

2024年2月26日

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)

2023年12月期通期 個人投資家向け決算説明会 質疑応答の要約

株式会社ROBOT PAYMENTは、2024年2月14日（水）に開示した2023年12月期通期決算に関連して、2024年2月19日（月）に個人投資家向けの決算説明会を行いました。その際に投資家の皆様からいただきましたご質問及び時間の都合で回答しきれなかったご質問について、当社の回答を以下にまとめております。

なお、個人投資家向け決算説明会のアーカイブ動画については以下をご覧ください。

(<https://youtu.be/LVr57bJHAuY>)

ご質問	当社回答
今後新たに展開を計画している事業はありますか。	(執行役員 藤田) 新規事業については現在検討中であり、顧客基盤や開発ノウハウ、ビジネスノウハウなどのシナジーが生まれる可能性のある案件を考えております。
御社は長期的に安定的な増収増益を目指してみえると理解しています。株主として長期応援させて頂くつもりですが、配当を開始される条件の目安があれば教えて頂きたい。	(取締役 久野) 配当を今期末の基準日に開始する予定であり、自己資本が20億円から30億円程度に達した際にさらに配当を増やしていく考えがあります。また、連続増配を維持することにも注力していく予定です。
もし御社がM&Aを為さる時、その為の資金はどの様に調達されますでしょうか。	(久野) 資金調達に関して、基本的には手元の資金を活用する予定です。もしそれだけでは賅えない大規模なM&Aがある場合は、借入れを検討します。現在、当社の借入れはほぼない状況ですが、決済事業においてメガバンクと深い関係を築いており、必要に応じて借入れを検討できる状況です。
来期以降の業績に関しての質問です。過去の実績からして中経の利益が過小評価されている様にも思えます。せめて中経における利益部分だけでも、前倒しで上方修正はしないのでしょうか？	(久野) 中期経営目標に対して順調に推移しており、2023年12月期も予想を超える着地ができました。売上や利益については必達目標と考えており、全社で更なる向上を目指しています。一方で、将来の成長に向けた取り組みも重視しており、情報修正の前倒しについても可能な限り行う意向があります。

<p>新ニーサ導入、若年層の投資参入など、貯蓄現金から投資への興味がようやく出始めた所です。東証曰く、1取引単位50万が株式分割の推奨値ですが、今後の株価上昇を考慮し、前倒しの、2500～3000円程度での株式分割を考えてはいかがでしょうか？ 出来高の少なさなども徐々に解消されるのではと思います。</p>	<p>(久野) 株式分割の必要性は現時点ではあまり考えておりません。ただし、株価の上昇や出来高の増加などを考慮しながら、投資家にとって投資しやすい株となるよう総合的に判断していく考えです。</p>
<p>四半期で黒字が定着しておりますが、営利で四半期マイナスになる要因などありますでしょうか。成長が順調に見えるのでボトルネックとなる要素を把握しておきたいです(中計、費用投下の詳細をご説明いただきたいです)</p>	<p>(久野) 四半期での営業赤字を回避することを意識しております。開示した数字は必達目標と考えており、四半期での営業黒字を確保することが基本方針ではありますが、万が一営業赤字が発生した場合にはその意図をしっかりと説明いたします。特にボトルネックとなる要素については、ないと考えております。</p>
<p>海外の投資家面談などは増えているのでしょうか、またどのような項目を海外投資家は気にしているのでしょうか</p>	<p>(久野) 海外の投資家との面談は直近で少しずつ増えております。彼らは一般投資家の方と同様に、業績や特に利益の動向に注目し、既存事業と新規事業の成長にも関心を持っています。</p>
<p>初配当ありがとうございます。ロボペイは配当性向は今くらいで抑えていただき、連続増配と事業の成長を期待しております</p>	<p>(IR 菊地) 連続増配を目指して引き続き頑張っております。</p>
<p>今期業績予想は、月次を見るとかなり保守的に見えます。何か増収率が減速するような不安材料があるのでしょうか。</p>	<p>(久野) 業績予想が保守的に見える理由として、前期が例年になく良好なパフォーマンスであったことが挙げられます。そのため、増収率が一時的に低下しているように見えますが、不安材料は特にないと考えております。また、リカーリングビジネスのフローの収益をやや保守的に見ていることも理由としてあげられます。</p>
<p>請求管理ロボの単価の上昇が売上高にも大きく貢献しているようですが、今後も単価の上昇は見込めるのでしょうか。またどの程度まで伸びる可能性があるとお考えですか。</p>	<p>(藤田) 請求管理ロボの単価上昇は狙いの一つであり、売上上昇に貢献しております。今後も単価の上昇を見込んでおり、特に大手顧客をターゲットにしています。</p>

