



2025年6月24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

投資家向け企業説明資料公開のお知らせ

当社では現在、業績の向上および株価の上昇を背景に、新規投資家の皆さまからのご関心が増加しています。これを受け、当社グループの事業内容や成長戦略、中期経営方針等を分かりやすくまとめた「企業説明資料」を新たに公開しましたので、お知らせします。

本資料は、当社へのご理解をより一層深めていただくことを目的としており、今後の投資判断等にご活用いただけますと幸いです。

記

1. 公開資料

添付の別紙をご覧ください。

当社は、今後も積極的かつ分かりやすい情報開示に努めながら、株主・投資家の皆さまとのコミュニケーションの充実を図ってまいります。

なお、本資料の内容は現時点での情報に基づいて作成しており、将来の業績等を保証するものではありません。ご利用にあたっては、最新の開示情報とあわせてご確認くださいませようお願い申し上げます。

以上



投資家向け企業説明資料

東証 プライム市場：7383

企業概要	3
事業概要と今後の業績見通し	7
中期経営方針ならびに成長戦略	18
組織	28
補足説明資料	31

企業概要



BtoC 確立した利益創出体制を維持・継続しながら、会員ビジネスの本格的展開により非連続成長を狙う。

業界トップシェアのNP後払いは、利益蓄積フェーズへ。

NP後払いのアセットを最大限に活用しつつ、会員制のatoneでさらなる成長を狙う。

BtoB 圧倒的な導入実績を誇る。各業界主要事業者の導入を狙い、非連続的な成長を実現する。

労働人口減少や、激しい経営環境変化を背景に、市場規模は今後も急拡大していく見込み。

当社はビジネス変革を支えるパートナーとして、No.1のポジション（市場シェア70%超）*1を確立。

組織 個々の意思決定を尊重する「ティール組織」が成長の原動力。

各人が「自律・分散・協調」して業務を推進できるティール型組織で、社員の可能性をひらく。

マネージャー職を廃止し、権限と責任を分散させ、社員の意思を尊重し、成長を促進する。

*1 株式会社矢野経済研究所「BtoB掛け払いサービス市場に関する調査（2024年）」（2024年07月01日発表）をもとに当社にて試算

FY25/3 GMV (non-GAAP) *1

6,419億円

内訳

BtoC 3,936億円 (前期比+4.0%)
BtoB 2,482億円 (前期比+32.5%)

FY25/3 営業利益

21.0億円

(前期比+27.3億円)
本格的な利益蓄積のフェーズへ

BtoC

- ・ **1,500万人***2の年間ユーザー
- ・ **750万人**の会員
- ・ **20万店舗***3の加盟店

BtoB

- ・ **180兆円***4の市場規模
- ・ **72%***5の占有率
- ・ **74万社**の買い手企業

組織

- ・ ティール組織
- ・ マネージャー職廃止
- ・ 年功序列なし

*1 GMV：当社グループ決済サービスの流通取引総額（消費税を含む。） *2 2024年4月1日～2025年3月31日における個人利用者数 *3 NP後払い + NP後払いairの店舗数（2023年3月31日時点）
*4 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））
*5 株式会社矢野経済研究所「BtoB掛け払いサービス市場に関する調査（2024年）」（2024年07月01日発表）をもとに当社にて試算

企業概要

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。
BtoCに加えて、BtoB BNPLも行っている世界でも稀有なBNPL専門事業者。

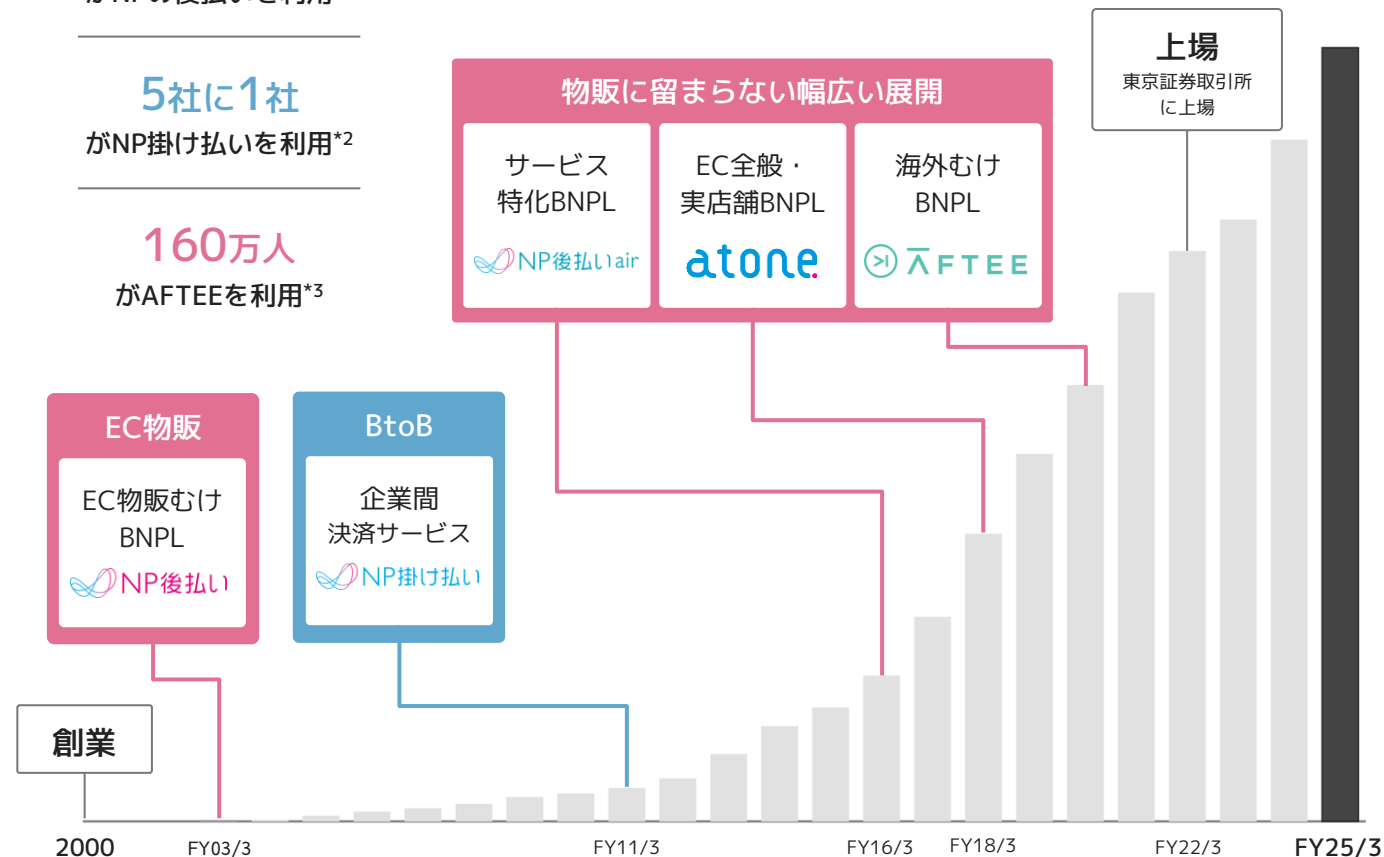
商号 株式会社ネットプロテクションズホールディングス
 代表 柴田 紳
 創業 2000年1月 ※運営会社の創業年月
 資本金 41.3億円
 従業員 320名（2025年3月31日現在） ※運営会社の従業員数
 本社 東京都千代田区麹町
 拠点 京都・愛知・愛媛・福岡・台湾・ベトナム
 株主 リコーリース株式会社、株式会社JCB、株式会社三井住友銀行、株式会社博報堂DYホールディングス、株式会社インセキュリオン、株式会社アドバンテッジパートナーズ関連ファンド等



