

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 10 月 20 日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要	01
2. 2025 年 12 月期の業績見通し	01
3. 長期経営戦略と株主還元方針	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	09
1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	15
1. 2025 年 12 月期の業績見通し	15
2. 長期経営戦略	17
■ 株主還元策	19

要約

「サブスクペイ」「請求管理ロボ」がけん引し、 2 ケタ増収増益基調が続く

ROBOT PAYMENT<4374> は、サブスクリプション（以下、サブスク）ビジネスに特化したインターネット決済サービス「サブスクペイ」と請求管理業務（請求書発行、決済、入金消込、債権管理）を自動化する「請求管理ロボ」を主力サービスとして展開している。システム利用料や従量課金収入など継続的に収入が発生するリカーリング収益の比率が全体の約 98% を占め、顧客数の積み上げと顧客当たり売上単価の上昇により、持続的な成長を続けている。2021 年 9 月に東京証券取引所マザーズ（現 東証グロース）市場に株式上場した。

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期中間期（2025 年 1 月～6 月）の業績は、売上高で前年同期比 19.6% 増の 1,561 百万円、営業利益で同 65.6% 増の 384 百万円と 2 ケタ増収増益となった。サブスクビジネスの市場拡大を追い風に「サブスクペイ」の新規顧客獲得及び既存顧客の取扱高が順調に増加したほか、「請求管理ロボ」もバックオフィス業務の効率化やインボイス制度の開始など請求書を電子化して保存するニーズの高まりを受け、新規顧客の獲得が進んだ。2025 年 6 月末時点の顧客アカウント数は「サブスクペイ」が同 4.9% 増の 8,661 件、「請求管理ロボ」が同 6.1% 増の 970 件、顧客単価は「サブスクペイ」が同 13.3% 増の 18,511 円、「請求管理ロボ」が同 12.0% 増の 104,850 円といずれも過去最高を更新し、全体の ARR※は同 19.6% 増の 3,164 百万円となった。

※ ARR：Annual Recurring Revenue の略で、2025 年 6 月単月のリカーリング収益×12 で算出。

2. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の業績は、売上高で前期比 15.9% 増の 3,200 百万円、営業利益で同 42.8% 増の 685 百万円と期初計画（売上高 3,150 百万円、営業利益 611 百万円）から上方修正した。新規顧客獲得が順調に進んでいるほか、既存顧客のアクティビティ増加により顧客単価が想定を上回るペースで伸びていること、また 2025 年 7 月より価格改定を実施したことが増額要因となる。価格改定により約 40 百万円の増収増益要因となる見込みだ。中間期の通期計画に対する進捗率は売上高で 48.8%、営業利益で 56.1% となっており、直近 2 期間の実績（売上高 46.9%、営業利益 47.3%）※と比較するとやや保守的な計画となっている。下期に人件費や開発費の増加を見込んでいるが、市場環境に大きな変化がなければ、売上高・営業利益ともに上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

※ 2023 年 12 月期と 2024 年 12 月期を合算した中間期÷通期業績で算出。

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2025 年 10 月 20 日 (月)

<https://www.robotpayment.co.jp/ir/>

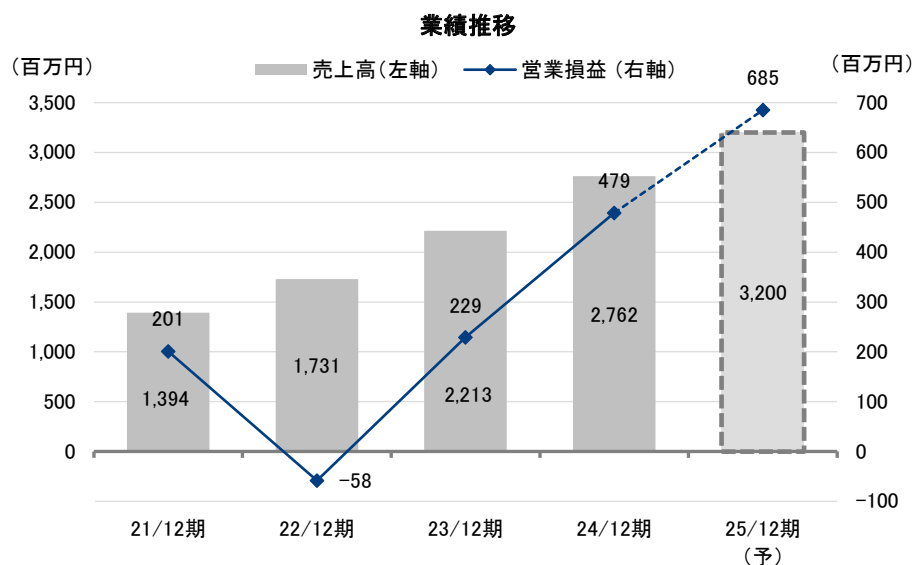
要約

3. 長期経営戦略と株主還元方針

同社は 2025 年 10 月 10 日付で、長期経営戦略を発表した。2023 年以降、利益重視の経営を推進してきたことで売上高成長率が鈍化するという課題が浮き彫りとなった。こうした状況を打破するため、明確な成長投資の実行基準を設けて成長投資を実施し、増益を維持しながら売上高成長を加速させる戦略である。前年営業キャッシュ・フローの金額をベースに事業投資、株主還元、M&A・CVC（Corporate Venture Capital）資金の資本配分基準を定めて成長投資を実行する。従来の投資方針を継続した場合、売上高成長率は 10 年後に 6% 台の水準まで減速する見込みだが、新たな投資方針の実行により、当面は 10% 台半ばの成長率を維持し、2035 年には 20% 台を見据える。同戦略により、2035 年 12 月期の業績は売上高で 150 億円、営業利益で 24 億円とそれぞれ 2024 年 12 月期の約 5 倍を見据える（M&A 効果を織り込まず）。株主還元方針は「連続増配」を基本とし、2025 年 12 月期の 1 株当たり配当金は前期比 7.0 円増配の 22.0 円を予定している。また、2025 年 10 月に創立 25 周年を迎えるにあたり、記念株主優待の導入も発表した。2026 年 3 月末時点で 100 株以上保有の株主に対し、一律 3 千円分のデジタルギフトを贈呈する。今後も継続保有株主には株主還元を検討しているようだ。

Key Points

- ・ 2000 年創業の IT 企業。「サブスクペイ」「請求管理ロボ」で成長
- ・ 2025 年 12 月期中間期業績は 2 ケタ増収増益と高成長持続
- ・ 増益を維持しながら売上高成長加速を目指す、長期経営戦略を策定
- ・ 「連続増配」が基本方針。創立 25 周年を記念し、記念株主優待の実施を発表



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

2000 年創業の IT 企業。「サブスクペイ」「請求管理ロボ」で成長

1. 会社沿革

同社は米国 IT 企業の日本法人として、インターネット決済業務を目的に 2000 年 10 月に設立された。当時は EC 市場が立ち上がりつつあったが、既にインターネット決済サービス事業者として GMO ペイメントゲートウェイ<3769>やデジタルガレージ<4819>の子会社である(株)DG フィナンシャルテクノロジー(旧 ペリトランス(株))が参入し、一定のポジションを確立していた。同社は EC の中でも定額課金などサブスクサービスを提供する EC 事業者向けに特化した製品を開発し、市場に参入する方針を固めた。米国本社からエンジニアを招き、アジャイル開発手法を用いて「サブスクペイ」の原型となる製品を開発し、2001 年 5 月にサービス提供を開始した。サブスクサービスに必要な機能(料金プランの変更、課金タイミングの設定等)を充実させたことで競合サービスとの差別化を図り、使い勝手の良いシステムとして認知度が徐々に広まり顧客を獲得していった。特に、2020 年のコロナ禍を契機として、オンライン型の教育サービスやフィットネスジム、ヨガスクールなどの市場が拡大し、個人事業主など対象顧客が広がったことで成長スピードも加速した。

