



2022.11.11

2022年12月期 第3四半期
決算説明資料

株式会社ROBOT PAYMENT

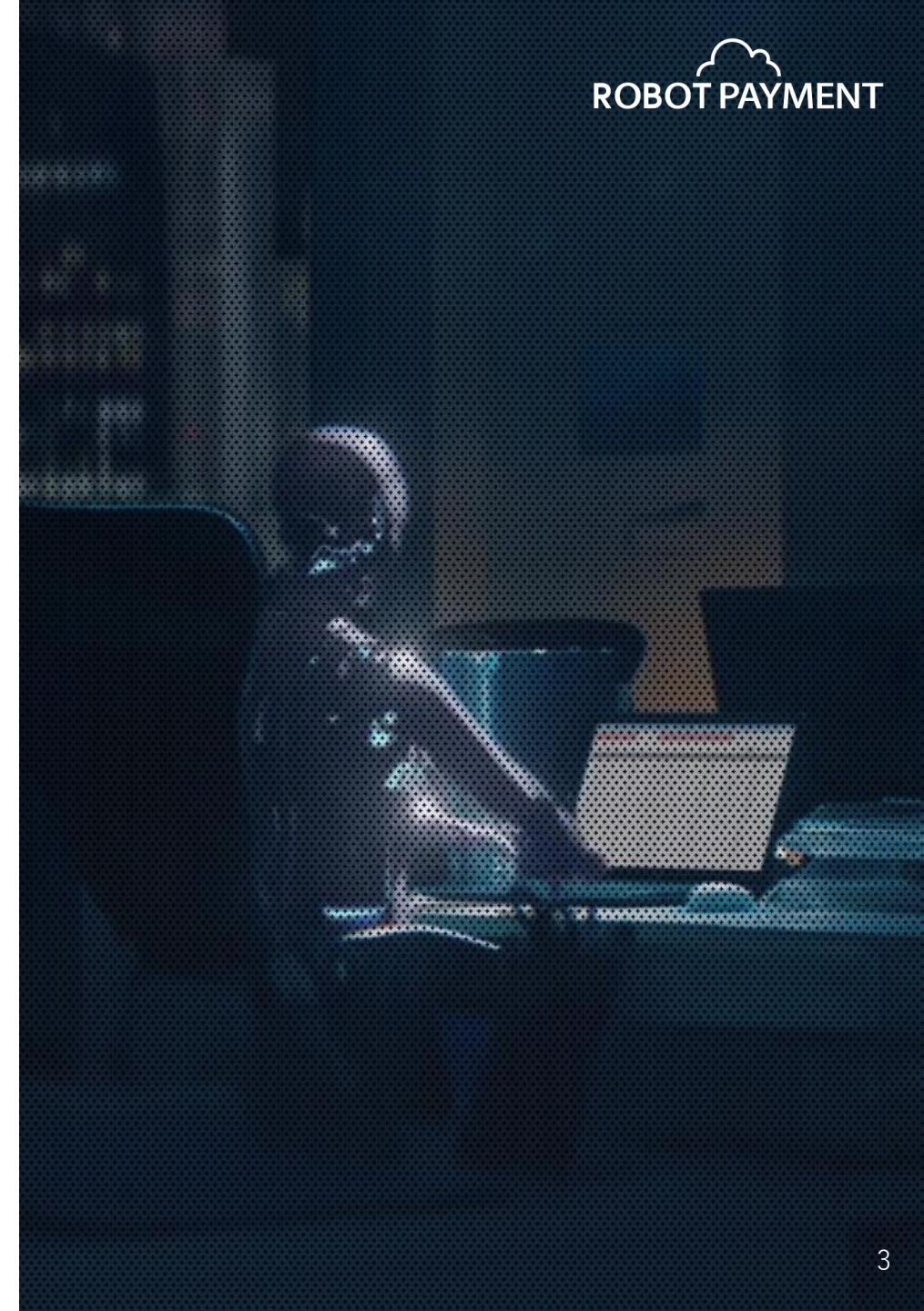
東証グロース

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3四半期全社実績	19
03	2022年12月期 第3四半期事業別実績	29
04	ビジネスハイライト	40
05	費用について	45
06	補足資料	48

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

- 与信審査や未払い企業への催促などの手間や精神的負担
- 売掛金の貸倒や取引先の倒産への懸念
- 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 企業間決済市場

サブスクペイのプロダクト概要

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	松田次郎	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	hata@robotpay.jp	個人事業主	-
C	斉藤裕子	女	10,000	20-29	03-3333-3333	cc@robotpay.jp	-	経営者
D	藤原 真	男	1,000	10-19	03-4444-4444	ds@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



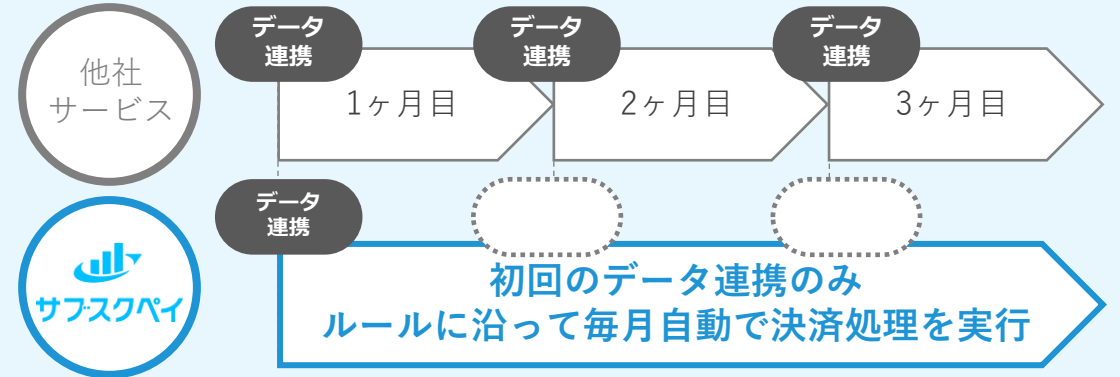
顧客分析機能
2022年9月リリース



CRM機能
2022年9月リリース

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

自動請求



請求書発行
請求書送付

自動集金



【対応決済手段】
・銀行振込 ・口座振替
・カード決済 ・コンビニ決済

自動消込



自動催促



入金期日前
入金期日後

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



与信審査



請求書発行



代金回収



入金管理



催促

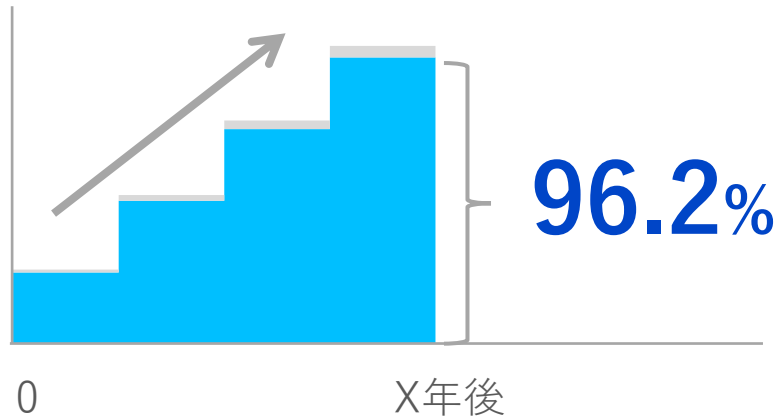


リスク保証

- ・ 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

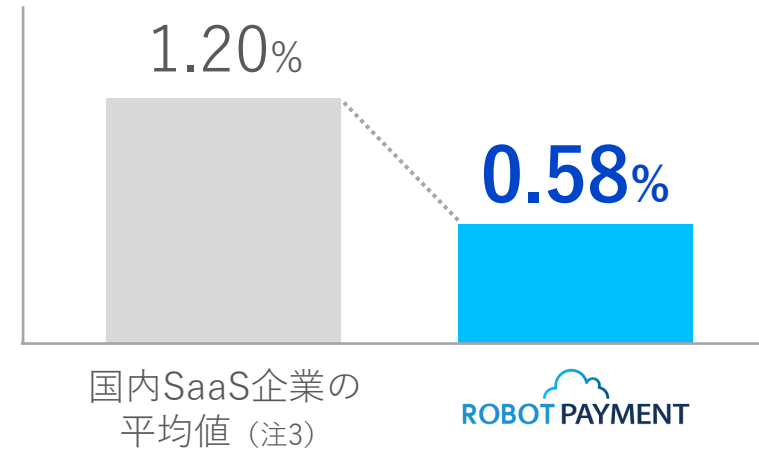
リカーリング収益比率 (注1)



サブスクペイ 95.3%

請求管理ロボ 97.7%

月次平均解約率 (注2)



サブスクペイ 0.53%

請求管理ロボ 0.66%

(注1) 2022年9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9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開示している国内上場SaaS企業26社を対象に、2022年1月～2022年9月までの各月の平均値を当社内で調査・集計したもの

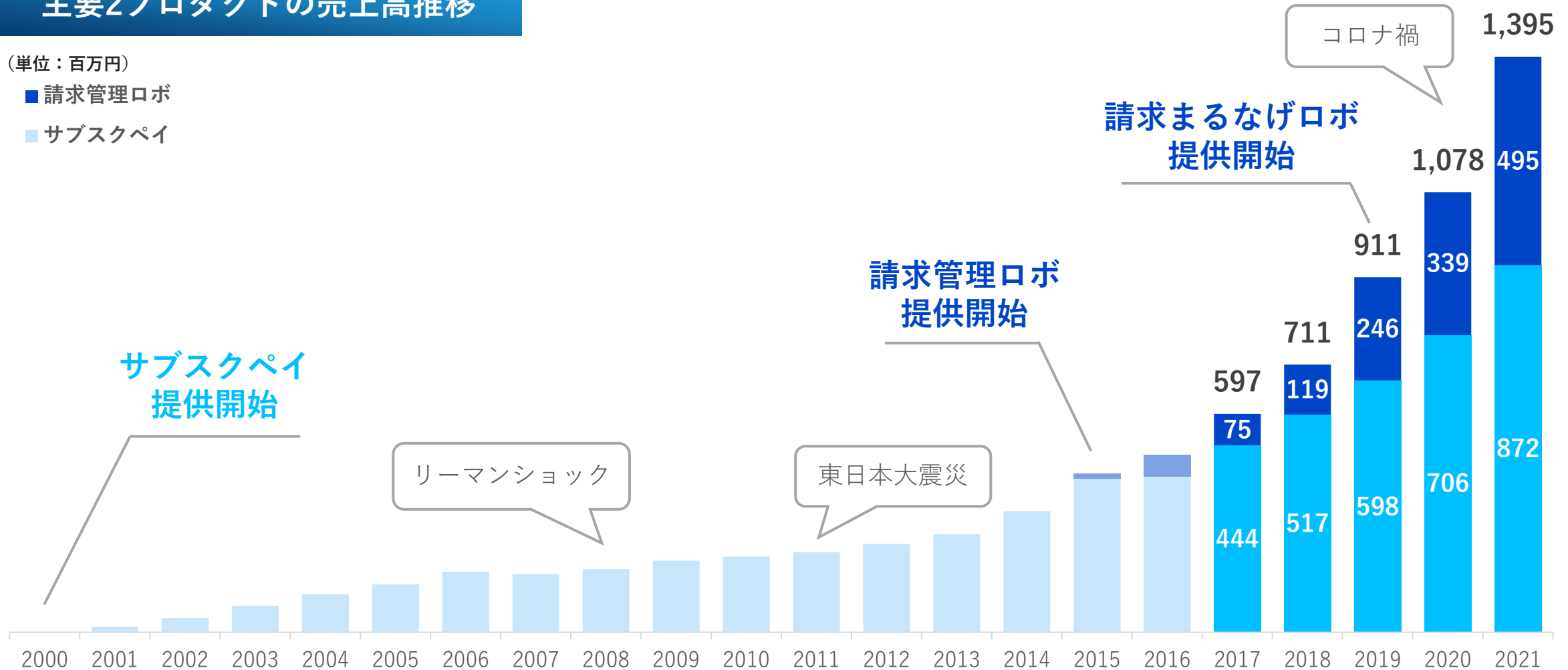
ROBOT PAYMENTの安定成長

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

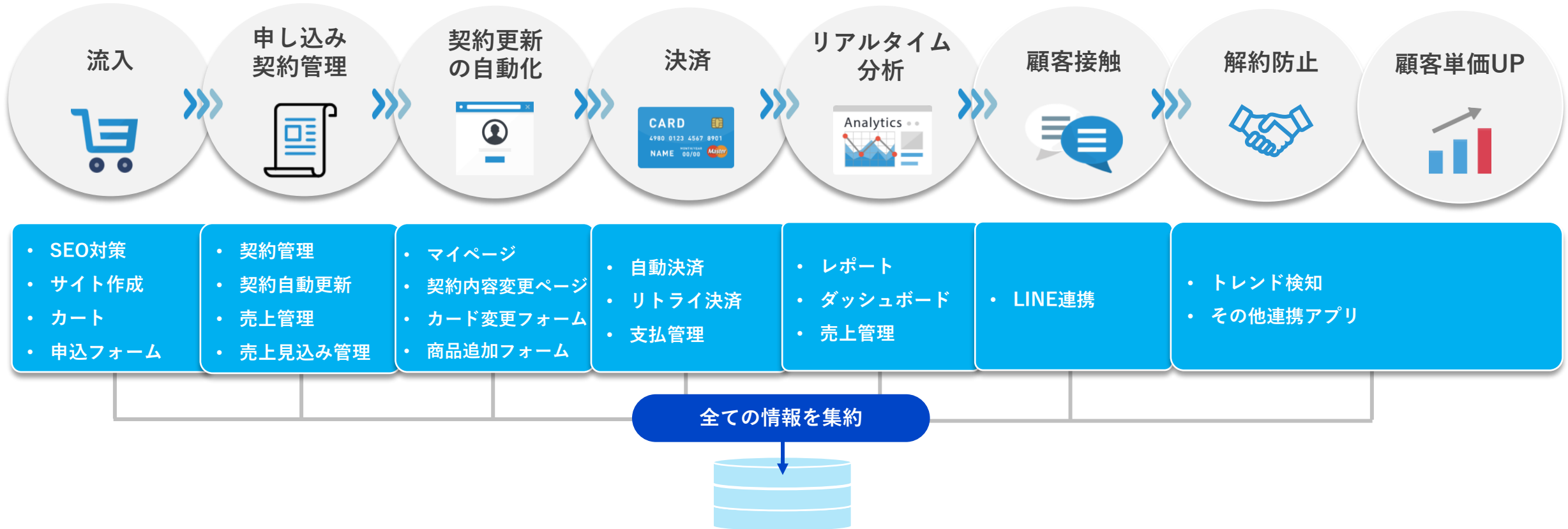
決済に新たな機能を付加することで企業課題を解決できる領域で次々と事業を展開
さらなる事業領域の拡張のためにM&A・資本提携等も視野にあらゆる選択肢を検討

