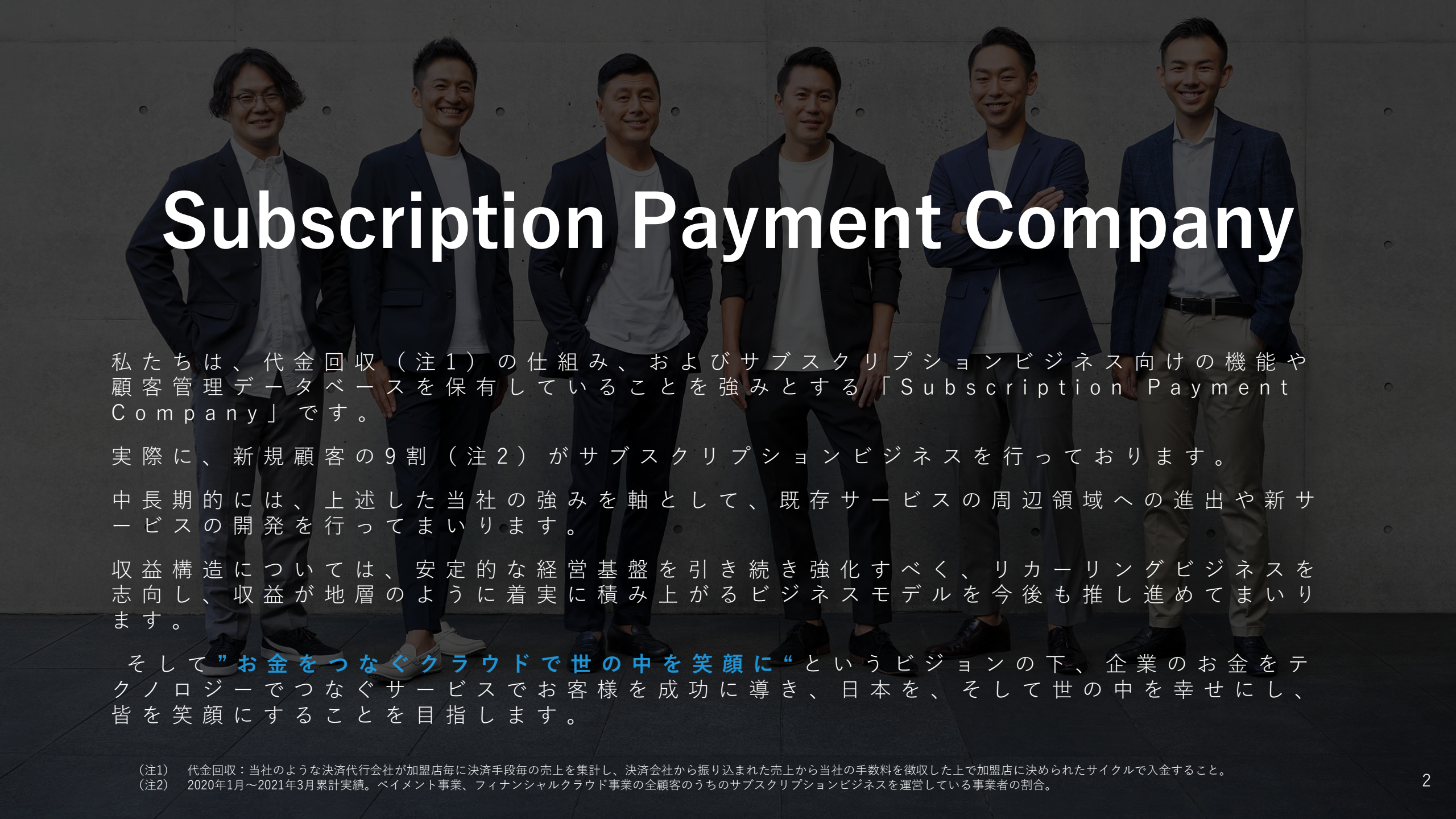


会社説明資料

株式会社 R O B O T P A Y M E N T

東証マザーズ 4374

2021年12月13日



Subscription Payment Company

私たちは、代金回収（注1）の仕組み、およびサブスクリプションビジネス向けの機能や顧客管理データベースを保有していることを強みとする「Subscription Payment Company」です。

実際に、新規顧客の9割（注2）がサブスクリプションビジネスを行っております。

中長期的には、上述した当社の強みを軸として、既存サービスの周辺領域への進出や新サービスの開発を行ってまいります。

収益構造については、安定的な経営基盤を引き続き強化すべく、リカーリングビジネスを志向し、収益が地層のように着実に積み上がるビジネスモデルを今後も推し進めてまいります。

そして”**お金をつなぐクラウドで世の中を笑顔に**“というビジョンの下、企業のお金をテクノロジーでつなぐサービスでお客様を成功に導き、日本を、そして世の中を幸せにし、皆を笑顔にすることを目指します。

（注1） 代金回収：当社のような決済代行会社が加盟店毎に決済手段毎の売上を集計し、決済会社から振り込まれた売上から当社の手数料を徴収した上で加盟店に決められたサイクルで入金すること。

（注2） 2020年1月～2021年3月累計実績。ペイメント事業、フィナンシャルクラウド事業の全顧客のうちのサブスクリプションビジネスを運営している事業者の割合。

取締役（常勤）及び執行役員

それぞれの分野のプロフェッショナルが経営及び事業を推進



清久 健也 代表取締役

1970年、山口県生まれ。東京大学工学部卒業後、電通に入社。2000年に当社を創業、代表取締役就任。



久野 聡太 取締役

2019年当社に入社、管理管掌の取締役就任。当社に入社以前は、野村證券株式会社にて東京や米国で機関投資家営業ビジネスに携わる。東京大学経済学部卒業、London Business School 経営学修士課程(MBA)修了。



小倉 政人 取締役

2004年当社に新卒入社、以来一貫してペイメント事業に携わり、2011年に執行役員就任、2017年より事業全体を統括する事業管掌の取締役。



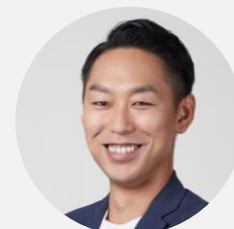
川本 圭祐 取締役

2006年当社に新卒入社、営業、カスタマーサポート、開発責任者等を経験し、2014年に執行役員就任、その後管理管掌を経て、2020年より経営企画室等管掌の取締役。



藤田 豪人 執行役員
フィナンシャルクラウド事業管掌

当社に入社以前は株式会社カオナビにてコーポレート本部長、複数の上場IT企業にてCMOなどを歴任。



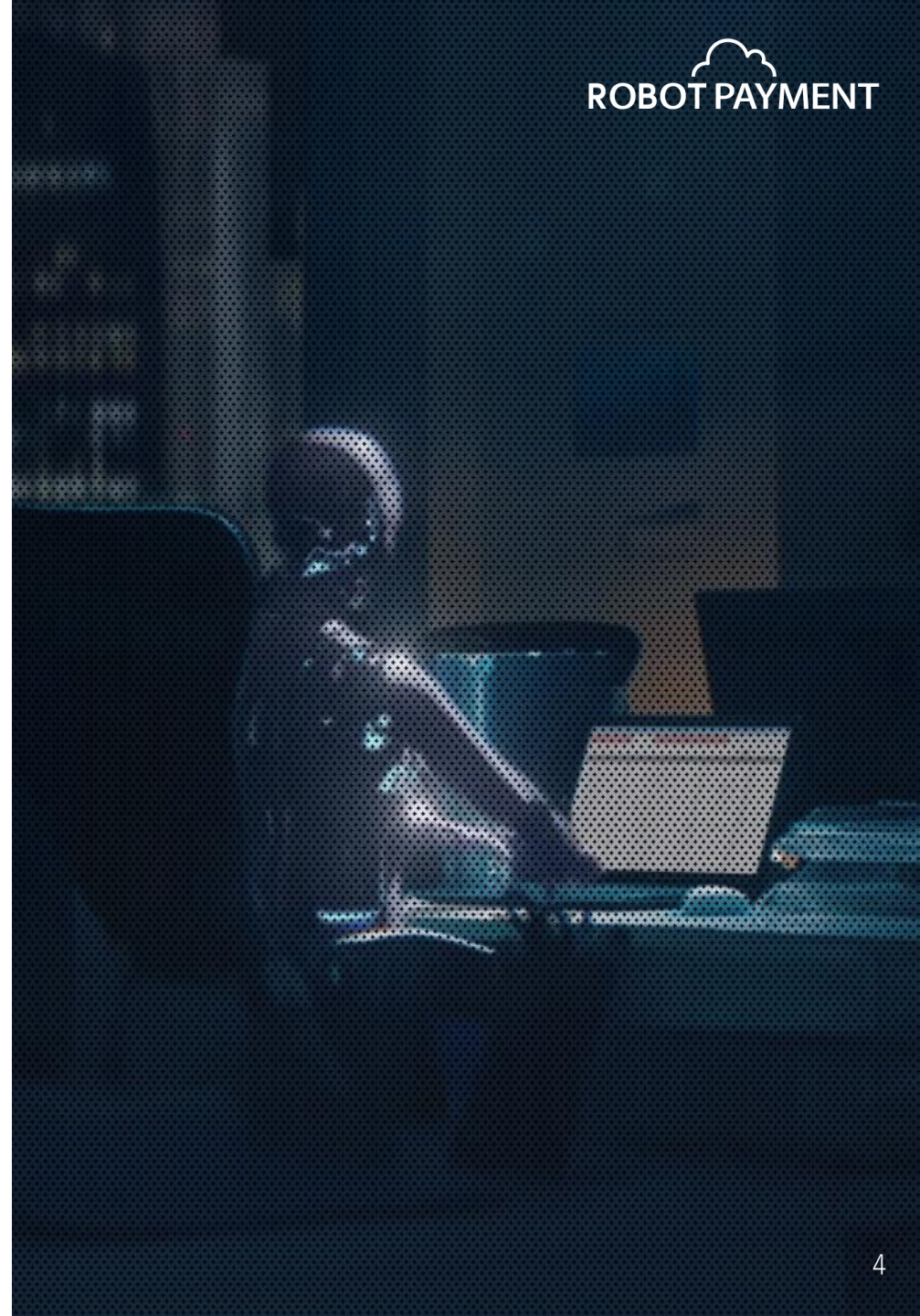
森山 泰史 執行役員
営業管掌

2011年当社に新卒入社、ペイメント事業部・フィナンシャルクラウド事業部の営業に従事し、2019年に執行役員就任。現在は当社の営業全般を統括。

01

事業概要

Business Highlight



企業のお金をテクノロジーでつなぐサービスを展開



ペイメント事業

サブスクリプションペイメント インターネットペイメント



BtoC
インターネット上
の決済

サブスクリプションビジネス向け
インターネット決済代行サービス



フィナンシャルクラウド事業



請求管理ロボ



請求管理ロボ for Salesforce



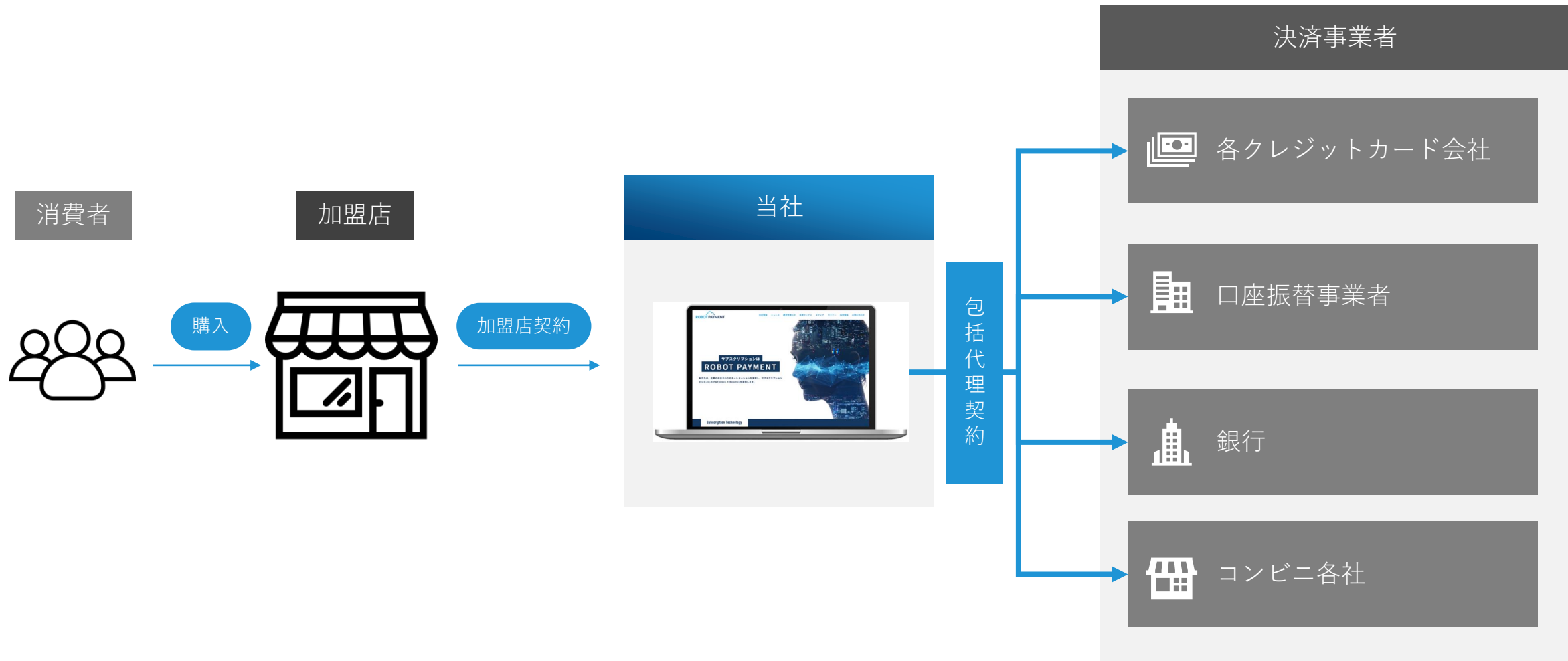
請求まるなげロボ



BtoB
企業内の利用

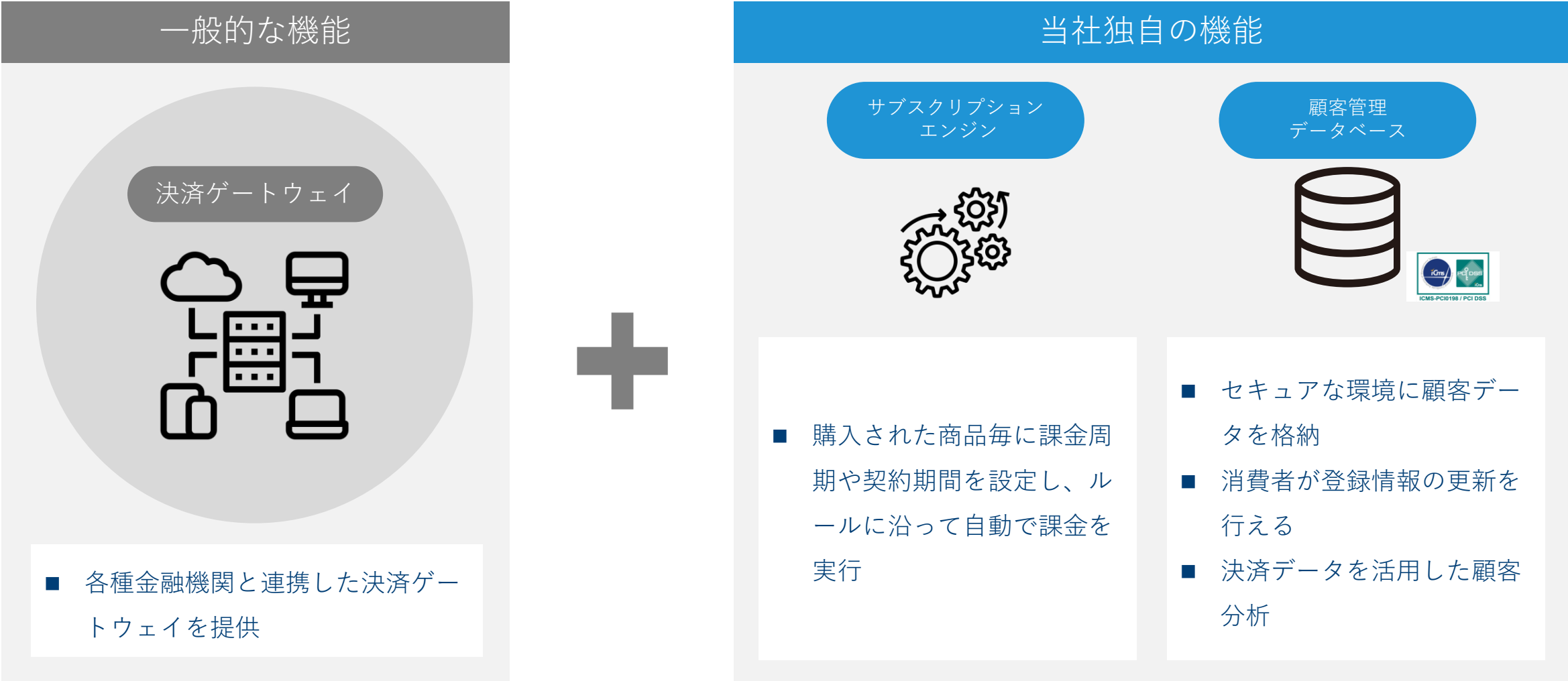
「請求・集金・消込・催促」業務を
効率化・自動化する経理DXサービス

加盟店（注）に対して決済事業者との窓口を一本化し、決済手段を一括して提供



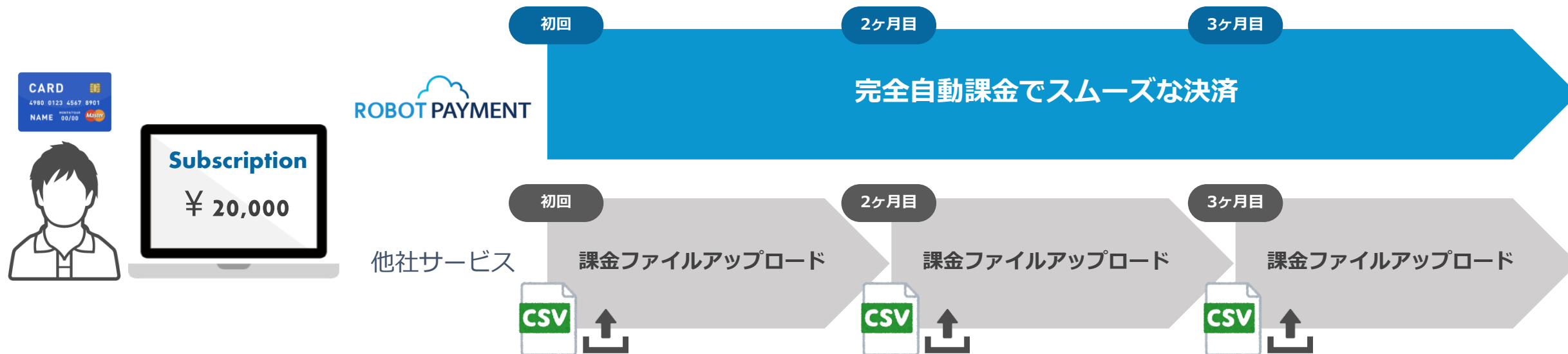
（注）加盟店：ECの事業者など、ペイメント事業の顧客のこと。

一般的な決済ゲートウェイ機能に加え、サブスク事業者向けの独自機能を提供



(注1) サブスクリプションビジネス：消費者がモノやサービスを利用した期間や量に対して対価を支払うことにより一定期間サービスを受けられるビジネス
(注2) 2020年1月～2021年3月累計実績

