



2022.08.12

2022年12月期 第2四半期
決算説明資料

株式会社ROBOT PAYMENT

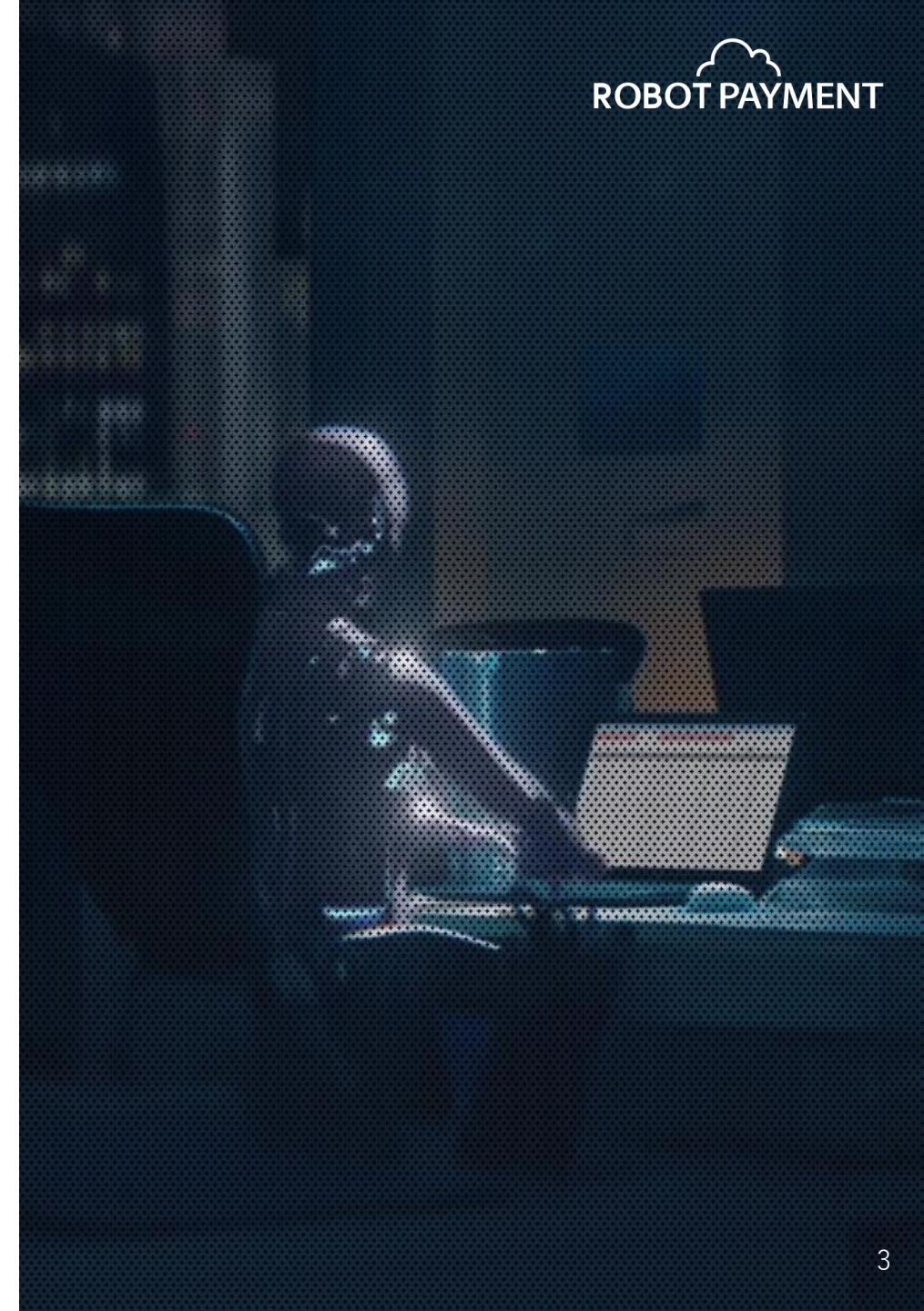
東証グロース

4374

01	ブランドアイデンティティと事業方針	03
02	2022年12月期 第2四半期全社実績	14
03	2022年12月期 第2四半期事業別実績	20
04	ビジネスハイライト	31
05	費用について	37
06	補足資料	40

01

ブランドアイデンティティ
と事業方針



決済 $+ \alpha$ で世の中の課題を 解決する

私たちの強みは、決済の仕組みやノウハウを保有していることです。これまで20年間決済サービスを運営し、決済に新たな機能を加えることで、「サブスクペイ」「請求管理ロボ」「請求まるなげロボ」などのプロダクトやサービスを次々と展開してきました。これからも、日本の企業の課題を、決済に「 $+ \alpha$ 」（プラスアルファ）の機能を加えることで解決していくことを目指します。

消費者のニーズの変化、マクロ環境の変化によって生じる企業経営の課題を解決

サブスクペイ

請求管理ロボ

 サブスクペイ

 請求管理ロボ

 請求まるなげロボ

決済



サブスク管理
クラウド

決済



請求管理DX
クラウド

決済



請求業務BPO
債権保証
ファクタリング

背景・課題

- 消費者のニーズが「所有」から「利用」に変化
- サブスクリプションの「低単価」「多くの顧客」「継続取引」という特徴から、事業拡大に応じて定常的な事務作業（顧客管理や課金業務等）が加速度的に増加

背景・課題

- 少子高齢化、労働人口減少が進む日本において、企業が生き残るためには生産性向上・DX化が必須
- BtoBの取引で発生する請求管理業務（請求書の発行～集金・入金管理）では事務的かつミスの許されない作業が多い

背景・課題

- 請求管理業務のDX化阻害要因として、クラウドツールを使いこなすIT人材不足、変わり続ける法制度への対応が発生
- 景況不安により中小企業の資金繰り悪化の懸念

決済に+αの機能を加えることで、企業課題を解決できる領域で2つのプロダクトを展開

サブスクパイ



サブスクリプション事業者の顧客管理/
定期課金を行うサブスク管理クラウド

主な顧客 BtoCビジネスを行う法人

ターゲット市場 サブスクリプション市場

請求管理ロボ



「請求/集金/消込/催促」業務を
効率化/自動化する請求管理クラウド

主な顧客 BtoBビジネスを行う法人

ターゲット市場 BtoB決済市場

あらゆるサブスクビジネスが必要とする顧客管理・定期課金機能を提供

顧客管理機能

顧客管理データベース

決済フォーム

カード番号 (必須) 1234567890

有効期限 (必須) 2021/12

カード名義 (必須) YAMADA TARO

お名前 山田 太郎

性別 男 女

年代 20 - 29

電話番号 03 1234 5678

メールアドレス YAMADA TARO

ご職業 会社員

役職 事業責任者

データベースイメージ

性別	名前	性別	決済金額	年代	電話番号	メールアドレス	職業	役職
A	松田太郎	男	3,000	20-29	03-1111-1111	asa@robotpay.jp	会社員	課長
B	鈴木花子	女	5,000	30-39	03-2222-2222	hako@robotpay.jp	個人事業主	-
C	斉藤翔子	女	10,000	20-29	03-3333-3333	cco@robotpay.jp	-	経営者
D	藤原博	男	1,000	10-19	03-4444-4444	dsh@robotpay.jp	学生	-
E	加藤明	男	3,000	40-49	03-5555-5555	em@robotpay.jp	会社員	-
F	山田太郎	男	3,000	20-29	03-1234-5678	sample@robotpay.jp	会社員	事業責任者

データベースに反映

- セキュアな環境での顧客データの取得
- 決済データを紐づけた顧客管理・分析

顧客管理機能



マイページ機能



決済フォーム
カスタマイズ機能



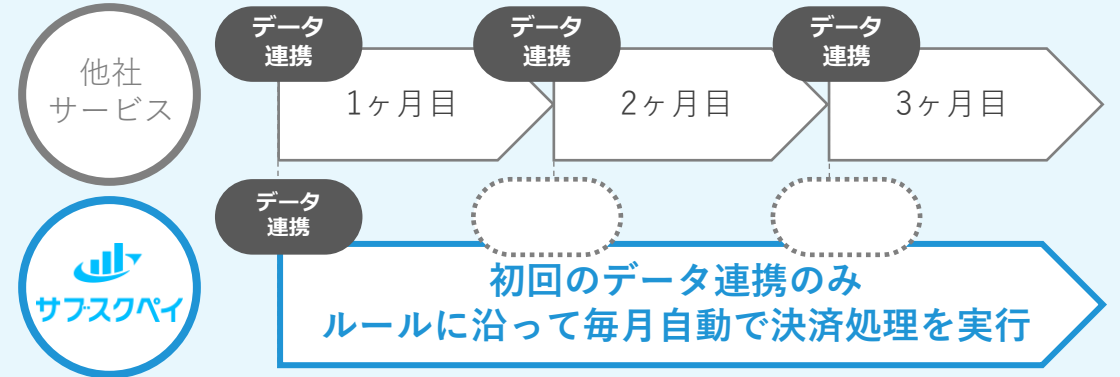
顧客分析機能
(2022年3Q予定)



CRM機能
(2022年3Q予定)

決済機能

定期課金システム



サブスクリプション向け決済機能



商品ごとの金額/課金周期/契約期間/課金回数/
課金日等のルール設定・変更可能



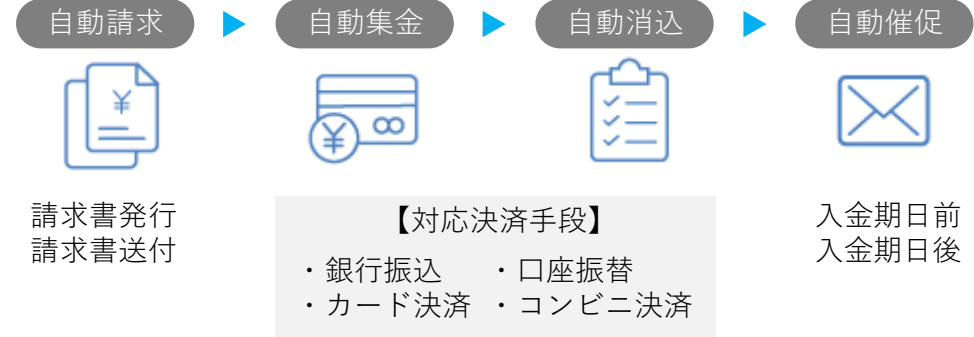
無料お試し
期間の設定



解約・退会
フォーム

請求管理業務の課題をDXと業務代行で解決

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



課題に対する2種類のアプローチ

① DXで解決する場合



- ・ スポット/従量/定額の請求を1つの請求書に合算し作成
- ・ サブスク事業者のニーズにこたえる多様な機能
- ・ 決済連携を行い、複数の決済手段で自動集金が可能

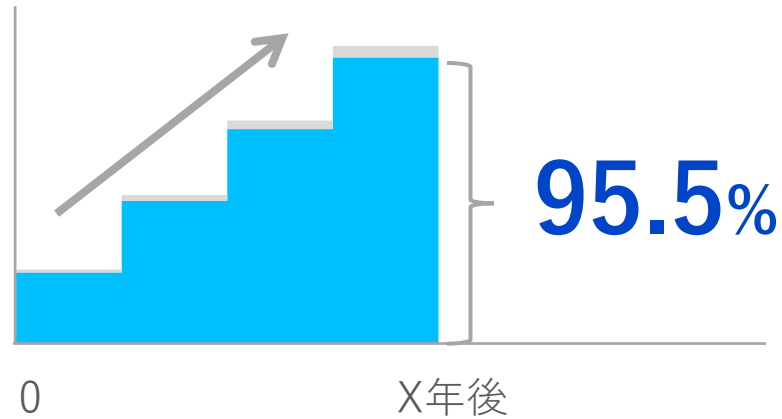
② 業務代行で解決する場合



- ・ 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
- ・ 売掛債権を100%支払い保証

売上に占めるリカーリング収益（継続的に積み上がる収益）の比率が高く、解約率が低いため安定的に成長

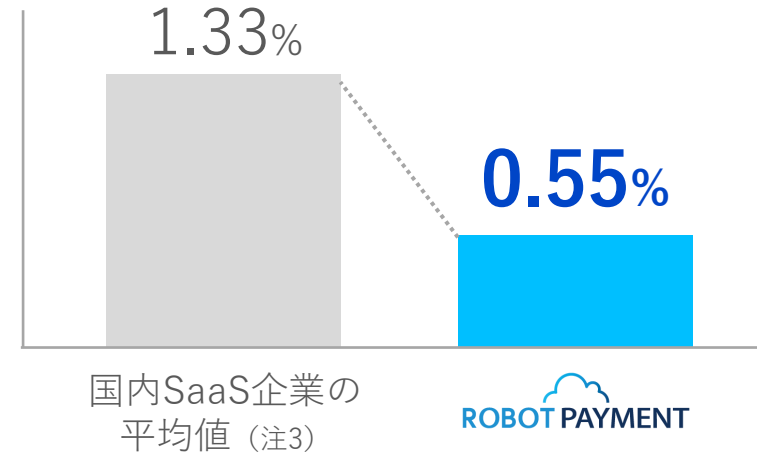
リカーリング収益比率 (注1)



サブスクペイ 96.1%

請求管理ロボ 94.5%

月次平均解約率 (注2)



サブスクペイ 0.50%

請求管理ロボ 0.64%

(注1) 2022年6月単月の各プロダクトの売上高に占めるリカーリング収益の比率

(注2) 金額で算出した月次の解約率で、「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2022年1月～2022年6月までの各月の平均値

(注3) 金額で算出した月次の解約率を公示している国内上場SaaS企業23社を対象に、2022年1月～2022年6月までの各月の平均値を当社内で調査・集計したもの

