



2023.8.14

2023年12月期第2四半期
決算説明資料

株式会社ROBOT PAYMENT

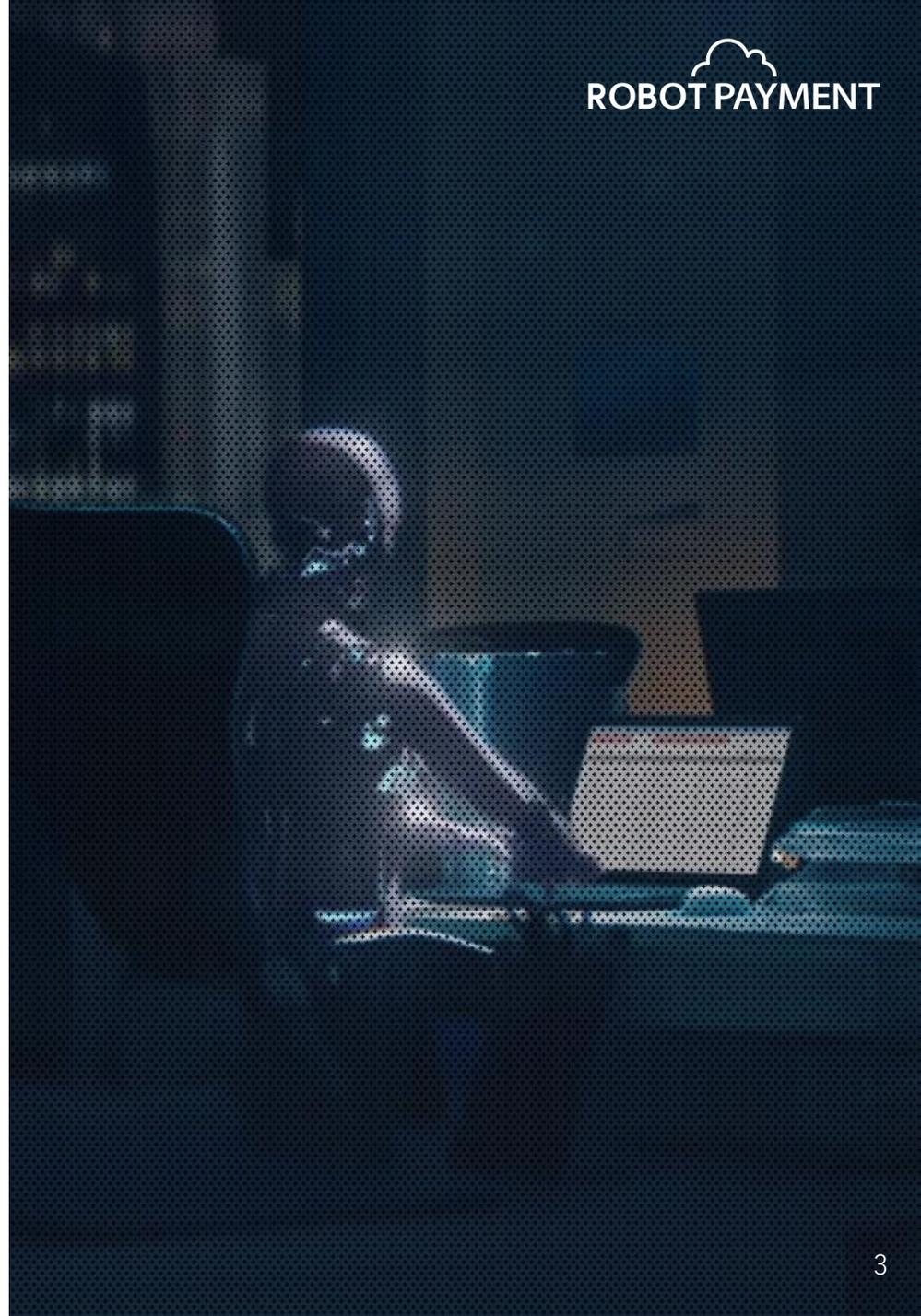
東証グロース

4374

| | | |
|----|----------------------|----|
| 01 | 業績ハイライト | 03 |
| 02 | 2023年12月期 第2四半期全社実績 | 08 |
| 03 | 2023年12月期 第2四半期事業別実績 | 13 |
| 04 | ビジネスハイライト | 22 |
| 05 | 費用について | 30 |
| 06 | 参考資料 | 33 |
| | 付録 | 43 |

01

業績ハイライト



2023年12月期第2四半期 累計実績

売上高は前年同期比24.2%の成長、営業利益は大幅に増加
通期業績予想に対する進捗率も売上高・営業利益ともに順調

| (単位：百万円) | 2022年12月期 2Q累計実績 | 2023年12月期 2Q累計実績 | 前年同期比 | 2023年12月期 通期業績予想 | 通期業績予想 進捗率 |
|----------|---------------------|---------------------|------------|---------------------|---------------|
| 売上高 | 829 | 1,029 | +24.2% | 2,069 | 49.8% |
| 売上総利益 | 737 | 923 | +25.2% | 1,797 | 51.3% |
| 販管費 | 734 | 820 | +11.7% | 1,696 | 48.3% |
| 営業利益 | 3 | 103 | +3,376.9% | 101 | 101.6% |
| 当期純利益 | 0 | 72 | +35,300.9% | 70 | 103.0% |

売上高

2Q累計売上高
(2023年1月~6月)

1,029百万円

売上高成長率
(前年同期比)

+24.2%

売上高は順調に成長し、通期業績予想に対して進捗率49.8%と計画を上回る進捗

- 2Q (4~6月) 売上高は**538**百万円 (前年同Q比**+25.4%**) と、四半期売上高で過去最高値を更新

営業利益

2Q累計営業利益
(2023年1月~6月)

103百万円

営業利益成長率
(前年同期比)

+3,376.9%

営業利益は計画を大幅に上回る (通期業績予想を上期で達成)

- 好調な売上進捗に加え、事業方針に基づいた効率的な費用投下を行った結果、2Q (4~6月) 営業利益は**68**百万円 (前年同Q比**+99**百万円)



足元の業績動向を踏まえ、**売上高・営業利益ともに通期業績予想を上方修正**

2023年12月期 通期業績予想の修正

足元の業績動向を踏まえ、通期業績予想^(注)を売上高・営業利益ともに上方修正

- サブスクペイ、請求管理ロボともに想定を上回る進捗で増収したことを踏まえ、売上高を上方修正
- 増収効果に加え、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方針に沿って計画通りに費用を投下した結果、営業利益は期初予想を**大幅に上回って着地する見込み**

| (単位：百万円) | 2023年12月期 期初予想 | 前期比 | | 2023年12月期 修正後予想 | 前期比 |
|----------|-------------------|---------|---|--------------------|---------|
| 売上高 | 2,069 | +19.7% | ➡ | 2,100 | +21.3% |
| 営業利益 | 101 | +159百万円 | ➡ | 140 | +199百万円 |
| 当期純利益 | 70 | +99百万円 | ➡ | 97 | +126百万円 |

(注) 2023年12月期通期業績予想は2023年2月14日公表

KPIハイライト

顧客単価は過去最高を記録、解約率も低水準で推移し、ARRは21億円を超える

アカウント数 (以下、AC)

8,074AC

サブスクペイ

7,268AC

請求管理ロボ

806AC

顧客単価 (注3)

21,550円

サブスクペイ

14,643円

請求管理ロボ

83,831円

ARR (注1)

2,112百万円

サブスクペイ

1,279百万円

請求管理ロボ

811百万円

リカーリング収益比率 (注2)

97.4%

サブスクペイ

97.4%

請求管理ロボ

97.4%

解約率 (月次/金額ベース) (注4)

0.56%

サブスクペイ

0.56%

請求管理ロボ

0.60%

(注1) ARR: 「Annual Recurring Revenue」の略称で、2023年6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

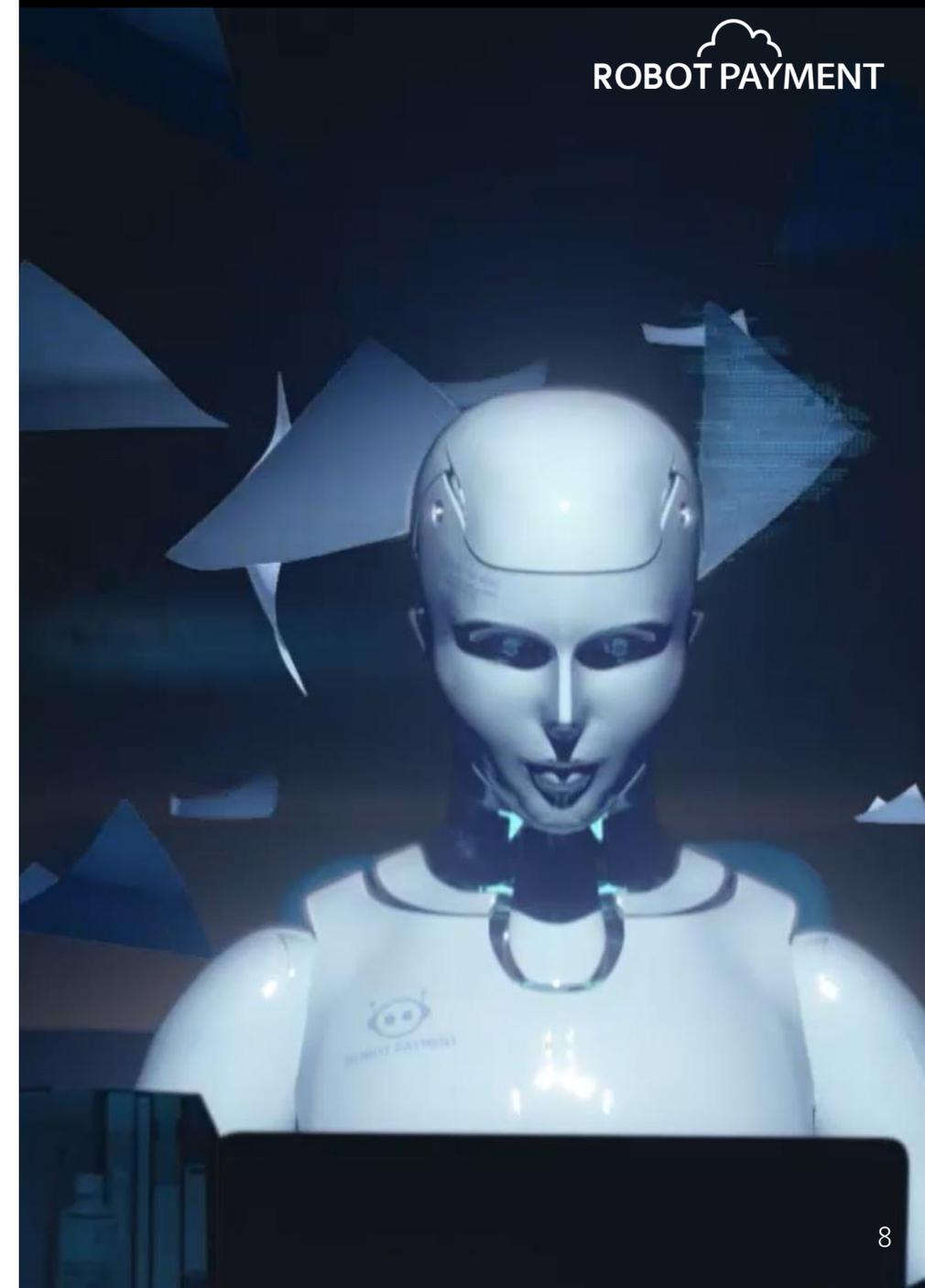
(注2) 2023年6月単月の各プロダクトの売上高に占めるリカーリング収益の比率

(注3) 2023年6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2023年1月～2023年6月までの各月の平均値

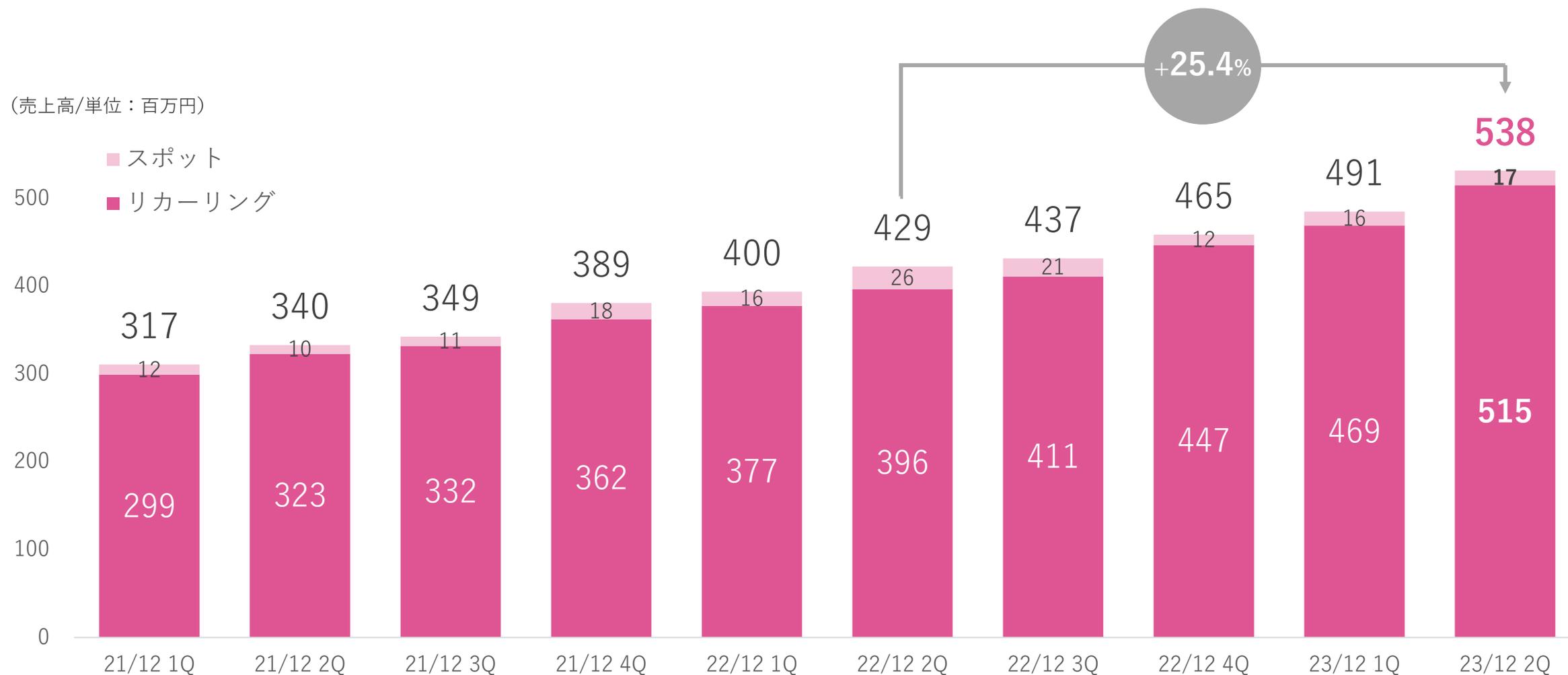
02

2023年12月期 第2四半期
全社実績



売上高の四半期推移

両プロダクトともにリカーリング収益が積み上がり、売上高は前年同Q比+25.4%

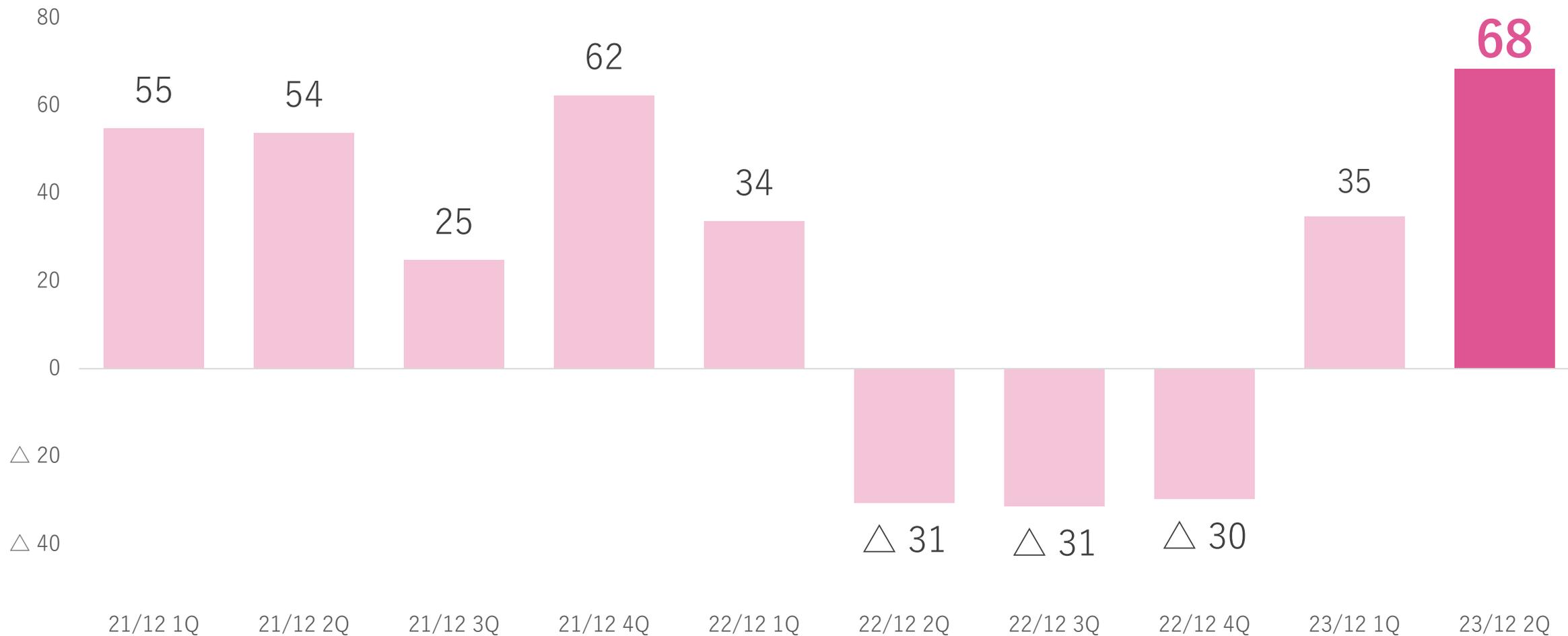


(注) リカーリング収益のうち、CAT端末経由の決済を除く

営業利益の四半期推移

増収効果に加え、効率性を重視した費用投下の結果、2Q営業利益は68百万円

(売上高/単位：百万円)

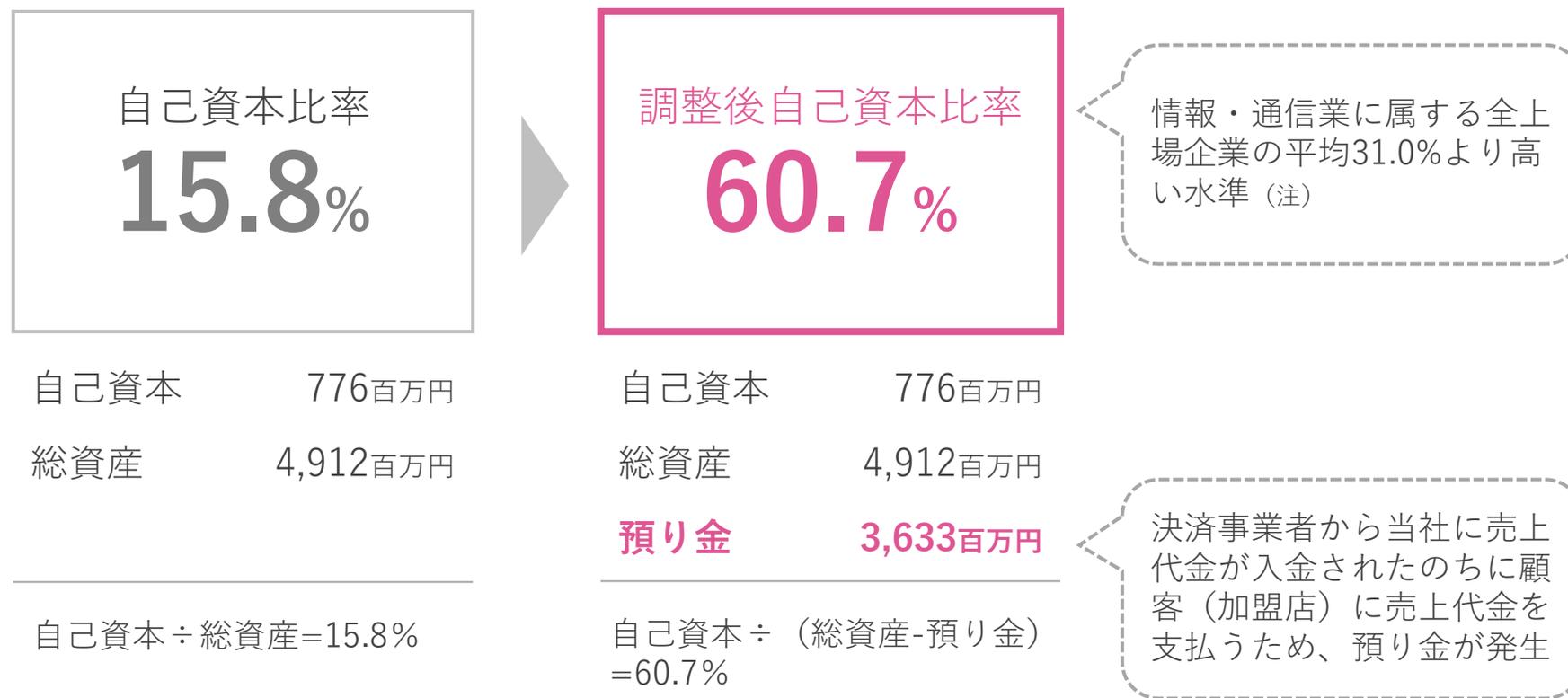


貸借対照表

| (単位：百万円) | 2022年12月期 2Q末 | 2022年12月期 期末 | 2023年12月期 2Q末 | 前期末比 |
|--------------|------------------|-----------------|------------------|------------|
| 流動資産 | 3,623 | 4,134 | 4,200 | 67 |
| 固定資産 | 438 | 508 | 712 | 203 |
| 資産合計 | 4,061 | 4,642 | 4,912 | 270 |
| 流動負債 | 3,450 | 4,081 | 4,090 | 9 |
| 固定負債 | 28 | 6 | 44 | 38 |
| 負債合計 | 3,478 | 4,087 | 4,134 | 47 |
| 株主資本 | 566 | 536 | 608 | 72 |
| その他 | 17 | 19 | 170 | 152 |
| 純資産合計 | 583 | 555 | 778 | 223 |

