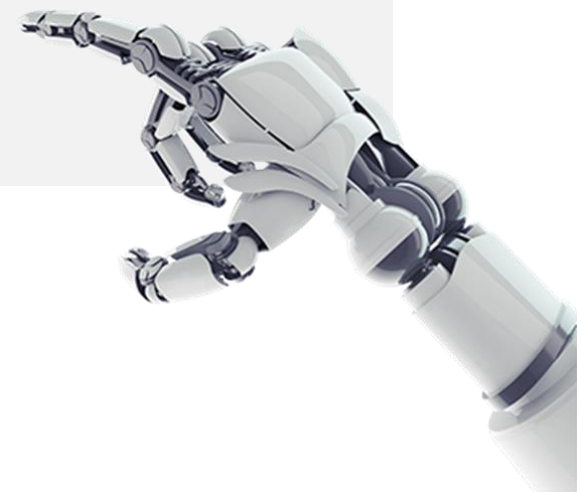


目次

01	連結業績ハイライト	P.2
02	2022年2月期 業績予想	P.16
03	成長戦略	P.21
04	参考資料	P.34



01 連結業績ハイライト

2021年2月期 連結業績

ロボットトランスフォーメーション事業が牽引し、売上は前期比+11%伸長、RaaS事業の立ち上げに向けた先行投資263百万円を吸収した上でEBITDAは前期比+32%、営業利益は前期比+13%

単位：百万円

	2020年2月期	2021年2月期	前期比
売上高	10,070	11,206	11.3%
EBITDA*	1,014	1,346	32.7%
営業利益	471	532	13.0%

*:EBITDA =経常利益+純支払利息+減価償却費 (のれん償却費含む)

□ロボットアウトソーシング事業

- 「BizRobo!Basic」、「BizRobo!mini」、2020年8月に提供を開始した「BizRobo!Lite」ともに導入企業が増加し、ライセンスのストック収入は拡大
- 売上の前年比での減少は、スポットのエンジニアリングビジネスの受注が、コロナウイルスの影響で大幅に減少したことによるもの。但し、エンジニアリングビジネスは利益率が低く、利益への影響は少ない
- ライセンスビジネスに注力、ストック収入中心の構造となり利益率は大幅に改善、販管費も構造的にスリム化し、EBITDAは前期比32%増

□ロボットトランスフォーメーション事業

- 金融、通信カテゴリが大きく伸長し、売上高は前期比25%増、売上の拡大に伴いEBITDAも伸長

RaaS事業

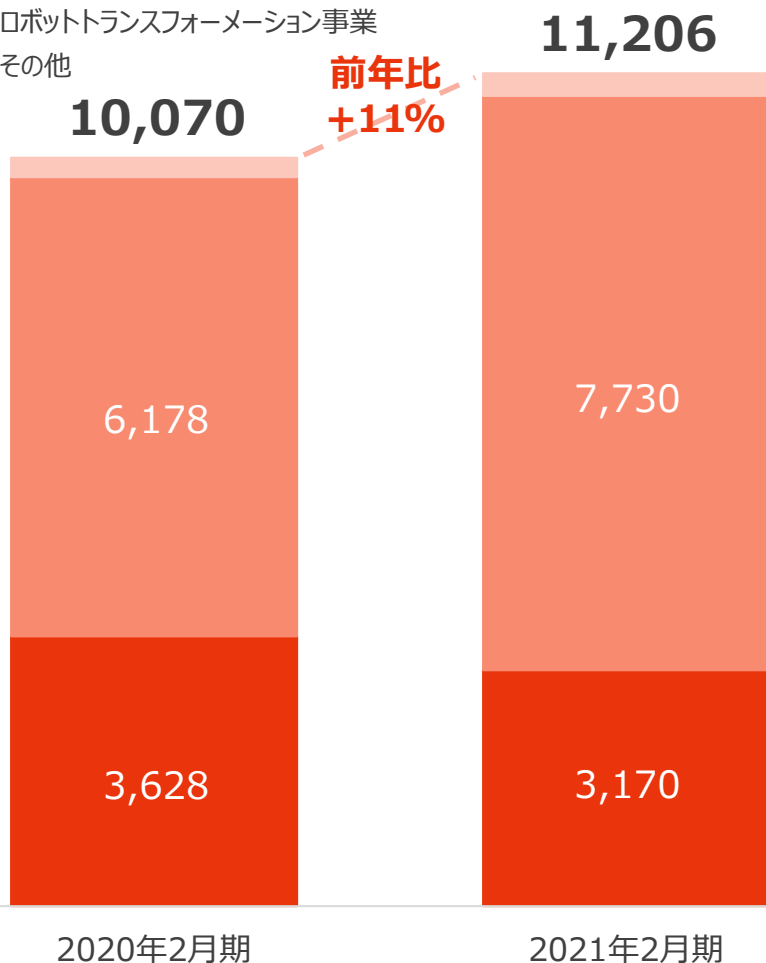
- 「RoboRobo」を中心に、引き続き事業開発等の先行投資を実施
- 無料トライアルユーザーは順調に増加し、収益化に向けた最終フェーズへ

連結業績ハイライト②

- ロボットトランスフォーメーション事業が牽引し、売上は前期比+11%で伸長
- RaaS事業の立ち上げに向けた先行投資263百万円を吸収した上でEBITDAは前期比+32%

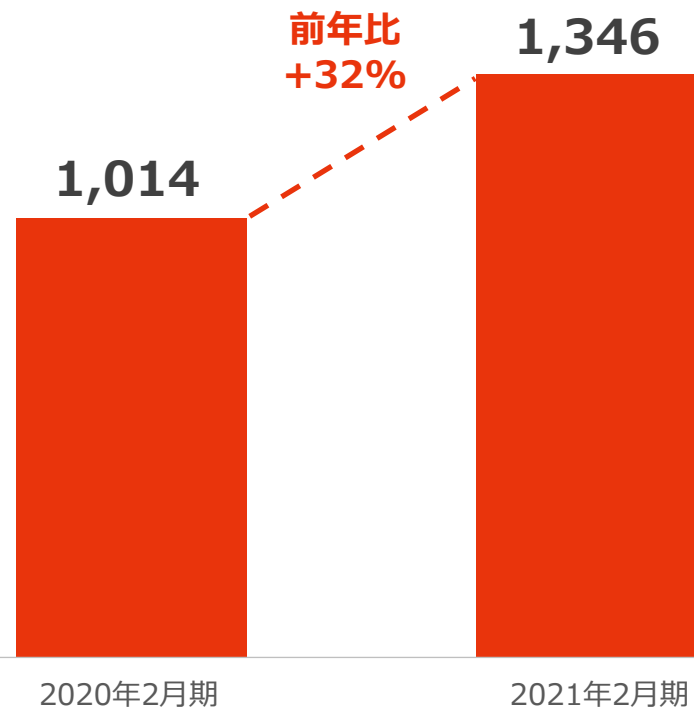
売上高

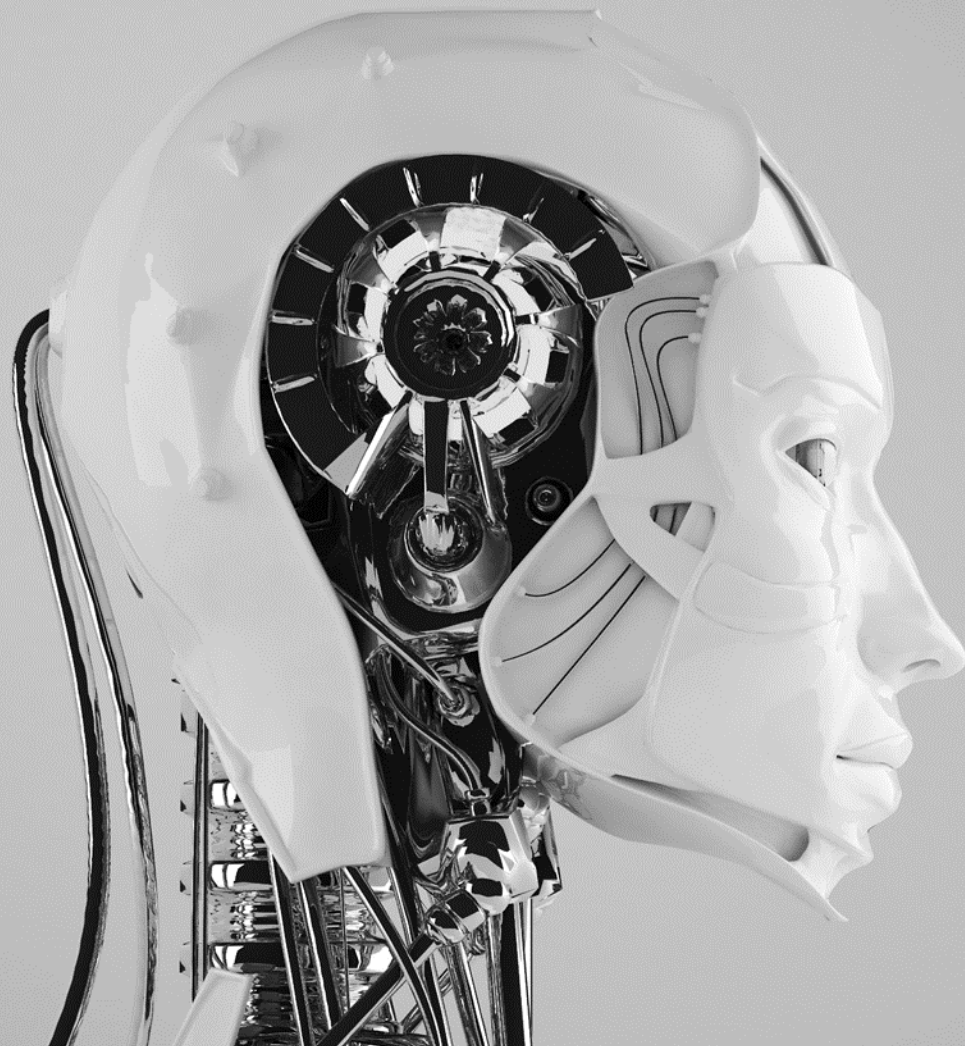
- ロボットアウトソーシング事業
 - ロボットトランスフォーメーション事業
 - その他
- 単位：百万円



