

各位

2026年5月21日
株式会社ROBOT PAYMENT

2026年12月期第1四半期 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、2026年5月12日(火)に開示した2026年12月期第1四半期決算に関連して、2026年5月18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。

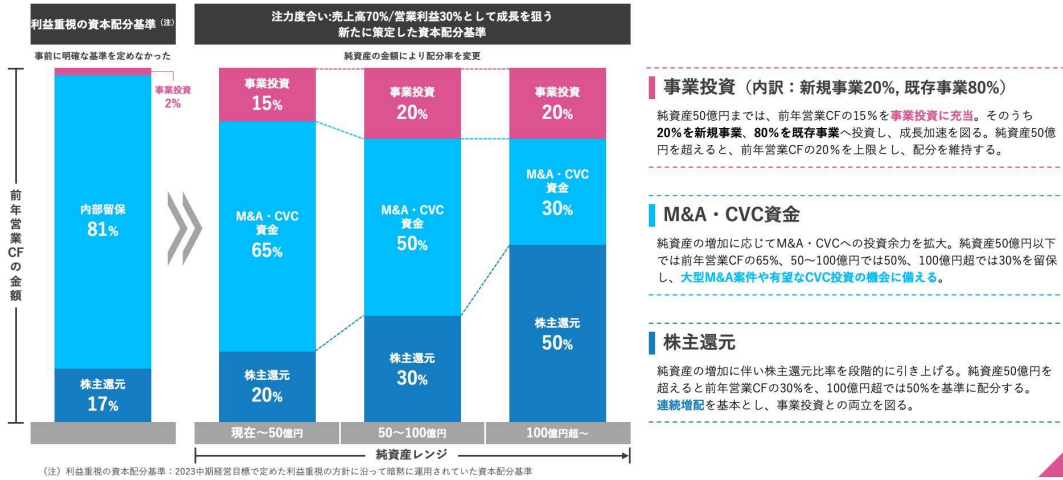
(<https://youtu.be/pM9V1oJCfA>)

当日回答したご質問とその回答

- 【Q1】 会社の方針を昨年度変更しましたが、中々実行されていないように思います(IR等からは読み取れませんでした)。
お話出来ない部分が多いとは思いますが、成長投資に向けて、既に動いているまたは今後の予定などありましたら伺いたいです。
- 【A1】 まず、改めて成長投資について簡単に説明します。
もともと資本配分基準という形で、出た利益をどのように配分するかをお示しております。この中の15%が、事業に対しての投資です。図の真ん中の65%をM&Aに使っていかうと考えております。

前年営業CFの金額をもとにした資本配分基準

利益重視の方針に沿って暗黙に運用されていた資本配分基準では、成長投資をほとんど実行できなかった
そのため、明確な前年営業CFの金額をもとにした資本配分基準を新たに策定

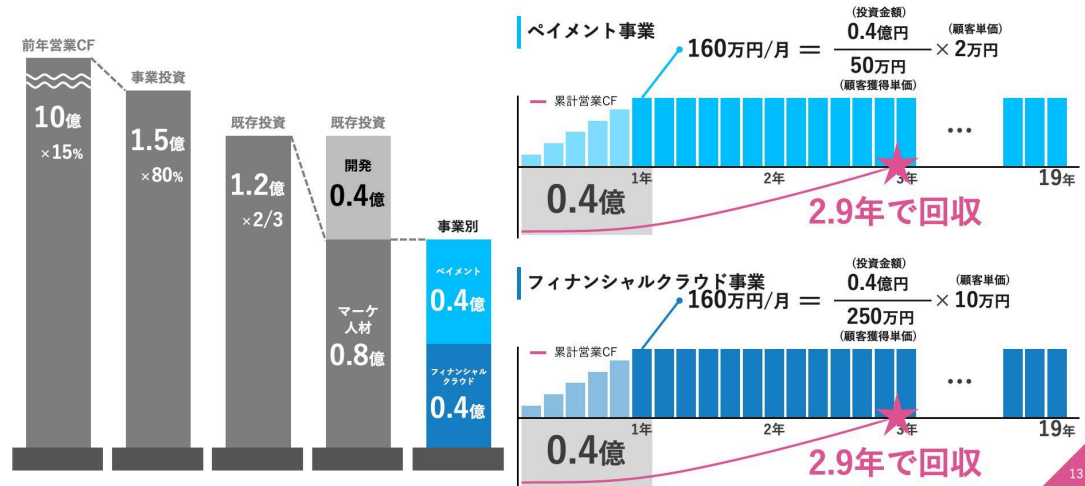


当社の事業投資に対する回収イメージを、改めて説明させていただくと、例えば100万円投資したら200万円の売上がすぐに出るというような事業ではありません。小さな契約をたくさん積み上げていくというモデルですので、投資をした初年度で大きく売上にインパクトしてくるようなビジネスモデルではございません。そのため、おそらくIR等からは読み取りづらい状態になっており、ご心配をおかけしているのかなと思います。

