

# RPA HOLDINGS

## 2019年2月期 決算説明資料

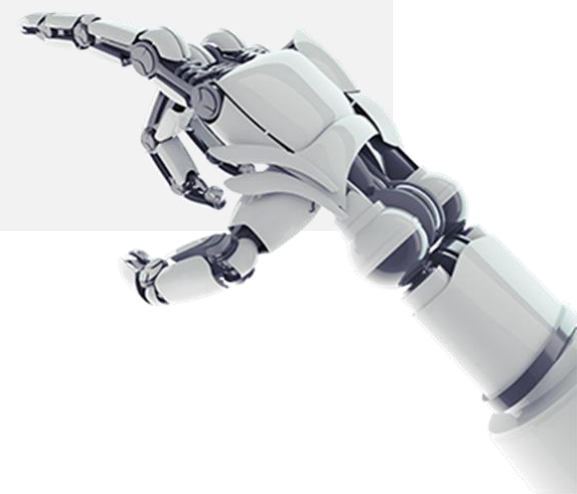
---

RPAホールディングス株式会社  
(コード番号：6572 東証第一部)



## 目次

01	会社概要	P.2
02	連結業績ハイライト	P.10
03	成長戦略	P.21



01 会社概要

## 人とロボットが協調して働く新しい社会を創る ロボットトランスフォーメーションにより産業を再定義する



インターネット以前

FY1998

### インターネット (ブロードバンド) トランスフォーメーション

証券会社、旅行代理店、  
通販、電話 (Skype)、  
音楽業界などが再定義

FY2008



### モバイル トランスフォーメーション

ゲーム業界 (特にコンソール)、  
カーナビ、タクシー、  
ホテル、決済などが再定義

FY2018

### AI・ロボット トランスフォーメーション

RPAとAIによって、プラットフォームから  
コーディネートヘシフトし、あらゆる産業  
が再定義される



デジタルイゼーションへのロングジャーニー

# 会社概要

## RPAカンパニーグループ

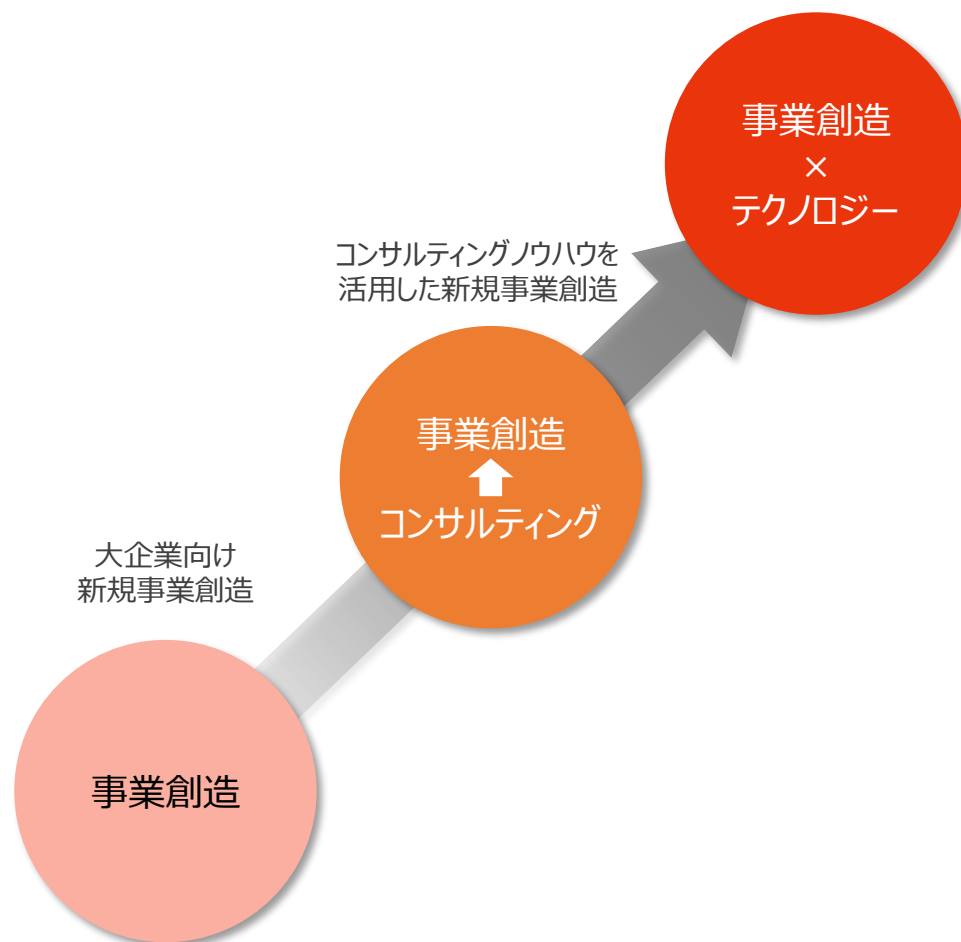
社名	R P Aホールディングス株式会社 RPA Holdings, Inc. (英訳名)	
設立	2000年4月	
資本金	2,148,640,555円	
所在地	東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル13F	
役員	代表取締役	高橋 知道
	取締役	大角 暢之
	取締役	松井 哲史
	取締役 (監査等委員)	西木 隆
	取締役 (監査等委員)	羽入 敏祐
	取締役 (監査等委員)	永井 栄一
	取締役 (監査等委員)	藤田 智弘
	取締役 (監査等委員)	増田 吉彦
事業内容	純粋持ち株会社	
グループ会社	R P Aテクノロジーズ株式会社 R P Aエンジニアリング株式会社 株式会社セグメント オープンアソシエイツ株式会社 リーグル株式会社 株式会社ディレクト	

# ミッション

RPA  
HOLDINGS

知恵とテクノロジーで新しい事業を創造する

テクノロジー = RPAという  
武器を活用した事業創造



## 「RPA」中心の事業構造

### ロボットアウトソーシング事業

- 金融、製造など幅広い業界で600社の企業に、主力製品であるデジタルレイバー作成プラットフォーム「BizRobo!」等のRPAソリューションを提供、国内RPA分野のリーディングカンパニーとして認知

### ロボットランスフォーメーション事業

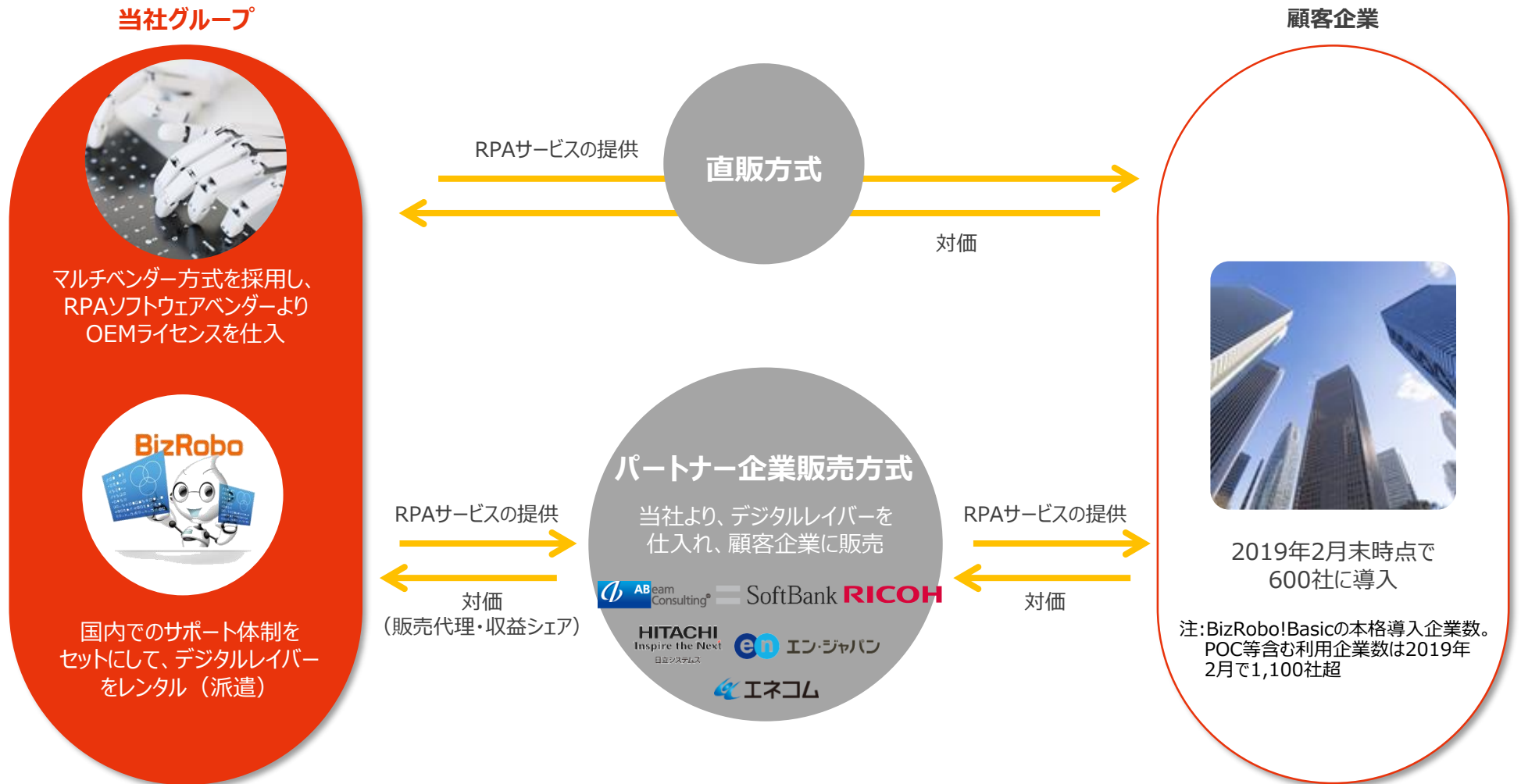
- 旧「アドネットワーク事業」。ロボットランスフォーメーションにより既存産業の再定義を図る
- PRESCO事業の運営及び、広告領域におけるデジタルレイバーサービスを展開

