

各位

2025年8月21日
株式会社ROBOT PAYMENT

2025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、代表取締役執行役員CEO：清久 健也、証券コード：4374、以下 当社）は、2025年8月12日（火）に開示した2025年12月期第2四半期決算に関連して、2025年8月14日（木）に個人投資家向け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/adWdumRI4SU>

【Q1】 7月から実施している価格改定について、増加インパクトの考え方を確認したい。7月時点の業績で、ペイメント事業に+約560万円、フィナンシャルクラウド事業に+約130万円の寄与が既にあったのか。あるいは、対象顧客すべてに適用が完了するまで数か月をかけて、最終的にこの寄与額に到達するイメージなのか。

【A1】（取締役執行役員 久野）質問をしていただいた通り、7月初旬に価格改定（値上げ）について皆様に発表させていただきました。回答としては、7月時点で既に寄与があったというご理解で正しいです。

【Q2】 近年モバイルアプリでの決済の多様化が進んでいる。今後、モバイルアプリのサブスク機能においても開放される見通しがあるが、それに対応する準備はあるか。

【A2】（執行役員COO 藤田）独占禁止法の動向もあり、モバイルアプリのサブスク機能は現在注目を集めている。我々としても市場調査や状況の確認を常に行っており、広告代理店や制作会社に限らず幅広く情報収集を進めている。関係各社と情報交換をしながら、どのような形でお客様に提案できるかを確認している段階である。一方で、モバイルアプリの運営会社も現時点では周囲の動向を見ながら慎重に判断している状況であり、当社としては接点を持てる体制を整えていく方針である。機能面については、当社現行のサブスクペイで対応可能と考えており、現段階ではこの仕組みを活用することで問題なく進められると認識している。

【Q3】 今回の保守的な上方修正は御社らしいと感じた。しかし、営業利益や純利益は上期に比べて下期が弱い

予想となっている。販管費の増加がかなり見込まれているのか。

- 【A3】（久野）ご指摘のとおり、下期において販管費を大きく消化する見通しを織り込んでいる。主に一部未消化となっていた項目があり、具体的には人件費や給与に関する部分である。上期に未消化となった分を下期にスライドして消化する予定である。現時点の見通しに基づき上方修正を行ったが、トップラインが想定を上回る場合や、未消化分の精査によって実際の消化が一部発生しなかった場合などは、さらに見通しを上回る可能性もある。その際には取引所のルールに従い、適切に開示を行う方針である。

【Q4】CVCについて、進捗状況と現在考えている投資額の規模について説明いただきたい。

- 【A4】（久野）8月12日に開示した決算説明資料のビジネスハイライトにおいて、CVC事業『ロボペイ JAPAN RISING FUND』の設立について公表している。当社は今年10月に創業25周年を迎えるにあたり、2月に新たにCPSおよびビジョンを制定した。CVC事業はそのビジョン達成に向けた新たな挑戦の一つである。進捗状況としては、現在ソーシングを戦略的に実行しており、実際に複数の企業と面談を重ね、シナジーや競合状況などについて議論を進めている。複数の案件が投資候補として挙がってきており、M&Aと同様に当社の取締役である川本が関与している。投資にあたっては、当社が提供できる支援を通じて投資先の成長を促し、最終的には株主価値の向上につなげていく方針である。投資規模については、1件あたり2,000万～3,000万円以下を想定しており、少額投資によるリスク分散を図っていく。

【Q5】請求まるなげロボのみでの成長率を教えてください。

- 【A5】（久野）請求まるなげロボ単体の成長率については、今年上期（1月～6月）の累計と2024年上期の比較でお伝えすると、成長率は約15%程度となっている。直近の売上の伸びを牽引しているのは、この請求まるなげロボのような新サービスというよりも、主力である請求管理ロボの伸びであり、それによりフィナンシャルクラウド事業全体の売上が堅調に拡大しているのご理解いただきたい。営業部門においては、どのように最適かつ効率的な形でインパクトの大きいMRRを積み上げていくかを日々検討し、営業活動を展開している。その結果として全体の成長をつくり出しており、その一つのピースとして請求まるなげロボがあり、請求管理ロボがある、という位置づけである。

【Q6】業績も株価も順調ですが、グロースからプライムへの市場変更のお考えはありますか。

- 【A6】（代表取締役執行役員CEO 清久）プライム市場への変更については、当社として目指している。ただし、時価総額の要件があるため、概ね200億円から300億円の水準に達した段階で準備を開始しようと考えている。その後、2～3年の期間をかけてプライム市場への移行をおこないたいと考えている。

