

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 >>>

2026年9月10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>

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2026年9月10日 (木)

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年12月期中間期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. ラクスとの資本業務提携について	01
4. 成長戦略	02
5. 株主還元方針	02
■ 事業概要	03
1. ペイメント事業	05
2. フィナンシャルクラウド事業	06
■ 業績動向	07
1. 2026年12月期中間期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. 2026年12月期の業績見通し	13
2. ラクスとの資本業務提携について	16
3. 長期経営戦略	17
■ 株主還元策	19

要約

ラクスとの資本業務提携で成長加速シナリオの蓋然性が高まる

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成長を続けている。

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期（2026年1月～6月）の業績は、売上高で前年同期比14.3%増の1,785百万円、営業利益で同16.0%増の445百万円となり、中間期として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」がいずれも顧客アカウント数、顧客単価ともに増加し順調に成長した。また、2026年3月にローンチした「債権回収ロボ」（売掛債権の督促業務自動化サービス）について、これまでアプローチできていなかったメーカーや卸売事業者からの問い合わせも増えており、同社は今後の成長に向けた手応えを感じているようだ。なお、2026年6月時点のARR※は同11.1%増の3,515百万円となった。

※ ARR：Annual Recurring Revenueの略称で、2026年6月単月のリカーリング収益×12（年換算）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850百万円と期初計画を据え置いた。「サブスクペイ」「請求管理ロボ」ともに新規顧客の開拓に注力し、増収増益を目指している。「サブスクペイ」の顧客アカウント数はやや伸び悩んでいるが、第2四半期からプッシュ型営業を開始した効果もあり、7月の新規獲得件数は過去最高水準まで回復しており、下期に挽回していく。新規プロダクト（海外送金ロボ、RBF（Revenue Based Finance）サービス）のローンチを9月に予定していることから利益率は若干低下する見込みだが、通期計画は達成可能と見られ、達成すれば過去最高業績を更新する。

3. ラクスとの資本業務提携について

同社は8月12日付でラクス<3923>との資本業務提携及び第三者割当による自己株式処分を発表した。同社の「請求管理ロボ」をベースとしたOEM製品「楽楽債権管理」の開発・提供を行い、2026年内の販売開始を予定している。同社にとってはラクスの有する強力な販売力及び顧客基盤を活用することで、2027年以降に同事業の成長を一段と加速する戦略だ。また、ラクスとの継続的かつ強固な協業関係を構築することを目的に、自己株式12万株をラクスに割り当て278百万円を調達する。調達資金は「楽楽債権管理」の開発費に充当する。

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2026年9月10日 (木)

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

要約

4. 成長戦略

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の推進による乗数的な売上成長と、顧客取扱高を対象にした金融サービスの提供による成長スピードの加速化を図る。ラクスとの資本業務提携もこうした戦略の1つと位置付けられる。同社は今後実施するM&A効果も含めた長期業績目標として、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。

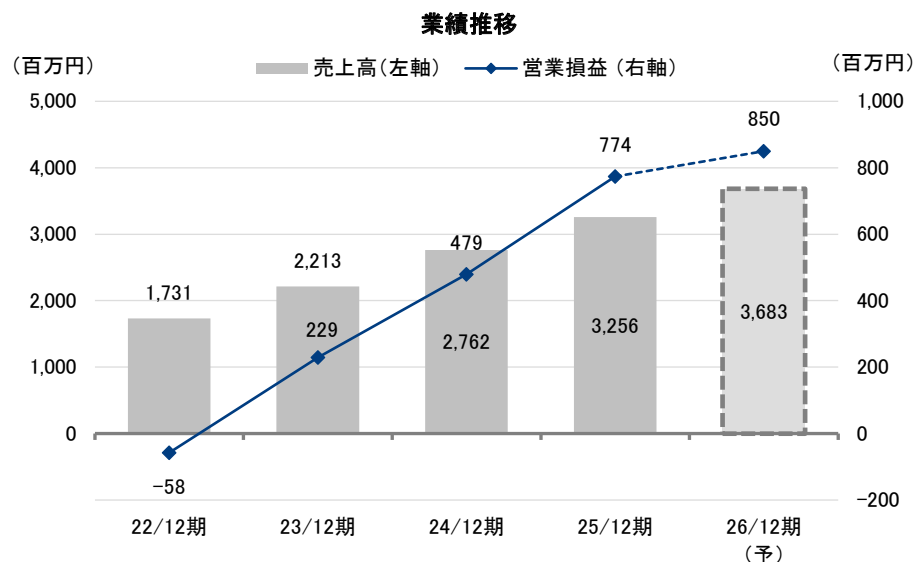
5. 株主還元方針

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。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、株主優待制度も導入しており、毎年3月末時点の株主に対して、保有株式数・保有期間に応じてデジタルギフト(2,000円～44,000円相当)を贈呈する。

※ 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

- ・ 2026年12月期中間期業績は2ケタ増収増益と順調に進捗
- ・ ラクスとの資本業務提携で成長ストーリーが加速する可能性
- ・ 2026年12月期の配当金は31円へ。株主優待でデジタルギフトを贈呈



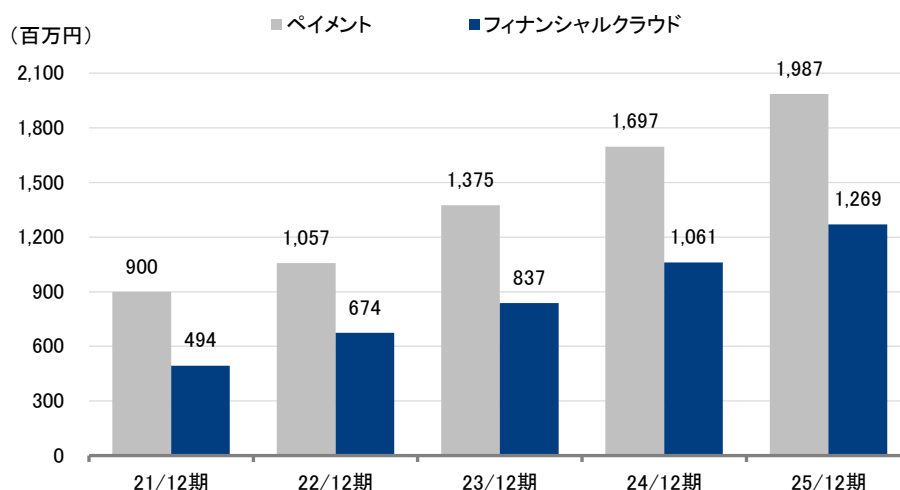
出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

