

|| 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 >>>](#)

2026年3月19日(木)

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月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 成長戦略について	02
4. 長期経営戦略	02
5. 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	08
1. 2025年12月期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. AIによってさらに存在価値が高まる決済インフラ	14
2. 2026年12月期の業績見通し	15
3. 成長戦略	17
4. 長期経営戦略	19
■ 株主還元策	20

要約

AIの代替が不可能な決済インフラサービスの成長で増収増益が続く見通し

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」を主力プロダクト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月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高で前期比17.9%増の3,256百万円、営業利益で同61.4%増の774百万円といずれも会社計画を上回り、過去最高業績を更新した。主力プロダクトとなる「サブスクペイ」「請求管理ロボ」がいずれも順調に成長した。営業利益率は増収効果に加えて、開発体制の内製化や効率的なマーケティング施策の実施により販管費の伸びを抑制したことで、同6.4ポイント上昇の23.8%となった。2025年12月末時点の顧客アカウント数は「サブスクペイ」が同3.9%増の8,818件、「請求管理ロボ」が同10.1%増の1,031件といずれも増加し、全体のARR※は同16.1%増の3,430百万円となった。

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

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の業績は、売上高で前期比13.1%増の3,683百万円、営業利益で同9.9%増の850百万円と増収増益が続く見通し。「サブスクペイ」「請求管理ロボ」ともにターゲット業種を定めて新規顧客の開拓に注力し、顧客アカウント数でそれぞれ10%程度の増加を目指す。また、新規プロダクトとして2026年3月に売掛債権の回収業務を自動化する「債権回収ロボ」をローンチしたほか、同年9月に海外送金DXサービスの開始を予定している。「サブスクペイ」の顧客向けRBF (Revenue Based Finance) サービスも年内の開始を目指す。先行投資負担増により営業利益率は若干の低下を見込むが、同社は業績計画を保守的に策定する傾向にあり、上振れすることも十分に考えられる。

3. 成長戦略について

同社は今後の成長戦略として、既存事業の周辺領域で新規事業を立ち上げ、顧客数の拡大及びクロスセルを推進することで乗数的に売上成長を図り、さらには顧客取扱高を対象にした金融サービスを提供することで成長スピードを加速化していく方針だ、こうした戦略に沿った案件であればM&Aも積極的に検討し成長スピードを高めていく。なお、AI技術の進化によってSaaSビジネスが脅かされるとの懸念が広がっているが、同社が展開する決済領域のサービスに関しては、法的・金銭的リスクを伴うことや金融業界の厳密なルールに適合する必要性があることなどから、AIへの代替が不可能であると同社では考えている。一方で、決済以外の周辺機能についてはAIを実装することで自社サービスの機能強化を図ることが可能である。こうしたことから、業績面でマイナスの影響を受ける可能性は極めて低いと同社では考えている。

4. 長期経営戦略

2025年10月に発表した長期経営戦略では、増益を維持しながら売上成長の加速化を目指す方針を打ち出した。M&Aを含む成長投資や株主還元などについて営業キャッシュ・フローを基準に設定し、成長戦略を実行していくことで企業価値の向上を目指す。長期業績目標として、M&A効果も含めると2035年12月期に売上高210億円、営業利益31億円を見据えている。

5. 株主還元方針

株主還元方針は、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多少上下する場合もあるが、基本的には「連続増配」を目指す方針だ。同方針に基づき、2026年12月期の1株当たり配当金は前期比3.0円増配の31.0円を予定している。また、2025年10月に創立25周年を迎えたことを受け、記念株主優待の実施も発表しており、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。また、3月10日付で株主優待の新設を発表した。

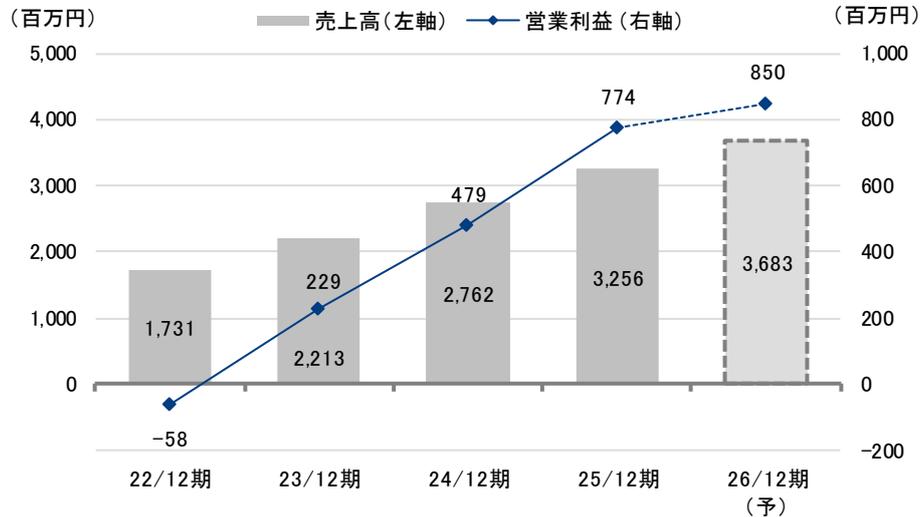
※ 預り金及び前渡金の増減影響を除いた営業キャッシュ・フロー。

Key Points

- ・ 2000年創業のIT企業。「サブスクペイ」「請求管理ロボ」
- ・ 2025年12月期業績は2ケタ増収増益と高成長持続
- ・ 2026年12月期は31円へ。創立25周年の記念優待導入も発表

要約

業績推移



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。当時は既にGMOペイメントゲートウェイ<3769>などが、インターネット決済サービス事業者として一定のポジションを確立していたため、同社は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広が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。

