



2025.5.12

2025年12月期第1四半期 決算説明資料

株式会社ROBOT PAYMENT

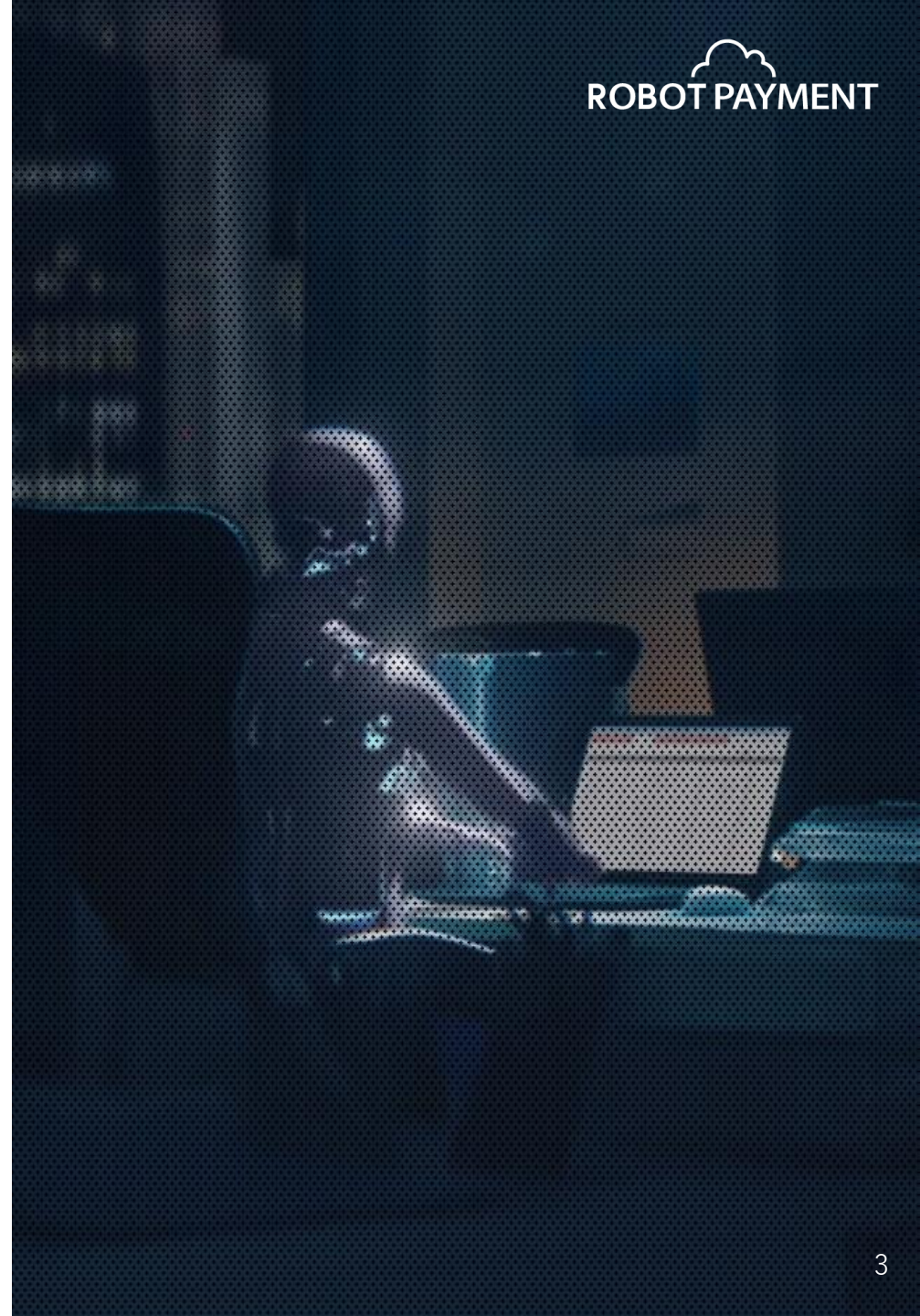
東証グロース

4374

01	業績ハイライト	03
02	2025年12月期 第1四半期全社実績	06
03	2025年12月期 第1四半期事業別実績	13
04	ビジネスハイライト	22
05	費用について	28
	付録	31

01

業績ハイライト



1Q売上高は前年同期比19.2%成長、営業利益は大幅に増加

単位：百万円	2024年 1Q実績	2025年 1Q実績	前期比	2025/12 通期業績予想	2025/12 通期業績予想 達成率
売上高	627	748	+19.2%	3,150	23.7%
売上総利益	564	677	+13.0%	2,822	24.0%
販管費	448	517	+23.8%	2,211	23.4%
営業利益	116	160	+38.3%	611	26.2%
当期純利益	80	112	+39.6%	422	26.5%

顧客単価は過去最高値を更新、ARRは30億円目前

アカウント数 (以下、AC)

9,489AC

サブスクペイ

8,548AC

請求管理ロボ

943AC

顧客単価 (注3)

25,641円

サブスクペイ

17,032円

請求管理ロボ

104,768円

ARR (注1)

2,971百万円

サブスクペイ

1,778百万円

請求管理ロボ

1,193百万円

リカーリング収益比率 (注2)

98.0%

サブスクペイ

97.9%

請求管理ロボ

98.6%

解約率 (月次/金額ベース) (注4)

0.72%

サブスクペイ

0.68%

請求管理ロボ

0.76%

(注1) ARR: 「Annual Recurring Revenue」の略称で、2025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

(注2) 2025年3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3) 2025年3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(月間売上高から初期費用を除いたもの)

(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2025年1月～2025年3月までの各月の平均値

02

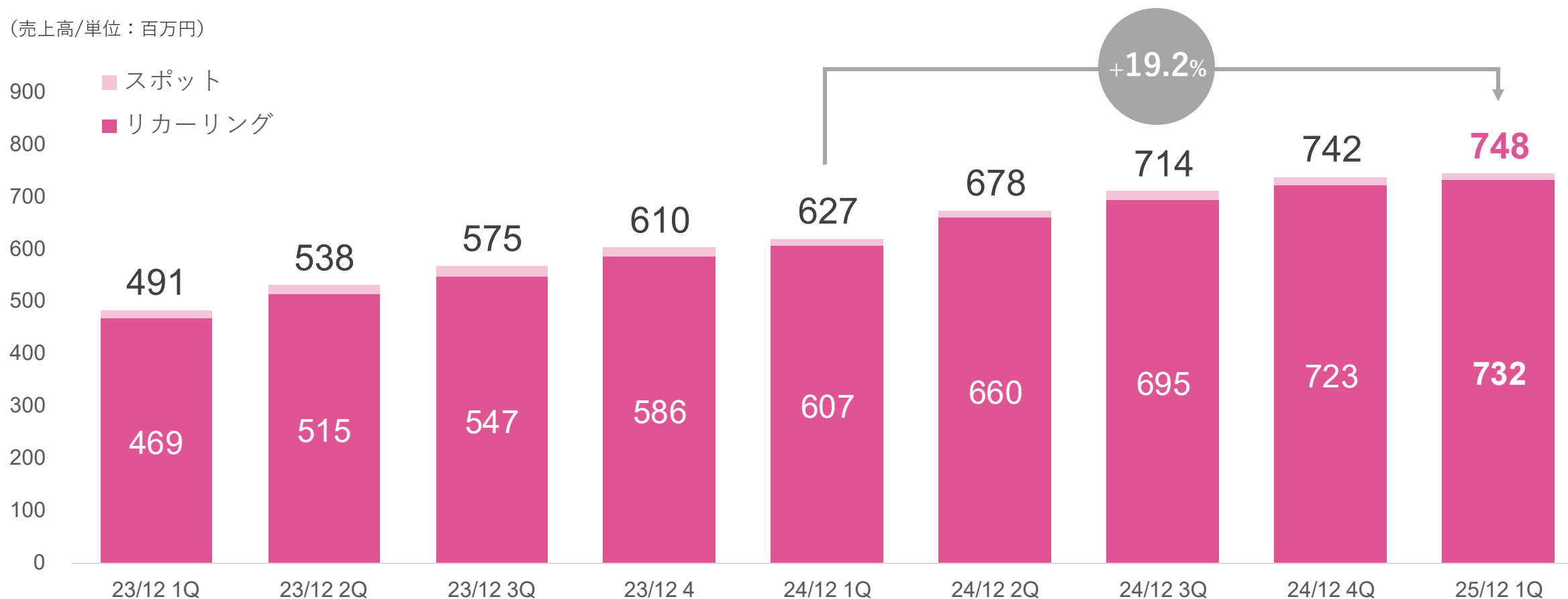
2025年12月期 第1四半期
全社実績



売上高の推移（四半期）

リカーリング収益が牽引し、売上高は前年同期比19.2%の成長

(売上高/単位：百万円)

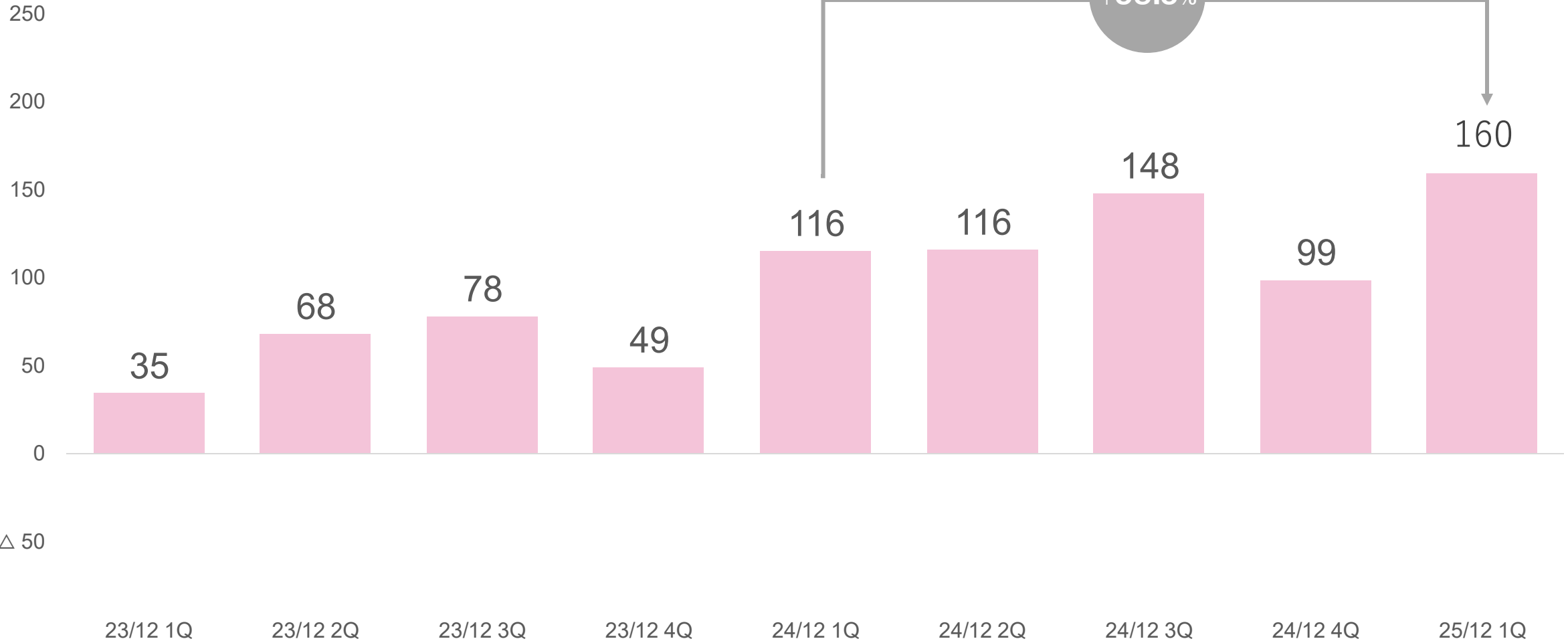


(注) リカーリング収益：経常的に発生する売上であり、売上高から初期費用を除いたもの

営業利益の推移（四半期）

営業利益は前年同期比38.3%の成長。四半期ベースで過去最高を更新

（営業利益/単位：百万円）



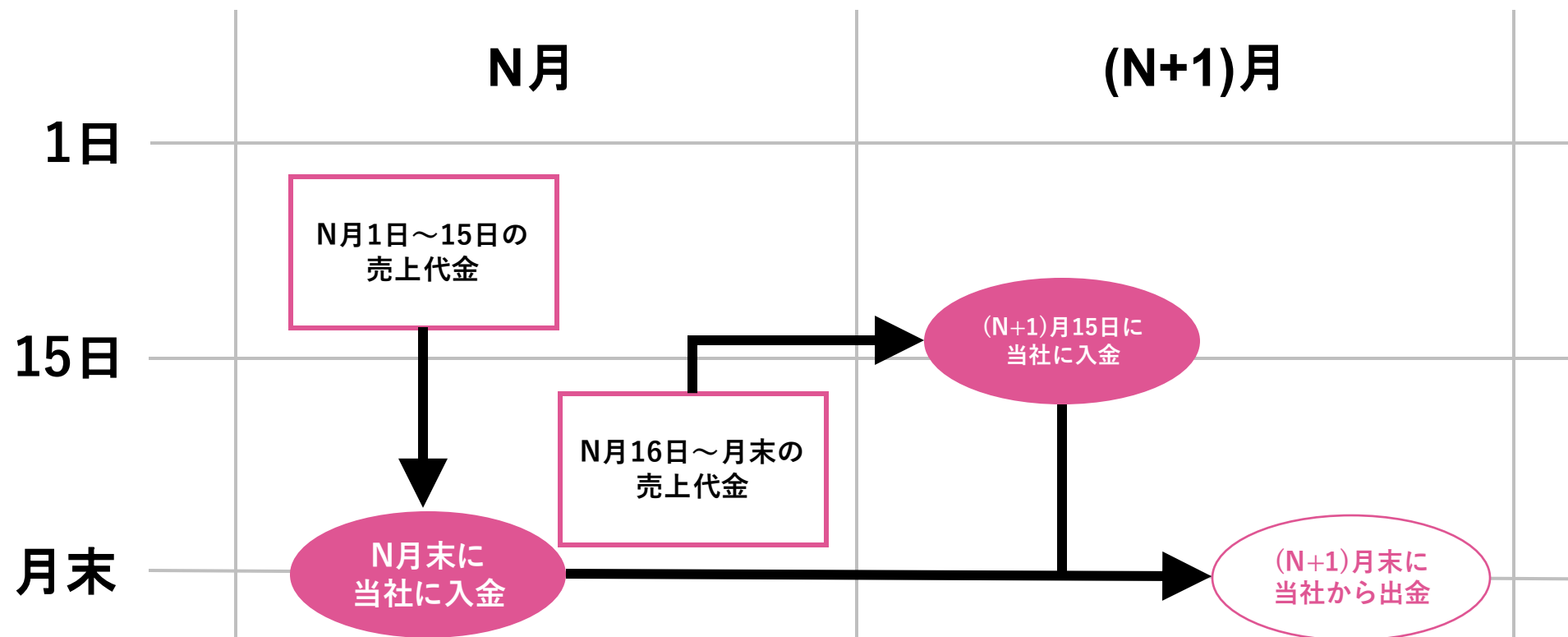
△ 50

貸借対照表

(単位：百万円)	2024年12月期 1Q末	2024年12月期 期末	2025年12月期 1Q末	前期末比
流動資産	4,884	6,016	6,211	+195
固定資産	692	592	523	-68
資産合計	5,575	6,607	6,734	+127
流動負債	4,599	5,456	5,864	+407
固定負債	37	5	0	-5
負債合計	4,636	5,461	5,864	+402
株主資本	764	1,005	771	-234
その他	175	141	99	-42
純資産合計	940	1,146	871	-275

預り金について（お金の流れ）

顧客企業の売上代金は銀行やカード会社などの各決済事業者から当社へ入金されたのち、最大50日間当社に滞留し、当社から顧客企業へ送金される。これは、各決済事業者と当社間で決まっている入金サイクルが、15日締め当月末払い、末締め翌月15日払いで一方、顧客企業と当社間で決まっている出金サイクルが主に末締め翌月末払い・末締め翌々月20日であるためである。



