

RPA HOLDINGS

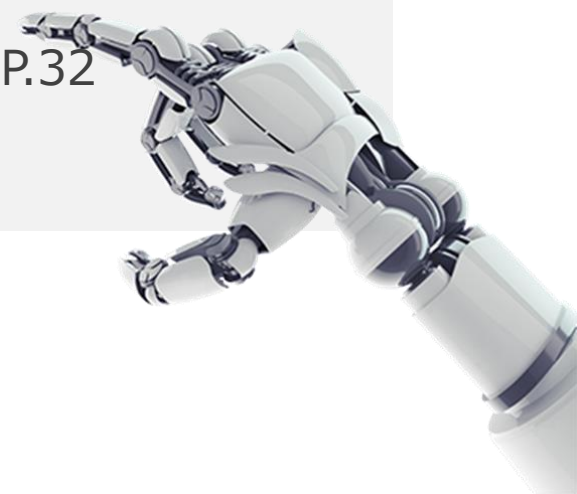
2020年2月期 第3四半期 決算説明資料

R P A 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	連結業績ハイライト	P.2
02	業績見通し	P.12
03	成長戦略	P.16
04	参考資料	P.32



01 連結業績ハイライト

ロボットアウトソーシング事業

- 中堅・中小企業への導入拡大を企図したBizRobo！ miniに注力するも、販売体制の構築に時間を要しており、期初の販売計画を大幅に下回りました
- 今後の成長の加速を企図した人材採用、広告宣伝投資を実施するも、販売計画の未達により大幅な減益となりました

ロボットトランスフォーメーション事業

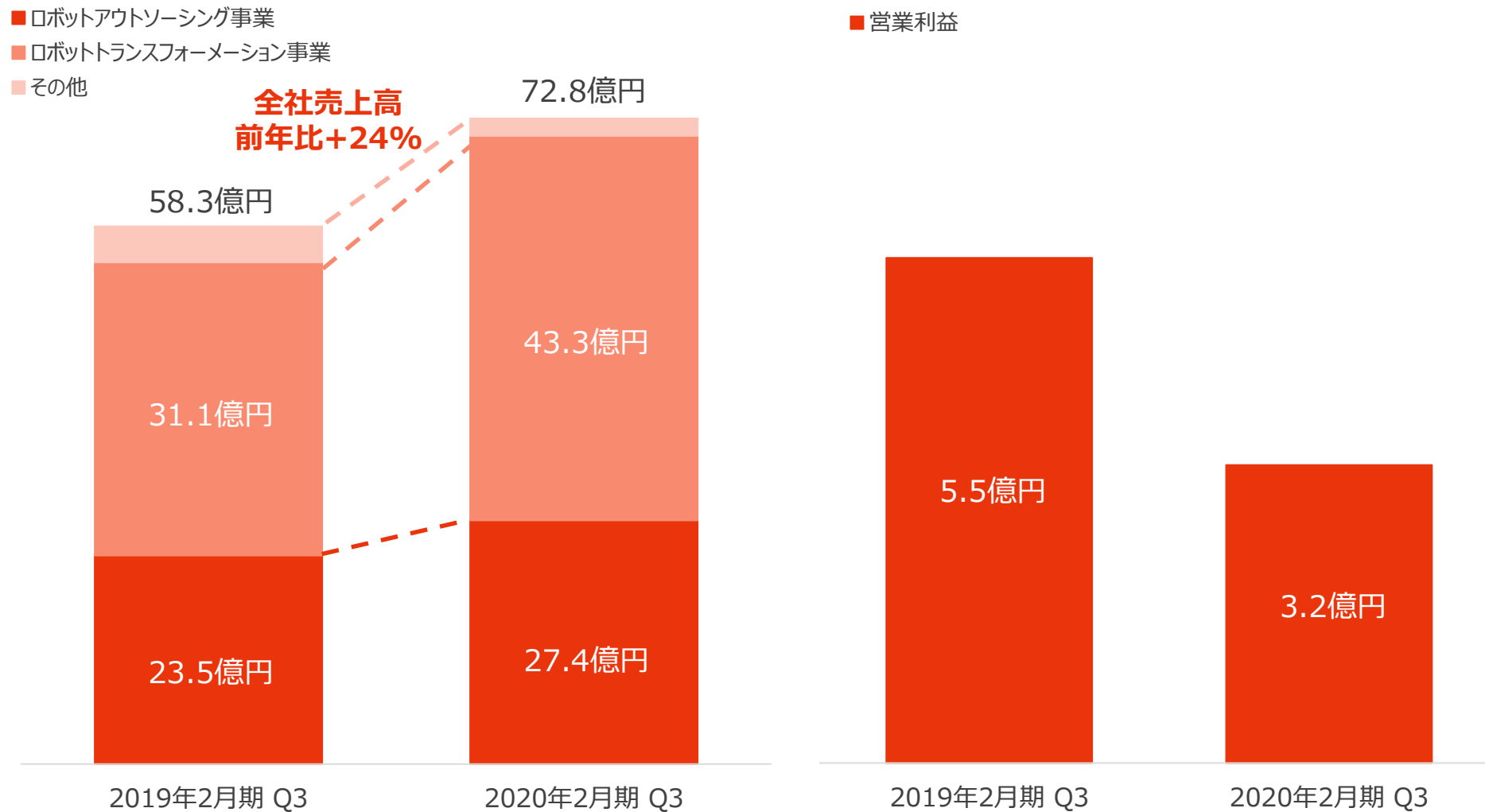
- 人材サービス分野、新規参入分野ともに順調に拡大するも、一部新規広告主の立ち上がりが遅れたことで、期初の販売計画が後ろ倒しになり、当初予想値は未達となりました

RaaS事業

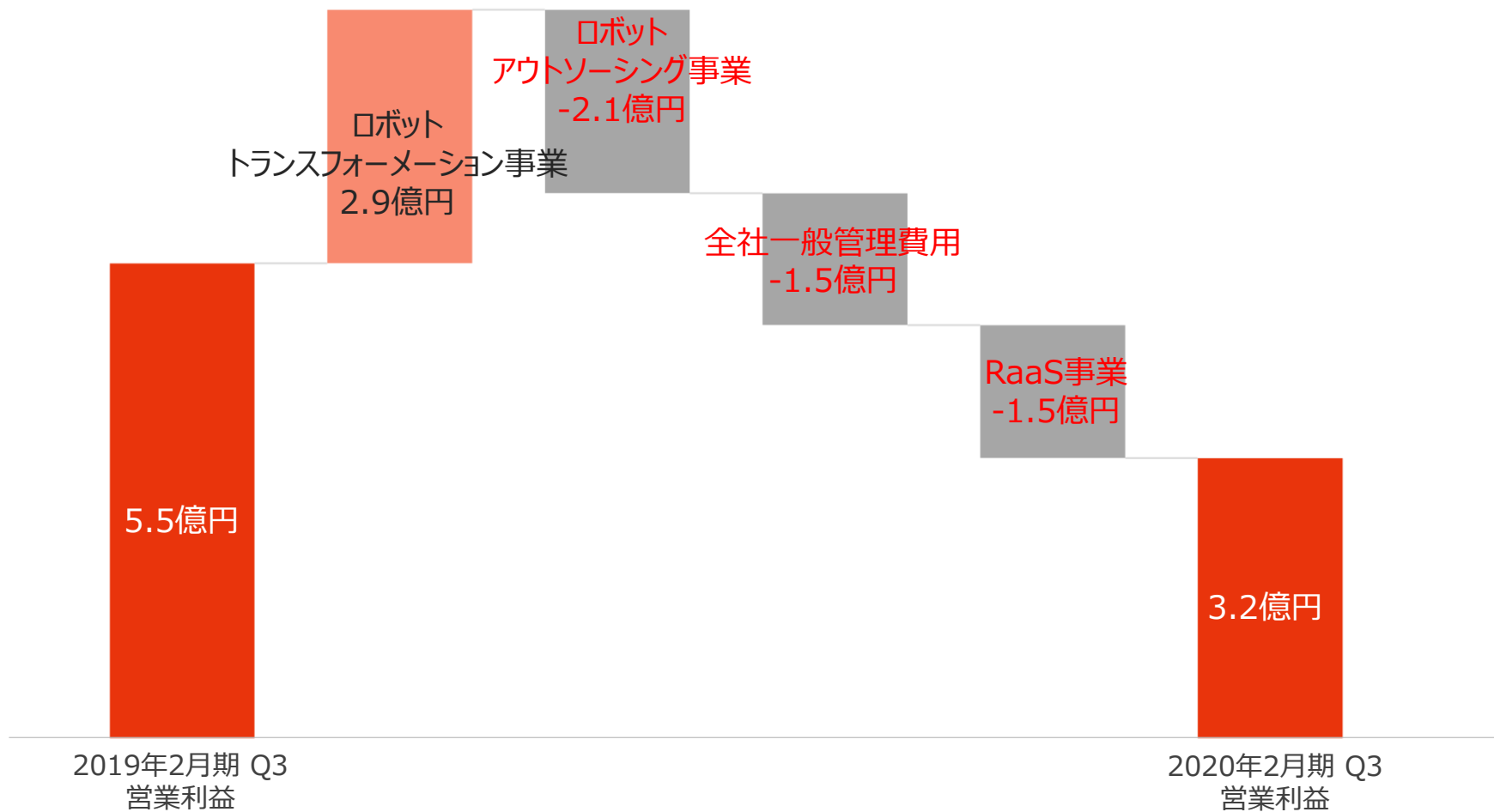
- RPAによるBPOサービス「事務ロボ」、1クリック型RPAクラウドサービス「RoboRobo」や特定業界固有の共通業務に対するサービス提供において、事業開発等の先行投資を実施しました
- 「事務ロボ」では「領収書/請求書ロボ」を、「RoboRobo」では、(株)ラクスと提携し「RoboRobo 楽々精算RPAパック」を、その他「RoboRoboリスクチェック」、「RoboRoboリクルーティング」等の提供を開始しました。特定業界向けでは医療業界での病院での活用、不動産業界向けのパッケージロボの提供を開始しました。

