



2025.2.12

2024年12月期通期

# 決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社ROBOT PAYMENT

東証グロース

4374

# Corporate Purpose Statement

創業25周年を期に、改めて今の世の中に対して我々は何ができるのかを考え、  
Corporate Purpose Statement（企業が社会的課題を解決するために行う活動や目標）を新たに制定いたしました



URL : [https://youtu.be/\\_63AavUpVjk](https://youtu.be/_63AavUpVjk)

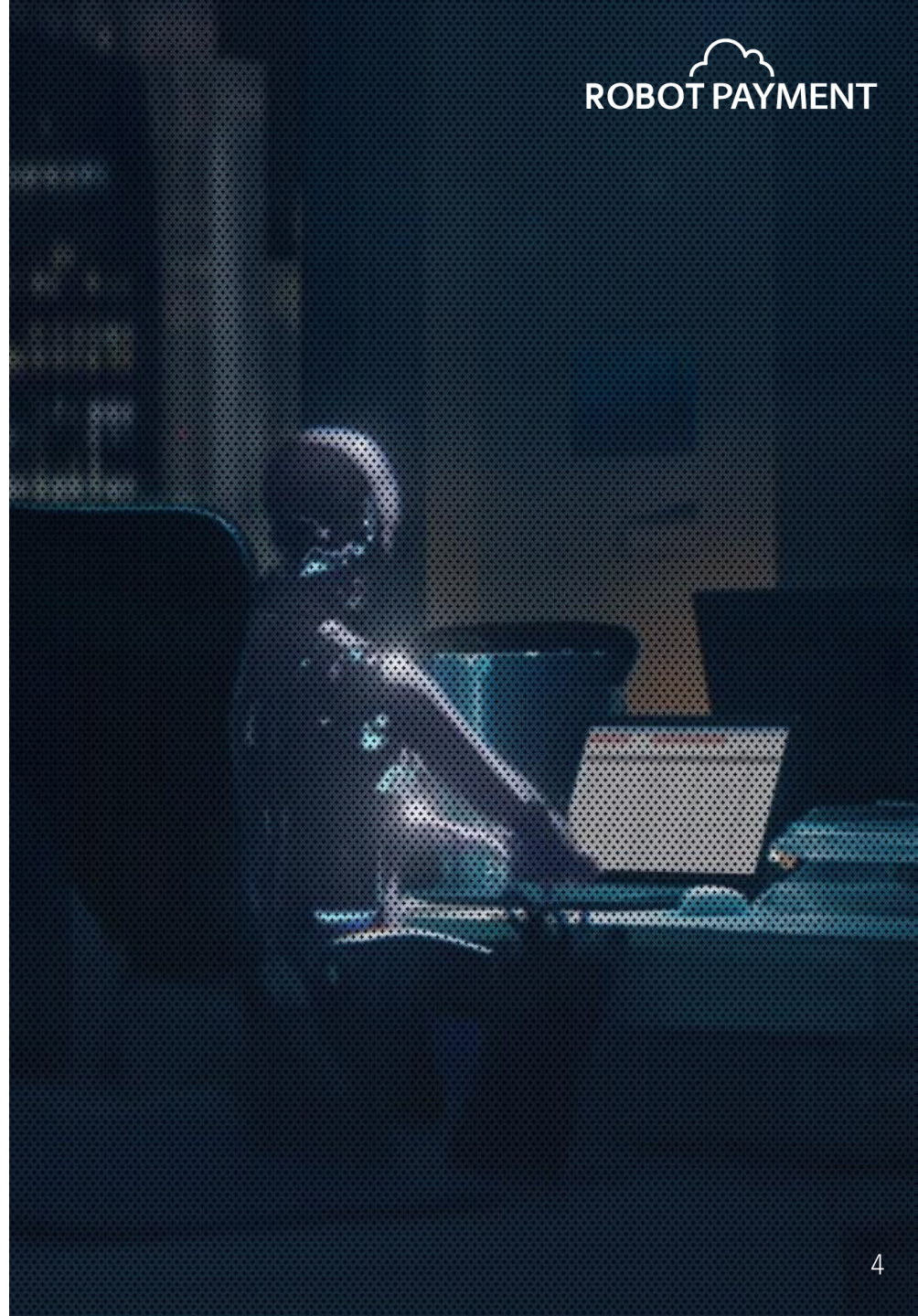
QRコード



01	業績ハイライト	04
02	2024年12月期 通期全社実績	07
03	2024年12月期 通期事業別実績	16
04	ビジネスハイライト	31
05	費用について	38
06	2025年の方針	42
07	成長戦略	50
	付録	70

# 01

業績ハイライト



# 2024年12月期 通期業績

通期売上高は前年同期比24.8%の成長、営業利益は大幅に増加し、  
再修正後通期業績予想を売上高及び全ての利益で上回る着地

単位：百万円	2023年 通期実績	2024年 通期実績	前期比	2024/12 再修正後通期業績予想 (2024年11月14日開示)	2024/12 再修正後通期業績予想 達成率
売上高	2,213	2,762	+24.8%	2,737	100.9%
売上総利益	1,981	2,487	+25.5%	2,461	101.4%
販管費	1,751	2,007	+14.6%	2,016	99.6%
営業利益	229	480	+109.4%	445	107.8%
当期純利益	148	321	+116.5%	307	104.2%

## 顧客単価は過去最高値を更新、ARRは30億円に迫る

### アカウント数 (以下、AC)

9,423AC

サブスクペイ

8,487AC

請求管理ロボ

936AC

### 顧客単価 (注3)

25,993円

サブスクペイ

17,792円

請求管理ロボ

100,348円

### ARR (注1)

2,954百万円

サブスクペイ

1,812百万円

請求管理ロボ

1,127百万円

### リカーリング収益比率 (注2)

98.5%

サブスクペイ

98.0%

請求管理ロボ

99.2%

### 解約率 (月次/金額ベース) (注4)

0.59%

サブスクペイ

0.56%

請求管理ロボ

0.65%

(注1) ARR: 「Annual Recurring Revenue」の略称で、2024年12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) 2024年12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) 2024年12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2024年1月～2024年12月までの各月の平均値

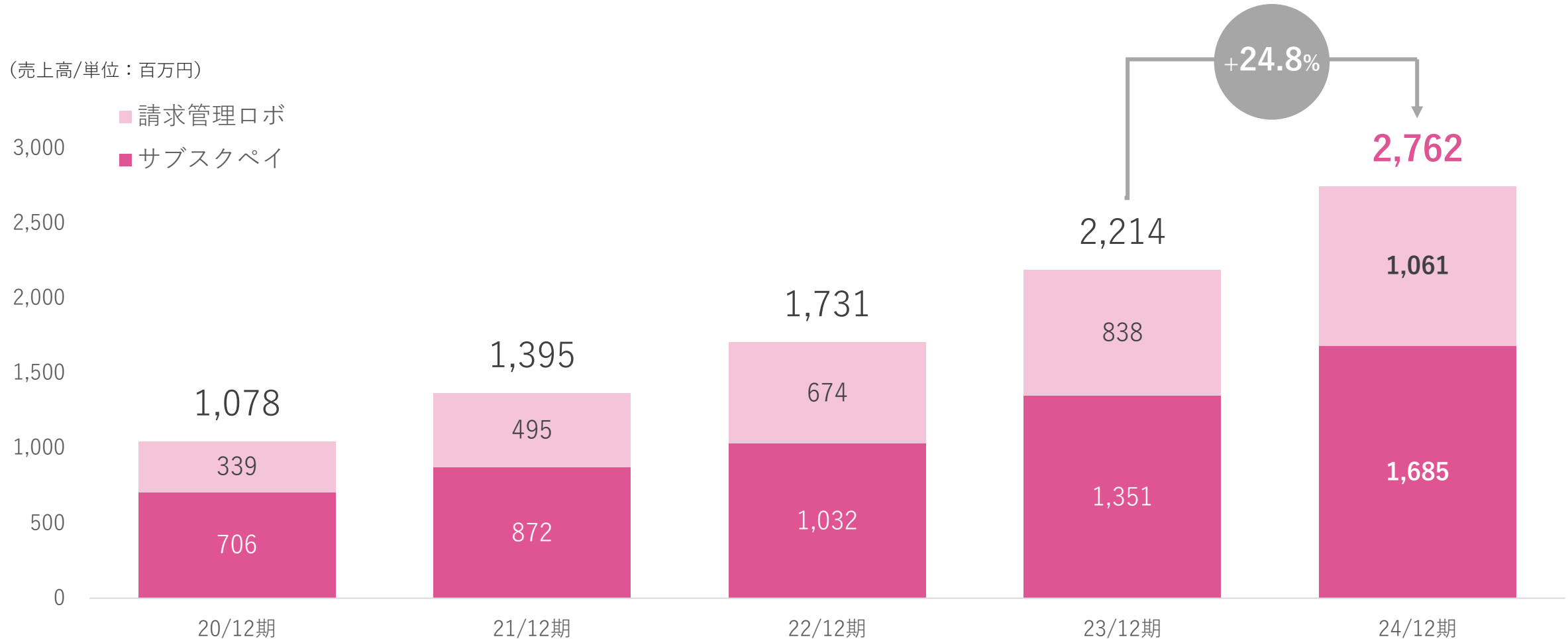
# 02

2024年12月期 通期  
全社実績



# 売上高の推移（通期）

各プロダクトともに順調に成長し、引き続き過去最高売上高を達成



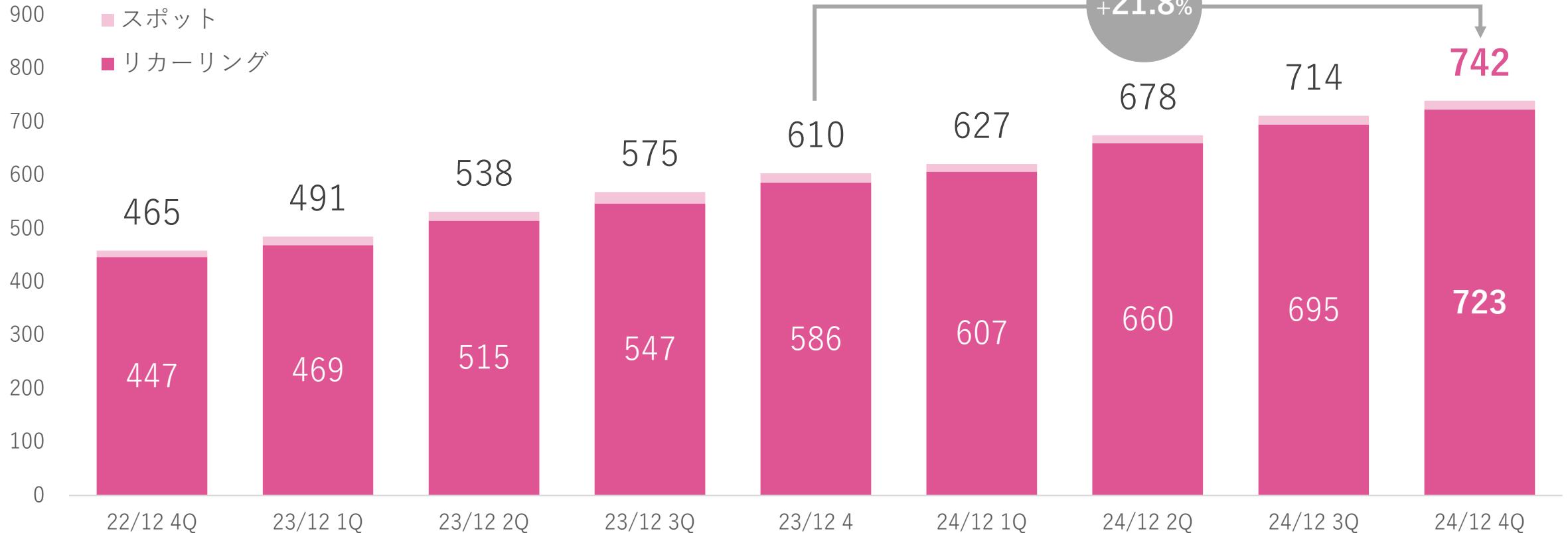
(注) リカーリング収益：経常的に発生する売上であり、売上高から初期費用を除いたもの



# 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21.8%の成長

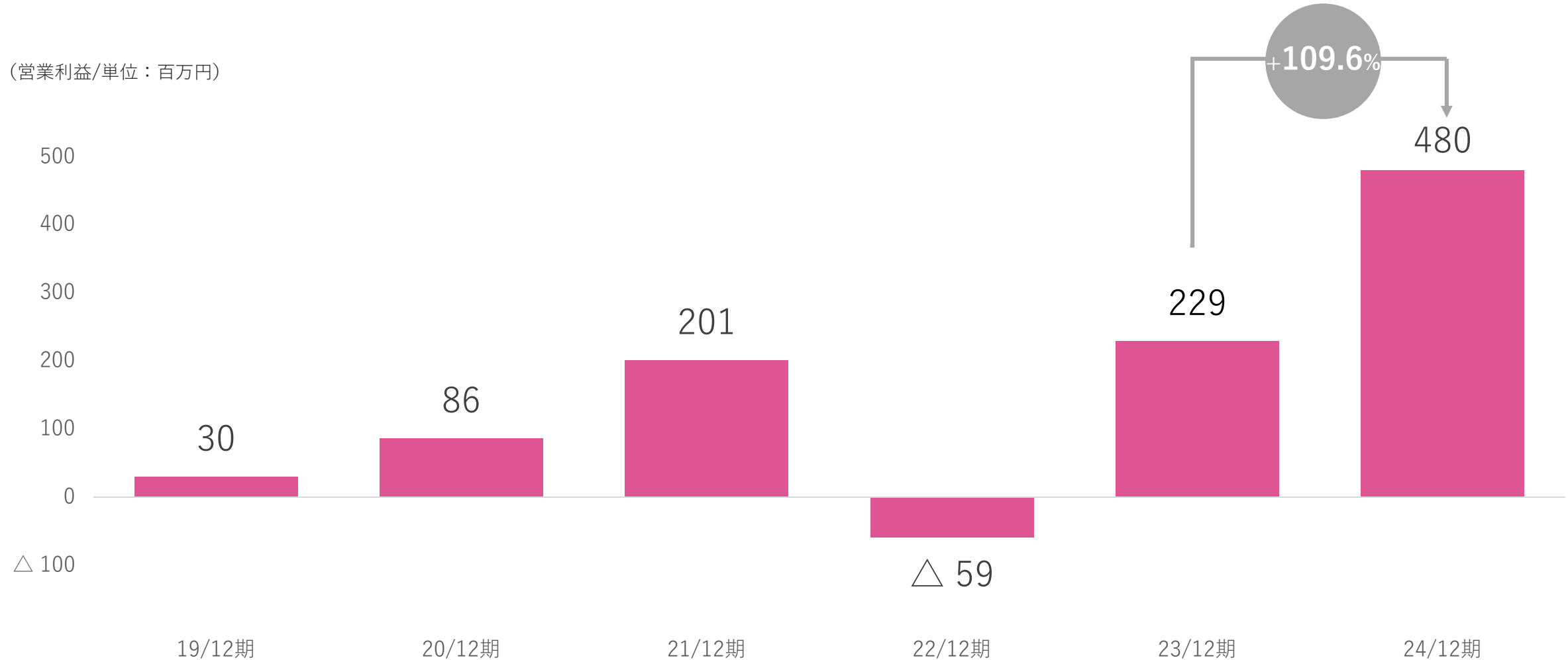
(売上高/単位：百万円)



(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（通期）

増収効果、効率化により営業利益は大きく伸長し、過去最高益480百万円を計上

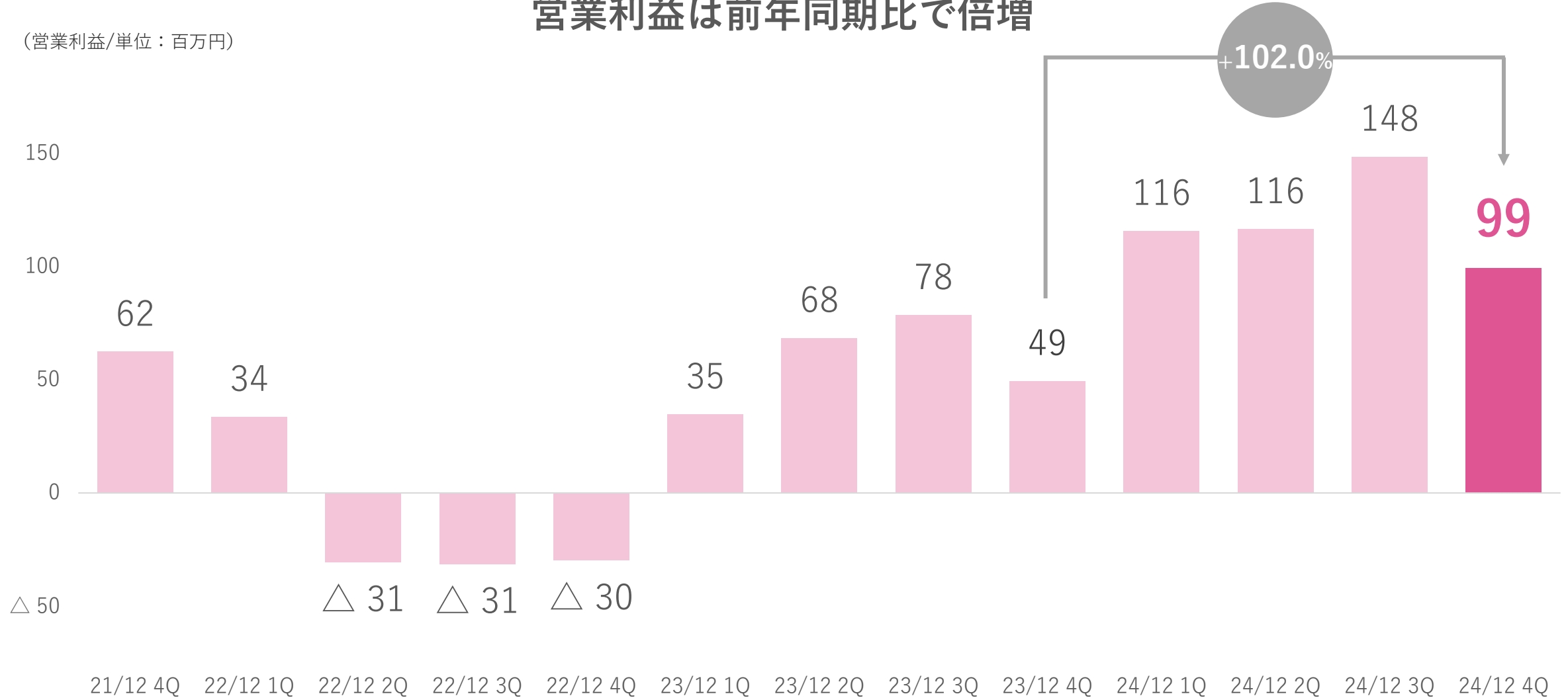


(注) 2020年12月期以前の数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。

# 営業利益の推移（四半期）

4Qは前年同様、賞与引当金や中途採用に伴う一時的な費用が発生したものの  
営業利益は前年同期比で倍増

(営業利益/単位：百万円)

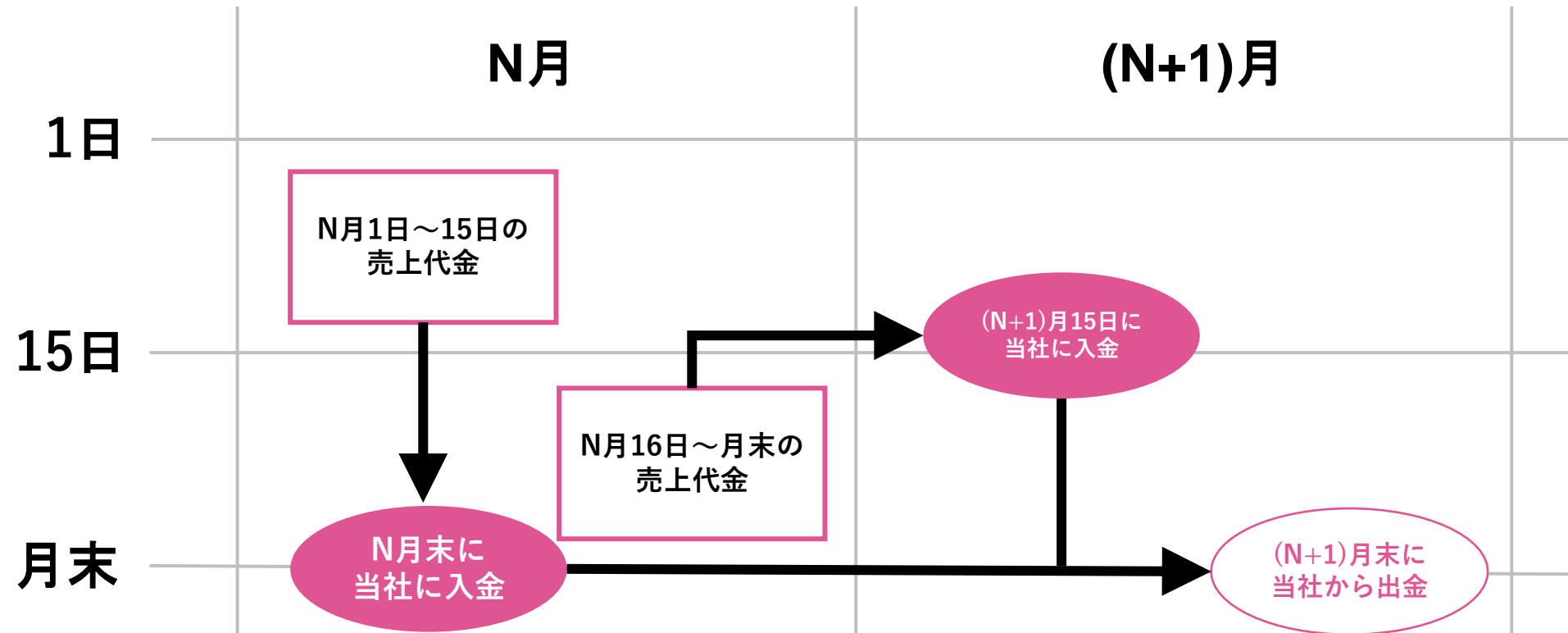


# 貸借対照表

(単位：百万円)	2023年12月期 期末	2024年12月期 期末	前期末比
流動資産	5,132	6,016	+883
固定資産	586	592	+5
<b>資産合計</b>	<b>5,719</b>	<b>6,607</b>	<b>+888</b>
流動負債	4,943	5,456	+513
固定負債	0	5	+5
<b>負債合計</b>	<b>4,943</b>	<b>5,461</b>	<b>+518</b>
株主資本	684	1,005	+321
その他	92	141	+50
<b>純資産合計</b>	<b>776</b>	<b>1,146</b>	<b>+370</b>

# 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、未締め翌月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未締め翌月末払い・未締め翌々月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64.0%  
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



(注) 株式会社東京証券取引所が公表している2024年3月期の決算短信集計結果より

# 03

2024年12月期 通期  
事業別実績





# 03-1

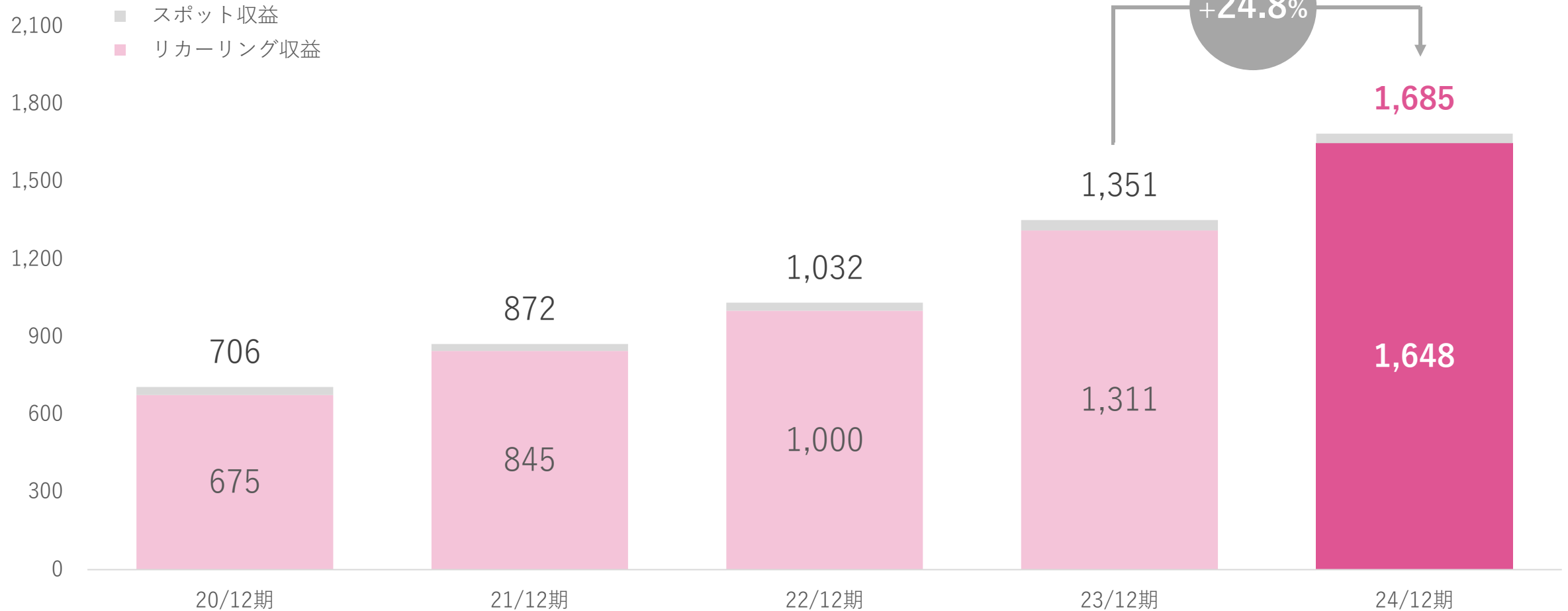
2024年12月期 通期事業別実績

サブスクペイ

# サブスクペイの売上高推移（通期）

## リカーリング収益の拡大により引き続き高成長を実現

(売上高/単位：百万円)



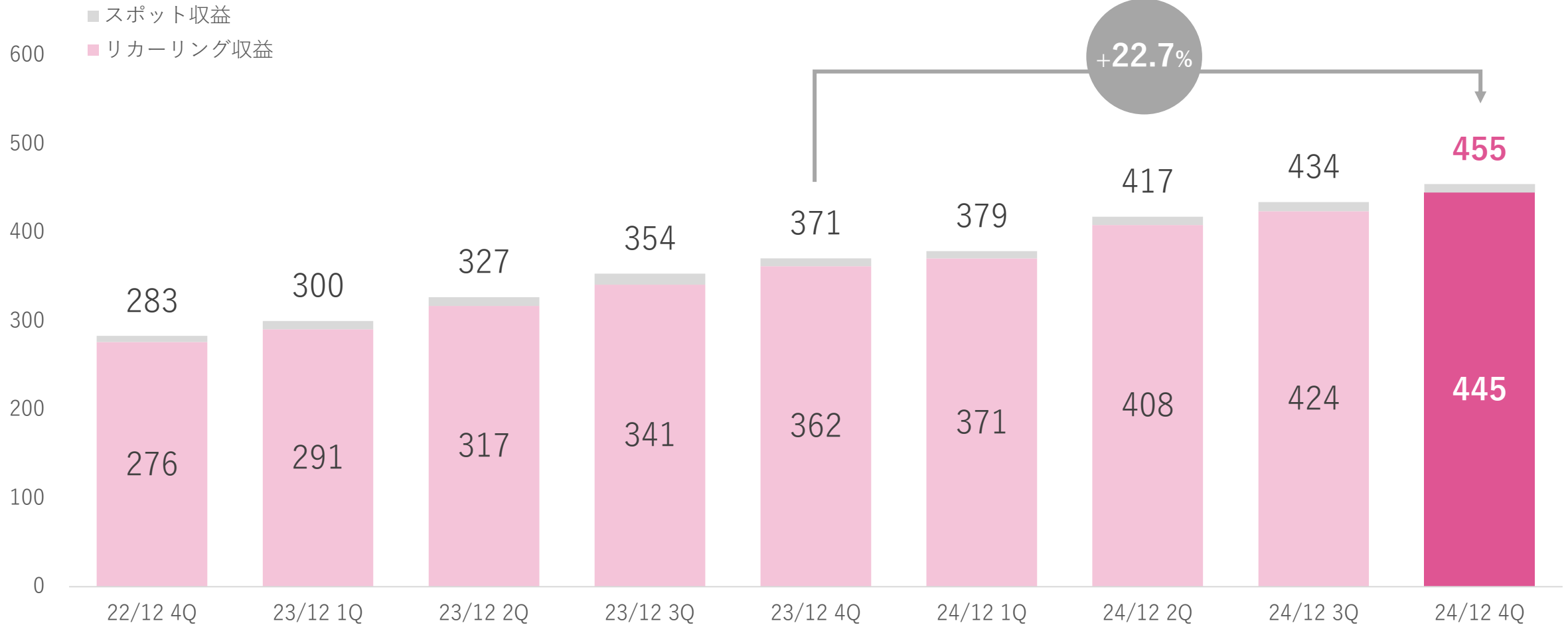
(注1) 2020年12月期の四半期数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。

