

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月期第3四半期 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、2023年11月14日（火）に開示した2023年12月期第3四半期決算に関連して、2023年11月16日（木）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/rB_3ZHnSqpl

ご質問	当社回答
<p>将来、配当を考えていると思いますが、最終利益がいくらぐらいで配当を始める想定でしょうか。</p>	<p>(CFO 久野) 当社は現在は営業黒字を達成していますが、今期は営業黒字化初年度ということもあり、今期の配当は予定しておりません。一方で、経営陣一同、株主の皆様への還元は経営の最優先課題の一つと言いつつ続けており、将来的には営業黒字を継続し、その安定が確認された段階で株主への還元を考えています。具体的な金額・時期について確定している事実はないですが、早期に株主の皆様への還元をできるよう社内で真剣に検討しているところです。</p>
<p>御社の10年後の年間売上高について、どの様なお考えが有りますでしょうか。</p>	<p>(代表取締役 清久) 当社の10年後の目標は、時価総額がまずは1000億円を超えることです。早期に達成するためには、売上高や他の数字だけでなく、事業をどのように展開していくかなど、経営戦略の総合的な考え方も重要です。具体的な事業展開や取り組みによって、売上高はもちろん、時価総額も1,000億円以上を目指していきたいと考えています。</p>
<p>特に重視しているKPIなどはありますか。ARPU（顧客単価）重視が多い印象です。</p>	<p>(久野) 当社が特に注力している経営指標は、決算説明資料や有価証券報告書等にも記載のとおり、各製品において主に顧客単価（ARPA）とアカウント数を最も重要なKPIと見えています。また、中期的な戦略では売上と利益をバランスよく成長させていく方針を掲げております。営業利益の額や利益率をいかに効率よく出していくかに注力しており、実際に社内でも「生産性」「効率性」がキーワードとなって日々改善を進めています。</p>
<p>四半期で見て素晴らしい着地だと思いますが、新規顧客獲得が各事業好調のようなのでその背景をもう少し詳しく教えてください。</p>	<p>(事業管掌 藤田) 新規顧客獲得が好調な背景についてですが、サブスクペイや請求管理ロボにおいて、前期に比べてリード数が増加し、その中で効率とROIが向上しています。これにより、獲得数が増加しており、営業の受注率も上昇しています。特に単価が高いお客様と低いお客様といった区分けがリード（お問い合わせ）の段階で明確になっており、営業組織もそれに応じて調整され、高い単価のお客様には重点的に提案を行う体制が整備されました。これにより、効率的な提案が行われ、結果として新規顧客数が増加しています。</p>

<p>上方修正は素晴らしいですが、頻繁にしていることで懸念があります。</p> <p>例えば、これから会社が大きくなっていく上で目標は低くないですか？</p> <p>このままじゃその目標は達成できないのでこういうのどうですか？</p> <p>といった声が社内から出にくい風土を懸念しています。</p>	<p>(清久) まず社内での現場の目標は、開示している業績予想よりも高くなっています。幹部一同は売上高の向上だけでなく、新しい事業の創出や生産性向上にも注力しており、目標を設定するだけでなく、全員が共通の目的に向かって協力する文化を築いています。したがって、目標はどんどん高くなり、それに向けて進んでいく方針は変わらないと考えています。</p>
<p>M&Aについて。資料を拝見すると、ソーシング活動継続中とありますが、具体的に貴社が今必要としている事業のリソースが何なのか、そしてどのような活動をされているのか詳しく教えて頂きたいです。</p>	<p>(藤田) M&Aにおいて、当社の基本的な考え方は、事業シナジーが高い企業や事業を買収することで非連続な成長を実現できると考えています。具体的には、共通の顧客基盤や営業リソース、そして事業のシナジーが期待できる領域に焦点を当てています。</p>
<p>新たな事業展開のプランはありますか。</p>	<p>(清久) 最近では、1click後払いやサブスクペイProfessionalなどが新たに立ち上がりました。これはまだ始まったばかりの取り組みですが、現在はさらに2~3案の新しいサービスも計画中です。これらのサービスは来年に皆さまへ発表ができるように計画しております。そのさらに2~3年後にも新しい取り組みが発表できるように企画が進行中です。これらの取り組みについては、随時発表していく予定ですので楽しみにしていただければと思います。</p>
<p>4Qに投資をするとありますが、投資の具体的な内容（顧客のどのような課題を解決するプロダクトか。）と、それが翌期2024年度に貢献する業績インパクトをご教示ください。</p>	<p>(久野) 決算説明資料にも記載しております、4Qにおける投資について詳しく説明します。まず、4Qの採用費や開発費に加え、主にカスタマーサクセスを担当するチームの強化やエンジニアの増員などが進行中です。これらの投資は、新規顧客の受注後にサービスのオンボーディングを行うチームや、既存の顧客に対するアップセルや解約阻止を担当するチームを中心に行われています。特に、請求管理ロボの採用が好調であり、その後の展望も踏まえて強化しています。また、請求管理ロボの800社以上の顧客からの様々な要望を受け、開発部門では処理の迅速化や顧客の利便性向上に向けた開発が進行中です。これにより、来期以降、業績にインパクトが期待されており、特に受注数や既存顧客数、解約率、満足度などに影響を与えていると考えています。中長期的には、ポジティブな影響をもたらすことが期待され、プロダクト体制の強化を通じて新規受注への好影響も見込まれています。</p>