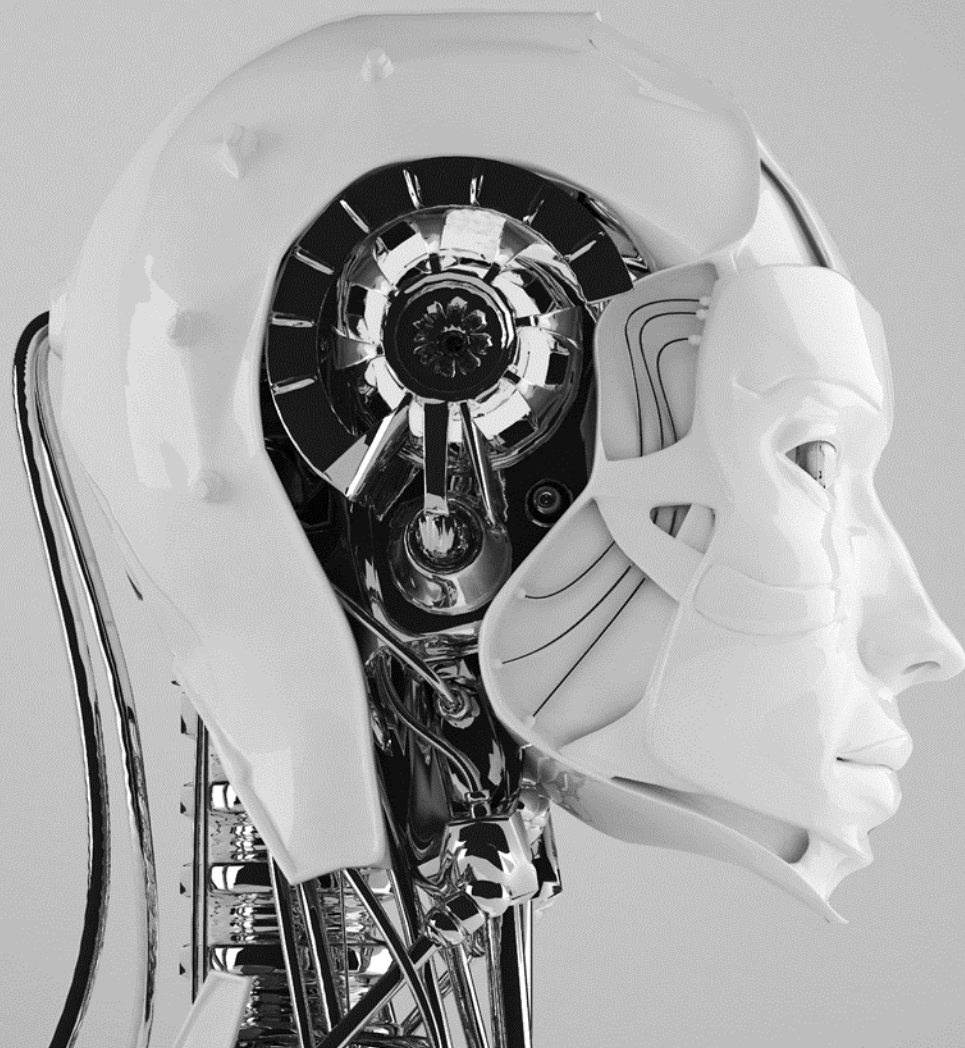
連結業績ハイライト②

- 両事業共に売上は前期比で伸長するも期初計画は大幅な未達。
- 今後の成長に向けた人材採用、広告宣伝投資を実施するも、販売計画が未達になったことに加えて、RaaS事業の立ち上げに向けた先行投資1.6億円の計上により大幅な減益



連結業績ハイライト② 営業利益詳細





ロボットアウトソーシング事業ハイライト

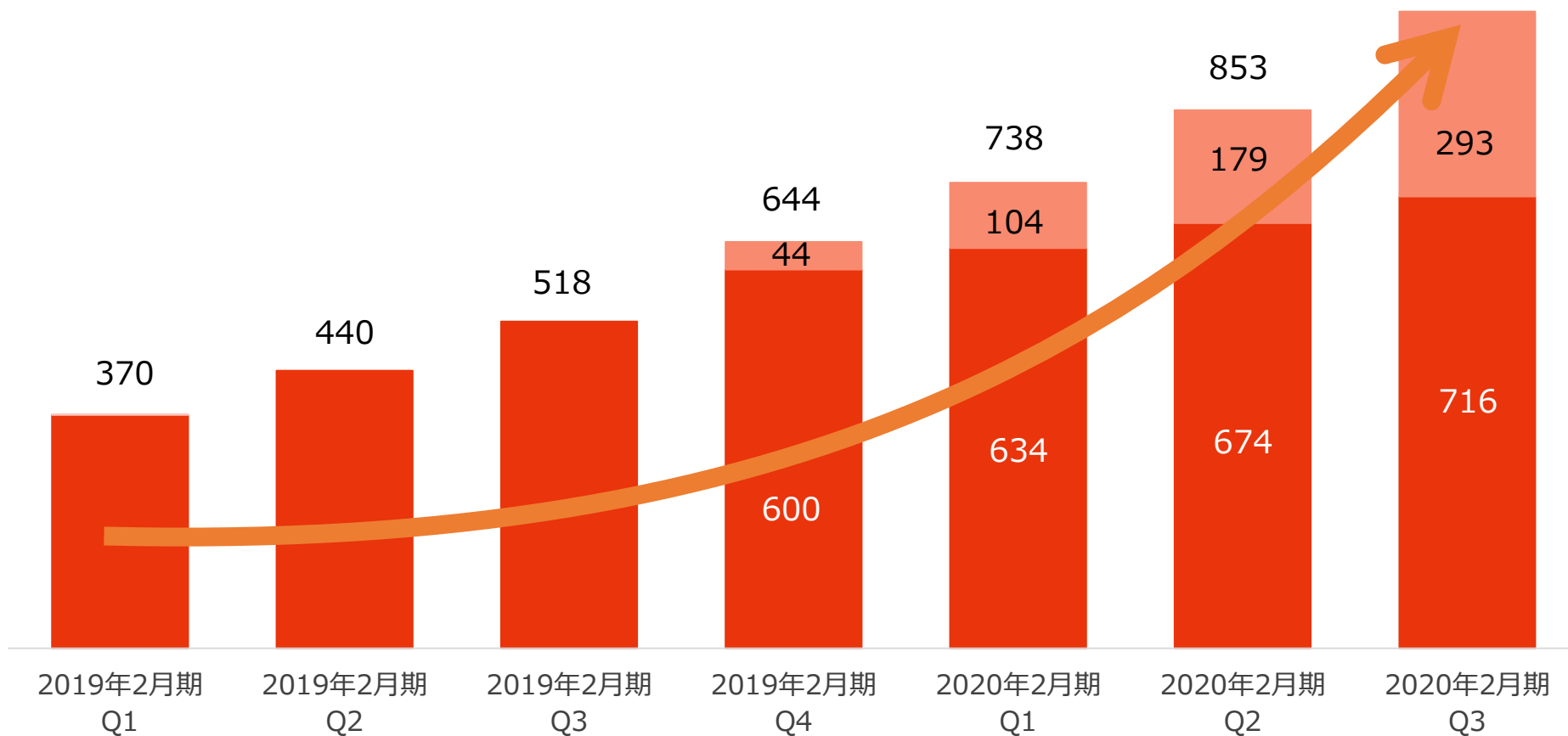
ロボットアウトソーシング事業ハイライト①

■ 2019年11月末時点で累計1,009社の企業に導入

■ BizRobo!Basic導入社数累計 (単位:社)

■ BizRobo!mini導入社数累計 (単位:社)

1,009

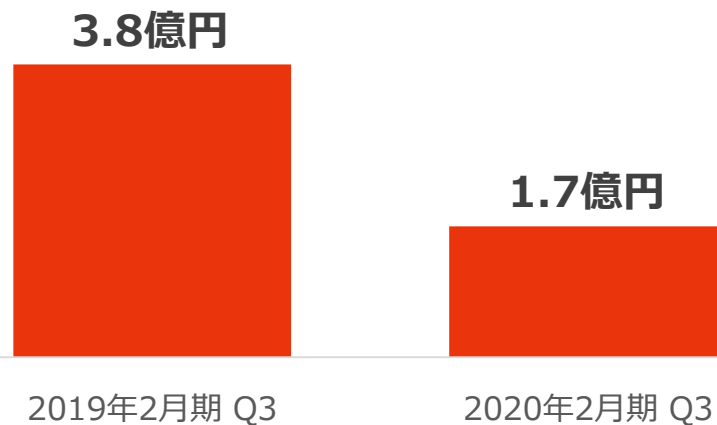
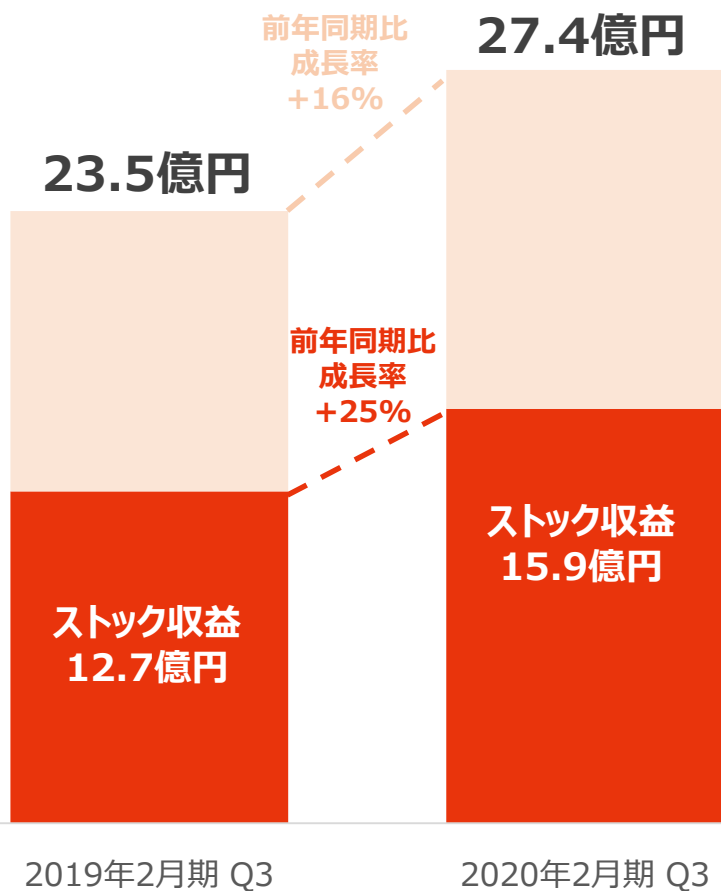


