

各位

2025年11月26日
株式会社ROBOT PAYMENT

2025年12月期第3四半期 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、2025年11月12日（水）に開示した2025年12月期第3四半期決算に関連して、2025年11月18日（火）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://youtu.be/QbqirZkqeL4>)

【Q1】 御社にとって、M&Aの成功とはどのように定義されるのか。相手企業の株式を何パーセント取得することが成功と考えているのか。

【A1】（執行役員COO 藤田）当社では、株式を何パーセント取得すればM&Aが成功といえるのかという定義は設けておりません。判断基準としておりますのは、長期経営戦略で掲げている「5年間でのれん償却以上のキャッシュフローを回収できること」であり、まずはこの基準をクリアしていることが前提となります。

そのうえで、回収の仕方にはいくつかのパターンがあると考えております。5年間で均等に回収するケースよりも、後半に向けて伸びる形で回収できる方が、継続的に利益を生み出す状態がつくられ、成功度合いは高いと判断できます。一方で、後半伸び型はリスクも高くなるという考え方でございます。ただし、いずれの場合も「5年間」という期間が一つの基準となる点は変わりません。

この基準を継続的にクリアしていくことで、当社の投資余力はさらに確保され、追加的なM&Aや、より規模の大きなM&Aにも取り組めると考えております。したがって、株式の取得割合で成功を判断しているわけではなく、「償却期間内で回収できること」、そして「償却後に継続的な利益を創出できる状態をつくること」を成功の基準としております。

【Q2】 前回の四半期決算説明後、約1ヶ月で方針転換があったように見受けられる。説明時点で既に長期計画を作成中だったのではないかと感じている。来期の営業利益12.5億円の見通しを取り消し、現時点では営業利益予想が示されていないが、12.5億円に届かないとしても、投資金額プラス10億円は確保すべきだと考える。今期は利益重視の方針と認識しているため、期末に8億円程度の営業利益を最大限出すべきではないかと考える。せっかく株価が安定的に上昇してきたのに、また信用されなくなってしまうの

ではないか。暖かい言葉をかけたい気持ちはあるものの、率直に言うと、御社の説明は1ヶ月先であっても信用できないというのが現実である。

【A2】（取締役執行役員 久野）まず、貴重なご意見をいただき、厳しい内容であってもお時間を割いてご指摘いただきましたことに感謝申し上げます。当期および来期の営業利益の見通しにつきましては、すでに開示している内容が全てであり、開示済みの情報以外でお伝えできることは限られております。

ご指摘の通り、投資家の皆さまの信頼を得るために、当社としても社内で様々な検討を重ね、その結果として長期経営戦略を策定し、開示いたしました。ただし、最終的に信頼を継続的に得ていくためには、結果を出し続けていくことしかないと考えております。その結果とは、すなわち業績であると認識しております。

当社は2021年に上場してからまだ4年であり、2022年は戦略的な投資により営業赤字（約5,800万円）を計上いたしました。その後、2023年、2024年は増収・増益を実現し、営業赤字から黒字転換を果たし、その後も営業増益を達成しております。しかし、年度ベースで見ますと、営業利益を計上しているのは2023年、2024年の2年間のみであり、当社は依然として発展途上にあると考えております。

したがって、信頼を勝ち得るには時間がかかると認識しております。今後も継続的な増収・増益・増配を達成し続けることで、戦略の実行とその結果にコミットし、しっかりと信頼をいただける企業になれるよう取り組んでまいります。

【Q3】 今年度までは利益重視の経営であり、来期から方針を変更するという理解である。四半期の営業利益は一般的に1Q<2Q<3Q>4Q（1Qから3Qにかけて拡大し、その後4Qで縮小する）となる傾向があるが、今期は2Q>3Q（2Qのほうが3Qよりも大きい）となっている。これは3Qから投資を開始したのか、単純に減益しているのか、あるいは予定納税など他の要因なのか、詳細を教えてください。

【A3】（久野）当社の四半期ごとの営業利益の推移につきまして、日頃よりご確認いただいていることに感謝申し上げます。

今期につきましては、上期の段階で未消化の予算がやや多く残っております。具体的には採用費および人件費の部分でございます。この採用が下期に入ってから順調に進んだことが、2Qから3Qにかけて営業利益が減少した主な要因でございます。

また、増収は確保しているものの、一部ではありますが、賞与の引当金の計上も影響しております。昨年度は4Qに集中して計上しておりましたが、今期は3Qから一定の計上が始まっております。この点も減益要因のひとつとなっております。

