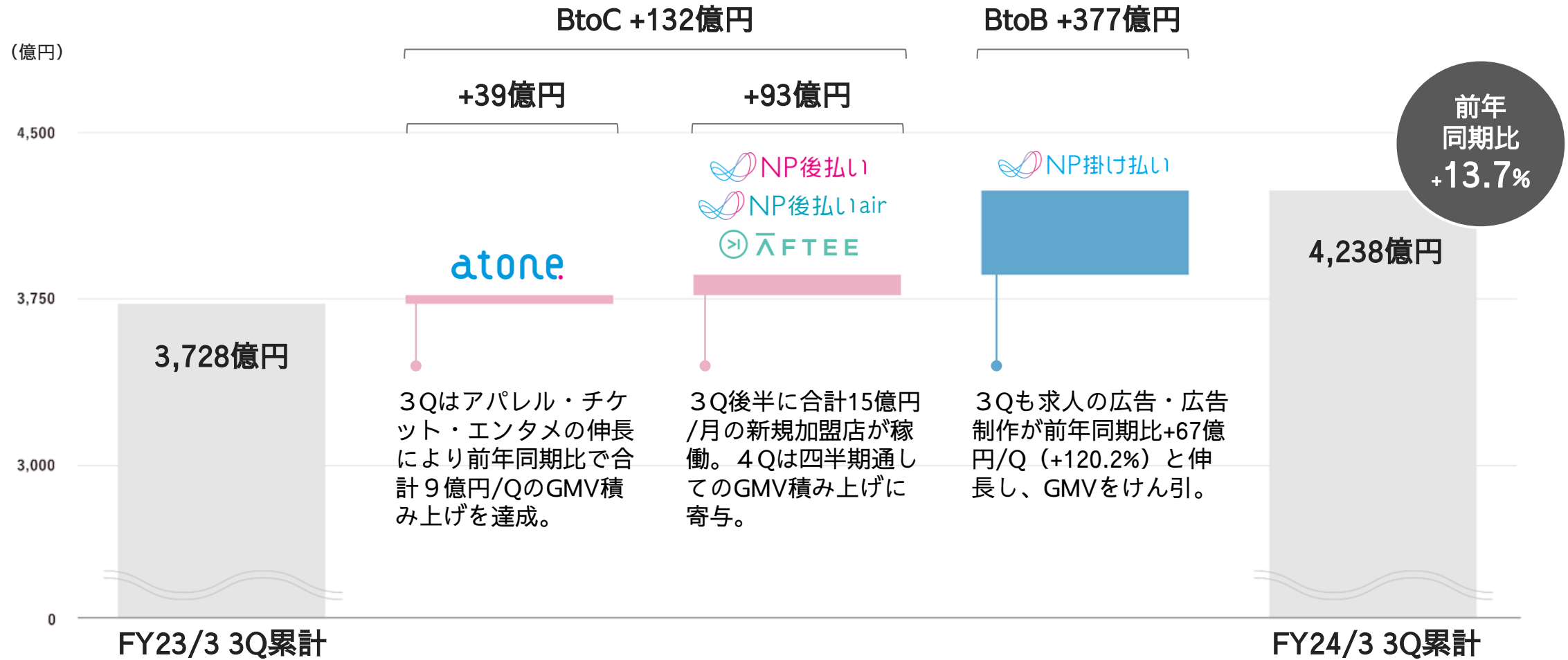
\*1 当社グループが提供するatoneを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額

\*2 当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 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

# GMV（3Q累計 加算額）

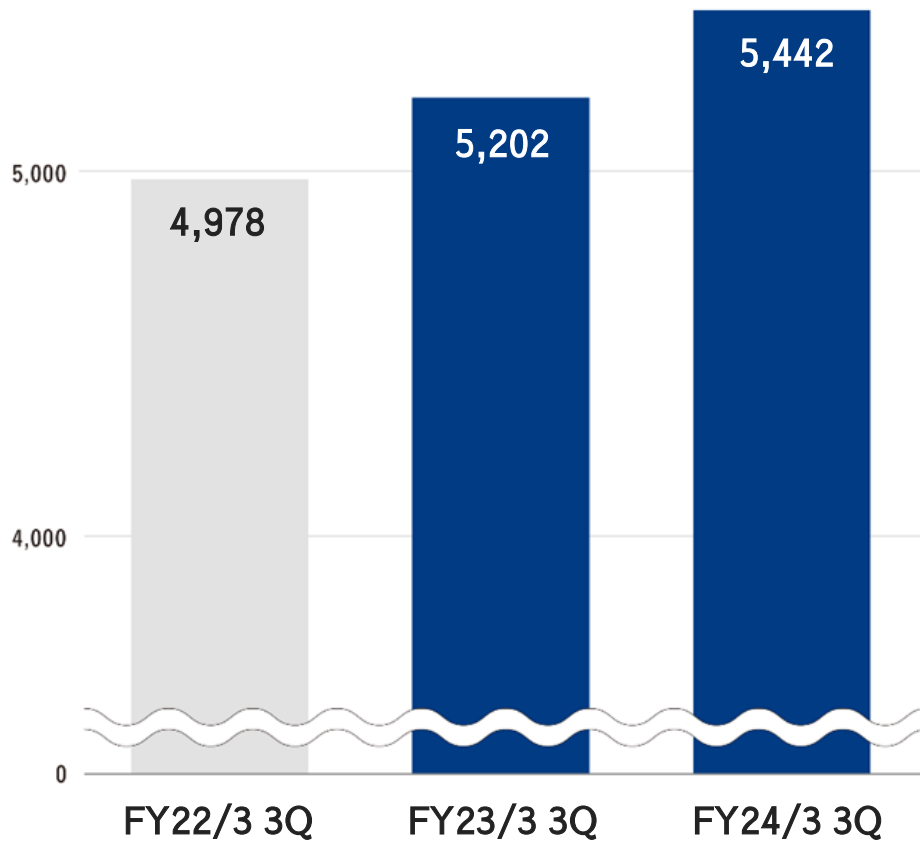
BtoCは新規店の増加、BtoBは既存店の取引増加により、  
 全社GMVは前年同期比+13.7%。



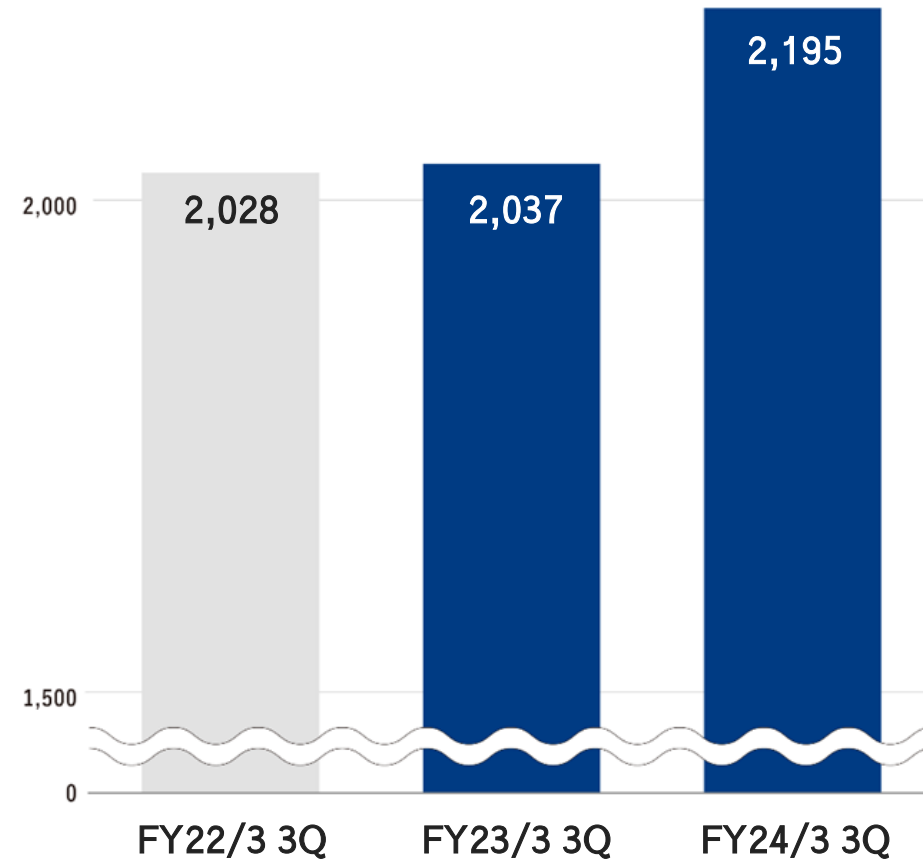
## 営業収益・売上総利益（全社）

主にNP後払いで不正検知ロジックの改善を進め、収益性の向上に成功。  
営業収益 +4.6%に対して、売上総利益は+7.7%。

営業収益（百万円）

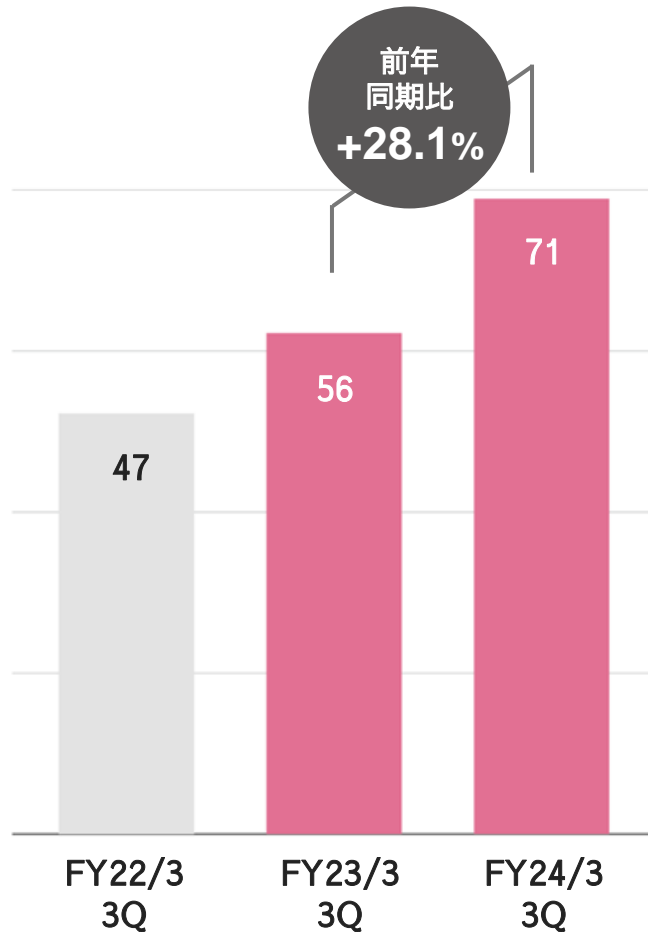


売上総利益（百万円）

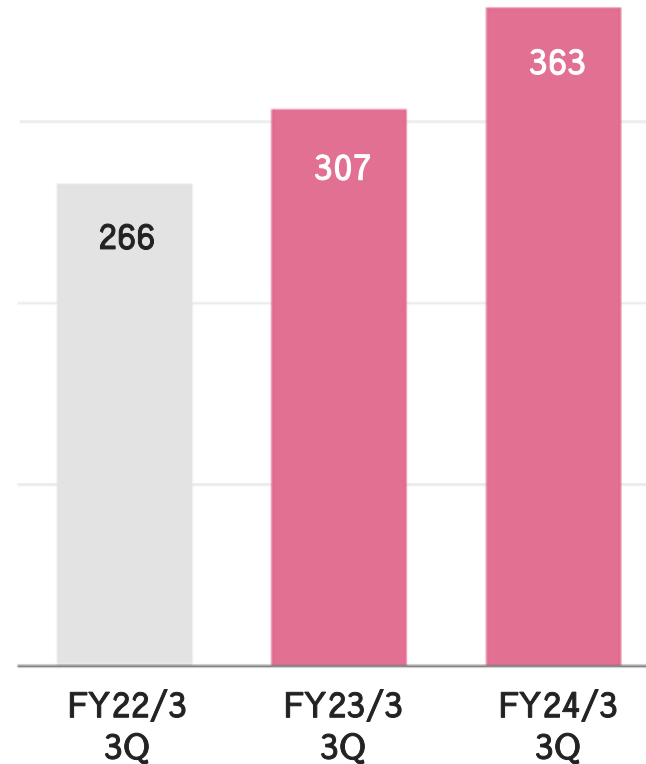


アパレル・チケット・エンタメの取引増加により、GMVは前年同期比 +28.1%と成長加速。

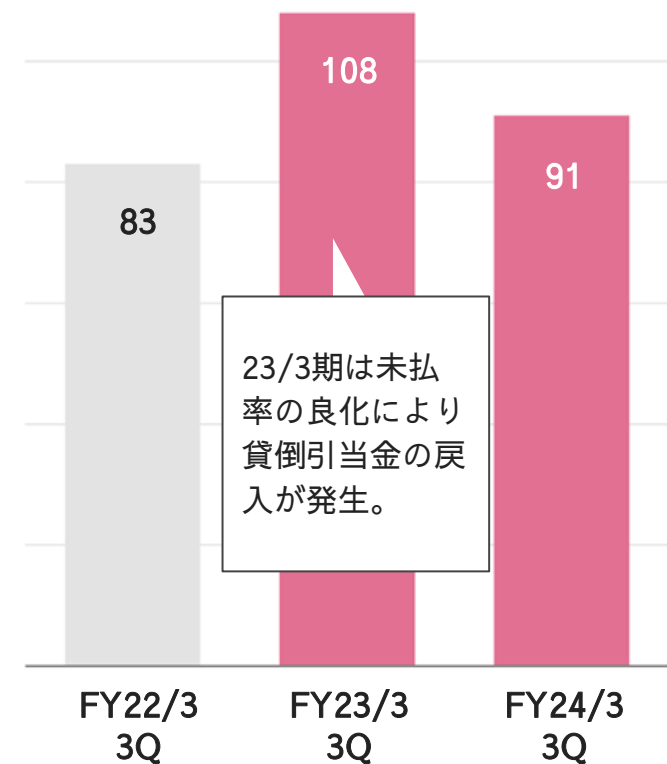
| GMV (億円)



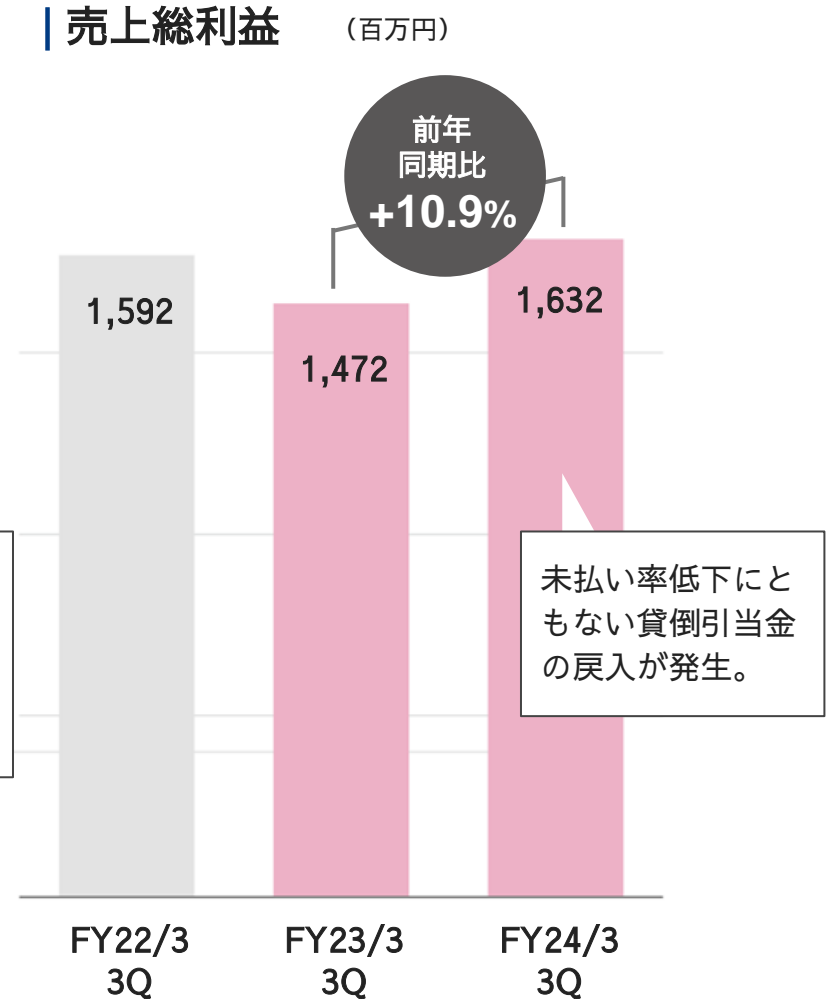
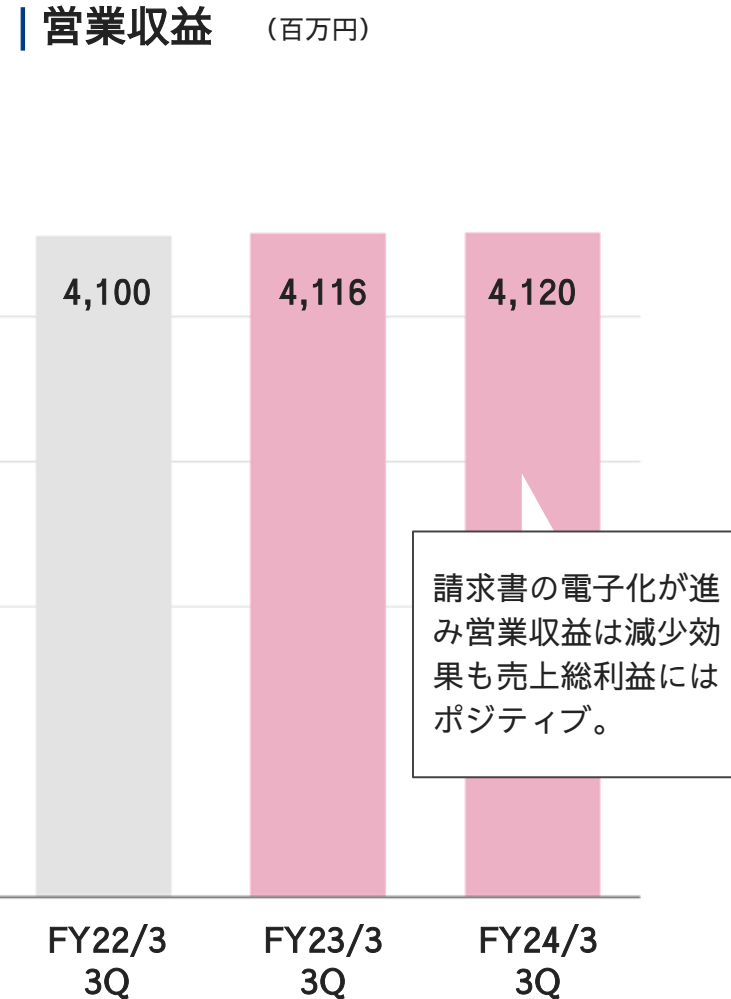
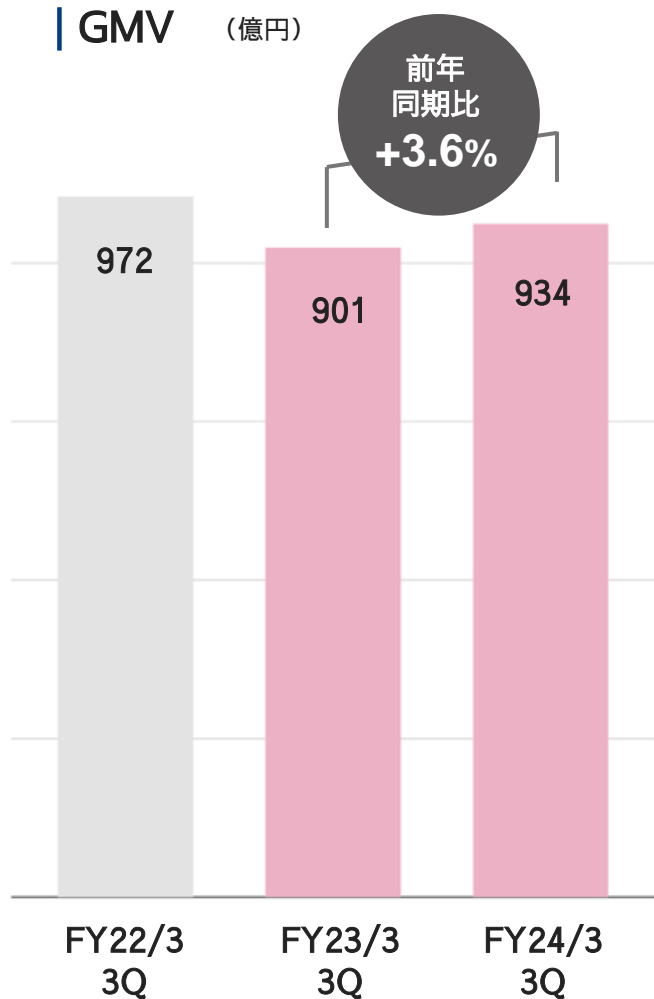
| 営業収益 (百万円)



| 売上総利益 (百万円)