(注) 当社から顧客企業への支払いサイクル翌月末支払いの場合

預り金について（貸借対照表への影響）

顧客企業の売上代金が当社内に滞留する期間は、その分貸借対照表において、現金・預り金が増え、顧客企業へ送金されると、その分貸借対照表において現金・預り金が減る

預り金が滞留中

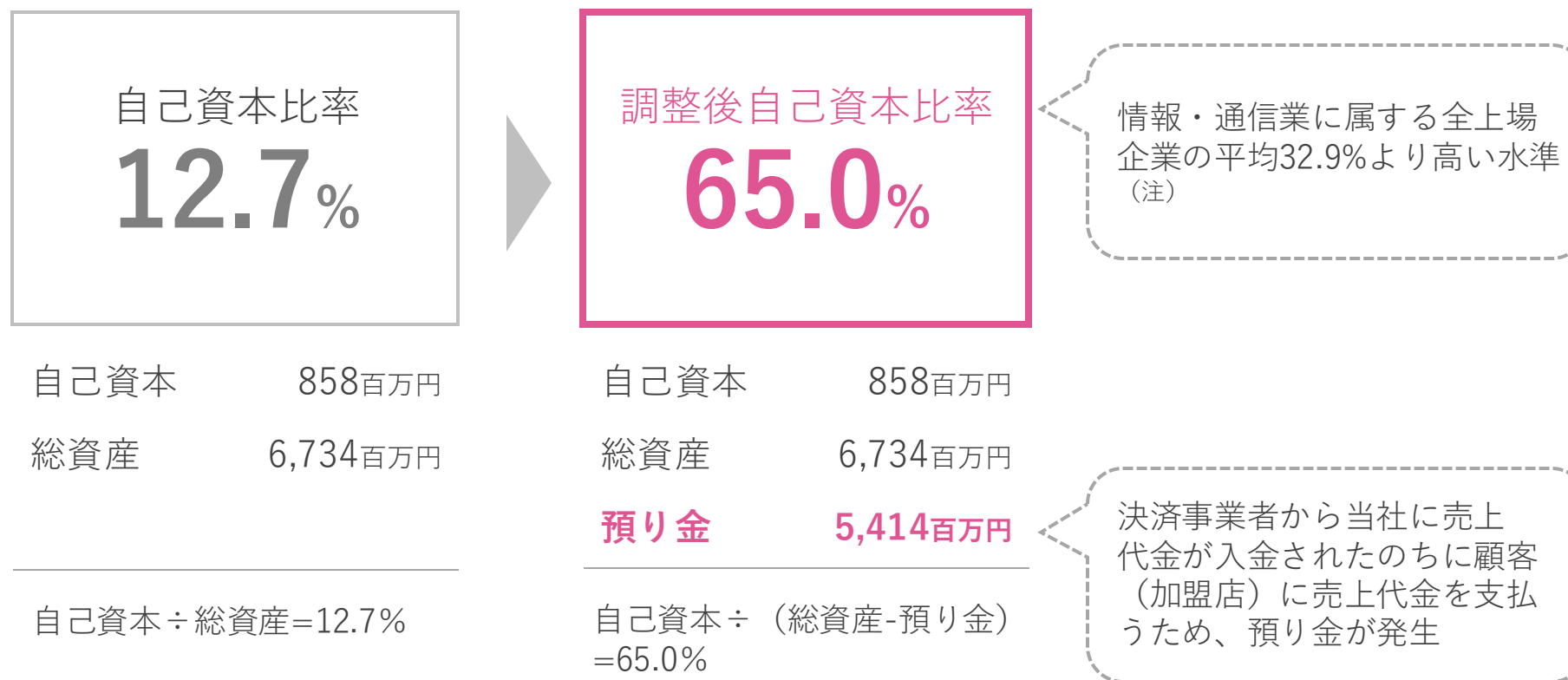
資産	負債・純資産
現金①	預り金
現金②	
その他資産	他の負債 純資産

預り金がなかったとすれば

資産	負債・純資産
現金②	
その他資産	他の負債 純資産

自己資本比率について

当社ビジネスモデル特有の預り金影響を除くと、実質的な自己資本比率は65.0%
現在、固定負債上の長期借入金はなく、高い安全性を維持し事業運営を行っている
また、今後も自己資本を活用し長期的な安定成長および柔軟な事業展開が可能



03

2025年12月期 第1四半期
事業別実績



03-1

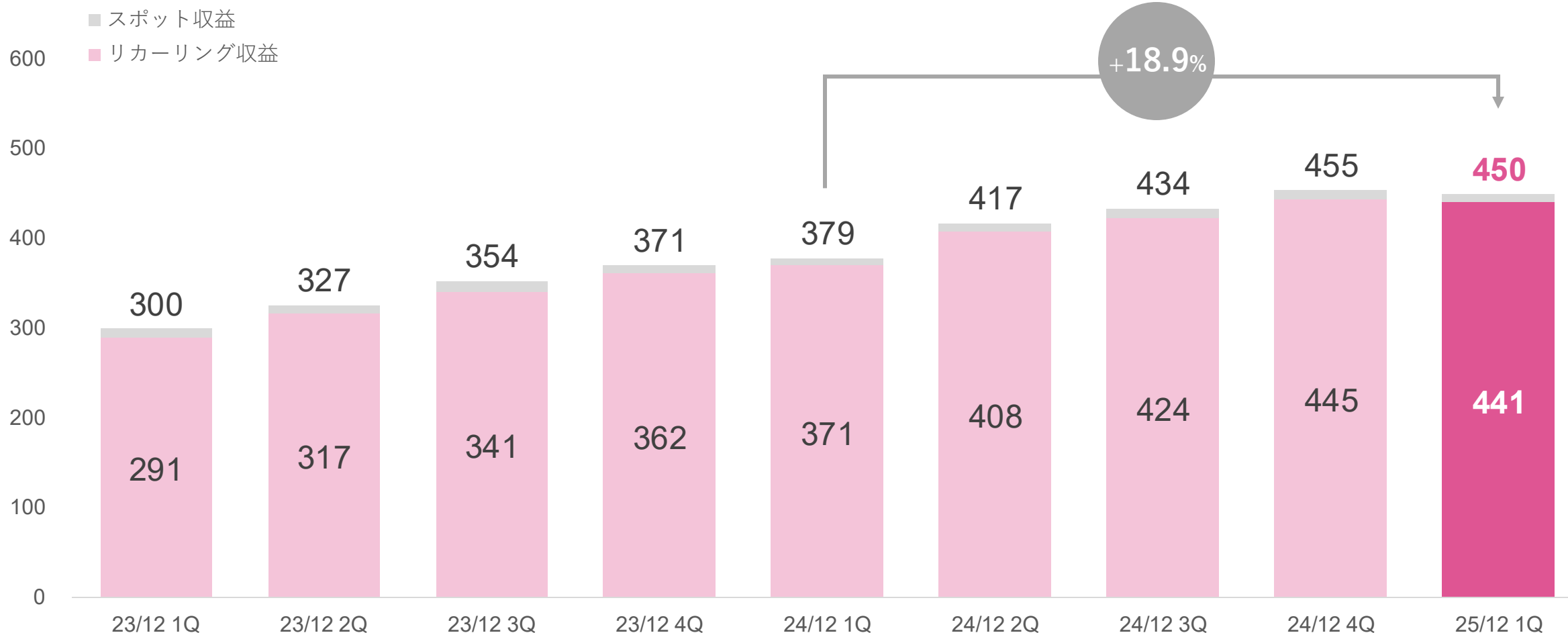
2025年12月期 第1四半期事業別実績

サブスクペイ

サブスクペイの売上高^(注1)推移（四半期）

決済取扱高堅調に推移、顧客単価も向上し、前年同Q比+18.9%

(売上高/単位：百万円)



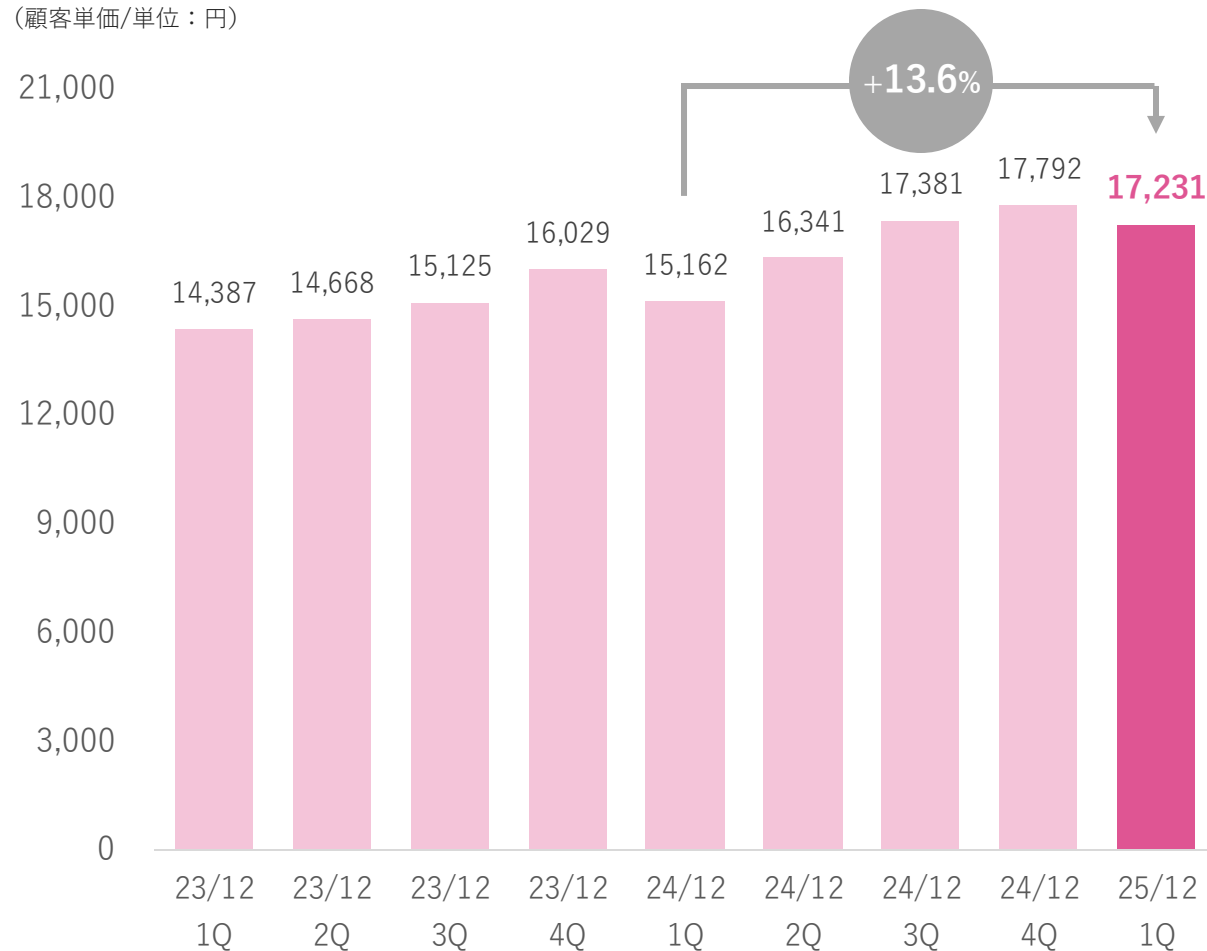
(注1) サブスクペイの売上高：ペイメント事業のうちCAT端末経由の決済売上高を除いたもの