ロボットアウトソーシング事業ハイライト②

- 売上高は前年同期比16%で伸長するも期初計画は大幅な未達。ストック収入も積み上がったが、一部パートナーが販売しているOEM製品の解約とリセール販売している他社RPA製品の取り扱い中止で解約が発生している
- 今後の成長の加速を企図した人材採用、広告宣伝投資を実施するも、販売計画の未達により大幅な減益

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



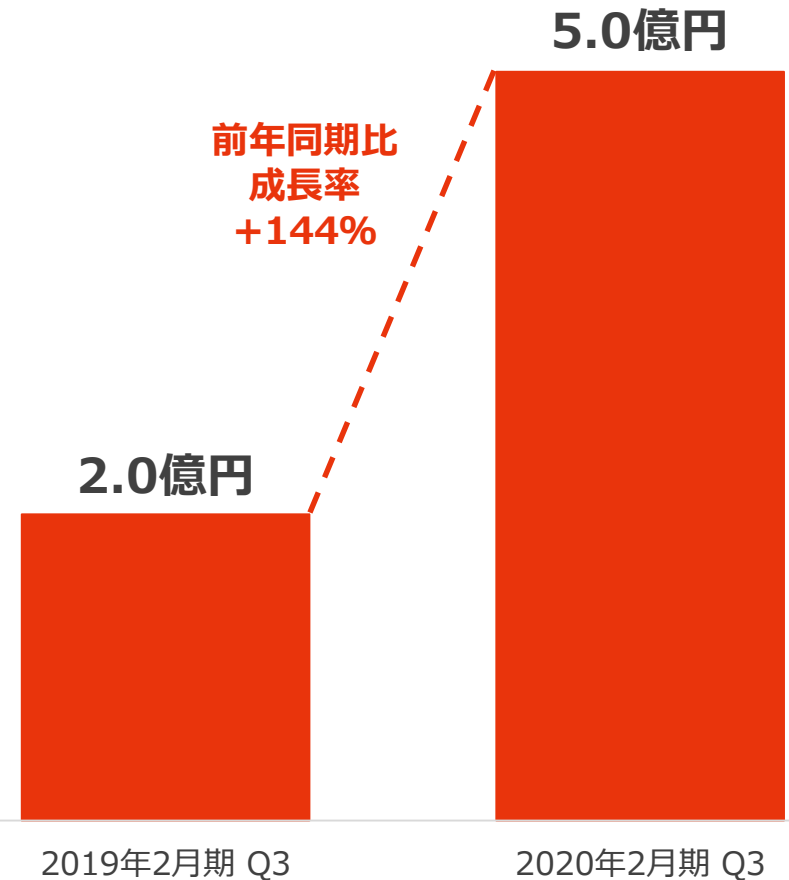
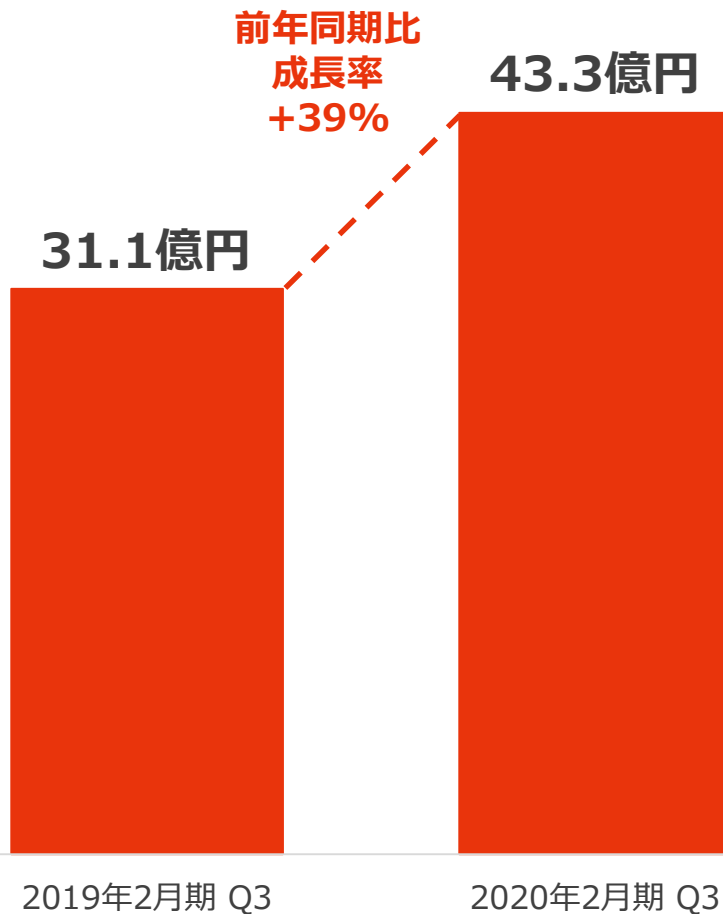
ロボットトランスフォーメーション事業ハイライト

ロボットトランスフォーメーション事業 ハイライト①

- 前年同期比39%増と売上高は順調に拡大、売上の拡大に伴いセグメント利益も大幅に伸長
- 一部新規広告主の立ち上がりが遅れたことにより、当初の販売計画が後ろ倒しになり、当初予想値は未達

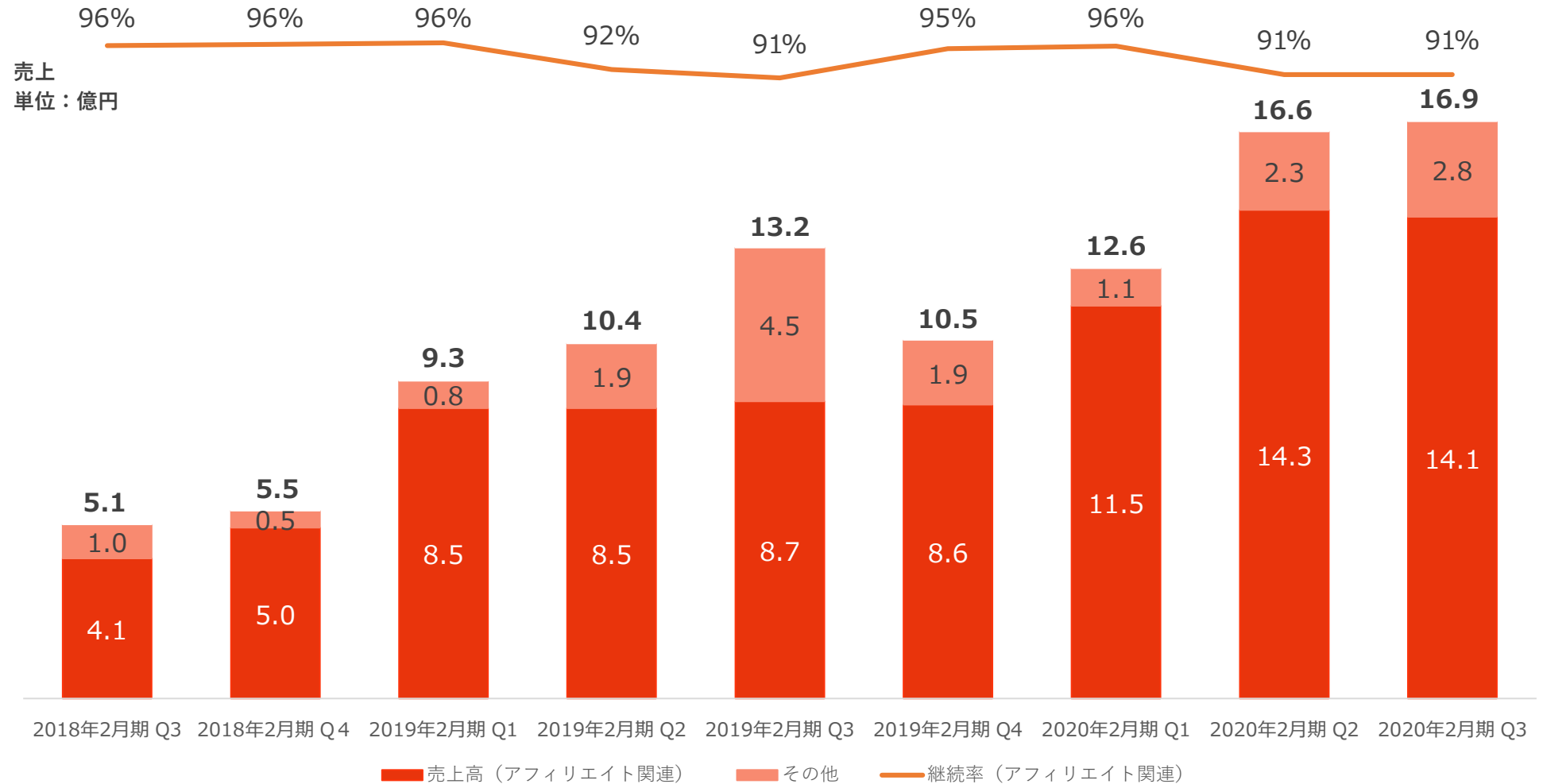
ロボットトランスフォーメーション事業売上高

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



ロボットトランスフォーメーション事業 ハイライト②

- ロボットトランスフォーメーション事業における広告主の継続率は安定して90%程度を維持
- 2020年2月期第2四半期では、人材、通信分野の季節要因により伸びが鈍化。第4四半期では再び成長する見通し