(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

# サブスクペイの売上高<sup>(注1)</sup>推移（四半期）

好調な新規受注・既存顧客の決済取扱高増加により顧客単価も向上し、前年同Q比+22.7%

(売上高/単位：百万円)



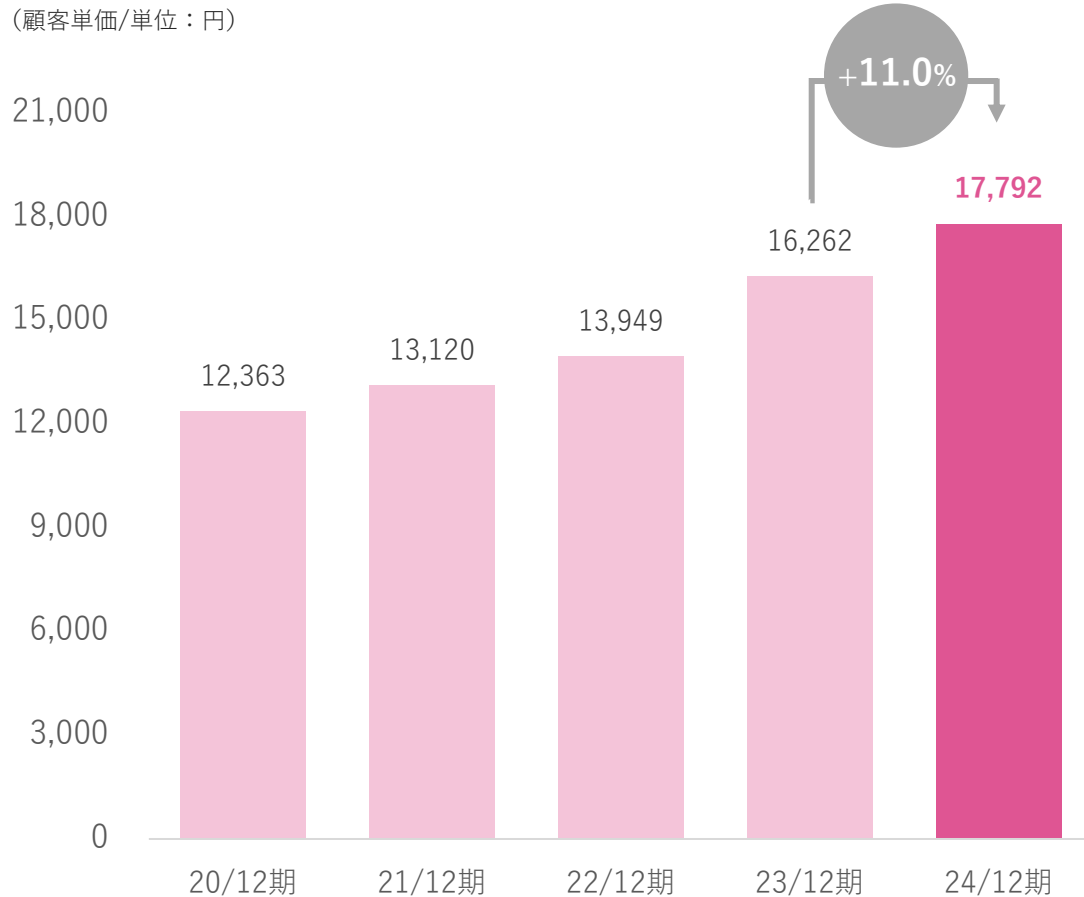
(注1) サブスクペイの売上高：ペイメント事業のうちCAT端末経由の決済売上高を除いたもの

# サブスクペイの主要KPI推移①（通期）

## アカウント数、顧客単価共に大きく伸長

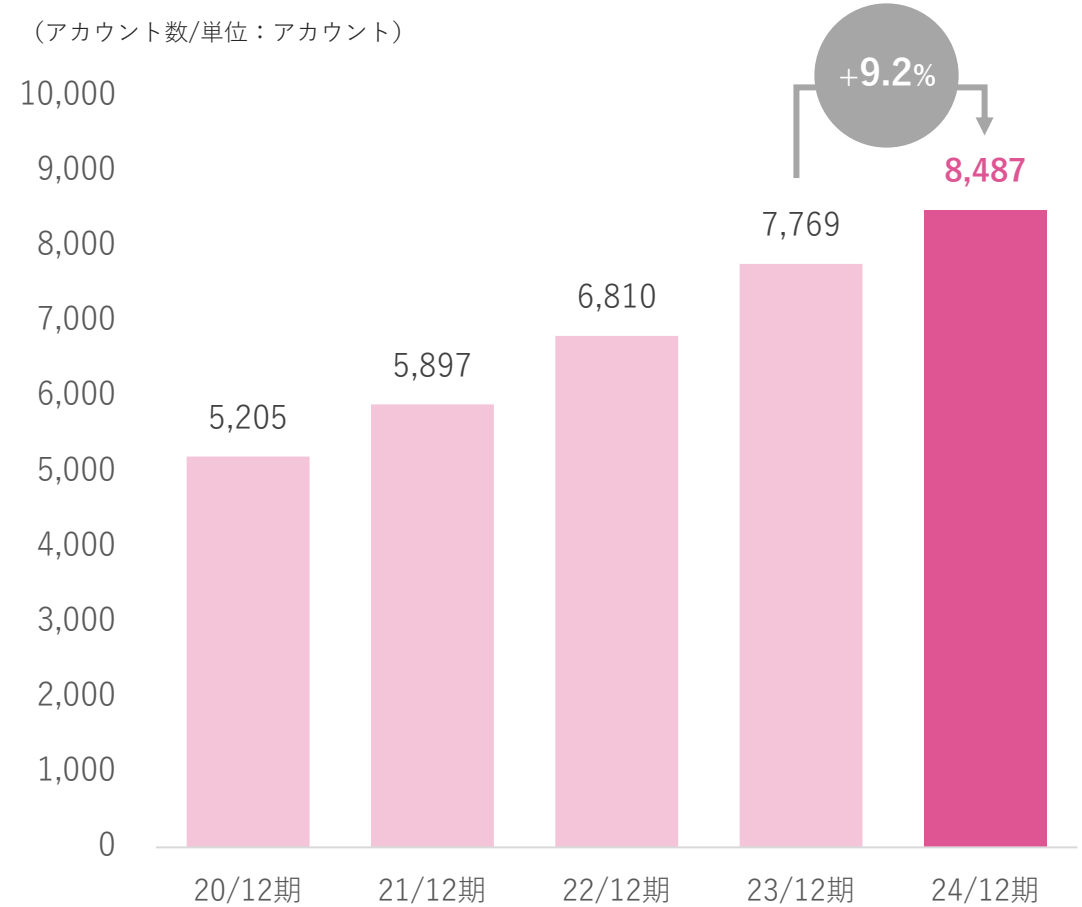
### 顧客単価（注1）推移

（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）



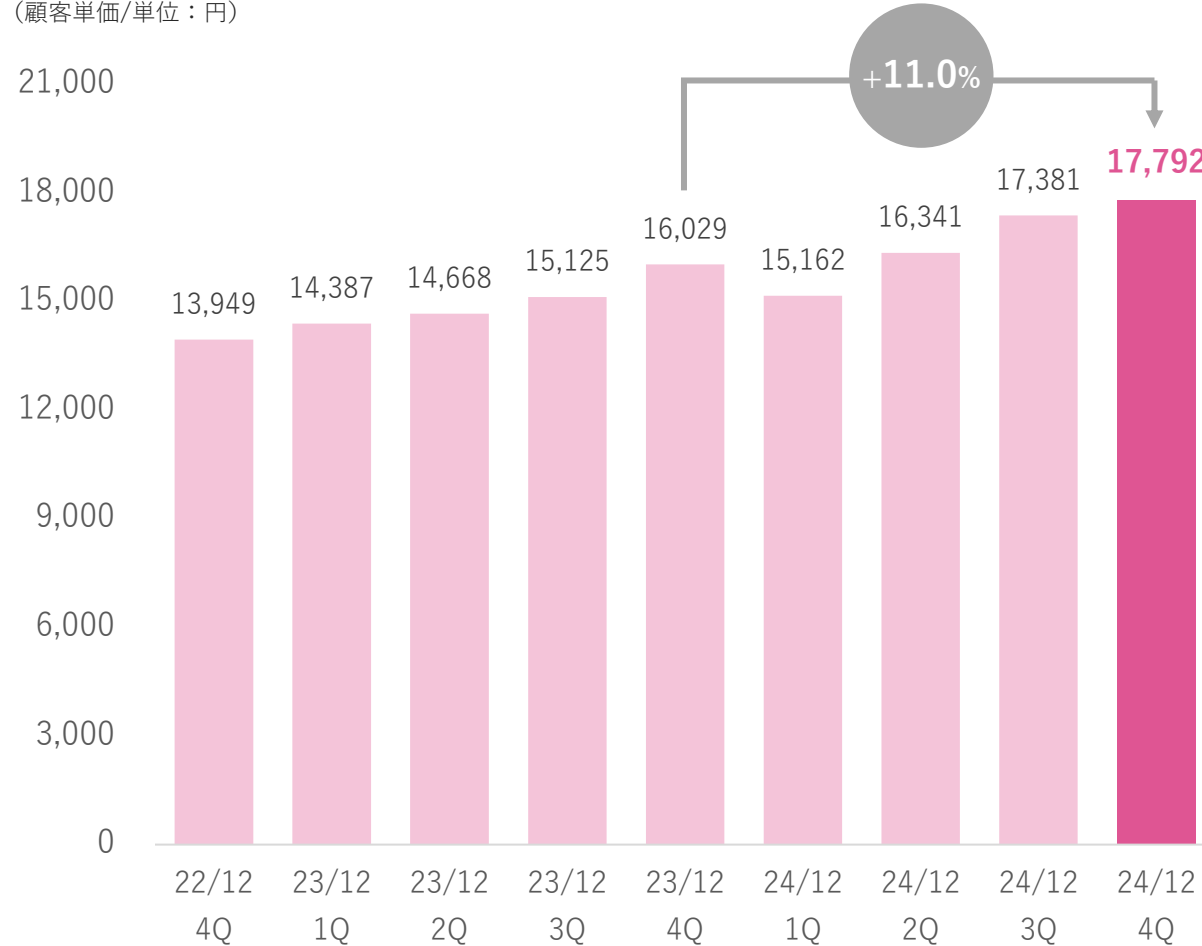
（注1） 顧客単価：1アカウントあたりの月間リカーリング収益（期末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの）

# サブスクペイの主要KPI推移①（四半期）

顧客単価は、前年同期比で増加、アカウント数も順調に推移

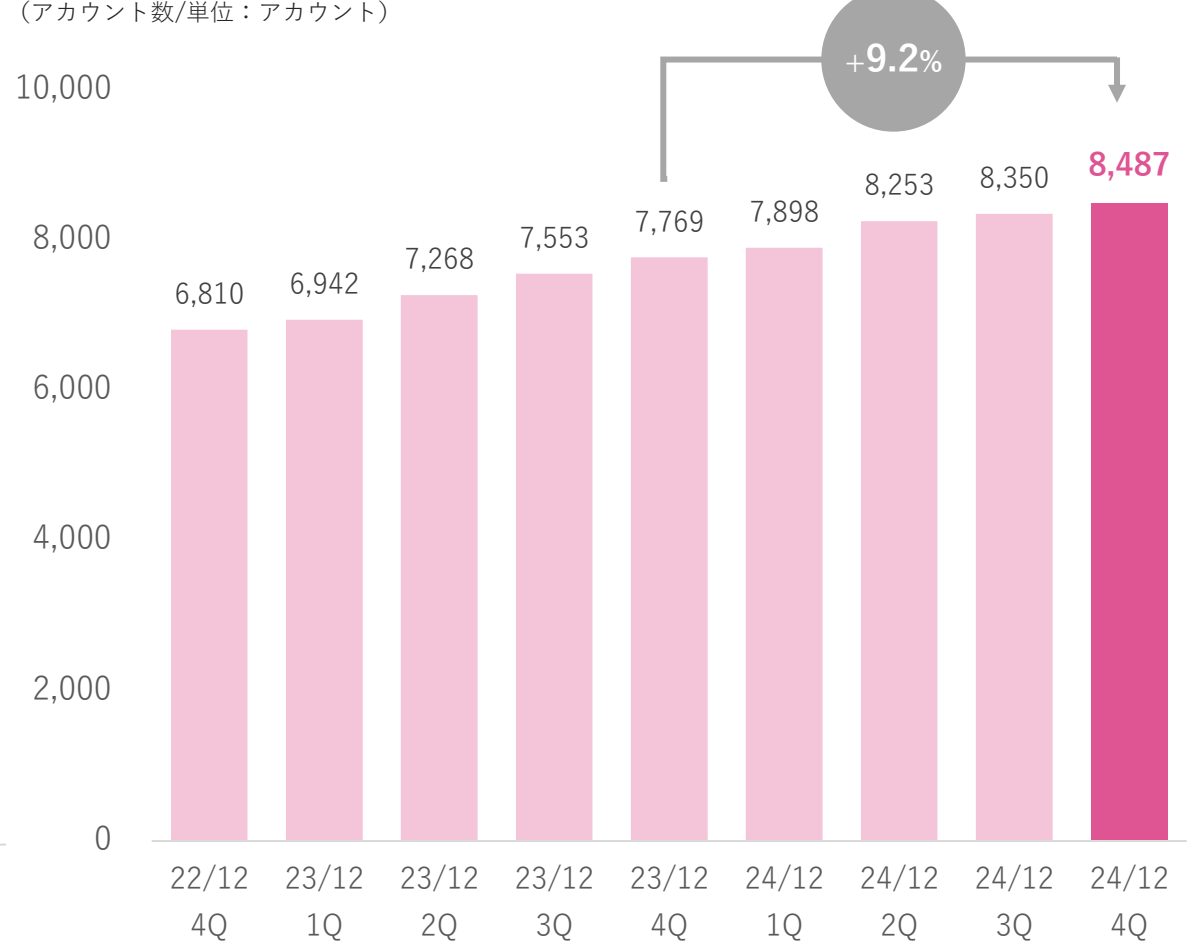
### 顧客単価（注1）推移

（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）



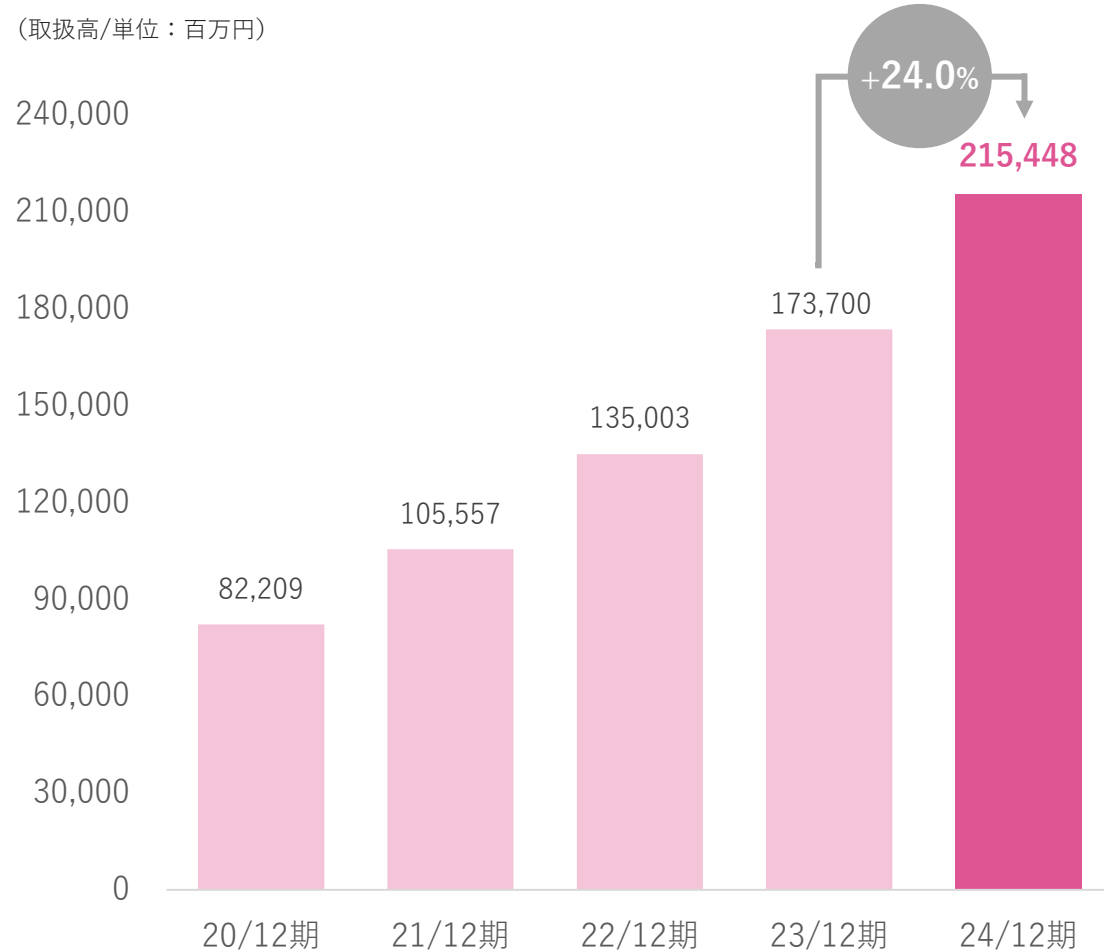
（注1）顧客単価：1アカウントあたりの月間リカーリング収益（Q末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの）

# サブスクペイの主要KPI推移②（通期）

スプレッド・フィーの指標となる決済取扱高・決済処理件数はともに増加

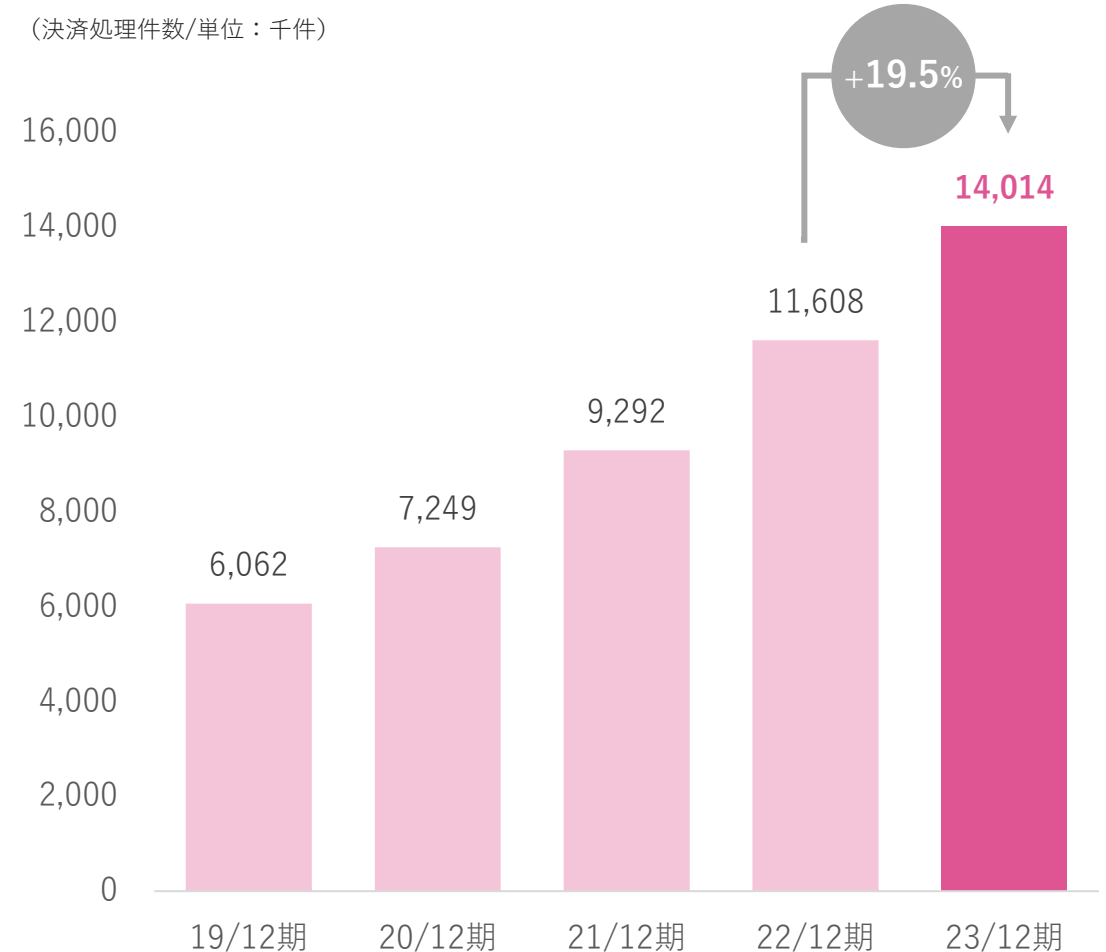
決済取扱高推移

(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)