### その他事業

- コンサルティング事業
- セールスアウトソーシング事業

# ロボットアウトソーシング事業概要

- 様々なRPAソフトウェアベンダーより、ソフトウェアライセンスを仕入れ、直販及びパートナー企業による販売方式によりRPAを導入
- きめ細かなサポートを求めるニーズが強い日本の顧客企業に合わせた国内でのサポート体制を提供



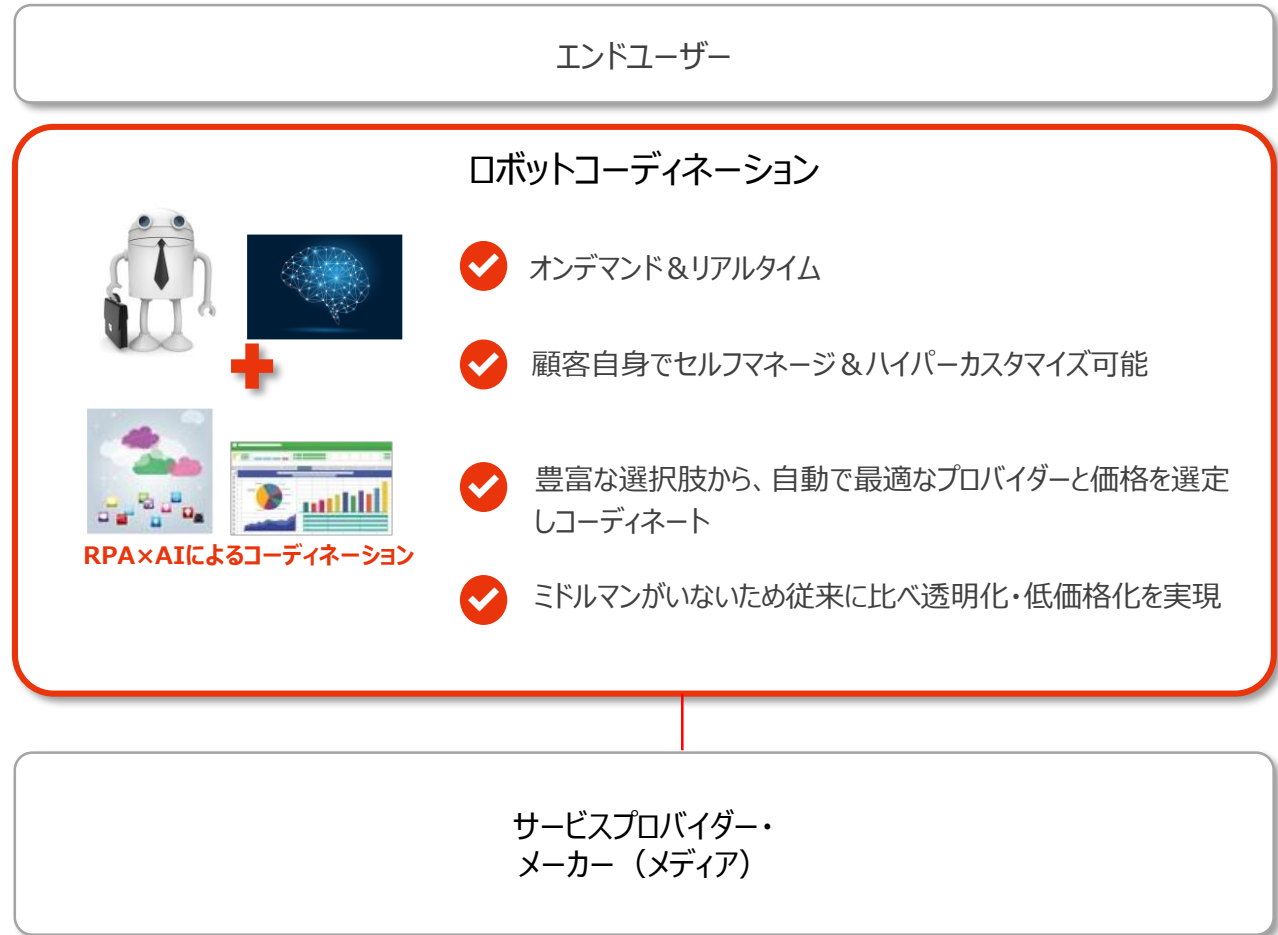
# ロボットトランスフォーメーション事業概要(1/3)

- ロボットトランスフォーメーションにより全く新しい顧客体験を提供
- アドネットワーク事業からロボットトランスフォーメーション事業へ名称変更

## 既存産業



## RPA・AIによる産業の再定義





# ロボットトランスフォーメーション事業概要(2/3) **RPA** HOLDINGS

- ロボットトランスフォーメーションを実現するための強力なツールを自社で保有し、独自の метод論と合わせて様々なパートナーと協業することで、あらゆる産業の再定義を図る

## RPA及びノウハウの提供

### ビズロボ



リサーチ、レポート作成、簡易分析、  
その他バックオフィス業務を自動化

## コグニティブ及びノウハウの提供

### スキャンロボ



非構造化データ（手書き書類など）  
を構造化データへ

## AI及びノウハウの提供

### AIROボ



コーディネーション（提案、リアル  
タイムプライシングなど）

- ✓ 時間がかかる非生産的なルーチン業務から人間を開放
- ✓ より付加価値の高い業務に時間を割くことが可能に
- ✓ 手書き文字の読み取りや認証（顔など）を自動化。人間しかできなかった判断を自動化することでより一層の効率化を実現
- ✓ 大量の選択肢の中から、リアルタイムで最適な選択肢を提案しコーディネート可能

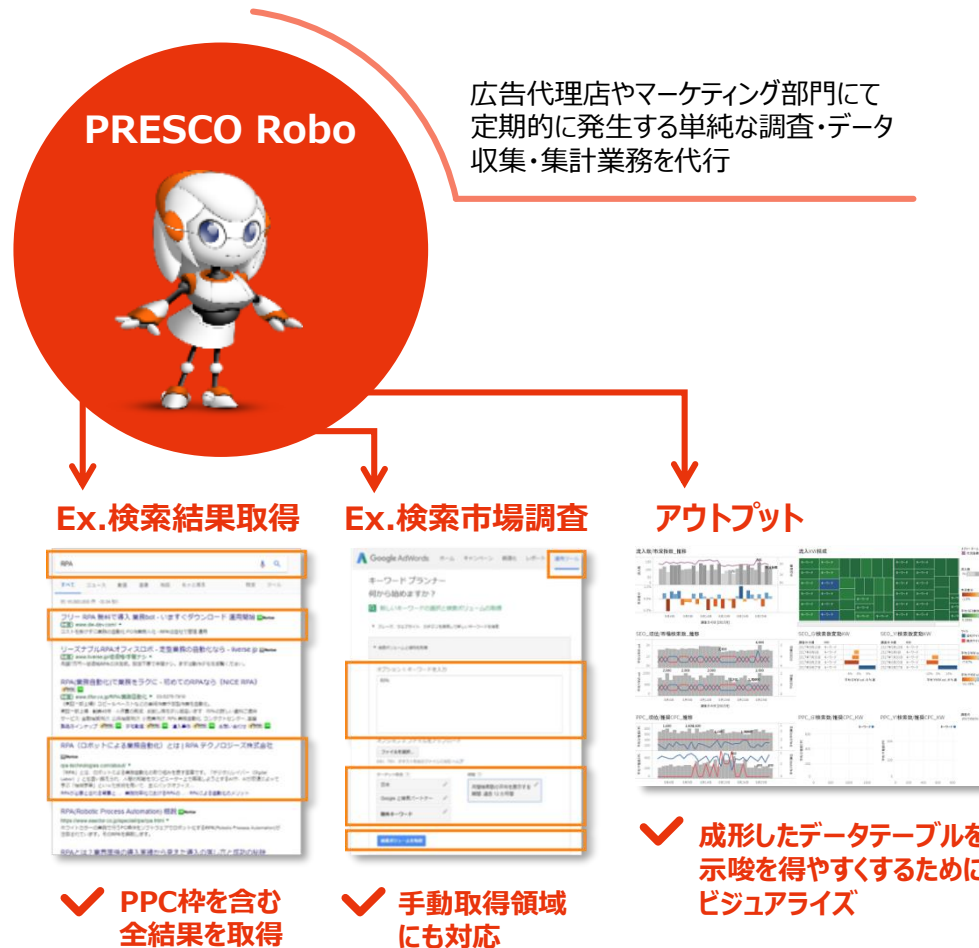
- ロボットトランスフォーメーション事業における最初の領域。成果報酬型プロモーション（アフィリエイト）を軸としたサービスを展開
- オンライン広告業界を対象に、データ収集・集計・レポート業務の代行する「PRESCO Robo」のサービスを展開
- 前期までは医療系人材領域に特化し、徹底的なロボット化を推進。今期よりロボット化したサービスを他領域にも展開開始

