

# 事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

株式会社 R O B O T P A Y M E N T

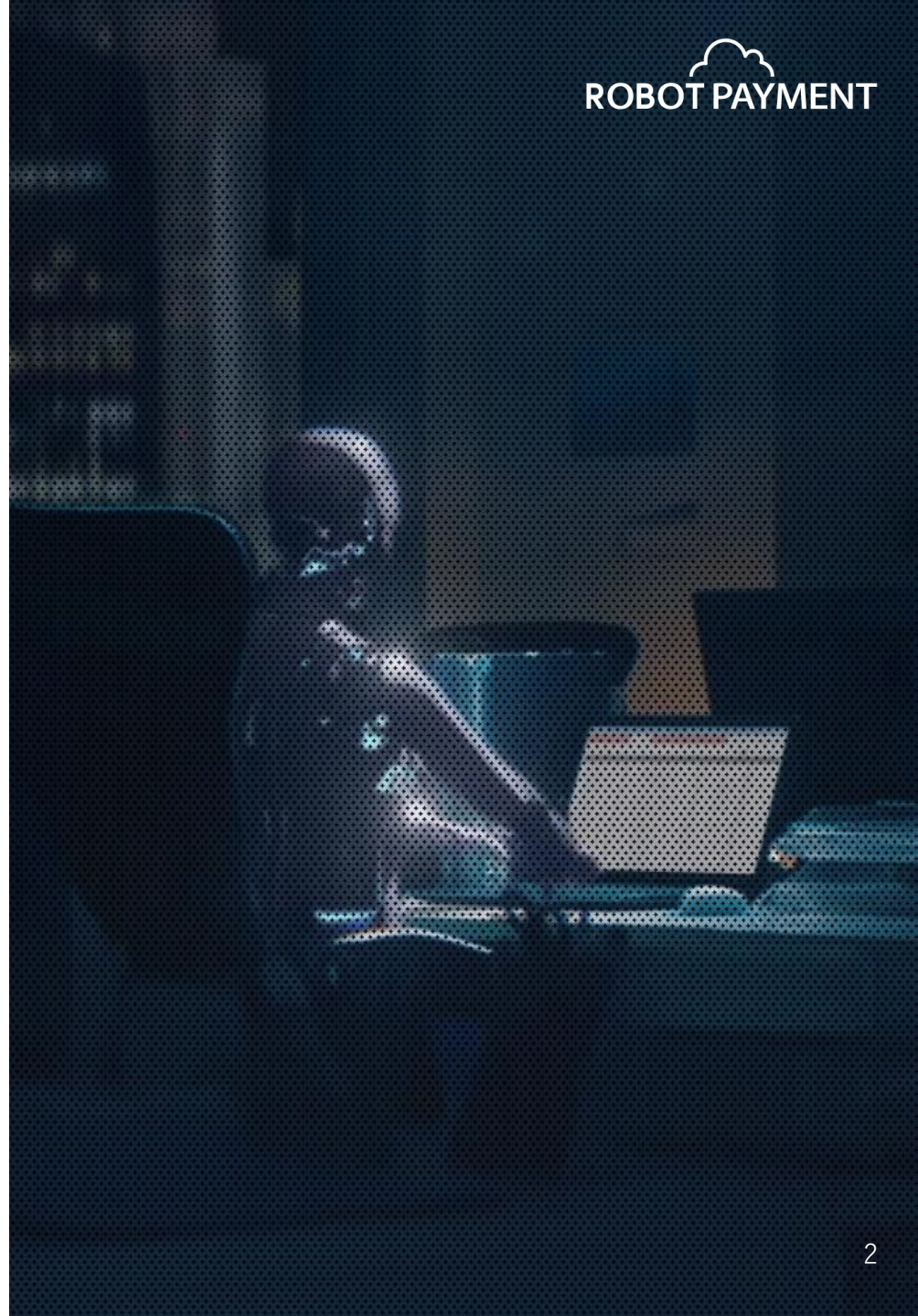
東証マザーズ 4374

2021年9月28日

# 01

会社概要

Company Information



社名	株式会社 R O B O T P A Y M E N T
設立	2000年10月
所在地	東京都渋谷区神宮前6-19-20 第15荒井ビル4F
代表者	清久健也
従業員数	75名（2021年7月末時点）
決算期	12月
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・インターネット決済代行サービス</li><li>・請求管理クラウドサービス「請求管理ロボ」の提供</li></ul>





# Subscription Payment Company

代金回収の仕組み

サブスクリプション  
ビジネス向け機能

顧客管理データベース

## 企業のお金をテクノロジーでつなぐサービスを展開



ペイメント事業

サブスクリプションペイメント インターネットペイメント



サブスクリプションビジネス向け  
インターネット決済代行サービス



フィナンシャルクラウド事業



請求管理ロボ



請求管理ロボ for Salesforce



「請求・集金・消込・催促」業務を  
効率化・自動化する経理DXサービス

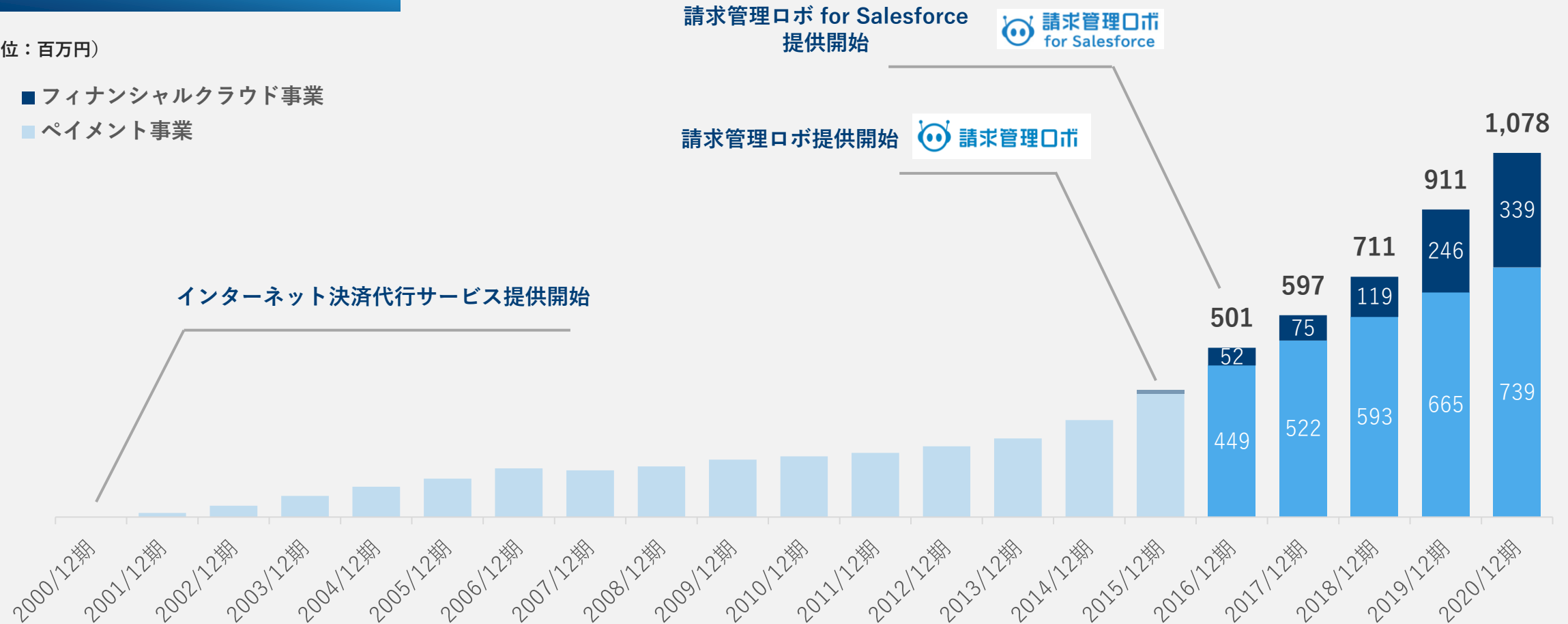


## ペイメント事業が安定的に成長しながらフィナンシャルクラウド事業が成長を牽引

### 主要2事業の売上高推移

(単位：百万円)

