

ROBOT PAYMENT

個人投資家 決算質問会

2026.02



第1部：通期の結果報告

第2部：成長ストーリー

第3部：質問コーナー

第1部：通期の結果報告

第2部：成長ストーリー

第3部：質問コーナー

2025年12月期 通期 業績

通期売上高は前年比+17.9%増、営業利益は+61.4%と大幅増益

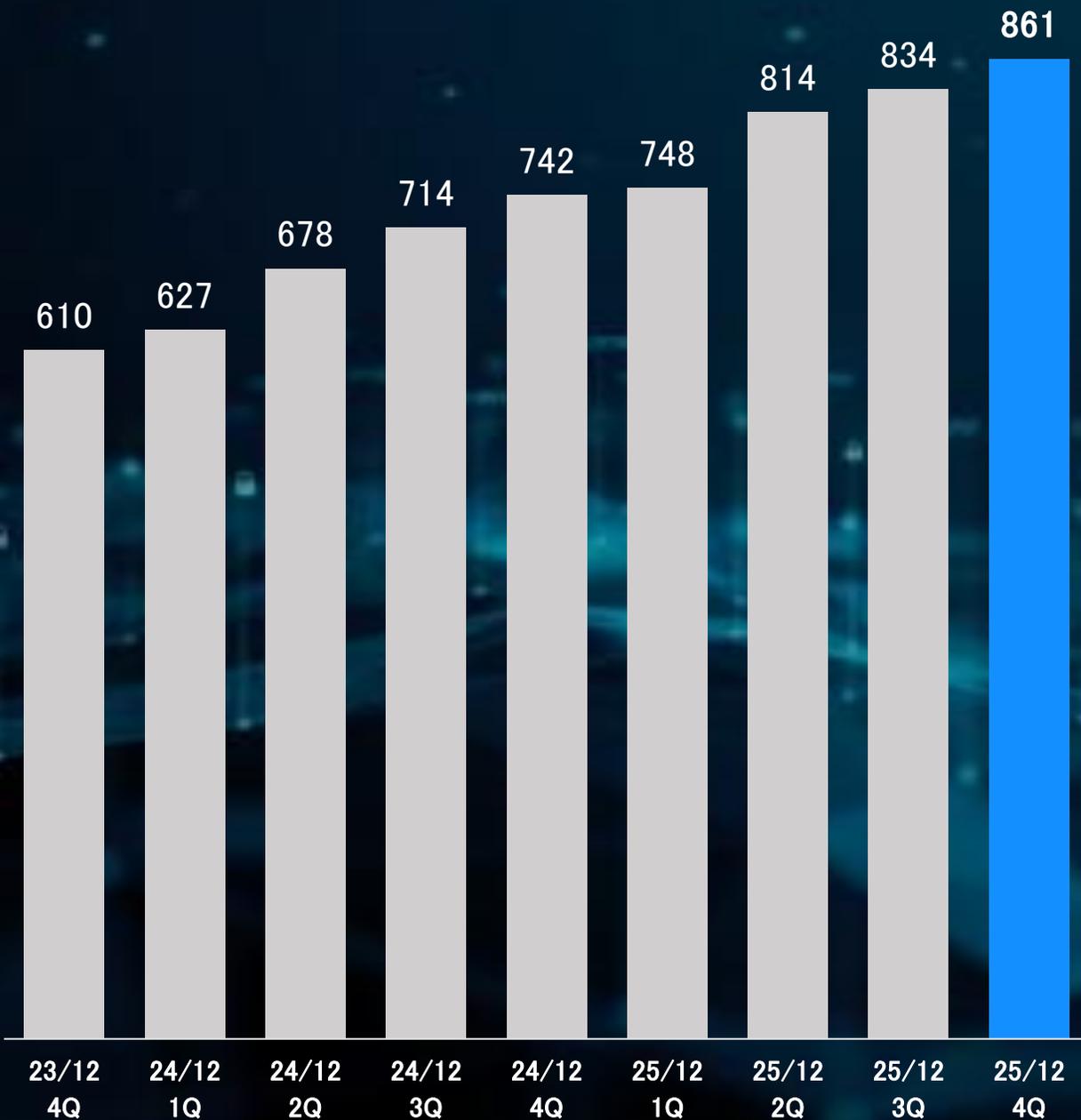
(百万円)	2024年 通期実績	2025年 通期実績	前期比	2025/12 修正後 通期業績予想 (2025年11月12日開示)	2025/12 修正後 通期業績予想 達成率
売上高	2,762	3,256	+17.9%	3,235	100.7%
営業利益	480	774	+61.4%	700	110.6%

