各位

2026年11月17日
株式会社ROBOT PAYMENT

2026年12月期第3四半期 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11月12日（木）に開示した2026年12月期第3四半期決算に関連して、2026年11月13日（金）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://finance.logmi.jp/ir_event/1168）

当日回答したご質問とその回答

質問カテゴリ：事業

【Q1】競合との競争優位について 2026年12月期第2四半期 決算説明資料P.46では「競合の新規参入が難しいビジネスモデル」というスライドを掲載されておりますが、既存の競合を前提にした場合、下記はいかがでしょうか。

- 上場企業の中で、サブスクペイ・請求管理ロボそれぞれの競合はどこだと捉えていますでしょうか？
- サブスクペイ・請求管理ロボそれぞれの競合と比較して、貴社の競争優位は何だと捉えていますでしょうか？

【A1】（執行役員COO 藤田：以下藤田）まず、サブスクペイについてです。上場企業という観点では、GMOペイメントゲートウェイ様が競合になると考えています。サブスクペイは、定期課金・継続課金に特化したサービスです。単発の決済にも対応していますが、主軸は継続課金です。さらに上位版のサブスクペイProfessionalがあり、今後は業種特化型決済サービスも展開します。決済だけでなく、その周辺業務のDX機能が備わっていることが、競合との差別化になっています。 次に、請求管理ロボです。上場企業ではラクス様、インフォマート様、マネーフォワード様が挙げられますが、いずれも機能が全く同じではない「部分競合」と捉えています。各社は請求書の発行や、簡単な操作による入金消込の機能を持っています。なお、ラクス様は当社との提携によって消込が可能になった形です。 当社は決済機能を持っているため、代金の回収そのものまで行えます。加えて、債権回収ロボのリリースにより、債権回収の自動化も可能になりました。請求書の発行から債権を回収しきるところまで自動化できる点が、明確な差別化となっています。

【Q2】新しいサービスの進捗状況を教えてください。

【A2】（藤田）リリース済みの債権回収ロボと1click前払いについてご説明します。債権回収ロボは、獲得が順調に進んでいます。イメージとしては、請求管理ロボの立ち上げ時よりも早いスピードです。ただし、SaaSのリカーリングモデルであるため、売上への影響はまだ見えにくい状況です。全社の売上規模が大きくなっていることもあり、成長率への影響として見えてくるのは2028年頃と考えていますが、2027年、2028年と徐々に寄与は大きくなっていきます。1click前払いは、9月30日に提供を開始し、初月（10月）の申込累計金額は5,000万円となりました。なお、手数料ビジネスのため、5,000万円がそのまま当社の売上になるわけではありません。初動としては想定以上の申込をいただいている感触です。本サービスは、まず知っていただき、使いたいと思った時にシームレスにお申し込みいただくことが重要です。現在はサブスクペイの管理画面での見せ方を試行錯誤しながら、認知の拡大と申込数の増加に取り組んでいます。

【Q3】ラクスとの資本業務提携による、製品サービスの進捗はいかがでしょうか。

【A3】（藤田）正直に申し上げると、提供開始時期が遅れる可能性が出てきています。昨今のサイバー攻撃の問題を受け、ラクス様と改めてセキュリティレベルを高めるためのチェックを行っているためです。一方で、営業活動はラクス様側で既に始まっており、モックベースでお申し込みをいただいている状況です。ラクス様からも明確に手応えがあると伺っており、当初計画にプラスアルファで推移するのではないかと見ています。スタート時から一気に立ち上がるような形を期待しながら進めています。

【Q4】M&Aの進捗状況はいかがでしょうか。

【A4】（藤田）なかなか成約のリリースを出せておらず、ご心配をおかけして申し訳ございません。結論としてはまだ成約には至っていません。ただし、昨年と大きく異なるのは、毎週開催しているM&A会議において、常にパイプラインがある状態になっている点です。その意味で、進捗はしていると捉えています。一方で、高値掴みや、成約後の減損などで皆様にご迷惑をおかけすることは極力避けなければなりません。パイプラインを持ちながらも、慎重に検討を続けています。

