



## 03 成長 戰略

# RPA HOLDINGS

PLANNED	RUNNING
01:29:18	01:51:33
DOWN TIME	00:00:00
SETUP	00:30:21

PLANNED  
Time In Planned Downtime  
01:29:18

## ロボットアウトソーシング事業 変化への対応：RPA/AI民主化の波に乗り成長

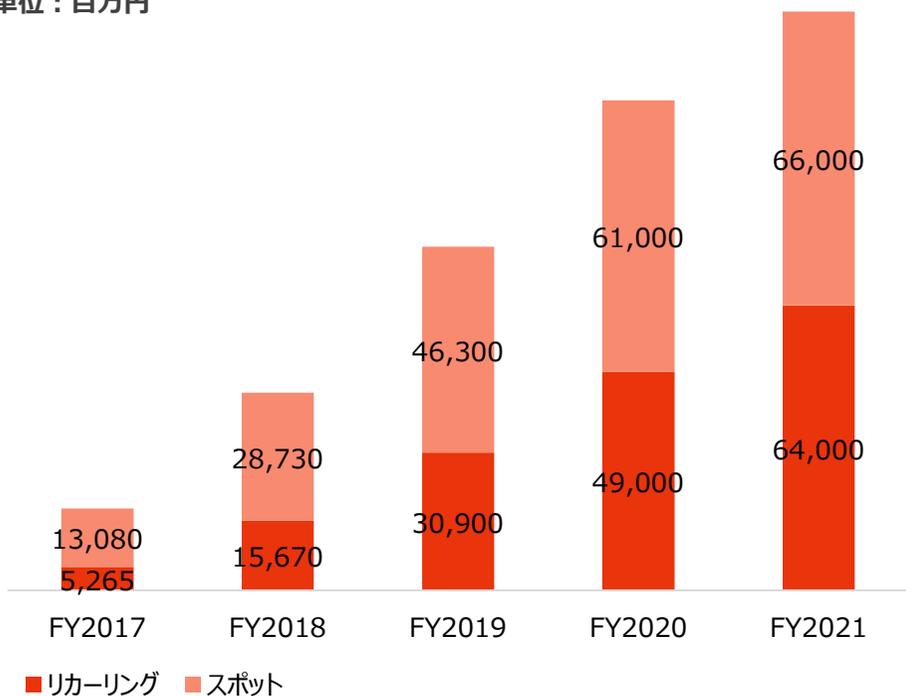
# RPAの魅力的な市場機会

- RPA市場は黎明期であり、一部のLarge Enterprise（市場のわずか1割）が導入することどまっている。RPAがより幅広く使われる民主化の流れをリードすることにより、残り9割のホワイトスペースの獲得を目指す

