



ROBOT PAYMENT

2022.06.03

# 会社説明資料

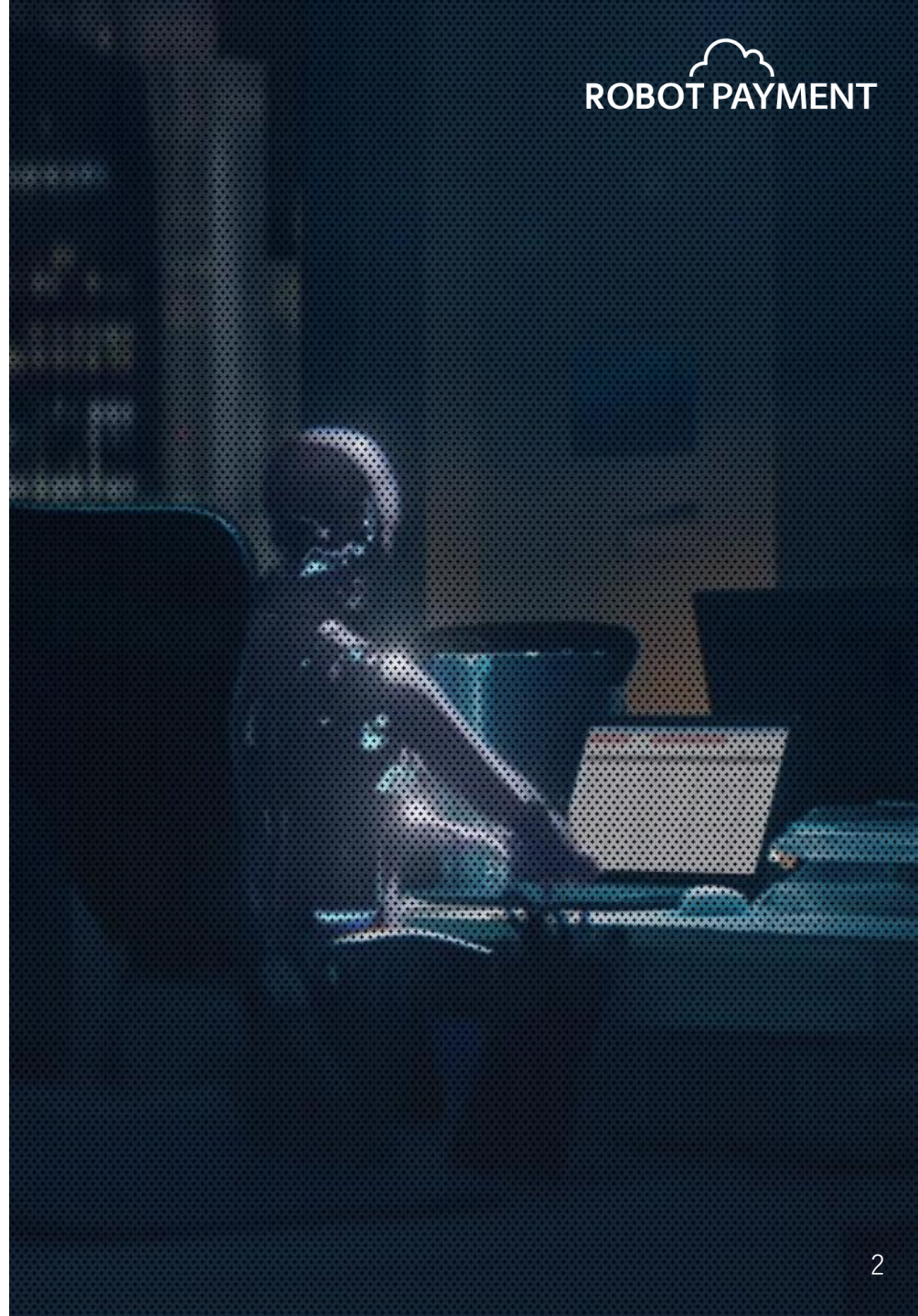
株式会社ROBOT PAYMENT

東証グロース

4374

# 01

## プロダクト概要



## 決済機能が搭載された2つのSaaSプロダクトを展開

### 請求管理ロボ



「請求/集金/消込/催促」業務を  
効率化/自動化する請求管理SaaS

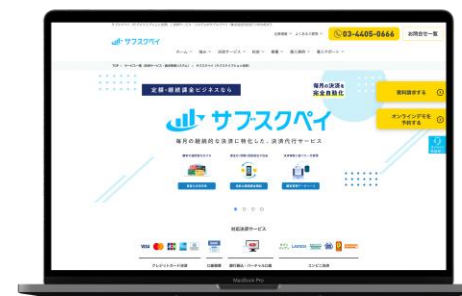
主な顧客

BtoBビジネスを行う法人

ターゲット市場

BtoB決済市場

### サブスクパイ



サブスクリプション事業者の顧客管  
理/定期課金を行うサブスク管理  
SaaS

主な顧客

BtoCビジネスを行う法人

ターゲット市場

サブスクリプション市場

## 事業拡大や新規事業で生じる大量の請求処理の課題を解決

### 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



電子契約サービス「電子印鑑Agree」における月額請求

