



2025年5月15日

各 位

会 社 名	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 者 名	代 表 取 締 役 社 長 柴 田 紳 (コード番号 7383 プライム市場)
問 合 せ 先	取 締 役 C F O 渡 邊 一 治
電 話	03-4530-9235

中期経営計画のローリングに関するお知らせ

当社は、2024年5月15日に「中期経営計画策定に関するお知らせ」にて中期経営計画（2025年3月期 - 2027年3月期）を開示していますが、通期の実績及び経営環境の変化を反映し、毎年ローリング方式で次期からはじまる3カ年の中期経営計画を策定することとしています。

本日開催の取締役会にて、中期経営計画（2026年3月期 - 2028年3月期）を決議しましたので、下記の通りお知らせします。

記

1. 中期経営計画の内容

当社は、本日行いました決算発表の通り、財務ポリシーの指標の1つとして掲げていた、2027年3月期営業利益20億円突破の計画を、2025年3月期において前倒しで達成しています。

今後の更なる成長を目指し、経営数値の目標を以下の通り最新化しました。

- ・28/3期のGMV1兆円超、営業利益40億円
- ・3カ年の営業利益CAGR（年平均成長率）は25%

なお、詳細につきましては、本日付で開示した「2025年3月期 決算説明資料」も併せてご参照ください。

2. 説明資料

添付の別紙をご覧ください。

以上

中期経営計画

(2026年3月期 - 2028年3月期)

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)



© Net Protections Holdings, Inc.

当社は、中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）を開示していますが、通期の実績及び経営環境の変化を反映し、毎年ローリング方式で次期からはじまる3カ年の中期経営計画を策定することとしています。

この度、新たに2026年3月期から中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）を策定しました。

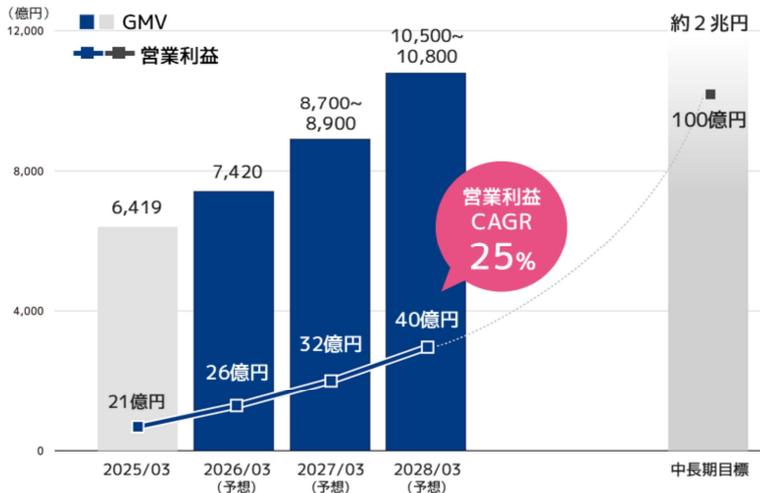
3カ年 事業計画
(FY26/3～FY28/3)



3カ年事業計画をお示しいたします。
1年前に発表した3カ年計画を1年先の2028年3月期までローリングしたものに
なります。

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

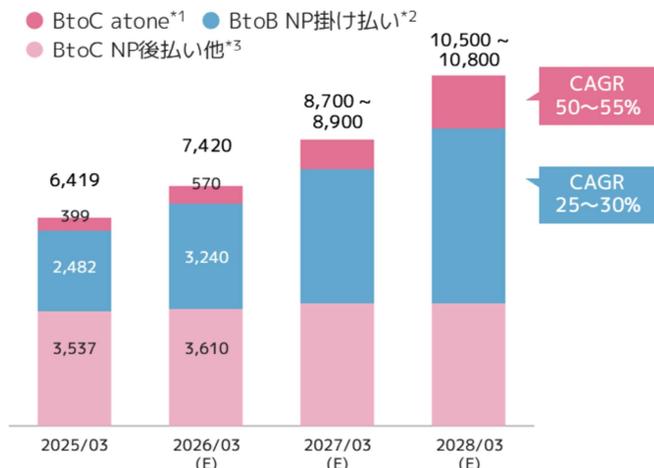
GMV 約2兆円
営業利益100億円

3年後の28年3月期にGMV 1兆円、営業利益40億円を計画しています。
GMVは年平均成長率16~19%と力強く成長させます。
営業利益も年平均成長率を25%と見込んでいます。