EBITDA

EBITDA = 経常利益 + 純支払利息 + 減価償却費 (のれん償却費含む)
単位：百万円





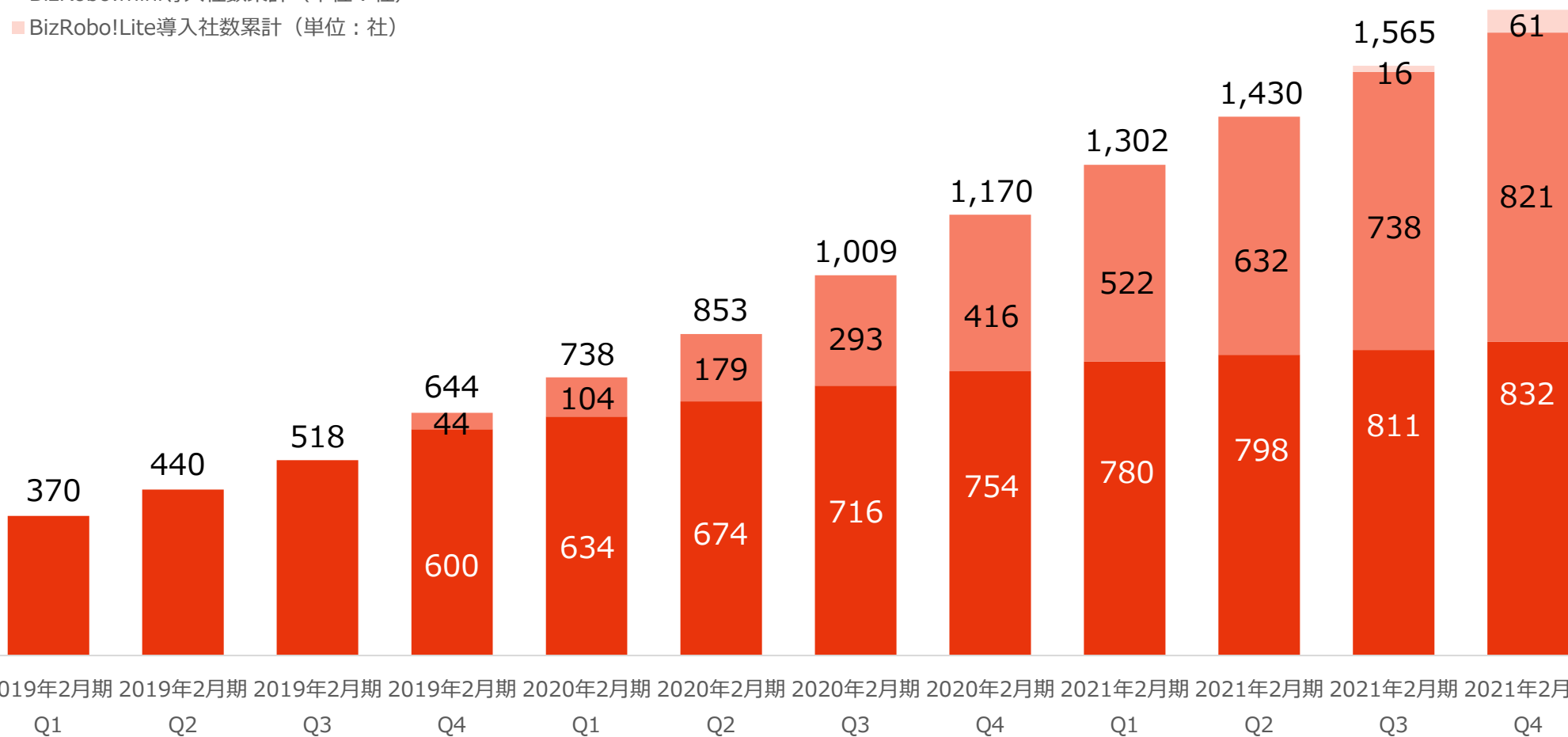
ロボットアウトソーシング事業ハイライト

ロボットアウトソーシング事業ハイライト①

- 2021年2月末時点で累計1,714社の企業に導入
- 2020年8月に提供を開始した「BizRobo!Lite」の導入も進展

- BizRobo!Basic導入社数累計（単位：社）
- BizRobo!mini導入社数累計（単位：社）
- BizRobo!Lite導入社数累計（単位：社）

1,714

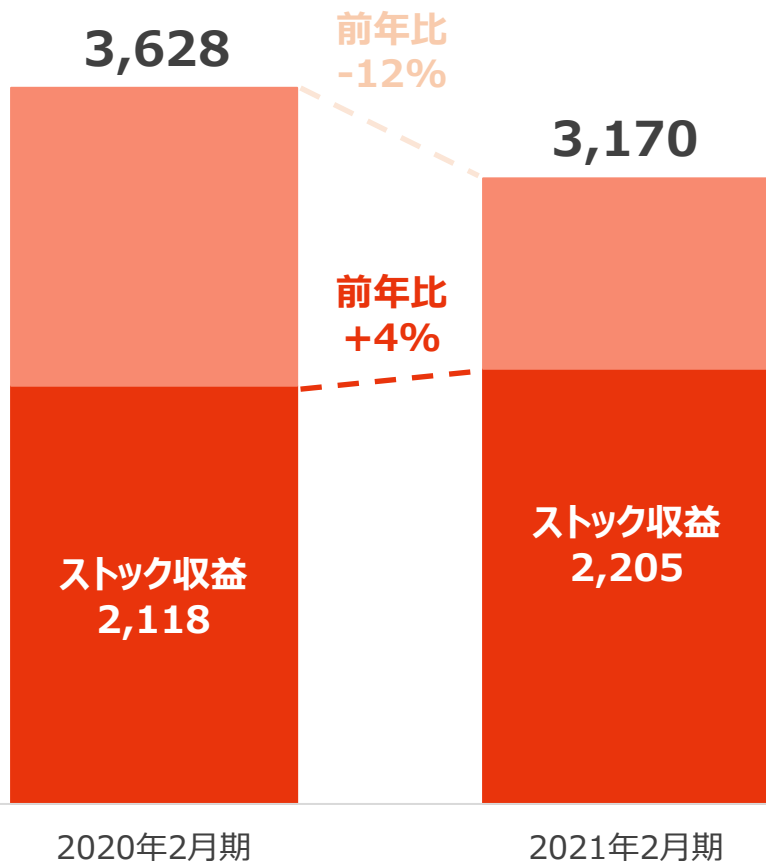


ロボットアウトソーシング事業ハイライト②

- 「BizRobo!Basic」、「BizRobo!mini」、2020年8月に提供を開始した「BizRobo!Lite」ともに導入企業が増加し、ストック収益は増加
- 売上の減少はスポット型のエンジニアリングビジネスの受注減によるもの。利益率は低く利益への影響は少ない
- ストック収益中心の構造となり利益率は大幅に改善、販管費も構造的にスリム化し、EBITDAは前期比32%増