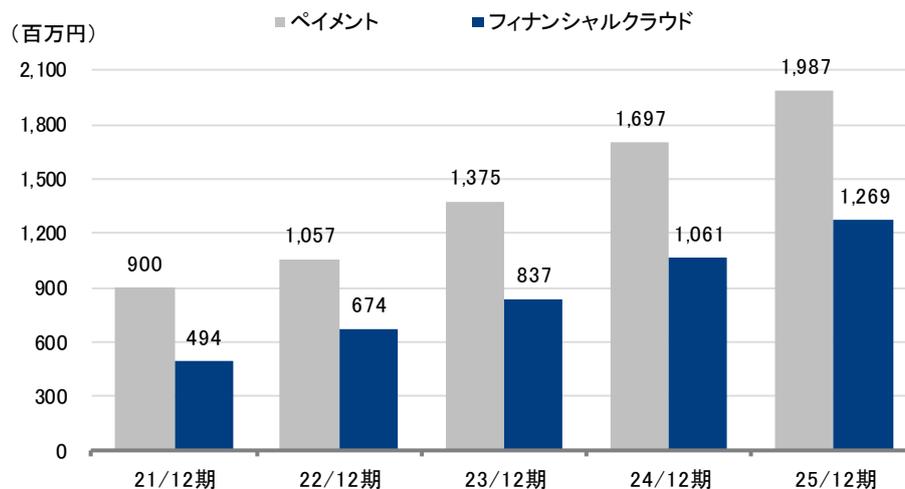
一方で、第2の柱を育成すべく「サブスクペイ」とのシナジーが見込める新規プロダクトとして、請求・債権管理システム「経理のミカタ（現 請求管理ロボ）」を開発し、請求書発行枚数が月間100枚以上となるBtoB事業者を主なターゲットに2014年8月から提供開始した。請求書発行から決済（集金）、入金消込、債権管理までの毎月の請求管理業務を一気通貫で自動化し、バックオフィスの管理業務効率化を支援するサービスとして顧客からの支持を集めた。こちらも2020年以降、企業のDX投資が活発化するなかで導入が広がり、2023年のインボイス制度導入によって請求書の電子保存が義務付けられるようになったことを切っ掛けに需要が一段と拡大した。

会社概要

同社は「サブスクペイ」「請求管理ロボ」を主力プロダクトに据え、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成長を目指している。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、将来的にはプライム市場への上場を目指す意向である。

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。2021年12月期以降、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21.9%、フィナンシャルクラウド事業が26.6%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いなかで参入障壁の高いビジネスモデルを背景に顧客獲得が順調に進んでいること、また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約98%と高く、安定的な収益基盤を構築していることが挙げられる。さらに、顧客単価(固定利用料及び従量課金収入)が着実に上昇している点も成長要因となっている。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。

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	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)	7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

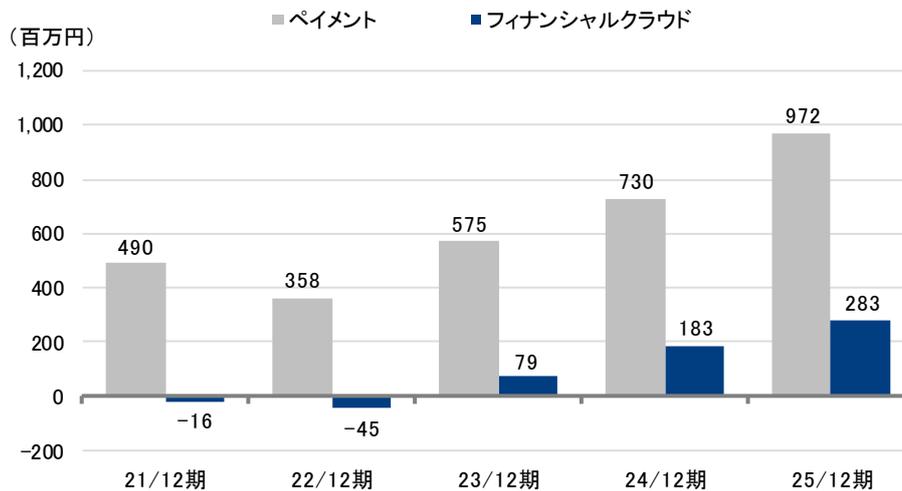
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

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

会社概要

一方、セグメント利益については、ペイメント事業が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2025年12月期で48.9%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、2025年12月期の利益率は22.4%とペイメント事業と比較して乖離がある。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約5割であるのに対して、「請求管理ロボ」は約2割と相対的に低いこと、また、人員数がほぼ同水準であるためフィナンシャルクラウド事業の件単あたりの人件費率が相対的に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、解約率の低さ（2025年12月期第4四半期で0.43%）につながっている。

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、顧客の事業が成長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。

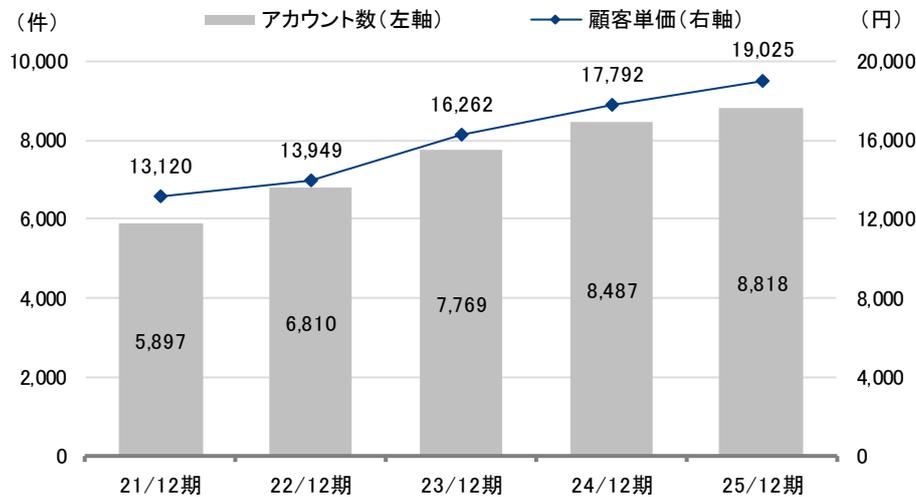
会社概要

2025年12月期のKPIを見ると、顧客アカウント数は8,818件、顧客単価^{※1}は19,025円と上昇基調が続いており、解約率^{※2}は0.58%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。

