

各位

2026年8月27日
株式会社ROBOT PAYMENT

2026年12月期第2四半期 個人投資家決算質問会 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、2026年8月12日(水)に開示した2026年12月期第2四半期決算に関連して、2026年8月20日(木)に個人投資家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://youtu.be/PnND0Z3xRXc>)

当日回答したご質問とその回答

- 【Q1】 毎日が出来高が少なく、市場からの注目度に問題があると感じています。何かしら手を売ったりは考えていますでしょうか。
- 【A1】 直近の決算発表でもお知らせいたしましたが、この度ラクス社との資本業務提携を発表させていただきました。あくまで一つの材料とはなりますが、今後も活発な売買、引いては出来高増加に向けて個人及び機関投資家様との対話の機会を増やしていく予定です。
-
- 【Q2】 値上げや機能追加などIRを通して会社が少しずつ成長していることは理解しておりますが、せの成長にワクワク感を感じられません。今後の大きな成長に期待できるようなニュースIRをお待ちいたします。応援しています。
- 【A2】 Q1の回答同様となってしまいますが、さらに投資家の皆様にワクワク感を実感していただけるよう、ニュースやリリースを行えるように計画しております。
-
- 【Q3】 ・売上成長を重視する方針に変更してしばらく経ちますが、まだ数字にはその成果が出ていないように思われます。売上の再加速はいつ頃になると考えられていますか？
- ・ラクスとの提携、大変期待しています。仮にラクスの販売網を活用することで、爆発的に顧客が獲得できた場合、今の人員・システムで問題なく対応可能でしょうか？対応可能なキャパシティについてご教示ください。
- 【A3】 ・売上成長のために投資を進めるという方針ですが、減益をせずに投資を行なっていくため、投資可能金額は、年数が経過するごとに大きくなり、今年に関してはまだまだ小さい金額となっております。その中で、新規事業を

3つ立ち上げており、こちらの売上成長へのインパクトは来年以降になると考えています。しかしながら、すでにリリースした債権回収ロボは順調です。

・既存事業についての投資も同じく、SaaSという売上構造のため、満額インパクトをしてくるのが来年以降となりますので、今年の成長寄与は少ない状態ですが、売上インパクトは出てくると考えています。

・ラクス社との提携の件は、販売が急速に拡大した場合、サーバー代、システム負荷など追加コストが発生しますが、その場合は、売上もついている状態になるため、問題なく対応が可能になります。通常の販売活動で先行コストになる、マーケティング、営業、オンボーディング、サポートは、全てラクス社が対応するため、当社において言えば、売上に比例してコストが増加する事になります。

【Q4】 2027/04から、消費減税等、税率が変わる事が予想されます。そのややこしくなるにあたり、システム開発の影響はでますか？ラクス様の領域かもしれませんが、回答よろしくお願いします。

【A4】 大きな影響は想定していません。軽減税率導入時に複数税率へ対応できるシステム設計・開発を実施しており、今後税率変更があった場合も、既存の仕組みを活用して対応できる見込みです。

【Q5】 営業キャッシュフローが前年と比べてどう違うのかわかりやすく説明をお願いします。今後どうなるのか？今後も安心できるような回答をお願いします。

【A5】 当社の営業キャッシュ・フローは、ペイメント事業の特性上、加盟店に関連する前渡金や預り金の増減による影響を大きく受けます。そのため、期末時点の決済取扱高等によって、実際の事業収益力以上に営業キャッシュ・フローが増減することがあります。2026年6月末時点ではこれらが営業キャッシュ・フローの減少要因となっていますが、前渡金・預り金等の影響を除いたベースでは2億円以上のプラスとなっています。

【Q6】 値上げの売上・利益インパクト：

7月利用分から、請求管理ロボを月額4,000円、サブスクペイを月額1,500円値上げされていますが、会計上の売上寄与は8月からでしょうか。値上げ対象となる既存契約の割合を踏まえ、2026年下期と、通期で効果が平準化する2027年について、売上高と営業利益への増加額をどの程度見込んでいますか。現在の通期業績予想に織り込み済みか教えてください。

