

各位

2026年2月26日
株式会社ROBOT PAYMENT

2025年12月期通期 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2月12日（木）に開示した2025年12月期通期決算に関連して、2026年2月16日（月）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://youtube.com/live/mxaJ_TRxh3Y

当日回答したご質問とその回答

質問カテゴリ：事業

【Q1-1】 SaaS is Dead について

昨今アンソロピック社がリリースしただけでもプログラムが組めると話題ですが、顧客の影響はどうですか？ソフト開発のサブスクモデルのお客様は多数いらっしゃるはずでもちろんのこと警戒リサーチはしている事だと思います。いろんな業種が顧客がたくさんいることはわかっております。

- その中でSaaS企業の割合はどの程度ですか？

- 解約リスクはどう捉えていますか？

- 顧客が SaaS の定額請求だけでなく、利用した分だけ支払うビジネスモデルに移行しても、貴社のサービスは変わらず有効ですか？

- 貴社のビジネスモデルは請求だけでなく回収、与信、立替払いなどで、AIに取られることは無いと調べておりますが、心配を払拭できる納得がいく回答をお願いいたします。また、まずい状況であるならば真摯に回答してください。

【Q1-2】 アンソロピック社の新たなAIエージェントのリリースにより、SaaS業者を中心にソフトウェア企業の株価が大きく下がっています。将来的にAIエージェントが貴社のサービスに取って変わられることはあるとお考えですか？

【A1】（執行役員COO 藤田）AIエージェントの登場で当社や当社のお客様がどうなるのか、ご心配がある前提で整理してお答えします。まず、AIは「考える」機能、AIエージェントはAIを使って「行動させる」仕組みです。たとえばChatGPTのように、対話というUIを通じてゴールに向けて行動を進め、結果を出し

ていくイメージです。

この前提で見ると、SaaSそのものがなくなるとは考えていません。SaaSがAIエージェントとしての働きを取り込み、よりお客様の行動を自動化していく方向に変化していくためです。当社としてもAIを活用し、お客様が使いやすくなるUIや指示の出し方を用意することで、業務が進みやすい形にしていきます。つまり、SaaSの考え方が壊れるというより、SaaSが「行動の自動化」を強めていく整理です。

一方で、いわゆる「SaaS Is Dead」と言われる論点の一つは、ID課金モデルへの影響です。行動が自動化されるほど、入力、チェック、承認といった“行動するためのID”は減っていくため、ID課金中心のサービスは構造的に影響を受けやすくなります。

当社については、課金が主として「処理」に紐づく形であり、ビジネスモデル上の影響は大きくないと見ています。またIDの観点でも、当社が主に関わるのは経理部門の承認など、最終判断として人が担う領域であり、ここは簡単には置き換わりにくいと考えています。結果として、当社のビジネスモデルが崩れる前提には立っていません。

次に、お客様側の影響です。当社が提供しているのは、決済、請求、回収、債権管理といった「お金のデリバリー」に関わる業務です。仮にお客様のビジネスの形が変わり、IDが減ることがあっても、請求業務、回収業務、決済は残り続けます。したがって、お客様が事業継続する限り、当社サービスの必要性は基本的に残ると考えています。加えて各事業者はマネタイズポイントを調整しながら事業を運営していくため、その意味でも当社のお客様が直ちに問題になるとは見ていません。

また、当社のサブスク系の取引は、いわゆるスマートフォン上のデジタルサービスに限りません。サロン、ジム、塾、学費、寄付など、リアルに根差した継続課金も多く、顧客構造の面でも特定業種への偏りだけで議論する必要はないと考えています。従量課金への移行についても、請求と回収、決済の実務が残る限り、当社の提供価値は継続します。

今後の方向性としては、決済という変わらない中核の周辺を、どのように便利にし、自動化し、最適な業務フローとして提供できるかが重要です。当社自身がこの領域でAIエージェントのような役割を担うくらいの勢いで、プロダクトを進化させていきます。