注:

1.継続率とは、前四半期末の広告主数に対して、当四半期において広告におけるクリックが1件以上発生した広告主の割合



02業績見通し

2020年2月期 業績予想の修正

【当初予想方針】

2019年2月期の好調な業績を踏まえ、更なる業容の拡大に向けた取り組みを織り込む

■ ロボットアウトソーシング事業

全国規模でのデジタルレイバーの大衆化の促進に向けて、BizRobo! miniの立ち上げに注力。中堅中小企業での導入を拡大

■ ロボットトランスフォーメーション事業

医療系人材サービス分野以外の新規分野への参入によりさらに拡大

■ 新規事業

汎用ロボットによるサービスを提供するRaaS（Robot As A Service）の本格展開に向けた先行投資を実施

【修正予想】

両事業ともにストック型の収益は順調に積み上がりましたが、今後の成長に向けた人材採用、広告宣伝投資を実施するも、当初の販売計画が未達になったことに加えて、新規事業等の先行投資を実施したことで、結果的に減益の見通しになったことから、2020年2月期第3四半期時点の計画未達分を反映した連結業績予想に修正

① BizRobo! miniの立ち上げの遅れ

パートナー販売体制の構築が計画より遅延していることで販売計画を下回りました。

② 既存BizRobo!Basicの低迷

BizRobo! miniの立ち上げに注力した結果、既存のBizRobo!Basicが手薄になり、導入企業数が想定以上に伸張しませんでした

③ 新規広告主の立ち上がりの遅れ

新規参入分野の順調な立ち上がりを確認し、見通しを公表しましたが、現時点において一部広告分野で想定を下回る実績で推移したことから、計画に対して進捗が遅れました

④ 先行投資の実施

ラクス社との提携・製品リリース、リスクチェック・人事関連の製品をリリース、病院での導入事例、不動産業界向け合併会社設立等の新規事業施策を推進し、本格展開に向けた先行投資が拡大しました

2020年2月期 業績予想の修正

【今後の施策】

2021年2月期からの再びの増収増益へ向けて、各種施策を精査、経営資源の配分の見直しを実施する方針

■ ロボットアウトソーシング事業

BizRobo!miniの販売体制の再構築に向けて、パートナー企業の支援体制をさらに強化し、BizRobo!miniの拡販に向けたパートナー企業との連携に引き続き注力

■ ロボットトランスフォーメーション事業

新規参入分野の広告主やメディア企業との取引拡大に向けて、パートナー企業との連携をさらに強化することに加えて、当社の経営資源を集中的に投下することにより、新規参入分野の事業拡大を強化

■ 新規事業

RPAによるBPOサービス「事務ロボ」、1クリック型RPAクラウドサービス「RoboRobo」や特定業界固有の共通業務に対するサービス提供において、RaaS（Robot As A Service）事業の本格展開に向けた施策を実施し、新規事業の立ち上げを加速

2020年2月期 業績予想の修正

単位：百万円

	2019年2月期	2020年2月期 当初予想	2020年2月期 修正予想	修正予想 前期比
売上高	8,185	14,016	10,062	+22.9%
営業利益	954	1,603	478	-49.9%
当期純利益*	559	931	22	-95.9%

*: 当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益を示す
業容拡大に伴い2021年2月期にオフィス移転を予定しているため、オフィス移転等の費用を特別損失に計上、並びに、RaaS事業は事業立ち上げ期であることから先行投資見込額2.6億円について繰延税金資産を計上しないこととしました。



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

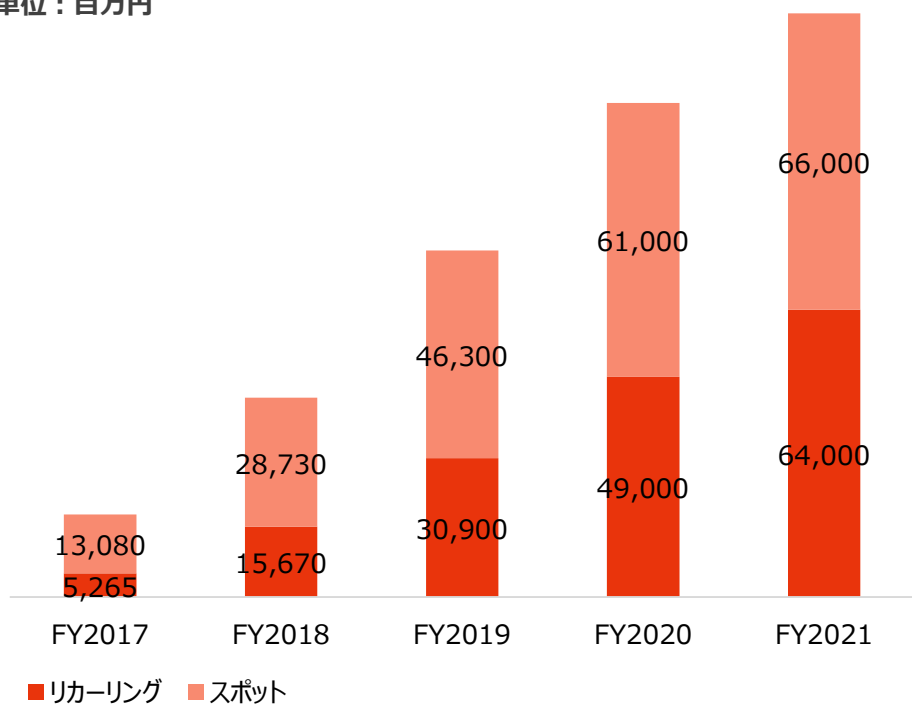
RPAの魅力的な市場機会

- 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⁽¹⁾

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」

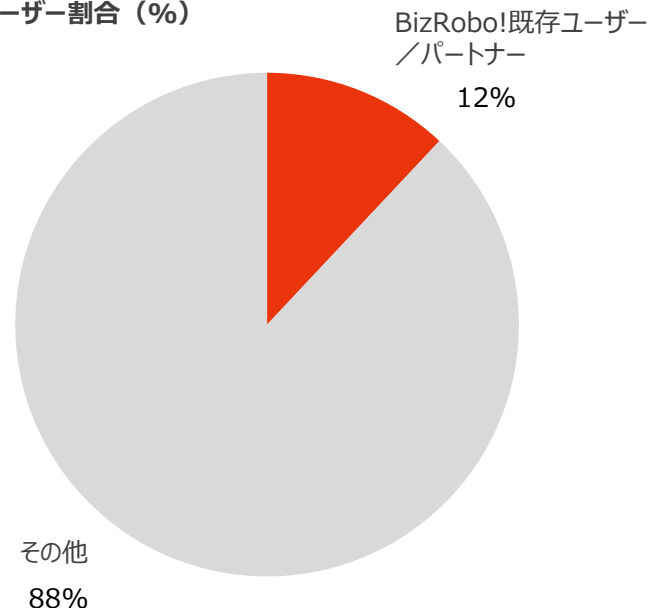
注：

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

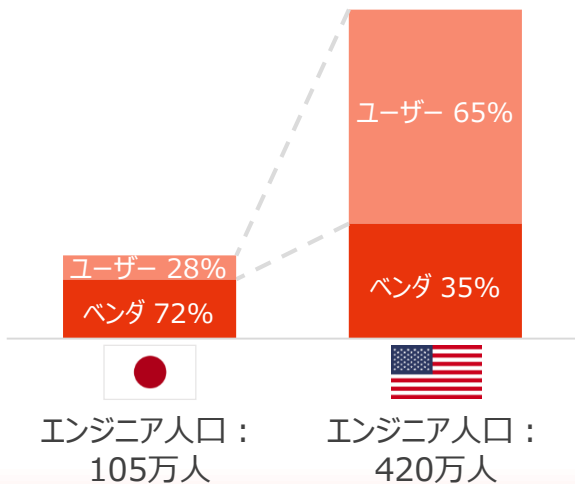
BizRobo!既存ユーザー割合（%）



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

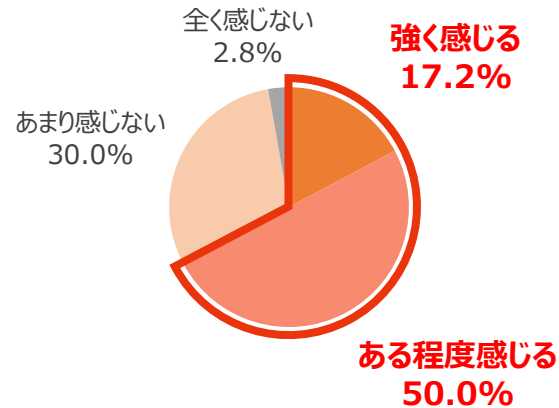
日米エンジニア人材の分布



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

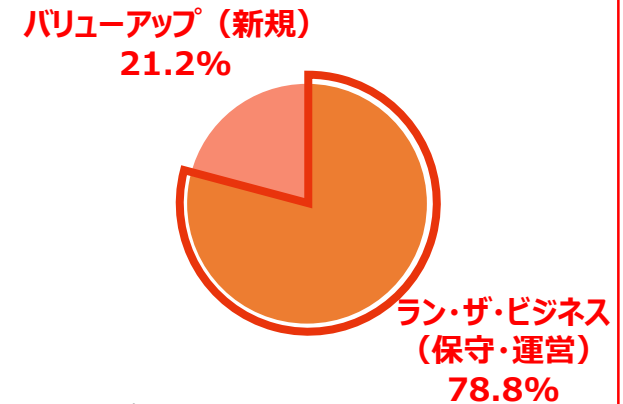
既存システムがDX（デジタルトランスフォーメーション）の足かせになっていると感じるか？