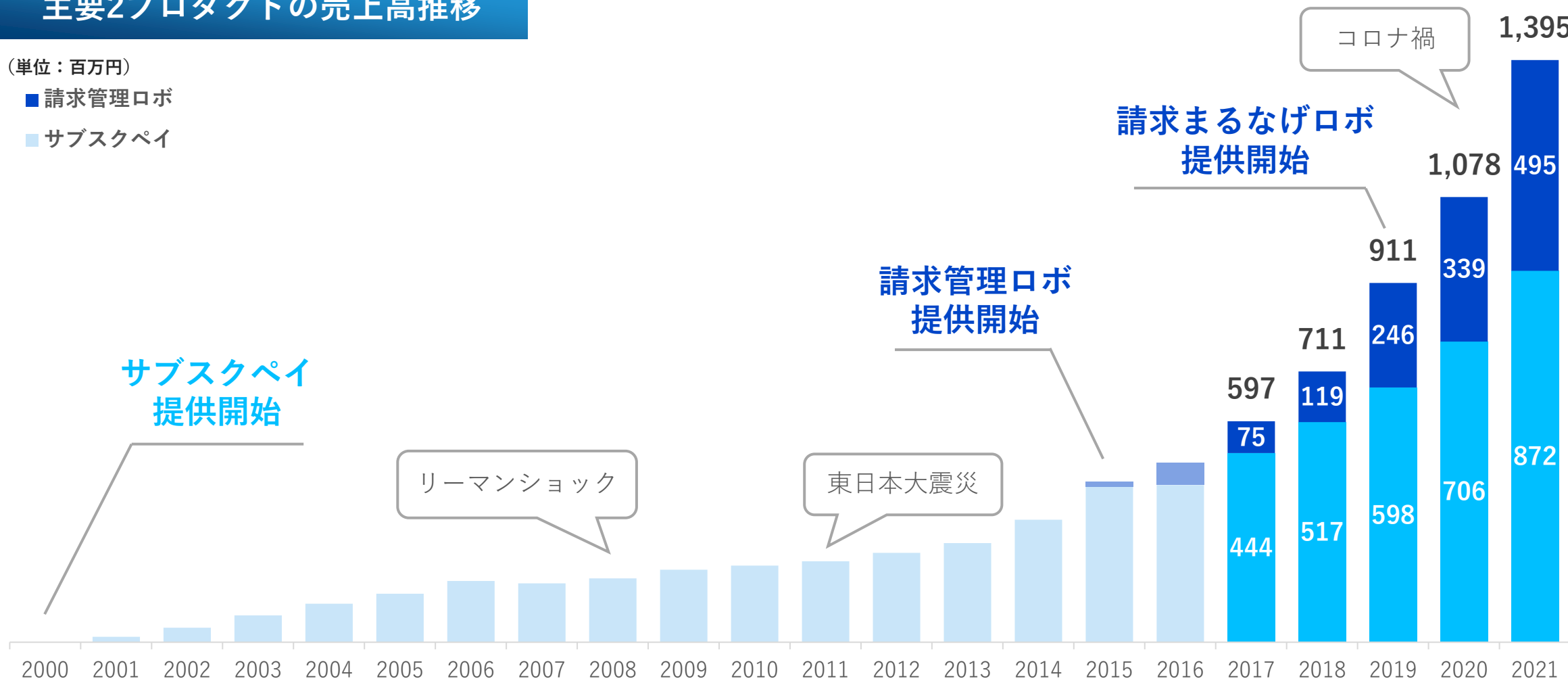
ROBOT PAYMENTの安定成長

2000年の創業以来、外部環境に左右されず安定した成長を継続

主要2製品の売上高推移




(単位：百万円)

- 請求管理ロボ
- サブスクペイ



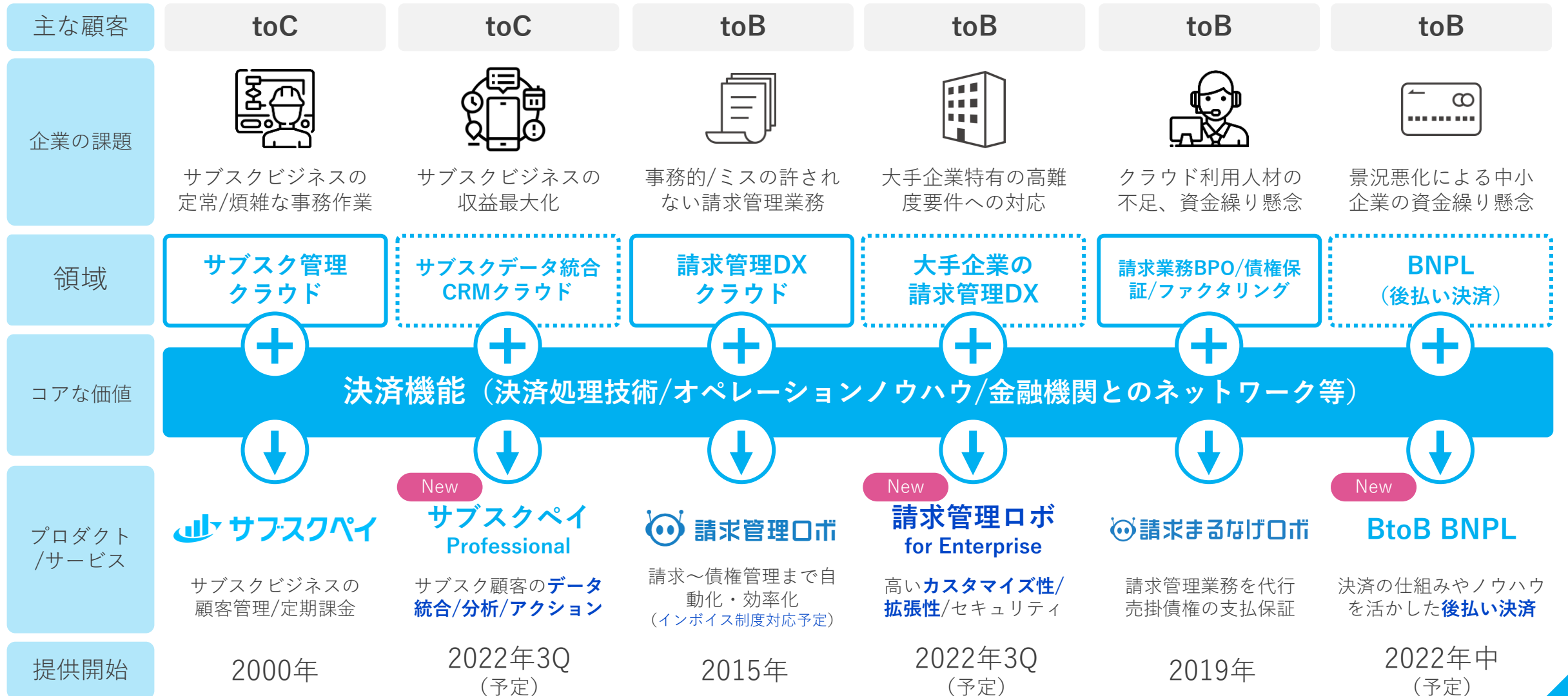
外部環境の変化に強い理由

約7,000社の顧客があり、外部環境の変化に応じて様々な業種の決済取扱高が伸長

	2008年	2011年	2020年
主な出来事	リーマンショック (2008年9月)	東日本大震災 (2011年3月)	新型コロナウイルス の流行 (2020年3月~)
決済取扱高 が増加した 業種・属性	 メルマガサービス セミナー等	 NPO・日本赤十字社 等への寄付	 レンタルWi-Fi 教育/スポーツのオ ンラインレッスン等
傾向	雇用不安により社会人 の自己啓発・学び直し 需要が増加	寄付需要が増加	巣籠り消費が増加、 様々な業種のオンライ ン化が進む

中期的な事業展開

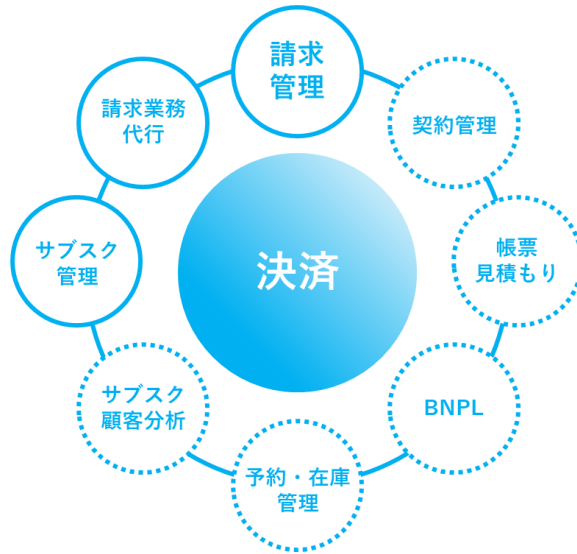
決済機能を付加することで企業課題を解決できる領域で次々と事業を展開
さらなる事業領域の拡張のためにM&A・資本提携等も視野にあらゆる選択肢を検討



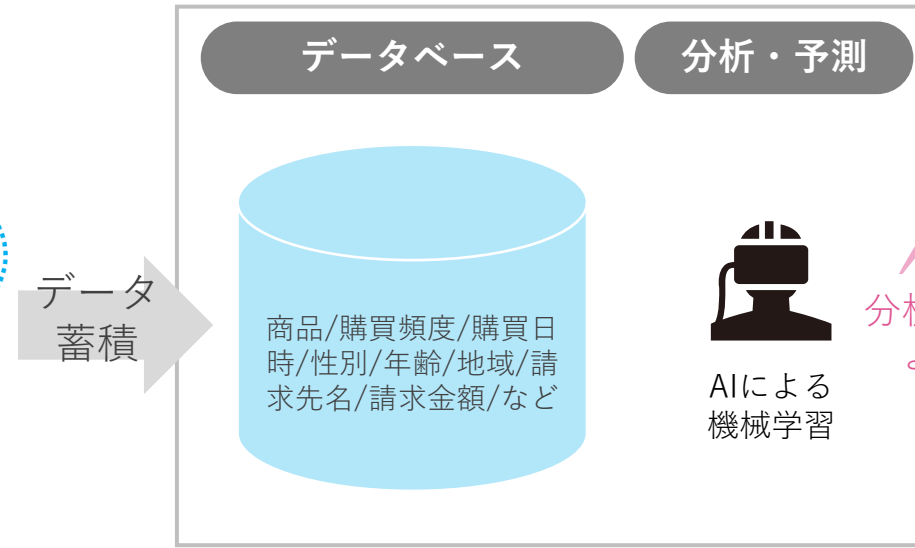
データを活用したさらなる事業展開

決済+αの事業で蓄積したデータ活用により、さらに多くの課題を解決し事業を拡大
新規事業は、自社でのサービス開発に加えM&A・資本提携を通じて実施

決済+αで課題解決



決済/請求データの蓄積



膨大なデータ+αで課題解決

企業の課題	サービス例
新規顧客の開拓	・販売支援サービス ・マーケティング
事業提携先の開拓	ビジネスマッチング
資金繰り	レンディング
リスク管理	与信アラート

分析データ活用による
既存プロダクト・機能の強化

新規プロダクト/サービスの利用が
拡大することでさらにデータが蓄積

(注) 図中の点線の項目は、今後提供予定、もしくは将来開発・提供する可能性がある事業領域

02

2022年12月期 第2四半期
全社実績



2022年12月期第2四半期 累計実績及び業績予想進捗

売上高は前年同期比26.1%の成長、売上高・営業利益ともに業績予想に変更なし

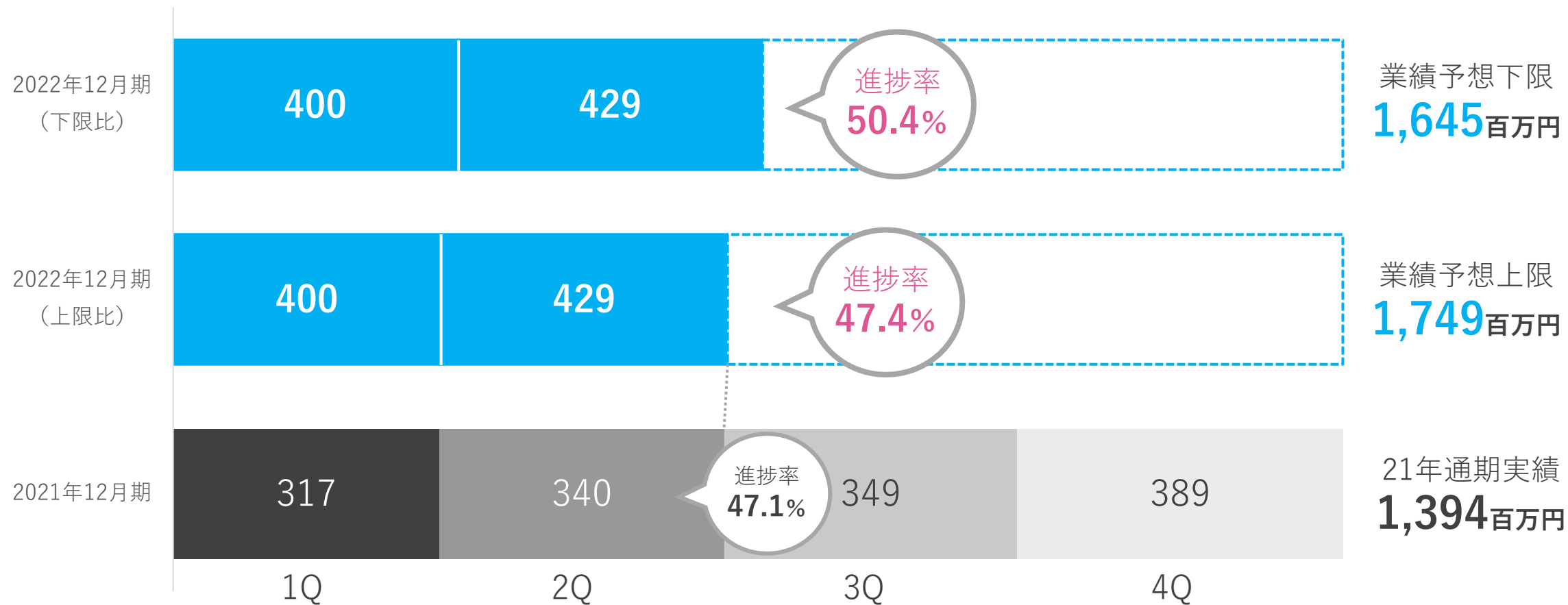
(単位：百万円)	2021/12 2Q累計	2022/12 2Q累計	前年同期比	2021/12 通期実績	2022/12 業績予想	前期比
売上高	657	829	+26.1%	1,395	1,645~ 1,749	+17.9%~ +25.4%
販管費	488	734	+50.3%	1,063	1,618	+52.3%
営業利益	108	3	△97.3%	201	△196~ △92	-
当期純利益	89	0	△99.8%	135	△133~ △29	-