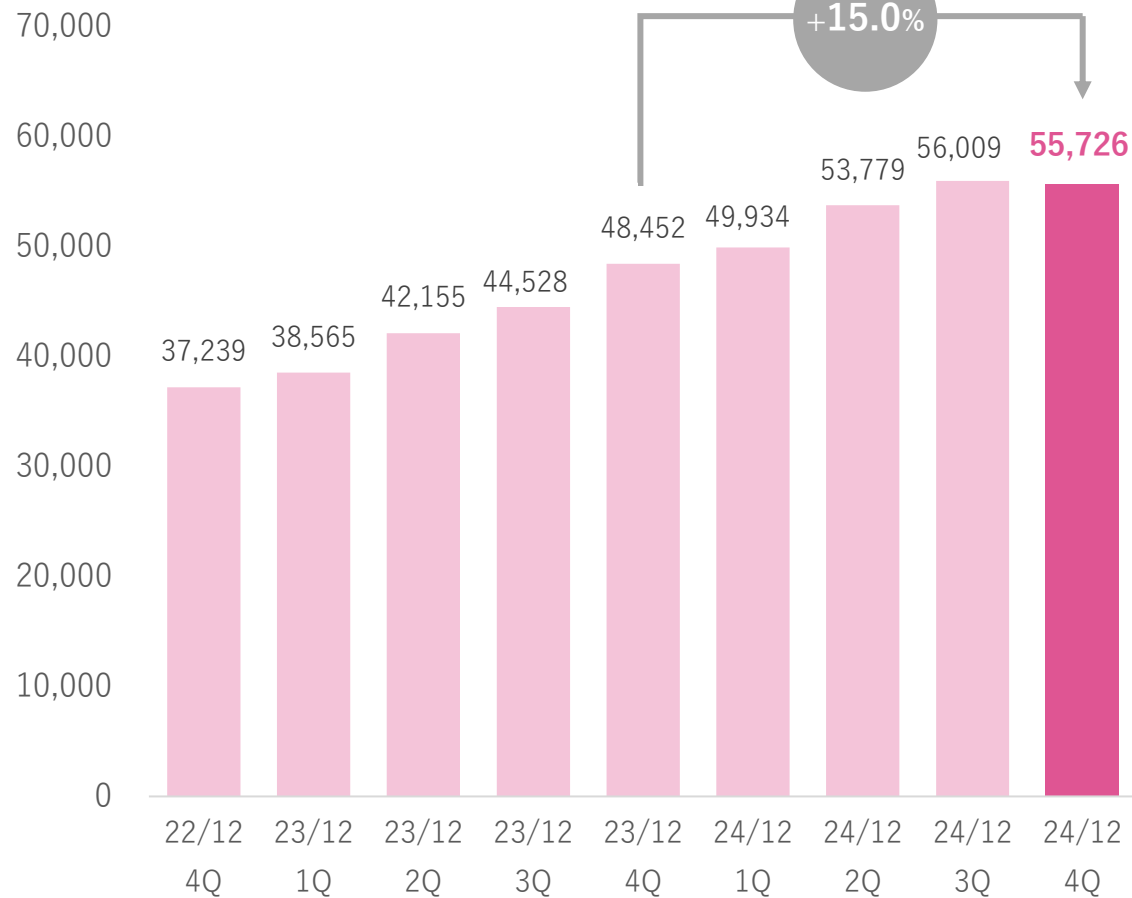


# サブスクペイの主要KPI推移②（四半期）

## 決済取扱高・決済処理件数は引き続き上昇基調で推移

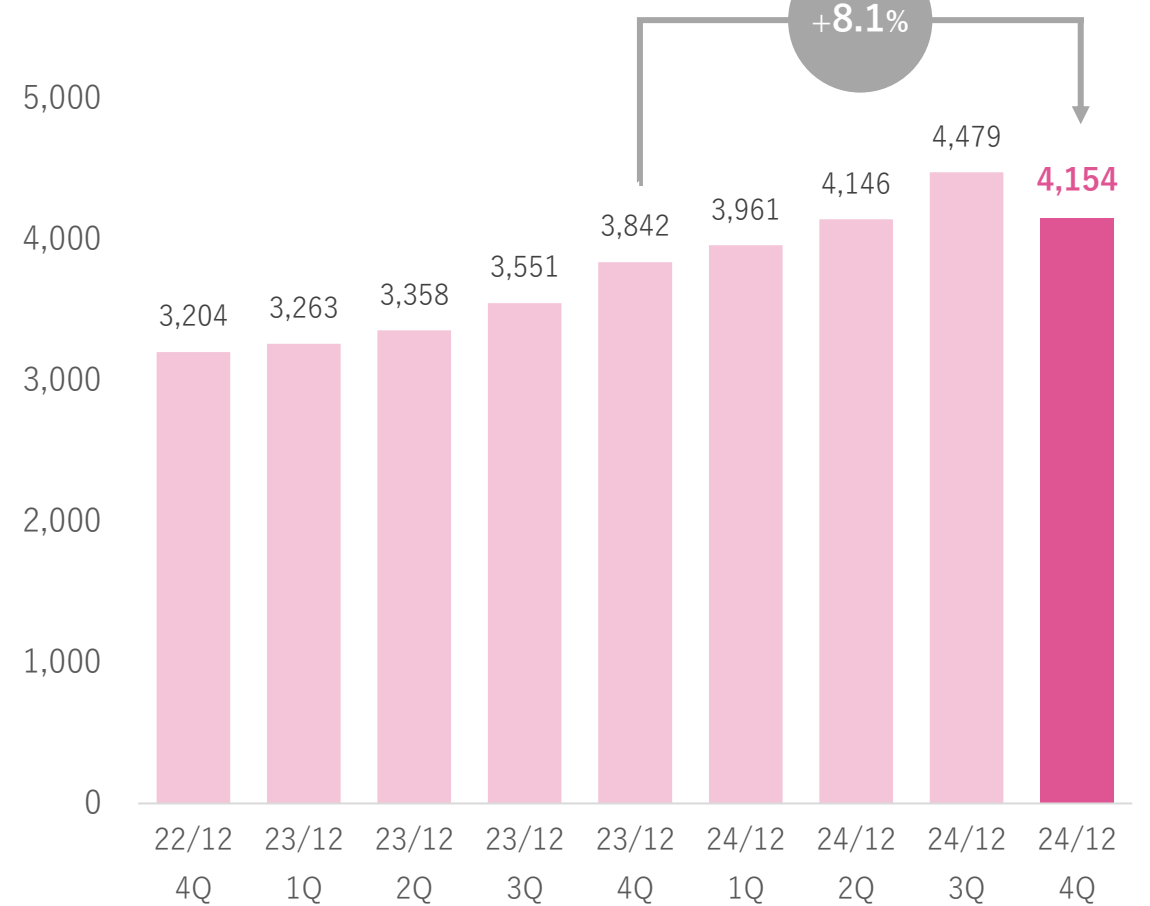
### 決済取扱高推移

(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

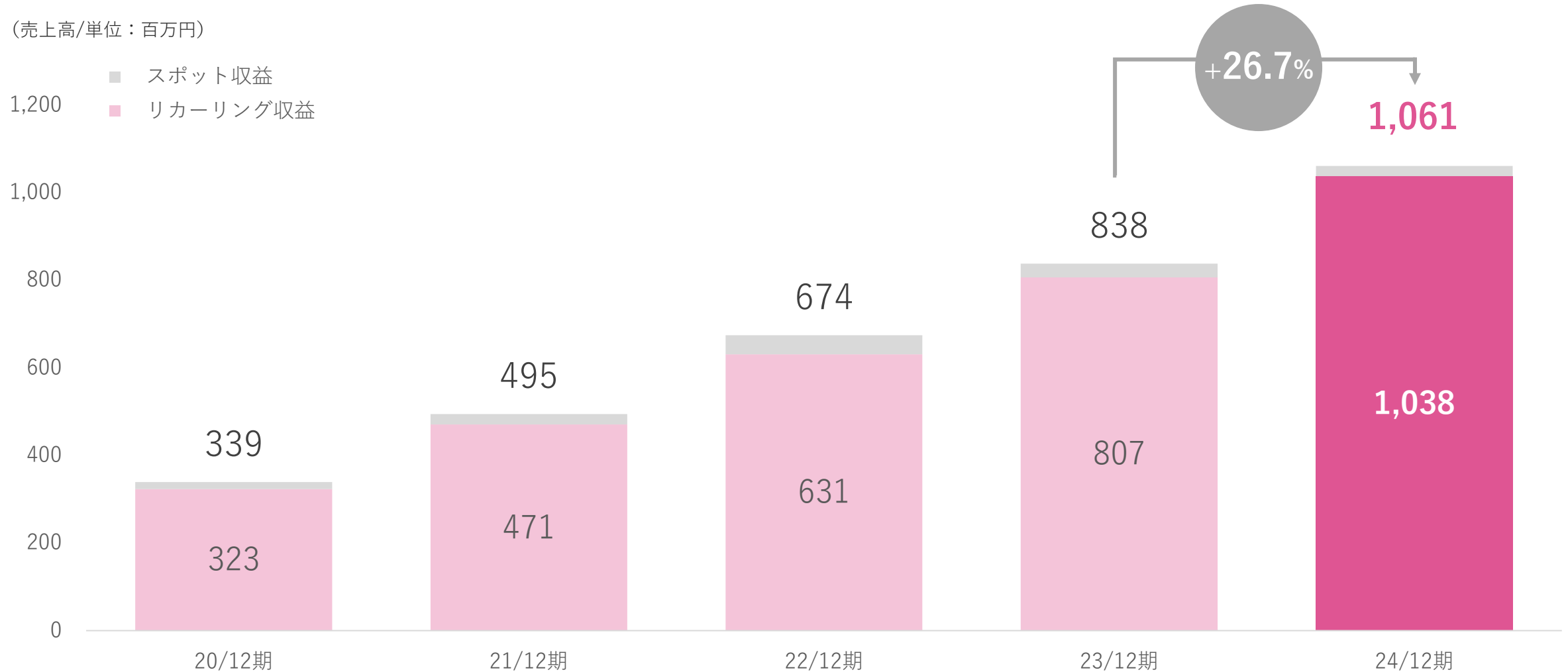
2024年12月期 通期事業別実績

請求管理口ポ



# 請求管理ロボの売上高推移（通期）

売上高は前期比+26.7%と高い成長が継続

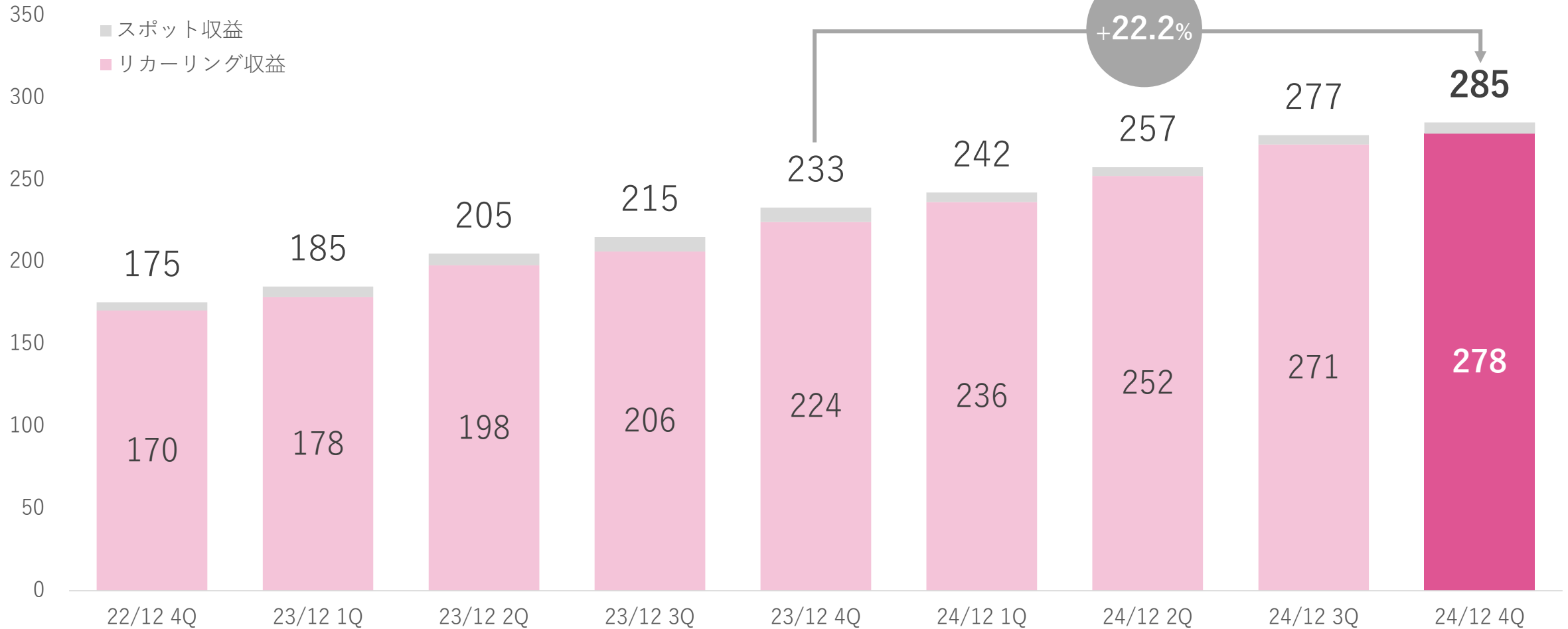


(注1) 2020年12月期以前の数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。

# 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+22.2%

(売上高/単位：百万円)

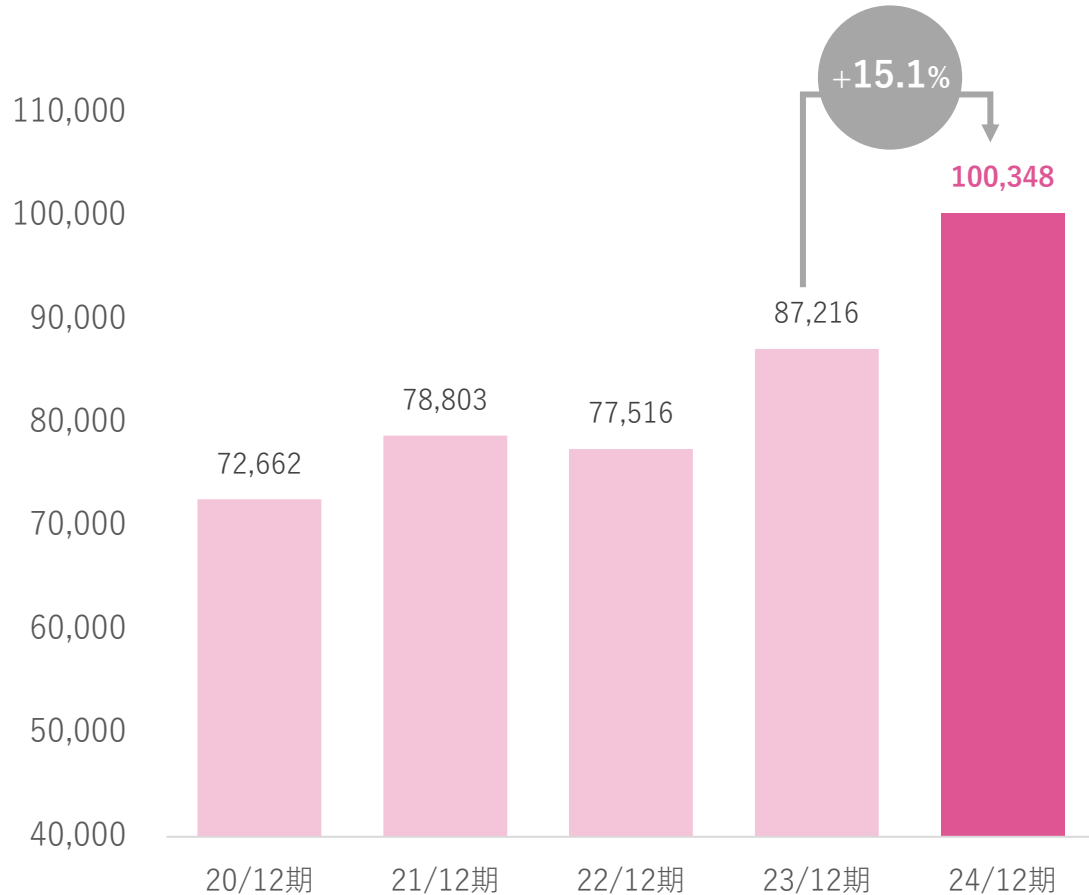


# 請求管理ロボの主要KPI推移①（通期）

## 顧客単価が順調に伸び、初めて10万円を突破

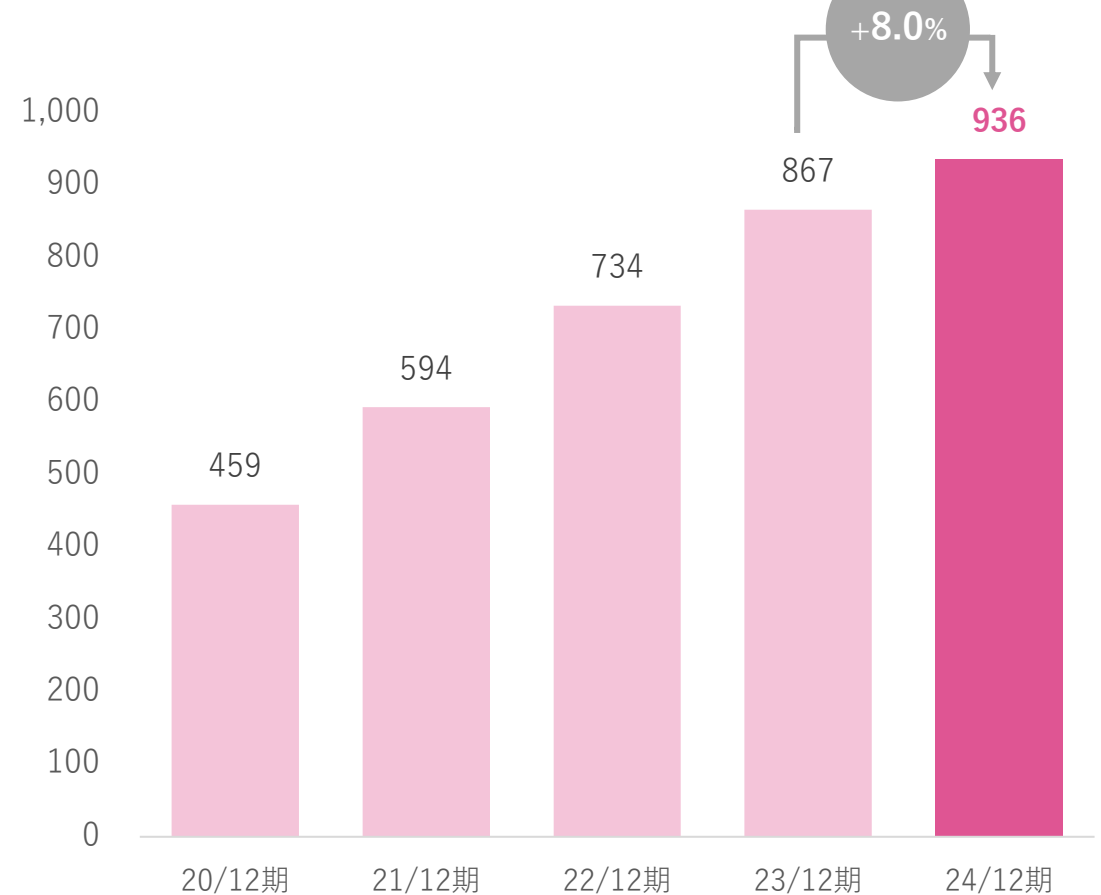
### 顧客単価（注1）推移

（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）

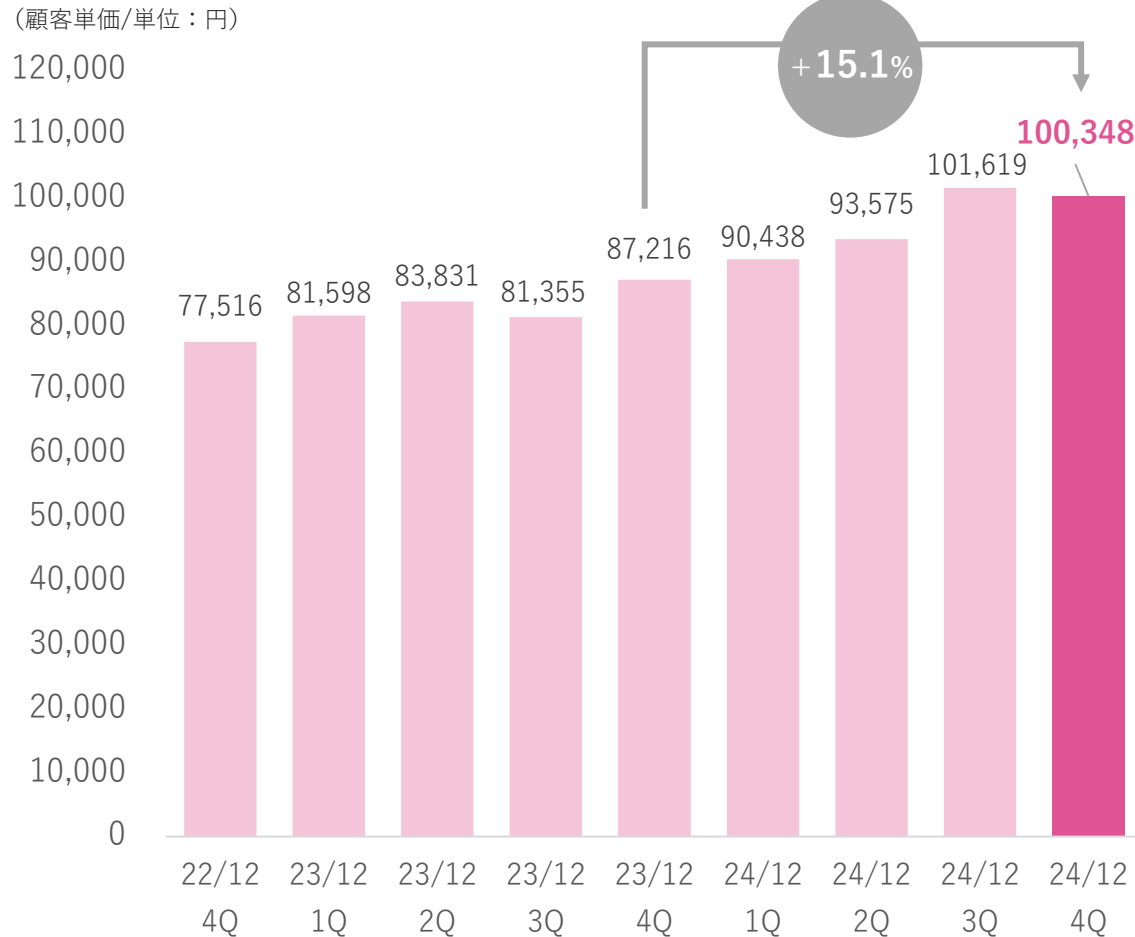


（注1） 顧客単価：1アカウントあたりの月間リカーリング収益（期末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの）

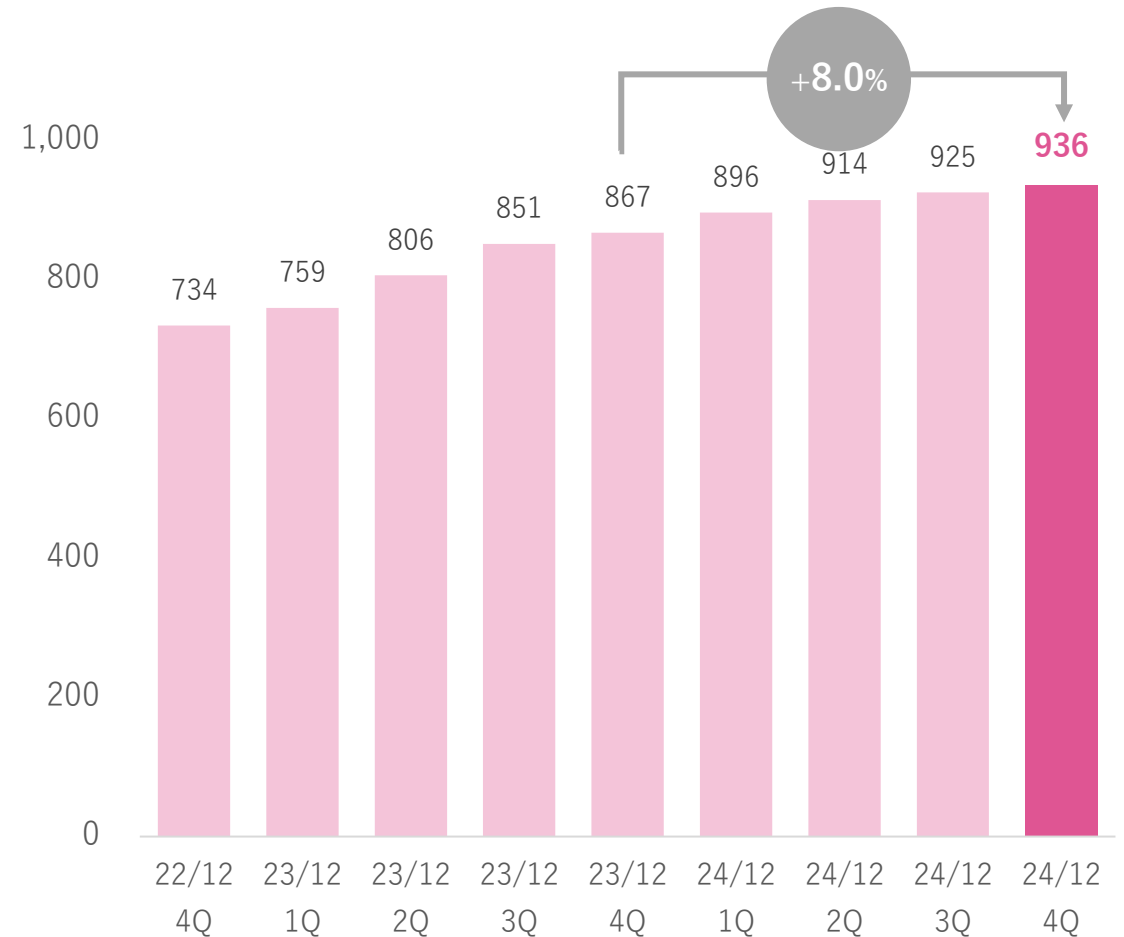
# 請求管理ロボの主要KPI推移①（四半期）

新規顧客の獲得単価が向上し、顧客単価は前年同期比で+15.1%  
新規獲得数も順調に推移し、顧客数は前年同期比で+8.0%

### 顧客単価（注1）推移



### アカウント数推移



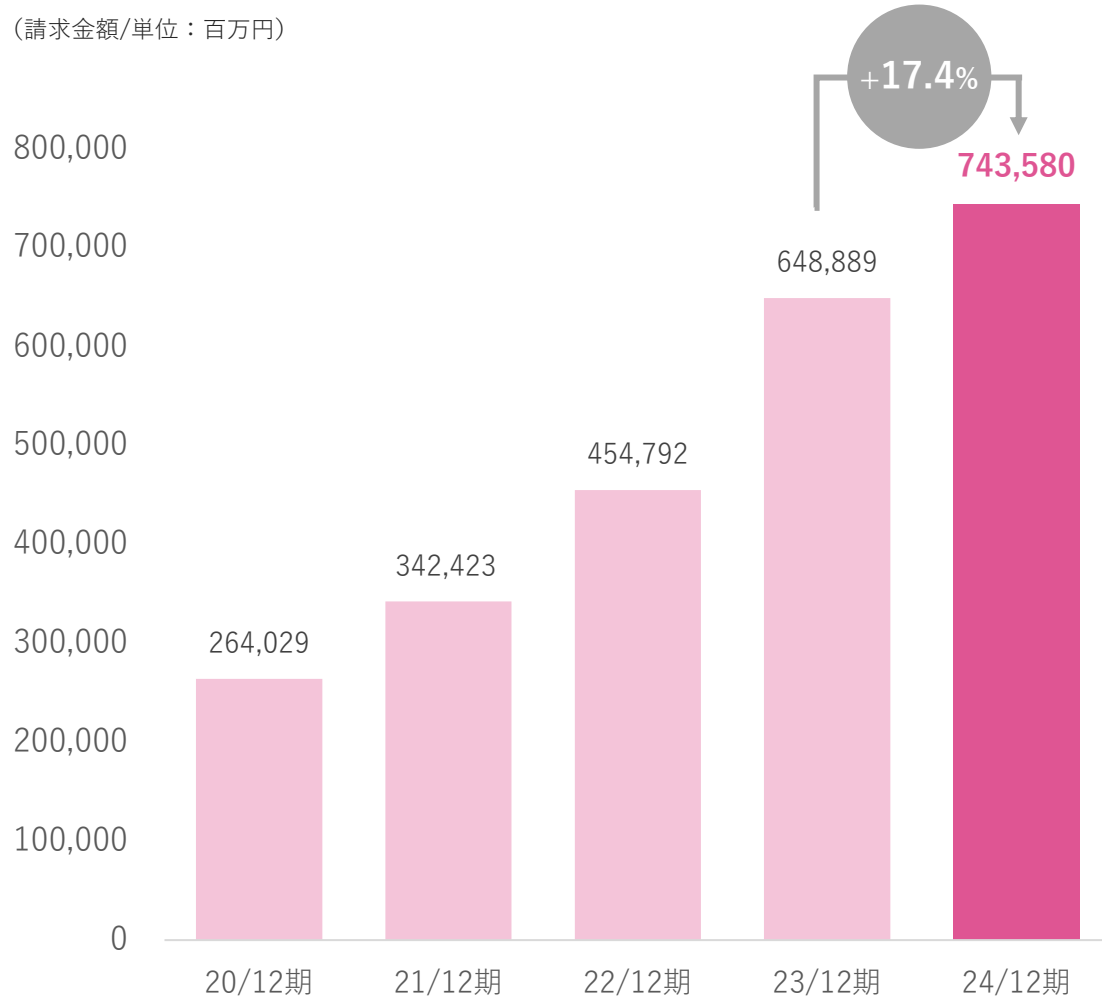
(注1) 顧客単価：1アカウントあたりの月間リカーリング収益（Q末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの）

# 請求管理ロボの主要KPI推移②（通期）

請求金額並びに請求書発行枚数は、前期比で大きく伸長

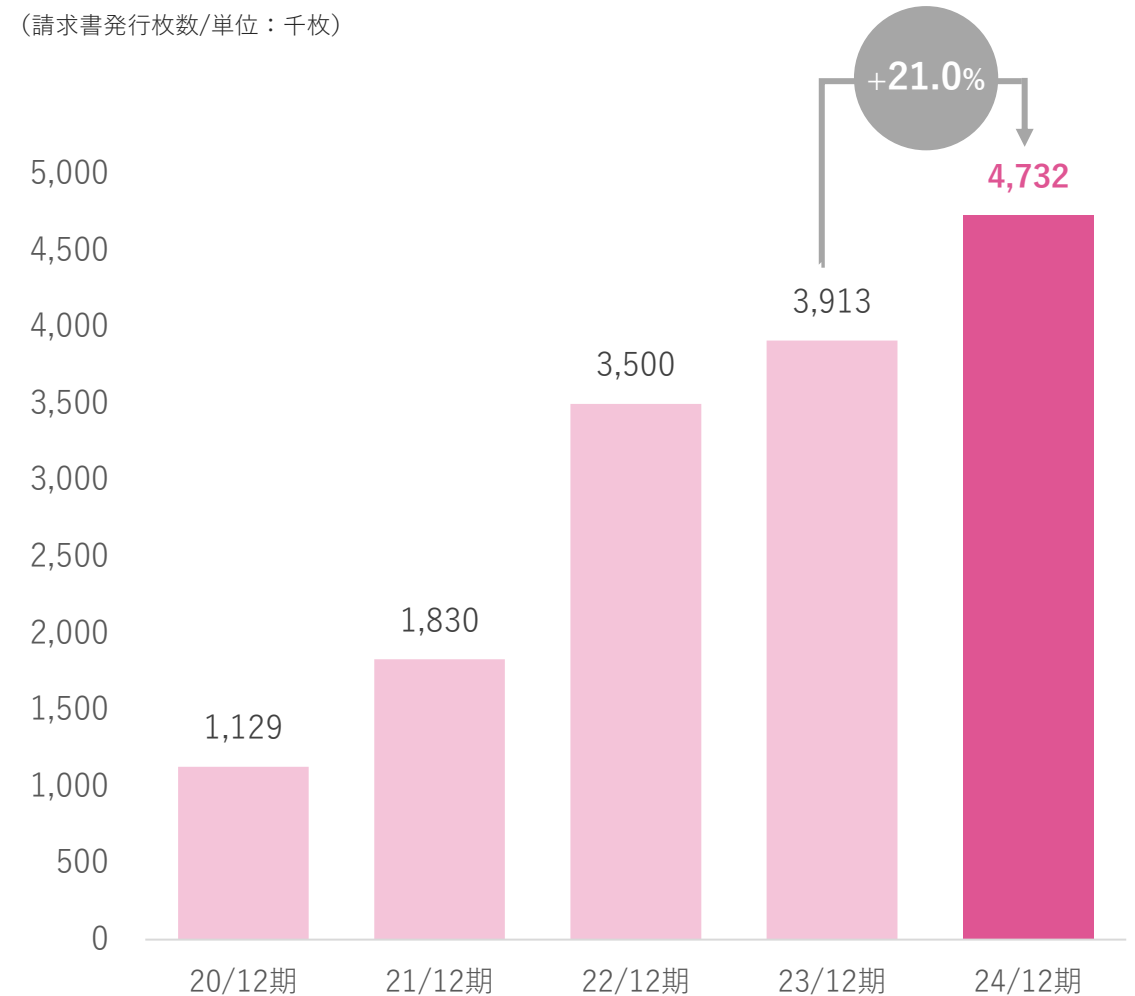
### 請求金額推移

(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)