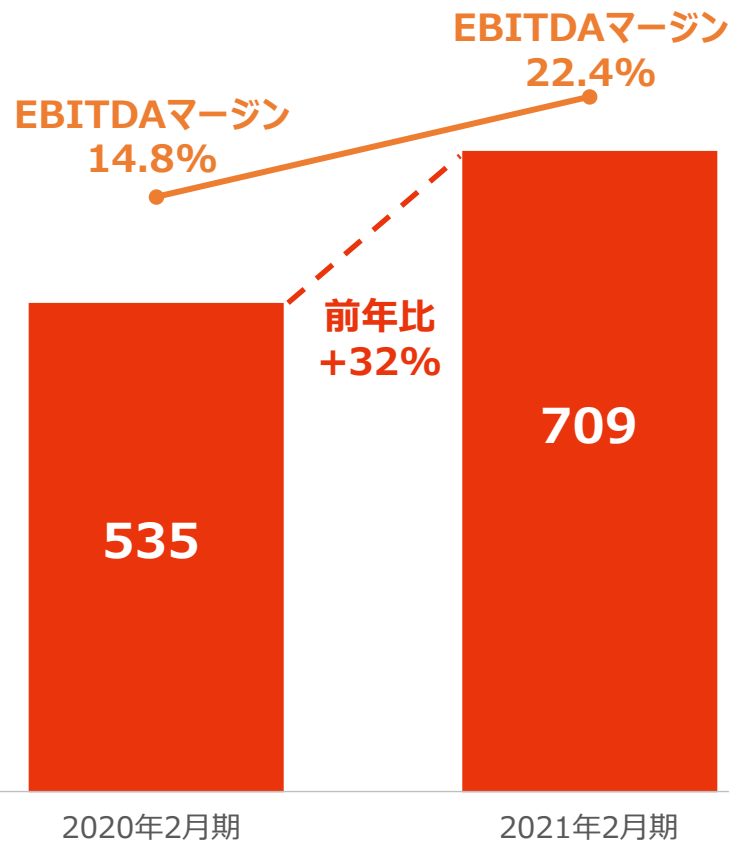
ロボットアウトソーシング事業売上高

単位：百万円



ロボットアウトソーシング事業EBITDA

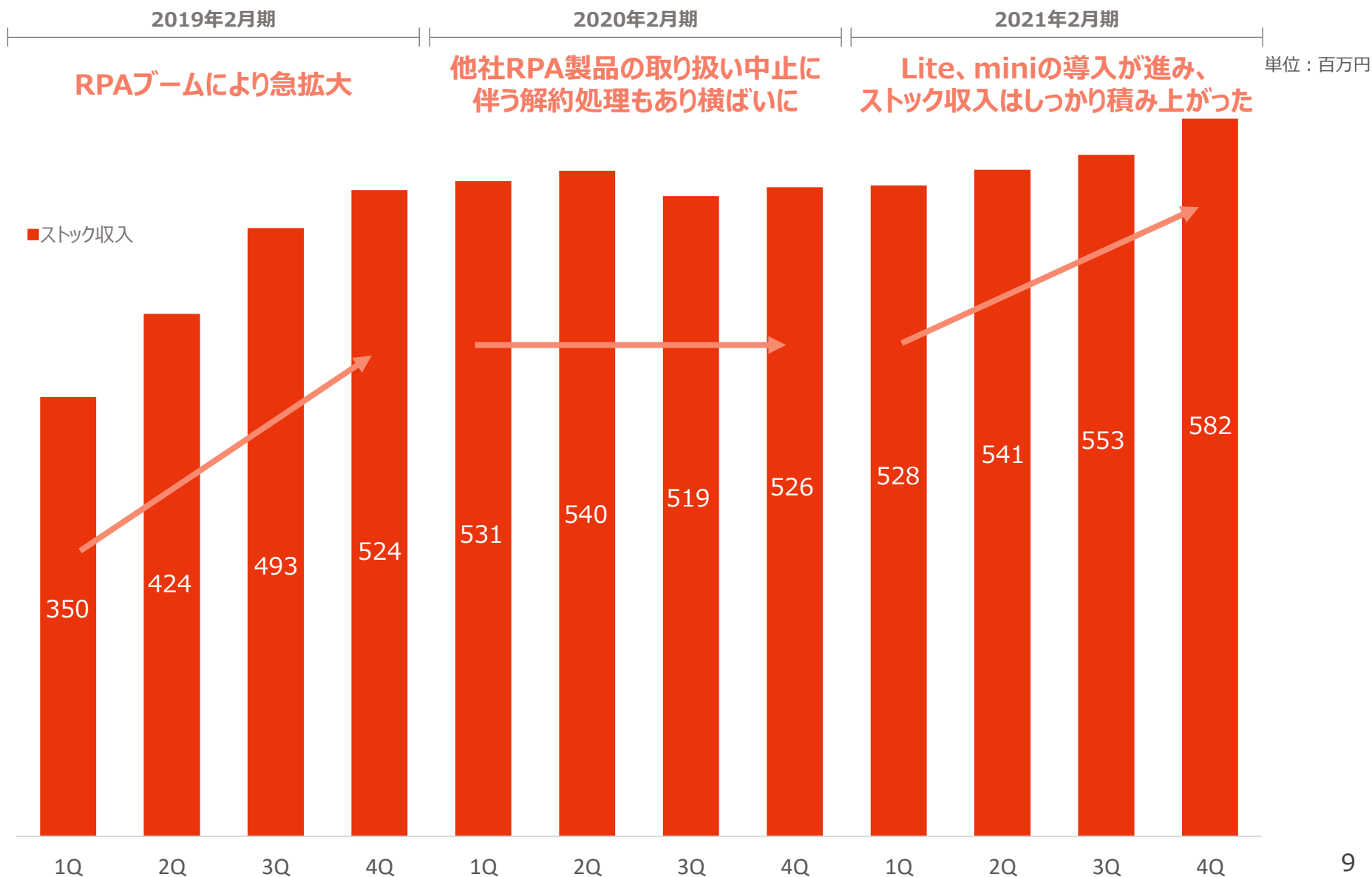
EBITDA = セグメント利益 + 減価償却費 (のれん償却費含む)
単位：百万円



*: EBITDAマージン = EBITDA/売上

ロボットアウトソーシング事業ハイライト③

■ 他社RPA製品の取り扱い中止に伴う解約処理も完了し、BizRobo！ライセンスのストック収入は順調に積み上がった。



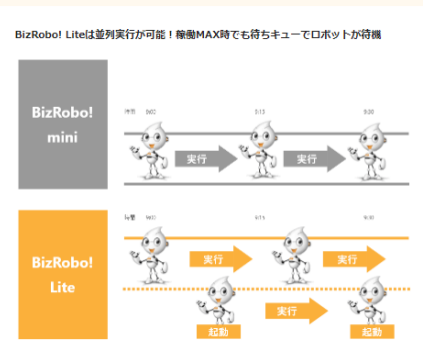
ロボットアウトソーシング事業トピックス

- 「BizRobo! Lite」をリリース
～高機能サーバー型RPAをより気軽に利用可能に～

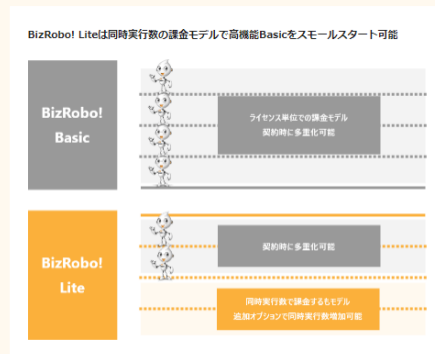
- オンライン対応強化

	BizRobo! mini	BizRobo! Lite	BizRobo! Basic
認証	インターネット認証	ローカル認証	ローカル認証
実行環境	ローカル実行	・ローカル実行 ・サーバ実行	・ローカル実行 ・サーバ実行
課金対象	アカウント	実行帯域	ライセンス
同時実行	不可	可能	可能
管理機能	BizRobo! Launcher	Management Console	Management Console
年間基本 利用料金	90万円	120万円～180万円	720万円

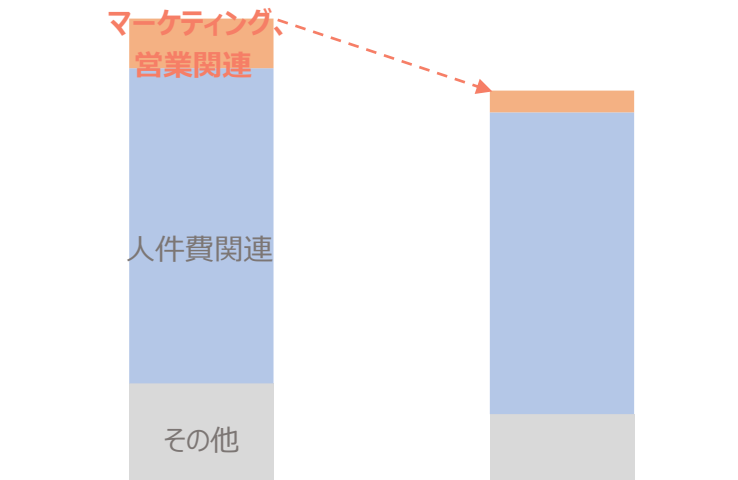
Liteとminiの比較



LiteとBasicの比較



- ✓ 従来型のマーケティング活動から、コロナ下でのオンライン中心の活動へのシフト、対面型のみの営業活動からオンライン併用へのシフト、その他コストコントロールの強化も進めた結果として、マーケティング、営業関連費用が減少
- ✓ 顧客獲得単価も低減
- ✓ 今後もオンライン、リモートワークを継続するため、販管費は構造的にスリム化



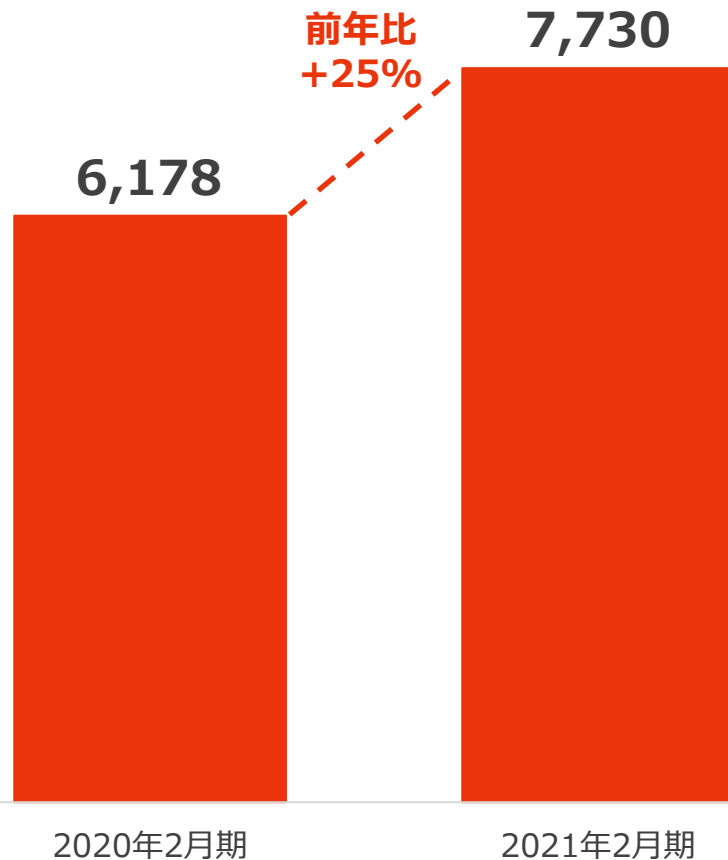
ロボットトランスフォーメーション事業ハイライト

ロボットトランスフォーメーション事業 ハイライト①

- 金融、通信カテゴリが伸長し、売上高は前年同期比25%増加
- その他事業のメディア事業が、コロナの影響で広告出稿、イベント開催がなくなったことで、スポット収入が大きく減少。アフィリエイト事業の利益は成長したものの、EBITDAは前期比5%の小幅な伸長

