

各位

会 社 名 株式会社ROBOT PAYMENT  
 代表者名 代表取締役 清久 健也  
 (コード:4374、東証グロース)

**2022年12月期第1四半期 個人投資家向け決算説明会の質疑応答の要約**

2022年12月期第1四半期 個人投資家向け決算説明会で投資家の皆様からいただきましたご質問と、当社の回答を以下にまとめております。

ご質問	当社回答
(全社)	
<p>足元の月次業績が好調な要因についてご説明ください。</p>	<p>(CFO 久野) 請求管理ロボに関しては、昨年の後半から今期にかけて注力している大手様向けの拡販が順調に進んでいることが好調の要因の1つになっています。また、お客様の新規獲得が順調に進んでいることに加え、解約数が低位で推移していること、さらには既存のお客様の従量費が増加していることが総合的に寄与してこのような結果になりました。</p> <p>サブスケイに関しては、決済取扱高に連動するスプレッドが昨年非常に好調だったため、今年の成長率に関しては保守的に見ていました。しかし、1月から4月までの実績を見ると、その保守的な見通しよりも上回って決済取扱高が順調に推移しており、これが主な要因です。</p>
<p>今期の売上がいくら以上であれば営業利益は黒字転換しますか？</p>	<p>(久野) 既に開示させて頂いた会社予想の通り、売上高は約16.5億～17.5億円のレンジ、営業利益は約△9000万～△2億円の営業赤字の計画を維持しております。このレンジ幅がどこまでいけば中間値で0になるのか、というご質問と想定して回答いたします。</p> <p>まず、中間値を取ると、赤字は約1.4億円です。原価は開発にかかわるサーバー費用、減価償却費用などがありますが、売上と連動するような性質のものはほとんどありません。それを踏まえると、おおよそ1.6億円程度の売上高をこのレンジから上積みできるとブレークイーブンに出来ると考えています。</p>
<p>CMIに小泉孝太郎さんを起用している理由をご説明ください。</p>	<p>(代表取締役 清久) 我々はお金を扱っている事業者であるため、安心感という面でマッチしていると考えたためです。実際に、CMの撮影などご一緒した時に、全体的に真面目な好青年というような印象を受けました。</p>
<p>機関投資家から聞かれる質問はどのようなものがありますか？</p>	<p>(久野) 1Qの実績が営業黒字である一方、通期の見通しを従来通り営業赤字のまま維持していることから、今後の費用の見通しについての質問がありました。また、ご質問ではないのですが、中長期的な成長に向けての種まきが順調かどうかを判断するにあたり、1Qから2Qについての投資効果は今年の下期から顕在化してくるのではとの想定の下、下期にその成果についてしっかり社内でも分析し、開示していただきたいというお話がございました。</p> <p>(IR責任者 新藤) 機関投資家やアナリストとの対話の中で、こういった市況の悪い時でも先行投資をして攻めていく姿勢がある会社はしっかり評価していきたいとお話もいただいております。</p>

株価対策について (久野)我々は中長期的にリカーリング性の高い収益を積み上げて伸ばしていくビジネスの方針があれば教えてください。

モデルなので、着実に収益を積み上げていくために今期はしっかりと投資をして、会社の地力をさらに高め、今後の成長に繋げていこうと考えています。また、我々はまだ上場してから8ヵ月程度であり、株式市場における認知も足りないと思っています。こういった形で個人投資家様とのコミュニケーションを増やすなど、全方位的に資本市場に対して我々のプレゼンスを高めていくことも重要な経営課題と考えております。

(清久)私も半数程株を持っている筆頭株主ですので、絶対に株価を上げていきたいと思っております。株価に関しては、IR担当の新藤が多面的に考えてあらゆる施策を打っていくということを常に行っており、今後もそれを進化させていきます。特に、今のフェーズでは、個人投資家様を中心にファン作りをしていくことが大事だと考えていまして、それを中心に色々な施策を打っていこうと思っております。

(新藤)株価はもちろんですが、当社株の売買が日々多く行われている状況が皆様にとっても望ましいと考えているため、メディア出演を増やすなどの活動も積極的に行っております。今回に関しても、ぜひ皆様の周りの投資家に「ロボットペイメントの説明会良かったよ」と言ってもらえるとありがたいです。

カスタマーサクセス (事業管掌 藤田)カスタマーサクセスは定義が広い言葉なので、「お客様の満足度を高める」活動をカスタマーサクセスと想定して説明いたします。我々は、お客様に安心してサービスを利用していただくことを第一に考え、サポートすることを重要視しています。特に請求管理ロボでは、オンボーディング(定着支援)に一般的な水準より長い3ヵ月程度をかけており、お客様が安心してしっかり当社サービスを利用できる状況まで持っていっています。

我々は、このような満足度を高める施策を行うことで、サービスの継続率や単価の向上に繋がると考えています。オンボーディング後に関しても、常にサービスをアップデートし続けることで満足してご利用いただける環境を作っております。また、先述のような満足度を高める施策に加え、サブスクペイとのクロスセルなど単価を上げる施策も行うことで総合的なLTV向上も目指しております。

