

各位

会 社 名 株式会社ROBOT PAYMENT
 代表者名 代表取締役 清久 健也
 (コード:4374、東証グロース)

2022年12月期第2四半期 個人投資家向け決算説明会の質疑応答の要約

2022年12月期第2四半期 個人投資家向け決算説明会で投資家の皆様からいただきましたご質問と、当社の回答を以下にまとめております。

ご質問	当社回答
(全社)	
<p>2021年度12月期の決算説明資料以来、中計の記載がありませんでしたが、現在中計の目標値に関してはどのような進捗になっていますか？</p>	<p>(CFO 久野)今四半期の決算説明資料に関しましては、意図して実績やアイデンティティのところにフォーカスした内容になっておりまして、中計を軽視しているということではございません。また、改めて、今年の2月14日に開示した2021年度通期決算説明資料の中計からは、現時点ではその内容に変わりはありません。一方で、そこから約半年経過し、外部環境が大きく変わっているということもあり、投資家の方から「もう少し利益にフォーカスした経営方針に変えてもいいのではないか」あるいは「これまでの中計に引き続き賛成」といった様々な声もいただいております。当社では、そのようなお声をしっかりと社内で検討しておりまして、変更などがあれば決算のタイミングなどで開示していく所存でございます。我々は、投資家の方々にとって何がベストなのかを常々考えながらアクションに移しているということをご理解いただければと思います。</p>
<p>貴社の顧客の中で、最大手の顧客から生じる売上は全体の売上の何%を占めますか？</p>	<p>(久野)現在、請求管理ロボとサブスクペイを合わせて7000アカウントを保有するに至っております。また、そういったお客様から、当社のビジネスモデルの特性として固定と従量で収益をいただいているため、お客様が成長されるにつれ従量の部分が増加していく形になっております。そのため、獲得した新規のお客様が成長すればするほど1社への依存度というのは低減してくる傾向にあることや、そもそも7000アカウントものお客様がいらっしゃる非常に細分化されており1社への依存は今現在でも小さいということをご理解いただきたいです。その中でも、サブスクペイの方は最大手のお客様で5%程度、請求管理ロボの方は3~4%程度の依存度であるため、一部に依存していることはございませんし、それらの依存度も申し上げた通り、構造上新規のお客様の成長により下がっていく見込みとなっております。</p>
<p>今期売上高予想をレンジで開示している理由として、大手顧客との契約完了時期が確定出来ていないことを挙げていましたが、それについては順調に完了していますか？</p>	<p>(久野)まだ数件ではございますがスポットの収益を会計上認識しておりますので、大手のお客様の契約完了に向けて順調に推移しているのご認識いただければと思います。また、その他の大手のお客様に関しましてはまだ不確定なところもございますが、マーケティング・セールスもそういったところをテーマにして取り組んでおります。</p>

今後、新たなプロダクト開発をしていくにあたって、決済機能と相性が良い機能はそう多くないと思うのですが、何か見込みはあるのでしょうか？もしくは相性にはこだわらない方針なのでしょうか？

(代表取締役 清久)我々の強みは決済機能を持っていることです。世の中にサブスク管理や請求書発行のクラウドサービスはいくつかありますが、決済を持っている我々しか出来ないことは「実際にお金の回収まで行うこと」「大量の決済・請求を処理できること」です。BtoB決済市場がどんどん伸びているなかで、代金回収や決済機能を持つことで事業をより便利にし伸ばしていくことができるサービスは、様々な業種や領域で数多くあります。そのため、そういった事業の種はまだまだまだたくさんあると思っていますし、決済機能と相性の悪いことをやるつもりはございません。既に決済機能と相性の良いプロダクトは企画しておりますし、3Qで発表するものや、今年中に発表するBNPLのサービスなど、まだまだたくさんあるとお考えいただきたいです。

(請求管理ロボ)