ロボットトランスフォーメーション事業売上高

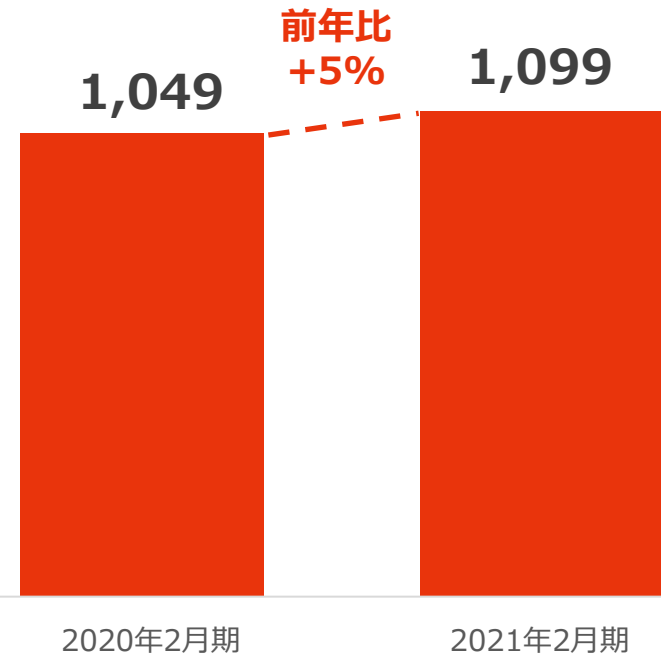
単位：百万円



ロボットトランスフォーメーション事業EBITDA

EBITDA = セグメント利益 + 減価償却費 (のれん償却費含む)

単位：百万円

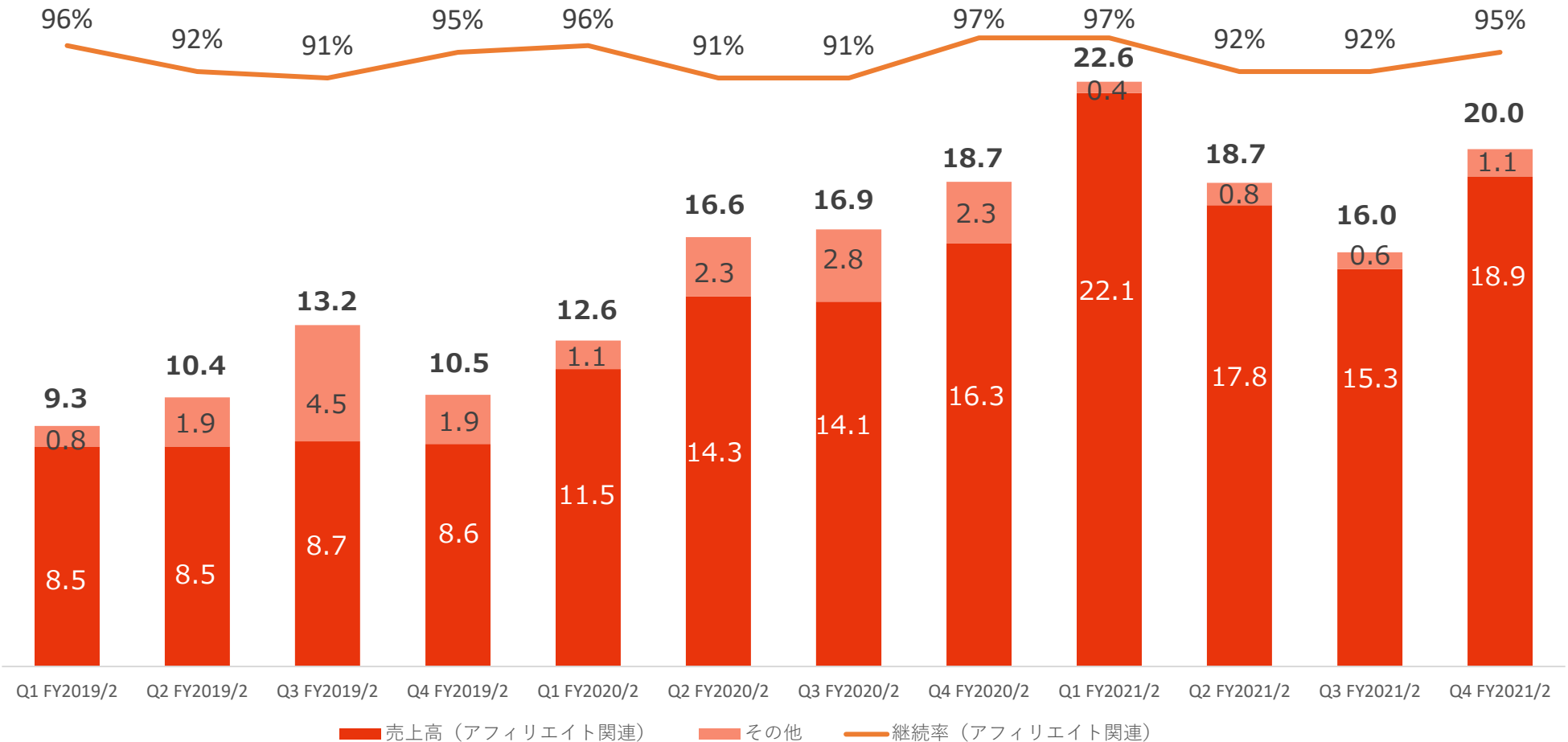


ロボットトランスフォーメーション事業 ハイライト②

- 金融、人材カテゴリがQonQで売上が増加
- その他事業のメディア事業は、コロナの影響で広告出稿、イベント開催がなくなったことで、スポット収入は大きく減少

売上

単位：億円



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



RaaS事業トピックス

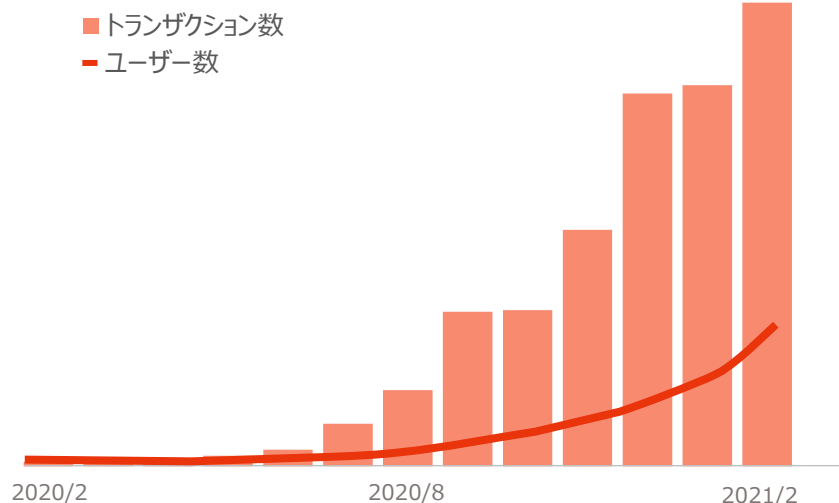
RaaS事業トピックス

- RoboRobo無料トライアルユーザーは今期に入って順調に増加、ユーザーがRoboRoboで処理した業務量も拡大
- 有料ユーザーへの転換も視野に入ってきた

- SBI証券監修「RoboRoboコンプライアンスチェック」販売開始



RaaSユーザー数、業務処理トランザクション数推移





02 2022年2月期 業績予想

□ロボットアウトソーシング事業

- ブーム→幻滅期を経て普及期に入ったRPA市場において、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、BizRobo!Liteで全国の中堅中小企業をメインターゲットにユーザー数の拡大を図り、ストック収入の拡大を図る
- スポット型のエンジニアリング等の受託型案件は2021年2月期同等でそれほど見込んでいない。2022年2月期もライセンスビジネスに注力、エンジニアリングビジネス収益は追わない方針
- 売上は受託型案件を見込まないことで伸びは大きくはないものの、ライセンス収入中心の収益構造、ストック収入の積み上げにより、セグメント利益率は改善する見通し

□ロボットトランスフォーメーション事業

- ロボタイゼーションによる競争優位性を武器に、3,000億円超の国内アフィリエイト広告市場において取扱高、取扱シェアの拡大を図る
- 金融、人材、通信分野で取扱シェアの拡大を進めるとともに、未参入分野への新規参入により、取扱高を拡大する
- 2022年2月期は取扱高、取扱シェアの拡大を最優先し、積極的に販促費を投じる方針

RaaS事業

- 既にローンチしているコンプライアンス、リクルーティング関連のプログラムで無料ユーザーの拡大、有料ユーザーへの転換を進め、売上獲得を図る。
- 引き続き先行投資フェーズとして新しい分野のサービス開発を進める
- 各サービスの立ち上がり状況をみながら、ユーザー獲得に向けたマーケティング投資を進める方針

2022年2月期 業績予想

売上は前期比+11.5%、RaaS事業の先行投資を吸収した上でEBITDAは前期比+11.4%、
営業利益は前期比+37.1%

単位：百万円

	2021年2月期	2022年2月期	前期比
売上高	11,206	12,500	11.5%
EBITDA*	1,345	1,500	11.4%
営業利益	532	730	37.1%