【Q5】RBFは当初「御社が資金の出し手となり、決済データを与信に活用する」と説明されていました。実際に始まった「1click前払い」はBASE社のYELL BANKのOEMです。与信リスクと資金を負担するのはどちらか、御社の収益モデル（手数料か金利収益か）を教えてください。また、1Qの質疑で「フェーズ3でGMVの数%をいただき、成長率30%超を作る」とされた構想は変わっていないかも確認させてください。

【A5】（取締役執行役員 久野：以下久野）1click前払いでは、顧客の送客および回収業務を当社が担い、与信リスクと資金の拠出は、現時点ではBASE社が担っています。事業の始まりの段階として、リスクとリターンのバランスを踏まえ、この形が最も適切だと判断しました。もちろん将来的には、データを蓄積した上で、当社が資金の出し手となりリスクを取ることも検討しています。収益については、お客様からの返済ごとに金利収益として認識します。また、フェーズ3においてGMVに比例した一定の収益を狙うという構想は、全く変わっていません。

【Q6】楽楽債権管理（請求管理ロボのOEM）は「12月以降提供開始」の予定どおりに進んでいますか。収益の受け取り方

（ロイヤリティ型か、アカウント課金型か）と、請求管理ロボの直販と顧客を取り合わないための線引きを教えてください。

【A6】（藤田）提供時期については【A3】でご説明しましたので、それ以外についてお答えします。収益モデルは、レベニューシェア方式です。料率は開示していませんが、一定の割合を定め、下限などの条件ルールも設けた上でレベニューシェアを行います。顧客の線引きについては、現場で競合した場合に値引き合戦をしないことを取り決めています。また、楽楽債権管理と請求管理ロボには機能差があります。実際の営業の中で、楽楽債権管理では対応できない領域については、ラクス様から当社へトスアップをいただき、当社が直接契約する形が既に動き出しています。線引きは現状きれいに機能していると感じています。

【Q7】清久社長に質問です。過去の質問会では、ラクス社を比較対象の競合として挙げておられました。今回の提携でラクス社は株主かつ販売パートナーになりました。社長として、ラクス社との関係を今後どこまで深める構想か（出資比率の引き上げや共同開発の拡大など）、逆に独立性を保つためにどこに線を引くかを教えてください。

【A7】（代表取締役執行役員CEO 清久：以下清久）プロダクトの棲み分けについては藤田からご説明した通りです。ラクス様との資本業務提携は、非常に楽しみにしています。ラクス様はマーケティング力と営業力が非常に強く、時価総額も数千億円と、当社の一歩先を行く尊敬できる会社です。中村社長とも何度もお会いしていますが、経営センスの高い方で、学ぶべきところが非常に多いと感じています。一方で、単にお世話になるだけではなく、当社からもメリットを提供し、お互いに高め合えるパートナーでありたいと考えています。出資比率は現時点では数%です。まずはこの第1弾の提携を成功させることが非常に大事であり、その先は成功があってこそだと考えています。出資比率の引き上げや協業の拡大も考えられなくはありませんが、まずは目の前の提携の成功に注力します。

【Q8】消し込みAIや債権回収AIなど4つのAI機能を順次リリースされていますが、これら新機能により顧客の業務効率化がさらに進むとチャーンレートの低下やARPUの上昇にどの程度寄与しているのか？また、AI開発の内製化による開発コストや利益率への影響も教えてください。