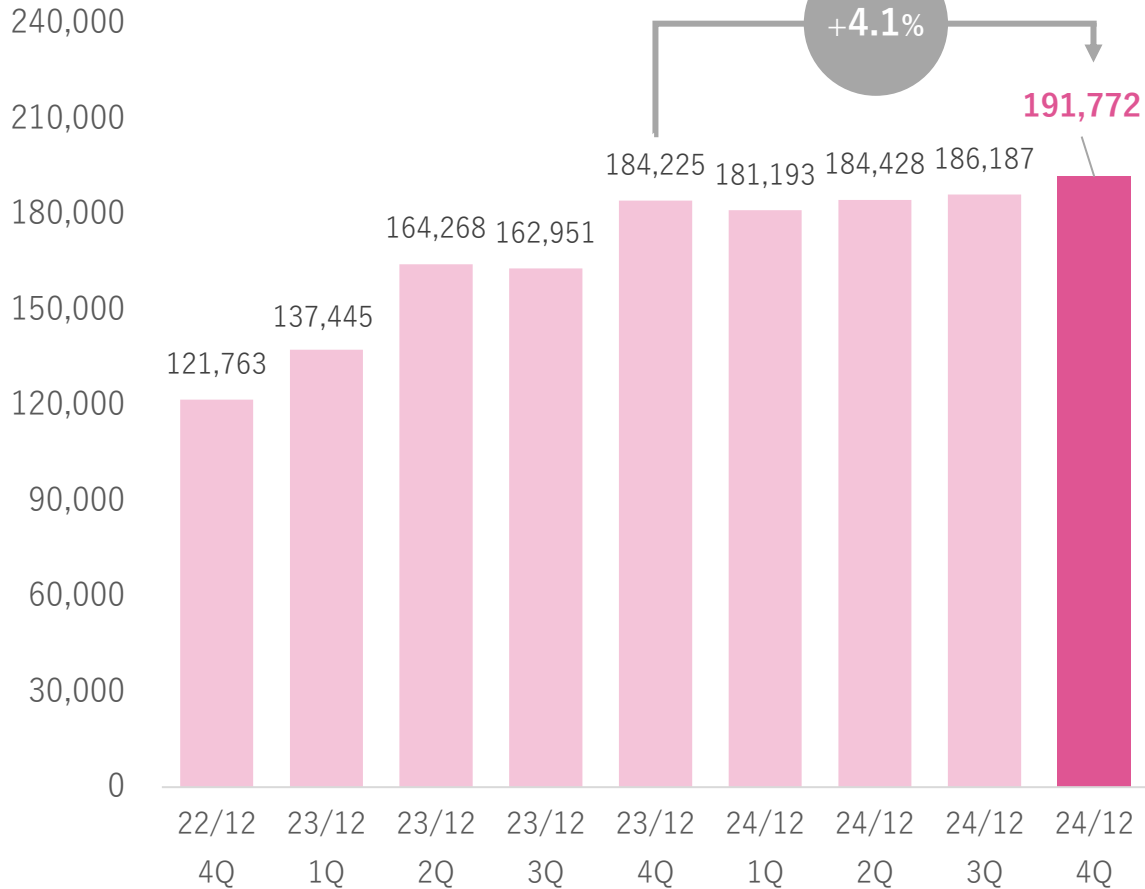


# 請求管理ロボの主要KPI推移②（四半期）

## 請求金額・請求書発行枚数ともに前年同期比で着実に増加

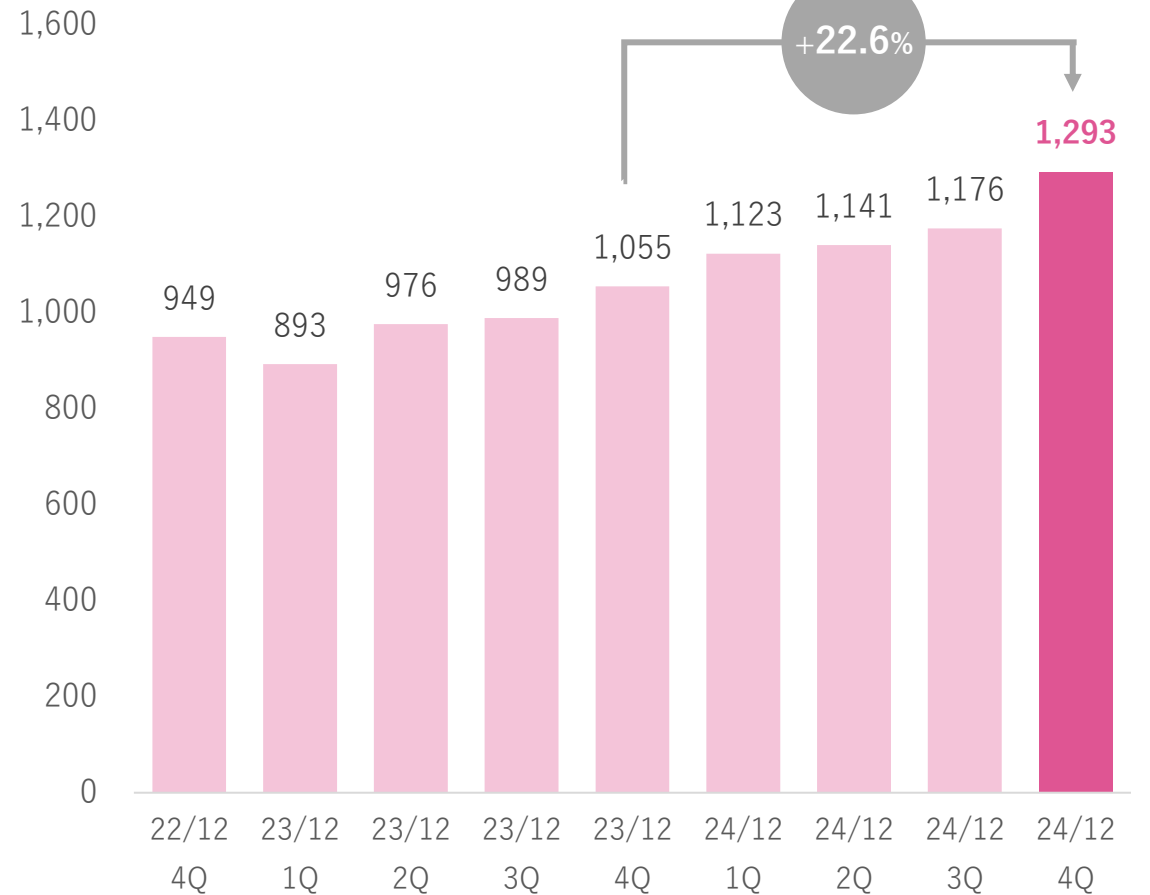
### 請求金額推移

(請求金額/単位：百万円)



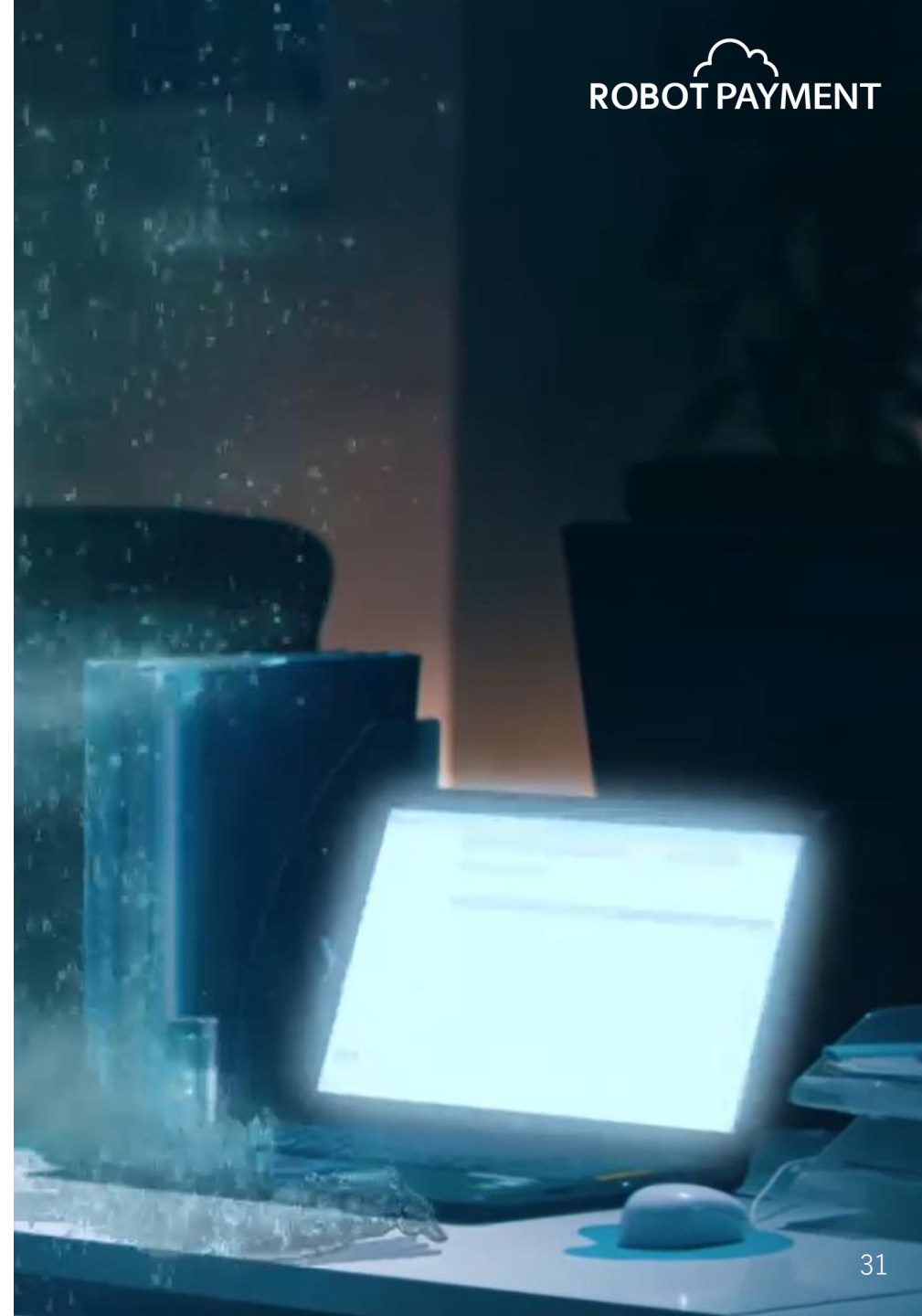
### 請求書発行枚数推移

(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

### 2024年事業方針

### 2024年通期の結果

既存の 取組み	サブスクペイ Professional	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規事業立ち上げフェーズの顧客向けマーケティングの強化</li> <li>カスタマーサクセス・プリセールスチームの強化、インプリメントパートナーとの協業開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リードの増加、ニーズに沿った営業を実施し、新規受注MRRが順調に推移。通期昨対比785%を達成</li> <li>プリセールス担当の設置、外部パートナーと連携しオンボーディング体制の再構築。</li> </ul>
	請求管理ロボ	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手顧客獲得に向け、カスタマイズ導入体制を構築し、販売・導入促進強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全プロダクトを横断する形で、各種体制の強化を実施（広告投資対効果最大化体制・コンサル型人材育成プログラム・掘起し体制）</li> </ul>
	1click後払い	<ul style="list-style-type: none"> <li>会員獲得の為の販売・システム連携パートナーの拡大強化</li> <li>登録会員の利用促進強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ロイヤルカスタマーを起点とした、同業種への営業活動を実施。</li> <li>CRMを通じた、リピーターの利用促進</li> </ul>
新規の 取組み	新規サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>1click後払いで構築した基盤を活用する新たなサービス</li> <li>BPaaS事業の構築</li> <li>ファクタリング事業の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1click早マールを11月にリリース。商談は複数進行中</li> <li>当社プロダクト周辺領域のBPaaSに狙いを集中し、BOD社と業務提携</li> <li>ファクタリングロボ for SaaSのVC連携型アクセラレータープログラムを11月より開始し、パートナー強化</li> </ul>
	M&A	<ul style="list-style-type: none"> <li>方針に沿ったM&amp;Aの実行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>方針に基づいてソーシング活動を継続し、最適なM&amp;Aの機会を探求</li> </ul>



## 上場企業や著名企業において、請求や決済の周辺業務の効率化を期待して利用が増加

### 請求まるなげロボ

#### 株式会社DMM Boost



- 会社情報  
LINE公式アカウント機能拡張プラットフォーム「DMMチャットブースト」を展開
- 利用用途  
5000社以上の事業者様に「DMMチャットブースト」の利用料の請求

- 煩雑になっていた請求業務管理を徹底するだけでなく、債権譲渡状況の可視化と業務効率化も図れる点を評価いただき導入

### 請求管理ロボ

#### 株式会社ガスパル



- 会社情報  
大東建託グループ  
従業員数：1,106名  
資本金：120百万円
- 利用用途  
「ガスパル住宅設備保証」に係る月額保証料の請求・代金回収・入金消込

- 請求管理ロボは口座振替と連携できるため、代金回収の自動化・省力化を図ることができる点
- 複数プランを明細ごとに1枚の請求書にまとめられる点も評価

### 請求管理ロボ for Salesforce

#### 株式会社Nint



- 会社情報  
国内3大ECモールのデータ分析ツール「Nint ECommerce」を展開
- 利用用途  
「Nint ECommerce」等のECデータ分析ツールの利用料(月額/年額)の請求に活用

- Salesforce®上で販売管理から請求・債権管理を一元化できる点や、目視で行っていた確認・消込を自動化できる点を評価いただき導入

### 請求管理ロボ・サブスクペイ

#### 株式会社メドレー



- 会社情報  
従業員数：1,105人（23年12月末時点）  
資本金：47百万円
- 利用用途  
介護・障がい福祉・在宅医療向けのオンライン動画研修サービス「ジョブメドレーアカデミー」に係る利用料の請求に活用

- 研修サービスを契約する事業所の業種ごとに、異なる単価設定やライセンス数の変動といった複雑な請求フローをシステム化し、効率化と正確性の両立にご期待いただき導入

## 新卒採用における同一評価・同一報酬を廃止し、 学生時代の経験や実績を基にした評価・報酬制度を新設

2006年から継続してきました新卒採用における同一評価・同一報酬を廃止し、学生時代の経験や実績を基にした評価・報酬制度を導入。就活生が学生時代に得た、これまでの経験や実績を評価することで、早期から活躍を見込める優秀な人材の獲得と働きがいの実現を目指す。

株式会社ROBOT PAYMENTは、新卒採用の

**「同一評価・同一報酬」**を廃止します。

「若い力を信じる」

この言葉は使い古され、さまざまな企業が同じことを言ってきました。

若い力を信じるという企業に入社したのに、他の同期と同じ評価。

それはおかしいです。

当社は新卒採用での同一評価・同一報酬を廃止し、適切な評価と報酬を約束します。

皆さんの過去の経験は、一律で同じではなく「個性」の集まりだからです。

当社が掲げるビジョン「お金をつなぐクラウドで世の中を笑顔に」を、ともに実現していきましょう。

### 新卒採用の募集要件と年収モデル

雇用形態

正社員

給与

年収312～1,000万円

※ご本人の能力や実績を基に決定します

対象

2026年4月以降に入社可能な学生

給与

- セールス職/カスタマーサクセス職
- Biz Dev職
- エンジニア職

## 「ITreview Grid Award 2024 Summer」において、 最高位の『Leader』を8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、アイテック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



ITreview  
★★★★★ GRID AWARD ★★★★★  
2024 Fall

請求書・見積書作成ソフト/サブスクリプション管理/オンライン決済部門など

### 8期連続ダブル受賞

請求管理ロボ

サブスクペイ

「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

# ファクタリング戦略の進捗状況

- 24年度はファクタリングロボ for SaaSの立ち上げに注力
- 次年度以降はサービスの拡張に向けて各種取組を推進していく想定

## ファクタリングロボ for SaaSの展開開始

- 毎月請求するSaaS利用料を最短5営業日で最大1年間分まとめて現金化でき、資金効率の最大化が可能となるファクタリングサービスを開始

**SaaS事業者向け ファクタリングサービス**

**毎月請求するSaaS利用料 契約後すぐにまとめて現金化**

契約後、最短5営業日<sup>\*</sup>で現金化! 与信審査も代金回収もすべて代行  
※契約時および利用開始時の審査期間は除く

**まずは資料請求**

**年間契約のSaaSサービスの場合**

最短5営業日<sup>\*</sup>で回収!

1年間の利用料 120万円

1か月の利用料 10万円

1か月の利用料 10万円

1か月の利用料 10万円

1か月の利用料 10万円

1か月の利用料 10万円

1か月の利用料 10万円

12ヵ月

通常

通常は利用料を1年かけて毎月回収

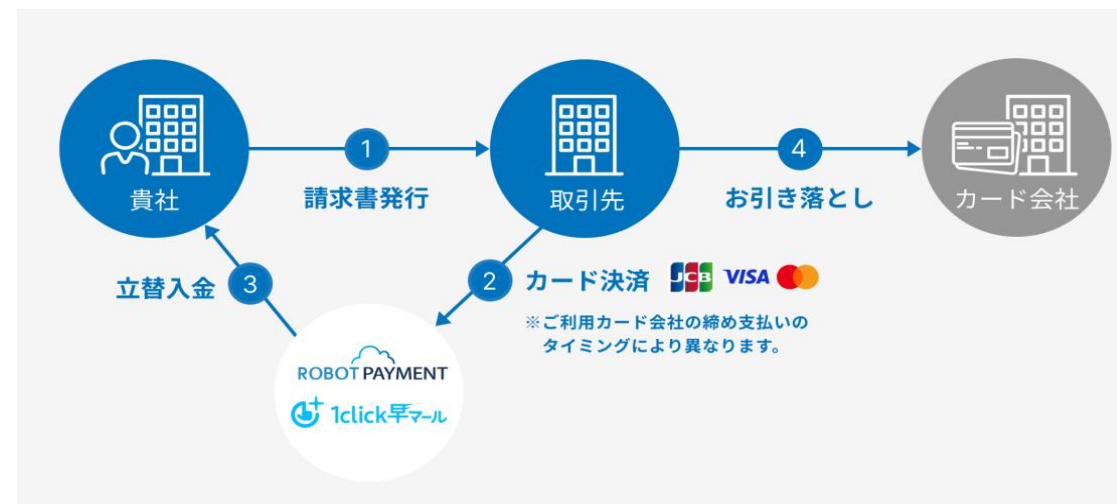
ファクタリングロボ for SaaS

ファクタリングロボはすぐにまとめてお支払い

リリースサイトURL: <https://ssl4.eir-parts.net/doc/4374/tdnet/2503714/00.pdf>

## 1click早マールの展開開始

- 最短3営業日で売掛金を先払い  
当社が事業者間決済サービスプロバイダー（BBPS）として加盟店業務を代行することで、通常の請求書のカード決済より短期間での入金サイトを実現



リリースサイトURL: <https://ssl4.eir-parts.net/doc/4374/tdnet/2537421/00.pdf>

# BPaaS戦略の進捗状況

- 請求管理ロボの一環として、顧客企業の業務を一括で代行
- 次年度以降はシェアード領域の拡充に向けて施策を展開していく想定

## 個社ニーズに合わせた決済+カスタマイズ機能の提供

- 当社サービスでカバーしきれない領域を他社サービスと連動させることで包括的なカスタマイズ機能を提供

## BOD社業務提携によるBPaaSの対象業務拡張

- まるなげロボにて、BOD社の業務代行機能（BPO）を付加し、新しい請求代行プランを提供

### 株式会社 光文社

請求データを作る基幹システムが老朽化しており、かつ請求書は担当が1枚1枚手動で出力して、1件1件手作業で送付している状態だった

smooth社との連携により基幹システムの全面構築を組み合わせて提案することで受注へ繋がった

### 株式会社 アップルパーク

現行システムでは電子帳簿保存法の保存要件が満たせていないなど、脆弱性部分に懸念があり、セキュアなサービスへのリプレースを検討していた

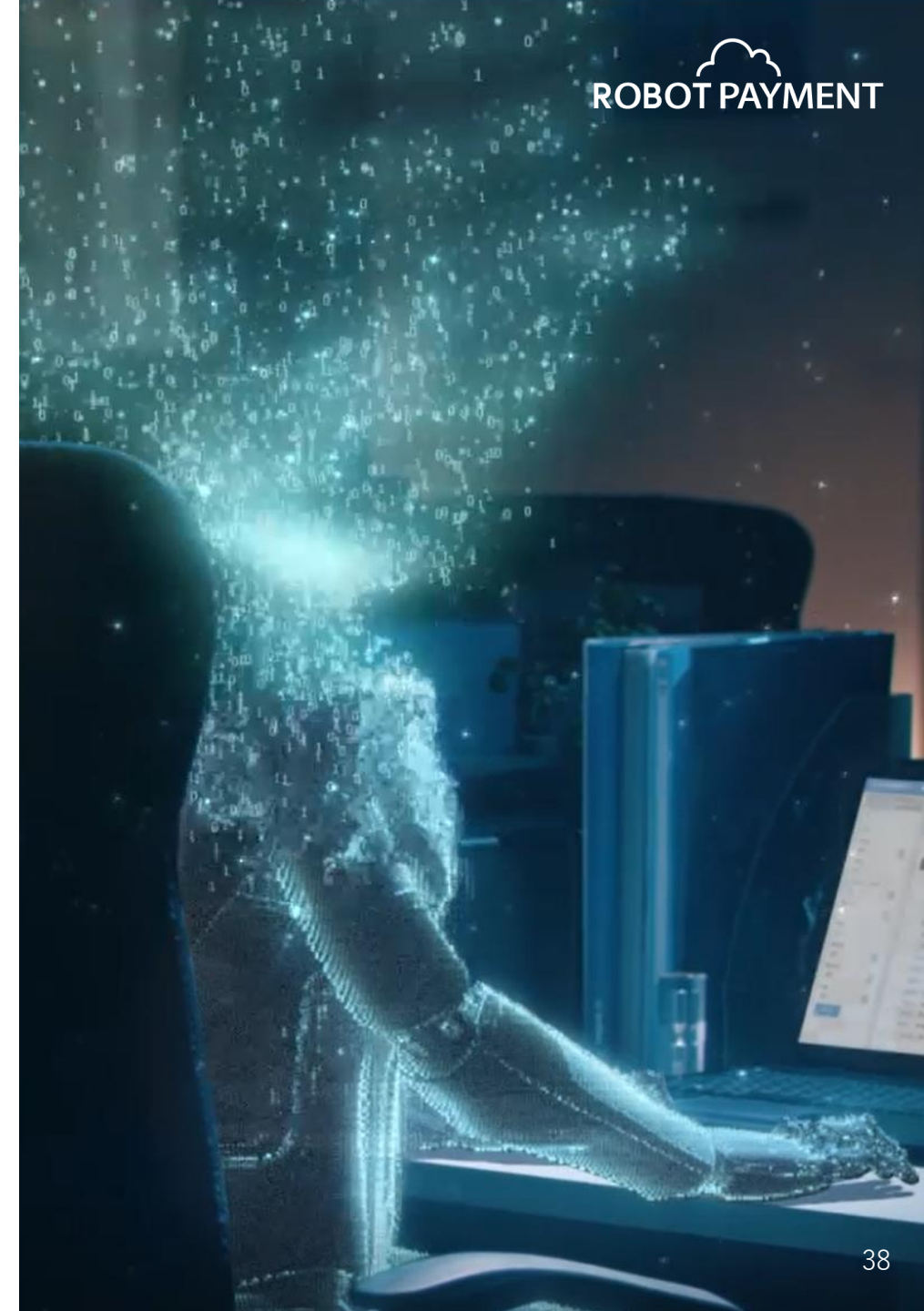
Salesforceと請求管理ロボの同時導入提案をロックホッパー社と共に実施し受注へ繋がった

The screenshot shows the homepage of BOD (Business Optimal Design). The main header includes the company logo and navigation links. The main content area features a large image of people in a meeting and text describing their role as a general outsourcing company. Below this, there are several service categories with corresponding icons and lists of services:

- 人事労務**: 給与計算代行, 年末調整代行, スキャン/電子化, DM発送代行
- 総務・法務**: マインバー収集・管理代行, クラウドシステム導入支援, オンサイト業務委託, 分譲ソリューション
- 物流**: 物流, DM発送代行, スキャン/電子化, DM発送代行
- 営業事務**: オンサイト業務委託, 人材派遣, オンサイト業務委託, 人材派遣
- 経理**: 請求業務代行, スキャン/電子化, Salesforce導入・活用支援, Salesforce運用保守
- IT**: 記録代行, 給与計算代行, オンサイト業務委託, 人材派遣
- コールセンター**: コールセンター, オンサイト業務委託, スキャン/電子化, AI検知トクディ
- トクディシリーズ**: 人材派遣, マニュアルトクディ, 進捗管理トクディ, クラウド書庫トクディ, 安否コールトクディ