2021年度には国内RPA市場は1,300億円規模に

国内RPAソリューション市場規模予想<sup>(1)</sup>

単位：百万円



出所：ミック経済研究所「RPAソリューションの市場動向 2018年度版」

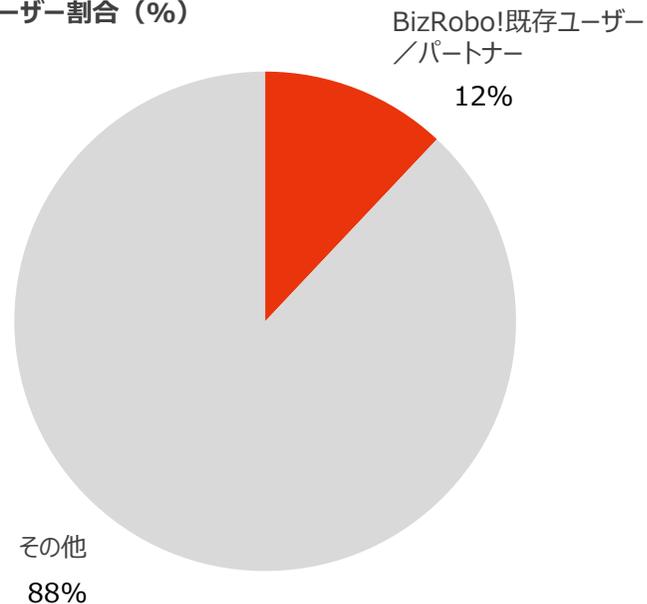
注：

1.リカーリングは、ライセンス及びその他関連サービス（保守等）の合計。スポットはコンサルティング及びSI（導入支援、開発等）の合計

1割が導入済。9割がホワイトスペース（成長余地）

BiziRobo! LAND2018

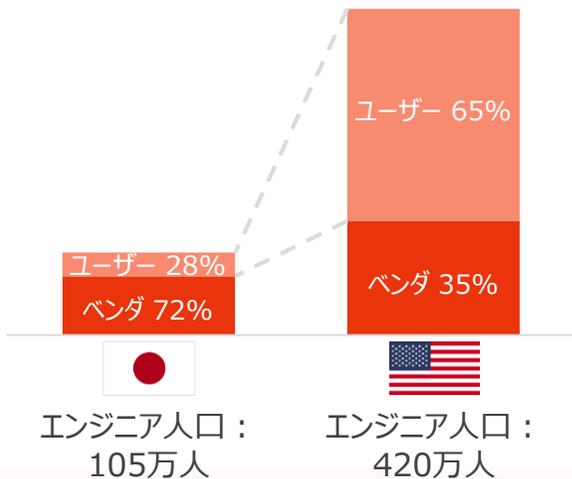
BizRobo!既存ユーザー割合（%）



3千人が来場した当社のイベント、  
ビズロボランドの約9割が未導入。  
当社はこれを埋めていく

## エンドユーザーにおける エンジニアの不足

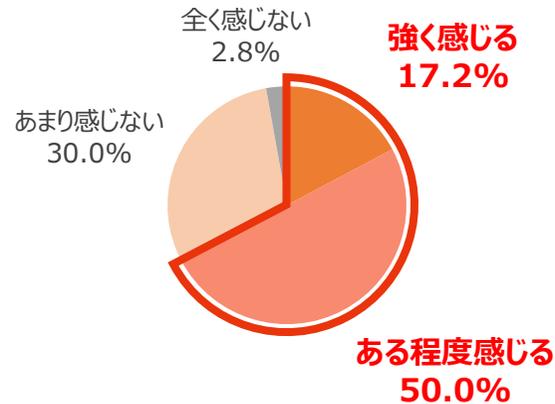
日米エンジニア人材の分布



出所：経済産業省「DXレポート」(2018年)

## 既存ITシステムへの不満

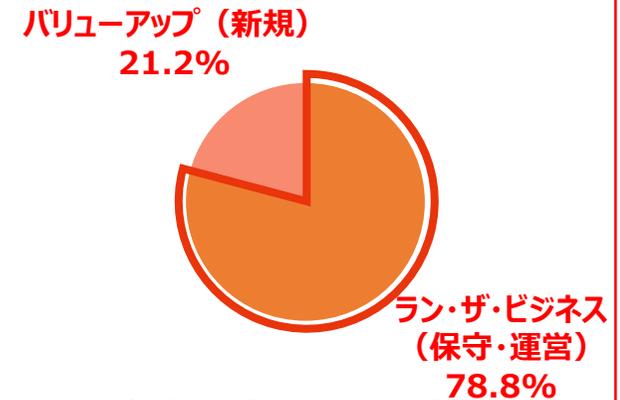
既存システムがDX（デジタルトランスフォーメーション）の足かせになっていると感じるか？



出所：経済産業省「DXレポート」(2018年)

## 日本企業のIT予算の大半は 既存システム維持に回されている

国内企業のIT予算配分（2016年度）



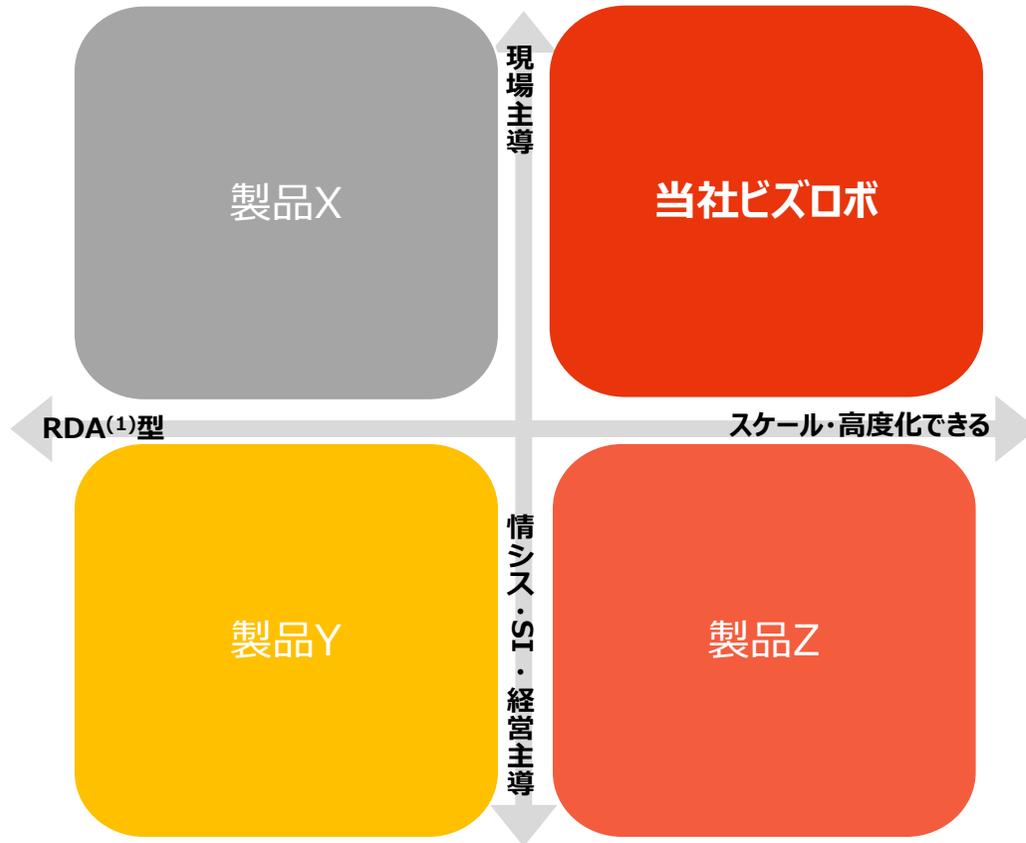
※バリューアップ：新たな付加価値を生み出すためのIT投資  
ラン・ザ・ビジネス：既存システムの維持・運営のための保守費用