GMVは安定成長し、不正検知ロジックの改善により売上総利益は前年同期比 +10.9%。

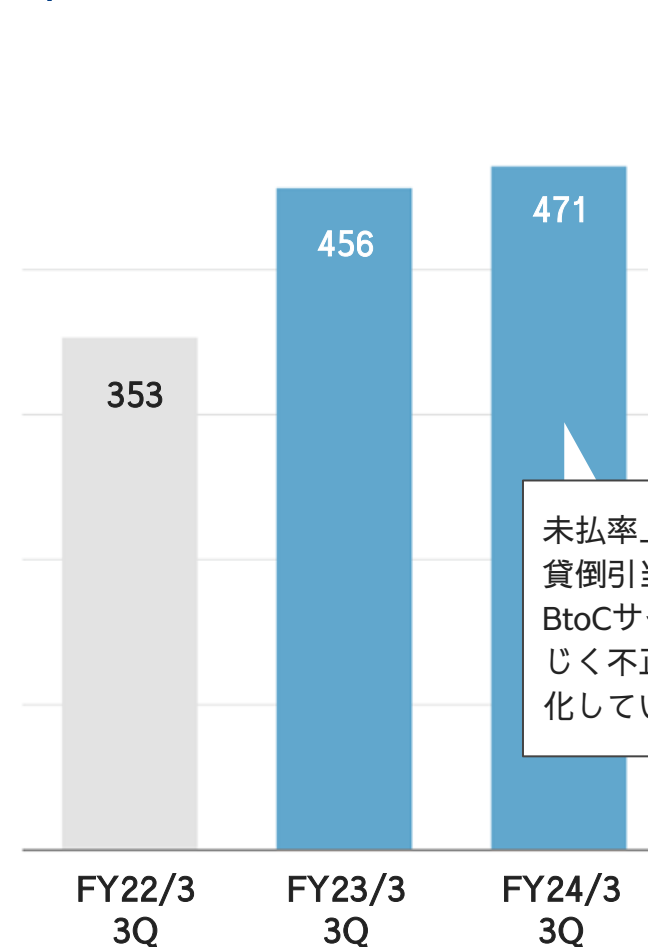
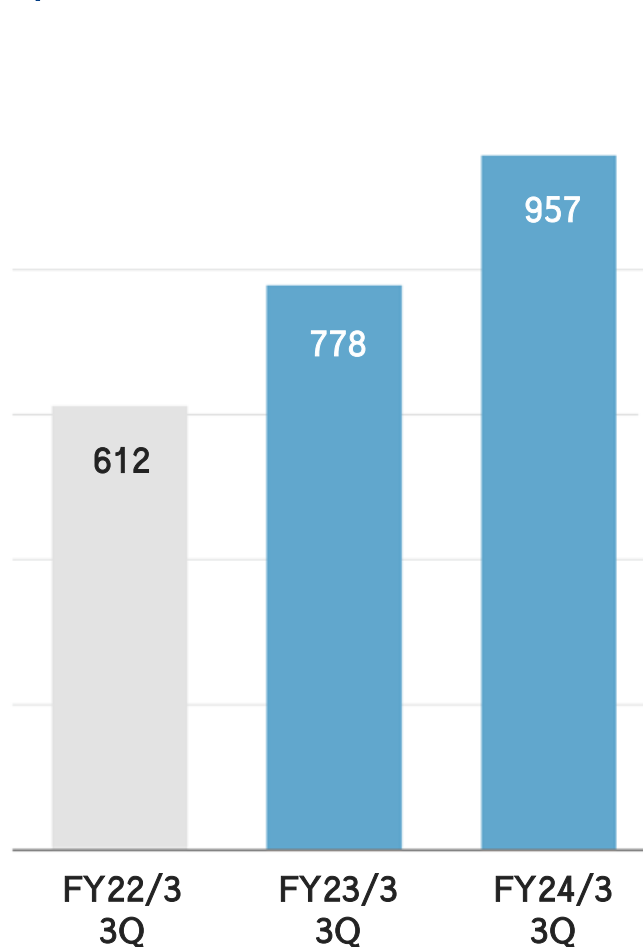
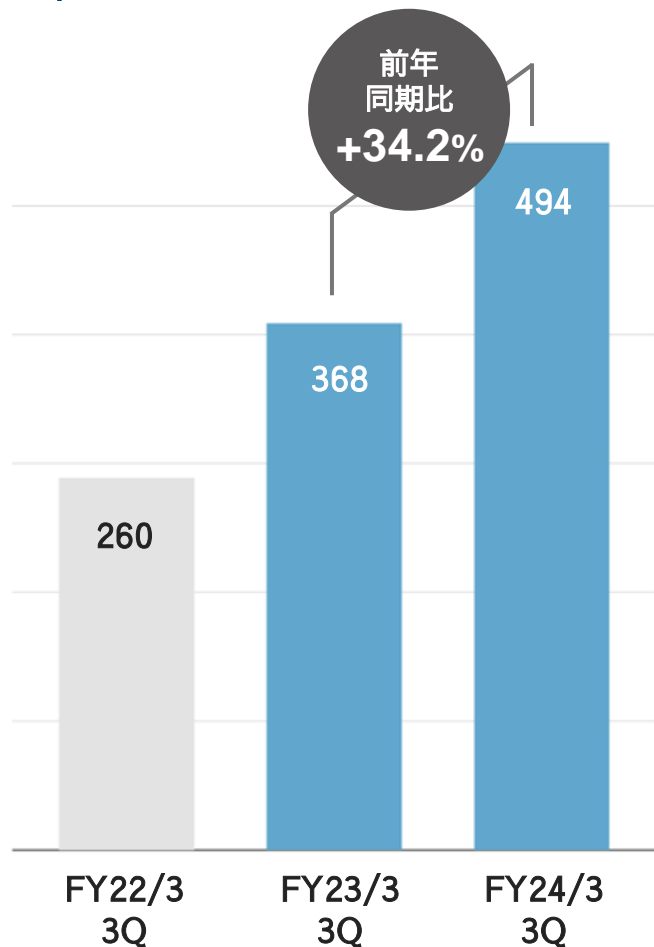


求人の広告・広告制作カテゴリーが前年同期比+120.2%とけん引し、GMVは前年同期比+34.2%と高成長を維持。

GMV (億円)

営業収益 (百万円)

売上総利益 (百万円)

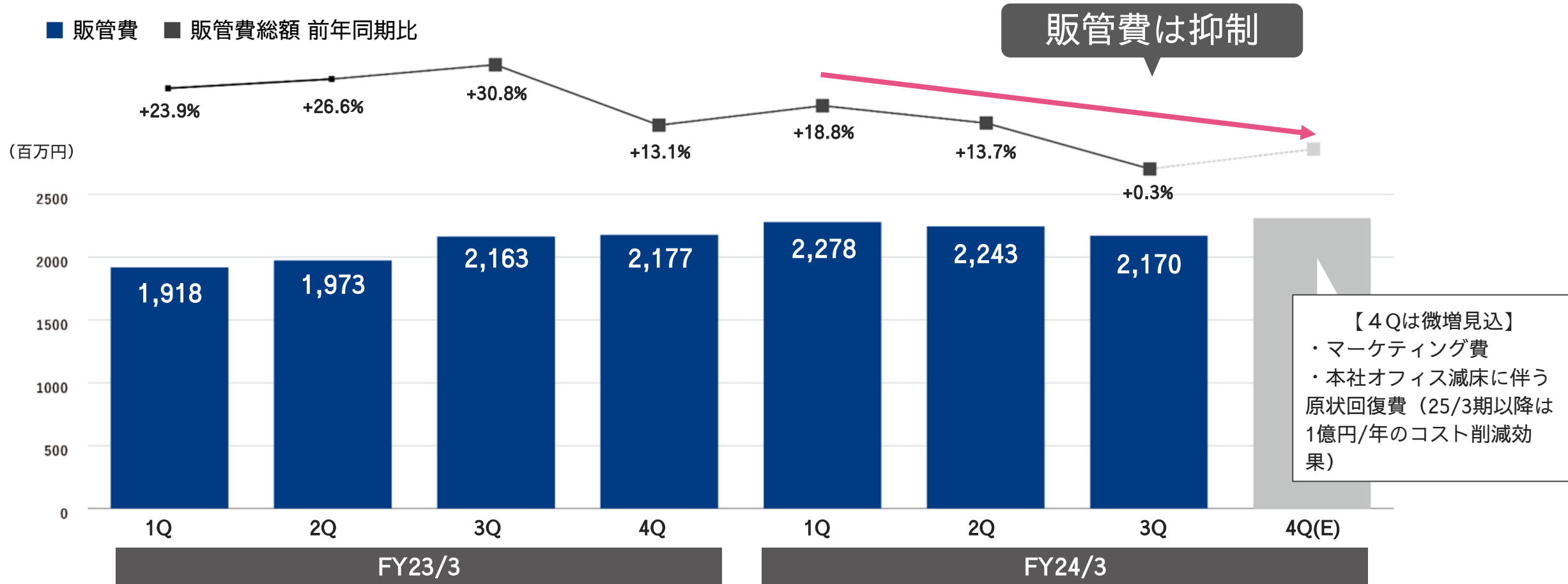


未払率上昇に伴う貸倒引当金が増加。BtoCサービスと同じく不正対策を強化していく。

## 販売管理費（四半期推移と今後見通し）

前四半期から継続し、3Qも販管費は減少。

25/3期も今期と同水準でコントロールする方針のため、売上増加が利益に直結。

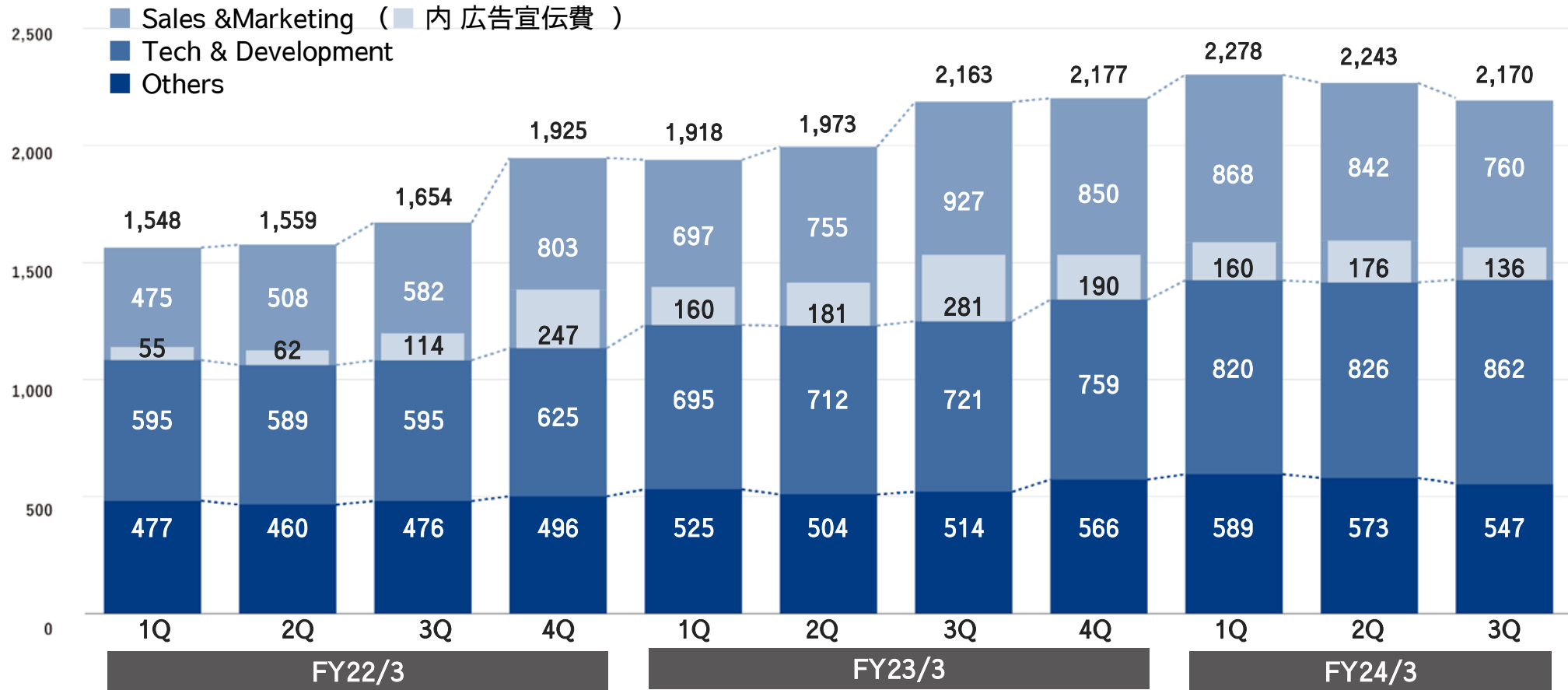




## 販売管理費（項目別 四半期推移）

昨年に増員した正社員が戦力化し、外部委託の内製化を推進したことで、販管費は減少。特にセールス&マーケティング部門において業務効率が向上。

(百万円)



\*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

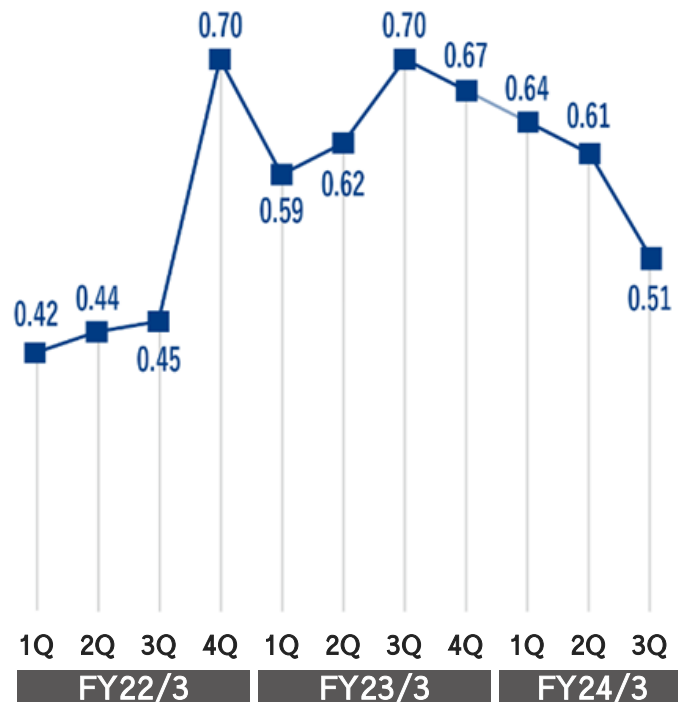
\*2 テック & デベロップメント：システム開発・与信関連業務等に関わる、人件費・アウトソース費・運営関連費等

\*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）

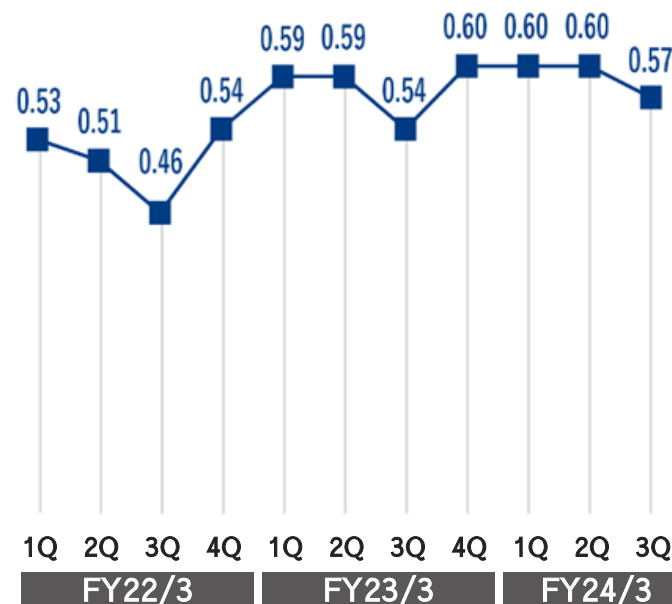
## 参考) 販売管理費\_対GMV比率推移

セールス&マーケティングの効率化により、オペレーション・レバレッジが効く構造に。

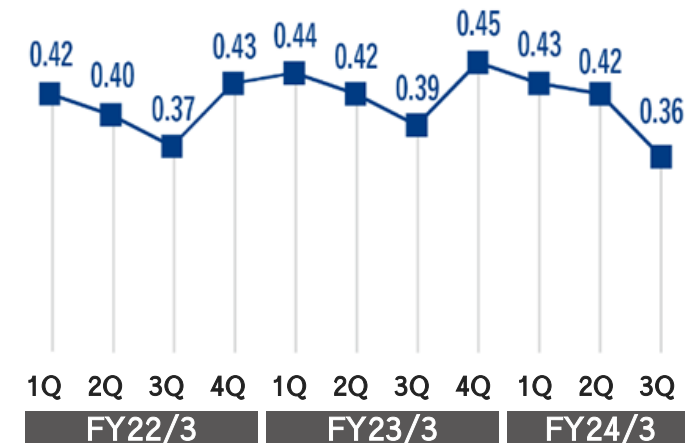
### Sales & Marketing (%)