#### 課題

業務効率化

柔軟性

コロナ禍で事業が伸び請求件数増加→請求書発行～消込まで10分で完了

### 新規事業

日鉄興和不動産株式会社



日鉄興和不動産

スタートアップ向けインキュベーションオフィスの毎月の利用料

#### 課題

新規事業で発生する請求・催促の工数削減

請求まるなげロボで請求業務を完全自動化、事業拡大に注力できるように

## サブスクビジネスの顧客管理や定期課金に活用、事業成長に寄与

### 顧客管理機能

#### 株式会社トラーナ



おすすめの玩具が毎月2回届く  
サブスクサービスの月額料金

#### 課題

サブスク事業で起業→定期課金  
と顧客管理システムを検討

**ユーザー数が1万人**を超えても安定稼働  
(2019年サブスク大賞受賞企業)

### 定期課金機能

#### 株式会社プレジデント社



メルマガコンテンツの  
月額購読料

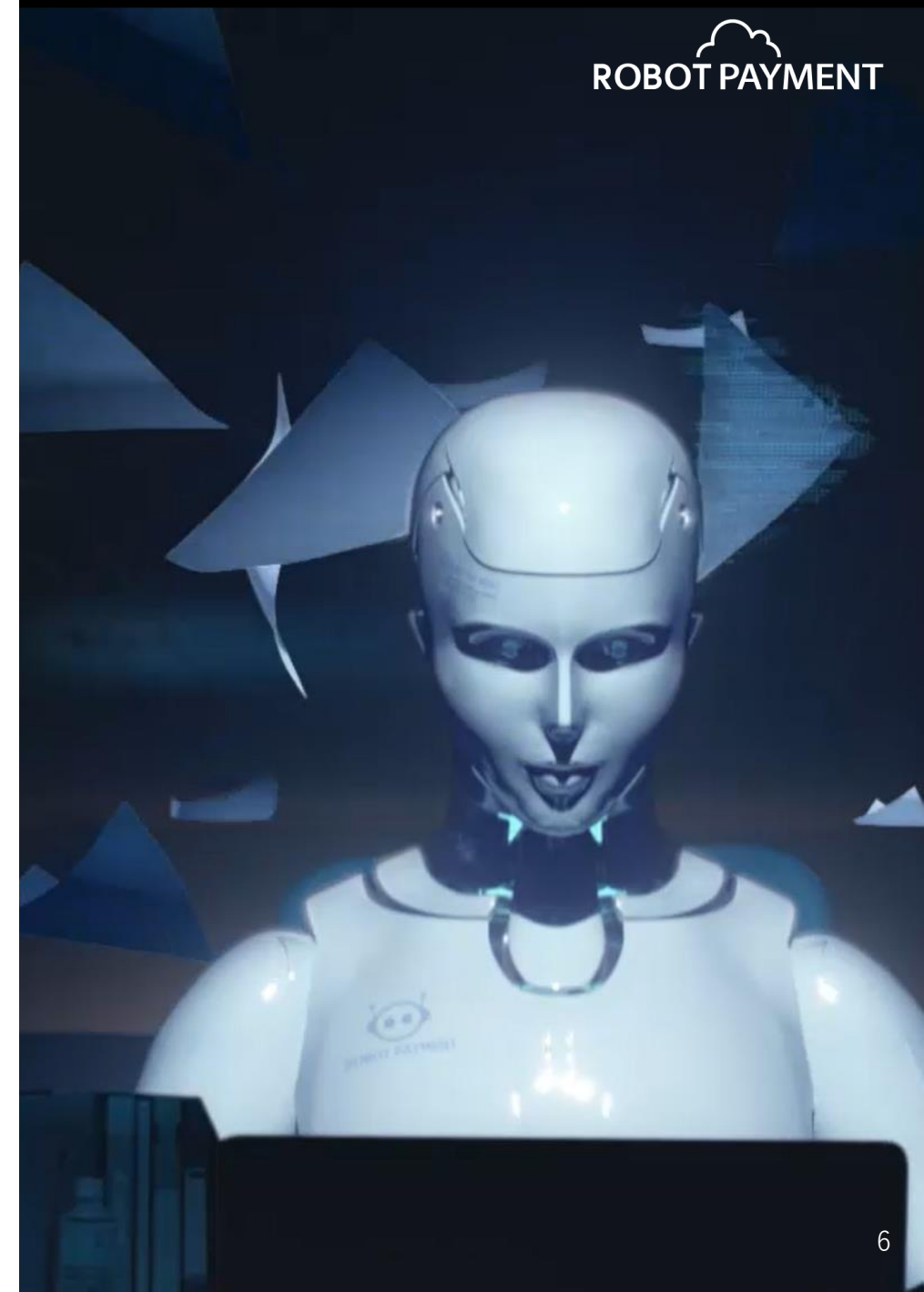
#### 課題

サブスクに最適な決済システム  