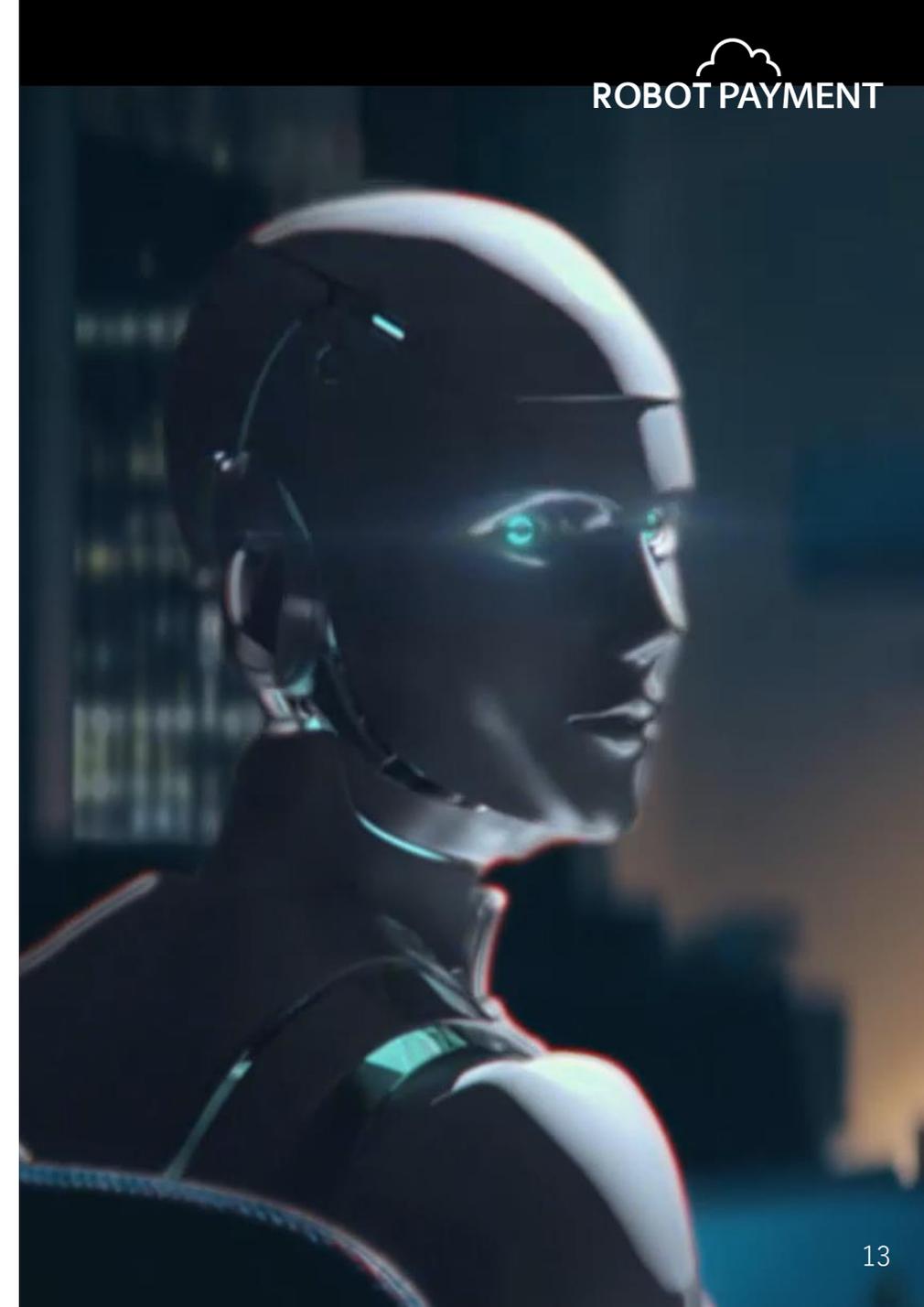
自己資本比率について

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60.7%
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

2023年12月期 第2四半期
事業別実績



03-1

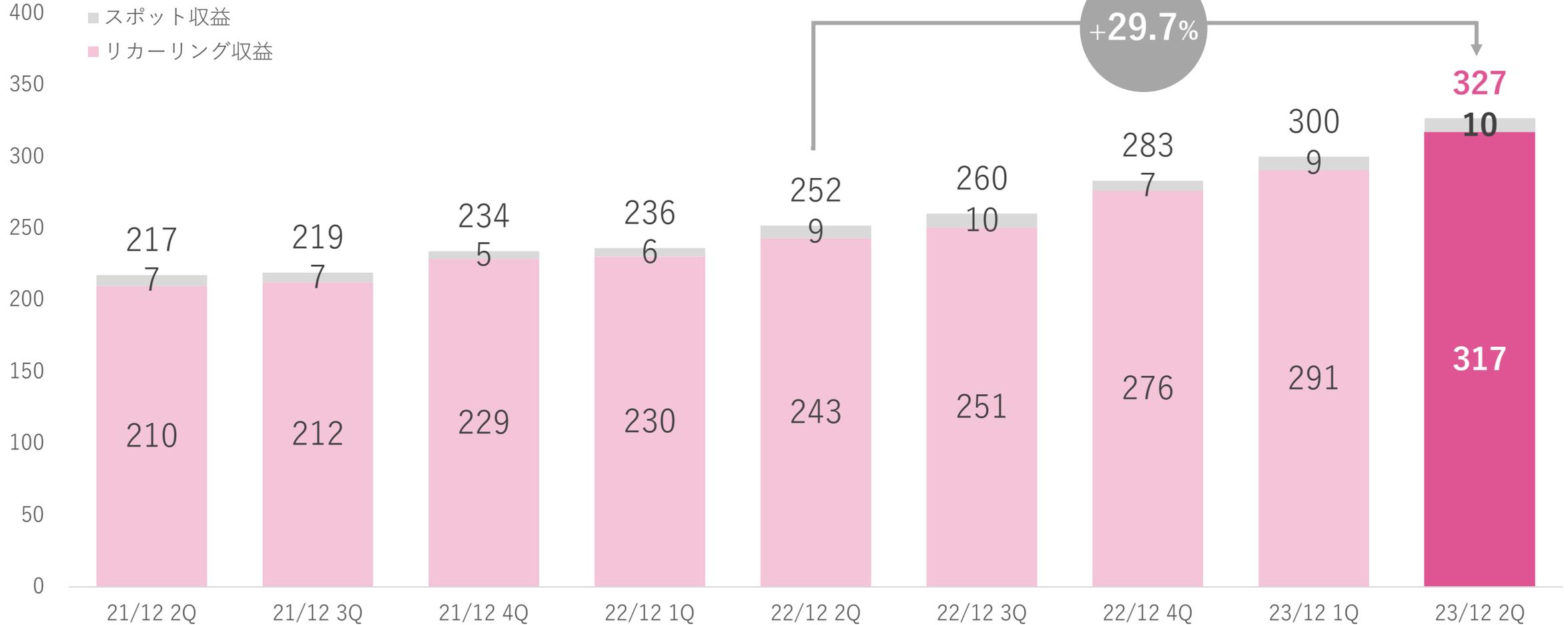
2023年12月期 第2四半期事業別実績

サブスクペイ

サブスクペイの売上高(注1)推移

スプレッド収益(注2)が大きく伸長し、前年同Q比+29.7%

(売上高/単位：百万円)



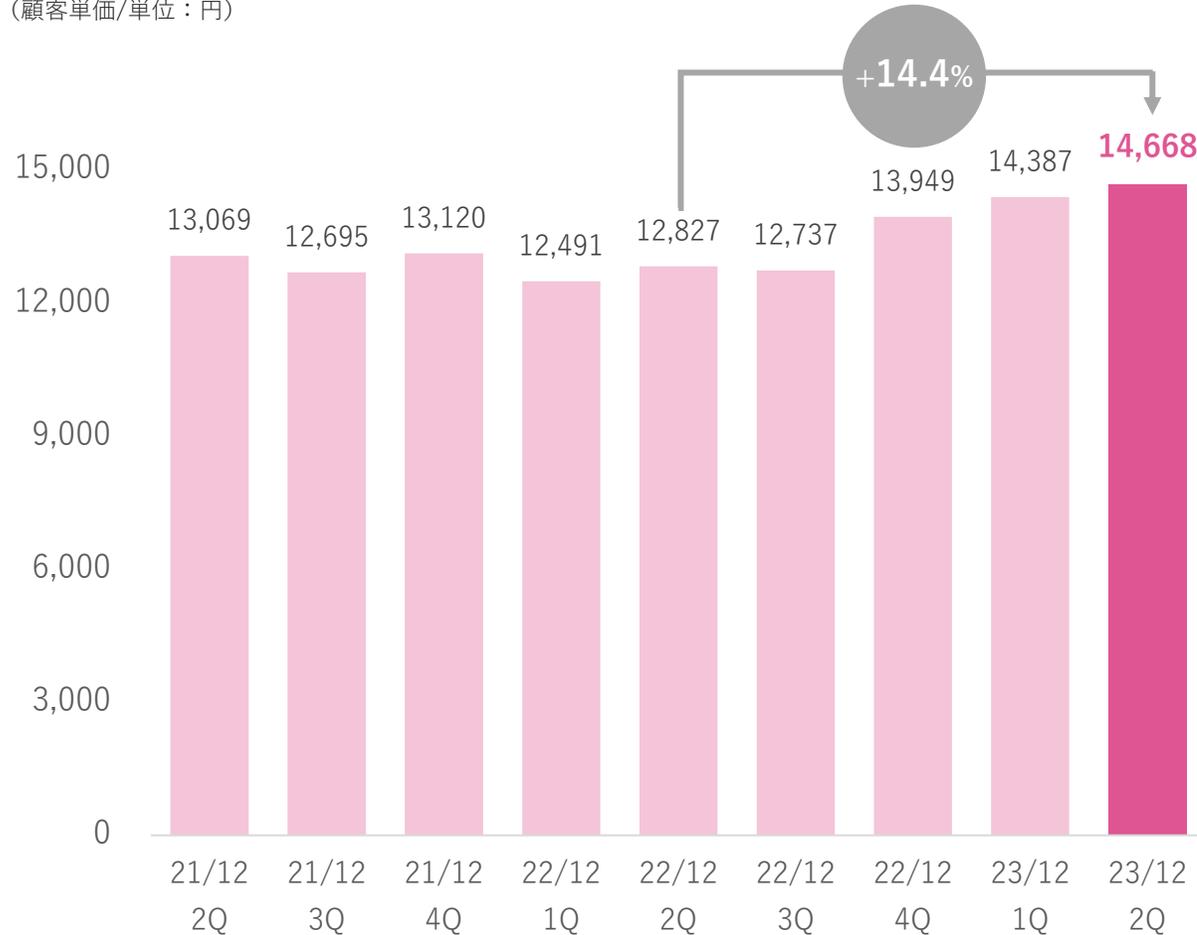
(注1) サブスクペイの売上高：ペイメント事業のうちCAT端末経由の決済売上高を除いたもの
(注2) スプレッド収益：決済取扱高に応じた手数料売上

サブスクペイの主要KPI推移①

スプレッド収益の好調により、顧客単価は3四半期連続で過去最高値を更新

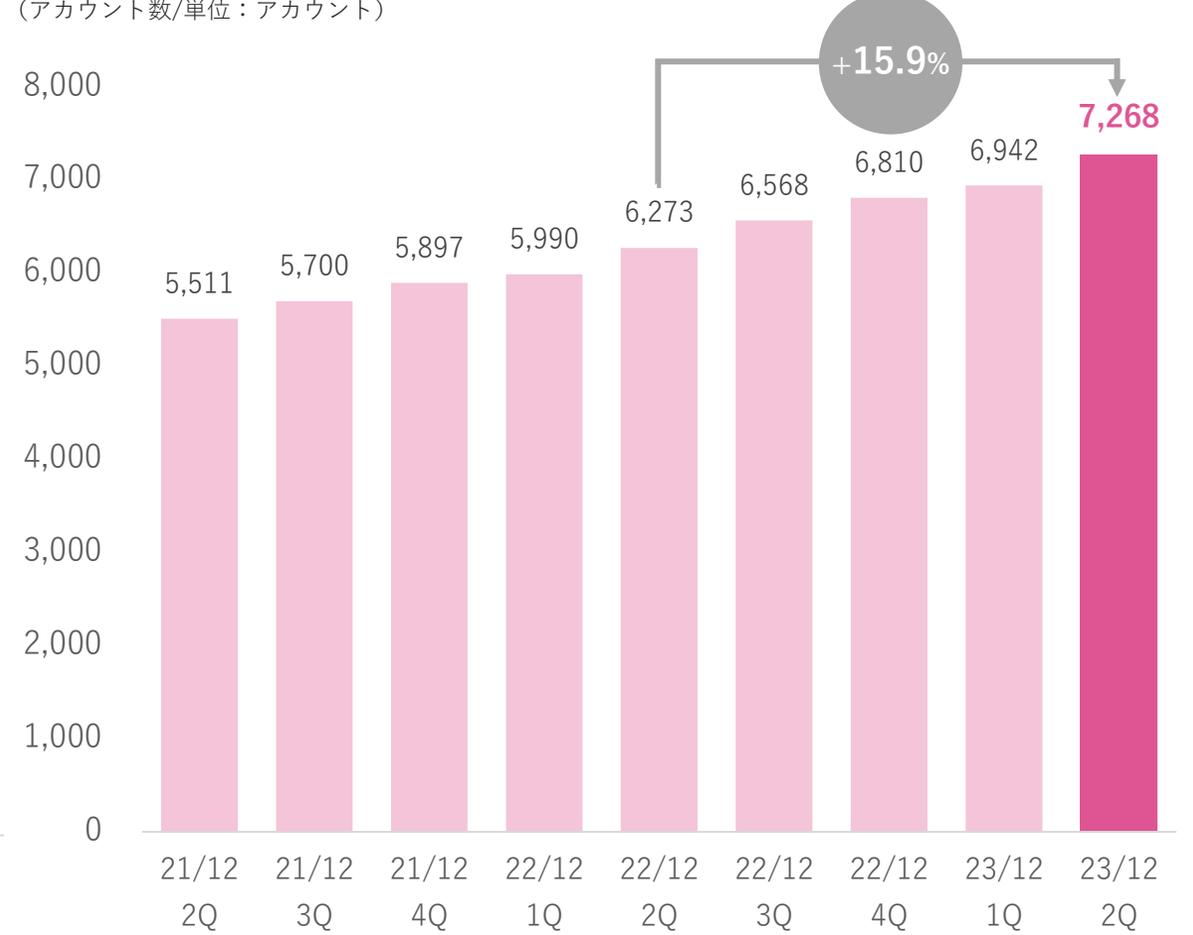
顧客単価 (注) 推移

(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)



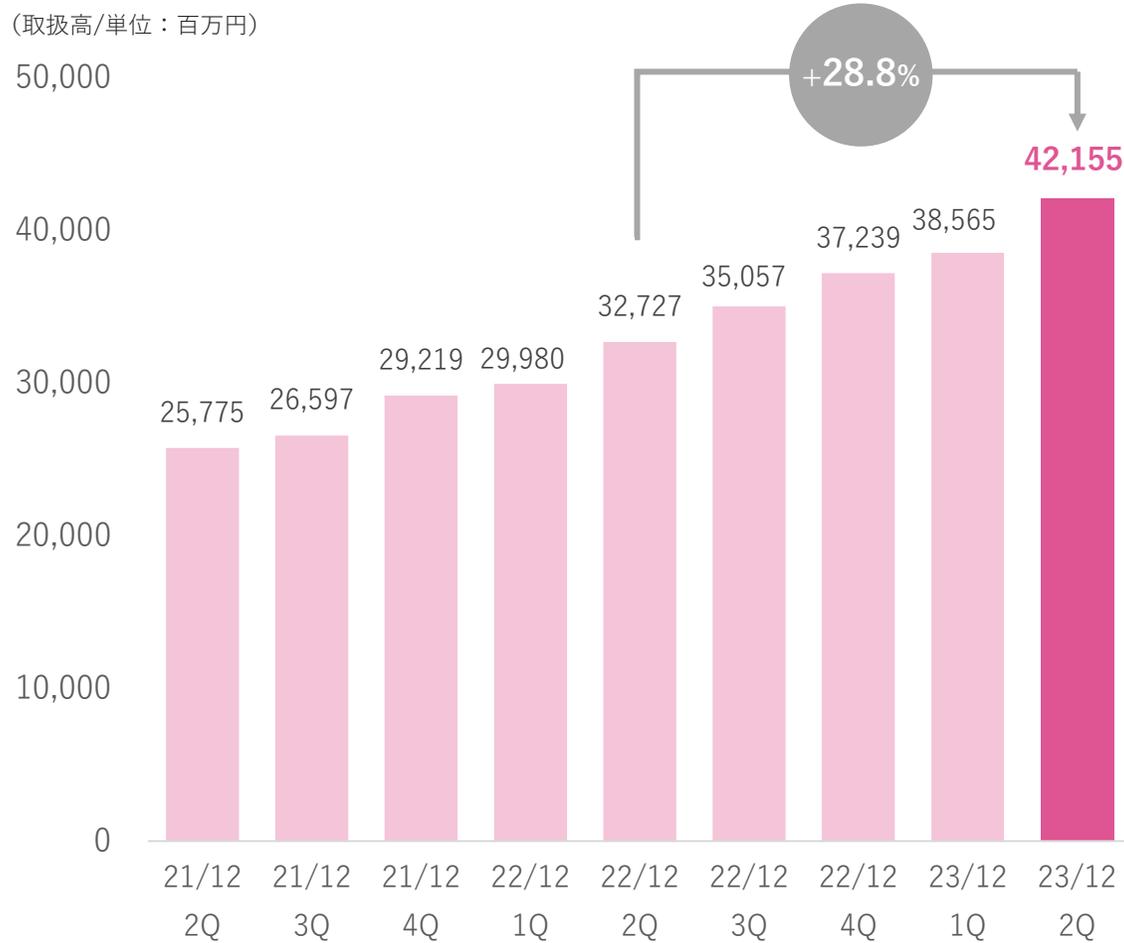
(注) 顧客単価：1アカウントあたりの月間リカーリング収益 (Q末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの)

サブスクペイの主要KPI推移②

決済取扱高・決済処理件数ともに順調に増加

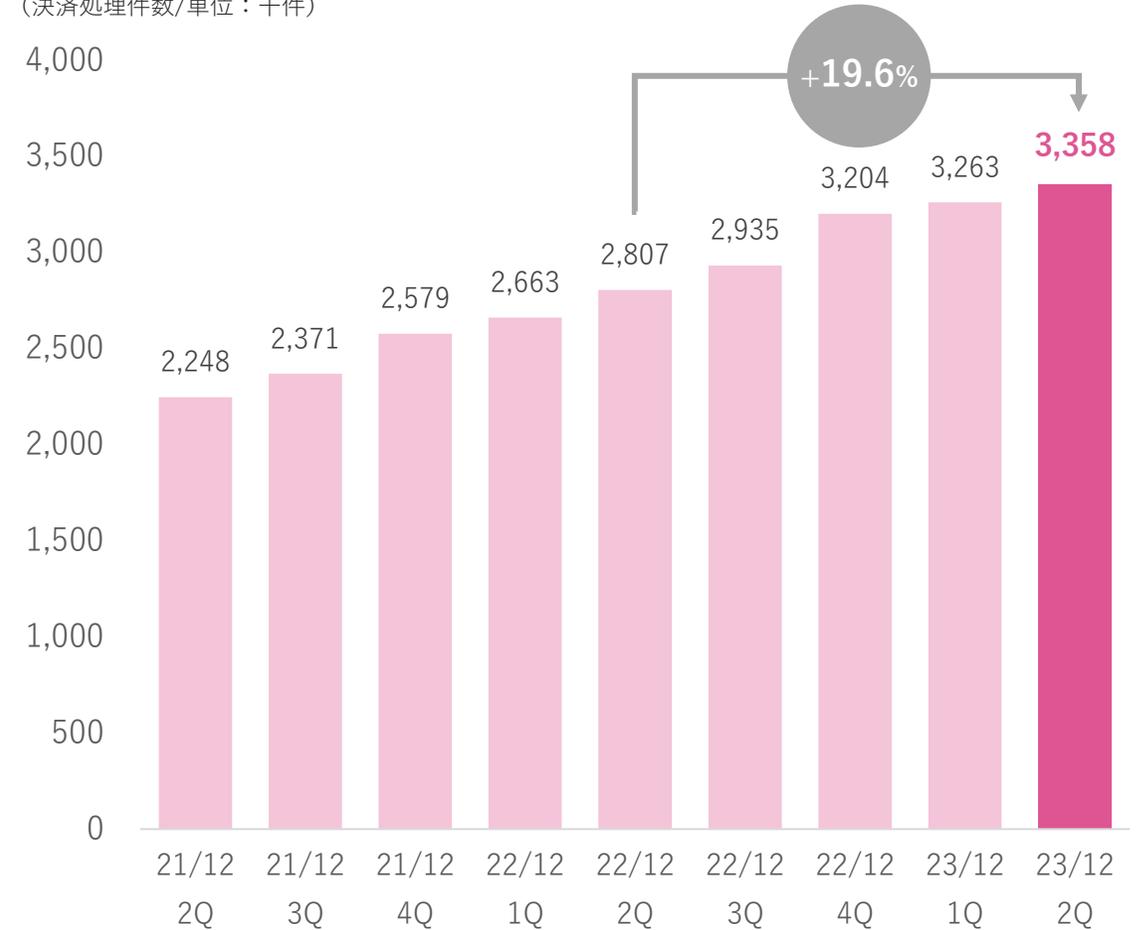
決済取扱高推移

(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)