### Tech & Development (%)



### Others (%)



\*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）



## 25/3期 最終損益（当期利益） 黒字化に向けた経営方針

## 25/3期 最終損益（当期利益）黒字化に向けた経営方針

「固定費の据え置き」と「限界利益率の向上」により利益を生み出す収益構造にした上で、「GMVの二けた成長」を実現することで収益性の高い成長を目指す。

### GMVの二けた成長

- 営業パイプラインも積み上がり、25/3期も二けた成長は継続できる見通し。
- BtoBの継続伸長に加え、atoneのGMVも加速する見込み。

### 固定費の据え置き

- 必要な体制強化は整い、大きな追加投資は不要なため、24/3期と同水準にコントロール。
- GMV伸長が利益の積み上げに直結。

### 限界利益率の向上

- BtoC不正検知ロジックの改善・延滞事務手数料の導入により5～10億円/年の収益貢献を見込む。
- 損益分岐点を引き下げ、利益を生み出せる収益構造に。

営業収益  
の向上

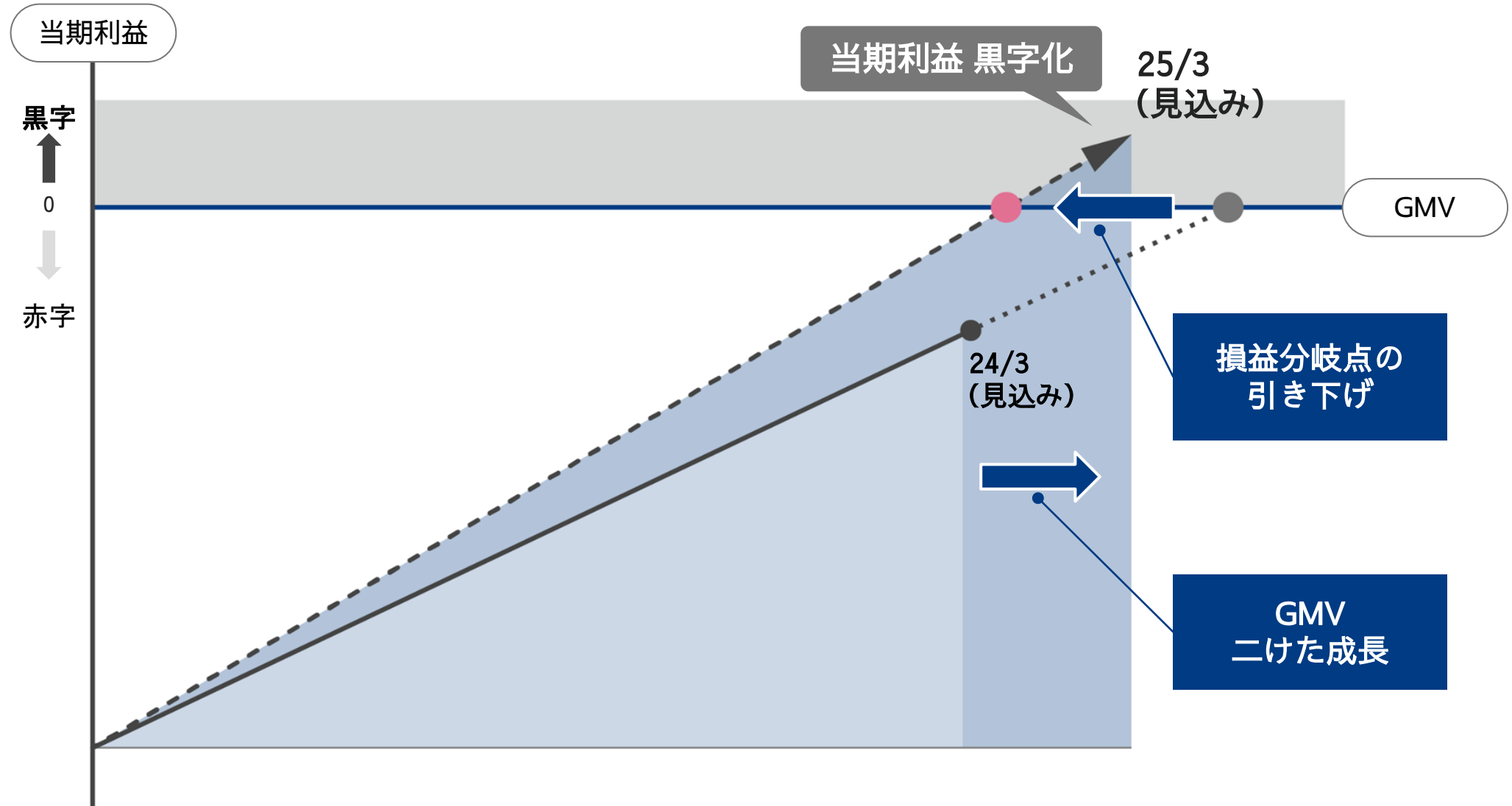
+

損益分岐点の  
引き下げ

最終利益  
黒字化

参考) 25/3期の業績イメージ

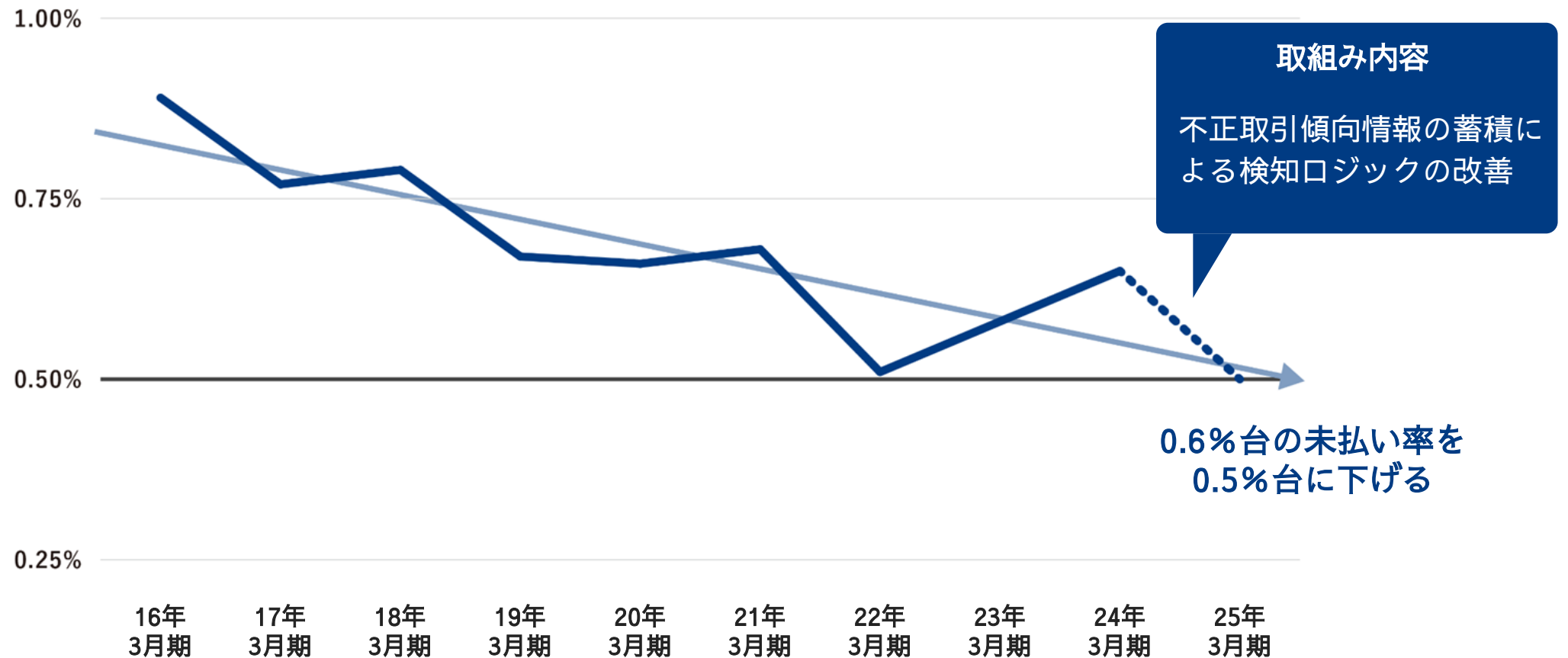
損益分岐点を超過し、GMV伸長が利益の積み上げに直結する収益構造となる。



## 限界利益率の向上施策\_国内BtoCサービスの不正検知ロジックの改善

BtoCサービスの不正検知ロジックの改善により、過去最低水準の未払い率を目指す。  
3Qから取組をスタートしており、25/3期は通期で効果が見込まれる。

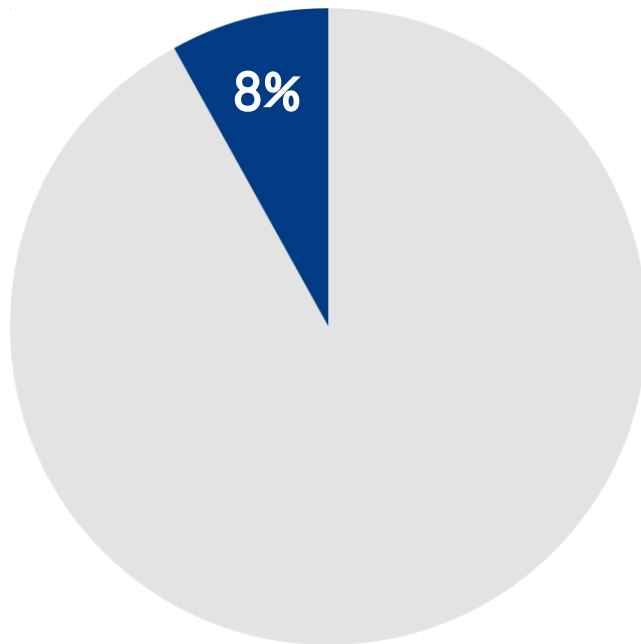
### BtoC NP後払い 未払い率



## 限界利益率の向上施策\_NP後払いの延滞事務手数料

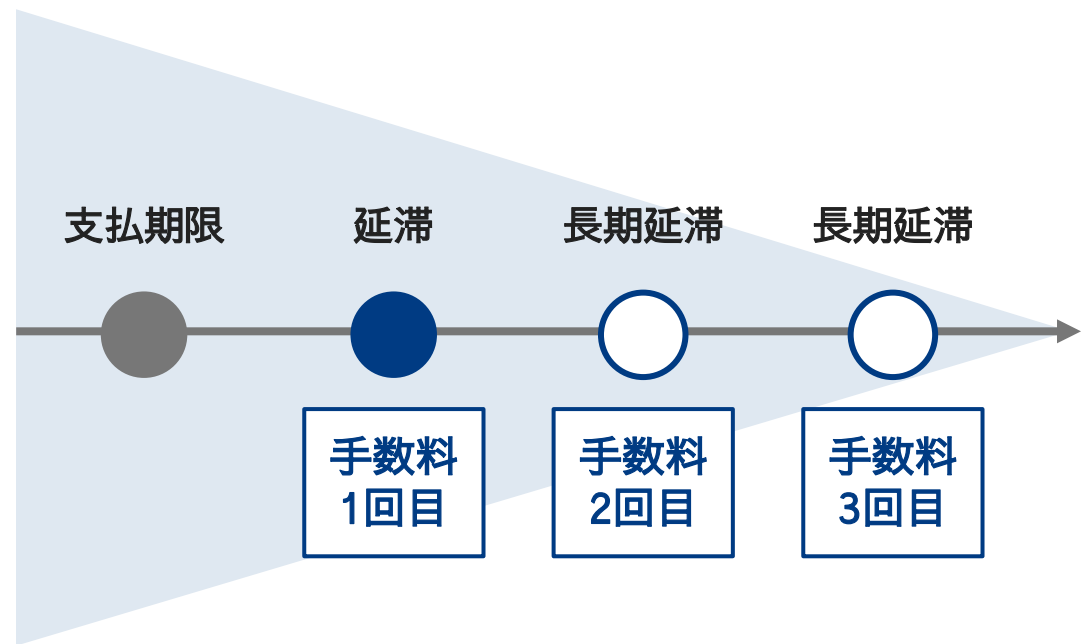
NP後払いにおける支払い延滞者（平均8%）に、延滞期間にあわせて延滞事務手数料を徴収する。25/3期上期中に開始予定。

### 延滞者の割合（初回期限切れ）



■ 期限内支払い ■ 延滞者

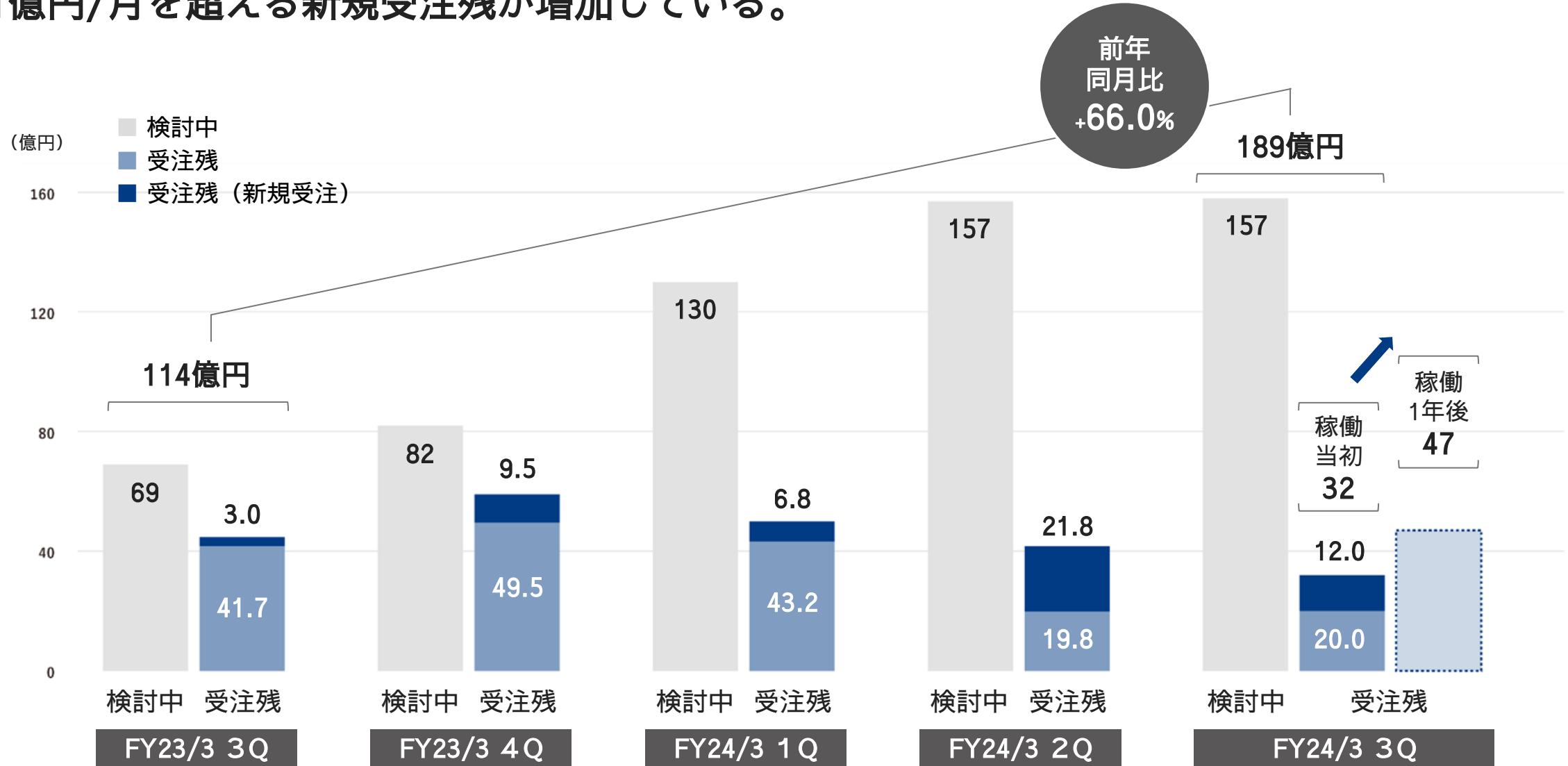
### 延滞事務手数料加算の流れ



支払い延滞を抑制し、また督促・回収にかかる原価負担を軽減

## GMVの見通し\_営業パイプライン

全社の営業パイプラインは前年同月比+66.0%。大型店舗が稼働するとともにGMV予測が1億円/月を超える新規受注残が増加している。







## サービス別 戦略進捗

BtoC  
atone.

戰略進捗

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、GMV成長を目指す。

## GMV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

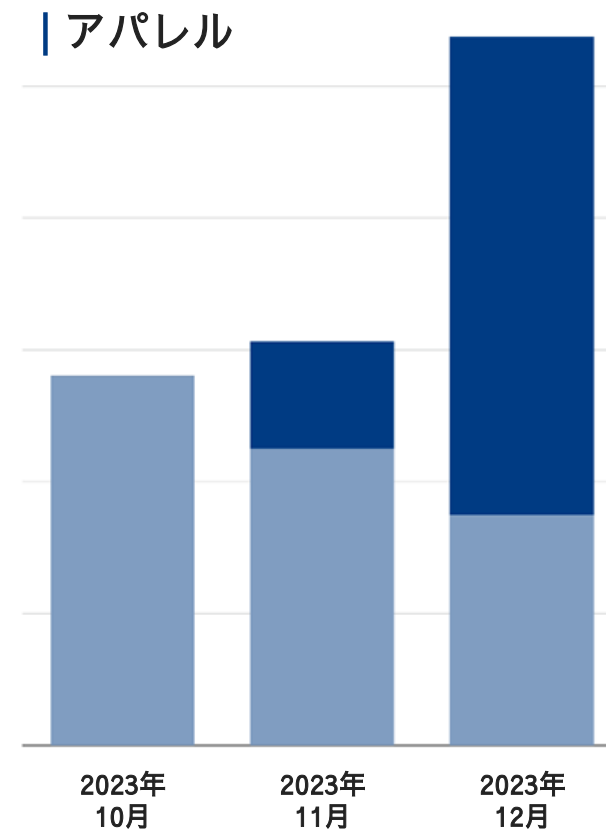
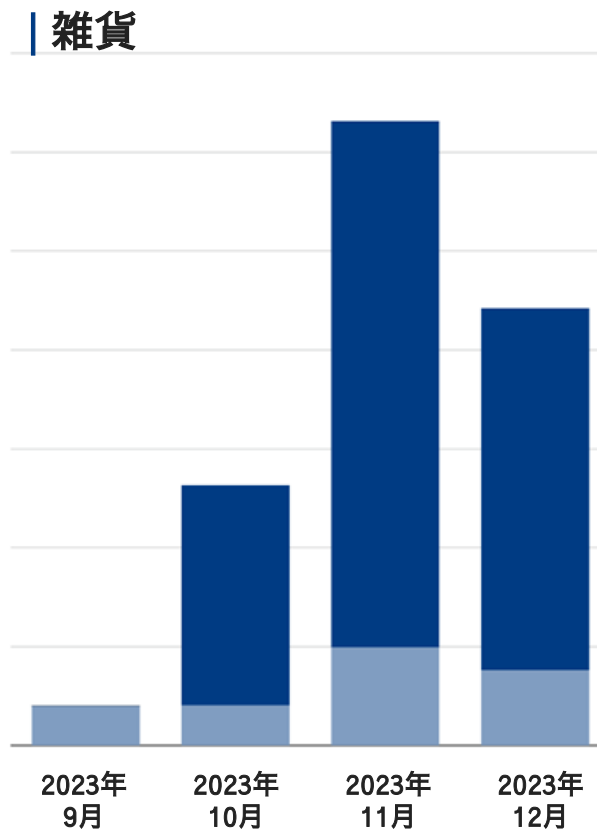
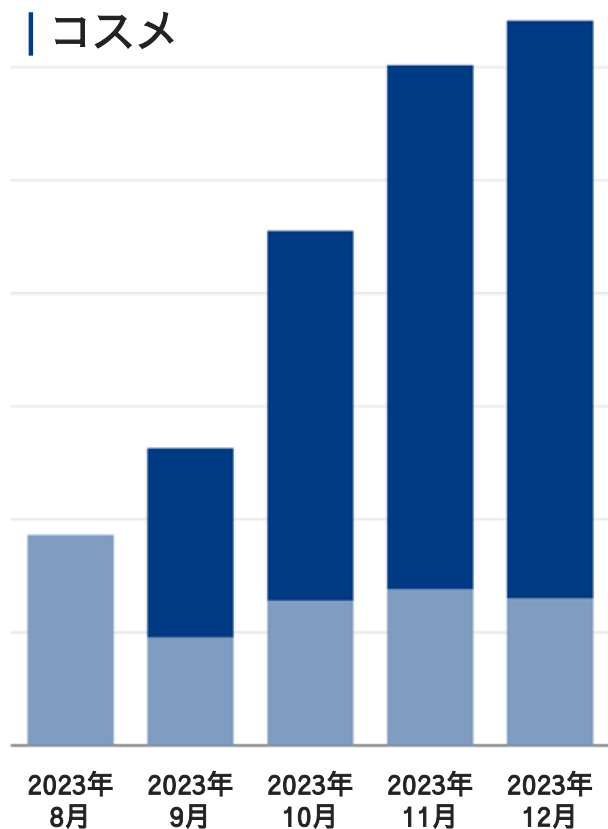
1,500万人

\*1 ECカート・PSP（決済代行事業者）の総称

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、GMV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 GMV推移

■ 翌月後払い ■ つど後払い



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

24/3期\_実装済み

|            |            |
|------------|------------|
| <p>NEW</p> | <p>NEW</p> |
|            | <p>NEW</p> |
| <p>NEW</p> |            |

開発中

|  |            |
|--|------------|
|  |            |
|  |            |
|  | <p>他2社</p> |

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。

\*1 当社試算

## BtoC\_atone 成長戦略（レポート促進）

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**



atone [new] キャンペーン期間中  
激安カラコン通販のTeAmoでお得なキャンペーン開催中！  
2023/10/24 ~ 2023/11/24

atone [recommend] キャンペーン期間中  
アットCONTACTでお得なキャンペーン開催中！  
2023/10/25 ~ 2023/11/24

atone [new] キャンペーン期間中  
アクセサリーと香りのブランド「ANU」でお得なキャンペーン実施中！  
2023/10/23 ~ 2023/11/05

atone [recommend] キャンペーン期間中  
SABONでお得なキャンペーン開催中！  
2023/10/26 ~ 2023/11/25

atone [new] キャンペーン期間中  
なえなのいろんなすとお得なキャンペーン実施中！  
2023/10/26 ~ 2023/11/25

atone [new] キャンペーン期間中  
衝撃コスメモール「Qoo10」でお得なキャンペーン実施中！  
2023/10/26 ~ 2023/11/25

atone [new] キャンペーン期間中  
NPポイントクラブはatone shopsにリニューアルしました  
2023/10/05 ~ 2023/10/31

UU数 38万 <sup>\*1</sup>  
 PV数 880万

※1：23年12月、24年1月の平均実績

## 今後の取組み

- 【利用者向け】  
スマートフォン・atoneアプリ改善
- atone shopsへの導線
  - キャンペーン告知・レコメンド
- 【加盟店向け】  
キャンペーン管理画面の開発
- キャンペーン申込・管理

参考) BtoCの新市場の広がり

atoneなら、従来の後払い決済サービスでは参入が困難であった市場でも導入が可能に。  
クレジットカードが普及している全てのBtoC市場が対象となる。

atone

従来の  
後払い決済  
サービスの  
対象市場

EC物販

美容・健康

食品・飲料

雑貨

家電

⋮

市場規模：11.9兆円



EC非物販

デジコン

電子コミック

電子書籍

電子雑誌

電子新聞

⋮

ゲーム

コンテンツ  
ダウンロード

インゲーム  
アイテム

月額料金

ガチャ

⋮

ストリーミング

動画

音楽

セミナー

イベント

⋮

チケット

ライブ

イベント

交通

旅行

⋮

...