【A8】（藤田）AIに限らず、当社では新機能の開発は企画段階で、どのKPIに効くのかを議論します。例えば、一部のお客様向けのオプション料金として単価向上につながるもの、料金はいただかないものの顧客満足を高めてチャーンレートを下げるもの、といった形で仮説を立て、投資対効果を見ながら進めています。複数の機能が並行して動いているため、最終的な寄与は、開示しているKPIのグラフの通りとしかお伝えできません。ただ、単価は順調に上がっています。チャーンレートは多少の変動はあるものの低い水準を維持しています。競合が成長している中で低水準を維持できているのは、お客様に満足いただき続けている結果だと考えています。開発面では、AIを活用した開発体制を順次始めています。直近のデータでは、コードを書く工程の時間が5分の1まで減っています。開発には要件定義、企画、テストなど様々な工程があり、全体ではまだ削減できると見ています。社内でAI化を進め、まずはコーディングから、他の工程にも広げています。利益率への影響は測るのが難しいところです。効率化によって人員を減らす判断をすれば利益率への影響は分かりやすく示せますが、当社は人員を減らすのではなく、その分開発量を増やす考えです。結果的には単価やチャーンレートを通じて売上全体に寄与していきますが、利益率にどこまで影響するかは、現時点ではまだ分からないというのが正直なところです。

【Q9】決算説明資料P.33の「現在のプロダクト展開状況」について 現在リリース前の領域は、どのようなスケジュールで

展開し、どのくらいの業績寄与を見込んでいるのでしょうか。

【A9】（藤田）業種特化型決済サービスと海外請求DXについてお答えします。リリース時期はまだ明確にしていないため、イメージとしてお伝えします。業種特化型決済サービスは、機能の検討がかなり詰まってきた段階です。開発にはAIを活用する予定で、早い段階でリリースできると考えています。今月や来月というレベルではありませんが、来年の早い時期のリリースを目指しています。海外請求DXは請求管理ロボから派生する形のため、ニーズを掴めれば意外と早くリリースできるのではないかと考えています。 業績寄与については、リカーリングモデルであるため、リリース直後に売上が大きく伸びて成長率が上がるというのは、ビジネスモデル上難しいと考えています。一つの目安として、当社では一つの事業が順調に進むと、リリースから3年程度で年間売上が1億円を超える傾向があります。業種に特化したサブスクペイProfessionalを例に挙げると、開始3年で年間1億円の売上寄与が見込まれています。業種特化型決済サービスは、このProfessionalのような形で業種ごとに特化して広げていくイメージです。

【Q10】決算説明資料P.34「海外取引領域における優先順位の変更」について 海外請求DXとは、請求管理ロボの海外版のイメージと認識しているのですが、サブスクペイの、海外請求版にニーズはないのでしょうか。また、海外送金は想定よりニーズが少なかったのか、ニーズはあったが海外請求の方が優先すべきと判断されたのか、どちらでしょうか。また、ニーズ以外に海外送金を後回しにした要因があれば教えてください。

【A10】（藤田）まず、サブスクペイの海外版、つまり外貨建ての決済については、実は検討しています。ただし開発が必要になるため、開発コストとニーズを比較しながら判断しており、現段階では開発コストを回収できるほどのニーズは見えていないため、止めています。日本企業の海外取引は今後増えていくと考えていますので、常にアンテナを張り、提供できる状態を整えていきます。 次に、海外請求DXが請求管理ロボの海外版のイメージかという点は、その通りです。請求管理ロボの機能を活用できるため、リリースも早くなる可能性があります。 ニーズについては、実は海外送金にもありました。ただ、ヒアリングのアポイント取得に苦労しました。海外送金を行っているお客様と、当社の取引がまだ多くないためです。一方、海外請求は請求管理ロボの既存のお客様が対象となるため、すぐにヒアリングができました。両方にニーズがある中で、営業の立ち上がりはどちらが早いかを考えると、確実に海外請求だと判断しました。 まず海外請求で既存のお客様から立ち上げ、新規のお客様へ営業を広げる中で、海外送金のニーズも出てくるという仮説を立てています。海外請求、既存顧客、新規顧客、そして海外送金という順番で進める方が、結果的にPLへのインパクトが大きく、事業の立ち上がりも早いと考え、今回の決断に至りました。