通期業績予想に対する売上高の進捗率

通期業績予想に対する進捗率 100.7%



売上高の四半期推移

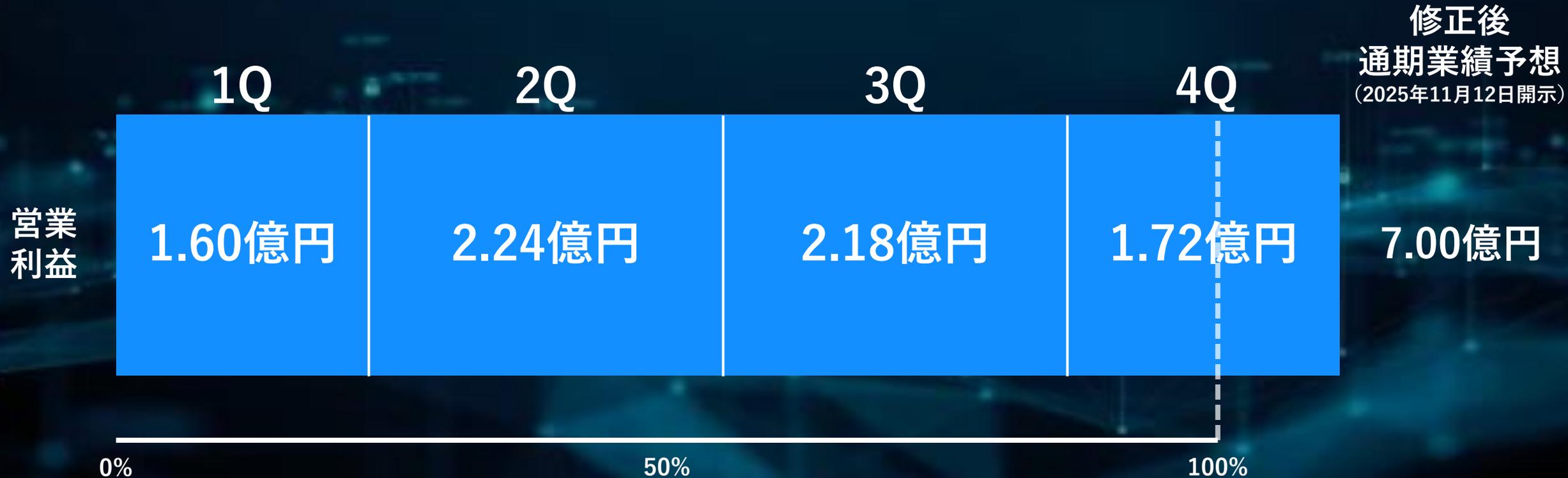


25/12 通期(1Q~4Q)
累計売上高

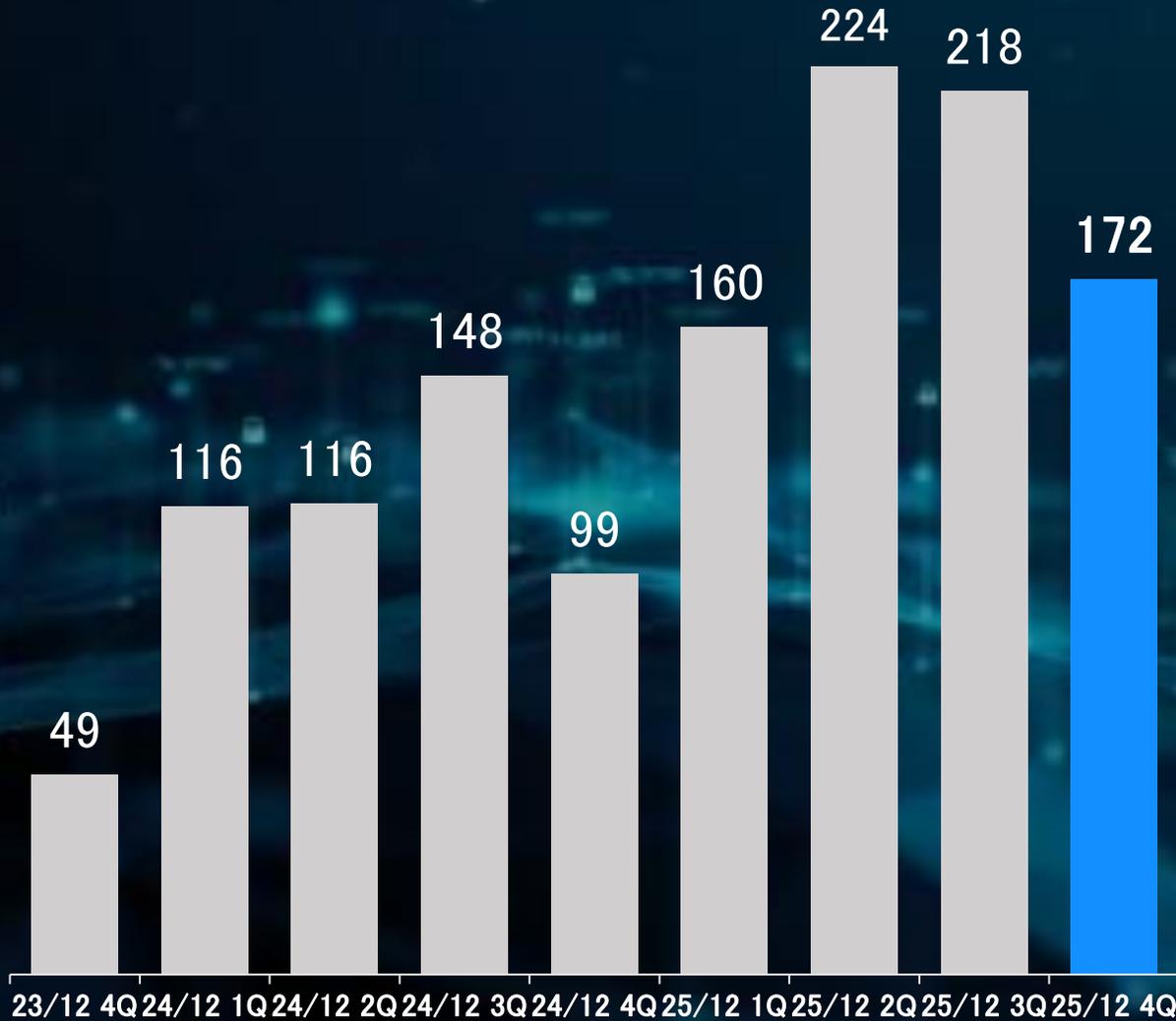