最後に強みの源泉はデータです。決済データはPCI DSS等のルールもあり、決済代行会社しか持てない領域が多いという前提があります。当社は決済のデータに加えて行動のデータも持ち、それらを組み合わせることで、改善の学習データが蓄積されます。お客様が回収率を上げたいと依頼すれば、当社のデータと当社が定義する行動が自動で実行され、結果を返していく形が取り得ます。その上で当社のプロダクトの本質は「お金を回収する」ことであり、ここは変わりません。よって、価値が毀損するというより、価値が高まっていく方向だと考えています。

株式市場では短期的に逆風の見え方がありますが、事業としてはマイナスの風が吹いているとは捉えていません。実際にChatGPTなどが登場しても、当社領域が代替された状況は起きていませんし、今後も決済を担えない限り、同様の代替は起きにくいと考えています。

【Q2】 株式市場ではSaaSの死が話題です。ファクタリングなどの金融サービスの強化、APIの開放、複数サービスの連携など進化を進められていることと思います。そこで、御社としてAIが進化することでの懸念点と優位性をどのように考えられているかをうかがいたと思います。今回の決算説明資料からその説明がP46からありますが、投資家へのアピールという点で力不足のように思います。今回の説明以外に追加的な話を伺いたいと思います。また、別途AIの進化による御社のメリットデメリット、強味、弱みに特化した詳細な説明資料などを発表する計画はないでしょうか？

【A2】 (藤田) 強みなどは先ほど概略をご説明しましたので、もし「この点をもう少し具体的に聞きたい」と

いった論点があれば、質問として明記いただけるとより正確にお答えできます。

ご質問の趣旨としては、AIに関してより具体的な内容を開示するのかという点だと理解しております。当社としては、プロダクトを作っていく中で、こうした機能を追加するという取り組みを今後も進めていきます。

例えば、新規事業として仕込んでいる債権回収ロボについても、債権回収フローが学習を通じて変化していけるよう、AIの準備を既に進めています。回収率を見ながら最適な解を出していけるようにするなど、決済に紐づく当社の強みを活かした形で機能を作っていく考えです。

発表の位置づけとしては、「AIエージェントを付けました」といった言い方だけでは、プロダクト価値は上がりにくいと考えています。重要なのは、お客様の行動様式が変わっていく中で、プロダクトをどう引き上げていくかです。そのため、AIの進化に対して包括的に「こうやっていきます」と述べるというよりも、新規事業や既存事業で機能追加を行う際に「こういった機能が追加されました」という形

で、その中でAIや当社データの活用を記載していく表現になる想定です。

本来は計画としてまとめてお示しするのが望ましい面もありますが、現段階で細部まで一度に開示すると、事業の細かい部分まで最初に大きく公開することになります。そのため、一定程度決まり次第、サービスとして順次発表していく形になると考えております。

【Q3】 スイッチコスト

貴社にはスイッチコストにより継続しやすいサービスであると理解しております。それは他社の似たようなサービスも同様であると考えます。顧客の新規獲得方法について質問です。割合などで示してください。

- 営業部隊による獲得
- 広告、問い合わせフォームからの流入
- 顧客からの紹介
- 契約確定による成果報酬(外注)

【A3】 (藤田) ご質問の4項目についてご説明します。

まず、営業部隊による獲得が当社はほとんどです。ただし、営業部隊による獲得と、広告や問い合わせフォームからの流入は実務上重なる部分がありますので、整理してお話します。

成果報酬の外注については、取り組み自体はありますが、現状はほとんどないと言ってよい水準です。顧客からの紹介については、請求管理ロボで月1件から2件、サブスクペイで月3件から5件程度が、毎月継続的に発生しています。

広告や問い合わせフォームからの流入については、実態として「広告からの問い合わせ」と「ハウスリストへの営業アプローチ」の2つに分かれます。広告からの問い合わせが概ね6割程度、ハウスリストからのプッシュが3割から4割程度で、概ねバランスしている状態です。