<p>請求管理ロボのアカウント数の増加が4Qは少し弱いと感じましたが、季節的な要因でしょうか</p>	<p>(藤田) 請求管理ロボのアカウント数の増加が4Qはあまり伸びなかった理由としては、大手顧客を狙うために営業時間が長くなり、解約率が低い高単価顧客を増やすという営業戦略をとっていたからです。長い目で見ると、安定した収益を確実に獲得していると考えております。また、季節要因としてインボイス制度の影響も少しはあると考えておりますが、既に織り込み済みであるため大した問題ではないと考えております。</p>
<p>従業員数につきましては順調とのことですが、今後エンジニアにつきましてどの程度まで増やすお考えでしょうか。またどのように獲得・採用を予定していますでしょうか</p>	<p>(藤田) エンジニアの増員に関しては、現在の従業員数のバランスを保ちつつ、プロダクトの成長に応じて採用を進めるつもりです。プロダクトの完成に近づくにつれて開発ニーズが減少する傾向にはありますが、また新しいプロダクトの開発により再び増員が必要になる見込みなので、全体としては同程度の人数比で運用していきます。</p>
<p>今後の事業展開の中で、BPaaS領域については多くの会社が参画している事業かと思えます。御社が取り組む意義と他社との差別化する部分を教えてください。</p>	<p>(藤田) BPaaS領域への取り組みの意義は、自社の豊富な決済や債権回収のノウハウを活かし、顧客に便利で利用しやすいサービスを提供することと考えています。弊社では、従来のサービスでは導入が難しく、あまりITを得意としない顧客にも利用しやすいサービスを提供していく予定です。</p>
<p>中小企業向けの融資において、令和6年3月15日から、信用保証協会の保証を付した、経営者保証に依存しない融資慣行の確立を促進させるため、保証料を上乘せすることで経営者保証が不要となる制度等の取扱いが開始されます。経営者保証が不要となることにより中小企業者の資金調達に対する意識に大きな影響を与えるものと推察します。貴社の1clickペイ、新サービスファクタリングロボへの影響はどのようにお考えでしょうか。</p>	<p>(藤田) 新制度は銀行融資に近いものであり、審査が厳しく手続きに時間がかかるものと思われます。弊社のサービスは銀行に依存せず、BSは影響しないような簡単な形での資金調達を可能にするものであるため、新制度とは別領域のものと考えております。</p>
<p>決済サービスの課金はどのようになっているのでしょうか。1件ごと、金額ごとなのでしょうか。</p>	<p>(藤田) 決済サービスの料率は、業種や規模などを目安に顧客によって異なります。</p>

<p>1 click後払いは、この事業単体では全体の何%ぐらいの売上構成比ですか？新サービスを始めるということは、想定よりも好調に売り上げが伸びているということでしょうか？</p>	<p>(久野) 1click後払いは、ペイメント事業に分類され、その中で約2.5%ほどの売上構成比を占めています。全体の売上に占める割合は約1.6%ほどです。売上に関しては、想定よりも好調に伸びております。</p>
<p>新規サービスは2024年12月期に売上がのってきますか？それとも今年にはテストで、新規サービスでの売上が期待できるのは25年12月期でしょうか？</p>	<p>(久野) 新規サービスは現時点では開示の売上に反映されていない状態です。新規サービスの売上が期待できるタイミングとしては、今年にはテストマーケティングを開始していくという状況であるため、本格的な売上が期待できるのは来年度になる可能性が高いと考えています。ただし、現在も担当部署が動いており、早いタイミングでの収益獲得を目指しております。</p>
<p>サブスクペイプロフェッショナルや、請求管理ロボ（まるなげ、for enterprize）の件数は24年12月期は増えてきますか？だとすると、前年の伸び率は累計で24年1-12月で130%（前年比）ぐらいの計画を立てられていますか？</p>	<p>(久野) サブスクペイプロフェッショナルや請求管理ロボ（まるなげ、for enterprize）も含めてしっかりと伸ばしていく方針です。前年の伸び率については、去年は非常に高い伸び率を示したため、130%という目標はかなり高いハードルです。ただし、我々が出したガイダンスの数字については、最低限必達のものであり、フローベースの収益等を保守的に見ているところです。したがって、130%に対し数%でも近づけるように頑張っていきたいと考えています。</p>
<p>自己資本比率14%台というのは、業界としては普通なんでしょうか。それとも今後少しずつ積み増しというのも考えておらるるのでしょうか。</p>	<p>(久野) 決算説明資料でも説明している通り、2023年12月期の実質的な自己資本比率は5割から6割といった範囲であり、現在の水準で問題ないと考えています。</p>
<p>人材採用を強化されていますが、サブスクペイプロフェッショナル、請求管理ロボfor enterprizeなどを売るための、法人営業経験者（ハイエンド人材）を強化されたということですか？</p>	<p>(藤田) 営業全体をハイエンドにすると給料の観点から生産性が悪くなる傾向があります。したがって、仕組み化がテーマとなっており、その仕組み化を担うメンバーとして現場でもハイエンドな法人営業経験者を採用しています。一方で、現場の営業人員については、新卒から上がってきたメンバーを中心に構成されています。また、他の部分での採用強化に関しては、過去に手が届かなかった経営企画の領域において、新しい課題やアイデアを見つけ、スピードを上げていくためにハイスペックなメンバーを積極的に採用しています。</p>
<p>後払いシステムは米国において大変問題になっているようですが、これで債務を相当抱える若者が増加しているようです、日本においても同じ現象が起こる可能性はないのでしょうか。</p>	<p>(藤田) 弊社はBtoB取引での後払いサービスを提供しており、若者が債務を抱えることとは、直接的には関係していません。そのため、サービスの意味合いでの影響は全くないものと考えています。</p>

