



2025.11.12

2025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

Corporate Purpose Statement

今の世の中に対して我々は何ができるのかを考え、
CPS（企業が社会的課題を解決するために行う活動や目標）を
制定いたしました。

ビジョン

「商取引を自由にする決済インフラ
で再び日本を強くする」

壊すべき壁

「慣習」 「非効率」 「与信」

当社は、お金をつなぐ様々な革新的サービスで社会課題を解決し、日本における中小企業や基幹産業が持つ本来の力を発揮できるように、お金の流れを潤滑にすることで、商取引が円滑に進み、新たな価値が次々と生まれる機会を創出してまいります。



ROBOT PAYMENT

*CPS動画はこちらから視聴可能です

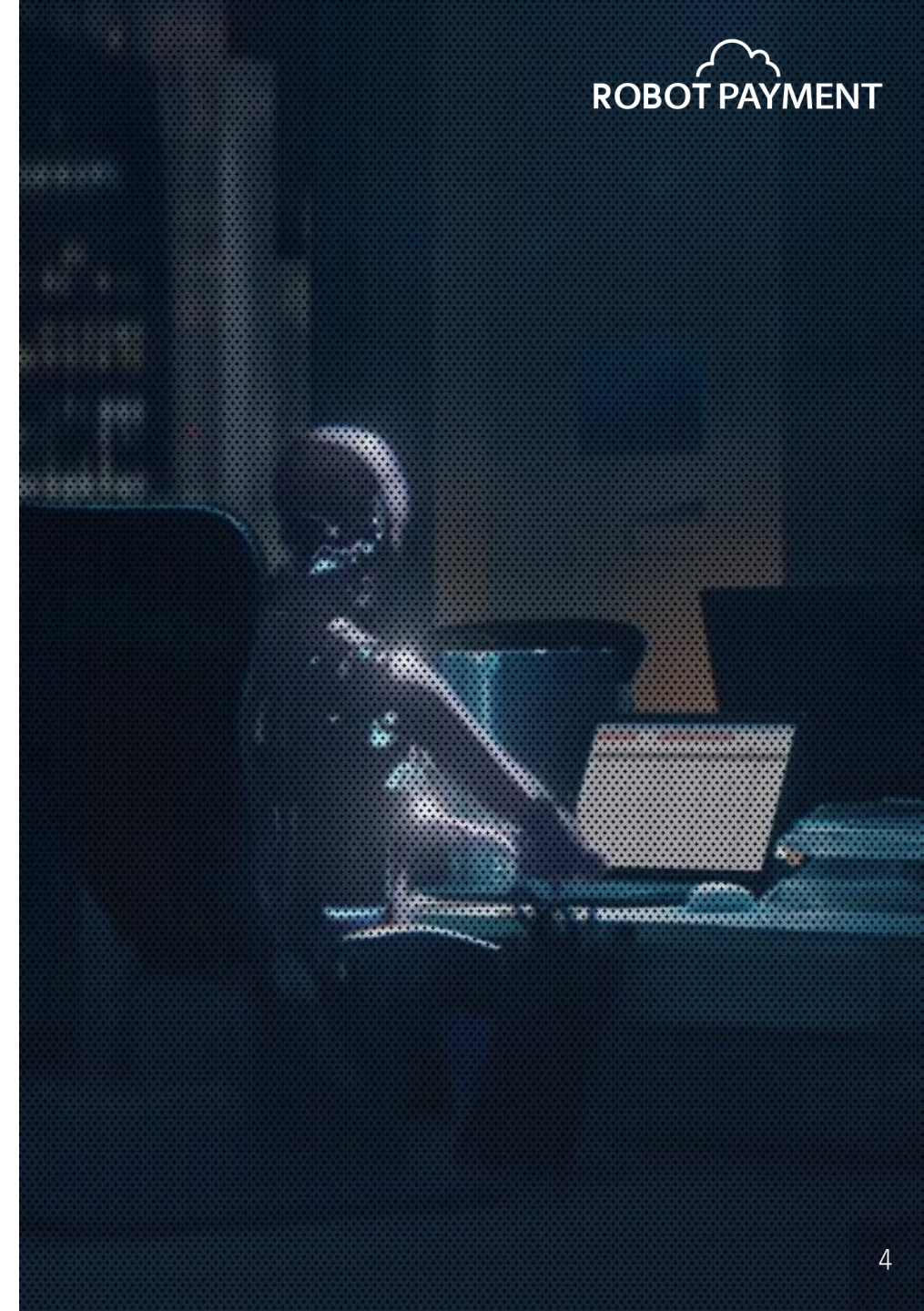
URL : <https://youtu.be/63AavUpVjk>



01	業績ハイライト	04
02	2025年12月期 第3四半期全社実績	08
03	2025年12月期 第3四半期事業別実績	15
04	ビジネスハイライト	24
05	費用について	30
	付録	33

01

業績ハイライト



2025年12月期 第3四半期 業績



3Q売上高は前年同期比+18.6%増、営業利益は+58.4%と大幅増益

単位：百万円	2024年 3Q累計実績	2025年 3Q累計実績	前期比	2025年12月期 修正後通期業績予想 (2025年8月12日開示)	2025年12月期 修正後通期業績予想 達成率
売上高	2,020	2,396	+18.6%	3,200	74.9%
売上総利益	1,825	2,185	+19.7%	2,900	75.3%
販管費	1,445	1,582	+9.5%	2,215	71.4%
営業利益	381	603	+58.4%	685	88.0%
当期純利益	264	426	+61.7%	447	95.3%

(注) 各数値は百万円単位で表示しており、小数点以下は四捨五入

2025年12月期通期業績予想の上方修正

足元の業績動向を踏まえ、8月12日に開示した修正後通期業績予想をさらに上方修正

単位：百万円	2025年12月期 期初予想 (2025年2月12日開示)	前期比	2025年12月期 修正後通期業績予想 (2025年8月12日開示)	前期比	2025年12月期 修正後通期業績予想 (2025年11月12日開示)	前期比
売上高	3,150	+14.1%	3,200	+15.9%	3,235	+17.1%
営業利益	611	+27.3%	685	+42.8%	700	+45.9%

2025年12月期配当予想

2025年度初では下記方針のもと、1株あたり20円の配当を予定
2Q決算発表時に22円へと上方修正をしましたが、今回さらに24円へと上方修正

※今後の配当方針：**連続増配**を目指す

	2024年12月期 実績	2025年12月期 期初予想 (2025年2月12日開示)	2025年12月期 修正後予想 (2025年8月12日開示)	2025年12月期 修正後予想 (2025年11月12日開示)
基準日	2024年12月31日	2025年12月31日	2025年12月31日	2025年12月31日
1株当たり配当金 (円)	15	20	22	24
1株当たり当期純利 (円)	85	112	121	129
配当性向 (%)	17.6	17.8	18.2	18.6
配当金総額 (百万円)	56	75	81	89

KPIハイライト

ARRは33億円を突破、顧客単価も過去最高を更新し、持続的な収益成長を継続中

アカウント数（以下、AC）

9,766AC

サブスクペイ

8,770AC

請求管理ロボ

996AC

顧客単価（注3）

27,517円

サブスクペイ

18,604円

請求管理ロボ

105,999円

ARR（注1）

3,308百万円

サブスクペイ

2,025百万円

請求管理ロボ

1,284百万円

リカーリング収益比率（注2）

98.3%

サブスクペイ

98.2%

請求管理ロボ

98.5%

解約率（月次/金額ベース）（注4）

0.45%

サブスクペイ

0.43%

請求管理ロボ

0.48%

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

（注2） 2025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3） 2025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（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7月～2025年9月までの各月の平均値

02

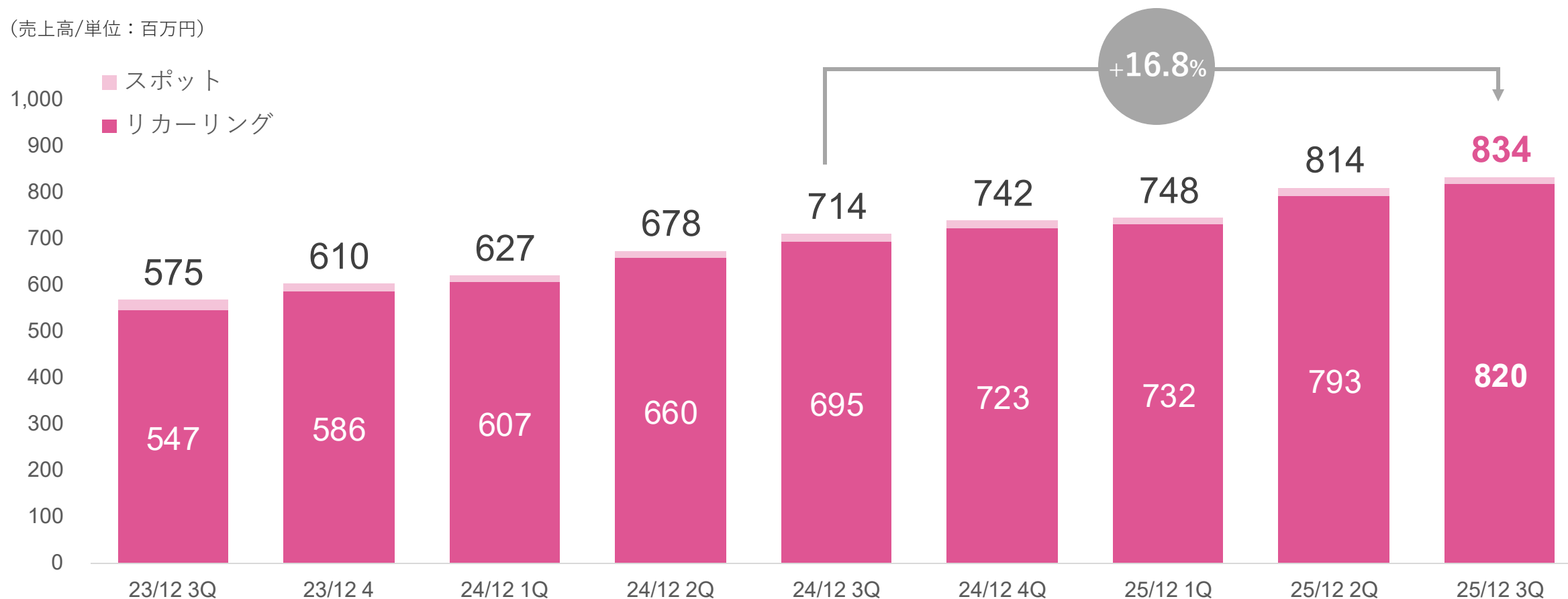
2025年12月期 第3四半期
全社実績



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16.8%の成長

(売上高/単位：百万円)

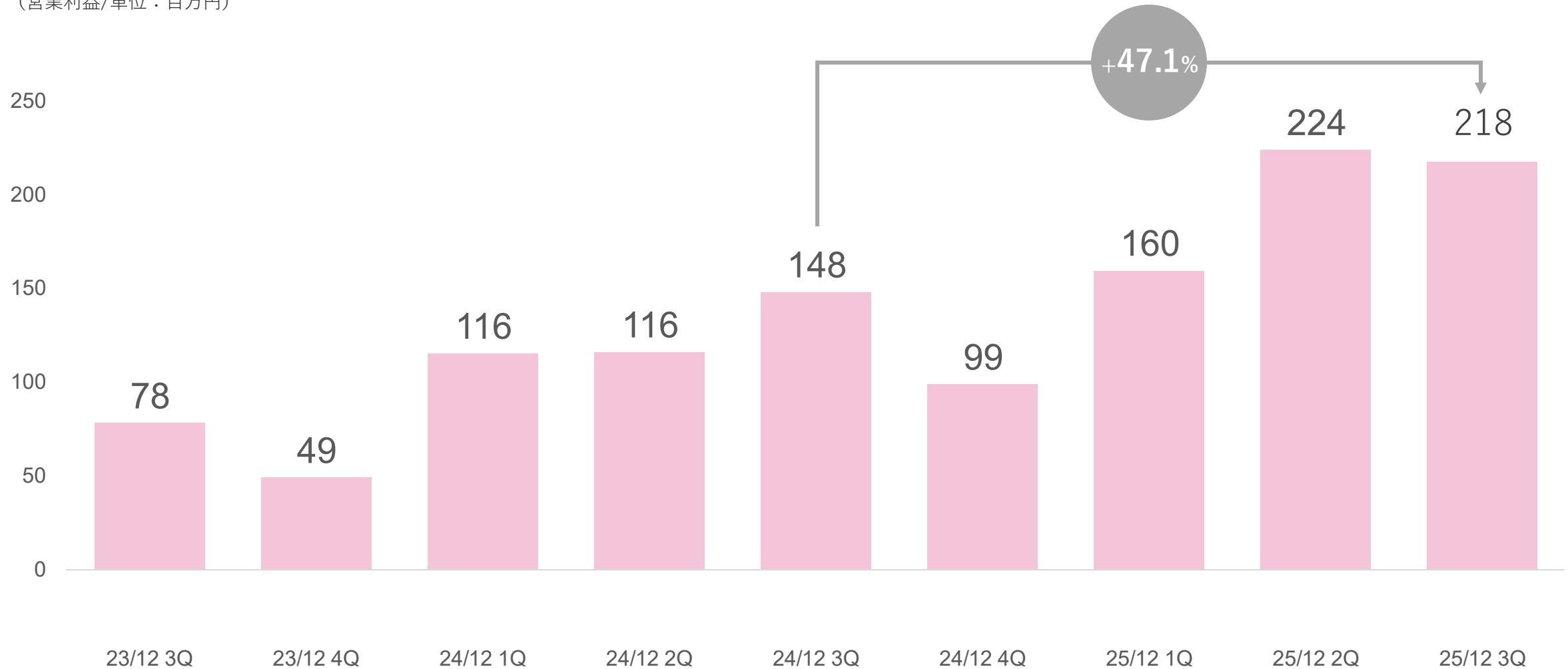


(注) リカーリング収益：経常的に発生する売上であり、売上高から初期費用を除いたもの

営業利益の推移（四半期）

営業利益は前年同期比47.1%の成長。四半期ベースで過去最高を継続更新

（営業利益/単位：百万円）

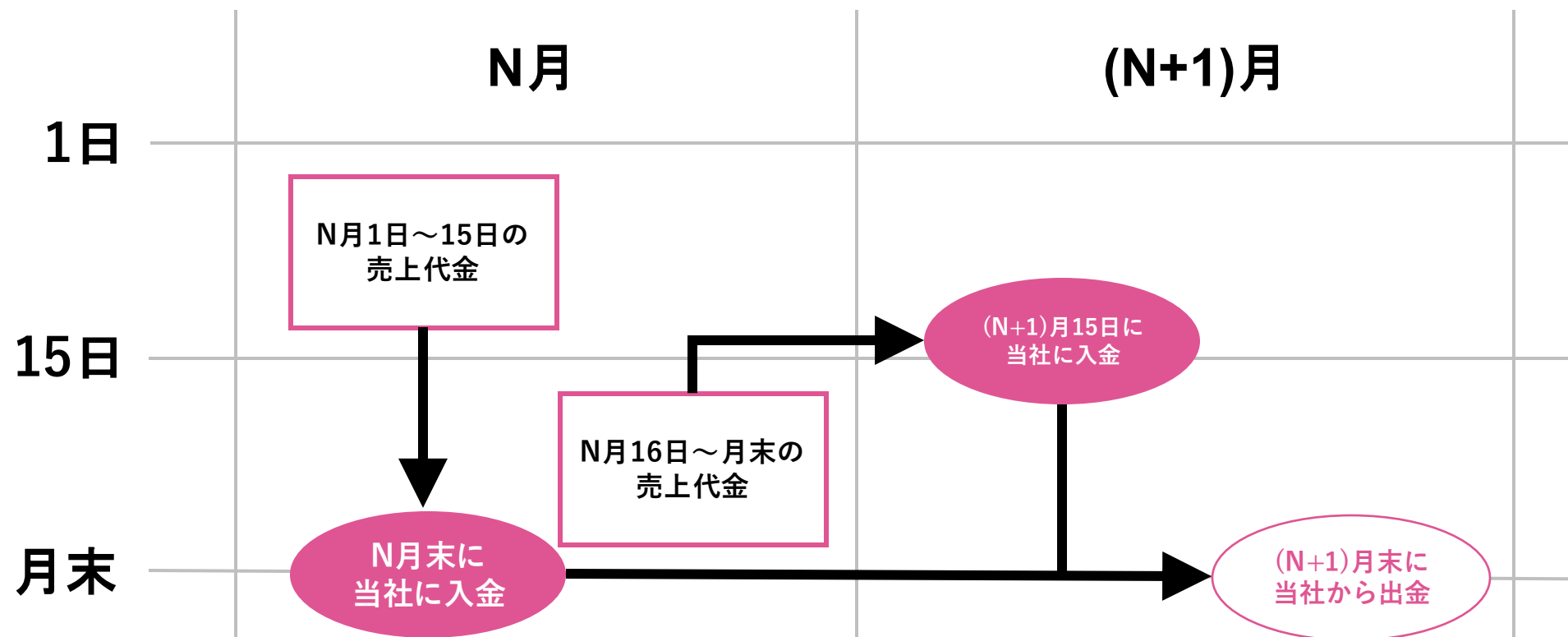


貸借対照表

(単位：百万円)	2024年12月期 3Q末	2024年12月期 期末	2025年12月期 3Q末	前期末比
流動資産	5,024	6,016	6,490	+474
固定資産	580	592	1,379	+787
資産合計	5,604	6,607	7,868	+1,261
流動負債	4,524	5,456	6,674	+1,218
固定負債	11	5	0	-5
負債合計	4,535	5,461	6,675	+1,213
株主資本	948	1,005	1,099	94
その他	121	141	95	-46
純資産合計	1,069	1,146	1,194	+48

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

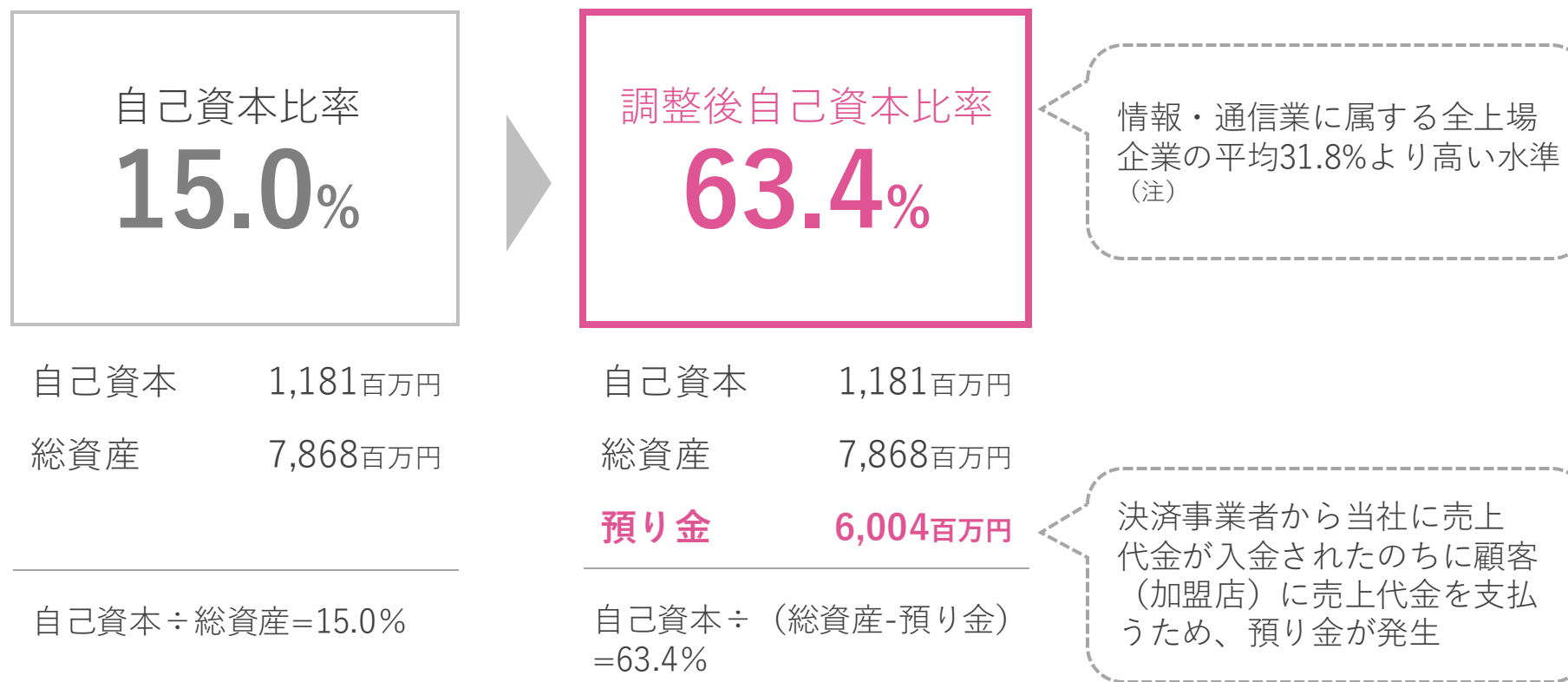
資産	負債・純資産
現金①	預り金
現金②	
その他資産	他の負債 純資産

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63.3%
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3四半期
事業別実績



03-1

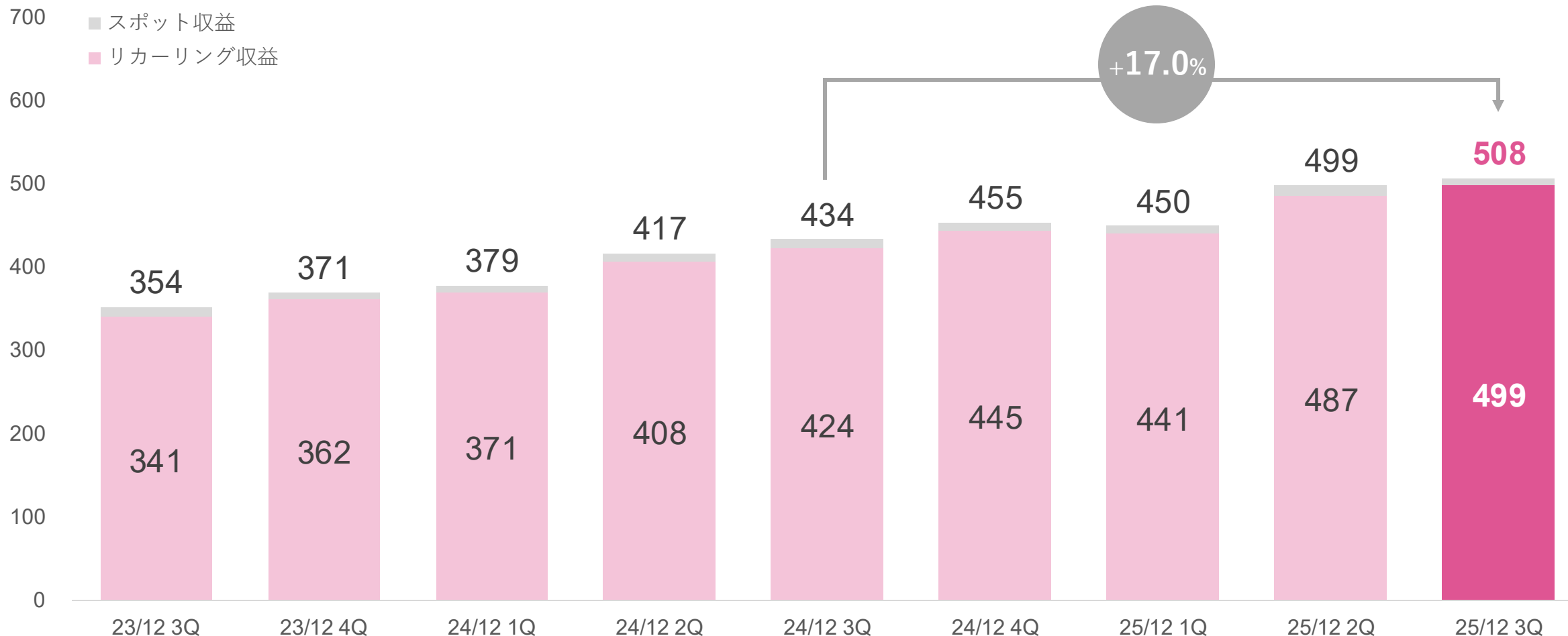
2025年12月期 第3四半期事業別実績

サブスクペイ

サブスクペイの売上高^(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、前年同期比+17.0%

(売上高/単位：百万円)