## 01 ワンストップサービスの提供

アフィリエイトサービスと合わせて、LP企画制作、マーケティングレポート分析、SEM等、アフィリエイトサービスに付随するサービスをワンストップで提供

## 02 強力なネットワークの活用

アフィリエイト法人、一般ブロガー、有名アフェリエーターとの強固なネットワークを保有しており、幅広いネットワークと連携した新たな媒体開発の提案も可能





## 02 連結業績ハイライト

## 両事業ともに順調に成長

ロボットアウトソーシング事業



パートナー販売も加速し、  
導入社数が順調に増加

ロボットトランスフォーメーション事業

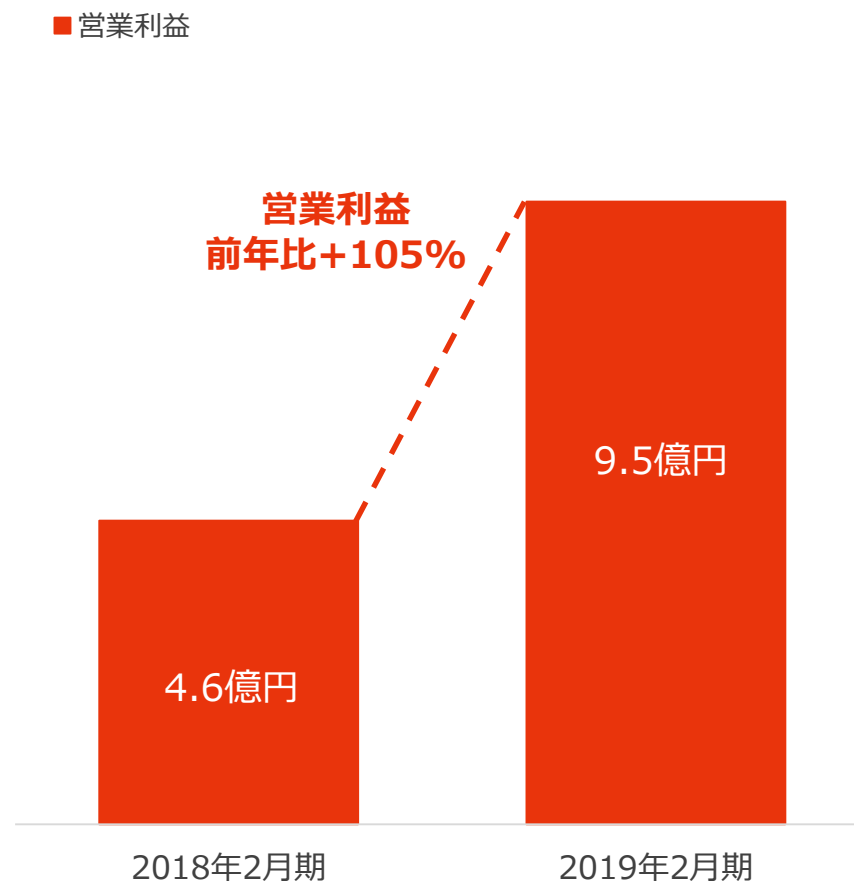
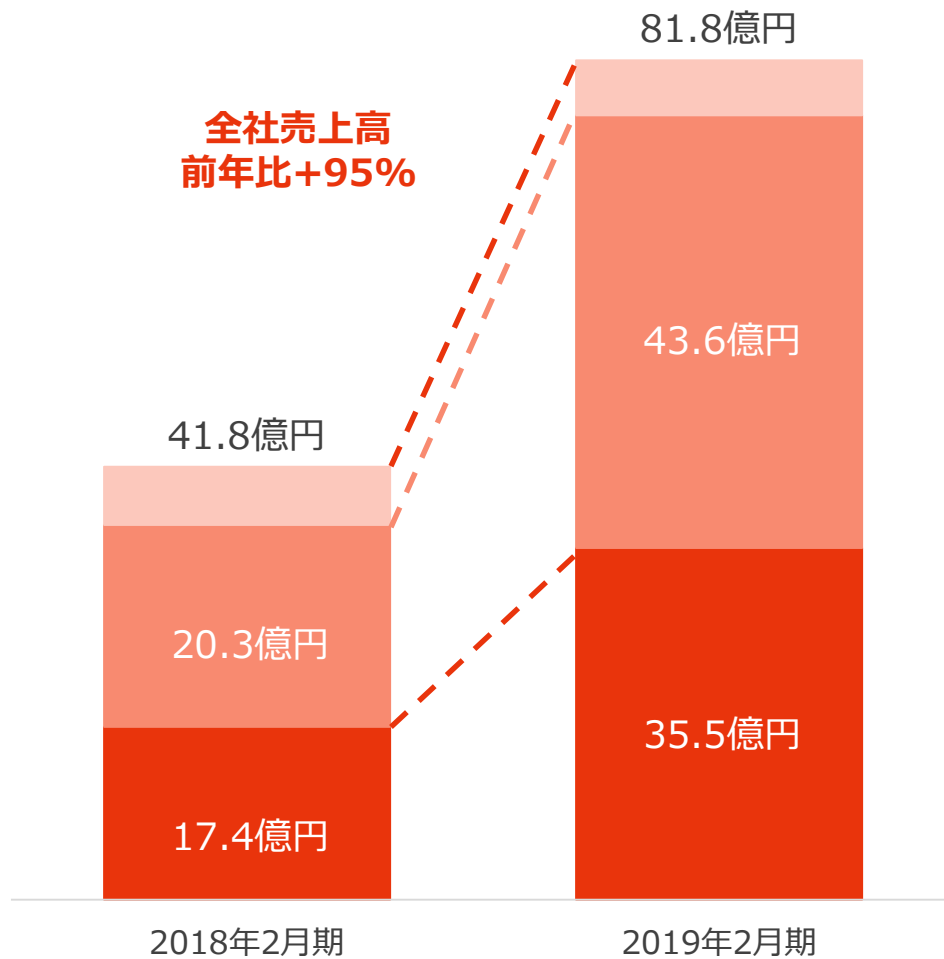