出所：経済産業省「DXレポート」(2018年)

エンジニアでなくても、低コスト且つ短いトレーニングで現場へ導入可能な  
日本独自のRPAが市場から強く求められている

# 当社のポジショニング

- 現場主導の日本型RPAとスケール・高度化可能なソリューションが強み



- ✓ コーディング不要。ビジネス現場のためのテクノロジー
- ✓ AIなどロボット能力拡張に最適なプロダクト
- ✓ 合理的にスケールしやすいアーキテクチャーと料金体系

注:  
1.Robotic Desktop Automation

# ロボットアウトソーシング事業の 更なる進化・深化

a

パートナー戦略の  
更なる強化による  
ユーザーベースの拡大

b

ロボット高度化による  
既存アカウントにおける  
アップセル

a

# パートナー戦略の更なる強化による ユーザーベースの拡大

- 様々な切り口を持つパートナーと連携し、直販ではなくパートナー販売によりシェアを拡大
- 海外拠点を持つ日系コンサルティング会社等とのパートナーシップにより、主に東アジアと東南アジア、今後の北米への進出が本格化
- パートナー企業と連携しデジタルレイバーを活用した新規事業開発の取り組みも実施

## ソリューション販売

RPAの普及

例



NISSAY



ABeam Consulting®

RICOH



SoftBank

## 新規事業開発

デジタルレイバーを活用した新規ビジネス

例



住友林業情報システム株式会社

SynchRoid



RPA HOLDINGS



## 業界イノベーション 地産地消イノベーション

様々な有識者とのコラボによる社会課題の解決

例

RPA女子  
プロジェクト



エネコム

サーラコーポレーション、  
ほくでん情報テクノロジー、  
沖縄通信ネットワーク 等

# ロボット高度化による 既存アカウントにおけるアップセル

- RPAという概念が定義される10年前の2008年から、その可能性と将来性に注目し、「BizRobo!」を開発
- 持続的な成長を維持していくために、RPAの次なる進化である一部非定型作業の自動化（Class2）や高度な自律化（Class3）に向けた最先端のRPA技術サービスを開発し、提供していく

Class1

定型作業の自動化  
（人の作業を約30%代行）

特徴

- 何らかの制約で人間が実施していた定型作業でもルールエンジン、画面認識技術、ワークフロー等により自動化
- しかし、例外対応等は人間が必要

主な適用対象

- 情報取得（クローリング）
- 情報を読み取る（構造化データ）
- 入力作業
- 検証作業
- 複数システムへのログイン 等

技術

「巨大マクロ」



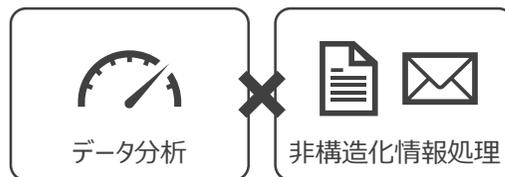
Class2

一部非定型作業の自動化  
（人の作業を約70%代行）

- 例外対応や非定型業務の自動化
- データ分析に基づく学習（ディープラーニング）
- 非構造化情報処理（自然言語等）

- 情報を読み取る（非構造化データ）
- 知識ベース（ナレッジDBや大量ソース）を活用した問合せに対する回答
- 人の介在によるアナリティクス
- 蓄積された過去情報からルール作成 等