サブスクペイ、請求管理ロボを主力製品として成長を続けるSaaS企業

同社は「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を展開するSaaS企業で、インターネット黎明期となる2000年に設立された。2021年12月期以降、売上高は両事業とも右肩上がり成長し、年平均成長率はペイメント事業で21.9%、フィナンシャルクラウド事業で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確立し顧客数を拡大し続けていること、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。背景には、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収益構造がある。

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

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

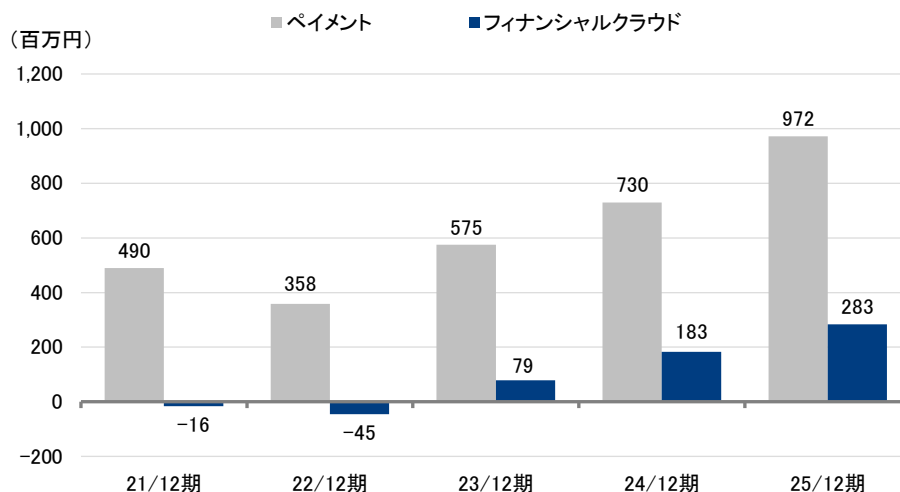
2026年9月10日 (木)

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

事業概要

一方、セグメント利益については、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おり、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月期まで先行投資負担で損失が続いたが、2023年12月期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%と同水準ではあるものの、「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、人員数がほぼ同水準でありフィナンシャルクラウド事業の件費率が相対的に高いことが要因と見られる。「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。人手はかかるものの、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（2026年12月期第2四半期で0.76%）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

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わたり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。また、主力プロダクトである「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 Summer※」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15期連続でダブル受賞している。

※ 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。

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2026年9月10日 (木)

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

事業概要

「サブスクペイ」「請求管理ロボ」とも顧客単価は上昇、解約率は低水準

1. ペイメント事業

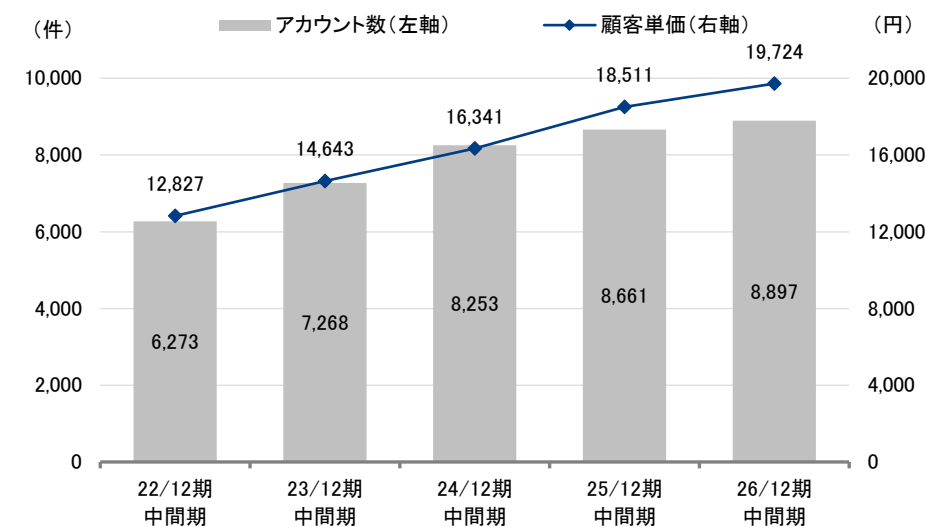
ペイメント事業では、主に消費者向けにインターネット上で販売等を行う事業者やBtoBビジネスを行う事業者向け決済サービスとなる「サブスクペイ」を提供している。加盟店（以下、顧客）に代わり同社が一括して金融機関やカード会社など各決済事業者との契約手続きや決済情報連携を行うことで顧客がこうした手続きの手間や時間を割くことなく、クレジットカード決済やコンビニ収納、口座振替、銀行振込等の様々な決済手段を利用できるようになる。サービスは、サブスクビジネスで求められる柔軟な課金設定（課金周期や契約期間、課金日、無料試用期間等の任意設定・変更）機能を実装し、これら設定作業を容易に行えるよう設計されたUI/UX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（7円/件）があり、顧客の事業の成長に応じて同社の売上も増加する仕組みを構築している。

2026年12月期第2四半期のKPIを見ると、顧客アカウント数は8,897件、顧客単価^{※1}は19,724円といずれも上昇基調を維持しており、解約率^{※2}も0.67%と低水準で推移している。なお、顧客単価のうち月額固定料金は平均9千円程度である。プラン別に見ると、口座引き落としのみ利用可能なプランが3千～4千円であるのに対し、クレジットカード決済機能を含む標準的なプランは1.2万～1.3万円となっている。