<p>4Qに投資がなければ、2024年度の営業利益目標3億円をほぼほぼ達成していたという理解で概ね合っていますでしょうか。となると2024年のガイダンスは3億円以上になるのが自然と考えますが、この認識であってまずいでしょうか。</p>	<p>(久野) 広告や採用開発の投資を一定程度抑えれば、2024年度の営業利益目標3億円はほぼ達成できていたと理解しています。ただし、私たちは年度単位の営業利益だけでなく、中期的な成長も考慮しており、将来的にもバランスよく成長させていくことが最終目標です。そのバランスを見て広告や人材、開発への投資を判断していますので、来年度以降のガイダンスについては、23年の業績がまとまってからの判断になると考えてもらえればと思います。</p>
<p>1click後払いは、着実に実績を伸ばしているように見えますが、御社としても想定以上でしょうか。データ分析により継続して成長する見込みはありますかでしょうか。</p>	<p>(藤田) 1click後払いは、2月から本格的にスタートし、じわじわと売上を伸ばしておりますが、当初想定よりは順調な滑り出しだと考えています。今後継続して成長するには、初回利用者が継続的に利用してくれるのかどうか重要です。現在は、一度利用してくれた買い手企業のリピート率は比較的高いと感じており、ユーザー数が積み上がり伸びていくのではと予想しております。</p>
<p>23年度は月を追うごとに前年比が加速していますが、この要因をご教示ください。</p>	<p>(久野) 最近の成長の要因は、リカーリング収益の順調な加速です。特に、1click後払いの収益貢献が始まったことが大きな要因の一つです。同時に、既存プロダクトの新規獲得と既存顧客の利用も順調に増えています。これらの要素が組み合わさり、成長を加速させています。</p>
<p>業績予想について、月次実績を見ると上方修正後の業績予想でも保守的な数字かと思いますが、どのようにお考えでしょうか。</p>	<p>(久野) 第3四半期までの業績は予想を達成しており、1click後払いの収益が予想以上に好調です。ただし、このビジネスはまだ新しく、予測が難しい側面もあります。1click後払いが引き続き好調であれば、業績にはプラスの影響があるかもしれません。また、採用コストも現実的な範囲内にありますが、多少の変動がある可能性も考慮しています。足元の動向を踏まえつつ、概ね現実的なラインで業績予想を立てていますが、採用やその他の要素によって微調整が生じる可能性もあると考えています。</p>
<p>「インボイス制度」や「改正電子帳簿保存法」が御社の事業にどのような影響をもたらしているのか、具体例を交えて説明して頂ければ幸いです。</p>	<p>(藤田) インボイス制度や改正電子帳簿保存法が事業に与えた影響について、マーケティングと営業面での変化に触れます。これらのキーワードが検索数を増加させ、マーケティングにおいては問い合わせ数が一時的に増加しましたが、営業面では実際の契約に繋がるまでのステップで、請求書発行ツールなどの効果を感じてもらい受注にいたっています。インボイス制度による導入よりも、その対応範囲が広がることで導入を検討する方が多い傾向があります。この流れを予測し、マーケティングに取り入れています。問い合わせ数は一時的な波が過ぎたものの、生産性向上や強みの発揮により安定した問い合わせ状況を維持しています。</p>
<p>4Qで数人採用するとのことですが、セールスの人材でしょうか。</p>	<p>(久野) 4Qで数人の採用がありますが、セールスの人材というより、カスタマーサクセスやプロダクト改修などに関わるエンジニアを採用しています。受注環境も好調ですので、その後に既存のお客様にどうプロダクトを使ってもらえるかが重要で、生産性と効率性も重視している背景もあり、カスタマーサクセスやエンジニアの採用を進めています。</p>