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）



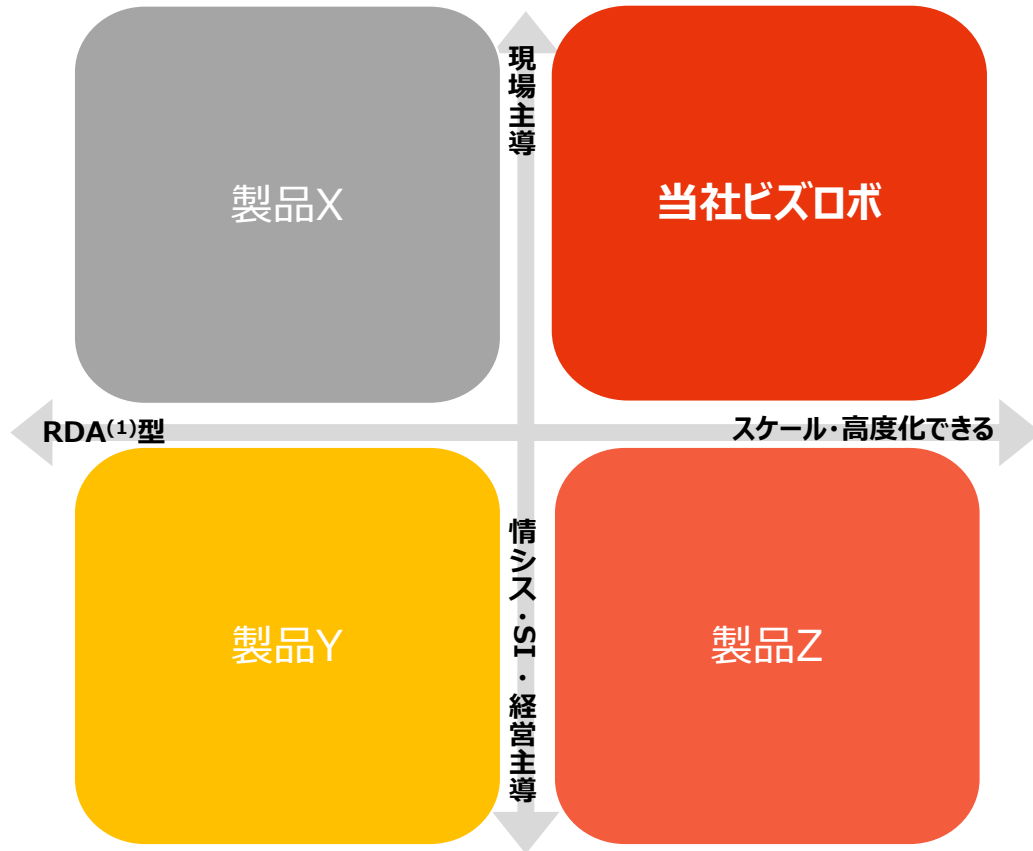
※バリューアップ：新たな付加価値を生み出すためのIT投資
ラン・ザ・ビジネス：既存システムの維持・運営のための保守費用