# 05.

費用について

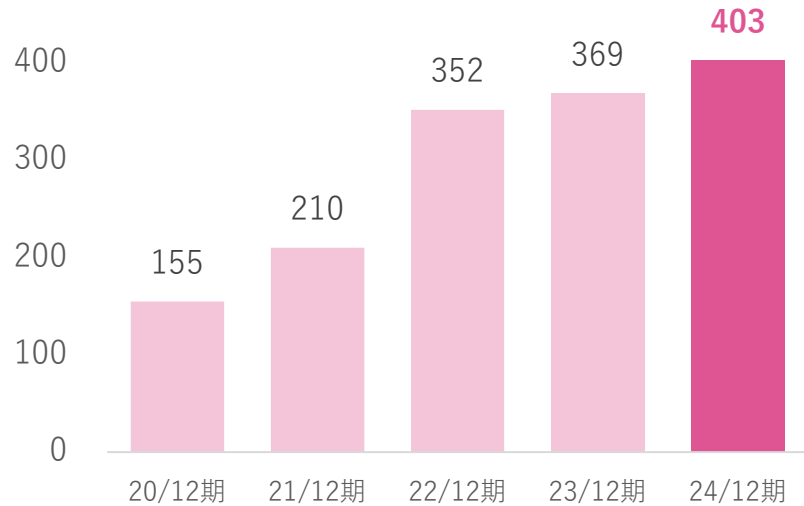


# 主な費用推移（通期）

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

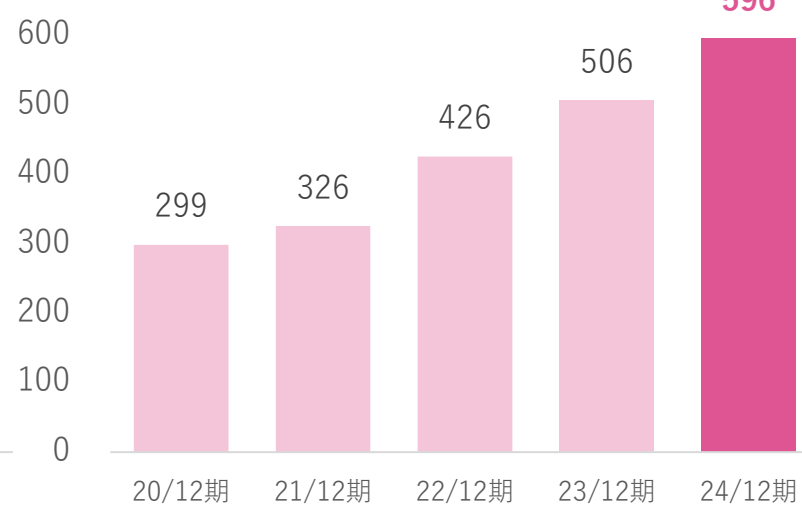
## 広告宣伝費

500（単位：百万円）



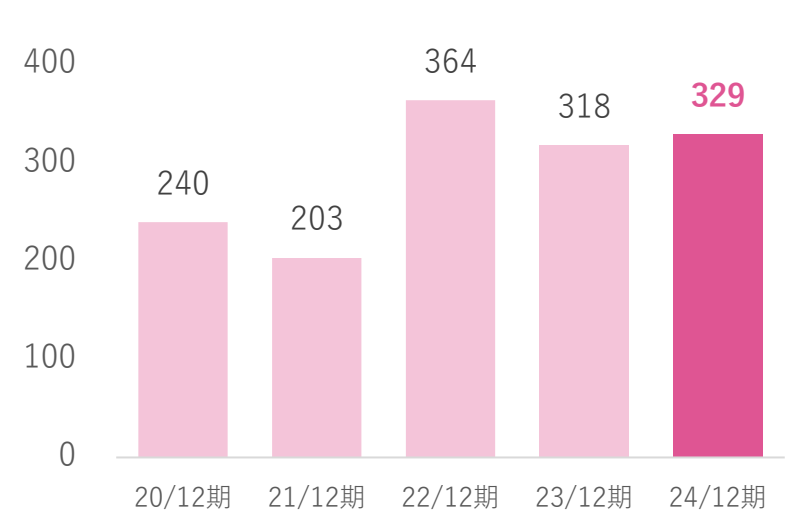
## 給与手当

700（単位：百万円）



## 開発費

500（単位：百万円）



- 有効なリード数を意識した広告運用を行い、費用対効果の改善
- 効果の悪い広告施策の改善を繰り返し、広告費の増加を抑えながら事業成長に貢献

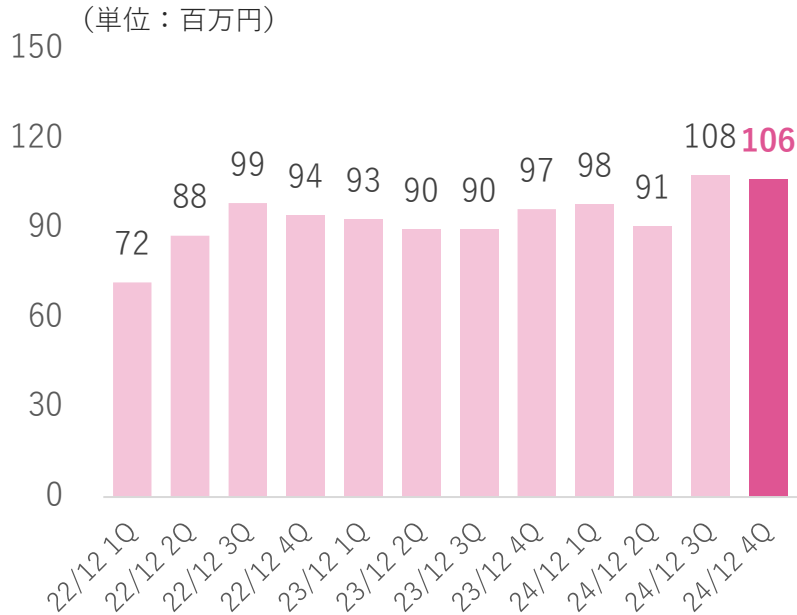
- 売上高の成長27.9%に対し、給与手当の増加は17.7%となり生産性が向上

- 既存プロダクトの機能追加・改修を実施
- エンジニア生産性指標を設定し、費用対効果を意識した開発体制の構築

# 主な費用推移（四半期）

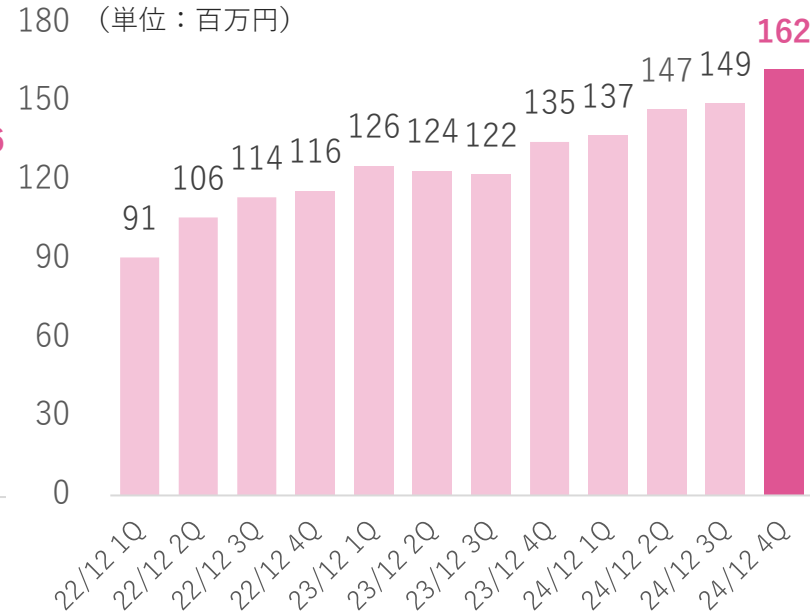
毎年営業利益を創出する中期経営方針に沿って、費用の効率的な投下を実施

## 広告宣伝費



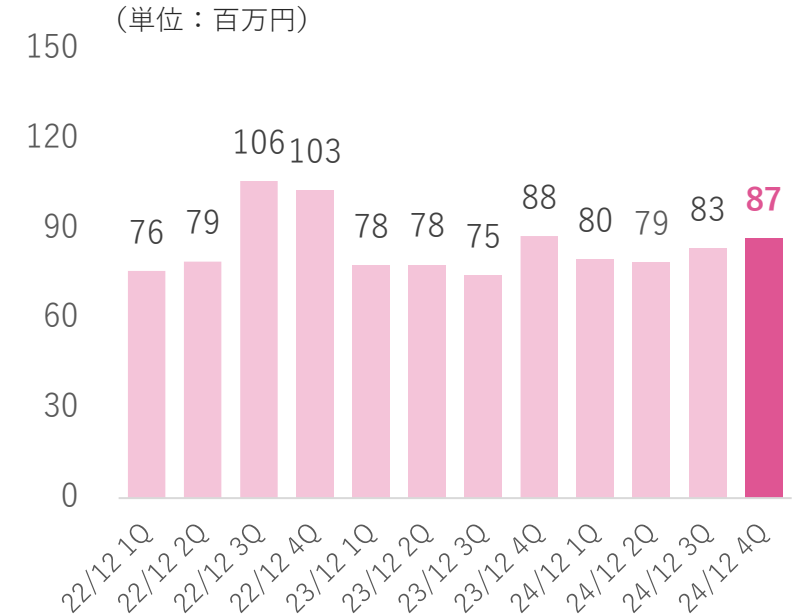
- 広告費は直近と同水準を維持
- 引き続き、費用対効果を重視し、ターゲティングが可能な認知広告やデジタル広告を中心に取り組む

## 給与手当



- 主要なポジションのハイクラス採用が成功したことで前四半期比で増加

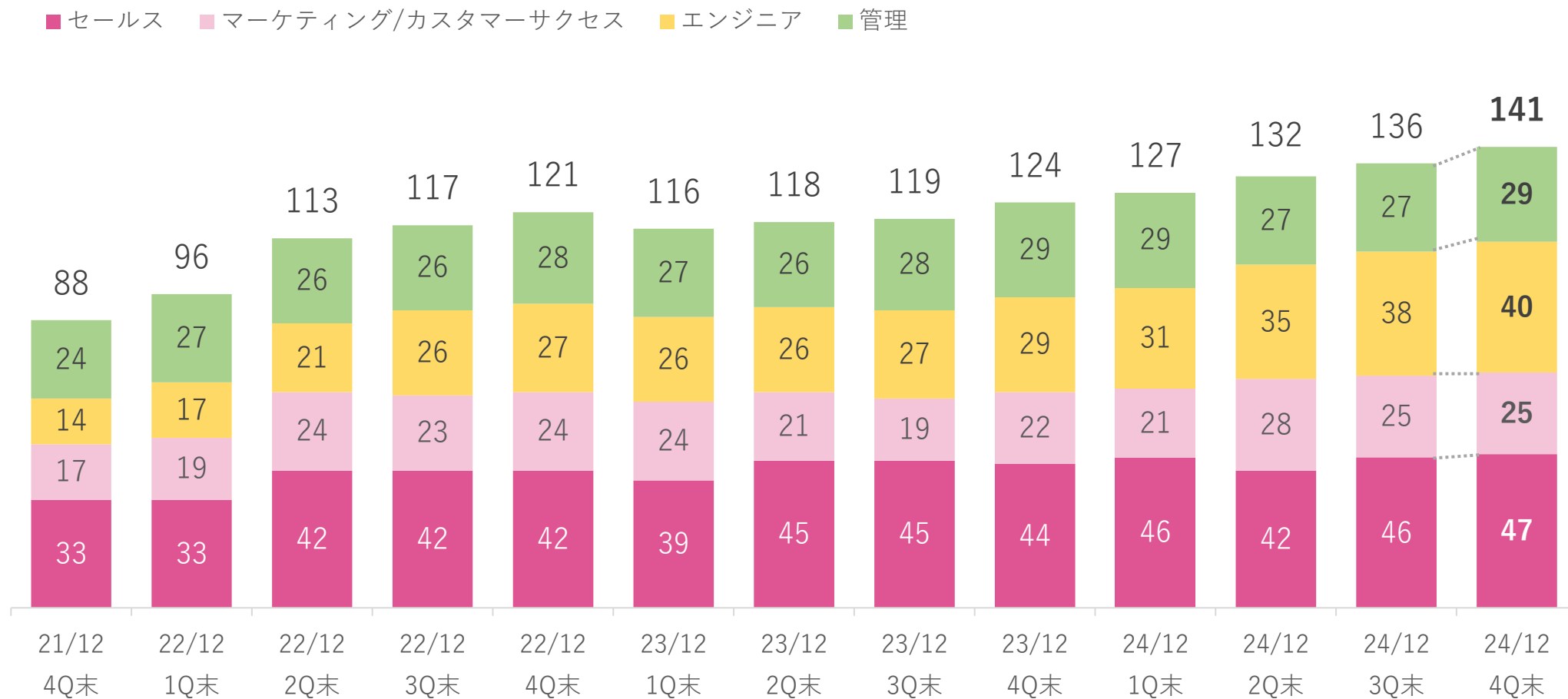
## 開発費



- 前四半期と同水準で推移
- 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



## 人事方針に沿って採用人数を最適化していく方針



(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。)

06 |

2025年の方針

  
ROBOT PAYMENT

# 2025年12月期通期業績予想

## ガイダンスの考え方

2025年12月期も不確定要素、外部環境について保守的に考慮し、業績予想を設定  
(2024年12月期において、期初目標売上成長率16.5%であったが24.8%で着地)

(単位：百万円)	2024年12月期 通期実績	2025年12月期 通期業績予想	前期比
売上高	2,762	3,150	+14.1%
売上総利益	2,486	2,822	+13.5%
販管費	2,006	2,211	+10.1%
営業利益	480	611	+27.4%
当期純利益	320	422	+31.8%

(注1) 四捨五入により決算短信で開示している数値と異なっている場合があります。

# 2025年12月期配当予想

2025年度は下記の方針の下、1株あたり20円の配当を計画

(2024年度より株主還元の一環として配当を開始。期初は1株当たり10円にて実施予定であったが、2024年11月14日開示にて14円へ上方修正、さらに期末にて15円へ上方修正する)

※今後の配当方針：配当性向を引き上げつつ**連続増配**を目指す

	2024年12月期 期初予想 (2024年2月14日開示)	2024年12月期 第3四半期 (2024年11月14日開示)	2024年12月期 実績 (2025年2月12日開示)	2025年12月期 (予想)
基準日	2024年12月31日	2024年12月31日	2024年12月31日	<b>2025年12月31日</b>
1株当たり配当金 (円)	10	14	15	<b>20</b>
1株当たり当期純利益 (円)	59	82	85	<b>112</b>
配当性向 (%)	17.0	17.2	17.6	<b>17.8</b>
配当金総額 (百万円)	38	53	56	<b>75</b>

# 2025年の事業方針

既存の 取組み	サブスクペイ Professional	<ul style="list-style-type: none"><li>注力業界向けの機能拡充</li><li>解約防止の為の運用支援強化</li></ul>
	ファクタリング for SaaS	<ul style="list-style-type: none"><li>取扱債権拡大のための与信体制の構築</li><li>VC経由での案件獲得強化</li></ul>
	1click後払い	<ul style="list-style-type: none"><li>マーケ施策によるSEO流入強化</li><li>登録会員の利用促進、CRMの継続実施</li></ul>
	1click早マール	<ul style="list-style-type: none"><li>1click後払いユーザーへの利用促進</li><li>マーケティング施策の確立</li></ul>
新規の 取組み	新規サービス	<ul style="list-style-type: none"><li>業種別ファクタリング事業の拡大</li><li>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)</li></ul>
	M&A	<ul style="list-style-type: none"><li>人脈を生かしたソーシングを強化</li></ul>

人事	採用	<ul style="list-style-type: none"><li>• 共通：母集団形成のための採用広報の強化</li><li>• 新卒：幹部候補となる優秀層の採用強化</li><li>• 中途：経営層を担うハイクラス人材の採用を強化</li></ul>
	支援	<ul style="list-style-type: none"><li>• 幹部育成やジョブ型人事制度を含む育成支援制度を構築し、社員の挑戦を促進</li><li>• 社員のキャリア開発志向を応援する仕組みを整備し、成長意欲の高い社員を積極的に登用</li><li>• 女性比率50%を掲げ、女性のキャリアを最重要項目とし、キャリア相談や、妊活、出産、育児、復職を含むサポート体制を強化。</li></ul>

財務	資金調達方針	<ul style="list-style-type: none"><li>• 資金調達は現在不要</li><li>• 現預金は預り金含めて約39億円保持し、増え続けている</li><li>• 増資は行わない</li></ul>
	資本配分方針	<ul style="list-style-type: none"><li>• オーガニック成長のための事業投資に加えて、新規事業やM&amp;A等の成長投資を計画利益の範囲内で実施</li><li>• 事業シナジーを創出できる先へマイノリティ投資を検討</li></ul>
	IR方針	<ul style="list-style-type: none"><li>• 透明性高く、事実を適時適切にお伝えする</li><li>• 出来高向上に最注力し、あらゆる施策を徹底的に行う</li></ul>

## 過去実績

単位：社	2023年 通期実績	2024年 通期実績	前期比
IM (情報取得)	41	<b>43</b>	+4.8%
TOP面談	9	<b>5</b>	△44.4%
LOI (意思表示)	2	<b>1</b>	△50.0%
受理	1	<b>1</b>	0%
クロージング	0	<b>0</b>	0%

- 仲介会社を主軸として進めるものの、これまで最適なM&A先は見つからず。

## 2025年注力事項

### 取締役川本を専任担当として任命

20年の業界経験と

これまで培った人脈を最大限活用



#### 取締役

川本 圭祐

2006年に当社に入社、営業、CS、開発責任者等を経験し、2014年に執行役員就任。

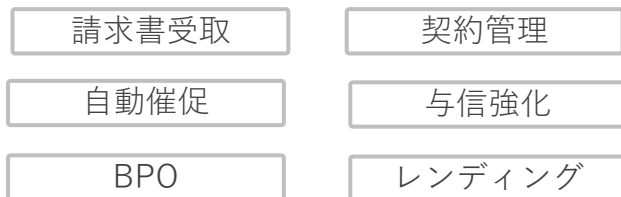
2020年取締役に就任。

- ソーシングの質と量を向上させるため、証券会社・銀行などの金融機関や、役員・社員が持つ人脈へのアプローチを強化
- Corporate Purpose Statement 実現のためのM&A戦略見直しを実施



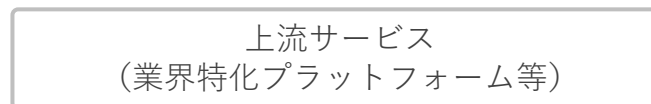
# 2025年のM&A方針（対象企業）

## ① 既存プロダクトの機能強化が見込める企業・事業



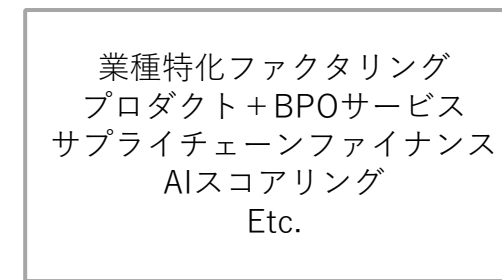
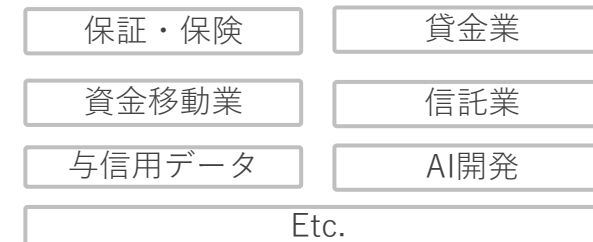
現状でまだ持っていない機能を強化・拡張することで、既存プロダクトの顧客単価向上が見込める

## ② メイン事業のシェアの拡大が見込める企業



サブスクパイへの顧客流入の増加が期待できる上流サービスまたは、同業他社を吸収するこちによるシェアの拡大が見込める

## ③ 3つの壁を壊すための事業展開につながるアセットや技術力を保有する企業



今後の新規サービスに必要なアセットや技術取得することで、早期立ち上げ、商品力の向上につながる

※自社で新規事業として実施した方が効率が良い場合、自社で新規事業を行う可能性もございます  
※3つの壁を壊すための事業については、P57で詳細の説明をしております

07

成長戦略

  
ROBOT PAYMENT

# 成長戦略

-目次-

- ① 中期的な経営方針
- ② 中期経営目標実現のための事業戦略
- ③ 当社の生産性向上に向けた取り組み
- ④ 市場成長ポテンシャル
- ⑤ リスク事項

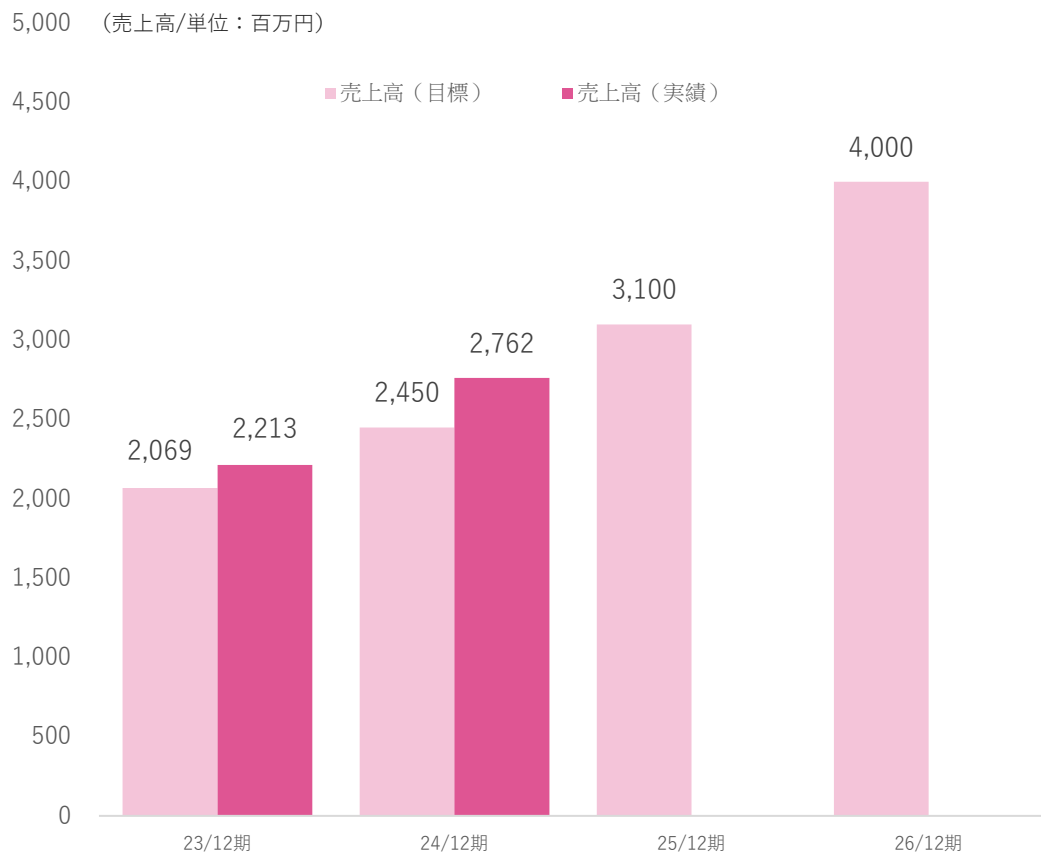
# 1

## 中期的な経営方針

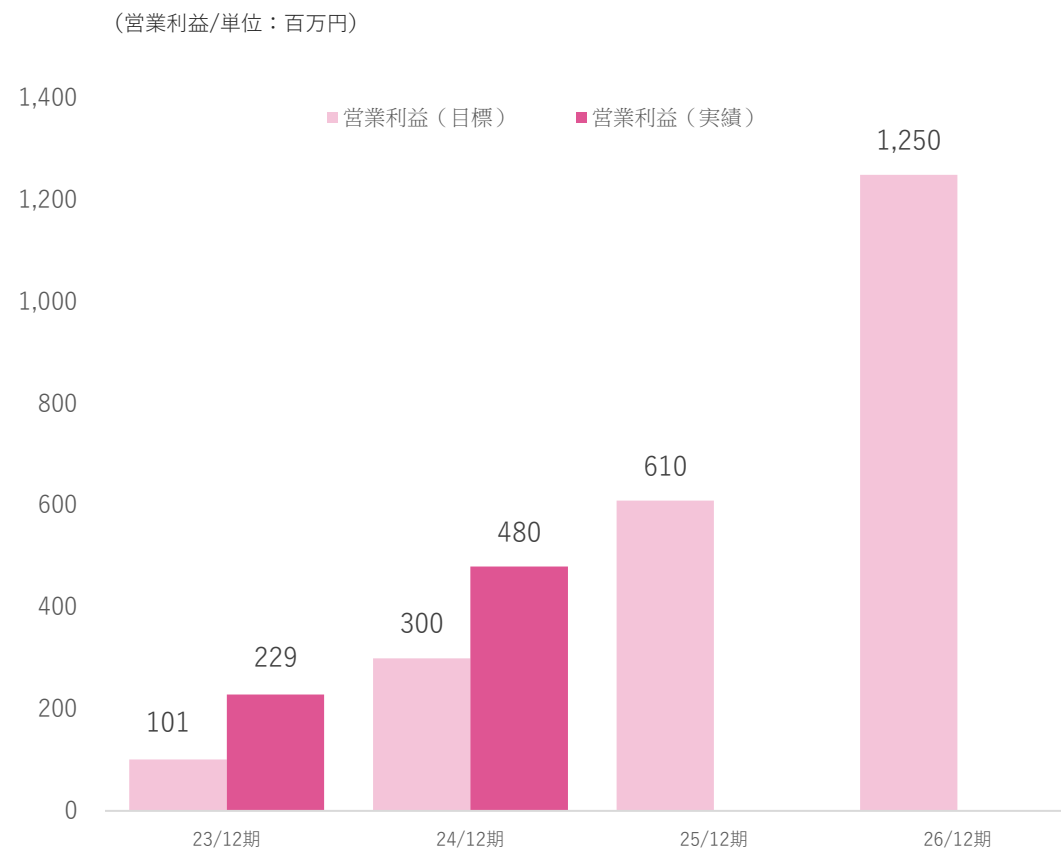
# 中期経営目標進捗（売上高・営業利益）

2023年に立てた中期経営目標に対して2023年、2024年ともに上回るペースで順調に推移

2023年2月14日開示の現行中期経営目標における売上高の目標及び2023年、2024年の実績



2023年2月14日開示の現行中期経営目標における営業利益の目標及び2023年、2024年の実績



# 中期経営目標の費用投下方針

2025年以降も大きな方針変更することなく、効率化重視の方針でアクションを実行

2022年12月期通期決算説明資料（2023年2月14日開示）より再掲

## 中期経営目標を具体的にどう変更したか

22年下期から費用の効率化が進んだため、今後も闇雲に費用投下を行うことなく、効率化重視の方針でアクションを実行

2022年2月14日に公表した中期経営目標での方針

費用投下方針	売上拡大を重視し、費用投下を積極的に行う
広告宣伝費	<ul style="list-style-type: none"> <li>認知拡大を狙い、23年以降TVCM含めたマス広告など大規模プロモーションを実施</li> </ul>
給与手当	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業中心に大量採用</li> <li>採用単価の高いハイクラス人材の採用人員を増やす</li> </ul>
開発費	<ul style="list-style-type: none"> <li>将来的な売上貢献を見据えた、複数の実験的な新規プロダクトの研究開発に着手</li> </ul>

変更後の方針

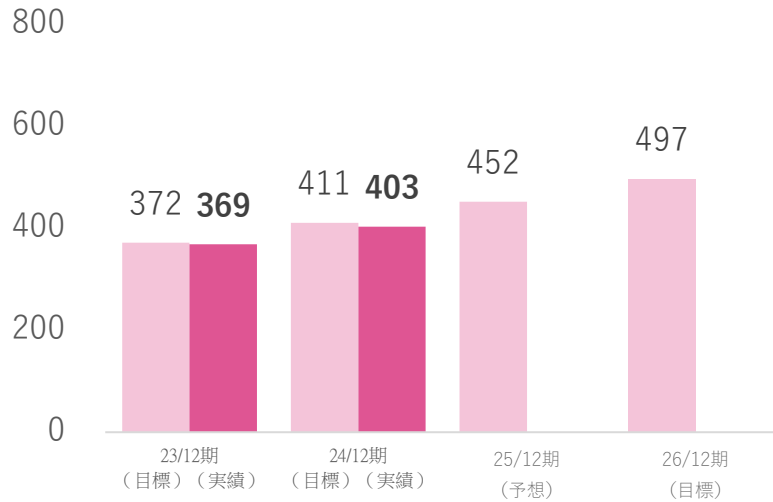
費用投下方針	生産性を重視し、最適なコストで最大のパフォーマンスを出す
広告宣伝費	<ul style="list-style-type: none"> <li>獲得効率をより重視したプロモーション戦略</li> <li>大型プロモーションではなく、タクシーCM・YouTube広告等ターゲットを絞った認知施策とデジタルマーケティング中心</li> </ul>
給与手当	<ul style="list-style-type: none"> <li>23年以降の採用予定人数を最適化</li> <li>一人一人の能力を高め、少人数で最大のパフォーマンスを出す <b>生産性重視へ</b></li> </ul>
開発費	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規開発の効率化のため、アーキテクチャの見直しやSaaS/PaaSの活用、エンジニアKPIの設計を実施し、<b>最小限の費用で品質・開発スピードを担保</b></li> </ul>

# 中期経営目標進捗（費用）

毎年営業利益を創出する方針に沿って、費用の効率的な投下を行い、費用の抑制を実行

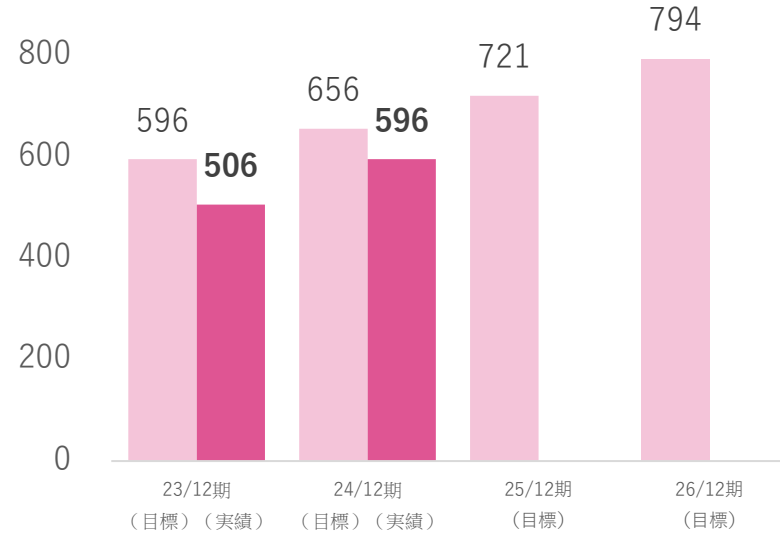
## 広告宣伝費

1,000 (単位：百万円)



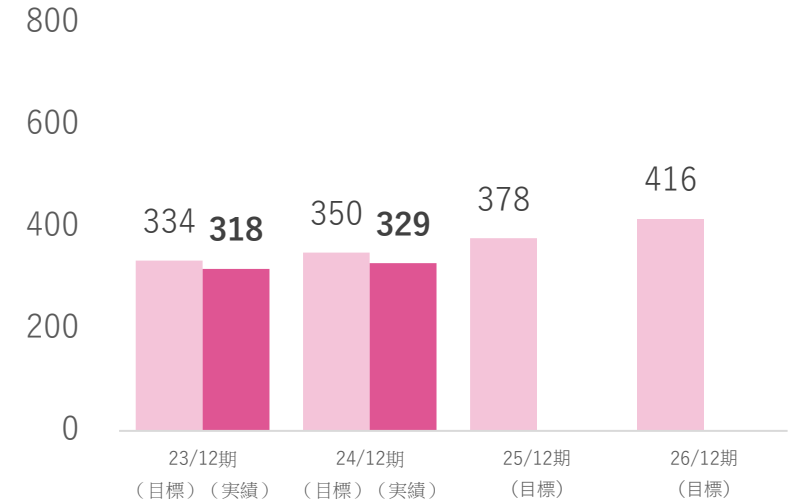
## 給与手当

1,000 (単位：百万円)



## 開発費

1,000 (単位：百万円)