一方で、第 2 の柱を育成すべく「サブスクペイ」とのシナジーが見込める新規サービスとして、請求・債権管理システム「経理のミカタ(現 請求管理ロボ)」を開発し、2014 年 8 月にサービス提供を開始した。月間の請求書発行枚数が 100 枚以上となる BtoB 事業者を主なターゲットとしたサービスで、請求書発行から決済(集金)、入金消込、債権管理までの毎月の請求管理業務を一気通貫で自動化し、バックオフィスの管理業務効率化を支援するサービスとして徐々に顧客を獲得していった。こちらも 2020 年以降、企業の DX 投資が活発化するなかで普及が進み、さらに 2023 年のインボイス制度導入によって請求書の電子保存が義務付けられるようになったことで、需要が一段と拡大した。

同社では「サブスクペイ」「請求管理ロボ」を主力サービスに据え、これらとシナジーが見込める周辺サービスを拡充しながら事業拡大に取り組んでいる。2021 年 9 月には東京証券取引所マザーズ(現 東証グロース市場)に株式上場を果たし、今後企業価値の向上に取り組むことで、最終的にはプライム市場への上場を目指す意向である。

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2025 年 10 月 20 日 (月)

<https://www.robotpayment.co.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
2000年10月	インターネット決済業務を目的として、ジニックスジャパン（株）を設立
2001年 5月	インターネット決済サービスの提供開始
2003年12月	商号を（株）J・Payment に変更
2004年 1月	実店舗クレジット端末決済サービス開始
2010年11月	口座振替サービスを開始
2014年 8月	継続請求管理クラウド「経理のミカタ（現 請求管理ロボ）」サービス開始
2014年 9月	商号を（株）Cloud Payment に変更
2017年 9月	商号を（株）ROBOT PAYMENT に変更
2019年 3月	「請求まるなげロボ」を提供開始
2021年 9月	東京証券取引所マザーズ（現 東証グロース市場）に株式を上場
2022年 1月	インターネット決済サービスの名称を「サブスクペイ」に変更
2022年 9月	「サブスクペイ Professional」を提供開始
2022年10月	「1click 後払い」を提供開始
2022年11月	「請求管理ロボ for Enterprise」を提供開始
2024年 9月	「ファクタリングロボ for SaaS」を提供開始
2024年11月	「サブスクペイ インボイスエディション」を提供開始
2024年12月	「1click 早マール」を提供開始

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

参入障壁の高いビジネスで顧客拡大と顧客単価上昇により 2 ケタ成長を続ける

2. 事業内容

同社の事業セグメントは「サブスクペイ」を主力とするペイメント事業と、「請求管理ロボ」を主力とするフィナンシャルクラウド事業で構成されている。2020 年 12 月期以降の業績推移を見ると、売上高は両事業とも年率 2 ケタ成長で拡大しており、年平均成長率ではペイメント事業が 23.1%、フィナンシャルクラウド事業が 33.0% となっている。安定して高成長を続けている要因として、両市場ともに潜在市場が大きく顧客獲得が順調に進んでいることに加えて、参入障壁の高いビジネスモデルを背景に、固定利用料金や従量課金収入といったリカーリング収益比率が高く、安定的な収益基盤を持つ点が挙げられる。さらに、顧客基盤の拡大に加え、顧客単価（固定利用料及び従量課金収入）の着実な上昇が収益成長を後押ししている。これは、従量課金額に影響する決済取扱高や決済処理件数、請求金額や請求件数などが顧客企業の成長と連動して増加する仕組みとなっているためだ。

ROBOT PAYMENT

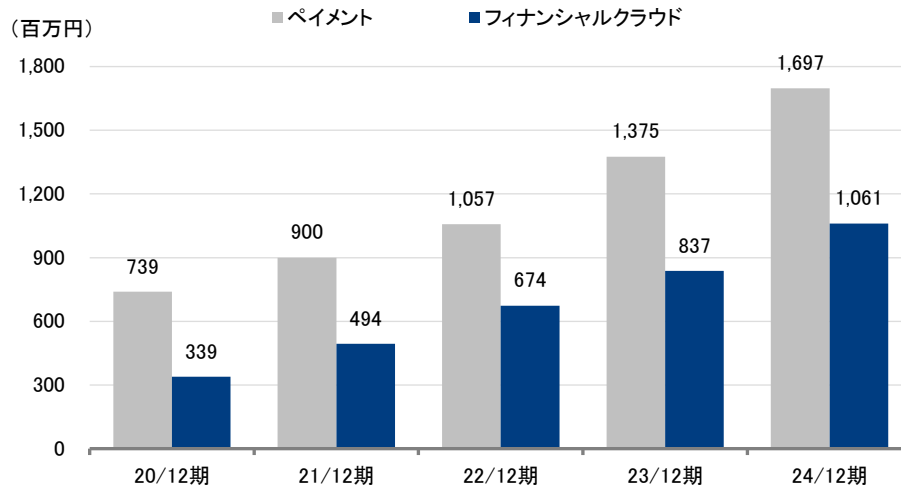
4374 東証グロース市場

2025 年 10 月 20 日 (月)

<https://www.robotpayment.co.jp/ir/>

会社概要

事業セグメント別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

料金体系

サブスクペイ

	サブスクペイ	料金、手数料率	請求管理ロボ	料金、手数料率
固定料金	システム利用料、オプション料金、利用人数に応じた ID 課金	8,000 円 / 月～	システム利用料、オプション料金、利用人数に応じた ID 課金	59,000 円 / 月～
従量課金	決済取扱高に応じた手数料 (スプレッド)	2.65% ～	請求金額に応じた決済収益	スプレッドフィー
	決済処理件数に応じた手数料 (フィー)	5 円 / 件	請求件数に応じたストレージ まるなげ債権金額に応じた手数料	請求件数 100 件ごとに課金 債権金額の 2% ～
顧客単価 向上要因	決済取扱高 / 決済処理件数の増加に伴い従量課金収入が増加		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 従量課金収入が増加	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

一方、セグメント利益の推移を見ると、ペイメント事業は 2022 年 12 月期に人員の大幅増強（前期末比 24 名増の 43 名）で減益となった以外は安定して伸びている。利益率は 2024 年 12 月期で 43.0% と高水準となった。一方、フィナンシャルクラウド事業は 2022 年 12 月期まで損失が続いたが、2023 年 12 月期以降に収益化して以降は増益基調にある。ただし、2024 年 12 月期の利益率は 17.3% とペイメント事業と比較して低水準となっている。リカーリング収益比率は両事業とも約 98% と同水準である。「サブスクペイ」がコストのかからない従量課金の比率が 5 割強であるのに対して、「請求管理ロボ」は 2 割弱と相対的に低くなっていること、また、両事業部門の人員数はともに 53 名と同じ水準であり、人件費比率が高いことも一因と見られる。「請求管理ロボ」は企業の請求関連業務のワークフローを刷新するため、システムの安定稼働が必要であり、コンサルタントが導入から 3 ヶ月ほど伴走支援している。人手がかかるものの、一旦稼働するとほかのシステムへのリプレイスは難しくなり、解約率の低さ（2025 年 12 月期中間期で 0.74%）につながっている。