実店舗

コンビニ

アパレル

レストラン

日用品

⋮

市場規模：39.1兆円

atoneが進出可能な総市場規模：約61.5兆円

atoneブランドの新サービスとして分割払いサービスを25/3期下半期に提供開始（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は多様な支払い方法に対応するBNPLへ進化





BtoC

 NP後払い

 NP後払いair

 AFTEE

戦略進捗

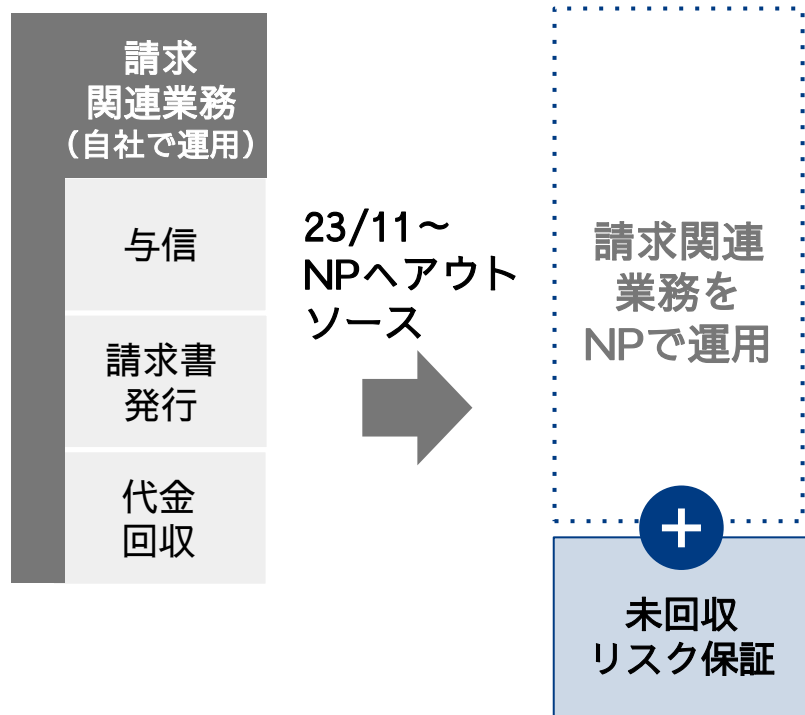
自社運営の後払いやテレビ通販市場等へのアプローチが順調に進展。

- 「オルビス」は自社の後払い決済からNP後払いへリプレイス。
- 「ジャパネットたかた」はテレビ通販に加え、公式通販サイトにNP後払いを追加導入。

### 自社運営の後払い決済からリプレイス

オルビス株式会社

NP後払い



### テレビ通販市場への拡大

Japanet × NP後払い



台湾AFTEEは非物販商材の導入も進み3Q（累計）のGMVは前年同期比+39.5%の高成長。  
ベトナムAFTEEも現地大手ECモールSendoが本格スタート。



非物販領域でもグローバル企業の導入が相次ぐ。

ベトナムIT最大手FPT Corporationの傘下のECモール「Sendo」が稼働。

「Sendo」がOEMで運営を代行している他のオンラインマーケットプレイスへAFTEEを導入予定。

旅券

電子書籍



オンライン学習

レンタルサービス  
(モバイルバッテリー)





## その他 経営TOPICS

## 株主優待\_企画内容

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。

### 基準日

2024年3月31日

### 対象となる株主様

基準日時点で100株（1単位）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。尚、本株主優待の来年度の実施について2024年2月14日時点では決まっておりません。

## 株主優待\_NPポイントとは

「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

snaq.me

Kintetsu  
近鉄百貨店

ポケマル

ヤオコー  
ネットスーパー

##### アパレル

ANAP

しまむら  
オンラインストア

Triumph

LOM NANO  
universe

#### 実店舗<sup>※2</sup>

##### コンビニ・スーパー

Seicomart

FamilyMart

LAWSON

OK  
MAR-Everyday Low Price

##### ドラッグストア

Kirindo  
Health & Beauty

サツドラ  
SAPPORO DRUG STORE

スギヤマ

YAKUDO  
薬王堂

##### エンタメ

SHOWROOM

KING RECORDS

TAKARA TOMY  
タカラトミー

##### デジコン

絵本ナビ

まんが王国

##### 飲食

KFC<sup>※1</sup>

Hospitality Restaurant<sup>※1</sup>  
Royal Host

ココロの珈琲店<sup>※1</sup>

海鮮居酒屋  
はなの舞<sup>※1</sup>

##### 日用品

Joshin

YAMADA

ToysRUs<sup>※1</sup>

※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。

## Appendix

- 財務3表等
- メールでの情報配信のご案内
- 事業および市場の概況

# 主要業績数値

|                               | 前第3四半期         | 当第3四半期         | 増減率          | 前第3四半期累計       | 当第3四半期累計       | 増減率          |
|-------------------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
|                               | 百万円            | 百万円            | %            | 百万円            | 百万円            | %            |
| <b>GMV (non-GAAP) *1</b>      | <b>132,635</b> | <b>150,057</b> | <b>13.1</b>  | <b>372,824</b> | <b>423,880</b> | <b>13.7</b>  |
| BtoCサービス_NP後払い他               | 90,178         | 93,417         | 3.6          | 257,820        | 267,202        | 3.6          |
| BtoCサービス_atone                | 5,610          | 7,184          | 28.1         | 15,577         | 19,490         | 25.1         |
| BtoBサービス                      | 36,846         | 49,455         | 34.2         | 99,426         | 137,187        | 38.0         |
| <b>営業収益</b>                   | <b>5,202</b>   | <b>5,442</b>   | <b>4.6</b>   | <b>14,436</b>  | <b>15,773</b>  | <b>9.3</b>   |
| BtoCサービス_NP後払い他               | 4,116          | 4,120          | 0.1          | 11,392         | 12,032         | 5.6          |
| BtoCサービス_atone                | 307            | 363            | 18.3         | 893            | 1,034          | 15.8         |
| BtoBサービス                      | 778            | 957            | 23.0         | 2,150          | 2,705          | 25.8         |
| －その他営業収益                      | 85             | 127            | 49.0         | 367            | 378            | 3.0          |
| <b>売上収益</b>                   | <b>5,117</b>   | <b>5,314</b>   | <b>3.9</b>   | <b>14,069</b>  | <b>15,394</b>  | <b>9.4</b>   |
| －請求関連費用 (non-GAAP) *2         | 2,183          | 2,124          | △2.7         | 5,846          | 6,348          | 8.6          |
| －貸倒関連費用 (non-GAAP) *3         | 806            | 890            | 10.5         | 2,244          | 2,856          | 27.2         |
| －その他決済に係る費用 (non-GAAP) *4     | 90             | 104            | 15.9         | 269            | 312            | 15.9         |
| <b>売上総利益 (non-GAAP) *5</b>    | <b>2,037</b>   | <b>2,195</b>   | <b>7.7</b>   | <b>5,708</b>   | <b>5,878</b>   | <b>3.0</b>   |
| BtoCサービス_NP後払い他               | 1,472          | 1,632          | 10.9         | 4,103          | 4,207          | 2.5          |
| BtoCサービス_atone                | 108            | 91             | △16.1        | 318            | 265            | △16.8        |
| BtoBサービス                      | 456            | 471            | 3.3          | 1,286          | 1,405          | 9.2          |
| －販売管理費及びその他営業費用 (non-GAAP) *6 | 2,206          | 2,176          | △1.4         | 6,119          | 6,716          | 9.7          |
| <b>営業利益</b>                   | <b>△83</b>     | <b>146</b>     | <b>—</b>     | <b>△43</b>     | <b>△459</b>    | <b>—</b>     |
| ＋減価償却費・償却費                    | 346            | 423            | 22.2         | 1,034          | 1,155          | 11.8         |
| ＋株式報酬費用                       | 3              | 2              | △36.8        | 6              | 5              | △13.4        |
| ＋固定資産除却損                      | 3              | 0              | △92.9        | 24             | 12             | △48.5        |
| ＋減損損失                         | —              | —              | —            | —              | —              | —            |
| －減損損失戻入益                      | —              | —              | —            | —              | —              | —            |
| <b>EBITDA (non-GAAP) *7</b>   | <b>270</b>     | <b>572</b>     | <b>111.8</b> | <b>1,021</b>   | <b>714</b>     | <b>△30.0</b> |

\*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 貸倒関連費用：貸倒引当金繰入＋貸倒損失＋債権売却損。主に請求金額に対して割合で発生する費用

\*4 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

\*5 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）

\*6 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）

\*7 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

|                | 前連結会計年度<br>(2023年3月31日) | 当第3四半期連結会計期間<br>(2023年12月31日) |
|----------------|-------------------------|-------------------------------|
| <b>資産</b>      |                         |                               |
| 現金及び現金同等物      | 10,564                  | 10,147                        |
| 営業債権及びその他の債権   | 24,540                  | 31,694                        |
| 棚卸資産           | 21                      | 13                            |
| その他の流動資産       | 1,102                   | 426                           |
| <b>流動資産合計</b>  | <b>36,228</b>           | <b>42,281</b>                 |
| 有形固定資産         | 743                     | 404                           |
| のれん            | 11,608                  | 11,608                        |
| その他の無形資産       | 4,130                   | 4,614                         |
| その他の金融資産       | 1,005                   | 1,026                         |
| 繰延税金資産         | 1,514                   | 1,625                         |
| その他の非流動資産      | 171                     | 213                           |
| <b>非流動資産合計</b> | <b>19,175</b>           | <b>19,495</b>                 |
| <b>資産合計</b>    | <b>55,404</b>           | <b>61,776</b>                 |

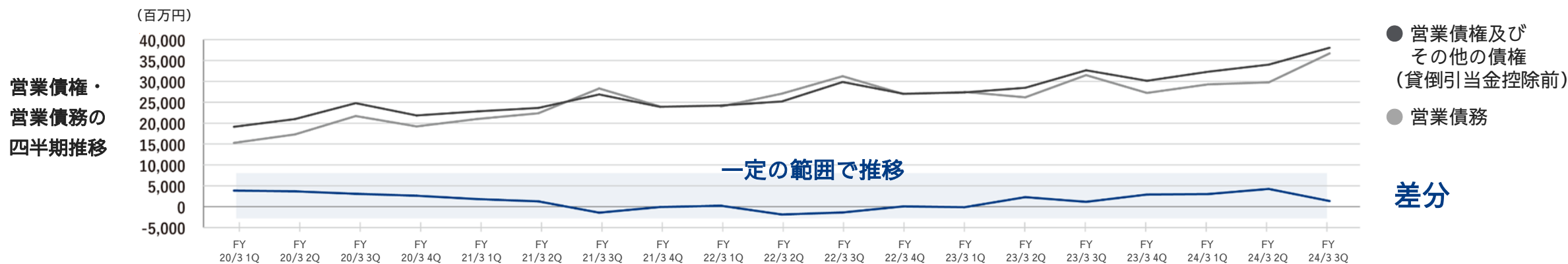
(単位：百万円)

|                         | 前連結会計年度<br>(2023年3月31日) | 当第3四半期連結会計期間<br>(2023年12月31日) |
|-------------------------|-------------------------|-------------------------------|
| <b>負債及び資本</b>           |                         |                               |
| 営業債務及びその他の債務            | 27,233                  | 36,697                        |
| 短期借入金                   | 3,000                   | 330                           |
| リース負債                   | 415                     | 177                           |
| その他の金融負債                | 4                       | 10                            |
| 未払法人所得税等                | 161                     | 67                            |
| 引当金                     | 28                      | 62                            |
| 従業員給付に係る負債              | 443                     | 516                           |
| その他の流動負債                | 513                     | 716                           |
| <b>流動負債合計</b>           | <b>31,801</b>           | <b>38,578</b>                 |
| 長期借入金                   | 4,964                   | 4,972                         |
| リース負債                   | 85                      | 31                            |
| 引当金                     | 84                      | 84                            |
| <b>非流動負債合計</b>          | <b>5,135</b>            | <b>5,088</b>                  |
| <b>負債合計</b>             | <b>36,936</b>           | <b>43,667</b>                 |
| 資本金                     | 4,113                   | 4,121                         |
| 資本剰余金                   | 14,168                  | 14,181                        |
| 利益剰余金                   | 22                      | △417                          |
| その他の資本の構成要素             | 64                      | 145                           |
| <b>親会社の所有者に帰属する持分合計</b> | <b>18,369</b>           | <b>18,031</b>                 |
| 非支配持分                   | 98                      | 78                            |
| <b>資本合計</b>             | <b>18,467</b>           | <b>18,109</b>                 |
| <b>負債及び資本合計</b>         | <b>55,404</b>           | <b>61,776</b>                 |

# 優位性：低ワーキングキャピタルなバランスシート

営業債権、営業債務はそれぞれ短期でバランスしており、借入等による運転資金の調達は不要。  
足もと発生している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（2024年3月期第3四半期末時点）



\*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。

# PL実績値

(単位：百万円)

|                   | 前第3四半期連結累計期間<br>(自 2022年4月1日<br>至 2022年12月31日) | 当第3四半期連結累計期間<br>(自 2023年4月1日<br>至 2023年12月31日) |
|-------------------|--|--|
| 売上収益              | 14,069   | 15,394   |
| その他の収益            | 367  | 378  |
| 営業収益合計            | 14,436   | 15,773   |
| 営業費用              | △14,480  | △16,232  |
| 営業損失              | △43  | △459   |
| 金融収益              | 0  | 1  |
| 金融費用              | △46  | △43  |
| 税引前四半期損失          | △89  | △502   |
| 法人所得税費用           | △36  | 43   |
| 四半期損失             | △126   | △458   |
| <b>四半期損失の帰属</b>   |  |  |
| 親会社の所有者           | △126   | △440   |
| 非支配持分             | —  | △18  |
| 四半期損失             | △126   | △458   |
| <b>1株当たり四半期利益</b> |  |  |
| 基本的1株当たり四半期損失(円)  | △1.31  | △4.55  |
| 希薄化後1株当たり四半期損失(円) | △1.31  | △4.55  |

# CF実績値

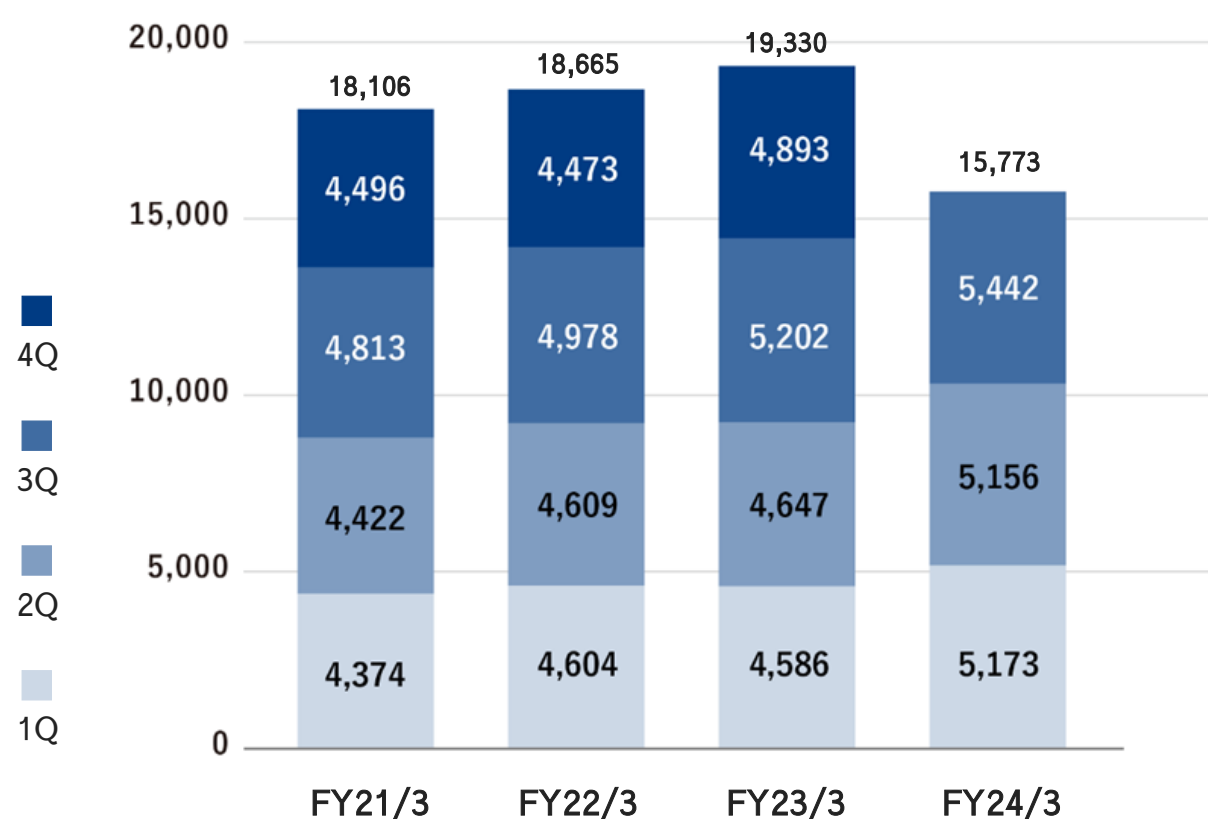
(単位：百万円)

|                             | 前第3四半期連結累計期間<br>(自 2022年4月1日<br>至 2022年12月31日) | 当第3四半期連結累計期間<br>(自 2023年4月1日<br>至 2023年12月31日) |
|-----------------------------|--|--|
| <b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>     |  |  |
| 税引前四半期損失                    | △89  | △502   |
| 減価償却費、償却費及び減損損失             | 1,034  | 1,155  |
| 株式報酬費用                      | 6  | 5  |
| 金融収益及び金融費用                  | 36   | 35   |
| 引当金の増減額                     | 6  | 34   |
| 固定資産除却損                     | 24   | 12   |
| 棚卸資産の増減額                    | 4  | 8  |
| 営業債権及びその他の債権の増減額 (△は増加)     | △5,300   | △7,153   |
| 営業債務及びその他の債務の増減額 (△は減少)     | 4,535  | 9,464  |
| その他                         | 256  | 484  |
| <b>小計</b>                   | <b>515</b>                                     | <b>3,544</b>                                   |
| 利息の受取額                      | 0  | 1  |
| 利息の支払額                      | △21  | △21  |
| 法人所得税の支払額 (△は支払)            | △1,193   | 391  |
| <b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>     | <b>△698</b>                                    | <b>3,916</b>                                   |
| <b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>     |  |  |
| 定期預金の預入による支出                | △2   | △0   |
| 有形固定資産の取得による支出              | △87  | △7   |
| 無形資産の取得による支出                | △937   | △1,353   |
| 差入保証金の差入による支出               | △78  | △3   |
| 差入保証金の回収による収入               | 76   | —  |
| その他の金融資産の取得による支出            | △315   | △15  |
| <b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>     | <b>△1,344</b>                                  | <b>△1,380</b>                                  |
| <b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>     |  |  |
| 短期借入金の純増減額                  | —  | △2,669   |
| リース負債の返済による支出               | △281   | △292   |
| 株式の発行等による収入                 | 14   | 8  |
| <b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>     | <b>△266</b>                                    | <b>△2,952</b>                                  |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額            | 0  | 0  |
| <b>現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)</b> | <b>△2,310</b>                                  | <b>△416</b>                                    |
| 現金及び現金同等物の期首残高              | 12,119   | 10,564   |
| 現金及び現金同等物の四半期末残高            | 9,808  | 10,147   |

# 業績：営業収益・売上総利益（四半期推移）

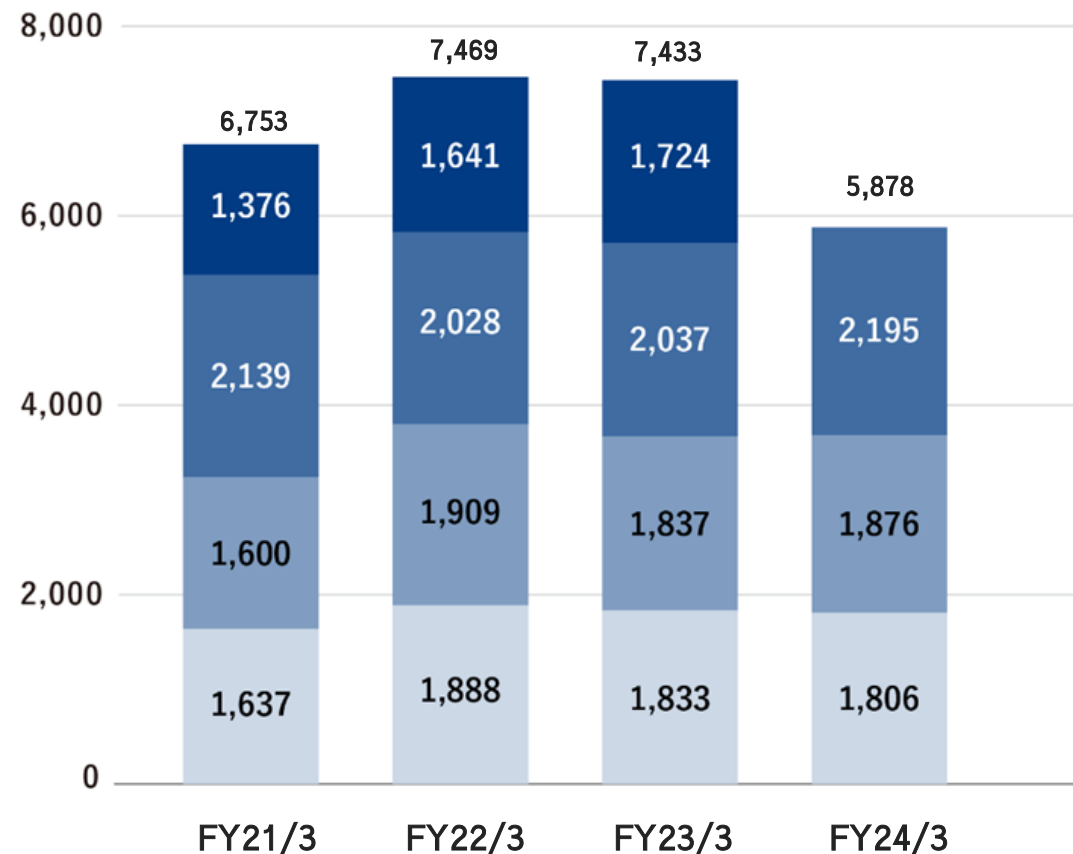
## 営業収益

(百万円)



## 売上総利益 (non-GAAP) \*1

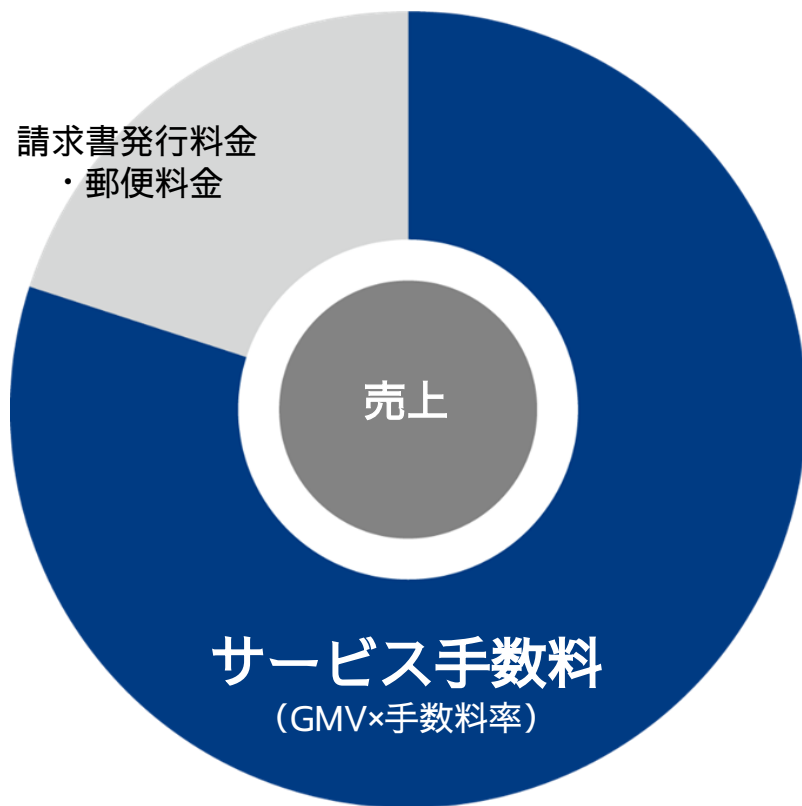
(百万円)