03-2

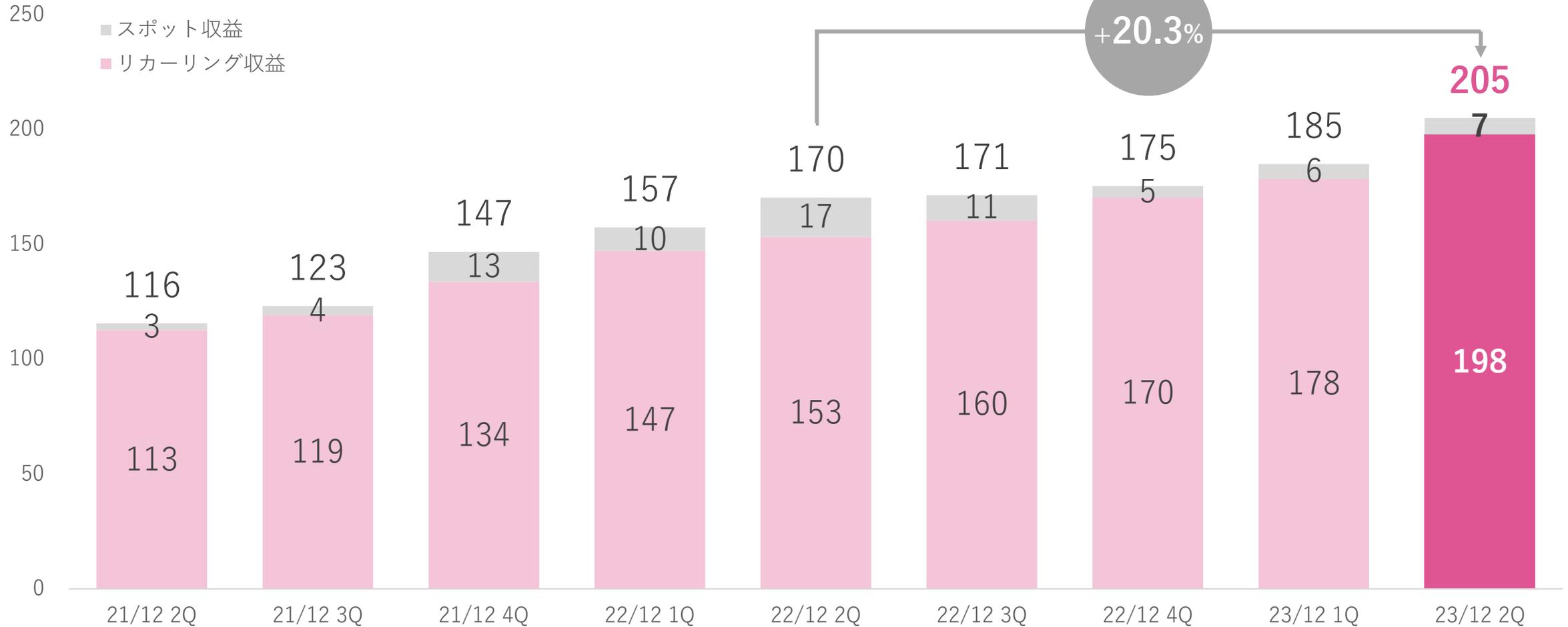
2023年12月期 第2四半期事業別実績

請求管理口示

請求管理ロボの売上高推移

売上高は安定的に成長、リカーリング収益は前年同Q比+29.1%

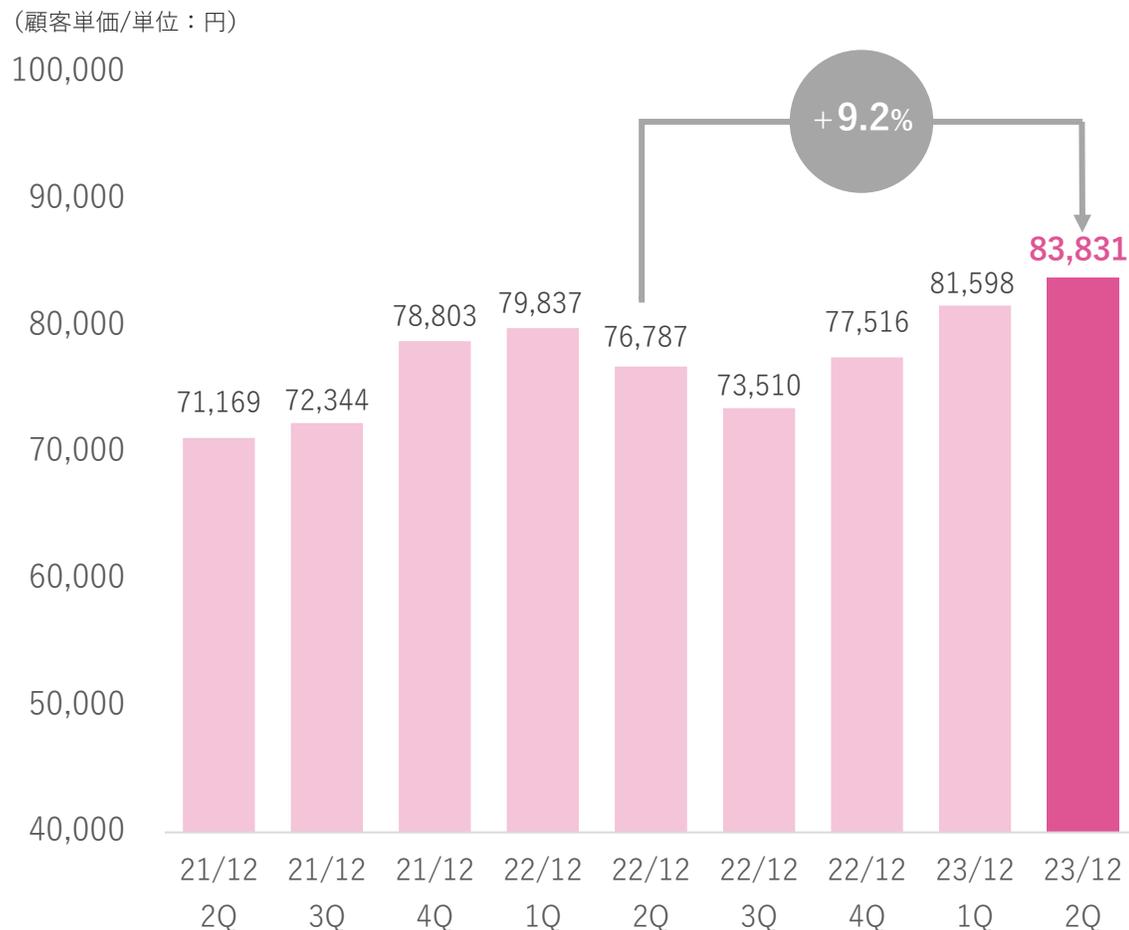
(売上高/単位：百万円)



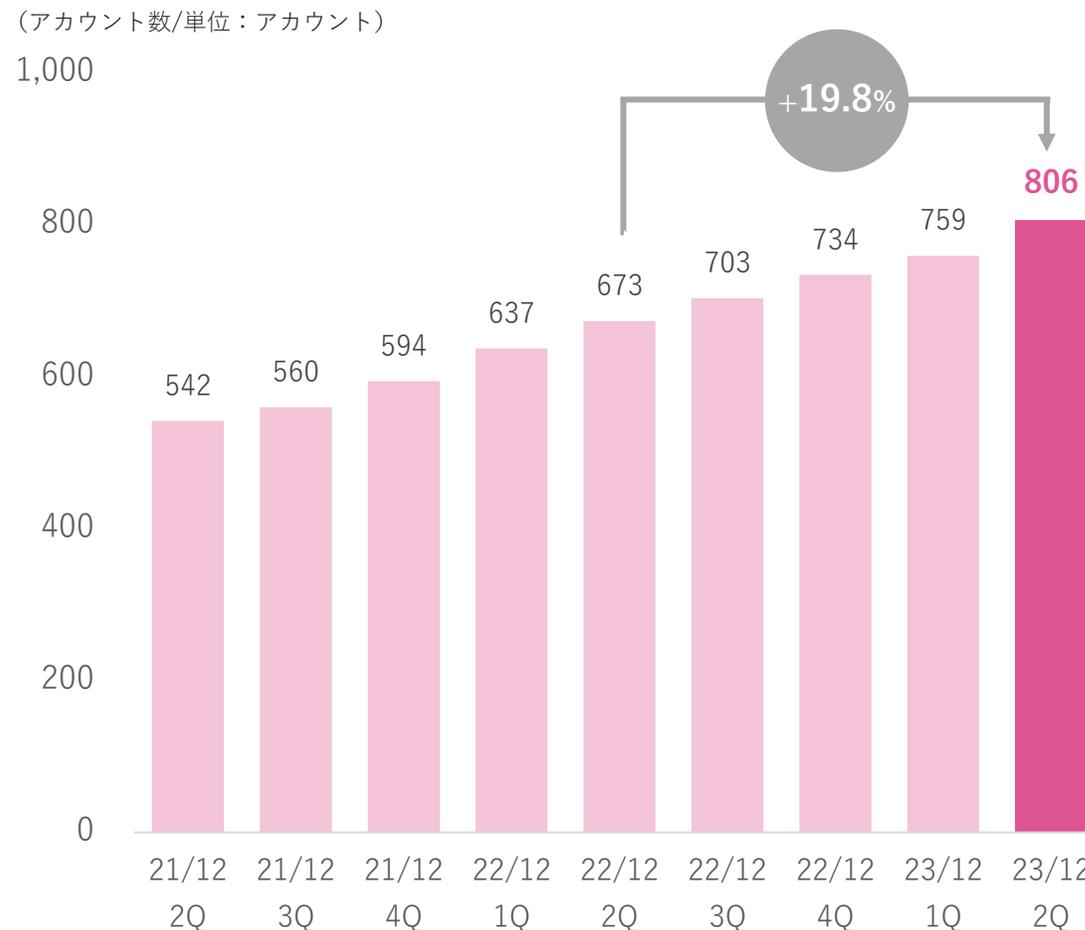
請求管理ロボの主要KPI推移①

新規獲得数、新規顧客の単価ともに好調、顧客単価は過去最高値を更新

顧客単価 (注) 推移



アカウント数推移

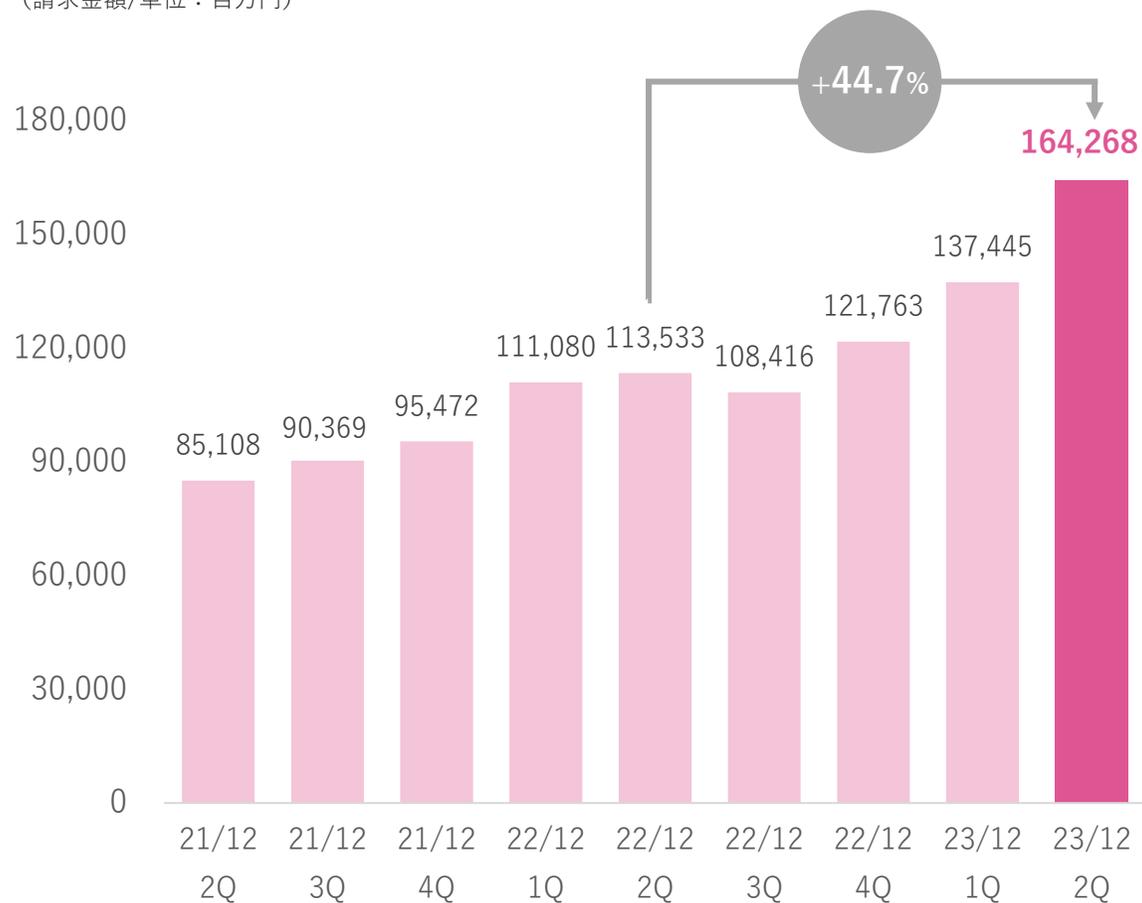


(注) 顧客単価：1アカウントあたりの月間リカーリング収益 (Q末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの)

大手顧客の本格稼働開始に伴い、請求金額は大きく増加

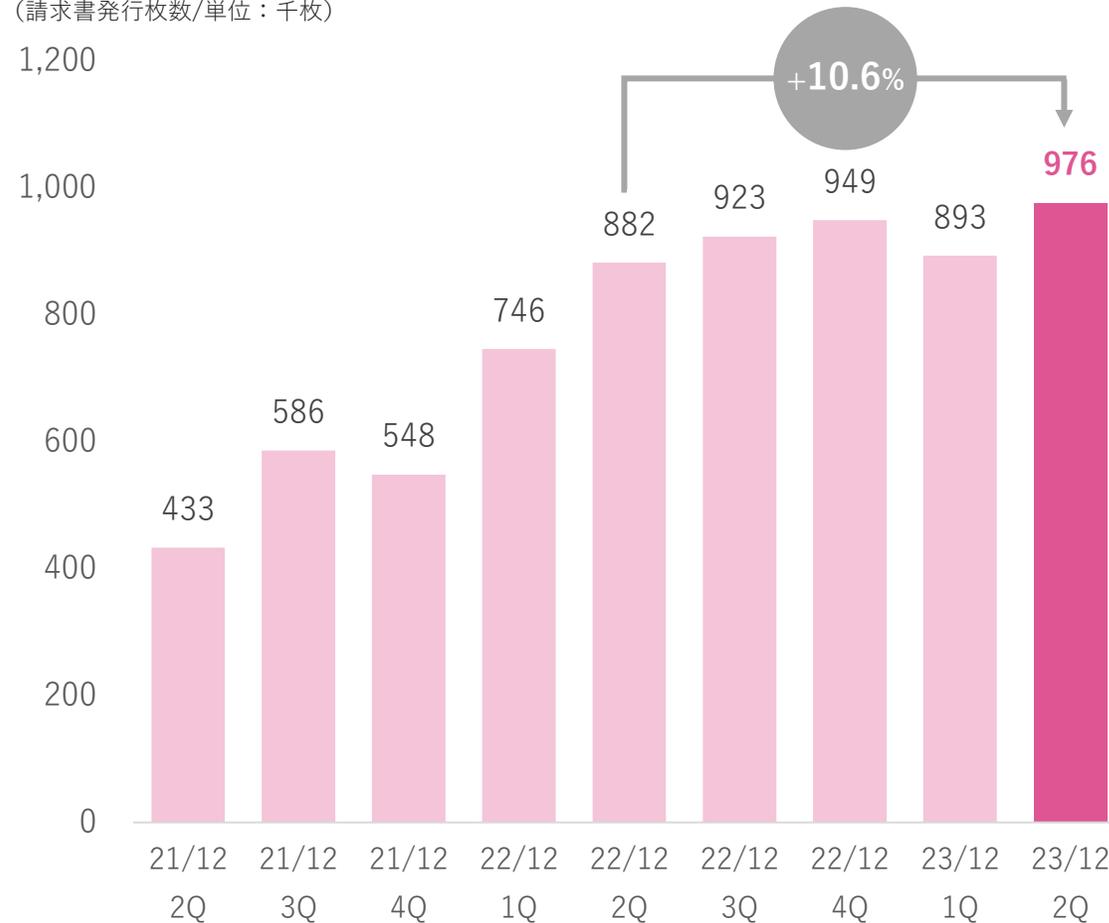
請求金額推移

(請求金額/単位：百万円)

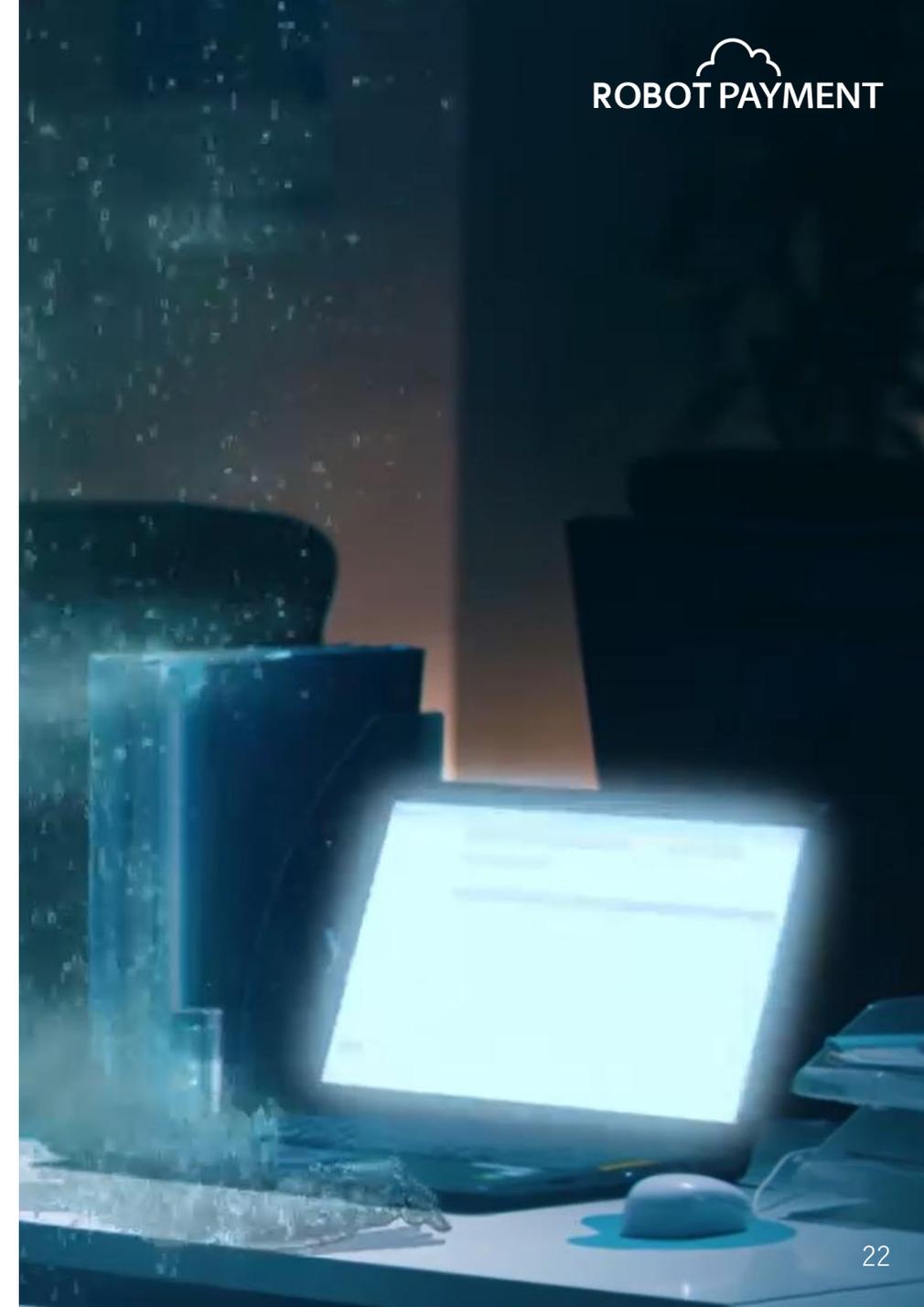


請求書発行枚数推移

(請求書発行枚数/単位：千枚)



04. | ビジネスハイライト



事業方針に沿って進捗、新規事業も立ち上がり始める

2023年事業方針

2023年2Q時点の進捗

| | 2023年事業方針 | 2023年2Q時点の進捗 |
|--------|--|---|
| 既存の取組み | サブスクペイ Professional <ul style="list-style-type: none">販売を本格開始サブスクペイProfessionalをベースシステムとし業界毎の課題に対応するパッケージを提供開始 | <ul style="list-style-type: none">業界毎のパッケージ化の第一弾として、学習塾向け「スクールペイ」を提供開始 |
| | 請求管理ロボ <ul style="list-style-type: none">大手顧客獲得に向け、複雑な要件へ対応可能な「請求管理ロボ for Salesforce」の販売・導入促進強化 | <ul style="list-style-type: none">引き続き、中堅規模以上の受注数増加中、顧客単価向上に寄与 |
| 新規の取組み | 1click後払い <ul style="list-style-type: none">1click後払いのプロモーション開始、他社システムや金融機関とのパートナー連携強化 | <ul style="list-style-type: none">会計バンクと販売パートナー契約締結し、稼働開始決済金額・件数ともに毎月順調に増加 |
| | M&A <ul style="list-style-type: none">方針に沿ったM&Aの実行 | <ul style="list-style-type: none">複数案件でトップ面談まで進行中 |

ヘッドウォータースと連携し、スマートシティやスマートストア市場に 決済サービスの提供を強化

ヘッドウォータースが開発した認証基盤システムでユニークIDを付与し、ROBOT PAYMENTが提供するクレジットカード決済システムを連携させることで、エッジAIやIoT、スマートデバイスを駆使したマルチプラットフォーム上での決済サービスの提供が可能に。