ROBOT PAYMENT

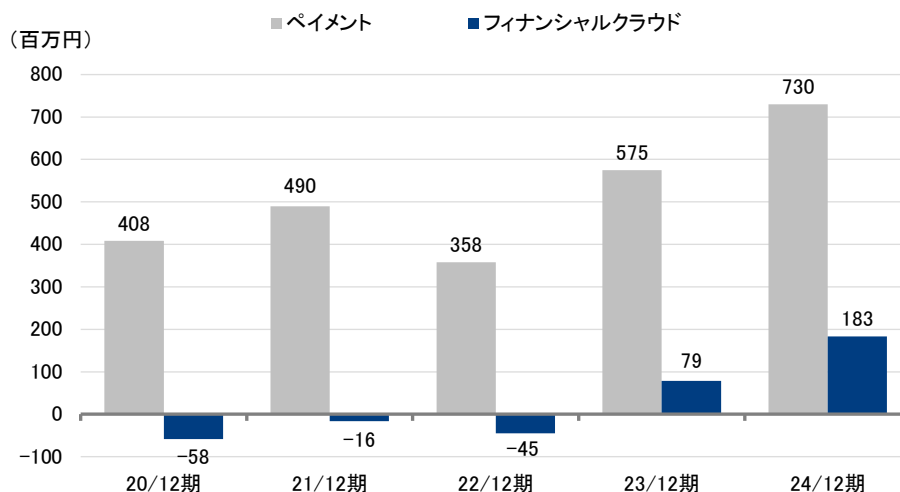
4374 東証グロース市場

2025 年 10 月 20 日 (月)

<https://www.robotpayment.co.jp/ir/>

会社概要

事業セグメント別利益



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) ペイメント事業

ペイメント事業では、主に消費者向けにインターネット上で販売等を行う事業者や BtoB ビジネスを行う事業者向け決済サービスとなる「サブスクペイ」を提供している。加盟店（以下、顧客）に代わり同社が一元して金融機関やカード会社など各決済事業者との契約手続きや決済情報連携を行うことで、顧客がこうした手続きの手間や時間を割くことなく、クレジットカード決済やコンビニ収納、口座振替、銀行振込等の様々な決済手段を利用できるようになる。サービスは、サブスクビジネスで求められる柔軟な課金設定（課金周期や契約期間、課金日、無料お試し期間等の任意設定・変更）機能を実装し、これら設定作業を容易に行えるよう設計された UI/UX を特長としている。これにより、顧客の決済関連業務の負担を大幅に軽減できる。さらに、顧客のサービスを利用する会員の解約防止やリピート促進など、LTV 最大化を図る施策を講じることができる顧客管理機能を搭載している。料金体系は、月額固定のシステム利用料やオプション料金に加え、従量課金として決済取扱高に応じた決済手数料（2.65%～）、決済処理件数に応じた手数料（5 円 / 件）があり、顧客の事業が拡大することで同社の売上も増加する仕組みを構築している。

2025 年 6 月時点の KPI を見ると、顧客アカウント数は 8,661 件、顧客単価^{※1}は 18,511 円、解約率^{※2}は 0.44% となっている。顧客単価のうち月額固定料金は 9 千円程度で、クレジットカード決済機能も利用できる標準的な料金は 1.2 ～ 1.3 万円だが、口座引き落としのみ利用可能なプランは 3 ～ 4 千円となっている。2020 年 6 月時点の顧客アカウント数 4,868 件、顧客単価 10,661 円からいずれも右肩上がりに上昇している。

※1 1 アカウント当たりの月間リカーリング収益（月間売上高から初期費用を除いたもの）。

※2 金額で算出した解約率。「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 2025 年 4 月～6 月までの各月の平均値。

ROBOT PAYMENT

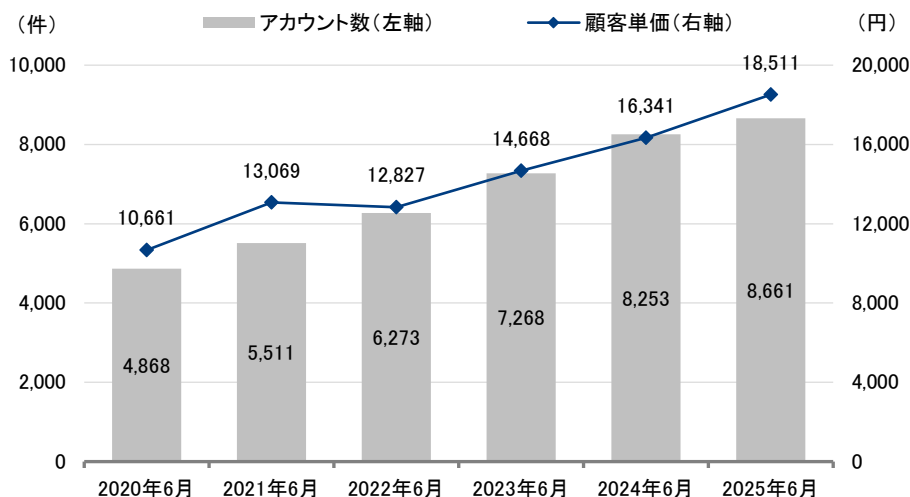
4374 東証グロース市場

2025 年 10 月 20 日 (月)

<https://www.robotpayment.co.jp/ir/>

会社概要

「サブスクペイ」のKPI



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

サブスクに特化した競合サービスはいくつかあるものの、機能の充実度や安定性、操作性、サポート体制などの点において顧客から高い評価を受けており、サブスク管理市場においてトップシェア製品となっている。解約率も 0.4 ～ 0.5% と低く、解約理由も顧客のサービス終了など、顧客事由によるものがほとんどだ。新規参入障壁の高さも、高い収益性を維持できる一因となっている。特に、クレジットカード会社との包括加盟店契約の締結が非常に困難な点が挙げられる。契約締結には、各決済事業者とのシステム接続（ゲートウェイシステムの構築）、24 時間体制のシステム保守、セキュリティ対応、安定した運用体制、法律や業界ルールへの対応が必須要件となり、通常は 3 ～ 5 年の時間を要するためだ。

顧客の業種別構成比については、上位からスクール・e ラーニング 11.7%、組合・協会 8.7%、募金・寄付 8.3%、イベント・学会 6.3%、フィットネスジム 5.7% となっている。そのほか、定期購入サービスを提供する各種物販や不動産賃貸、メディアなどの業種にも利用されている。特定の業種や顧客に偏っていないため、景気変動の影響を受け難く持続的成長を実現している一因となっている。

そのほかのサービスとして、「サブスクペイ」に対してさらに高度な顧客分析やアクションのレコメンド機能、顧客データの統合を可能とする「サブスクペイ Professional」を提供している。また、2022 年には、事業者間の取引において請求書の支払いをカード払いにより最大 60 日間延長できるサービス「1click 後払い」を開始し、2024 年 12 月には最短 3 営業日で売掛金を回収できるサービス「1click 早マール」の提供を開始するなど、決済関連サービスを拡充している。

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2025 年 10 月 20 日 (月)

<https://www.robotpayment.co.jp/ir/>

会社概要

(2) フィナンシャルクラウド事業

フィナンシャルクラウド事業は、請求書発行・送付から集金・入金消込・債権管理まで、毎月発生する請求管理業務を一気通貫で自動化・効率化するクラウドサービス「請求管理ロボ」を主力サービスとしている。そのほかにも、同社が請求管理業務をすべて代行し、売掛債権の保証も行う「請求まるなげロボ」や、2024 年 9 月より SaaS 事業者の資金繰りを支援する「ファクタリングロボ for SaaS※」の提供も開始した。