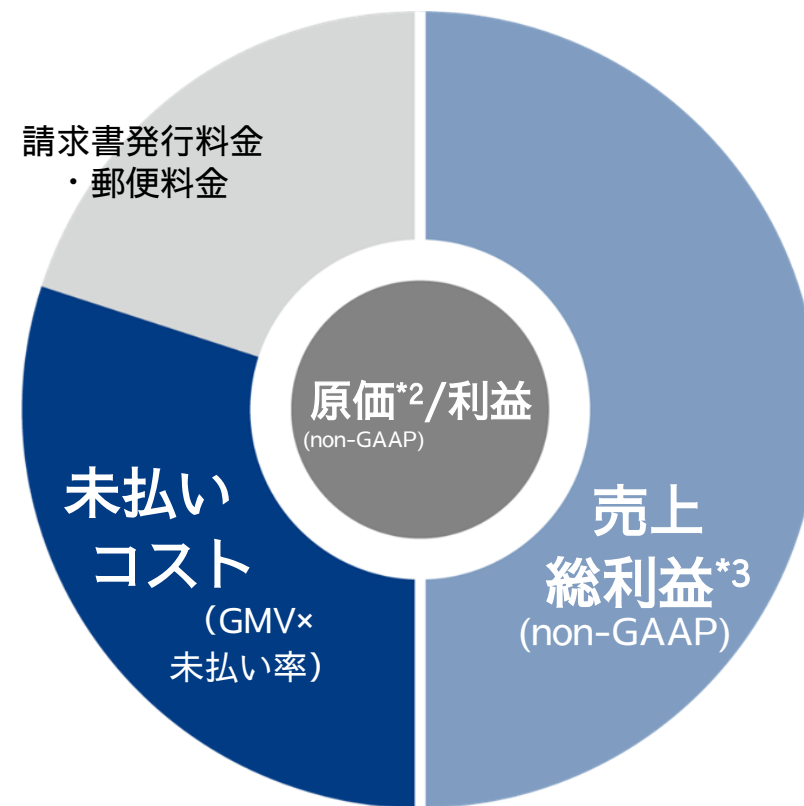
\*1 売上総利益：売上収益－（回収手数料＋請求書発行手数料＋貸倒引当金繰入＋貸倒損失＋債権売却損＋与信費用、NPポイント費用等、その他決済の提供に必要な費用）

# 企業価値の源泉となる収益構造

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



GMV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 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：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）

## メールでの情報配信のご案内

---

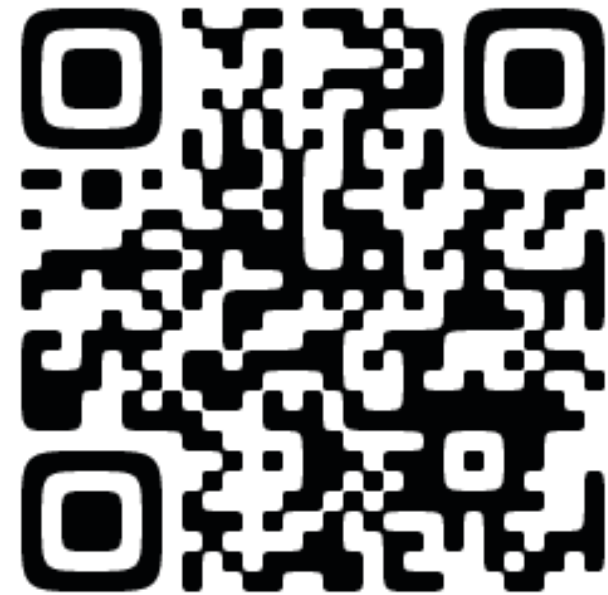
## メールでの情報配信のご案内

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/>



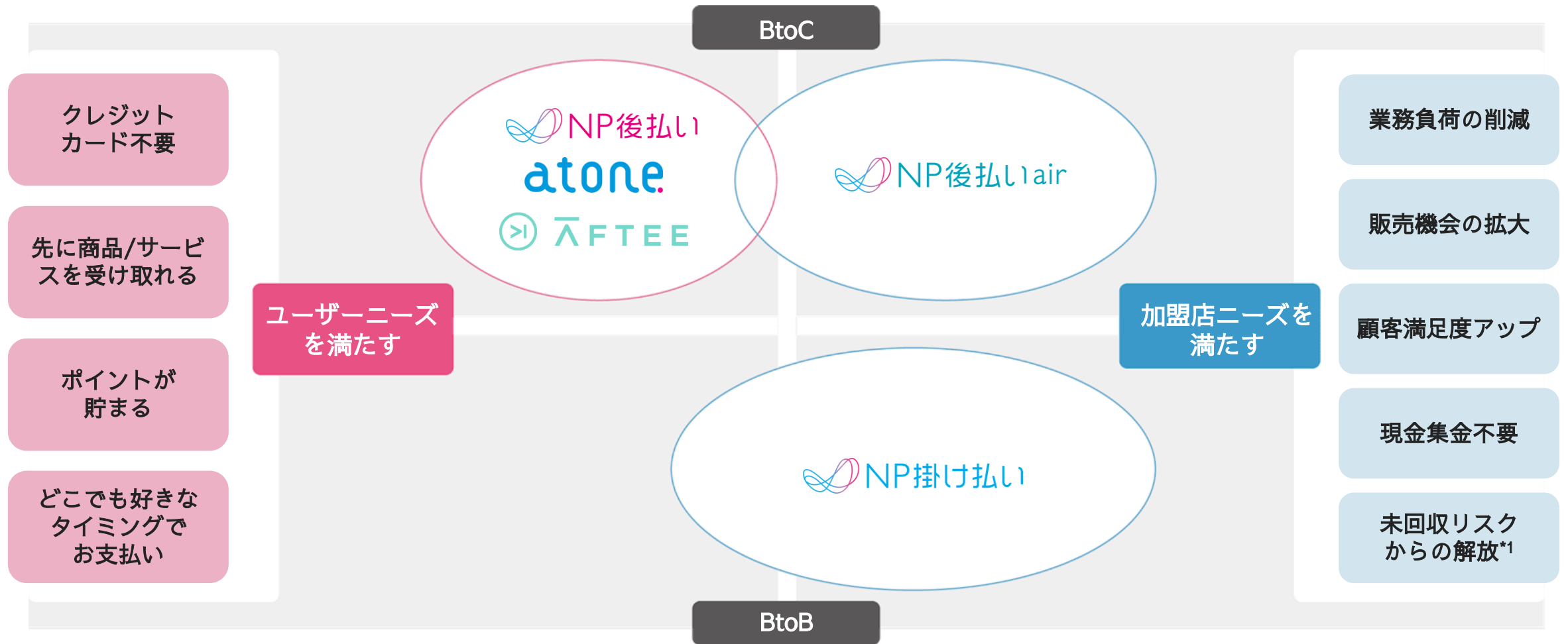


## 事業および市場の概況

---

# 事業特性：各サービスの提供価値

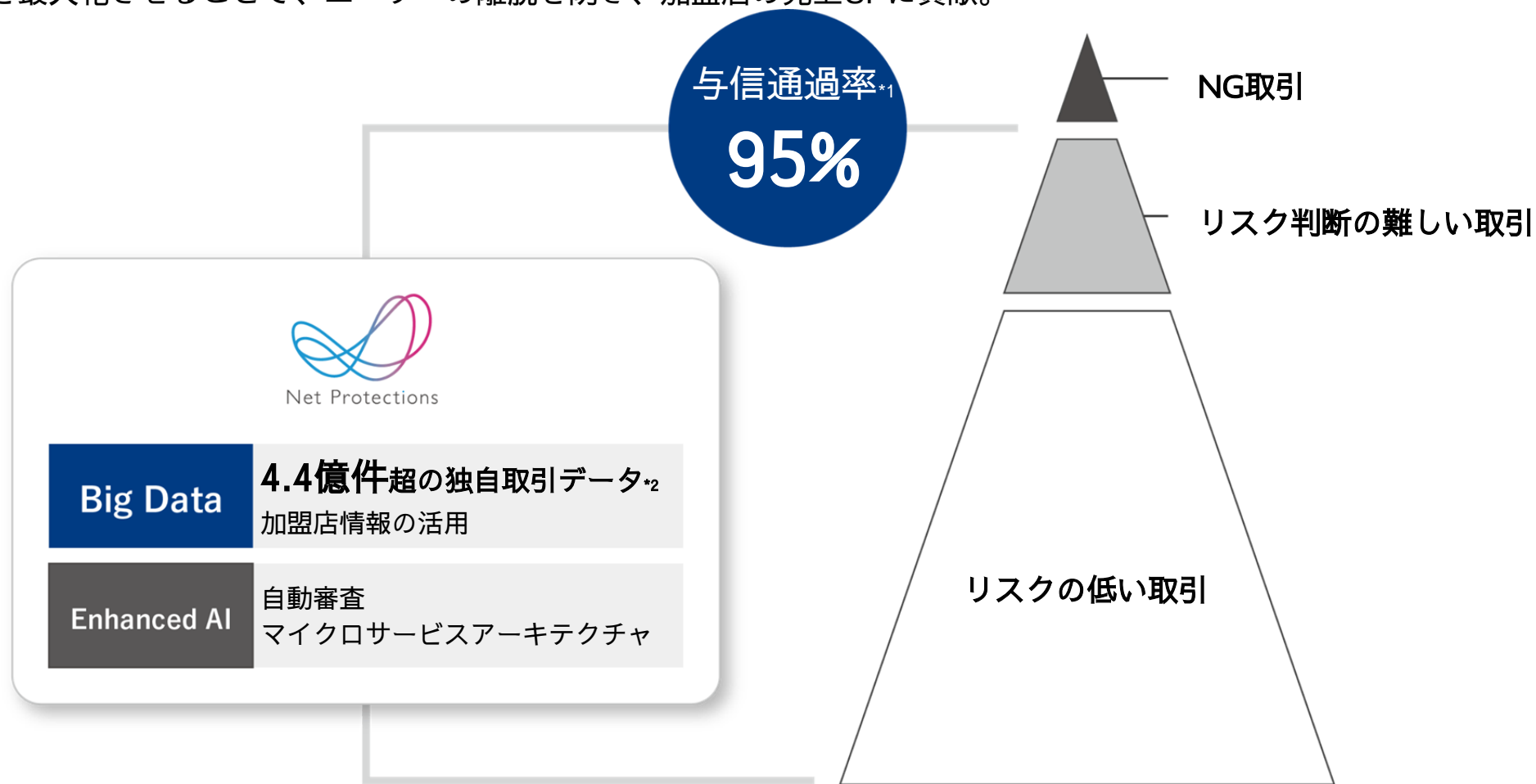
ユーザーには安全・便利・お得な買い物の経験を、加盟店には業務負荷削減・販売機会拡大の価値を提供。



\*1 当社所定の審査を通過した取引が対象。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は紛争が生じ、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。

## 優位性：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。



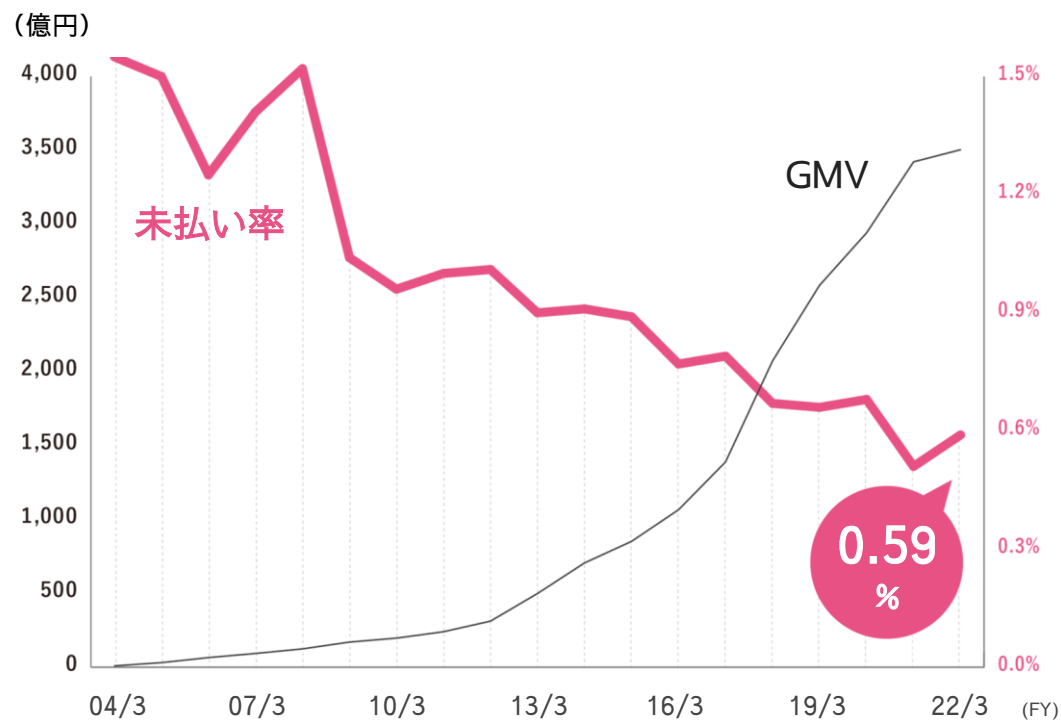
\*1 NP後払いにおける2023年3月期の取引登録件数のうち、NG件数を除いた割合（ユニークユーザーに限る）

\*2 2023年3月31日時点

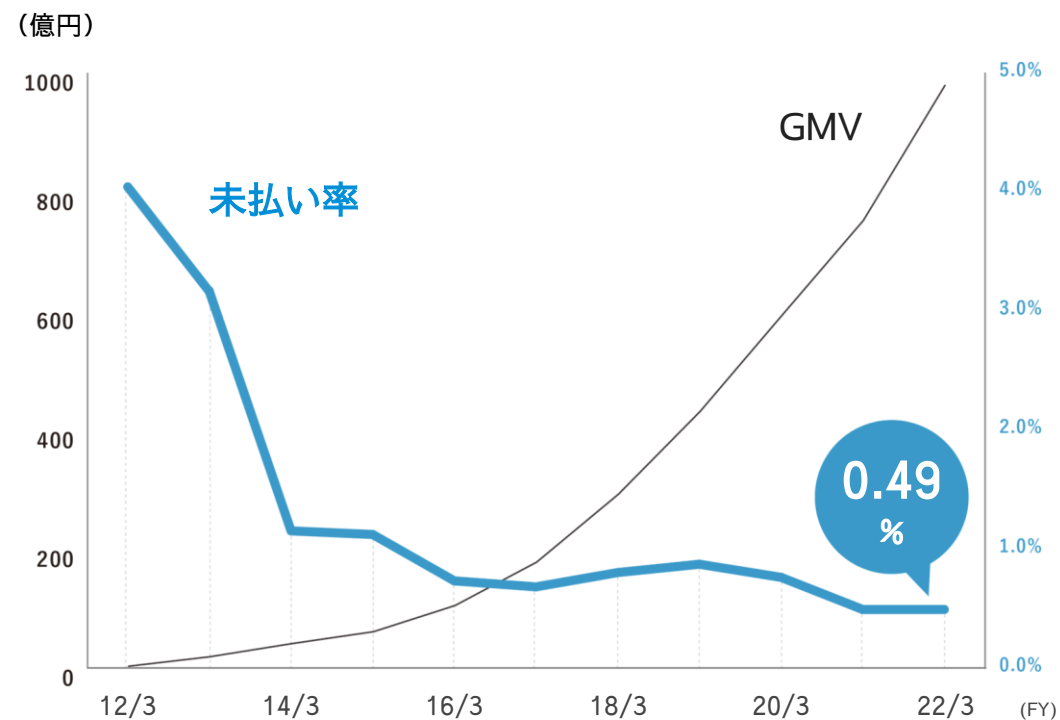
# 優位性：高い与信通過率と低い未払い率

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

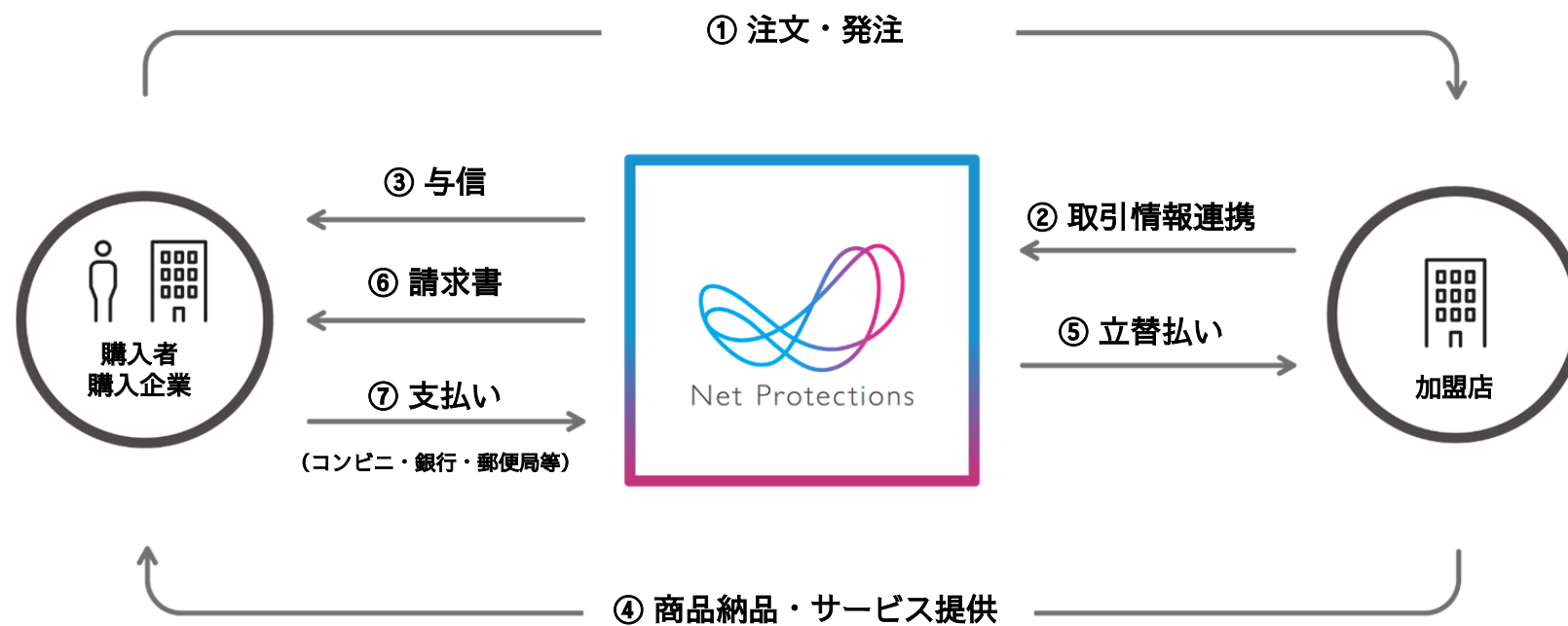


\*1 各期のNP後払いにおける取扱高のうち、18ヶ月を超えて未払いとなった取引額の割合 (2022年3月期については、2023年3月末時点で未払いとなっている取引額の割合 (貸倒処理前のものを含む))

\*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 (2022年3月期については、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))

# BtoC\_事業内容：安心・安全を提供するBNPL決済スキーム

買い手・売り手の双方に安心してEコマースをご利用いただけるよう当社が未払いリスクを保証。



## 購入者メリット

- 先に商品受取 (Receive goods first)
- クレカ不要 (No credit card required)
- ポイント獲得 (Earn points)

## 加盟店メリット

- 売上アップ (Sales increase)
- 新規顧客増 (New customer acquisition)
- 未回収リスクからの解放 (Release from non-payment risk)

## atoneの紹介

あえてクレジットカードを利用しない600万人にアプローチ。  
非クレジットカード層の新規獲得と継続率向上の価値を1サービスで。

atoneは通販だけでなくデジタルコンテンツ・実店舗など様々な業種で導入が可能。  
ポイントプログラムを通じて約600万人\*1の会員へアプローチができるので、新規顧客獲得・リピート率UP・LTV向上に貢献します。  
後払い決済のリーディングカンパニーが蓄積したノウハウを活用して提供する、不正に強い・わかりやすい・柔軟・お得な、後払い決済です。



