



2022.05.13

2022年12月期 第1四半期  
決算説明資料

株式会社ROBOT PAYMENT

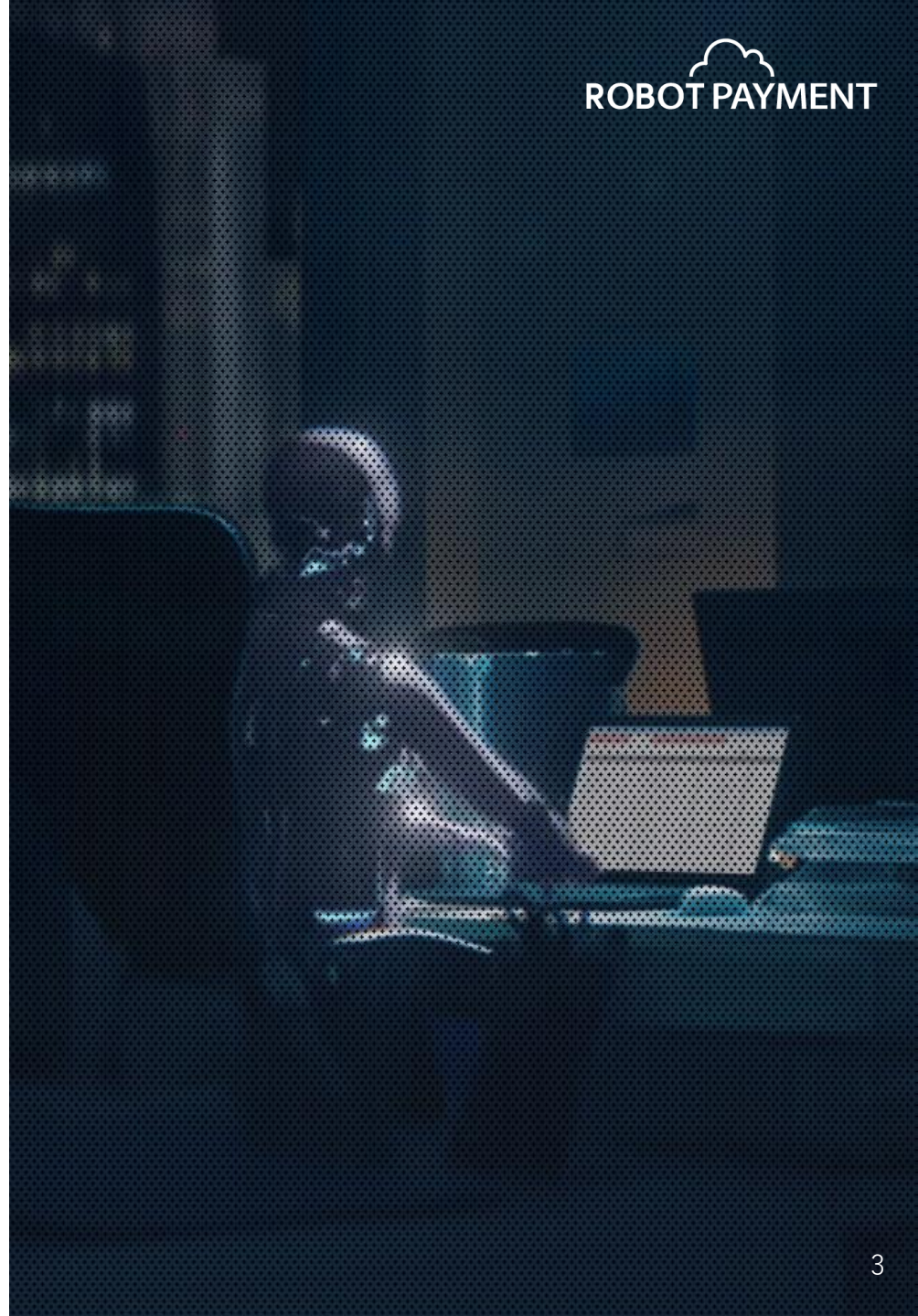
東証マザーズ

4374

|    |                      |    |
|----|----------------------|----|
| 01 | プロダクト概要              | 03 |
| 02 | 2022年12月期 第1四半期全社実績  | 11 |
| 03 | 2022年12月期 第1四半期事業別実績 | 17 |
| 04 | ビジネスハイライト            | 28 |
| 05 | 費用について               | 35 |
| 06 | 補足資料                 | 38 |

# 01

## プロダクト概要



企業のお金をテクノロジーでつなぐ領域で2つのSaaSプロダクトを展開  
一般的なDXサービスに加えて、決済機能を追加で搭載

## 請求管理ロボ



 請求管理ロボ  
 請求まるなげロボ

「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

## サブスクペイ



  
サブスクペイ

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

Covid-19や国際社会の不安、社会情勢が影響するコスト増加により  
企業はビジネスモデルの再構築やコスト最適化が求められている

## ① 様々な社会情勢不安

Covid-19  
の蔓延

ロシアに  
よるウクラ  
イナ侵攻



## ② 企業のコスト負担増加

原油高によ  
る輸送・原  
材料の高騰

急激な円安

最低賃金の  
上昇に伴う  
人件費増加

採用難によ  
る採用コス  
ト増加

- 外的要因に左右されない持続的な事業モデルへの転換
- 抜本的なオペレーションの見直し等を通じた事業運営コストの最適化

社会情勢不安やコスト増を背景に生まれる以下のような顧客の課題を解決します

## 経営者の声



景気に左右されにくい**ビジネスモデル**  
へ**転換**し、事業の安定を図りたい

採用売り手市場で転職も増えており、  
**人に依存しない事業運営**を考えたい

事業成長に伴う管理工数の  
増加を抑えたい

## 新規事業担当者の声



新規事業の拡大に集中したいが、人が  
少なく管理業務にリソースを割けない

サブスクビジネスの**顧客管理**や  
決済システムへの**初期投資を抑えたい**

電子決済の普及によりユーザーから  
様々な決済手段を求められるが、  
どうしたらいいか分からない

## 経理担当者の声



手作業が残る限りミスは0にはできな  
い、イレギュラー業務を減らしたい

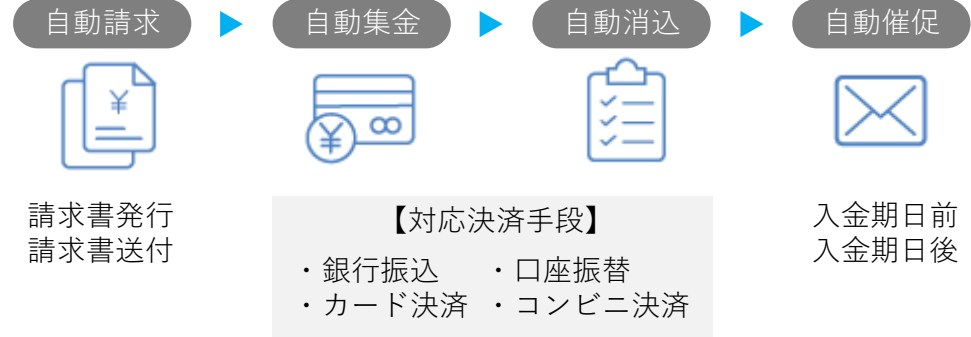
紙の業務があるから経理だけ  
テレワークができない

**督促業務**は精神的に負担が大きく  
やりたくない



## 請求管理業務の課題をDXと業務代行で解決

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



課題に対する2種類のアプローチ

### ① DXで解決する場合

## 請求管理ロボ



- ・ スポット/従量/定額の請求を1つの請求書に合算し作成
- ・ サブスク事業者のニーズにこたえる多様な機能
- ・ 決済連携を行い、複数の決済手段で自動集金が可能

### ② 業務代行で解決する場合

## 請求まるなげロボ



- ・ 与信から請求書発行、集金・消込、債権督促までの請求管理業務全てを代行
- ・ 売掛債権を100%支払い保証

## 継続的に発生する請求に関わる課題を解決

### 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



業種：ITサービス  
従業員数：996名

#### 課題

- 既存事業で使用していた基幹システムを使っていたが、業務コストや柔軟性の点でサービスモデルに合わなかった

#### なぜ請求管理ロボを選んだか

- 継続的な請求に対し請求書自動発行ができること、郵送対応ができること、複数決済手段にマルチ対応していること

#### 請求管理ロボ導入後の効果

- 請求書発行を請求金額の確定から2営業日に対応
- コロナ禍で事業が伸び請求件数がどれだけ増えても、請求担当の負担は変わらず消込まで10分で終わるようになった

### 新規事業

#### 日鉄興和不動産株式会社



日鉄興和不動産

業種：不動産開発  
従業員数：536名

#### 課題

- インキュベーション・オフィスという新規事業の中でオペレーションの削減を実現したかった

#### なぜ請求まるなげロボを選んだか

- 単純な請求書発行ではなく請求代行まで行うため、請求業務を完全に自動化、請求管理や催促の工数削減を期待

#### 請求まるなげロボ導入後の効果

- 口座振替の決済手段にも対応でき、サービス利用者に負担をかけずにサービス提供を実現



あらゆるサブスクビジネスが必要とする顧客管理・定期課金機能を提供

## 顧客管理機能

### 顧客管理データベース

**決済フォーム**

カード番号 (必須) 1234567890  
 有効期限 (必須) 2021/12  
 カード名義 (必須) YAMADA TARO  
 お名前 山田 太郎  
 性別  男  女  
 年代 20 - 29  
 電話番号 03 1234 5678  
 メールアドレス YAMADA TARO  
 ご職業 会社員  
 役職 事業責任者

**データベースイメージ**

| 性別 | 名前   | 性別 | 決済金額   | 年代      | 電話番号         | メールアドレス            | 職業    | 役職    |
|----|------|----|--------|---------|--------------|--------------------|-------|-------|
| A  | 松田太郎 | 男  | 3,000  | 20 - 29 | 03-1111-1111 | asa@robotpay.jp    | 会社員   | 課長    |
| B  | 鈴木花子 | 女  | 5,000  | 30 - 39 | 03-2222-2222 | hata@robotpay.jp   | 個人事業主 | -     |
| C  | 斉藤翔子 | 女  | 10,000 | 20 - 29 | 03-3333-3333 | ccc@robotpay.jp    | -     | 経営者   |
| D  | 藤原 雄 | 男  | 1,000  | 10 - 19 | 03-4444-4444 | dss@robotpay.jp    | 学生    | -     |
| E  | 加藤 明 | 男  | 3,000  | 40 - 49 | 03-5555-5555 | eee@robotpay.jp    | 会社員   | -     |
| F  | 山田太郎 | 男  | 3,000  | 20 - 29 | 03-1234-5678 | sample@robotpay.jp | 会社員   | 事業責任者 |

データベースに反映

- セキュアな環境での顧客データの取得
- 決済データを紐づけた顧客管理・分析

### 顧客管理機能



マイページ機能



決済フォーム  
カスタマイズ機能



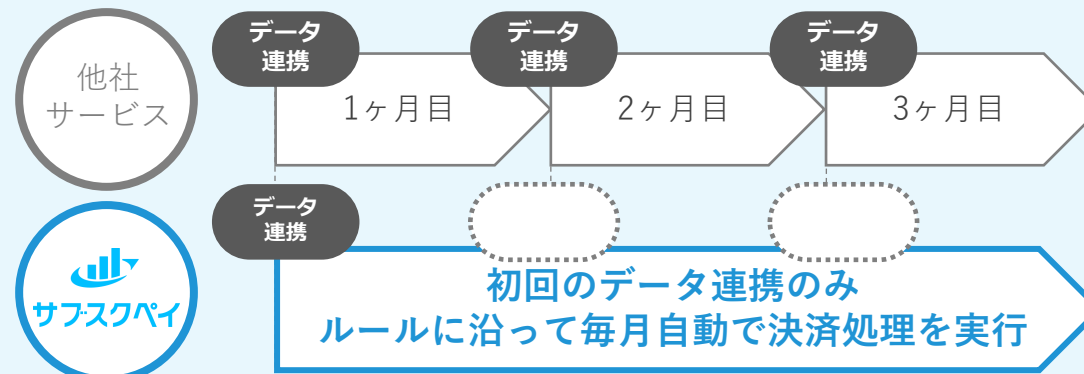
顧客分析機能  
(開発中)



CRM機能  
(開発中)

## 決済機能

### 定期課金システム



### サブスクリプション向け決済機能



商品ごとの金額/課金周期/契約期間/課金回数/  
課金日等のルール設定・変更可能



無料お試し  
期間の設定



解約・退会  
フォーム

## サブスク事業の顧客管理や継続課金に活用

### 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

- 起業してサブスクリプション事業を開始するにあたり、**定期課金システム**と**顧客管理システム**の導入を検討

#### なぜサブスクペイを選んだか

- 定期課金の決済が自動**ででき、**決済フォームと連携**して顧客管理ができること
- サポート対応の窓口を持っていること

#### サブスクペイ導入後の効果

- 継続課金とサブスク顧客管理**を活用することでユーザーが6,000名以上に上り、**2019年にサブスク大賞**を受賞するほど利用が増えても課金オペレーションがミスなく回っている

### 定期課金機能

#### 株式会社プレジデント社



橋下徹さん、三浦瑠璃さん  
などのメルマガコンテンツ  
の月額購読料

#### 課題

- サブスクリプション事業に最適な決済システムの導入検討

#### なぜサブスクペイを選んだか

- 使いやすく、シンプルかつ**柔軟に決済設定**ができること
- サブスクリプション事業を増やしていくときに展開しやすいこと**

#### サブスクペイ導入後の効果

- 案件に応じて**課金額や課金開始日、課金期間を柔軟に設定**できるので、システム要因での企画停止がなくなった
- 他サービスへも次々と導入が決定

# 02

2022年12月期 第1四半期  
全社実績



# 2022年12月期第1四半期 実績及び業績予想進捗

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

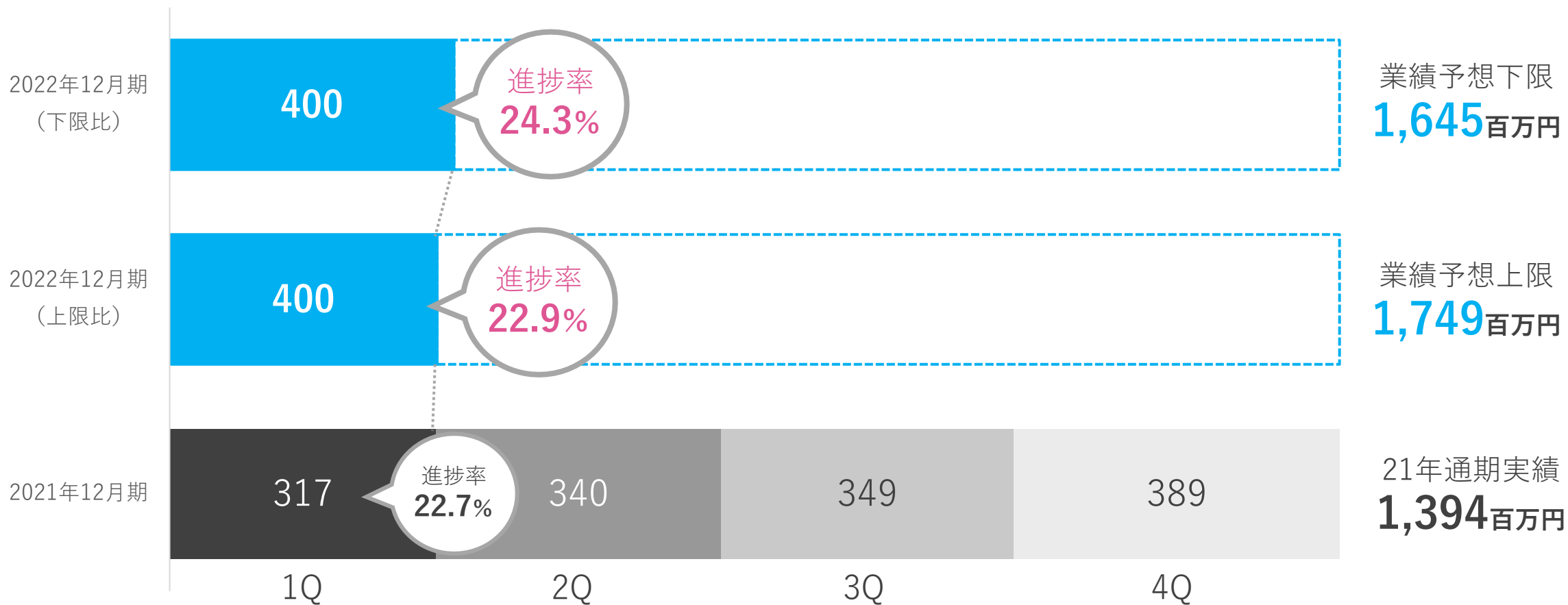
| (単位：百万円) | 2021/12<br>1Q実績 | 2022/12<br>1Q実績 | 前年同期比  | 2021/12<br>通期実績 | 2022/12<br>業績予想 | 前期比               |
|----------|-----------------|-----------------|--------|-----------------|-----------------|-------------------|
| 売上高      | 317             | 400             | +26.0% | 1,395           | 1,645~<br>1,749 | +17.9%~<br>+25.4% |
| 販管費      | 237             | 326             | +37.6% | 1,063           | 1,618           | +52.3%            |
| 営業利益     | 55              | 34              | △38.7% | 201             | △196~<br>△92    | -                 |
| 当期純利益    | 48              | 23              | △51.6% | 135             | △133~<br>△29    | -                 |

# 業績予想に対する売上高進捗状況

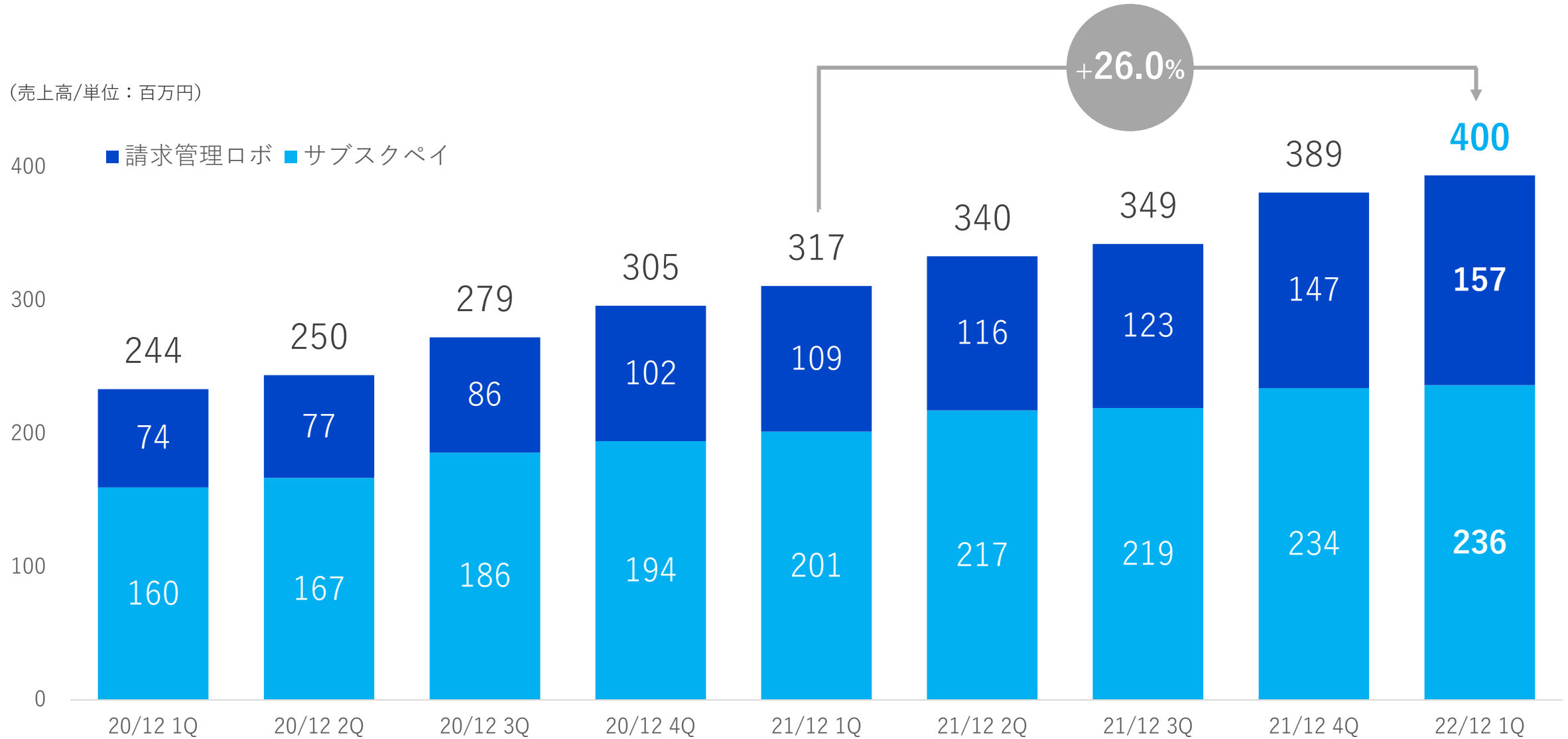
業績予想に対する売上高の進捗率は、前期1Q末時点の進捗率を上回っている

## Q毎の実績売上高進捗

(売上高/単位：百万円)



# 売上高推移



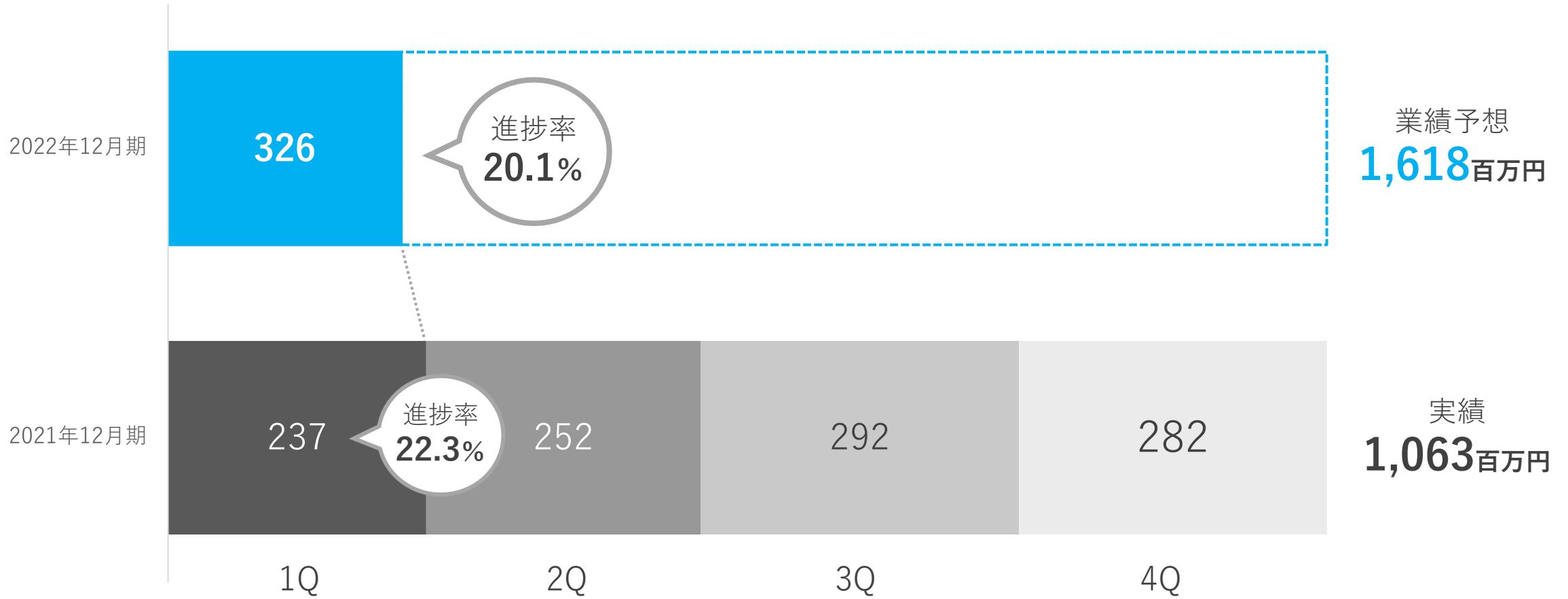
(注) 2020年12月期の四半期数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。



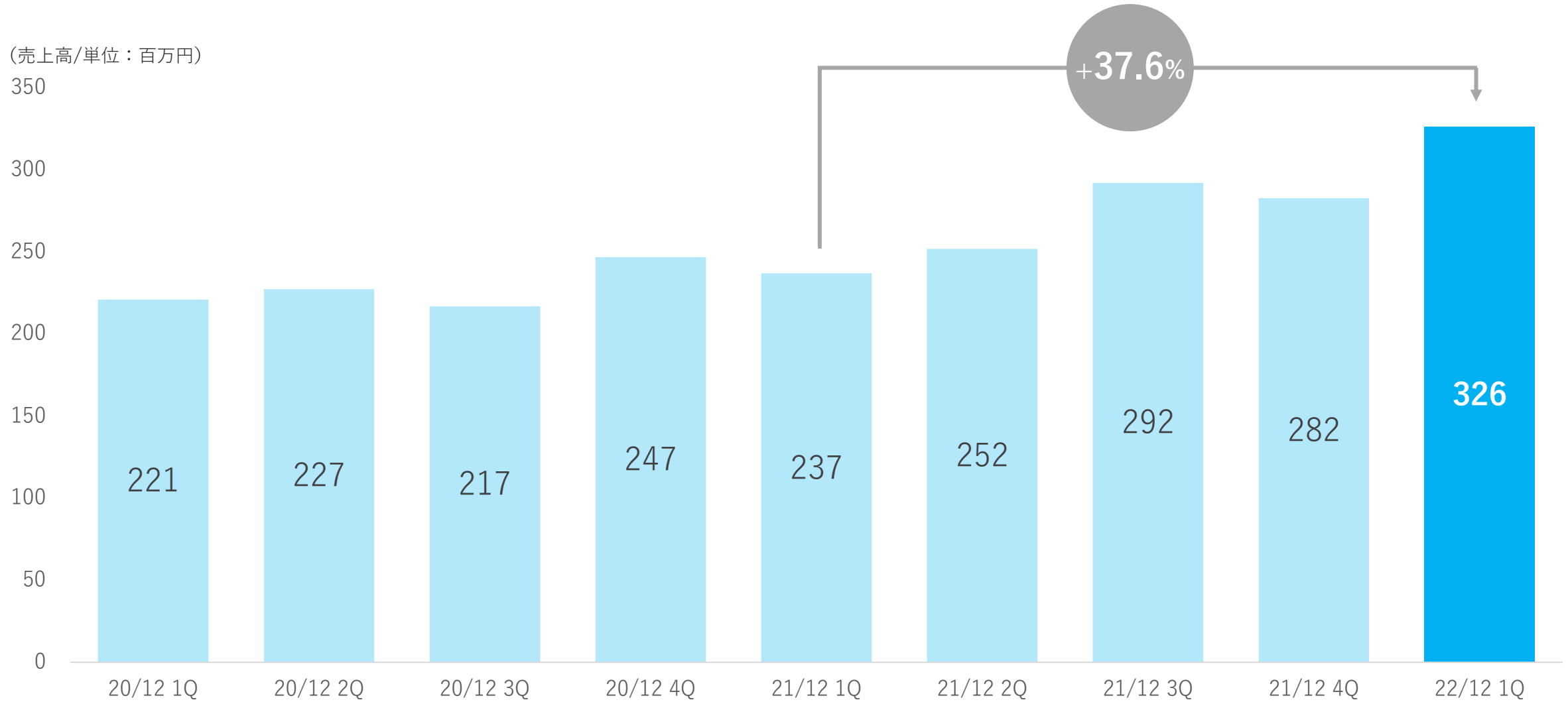
# 業績予想に対する販管費進捗状況

## Q毎の実績販管費進捗

(売上高/単位：百万円)



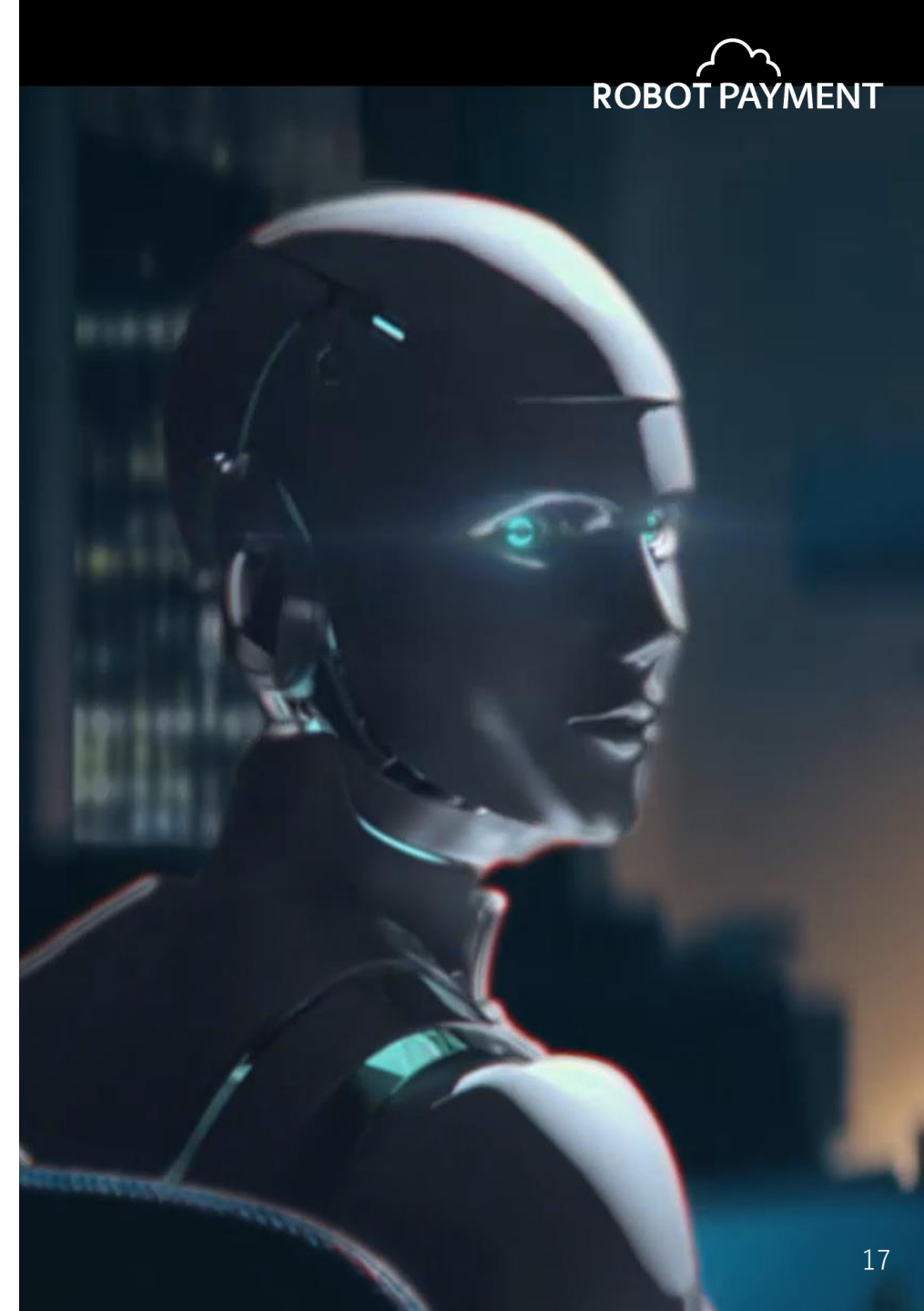
# 販管費推移



(注) 2020年12月期の四半期数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。

# 03

2022年12月期 第1四半期  
事業別実績



# 03-1

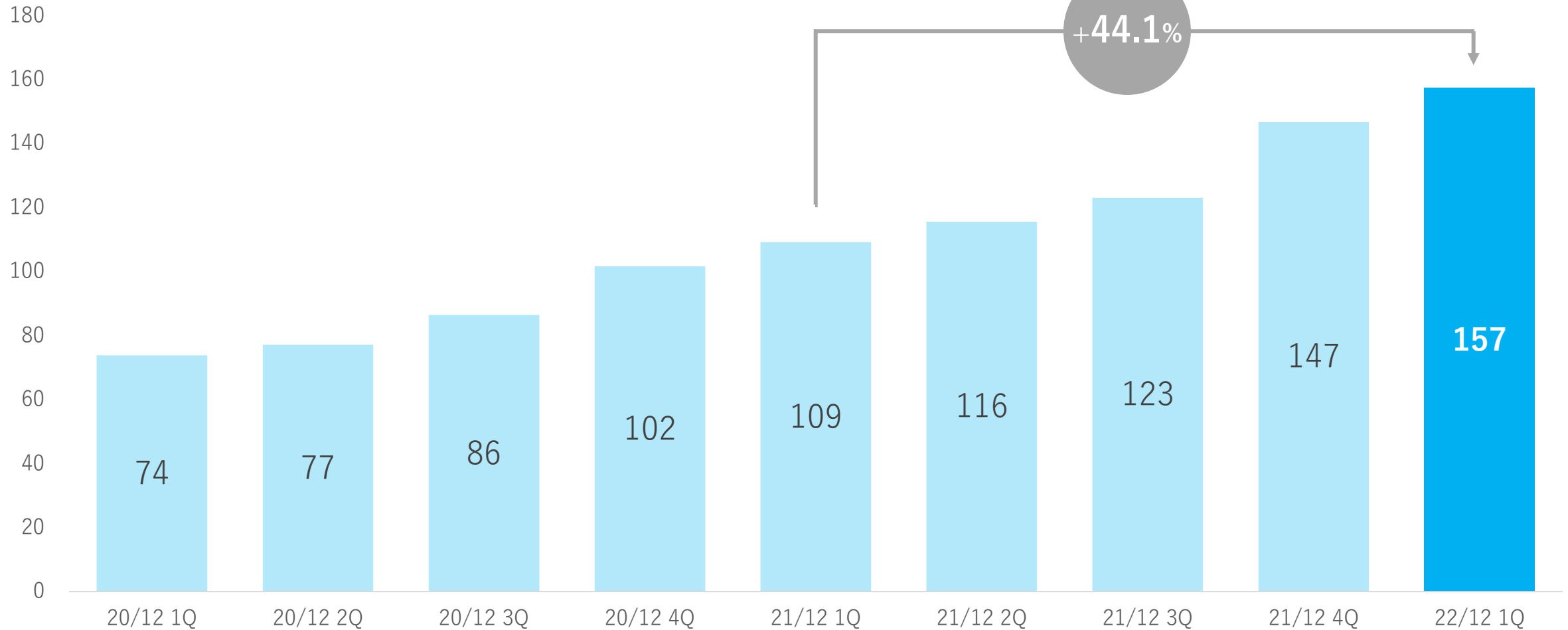
2022年12月期 第1四半期事業別実績

請求管理口示

# 請求管理ロボの売上高推移

売上高は計画通りに進捗し、前年同期比+44.1%

(売上高/単位：百万円)

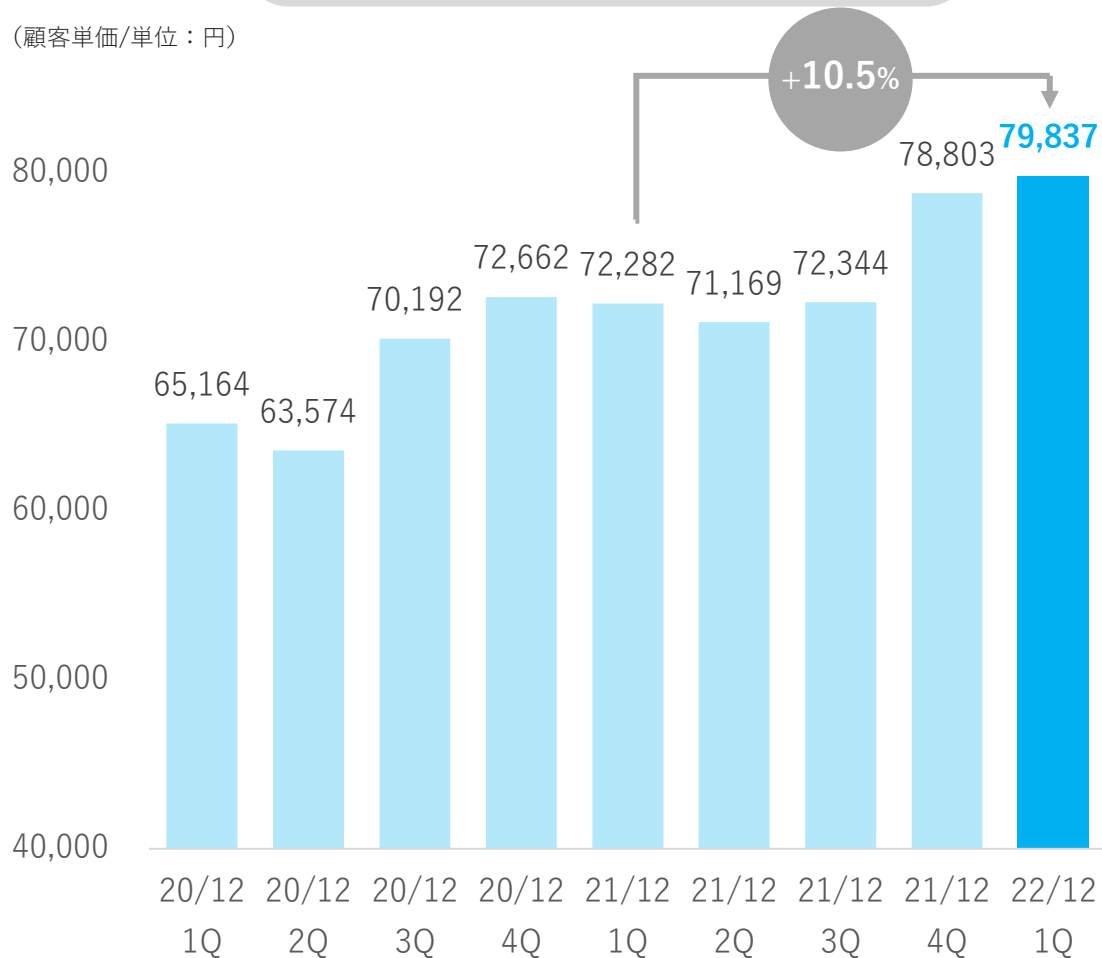


(注) 2020年12月期の四半期数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。

## 顧客単価、アカウント数ともに計画通りに推移

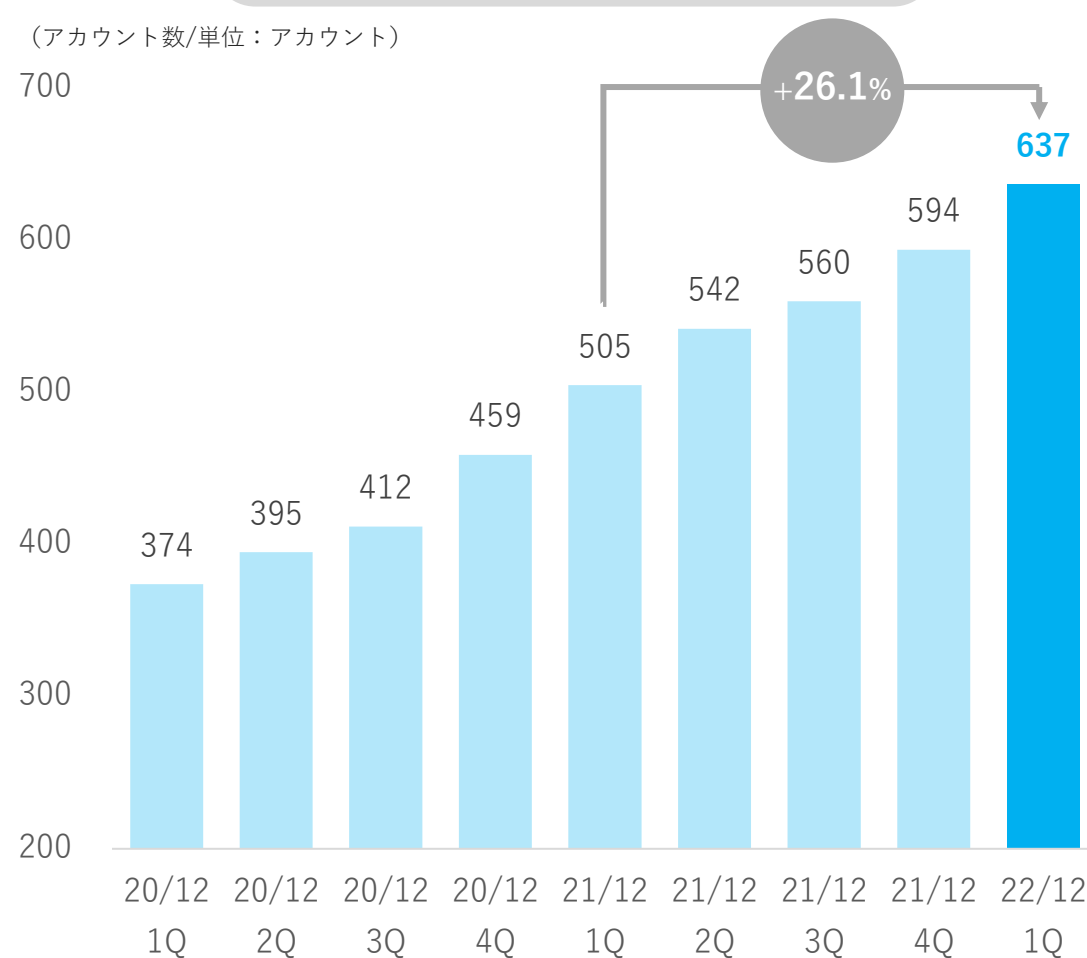
### 顧客単価 (注) 推移

(顧客単価/単位：円)



### アカウント数推移

(アカウント数/単位：アカウント)



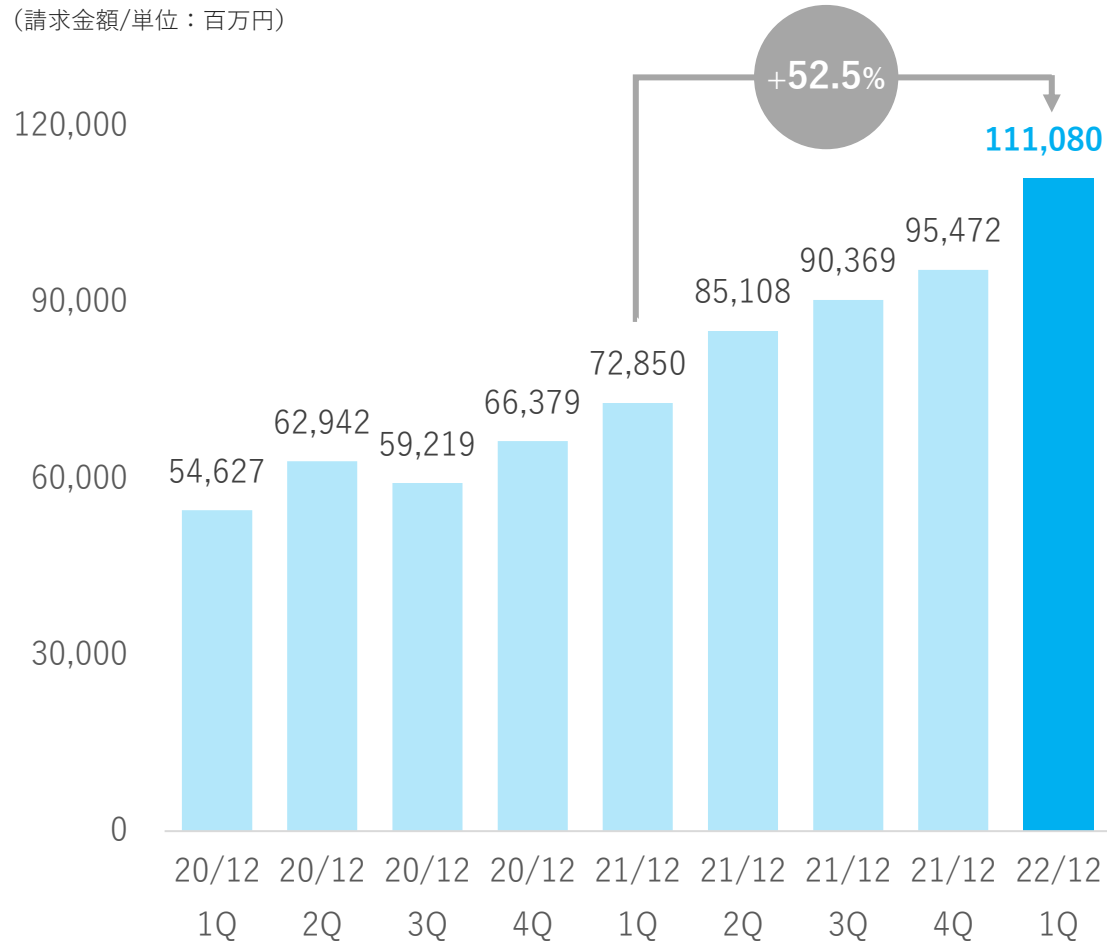
(注) 顧客単価：1アカウントあたりの月間リカーリング収益（期末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの）であります。



# 請求管理ロボの主要KPI推移②

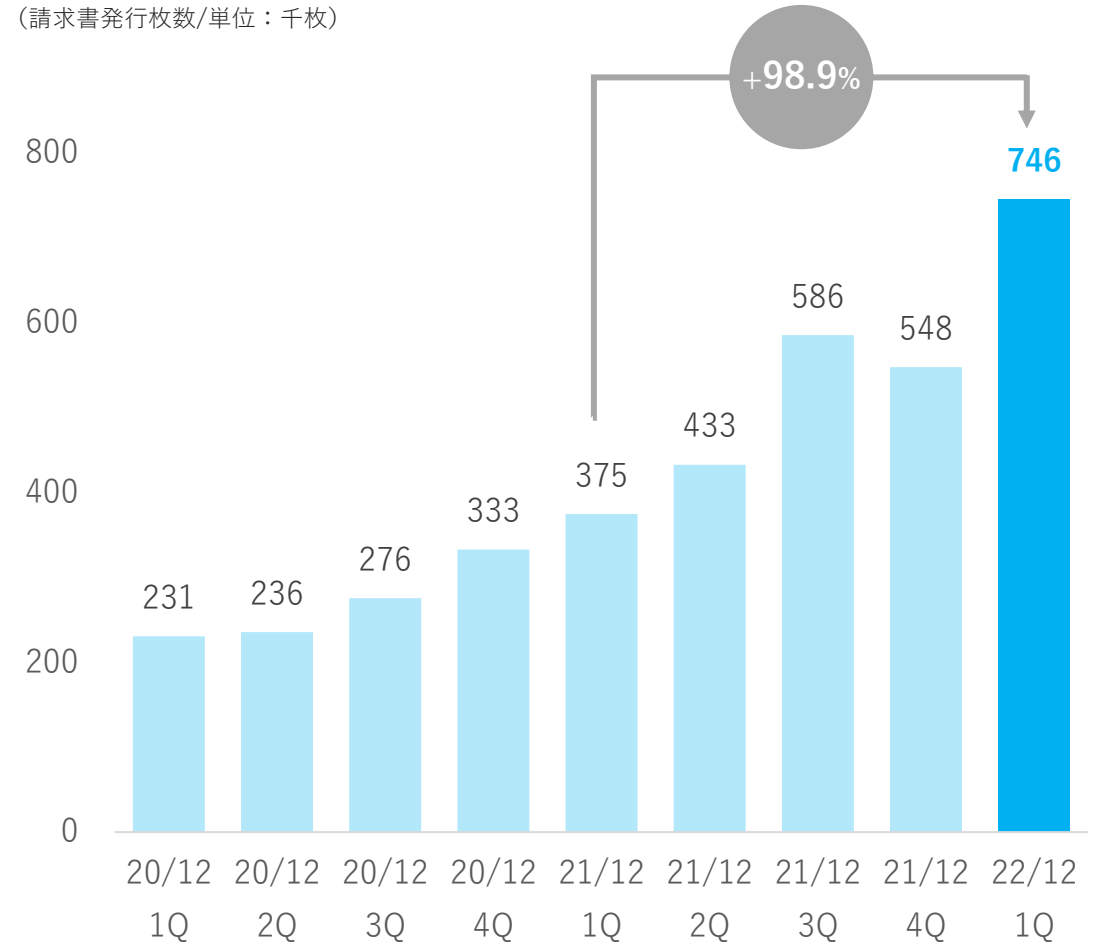
## 請求金額推移

(請求金額/単位：百万円)



## 請求書発行枚数推移

(請求書発行枚数/単位：千枚)



# 03-2

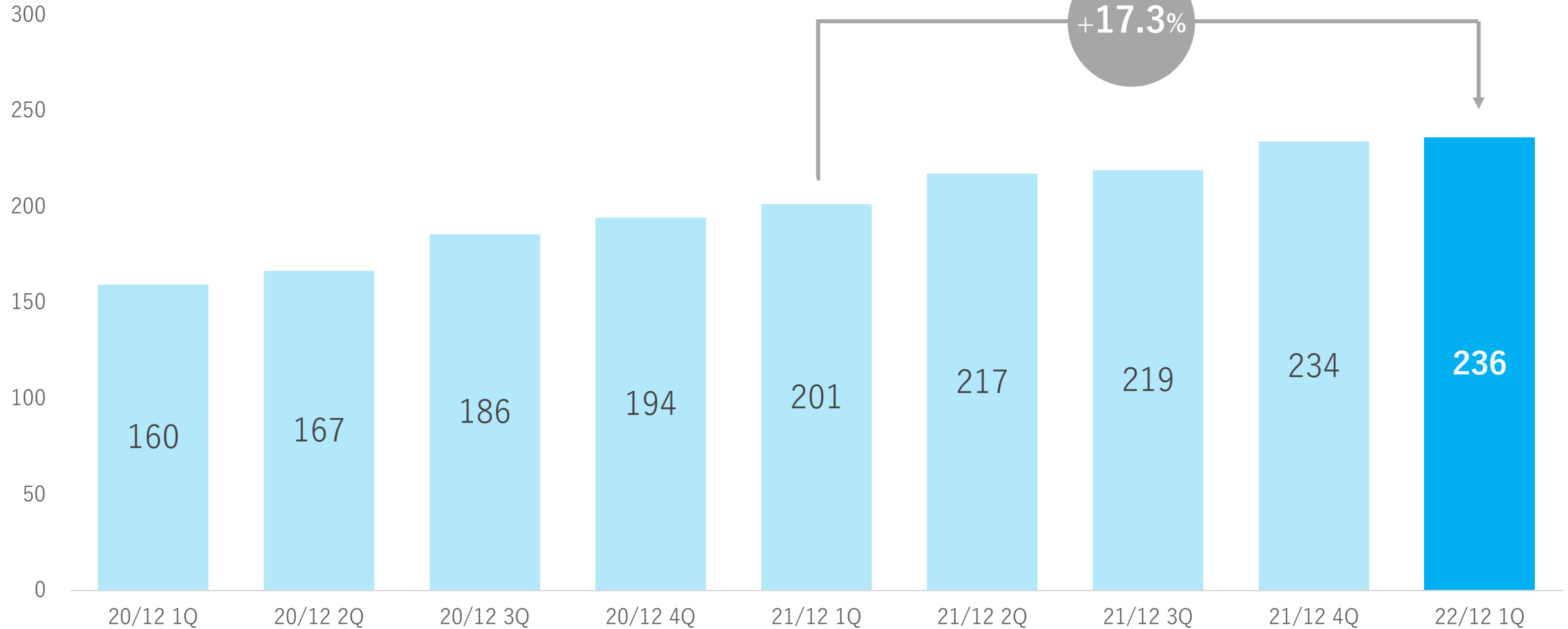
2022年12月期 第1四半期事業別実績

サブスクペイ

# サブスクペイの売上高推移

売上高はスプレッドが増加したことにより、前年同期比+17.3%

(売上高/単位：百万円)



(注1) 2020年12月期の四半期数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。

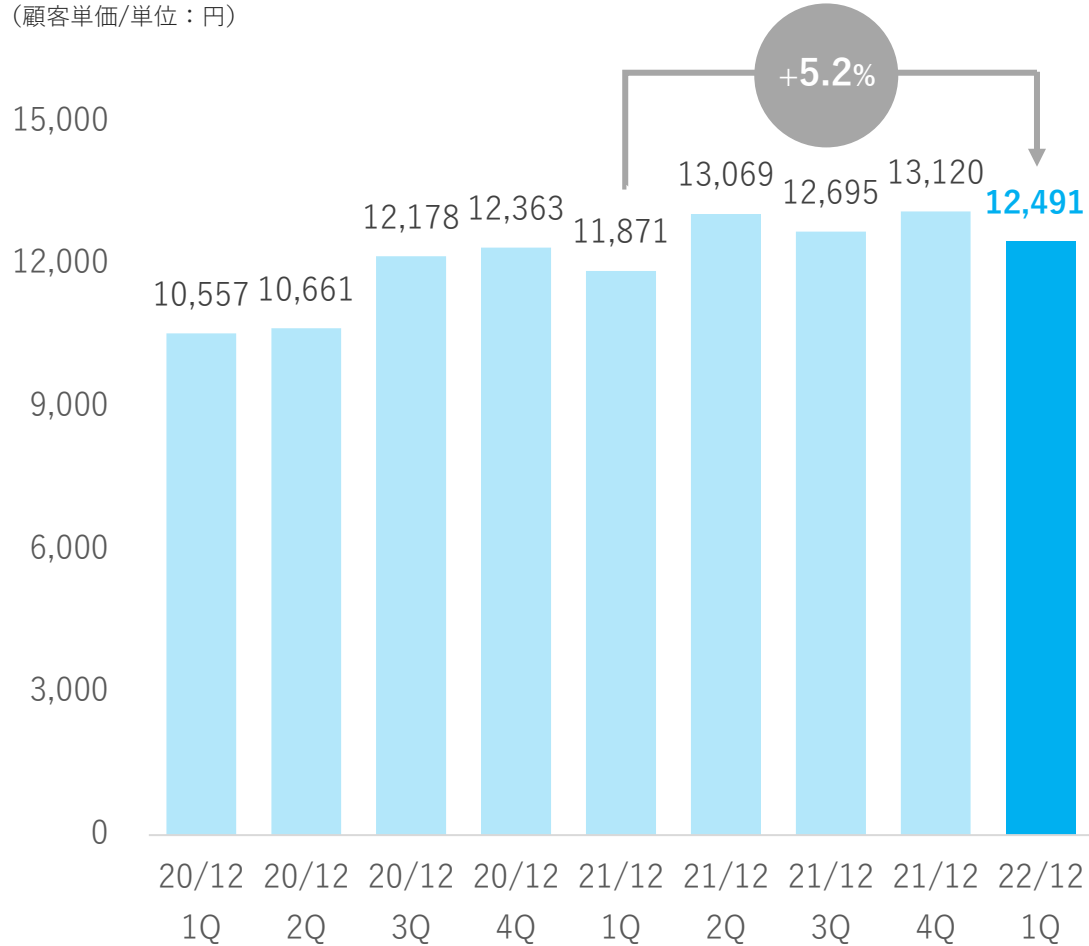
(注2) サブスクペイはペイメント事業のうちCAT端末経由の決済を除くインターネット決済の売上高のみを記載

# サブスクペイの主要KPI推移①

## 新規アカウント数はリブランディングによる問い合わせ増により計画を上回る

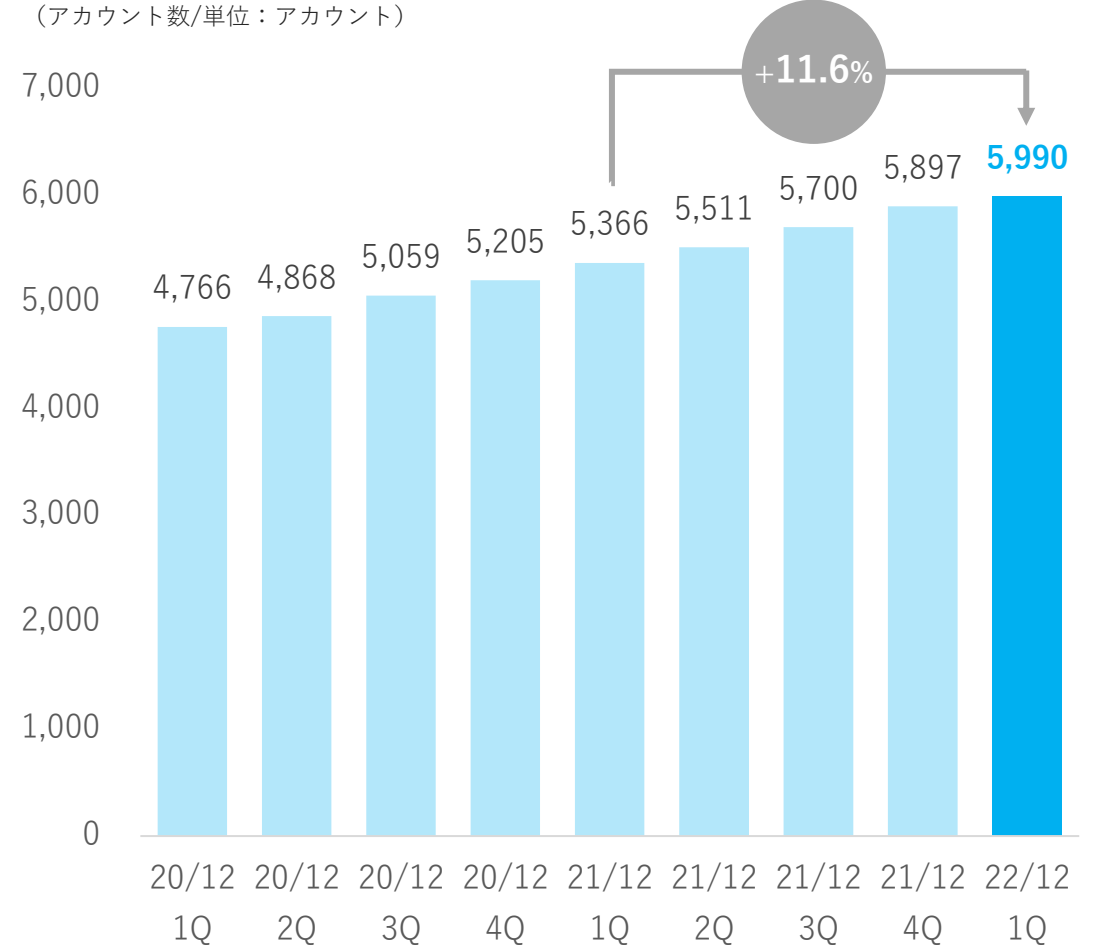
### 顧客単価 (注) 推移

(顧客単価/単位：円)



### アカウント数推移

(アカウント数/単位：アカウント)

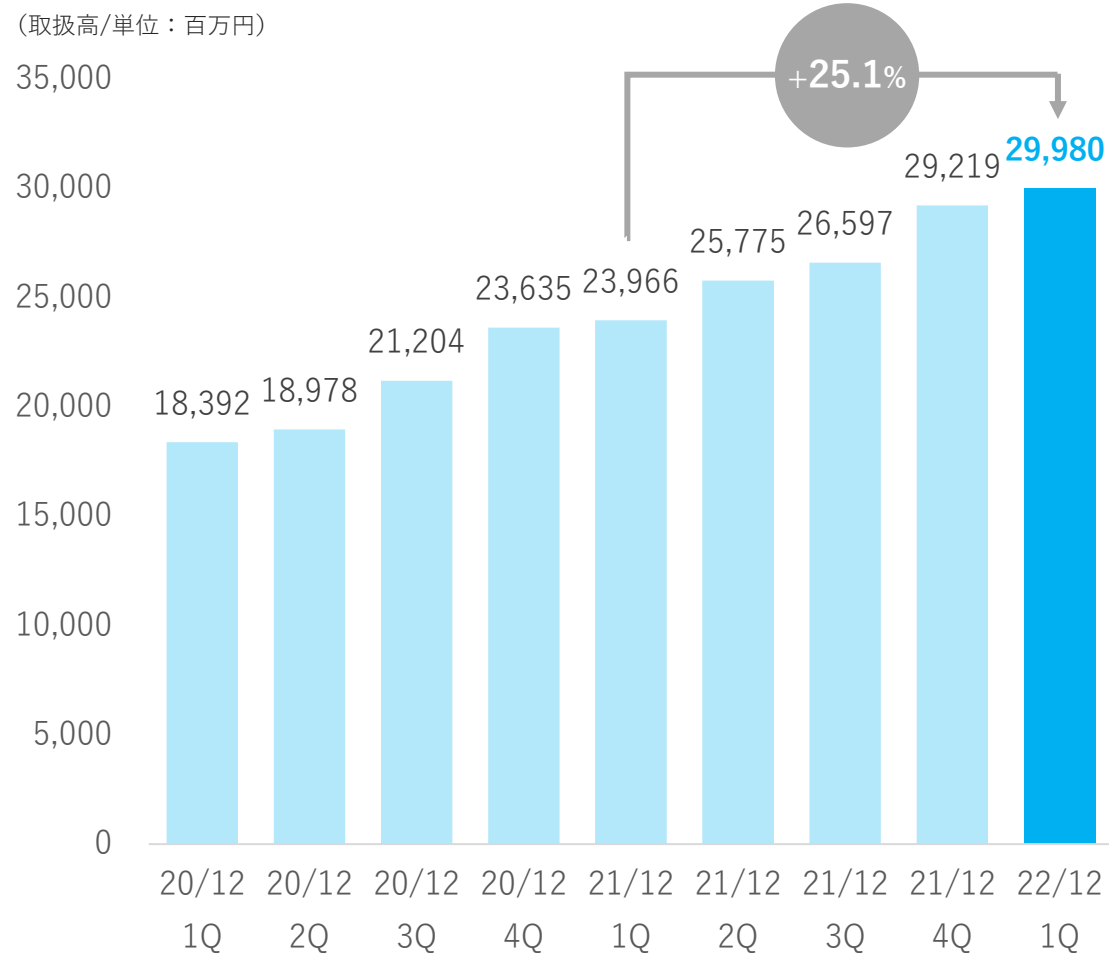


(注) 顧客単価：1アカウントあたりの月間リカーリング収益（期末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの）であります。

# サブスクペイの主要KPI推移②

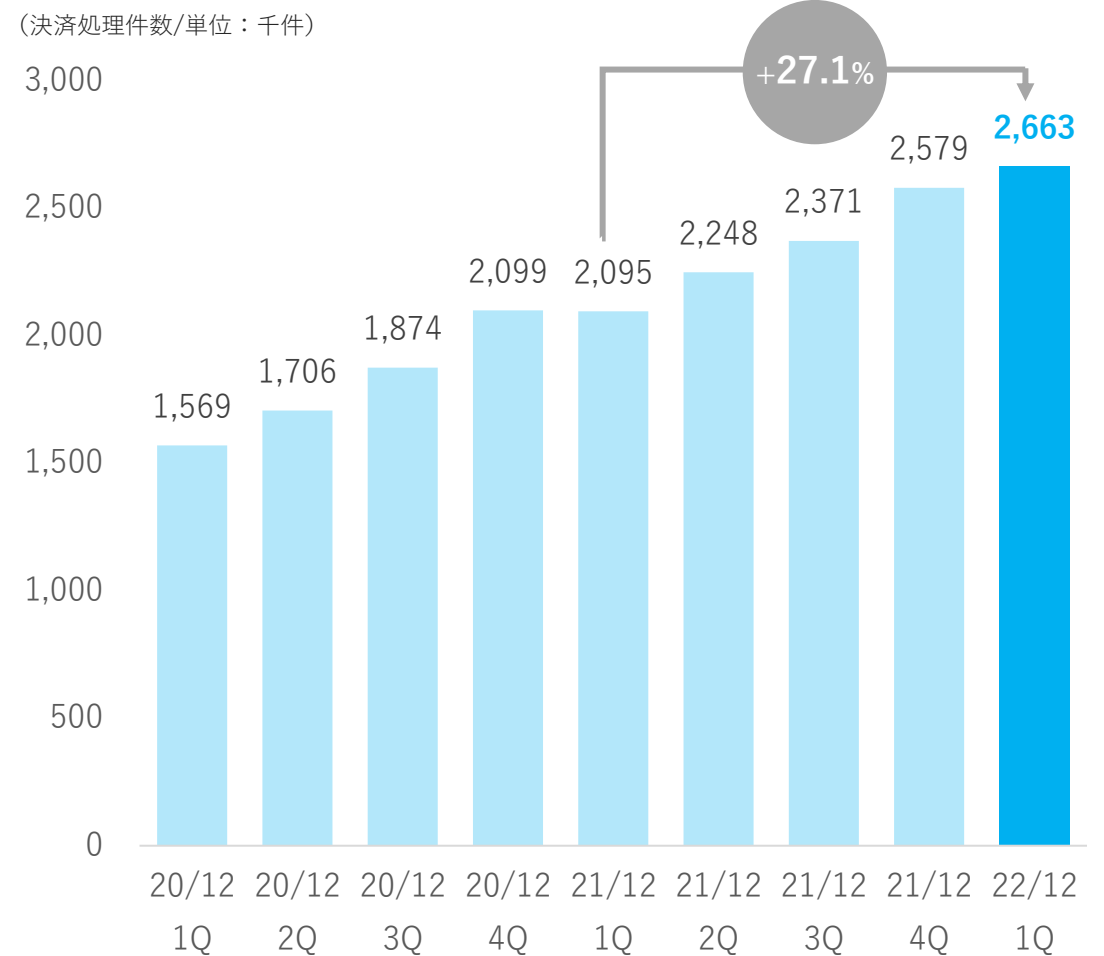
## 決済取扱高推移

(取扱高/単位：百万円)



## 決済処理件数推移

(決済処理件数/単位：千件)

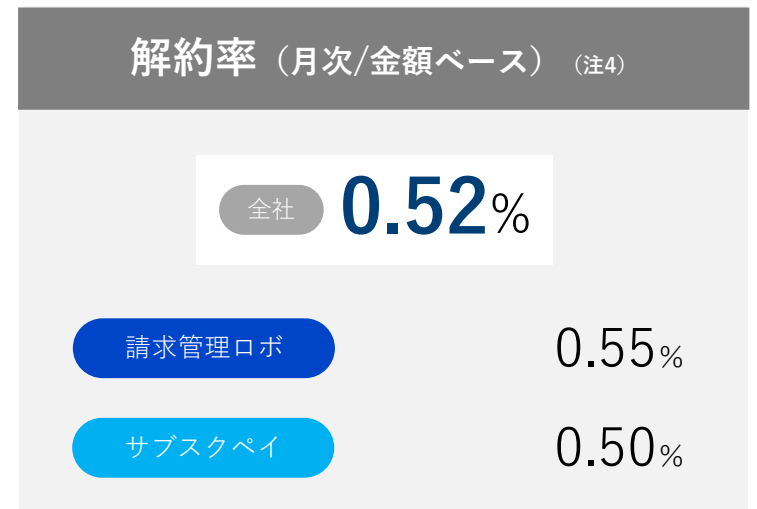
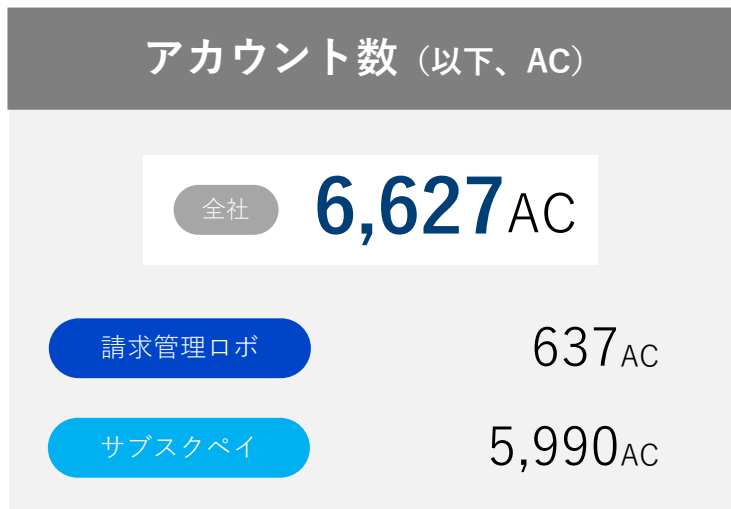
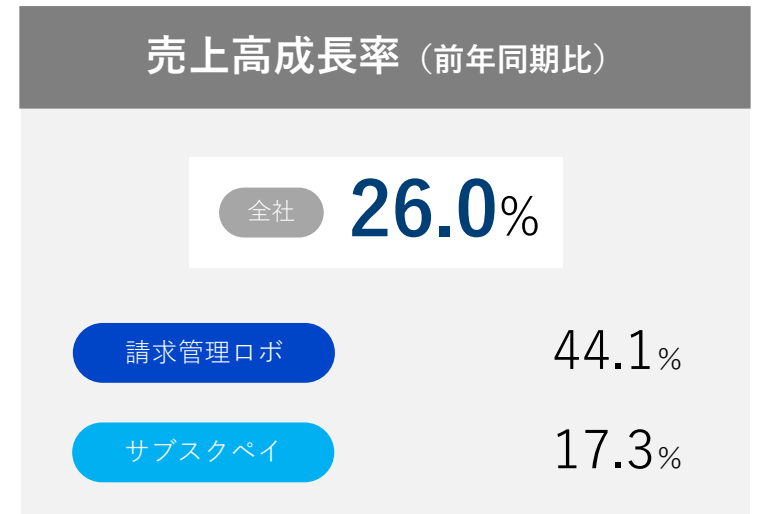
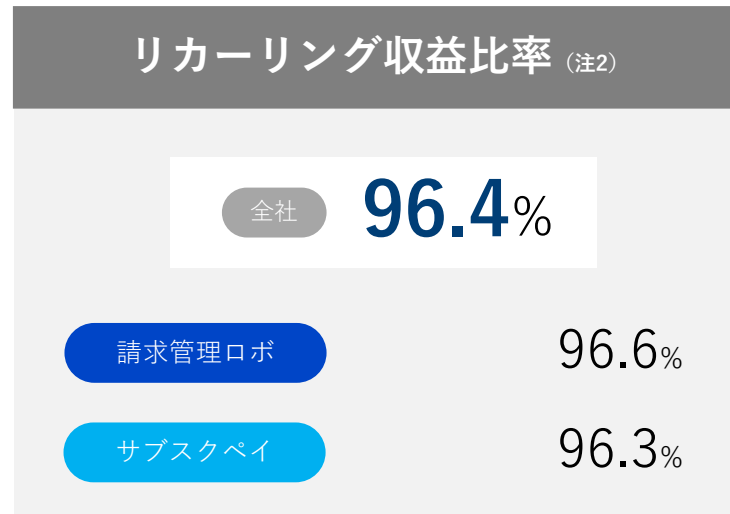


# 03-3

2022年12月期 第1四半期事業別実績

主要KPI





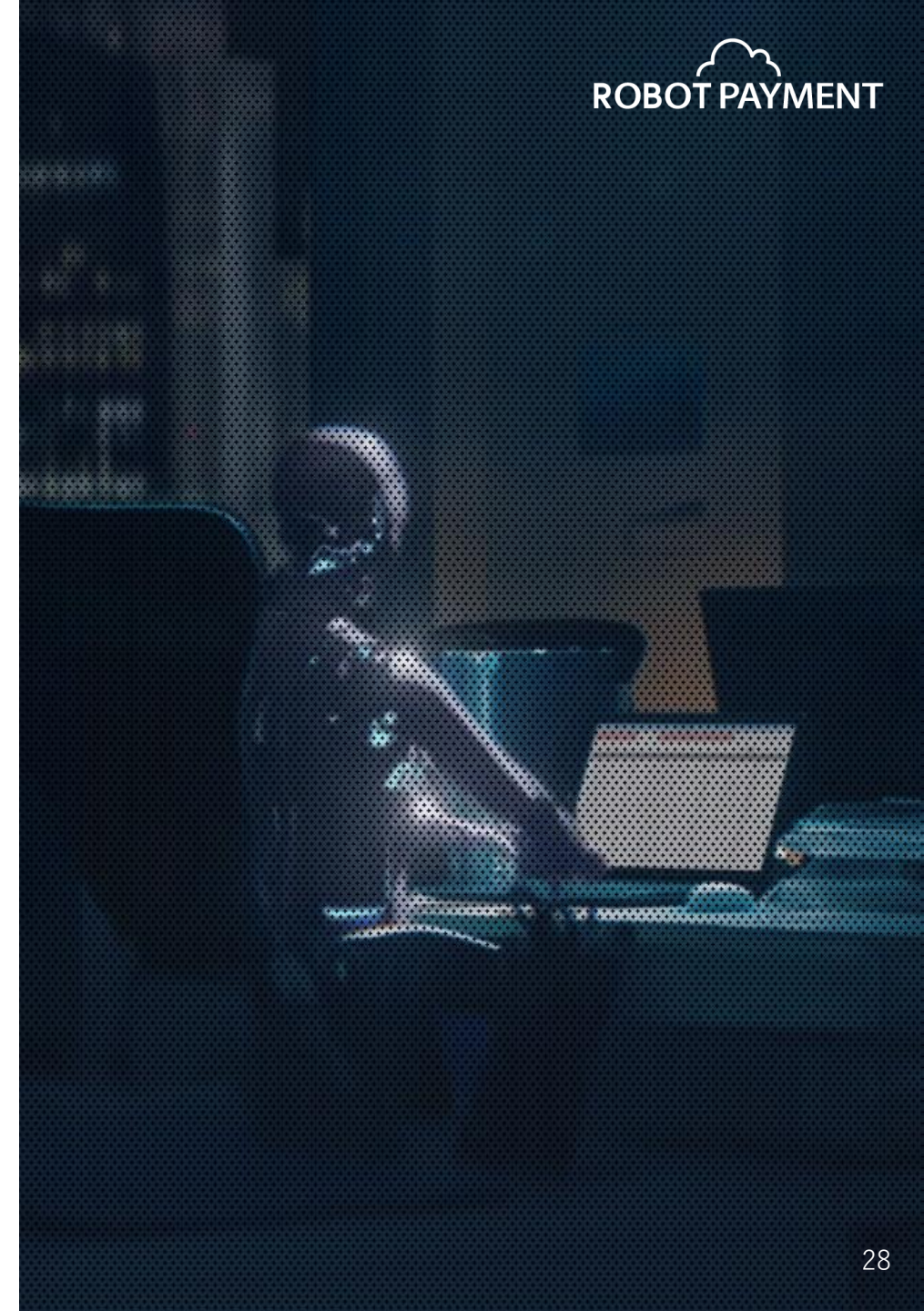
(注1) ARR: 「Annual Recurring Revenue」の略称で、2022年3月単月のリカーリング収益(サービス利用期間にわたって継続的に売り上げが発生する収益を合計したもの)を12倍(年換算)し算出しております。

(注2) 2022年3月単月の各プロダクトの売上高に占めるリカーリング収益の比率であります。

(注3) 顧客単価: 1アカウントあたりの月間リカーリング収益(期末時点、月間売上高から初期費用を除いたもの)であります。

(注4) 金額で算出した月次の解約率で、「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2021年1月~2021年12月までの各月の平均値であります。

# 04 | ビジネスハイライト



## 中期経営計画初年度の第1四半期は、計画通り各施策を実行

### 2022年事業方針

### 施策進捗

#### プロモーション

1. 請求管理ロボだけでなく、請求まるなげロボ/サブスクペイを訴求する動画広告の作成およびCM等大規模プロモーションの準備
2. サブスク事業を始めたいが具体的な課題やプロダクトに気付いていない潜在顧客層に「サブスクするならロボペイ」というメッセージを訴求し接触機会を増やす

1. 請求まるなげロボ/サブスクペイのCM撮影完了、5/16よりタクシーで放映開始
2. 1月より「サブスクするならロボペイ」訴求のWeb広告を開始。広告費を増やしながらも費用対効果を維持し、検索数・問い合わせ数ともに上昇。
  - その他、プロダクト認知施策「BOXIL」アワードを受賞/JCBとの販売パートナー契約

#### 営業組織

3. 大手顧客獲得戦略を目的とした導入促進/コンサルティング組織構築  
(セールスエンジニア/大手顧客向けセールス/営業戦略企画等のハイクラス人材を採用)

3. 採用活動強化により、ハイクラス人材の応募数が前四半期比+775%増加、組織構築は順調な滑り出し  
(全ポジション合計で15.2%増加)

#### プロダクト開発

4. 大手顧客向けのカスタマイズ性の高いプロダクト、業務領域を拡張する機能の開発に着手
5. 新規事業展開に向けたプロダクト開発組織構築  
(事業開発/プロダクトマネージャー採用)

4. 大手顧客向けのカスタマイズ性の高いプロダクトの開発が計画通り進捗
5. 相澤氏が技術顧問就任、エンジニア組織体制確立・育成に注力



## 動画広告概要

- 請求業務代行サービスの市場認知がまだ低いため、サービスメリットの訴求と認知を目的
- 2022年5月16日から全国のタクシー広告枠で放映開始

請求業務  
まるなげ  
しませんか？



動画視聴用URL： (30秒) <https://www.youtube.com/watch?v=ZHSnamGsEXg>  
(15秒) <https://www.youtube.com/watch?v=ZKfcbRvOPJA>

## 動画広告概要

- 今までのインターネット決済代行サービスからのリブランディングの一環として、サブスクビジネスを始める企業向けに、必要な機能がオールインワンの決済システムであることを訴求
- 2022年5月30日から全国のタクシー広告枠で放映開始

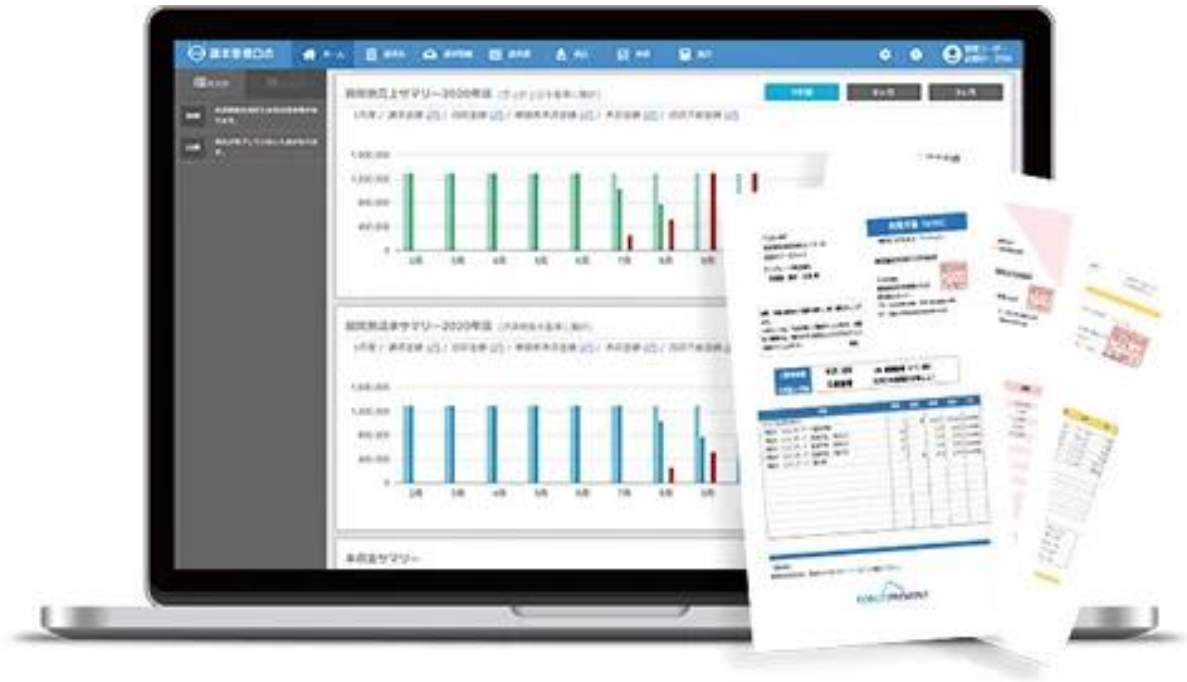


動画視聴用URL： (30秒) <https://www.youtube.com/watch?v=gWTI-GCiCek>  
(15秒) <https://www.youtube.com/watch?v=L7Ms1pxJz7M>

# 「中小バックオフィストrend2022」部門で第1位

## 『BOXIL SaaS AWARD 2022』の「中小バックオフィストrend2022」で第1位に 中小バックオフィス改革の領域で、先進性を体現しているサービスとして評価

「BOXIL SaaS AWARD」は、SaaS比較サイト「BOXIL SaaS」に掲載されている約3,000社のサービスを対象に、運営会社であるスマートキャンプ株式会社のノウハウと蓄積してきたデータなどをもとに算出した基準で、SaaSを表彰するイベントです。



中小バックオフィス  
trend2022

# JCBと販売パートナー契約を締結

JCBブランドのカード決済に特化した「請求管理ロボ for JCB」を提供  
JCBとともに企業の請求・支払業務のDX化をサポート



## パートナー契約について

- JCBの顧客ネットワークへ請求管理ロボの提供
- 法人間でのカード決済の利用促進

## 「請求管理ロボ for JCB」について

- 事前設定に沿い毎月指定日に請求書の発行・送付を自動化
- JCBブランドのクレジットカードも自動で決済処理



## 元セールスフォース・ジャパン プリンシパルソリューションアーキテクト 相澤歩氏がROBOT PAYMENTの技術顧問に就任

技術顧問 相澤歩氏



### 略歴

アクセンチュア株式会社、株式会社セールスフォース・ジャパン、日本オラクル株式会社、Wrike Japan株式会社などを経て、現在はConfluentでSr. Solutions Engineerとして勤務する傍ら、2015年より個人事業主として技術組織の強化、サービス開発の生産性向上、技術経営に関するコンサルティングを行っている。2017年に東京理科大学専門職大学院を修了、技術経営修士（専門職）の学位を取得。

### 目的

- 大手顧客に求められるプロダクトの開発に注力
- プロダクト開発組織の拡大・育成

### 就任の背景

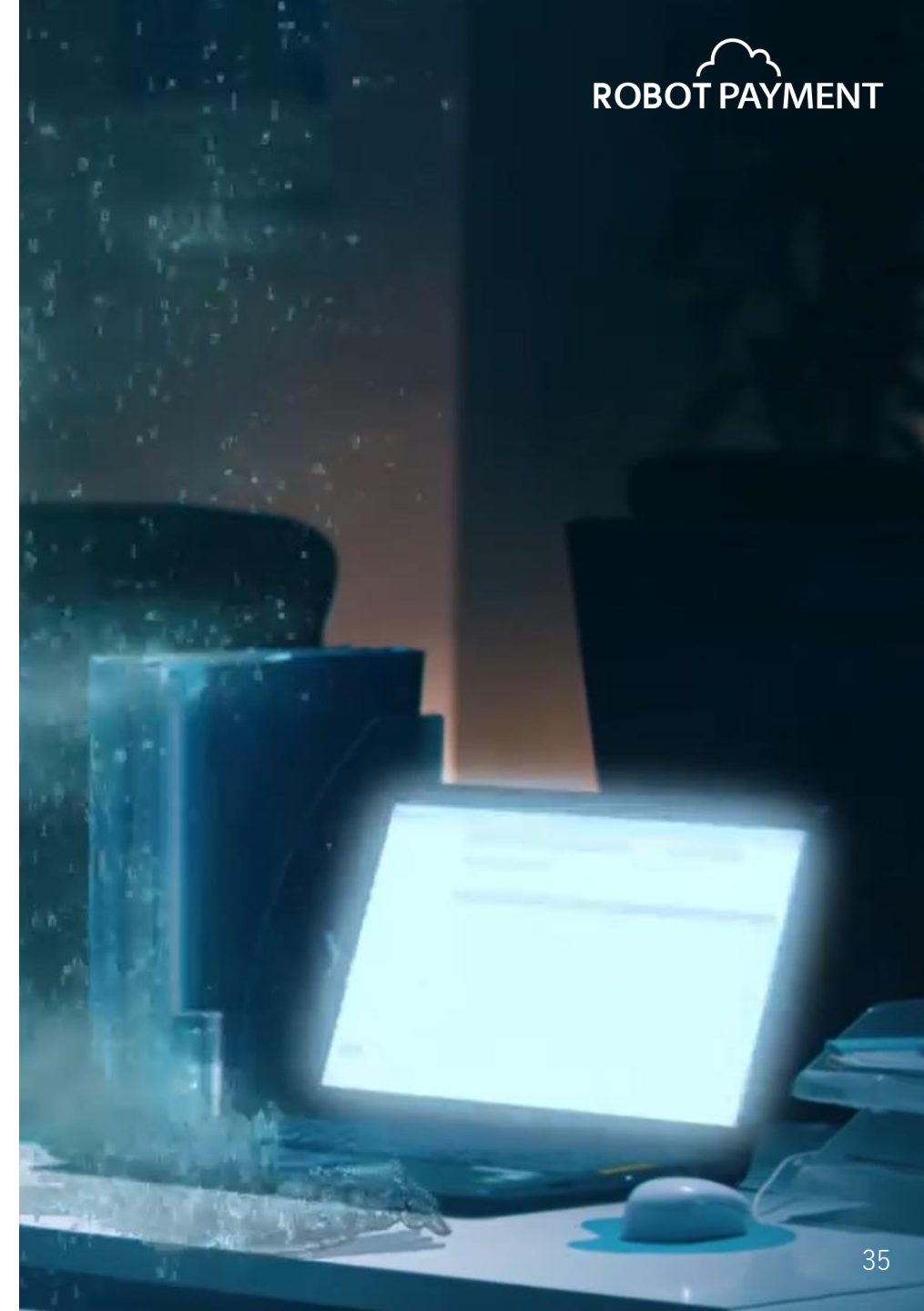
請求業務自動化を求める声は増加傾向にあり、2023年10月より導入されるインボイス制度への対応なども急務となり、経理業務を取り巻く環境は急速に変化し続けています。

このような外部環境の中で、新機能拡充やプロダクトの改善に向けて、必要となる技術戦略の策定や助言をいただくよう、相澤氏に技術顧問として就任いただく運びとなりました。当社の中期的な経営目標の中で、今後エンタープライズ顧客に求められるプロダクト開発に注力したいと考えており、相澤氏の培われたエンタープライズ領域での経験と見識を活かし、エンジニア組織の育成やプロダクト開発の質を向上させることで事業を推進してまいります。



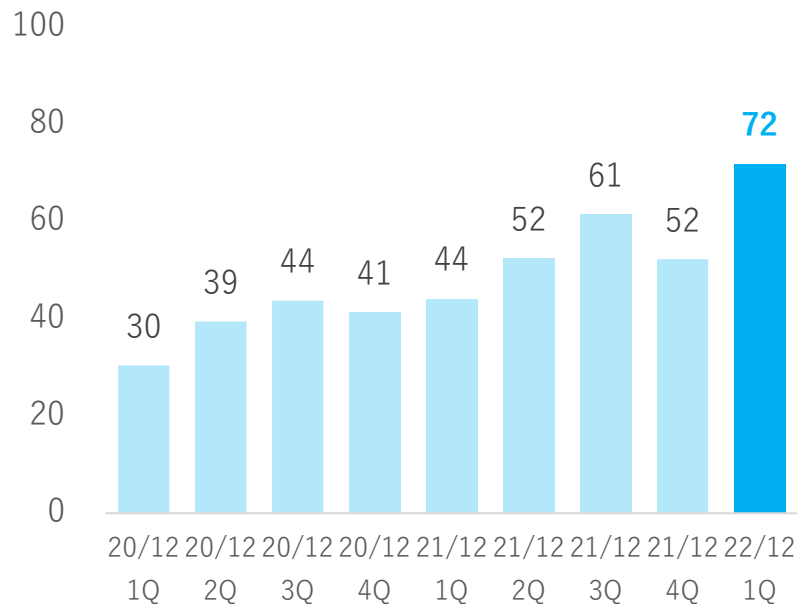
# 05.

費用について

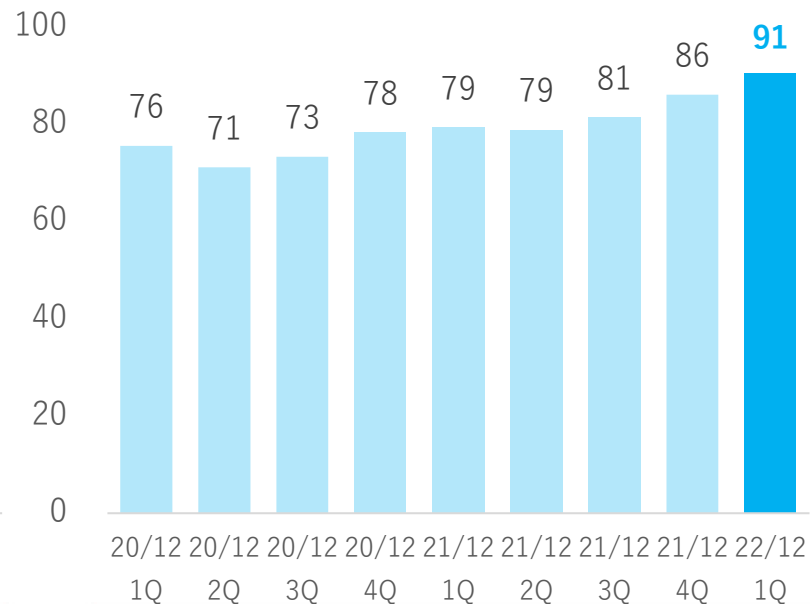


期初に立てた事業方針通りに施策を実行し、各費用が増加

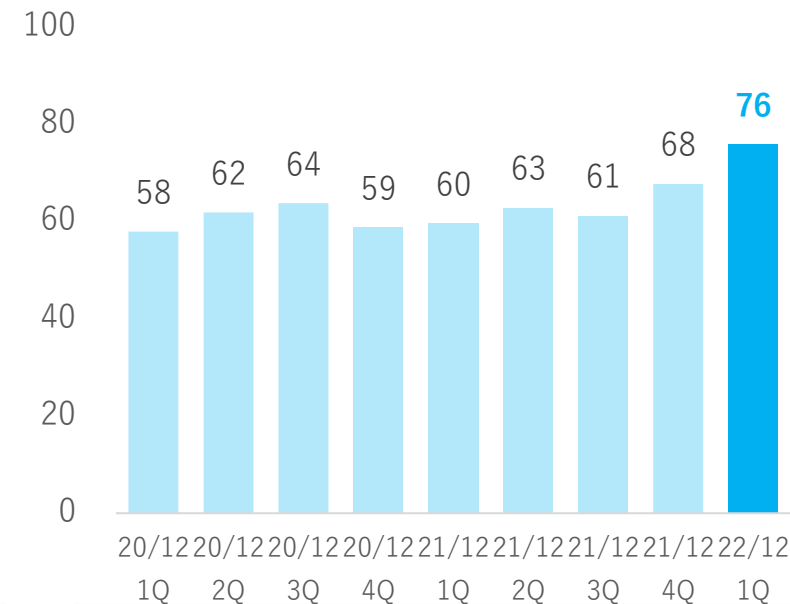
広告宣伝費



給与手当



開発費



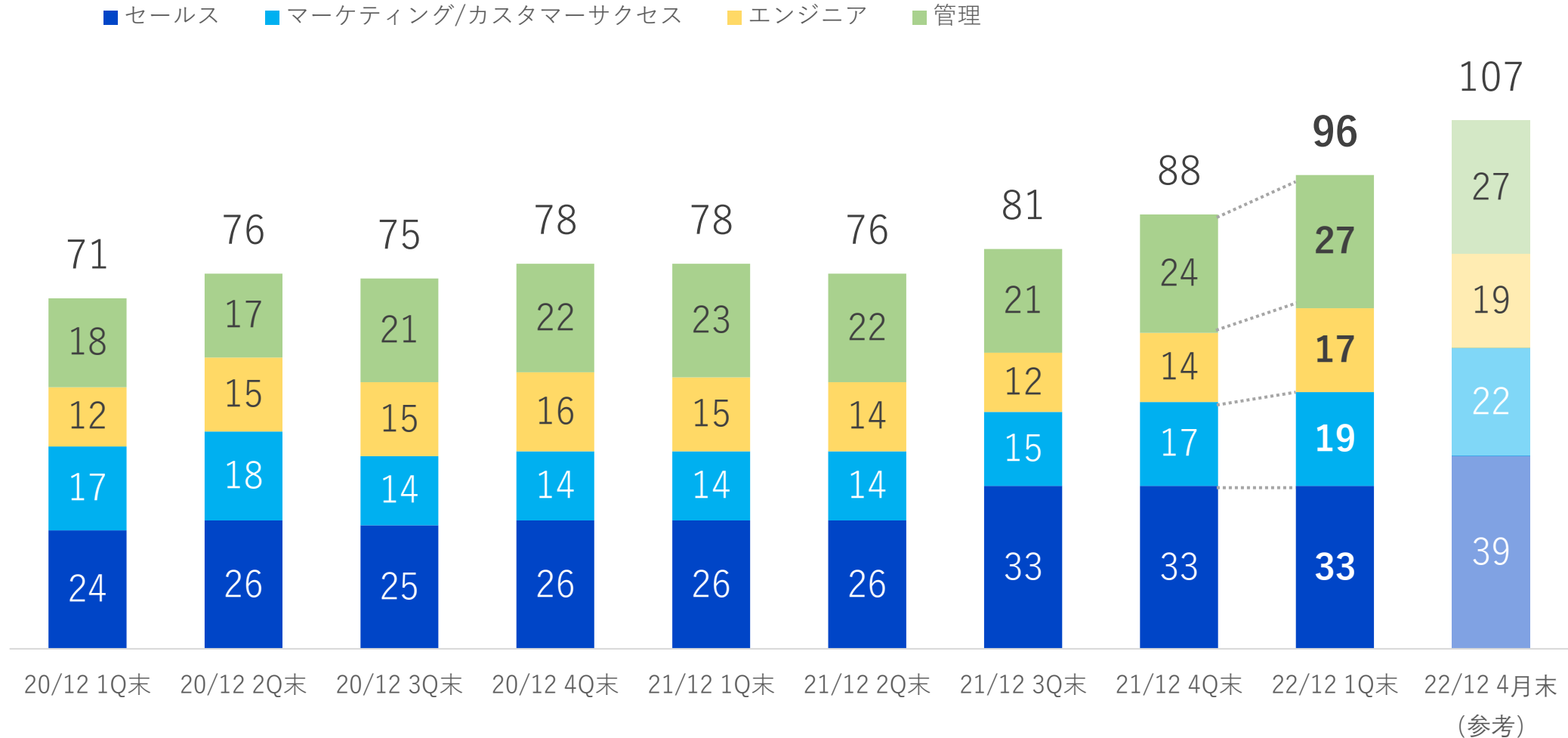
- アカウント数拡大に向けた広告宣伝費増加
- タクシー広告の撮影・編集を実施

- セールス、エンジニアなど採用が順調、大手顧客獲得戦略実現に向け着々と採用が進捗

- 大手企業向け機能、及び提供可能な業務領域の拡張開発は、計画通りに進行

# (参考) 職種別従業員数推移

## 採用は順調に進捗、エンジニアの人数が増加

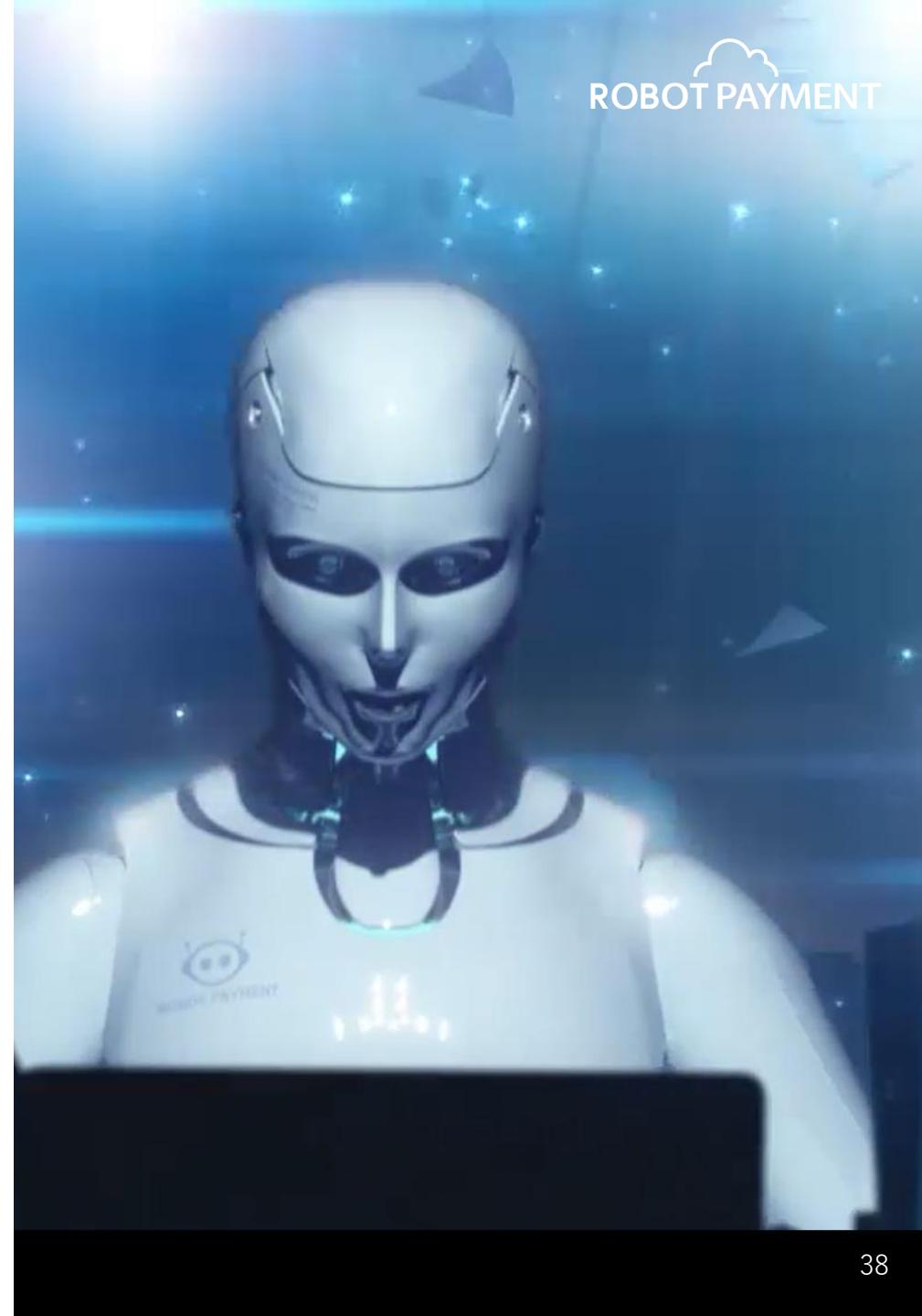


(注1) 従業員数は就業人員であります、(アルバイト・パートタイマーを含み、派遣社員、業務委託を除く。)

(注2) 4月は人員の変動が大きいため、2022年4月末の人員数を参考値として記載

# 06

補足資料



# 貸借対照表

| (単位：百万円)     | 2020/12<br>期末 | 2021/12<br>期末 | 2022/12<br>1Q末 | 前期末比        |
|--------------|---------------|---------------|----------------|-------------|
| 流動資産         | 3,311         | 4,502         | 3,745          | △756        |
| 固定資産         | 433           | 414           | 423            | 9           |
| <b>資産合計</b>  | <b>3,743</b>  | <b>4,916</b>  | <b>4,168</b>   | <b>△747</b> |
| 流動負債         | 3,405         | 4,276         | 3,523          | △753        |
| 固定負債         | 71            | 49            | 37             | △12         |
| <b>負債合計</b>  | <b>3,475</b>  | <b>4,325</b>  | <b>3,560</b>   | <b>△765</b> |
| 株主資本         | 186           | 566           | 589            | 23          |
| その他          | 82            | 24            | 19             | △6          |
| <b>純資産合計</b> | <b>268</b>    | <b>590</b>    | <b>608</b>     | <b>18</b>   |

## 請求管理ロボ

## サブスクパイ

|     |   |                |
|-----|---|----------------|
| 従量費 | まるなげ債権金額に応じた手数料                         | 債権金額の2%~       |
|     | 請求金額に応じた決済収益                            | スプレッドフィー       |
|     | 請求件数に応じたストレージ                           | 請求件数100件ごとに課金  |
| 固定費 | 月額固定のシステム利用料<br>オプション料金<br>利用人数に応じたID課金 | 10,000円/月<br>~ |

|     |   |               |
|-----|---|---------------|
| 従量費 | 決済取扱高に応じた手数料（スプレッド）                     | 2.65%~        |
|     | 決済処理件数に応じた手数料（フィー）                      | 5円/件          |
| 固定費 | 月額固定のシステム利用料<br>オプション料金<br>利用人数に応じたID課金 | 8,000円/月<br>~ |

請求まるなげロボの債権金額、請求管理ロボの請求金額/請求件数の増加に伴い従量費が増え、顧客単価が向上する収益構造

決済取扱高/決済処理件数の増加に伴い従量費が増え、顧客単価が向上する収益構造

1

唯一の自社保有  
決済システム連携

## 決済事業者との契約、 システム連携の代行

- 決済手段毎の契約や、請求管理ロボとのシステム連携を当社が代行
- サポートが1社で完結するため、利用者は当社に連絡するだけで解決

## 複数の決済手段の一元管理

- クレジットカード/口座振替/銀行振込/コンビニ決済などの複数の決済手段を利用でき、管理画面で一括管理が可能

## 請求業務を代行する 「まるなげオプション」を追加可能

- 請求管理ロボに決済手段としてのまるなげオプションも追加可能
- 与信から請求書発行、集金/消込、債権督促までの請求管理業務全てを代行

2

サブスク事業者に選ばれる  
多彩な機能

## サブスクリプション課金エンジン

- 予め設定した日付に毎月発生する請求書を自動で発行して送付

## 多様な課金体系の請求に対応

- サブスクビジネスに特有なスポット/従量/定額課金を1つの請求書に合算し請求書を作成

## 年間一括払いの前受金管理機能

- SaaSなどで特有な年間一括の前受金管理ができる上に、毎月取り崩しを行い仕訳データを作成

## 未収金の自動翌月繰越

- 未収金や振込手数料の差額が発生した際、翌月に自動的に繰越し、請求書を作成

3

大手の複雑なニーズに応えた  
カスタマイズが可能



- Salesforce®ユーザー向けに「請求管理ロボ for Salesforce」を提供
- Salesforce®の持つ高いカスタマイズ性を活用し、大手の複雑なシステム要件に対応可能

# 請求管理ロボの導入企業（一部）

毎月請求が発生するサブスクリプション型ビジネスモデルの企業が多く利用

## SaaS・クラウドサービス



## メディア・広告



## BtoCサービス



## その他



## コンサルティング・アドバイザー



## システム・インフラ





## 法整備や社会課題が経理のDXツール推進を後押し 関連法制度に適切に対応することで、アカウント数拡大を促進していく

2022年1月

### 電子帳簿保存法改正

法律の改正により、「電磁的記録による保存」「スキャナ保存」については、導入時の事前承認制度の廃止やシステム要件の緩和が行われた。今回の改正に伴い、企業規模に関わらず請求書の電子化がより一層進むことが想定される。

2023年10月

### インボイス制度

適格請求書等保存方式（インボイス制度）が開始され、仕入税額控除のための必須要件として適格請求書（インボイス）での保存が義務付けられる。そのため、請求書を紙で保管する場合には、仕入税額控除申告のために膨大な量の請求書の照合作業が発生することから、業務負荷軽減・煩雑な照合作業削減のための電子インボイス（電子でのデータ保存）普及が加速。

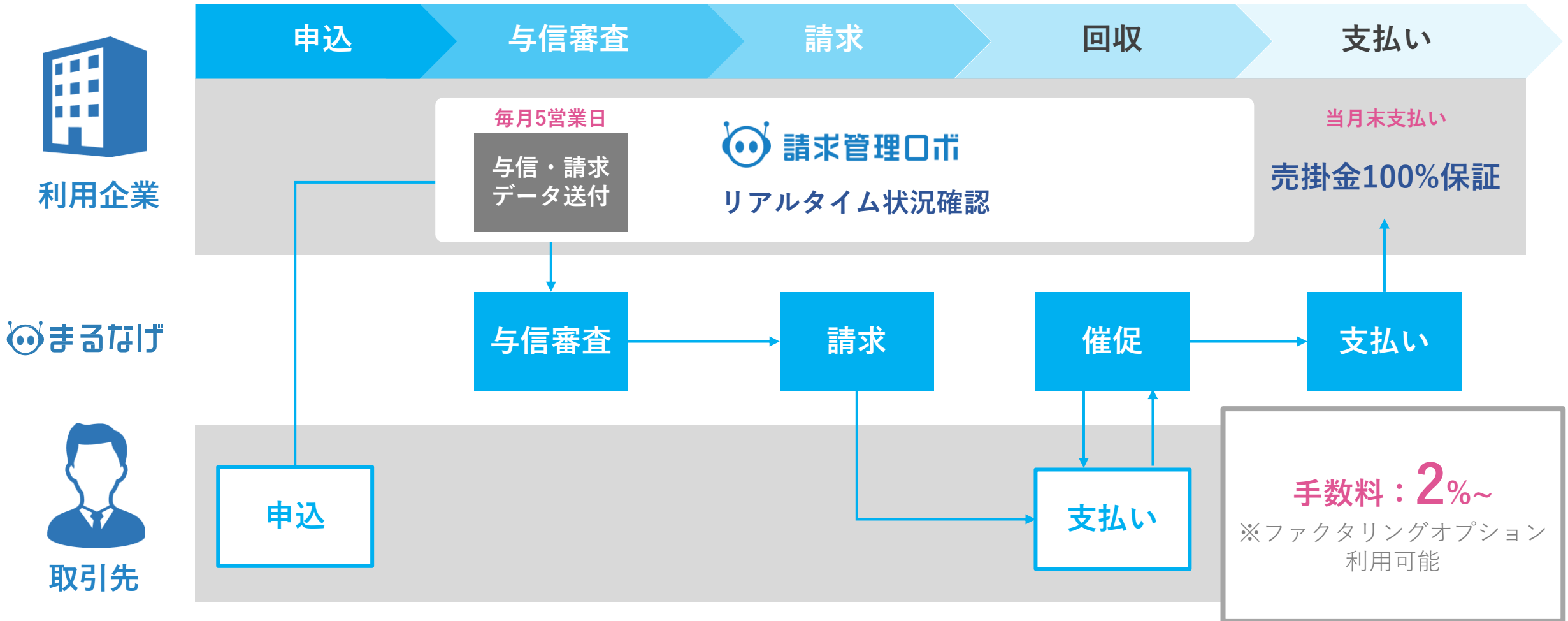
2025年の崖

### 経済産業省DXレポート

経済産業省が報告したレポートによると、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。経済産業省は、DX化の遅れに起因する機会損失によって、2025年～2030年の間に国内で最大12兆円/年の損失が発生すると試算。国としてこの問題の対策が急務となっている。

# 請求まるなげロボの概要

与信から請求書発行、集金・消込、督促まで請求管理業務の全てを代行するサービス



## バックオフィスの業務効率化だけでなく、売上向上にも貢献

### 取引先数増加

#### A社



業種：総合デベロッパー  
従業員数：1,500名以上

#### 課題

- 社内審査の基準が厳しく取引先を増やせなかった
- 顧客からの要望で決済手段を増やす必要があった

#### なぜ請求まるなげロボを選んだか

- 与信審査も含めて請求業務を任せられることができること
- 審査基準を変更することで与信審査のスピード向上に期待

#### 請求まるなげロボ導入後の効果

- 与信基準の変更により取引先を増やすことが出来た
- 顧客の要望に合わせた決済を案内することができ、売上が増加した

### 新規事業

#### ネオス株式会社



業種：ITサービス  
従業員数：190名

#### 課題

- 新規事業の立ち上げに際し、バックオフィスにリソースを掛けたくなかった

#### なぜ請求まるなげロボを選んだか

- 事業部での請求書業務、管理部での与信業務が不要になる
- 支払い方法で口座振替を選択出来るようになり利便性を上げられる

#### 請求まるなげロボ導入後の効果

- 限られたリソースでバックオフィスを効率良く回す事ができ、スムーズな新規事業の立ち上げが出来た

1

サブスク管理を  
すぐに始められるSaaS

## 顧客管理データベース

- セキュアな環境で、利用企業に合わせた顧客情報の取得/保管が可能
- 決済と連動し、決済データを紐づけたワンストップの顧客管理が可能

## すぐに利用できるマイページ/ Webフォーム

- 自由にカスタマイズ可能なマイページや決済フォームをすぐに利用可能
- サブスクビジネスに必要な顧客情報を会員側でいつでも登録・変更可能

## 高いカスタマイズ性

- 大手顧客の複雑な要件やカスタマイズに対応したAPI提供

2

顧客管理と連動した  
決済機能

## 決済事業者との契約、 システム連携の代行

- 決済手段毎の契約や、決済システムとの連携を当社が代行
- 会員からの問い合わせを当社が代行
- サポートが1社で完結するため、会員は当社に連絡するだけで解決

## サブスク事業に必要とされる 多彩な決済提供

- 各種金融機関と連携し、クレジットカードや口座振替など多彩な決済機能を提供
- 顧客情報/決済情報が1つの画面で管理
- 商品ごとの金額や課金周期、課金回数、課金日等のルール設定が可能であり、サブスクビジネス特有の複数の課金体系の組み合わせにも柔軟に対応

# サブスクペイの導入企業（一部）

各社のサブスクリプション型サービスで利用

インターネットサービス・コンテンツ

Toysub!

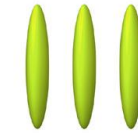
CrowdWorks

PRESIDENT Inc.

KADOKAWA

メディア・広告

産経新聞社



Hakuhodo DY  
media partners

毎日新聞社

LIVESENSE

教育

Gakken

CA Tech Kids

レンタル

島村楽器

BUFFALO

寄付

日本赤十字社 宮城県支部  
Japanese Red Cross Society

THE BIG  
ISSUE  
JAPAN FOUNDATION  
ビッグイシュー基金

大阪大学  
OSAKA UNIVERSITY

その他

SAPPORO  
乾杯を  
もっとおいしく。

DHOLIC

Sound Fun!

## 高い参入障壁：クレジットカード会社との包括加盟店契約を結ぶことは非常に困難

包括加盟店契約の締結を行うには、以下の5つの実績を積み、クレジットカード会社が認める基準に達しない限り、契約の締結は不可能（包括加盟店契約締結までに通常3~5年要する）。



### ゲートウェイシステムの構築

- 各決済事業者とのシステム接続（例：クレジットカード決済の場合、「CAFIS」「JCN」等のカード決済センターとの繋ぎこみ）
- 加盟店が利用する決済管理画面/決済フォーム/売上集計画面/精算システム等の構築（とくに精算システムは、各決済事業者毎に締め日・入金日が異なり、弊社と加盟店間でも様々な締め日・支払サイクルが存在するため、複雑なシステム設計となる）



### 24時間体制のシステム保守

- サービスの安定稼働が提供価値となるため、24時間365日稼働の高い水準でのシステム保守対応が求められる
- プログラム、ネットワーク、ロケーションなどに障害が発生した場合にも稼働停止にならないような冗長化したシステムの構築
- 万が一障害が発生した場合、瞬時に検知できるアラート機能や障害対応体制フローの整備



### セキュリティ対応

- クレジットカード取扱基準であるPCI DSSに準拠した最高レベルのシステムの構築
- 個人情報取扱時の対応フローの整備



### オペレーション

- 対決済事業者：決済利用内容調査、不正利用対応及び返金作業、加盟店管理体制の整備、各業界ルール変更対応
- 対加盟店：加盟店審査、加盟店側システムとの接続対応、決済オペレーション（運用方法等）対応、決済内容調査、不正利用対応及び返金作業、精算処理
- 対消費者：決済利用状況確認などの問い合わせ対応



### 法律や業界ルールへの対応

- 経済産業省、金融庁などの管轄官庁からの依頼対応（例：改正割賦販売法、キャッシュレス事業者対応等）
- 決済事業者でのルール変更（例：不正対策3DS2.0対応、途上管理体制、コンビニ業者、銀行等等統合による対応等）

## 指名・報酬諮問委員会について

当社は取締役の選解任及びその報酬等について、客観性・透明性を高めるべく指名・報酬諮問委員会を設置しております。当委員会は取締役会の諮問機関として位置付けられております。現在当委員会は3名の委員で構成されており、うち2名の委員は独立社外役員で構成されております。

## 社外役員について

当社は現在常勤監査役1名を含む5名の社外役員を選任しております。その内訳は、独立社外取締役として届け出ている社外取締役2名、常勤監査役1名を含む社外監査役3名です。独立社外取締役として届け出ている社外取締役2名はそれぞれ、弁護士資格を有する者、IT業界において社長として経営に携わっていた者であります。

## 女性の活躍促進について

当社は女性の活躍を積極的に促進してまいります。2025年までに女性幹部比率30%達成を掲げ、女性もいきいきと活躍できる社風の醸成を引き続き推進してまいります。

投資家及び株主をはじめとするさまざまなステークホルダーの皆様に、当社をより一層ご理解・ご関心いただけるよう「IRメール配信サービス」を開始いたしました。  
決算情報や各種開示情報をタイムリーにお知らせいたします。

▼下線部分をクリックすると登録フォームよりご登録いただけます。

<https://www.magicalir.net/4374/mail/>



## 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。