サブスクリプションビジネスの決済処理を自動化し、業務コストと人的ミスを削減



課金周期

毎週・隔週・毎月・隔月・3ヶ月毎・半年毎
毎年から選択。



課金金額の変更

手動操作とAPI連携のどちらでも変更が可能です。



課金回数の指定

1回から課金回数を指定することが可能です。
指定の課金回数が終了次第、自動課金は停止されます。



お試し期間（無料）設定

日単位でお試し期間を指定し、お試し金額での決済が可能。



解約・退会フォーム

エンドユーザー自身で継続課金の停止を行うことが可能なフォームを弊社がご用意しています。



課金日の指定

1日～31日及び月末から初回決済以降の自動課金日を設定することが可能です。

サブスクリプション事業者の工数削減・LTV最大化に寄与

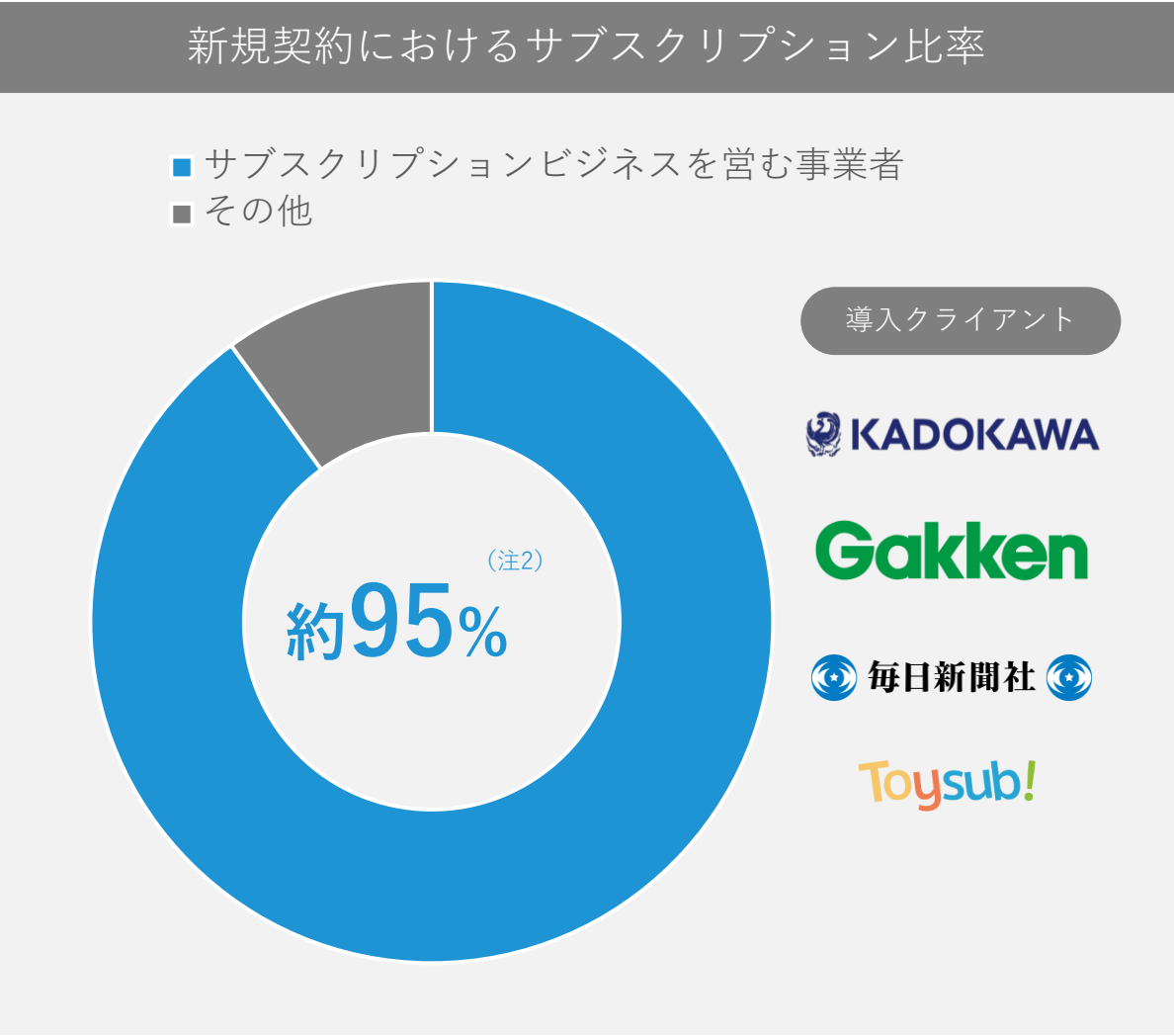
サブスクリプション事業者が得られるメリット

①サブスクリプションビジネス開始時の基本機能をすべて提供

②サブスクリプション事業者の工数削減・事業拡大を実現

継続的な課金に応じて生じる毎月の工数を大幅に削減

顧客分析により会員の解約防止やリピート促進(LTV最大化)



(注1) サブスクリプションビジネス：消費者がモノやサービスを利用した期間や量に対して対価を支払うことにより一定期間サービスを受けられるビジネス
(注2) 2020年1月～2021年3月累計実績

サブスクリプション型のサービスを中心に幅広い業種で利用

株式会社KADOKAWA



業種：出版

課金対象：「月刊アスキー」毎月読み放題
サービスの月額購読料

課金形態：継続課金

決済手段：クレジットカード、キャリア決済
課金額：1,080円/月

株式会社トラーナ



業種：消費者向けサービス

課金対象：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

課金形態：継続課金

決済手段：クレジットカード
課金額：3,340円/月

株式会社プレジデント社



業種：出版

課金対象：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

課金形態：継続課金

決済手段：クレジットカード
課金額：1,000円~/月

日本赤十字社宮城県支部

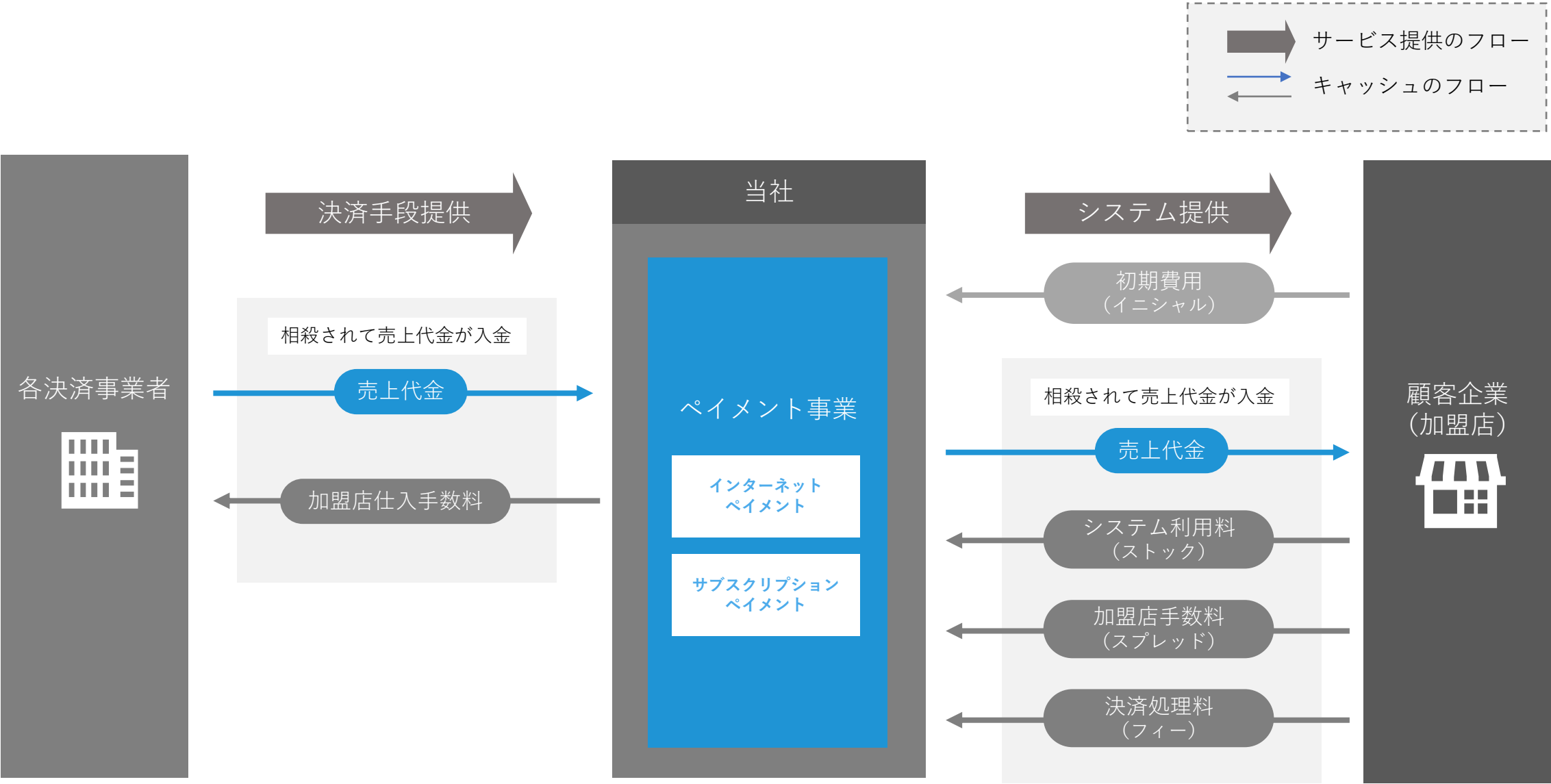


業種：医療

課金対象：活動資金（月会費）の寄付

課金形態：継続課金

決済手段：クレジットカード
課金額：2,000円~/月

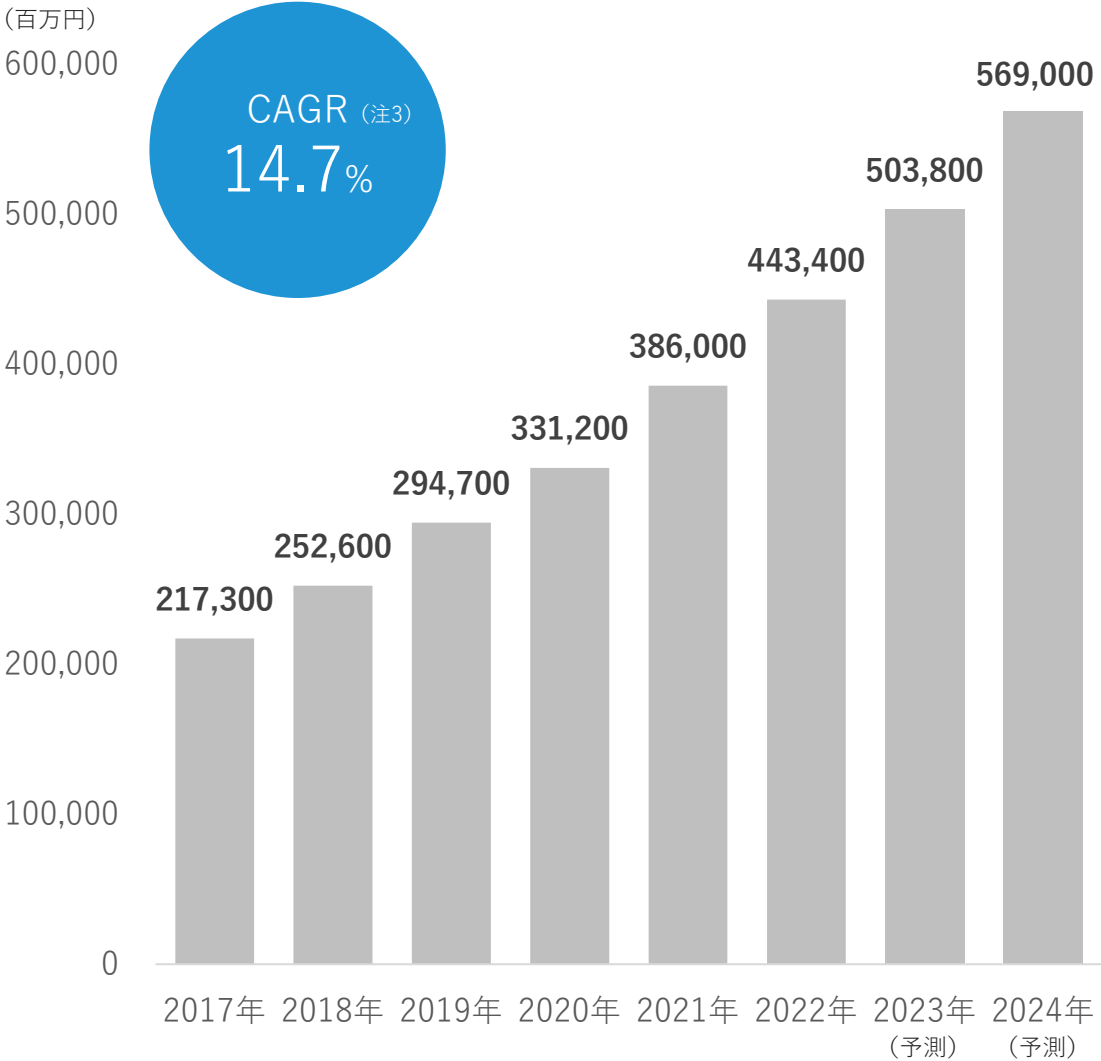


固定型・従量型のバランスが良いリカーリング収益^(注1)を構成

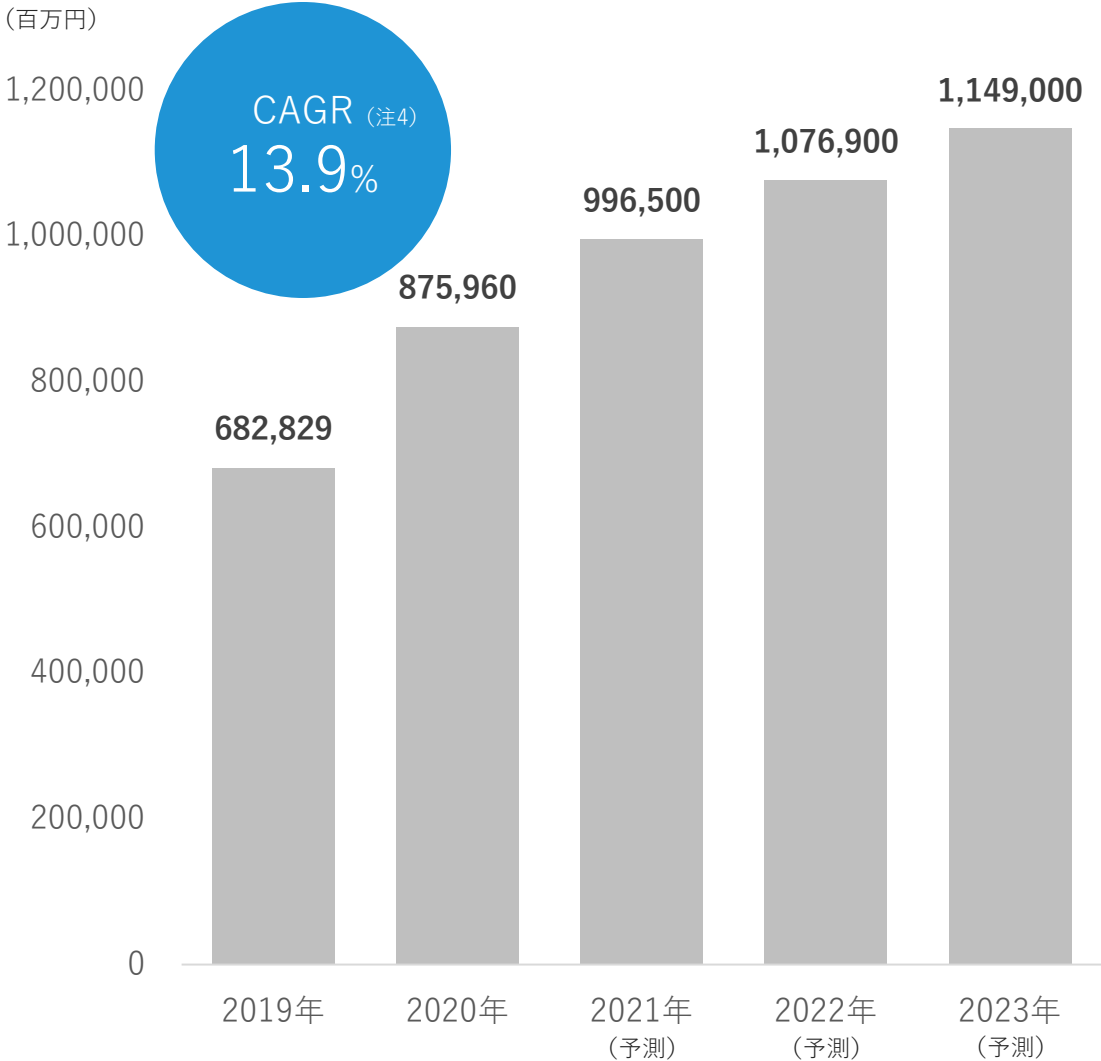


(注1) リカーリング収益：サービス利用期間に渡って顧客から継続的に課金が繰り返され、当社売上高に寄与するもの。
(注2) リカーリング収益比率：リカーリング収益の合計金額を売上高で除したもの。数値は2021年9月単月実績。