※1 期末時点の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」の各期10月~12月までの各月の平均値。

「サブスクペイ」のKPI



注: アカウント数は期末時点、顧客単価は1アカウント当たりの月間リカーリング収益

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製品は複数あるものの、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0.5%程度と低く、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。また、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、メディアなど幅広い業種で利用されている。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い顧客構成になっている点も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「1click後払い」のサービス提供を開始するなど、決済の周辺領域においてサービスの拡充に取り組んでいる。

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」が主力プロダクトとなり、そのほかにも同社が請求管理業務をすべて代行し、売掛債権保証まで行う「請求まるなげロボ」や、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^{*}」などがある。

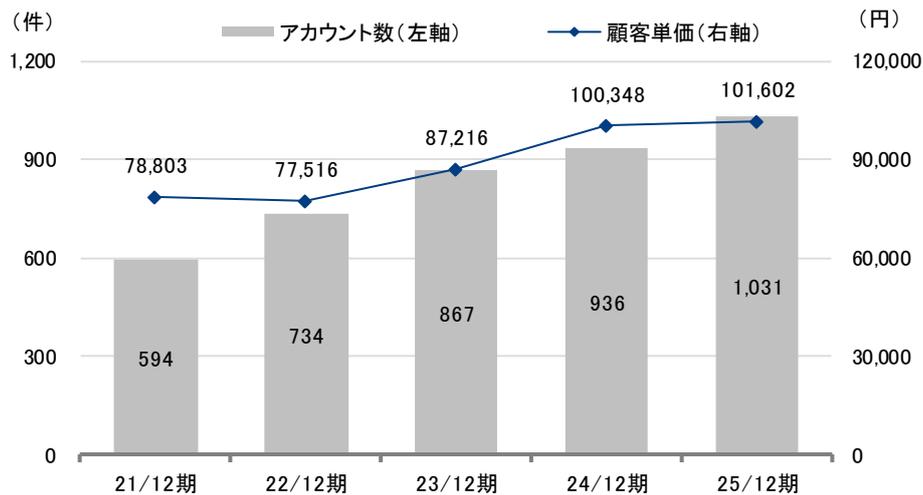
^{*} SaaS事業者が毎月請求するSaaS利用料を最短5営業日で、最大1年間分まとめて現金化できるサービスで、2024年9月にローンチした。与信審査から請求書の発行・送付、入金消込、督促などの請求業務を一括請負い、売掛金を100%保証する。

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。顧客の事業が成長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12月期のKPIを見ると、顧客アカウント数は1,031件、顧客単価は101,602円と上昇基調が続いており、解約率は0.43%である。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、サービス範囲の広さが要因であり、コストパフォーマンスとして劣っているわけではない。実際、「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「楽楽請求」は月額3.5万円~。

「請求管理ロボ」のKPI



注：アカウント数は期末時点、顧客単価は1アカウント当たりの月間リカーリング収益
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

顧客の業種別構成比は、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%と様々な業界で導入されている。また、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の導入実績も比較的多い。「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。

(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約98%）、潜在市場が大きい一方で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おり、特定業種の好不況の影響を受け難いことの3点が挙げられる。また、主カプロダクトである「サブスクペイ」「請求管理ロボ」がいずれも高い顧客支持を得ており、解約率が極めて低い点も強みと言える。実際、IT製品/SaaSのレビュープラットフォーム「ITreview」で実施された「Itreview Grid Award 2026 Winter※」において、いずれのプロダクトも顧客満足度と認知度において最高位評価となる「Leader」を13期連続で受賞している。

※ アイティクラウド(株)が運営する「Itreview」において投稿されたレビューをもとに、四半期ごとにユーザーに支持された製品を表彰するアワード。レビューデータを集計して、満足度と認知度の高い製品を「Leader」、満足度の高い製品を「High Performer」としてそれぞれ表彰している。

業績動向

2025年12月期業績は2ケタ増収増益となり、会社計画を上回って着地

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高で前期比17.9%増の3,256百万円、営業利益で同61.4%増の774百万円、経常利益で同64.5%増の789百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同69.0%増の542百万円と2ケタ増収増益となり、過去最高業績を連続更新した。また、2025年11月に上方修正した会社計画に対しても、売上高及び全ての利益で上回って着地した。主カプロダクトの「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19.3%増の2,965百万円となった。人件費や広告宣伝費を中心に販管費は同9.2%増の2,191百万円と増加したが、増収効果により販管費率は前期の72.7%から67.3%と大きく低下し、営業利益率は同17.4%から23.8%と大きく上昇した。なお、12月時点のARRは同16.1%増の3,430百万円となった。

