

RPA HOLDINGS

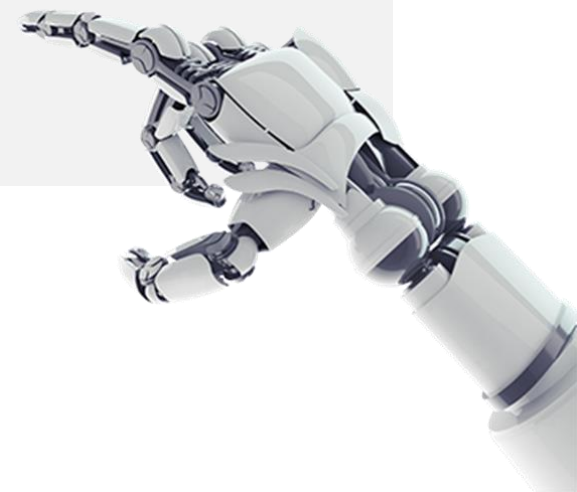
2022年2月期 決算説明資料

R P A ホールディングス株式会社
(コード番号：6572 東証プライム)



目次

01	連結業績ハイライト	P.2
02	2023年2月期 業績予想	P.16
03	成長戦略	P.22
04	参考資料	P.35



01 連結業績ハイライト

2022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+49.9%伸長、ロボットトランスフォーメーション事業の取扱シェア拡大に向けたディスカウント、販促投資と、RaaS事業の立ち上げに向けた先行投資244百万円の計上により、EBITDAは前期比△20.1%。

投資有価証券評価損601百万円とのれんの減損損失649百万円の特別損失を計上、親会社株主に帰属する当期純損失は1,210百万円

単位：百万円	2021年2月期	2022年2月期	前期比
売上高	11,206	16,796	+49.9%
EBITDA*	1,346	1,076	△20.1%
営業利益	532	331	△37.8%
経常利益	521	276	△47.0%
親会社株主に 帰属する当期純利益	21	△1,210	—

*: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」、「BizRobo!Lite」とともに導入企業が増加し、ストック収入は増加
- スtock収入比率の向上、コストコントロールの強化により原価、販管費を削減したことで利益率は27.1%に改善、EBITDAは前期比28%増

□ロボットトランスフォーメーション事業

- 金融カテゴリにおいて一時的な大型のキャンペーン案件が発生したこと、及び、ディスカウント、販促費投下により取扱シェアが拡大したことで、売上高は前年同期比67%増加
- アフィリエイト広告市場の取扱シェア首位を目指して、ディスカウント、販促費を積極的に投じたことと、前期特需で大きく伸長し、利益率も高かった通信カテゴリが大幅な反動減により前年比でマイナスだったことでEBITDAは減収

RaaS事業

- 今期は包括的な連携を開始したEC事業者向け「複数ECモール一元管理サービス」のユーザーの利用も始まり、月額有料課金ユーザーは1,180社に増加
- RoboRoboで処理した業務量も順調に増加

連結業績ハイライト②

- 引き続き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+49%伸長
- ロボットトランスフォーメーション事業の取扱シェア拡大に向けたディスカウント、販促投資と、RaaS事業の立ち上げに向けた先行投資244百万円の計上により、EBITDAは前期比△20%。