既存事業へ投資をした場合に見込める回収イメージ

ペイメント事業及びフィナンシャルクラウド事業へ投資をした場合

これまでの実績値から算出すると、2.9年で投資金額を上回るリターンを回収できる見込み



結論から申しますと、新規事業は進んでおりますし、既存事業についても着実に、新しいAIへの対応などしておりますので、投資は順次進んでいる状況です。2025年12月期通期決算発表時にもお示しましたように、債権回収ロボ、RBF、海外送金、今年はこの3つを立ち上げることにコミットしていますが、ここに投資もしております。実際に、債権回収ロボについてはすでに2026年3月にローンチしており、営業も進んでおります。ですので、売上にインパクトが出るまでにはもう少しお時間をいただく形となりご心配をおかけすることもあると思いますが、しっかりと投資を実行しており、順調に進んでおりますので、ご安心いただければと思います。

【Q2】 債権回収ロボについて

- ・債権回収ロボの現在の導入企業数と、3ヶ月後および1年後の導入目標を教えてください。
- ・債権回収ロボの導入企業は既存顧客と新規顧客のどちらが中心ですか。

【A2】 まず導入企業数については、現時点で開示しておりませんので、コメントは控えさせていただきます。新規事業の投資方針として、5年以内に単年黒字、10年以内に累積解消という前提で計画を立てており、現状ではこの計画を上回って進捗しております。現段階では、最低限の機能を作ってリリースし、お客様がついている状態です。

お客様の声を受けて迅速にサービスの改修を進め、どんどん機能追加を始めています。一定の機能ができてきた時点で一気に営業のアクセルをかけていきます。そうなれば、導入企業数の開示もできるかと思っておりますので、期待していただきたいと思っております。まずは順調だということを確認にお伝えできればなと思っております。

順調だと言える理由として、新規からも多くの顧客を獲得できている点がございまして、新規と既存の両方からしっかり顧客獲得ができています。言い換えれば、当社の今の既存顧客基盤とは別のところのニーズをしっかり取っていている、かつ既存のお客様に対してもシナジーがあるということだと捉えておりますので、かなり状況が作れていると思っております。

もちろん機能が足りない部分もありますので、機能についてはどんどん改修し、ご希望・ご要望に沿っていけるような形で、プロダクトの進化を進めていきます。

【Q3】 成長率について

- ・売上成長率を今後30%以上に引き上げるための具体的な施策はありますか。
- ・成長率が鈍化した場合の次の打ち手は何を想定していますか。

【A3】 現段階のイメージでは、フェーズ1で各プロダクトにお客様がつき、フェーズ2でプロダクト間にシナジーが生まれます。

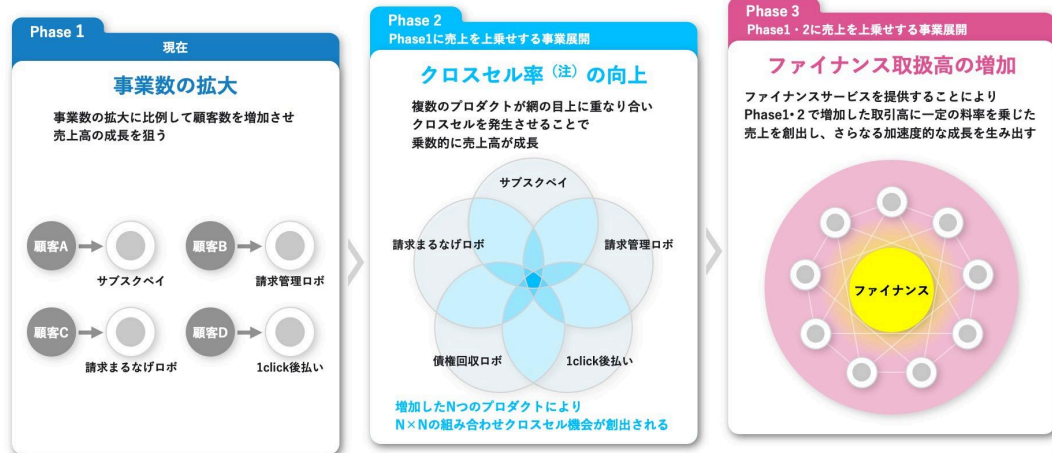
まず我々のビジネスモデル上、投資を先にして時間をかけて回収するというモデルになっている関係で、30%成長をフェーズ1だけでやろうとすると、単年では減益リスクが出てきます。ですので、先ほど債権回収ロボの話で既存顧客からも獲得できると表現させていただいたのは、フェーズ2を見込んでいるということです。