32.56億円

通期業績予想に対する営業利益の進捗率

通期業績予想に対する進捗率 110.6%



営業利益の四半期推移



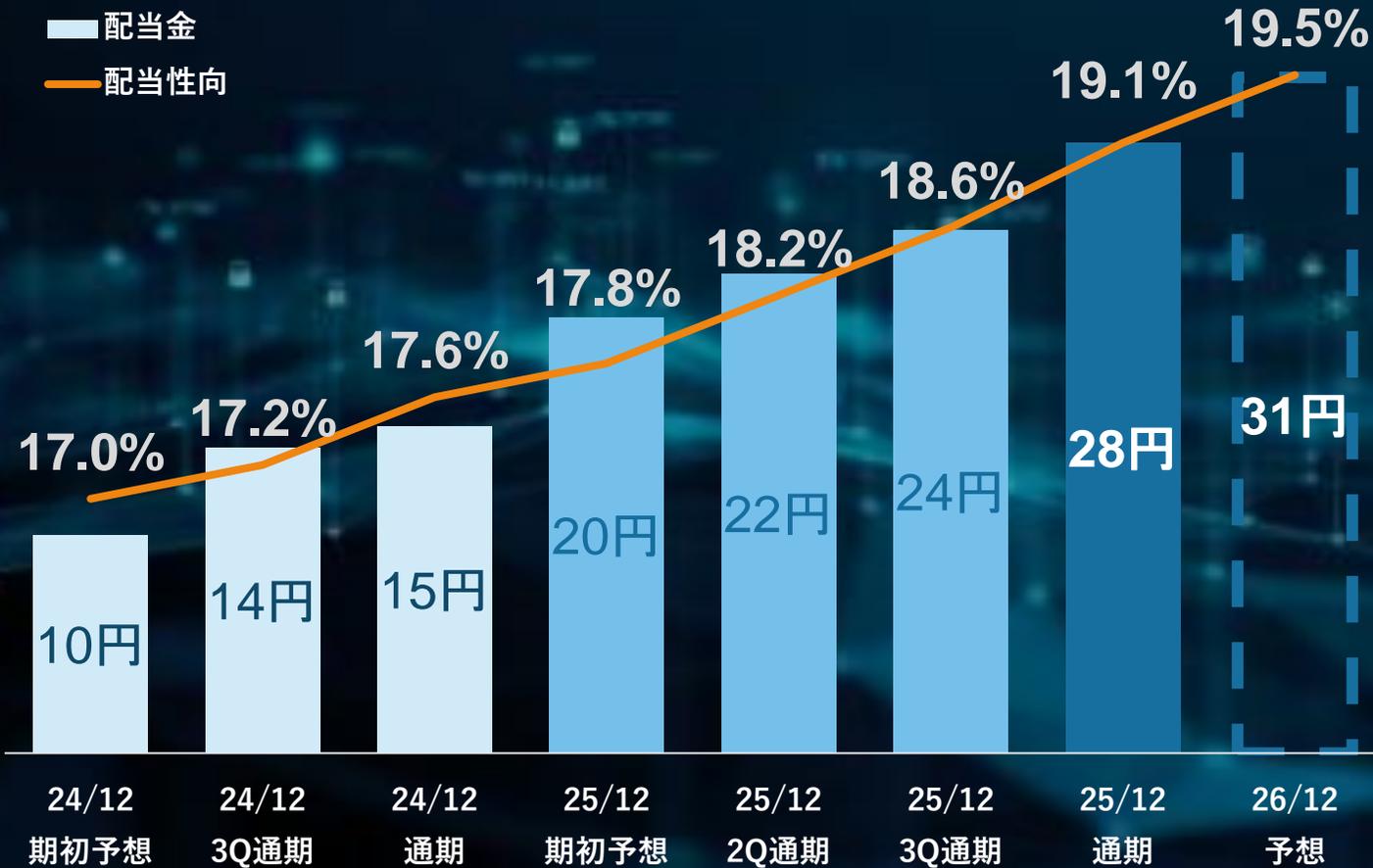
25/12 通期(1Q~4Q)
累計営業利益

7.74億円

2026年12月期 通期業績予想

(百万円)	2025年12月期 通期実績	2026年12月期 通期実績予想	前期比
売上高	3,256	3,683	+13.1%
売上総利益	2,966	3,316	+11.8%
販管費	2,191	2,466	+12.5%
営業利益	774	851	+9.9%
当期純利益	542	587	+8.3%

