

各位

2024年8月27日  
株式会社ROBOT PAYMENT

### 2024年12月期第2四半期 個人投資家向け決算質問会 質疑応答の要約

株式会社ROBOT PAYMENT（本社：東京都渋谷区、代表取締役：清久 健也、証券コード：4374、以下 当社）は、2024年8月14日（水）に開示した2024年12月期第2四半期決算に関連して、2024年8月19日（月）に個人投資家様向けの決算質問会を行いました。その際に投資家の皆様からいただきましたご質問について、回答をまとめましたのでお知らせいたします。

なお、決算質問会のアーカイブ動画については以下よりご覧ください。

[https://www.youtube.com/live/605Ew3I3\\_V8](https://www.youtube.com/live/605Ew3I3_V8)

質問（修正後）	回答（修正済み）
価格改定についてもう少し詳細に教えてください。	<p>（取締役 久野） 今回の価格改定は、月額固定費としていただいております、サービス利用料の値上げとなります。対象となるサービスは「サブスクペイ」と「請求管理ロボ」でございます。</p> <p>サブスクペイにつきましては、クレジットカード決済サービスの利用料を1000円、バンクチェックサービスの利用料を500円値上げいたしました。請求管理ロボについては、20%値上げしております。</p> <p>両サービスともに、契約内容等を加味しながら、対象のお客様に対して、7月より順次値上げをおこなっております。また、7月よりご契約いただく新規のお客様につきましては、値上げ後の新しい価格表に基づいてご契約いただいております。</p> <p>価格改定を理由とした解約につきましては、現時点では発生しておりません。</p> <p>また、月次の売上高へのインパクトにつきましては、単月で、サブスクペイで200万円以上、請求管理ロボで400万円以上のインパクトが出ております。従いまして、2024年12月期へのインパクトといたしましては、7月から12月までの6か月間で、3,600万円以上のインパクトとなる見込みでございます。</p>

<p>2024年12月期の業績予想について期初の予想には7月の価格改定を織り込んでいたのでしょうか？ また、今回の上方修正は価格改定分の数字を織り込んだ数字になっているのでしょうか？</p>	<p>(久野) 2024年12月期の期初の業績予想につきましては、価格改定は織り込んでおりません。 今回の上方修正後の業績予想につきましては、価格改定の効果を織り込ませていただいております。</p>
<p>7月の月次売上高について、価格改定分の上乗せがあると考えていたのですが、数字だけを見ると大きな変化が見られず、もし価格改定がなければかなり悪い月次だったように思えるのですが、月次に与える価格改定のインパクトはどれぐらいになるのでしょうか？</p>	<p>(久野) 価格改定による月次へのインパクトにつきましては、サブスクペイで200万円超、請求管理ロボで400万円超のインパクトがございました。 一方で、当社の売上高の約98%を占めるリカーリング収益については、内4割が従量費となっており、7月につきましては、従量費のブレが価格改定の効果をやや相殺してしまったところがございます。 この従量費の部分につきましては、今回の価格改定の対象外となっております。 しかしながら、値上げの対象である固定費の部分につきましては、今後の7月以降も積み上がってまいりますので、従量費が上振れした月には、月次の売上高も良く出てくると考えております。</p>
<p>上方修正によると、予想通期利益4億円、上期利益が2.32億円、下期利益が1.68億円となっており、7月から20%の値上げをしたにもかかわらず、下期は上期対比で大幅な減益予想となっています。逓増収益型のビジネスモデルと理解していたのですが、対上期で大幅減益になる理由を教えてください。</p>	<p>(久野) ご理解の通り、弊社のビジネスモデルはリカーリング収益型で、リカーリング収益比率も高く、逓増収益型のビジネスモデルとなっております。 その上で、現時点においては、下期は、上期対比で、費用が、未消化分も含めて増える見込みとなっております。具体的には、給与手当、広告宣伝費が上期対比で3,000万円程度、外注費もやや増える見込みでございます。 しかしながら、いただいたご質問の背景に、もう少し高い数字をご期待いただいていたのではないかとともに思っておりますので、下期も皆さまのご期待に応えられるよう努めてまいりたいと存じます。</p>