フェーズ2では、マーケティングコストが減り、生産性高く、顧客がクロスセルで生まれてくるということです。しかし、ここでもまだ営業リソースはかかってきます。

最後のフェーズ3では、GMV(プラットフォーム上で取り扱う金額)に対して、我々がサービスを何かしら提供することで、その金額の数%をいただくというモデルになります。今年立ち上げている3つの新規事業の一つであるRBFがまさにそのサービスになります。当社顧客企業が現在取り扱っているお金が当社の収益になりますので、このサービスを展開することで一気に収益が跳ね上がる形が作れるわけです。これにより、30%を超える成長性を作っていく計画で、現在進めているところですので、こちらも期待して、お待ちいただければと思っております。

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



(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リベを導入する) (P.95に表を掲載)

【Q4】 今後の成長戦略におけるM&Aの位置づけについて教えてください。

【A4】 まずプロダクトの展開としては、この10年で、お金の取引・取り扱いに関する決済周辺領域の習慣・非効率・与信という3つの壁をしっかりと壊していく方針です。それを国内だけではなく、海外取引にも展開していくことを考えています。

この中で新規事業とM&Aをやっていくことになるのですが、M&Aというのは手段です。このプロダクト展開を実現するために、価格やスピード感の問題でM&Aの方が良いと判断すればM&Aをしますし、新規事業への投資の方が良いと判断すれば新規事業を立ち上げます。M&Aは重要な成長戦略の1つですが、あくまでも目的ではなく手段であると捉えていただければと思います。

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



【Q5】 利益戦略について

- ・営業利益率の中期的な目標水準を教えてください。
- ・今後は利益率の改善と売上成長のどちらを優先する方針ですか。

【A5】 当社の営業利益率は、2023年から2025年にかけて、10%、17%、24%と急速に改善しております。長期経営戦略上では、増益を維持しながら、資本配分基準に則り投資を実行しまして、将来の売上成長を加速させていくことをより重視して目指してまいります。

中長期的には、利益率は20%～25%程度を目指していきたいと考えております。この長期経営戦略を実施する中で、前半の方は20%前後、最終的には25%を上回る利益率を目指してまいりますと考えております。利益をしっかりと創出して増益を作ること、成長への再投資、さらにはさらなる株主還元、全てを同時並行的にしっかりと実現していくべく、頑張っております。