売上高

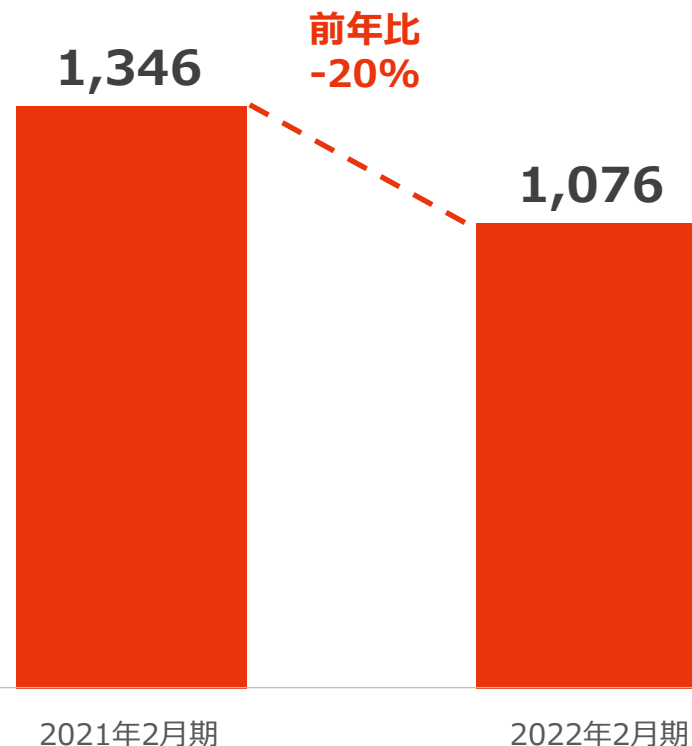
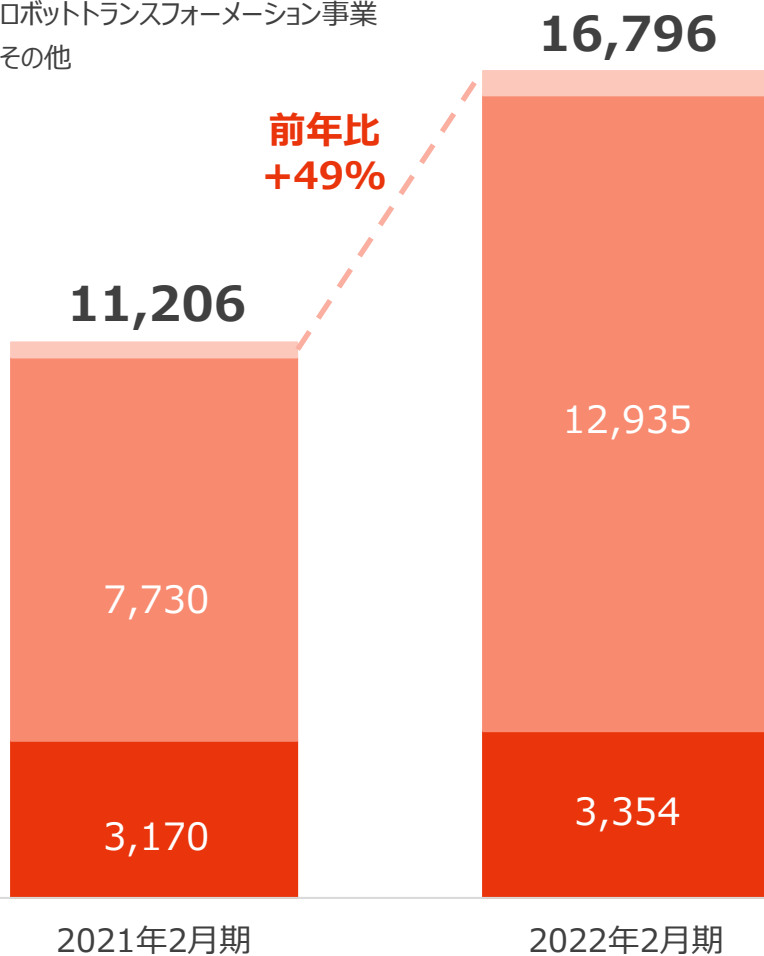
EBITDA

- 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 = 経常利益 + 純支払利息 + 減価償却費（のれん償却費含む）