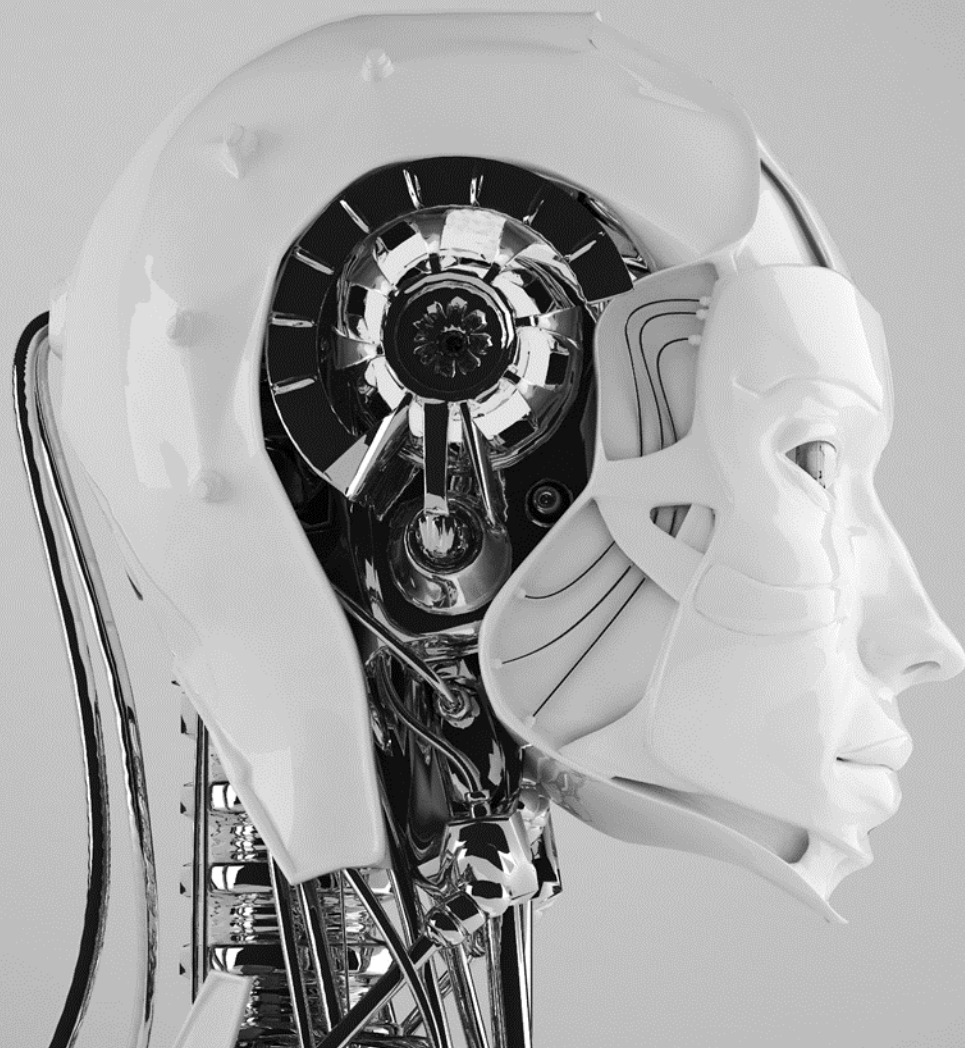
人材サービス分野に加えて、  
新規参入分野も順調に推移。  
売上大幅増加

# 連結業績ハイライト②

■ 売上の拡大に伴い営業利益も順調に伸長。過去最高益を達成

■ 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 ■ その他

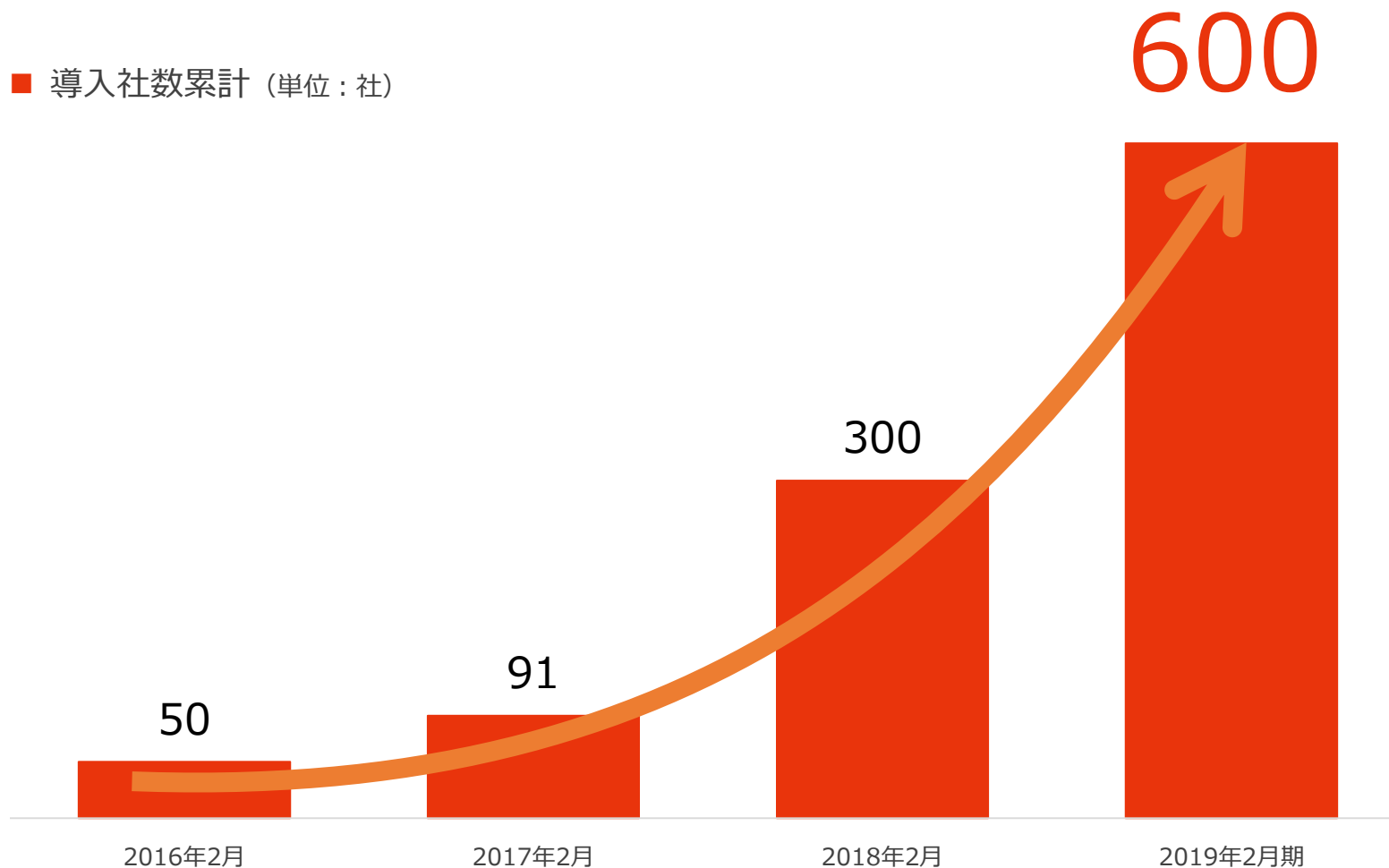




ロボットアウトソーシング事業ハイライト

# ロボットアウトソーシング事業ハイライト①

- 直接販売、パートナー販売を通じて急速に導入社数を伸ばし、2019年2月末時点で累計600社の企業に導入



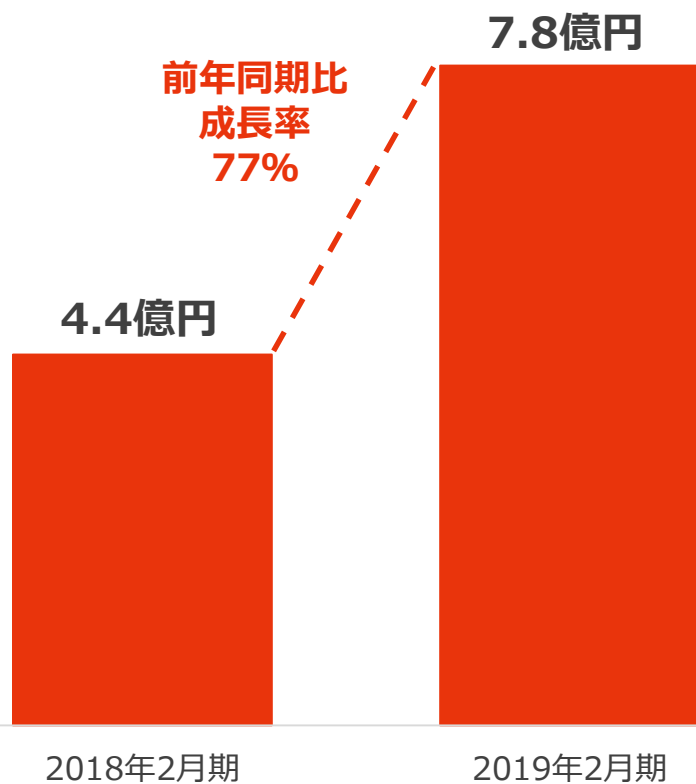
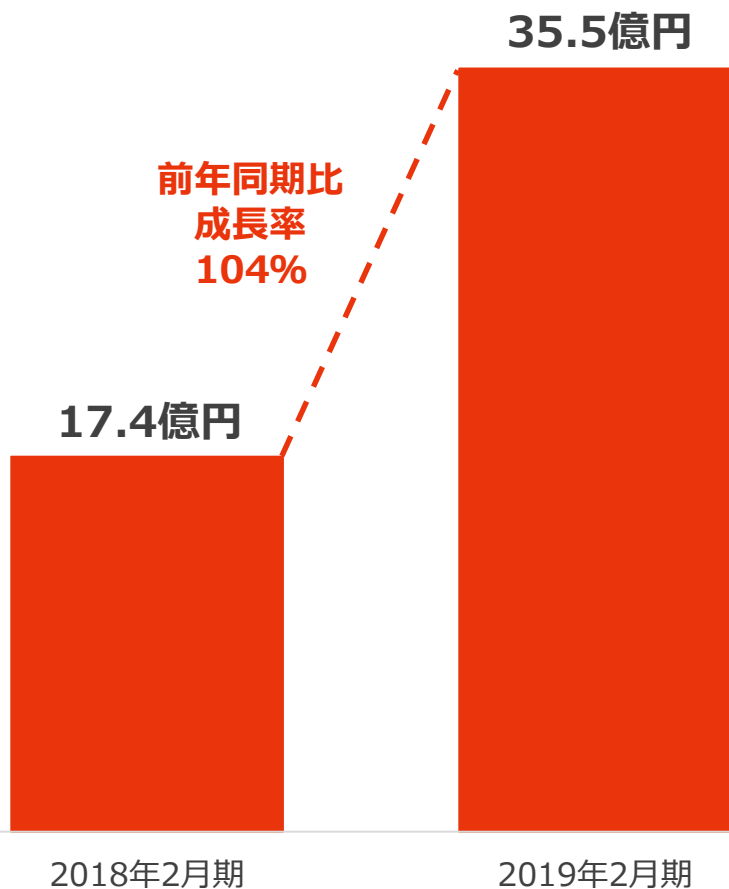
注: BizRobo! Basicの本格導入企業数  
POC等含む利用企業数は2019年2月で1,100社超

# ロボットアウトソーシング事業ハイライト②

- 導入社数の増加により売上が順調に拡大
- 売上の拡大に伴いセグメント利益も順調に伸長

ロボットアウトソーシング事業売上高

ロボットアウトソーシング事業セグメント利益





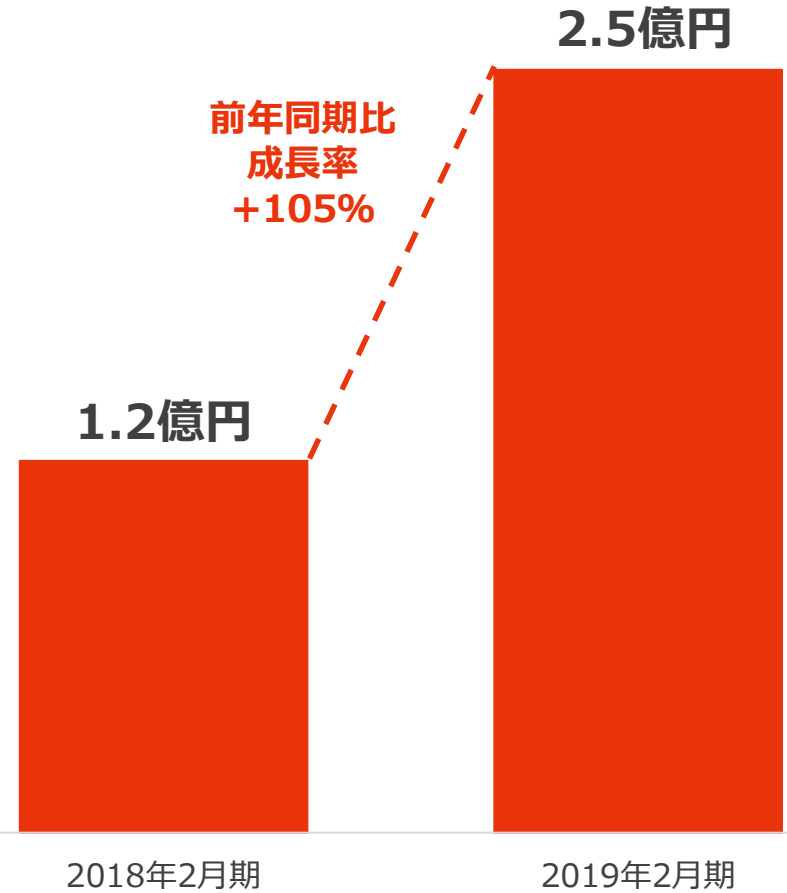
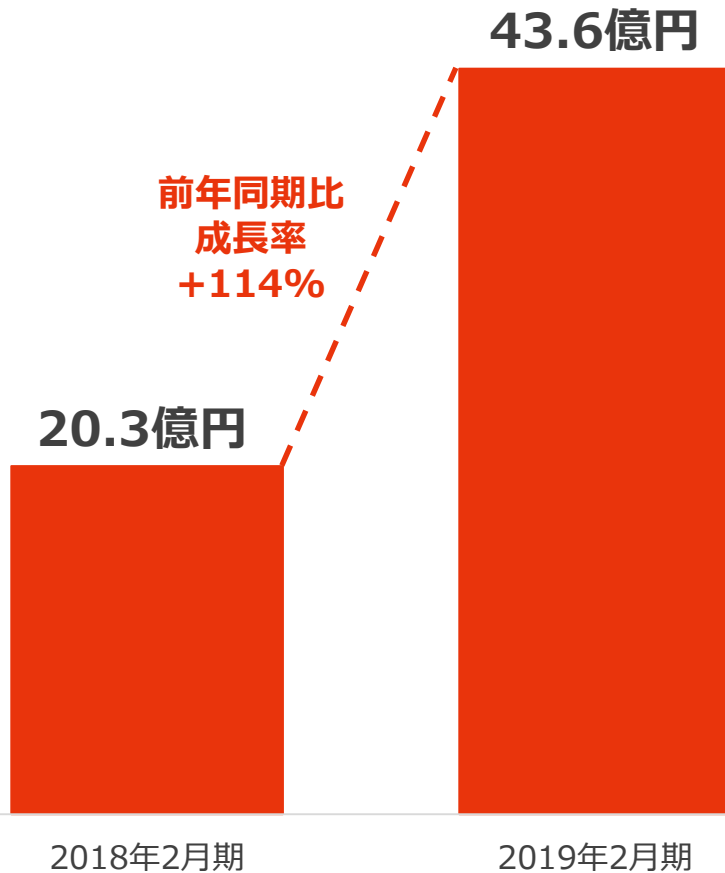
ロボットトランスフォーメーション事業ハイライト