業績動向

2025年12月期業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	計画比
	実績	対売上比	会社計画※1	実績		
売上高	2,762	-	3,235	3,256	-	17.9%
売上総利益	2,486	90.0%	2,930	2,965	91.1%	19.3%
販管費	2,006	72.7%	2,230	2,191	67.3%	9.2%
営業利益	479	17.4%	700	774	23.8%	61.4%
経常利益	480	17.4%	712	789	24.3%	64.5%
当期純利益	320	11.6%	477	542	16.6%	69.0%
ARR※2	2,954	-	-	3,430	-	16.1%

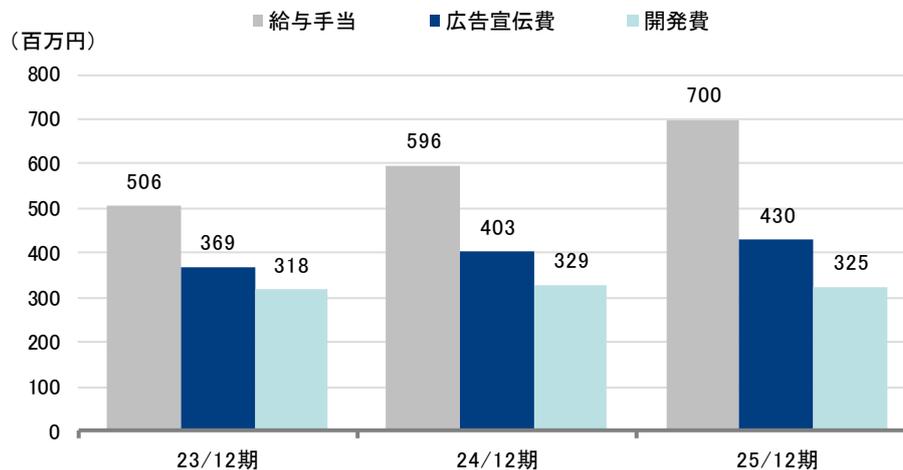
※1 2025年11月修正発表値。

※2 12月単月のリカーリング収益を12倍(年換算)した数値。

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

主な費用の増減について見ると、給与手当はマーケティング及びカスタマーサポート部門を中心に体制を強化したことにより(期末従業員数は前期比13名増の154名)、前期比17.5%増の700百万円となったが、生産性の向上により対売上比率では若干低下した。広告宣伝費は同6.7%増の430百万円となった。顧客獲得コストが上昇するなかで、有効なリード数に重点を置いた広告運用を実施したことで高い費用対効果を実現した。開発費については、既存プロダクトの機能追加・改修を継続するとともに新規事業の開発にも着手したが、外注費の内製化など費用対効果を意識した開発体制の構築に取り組んだことで、同1.2%減の325百万円に抑制することができた。

主な費用



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

なお、プロダクトの機能拡充については、「サブスクペイ Professional」において申込画面のUI/UX改善やコミュニケーションツールの連携強化、AIエージェントを利用した文書作成機能や解約防止支援機能^{※1}を実装した。また、「請求管理ロボ for Salesforce」において督促AIエージェント及びヘルプデスク支援AIエージェント機能^{※2}を実装したほか、「ファクタリングロボ for SaaS」においてGeminiを使った与信の短縮化に成功した。

※1 契約更新対象者のリストアップや休眠顧客の特定をAIが自動で行い、解約リスクの高い顧客を抽出する。これら顧客に先手でアプローチすることで顧客の解約防止やLTVの最大化につなげていく効果が期待できる。

※2 督促AIエージェントは、未収状況の確認から督促メールの自動生成までをAIエージェントが行い、煩雑な督促業務の効率化と、債権回収の精度・スピードを向上させる効果が期待できる。ヘルプデスク支援AIエージェントは「請求管理ロボ」の操作に関する社員からの問い合わせにAIエージェントが回答する機能で、窓口担当者の業務負担を軽減する。

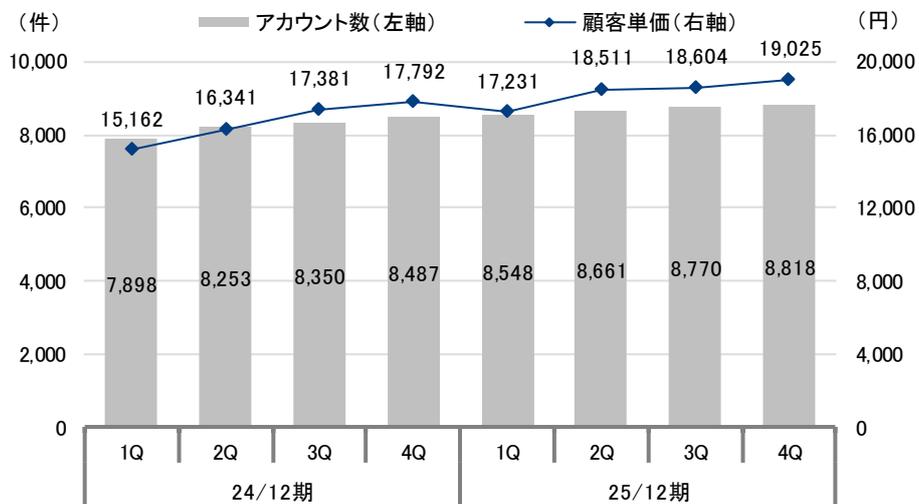
(1) ペイメント事業

ペイメント事業の売上高は前期比17.0%増の1,987百万円[※]、セグメント利益は同33.1%増の972百万円となった。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や決済処理件数が拡大したことや、新規顧客の獲得が順調に進んだこと、また「サブスクペイ Professional」の顧客数も着実に増加したことでリカーリング収益が同17.7%増の1,940百万円と2ケタ成長が続いた。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、前期の43.0%から48.9%に上昇した。なお、2025年12月時点のARRは同15.1%増の2,086百万円となっている。