- 費用対効果を重視しターゲティング可能な認知広告、デジタル広告を中心に実施した結果、目標に対して実績は下回り、利益の上振れ要因となった

- 生産性重視の方針で採用人数を最適化したため、目標に対して実績は下回り、利益の上振れ要因となった

- 既存プロダクトの機能追加・改修、新規プロダクトの開発を行いつつも、生産性重視の方針の結果、目標に対して実績は下回り、利益の上振れ要因となった

# 2

## 中期経営目標実現のための事業戦略



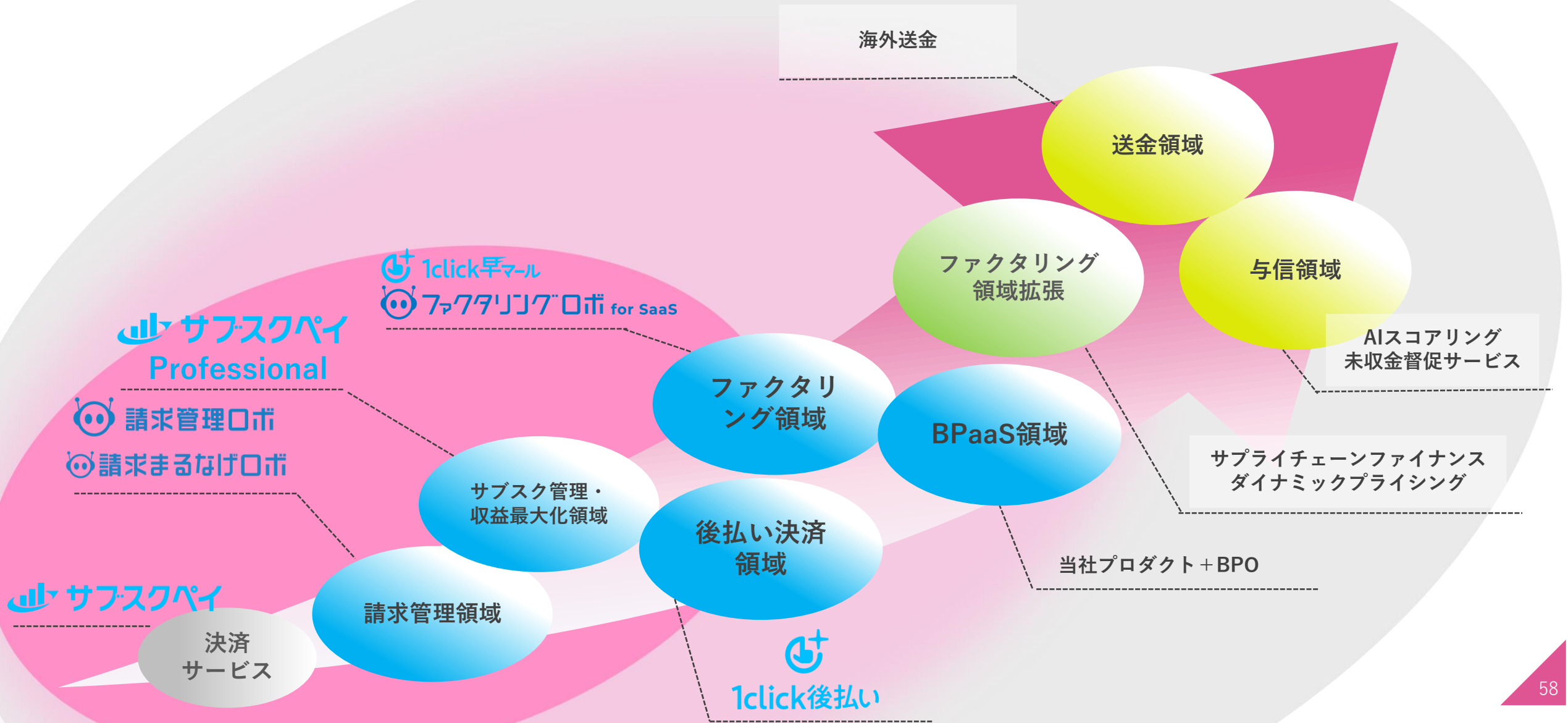
## 3つの壁を壊すための事業展開

商取引を阻む3つの壁に対し、当社サービスを提供し、解決を行っていく



# 今後の事業展開

3つの壁を壊す事業を展開し、さらなる成長を目指す



# 3

## 当社の生産性向上に向けた取り組み

## なぜ生産性向上が必要なのか

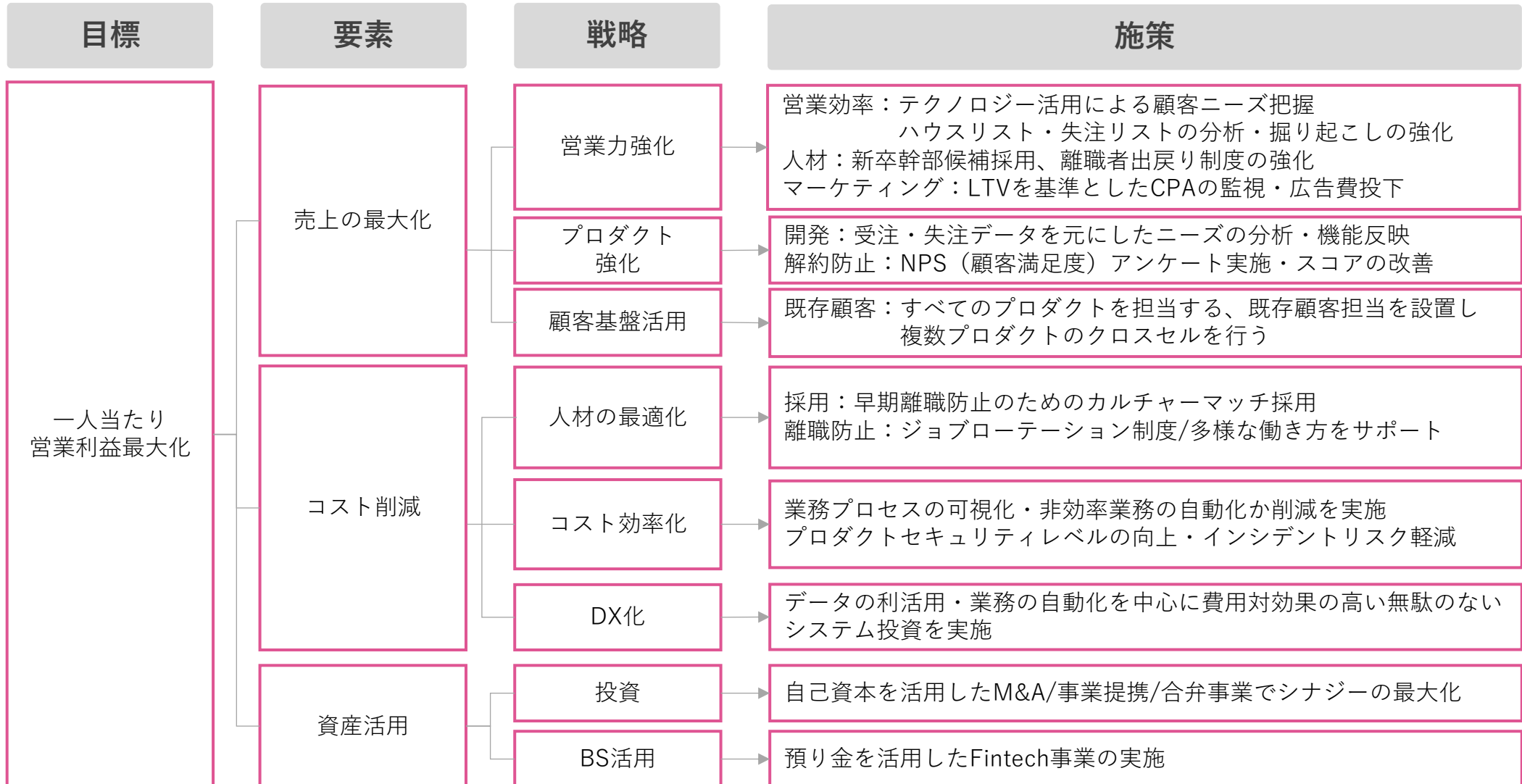
OECD加盟諸国の中で日本の労働生産性は38カ国のうち31位（2022年）と低く、少子高齢化による生産年齢人口の減少も続き、日本は生産性を高めなければ経済成長が大きく後退すると考えています。そのため、当社では、限られた人員・限られた資源で大きな成果を生み出すことが重要であり高い競争力になると考えます。

当社では、「生産性向上＝一人当たり営業利益の最大化」と考え、売上の最大化・コスト削減・資産活用の3つのカテゴリで生産性を高め続ける仕組み化を行なっています。

一人当たりの営業利益の最大化がなされることにより、従業員賃金の向上・オフィス環境整備・福利厚生  
の改善を行い従業員満足度を高め、高い競争力を持ち、事業推進・会社の永続的な成長を実現していきます。

# 生産性向上を実現する為の戦略・施策

1人当たり営業利益最大化を実現するために、これらの施策を実施し生産性向上を図ります



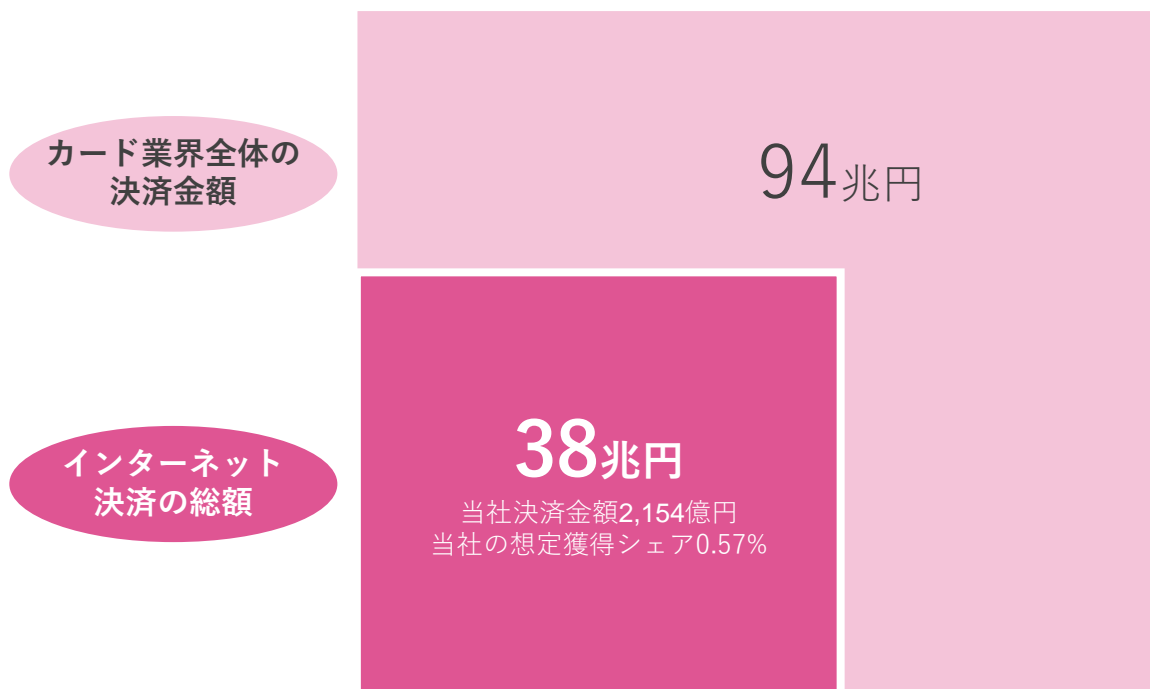
# 4

## 市場成長ポテンシャル

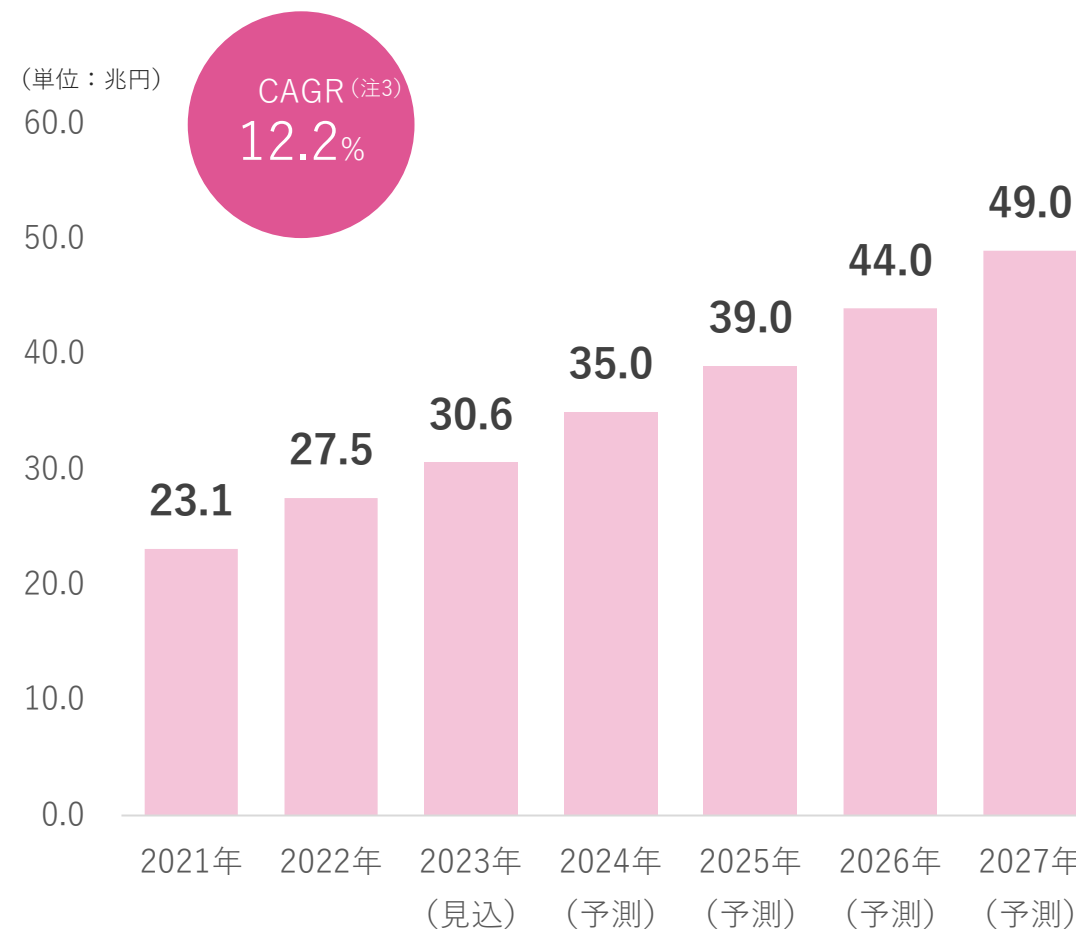
# サブスクペイの市場規模

インターネット決済において当社の想定獲得シェアは0.46%程度  
EC決済サービス市場規模は成長しており、導入の余白は拡大し続けている

2023年時点でのサブスクペイ市場規模試算 (注1)



EC決済サービス市場の推移 (注2)

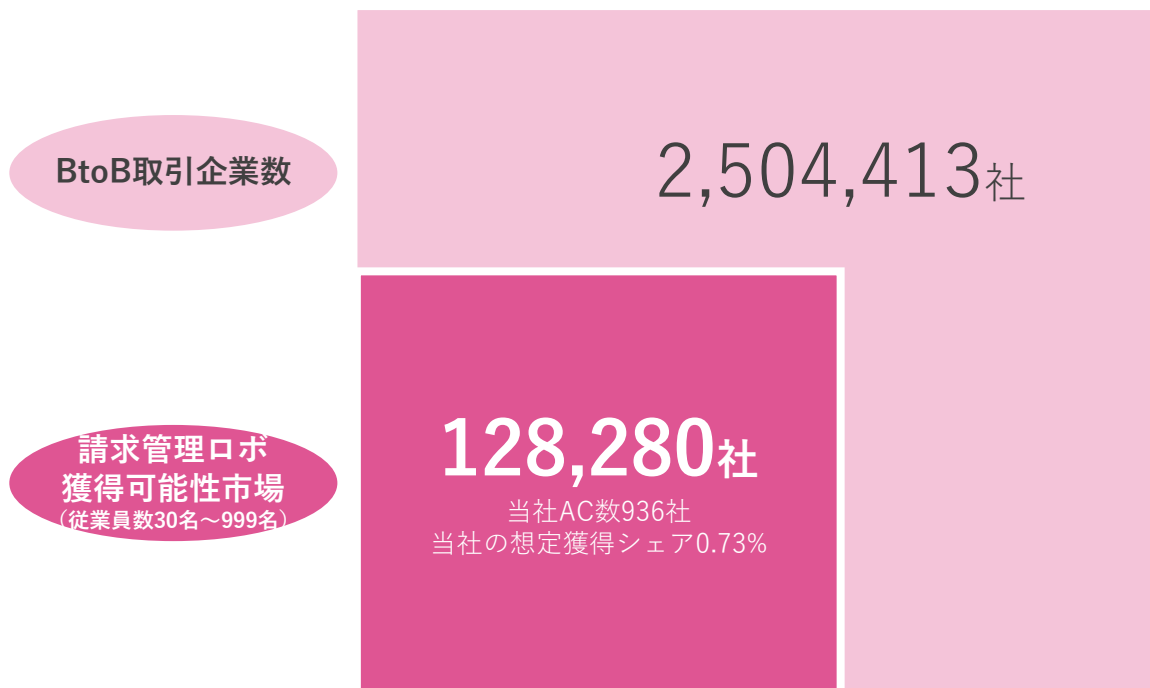


(注1) 2023年4月発行の経済産業省「2022年のキャッシュレス決済比率を算出しました」、2020年6月発行のデロイトトーマツミック経済研究所株式会社「ECにおけるネット決済代行サービス市場の現状と展望2020年度版」より。  
 (注2) 2023年3月29日発表の矢野経済研究所「EC決済サービス市場に関する調査を実施(2024年)」より。  
 (注3) 2021年から2025年における5年間の市場規模の年平均成長率。

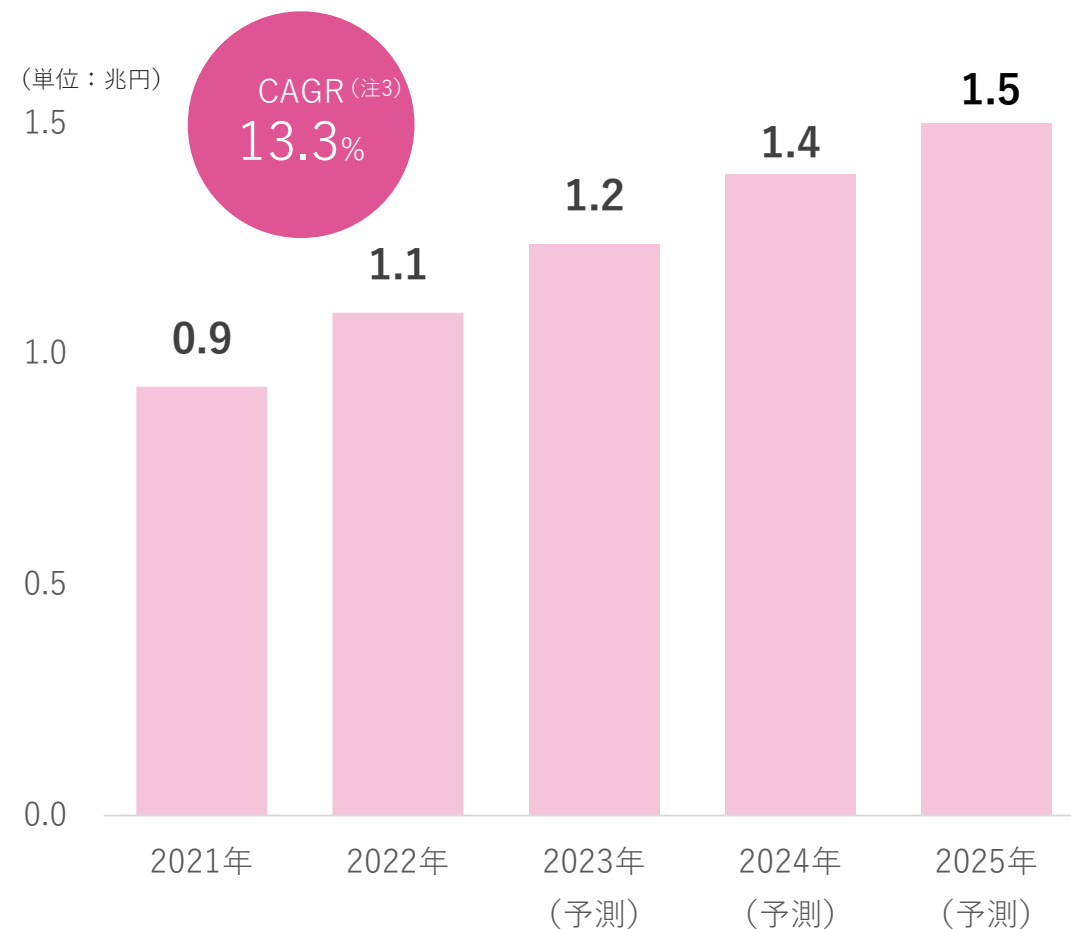
# 請求管理ロボの市場規模

請求管理ロボの対象市場は、シェア0.7%と顧客獲得余地が大きい  
国内SaaS市場規模が拡大し、システム導入はさらに加速することが予想される

2023年時点での請求管理ロボ市場規模試算 (注1)



国内SaaS市場規模推移 (注2)



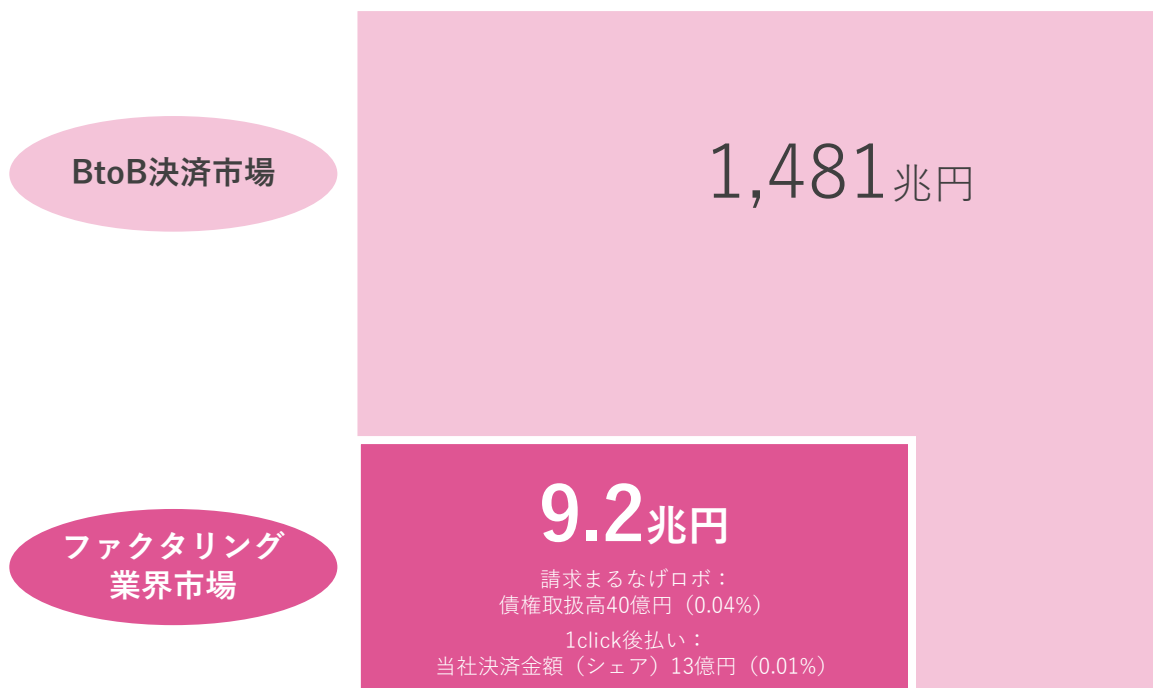
(注1) 2023年6月公開の総務省統計局「令和3年経済センサスー活動調査」より。  
 (注2) 株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2022年版」より。  
 (注3) 2021年から2025年における5年間の市場規模の年平均成長率。



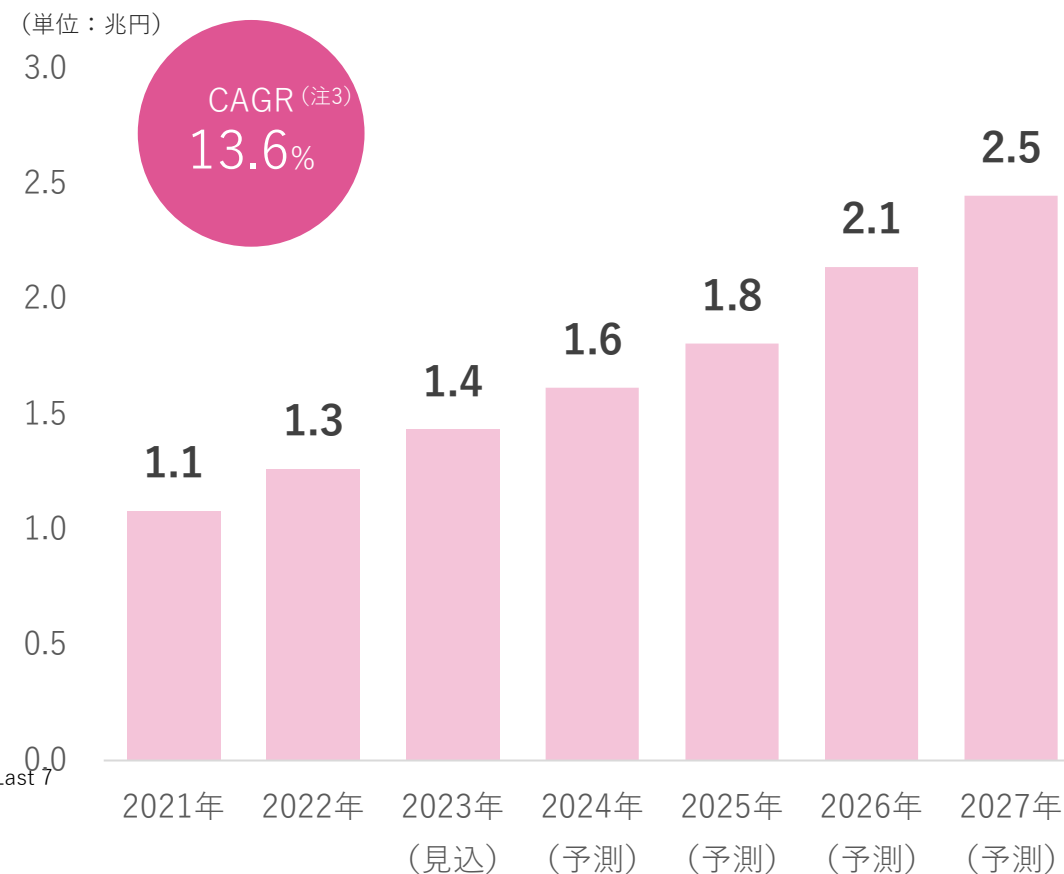
# 請求まるなげロボ/1click後払い/ファクタリングの市場規模

ファクタリング業界市場はBtoB決済市場の中で小さい規模  
後払い決済サービス市場は順調に拡大しており、プロダクト拡大余地は高い

2023年時点での請求まるなげロボ・  
1click後払い・ファクタリング市場規模試算 (注1)



後払い決済サービス (BNPL) 市場規模推移 (注2)



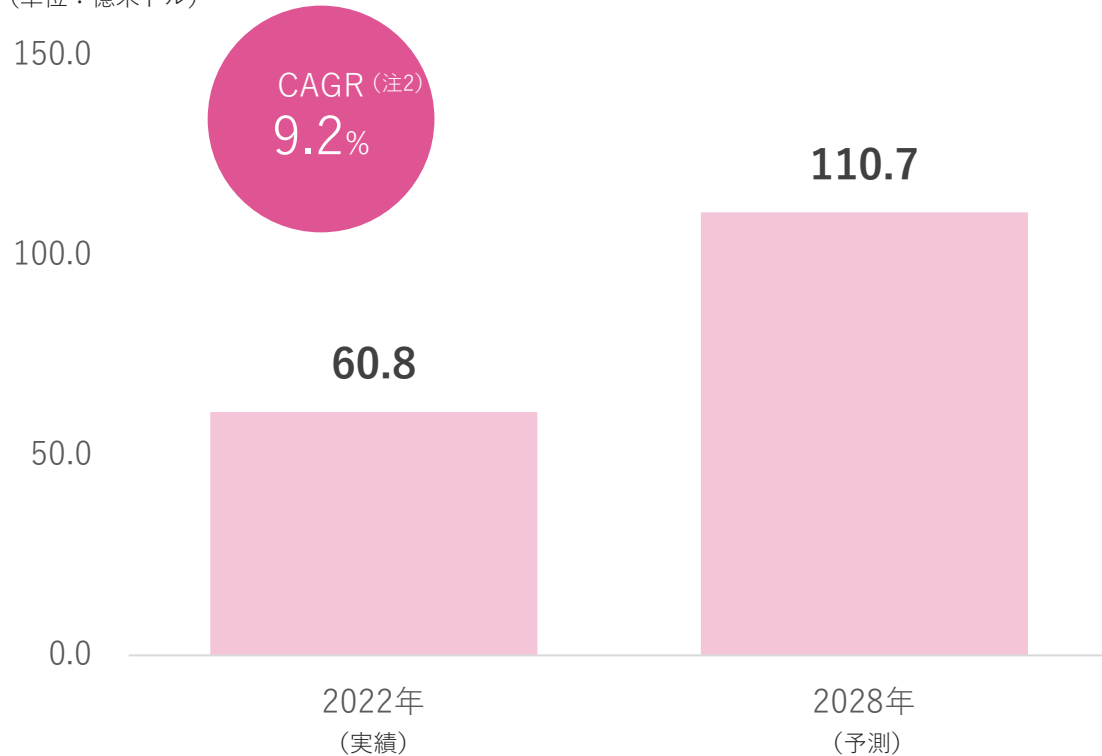
(注1) 2023年7月公表の総務省「産業横断調査 (企業等に関する集計)」、FCI「Total Factoring Volume by Country in the Last 7 Years (in million of Euros)」より (1ユーロ=160円で計算)。  
 (注2) 2023年3月29日発表の矢野経済研究所「EC決済サービス市場に関する調査を実施 (2024年)」より。  
 (注3) 2021年から2025年における5年間の市場規模の年平均成長率。