領域	サブスク管理クラウド	サブスクデータ統合CRMクラウド	請求管理DXクラウド	大手企業の請求管理DX	請求業務BPO/債権保証/ファクタリング	BNPL(後払い決済)
企業の課題	<p>サブスクビジネスの定常/煩雑な事務作業</p>	<p>サブスクビジネスの収益最大化</p>	<p>事務的/ミスの許されない請求管理業務</p>	<p>大手企業特有の高難度要件への対応</p>	<p>クラウド利用人材の不足、資金繰り懸念</p>	<p>企業の資金繰り改善</p>
コアな価値	<p>決済（決済処理技術/オペレーションノウハウ/金融機関とのネットワーク等）</p>					
プロダクト/サービス	<p>サブスクパイ</p> <p>サブスクビジネスの顧客管理/定期課金</p>	<p>リリース</p> <p>サブスクペイ Professional</p> <p>サブスク顧客のデータ統合/分析/アクション</p>	<p>請求管理ロボ</p> <p>請求～債権管理まで自動化・効率化</p>	<p>請求管理ロボ for Enterprise</p> <p>カスタマイズ性/拡張性/大量処理</p>	<p>請求まるなげロボ</p> <p>請求管理業務を代行 売掛債権の支払保証</p>	<p>リリース</p> <p>1click後払い</p> <p>カード決済を活用した 請求書の後払い決済</p>
提供開始	2000年	2022年9月	2015年	2022年4Q(予定)	2019年	2022年10月

サブスクペイ Professionalのプロダクト概要

サブスクビジネスの顧客管理・分析・顧客接触により解約防止・LTV向上を実現、
収益最大化を支援する「サブスクペイProfessional」リリース

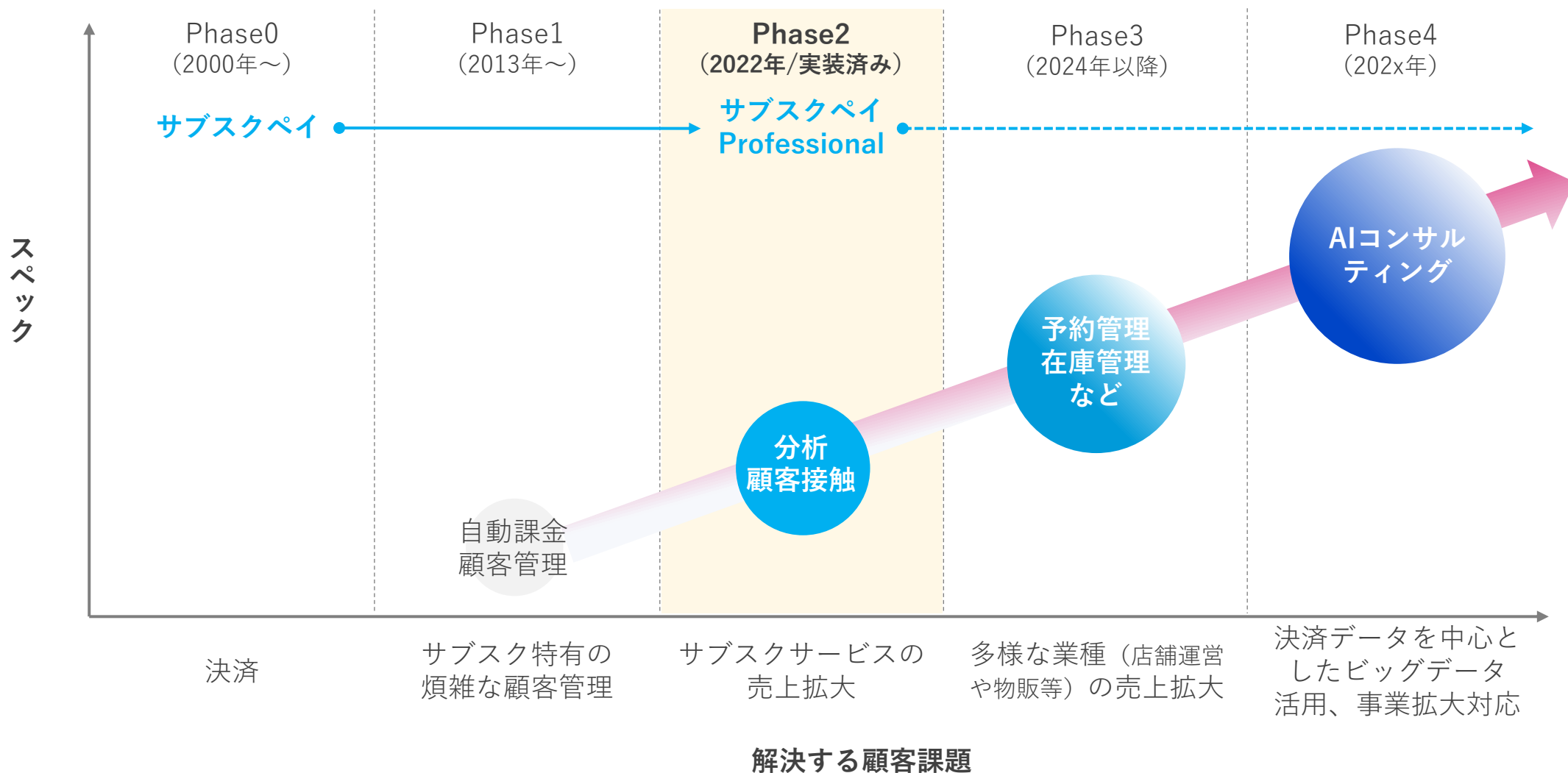
← ① 導入後にすぐ使える → ← ② データをもとに接触 → ← ③ 売上最大化 →



(注) LINE連携はLINE公式アカウントと当社パートナー企業のサービスとの契約が必要なオプション機能

サブスクペイの進化

サブスクペイ Professionalは、サブスクの管理だけでなく売上拡大に必要な機能を搭載
今後は、多業種対応およびAIを活用した顧客の事業拡大への貢献を目指す



サブスクペイ Professionalの競合比較

サブスクビジネス立ち上げ時に導入しやすく、その後の事業成長に合わせて
売上最大化に寄与するカスタマイズ性・リテンション機能などを搭載

サブスクリプションビジネスに必要な要素

特徴

	価格	Webサイト カート	決済	拡張機能	カスタ マイズ性	リテンション (リピート促進/解約防止)	特徴
サブスクペイ Professional	月額 5万円～	○	完全自動課金 豊富な設定項目	豊富なAPI を実装	Salesforceの 基盤を活用	○	Salesforceの基盤を活用 した高いカスタマイズ性、 自動課金機能の豊富さ
サブスクペイ	月額 8千円～	—	○	—	—	—	中小規模サブスク向け自 動課金・顧客管理
会員ビジネス向け 決済サービス	月額無料 従量偏重型	○	○	—	—	○	小規模会員制ビジネスを 簡単に開始できる機能
実店舗向け 予約管理サービス	月額 5万円～	○	他社の決済と連携	—	○	○	ジム・スクールなどの実 店舗運営に必要な予約管 理・会員管理
大手サブスク向け プラットフォーム	月額数十万 ～数百万円	○	他社の決済と連携	○	○	○	大手メーカーや大手IT企 業に求められるカスタマ イズ性・拡張性

1click後払いのサービス概要

企業の資金繰り課題を解決する新サービス「1click後払い」を提供開始
請求管理ロボの利用企業の請求先に対して、カード決済で請求書の支払延長を可能に

「1click後払い」とは、売り手企業が発行した銀行振込の請求書を受領後、買い手企業がクレジットカード決済を選択できるサービスです。「1click後払い」を利用することにより、売り手企業はシステム利用料・手数料負担なしで、未回収リスクを軽減することができ、また、買い手企業は簡単にクレジットカード決済ができ、約60日間（注）のキャッシュアウトの延長が可能になります。銀行融資やファクタリングよりも手軽な、新しい資金調達手段として活用いただけます。



JCBブランド対応は業界初！

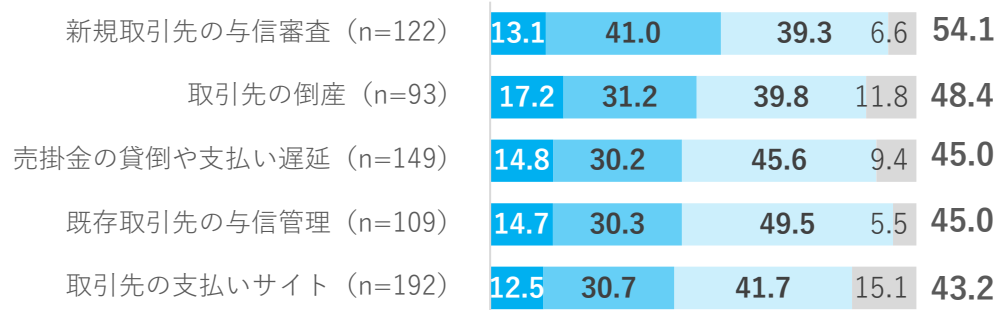
※サービスリリース時点

(注) 利用するカードの支払い時期により、延長期間は異なります。

市場規模1,000兆円(注)に上る企業間決済のDX化を目指し 全方位で課題解決に取り組み、日本企業の生産性向上に貢献

請求書発行側の課題

課題を
感じる計



■ とても課題を感じている ■ やや課題を感じている
■ あまり課題を感じていない ■ 全く課題を感じていない



請求管理ロボ

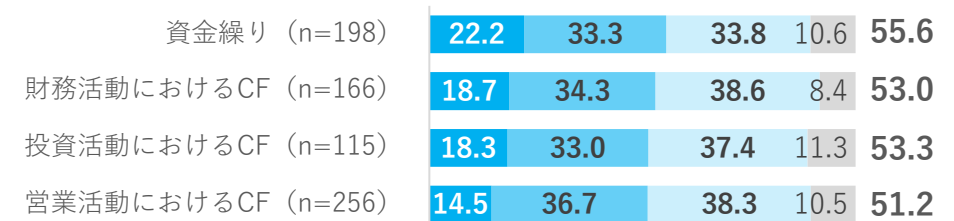


請求まるなげロボ

- 与信の手間の削減
- 貸倒や支払い遅延を解消
- 支払いサイトの早期化

支払いをする側の課題

課題を
感じる計



■ とても課題を感じている ■ やや課題を感じている
■ あまり課題を感じていない ■ 全く課題を感じていない

New



1click後払い

- 企業のキャッシュフロー改善による経営基盤の安定化、投資活動の活発化

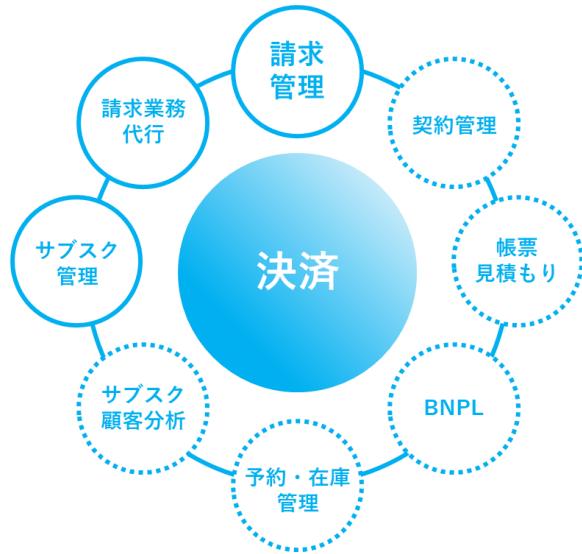
注 : 経済産業省推計を基に試算

出典 : アメリカン・エクスプレス 『2022年度 中小企業の企業間決済に関する調査』 (2022年7月19日)
 なお、CFは「キャッシュフロー」の略

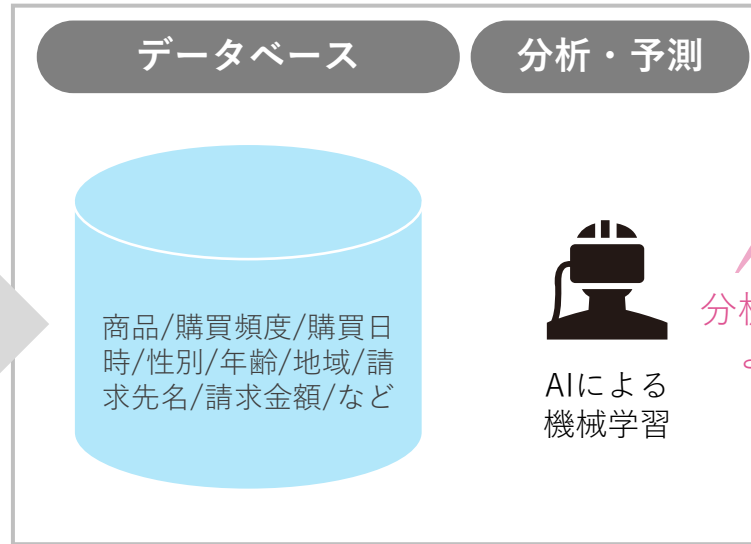
データを活用したさらなる事業展開

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新規事業

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3四半期
全社実績



売上高は前年同期比25.8%増収、営業利益は△28百万円に

(単位：百万円)	2021/12 3Q累計	2022/12 3Q累計	前年同期比	2021/12 通期実績
売上高	1,006	1,266	+25.8%	1,395
販管費	780	1,153	+47.7%	1,063
営業利益	133	△28	-	201
当期純利益	106	△29	-	135

2022年12月期通期業績予想の修正

足許の業績動向を踏まえ、期初にレンジで公表していた業績予想^(注1)を修正

- サブスクペイは、ストック売上が想定以上のアカウント数増加により上振れたこと、スプレッド売上^(注2)がコロナ特需後も順調に増加したことを受け、期初予想の上限値を越えた業績予想に修正
- 請求管理ロボは、顧客単価の低下を加味し業績予想を修正

(単位：百万円)	2021/12 通期実績	2022/12 期初予想	2022/12 期初前期比	2022/12 修正予想	前期比
売上高	1,395	1,645~1,749	+18%~+25%	1,716	+23.1%
サブスクペイ	872	933~993	+7%~+14%	1,023	+17.3%
請求管理ロボ	495	685~729	+38%~+47%	669	+35.3%
営業利益	201	△196~△92	-	△101	-