7人に1人
がNPの後払いを利用*1

5社に1社
がNP掛け払いを利用*2

160万人
がAFTEEを利用*3



*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

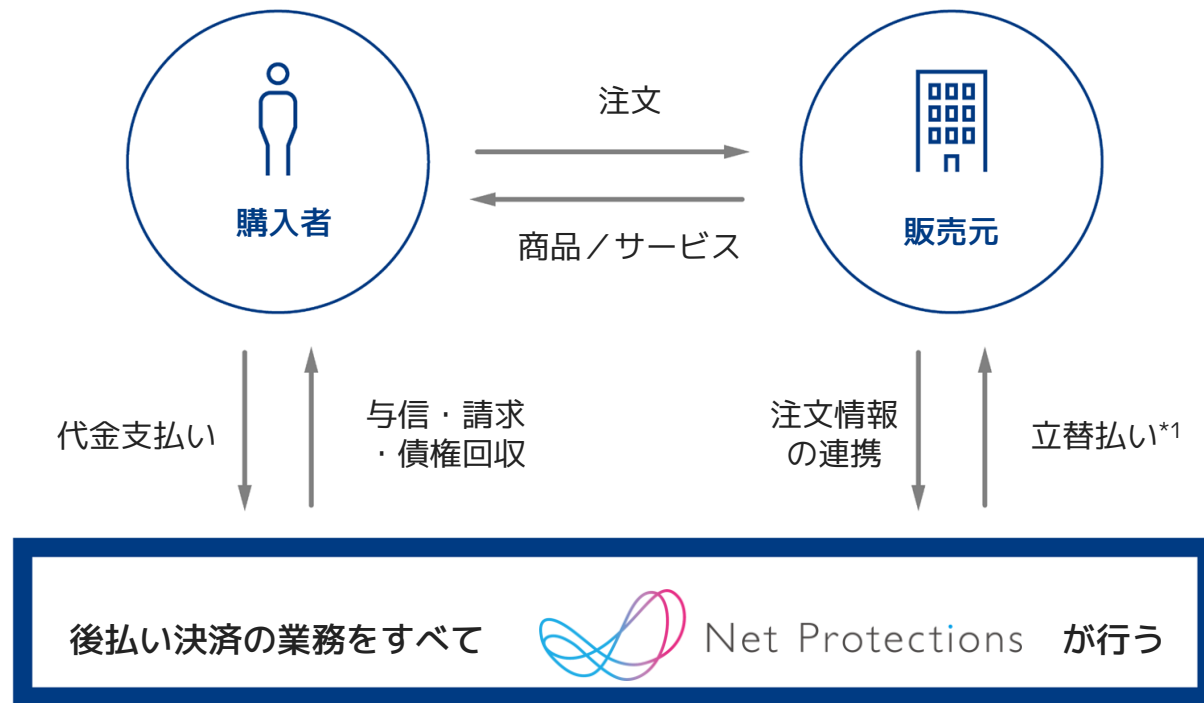
事業概要と今後の業績見通し



BtoC：提供価値

厳しい事前審査やクレジットカードを使わず、すぐ買い物が可能。
利用者へ安全・便利・お得な買い物体験を提供。

サービススキーム



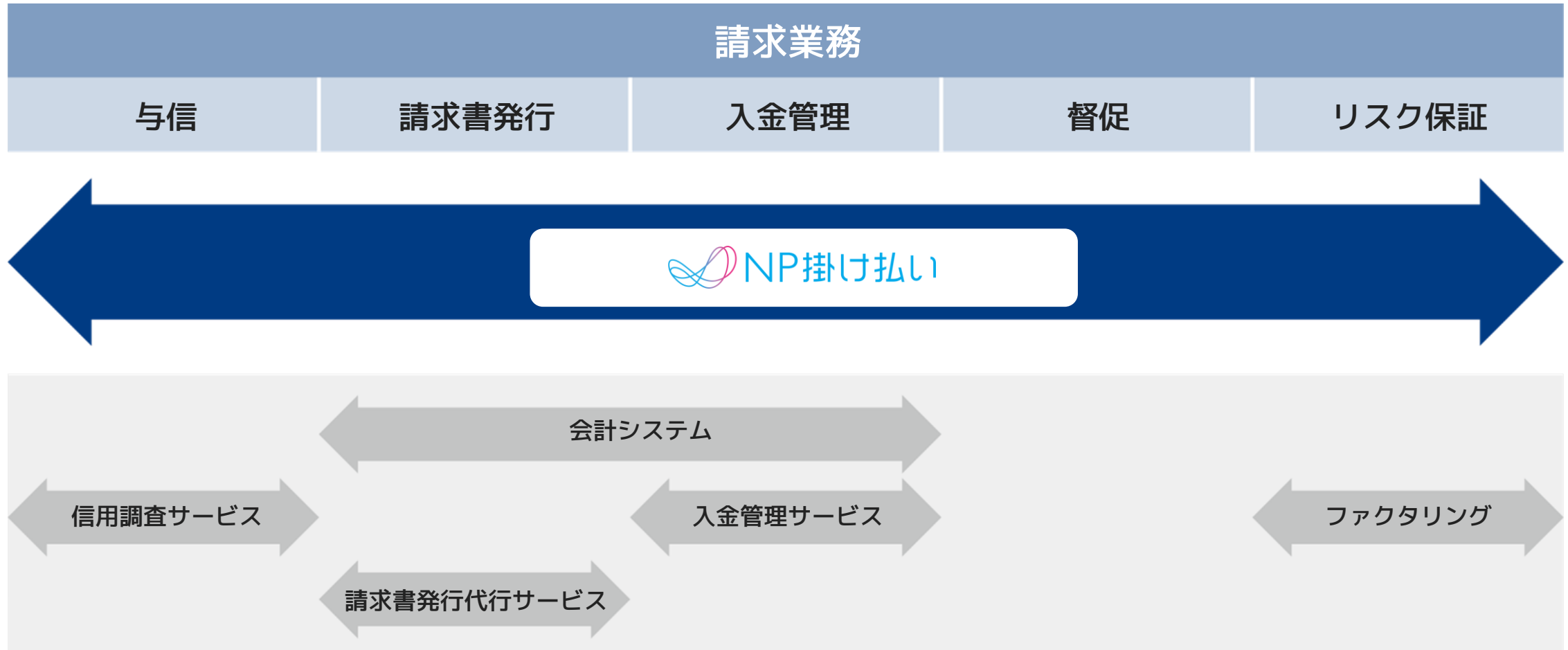
メリット



*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。

BtoB：提供価値

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し、法人間商取引をスムーズにするBPOサービス。



サービスのラインナップと対象市場

BtoC・BtoB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レポート 2024年11月号 BtoB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。