<p>機関投資家説明会と個人投資家説明会は同時開催でしょうか。</p>	<p>(IR担当 新藤) 機関投資家説明会と個人投資家説明会は、別々の日程で開催されています。機関投資家説明会は発表日と同じ日に行われ、個人投資家説明会はその2日後に行われます。これにより、それぞれの投資家層に合わせた対応がなされています。特に個人投資家説明会では多くの質問が寄せられるため、ライブで質疑応答が行われています。機関投資家説明会の内容もアーカイブとして公開されていますので、ぜひそちらもご覧いただければと思います。</p>
<p>機関投資家からの質疑応答の文字起こしとその公表を、お願いしたいと思っております。情報格差是正の動きが多く観られており御社にも是非検討していただきたいと考えています。</p>	<p>(新藤) 機関投資家からの質疑応答の内容については、よく寄せられる質問について公開を考えています。最近ではQAステーションという無料ツールを利用し、質問の一部をホームページで公開しています。今後も質疑応答の公開方法について検討し、より情報を効果的に提供できる方法を模索しています。</p>
<p>請求管理ロボの単価ですが、QonQではダウンしましたがその要因をご教示お願いいたします。</p>	<p>(久野) 現在の1click後払いの傾向について、四半期においても一定のブレがあるものの、前年同期比でリカーリング収益がプラスとなり、請求管理ロボの利用が増加しています。請求管理ロボは現在850社以上のお客様に利用されており、単価も緩やかに伸びている見込みです。これらを踏まえ、引き続き順調に成長していくと考えています。</p>
<p>サブスクペイ、請求管理ロボそれぞれ新規顧客獲得と単価アップが順調な理由をもう少し詳細に教えていただけますでしょうか。また1click後払いの影響はどの程度あるのでしょうか。</p>	<p>(藤田) サブスクペイと請求管理ロボの新規顧客獲得と単価アップの理由は、リードの増加や組織の体制変更による効果があり、スキル向上や営業スタイルの最適化も寄与しています。一方、1click後払いの影響については具体的な数字は開示されていませんが、単価に影響が出る数字が出てきたと捉えていただければと思います。</p>
<p>会社規模が拡大するにつれて成長痛が発生するのではないかと思いますが、今後考えられる成長痛とそれをどう乗り越えていこうと考えておられるか教えてください。</p>	<p>(藤田) 事業の成長と人の成長だと考えています。経営幹部メンバーとよく話すのですが、事業を作るのも結局は人なので、だれがどういう風に事業を作っていくかが重要になると思います。どういう組織体制にして、どういう制度で、メンバーをどう育成していくのかを設計していくことで成長痛が起きないように整備できると考えています。一方で、個人に着目すると一定の成長痛があることで強くなっていくということもありますので、過保護にすべてをクリアさせるという考えでなく、心地よい成長痛を感じながらみんなで成長していきたいと考えています。</p> <p>もちろん、中計を開示していますので、ここで事業がこう成長しそうだというポイントはいくつか分かっておりますので、先手先手を打って議論しているところです。</p>
<p>業績好調かと思いますが、敢えて懸念している点があれば教えてください。</p>	<p>(藤田) 業績は好調ですが、社員が100人以上になり、組織が成熟していく中で、経営側も現場も同じ理念をもって働いていけるかが今後の課題となると思います。特に人材の育成と優れた人材の定着が、今後の焦点であり、キーマンの退職を防ぐなどといった基本的なことをきちっとやっていくのが重要だと考えています。</p>

<p>1click後払い事業が好調なことはとても頼もしい限りですが、この事業が伸びるとさらに立替金(前払金)の資金が必要になると思いますが、その手当の心配はしないのでしょうか。</p>	<p>(久野) 心配はいらないと考えています。現在の資金状況は貸借対照表上、27億円以上の現金及び預金があり、1年以内には1400万円ほどの借入金も完済される見通しです。実質的な自己資本比率の高さや良好な金融機関とのリレーションシップがあり、将来的に資金調達が必要となった場合でも十分な調達が可能であると考えています。要するに、現時点で資金不足の心配はなく、必要に応じて柔軟に調達できる状況にあります。</p>
<p>直近大手企業の獲得が進んでいますが、これは御社からの営業による獲得が多いのでしょうか。それとも問い合わせによる契約が多いのでしょうか。</p>	<p>(藤田) 直近の大手企業獲得において、主には問い合わせによる契約が多いです。ただしSalesforceなどのパートナーからのご紹介も増加している状況です。</p>
<p>1click後払いは、だいたい傾向は見えてきましたでしょうか。現状の売上/利益とCAGRがどれぐらいの見込みか、可能でしたら開示をお願いします。</p>	<p>(藤田) 1click後払いの売上、利益、CAGRについてはまだ決算での明確な開示がないためお伝えできませんが、傾向については掴んでいます。新しい事業の始まりであり、まだまだ業績の波がある可能性があるため、堅実な戦略を構築し、段階的に実行していく予定です。</p>
<p>10月単月の前年比成長率が、請求管理ロボ、サブスクペイともに高い伸び率を示しており、また1月から10月にかけて前年比の成長率がどんどん上がっている要因をご教示お願いいたします。</p>	<p>(久野) 1click後払いの貢献が始まったこと、サブスクペイ・請求管理ロボともにアカウント数・単価が好調に推移していることが要因です。とくに、請求管理ロボは昨年2Qから4Qにかけては顧客単価に課題感を持っていましたが、全社的にてこ入れを行って単価が回復し、徐々に上澄みが始まっています。ビジネスモデルの特性上、顧客単価が積み上がることで、月を追うごとに前年比の数字が改善していくことになります。</p>
<p>先程機関投資家が個人投資家と見る点が違うとありましたが、どのような質疑応答があるのでしょうか。</p>	<p>(新藤) 機関投資家との1on1も含めてお話すると、個人投資家の皆さまと同じく、業績の変動要因や今後の業績の推移に関する質問が多いです。機関投資家の方がやや、全体の市況感から質問をされるケースや、さらに先を見据えて5年後10年後どうなっているかという質問をされるケースもあります。個人投資家の皆さまの傾向で言うと、事業理解に関する質問であったり、競合と比較したときの優位性に関する質問が多い印象です。いずれも、質疑応答内容はフェアに開示していければと考えています。</p>
<p>機関投資家との打ち合わせ回数は増えましたか。</p>	<p>(新藤) 上場した直後から半年間は機関投資家の方との面談も多かったのですが、それ以降は時価総額の規模や出来高の規模の問題もあり、機関投資家の投資対象に入りづらく毎四半期数件~10件程度に止まっていました。直近、8/14の第2四半期決算以降は、時価総額100億円前後が見え始めたタイミングで機関投資家との面談数が増えていまして、まだ数十件というレベルではないですが、増加傾向にあります。</p>

<p>個人投資家からの質問や、LINEを通しての質問は増加傾向でしょうか。</p>	<p>(新藤) 現在、LINEの登録者が210名程おりまして、やはり今回のような決算直後にはよくご質問をいただくようになりました。内容としては、業績の変動要因や新規事業に関する質問、月次の好調要因等の質問が多いです。LINEやお問い合わせメールも含めてお問い合わせは増加傾向です。今後もぜひ、LINE・メール・Twitter・電話などからぜひご連絡いただければ幸いです。</p>
<p>今年はグロース市場が弱い中、金利の上昇もありますが、日本のグロースは御社のようにちゃんとグロースしないことが海外の投資家からも懸念されている点があると思います。そこで、広告や販管費への投資を一定程度抑え、同業と協業することによりシナジーを図り、利益を創出すべきとも考えます。この辺り自社のことだけではなくグロース市場全体としてグロース上場の御社はどう思われますか？</p>	<p>(当日未回答) ご認識の通り、米国の金利の上昇懸念なども影響し、グロース銘柄に対する見方が厳しい側面があるかと思えます。当社を含めたグロース市場の企業全般として、広告投資や人材投資と同様に、他社との提携により事業シナジーを生むことは有効な戦略だと考えております。当社でも、とくに1click後払いでは、パートナーとの連携を増やして利用企業を増やす活動を行っていますし、M&Aにより顧客基盤や機能面でシナジーがある企業と連携することで、利益成長を実現できるのではと考えて取り組み始めております。</p>
<p>会社名について質問です。言い難いのですが...ロボットペイメントという会社名がありふれている感じがしています。将来、商号の変更などは考えていらっしゃるのでしょうか。</p>	<p>(当日未回答) 何の事業を行っている会社か分かりやすい社名だと考えており、商号の変更は現在想定していません。株式市場でもさらに浸透し認知いただけるよう、広報活動含めて尽力してまいります。</p>
<p>M&Aは、今期は実現しなさそうですか？進捗を教えてください。</p>	<p>(当日未回答) M&Aは現在、ソーシング活動に取り組んでいるところです。M&Aによって利益を棄損することがないように、買収候補先についても慎重に精査しているところです。</p>
<p>御社の強みは何ですか？</p>	<p>(当日未回答)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サブスクペイに関して 当社独自の機能として、決済システムとは別に顧客管理機能やサブスクリプションエンジンがついていることです。顧客にとっては、別企業の製品を用いてバラバラに管理するよりも金銭的なコストと手間が削減できると考えております。加えて、顧客の売上が多くなればなるほど、決済取扱高・件数の増加による収益の増加が見込めます。そのため、顧客と利害を一致できていることも強みだと考えております。 ・請求管理ロボに関して 決済が入っていることで集金が自動化できていることです。正確な消込を行えるので、経理の大きな力になれると考えております。また、このようなシステムを提供している企業は他にありません。

■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 : 執行役員 IR室 室長 新藤 雅之
電話番号 : 03-5469-5780
メール : ir@robotpayment.co.jp