を検討

課金額/課金期間など**柔軟に設定**できたことで、**他の新規サービスへ展開**できた

# 02

業績推移

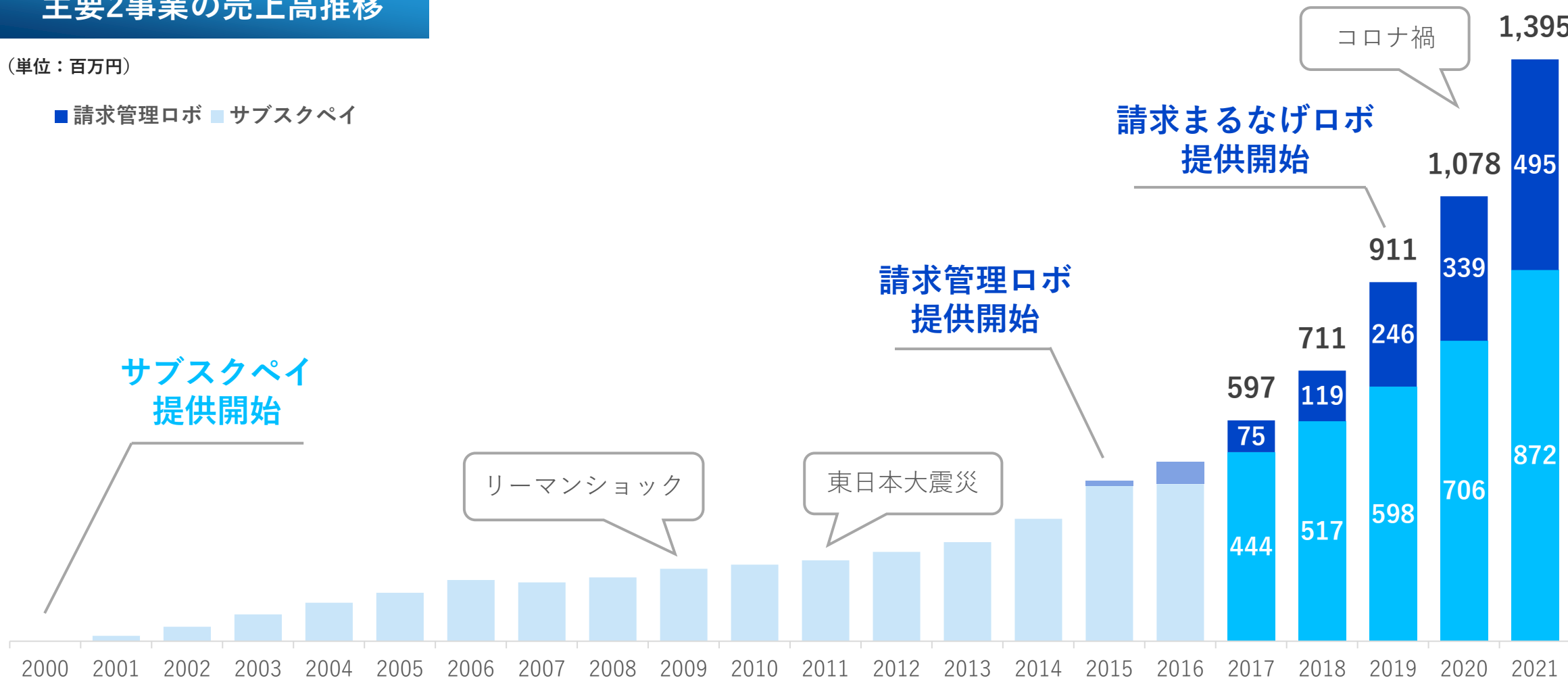


## 2000年の創業以来、外部環境に左右されず成長を続けてきた

### 主要2事業の売上高推移

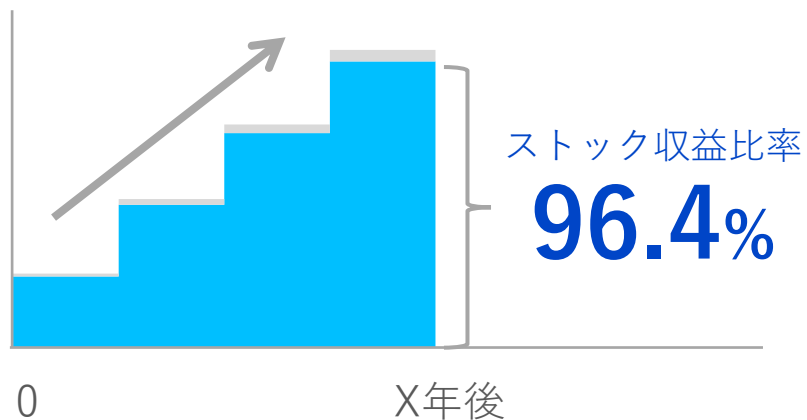
(単位：百万円)

■ 請求管理ロボ ■ サブスクペイ



売上に占めるストック収益（継続的に積み上がる収益）の比率が高く、  
解約が少ないため安定的に成長

## ストック収益比率



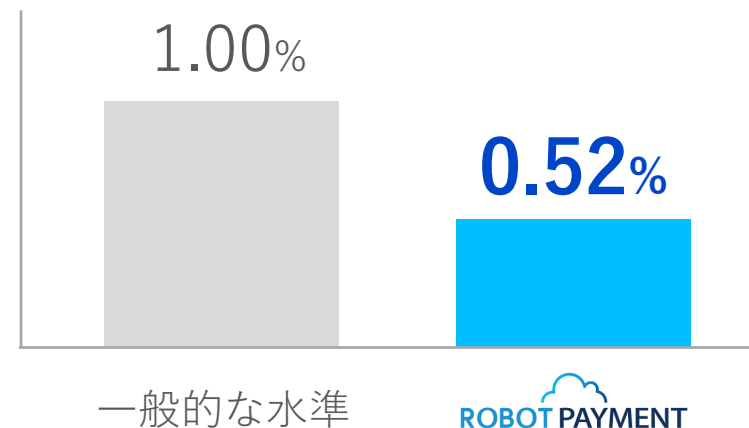
請求管理ロボ

96.6%

サブスクペイ

96.3%

## 解約率



請求管理ロボ

0.55%

サブスクペイ

0.50%

## 売上高は前期比29.4%の成長、2億円を超える営業利益を創出

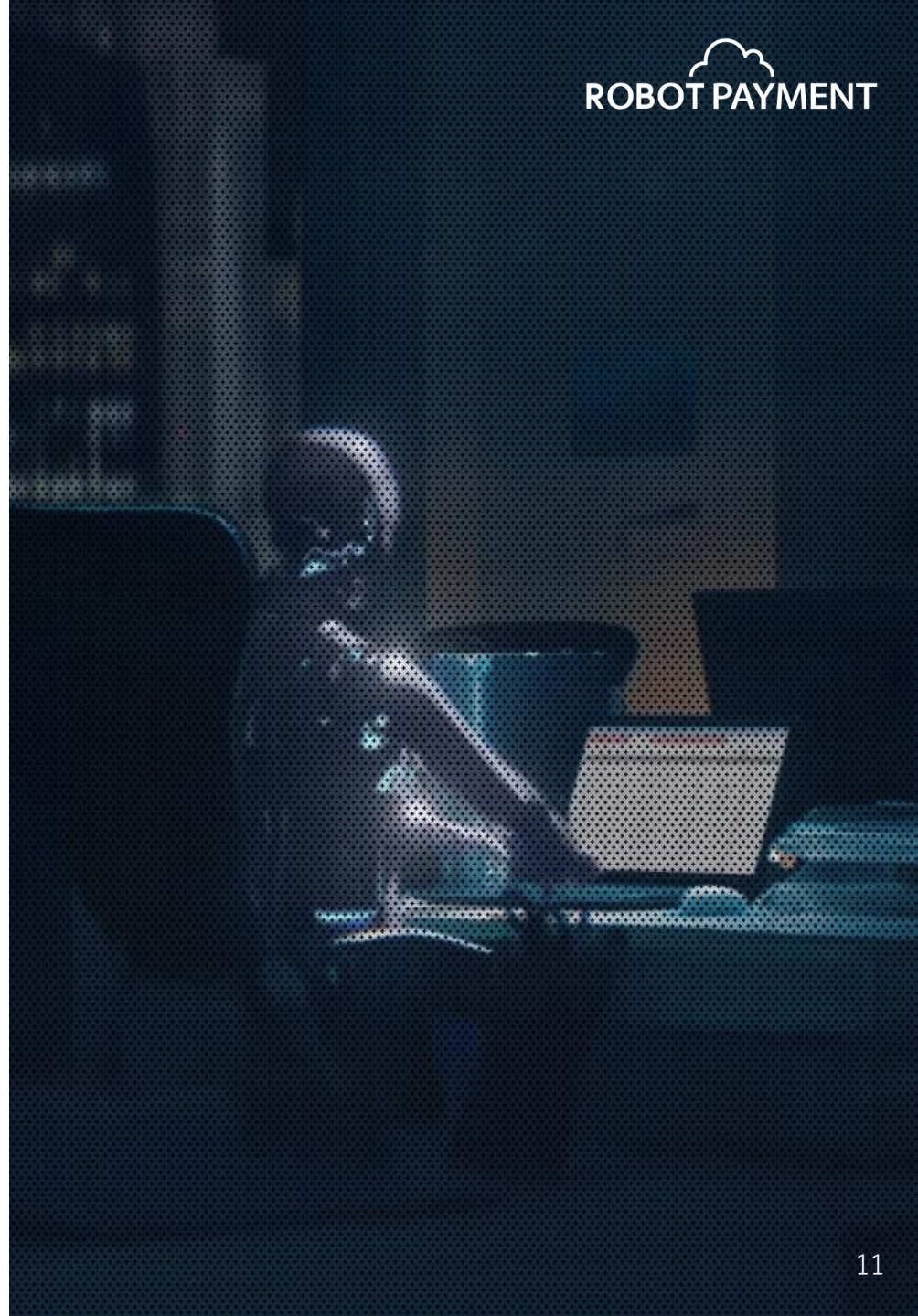
(単位：百万円)