# BPaaSの市場規模

BPaaS市場は全世界で拡大基調。DX・業務効率化のトレンドも後押し

全世界のBPaaS市場規模予測 (注1)

(単位：億米ドル)



BPaaS市場の成長要因となり得るトレンド (注3)

様々な分野での  
クラウドサービス浸透

BPO活用による  
システム運用コスト  
削減の重要性

シェアードによる  
業務の効率化と  
ビジネスプロセス  
最適化のニーズ拡大

AIやRPAなどの  
先進技術の需要拡大

(注1) 2023年1月発行のIMARCグループ「BPaaS (Business Process as a Service) 市場：世界の産業動向、シェア、規模、成長、機会、2023-2028年の予測」より。

(注2) 2023年から2028年における、今後6年間の市場規模の年平均成長率。

(注3) Markets & Markets 「BPaaS Market by Business Process (Human Resource Management, Customer Service & Support, Accounting & Finance, Sales & Marketing, Procurement, SCM, and Operations), Deployment Model (Public, Private, Hybrid Cloud) - Global Industry Forecast to 2028」より

# 5

## リスク事項

# 当社の事業展開上のリスクと対応方針

事業遂行上の主なリスクとそれに伴う影響	発生可能性	影響度	主なリスクに対する対応策
<p><b>新型コロナウイルス感染症について</b></p> <p>現在、業績に大きな影響を与えるような状況は生じておりませんが、感染拡大による経済活動の停滞が長期化することにより日本経済の景気が著しく悪化する可能性があります。その結果、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小	中	<p>以下のように、顧客への提供価値を下げることなく、従業員とその家族の安全を確保する取り組みを実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• テレワーク環境の整備、テレワークや時差出勤の推奨</li> <li>• コロナワクチン接種にかかる特別休暇制度の導入</li> </ul>
<p><b>優秀な人材の獲得・定着及び育成に関するリスク</b></p> <p>当社は、競争力の向上及び今後の事業展開のため、優秀な人材の獲得・定着及び育成が重要であると考えております。しかしながら、優秀な人材の獲得・定着及び育成が計画通りに進まない場合や優秀な人材の社外流出が生じた場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約要因になる可能性があります、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 事業のフェーズに合わせた人事計画を策定し、当社のビジョンに共感してもらえる優秀な人材を採用</li> <li>• 個人のスキルアップ及び定着率向上を目的とした教育プラン/評価制度/働きやすい環境の整備</li> </ul>
<p><b>システムトラブルについて</b></p> <p>自然災害または事故・外部からの不正な手段によるコンピュータへの侵入・コンピュータウイルス・サイバー攻撃や予期せぬ決済事業者のシステムダウン、当社のシステムの欠陥により、当サービスが停止する可能性もあります。このような事象が発生した場合は、損害賠償請求や障害事後対応による機会損失が発生し、さらに当サービスへの信用が失墜することにより、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小	大	<p>以下のように、開発体制及び監査体制を強化し、然るべき対応を常に実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 外部・内部からの不正侵入に対するセキュリティ対策</li> <li>• 24時間のシステム監視態勢</li> <li>• システム構成の冗長化</li> <li>• 社内規程の整備運用など</li> </ul>
<p><b>包括加盟店契約について</b></p> <p>当社は、ペイメント事業においてクレジットカード会社と加盟店間の加盟店契約において発生するクレジットカード決済に係る売上承認請求業務及び売上請求業務等を事務代行するために、必要な提携契約を各クレジットカード会社と締結しております。万が一、主要なクレジットカード会社から契約解除の申し出や条件変更等の接続制限がなされた場合は、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小	大	<p>主要なクレジットカード会社との連携を重視し、強固な関係を構築。</p>

(注) その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」を参照ください。

# メールマガジン・LINE公式アカウントの登録をお願いします

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「メールマガジン」「LINE公式アカウント」を開始いたしました。ぜひご登録をお願いいたします。

登録方法	<p>▼メールマガジンの登録はこちら</p>  <p><a href="https://www.magicalir.net/4374/mail/">https://www.magicalir.net/4374/mail/</a></p>	<p>▼LINE公式アカウントの登録はこちら</p>  <p><a href="https://lin.ee/keiczv9">https://lin.ee/keiczv9</a></p>
目的	すべての適時開示・PR情報をリアルタイムにお知らせします。	主要なニュースリリースに解説を入れてお知らせするとともに、LINEを利用してIR担当者と直接やり取りが可能になります。
内容	適時開示・PR情報で配信するものと同内容	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
頻度	月2～4回 ※適時開示と同時配信	月2～4回 ※ニュース本数やセミナー出演状況により異なります

# 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	 <b>サブスクパイ</b>	 <b>サブスクペイ Professional</b>	 <b>請求管理ロボ</b>	 <b>請求管理ロボ for Enterprise</b>	 <b>請求まるなげロボ</b>	 <b>1click後払い</b>	 <b>ファクタリングロボ for SaaS</b>	 <b>1click早マール</b>
	サブスクビジネスの顧客管理/定期課金	サブスク顧客のデータ統合/分析/アクション	請求～債権管理まで自動化・効率化	カスタマイズ性/拡張性/大量処理	請求管理業務を代行 売掛債権の支払保証	カード決済を活用した請求書の後払い決済	請求書を活用したファクタリング・業務効率化	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  
 ご職業 会社員  
 役職 事業責任者

**データベースイメージ**

ID	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	as@robopay.jp	会社員	課長
B	鈴木花子	女	5,000	30 - 39	03-2222-2222	ts@robopay.jp	個人事業主	-
C	斉藤裕子	女	10,000	20 - 29	03-3333-3333	cc@robopay.jp	-	経営者
D	藤原博	男	1,000	10 - 19	03-4444-4444	dd@robopay.jp	学生	-
E	加藤明	男	3,000	40 - 49	03-5555-5555	ee@robopay.jp	会社員	-
F	山田太郎	男	3,000	20 - 29	03-1234-5678	sample@robopay.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



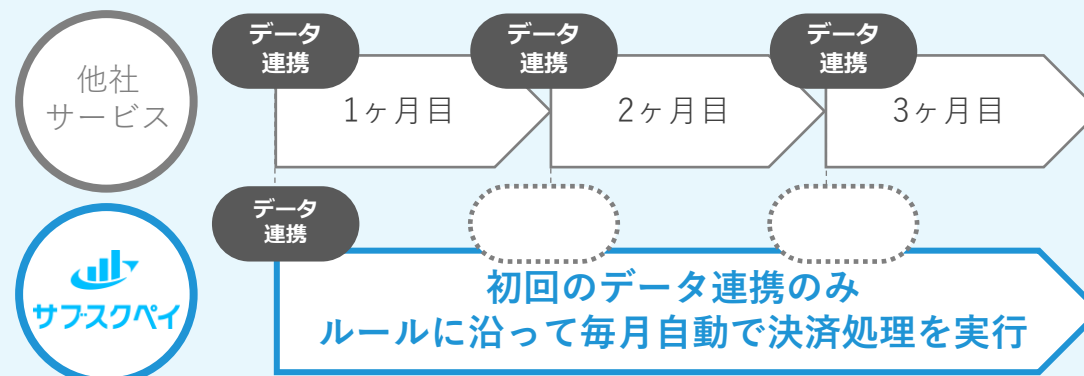
顧客分析機能



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

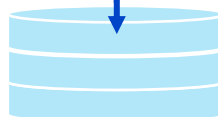
サブスクビジネスの顧客管理・分析を元に、  
顧客接触による解約防止・LTV向上を実現しサブスク事業の収益最大化を支援

← 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 →



- |   |   |   |  |   |  |  |
|---|---|---|--|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>SEO対策</li> <li>サイト作成</li> <li>カート</li> <li>申込フォーム</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>契約管理</li> <li>契約自動更新</li> <li>売上管理</li> <li>売上見込み管理</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>マイページ</li> <li>契約内容変更ページ</li> <li>カード変更フォーム</li> <li>商品追加フォーム</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>自動決済</li> <li>リトライ決済</li> <li>支払管理</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>レポート</li> <li>ダッシュボード</li> <li>売上管理</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>LINE連携</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>トレンド検知</li> <li>その他連携アプリ</li> </ul> |
|---|---|---|--|---|--|--|

全ての情報を集約



(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

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

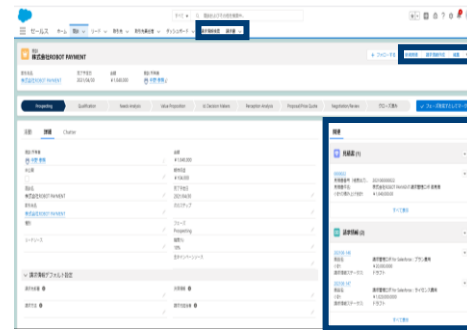
請求管理ロボ



- 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

請求管理ロボ for Salesforce



- 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

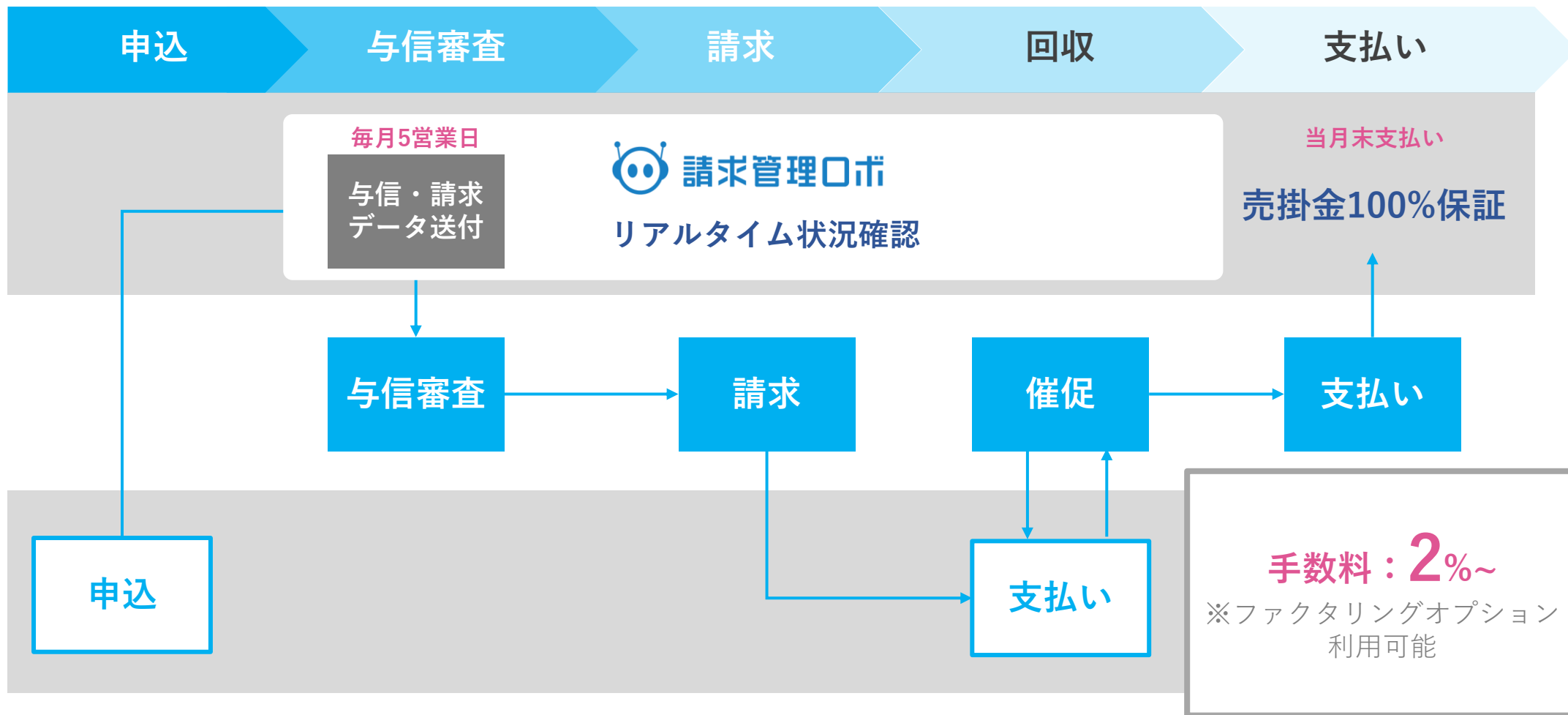
- 高まる情報セキュリティの重要性から、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）に関する国際規格「ISO27001」の認証を取得



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

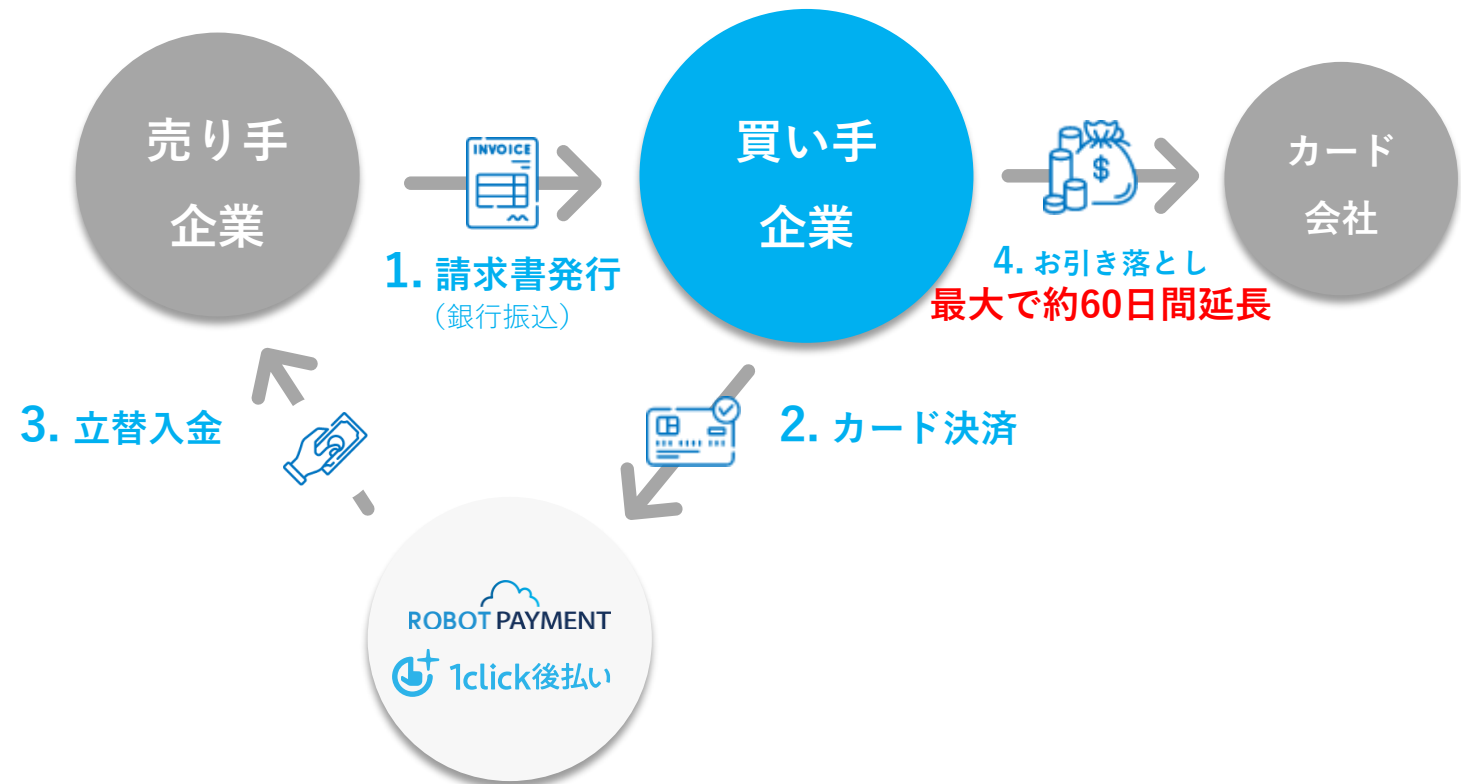


請求書払い（銀行振込）をクレジットカード決済することでお支払いの延長を可能に

買い手企業が受け取った銀行振込の請求書<sup>(注1)</sup>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<sup>(注2)</sup>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。

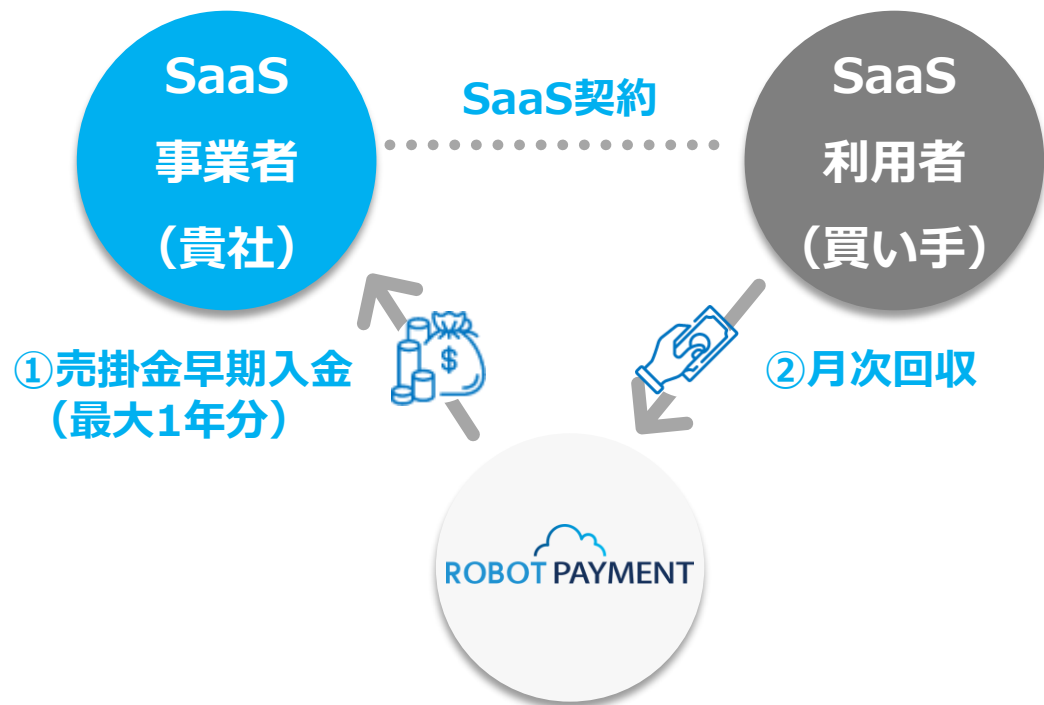


(注1) カード決済する際の請求書は一定の審査があります

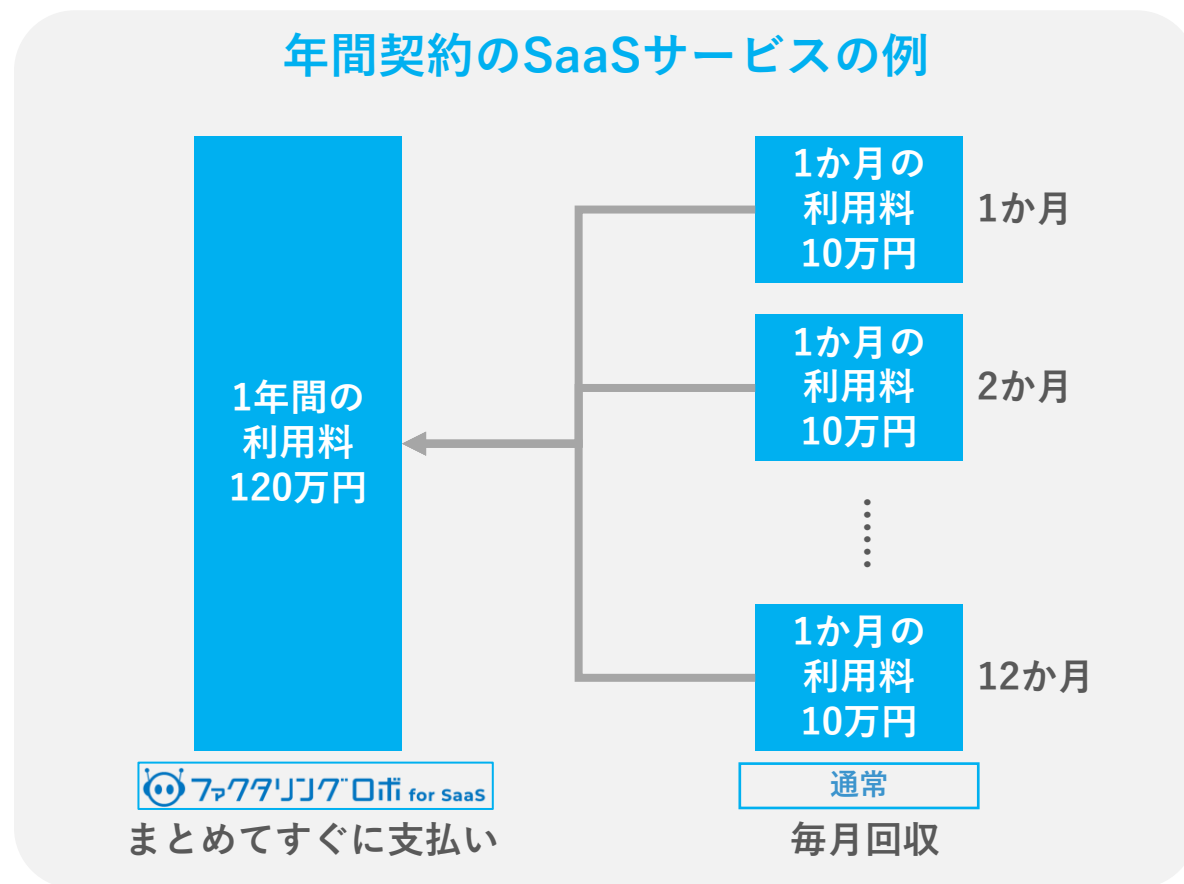
(注2) カード会社の締め・支払い日によって延長日数は異なります

## 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



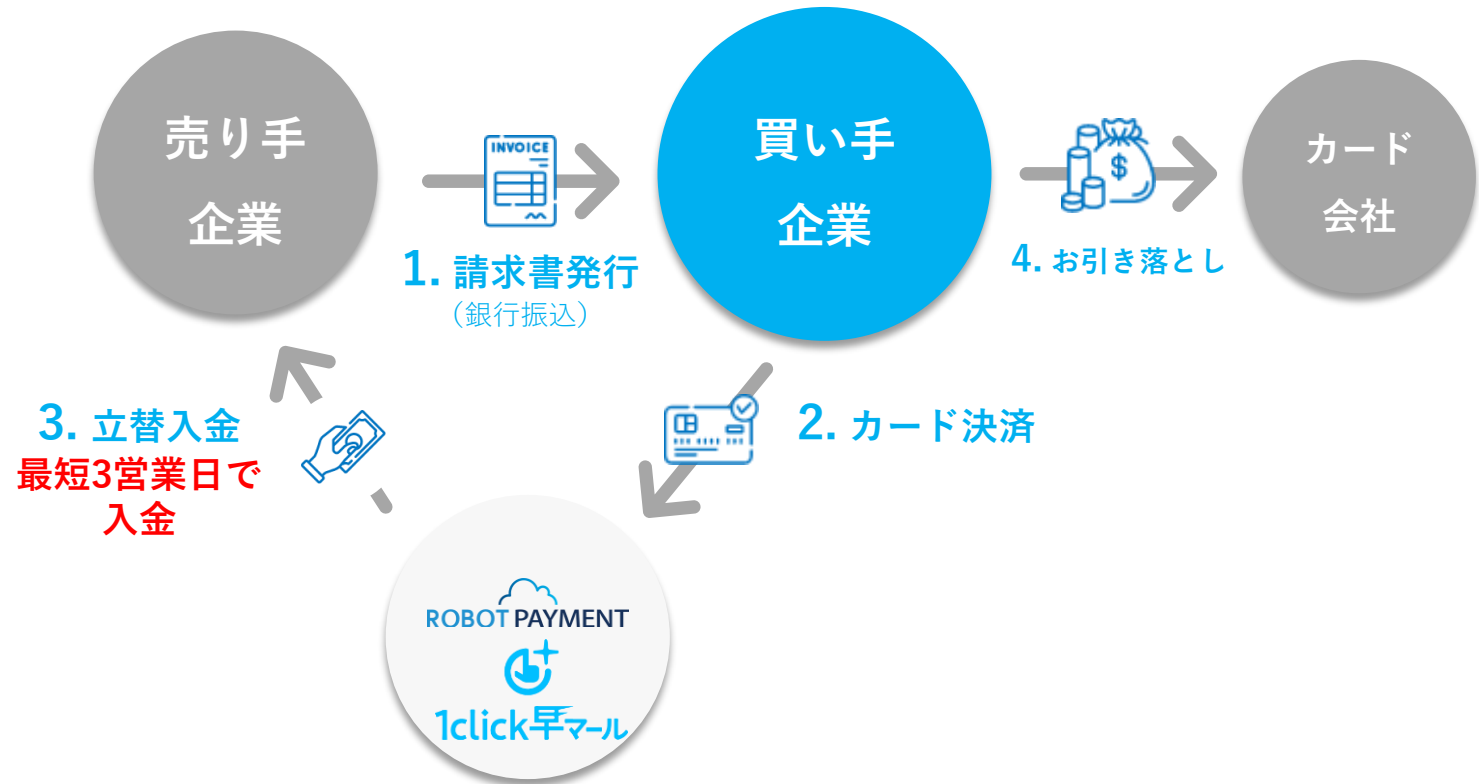
※少額かつ複数の債権でも利用可能



## 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

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	59,000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