- フィナンシャルクラウド事業
- ペイメント事業



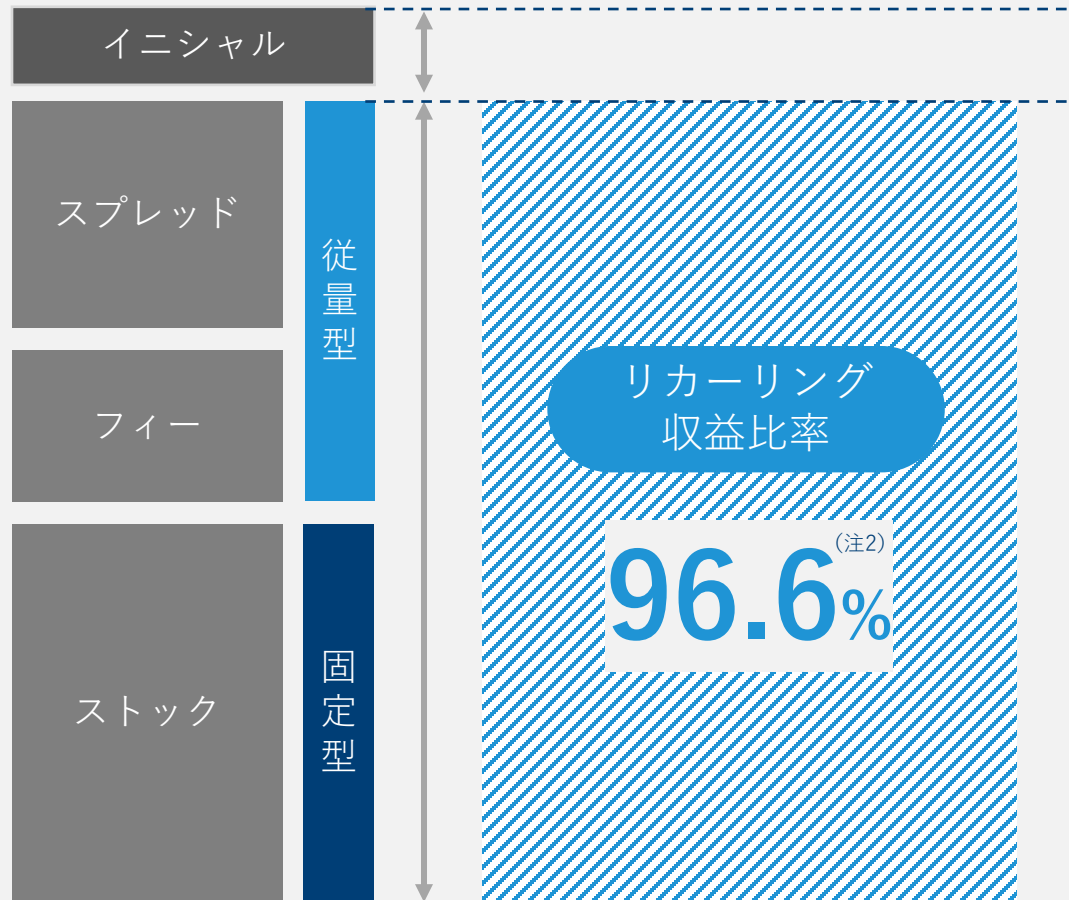
(注1) 2018/12期以前の数値は東陽監査法人の監査を受けておりません。また、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2018年3月30日。以下「収益認識会計基準」という。)及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第30号 2018年3月30日)が2018年4月1日以後開始する事業年度の期首から適用可能となったことに伴い、2019年12月期の期首から収益認識会計基準等を適用しておりますが、同基準を2016年12月期の期首から適用したと仮定して、上記含めた本資料の各数値を掲載しております。