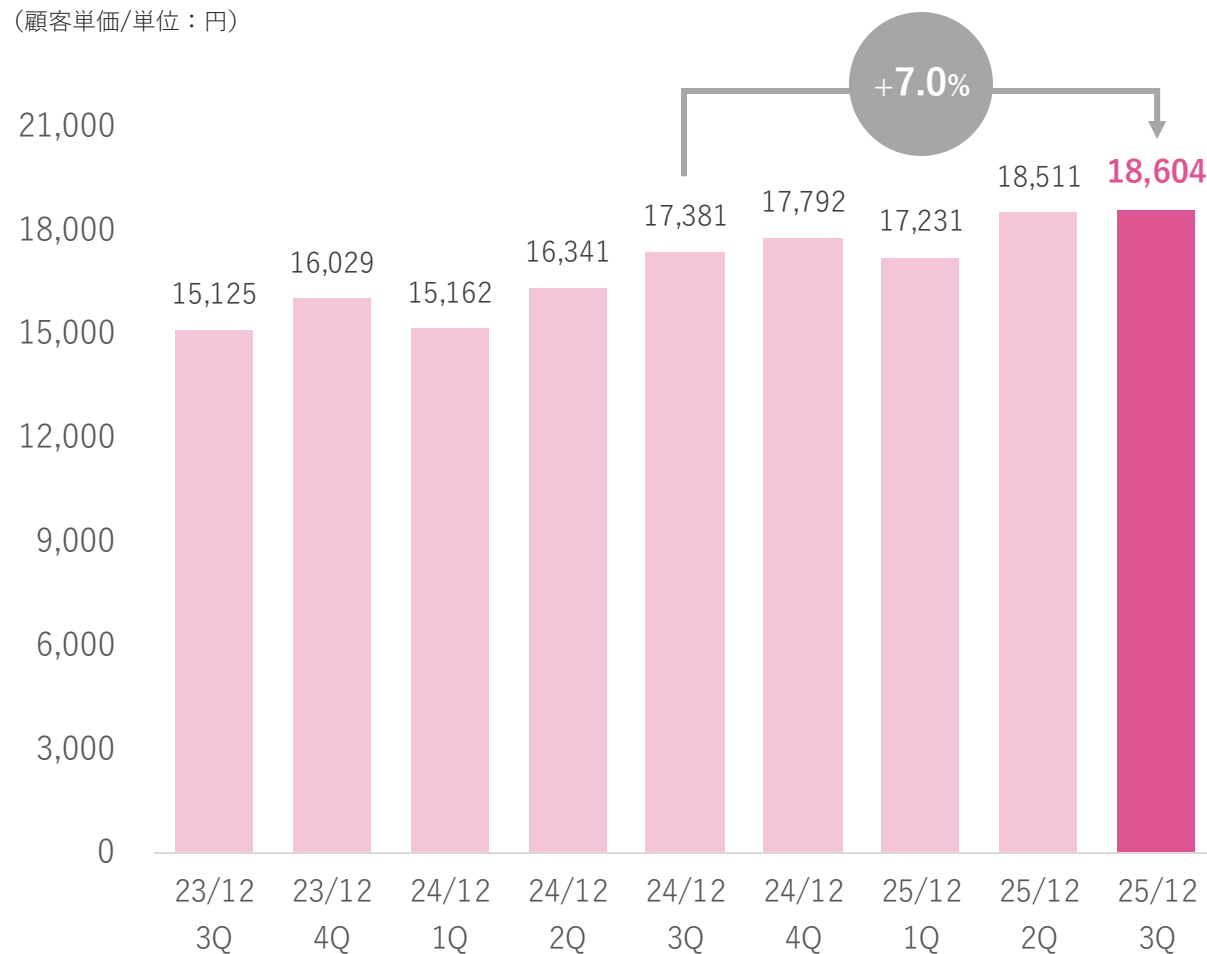
(注1) サブスクペイの売上高：ペイメント事業のうちCAT端末経由の決済売上高を除いたもの

サブスクペイの主要KPI推移①（四半期）

顧客単価は、前年同期比で増加、アカウント数も堅調に推移

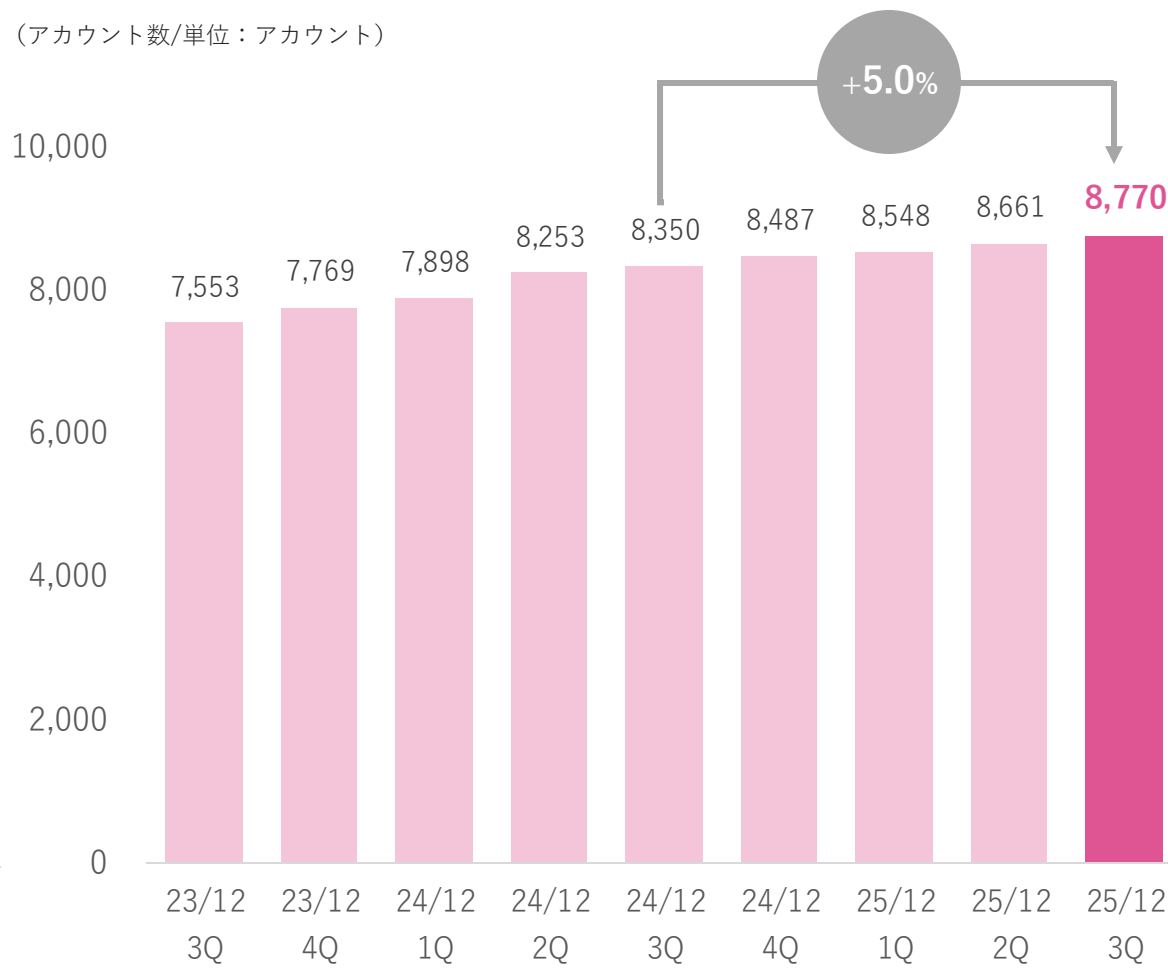
顧客単価（注1）推移

（顧客単価/単位：円）



アカウント数推移

（アカウント数/単位：アカウント）



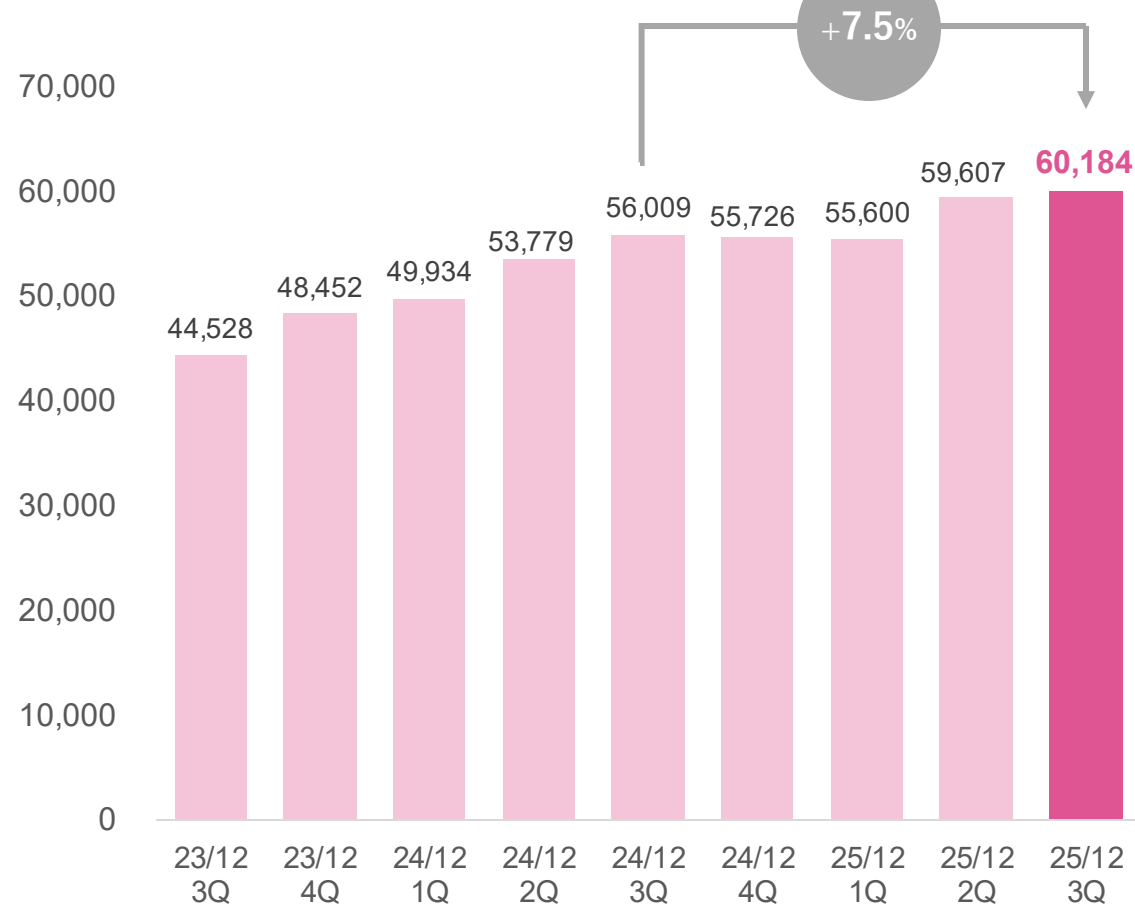
（注1） 顧客単価：1アカウントあたりの月間リカーリング収益（Q末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの）

サブスクペイの主要KPI推移②（四半期）

決済取扱高は堅調に推移する一方、
決済処理件数は3Dセキュア必須化の影響は一巡、件数は下げ止まり2Q以降は横ばいで推移

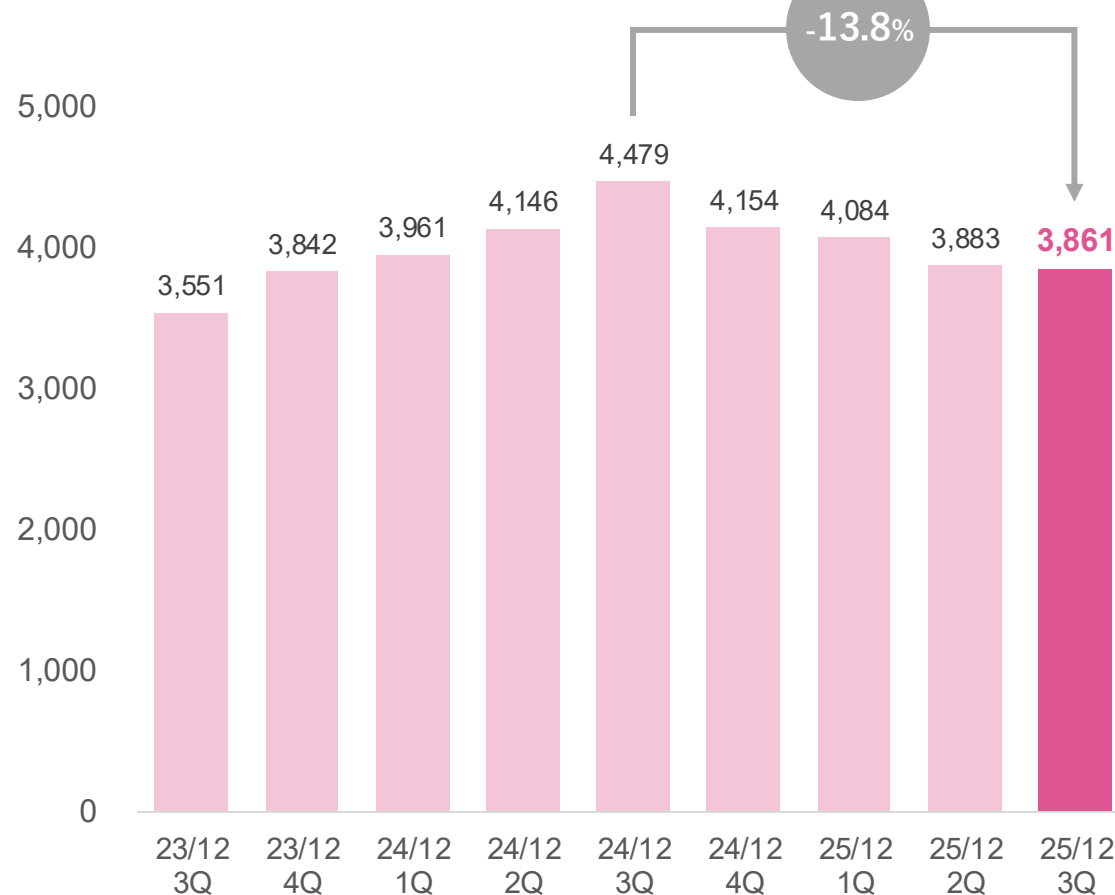
決済取扱高推移

(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

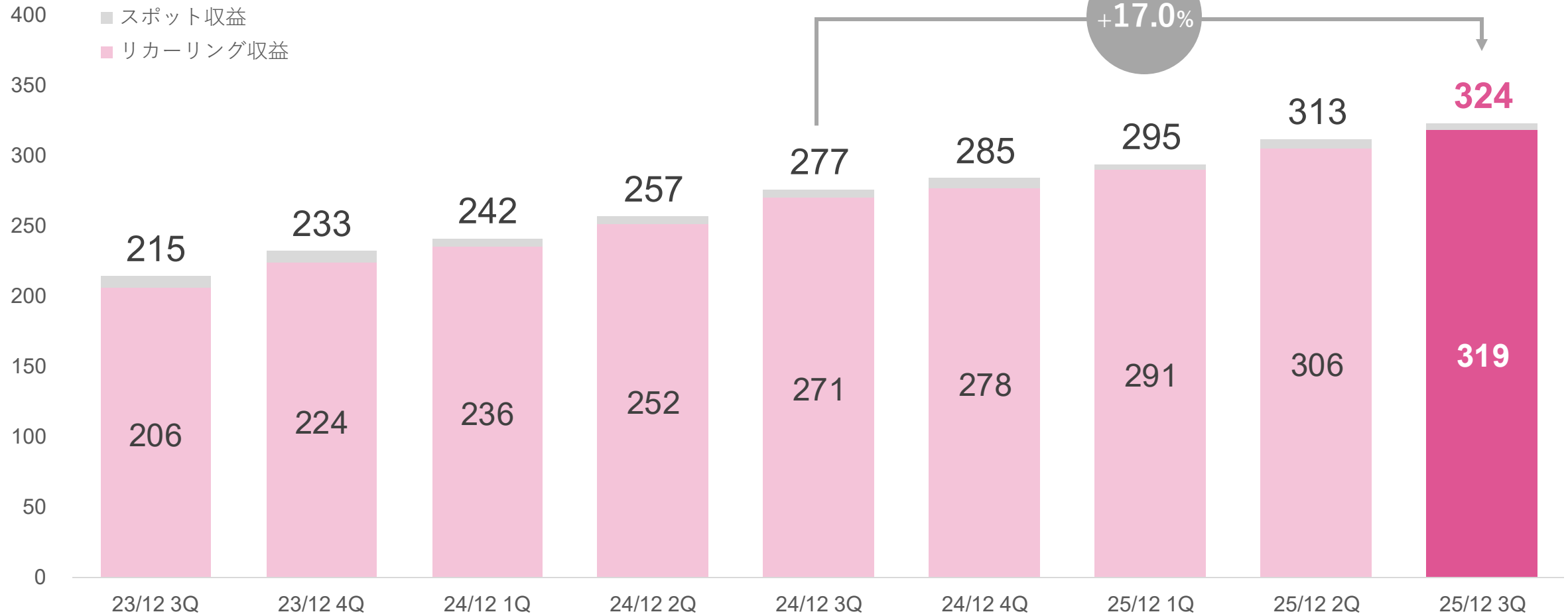
2025年12月期 第3四半期事業別実績

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、売上高は前年同期比+15.5%

(売上高/単位：百万円)

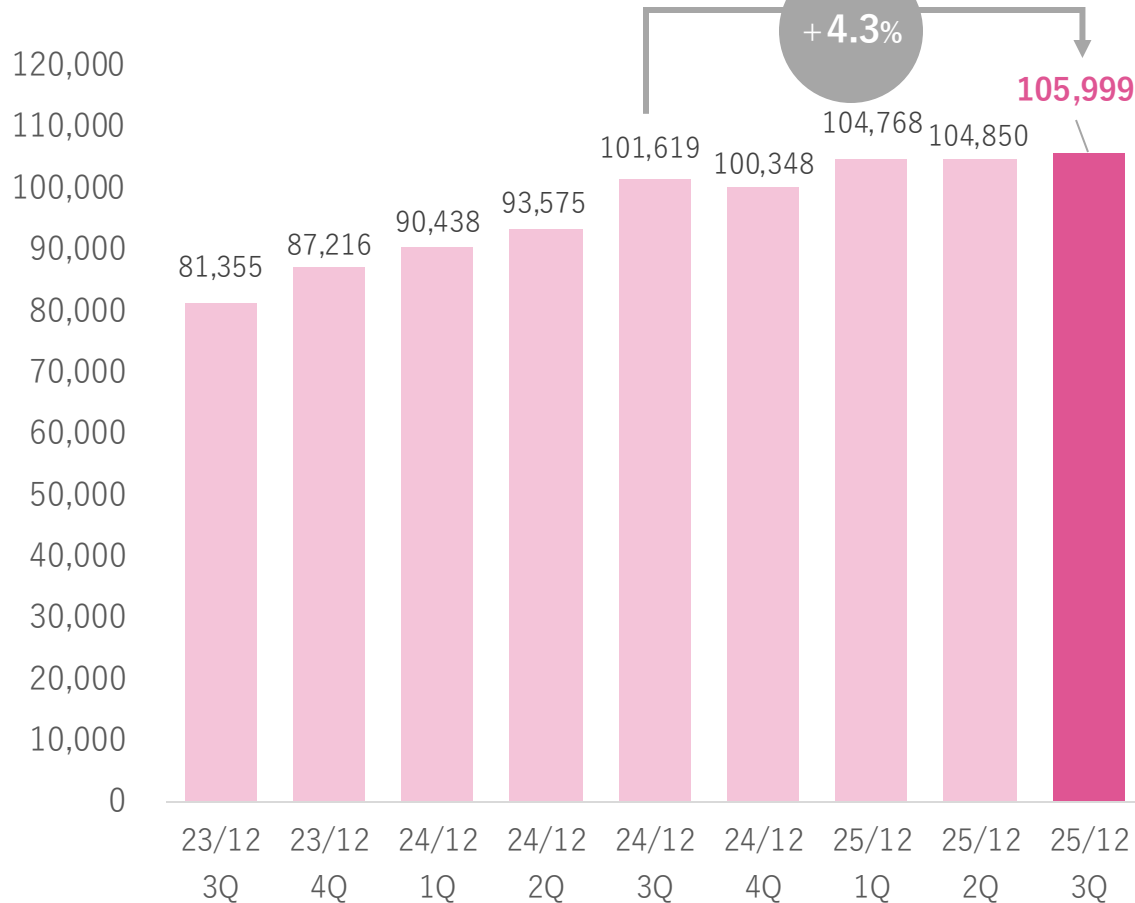


請求管理ロボの主要KPI推移①（四半期）

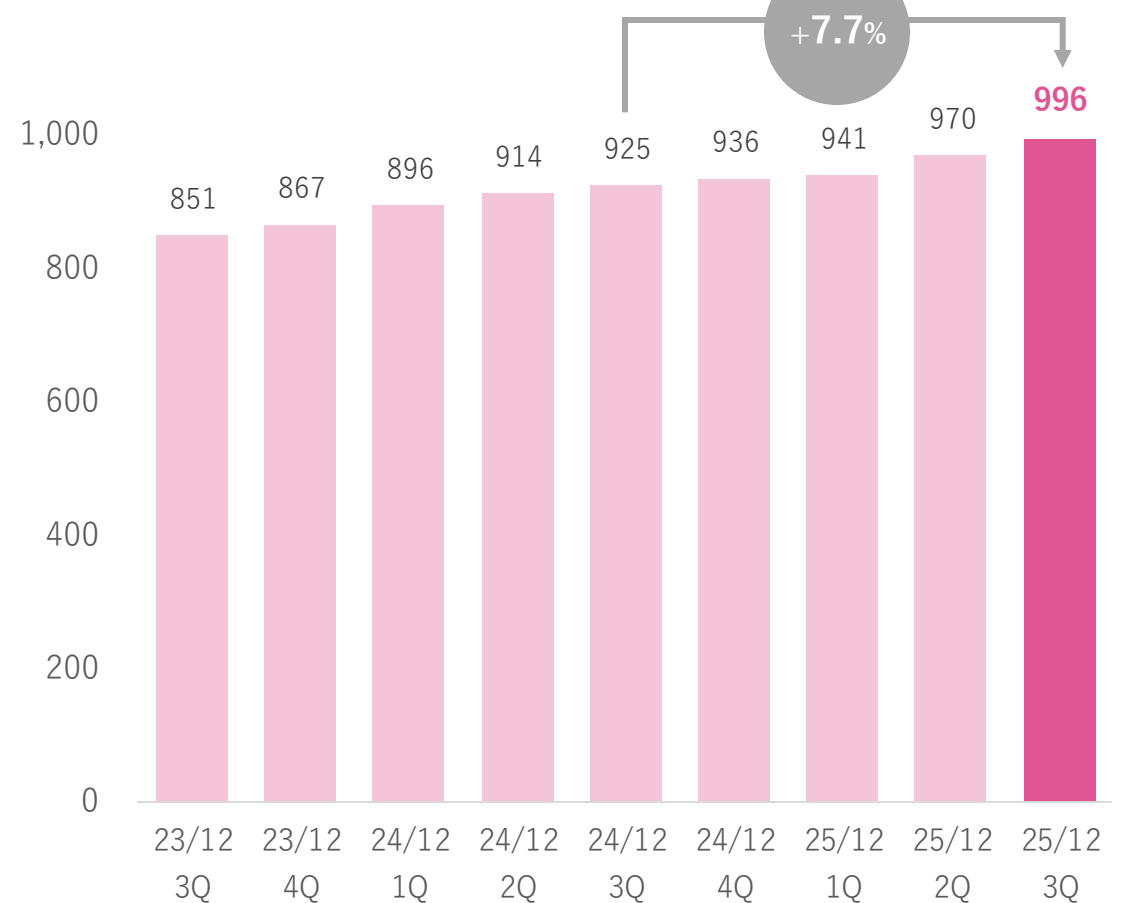
新規顧客の獲得単価が向上し、顧客単価は前年同期比で+4.3%
新規獲得数も堅調に推移し、顧客数は前年同期比で+7.7%