インターネット決済代行市場は安定して拡大^(注1)



サブスクリプション市場は今後も順調に拡大^(注2)



(注1)

2020年6月発行のデロイトトーマツミック経済研究所株式会社「ECにおけるネット決済代行サービス市場の現状と展望2020年度版」より。

(注2)

2021年4月発行の矢野経済研究所「サブスクリプションサービス市場に関する調査を実施（2021年）」より。（消費者支払額ベースであり、衣料品レンタル・食品の定期宅配サービス等含む7市場の合計）

(注3)

2017年から2024年における8年間の市場規模の年平均成長率。

(注4)

2019年から2023年における5年間の市場規模の年平均成長率。

1

ARPAの上昇

サブスクリプションビジネスを行う
エンタープライズ企業向け新機能開発

開発機能例

既存顧客管理

データ分析

CRM

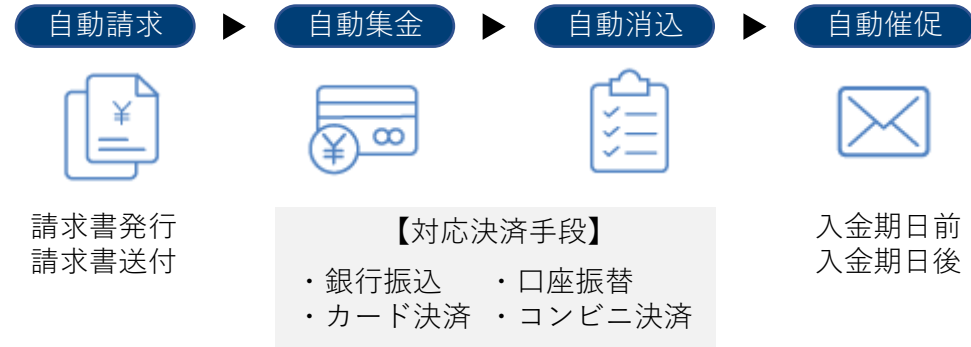
リテンション促進

2

アカウント数の拡大

- 請求管理ロボ利用ユーザーへのインターネット決済代行サービス導入促進（クロスセル）
- サブスク事業者への認知拡大のためのプロモーションの強化

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



2種類の提供方法

①すべてのユーザー向け

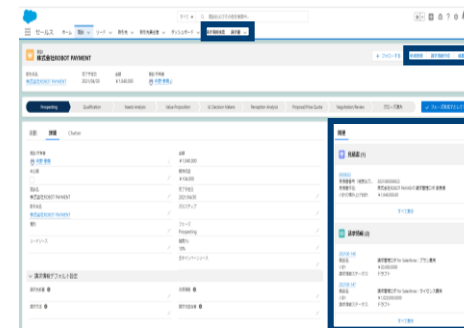
請求管理ロボ



- ・インターネット環境とデバイスがあれば、即利用が可能
- ・APIを利用し複数サービスと連携可能

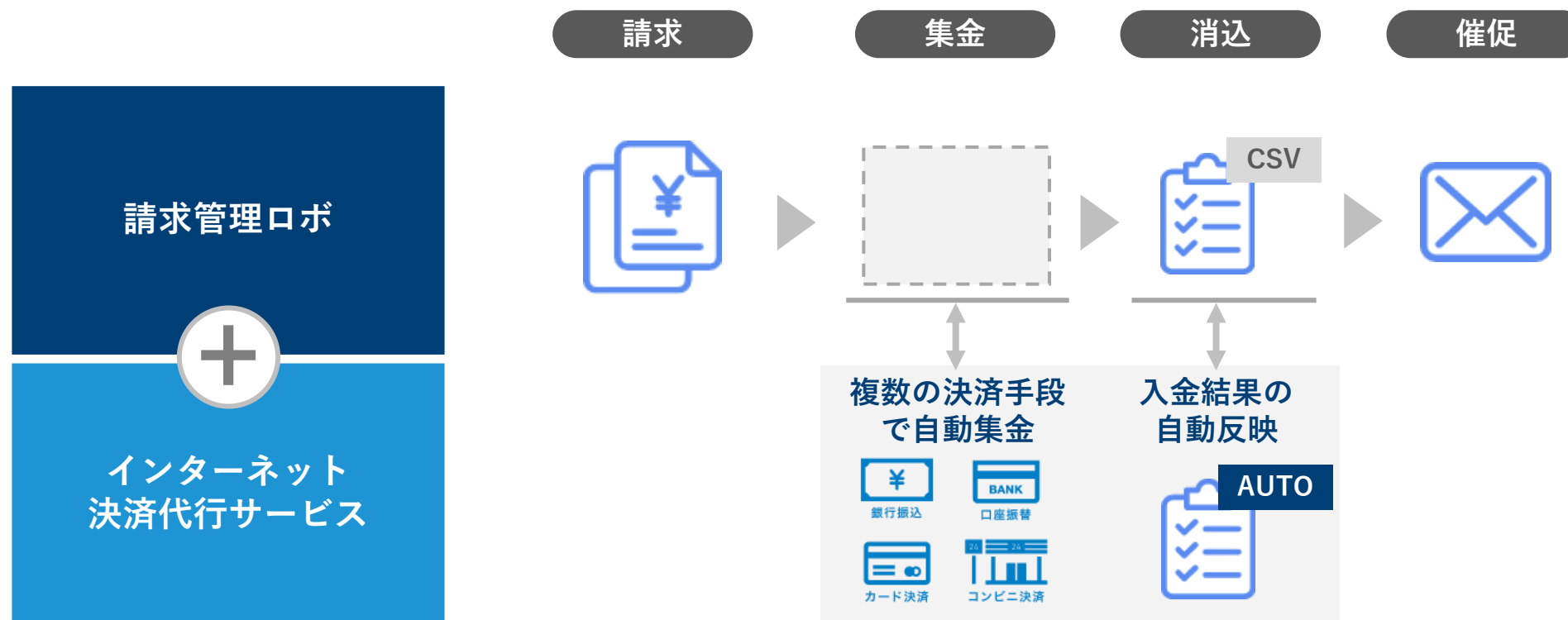
② Salesforce®ユーザー向け

請求管理ロボ for Salesforce



- ・Salesforce®で管理する顧客データを請求管理ロボに連動可能
- ・Salesforce®の高いカスタマイズ性を活用し自社フローに合わせたシステム構築が可能

請求管理ロボにインターネット決済代行サービスが連動し、解約率低減・LTV最大化



1

サブスク事業者のニーズに こたえる多彩な機能

サブスクリプション 課金エンジン



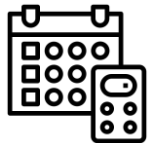
予め設定した日付に毎月発生する
請求書を発行して送付

多様な課金体系に対応



スポット・従量・定額を1つの請求
書に合算し請求書を作成

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、次月に自動的に繰越
し、請求書を作成

年間一括払いの 前受金管理機能



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

2

代金回収の経験とノウハウ

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

決済の コンサルティング



代金回収の効率化、未収削減を実現
する最適な決済方法の提案

複数の決済手段の 一元管理



複数の決済手段を管理画面で
一括管理。簡単に決済手段を
変更可能

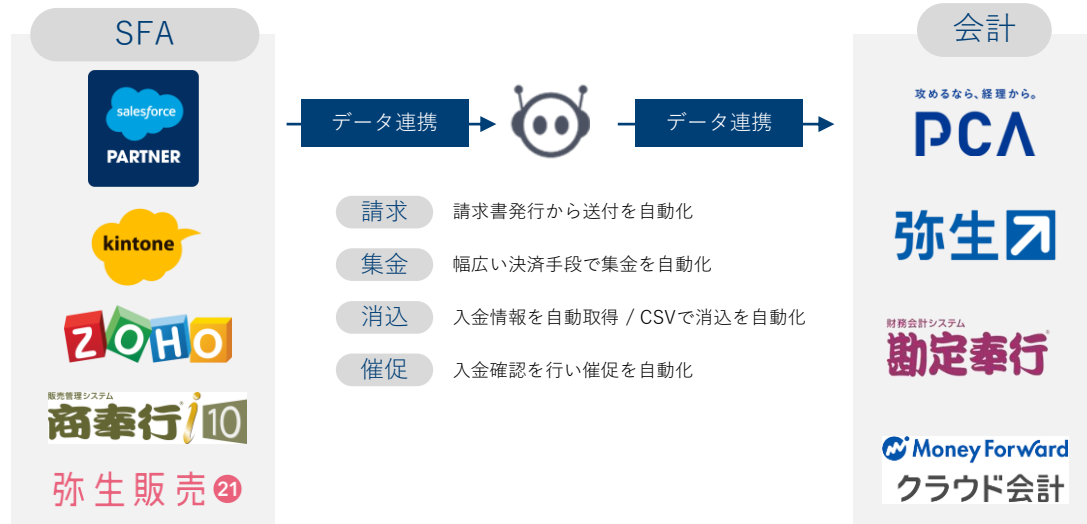
まるなげオプション の提供



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

3

豊富なAPI連携で外部システムとの
柔軟な連携が可能



- 豊富なAPIが利用可能
- プラグイン (注) を用意しており、簡単に外部システムとの連携が可能

既存の業務フローを変えることなく、販売管理から会計までの業務全体の効率化を実現

(注) プラグイン：アプリケーションソフトウェアの機能を拡張するために追加するプログラムの一種

4

大手企業の要望に対応できる
請求管理ロボ for Salesforce



- Salesforce®の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
- Salesforce®を利用する大手の企業にアプローチ可能

大手企業の獲得増加に寄与

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

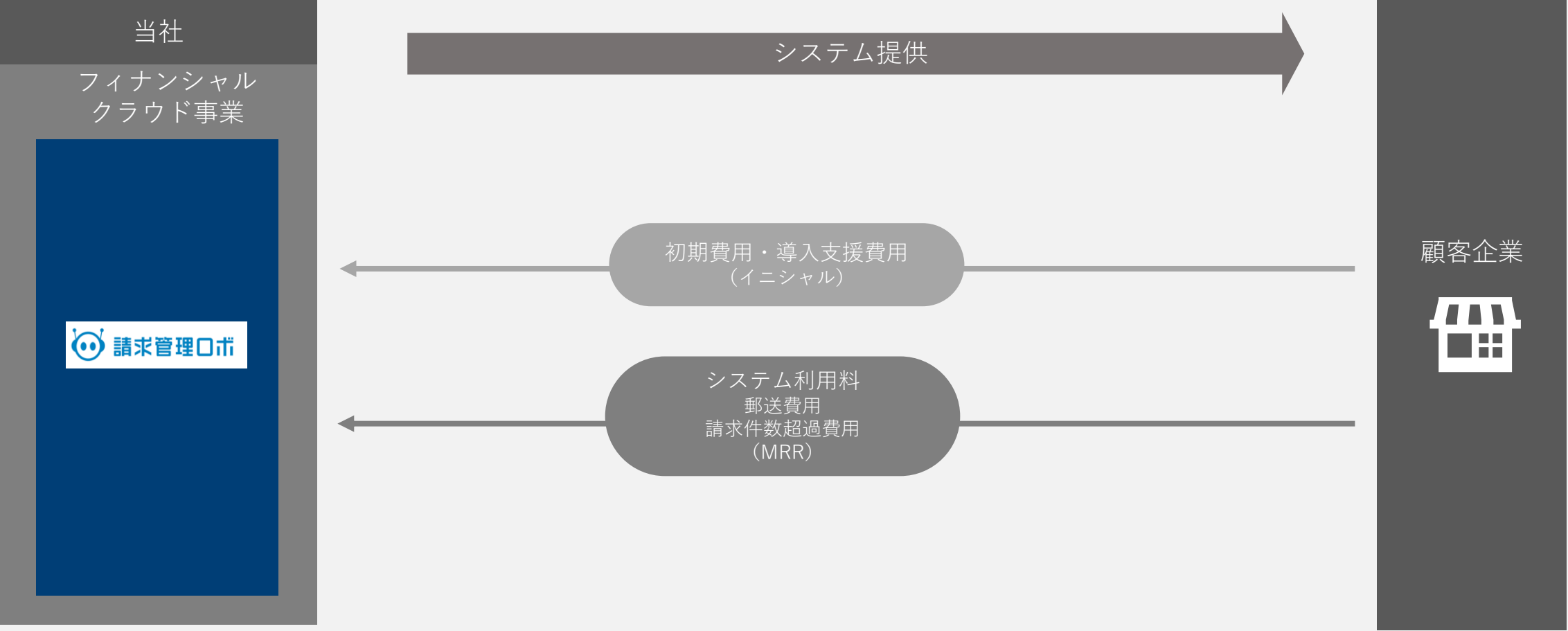
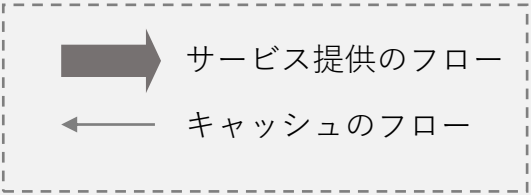


コンサルティング・アドバイザリー

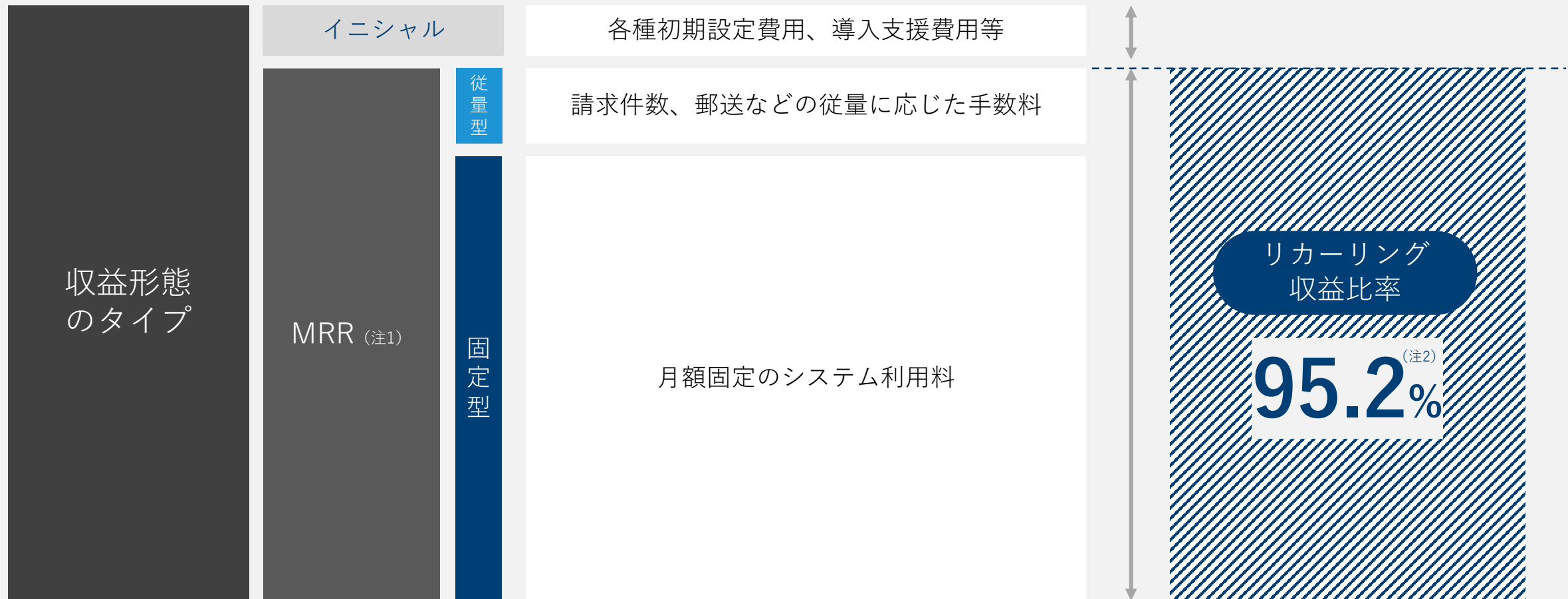


システム・インフラ





リカーリング収益で成長するモデルを構築



(注1) MRR : Monthly Recurring Revenueの略称で、毎月繰り返し得られる収益のこと。

(注2) リカーリング収益比率：リカーリング収益の合計金額を売上高で除したもの。数値は2021年9月単月実績。

基本プラン

機能	電子化プラン 月額10,000円	請求管理プラン 月額30,000円
請求書発行 ・送付	✓	✓
CSVインポート・ エクスポート	✓	✓
IP制限	✓	✓
消込	-	✓
決済期限通知・ 催促	-	✓
ユーザー数	5	