^{※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4月～6月までの各月の平均値。

「サブスクペイ」のKPI



注：アカウント数は中間期末時点、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

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2026年9月10日 (木)

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

事業概要

サブスクリプション管理市場では複数製品が競合するものの、同社製品は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、約34%のトップシェアを保持している。解約率も1%未満と低く、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。高収益性を支える要素として参入障壁の高さが挙げられ、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障壁となっている。同契約の締結には、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3～5年程度の準備期間を要するためである。

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にくい点も持続的成長を支え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、決済周辺領域のサービス拡充に取り組んでいる。

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」を主力プロダクトとしている。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できるようになる。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。顧客の事業の成長に応じて同社の売上も増加する仕組みとなっている。

2026年12月期第2四半期のKPIを見ると、顧客アカウント数は1,092件、顧客単価は106,681円といずれも上昇基調にあり、解約率は0.76%と低水準を維持している。顧客単価のうち月額固定料金は7万～8万円程度であり、競合サービス※と比較するとやや高価格帯に位置するものの、サービス範囲の広さや機能の充実度が価格に反映されており、コストパフォーマンスとして劣っているわけではない。「サブスクペイ」同様に顧客満足度が高く、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。

※ ラクスが提供する「楽案債権管理」は月額利用料金2万円～。

ROBOT PAYMENT

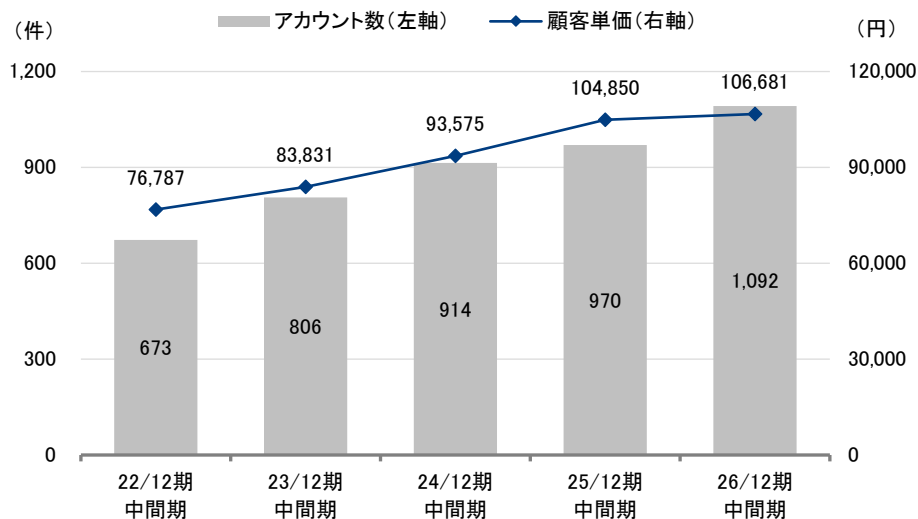
4374 東証グロース市場

2026年9月10日 (木)

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

事業概要

「請求管理ロボ」のKPI



注：アカウント数は中間期末時点、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

顧客の業種別構成比は、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、多岐にわたる。さらに、バックオフィスのリソースが不足するベンチャー企業をはじめ、大企業のグループ傘下にある新規事業会社やコンサルティング会社等での導入実績も豊富である。「サブスクペイ」同様、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にくく持続的な成長を可能にしている。

業績動向

2026年12月期中間期業績は2ケタ増収増益と順調に進捗

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の業績は、売上高で前年同期比14.3%増の1,785百万円、営業利益で同16.0%増の445百万円、経常利益で同20.9%増の465百万円、中間純利益で同21.4%増の325百万円と2ケタ増収増益が続き、中間期として過去最高業績を更新した。主力プロダクトの「サブスクペイ」「請求管理ロボ」とともに顧客アカウント数、顧客売上単価が伸長したことにより、売上総利益は同15.5%増の1,640百万円となった。人件費を中心に販管費は同15.3%増の1,194百万円となったが、売上総利益の増加で吸収した。また、営業利益率は売上総利益率が同0.9ポイント上昇したことにより、同0.4ポイント上昇の25.0%となった。なお、ARRは同11.1%増の3,515百万円となった。

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2026年9月10日 (木)

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

業績動向

2026年12月期中間期業績

(単位：百万円)

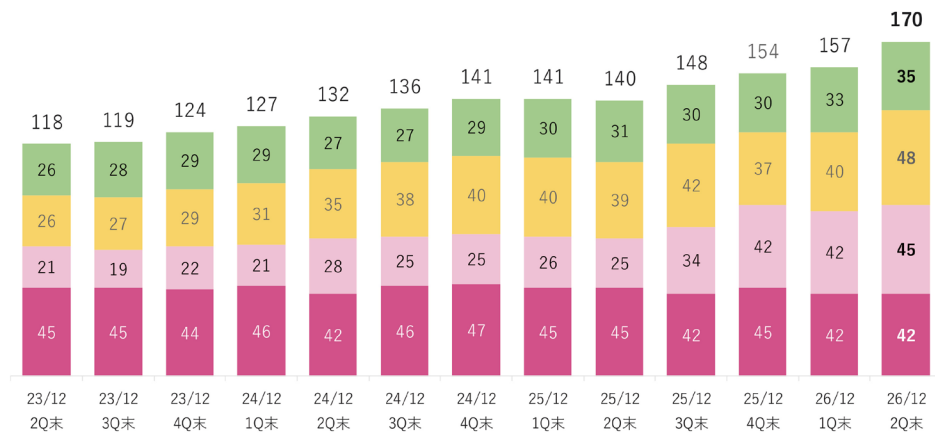
	25/12月期中間期		26/12月期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	1,561	-	1,785	-	223	14.3%
売上総利益	1,420	91.0%	1,640	91.9%	219	15.5%
販管費	1,036	66.4%	1,194	66.9%	158	15.3%
営業利益	384	24.6%	445	25.0%	61	16.0%
経常利益	385	24.7%	465	26.1%	80	20.9%
中間純利益	268	17.2%	325	18.2%	57	21.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