なお、これらを合算した獲得投資コストについては、施策ごとにいくらという見方よりも、全体投資としてどの程度で回収しているかを重視しています。ペイメントもフィナンシャルクラウドも、獲得コストに対して概ね2.9年で回収するイメージで運用しています。

【Q4】 会社の投資方針を変更する発表があったと思いますが、いつ頃（年単位で構いません）どのような分野に投資していくかを教えてください。

【A4】（藤田）ご質問の件は、先日公表している長期経営戦略の中の資本配分基準に沿ってご説明します。

まず当社は、特定の年に特定の分野へ投資するというように、タイミングと分野を固定して決める考え方ではありません。投資は大きく「事業投資」と「M&A・CVC」の2つに分け、それぞれをどの程度の割合で進めるかという観点で配分を決め、推進しています。したがって、いつ頃という形で明確に年次を固定しているわけではありません。

その上で、事業投資の中では既存事業と新規事業の割合などを定めて進めます。また、この資本配分の枠自体が、年数を追うごとに拡大していくモデルとして設計しているため、全体のバランスを見ながら運用していくというのが実態です。

個別のテーマとしては、AIは重要なキーワードであり、プロダクトにAI機能を付けていく取り組みはトレンドとして必要だと考えていますので、研究は早期に進めていきます。

新規事業については、あらかじめ示している領域の範囲を前提に、その中でどこから着手するかを、マーケットの伸びやM&Aにおけるソーシング状況などを見ながら判断し、投資テーマを定めていきます。業界という切り口でも、伸びている業界、今後伸びる業界をターゲットとして狙っていく考えはありますので、状況を見ながら随時判断して進めていきます。

【Q5】 3つの壁に対する新サービスの提供が新たな事業展開と説明がありましたが、今年度の業績への程度寄与しているかを教えて頂きたいです。規模・進捗状況の両方の面でご説明お願い致します。

【A5】（藤田）ご質問ありがとうございます。今年度の業績寄与については、まだ立ち上げの最中で、サービス提供も完了していない段階ですので、現時点では不確定要素が多く、今年度分としてはほとんど織り込んだ計算はしていません。

一方で、今年しっかり仕込んで来年に花開かせる前提で進めており、今年からの寄与は多少あるものの、来年からしっかり寄与していく計画です。

進捗としては、債権回収ロボが4月、海外送金が9月、RBFは年内というスケジュールで進めています。ここから1件1件、着実に獲得していきます。

ただし、これらの事業は受注を一気に積み上げれば直ちに利益が大きく乗る性質ではありません。既存のサブスクペイと請求管理ロボでお示している通り、投資回収期間の基準を設定しており、立ち上げ期は投資先行で一時的に赤字を出しながら売上を積み上げ、回収を進めて黒字化させていく考え方で

す。したがって、過度に獲得を加速させると赤字が膨らむ構造になるため、今期は利益を確保する前提のもと、投資の範囲内で立ち上げを進めています。来年にはこれらがしっかり業績に寄与できるよう進めていきます。

【Q6】 スマホソフトウェア競争促進法（スマホ新法）

昨年12月に施行されました。

GoogleやAppleのような巨大なプラットフォームに手数料を独占してハネるのが公平ではないというもの。アプリ外決済、アプリ外課金の解禁。これらの話はプラス要因ではないでしょうか？

【A6】（藤田）結論としては、現時点では投資家の皆様が想像されるほど大きなプラスにはなりにくいと思っています。ただし、マーケット自体は魅力がある領域だと認識しています。

まず、イメージとして「30%が一気に3%になるので大きな変動が起きる」と捉えられがちですが、実態はもう少し複雑です。例えばAppleでは、アプリ外課金にした場合でもプラットフォーム側に一定の手数

料を支払うルールが残っており、30%が大幅に下がるというより、30%が20%程度になるといったレベルにとどまり得ます。Googleも同様の構造があります。結果として、ゲームなどアプリ事業者側の収益構造を根本から大きく変えるほどのインパクトにはなりにくいという点があります。

次に、UIの課題があります。アプリ外課金を導入した事例でも、ユーザー側が使い方を理解しにくく、従来のアプリ内課金より手間が増えることで、想定ほど浸透しないケースが見られます。