2026年12月期配当予想



2025年12月期は
1株あたり
28円へと上方修正

2026年12月期は
1株あたり
31円の見込み

※今後の配当方針
連続増配を目指す

本日のプログラム

第1部：通期の結果報告

第2部：成長ストーリー

第3部：質問コーナー

成長ストーリー

-目次-

- ① AIによってさらに強化されるビジネスモデル
- ② 加速度的な売上高成長を実現する事業展開

1

AIによってさらに強化されるビジネスモデル

ID課金に影響されない売上構造

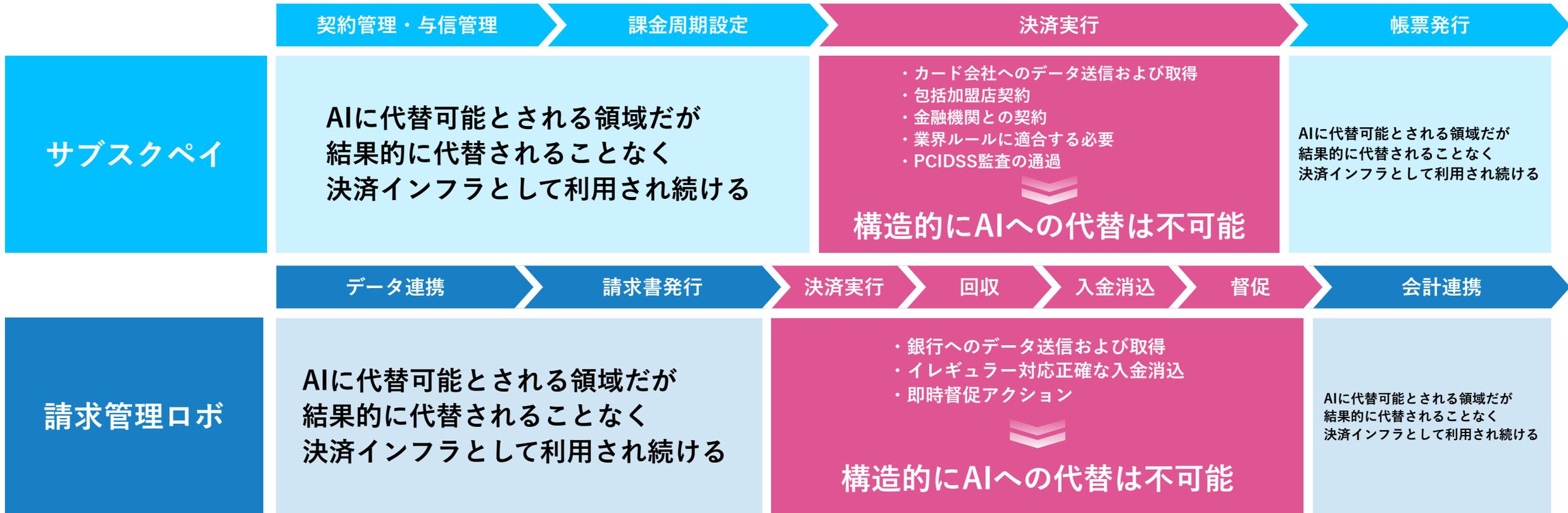
AIの普及により、複数人が操作する業務をAIが代替し、必要ID数が減少すると言われている。当社サービスの売上構成はID課金の比率がわずかであるため、影響があったとしても軽微である。ただし、当社のプロダクトはお金周りを扱う経理部門での利用が中心であり、元々必要最低人数での運用となっており、かつ人間による送金可否の承認が必要であるため、事実上ID数の削減は起きない。

	当社サービスの主な売上構造		
	処理課金	ID課金	
売上構成比 <small>※2025年12月単月の数値</small>	約 97.5%	約 2.5%	
AIの普及による影響	外部取引（注）に対する処理課金のため 売上高が維持される	一般にはID数の削減可能性があるが経理部門では事実上削減は起きない	
主な課金対象	スプレッド 決済を実行しお金を回収し切る取引に対し決済金額に応じてかかる費用	ストレージ 請求書発行や送付などの処理量に応じてかかる費用	ユーザーID料 顧客企業のシステム利用人数に応じてかかる費用
	フィー 決済実行処理の回数に応じてかかる費用	システム利用料 システムを利用する上で毎月固定でかかる費用	