# ロボットトランスフォーメーション事業 ハイライト

- 前年比114%増と売上高が大幅に拡大
- 売上の拡大に伴いセグメント利益も順調に伸長

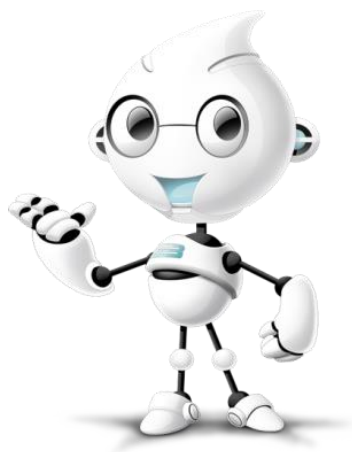
ロボットトランスフォーメーション事業売上高

ロボットトランスフォーメーション事業セグメント利益



2020年2月期 業績予想

## ロボットアウトソーシング事業



- ・パートナー販売による新規導入が引き続き順調に推移し、成長を維持
- ・BizRobo! miniで中小企業での導入も拡大

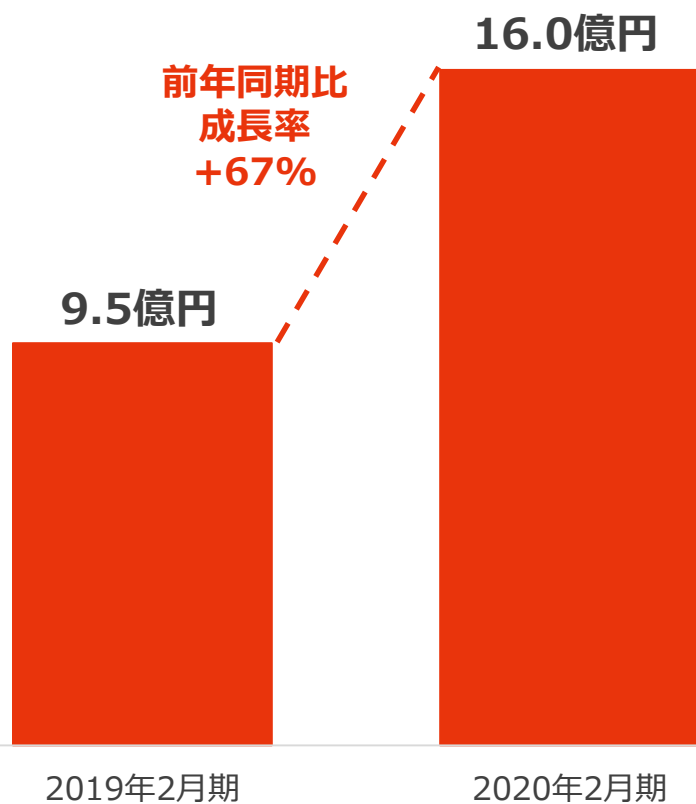
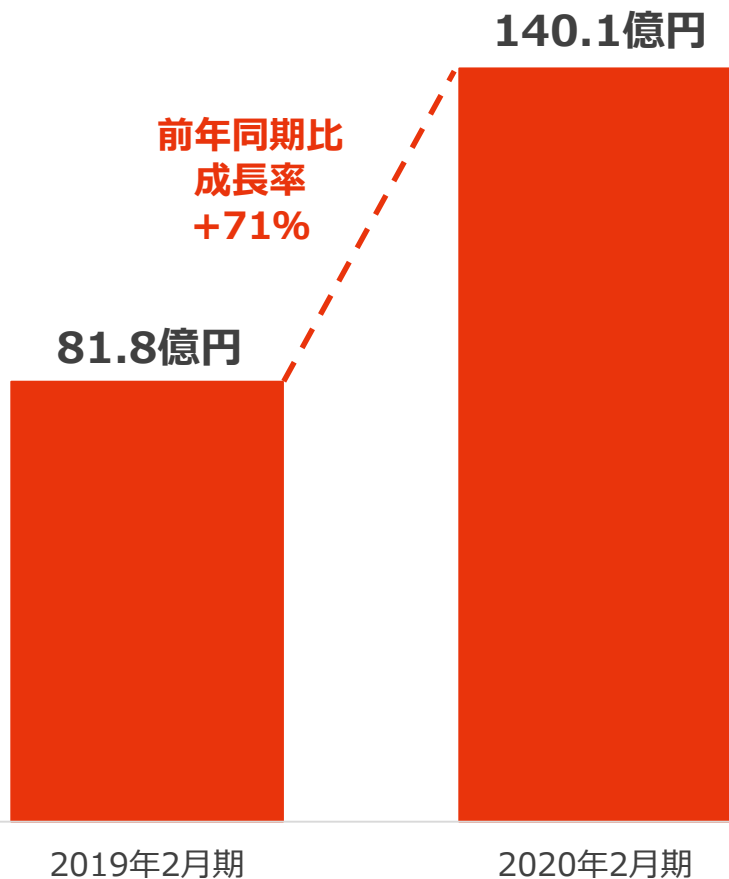
## ロボットトランスフォーメーション事業