	2020年12月期 通期	2021年12月期 通期	前期比
売上高	1,078	1,395	+29.4%
販管費	911	1,063	+16.6%
営業利益	86	201	+133.1%
当期純利益	110	135	+23.5%

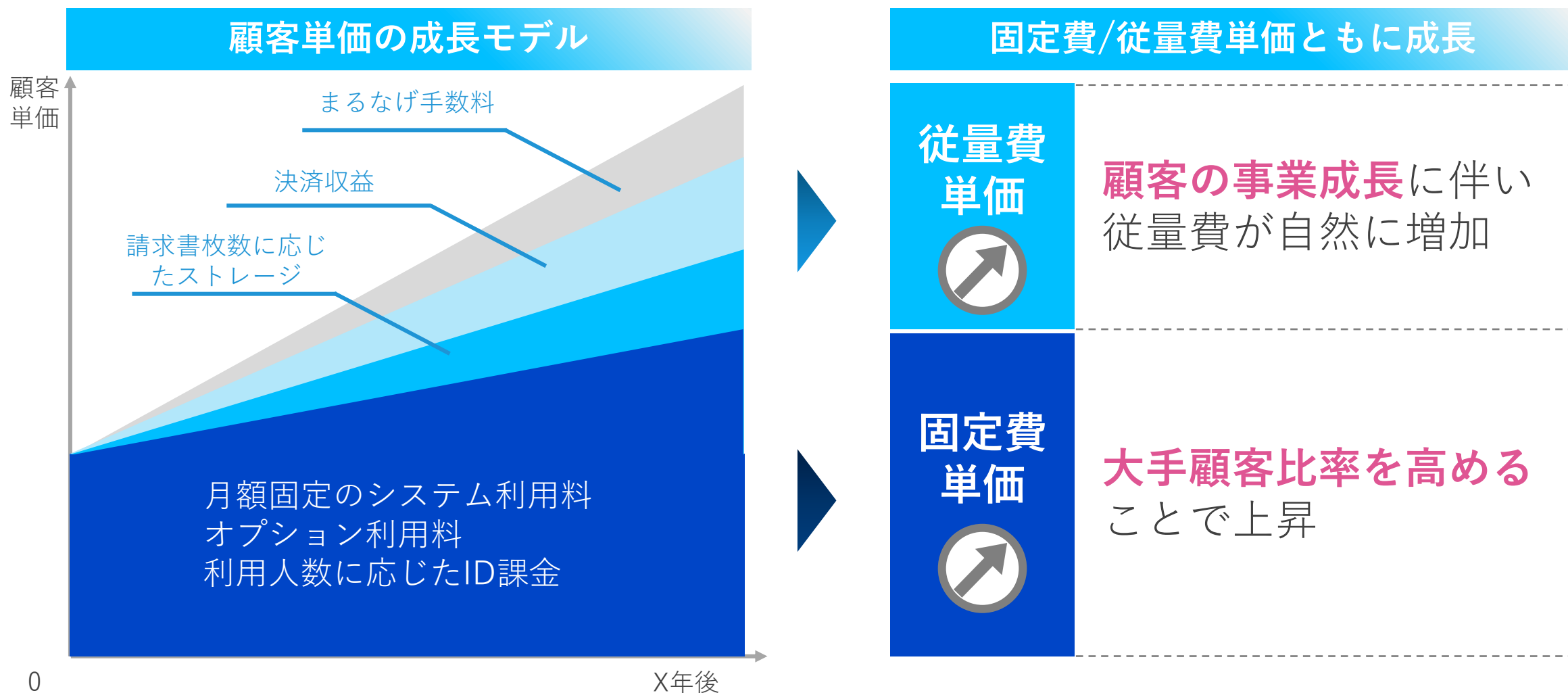
**売上高は前年同期比26.0%の成長**  
**売上高/営業利益ともに業績予想に変更なし**

(単位：百万円)	2021/12 1Q実績	2022/12 1Q実績	前年同期比	2021/12 通期実績	2022/12 業績予想	前期比
	売上高	317	400	+26.0%	1,395	1,645~ 1,749
販管費	237	326	+37.6%	1,063	1,618	+52.3%
営業利益	55	34	△38.7%	201	△196~ △92	-
当期純利益	48	23	△51.6%	135	△133~ △29	-