ただし、主因は採用の後ろ倒しにより、下期にかけて人件費が順調に積み上がったことです。以上が今期の2Q>3Qとなった背景です。

【Q4】 10月の月次成長率が低下しているが、一時的なものなのか。要因と今後の成長性について教えてください。

【A4】（久野）月次実績につきましては、金額ベースでは引き続き成長を続けておりますが、ご指摘のとおり、9月から10月にかけて成長率がやや低下しております。

10月の成長率が低下した要因につきましては、まず昨年10月に、大手のお客様向けにショット性の開発費による一過性の収益計上があり、約300万円ほどの売上が上乘せされておりました。こちらは当該お客様が非常に大きなMRRをお持ちであることもあり、前年同月比の成長率に影響を与えております。

加えて、リカーリング収益であるフローベース（スプレッド収益）の部分において、9月がやや大きく計上され、10月にかけて約300万円ほど減少したことも影響しております。

今後の見通しにつきまして、ショット性の収益は一過性でございます。一方、フローベースの収益はリカーリング収益ではありますが、プラスにもマイナスにも振れやすく、見通しが難しい部分がございます。そのため、現時点では成長率の上下動について明確なお示しができない状況でございます。

【Q5】 機関投資家と面談したとのことだが、どのような内容を話したのか教えてほしい。

【A5】（代表取締役執行役員CEO 清久）まず、7月の最終週に当社CFOの久野とともにシンガポールを訪問し、金融街であるRaffles Place周辺を中心に4社の機関投資家の皆さまを訪問いたしました。私は英語が得意ではないため翻訳アプリを用いつつ、主に久野がやり取りを担当いたしました。

実際の面談では、投資家の皆さまによって興味のポイントが異なり、財務内容を詳細に確認される方もいれば、将来の事業展開や長期経営戦略を中心に質問される方もおり、さまざまな切り口で深いディスカッションを行いました。

（久野）久野から補足させていただきます。お会いした機関投資家の皆さまが全員、事前にQ&Aリストを作成して持参されており、当社について事前に詳細まで調査いただいていた点が非常に印象的でした。当社としては最初にビジネスモデルや会社の歴史を15～20分ほど説明する想定でしたが、実際には冒頭からQ&A形式で、深い部分までご質問をいただくケースが多くございました。

ご質問の内容は、当社のビジネスモデル、属するインダストリーにおける競合との差別化、長期経営戦略、事業展開の方向性など多岐にわたり、非常に濃い議論となりました。また、直近の株価動向、特に2Q以降の株価上昇についても関心が高く、ご質問をいただいております。

さらに、営業利益率や資本効率性、当社の堅いビジネスモデルに対して高い評価をいただいた一方で、事業展開については日本国内だけでなく海外にも挑戦してほしいというお声も多数いただきました。当社としては、まず日本国内でまだ取り組むべき領域があると考えておりますが、海外とのトランザクションを含むサービス構想についてもご説明し、関心を寄せていただいたところです。

【Q6】 来期から方針変更により成長性を重視すると聞いており期待している。御社は業績予想を比較的保守的に出す印象があるが、長期経営戦略の初年度となる来期については、意欲的な数値を掲げて再成長に挑んでほしい。

【A6】（久野）ご意見ありがとうございます。ご指摘のとおり、来期からは方針変更に伴い、成長性をより重視して取り組んでいく方針でございます。

当社のビジネスモデルは積み上げ型であり、これを前提とすると、業績がすぐに30～40%といった高い増収率になるわけではございません。しかしながら、長期経営戦略に基づき、初年度から「成長」と「収益」の両立をしっかりと重視してまいりたいと考えております。

いただいたご意見も踏まえつつ、来期の見通しについて適切に検討し、挑戦的かつ実現可能な計画として臨んでまいります。ありがとうございました。

【Q7】 業績に関して、ここ数年は利益率が順調に上向いているが、その要因はどこにあると考えているのか。

【A7】（久野）ここ数年の利益率の改善要因につきましては、現行の長期経営戦略のプレゼンテーション資料にも記載しております「2023中期経営目標」の方針に基づき、生産性・効率性を重視した費用運営を行ってきたことがまず挙げられます。

あわせて、直近数年は、追加的な費用をあまり要しないかたちで、お客様の成長に伴う従量課金ベースの売上が非常に好調でございました。この従量収益の上振れ分を、基本的にはそのまま利益として確保・留保してきたことが、利益率の上昇につながっている要因です。

