

2026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)



業績ハイライト	3
経営TOPICS	15
Appendix	24



業績ハイライト

全社

GMVの積み上がりは順調で、営業利益も前年同期比43%増。

全社
GMV*1 **5,708億円**

前年同期比 **+19.3%**
(B2C +6.1%、B2B +41.3%)

3Q累計
営業利益 **25.3億円**
前年同期比 **+42.7%**

B2C atone

累計
GMV **447億円** 前年同期比
+56.8%

Topics

既存加盟店における取引増加および、デジコン領域での新規加盟店の獲得が着実に進展し、GMVの高成長を維持。

B2C NP後払い 他

累計
売上総利益 **61.0億円** 前年同期比
+6.2%

Topics

GMVは概ね計画通りに推移。キャッシュカウビジネスとして、売上総利益を安定的に創出。

B2B NP掛け払い

累計
GMV **2,545億円** 前年同期比
+41.3%

Topics

既存加盟店の取引増加および、5月に稼働した大型新規加盟店の貢献により、高成長を維持。

GMVの積み上がりは順調。

営業利益は87%の進捗率で、通期予想の超過を確実にし、さらなる利益拡大に注力。

業績サマリー (百万円)	FY26/3 3Q累計		通期業績予想*5	
	実績	前年同期比 増減率	通期予想	進捗率
GMV (non-GAAP) *1	570,826	+19.3%	763,000	74.8%
営業収益	18,959	+9.7%	25,400	74.6%
売上総利益 (non-GAAP) *2	9,092	+16.0%	11,950	76.1%
販売管理費 (non-GAAP) *3	7,022	+8.3%	9,680	72.5%
営業利益	2,532	+42.7%	2,900	87.3%
税引前利益	2,521	+47.1%	2,740	92.0%
親会社に帰属する四半期利益	1,584	+56.3%	1,600	99.0%
1株当たり四半期利益	15.95円	—	16.11円	—
EBITDA (non-GAAP) *4	3,857	+28.8%	4,690	82.3%

*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－（請求関連費用＋貸倒関連費用＋その他営業収益＋その他決済に係る費用）

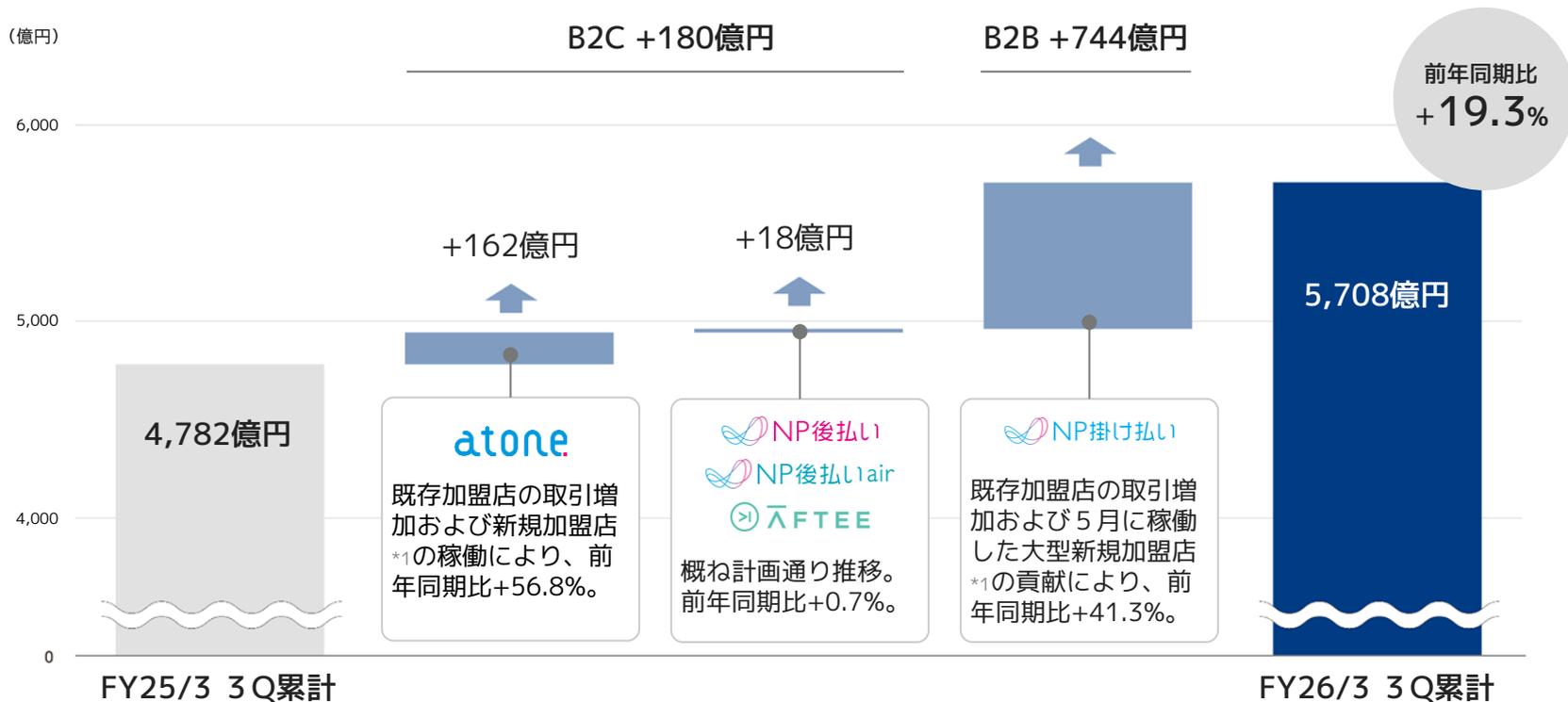
*3 販売管理費：営業費用－（請求関連費用＋貸倒関連費用＋その他営業費用＋その他決済に係る費用）

*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－減損損失戻入益）

*5 2025年11月14日 決算短信および決算説明会資料より

GMV（前年同期比累計増減額）

B2Cで180億円、B2Bで744億円のGMV増加により、
全社GMVは累計で、前年同期比+19.3%の5,708億円。



*1 新規：当該四半期末時点において、稼働後1年に満たない加盟店のGMV

全社GMVは前年同期比+17.1%。

NP掛け払い (+35.5%)、atone (+44.2%) が成長を牽引。

● B2C atone*1 ● B2C NP後払い他*2 ● B2B NP掛け払い*3

(億円)

2,000

1,600

1,200

800

400

0

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

2Q

3Q

FY24/3

FY25/3

FY26/3

1,359

60

872

426

1,378

62

864

451

1,500

71

934

494

1,421

75

843

502

1,494

80

858

555

1,553

91

882

579

1,734

113

955

666

1,636

113

841

681

1,802

133

872

796

1,872

150

876

846

2,032

164

965

902

前年同期比
+17.1%

*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

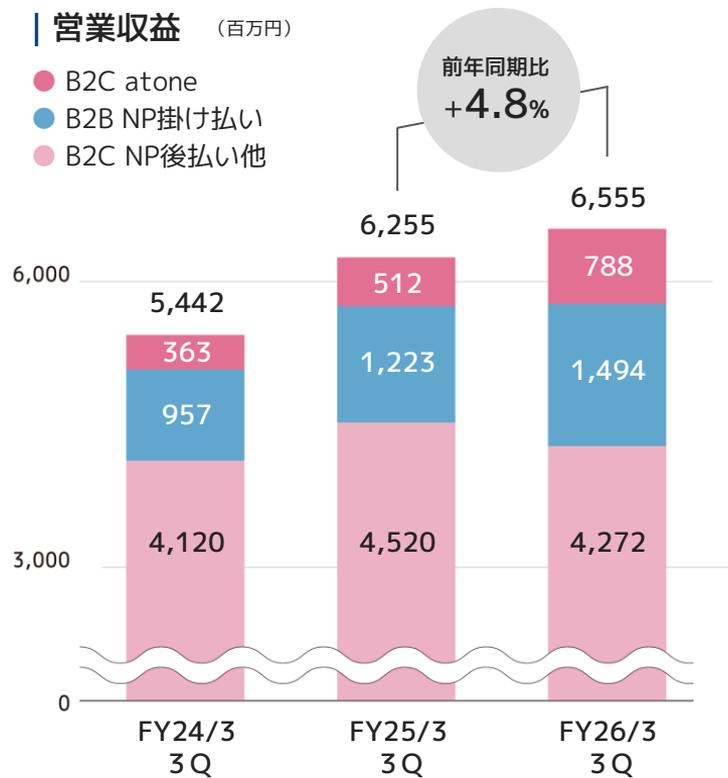
*2 当社グループが提供するNP後払い、NP後払いair、およびAFTEEの各サービスを通じて決済される金額（消費税を含む）の合計額

*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

NP掛け払いとatoneのGMV増加および、NP掛け払いの原価改善が貢献し、
全社営業収益は+4.8%、全社売上総利益は+9.4%。

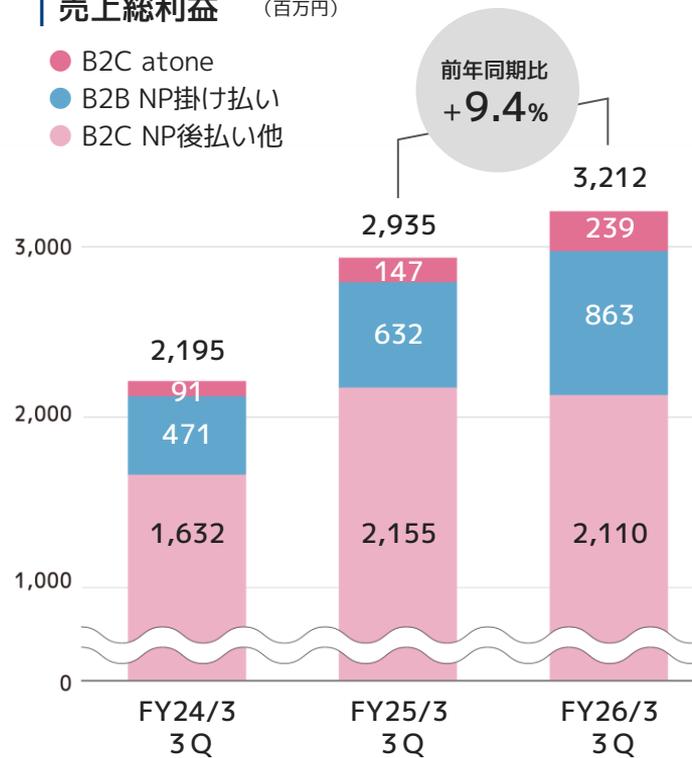
営業収益 (百万円)

- B2C atone
- B2B NP掛け払い
- B2C NP後払い他

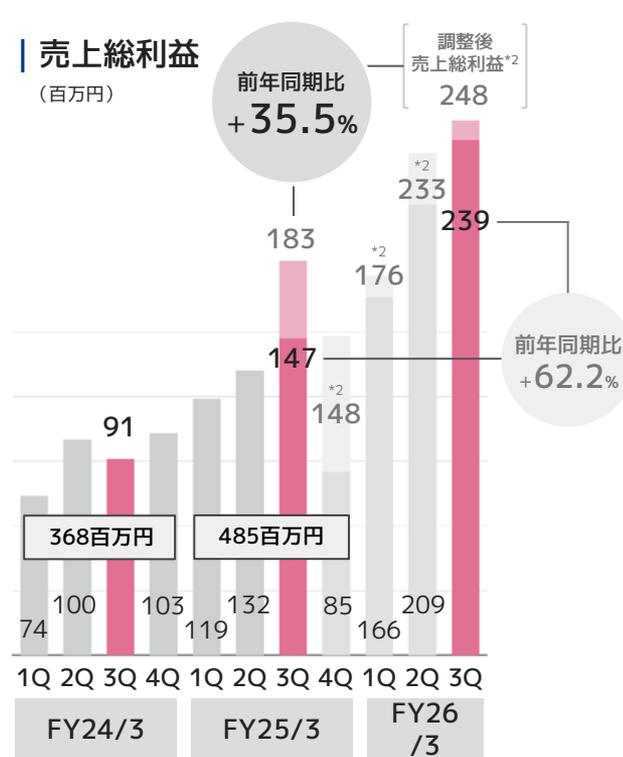
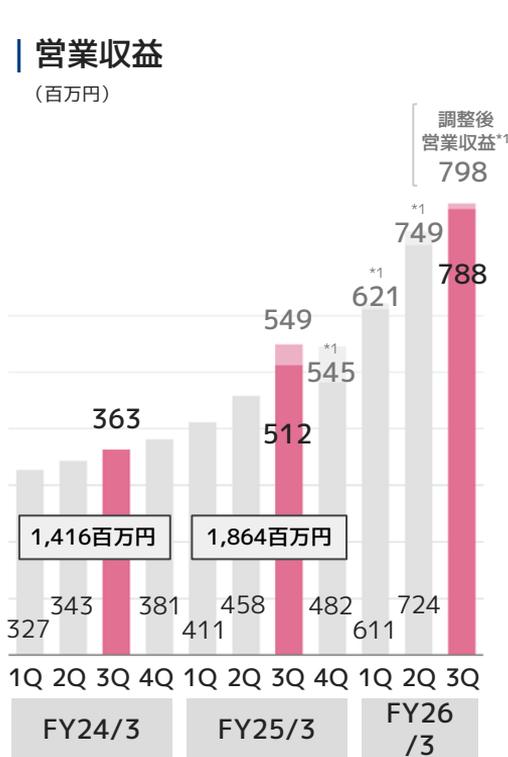
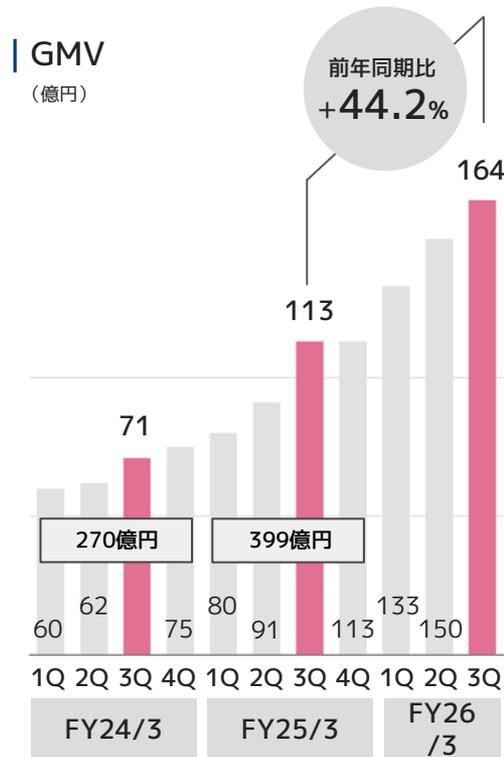


売上総利益 (百万円)

- B2C atone
- B2B NP掛け払い
- B2C NP後払い他



既存加盟店の取引は増加。デジタルコンテンツ領域などでの新規加盟店の獲得も順調。
前年度3Qの特殊要因でYoY成長は一時的な減速も、4Qより回復する見込み。



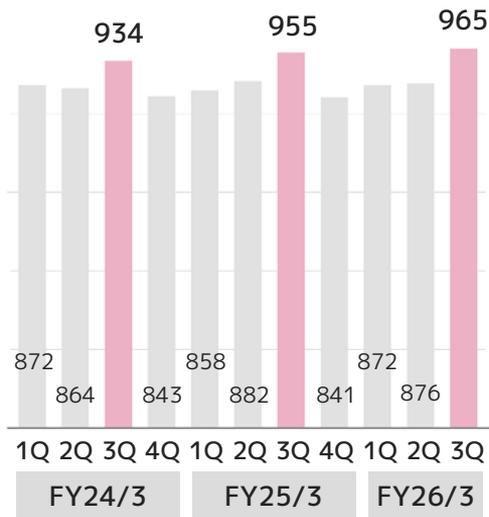
*1 調整後営業収益：キャンペーン実施に伴う営業収益の減額分を、営業収益に足し戻した金額

*2 調整後売上総利益：キャンペーン実施に伴う売上総利益の減額分を、売上総利益に足し戻した金額

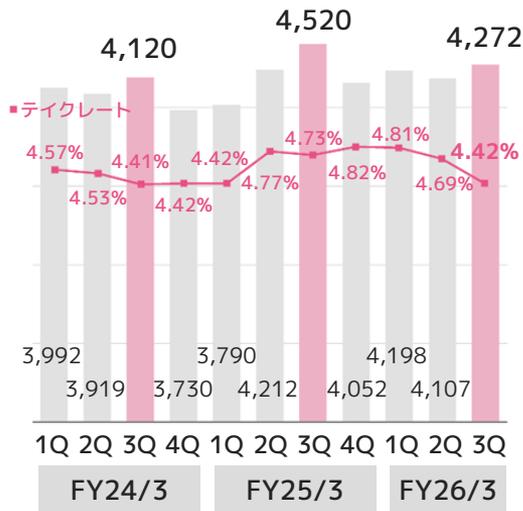
GMVは「NP後払いair」成長により、全体で微増。

営業収益は事業構成比の変化による影響はあるも、最終的な売上総利益への影響は限定的。

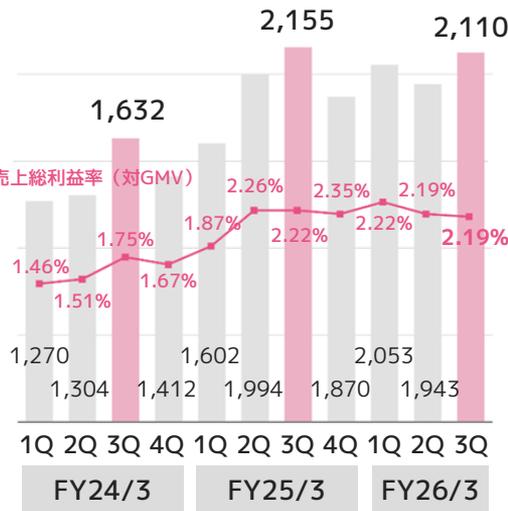
GMV (億円)