今後の取組み予定

- 両社が持つ技術力やノウハウを活用し、AIソリューションに搭載可能な決済サービス開発を行うことで、決済購入データをAIに学習させたレコメンデーションモデル開発やレベニューシェアモデルの決済事業開発、相互顧客紹介
- ヘッドウォータースの決済パートナーとして、同社が今後開発していく新規プロダクトにおける決済機能連携や顧客への決済ソリューション提供の強化

スクールビジネス事業者向けの 生徒管理・受講料集金クラウド「スクールペイ」の提供開始

「サブスクペイ Professional」を業界別にカスタマイズしたパッケージとして、スクールの受講者情報と受講料の集金を1つのシステムで管理できる「スクールペイ」を提供開始、事業者がスクール運営やコンテンツ制作に集中する環境を創出。

スクール運営を1つのシステムで完結

スクールペイ

Powered by サブスクペイ

— 受講料の集金自動化でラクラク運営 —

2023 WinterLeader
サブスクリプション
管理システム

5大カードブランド利用可能

スクールペイ
受講者管理
プラットフォーム

- 受講者専用ページ
- 問い合わせ履歴
- チャット
- 決済情報
- 顧客情報
- サイト管理
- メール斉配信

主な機能

1. ノーコードで高機能なオリジナルサイト作成
2. 受講料の自動決済・自動更新
3. 受講者管理・分析
4. お問い合わせ対応やサービス提供

日本版Peppol「JP PINT」に準拠した請求書送付機能を提供開始し、 ミロク情報サービス『MJS e-Invoice』とデジタルインボイスデータの送受信テスト完了

デジタル庁推奨の標準化されたデータを請求管理システムと会計システム間で自動連携できるようになり、導入企業の売掛金の回収率向上、バックオフィス業務の負担軽減を実現。実際に、ミロク情報サービス社との連携により、異なるシステム間での送受信が可能であることを実証。



特定の1社で、請求管理ロボから発行される請求書件数が単月10万件を超える また、1日に発行される請求書の合計が12万件以上を記録

請求業務で重要な「月初の請求集中日に、確実にすべての請求処理が完了する」ことを、大量の請求書発行件数を抱える顧客においても実現。安定稼働と大量処理を支えるための「処理速度の短縮」「対応するサーバーの分散処理」の2つの観点で改善しパフォーマンスが大きく向上。



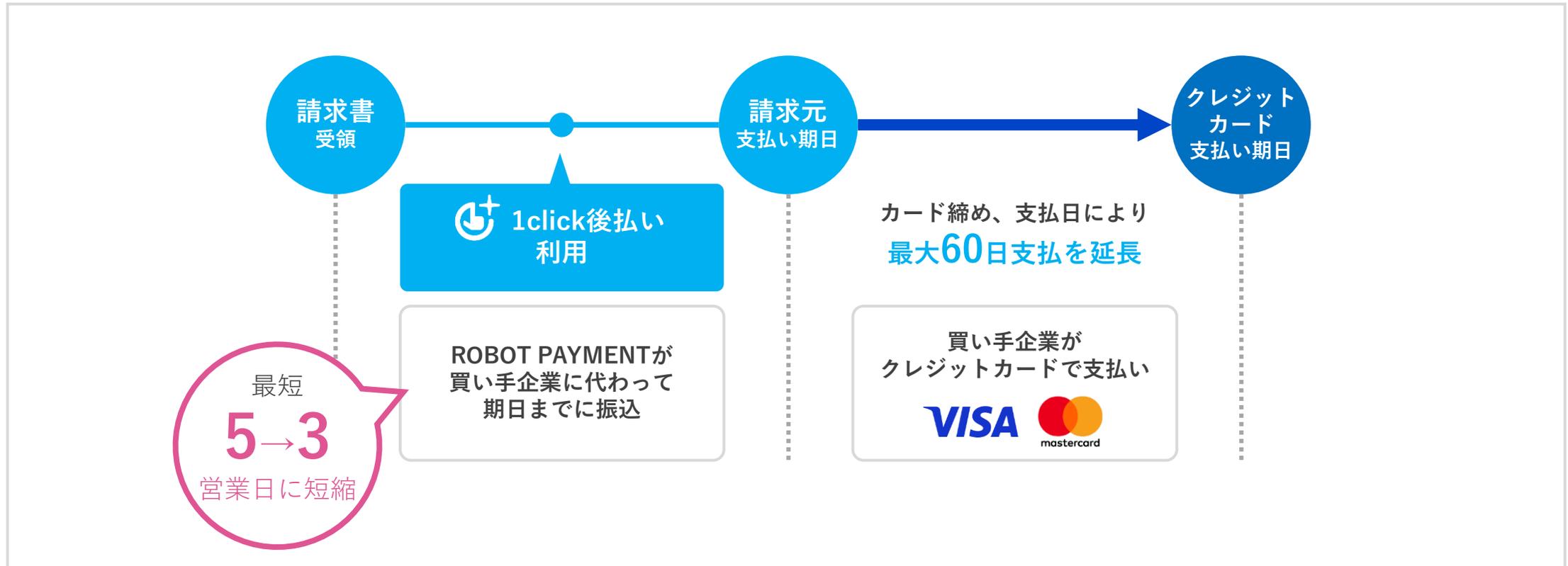
特定の1社で、請求管理ロボから発行される
1ヵ月あたりの請求書件数が10万件を超える

請求管理ロボから発行される1日あたりの請
求書合計が12万件以上を記録

処理時間は1時間強、
1件あたりの平均は0.03秒

1click後払い利用時の取引先への振込が最短3営業日に短縮

請求書カード払いサービス「1click後払い」の振込スケジュールを、従来の最短5営業日から最短3営業日に早期化。「1click後払い」を利用することで、急な支払いにも対応できるよう、申込から最短3営業日で取引先へ振込が可能になり、さらに多くの事業者の利便性が向上。



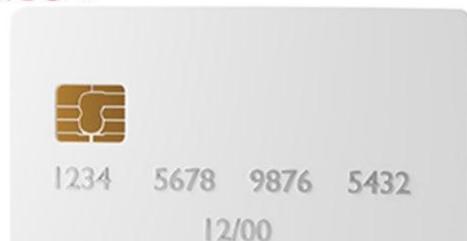
ソリマチグループのFintech事業会社である会計バンクと業務提携

会計バンクが提供するフリーランス向けスマホアプリ「スマホインボイスFinFin」が、1click後払いの機能を連携し、新サービス「FinFinカード決済」の提供を開始。1click後払いは、本提携によりスマホインボイスFinFinの主要顧客である個人事業主・フリーランスへサービス提供範囲を拡大可能に。

フリーランス・個人事業者の方に最適！

FinFin カード決済

請求書がカードで支払える！



FinFinカード決済の特徴

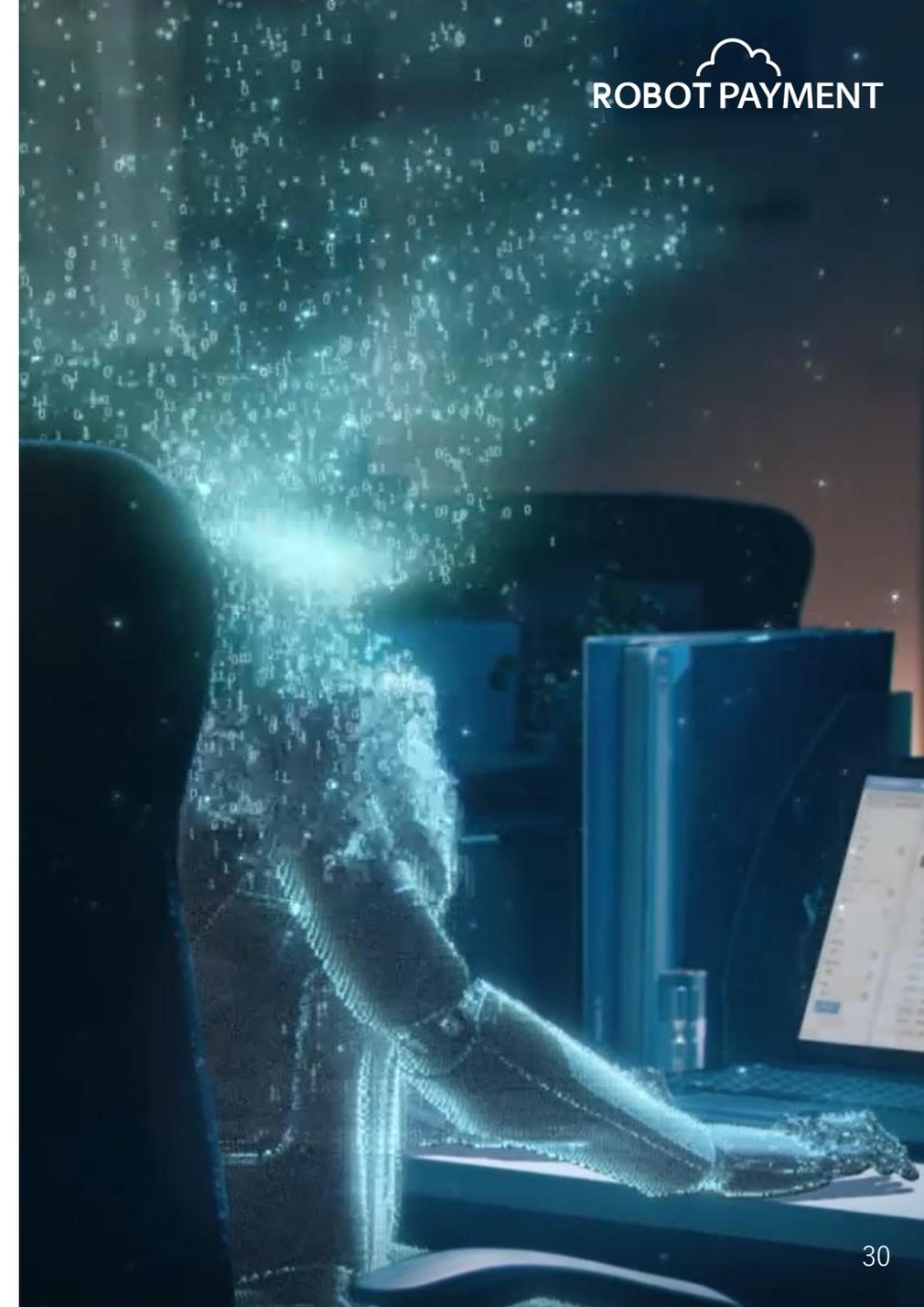
銀行振込指定の請求書をカードで支払えるサービス

フリーランス・個人事業者の以下のような悩みを即座に解決

- 自社の支払い（キャッシュアウト）を遅らせない
- 取引先の請求書払いをカード決済で支払いたい
- 銀行融資やファクタリングより簡単に資金繰りを改善したい

05.

費用について



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"> 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 |
| 給与手当 | <ul style="list-style-type: none"> 営業中心に大量採用 採用単価の高いハイクラス人材の採用人員を増やす |
| 開発費 | <ul style="list-style-type: none"> 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 |



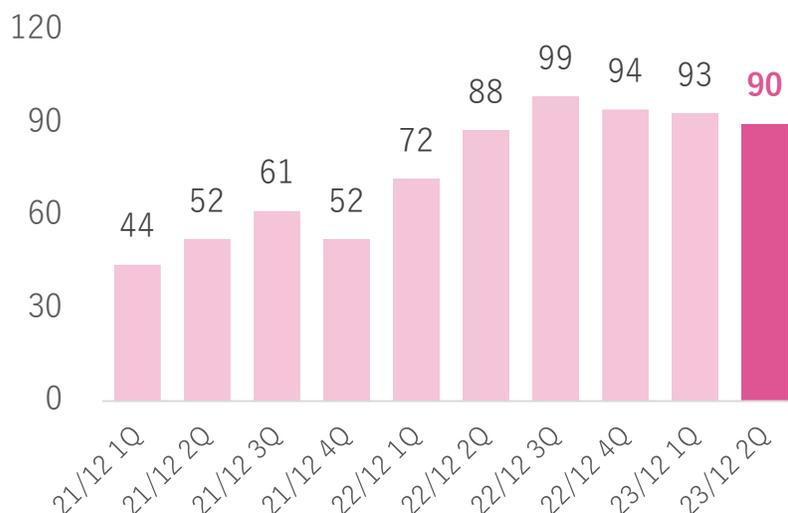
変更後の方針

| 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"> 獲得効率をより重視したプロモーション戦略 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 |
| 給与手当 | <ul style="list-style-type: none"> 23年以降の採用予定人数を最適化 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 生産性重視へ |
| 開発費 | <ul style="list-style-type: none"> 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、最小限の費用で品質・開発スピードを担保 |

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

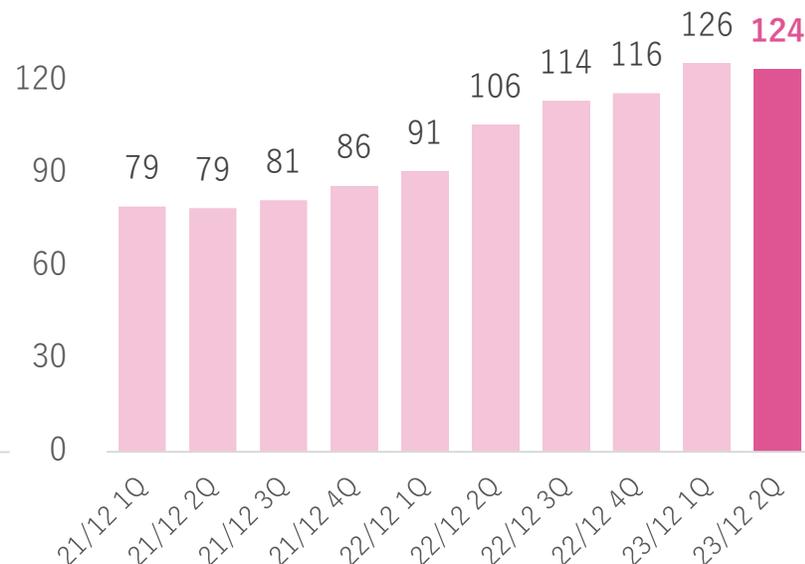
150 (単位：百万円)



- 直近四半期の広告費水準を維持
- 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、デジタル広告を中心に取り組む

給与手当

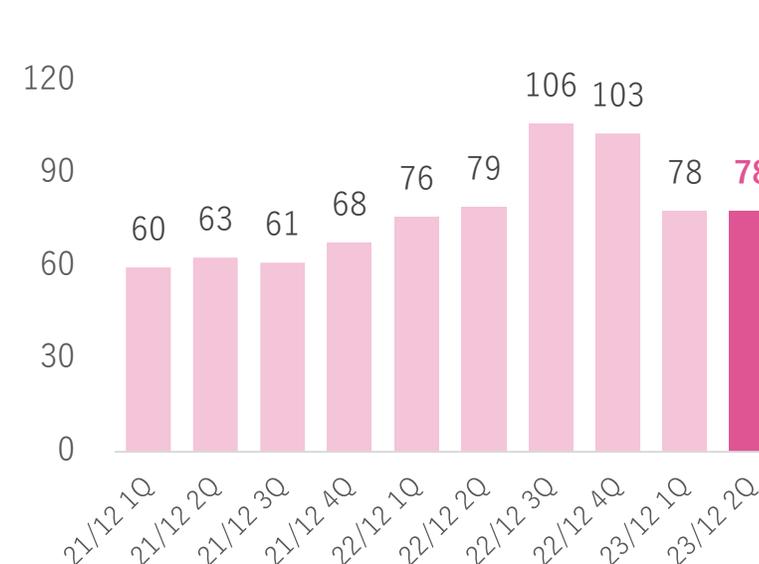
150 (単位：百万円)



- 直近四半期と同程度で推移
- 3Q以降はなだらかに増加する計画

開発費

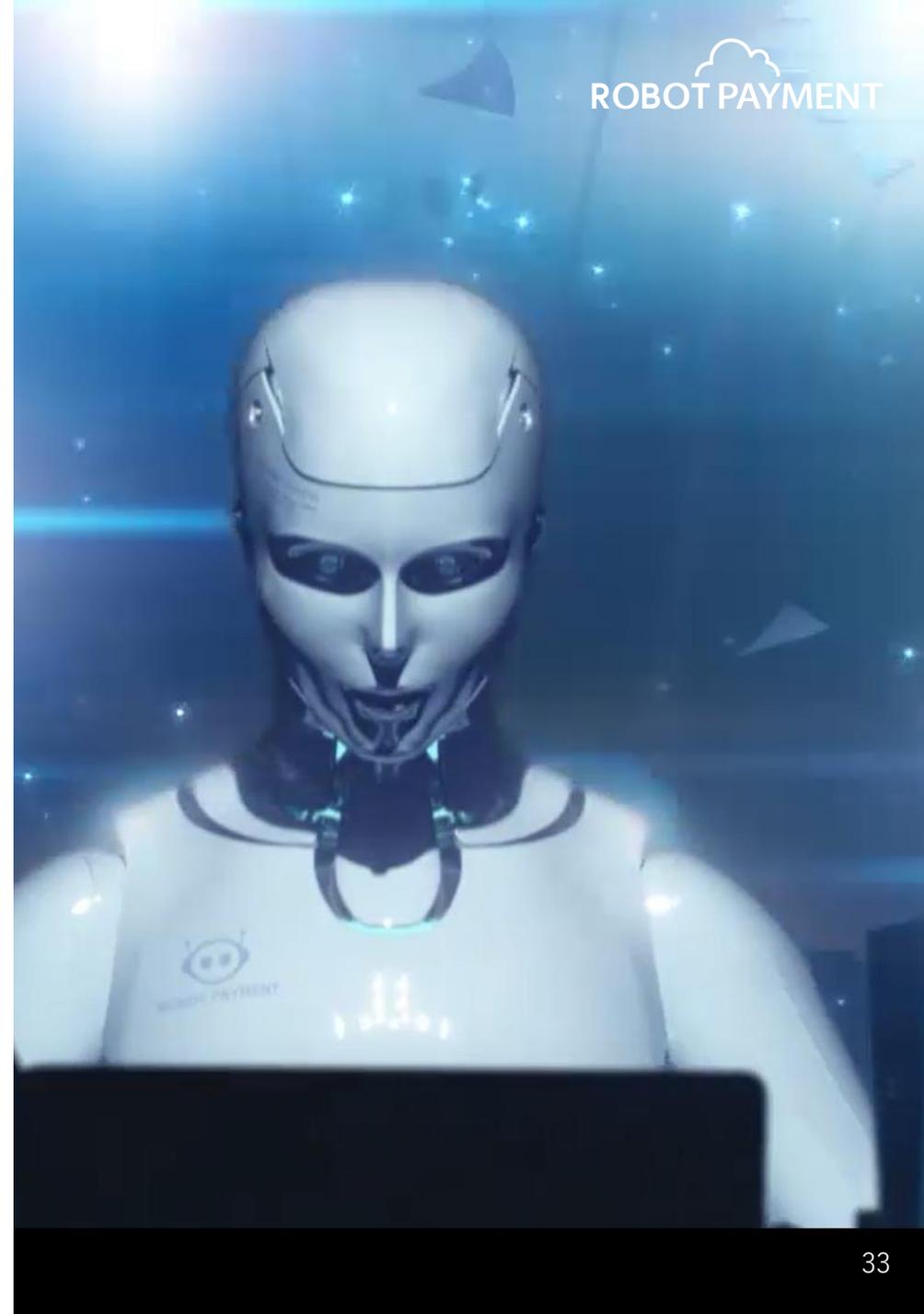
150 (単位：百万円)



- 22年3Q-4Qに計上していた新規サービス開発費がなくなり、巡航速度に戻った状態を継続
- 開発の生産性を重視し、費用を抑制しつつ機能開発の品質向上を進める

06

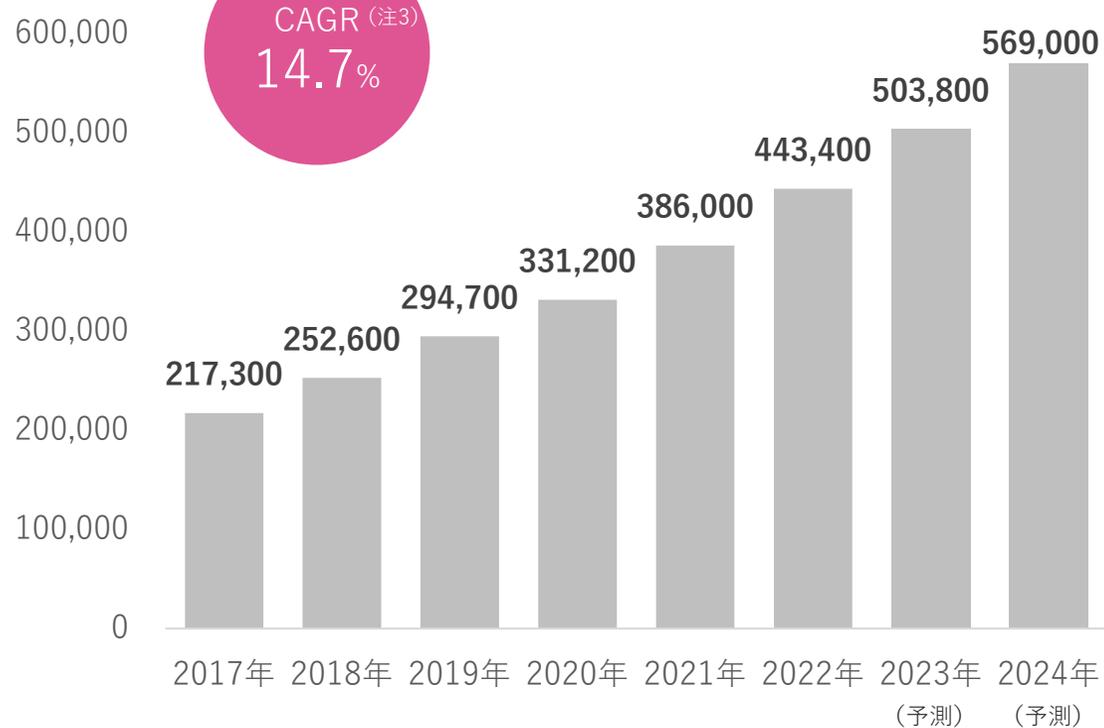
参考資料



インターネット決済代行市場、サブスクリプション市場ともに順調に拡大する傾向

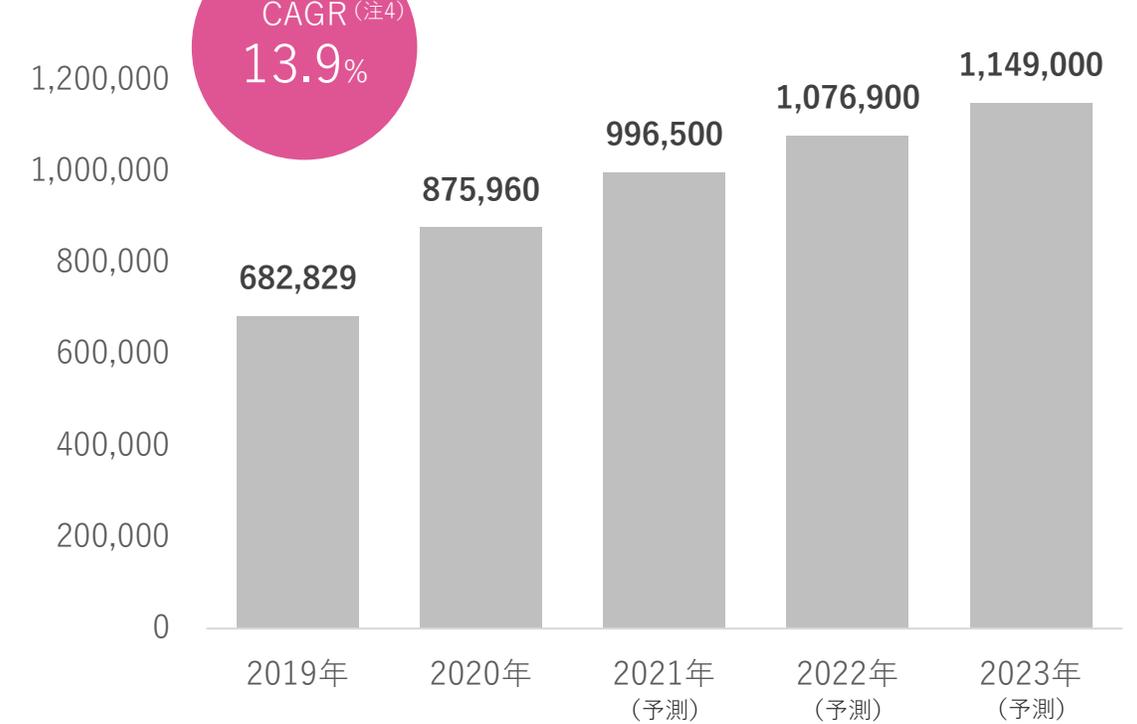
インターネット決済代行市場の推移^(注1)