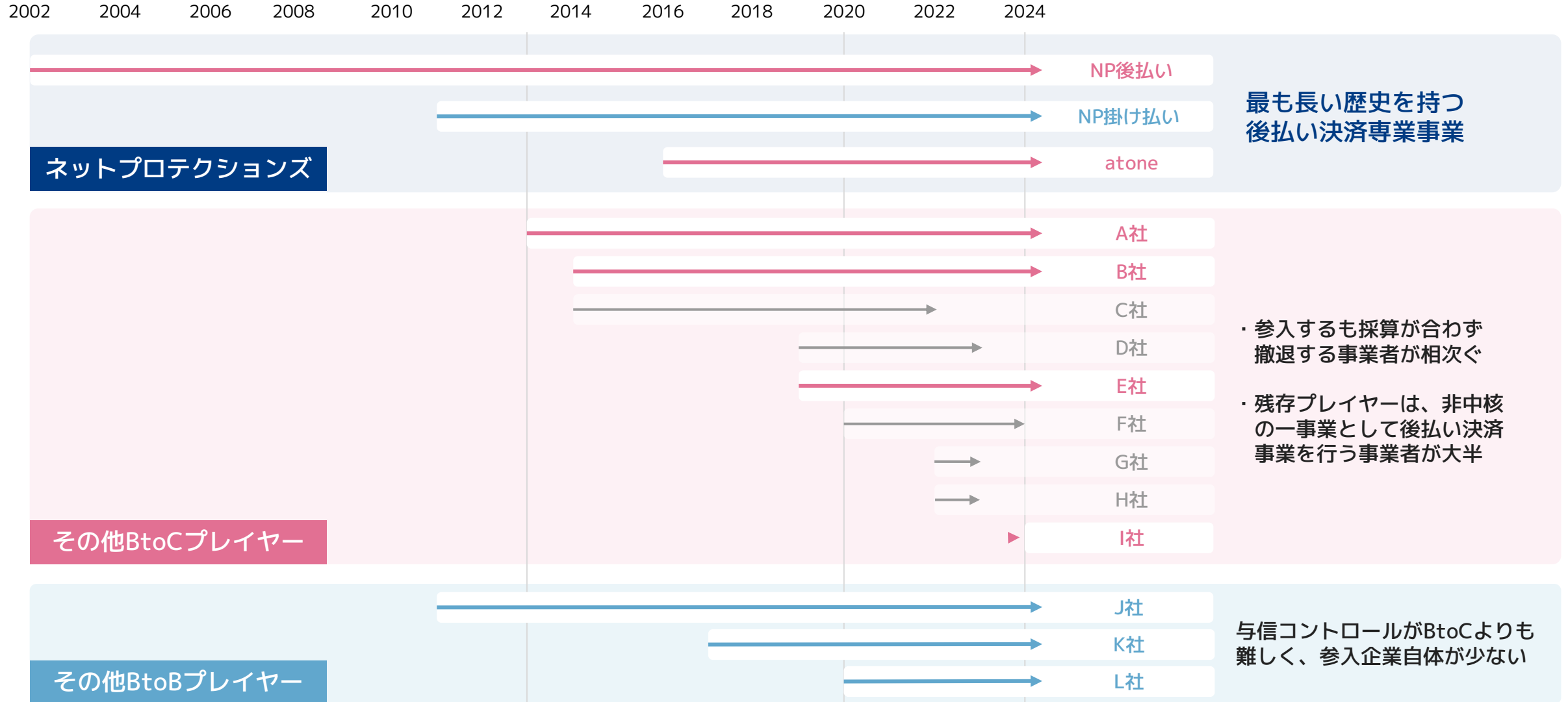
出所：各種データを参考に一定の仮定のもとで当社分析により算出

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

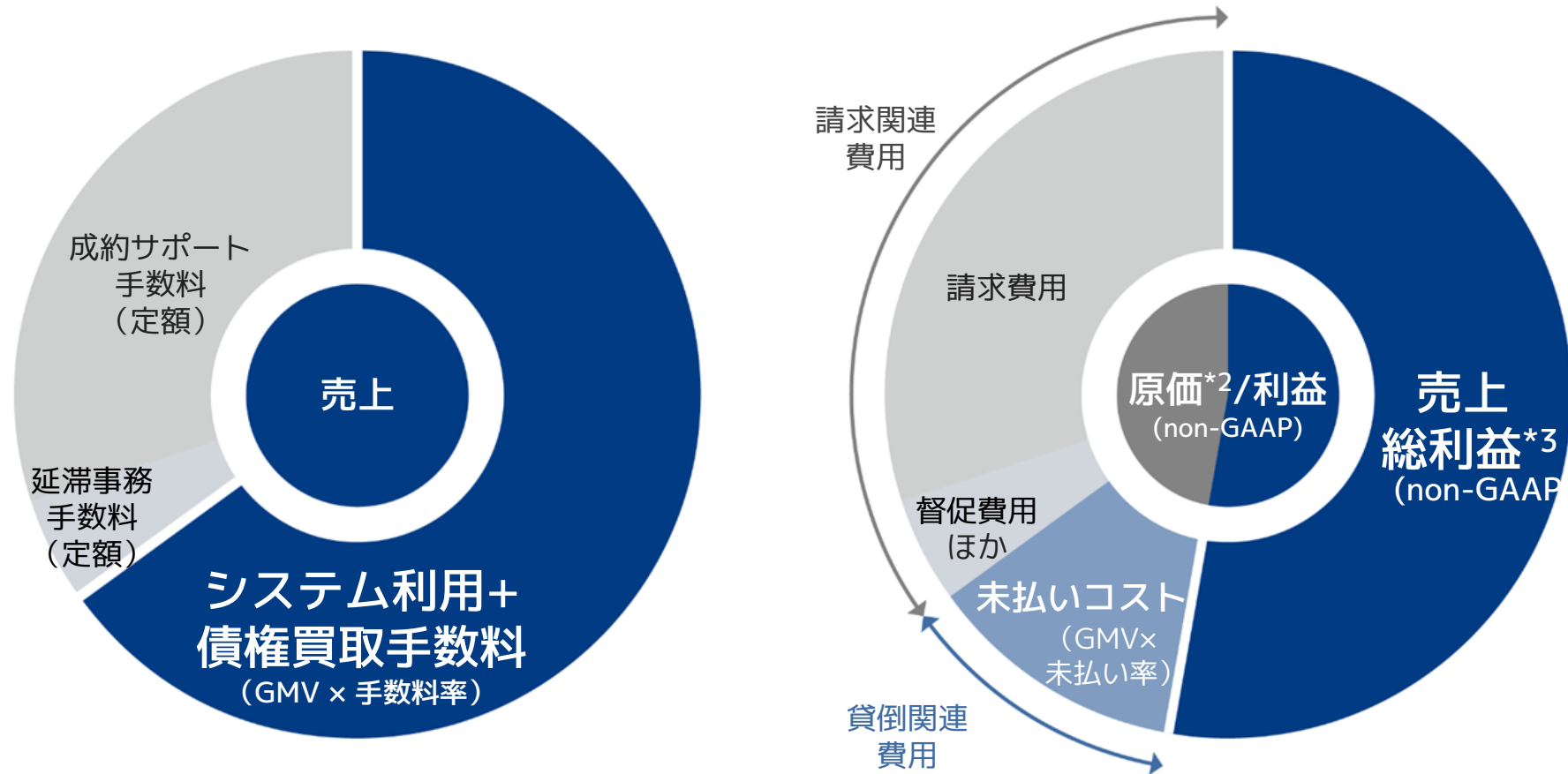
日本におけるBNPL業界の状況

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。



企業価値の源泉となる収益構造

売上は主にGMV(non-GAAP)*1に対するサービス料金として加盟店から受領。
原価*2の未払いコストを低く抑えているため、ユニットエコノミクスを実現。



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

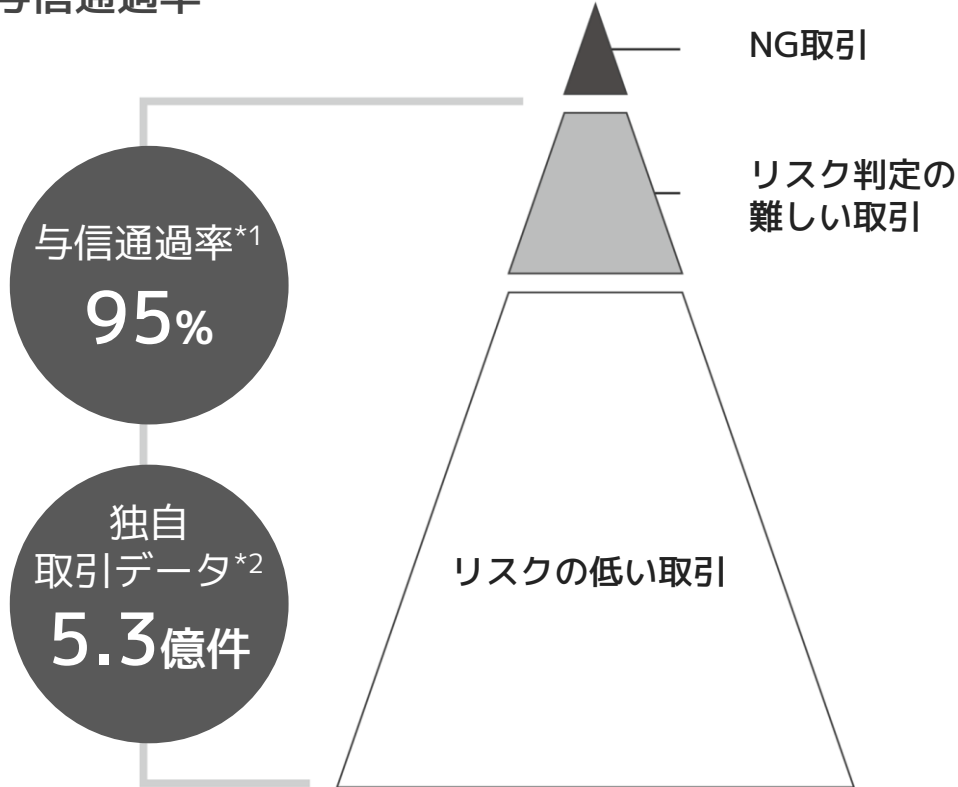
*2 原価：貸倒関連費用、請求書発行手数料、収納代行費用および郵便料金等の請求を行う際に発生する費用

