

2026年2月16日開示



株式会社ネットプロテクションズホールディングス  
2026年3月期 第3四半期決算説明 Q&A

2026年2月13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。

<b>質疑応答</b>	<b>3</b>
JCB、三井住友カード、GMO等との関係性の展望	3
三井住友カードとの議論状況・中期経営計画に与える影響	3
要素ごとの第3四半期3ヶ月の進捗	4
与信管理の状況	4
JCBや三井住友カードとの提携とNP掛け払いサービスのあり方	5
NP後払い:売上総利益が前年同期比で減益である背景と今後	5
JCBや三井住友カードとの提携のインパクトが本格化するタイミング	6
株主優待の影響	6
atoneプラスの拡大による赤字の可能性	6
NP掛け払いユーザーの使い分け	7
三井住友カードとの提携における販管費投下の有無	7
企業がカードではなくNP掛け払いを選択する理由	7
今期のマーケティング費用利用は計画通りか	8
JCBと三井住友カードの利益相反の有無	8
JCBや三井住友カードに顧客層が取られる懸念	8
第2四半期決算発表からの株価下落要因と反転要素の有無	9
株主還元の考え方	9
JCBと三井住友カードのすみわけ	10
B2B/atoneへの期待	10
<b>メールでの情報配信のご案内</b>	<b>11</b>
<b>ディスクレーマー</b>	<b>12</b>

## 質疑応答

### JCB、三井住友カード、GMO等との関係性の展望

質問者[Q]：三井住友カードとの提携、大変面白く拝見いたしました。本件を踏まえてJCB、御社、三井住友カード、GMOなどの関係性はどうなると見れば良いのでしょうか教えてください。

CEO柴田：他社様のこともあるので、クリアにというところではないかもしれませんが、まず当社としては JCB 様とは元々もちろん、しっかりと提携をして進めてきておりますが、さらに B2B 領域をより深ぼっていこうというような発表になっています。

それから、三井住友カード様については発表されている情報を見る限り、B2C 領域ではGMO さんが組まれているのかなと認識していますが、B2B の領域において今回まさに当社と一緒にやっていきたいと思いますところを発表できていますので、そういったすみわけになるんじゃないかなと考えております。

CFO渡邊：そうですね。B2B領域においては、さきほどAIについてご説明したところでもあったんですが、やはり我々が持ってるデータというのは、やっぱり彼らから見てすごく魅力に映っているんだろうと理解しております。顧客ベースも広く持っていますので、SMB (Small and Medium Business) を攻めていくためには、彼らも我々と組みたいというようなところになっているのかなと理解しています。

### 三井住友カードとの議論状況・中期経営計画に与える影響

質問者[Q]：三井住友カードとの提携はいつ頃からお話が進んでいったのでしょうか？また中期経営計画に与える影響への期待をご教示ください。

CEO柴田：4、5ヶ月前からずっと一生懸命話をしてきたということですかね。ちょっと本音を申し上げると、前回発表したB2B大型加盟店の大塚商会様も含めて、大塚商会様とこの三井住友カード様でのお話に、当社として営業リソースというか、一番できる人がここに張り付いて一生懸命頑張ってここに至ったというようなところかなと思っております。

中期経営計画に与える影響については、まだちょっと分からないですけども、効果が本当にちゃんと発現する28年3月期以降、ここからかなりインパクトは出るんじゃないかなという期待をしております。

## 要素ごとの第3四半期3ヶ月の進捗

質問者[Q]：会社計画が据え置かれております。第3四半期3ヶ月の進捗を要素ごとにご教示ください。

CFO渡邊：そうですね。今回は上方修正をあえてしてないというような形になっています。こちらは背景を申し上げますと、25年3月期が初めての黒字だったということで、少しずつ様子が動いた時にはちゃんと出してこうという姿勢でやってきました。その傾向は投資家様あるいはアナリストの方々にもご理解いただいたかなと思いましたので、本来の東証の開示基準に準じた形でやっていこうということでちょっと方針を転換しております。ですので、今出してる営業利益が29億という数字なんですけど、ここに留まるというものではないということは、ご理解いただきたいと思っております。