(単位：百万円)



サブスクリプション市場の推移^(注2)

(単位：百万円)



(注1) 2020年6月発行のデロイト・トーマツ・ミツビシ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) 2021年4月発行の矢野経済研究所「サブスクリプションサービス市場に関する調査を実施(2021年)」より。(消費者支払額ベースであり、衣料品レンタル・食品の定期宅配サービス等含む7市場の合計)

(注3) 2017年から2024年における8年間の市場規模の年平均成長率。

(注4) 2019年から2023年における5年間の市場規模の年平均成長率。

請求処理に関するDX化の期待は継続して高く、かつ増加傾向にあることから
今後導入ニーズは継続的に拡大すると想定

電子化したい業務プロセス^(注)

※各年の上位3項目を赤塗りつぶしでマークした

| 項目 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2023年 |
|----------------|-------|-------|-------|-------|
| 請求処理 | 34.5% | 37.1% | 40.1% | 44.0% |
| 経費精算（交際費） | 31.9% | 30.3% | 37.9% | 43.8% |
| 経費精算（旅費交通費） | 40.7% | 38.5% | 41.8% | 42.9% |
| 契約書の締結・保管 | 31.8% | 37.2% | 34.5% | 41.3% |
| 受発注処理 | 31.9% | 33.8% | 29.5% | 35.9% |
| 社内決済処理 | 36.2% | 36.0% | 35.2% | 34.5% |
| 勤怠管理 | 25.2% | 23.5% | 24.9% | 29.5% |
| 内部依頼・報告書類 | 27.0% | 27.9% | 25.4% | 28.5% |
| 取締役会議事録などの書類管理 | 16.7% | 16.8% | 17.4% | 20.5% |

(注) 2023年3月公表の一般財団法人日本情報経済社会推進協会「企業IT利活用動向調査2023」（2023年1月調査実施）より。

法整備・社会課題が請求管理のDXツール推進を後押し

2023年12月末

改正電子帳簿保存法
宥恕期間の終了

2022年1月より電子取引における電子データ保存の義務化が定められ、「電磁的記録による保存」「スキャナ保存」については、導入時の事前承認制度の廃止やシステム要件の緩和等が行われた。経過措置として、2023年12月末までは一定の要件を満たせば従来どおり紙での保存も認められるが、宥恕期間の終了に向け請求書電子化の機運がより一層高まることが想定される。

2023年10月

インボイス制度

適格請求書等保存方式（インボイス制度）が開始され、仕入税額控除のための必須要件として適格請求書（インボイス）での保存が義務付けられる。そのため、請求書を紙で保管する場合には、仕入税額控除申告のために膨大な量の請求書の照合作業が発生することから、業務負荷軽減・煩雑な照合作業削減のための電子インボイス（電子でのデータ保存）普及が加速。

2025年の崖

経済産業省DXレポート

経済産業省が報告したレポートによると、約8割の企業がレガシーシステムを抱えており、DX化の足かせとなっている。経済産業省は、DX化の遅れに起因する機会損失によって、2025年～2030年の間に国内で最大12兆円/年の損失が発生すると試算。国としてこの問題の対策が急務となっている。

業務の改善ニーズ、法整備による後押しによって、クラウド請求書市場は急速に成長

クラウド請求書サービス市場の市場規模^(注)

FY20
7.3億円

FY26
412.4億円

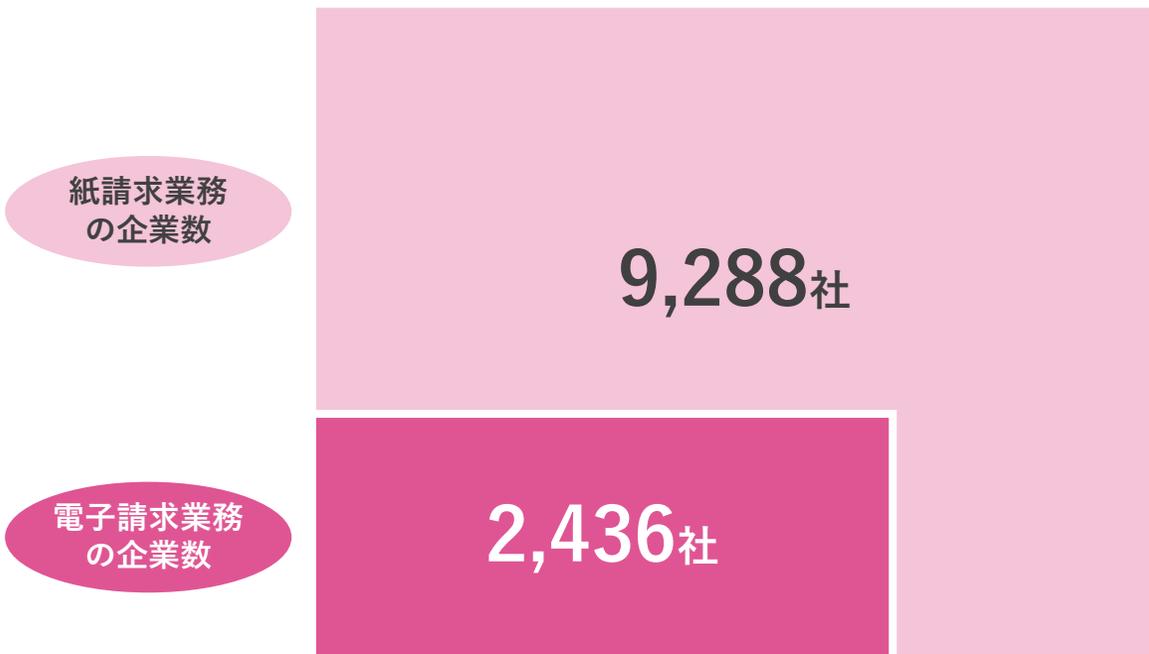
(注) ミック経済研究所「ミックITレポート2022年7月号」より。

請求管理ロボの潜在市場規模（TAM）試算

請求管理業務のDX化、法人間決済のDX化ともに大きく拡大余地あり

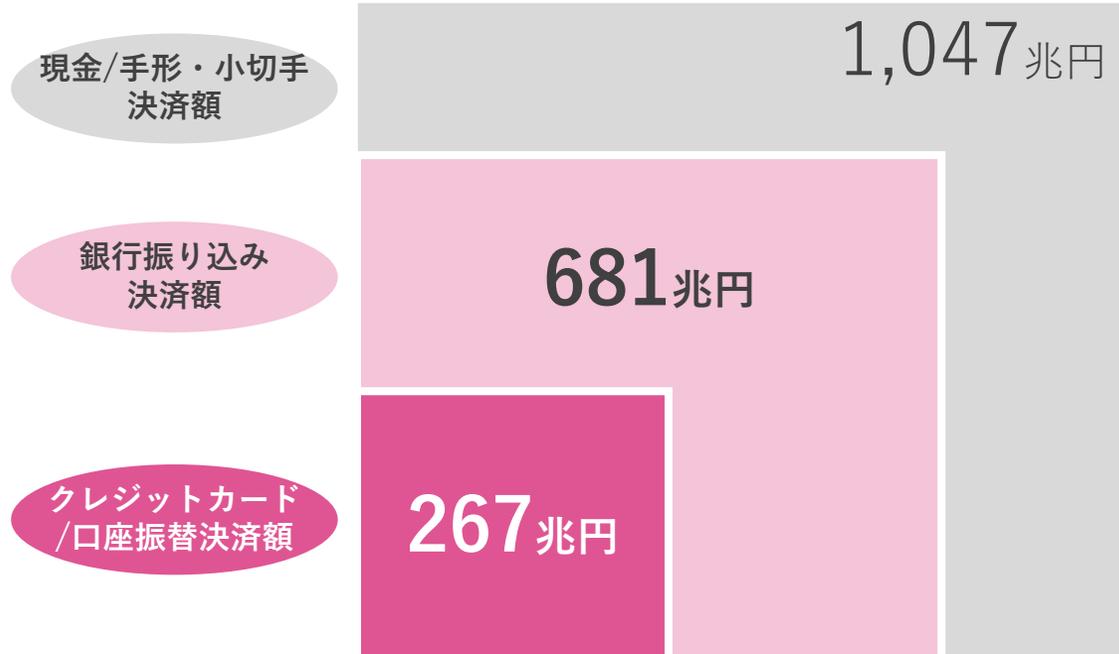
請求書関連の業務形態別 大手企業数試算^(注1,2)

大手企業1.2万社のうち、紙での請求業務を行っている企業は未だ多い



法人間決済手段別の潜在市場規模（TAM）試算^(注3)

法人間決済のクレジットカード/口座振替の比率はまだ低く、また銀行振込のDX化の余地も多い



(注1) 中小企業庁「中小企業白書」より中小企業数を全企業数から除算することで大手企業数を導出

(注2) 株式会社ジャストシステム「請求書関連業務のDXとインボイス制度に関する調査」

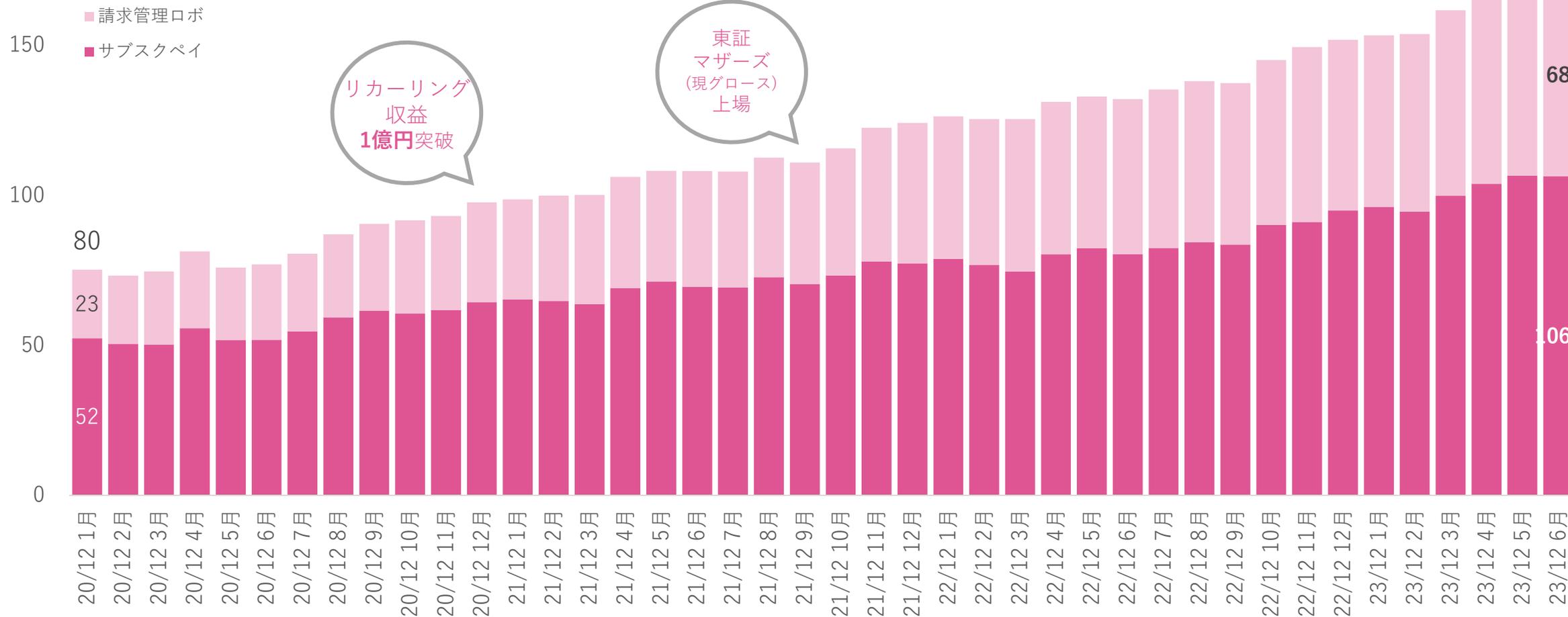
※「令和3年度デジタル取引環境整備事業（電子商取引に関する市場調査）」より、BtoB電子商取引の市場規模および電子化比率から法人間商取引額の市場規模を試算。試算結果に対し、「企業間決済白書2022」内、企業間決済の実態のアンケート結果の回答値より、顧客当たり取引額が決済手段間で同じであると仮定し各決済・支払い方法の比率を乗算し算出

※各領域は下層の市場規模を含む決済額で表記

(注3) 経済産業省「令和3年度デジタル取引環境整備事業（電子商取引に関する市場調査）」、American Express「企業間決済白書2022」より。

月次リカーリング収益の推移

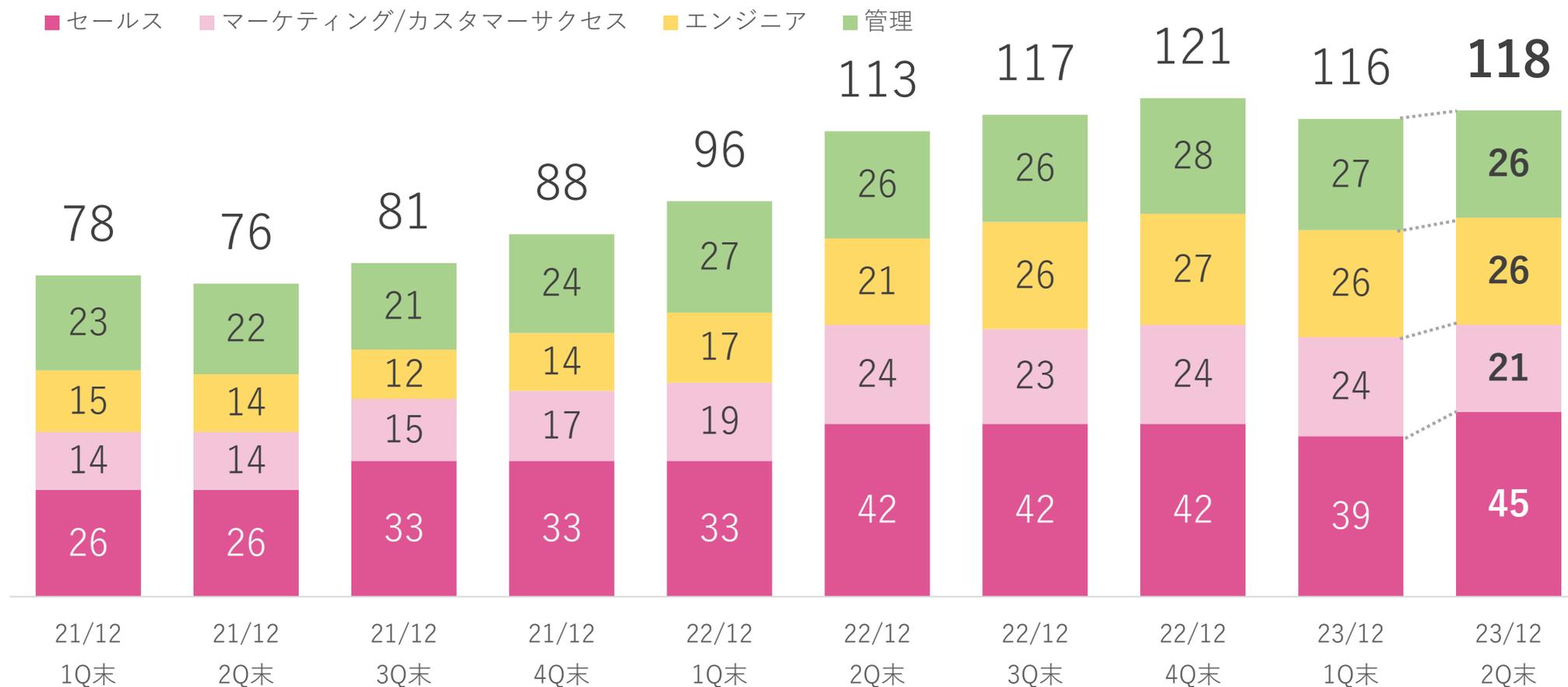
(売上高/単位：百万円)



(注) 2020年12月期の月次数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。

職種別従業員数推移

人事方針に沿って採用予定人数を最適化、人材獲得は順調に進捗中



(注) 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。)

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>https://www.magicalir.net/4374/mail/</p> | <p>▼LINE公式アカウントの登録はこちら</p>  <p>https://lin.ee/keiczv9</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 |

The logo for ROBOT PAYMENT features a blue outline of a cloud above the text "ROBOT PAYMENT" in a bold, blue, sans-serif font.