# atone

つど後払い（登録不要）と  
翌月後払い（要登録）が選べる

NPポイントが値引きに利用できる

ホワイトラベル・OEMに対応  
（デジタル最適化）

オンライン請求なので  
収納費値上げの影響がない  
（はがき請求書利用の場合を除く）

\*1 2023年3月31日時点における退会を除いた会員数。

# atoneの利用料金\*1

| 物販系EC     |          | 決済手数料*2       | トランザクション費用 | 月額固定費           | 請求手数料*3   |
|-----------|----------|---------------|------------|-----------------|-----------|
| スタンダードプラン | つど後払い    | 3.5%<br>(非課税) | 0円         | 0円              | 190円 (税抜) |
|           | 翌月まとめ後払い |               |            |                 | 0円        |
| プレミアムプラン  | つど後払い    | 2.5%<br>(非課税) | 0円         | 48,000円<br>(税抜) | 190円 (税抜) |
|           | 翌月まとめ後払い |               |            |                 | 0円        |

| デジタルコンテンツ系EC |          | 決済手数料*2       | トランザクション費用 | 月額固定費           | 請求手数料*3   |
|--------------|----------|---------------|------------|-----------------|-----------|
| スタンダードプラン    | つど後払い    | 5.9%<br>(非課税) | 0円         | 0円              | 190円 (税抜) |
|              | 翌月まとめ後払い |               |            |                 | 0円        |
| プレミアムプラン     | つど後払い    | 4.9%<br>(非課税) | 0円         | 48,000円<br>(税抜) | 190円 (税抜) |
|              | 翌月まとめ後払い |               |            |                 | 0円        |

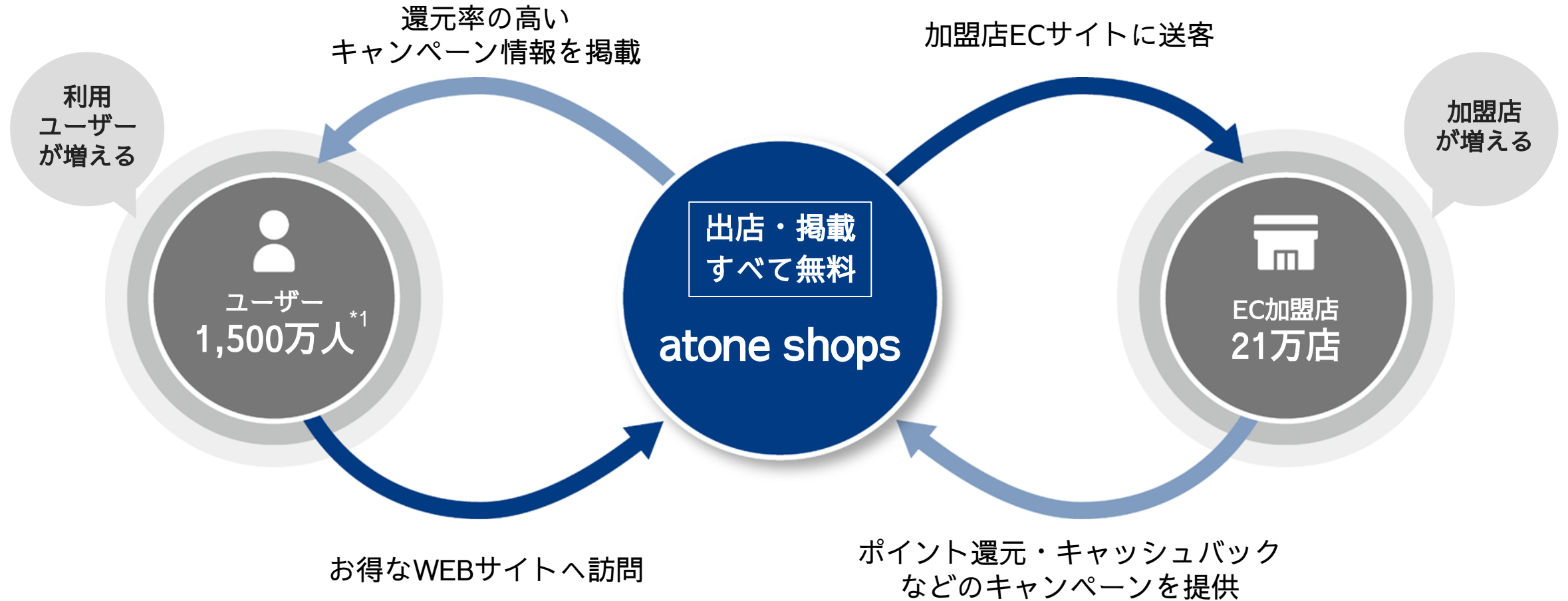
\*1 弊社からの立替払いは「月末締め、翌月末払い」になります。

\*2 事業者様の取扱い商材によって、個別に料率をご相談させていただきます。「決済手数料」は売上確定ごとに発生いたします。

\*3 加盟店負担の場合のみご請求いたします。

# BtoC\_atone 「atone shops」の提供価値

業界初の「送客機能を持つ後払い決済」で  
ショップからもユーザーからも選ばれ、利用が増えることでGMV成長を目指す。



\*1 atone shopsのポテンシャル（当社BtoCサービスを利用する年間ユニークユーザー数・EC加盟店数）  
利用にはatone会員への登録・サービス導入が必要。



# NP後払いの紹介

業界シェアNo.1\*1の後払い決済サービス。多様な販売スキームにも対応。

2002年から提供している後払い決済サービスとして培った圧倒的な取引データ量により高い与信精度の後払い決済サービスを提供します。

クレジットカードの情報登録や会員登録が不要な便利さ、商品到着後に支払える安心さなど、ユーザーの利便性が高いサービスで、新規顧客獲得に貢献します。



カタログ通販やTV通販などのスキームにも対応

NPポイントを商品と交換できる(要会員登録・任意)

オリジナル帳票の作成が可能

自社後払いのスキームに近づけたカスタマイズが可能

\*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」を基に当社推計。

## NP後払いの利用料金

|      | 月間取引額目安                     | NPサービス料金       | 月額固定費           | 請求手数料                                   |
|------|-----------------------------|----------------|-----------------|---|
| Aプラン | -                           | 顧客請求額の<br>5.0% | 0円              |   |
| Bプラン | 約92万円以上                     | 顧客請求額の<br>4.4% | 5,000円<br>(税抜)  | 紙（封書）<br>225円（税抜）/1取引                   |
| Cプラン | 約206万円以上                    | 顧客請求額の<br>3.6% | 20,000円<br>(税抜) | 電子バーコード請求<br>170円（税抜）/1取引               |
| Dプラン | 約440万円以上                    | 顧客請求額の<br>2.9% | 48,000円<br>(税抜) | 請求書を商品と同梱するオプションサービス利用時<br>120円（税抜）/1取引 |
| その他  | ご利用状況に応じた <b>個別提案も可能</b> です |                |                 |   |

・NPサービス料金は非課税となります。・コンビニでの収納が50,000円以上の場合は、収入印紙相当の実費200円をご負担いただきます。・ゆうちょ銀行および郵便局での収納が50,000円以上の場合は、ゆうちょ銀行手数料210円（税込）をご負担いただきます。・配送伝票番号の登録後に取引キャンセルがあった場合、紙（封書）は225円（税込248円）、電子バーコード請求は170円（税込187円）の請求書発行・郵便料金をご負担いただきます。・加盟審査の結果によっては、サービスをご利用いただけない場合や、ご利用を一部制限させていただく場合がございます。・メールアドレスを取得できていないお取引が含まれる場合、電子バーコードはご利用できません。・電子バーコードはセブンイレブン、ローソン、ミニストップ、セイコーマートにてご利用可能。今後、ファミリーマートでのお支払いも可能になるよう準備中です。

# サービススペック

|               | NP後払い   | atone つど後払い                                | atone 翌月まとめ後払い                                      |
|---------------|---|--|---|
| 利用方法          | 決済画面で選択   | 携帯番号とメールアドレス (*1) でSMS認証                   | 会員登録 (*2)   |
| 利用上限          | 5万5,000円 (税込)   | 5万円を基準に店舗ごとで設定                             | 5万円を基準にユーザーごとで設定(最大10万円)                            |
| 支払<br>タイミング   | 取引ごと<br>請求書発行から14日後までに支払い   | 取引ごと<br>請求から10日後までに支払い                     | 月の支払いをまとめて翌月払い<br>毎月10日・20日・27日 (*3)                |
| 請求形態          | 請求書 (封書) ・<br>メール/SMS (電子バーコード)   | メール/SMS                                    | スマホアプリ・メール/SMS (電子バーコード/<br>支払い番号通知) ・はがき           |
| 支払方法          | コンビニレジ・郵便局・銀行・LINE Pay請求<br>書払い   | コンビニ端末・銀行ATM (Pay easy) ・<br>はがき請求書        | コンビニレジ・コンビニ端末・<br>銀行ATM (Pay easy) ・口座振替・<br>はがき請求書 |
| ポイントの取得       | 会員登録後ポイント獲得<br>(利用金額の0.5%)  | 会員登録後ポイント獲得<br>(利用金額の0.5%)                 | ポイント獲得<br>(利用金額の0.5%)                               |
| ポイントの利用<br>用途 | 景品交換・懸賞応募・寄付  | 値引き・景品交換・懸賞応募・寄付                           | 値引き・景品交換・懸賞応募・寄付                                    |
| 決済手数料         | 2.9%～ (非課税)   | 2.5%～ (非課税) +トランザクション費用 (30円 (税抜) /1取引)    |   |
| 月額固定費         | 0～48,000円 (税抜)  | 0～48,000円 (税抜)                             |   |
| 請求書費用         | 紙 (封書) 225円 (税抜) /1取引<br>電子バーコード請求170円 (税抜) /1取引<br>請求書同梱120円 (税抜) /1取引 | 0円<br>(NPからユーザーへ190円 (税抜) /月を請求・利用のあった月のみ) |   |
| 立替払い<br>タイミング | 月1回、月2回から選択   |  | 月末締め翌月末払い   |

※1 会員の場合は、携帯番号とパスワードで、SMS認証を実施します

※2 会員登録情報は、氏名、性別、生年月日、住所、メールアドレス、携帯電話番号、パスワードで、取得済みの情報はプリセットできます

※3 はがき：毎月20日、口座振替：毎月27日、その他決済方法は毎月10日が期限日

# 後払いを使う理由

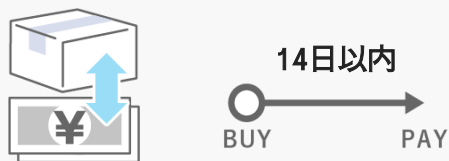
## 資金管理

### 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
- ✓ 送料日前にお金がなくとも買える

## 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ため、知らずに引き落とされる心配がない

### 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心配がない

## 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



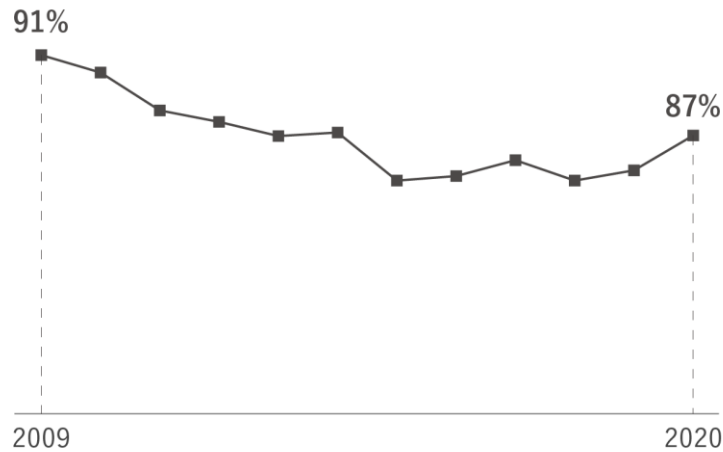
- ✓ 前払いでは商品が届くか不安
- ✓ 返品交換・キャンセルも容易

# クレジットカードだけでは全てのユーザーニーズを満たせない

日本におけるクレジットカードに関するFact

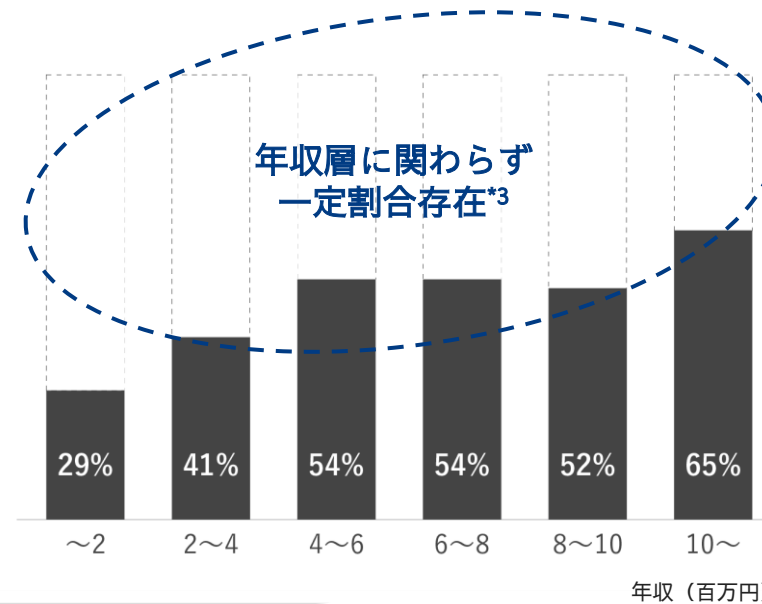
## 1 クレジットカードの保有率\*1

【クレジットカード保有率推移】



## 2 積極的にクレジットカードを利用しないユーザーは一定割合存在

【年収別カード利用希望分布】\*2



BNPLのニーズが高まっている

\*1 調査対象者のうち、1枚以上クレジットカードを保有する割合。

\*2 黒で示す部分は「クレジットカードをよく利用する」と回答した人の割合。

\*3 クレジットカードを保有していない層も含む。

出所：1 JCB「クレジットカードに関する総合調査（2013年9月、2018年9月、2021年2月）」。

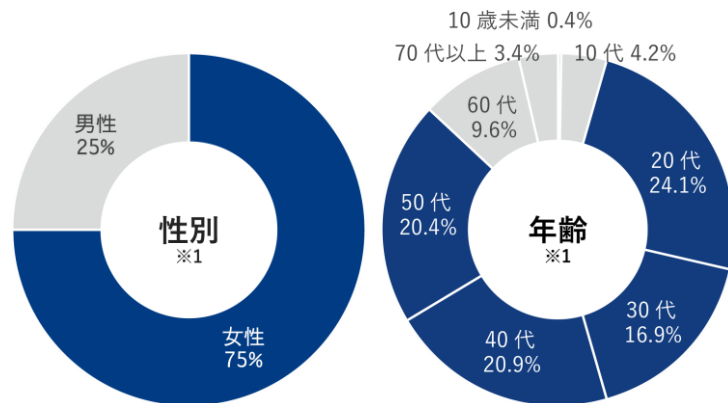
2 NIRA総研「キャッシュレス決済実態調査」（2018年9月）、調査対象「日経リサーチが保有する登録モニターのうち、全国に住む20歳～69歳の男女3,000人」及びNIRA総研に対するインタビュー。

# 今までの後払い決済サービスの主なユーザー層と市場の規模予測

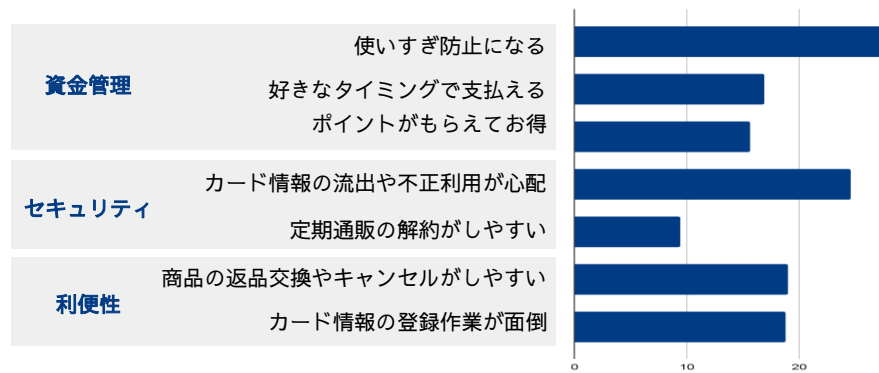
20～50代の女性を中心に「資金管理」「セキュリティ」「利便性」などのニーズで伸びてきた

## 主な利用者層と利用動機

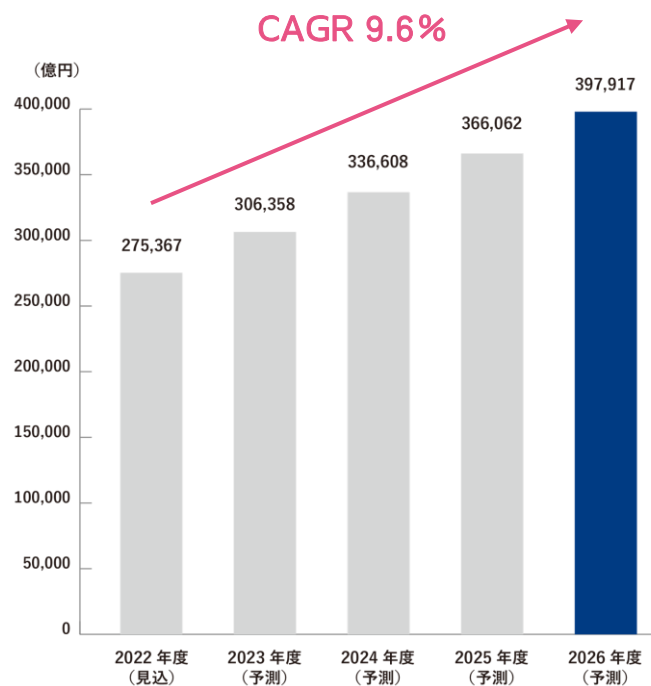
EC市場における後払い利用者は20～50代の女性が大半



ニーズは資金管理・セキュリティ・利便性\*2

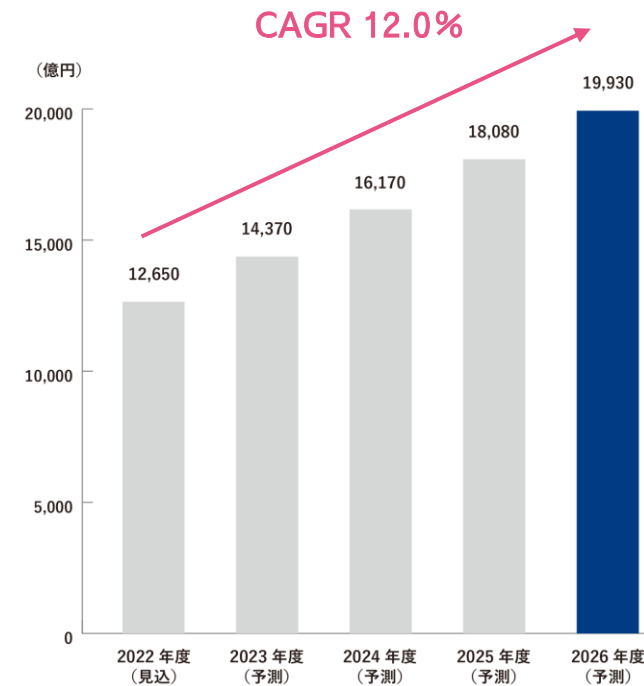


## EC決済サービス市場規模予測



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市場規模予測



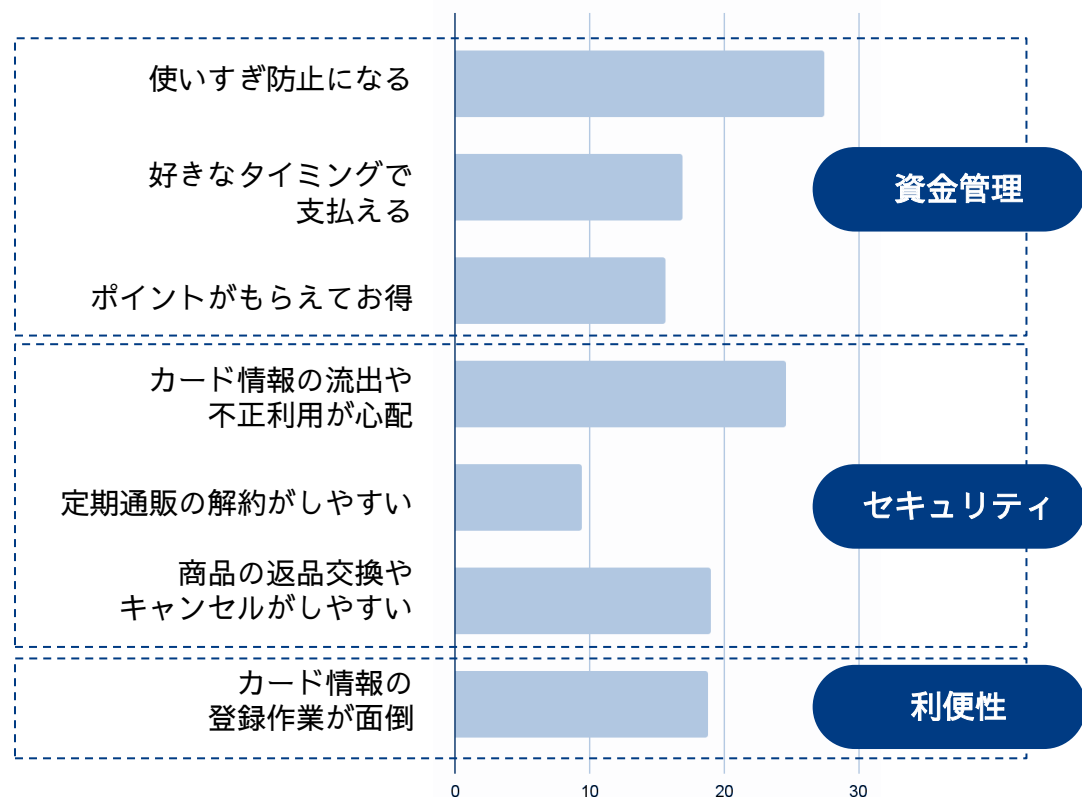
出典：株式会社矢野経済研究所「EC決済サービス市場に関する調査（2023年）」（2023年3月29日発表）  
 ※ 後払い決済サービス提供事業者取扱高ベース  
 ※ 2022年度見込値、2023年度以降予測値  
 ※ 後払い決済サービス市場はEC決済サービスの内数