*3 売上総利益：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）

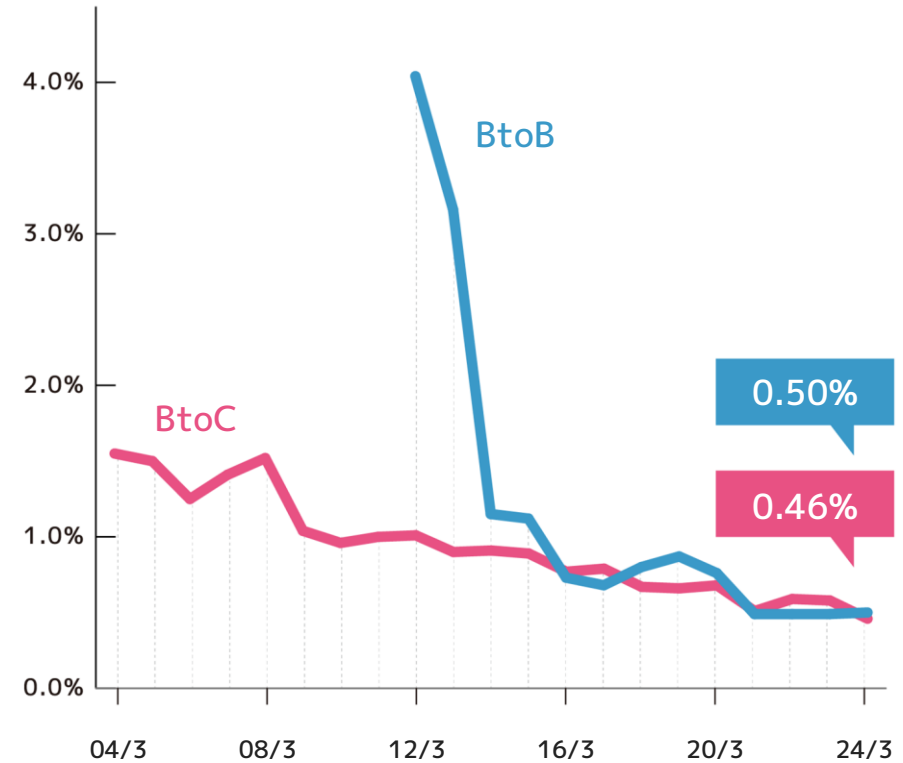
強み・独自性

20年間にわたり蓄積した独自のデータを活用し、リスク判定が難しい取引に対しても果敢に対応し、信用を与えながら低い未払い率を実現。

与信通過率



未払い率*3*4



*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）

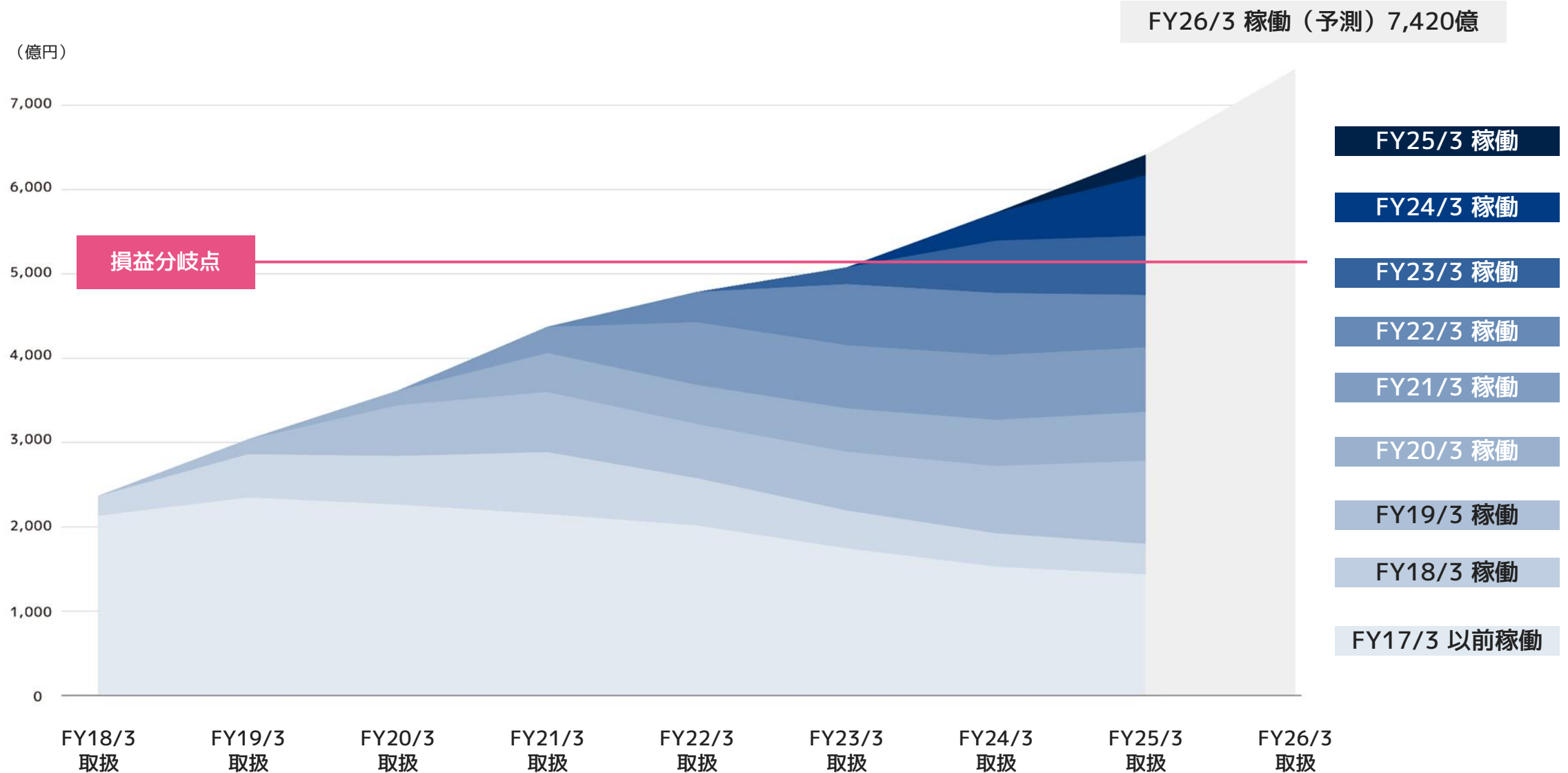
*2 2025年3月31日時点

*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、積み上がったGMVがそのまま利益に直結する構造。

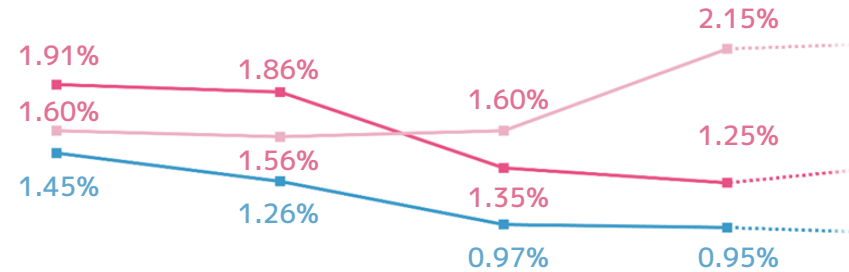


サービス別GMV成長・粗利率の推移と予想

NP後払いは安定的に利益を生み出す。2つの成長ドライバーであるNP掛け払いとatoneは、高いGMV成長を実現し、利益の絶対額を確実に増やしていく。

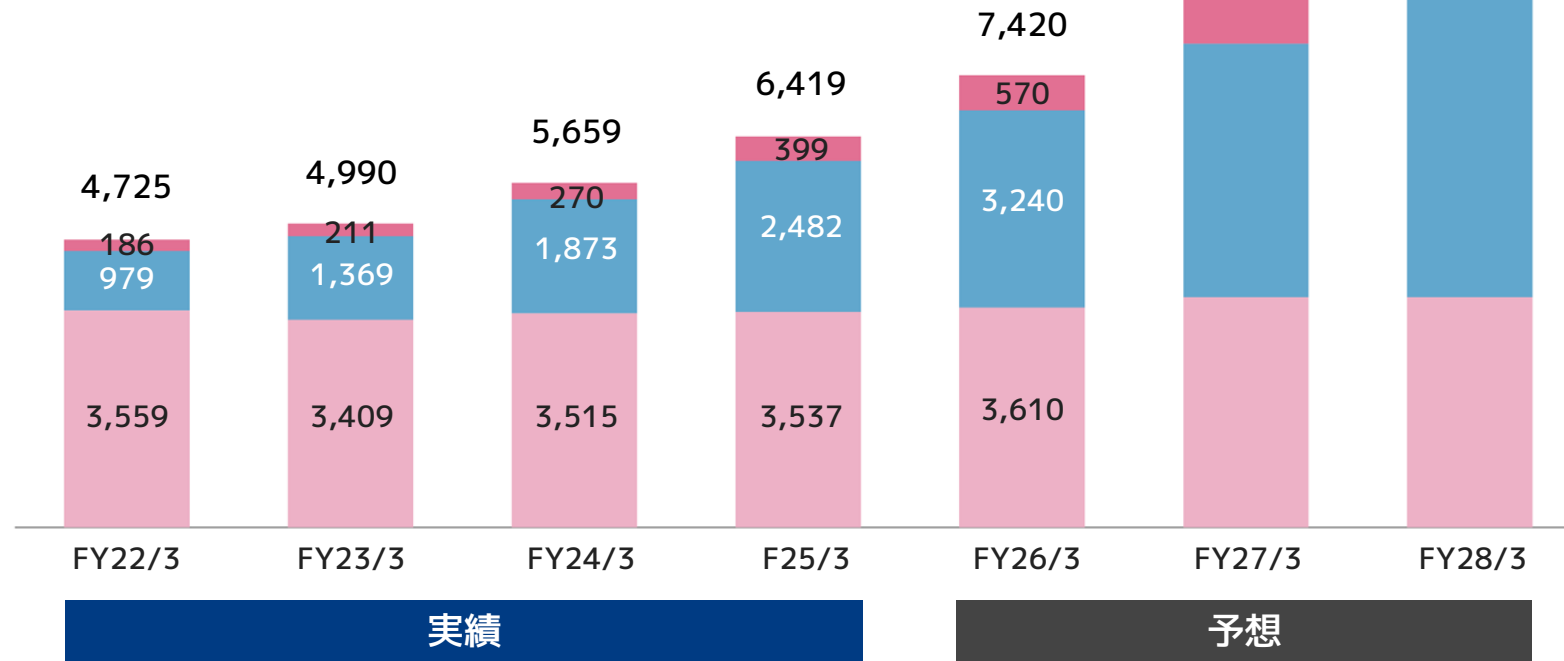
売上総利益率

- BtoC atone
- BtoC NP後払い他
- BtoB NP掛け払い



GMV

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



atone
CAGR
50~55%

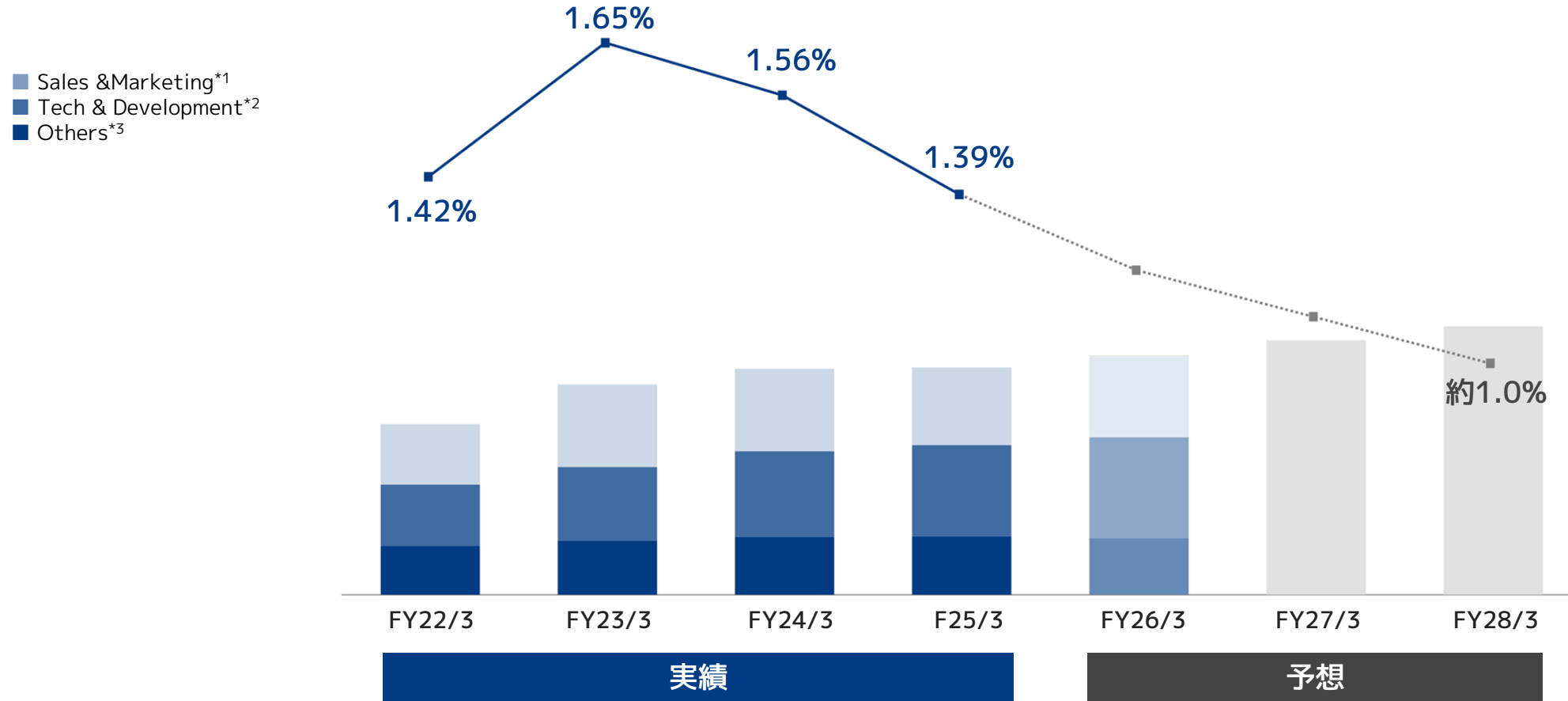
BtoB