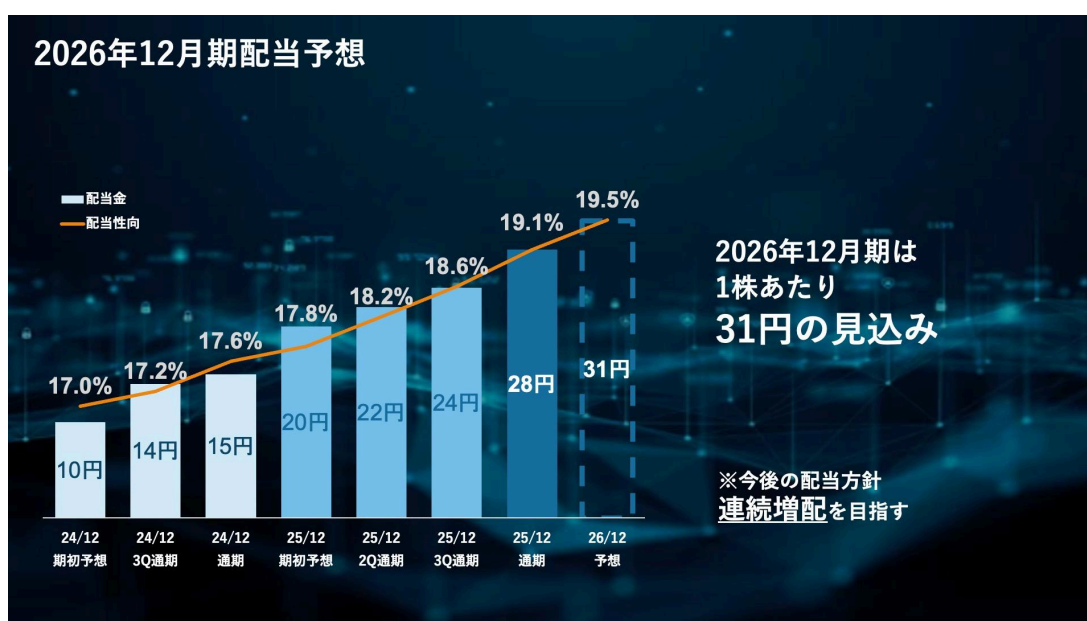
【Q6】 株主還元

- ・今後の自社株買いの実施方針について教えてください。
- ・配当性向の中期的な目安はありますか。

【A6】 当社はリカーリング収益比率が非常に高く、中長期で着実に成長を実現することができる、非常に素晴らしいビジネスモデルを有していると考えています。その中で、株主の皆様が将来の収益を予見しやすく、長期に渡って安心して保有いただける配当を軸とした、持続的な利益還元を最優先としています。

しかしながら、株価次第での自社株買いの検討等につきましては、もちろん選択肢として考えております。実際に、2025年2月には発行済株式総数の3%超の規模での自社株買いを実施しております。配当だけでなく、自社株買いについての必要性であったり、投資家様からの安心感、ご評価をしっかりと認識しておりまして、常に自社株買いも株主還元の選択肢としてでございます。

なお、先ほど清久からもございました通り、還元の配当についての方針につきましては、連続増配、配当性向もしっかりと着実に上昇させつつ、長期経営戦略内の資本配分基準に則り、しっかりと純資産の伸びに従った還元を増やしていく方針でございます。



【Q7】 1Q順調な決算で安心しました。

特に利益が大きく成長していますが、計画通りに人件費などのコストを消化した上で、この利益が出ているのでしょうか？

それならば業績予想値よりかなり上振れする可能性があります。

【A7】 皆様にそのような材料をご提供することができて、我々としても嬉しい限りでございます。費用については、広告等で未消化も一部ございましたが、ほとんど計画通りの投資ができております。現時点で業績見通しについては変更ございません。もちろん毎年申し上げさせていただいている通り、見通しは我々として最低の必達ラインでございます、それをしっかり超えられるよう頑張っております。

【Q8】 債権回収ロボについて、既に契約がいくつか取れていると発表されており、期待しています。

スタートの感触は予想以上でしょうか？今後の成長性を含めて所感をお聞かせください。

【A8】 市場性はすごく高いと感じております。今後の成長性について、現在の計画を少し前倒しで進められないかと検討しているところでございます。やはり皆様から見ると、売上インパクトを見せて欲しいという話もあると思います。他の既存事業が落ちるとするのは良くないですが、売上を上げていくために、投資をどのように実行していくかを考えながら、無駄な投資等がないように、締めるところはきっちり締め、攻めていきたいと思っております。

【Q9】 売上が順調に成長するなか、売上原価が減少するというあまり見ない形になっています。それだけ生産性が向上しているのだと思いますが、具体的な要因を教えてください。

【A9】 売上原価の大半は、サーバー費、ソフトウェアの減価償却費、の2つです。

アカウント数の拡大などから見ていただける通り、事業は拡大しております。引き続き、多くのお客様のトラフィック、請求書、決済を処理しております。そのため、サーバー費につきましては、事業の拡大に従って、やや増加しております。

一方で減価償却費につきましては、これまで保守的な会計処理を適用してきたこともあり、ソフトウェア無形固定資産自体がかなり減ってきております。それに伴い、今期から緩やかに減価償却費が減少しております。売上原価の減少要因については、その影響が大きくなっております。