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

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

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」



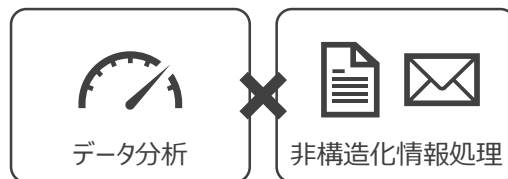
Class2

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」



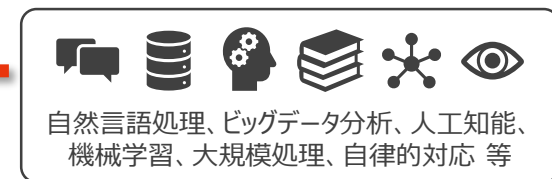
Class3

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」





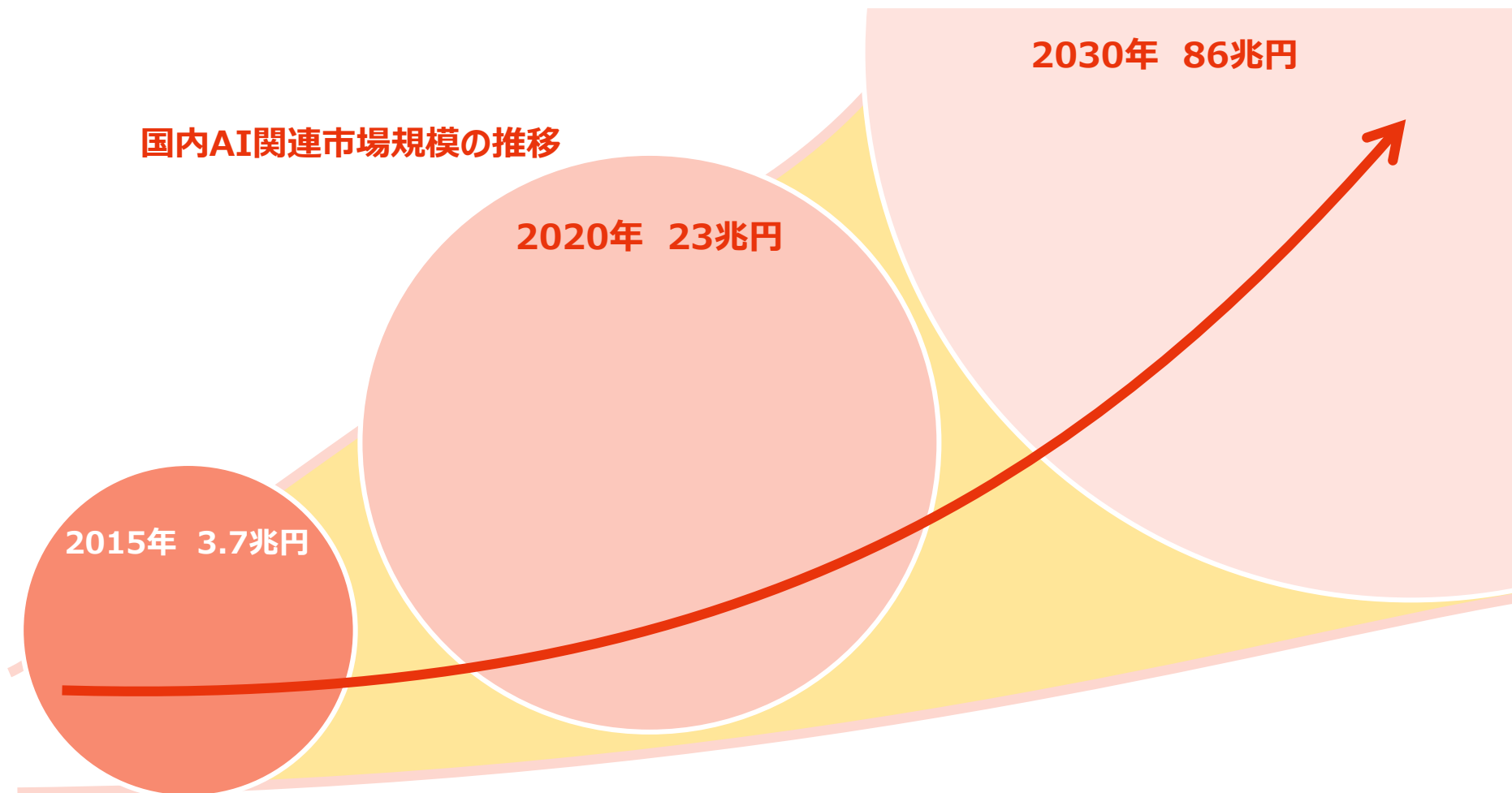
RPA
HOLDINGS

ロボットトランスフォーメーション事業

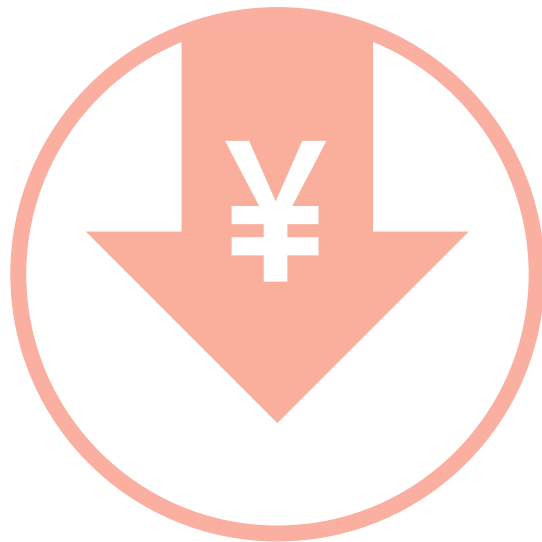
産業の再定義

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

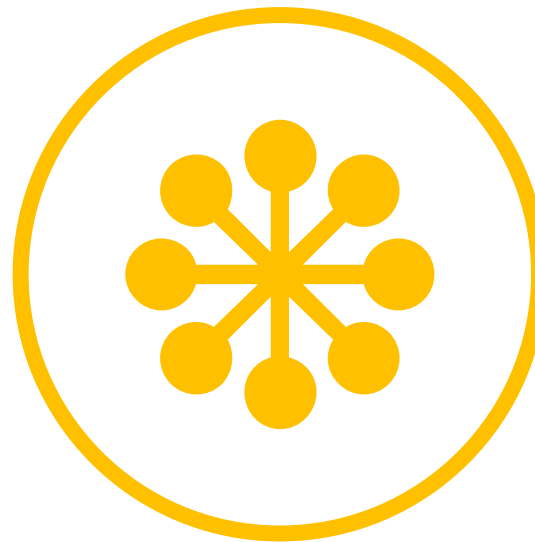


低資本



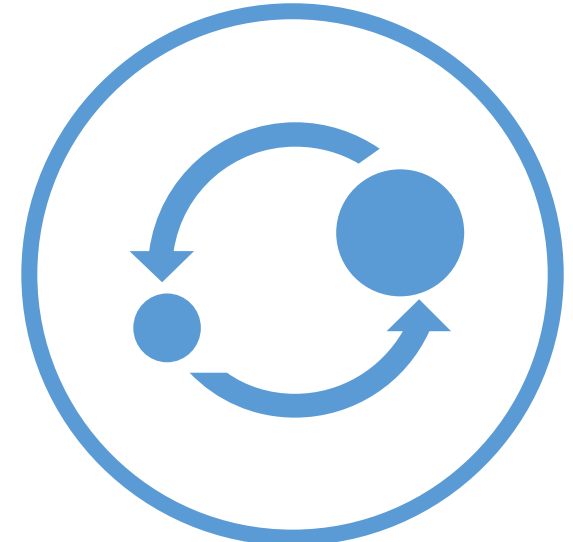
RPAのライセンスやエンジニアリングネットワークといった外部リソースの効率的な活用及びノウハウを保有しているため、すべて内製化するケースに比べて圧倒的な低コスト化を実現