顧客単価（注1）推移

（顧客単価/単位：円）



アカウント数推移



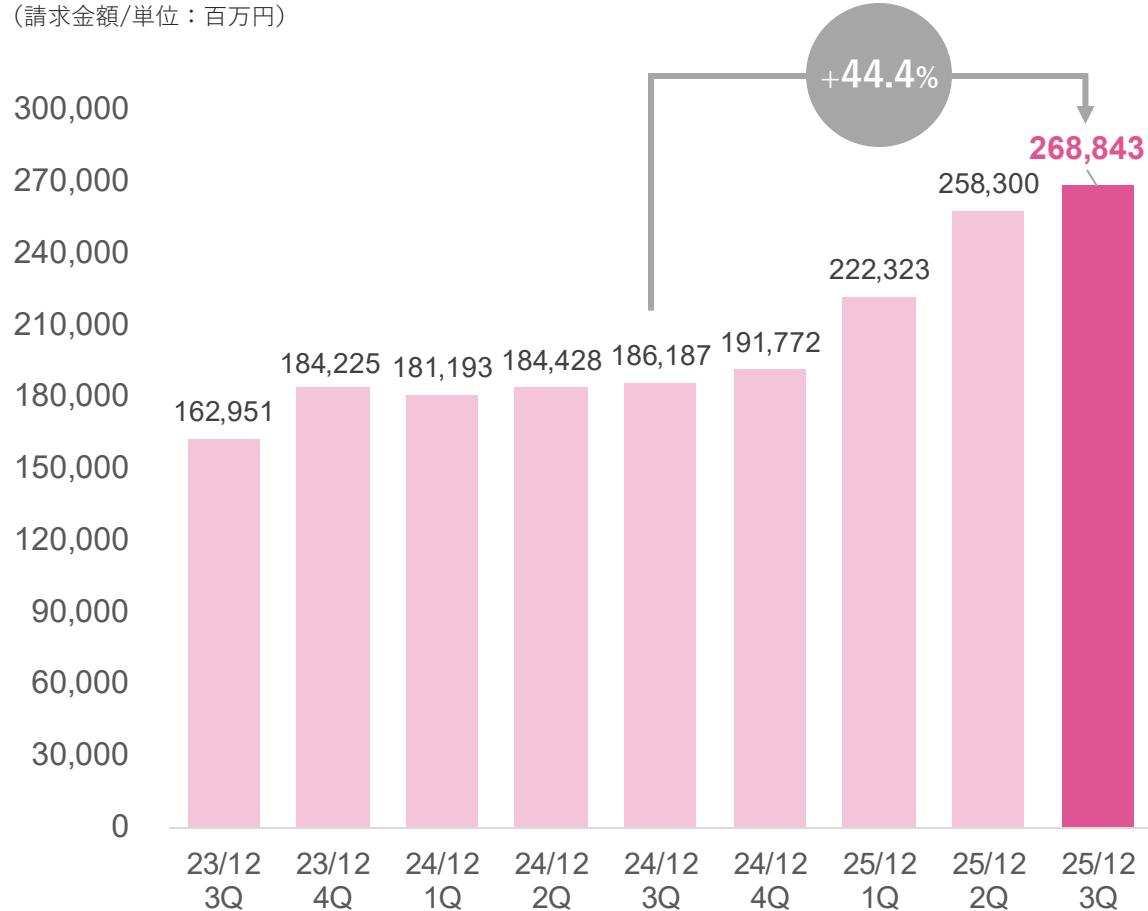
（注1） 顧客単価：1アカウントあたりの月間リカーリング収益（Q末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの）

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

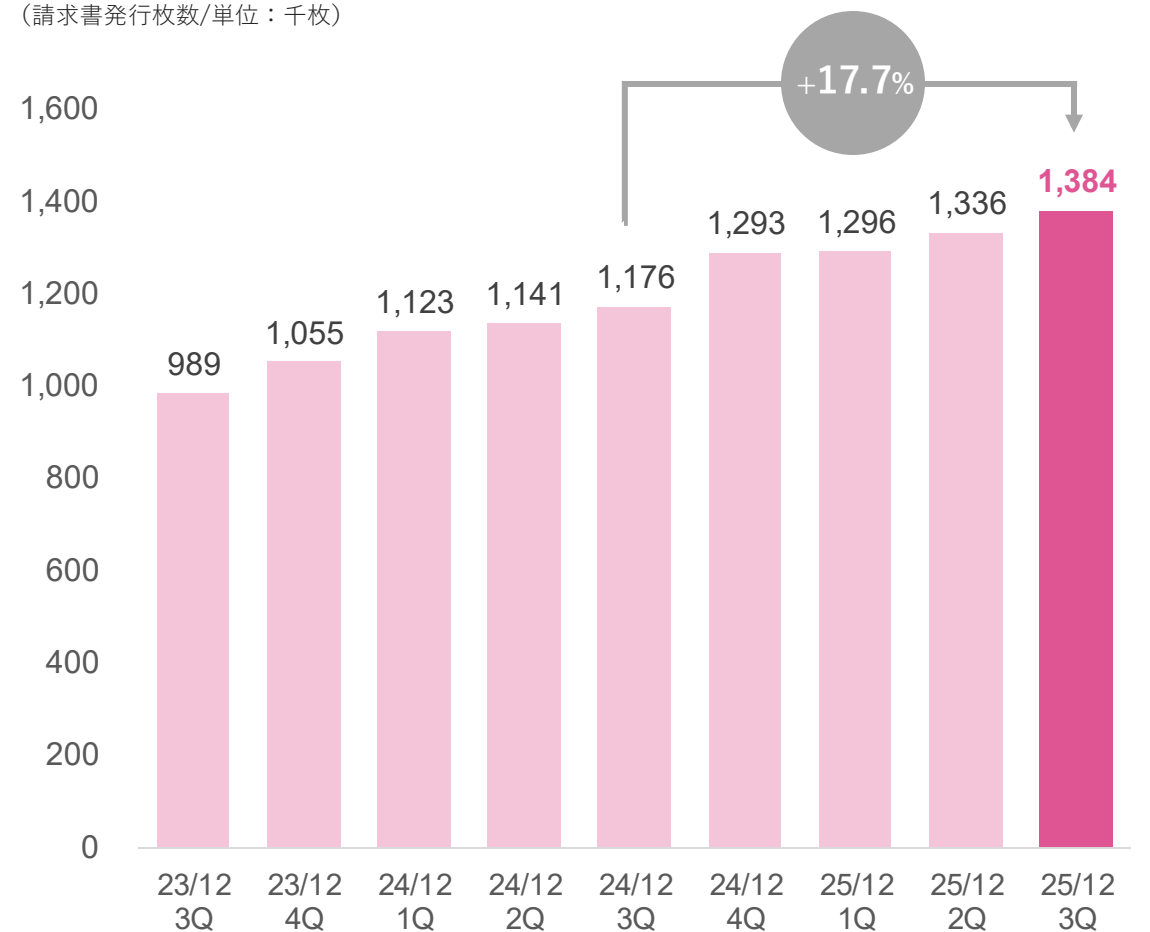
請求金額推移

(請求金額/単位：百万円)



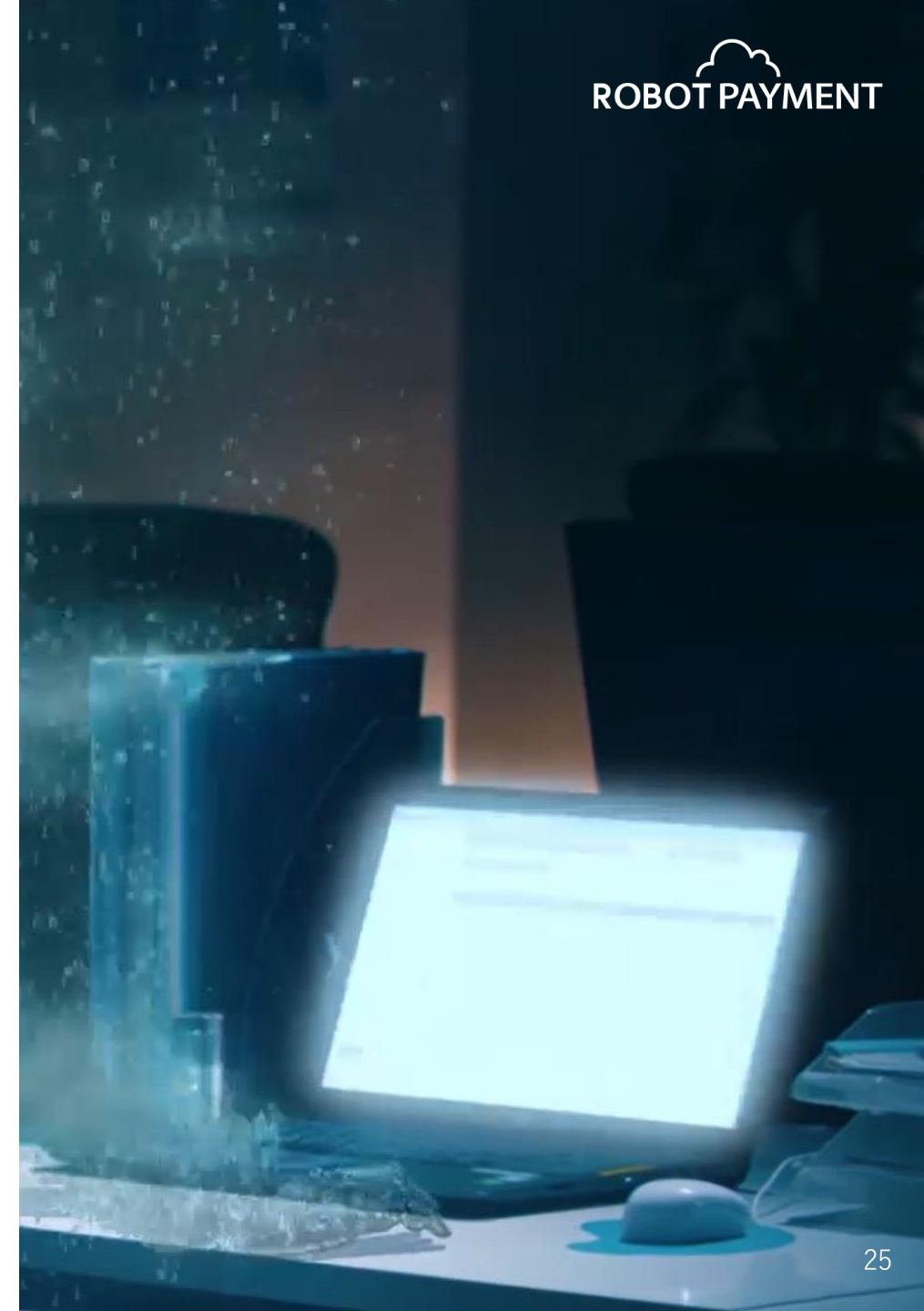
請求書発行枚数推移

(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

2025年事業方針		2025年3Q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
	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
	1click後払い	- マーケティング施策によるSEO流入強化 - 登録会員の利用促進、CRMの継続実施
	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
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)
	M&A	人脈を生かしたソーシングを強化

創業25周年記念株主優待を実施

2000年の創業以来、「為せば成る」の精神のもとインターネット決済の発展に取り組み、2021年には東証マザーズ（現東証グロース市場）に上場
2025年10月23日に創業25周年を迎えるにあたり、記念株主優待を実施することを決議



デジタルギフト

Amazonギフトカード
PayPayマネーライト
Google Play ギフトコード
QUOカードPay
dポイント
au PAY ギフトカード

含めた豊富な交換先から選択可能！

概要

- 基準日
2026年3月末日
- 対象株主様
基準日における株主名簿に当社記載または記録された100株（1単位）以上を保有されている株主様
- 優待内容
デジタルギフト®3,000円分

CTO室を新設し、AIの活用を研究

生成AIを活用した業務効率化および、新規プロダクト開発の高速化を目的としたCTO室の新設
昨今の生成AIやAIエージェントといったテクノロジーの波を捉え、当社の次なる成長を加速させるための戦略的な一手とする

概要

CTO室を新設し、AIの活用を研究

生成AIを活用した業務効率化および、
新規プロダクト開発の高速化を目指す

昨今の生成AIやAIエージェントといったテクノロジー技術を全社的に導入・活用することで、業務効率を抜本的に改善し、収益性のさらなる向上を目指す
同時に、新規プロダクト開発における市場投入スピードの加速は、今日の事業環境において不可欠となっており、既存プロダクトのグロースを担うチームから、新規プロダクトの仮説検証を推進する開発チームを独立

福利厚生として当社の株式購入のための資金貸付制度を開始

社員の声を受け、借入金額の10%を奨励金として受け取れる他、まとまった個数の株式購入が可能となり、社員の中長期的な資産形成に寄与
社員一人ひとりの挑戦を後押しすることを目的とした中長期的な資産形成をサポートする福利厚生制度として、新たに当社の株式購入を目的とした低金利の貸付制度「株式購入限定貸付」を開始

制度の概要

本制度は、社員が自社株式の購入を目的とし、その購入資金を当社が低金利で貸し付けるものである

- 資産形成の第一歩をサポート：本制度を利用することで、社員は自己資金の負担を抑えながら、まとまった個数の株式を購入可能
- エンゲージメントの向上：社員が株主となることで、経営への参画意識が高まり、会社の業績や企業価値向上への貢献意欲の向上を期待
- 中長期的な資産形成の促進：借入金額の10%を奨励金として受け取れる他、中長期的な視点での資産形成を目指す運用が可能

福利厚生として、当社の株式購入のための資金貸付制度を開始

社員の声を受け、借入金額の10%を奨励金として受け取れる他、まとまった個数の株式購入が可能となり、社員の中長期的な資産形成に寄与

ROBOT PAYMENT、従業員持株会の加入率が大幅に上昇

2025年7月より実施した従業員持株会の奨励金制度拡充を契機として、持株会加入率が大幅に上昇

当社は、今後も従業員一人ひとりが株主の皆様と同じ目線で業務に臨み、全社一丸となって企業価値および時価総額の持続的な向上に取り組んでいく所存

背景と目的

2024年6月の制度導入以降、従業員の経営参画意識の高まりを受け、2025年7月より奨励金率を拠出継続期間に応じて最大20%まで引き上げる制度拡充を実施

結果、2025年8月末時点での持株会加入率は38.57%に到達

前回の奨励金拡充で掲げた従業員の「株主としての視点」強化と企業価値向上という目的が、実際の加入率上昇という形で着実に成果へ接続

今後の取り組み

今後もより多くの従業員の加入を促進するため、以下の施策を継続・拡充する予定

- 当社社員の多くを占める若手社員への資産形成、金融リテラシー向上に寄与する外部セミナーへの参加奨励
- 株式市場に精通した外部講師による社内勉強会の開催
- 持株会への加入機会の柔軟化 等

請求・債権管理のDXを推進する「請求管理ロボ」 を經由した請求金額の累計が3兆円を突破

請求・債権管理システム「請求管理ロボ」は、請求書の発行・送付から集金、入金消込に至るまで、請求管理業務全体を自動化するサービス
「請求管理ロボ」を經由した請求金額の累計が3兆円を突破



請求・債権管理のDXを推進する
「請求管理ロボ」を經由した
請求金額の累計が3兆円を突破

概要

近年、企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）推進の流れや、2023年10月に施行されたインボイス制度、電子帳簿保存法への対応などを背景に、請求業務の効率化・自動化のニーズが加速
今回の請求金額の累計3兆円突破は、このような社会的なニーズと、それに応えるサービスの機能性が多くのお客様にご評価いただけた結果であると認識

請求・債権管理システム「請求管理ロボ」の アクティブアカウント数が1,000アカウントを突破

請求・債権管理システム「請求管理ロボ」は、請求書の発行・送付から集金、入金消込に至るまで、請求管理業務全体を自動化するサービス
「請求管理ロボ」のアクティブアカウント数が1,000アカウントを突破

概要

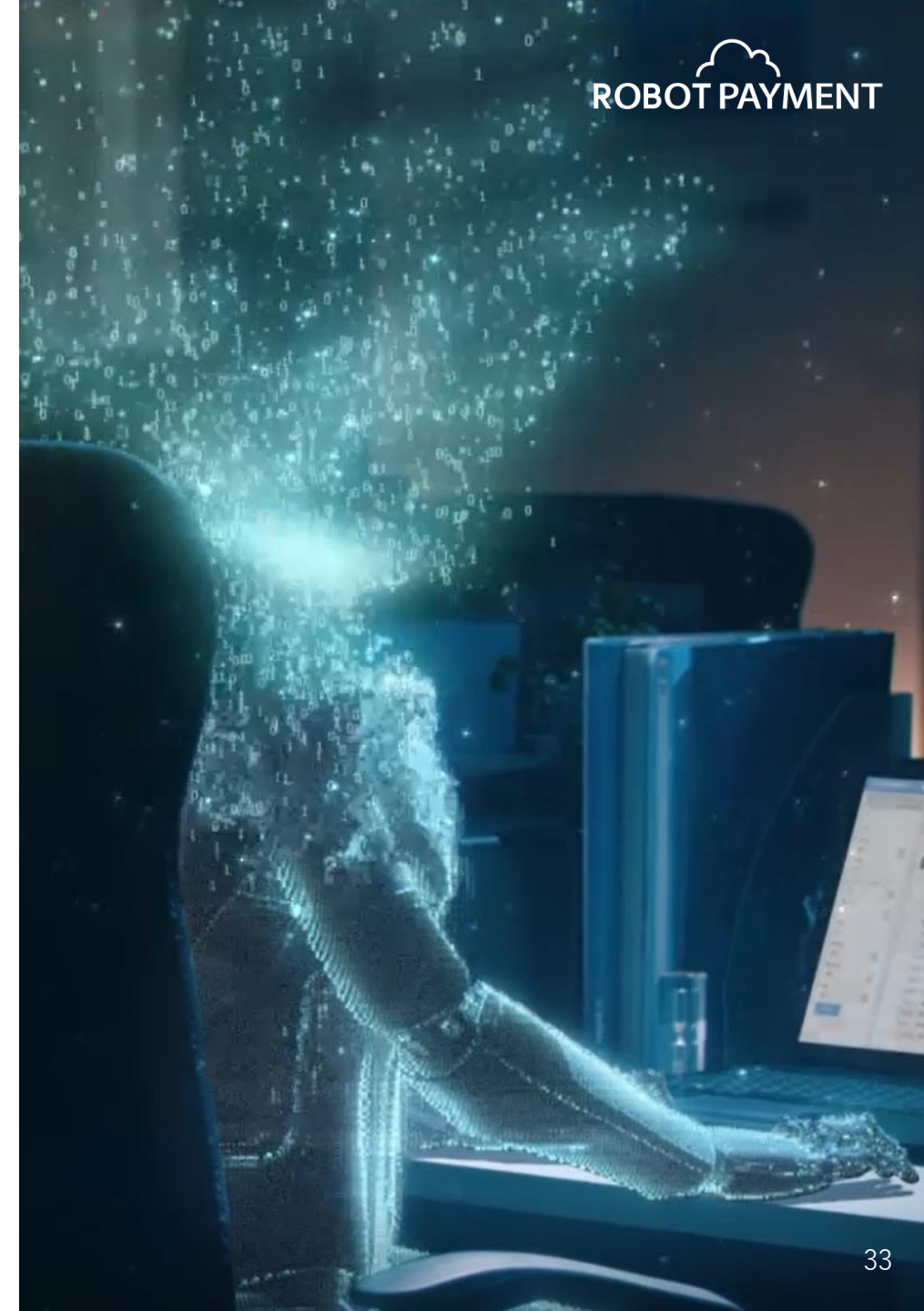
請求・債権管理システム「請求管理ロボ」の アクティブアカウント数が1,000アカウントを突破

導入企業の業務効率化を支援し、請求管理業務のDX推進を加速

「請求管理ロボ」は、2014年のサービス開始以来、BtoBビジネスにおける請求業務の複雑性や非効率性を解決し、企業の生産性向上を支援してまいりました。1,000アカウント達成は、多くのお客様にご支持いただき、業務効率化とDX推進に貢献してきた証であると認識しております。これもひとえに、日頃より「請求管理ロボ」をご利用いただいているお客様、パートナー企業の皆様のご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

05.

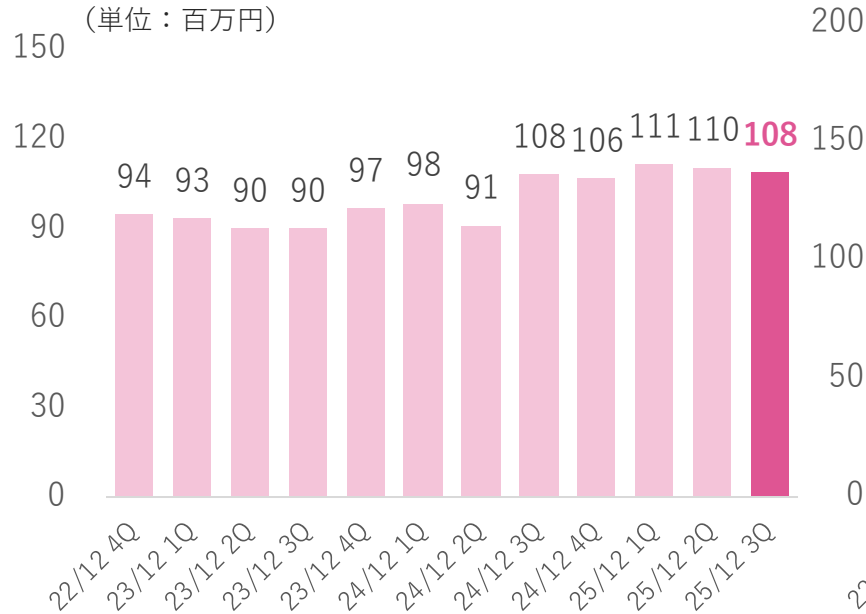
費用について



主な費用推移（四半期）

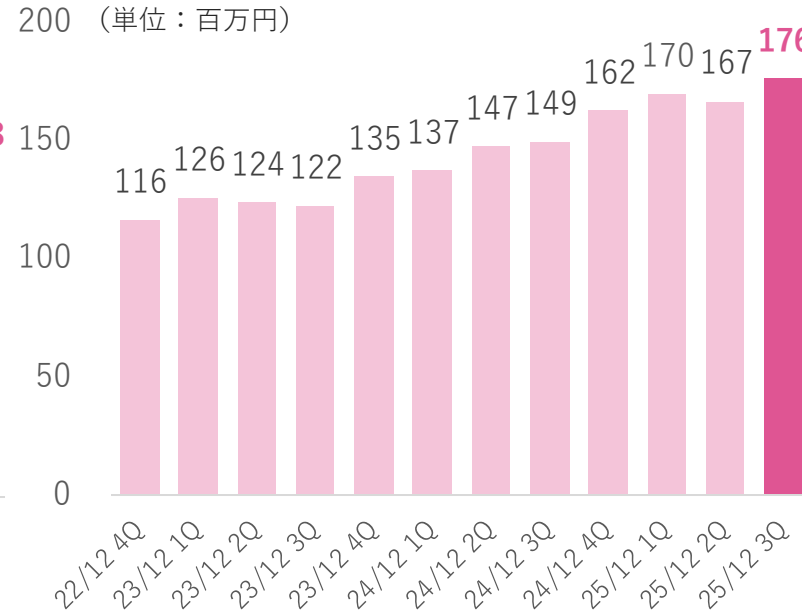
毎年営業利益を創出する中期経営方針に沿って、費用の効率的な投下を実施

広告宣伝費



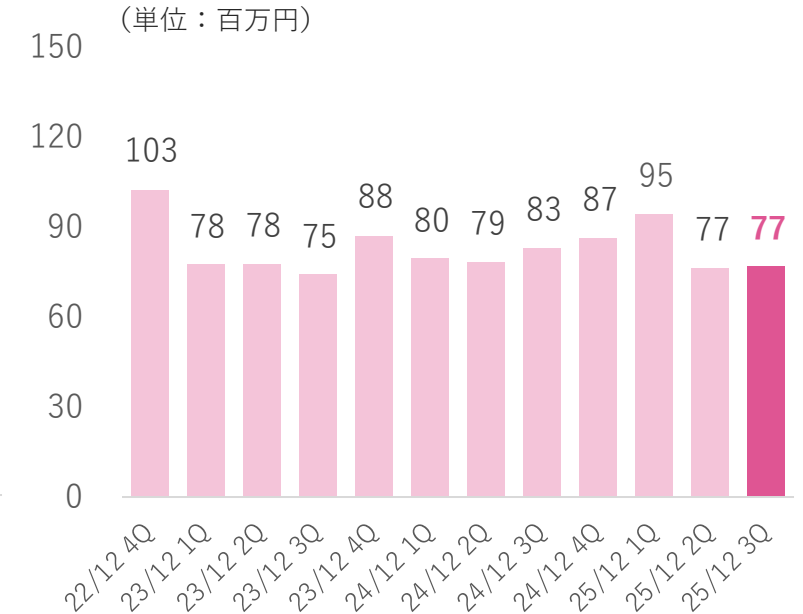
- 直近と同水準を維持
- 引き続き、費用対効果を重視し、ターゲティングが可能な認知広告やデジタル広告を中心に組み込む