ROBOT PAYMENT

私たちは、投資家・株主の皆様へ透明性高く事実をお伝えすることを心がけ、皆様へ信頼していただき、長期的に応援していただける経営を行ってまいります。

付録

2022年12月期通期決算説明資料（2023年2月14日開示）より、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を抜粋して再度掲載しております。

P.44 2022年12月期通期決算説明資料「07 補足資料」より
事業の概要を説明するための資料を抜粋して掲載

P.57 2022年12月期通期決算説明資料「06 成長戦略」をそのまま掲載

（2022年12月期通期決算説明資料はこちら）

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4374/tdnet/2239912/00.pdf>

決済 $+ \alpha$ で世の中の課題を 解決する

私たちの強みは、決済の仕組みやノウハウを保有していることです。これまで20年間決済サービスを運営し、決済に新たな機能を加えることで、「サブスクペイ」「請求管理ロボ」「請求まるなげロボ」などのプロダクトやサービスを次々と展開してきました。これからも、日本の企業の課題を、決済に「 $+ \alpha$ 」（プラスアルファ）の機能を加えることで解決していくことを目指します。

決済に+αの機能を加え、企業課題を解決できるプロダクトを展開

| | | | | | | |
|-----------------|---|---|---------------------------------------|--|---|---|
| プロダクト ラインナップ | サブスクパイ 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 |
| 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 |
| 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 |
| 提供開始 | 2000年 | 2022年9月 | 2015年 | 2022年11月 | 2019年 | 2022年10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)

有効期限 (必須)

カード名義 (必須)

お名前

性別 男 女

年代

電話番号

メールアドレス

ご職業

役職

データベースイメージ

| 性別 | 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 | asa@robotpay.jp | 会社員 | 課長 |
| B | 鈴木花子 | 女 | 5,000 | 30 - 39 | 03-2222-2222 | tsu@robotpay.jp | 個人事業主 | - |
| C | 斉藤裕子 | 女 | 10,000 | 20 - 29 | 03-3333-3333 | cci@robotpay.jp | - | 経営者 |
| D | 藤原博 | 男 | 1,000 | 10 - 19 | 03-4444-4444 | dki@robotpay.jp | 学生 | - |
| E | 加藤明 | 男 | 3,000 | 40 - 49 | 03-5555-5555 | emi@robotpay.jp | 会社員 | - |
| F | 山田太郎 | 男 | 3,000 | 20 - 29 | 03-1234-5678 | sam@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



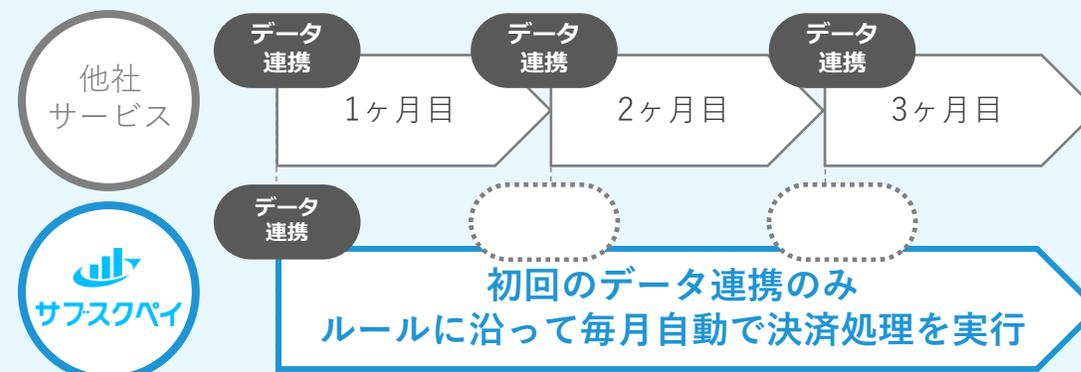
顧客分析機能



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

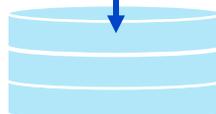
サブスクビジネスの顧客管理・分析を元に、
顧客接触による解約防止・LTV向上を実現しサブスク事業の収益最大化を支援

← 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 →



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

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

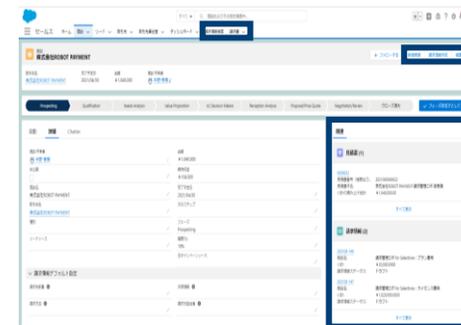


- スポット/従量/定額の請求を1つの請求書に合算し作成
- サブスク事業者のニーズに応える多様な機能
- 決済連携を行い、複数の決済手段で自動集金が可能

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

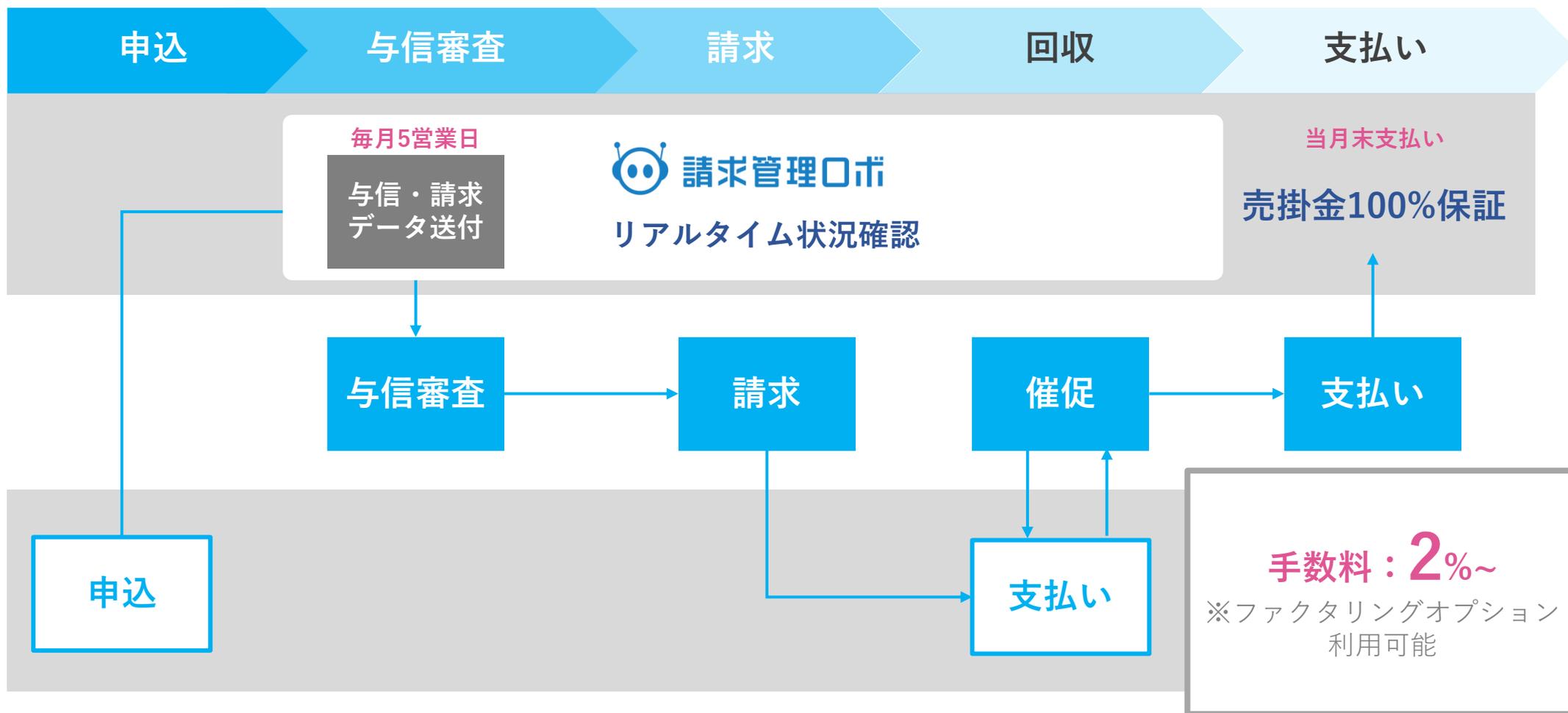
- 高まる情報セキュリティの重要性から、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）に関する国際規格「ISO27001」の認証を取得



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

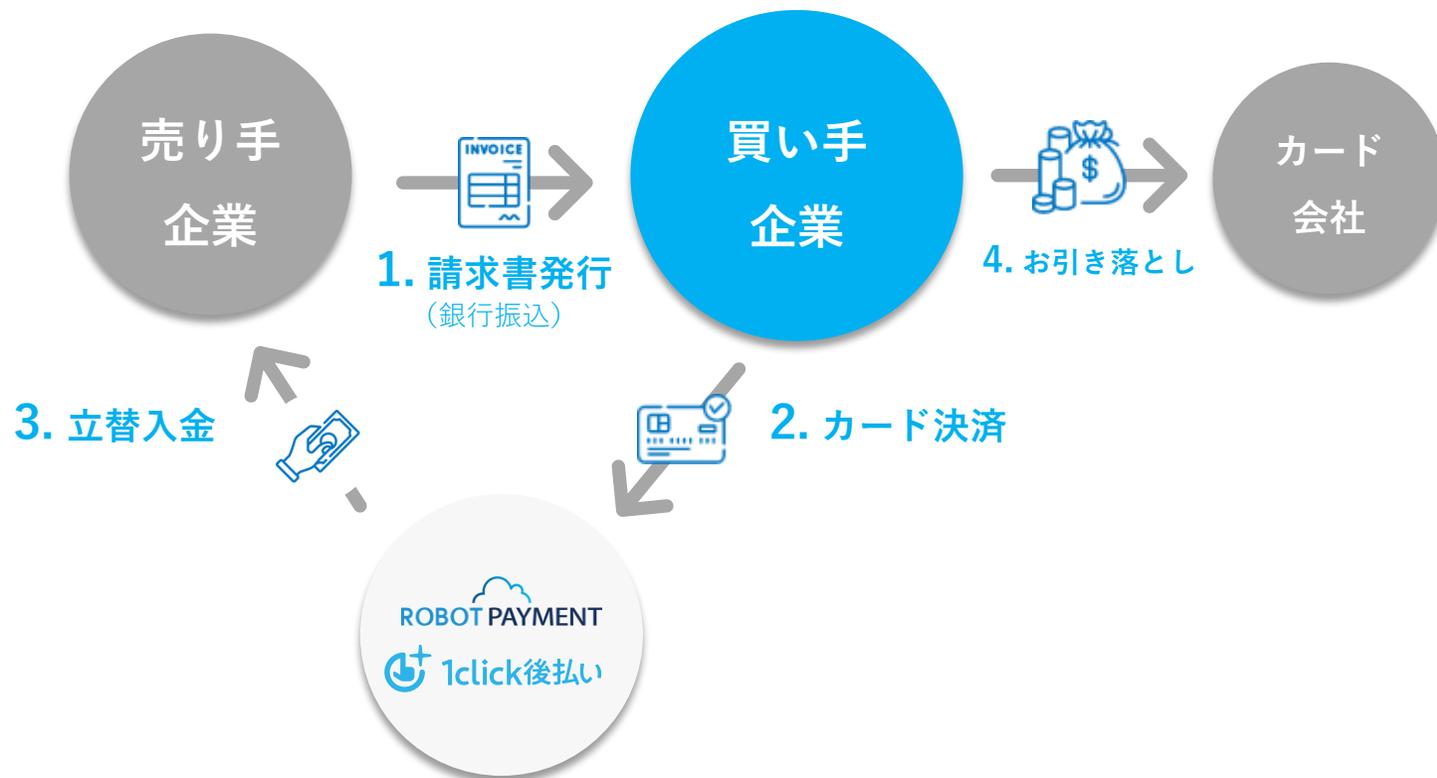
与信から督促までの請求業務を全て代行し、売掛金を100%保証



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^(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。



(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

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

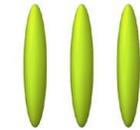
サブスクペイの導入企業（一部）

各社のサブスクリプション型サービスで利用

インターネットサービス・コンテンツ



メディア・広告



Hakuhodo DY
media partners



教育



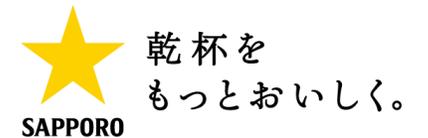
レンタル



寄付



その他



サブスク事業の顧客管理や継続課金に活用

顧客管理機能

株式会社オールドルーキー



365日24時間の会員制サウナの月額料金

課題

- サウナ運営にかかる人件費を極力抑え、決済と顧客管理の仕組み化

なぜサブスクペイを選んだか

- 安価な手数料で利用できること
- 入会金や日割計算などの柔軟な料金を設定や、利用開始時期の期間設定ができること

サブスクペイ導入後の効果

- サブスク顧客管理を活用することで退会ルールの仕組みづくりができ、解約リスクを低減できた
- 決済をはじめとするアナログな業務をテクノロジーを活用して自動化し、人件費をかけずに事業に集中できる環境を構築できた

定期課金機能

株式会社プレジデント社

PRESIDENT Inc.

橋下徹さん、三浦瑠璃さんなどのメルマガコンテンツの月額購読料

課題

- サブスクリプション事業に最適な決済システムの導入検討

なぜサブスクペイを選んだか

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

サブスクペイ導入後の効果

- 案件に応じて課金額や課金開始日、課金期間を柔軟に設定できるので、システム要因での企画停止がなくなった
- 他サービスへも次々と導入が決定

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

06 |

成長戰略


ROBOT PAYMENT

成長戦略

-目次-

- ① 中期的な経営方針
- ② 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評価していただきたいポイント
 - ②-① 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造
 - ②-①-① 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
 - ②-①-② 競合の新規参入が難しいため、新規顧客を継続的に獲得
 - ②-①-③ 高単価の特定顧客に依存していない構造
 - ②-①-④ 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
 - ②-② 期初計画に対する実績のブレ幅が少ない
 - ②-③ 黒字経営を継続する経営方針とコミットメント
- ③ 2023年の方針
- ④ 中長期的な事業展開
- ⑤ 潜在的な市場成長ポテンシャル

1

中期的な経営方針

5カ年の中期経営目標の変更

以下のように中期経営計画を変更

2022年2月14日に公表した中期経営目標

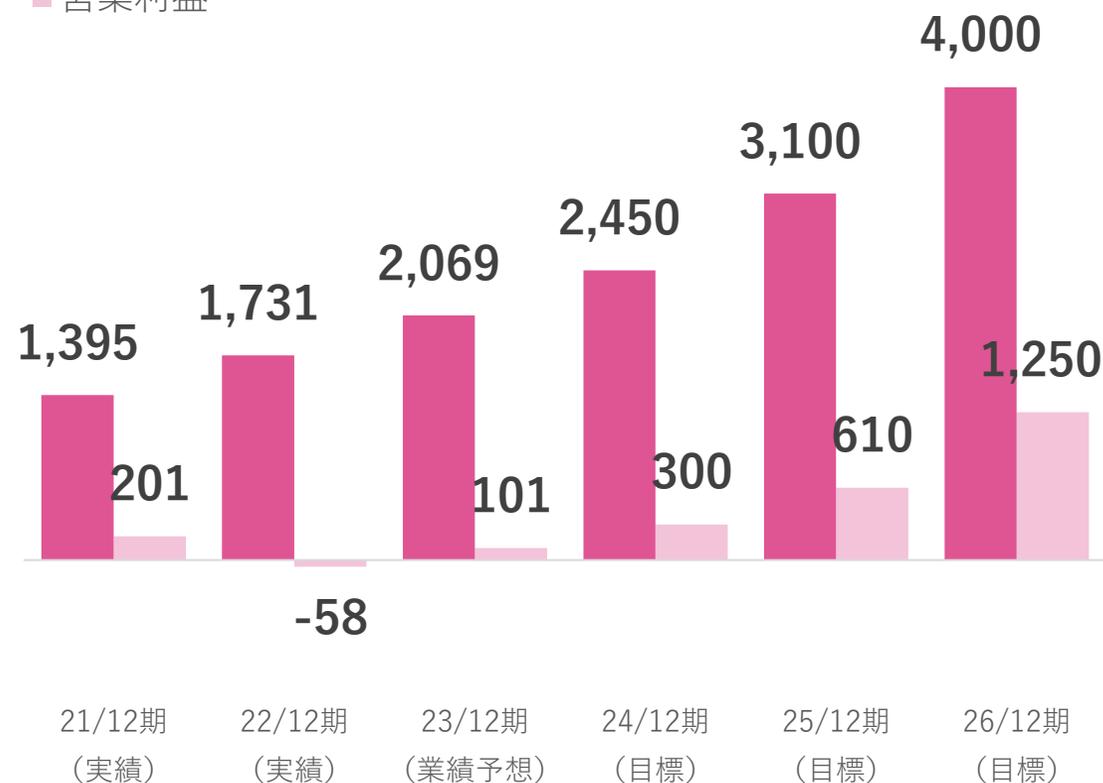
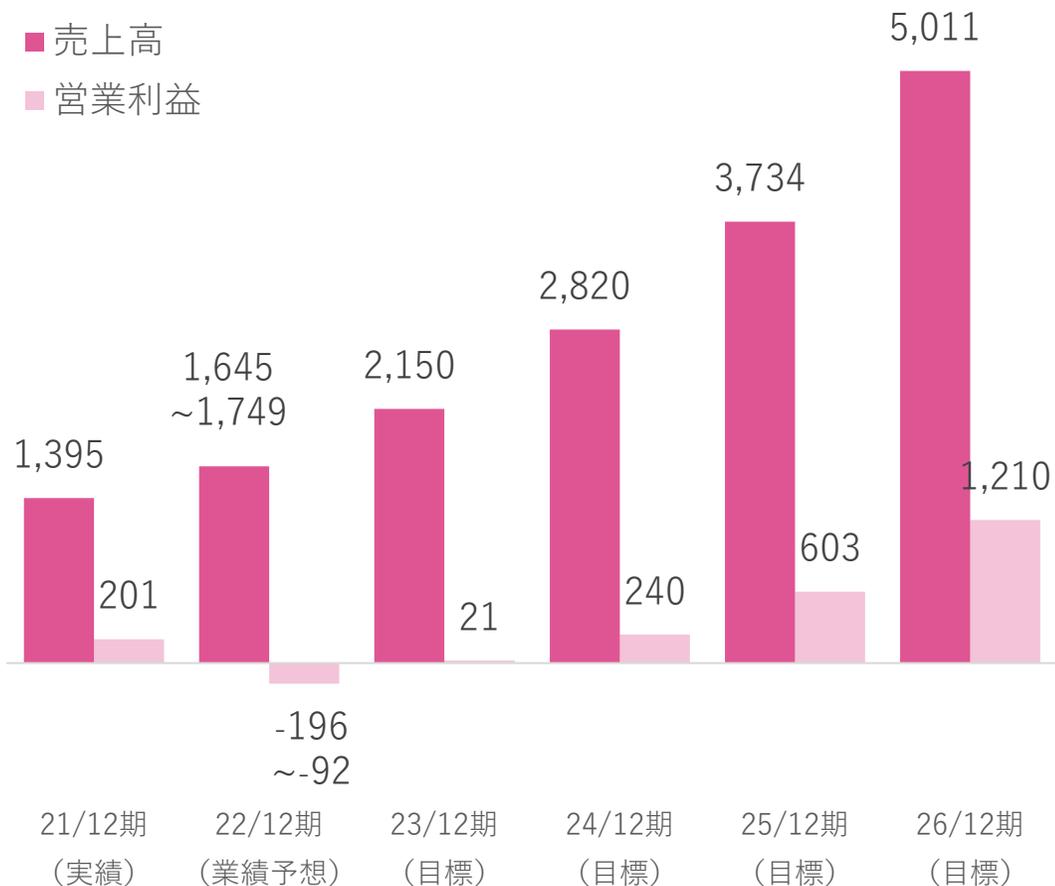
2023年2月14日変更後の中期経営目標

(売上高/単位：百万円)

■ 売上高
■ 営業利益

(売上高/単位：百万円)

■ 売上高
■ 営業利益



中期経営目標の方針変更

当初方針：売上拡大を重視し、費用投下を積極的に行う



変更後の方針：毎年営業利益を創出する利益重視の方針

方針変更の理由

- 米国に端を発した金利の上昇は、タイムラグを経て实体经济に波及していくと考えられる
- しばらくは金利が高止まりし景気停滞が長引くと予想されるため、米国を中心にリストラやコストカットにより利益確保する動きがはじまっている
- これを受け、投資家は利益重視の姿勢を評価すると考えたため

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"> 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 |
| 給与手当 | <ul style="list-style-type: none"> 営業中心に大量採用 採用単価の高いハイクラス人材の採用人員を増やす |
| 開発費 | <ul style="list-style-type: none"> 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 |



変更後の方針

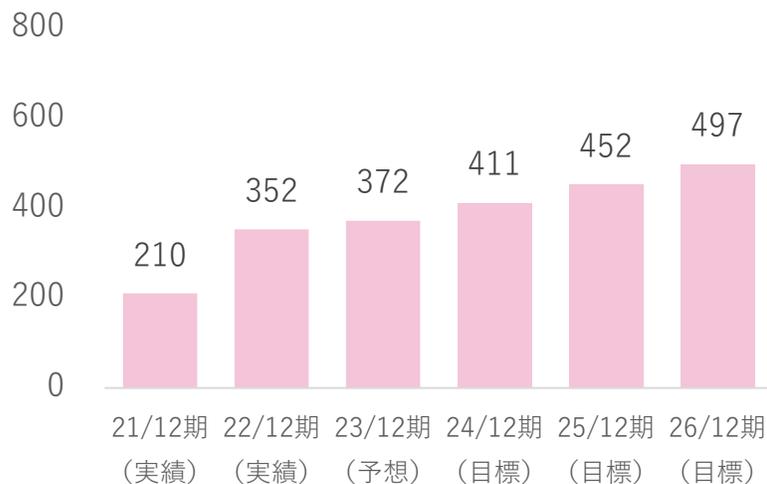
| 費用投下方針 | 生産性を重視し、最適なコストで最大のパフォーマンスを出す |
|--------|--|
| 広告宣伝費 | <ul style="list-style-type: none"> 獲得効率をより重視したプロモーション戦略 大型プロモーションではなく、タクシーCM・YouTube広告等ターゲットを絞った認知施策とデジタルマーケティング中心 |
| 給与手当 | <ul style="list-style-type: none"> 23年以降の採用予定人数を最適化 一人一人の能力を高め、少人数で最大のパフォーマンスを出す 生産性重視へ |
| 開発費 | <ul style="list-style-type: none"> 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、最小限の費用で品質・開発スピードを担保 |

5カ年の費用投下計画

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う

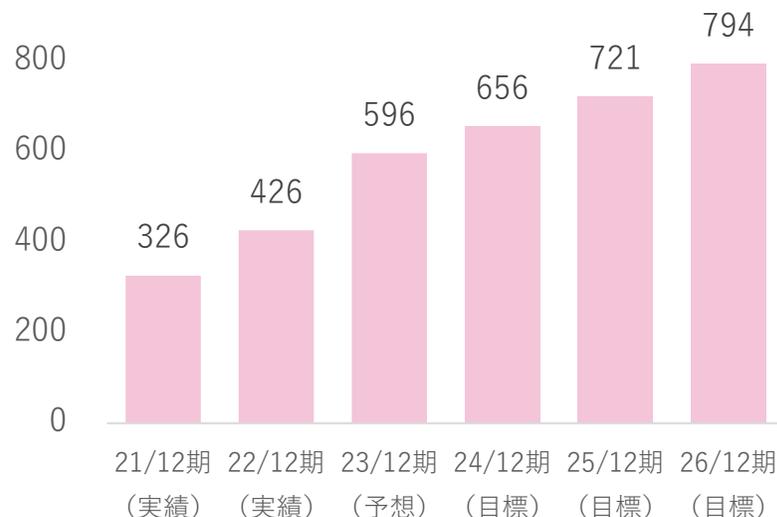
広告宣伝費

1,000 (単位：百万円)



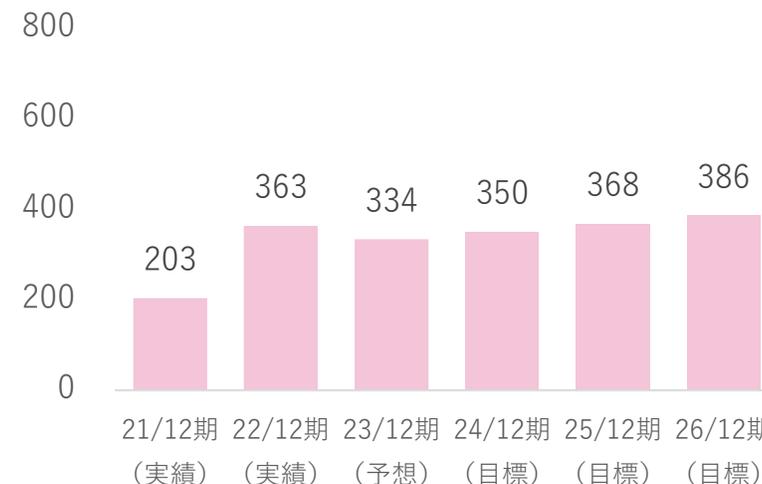
給与手当

1,000 (単位：百万円)



開発費

1,000 (単位：百万円)