(注1) 2022年12月期通期業績予想は2022年2月14日公表の2021年12月期通期決算説明資料にて発表

(注2) 決済取扱高に応じた手数料売上

2022年12月期通期業績予想の修正理由

期初の業績予想に対し、業績推移や新規案件の寄与を織り込んで業績予想を修正

期初にレンジで開示した理由

3Q末時点の結果

レンジ
ポジション

サブスクペイ

請求管理ロボ

1 決済取扱高に応じた手数料売上であるスプレッドが、前期のコロナ特需後にどう推移するか不確実なため

1 コロナ特需は落ち着いたが、ネット決済の利用が定着しスプレッドは順調に推移



+ サブスクペイのリブランディングにより広告効果が改善、アカウント数が当初想定より増加
→アカウント数は3Q末時点で今期目標数に達する



2 大手顧客への営業活動において、契約まで長期化する可能性があったため

2 21年に案件化した大手顧客は22年内に成約。22年以降に案件化した新規大手顧客は成約まで至らずに長期化。



3 請求まるなげロボにおける、顧客の債権額に連動した手数料売上の合理的な予測が難しいため

3 請求まるなげロボのアカウント数は増加。事業モデル上、顧客の事業成長に応じて手数料売上が伸びるため、中期的には成長拡大を見込む。



+ インボイス制度の認知拡大により請求書電子化ニーズが顕在化し、企業規模を問わずにアカウント数が増加
→アカウント数は今期目標数を超えるペース

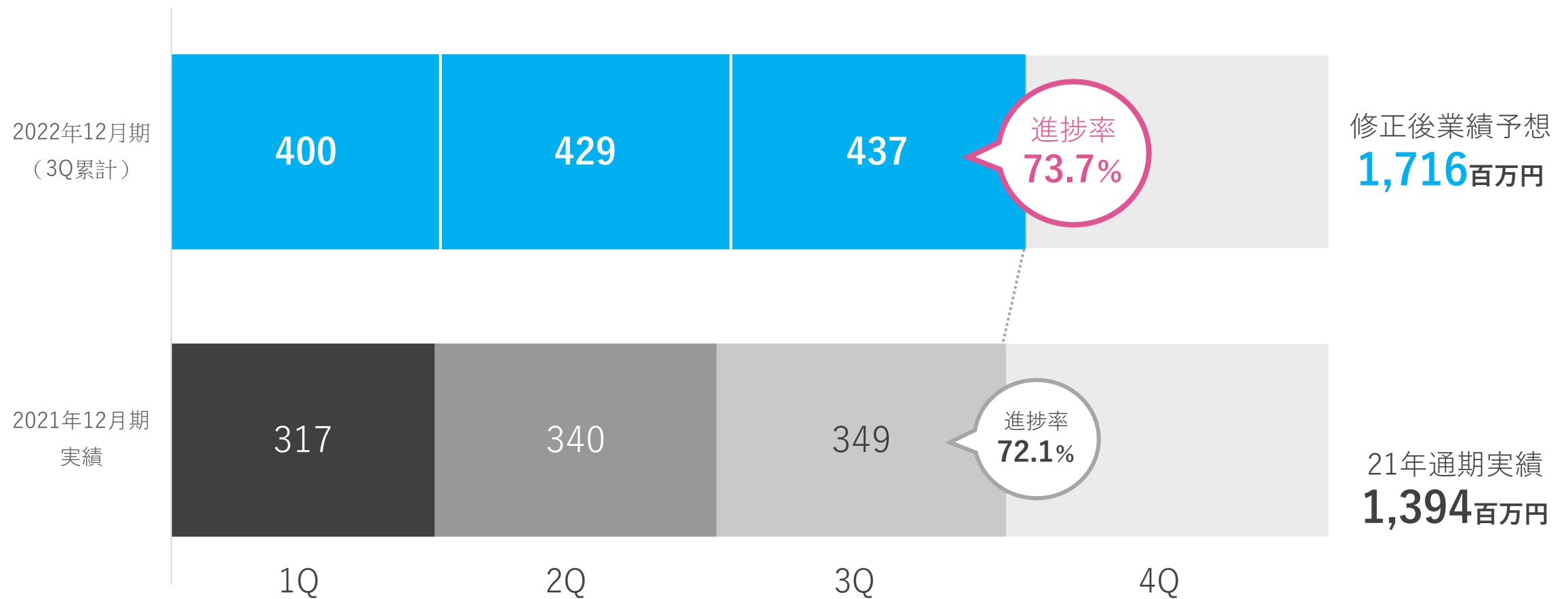


業績予想に対する売上高進捗状況

修正後業績予想に対し進捗率は73.7%、前期3Q末時点の進捗率を上回る

Q毎の実績売上高進捗

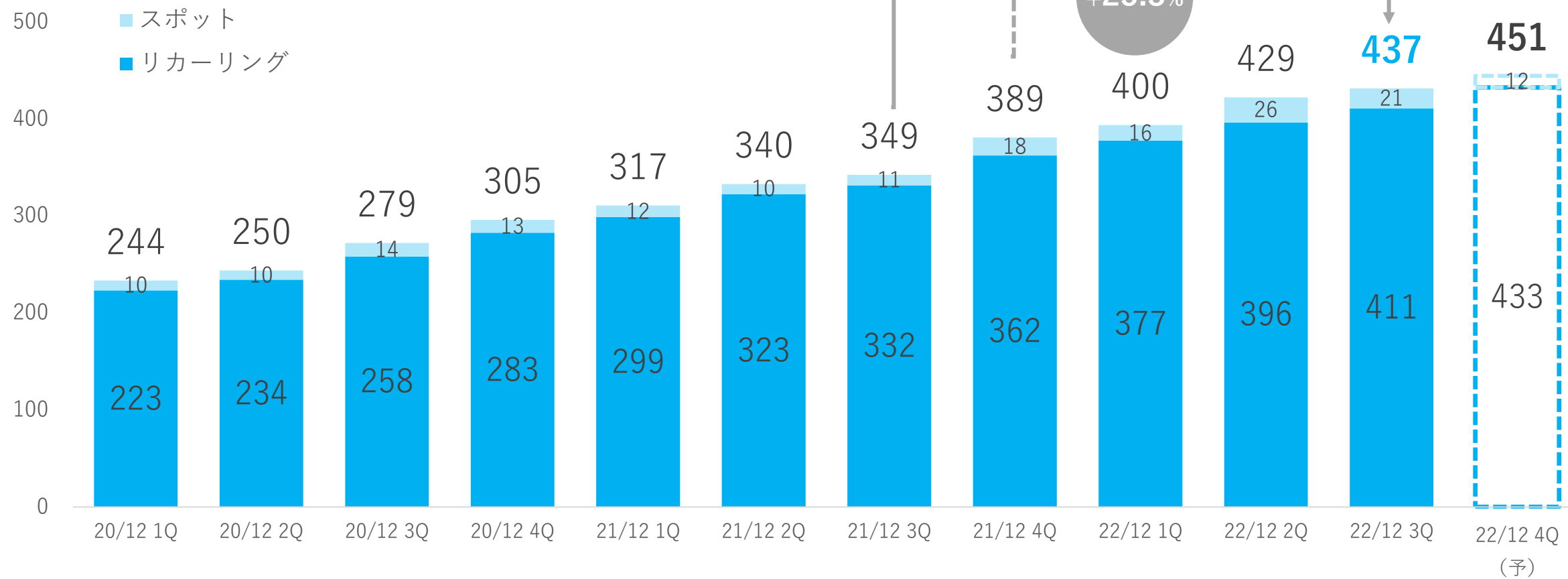
(売上高/単位：百万円)



売上高の推移及び4Q見込み

前期4Qは大型案件契約開始に伴う初期費用増加、月額費用積み増しがあったため、
今期4Qは前年同Q比で15.9%増収となる見込み

(売上高/単位：百万円)

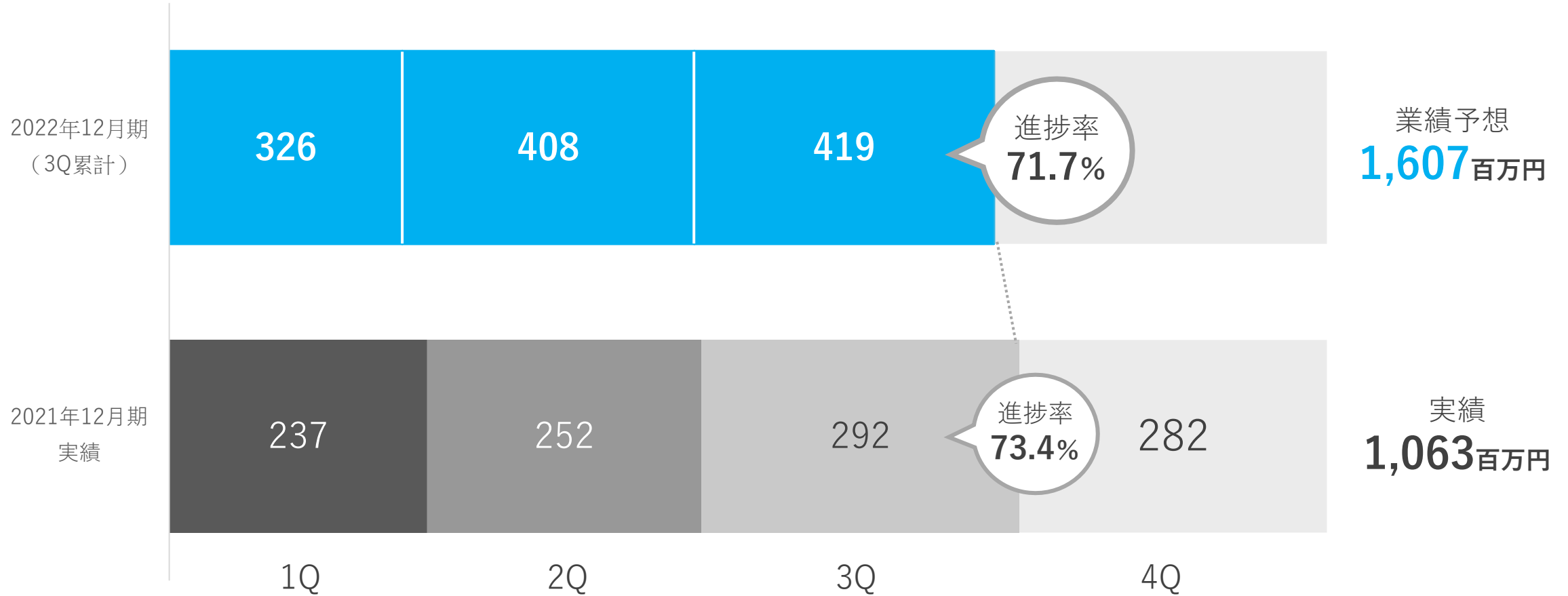


(注) 2020年12月期の四半期数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。

業績予想に対する販管費進捗状況

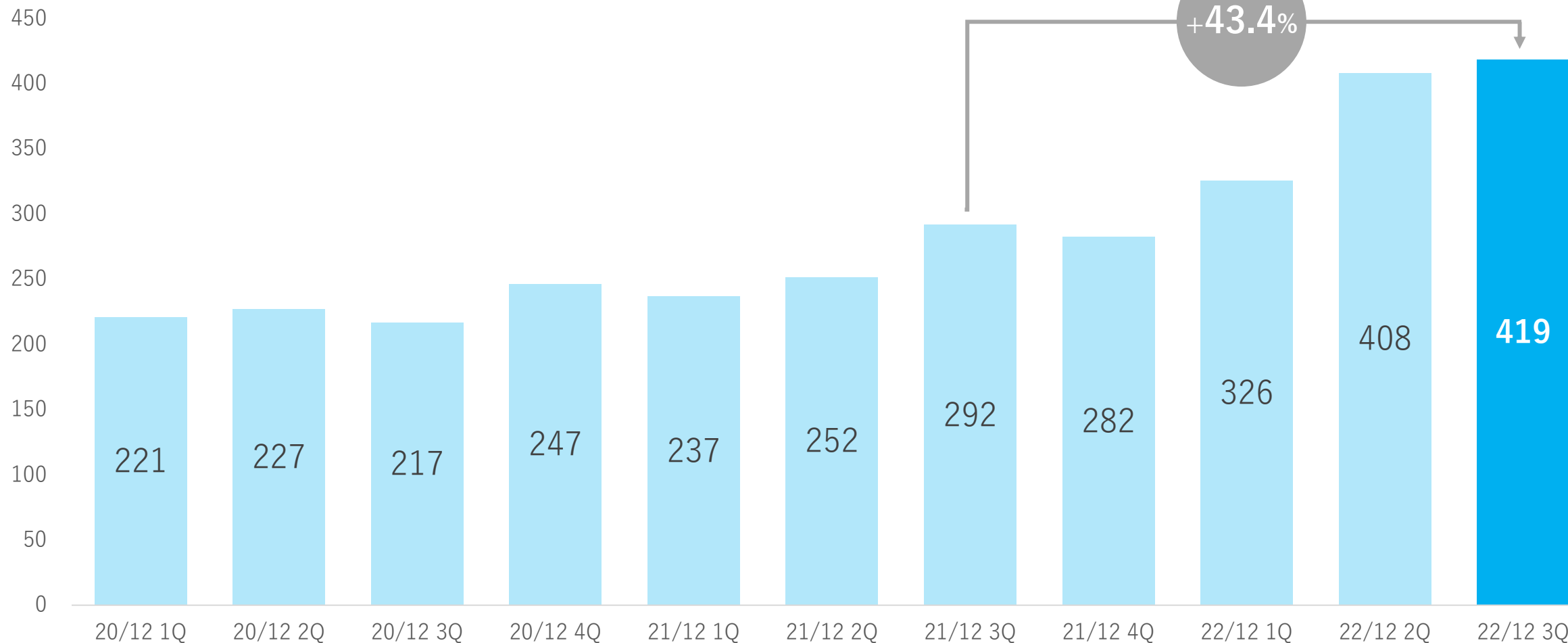
Q毎の実績販管費進捗

(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。

貸借対照表

(単位：百万円)	2021/12 3Q末	2021/12 期末	2022/12 3Q末	前期末比
流動資産	3,558	4,502	3,996	△505
固定資産	446	414	463	50
資産合計	4,004	4,916	4,460	△456
流動負債	3,436	4,276	3,882	△394
固定負債	45	49	21	△28
負債合計	3,481	4,325	3,903	△422
株主資本	480	566	537	△29
その他	43	24	20	△4
純資産合計	523	590	557	△34

自己資本比率について

ビジネスモデル上発生する預り金の影響を除くと、実質的な自己資本比率は65.1%

貸借対照表
2022/12 3Q末

(単位：百万円)