【Q7】出来高向上施策について検討しているものがあれば教えてください。連続増配を目指すも明記されているため、累進配当政策をおこなっていることを明言してアピールしても良いかと思います。また、投資系YouTubeチャンネルなどへの出演は考えていらっしゃるでしょうか。上場時はいくつかのチャンネルに出演されていたと記憶しております。

- 【A7】（IR担当 菊地）本年は当社創業25周年の節目にあたり、この機会を活かして株主・投資家の皆様との接

点をさらに深めるため、様々な施策を検討している。具体的な内容については、適切なタイミングで順次ご案内していく。配当に関しては、これまでも安定的かつ持続的な株主還元を意識しており、いただいたご提案についても今後の方針検討にあたり参考にしていく。また、YouTube等の動画メディアについても、その効果や発信方法を踏まえ、実施のタイミングを見極めながら検討している。今年もエミン・ユルマズ氏との対談動画を公開しており、当社IRサイトのトップページから視聴いただけます。特に当社のCPSや「お金の流れの構造」について分かりやすく理解を深められる内容となっているため、ぜひご覧いただきたい。

*エミン・ユルマズ氏との対談動画

- ▶ **【エミン氏も太鼓判】業績絶好調の注目グロース銘柄／サブスク×決済を軸に安定成長・増配／...**
- ▶ **【エミン氏も共感】日本経済を停滞させる3つ"壁"をぶち壊す／メディアでも大注目の慶應義塾大...**

【Q8】 生成AIやAIエージェントの活用について、現在または今後の方向性を教えてください。

【A8】（藤田）当社におけるAI活用のポイントは大きく2つあると考えている。1つ目に社内業務の効率化に向けたAI活用、2つ目にプロダクトを進化させるために機能として組み込むAI活用である。いずれも同時に推進している状況である。社内ではCTOの下にCTO室を設置し、その中にAI推進の部署と責任者を配置した。上期の段階では執行役員や本部長クラスが中心となり、AIで何ができるのかを議論してきたが、現在は現場単位での業務改善に具体的に落とし込み始めている。

また、AI活用において重要となるのはコスト、すなわち「人とAIの役割分担」である。当社は必要な人材採用を継続しつつ、AIで代替可能な業務はAIに任せ、人が担うべき業務は人が行うという切り分けを進めている。その中で現場のメンバーはAIを使いこなす側へと成長し、生産性向上を実現していく方針である。

【Q9】 売上アップのために将来どのような定携先を考えていますか。

【A9】（藤田）「売上アップ」という文脈であれば、販売ルートに関するご質問かと理解している。当社はこれまでパートナー戦略にも取り組んできたが、実態としては直販が中心であり、現状ほぼ直販と言える状況にある。ただし今後はパートナー強化が不可欠であると社内でも議論しており、営業トップに加えて専任の営業担当を配置し、パートナー拡大に向けた体制を整備している。

現状では販売代理店という形ではなく、お客様への価値提供を維持するために紹介を中心とした形で進めているが、紹介先の拡大を徐々に開始している。対象となるのはバックオフィス関連に出入りしている事業者であり、特にIT系やコンサル系、またDXの文脈で請求業務を当社に委ねていただけるような開発会社を重視している。そのほか、銀行、事務系サービス事業者（例：大塚商会）、SaaSプロダクトの代理店やコンサルティング会社なども視野に入れている。

【Q10】 業績が好調で素晴らしいと思います。毎月、月次業績を公表しているのは珍しいと思うのですが、その理由について教えてください。

【A10】（久野）月次公表の背景については、株主・投資家をはじめ全てのステークホルダーの皆様に対し、当社の情報を透明性高く、かつ迅速にご理解いただくことを目的としている。そのため、2022年1月より

月次売上高の開示を開始した。継続的に当社をウォッチいただいている投資家からは、売上動向を迅速に把握できる点について評価をいただいていると認識している。

月次売上高については毎月中旬頃に適時開示しており、加えて当社のコア収益であるリカーリング収益の推移についても、毎月末に開示している。今後も毎月中旬および月末に開示を継続していく予定であり、当社ホームページや公式LINEにご登録いただければ、開示後にメールでのご案内も受け取ることが可能である。

【Q11】 筆頭株主の持株構成比率が高いように思いますが、今後の資本政策について教えてください。

【A11】（久野）当社の資本政策については、事業環境、成長戦略、財務状況などを総合的に勘案しつつ、最も重要である株主価値の向上を第一に検討している。現時点で開示すべき具体的な変更計画はないが、変更が生じた場合には速やかに適時開示を行う方針である。今後も安定的な経営基盤を維持しつつ、機動的かつ適切な資本政策を実行していく考えである。