<p>請求まるなげロボに関して、売掛金保証100%とのことですが、顧客の対応コスト、教育コストは商品価格に含まれているのでしょうか？また、与信審査において、中国への依存割合は考慮されていますか？</p>	<p>(久野) まず、対応コスト、教育コスト、請求まるなげロボにかかるすべてのコストは、商品価格に反映させていただいており、その上でご契約をいただいております。</p> <p>次に、与信審査についてでございますが、まず、お客様にご契約いただく際には、買い手、売り手、取引される商材を含めて包括的な与信チェックを行っており、且つ請求の都度、与信審査を実施しております。</p> <p>また、基本的には日本国内で完結する取引のみを対象とし、海外取引は原則として受けない方針でございますため、海外依存割合はない形で進めております。</p>
<p>中期経営目標だと2026年12月期は売上高40億円、営業利益12.5億円となっており、今の延長線上だと厳しいような数値に見えます。達成確度について教えてください。また、どのように達成しようと思っているのか、具体的な策があれば教えていただけると幸いです。</p> <p>また、中期経営目標を下方修正する可能性はどれくらいありますかでしょうか？</p>	<p>(久野) 売上高40億円、営業利益12.5億円という目標は、まだ達成可能な範囲だと考えております。</p> <p>2024年12月期、及び2025年12月期をしっかりと越えることが重要であり、売上と利益を重視した施策をしっかりと実行していくことにより、達成確度を高めていきたいと考えております。現時点では下方修正ということではなく、今期、来期をしっかりと頑張ってもらいます。</p>
<p>株式会社ベクトルとの関係を教えてください。</p>	<p>(久野) ベクトルの西江社長とは、電通時代から個人的な付き合いがあり、私が会社を立ち上げた後も経営の先輩としてさまざまなご指導をいただいております。また、ベクトルは弊社の第4位の株主でもございます。なお、現在ではビジネス上の取引はほとんどありませんが、これからも経営の指導をいただきながら邁進していきたいと考えております。</p>

<p>サブスクペイの進化Phase4のAIコンサルティングに関して、具体的な内容と規模感を教えてください。</p>	<p>(執行役員 藤田) サブスクペイの進化Phase4につきましては、スコープには入っているものの、本格的に動き出しておりません。現在は、お客様を増やし、データを増やすことを進めている段階でございます。</p> <p>一方で、当社全体としては創業以来、多くの決済データを蓄積しており、請求管理ロボのデータや請求まるなげロボの与信データなどもございます。これらとサブスクペイProfessionalのデータを組み合わせることで、新しい可能性が見えてくるのではないかと考えております。</p> <p>その一環で、先日8月16日(金)に開示をさせていただきましたneoAI社と共同研究を進めており、AIを使ったパターンの発見、学習モデルの研究を始めています。まだ具体的な規模感についてはお伝えできる段階ではございませんが、事業化に向けて既に動き出している状況でございます。</p>
<p>サブスクペイと請求管理ロボのARPU(顧客あたりの平均売上)が上昇していることが好決算の背景だと思えますが、背景や詳細を教えてください。</p>	<p>(藤田) まず、サブスクペイについてですが、お客様の数が増え、そのお客様の事業が順調に成長していることが大きな要因だと考えております。また、固定費の値上げやオプションの追加も寄与している状況でございます。</p> <p>請求管理ロボについて、こちらは、2023年10月のインボイス制度の導入時期には、多くの企業様が対応を急いでおる状況でした。今でもそういったお客様もいらっしゃいますが、単価が上がってきているお客様の特徴としては、インボイス制度への対応を早期に完了した中堅規模の企業様が、弊社の債権管理機能に大きな魅力を感じ、システムを乗せ換えていただいていることなどが挙げられます。</p>
<p>既存顧客のアクティビティ増加のために取り組まれた施策をお聞きできればと思います。</p>	<p>(藤田) 利用促進という観点でご回答差し上げます。</p> <p>既存のお客様に対するCS活動といたしましては、解約率を減らすことを目的に、快適にご利用いただくことに注力してまいりました。</p> <p>今後は「攻めのコンサルティング」にも力を入れ、お客様のビジネスをさらに加速させるための取り組みを進めてまいりたいと考えており、アップセル、クロスセルも積極的に行っていきたいと考えております。</p>

<p>海外展開は考えておりますでしょうか？</p>	<p>(代表取締役 清久) 海外送金を企画・検討中でございます。 また、日本と海外のBtoB取引をお手伝いできるようなサービスも考えております。 しかしながら、海外展開につきましては、過去上手くいかなかった経験も踏まえて、きちんと考えて実行していきたいと考えております。</p>
<p>自己資本比率は今後も現行の水準で推移する予定なのでしょうか？</p>	<p>(久野) 今後も緩やかに改善していくと考えております。中間期終了時点では17.2%でございましたが、負債が大きく積み上がる要素もなく、今後も利益を出す方針でございますため、純資産を積み上げることにより、比率が改善してくると考えております。</p>
<p>新規事業を推進する目的のスライドにある「着手中」とはどういう意味ですか？「サービス提供中」との違いをご説明いただけると幸いです。</p>	<p>(執行役員 田本) 「1click後払い」「サブスクペイ Professional」「請求まるなげロボ」はサービス提供中となります。一方で、「ファクタリングロボ」、「1click早マール」はプレスリリースは打っているものの、まだお客様がきちんとついていない状態となっております。海外送金も同じでございます。「着手中」とスライドで表現しておりますのは、これら3つについて、推進の着手をしているという意味で、「着手中」と記載させていただきました。</p>
<p>新規事業について、2026年12月期の売上高3億円という目標は、中期経営計画に織り込まれているのでしょうか？</p>	<p>(久野) 新規事業の売上高は中期経営計画に織り込んでおりますが、新規事業は、売上高40億円、営業利益12.5億円を達成するための一手段でございます。既存事業を伸ばすことも非常に重要だと考えております。既存事業と新規事業のトータルで、売上高40億円、営業利益12.5億円を達成する方針であるご理解いただければと存じます。</p>
<p>既存のお客様は、1年かけて、全員値上げ後の価格になりますでしょうか？</p>	<p>(久野) 値上げ対象のお客様につきましては、7月、8月以降順次値上げ後の価格が適用される形となります。ただし、弊社の利用度が高く既に高い収益をいただいているお客様、直近ご契約いただいたお客様につきましては、対象外のお客様もいらっしゃいます。</p>