「コグニティブAI」



Class3

高度な自律化  
（人と同等または超える能力）

- 高度な人工知能により、作業の自動化のみならず、プロセスの分析・改善、意思決定までを代行

- 意思決定
- 複雑な処理
- 高度なアナリティクス 等

「高度な人工知能」





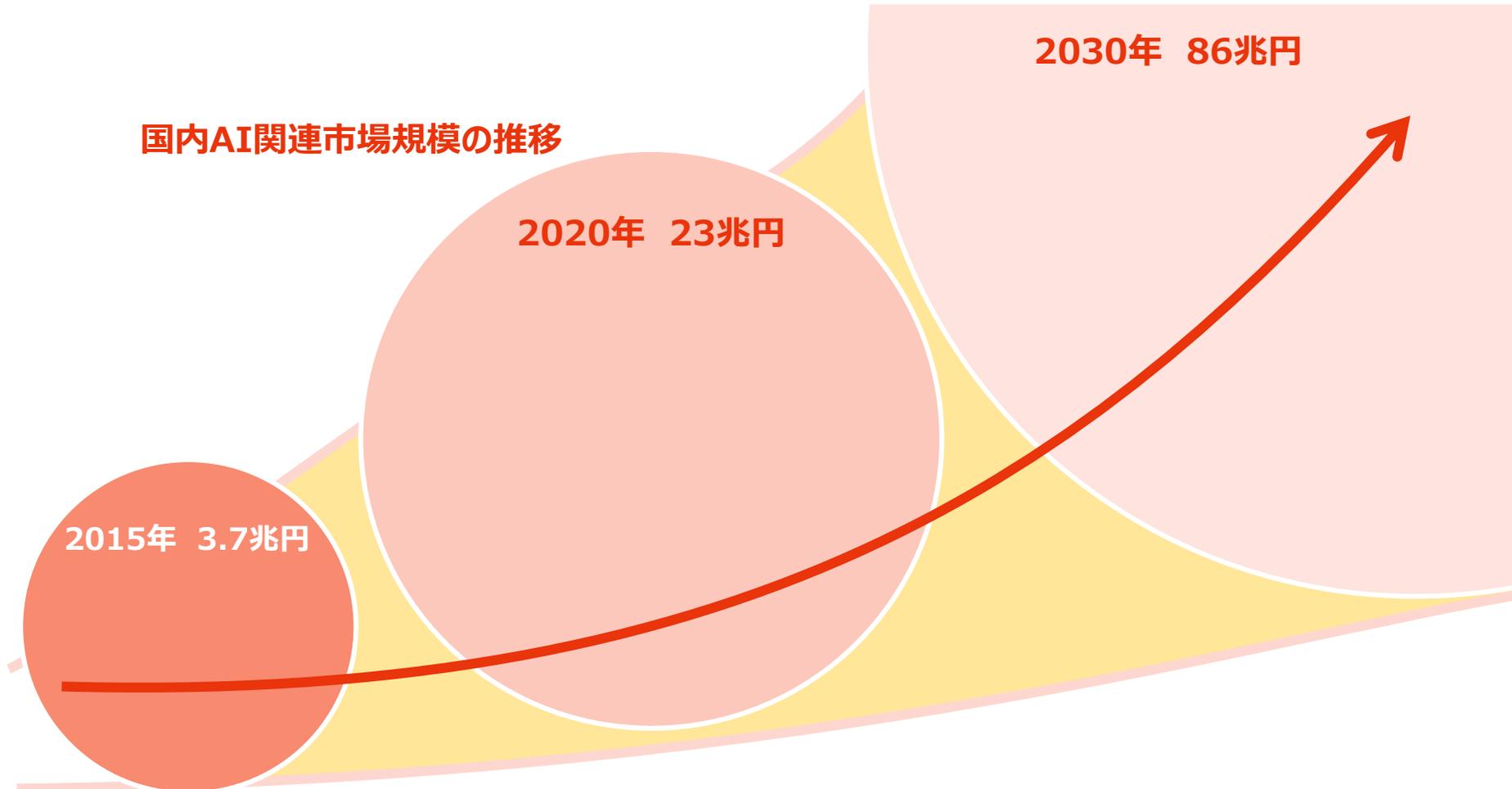
RPA  
HOLDINGS

# ロボットトランスフォーメーション事業

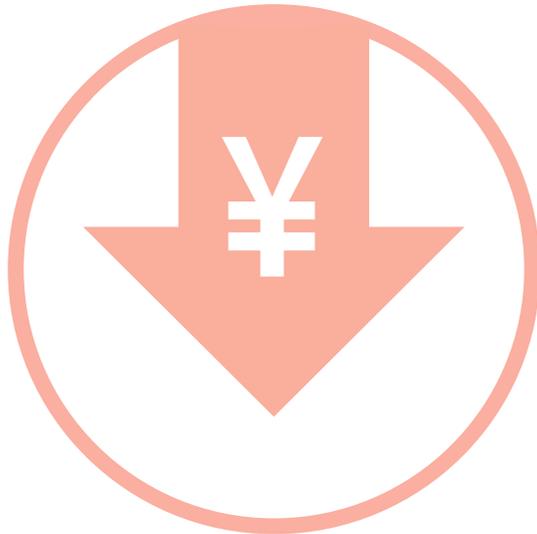
産業の再定義

# 巨大で豊富な潜在事業機会

- 人工知能関連市場規模は、2030年には86兆円まで成長する見込み

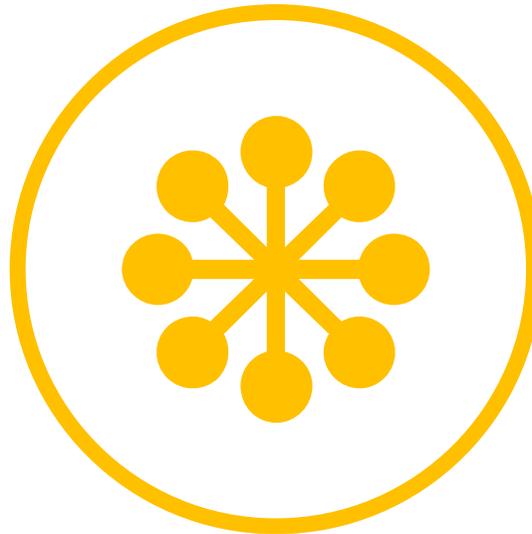


## 低資本



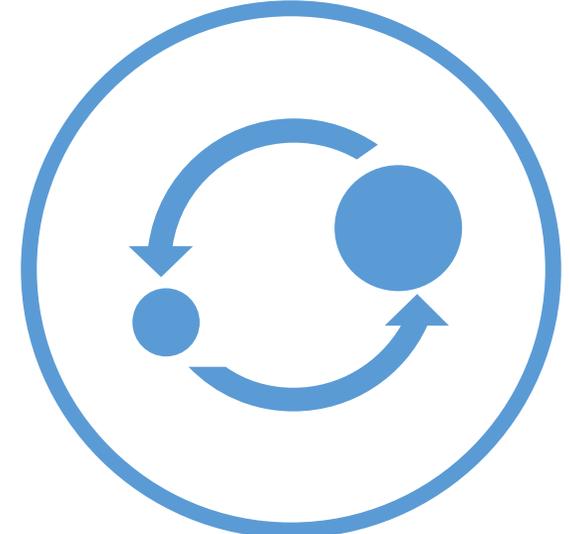
RPAのライセンスやエンジニアリングネットワークといった外部リソースの効率的な活用及びノウハウを保有しているため、すべて内製化するケースに比べて圧倒的な低コスト化を実現