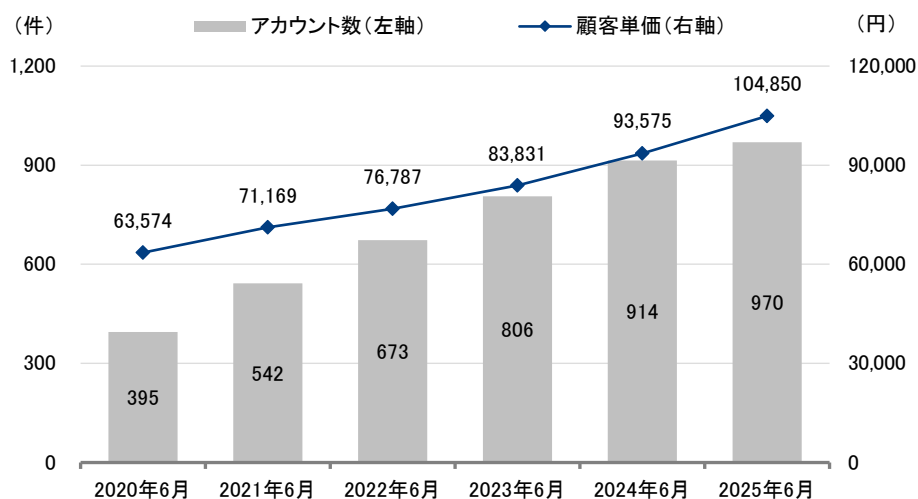
※ SaaS 事業者が毎月請求する SaaS 利用料を最短 5 営業日で、最大 1 年間分まとめて現金化できるサービス。与信審査から請求書の発行・送付、入金消込、督促などの請求業務を一括請負い、売掛金を 100% 保証する。

顧客は「請求管理ロボ」を導入することで請求関連業務の負担を大幅に軽減することが可能となる。料金体系は、月額固定のシステム利用料やオプション料金のほか、従量課金として請求金額に応じた決済収益や請求件数に応じた手数料（100 件ごとに課金）、まるなげ債権金額に応じた手数料（債権金額の 2% ～）が設定されている。顧客の事業が拡大することで同社の売上も増加する仕組みとなっている。

2025 年 6 月時点の KPI を見ると、顧客アカウント数は 970 件、顧客単価は 104,850 円、解約率は 0.74% である。2020 年 6 月時点の顧客アカウント数 395 件、顧客単価 63,574 円からいずれも右肩上がりに上昇している。顧客単価のうち月額固定料金は 7 ～ 8 万円程度で、競合サービス※と比較するとやや割高だが、サービス範囲の広いことが要因である。「サブスクペイ」同様、顧客満足度が高く、一度導入すると顧客事由による解約を除けば継続率はほぼ 100% となっている。

※ ラクス<3923>が提供する「楽々請求」は月額 3.5 万円～。

「請求管理ロボ」のKPI



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

顧客の業種別構成比については、上位から不動産 12.7%、SaaS11.4%、人材紹介 8.8%、士業事務所 7.4%、医療・美容 5.7% と幅広い。なかでも、バックオフィスのリソースが不足しているベンチャー企業や、大企業のグループ傘下にある新規事業会社、コンサルティング会社などが比較的多い。「サブスクペイ」同様に特定の業種や顧客に偏っていないため、景気変動の影響を受け難く持続的成長を実現している一因となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(3) 同社の強み

同社の強みは、毎年獲得した顧客がもたらす売上総額が減らずに永続的に積み重なる収益構造を確立していること（リカーリング収益比率で 98%）、競合の新規参入が難しいため新規顧客を継続的に獲得できていること、顧客の業種が多岐に広がっているため、特定業種の好不況の影響を受けにくいことの 3 点が挙げられる。これらが持続的な収益成長を支えている要因となっている。

業績動向

2025 年 12 月期中間期業績は 2 ケタ増収増益と高成長持続

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期中間期の業績は、売上高で前年同期比 19.6% 増の 1,561 百万円、営業利益で同 65.6% 増の 384 百万円、経常利益で同 66.0% 増の 385 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同 67.0% 増の 268 百万円となり、中間期として過去最高業績を更新した。「サブスクペイ」「請求管理ロボ」とともに顧客アカウント数、顧客売上単価が順調に伸長したことにより、売上総利益は同 20.7% 増の 1,420 百万円となった。人件費や広告宣伝費を中心に販管費は同 9.7% 増の 1,036 百万円と増加したが、増収効果により販管費率は前年同期の 72.4% から 66.4% に低下し、この結果、営業利益率も同 17.8% から 24.6% と過去最高水準に達した。

2025 年 12 月期中間期業績

(単位：百万円)

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	1,305	-	1,561	-	256	19.6%
売上総利益	1,177	90.2%	1,420	91.0%	243	20.7%
販管費	945	72.4%	1,036	66.4%	91	9.7%
営業利益	232	17.8%	384	24.6%	152	65.6%
経常利益	232	17.8%	385	24.7%	153	66.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	160	12.3%	268	17.2%	107	67.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) ペイメント事業

ペイメント事業の売上高は前年同期比 18.8% 増の 954 百万円、セグメント利益は同 52.0% 増の 483 百万円となった。EC 市場拡大の追い風を受け、「サブスクペイ」の既存顧客の取扱高が拡大したことや、新規顧客の獲得が順調に進んだことによりリカーリング収益が同 18.8% 増の 933 百万円と、過去最高水準に積み上がった。利益率はコストのかからない従量課金収入の伸びが高かったこともあり、前年同期の 39.6% から 50.7% に上昇した。なお、2025 年 6 月時点の ARR は同 19.5% 増の 1,933 百万円となっている。

ROBOT PAYMENT

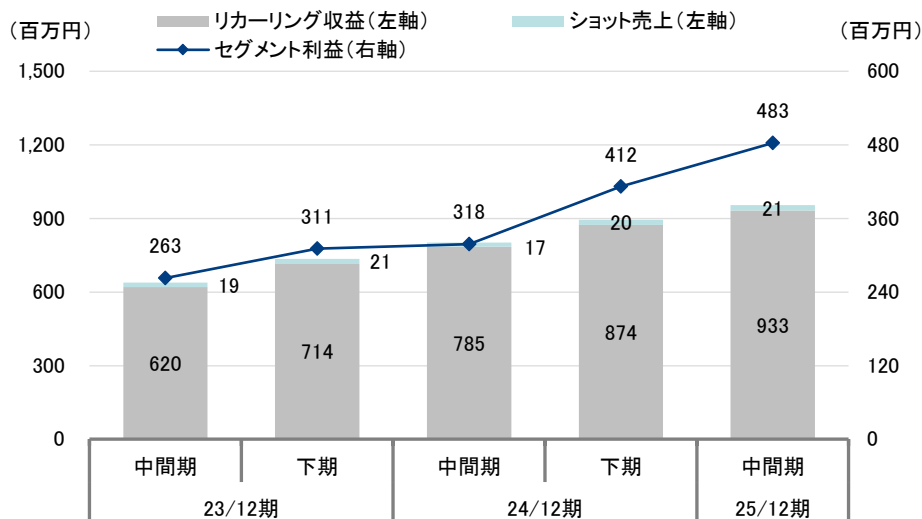
4374 東証グロース市場

2025 年 10 月 20 日 (月)