事業方針

デジタルトランスフォーメーションの潮流

事業拡大の機会

- ① 既存システムの自動化・リモートワークを目的としたRPAの活用が進展
オンプレミス、レガシーシステム、SaaS、紙帳票等の人・システム・業務間の連携ニーズが企業規模を問わず、あらゆる企業で進展・加速する
- ② DXの急加速に伴うDXツールとしてのRPA・AIの活用が進展
現場主導のBizRobo!の活用、AI連動による高度化
- ③ 非中核・非競争業務領域におけるBPO化が加速
コスト削減を目的に、ROIが明確なBPO化の流れが定着
Robot BPO『RoboRobo』、RPAを活用したBPO『事務ロボ』へのニーズ



03 成長戦略

RPA HOLDINGS

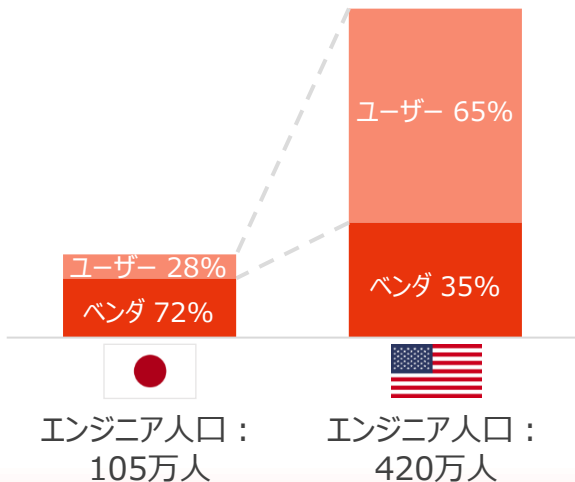
PLANNED	RUNNING
01:29:18	01:51:33
DOWN TIME	00:00:00
SETUP	00:30:00

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

エンドユーザーにおける エンジニアの不足

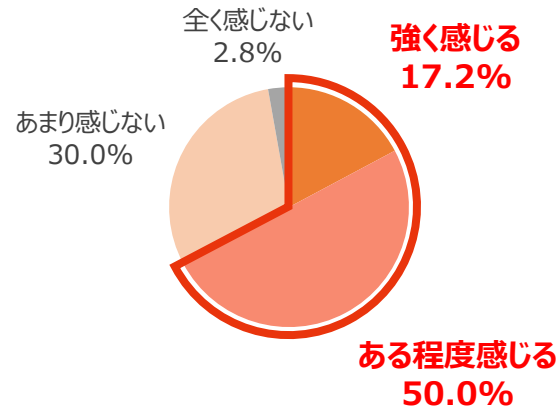
日米エンジニア人材の分布



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

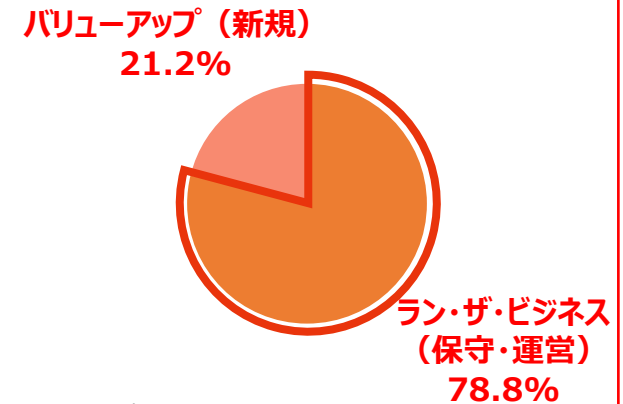
既存システムがDX（デジタルトランスフォーメーション）の足かせになっていると感じるか？



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）



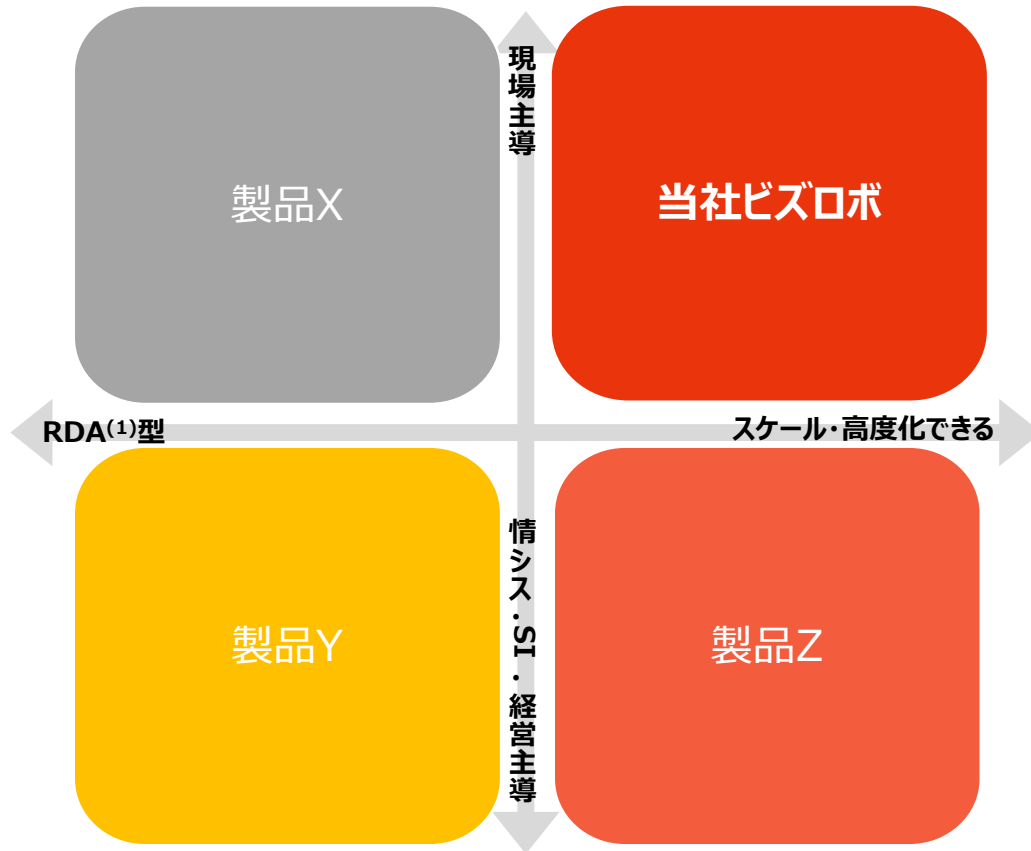
※バリューアップ：新たな付加価値を生み出すためのIT投資
ラン・ザ・ビジネス：既存システムの維持・運営のための保守費用