\*1 2023年3月31日時点におけるNPポイントクラブ会員の内訳  
 \*2 【調査方法】 NP会員向け当社インターネット調査【実施期間】 2018年12月28日～30日  
 【対象】 全国の20代以上の男女1,738人

# 安心・安全を価値提供とする一括払いの後払い

ユーザーはクレジットカード保有者が多く、オンラインショッピングを安心・安全に楽しみたい幅広い世代に分布。

## 1 利用する理由：\*1資金管理・セキュリティ・利便性



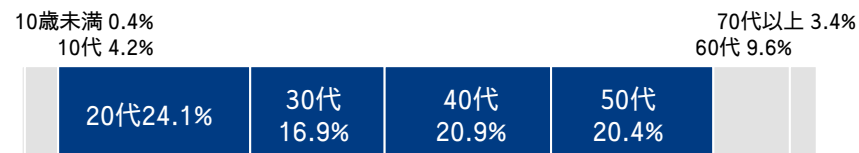
## 2 多様なユーザー層が利用

### NP後払い利用者属性

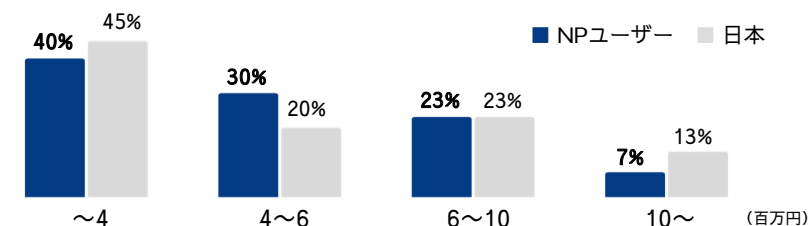
#### クレカ保有率\*1



#### 年齢層\*2



#### 世帯年収別分布\*1\*3



\*1 【調査方法】 NP会員向け当社インターネット調査【実施期間】 2018年12月28日~30日【対象】 全国の20代以上の男女1,738人。

\*2 2023年3月31日時点におけるNPポイントクラブ (NP後払い・atoneの利用で貯めることができるNPポイントが使えるサイト) の会員の内訳。

\*3 厚生労働省「平成29年国民生活基礎調査の概況」【対象】 厚生労働省が無作為に抽出した6万1千世帯。

出所：家計消費状況調査 (2020年)、一般社団法人日本クレジット協会「日本のクレジット統計」 (2020年)、American Bankers Association "Credit Card Market Monitor"

# ターゲット市場におけるサービス導入事例（BtoC市場）

## 新市場

住宅設備の修理・点検・リフォーム



オンライン予約・見積もりサービス



デジタルコンテンツ



新聞



朝日新聞販売サービス株式会社  
ASAHI SHIMBUN HAMBAI SERVICE CO., LTD.

家事代行



実店舗



## EC市場



## EC市場（台湾）





# NP後払いairの紹介

NP後払いairは「未払いリスク保証型の集金代行サービス」  
対面型サービスを提供する事業者の顧客与信や集金業務、未払い金の対応を  
削減し「本業に集中できる」環境をつくります。

上場企業からベンチャー企業まで多くの小口工事業者の債権管理業務の効率化や、  
現場及び経理スタッフの業務負荷削減、生産性向上を支援しています。



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\*1

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

\*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「NP後払いair加盟店規約」所定の事由がある取引は、対象外となります。

# NP掛け払いの紹介

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。  
安心してコア業務に集中が可能に。

あらゆる企業様、あらゆる業種・販売形態でも活用できる実績のあるBtoB決済サービスです。与信から請求書発行、リスク保証まで、BtoB決済にまつわるすべてのプロセスを代行します。

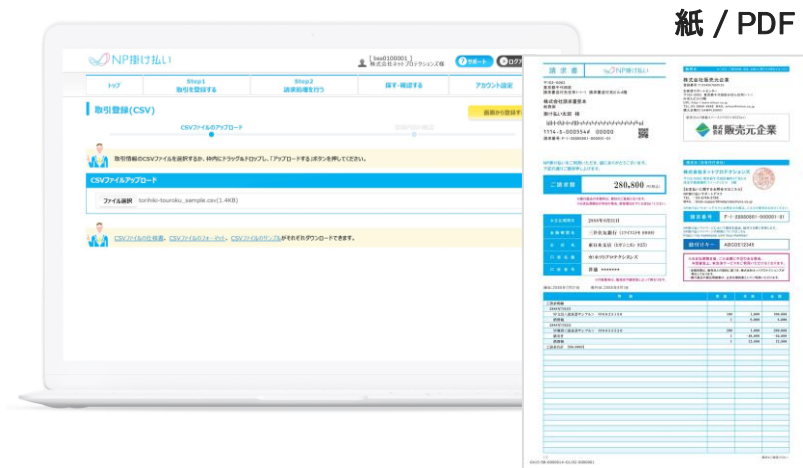


事前手続き不要でお取引が可能

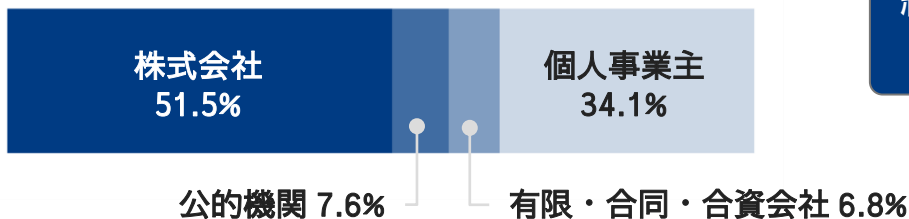
個人事業主もOK/最短即時で与信

多様な支払い方法にも対応

締め日・支払日も柔軟に選べる



## 購入企業の内訳\*1



\*1 2022年3月期の請求先企業の内訳

# NP掛け払いの利用料金

| 初期導入費用 | 手数料      | 月額固定費    | 請求手数料 |   |
|--------|----------|----------|-------|---|
| 0円     | 1.2~3.6% | 12,000円~ | 請求書払い | 郵送（コンビニ支払い可）<br>225円(税抜)/1通<br>郵送（コンビニ支払い不可）<br>150円(税抜)/1通<br>メール*1（コンビニ支払い不可）<br>0円 |
|        |          |          | 口座振替  | 郵送<br>190円(税抜)/1通<br>メール<br>90円/1通  |

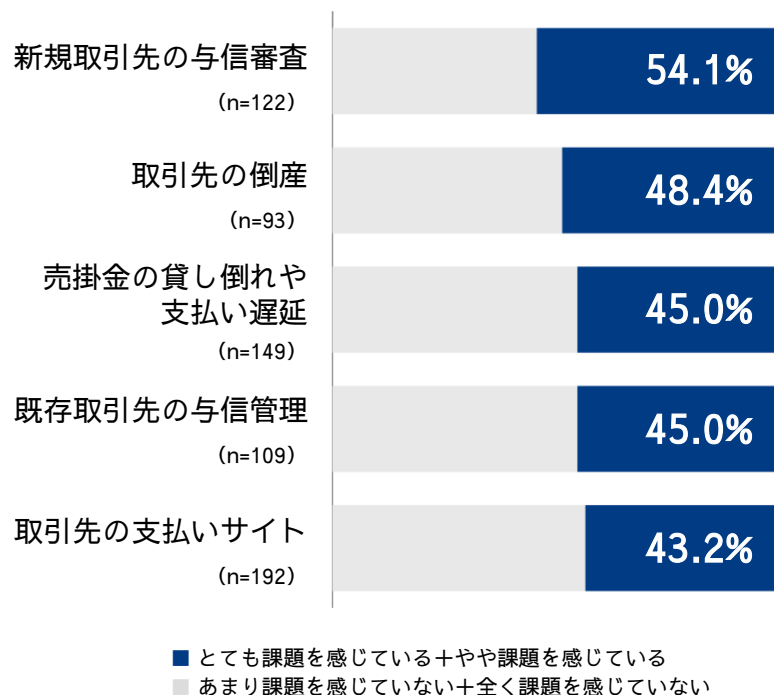
\*1 請求書はPDF添付

※サービス利用料は個別にご提案します。ご利用金額・商材・販売方法などによってリスクを算定させていただき、お見積しますので、まずはお問い合わせください。

# BtoB請求業務には様々が手間がかかる

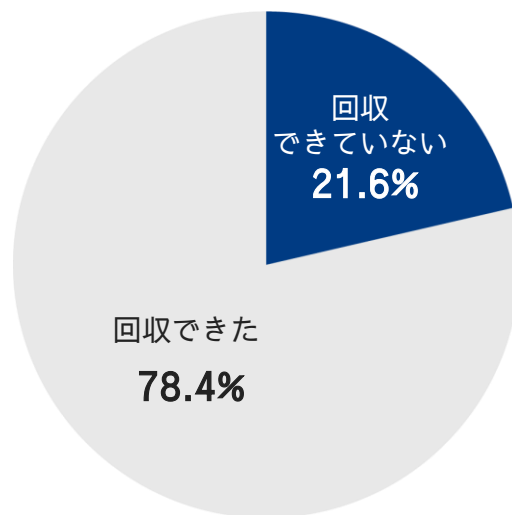
## 決済業務における支払い遅延と回収の課題

**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



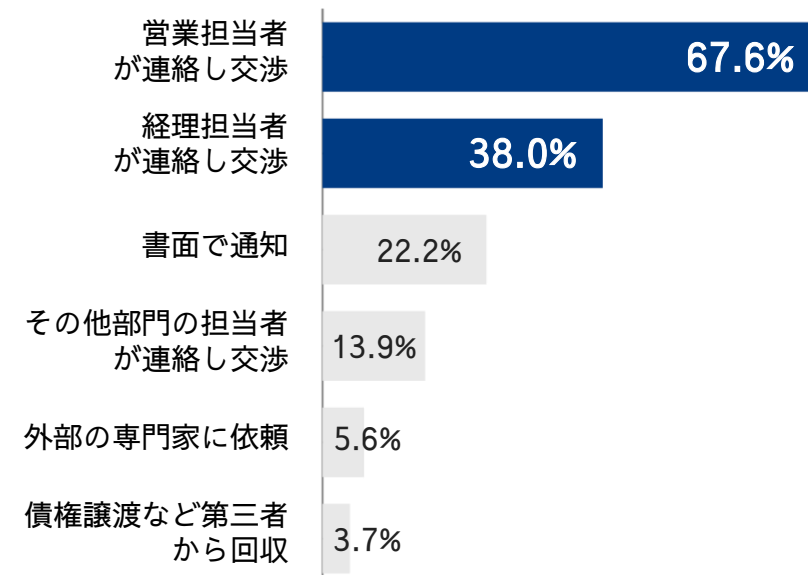
**2** 発生した「支払い遅延」のうち21.6%が回収できていない

自社へ支払い遅延発生経験者 (n=113) の回収率



**3** 営業担当者も連絡・交渉に手間を取られている

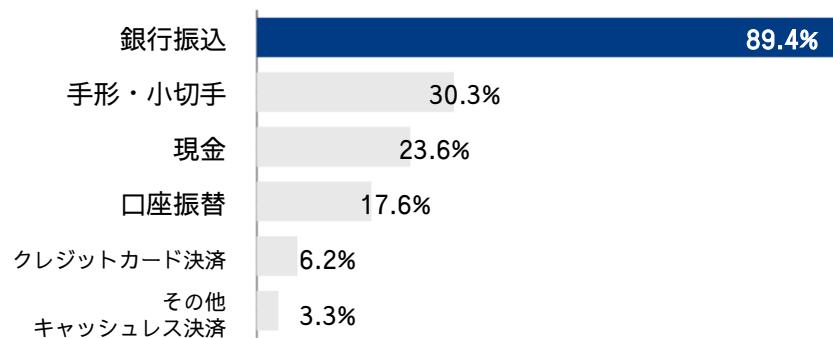
自社へ支払い遅延発生経験者のうち回収経験者 (n=108) の回収要因



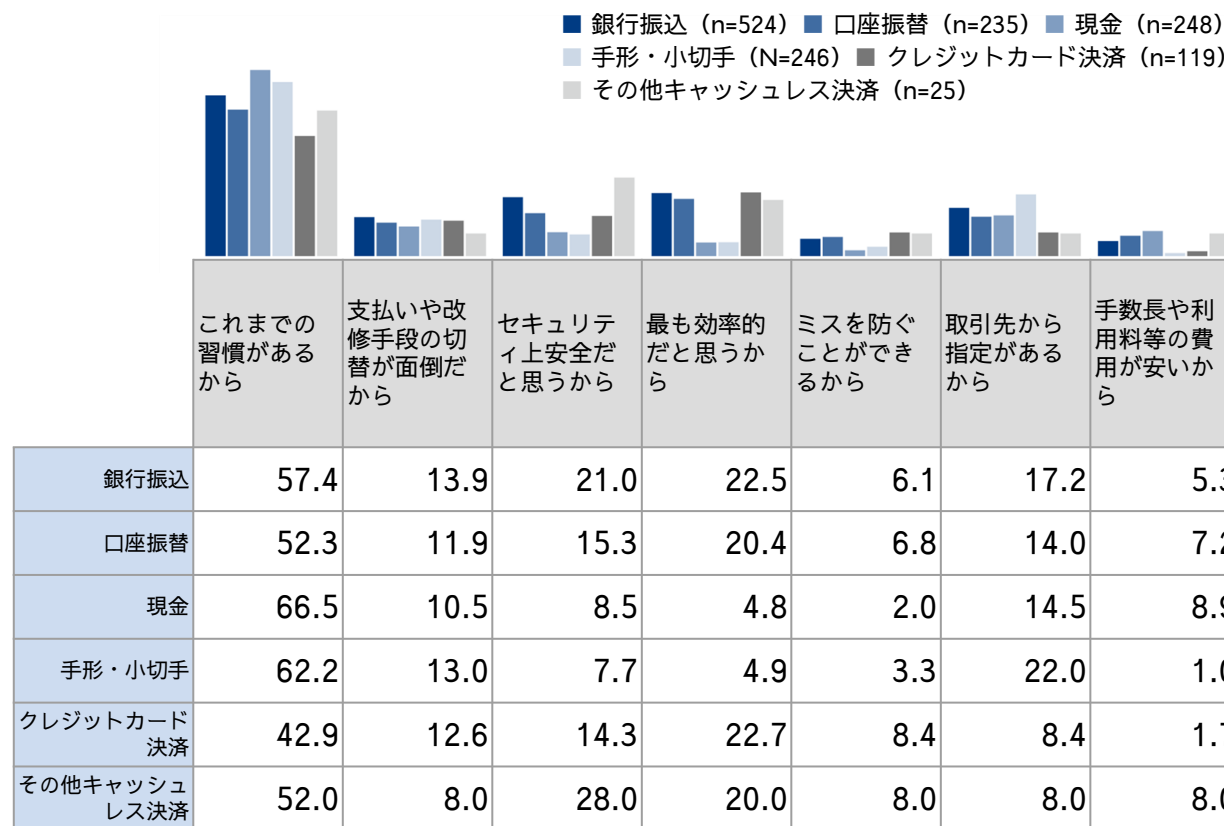
# 根強い請求書払いのご要望

大手企業の新規開拓・顧客の取りこぼしを防ぐためには請求書払いは必須。  
 企業間決済の主流は「銀行振込」。その背景として「これまでの習慣があるから」という意見が最も多くなっています。  
 また、「取引先の指定があるから」という理由から根強い請求書払いのニーズが伺えます。

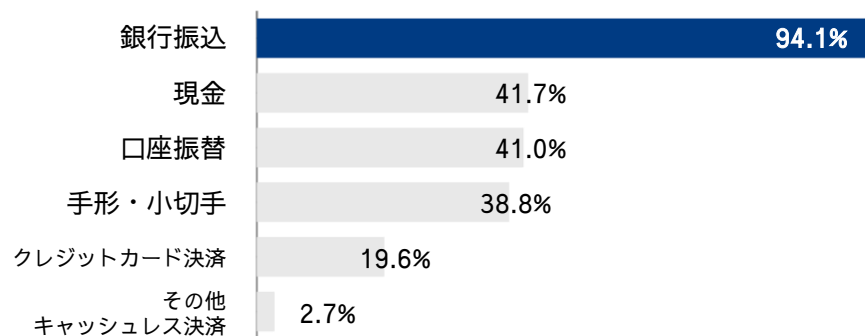
支払いを受ける際の決済方法 (n=547) ※複数回答可



各決済方法を利用する理由



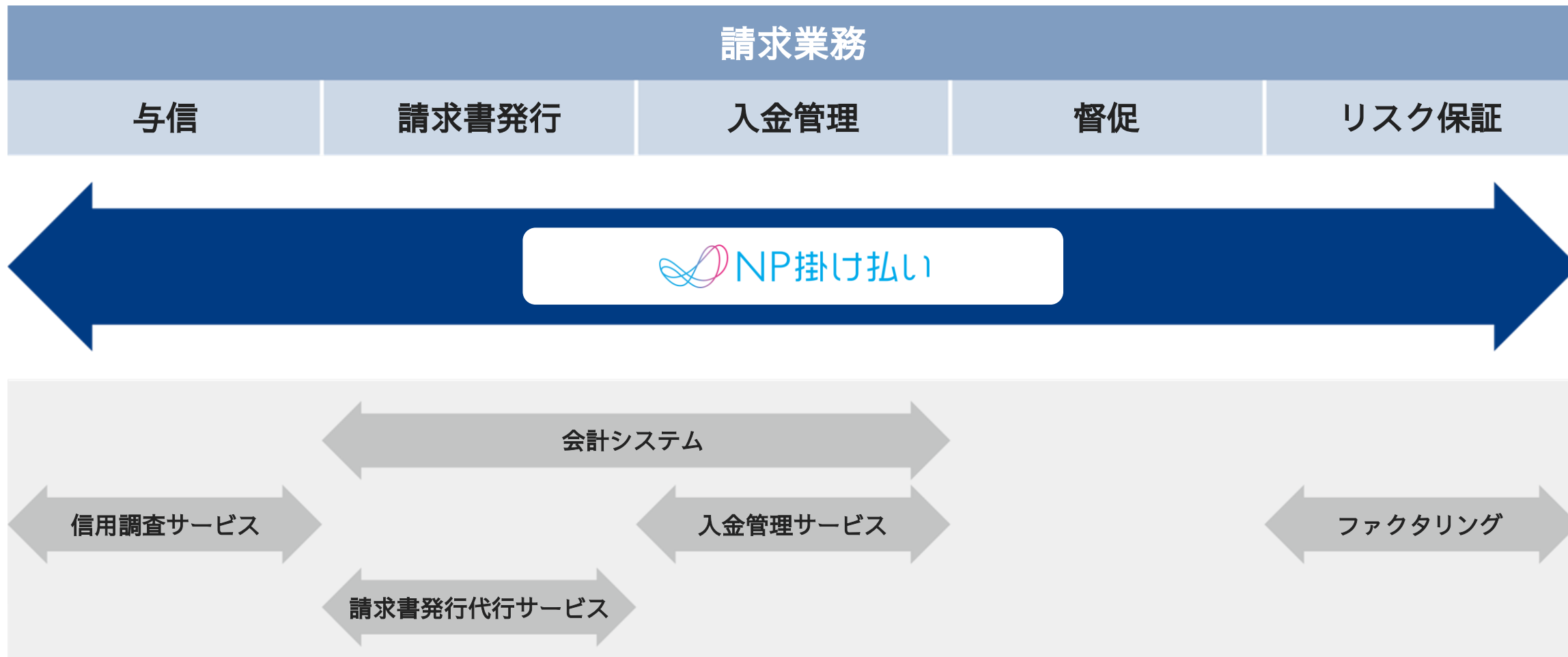
支払いをする際の決済方法 (n=556) ※複数回答可



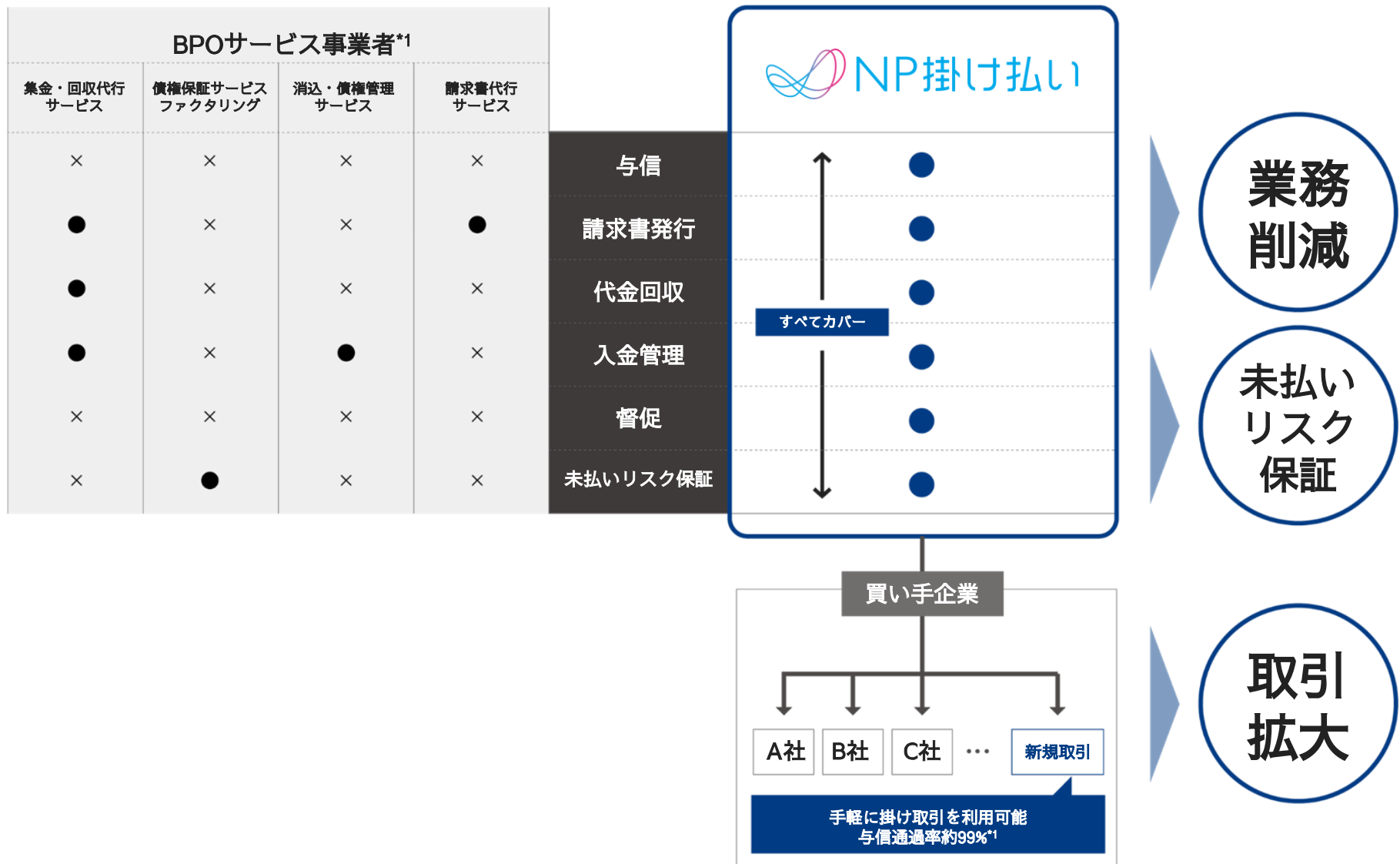
出典：アメリカン・エクスプレス 『2022年度 中小企業の企業間決済に関する調査』