主な費用の増減について見ると、売上原価は同4百万円増の144百万円となった。サーバー費用等が増加したものの、減価償却費が同16百万円減少したことにより、全体では若干増に収まった。販管費のうち、給与手当は同76百万円増の413百万円となった。AI時代における競争優位性の確立に向け、顧客獲得力を高めるためマーケティング及びカスタマーサクセス部門の人員を増強したほか、AIを活用した開発体制の構築や開発の内製化を推進するためエンジニアを増員した（中間期末従業員数は前年同期比30名増の170名）。そのほか、広告宣伝費は費用対効果を重視した広告施策の実行により同6百万円増の227百万円となり、開発費は内製化に伴う外注費の削減により同7百万円減の165百万円となった。

職種別従業員数の推移

■ セールス ■ マーケティング/カスタマーサクセス ■ エンジニア ■ 管理



出所：決算説明資料より掲載

同社は新規プロダクトとして、2026年3月に「債権回収ロボ」をローンチした（特許出願済み）。同システムは、債務者の特性に応じた督促スケジュールや手段（電子メールや架電等）を自動で最適化する仕組みである。従来は担当者の経験に依存した属人的な業務であったが、導入により督促プロセスがデータ化され、最適なタイミング・手段で督促をかけられるようになり、債権回収率の向上が期待できる。また、督促件数が増加しても比例的な人的リソースの投入を必要としないため、業務コストの削減効果も見込まれる。ローンチから約5ヶ月が経過し、導入実績もいくつか出始めており、従来アプローチが難しかったメーカーや卸売事業者からの問い合わせも入ってきているようで、順調な立ち上がりを見せている。

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2026年9月10日 (木)

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

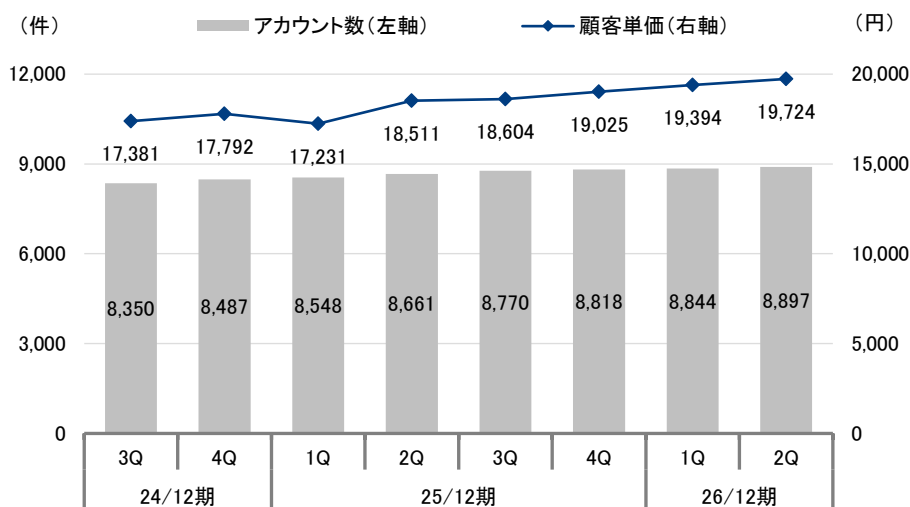
業績動向

(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12.8%増の1,076百万円、セグメント利益は同22.2%増の591百万円となった。継続的なサービス機能の拡充や積極的なマーケティング施策の実行、営業活動の強化により新規顧客の獲得が進んだことに加えて、既存顧客の成長に伴う顧客単価の上昇が増収増益要因となった。リカーリング収益は同13.4%増の1,057百万円と順調に増加し、2026年6月時点のARRは同8.9%増の2,106百万円と伸び率はやや鈍化した。

主力サービスとなる「サブスクペイ」のKPIを見ると、2026年12月期中間期末の顧客アカウント数は前年同期比2.7%増の8,897件、2026年6月の顧客単価は同6.6%増の19,724円となった。顧客アカウント数は通期で10%増を計画していたため、計画を下回るペースとなっている。一因として、解約率が想定を上回ったことが挙げられる。第1四半期は前年同期比0.09ポイント上昇の0.85%、第2四半期は同0.23ポイント上昇の0.67%となり、3四半期連続で前年同期を上回った。同社の顧客は中小企業や個人事業主が中心で、解約理由は事業撤退が大半を占め、競合他社への乗り換えといったケースはほとんどない。物価上昇などマクロ環境が影響している可能性もあるが、これらアカウントは決済取扱高も少なく、結果的に顧客単価の上昇要因ともなっている。

「サブスクペイ」の四半期別KPI



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2026年12月期中間期の決済取扱高は前年同期比11.1%増の128,031百万円、決済処理件数は同7.3%増の8,546千件といずれも順調に推移し、従量課金収入の増加に寄与した。前年同期は、クレジットカード会社による審査基準の厳格化に伴い、当該審査基準を満たさない顧客※の強制解約が発生したことや、セキュリティ強化に伴う3Dセキュア機能の必須化（従来はオプション機能として提供していた）の影響を受け、決済処理件数が一時的に減少した。具体的には、顧客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あったが、これらの影響が一巡したことで、足元では巡航速度の成長ペースへ復帰している。