サブスクペイの主要KPI推移①（四半期）

顧客単価は、前年同Q比で増加、アカウント数も堅調に推移

顧客単価（注1）推移

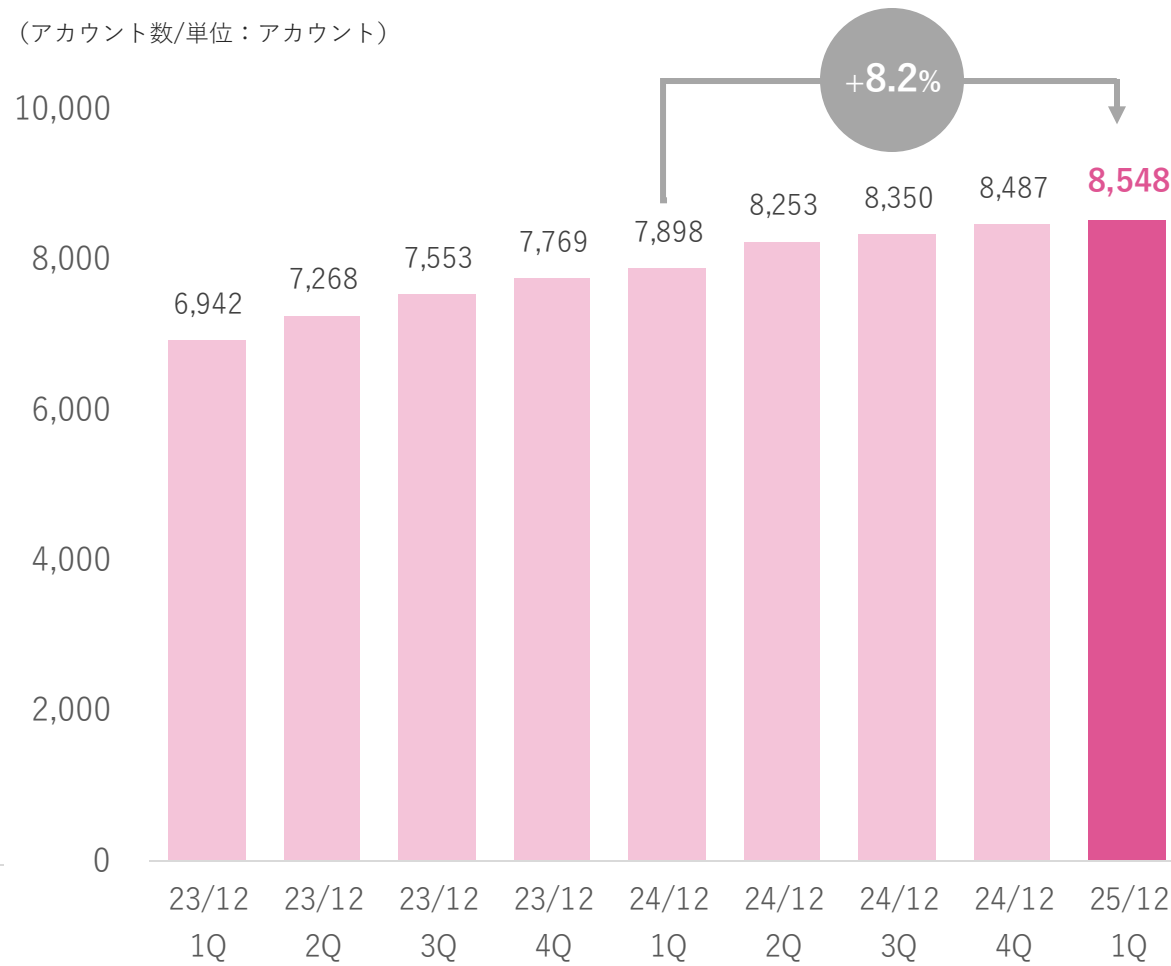
（顧客単価/単位：円）



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

アカウント数推移

（アカウント数/単位：アカウント）

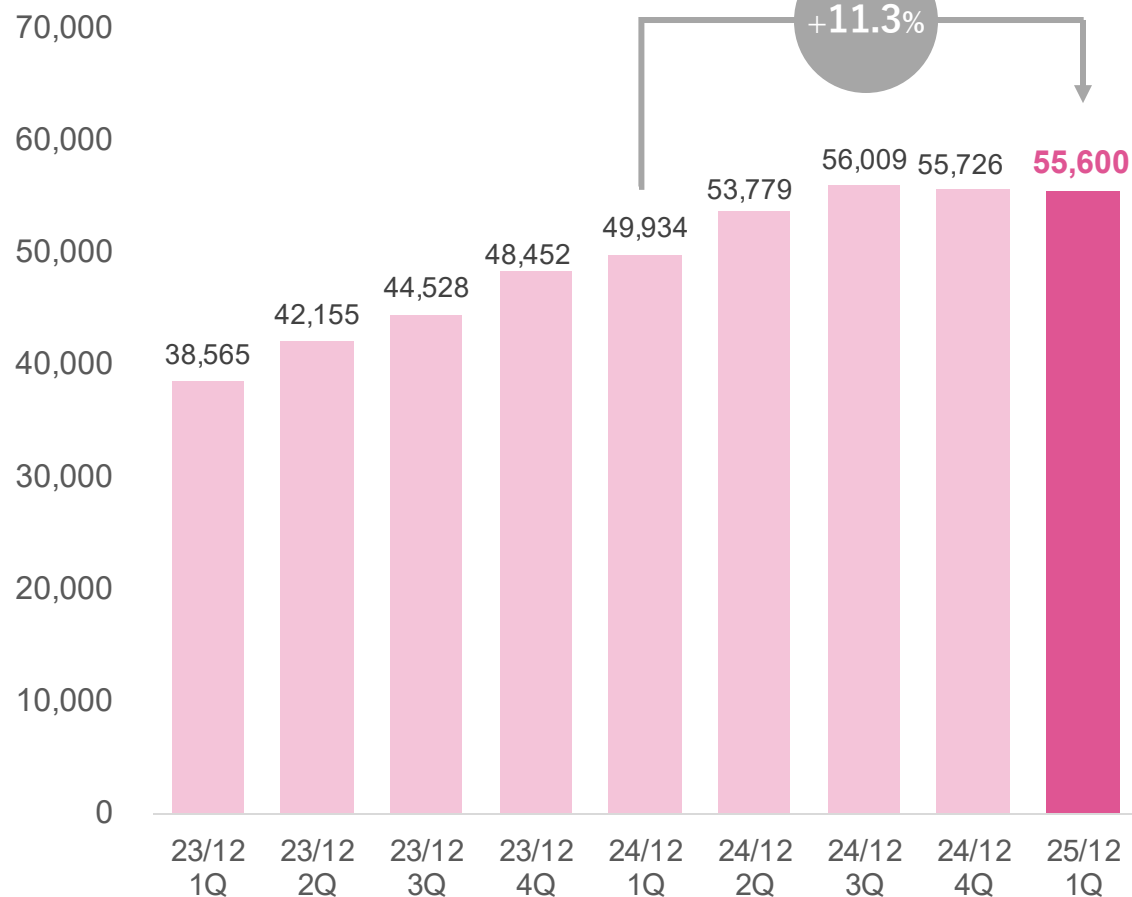


サブスクペイの主要KPI推移②（四半期）

決済取扱高・決済処理件数は堅調に推移

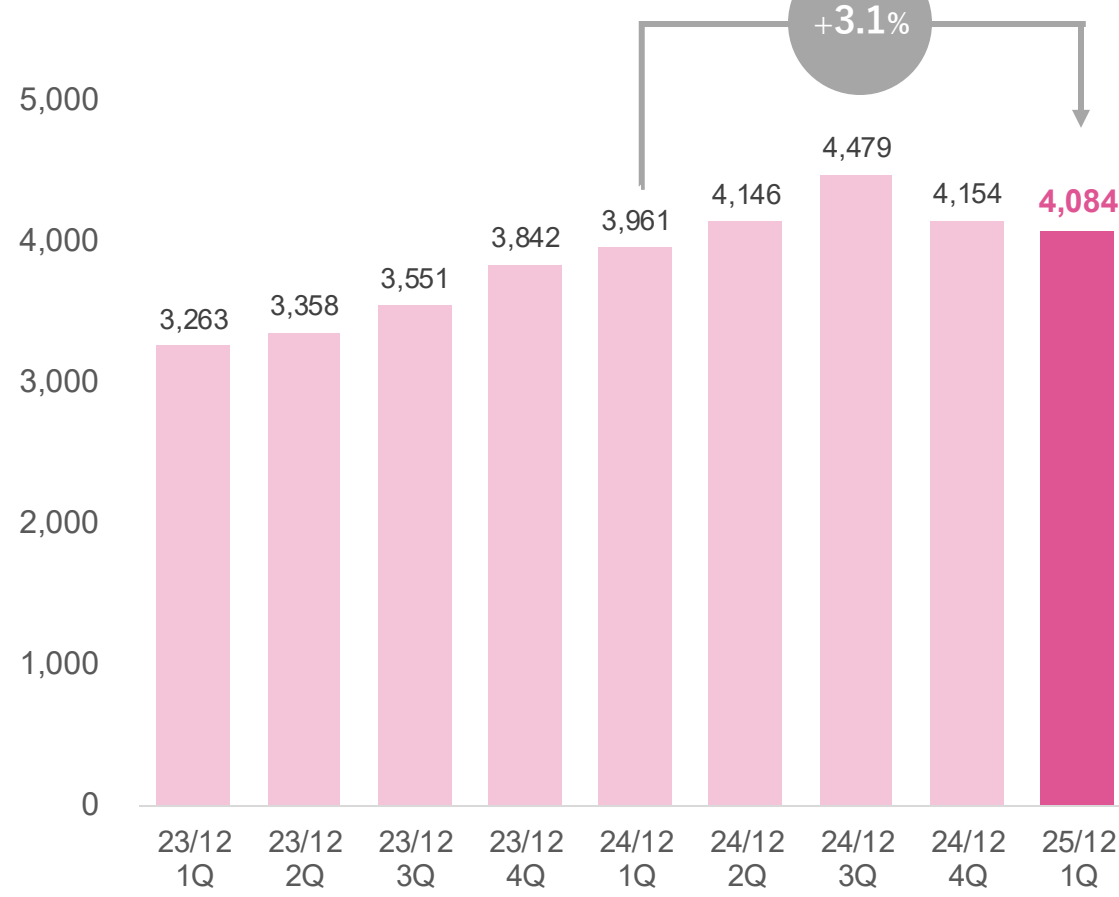
決済取扱高推移

(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

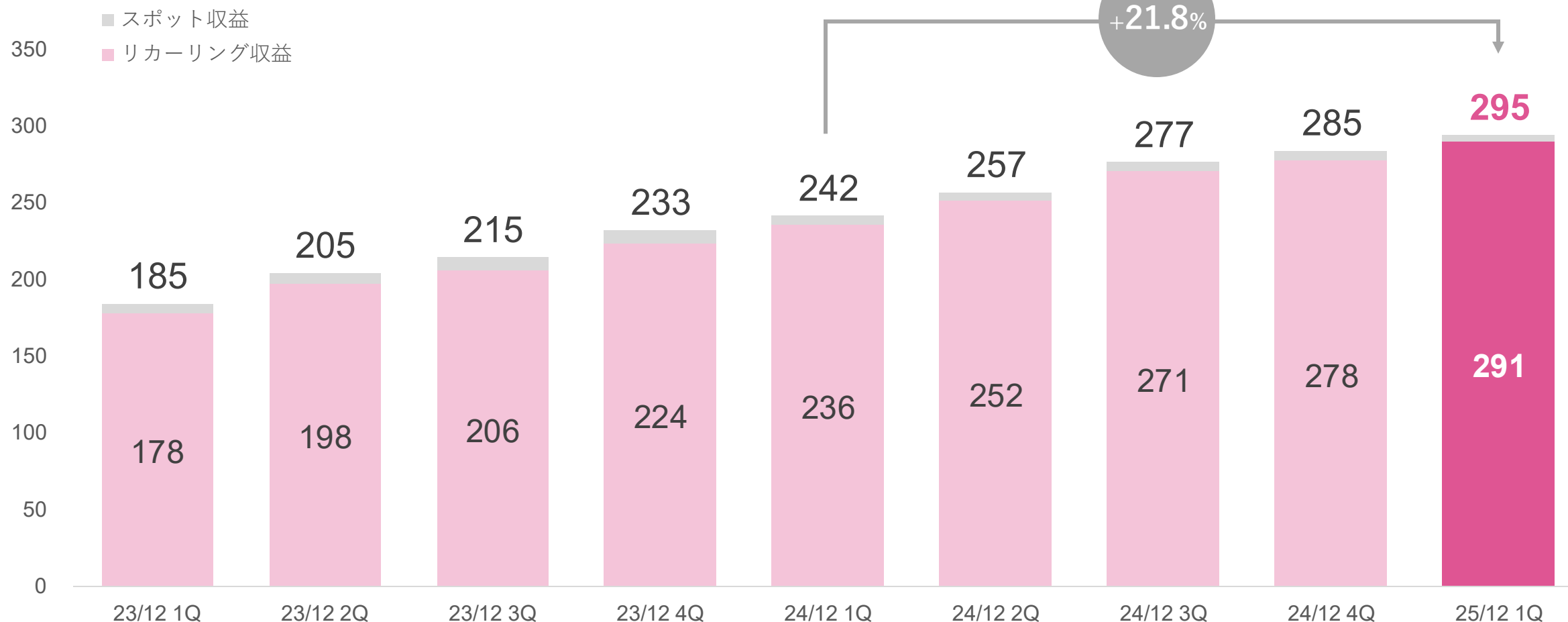
2025年12月期 第1四半期事業別実績

請求管理口示

請求管理ロボの売上高推移（四半期）

顧客単価の向上、新規顧客数の増加により、売上高は前年同Q比+21.8%

(売上高/単位：百万円)

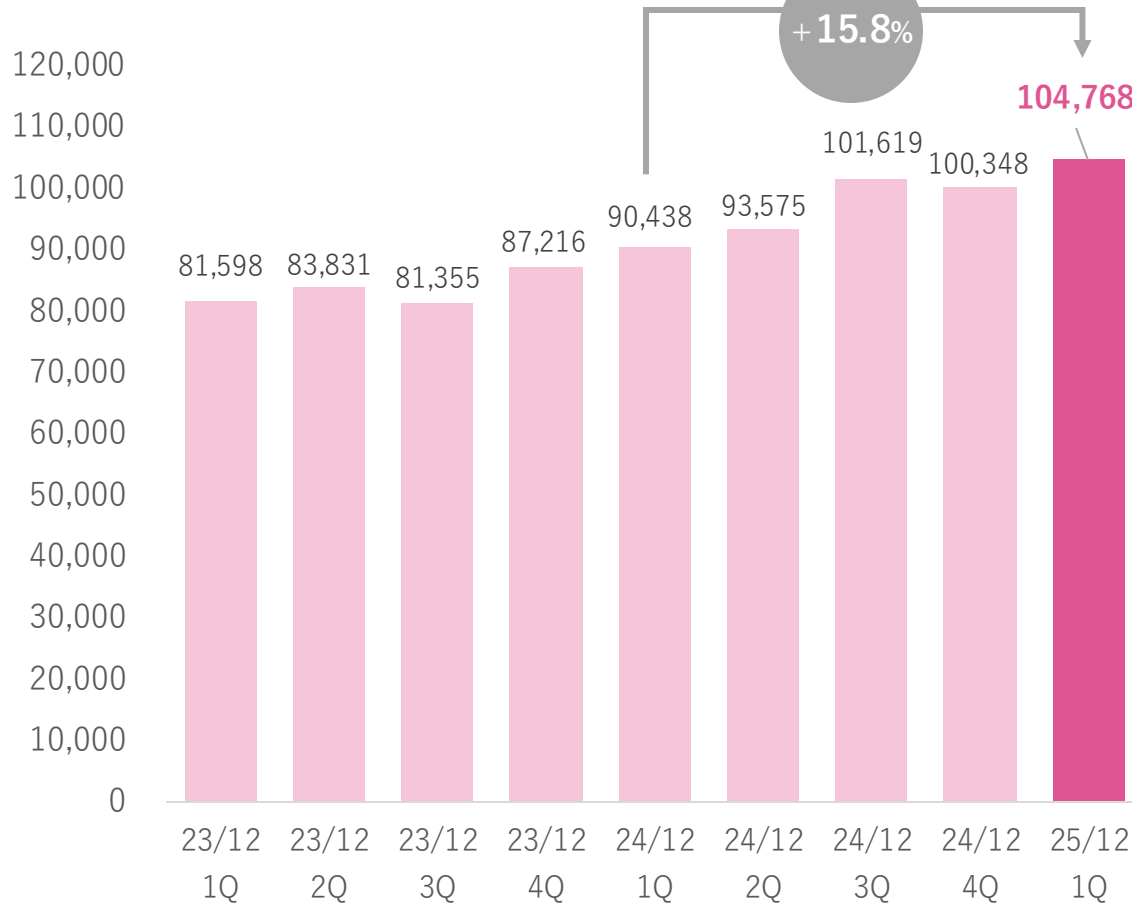


請求管理ロボの主要KPI推移①（四半期）

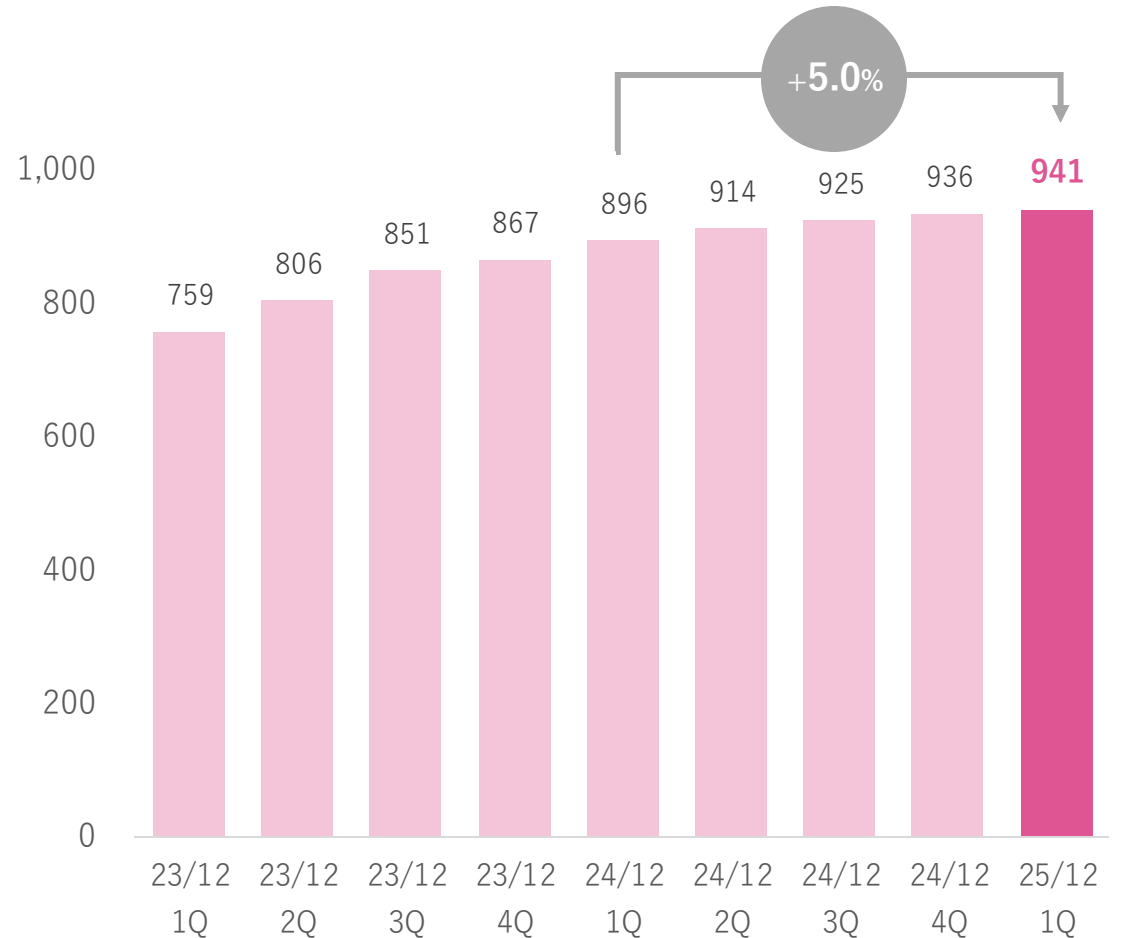
新規顧客の獲得単価が向上し、顧客単価は前年同期比で+15.8%
新規獲得数も堅調に推移し、顧客数は前年同期比で+5.0%

顧客単価（注1）推移

（顧客単価/単位：円）



アカウント数推移



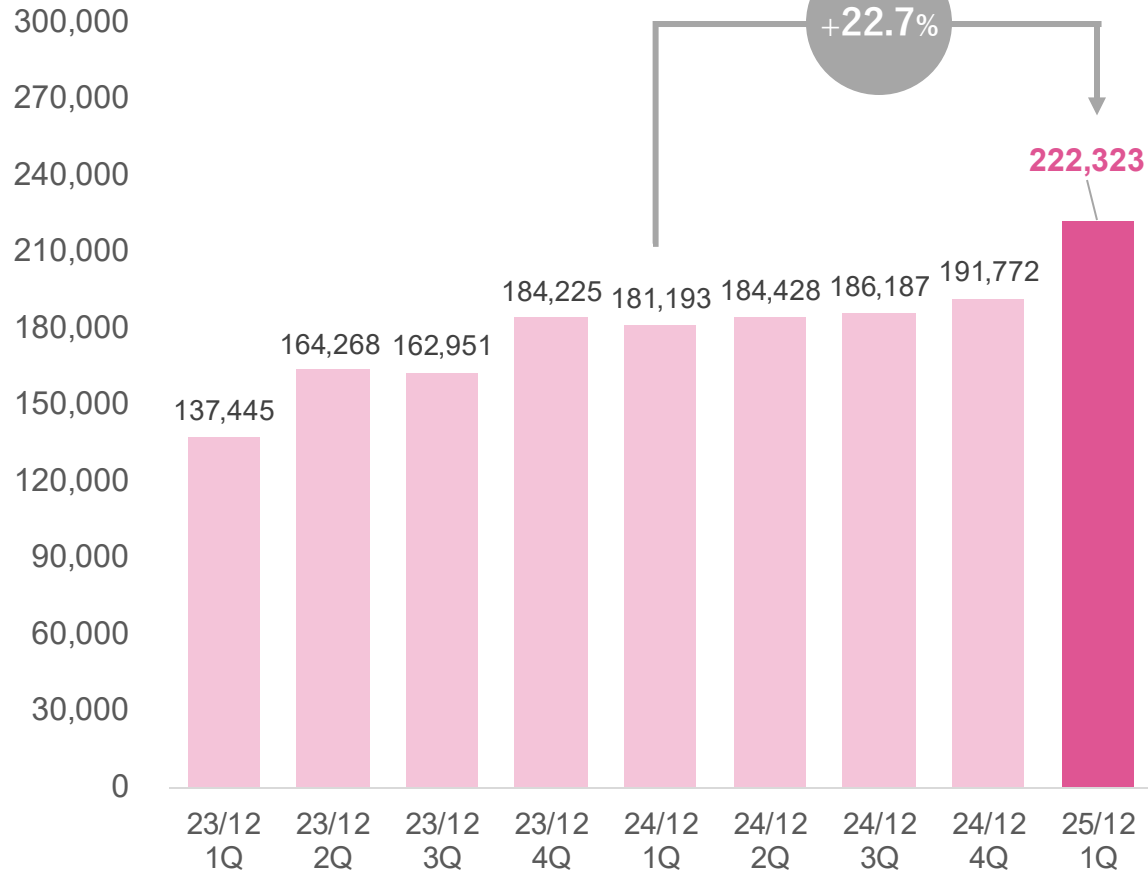
（注1） 顧客単価：1アカウントあたりの月間リカーリング収益（Q末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの）