【Q11】ラクス社とのOEM販売は予定どおりリリースできそうでしょうか？また、自社販売と比べると利益率はどの程度差がありますか？

【A11】（藤田）スケジュールと営業活動の手応えについては【A3】でご説明した通りです。 利益率については、OEMでは営業、マーケティング、カスタマーサクセスのコストを全てラクス様が負担します。当社が担うのはプロダクトの維持管理と新たなプロダクト開発です。そのため、レベニューシェアではありますが、利益率で見ると自社販売と大きな差はないと考えています。

質問カテゴリ：財務

【Q12】収益性について 2026年12月期第2四半期 決算説明資料P.99の「財務方針」にROE25%以上を示されておりますが、2025年12月期はROE（当期純利益/期中平均自己資本）が45%、ROIC（NOPAT/期中平均投下資本）が44%であることを踏まえると、中期的には収益性を半減させる見通しもあり得るということでしょうか？

【A12】（久野）当社はビジネスモデル上、資本効率が高い水準にあり、この点はご評価いただけているものと考えています。昨年10月に発表した長期経営戦略では、増収と増益を両方実現すること、そして注力度合いとしては増収、つまり売上高の成長により注力していくことをお示ししています。そのため、増益の範囲内ではありますが、既に25%超となっている営業利益率は、短期的には横ばいないし微減となることもあり得ます。もちろん、長期的には利益率の改善も目指していきます。なお、当社の高い資本効率は、強固なビジネスモデルと株主還元によって実現されているものです。株主還元は配当をメインとしながら、株主優待も実施しています。また2025年には自社株買いも実施しており、あらゆる還元策を選択肢として持っています。

【Q13】1Qの質疑では、ROEは前期45%程度、財務方針はROE25%以上とのことでした。一方で、通常の自己資本比率は低く、これは決済の預り金でバランスシートが膨らんでいるためと理解しています。純資産が積み上がればROEは自然に下がっていくはずです。ROE25%以上を維持するために、利益の再投資・還元・M&Aのどこで調整する想定か教えてください。

【A13】（久野）M&Aについては、藤田から進捗をご説明した通り、あくまで追加的な要素であり、見通しが立てにくい部分です。そのため基本的には、利益の再投資による業績・利益の拡大と、株主還元の2つで調整していくとお考えいただければと存じます。

【Q14】連続増配の基本方針に加え、2027年3月末からデジタルギフトの株主優待制度も新設されました。中長期の事業成長に向けた内部留保と配当、優待を通じた株主還元のバランスを今後どうお考えでしょうか。業績拡大に伴い、還元基準をさらに引き上げる余地はありますか。

【A14】（久野）昨年10月に公表した長期経営戦略の資本配分基準（キャピタルアロケーション）において、前年の営業キャッシュフローの一定割合を株主還元に配分する方針をお示ししています。この基準に基づいて実施していくため、内部留保と株主還元のどちらかというよりも、両方をバランスよく実施していきます。また資本配分基準では、純資産の拡大に従って還元の割合を引き上げ、株主の皆様へお返しするものを増やしていくことを基本コンセプトとしています。したがって、業績が拡大し、会社として大きくなっていく中で、還元基準をさらに引き上げていく余地は存在します。

質問カテゴリ：業績

【Q15】成長シナリオについて 2026年12月期第2四半期 決算説明資料P.87の「戦略の概要」をもとに、P.97,98では売上高と営業利益のシナリオを3つ示されておりますが、メインシナリオは利益重視、事業投資、M＆Aのうちどれになるのでしょうか？

【A15】（藤田）P.97、98に記載している内容は、いずれかのシナリオを選ぶという意味合いではありません。「利益重視」のシナリオは、利益をしっかり出していくという昨年までの事業方針をそのまま続けた場合の姿です。今回の長期経営戦