営業収益 (百万円)



売上総利益 (百万円)

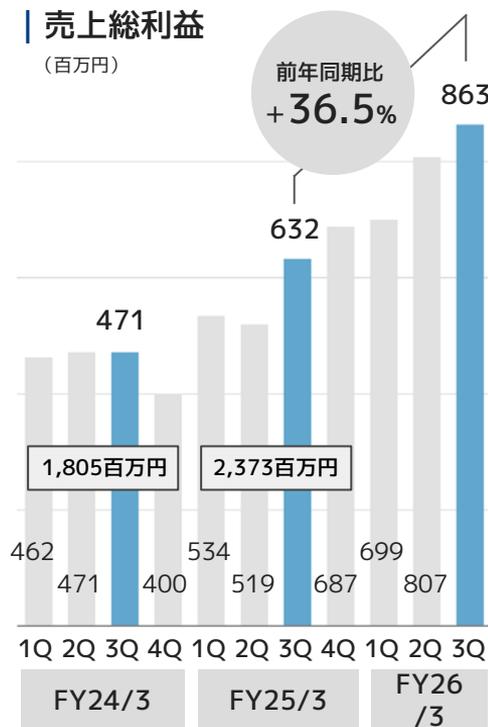
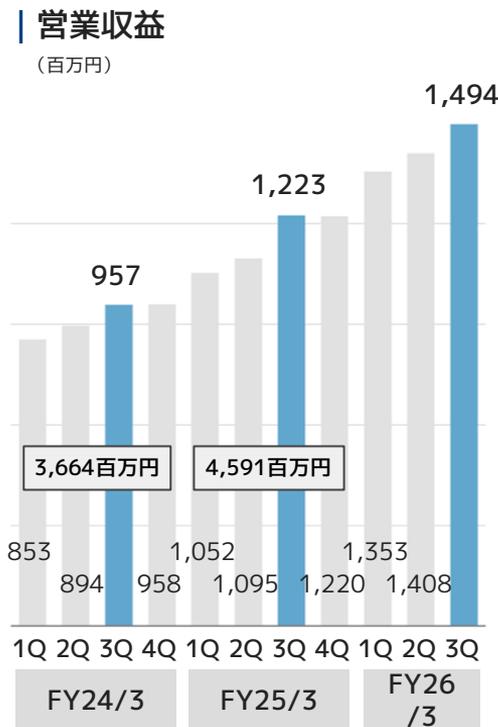
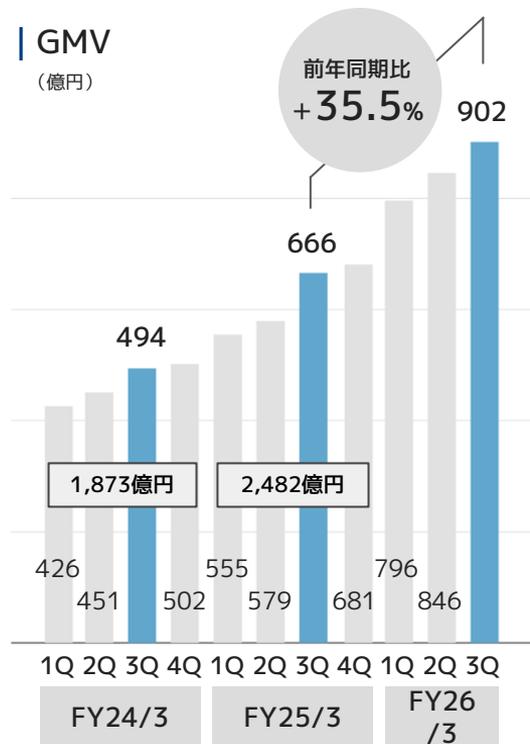


変化トレンド	テイクレートへの影響	原価率 (対GMV) への影響	売上総利益率 (対GMV) への影響
NP後払いwiz*1 構成比の増加	成約サポート手数料*2が低減	請求関連費用が連動して低減	ほぼ無し
NP後払いair 構成比の増加	成約サポート手数料*2が低減	請求関連費用が連動して低減	微減

↑ ポジティブ影響
↓ ネガティブ影響

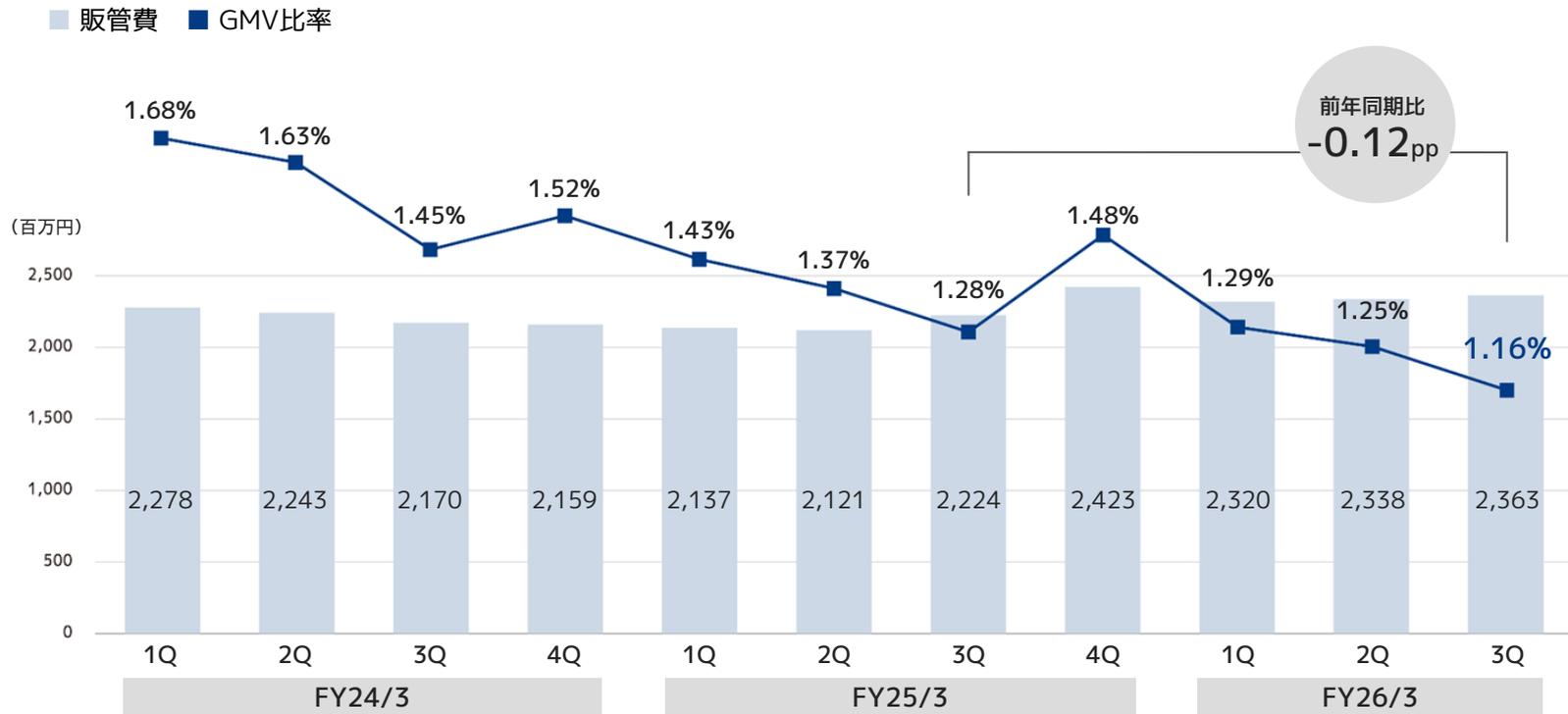
*1 NP後払いwiz：加盟店にて請求書を発行し、商品と同梱して発送するサービス
*2 成約サポート手数料：請求関連費用をカバーする手数料（詳細は38ページをご覧ください）

既存加盟店の取引増加および5月に稼働した大型新規加盟店の貢献により、概ね想定通りに着地し、GMVは+35.5%。



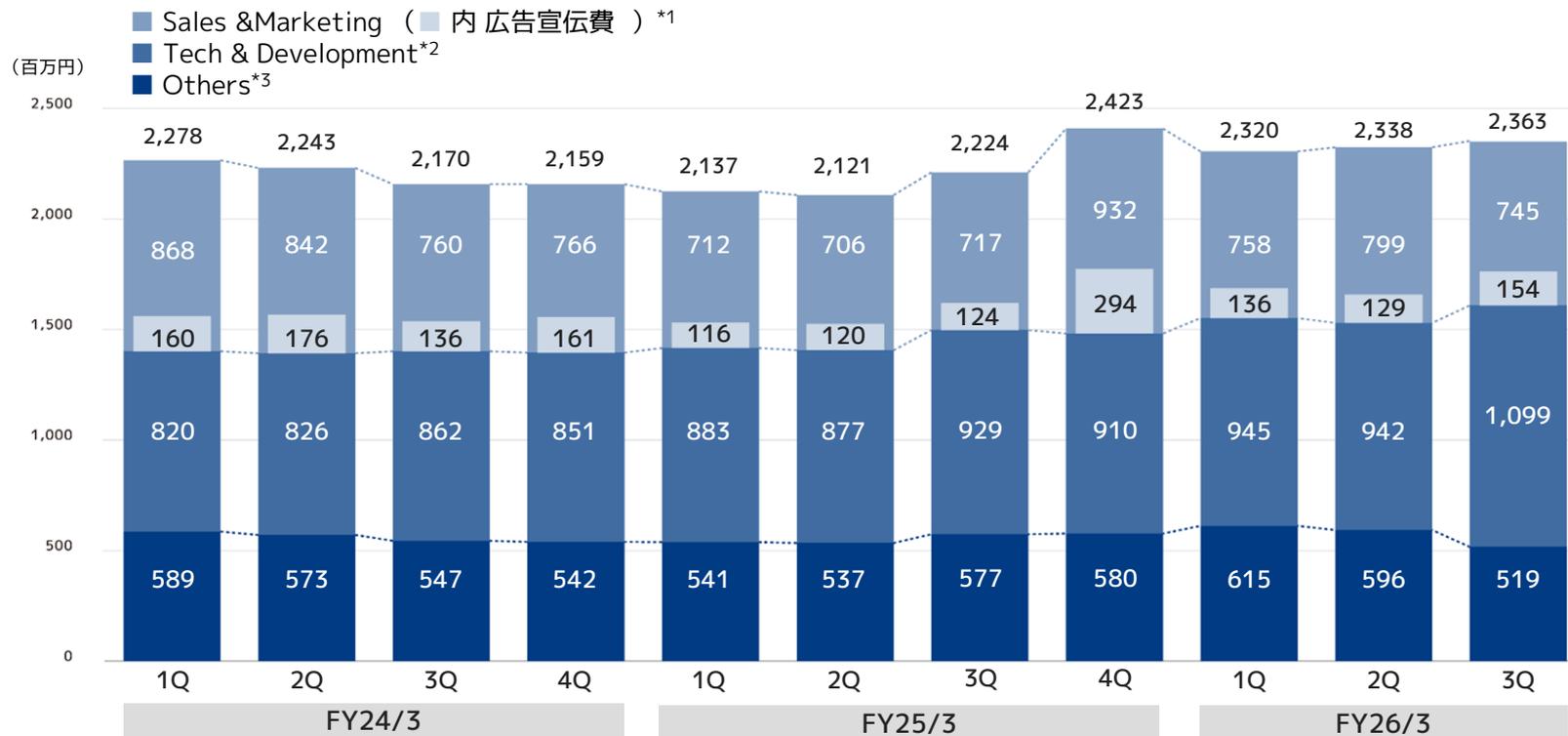
販売管理費（四半期推移）

GMV対比の販管費率は、前年同期比0.12pp改善の1.16%。
一部マーケティング施策の実施時期変更により、計画を下回る水準に着地。



販売管理費（項目別 四半期推移）

専門人材の採用は順調に進捗も、マーケティング施策後ろ倒しによりS&Mは微減。
組織改編に伴い、従来S&MおよびOthersの費用一部をT&Dに組み替え。



*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

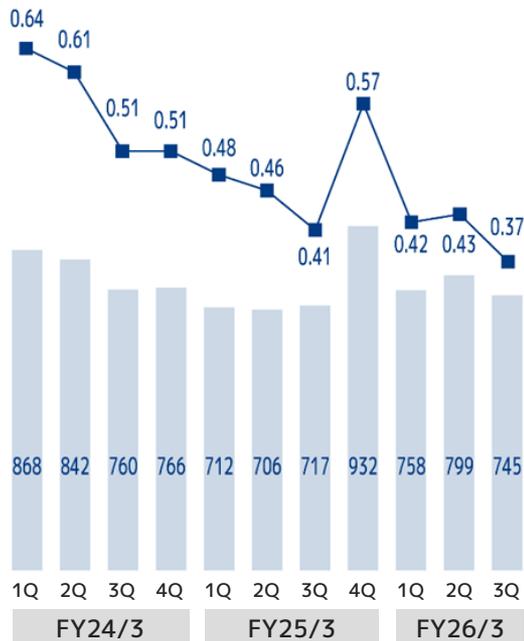
*2 テック & ディベロップメント：システム開発・与信関連業務等に関わる、人件費・アウトソース費・運営関連費等

*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）

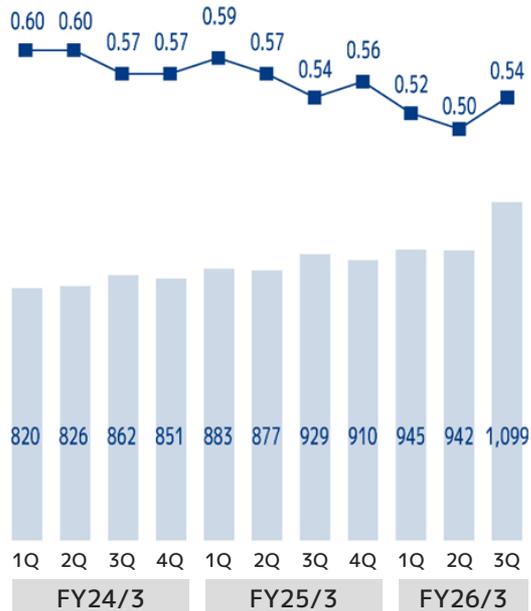
各項目においてオペレーティング・レバレッジが効いている状態。

■ 販管費（百万円）
■ GMV比率（%）

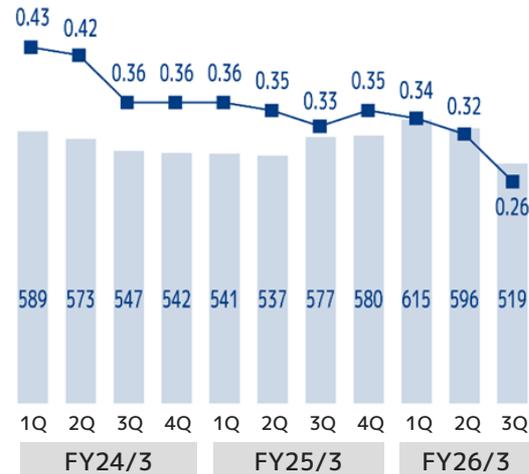
| Sales & Marketing*1



| Tech & Development*2



| Others*3



*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）



経営TOPICS

atoneが「MIXI」に導入。12月より稼働開始。

決済代行事業者である「SP.LINKS」との包括連携により、効率的な案件獲得が可能に。

atone 新規稼働加盟店

- アプリ外課金解禁による、決済手段の多様化ニーズ
- 後払い決済ニーズに応え、離脱率を改善
- 未回収の懸念なく、後払い決済の提供が可能

The logo for MIXI, featuring the word "MIXI" in a bold, black, sans-serif font. Below the text are two horizontal bars, one red and one yellow.

国内決済代行事業者 (PSP) 経由

他事業者ともatone導入へ向け議論中
複数の事業者がすでに稼働

atone 決済代行事業者 (PSP) との連携

- 新市場 (EC非物販) の開拓が本格化
- 営業リソース最適配分による案件獲得効率の最大化
- 今まで接点がなかった幅広い事業者へアプローチ可能

The logo for SP.LINKS, featuring the text "SP.LINKS" in a bold, grey, sans-serif font. To the right of the text is a stylized blue and red triangle pointing upwards and to the right.