請求管理ロボの主要KPI推移②（四半期）

請求金額・請求書発行枚数ともに前年同Q比で着実に増加

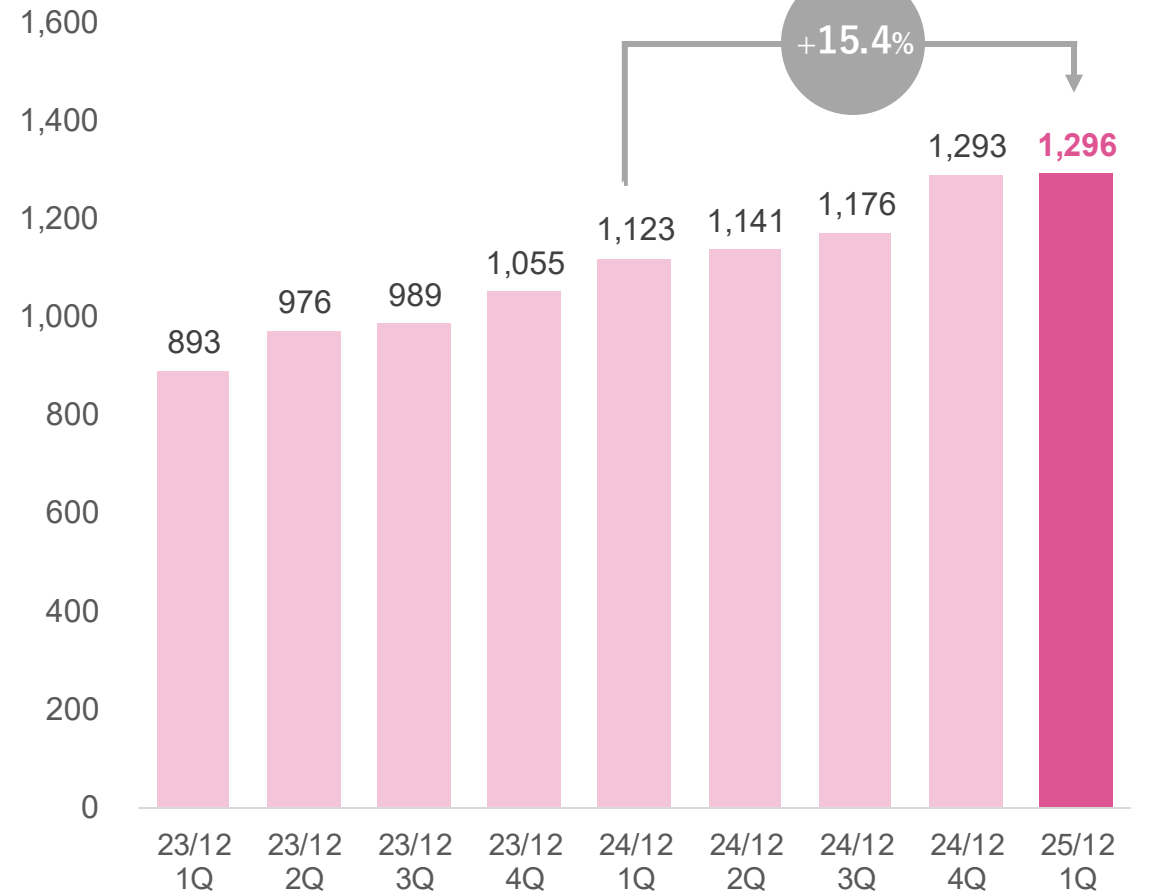
請求金額推移

(請求金額/単位：百万円)



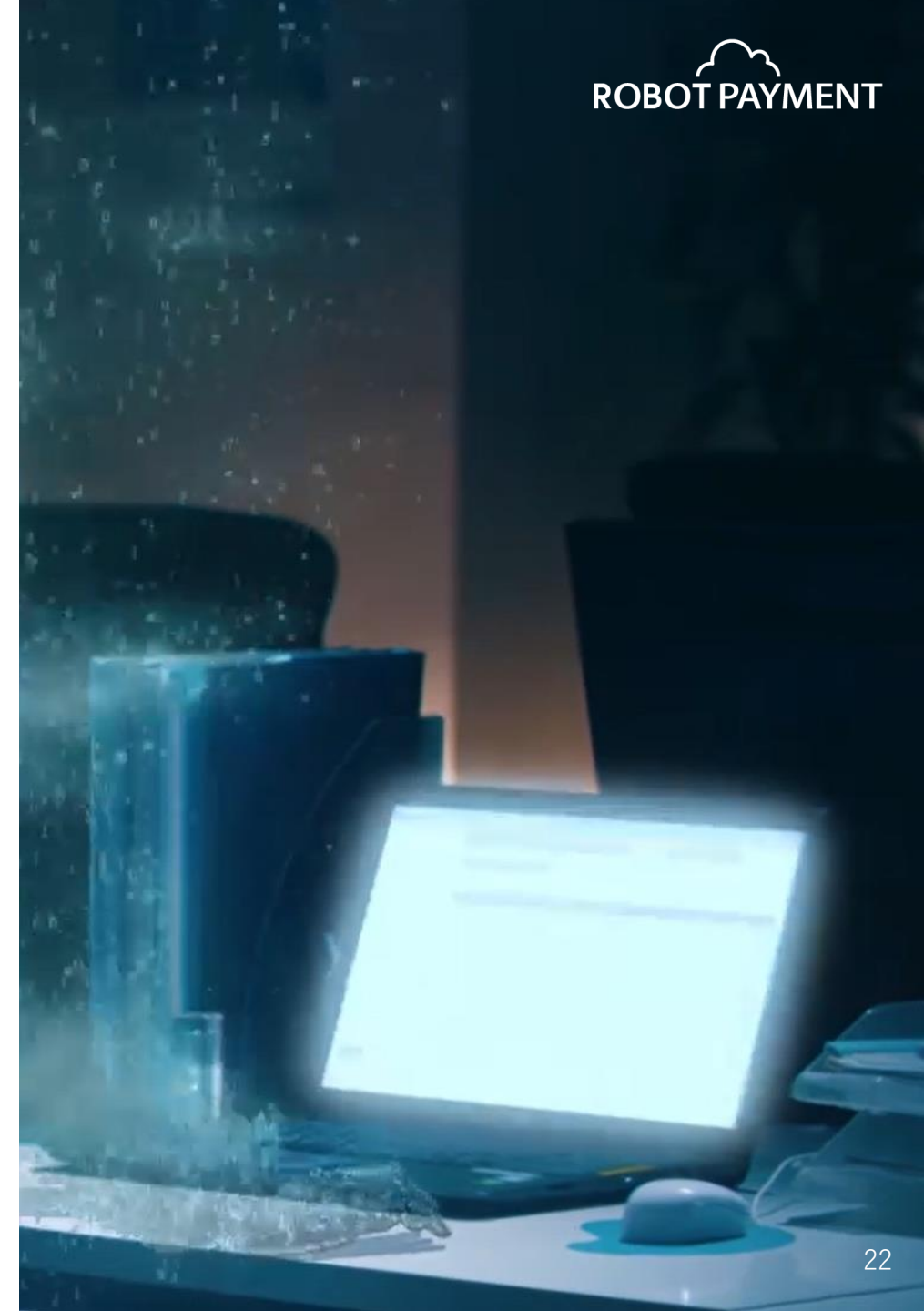
請求書発行枚数推移

(請求書発行枚数/単位：千枚)



04.

ビジネスハイライト



既存事業・新規事業ともに取り組みは順調

2025年事業方針

2025年1Q進捗

既存の 取組み	サブスクペイ Professional	- 注力業界向けの機能拡充 - 解約防止の為の運用支援強化	- ユーザーインタビューから開発計画の設計 - CSのユーザー接触強化、運用の課題を把握
	ファクタリング for SaaS	- 取扱債権拡大のための与信体制の構築 - VC経由での案件獲得強化	- Quants社（保証会社）との事業提携 - VCイベントへのアプローチ
	1click後払い	- マーケ施策によるSEO流入強化 - 登録会員の利用促進、CRMの継続実施	- 継続した最適化アクション - メルマガ、上位顧客への直接的な接触の実施
	1click早マール	1click後払いユーザーへの利用促進 - マーケティング施策の確立	- パートナ経由で促進 - サブスクペイで獲得できない領域へのチャレンジ
新規の 取組み	新規サービス	- 業種別ファクタリング事業の拡大 - 壁を壊す新規事業の検討 (サプライチェーンファイナンス・督促サービスなど)	- 保証会社を利用したファクタリングの検討 - 督促サービスの事業化に向けた検討継続
	M&A	人脈を生かしたソーシングを強化	経営者コミュニティ等参加での接触強化

ROBOT PAYMENT、商取引の社会課題解決に向け、 慶應義塾大学 岩尾俊兵准教授と共同研究を開始

慶應義塾大学商学部の岩尾俊兵准教授（以下、「岩尾准教授」）と共同研究を開始。
社会課題解決型の共同研究を推進し、コア事業の深耕とサプライチェーンや未収金督促などの事業ポートフォリオ拡大を通じて、日本企業の競争力強化を目指す

ROBOT PAYMENTと慶應義塾大学 岩尾准教授、共同研究を通して
決済インフラを基盤として、コア事業の深耕と事業ポートフォリオの拡大を目指す



慶應義塾大学

岩尾俊兵准教授

概要

解決を目指している商取引を阻む「慣習」「非効率」「与信」といった3つの壁に対し、岩尾准教授のビジネス・ファイナンス分野における豊富な知見と、当社が長年培ってきた実務経験を融合させた共同研究を推進

- ・ サプライチェーンファイナンスにおけるファクタリングの役割と最適設計
- ・ 行動科学に基づく効果的な未収金督促戦略の研究
- ・ 掛け払いにおける与信リスク評価の高度化と不正検知モデルの開発 など

「ITreview Grid Award 2025 Winter」において、 最高位の『Leader』を9期連続ダブル受賞

当社が提供する「サブスクペイ」「請求管理ロボ」が、アイティクラウド株式会社が運営するB2B向けIT製品/SaaSのレビュープラットフォーム「ITreview」で実施された「ITreview Grid Award 2024 Summer」において最高位である『Leader』に選出



「請求管理ロボ」は請求書・見積書作成ソフト部門にて Leader を受賞、「サブスクペイ」はサブスク管理システム部門、決済代行サービス部門、オンライン決済部門にて Leader を受賞

ROBOT PAYMENTとQuantsが事業提携し、AI与信と保証を組み合わせ、 ファクタリング市場の開拓へ

当社は、AI与信審査技術の開発と提供および同技術を用いたFintechサービスの提供を行うQuants株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：東小
園光輝、以下「Quants社」）と事業提携を行い、当社の提供するファクタリングサービスにおける貸し倒れ保険を締結

ROBOT PAYMENTとQuants、業務提携を通して
AI与信と保証を組み合わせ、ファクタリング市場の開拓へ



今後の展開

本提携を通じてファクタリングサービスおよび関連する金融サービスの普及を推進

特に債権リスクを軽減することで、与信枠を出しづらいスタートアップや中小企業への成長投資のための資金供給など、多くの企業が安心して資金調達を行える環境を提供し、新たな取扱領域を開拓

これにより、商取引のスムーズな実現を支え、日本の中小企業の成長と経済活性化に貢献

請求件数が3倍に増えても、増員なしで業務を回せる体制を構築した ファストドクター株式会社の導入事例を公開

「請求まるなげロボ」は、企業間請求代行サービスであり、与信審査から、請求書の発行・送付、入金消込、督促を代行することで請求業務というルーチンワークから企業の負担を解放することを目指す



Case Studies
導入事例



請求件数が3倍に増加しても増員なしで耐えうる体制を構築できたことで、営業活動や事業成長のためにリソースを投資できるようになりました。

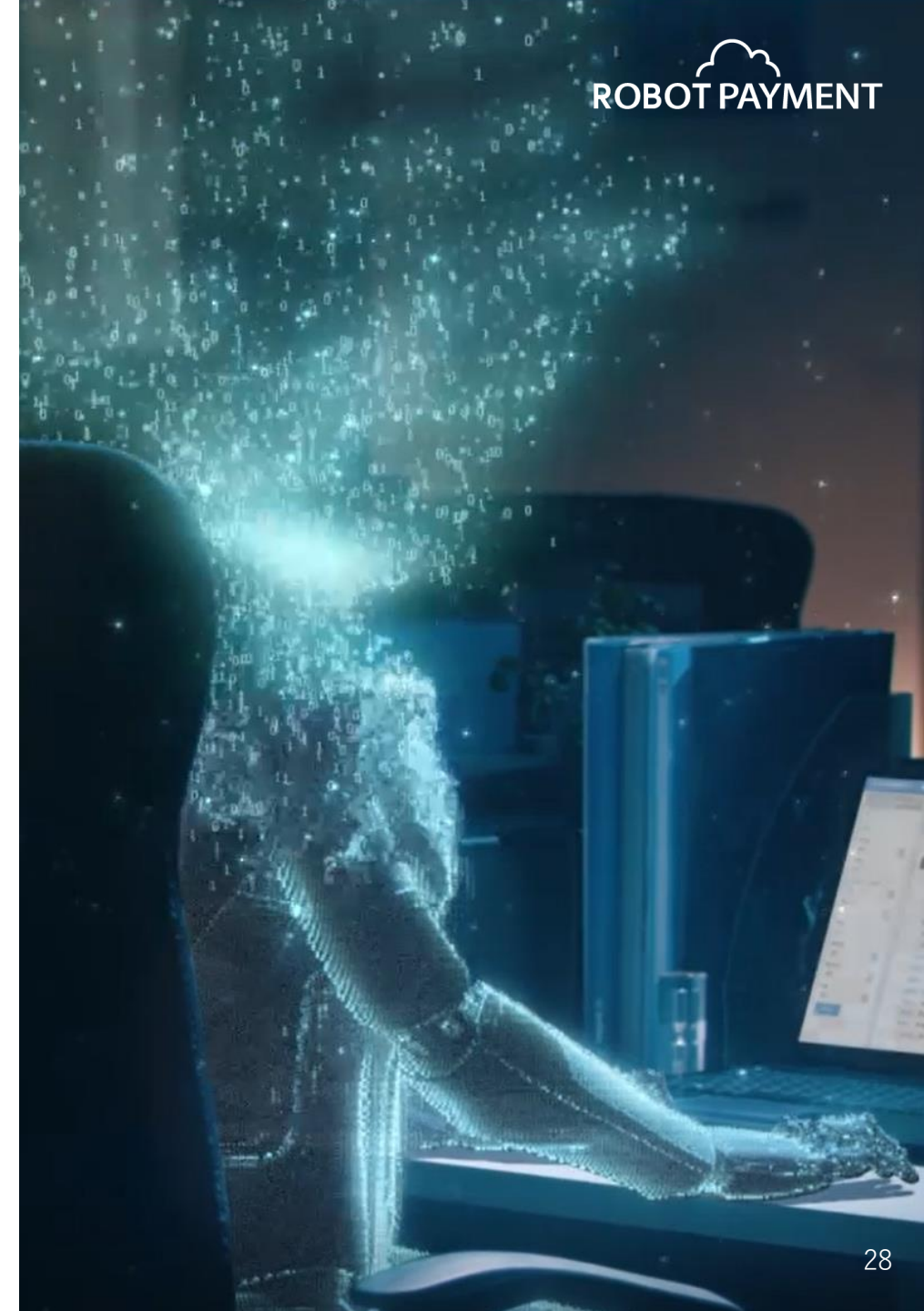
ファストドクター株式会社 様



ファストドクター株式会社	
企業情報	日本最大級の医療支援プラットフォーム「ファストドクター」を運営
導入前の課題	エクセルで売掛金を管理しながら銀行口座の入金情報と照合する作業や、未入金のお客様への電話・訪問によるコミュニケーションが負担
導入効果	請求書の発行・送付、債権回収、入金消込までの作業を削減。また、売掛金100%保証により担当者の精神的負担も軽減

05.

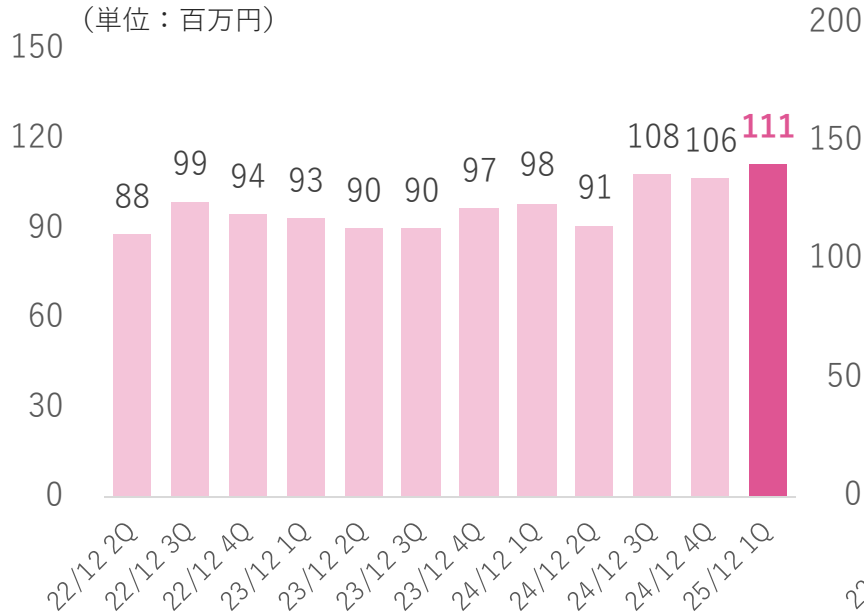
費用について



主な費用推移（四半期）

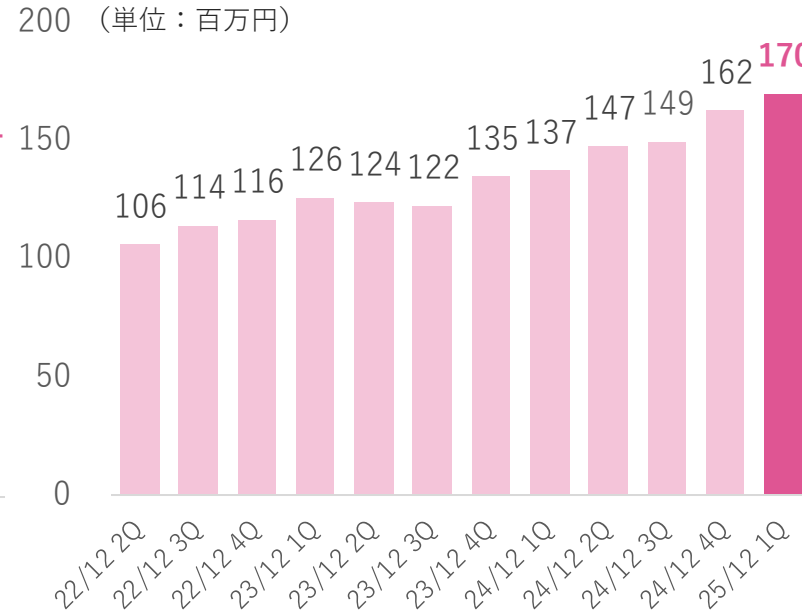
毎年営業利益を創出する中期経営方針に沿って、費用の効率的な投下を実施

広告宣伝費



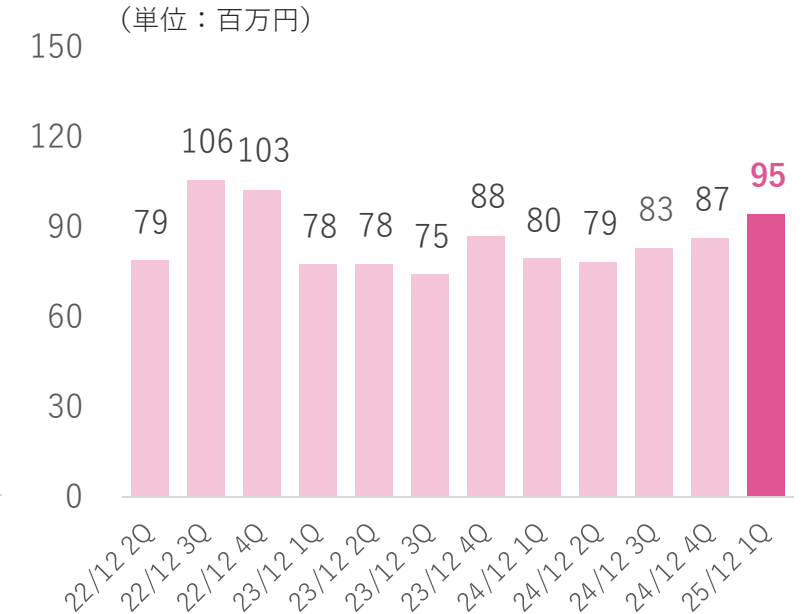
- 広告費は直近と同水準を維持
- 引き続き、費用対効果を重視し、ターゲティングが可能な認知広告やデジタル広告を中心に組み込む