また、アプリ事業者側は動いており、当社も営業活動を行いました。その過程で価格競争が強まりました。決済ができればよいという前提で、料率が0.01%といった水準まで薄利化する局面もありました。当社は利ざやで収益を得るモデルでもあるため、過度な競争に巻き込まれて利益を毀損する形は避け、利益が確保できる範囲で戦う方針です。現時点では、当社にとって「大きなマーケットになってきた」という兆しは限定的というのが実情です。

一方で、予算規模の大きい領域であることは事実ですので、ウォッチを継続しつつ、良い条件の案件には入りにいきます。加えて、大手ど真ん中を追いかけるだけでなく、アプリが立ち上がる段階で関与できる開発会社など、上流側へのアプローチも進めます。成長過程のプレイヤーを早期から取り込む方が、過度なダンピングに巻き込まれにくい面があるため、そうした攻め方も含めて取り組んでいきます。

【Q7】 BtoB決済代行他社では、クレジット会社との提携などIRが出てましたが、貴社はありませんか？

【A7】 (藤田) 当社も、請求管理ロボについてはAMEXやJCBと提携済みで、リリースも以前に公表しておりますので、提携や連携は既に進んでおります。

加えて、現在企画中ではありますが、請求まるなげロボの領域、いわゆる掛け払いサービスにおいて、クレジットカードを活用した新しい「まるなげ」も検討しています。これは決済代行会社である当社だからこそ実現できる設計を想定しており、BtoB決済代行他社では取り組みにくい内容になり得ると考えています。現時点では整備中の段階ですが、形になり次第、あらためて公表できる見込みです。

質問カテゴリ：財務

【Q8】 売掛金 CF改善

- 支払サイト変更で手持ち現金が大幅に増えましたが使い道はありますか？
- 立替サービスが普及すればおのずと解約はなくなりますし、他商品の契約がふえるのではないのでしょうか？
- キャッシュインのビジネスなのか、キャッシュアウトのビジネスをめざしているのかどちらですか？
- 研究開発のリソースの配分はどのていどですか？

【A8】 (取締役執行役員 久野) ご質問ありがとうございます。先ほど藤田からも新しいサービスのイメージをお伝えしましたが、当社としては、お客様側のキャッシュフローポジションを改善させる、いわばキャッシュアウト型のサービスを一つの柱として考えています。

使い道の一例として、当社は今年、新しいサービスを3つほどローンチする予定であり、そのうちの一つであるレベニューベーストファイナンスも、手元資金の活用先になります。

またご指摘の通り、当社サービスをご利用いただいているお客様に、さらにファイナンスを含む金融サービスをご利用いただけると、解約しにくくなる方向に働きます。結果として当社への依存度が高まり、クロスセルが進み、サービス同士のシナジーを作っていくこととなります。これは今回の説明資料

でも記載している当社方針に沿ったものです。

キャッシュインかキャッシュアウトかという点では、ファイナンスサービスの観点で申し上げますと、現時点では溜まっているキャッシュを使う、つまりキャッシュアウトを志向するという回答になります。ただし、最終的にはそれが回り回って当社のキャッシュポジションとして返ってくる構造を目指しています。企業価値創造の根本はキャッシュをいかに創出していかであり、キャッシュアウトした後に最終的にはキャッシュインを目指していく考え方です。実際、当社はフリーキャッシュフローの推移も開示しており、ビジネスモデル特有のイレギュラー要因をならして見ても、キャッシュインのポジションで、キャッシュを創出できていると認識しています。

研究開発の配分については、研究開発にいくら使うかを明示的に固定しているわけではありません。一方で、長期経営戦略で公表している資本配分基準では、事業投資として前年営業CFの15%を配分する目安を置いています。さらにそのうち20%程度を新規事業に配分する方針ですので、目安としては前年営業CFの約3%を新規事業に配分するイメージになります。これを研究開発とするか新規事業育成とするかは性質によって異なりますが、大枠としてはその水準感を一つの目安として運用しています。