流動資産 3,996

固定資産 463

資産合計 4,460

流動負債 3,882

うち預り金 3,606

固定負債 21

負債合計 3,903

株主資本 537

その他 20

純資産合計 557

総資産 4,460

自己資本比率

12.5%

自己資本 556百万円

総資産 4,460百万円

自己資本 ÷ 総資産 = 12.5%

調整後自己資本比率

65.1%

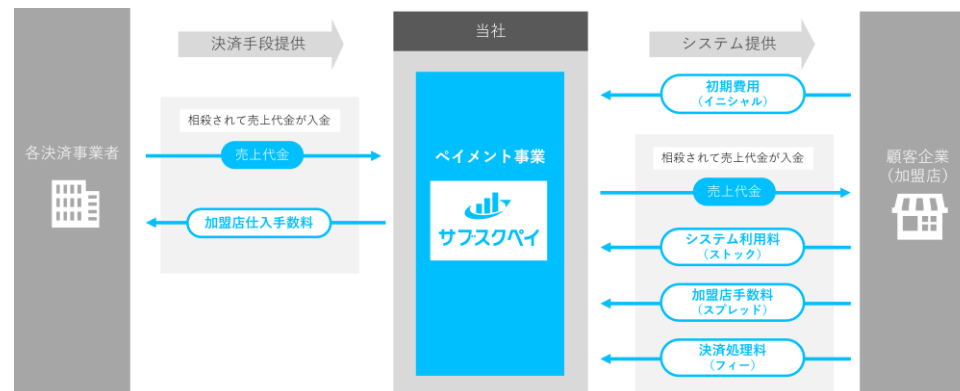
自己資本 556百万円

総資産 4,460百万円

預り金 3,606百万円

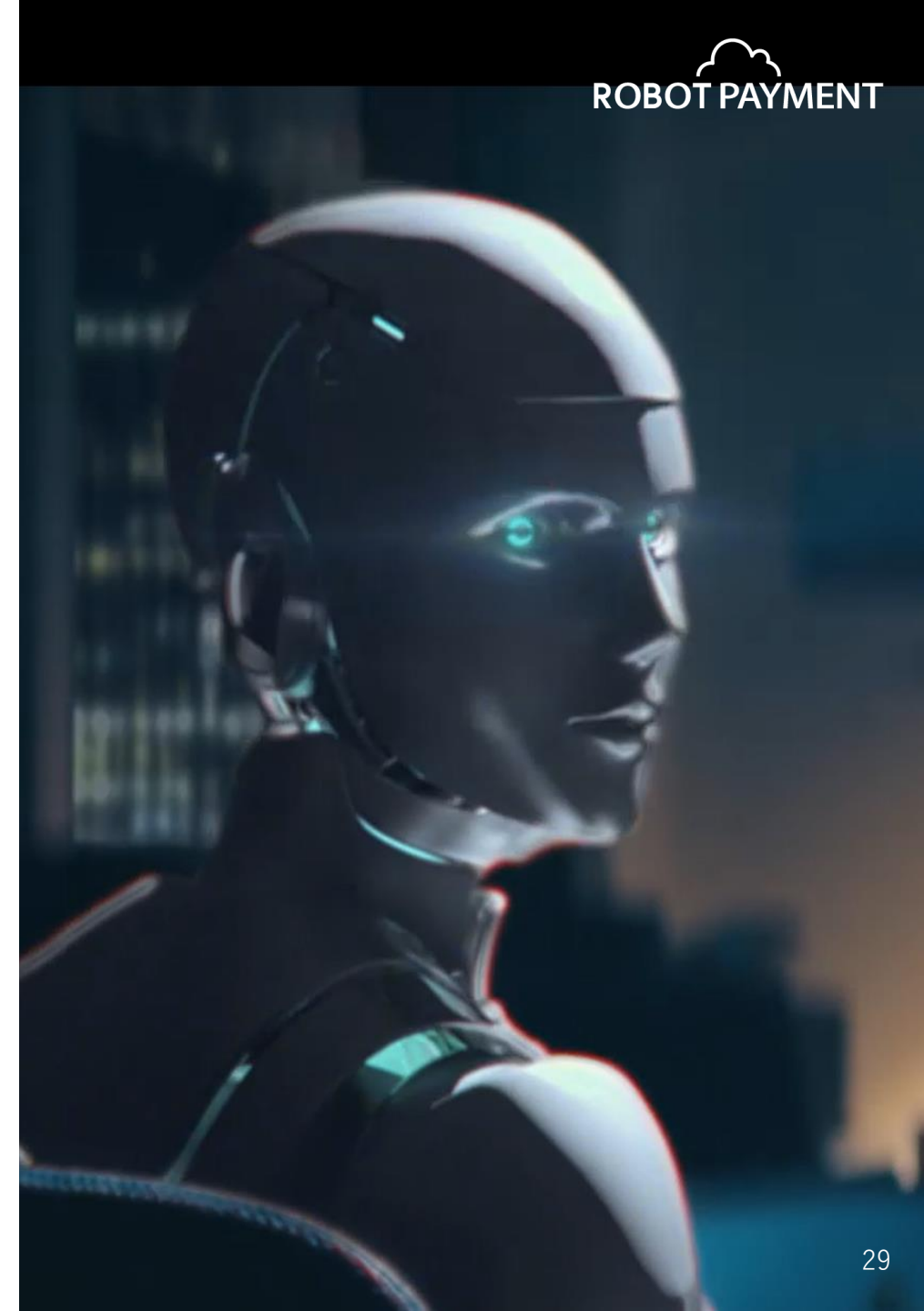
自己資本 ÷ (総資産 - 預り金) = 65.1%

ビジネスモデル上、決済事業者から一度当社に売上代金が入金されたのちに顧客（加盟店）に売上代金を支払うため、預り金が発生



03

2022年12月期 第3四半期
事業別実績



03-1

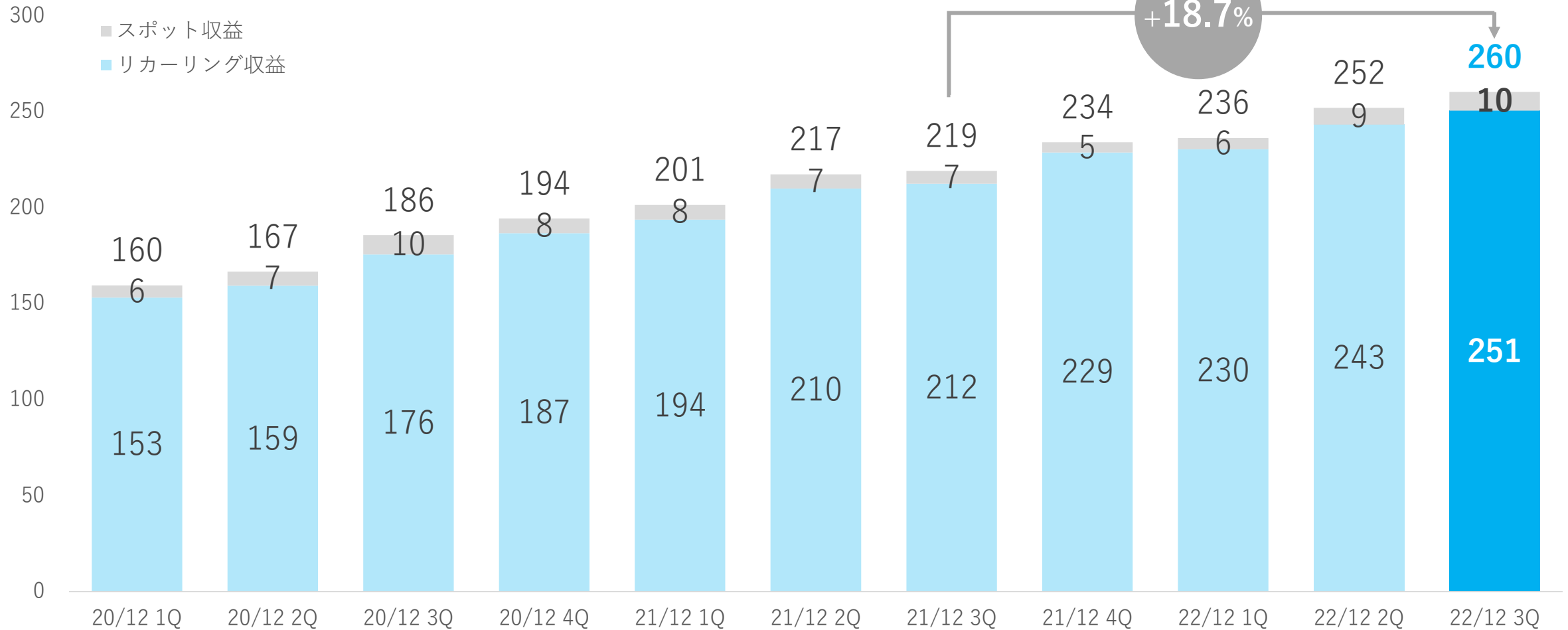
2022年12月期 第3四半期事業別実績

サブスクペイ

サブスクペイの売上高推移

引き続き新規アカウント獲得が好調なため、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。

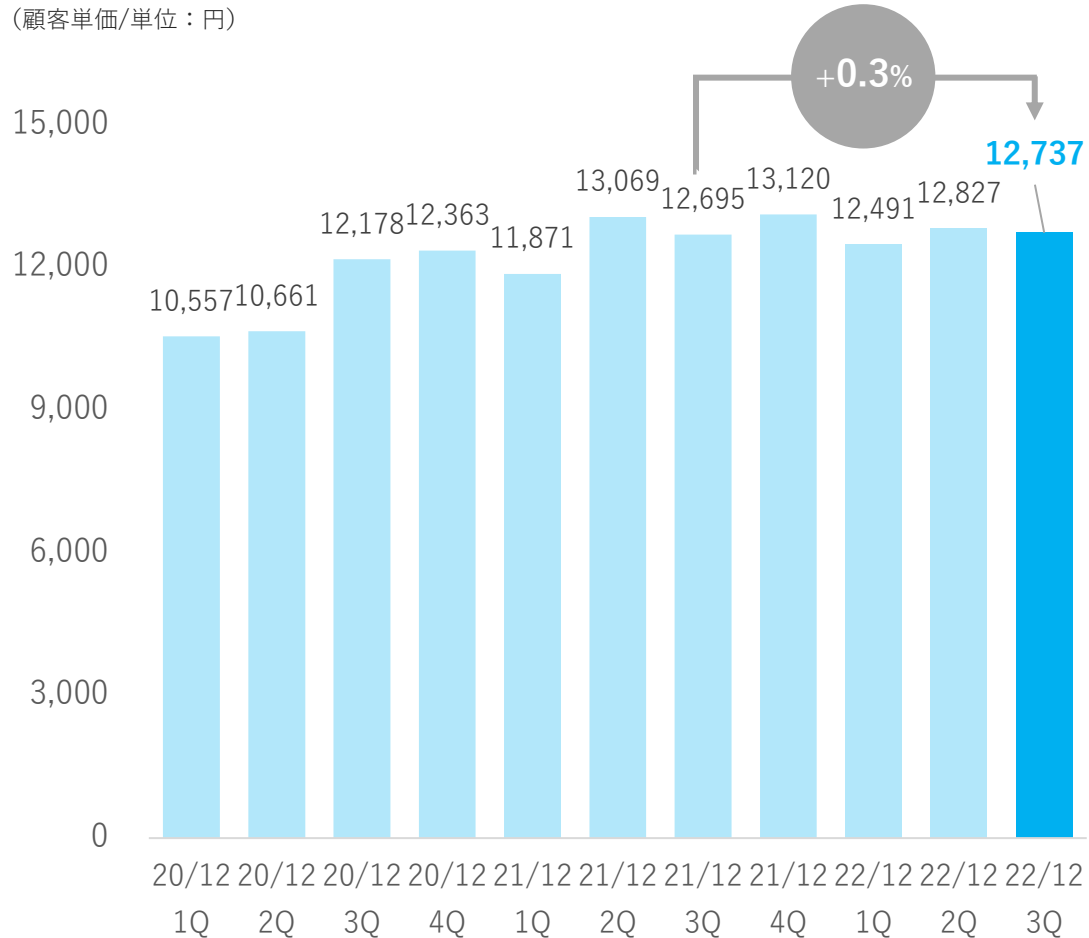
(注2) サブスクペイはペイメント事業のうちCAT端末経由の決済を除くインターネット決済の売上高のみを記載

サブスクペイの主要KPI推移①

新規アカウント数は、広告宣伝効果が継続し、前Qまでの増加ペースをさらに上回る

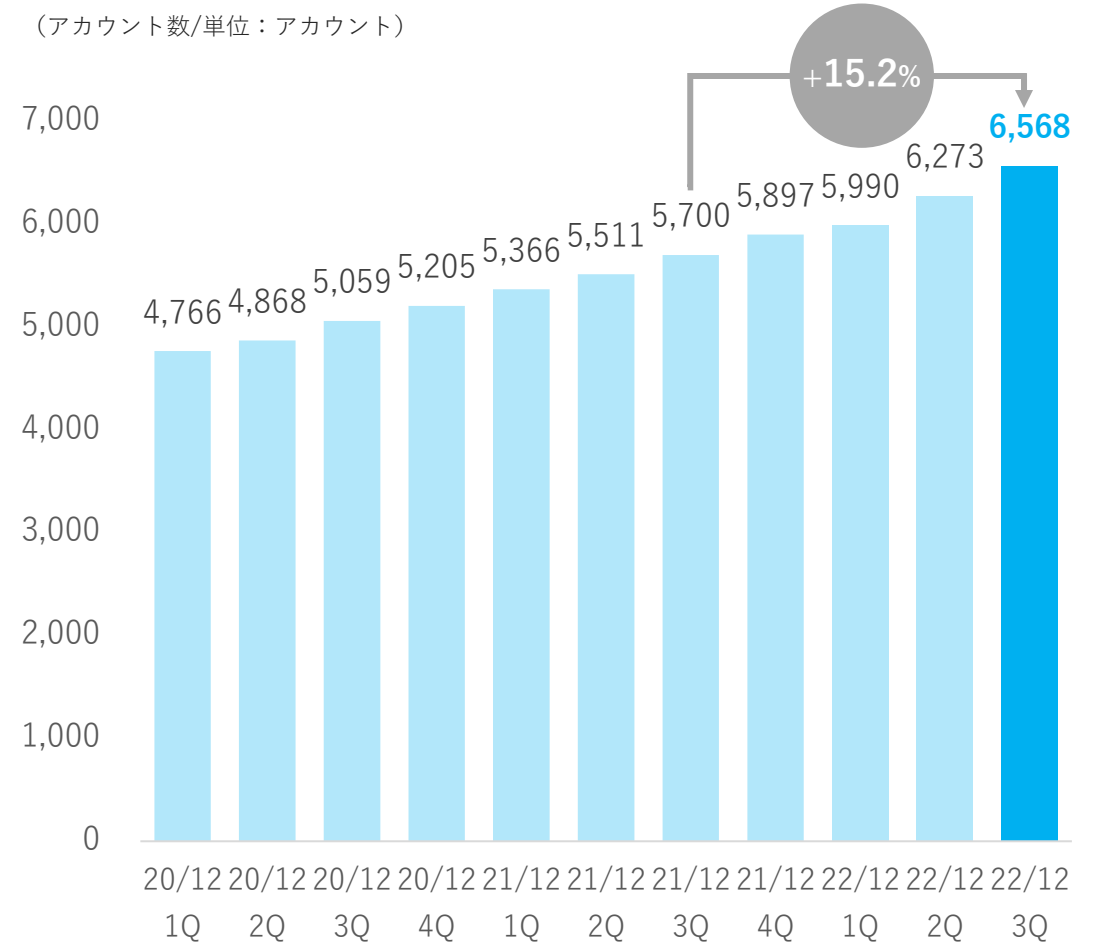
顧客単価 (注) 推移

(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)