3Qの3ヶ月の進捗というところは、先ほどご説明させていただきましたとおりです。各事業ごとの中身について、B2Cに関しましては、atoneが引き続き好調です。昨年が大きかったのが、今年は成長率で見ると下がって見えますが、これは実際は去年が良過ぎたということの反動のございまして、また足元は元に戻ってきている形です。あとは、掛け払いに関しまして、成長率が少し下がったように見えるんですが、2Qと比べますとこちらも一巡したところがあるというものです。実際は、今お話も出ましたJCBさん、三井住友カードさんといった将来的なところが見えてくるというのがございまして、成長を遂げていけるなと思っております。

## 与信管理の状況

質問者[Q]：与信コストが第3四半期低くGMV対比でコントロールされているのですが、与信管理の状況を教えてください。

CEO柴田：与信管理の状況は、本当に全事業でずっと好調で、改善が続いているというような状況になっております。かつ、各事業の与信を見ているチームで横での連携や共有をするといったと

ころもしっかり進められているので、この傾向は今後も続けていけるんじゃないかと考えております。

## JCBや三井住友カードとの提携とNP掛け払いサービスのあり方

質問者[Q]：JCBや三井住友カードにとっては最終的に自社のB2Bカード取引を拡大させるインセンティブがあると理解していますが、最終的に貴社の掛け払いサービスのあり方は変化していくのでしょうか

CEO柴田：B2B取引においては、まだカード決済が支配的なポジションであるという状態ではないと思います。当社としては、今の決済サービスを広げていきつつ、カード決済もだんだん増えてはいくとは思いますが、どうでしょう、特にこの日本社会で一気にカード取引に流れ、カード決済が支配的になっていくようなところまでは、ちょっと時間はかかるんじゃないかなと思ってますので、バランスを見ながら進めていきたいなと思っております。

## NP後払い：売上総利益が前年同期比で減益である背景と今後

質問者[Q]：NP後払い売上総利益に関して前年同期比で減益となっているのが気になります。これはなぜでしょうか？また今後は問題ないのでしょうか。

CFO渡邊：3Qで比べますと、昨年が21億5,000万円、今回21億1,000万ということで、減益というよりほぼ横這いとお覧いただいているんじゃないかなと思います。

先ほども申しましたが、中身、ポートフォリオが少し変わってきて、今後も変わってくるかなと思います。具体的にはNP後払いairですね。NP後払いと比べますとまだまだ小さいんですが、成長率は25%ぐらいで大きくなってきていますので、「NP後払い他」の中のポートフォリオは少し変わってくるかなと思います。

## JCBや三井住友カードとの提携のインパクトが本格化するタイミング

質問者[Q]：JCB 三井住友カードを加えると中計ペースで上振れの進捗な気がするのですが、いかがでしょうか？また時間がかかるので本格化は28年3月期とかになるのでしょうか。

CEO柴田：もちろんまずは現在の中期経営計画のペースを上回って走っていきけるように努力をしていきたいところです。先ほども少しお話ししましたが、JCB様あるいは三井住友カード様、ここでのインパクトの本格的な顕在化は、ここから一定の準備期間は必要なので、28年3月期になろうかなという思っています。

一方で、その28年3月期以降は想定よりも上に跳ねるという期待感もあるんじゃないかなと思っていますし、そうなれるようにしっかり頑張りたいなと考えております。

## 株主優待の影響

質問者[Q]：優待導入に伴うPL影響を教えてください。

CFO渡邊：優待は今回で3回目になります。過去年度のPL影響を見てもそんなに何億も、1億もヒットするなんていうことにはならないので、影響は小さいです。atoneのサービスを株主の方に使っていただき、ご体験いただきたいという趣旨でございます。

## atoneプラスの拡大による赤字の可能性

質問者[Q]：atoneプラスに関して教えてください。前回にご案内の通り、ポイント費用などで急に赤字になるような展開は引き続き気にしなくて良いのでしょうか。

CEO柴田：atoneプラスは徐々に進めていますし、まだまだatone全体の中でも、インパクトとしては些少なので、ここで急に赤字になるようなことはあり得ないかなと思っております。