## 事業内容：当社BtoBサービスが選ばれる理由

BtoB事業「NP掛け払い」は法人間のすべての請求業務（与信→請求書発行→入金管理→督促→リスク保証）の課題をワンストップで解決できるBPOサービス。



# BtoB\_NP掛け払いの提供価値



\*1 BPOサービス（ビジネス・プロセス・アウトソーシング・サービス）事業者が提供する代表的なサービス

# NP掛け払いの提供価値

## 加盟店の課題



例：EC・通販

不特定多数が利用する法人向けのEC通販での未払いリスク



例：スタートアップ・ベンチャー

事業が急成長し増え続ける決済業務



例：卸売り・業務用販売

現金での代金回収に多大な労力がかかる



## 導入効果

- 決済の事務負担から解放され、事業の成長に注力
- 少額・大量の集金の負担を削減し、生産性向上
- 社内の面倒な与信手続きが不要となり、新規顧客との取引開始がスムーズに
- 今まで与信が通らず取引できなかった顧客とも取引可能になることによる売上Up
- 個人事業主とも安心して掛け取引が可能
- 督促業務による心理的負担の軽減 ...



# ターゲット市場におけるサービス導入事例（BtoB市場）

## 卸

建材



酒



食品



美容



包装資材



## ベンチャー

シェアリングエコノミー



バックオフィス



HR



マーケティング



マーケットプレイス



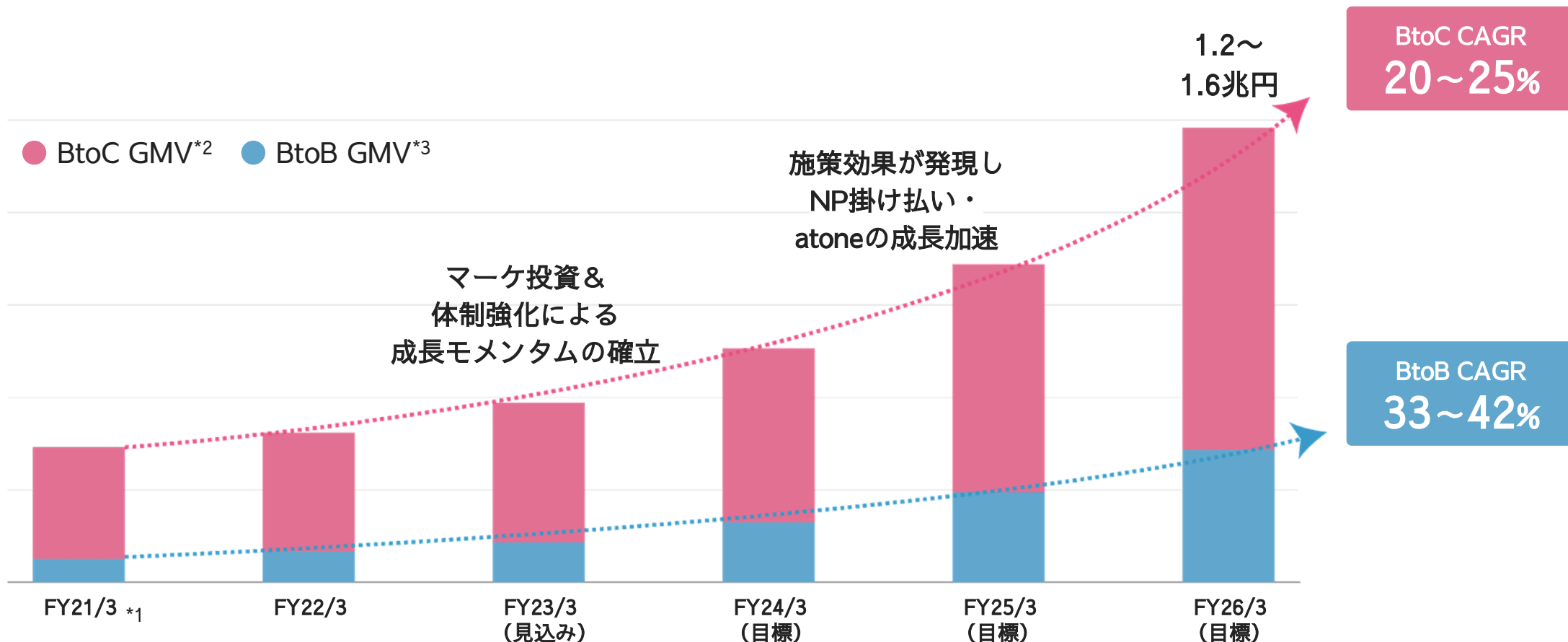
## 大手

集英社



# 成長戦略：中期経営計画

23年3月期からの投資効果が翌期以降に期待でき、段階的に成長率は上がっていく計画。



\*1 2020年度（2021年3月期）の年間取扱高：4,381億円（BtoC事業：3,629億円、BtoB事業：753億円）。

\*2 当社グループが提供するNP後払い、atone、およびAFTEE等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

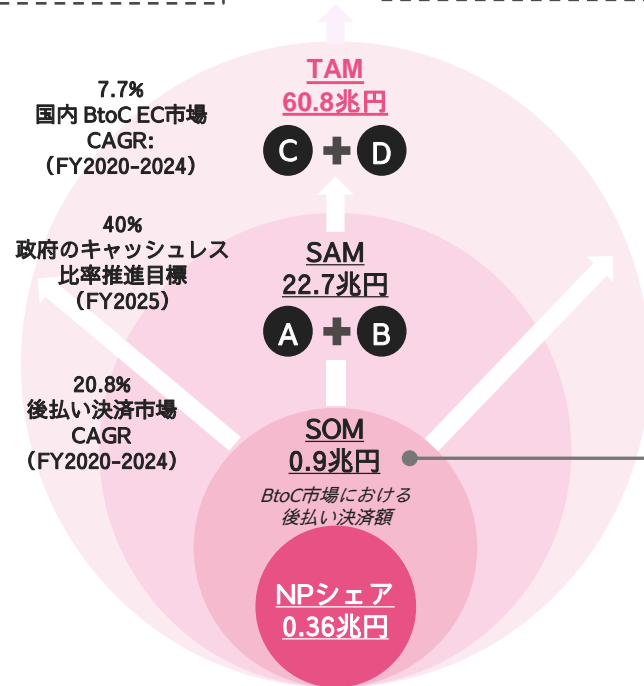
\*3 当社グループが提供するNP掛け払いを通じて決済される金額（消費税を含む。）の合計額

上記の情報には、現時点で利用可能な情報に依拠した当社経営陣の判断に基づく将来予想に関する記述が含まれる。したがって、実際の業績、財政状態、事業その他の成績が、かかる将来予想に関する記述の明示又は黙示の予想と重大な差異を生じさせる様々なリスク及び不確実性がある。

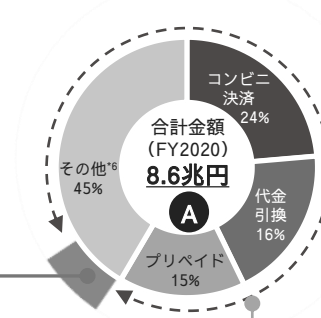
# BtoC後払い (NP後払い+atone) のTAM / SAM / SOM

- TAM (Total Addressable Market) : 当社グループが今後理論上ターゲットとすることが可能と考える市場規模
- SAM (Serviceable Available Market) : 現時点において、当社グループが提供するサービスで理論上ターゲットとすることが可能と考える市場規模
- SOM (Serviceable Obtainable Market) : 当社グループが提供するサービスの現在の市場規模

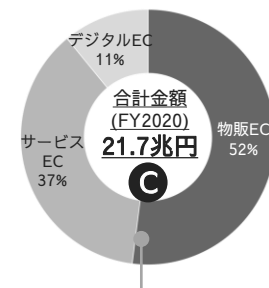
- BtoCのTAM : 国内におけるオンライン決済市場規模および小売市場におけるキャッシュレス決済市場規模の試算
- BtoCのSAM : 国内におけるオンライン決済市場における非クレジットカード決済市場規模および小売店舗における非クレジットカード決済市場規模の試算



オンライン (EC) におけるクレジットカード以外の決済手段の内訳



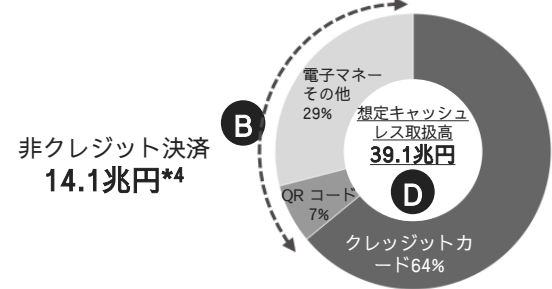
オンライン (EC) 決済市場



パイチャートはFY2019の実績値を基にした比率

後払い決済 (FY2020) **0.9兆円**

キャッシュレス登録店舗における想定取扱額と決済手法内訳

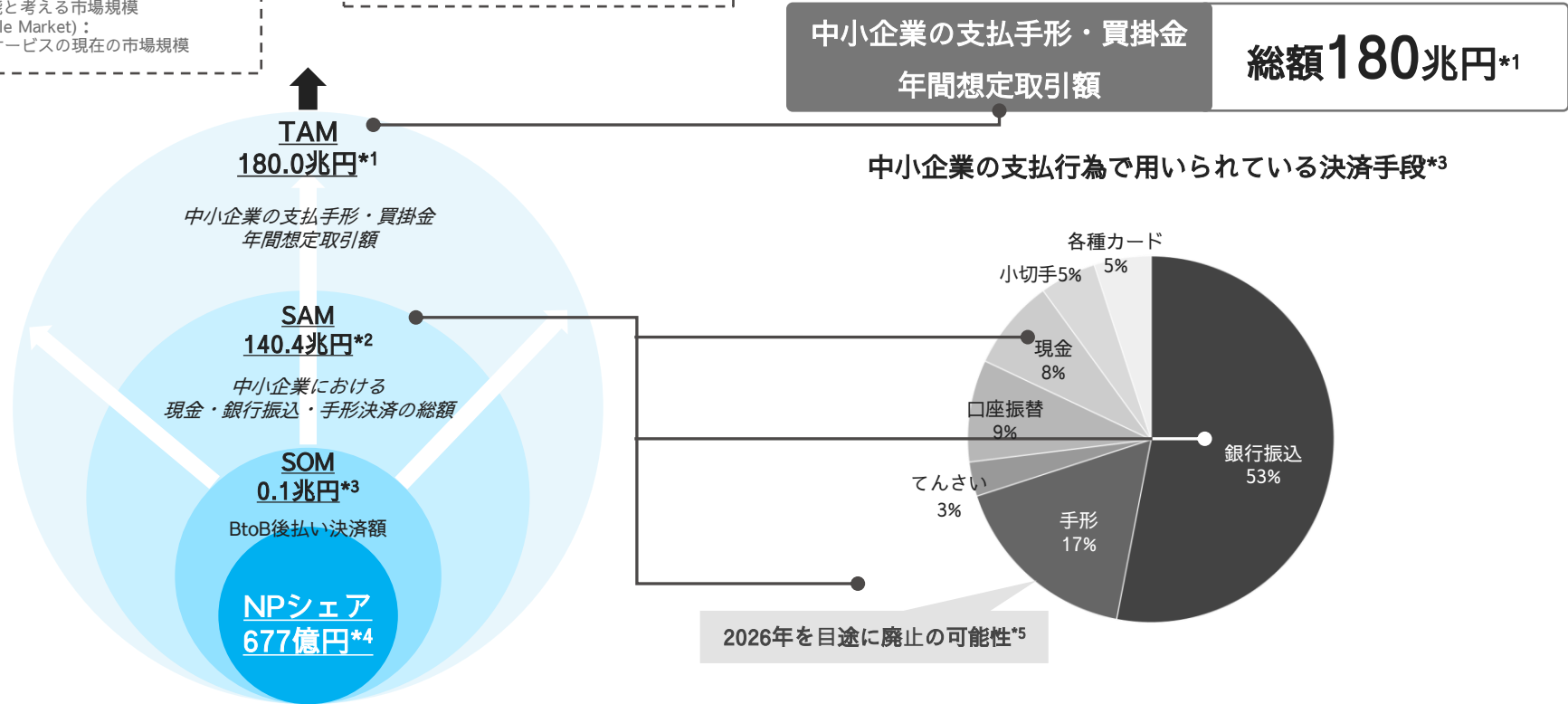


出所：各種データを参考に一定の仮定のもとで当社分析により算出  
 経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」(P70)、「日本のキャッシュレス決済比率、決済事業者及び国の開示の在り方について」(P21)、「商業動態統計 (2020年)」など

# BtoB後払い（NP掛け払い）のTAM / SAM / SOM

- TAM (Total Addressable Market) : 当社グループが今後理論上ターゲットとすることが可能と考える市場規模
- SAM (Serviceable Available Market) : 現時点において、当社グループが提供するサービスで理論上ターゲットとすることが可能と考える市場規模
- SOM (Serviceable Obtainable Market) : 当社グループが提供するサービスの現在の市場規模

- BtoBのTAM: 中小企業の支払手形・買掛金の年間想定取引額の試算
- BtoBのSAM: 中小企業の現金・銀行振込・手形決済の総額の試算



\*1 中小企業の支払手形・買掛金の総額50兆円（中小企業庁：令和元年中小企業実態基本調査（平成30年度末決算実績））×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 中小企業の支払手形・買掛金の総額180兆円（中小企業庁：令和元年中小企業実態基本調査（平成30年度決算実績））×78%（現金8%+銀行振込53%+手形17%）（ビザ・ワールドワイド・ジャパン委託によりマクロミル株式会社実施「中小企業の決済業務に関する調査」2016年8月実施、会社開示資料）。

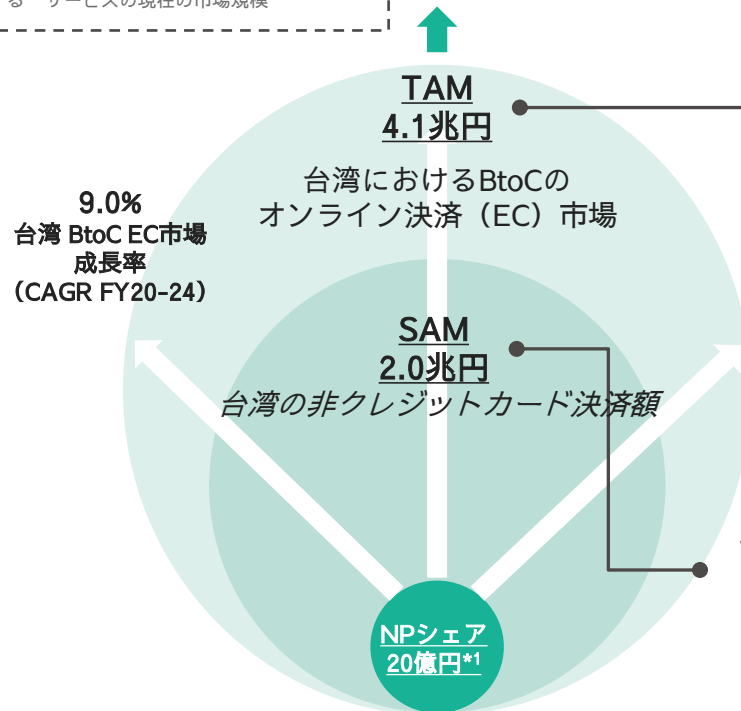
\*3 NP掛け払い取扱高：677億円+Paid取扱高（2020年4月期）（※外部取扱高のみ、株式会社ラクーンホールディングス説明資料より）：198億円+ MF Kessai取扱高（※マネーフォワードケッサイ株式会社のプレスリリースから当社グループ推計）：200億円（期間2019/11-2020/10）。

\*4 NP掛け払い取扱高（期間2019/11-2020/10）。

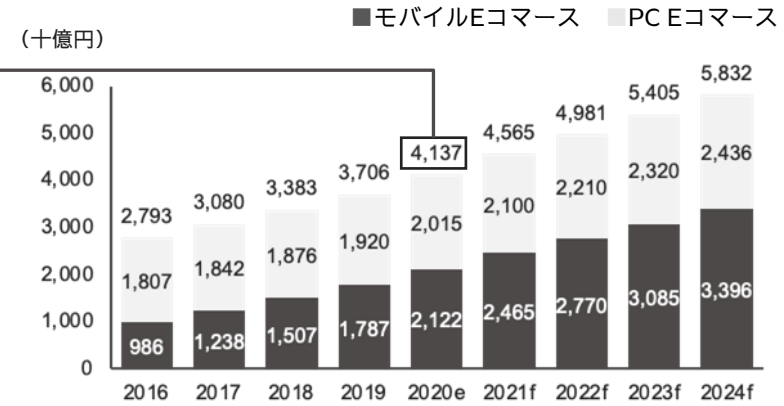
\*5 中小企業庁「約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会 報告書」（2021年3月）。

# AFTEEのTAM / SAM / SOM (台湾)

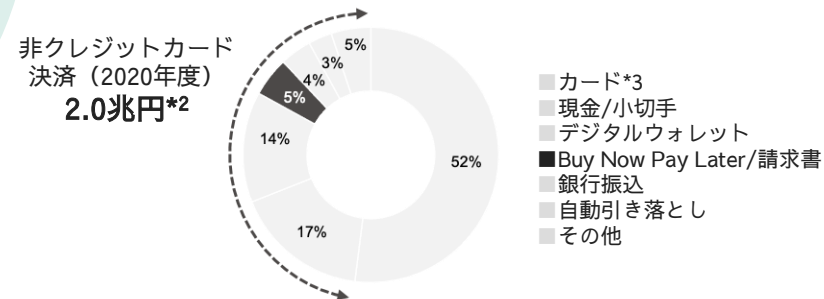
- TAM (Total Addressable Market) : 当社グループが今後理論上ターゲットとすることが可能と考える市場規模
- SAM (Serviceable Available Market) : 現時点において、当社グループが提供するサービスで理論上ターゲットとすることが可能と考える市場規模
- SOM (Serviceable Obtainable Market) : 当社グループが提供するサービスの現在の市場規模



## 台湾におけるEC市場規模の推移



## オンライン決済市場における決済手手の内訳



\*1 FY3/2021 AFTEE取扱高。

\*2 台湾におけるEC市場規模 (2020e) ×非クレジットカード決済比率48% × 為替レート

\*3 「カード=52%」を基準に右回りに記載

注：為替レート：2021/5/11 1TWD=3.9042円。

出所：GlobalData「Taiwan Cards and Payments - Opportunities and Risks to 2024」P26,30。

## ディスクレマー

---

- 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。