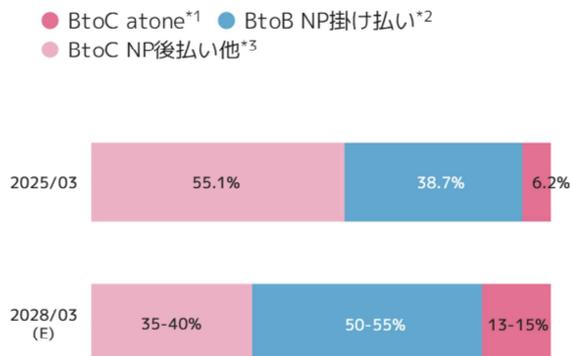
ポートフォリオ（サービス別GMV成長率・GMV構成比率）

BtoCはNP後払いを安定収益事業としつつ、atoneのCAGR 50～55%を計画。
 BtoB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



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掛付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、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

こちらは向かって左が各サービスのGMVの伸び・成長率、右が構成比イメージとなります。

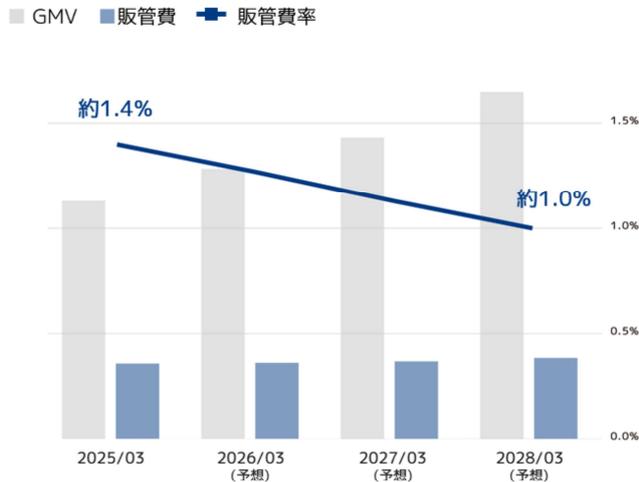
BtoB事業は規模が大きくなる中でも年平均25-30%の成長を続ける見通しで、2028年3月期にはGMV全体の50%以上を占める見込みです。