- ・人材サービス分野、新規参入分野ともに順調
- ・新規分野への参入によりさらに拡大

## 連結売上高

## 連結営業利益





## 03 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を複数手掛けることにより成長の柱とする

1

ロボットアウト  
ソーシング事業



2

ロボットトランス  
フォーメーション事業

# 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



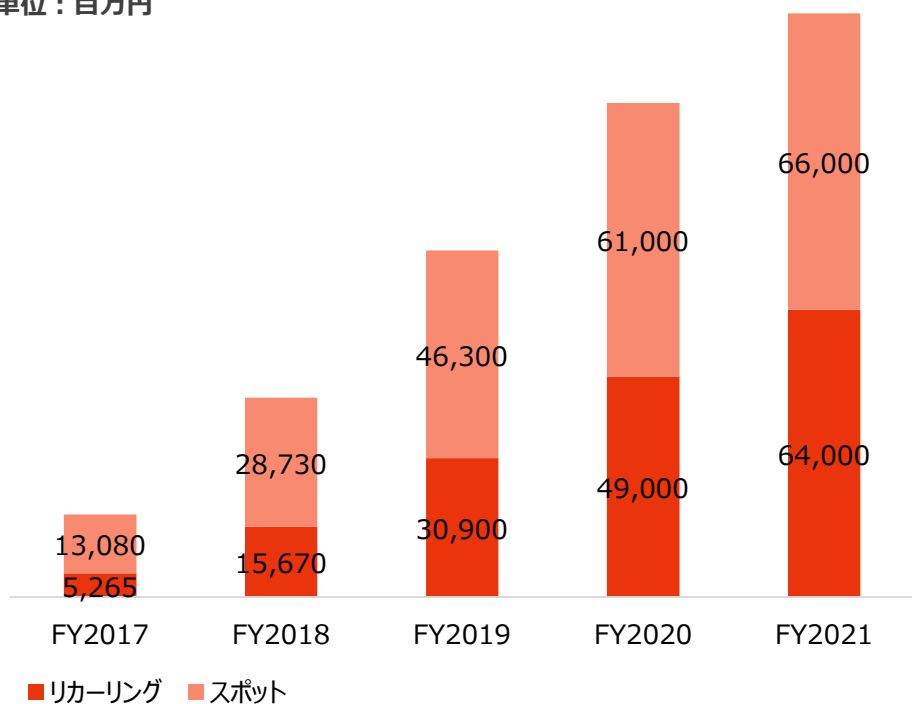
# RPAの魅力的な市場機会

- 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」

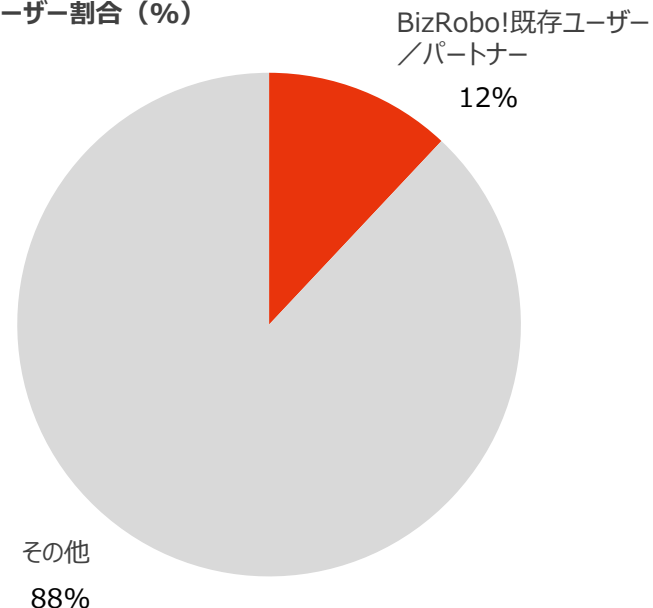
注：

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

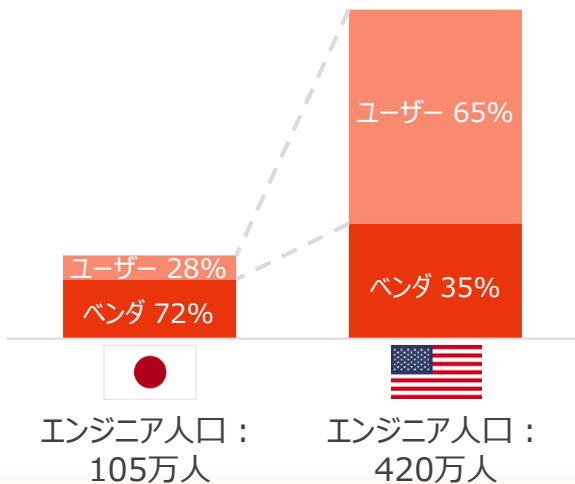
BizRobo!既存ユーザー割合（%）



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

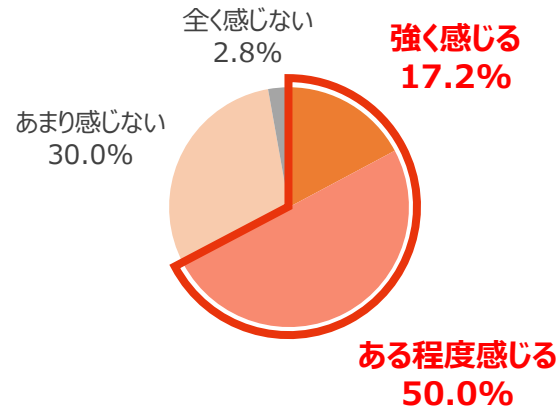
日米エンジニア人材の分布



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

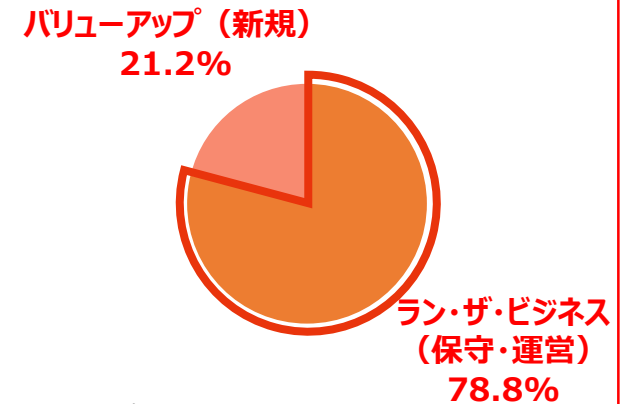
既存システムがDX（デジタルトランスフォーメーション）の足かせになっていると感じるか？



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）



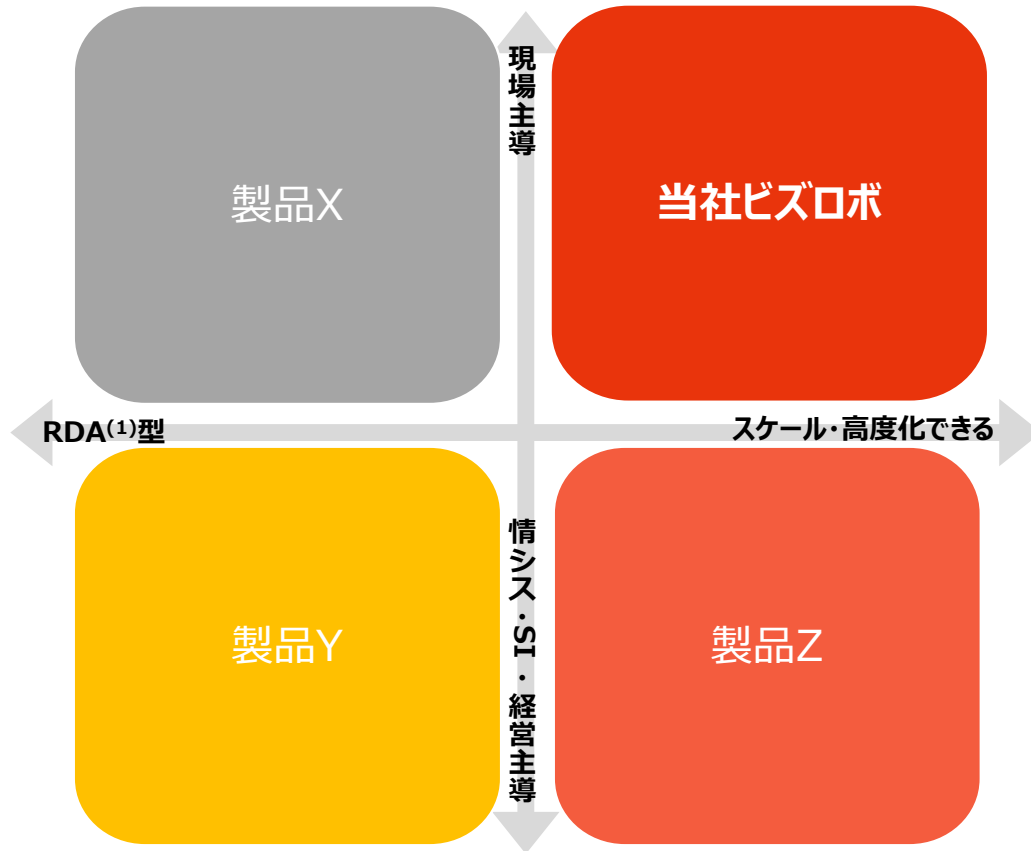
※バリューアップ：新たな付加価値を生み出すためのIT投資  
ラン・ザ・ビジネス：既存システムの維持・運営のための保守費用

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

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

c

Robot As A Serviceの  
展開による  
市場機会の拡大

# 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

BraInPad

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

# 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

- 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)

Class2

一部非定型作業の自動化  
(人の作業を約70%代行)

Class3

高度な自律化  
(人と同等または超える能力)

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

- 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）

- 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

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

- 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

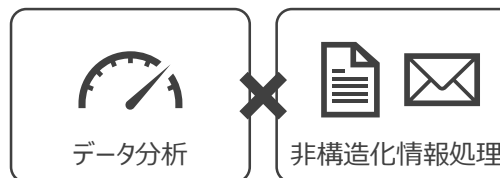
- 意思決定
- 複雑な処理
- 高度なアナリティクス 等

技術

「巨大マクロ」



「コグニティブAI」

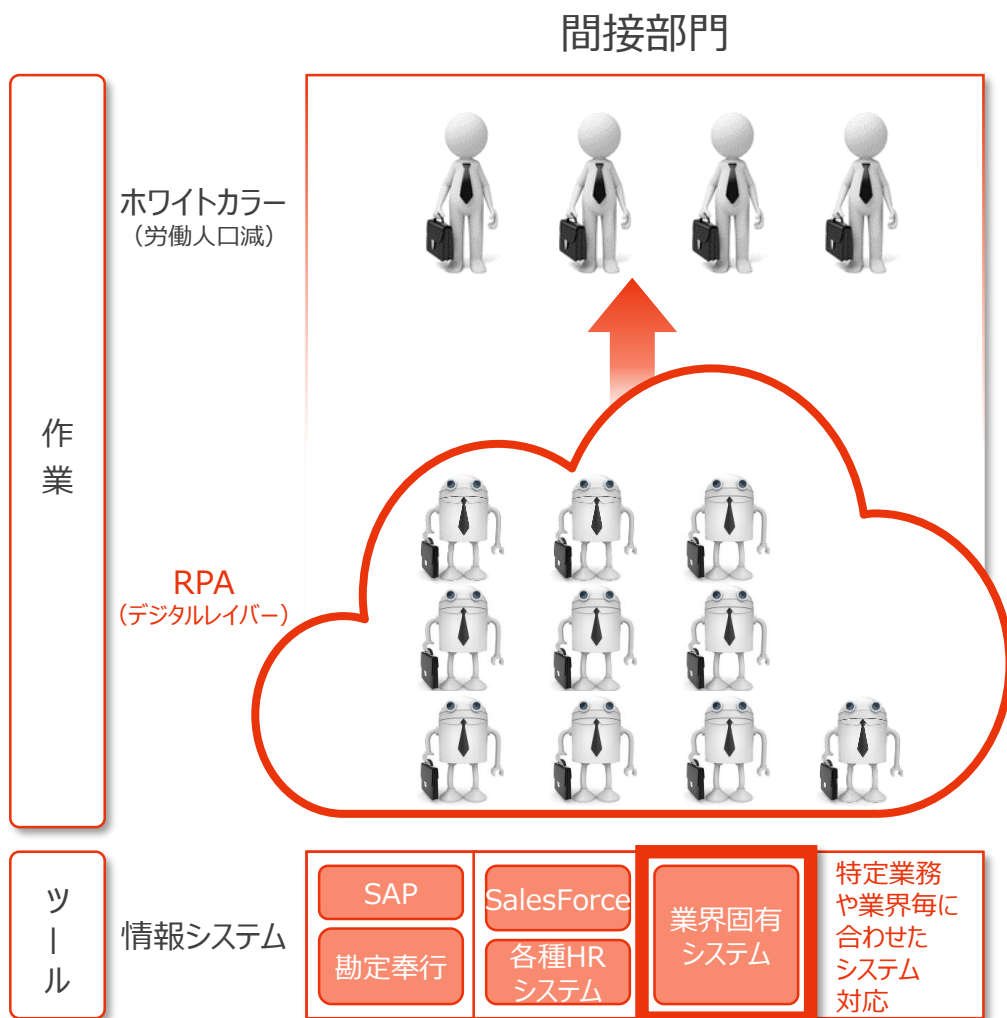


「高度な人工知能」



# C Robot As A Serviceの展開による市場機会の拡大

- 簡単かつ低リスクで迅速に導入可能なRobot As A Serviceを広げることで、更なる市場機会の拡大を狙う



## Robot As A Service構想

- 一定の作業ボリュームがあり、自動化されていないバックオフィス業務にテンプレートされたRPAを成果保証型で導入。顧客は従来のRPAと比べ、「簡単に」「早く」「圧倒的な経営効果」をリスク無しで実現可能
- <バックオフィスによる領域例>
  - ・仕訳
  - ・請求書発行
  - ・入退社管理
- マイクロソフトと提携し、Azure基盤を使ったサービスも今後加速していく予定
- クラウドベースのRPAプラットフォームを構築