オプション料金

請求処理件数ごと
プラン
100件毎に増加
(10,000円～)

+

機能オプション
平均5,000円
/1オプション追加

+

決済連携
オプション
20,000円～

+

スプレッド
2.65%～

フィー
5円/件

オプション例

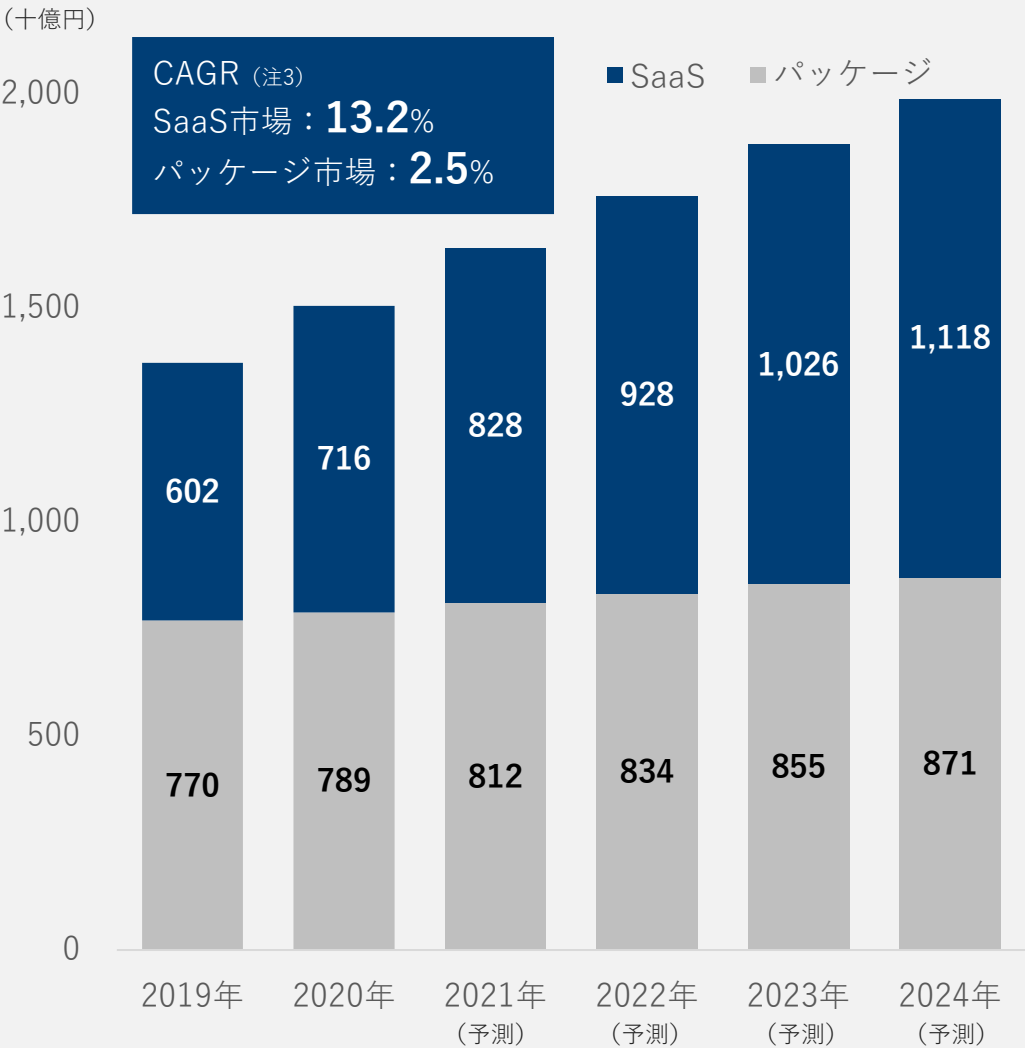
- ・ 利用ユーザー追加
- ・ 請求書カスタマイズ
- ・ 仕訳・会計連携
- ・ 承認設定

その他オプション

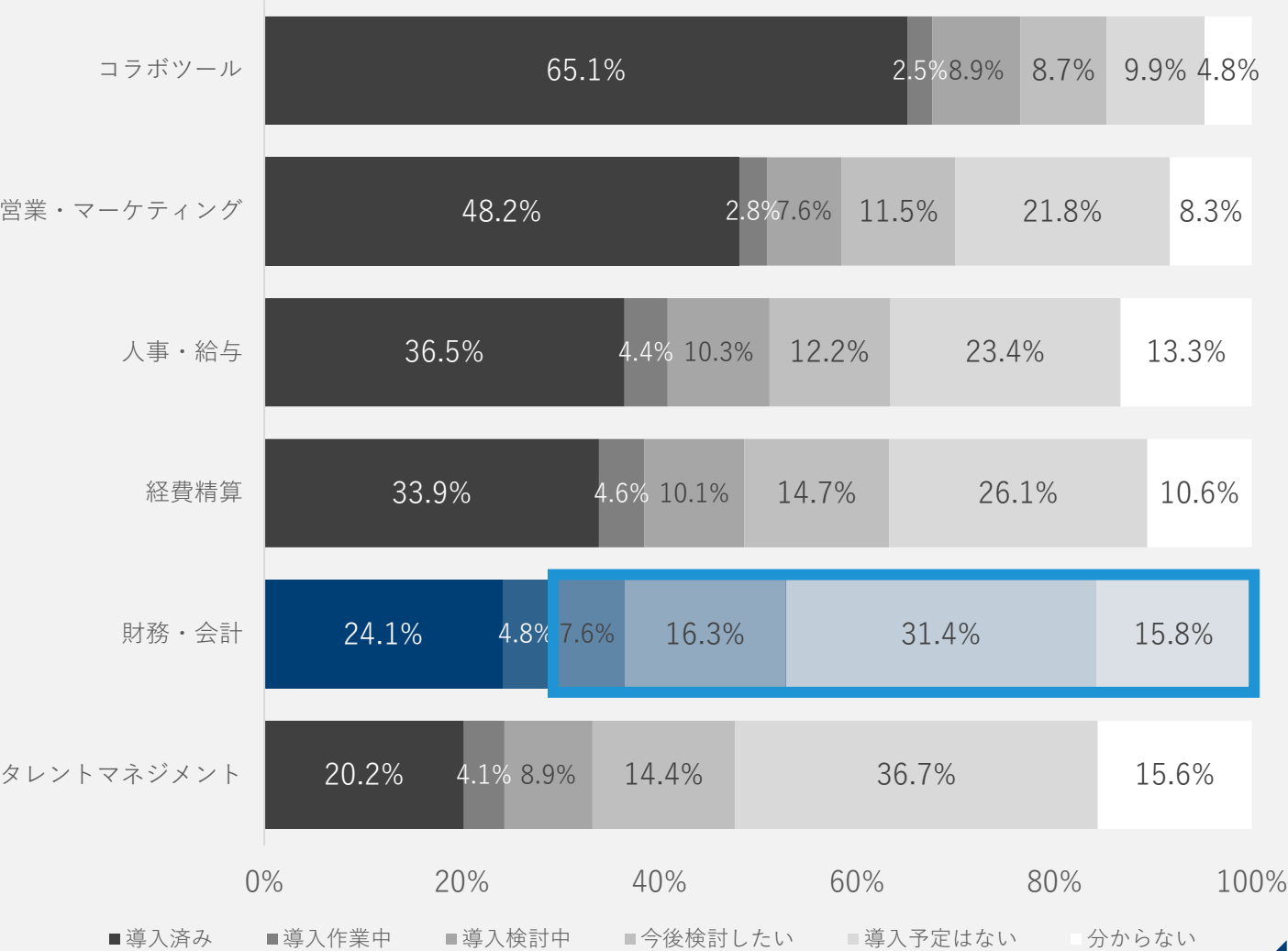
まるなげオプション

手数料2.0%～
(※債権譲渡対象の請求金額)

国内ソフトウェア市場はSaaSが牽引^(注1)



財務・会計分野のSaaS導入は成長の余地が大きい^(注2)



(注1) 2020年9月発行の富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2020版」より。
(注2) 2020年1月発行のWalkMe株式会社、日経BPコンサルティング「SaaS導入後の定着化に関する調査報告書」より。
(注3) 2019年から2024年における6年間の市場規模の年平均成長率。

法整備・社会課題が経理のDXツール推進を後押し

2020年10月

電子帳簿保存法改正

法律の改正により、最低限の要件を満たす電子帳簿についても、電磁的記録による保存等が可能となるなど保存要件が緩和。2021年・2022年にはさらに要件緩和が行われるため、電子帳簿保存法への対応（紙文化からの脱却）が進行。

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。

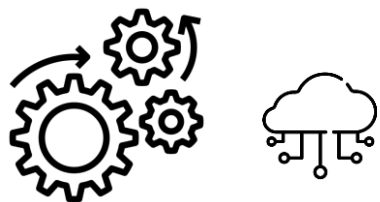
2025年の崖

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。

1 ARPAの向上

大手顧客向けの 「請求管理ロボ for Enterprise」



カスタマイズ性の高い機能を拡充し、
大手顧客の複雑な業務フローに対応

オプション開発・拡販



お客様の声に応えるオプションを
開発・拡販し収益源を拡大

請求まるなげロボの販売強化

ハイブリッドBPO



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 導入促進

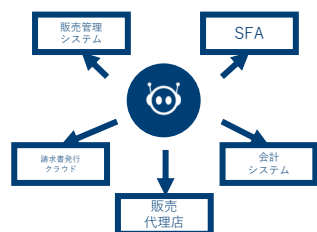
インプリメント推進



外部ベンダーと連携し、最適な業務
フロー提案・システム要件定義の
スピードアップ

3 アカウント数の拡大

OEM/販売パートナー強化



- ・ ERP/SFAへOEMでの機能提供
- ・ 大手販売代理店との契約

認知拡大



- ・ 認知拡大のためのマス戦略
- ・ テレビCM・交通広告も検討

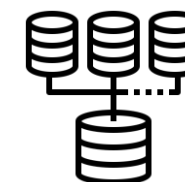
4 解約防止

インターネット決済代行サービス連携



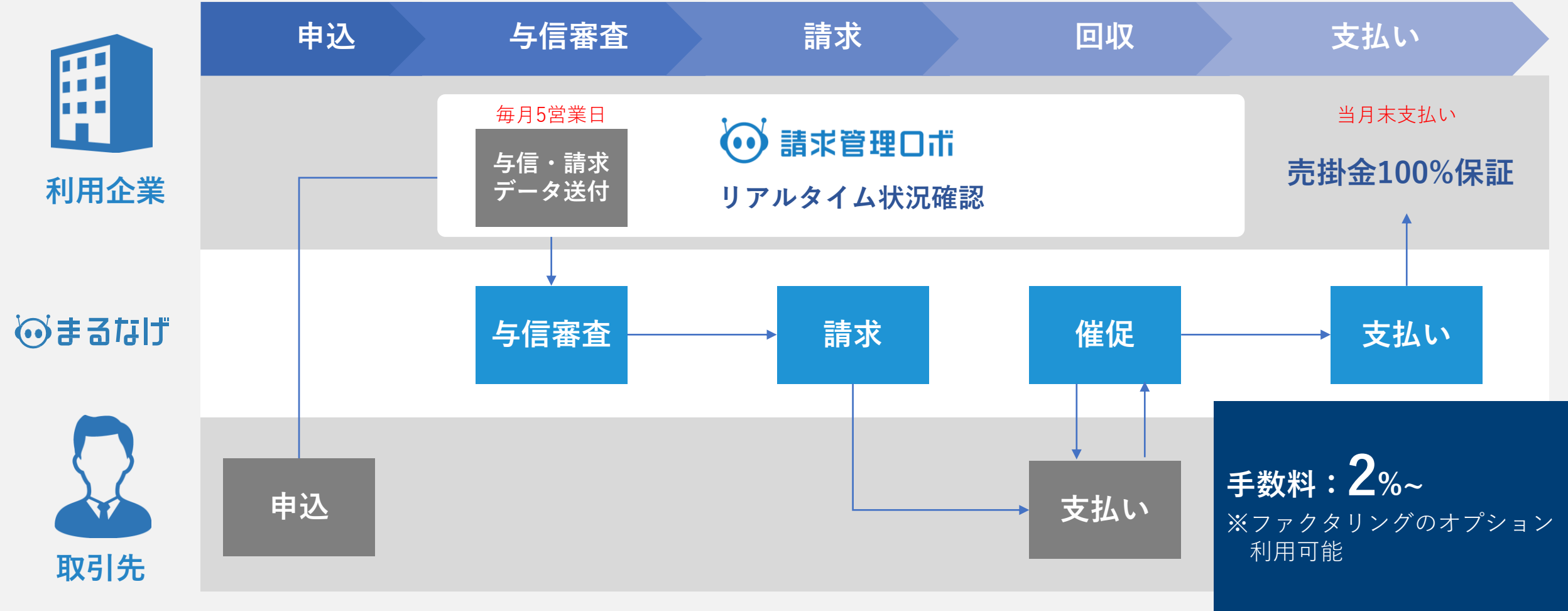
当社のインターネット決済代行サービ
スと結合し、代金回収までカバー
することで継続率向上

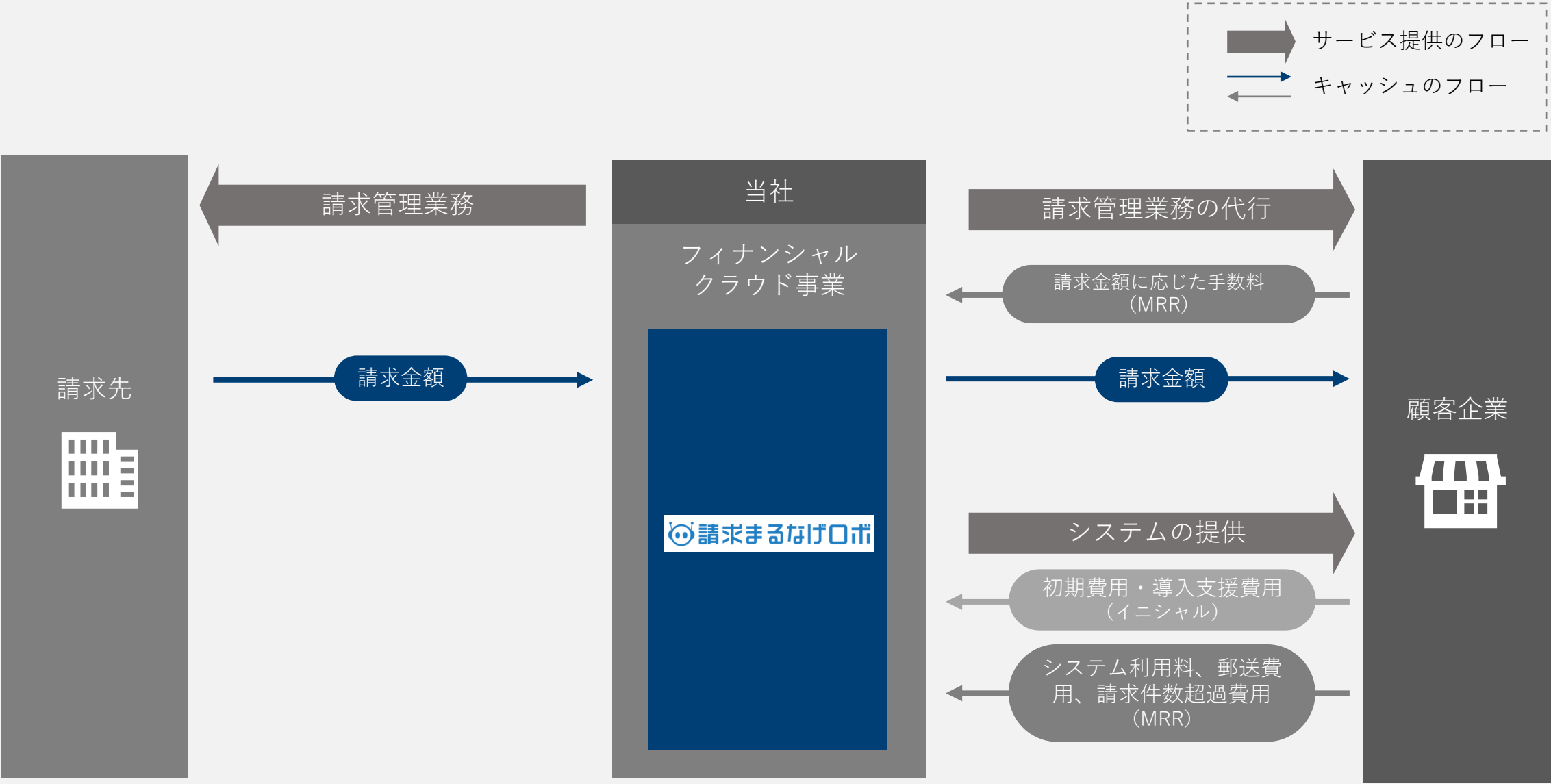
API連携



顧客が利用するシステムと結合し、
リプレイスリスクを減らす

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





(注) 請求まるなげロボの利用にあたり、請求管理ロボのシステムを提供するため、請求管理ロボの初期費用・システム利用料なども発生

請求規模の大きい顧客が増加することで手数料収入が増加する収益構造



(注1) MRR : Monthly Recurring Revenueの略称で、毎月繰り返し得られる収益のこと。
(注2) リカーリング収益比率：リカーリング収益の合計金額を売上高で除したもの。数値は2021年9月単月実績。