<https://www.robotpayment.co.jp/ir/>

業績動向

ペイメント事業の業績推移

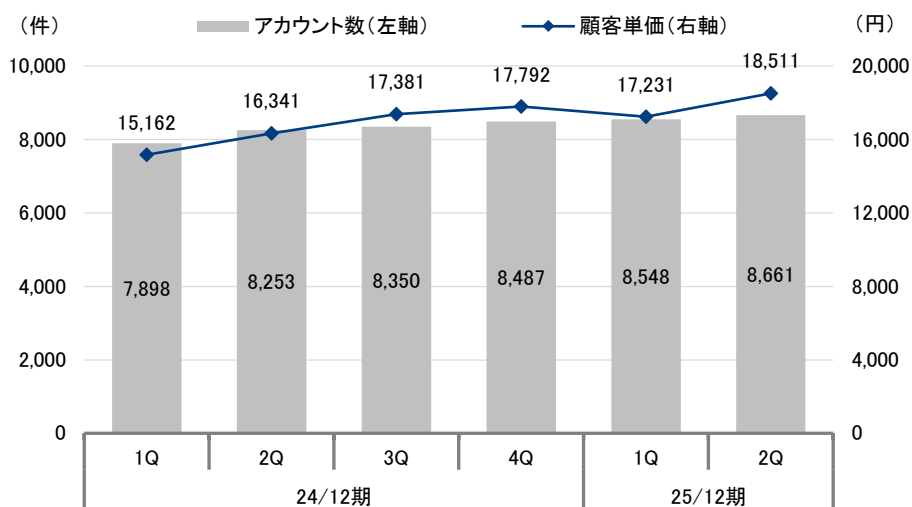


出所：決算短信よりフィスコ作成

主力サービスとなる「サブスクペイ」の四半期ベースの KPI を見ると、2025 年 12 月期第 2 四半期の売上高※は前年同期比 19.5% 増の 499 百万円となった。顧客アカウント数が同 4.9% 増の 8,661 件と順調に増加したほか、顧客単価が同 13.3% 増の 18,511 円と伸長したことが増加要因となった。顧客単価の上昇分の 5 割強は従量課金収入の伸びによるもので、残りは 2024 年 7 月に価格改定を実施したことや低料金プランの顧客比率が低下したことによる固定料金単価の上昇によるものとなっている。

※ ペイメント事業のうち、CAT 端末（クレジットカード決済端末）経由の決済売上高を除いたもの。

「サブスクペイ」の KPI



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2025 年 10 月 20 日 (月)

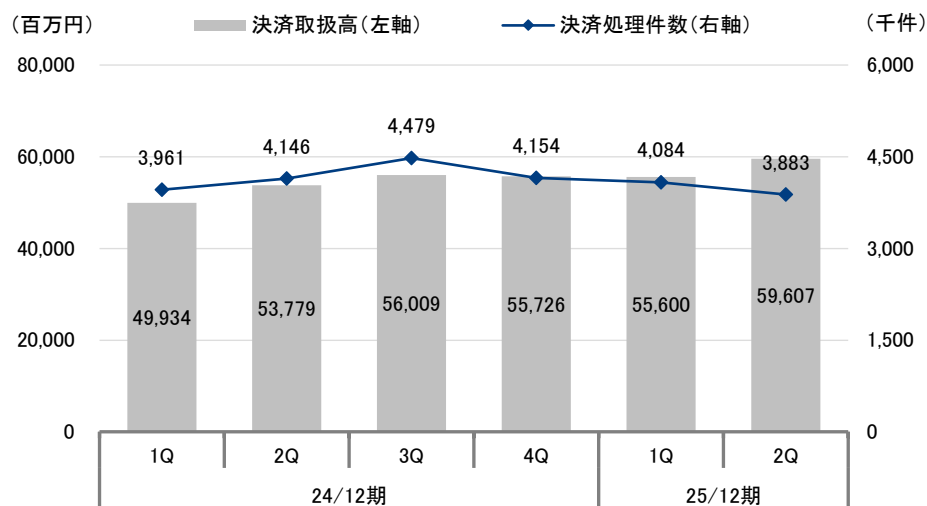
<https://www.robotpayment.co.jp/ir/>

業績動向

決済取扱高は前年同期比 10.8% 増の 59,607 百万円となり、アカウント当たりの決済取扱高も上昇した。2024 年 12 月期第 3 四半期以降、2 四半期連続で前四半期比微減が続いていたが、新規顧客の寄与により 2025 年 12 月期第 2 四半期は再び増加トレンドに転じた。一方で、決済処理件数は同 6.3% 減の 3,883 千件と、前年同期比で減少に転じた。前四半期比では 3 四半期連続で減少したことになる。これには 2 つの要因がある。1 つ目は、2024 年第 4 四半期にクレジットカード会社の顧客審査基準が厳格化され、当該審査基準を満たさない顧客※の強制解約が 2025 年 12 月期第 1 四半期まで発生したことである。2 つ目は、2025 年に入ってセキュリティ対策強化のため、協会のルールで 3D セキュア機能の利用が必須化された際に（従来、オプション機能として提供していた）、顧客企業側での新機能実装の初期対応や、消費者による認証操作がスムーズでないケースが見られたため、一時的に決済件数が抑制されたことである。ただ、これらのマイナス要因は第 2 四半期で一巡したと見られ、第 3 四半期以降は上向き見通しとなっている。

※ たとえば、カード決済利用契約の申請内容とは異なるサービスを行っていた事業者等で強制解約が発生した。

「サブスクペイ」のKPI



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) フィナンシャルクラウド事業

フィナンシャルクラウド事業の売上高は前年同期比 21.6% 増の 607 百万円、セグメント利益は同 4.7% 増の 111 百万円となった。DX による業務効率向上に取り組む企業が増えるなか、バックオフィス業務の効率化に寄与する「請求管理ロボ」も新規顧客の獲得、並びに顧客の事業拡大による請求金額・件数の増加による顧客単価の上昇などによって、リカーリング収益が同 22.1% 増の 596 百万円と高成長が続いた。利益面では、営業体制強化による人件費増や新規顧客獲得のための広告宣伝費用の増加等により、利益率が前年同期の 21.3% から 18.3% に低下したものの、増収効果により増益を確保し、半期ベースで過去最高を更新した。なお、2025 年 6 月時点の ARR は同 20.0% 増の 1,231 百万円となっている。

ROBOT PAYMENT

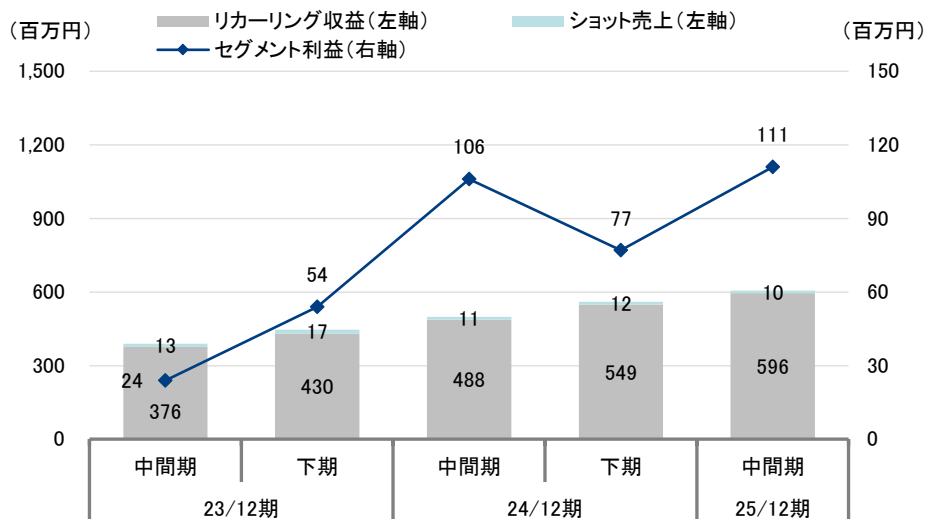
4374 東証グロース市場

2025 年 10 月 20 日 (月)