（注）主に請求先企業への請求書送付や、カード会社に対する決済処理を指す

AIに代替不可能なビジネスモデル

決済領域は、明確な責任・判断を要し、法的・金銭的リスクを伴うためAIへの代替は不可能。一方、AIへ代替可能とされる領域は、当社自らがAIを活用して機能強化を図る為、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得る。また決済中心にワークフロー全体を一元的に統合・自動化することで、単一AIツール以上の価値を継続的に提供できる。その結果、当社プロダクトはAIに代替されない決済インフラとして利用され続ける。



AI × データで成長し続けるプロダクト価値

創業以来25年蓄積した決済・行動データは今後も増え続ける。

膨大なデータをAIに学習させることでプロダクトが強化され続け、決済インフラとしての提供価値が向上し続ける。

	業務フロー	契約管理・与信管理	課金周期設定	決済実行	帳票発行
AIを搭載したサブスクペイ	蓄積データ	顧客属性・契約条件・決済ログ	支払遅延履歴・決済ログ・過去取引パターン	決済手段別承認率・過去取引パターン	
	AIの活用	×	×	×	
	強化される機能	取引先自動与信（枠・可否） 不正スコアリング	最適な決済手段提案 アップセル・ダウンセルアラート	決済手段を最適化した自動回収	

	業務フロー	データ連携	請求書発行	決済実行	回収	入金消込	督促	会計連携
AIを搭載した請求管理ロボ	蓄積データ	請求パターン・契約条件	過去回収パターン・接触履歴	過去回収パターン・顧客属性				
	AIの活用	×	×	×				
	強化される機能	契約内容・請求内容自動チェック 請求ミス自動検知	回収優先度スコアリング 分割回収・ファクタリング提案	回収率の高い督促提案・実行				