(注2) ペイメント事業・フィナンシャルクラウド事業における売上高のみを抜粋

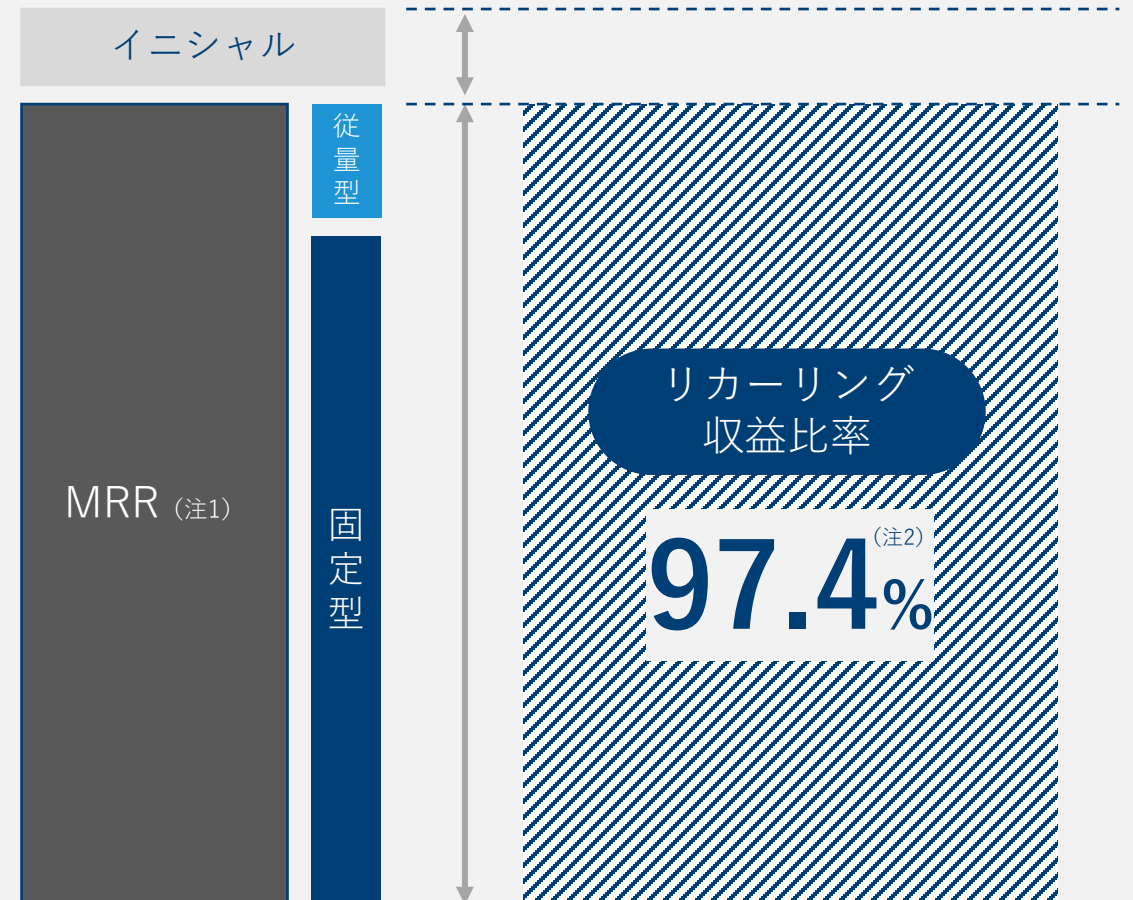
## 両事業ともリカーリング収益を積み上げて成長



ペイメント事業



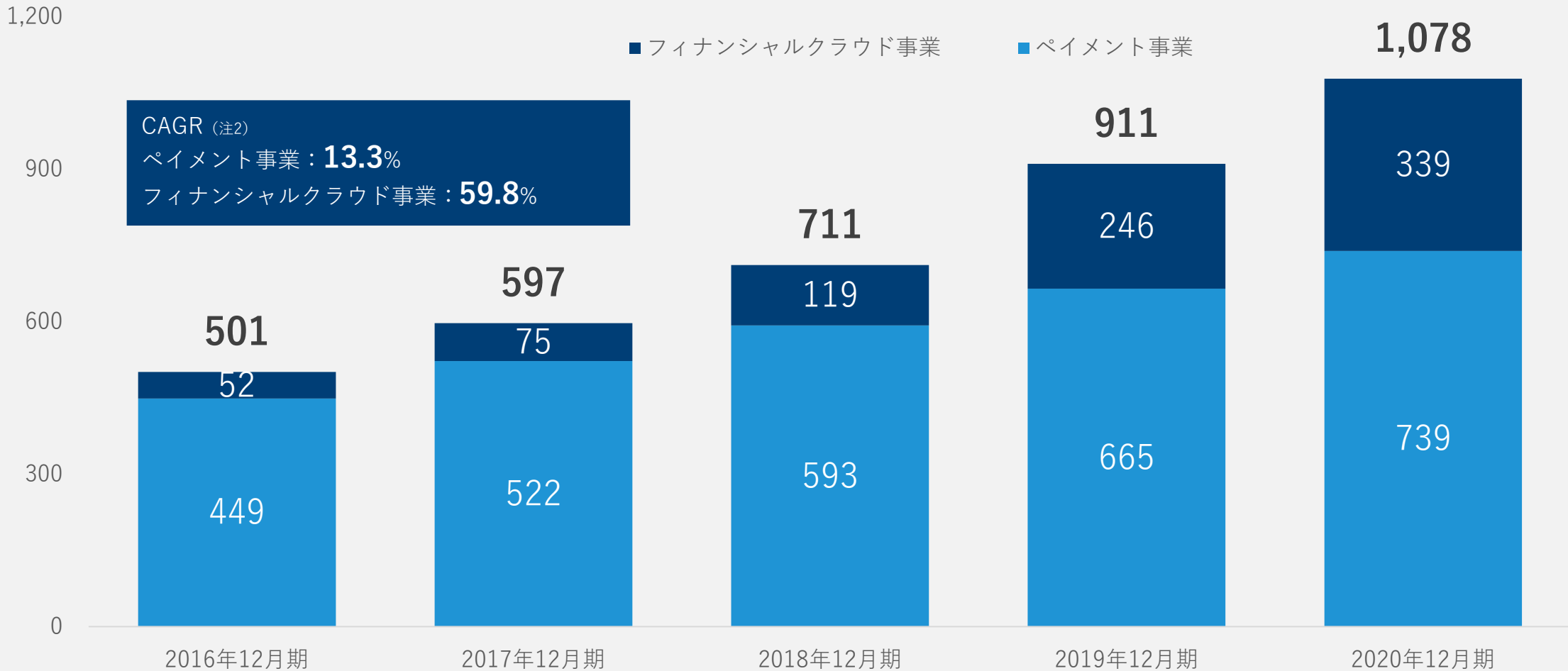
フィナンシャルクラウド事業



(注1) MRR : Monthly Recurring Revenueの略称で、毎月繰り返し得られる収益のこと。  
(注2) リカーリング収益比率：リカーリング収益の合計金額を売上高で除したもの。数値は2021年6月単月実績。

## 安定成長のペイメント事業と高成長のフィナンシャルクラウド事業で売上高が増加

(売上高/単位：百万円)



(注1) 2016/12期から2018/12期の数値は東陽監査法人の監査を受けておりません。また、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2018年3月30日。以下「収益認識会計基準」という。)及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第30号 2018年3月30日)が2018年4月1日以後開始する事業年度の期首から適用可能となったことに伴い、2019年12月期の期首から収益認識会計基準等を適用しておりますが、同基準を2016年12月期の期首から適用したと仮定して、上記含めた本資料の各数値を掲載しております。

(注2) 2016年12月期から2020年12月期における5年間の売上高の年平均成長率。



# KPI特徴 (2020年12月期実績)

## ARR (注1)

全社

**1,210**百万円

ペイメント事業

809百万円

フィナンシャルクラウド事業

400百万円

## リカーリング収益比率

全社

**96.9%**

ペイメント事業

96.6%

フィナンシャルクラウド事業

97.4%

## 売上高CAGR (注2)

全社

**18.4%**

ペイメント事業

13.3%

フィナンシャルクラウド事業

59.8%

## アカウント数 (以下、AC)

全社

**5,664**AC

ペイメント事業

5,205AC

フィナンシャルクラウド事業

459AC

## ARPA

全社

**17,787**円

ペイメント事業

12,363円

フィナンシャルクラウド事業

72,662円

## 解約率 (月次/金額ベース) (注3)

全社

**0.63%**

ペイメント事業

0.60%

フィナンシャルクラウド事業

0.70%

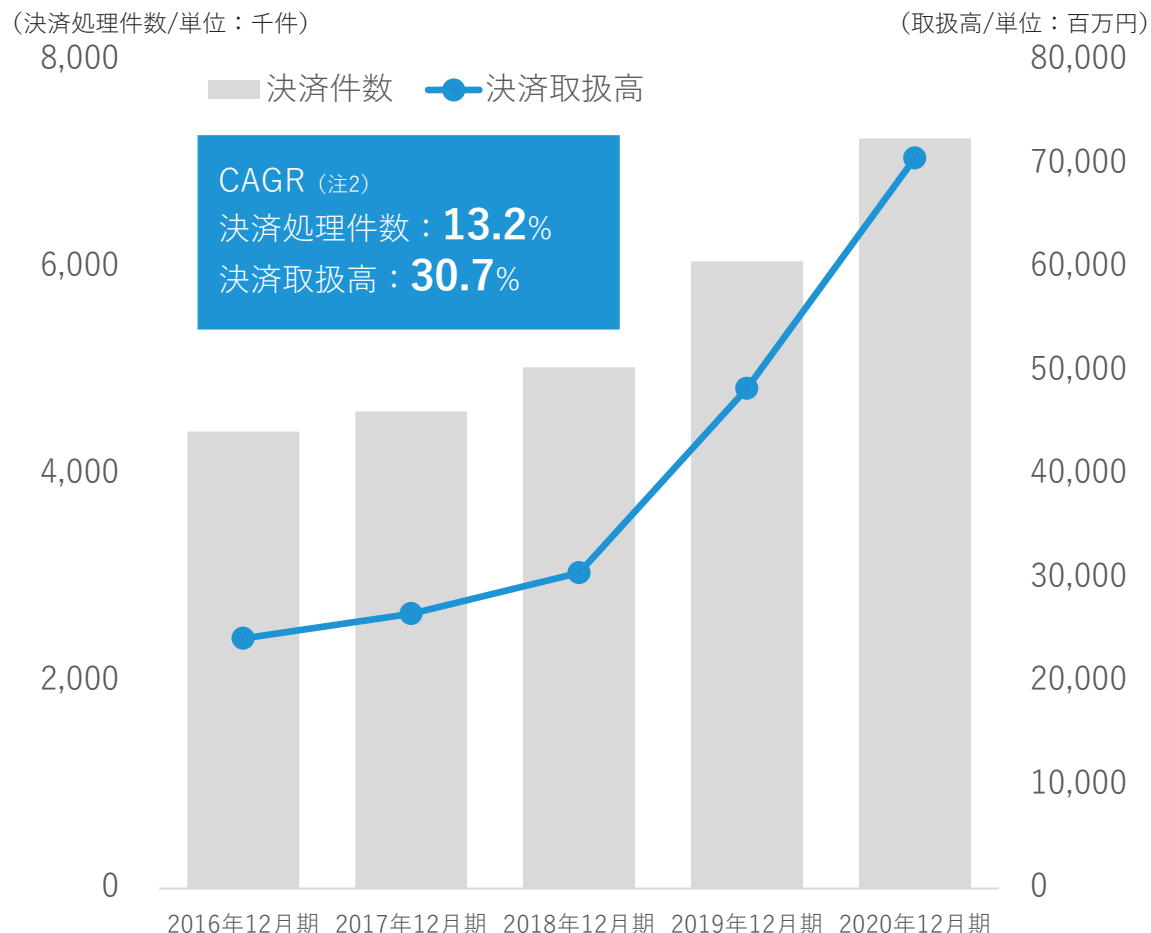
(注1) ARR: 「Annual Recurring Revenue」の略称で、2020年12月単月のリカーリング収益(サービス利用期間にわたって継続的に売り上げが発生する収益を合計したもの)を12倍(年換算)し算出。

(注2) 2016年12月期から2020年12月期における5年間の売上高の年平均成長率。

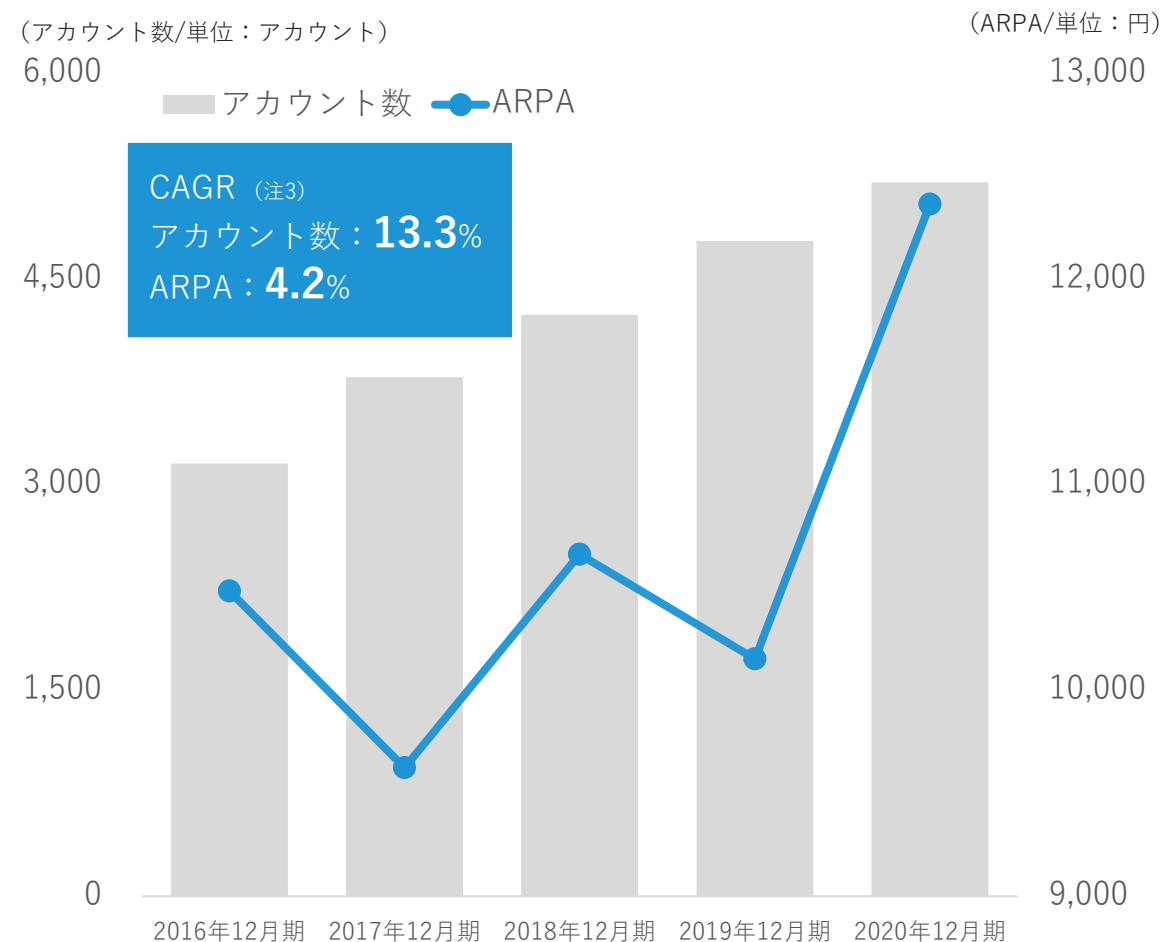
(注3) 金額で算出した月次の解約率。「当月解約した顧客から発生していたリカーリング収益÷前月の全顧客のリカーリング収益」の2020年1月～12月までの各月の平均値。