## テクノロジー



ロボットアウトソーシング事業で培ったAIを利用した高度なテクノロジーと内製化されたエンジニアリング能力が強み

## 方法論

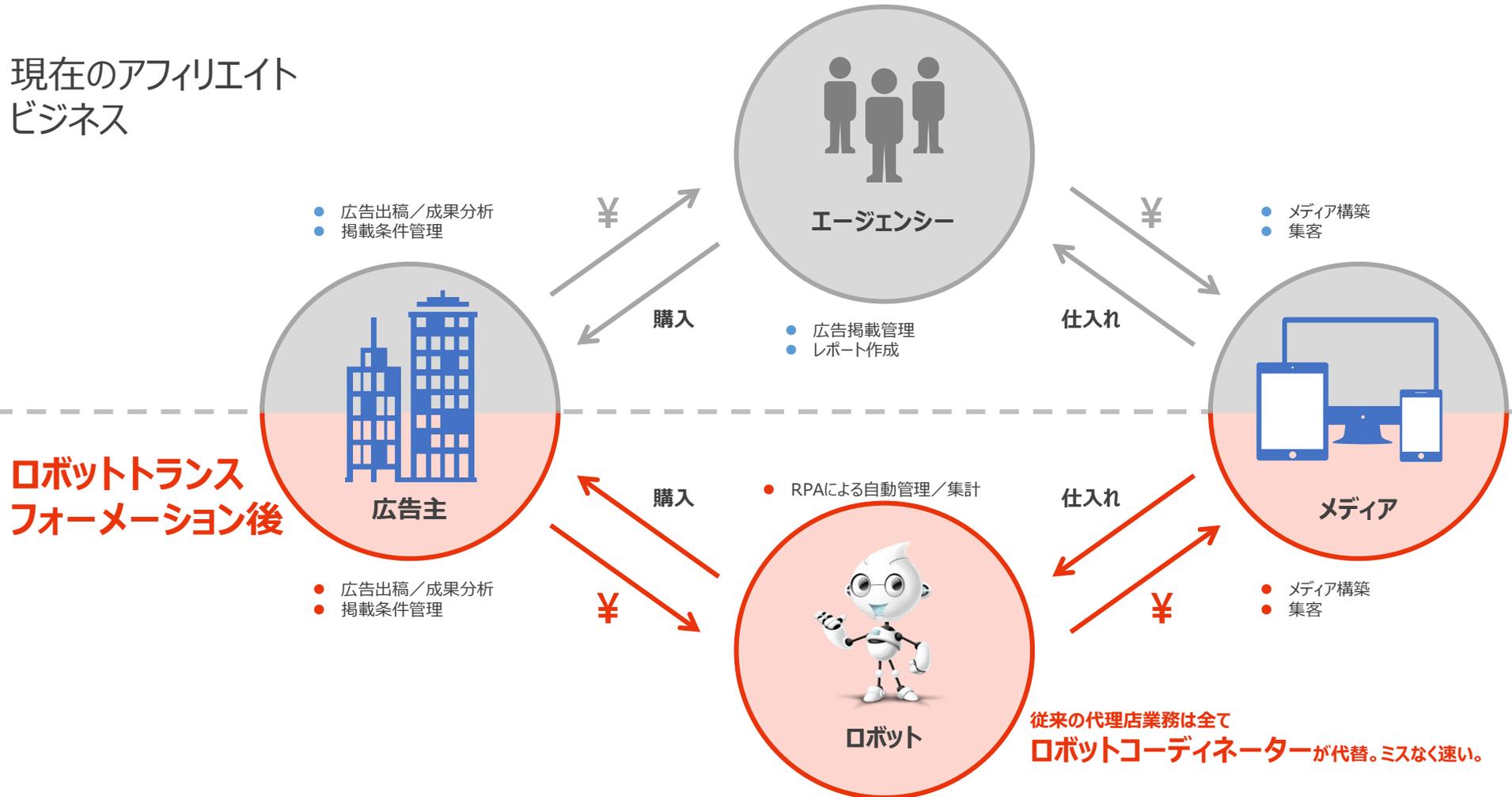


10年に及ぶロボット化のノウハウを集約化した方法論。汎用性が高く様々な業種に対して初日からベストプラクティスの展開が可能

# ロボットトランスフォーメーションの具体例

- インターネット運用型広告市場は9,400億円と巨大な市場であるが、エージェンシー構造が残る非効率な業界構造