競合の新規参入が難しいビジネスモデル

決済サービスを始めるにはシステム・オペレーション・契約面でのあらゆる対応が障壁となっており
新規で開始するには参入ハードルが高い

決済サービスに求められる対応

決済サービス提供には、カード会社や金融機関との契約、与信ノウハウ、強固なセキュリティ対応等が必要



ゲートウェイ
システムの構築



強固な
セキュリティ対応



24時間体制の
システム保守



複雑かつ緻密な
オペレーション



法律や業界ルール
への対応



カード会社との
包括加盟店契約



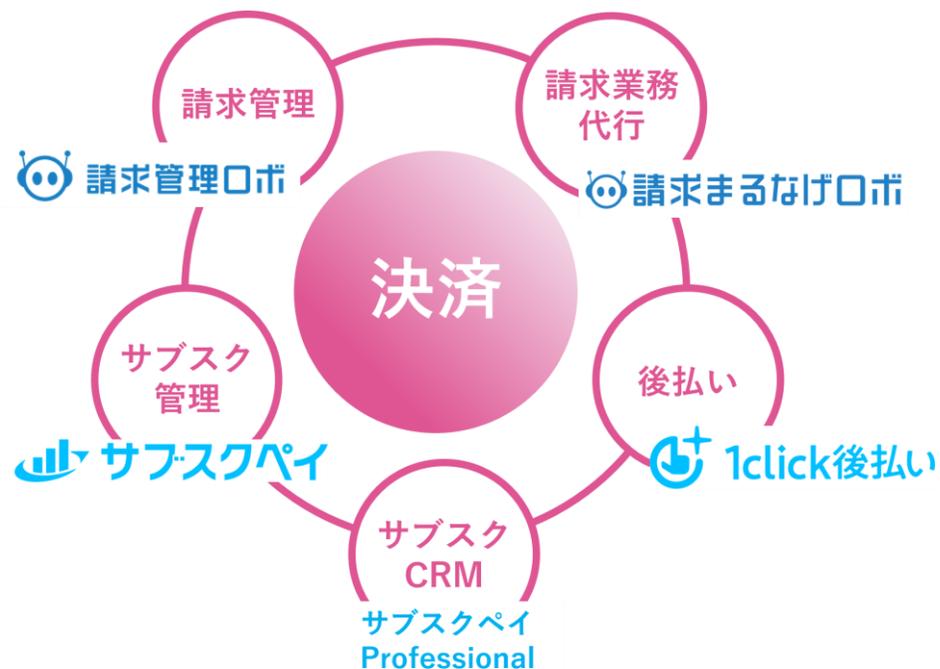
与信・審査ノウハウ



金融機関との契約・
ネットワーク

決済が強みとなり競合と差別化

当社の全てのプロダクトは決済と連携し
強みを生み出しているため、競合と差別化されている



2

加速度的な売上高成長を実現する事業展開

Corporate Purpose Statement

【商取引を阻む3つの壁を壊し、再び日本を強くする】

1990年代初頭以降、日本経済は「失われた30年」と呼ばれる長い停滞期中にあります。技術革新や新産業の創出が遅れる中、少子高齢化による労働人口の減少も深刻な課題となっています。

私たちが挑むのは、商取引をはばむ「慣習」「非効率」「与信」という3つの壁を壊すことです。お金の流れを滑らかに整え、日本経済の核となる中小企業や基幹産業が、そのポテンシャルを最大限に発揮できる土壌を創り出します。

この変革を成し遂げられるのは、決済代行業として25年以上、日本のお金と誠実に向き合い続けてきた私たちだからこそ。積み上げた信頼と知見を注ぎ込んだ独自のフィンテックサービスを通じて、新たな価値が次々と生まれる「強い日本」を再び創出してまいります