## 電子商取引市場の伸び、顧客ビジネスの拡大により順調に成長

決済処理件数・決済取扱高推移



アカウント数・ARPA推移 (注1)



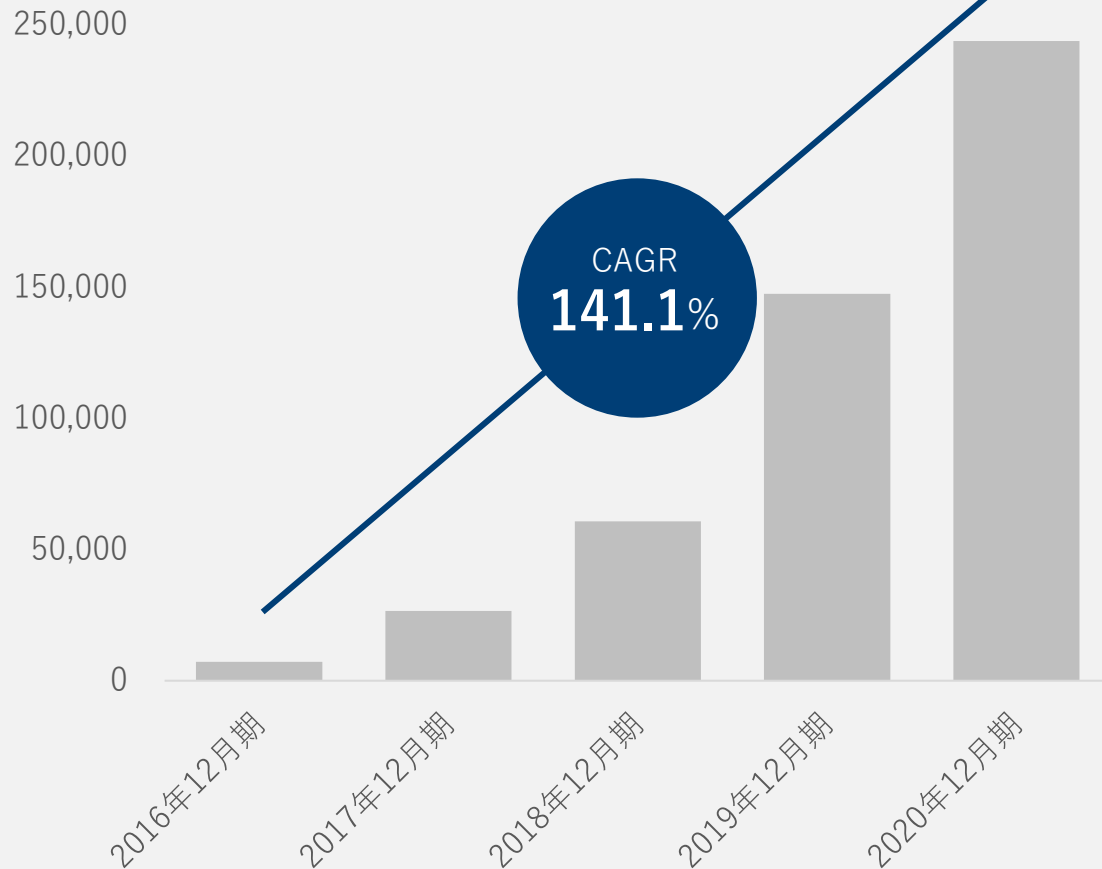
(注1) ARPA：「Average Revenue Per Account」の略。1アカウントあたりの平均月間リカーリング収益を表す。  
 (注2) 2016年12月期から2020年12月期における5年間の決済処理件数・決済取扱高の年平均成長率。  
 (注3) 2016年12月期から2020年12月期における5年間のアカウント数・ARPAの年平均成長率。

# 「請求管理ロボ」の高い成長率

顧客数増加、クラウドサービス需要増加を背景に、事業が拡大

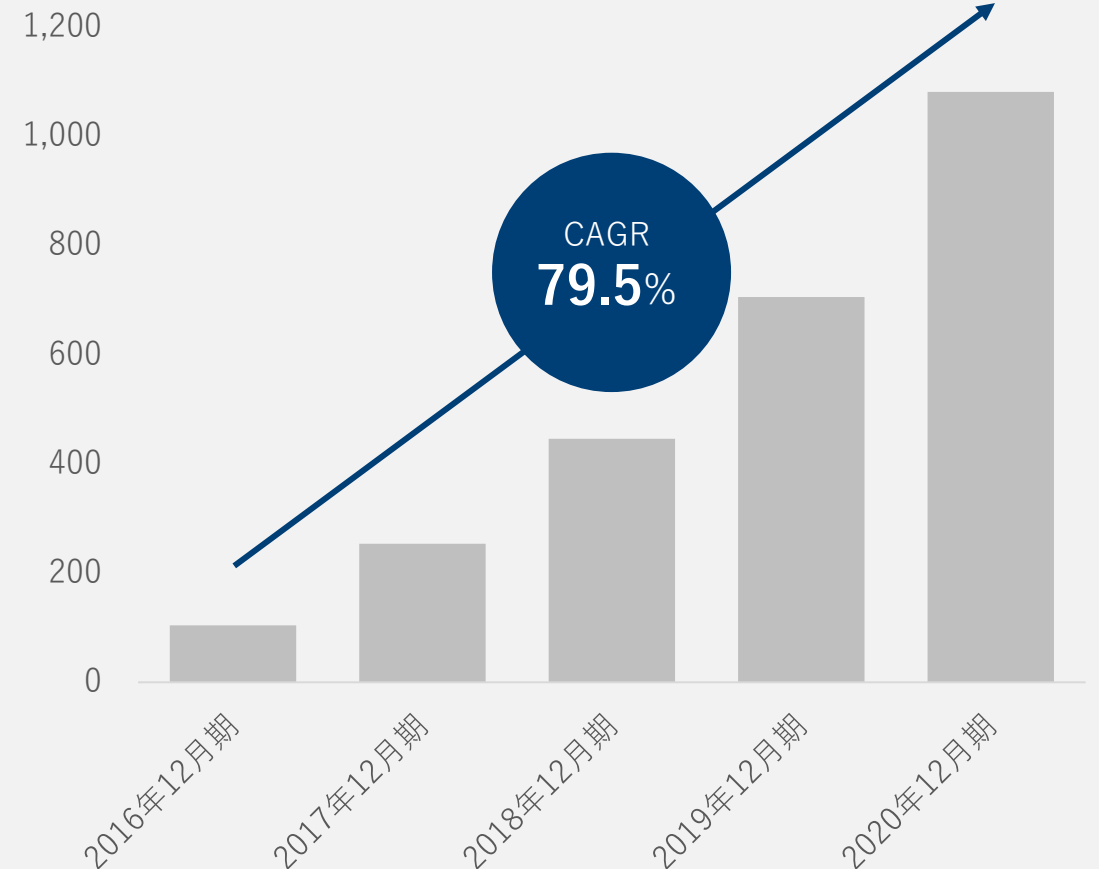
請求金額推移 (注1)