# 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

 CROWDWORKS

 OLD ROOKIE  
SAUNA

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®  
電動アシスト自転車


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

 乾杯を  
もっとおいしく。  
SAPPORO

 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

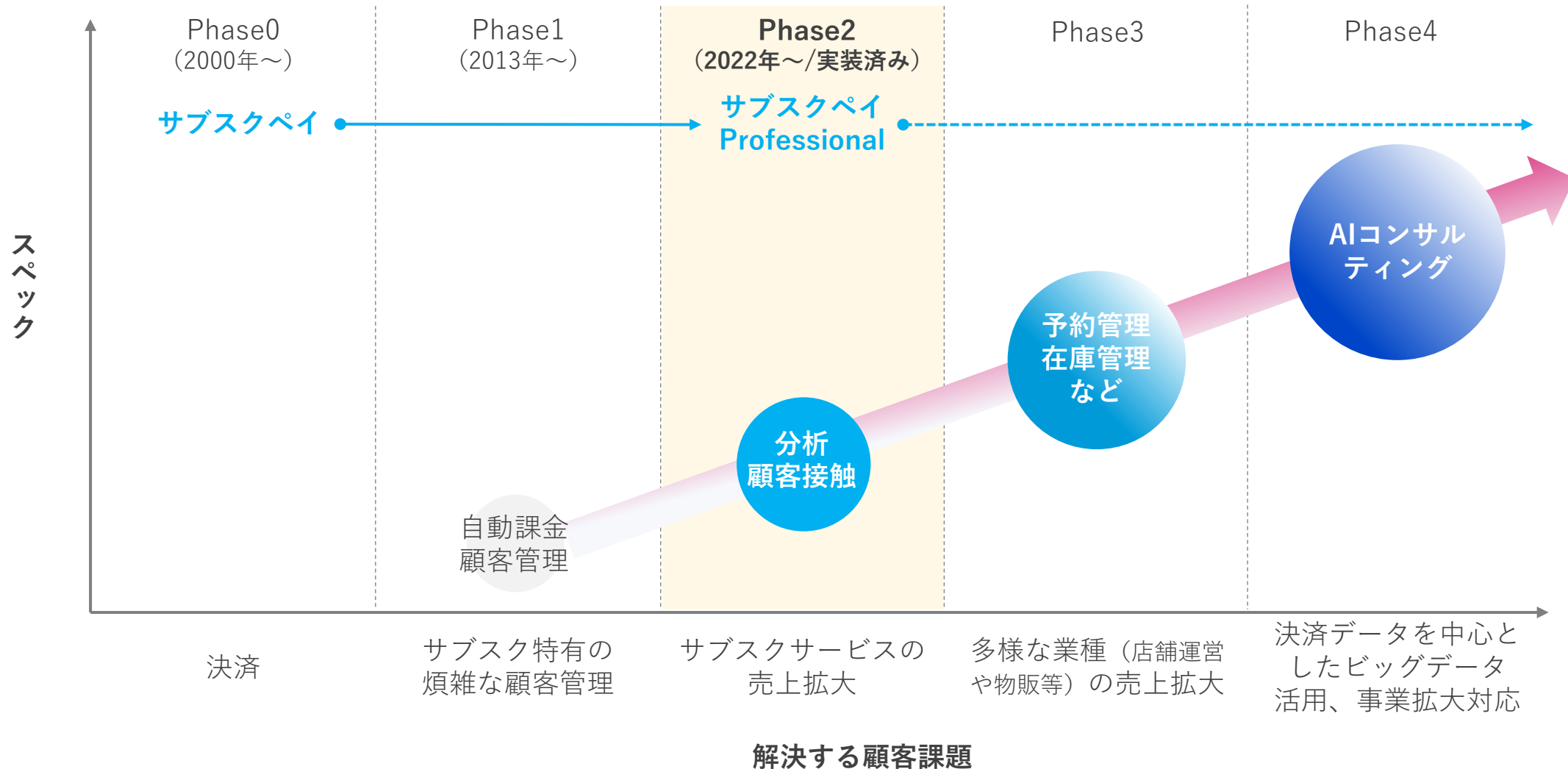


### 法律や業界ルールへの対応

- 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

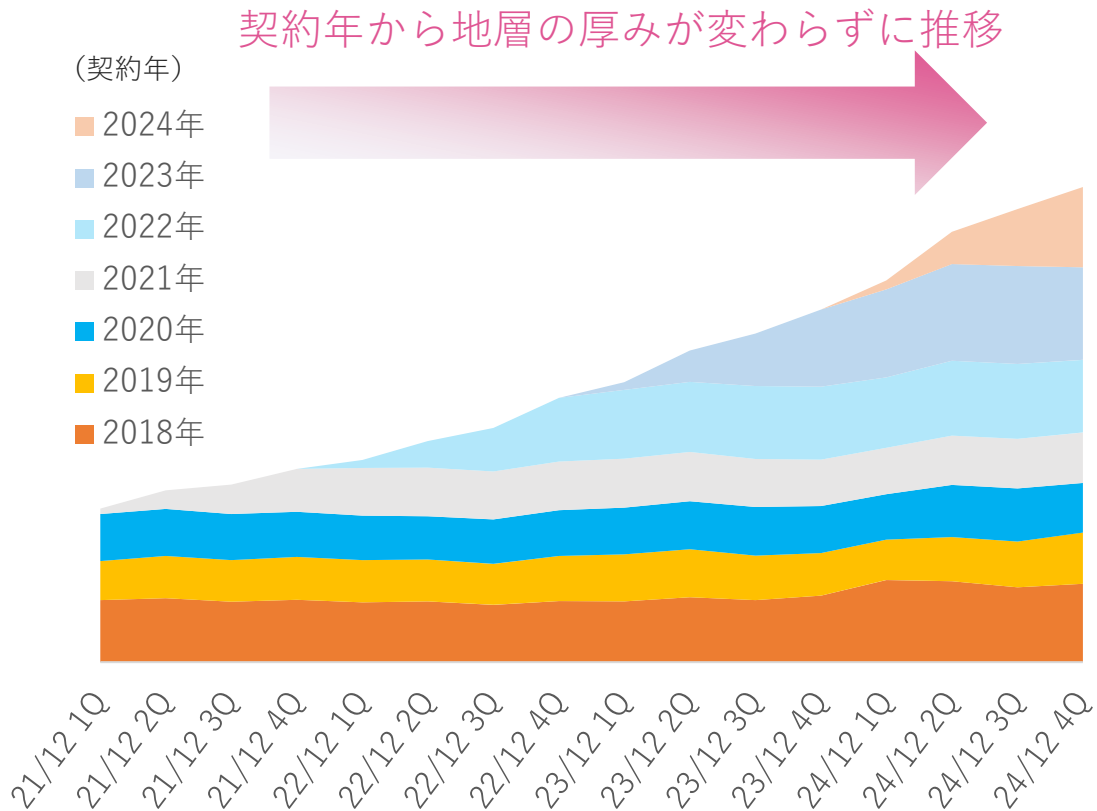
## 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造を構成する要素は以下の4つです。

- 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

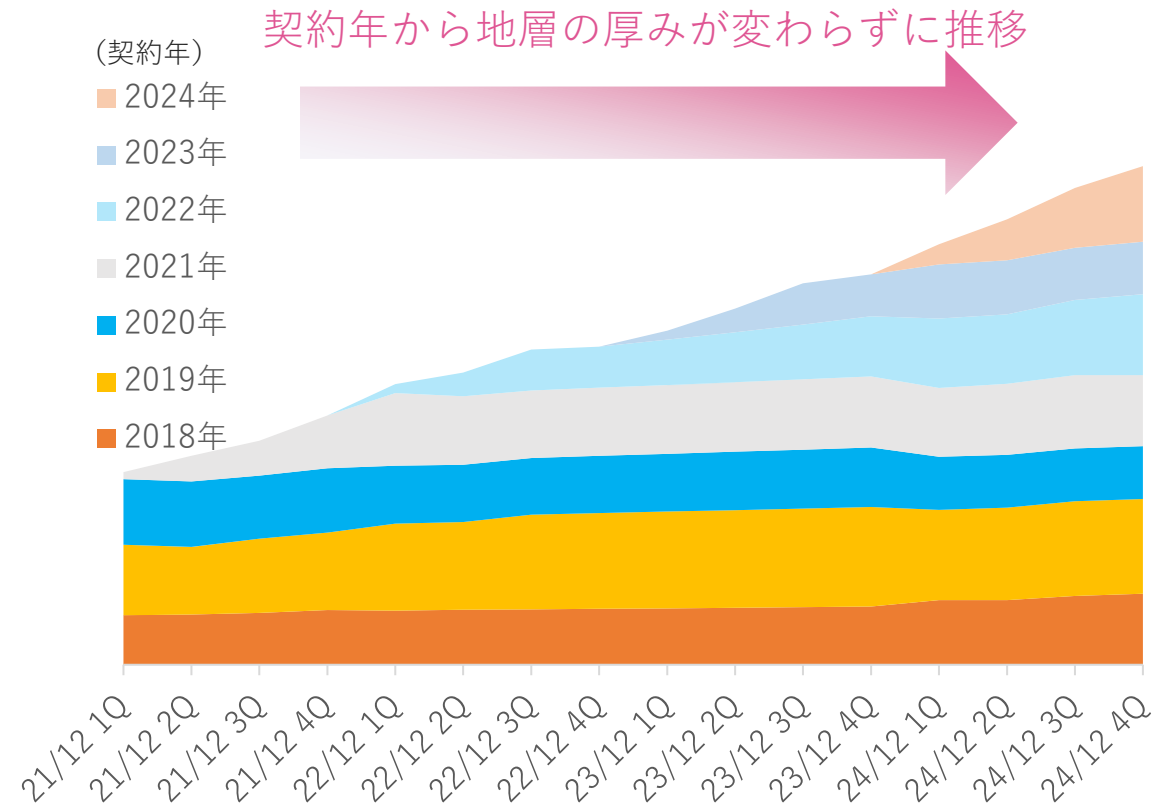
# 毎年獲得した顧客がもたらす売上総額が減らずに永続的に積み重なる

### 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

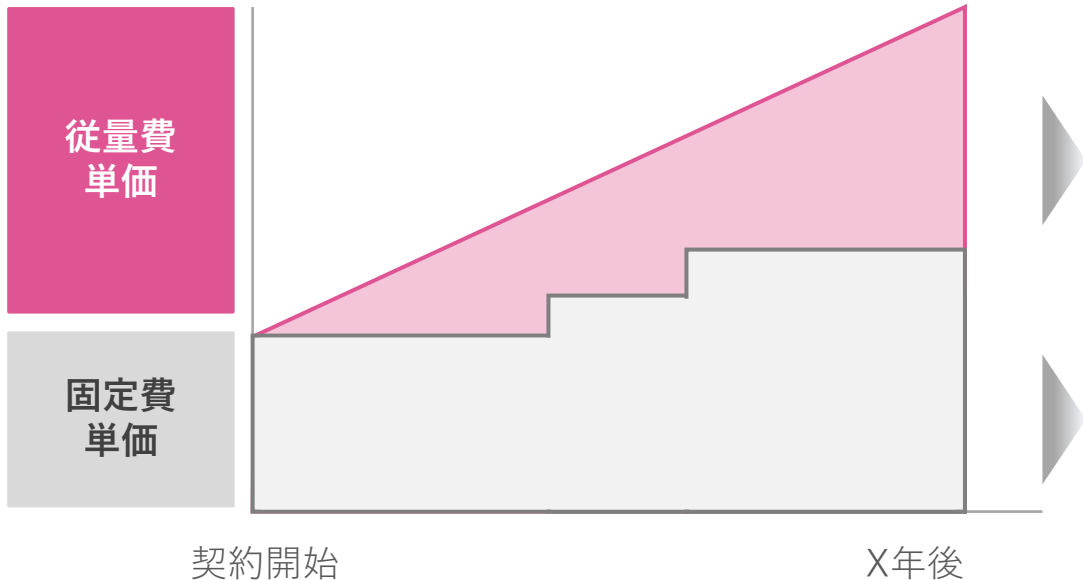
①-1 毎年獲得した顧客がもたらす売上総額が減らずに永続的に積み重なる

## 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

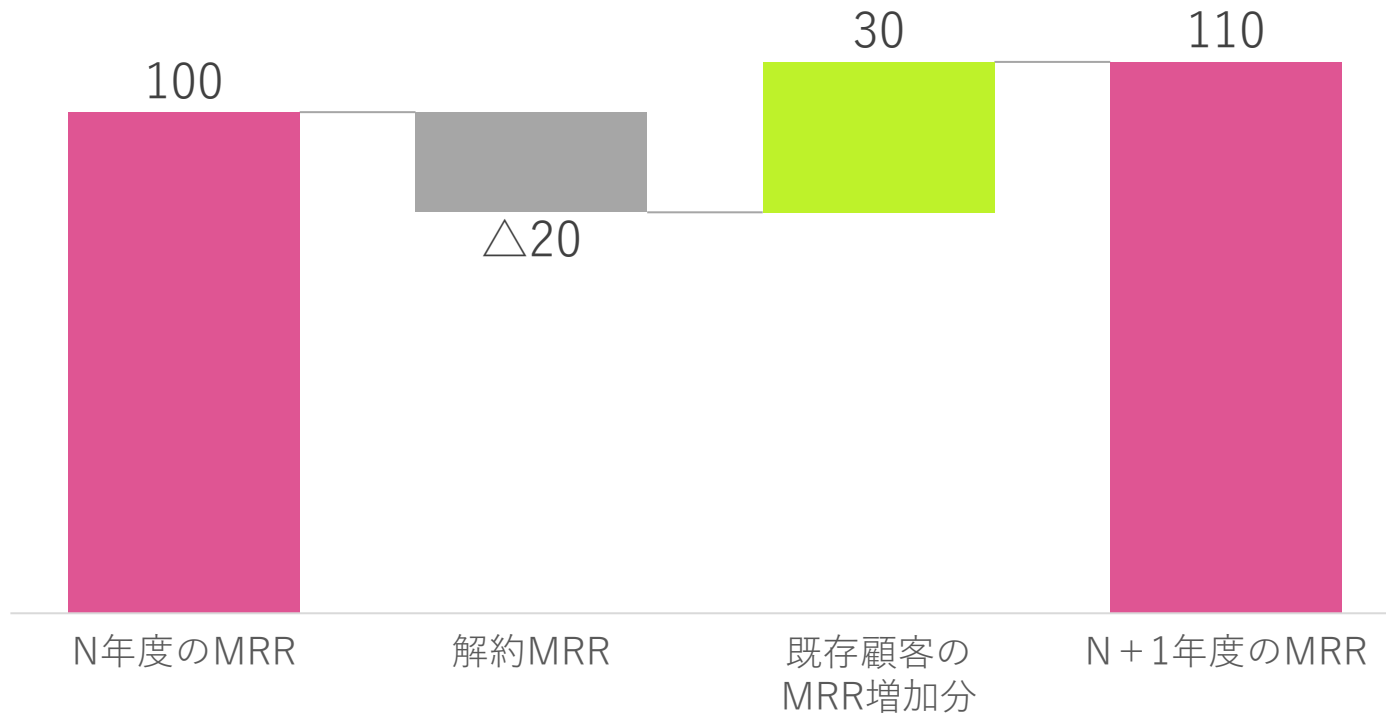
- 請求件数に応じたストレージ課金
- まるなげ手数料
- 決済収益
- システム利用料
- オプション料金
- ユーザーID追加料

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

MRR向上のイメージ



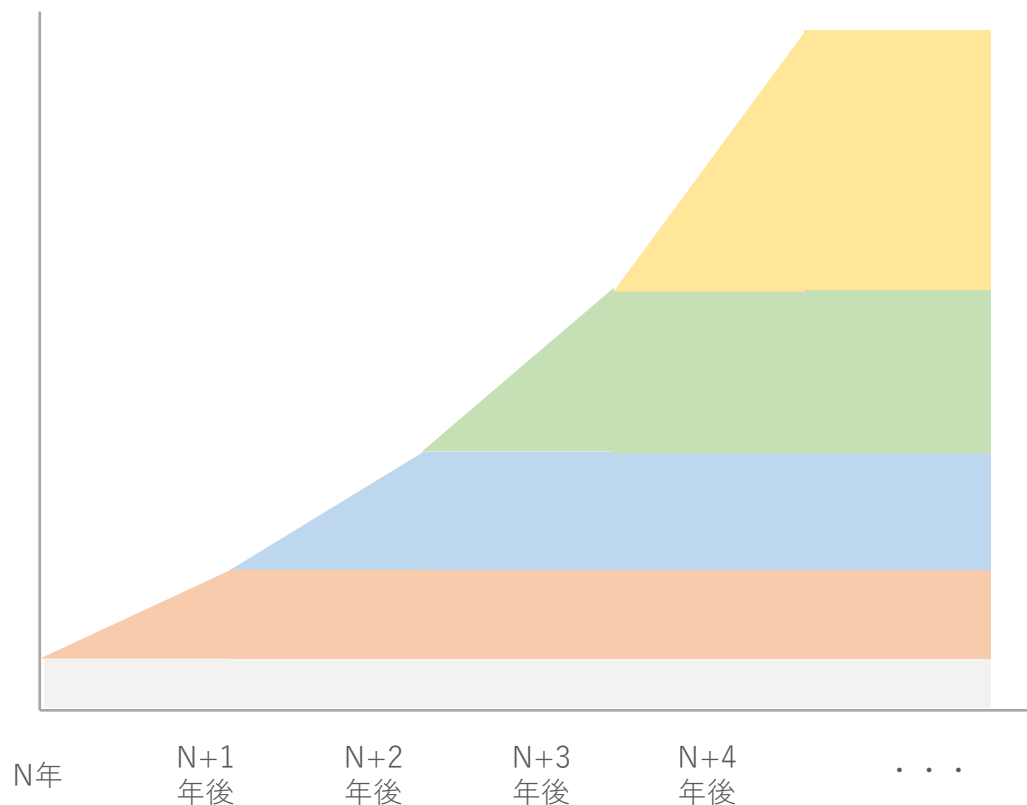
- 解約率が低い
- サービスの利用が少ない低単価の顧客が解約に至るため、**解約MRRは低くなる**
- 既存顧客の従量費増加や機能追加による**アップセルにより、MRRが向上する**
- そのため、既存顧客のMRR増加分が**解約した顧客のMRRの総額を上回る**

安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

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**

安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

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



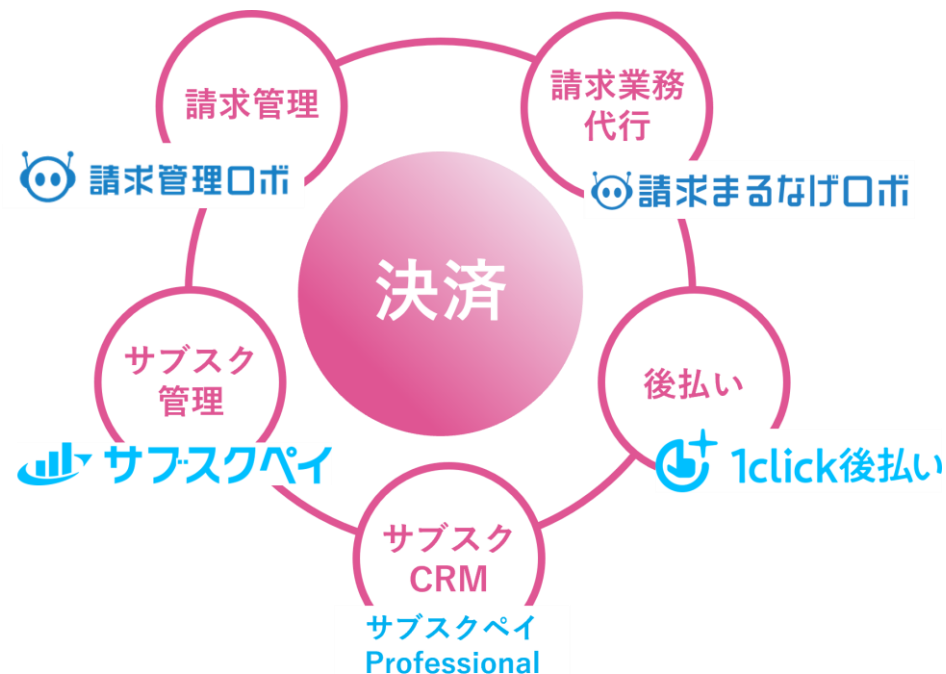
与信・審査ノウハウ



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**

顧客単価  
高

顧客単価  
低

上位顧客の全体売上に占める割合  
約**1.92%**

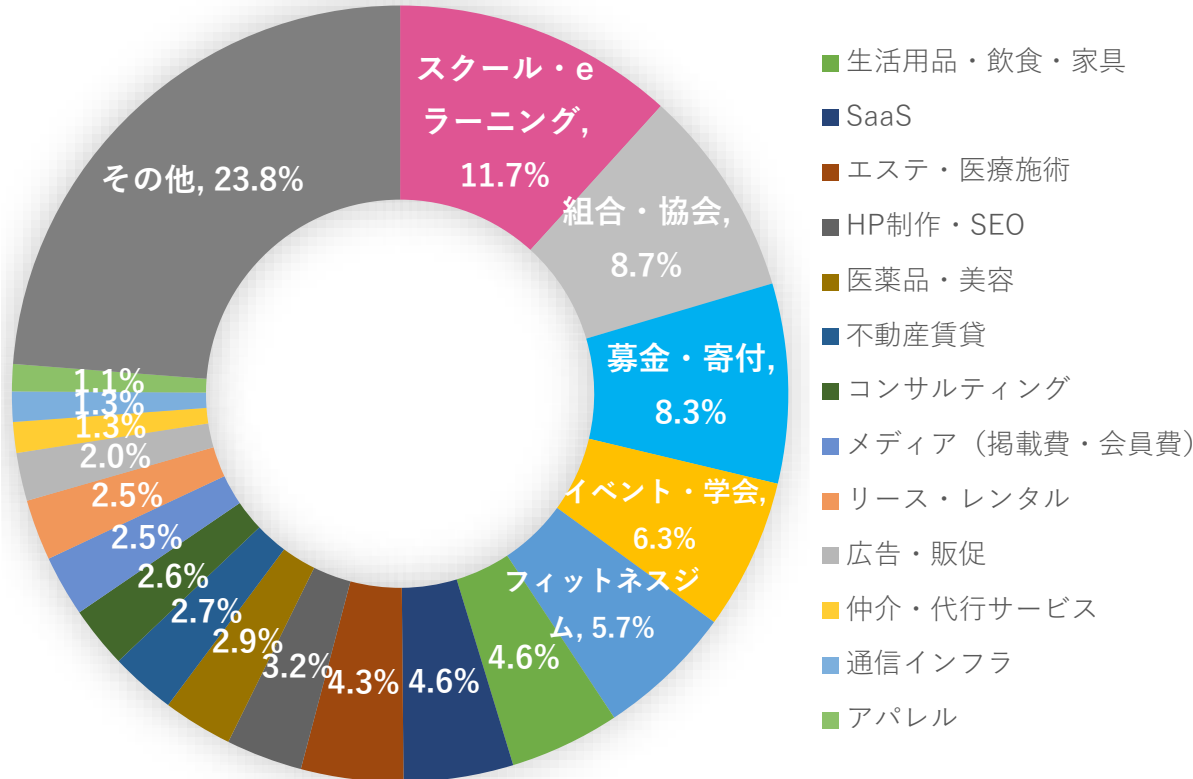
9,000社以上の顧客

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

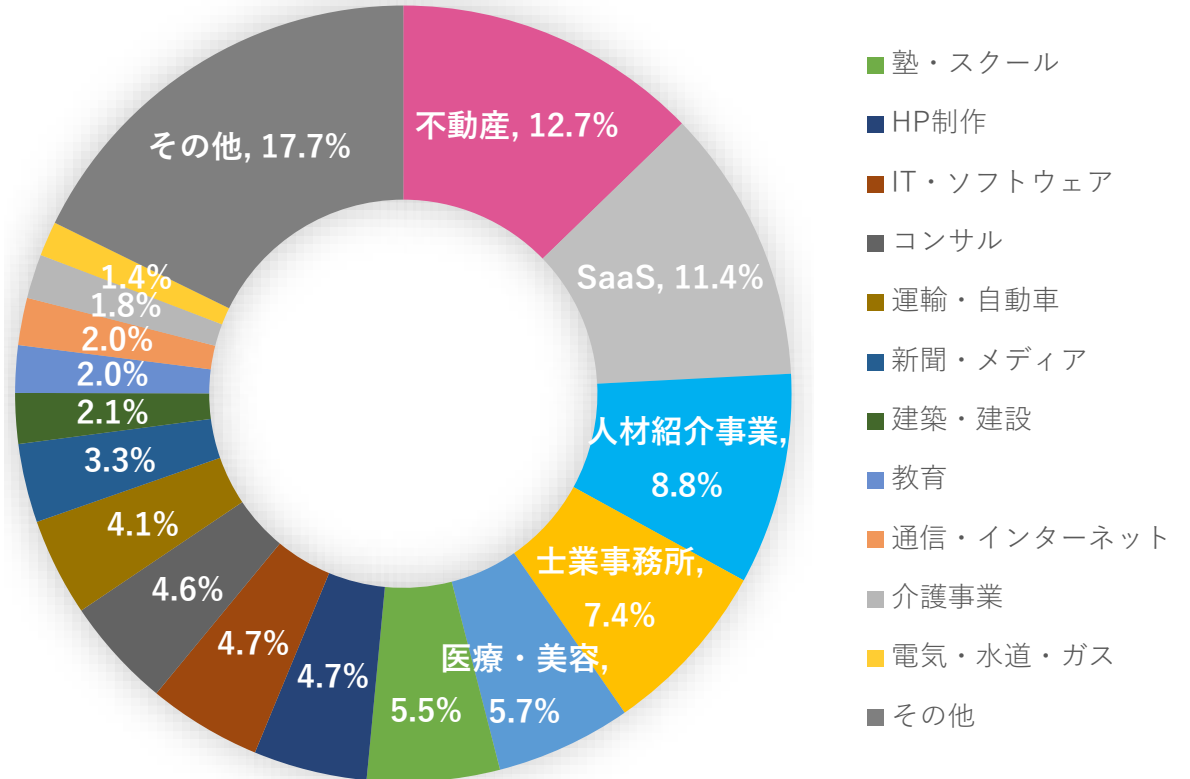
# 外部環境の変化があっても売上が乱高下しない顧客構造

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



安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

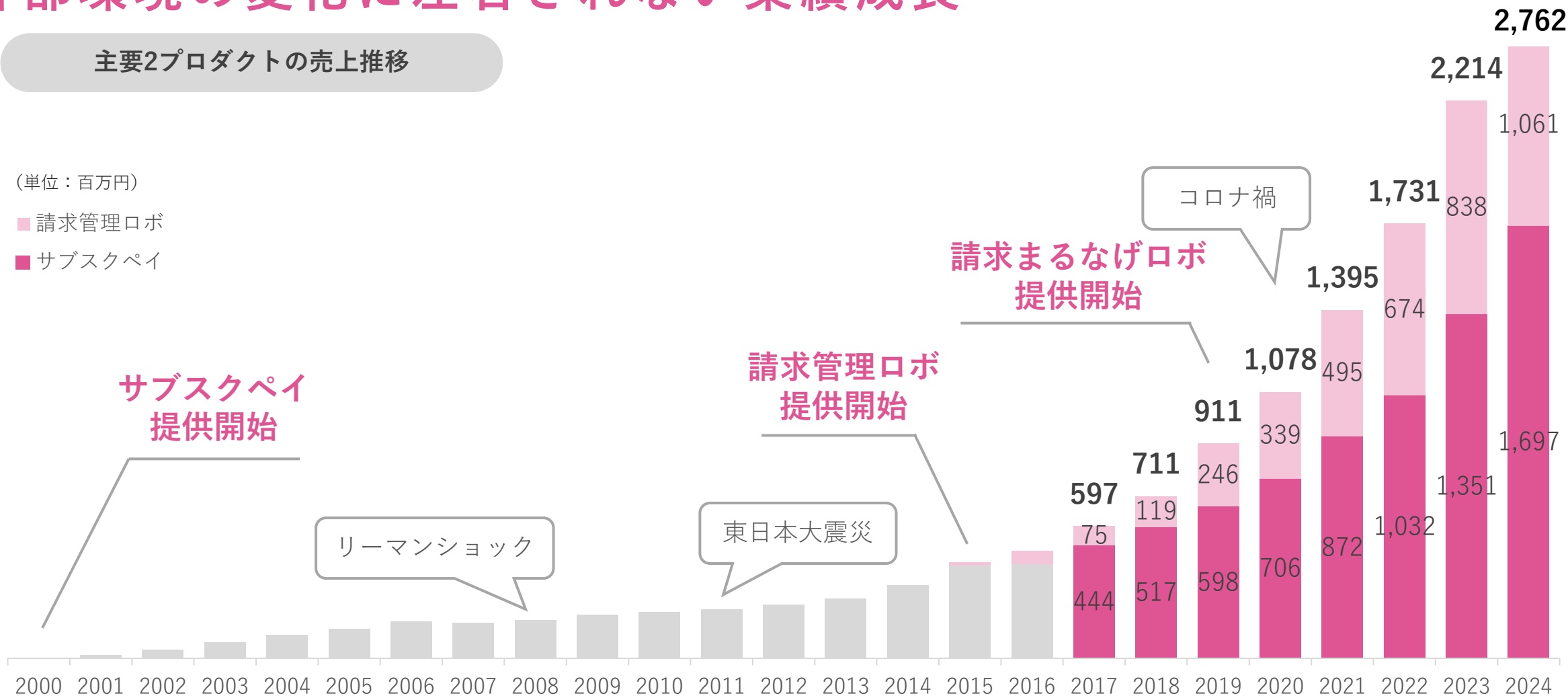
①-4 外部環境の変化があっても売上が乱高下しない顧客構造

# 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
<b>GMOペイメント</b>	期初業績予想	36,618	39,792	50,000	59,100	73,286
	<b>ゲートウェイ</b>					
	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%
<b>SHIFT</b>	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%
<b>ROBOT PAYMENT</b>	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%

② 黒字経営を継続する経営方針とコミットメント

# 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。