一方で、atoneプラスは徐々にご案内も本格化し始めており、数としても伸び始めてきていますし、もう数万人には達してきたところです。これからの広がりに関しては、変わらず自信を持っていますので、しっかり進めていこうかなと考えております。

## NP掛け払いユーザーの使い分け

質問者[Q]：改めて B2B におけるカード取引と掛け払いのユーザー側の使い分けをご解説ください。

CEO柴田：現状、NP掛け払いを導入いただいた場合に、買い手は、カード決済は一切使えてないですよ。そのため、買い手の方は銀行でお支払いいただくか、コンビニでお支払いいただくか、もしくは口座振替が一部あるというような構図になっています。

一方で、決済が終わった後にさらにカード決済を入れて支払いを少し遅らせられるというような取引、支払い方が一部入ってきているのかなど。現状はそういう状態ですね。

CFO渡邊：はい、そうですね。カード払いは、実質上、買い手企業の支払いの延長に使われてるというような使い方、使われ方ですね。

## 三井住友カードとの提携における販管費投下の有無

質問者[Q]：今回、三井住友カードがパイプラインに加わったことで、販管費に関して戦略的なコスト投下を加速する必要があるのでしょうか。

CEO柴田：当社として、何か新たなコスト投下をしなければいけないとは、あまり考えていません。ただ、先方様にもしっかり腰を入れてもらえそうなところなので、そういった意味では、当社としてもそれに対応すべく、営業力はさらに増強したくなるかもなどは期待しております。

## 企業がカードではなくNP掛け払いを選択する理由

質問者[Q]：なぜ企業はカードではなく掛け払いを利用するのでしょうか。

CEO柴田：中小企業、個人事業主の方における支払い方法において、まだ習慣はあまり変わっていないのかなと思います。そもそも、企業間でのお支払いの場面でクレカが使えるケース自体まだまだ少ないので、払う時もカードを使うという習慣が基本的にはまだないんじゃないかと思います。ですから、すごく原始的というか、請求書を送る、またはメールで請求内容のご連絡をしてそれに基づいて銀行からお支払いいただく、もしくはコンビニではお支払いいただく。この形が今は圧倒的です。

## 今期のマーケティング費用は計画通りか

質問者[Q]：第3四半期マーケティング施策を第4四半期に動かしたとのことですが、通期では計画通りのコスト投化となるのでしょうか。

CFO渡邊：はい。これは計画通りという形になります。マーケティング費用は、昨年追加投資を3億円行ったレベルを今期のスタート地点としていますので、その金額の使うというような形になるかと思えます。

## JCBと三井住友カードの利益相反の有無

質問者[Q]：提携先がカード2社ということで JCBと三井住友カード両社の利益相反などは想定できませんでしょうか

CEO柴田：現時点では2社様に全く同じ役割をしていただくという風には考えていませんので、そういった意味ではちゃんと一定のすみわけができていないかと捉えています。

## JCBや三井住友カードに顧客層が取られる懸念

質問者[Q]：JCBや三井住友カードやと提携してしまうと、顧客層が取られてしまう懸念はありませんでしょうか。

CEO柴田：もし、NPが担当している取引以外の取引も全てクレジットカード決済が入って行って、買い手法人からの支払いが基本もうクレジットカードが支配的であるという状況まで至ればそうかもしれません。しかし、おそらく国全体の習慣が変わっていかないとそこまでいかない気がしますし変わっていくにしても、一定の時間はかかるんじゃないかと思っております。