(請求金額/単位：百万円)



請求書発行枚数推移 (注2)

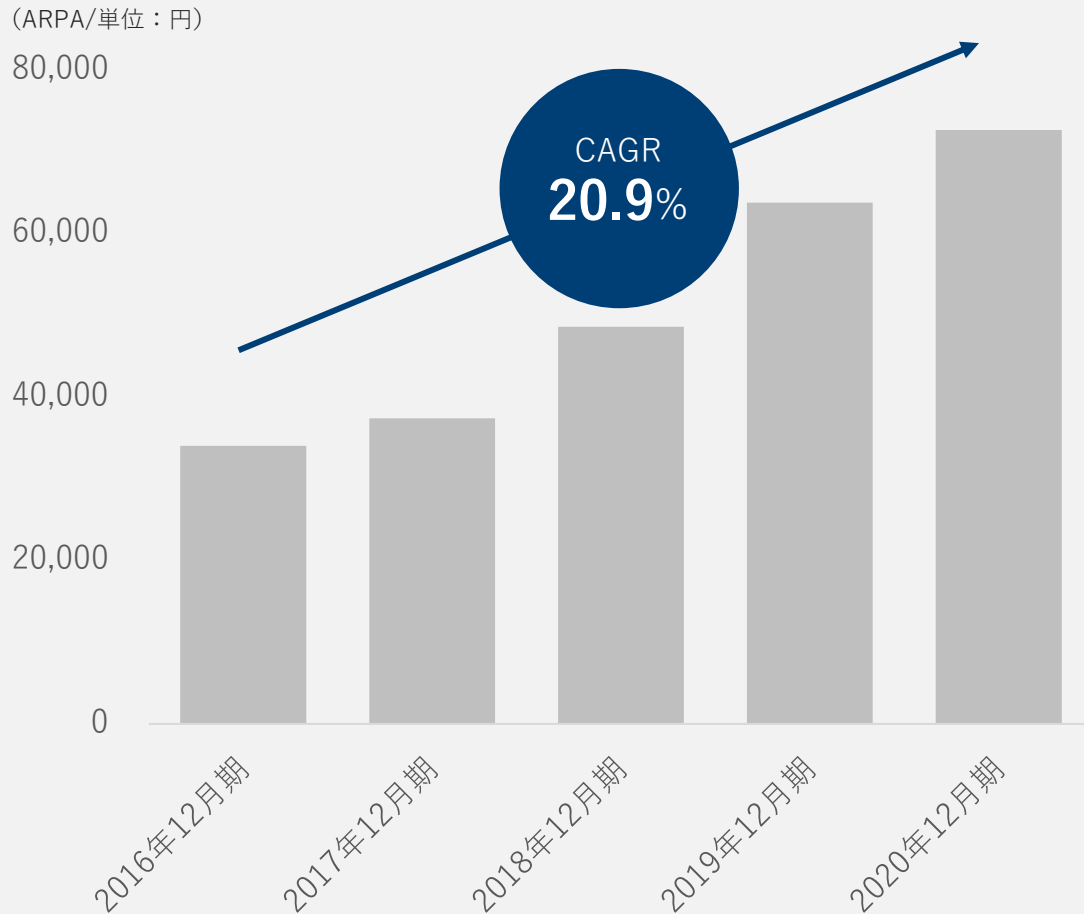
(請求書発行枚数/単位：千枚)



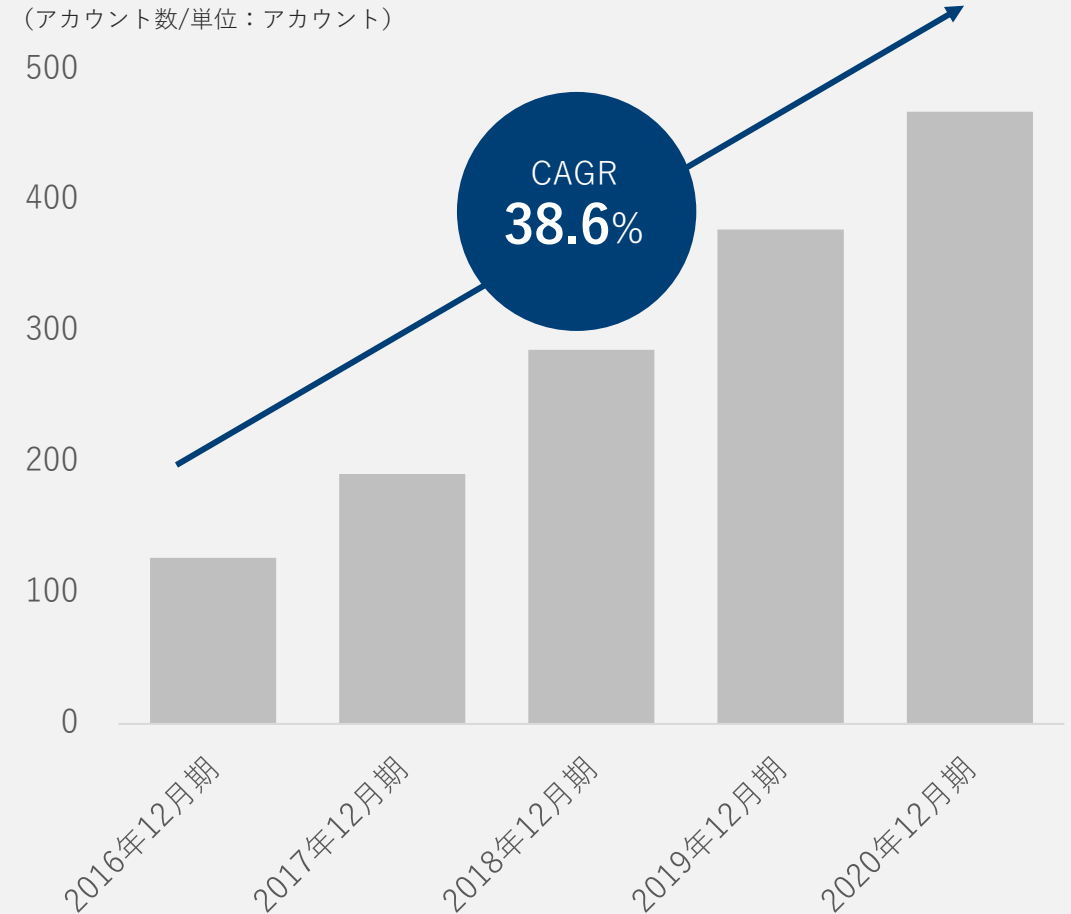
(注1) 2016年12月期から2020年12月期における5年間の請求金額の年平均成長率。  
(注2) 2016年12月期から2020年12月期における5年間の請求書発行枚数の年平均成長率。

## 顧客単価・アカウント件数ともに高い成長を実現

顧客単価推移 (注1)



アカウント数推移 (注2)



(注1) 2016年12月期から2020年12月期における5年間のARPAの年平均成長率。  
(注2) 2016年12月期から2020年12月期における5年間のアカウント数の年平均成長率。