# 03 | 成長戰略



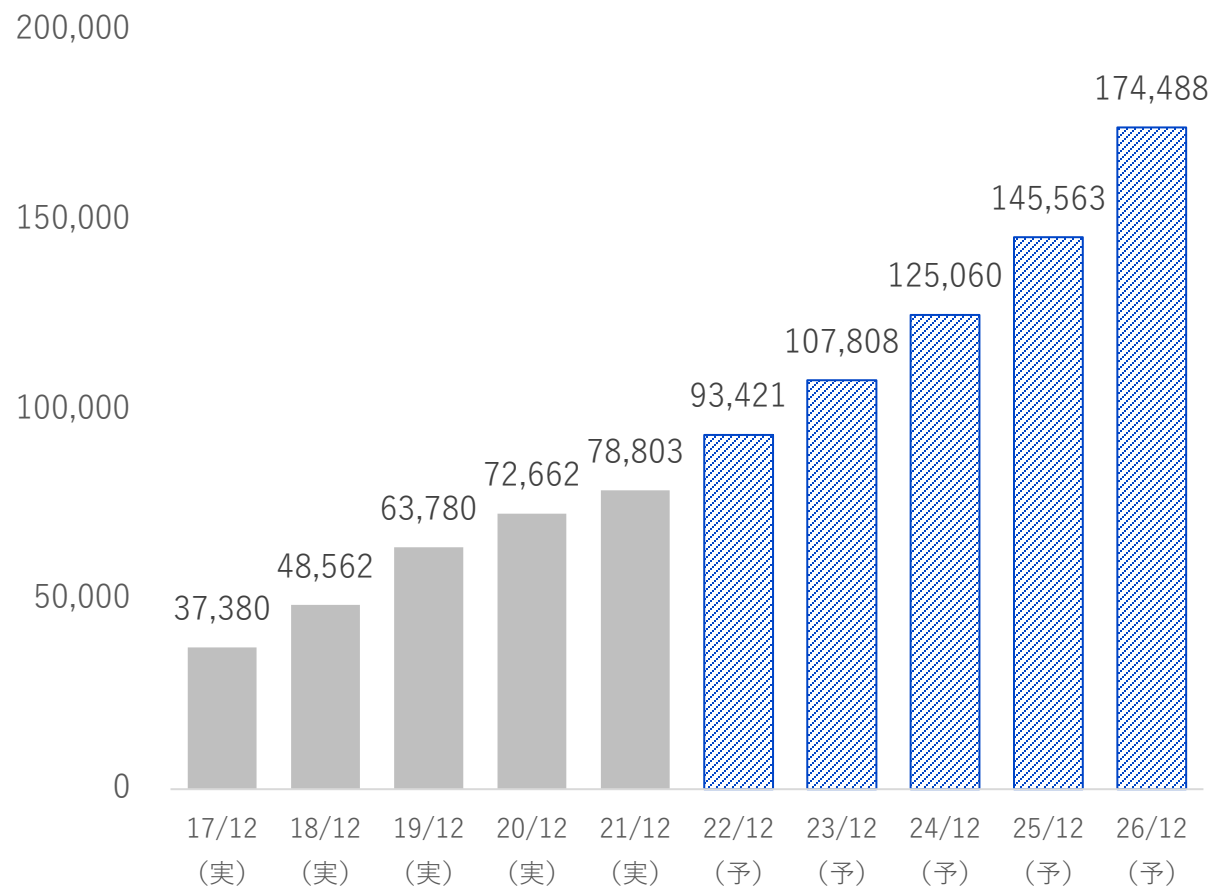
## 決済機能が搭載、顧客の事業成長とともに従量費単価が増加 大手顧客比率を高めることで固定費単価が上昇



## 従量費の自然増に加え、固定費単価を高めるため大手顧客獲得に注力

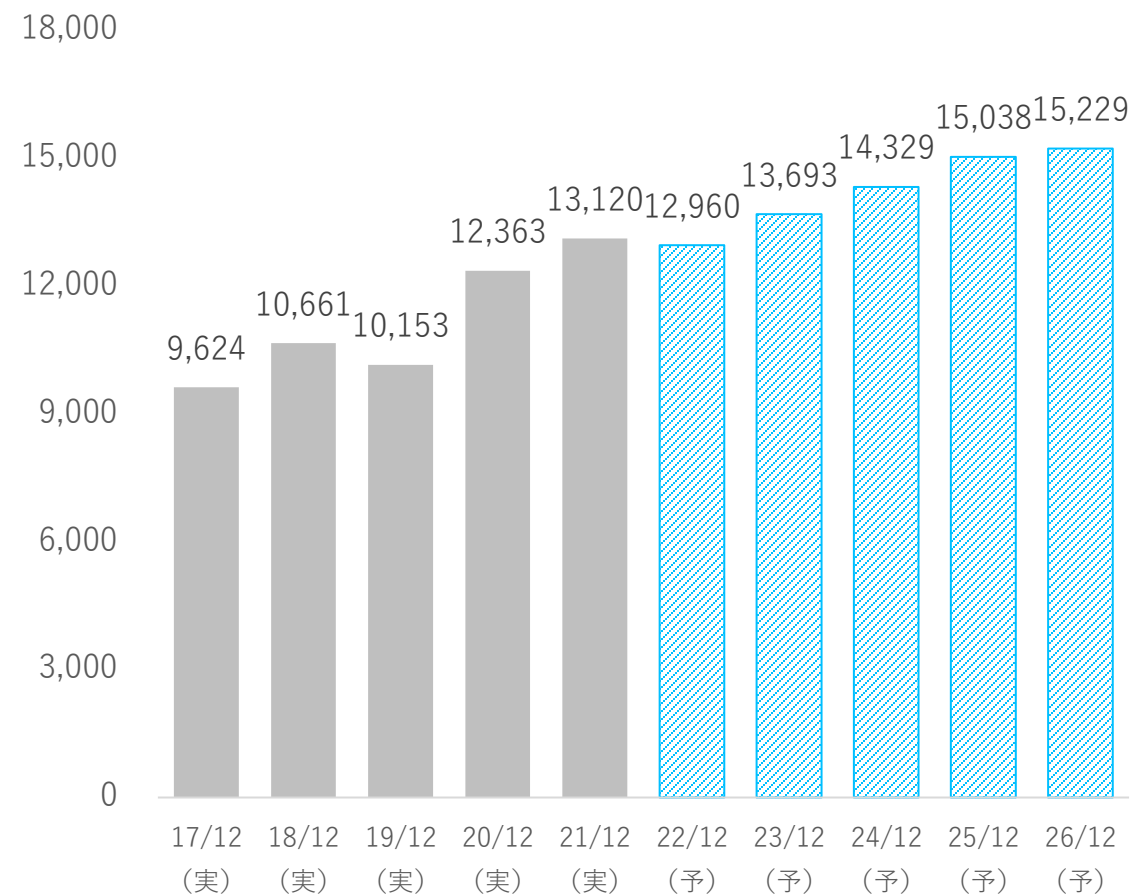
### 請求管理ロボ

(顧客単価/単位：円)