【Q9】 複利効果

- 貴社は投資家に退屈な会社と思われるのと自負があるようですが複利成長でないと退屈と思われるもいたしかたないとおもいます。
- 配当、優待など出さずに企業成長による還元の方が長期保有の株主に多大な恩恵を与えるはずです。
- 掲示板などは感情の捌け口で株をもってるかもわからないひとの戯言です。
- 配当はまだわかるが、優待は株主の資本を毀損することは理解できますか？500円をクオカードで還元しようとして発送コストなどで500円で済まないはず。愚の骨頂です。
- 自社株買いも高すぎるPBRでの買い付けは株主資本を大きく大きく毀損します。極端な例を言いますとPBRが1倍割の時に自社株買いをすれば株主資本は増えます。ですので、「PBRが5倍を割るようならいくら自社株買いをします」のようなガイダンスを出した方がよろしいのではないのでしょうか。
- WACCやROIC, NPV（正味現在価値）とか、IRR（内部収益率）などを用いて企業の説明などお願いできませんか？会社内の議論には単語は出てきませんか？

【A9】 (久野) ご質問ありがとうございます。いくつかの要素がございますので、順にお答えします。

まず株主還元の方法についてです。現在の株主還元は、流動性も含めて総合的に検討した上で、配当での還元を先行しています。一方で、昨年は自社株買いを約3億円強実施しており、自社株買いも選択肢として常に持っています。

株主優待については、当社を長く支えていただいているのは主に個人投資家の皆様であるという認識があります。その個人投資家の皆様にも感謝の意を示したいという点に加え、投資家層の広がりも踏まえ、創業25周年の節目に実施を決議しました。

次に、WACC、ROIC、NPV、IRRといった資本コストや投資指標についてです。WACCは資本コストの考え方として重要ですが、当社のような状況にある会社では前提条件や β の数値が大きく変動し得ます。そのため、当社のWACCが一律に何%であると示すことは、必ずしも適切ではなく、ミスリーディングになり得ると考えています。

一方で、当社として最適な資本コストがどの程度か、投資家の皆様が最低限求めるリターンがどの水準かについては、バッファも含めて勘案し、長期経営戦略でも記載している通り、資本コストを大きく上回る水準としてROE25%以上を継続的に達成することを目標に定めています。

投資判断の場面では、IRRやWACCといった専門用語が前面に出て議論されるわけではありませんが、

実態としては資本コストを意識した経営を行っています。実績としても、直近のROEおよびROICは40%から45%程度と高い水準で推移しており、株主資本を効率的に活用して成果を出していると考えています。

事業投資にあたっては、SaaSで用いられるLTV/CACのような指標を活用しつつ、その裏側で投資の収益性が十分に見込めるかを確認し、収益性が見込めるものに限って投資しています。さらに長期経営戦略で定めた投資配分基準に基づき、基準を満たさないものには投資しない方針です。具体的には、営業キャッシュフローをベースに、単年黒字化までの期間や、累計で営業キャッシュフローが黒字化するまでの期間などを目安として設定しており、そうした基準に沿って投資を進めています。

東京証券取引所からも資本コストを意識した経営が求められていると認識しており、それは投資家の皆様が望まれる点でもあると考えています。現在達成している高い資本効率を、今後も継続的に実現していく方針です。

【Q10】 政策金利

現在日本は金利上昇局面です。貴社は有利子負債がなく、先払いで金利を多少乗せてもいいはずとかがえると、私は貴社にとっては追い風だと認識しています。政策金利上昇にたいするプラスインパクト、マイナスインパクトをお聞かせください。

【A10】 (久野) ご指摘の通り、当社は現在、有利子負債、借入金がありません。そのため、金利上昇によるマイナスインパクトは、PLの観点では特段ないと考えています。

むしろ、金利上昇の背景にあるインフレ環境は、当社にとって追い風だと考えています。金融引き締め局面では、多くの企業が資金面や事業運営で難しい局面に立ちやすい一方で、当社は決済インフラを通じて商取引をより自由にしていくというビジョンのもと、キャッシュポジションやサービスの重要性が今後さらに高まると見えています。

