株式会社ネットプロテクションズホールディングス

2024年3月期　第３四半期期決算説明　Q&A

2024年2月14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。

総括 **3**
質疑応答 **4**
BtoCの不正検知ロジックの改善について 4
BtoBの不正検知ロジックの改善について 4
第３四半期までで営業損益が上振れている分は投資に回すのか 4
来期の黒字化タイミングについて 5
限界利益率向上施策の収益貢献をそれぞれ分解することはできるか 5
atoneにおける分割払い機能はどういったかたちになるのか 5
分割払い提供は長期の分割払いを想定しているか 6
分割払い提供によるBS拡大・貸倒リスクにどう対処するか 6
分割払い提供は加盟店からのニーズによるものか 6
分割払い提供に伴って加盟店開拓やGMVへ好影響はあるか 7
ディスクレーマー **8**

総括

柴田 [M]：今日申し上げた内容のまとめです。

まず来期、販管費はほぼ横ばいでいけるだろうと考えております。
そこに加えてNP後払いの延滞事務手数料でさらなる収益化が期待できます。
この辺りでほぼ黒字は見えてくるのかと思っています。

加えて、NP掛け払いは変わらず順調に成長していくだろうと思っています。
未払率をもう少し圧縮していけると収益性もさらに上げていけるんじゃないかと考えています。

あとはやはり会社のリソースを一番今注いでいるのはatoneです。
先ほど軽く触れただけでしたが、パイプラインは非常に順調です。
この4Qの終わりぐらいから順次ショップさんが稼働していくかと思います。
来期さらにその勢いが上がっていくんじゃないかと考えています。

NP掛け払いのエンジンがだいぶ点火してきていて、そこにatoneのエンジンも点火してきます。
これを販管費を抑えながら進められるのであれば、先々を考えてみると利益をどんどん拡大していけるんじゃないかと考えています。

ようやく準備ができてきたと考えております。
これからも、どうぞよろしくお願いいたします。

質疑応答

BtoCの不正検知ロジックの改善について

質問者[Q]：今回の不正検知ロジックの改善は、いつ頃から取り組まれてローンチされたものなのでしょうか。今後も継続的、かつ頻繁に改善が可能なのでしょうか。

CEO柴田：チームでは継続的に取り組んでいるもので、その中で今回特に大きな改善点が見つかり、それが結果に反映されたものとなります。それに加えて実は台湾側で発見された知見が非常に大きく、それをNP後払い、atoneに導入しているところなので、もう一段改善はしていくのではないかと期待しております。

BtoBの不正検知ロジックの改善について

質問者[Q]：BtoBのNP掛け払いの不正検知ロジックの改善はあるのでしょうか。

CEO柴田：これまでGMVの拡大に重きを置いていたところもあったんですけれども、足元マクロ環境の悪化も含めて与信回りの改善にはまさに取り組んでいる最中です。既に打てる手はいくつも見つかっている状況なので、これ以上未払率が悪化していくことはないのではないか、また来期以降、改善していけるのではないかと考えております。

第３四半期までで営業損益が上振れている分は投資に回すのか

質問者[Q]：第３四半期累計での営業損益の上振れ基調によって、通期の会社計画の達成に余裕が出てきたと思います。出てきた余裕はどのような費用科目、施策に拠出するつもりでしょうか。

CFO渡邉：貯金ができたなと思っているのですが、その貯金を使ってしまおうということは考えておりません。当初の事業計画通り進めていこうと考えています。通期については赤字を圧縮していくというのが今の方針です。

来期の黒字化タイミングについて

質問者[Q]：来期は第１四半期から黒字が可能と考えればよいのでしょうか。

CFO渡邉：現在、予算を策定しているところですが、10ページをご覧いただきますと、当社のGMVがシクリカルな動きになっていることがご覧いただけると思います。1Qから上がっていって

3Qが最高で4Qで一服するといったサイクルなので、来年の1Qは今回の3QよりはGMVがちょっと落ち着くようなかたちになります。ですので、1Qから黒字というのは難しいかと思っています。

一方で、先ほどご紹介しました、延滞事務手数料の導入が2Qから効いてきます。ですので、2Qからは黒字と考えています。累計では1Q、2Qが相殺されて、3Qのところから黒字というかたちを今のところは考えています。

限界利益率向上施策の収益貢献をそれぞれ分解することはできるか

質問者[Q]：不正検知ロジックの改善、延滞事務手数料の導入により、年間で5億円から10億円の収益貢献とありますが、この二つを分解できますでしょうか。

CFO渡邉：こちらで想定しているところはあるのですが、明解な言及は控えさせていただきたいと思っております。

atoneにおける分割払い機能はどういったかたちになるのか

質問者[Q]：atoneで分割払いを始めるとのことですが、アトカラやPaidyとの棲み分けや競合への意気込みを教えてください。

CEO柴田：まず、アトカラさんは発表したばかりで、どういったかたちになるのか、まだ完全に見切れていないところもあります。Paidyさんが先行している領域かと思いますので、そのやり方を見て吸収しつつ、当社の場合は台湾のAFTEEでのやり方も加えながら、考えていきたいなと思っております。

あとは、分割払いだけにフォーカスするというよりも、会員サービスとしてどういったかたちがあり得るのか。そこを実は社内で検討しています。ユニークでパワフルなものに仕上げていきたいなと考えています。

分割払い提供は長期の分割払いを想定しているか

質問者[Q]：分割払いに対応とありますが、長期の分割払いと考えればよいのでしょうか。

CEO柴田：今検討中ですけれども、最初はあまり長期の分割払いには取り組まないかたちになろうかと思っております。

分割払い提供によるBS拡大・貸倒リスクにどう対処するか

質問者[Q]：分割払いの提供を開始すると、BSが拡大し、貸倒引当率の上昇が想定されます。その際、どのような資金繰りを想定されているのか、教えていただけますでしょう か。

CFO渡邉：貸倒引当率のところは先ほどお話ししましたとおり、台湾のAFTEEにおける分割払い提供の知見を持っています。それを導入し、なるべく低くコントロールしていきたいと思います。資金については当然寝ますので、その分だけBSが拡大することになりますが、当社はコミットメントラインを含めて十分な資金手当てができておりますので、そこは心配しておりません。

分割払い提供は加盟店からのニーズによるものか

質問者[Q]：以前、貴社の強みとして、分割払いを導入していないからこそ加盟店は安心して利用できるとお伺いしたことがあります。今回分割払い提供を開始することは、加盟店からのニーズがそれだけ強かったということでしょうか。

CEO柴田：今は低単価帯のショップさんが多い状況ですので、既存の加盟店様からのニーズはそこまで強くない状況です。一方で、分割払いが好まれるような高価格帯のショップさんにおいては、当社はあまりまだ浸透できていないので、まさにそこを狙っていこうと考えております。

分割払い提供に伴って加盟店開拓やGMVへ好影響はあるか

質問者[Q]：分割払い提供に伴う貴社の加盟店開拓の加速や、GMVへの好影響などあれば教えてください。

CEO柴田：まだこれからというところなので、予算などには数字としては織り込んでいません。一方で、アプローチできる業界が増えるので、来期、再来期に向けては非常に可能性があると考えております。

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。