【Q10】 以前に、清久社長が掲示板を拝見されていると発言されていましたが、正直時間を割いてみるほど価値のあるコメントはほぼありません。笑

株主かどうか分からない有象無象のコメントに影響されないようにお願いしたいです。

【A10】 掲示板は毎日拝見しております。株主かどうかは分かりませんが、基本的には株主様がお書きになられているという認識で拝見しております。私にとって株主様は上司でございますので、上司のコメントを無碍にはできませんし、各コメントを総合的に判断いたしまして、やはりIRに活かしていくという気持ちで、楽しく見させていただいております。

最近も非常に有益なコメントをいただきまして、社内で展開して、実際にIR活動に活かしております。今後ともどんどん書き込んでいただき、プラスに転じていきたいと考えております。

【Q11】 フィナンシャルクラウド事業のセグメント利益が大きく伸びていますが、この要因と今後もこれは継続する見込みなのかを教えてください。

【A11】 まず、前年の金額が小さかったということもありまして、伸びが大きく出ております。ですので、今後につきましては、大きくというわけではございませんが、上下ありつつも緩やかに伸びていくものと考えております。

なお、要因につきましては、新規事業へ既存の人員をアロケーションしたり、新たな取り組みのために採用を実施している一方で、フィナンシャルクラウド事業を含む既存事業はほぼ同じ人数にて運営を継続できております。既存事業でしっかりと利益創出をし、そこでも成長投資をしながら、新規事業やM&Aにしっかりと費用を投下できるような基盤を、既存事業でしっかり稼げているということでございます。

【Q12】 債権回収や請求管理のシステム化市場は年平均成長率が30%超と急成長できる市場ですが、競合他社と比較した際、差別化できているポイントや勝ちパターンとなっている業界・ターゲット層を教えてください。

【A12】 当社の事業の考え方として、やはり"決済"というのが強みです。今後の債権回収ロボも、サブスクペイだけではなく、請求管理ロボとの連携等もございます。その"決済"というものを当社が持っていることによって、通常のSaaSやDXサービスとは違う形で展開できるというのが明確な強みであり、差別化ポイントでございます。

また、その顧客基盤にシナジーがあるという状況になります。例えば債権回収ロボについても、BtoCだけではなくBtoBの企業様にもニーズがございますので、綺麗に連携できると感じています。具体的に言うと、請求管理で言えば、決済連携による債権管理の自動化ができます。債権回収サービスを展開する他社が同じことをやろうとしても、"決済"がないことによって、自動化できません。他にも、口座振替やクレカ決済で回収できなかったものを、債権回収ロボで動かすというパターンもありますので、最終的な回収アクションの段階で、支払い方法を変えるということも"決済"を持っている当社であれば可能です。

ですので、単にプロダクトをバラバラに持っているのではなく、連携することによって、最後の最後までお金を回収する。ただ決済するのではなくて、お金をちゃんと回収するところが明確な差別化です。また決済に関わるデータを持っているのでさらに価値を提供できるというのが、我々の明確な強みであり差別化ポイントであると考えております。

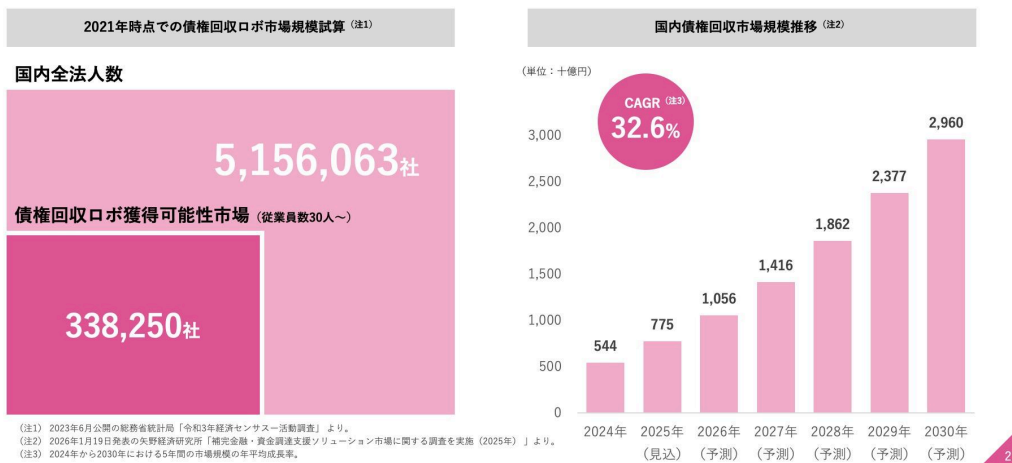
【Q13】 債権回収ロボ、海外送金DX、収益ベースの資金調達のそれぞれの市場規模の見立てと、既存のサブスクベ
イ・請求管理ロボとのシナジーについてご教授ください。