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



A社

業種：総合デベロッパー
従業員数：1,500名以上

Before

- 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



After

- 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



株式会社キャスト

業種：人材派遣
従業員数：300名以上

Before

- 複数のサービスの請求を一元管理できていなかった



After

- サービスごとの請求システムの差異がなくなり、請求の一元管理を実現
- 早期払いの入金スケジュールによりキャッシュフローが安定



ネオス株式会社

業種：ITサービス
従業員数：190名

Before

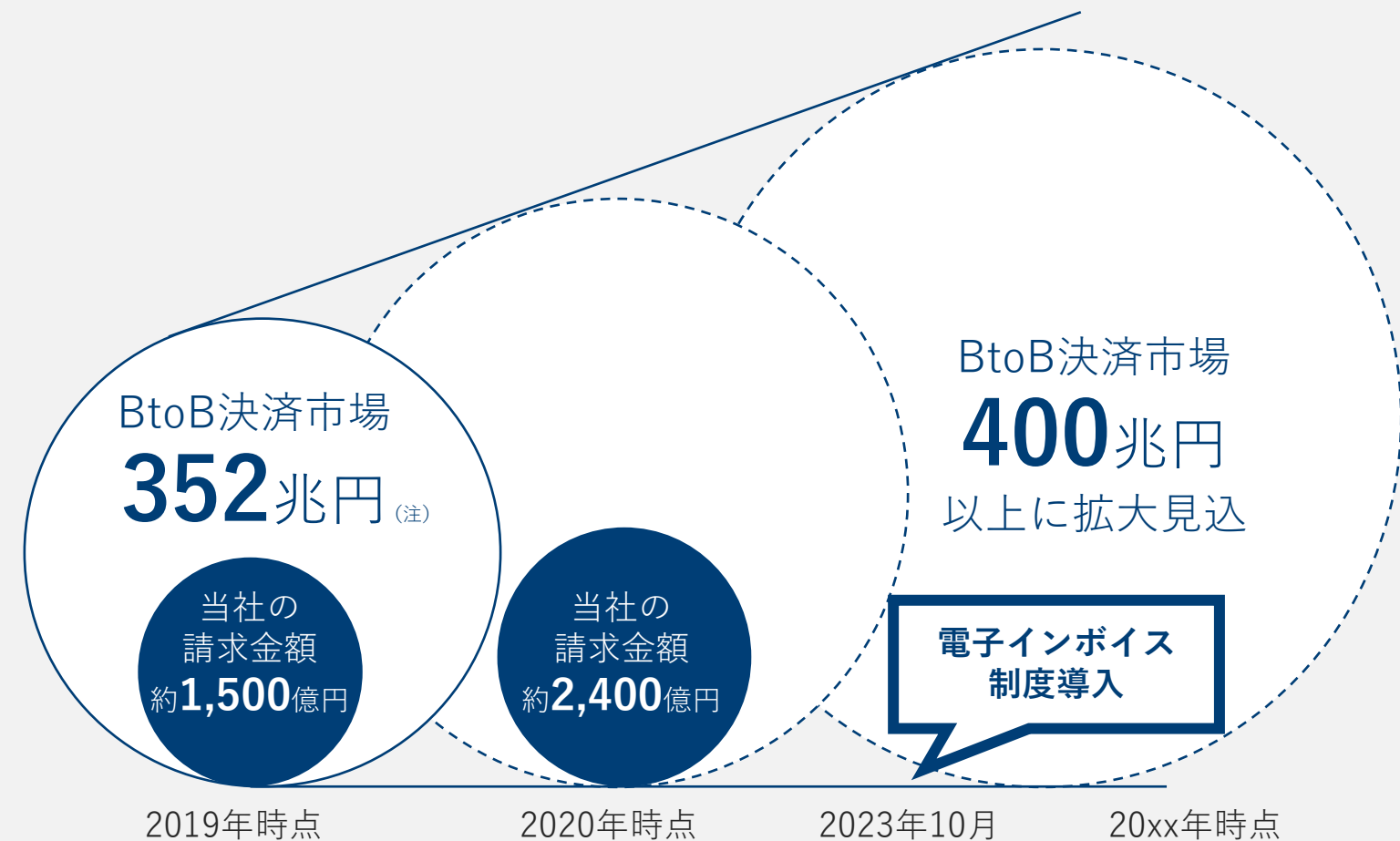
- 新規事業の立ち上げに際し、バックオフィスにリソースを掛けたくなかった



After

- 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

BtoB決済市場は今後もさらに拡大



成長戦略

ポテンシャルの大きい
BtoB決済市場がターゲットに

02

業績ハイライト
Financial Highlight



2021年12月期第3四半期 決算のポイント

全社

- 売上高は、主にインターネット決済代行サービスの決済取扱高増加、請求管理ロボにおける大手企業の導入促進により前年同期比+30.2%
- 営業利益は、コストコントロールを行ったことにより前年同期比+142.6%と大幅増加

ペイメント事業

加盟店の事業拡大によりスプレッド（注）が増加し、売上高は前年同期比+22.9%

フィナンシャルクラウド事業

大手企業の導入促進による請求書発行枚数・請求金額の増加、導入アカウント数の増加により、売上高は前年同期比+46.5%

（注）スプレッド：加盟店の売上に対して料率で課金される手数料

2021年12月期第3四半期 業績サマリー

主に増収効果を背景に大幅増益を達成

	2021年12月期 第3四半期累計期間	前年同期比 (注)
売上高	1,006百万円	+30.2%
売上総利益	913百万円	+27.4%
営業利益	133百万円	+142.6%
経常利益	132百万円	+187.9%
当期純利益	106百万円	+131.2%

(注) 2020年12月期第3四半期累計期間の数値は監査法人の監査を受けておらず、前年同期比の数値は参考値であります。

2021年12月期第3四半期 業績進捗率

(単位：百万円)	2020年12月期 第3四半期累計期間 (注1)	2021年12月期 第3四半期累計期間	前年同期比	計画比 (進捗率) (注2)
売上高	772	1,006	+30.2%	75.5%
売上総利益	717	913	+27.4%	77.7%
営業利益	54	133	+142.6%	88.9%
経常利益	45	132	+187.9%	106.3%
当期純利益	45	106	+131.2%	103.2%

(注1) 2020年12月期第3四半期累計期間の数値は監査法人の監査を受けておらず、当該数値及び前年同期比は参考値であります。

(注2) 計画比とは、当第3四半期累計期間の業績と2021年9月28日に公表した会社計画の比較をしたものであります。

2021年12月期通期業績予想修正について

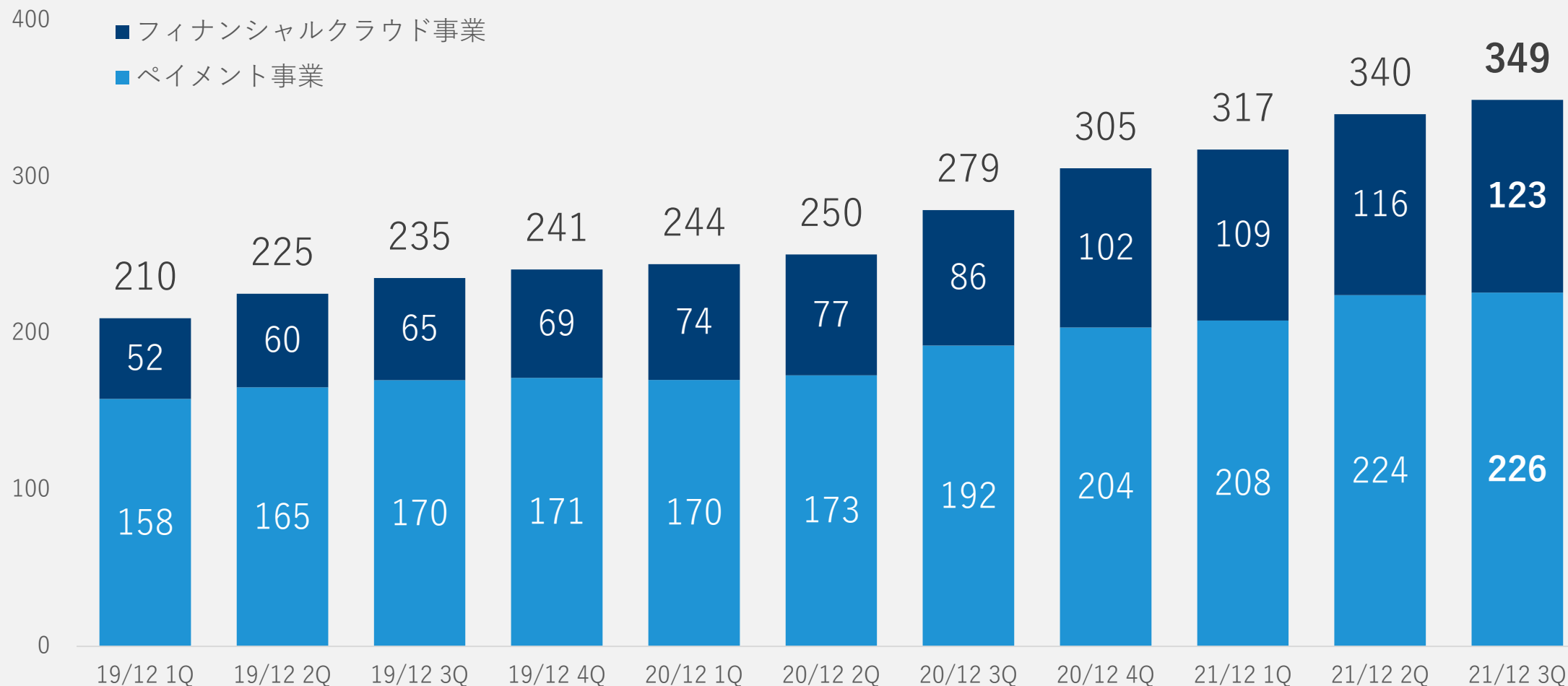
(単位：百万円)	2021年12月期 通期従来予想 (注)	2021年12月期 通期新予想	差異	差異理由
売上高	1,333	1,369	+2.8%	計画比で両事業とも順調に推移していることから。
営業利益	150	157	+5.3%	積極的な人材採用、マーケティングを行う一方で堅調な売上高の推移やサーバー費などの効率化等の影響により。
経常利益	124	156	+26.0%	上場関連費用の節減、借入の早期返還による支払利息の節減、補助金収入等により。
当期純利益	102	128	+24.7%	上記経常利益の上方修正により。

(注) 2021年12月期通期従来予想は当社が東京証券取引所マザーズへの上場にあたり、9月28日に開示したものであります。

四半期別売上高推移

顧客数の拡大などを背景に両事業とも着実に売上が拡大

(売上高/単位：百万円)

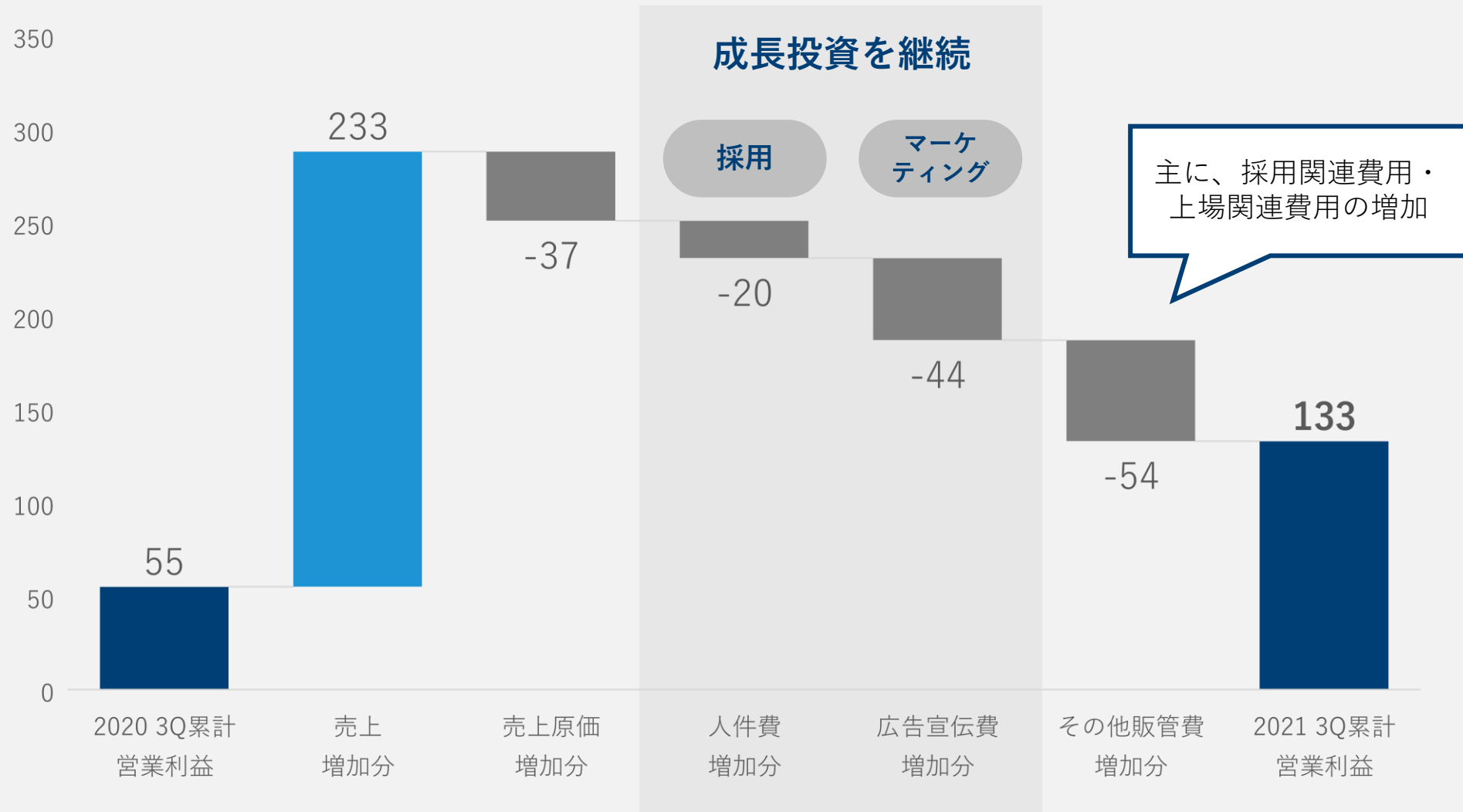


(注1) 2019年12月期、2020年12月期の四半期数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。

(注2) 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2018年3月30日。以下「収益認識会計基準」という。)及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第30号 2018年3月30日)が2018年4月1日以後開始する事業年度の期首から適用可能となったことに伴い、2019年12月期の期首から収益認識会計基準等を適用しております。

営業利益増減要因

人員増強・マーケティング強化等成長投資を加速させながら大幅増益を達成



ARR (注1)

全社

1,356百万円

ペイメント事業

870百万円

フィナンシャルクラウド事業

486百万円

リカーリング収益比率 (注2)

全社

96.6%

ペイメント事業

97.4%

フィナンシャルクラウド事業

95.2%

売上高成長率 (前年同期比)

全社

30.2%

ペイメント事業

22.9%

フィナンシャルクラウド事業

46.5%

アカウント数 (以下、AC)

全社

6,260AC

ペイメント事業

5,700AC

フィナンシャルクラウド事業

560AC

ARPA (2021年12月期 3Q)

全社

18,031円

ペイメント事業

12,695円

フィナンシャルクラウド事業

72,344円

解約率 (月次/金額ベース) (注3)