※ 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。

主力サービスとなる「サブスクペイ」のKPIを見ると、2025年12月期末時点の顧客アカウント数は前期比3.9%増の8,818件、顧客単価が同6.9%増の19,025円となった。顧客アカウント数は純増数で331件となり前期の718件増からは減少した。顧客獲得コストが上昇傾向となり新規顧客の獲得ペースが減速したほか、未稼働アカウントの解約数がやや増加したことが要因だ。実際、第4四半期の解約率は前年同期の0.56%から0.58%と若干上昇した。顧客単価の上昇については、従量課金収入の伸びが主因だが、そのほか料金改定の実施や低料金プランの顧客比率が低下したことなども寄与した。

「サブスクペイ」のアカウント数・顧客単価



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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。

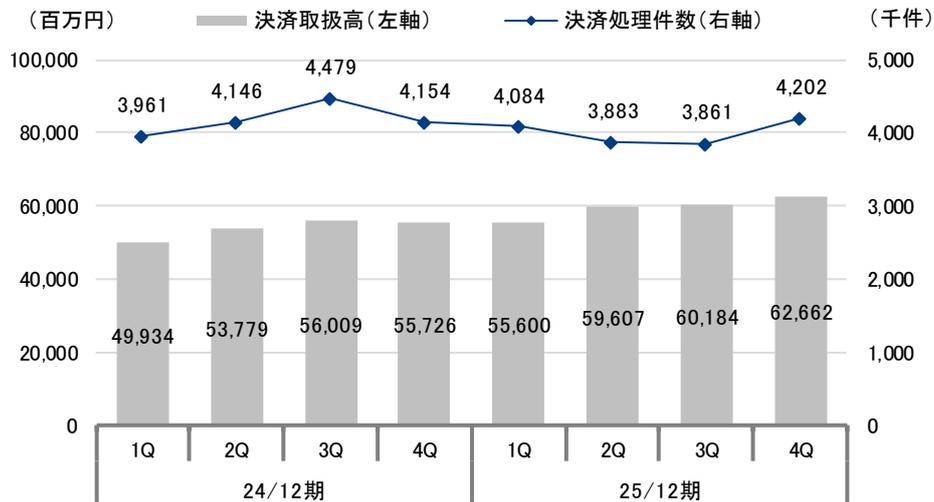
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2025年12月期の決済取扱高は前期比10.5%増の238,053百万円と順調に拡大した一方で、決済処理件数は同4.2%減の16,030千件となった。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3四半期で一巡し、2025年12月期第4四半期は前年同期比1.2%増の4,202千件と3四半期ぶりに伸び率が増加に転じており、今後は増加基調が続く見通しだ。

※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。

「サブスぺイ」の決済取扱高・決済処理件数



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期比19.6%増の1,269百万円、セグメント利益は同54.7%増の283百万円となった。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」の新規顧客獲得が順調に進んだほか、顧客の事業拡大によって請求金額・件数が増加し、顧客単価が上昇したことも増収要因となった。リカーリング収益については同20.2%増の1,248百万円となった。利益面では、営業体制強化による人件費の増加や広告宣伝費の増加等があったものの増収効果で吸収し、利益率が前期の17.3%から22.4%に上昇した。なお、2025年12月時点のARRは同19.3%増の1,344百万円となっている。

「請求管理ロボ」のKPIを見ると、2025年12月期末の顧客アカウント数は同10.1%増の1,031件と順調に増加したほか、顧客単価も同1.2%増の101,602円と堅調に推移した。顧客単価の上昇は料金改定の実施や、顧客の請求金額及び請求書発行枚数の増加による従量課金収入の増加が主因だ。

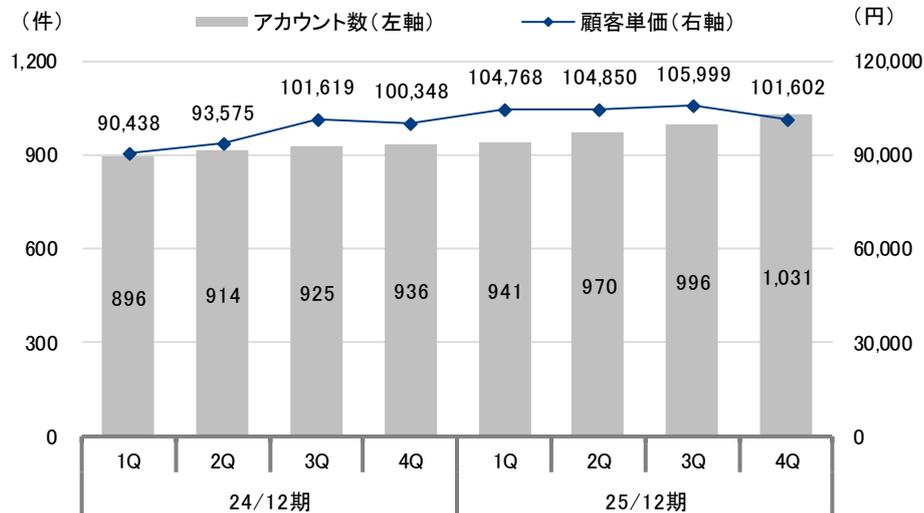
ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2026年3月19日 (木)