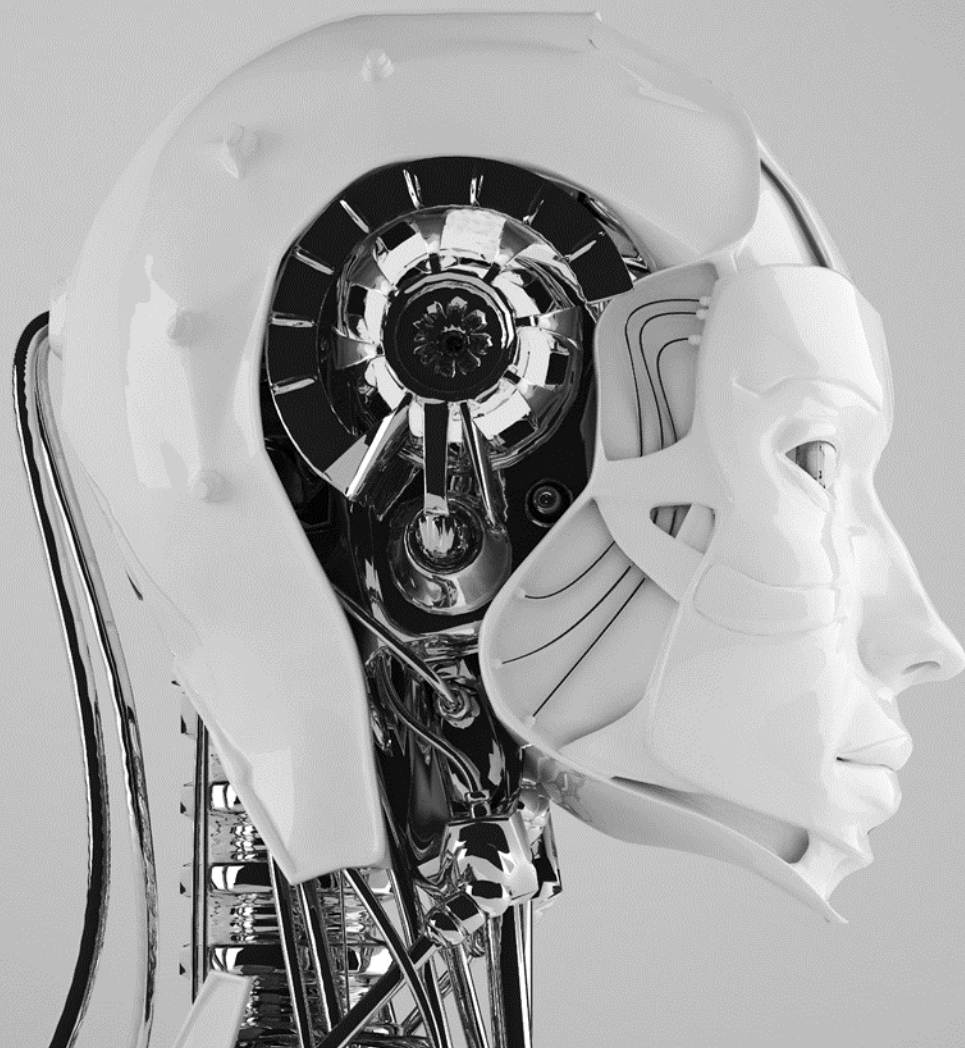
単位：百万円



連結業績ハイライト③：特別損失の計上について

- 2Qにおいて出資先の業績動向を踏まえた投資有価証券評価損と、事業の進捗状況を踏まえた今後の事業計画を保守的に見直すこととし、のれんの減損損失を計上しました。
- 4Qにおいても、更に今後の事業計画を保守的に見直すこととし、のれんの減損損失409百万円を追加で計上しました。一方で来期以降の償却費用は減少する為、2023年2月期の純利益は改善する見通しです。
- 各事業ともにその他企業との連携、事業領域の拡大、新規事業におけるその他取り組みは順調に進んでおり、当該影響が事業推進に及ぼす影響は軽微です。

投資有価証券評価損	487百万円	RaaS事業
	103百万円	ロボットアウトソーシング事業
のれんの減損損失	649百万円	ロボットトランスフォーメーション事業



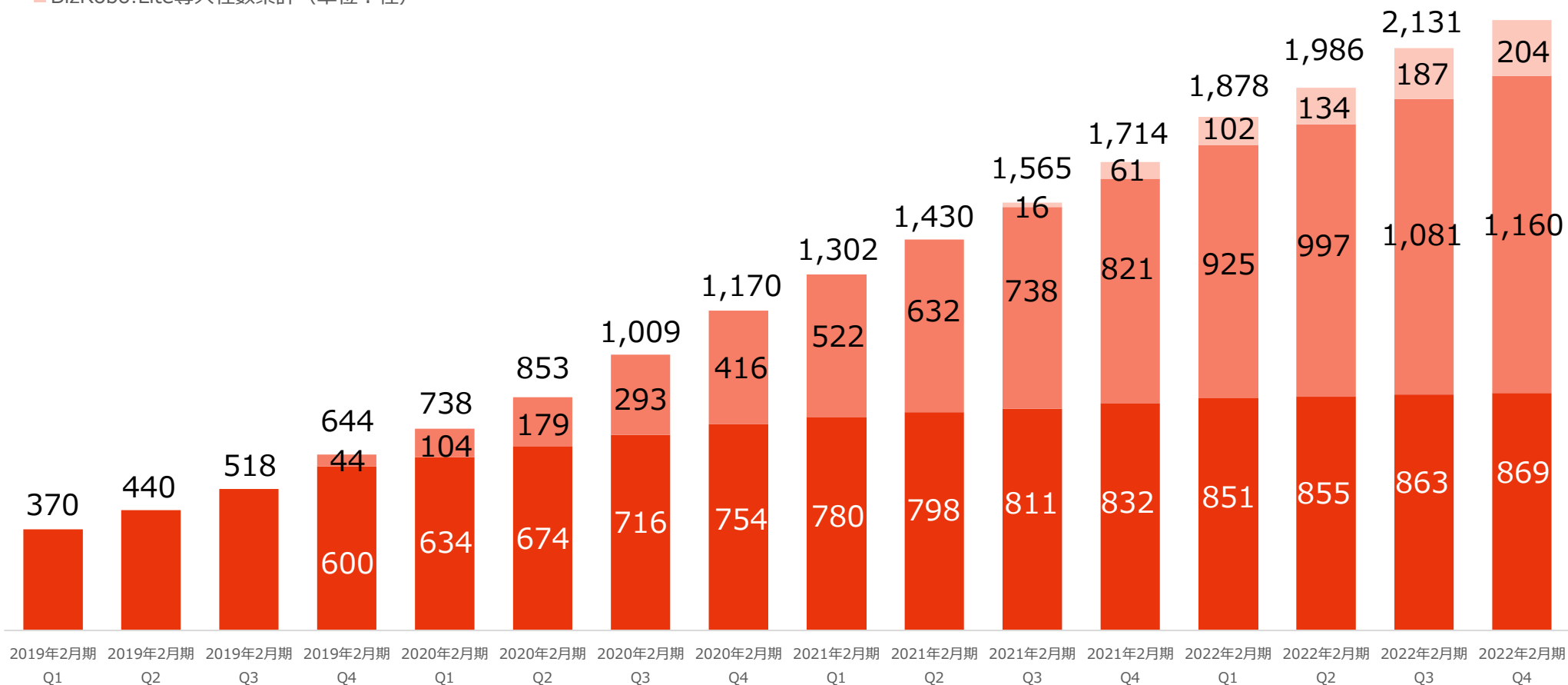
ロボットアウトソーシング事業ハイライト

ロボットアウトソーシング事業ハイライト①

■ 2022年2月末時点で累計2,233社の企業に導入

2,233

- 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)