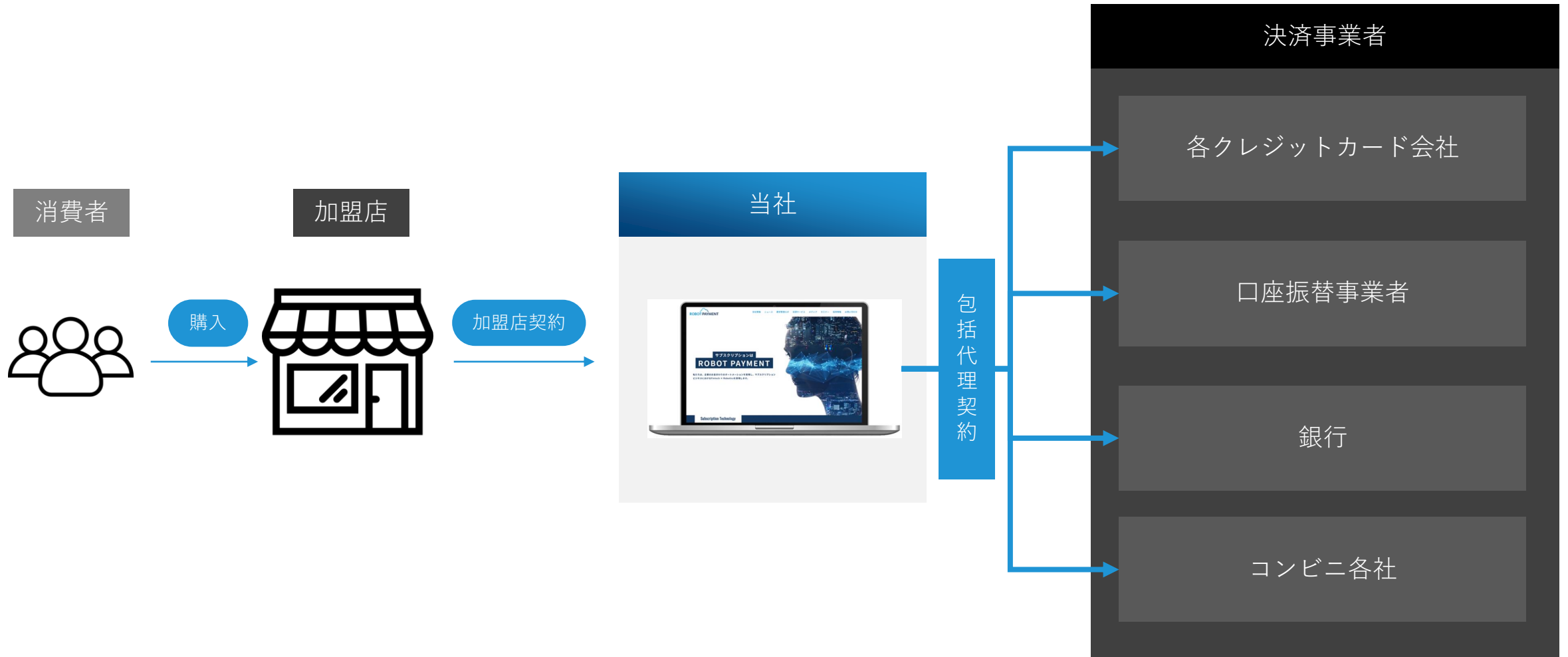
# 02

事業概要

Business Description

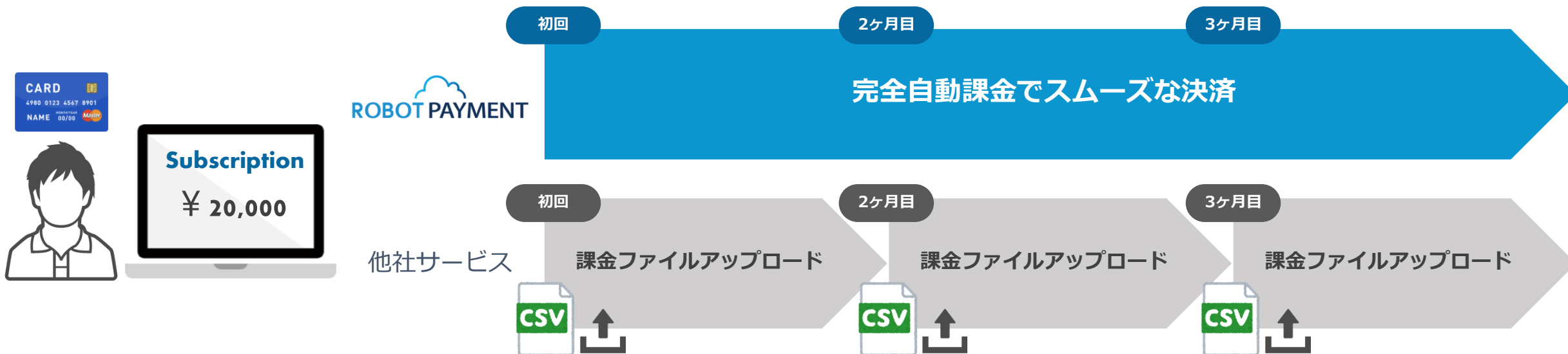


加盟店（注）に対して決済事業者との窓口を一本化し、決済手段を一括して提供



(注) 加盟店：ECの事業者など、ペイメント事業の顧客のこと。

サブスクリプションビジネスの決済処理を自動化し、業務コストと人的ミスを削減



ROBOT PAYMENT

他社サービス

完全自動課金でスムーズな決済

初回

2ヶ月目

3ヶ月目

課金ファイルアップロード

課金ファイルアップロード

課金ファイルアップロード



### 課金周期

毎週・隔週・毎月・隔月・3ヶ月毎・半年毎  
毎年から選択。



### 課金金額の変更

手動操作とAPI連携のどちらでも変更が可能です。



### 課金回数の指定

1回から課金回数を指定することが可能です。  
指定の課金回数が終了次第、自動課金は停止されます。



### お試し期間（無料）設定

日単位でお試し期間を指定し、お試し金額での決済が可能。



### 解約・退会フォーム

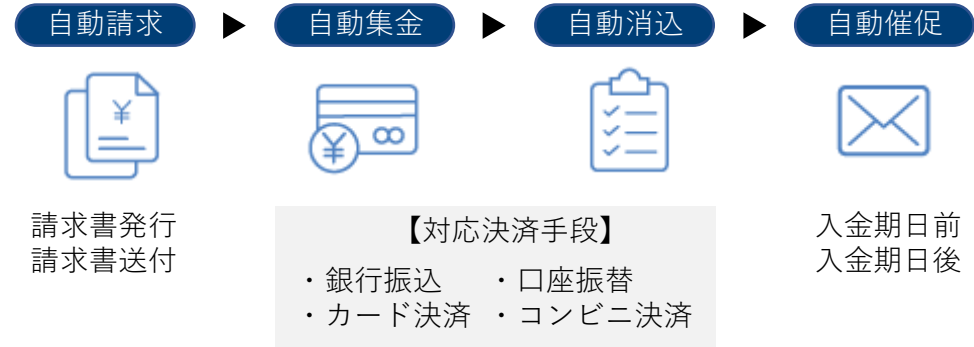
エンドユーザー自身で継続課金の停止を行うことが可能なフォームを弊社をご用意しています。