- ロボットコーディネーターでエージェンシーを代替することによりロボットトランスフォーメーションを実現

## 現在のアフィリエイト ビジネス

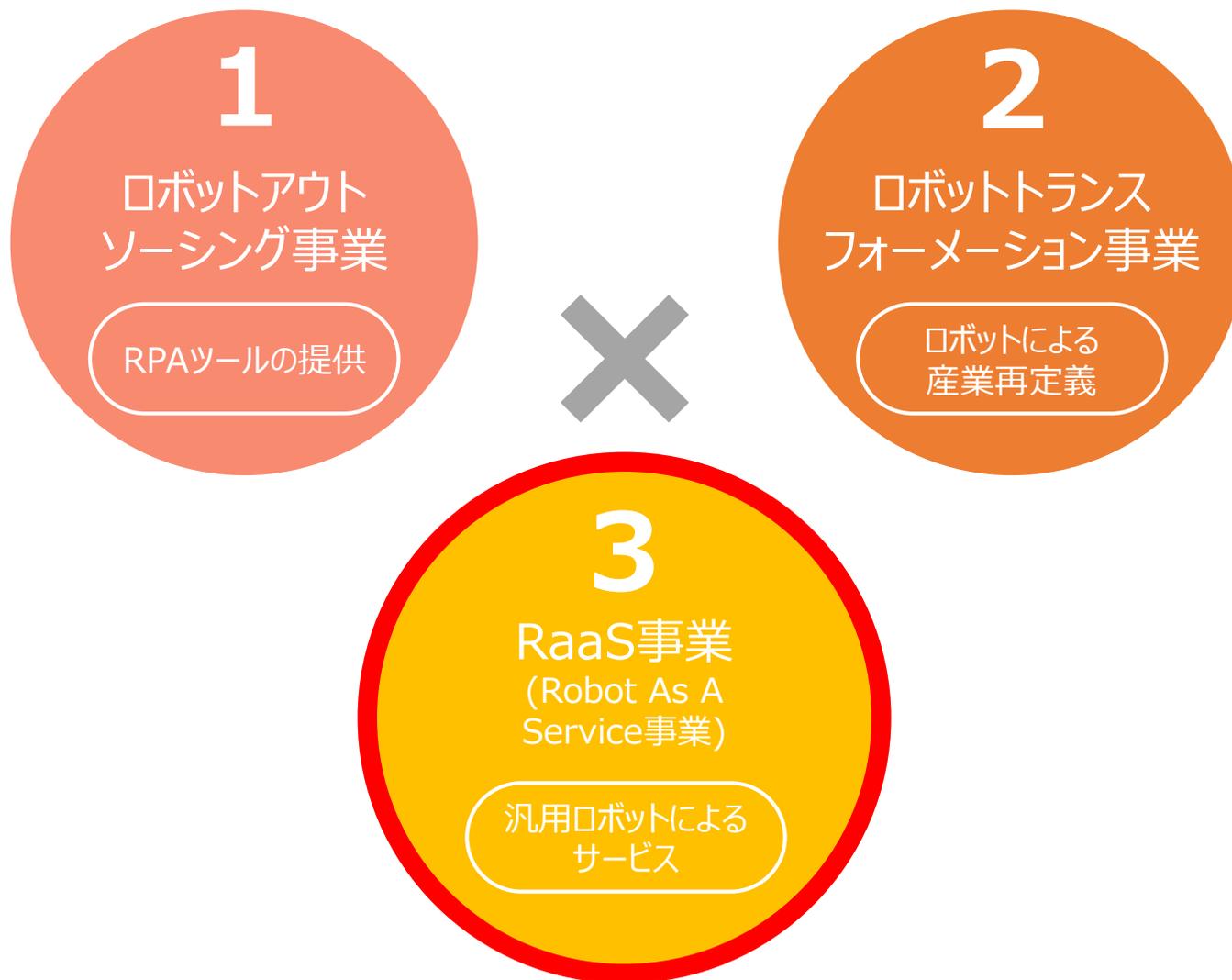




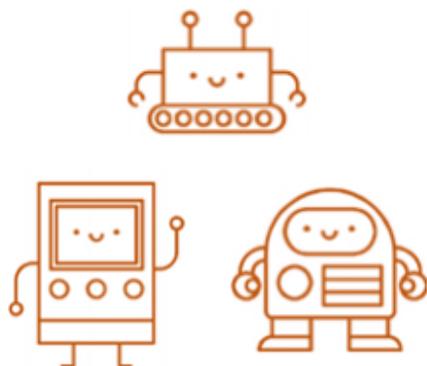
RaaS事業  
更なる市場機会の拡大

# 当社の成長戦略

- 拡大するRPA市場に加え、産業を再定義するロボットトランスフォーメーション事業、更にはRaaS (Robot As A Service) 事業の本格展開により更なる成長を実現