【Q8】 御社の株主還元方針について教えてほしい。特に、創業25周年記念株主優待は魅力的だが、2026年3月末以降も優待を継続しないのか。

【A8】（久野）今回の記念優待に関するリリース以降、翌期以降の通常優待の実施について、多くの投資家の皆さまから関心とご質問をいただいております。改めて御礼申し上げます。

現時点では、2026年3月末以降の優待を実施するかどうかについて、社内で決定しておらず、リリースも出していないことから、お答えできる状況にはございません。ただし、多くの投資家の皆さまから関心を寄せていただいていること、そしてその裏側に期待があることは、真摯に受け止めております。当社は、投資家の皆さまから中長期的にご支援いただきたいと考えております。その前提に立ち、どのようなアクションを取るべきか、誠心誠意検討しているところでございます。

【Q9】 値上げを実施しているにもかかわらず、月次の成長が想定ほど伸びてこない理由が腑に落ちていない。経営陣として、どの程度の月次成長率であれば及第点と考えているのか。また、目指している成長率はあるのか。

【A9】（久野）まず、後半のご質問である成長率についてですが、長期経営戦略でもお示ししたとおり、中長期的には20%プラスアルファの成長率を、既存ビジネス・新規ビジネス・M&Aを組み合わせながら再加速させていきたいと考えております。

一方で、直近の月次成長率が強く見えにくい点についてですが、昨年の下期に続き、今年も下期から値上げを行っております。ただし、値上げの金額自体は昨年と同額であるため、前年同月比のハードルが高くなっており、テクニカルではありますが成長率の鈍化につながっている面がございます。

また、今年の2Qにつきましては、5月・6月の従量収益が非常に好調だったことに加え、ショット性の開発売上が数百万円計上されており、2Qの数字が強めに出しております。

そのため、2Q→3Qの増収が弱く見えるとのご指摘をいただきますが、背景としては「2Qが非常に強かった」ことがございます。

これらの影響により、外から見ると値上げ効果が分かりにくくなっておりますが、固定費部分はしっかりと値上げしており、固定収益である以上、来期・再来期には必ずプラスとして効いてくる点をご理解いただければと存じます。

【Q10】 配当や優待は株主としてありがたいが、自社株買いについては株主還元策としてどの程度の優先度で考えているのか。また、その理由を教えてください。

【A10】（久野）当社は現在、流動性や流通株式数などを踏まえ、株主還元策としては配当と優待の2つを中心に実施しております。

一方で、当社は今年2月13日に約3.2億円の自社株買いを実施いたしました。これは、一部株主様に売却意向があったことに加え、当社としても、市場への影響や、自己株式を持つことでM&Aへの活用や資本政策を機動的に進められる可能性を考慮したものでございます。

つまり、優先順位としては配当が最も重要であると考えておりますが、状況に応じて自社株買いを実施した実績もあり、その選択肢を排除するものではございません。今後も状況を見極めながら、適切な株主還元施策を検討してまいります。

終わりのご挨拶（代表取締役執行役員CEO 清久）

皆さま、本日も夜遅くまでご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

まず、12月11日に「ロボパイファンミーティング」を開催いたします。時間は18時から、場所は日本橋の「オルクドール」でございます。すでに告知済みですが、残り枠があと5名程度となっております。抽選となる可能性はございますが、投資家の皆さまにはぜひご応募いただき、ご参加いただければと思っております。

当日の内容は、長期経営戦略を中心に、さらに深掘りした具体的でリアリティのあるご説明を行う予定です。役員全員が参加し、お食事をしながらご質問にお答えするラウンドテーブル形式も設けております。また、著名投資家の方とのトークセッションも予定しており、ロボットペイメントをより深くご理解いただくとともに、楽しんでいただける内容になっております。ぜひご応募をご検討いただければ幸いです。

最後に、先日公表いたしました長期経営戦略につきましては、多くの投資家の皆さまから様々なご意見を頂戴しております。私どもが最も大事にしているのは、「言ったことをやる」ということでございます。2026年度のスタートまで、残り1か月余りとなりましたが、掲げた方針を確実に実行し、確実に結果を残し、その成果を投資家の皆さまへしっかりフィードバックしてまいります。

今後も皆さまからの様々なご意見を頂戴しながら、ご支援いただけますと大変嬉しく存じます。本日は誠にありがとうございました。

■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