給与手当



- 顧客数の増加に伴い、カスタマーサクセス/サポート体制強化を引き続き実施

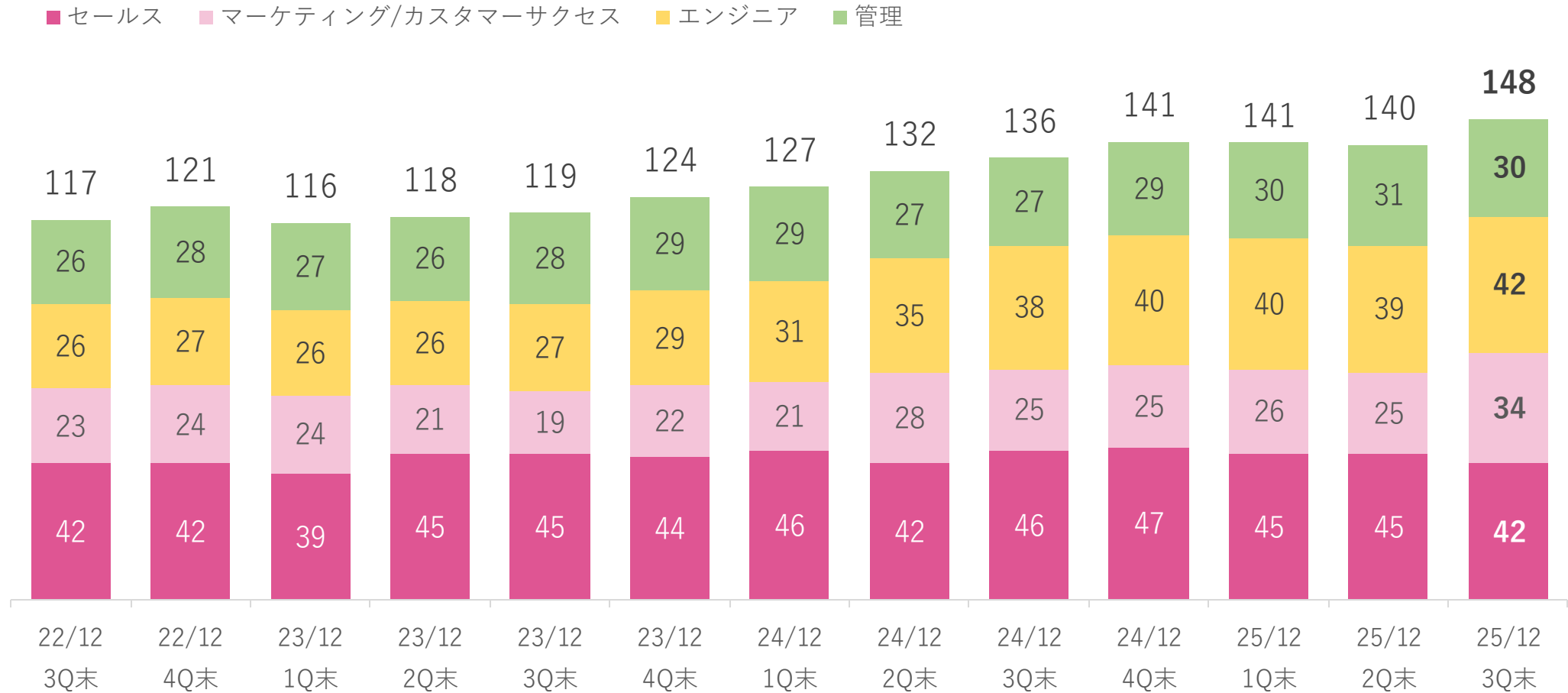
開発費



- 内製化を推進し、開発体制を維持しながら効率の改善を継続
- 引き続き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

2Qから8名増加し、カスタマーサクセス領域の体制強化



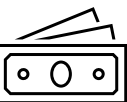
(注1) 従業員数は就業人員であります、(アルバイト・パートタイマーを含み、派遣社員、業務委託を除く。)

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

E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	藤田博	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



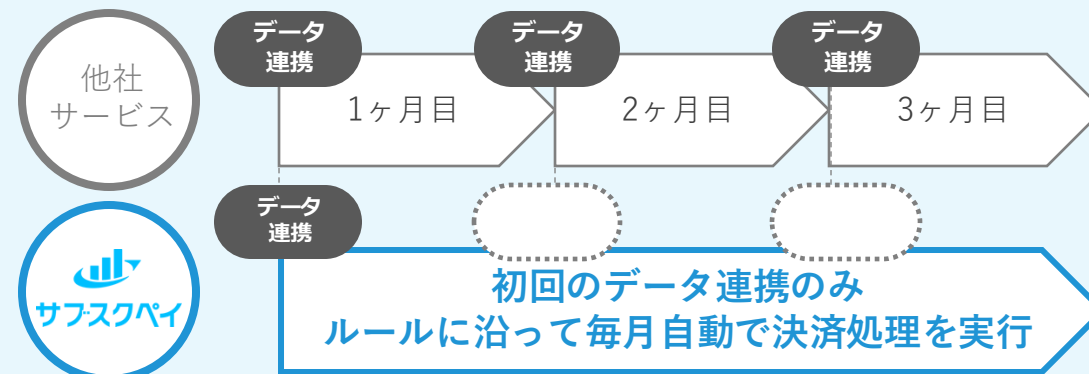
顧客分析機能



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



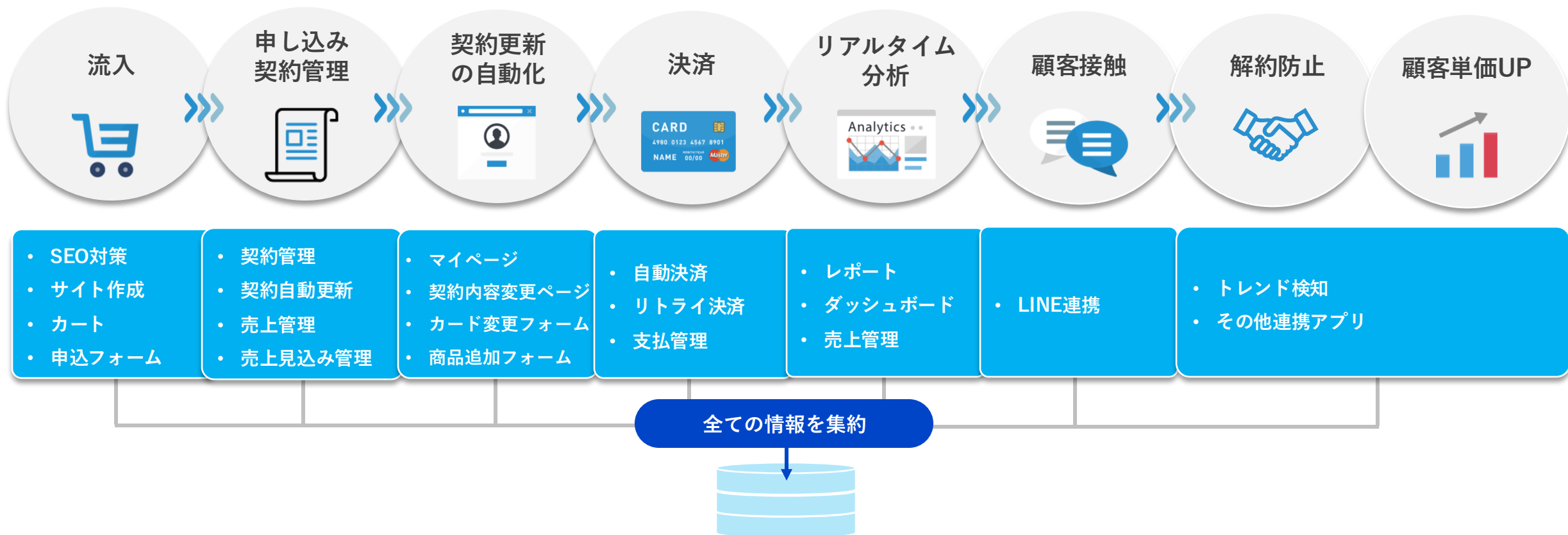
無料お試し
期間の設定



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

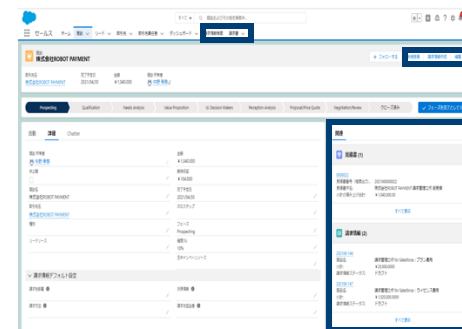
請求管理ロボ



- ・ 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

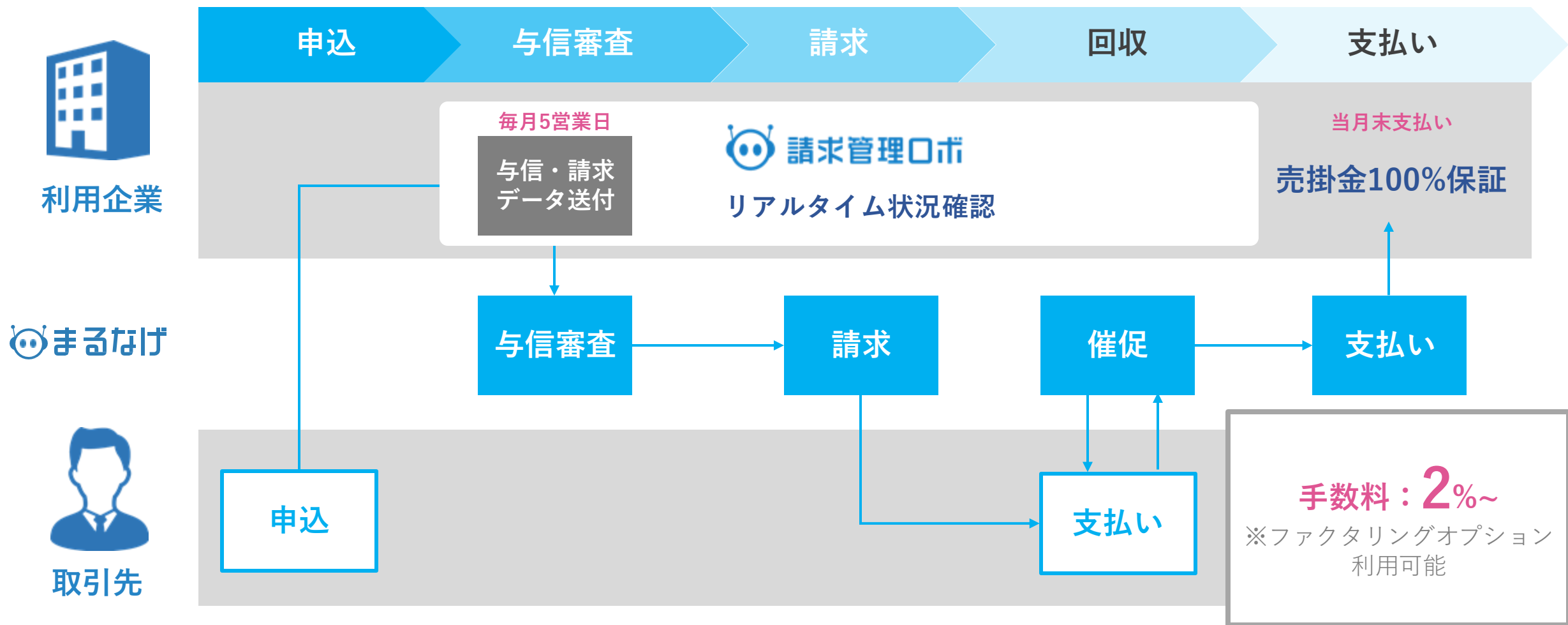
- 高まる情報セキュリティの重要性から、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）に関する国際規格「ISO27001」の認証を取得



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

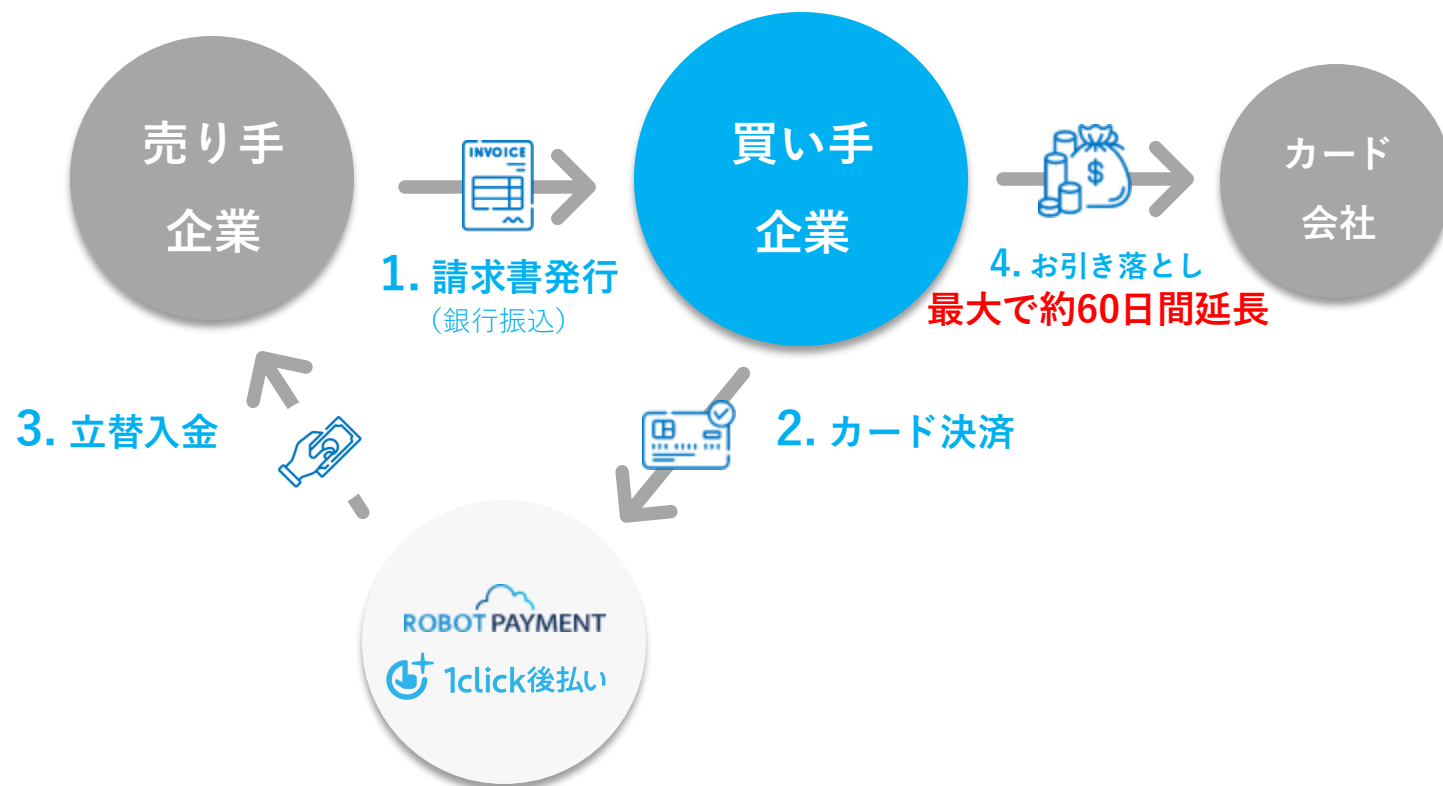


請求書払い（銀行振込）をクレジットカード決済することでお支払いの延長を可能に

買い手企業が受け取った銀行振込の請求書^(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。

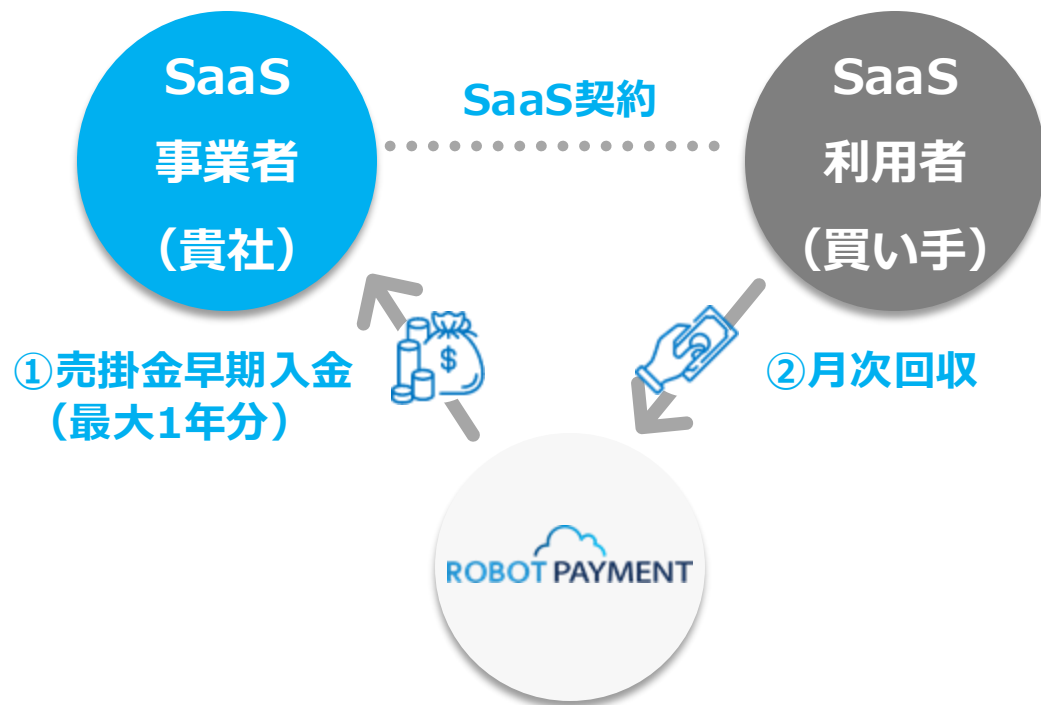


(注1) カード決済する際の請求書は一定の審査があります

(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

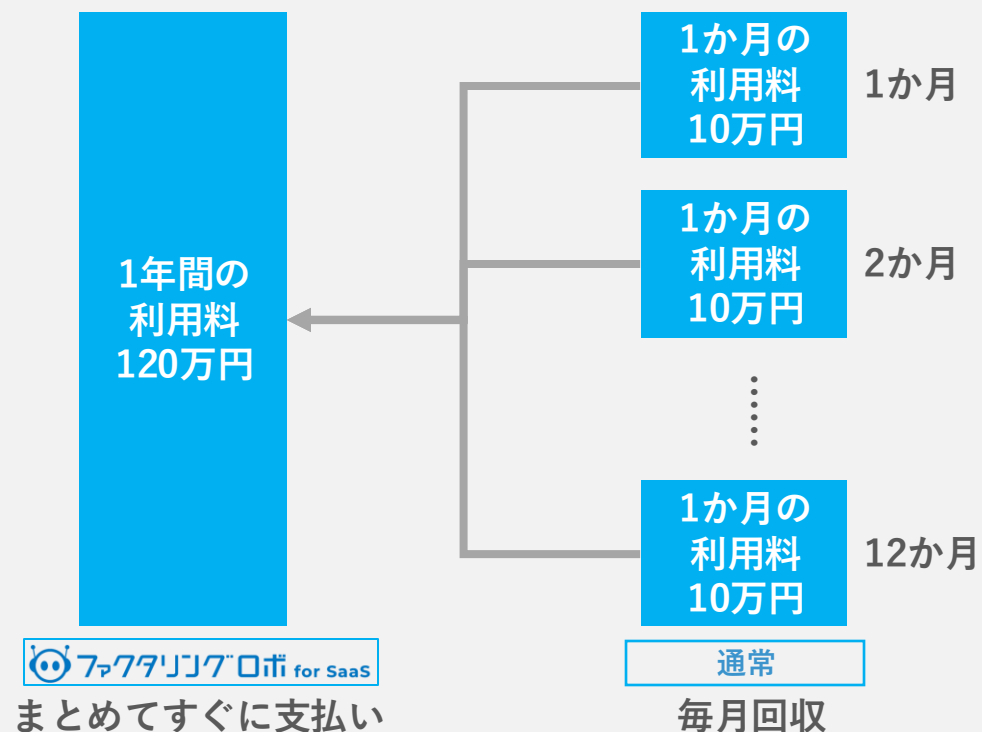
将来、1年分の月額SaaS利用料を現金化

- 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

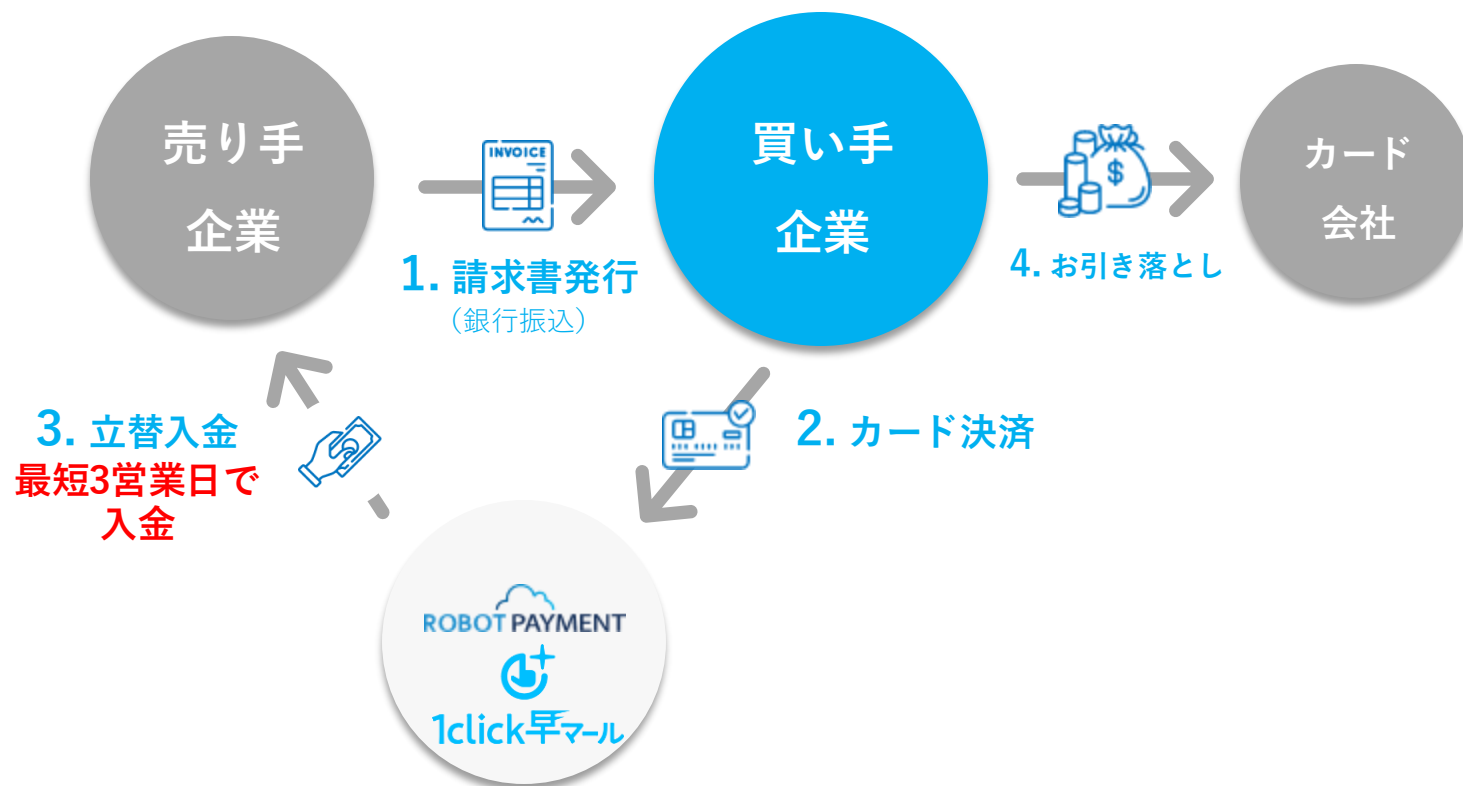
年間契約のSaaSサービスの例



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



PRESIDENT Inc.