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

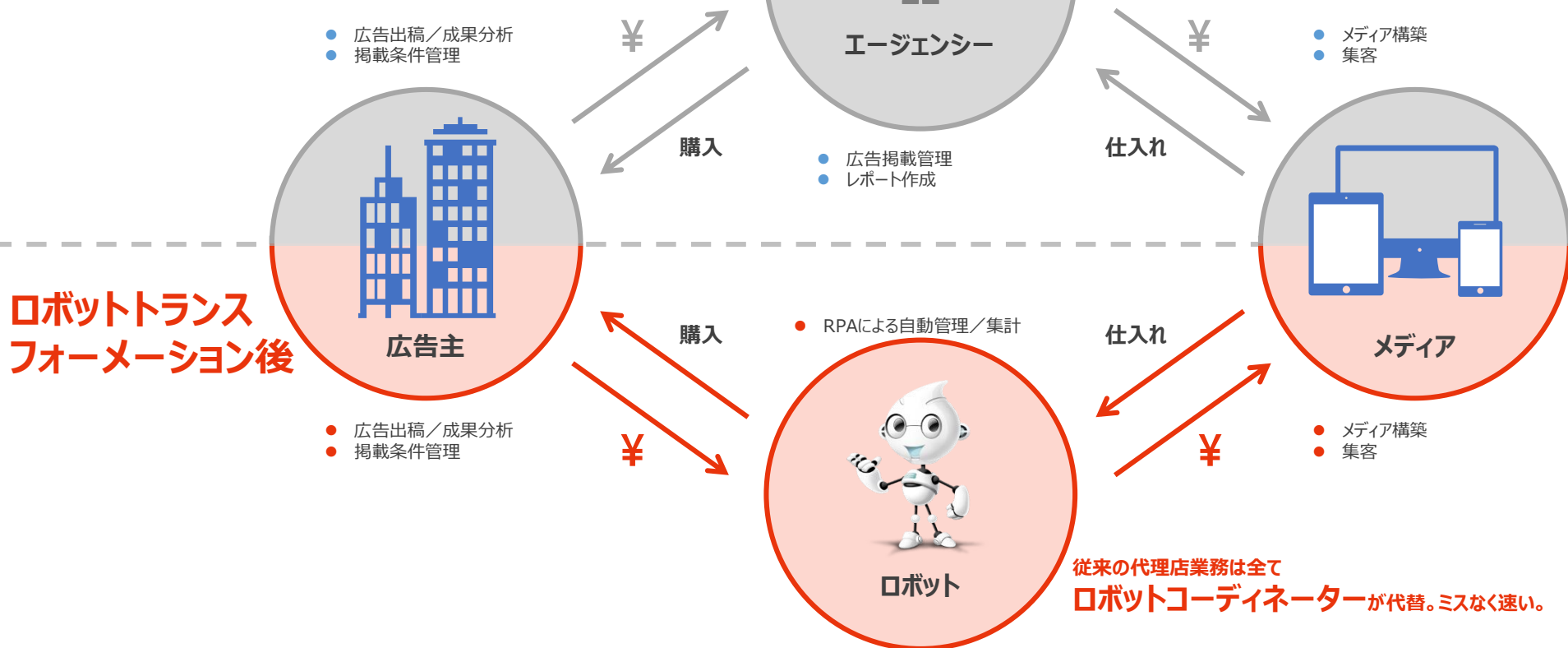


10年に及ぶロボット化のノウハウを集約化した方法論。汎用性が高く様々な業種に対して初日からベストプラクティスの展開が可能

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



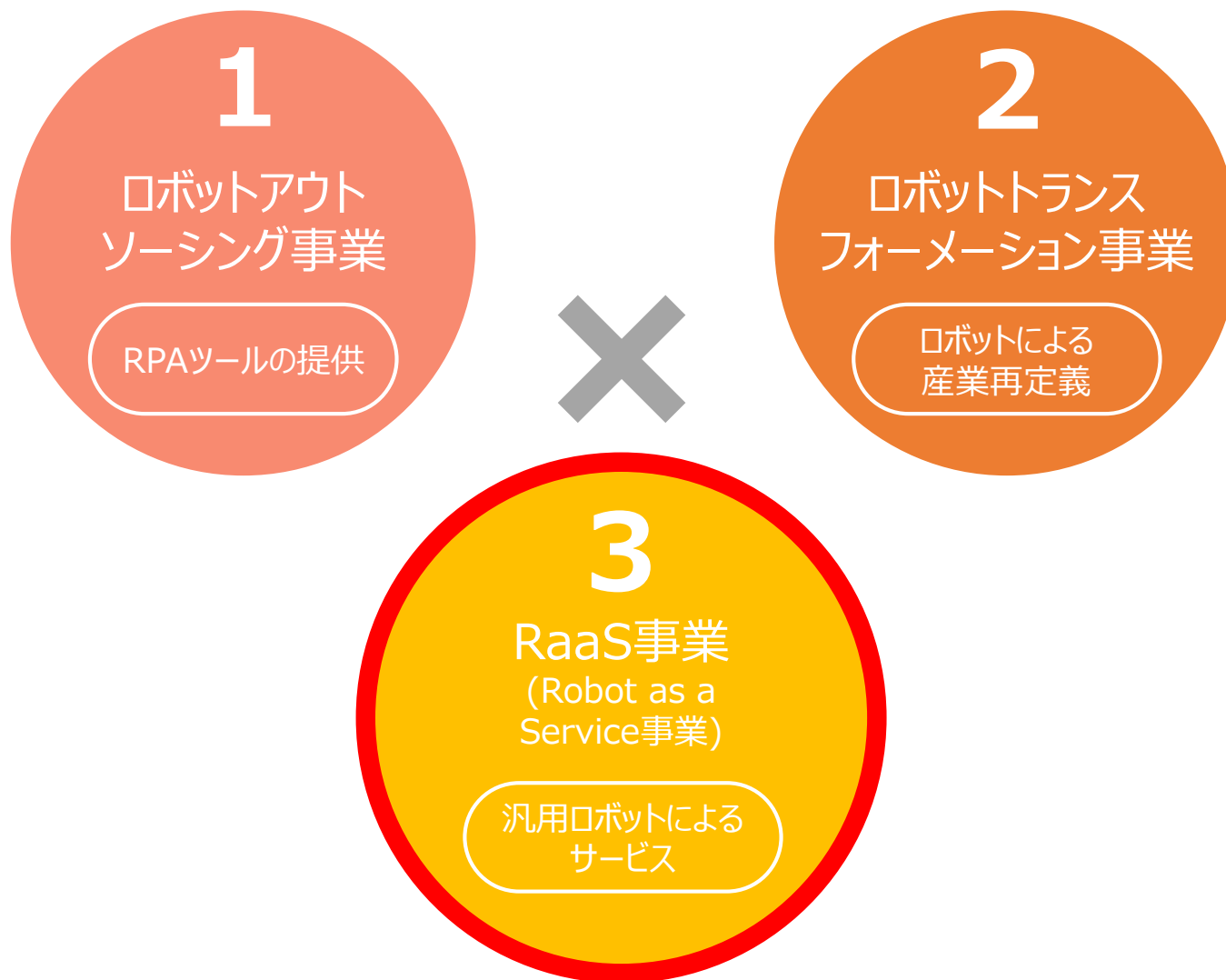


RaaS事業

更なる市場機会の拡大

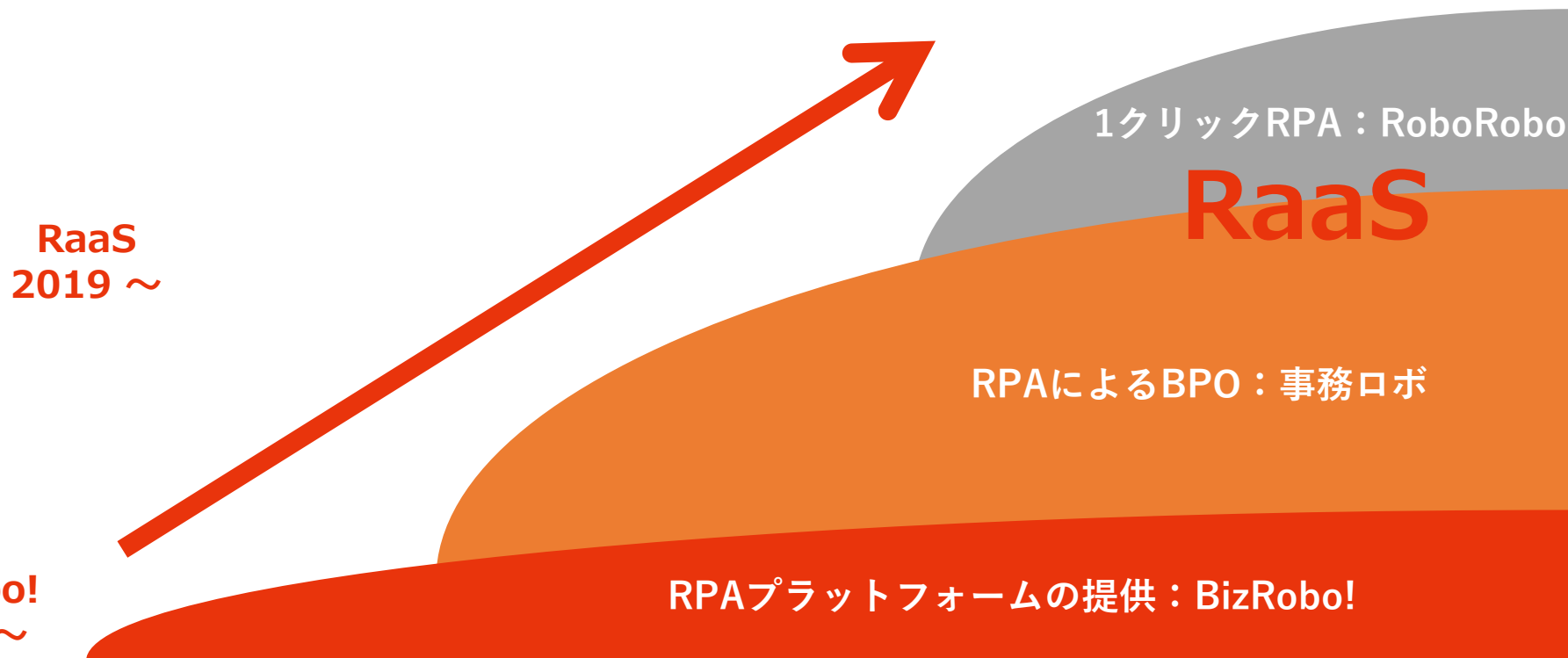
当社の成長戦略

- 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



RaaS (Robot as a Service)事業の位置付け

- RPAプラットフォームの提供で培ったノウハウをベースとした拡大



- 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 RPAによるBPO

- ✓ 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
- ✓ 領収書/請求書ロボ提供開始

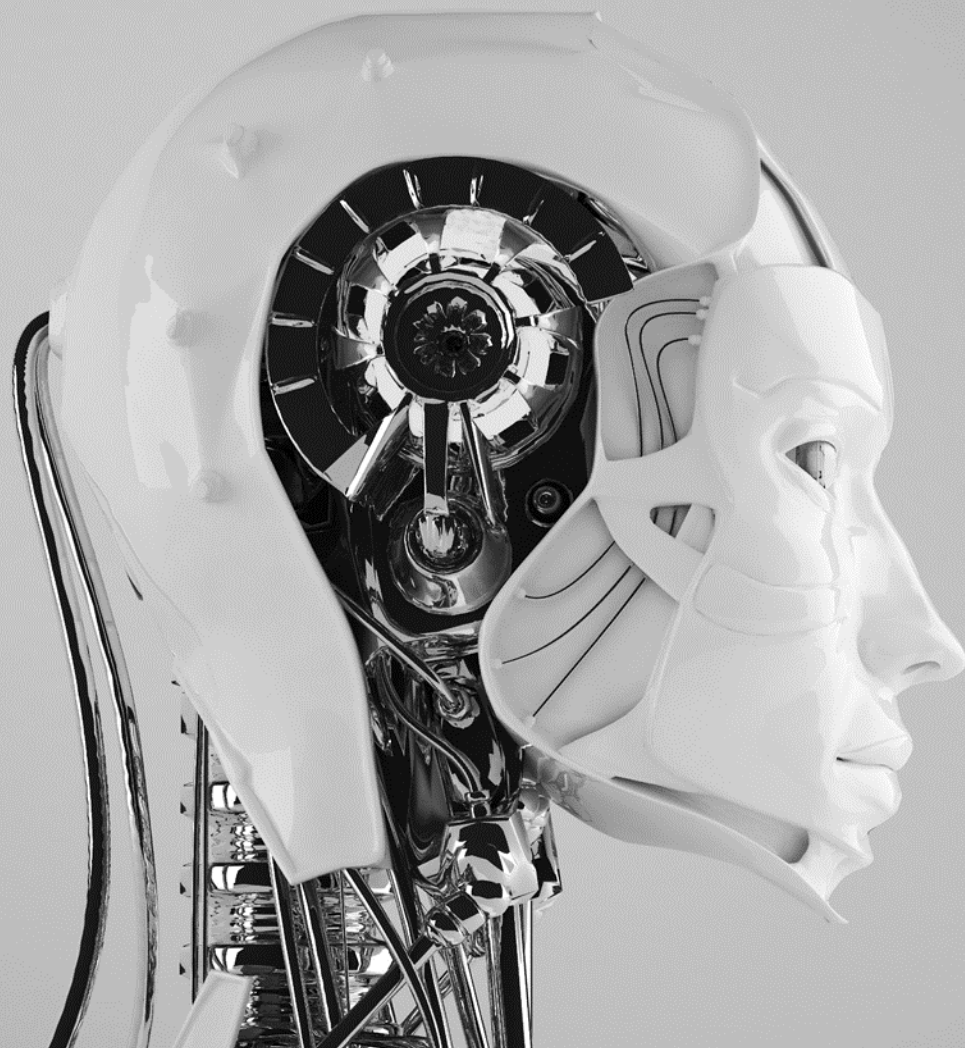
RoboRobo 1クリックRPA

- ✓ 経費精算システム「楽楽精算」向け、RPAサービスの開発・連携を開始
- NEW** ✓ 株式会社ラクスが創設する「ソリューションパートナーシップ」に参加
- NEW** ✓ 「楽楽精算」をさらに使いやすく、作業を自動化する「RoboRobo 楽楽精算RPAパック」を提供開始
- ✓ 人材紹介会社向けスカウト一括送信ロボット「RoboRobo スカウトメール」提供開始
- ✓ 求職者情報自動転記ロボット「RoboRobo リクルーティング」提供開始
- NEW** ✓ 「RoboRobo リクルーティング」が大型アップデート。業界初、履歴書・職務経歴書などPDFファイルも転記可能に
- ✓ 反社チェック一括自動検索ロボット「RoboRobo リスクチェック」

共通

業界固有の共通業務に特化

- 【医療業界】
 - ✓ 東京歯科大学市川総合病院が「BizRobo!」を導入
 - ✓ 慈恵大学と共同研究を実施
 - ✓ 社会医療法人宏潤会 大同病院が「BizRobo!」を活用開始
- 【不動産業界】
 - ✓ 不動産業界向けRPA・AIサービスを提供する「株式会社 Re-Tech RaaS (リテックラース)」を設立



04 參考資料

連結PL実績

単位：百万円

	2019年2月期 Q3	2020年2月期 Q3	前期比
売上高	5,834	7,283	+24.8%
ロボットアウトソーシング事業	2,350	2,745	+16.8%
ロボットトランスフォーメーション事業	3,114	4,338	+39.3%
RaaS	71	21	-70.1%
その他	297	177	-40.6%
営業利益	557	328	-41.0%
営業利益率	9.6%	4.5%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	317	38	-87.9%
親会社株主に帰属する当期純利益率	5.4%	0.5%	-

セグメント情報（2020/2期 第3四半期）

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	RaaS 事業	合計	その他	調整額	連結
売上高	2,837	4,628	44	7,511	223	△451	7,283
外部顧客への売上	2,745	4,338	21	7,105	177	-	7,283
セグメント間の内部売上高又は振替高	91	290	23	405	46	△451	-
セグメント利益	174	503	△162	515	70	△257	328
セグメント利益率	6.1%	10.9%		6.9%			4.5%

連結BS増減比較

単位：百万円

	2019年2月期	2020年2月期 Q3末	増減
流動資産	7,569	14,403	6,834
現金及び預金	5,875	12,749	6,873
固定資産	2,074	3,497	1,422
資産合計	9,644	17,901	8,257
流動負債	2,600	2,907	307
固定負債	1,397	1,880	482
負債合計	3,997	4,787	790
(有利子負債)	2,008	3,320	1,312
資本金	2,148	5,874	3,726
資本剰余金	2,284	6,010	3,726
利益剰余金	1,184	1,222	38
純資産合計	5,647	13,113	7,466

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
コーディネートへシフトし、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