給与手当



- 主要なポジションのハイクラス採用やカスタマーサクセス体制強化で前四半期比で増加

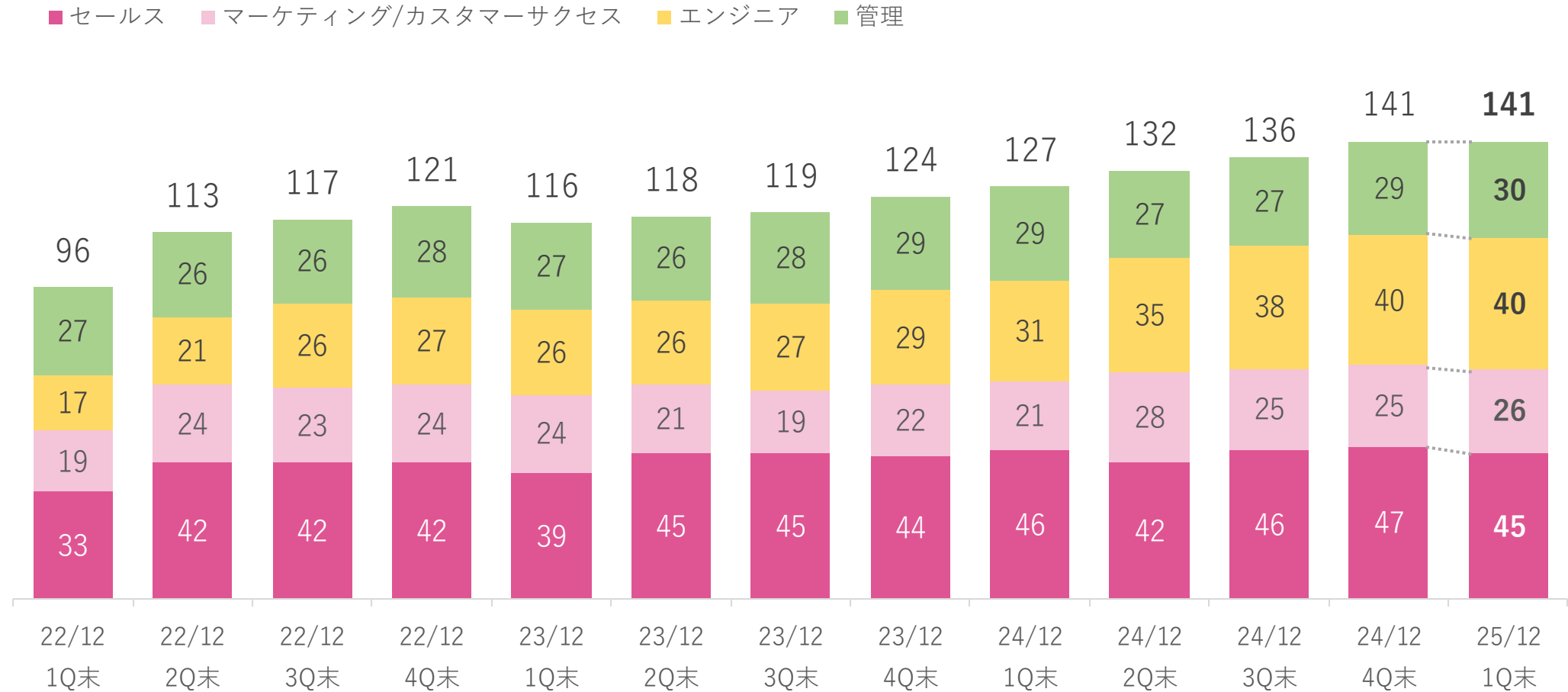
開発費



- 事業拡大に従い緩やかに増加
- 開発の生産性を重視し、費用を抑制しつつ機能開発や品質向上を進める

職種別従業員数推移

直近は組織体制を見直し、職種内訳を整理



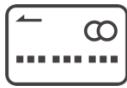
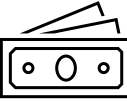
(注1) 従業員数は就業人員であります、(アルバイト・パートタイマーを含み、派遣社員、業務委託を除く。)

付録

当社の事業及び戦略の概要を深く理解していただくための資料

当社のプロダクト概要

決済インフラで、企業課題を解決するプロダクトを展開

プロダクト ラインナップ	 サブスクペイ サブスクビジネスの 顧客管理/定期課金	 サブスクペイ Professional サブスク顧客のデータ 統合/分析/アクション	 請求管理ロボ 請求～債権管理まで 自動化・効率化	 請求管理ロボ for Enterprise カスタマイズ性/ 拡張性/大量処理	 請求まるなげロボ 請求管理業務を代行 売掛債権の支払保証	 1click後払い カード決済を活用した 請求書の後払い決済	 ファクタリングロボ for SaaS 請求書を活用した ファクタリング・ 業務効率化	 1click早マール カード決済を活用した 請求書の早期決済
ターゲット	サブスクビジネスを行う事業者		BtoBビジネス を行う法人	BtoBビジネス を行う大手企業	BtoBビジネス を行う法人	請求書を受け取る 法人・個人事業主	請求書を発行する法人・個人事業主	
市場	サブスクリプション市場		請求書発行システム市場		BtoB決済市場			
顧客の課題	 サブスクビジネス の定常/煩雑な 事務作業	 サブスクビジネス の収益最大化	 事務的/ミスの 許されない 請求管理業務	 大手企業特有の 高難度要件への 対応	 クラウド利用人材 の不足、 資金繰り懸念	 企業の支払いの キャッシュレス化、 資金繰り改善	 企業の資金繰り 改善や売掛金の 早期現金化	 法人間決済の キャッシュレス化、 資金繰り改善
提供開始	2000年	2022年9月	2015年	2022年11月	2019年	2022年10月	2024年9月	2024年12月

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

職業 会社員

役職 事業責任者

データベースイメージ

顧客ID	名前	性別	決済金額	年代	電話番号	Eメール	職業	役職
A	松田太郎	男	3,000	20 - 29	03-1111-1111	aaa@robotpay.jp	会社員	課長
B	鈴木花子	女	5,000	30 - 39	03-2222-2222	bbb@robotpay.jp	個人事業主	-
C	斉藤裕子	女	10,000	20 - 29	03-3333-3333	ccc@robotpay.jp	-	経営者
D	藤田健	男	1,000	10 - 19	03-4444-4444	ddd@robotpay.jp	学生	-
E	加藤明	男	3,000	40 - 49	03-5555-5555	eee@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



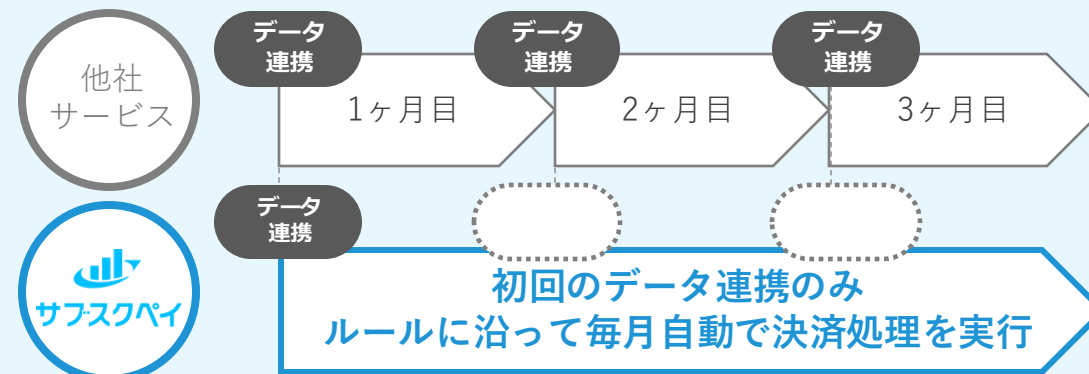
顧客分析機能



CRM機能

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



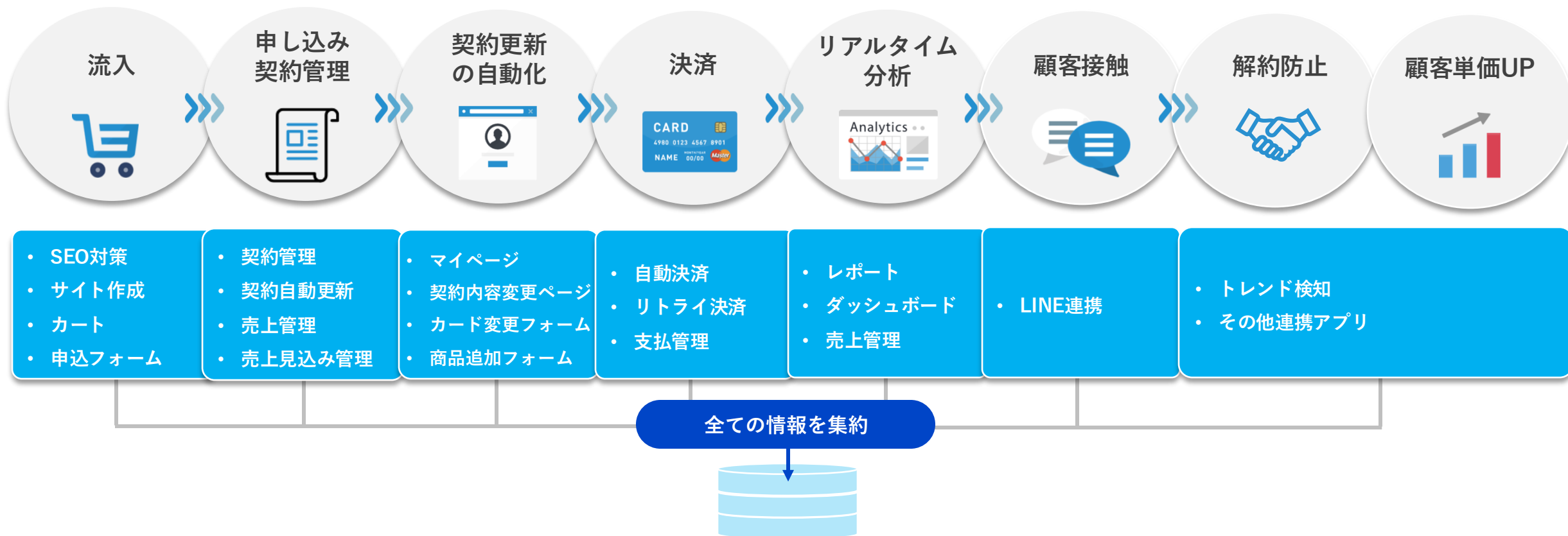
無料お試し
期間の設定



解約・退会
フォーム

サブスクビジネスの顧客管理・分析を元に、
顧客接触による解約防止・LTV向上を実現しサブスク事業の収益最大化を支援

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



毎月の請求管理業務を、請求書発行から集金・消込・債権管理まで一気通貫で自動化



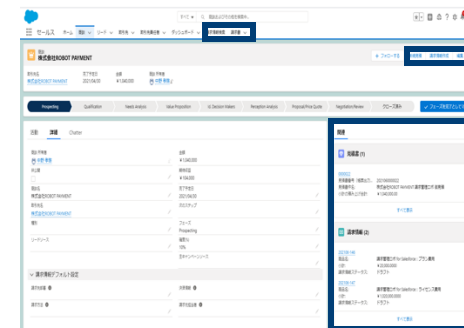
2種類の提供方法

① すべてのユーザー向け



- ・ 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応える多様な機能
- ・ 決済連携を行い、複数の決済手段で自動集金が可能

② Salesforce®ユーザー向け



- ・ 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顧客に合わせたシステム構築が可能

大量処理・セキュリティ・運用サポートをセットにし、大手企業特有の課題を解決

大手企業のニーズに対応



大量請求に対応するため性能強化、大手専任の導入支援チームも立ち上げ

機能



請求書10万件まで対応可能

- 請求業務が集中する月末月初でもパフォーマンスを落とさず、大量の請求処理が可能



請求元を複数登録可能

- 事業部や支社が複数ある場合でも簡単に請求元を切り替えることができ、取引先のさまざまな要件に対応が可能

体制



ISMS認証取得

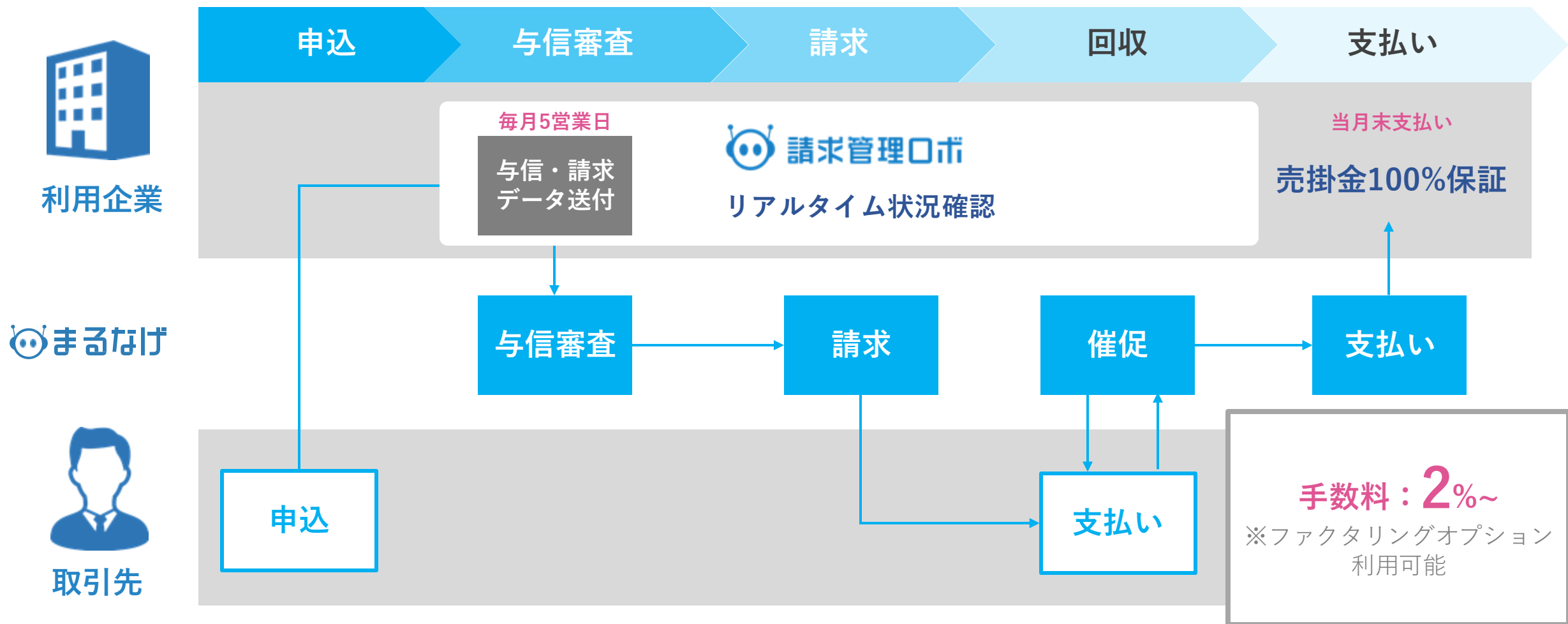
- 高まる情報セキュリティの重要性から、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）に関する国際規格「ISO27001」の認証を取得