メディア・広告



教育



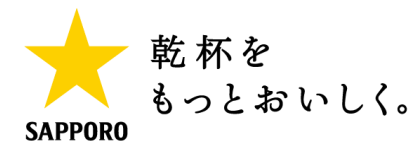
レンタル



寄付



その他



DHOLIC



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

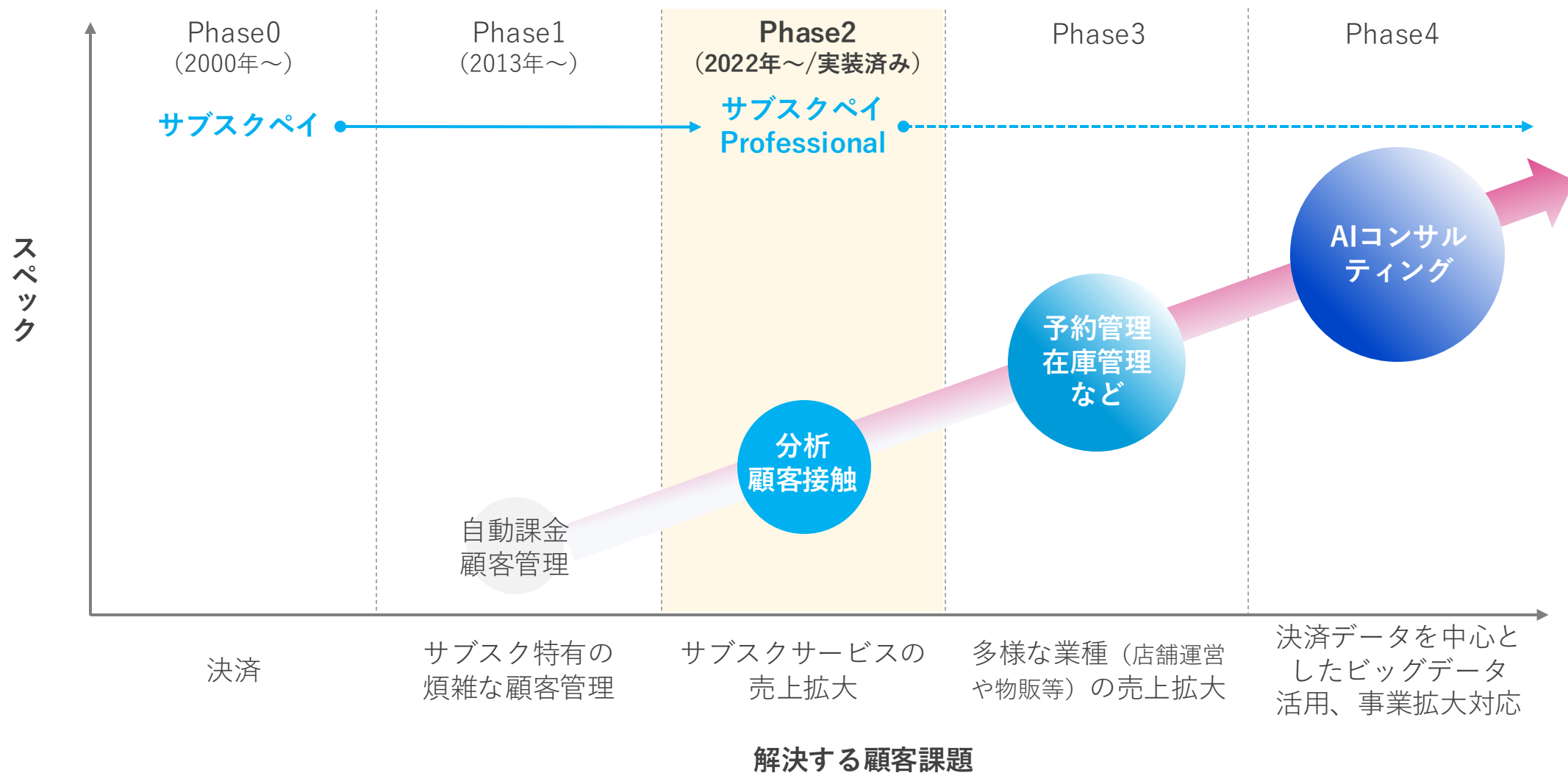
- 使いやすく、シンプルかつ柔軟に決済設定ができること
- サブスクリプション事業を増やしていくときに展開しやすいこと

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

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



コンサルティング・アドバイザリー



システム・インフラ



BtoCサービス



その他



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営業日で対応
- 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2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

1. 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

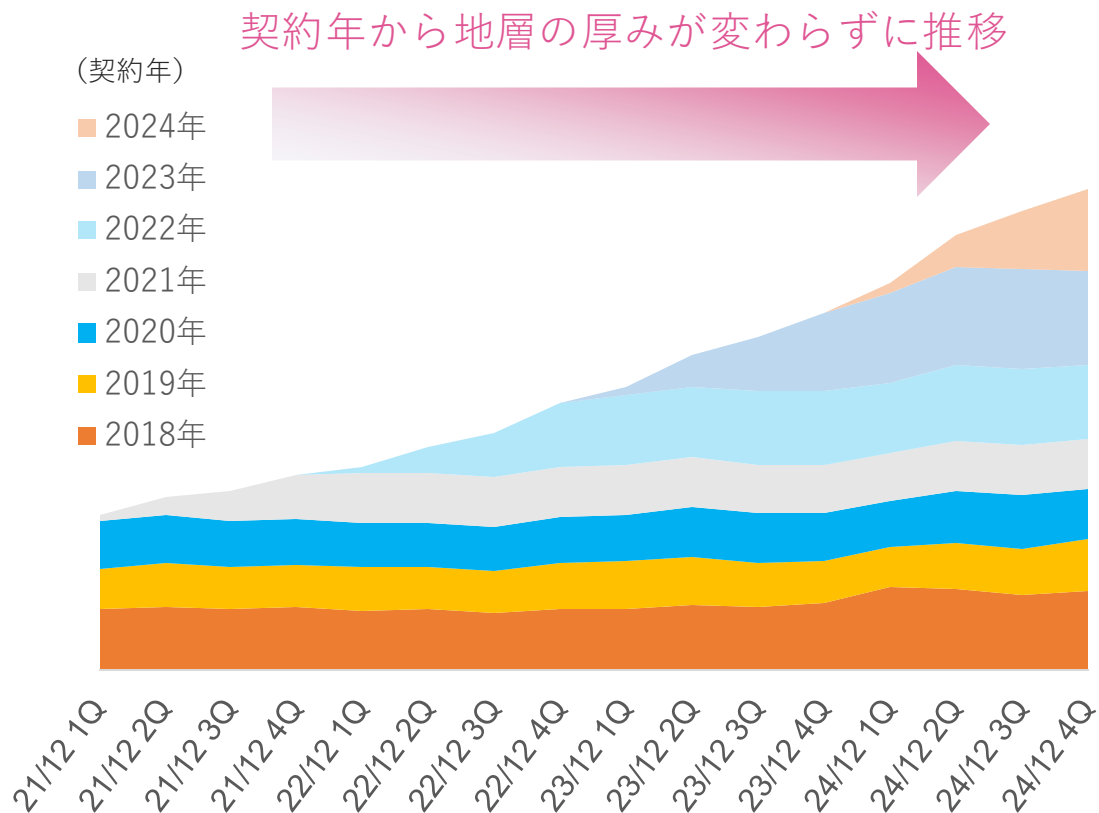
安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造を構成する要素は以下の4つです。

- 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. 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

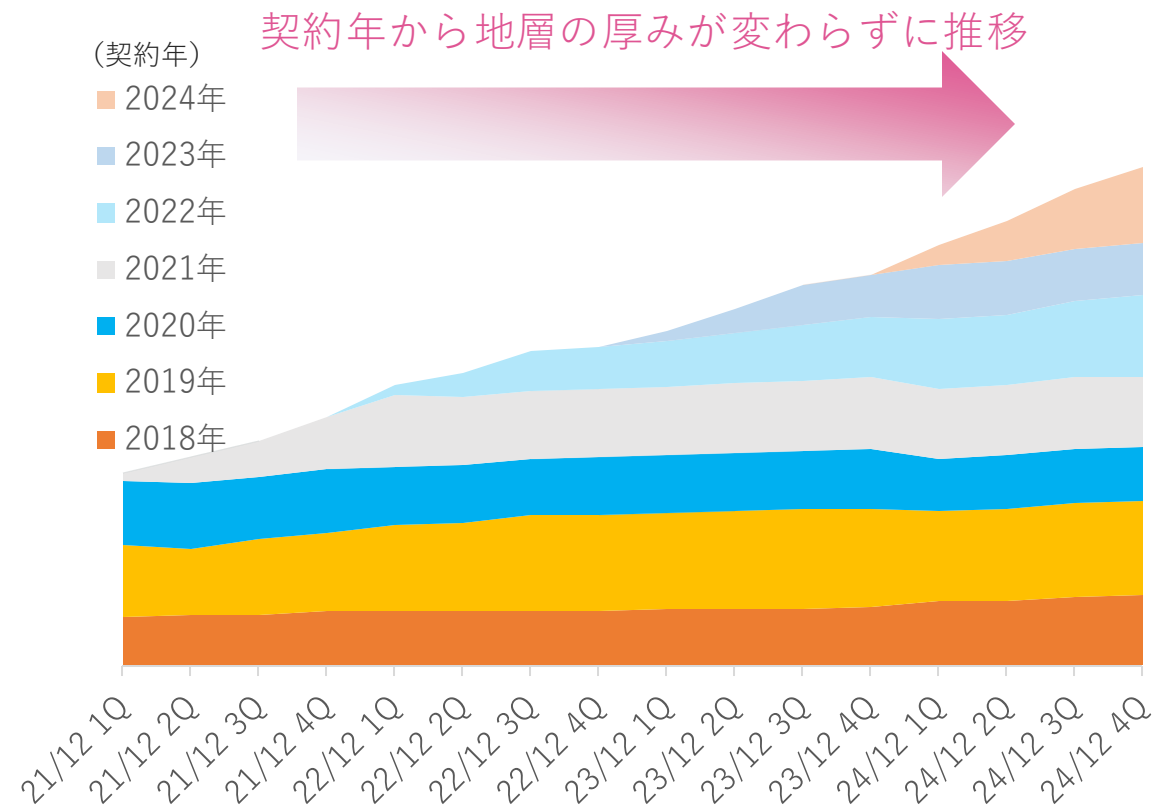
① 毎年獲得した顧客がもたらす売上総額が減らずに永続的に積み重なる

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. 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

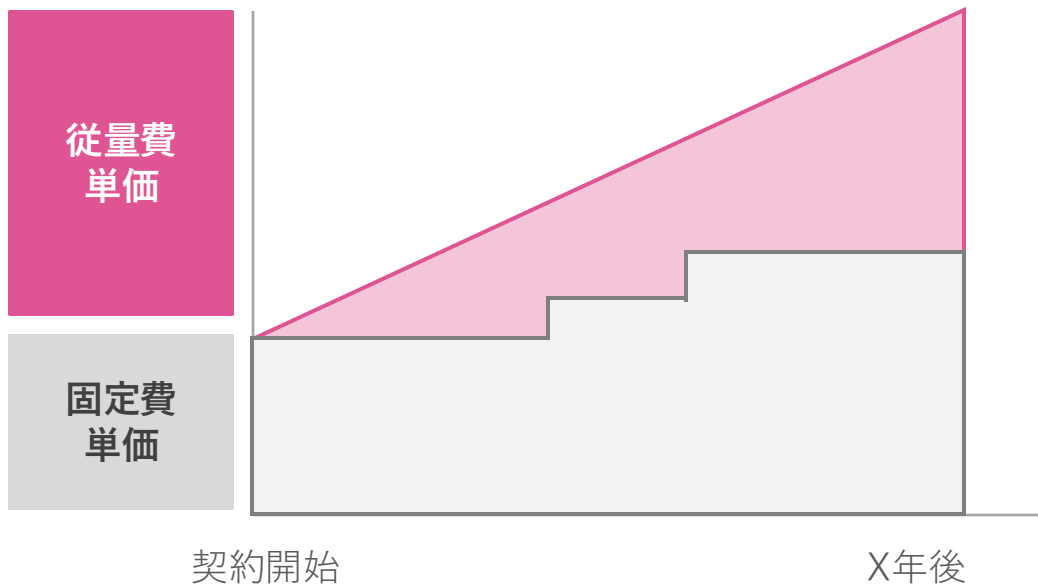
① 毎年獲得した顧客がもたらす売上総額が減らずに永続的に積み重なる

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

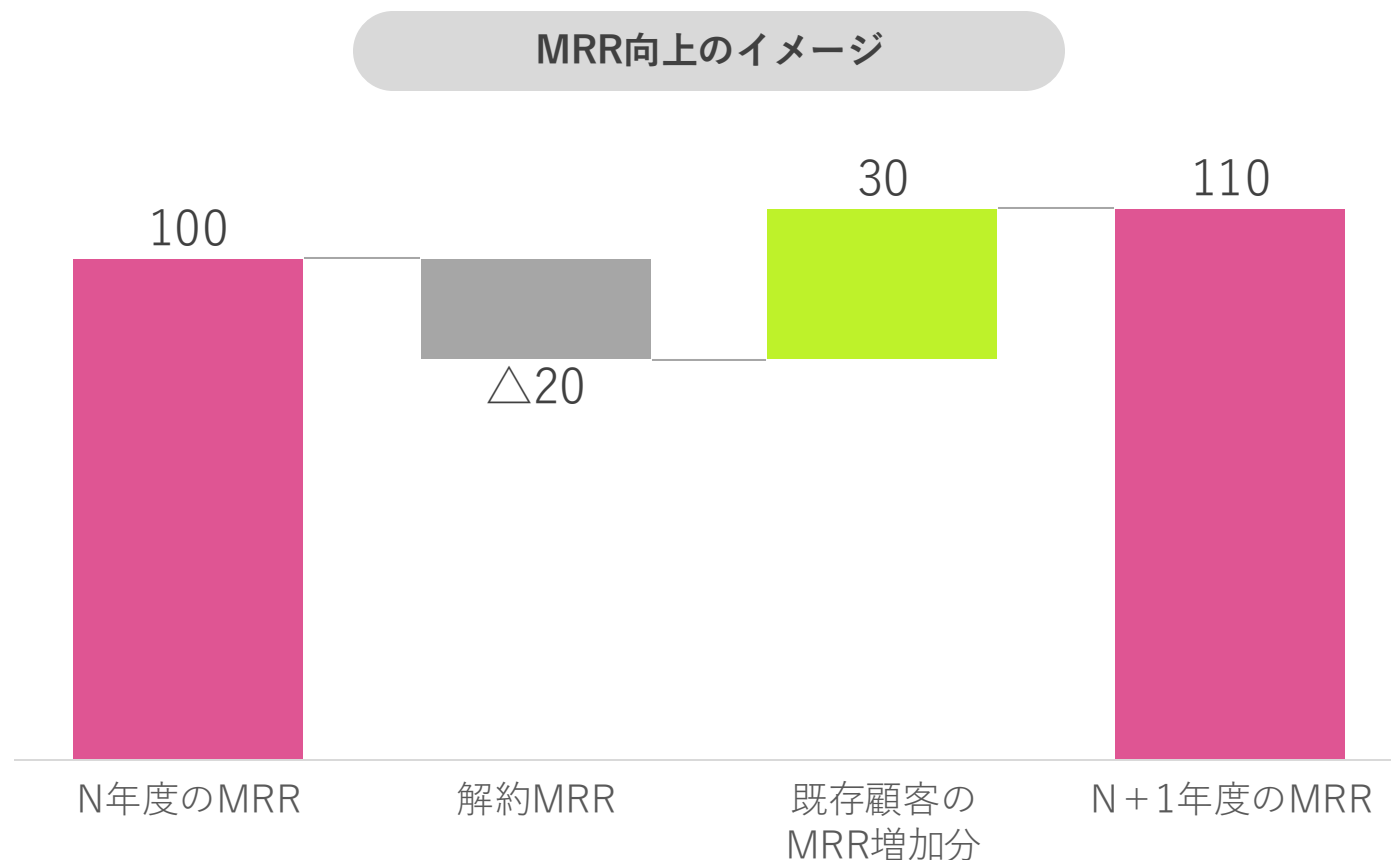
- 請求件数に応じたストレージ課金
- まるなげ手数料
- 決済収益
- システム利用料
- オプション料金
- ユーザーID追加料

1. 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

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

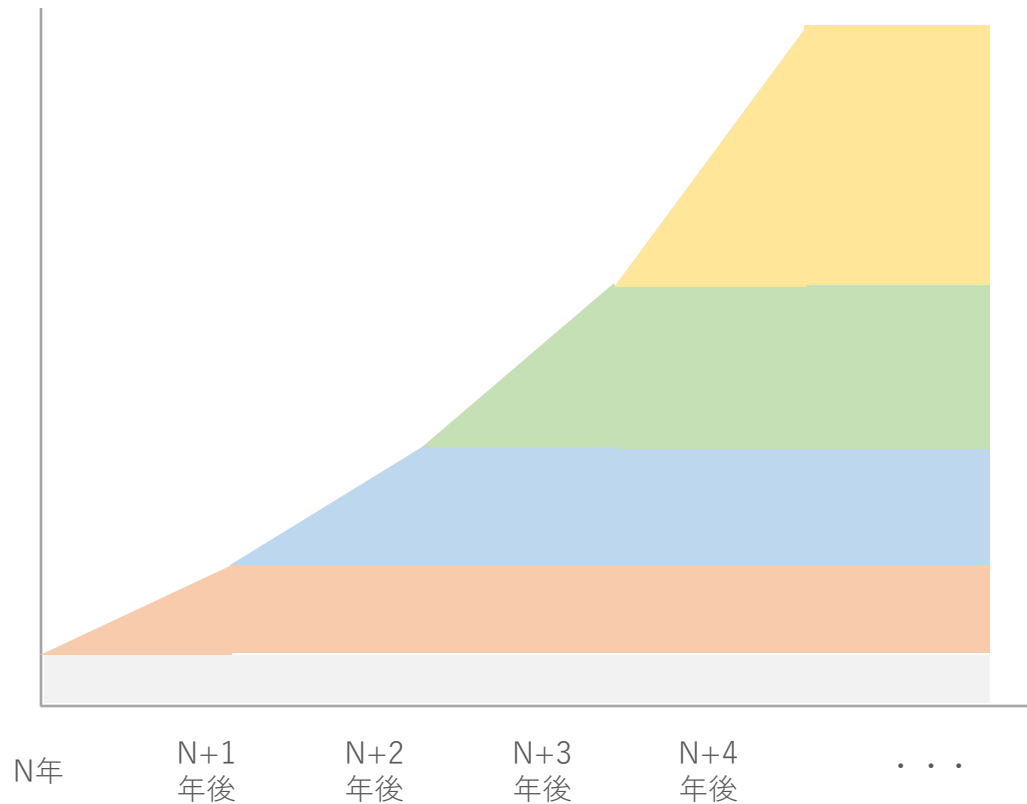


- 解約率が低い
- サービスの利用が少ない低単価の顧客が解約に至るため、解約MRRは低くなる
- 既存顧客の従量費増加や機能追加によるアップセルにより、MRRが向上する
- そのため、既存顧客のMRR増加分が解約した顧客のMRRの総額を上回る

1. 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

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

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. 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

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



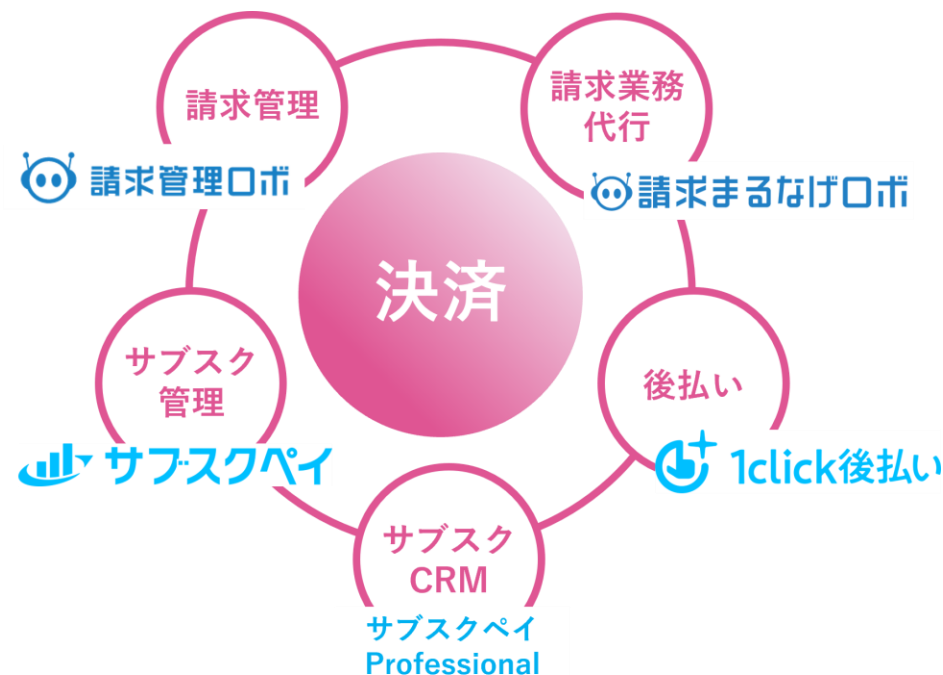
与信・審査ノウハウ



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. 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

③ 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

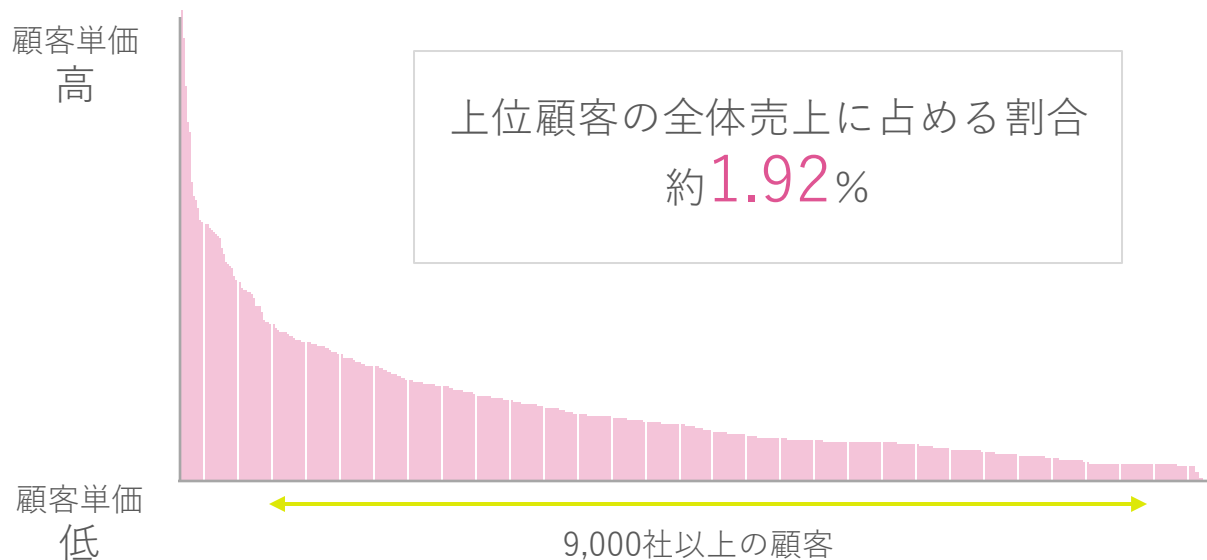
8,770AC

請求管理ロボ

996AC

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



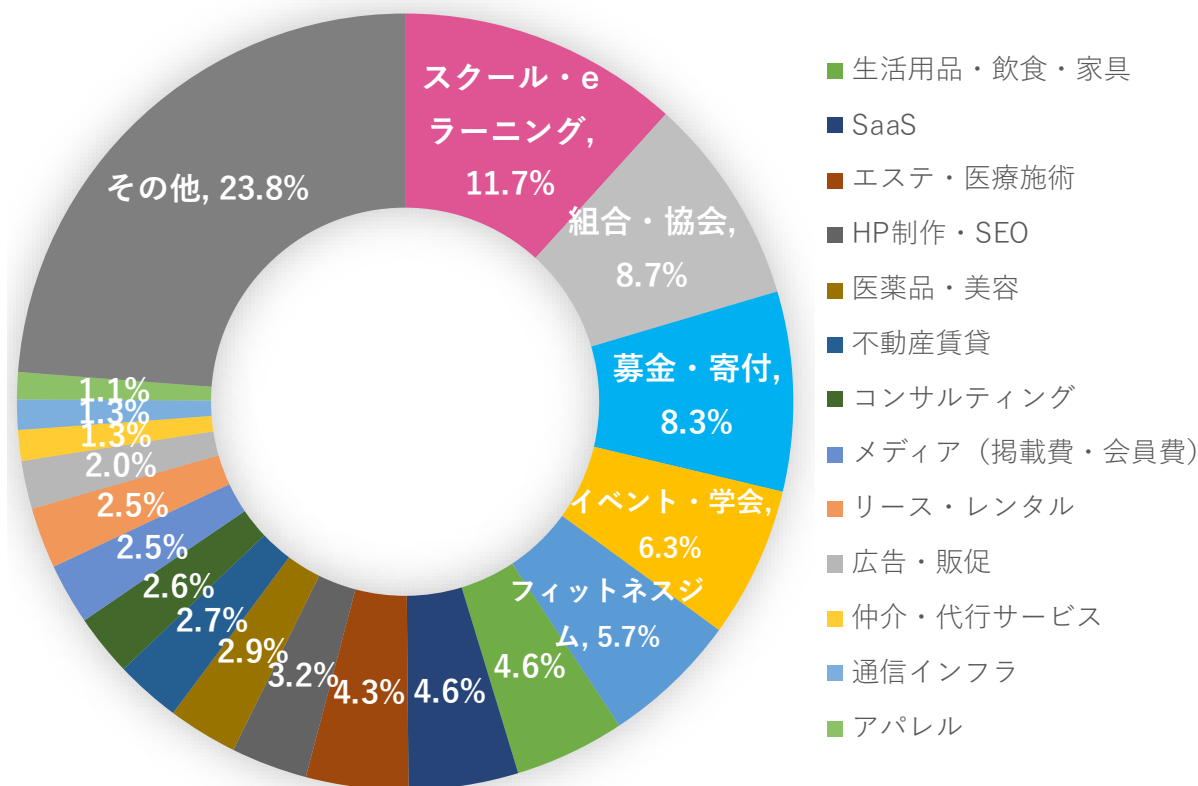
(注) 上位顧客：2024年12月末時点の顧客単価（1アカウントあたりの月間リカーリング収益）が最も大きい顧客