CAGR
25~30%

*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

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。

| 販管费率(GMV対比)の推移イメージ



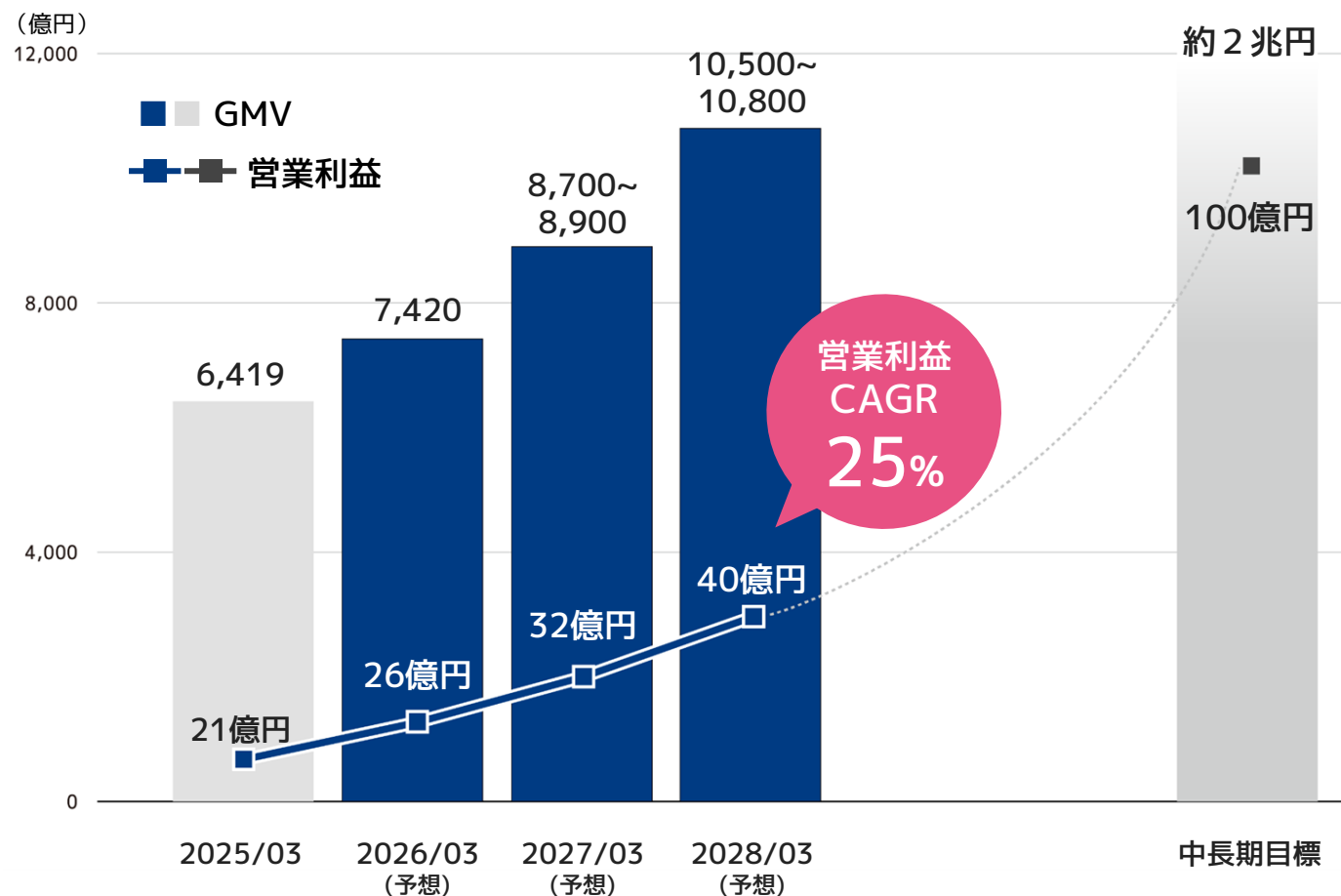
*1 セールス & マーケティング：セールス・マーケティングに関わる、人件費・アウトソース費・運営関連費・マーケティング費等

*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）

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**

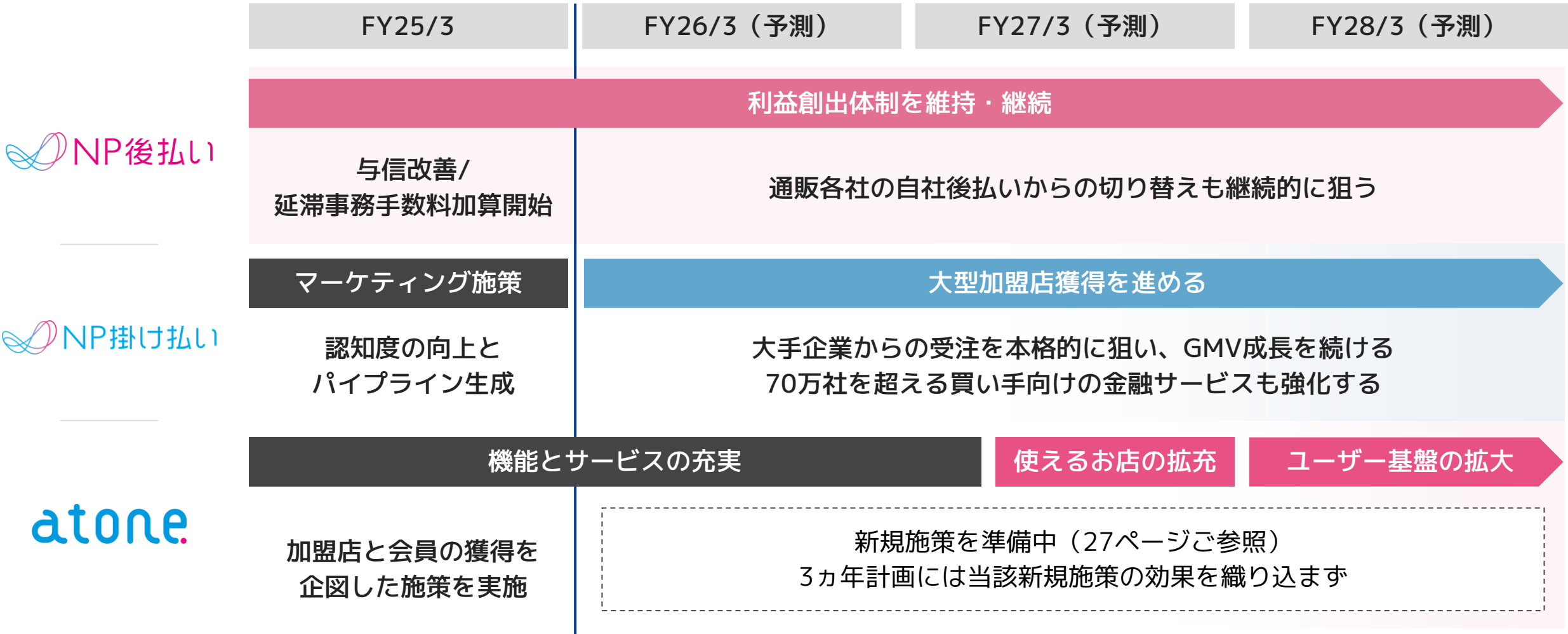
中期経営方針ならびに成長戦略



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。



BtoB：成長戦略

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。



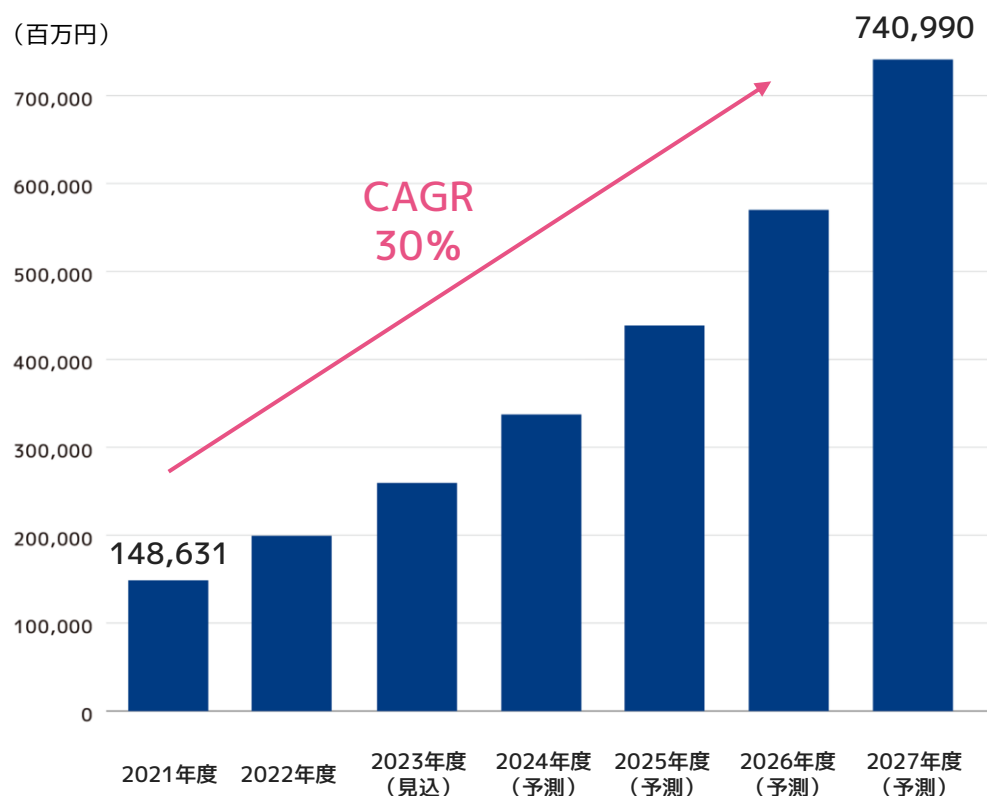
*1 中小企業の支払手形・買掛金の総額50兆円（中小企業庁：令和元年中小企業実態基本調査（平成30年度末決算実績））×年間回転数3.6回（365日÷中小企業約束手形平均支払いサイト101.1日（中小企業庁：約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会 報告書））