※ 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。

ROBOT PAYMENT

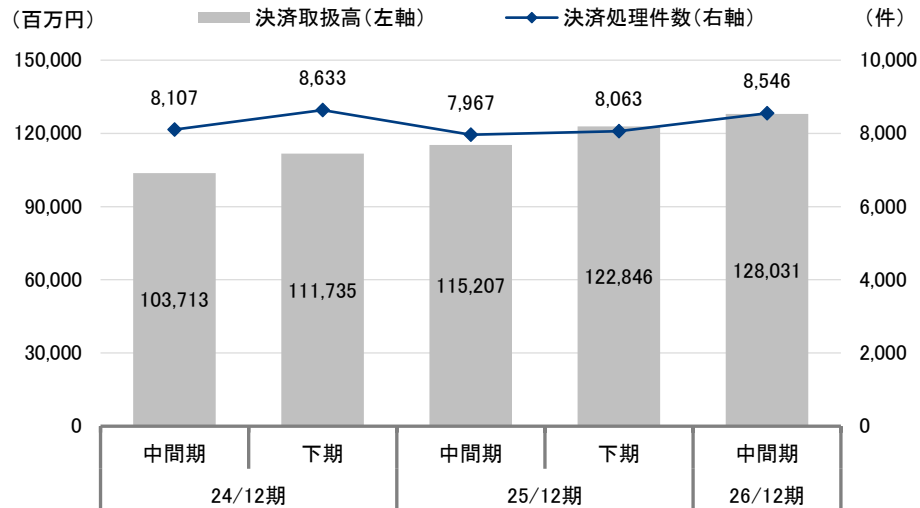
4374 東証グロース市場

2026年9月10日 (木)

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

業績動向

「サブスケペイ」の決済取扱高及び決済処理件数



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年同期比16.4%増の706百万円、セグメント利益は同54.2%増の171百万円となり、リカーリング収益は同16.6%増の695百万円、2026年6月時点のARRは同14.5%増の1,409百万円といずれも2ケタ成長となった。バックオフィス業務の効率化に取り組む企業が増えるなか、「請求管理ロボ」の継続的なサービス機能の拡充や積極的なマーケティング施策の実行、営業体制の強化により新規顧客の獲得が進んだことに加えて、顧客単価が上昇したことが増収増益要因となった。人件費の増加があったものの増収効果で吸収し、利益率も前年同期の18.3%から24.3%に上昇した。

「請求管理ロボ」のKPIを見ると、2026年12月期中間期末の顧客アカウント数は同12.6%増の1,092件と順調に増加したほか、顧客単価も同1.7%増の106,681円と堅調に推移した。第2四半期における解約率は前年同期の0.74%から0.76%と若干上昇したものの、クラウドサービス事業者や士業、デジタルコンテンツ関連事業者などの新規獲得が進んだ。代理店施策として、金融機関と見込み客への共同営業を開始したことも顧客獲得に寄与したようだ。

ROBOT PAYMENT

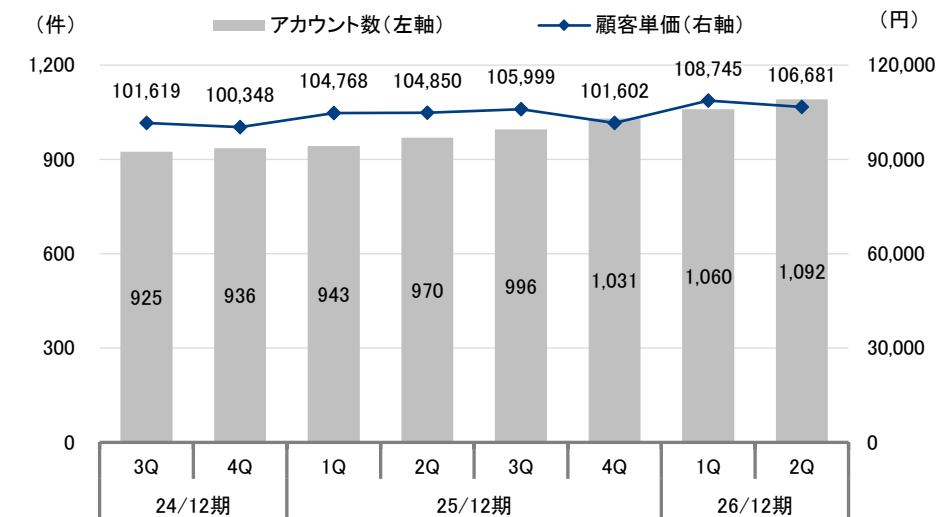
4374 東証グロース市場

2026年9月10日 (木)

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

業績動向

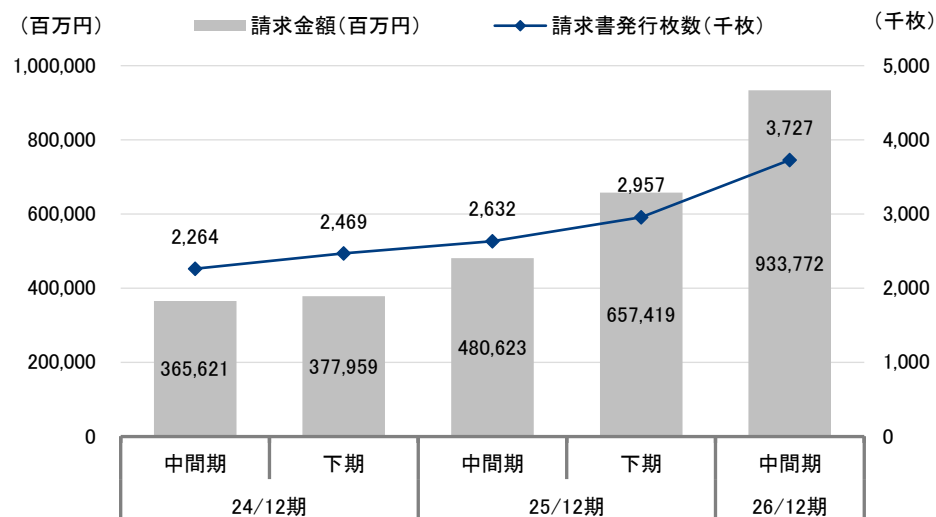
「請求管理ロボ」の四半期別KPI



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2026年12月期中間期の顧客請求金額は前年同期比94.3%増の933,772百万円、請求書発行枚数は同41.6%増の3,727千枚と大幅増となった。前期に新規獲得した複数の大口顧客が本格稼働したことが主因である。ただ、請求金額及び発行枚数に応じた従量課金ガリカーリング収益に占める比率は低く、顧客単価へ与える影響は軽微にとどまっている。