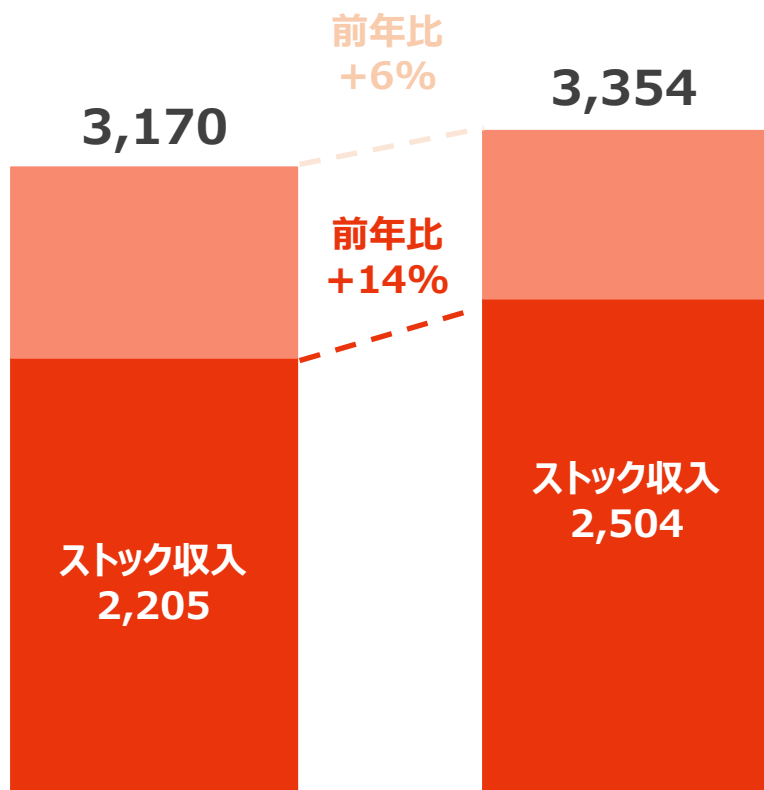


ロボットアウトソーシング事業ハイライト②

- 「BizRobo!Basic」、「BizRobo!mini」、「BizRobo!Lite」ともに導入企業が増加し、ストック収入は増加
- ストック収入比率の向上、コストコントロールの強化により原価、販管費を削減したことで利益率は27.1%に改善、EBITDAは前期比28%増