全社

0.47%

ペイメント事業

0.46%

フィナンシャルクラウド事業

0.98%

(注1) ARR: 「Annual Recurring Revenue」の略称で、2021年9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) 2021年9月単月の各事業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) 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9月までの各月の平均値であります。

貸借対照表

(単位：百万円)	2021年12月期 第2四半期会計期間末	2021年12月期 第3四半期会計期間末	前年同期比
流動資産	3,161	3,558	+396
固定資産	440	446	+6
資産合計	3,601	4,004	+402
流動負債	3,225	3,436	+210
固定負債	52	44	△8
負債合計	3,278	3,480	+202
株主資本	275	480	+205
その他	48	43	△5
純資産合計	323	523	+200

新規上場における資金調達について

新規株式発行による 調達について

当社は、新規上場に際し、2021年9月27日を払込期日とする有償一般募集増資により110,000株を新規発行し、当第3四半期において、約188百万円の資金調達が完了しております。

オーバーアロットメント による調達について

当社は、新規上場に際し、2021年10月27日を払込期日とする有償第三者割当による増資により、約56百万円の資金調達が完了しております。

資金使途について

上記調達資金については、今後の事業のさらなる拡大のための成長資金として、広告宣伝費・採用費及び人件費・設備投資（システム開発）に充当する予定です。詳細は有価証券届出書をご参照ください。

（注）新規上場における資金調達の詳細については、有価証券届出書並びに関連する適時開示をご参照ください。

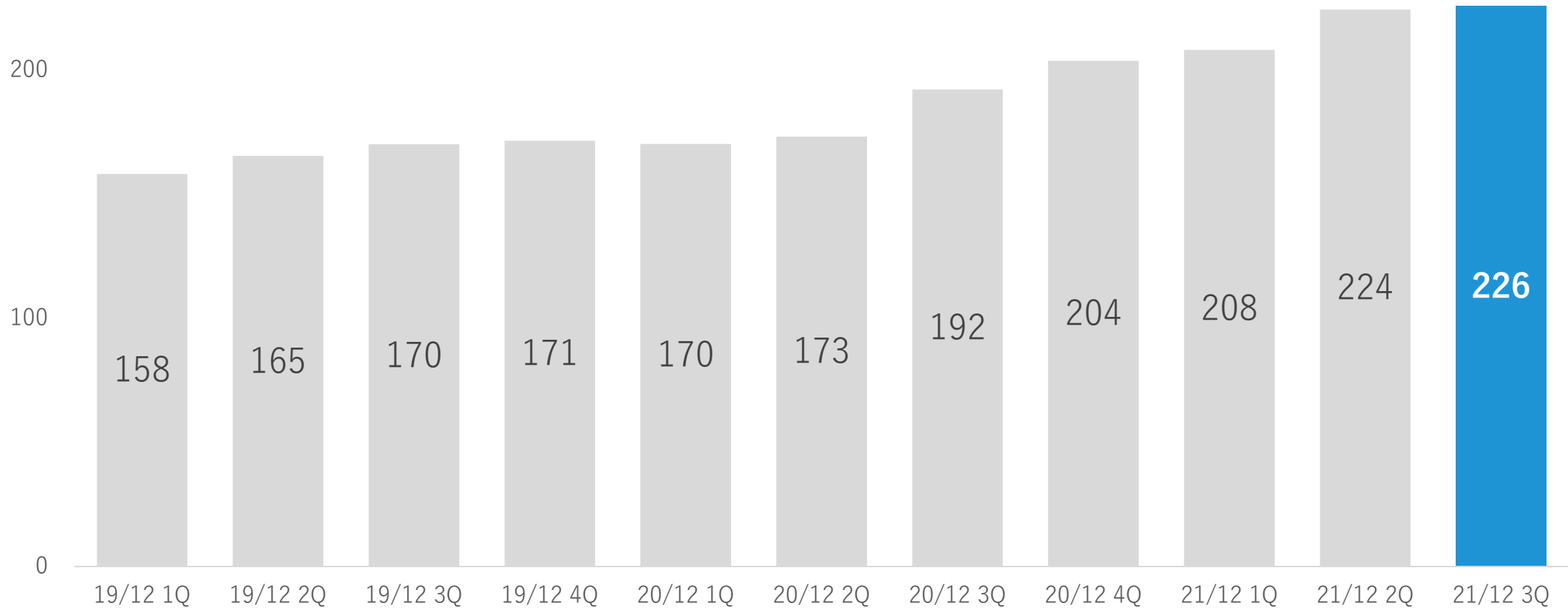
03

ペイメント事業ハイライト
Payment business Highlight



アカウント数、取扱高などの拡大を背景に着実に売上高が成長

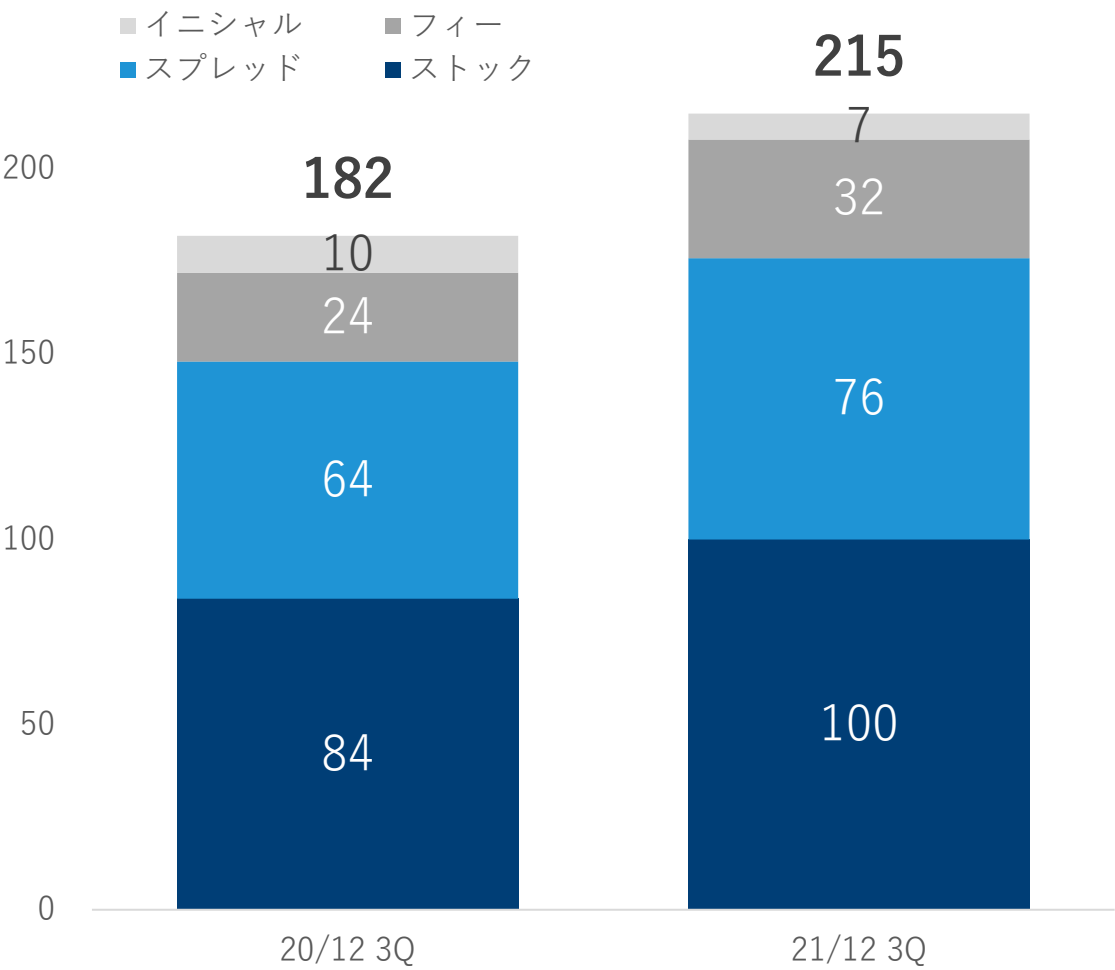
(売上高/単位：百万円)



(注1) 2019年12月期、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) 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2018年3月30日。以下「収益認識会計基準」という。)及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第30号 2018年3月30日)が2018年4月1日以後開始する事業年度の期首から適用可能となったことに伴い、2019年12月期の期首から収益認識会計基準等を適用しております。

イニシャルを除く各カテゴリーの売上が順調に拡大

(単位：百万円)



前年 3 Q単体比の増減要因

フィー

既存アカウントの決済処理件数増加により+31.1%

スプレッド

既存アカウントの取扱高増加により+19.1%

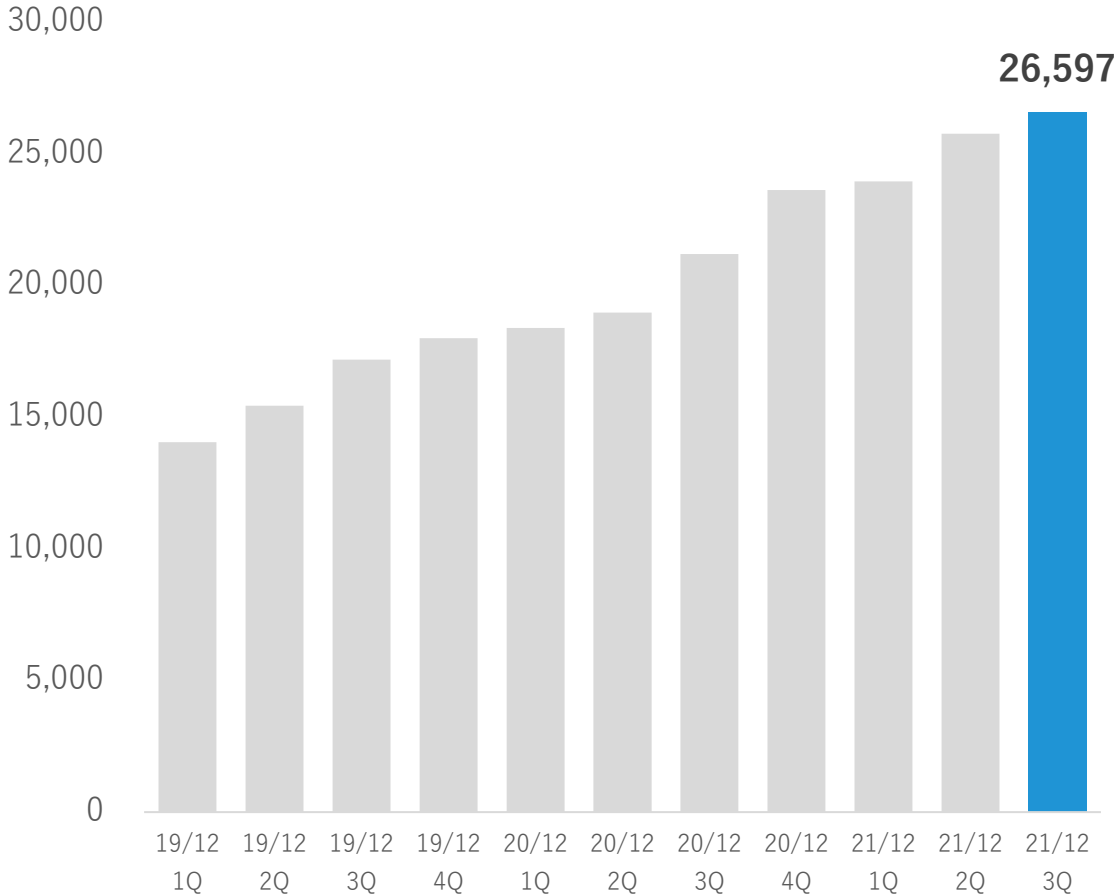
ストック

アカウント数の積み上がりにより+18.8%

決済取扱高・決済処理件数ともに、コロナ禍の巣ごもり消費以降も増加

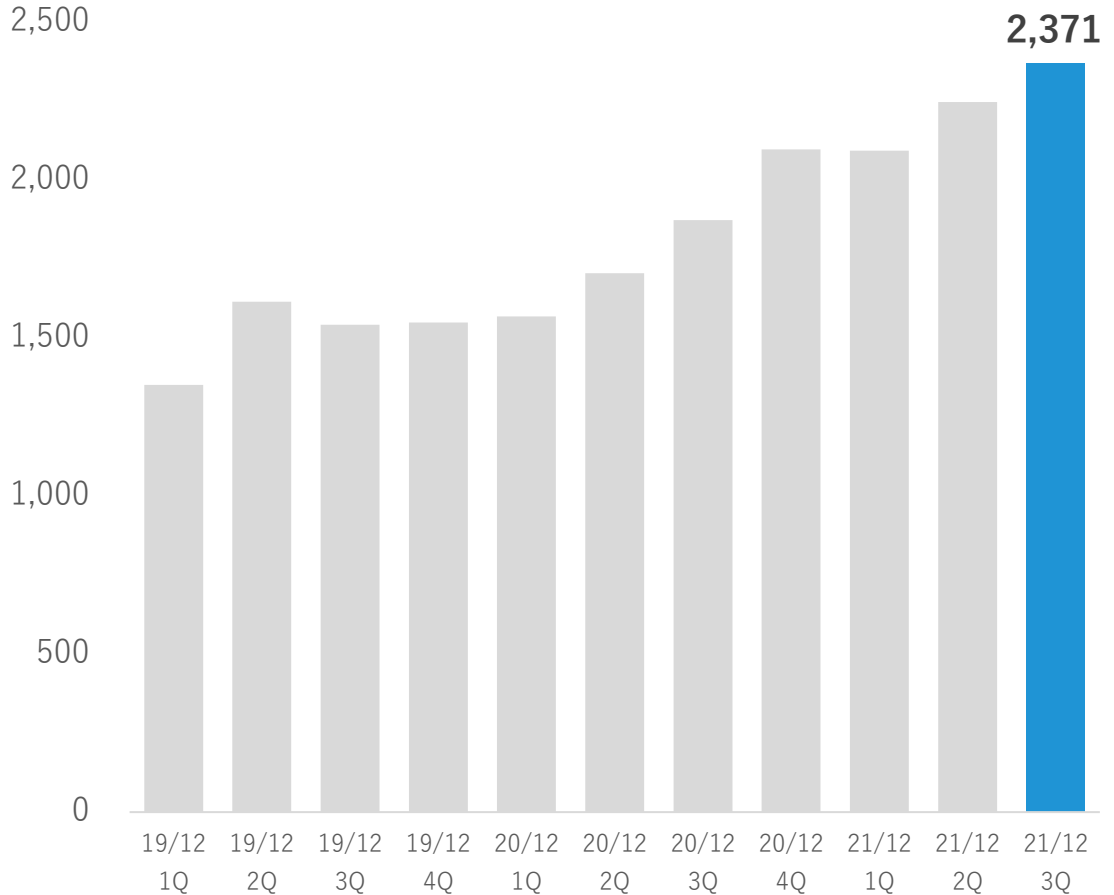
決済取扱高推移

(取扱高/単位：百万円)



決済処理件数推移

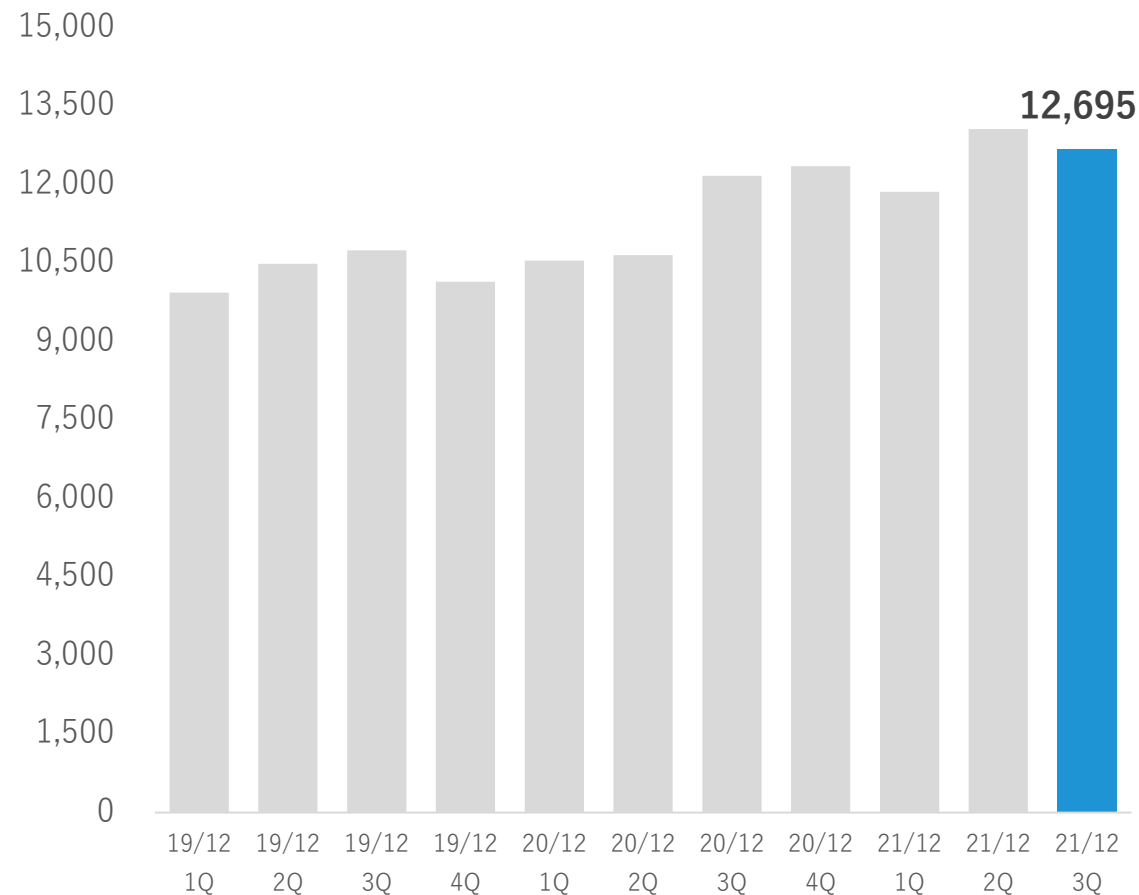
(決済処理件数/単位：千件)