1. 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

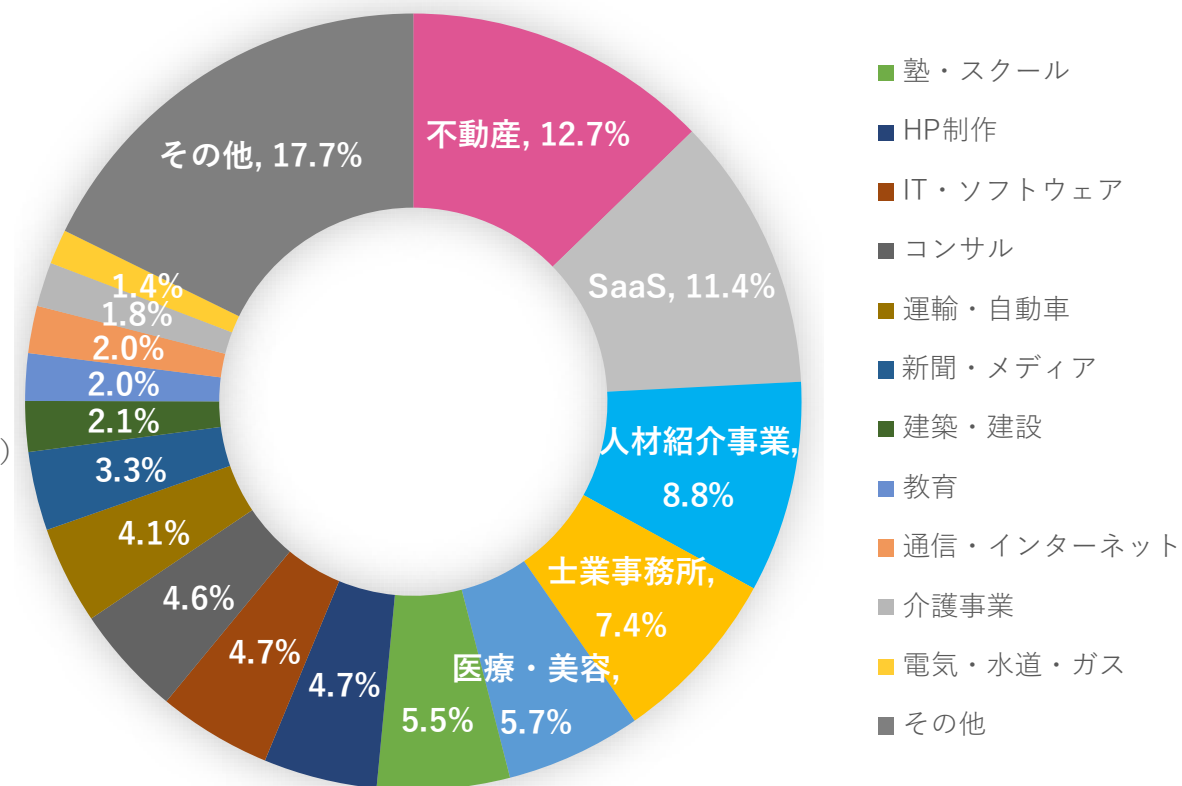
④ 外部環境の変化があっても売上が乱高下しない顧客構造

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. 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

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

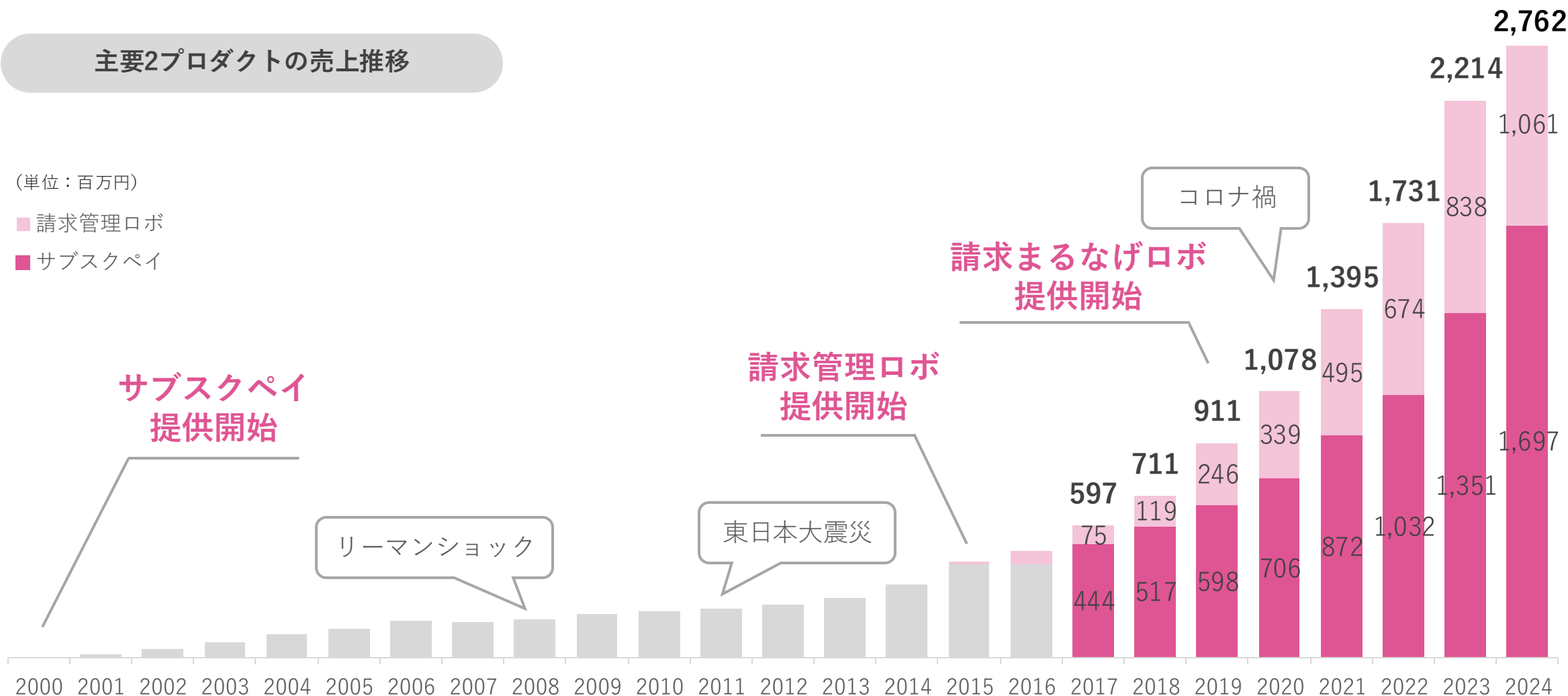
外部環境の変化に左右されない業績成長

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 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%

成長戦略

長期経営戦略

-目次-

1. 長期経営戦略策定の背景
2. 長期経営戦略
3. 長期経営戦略を実行した未来
4. 今後の事業展開

1. 長期経営戦略策定の背景

当社は市場から「つまらない会社」と見られているのではないかと考えた
その原因は、事業拡大への新たな取り組みを実施できず、売上高成長率が鈍化したことだと結論づけた

なぜ「つまらない」のか？

～ワクワクする未来が見えない～

～堅実だが飛躍的な成長がない～

～CPSを発表したが具体策がない～

～保守的な経営に見える～

～新しいことをやらない会社～

「つまらない」原因

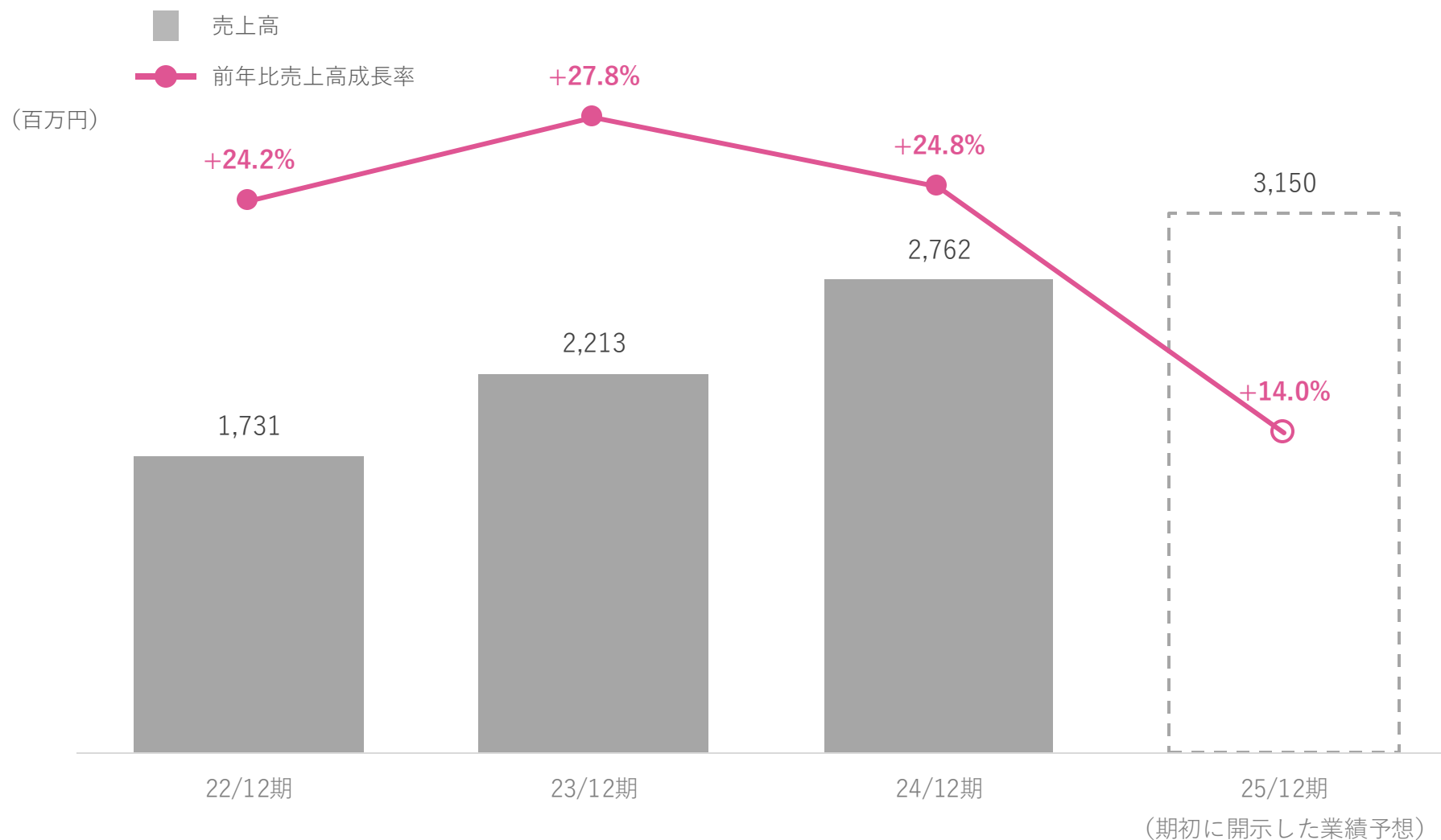
売上高成長率が鈍化

鈍化理由

- 新規事業立ち上げの遅延
- 既存事業の拡張の遅延
- M&Aの未実施
- CVCの未実施

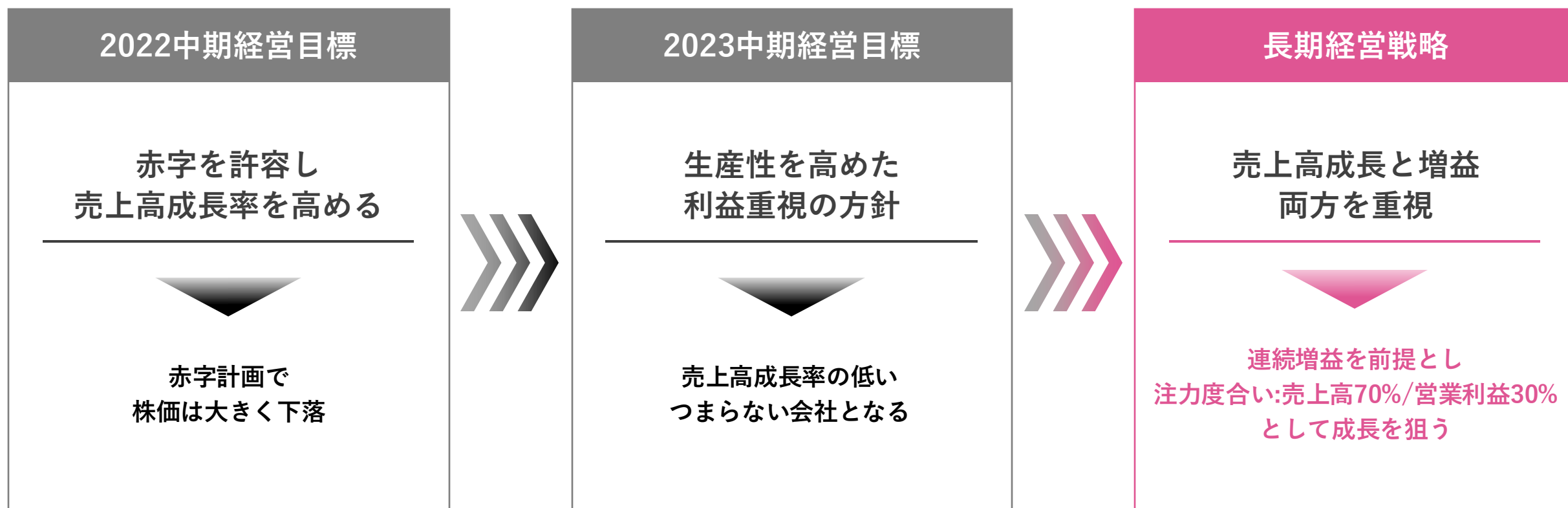
1. 長期経営戦略策定の背景

2023年12月期をピークに売上高成長率が鈍化したため
2023中期経営目標で定めた利益重視の方針を見直す必要があると考えた



2. 長期経営戦略 戦略の概要

売上高成長率の鈍化により、「つまらない会社」となってしまった
新たな戦略へと刷新し、CPSの実現を目指す



2. 長期経営戦略 戦略の概要

売上高成長率の低い「つまらない会社」を脱却するために 明確な「成長投資の実行基準」を設定する

なぜ売上高成長率が鈍化したのか？

成長投資の実行基準が決まっておらず
新たな取り組みへの投資ができなかった

新規事業

新規事業の立ち上げを行ったものの、十分な投資を実施できず立ち上がりが遅れた

既存事業

既存事業への追加投資が不足し、人件費、広告費、開発費へ十分な投資を実施できず成長加速が遅れた

M&A

黒字案件に絞るという投資判断基準はあったが、投資金額を明確に設定していなかったため、M&Aを実施できなかった

CVC

投資方針を明確に設定していなかったため、CVC投資を実施できなかった

長期経営戦略

新規事業, 既存事業, M&A, CVCへ成長投資を実施し
高い売上高成長率を実現させる

成長投資の実行基準

① 前年営業CFの金額をもとにした資本配分基準の設定

成長投資を確実に実行するため、前年営業CFの金額をもとにして投資対象ごとに投資へ充てる割合を明確に定めた資本配分基準を設定

② 回収期間を明確にした投資判断基準の設定

投資リターンの確実性を向上させるべく、一定期間の累計営業CFが黒字になるよう投資対象ごとに明確に定めた投資判断基準を設定

2. 長期経営戦略

① 前年営業CFの金額をもとにした資本配分基準

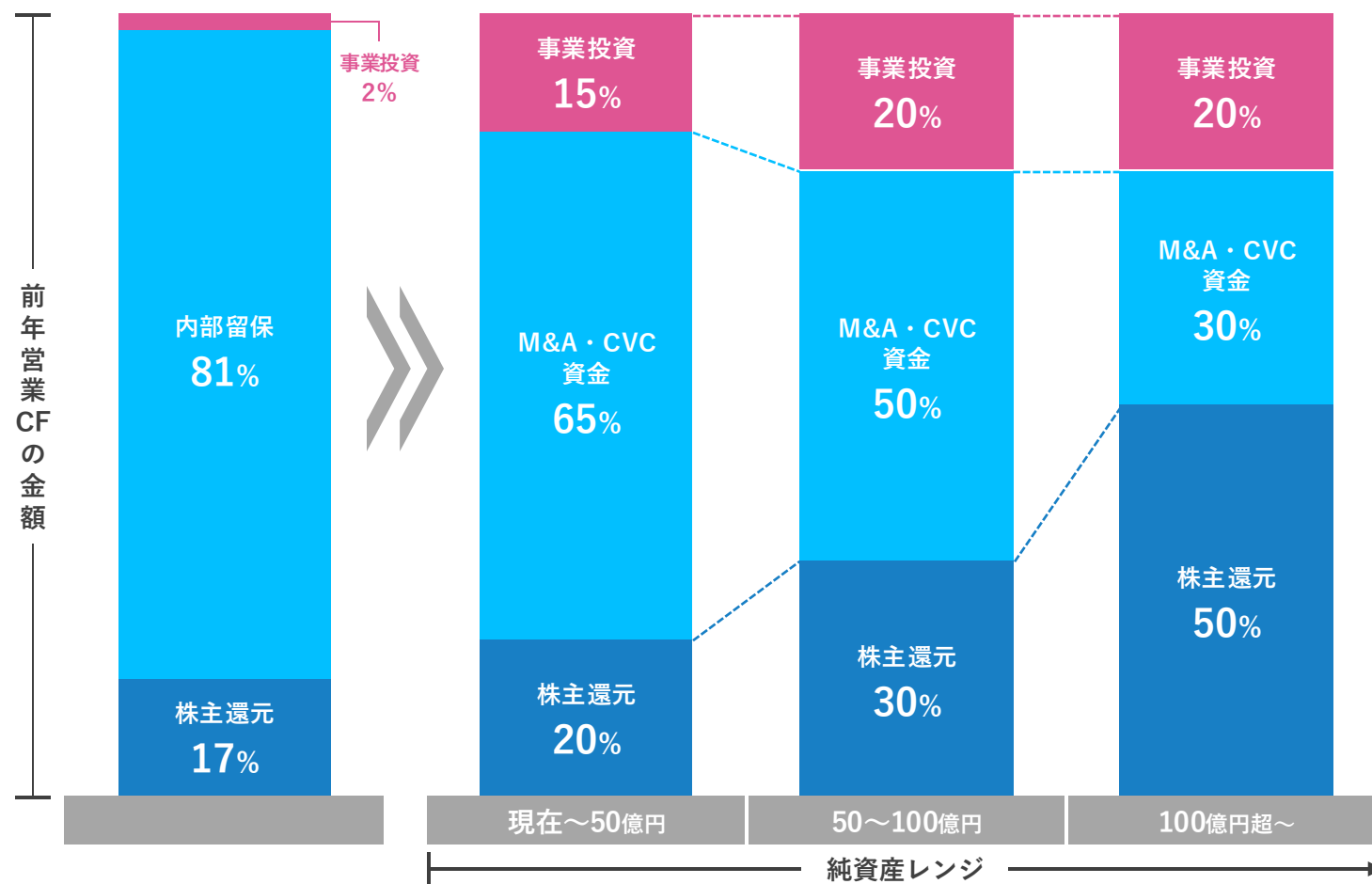
利益重視の方針に沿って暗黙に運用されていた資本配分基準では、成長投資をほとんど実行できなかった
そのため、明確な前年営業CFの金額をもとにした資本配分基準を新たに策定

利益重視の資本配分基準※

注力度合い:売上高70%/営業利益30%として成長を狙う
新たに策定した資本配分基準

事前に明確な基準を定めなかった

純資産の金額により配分率を変更



事業投資（内訳：新規事業20%, 既存事業80%）

純資産50億円までは、前年営業CFの15%を**事業投資に充当**。そのうち
20%を新規事業、80%を既存事業へ投資し、成長加速を図る。純資産50億
円を超えると、前年営業CFの20%を上限とし、配分を維持する。

M&A・CVC資金

純資産の増加に応じてM&A・CVCへの投資余力を拡大。純資産50億円以下
では前年営業CFの65%、50～100億円では50%、100億円超では30%を留保
し、**大型M&A案件や有望なCVC投資の機会に備える**。

株主還元

純資産の増加に伴い株主還元比率を段階的に引き上げる。純資産50億円を
超えると前年営業CFの30%を、100億円超では50%を基準に配分する。

連続増配を基本とし、事業投資との両立を図る。

2. 長期経営戦略

②回収期間を明確にした投資判断基準

明確な基準に沿って投資判断を行う

	投資判断基準
新規事業	単年営業CFが黒字化する年数：5年以内 累計営業CFがプラス転換する年数：10年以内
既存事業	単年営業CFが黒字化する年数：3年以内 累計営業CFがプラス転換する年数：5年以内
M&A	累計営業CFがのれんを上回る年数：のれん償却年数以内（基本5年） のれん：純資産の40%未満
CVC	含み益が投資金額を上回る年数：5年以内 投資対象：当社事業とのシナジー効果があるもの