当社の足元のファンダメンタルという観点でも、インフレ環境下で値上げを実行できています。これは、当社サービスが値上げ後もお客様に継続してご利用いただける提供価値があるためだと認識しています。加えて、インフレに伴う決済取扱高の増加も期待できると考えています。

総じて、金利上昇を背景としたインフレ環境は、当社にとって追い風であるという認識です。

質問カテゴリ：業績

【Q11】 少々理解している、必達目標として、と前置きをしますが、今期会社の予想が弱く出すのはなぜですか？リカーリング収益が95%だとしたら、前期の数字分は必ずプラスになりますよね？リカーリング収益にプラスして、今期営業した分が上乘せになるのもっと強く出してください。失望しています！一兆円企業をめざす。思考は現実化するとおっしゃってましたよね？それで、1年先は保守的なのですか？分母が大きくなったから、弱く見えるなど言い訳は聞きたくありません。配当など出さずにレバレッジをかけてグロースに選択と集中してください。

【A11】 (久野) ガイダンスについてのご質問ありがとうございます。厳しいご指摘として受け止めておりますが、開示している数字自体は、ご提示の通り当社としての見立てに基づくものです。

背景として、従量課金の部分は読みづらい面があり、足元では増加ペースが一巡している要素も見られます。そうした点も踏まえた上で、まずは開示した数字を確実に達成し、その上でさらに上を目指していきます。

また、今回のガイダンスには、藤田からもご説明した新規事業やM&Aの寄与は織り込んでいません。もちろん今期から寄与が発生し得る領域ではありますので、そこは引き続き努力してまいります。グロースを目指す姿勢については、ご指摘の通り当社としても明確に志向しています。長期経営戦略および今回の決算説明資料でもお示ししている通り、さらなる成長を目指す意思は強く持っています。

現状はまだフェーズ1にあり、フェーズ2、フェーズ3へ進むことで、マネタイズポイントを拡大し、収益にレバレッジを効かせた飛躍的な成長を実現していく考えです。当社は決済インフラというAIに駆逐されにくい領域にあり、むしろAIを武器として成長を加速させていきたいと考えています。

質問カテゴリ：その他

【Q12】 清久様の持ち株は出口戦略はあるのですか？また、KKキャピタル様40%の持分は今後どうなるのですか？少なくとも、今は売り出しの、タイミングではありません。今日現在待ち続けている、株主に、十分にキャピタルを与えてから、売り出ししてください。少なくとも、現在価格の5倍まではもってってください。出ないと辛すぎます。

【A12】（代表取締役執行役員CEO 清久）ご指摘の通り、私はKKキャピタルという資産管理会社を持っており、個人保有分を資産管理会社へ移すことは過去に複数回行っていきます。結論として、現時点で株式を売るつもりはありません。理由は、現状の株価が安いと考えているためです。この水準で私自身が売却する意向はなく、売却の予定もありません。なお、個人から資産管理会社へ移ただけでも税金負担が発生しており、これまで数億円規模で支払っています。ただし、そのことをもって今売らざるを得ないという意味合いは全くありません。今後については、十分に満足できる時価総額になった上で、仮に売却を検討するのであれば、その時点で可能性として検討することはあり得ます。いずれにしても、5倍、10倍、100倍と引き上げていくことを目指さない限り、私としても面白くないと考えています。

【Q13】 質問ではありませんが、ボロペイと掲示板に書かれており、株主としては悔しい気持ちになりました。ただ、マーケットの評価は株価が全てだと思いますので、是非見返して欲しいです。反撃の年となることを期待しております。