過去からのトレンドを引継ぎ、各KPIは概ね良好に推移

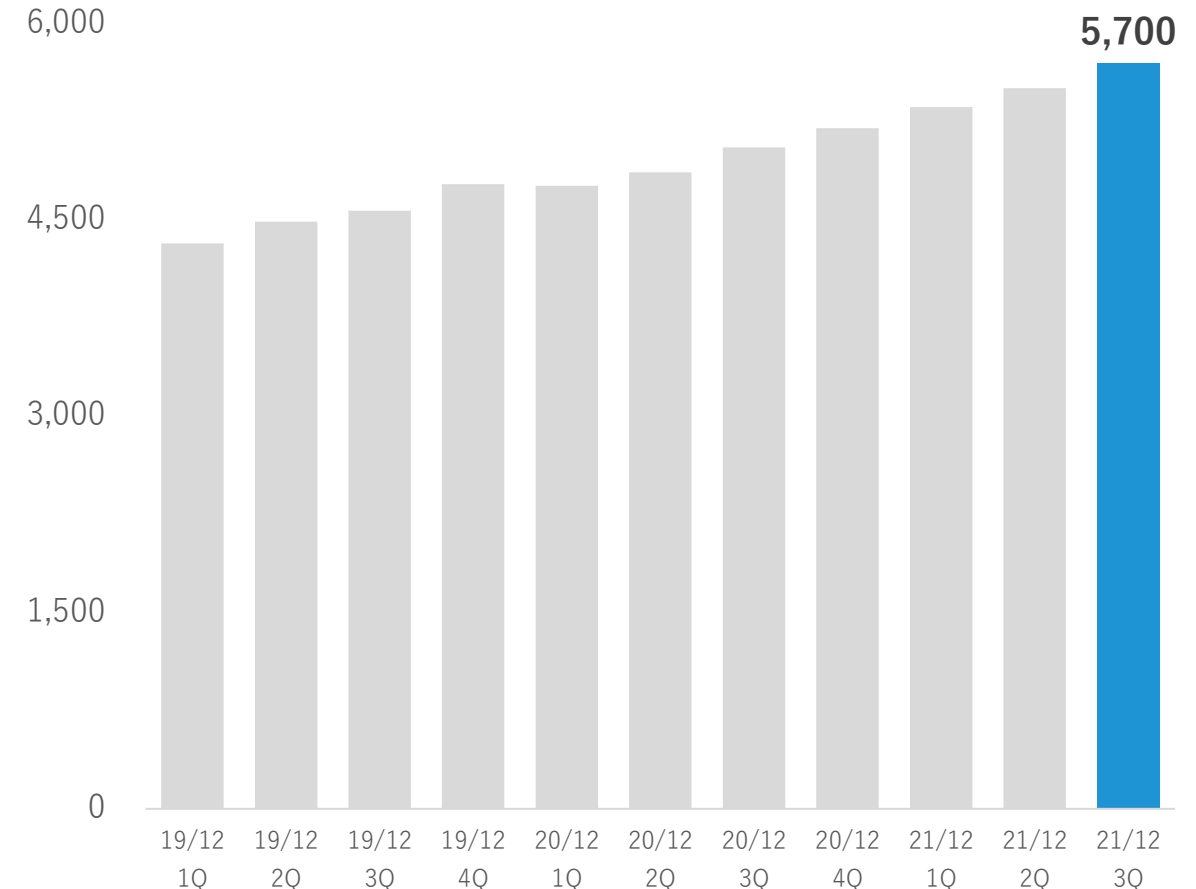
ARPA (注) 推移

(ARPA/単位：円)



アカウント数推移

(アカウント数/単位：アカウント)

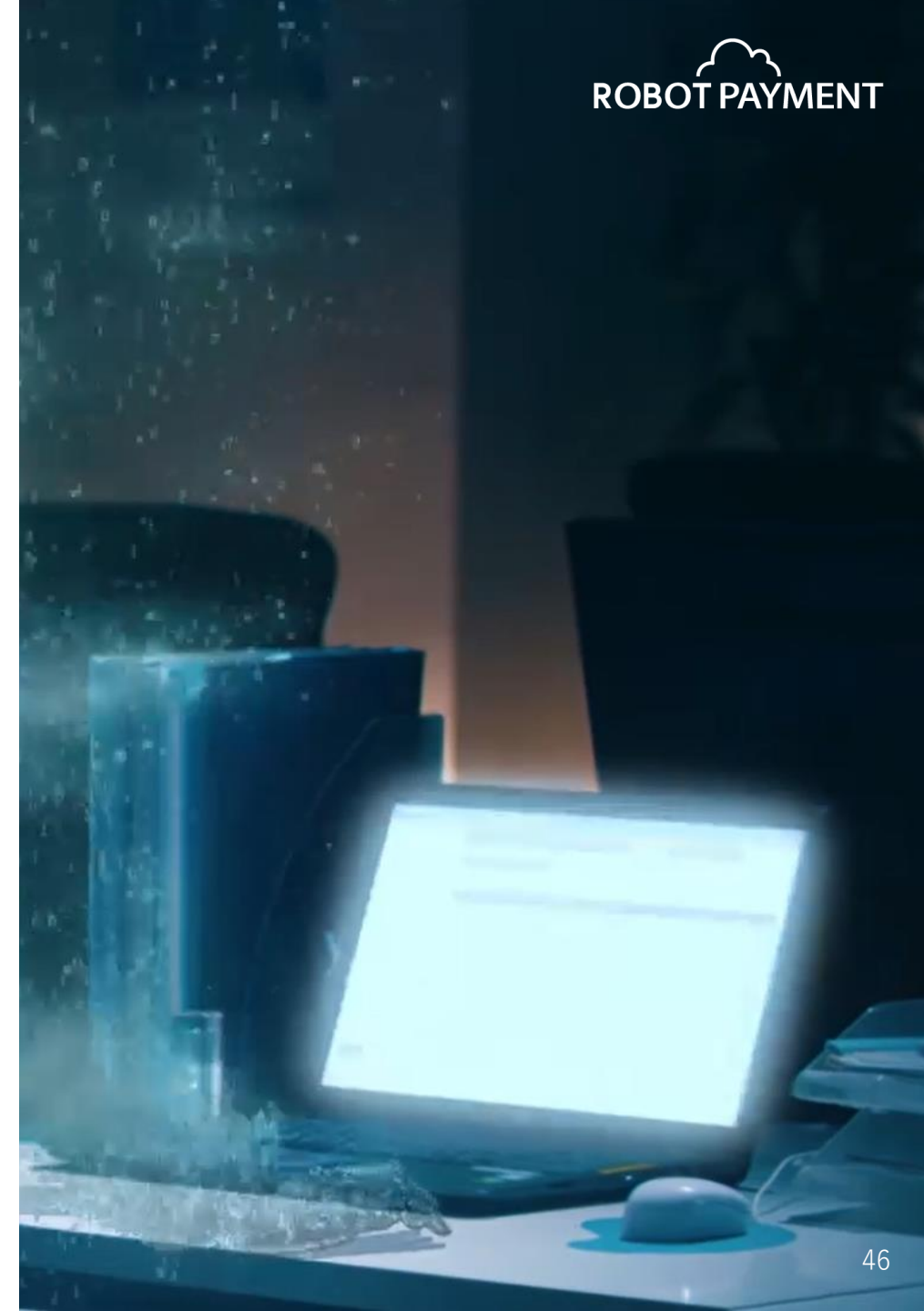


(注) ARPA : 「Average Revenue Per Account」 の略で1アカウントあたりの平均月間リカーリング収益であります。

04.

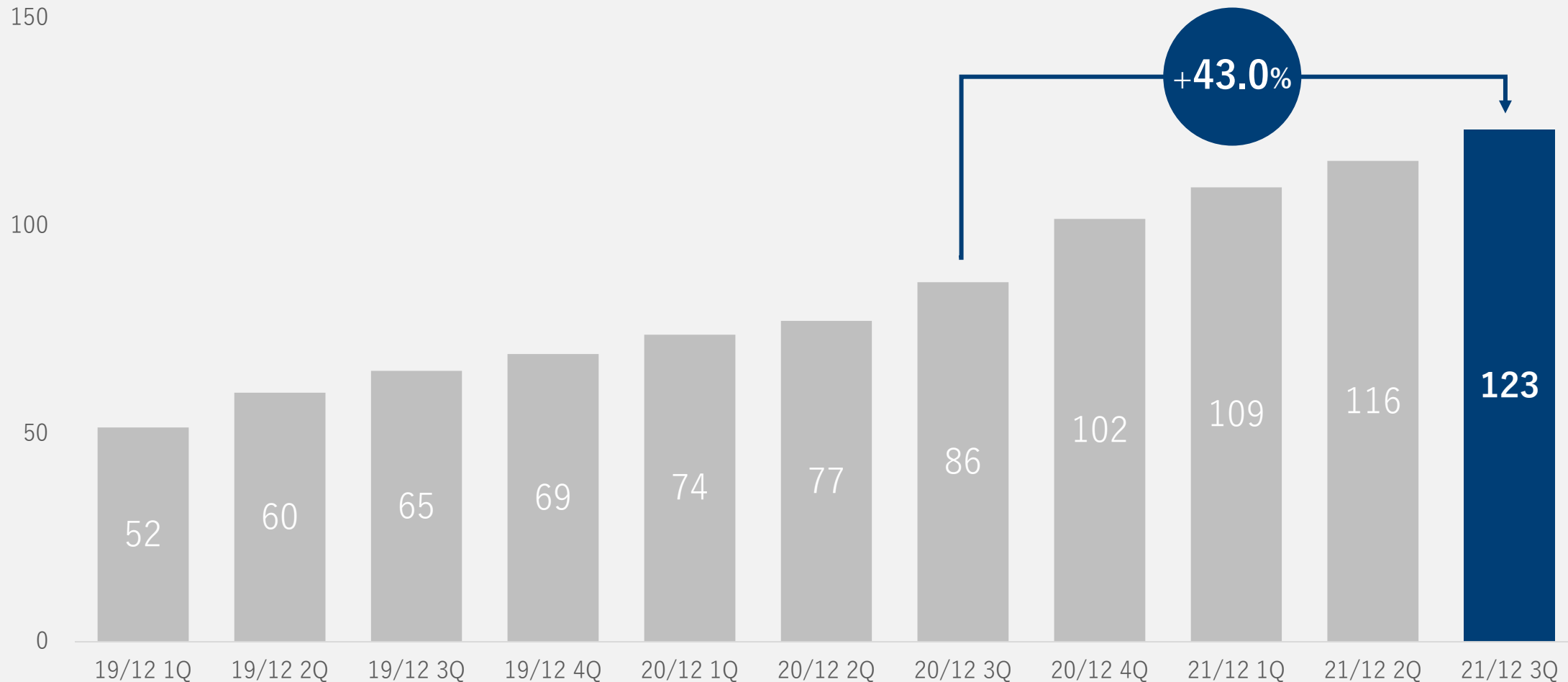
フィナンシャルクラウド事業
ハイライト

Financial cloud business Highlight



主にアカウント数増加、顧客規模の拡大を背景に増収を継続

(売上高/単位：百万円)



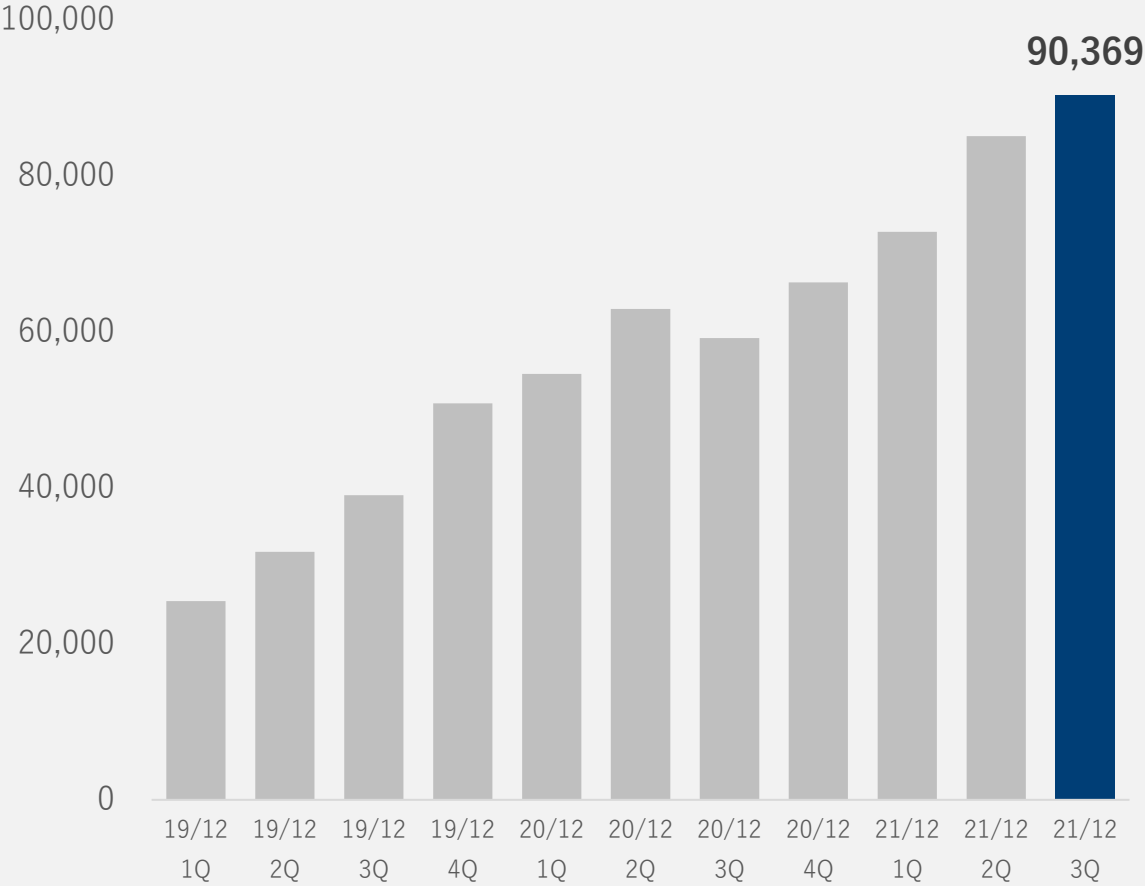
(注1) 2019年12月期、2020年12月期の四半期数値は監査法人の監査を受けておらず、参考値です。

(注2) 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2018年3月30日。以下「収益認識会計基準」という。)及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第30号 2018年3月30日)が2018年4月1日以後開始する事業年度の期首から適用可能となったことに伴い、2019年12月期の期首から収益認識会計基準等を適用しております。

アカウント数増加、大手企業への導入により、取扱う請求金額・請求書発行枚数が拡大

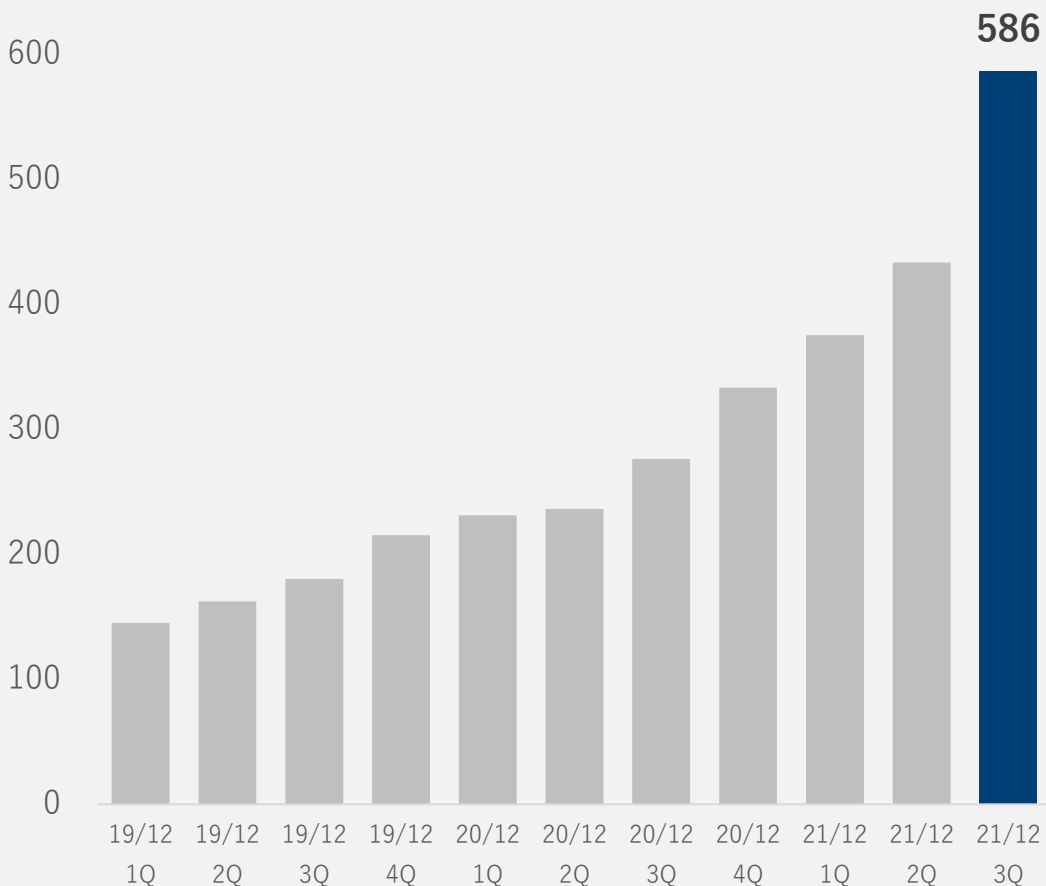
請求金額推移

(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)