【Q12】 一般投資家に金融業における自己資本比率の理解を求めるよりも、収益性や株主還元をフォーカスし、高ROE・高ROAや高い配当性向について丁寧に説明した方が、より明快に伝わると考える。操作可能なROEだけでなく、ROEとROAの両方を高水準で達成し、日本一を目指してほしい。

【A12】（久野）貴重なご意見と激励をいただき、誠にありがとうございます。当社はROEやROAといった収益性の指標や株主還元の方針について、投資家の皆様に分かりやすくお伝えできるよう努めているが、まだ改善すべき点もあると認識している。そのため、このようなご意見を大変ありがたく受け止めている。

また、自己資本比率をはじめとする財務健全性と、収益性・還元性とのバランスを適切に維持することが、持続的な企業価値向上にとって重要であると考えている。いただいたご意見も参考にしながら、今後も投資家の皆様に分かりやすく、的確に伝わる情報開示に取り組んでいく。

【Q13】 現状の株主還元は配当だけとなっています。今後、個人投資家が好む株主優待の導入可能性についてご教示ください。

【A13】（菊地）当社は本年で創業25周年を迎えており、その節目にあたり株主還元の充実を重要なテーマと捉えている。株主優待制度についても、株主・投資家の皆様との接点を深める施策の一つとして、様々な観点から検討を進めている。現時点で具体的な内容をお伝えすることはできないが、実施する場合には適切なタイミングで開示を行う予定である。

【Q14】 今回の決算資料によれば、サブスクペイの決済処理件数について、3Dセキュア必須化などの影響により調整が発生しているとのことでしたが、この決済処理件数のボトムがどの辺りの時期になるとお考えでしょうか。また決済の取扱高が急に伸びた要因はどこにあるのでしょうか。さらに、請求管理ロボの請求金額の推移についてですが、今期の1Qから急に伸長し始めている要因はどこにあるのでしょうか。

【A14】（久野）まず処理件数については、現時点がボトムであると考えている。一方で取扱高については、前年の四半期推移をご覧くださいと分かる通り、1Qから2Qにかけて大きく伸びる傾向があり、これは特

定の加盟店の貢献によるものではなく、季節性の影響と認識している。

また、請求管理ロボにおける請求金額の1Qからの好調な伸びについては、大手顧客を獲得し、その稼働が開始したことが要因となっている。ただし特定顧客だけではなく、他の顧客数も増加しており、全体として請求管理ロボを利用いただく企業が拡大している状況である。

【Q15】 今後も高い営業利益率を維持していく上で、コスト管理や業務効率化推進などにおいて重視されている取り組みがあれば教えてください。

【A15】 （久野）まず大前提として、規律を持った費用投下を実施していくことが最も重要であると考えている。当社は上場した2021年以降、そして2023年以降についても、しっかりと利益を創出し、皆様にご報告してきた。四半期ベースでも2023年以降は全ての四半期で黒字を計上しており、これは継続的な取り組みの成果である。

加えて、先ほどのAIに関するご質問でも触れたとおり、AIの社内活用を全力で推進している。また、今年2月に公表した成長可能性資料にも記載しているように、直近では人的資本の育成制度の刷新や若手の抜擢人事を進め、挑戦意欲のある人材に積極的に機会を与えるカルチャーや制度づくりにも取り組んでいる。

【Q16】 今後、売上や利益を牽引する第2の柱となるような新規プロダクトや事業開発の構想があれば可能な範囲でお伺いしたいです。

【A16】 （藤田）新規プロダクトや新規事業開発については、複数のテーマを検討し、市場調査や検証を行っている。その中で、決算説明資料26ページにも1行記載しているとおり、督促サービスの事業化を進めており、現在は事業設計やプロダクト設計の段階に入っている。サービス開始に向けて、全社を挙げて取り組んでいる状況である。

この新規事業については、プロダクト単体でサービス提供できることを前提としているが、同時に他のプロダクトとのシナジーも重視している。事業領域が近いことから、既存の顧客基盤を活用しながら、売上を早期に立ち上げられるよう事業設計を進めている。

【Q17】 リカーリング型収益が業績を支えていると伺っておりますが、サブスクペイや請求管理ロボなど、具体的にどのサービスの成長が特に業績に貢献していますか。

【A17】 （久野）当社の売上の97～98%はリカーリング型収益であり、お客様に継続的にサービスをご利用いただくことで、その期間にわたり安定的に売上を計上するモデルとなっている。これが当社のコア収益であり、非常に安定性が高く安心いただける収益構造である。