<p>請求機能無しのハイセキュリティな個人情報、社員、アルバイトなどの管理ソフトなどの商品も検討されてはいかがでしょうか？後に請求管理、勤怠管理、給与管理などに移行するようなプロダクトだと思えます。</p>	<p>(藤田) まず、弊社のセキュリティを高く評価いただいたことに感謝いたします。ありがとうございます。</p> <p>ハイセキュリティをテーマにすると、当社の事業領域がかなり広くなることになると思います。しかしながら、弊社の事業を作るという考え方の部分で申し上げますと、決済+αという観点で、決済に何かを足すことにより、新しいソリューションを作るという思想は変わりございませんので、今後も決済を軸にしていきたいと考えております。</p> <p>一方で、決済と少し離れた領域を完全に諦めているわけではなく、M&amp;Aなどを通して、シナジーなどが見込める場合については、積極的に検討を進めていきたいとも考えております。</p>
<p>ベネフィット・ワンの白石さんが大株主であることが気になっていますが、ベネフィット・ワンとの関係性はあるのでしょうか？</p>	<p>(清久) 白石社長とは京都にある「即成院」というお寺で知り合いました。このお寺は、上場を目指す社長や上場後に時価総額を上げたい社長が集まる場所となっております。毎年、節分の時期に集まり、白石社長をはじめとする多くの経営者と交流しております。その流れで、白石社長には、出資をいただくなど、応援もいただいております。経営のアドバイスもいただいているという経緯でございます。</p> <p>また、私も、時価総額1兆円という願いを込めて、毎年祈願に訪れております。</p>
<p>開発費が一時期よりも抑制されていると思いますが、今後も費用は抑えていくのでしょうか？成長時期のため、開発費をかけても良いと思ったのですが、いかがでしょうか？</p>	<p>(久野) まず、2024年、2025年、2026年と、売上と利益の両方を追求していくことが前提としてございます。その上で、開発費につきましては、開発チームで開発案件の優先順位付けをしており、進めております。</p> <p>ただし、トータルとしては、収支計画がございませぬので、そちらのバランスを見ながら進めていくという方針でございます。開発費を抑制するというよりは、必要な投資はきちんと行い、トータルで利益が確保できるよう、バランスを取って進めていくという方針でございます。</p>

<p>新規事業での売上高3億円という目標について、2024年12月期第1四半期の決算説明会では、中期経営計画の達成には、あと1割程度の努力が必要であるご説明いただいた記憶がございます。新規事業により、中期経営計画の達成確度が高まったと期待いたしました。</p>	<p>(久野) あと1割程度の努力が必要であるという点につきましてはご指摘の通りであり、現状もその認識を持っております。その1割を埋めるために、既存事業、新規事業を合わせて、トータルでの達成を目指したいと考えているところでございます。新規事業につきましては、その性質上一定の不確実性が伴いますため、清久以下全社員で既存事業のテコ入れも含めまして、日々計画の達成に向けて邁進しているところでございます。</p>
<p>既存のお客様の値上げについて、値上げ対象外のお客様の割合は全体の売上のうち何パーセント程度でしょうか？</p>	<p>(久野) 全体の売上比で申し上げますと、ざっくりと半分程度でございます。残りの半分のお客様については、今回、もしくはどこかのタイミングで緩やかに値上げの対象になってくると考えております。</p>

## ■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/>

1click後払い : [https://www.robotpayment.co.jp/service/1click\\_atobarai/](https://www.robotpayment.co.jp/service/1click_atobarai/)

### ▼メールマガジン・LINE公式アカウントで各種情報を配信しています

#### メールマガジン

- ・すべての適時開示・PR情報をリアルタイムにお知らせ
- ・登録はこちら : <https://www.magicalir.net/4374/mail/>

#### LINE公式アカウント

- ・主要ニュースリリース(解説コメント付き)、イベント案内・セミナー出演のお知らせ等
- ・IR担当者とチャットで質問・お問い合わせのやりとり
- ・登録はこちら : <https://lin.ee/keiczv9>

**【本リリースに関するお問い合わせ先】**

株式会社ROBOT PAYMENT

担当者名：IR課 菊地 憂佑

電話番号：03-5469-5780

メール：[ir@robotpayment.co.jp](mailto:ir@robotpayment.co.jp)