旧 Sony Payment Services

その他の国内/国外主要決済代行事業者とも
連携の開発を進行中

JCBとの提携により広範な顧客基盤へアクセスし、法人顧客の獲得を加速。
新たなソリューション提供を通じて法人決済の利便性を向上させ、顧客価値の最大化を目指す。



業務提携内容

1. 「NP掛け払い」会員向け法人カードの発行
2. 「NP掛け払い」におけるクレジットカード決済機能の追加
3. 法人ポータル関連事業での連携強化

両社の強みを掛け合わせることで、企業間決済のキャッシュレス化とデジタル化を支援し、B2B決済における新たな社会インフラの構築を目指す。

三井住友カードとの提携により広大な顧客基盤へアクセスし、法人顧客の獲得を加速。
新たなソリューション提供を通じて法人決済の利便性を向上させ、顧客価値の最大化を目指す。

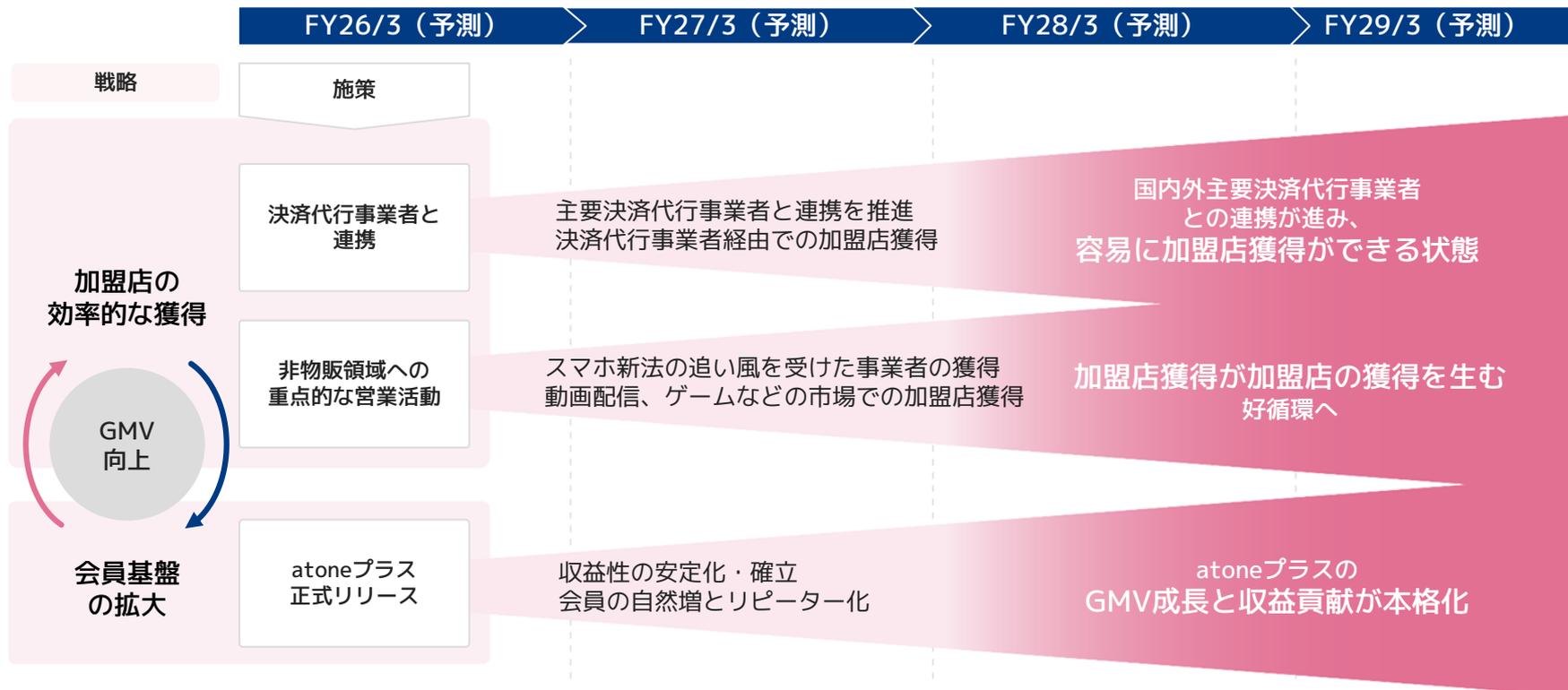


業務提携内容

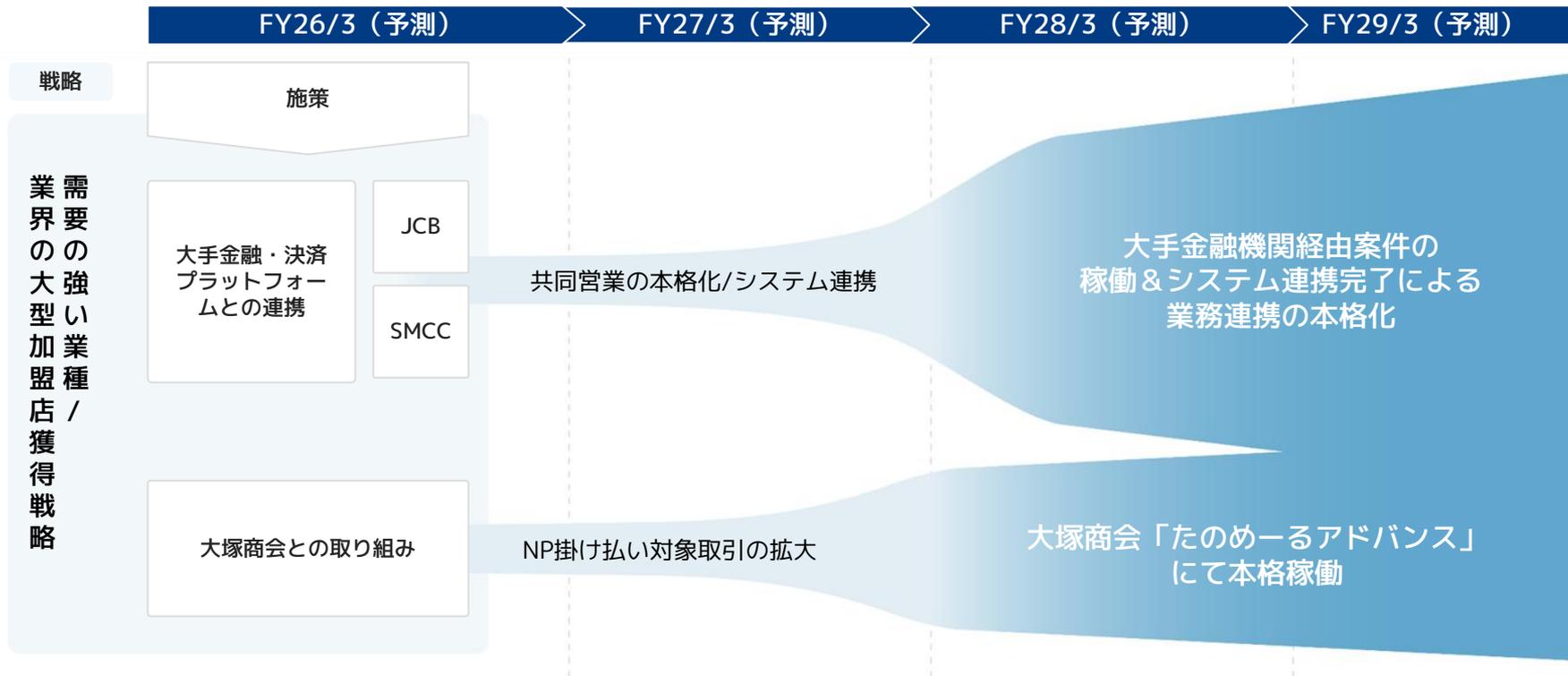
1. 法人向け決済領域における
共同営業と相互送客の強化
2. 新たな価値創出に向けた
システム・業務連携

当社の、与信情報の取得が難しい中小企業/個人事業主の与信データ
およびネットワークを活用し、Win-Winの業務提携を目指す。

中期的な成長を最大化する足元の個別施策は順調に進行中。
加盟店獲得・会員基盤拡大の両輪で、エコシステムの構築と拡大を目指す。

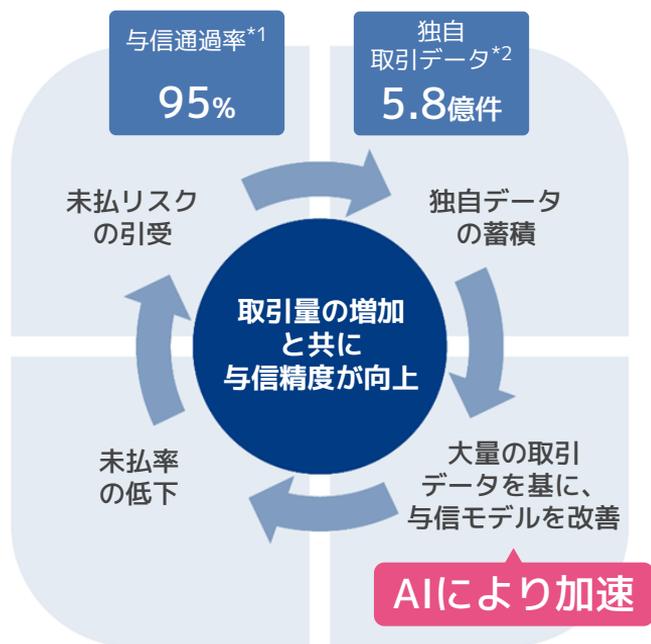


中期的な成長を最大化する足元の個別施策は順調に進行中。
B2B決済における新たな社会インフラの構築と拡大を目指す。



独自データの蓄積を通して、AI活用に不可欠なデータ基盤を確立。
AI技術の進展を成長の原動力に変え、模倣困難な優位性を強化していく。

取引データを蓄積するサイクル

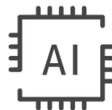


独自データの蓄積：現在までの定量結果



- B2C、B2B取引において5.8億件以上の取引データを保有（2025年3月31日基準）
- B2C、B2Bにおいて低位な未払率を実現

与信モデルを改善：当社の取引データとAI技術活用によるメリット



- 与信審査精度の向上には、大量の取引データが必要
- 当社独自のデータをAIの学習データに用いることで、審査精度を高めて、利益を最大化
 - ・不正検知の強化
 - ・顧客判定精度の強化
 - ・督促プロセスの最適化

*1 NP後払い（air含む）における2025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 2025年3月31日時点

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

2026年3月31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

2026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。
なお、本株主優待の来年度の実施について2026年2月13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可能。

atone 利用可能店舗（一部抜粋）

オンライン・ストア

モール



エンタメ



アパレル・ビューティー



その他



実店舗（Smart Code™）*1

コンビニ・スーパー



飲食



ドラッグストア



日用品



*1：一部、ご利用できない店舗がございます。

（Smart Codeは、JCBがコード決済事業者（以下、事業者）と店舗の契約や決済処理を一本化するスキームです。事業者や店舗の負荷を軽減し、消費者へ安全・安心な決済を提供します。）

*2：Amazon、Amazon.co.jpおよびそれらのロゴは、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。



Appendix

- 財務3表等
- 企業概要
- B2C 事業（atone、NP後払い他）
- B2B 事業（NP掛け払い）
- メールでの情報配信のご案内

Appendix

財務 3 表等

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	%
GMV (non-GAAP) *1	173,497	203,248	17.1	478,291	570,826	19.3
B2Cサービス_NP後払い他	95,502	96,581	1.1	269,602	271,451	0.7
B2Cサービス_atone	11,390	16,420	44.2	28,569	44,799	56.8
B2Bサービス	66,604	90,246	35.5	180,120	254,575	41.3
営業収益	6,255	6,555	4.8	17,277	18,959	9.7
B2Cサービス_NP後払い他	4,520	4,272	△5.5	12,523	12,577	0.4
B2Cサービス_atone	512	788	53.9	1,382	2,125	53.7
B2Bサービス	1,223	1,494	22.2	3,370	4,256	26.3
－その他営業収益	157	146	△6.6	430	482	11.9
売上収益	6,098	6,408	5.1	16,846	18,477	9.7
－請求関連費用 (non-GAAP) *2	2,125	2,106	△0.9	6,047	6,153	1.8
－貸倒関連費用 (non-GAAP) *3	941	949	0.8	2,649	2,819	6.4
－その他決済に係る費用 (non-GAAP) *4	95	140	46.7	310	410	32.3
売上総利益 (non-GAAP) *5	2,935	3,212	9.4	7,839	9,092	16.0
B2Cサービス_NP後払い他	2,155	2,110	△2.1	5,753	6,107	6.2
B2Cサービス_atone	147	239	62.2	399	615	54.1
B2Bサービス	632	863	36.5	1,686	2,369	40.5
－販売管理費及びその他営業費用 (non-GAAP) *6	2,184	2,376	8.8	6,495	7,042	8.4
営業損益	908	982	8.2	1,774	2,532	42.7
+減価償却費・償却費	408	438	7.5	1,210	1,294	7.0
+株式報酬費用	1	4	253.1	4	17	314.9
+固定資産除却損	△1	7	－	5	11	108.9
+減損損失	－	0	－	－	0	－
－減損損失戻入益	－	－	－	－	－	－
EBITDA (non-GAAP) *7	1,316	1,434	8.9	2,995	3,857	28.8

*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件当たりが発生する費用

*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

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2025年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (2025年12月31日)
資産		
現金及び現金同等物	17,039	23,119
営業債権及びその他の債権	32,810	45,737
営業貸付金	180	343
棚卸資産	28	29
その他の流動資産	481	879
流動資産合計	50,540	70,109
有形固定資産	686	479
のれん	11,608	11,608
その他の無形資産	4,886	5,079
その他の金融資産	958	1,045
繰延税金資産	1,884	1,910
その他の非流動資産	282	274
非流動資産合計	20,307	20,397
資産合計	70,848	90,506

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2025年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (2025年12月31日)
負債及び資本		
営業債務及びその他の債務	38,940	58,037
短期借入金	4,766	7,488
リース負債	262	287
その他の金融負債	9	30
未払法人所得税等	780	1,007
引当金	33	34
従業員給付に係る負債	556	644
その他の流動負債	899	1,835
流動負債合計	46,249	69,365
長期借入金	4,984	—
リース負債	270	91
引当金	112	114
その他の非流動負債	—	5
非流動負債合計	5,368	210
負債合計	51,618	69,576
資本金	4,213	4,228
資本剰余金	14,275	14,280
利益剰余金	544	2,129
その他の資本の構成要素	136	230
親会社の所有者に帰属する持分合計	19,169	20,869
非支配持分	60	60
資本合計	19,229	20,930
負債及び資本合計	70,848	90,506

(単位：百万円)

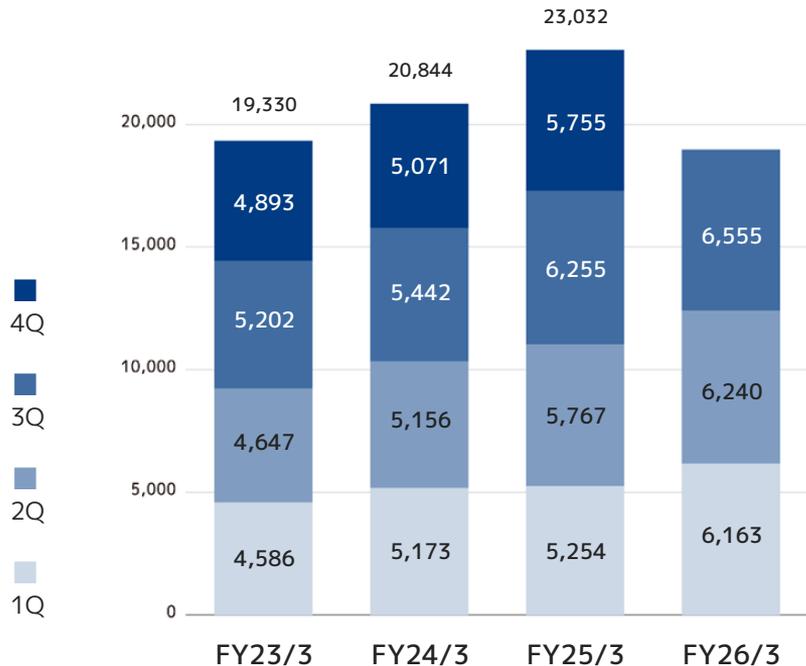
	前第3四半期連結累計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年12月31日)
売上収益	16,846	18,477
その他の収益	430	482
営業収益合計	17,277	18,959
営業費用	△15,502	△16,426
営業利益	1,774	2,532
金融収益	4	88
金融費用	△64	△99
税引前四半期利益	1,714	2,521
法人所得税費用	△710	△942
四半期利益	1,003	1,578
四半期利益の帰属		
親会社の所有者	1,013	1,584
非支配持分	△9	△5
四半期利益	1,003	1,578
1株当たり四半期利益		
基本的1株当たり四半期利益(円)	10.41	15.95
希薄化後1株当たり四半期利益(円)	10.31	15.80

(単位：百万円)

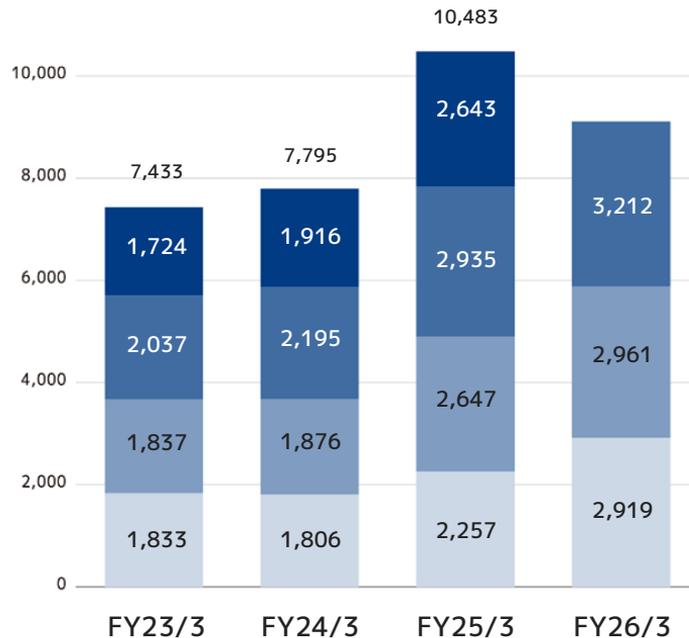
	前第3四半期連結累計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前四半期利益	1,714	2,521
減価償却費、償却費及び減損損失	1,210	1,295
株式報酬費用	4	17
金融収益及び金融費用	60	11
引当金の増減額 (△は減少)	△25	2
固定資産除却損	5	11
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△14	△1
営業債権及びその他の債権の増減額 (△は増加)	△7,393	△12,926
営業貸付金の増減額 (△は増加)	—	△163
営業債務及びその他の債務の増減額	11,756	19,097
その他	418	1,278
小計	7,737	11,144
利息の受取額	3	21
利息の支払額	△25	△61
法人所得税の支払額又は還付額 (△は支払)	△406	△1,210
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,308	9,894
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△0	△0
有形固定資産の取得による支出	△54	△10
無形資産の取得による支出	△1,128	△1,230
差入保証金の差入による支出	△50	△89
差入保証金の回収による収入	108	2
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,125	△1,328
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	△2,705	△2,350
リース負債の返済による支出	△224	△214
株式の発行による収入	20	9
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,909	△2,556
現金及び現金同等物に係る換算差額	13	69
現金及び現金同等物の増減額	3,287	6,079
現金及び現金同等物の期首残高	10,810	17,039
現金及び現金同等物の四半期末残高	14,098	23,119