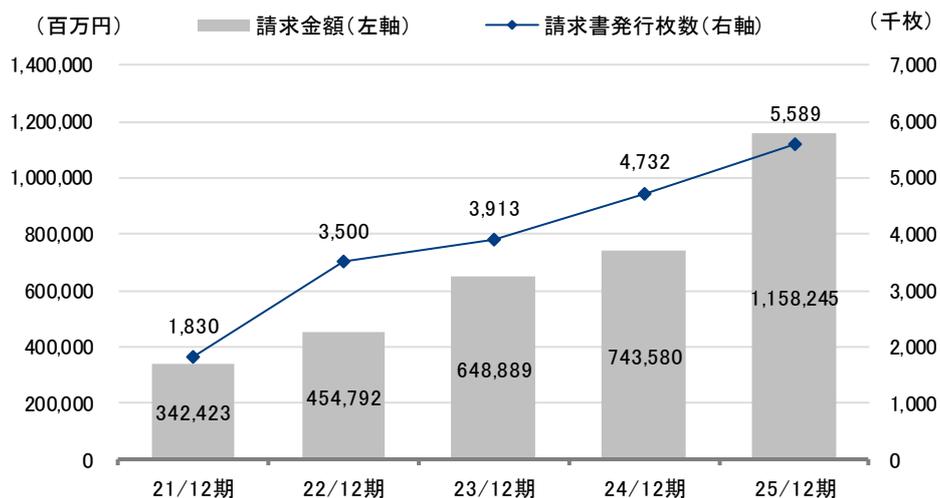
<https://www.robotpayment.co.jp/ir/>

業績動向

「請求管理ロボ」のアカウント数・顧客単価


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2025年12月期の顧客請求金額は前期比55.8%増の1,158,245百万円、請求書発行枚数は同18.1%増の5,589千枚となった。請求金額の大きい新規顧客を第1四半期に獲得したことで、請求金額全体の伸びが大きくなった。請求金額及び発行枚数と顧客単価の伸び率に大きな開きがあるが、「請求管理ロボ」の月額課金収入のなかで従量課金の占める比率が低いことが要因となっている。

「請求管理ロボ」の請求金額・請求書発行枚数


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月期末の資産合計は前期末比1,907百万円増加の8,514百万円となった。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1,770百万円増加したほか有価証券を699百万円計上した。一方で、前渡金が1,508百万円減少した。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94百万円減少し、投資有価証券が803百万円増加した。

負債合計は前期末比1,759百万円増加の7,221百万円となった。主にペイメント事業における顧客からの預り金が1,583百万円増加したことによる。純資産合計は同147百万円増加の1,293百万円となった。自己株式の取得などにより自己株式が320百万円増加（減少要因）したほか配当金支出が56百万円あった一方で、当期純利益542百万円を計上したことが増加要因となった。

経営指標では、経営の安全性を示す自己資本比率が前期末の17.2%から15.0%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日払いとなっており、結果的に顧客への売上代金が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、自己資本比率は見かけ上、低水準に抑えられることになる。

こうした預り金の影響を除いた調整後自己資本比率は60.9%と高い水準にあり、また無借金経営であること、さらには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約98%を占め、主力サービスが既に収益化していることも考慮すれば、財務の健全性は高いと弊社では判断している。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期	増減額
流動資産	4,133	5,132	6,015	7,174	1,158
(現金及び預金)	2,734	3,332	3,883	5,654	1,770
(売掛金)	169	210	272	333	60
固定資産	508	586	591	1,340	748
資産合計	4,641	5,719	6,607	8,514	1,907
流動負債	4,080	4,942	5,456	7,220	1,764
(預り金)	3,764	4,349	4,835	6,419	1,583
固定負債	6	0	4	0	-4
負債合計	4,087	4,943	5,461	7,221	1,759
(有利子負債)	38	6	-	-	-
純資産合計	554	775	1,146	1,293	147
(安全性)					
自己資本比率	11.9%	13.5%	17.2%	15.0%	-2.2pp
調整後自己資本比率※	63.1%	56.3%	64.0%	60.9%	-3.1pp
有利子負債比率	6.9%	0.8%	-	-	-
(収益性)					
ROE	-5.2%	22.4%	33.7%	45.0%	11.3pp
売上高営業利益率	-3.4%	10.3%	17.4%	23.8%	6.4pp

※ 調整後自己資本比率 = 自己資本 ÷ (総資産 - 預り金)

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

決済インフラ領域はAIの代替が不可能、 自社製品にAIを実装し付加価値を向上

1. AIによってさらに存在価値が高まる決済インフラ

AIの技術進化が急速に進むなかで、SaaSを中心としたソフトウェア企業のビジネスが将来的にAIに代替される懸念が高まり、ITセクターの株価が世界的に軟調に推移している。こうした懸念について同社は、AIの普及によって代替される業務は広がるものの、決済インフラ領域に関してはヒトによる明確な責任と判断を要し、法的・金銭的リスクを伴うこと、金融業界の厳密なルールに適合する必要があることなどから、AIへの代替は不可能と考えている。一方、自社プロダクトで決済プロセス以外の機能にAIを実装することで高付加価値化を図っており、AI企業が進出してきたとしても同等以上の価値を提供できると考えている。また決済中心にワークフロー全体を一元的に統合・自動化していることや、創業以来蓄積してきた膨大な決済・行動データをAIに学習させることで機能強化も進み、単一のAIツール以上の価値を継続的に提供することが可能となる。以上から、同社プロダクトはAIに代替されない決済インフラサービスとして今後も利用され続けると同社では考えている。

今後の見通し

また、AIの普及により特定業務に携わる人員の一部がAIに代替されることで、SaaSを利用している場合には必要ID数が減少すると言われている。しかし、同社サービスの売上構成に占めるID課金の比率はわずか2.5%の水準であり、影響があったとしても極めて軽微にとどまると考えられる。ただし、同社プロダクトは経理部門での利用が中心であり、もともと必要最低人数での運用となっており、かつヒトによる送金可否の承認が必要となるため、実際にID数の削減が起きる可能性は極めて低い。