【A6】 会計上の寄与は7月からです。インパクトとしては、サブスクペイ：500万円強、請求管理ロボ：100万円強です。下期はその合計×6か月分、来期は12か月分それぞれ売上・利益が増える計算になります。

業績予想には織り込んでおります。

【Q7】 ラクス提携の寄与時期と規模：

ラクス向けOEM製品は2026年12月以降に提供開始し、2026年中の業績影響は軽微とのことですが、売上・利益への本格的な寄与は2027年のいつ頃から始まると想定していますか。ラクスの「楽楽明細」顧客約1.7万社に

対する1年後、3年後の導入率または契約社数の目標と、それに対応する売上高・売上総利益の規模感を、可能な範囲で教えてください。

- 【A7】 2026年12月以降に提供開始予定であるため、2026年の業績への影響は限定的です。SaaSモデルのため、2027年以降、契約数の増加に伴って徐々に売上が積み上がる想定です。契約社数については、ラクス社が記者会見で公表した「2029年までに1,000社」を一つの目安として捉えています

-
- 【Q8】 "新規事業の収益化：

債権回収ロボに加え、海外送金やRBFなど複数の新規事業を進めていますが、2027年に最も売上寄与が期待できる事業はどれでしょうか。各事業について、27年度の売上目標、単年度黒字化の時期、を教えてください。

- 【A8】 現時点では、先行してサービスを開始し、契約も積み上がっている債権回収ロボが最も大きく寄与する可能性が高いと考えています。ただし、海外送金やRBFが想定を上回るペースで拡大した場合はこの限りではありません。各新規事業は、長期経営戦略で定めた基準に基づき、5年以内の単月黒字化を目指します。

-
- 【Q9】 ・ラクスを割当先とする第三者割当での自己株式処分を実施されましたが、今後の株主価値向上に向けたアプローチと配当など還元方針の全体像をご教授ください。

・2Q累計で前年同期比+16.0%と大幅な営業増益と順調に推移していますが、通期計画に対する進捗感と下期に向けたマーケティングと人件費等の成長投資の枠組みをご教授ください。"

- 【A9】 ・還元方針については、まず昨年10月公表の資本配分基準、いわゆるキャピタルアロケーションに従って、前年営業CFの20%を株主還元へ充てます。連続増配を基本とする配当、長期的に弊社を応援いただきたいという思いを背景にした、長期保有優遇の優待が現在公表済みです。また、よくご質問で自社株買いについてご質問いただくケースがございますので、そちらについても言及いたします。まず、弊社は自社株買いを2025年2月に実施しております。つまり、自社株買いは常に還元の選択肢として持っております。資本効率、株価水準、そしてM&Aへの活用なども念頭におきつつ、自社株買いについても選択肢としてあることをご理解いただけますと幸いです。

・やや進捗は計画よりもよい形ですが、主に費用が期ズレしていることが背景でございます。下期は上期比で成長投資はやや増える見込みであります。背景としては、順調にスタートを切った新規事業を加速させるため、9月リリース予定の新サービスへの充当の検討などがあります。

-
- 【Q10】 AWSなどの巨大プラットフォームが、決済代行から請求・回収管理まで一気通貫で提供するようになった場合、ROBOT PAYMENT 様にとって脅威となる可能性をどのように考えていますか。また、その場合でも維持できる競争優位は何でしょうか。AWSとの互換性はいかがですか？

【A10】 海外企業が国内市場へ進出した場合でも、日本固有の商習慣や請求・決済業務へのローカライズが必要です。
当社は決済単体ではなく、その周辺のDX・AI領域までサービスを広げることで、国内市場における競争優位性を維持・強化していく方針です

【Q11】 全東信の破産によって、決済代行会社を「手数料」だけでなく「信用・財務健全性」で選ぶ流れが強まる可能性があります。ROBOT PAYMENT 様はこの出来事が逆風となりますか？リスクを再認識する機会、顧客獲得の提案機会と捉えていますか？

【A11】 信用力・財務健全性が重視されることは、当社にとって一定のプラス要因になる可能性があります。

当社は上場企業として財務情報を開示しているほか、PCI DSSへの準拠など、決済事業者としての信用・セキュリティ体制を構築しています。一方、当該事業者とは主な顧客層や決済領域が異なるため、直接的な顧客獲得効果については限定的と考えています。