ロボットアウトソーシング事業売上高

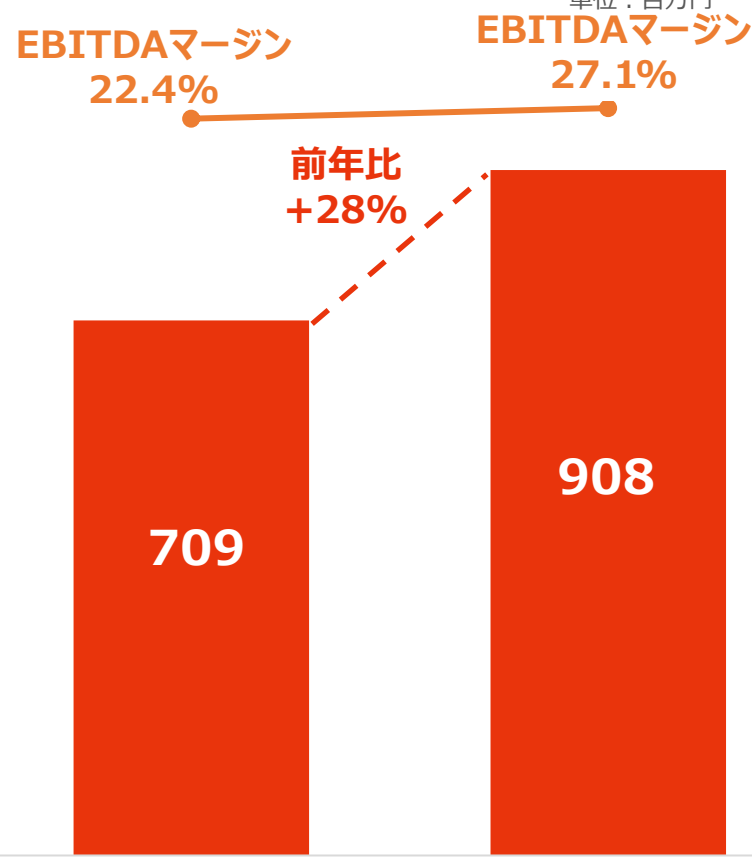
単位：百万円



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



2021年2月期

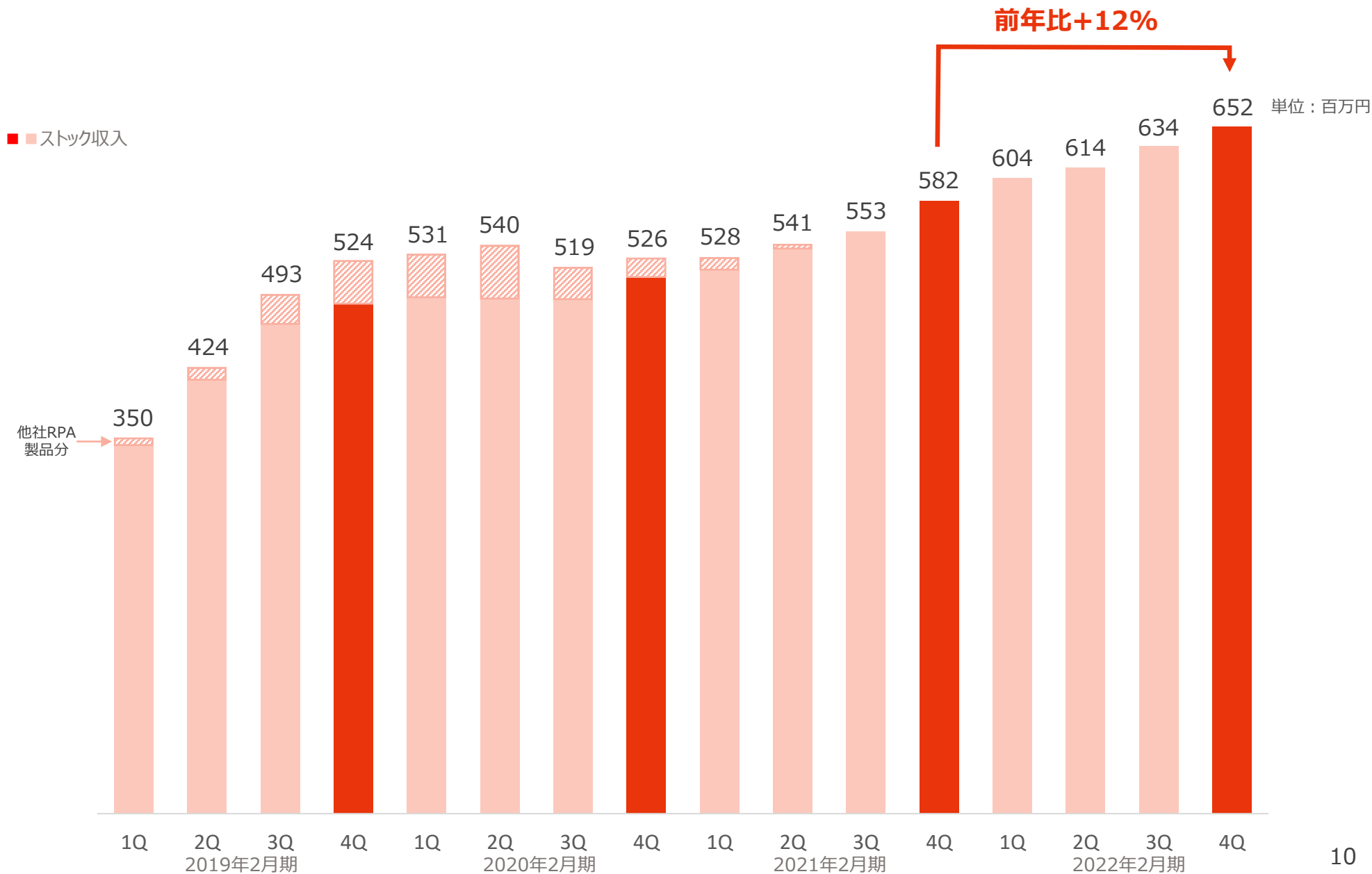
2022年2月期

2021年2月期

2022年2月期

*: 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



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

- 金融カテゴリにおいて、一時的な大型のキャンペーン案件が発生したこと、及び、ディスカウント、販促費投下により取扱シェアが拡大したことで、売上高は前年同期比67%増加
- アフィリエイト広告市場の取扱シェア首位を目指して、ディスカウント、販促費を積極的に投じたことと、前期特需で大きく伸長し、利益率も高かった通信カテゴリが大幅な反動減により前年比でマイナスだったことでEBITDAは減収