【A13】 シナジーのところは先ほどのご質問でお答えいたしましたので、市場規模のところを中心に話しさせていただきます。

まず債権回収ロボの市場規模です。こちらは決算説明資料にも入っておりますが、債権回収の市場はかなり大きく伸びている状況になっています。今後人口が減ってきますので、さらにニーズが高まっていくであろうと考えております。実際に、CAGR32.6%で市場規模が拡大しているというのは、かなり目を見張る数字であると思っております。この中でプレイヤーとして戦っていくことは、大きく伸びるポイントだと思っています。

債権回収ロボの市場規模

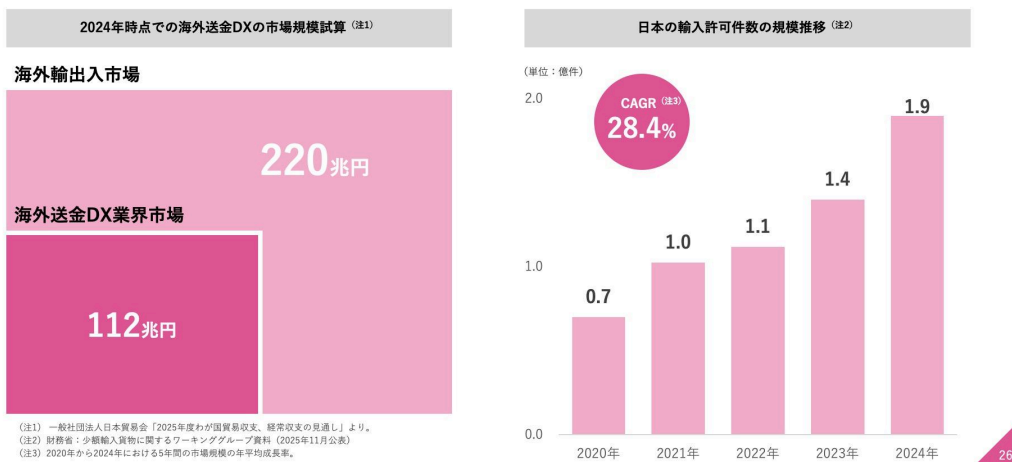
国内債権回収市場は拡大余地が大きい
市場規模も順調に拡大しており、プロダクト拡大余地は高い



海外送金DXについても、同じく決算説明資料に入っておりますが、こちらもCAGR28.4%と高い市場の伸びが
ございます。ここでしっかり我々が戦っていける、今後伸びていく市場であると思っておりますので、しっかり勝ちに行
きたいと考えております。

海外送金DXの市場規模

海外取引市場はBtoB決済市場の中で大きな割合を占める
特に輸入業界は順調に拡大しており、プロダクト拡大余地は大きい



【Q14】 御社は足元でオーガニック成長が着実に進んでおり、既存事業への投資だけでも十分な成長余地があるように思えます。その中でM&Aでは、規模拡大を優先して無理に実施するのではなく、資本効率や株主価値向上に資する案件を厳選いただきたく考えています。投資判断におけるROIや資本コストの考え方について、既存事業への社内投資とM&A投資では、M&A案件の方がより高いハードルレートや厳格な投資基準を設定されているのでしょうか。適切な案件が存在しない場合には、無理にM&Aを実施しないという方針についてもお聞かせください。

【A14】 資本効率あるいは株主価値向上に資する案件というご指摘、ごもっともだと思っております。当社も、M&Aをすること自体が目的ではなく、おっしゃる通り株主価値の向上、唯一これのみが目的です。それは重々承知しており、肝に銘じて、日々案件のソーシング、評価、検討を進めております。

投資判断について、まず大きなフレームワークとして、こちら2025年10月10日に発表させていただきました長期経営戦略の中において、「回収期間を明確にした投資判断基準」というものがございます。既存事業、新規事業、M&A、CVCなど、様々な取り組みにつきまして、どのような基準で投資判断を行うかというものです。基本的なルールは同じでございます、新規事業、既存事業、M&Aにつきまして、適切な回収期間を定めております。M&Aにつきましては既存事業と同様に、5年間にわたってしっかりと営業キャッシュフローを稼げるかというルールを定めております。その観点では、考え方・コンセプトとしては、既存事業あるいは新規事業と同じです。

回収期間を明確にした投資判断基準



明確な基準に沿って投資判断を行う

	投資判断基準
新規事業	単年営業CFが黒字化する年数：5年以内 累計営業CFがプラス転換する年数：10年以内
既存事業	単年営業CFが黒字化する年数：3年以内 累計営業CFがプラス転換する年数：5年以内
M&A	累計営業CFがのれんを上回る年数：のれん償却年数以内（基本5年） のれん：純資産の40%未満
CVC	含み益が投資金額を上回る年数：5年以内 投資対象：当社事業とのシナジー効果があるもの

※当社はビジネスモデル上および財務体質上、潤沢な手元流動性を有しているため、現状借入を元にした投資の予定はない。

81

しかしながら、実際にその中でどのようにM&Aを評価していくかという観点では、シナジーを一定程度見込んだ評価をせず、リスクをしっかりと加味し、しっかりと掛け目をかけて、保守的な形で将来計画を組み、適切なバリュエーションでのM&Aしかないという前提で、実際の検討をしているところでございます。つまり、高値掴みをすることもないですし、それをしっかりとクリアできるような厳しい基準を社内でも設けて、最終的に株主価値向上に資するかどうかという点で考え、過度にのれんを作るなど最終的に減損リスクを作って株主価値が毀損するということが決してないように運用しております。

株主資本効率につきましては、当社は前年の実績で非常に高く、ROEは45%程度となっております。財務方針としては、ROE25%以上をしっかりと出していくことを掲げております。ROEが高いことは、当社にとって非常に重要なお点かと思っておりますので、しっかりと資本効率についても重要視して、今後も進めてまいります。

【Q15】 全社の解約率が金額ベースで0.85%となっており、過去数年と比べるとやや高めに見えます。これは特定顧客の解約や一時的な要因によるものなのでしょうか。

また今後の解約率について、会社としてどの水準を目安で見えていますか。

【A15】 まずご指摘いただいた0.85%については、おそらく今回の1Qのサブスクペイの解約率かと思えます。全社で見ると0.73%となっており、請求管理ロボでいくと0.64%となっています。サブスクペイが高くなった理由は明確でございまして、1月に決済件数の少し大きい顧客が、事業撤退によって解約した点にございます。これにより固定収益が下がりがちで、解約率が少し上がってしまったという事象です。ですので、0.85%というのは当社としても高いと思っており、引き続き下げようという努力を行ってまいります。

一方で、すでにかなり低い水準であるとも考えておりまして、1%まで上昇したらもちろん高いですが、例えば0.6%台になると維持するのも難しい水準になります。当社としては、0.6~0.7%辺りで解約率を維持していきたいと思っています。

解約の要因は基本的に事業撤退などがかなり多いですが、他社にリプレイスされることは防がなければいけないと思っております。そのような事象はしっかりと分析し、プロダクト開発、営業、カスタマーサポートに反映し、減らすような取り組みを続けております。

【Q16】 請求管理では請求金額や請求書発行枚数が大きく伸びています。

一方で、売上成長率はそれよりも緩やかに見えますが、利用量の増加を今後どのように客単価や売上成長につなげていくでしょうか。

【A16】 まず請求金額や請求書発行枚数のボリュームが大きい大手顧客は、ボリュームディスカウントが入ることが多く、大手顧客や、請求書発行枚数の多い顧客を獲得すると、売上高成長率の伸びが緩やかに見えるようになっております。一方で、基本的に枚数と売上は、完全とは言えないまでもおおよそ比例に近い関係となっておりますので、引き続きこれらを伸ばしていく方針であるというは変わりません。請求金額や請求書発行枚数の増加が単価へつながるモデルは、現在では「請求まるなげロボ」が該当します。ですので、「請求まるなげロボ」の売上をしっかりと上げていくことも大事だと考えております。ここを上げていくことによって、請求金額を当社の売上につなげていけます。そのために、お客様へそれに見合う価値を提供していきたいと思っております。

【Q17】 サブスクペイ、請求管理ロボともに顧客単価が上昇していますが、今後のARPA向上余地について伺いたいです。機能追加による単価、従量課金の増加、上位プランへの移行など、どの要素が今後の客単価上昇に最も寄与すると見えていますか。

【A17】 顧客単価を分解すると、MRRの中でも固定費、従量費がありますが、最も影響が大きいのは従量費に関わる場所だと当社は考えております。どの顧客も事業が伸びていきますと、サブスクペイで言えば決済金額が増えていく、請求管理ロボで言えば請求書発行枚数が増えていく、債権回収ロボで言えば、債権回収件数が増えていくというように、当社のプロダクトをより使っていただけるようになります。このように顧客成長に応じて単価が上がる設計にしておりますので、結果的に従量費が顧客単価に最も跳ね返ってくるような形でございます。もちろんオプション利用やプランの移行等もございまして、やはり大きく寄与するのは顧客の事業が伸びていただけることです。これによって結果的に単価が上がり、売上に寄与しますので、引き続き単価は上げていけると思っております。

もう一つ、新規顧客は小さな企業も多いですが、物価上昇とともに値上げも実施しております。スタートラインか

らの単価も少しずつ上がっておりますので、結果的に単価が上がるような環境はできていると思っております。

【Q18】 業績成長が続いている一方で、足元ではPERが徐々に切り下がっている印象があります。御社として、資本市場からどの程度のPER水準で評価されることが適正だとお考えでしょうか。

【A18】 なかなかPERの適正水準がどこかというのを申し上げるのは難しいかと思っております。一方で、現状のPERの水準は20倍を切っており、当社としては非常に悔しく、しっかりとさらに皆様のご期待に応えられるように頑張らないといけないという思いです。PER水準としては、少なくとも25~30倍台でご評価いただけるような会社になっていかなければいけないと思います。

そのためには、2025年10月10日に発表させていただきました長期経営戦略のところでもお伝えさせていただきました通り、ワクワクしていただけるような、飛躍的に成長できるような、当社の将来の株価や業績についてさらに期待を持っていただけるような会社が変わっていかなければいけないと考えております。もちろん、PERは高ければ高いだけ良いという話もあるかと思いますが、まずはその水準へ回帰することを目指して、その先を目指してまいりたいと思っております。

【Q19】 貴社の課題は何だと考えておりますでしょうか。

【A19】 結局のところ、「人」になってしまうというのが正直なところです。

例えば新しい事業をやるにしても、それができる、熱意を持って業界を変えていきたい、社会に貢献したいと思える熱いスタッフ・従業員というのは絶対的に必要ですし、営業成績を上げていきたいというのも同じです。もちろん教育とか採用など、いろいろなところで我々も努力はしていくのですが、やはり人から出てくるエネルギーというのは、どこまで行っても大きなものです。AIがどれだけ普及していても、それを動かしていくもの、進めていくものは人になってきます。どれだけ優秀な人材、仲間を集めていけるのか。そのメンバーと高い生産性で、世の中を変えていくぞという思いで売上を上げていけるのか。それが、今も課題ですし、今後も課題であり続けるのではないかと考えております。

【Q20】 紙の手形・小切手が廃止となることは追い風ですか？今後、駆け込み需要のようなものが発生する可能性はあるのでしょうか？

【A20】 現在の当社のプロダクトでは、あまり関係ないと思います。

一方で、この領域はファクタリングが絡んできたり、手形というのは支払いサイクルがすごく長くなるものですので、キャッシュフローの問題が出てきたりします。法律なども絡んできてはいますが、ここで我々にビジネスチャンスがあるのではないかと実はウォッチしています。何かしらのサービスをここでも提供したいということはずごく思っております。

ですので、駆け込み需要というよりも、新しい形になる中で、当社も1つプロダクトを提供したいと思い探している、と捉えていただければと思います。ですので、追い風かどうかは分かりませんが、追い風にしたいと思い取り組んでいるということでございます。

終わりのご挨拶(代表取締役執行役員CEO 清久)

今日も遅くまでお付き合いいただきましてありがとうございました。
まだ1Qが終わったばかりですが、2Q、3Qに向けて努力してまいりたいと思います。

特にIRの面では、いろいろな角度から分析をしております、面白い内容になると思っています。次の決算発表の時に、できれば皆さんに公開できればと考えています。

それ以外にもいろいろと仕込んであるものもありますので、ご期待いただければと思います。

今日もたくさんの方にご覧いただきまして、ロボットペイメントを広めていただければと思います。
今後ともよろしく願いいたします。今日は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