請求管理ロボの事業領域のTAMIはどのくらいあると考えていますか？

(事業管掌 藤田)我々は請求管理ロボのTAMIについて、「件数(社数)」と「取扱高」という2つの側面から見ております。前者については、まず、国内の事業所数が約70万社あるので、インボイス制度の観点から考えると、全事業者が対応しなければならない政策であるため、70万社が対象となります。その中でも、電子化対応を行うような一定規模以上の企業が約10%程度いると考えると、保守的に見ても約7万社と想定しております。また、「取扱高」の観点からですと、BtoB決済市場が334兆円(2020年)の市場規模になっており、当社の2021年度の実績値で言うと、その0.09%しか流通しておりません。BtoB決済市場のうち、先ほど述べた7万社が50%以上を占めると考えられますので「取扱高」でみたTAMIは非常に大きく、また開拓の余地が大きくあると考えております。

2022年4月の請求管理ロボの月次売上高が頭1つ抜けていましたが、どのような要因によるものでしょうか？

(久野)大手のお客様から本格導入前に追加開発の収益をスポットでいただいたことが大きな要因となっております。導入に際し、スポットでの収益を断続的にいただくこともございますが、最終的にはリカーリング収益の部分でも貢献いただけてと考えております。

請求まるなげロボの進捗は予定通りでしょうか？

(藤田)今期に関しては社数を増やすことをテーマにしておりまして、マーケティング強化などの効果もあり、着実に社数は積み上がっております。また、請求まるなげロボはお客様の成長につれて従量単価が増加し徐々に伸びていくモデルなので、そこを伸ばしながら社数を増やしているという状況になっております。

「請求管理ロボ for Enterprise」の開始ですが、既に納品先の顧客を確保してからのローンチなのでしょうか、それともローンチからの営業となるのでしょうか？

(藤田)まだ顧客の確保が出来ている状態ではございません。大手の顧客を獲得できていると先ほど述べましたが、それは通常の請求管理ロボの提供になります。我々は、大手の顧客を獲得する度に、非機能要件と言われる大量処理について強化してきてきました。今回の請求管理ロボ for Enterpriseはこれまでに強化してきたものに加えてカスタマイズ性がついてきます。まだ顧客の確保は出来ておりませんが、既存の大手のお客様に対してアップセルなども出来る状態となっております。

今後、請求管理ロボと請求まるなげロボではどちらの方が伸びると見込まれていますか？また、将来的にはどちらの方がスタンダードになってくるとお考えでしょうか？

(藤田) 現段階では、請求管理ロボの方がニーズは高いと考えております。その理由としては、2023年施行のインボイス制度がプラスに働くことや、請求まるなげロボの機能である「ファクタリング」が日本においてまだ市場に浸透していないことが挙げられます。現段階の流れでは、通常の決済手段(銀行振り込み、クレカ決済、口座引き落としなど)があと10年くらいは主流のままだと思いますので、決済の自動化に強みを持つ請求管理ロボが世の中のスタンダードを目指せると考えております。ただ、さらに先の話では、今回のインボイス制度開始により「デジタルインボイス」という請求情報自動処理の仕組みが出てきますので、これが市場に認知されて普及した場合、(周辺業務も含めた)請求業務を完全に自動化させるために、結果的にすべて請求まるなげロボに任せる、となる可能性はあると思います。

<会社概要>

社名 : 株式会社ROBOT PAYMENT(東証グロース:4374)

所在地: 東京都渋谷区神宮前6-19-20 第15荒井ビル4F

設立 : 2000年10月

代表 : 代表取締役 清久 健也

URL : <https://www.robotpayment.co.jp/>

請求管理ロボ: <https://www.robotpayment.co.jp/service/mikata/>

請求まるなげロボ: <https://www.robotpayment.co.jp/service/marunage/>

サブスクペイ: <https://www.robotpayment.co.jp/service/payment/>

【お問い合わせ先】

株式会社ROBOT PAYMENT

担当者名: 執行役員 社長室 室長 新藤 雅之

TEL: 03-5469-5780

Eメール: ir@robotpayment.co.jp