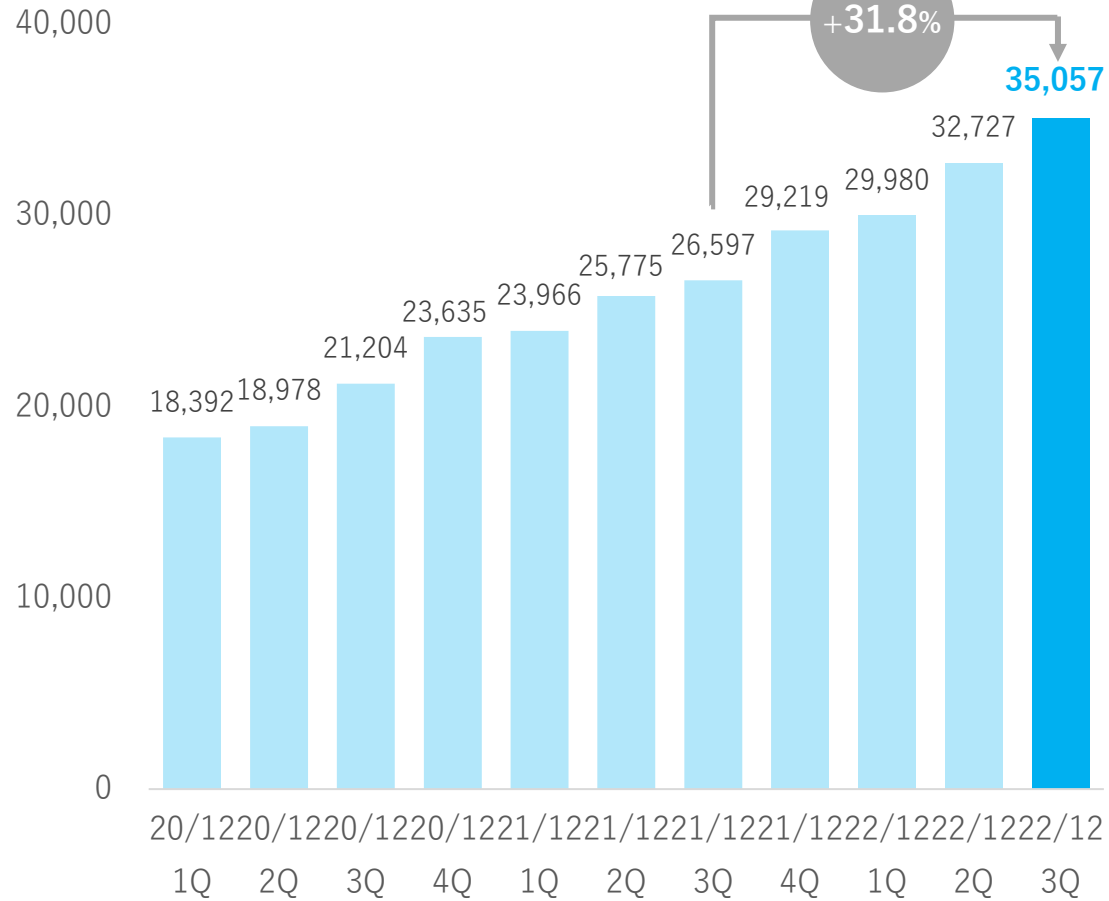


(注) 顧客単価：1アカウントあたりの月間リカーリング収益（期末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの）であります。

サブスクペイの主要KPI推移②

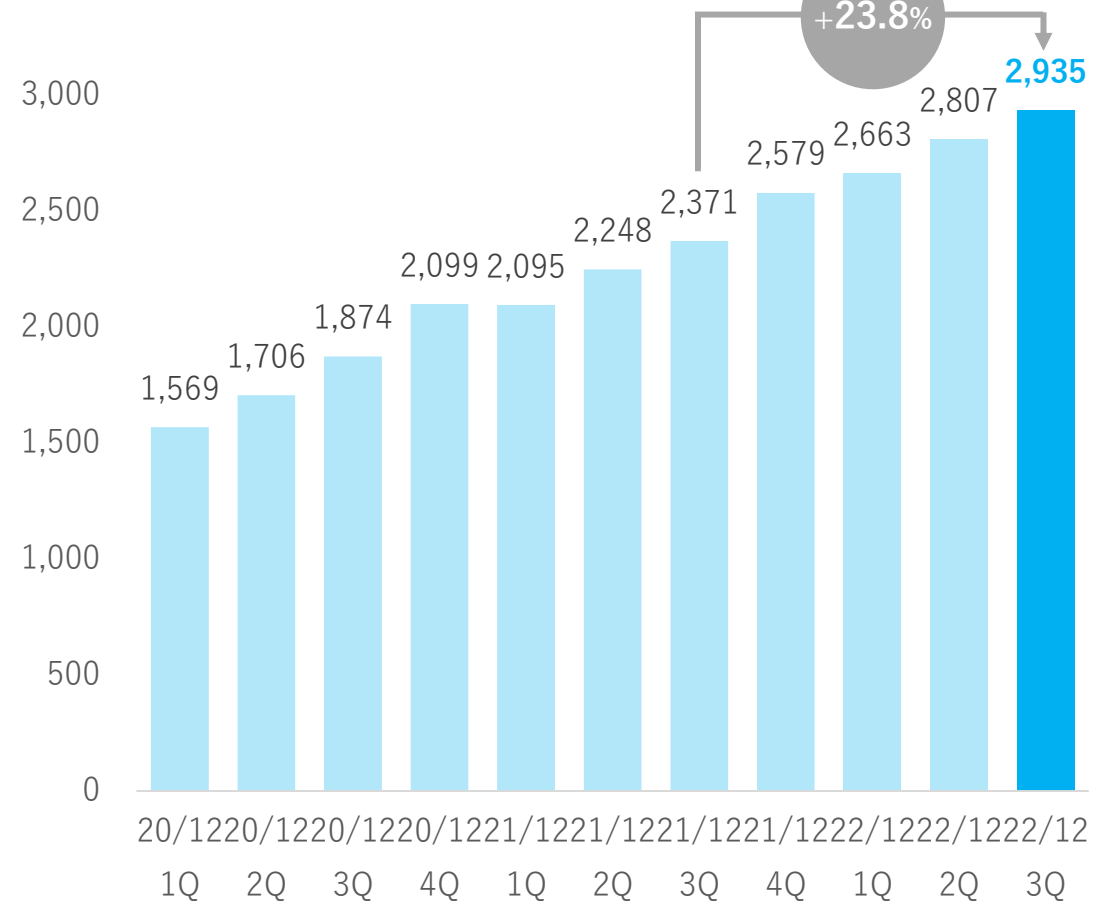
決済取扱高推移

(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)



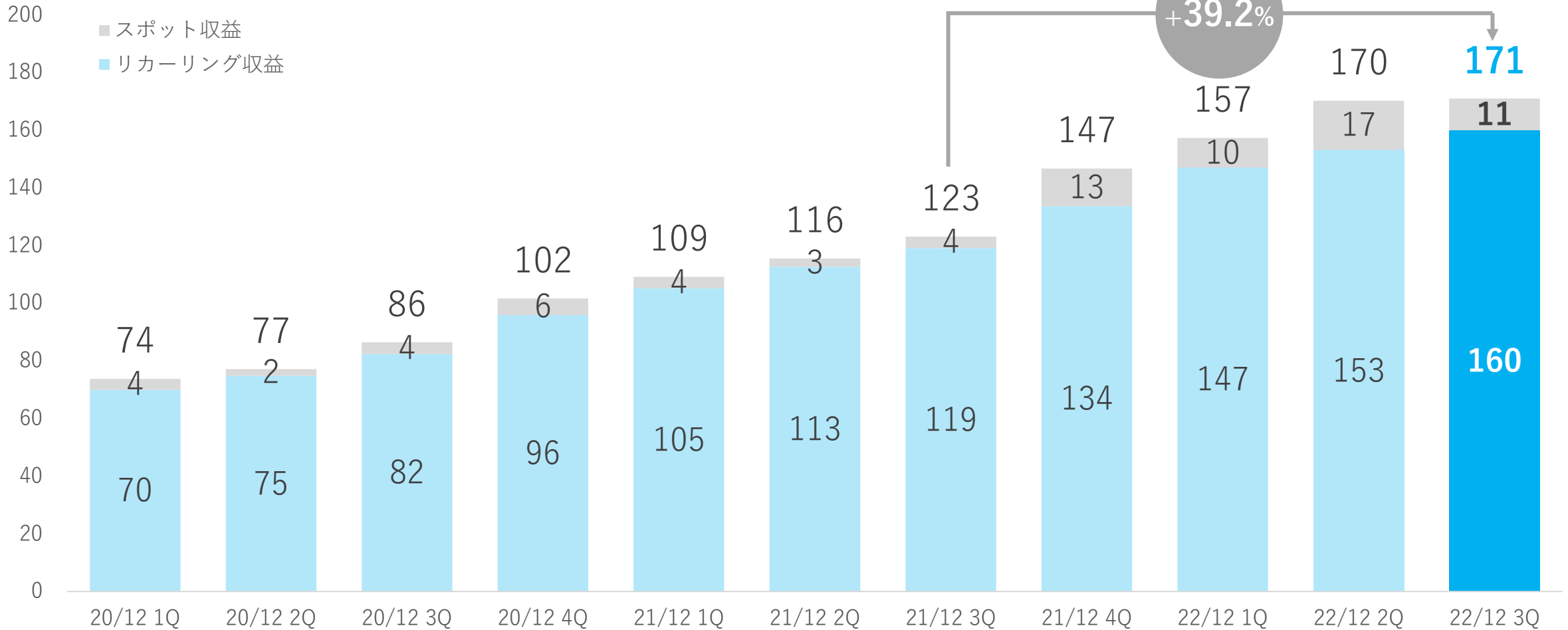
03-2

2022年12月期 第3四半期事業別実績

請求管理口示

新規アカウント数の増加により、リカーリング収益は順調に推移

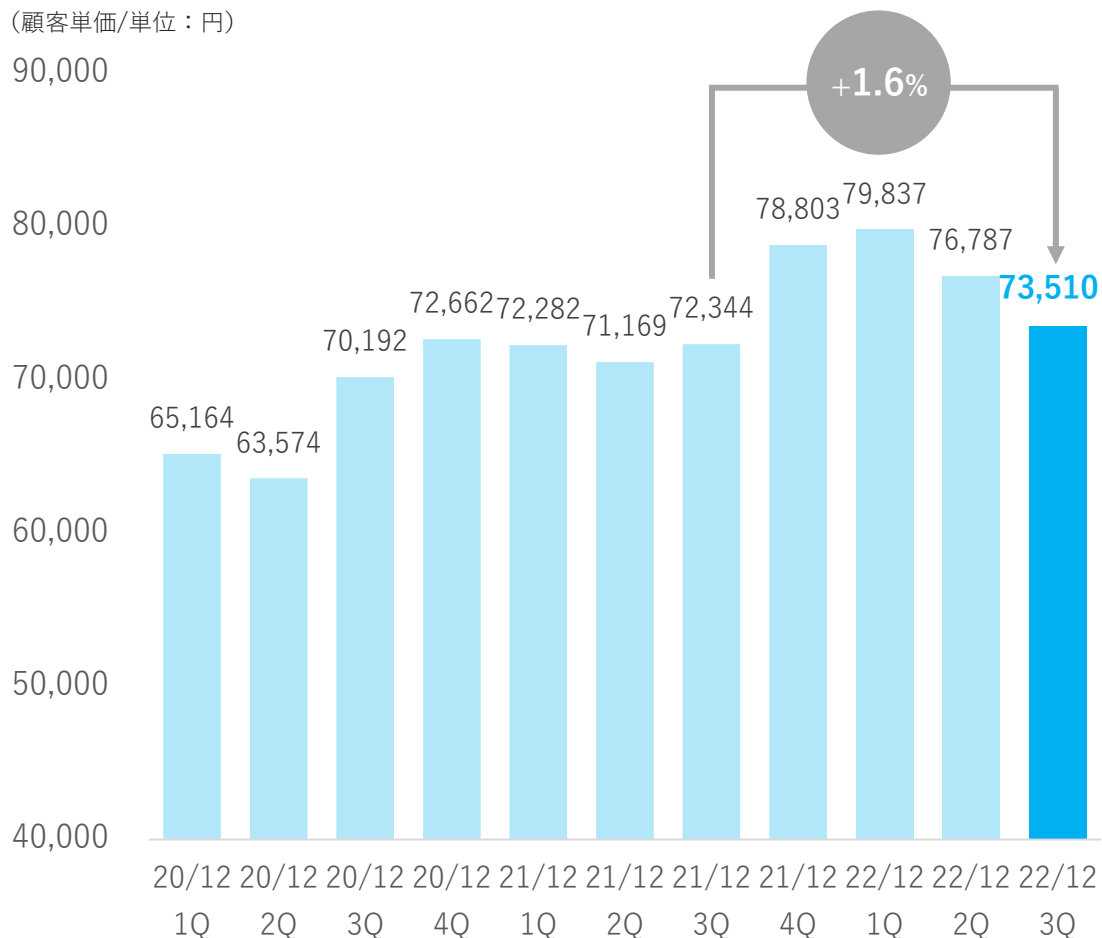
(売上高/単位：百万円)