業績予想に対する売上高進捗状況

業績予想に対する売上高の進捗率は、前期2Q末時点の進捗率を上回っている

Q毎の実績売上高進捗

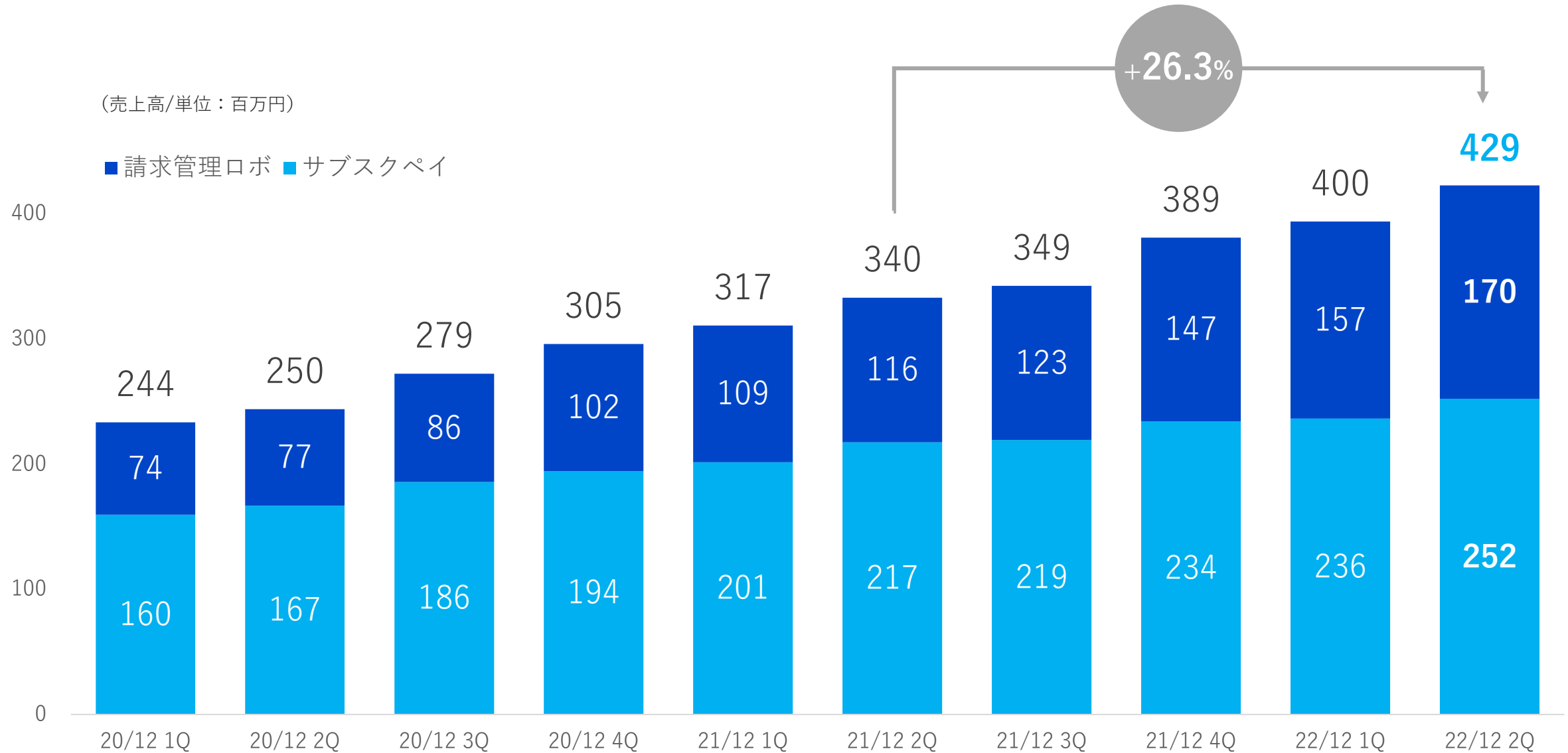
(売上高/単位：百万円)



売上高推移

(売上高/単位：百万円)

■ 請求管理ロボ ■ サブスクペイ

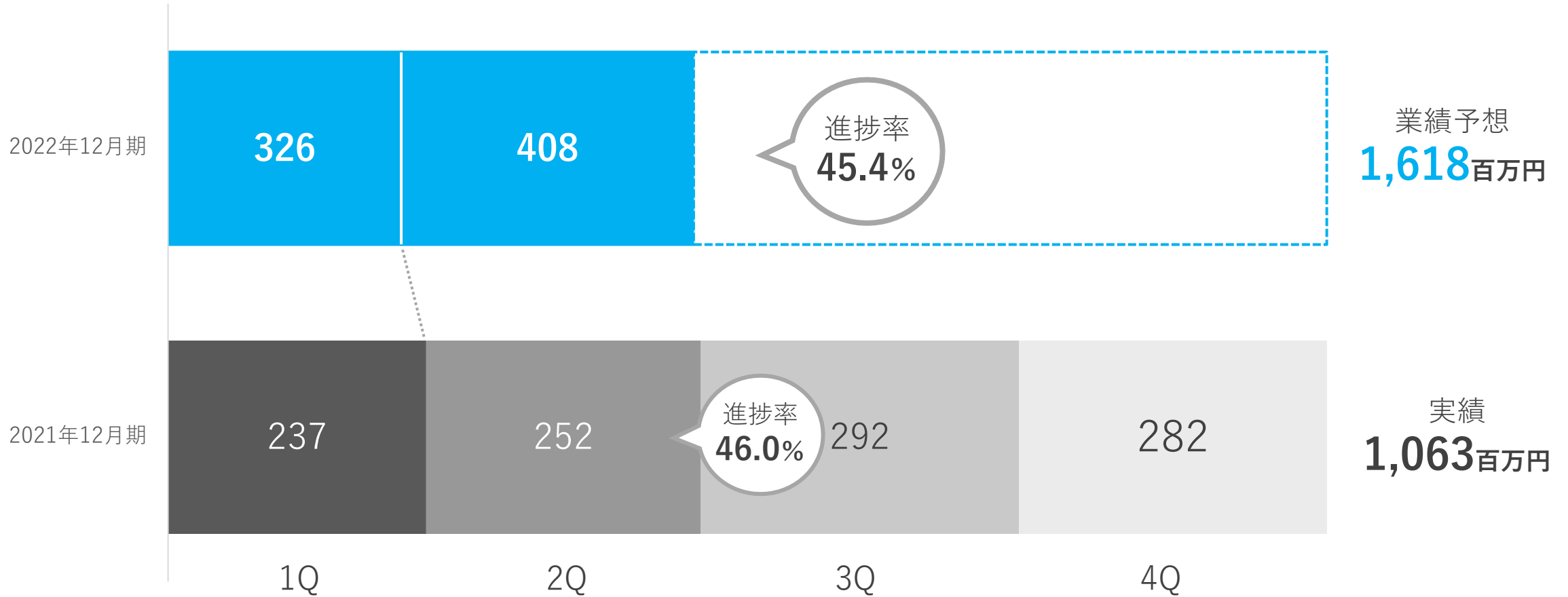


(注) 2020年12月期の四半期数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。

業績予想に対する販管費進捗状況

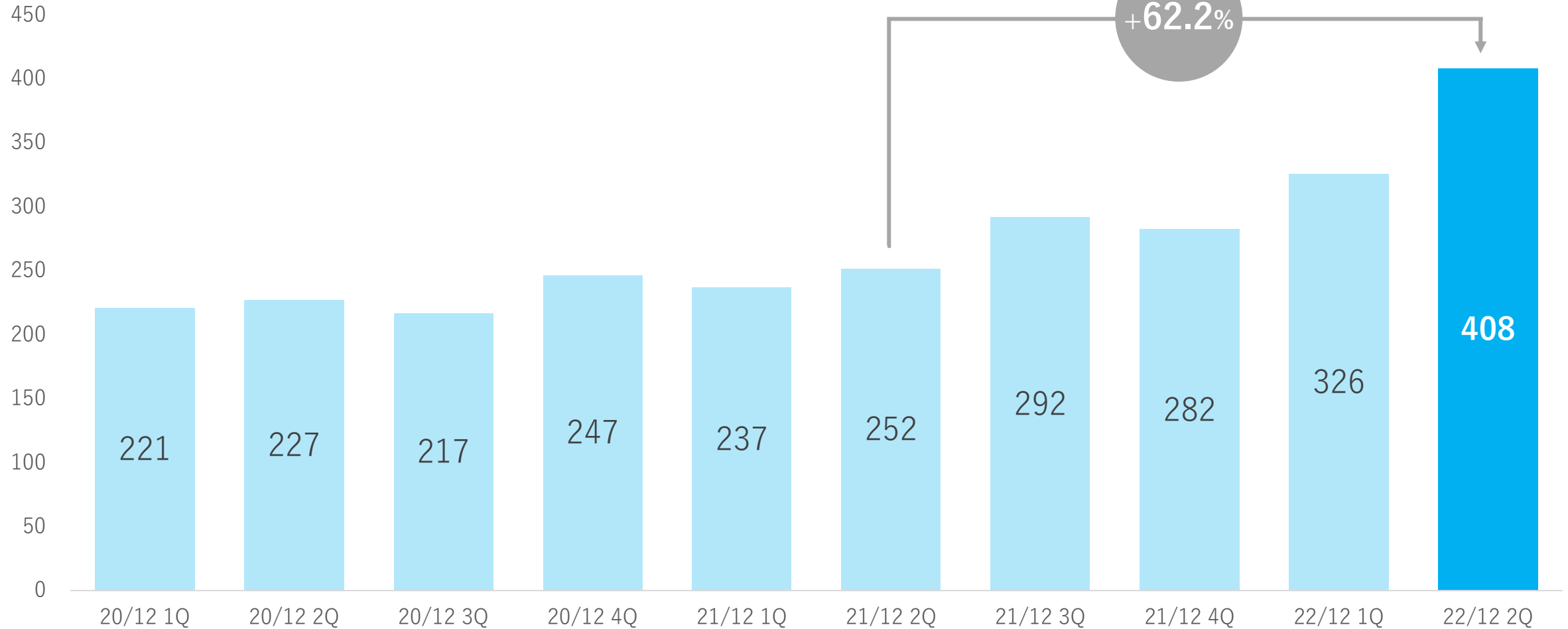
Q毎の実績販管費進捗

(売上高/単位：百万円)



新タクシー広告の放映開始及び広告出稿強化、人員拡大により販管費増加

(売上高/単位：百万円)



(注) 2020年12月期の四半期数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。

03

2022年12月期 第2四半期
事業別実績



03-1

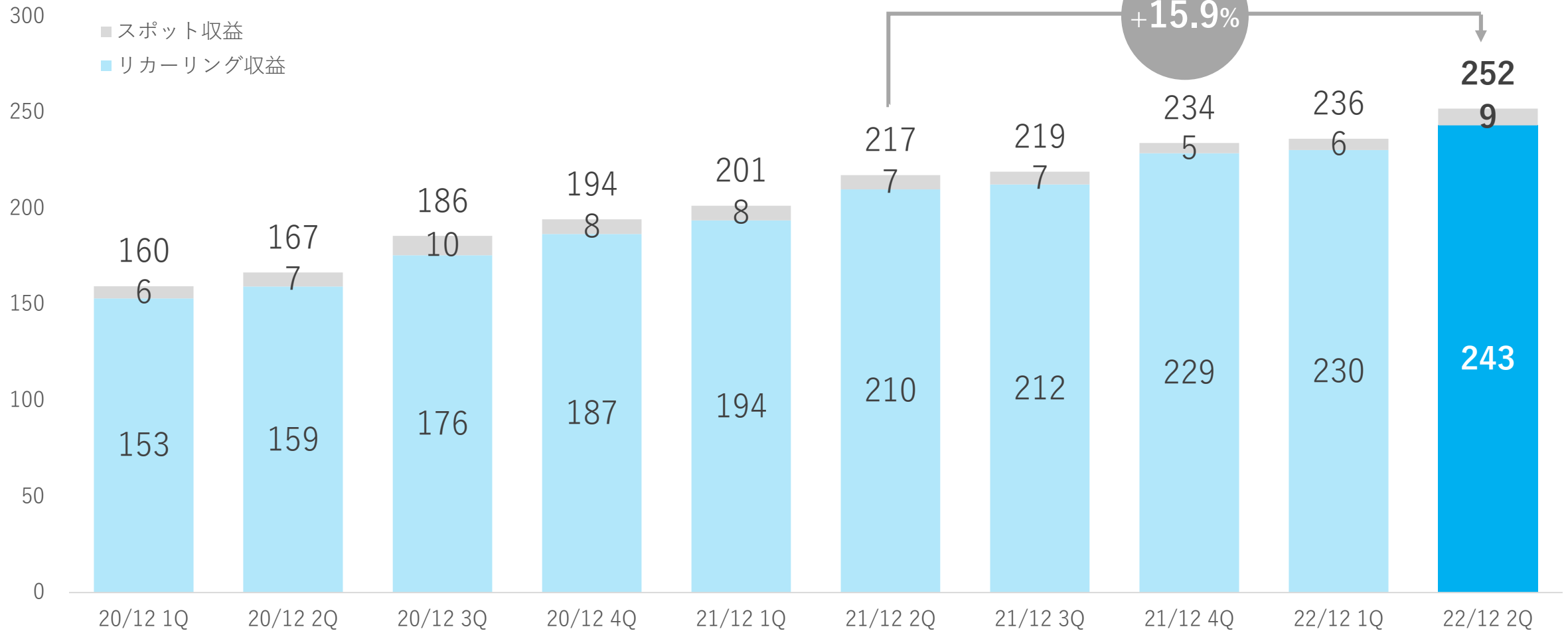
2022年12月期 第2四半期事業別実績

サブスクペイ

サブスクペイの売上高推移

アカウント数の増加ペースが好調のため固定費売上が積み上がり、順調に推移

(売上高/単位：百万円)



(注1) 2020年12月期の四半期数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。

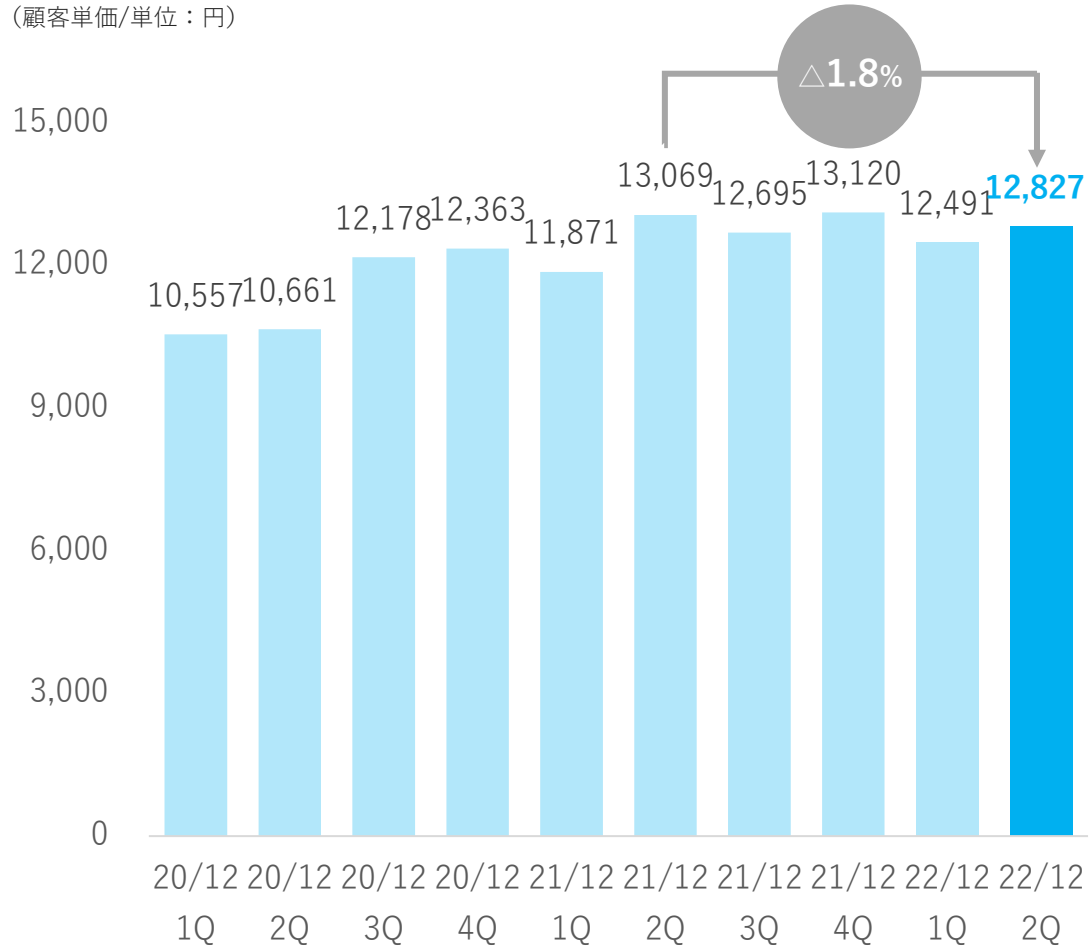
(注2) サブスクペイはペイメント事業のうちCAT端末経由の決済を除くインターネット決済の売上高のみを記載