【A13】（清久）Yahoo掲示板は私も常に拝見しており、楽しませていただいています。「ボロペイ」という表現も、ユーモアのあるクリエイティブな表現だと感じていました。確かに、今の株価という意味では「ボロペイ」と言われても仕方ない状況だと思います。ただし、会社の中身はボロくありませんので、その点をご安心いただければと思います。人材は成長し、組織も強くなっていっていると考えています。現状は、それが株価にまだ反映されていないだけだと思っています。また、SaaSを取り巻く環境変化などありますが、株主の皆様からのコメントは非常に重要だと考えています。私には上司がいませんので、株主の皆様が上司だと思っています。いただいたご指摘は真摯に受け止め、社内にフィードバックし、解釈した上で反映していきたいと考えています。最終的には結果が全てです。今年は特に結果にこだわり、1つ1つ皆様にお伝えできるニュースを積み上げ、「ボロペイ」と言われないように取り組んでいきます。

当日回答しきれなかったご質問とその回答

【Q14-1】 株価が相当低く推移していて、御社にとっても多くの株主にとっても受け入れが難しい状況かと思えます。市場へのはっきりとしたメッセージを伝える為にも、5~10%程度の大胆な規模での自己株買いの検討も必要と思いますが、見解を頂きたい。

【Q14-2】 自社株買いをお願い致します。

【A14】 自社株買いは一時的な株価浮揚効果は期待できますが、当社は株主の皆様への『長期的かつ安定的で累進的な利益還元』を最優先しております。もちろん自社株買いは選択肢としてございますが、現在は配当という形で直接的な還元を継続しており、これを維持・拡大していくことが、長期保有いただける株主様への誠実な対応であると考えております。機動的な資本政策は常に検討しておりますが、現時点では配当を通じた還元を主軸に据える方針です。

【Q15】 このようなコミュニケーションの場を提供頂きありがとうございます。ただ直近の株価をみると厳しい評価をせざるを得ない印象です。株価については昨年長期経営計画を発表して以降3割程度下がっており、その間日経平均は2割ほど上がっています。市場評価はこのような結果になっていますが結果を振り返ってどう感じていますでしょうか？

【A15】 まず、結果として非常に悔しく、株主の皆様にご心配をおかけしていること、申し訳ございません。直近、AIによる悲観論が叫ばれておりますが、我々決済インフラが代替されることはないと思っております。投資家の皆様に丁寧に説明し、ご信頼いただき、そして業績を出し続けていくことしか我々にはできません。愚直にそれを実行してまいります。

【Q16】 決算もそれほど悪くない感覚ですが株価がパッとしません。このあたりに関して、何が足りないとお考えですか？

【A16】 AIによるSaaS業界悲観論、インターネット決済他社の決算内容とその株価の反応など他社様の動向も影響しているところかと存じます。また、ガイダンスの増収率や増益率も影響しているかと認識しております。今の我々を透明性高く、しっかりご報告しているつもりではございますが、しっかり投資家様にご評価いただける結果を出していくこと、業績・M&A・新規事業・アライアンス、それこそが求められているところと認識しております。

【Q17】 既存顧客拡大と新規導入のバランスはどうなっていますか？

【A17】 既存顧客に対しアップセルクロスセルで獲得するMRRと、新規顧客獲得によるMRRを比較すると、おおよそ既存が25%、新規が75%となっております。

終わりのご挨拶（代表取締役執行役員CEO 清久）

本日も夜遅くまでお付き合いいただき、ありがとうございました。本日もさまざまなご質問をいただきましたが、すべてに十分お答えしきれなかった点もございます。後ほどWeb上で回答を掲載させていただきたいと考えております。

現在、IT業界には逆風が吹いております。ただ、これは投資家の皆様にとってもチャンスであり、当社にとってもチャンスだと考えております。この環境下で、AI活用も含めて進化を進めながら、新規事業やM&Aも含め、1つ1つ、今年は必ず良いご報告ができるよう取り組んでまいります。

今後ともご指導ご鞭撻のほど、どうぞよろしく願いいたします。本日はありがとうございました。

記念株主優待

2025年 9月 25日にお知らせ致しました創業25周年記念株主優待実施に関するお知らせの再度のご連絡となります。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4374/tdnet/2689883/00.pdf>

■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>

【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 菊地
mail：pr@robotpayment.co.jp