BtoB：法人決済市場のポテンシャルと当社の占有率

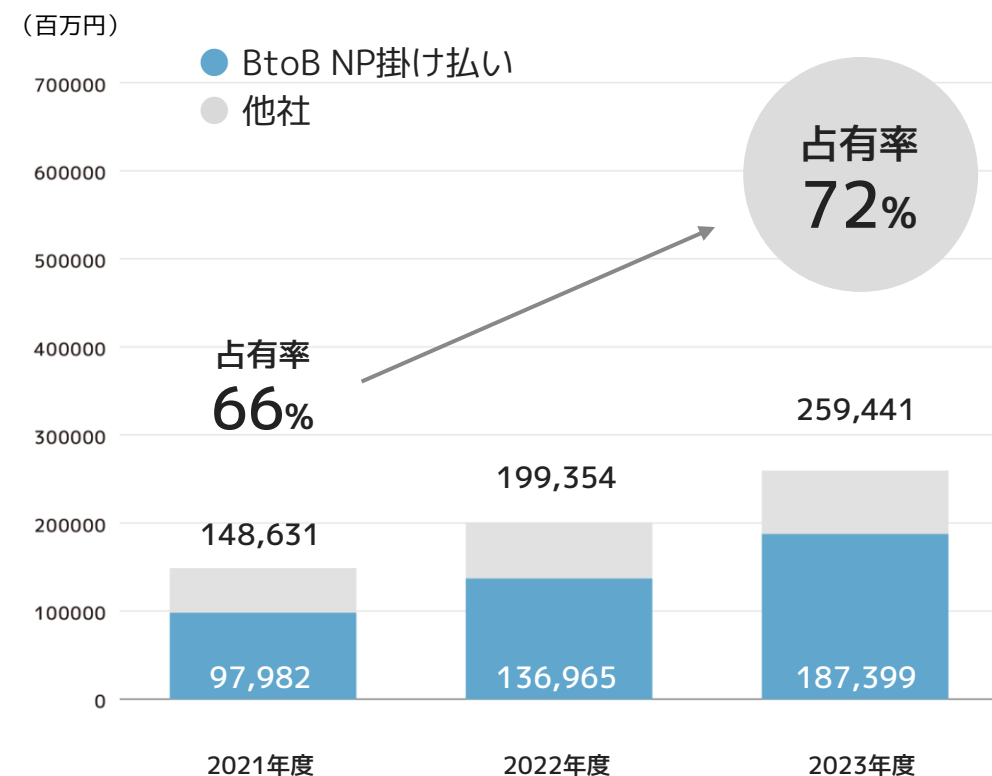
BtoB掛け払い市場は今後も拡大が見込まれる成長市場。

当社 NP掛け払いの市場シェアは70%を超えるNo.1のポジション*1。

| BtoB掛け払いサービス市場規模推移と予測*1



| 掛け払い市場における当社BtoBの占有率推移*2



*1 株式会社矢野経済研究所「BtoB掛け払いサービス市場に関する調査（2024年）」（2024年07月01日発表）

注1. サービス提供事業者取扱高ベース

注2. 2023年度は見込値、2024年度は予測値

*2 BtoB掛け払いサービス市場規模データをもとに当社にて試算

BtoB：競合環境

国内BtoB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。



*1 株式会社矢野経済研究所「BtoB掛け払いサービス市場に関する調査（2024年）」（2024年07月01日発表）をもとに当社にて試算

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。

今後の労働環境における課題

労働人口の減少という構造的な課題や働き方改革の流れを背景に、従来は自社で対応していた請求書の発行・回収・督促といった業務や債権回収が、企業にとってますます大きな負担となりつつある。

当社BtoB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。

【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



BtoB：導入事例_タイミー

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BtoB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。

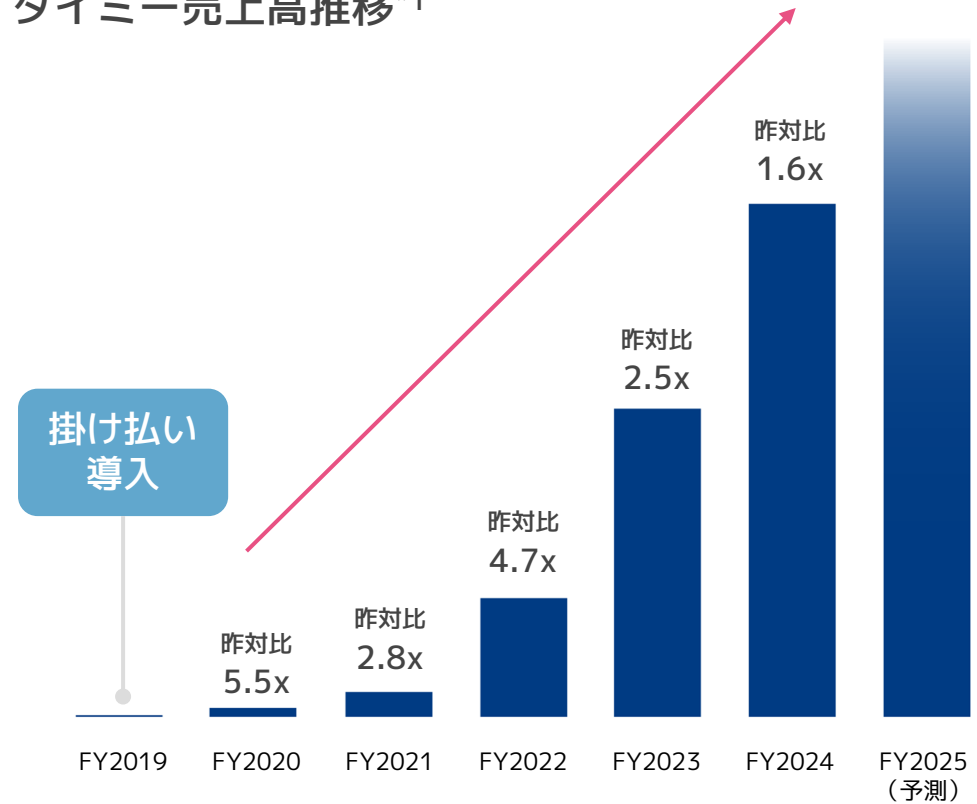
導入前の課題

- ・ 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がある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

BtoB：導入事例_タクシーの請求書払いサービス「GO BUSINESS」

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、前年比200%の事業成長に貢献。その結果、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。

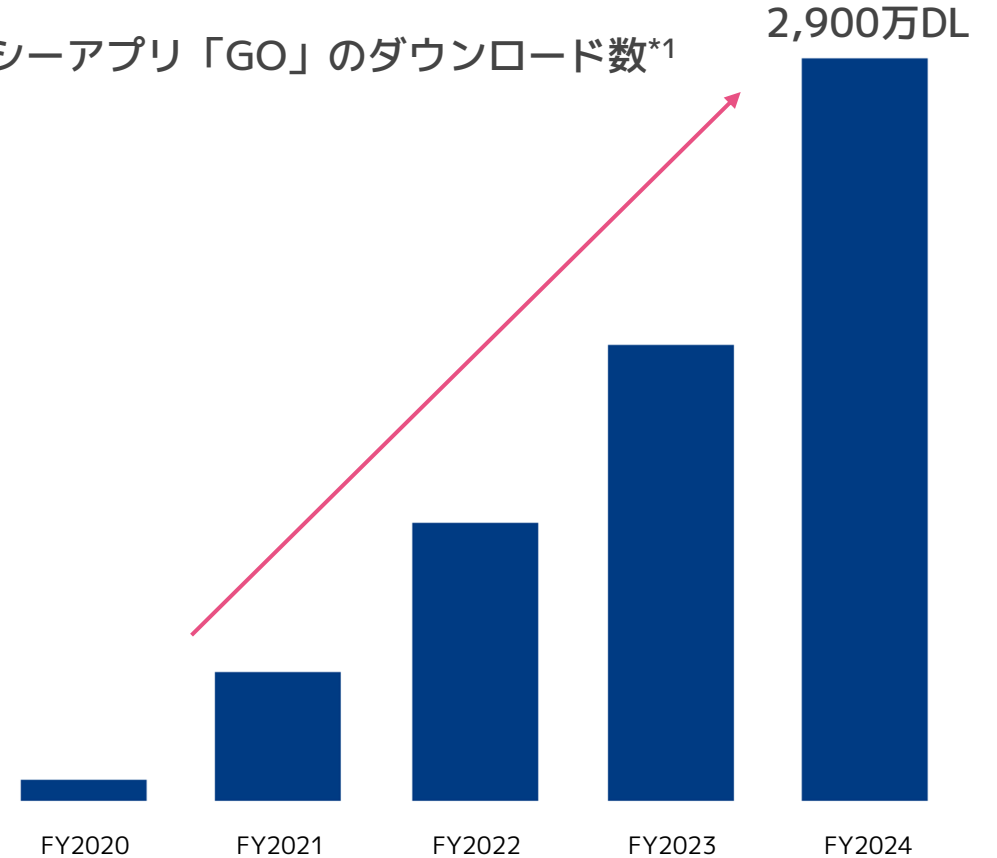
導入前の課題

- ・ 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

- ・ 与信の手間がなくなり、取引件数が大幅に伸長
- ・ 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

BtoB：大型加盟店の獲得戦略

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。

BtoB市場 180兆円*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**2.5兆円***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

労働者派遣業界
市場規模

約**824億円***6

導入例：タイミー

類似課題を抱える
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 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 2024年版」（2024年8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（2023年）」より

BtoC：成長戦略（atone）

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。



組織



組織：事業成長の原動力であるユニークな組織風土

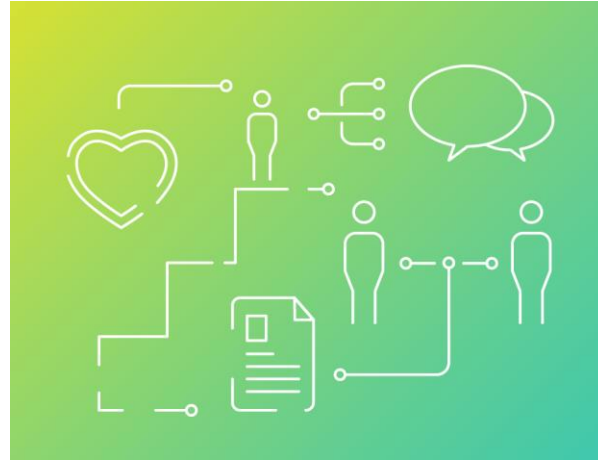
誠実で変革志向のWillを持つ人材を全体最適、長期視点志向を持てるよう成長を支援し、人材が自律的に役割を考え、柔軟にコラボレーションできる環境・組織をつくっている。



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

組織：組織に対する評価

社員の成長機会・働きがいを重視し、成果を出せる組織づくりを実現。

総合評価ランキング（全182,212社）

1位	ボストン・コンサルティング・グループ合同会社
2位	株式会社リクルートマネジメントソリューションズ
3位	ベイン・アンド・カンパニー・ジャパン・インコーポレイテッド
4位	マッキンゼー・アンド・カンパニー日本支社
5位	日本アイ・ビー・エム システムズ・エンジニアリング株式会社
6位	株式会社ネットプロテクションズ
7位	株式会社Box Japan
8位	株式会社ワンキャリア
9位	グーグル合同会社
10位	スカイライト コンサルティング株式会社