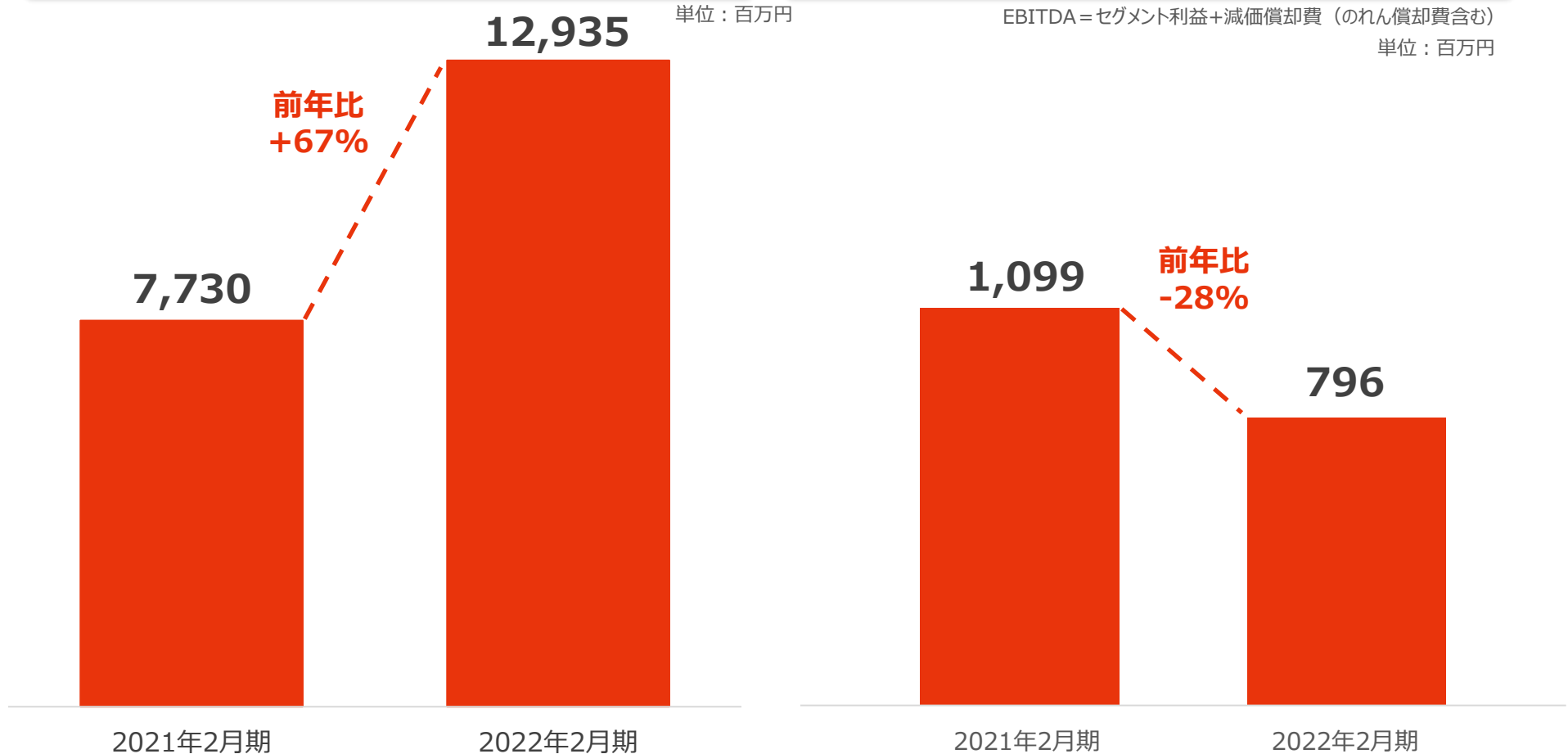
ロボットトランスフォーメーション事業売上高

ロボットトランスフォーメーション事業EBITDA

単位：百万円

EBITDA = セグメント利益 + 減価償却費 (のれん償却費含む)