- 汎用化・テンプレート化されたロボットを活用することで、幅広い企業に対して簡単に導入できるサービスを提供



## 事務ロボ

管理業務に特化

- 管理部門（経理、人事、総務、経営企画）における代表的な作業をRaaSで代替



## 業務特化ロボ

アプリケーション連携に特化

- アプリケーションと連携して、周辺業務に係る非効率作業をRaaSで代替



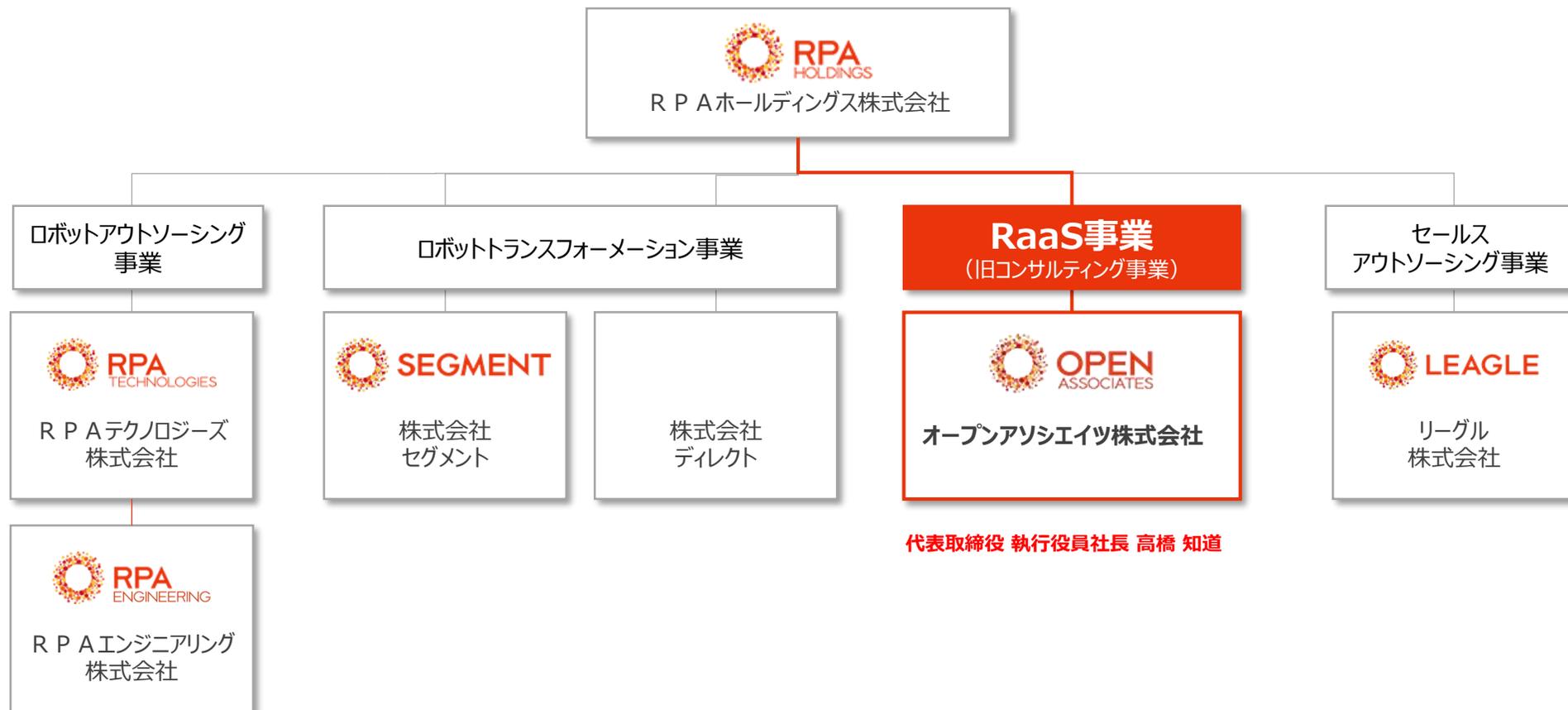
## 業界特化型

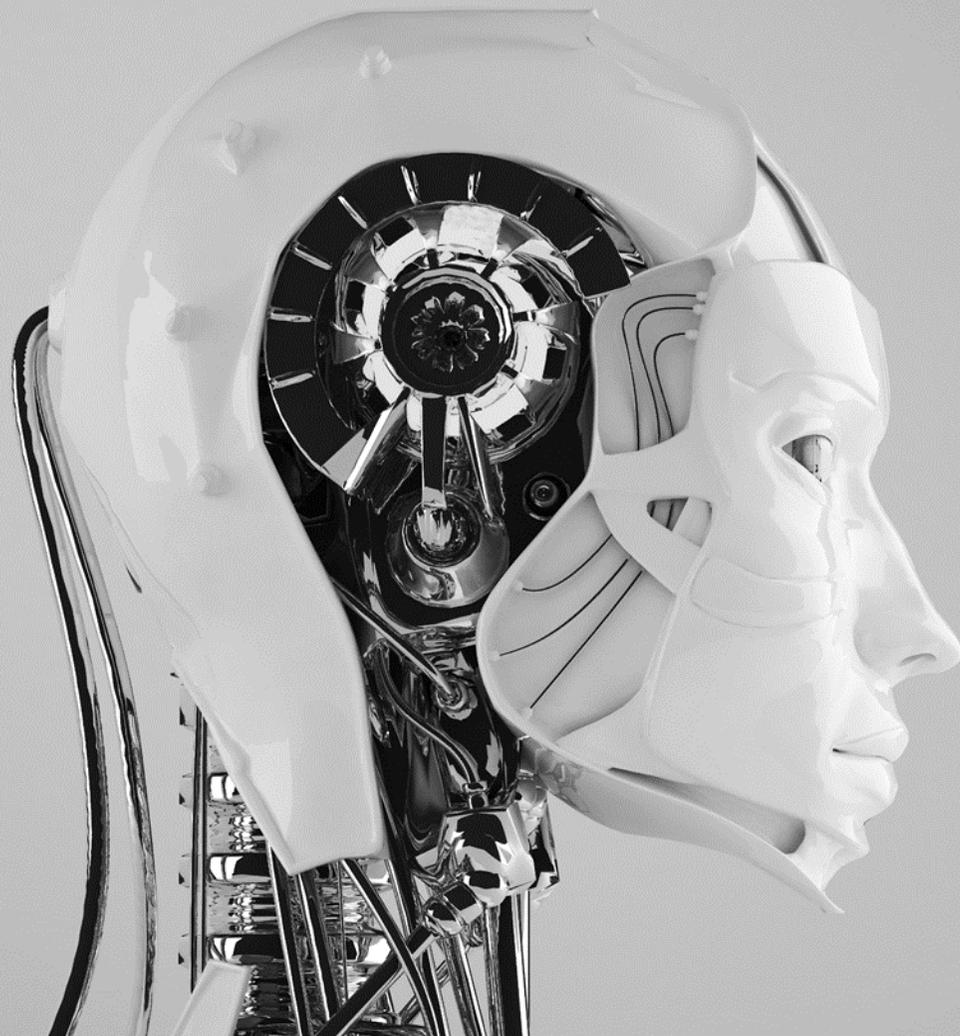
業界固有の共通業務に特化

- 業界毎に抱える固有の非効率業務をRaaSで代替

# RaaS事業立ち上げに向けた新たな経営体制

- RPAホールディングス代表取締役である高橋がオープンアソシエイツの代表を兼任し、RaaS事業の拡大にコミット





參考資料

# 連結PL実績

単位：百万円

	2018年2月期 Q1	2020年2月期 Q1	2020年2月期 Q2 累計 計画	2020年2月期 計画
<b>売上高</b>	<b>1,784</b>	<b>2,123</b>	<b>5,688</b>	<b>14,016</b>
ロボットアウトソーシング事業	768	915		
ロボットトランスフォーメーション事業	934	1,267		
その他	120	102		
<b>営業利益</b>	<b>198</b>	<b>169</b>	<b>419</b>	<b>1,603</b>
営業利益率	11.1%	8.0%	7.4%	11.4%
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>124</b>	<b>51</b>	<b>211</b>	<b>931</b>