- 21年から22年にかけて増加
- その後は費用対効果を重視し、ターゲティングが可能な認知広告、デジタルを中心に実施

- 22年に採用した人員の増員効果で23年に人件費増
- 23年以降は生産性重視

- 22年の新規プロダクト開発により開発費は増加
- 23年以降は生産性を重視し、費用を抑えて品質のいい機能拡充を行う

2

安心・安全・安定的に伸びていく会社として
投資家の皆様に評価していただきたいポイント

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

② - 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

② 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評価していただきたいポイント

②-① 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

②-①-① 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

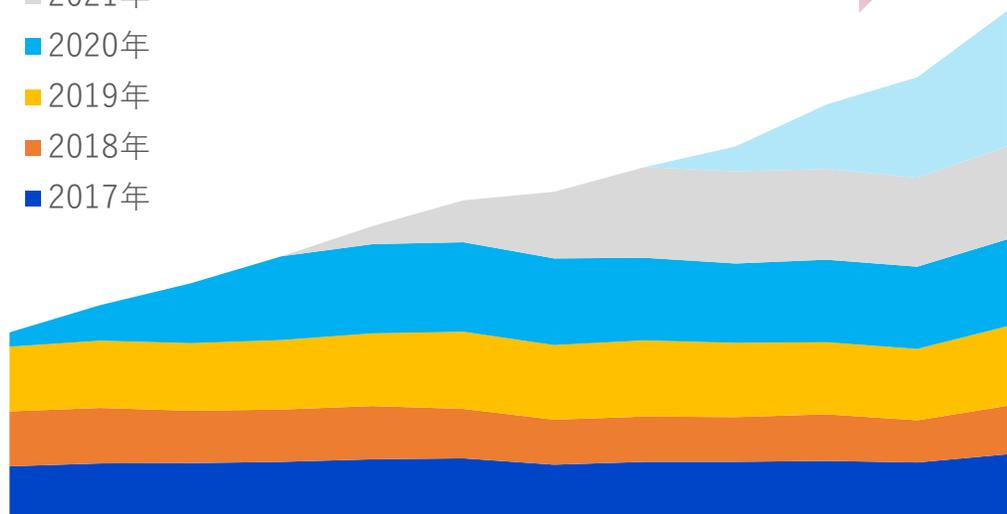
毎年獲得した顧客がもたらす売上総額が減らずに永続的に積み重なる

ペイメント事業の契約年別売上推移

契約年から地層の厚みが変わらずに推移

(契約年)

- 2022年
- 2021年
- 2020年
- 2019年
- 2018年
- 2017年



20/12 20/12 20/12 20/12 21/12 21/12 21/12 21/12 22/12 22/12 22/12 22/12
1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q

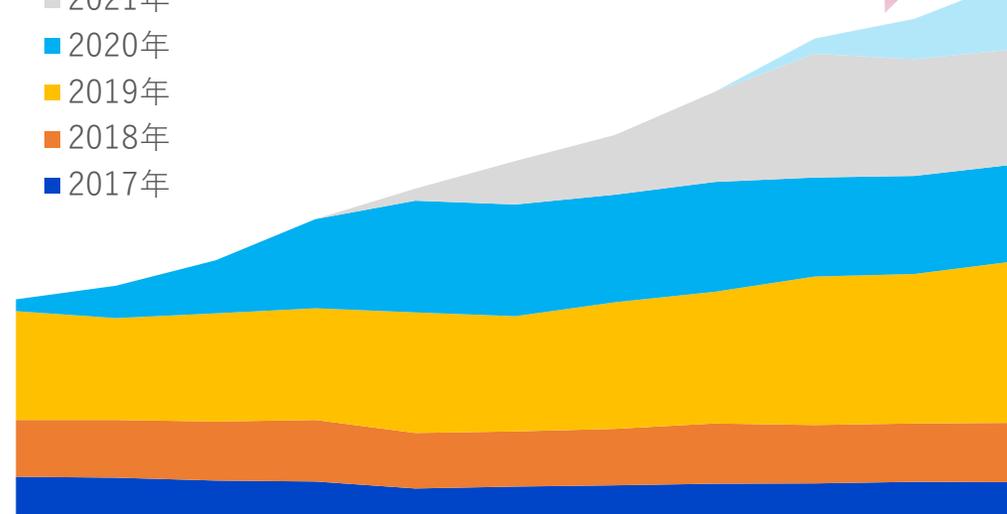
※月額固定費 + 決済手数料 (スプレッド) + 決済処理料 (フィー)

フィナンシャルクラウド事業の契約年別売上推移

契約年から地層の厚みが変わらずに推移

(契約年)

- 2022年
- 2021年
- 2020年
- 2019年
- 2018年
- 2017年



20/12 20/12 20/12 20/12 21/12 21/12 21/12 21/12 22/12 22/12 22/12
1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q

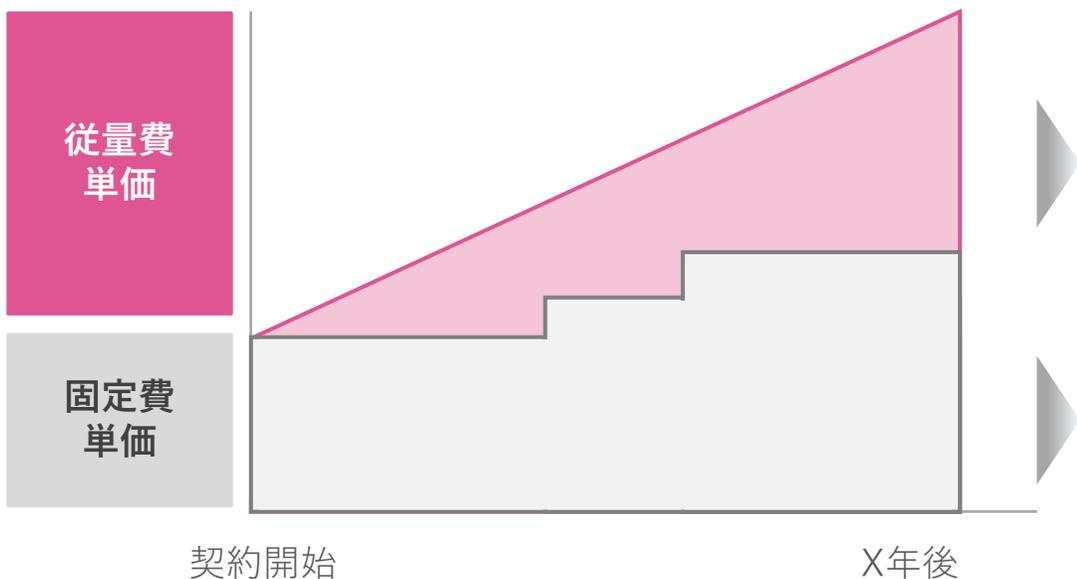
※月額固定費 + 請求管理ロボ利用顧客から発生した決済収益

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

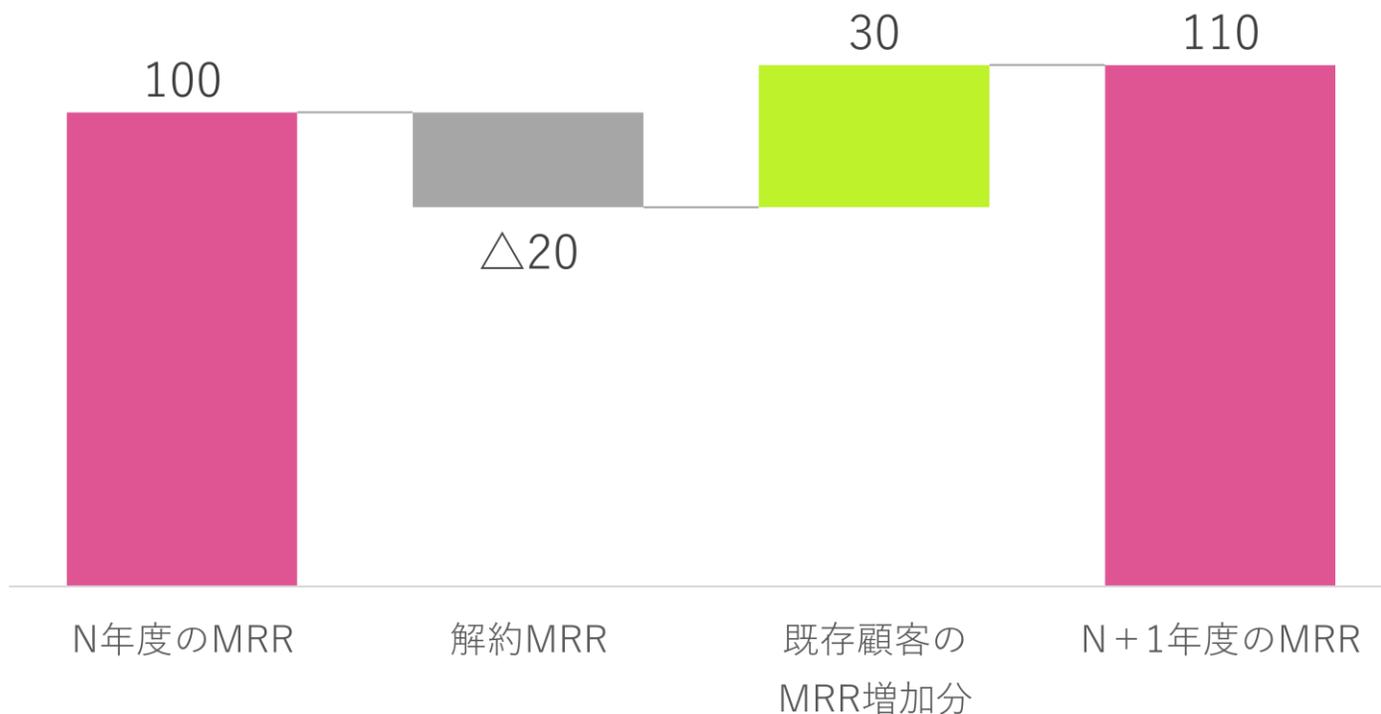
フィナンシャルクラウド

- 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

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

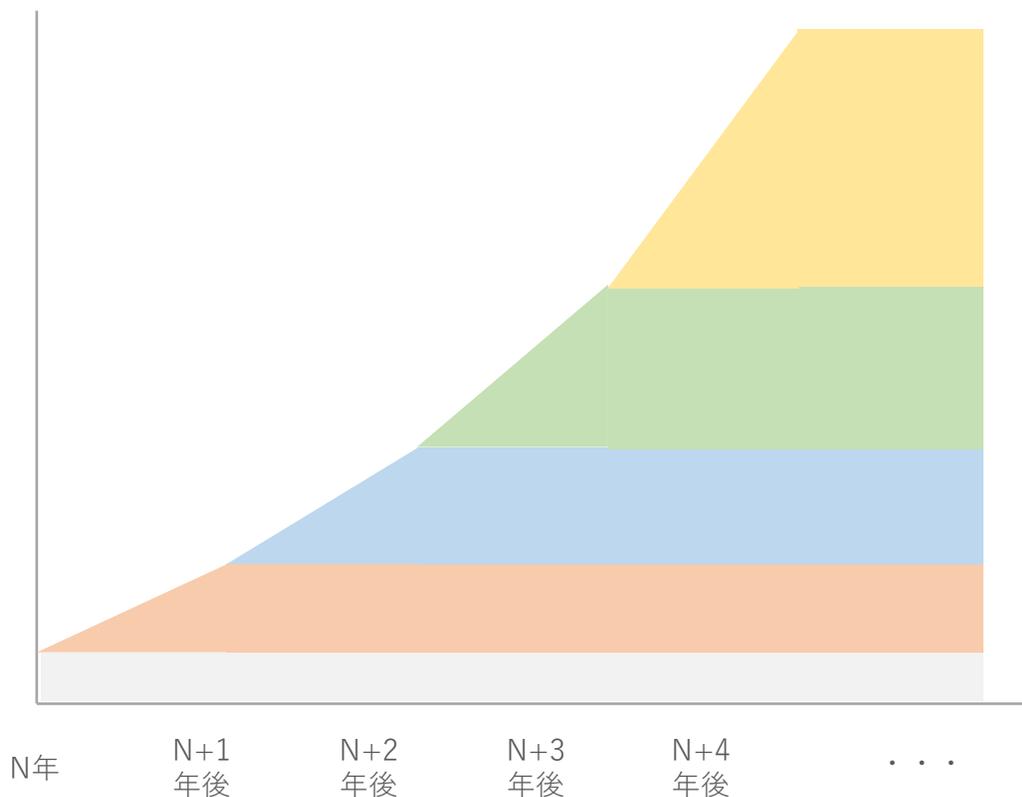
② 安心・安全・安定的に伸びていく会社として投資家の皆様に評価していただきたいポイント

②-① 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

②-①-② 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

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



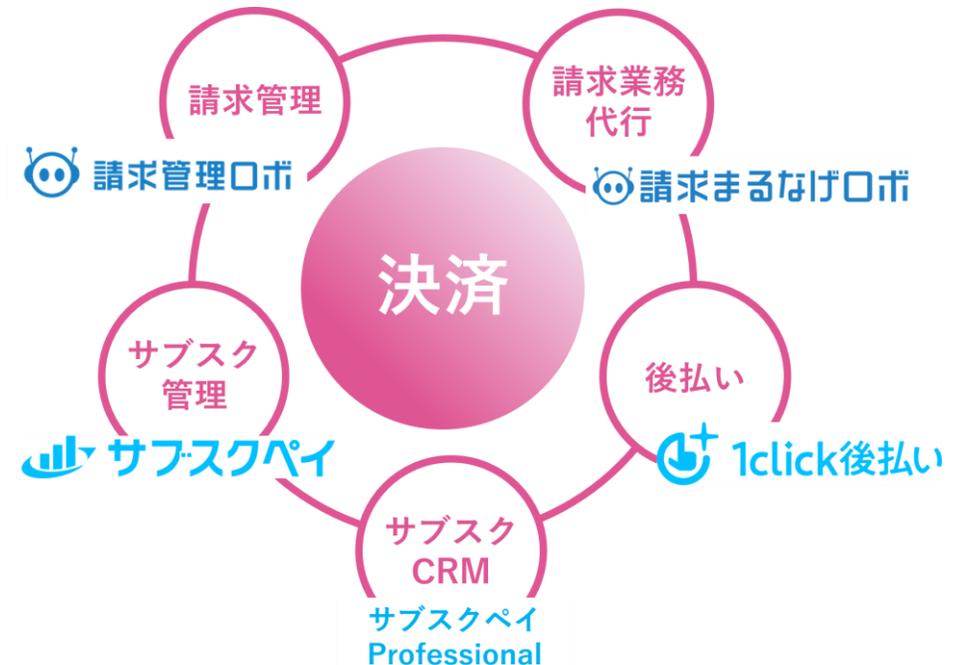
与信・審査ノウハウ



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



②-① 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

②-①-③ 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

約7,000社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

約7,000社以上の顧客基盤を有する

サブスクペイ

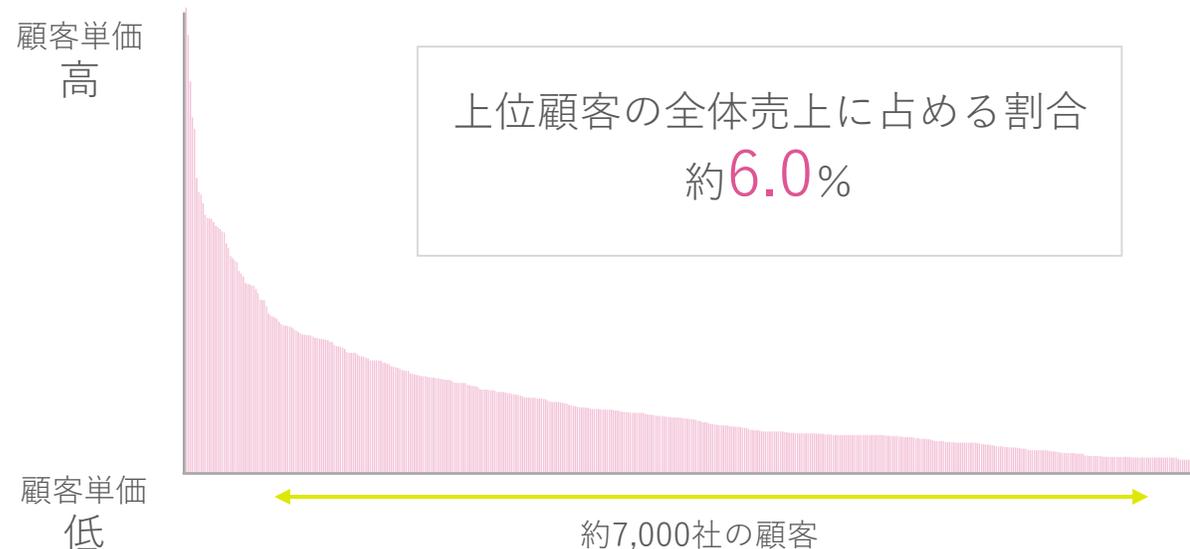
6,810AC

請求管理ロボ

734AC

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**



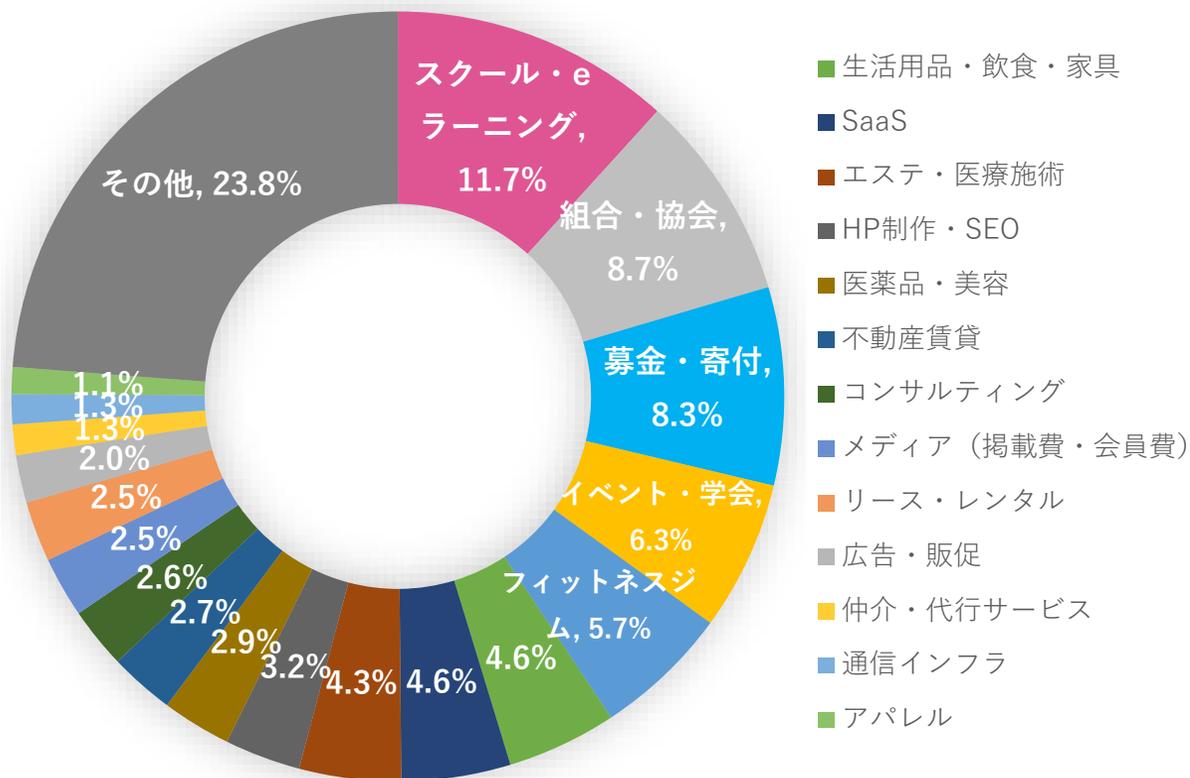
②-① 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