※当社はビジネスモデル上および財務体質上、潤沢な手元流動性を有しているため、現状借入を元にした投資の予定はない。

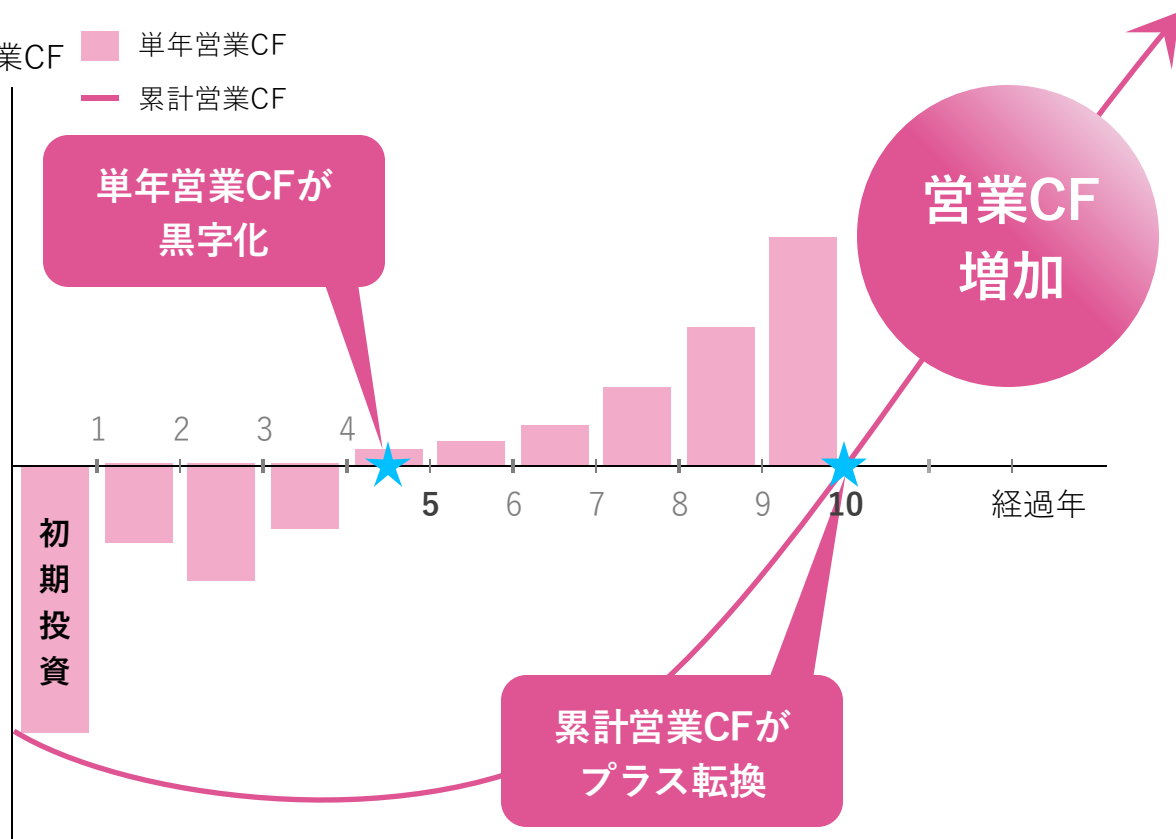
2. 長期経営戦略

②回収期間を明確にした投資判断基準

新規事業の投資判断基準

投資判断基準イメージ

営業CF
■ 単年営業CF
— 累計営業CF



投資判断基準

- 単年営業CFが黒字化する年数
5年以内
- 累計営業CFがプラス転換する年数
10年以内

備考

○事業領域の選定基準

- ・ 成長市場であるか
- ・ 先行する競合が少ないか

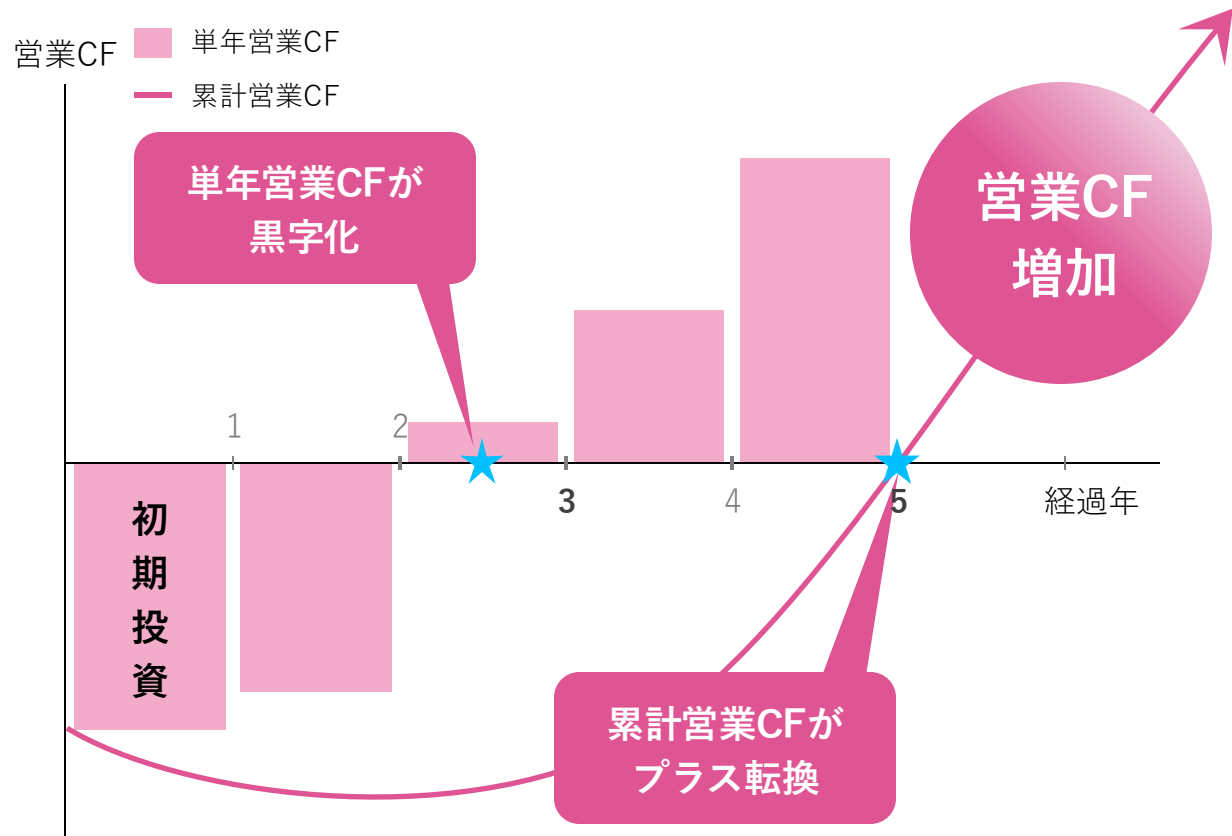
※新規事業投資は11年目以降も長く営業CFを得られるため、既存事業投資、M&A投資、CVC投資よりも長期での単年赤字を許容

2. 長期経営戦略

②回収期間を明確にした投資判断基準

既存事業の投資判断基準

投資判断基準イメージ



投資判断基準

- 単年営業CFが黒字化する年数
3年以内
- 累計営業CFがプラス転換する年数
5年以内

備考

○投資回収までの時間

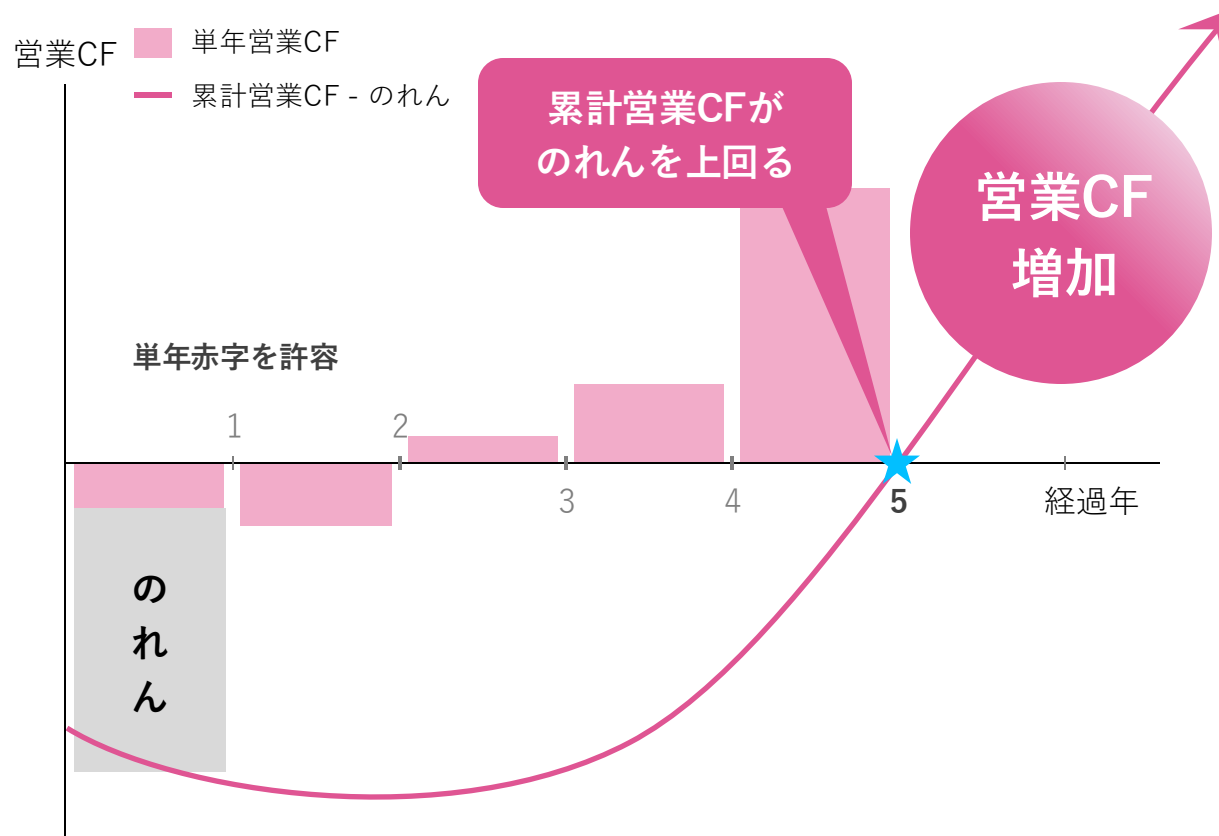
すでに成長している事業への投資となるため、新規事業に比べて回収するまでの時間が短くなる。

2. 長期経営戦略

②回収期間を明確にした投資判断基準

M&Aの投資判断基準

投資判断基準イメージ



投資判断基準

- 累計営業CFがのれんを上回る年数
5年以内（のれん償却年数以内）
※判断基準を累計営業CFにすることで、単年赤字を許容
- のれんの上限
純資産の40%未満

備考

○投資判断基準の背景

のれん償却期間内にそれ以上の営業CFを得ることが、当社が事業成長をさせた価値と考え、償却期間を基準としている。

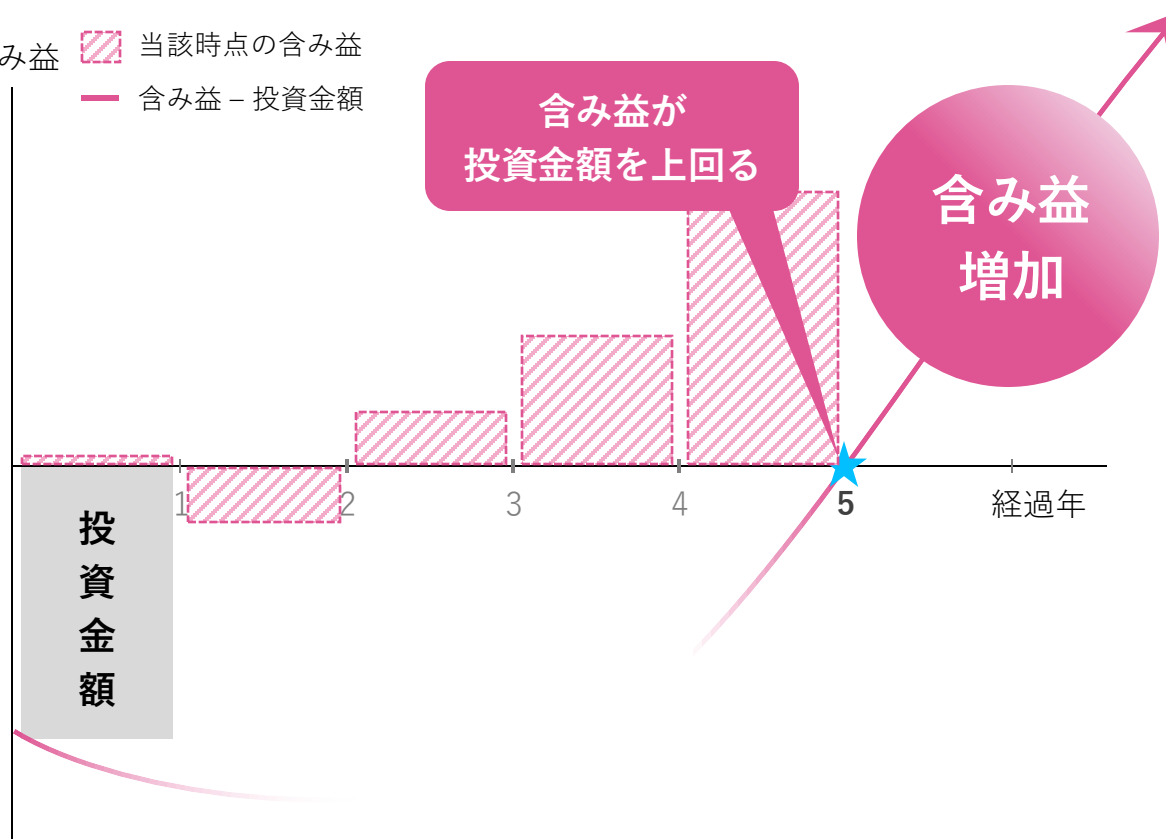
2. 長期経営戦略

②回収期間を明確にした投資判断基準

CVCの投資判断基準

投資判断基準イメージ

含み益  当該時点の含み益
— 含み益 - 投資金額



投資判断基準

- 含み益が投資金額を上回る年数5年以内
- 投資対象
シナジー効果のあるもの

備考

○シナジー効果の例

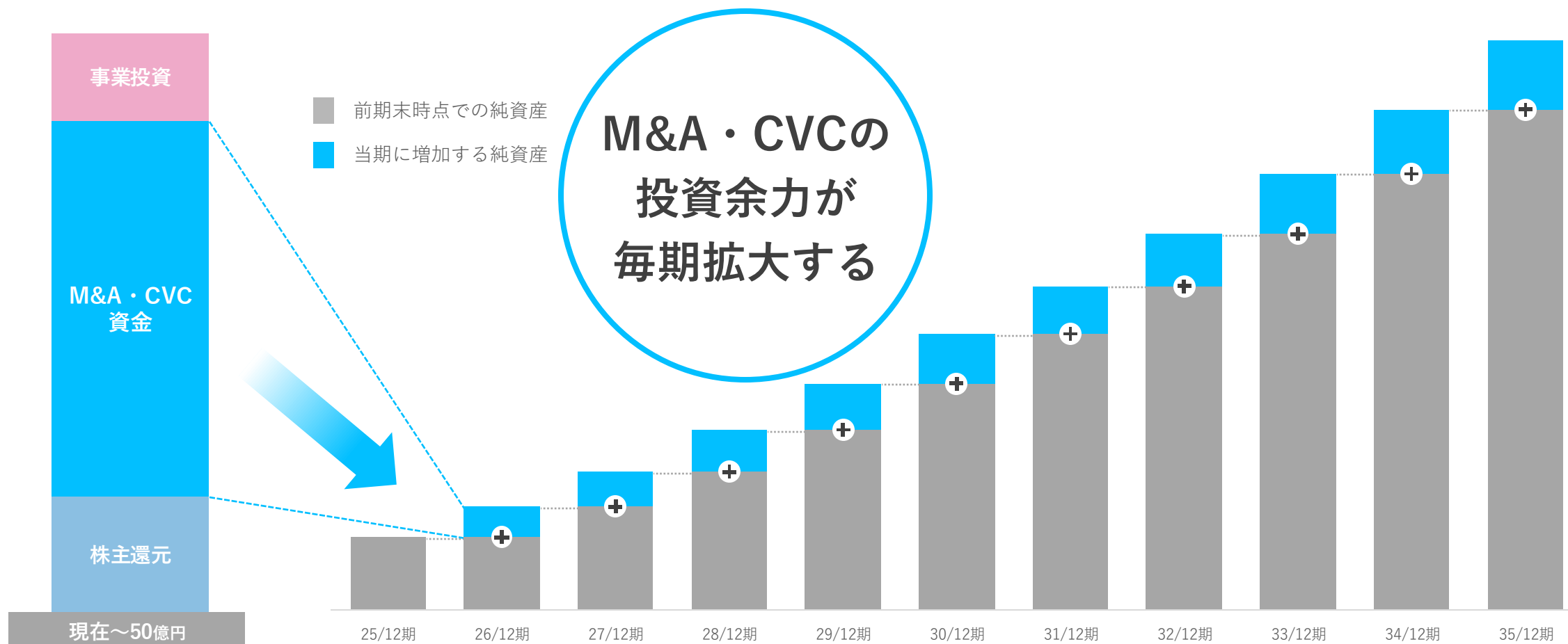
- ・ 新規事業・イノベーションの創出
- ・ 既存事業の強化
- ・ 人材育成と組織活性化
- ・ 財務的リターン

2. 長期経営戦略 純資産の増加イメージ

毎期純資産が積み上がり※、より大規模なM&A・CVCを狙える

①前年営業CFの金額を
もとにした資本配分基準

純資産の推移

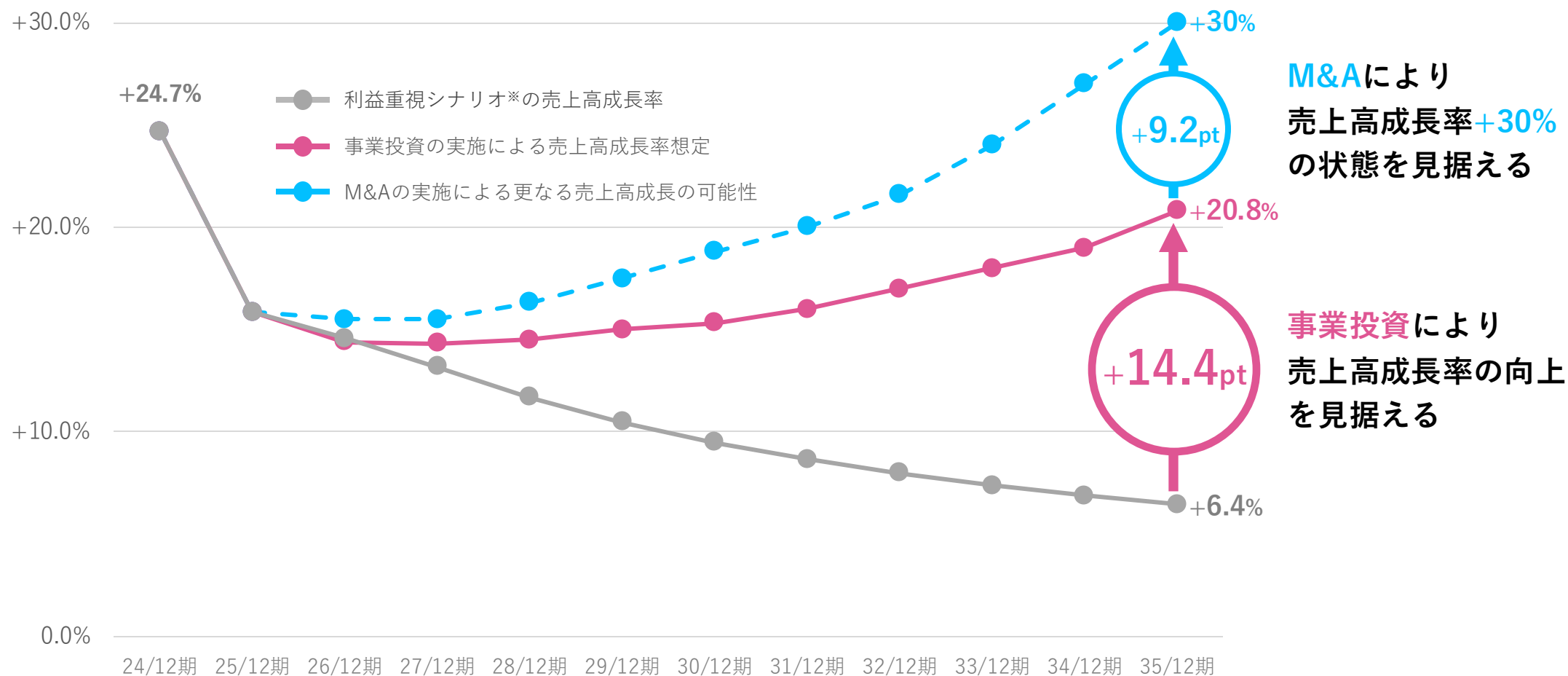


※投資CFおよび財務CFによる純資産への影響を除く

3. 長期経営戦略を実行した未来 事業成長の加速

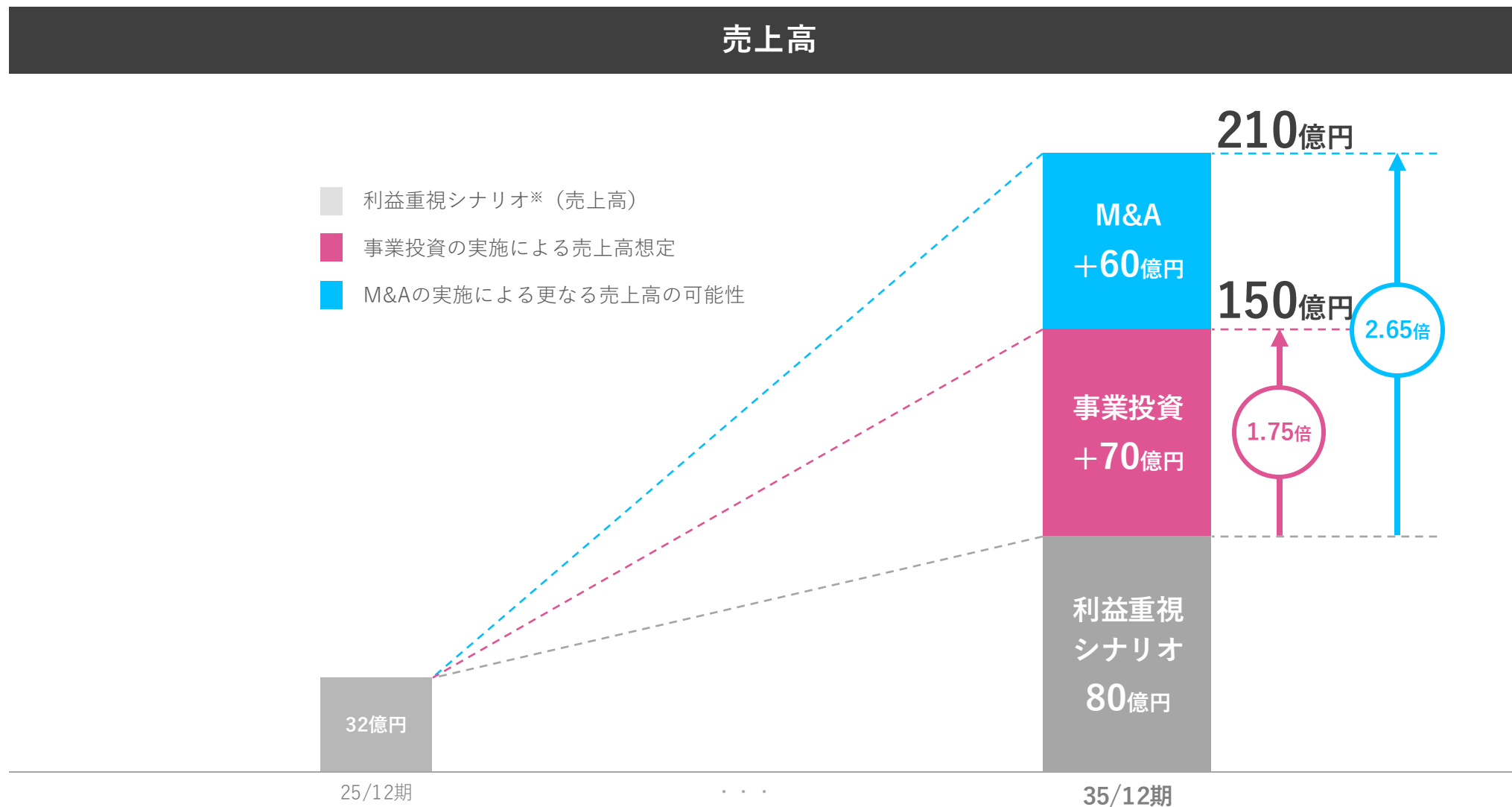
2035年12月期時点の売上高成長率は、利益重視シナリオ※に対し、
事業投資の実施により +14.4pt、更にM&Aの実施により+30%を見据える