略では、事業投資をしっかり行い売上を伸ばしていくとご説明しており、これは「事業投資」を行うということと同じです。加えて、M&Aも出会いの要素はありますが、しっかり取り組んでいきます。事業投資とM&Aのそれぞれを積み上げて売上を伸ばしていく考え方であり、いずれか一つのシナリオということではないとご理解いただければと思います。なお、現時点ではご報告できるM&Aがないため、足元は事業投資のシナリオで進んでいる状況です。

【Q16】資料では毎度順調と報告をいただいてますが、実際に本当に順調なのかは株価だけ見ると疑問符が付きます。具体的どの点が、どう伸びているから順調と言えるのかご説明をお願いします。

【A16】（藤田）株価に反映できていない点は、ご指摘の通りです。ご心配をおかけし申し訳ございません。 当社が「順調」とお伝えしているのは、計画に対して順調であるという意味です。具体的には、売上高、営業利益、そして長期の計画に対して順調に推移しています。新規事業の仕込みについても必ず事業計画を引いており、それに対して順調だということです。一方で、株価やその前提となる業績へのインパクトという点では、まだ十分な結果を出せていないと考えています。ただ、結果として株価に反映できていないのは、「これではまだ満足できない」というメッセージだと真摯に受け止めています。計画に満足せず、さらに上を目指せるよう取り組んでまいります。

【Q17】堅実な成長は高く評価しているものの、売上高成長率の鈍化が気になります。成長率が高まるのはいつ頃だと予想されていますか？

【A17】（藤田）ご心配をおかけし申し訳ございません。新規事業についてご説明した通り、事業が立ち上がっても、SaaSのリカーリングモデルの売上は一気に上がるものではないという、ビジネスモデル上の特性があります。新規事業の立ち上げと既存事業の拡大を進めていますが、成長率をV字回復させるところまではまだ至っていません。 時期としては、あくまで計画上ですが、来年（2027年）が成長率の底となり、2028年から回復傾向に変わっていくと見ています。なお、売上の金額自体はしっかり成長していきますので、ご安心いただければと思います。現在仕込んでいるプロダクトが立ち上がってくると、掛け算で売上が伸びていくため、成長の角度は大きく変わってくると考えています。

【Q18】リカーリング売上が引き続き拡大していますが、足元の成長を新規顧客、既存顧客の利用拡大、価格改定に分解すると、それぞれどの程度の寄与になっていますか。来期以降はどのドライバーを最も重視していますか。

【A18】（藤田）詳細な割合は割愛させていただきますが、最も重視しているのは明確に新規顧客です。新規のお客様にご契約いただかなければ、既存顧客へのアップセルも値上げも生まれません。 また、チャーンレートは低下していますが、率であるため、お客様が増えれば解約件数そのものは増えていきます。その意味でも、新規のお客様を増やしていかなければなりません。マーケティングと営業に投資して顧客を増やすとともに、請求管理ロボのお客様に債権回収ロボをご提供する、またその逆といった、事業戦略のフェーズ2で示しているクロスセルにも取り組んでいきます。

質問カテゴリ：その他

【Q19】長年貴社を応援しております。清久社長ご本人と資産管理会社KKキャピタル様を合わせた持株比率は約5割と過半を占めており、浮動株の少なさが出来高・流動性を抑えていると感じています。2024年のKKキャピタルへの譲渡時は

「安定株主として長期保有」とのご説明でした。その後、株式分割やラクス社への自己株式処分など流動性に資する施策を進めてこられた今、①ご自身・KKキャピタル保有分の一部放出（立会外分売・売出し等）を選択肢として検討されているか、②されていない場合、2030年から適用されるグロース市場の時価総額基準や、長期経営戦略で掲げるプライム市場移行を見据えて、浮動株をどう増やしていくお考えか、方針レベルでお聞かせください。

【A19】（清久）現在、過半数程度の株式を保有しています。上場後、当初は個人で大半を保有していましたが、段階的にKKキャピタルという資産管理会社へ移してきました。現在、個人での保有は4%から5%程度で、大半は資産管理会社に移しています。 売却の意向については、株価という意味ではまだまだ満足しておらず、さらに成長して時価総額を上げたいと考えていますので、現時点で売却の意向はありません。ただし、流動性を高めるために保有株を放出した方がよいと判断される場合には、売却もやぶさかではありません。