②-①-④ 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

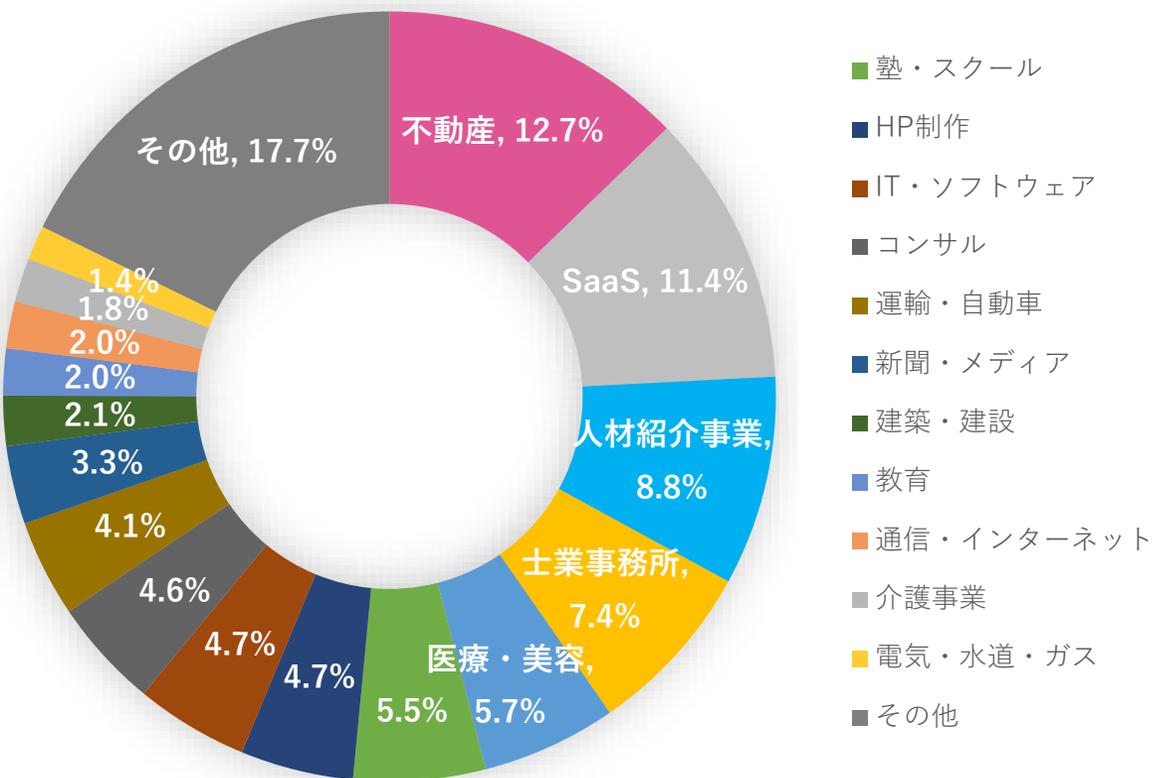
外部環境の変化があっても売上が乱高下しない顧客構造

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



② 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評価していただきたいポイント

②-① 安定的な成長を実現するビジネスモデルと顧客構造

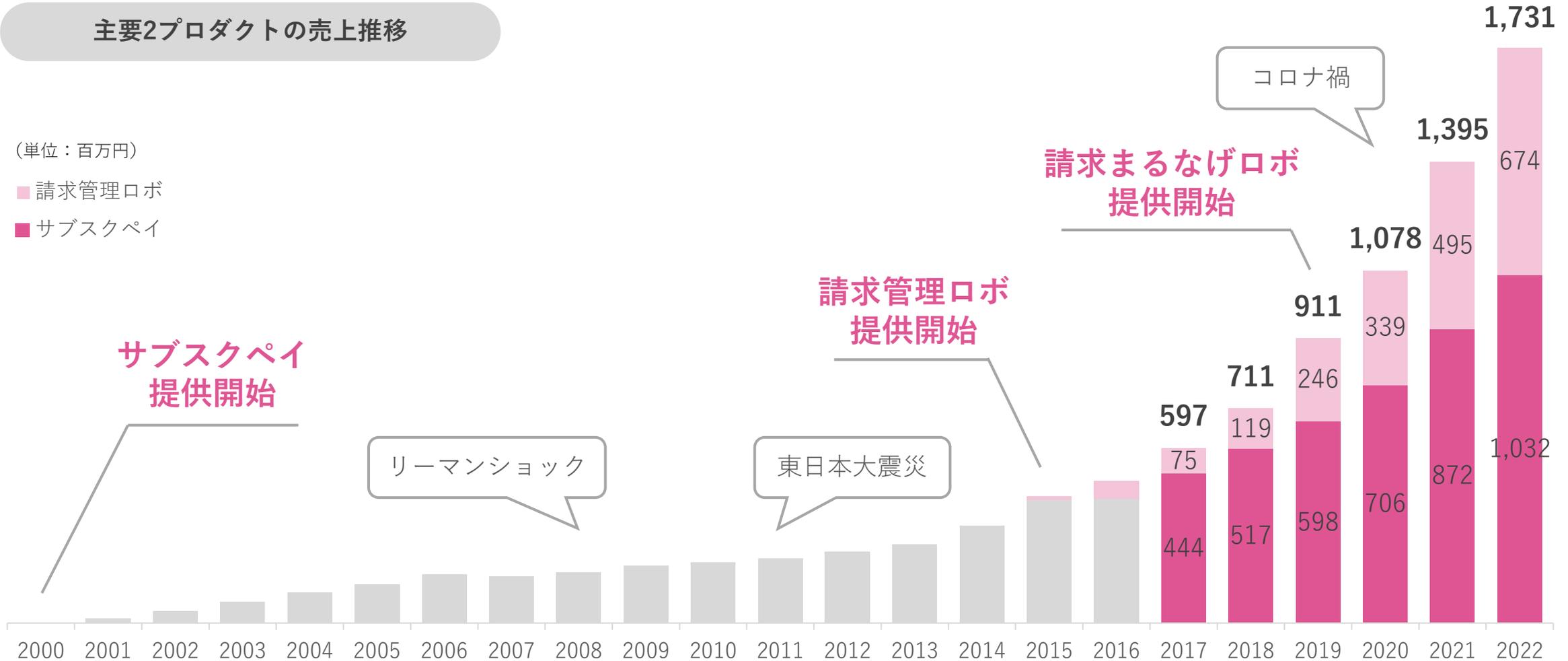
②-①-④ 外部環境の変化があっても売上が乱高下しない顧客構造

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 - 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3.5%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低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) | | FY2018 | FY2019 | FY2020 | FY2021 | FY2022 |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| GMOペイメント ゲートウェイ | 期初業績予想 | 27,283 | 31,850 | 36,618 | 39,792 | 50,000 |
| | 実績 | 26,417 | 32,121 | 33,046 | 41,667 | 50,298 |
| | ブレ幅 | -3.2% | 0.9% | -9.8% | 4.7% | 0.6% |
| SHIFT | 期初業績予想 | 12,000 | 18,000 | 28,000 | 45,000 | 63,000 |
| | 実績 | 12,792 | 19,531 | 28,712 | 46,004 | 64,873 |
| | ブレ幅 | 6.6% | 8.5% | 2.5% | 2.2% | 3.0% |
| ROBOT PAYMENT | 期初業績予想 | 729 | 857 | 1,057 | 1,333 | 1,697 |
| | 実績 | 711 | 910 | 1,078 | 1,395 | 1,731 |
| | ブレ幅 | -2.5% | 6.2% | 2.0% | 4.7% | 2.0% |

平均
4.6%

平均
4.6%

平均
3.5%

② - ③ 黒字経営を継続する経営方針とコミットメント

2022年の赤字計画について

22年の業績予想について、赤字の計画を出したことで投資家の皆様に不安を与えてしまい申し訳ございません。改めて、計画の背景とどう費用を使ったか説明します。

なぜ2022年は
赤字の計画にしたのか

売上拡大を重視し、上場
で得た資金を活用し積極
的に費用投下を行おうと
考えたため

売上拡大のために増加した一過性の費用（21年 vs 22年）

| | | |
|------------------|------------------------------|-------------|
| 動画広告 制作費 | サブスクペイ、請求まるなげロボの CM動画制作費用 | +約30 百万円 |
| 採用に かかる 費用 | エージェントや媒体に支払う費用 | +約60 百万円 |
| 新規開発 費 | 新規プロダクト開発にかかる費用 | +約40 百万円 |

一過性の費用が
約**1.3億円**

2022年の費用投下により得られたもの

サブスクペイ・請求まるなげロボの認知が拡大、ハイクラスを中心とした採用、新規プロダクト開発も計画通り進捗

| | 結果 | 詳細 |
|----------|--|---|
| 動画広告制作費 | <ul style="list-style-type: none">サブスクペイ、請求まるなげロボの認知拡大獲得数増加 | 指名検索数（21年→22年） <ul style="list-style-type: none">「請求管理ロボ」：+77.8%「請求まるなげロボ」：+126.6%「サブスクペイ」：元々指名検索数0から、「請求まるなげロボ」の2倍まで増加 |
| 採用にかかる費用 | 営業/ハイクラス採用が計画通りに完了 | <ul style="list-style-type: none">人員数：昨対比33名増加（昨対比+37.5%）エンジニア採用数が増加（昨対比+900.0%）大手顧客獲得戦略実現に向けたハイクラス採用も完了 |
| 新規開発費 | 新規プロダクト・機能開発が計画通りに完了 | 「サブスクペイProfessional」「請求管理ロボ for Enterprise」「1click後払い」を新規で開発 |

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)

黒字経営を継続する方針

今回変更した中計経営方針に則り、
今後は赤字にはせず、断固たる意志を持って
黒字経営を継続する方針です。

経営陣一同、強い意志に基づいた経営判断と
徹底した効率化のアクションを実行します。

利益成長を実現した結果として、**投資家・株主**
の皆様に還元できるように努めてまいります。

3

2023年の方針

2023年12月期通期業績予想

利益重視の方針に変更し、売上高前期比+19.7%、営業利益101百万円創出を計画

| (単位：百万円) | 2022/12 通期実績 | 2023/12 業績予想 | 前期比 |
|----------|-----------------|-----------------|--------|
| 売上高 | 1,731 | 2,069 | +19.7% |
| 売上総利益 | 1,529 | 1,797 | +17.5% |
| 販管費 | 1,587 | 1,696 | +6.8% |
| 営業利益 | △58 | 101 | - |
| 当期純利益 | △31 | 70 | - |

2023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">サブスクペイProfessionalの販売を本格開始サブスクペイProfessionalをベースシステムとし業界毎の課題に対応するパッケージを提供開始 |
| | 請求管理ロボ | <ul style="list-style-type: none">大手顧客獲得に向け、複雑な要件へ対応可能な「請求管理ロボ for Salesforce」の販売・導入促進強化 |
| 新規の 取組み | 1click後払い | <ul style="list-style-type: none">1click後払いのプロモーション開始、他社システムや金融機関とのパートナー連携強化 |
| | M&A | <ul style="list-style-type: none">方針に沿ったM&Aの実行 |

2023年のM&A方針

① 既存プロダクトの機能強化が見込める企業・事業

請求管理ロボ

- 請求書受取
- 契約管理

請求まるなげロボ

- 自動催促
- 自動与信

サブスクパイ

- IoT
- データ連携
- 分析・BI

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・TAM拡大が見込める

② 決済+αの領域で、買収先に新たな価値を提供できる企業・事業

業種に特化したシステム

- アパレル
- 小売
- フィットネス

決済サービス連携 (決済+α)

決済に隣接するシステム

- 予約管理
- 在庫管理

決済を組み込むことで、買収先の顧客単価向上、サブスクパイの決済取扱高増加が見込める

③ 開発会社、優秀なエンジニア人材を確保できる企業・事業

サブスクパイ Professional 請求管理ロボ for Enterprise

大手企業向けのプロダクトの拡販強化

Salesforceベンダー
AI技術関連
クラウド関連Sler
等

大手企業の獲得・導入促進、特にSalesforce開発関連の加速

※自社で新規事業として実施した方が効率がいい場合、自社で新規事業を行う可能性もあり

2023年の人事方針

| | | |
|----|----|--|
| 人事 | 採用 | <ul style="list-style-type: none">• 引き続き、カルチャーフィットを最重視• 創業初期から行っている新卒採用を重視• 中途採用は事業戦略に応じて必要な人材をスカウト中心に採用 |
| | 育成 | <ul style="list-style-type: none">• 新卒社員を中心に、ハイクラス人材からの学びを促進• 営業社員中心に能力・KPIの可視化を行いデータドリブンでの育成を強化、マネージャーが伴走する形での営業体制への変更、その他KPIの見直し・明確化等の施策を実行 |

2023年の財務方針

| | | |
|----|--------|--|
| 財務 | 資金調達方針 | <ul style="list-style-type: none">• 資金調達は現在不要• 現預金は預り金含めて約27億円保持し、増え続けている• 増資は行わない |
| | IR方針 | <ul style="list-style-type: none">• 透明性高く、投資家の皆様の投資判断に資する情報をお伝えする• 出来高向上に最注力し、あらゆる施策を徹底的に行う |

4

中長期的な事業展開

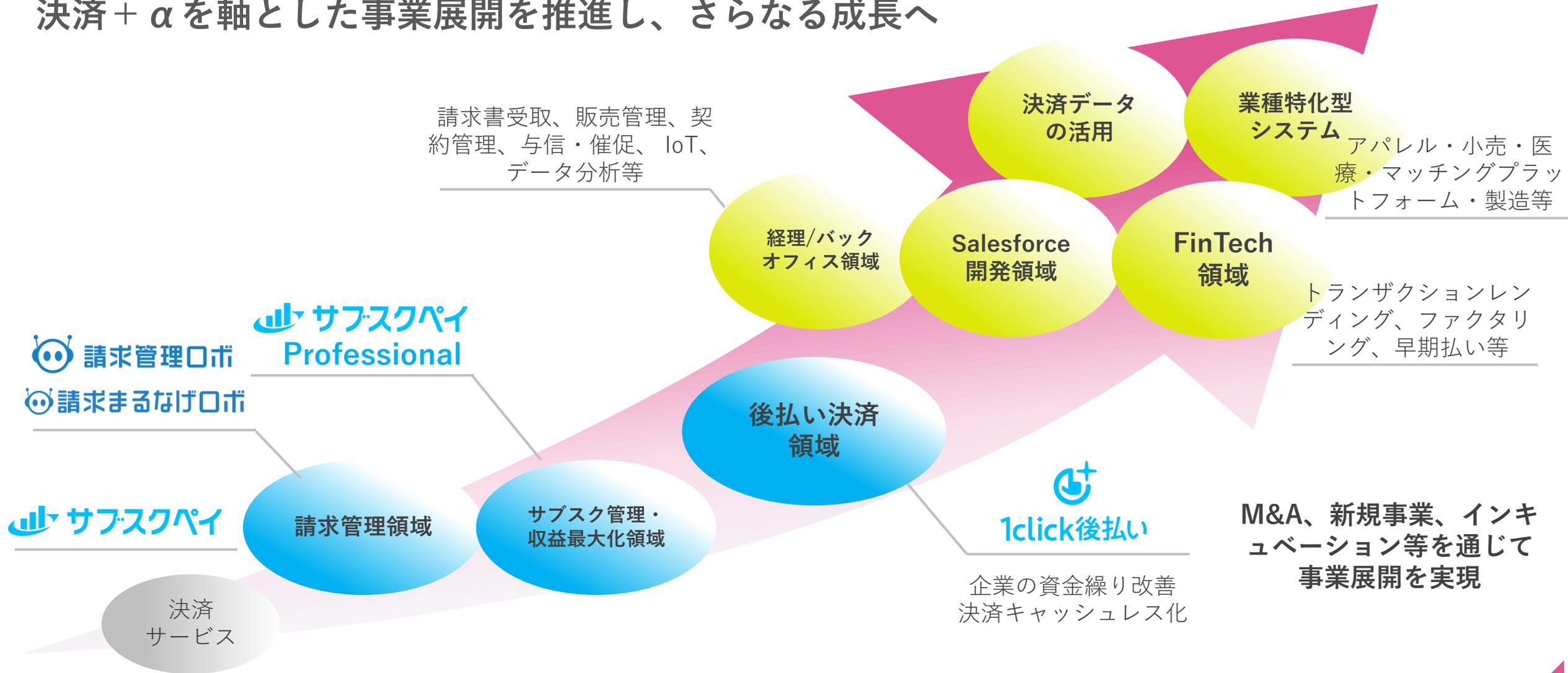
社会の課題にどう貢献するか

社会の課題や変化に応じて決済+αにより課題を解決する

| 社会課題 | 2030年までの社会の変化 | 業界 | プロダクト | 当社の機会、取り組み |
|------------------------|------------------------|-----------|-----------------------|--------------------------------------|
| 気候変動 | 脱炭素 | 教育・スクール | サブスクペイ | 請求書や帳票類のペーパーレス化 |
| 資源枯渇 | 省資源/再生可能エネルギー | 不動産・オフィス | | 店舗運営における予約・決済・会計の省力化 |
| パンデミック | シェアリングエコノミーの普及 | フィットネス | サブスクペイ Professional | オンライン予約・決済の標準化 |
| 人口減少/高齢化/ 過疎化/労働力不足 | リアル/デジタル融合 | 小売・流通 | 請求管理ロボ | サブスクリプション型のシェアリングエコノミーの普及促進 |
| 経済成長の減速 | ボーダーレス化/インバウンド | 美容・エステ | 請求まるなげロボ | インボイス制度等の政策の推進、官民連携 |
| インフレ/景気変動 | AI技術の利用 | デジタルコンテンツ | 請求管理ロボ for Salesforce | バックオフィス業務の効率化・自動化による生産性向上 |
| 格差/貧困 | スマートシティ/地方創生 | IT・SaaS | 請求管理ロボ for Enterprise | 中小企業の資金繰り改善による経済活動支援 |
| 古い価値観/慣習 | リモートワーク/ ワーケーションの普及 | 広告・メディア | 1click後払い | オンラインECや店舗決済のキャッシュレス化により多様な消費者ニーズに対応 |
| 多様な働き方 | 賃金の増加 | コンサルティング | | 決済・請求データの分析・活用による企業の事業拡大推進 |
| | スタートアップ 創業の促進 | 通信インフラ | | スタートアップ支援による創業後押し |
| | 副業/学び直しの加速 | | | 自動運転内でのシームレスな決済体験 |

どのように事業展開を行うか

決済 + α を軸とした事業展開を推進し、さらなる成長へ



5

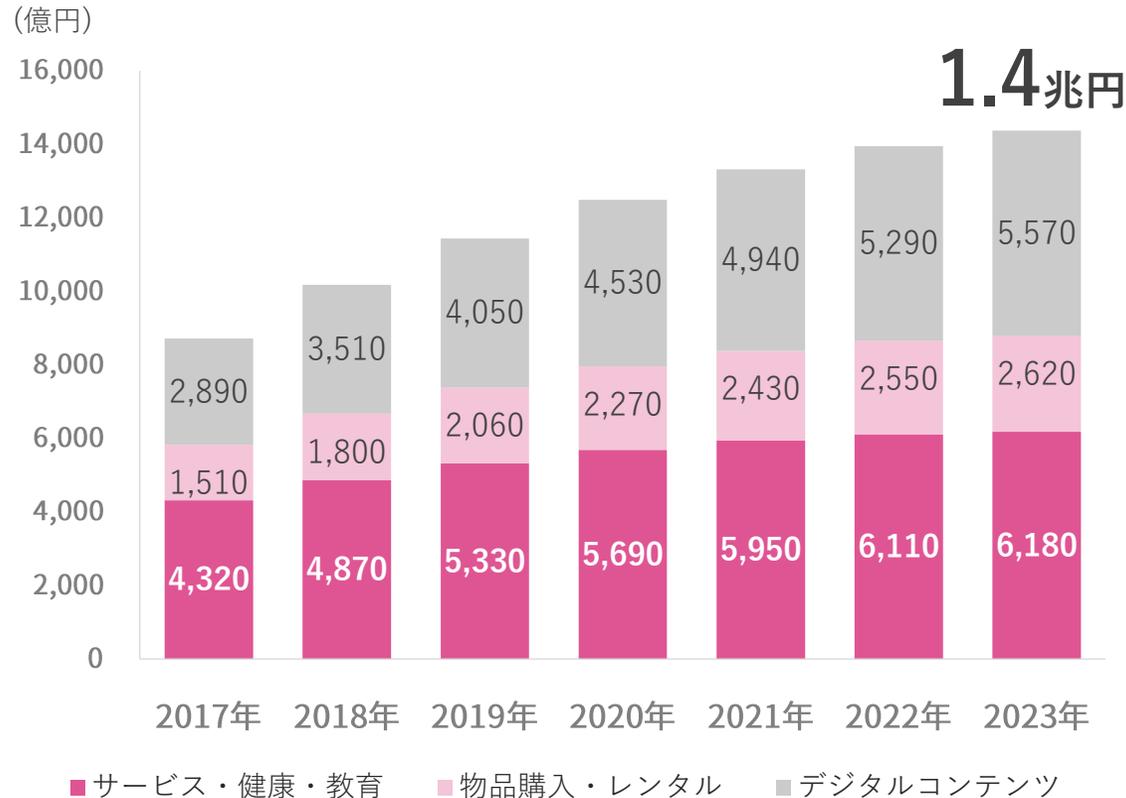
潜在的な市場成長ポテンシャル

サブスクリプション市場規模の拡大

サブスク市場は1兆円以上に拡大しており、今後も高い成長が見込まれる

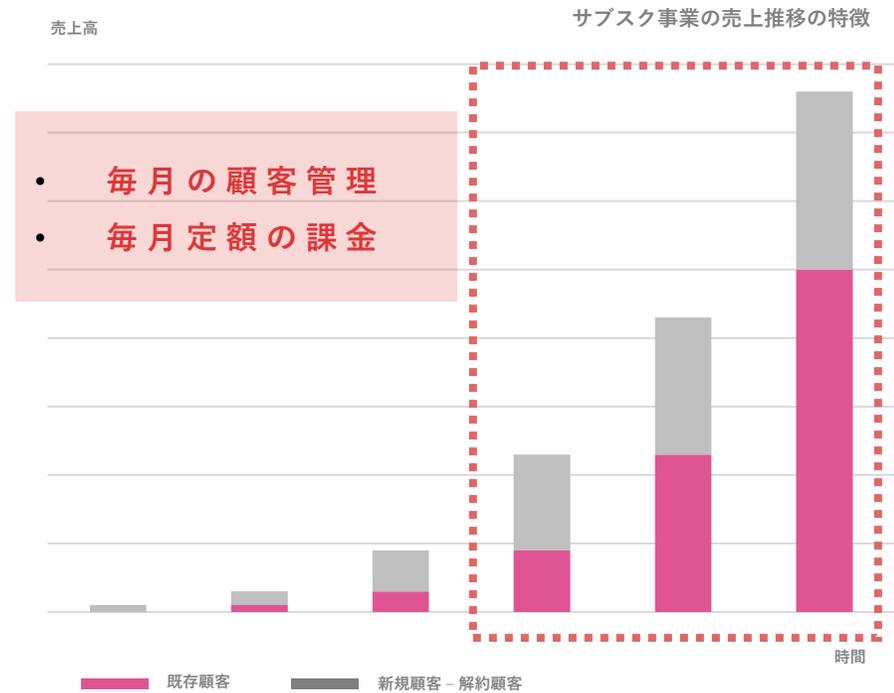
国内サブスク市場規模の推移

2023年に1.4兆円に拡大する見込み



サブスクの課題

顧客数増加に伴い事務作業が急激に増加



(注) 2022年6月発表の矢野経済研究所「サブスクリプションサービス市場に関する調査(2022年)」より。
(エンドユーザー(消費者)支払額ベースであり、衣料品レンタル・食品の定期宅配サービス等含む7市場の合計)

巨大なBtoB決済市場

BtoB決済市場は非常に大きく、開拓の余地があり、請求まるなげロボ・1click後払いでDX化を推進することで売上拡大のポテンシャルがある

BtoB決済市場
約**372兆円**
(2021年)

当社の
請求金額
約**3420億円**
※2021年実績

シェア
0.09%



支払いを受け取る
企業向け

請求まるなげロボ



支払いを行う
企業向け

1click後払い

請求書発行システム市場と代金回収の必要性

請求書発行システム市場は1兆円市場だが、法制度改正の後押しもあり、今後もニーズは増えると考えられる

請求書発行システム市場
約**1兆円**以上

請求管理ロボ
売上
約**6.7億円**
※2022年実績

シェア
約**0.06%**

法制度の改正

2024年1月

電子帳簿保存法
改正

2023年10月

インボイス制度

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。