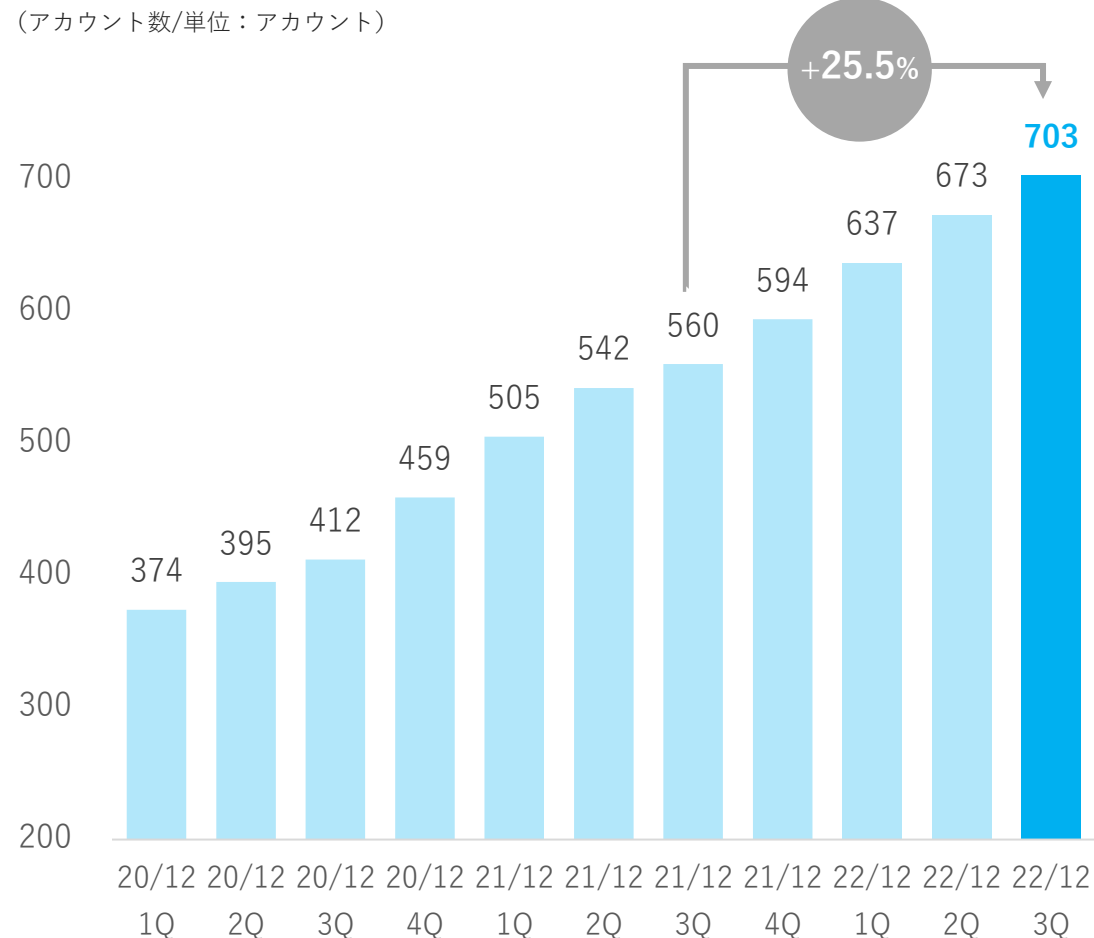
(注) 2020年12月期の四半期数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。

新規アカウント数が計画を上回り増加、顧客単価は前年同四半期と同水準に

顧客単価 (注) 推移



アカウント数推移

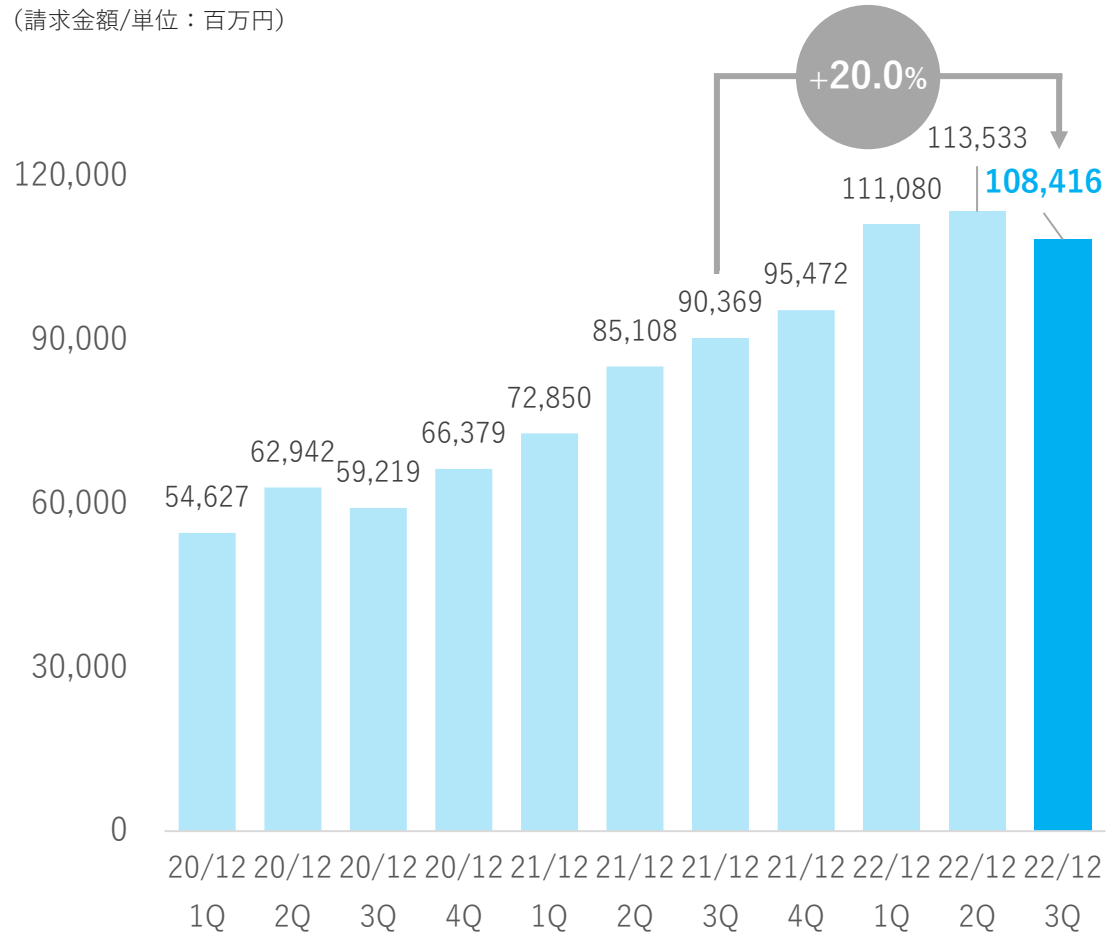


(注) 顧客単価：1アカウントあたりの月間リカーリング収益（期末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの）であります。

請求管理ロボの主要KPI推移②

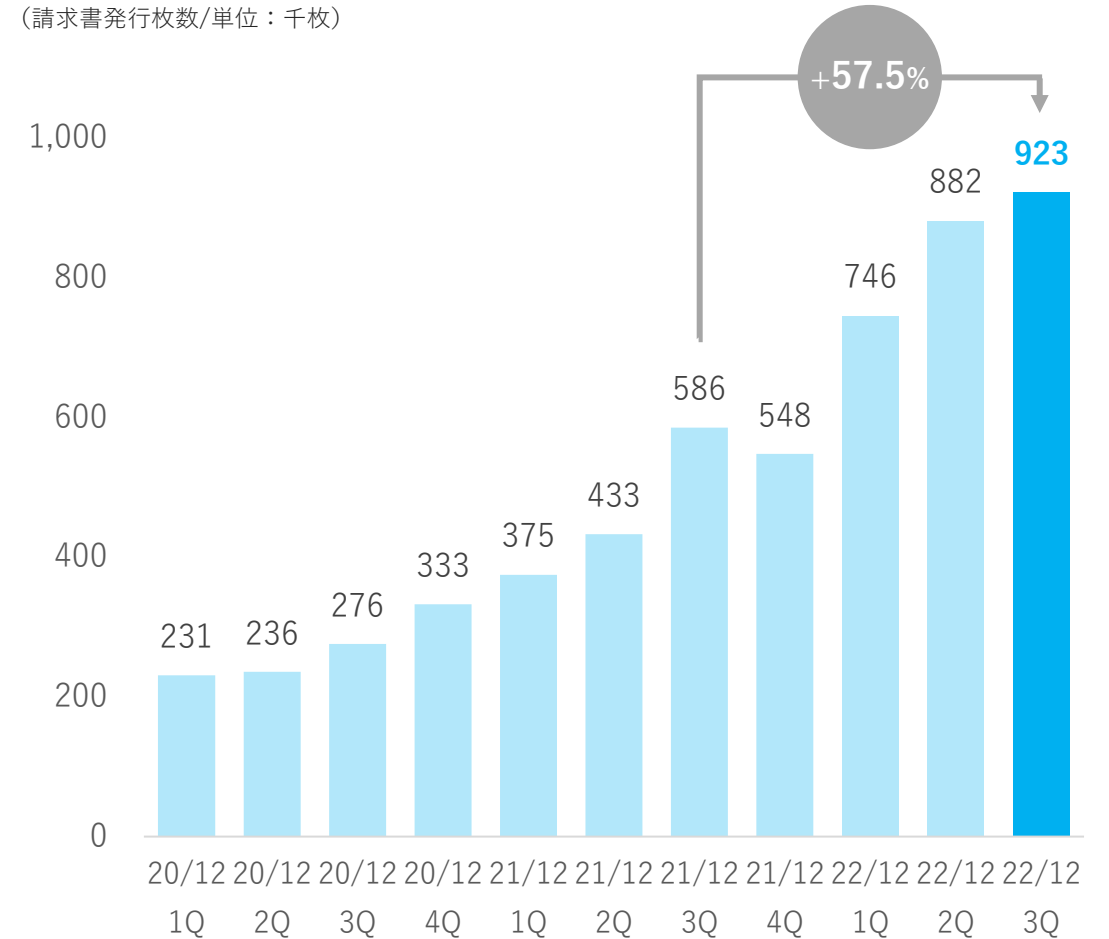
請求金額推移

(請求金額/単位：百万円)



請求書発行枚数推移

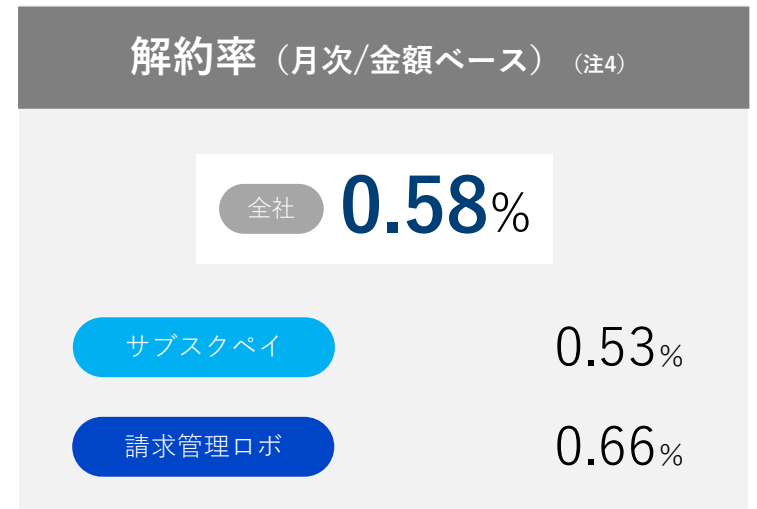
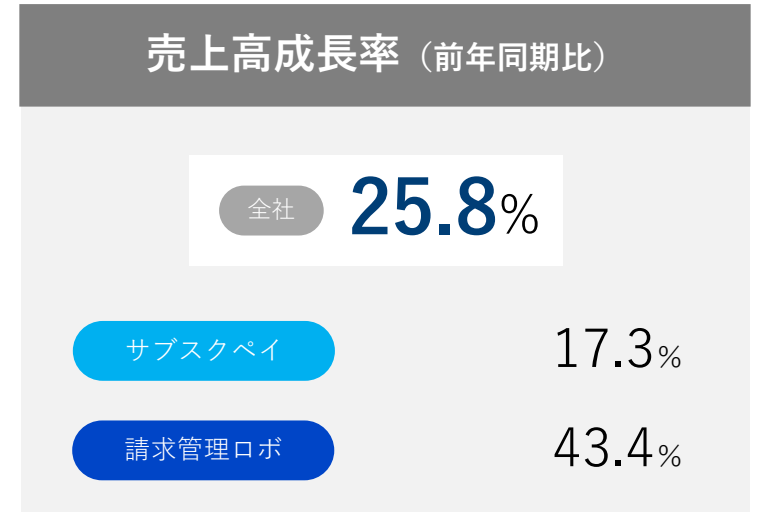
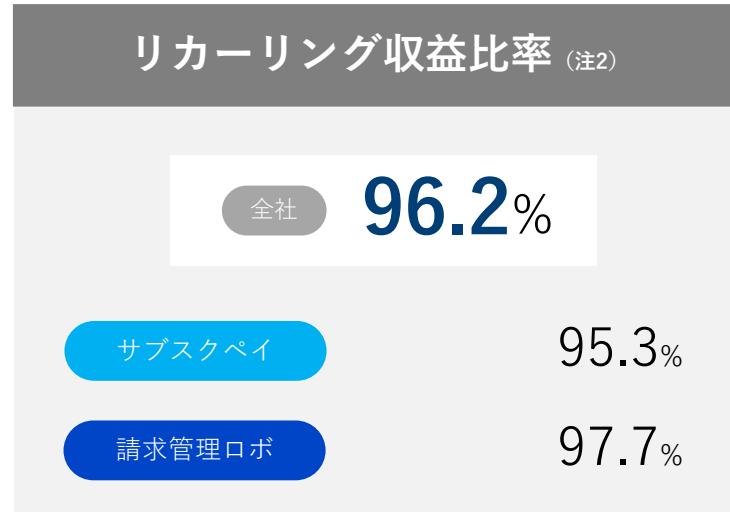
(請求書発行枚数/単位：千枚)