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

カスタマーサクセスの
更なる強化による
ロボット活用の定着、拡大

c

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



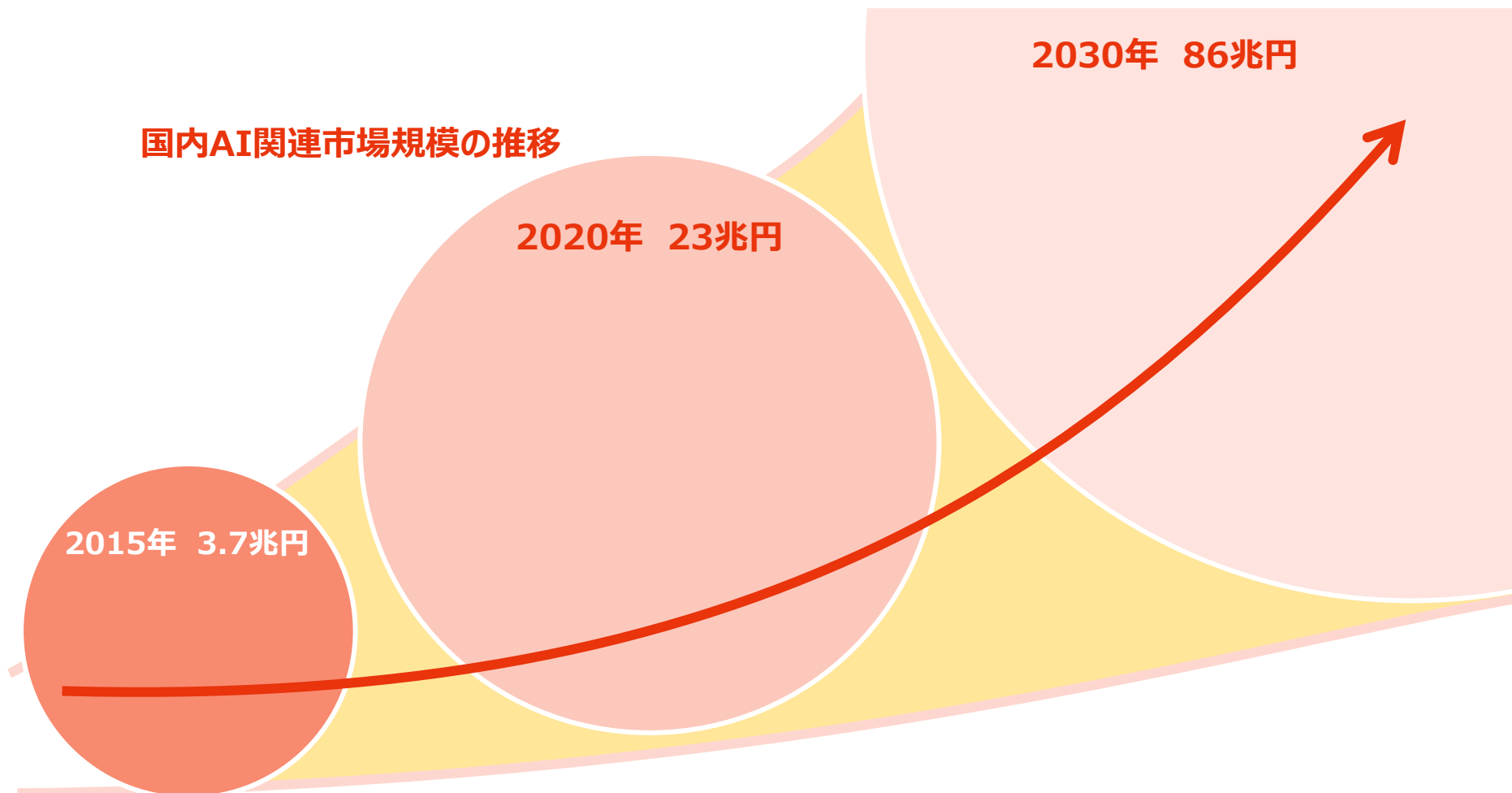
RPA
HOLDINGS

ロボットトランスフォーメーション事業

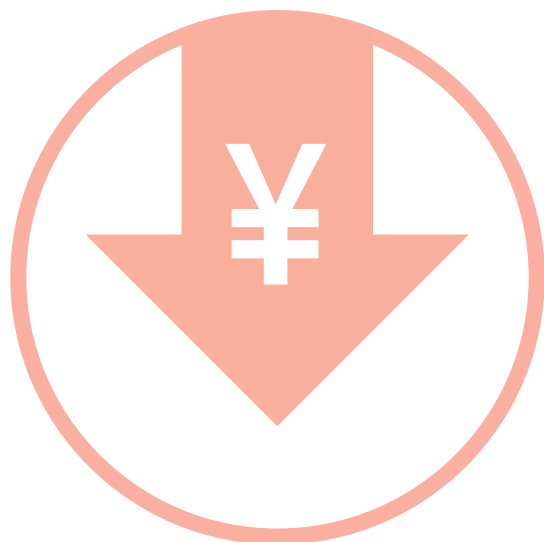
産業の再定義

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

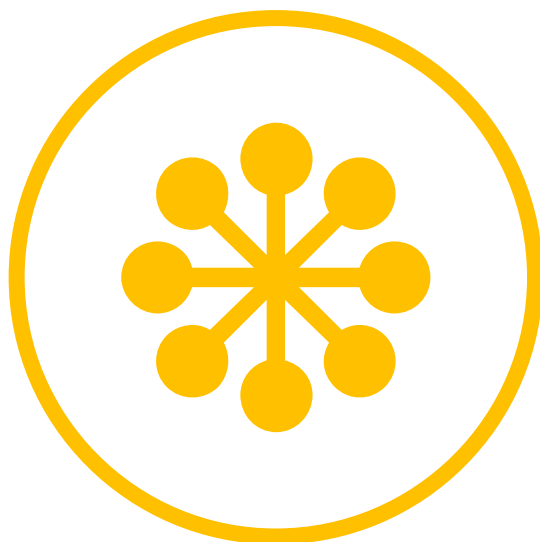


低資本



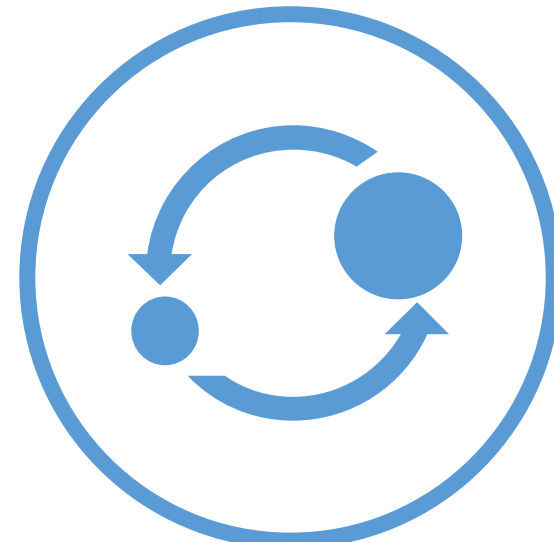
RPAのライセンスやエンジニアリングネットワークといった外部リソースの効率的な活用及びノウハウを保有しているため、すべて内製化するケースに比べて圧倒的な低コスト化を実現