サブスクペイの主要KPI推移①

新規アカウント数は、タクシー広告効果が寄与し前Qまでの増加ペースを上回る

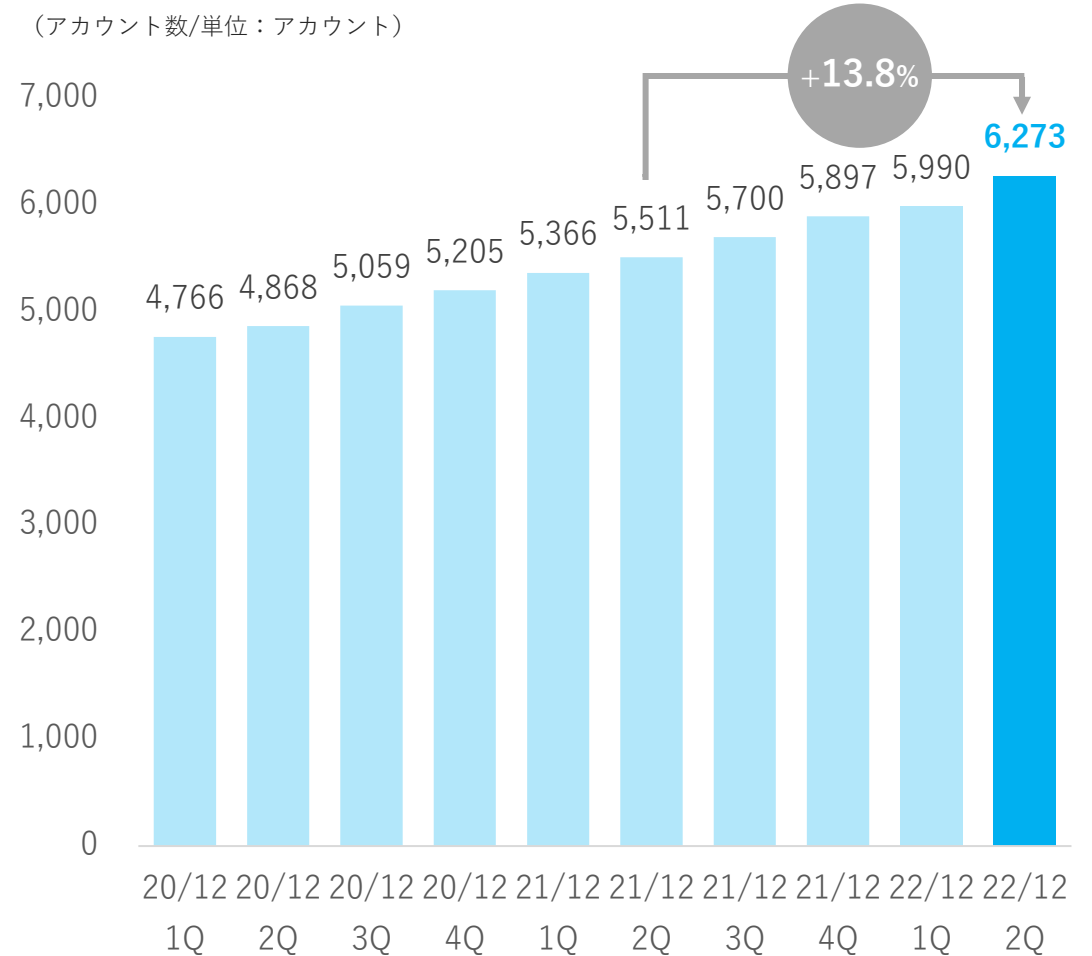
顧客単価 (注) 推移

(顧客単価/単位：円)



アカウント数推移

(アカウント数/単位：アカウント)

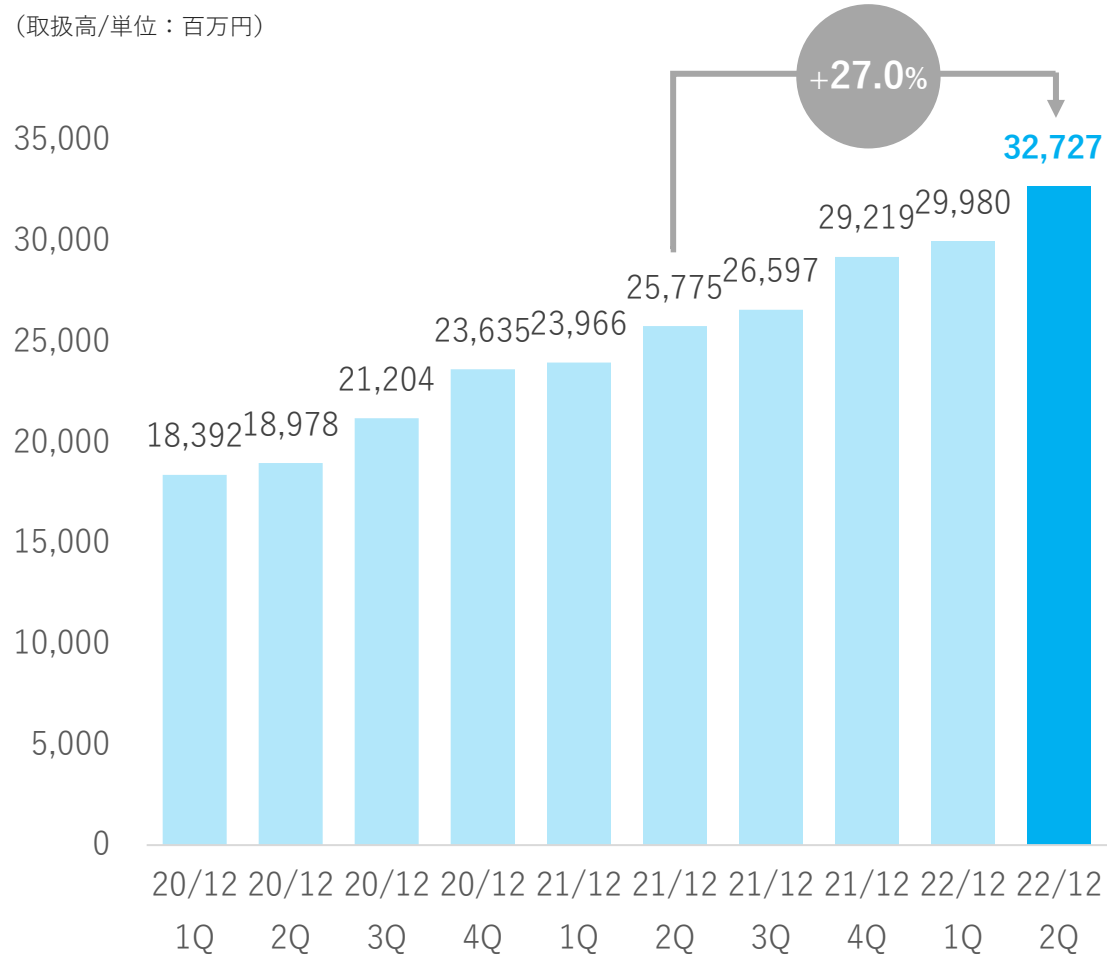


(注) 顧客単価：1アカウントあたりの月間リカーリング収益（期末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの）であります。

サブスクペイの主要KPI推移②

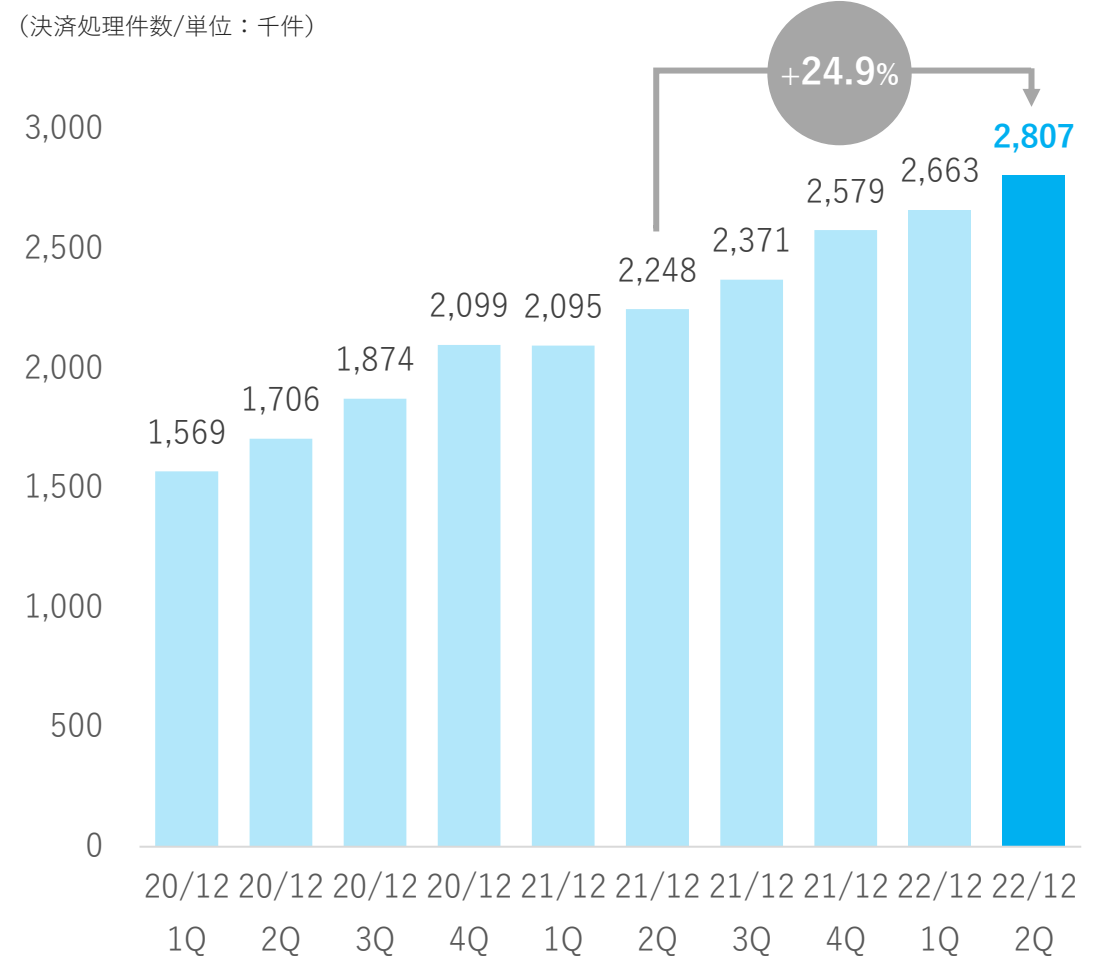
決済取扱高推移

(取扱高/単位：百万円)



決済処理件数推移

(決済処理件数/単位：千件)



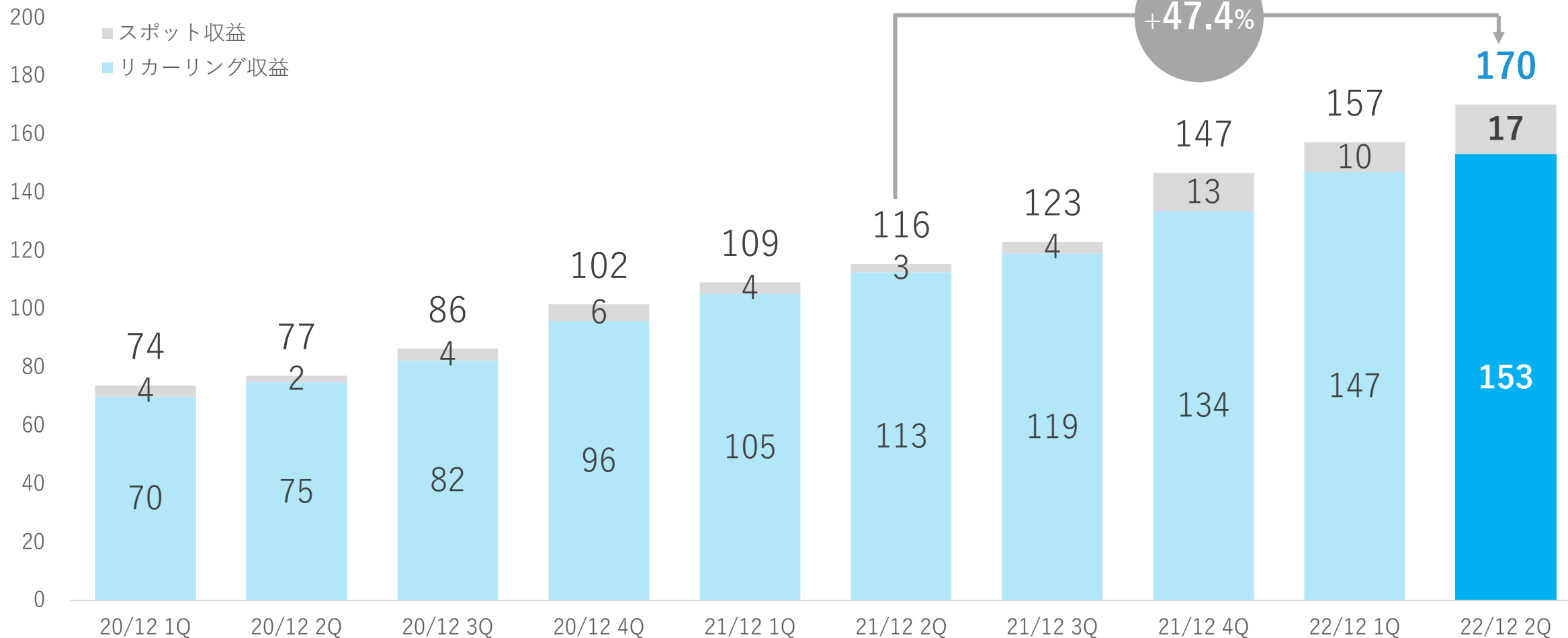
03-2

2022年12月期 第2四半期事業別実績

請求管理口示

大手顧客への導入支援費用などのスポット収益が寄与し売上が順調に拡大

(売上高/単位：百万円)

