

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

つぎのあたりまえをつくる。事業・組織面で革新的な仕組みを作り広げていく。

GMV
1兆円超営業利益
40億円営業利益CAGR
25%atone CAGR
50～55%

② 中長期の経営戦略

1. 収益基盤の拡大

加盟店獲得・サービス稼働促進を実現。NP後払い、atone、NP後払いair、AFTEE、NP掛け払いで各市場に対応した請求業務DX化やサービス開発を推進。

3. セキュリティ・ガバナンス強化

個人情報等の重要情報資産管理を重視。社内教育・研修とシステム強化・整備を実施し情報保護に万全の注意を払う。

2. 独自与信システムの深化

取引データと事業ノウハウ活用で与信モデルを改善。高い与信通過率と低い未回収率の両立を維持しつつ、与信精度向上を継続。

4. 人材の高度化

ティール組織の実践で自分らしく働ける文化・風土を実現。多様な経歴の優秀人材採用で事業成長速度を加速。

③ 対処すべき課題

① 収益基盤の拡大

- ・ 加盟店獲得・サービス稼働促進による業容拡大が継続的課題
- ・ NP後払い：通販各社の自社後払いから切替、与信改善で安定利益化
- ・ atone：GMV成長ドライバー。EC非物販・実店舗市場拡大とatoneプラス正式リリース

② 独自与信システムの深化

- ・ 少額決済特化の与信システムで高通過率と低未回収率を両立
- ・ 事業間のノウハウ相互活用で与信精度向上を継続

③ 情報セキュリティ対応

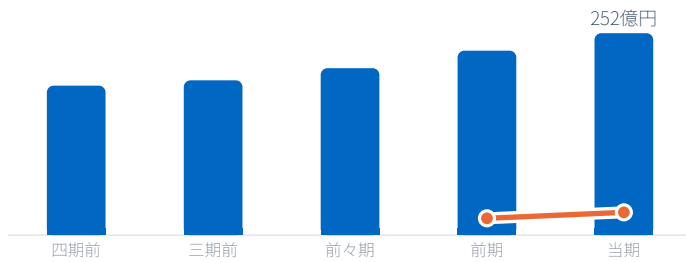
- ・ 個人情報等の重要情報資産管理が必須課題
- ・ 社内教育・研修とシステム強化で情報保護を強化

面接で使えるポイント

- ・ ミッション『つぎのあたりまえをつくる』のもと、BNPL決済で全ステークホルダーの手間と信用リスクを解決する事業展開。
- ・ 2028年3月期にGMV1兆円超・営業利益40億円目標。営業利益CAGR25%で急成長する金融テック企業。
- ・ ティール組織で現場の意見を尊重した意思決定を実現。自律的に役割を考え業務遂行する自由度。

証券コード 7383

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに

2000年1月に設立された金融サービス企業

主力事業・セグメント

- ・その他金融業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率11.6%の安定した収益性
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
246億円営業利益率
11.6%財務健康度
40点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 56.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収

1,166万円

その他金融業内 1位/38社

平均年齢

38.4歳

その他金融業内 28位/38社

平均勤続

2.6年

その他金融業内 36位/38社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考：【速報版】株式会社ネットプロテクションズホールディングス 2