総合
6位

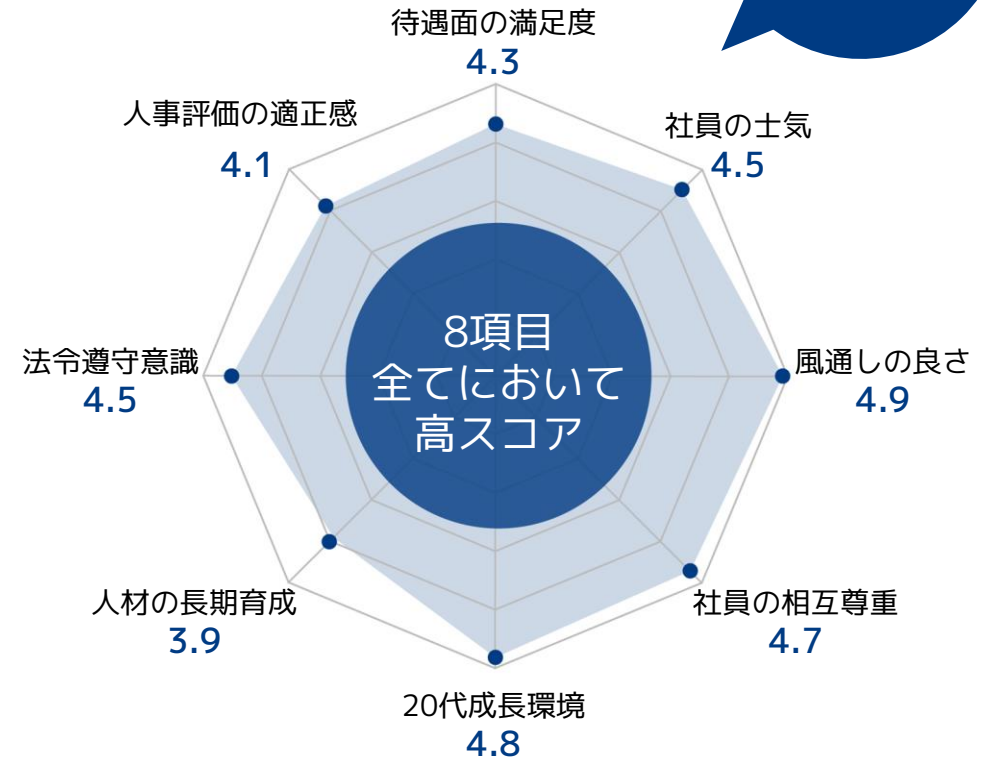
インターネット業界の総合評価ランキング（全5,710社）

1位	株式会社ネットプロテクションズ
2位	グーグル合同会社
3位	株式会社フィードフォース
4位	ナイル株式会社（インターネット・東京都品川区）
5位	Facebook Japan合同会社（旧：Facebook Japan株式会社）

業界
1位

社員による会社評価スコア

総合評価
上位 1%

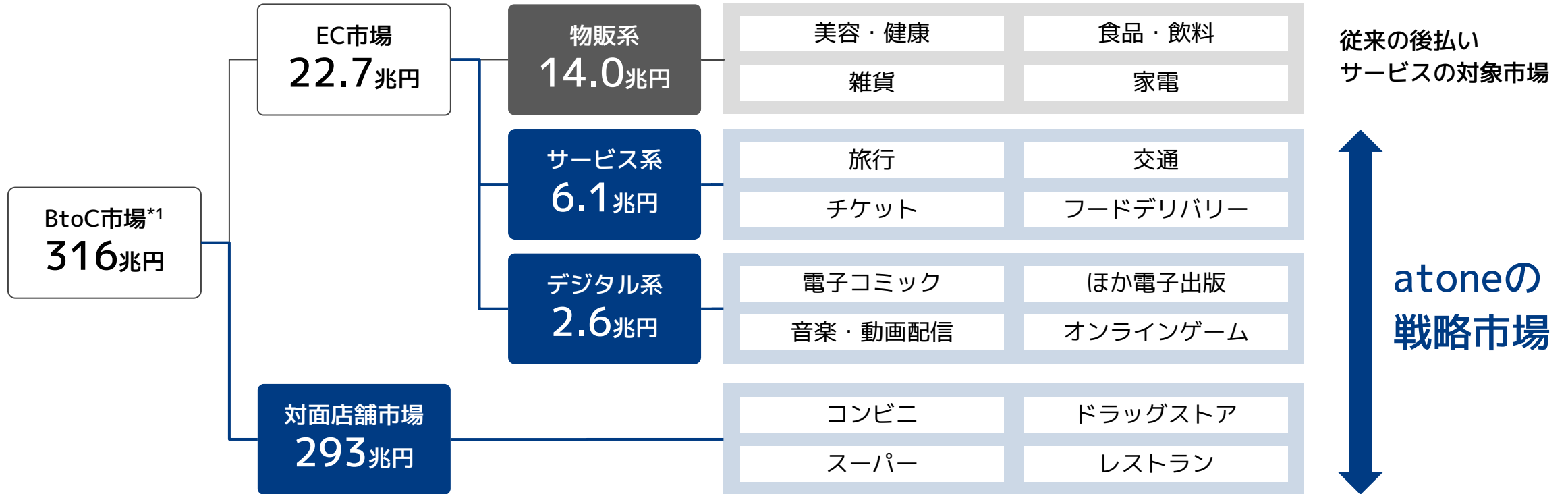


補足説明資料



BtoC：成長戦略

会員制の「atone」で、従来の後払い決済サービスでは参入が困難だった市場に進出し、オンライン・オフライン問わずあらゆるシーンで利用されることを目指す。



使えるお店
の例



*1 経済産業省「令和4年度 電子商取引に関する市場調査」、一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2023」、内閣府「国民経済計算（GDP統計）」

利便性

1 カード不要・事前登録不要



- ✓ 煩雑な加入審査不要
- ✓ 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

2 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

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のに、知らずに引き落とされることがない

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ことがない

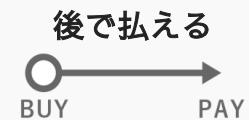
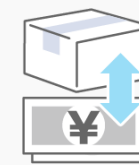
資金管理

5 利用の度に支払い、使い過ぎ防止になる



- ✓ 都度支払うので、支払った実感があ
- ✓ キャッシュアウトが見えるので予算管理がしやすい

6 支払期限内の好きなタイミングで支払える



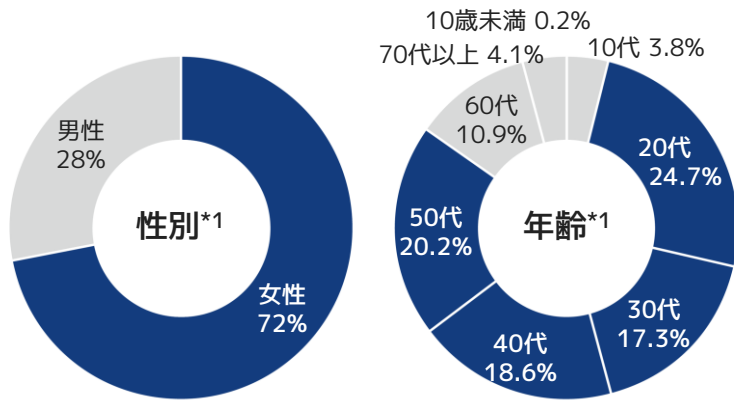
- ✓ 代引きだと受け取り時に現金を用意する必要あり
- ✓ 給料日前にお金がなくても買える

BtoC：BNPLの主なユーザー層と市場の規模予測

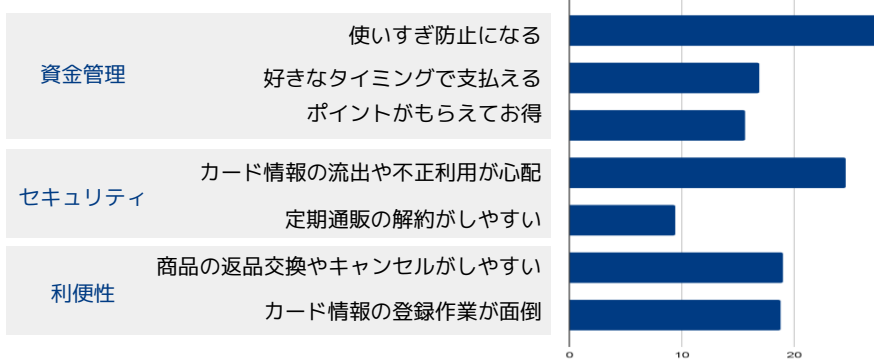
今までは、20～50代の女性を中心に「資金管理」「セキュリティ」「利便性」などのニーズで伸びてきたが、今後はサービス拡大と共に全年齢層をターゲットに利用促進をしていく。