【Q12】 長期経営戦略ではM&A・CVCに資本配分の65%を振り向ける方針を示されていますが、現在どのような企業・事業を買収対象として想定しているのでしょうか。案件規模や年間の件数、投資基準、M&AIに充てる資金規模に加え、現在具体的に検討している案件やパイプラインがあるかも教えてください。

【A12】 現在も具体的な案件のパイプラインはありますが、個別案件については非開示です。主な対象領域は、業務特化型DX・AI・BPO/業界特化型DX・AI・BPO/資金繰り関連/海外取引関連のプラットフォーム等です。また、M&AIについては財務規律を設けており、のれんの規模や5年間で投資回収可能性など一定の基準を設定しています。財務を大きく毀損する買収や高値掴みを避けるため、基準に沿ったDDを実施した上で投資判断を行います。

【Q13】 御社の最大の強みは97%超のリカーリング収益だと認識しています。一方で、今後さらに企業価値を高めるには、単に安定性を維持するだけでなく、リカーリング収益そのものの成長率を引き上げることが重要だと思います。今後3年間で、顧客数の増加・ARPU上昇・解約率低下のうち、どこを最大の成長ドライバーと位置付けていますか。また、リカーリング収益成長率について社内でどの程度を目標としているのでしょうか。

【A13】 現在、顧客単価は上昇傾向にある一方、チャーンレートには改善余地があり、顧客数についてもさらなる成長余地があると認識しています。中でも、現時点で重要な改善レバーはチャーンレートの改善と考えています。顧客数を大幅に伸ばすにはマーケティング・営業投資が必要ですが、チャーンレートはオンボーディング、サポート、ユーザー向け施策など、社内の取り組みでも改善が可能です。その上で、投資可能額の範囲内で顧客数を増加させていく方針です。長期経営戦略では、2035年の売上成長率20.8%を一つの目安として掲げています。

【Q14】 2026年以降は、広告宣伝、人材、開発、新規サービスなどへの成長投資を強める方針と理解しています。一方で、御社は利益成長も重視されています。各投資について、例えば投資回収期間やROIC、ARR増加額など、どのような基準で投資の継続・撤退を判断されていますか。また、今後『投資を増やしたにもかかわらず利益成

長につながらなかった』場合には、どの程度の期間で軌道修正されるのでしょうか。

【A14】 投資判断については明確な基準を設けています。

新規事業

- ・5年以内:単年黒字化
- ・10年以内:累積損失解消

既存事業への追加施策

- ・2.5年以内:単年黒字化
- ・5年以内:累積損失解消

を一つの基準としています。また、リカーリングビジネスであるため、ARRを重要指標としてモニタリングしています。計画は随時ローリングしており、基準から大きく乖離し、将来的な達成が困難と判断した場合には、撤退、縮小、あるいは利益重視での維持等を検討します。

回収期間を明確にした投資判断基準



明確な基準に沿って投資判断を行う

	投資判断基準
新規事業	単年営業CFが黒字化する年数：5年以内 累計営業CFがプラス転換する年数：10年以内
既存事業	単年営業CFが黒字化する年数：3年以内 累計営業CFがプラス転換する年数：5年以内
M&A	累計営業CFがのれんを上回る年数：のれん償却年数以内（基本5年） のれん：純資産の40%未満
CVC	含み益が投資金額を上回る年数：5年以内 投資対象：当事業とのシナジー効果があるもの

※当社はビジネスモデル上および財務体質上、潤沢な手元流動性を有しているため、現状借入を元にした投資の予定はない。

【Q15】 ・ラクス以外の大型SaaSベンダーや金融機関との資本業務提携、OEM展開について、横展開のパイプラインや戦略的な位置付けについて教えてください。

・直近の請求管理ロボ、サブスクペイの月額利用料金改定後の顧客の反応はいかがですか？解約率の上昇リスクやARR、ARPUへのプラス影響をどう試算されていますか？"