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

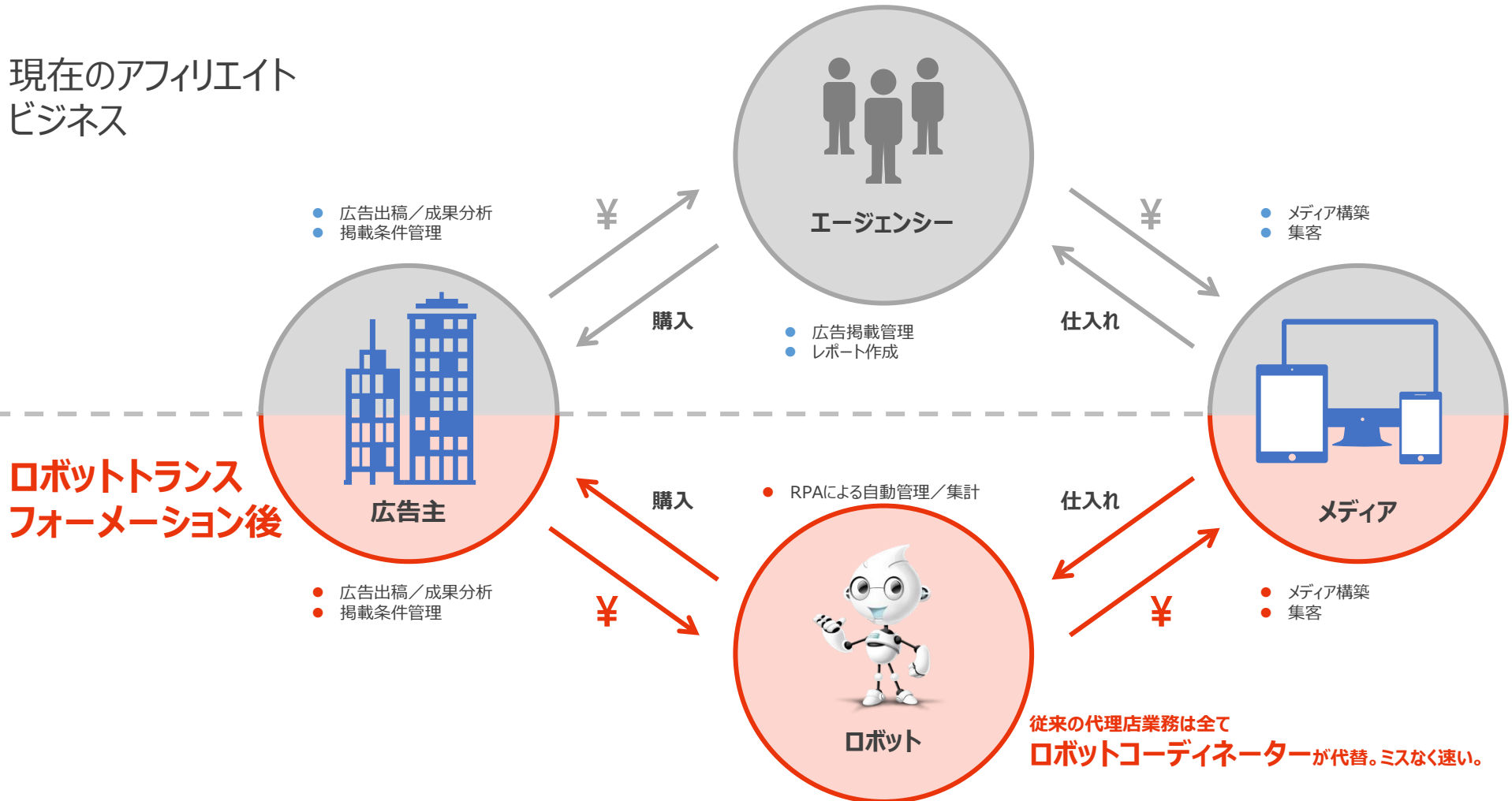


10年に及ぶロボット化のノウハウを集約化した方法論。汎用性が高く様々な業種に対して初日からベストプラクティスの展開が可能

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



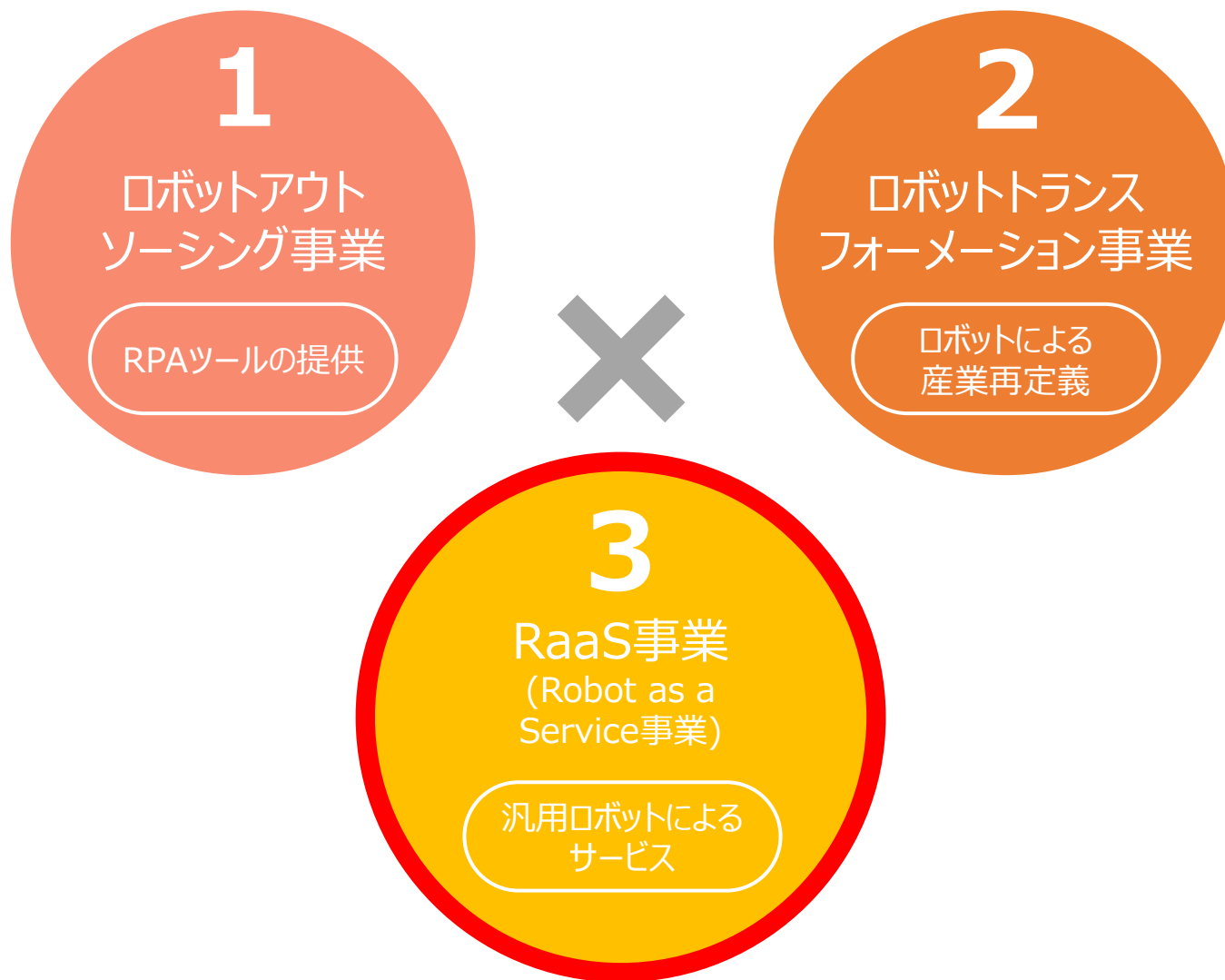


RaaS事業

更なる市場機会の拡大

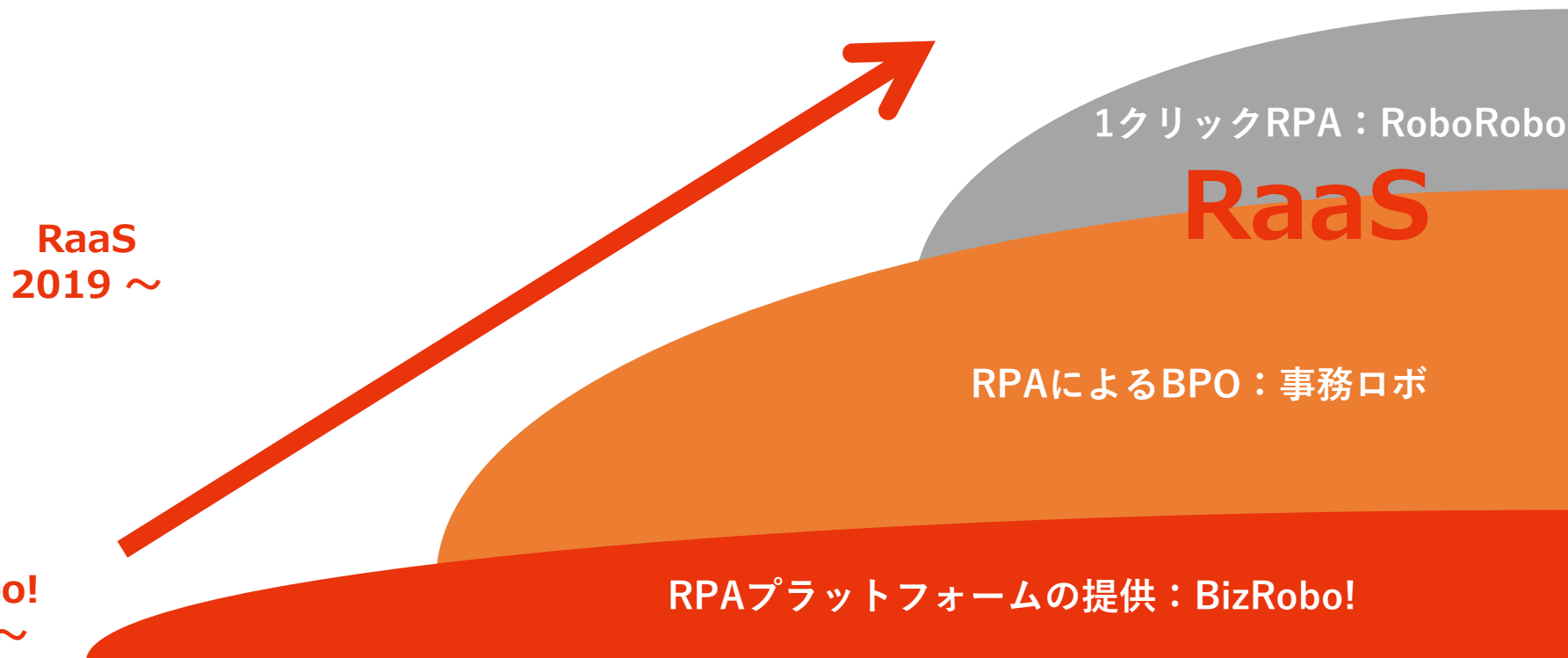
当社の成長戦略

- 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

RoboRobo

1クリックRPA

- ✓ 企業のコンプライアンスチェックを自動化する「RoboRoboコンプライアンスチェック」をリニューアルリリース
- ✓ 「RoboRobo与信チェックサービス」を提供開始
- ✓ 人事向けSaaS型プラットフォームサービス「jinjer」との共同サービス「jinjer RPA powered by RoboRobo」を提供開始

事務ロボ

RPAによるBPO

- ✓ 領収書/請求書ロボ提供開始
- ✓ 「愛媛県新型コロナウイルス感染症拡大防止協力金申請」、「密接不可避業種感染予防対策推進事業者給付金申請」、「新ビジネス定着促進給付金申請」手続き業務を支援。約16,000件を処理（2020年9月24日現在）
- ✓ 地方創生、伊予鉄総合企画との共同事業「株式会社デジタルテクノロジー四国」の設立

共通

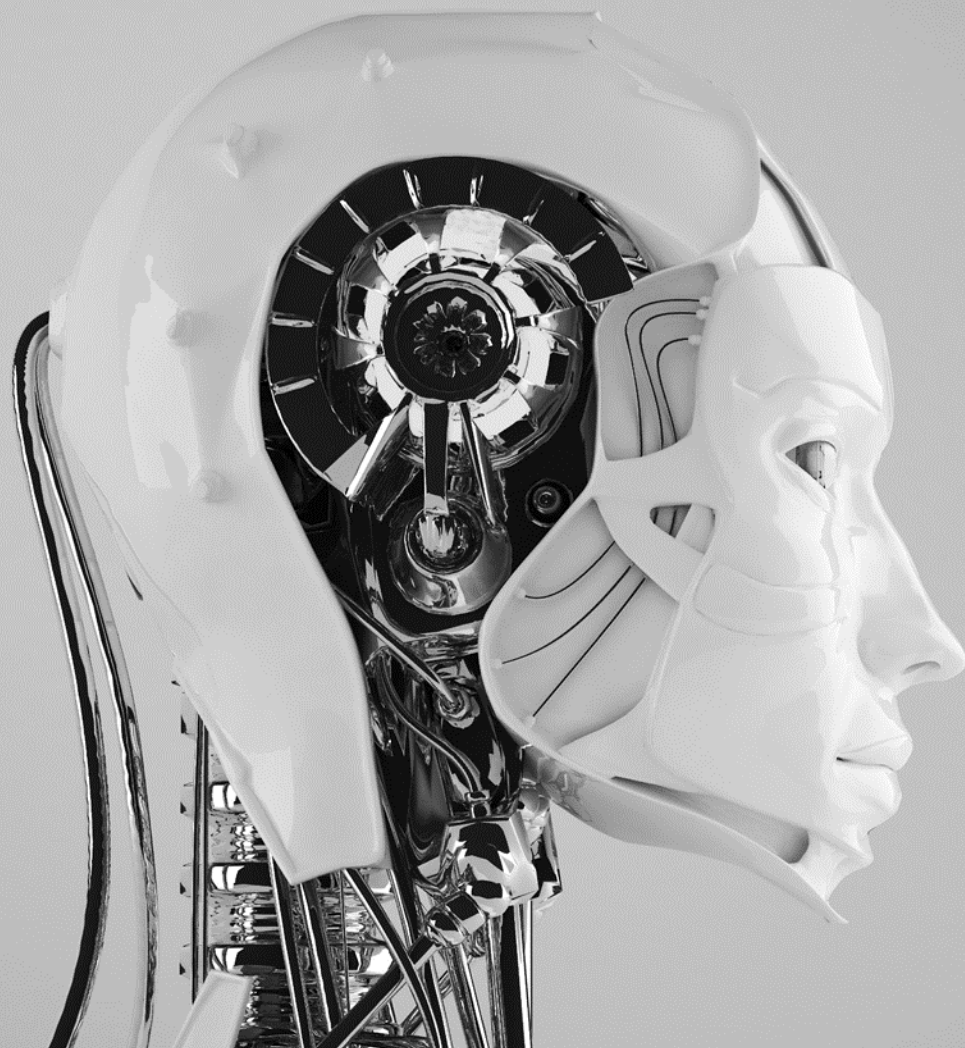
業界固有の共通業務に特化

【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
- ✓ 滋賀医科大学医学部附属病院が部門ごと「BizRobo!」パイロット開発