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

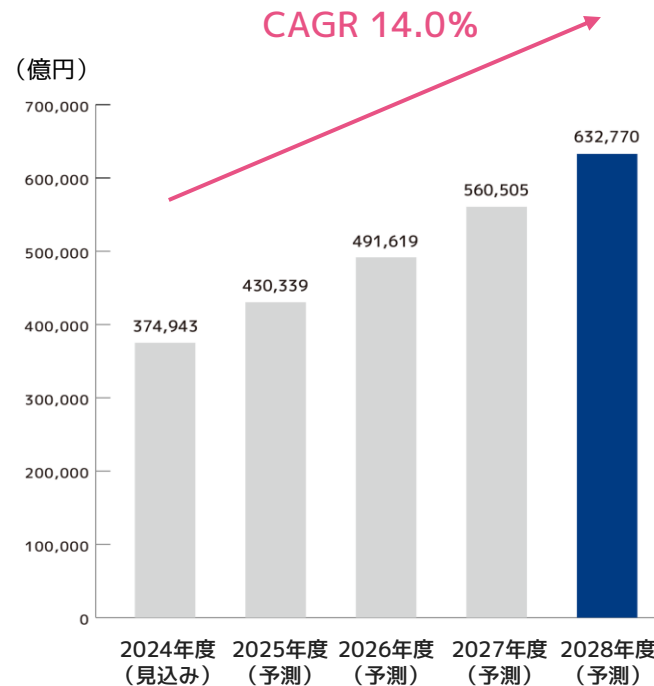


*1 2025年3月31日時点におけるNP会員の内訳。

*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

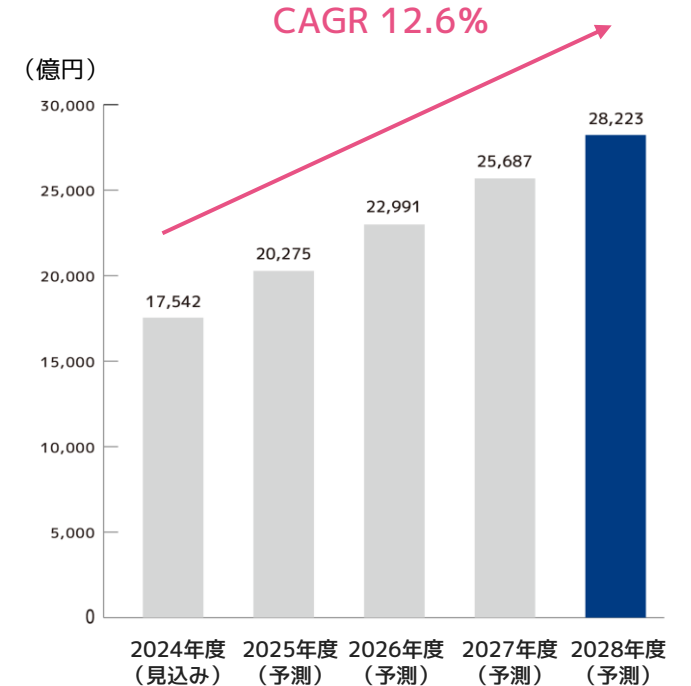


出典：株式会社矢野経済研究所「オンライン決済サービス市場に関する調査（2025年）」（2025年3月27日発表）

※ 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介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

BtoB：サービスの提供価値・使われる理由

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

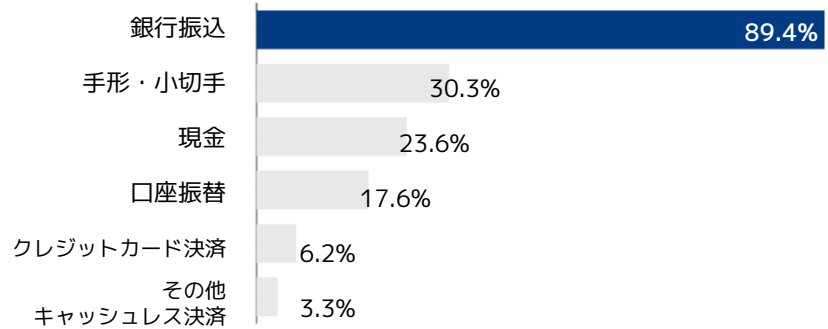


取引拡大による
売上貢献

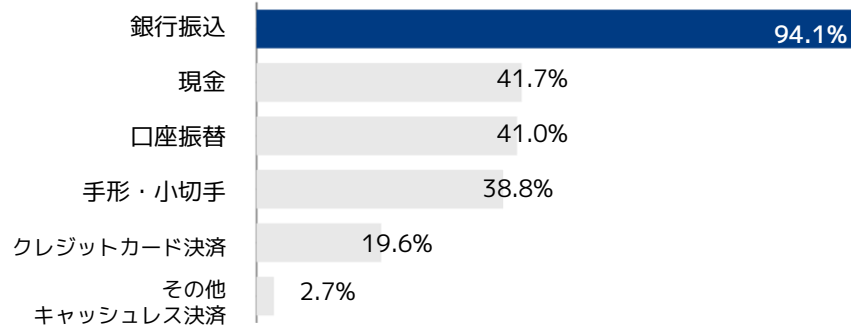
BtoB：法人間決済における請求書払いの根強いニーズ*1

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。

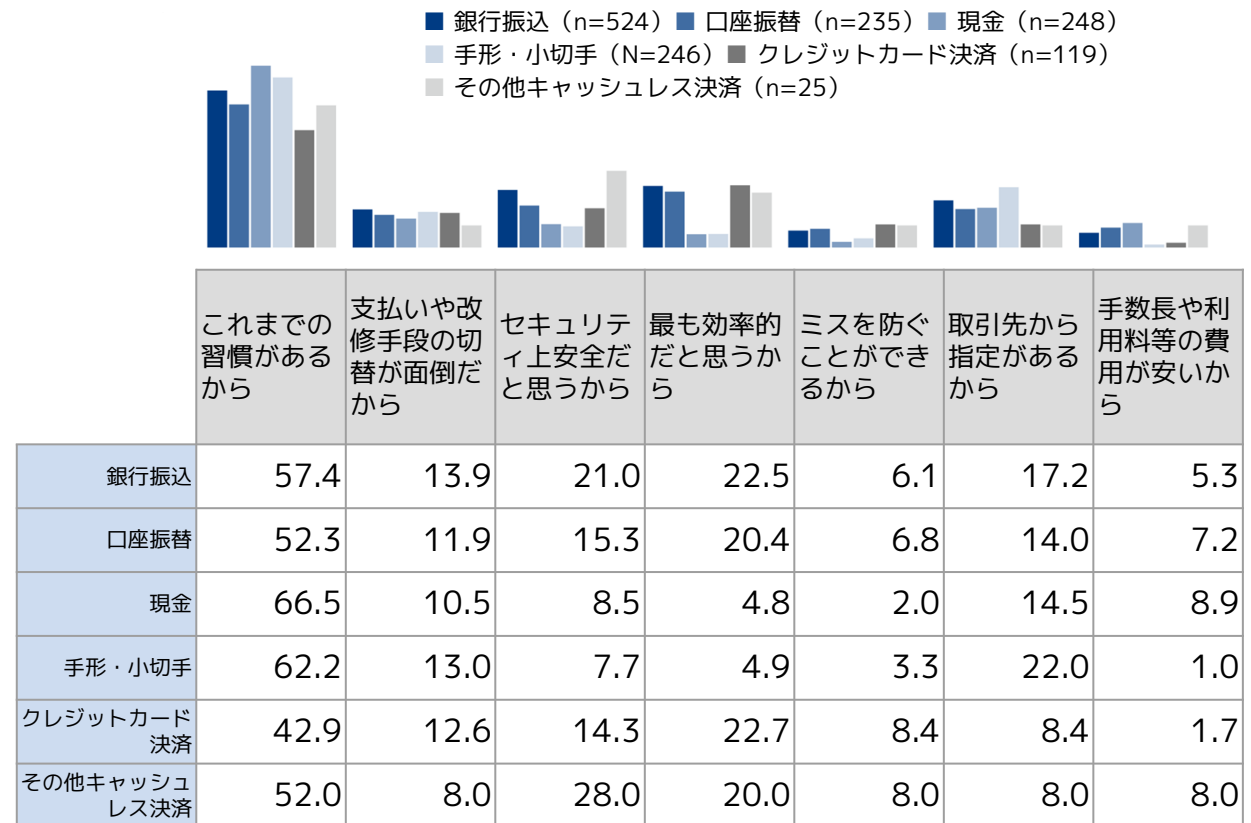
支払いを受ける際の決済方法 (n=547) ※複数回答可



支払いをする際の決済方法 (n=556) ※複数回答可



各決済方法を利用する理由



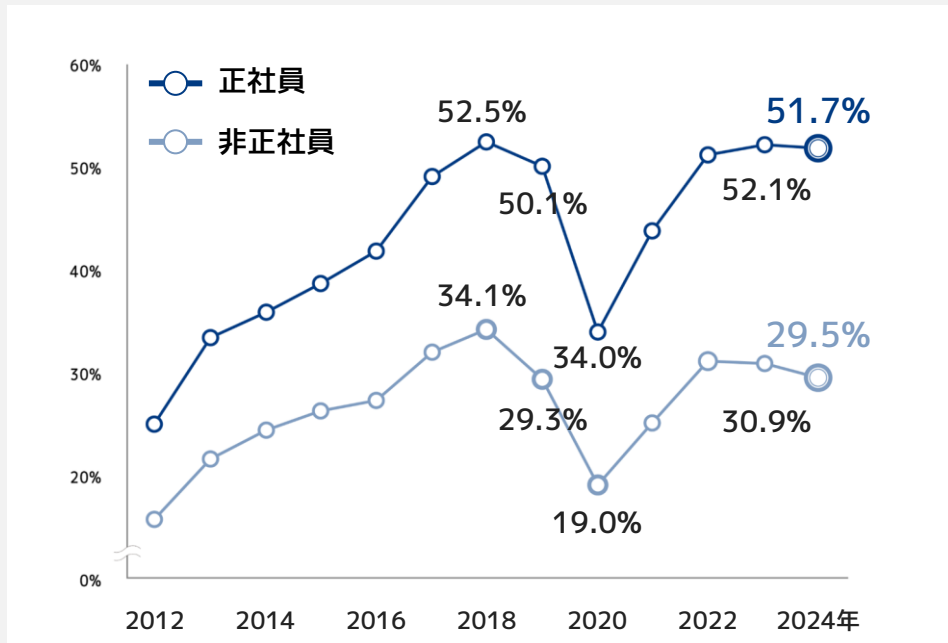
*1 アメリカン・エキスプレス「2022年度 中小企業の企業間決済に関する調査」

BtoB：成長の背景

アフターコロナの経済環境変化により、企業経営において様々な課題が生じている。
 当社サービスがその解決の一助に。

日本企業における深刻な人手不足

人手不足の割合は正社員で51.7%と5割超*1



社会課題

- 労働力人口は減少を続ける見通しで、人材確保は今後ますます困難になる
- 原材料費の高騰などを背景に、商取引における与信リスクが一部で顕在化。企業にとって取引先の与信管理が経営課題となる

当社BtoB事業が解決

業務のアウトソーシング、
 与信通過率99%、
 代金回収・債権保証まで対応

*1 帝国データバンク「人手不足に対する企業の動向調査」(2024年10月) 人手不足割合は各年の10月時点

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

メールでの情報配信のご案内

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/>

その他、IRに関するお問い合わせは、
IR窓口 (ir@netprotections.co.jp) までご連絡ください。



- 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。