<p>「ファクタリングロボ for SES」はSES業界において給与支払いと売掛金回収の期間を短縮するために提供されていますが、その他の業界への展開も検討されているのでしょうか？</p>	<p>(藤田) SES業界のみを選んでいる背景として、各業界において商習慣や文化、価値観、お金が必要になるタイミングが異なり、ファクタリングリスクがそれによって変わることが挙げられます。貸倒れを最小限に抑えることを重視した結果として、現在はSES業界に限定してサービス展開を進めている状態です。将来的には他の業界にも進出する方針であり、大小を問わず、問題点やリスクを把握可能な業界に展開していく予定です。</p>
<p>開発費に一定の目途がたち、本格的な刈り取りフェーズとなるのはいつになるのでしょうか。</p>	<p>(久野) 突然本格的な刈り取りフェーズになるということではなく、刈り取りフェーズは現在から将来にわたって段階的に増えていくものです。成長投資も突然停滞させるわけではなく、バランスを保ちながら売上と利益を継続的に増加させていくことにコミットしていくということです。</p>
<p>サブスクペイ Professionalのキャンペーンを開始されていらっしゃるようですが1か月ほど経過して手応えはいかがでしょうか？</p>	<p>(藤田) サブスクペイ全体の問い合わせ量は増えていませんが、手応えはあります。ただそれよりも、営業活動の契約率の改善という点で好影響であると考えております。</p>
<p>ロボデブについて 今までは、顧客側のシステム開発が必要な場合は外注でショット売上として計上していたが、ロボデブはそれを内製化することで利益率を上げるものだと認識しました。 人員は足りるのか、どのようにリカーリングとなるのか、今までは全くやらなかったのか、について教えてください。</p>	<p>(藤田) 以前は顧客側のシステム開発を外注していましたが、ロボデブを導入することで内製化し、利益率を上げることができました。ロボデブの導入については、開発だけでなく、他のシステムとの連携や保守なども含まれています。現在のリソースでは足りていないので、パートナーと連携しながら案件を増やし、その後採用を進めていく考えです。</p>
<p>ファクタリングサービスの回収リスクは自社で引き受けるのでしょうか？ もちろんそれを含めた手数料設定になるとは思いますが、何かあった場合に大きく毀損があるのではないかと心配しています。1件あたりの金額を小さくするなどにかリスクを抑える仕組みはありますか？</p>	<p>(藤田) ファクタリングサービスの手数料は、与信審査を行い、リスクの高いお客様は金額を小さくするなどして会社の規模やお客様のリスクに応じて上限を設けています。このように貸倒れリスクや突然の損失は起きないように運営しておりますのでご安心ください。</p>
<p>ファクタリングサービスは業界特化型ということですが、具体的にどのあたりの業界を想定されているのでしょうか？ また業界特化によるメリットは債権回収リスクをより正確に見積もることによる手</p>	<p>(藤田) 具体的な業界については発表をお待ちください。馴染みのある業界に特化することによるメリットは、その業界特有の課題に対する理解を可能とし、それを債権リスクの軽減に繋がられることだと考えています。</p>

<p>数料設定で他社より安くできるということでしょうか？ 業界特化の狙いを教えて下さい。</p>	
<p>スクールペイは契約とれましたでしょうか？ 苦戦された理由をどう分析されましたでしょうか？</p>	<p>(藤田) 契約は少しずつ取れていますが、売り方や機能不足が課題として残っています。顧客のニーズに合わせて機能を追加し、獲得件数を増やすためにプロダクトをこれからも進化させ続けていく方針です。</p>

■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/>

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
 担当者名 : IR課 菊地 憂佑
 電話番号 : 03-5469-5780
 メール : ir@robotpayment.co.jp