社長に向けてのメッセージですが、ぜひGMOPGを超える成長をお願いします。

(清久)GMOPGペイメントゲートウェイ(以下、GMOPG)に関しては、同じ業界の先輩企業として社長を始め経営陣もよく存じ上げていますが、非常に優秀な組織だと思っています。同じ業界として切磋琢磨しつつ、背中を追いかけっていますが、素晴らしい組織なので彼らと真向勝負をしない、という戦略も取ってきました。それが請求管理ロボです。とはいえ、将来的には会社の成長率としても時価総額としても必ず追い抜きたいという気持ちでおります。

本当にそのようなお言葉をいただきありがとうございます。もちろん、GMOPG以外にも素晴らしい会社は数多くありますが、色々な投資家の皆様に選ばれるような銘柄になれるように成長率を高めて株価も上げていきたいと思っておりますので、今後ともご支援のほどよろしくお願いいたします。

#### (サブスクペイ)

サブスク管理システムを持つ他社とシステムや機能面で違いはございますでしょうか？

(藤田)サブスク管理システムを持つ他社の多くは、サブスクの契約管理に強いサービスだと認識しておりまして、それゆえ代金回収(決済代行)の機能は自社で提供していないと認識しています。一方で、当社は元々決済代行業から始めているので、代金回収機能をコアな機能として持っております。加えて、継続課金を強みとしているため、エンドユーザーが解約しないようには何が必要かを考え、機能拡張を企画しています。それが出来るのは代金回収の仕組みを持っているからであり、サブスク管理機能を持つ他社とはそういった部分で差別化を図っております。

例えば、トヨタのKINTOに導入されているシステム等は競合になりますか？

(藤田)競合にはなりません、(上記の通り)差別化は出来ていると考えております。サブスク管理システムを持つ他社は、顧客の管理という側面に強みを持っており、当社は決済を軸に顧客データを活用してお客様の売上に貢献していくという位置づけになっていると現時点で我々は認識しております。

当社のサービスも車のサブスク事業に利用いただけるものとなっており、実際に車のサブスクを運営している企業ともお話を進めております。

サブスクペイに名前を変えてからの反響は良くなっていますか？

(藤田)「サブスクペイ」にリブランディングしてからの感触は非常に良いです。名称が「サブスク」向けとわかりやすくなったことで、サブスク事業を始めたいと考えるお客様に連想していただきやすくなりました。また、お客様との商談のときも、当社の強みがサブスクに強いということをお伝えやすくなりました。

サブスクペイはBNPL決済には使えないですか？

(藤田)サブスクペイをベースにBNPLまで展開していく可能性はあると考えており、中計にもBNPLという言葉は入っております。当社としてもBNPLという市場が盛り上がっていることを感じております。例えば、請求まるなげロボは早期払いも行っており、顧客からすると「Pay Later」なので、すでにBtoBのBNPL事業は提供を開始しております。

以前、決算説明資料でAppStore向けの課金サービスについて注力していくと記載があったかと思いますが、こちらの進捗ないし状況についてご説明ください。

(藤田)もちろん進めております。開発については、決済とAppStoreとアプリをつなぐAPIの開発が終わっております。あとは、Apple側の方針やスケジュール感に合わせて営業活動を行ってまいります。本件についてはAppStore次第でタイミングが変わってきますが、チャンスを逃さない準備は出来ているという状況です。

#### (請求管理ロボ)

請求まるなげロボの売上計上について、どの部分が売上に計上されるのかご説明ください。

(藤田)まず、請求まるなげロボの売上ですが、請求まるなげロボをご利用いただく際は必ず請求管理ロボを使っていただくことになるので固定費として請求管理ロボの費用をいただく形になります。それに加え、請求金額に対し約2%の手数料をいただくことになっていきます。例えば、100万円の債権を我々が譲渡を受けた場合、2万円が我々の手数料売上になります。

請求まるなげロボは譲渡された債権が不良債権になるリスクを抱えていると思いますが、それを防ぐ取り組みについて教えてください。

(藤田)ご指摘の通り不良債権リスクはあります。まず、当社は2019年から請求まるなげロボのテストマーケティングをずっと行ってまいります。それに加え、決済代行事業では2000年から蓄積しているデータがありますので、企業がどのくらいの割合で貸し倒れているかや傾向などをデータとして算出しており、想定されるリスクも踏まえて一定の与信のラインを決めています。また、お客様との契約内容も含めて、なるべくリスクを最小限に抑える努力を行っております。

<会社概要>

社名 : 株式会社ROBOT PAYMENT(東証グロース:4374)

所在地: 東京都渋谷区神宮前6-19-20 第15荒井ビル4F

設立 : 2000年10月

代表 : 代表取締役 清久 健也

URL : <https://www.robotpayment.co.jp/>

請求管理ロボ: <https://www.robotpayment.co.jp/service/mikata/>

請求まるなげロボ: <https://www.robotpayment.co.jp/service/marunage/>

サブスクペイ: <https://www.robotpayment.co.jp/service/payment/>

【お問い合わせ先】

株式会社ROBOT PAYMENT

担当者名: 執行役員 社長室 室長 新藤 雅之

TEL: 03-5469-5780

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