業績：営業収益・売上総利益（四半期推移）

営業収益（百万円）



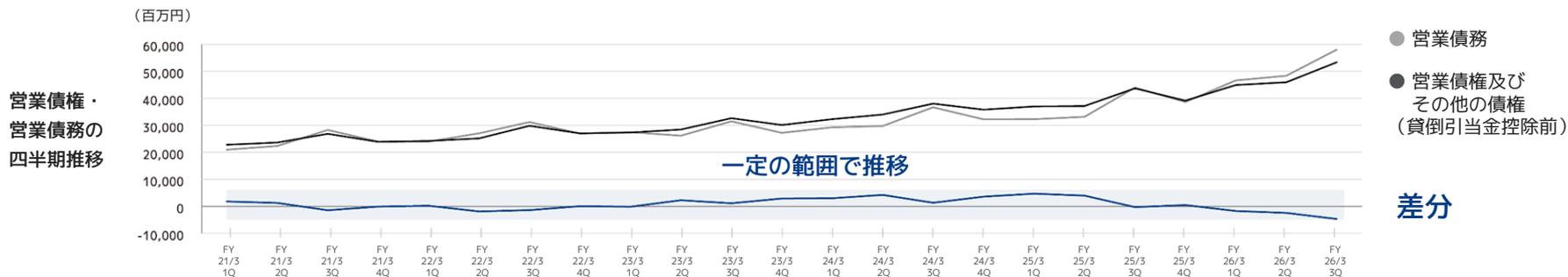
売上総利益 (non-GAAP) *1（百万円）



*1 売上総利益：営業収益－（請求関連費用＋貸倒関連費用＋その他営業収益＋その他決済に係る費用）

営業債権/営業債務が短期でバランスし、CCC (Cash Conversion Cycle) はネガティブ。
そのため、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 (2025年12月期末時点)



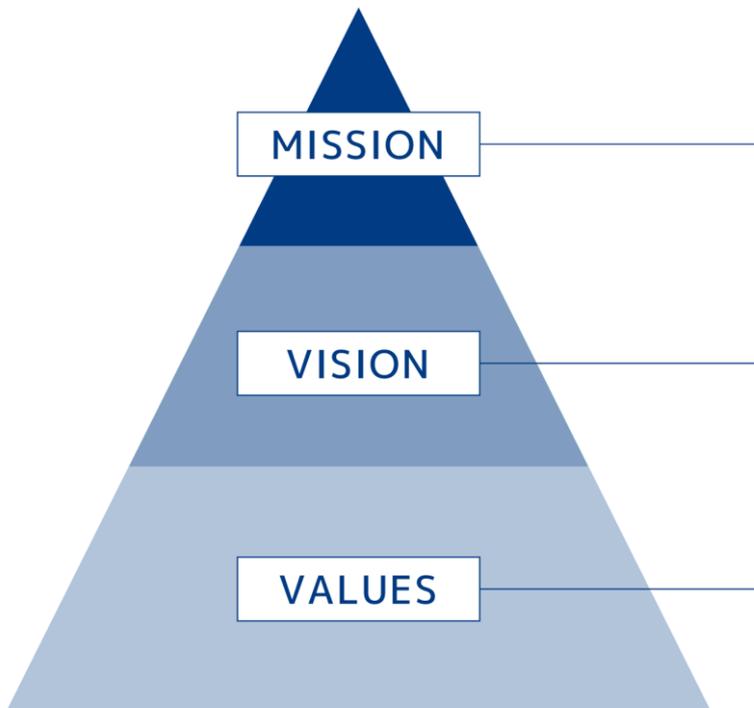
*1 NP後払いにおける事例

*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

Appendix

企業概要

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、
事業と組織の両方で革新的な仕組みづくりを目指す。



つぎのアタリマエをつくる

誰もが手にできる、なめらかな仕組みを普及させ、
つぎのアタリマエをつくります。

ひとの可能性をひらく

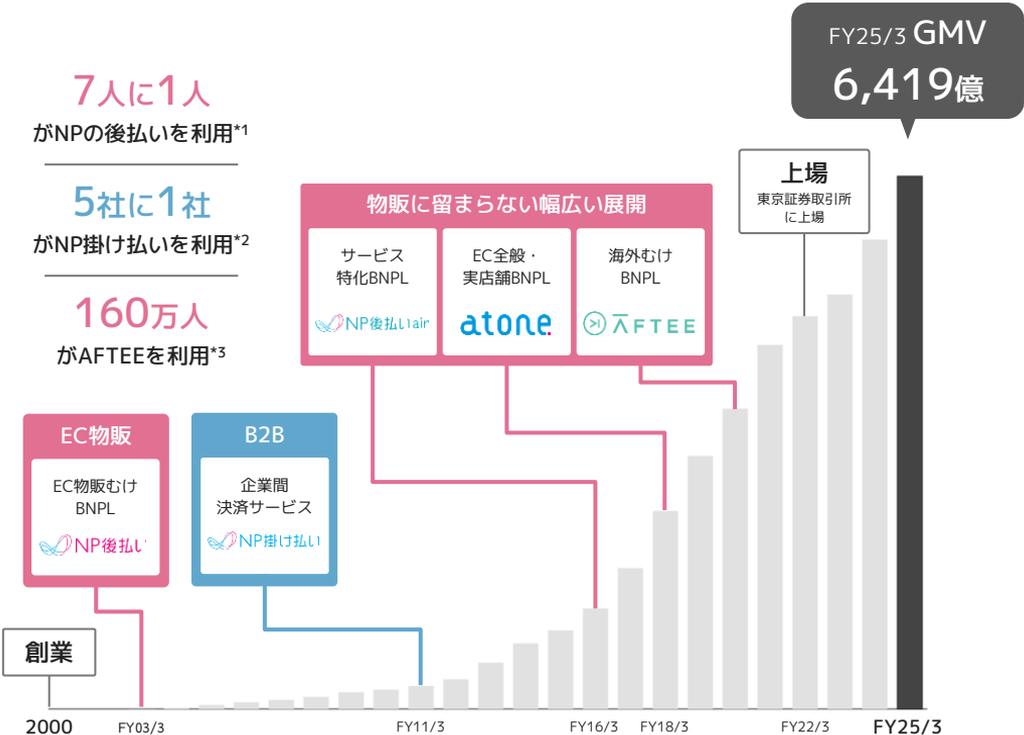
事業と組織を通じて新たな選択肢を届け、
一人ひとりの可能性を広げます。

本質を探り、変化し続ける

あらゆる角度から本質を探求し、
事業も組織も変化と挑戦を続けます。

20年以上BNPL事業を展開しているBNPLのリーディングカンパニー。 B2Cに加えて、B2B BNPLも行っている世界でも稀有なBNPL専門事業者。

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 柴田 紳
 創業 2000年1月 ※運営会社の創業年月
 資本金 41.3億円
 従業員 320名（2025年3月31日現在） ※運営会社の従業員数
 本社 東京都千代田区麹町
 拠点 京都・大阪・愛知・愛媛・福岡
 グループ会社 NP Taiwan, Inc.
 Net Protections Vietnam Co., Ltd.
 株式会社NPファイナンス



*1 15歳以上の人口1億975万人（総務省統計局人口統計2025年4月1日時点概算値）÷2025年3月期の年間ユニークユーザー数1,500万人により算出

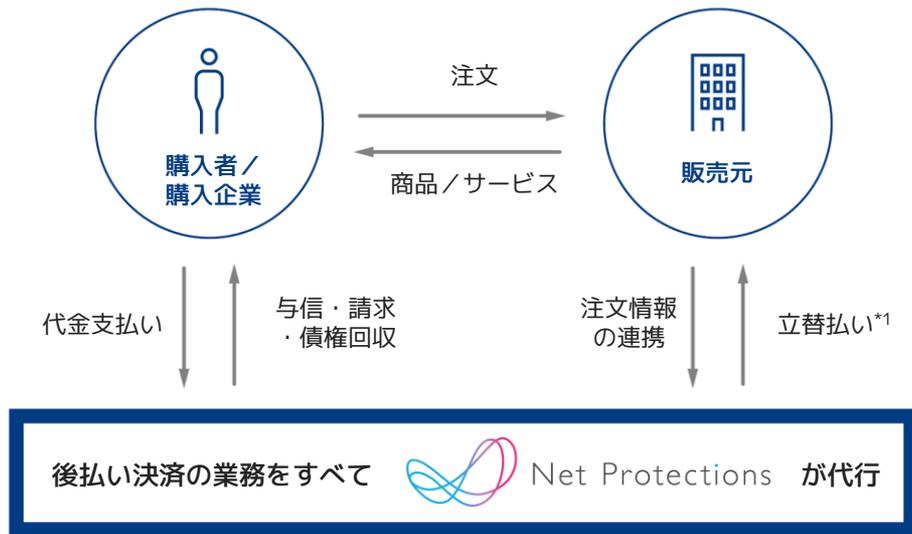
*2 日本企業数約367万社（総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査結果」）÷2025年3月期の年間ユニーク購入企業74万社により算出

*3 2025年3月31日時点における会員数

提供価値

クレジットカードを使わずに、注文した後に支払いが可能。購入者/購入企業には安全で便利かつお得な買い物を、加盟店には販売機会の拡大と業務負荷の削減という価値を提供。

サービススキーム

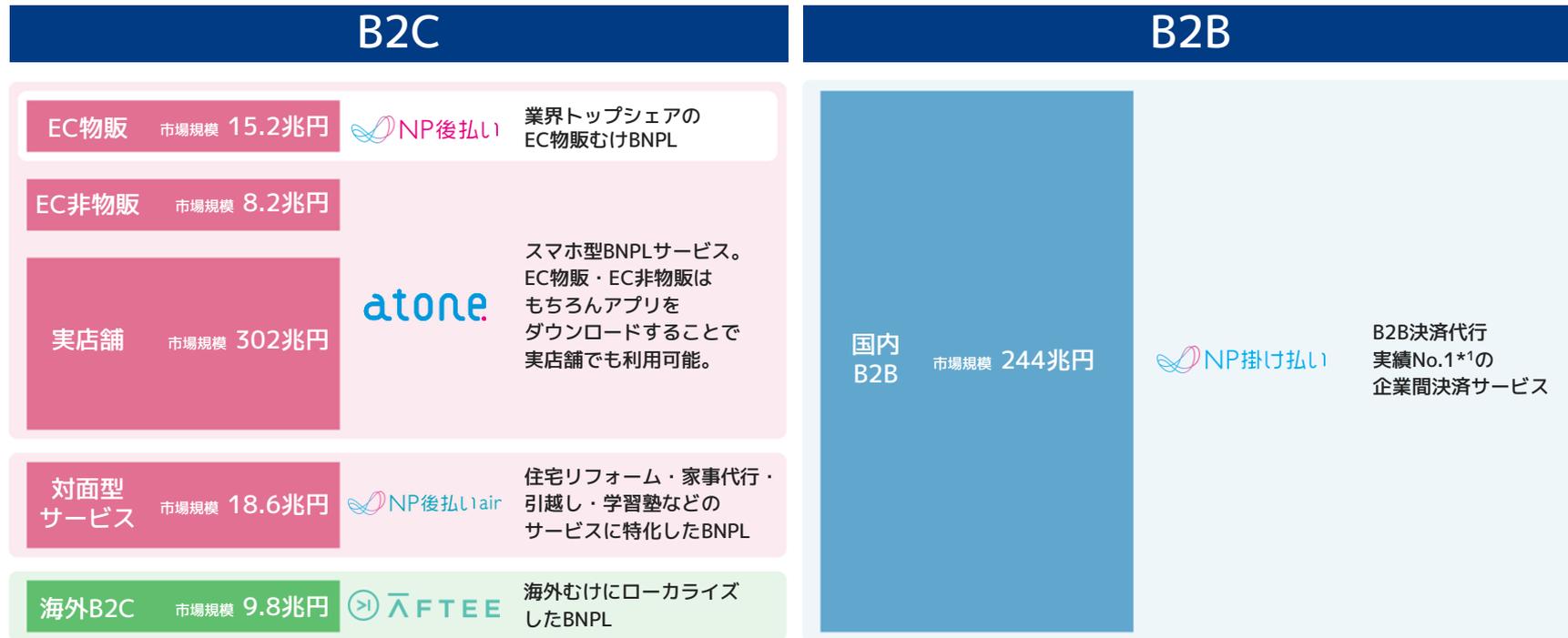


メリット



*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または購入企業の間で紛争が生じ、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、対象外となります。

B2C・B2Bの両方をカバーするBNPLの総合プロバイダーとして、幅広い市場に対して最適なサービスを提供。



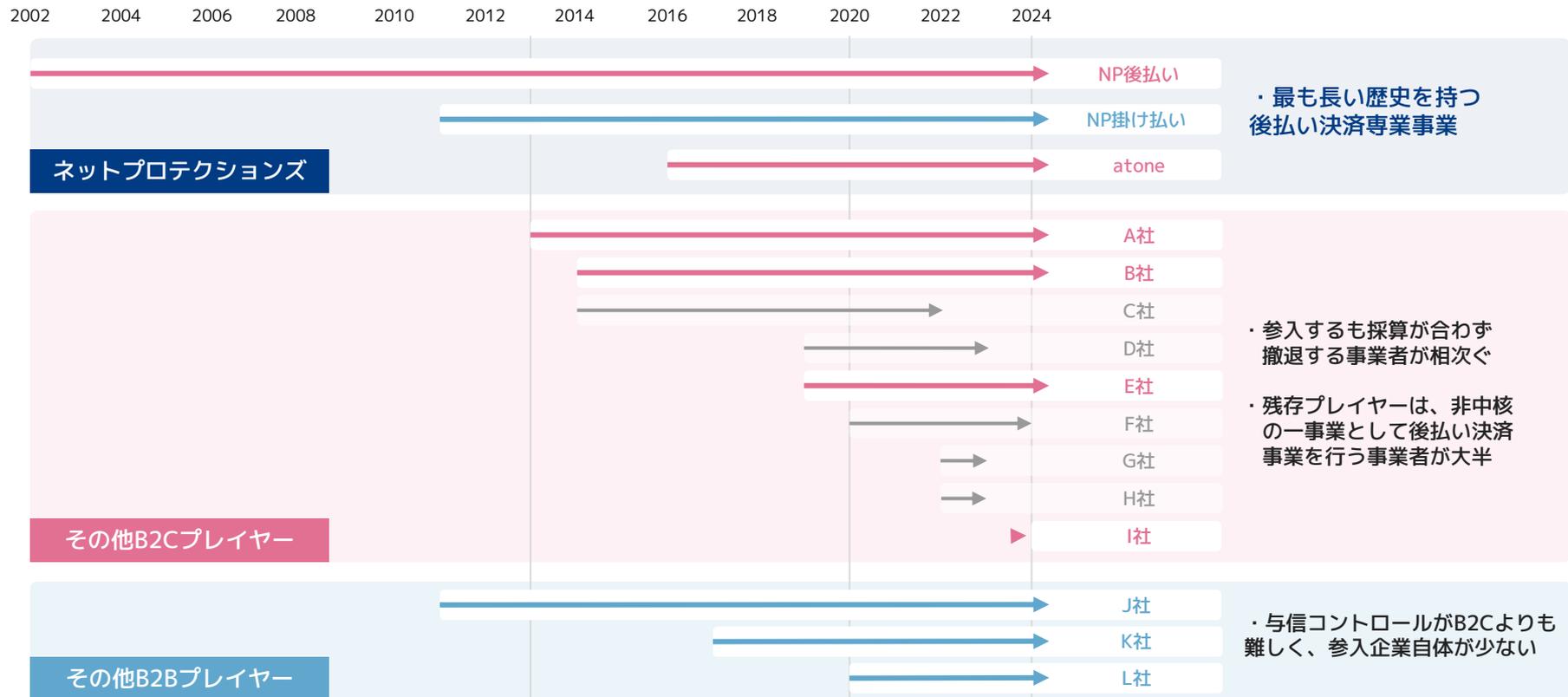
*1 デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックITリポート 2024年11月号 B2B決済代行サービス市場調査 (<https://mic-r.co.jp/micit/2024/>) より、2023年度年間取扱高を参照。

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)

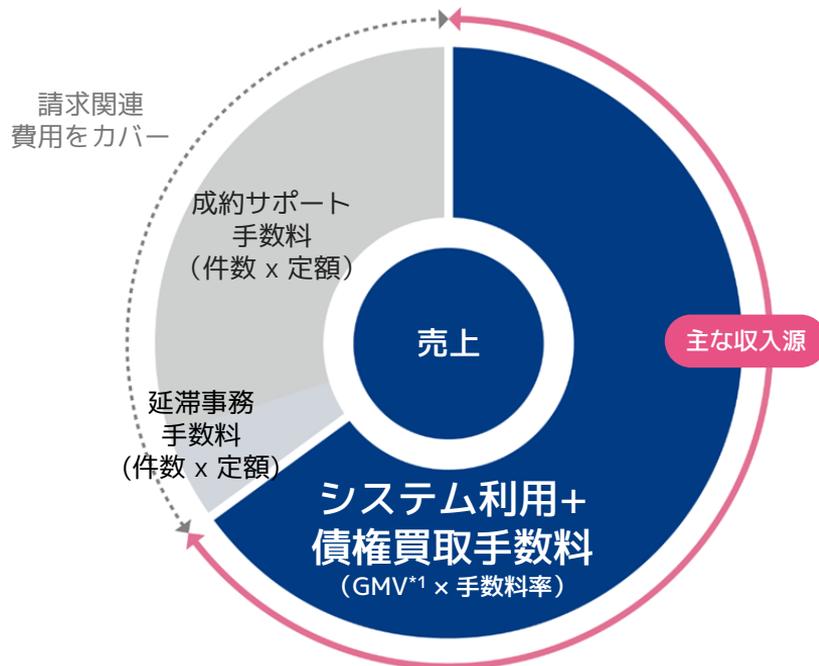
「商業動態統計(2020年)」GlobalData「Taiwan Cards and Payments - Opportunities and Risks to 2024」P26,30。「e-Conomy SEA 2024」など