リカーリング収益のうち、最も大きな割合を占めているのは、サブスクペイおよび請求管理ロボから得られる毎月の固定利用料であり、売上全体の半分以上を占めている。加えて、当社の特徴として、固定利用料に加えて、お客様の売上高・決済件数・取扱高・請求数などに応じて発生する従量課金収益を組み合わせている点が挙げられる。こちらは売上全体の約3割強を占めている。

具体的なサービスの成長要因としては、直近ではサブスクペイと請求管理ロボの双方が、ほぼ同等の割合で売上の拡大に貢献している。

【Q18】1click後払いの売上構成比率は全体のどのくらいになるでしょうか。

【A18】（久野）1click後払いの現在の売上貢献度については、全体の約2%未満とお考えいただきたい。正確には1.5%から1.6%程度の水準である。

【Q19】タワーマンションや市営住宅などの管理費徴収管理・督促・保証などの分野は、現在されているのでしょうか。

【A19】（藤田）マンション管理におけるtoC領域については、決済代行という形で既に一部ご利用いただいているケースがある。また、先ほど触れた督促領域においても決済代行の対象となり得ると考えている。一方で、保証の分野については、現在様々な調査を行っている段階である。徴収管理・督促領域に関しては具体的なイメージが湧いているものの、保証領域はリスクが大きくなり過ぎないように慎重に検討している状況である。

【Q20】今回上方修正されましたが、現状の進捗率及び値上げの影響を考えた際に保守的に感じました。これは下期の業績が悪くなる懸念があるのでしょうか。あるいは保守的な計画なののでしょうか。

【A20】（久野）現時点でのトップラインについては、下期において増加を計画している。ただし、現在公表している下期の数値はあくまで最低限の目標であり、その上を目指して日々営業活動を行っている。利益面については、人件費における未消化部分があり、これを下期にスライドして消化する計画としている。ただし、費用を全て消化する可能性もあれば、一部未消化となる可能性もある。いずれにしても、売上・利益の見通しについて変更が生じた場合には、取引所のルールに従い、適切にご報告する方針である。

【Q21】前期4Qから従業員が増えておりませんが、人材は十分に足りているということでしょうか。また現在の140名の流出入はどれくらいでしょうか。

【A21】（藤田）人員体制については、SaaSビジネスの特性上、利益水準に応じて調整を行っている。現状、PL上で利益を確保できていることから、適切な規模で運営していると考えている。今後については、必要に応じて若干の増員は検討するが、大幅に拡大する方針ではない。一方で、AIの活用による生産性向上も進めており、将来的に経営方針として人員をさらに増やす判断となれば、その際は適切に採用を進める方針である。

また、人員の流出入については、年間でおおよそ15%程度の入れ替わりがある。SaaSやIT業界全体では20%前後が一般的であるため、当社の水準は特段高いものではなく、標準的な範囲で推移している。人材の入れ替わりを通じて最適な組織体制を構築している状況である。

【Q22】SaaSビジネスにおけるLVT/CAC、解約率、継続率など重要KPIの推移について、直近の傾向や改善ポイントがあれば共有いただけますでしょうか。

【A22】（藤田）最近の傾向については、LTVやCAC、そして継続率などの指標はいずれも安定的に推移してい

る。過去には決済関連の3Dセキュア対応や強制解約等の影響により、一時的に解約率が上昇した時期もあったが、現在は落ち着いており、特段の問題はないと認識している。

トレンドとしては、マーケット環境の変化に伴い、状況が変化することはある。ただし、総じてバランスよく推移しており、当社としても経営上の重要指標として継続的に注視しながら運営している。

終わりのご挨拶（代表取締役執行役員CEO 清久）

皆さま、本日は最後までお付き合いいただき誠にありがとうございました。直近の株価動向についてですが、これまでは時価総額が100億円に近づくと思ね返されるという状況が続き、ややもどかしい思いをしておりました。しかし最近では100億円を超える水準となり、まだ安定的とまでは言えないものの、一歩前進した状況と認識しております。

またチャートの形状としても、昨年2月の直近高値である3,000円をうかがうような展開となっております。ここが壁となり再び押し戻される可能性もありますが、これを突破できれば一段の上昇も期待できると考えております。いわゆる「カップ・ウィズ・ハンドル」のような形になってきているとも感じており、この展開が実現することを期待しています。

もっとも、株価はあくまで結果であり、我々としては事業内容そのものをさらに強化することが重要だと考えております。新規事業やM&A、投資などあらゆる施策を通じて事業基盤を強化し、株主・投資家の皆さまのご期待に応えられる会社となるよう一層努力してまいります。

今後ともご指導ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。本日はお盆の中、お忙しいところご参加いただき誠にありがとうございました。

■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：代表取締役執行役員CEO 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/

▼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：IR 菊地

mail：pr@robotpayment.co.jp