【A15】 ・ラクス社以外についても提携機会を検討しています。ただし、提携先との相性や双方のメリットが成立することが重要と考えています。ラクス社とのOEMモデルの大きなメリットは、当社側でマーケティング費用や営業費用を先行して負担せず、売上発生後にシステム原価が増加する構造であることです。そのため、利益を確保しながら事業規模を拡大できるモデルとして、同様の提携を今後も増やしていきたいと考えています。

・現時点では、大きな顧客反応は生じていません。一定の解約増加リスクは想定していますが、価格改定によるARR・ARPU上昇効果が解約によるマイナスを上回るかを確認しながら運用しています。今後も顧客反応や解約状況を継続的にモニタリングします。

【Q16】 ラクスさんとの提携について、言える範囲で構わないのですが、今回発表内容以外にも検討しているものなどありますか？

【A16】 ラクス社には多くのプロダクトがあり、当社も今後新しいサービスを展開していくため、将来的な連携の可能性はあると考えています。ただし、現時点で具体的に検討・進行している追加案件はありません。まずは今回発表した提携を成功させ、双方の収益につなげることを最優先としています。

【Q17】 2025年10月のIRに出てる株式購入の為の資金貸付(福利厚生)制度の加入状況と貸付上限額について教えてください。

【A17】 貸付上限額は一律ではなく、従業員の年収等に応じて個別に設定しています。制度の利用率は約4%ですが、将来の経営を担う幹部候補層を中心に利用されています。また、従業員持株会については約40%が加入しています。持株会は全従業員が株主と同じ目線を持つためのベースとなる制度、株式購入資金貸付は幹部候補層等により強いオーナーシップ・経営者意識を持ってもらうための制度として位置付けています。

【Q18】 「楽楽債権管理」は請求管理ロボの一部機能を抽出した製品と理解しましたが、自社販売の請求管理ロボと、ラクスのOEM製品ではターゲット顧客をどのように分けますか。既存案件が価格の低いOEM側へ流れる可能性や、逆にOEM顧客を請求管理ロボや他サービスへアップセルする仕組みについて教えてください。

ラクスとの提携はとても大きな展開でもっと評価されているのになと思う一方で、棲み分けはできるというお話ですが、どう考えても競合です。すでにラスクの会員には営業するのは難しくなるし、既存の御社の顧客がラクス側へ流れる可能性はありませんでしょうか？ 今一度棲み分けについて詳しくお願いします

【A18】一部の営業現場で競合する可能性はありますが、基本的には棲み分けが可能と考えています。まず、両社では得意とする顧客層が異なります。ラクス社は製造業や卸売業等に強みを持つ一方、当社は継続課金型ビジネスを中心に強みを持っています。また、OEM製品は楽楽明細を起点として利用する設計であるのに対し、請求管理ロボは請求管理ロボ自体を起点に利用します。入口となるデータや機能構成が異なるため、最終的に利用可能な機能にも差異が生まれ、両製品の棲み分けが可能になると考えています。

【Q19】 既存プロダクト月次の成長鈍化が見えてきていますが、こちらは少しずつ落ち着いてきて新しいプロダクトやサービスが成長のメインとなってきますか？

【A19】 将来的には、新規事業が全社の成長を牽引できる規模になることを期待しています。ただし、新規事業がその規模に達するまでには一定の時間がかかります。したがって、既存事業の成長率を再び高めることと、新規事業を育成することの両方が重要と考えています。キャピタルアロケーションにおいても、追加事業投資の約8割を既存事業へ配分する目安を設定し、成長率の再加速を目指します。

【Q20】 楽々明細のプロダクトに繋がる請求管理ロボのプロダクトの部分は、これまでラクスさんは他社のプロダクトに依存していたのでしょうか？プロダクトの優位性があることが分かりポジティブに考えています。

【A20】 ラクス社では従来から「楽楽債権管理」を自社開発・販売していましたが、今回、当社のOEM製品を活用した形へ移行することとなりました。多くの選択肢がある中で当社プロダクトを選定いただいたことは、当社プロダクトの強みを評価いただいたものと前向きに捉えています。今後は、このプロジェクトを確実に成功させることに注力します。

■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 鈴木
mail: pr@robotpayment.co.jp