様々な企業がBNPLの領域に挑戦してきたが、ほとんどが収益化に至らず、事業から撤退。

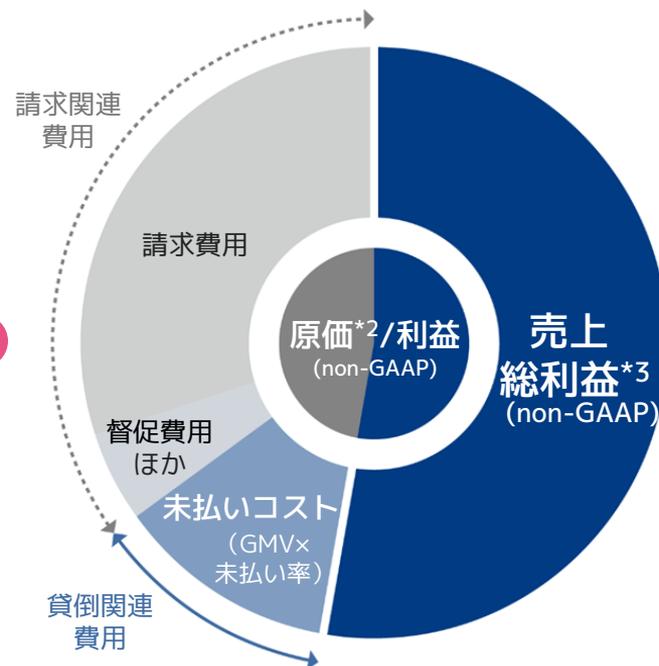


粗利が安定的に積みあがる堅牢なビジネスモデル

独自の与信管理/回収体制により、未払いコストを抑制しながらスケールを実現することで粗利が安定的に積みあがる、強固なユニットエコノミクスを確立。



GMVが増えれば売上が増える



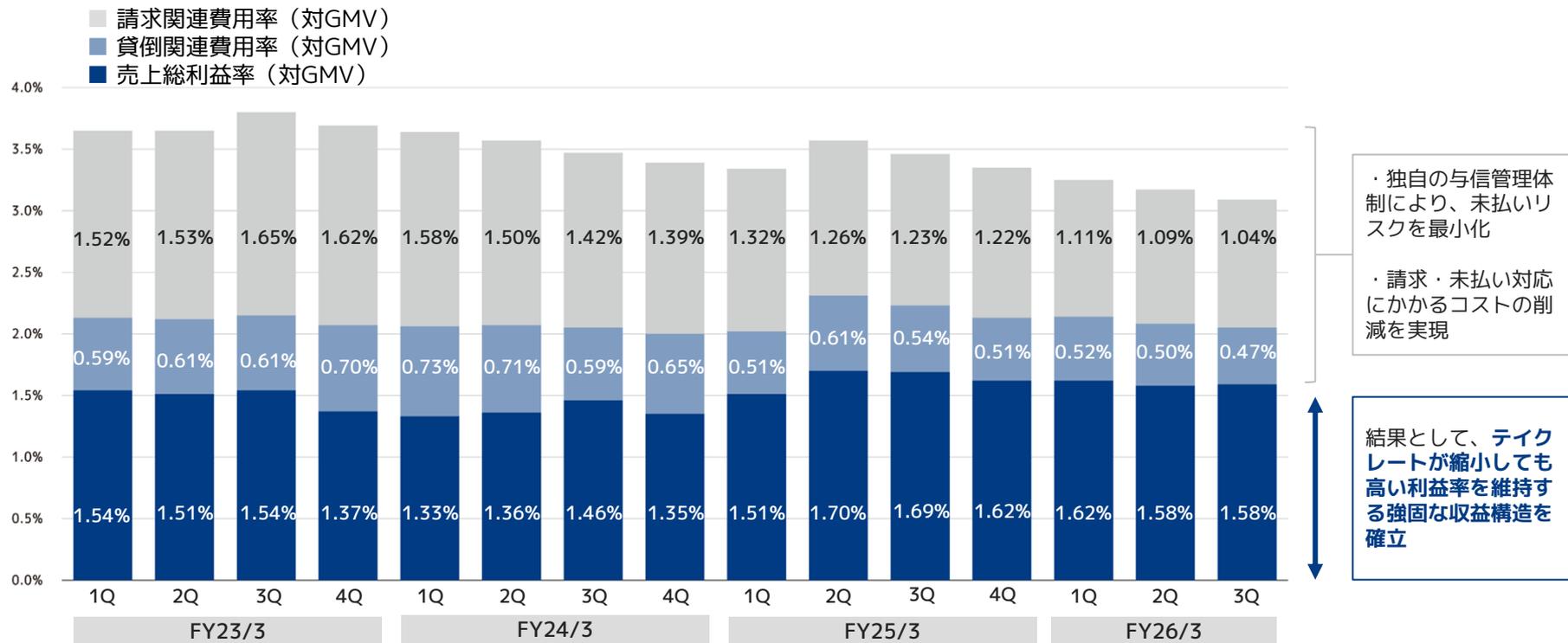
未払い率を抑えることで利益を創出

*1 GMV：当社グループ決済サービスの流通取引総額

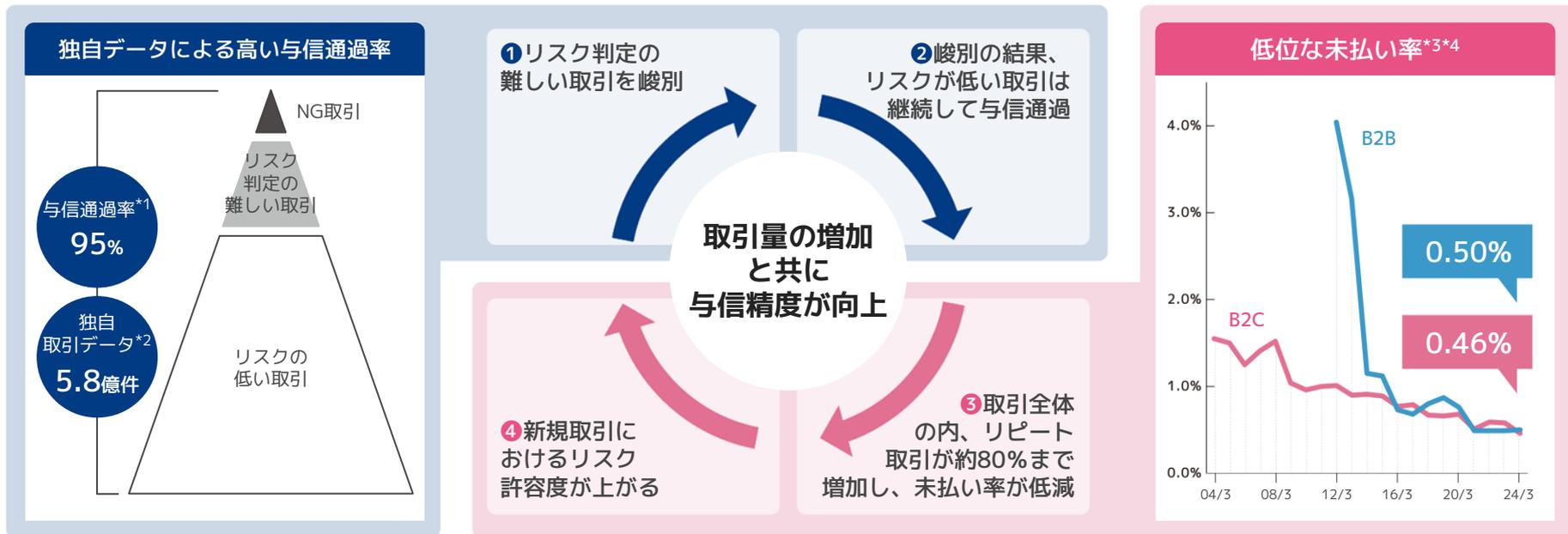
*2 原価：貸倒関連費用、請求書発行手数料、収納代行費用および郵便料金等の請求を行う際に発生する費用

*3 売上総利益：営業収益 - (請求関連費用 + 貸倒関連費用 + その他営業収益 + その他決済に係る費用)

B2Bの高成長に伴う売上構成の変化を受けてテイクレートの逡減傾向にあるが、請求・貸倒関連費用の低下が相殺し、KPIである売上総利益率（対GMV）は高水準を維持。



独自取引データの蓄積とリピート率向上を背景に、高い与信通過率と低い未払い率を実現。
専任の解析部隊がリスク判定の難しい取引からNGの取引とリスクの低い取引を峻別。



*1 NP後払い（air含む）における2025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）

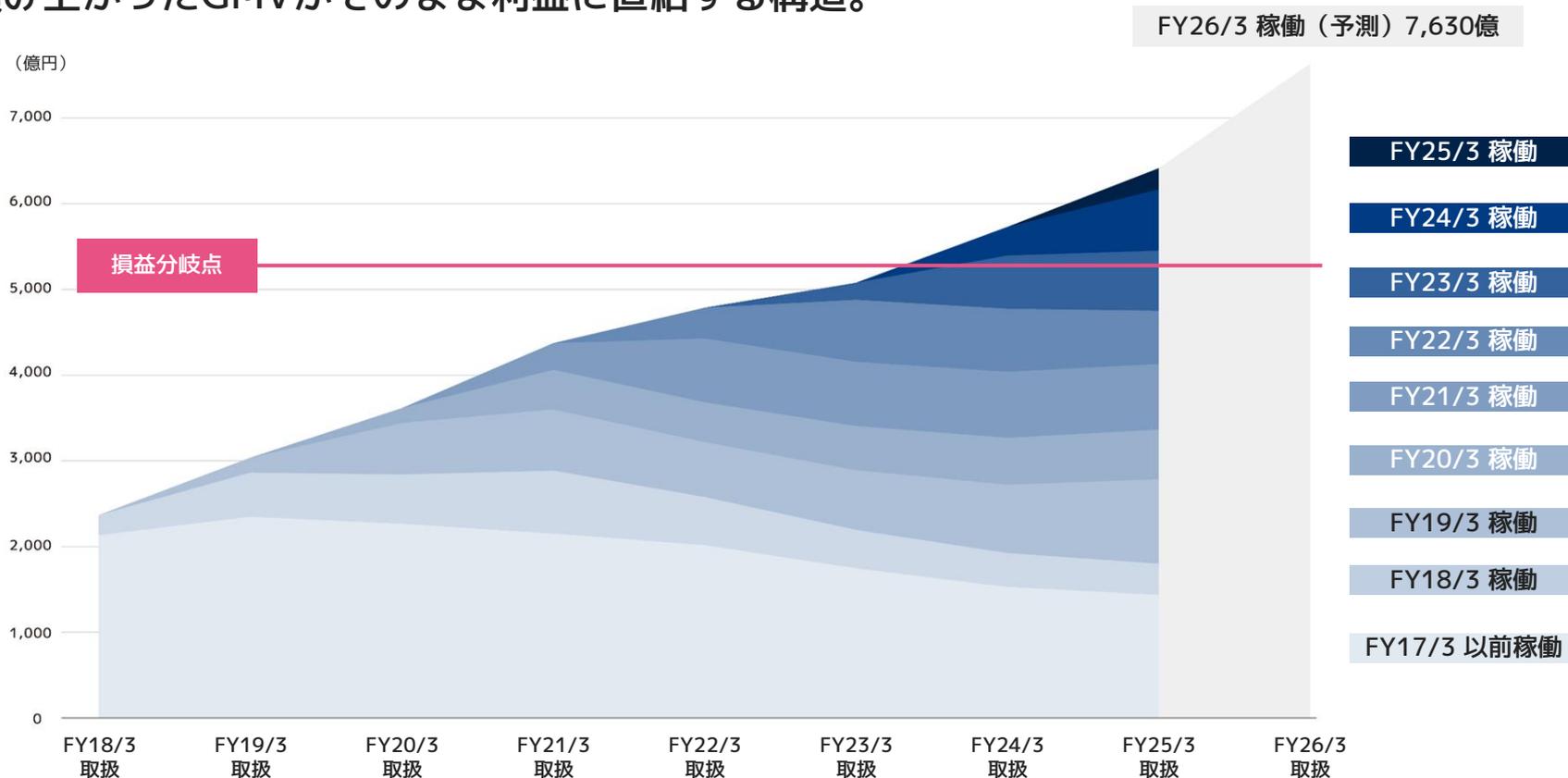
*2 2025年3月31日時点

*3 各期のNP後払い（air含む）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（2024年3月期については、2025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））

*4 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（2024年3月期については、2025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））

積み上げ型ビジネスモデル

導入後の継続率は高く、損益分岐点を越え、
積み上がったGMVがそのまま利益に直結する構造。



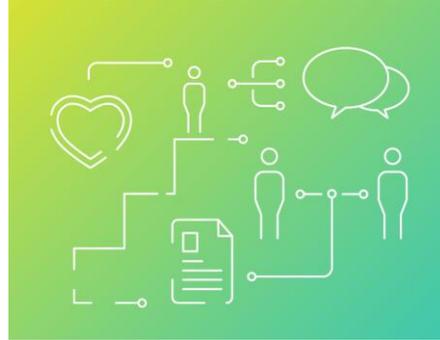
誠実で変革志向のWillを持つ人材を全体最適、長期視点志向を持てるよう成長を支援し、人材が自律的に役割を考え、柔軟にコラボレーションできる環境・組織をつくっている。



採用・成長支援

特色

- 価値観合致度の高い人材の採用
- 約半年間の新卒社員向け研修、継続的な学びの支援
- 成長支援をコンピテンシーの項目とし、継続的な成長を新卒/中途関係なく実施



自律・分散・協調型の ティール型組織

特色

- マネージャー制度を廃止した人事評価制度「Natura」
- 組織のサイロ化を防ぎ、柔軟なコラボレーションを促進する流動的な人材配置
- 組織作りの土台となる社内交流



すべての人のポテンシャルを 引き出す包括的な環境づくり

特色

- 様々な属性を持つ人材が活躍するフラットな組織
- ライフスタイルや働き方の多様化に対応するフレキシブルな働き方
- オープンな情報開示

25年10月25日の日経ビジネス電子版「社員がオススメする企業ランキング」にて、当社がTOP10にランクイン。

ランク	企業名	オススメ度
1位	三井物産	8.84
2位	シスコシステムズ	8.58
3位	SAPジャパン	8.52
4位	アメリカン・エクスプレス・ジャパン	8.40
5位	Indeed Japan	8.25
6位	三菱地所レジデンス	8.10
7位	三菱商事	8.06
8位	電通総研	8.03
9位	ネットプロテクションズ	8.00
10位	電通	7.96

働き手が勤務経験のある企業を評価する口コミサイト「オープンワーク」のデータを基に、「その企業で働くオススメ度」を数値化し、外資系を含む上位100社を集計。

外資系大手や総合商社などが占めるトップ10にNPがランクインした。ランクインしている企業は、以下の4つのPが備わった企業とされている。

- 理念（Philosophy）は仕事の存在意義や社会貢献性
- 事業（Profession）は仕事の内容や魅力。
- 風土（People）は同僚や上司など一緒に働く職場の仲間の属性など
- 特権（Privilege）」は待遇や人事制度など

また、「情報の透明性が担保されたオープンさと、意見を闊達に出し合う自由さを両立できている」とも評価されている。

9位

若手の挑戦を後押しする文化、
上下関係のないフラットな組織文化がある

【ランキングの概要】オープンワークへの口コミ投稿時にユーザーが「あなたはこの企業に就職・転職することを親しい友人や家族にどの程度すすめたいと思いますか？」という質問に対して、0～10段階で回答した結果を分析し「社員NPS（オススメ度）」として算出した。集計対象となった口コミは2024年1月以降に投稿された10万4037件。退職者の口コミは24年以降に退職した者に限定した。スコアは小数点第3位以下を四捨五入しているため、誌面上では同点でも実際のスコアには差がある。官公庁なども一部含む
出典：日経ビジネス2025年10月13日号 特集「10万人口コミ調査 社員がオススメする100社」

ハーバードビジネススクール（HBS）のケーススタディに採用

ハーバードビジネススクール（HBS）のRamon Casadesus-Masanell教授の担当する授業で当社の事例が取り上げられる。

日本最大の後払い決済サービスの提供企業として、様々なニーズに合わせた後払い決済サービスを複数展開していった成長の過程が紹介されている。



FACULTY & RESEARCH

FACULTY RESEARCH FEATURED TOPICS ACADEMIC UNITS

Harvard Business School → Faculty & Research

Publications

MAY 2024 CASE HBS CASE COLLECTION

Net Protections (A)

By [Ramon Casadesus-Masanell](#), Nobuo Sato and Akiko Kanno

Format: Print | Language: English | Pages: 23

Email Print Share Recommend 0 Share

ABSTRACT
In Case A, set in early 2017, Net Protections (NP) is the largest Buy Now, Pay Later (BNPL) fintech service in Japan and is experiencing a slowdown in growth of its core product, NP Atobarai. Launched in 2002 as non-membership service, the NP Atobarai product has given Japanese consumers an alternative to paying with their credit cards when using ecommerce (EC) websites. Despite having strong adoption and industry low delinquency rates, NP is considering launching a membership-based BNPL service to expand to more categories and a wider consumer segment. The company needs to decide on the features that would go into the new membership service while being careful not to cannibalize their core product.

CITATION
Casadesus-Masanell, Ramon, Nobuo Sato, and Akiko Kanno. "Net Protections (A)." Harvard Business School Case 724-395, May 2024.