「請求管理ロボ」の請求金額と請求書発行枚数



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

2026年9月10日 (木)

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

業績動向

(3) その他

その他として「債権回収ロボ」の収入等2百万円を計上し、セグメント損失56百万円を計上した。「債権回収ロボ」の導入企業として、電力小売事業者のアルカナエナジー（株）、新車の短期リースに特化したサブスクリプションサービスを展開する（株）クルカ、整骨院・鍼灸院・美容サロン特化の予約システムや電子カルテシステムを展開する（株）クロスリンク、決済代行サービス事業者の（株）ユニヴァ・ペイキャストなどがある。2026年7月時点の月次売上高は約70万円と発展途上にあるものの、機能面の要望が多く寄せられており、期待と関心の高さがうかがえる。同社では顧客ニーズに応じた機能拡充を進めており、同年6月には「請求管理ロボ」との自動連携を開始したことから、下期以降の導入拡大が見込まれる。

自己資本比率は実質70%台に上昇、財務内容は健全

2. 財務状況と経営指標

2026年12月期中間期末の資産合計は前期末比264百万円減少の8,250百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では有価証券300百万円の取得と預り金の減少に伴い現金及び預金が781百万円減少した。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28百万円減少した一方で、投資有価証券が168百万円増加した。

負債合計は前期末比513百万円減少の6,707百万円となった。ペイメント事業における顧客からの預り金が314百万円減少したほか、未払消費税及び法人税等が合計で144百万円減少したことによる。純資産合計は同249百万円増加の1,542百万円となった。配当金支出が103百万円あった一方で、中間純利益325百万円を計上したことが主な増加要因となった。

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15.0%から18.4%に上昇した。なお、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、各決済事業者と同社間の入金サイクル（15日締め当月末払い／末締め翌月15日払い）に対し、同社から顧客企業への出金サイクル（主に末締め翌月末払い／末締め翌々月20日払い）が遅く、顧客の売上代金が最大50日間同社に滞留するためである。この結果、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。こうした預り金の影響を除いた調整後自己資本比率では70.9%と高く、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、安定した営業キャッシュ・フローを創出できる体制を確立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。

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2026年9月10日 (木)

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

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/12期末	24/12期末	25/12期末	26/12期 中間期末	増減
流動資産	5,132	6,015	7,174	6,673	-501
(現金及び預金)	3,332	3,883	5,654	4,873	-781
(売掛金)	210	272	333	356	23
固定資産	586	591	1,340	1,577	237
資産合計	5,719	6,607	8,514	8,250	-264
流動負債	4,942	5,456	7,220	6,707	-513
(預り金)	4,349	4,835	6,419	6,105	-314
固定負債	0	4	0	0	-
負債合計	4,943	5,461	7,221	6,707	-513
(有利子負債)	6	-	-	-	-
純資産合計	775	1,146	1,293	1,542	249
(安全性)					
自己資本比率	13.5%	17.2%	15.0%	18.4%	3.4pp
調整後自己資本比率※	56.3%	64.0%	60.9%	70.9%	10.0pp
有利子負債比率	0.8%	-	-	-	-

※ 調整後自己資本比率 = 自己資本 ÷ (総資産 - 預り金)

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年12月期業績は期初計画を据え置き、過去最高業績更新へ

1. 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、当期純利益で同8.3%増の587百万円と期初計画を据え置いた。中間期の業績進捗率は、売上高で48.5%、営業利益で52.4%と順調に進んでおり、同社を取り巻く市場環境も大きな変化はないことから、計画達成は可能と見られ、達成すれば過去最高業績を更新する。

営業利益率が若干低下する見込みとなっているが、これは「債権回収ロボ」に加え、2026年9月に新規プロダクト(海外送金ロボ、RBFサービス)のローンチを控え、広告宣伝費等を積極的に投下するためである。これに伴い通期計画では、広告宣伝費で前期比17%増、人件費で同25%増、開発費で同10%増とそれぞれ増加する計画となっている。なお、従業員数については下期に10名程度を採用し、期末時点で180名体制を目指す。

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2026年9月10日 (木)

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

今後の見通し

なお、同社では2026年7月より「請求管理ロボ」「サブスクペイ」の月額利用料金を改定した。インフラ費用や外部サービス利用料、人件費等のコスト高騰が背景にあり、サービス品質の維持や機能強化並びにサポート品質の向上を目的としている。改定幅は「請求管理ロボ」が月額4,000円(税抜)、「サブスクペイ(クレジットカード対応)」が月額1,500円(税抜)の値上げとなった。これにより、月間のリカーリング収益は「請求管理ロボ」で約4百万円、「サブスクペイ」で約8百万円の増額要因になると見られる※。なお、前期も同様の理由で価格改定を実施しているが(請求管理ロボで3,000円、サブスクペイで1,500円)、価格改定による解約影響はほとんど生じていない。

※ 中間期末の顧客アカウント数×改定額。「サブスクペイ」はクレジットカード対応顧客の比率を6割強として算出した。

2026年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比		中間期 進捗率
	実績	売上比	会社計画	売上比	増減額	増減率	
売上高	3,256	-	3,683	-	426	13.1%	48.5%
売上総利益	2,965	91.1%	3,316	90.0%	350	11.8%	49.5%
販管費	2,191	67.3%	2,466	67.0%	274	12.5%	48.5%
営業利益	774	23.8%	850	23.1%	76	9.9%	52.4%
経常利益	789	24.3%	850	23.1%	60	7.7%	54.7%
当期純利益	542	16.6%	587	15.9%	44	8.3%	55.5%
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。中間期までの進捗を踏まえると、顧客アカウント数の計画下振れ分を顧客単価の上昇でカバーする格好となりそうだ。