03-3

2022年12月期 第3四半期事業別実績

主要KPI



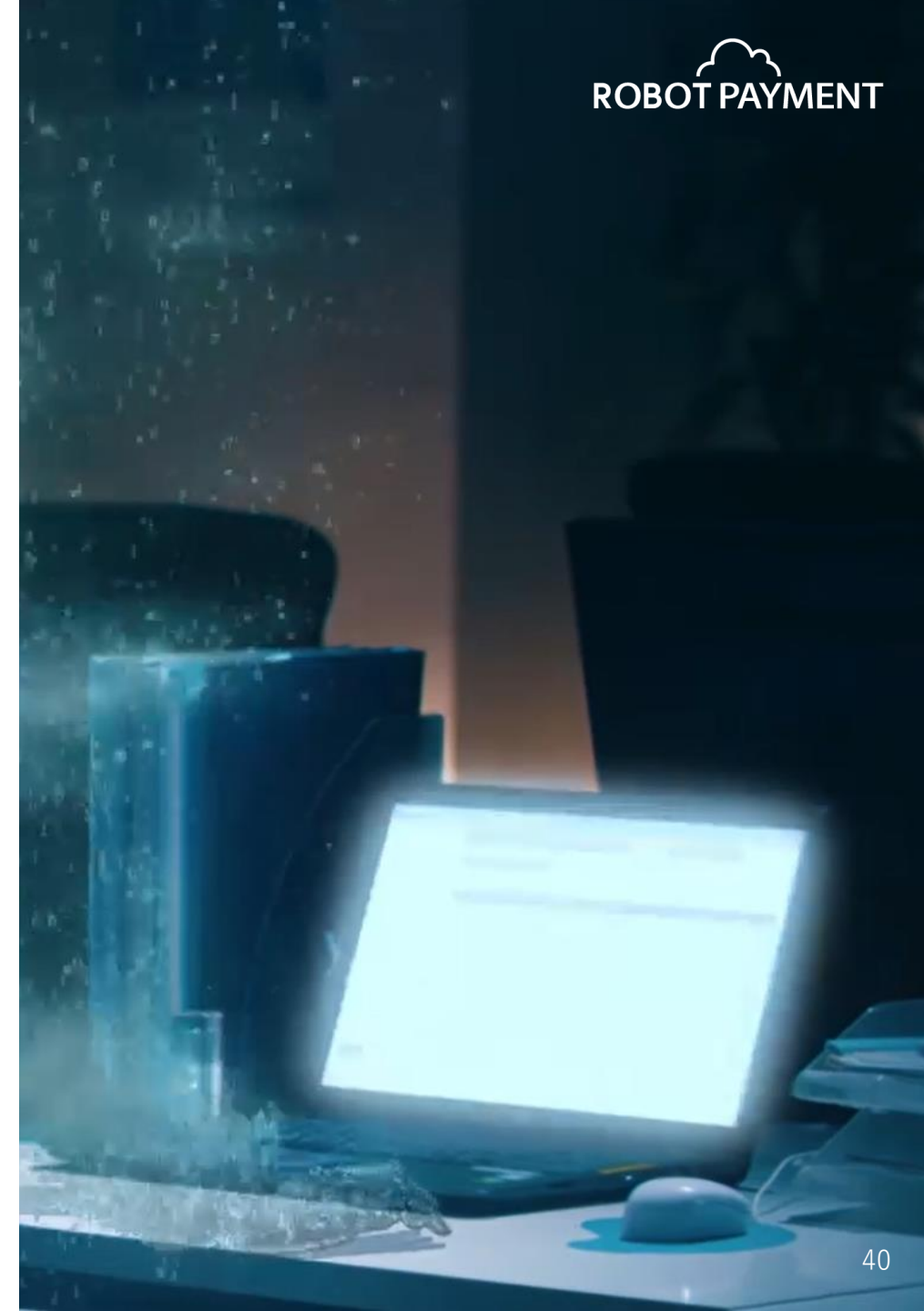
(注1) ARR：「Annual Recurring Revenue」の略称で、2022年9月単月のリカーリング収益（サービス利用期間にわたって継続的に売り上げが発生する収益を合計したもの）を12倍（年換算）し算出しております。

(注2) 2022年9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) 2022年9月末時点の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9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



3Qでは期初に計画したプロダクトをリリース

2022年事業方針

3Q時点での施策進捗

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

サブスクペイのタクシー広告放映を継続、**新規アカウント数増加**につながる

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**
→**サブスク向けスタートアップ向けキャンペーン開始**

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
→**大手顧客向けセールス組織、新プロダクトセールス組織を構築**

4

業務領域を拡張した「**サブスクペイ Professional**」を**22年9月に提供開始**

5

BtoB向けBNPL領域の新規事業「**1click後払い**」を**22年10月に提供開始**

「サブスクペイ Professional」の特別キャンペーンを実施 サブスクビジネスを始めるスタートアップ企業を応援

サブスク事業を始める際に必要となる機能を揃えた「サブスクペイ Professional」を、急成長を目指すスタートアップへ特別価格で提供し、システム投資を安価に抑え事業に集中できるようにサポートいたします。これにより、サービスリリース直後の顧客の獲得と、将来の成長が期待できるサブスクスタートアップへの認知獲得・ターゲット拡大を図ります。



スタートアップキャンペーン実施中!

これからサブスク事業を始める方を応援 /
サブスクペイ Professional が

初期費用 **半額**
月額費用 **1年半額**

2022年11月1日~2022年12月28日

※上記の期間内でのご契約が必要です。

お問い合わせ・資料請求

The banner features a blue background with a white grid pattern. A yellow ribbon at the top contains the text 'スタートアップキャンペーン実施中!'. Below it, a white box contains the text 'これからサブスク事業を始める方を応援 / サブスクペイ Professional が'. To the left, two white boxes with blue borders contain '初期費用' and '月額費用', followed by large white text '半額' and '1年半額'. A white rounded rectangle contains the dates '2022年11月1日~2022年12月28日'. Below that, a small line of text reads '※上記の期間内でのご契約が必要です。'. At the bottom left, a yellow button with a white icon and text says 'お問い合わせ・資料請求'. On the right side, there is a cartoon illustration of a person in a white suit sitting on a rocket, looking through a telescope. The rocket is launching upwards, leaving a white cloud trail. Various icons are scattered around: a lightbulb, gears, a plus sign, a minus sign, a smartphone, a bar chart, and a play button.

請求管理ロボで「請求先マイページ」オプション機能を提供開始 クラウド上で請求書の送付・再発行・照会が可能に

「請求先マイページ」では、請求元企業はマイページ上で請求書の送付が可能となり、請求先企業はその管理・照会・ダウンロードが可能となります。これにより、請求先からの再発行・照会依頼等の対応に掛かる工数を削減することができます。



ISMSに関する国際規格「ISO27001」の認証を取得 国際水準の高レベルな情報管理体制の構築

高まる情報セキュリティの重要性から、全社の情報セキュリティ（機密性、完全性及び可用性）を維持・改善する基盤とするため、また、自社サービス「請求管理ロボ」を電子インボイスの標準規格「Peppol（ペポル）」に対応するために、国際規格に則った情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）認証の取得に至りました。

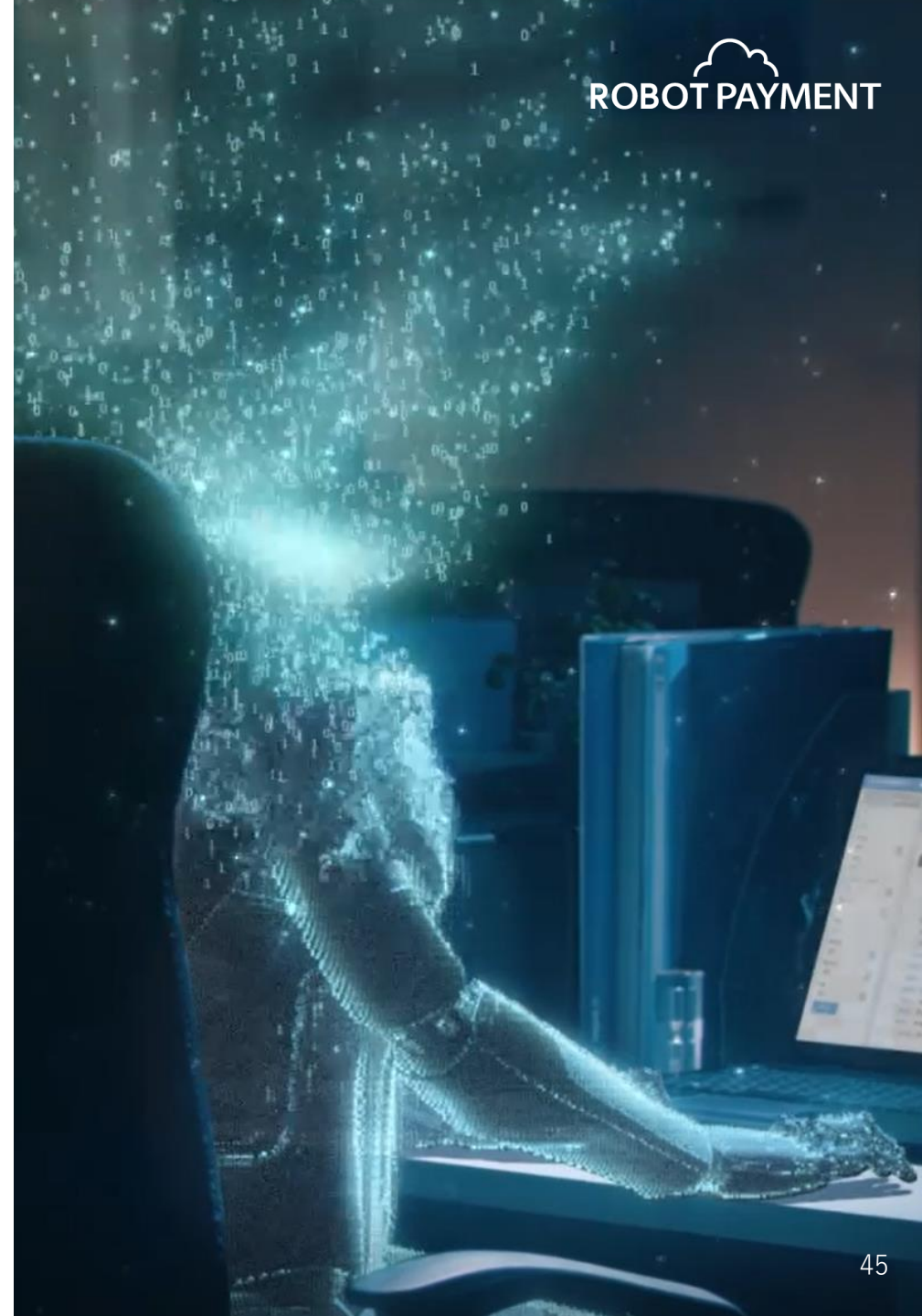


認証情報

登録種別 : 情報セキュリティマネジメントシステム
認証番号 : ISA IS 0386
適用規格 : JIS Q 27001:2014(ISO/IEC 27001:2013)
組織名 : 株式会社ROBOT PAYMENT
登録範囲 : 請求/債権管理システムの開発・運用・保守
決済代行システムの開発・運用・保守
登録日 : 2022年7月19日
認証機関 : 国際システム審査株式会社

05

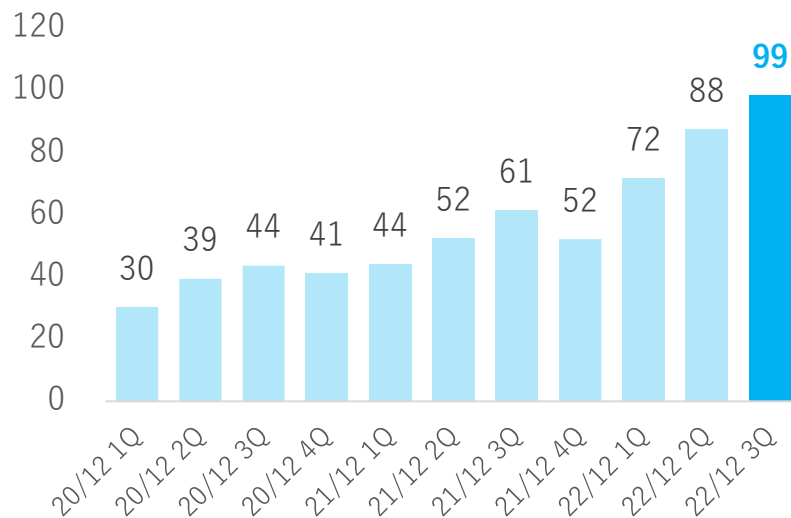
費用について



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

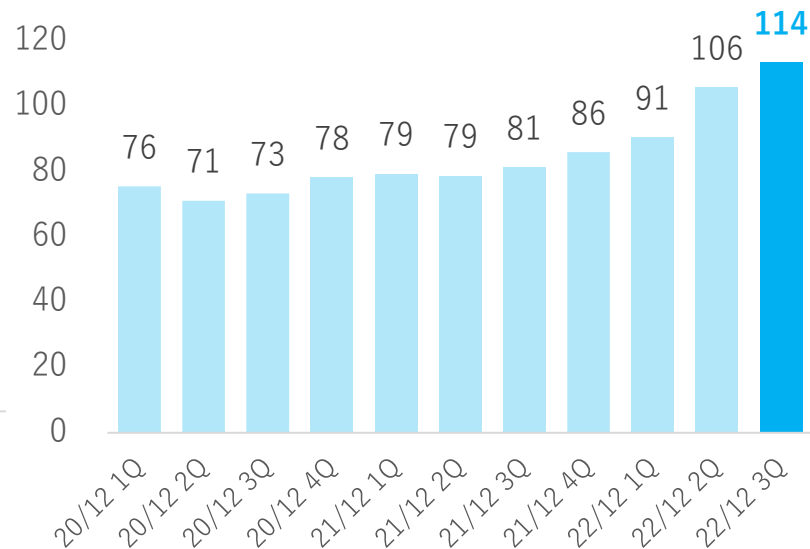
140 (単位：百万円)



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

給与手当

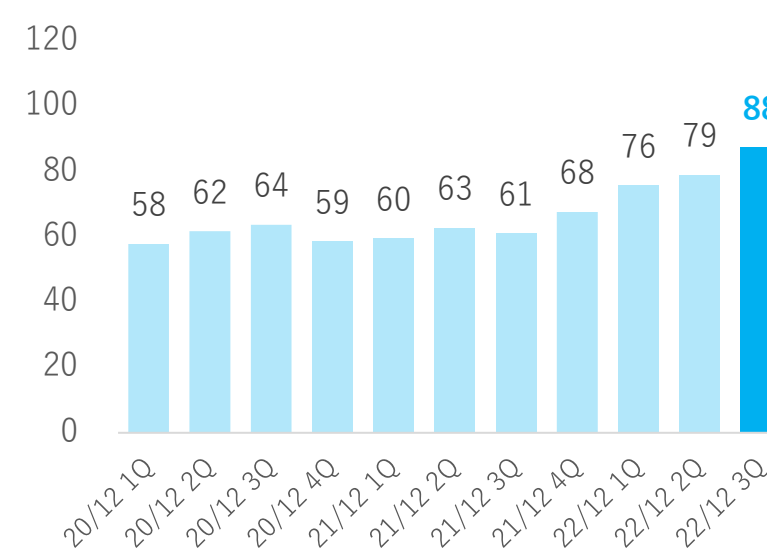
140 (単位：百万円)