親会社株主に帰属する当期純利益率	7.0%	2.4%	3.7%	6.6%

# セグメント情報 (2020/2期 第1四半期)

単位：百万円

	ロボット アウトソーシング 事業	ロボット トランスフォーメーション 事業	合計	その他	調整額	連結
<b>売上高</b>	<b>915</b>	<b>1,267</b>	<b>2,183</b>	<b>102</b>	△161	<b>2,123</b>
外部顧客への売上	832	1,226	2,058	65	-	2,123
セグメント間の内部売上高又は振替高	83	41	124	37	△161	-
<b>セグメント利益</b>	<b>92</b>	<b>193</b>	<b>286</b>	<b>23</b>	△140	<b>169</b>
セグメント利益率	10.0%	15.2%	13.1%			8.0%

# 連結BS増減比較

単位：百万円

	2019年2月期	2020年2月期 Q1末	増減
流動資産	7,569	15,312	7,742
現金及び預金	5,875	13,567	7,691
固定資産	2,074	2,722	647
資産合計	9,644	18,034	8,390
流動負債	2,600	3,426	826
固定負債	1,397	2,097	699
負債合計	3,997	5,523	1,526
(有利子負債)	2,008	3,541	1,533
資本金	2,148	5,565	3,417
資本剰余金	2,284	5,701	3,417
利益剰余金	1,184	1,236	51
純資産合計	5,647	12,511	6,863

# 将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。