売上高成長率の推移



3. 長期経営戦略を実行した未来 事業成長の加速

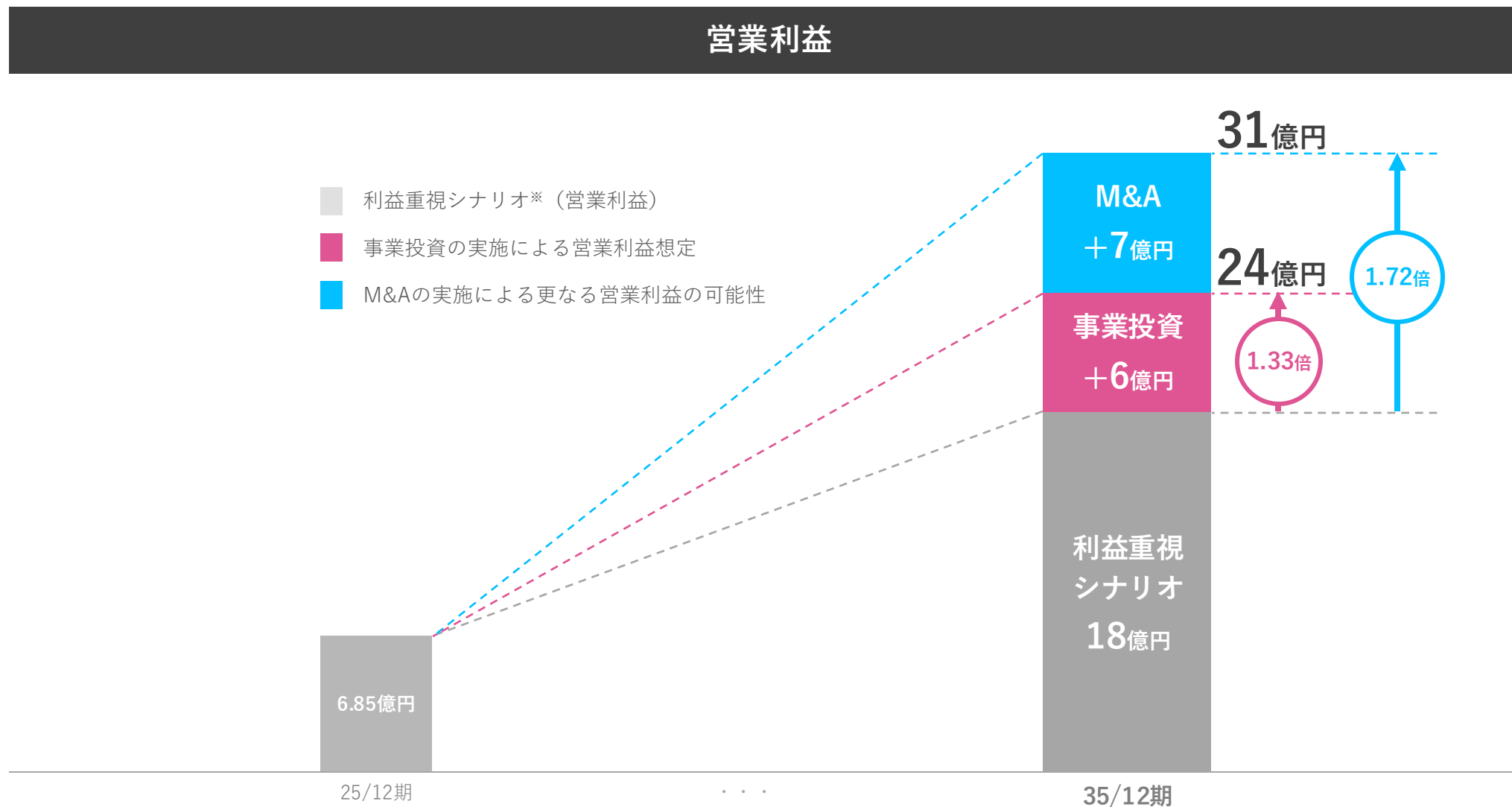
2035年12月期時点の売上高は、利益重視シナリオ※に対し、
事業投資の実施により1.75倍、更にM&Aの実施により2.65倍を見据える



※利益重視シナリオ：2023中期経営目標で定めた利益重視の方針を、2026年12月期以降も継続して行った場合の売上高および営業利益の予測数値の概算

3. 長期経営戦略を実行した未来 事業成長の加速

2035年12月期時点の営業利益は、利益重視シナリオ※に対し、
事業投資の実施により1.33倍、更にM&Aの実施により1.72倍を見据える



※利益重視シナリオ：2023中期経営目標で定めた利益重視の方針を、2026年12月期以降も継続して行った場合の売上高および営業利益の予測数値の概算

3. 長期経営戦略を実行した未来 プライム市場への鞍替え

プライム市場への鞍替えを目指す

当社の準備開始基準

経常利益 約12.5億円

純資産 約40億円

～2, 3年～

プライム
上場へ

4. 今後の事業展開 当社の解決する課題

商取引を阻む3つの壁に対し、当社サービスが課題を解決していく

既存事業

- ・ 1click後払い
- ・ 1click早マール
- ・ ファクタリングロボfor SaaS

準備中の新規事業

- ・ 海外送金DX
- ・ 未収金管理/未収金自動回収

検討中の新規事業

- ・ ファクタリング領域の拡大

- ・ サブスクペイ
- ・ サブスクペイPro
- ・ 請求管理ロボ
- ・ 請求まるなげロボ

- ・ 請求書受取
- ・ 海外受金DX
- ・ ステータブルコイン決済送金

- ・ レベニューベースドファイナンス

- ・ AI与信/自動回収

3つの壁を壊す

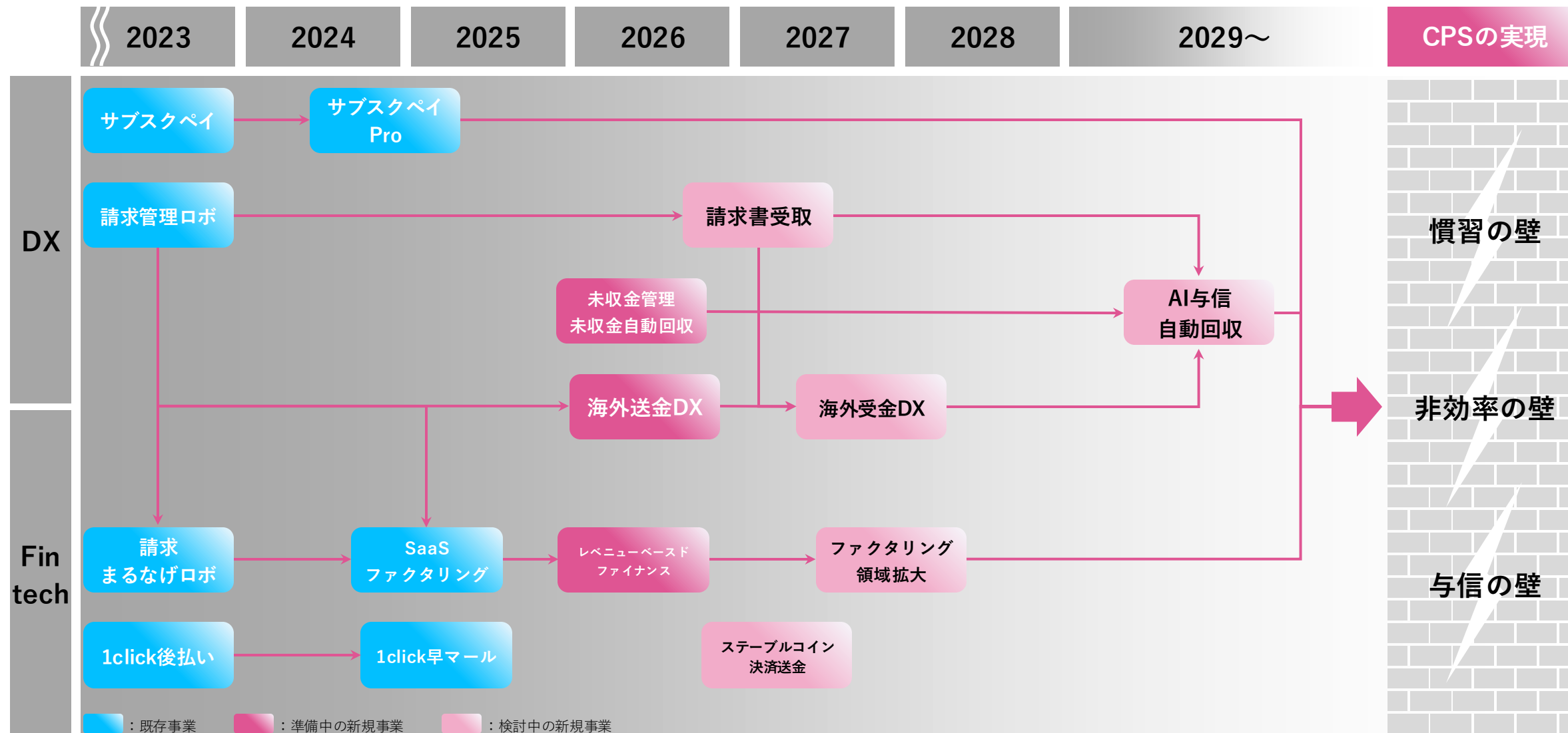
慣習の壁

非効率の壁

与信の壁

4. 今後の事業展開 予定する事業展開

システムで課題を解決する「DX」と、お金の流れを変化させ課題を解決する「Fintech」の二領域のサービス展開により、CPSの実現を目指す



4. 今後の事業展開 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0.50%程度
インターネット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

2025年時点でのサブスクペイ市場規模試算※1※2

カード業界全体の決済金額

117兆円

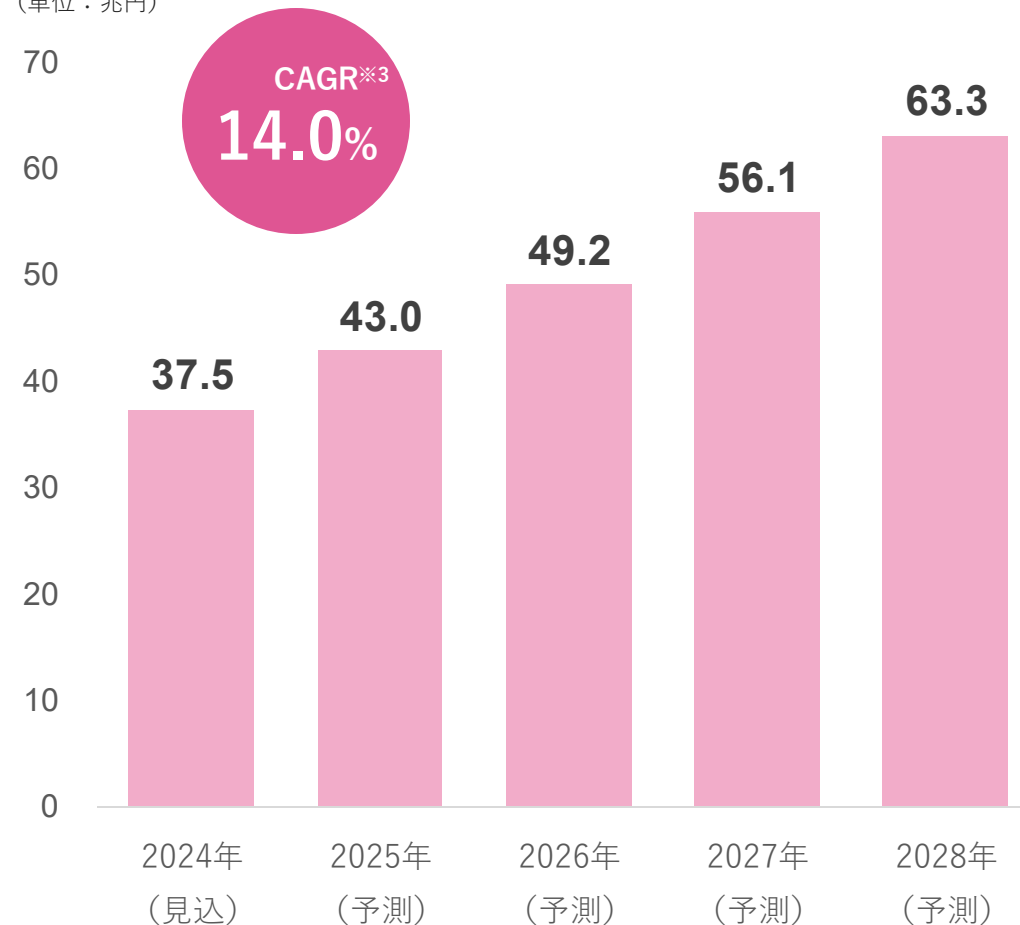
インターネット決済の総額

43兆円

当社決済金額2,154億円
当社の想定獲得シェア0.50%

インターネット決済サービス市場の推移※2

(単位：兆円)



※1 2025年3月発行の経済産業省「2024年のキャッシュレス決済比率を算出しました」より。
※2 2025年3月27日発表の矢野経済研究所「オンライン決済サービス市場に関する調査を実施（2025年）」より。
※3 2024年から2028年における5年間の市場規模の年平均成長率。

4. 今後の事業展開 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※1

BtoB取引企業数

2,504,413社

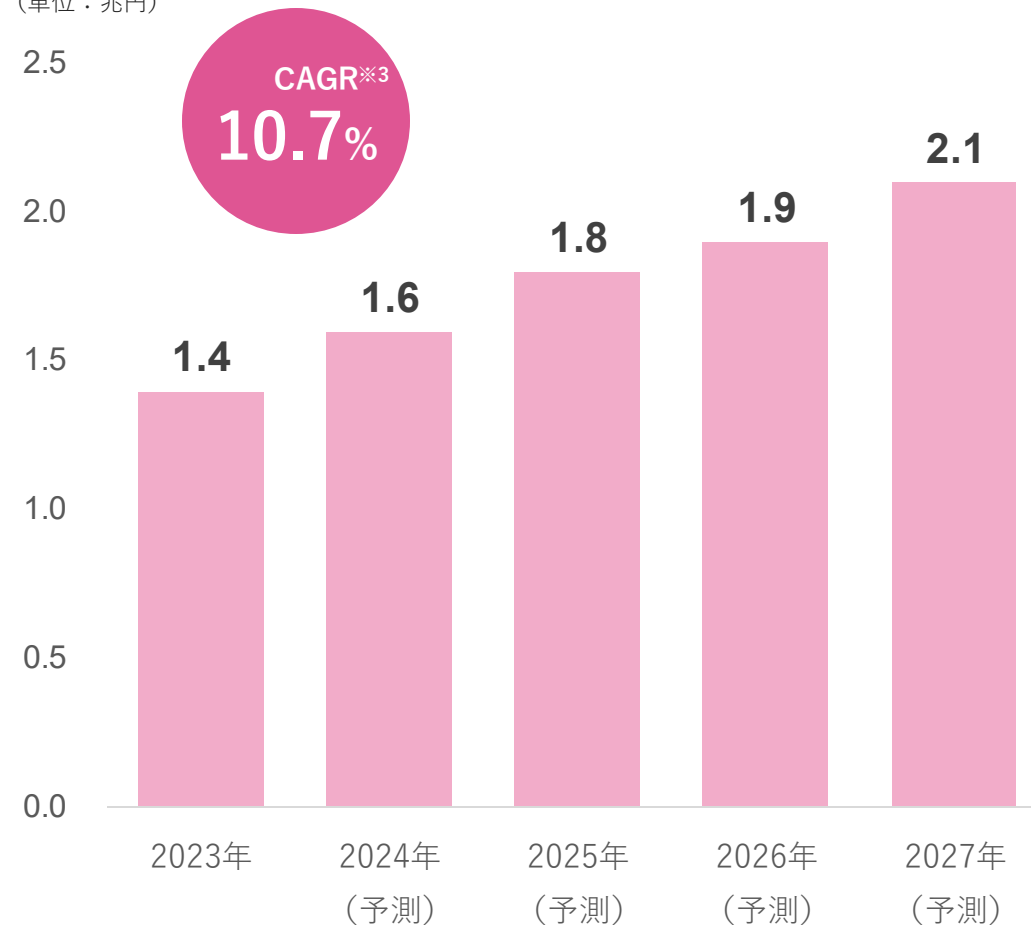
請求管理ロボ獲得可能性市場（従業員数30～999人）

128,280社

当社AC数867社
当社の想定獲得シェア0.68%

国内SaaS市場規模推移※2

（単位：兆円）



※1 2023年6月公開の総務省統計局「令和3年経済センサス活動調査」より。
※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 2023年版」より。
※3 2023年から2027年における5年間の市場規模の年平均成長率。

4. 今後の事業展開

請求まるなげロボ・1click後払いの市場規模

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後払い市場規模試算※1

BtoB決済市場

1,481兆円

ファクタリング業界市場

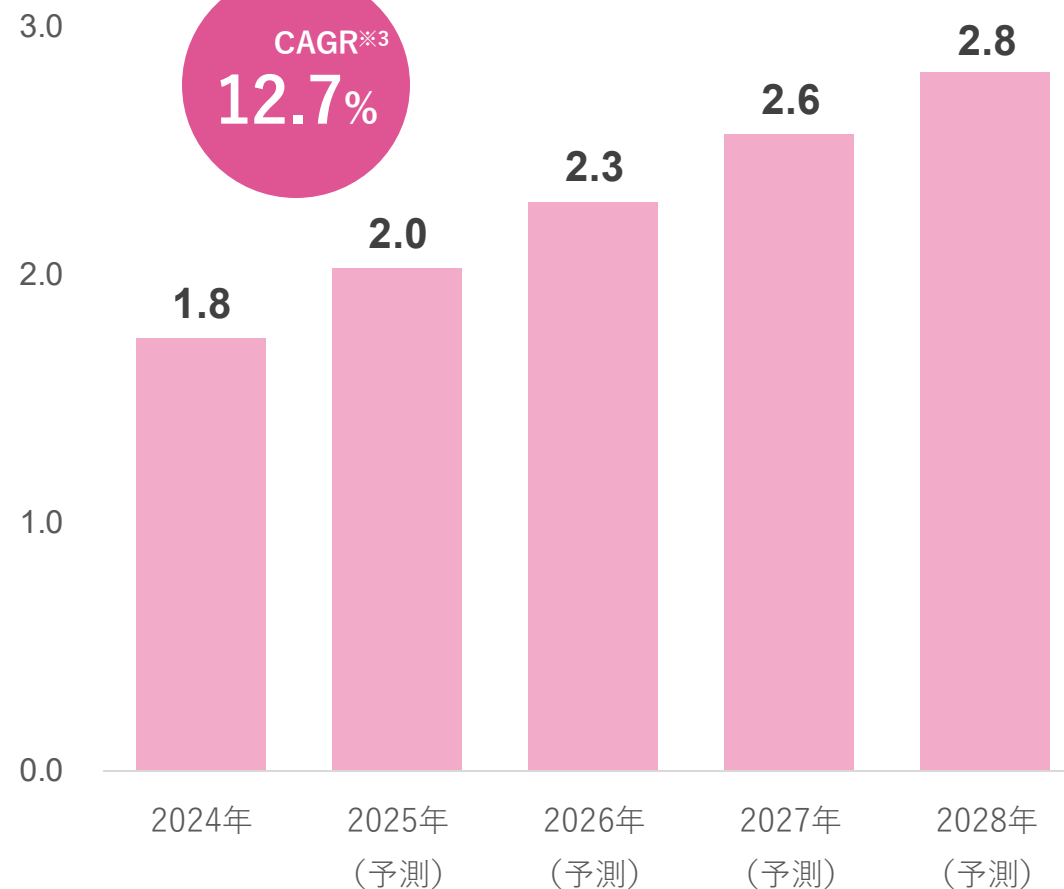
9.2兆円

請求まるなげロボ：
債権取扱高40億円（0.04%）

1click後払い：
当社決済金額（シェア）13億円（0.01%）

後払い決済サービス（BNPL）市場規模推移※2

（単位：兆円）



※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）」

※1 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）。

※2 2025年3月27日発表の矢野経済研究所「オンライン決済サービス市場に関する調査を実施（2025年）」より。

※3 2024年から2028年における5年間の市場規模の年平均成長率。

戦略を支える組織・人材戦略

生産性の飛躍的向上を目標とする

1人あたりのMRR純増額を生産性のKPIとし、筋肉質な組織を構築します。

採用戦略

未来を創る「人材」の獲得

・ハイクラス採用の強化

タレントプールやリレーションシップを強化し、事業を牽引するトップタレントを獲得します。

・間口の拡大

新卒・中途の通年採用により、多様なポテンシャルを持つ人材の採用力を強化します。

人財強化

テクノロジーによる進化

・生産性の向上

AIエージェントを全社的に活用し、業務効率を最大化します。

・事業開発力の強化

顧客基盤の統合とAI人材の育成により、新規事業の立ち上げスピードを加速させます。

文化形成

挑戦と成長が生まれる土壌

・挑戦機会の体系化

「やりたい人がやる」を推進し、新規事業・M&A・子会社経営など多様な舞台を提供し、挑戦を通じて次世代経営層を育成します。

・経営者の育成

M&A先企業への派遣や、新規事業を通じて、事業を担う経営人材を継続的に輩出し、長期的に企業全体の成長を牽引できる人材ポートフォリオを構築します。

持続的な成長と企業価値向上を実現するため、
財務健全性・規律ある運営・資本効率の基本方針を定める

01

健全な財務基盤の維持

調整後自己資本比率50%以上を維持し、長期的な財務健全性を支える。

02

規律あるバランスシート運営

のれん・ソフトウェア等の無形資産およびCVC投資の合計額を純資産の50%以内にコントロール。
余剰資金は安全性の高い金融資産（MMF・国債等）で運用し、ミニマムキャッシュを設定。
これらの規律に基づく運営により、結果として質の高いバランスシートを維持する。

03

高い資本効率の追求

株主資本コストを大幅に上回るROE（自己資本利益率）25%以上を指標に、株主価値を最大化する。

4. 今後の事業展開

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
新規事業の不振について 新規事業の進捗が計画通りに進まず、マイルストーン達成が遅れる場合、売上成長の鈍化や投資回収の長期化を招き、資本効率が低下する可能性があります。これにより、当社の事業計画遂行や業績に影響を及ぼすおそれがあります。	中	中	マイルストーンごとの進捗管理を徹底し、営業キャッシュフロー黒字化期間やLTV/CACなど明確な投資基準を設けた上で、段階的かつ慎重に投資を実行することでリスクを低減いたします。
M&Aの失敗について 当社は成長戦略の一環としてM&Aを検討しておりますが、統合プロセス（PMI）が計画通りに進まず、想定したシナジー効果が発現しない場合、投資回収が困難となり、業績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。また、過大なのれん計上により、将来的に減損処理が必要となるリスクも存在します。	小	中	当社はPMI専門チームを設置し、統合作業を計画的に実行するとともに、財務規律（純資産 × 40% > のれん等）を遵守し、過大投資を回避することでリスクを抑制いたします。
キーパーソンの退職について 当社の事業展開においては、経営や事業の中核を担う重要人材が退職した場合、事業継続や成長スピードに影響を及ぼす可能性があります。さらに、今後はM&Aを推進する方針であることから、買収先企業におけるキーパーソンの退職や統合過程における人材流出が生じた場合には、シナジー効果の発現や投資回収に遅れが生じ、当社の業績や事業計画に影響を及ぼすリスクも想定されます。	小	大	当社は、業績連動型株式報酬制度（ストックオプション等）の導入により中核人材のリテンションを強化するとともに、次世代リーダーの計画的育成や権限移譲を進め、属人的な依存を軽減しています。また、M&Aにおいては統合プロセス（PMI）を重視し、買収先のキーパーソンとのインセンティブ設計や組織文化の調和を図ることで、人材流出リスクの低減に努めます。
市況の悪化について 国内外の経済環境や金融市場の悪化、金利上昇や規制強化などの外部要因により、顧客企業の資金繰りが悪化した場合、当社サービスの解約率や利用縮小につながり得ます。さらに、景気後退局面では新規需要が減速するほか、当社が計画する成長投資の実行が停滞し、成長スピードが鈍化する可能性があります。これにより、当社の収益基盤や中長期の事業計画の遂行に影響を及ぼすおそれがあります。	中	大	当社はストック型の既存事業を基盤とし、安定的なキャッシュフローの確保に努めるとともに、解約抑制のためのカスタマーサクセス体制を強化しています。また、財務面では借入を純資産の範囲内に限定するなど健全性を維持し、外部環境の変化に左右されにくい体制を整備しています。これにより、景気変動に対する耐性を高めつつ、機動的な投資判断を可能といたします。

（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

投資家およ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	▼メールマガジンの登録はこちら	▼LINE公式アカウントの登録はこちら
	 https://www.magicalir.net/4374/mail/	 https://lin.ee/keiczv9
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

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。