- 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

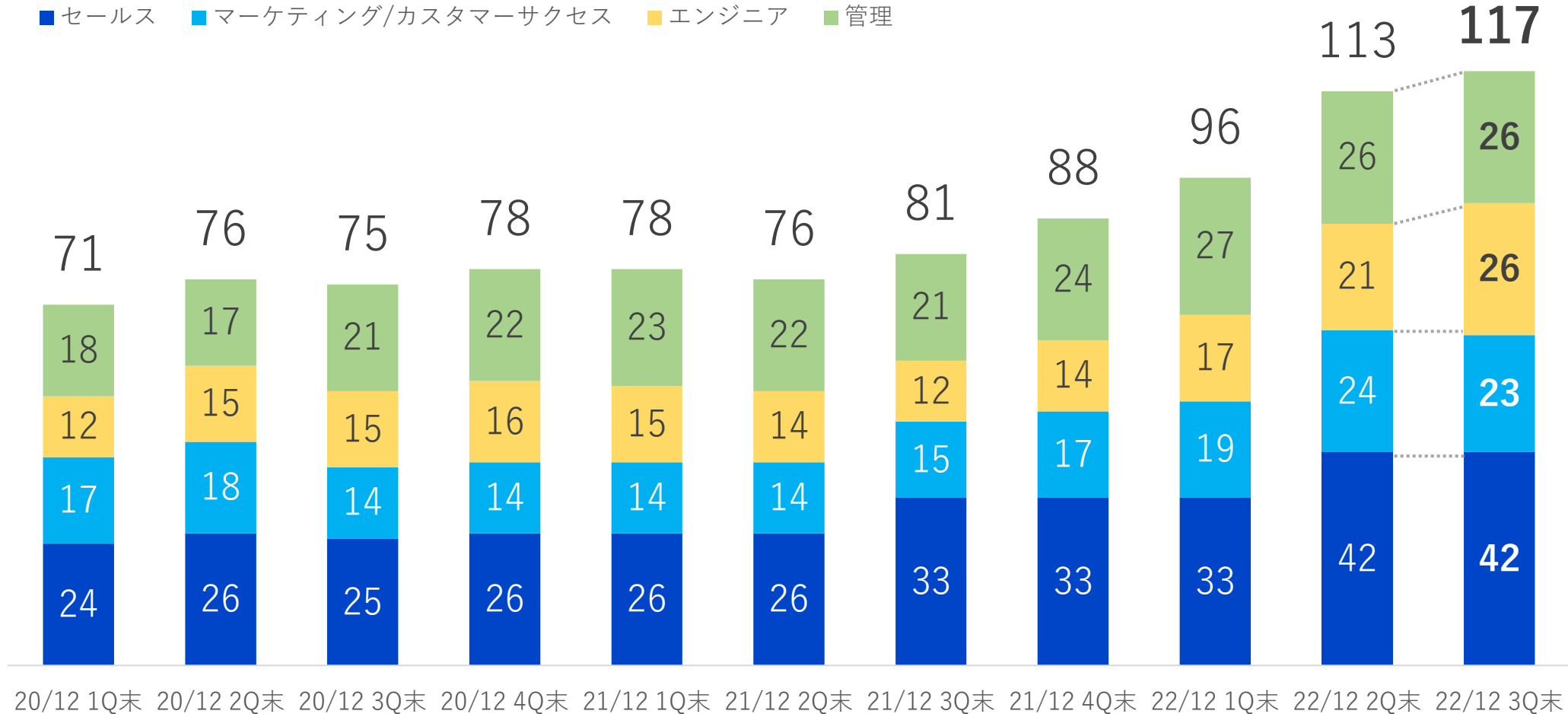
140 (単位：百万円)



- 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

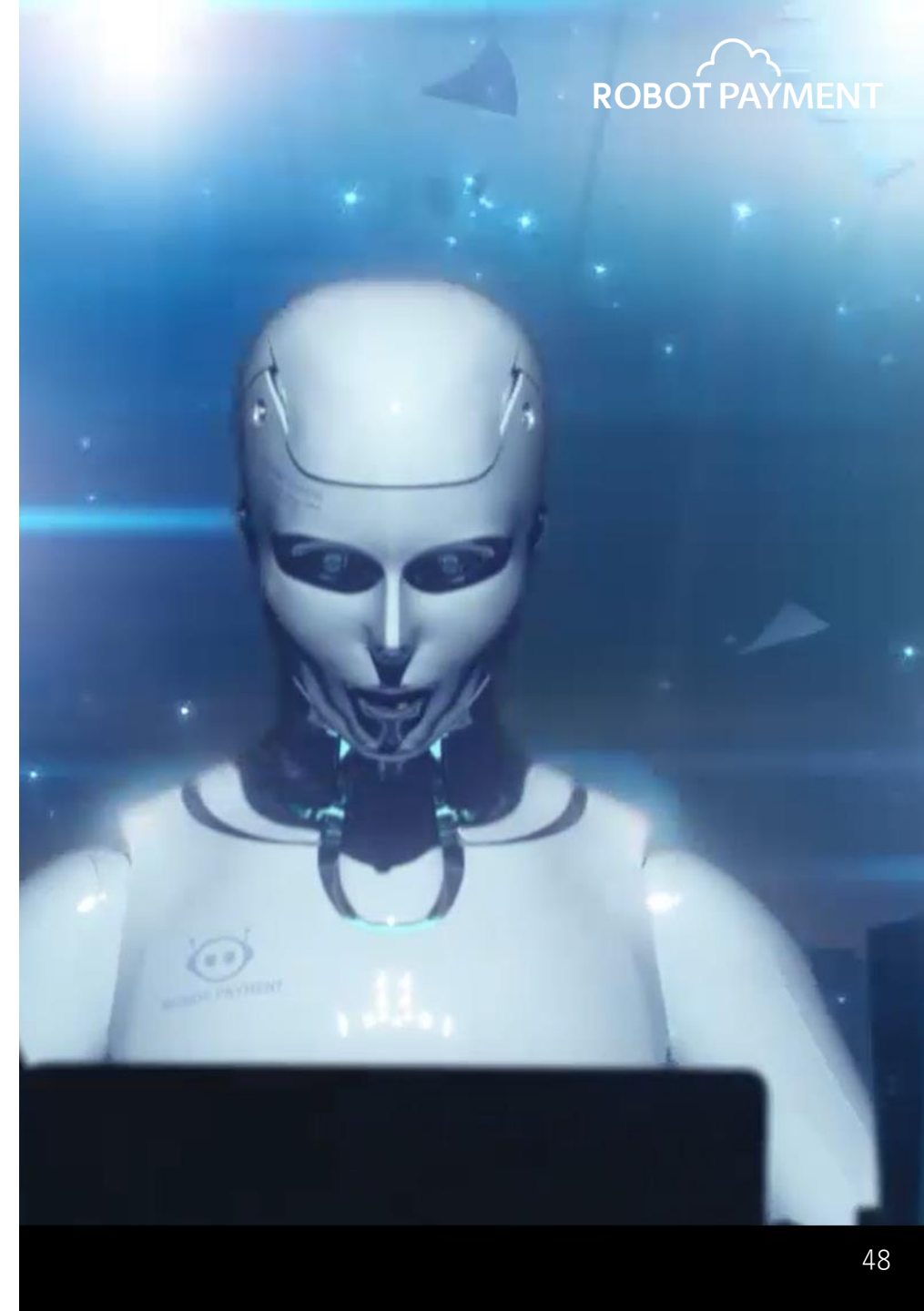
エンジニアが増加し、概ね今期計画の採用人数に達する



(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。)

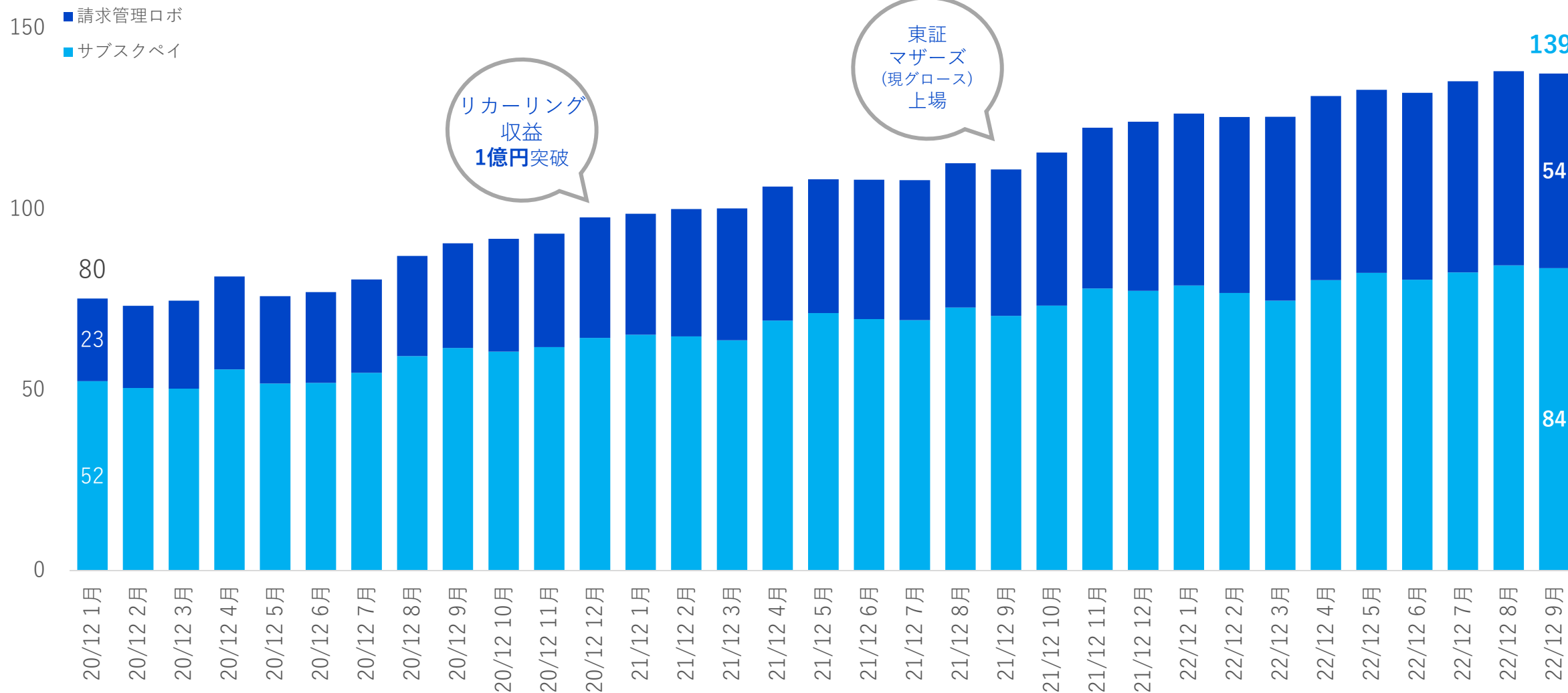
06

補足資料



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

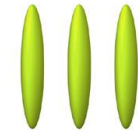
サブスクペイの導入企業（一部）

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



メディア・広告



Hakuhodo DY
media partners



教育



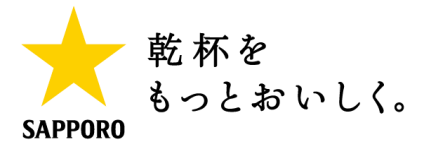
レンタル



寄付



その他



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

株式会社オールドルーキー



365日24時間の会員制サウナの月額料金

課題

- サウナ運営にかかる人件費を極力抑え、決済と顧客管理の仕組み化

なぜサブスクペイを選んだか

- 安価な手数料で利用できること
- 入会金や日割計算などの柔軟な料金を設定や、利用開始時期の期間設定ができること

サブスクペイ導入後の効果

- サブスク顧客管理を活用することで退会ルールの仕組みづくりができ、解約リスクを低減できた
- 決済をはじめとするアナログな業務をテクノロジーを活用して自動化し、人件費をかけずに事業に集中できる環境を構築できた

定期課金機能

株式会社プレジデント社

PRESIDENT Inc.

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。

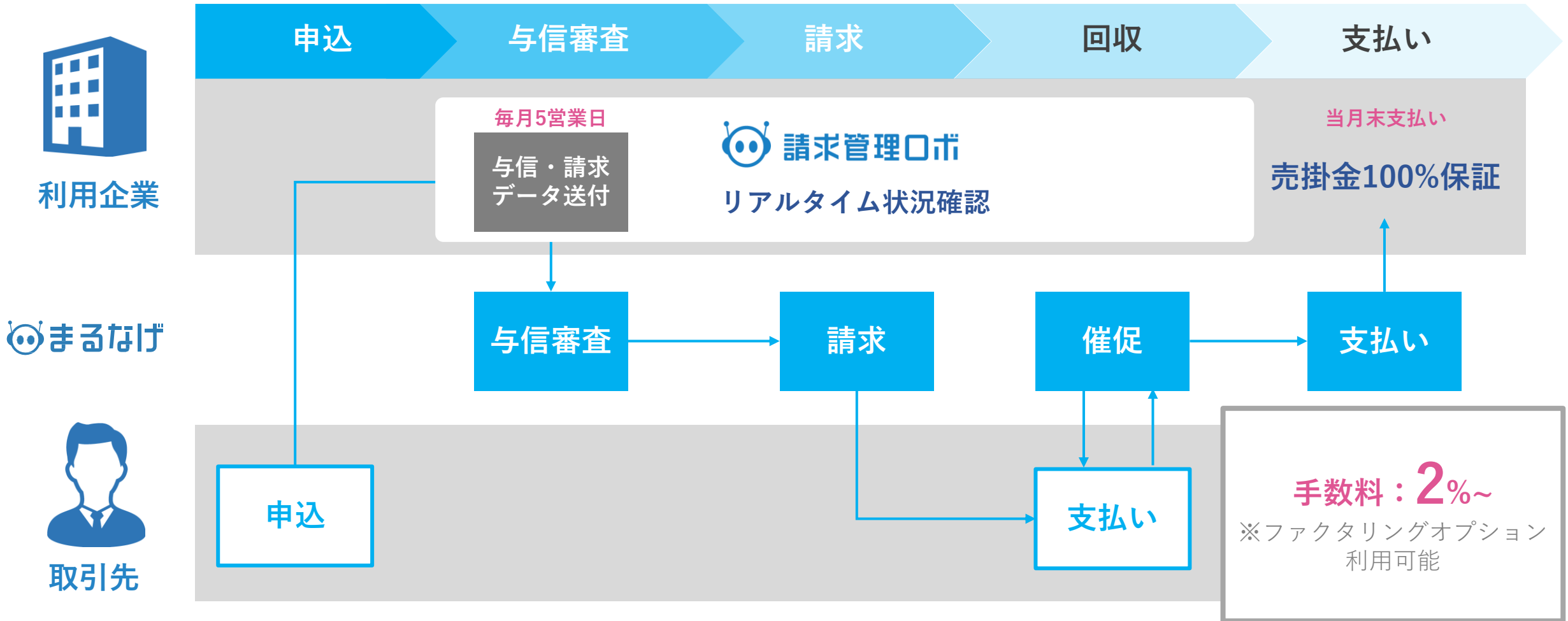
2025年の崖

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サービス概要

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。