導入支援チーム立ち上げ

- 請求業務が集中する月末月初でもパフォーマンスを落とさず、大量の請求処理を可能にする、高い耐久性を持ったシステムにバージョンアップ

与信から督促までの請求業務を全て代行し、売掛金を100%保証

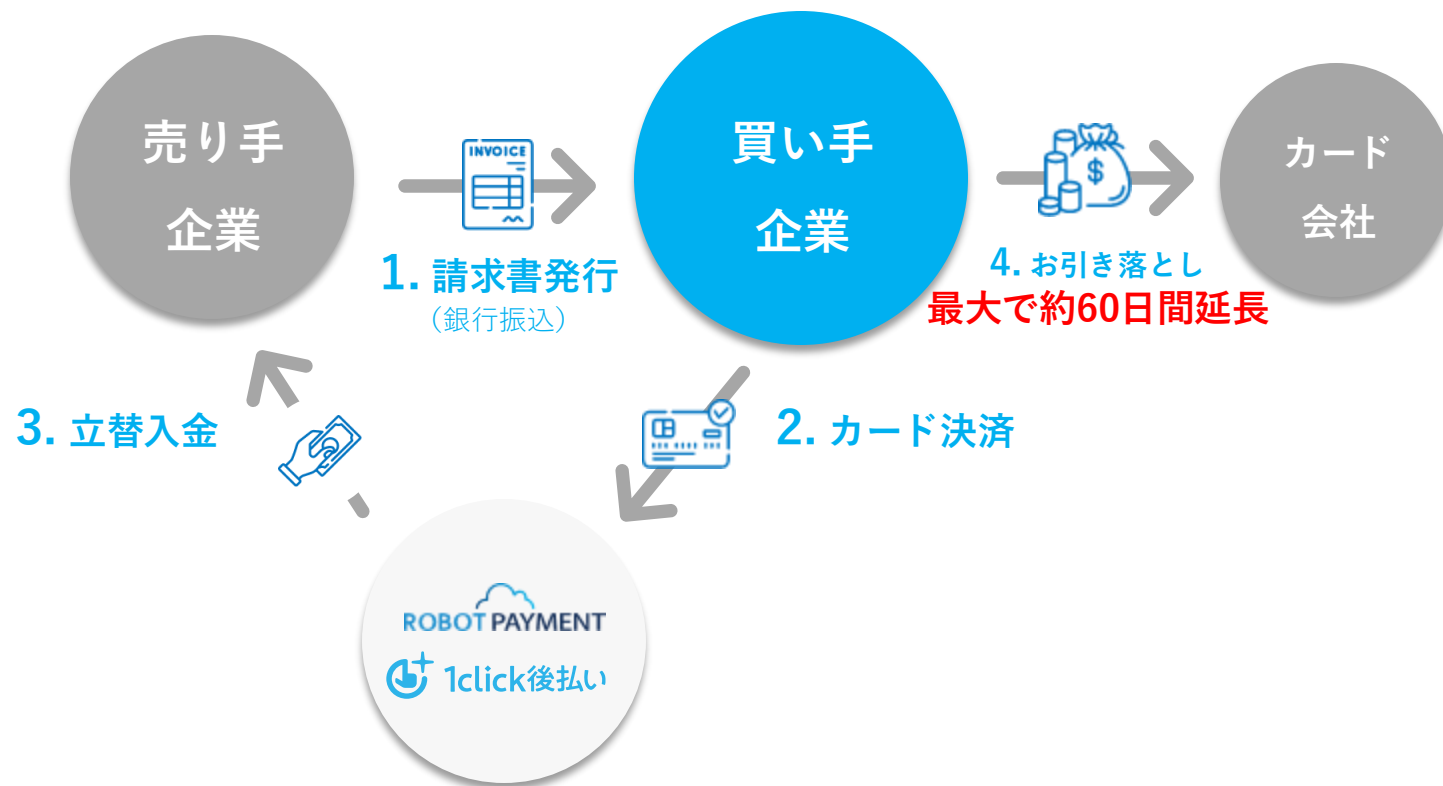


請求書払い（銀行振込）をクレジットカード決済することでお支払いの延長を可能に

買い手企業が受け取った銀行振込の請求書^(注1)を
クレジットカードで決済可能となります。

カード決済を利用することで**最大で約60日間^(注2)の
お支払いの延長が可能**となり、資金繰りの改善に
繋がります。

振込は決済日から最短5営業日後に買い手企業名義
でROBOT PAYMENTが立替入金します。

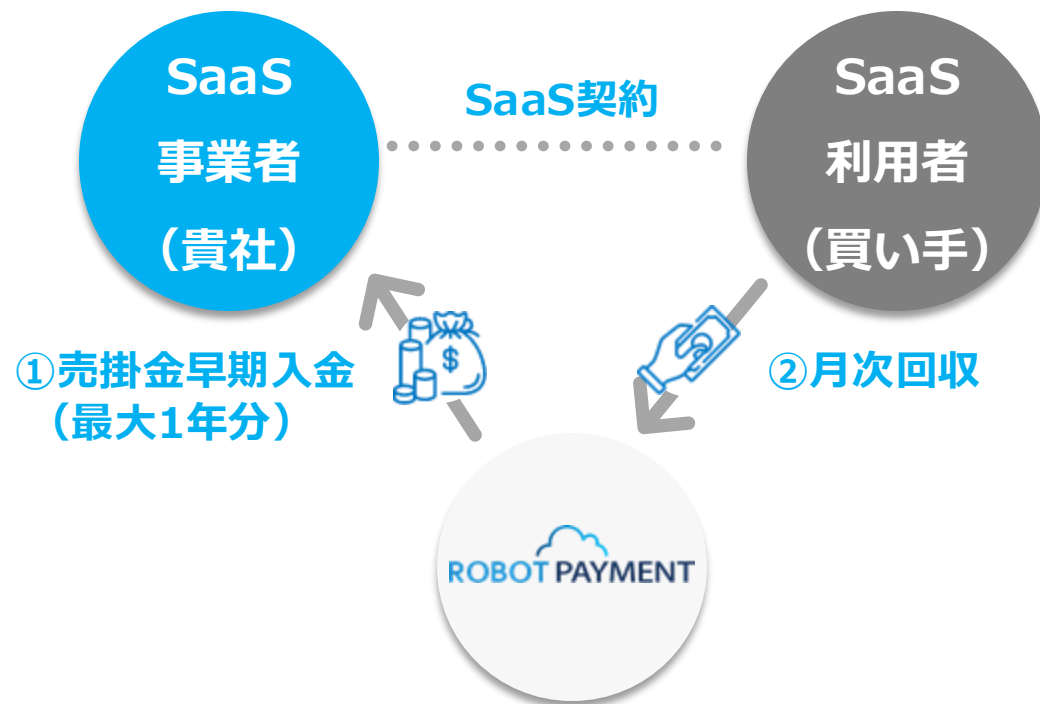


(注1) カード決済する際の請求書は一定の審査があります

(注2) カード会社の締め・支払い日によって延長日数は異なります

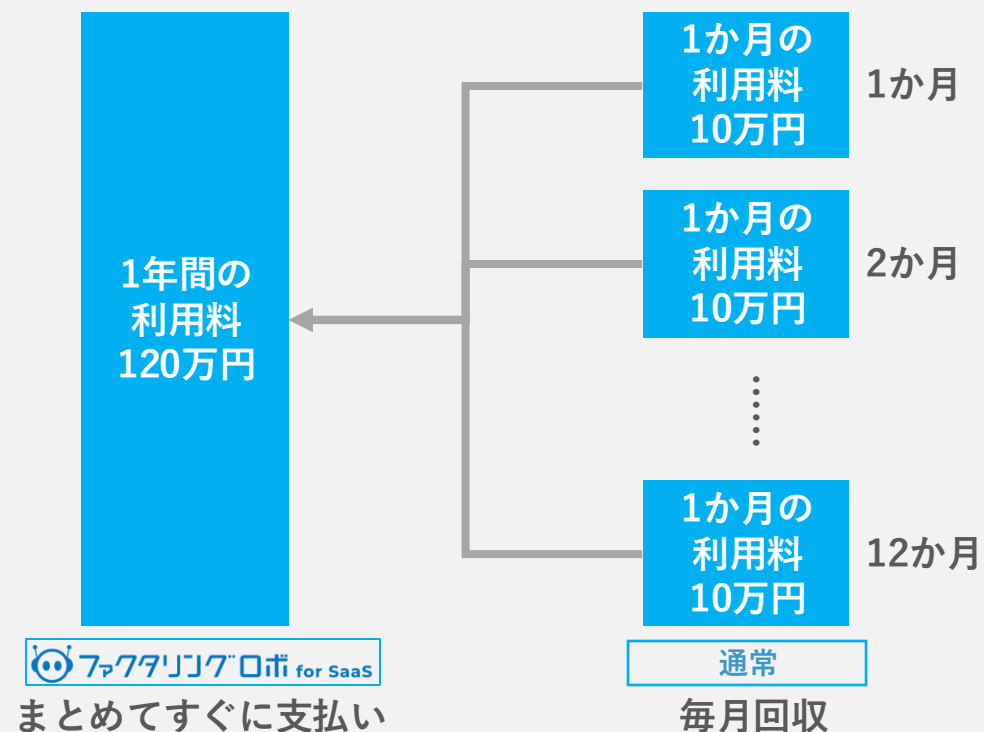
将来、1年分の月額SaaS利用料を現金化

- 毎月請求するSaaS利用料を最短5営業日で現金化し、最大1年分の長期売掛金をまとめて現金化
- また、与信審査から請求書の発行・送付、入金消込、督促までの請求業務を全て代行



※少額かつ複数の債権でも利用可能

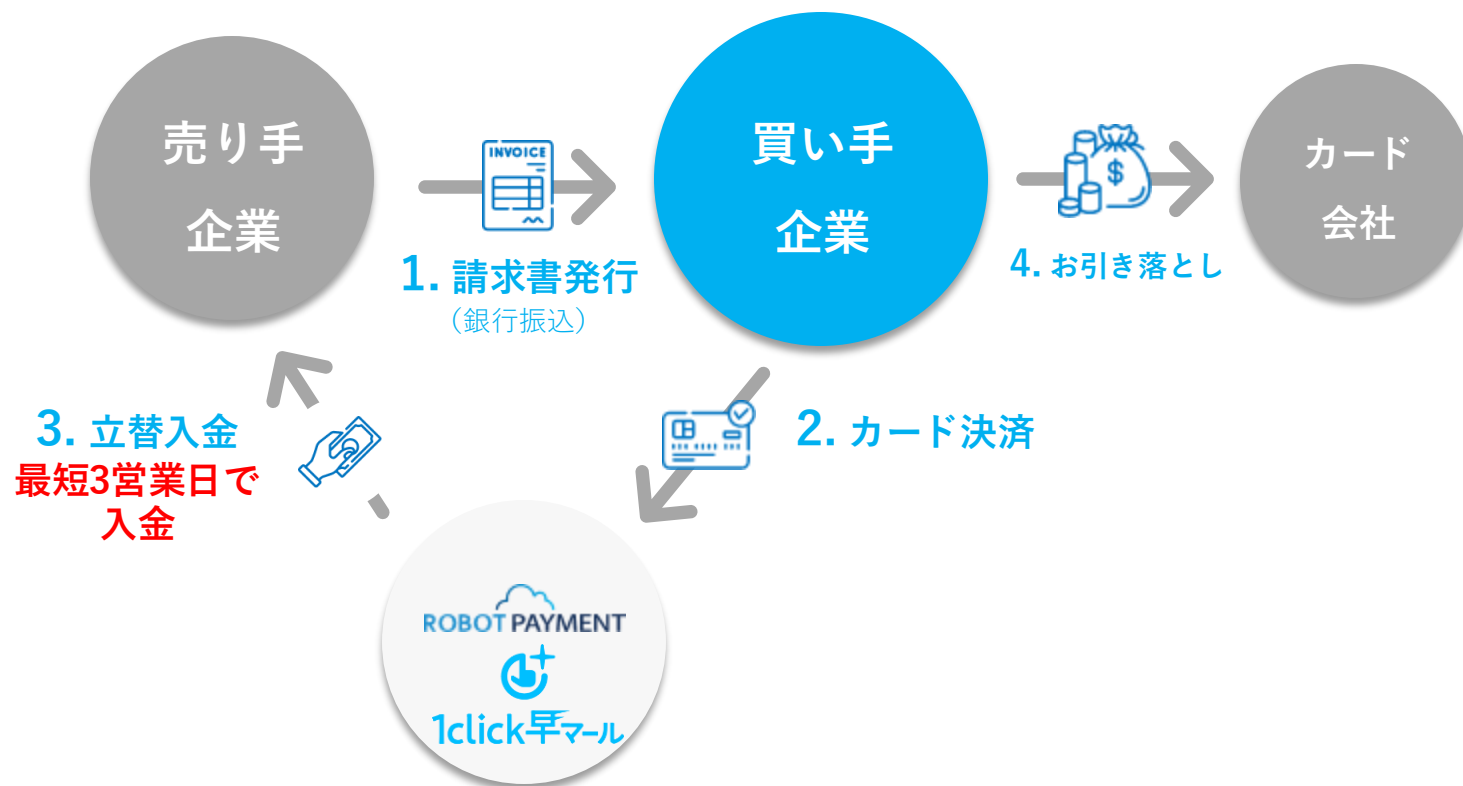
年間契約のSaaSサービスの例



1click後払いを利用した売掛金の早期回収を実現

「売り手」が発行した請求書について、
「買い手」に1click早マールをご案内し、
カード支払いをしていただくことで、入金を早めることができます。

1click早マールを利用いただくことで、
「売り手」は**早期資金化（最短3営業日で入金）**
「買い手」は**支払い繰り延べ（最長60日間延長）**という両方のニーズを満たすことができるサービスです。



※カード会社の締め・支払い日によって延長日数は異なります

サブスクパイ

請求管理ロボ

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～

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	59,000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