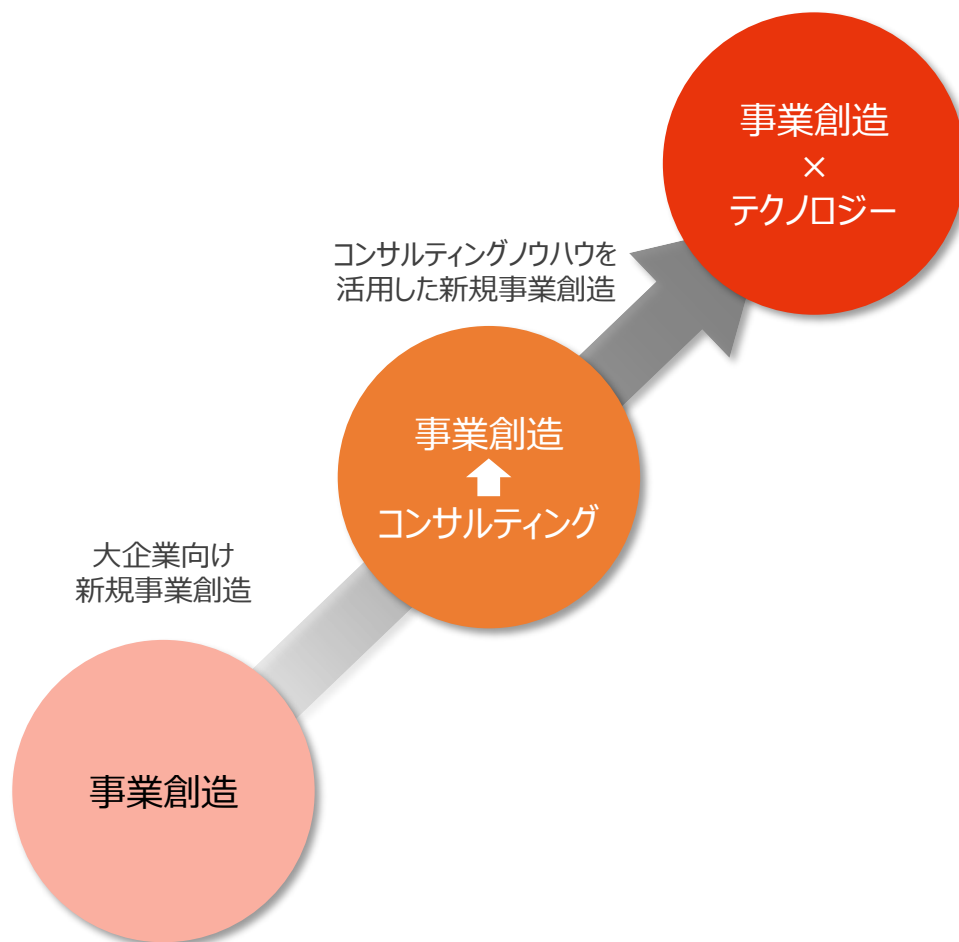
社名	RPAホールディングス株式会社 RPA Holdings, Inc. (英訳名)	
設立	2000年4月	
資本金	5,874,866,555円	
所在地	東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル13F	
役員	代表取締役 取締役 取締役 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員)	高橋 知道 大角 暢之 松井 哲史 西木 隆 羽入 敏祐 永井 栄一 高橋 秀明 増田 吉彦
事業内容	純粋持ち株会社	
グループ会社	RPAテクノロジーズ株式会社 RPAエンジニアリング株式会社 株式会社セグメント オープンアソシエイツ株式会社 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

RaaS事業

- 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

- セールスアウトソーシング事業

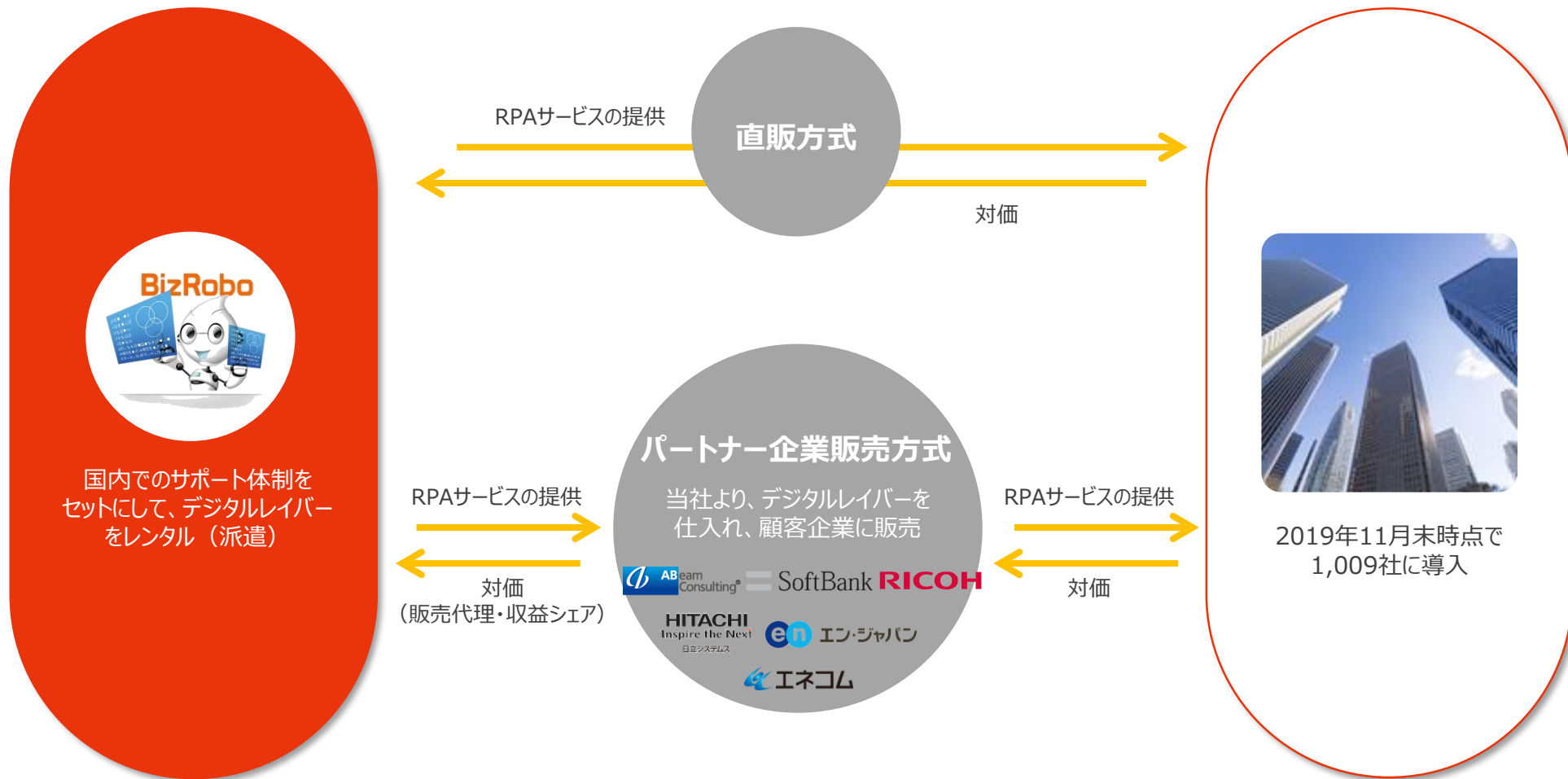
その他事業

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

当社グループ

顧客企業



ロボットトランスフォーメーション事業概要①

- 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

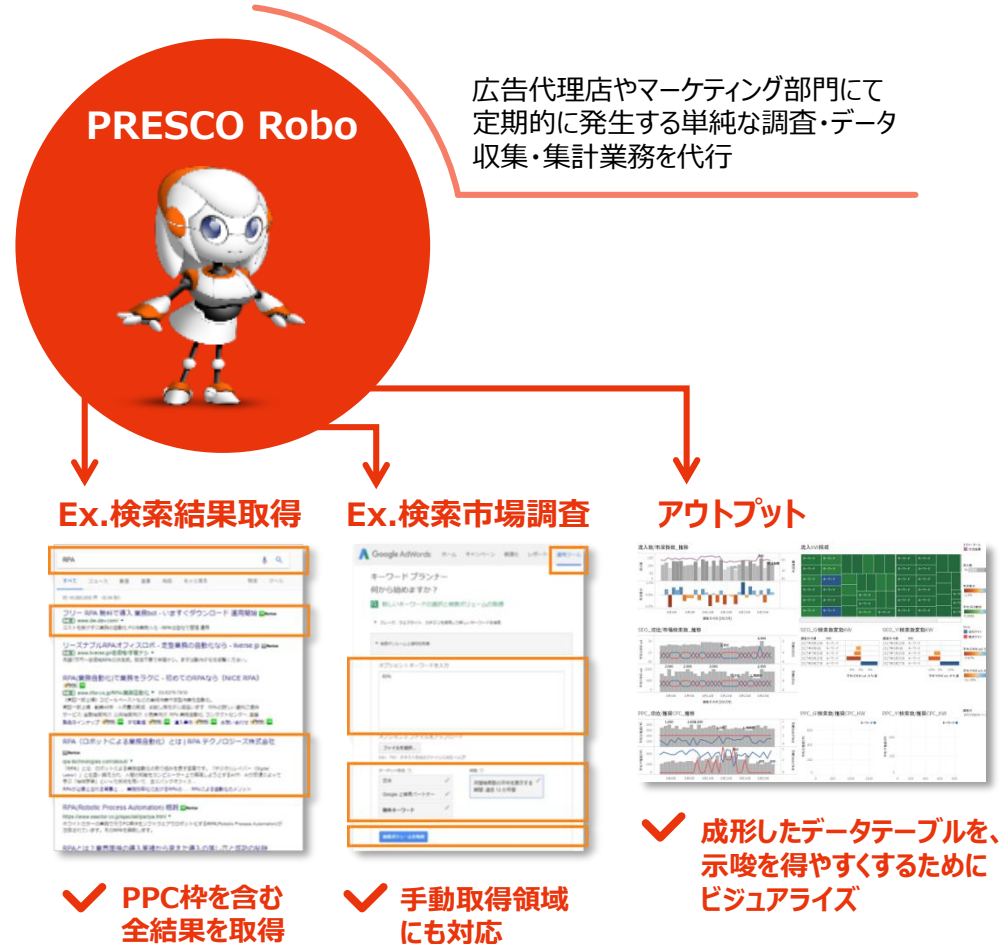
- ロボットトランスフォーメーション事業における最初の領域。成果報酬型プロモーション（アフィリエイト）を軸としたサービスを展開
- オンライン広告業界を対象に、データ収集・集計・レポート業務の代行する「PRESCO Robo」のサービスを展開
- 前期までは医療系人材領域に特化し、徹底的なロボット化を推進。今期よりロボット化したサービスを他領域にも展開開始

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



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。