

事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

株式会社 R O B O T P A Y M E N T

東証マザーズ 4374

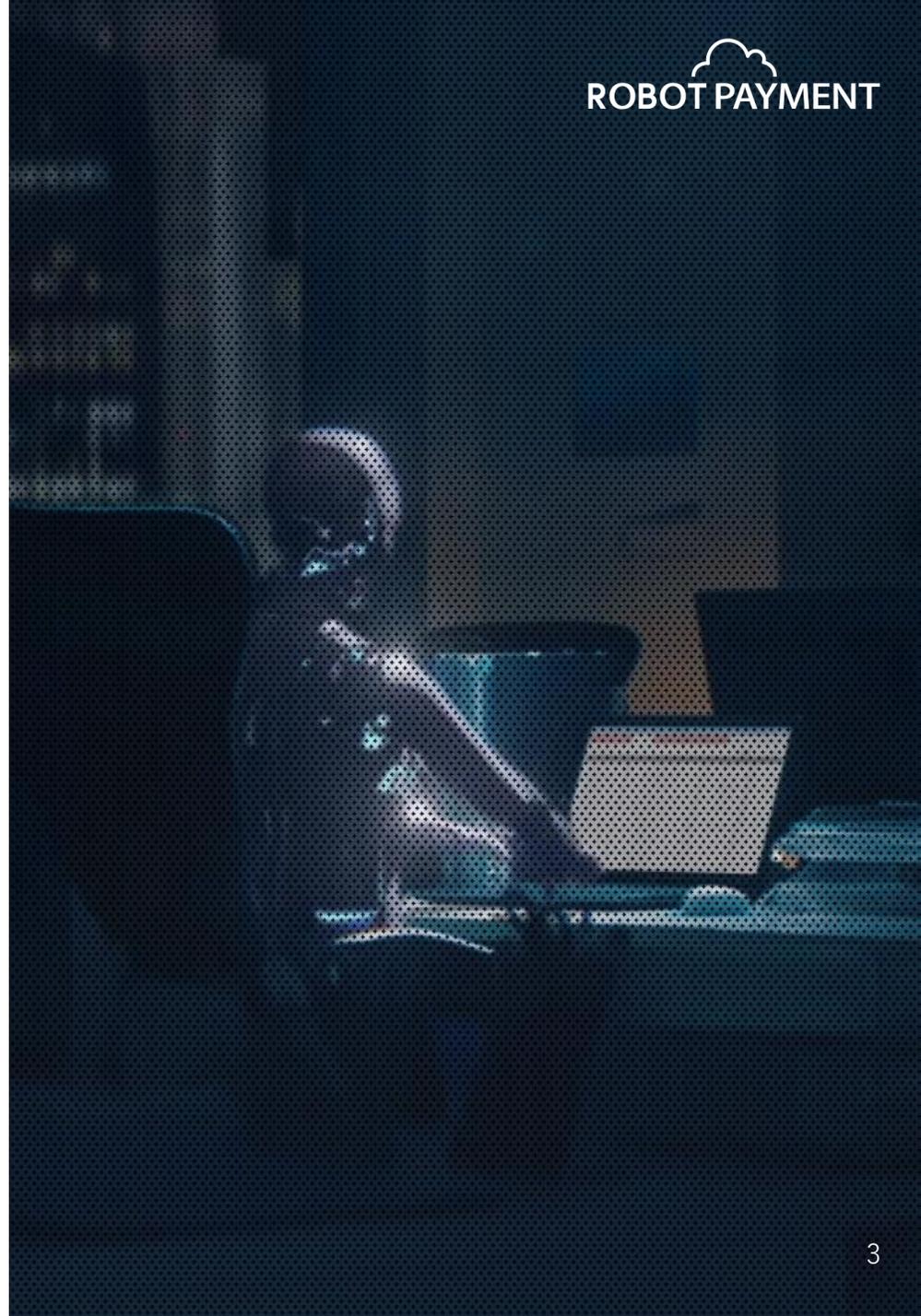
2021年9月28日

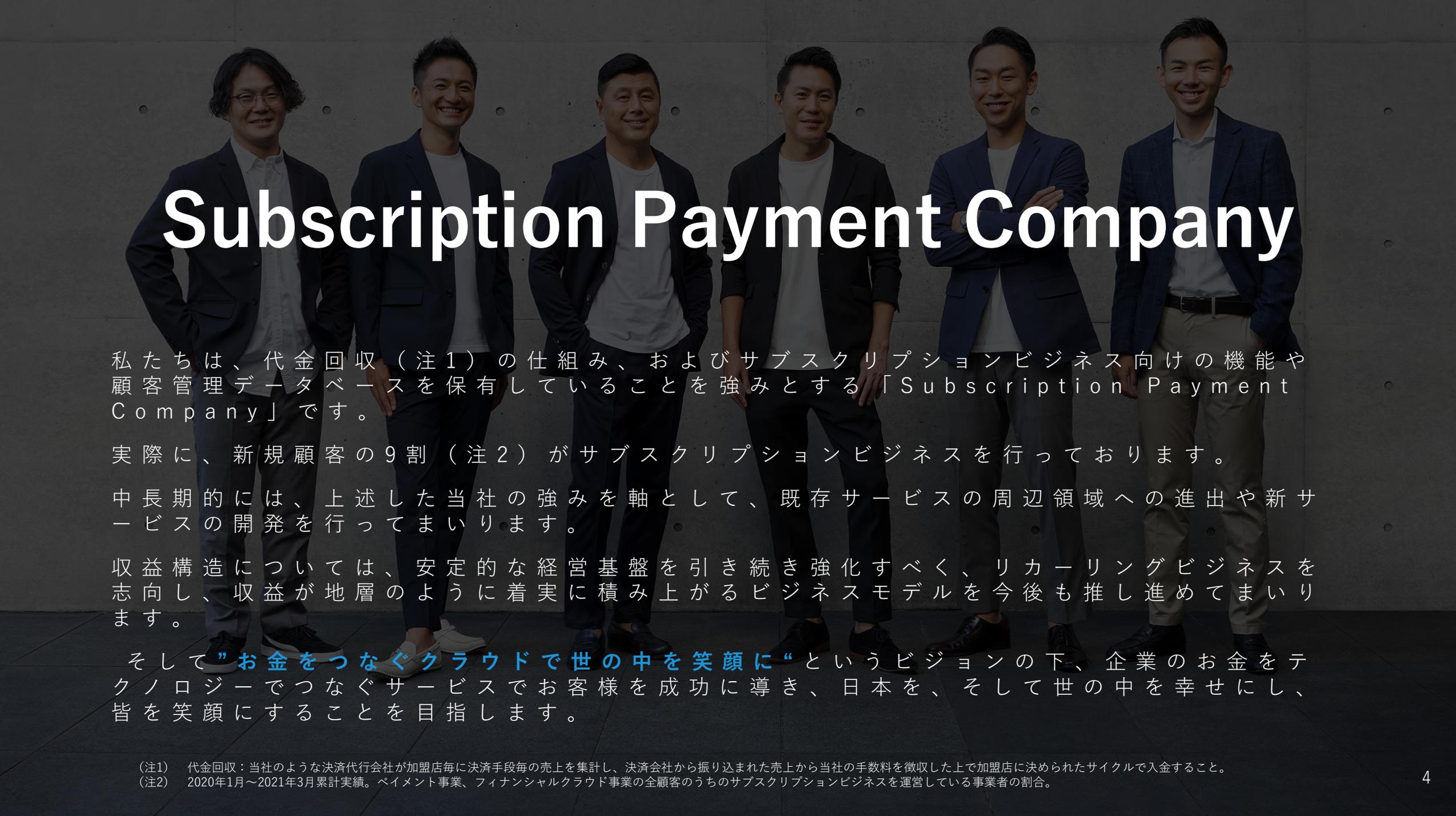
01	会社概要	3
02	事業概要	7
03	業績ハイライト	21
04	当社の強み	26
05	事業環境	34
06	成長戦略	38
07	リスク情報	45

01

会社概要

Company Information





Subscription Payment Company

私たちは、代金回収（注1）の仕組み、およびサブスクリプションビジネス向けの機能や顧客管理データベースを保有していることを強みとする「Subscription Payment Company」です。

実際に、新規顧客の9割（注2）がサブスクリプションビジネスを行っております。

中長期的には、上述した当社の強みを軸として、既存サービスの周辺領域への進出や新サービスの開発を行ってまいります。

収益構造については、安定的な経営基盤を引き続き強化すべく、リカーリングビジネスを志向し、収益が地層のように着実に積み上がるビジネスモデルを今後も推し進めてまいります。

そして”**お金をつなぐクラウドで世の中を笑顔に**“というビジョンの下、企業のお金をテクノロジーでつなぐサービスでお客様を成功に導き、日本を、そして世の中を幸せにし、皆を笑顔にすることを目指します。

（注1） 代金回収：当社のような決済代行会社が加盟店毎に決済手段毎の売上を集計し、決済会社から振り込まれた売上から当社の手数料を徴収した上で加盟店に決められたサイクルで入金すること。

（注2） 2020年1月～2021年3月累計実績。ペイメント事業、フィナンシャルクラウド事業の全顧客のうちのサブスクリプションビジネスを運営している事業者の割合。

社名	株式会社 R O B O T P A Y M E N T
設立	2000年10月
所在地	東京都渋谷区神宮前6-19-20 第15荒井ビル4F
代表者	清久健也
従業員数	75名（2021年7月末時点）
決算期	12月
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・インターネット決済代行サービス・請求管理クラウドサービス「請求管理ロボ」の提供

それぞれの分野のプロフェッショナルが経営及び事業を推進



清久 健也 代表取締役

1970年、山口県生まれ。東京大学工学部卒業後、電通に入社。2000年に当社を創業、代表取締役就任。



久野 聡太 取締役

2019年当社に入社、管理管掌の取締役就任。当社に入社以前は、野村証券株式会社にて東京や米国で機関投資家営業ビジネスに携わる。東京大学経済学部卒業、London Business School 経営学修士課程(MBA)修了。



小倉 政人 取締役

2004年当社に新卒入社、以来一貫してペイメント事業に携わり、2011年に執行役員就任、2017年より事業全体を統括する事業管掌の取締役。



川本 圭祐 取締役

2006年当社に新卒入社、営業、カスタマーサポート、開発責任者等を経験し、2014年に執行役員就任、その後管理管掌を経て、2020年より経営企画室等管掌の取締役。



藤田 豪人 執行役員
フィナンシャルクラウド事業管掌

当社に入社以前は株式会社カオナビにてコーポレート本部長、複数の上場IT企業にてCMOなどを歴任。



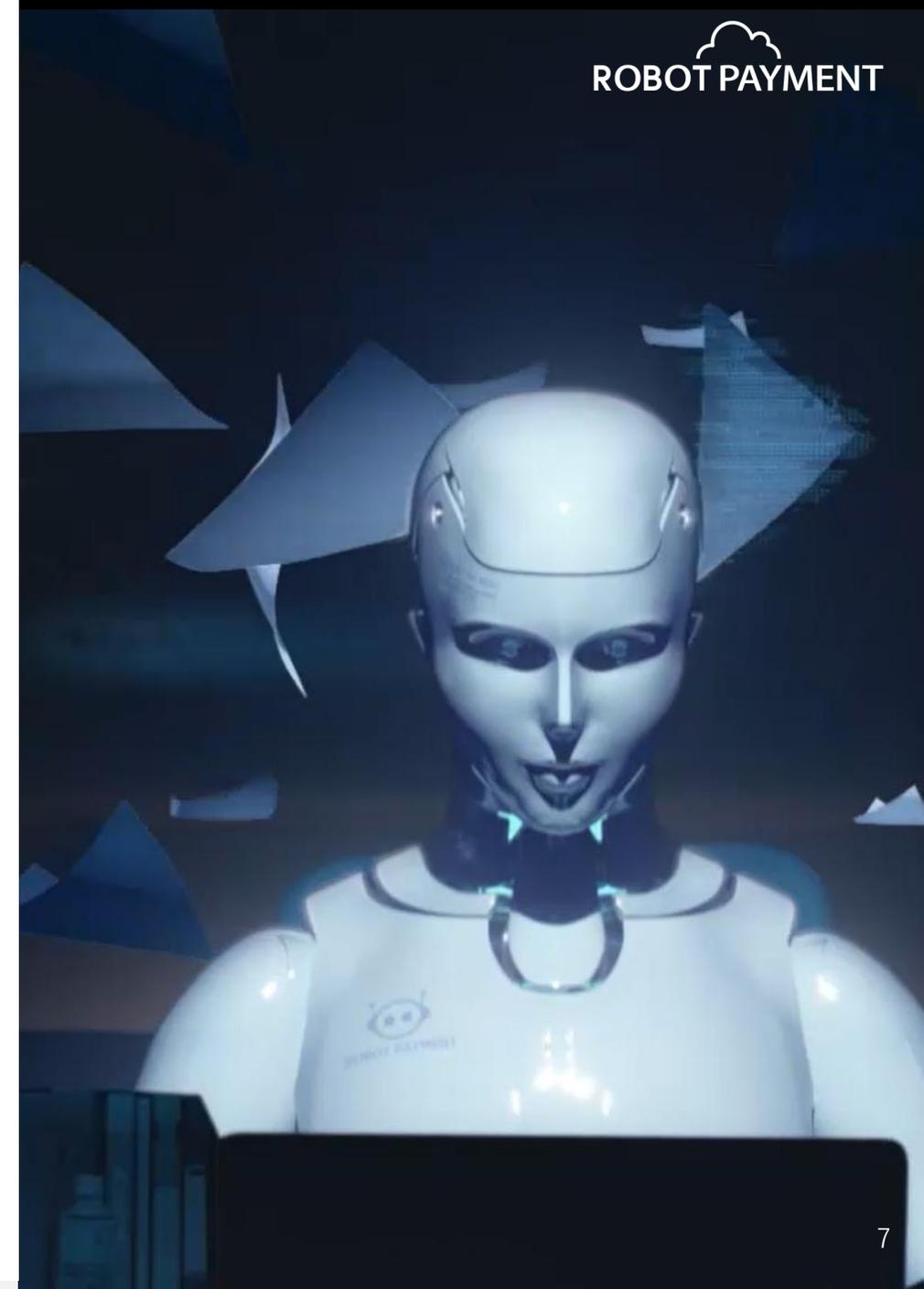
森山 泰史 執行役員
営業管掌

2011年当社に新卒入社、ペイメント事業部・フィナンシャルクラウド事業部の営業に従事し、2019年に執行役員就任。現在は当社の営業全般を統括。

02

事業概要

Business Description



企業のお金をテクノロジーでつなぐサービスを展開



ペイメント事業

サブスクリプションペイメント インターネットペイメント



サブスクリプションビジネス向け
インターネット決済代行サービス



フィナンシャルクラウド事業



請求管理ロボ



請求管理ロボ for Salesforce



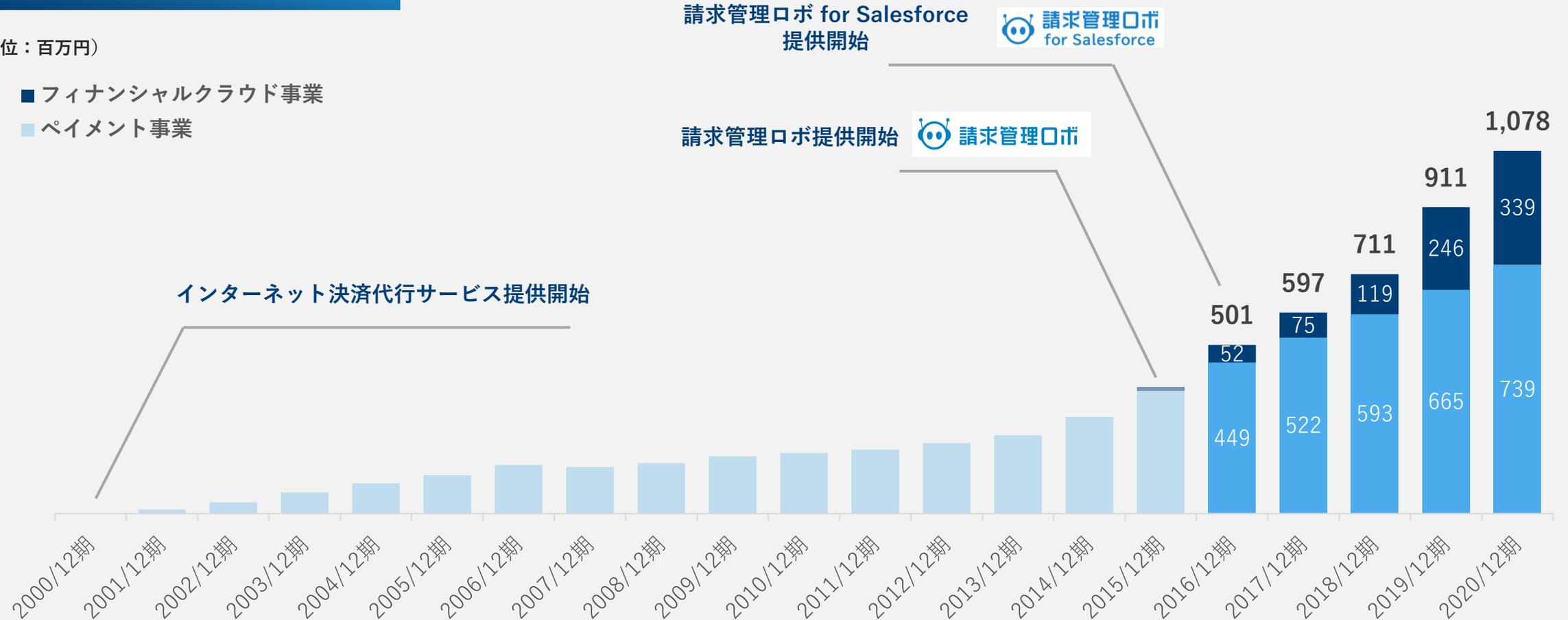
「請求・集金・消込・催促」業務を
効率化・自動化する経理DXサービス

ペイメント事業が安定的に成長しながらフィナンシャルクラウド事業が成長を牽引

主要2事業の売上高推移

(単位：百万円)

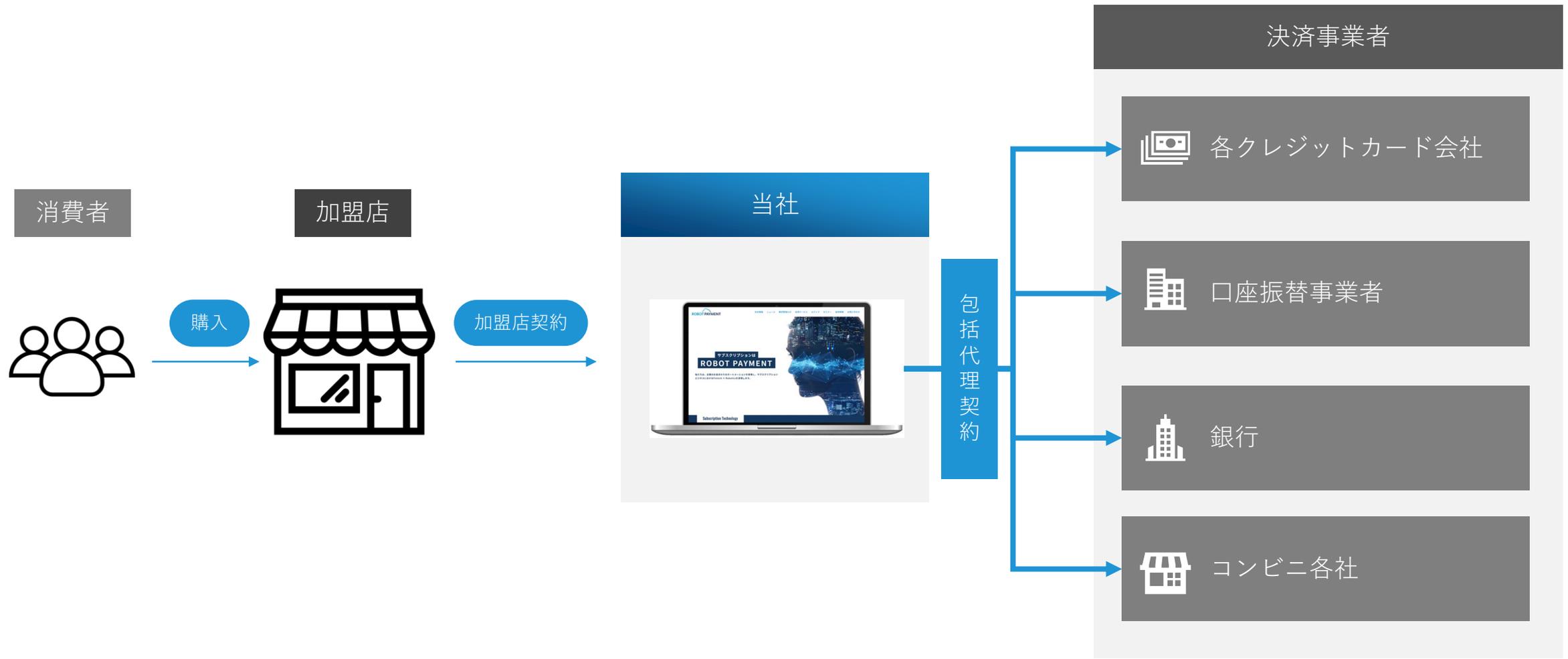
- フィナンシャルクラウド事業
- ペイメント事業



(注) 1 2018/12期以前の数値は東陽監査法人の監査を受けておりません。また、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2018年3月30日。以下「収益認識会計基準」という。)及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第30号 2018年3月30日)が2018年4月1日以後開始する事業年度の期首から適用可能となったことに伴い、2019年12月期の期首から収益認識会計基準等を適用しておりますが、同基準を2016年12月期の期首から適用したと仮定して、上記含めた本資料の各数値を掲載しております。

(注) 2 ペイメント事業・フィナンシャルクラウド事業における売上高のみを抜粋

加盟店（注）に対して決済事業者との窓口を一本化し、決済手段を一括して提供



(注) 加盟店：ECの事業者など、ペイメント事業の顧客のこと。

加盟店が決済システムを導入するにあたっての多くの課題を一元的に当社が解決

1 決済ゲートウェイ提供



- ・決済システムの開発が不要、即利用可能
- ・ワンストップで複数の決済手段を提供

2 セキュアなシステムを提供



(注)

- ・グローバルセキュリティ基準であるPCI DSS準拠
- ・20年間インシデントが発生していない運営体制

3 最適な決済ソリューションの提案



加盟店の事業やビジネスモデルに合わせた決済手段を選定しご提案

4 契約手続きの代行

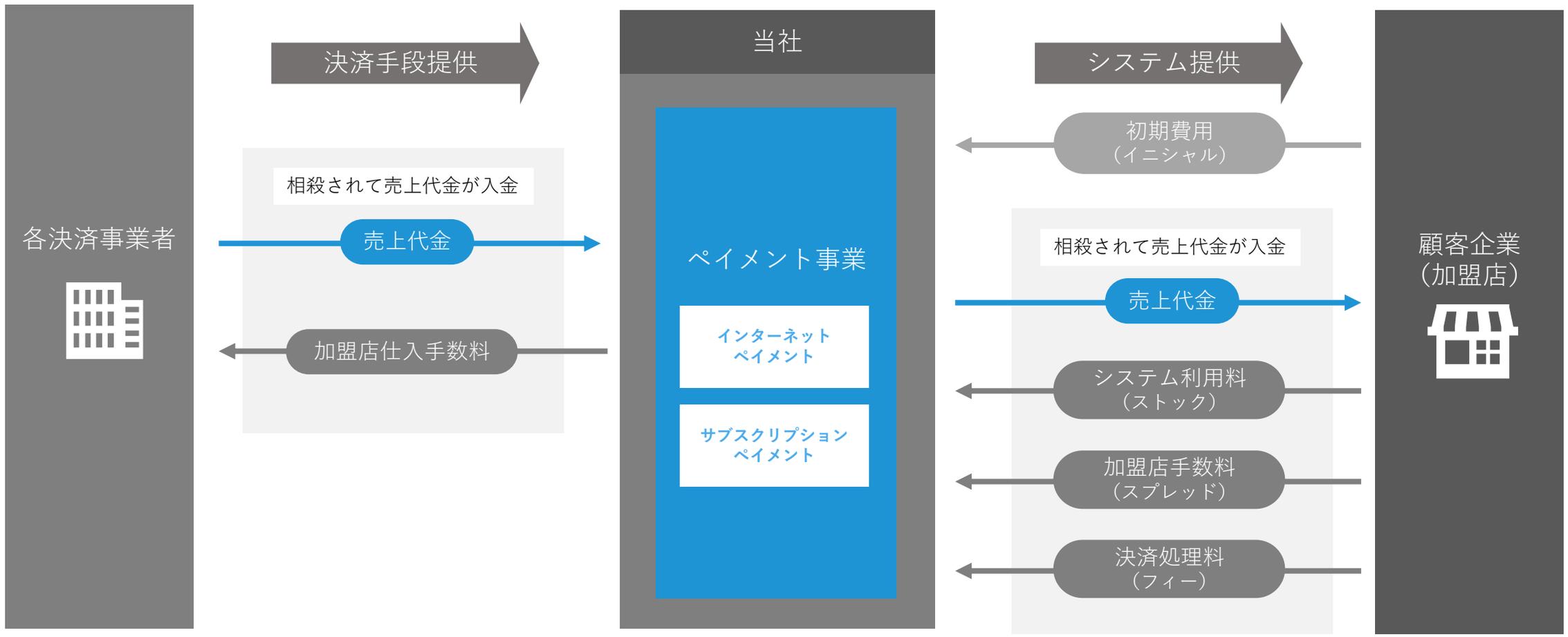
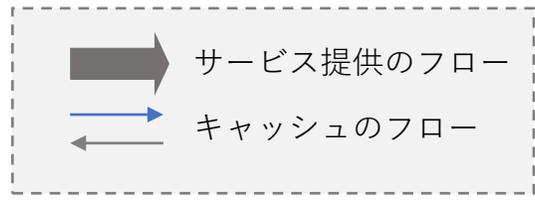


- ・複数の決済事業者との事務処理代行
- ・加盟店の手間を最小化

5 問い合わせ対応の代行



専門知識を持つスタッフが消費者対応を代行
(例：利用内容調査/チャージバック等)



固定型・従量型のバランスが良いリカーリング収益^(注1)を構成



(注1) リカーリング収益：サービス利用期間に渡って顧客から継続的に課金が繰り返され、当社売上高に寄与するもの。

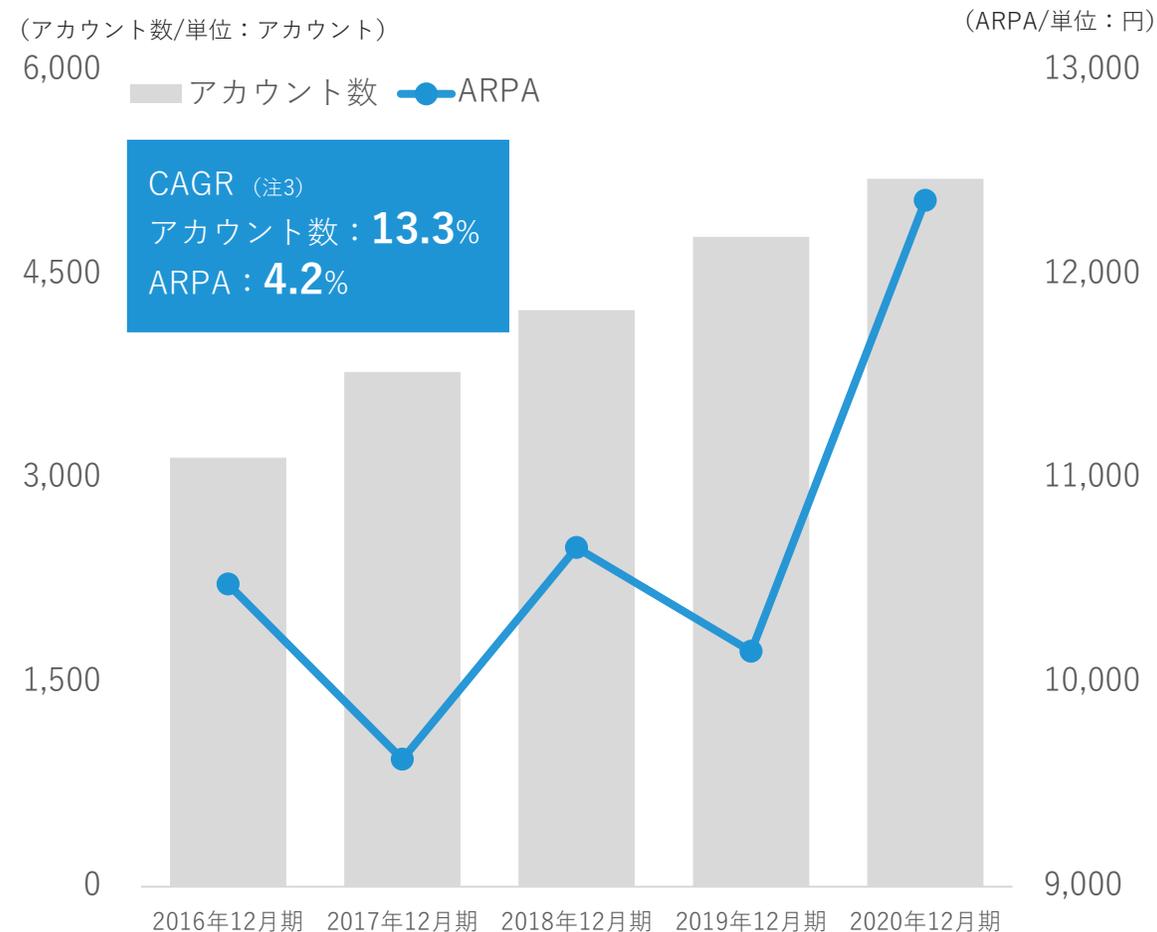
(注2) リカーリング収益比率：リカーリング収益の合計金額を売上高で除したもの。数値は2021年6月単月実績。

電子商取引市場の伸び、顧客ビジネスの拡大により順調に成長

決済処理件数・決済取扱高推移

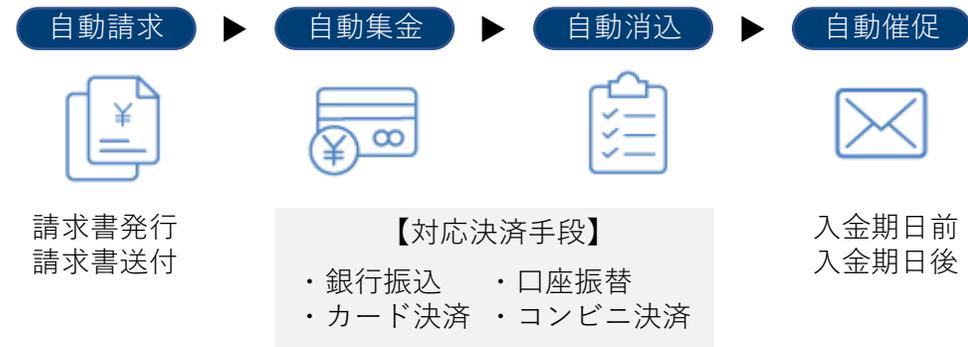


アカウント数・ARPA (注1) 推移



(注1) ARPA：「Average Revenue Per Account」の略。1アカウントあたりの平均月間リカーリング収益を表す。
 (注2) 2016年12月期から2020年12月期における5年間の決済処理件数・決済取扱高の年平均成長率。
 (注3) 2016年12月期から2020年12月期における5年間のアカウント数・ARPAの年平均成長率。

毎月の請求管理業務を
効率化・自動化する経理DXサービス



2種類の提供方法

①すべてのユーザー向け

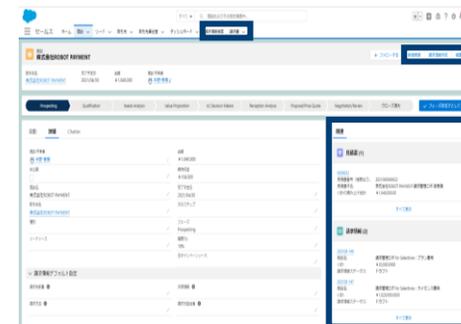
請求管理ロボ



- ・インターネット環境とデバイスがあれば、即利用が可能
- ・APIを利用し複数サービスと連携可能

② Salesforce®ユーザー向け

請求管理ロボ for Salesforce

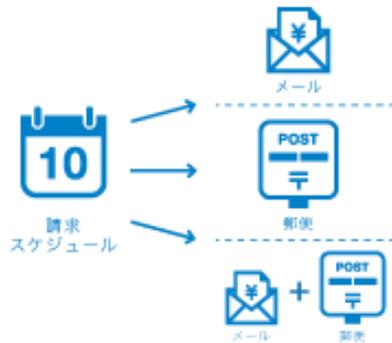


- ・Salesforce®で管理する顧客データを請求管理ロボに連動可能
- ・Salesforce®の高いカスタマイズ性を活用し自社フローに合わせたシステム構築が可能

(注) SalesforceはSalesforce.com, Inc.の商標であり、許可のもとで使用しています。

請求に関する業務を効率化・自動化するクラウドサービス

1 自動請求



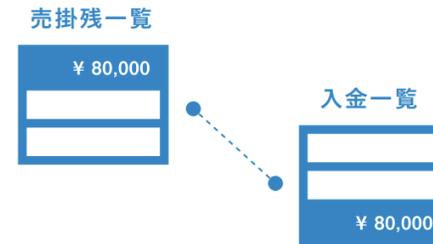
- 請求書発行・送付を自動化
- 電子メール・郵送選択可能

2 自動集金



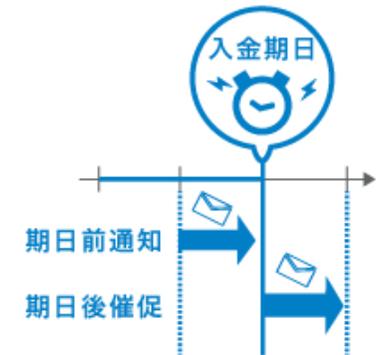
- 複数の決済手段を一元管理
- 請求書ごとに複数の決済手段を設定可能

3 自動消込

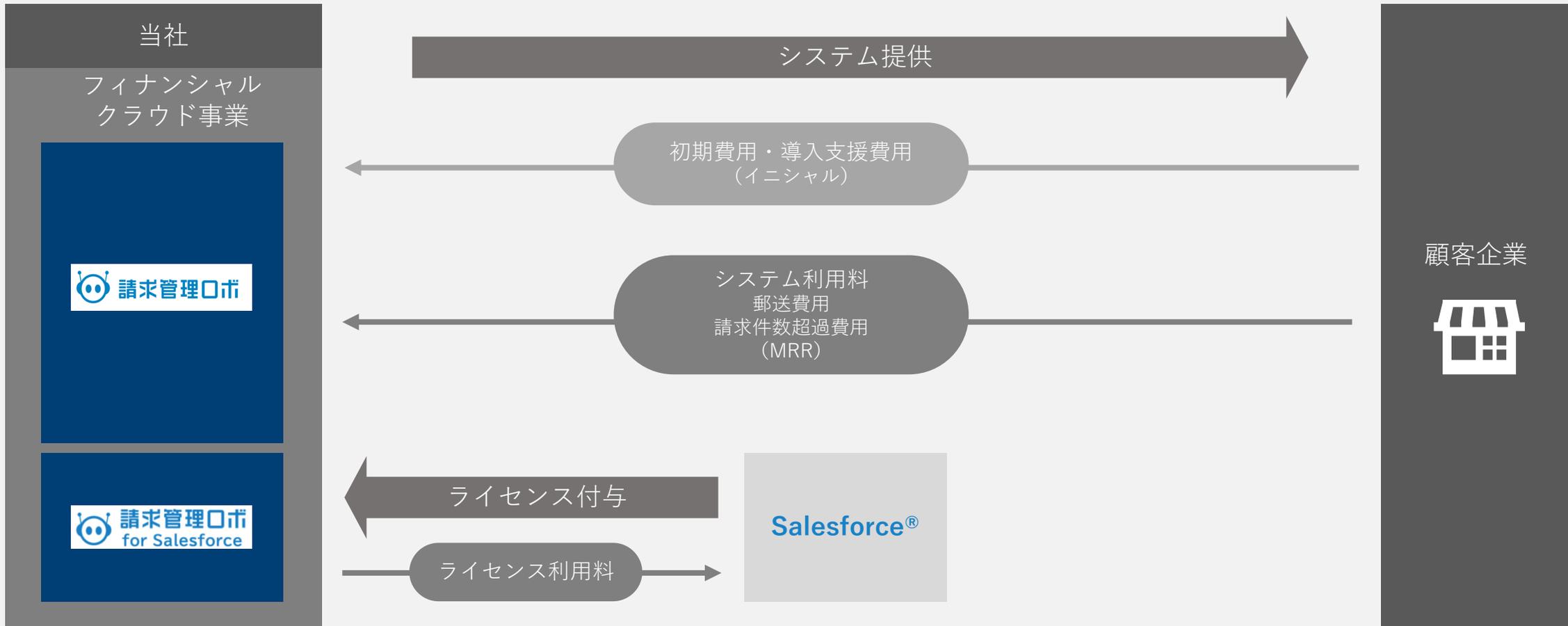
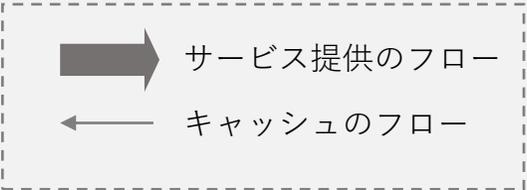


- 請求金額と入金金額の付け合わせによる自動消込
- 銀行振込は主要銀行から自動で入金データを取得

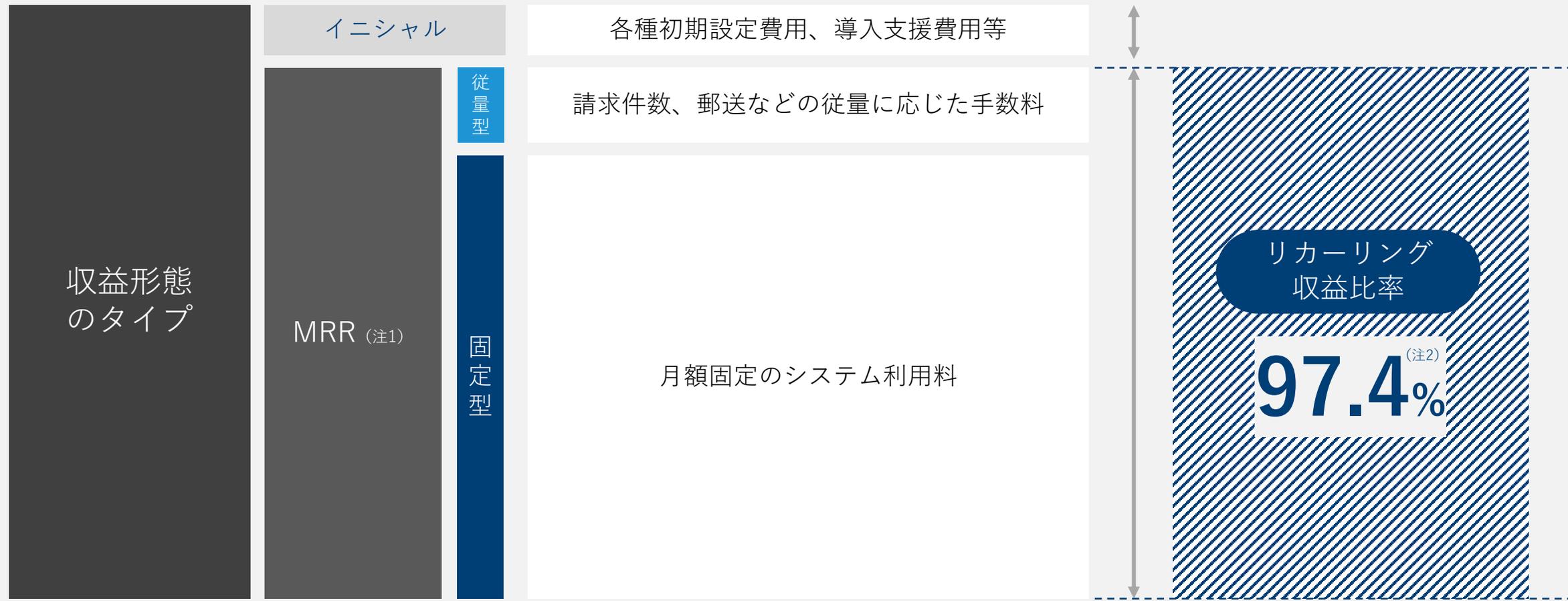
4 自動催促



- 期日前のリマインド、未収金への催促も自動化
- 取引先毎に売掛金管理が可能



リカーリング収益で成長するモデルを構築



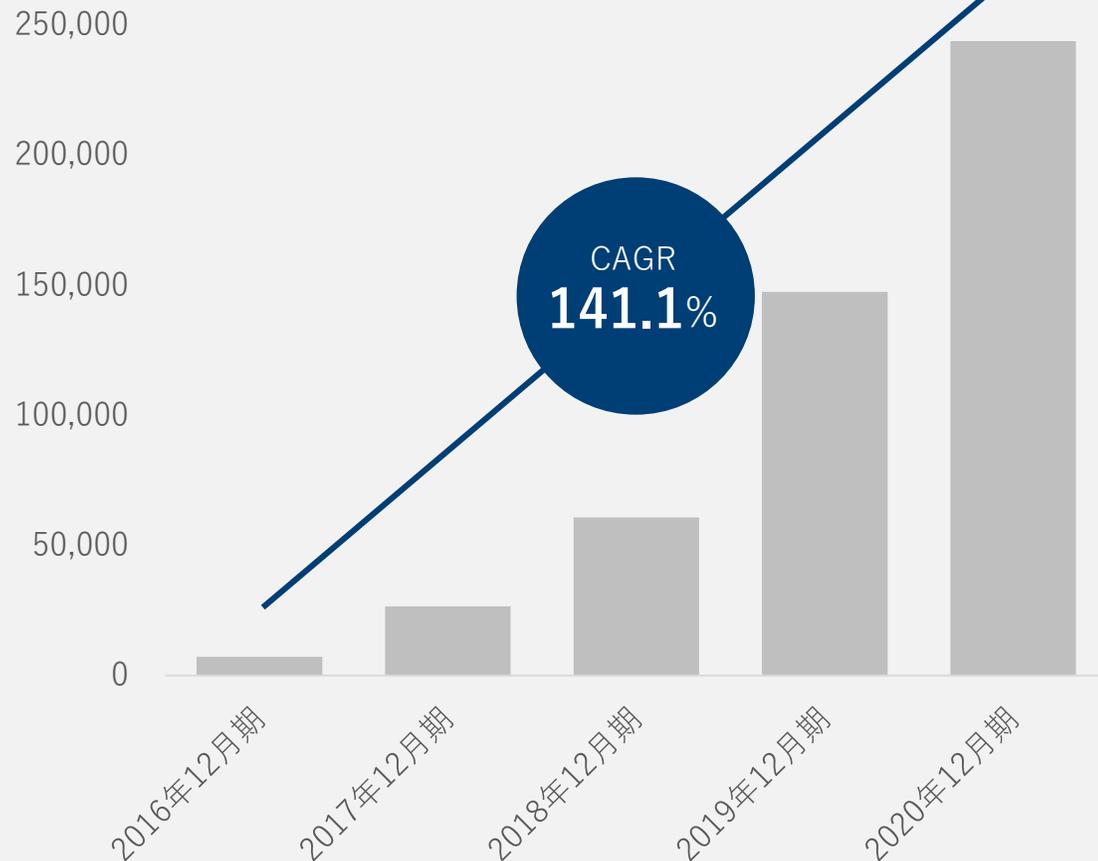
(注1) MRR : Monthly Recurring Revenueの略称で、毎月繰り返し得られる収益のこと。
(注2) リカーリング収益比率 : リカーリング収益の合計金額を売上高で除したもの。数値は2021年6月単月実績。

「請求管理ロボ」の高い成長率

顧客数増加、クラウドサービス需要増加を背景に、事業が拡大

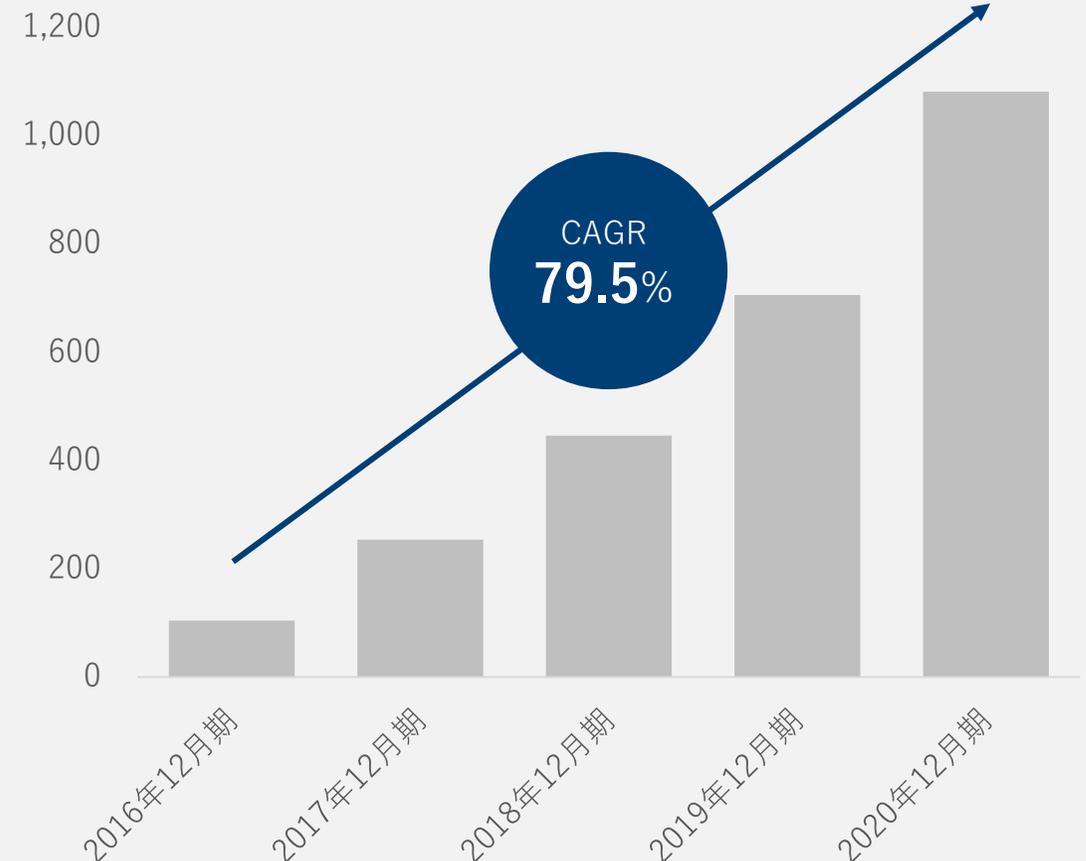
請求金額推移 (注1)

(請求金額/単位：百万円)



請求書発行枚数推移 (注2)

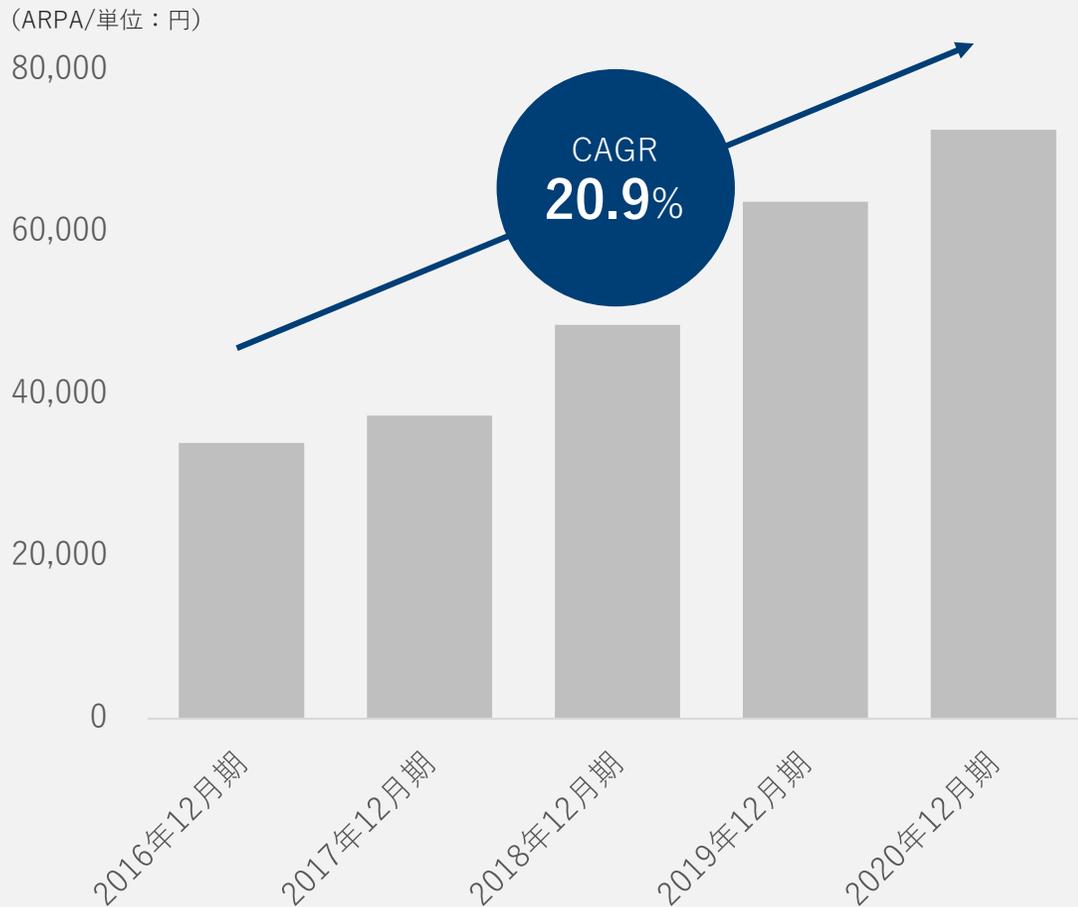
(請求書発行枚数/単位：千枚)



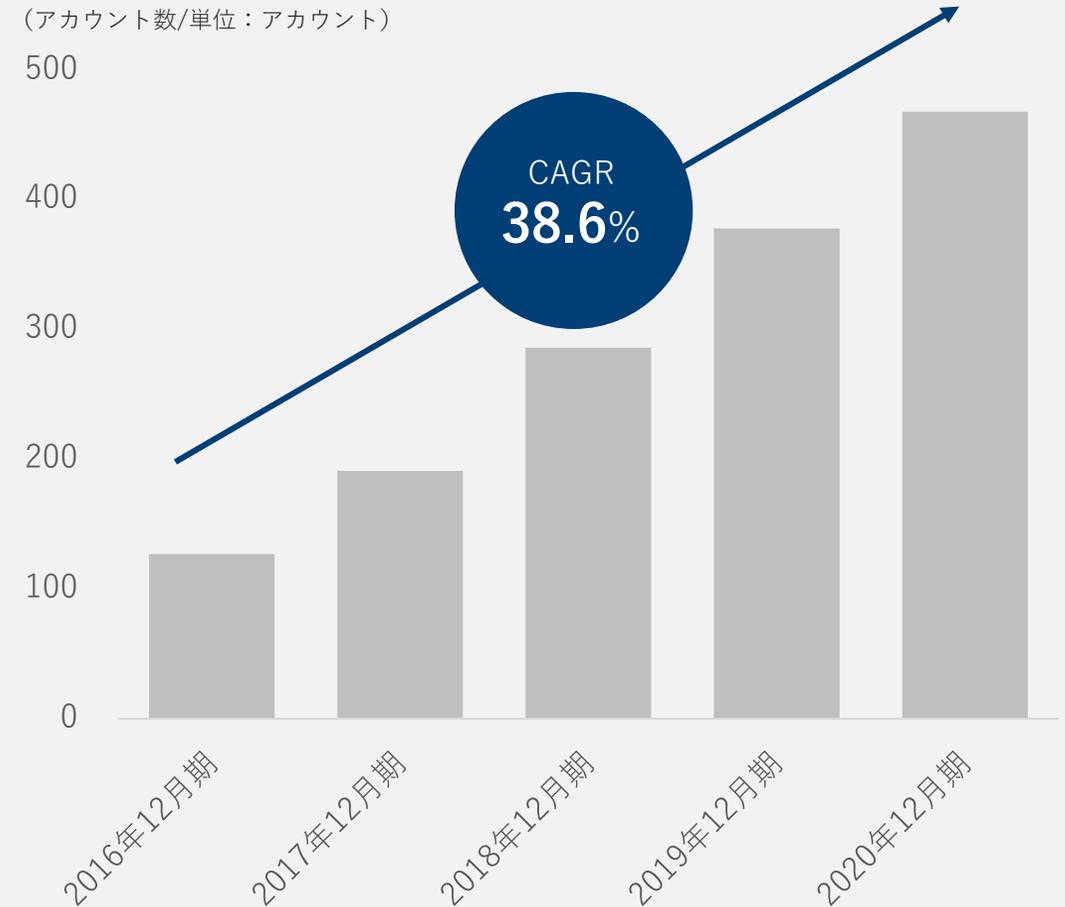
(注1) 2016年12月期から2020年12月期における5年間の請求金額の年平均成長率。
(注2) 2016年12月期から2020年12月期における5年間の請求書発行枚数の年平均成長率。

顧客単価・アカウント件数ともに高い成長を実現

顧客単価推移 (注1)



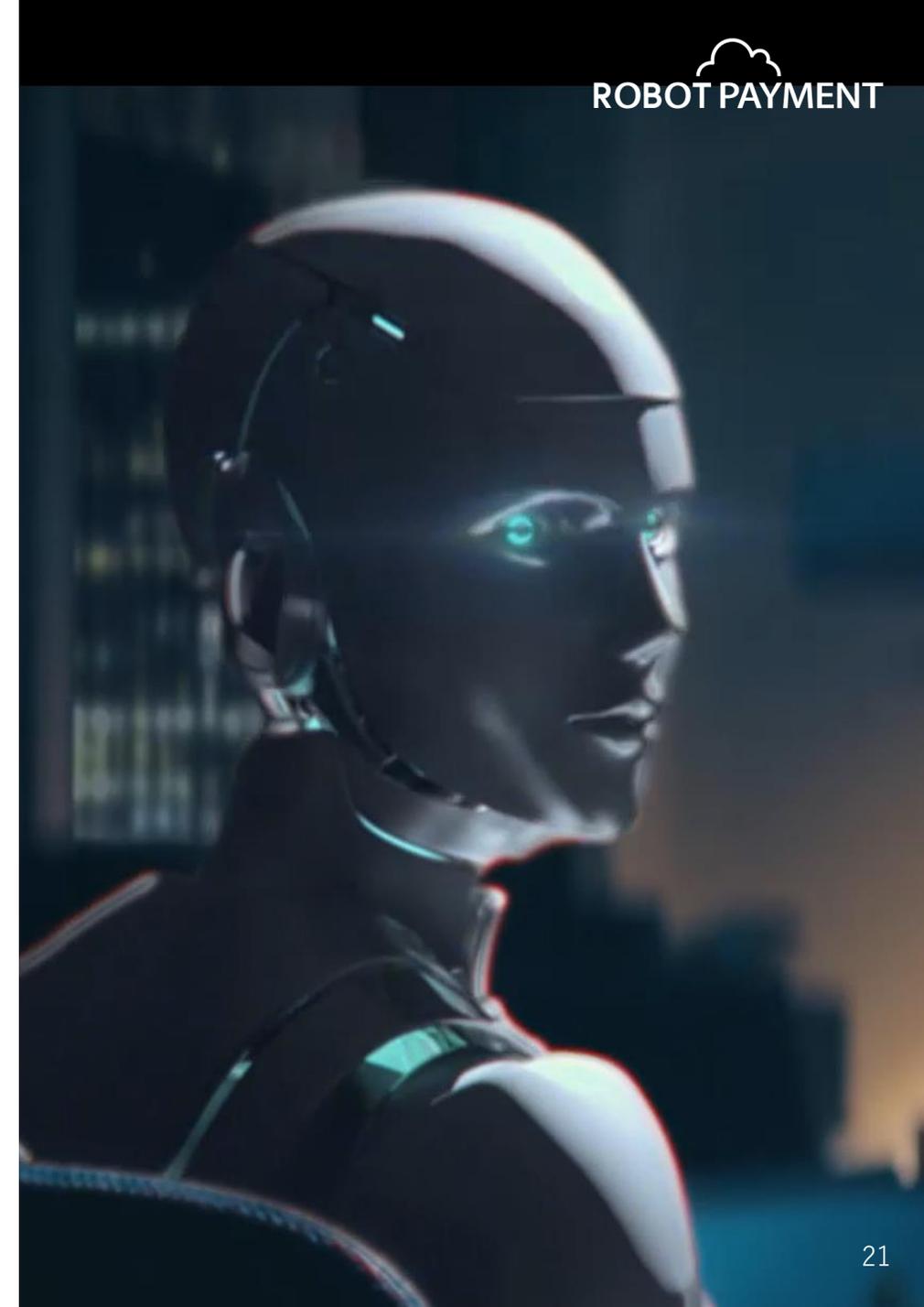
アカウント数推移 (注2)



(注1) 2016年12月期から2020年12月期における5年間のARPAの年平均成長率。
(注2) 2016年12月期から2020年12月期における5年間のアカウント数の年平均成長率。

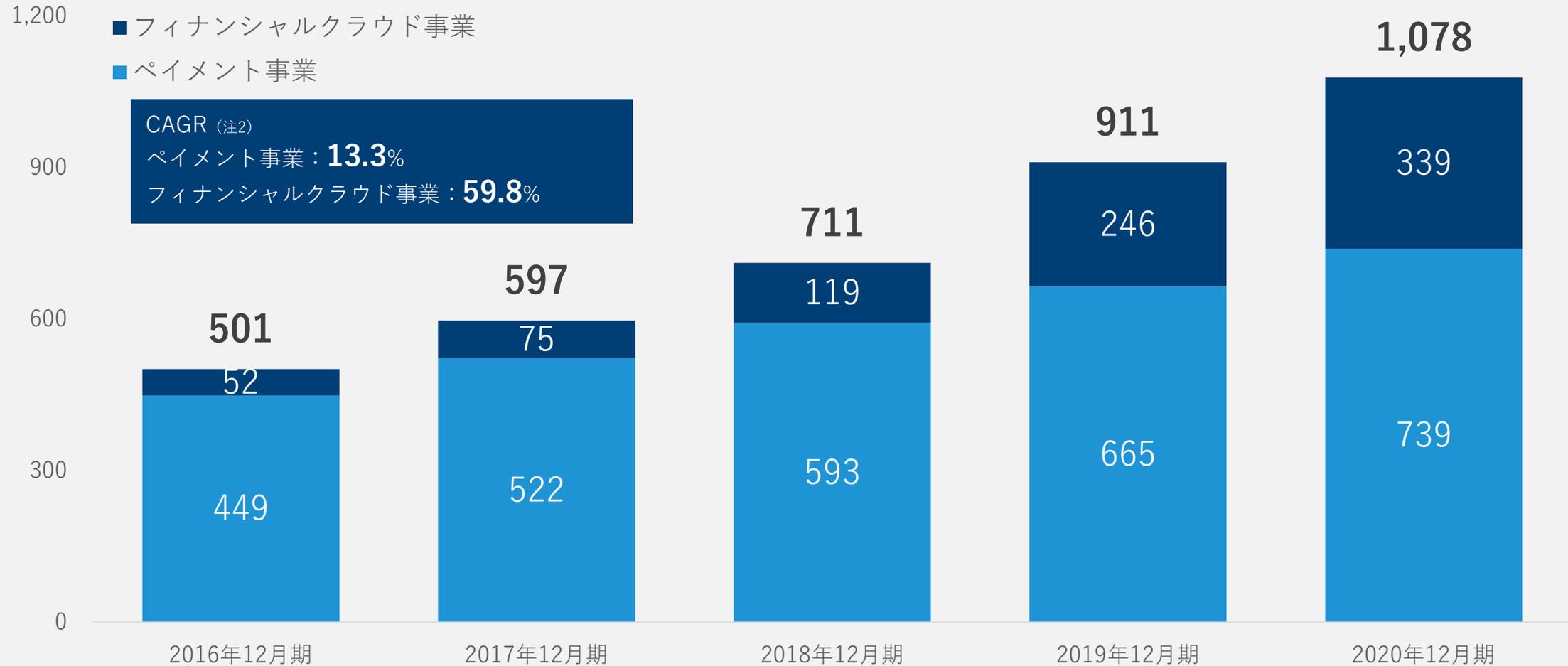
03

業績ハイライト
Financial Highlight



安定成長のペイメント事業と高成長のフィナンシャルクラウド事業で売上高が増加

(売上高/単位：百万円)



(注1) 2016/12期から2018/12期の数値は東陽監査法人の監査を受けておりません。また、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2018年3月30日。以下「収益認識会計基準」という。)及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第30号 2018年3月30日)が2018年4月1日以後開始する事業年度の期首から適用可能となったことに伴い、2019年12月期の期首から収益認識会計基準等を適用しておりますが、同基準を2016年12月期の期首から適用したと仮定して、上記含めた本資料の各数値を掲載しております。

(注2) 2016年12月期から2020年12月期における5年間の売上高の年平均成長率。

KPI特徴 (2020年12月期実績)

ARR (注1)

全社

1,210百万円

ペイメント事業

809百万円

フィナンシャルクラウド事業

400百万円

リカーリング収益比率 (注2)

全社

95.6%

ペイメント事業

95.8%

フィナンシャルクラウド事業

95.3%

売上高CAGR (注3)

全社

18.4%

ペイメント事業

13.3%

フィナンシャルクラウド事業

59.8%

アカウント数 (以下、AC)

全社

5,664AC

ペイメント事業

5,205AC

フィナンシャルクラウド事業

459AC

ARPA

全社

17,787円

ペイメント事業

12,363円

フィナンシャルクラウド事業

72,662円

解約率 (月次/金額ベース) (注4)

全社

0.63%

ペイメント事業

0.60%

フィナンシャルクラウド事業

0.70%

(注1) ARR: 「Annual Recurring Revenue」の略称で、2020年12月単月のリカーリング収益(サービス利用期間にわたって継続的に売り上げが発生する収益を合計したもの)を12倍(年換算)し算出。

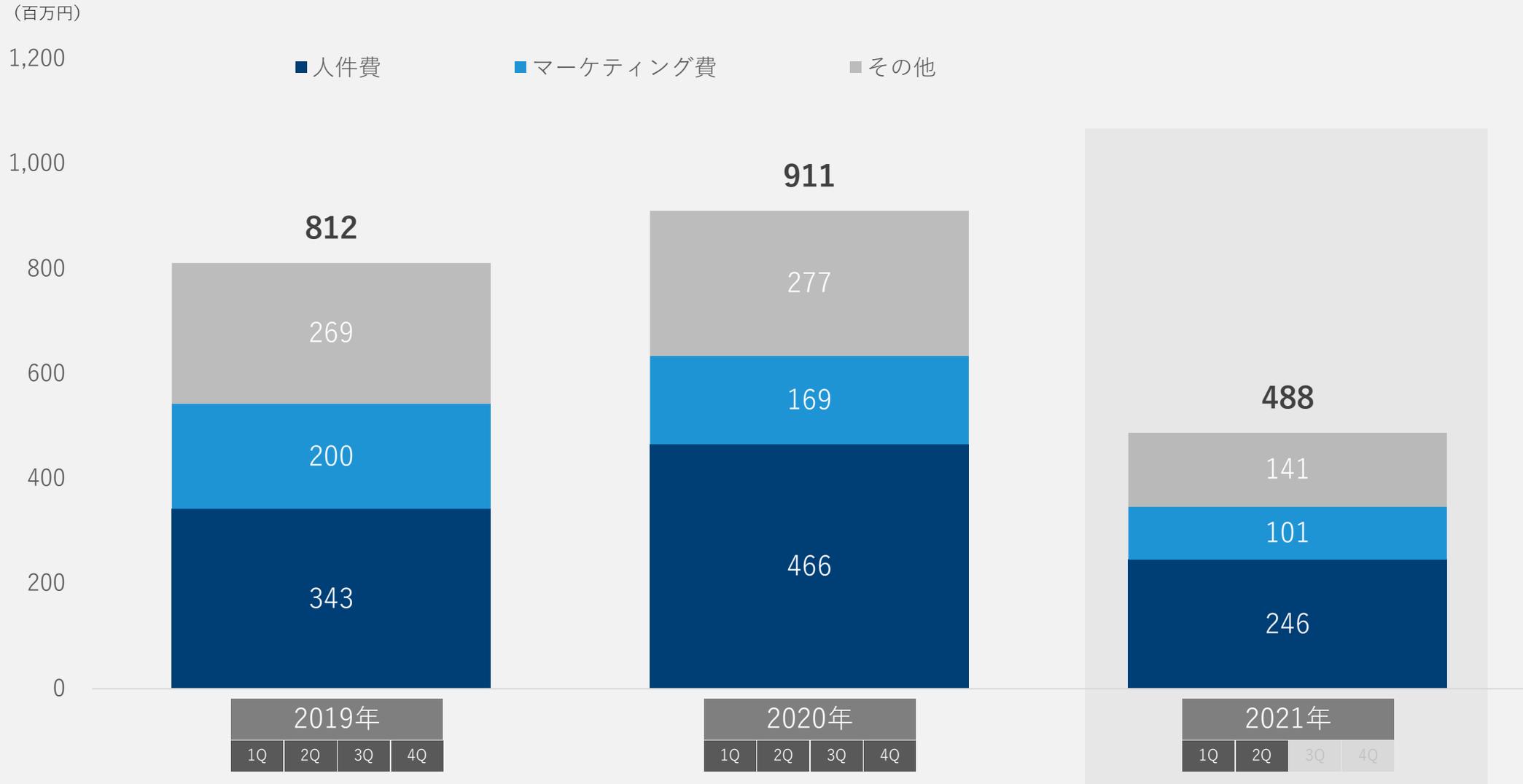
(注2) 2020年12月期の各事業の売上におけるリカーリング収益の比率

(注3) 2016年12月期から2020年12月期における5年間の売上高の年平均成長率。

(注4) 金額で算出した月次の解約率。「当月解約した顧客から発生していたリカーリング収益÷前月の全顧客のリカーリング収益」の2020年1月～12月までの各月の平均値。

販売費および一般管理費推移

人材・マーケティングを中心に経営資源を投下し、売上成長加速を図る



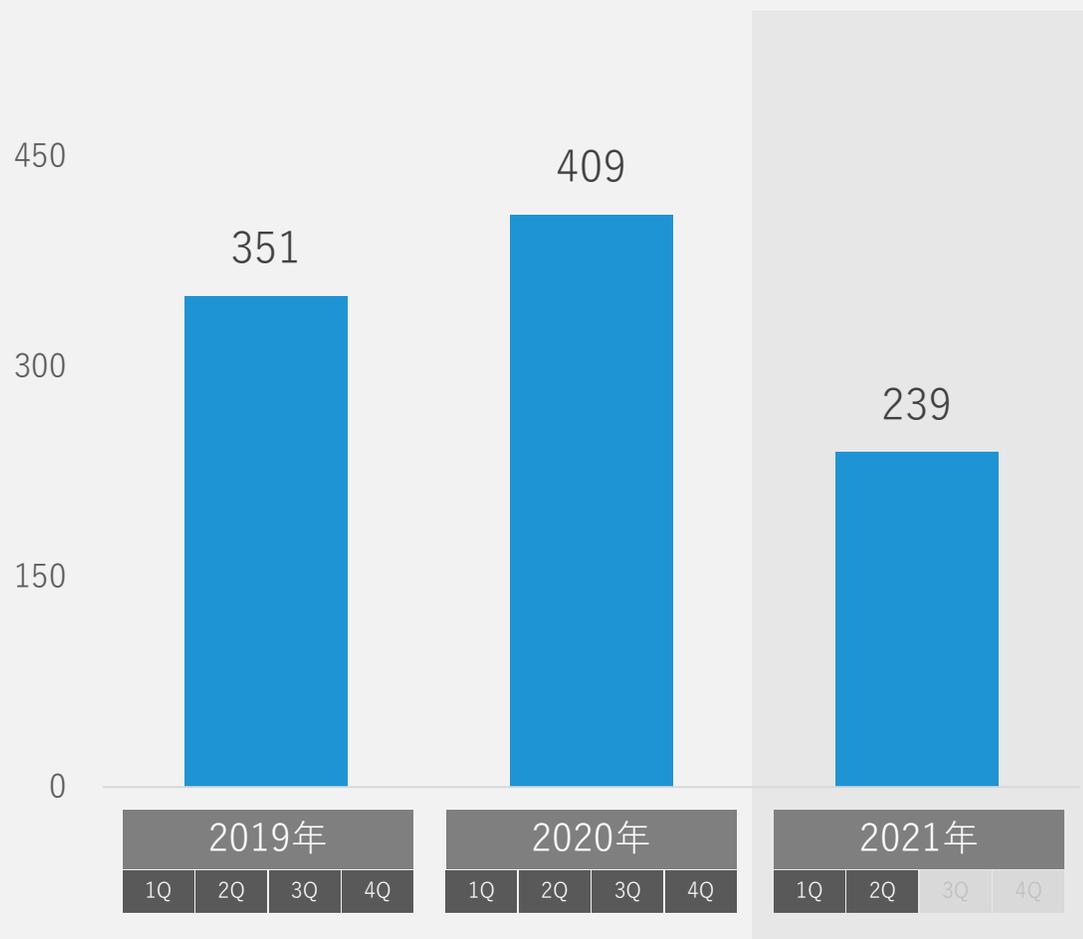
(注1) 人件費：給料手当・役員報酬・通勤手当・賞与・法定福利費・福利厚生費・採用教育費・研修費の合計
(注2) マーケティング費：販売促進費・広告宣伝費
(注3) その他：支払報酬料・外注費・地代家賃・販売手数料など

セグメント利益推移

フィナンシャルクラウド事業は営業赤字が先行したものの、AC数増加により営業黒字化

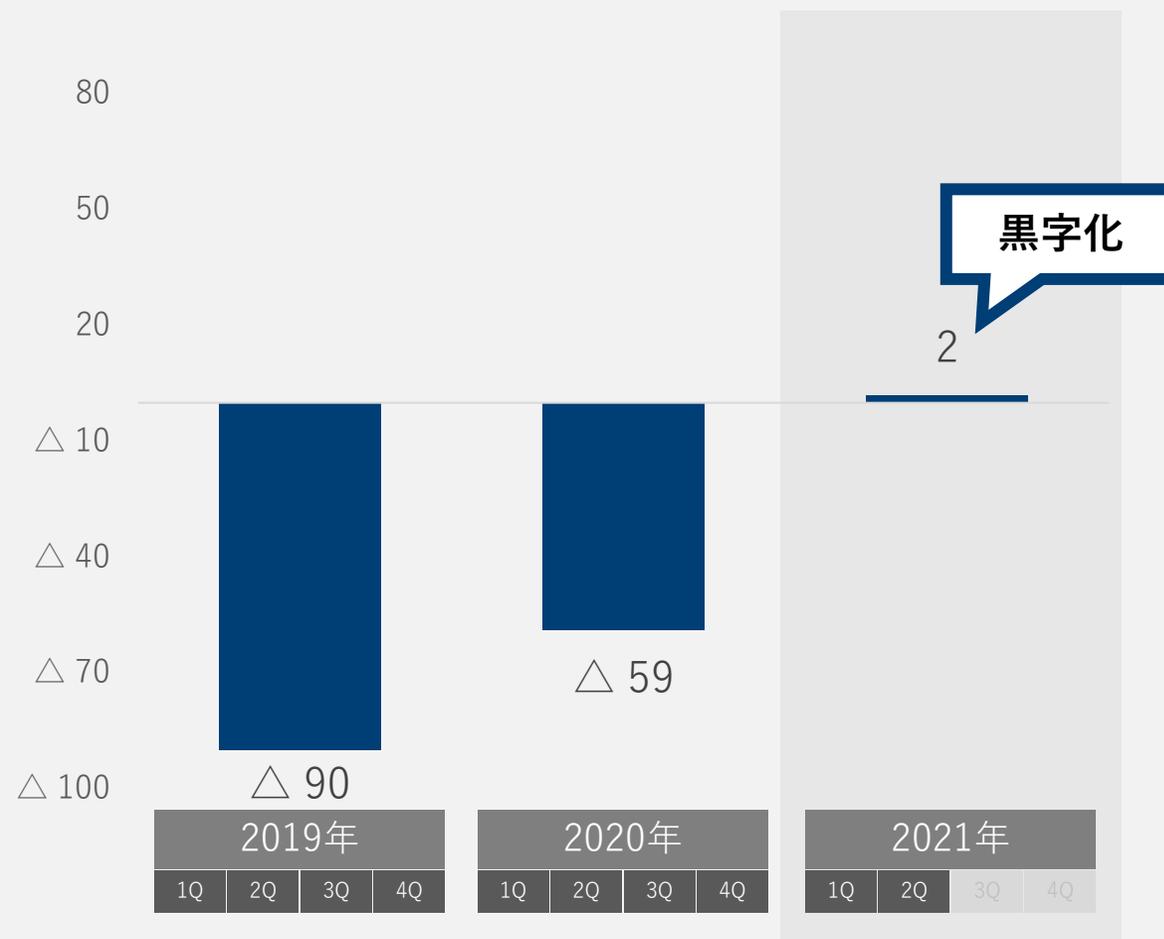
ペイメント事業

(百万円)



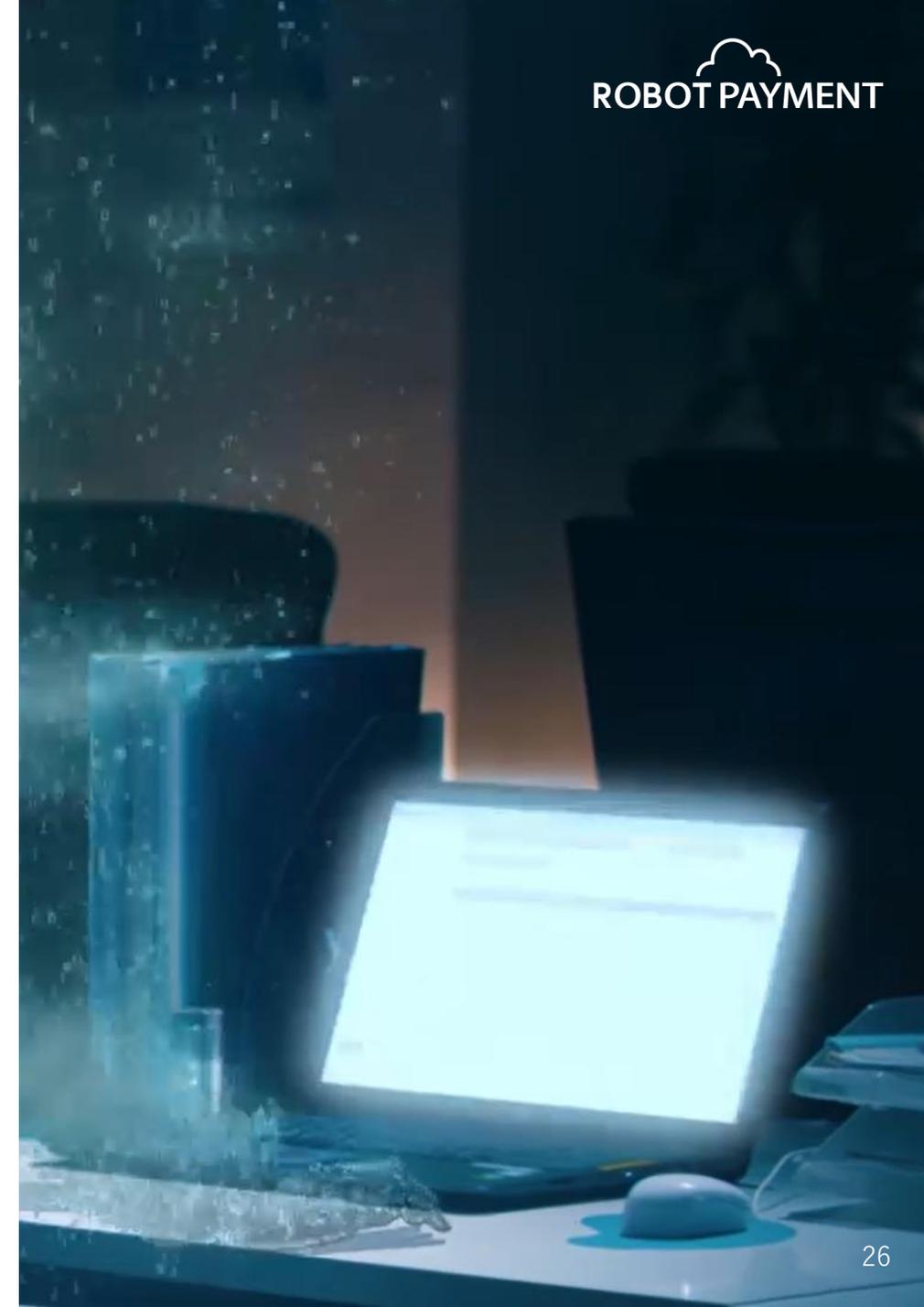
フィナンシャルクラウド事業

(百万円)



04

事業の強み
Business Strengths



一般的な決済ゲートウェイ機能に加え、サブスク事業者向けの独自機能を提供

一般的な機能

決済ゲートウェイ

- 各種金融機関と連携した決済ゲートウェイを提供



当社独自の機能

サブスクリプション
エンジン

- 購入された商品毎に課金周期や契約期間を設定し、ルールに沿って自動で課金を実行

顧客管理
データベース

- セキュアな環境に顧客データを格納
- 消費者が登録情報の更新を行える
- 決済データを活用した顧客分析

(注1) サブスクリプションビジネス：消費者がモノやサービスを利用した期間や量に対して対価を支払うことにより一定期間サービスを受けられるビジネス
 (注2) 2020年1月～2021年3月累計実績

サブスクリプション事業者の工数削減・LTV最大化に寄与

サブスクリプション事業者が得られるメリット

①サブスクリプションビジネス開始時の基本機能をすべて提供

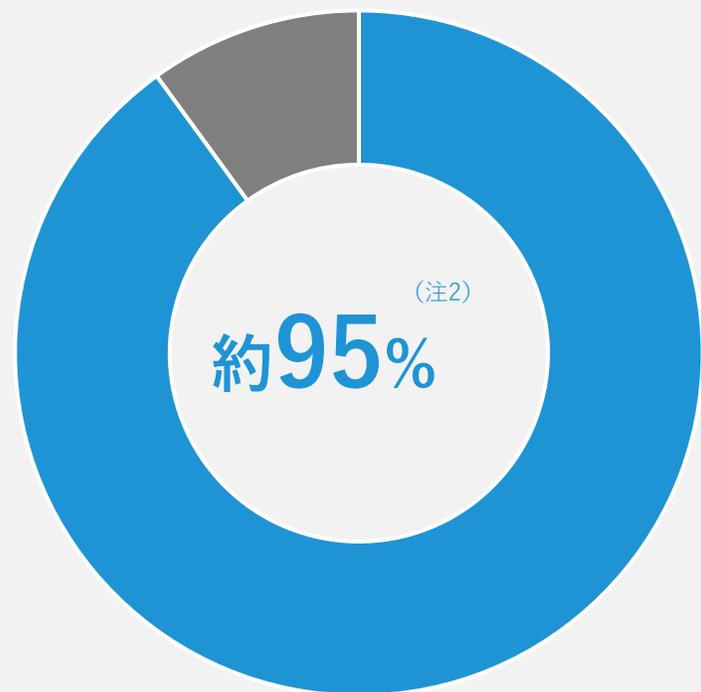
②サブスクリプション事業者の工数削減・事業拡大を実現

継続的な課金に応じて生じる毎月の工数を大幅に削減

顧客分析により会員の解約防止やリピート促進(LTV最大化)

新規契約におけるサブスクリプション比率

- サブスクリプションビジネスを営む事業者
- その他



導入クライアント



(注1) サブスクリプションビジネス：消費者がモノやサービスを利用した期間や量に対して対価を支払うことにより一定期間サービスを受けられるビジネス
 (注2) 2020年1月～2021年3月累計実績

高い参入障壁：クレジットカード会社との包括加盟店契約を結ぶことは非常に困難

包括加盟店契約の締結を行うには、以下の5つの実績を積み、クレジットカード会社が認める基準に達しない限り、契約の締結は不可能（包括加盟店契約締結までに通常3~5年要する）。



ゲートウェイ
システムの構築

- 各決済事業者とのシステム接続（例：クレジットカード決済の場合、「CAFIS」「JCN」等のカード決済センターとの繋ぎこみ）
- 加盟店が利用する決済管理画面/決済フォーム/売上集計画面/精算システム等の構築（とくに精算システムは、各決済事業者毎に締め日・入金日が異なり、弊社と加盟店間でも様々な締め日・支払サイクルが存在するため、複雑なシステム設計となる）



24時間体制の
システム保守

- サービスの安定稼働が提供価値となるため、24時間365日稼働の高い水準でのシステム保守対応が求められる
- プログラム、ネットワーク、ロケーションなどに障害が発生した場合にも稼働停止にならないような冗長化したシステムの構築
- 万が一障害が発生した場合、瞬時に検知できるアラート機能や障害対応体制フローの整備



セキュリティ対応

- クレジットカード取扱基準であるPCI DSSに準拠した最高レベルのシステムの構築
- 個人情報取扱時の対応フローの整備



オペレーション

- 対決済事業者：決済利用内容調査、不正利用対応及び返金作業、加盟店管理体制の整備、各業界ルール変更対応
- 対加盟店：加盟店審査、加盟店側システムとの接続対応、決済オペレーション（運用方法等）対応、決済内容調査、不正利用対応及び返金作業、精算処理
- 対消費者：決済利用状況確認などの問い合わせ対応



法律や業界ルール
への対応

- 経済産業省、金融庁などの管轄官庁からの依頼対応（例：改正割賦販売法、キャッシュレス事業者対応等）
- 決済事業者でのルール変更（例：不正対策3DS2.0対応、途上管理体制、コンビニ業者、銀行等等統合による対応等）

1

サブスク事業者のニーズに こたえる多彩な機能

サブスクリプション 課金エンジン



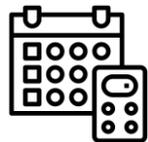
予め設定した日付に毎月発生する
請求書を発行して送付

多様な課金体系に対応



スポット・従量・定額を1つの請求
書に合算し請求書を作成

未収金の自動翌月繰越



未収金や振込手数料の差額が発
生した際、次月に自動的に繰越
し、請求書を作成

年間一括払いの 前受金管理機能



年間一括の前受金管理ができる上に、
毎月取り崩しを行い仕訳データを作成

2

代金回収の経験とノウハウ

決済事業者との契約・ システム連携の代行



決済手段毎の契約や、請求管理ロ
ボとのシステム連携を当社が代行

複数の決済手段の 一元管理



複数の決済手段を管理画面で
一括管理。簡単に決済手段を
変更可能

決済の コンサルティング



代金回収の効率化、未収削減を実現
する最適な決済方法の提案

まるなげオプション の提供



与信から請求書発行、集金・消込、
債権督促までの請求管理業務全て
を代行

3 豊富なAPI連携で外部システムとの柔軟な連携が可能



- 豊富なAPIが利用可能
- プラグイン (注) を用意しており、簡単に外部システムとの連携が可能

既存の業務フローを変えることなく、販売管理から会計までの業務全体の効率化を実現

(注) プラグイン：アプリケーションソフトウェアの機能を拡張するために追加するプログラムの一種

4 大手企業の要望に対応できる請求管理ロボ for Salesforce



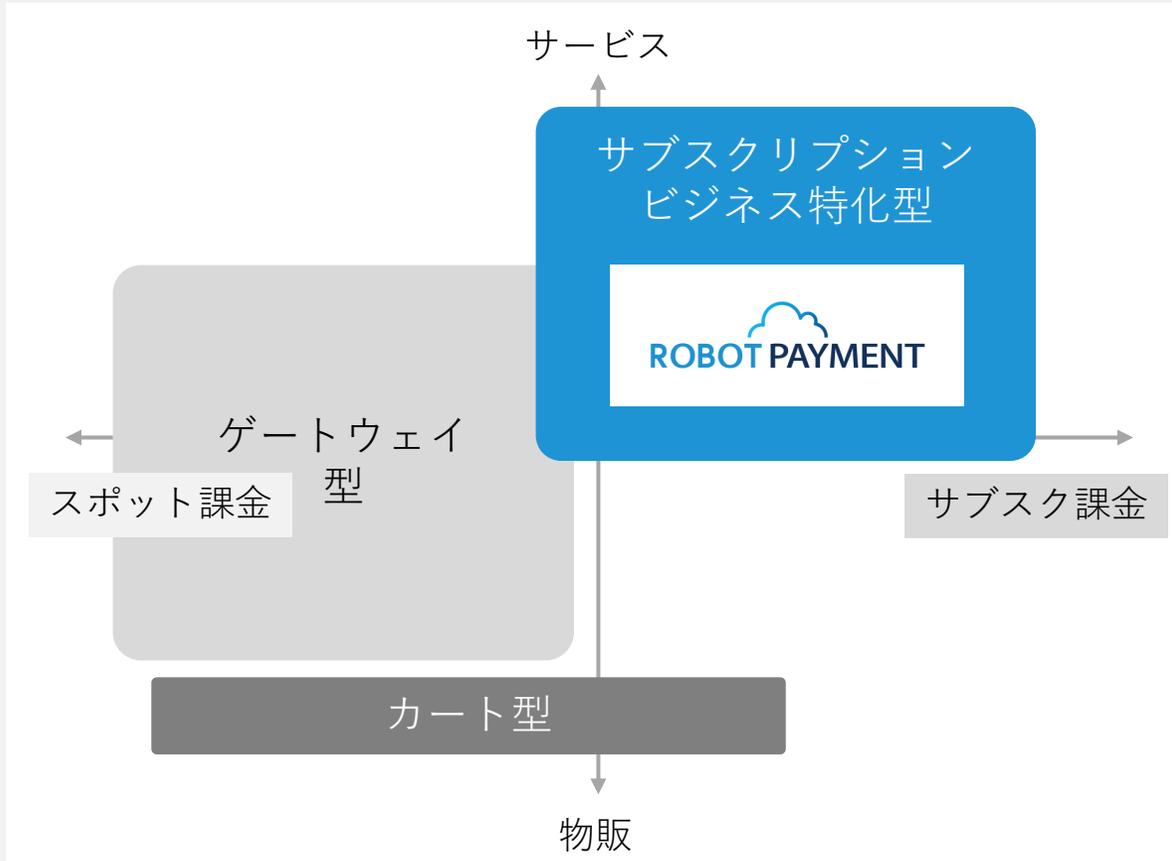
- Salesforce®の高いカスタマイズ性を活用し、大手の複雑なシステム要件に対応可能
- Salesforce®を利用する大手の企業にアプローチ可能

大手企業の獲得増加に寄与

当社の事業の競合環境（ポジショニング）

インターネット決済代行サービス

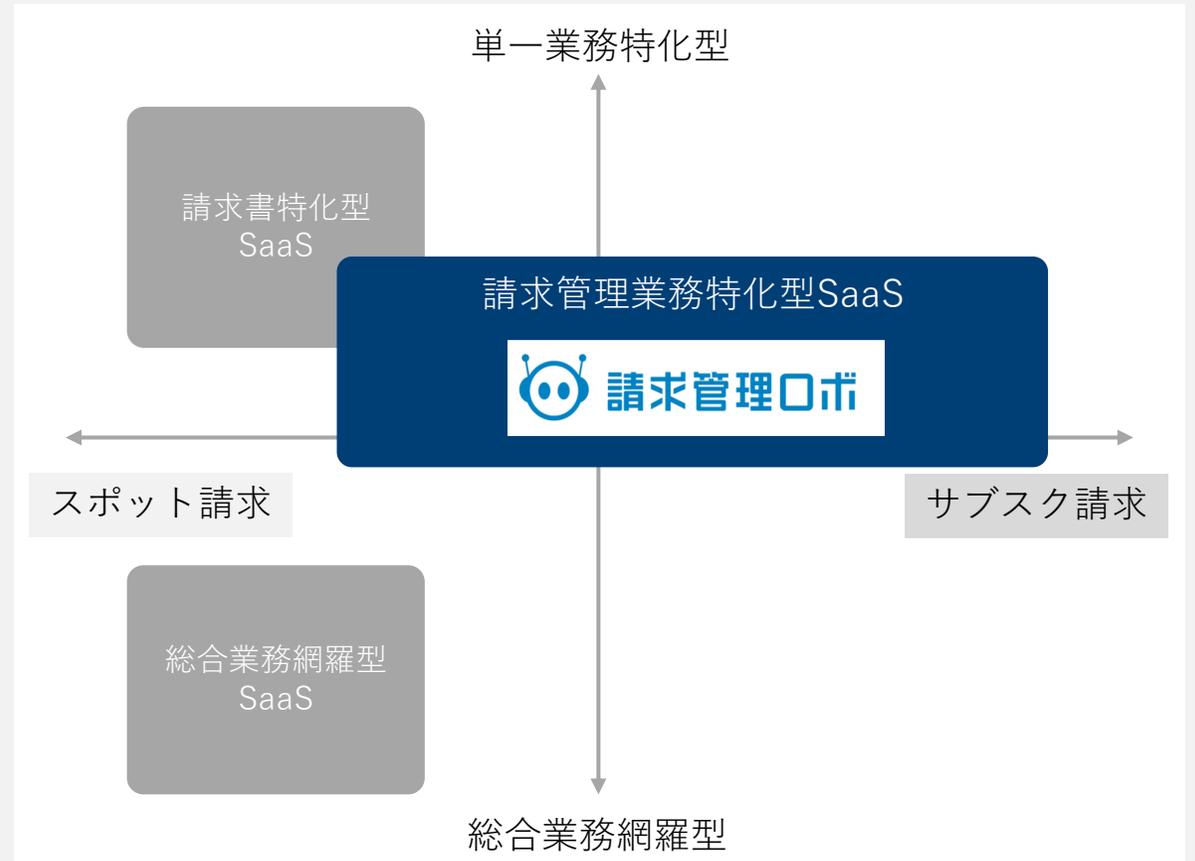
サブスク型のサービスに強みをもったユニークネス



ゲートウェイ型：決済機能単体を提供するサービス
カート型：決済とカート機能を持つ、ECサイト構築に強いサービス

請求管理ロボ

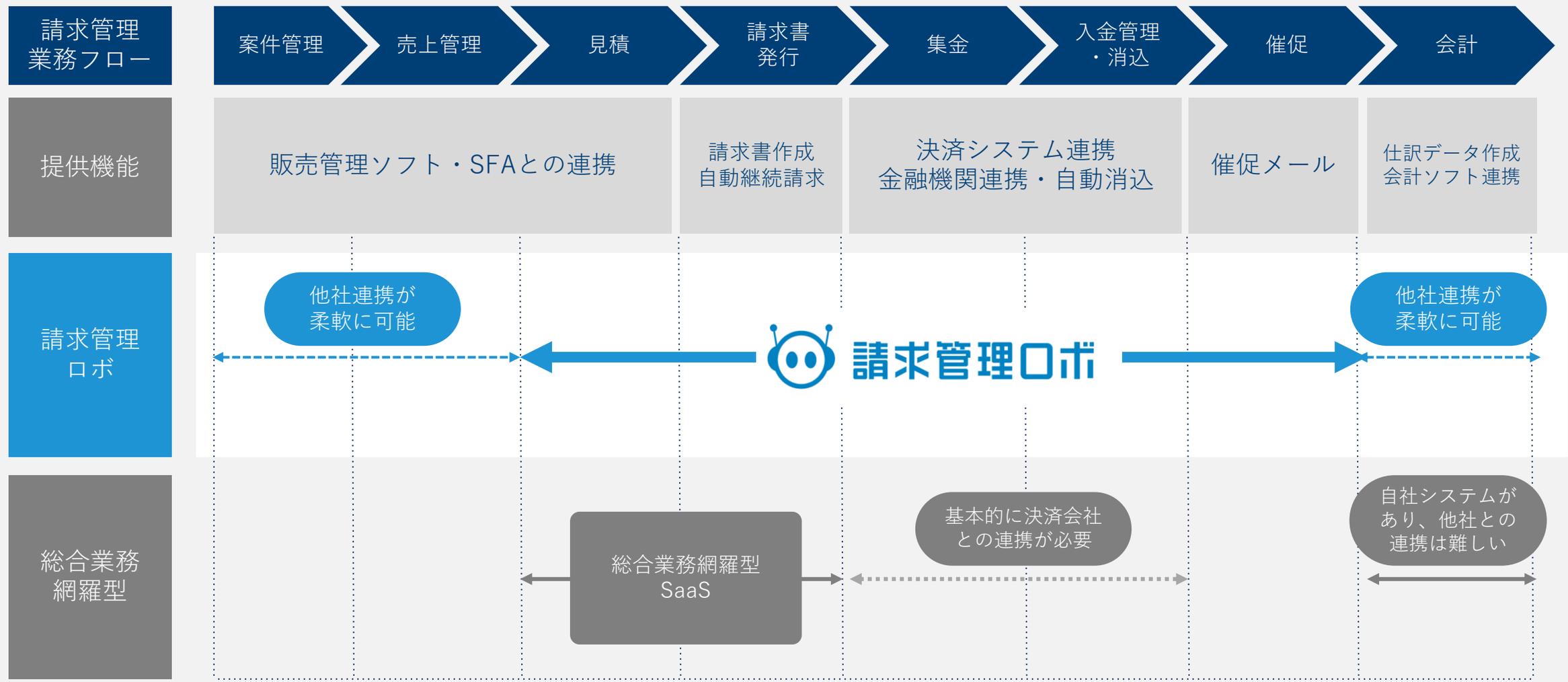
サブスク請求と請求管理業務に強み



単一業務特化型：一つの業務領域に特化した機能を提供するサービス
総合業務特化型：バックオフィス業務全般を網羅した機能を提供するサービス

請求管理ロボの競合環境（業務領域）

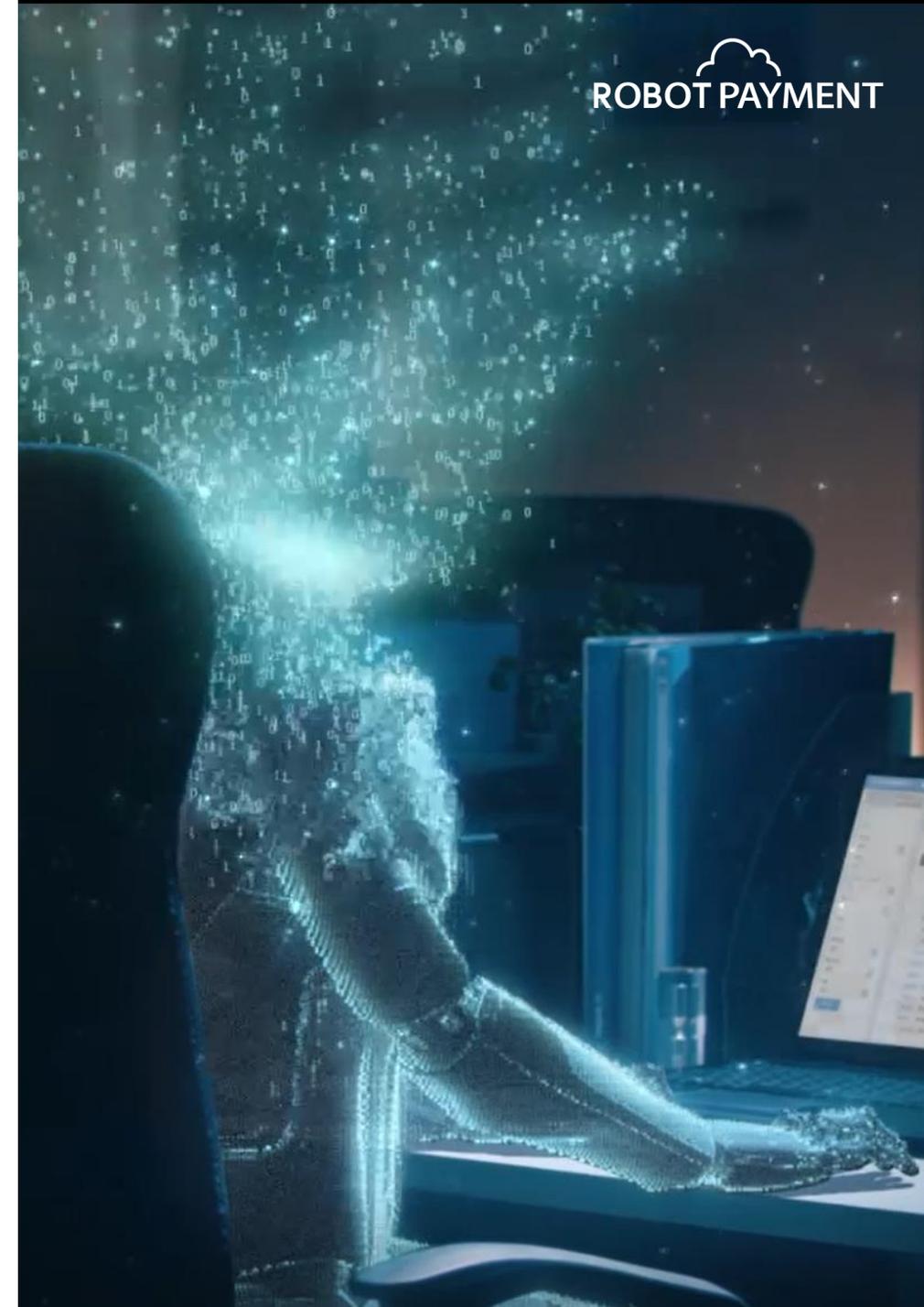
請求管理業務を一気通貫でカバー、特に代金回収領域に強み



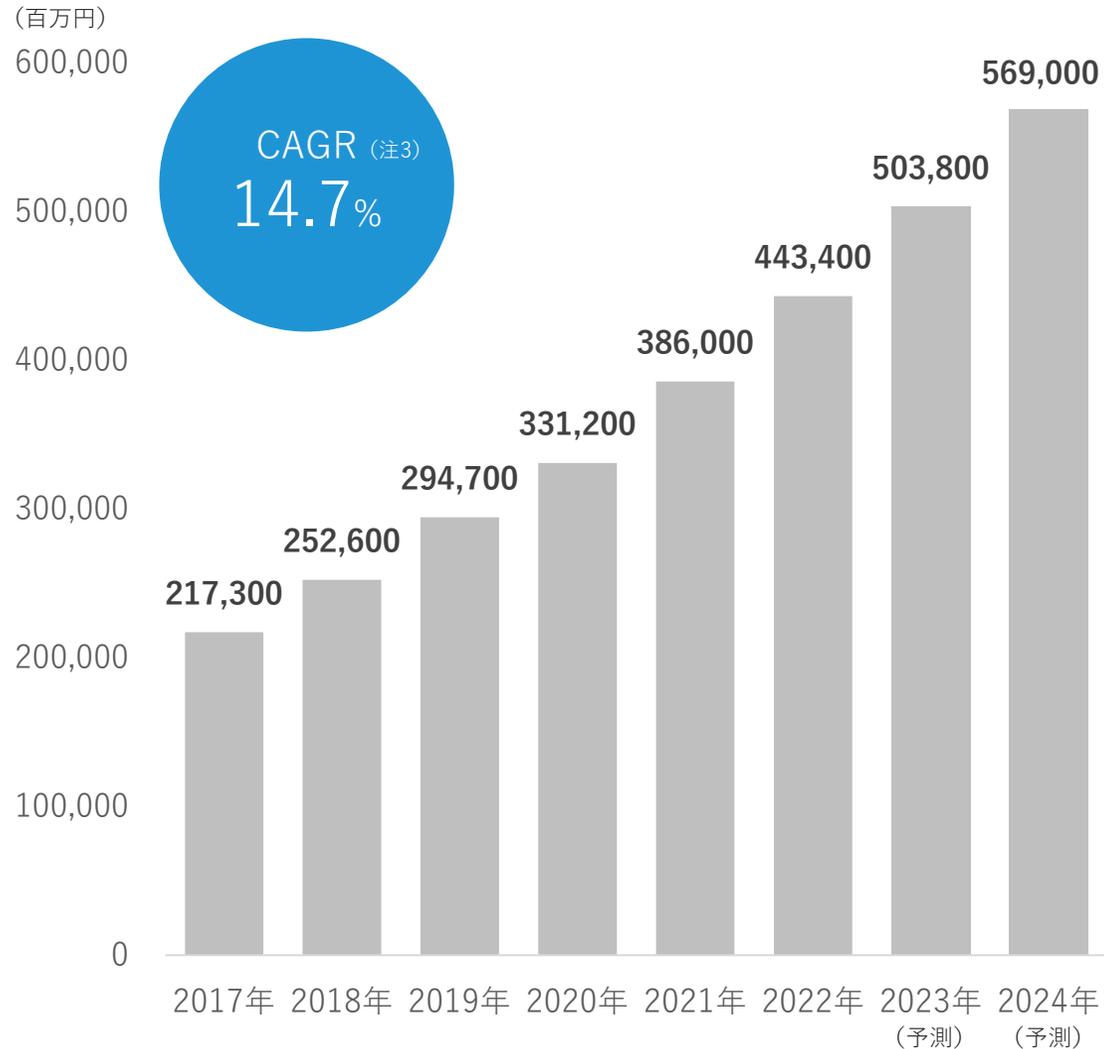
05

事業環境

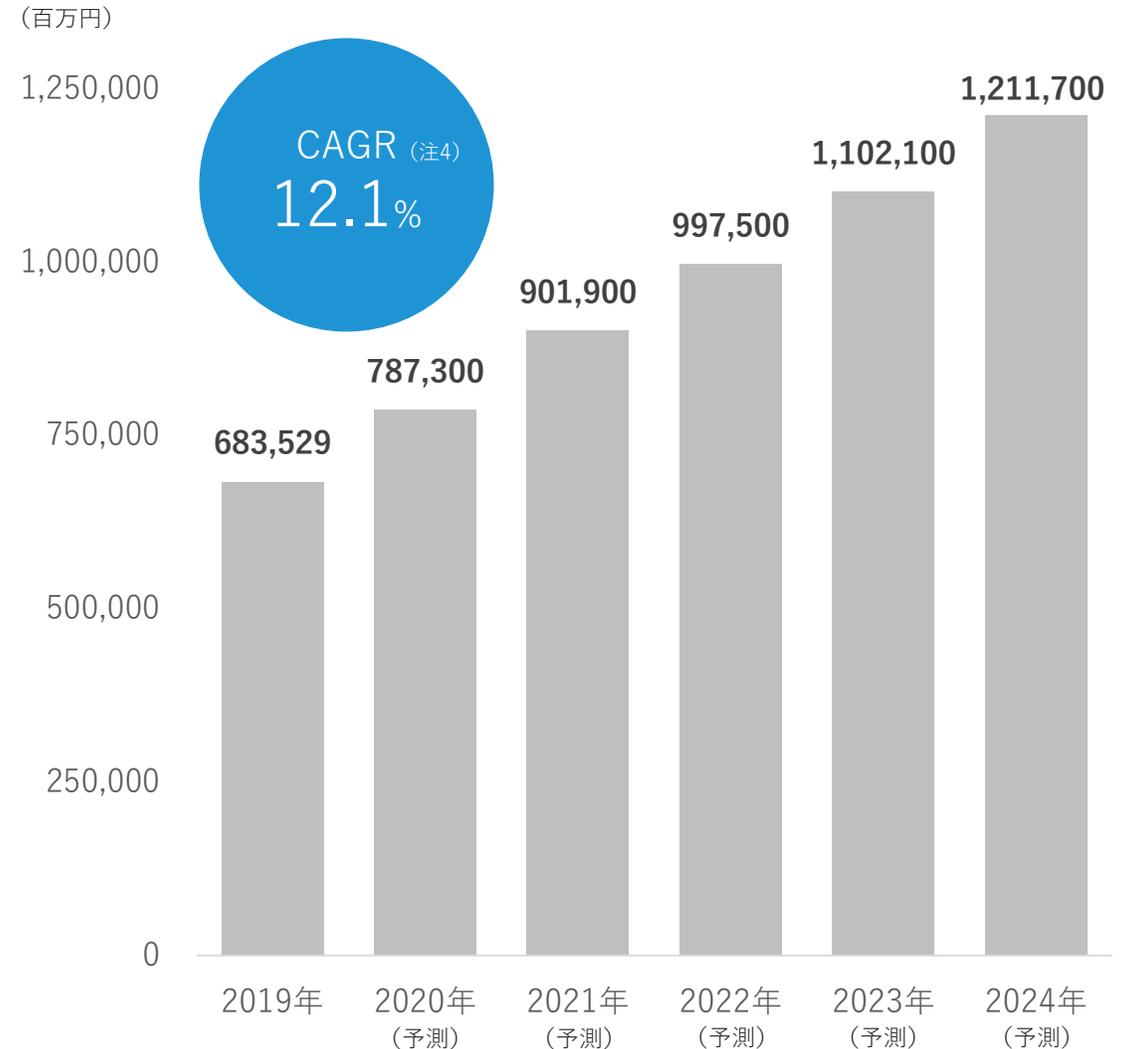
Market Circumstances



インターネット決済代行市場は安定して拡大^(注1)



サブスクリプション市場は今後も順調に拡大^(注2)



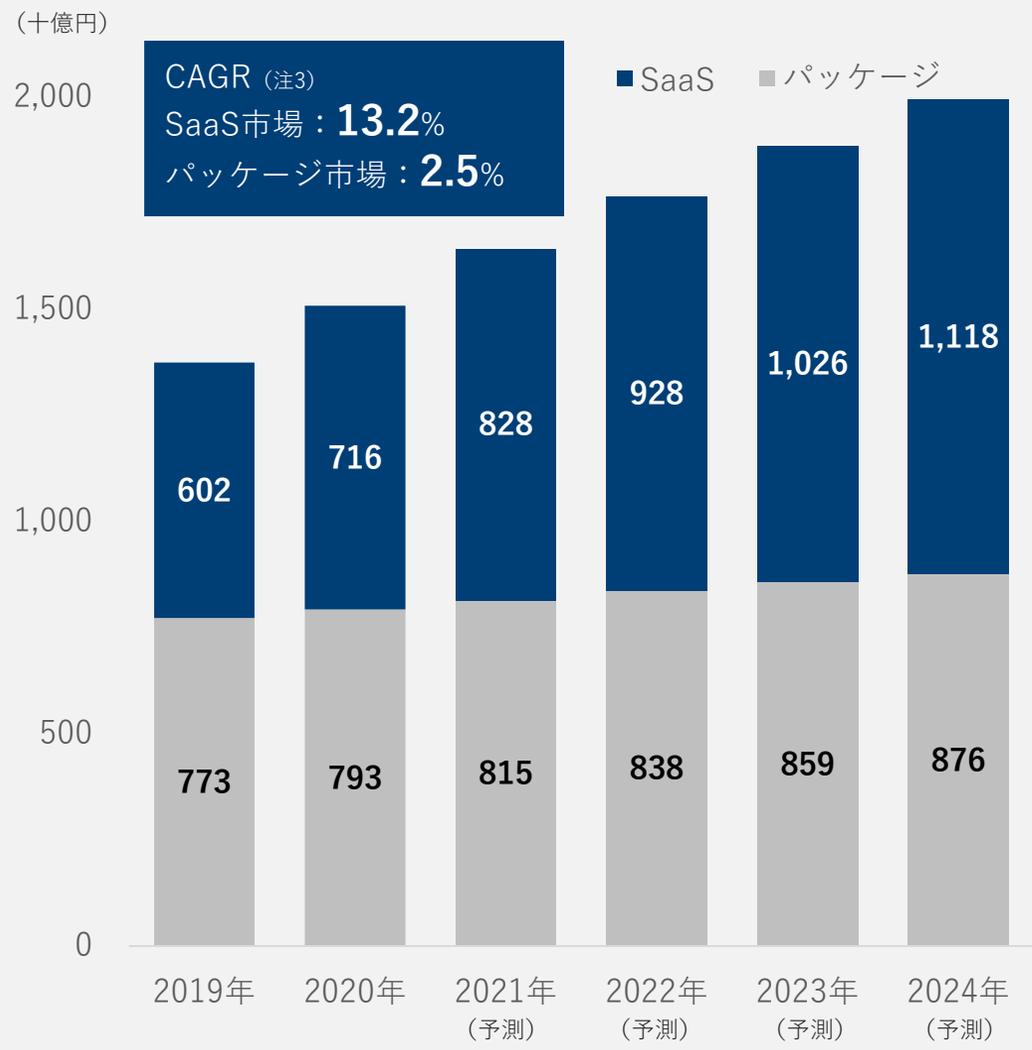
(注1) 2020年6月発行のデロイトトーマツミック経済研究所株式会社「ECにおけるネット決済代行サービス市場の現状と展望2020年度版」より。

(注2) 2020年4月発行の矢野経済研究所「サブスクリプションサービス国内市場規模」より。(消費者支払額ベースであり、食品・化粧品類の定期宅配サービス分野含む7市場の合計)

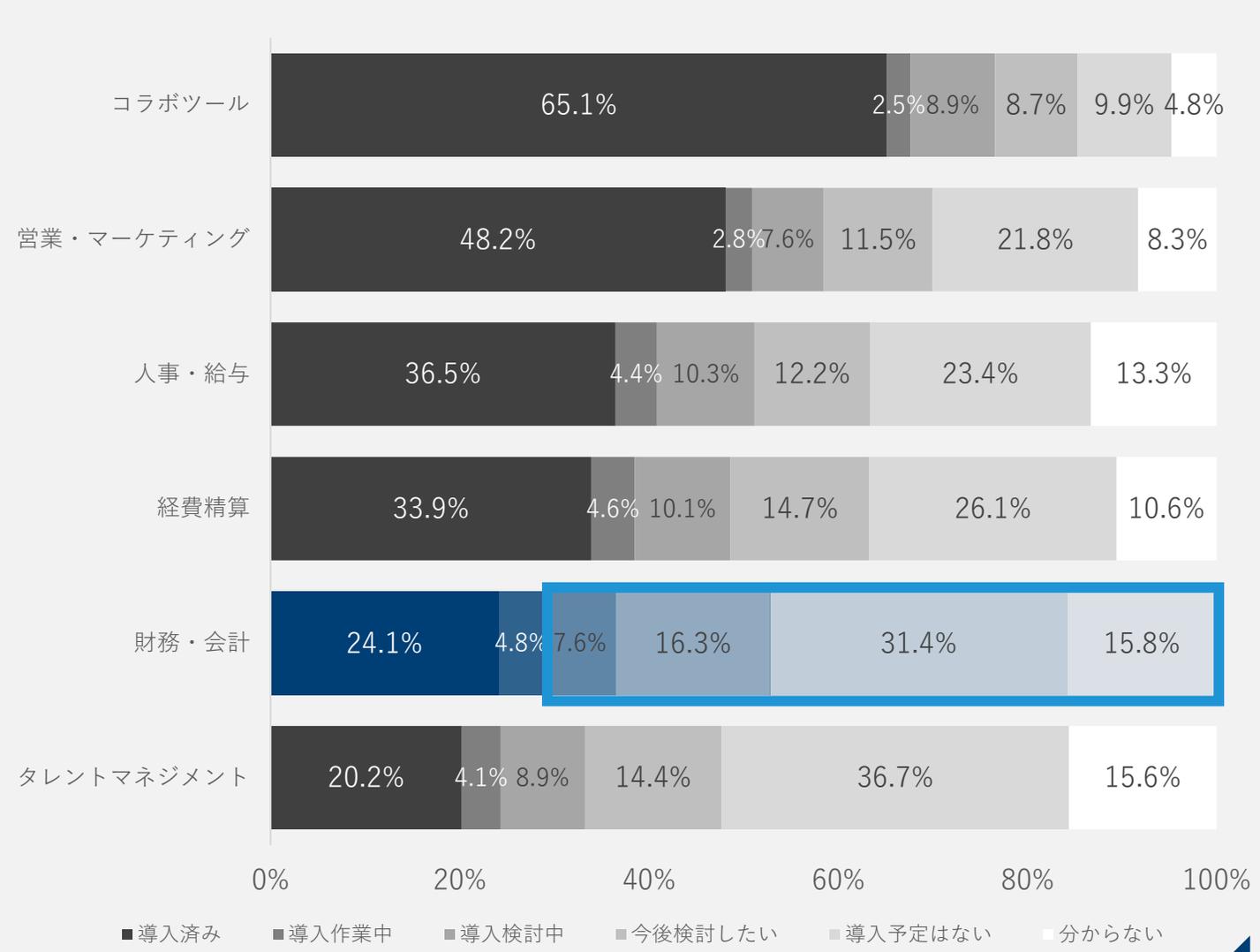
(注3) 2017年から2024年における8年間の市場規模の年平均成長率。

(注4) 2019年から2024年における6年間の市場規模の年平均成長率。

国内ソフトウェア市場はSaaSが牽引^(注1)



財務・会計分野のSaaS導入は成長の余地が大きい^(注2)



(注1) 2016年11月発行の株式会社野村総合研究所「2022年度までのICT・メディア市場の規模とトレンドを展望」資料内の「国内におけるB2C EC市場規模の推移と予測」より。
 (注2) 2020年9月発行の富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2020版」より。
 (注3) 2019年から2024年における6年間の市場規模の年平均成長率。

法整備・社会課題が経理のDXツール推進を後押し

2020年10月

電子帳簿保存法改正

法律の改正により、最低限の要件を満たす電子帳簿についても、電磁的記録による保存等が可能となるなど保存要件が緩和。2021年・2022年にはさらに要件緩和が行われるため、電子帳簿保存法への対応（紙文化からの脱却）が進行。

2023年10月

インボイス制度

適格請求書等保存方式（インボイス制度）が開始され、仕入税額控除のための必須要件として適格請求書（インボイス）での保存が義務付けられる。そのため、請求書を紙で保管する場合には、仕入税額控除申告のために膨大な量の請求書の照合作業が発生することから、業務負荷軽減・煩雑な照合作業削減のための電子インボイス（電子でのデータ保存）普及が加速。

2025年の崖

経済産業省DXレポート

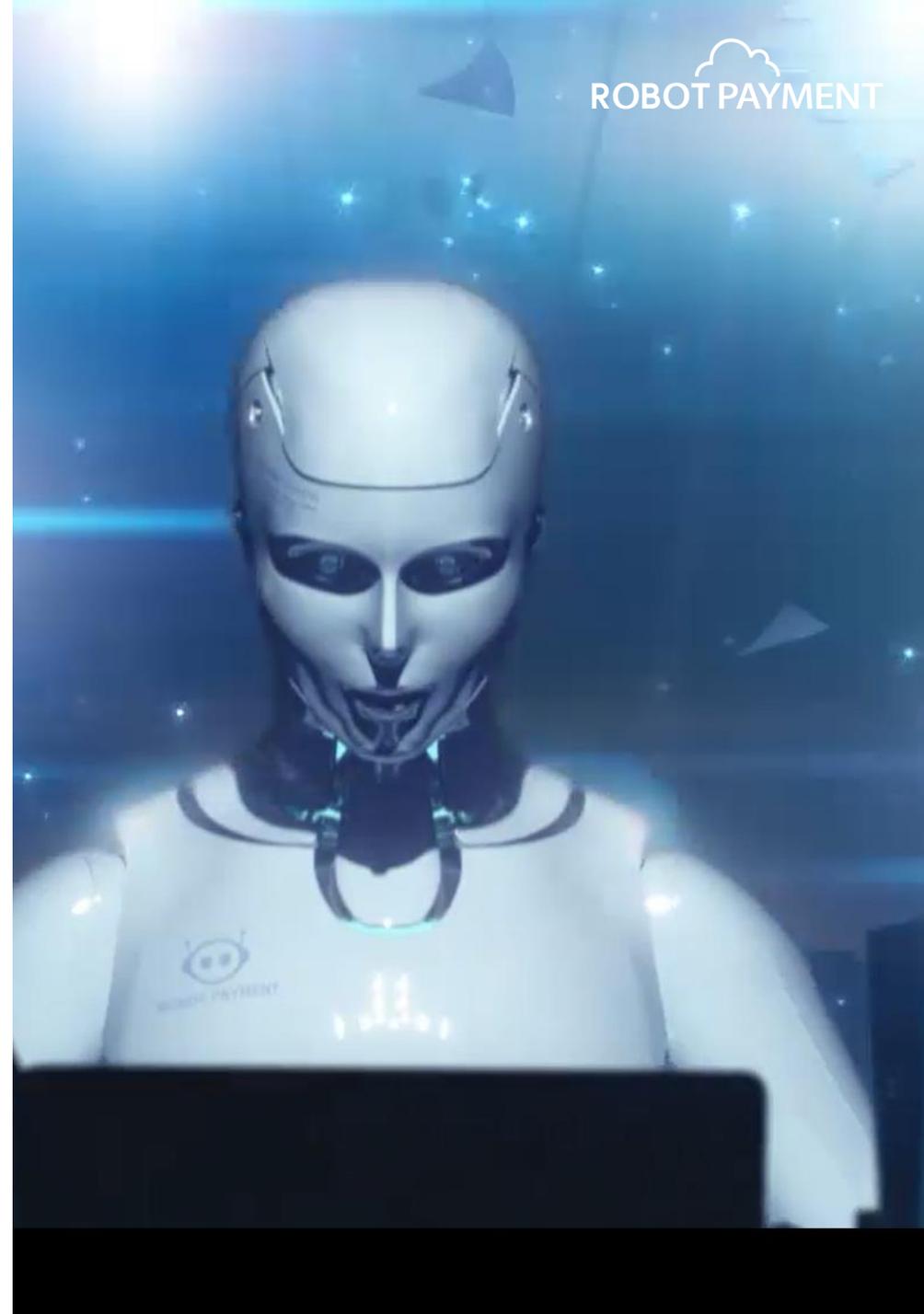
経済産業省が報告したレポートによると、約8割の企業がレガシーシステムを抱えており、DX化の足かせとなっている。経済産業省は、DX化の遅れに起因する機会損失によって、2025年～2030年の間に国内で最大12兆円/年の損失が発生すると試算。国としてこの問題の対策が急務となっている。

06

成長戦略

Growth Strategy

ROBOT PAYMENT



1
ARPAの上昇

サブスクリプションビジネスを行う エンタープライズ企業向け新機能開発

開発機能例	既存顧客管理	データ分析
	CRM	リテンション促進

2
アカウント数の拡大

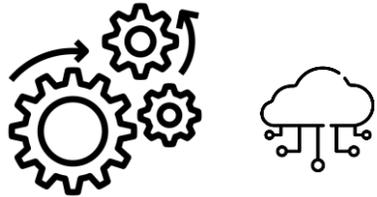
請求管理ロボ利用ユーザーへの インターネット決済代行サービス導入促進 (クロスセル)

効果	BtoB企業への アプローチ	マーケティング コスト効率化
----	-------------------	-------------------

※クロスセルによる効果の詳細はP.41-42

1 ARPAの向上

大手顧客向けの 「請求管理ロボ for Enterprise」



カスタマイズ性の高い機能を拡充し、
大手顧客の複雑な業務フローに対応

オプション開発・拡販



お客様の声に応えるオプションを
開発・拡販し収益源を拡大

請求業務アウトソースサービス

ハイブリッドBPO



システムだけではカバーできない
業務代行ニーズに対応

2 導入促進

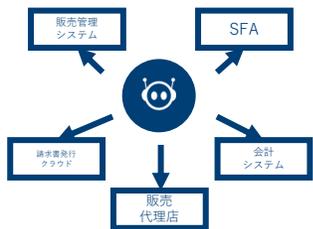
インプリメント推進



外部ベンダーと連携し、最適な業務
フロー提案・システム要件定義の
スピードアップ

3 アカウント数の拡大

OEM/販売パートナー強化



- ・ ERP/SFAへOEMでの機能提供
- ・ 大手販売代理店との契約

認知拡大



- ・ 認知拡大のためのマス戦略
- ・ テレビCM・交通広告も検討

4 解約防止

インターネット決済代行サービス連携



当社のインターネット決済代行サービ
スと結合し、代金回収までカバー
することで継続率向上

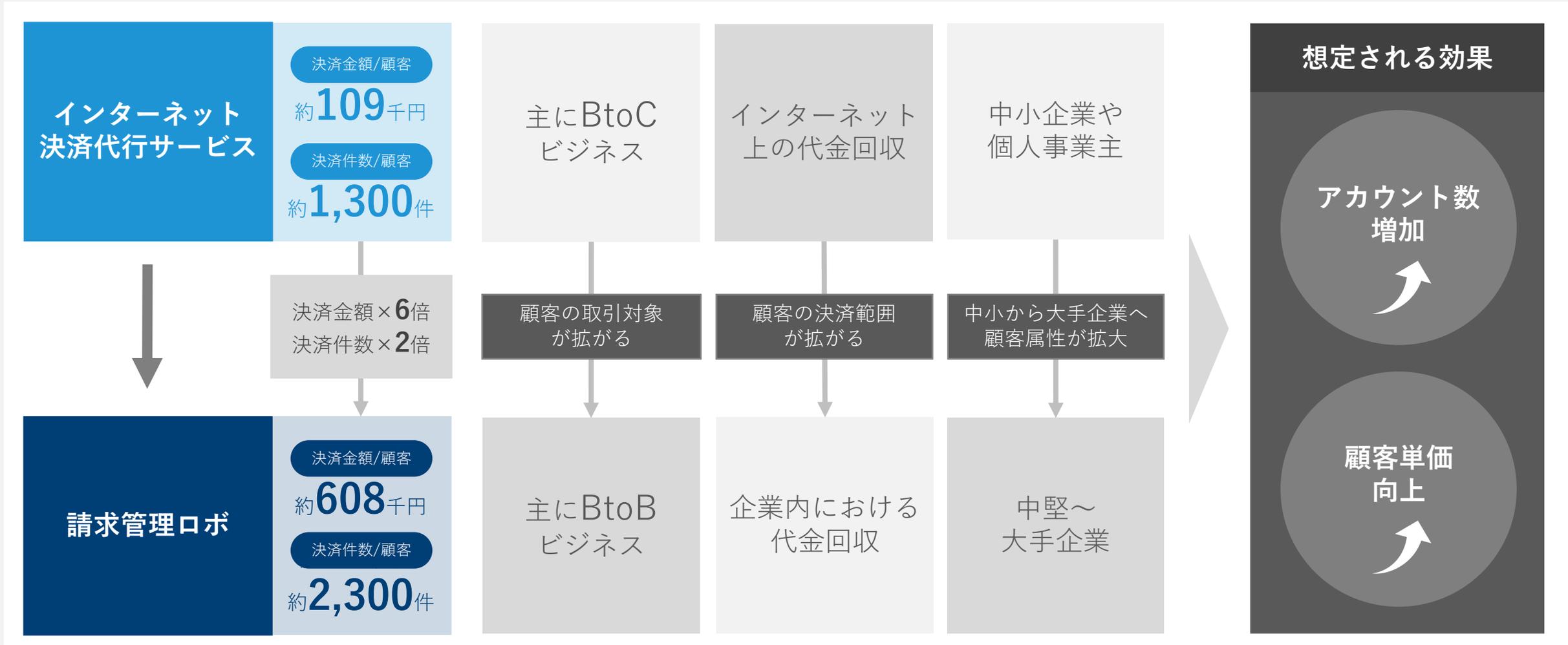
API連携



顧客が利用するシステムと結合し、
リプレイスリスクを減らす

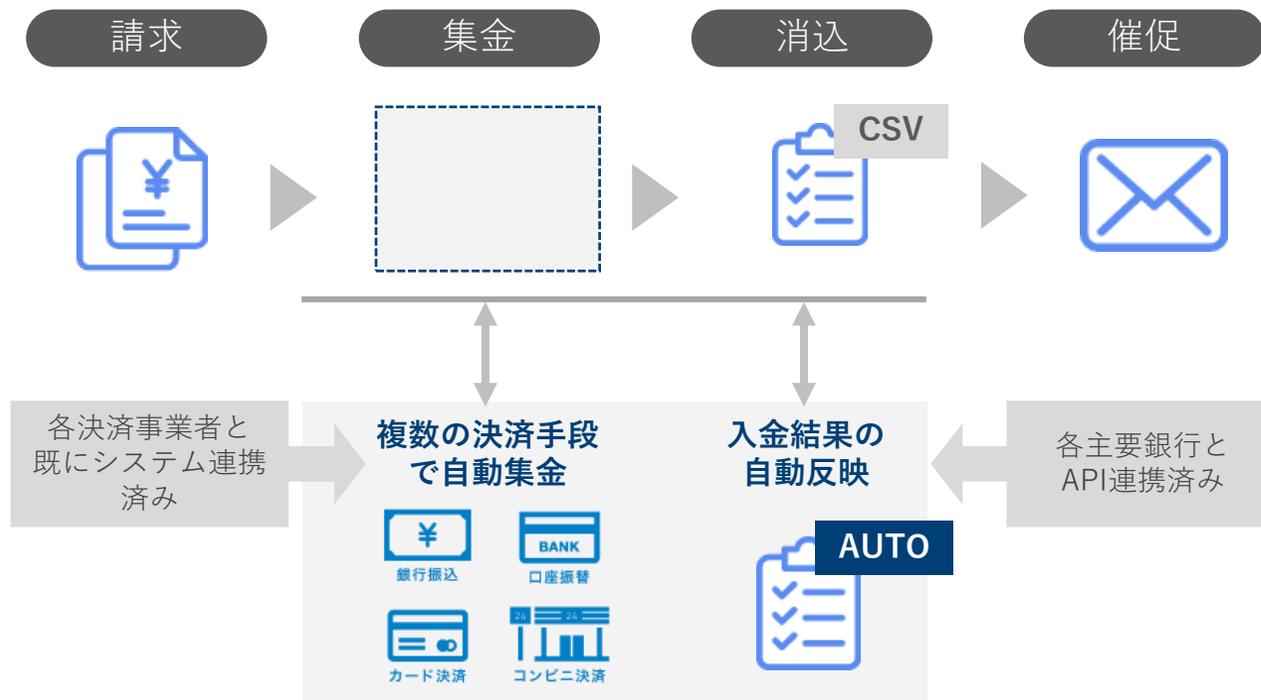
ペイメント事業が得られるシナジー効果

請求管理ロボの持つ顧客にターゲット拡大が可能



フィナンシャルクラウド事業が得られるシナジー効果

請求管理ロボにインターネット決済代行サービスを結合し、解約率低減・LTV最大化



実際のシナジー効果

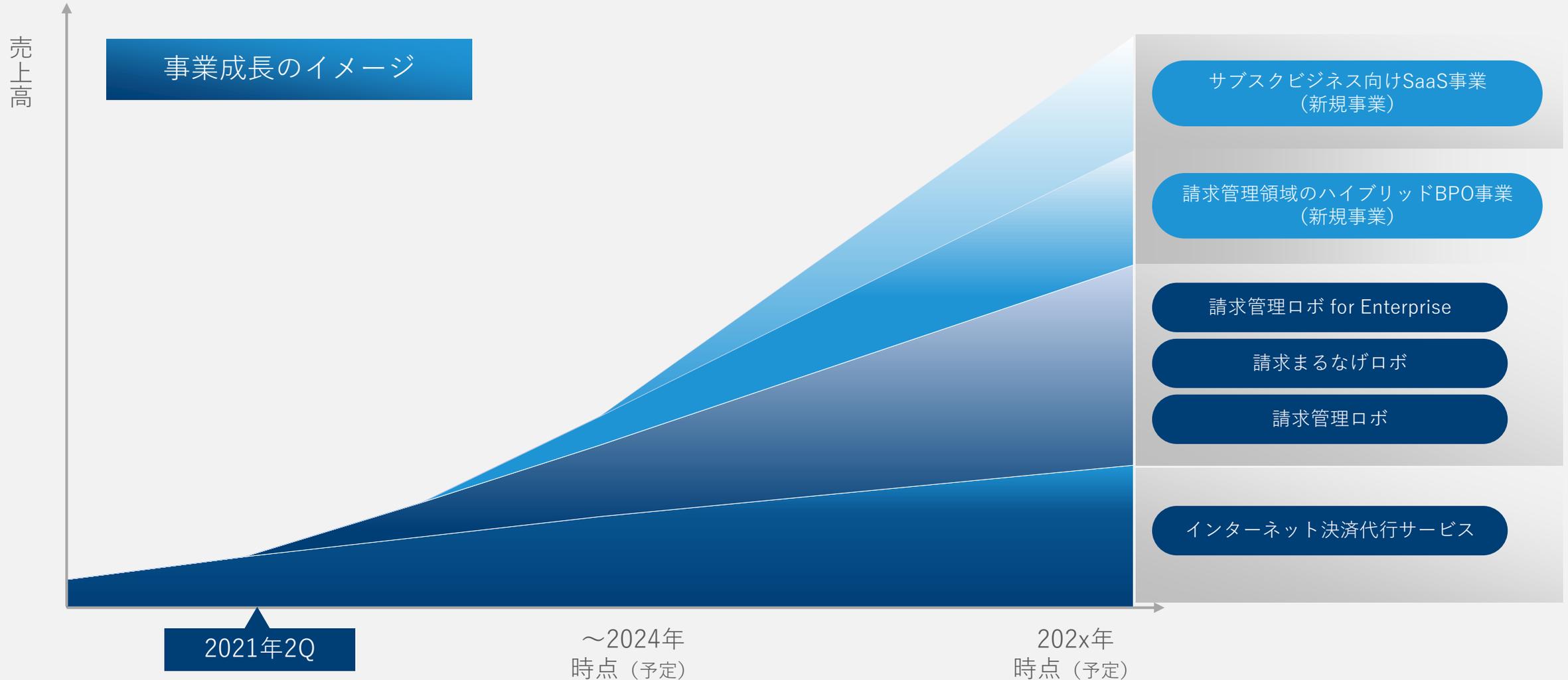
請求管理ロボ
解約率 (注1)
0.7% → 0.43%

請求管理ロボ
LTV (注2)
+400万円

請求管理ロボにインターネット決済代行サービスが結合されることにより、顧客は決済システムを構築する必要がなく、集金業務も一括して委託することができるため、顧客の業務にとってなくてはならない存在となり解約率が低減し、顧客価値が最大化する。

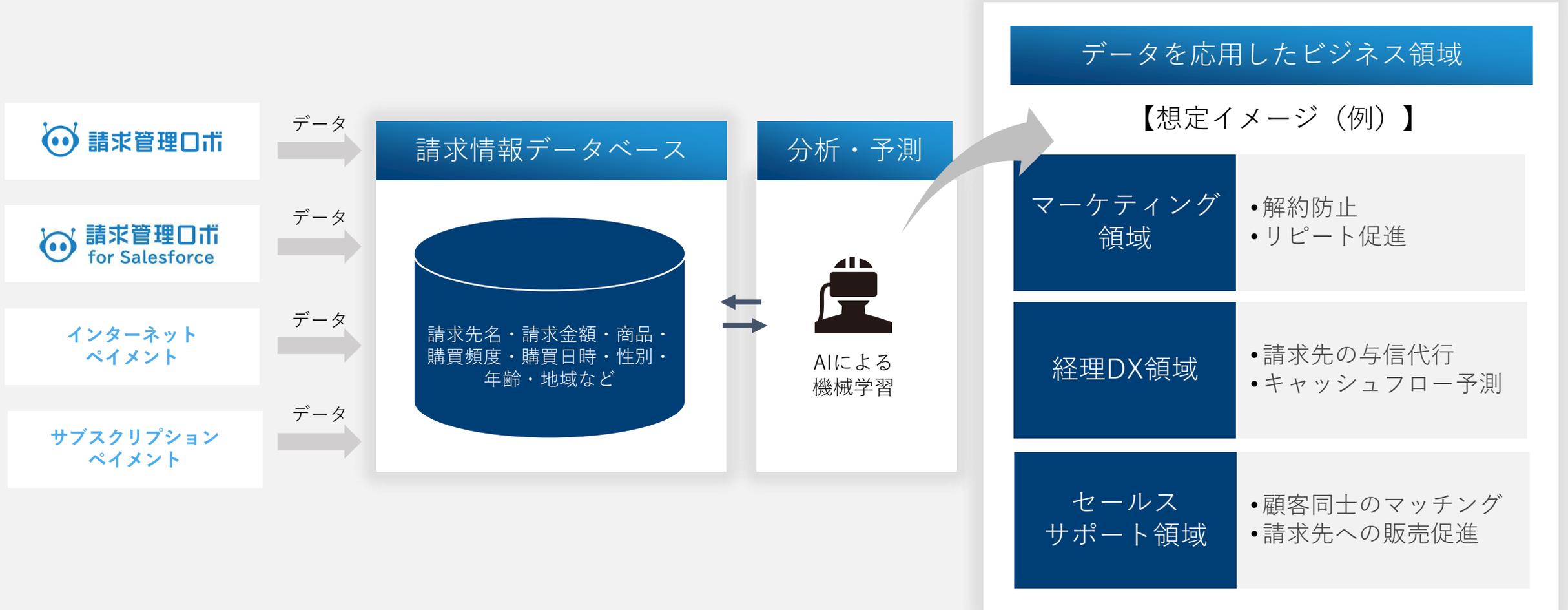
(注1) 金額で算出した月次の解約率。「当月解約した顧客から発生していたリカーリング収益 ÷ 前月の全顧客のリカーリング収益」の2020年1月～12月までの各月の平均値。
(注2) 想定LTV：想定される顧客生涯価値。それぞれで想定されるARPA（1アカウントあたりの平均月間リカーリング収益）から解約率を除いたもの。

既存サービスの拡張と新規事業の展開により、
収益が地層構造のように着実に積み上がるビジネスモデルを今後も推進



さらなる領域拡大

国内の多くの請求情報を取得し、蓄積した膨大なデータをもとにさらなる事業展開を図る



07

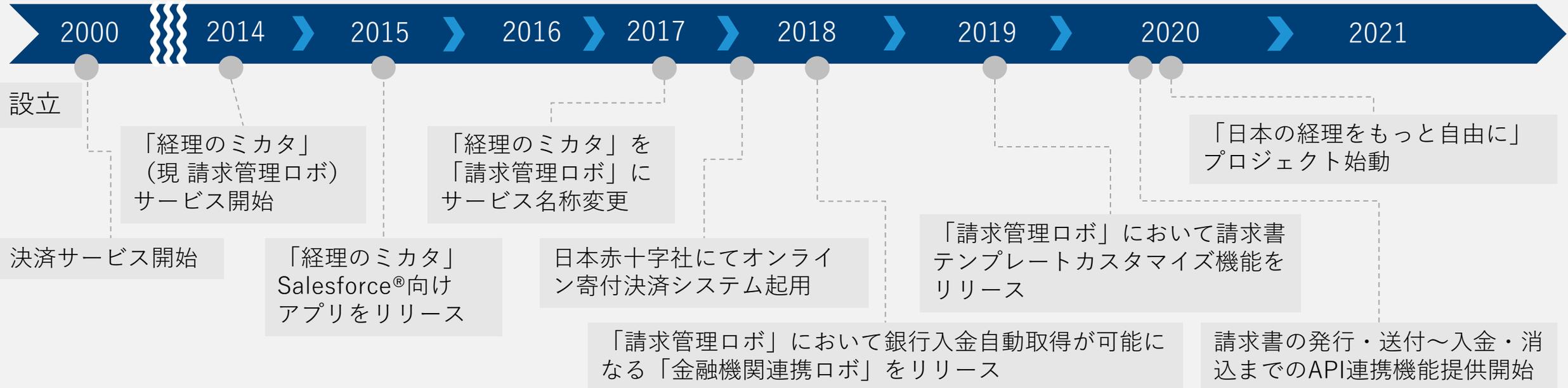
リスク情報
Risk Information



事業遂行上の主なリスクとそれに伴う影響	発生可能性	影響度	主なリスクに対する対応策
<p>新型コロナウイルス感染症について</p> <p>現在、業績に大きな影響を与えるような状況は生じておりませんが、感染拡大による経済活動の停滞が長期化することにより日本経済の景気が著しく悪化する可能性があります。その結果、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小	中	<p>以下のように、顧客への提供価値を下げることなく、従業員とその家族の安全を確保する取り組みを実施</p> <ul style="list-style-type: none"> • テレワーク環境の整備、テレワークや時差出勤の推奨 • コロナワクチン接種にかかる特別休暇制度の導入
<p>人材採用について</p> <p>当社は、競争力の向上及び今後の事業展開のため、優秀な人材の獲得・定着及び育成が重要であると考えております。しかしながら、優秀な人材の獲得・定着及び育成が計画通りに進まない場合や優秀な人材の社外流出が生じた場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約要因になる可能性があります、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中	<ul style="list-style-type: none"> • 当社のミッション・ビジョンに共感してもらえる優秀な人材の獲得に向けた積極的な採用活動 • 個人のスキルアップ及び定着率向上を目的とした教育プラン/評価制度/働きやすい環境の整備
<p>システムトラブルについて</p> <p>自然災害または事故・外部からの不正な手段によるコンピュータへの侵入・コンピュータウイルス・サイバー攻撃や予期せぬ決済事業者のシステムダウン、当社のシステムの欠陥により、当サービスが停止する可能性もあります。このような事象が発生した場合は、損害賠償請求や障害事後対応による機会損失が発生し、さらに当サービスへの信用が失墜することにより、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小	大	<p>以下のように、開発体制及び監査体制を強化し、然るべき対応を常に実施</p> <ul style="list-style-type: none"> • 外部・内部からの不正侵入に対するセキュリティ対策 • 24時間のシステム監視態勢 • システム構成の冗長化 • 社内規程の整備運用など
<p>包括加盟店契約について</p> <p>当社は、ペイメント事業においてクレジットカード会社と加盟店間の加盟店契約において発生するクレジットカード決済に係る売上承認請求業務及び売上請求業務等を事務代行するために、必要な提携契約を各クレジットカード会社と締結しております。万が一、主要なクレジットカード会社から契約解除の申し出や条件変更等の接続制限がなされた場合は、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小	大	<p>主要なクレジットカード会社との連携を重視し、強固な関係を構築。</p>

(注) その他のリスクについては、新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）の「事業等のリスク」をご参照ください。

Appendix.



受賞歴/メディア

ベストベンチャー「宗次賞」を受賞

小泉孝太郎さん出演CMを発表

ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2020「テレワーク特別賞」受賞

(単位：千円)	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期 (1Q+2Q)	2020年12月期 (1Q+2Q) 【参考】
売上高	711,400	910,770	1,078,123	657,115	494,298
ペイメント事業	592,533	665,027	739,045	432,330	343,318
フィナンシャルクラウド事業	118,866	245,742	339,078	224,784	150,979
売上総利益	669,093	842,045	997,501	596,852	457,019
販売費及び一般管理費	600,400	811,951	911,259	488,382	447,989
営業利益	68,693	30,093	86,242	108,470	9,029
経常利益	66,189	27,664	79,555	111,058	387

(注) 当社は、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2018年3月30日。以下「収益認識会計基準」という。)及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第30号 2018年3月30日)が2018年4月1日以後開始する事業年度の期首から適用可能となったことに伴い、表中FY2019の期首から収益認識会計基準等を適用しております。比較可能性を担保するため、記載されているFY2018の情報については、当該収益認識会計基準等が適用されたと仮定して算出し直しております。

成長戦略の実現のため、上場時の調達資金（235百万円）を以下の使途に充当予定

資金使途	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	充当想定額 (累計)
広告宣伝費 新規顧客獲得のためのサービス認知度向上、問い合わせ数増加のため	3百万円	29百万円	23百万円	55百万円
採用費及び人件費 事業拡大にかかるエンジニア/営業/サポート/バックオフィスの人員拡充	-	28百万円	28百万円	56百万円
設備投資資金 サービスの継続的なアップデート、さらなるサービス領域拡張のためのシステム開発	15百万円	49百万円	61百万円	124百万円

(注) 上場時に調達する資金使途については、上述の通りですが、インターネット関連市場は変化が激しく、その変化に柔軟に対応するため、上記計画以外の使途に使用する可能性があります。また、上記計画通りに資金を使用したとしても当初想定していた事業規模の拡大が進まない可能性があります。なお、将来にわたっては、資金調達の使途の前提となっている事業計画・方向性が見直される可能性があります。

指名・報酬諮問委員会について

当社は取締役の選解任及びその報酬等について、客観性・透明性を高めるべく指名・報酬諮問委員会を設置しております。当委員会は取締役会の諮問機関として位置付けられております。現在当委員会は3名の委員で構成されており、うち2名の委員は独立社外取締役で構成されております。

社外役員について

当社は現在常勤監査役1名を含む6名の社外役員を選任しております。その内訳は、独立社外取締役として届け出る予定の社外取締役3名、常勤監査役1名を含む社外監査役3名です。独立社外取締役として届け出る予定に社外取締役3名はそれぞれ、弁護士資格を有する者、IT業界において社長として経営に携わっていた者、証券会社において投資銀行業務に従事し様々な企業の社外役員を歴任した者であります。

女性の活用について

当社は女性の活用を積極的に推進してまいります。2025年までに女性幹部比率30%達成を掲げ、女性もいきいきと活躍できる社風の醸成を目指し引き続き推進してまいります。

広報施策 「日本の経理をもっと自由に」

活動履歴

- 2020年7月2日 「日本の経理をもっと自由に」プロジェクト発表会
- 2020年9月11日 小泉孝太郎さんとともに経理100人を招いて悩みや不安を解消する座談会を実施
- 2020年9月30日 経済産業省へIT導入補助金拡充等を通じた経理の働き方改善に関する嘆願書を提出
- 2020年10月22日 第1回「日本の経理をもっと自由にカンファレンス2020」オンライン開催
- 2021年2月10日 第2回「日本の経理をもっと自由にカンファレンス2020」オンライン開催
- 2021年6月21日 デジタル庁平井大臣が登壇し「Peppol」普及に向けたイベント開催
経理の働き方改革の貢献企業を表彰する「日本の経理をもっと自由にアワード」実施

メディア掲載・受賞歴

TV 6 番組 Webメディアオリジナル80媒体 転載記事700媒体



PR Award ASIA 2021 Public Affairs部門 Gold

PR Award ASIA 2021 Internal Communications (COVID-19)部門 Gold

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新は、今後、本決算発表後に開示を行う予定です。次回の更新は、2022年2月の決算発表後を予定しております。