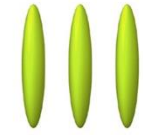
サブスクペイの導入企業（一部）

各社のサブスク事業で利用

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



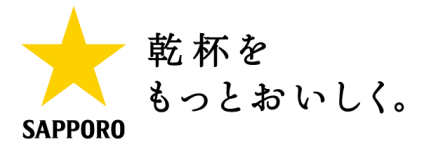
レンタル



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

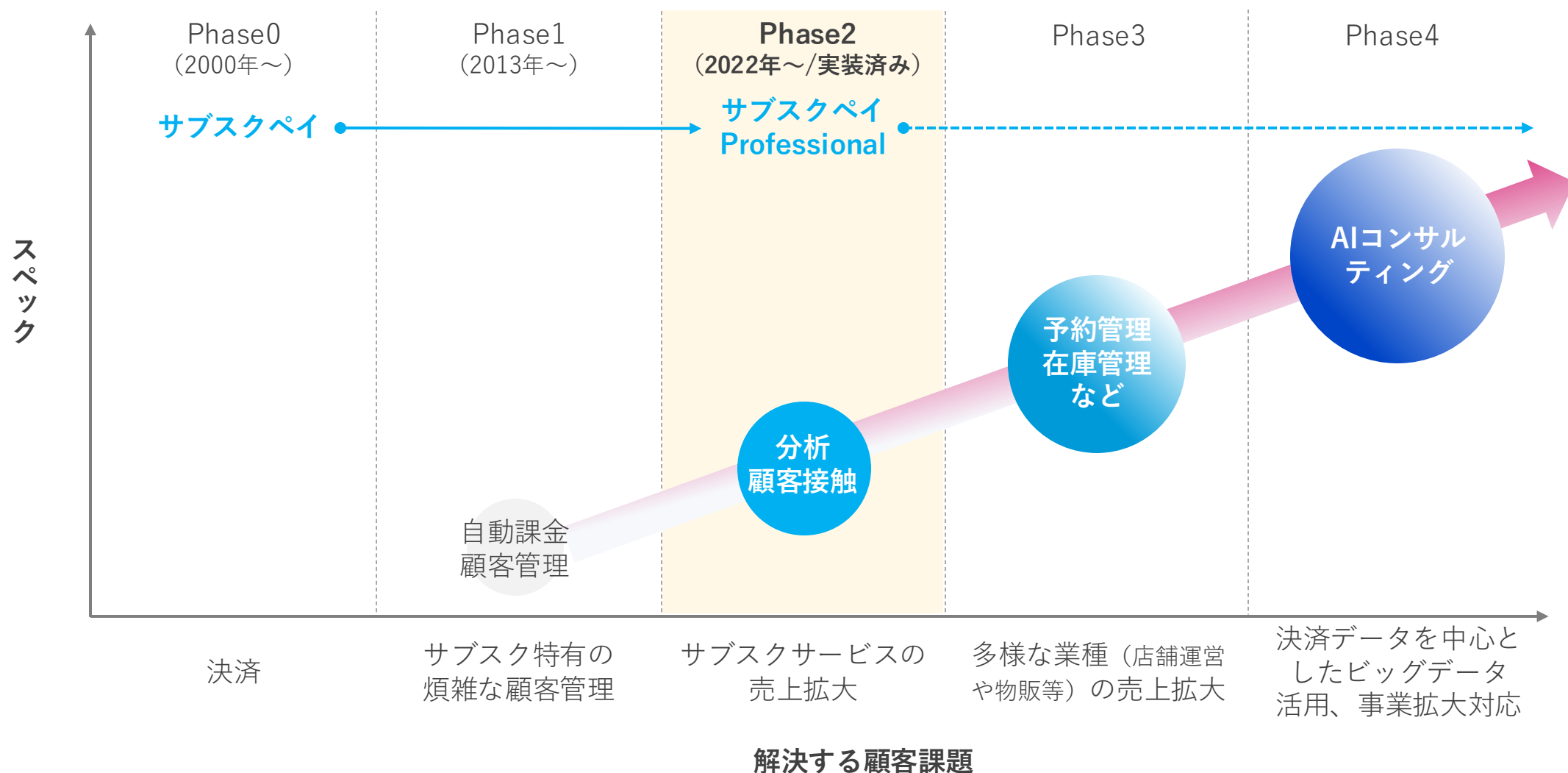


法律や業界ルールへの対応

- 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）

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



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

当社の強み

安心・安全・安定的に伸びていく会社として、投資家の皆様に応援・信頼していただくために以下の3つの特徴を堅持し、今後も継続してまいります。

1

安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

2

期初計画に対する実績のブレ幅が少ない

3

黒字経営を継続する経営方針とコミットメント

① 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

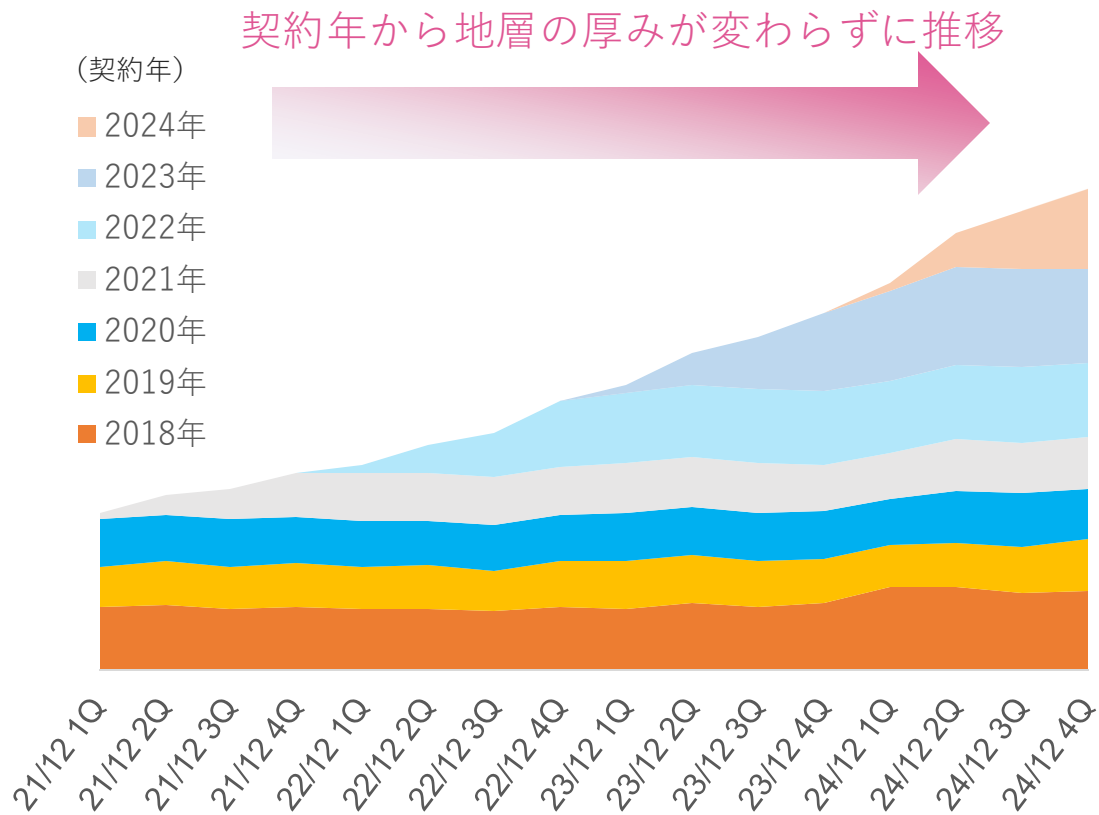
安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造を構成する要素は以下の4つです。

- 1 毎年獲得した顧客がもたらす売上総額が減らずに永続的に積み重なる
- 2 競合の新規参入が難しいため、新規顧客を継続的に獲得
- 3 高単価の特定顧客に依存していない構造
- 4 外部環境の変化があっても売上が乱高下しない顧客構造

①-1 毎年獲得した顧客がもたらす売上総額が減らずに永続的に積み重なる

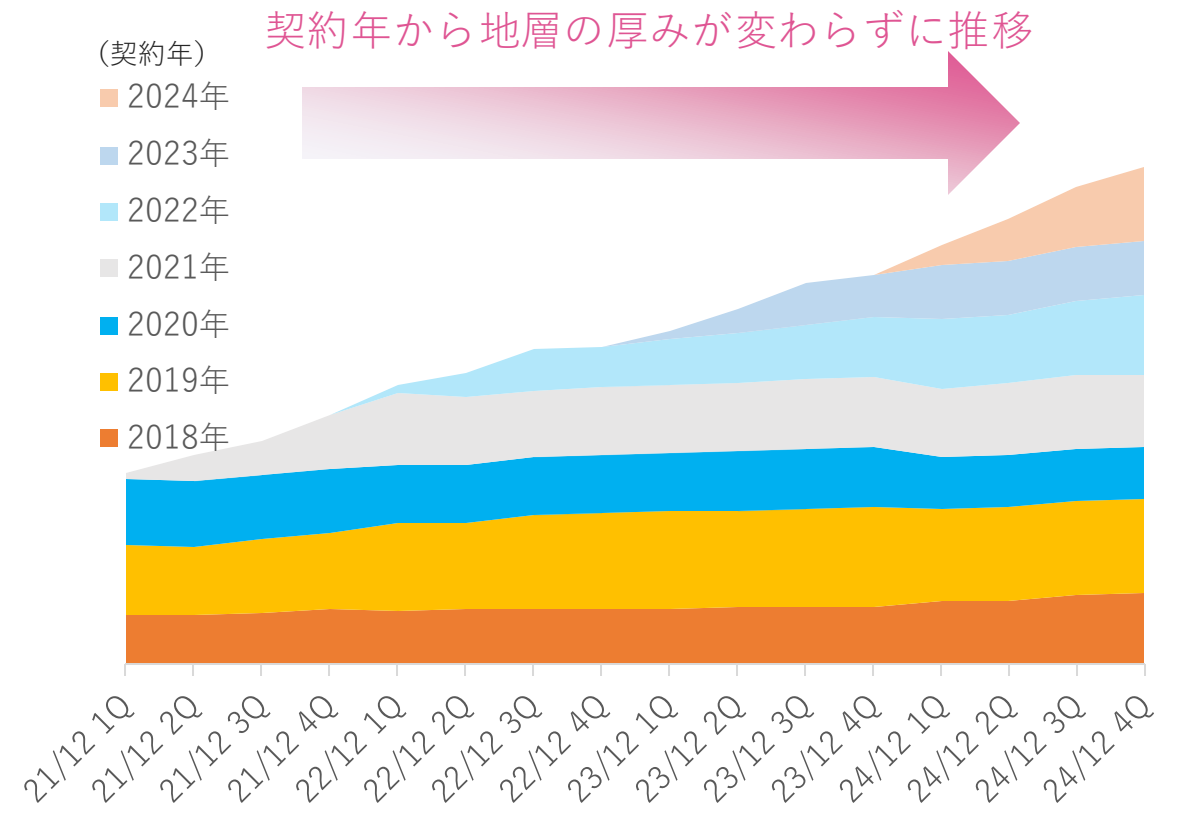
毎年獲得した顧客がもたらす売上総額が減らずに永続的に積み重なる

ペイメント事業の契約年別売上推移



※月額固定費＋決済手数料（スプレッド）＋決済処理料（フィー）

フィナンシャルクラウド事業の契約年別売上推移



※月額固定費＋請求管理ロボ利用顧客から発生した決済収益

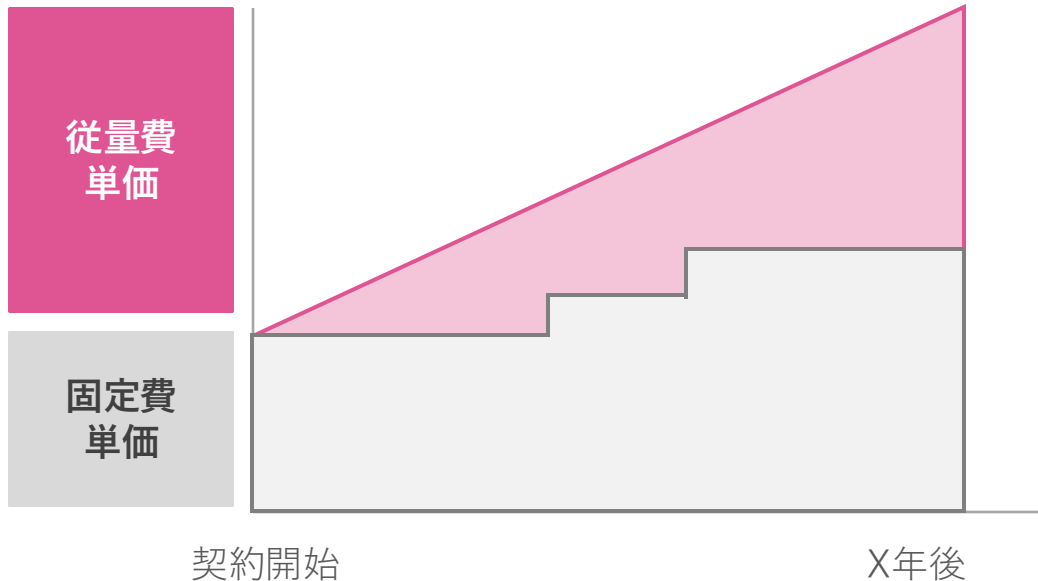
①-1 毎年獲得した顧客がもたらす売上総額が減らずに永続的に積み重なる

顧客単価が毎年増加していく収益構造

料金体系が固定費と従量費で構成されており、固定費を高めていく能動的な提案活動に加え、顧客の事業成長に応じて決済手数料などの従量費が増加していく

顧客単価の増加イメージ

顧客の事業成長とともに従量費単価が自然に増加
固定費単価は顧客のニーズに応じて段階的に増加



各プロダクトの料金体系

顧客の事業成長に合わせて自然に増加

顧客の利用機能追加
など能動的に増加

ペイメント

- 決済取扱高に応じたスプレッド
- 決済処理件数に応じたフィー

フィナンシャル クラウド

- 請求件数に応じたストレージ課金
- まるなげ手数料
- 決済収益

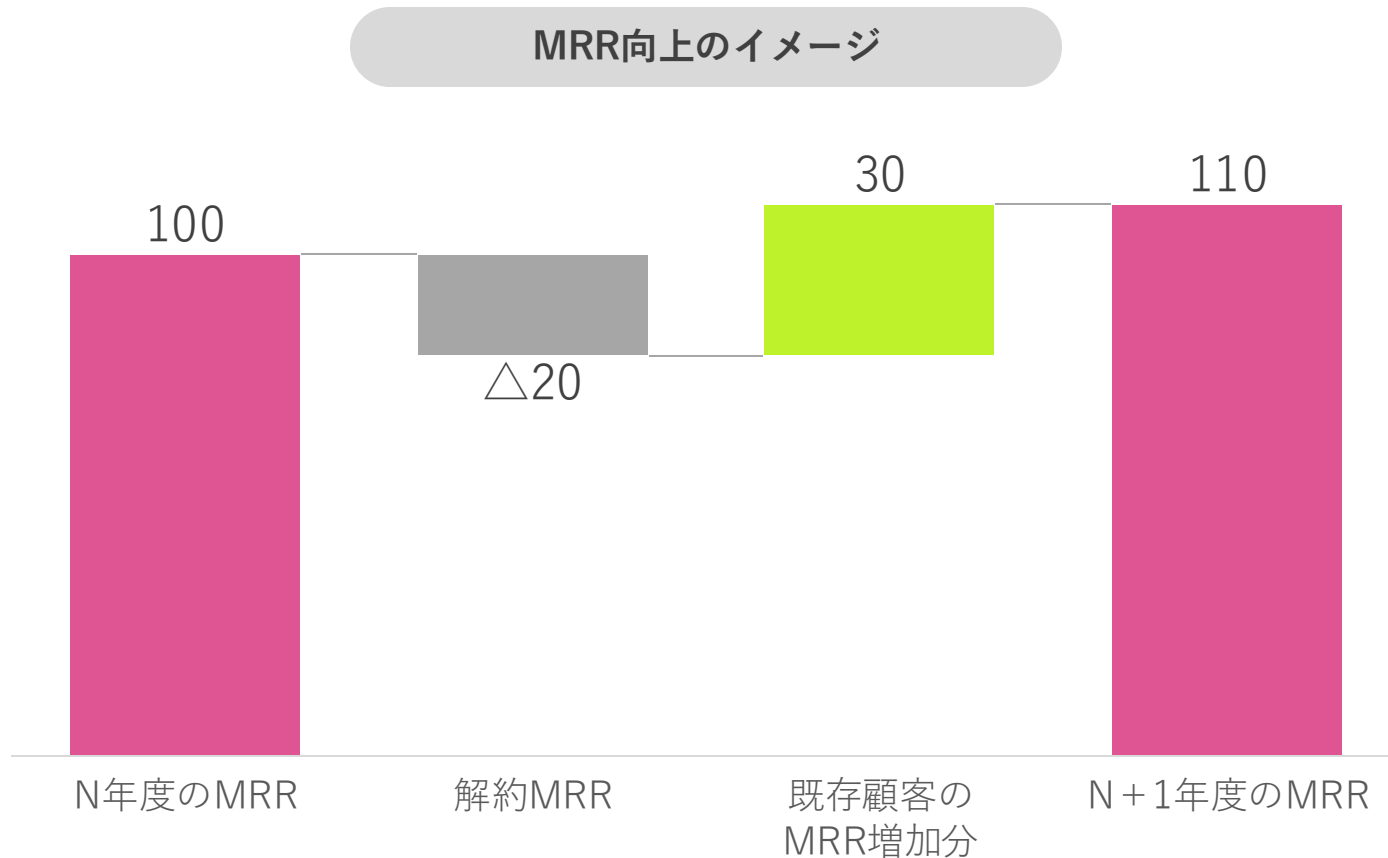
- システム利用料
- オプション料金

- システム利用料
- オプション料金
- ユーザーID追加料

①-1 毎年獲得した顧客がもたらす売上総額が減らずに永続的に積み重なる

既存顧客MRR > 解約MRR

既存顧客のMRRの増加が、解約した顧客のMRRの総額を上回るため売上総額が減らない

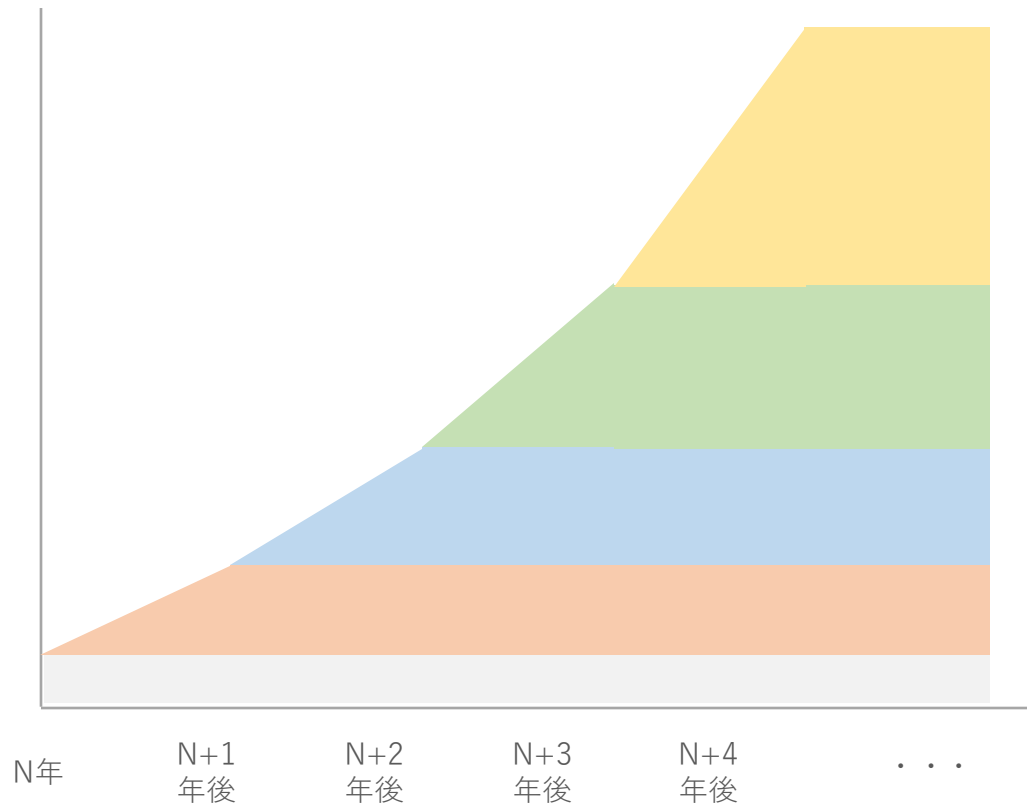


- 解約率が低い
- サービスの利用が少ない低単価の顧客が解約に至るため、解約MRRは低くなる
- 既存顧客の従量費増加や機能追加によるアップセルにより、MRRが向上する
- そのため、既存顧客のMRR増加分が解約した顧客のMRRの総額を上回る