BtoCはatoneが50%を超える伸びを見込んでおり、BtoBとともに成長のエンジンとなります。

販管費ポリシー

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。

販管費率(GMV対比)の推移イメージ



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。

次に販管費の考え方です。

GMVの積み上がりに対して、販管費は微増に留め、販管費率を下げて、一層の利益を生み出していきます。

必要な体制はできていますし、効率化もすでに進んでいるため、コストコントロールしやすい構造になっています。

なお、生成AIの活用についても研究を進めています。

成長戦略

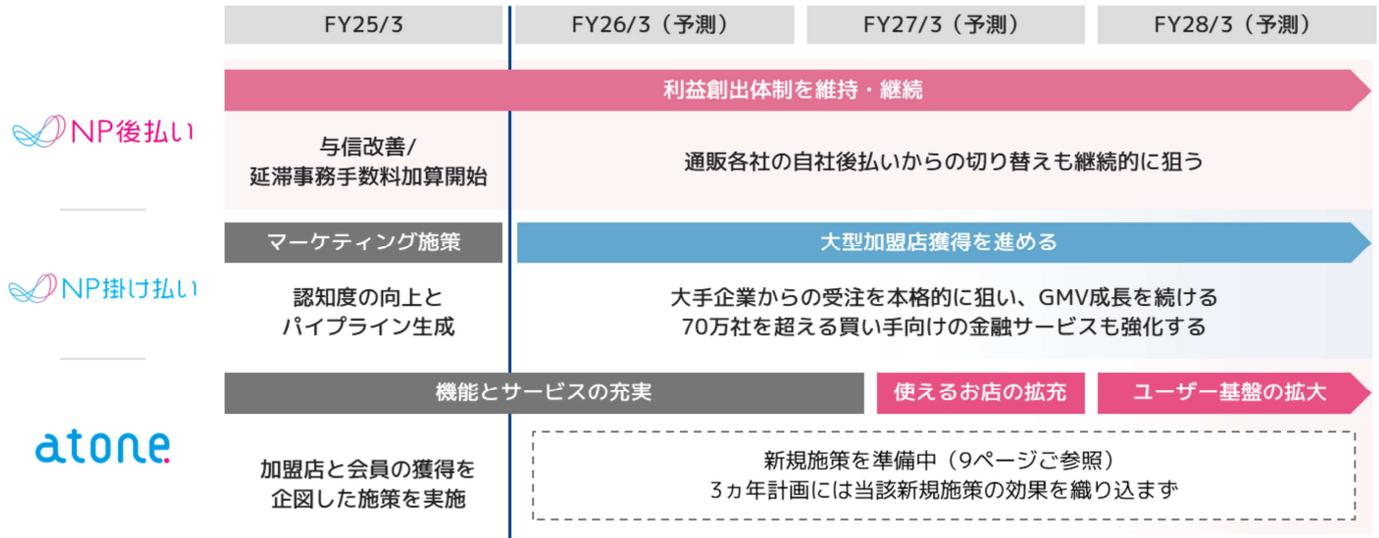


ここからは、3カ年事業計画の裏付けとなる、各事業の成長戦略についてご説明いたします。

成長戦略の全体像

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。



まず、成長戦略の全体的な方向性についてお伝えいたします。

BtoCのNP後払いは、

25年3月期に与信改善の各種施策が効果を発揮し、また、延滞事務手数料を加算したことにより、安定的に利益を生み出せる体制となりました。今後はこの状態を継続させつつ、通販各社の自社後払いからの切り替えも狙っていきます。

BtoBのNP掛け払いは、順調に成長を続け、掛け払い市場において既に圧倒的な実績となっています。

今後は、大手企業からの受注獲得を本格的に狙っていくことで、高いGMV成長率を継続させます。

また、本ビジネスに付随して70万社を超える買い手企業向けの金融サービスも強化していく方針です。

BtoCのatoneも、現在の順調な成長を継続させる想定で、3ヵ年計画を作成していません。

そのうえで、計画に織り込んでいない新規施策を準備していますので、これらについては2ページ後のスライドでご説明差し上げます。

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））

BtoBのNP掛け払いの成長戦略をお伝えいたします。

回収リスクの存在する、少額大量の請求関連業務は、膨大な規模で存在します。

多くの企業がいまだに自社でこれらの業務を行っており、特に営業が回収責任を負っている場合、時間やモチベーションの面で大きな困難となっています。

回収リスクも含めて大量の請求関連業務を一気通貫で請け負うことができる事業者は、当社以外にほとんど存在しないと自負しています。
10年以上磨き続けてきた、この独自性を武器に成長を続けることができると考えています。

特に、ここ最近では大手企業との商談が増えてきていますので、未来への期待感はより強まっています。

BtoC atone 成長戦略（3カ年計画には織り込んでいない）

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。



9

最後に、BtoCの「atone」について、3カ年計画には織り込んでいないものにはなりますが、現在準備を進めている新規施策について、ご説明いたします。

まず、今年度中頃に「atoneプラス」のリリースをすべく、調整を進めています。既に1,000名以上の規模でテストも行っており、順調に推移しています。詳細については、正式リリースをお待ちいただければと思いますが、月額手数料なし、EC利用時に1.5%のポイント付与、分割払いの利用可能、というのが概要となります。

27年3月期の中頃には、NP後払い加盟店の大部分でatoneが使えるように準備を進めています。これが実現すると、atoneが使える加盟店を一気に広げることができます。

加盟店拡大後の2028年3月期頃には、NP後払いユーザー1,500万人への告知や、既存atone会員700万人への案内を強める予定です。並行してatone shopsを充実させることで、送客の場として機能させていきたいと考えています。

今後のatoneの成長にご期待ください。

以上、中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）の発表となります。

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。