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)と、CRM機能の強化並びに営業組織の拡大による顧客アカウント数の増加に注力している。決済機能の拡張については対応済みで、今後の課題は新規顧客の獲得となる。

顧客獲得においては、従来はデジタルマーケティングによるプル型営業が中心であったが、新たにECモール事業者への働きかけや、クレジットカード決済ニーズの強い業種をターゲットとしたプッシュ型営業を、代理店とも連携しながら第2四半期より本格的に開始した。こうした取り組みの成果として、2026年7月の新規顧客獲得件数は過去最高水準まで回復しており、下期は顧客アカウント数の増加ペースが加速していくものと期待される。

(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の拡大と「債権回収ロボ」との連携による提供価値の拡大を掲げている。「債権回収ロボ」との自動連携は2026年6月より開始しており、今後の顧客LTVの向上につながるものと見られる。また、2026年8月にラクスとの資本業務提携を発表しており、ラクス向けOEM製品の提供開始により、2027年12月期以降は顧客層の広がりによる成長加速が期待できる状況となっている。

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.

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2026年9月10日 (木)

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

今後の見通し

(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月にローンチした「債権回収ロボ」は、順調な立ち上がりを見せている。企業の債権回収業務に関する効率化ニーズは強く、潜在需要は大きい。競合サービスが存在するなか、「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ノウハウを取り入れていることが強みとなっている。両サービスを併用することで請求書の作成から債権回収までの工程をほぼすべて網羅でき、導入企業における大幅な業務負担軽減が期待される。

国内の債権回収市場は2030年にかけて年率30%超の拡大が見込まれており、ターゲットとなる企業群（従業員数30人以上）も33万社超と豊富である。こうした市場環境を踏まえると、「債権回収ロボ」が中長期的に収益の柱へと成長する可能性は十分にあると見られる。同社は今後1年程度で営業の成功モデル（勝ちパターン）を構築し、ユニットエコノミクス※の確立を目指す。

※ 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) 海外送金ロボ

同社は輸入事業者向けに海外送金業務のDXを支援する「海外送金ロボ」を、2026年9月にローンチする予定である。初期段階ではAI-OCR機能を実装し、海外の仕入先から届く外国語請求書の日本語化や送金額のドル換算、銀行向けデータ送信までの工程を自動化して提供する。送金システム自体は2027年第1四半期頃の実装を目指しており、提携先となる海外送金事業者との協議を進めるとともに、電子決済等代行業の登録準備も推進している。

ローンチ後の顧客獲得に向けては、展示会出展やオンラインセミナーを通じた認知拡大に加え、見込顧客へのプッシュ型営業を展開していく。既に複数社で契約を前提としたテスト導入が進んでいる。輸入許可件数は2020年から2024年まで年率28%増と拡大が続いており、送金業務の効率化ニーズを背景に大きな潜在需要が見込まれる。

c) RBFサービス

同社は2026年9月にRBFサービスのローンチを予定している。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。欧米ではSaaS事業者などを中心に利用が広がっており、国内でも今後の普及が見込まれる。同社は既に「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にとっては、顧客の毎月の売上を担保とし、蓄積した決済データと与信に活用することで、低リスクで事業を拡大できる点が強みとなる。当面は「サブスクペイ」の導入企業を中心に提案を進めるほか、債権保証能力を強化するため、信用保証会社2社との保証スキーム構築に向けた検討も進めている。

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する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12月期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、具体的な成果を上げることを目標としている。

ラクストの資本業務提携で成長ストーリーが加速する可能性

2. ラクストの資本業務提携について

同社は8月12日付で、法人向けクラウドサービスの大手であるラクストの資本業務提携及び第三者割当による自己株式処分を発表した。法人向けで強固な顧客基盤と販売・マーケティング力を持つラクスト、請求・債権管理領域におけるプロダクト開発力及びサービス提供実績を有する同社の強みを相互に活用することで、両社の事業成長及び企業価値の向上を目指す。

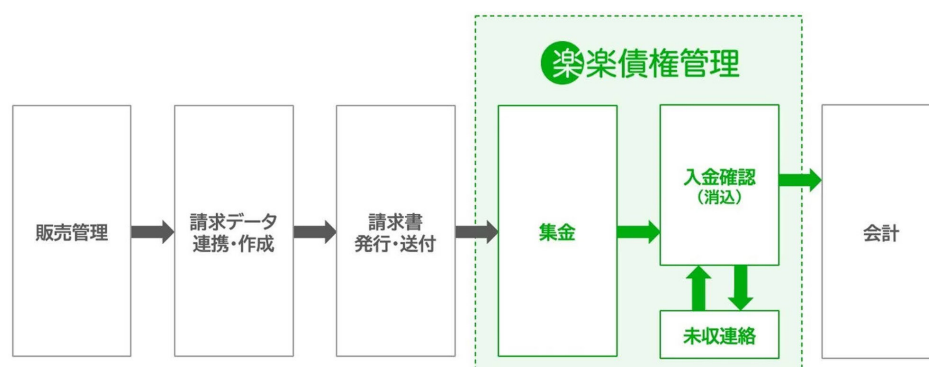
(1) 業務提携の内容

提携内容として、同社がラクスト向けに「請求管理ロボ」のOEM開発を行い、2026年内にラクストが「楽楽債権管理」として販売を開始する計画である。ラクストは2025年7月より自社開発による「楽楽債権管理」を展開していたが、顧客数を拡大していくためには機能強化が必要で、自社開発を続けるよりも同領域で先行する同社の技術開発力を活用することが得策とラクストは判断した。なお、従来の自社開発版は「楽楽債権管理Lite」としてサービスを継続する予定だ。