2026年12月期業績は新規事業を立ち上げつつ連続増収増益を見込む

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の業績は、売上高で前期比13.1%増の3,683百万円、営業利益で同9.9%増の850百万円、経常利益で同7.7%増の850百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同8.3%増の587百万円と増収増益が続く見通し。顧客獲得施策を強化することで「サブスクペイ」「請求管理ロボ」ともに顧客アカウント数で10%程度の増加を前提としている。また、複数の新規サービスのローンチを計画していることもあって広告宣伝費が同17%増、人件費が同25%増、開発費が同10%増とそれぞれ増加する計画となっており、営業利益率は若干低下する見通しだ。同社は2025年10月に発表した長期経営戦略の中で、成長を再加速させるために投資基準を明確に定め、2026年12月期より増収増益を維持しながら成長投資を積極的に実施していく方針を打ち出しており、その方針に沿った計画となっている。なお、人件費の増加率が高くなっているが、2025年の採用が下期偏重だったことに加えて、2026年も積極的な採用を行い前期末比で10%程度の人員増を計画していることが要因だ。ただ、同社は業績計画を保守的に策定する傾向にあるため、2026年12月期業績についても上振れる可能性はあると弊社では見ている。

2026年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期 実績	26/12期 会社計画	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,256	3,683	426	13.1%
売上総利益	2,965	3,316	350	11.8%
販管費	2,191	2,466	274	12.5%
営業利益	774	850	75	9.9%
経常利益	789	850	60	7.7%
当期純利益	542	587	44	8.3%
1株当たり当期純利益(円)	146.71	158.93		

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) ペイメント事業

ペイメント事業では顧客アカウント数で前期比10%程度の増加、顧客単価は前期比横ばい水準で推移することを前提に13%程度の増収を見込んでいる。2026年12月期の事業方針として、「サブスクペイ」シリーズの決済機能拡張(QRコード決済対応等)やCRM機能の強化を図っていくほか、営業組織の拡大による顧客獲得に注力していく。

特に、顧客獲得については鈍化していた純増ペースを再加速させるべく、2025年末に認知度調査を実施しており、広告戦略も含めて新たな施策を講じていく。一つ目は、従来あまり注力してこなかったデジタルコンテンツ領域の顧客獲得に向けて、専任の営業担当を1人つけるとともにクレジットカード会社と協業しながら営業強化を図っている。また、従来は顧客獲得の95%を直販で占め、代理店を通じた間接販売に課題があったことから、代理店ネットワークを拡充し間接販売による顧客獲得も進めていく。代理店の開拓に向けては豊富な経験を持つ人材を新たにパートナー統括責任者として採用済みで、「請求管理ロボ」と合わせて代理店販売を強化していく方針だ。

(2) フィナンシャルクラウド事業

2026年12月期の事業方針として、「請求管理ロボ」シリーズでは、ターゲット業種としてパートナーにもなりうる仕業(会計事務所など)での顧客開拓を推進していくほか、間接販売の強化も進めていく。また、2026年3月にローンチした「債権回収ロボ」との連携による提供価値の拡大を図っていく。「請求まるなげロボ」については決済手段の拡大による取扱債権の拡大を図るとともに、与信の自動化によるコスト削減と与信のスピードアップにより競争力を高めていく方針だ。

(3) 新規サービス、M&A等の取り組み

a) 債権回収ロボ

2026年3月に「債権回収ロボ」をローンチした。売掛債権の回収業務を自動化するサービスで、督促AIエージェントを用いて売上債権の未回収先の抽出、督促メールの生成、送信や未収金の回収までを自動化するサービスとなる。「請求管理ロボ」の周辺領域のサービスとなるため、「請求管理ロボ」の顧客への提案を進めていくほか、債権回収業務の効率化を検討している企業をターゲットとしていく。類似サービスはあるものの、同社の場合は「請求管理ロボ」で蓄積した豊富な決済データから、債権回収を効率化するためのノウハウを取り入れたサービスとなっていることが強みとなっており、両方のサービスを利用することで請求書の作成から債権回収までの業務をほぼすべて網羅でき、導入企業にとって業務負担軽減効果は大きいと見られる。

国内における債権回収市場は2030年まで年率30%超のペースで拡大することが見込まれていること、また「債権回収ロボ」のターゲットとなる企業(従業員数30人超)も33万社超と多いことから、中長期的に収益柱の1つとして成長する可能性は十分にあると見られる。同社では、2026年に営業の勝ちパターンを構築し、ユニットエコノミクス*を確立していく考えだ。

* 顧客当たりの採算性のことで、計算式はLTV(顧客生涯価値)÷CAC(顧客獲得単価)となる。

b) 海外送金DX

輸入事業者向けに海外送金業務のDXを支援するサービス「海外送金DX」を2026年9月にローンチする予定だ。海外送金業務のなかで契約前段階から決済に至るまでのプロセスのなかでどこまでもカバーするか、現在パートナーとなる送金事業者と協議を行っている。決済までカバーするとなると銀行とのシステム連携が必要でコスト高となるため、当面は決済前の段階までをカバーするサービスになると見られる。

海外からの輸入許可件数は2020年から2024年まで年率28%成長と拡大基調が続いている。送金業務の効率化を求める声も多く、こうした事業者に対して「海外送金DX」を提供していく考えだ。

c) RBFサービス

RBFサービスについては2026年内のローンチを目標としている。RBFとは、将来発生する売上を先に現金化して資金調達する手法を指す。SaaS事業者などを中心に欧米で利用が広がっており、日本においても今後普及していくことが見込まれている。同社では「サブスクペイ」の既存顧客向けにテストマーケティングを実施している。資金の出し手となる同社は顧客の毎月の売上を担保とし、これまでの決済データを基にサービス提供していくため、低リスクで事業を拡大していくことが可能な点が強みとなる。また、債権保証能力を強化するため、外部の金融サービス会社との連携も進めていく方針だ。

d) M&A・CVC

長期経営戦略においてM&AやCVCについても積極的に実施していく方針を打ち出しており、その一環としてM&Aの経験豊富な人材を2025年後半に採用した。2026年は既存プロダクトの周辺領域で顧客アカウント数と顧客単価の向上を可能とする領域を中心にソーシングを実行し、何らかの成果を出すことを目標にしている。