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

- ✓ パートナー向けイベント「Partner Meetup! 2018」を開催
- ✓ SAPジャパン社、SHIFT社、パナソニックソリューションテクノロジー社、エネルギー・コミュニケーションズ社、パソナテック社、freee社等と連携

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

- ✓ ブレインパッド社とAI導入支援パッケージプランをリリース
- ✓ ABEJA社と業務提携
- ✓ コージェントラボ社とAI OCR分野で提携
- ✓ aiforce solutions 社と提携

c

Robot As A Serviceの  
展開による  
市場機会の拡大

- ✓ 事務ロボ（β版）リリース
- ✓ クラウド会計ソフト・人事労務freeeで活用可能なロボット提供開始





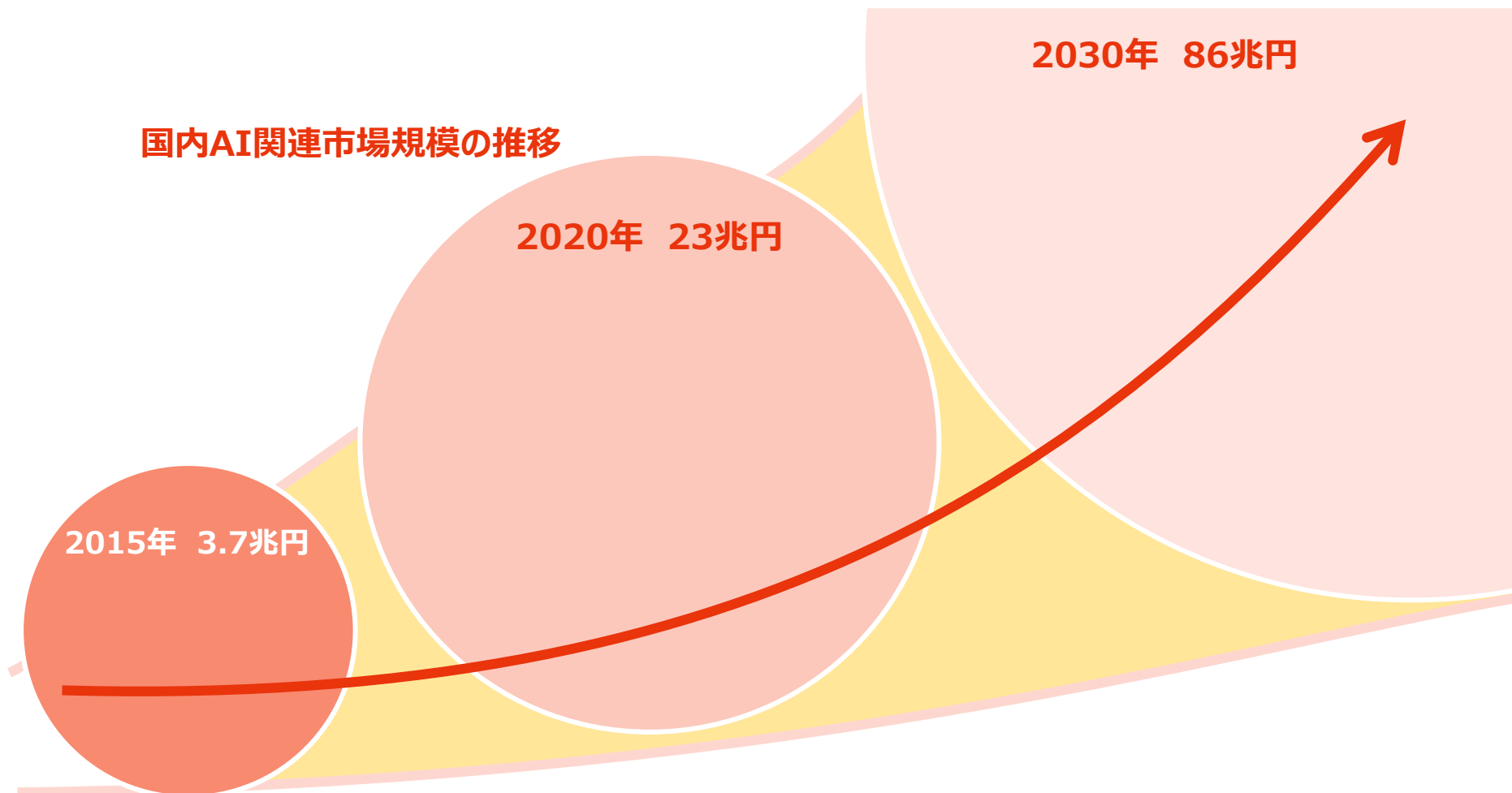
RPA  
HOLDINGS

# ロボットトランスフォーメーション事業

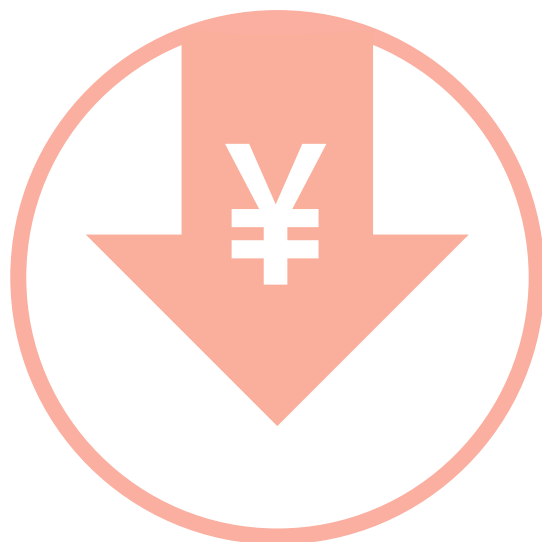
産業の再定義

# 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

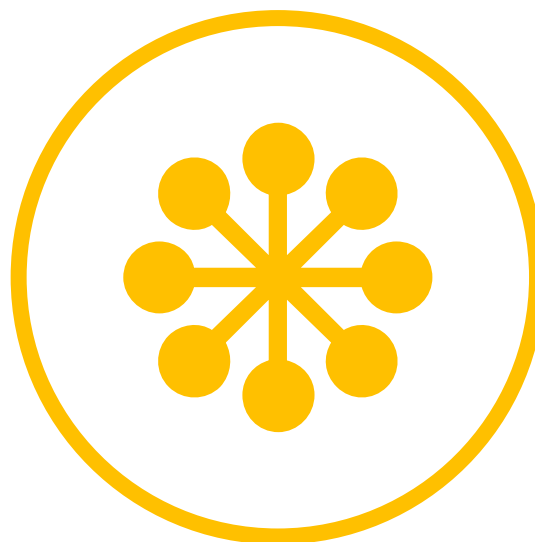


## 低資本



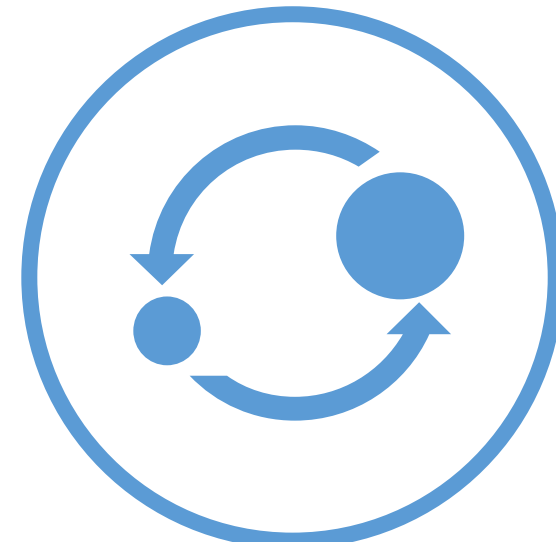
RPAのライセンスやエンジニアリングネットワークといった外部リソースの効率的な活用及びノウハウを保有しているため、すべて内製化するケースに比べて圧倒的な低コスト化を実現