EDUCATORS PURCHASE

ABOUT THE AUTHOR

 **Ramon Casadesus-Masanell**
Strategy
→ [More Publications](#)

RELATED WORK

MAY 2024 FACULTY RESEARCH
NET PROTECTIONS (B)
By [Ramon Casadesus-Masanell](#), Nobuo Sato and Akiko Kanno

MAY 2024 FACULTY RESEARCH
NET PROTECTIONS (C)
By [Ramon Casadesus-Masanell](#), Nobuo Sato and Akiko Kanno

MAY 2024 FACULTY RESEARCH
NET PROTECTIONS (D)
By [Ramon Casadesus-Masanell](#), Nobuo Sato and Akiko Kanno

Harvard Business PublishingのWEBサイトで
ケーススタディ資料として販売中

当社は国内に閉じた決済サービスを提供しており、関税の直接的な影響はない。

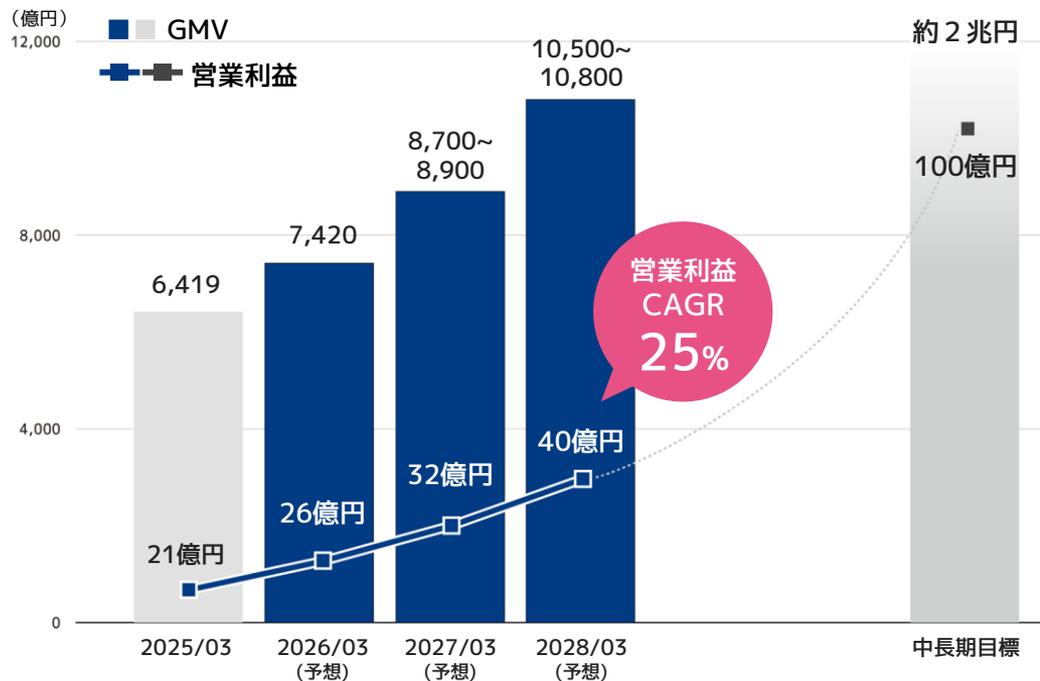


Appendix

中期經營方針

3カ年財務ポリシー（GMV×営業利益）

28/3期のGMV 1兆円超、営業利益40億円を計画。
3カ年の営業利益CAGR（年平均成長率）は25%。



中期計画 (3年後：2028/3期)

GMV
10,500~10,800億円
(CAGR16%~19%)

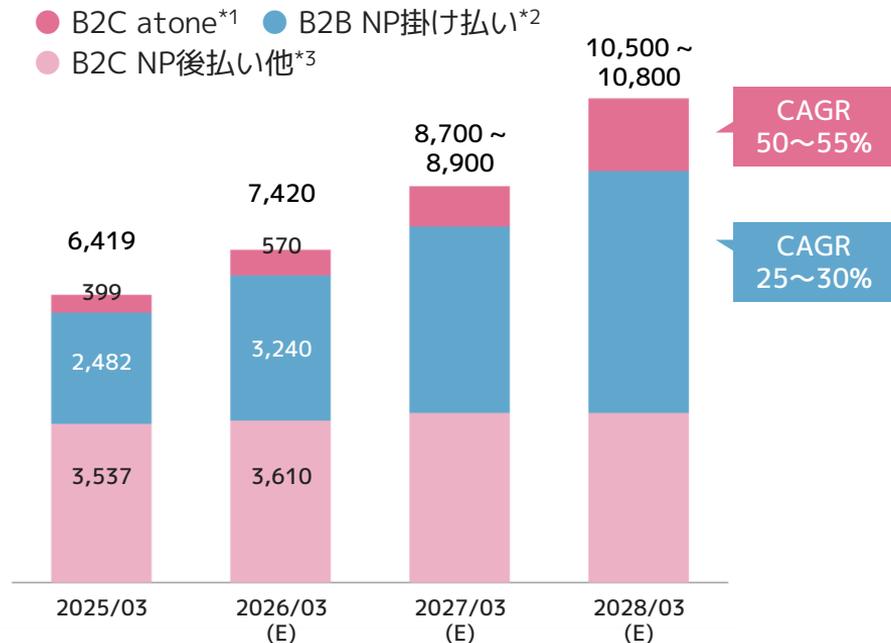
営業利益40億円
(CAGR25%)

中長期 目標

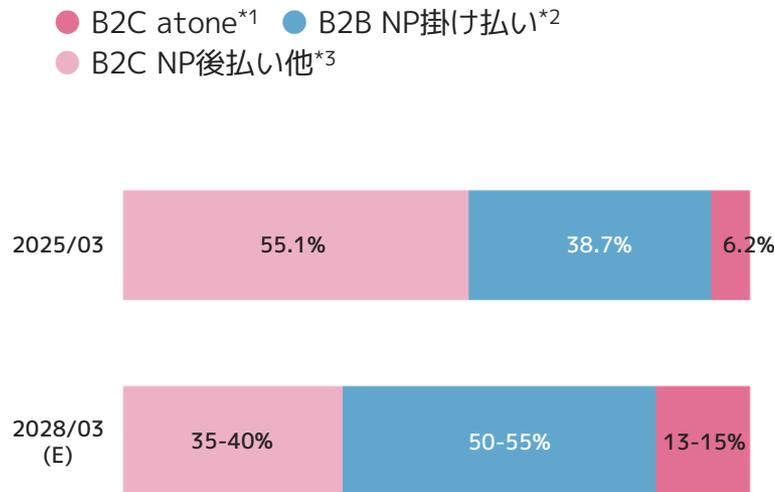
GMV 約 2 兆円
営業利益100億円

B2CはNP後払いを安定収益事業としつつ、atoneのCAGR 50～55%を計画。
B2BはCAGR 25～30%により、圧倒的なNO1ポジションを築く。

事業別のGMV成長率推移（億円）



28/3期の構成比イメージ（25/3期比較）



*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

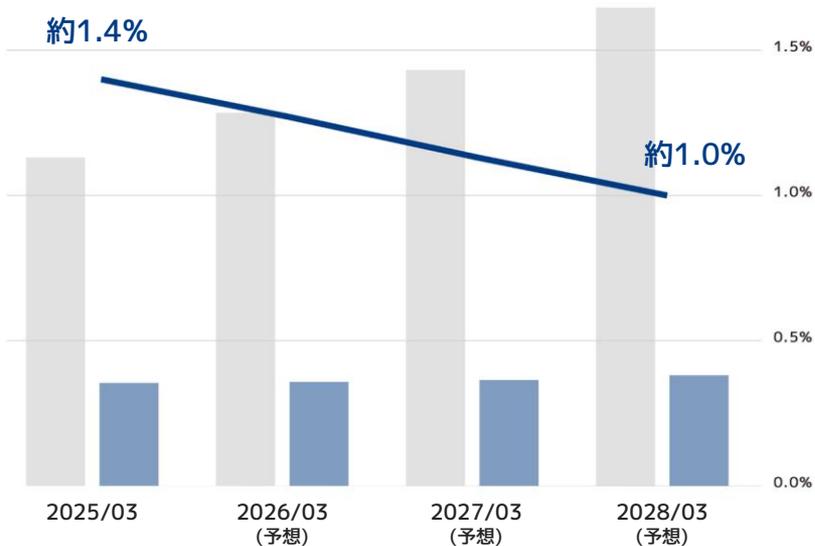
*2 当社グループが提供するNP掛け払いを通じて決済される金額（消費税を含む）の合計額

*3 当社グループが提供するNP後払い、NP後払いair、およびAFTEE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

オペレーティング・レバレッジが効く構造を引き続き維持する。
GMVの積み上がりに対して、販管費は微増に留めて、一層の利益を生み出していく。

販管费率(GMV対比)の推移イメージ

■ GMV ■ 販管費 ■ 販管费率



販管費の方針

総額のコントロール

販管費総額は、年間5億円程度の増加を基本方針としつつ、利益計画の進捗状況に応じて随時調整を行う。

セールス&マーケティング

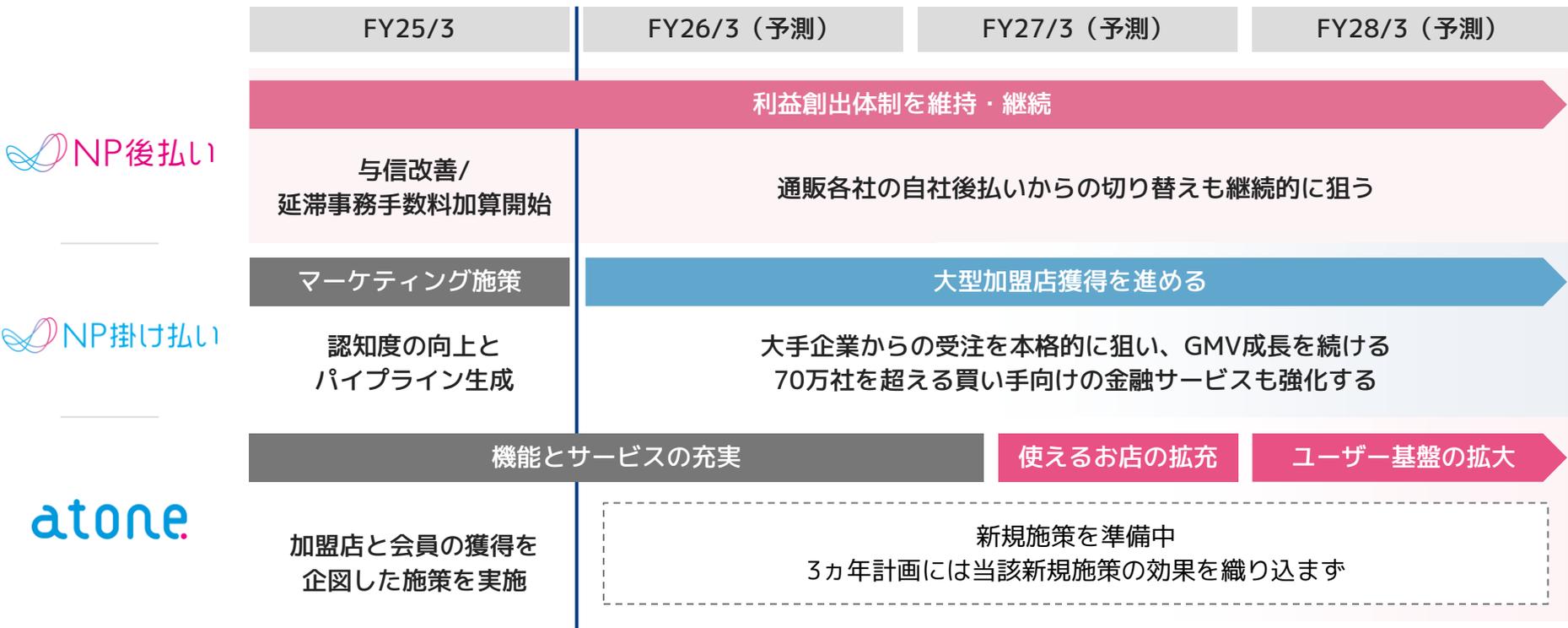
業務と取引の拡大に伴い、人件費や業務委託費は増加するが、いずれもGMV成長に対しては緩やか。マーケティング費用の投下は、成長に資する施策を中心に、規律を持って行う。

テック & ディベロップメント

極端に開発費を投じる施策は想定していない。保守・運用費用はGMV成長に対して緩やかに増加。

NP後払いは確立した利益創出体制を維持・継続させる。

NP掛け払いは連続的な大型加盟店獲得、その先はatoneの本格的な拡大を狙う。



回収リスクは低いながらも少額・大量の請求関連業務は膨大な規模。
いまだに当該業務を自社で行っている企業は多いので、これらを巻き取っていく。



*1 中小企業の支払手形・買掛金の総額68兆円（中小企業庁：令和7年中小企業実態基本調査（令和6年度決算実績））×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））

今年度中頃にatoneプラスを正式リリース。

その後、atoneが使えるお店を拡充させ、ユーザー基盤を拡大する方針。

FY26/3（予測）

FY27/3（予測）

FY28/3（予測）

機能とサービスの充実

使えるお店の拡充

ユーザー基盤の拡大

atoneプラスを
正式リリース

25年8月リリース

収益性を確認しつつ、徐々に進めていく方針

atoneプラスの商品設計概要

- ・月額手数料なし
- ・1.5%ポイント付与（EC利用時）
- ・分割払いの利用可能

NP後払い加盟店への
atone開放

FY27/3中頃

NP後払い加盟店の多くで
atoneを利用可能にする

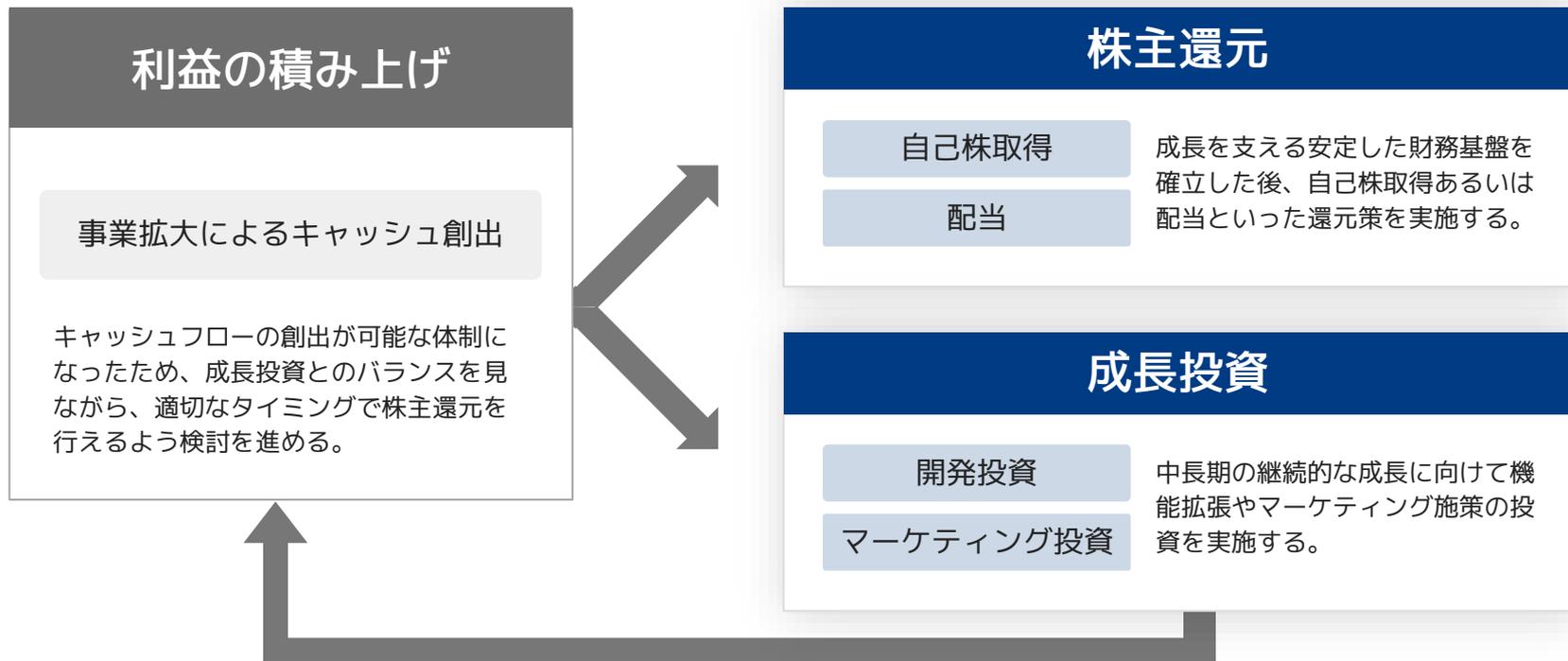


atoneが使える加盟店を
一気に拡充

atoneプラスの利用促進と
atone shopsの
送客力向上

- ・ NP後払いユーザーや既存atone会員にatoneプラスの利用を促す
- ・ 送客の場としてatone shopsを充実させる

株主還元に関しては、将来的に利益の積み上げ具合を勘案して検討していく所存。



Appendix

B2C 事業 (atone、NP後払い他)

ECはもちろん、実店舗でも利用可能な次世代BNPLサービス。

atone.