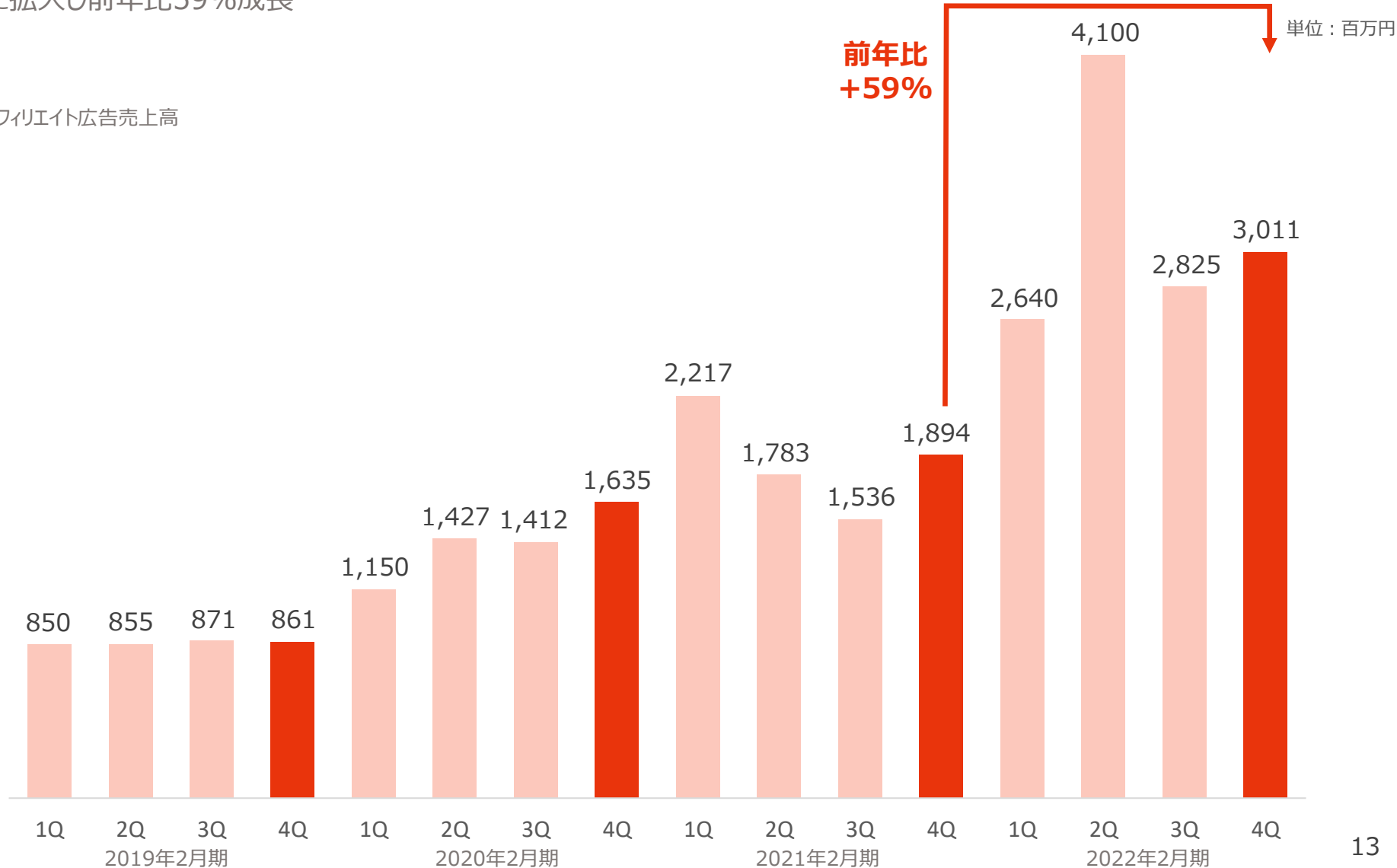
単位：百万円



ロボットトランスフォーメーション事業 ハイライト②

- 金融カテゴリーの一時的な大型キャンペーンが終了したことでQoQでの売上は減少したものの、その他クライアントにおける取扱シェアは順調に拡大し前年比59%成長

■ アフィリエイト広告売上高





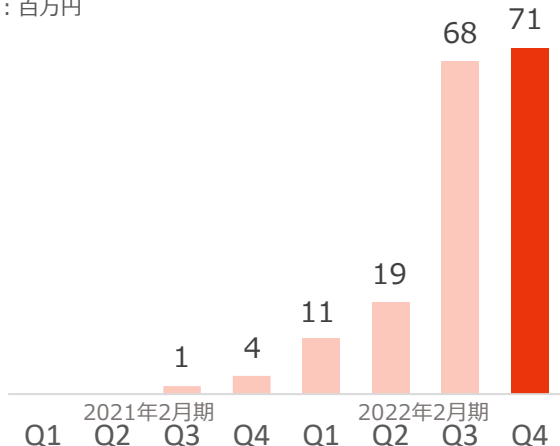
RaaS事業ハイライト

RaaS事業ハイライト

- 「複数ECモール一元管理サービス」、「RoboRoboコンプライアンスチェック」を中心に月額有料課金ユーザーは1,180社。RoboRoboで処理した業務量も順調に増加

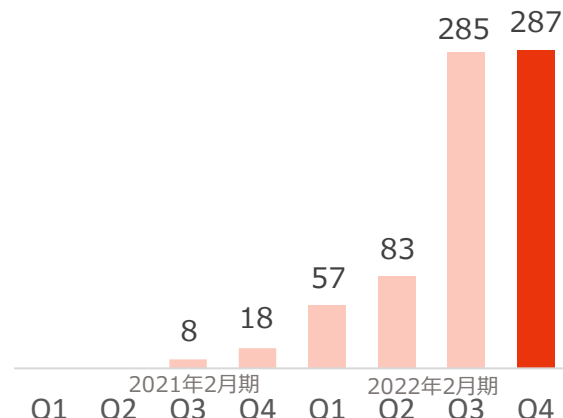
ストック売上高

単位：百万円



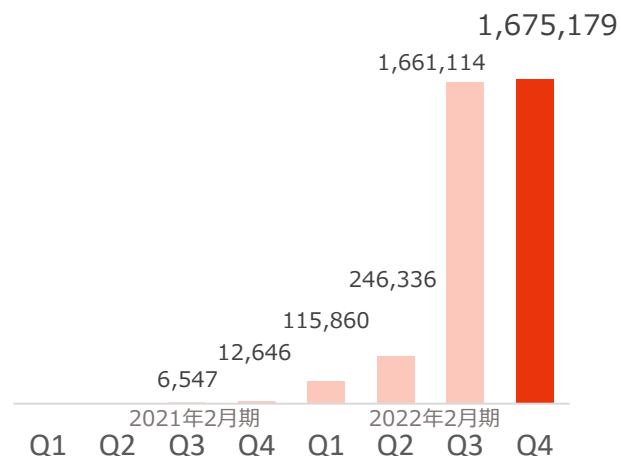
ARR*

単位：百万円



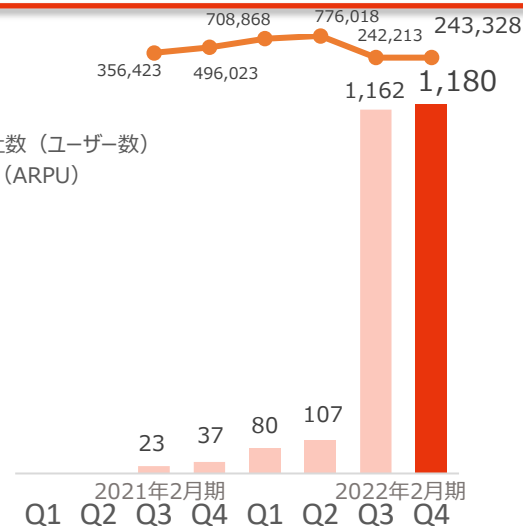
トランザクション数*

単位：件



ユーザー数*・ARPU*

単位：■ 社数（ユーザー数）
— 円（ARPU）



*ARR: Annual Recurring Revenue (年間経常収益) の略称。各期末時点におけるMRR (Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出
 トランザクション数: RoboRoboを利用して処理された業務量
 ユーザー数: 月額課金ユーザー数。スポット利用ユーザー除く
 ARPU: 1月額課金ユーザー当たりの売上高。各期末時点におけるARRを月額課金ユーザー数で除して算出