## 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

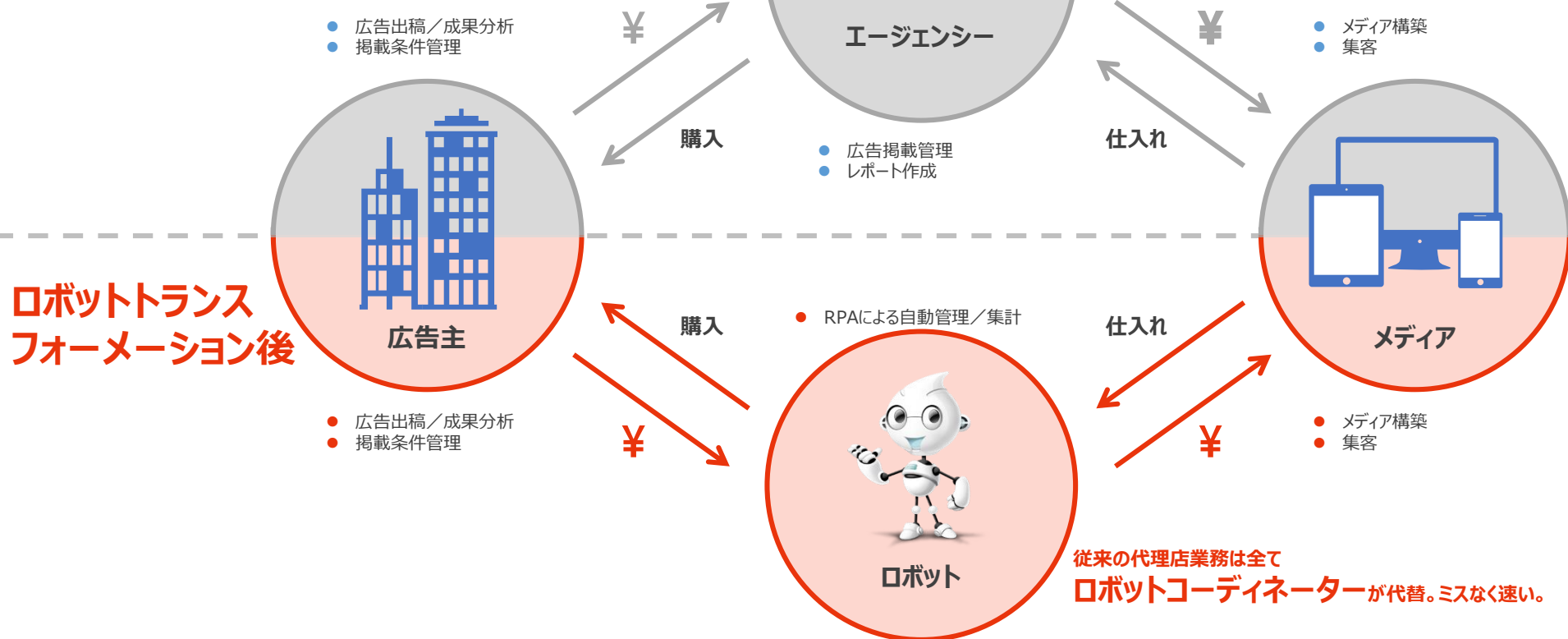


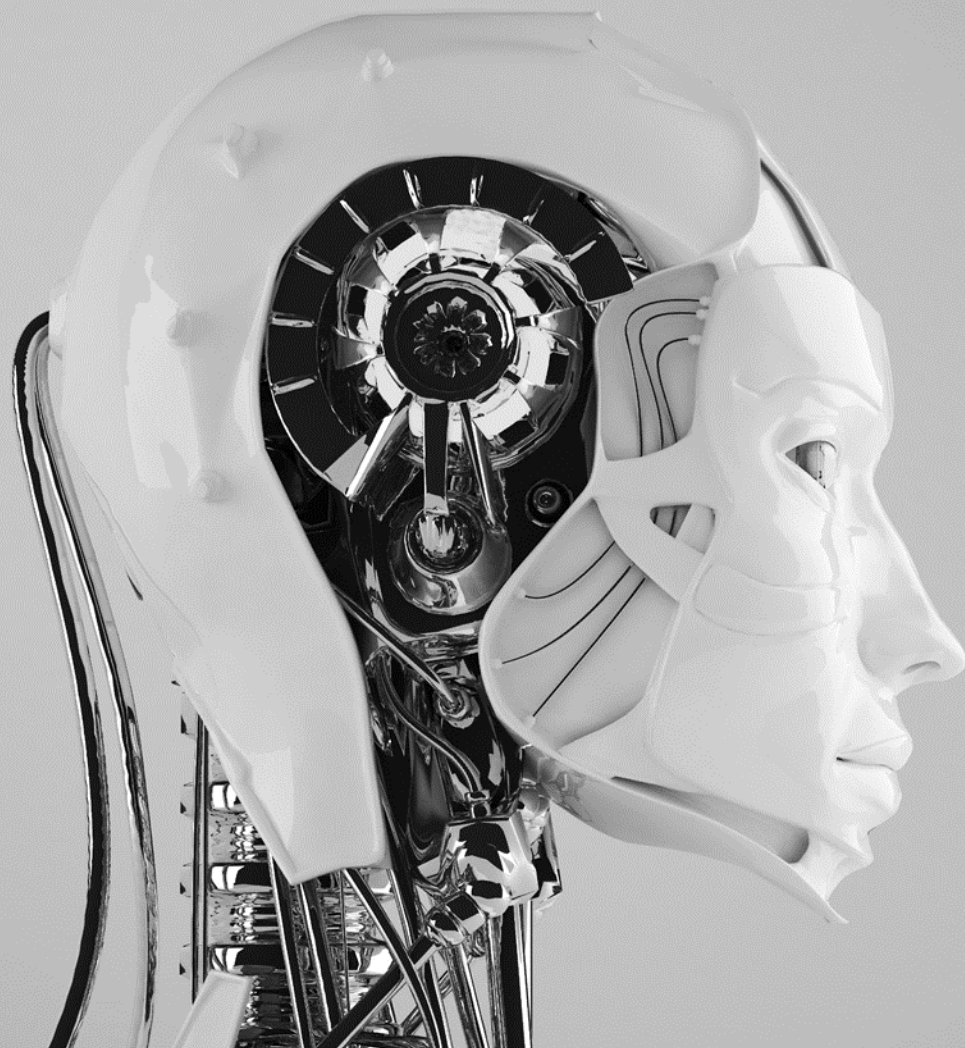
10年に及ぶロボット化のノウハウを集約化した方法論。汎用性が高く様々な業種に対して初日からベストプラクティスの展開が可能

# 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





參考資料

# 連結PL実績・計画

単位：百万円

	2018年2月期	2019年2月期	前期比
<b>売上高</b>	<b>4,188</b>	<b>8,185</b>	<b>+95.4%</b>
ロボットアウトソーシング事業	1,745	3,550	+104.7%
ロボットトランスフォーメーション事業	2,037	4,362	+114.4%
その他	587	555	-3.8%
<b>営業利益</b>	<b>465</b>	<b>954</b>	<b>+105.2%</b>
営業利益率	11.1%	11.7%	-
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>293</b>	<b>559</b>	<b>+90.7%</b>
親会社株主に帰属する当期純利益率	7.0%	6.8%	-

# セグメント情報 (2019/2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
売上高	3,550	4,362	7,912	555	△283	8,185
外部顧客への売上	3,548	4,127	7,676	509	-	8,185
セグメント間の内部売上高又は振替高	1	234	236	46	△283	-
セグメント利益	782	256	1,039	68	△152	954
セグメント利益率	22.0%	5.8%	13.1%			11.6%

# 連結BS増減比較

単位：百万円

	2018年2月期	2019年2月期	増減
流動資産	2,750	7,687	4,936
現金及び預金	1,846	5,875	4,029
固定資産	405	1,957	1,552
資産合計	3,156	9,644	6,488
流動負債	1,237	2,600	1,363
固定負債	222	1,397	1,174
負債合計	1,459	3,997	2,537
(有利子負債)	401	2,008	1,606
資本金	530	2,148	1,618
資本剰余金	535	2,284	1,749
利益剰余金	625	1,184	559
純資産合計	1,696	5,647	3,950

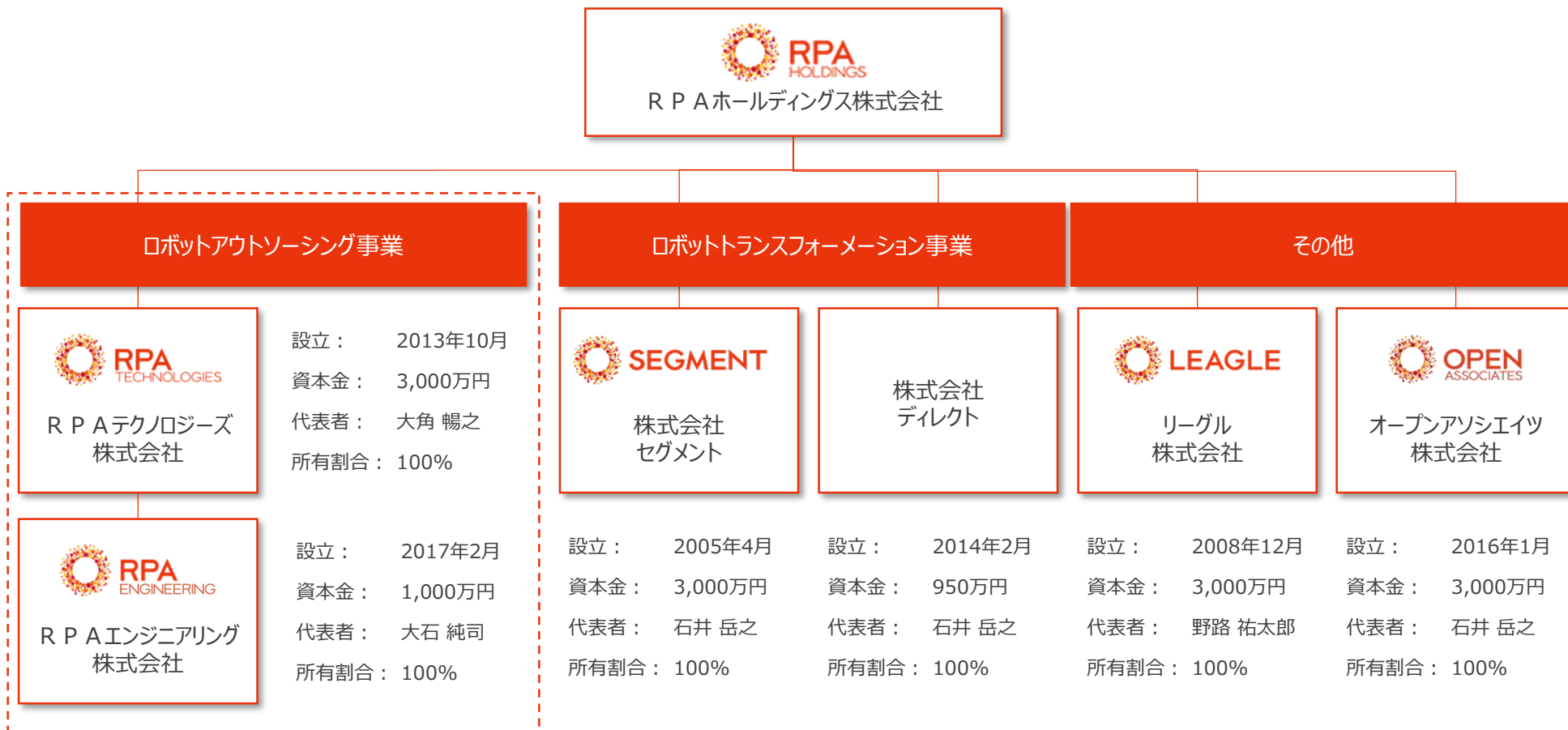


# 2020年2月期 業績予想

単位：百万円

	2019年2月期	2020年2月期	前期比
売上高	8,185	14,016	+71.2%
営業利益	954	1,603	+67.9%
営業利益率	11.6%	11.4%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	559	931	+66.6%
親会社株主に帰属する当期純利益率	6.8%	6.6%	-

## 「RPA」を活用した新規事業創造グループ



# 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。