<https://www.robotpayment.co.jp/ir/>

業績動向

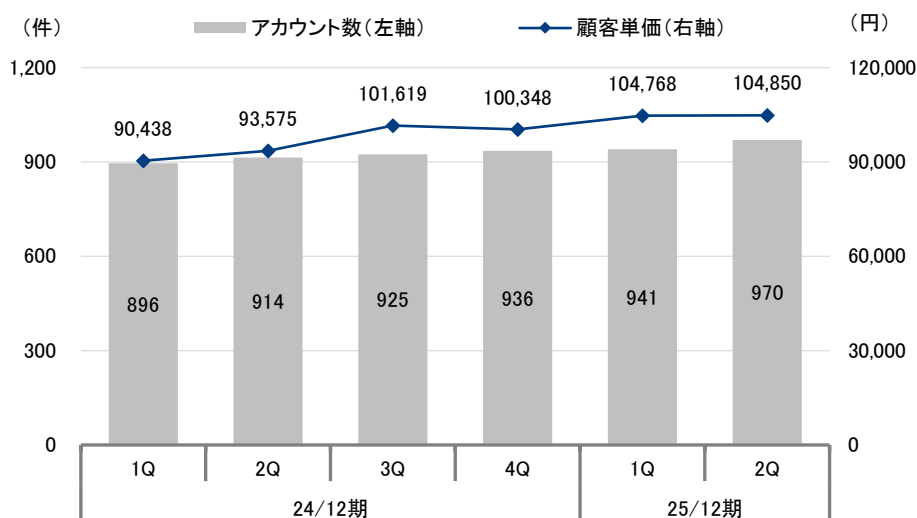
フィナンシャルクラウド事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

「請求管理ロボ」の四半期ベースの KPI を見ると、2025 年 12 月期第 2 四半期の売上高は前年同期比 21.4% 増の 313 百万円となった。顧客アカウント数が同 6.1% 増の 970 件と順調に増加したほか、顧客単価が同 12.0% 増の 104,850 円と伸長したことが主因である。顧客単価の上昇は、2024 年 7 月に価格改定を実施したことや大企業向けのサービスとなる「請求管理ロボ for Enterprise」の顧客数が増加したことによる固定料金単価の上昇、顧客の請求金額や請求書発行枚数の増加による従量課金収入の増加によるものである。

「請求管理ロボ」のKPI



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

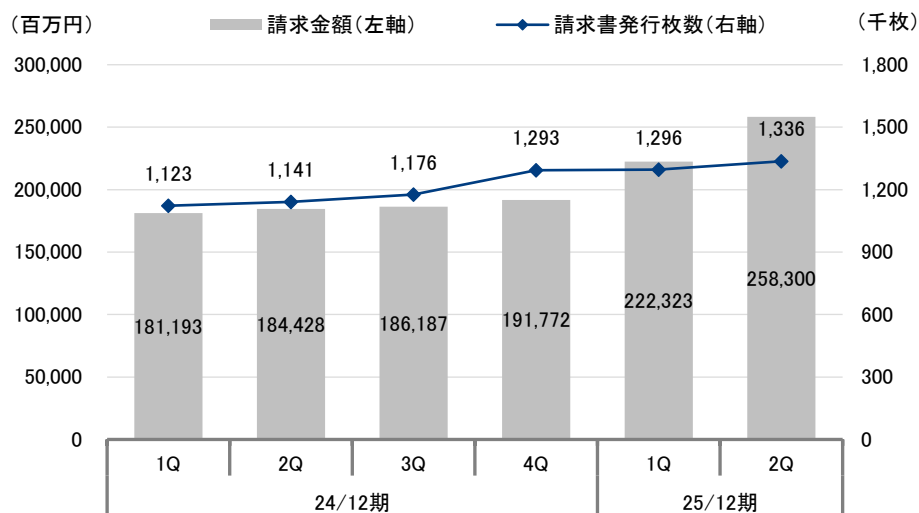
2025 年 10 月 20 日 (月)

<https://www.robotpayment.co.jp/ir/>

業績動向

請求金額は前年同期比 40.1% 増の 258,300 百万円と大幅増となった。第 1 四半期に請求金額の大きい新規顧客を獲得したことが主因である。請求書発行枚数は同 17.1% 増の 1,336 千枚となり、顧客数の増加や既存顧客の事業拡大に伴い順調に増加した。請求書 1 枚当たりの請求金額は前年同期の 16.2 万円から 19.3 万円と 19.6% 上昇したが、第 1 四半期に獲得した大手顧客の寄与によるものと見られる。

「請求管理ロボ」のKPI



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率は実質 60% 台で財務内容は健全

2. 財務状況と経営指標

2025 年 12 月期中間期末の資産合計は前期末比 862 百万円増加の 7,469 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では預り金の増加に伴い現金及び預金が 2,216 百万円増加し、前渡金が 1,365 百万円減少した。固定資産ではソフトウェア資産の償却が進んだことで無形固定資産が 42 百万円減少したほか、投資有価証券の時価が下落したことにより投資その他の資産が 39 百万円減少した。

負債合計は前期末比 960 百万円増加の 6,421 百万円となった。主にペイメント事業における顧客からの預り金が増加したことによる。純資産合計は同 97 百万円減少の 1,048 百万円となった。中間純利益 268 百万円を計上した一方で、2025 年 2 月に自己株式 121,800 株を 319 百万円で取得したことによる。

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2025 年 10 月 20 日 (月)

<https://www.robotpayment.co.jp/ir/>

業績動向

経営指標では、経営の安全性を示す自己資本比率は前期末の 17.2% から 13.9% に低下したが、この数値には「サブスクペイ」の資金フローによる影響が反映されており、実質的な自己資本比率よりも低い水準になっている点には留意する必要がある。これは、顧客企業の売上代金が、各決済事業者から同社に入金された後に最大 50 日間同社に滞留するためである。各決済事業者と同社の間では 15 日締め当月末払い、未締め翌月 15 日払いという入金サイクルが設定されているのに対し、同社からの顧客企業への出金サイクルは主に未締め翌月末払い、未締め翌々月 20 日払いであるためだ。顧客への売上代金は預り金として流動負債に計上され、相当する額を流動資産の現金及び預金に計上している。「サブスクペイ」の事業拡大とともに預り金の額も増加するため、自己資本比率が見かけ上、低い水準に抑えられている。

こうした預り金の影響を除いた場合の自己資本比率は 61.4% と高く、また無借金経営である。さらに、毎月継続的に収入が見込まれるリカーリング収益が売上高の 98% を占めており、主力サービスが既に収益化していることなどから、財務の健全性は高いと弊社では判断している。

貸借対照表

(単位：百万円)

	22/12 期末	23/12 期末	24/12 期末	25/12 期中間期末	増減
流動資産	4,133	5,132	6,015	6,960	944
（現金及び預金）	2,734	3,332	3,883	6,099	2,216
（売上債権）	169	210	272	289	17
固定資産	508	586	591	508	-82
資産合計	4,641	5,719	6,607	7,469	862
流動負債	4,080	4,942	5,456	6,421	964
（預り金）	3,764	4,349	4,835	5,782	947
固定負債	6	0	4	-	-4
負債合計	4,087	4,943	5,461	6,421	960
（有利子負債）	38	6	-	-	-
純資産合計	554	775	1,146	1,048	-97
(安全性)					
自己資本比率	11.9%	13.5%	17.2%	13.9%	-3.3pp
調整後自己資本比率※	63.1%	56.3%	64.0%	61.4%	-2.6pp
有利子負債比率	6.9%	0.8%	-	-	-

※ 調整後自己資本比率 = 自己資本 ÷ (資産合計 - 預り金)

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

上方修正した 2025 年 12 月期業績はなお上振れ余地あり

1. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の業績は、売上高で前期比 15.9% 増の 3,200 百万円、営業利益で同 42.8% 増の 685 百万円、経常利益で同 42.7% 増の 685 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 39.4% 増の 447 百万円と期初計画から上方修正した。ペイメント事業、フィナンシャルクラウド事業ともに新規顧客の獲得が順調で、既存顧客のアクティビティも想定以上に増加し顧客単価の上昇が続いていること、さらには 2025 年 7 月より料金改定を実施※した効果も加わり、売上高は当初計画から 49 百万円増額修正した。一方、利益面でも事業拡大を見据えた投資を継続するものの、各種費用の節減に取り組んでいることや増収効果により、営業利益・経常利益で 73 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 25 百万円の増額修正を行った。