### 課金日の指定

1日～31日及び月末から初回決済以降の自動課金日を設定することが可能です。

毎月の請求管理業務を  
効率化・自動化する経理DXサービス



2種類の提供方法

① すべてのユーザー向け

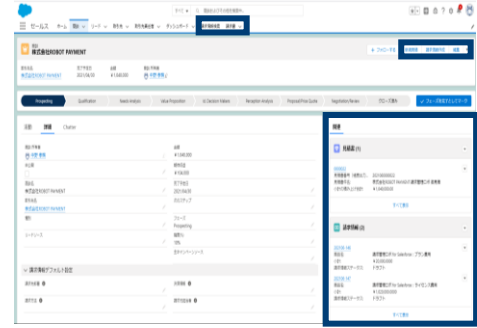
## 請求管理ロボ



- インターネット環境とデバイスがあれば、即利用が可能
- APIを利用し複数サービスと連携可能

② Salesforce®ユーザー向け

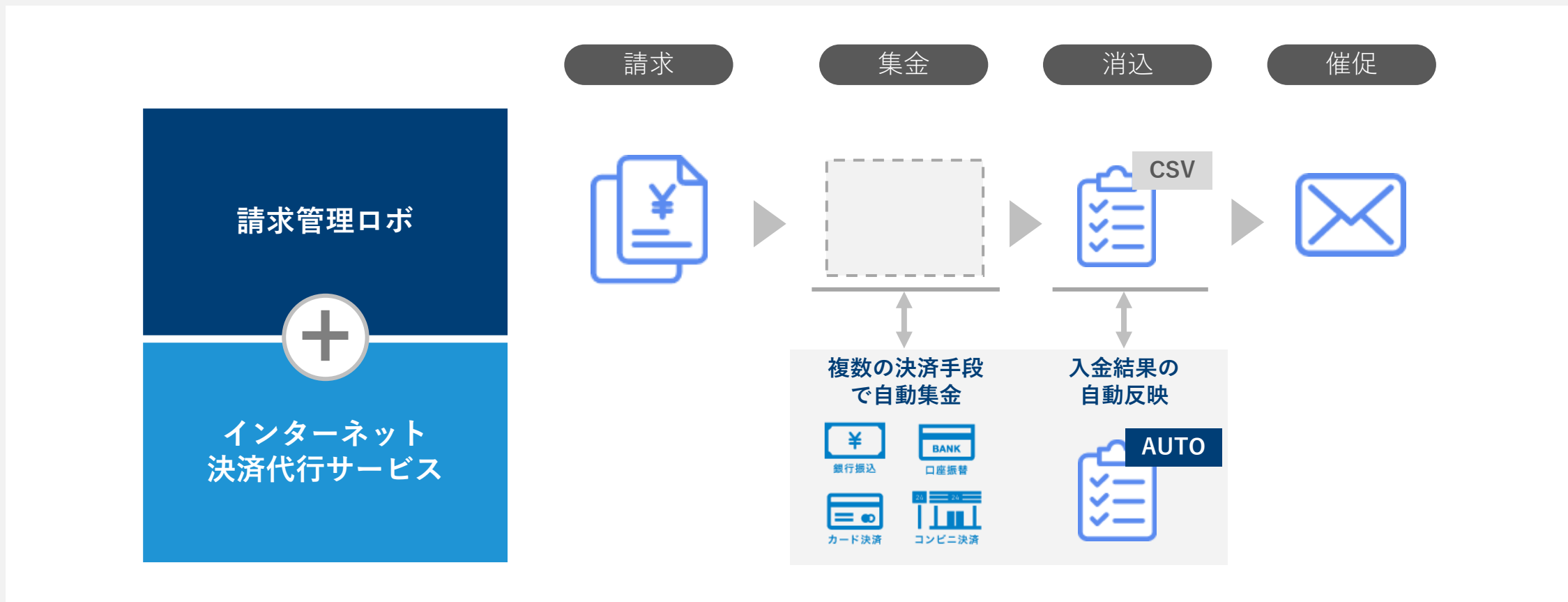
## 請求管理ロボ for Salesforce



- 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自社フローに合わせたシステム構築が可能



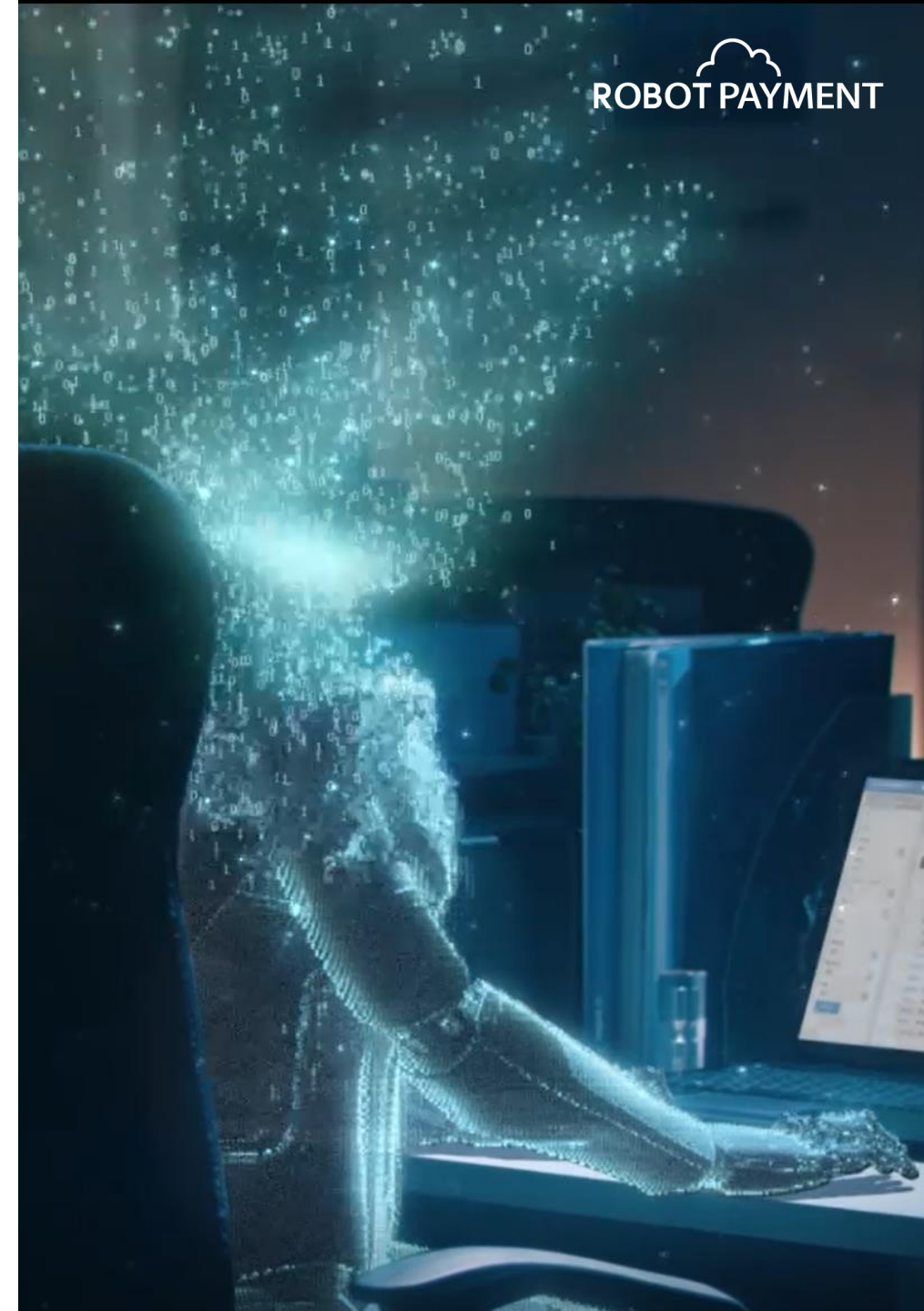
請求管理ロボにインターネット決済代行サービスを結合し、解約率低減・LTV最大化



# 03

事業環境

Market Circumstances



## 法整備・社会課題が経理のDXツール推進を後押し

2020年10月

電子帳簿保存法改正

電子的に帳簿を保存する法律の改正により、スキャナ保存だけではなく画像保存が可能になるなど保存要件が緩和。2021年・2022年にさらに要件緩和が行われ、電子請求書の保存がしやすくなる。

2023年10月

インボイス制度

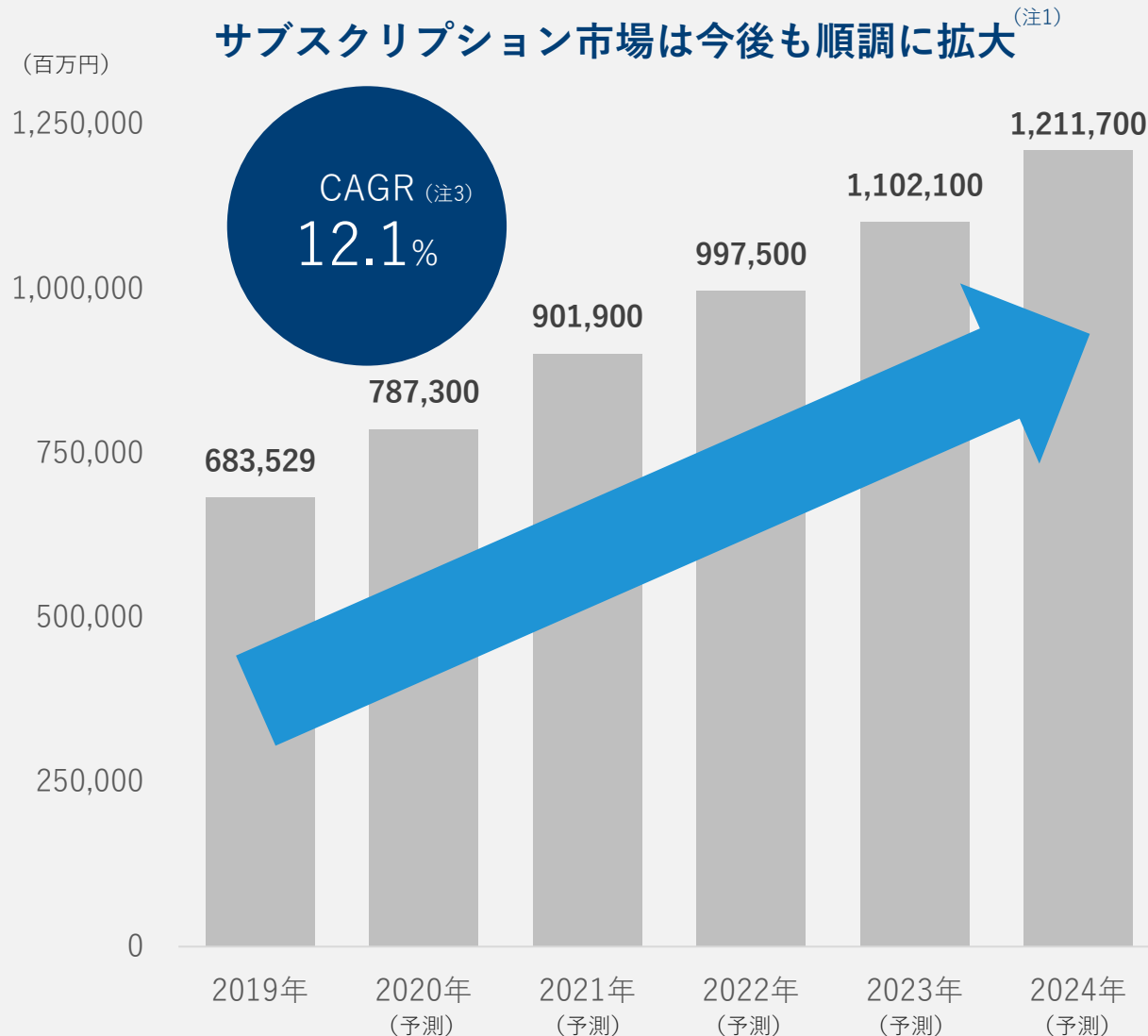
日本の消費税制度の変更、仕入税額控除適応の要件として、適格請求書（インボイス）の保存が求められる適格請求書等保存方式（インボイス制度）が導入され、電子インボイスを導入しないと請求業務がより煩雑化・業務負荷が増加するためシステム化が加速