かんたん決済

ECではワンクリックで、
実店舗ではアプリで
かんたん決済



選べる 支払いタイミング

支払い時期を
都度/月まとめ
から選べる



お得に使える

利用する度に
ポイントが貯まる！
1p=1円で使える



840万人の会員数

EC物販・EC非物販はもちろん、
実店舗でも利用可能

ホワイトラベル・OEMにも対応
(デジタル最適化)

1,300万PV/月の
キャンペーンポータル

約130万店舗で利用可能。直接加盟店に加えて、Smart Code™*1導入の実店舗やアプリ専用カードでatoneアプリ内のショップでも利用可能。

atone 利用可能店舗 (一部抜粋)

オンライン・ストア

モール



エンタメ



アパレル・ビューティー



その他



実店舗*2

コンビニ・スーパー



飲食



ドラッグストア



日用品



*1 : Smart Codeは、JCBがコード決済事業者（以下、事業者）と店舗の契約や決済処理を一本化するスキームです。事業者や店舗の負荷を軽減し、消費者へ安全・安心な決済を提供します。

*2 : 一部、ご利用できない店舗がございます

*3 : Amazon、Amazon.co.jpおよびそれらのロゴは、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です

従来の後払い決済サービスでは未開拓領域であったECデジタル・サービス領域を戦略市場として集中的に開拓を推進する。

EC市場*1 26.1兆円

デジタル系 2.6兆円

電子コミック	ほか電子出版
音楽・動画配信	オンラインゲーム

使えるお店



サービス系 8.2兆円

旅行	交通
チケット	フードデリバリー

使えるお店



物販系 15.2兆円

美容・健康	食品・飲料
雑貨	家電

使えるお店



対面店舗市場*2 302兆円

コンビニ	ドラッグストア
スーパー	レストラン

使えるお店



目の前の注力市場

- ・スマホ新法による「決済自由化」を追い風に、決済手段多様化ニーズに対応
- ・ECデジタル/サービス領域に強い決済代行業者との取り組み強化

継続開拓市場

- ・既存アセットを活用し、開拓を継続

将来ポテンシャル市場

- ・本格拡大のための研究を開始

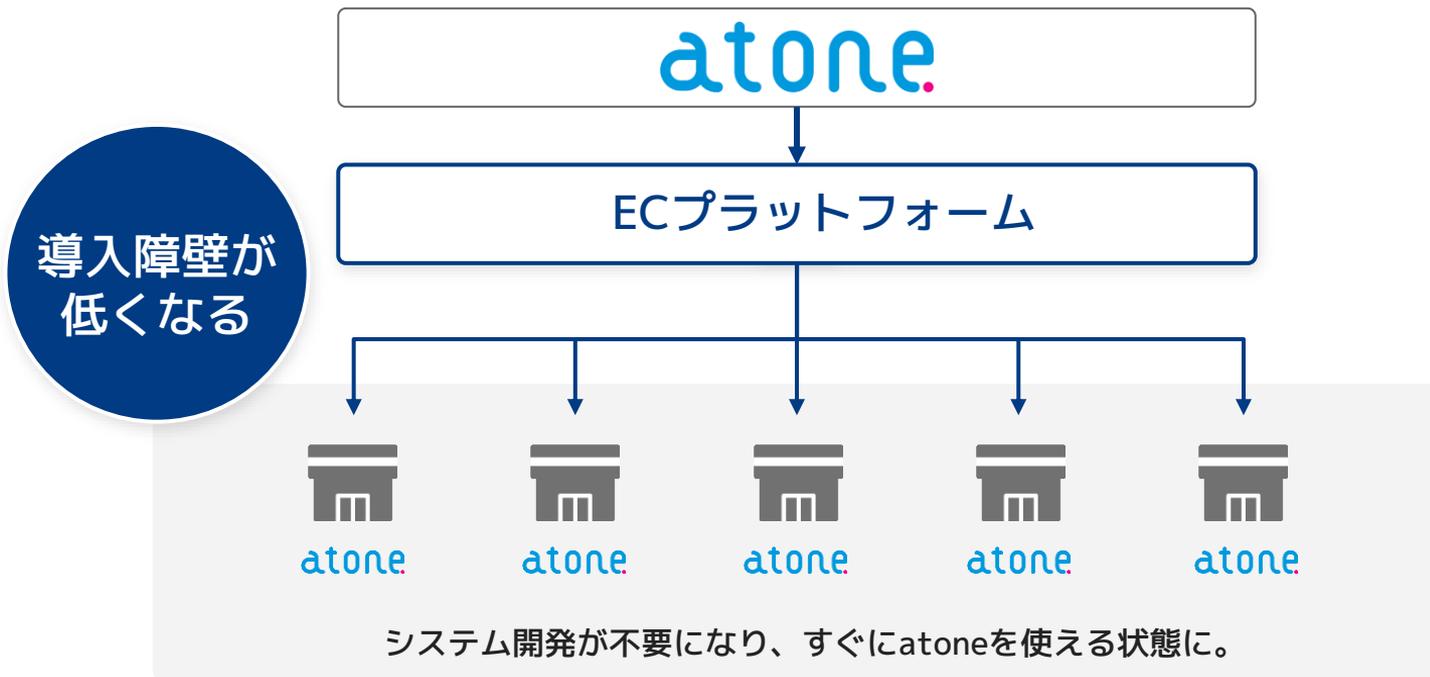
*1 経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査」

*2 内閣府「2024年度国民経済計算」における家計最終消費支出（329兆円）から、経済産業省「B2C-EC市場規模（26.1兆円）」を差し引いた数値を「対面店舗市場」と定義

「atone shops」は、ショップ・キャンペーン・ポイントの3つの情報を集約した後払い決済サービスにおいて日本初のポータルサイト。



atone連携プラットフォームを利用しているEC事業者は、すぐにatone導入が可能。導入障壁が低くなるため、多くのEC事業者に広がり、GMVの成長を期待できる。



7人に1人が利用する業界トップシェアの後払い決済サービス
会員登録やカード発行が不要のため、便利に買い物ができる。



カード不要

カード不要で
情報の漏えい・
不正利用の心配がない



会員登録不要

複雑な手続きなしで
ワンクリックで利用可能



商品到着後に支払い

商品確認後、
好きな支払い手段で
簡単にお支払い



年間ユニークユーザー数
約1,500万人^{*1}

累計取引件数
4.8億件 突破

導入店舗数
20.3万店舗

*1 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

訪問型サービスを提供する事業者むけに特化した、 「未払いリスク保証型の集金代行サービス」



現金の準備が不要

事前に現金を準備しておく必要がない



現金の受け渡しが ないので安心

直接現金で取引することが不安な方も後から請求書で支払えるので安心



いつでも好きな 場所で支払える

好きなタイミングで好きな場所から簡単にお支払い



ご利用業種例



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

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

	NP後払い	atone		
		つど後払い	翌月後払い	分割払い
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	3/6/12回払い*1 毎月10日・20日・27日
請求形態	紙の請求書中心 (電子請求対応)	電子請求 (メール/SMS)	電子請求 (アプリ/メール/SMS)	電子請求 (アプリ/メール/SMS)
支払方法	コンビニ・銀行・ 郵便局	コンビニ・銀行	コンビニ・銀行・ 口座振替	コンビニ・銀行・ 口座振替
会員登録	不要	不要	必要	atoneプラス 登録必要*2
ポイント	あり (0.5%/景品交換制)	あり (0.5%/会員登録必要)	あり (最大1.5%)	あり (最大1.5%)
対象市場	EC物販	EC物販・EC非物販	EC物販・EC非物販・ 実店舗	EC物販・EC非物販・ 実店舗

*1 12回払いは提供予定

*2 atoneプラスのご登録にはeKYC+入会審査（信用情報照会を含む）が必要です

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
- ✓ 給料日前にお金なくても買える

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ことのない

4 商品の返品・交換や キャンセルがしやすい



- ✓ 気が付かずに自動的に引き落とされることのない

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

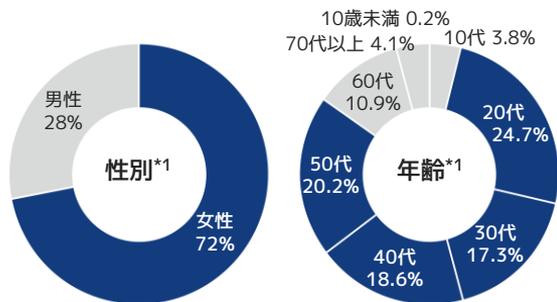


- ✓ 前払いでは商品が届くか不安
- ✓ 返品・交換・キャンセルも容易

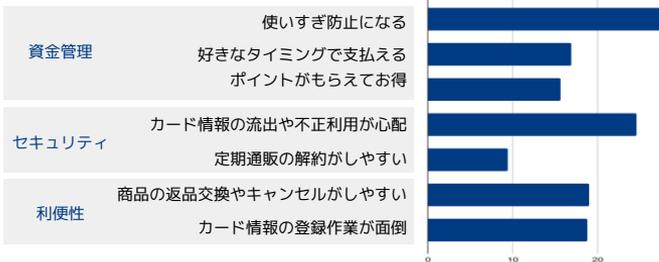
20～50代の女性を中心に「資金管理」「セキュリティ」「利便性」などのニーズで伸びてきた。

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

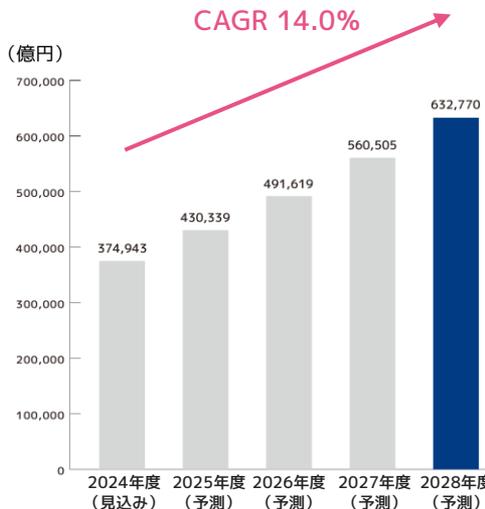


*1 2025年3月31日時点におけるNP会員の内訳。

*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

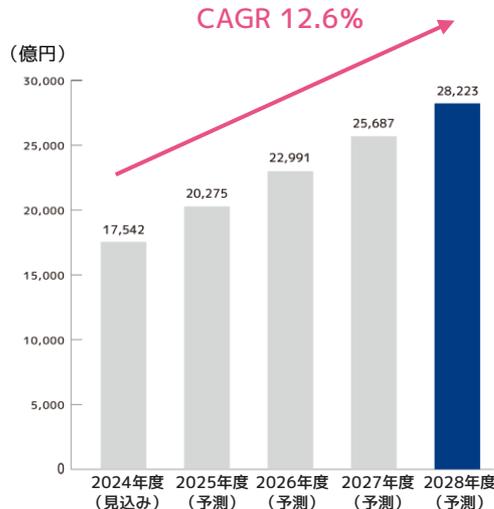
【対象】全国の20代以上の男女1,738人 当社調べ

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「オンライン決済サービス市場に関する調査（2025年）」（2025年3月27日発表）
 ※ 決済業務の代行業者であるオンライン決済サービスプロバイダーを経由して利用された決済処理金額（取扱高）ベース
 ※ コード決済については、オンライン決済サービスプロバイダーの取扱高のみを含む
 ※ 2024年度見込値、2025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「オンライン決済サービス市場に関する調査（2025年）」（2025年3月27日発表）
 ※ 後払い決済サービス提供事業者の決済処理金額（取扱高）ベース
 ※ 2024年度見込値、2025年度以降予測値
 ※ 後払い決済サービス市場は、オンライン決済サービス市場の内数