※「サブスクペイ（クレジットカード）」で月額 1,500 円、請求管理ロボで月額 3,000 円の値上げを実施した。なお、既存顧客に関しては契約内容や利用状況等を踏まえて個別に判断している（契約開始 1 年未満の顧客や、売上単価の大きい顧客等は対象外とした）。値上げが適用される顧客の割合は、2025 年第 1 四半期末時点の顧客アカウント数の 50% 程度となる。

2025 年 12 月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/12 期	25/12 期			前期比		中間期 進捗率
	実績	期初計画	修正計画	修正額	増減額	増減率	
売上高	2,762	3,150	3,200	49	437	15.9%	48.8%
営業利益	479	611	685	73	205	42.8%	56.1%
経常利益	480	611	685	73	204	42.7%	56.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	320	421	447	25	126	39.4%	60.0%
1 株当たり利益 (円)	85.28	112.11	120.96	8.85			

注：修正計画は 2025 年 8 月発表値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

通期計画に対する中間期の進捗率は売上高で 48.8%、営業利益で 56.1% となり、直近 2 期間の平均（売上高 46.9%、営業利益 47.3%）と比較すると、なお保守的な印象を受ける。半期ベースで見ると中間期に対して下期は売上高で 76 百万円の増加見込みであるのに対して、営業利益は 83 百万円の減少を計画している。販管費の主要項目では、広告宣伝費が横ばいとなる一方で、人件費が 60 百万円強、開発費が約 20 百万円増加する計画で、下期に営業利益が落ち込む要因となっているためだ。しかし、料金改定による MRR へのプラスの影響額は、同社試算で約 690 万円（うち、サブスクペイで約 560 万円、請求管理ロボで約 130 万円）とされ、下期は料金改定効果で 41 百万円程度の増収増益要因となる。

ROBOT PAYMENT

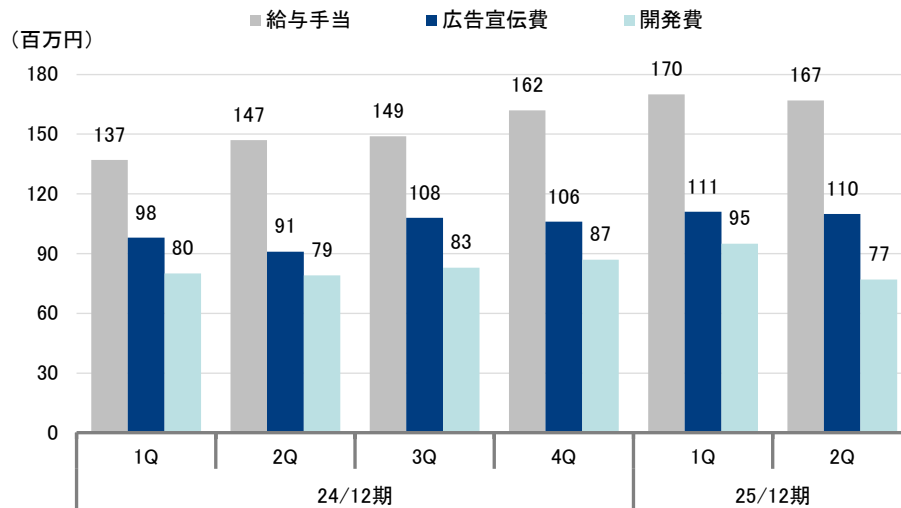
4374 東証グロース市場

2025 年 10 月 20 日 (月)

<https://www.robotpayment.co.jp/ir/>

今後の見通し

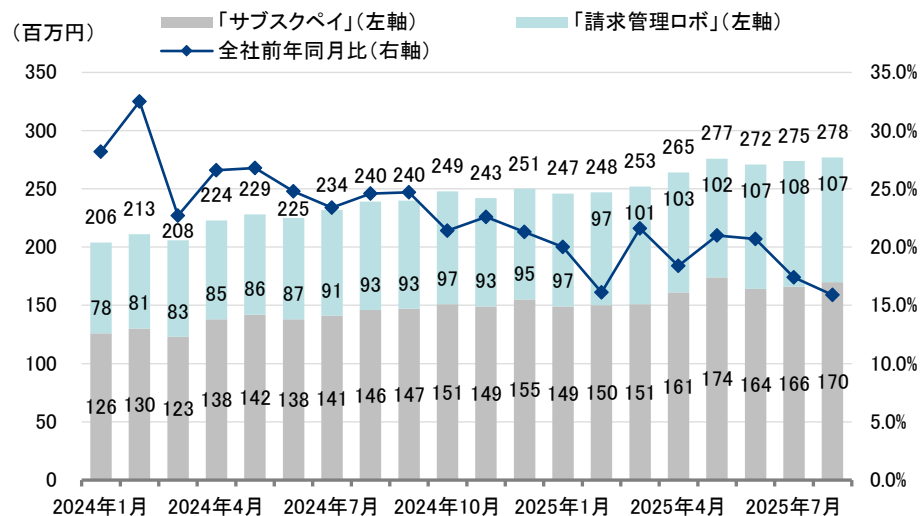
主な費用(四半期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社が毎月中旬に開示している月次売上高資料によると、2025 年 7 月の売上高は前年同月比 17.4% 増の 275 百万円（うち、サブスクリプション 166 百万円、請求管理ロボ 108 百万円）となった。前月比では 3 百万円の増加にとどまり、料金改定効果が 6.9 百万円あったことを考慮すると、増加額は少ないように見える。これは 6 月に通常より多い 4 百万円のショット売上があったことが影響したと見られる。この要因を除けば、料金改定効果分はほぼ同社の試算通りに反映されたようだ。また、8 月についても同 15.9% 増の 278 百万円と順調に推移した。下期の修正後売上計画は前年同期比 12.5% 増であるため、2025 年 7 ～ 8 月の滑り出しは順調だと言える。同社の業績計画は過去実績から保守的に出す傾向があるため、今後市場に急激な変化がなければ、修正計画をやや上回るペースで推移する可能性が高いと弊社では見ている。

月次売上高推移



出所：IR ニュースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

増益を維持しながら売上高成長加速を目指す、長期経営戦略を策定

2. 長期経営戦略

(1) 長期経営戦略の概要

同社は 2025 年 10 月 10 日付で長期経営戦略を発表した。2023 年以降、営業利益を重視した経営方針に転換したことで利益成長は続いているものの、事業拡大への新たな取り組みを実施できず、結果として売上高成長率が鈍化傾向にあった。新たな戦略では連続増益を前提とし、注力度合いを売上高 70%、営業利益 30% として成長をねらい、CPS※の実現を目指す方針を打ち出した。

※ CPS (Corporate Purpose Statement : 企業が社会的課題を解決するために行う活動や目標) として、「商取引を自由にする決済インフラで再び日本を強くする」をビジョンに掲げている。お金をつなぐ革新的なサービスを通じて社会課題を解決し、中小企業や基幹産業が持つ本来の力を発揮できるよう、お金の流れを潤滑にすることで商取引の円滑化と新たな価値の創出を目指す。