【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

	2020年2月期	2021年2月期	前期比
売上高	10,070	11,206	+11.3%
ロボットアウトソーシング事業	3,628	3,170	-12.6%
ロボットトランスフォーメーション事業	6,178	7,730	+25.1%
RaaS事業	22	21	-2.5%
その他	241	282	+17.1%
営業利益	471	532	+13.0%
営業利益率	4.7%	4.8%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	17	21	+21.1%
親会社株主に帰属する当期純利益率	0.2%	0.2%	-

セグメント情報 (2021/2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	RaaS 事業	合計	その他	調整額	連結
売上高	3,179	7,738	72	10,990	299	△83	11,206
外部顧客への売上	3,170	7,730	21	10,923	282	-	11,206
セグメント間の内部売上高又は振替高	8	7	50	66	16	△83	-
セグメント利益	410	685	△263	833	△8	△292	532
セグメント利益率	12.9%	8.9%		7.6%			4.8%

連結BS増減比較

単位：百万円

	2020年2月期	2021年2月期	増減
流動資産	14,323	15,178	854
現金及び預金	12,394	13,405	1,010
固定資産	3,704	3,360	△343
資産合計	18,028	18,538	510
流動負債	3,099	3,693	594
固定負債	1,822	1,703	△118
負債合計	4,921	5,396	475
(有利子負債)	3,259	3,236	△22
資本金	5,881	5,888	7
資本剰余金	6,017	6,025	7
利益剰余金	1,201	1,222	21
純資産合計	13,106	13,142	35

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

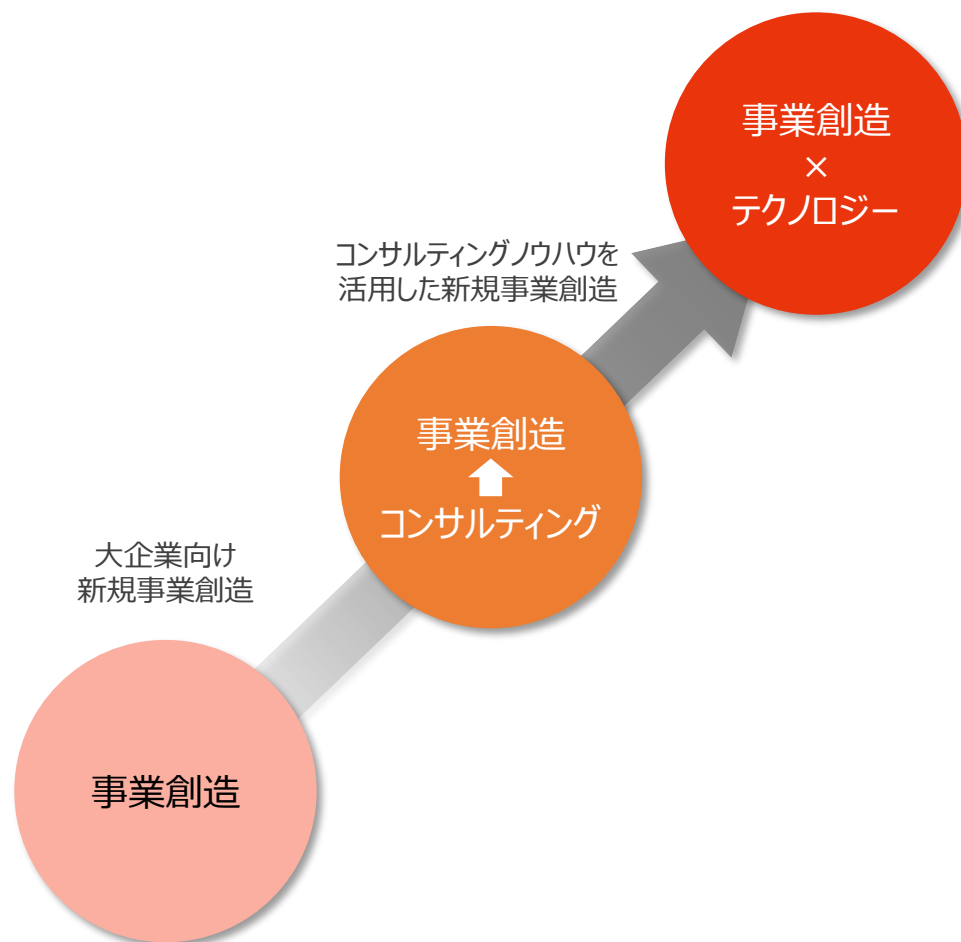
社名	RPAホールディングス株式会社 RPA Holdings, Inc. (英訳名)	
設立	2000年4月	
資本金	5,888百万円 (2021年2月末現在)	
所在地	東京都港区虎ノ門1-23-1 虎ノ門ヒルズ 森タワー8F	
役員	代表取締役 取締役 取締役 社外取締役 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員)	高橋 知道 大角 暢之 松井 哲史 西木 隆 増田 吉彦 羽入 敏祐 永井 栄一 高橋 秀明
事業内容	純粋持ち株会社	
グループ会社	RPAテクノロジーズ株式会社 株式会社セグメント オープンアソシエイツ株式会社 リーグル株式会社 株式会社ディレクト 株式会社RPA BANK	

ミッション

RPA
HOLDINGS

知恵とテクノロジーで新規事業を創造し、
個性が輝く楽しい時代に進化する

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

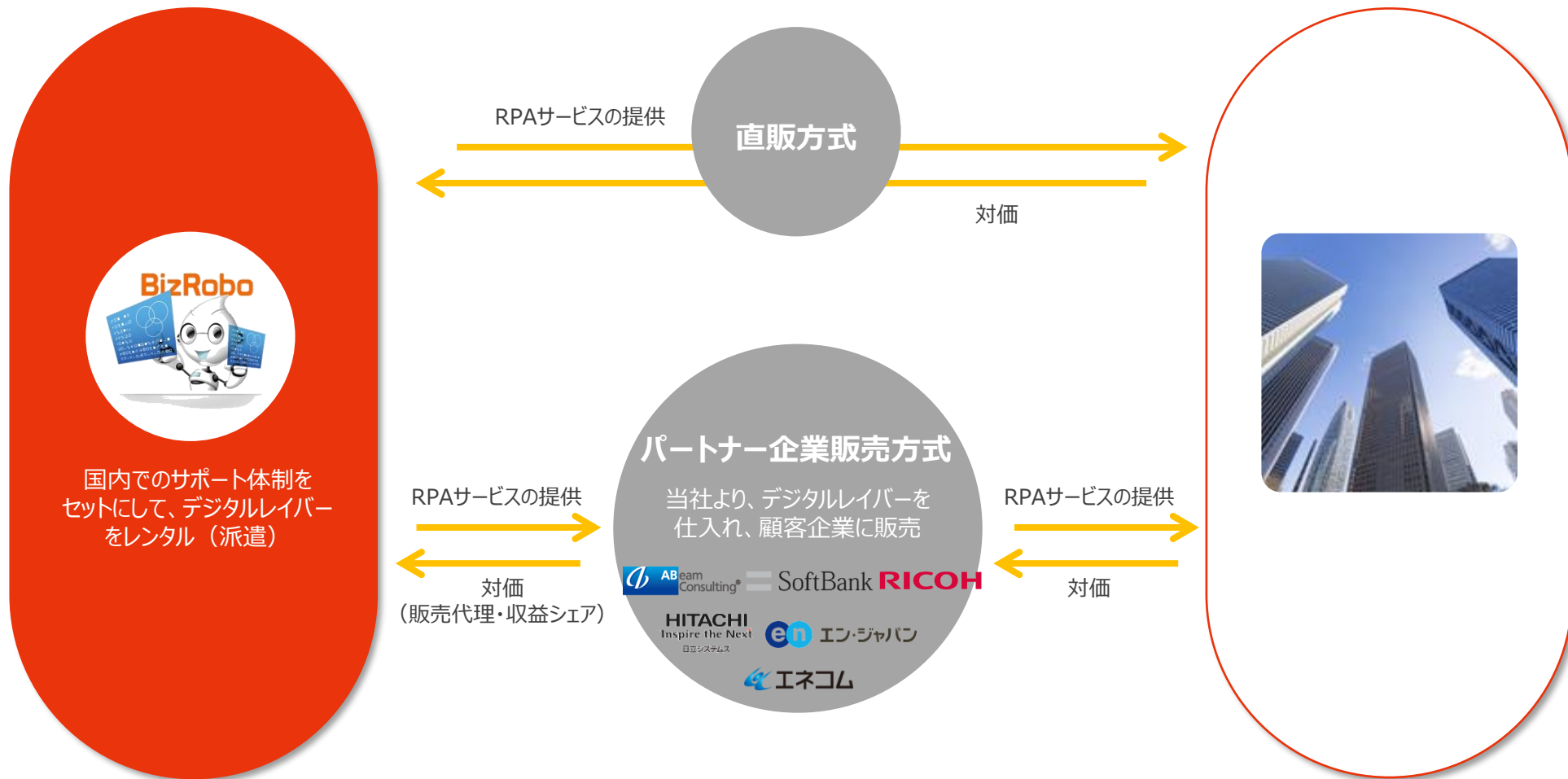
その他事業

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。