### サブスクペイ

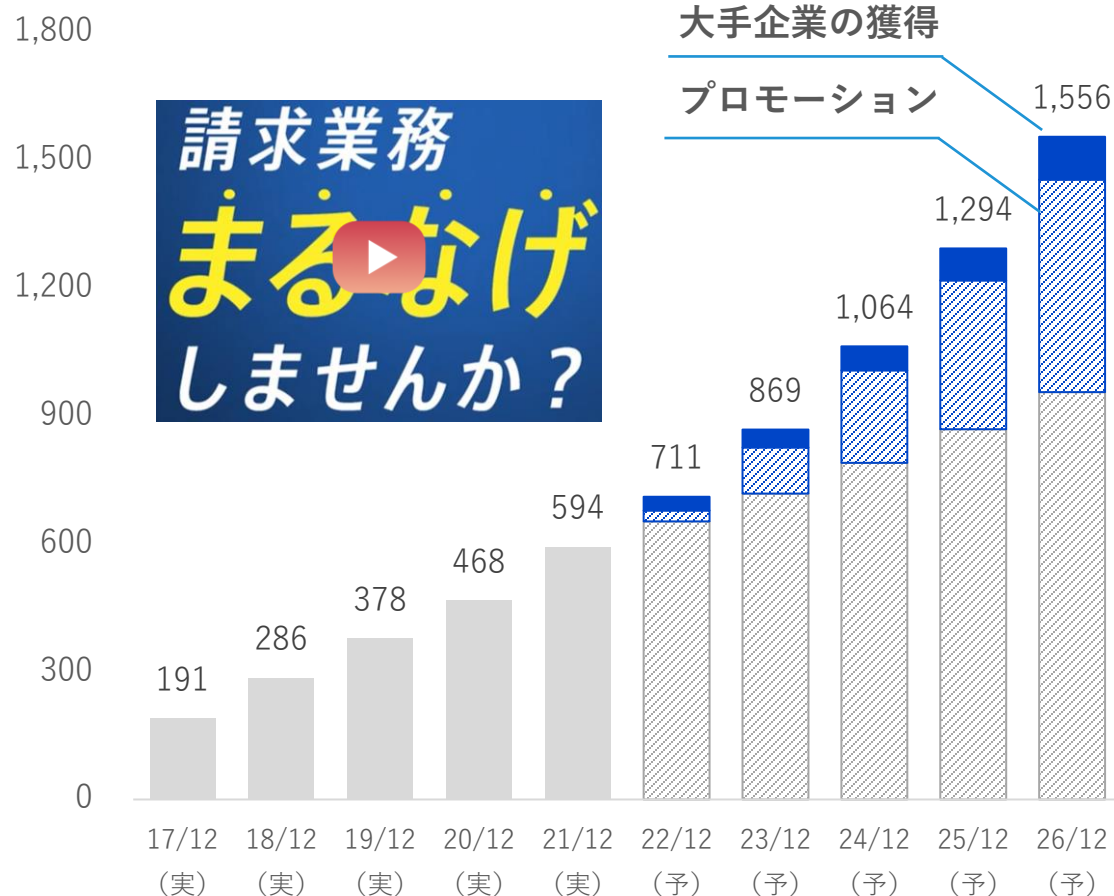
(顧客単価/単位：円)



## アカウント数拡大のために、売上高に対する広告費比率を高める

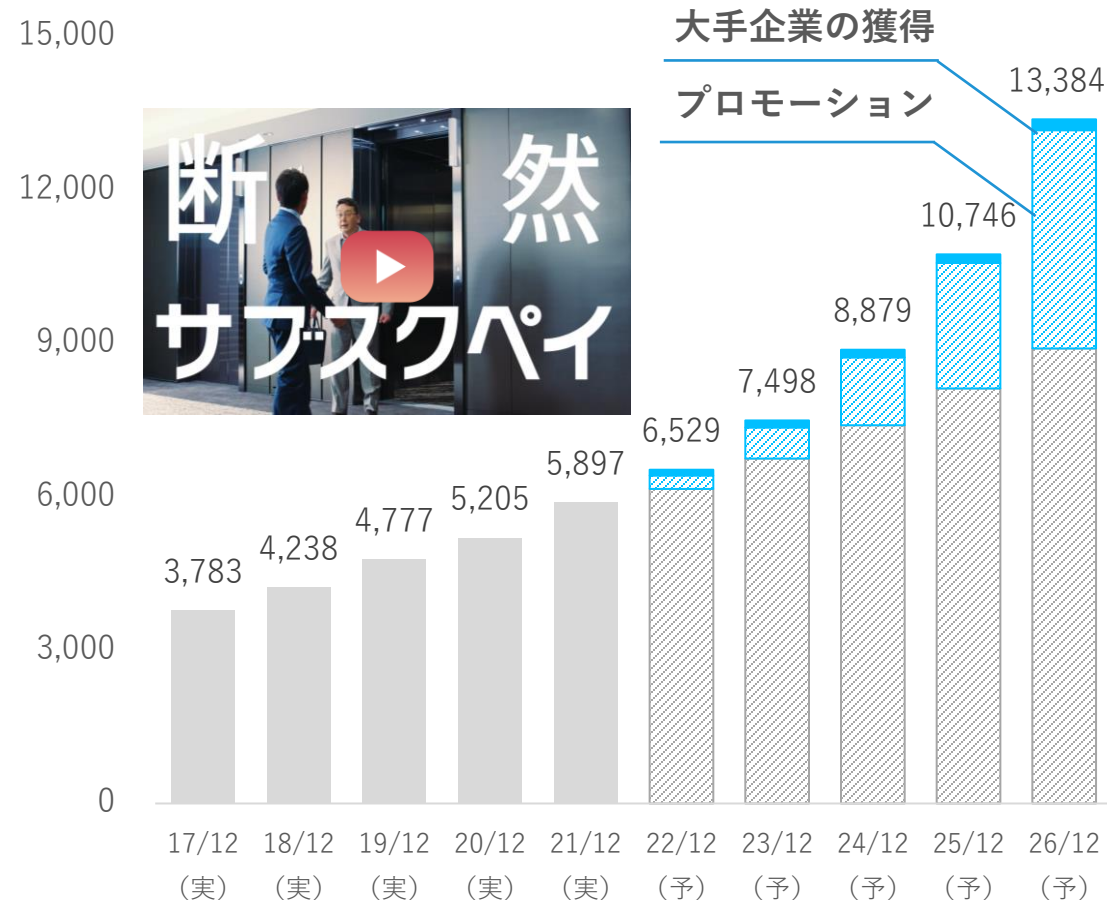
### 請求管理ロボ

(アカウント数/単位：アカウント)



### サブスクペイ

(アカウント数/単位：アカウント)



## BtoB決済市場は非常に大きく開拓の余地あり、法制度改正も後押し

BtoB決済市場  
約**334兆円**  
(2020年)

当社の  
請求金額  
約**3000億円**  
※2021年実績

シェア  
**0.09%**

### 法制度の改正

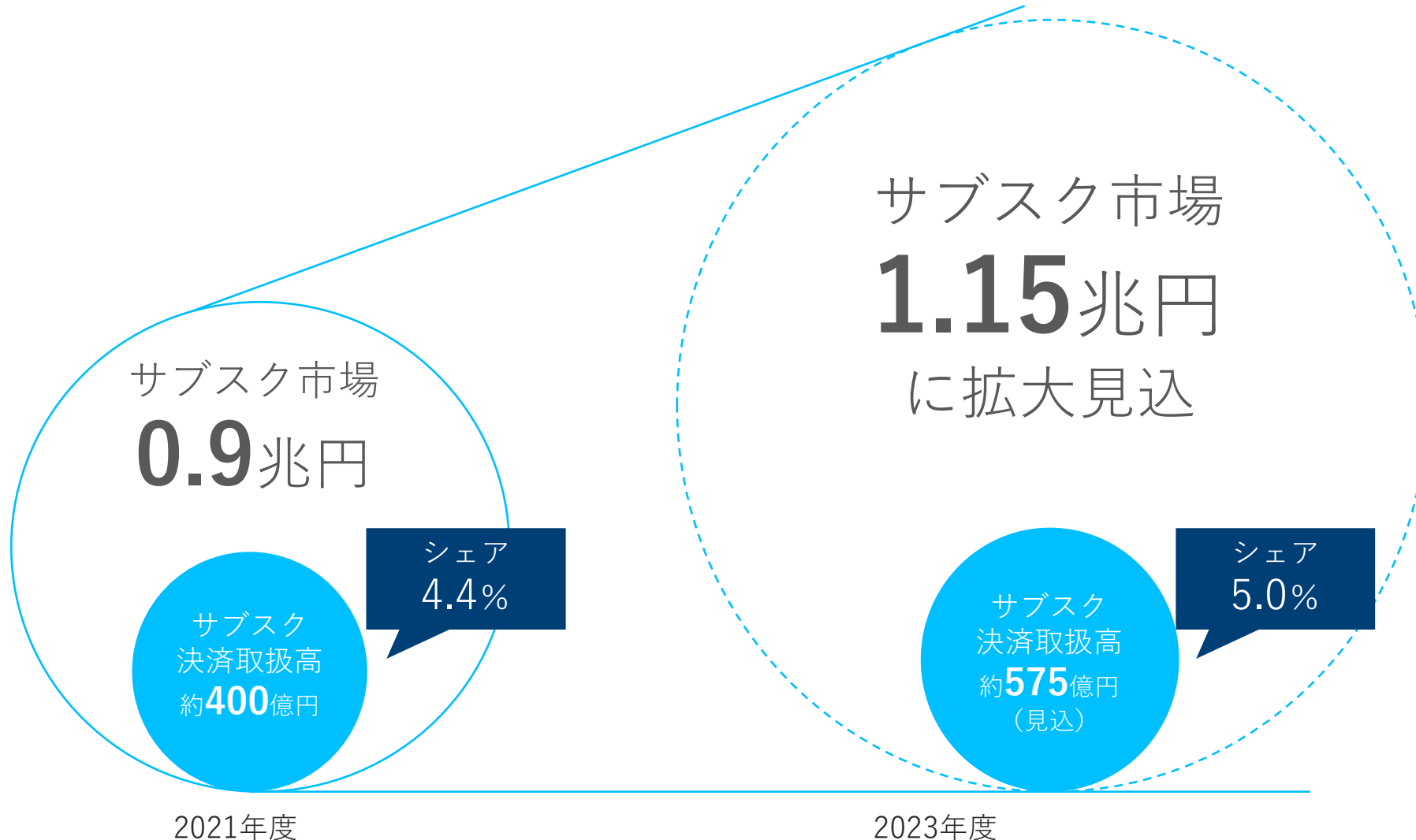
2022年1月

電子帳簿保存法  
改正

2023年10月

インボイス制度

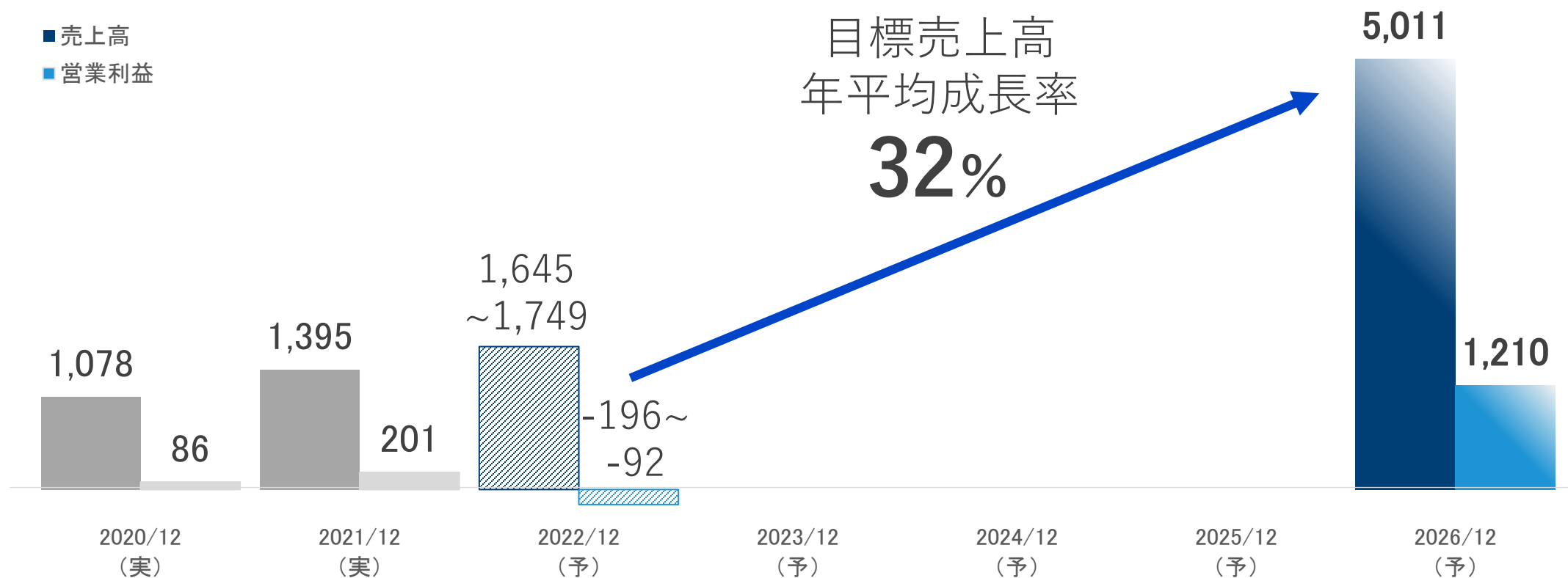
# サブスク市場は1兆円以上に拡大する想定であり高い成長が見込まれる



## 2026年に売上高50億円、営業利益12億円を目指す

(単位：百万円)

■ 売上高  
■ 営業利益

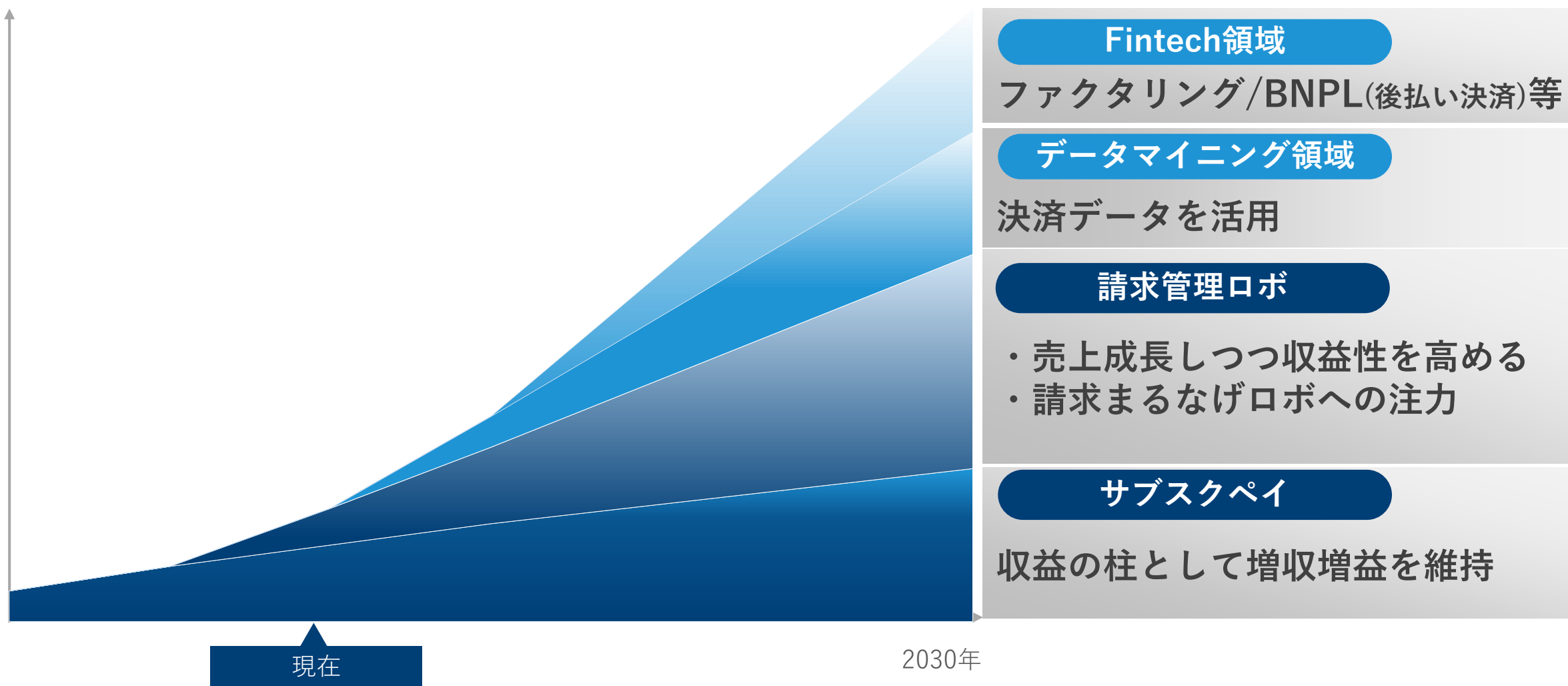


目標売上高  
年平均成長率  
**32%**

一定の利益創出ができたタイミングで  
配当などの株主還元策を実施したい

## BtoB決済市場/サブスク市場でシェア獲得するための事業を展開

売上高



現在

2030年