具体的には、前年営業キャッシュ・フローの金額をもとにした資本配分基準を新たに設定し、新規事業の育成、既存事業のさらなる拡大、M&A や CVC への投資を実施することで成長を加速化する。前年営業キャッシュ・フローの金額をもとにした資本配分基準として、純資産 50 億円までは前年営業キャッシュ・フローの金額の 15% を事業投資に充当（うち、20% を新規事業、80% を既存事業）し、純資産 50 億円を超えた段階で前年営業キャッシュ・フローの金額の 20% を目安に投資を実施する。新規事業領域の選定基準は、成長市場でかつ先行する競合先が少ないかどうかで判断する。既存事業への投資は、新たなマーケティング手法やサービスの機能拡張のための開発投資、営業領域の拡大、人材獲得・教育費用などが含まれる。従来は成長投資の実行基準を明確に定めていなかったため、前年営業キャッシュ・フローの金額に対する事業投資の配分はわずか 2% の水準にとどまっていた。今回の投資ルールの明確化により積極的な成長投資が可能となり、既存事業の成長加速と新規事業の開発・育成スピードが加速するものと見られる。

M&A、CVC 資金については、純資産 50 億円以下で前年営業キャッシュ・フローの金額の 65%、50 ～ 100 億円で 50%、100 億円超で 30% を内部留保し、大型 M&A 案件や有望な CVC 投資の機会に備える。株主還元については、純資産の増加に伴い還元率を段階的に引き上げる方針で、純資産が 50 億円となるまでは前年営業キャッシュ・フローの金額の 20%、50 ～ 100 億円で 30%、100 億円超で 50% を目安に配分する。還元率については目安の水準を下回る場合もあり、基本的には「連続増配」を目指す方針だ。

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2025 年 10 月 20 日 (月)

<https://www.robotpayment.co.jp/ir/>

今後の見通し

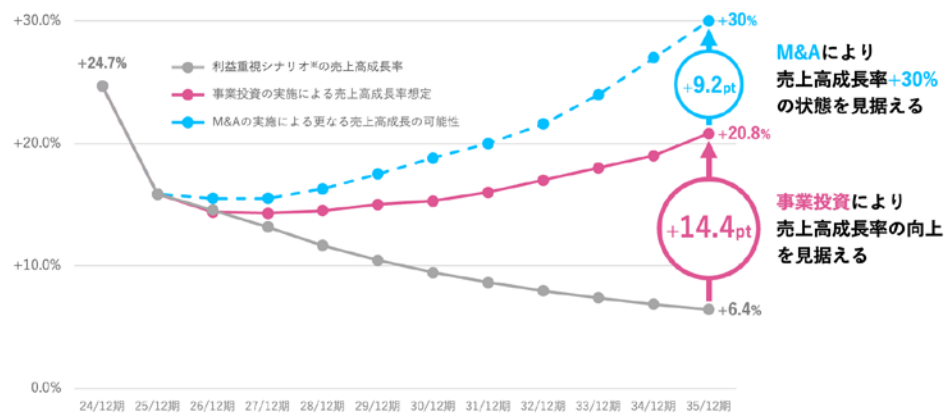
なお、新規事業、既存事業、M&A、CVC の回収期間を明確にした投資判断基準もそれぞれ設定した。新規事業は、単年度営業キャッシュ・フローが 5 年以内に黒字化、累計営業キャッシュ・フローが 10 年以内にプラス転換を達成できない場合は撤退も検討する。既存事業は、単年度営業キャッシュ・フローが 3 年以内に黒字化、累計営業キャッシュ・フローが 5 年以内にプラス転換とする。M&A は、営業黒字でのれん負けしない（単年度営業利益>のれん償却額）企業を対象に検討してきたが、明確な投資ルール設定をしていなかったこともあり、実行できずにいた。新たに設定した投資基準では、M&A 後の累計営業キャッシュ・フローがのれんを上回る期間が償却年数以内（基本 5 年間）で、のれん金額が純資産の 40% 未満となる企業を対象に検討する。これにより、直近で黒字化していなくても成長が見込める企業であれば M&A が可能になった。同社は既存事業の周辺領域を展開し、グループシナジーの創出が見込める企業を対象に検討する考えだ。CVC も同様に、既存事業とシナジーが見込める企業を対象とし、投資から 5 年以内に、含み益の金額が投資金額を上回る企業を対象とする。

(2) 業績目標

事業投資※を実施した場合に見据える業績目標として、2035 年 12 月期に売上高 150 億円、営業利益 24 億円を目指す。10 年間の年平均成長率は、売上高で 17%、営業利益で 13% となる（M&A 効果は織り込まず）。売上高成長率については、今後 5 年間は新規事業の育成期間と重なるため 10% 台半ばの水準を維持し、2031 年 12 月期以降は成長率を加速し、2035 年 12 月期時点では 20% 台に乗せる考えだ。同社は、従来の投資方針を継続した場合、2035 年 12 月期の成長率は 6% 台に減速すると試算している。

※ 前年営業キャッシュ・フローの金額をもとにした資本配分基準による事業投資。

売上高成長率の推移



ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

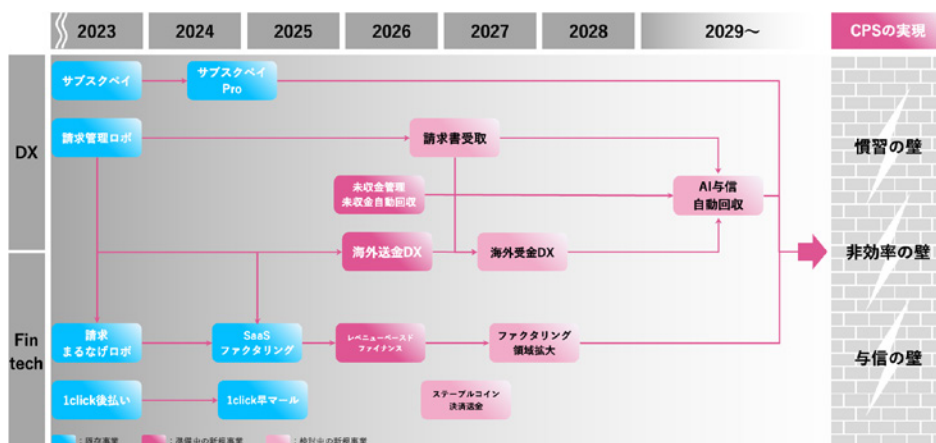
2025 年 10 月 20 日 (月)

<https://www.robotpayment.co.jp/ir/>

今後の見通し

新規事業については 2026 年に未収金管理・自動回収サービス、レベニューベースドファイナンス事業を立ち上げる計画であり、海外送金 DX サービスについてもリリースに向け開発を進めている。既存事業のさらなる拡大とこれら新規事業立ち上げへの積極的な投資に加え、周辺事業の M&A など検討することで、加速度的な成長を目指す。

事業展開を見込む領域



出所：長期経営戦略資料より掲載

なお、プライム市場への移行時期は、経常利益で約 12.5 億円、純資産で約 40 億円を達成した段階（2031 ～ 2032 年頃の見込み）で準備を開始し、それから 2 ～ 3 年後に移行する計画である。

株主還元策

同社は、2024 年 12 月期より「連続増配」を基本とし、安定的かつ継続的な株主価値向上を目指すことを株主還元の基本方針とした。同方針に基づき、2024 年 12 月期には 1 株当たり 15.0 円の配当を初めて実施した。2025 年 12 月期も業績好調を受けて、期初計画の 20.0 円から 22.0 円に上方修正した。また、主要株主の売却意向を受けて、2025 年 2 月には自己株式取得（121,800 株、319 百万円）も実施した。

2025 年 10 月に創立 25 周年を迎えるにあたり、記念株主優待の導入も新たに発表した。2026 年 3 月末時点で 100 株以上保有の株主に対し、一律 3 千円分のデジタルギフト※を贈呈する。今回の株主優待は記念優待となるが、今後も継続保有株主には株主還元を検討しているようだ。

※ 対象となる交換先は、ビットコイン、Amazon ギフトカード、QUO カード Pay、PayPay マネーライト、d ポイント、auPAY ギフトカード等で、株主が交換先を選べる。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp