



2026.08.14

当社の成長ストーリーを加速させる ラクス社との資本業務提携

株式会社ROBOT PAYMENT

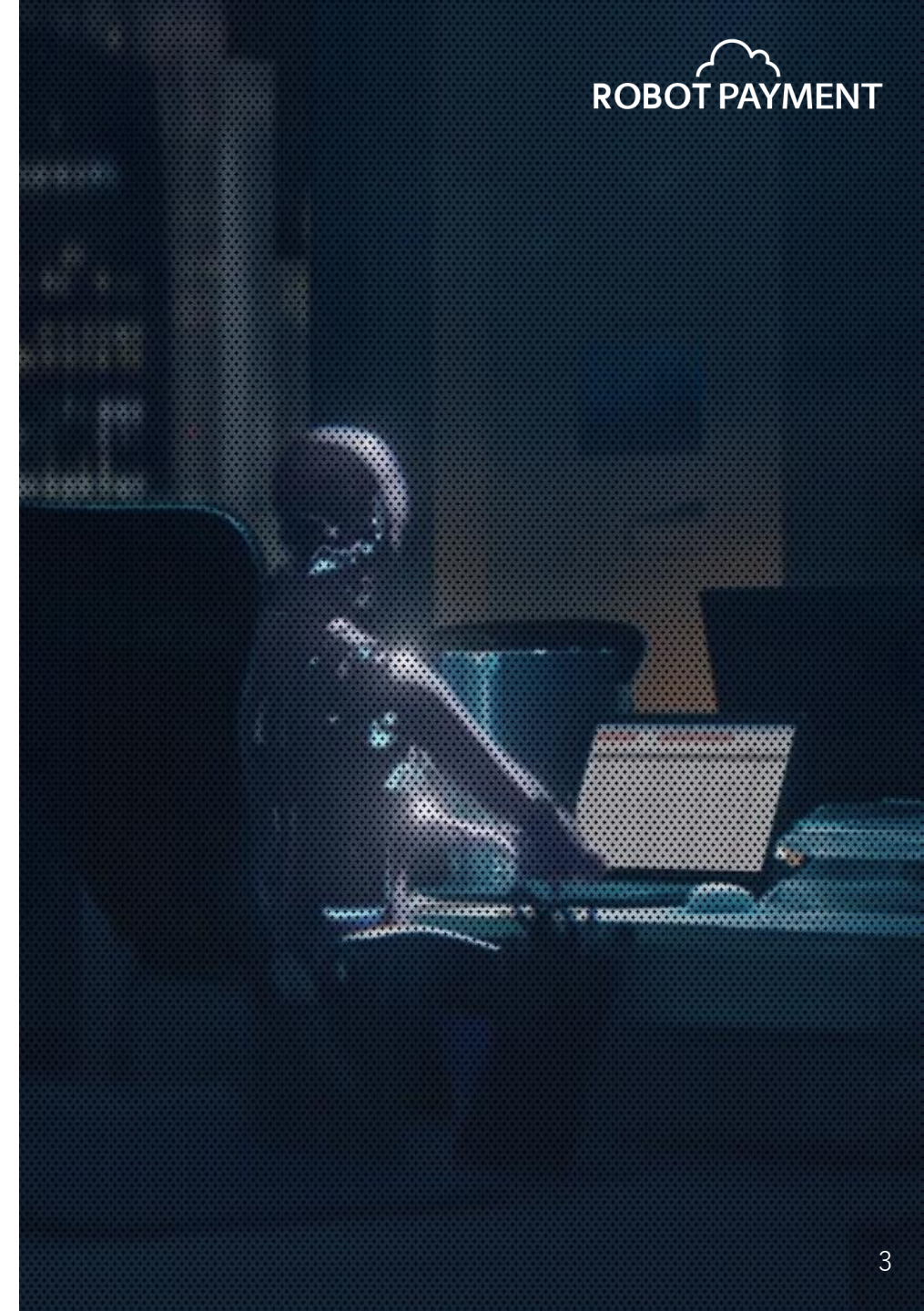
東証グロース

4374

01	資本業務提携概要	3
02	資本業務提携記者発表会資料抜粋	6
03	資本業務提携で加速する成長ストーリー	36

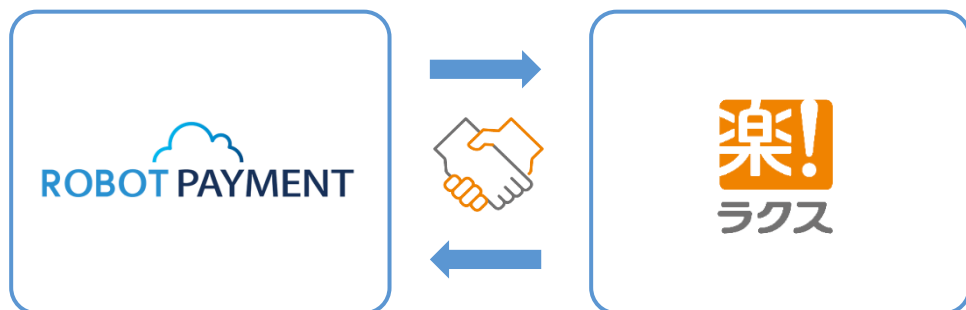
01

資本業務提携概要



ラクス社との資本業務提携

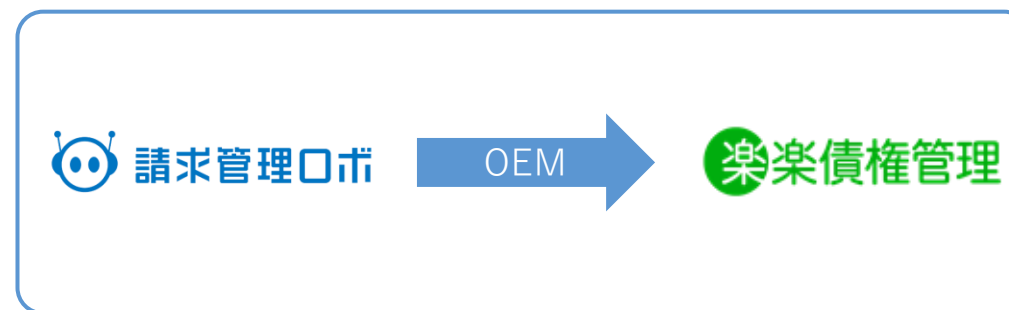
2026年8月12日付で株式会社ラクスと資本業務提携契約を締結
「請求管理ロボ」のOEM提供による販売拡大と顧客数拡大および取扱高増加を目指す



本提携を長期的かつ安定的に継続し、両者のコミットメントを強固にするために資本提携を行う

- | | |
|----------------------------|------------------------------|
| ・資本業務提携契約締結日
2026年8月12日 | ・株式取得及び提携発効予定日
2026年8月28日 |
| ・処分予定価額
278,760千円 | ・処分予定価格
1株当たり2,323円 |
| ・処分予定株数
120,000株 | ・議決権比率
3.10% |

※割当先はラクス社のみ、持ち合いは実施いたしません



株式会社ラクスが2025年7月に提供を開始した「楽楽債権管理」を、当社の「請求管理ロボ」を基盤とするOEM製品としてリニューアルします

当社の請求・債権管理に関するプロダクト基盤と、ラクスの販売力・顧客基盤を組み合わせ、新たな「楽楽債権管理」として提供します

ほか、営業活動、販売、顧客紹介、プロモーション活動など相互支援を協議
相互の得意領域にフォーカスすることで、シナジーの最大化を目指します

本提携による2026年12月期業績への影響は軽微です

両社が独自に持つ強みが、さらなるシナジーを増幅

当社の請求債権管理領域のプロダクト開発力と、ラクス社の顧客基盤・販売力を掛け合わせ
両社の中長期的な収益拡大を加速させる

当社の強み

請求債権管理領域のプロダクト開発力

請求書発行から入金消込・督促まで一気通貫で対応

大規模な請求・決済データと取扱実績

請求金額 566,199百万円 決済取扱高 64,924百万円 (2026年第2Q)

ファイナンス領域の経験と運用ノウハウ

創業26年の決済サービスで培ったノウハウと請求まるなげロボの運用実績

ラクス社の強み

大規模な顧客基盤

「楽楽明細」17,000社、グループ全体108,000社以上

※2026年6月末時点での累計社数

強力な販売・マーケティング力

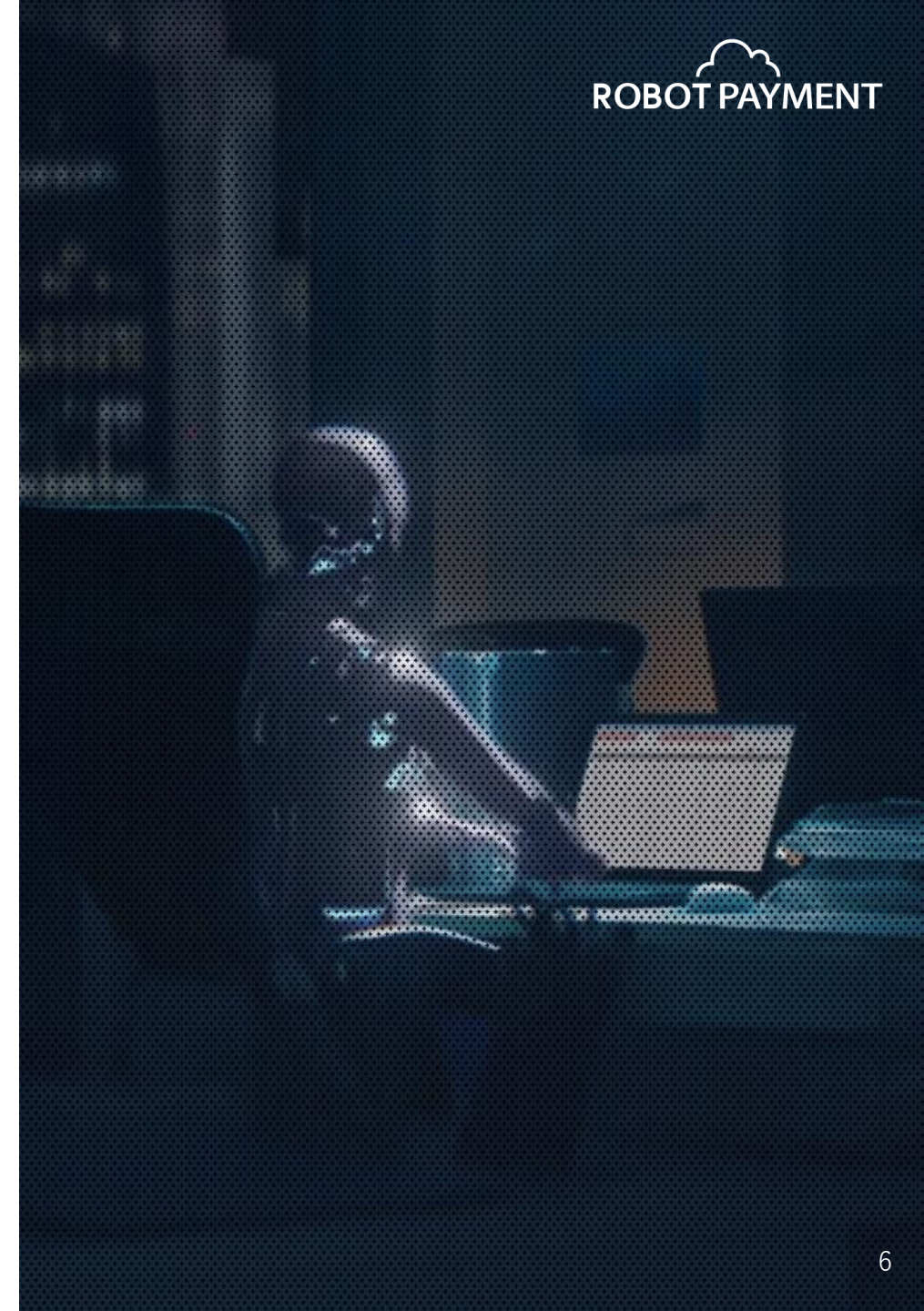
クラウド事業で培った営業体制とブランド力

クラウドサービス領域の展開力

経理・請求・販売管理など幅広いサービス群

02

資本業務提携記者発表会
資料抜粋



ラクス社との共同記者会見

2026年8月13日13時からメディア向けに共同記者会見を実施



ラクス × ROBOT PAYMENT

資本業務提携 記者発表会





ラクス 事業概要

株式会社ラクス 代表取締役社長
中村崇則



ラクスについて

● 社名	株式会社ラクス
● 設立	2000年11月1日
● 資本金	3億7,837万8千円
● 従業員数	連結：3,569人 単体：2,190人 （2026年3月31日時点）
● 子会社	株式会社ラクスライトクラウド 株式会社ラクスみらい RAKUS Vietnam Co., Ltd. PT. Reformasi KerjaSolusi
● 上場証券取引番号	東京証券取引所 プライム市場（コード：3923）



代表取締役社長

中村 崇則（なかむら たかのり）

1973年生まれ。神戸大学経営学部会計学科卒業。
日本電信電話株式会社（現NTT）入社。

NTT在籍中に起業。2000年に事業を売却し、
ラクスの前身となる株式会社アイティブーストを創業。

2010年に株式会社ラクスへ社名変更。

ラクスのビジネスモデル



業務効率化に貢献するクラウドサービス



月額利用料



お客さま

楽楽クラウドバックオフィス

楽楽精算

楽楽明細

楽楽販売

楽楽人事労務

楽楽勤怠

楽楽請求

楽楽電子保存

楽楽クラウドフロントオフィス

楽楽自動応対

楽楽メールマーケティング

メールサービス (フロントオフィス)

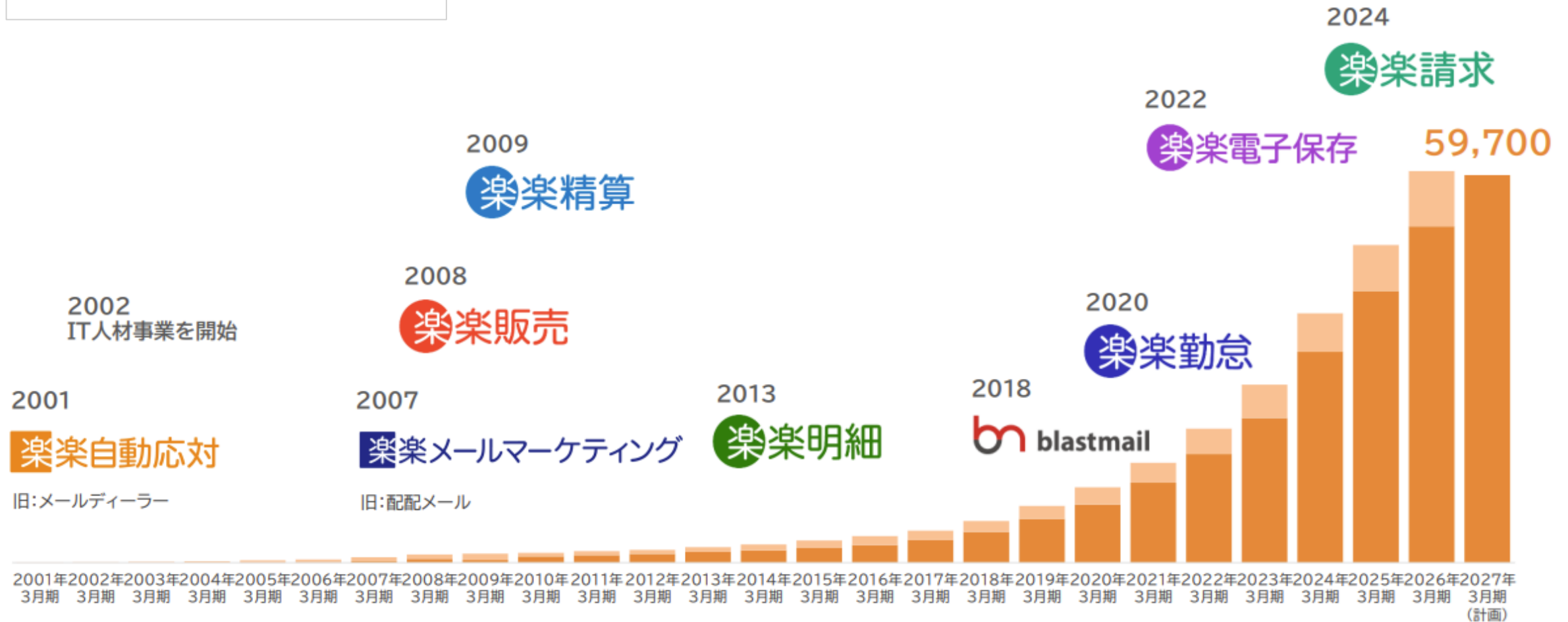
 blastmail

 blastengine

創業以来着実に成長

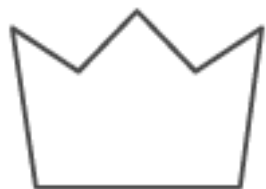
単位：百万円

IT人材事業 クラウド事業



複数のNo.1サービスを保有

楽楽精算



No. 1

「累計導入社数※」

※デロイト トーマツ ミック経済研究所
「クラウド型経費精算システム市場の実態と展望」
(ミックITリポート2026年6月号: <https://mic-r.co.jp/micit/2026/>) より

楽楽明細



No. 1

「売上シェア※」
「導入社数シェア※」

※デロイト トーマツ ミック経済研究所
「クラウド帳票発行サービスの市場の実態と展望」
(ミックITリポート2025年3月号: <https://mic-r.co.jp/micit/2025/>) における
「売上シェア」、「導入社数シェア」第1位

楽楽販売



No. 1

「売上シェア※」

※デロイト トーマツ ミック経済研究所
「クラウド型販売管理システムの市場の実態と展望」
(ミックITリポート2026年7月号: <https://mic-r.co.jp/micit/2026/>) より

楽楽自動応対



No. 1

「売上シェア※」

※ITR 「ITR Market View :
メール/Webマーケティング市場2025」
メール処理市場: ベンダー別売上金額シェア
(2024年度予測)
同レポートには旧製品名(メールディーラー)で掲載

ワンストップでソリューションを提供する「楽楽クラウド」





事業概要

株式会社ROBOT PAYMENT 代表取締役執行役員CEO
清久 健也

ビジョン

商取引を自由にする決済インフラで、再び日本を強くする

社名	株式会社ROBOT PAYMENT
設立	2000年10月（平成12年10月）
資本金	244百万円
上場市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：4374）
従業員数	154名 ※臨時従業員を含み、派遣社員・業務委託を除く



代表取締役執行役員CEO

清久 健也

（きよく けんや）

1970年、山口県生まれ。

東京大学工学部卒業後、電通に入社。

2000年に当社を創業、代表取締役に就任。

ROBOT PAYMENTが展開するプロダクト



決済インフラで、企業課題を解決するプロダクトを展開

プロダクト ラインナップ	 サブスクパイ サブスクビジネスの 顧客管理/定期課金	 サブスクパイ Professional サブスク顧客のデ ータ統合/分析/ア クション	 請求管理ロボ 請求～債権管理まで自 動化・効率化	請求管理ロボ for Enterprise カスタマイズ性/ 拡張性/大量処理	 債権回収ロボ 未収を未然に防ぐ 督促の自動化・行動化	 請求まるなげロボ 請求管理業務を代行 売掛債権の支払保証	 1click後払い カード決済を活用した 請求書の後払い決済	ファクタリング ロボ for SaaS 請求書を活用した ファクタリング・ 業務効率化
ターゲット	サブスクビジネスを行う事業者		BtoBビジネスを 行う法人	BtoBビジネスを 行う大手企業	未収債権が 発生する法人	BtoBビジネスを 行う法人	請求書を受け取 る 法人・個人事業 主	請求書を発行す る 法人・個人事業 主
市場	サブスクリプション市場		請求・債権管理市場			BtoB決済市場		
顧客の課題	サブスクビジネスの 定常/煩雑な 事務作業	サブスクビジネスの 収益最大化	事務的/ミスの 許されない 請求管理業務	大手企業特有の 高難度要件への 対応	貸し倒れ・未収の手前削 減、学習による回収率向 上	クラウド利用人材の不足、 資金繰り懸念	企業の支払いの キャッシュレス化、資金 繰り改善	企業の資金繰り 改善や売掛金の 早期現金化
提供開始	2000年	2022年9月	2015年	2022年11月	2026年3月	2019年	2022年10月	2024年9月

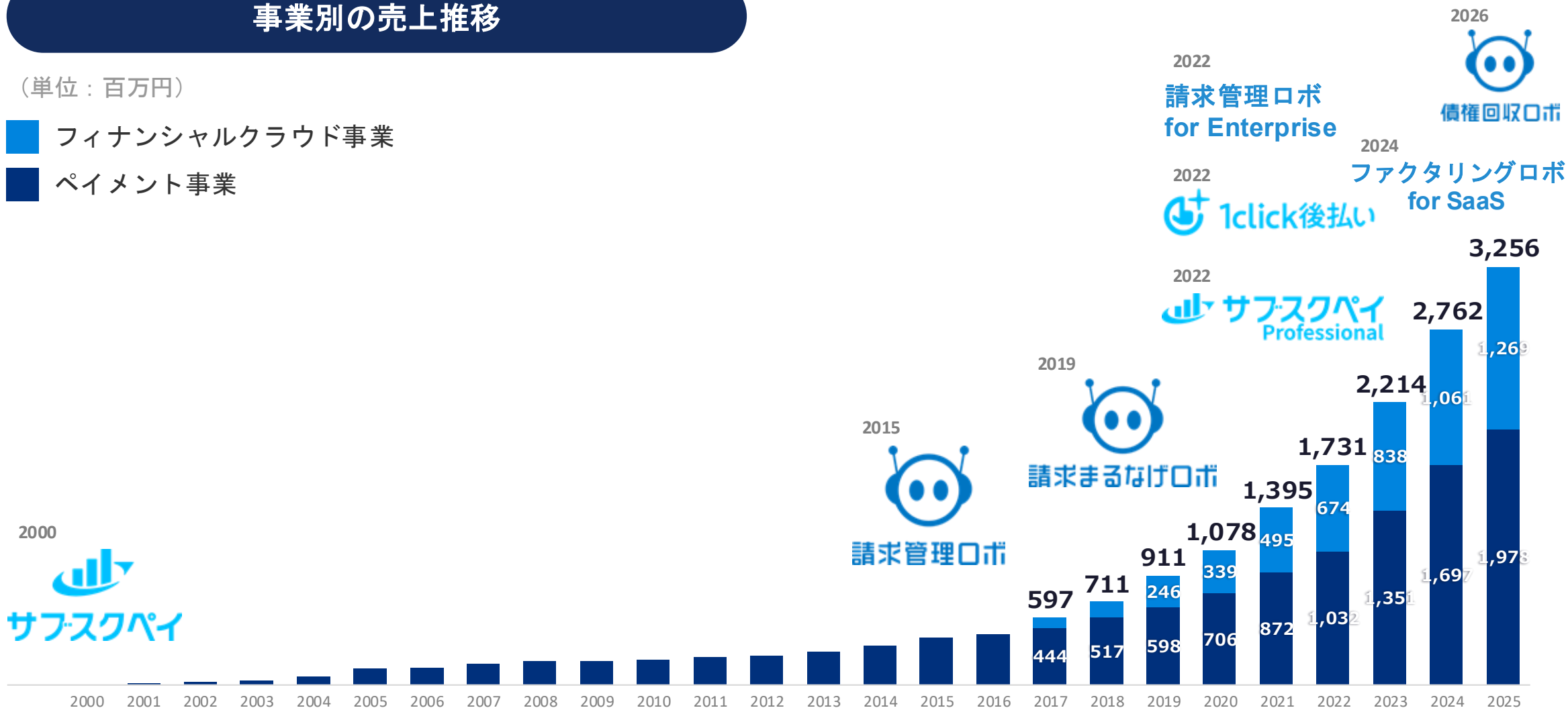
創業以来、安定し着実に成長



事業別の売上推移

(単位：百万円)

- フィナンシャルクラウド事業
- ペイメント事業



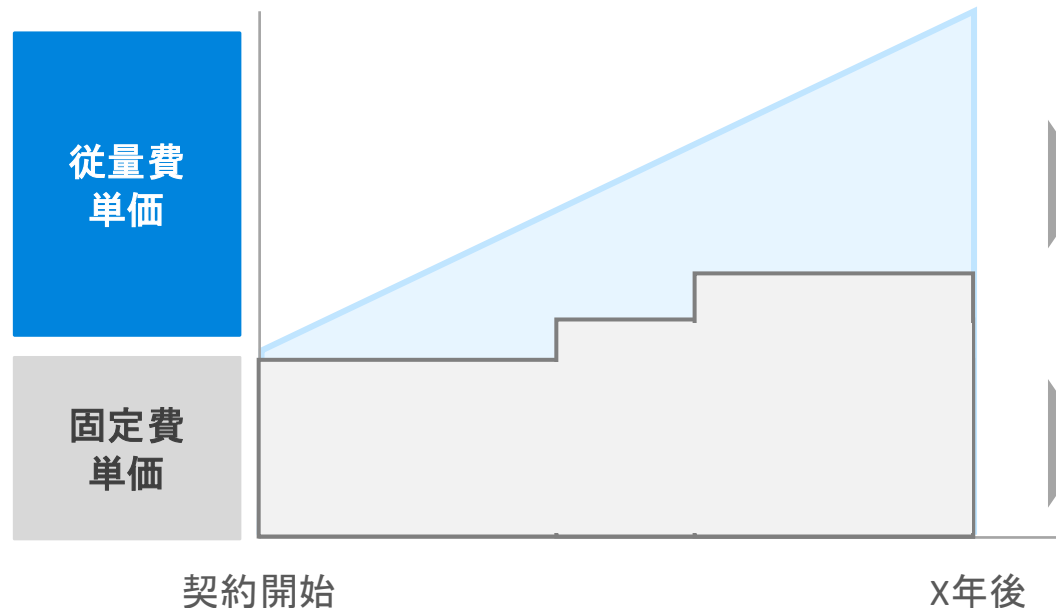
ROBOT PAYMENTのビジネスモデル



料金体系が固定費と従量費で構成され、固定費を高めていく能動的な提案活動に加え、顧客の事業成長に応じて決済手数料などの従量費が増加するため、顧客単価が毎年増加していく収益構造となっている

顧客単価の増加イメージ

顧客の事業成長とともに従量費単価が自然に増加
固定費単価は顧客のニーズに応じて段階的に増加



各プロダクトの料金体系

ペイメント

- ・ 決済取扱高に応じたスプレッド
- ・ 決済処理件数に応じたフィー

フィナンシャルクラウド

- ・ 請求件数に応じたストレージ課金
- ・ まるなげ手数料
- ・ 決済収益

顧客の事業成長に合わせて自然に増加

顧客の利用機能追加など能動的に増加

- ・ システム利用料
- ・ オプション料金

- ・ システム利用料
- ・ オプション料金
- ・ ユーザーID追加料

決済×プロダクトの強み

参入障壁の高い決済事業

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り新規で開始するには参入ハードルが高い。

システム・運用面

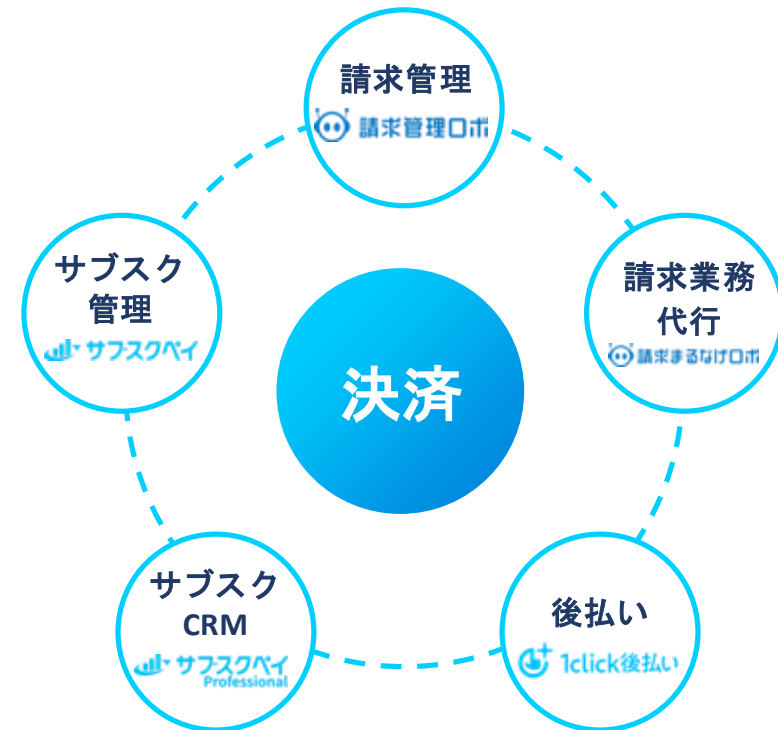
-  ゲートウェイシステムの構築
-  24時間体制のシステム保守
-  強固なセキュリティ対応
-  複雑かつ緻密なオペレーション

契約・与信面

-  カード会社との包括加盟店契約
-  金融機関との契約・ネットワーク
-  与信・審査ノウハウ
-  法律や業界ルールへの対応

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、参入障壁が高い決済サービスと連携し提供されるため、競合と明確な差別化となっている



ラクス × ROBOT PAYMENT

資本提携について

株式会社ラクス 代表取締役 社長
中村 崇則



資本提携内容



- 資本業務提携契約締結日
2026年8月12日
 - 株式取得及び提携発効予定日
2026年8月28日
 - 取得予定価額
3億円
-
- 取得予定価格
1株当たり2,323円
(8/10終値)
 - 取得予定株数
120,000株
 - 議決権比率
3.10%

※取得はラクスのみ、持ち合いは実施いたしません

ラクス × ROBOT PAYMENT

業務提携について

株式会社ラクス
代表取締役 社長
中村 崇則



株式会社ROBOT PAYMENT
代表取締役 執行役員CEO
清久 健也 様



業務提携内容について

営業活動、販売の
相互支援

相互への顧客紹介

セミナー等を通じた、
両社製品の
プロモーション活動

「請求管理ロボ」の
OEM開発

「楽楽債権管理」の
利便性向上のため、
技術的な連携

パートナー・
代理店施策の
検討・実行

その他両社が
合意した事項

OEM製品を提供する目的



ROBOT PAYMENTの
優れた製品力を活かした、
債権管理市場の獲得



ラクスの顧客基盤を活用した、
販売チャネルの拡大



「請求管理ロボ」OEM製品

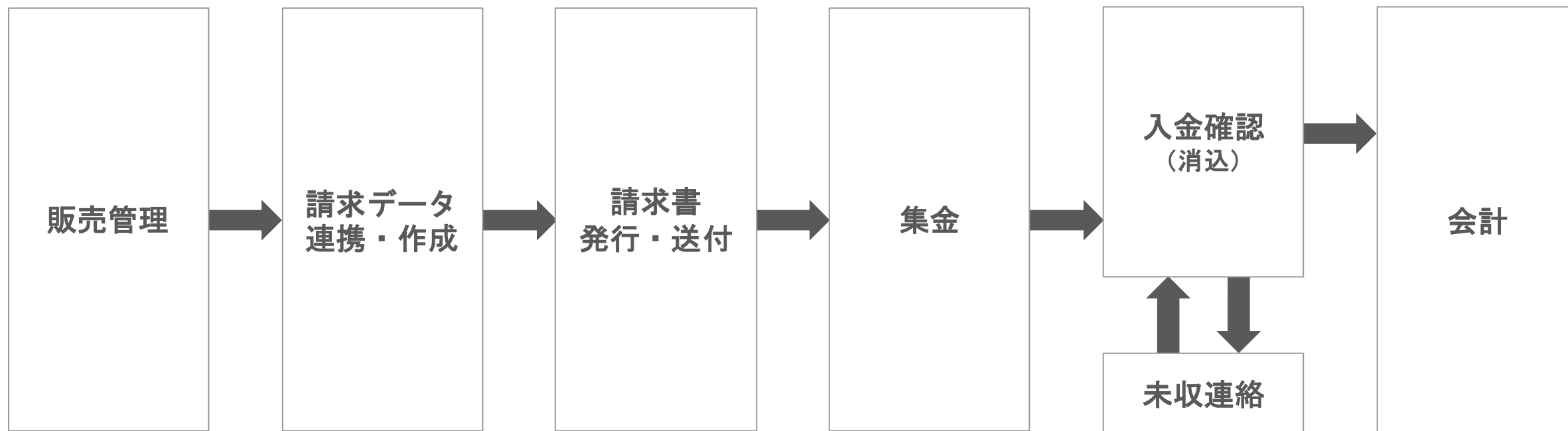


楽! 楽債権管理

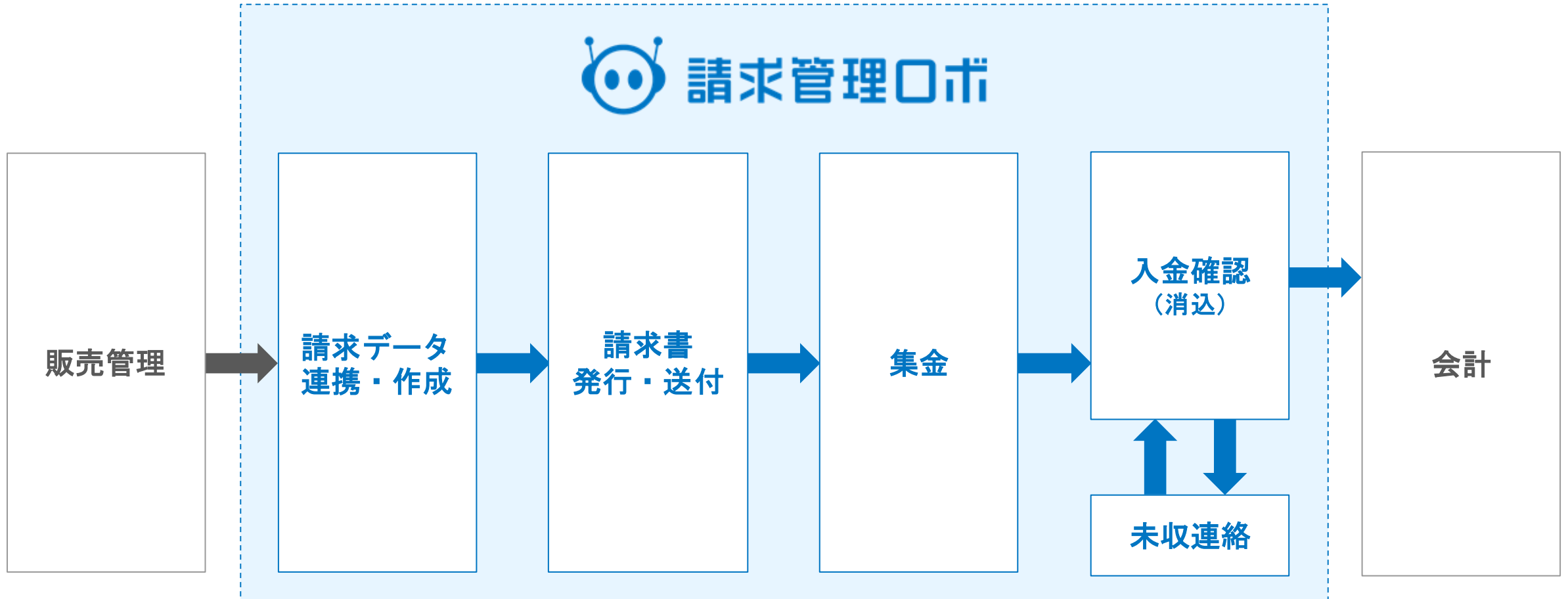
よりよく、寄り添う 債権管理クラウド

※名称等については今後変更の可能性があります

請求業務フロー

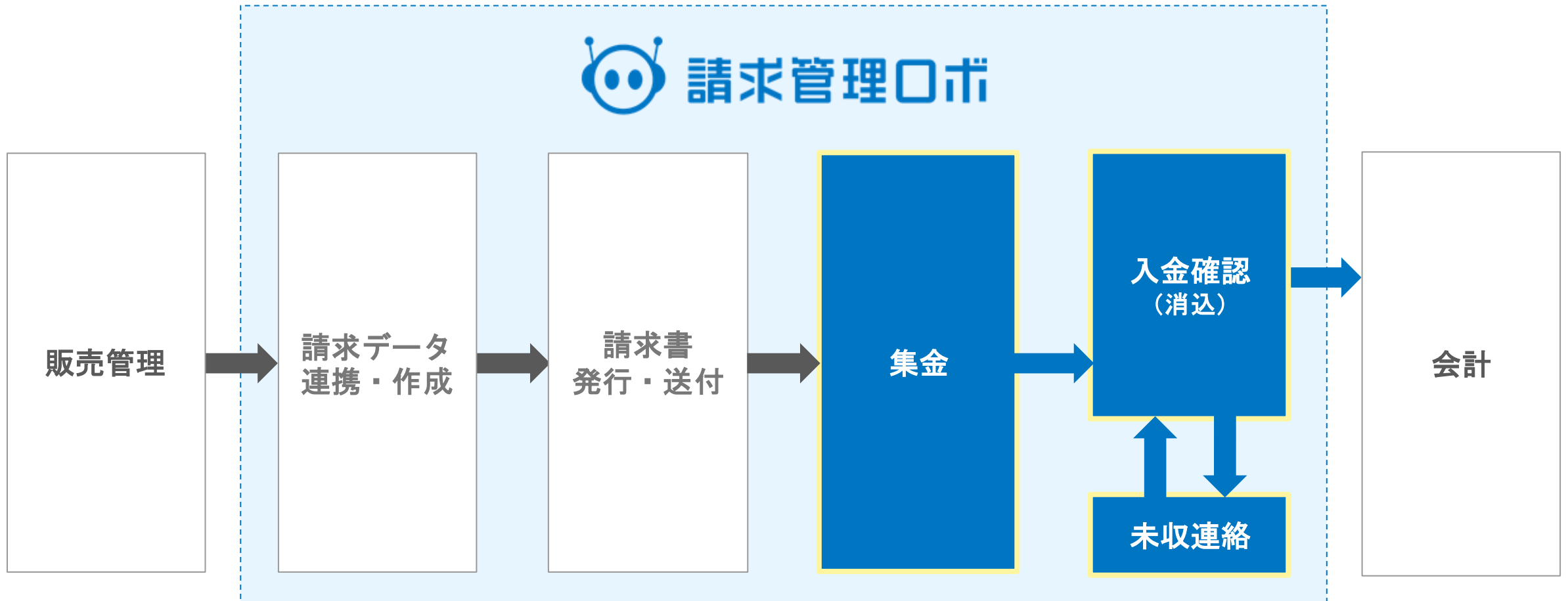


「請求管理ロボ」の対応範囲

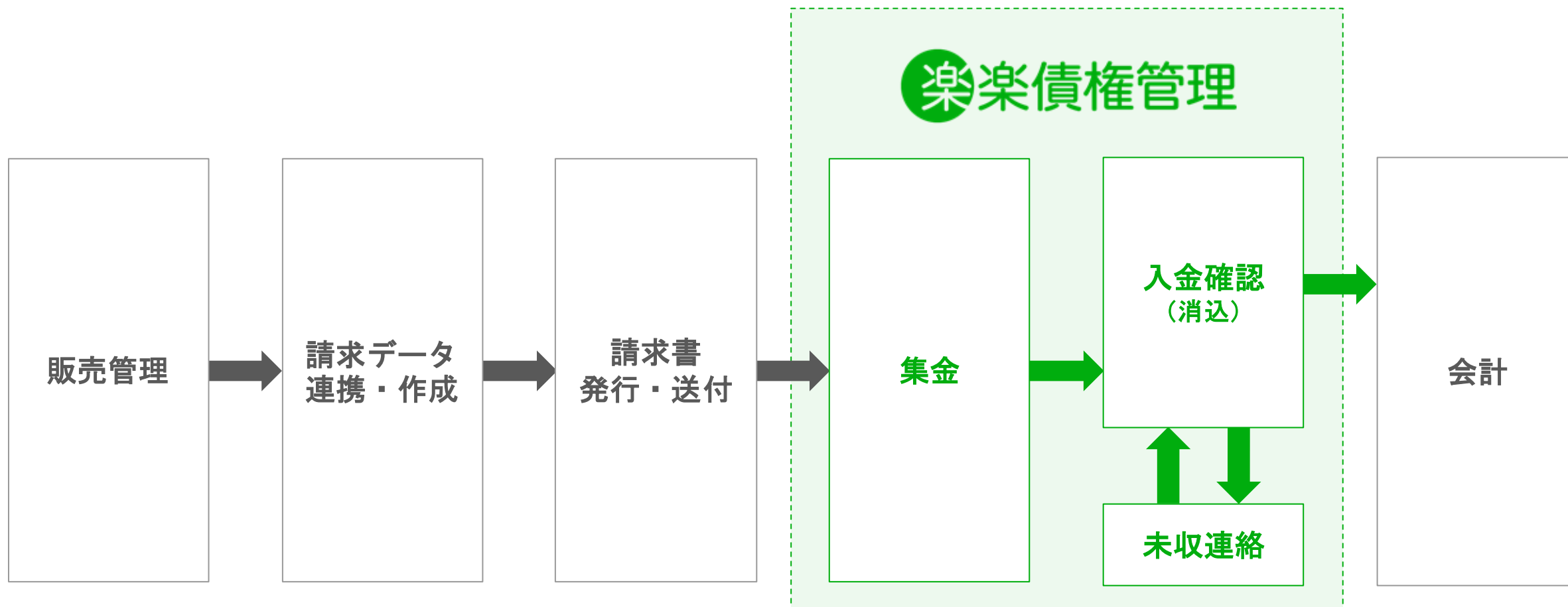


請求データの作成から入金確認までを自動化

「請求管理ロボ」の一部機能を抽出

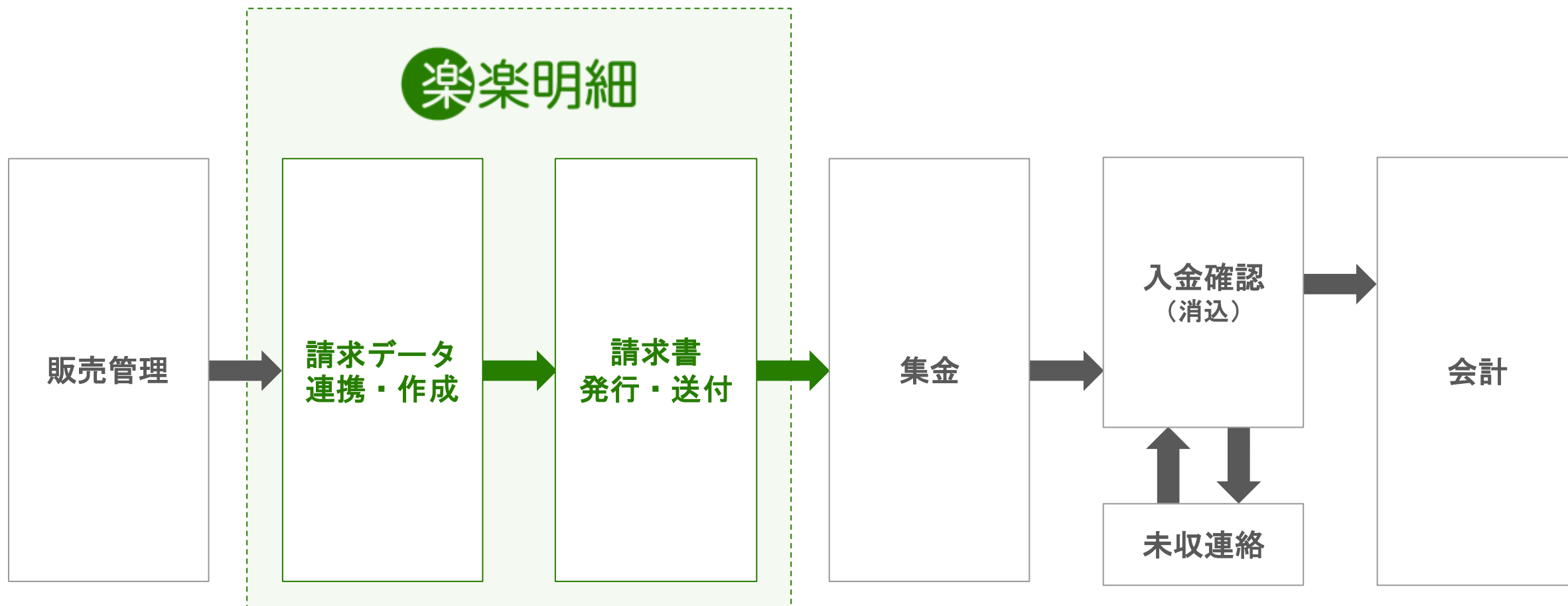


OEM製品「楽楽債権管理」の対応範囲



「請求管理ロボ」の一部機能を「楽楽債権管理」へ

「楽楽明細」の対応範囲



請求書発行に特化

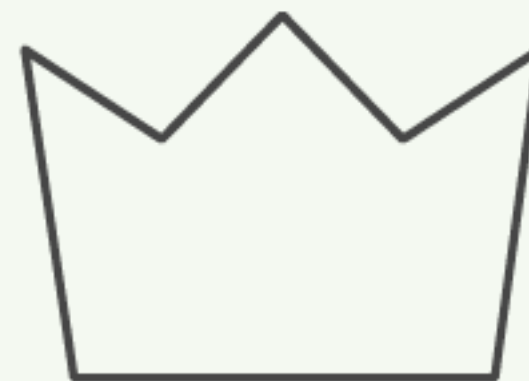
まずは「楽楽明細」顧客への提供を想定



導入累計社数16,000社※1

「売上シェア※2」

「導入社数シェア※2」



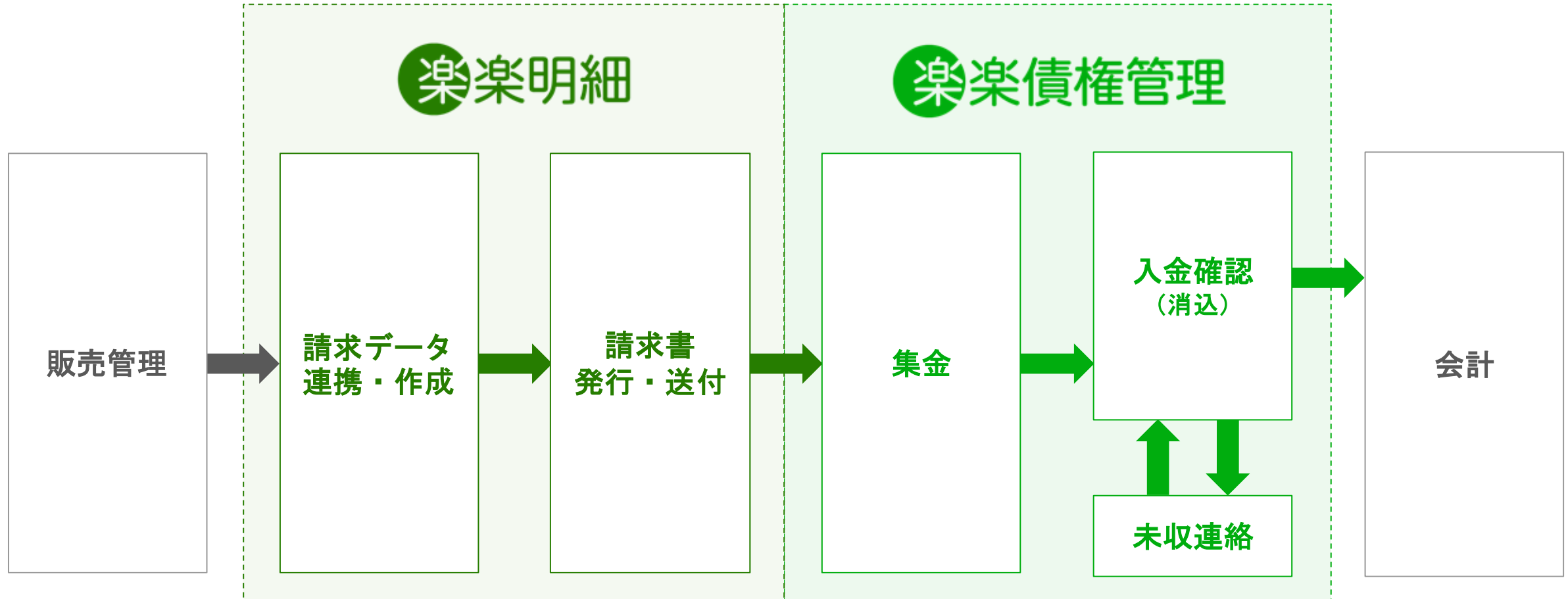
No. 1

※1 2026年3月時点

※2 デロイト トーマツ ミック経済研究所「クラウド帳票発行サービスの市場の実態と展望」

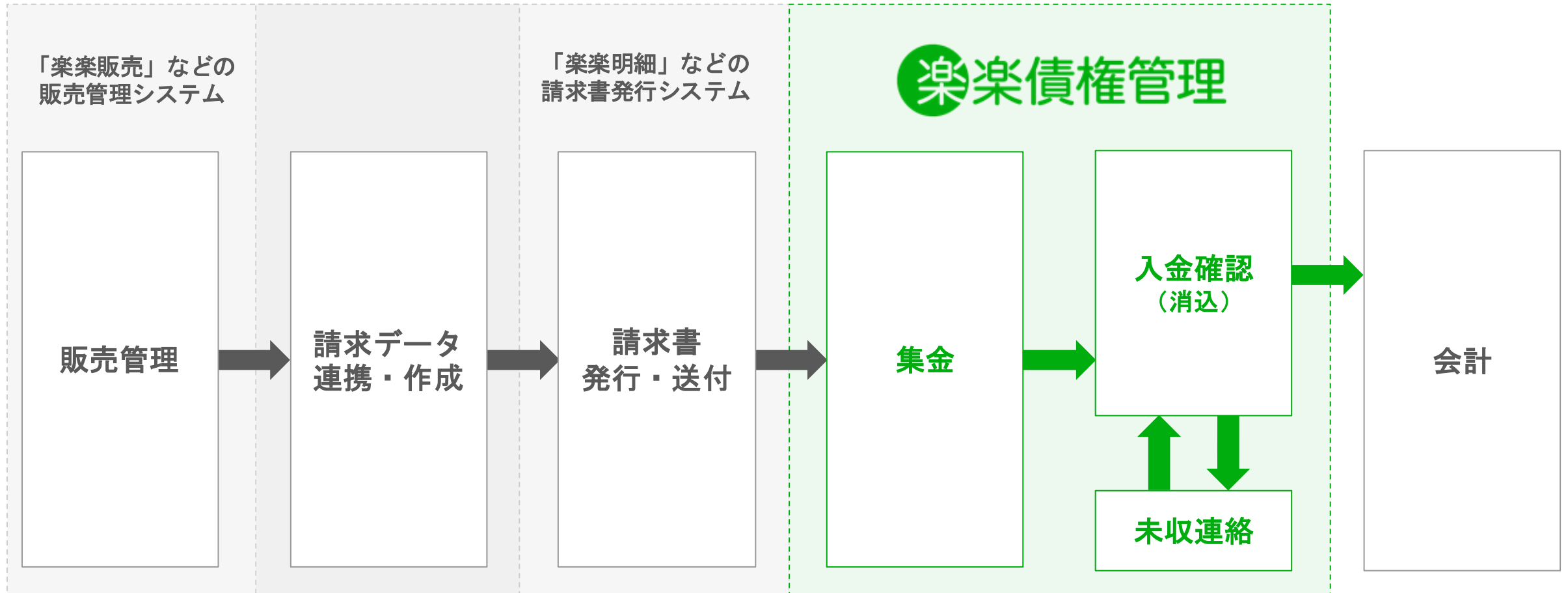
(ミックITリポート2025年3月号:<https://mic-r.co.jp/micit/2025/>)における「売上シェア」、「導入社数シェア」第1位

「楽楽明細」と「楽楽債権管理」を組み合わせ



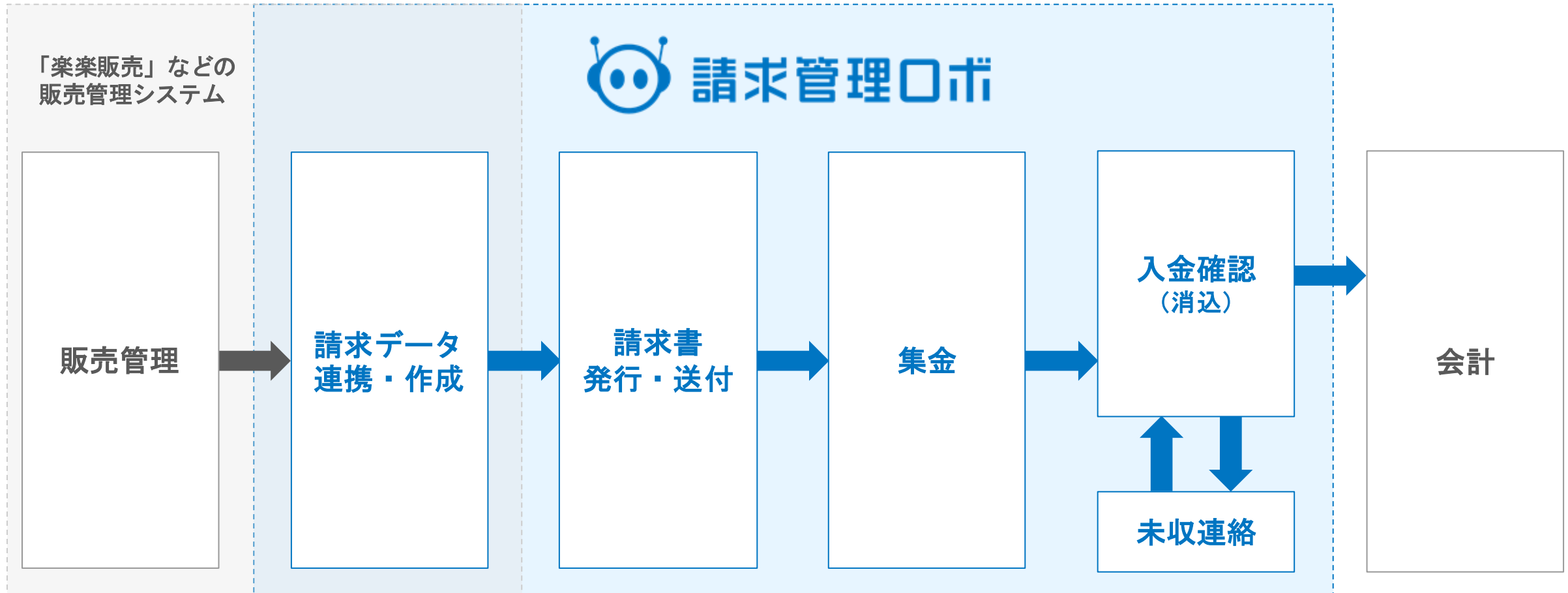
請求書発行から債権管理まで一気通貫で対応可能

「楽楽債権管理」の対象顧客



既存システムと連携し、債権管理業務の効率化

「請求管理ロボ」の対象顧客



請求書データ連携・作成から債権管理までオールインワン対応

03

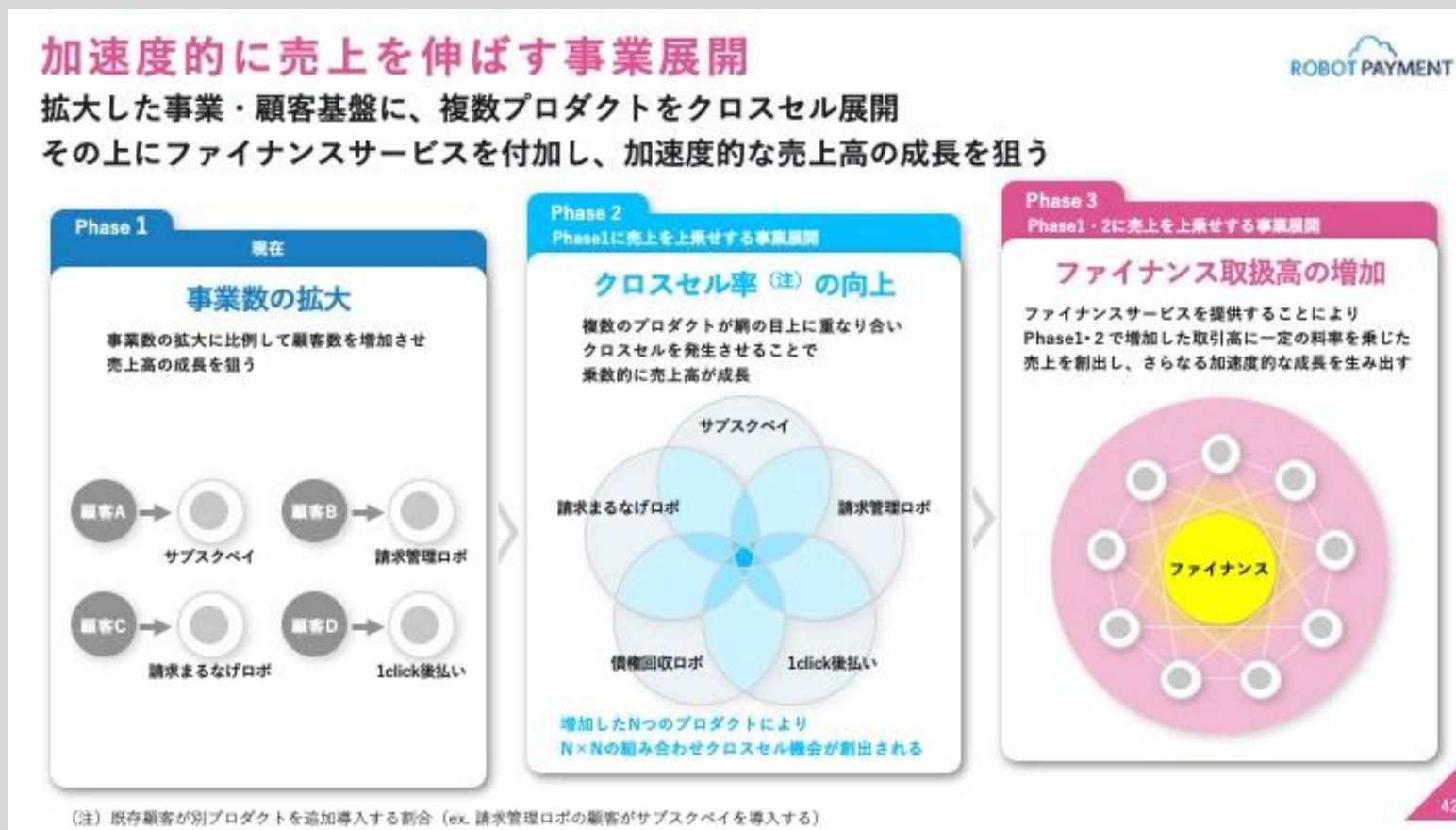
資本業務提携で加速する
成長ストーリー



加速度的に売り上げを伸ばす事業展開

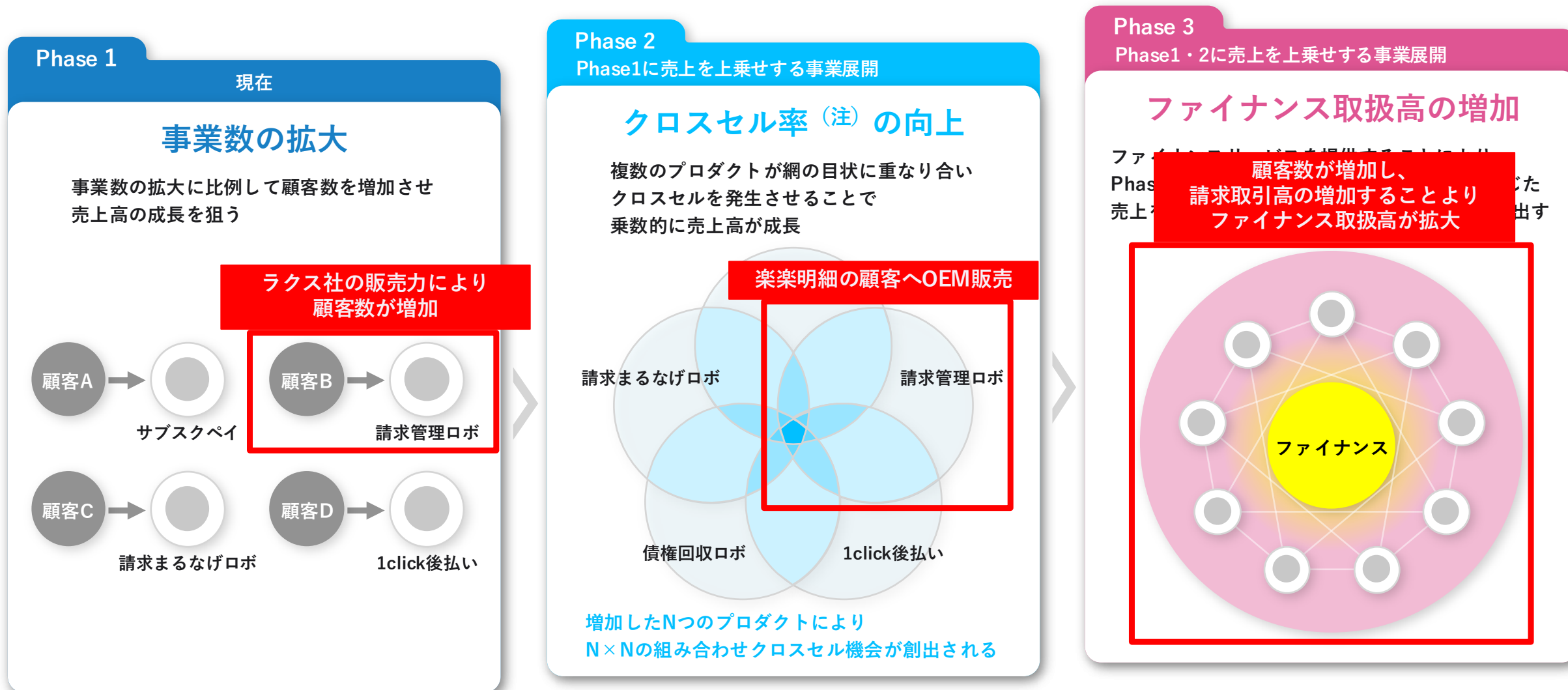
当社は2025年12月期通期の決算で、
以下のように加速度的に売り上げを伸ばす事業展開していくと示した

2026年2月12日開示の決算説明資料より再掲（2025年12月期通期）



加速度的に売り上げを伸ばす事業展開

今回の事業提携により、加速度的に売り上げを伸ばす事業展開のスピードがさらに上がる



（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）

AI×データで成長し続けるプロダクト価値

2025年12月期通期の決算では

以下のようにデータを学習させることでプロダクト提供価値が向上し続けると示した

2026年2月12日開示の決算説明資料より再掲（2025年12月期通期）

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。

AIを搭載したサブスクペイ	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
	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	
		X	X	X	
	AIの活用	AI	AI	AI	
	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	

AIを搭載した請求管理ロボ	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
	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				
		X	X	X				
	AIの活用	AI	AI	AI				
	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				

AI×データで成長し続けるプロダクト価値

ラクス社の強力な販売網により顧客数が増加し利用が進むことで請求債権管理領域の蓄積データが増加する
AI活用との掛け合わせで学習がさらに進み、今以上に付加価値の高い機能が提供される

AIを搭載した サブスクペイ	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
	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	AI	AI	AI	
	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	

AIを搭載した 請求管理ロボ	業務フロー	顧客数の増加と顧客利用の拡大により蓄積データが増加		入金消込	督促	会計連携
	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	AI	AI	AI		
	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		

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	▼LINE公式アカウントの登録はこちら
	 https://www.magicalir.net/4374/mail/	 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

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。