①-2 競合の新規参入が難しいため、新規顧客を継続的に獲得

競合の新規参入が難しいため、新規顧客を継続的に獲得

契約年別売上推移イメージ



競合の新規参入が困難な事業領域であり、当社の組織の拡大に合わせて新規で獲得できる顧客数を伸ばすことができ、今後獲得する顧客売上の
地層の厚みがさらに増していく

①-2 競合の新規参入が難しいため、新規顧客を継続的に獲得

競合の新規参入が難しい理由

決済サービスを始めるにはシステム・オペレーション・契約面でのあらゆる対応が障壁となっており、新規で開始するには参入ハードルが高い

決済サービスに求められる対応

決済サービス提供には、カード会社や金融機関との契約、与信ノウハウ、強固なセキュリティ対応等が必要



ゲートウェイ
システムの構築



強固な
セキュリティ対応



24時間体制の
システム保守



複雑かつ緻密な
オペレーション



法律や業界ルール
への対応



カード会社との
包括加盟店契約



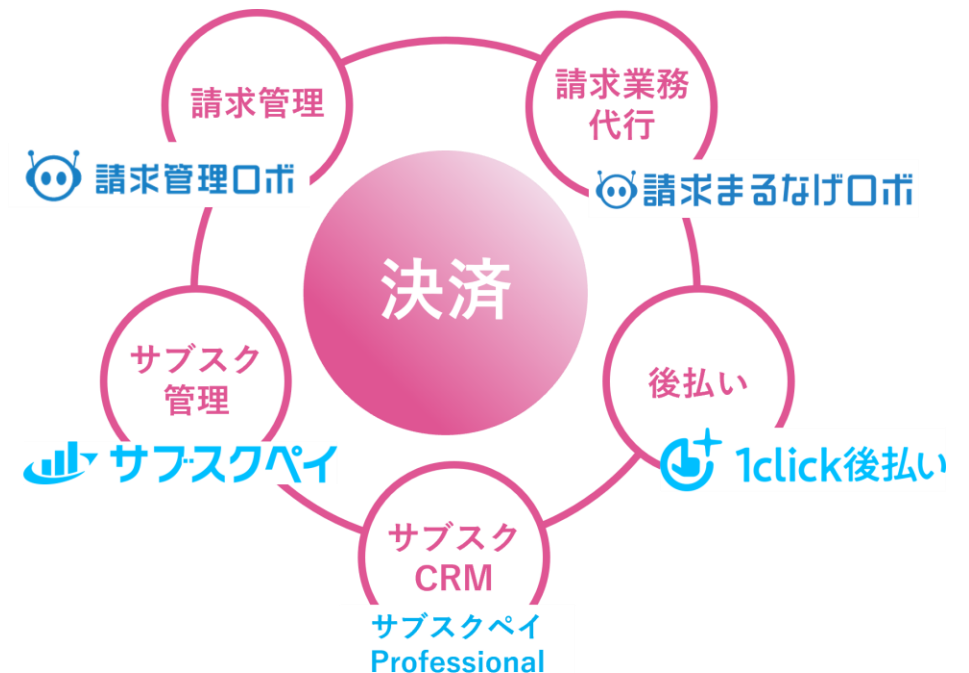
与信・審査ノウハウ



金融機関との契約・
ネットワーク

決済が強みとなり競合と差別化

当社の全てのプロダクトは決済と連携し強みを生み出しているため、競合と差別化されている



①-3 高単価の特定顧客に依存していない構造

高単価の特定顧客に依存していない構造

9,000社以上の顧客基盤がロングテール構造となっており、高単価の特定顧客への依存がない

各プロダクトの顧客数

9,000社以上の顧客基盤を有する

サブスクペイ

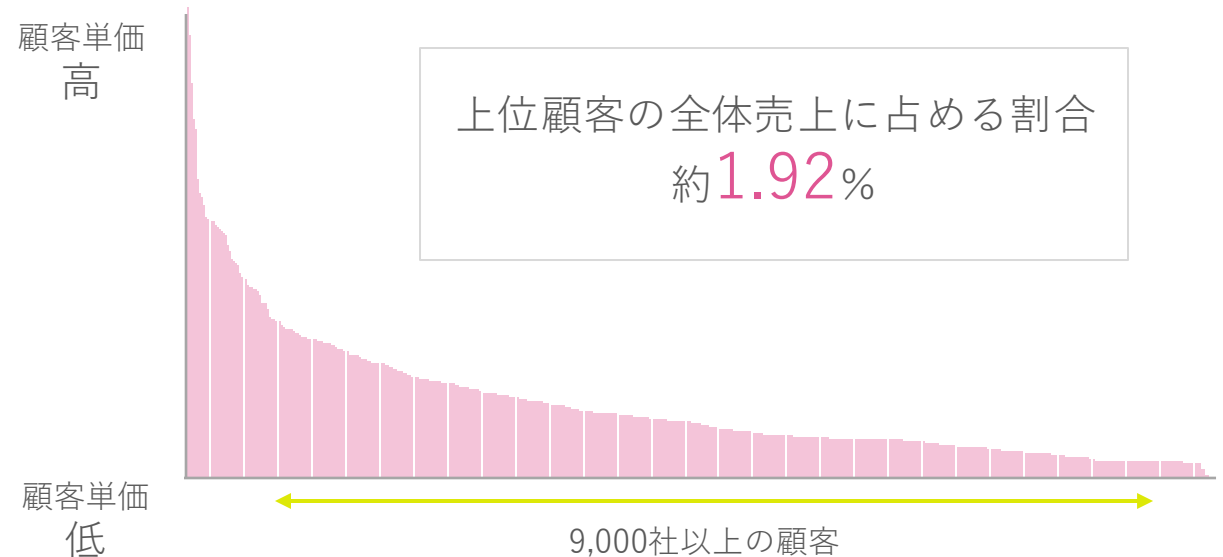
8,487AC

請求管理ロボ

936AC

1顧客あたりの単価の分布イメージ

顧客単価の分布において、単価の低い顧客が横に長く伸びる状態となっており、単価の高い特定顧客への依存度が低く、
単価上位顧客の解約があったとしても影響は限定的

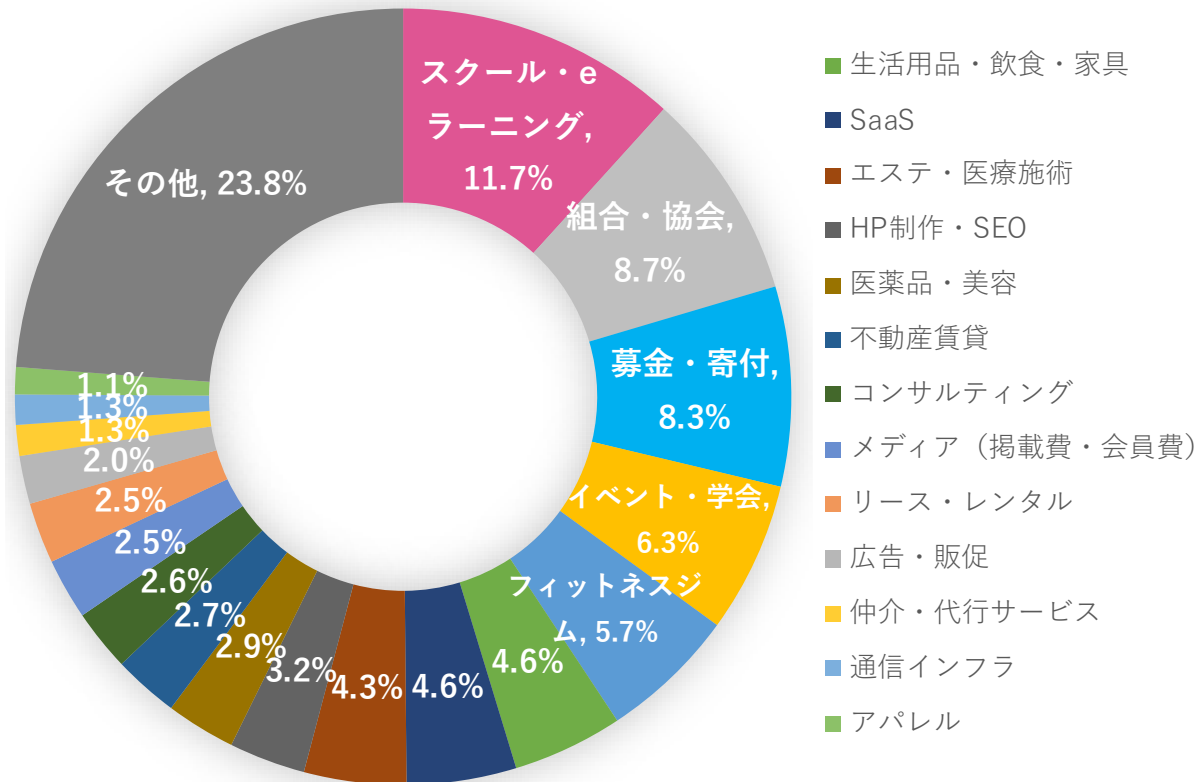


①-4 外部環境の変化があっても売上が乱高下しない顧客構造

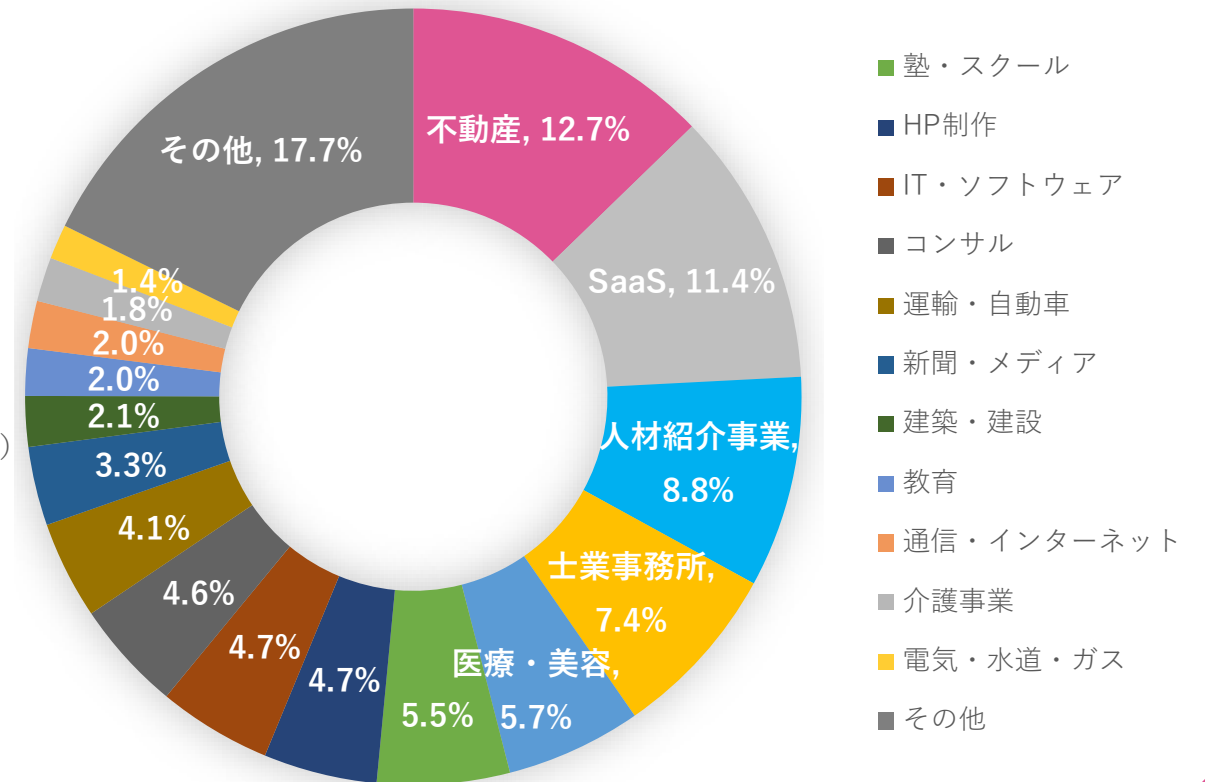
外部環境の変化があっても売上が乱高下しない顧客構造

多様な業種の顧客ポートフォリオを構築しており、景気や震災等の外部環境変化に影響されない顧客の構造となっている

ペイメント事業の顧客業種



フィナンシャルクラウド事業の顧客業種



①-4 外部環境の変化があっても売上が乱高下しない顧客構造

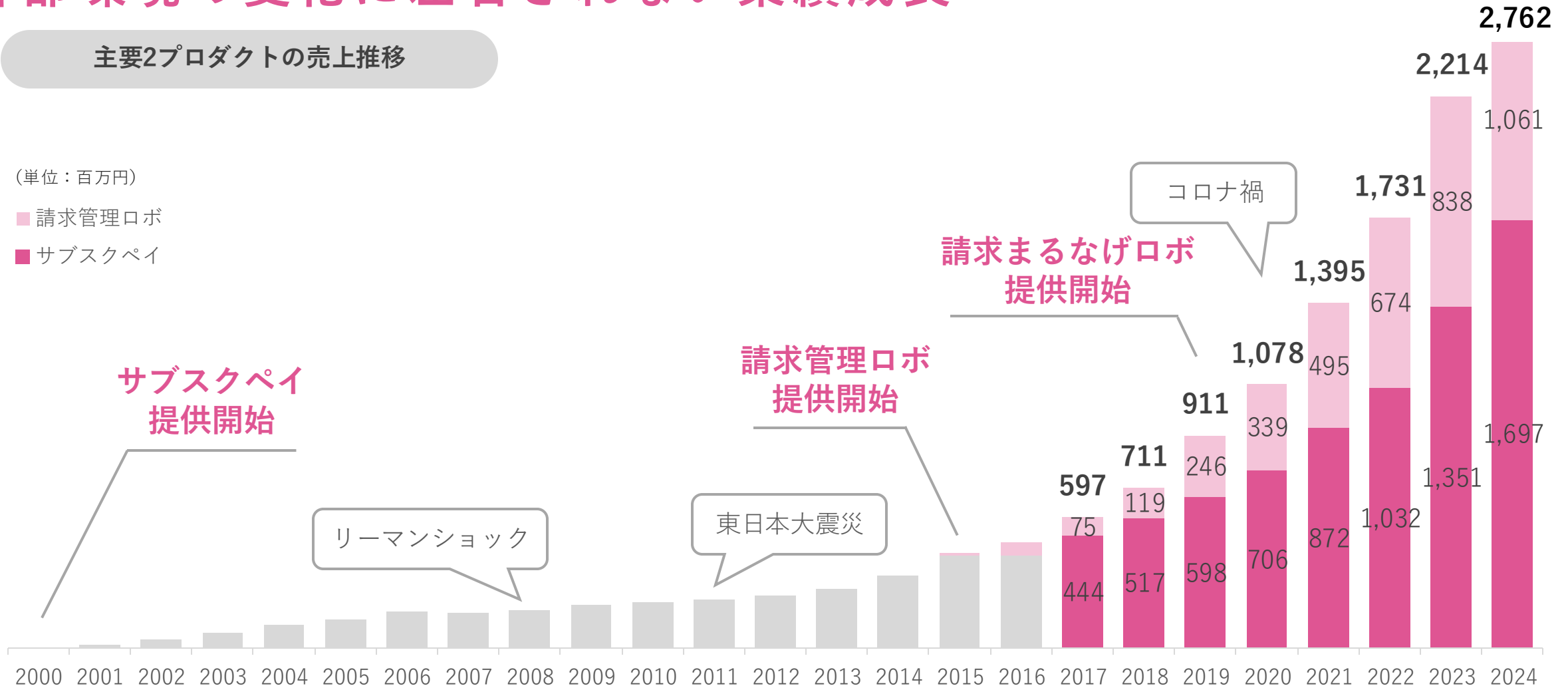
外部環境の変化に左右されない業績成長

主要2プロダクトの売上推移

(単位：百万円)

■ 請求管理ロボ

■ サブスクペイ



② 期初計画に対する実績のブレ幅が少ない

② 期初計画に対する実績のブレ幅が少ない

過去予実差異の推移

当社の期初業績予想と売上高実績のブレ幅は5ヵ年平均で4.5%であり、情報通信業界の大手企業と比較しても予実差異は同水準で収まっている
今後も計画達成に向け強い意志を持って経営に取り組む

売上高（単位：百万円）		FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
GMOペイメント ゲートウェイ	期初業績予想	36,618	39,792	50,000	59,100	73,286
	実績	33,046	41,667	50,298	63,119	73,785
	ブレ幅	-9.8%	4.7%	0.6%	6.8%	0.7%
SHIFT	期初業績予想	28,000	45,000	63,000	87,000	114,000
	実績	28,712	46,004	64,873	88,043	110,627
	ブレ幅	2.5%	2.2%	3.0%	1.2%	-3.0%
ROBOT PAYMENT	期初業績予想	1,057	1,333	1,697	2,069	2,578
	実績	1,078	1,395	1,731	2,214	2,758
	ブレ幅	2.0%	4.7%	2.0%	7.0%	7.0%

平均
4.5%

平均
2.4%

平均
4.5%

新たな取り組みを行うときの方針

新規事業、M&Aを行う場合も利益成長の範囲内で実施

新規事業方針

- 新規事業は、既存事業で得られた利益の範囲内で行う

既存事業のもたらす利益から新規事業の赤字幅を引いてもプラスになる

既存事業の
もたらす利益

>

新規事業の年間
の赤字幅

M&Aの方針

- のれん負けしない範囲での企業・事業を買収対象とする
- 減損にならない企業・事業を見極める

買収先企業の利益からのれん償却費を引いてもプラスになる

買収先企業の
営業利益

>

のれん償却費
(5年償却)

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年までに女性比率50%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。

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」資料は、今後、本決算後2月頃を目途としてアップデートを行う予定です。