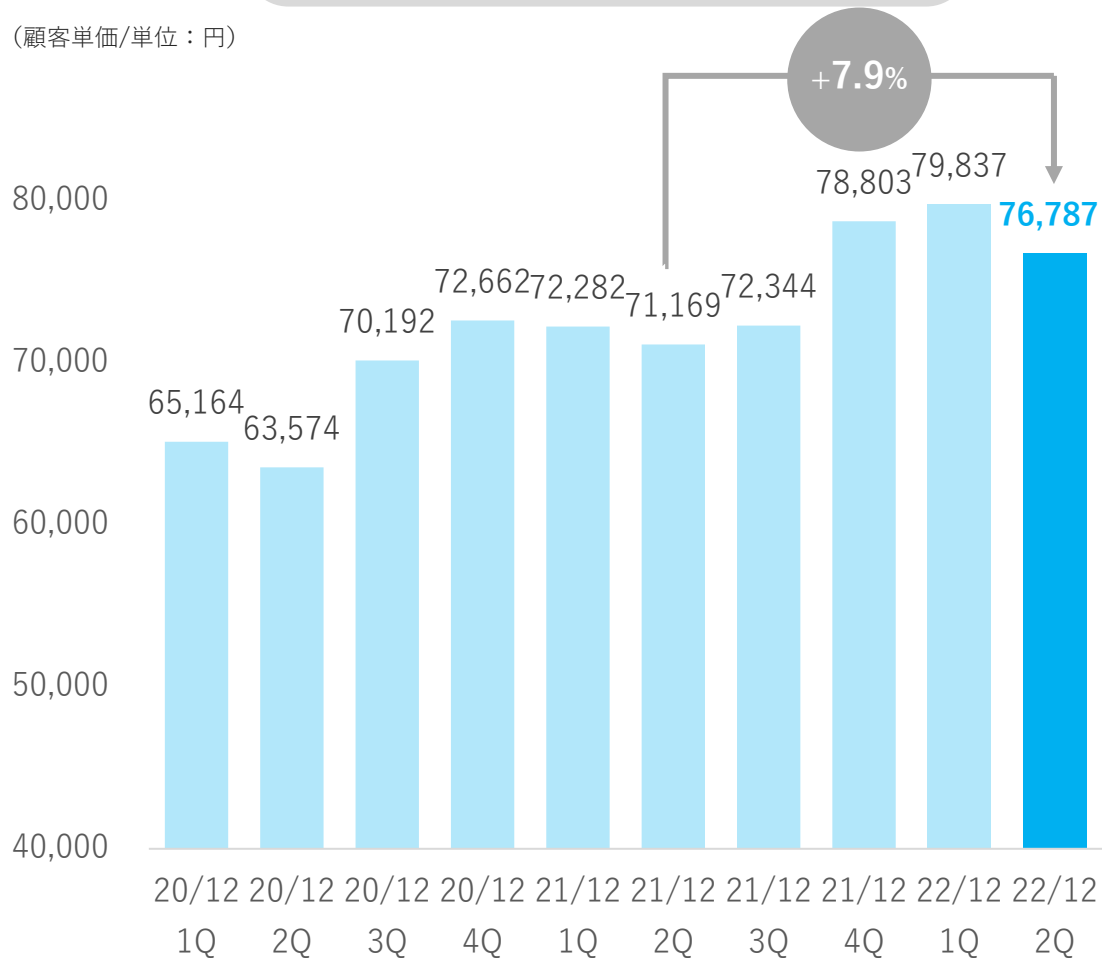


(注) 2020年12月期の四半期数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。

広告宣伝強化によりアカウント数が計画を上回り順調に増加

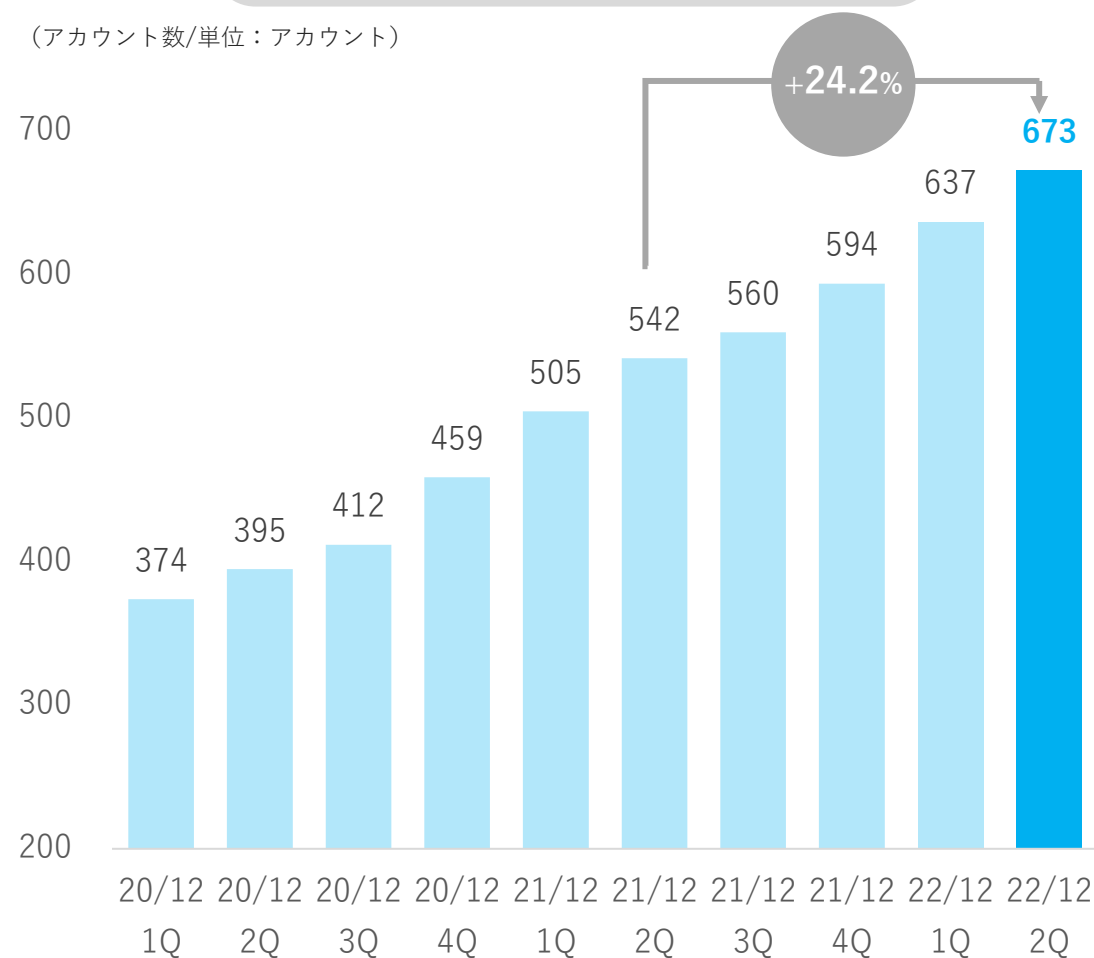
顧客単価 (注) 推移

(顧客単価/単位：円)



アカウント数推移

(アカウント数/単位：アカウント)

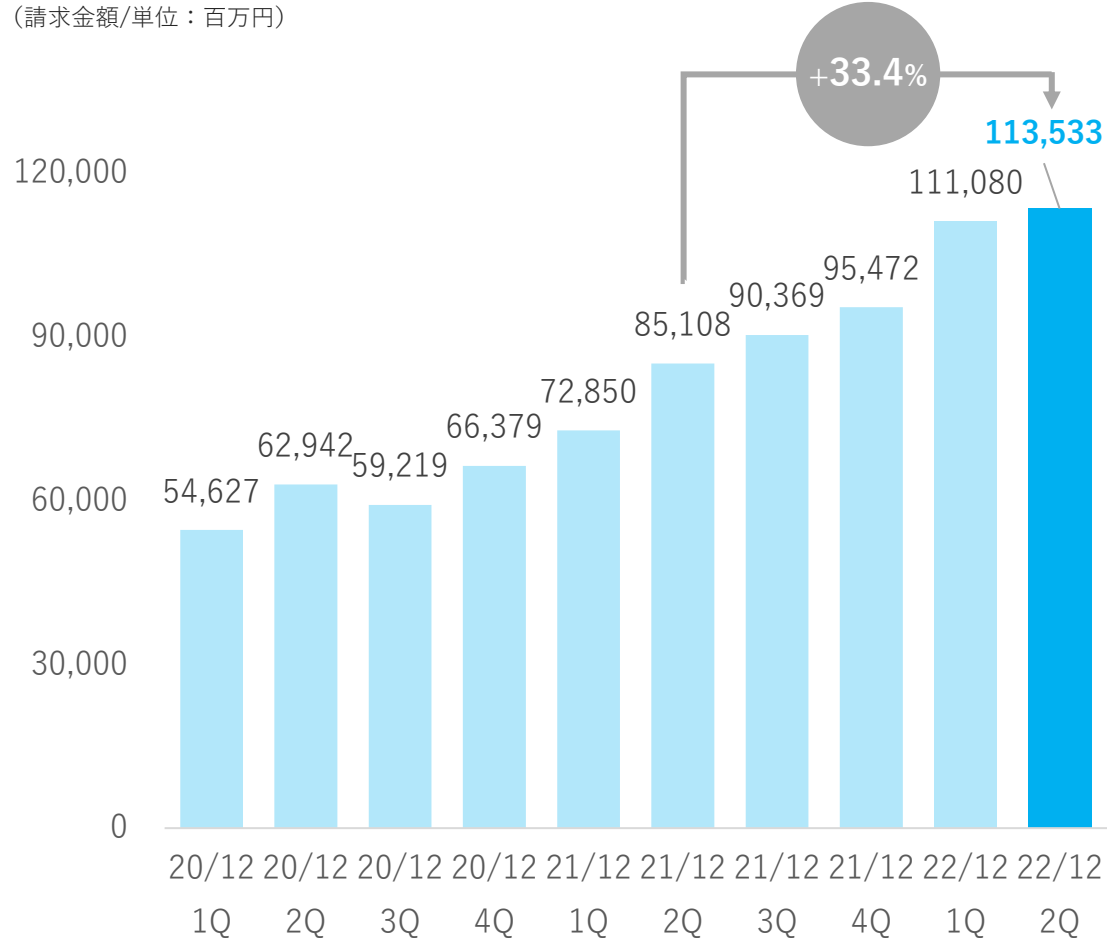


(注) 顧客単価：1アカウントあたりの月間リカーリング収益（期末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの）であります。

請求管理ロボの主要KPI推移②

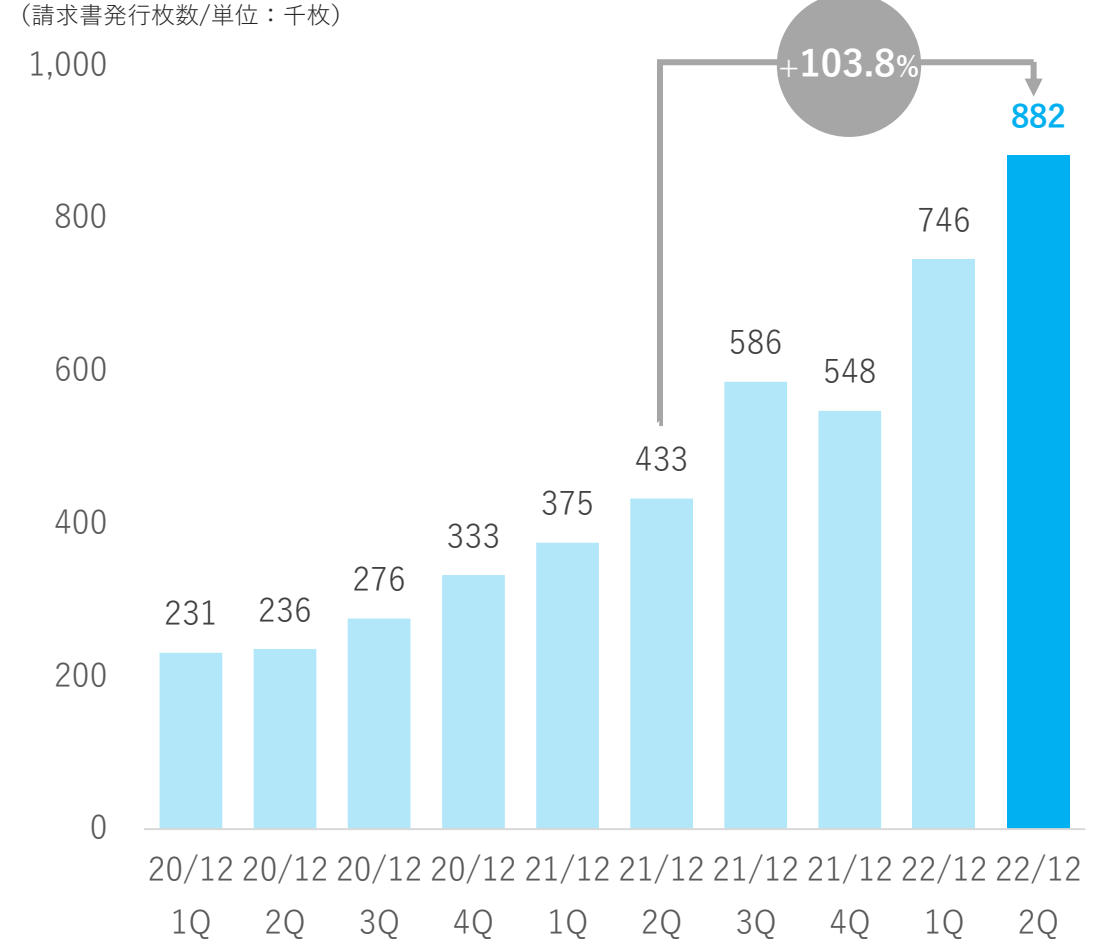
請求金額推移

(請求金額/単位：百万円)



請求書発行枚数推移

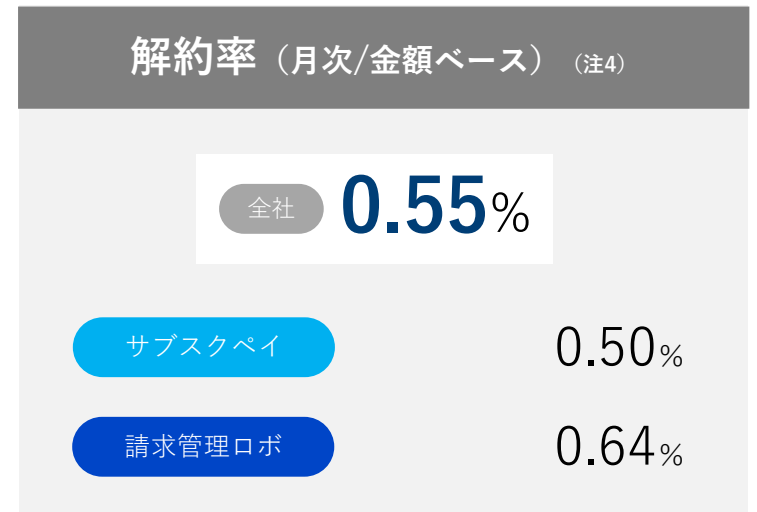
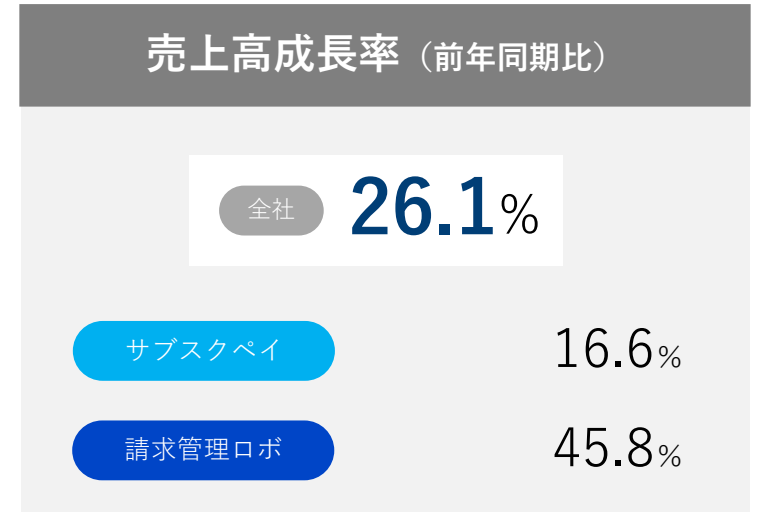
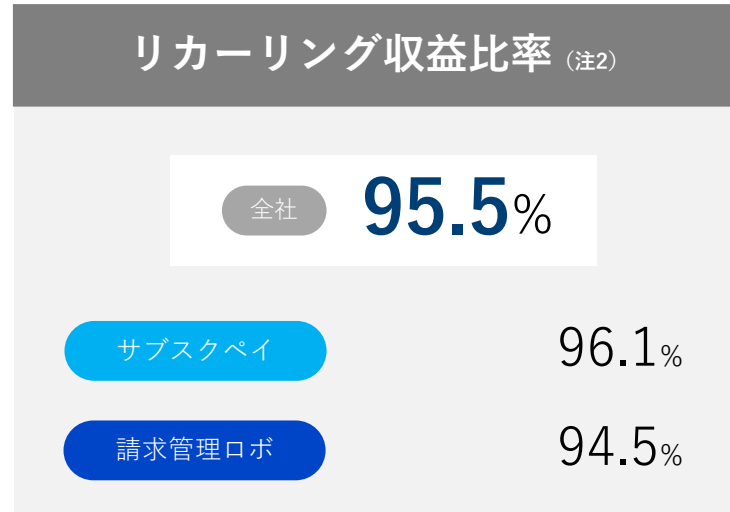
(請求書発行枚数/単位：千枚)