物販EC

ECモール



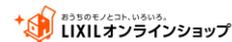
TVショッピング



ネット・スーパー



住宅設備機器



アパレル



非物販EC・役務

チケット（電子含む）



電子コミック



ライブ配信



住宅管理サービス



住宅設備の修理・点検



実店舗

スーパー



コンビニ



飲食



*1

飲食



*1

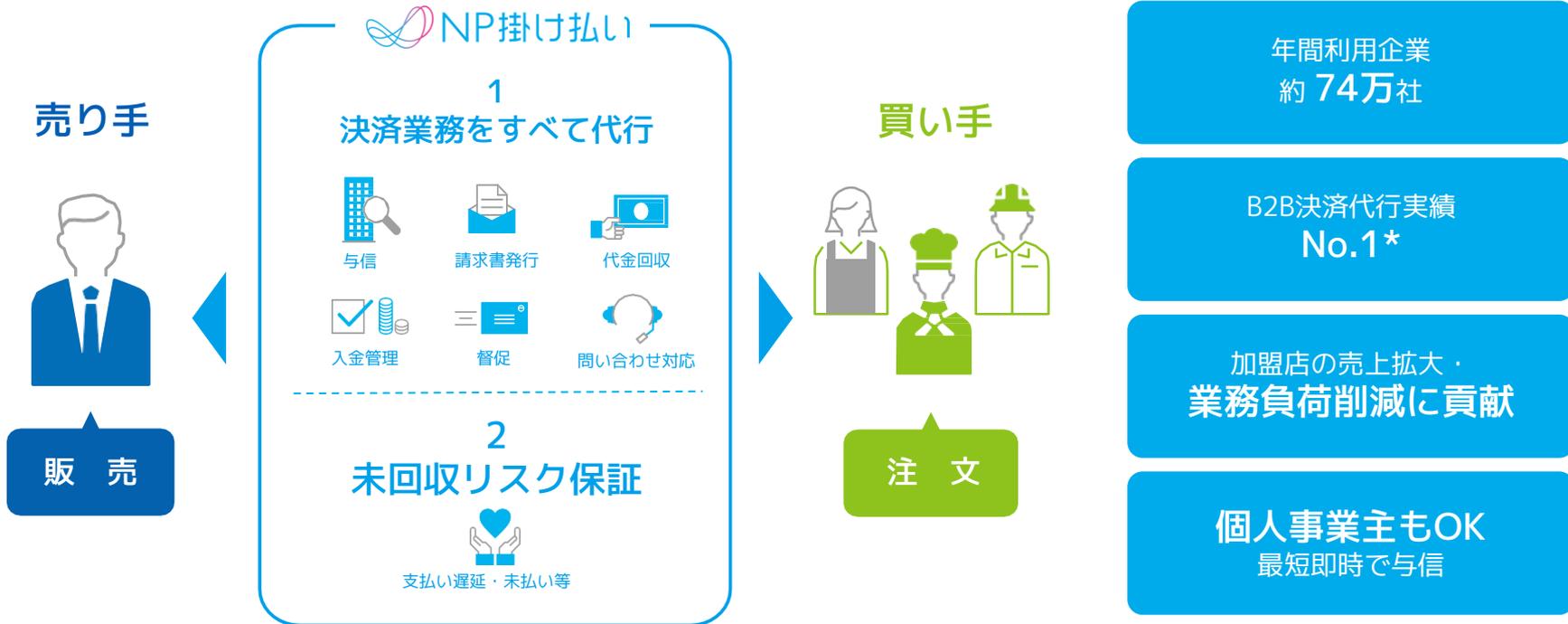
ドミニカフアラ



Appendix

B2B 事業（NP掛け払い）

5社に1社が利用する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



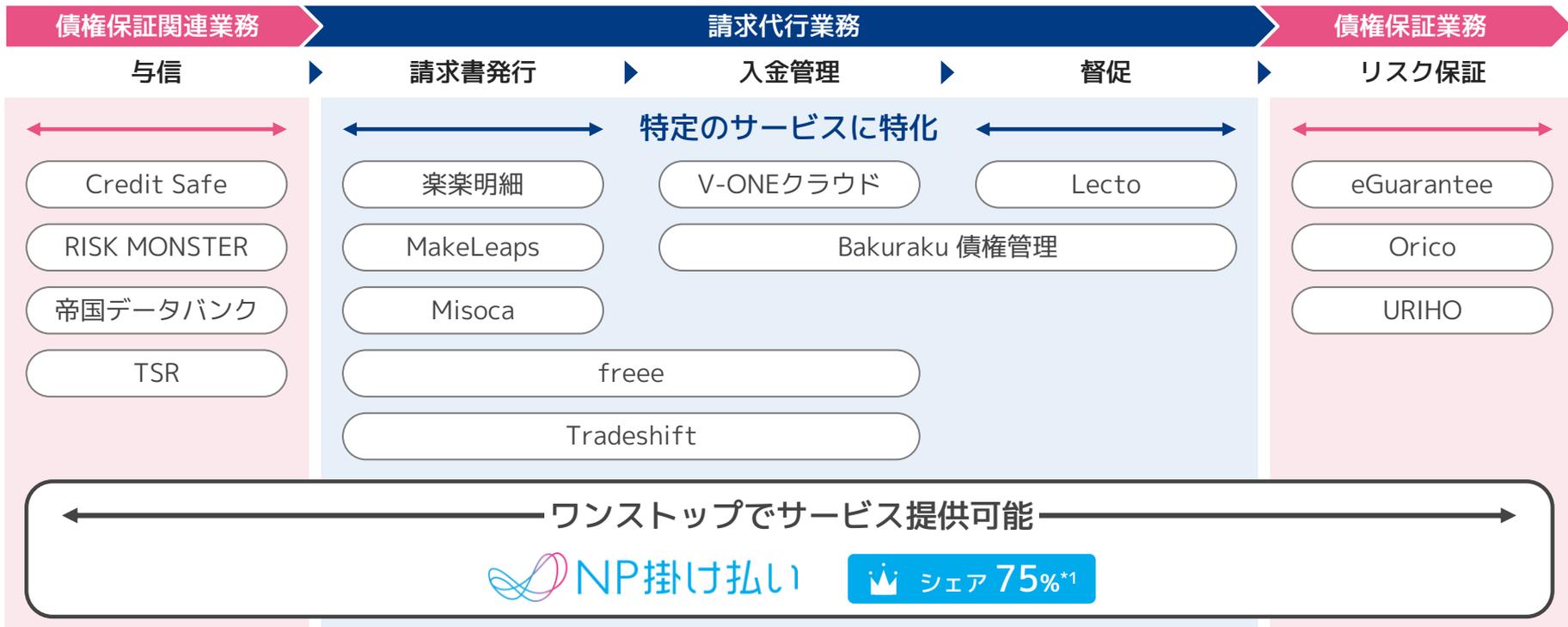
本来のコア業務に
集中



取引拡大による
売上貢献

国内B2B決済代行サービス市場には様々なプレイヤーが存在。ただし、法人間のすべての請求業務の課題をワンストップで解決できるプレイヤーは限られている。

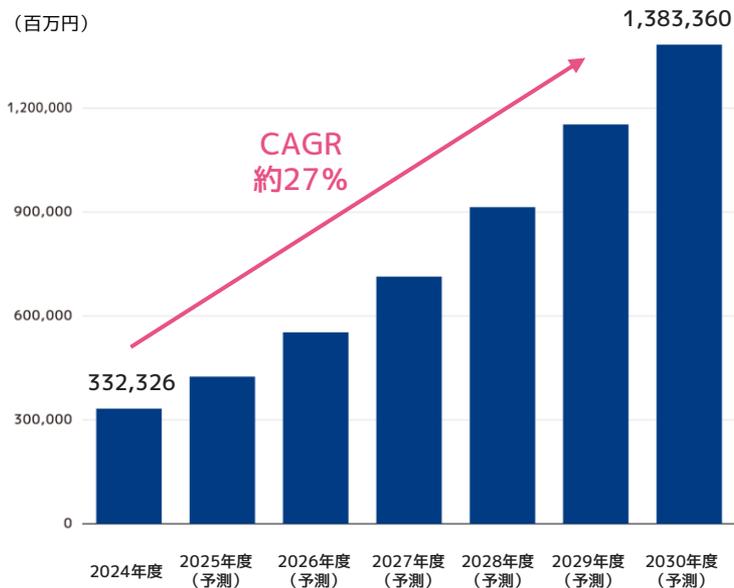
< 国内B2B決済の請求フロー >



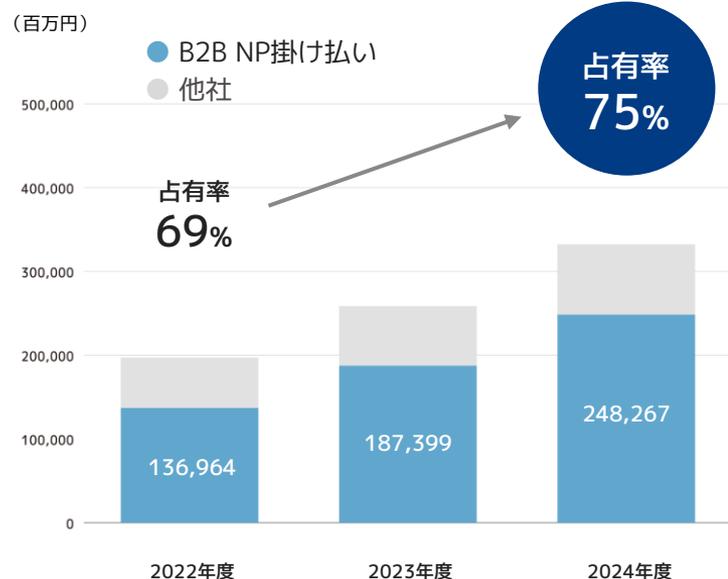
*1 B2B掛け払い市場規模データをもとに当社にて試算

B2B掛け払い市場は今後も拡大が見込まれる成長市場。
当社NP掛け払いの市場シェアは70%を超えるNo.1ポジション*1。

B2B掛け払い市場規模推移と予測*2



掛け払い市場における当社B2Bの占有率推移*1



*1 B2B掛け払い市場規模データ をもとに当社にて試算

*2 株式会社矢野経済研究所「補完金融・資金調達支援ソリューション市場に関する調査(2025年)」(2026年1月19日発表)

(注1) サービス提供事業者取扱高ベース

前例のないスピードで順調に事業を拡大し、マーケットシェアNo.1のポジションを確立したタイミー社は、当社B2Bサービス「NP掛け払い」を活用し、事業急成長の基盤構築を実現。

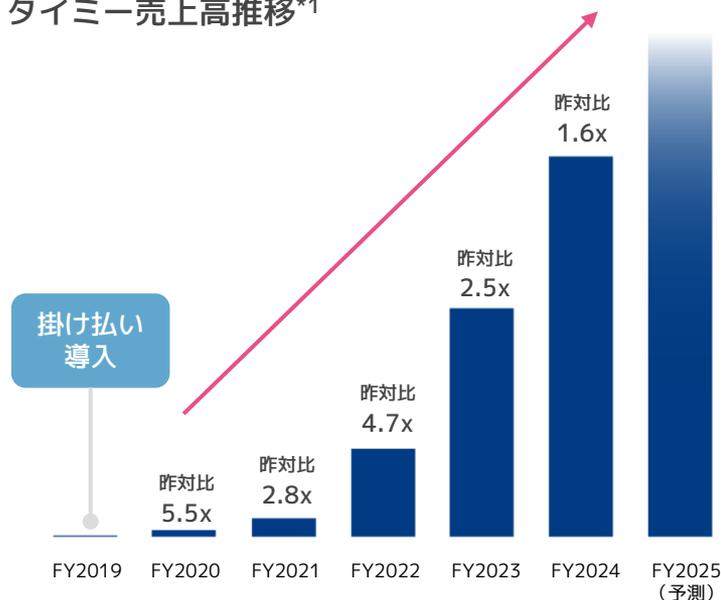
導入前の課題

- ・ 毎月数千~数万件の請求業務が発生
- ・ 限られているバックオフィスの人数
- ・ 事業拡大のスピードに採用が追いつかない

導入後の効果

- ・ 請求業務の専門家による的確なソリューション
- ・ バックオフィスの重要な組織の一部になっている
- ・ 結果的に、健全なキャッシュフローになっている

タイミー売上高推移*1



利用率*2・求人掲載数*3とともに業界最大級を誇るスキマバイト業界のリーディングカンパニー

*1 株式会社タイミー 2025年10月期 第2四半期 決算説明資料より当社作成 ※開示情報を基に当社がグラフ化

*2 調査委託先：マクロミル 調査方法：インターネット調査 調査時期：2025年1月31日～2025年2月4日 調査対象：直近1年以内にスキマバイトを経験したことのある18～69歳の男女1033人

*3 2025年6月期_スキマバイトにおける市場調査 調査機関：日本マーケティングリサーチ機構 調査期間：2025年5月13日～6月12日

当社サービスの導入により、請求業務を従来の3分の1に削減し、事業成長に貢献。
従来は与信条件が厳しかった企業にもサービス提供が可能となり、取引件数が大幅に増加。

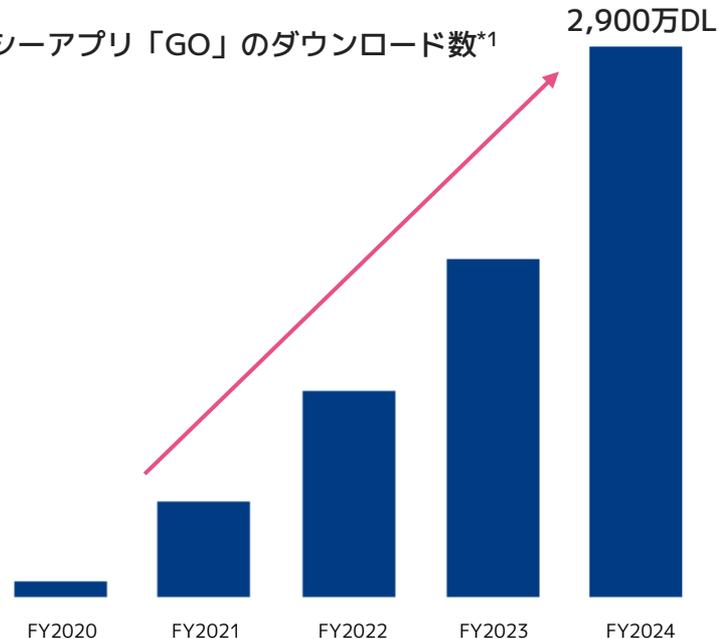
導入前
の課題

- ・ 自社与信が通らない取引先が多かった
- ・ 業務負荷が大きく、今後も増える見込みだった

導入後
の効果

- ・ 適切な与信付与により、今まで取引のない企業や業種へのアプローチが可能となり、事業成長を実現
- ・ 請求業務を削減し、取引先の分析など、利用促進に取り組めるようになった

| タクシーアプリ「GO」のダウンロード数*1



国内最大級のネットワークを持っている
タクシーアプリ

*1 GO株式会社 公式ホームページより当社作成 ※開示情報を基に当社がグラフ化

圧倒的な実績と競争優位性を活かし、各業界の主要プレイヤーへの導入を推進。
既存実績に基づき、効率的かつ低コストで営業活動を展開し、さらなる成長を目指す。

B2B市場 244兆円*1

以下業界を中心に営業活動を展開

酒類卸業界
市場規模

約**4.9兆円***2

導入例：リカーマウンテン

食品卸業界
市場規模

約**?兆円**

導入例：総合食品エスイー

SaaS業界
市場規模

約**2.8兆円***3

導入例：Donuts

求人広告業界
市場規模

約**7,300億円***4

導入例：Indeed Recruit P

オフィス家具業界
市場規模

約**2,300億円***5

導入例：オフィスコム

職業紹介業界
市場規模

約**1,100億円***6

導入例：タイミー

大量の請求業務の
課題を抱える
同業界企業へ
営業活動を展開

*1 中小企業の支払手形・買掛金の総額68兆円（中小企業庁：令和7年中小企業実態基本調査（令和6年度決算実績））×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 国税庁課税部酒税課の「酒類製造業及び酒類卸売業の概況（令和6年アンケート）」（2024年12月）より *3 富士キメラ総研の「ソフトウェアビジネス新市場 2025年版」（2025年7月）より *4 公益社団法人 全国求人情報協会の「求人情報提供サービス市場規模調査結果」（2025年2月）より *5 マーケットリサーチセンターの「市場調査レポート：日本のオフィス家具市場規模&シェア分析-成長動向&予測（2024年~2029年）」（2024年7月）より *6 株式会社矢野経済研究所「スポットワーク仲介サービス市場に関する調査を実施（2025年）」（2025年9月）より

NP掛け払いがインディードリクルートパートナーズのサービスに導入。

【報道関係者各位】



2025年5月14日
株式会社ネットプロテクションズ

ネットプロテクションズ、インディードリクルートパートナーズのサービスに
「NP掛け払い」を提供

株式会社ネットプロテクションズ（所在地：東京都千代田区、代表取締役社長：柴田 紳、以下当社は、株式会社インディードリクルートパートナーズ（本社：東京都千代田区、社長：浅野 健、以下 インディードリクルートパートナーズ）の「Indeed PLUS（インディードプラス）」をはじめとするサービスに、当社が提供する企業間決済サービス「NP掛け払い」を2025年4月に導入いたしました。

インディードリクルートパートナーズの請求業務における取引先とのやり取りを円滑化し、事業成長を加速させる環境構築に貢献いたします。

Net Protections

ネットプロテクションズ、
インディードリクルートパートナーズのサービスに
「NP掛け払い」を提供



今後の労働環境における課題

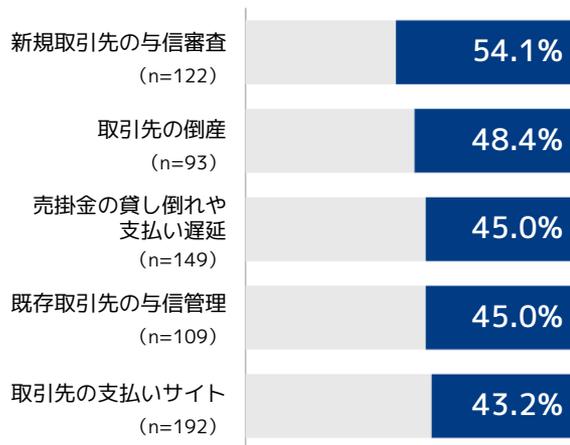
労働人口減少という構造的な問題や働き方改革などの潮流により、これまで当然のように自社で行ってきた請求書発行・回収・督促などの業務や債権回収が、企業にとって益々負担となる。

当社B2B事業が拡大

少額かつ請求先が多い大手企業に
抜群のコストパフォーマンス。
このような業務のある他企業へ
水平展開していく。

決済業務における支払い遅延と回収の課題*1。

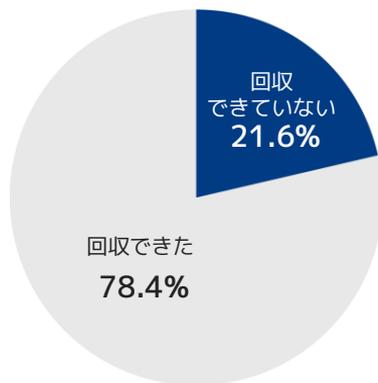
1 約2人に1人が「与信審査」「貸し倒れや支払い遅延」に課題を感じている



■ とても課題を感じている+やや課題を感じている
■ あまり課題を感じていない+全く課題を感じていない

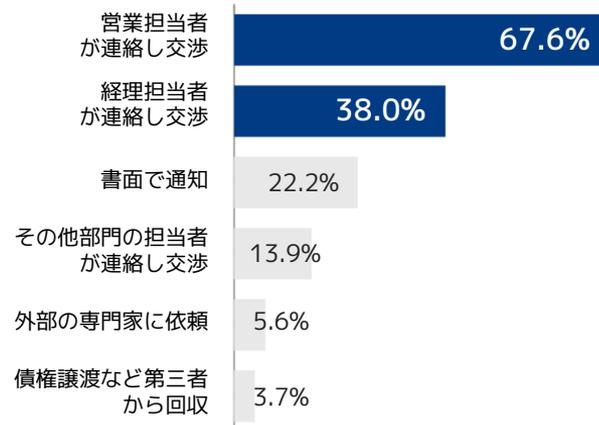
2 発生した「支払い遅延」のうち21.6%が回収できていない

自社へ支払い遅延発生経験者 (n=113) の回収率



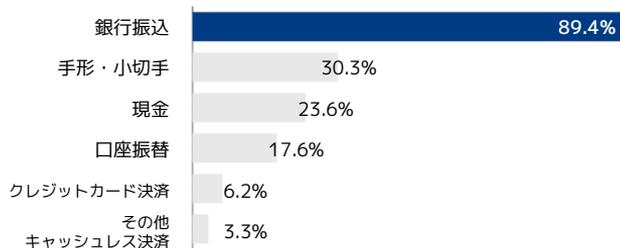
3 営業担当者も連絡・交渉に手間を取られている

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

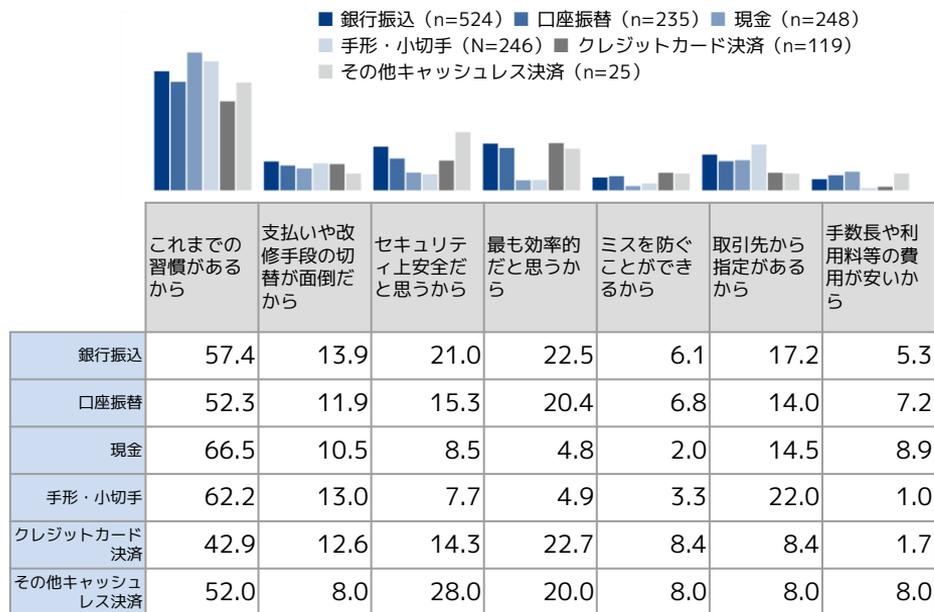


従来からの商習慣を主な背景として、企業間決済における請求書払いのニーズは根強い。

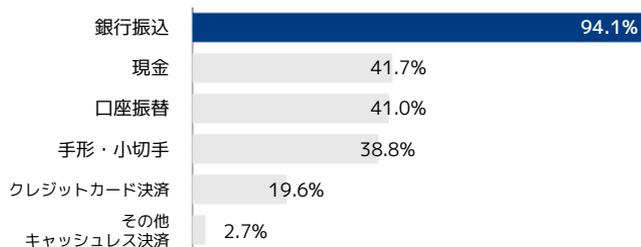
支払いを受ける際の決済方法 (n=547) ※複数回答可



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



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



いま必要な資金調達を簡単に、
事業者向けオンライン融資サービス。



利用フロー



STEP 1 アカウント登録

来店不要でオンラインで完結します。お手持ちの情報・資料のみで登録可能です。



STEP 2 審査

申込内容を元に審査を行い、結果をお返しします。



STEP 3 ご入金

ご指定の口座に入金します。

ご利用条件

ご融資額	10万円 ～ 500万円
貸付利率（実質年率）	3.0% ～ 15.0%
返済方式	期日一括返済 / 元利均等返済
返済期間・回数	最長1年・最大12回
遅延損害金（実質年率）	20.0%
担保・保証	不要

WEBで完結

書類作成や郵送などの
手間は不要
WEB上で手続きが完了

スピーディー

申込から振込まで最短3営業日
急ぎのお金も安心

小口融資

借入金額は最大500万円
必要に応じた融資額を利用可能

Appendix

メールでの情報配信のご案内

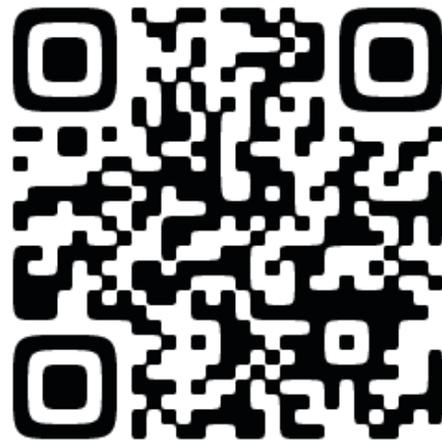
メールでの情報配信のご案内

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/>



- 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。