（久野）同様のご指摘はこれまでも何度かいただいています。一方で、浮動株の少なさが出来高・流動性を抑えているかについては、疑問が残る部分もあります。例えば昨年の8月・9月は、現在と同じ浮動株の水準でしたが、出来高が多く、日々売買がなされていました。つまり現状の流通株式でも、IR活動を通じて投資家の皆様に注目いただければ、流動性は確保できると考えています。 また、プライム市場移行の観点では、流通株式比率については、プライム基準を既に満たしているとみています。もちろん、保有株の放出によって流動性が高まり、投資家の皆様にとってもプラスになるのであれば検討したいと考えています。ただし、放出によって株価が下落し、かえって投資家の皆様にご迷惑をおかけする可能性もあるため、慎重な判断が必要と考えています。

【Q20】持株会を始められましたが、社員の加入率/加入後のレビューはどのような例がありますか。

【A20】（久野）加入率は現在4割弱です。 社員からは、自社の株価に関心を持つようになった、自社の業績をより深く調べるようになった、株価を上げるために何が必要かを考えて経営陣と話すようになった、といった声が上がっています。実際に、決算発表後に決算説明資料を社内へ展開していますが、以前より関心高く目を通してくれるようになったことが大きな変化だと感じています。

【Q21】「時価総額が概ね200億円から300億円の水準に達した段階」でプライム上場を目指されていると思いますが、いつ達成する事を目標にされてますか。

【A21】（久野）長期経営戦略でもお示ししている通り、プライム市場への移行は時価総額よりも、利益基準と純資産基準を一つの目安としています。経常利益が12.5億円、純資産が40億円程度に達した段階で、市場変更の準備を進めたいと考えています。時期については、社内では2030年前半頃を目線としてきました。

【Q22】株式分割を実施された背景を詳しく教えください。 リリース文章では、より投資しやすい環境を整えたいと記載がありましたが、2,500円程度の株価を2分割したところで、私には現状の低い出来高が大きく改善するとはどうしても思えません。 もし、最低投資単価の引き下げによって出来高の改善を見込んでいらっしゃったのであれば、10%台にとどまっている業績成長率を、20%、30%へ上げる動きにリソースを割く方が、賢明ではないかと私は思いました。

【A22】（久野）流動性の向上と、2027年の貸借銘柄基準のクリアを目的として実施しました。 もちろん、出来高の本質的

なドライバーは、ご指摘の通り事業の成長、売上の成長です。業績のモメンタムが上がってくることで株価もついてくるというのは、おっしゃる通りだと考えています。分割すれば出来高が上がるという安直な考えではなく、出来高が上がるための施策の一つとして分割を行いつつ、事業成長こそが最も大事だと考えています。

終わりのご挨拶（代表取締役執行役員**CEO** 清久）

本日もお付き合いいただき、ありがとうございました。当社としても成長のスピードはまだまだ弱いと感じており、皆様も同じように思われていることと存じます。現状には全く納得しておらず、成長スピードを上げ、成長率を高めていきたいと考えております。

また、新たに3つの情報開示を始めます。毎月20日前後に、異なるメニューでお届けいたします。非常に面白い内容になると考えておりますので、ぜひウォッチいただき、よろしければ拡散や、「こういう情報も欲しい」といったご質問・ご要望もお寄せください。毎月楽しんでご覧いただければ幸いです。

本日は誠にありがとうございました。

■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

▼IR担当者のnoteでも情報を発信しています
決算の補足や当社の取り組みなどを、IR担当者がnoteでお届けしています。ぜひフォローをお願いいたします。
・IR担当 鈴木:https://note.com/robotpayment_ir
・IR担当 菊地:https://note.com/yusuke__kikuchi

【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室 鈴木
mail:pr@robotpayment.co.jp