ROBOT PAYMENT

*CPS動画はこちらから視聴可能です

URL : <https://youtu.be/63AavUpVjk>



プロダクト展開領域

国内外の請求および送金の両領域で事業を展開することにより、お金周りの課題を幅広く解決する



加速度的に売上を伸ばす事業展開

拡大した事業・顧客基盤に、複数プロダクトをクロスセル展開
その上にファイナンスサービスを付加し、加速度的な売上高の成長を狙う

Phase 1
現在

事業数の拡大

事業数の拡大に比例して顧客数を増加させ
売上高の成長を狙う

顧客A → サブスクペイ
顧客B → 請求管理ロボ
顧客C → 請求まるなげロボ
顧客D → 1click後払い

Phase 2
Phase1に売上を上乗せする事業展開

クロスセル率 (注) の向上

複数のプロダクトが網の目上に重なり合い
クロスセルを発生させることで
乗数的に売上高が成長

サブスクペイ
請求まるなげロボ
請求管理ロボ
債権回収ロボ
1click後払い

増加したNつのプロダクトにより
N×Nの組み合わせクロスセル機会が創出される

Phase 3
Phase1・2に売上を上乗せする事業展開

ファイナンス取扱高の増加

ファイナンスサービスを提供することにより
Phase1・2で増加した取引高に一定の料率を乗じた
売上を創出し、さらなる加速度的な成長を生み出す

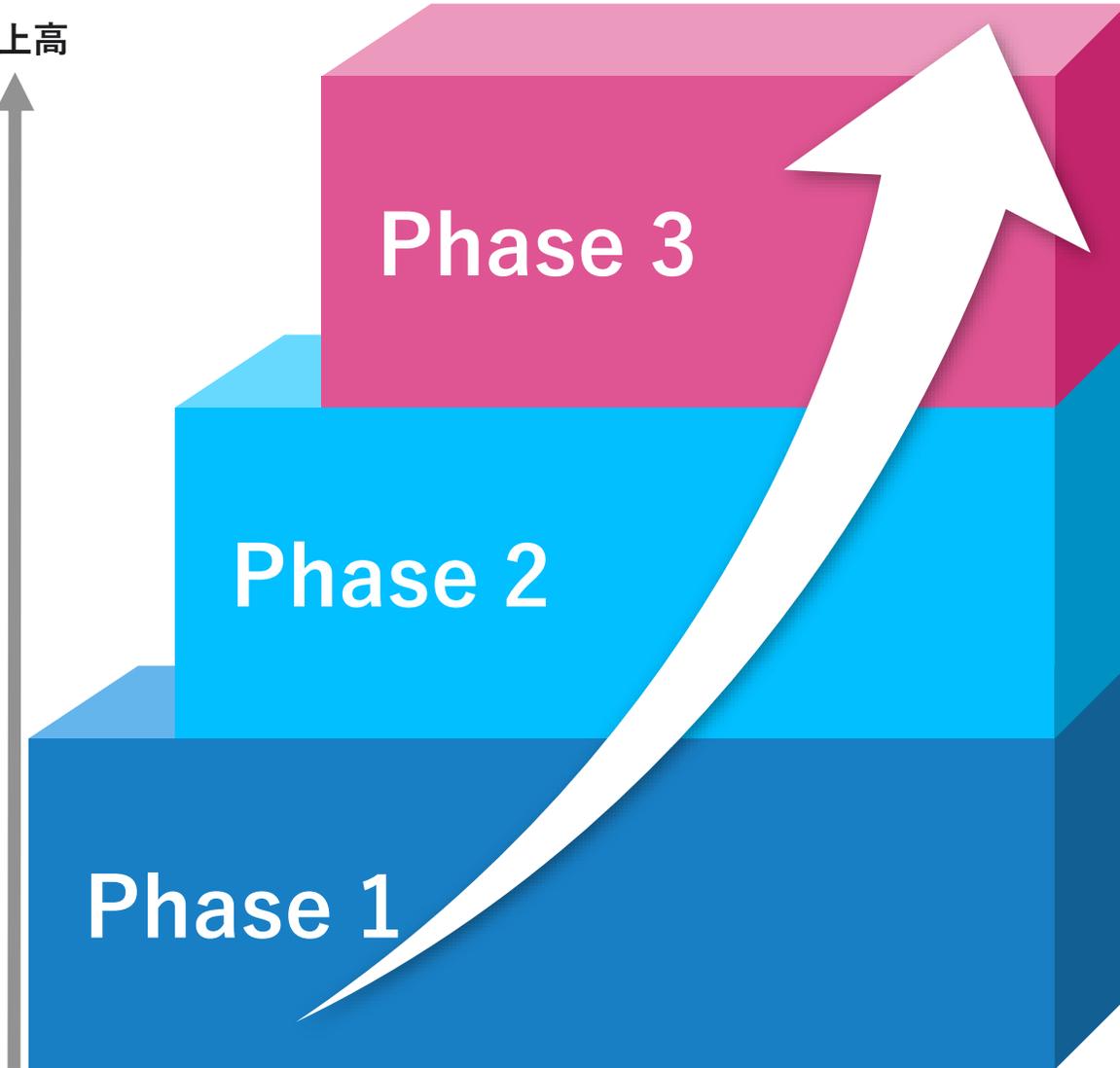
ファイナンス

(注) 既存顧客が別プロダクトを追加導入する割合 (ex. 請求管理ロボの顧客がサブスクペイを導入する)

フェーズ展開に伴う売上成長ロジック

フェーズ展開に合わせ、各フェーズの追加売り上げがアドオンされる構造により
加速度的な売上高成長を狙う

売上高



Phase 3

アカウント数 × 取扱高 × クロスセル率 × (事業数)² × ファイナンス
手数料率

+

Phase 2

アカウント数 × 顧客単価 × クロスセル率 × (事業数)²

+

Phase 1

アカウント数 × 顧客単価 × 事業数

本日のプログラム

第1部：通期の結果報告

第2部：成長ストーリー

第3部：質問コーナー

メールマガジン・LINE公式アカウントの登録をお願いします

投資家および株主をはじめとするさまざまなステークホルダーの皆様に、当社をより一層ご理解・ご関心いただけるよう「メールマガジン」「LINE公式アカウント」を開始いたしました。ぜひご登録をお願いいたします。

登録方法	▼メールマガジンの登録はこちら  https://www.magicalir.net/4374/mail/	▼LINE公式アカウントの登録はこちら  https://lin.ee/keiczv9
目的	すべての適時開示・PR情報をリアルタイムにお知らせします。	主要なニュースリリースに解説を入れてお知らせするとともに、LINEを利用してIR担当者と直接やり取りが可能になります。
内容	適時開示・PR情報で配信するものと同内容	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
頻度	月2～4回 ※適時開示と同時配信	月2～4回 ※ニュース本数やセミナー出演状況により異なります