## 第2四半期決算発表からの株価下落要因と反転要素の有無

質問者[Q]：第2四半期決算発表から株価が下がっておりますが、その要因をどのように分析していらっしゃいますか。また反転する要素はどこにあるとお考えでしょうか。

CFO渡邊：これは、2Qの決算発表の時にも、今回3Qの決算発表でもお話ししていますが、いったん成長率自体は見かけが鈍化するように見えるというふうになりますご説明しました。これが本当に鈍化してしまうんじゃないかと誤解をされてしまったかなというところで、ちょっとIRの方でも反省しているところです。先ほど申し上げました通り、これは一時的なもので、今後の中長期をよく見ると、この成長トレンドは続きます。そのため、この鈍化するように見えるというのが敏感に取られてしまったかなと考えております。

また、最近ですと、先日SaaSが生成AIに置き換わるみたいな報道があり、パニック売りみたいなのがSaaSを始めIT業界の株に起こり、グロース株が売られたところが効いてきているかなと思っています。

これに対して、我々としては、まず全社の今後の成長への自信をちゃんと見せていく。あとは、SaaSとはモデルが違いますので、そこのところをちゃんとご理解いただければ、株価は自然にまた元に戻ってくるだろうと思っています。

## 株主還元の考え方

質問者[Q]：資本が溜まっていった際の株主還元の考え方を再度教えてください。

CFO渡邊：3カ年計画ご覧いただいても、今後は利益がどんどん出ていく形に持っていけると思っております。その際のキャッシュアロケーションをどうするかというのを、今検討しているところで、5月の通期発表の時にはお話できるかなと思いますので、そこまでお待ちいただければなと思います。

## JCBと三井住友カードのすみわけ

質問者[Q]：JCBと三井住友カードのすみわけについてこの場でご回答できることがあれば教えてください。

CEO柴田：それぞれのリリースにも記載されている通りなんですけれども、例えばJCB様とは、当社の会員に対するその法人カードの発行ですとか、もしくは決済方法としてのクレジットカードの導入、こういったところに、なろうかなと思っております。

一方で、三井住友カード様においては、一番インパクトが大きいのは、三井住友グループの顧客層に対して、NP掛け払いを媒介、営業していただけるというところですので、ここがかなり効いてくるんじゃないかなと考えております。

これらをとらまえて、すみわけというふうにお話をさせていただきました。

## B2B/atoneへの期待

質問者[Q]：最後に、全体への期待をお願いいたします。

CEO柴田：全体を取りまとめてお話をさせていただくと、まずB2Bのところは、今回のJCB様らとの提携は非常にインパクトが大きいかなと思っております。このまま走っていても、もちろん一定の成長率で続けていけるかなと思ってはいますが、先ほども少し申し上げたように、28年3月期以降、提携の効果がかなり発現をしてくるんじゃないかなと期待しております。大塚商会様もいらっしゃいますし、JCB様、三井住友カード様との取組によって、28年3月期以降、もう一段上で走っていけるんじゃないかなと強く期待しております。

それから、今日あまり話としては出てこなかったですが、atoneの成長がさらに加速していると思っています。まず、申し上げたようにPSP、決済代行事業者様との提携も複数、今後もリリースを出していけるかなと思ってはおりますし、ここが非常に効くかなというところではあります。

それから今回は間に合っていなかったのですが、諸事情で出してはいないんですが、atoneの加盟店としてNetflix様も今使えるようになっております。今度WBC（World Baseball Classic）がありますが、そのまさに新規顧客獲得のところでもatoneもご利用いただくような形になっております。

ソーシャルゲームでコナミ様にも導入をいただいておりますので、ここも非常に効いてくるかなというところではあります。ソーシャルゲームで他の大手様とのアポですとか、そういった

ものも順次入ってきていますので、非常に好調に獲得していけるんじゃないかと思っております。

希望的観測も入れますと、半年、1年で、ソーシャルゲームですとか、動画のサブスクといった事業者様においては、かなりatoneが浸透していけるんじゃないかと思っております。こういったところでしっかり入っていけると、atoneプラスの会員は本格的に増やしていけるんじゃないかなと考えておりますので、中長期に向けてだいぶ土台ができてきたと考えております。

ですから、B2Bやatone、こういったグロースの柱、ここがしっかりと進めていけるんじゃないかなと期待をしております。以上となります。

## 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/>



## ディスクレーム

- 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。