事業・顧客数の拡大とクロスセル、 金融サービスの付加で加速度的成長を狙う

3. 成長戦略

同社は成長戦略として、決済インフラ領域及びその周辺領域におけるプロダクトの拡充と顧客基盤の拡大にこれまで取り組んできた。今後は同戦略に加えて顧客に対して周辺領域のプロダクトの導入を提案し、クロスセル率を高めることで乗数的に売上高を成長させていく。さらに、顧客の取扱高に一定の料率を乗じたファイナンスサービスを提供することで新たな売上を創出し、加速度的な売上成長を生み出していく戦略だ。

今後の見通し

加速度的に売上を伸ばす事業展開



出所：決算説明資料より掲載

連続増益と売上成長加速を両立し、2025年12月期に売上高210億円、営業利益31億円を見据える

4. 長期経営戦略

(1) 長期経営戦略の概要

同社は2025年10月に発表した長期経営戦略のなかで、増益を維持しながら明確な投資基準を設けて成長投資を実行し、売上成長を加速させていく方針を打ち出した。具体的には、前年営業キャッシュ・フローの金額や純資産額の水準をもとに、事業投資や株主還元等の資本配分基準を決定した。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20%に引き上げる。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の有無で判断する。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。投資基準を明確化したこと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。ちなみに、2025年12月期の営業キャッシュ・フロー(前渡金、預り金を除く)は733百万円で、1億円強が事業投資に振り向けられることになる。

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。M&Aの対象は、既存事業の周辺領域を展開している企業やグループシナジーの創出が見込める企業となる。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年以内を含み益の金額が投資金額を上回る企業を対象とする。

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50%、100億円超で50%を目安に配分する。還元率は目安となる水準を下回る場合もあるが、基本的には「連続増配」を目指す方針だ。

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。

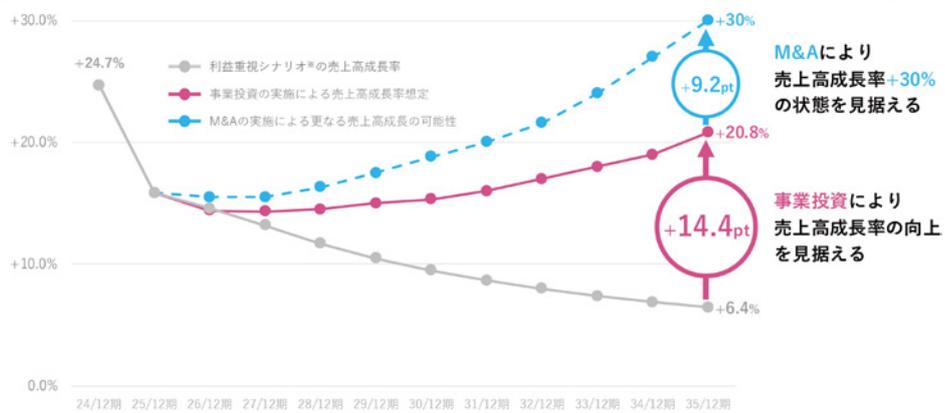
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

(2) 業績目標

資本配分基準に沿った事業投資を実施した場合に見据える業績目標として、M&A効果も含めると2035年12月期に売上高210億円、営業利益31億円を見据えている。M&Aを除くオーガニック成長では売上高150億円、営業利益24億円を見据えた。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、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月期以降に成長率が加速し、2035年12月期時点では20%台に乗せる考えだ。

売上高成長率の推移



株主還元策

2026年12月期の配当金は31円へ。株主優待制度の導入を新たに発表

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。2025年12月期の1株当たり配当金は業績好調を受けて前期比13.0円増配となる28.0円を実施した。2026年12月期は前述した資本配分基準を目安に、同3.0円増配の31.0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、記念株主優待の実施も発表している。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※を贈呈するというものだ。また、同社は3月10日付で株主優待を新設することを発表した。中長期的に株式を保有する株主づくりを目的としたものとなる。具体的には、毎年3月末を基準日として、100株以上保有株主を対象に継続保有期間が1年未満の場合は2千円分のデジタルギフトを、1年以上継続保有の株主に対しては保有株式数に応じて3千円～44千円分のデジタルギフトを贈呈する。なお、2027年3月末を基準日とする初回の株主優待については、制度導入初年度につき2026年6月末以降、継続保有している株主に対して1年以上保有しているものとみなす。保有株式数が増えると優待の還元率が低くなるケースも多いが、同社の場合は保有株数の増加とともに還元率も上昇するのが特徴だ。

※ 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。

株主優待の内容

保有株式数	継続保有期間		1株当たり優待※
	1年未満	1年以上	
100～199株		デジタルギフト3,000円分	30円分
200～599株	デジタルギフト2,000円分	デジタルギフト7,000円分	35円分
600～1,099株		デジタルギフト22,000円分	36.6円分
1,100株以上		デジタルギフト44,000円分	40円分

※ 各カテゴリーの最少保有株数で算出
出所：同社リリースよりフィスコ作成

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・表示したものです。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、理由のいかなを問わず、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、配布等することは強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