03-3

2022年12月期 第2四半期事業別実績

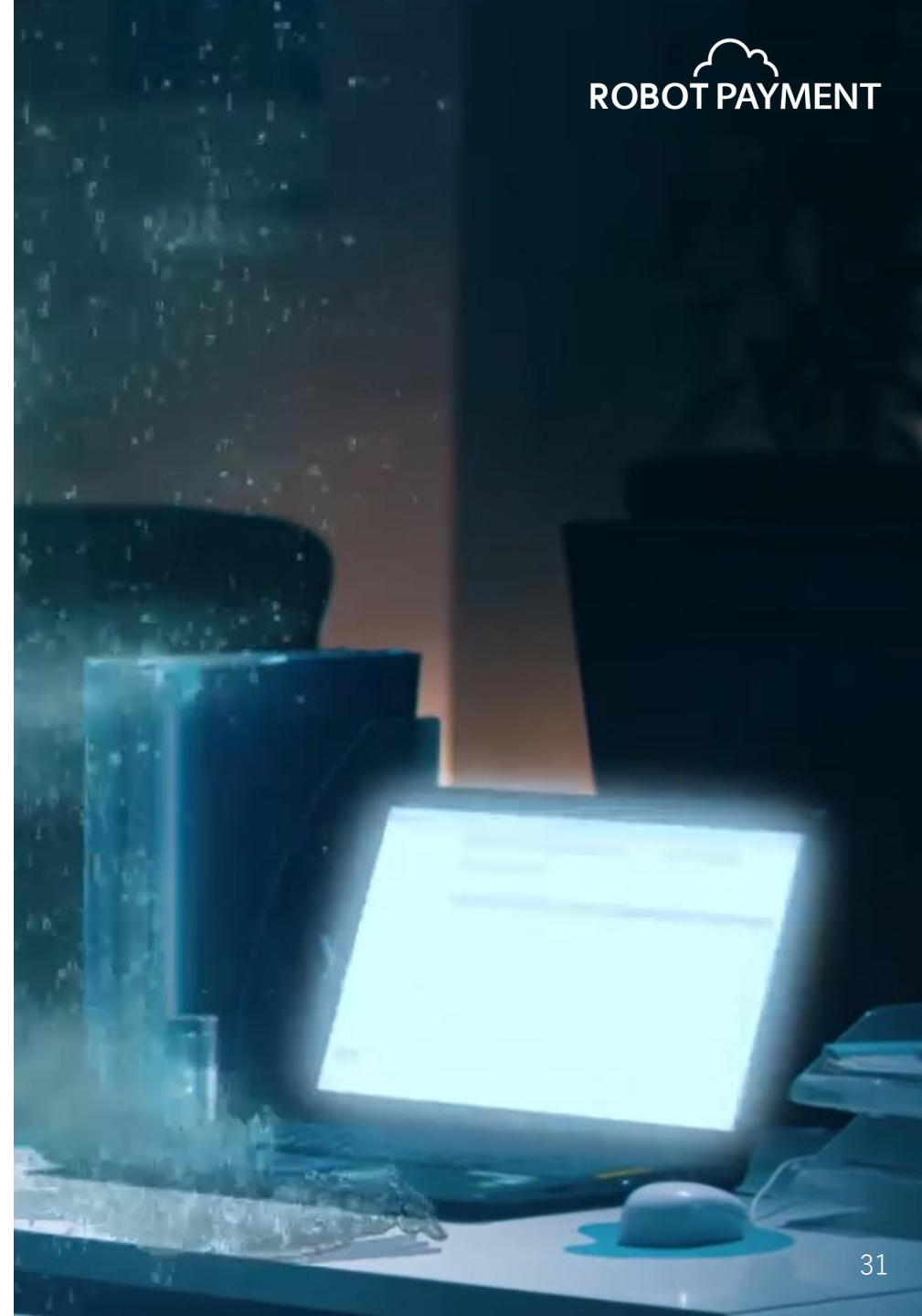
主要KPI



(注1) ARR: 「Annual Recurring Revenue」の略称で、2022年3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)し算出しております。
 (注2) 2022年6月単月の各プロダクトの売上高に占めるリカーリング収益の比率であります。
 (注3) 顧客単価: 1アカウントあたりの月間リカーリング収益(期末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの)であります。
 (注4) 金額で算出した月次の解約率で、「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2022年1月～2022年6月までの各月の平均値であります。

04.

ビジネスハイライト



2Qから費用投下を本格化し、計画通り各施策の結果が出始める

2022年事業方針

施策進捗

プロモーション

営業組織

プロダクト
開発

1

サブスクペイ/請求まるなげロボを訴求するタクシー広告の制作及びプロモーション準備

2

インターネット決済代行サービスを「サブスクペイ」にリブランディングし、潜在顧客層との接触機会を増やす

3

大手顧客獲得戦略を目的とした導入促進/コンサルティング組織構築
(セールスエンジニア/大手顧客向けセールス/営業戦略企画等のハイクラス人材を採用)

4

大手顧客向けのカスタマイズ性の高いプロダクト、業務領域を拡張する機能開発着手

5

新規事業展開に向けたプロダクト開発組織構築
(事業開発/プロダクトマネージャー採用)

1

サブスクペイ/請求まるなげロボの**タクシー広告放映開始、指名検索/問い合わせ増**
→請求まるなげロボではBtoBの掛け払いニーズも顕在化

2

サブスクペイのリブランディング後、**新規問い合わせ増**
その他、販売パートナー増加 (エプソン販売/JCB等)

3

セールスエンジニア/Salesforce社出身のセールスマネージャー等のハイクラス人材が7月・8月に入社

4

業務領域を拡張した「**サブスクペイ Professional**」、カスタマイズ性の高い「**請求管理ロボ for Enterprise**」を**3Q提供開始予定**

5

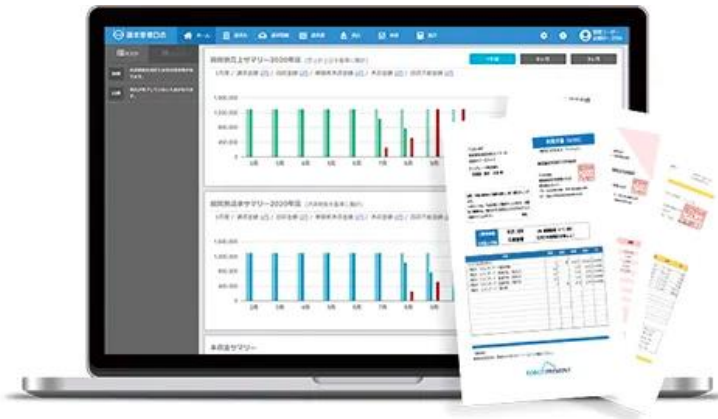
26年以降に想定していた新規事業 (Fintech領域のBNPLサービス) を**22年中に前倒しで提供開始予定**

請求管理ロボが「ITreview Grid Award 2022」の 「請求書作成・見積書作成」部門で最高位の『Leader』を3四半期連続で獲得

「ITreview Grid Award」は、B2B向けIT製品/SaaSのレビュープラットフォーム「ITreview」で投稿されたレビューをもとに、四半期に一度ユーザーに支持された製品を表彰するアワードです。集まったレビューデータをマッピングしたITreview Gridをもとに、満足度と認知度の高い製品を『Leader』に、満足度が高い製品を『High Performer』としてそれぞれ表彰しております。



ITreview Grid Award
最高位の『Leader』を3四半期連続で獲得！



請求管理ロボがIT導入補助金2022「デジタル化基盤導入枠」の支援事業者に採択 生産性向上のために効果的なインボイス対応ツールとして認定

IT導入補助金は、経済産業省 中小企業庁が推進している、中小企業・小規模事業者等の経営力の向上・強化を図ることを目的に、課題やニーズに合ったITツールを導入する経費の一部を補助して、業務効率化や売上向上をサポートする制度です。



請求管理ロボ

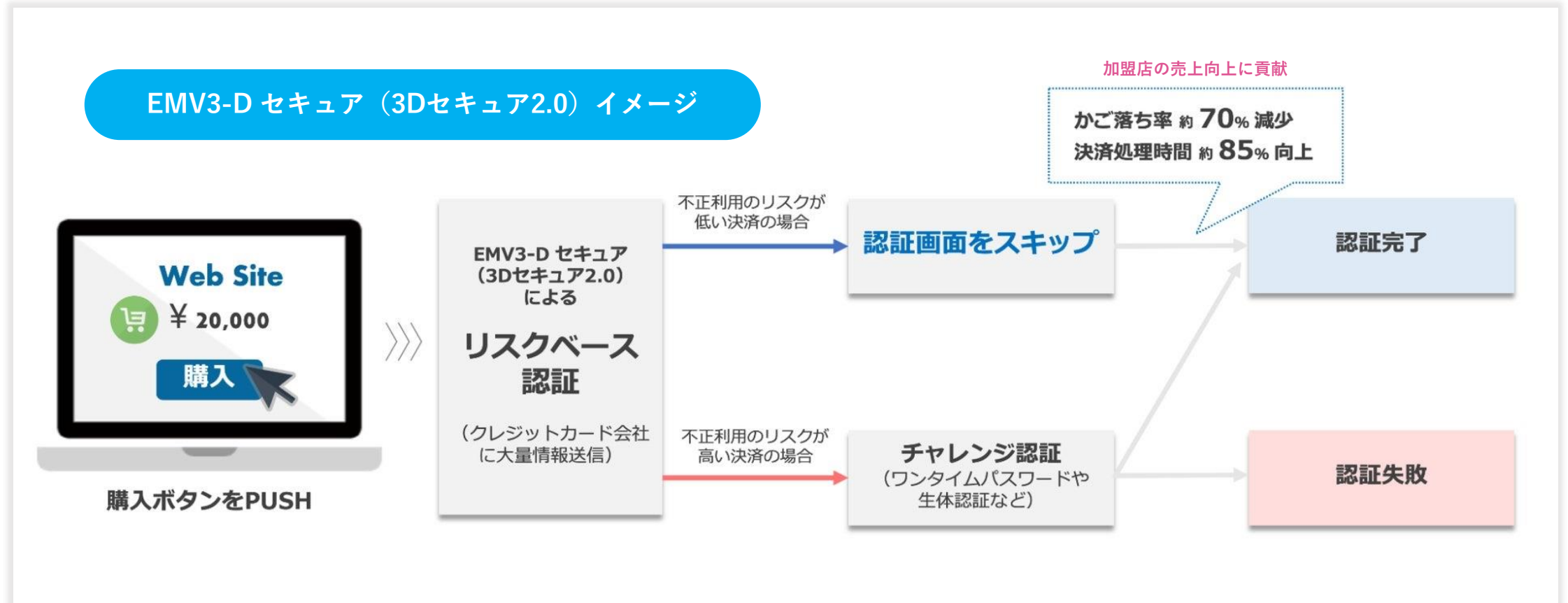
インボイス制度 に対応した 請求書 の発行は、
「請求管理ロボ」

開始のカウントダウンは始まっている
インボイス制度の準備は**2022年**のうちに！

2021年 年間実績	導入社数	請求書発行枚数	請求金額
	637 社	194 万枚	3,437 億円

サブスクペイが「EMV3-Dセキュア」に対応し不正利用対策を強化 クレジットカード決済における高度なセキュリティ環境を提供

EMV3-D セキュア (3Dセキュア2.0) ではリスクベース認証を採用し、カード利用者の決済情報等をもとに、不正利用のリスクが高い決済に限り、ワンタイムパスワードや生体認証による本人認証を実施いたします。また、不正利用のリスクが低いクレジットカードは認証画面をスキップして決済でき、従来の課題であった、かご落ち率や決済処理時間が改善されました（かご落ち率は約70%減少、決済処理時間は約85%向上）。



請求まるなげロボで、与信結果やリアルタイムな入金情報のAPI取得が可能に 基幹システムと連携した請求情報の一元管理を強化

顧客企業で利用の基幹システムに、請求まるなげロボから各取引先（請求先）の与信結果や支払い状況を記録することができるようになるため、サービスを提供する際の契約可否や、支払い状況に応じたサービス提供中止といった事業判断をスピーディに行うことが可能になり、堅実なサービス運営に貢献します。

① 新規追加されたAPIの機能

- ① 与信情報を登録
- ② 与信結果を反映
- ③ 入金情報を反映



各取引先の与信情報の登録、与信結果の参照、入金状況の参照について、API連携で対応可能に

請求情報の一元管理が可能に

顧客企業

基幹システムへも
連携可能

② 基幹システムとのAPI連携強化

請求まるなげロボ



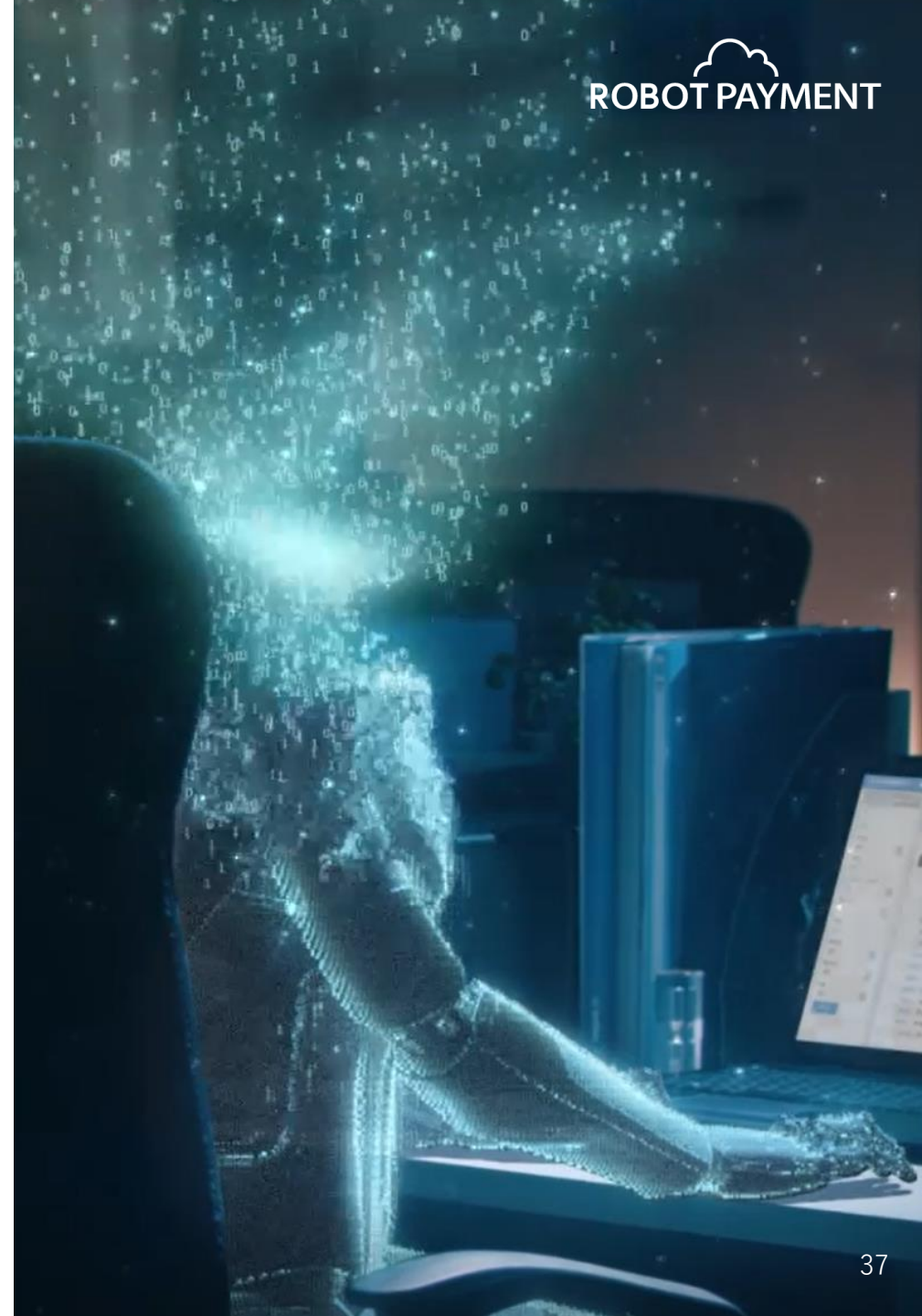
与信結果が基幹システム上で管理できるため、取引可否についての判断や、取引先分析にも活用可能

各取引先の与信結果や支払い状況を記録

顧客企業

05

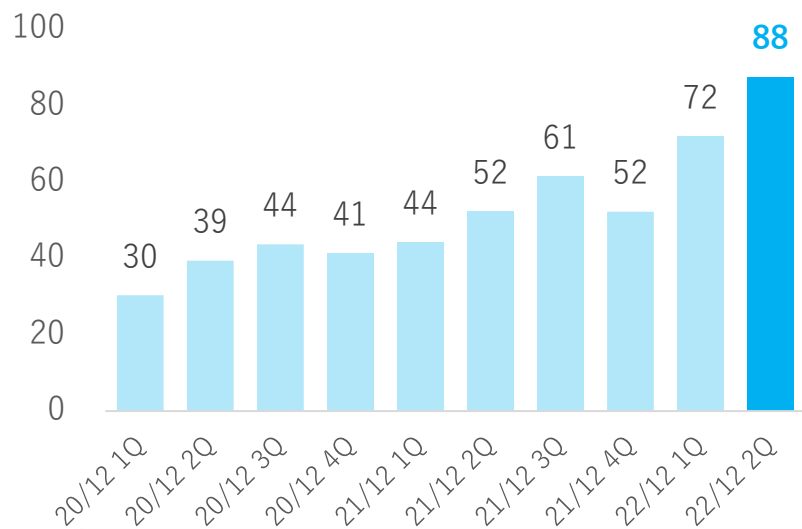
費用について



期初に立てた事業方針通りに施策を実行し、各費用が増加

広告宣伝費

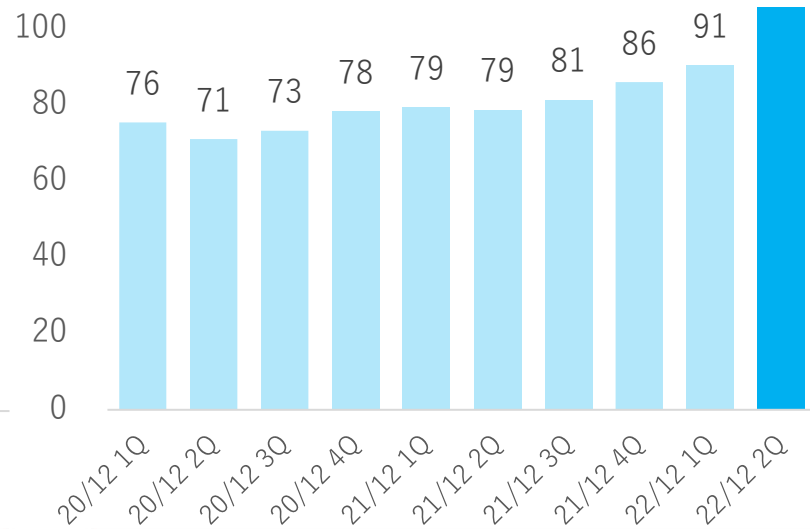
120 (単位：百万円)



- タクシー広告の放映開始
- Web広告費も費用対効果を見ながら投下量増加

給与手当

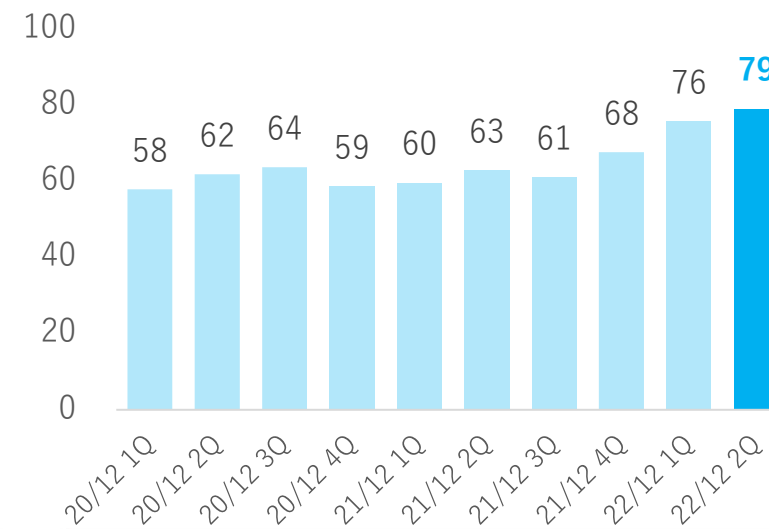
120 (単位：百万円)



- セールス、エンジニア中心に採用が順調
- 大手顧客獲得戦略実現に向けたハイクラス採用も進捗

開発費

120 (単位：百万円)

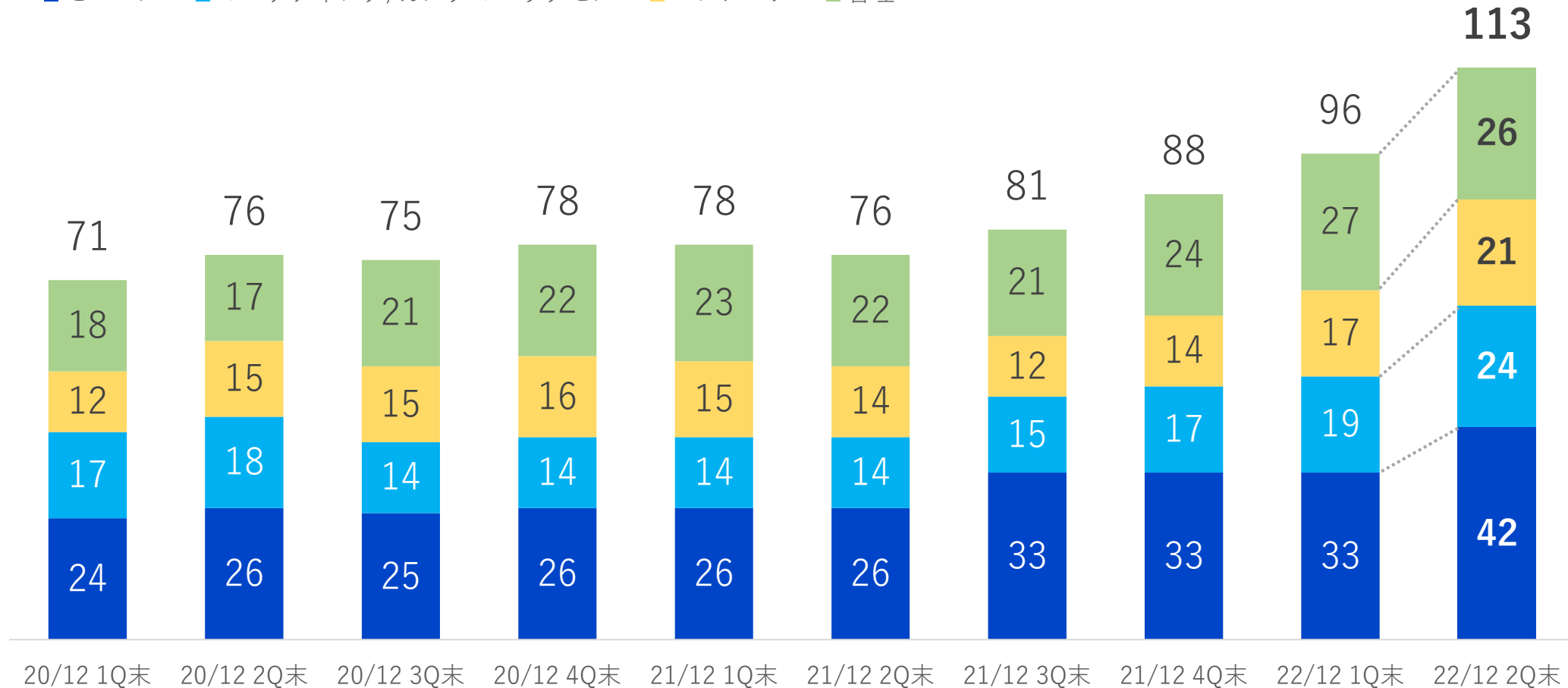


- 大手企業向け機能、及び提供可能な業務領域の拡張開発は、計画通りに進行

(参考) 職種別従業員数推移

セールス/エンジニアが増加、採用計画に対し順調に進捗

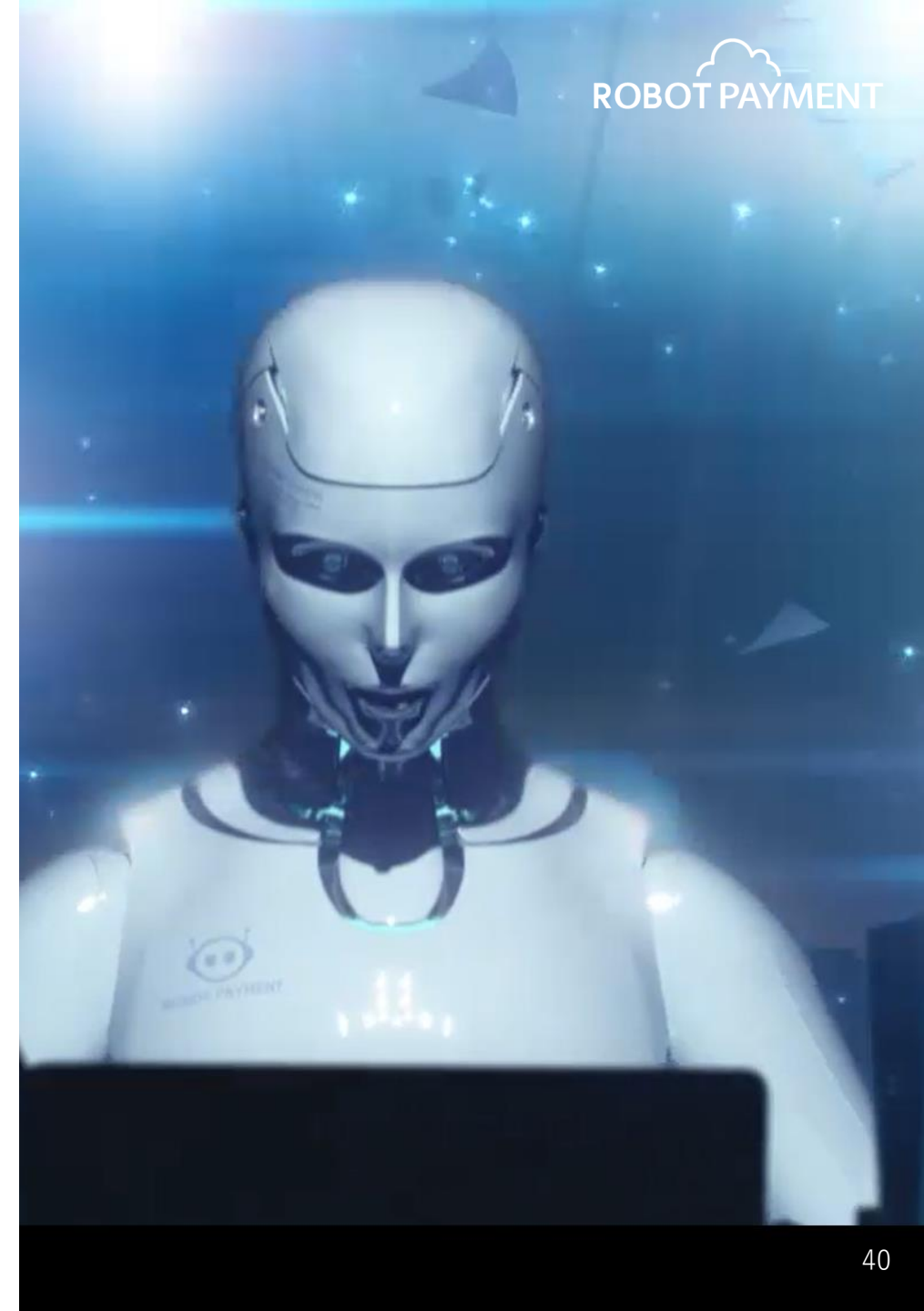
■ セールス ■ マーケティング/カスタマーサクセス ■ エンジニア ■ 管理



(注) 従業員数は就業人員であります。(アルバイト・パートタイマーを含み、派遣社員、業務委託を除く。)