OEM製品は、「請求管理ロボ」の主要機能（請求データ連携・作成、発行・送付、集金、消込、未収連絡）のうち、集金・消込・未収連絡の機能を切り出してラクスト向けに再構築したものである。ラクストが提供する電子請求書発行システム「楽楽明細」の機能（データ連携・作成、発行・送付）と組み合わせることで、「請求管理ロボ」と同等の機能を有することになる。「楽楽明細」は売上高・導入社数でトップシェア（累計導入社数で17千社※）となっている。まずはラクストの既存顧客に対して新たな「楽楽債権管理」の販売を進めていくものと思われる。

※ 2026年6月末時点。

「楽楽債権管理」の提供範囲



出所：同社プレスリリースより掲載

同社の「請求管理ロボ」とのカニバリが懸念されるが、その影響は限定的と弊社では見ている。ラクストの顧客層が全国のメーカー・卸売業中心であるのに対し、同社は都市部のIT企業や士業、クラウドサービス事業者などが中心で、ターゲット顧客層が異なるためだ。むしろラクストの顧客基盤や販売力により「楽楽債権管理」の顧客拡大が進むことによるプラス効果のほうが大きいと弊社では見ている。

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2026年9月10日 (木)

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

今後の見通し

なお、「楽楽債権管理」の役割分担は、同社が開発・保守を、ラクスが営業・マーケティング及びカスタマーサクセスを担う体制となっている。同社は本事業においてレベニューシェアを売上高に計上し、費用には開発・保守コストを計上する。開発面では今後数年かけて段階的な機能拡充を進める。ラクスは2029年に「楽楽債権管理」で1,000社の顧客獲得を目標に掲げている。仮に月額利用料金を4万円と設定した場合、全体で年額5億円規模の売上高となり、同社とラク스로レベニューシェアすることになる。

今回の事業提携により、加速度的に売上を伸ばす事業展開※のスピードは一段と加速すると弊社では見ている。ラクスの販売力をテコに顧客数及び請求取引高が拡大し、ファイナンスサービス(RBF等)を展開する機会が大幅に増えるためだ。さらに、顧客基盤の拡大に伴い請求・債権管理領域のデータ蓄積が加速すれば、AI分析や機械学習を通じた高付加価値機能の提供が可能となり、中長期的な競争優位性が一段と高まるものと予想される。

※ プロダクト数の拡充に伴う顧客数の拡大に加えて、クロスセル率の向上による顧客売上単価の上昇、さらには顧客の請求取引高に関わる新たなファイナンスサービスの提供を通じて成長スピードを加速する戦略を2026年2月に発表した。

そのほかの提携内容としては、営業活動や販売の相互支援や、ウェビナー及びセミナー等を通じた「楽楽債権管理」及び同社製品等のプロモーション活動、並びに利用促進を目的としたパートナー・代理店施策の検討及び実行などがあるが、まずは「楽楽債権管理」の収益化を最優先事項とする方針だ。

(2) 資本提携の内容

資本提携については、2026年8月28日付で、同社の自己株式12万株(持株比率3.1%)を1株2,323円でラクスが取得する。自己株式の処分によって調達した278百万円は、今後の「楽楽債権管理」の開発費に充当していく。

2035年12月期に売上高210億円、営業利益31億円を見据える

3. 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、売上成長を加速する方針を打ち出した。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、成長市場であることと、先行する競合が少ないことで判断する。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。投資基準を明確化したことで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期待される。

ROBOT PAYMENT

4374 東証グロース市場

2026年9月10日 (木)

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

今後の見通し

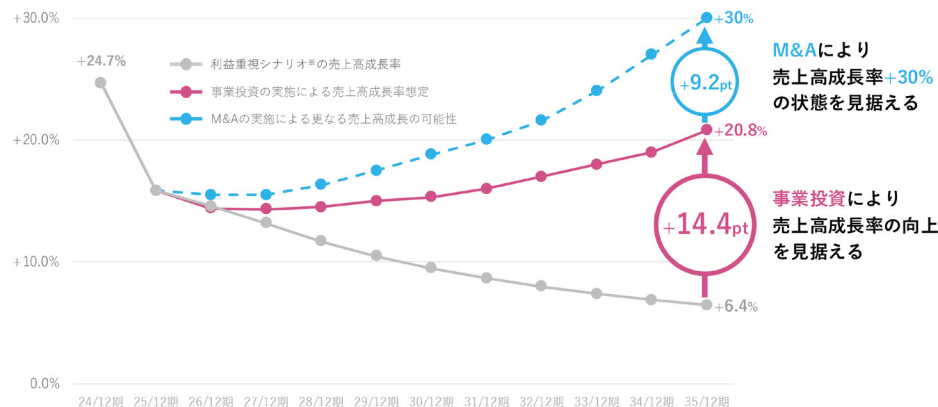
M&A、CVC資金については、純資産50億円以下で前年営業キャッシュ・フローの金額の65%、50～100億円で50%、100億円超で30%を内部留保し、大型M&A案件や有望なCVC投資の機会に備える。M&Aの対象は、既存事業の周辺領域を展開している企業やグループシナジーの創出が見込める企業となる。CVCも同様に、既存事業とシナジーが見込める企業を対象とし、投資から5年以内に含み益の金額が投資金額を上回る企業を対象とする。

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%、50～100億円で30%、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。

(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効果を含めると2035年12月期に売上高210億円、営業利益31億円、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24億円を掲げた。10年間の年平均成長率(M&Aを除く)は売上高で17%、営業利益で13%となる。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月期には20%台を見込んでいる。ただ、ラクスとの資本業務提携によって成長加速のタイミングが早期化する可能性も出てきている。

売上高成長率の推移



出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

2026年12月期の配当金は31円へ。株主優待でデジタルギフトを贈呈

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。2026年12月期の1株当たり配当金は前述した資本配分基準を目安に、前期比3.0円増配の31.0円を予定している。

また、株主優待制度も新たに導入している。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2,000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3,000円～44,000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2,000円分	デジタルギフト3,000円分	30円分
200～599株		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 (ディスクレーマー)

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