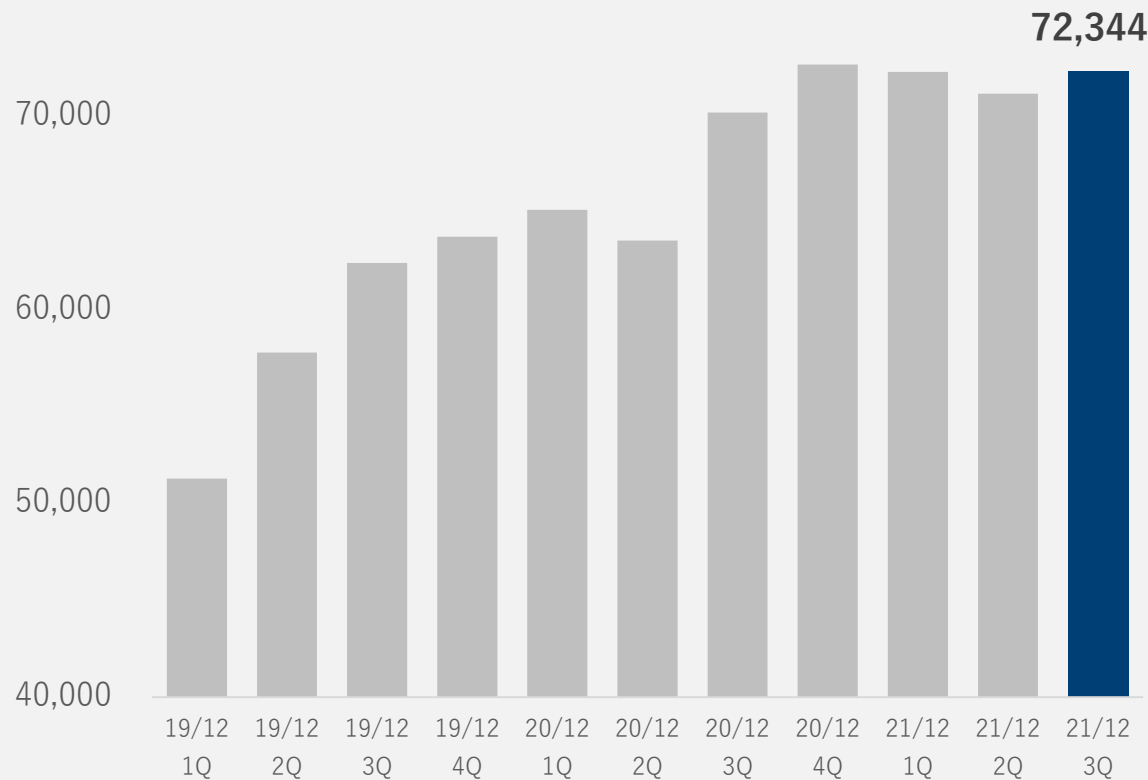


顧客単価・アカウント数ともに高い成長を実現

ARPA (注) 推移

(ARPA/単位：円)

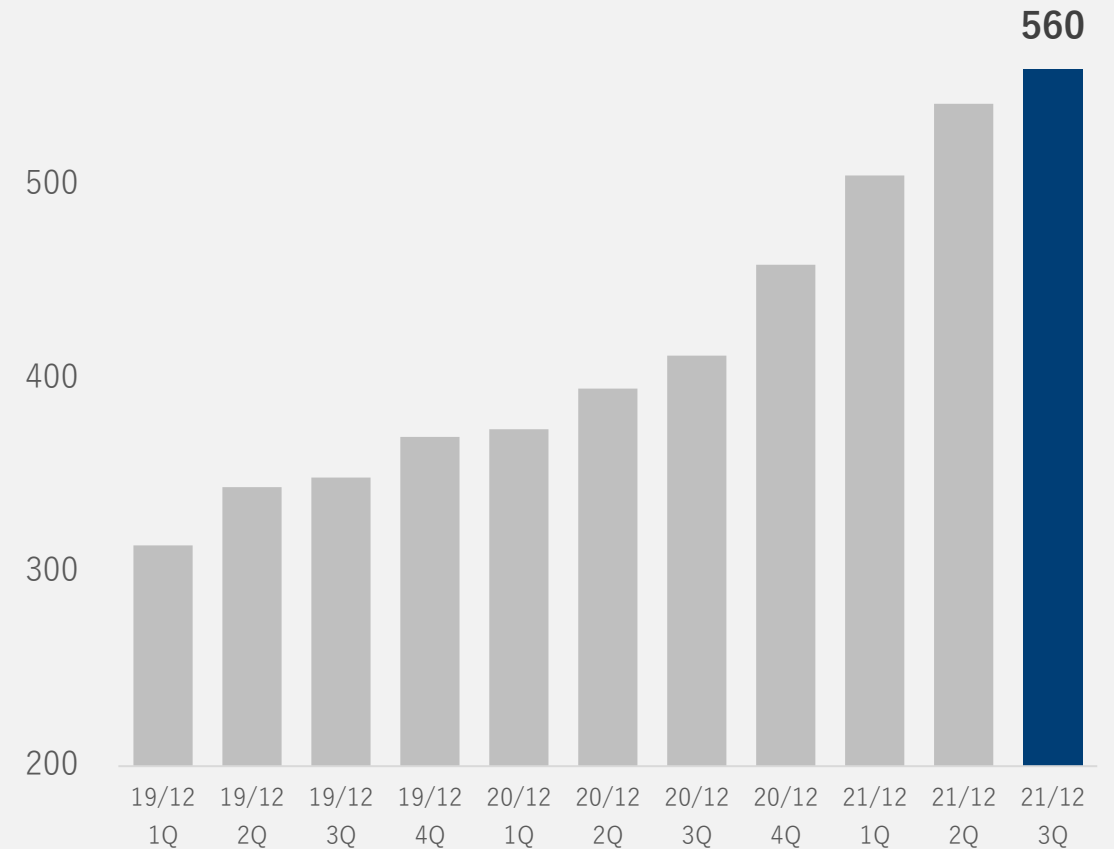
80,000



アカウント数推移

(アカウント数/単位：アカウント)

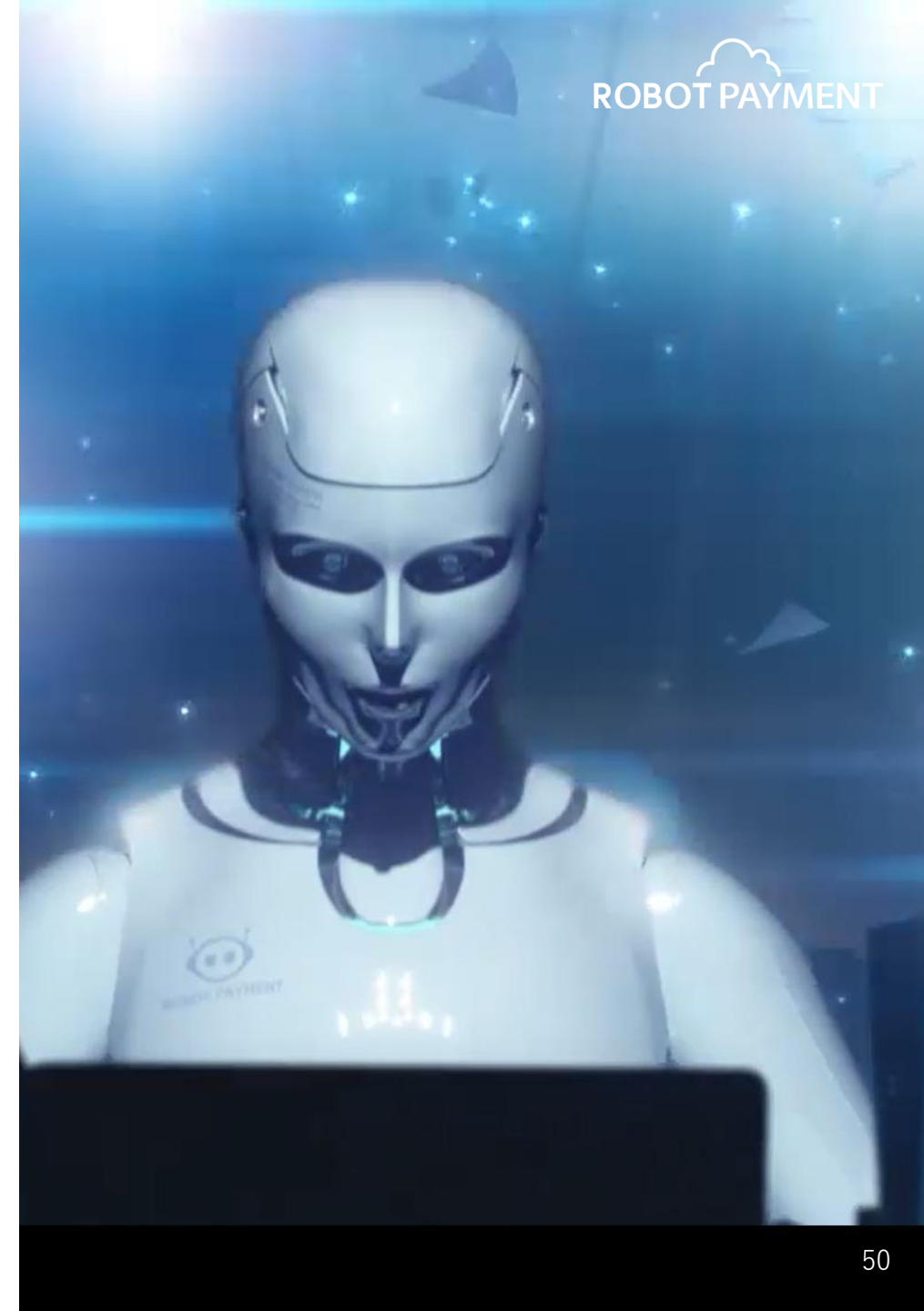
600



(注) ARPA：「Average Revenue Per Account」の略で1アカウントあたりの平均月間リカーリング収益であります。

05

今後の取り組みと成長戦略
Our growth strategy



成長戦略実現に向け、各施策を進行中

請求管理ロボ

サブスクビジネスの「定期請求システム」に関する特許を取得

サブスクビジネスにおける請求管理業務の自動化について、当社の競合優位性を確立

請求管理ロボ for Salesforce

- 入金・消込履歴の閲覧、明細単位での入金消込、売上・前受金の判定機能に対応
- 株式会社オプロが提供する「ソアスク」と包括的なパートナーシップを締結

- サブスク事業者の抱える様々な要件やニーズにさらに柔軟に対応可能に
- サブスクの売上管理・見積管理含めてワンストップで提供可能に

請求まるなげロボ

プロモーションを加速、アカウント数の拡大に向けた施策を実行開始

高単価の新規案件獲得が進捗

その他

「電子インボイス推進協議会（EIPA）」の幹事法人に就任

2023年10月のインボイス制度施行に向け、国内電子インボイスの標準仕様「日本版Peppol」の認知・普及を推進

成長戦略に基づき、当社の強みを活かした領域での販売・プロダクト提供に注力

ペイメント事業

アプリ外課金に向けた機能開発および顧客提案

- 2022年以降、AppStoreで配信されるリーダーアプリ^(注1)がアプリ外でも決済可能に^(注2)
- 2021年10月時点における国内のiPhoneのシェアは約67%^(注3)

サブスクリプション事業者の各業種に合わせたアプローチ

- サブスク事業者の各業種の課題に応じてインターネット決済代行サービス、請求管理ロボ、請求まるなげロボをアレンジして提案
- プロモーションにも注力し成長加速を目指す

フィナンシャルクラウド事業

請求まるなげロボのプロモーション、セールス強化

- プロモーションを開始し、専門チームを組成して販売及び顧客サポート強化
- 請求まるなげロボの2020年実績の顧客単価は350千円
(請求管理ロボ：約72千円)であり、顧客単価の向上を目指す

決済取扱高
増加



アカウント数
拡大



サブスク
認知拡大



アカウント数
拡大



顧客単価
向上



アカウント数
拡大

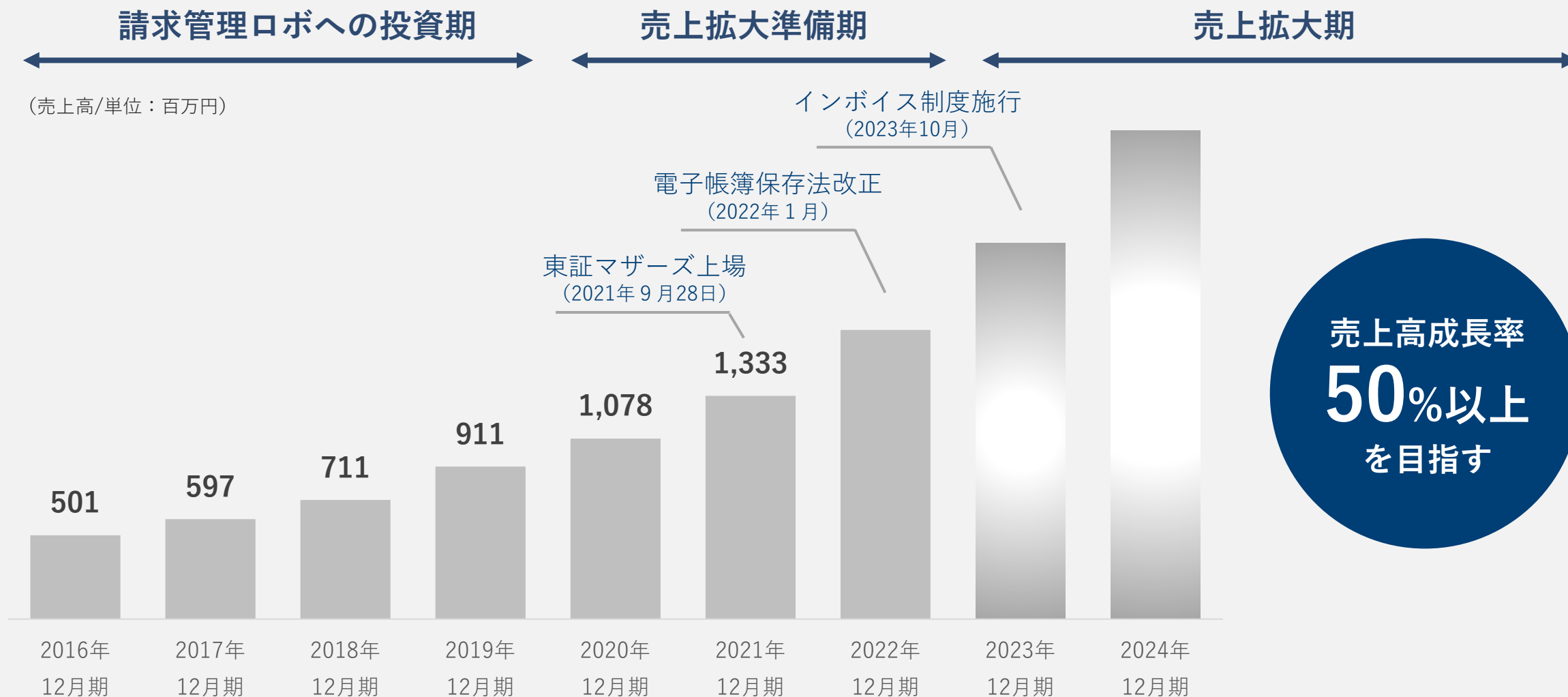


(注1) デジタル版の雑誌、新聞、書籍、オーディオ、音楽、ビデオなどのコンテンツを提供するアプリを指します。

(注2) 2022年以降、アプリ内に開発者のサイトへのリンクを貼ることが可能になるとApple社が2021年9月に発表しております。

(注3) StatCounter Global Statsより引用しております。

中期的な売上高成長を念頭に、具体的な計画を策定中



(注) 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2018年3月30日。以下「収益認識会計基準」という。)及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第30号 2018年3月30日)が2018年4月1日以後開始する事業年度の期首から適用可能となったことに伴い、2019年12月期の期首から収益認識会計基準等を適用しておりますが、2016年12月期の期首から適用されたと仮定して掲載しております。

Appendix.

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）

本資料の取り扱いについて

本資料につきましては、本ミーティングご参加の投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

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。