2025年の崖

経済産業省DXレポート

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。それにより、日本国内で2025年～2030年の間、最大12兆円/年の損失が発生すると経済産業省が試算。この問題に国として対策に乗り出している。

# BtoCサブスクリプション市場のシェア獲得



サブスクリプション市場  
におけるシェア獲得を目指す

(注1) 2020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国内市場規模」より。(消費者支払額ベースであり、食品・化粧品類の定期宅配サービス分野含む7市場の合計)



当社のBtoB  
請求/決済金額  
**2,600**億円

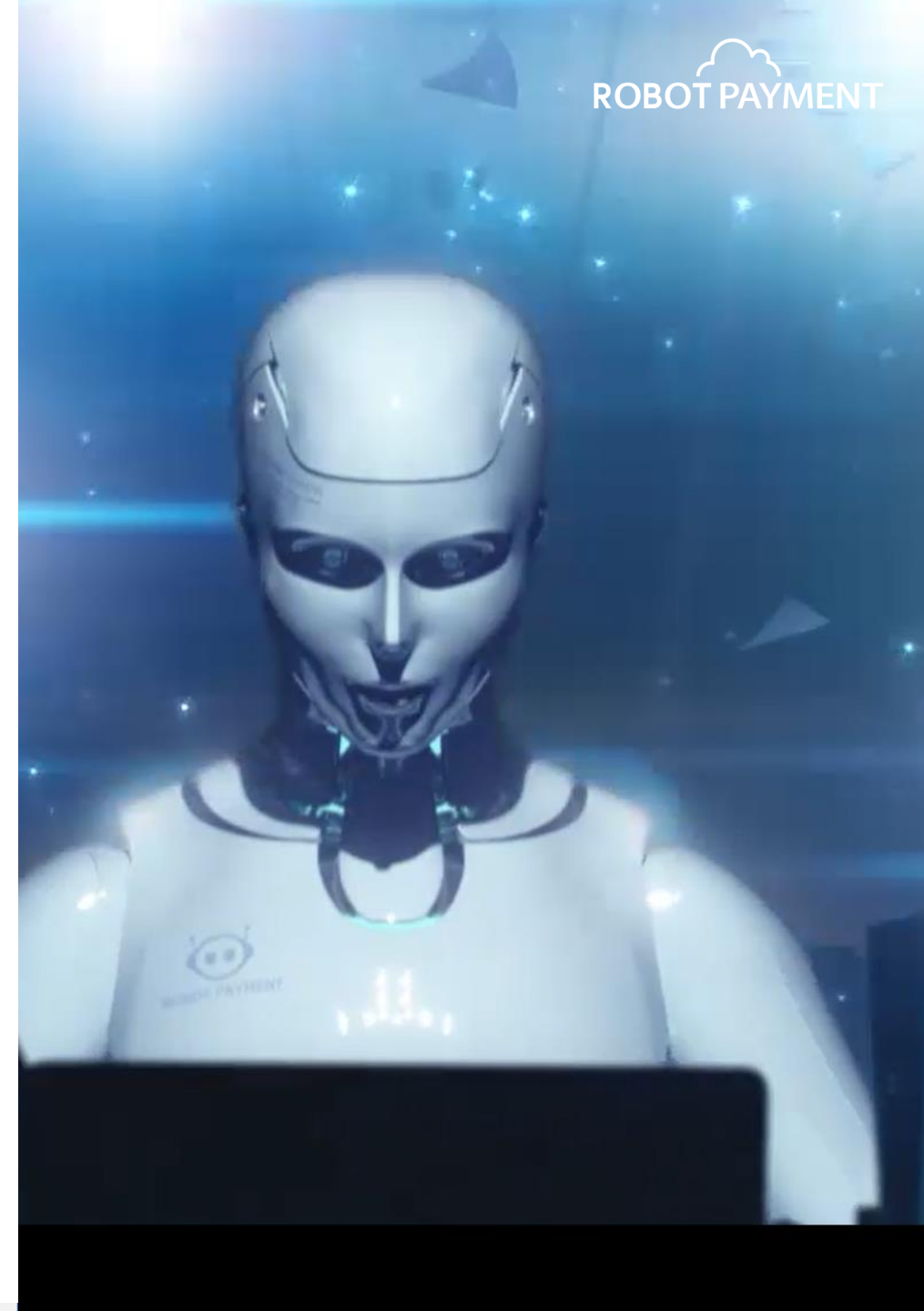
BtoB決済市場  
**352**兆円

請求書電子化  
普及による  
**TAMの拡大**

# 04

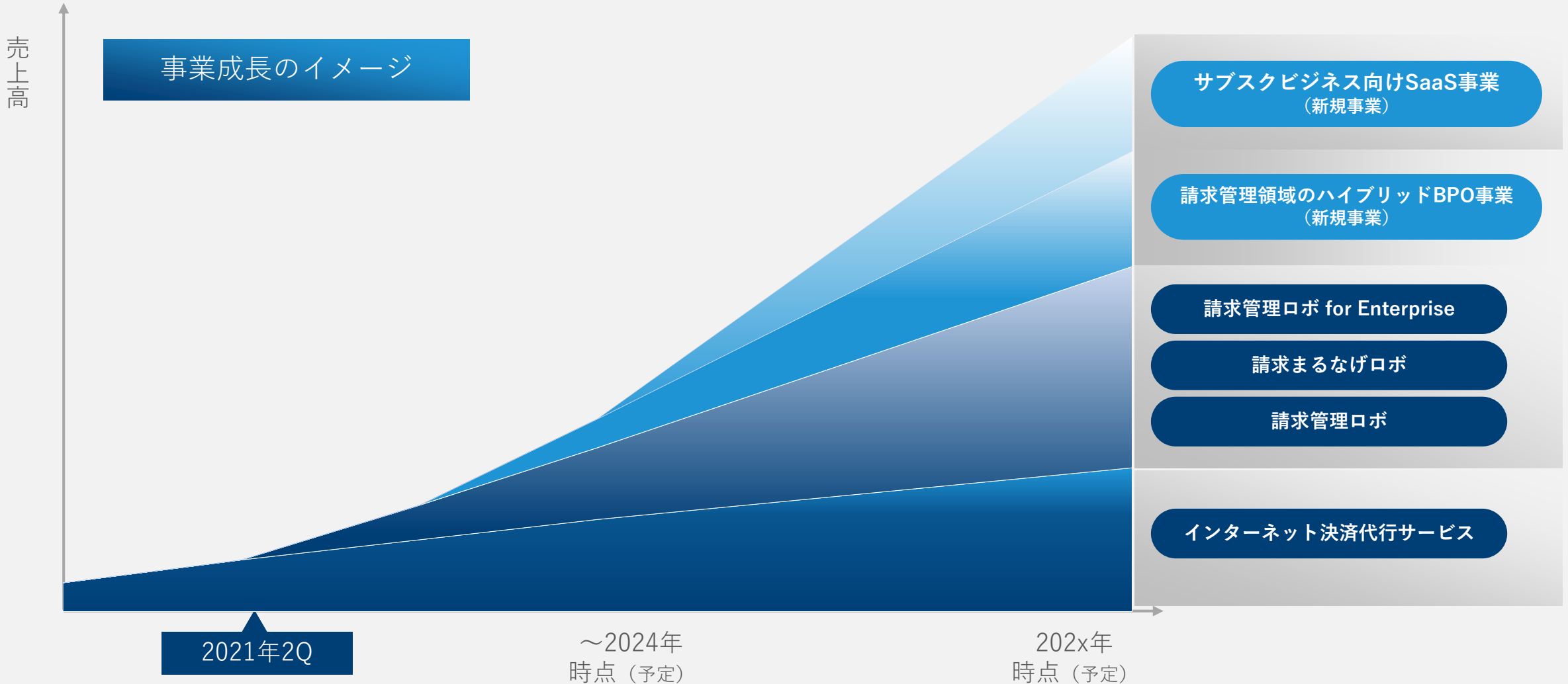
成長戦略

Growth Strategy



# 中長期戦略イメージ

既存サービスの拡張と新規事業の展開により、  
収益が地層構造のように着実に積み上がるビジネスモデルを今後も推進



# さらなる領域拡大

国内の多くの請求情報を取得し、蓄積した膨大なデータをもとにさらなる事業展開を図る