06

補足資料

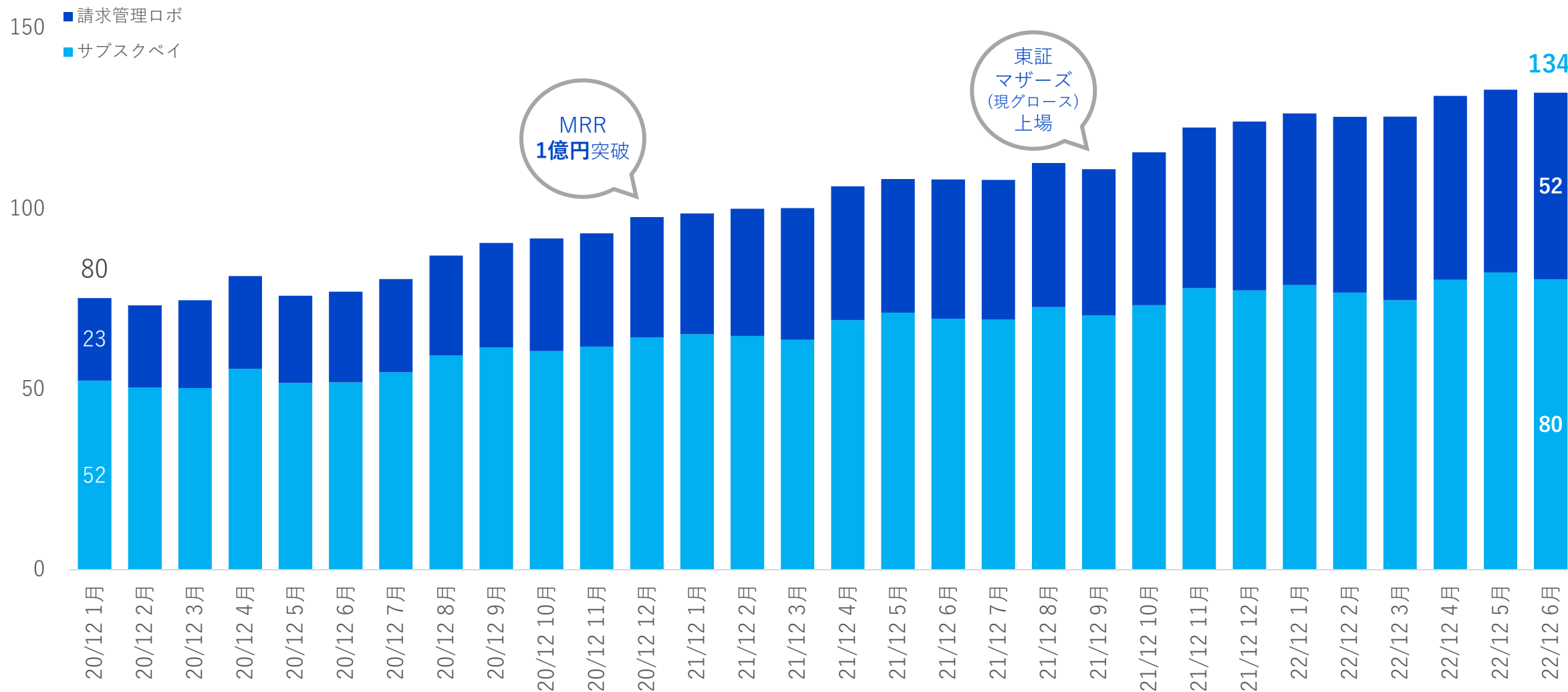


貸借対照表

(単位：百万円)	2021/12 2Q末	2021/12 期末	2022/12 2Q末	前期末比
流動資産	3,162	4,502	3,623	△879
固定資産	440	414	438	24
資産合計	3,602	4,916	4,061	△855
流動負債	3,226	4,276	3,450	△826
固定負債	53	49	28	△21
負債合計	3,278	4,325	3,478	△847
株主資本	275	566	566	0
その他	48	24	17	△8
純資産合計	323	590	583	△7

月次リカーリング収益の推移

(売上高/単位：百万円)



(注) 2020年12月期の月次数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。

サブスクパイ

従量費	決済取扱高に応じた手数料 (スプレッド)	2.65%~
	決済処理件数に応じた手数料 (フィー)	5円/件
固定費	月額固定のシステム利用料 オプション料金 利用人数に応じたID課金	8,000円/月 ~

決済取扱高/決済処理件数の増加に伴い従量費が増え、顧客単価が向上する収益構造



請求管理ロボ

従量費	まるなげ債権金額に応じた手数料	債権金額の2%~
	請求金額に応じた決済収益	スプレッドフィー
	請求件数に応じたストレージ	請求件数100件ごとに課金
固定費	月額固定のシステム利用料 オプション料金 利用人数に応じたID課金	10,000円/月 ~

請求まるなげロボの債権金額、請求管理ロボの請求金額/請求件数の増加に伴い従量費が増え、顧客単価が向上する収益構造

1

サブスク管理を
すぐに始められるSaaS

顧客管理データベース

- セキュアな環境で、利用企業に合わせた顧客情報の取得/保管が可能
- 決済と連動し、決済データを紐づけたワンストップの顧客管理が可能

すぐに利用できるマイページ/ Webフォーム

- 自由にカスタマイズ可能なマイページや決済フォームをすぐに利用可能
- サブスクビジネスに必要な顧客情報を会員側でいつでも登録・変更可能

高いカスタマイズ性

- 大手顧客の複雑な要件やカスタマイズに対応したAPI提供

2

顧客管理と連動した
決済機能

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、決済システムとの連携を当社が代行
- 会員からの問い合わせを当社が代行
- サポートが1社で完結するため、会員は当社に連絡するだけで解決

サブスク事業に必要とされる 多彩な決済提供

- 各種金融機関と連携し、クレジットカードや口座振替など多彩な決済機能を提供
- 顧客情報/決済情報が1つの画面で管理
- 商品ごとの金額や課金周期、課金回数、課金日等のルール設定が可能であり、サブスクビジネス特有の複数の課金体系の組み合わせにも柔軟に対応

サブスクペイの導入企業（一部）

各社のサブスクリプション型サービスで利用

インターネットサービス・コンテンツ

Toysub!

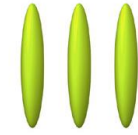
CROWDWORKS

PRESIDENT Inc.

KADOKAWA

メディア・広告

産経新聞社



Hakuhodo DY
media partners

毎日新聞社

LIVESENSE

教育

Gakken

CA Tech Kids

レンタル

島村楽器

BUFFALO

cycloop

寄付

日本赤十字社 宮城県支部
Japanese Red Cross Society

THE BIG
ISSUE
JAPAN FOUNDATION
ビッグイシュー基金

大阪大学
OSAKA UNIVERSITY

その他

SAPPORO 乾杯を
もっとおいしく。

DHOLIC

Sound Fun!

サブスク事業の顧客管理や継続課金に活用

顧客管理機能

株式会社トラーナ



おすすめの玩具が毎月2回届く
サブスクサービスの月額料金

課題

- 起業してサブスクリプション事業を開始するにあたり、**定期課金システム**と**顧客管理システム**の導入を検討

なぜサブスクペイを選んだか

- 定期課金の決済が自動**ででき、**決済フォームと連携**して顧客管理ができること
- サポート対応の窓口を持っていること

サブスクペイ導入後の効果

- 継続課金とサブスク顧客管理**を活用することでユーザーが6,000名以上に上り、**2019年にサブスク大賞**を受賞するほど利用が増えても課金オペレーションがミスなく回っている

定期課金機能

株式会社プレジデント社



橋下徹さん、三浦瑠璃さん
などのメルマガコンテンツ
の月額購読料

課題

- サブスクリプション事業に最適な決済システムの導入検討

なぜサブスクペイを選んだか

- 使いやすく、シンプルかつ**柔軟に決済設定**ができること
- サブスクリプション事業を増やしていくときに展開しやすいこと**

サブスクペイ導入後の効果

- 案件に応じて**課金額や課金開始日、課金期間を柔軟に設定**できるので、システム要因での企画停止がなくなった
- 他サービスへも次々と導入が決定

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

唯一の自社保有
決済システム連携

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
- サポートが1社で完結するため、利用者は当社に連絡するだけで解決

複数の決済手段の一元管理

- クレジットカード/口座振替/銀行振込/コンビニ決済などの複数の決済手段を利用でき、管理画面で一括管理が可能

請求業務を代行する 「まるなげオプション」を追加可能

- 請求管理ロボに決済手段としてのまるなげオプションも追加可能
- 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

2

サブスク事業者に選ばれる
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自動で発行して送付

多様な課金体系の請求に対応

- サブスクビジネスに特有なスポット/従量/定額課金を1つの請求書に合算し請求書を作成

年間一括払いの前受金管理機能

- SaaSなどで特有な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

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、翌月に自動的に繰越し、請求書を作成

3

大手の複雑なニーズに応えた
カスタマイズが可能



- Salesforce®ユーザー向けに「請求管理ロボ for Salesforce」を提供
- Salesforce®の持つ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

請求管理ロボの導入企業（一部）

毎月請求が発生するサブスクリプション型ビジネスモデルの企業が多く利用

SaaS・クラウドサービス



メディア・広告



BtoCサービス



その他



コンサルティング・アドバイザリー



システム・インフラ



継続的に発生する請求に関わる課題を解決

事業安定

GMOグローバルサイン・ホールディングス株式会社



業種：ITサービス
従業員数：996名

課題

- 既存事業で使用していた基幹システムを使っていたが、業務コストや柔軟性の点でサービスモデルに合わなかった

なぜ請求管理ロボを選んだか

- 継続的な請求に対し請求書自動発行ができること、郵送対応ができること、複数決済手段にマルチ対応していること

請求管理ロボ導入後の効果

- 請求書発行を請求金額の確定から2営業日に対応
- コロナ禍で事業が伸び請求件数がどれだけ増えても、請求担当の負担は変わらず消込まで10分で終わるようになった

新規事業

日鉄興和不動産株式会社



日鉄興和不動産

業種：不動産開発
従業員数：536名

課題

- インキュベーション・オフィスという新規事業の中でオペレーションの削減を実現したかった

なぜ請求まるなげロボを選んだか

- 単純な請求書発行ではなく請求代行まで行うため、請求業務を完全に自動化、請求管理や催促の工数削減を期待

請求まるなげロボ導入後の効果

- 口座振替の決済手段にも対応でき、サービス利用者に負担をかけずにサービス提供を実現

法整備や社会課題が経理のDXツール推進を後押し 関連法制度に適切に対応することで、アカウント数拡大を促進していく

2022年1月

電子帳簿保存法改正

法律の改正により、「電磁的記録による保存」「スキャナ保存」については、導入時の事前承認制度の廃止やシステム要件の緩和が行われた。今回の改正に伴い、企業規模に関わらず請求書の電子化がより一層進むことが想定される。

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。

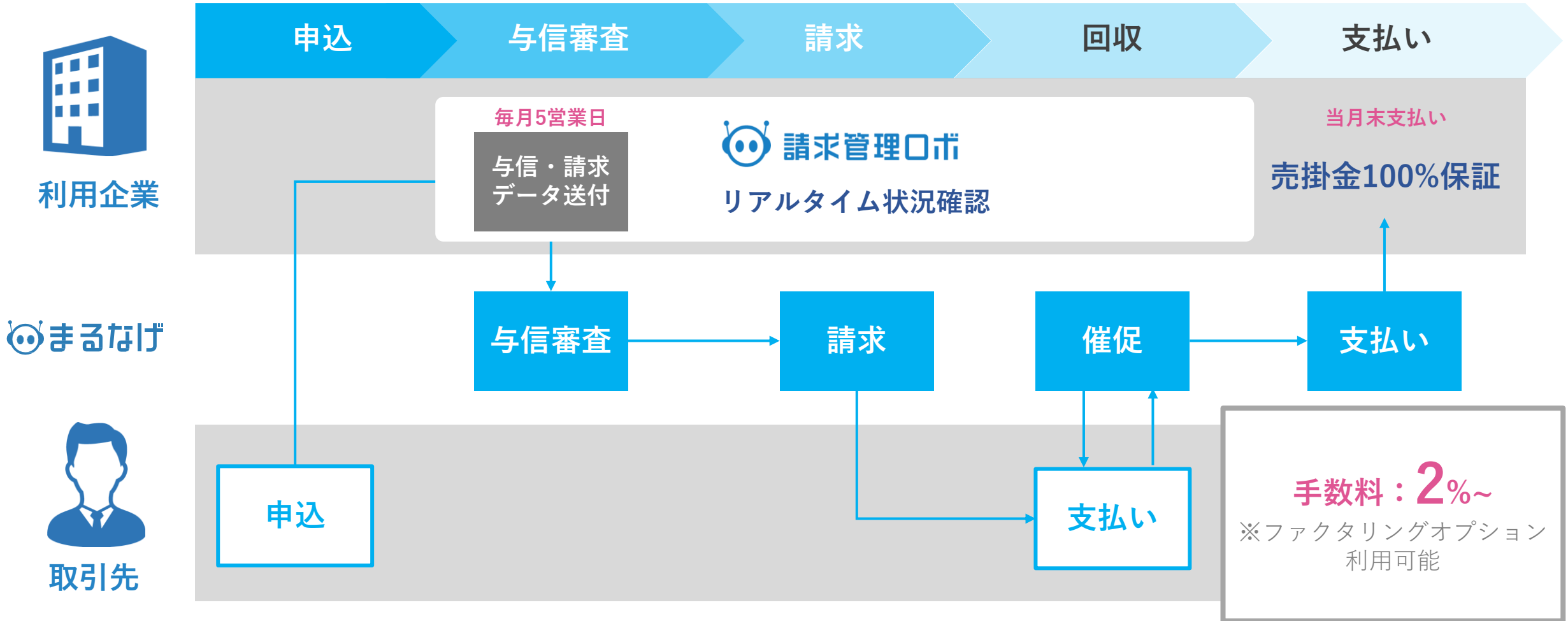
2025年の崖

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。

請求まるなげロボの概要

与信から請求書発行、集金・消込、督促まで請求管理業務の全てを代行するサービス



バックオフィスの業務効率化だけでなく、売上向上にも貢献

取引先数増加

A社



業種：総合デベロッパー
従業員数：1,500名以上

課題

- 社内審査の基準が厳しく取引先を増やせなかった
- 顧客からの要望で決済手段を増やす必要があった

なぜ請求まるなげロボを選んだか

- 与信審査も含めて請求業務を任せられることができること
- 審査基準を変更することで与信審査のスピード向上に期待

請求まるなげロボ導入後の効果

- 与信基準の変更により取引先を増やすことが出来た
- 顧客の要望に合わせた決済を案内することができ、売上が増加した

新規事業

ネオス株式会社



業種：ITサービス
従業員数：190名

課題

- 新規事業の立ち上げに際し、バックオフィスにリソースを掛けたくなかった

なぜ請求まるなげロボを選んだか

- 事業部での請求書業務、管理部での与信業務が不要になる
- 支払い方法で口座振替を選択出来るようになり利便性を上げられる

請求まるなげロボ導入後の効果

- 限られたリソースでバックオフィスを効率良く回す事ができ、スムーズな新規事業の立ち上げが出来た

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役員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5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ている社外取締役2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ている社外取締役2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であります。

女性の活躍促進について

当社は女性の活躍を積極的に促進してまいります。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引き続き推進してまいります。

投資家及び株主をはじめとするさまざまなステークホルダーの皆様に、当社をより一層ご理解・ご関心いただけるよう「IRメール配信サービス」を開始いたしました。
決算情報や各種開示情報をタイムリーにお知らせいたします。

▼下記QRコードより登録フォームにアクセスいただけます。



<https://www.magicalir.net/4374/mail/>

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。