02 2023年2月期 業績予想

2023年2月期 業績予想

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+15.2%、ロボットトランスフォーメーション事業の取扱シェア拡大に向けたディスカウント、販促投資と、RaaS事業の立ち上げに向けた先行投資を吸収した上でEBITDAは前期比+1.3%、営業利益は+50.9%、当期純利益は1.6億円の見通し。

単位：百万円	2022年2月期	2023年2月期	前期比
売上高	16,796	19,350	+15.2%
EBITDA*	1,076	1,090	+1.3%
営業利益	331	500	+50.9%
経常利益	276	420	+51.7%
親会社株主に 帰属する当期純利益	△1,210	160	—

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

事業方針：ロボットアウトソーシング事業

2023年2月期末 ARRは29億円（前期比+12%）。2024年2月期以降の地域拠点の事業拡大に向けた、人員増、広告宣伝投資を強化

事業環境

- 2016年のRPA元年からブーム、幻滅期を経て普及期に入ったRPA市場、安定成長と収穫逡増フェーズに入った
- 導入企業の増加は継続、低解約率も維持、現場型ツール「BizRobo!」は着実に経営効果を創出
- ARRは26億円（2022年2月末現在）
- 現場型DXツール、デジタル人材育成の教育ツールとしての導入も進展

事業戦略

- 大手企業に比べてまだまだ導入が進んでいない中堅中小企業での新規導入、既に導入している企業においてRPA適用業務領域の拡大による追加ライセンス、アップセルにより、ストック収入の拡大を図る。運用定着、領域拡大に向けてカスタマーサクセスを強化
- 重視するKPIはストック収入、EBITDAの成長。ストック収入の成長率とEBITDAマージン率のバランスを取りながらマネジメントしていく
- DXの潮流において、BizRobo!で築いた顧客資産をテコに、新商品・サービスの投入によって事業の拡大を図る

事業機会

短期 ○ 長期 ◎

中堅中小企業での低導入率、労働人口減少を背景とした省人化・生産性向上への取り組み、DX、テレワーク等を背景に、市場成長は続く。

DXの潮流でRPAで開拓した顧客資産に対して、事業機会は今後更に拡大

投資



ブームを前提とした大規模なマーケティング投資から、全国各地のパートナーとの普及、定着化、カスタマーサクセス等の取り組みへの投資へシフト

成長曲線



RPAブーム期の倍々成長からは落ち着くものの、BizRobo!Lite、miniの導入が進み、ストック収入は着実に成長

収益性



ライセンス収入中心の収入構造へのシフト、ストック収入の積み上げにより利益率は改善、EBITDAは着実に成長

引き続き投資を強化し、取扱シェアの拡大を最優先

事業環境

- 国内アフィリエイト広告の市場規模は3,000億円超、引き続き数%の成長が継続
- 競争環境は落ち着いており、労働集約的なビジネスオペレーションの残る業界において、ロボタイゼーションによる競争優位性を武器に、他社からのリプレイスにより取扱シェアを拡大、前年比+67%の成長。一時的な大型のキャンペーン案件が含まれるものの、各カテゴリの取扱シェアは順調に拡大
- 早期のトップシェアの獲得、業界の再定義に向けた仕上げの投資フェーズ
(1st:人材領域でのトップシェア獲得→2nd:新規領域への参入→3rd:取扱シェアトップ獲得に向けた投資フェーズ)

事業戦略

- 取扱シェア拡大の加速を最優先とし、投資を強化
- ディスカウント、販促費投下により、他社からのリプレイスを強化、早期の取扱シェア首位を目指す
- エージェンシー構造が残る非効率な業界において、ロボットによる付加価値を加え、業界構造を再定義する
- 今期重視するKPIは取扱シェア拡大による売上高成長。中期的なEBITDAマージンは10-15%

事業機会



アフィリエイト広告の市場規模は3,000億円超、今後も成長が見込まれ、ロボタイゼーションによる産業再定義の事業機会は大きい

投資



取扱シェア拡大の加速を最優先とし、投資を強化。ディスカウント原資、販促費を投下

成長曲線



投資強化により、取扱シェアは急拡大。業界、クライアントによって短期的な成長に直結するものと、中長期の成長に寄与するものがあり、成長曲線の角度はぶれる可能性もある

収益性



短期的には取扱シェア拡大の加速を最優先とし、ディスカウント、販促費を大量投下することでEBITDAマージンは悪化、増収減益の計画。その後はマージンを改善させ、収益を大きく伸ばしていく計画

事業方針：RaaS事業 ①

コンプライアンス、EC、人事関連サービスでのユーザー拡大を図ると共に、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

事業環境

- バックオフィス業務の自動化サービス「RoboRobo」、対象業務は経理、人事、法務、ITと膨大な事業機会が存在。顧客企業は業種、企業規模を問わないSaaS型事業モデル
- 従来、人が行ってきたBPO領域が対象。市場規模は1.8兆円*
- 現在はコンプライアンス、EC、リクルーティング関連のサービスで月額課金を開始
- 2022/2期末のARRは約3億円。中長期的ではARR30億円を目指す。

事業戦略

- 新規ユーザー獲得の加速化、ユーザーの利用維持に向けたマーケティング費、カスタマーサポート等を強化
- 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
(β版サービス開発→トランザクション・継続率をモニタリング→有料化→サブスク化)
- 今期重視するKPIはユーザー数、ARRの成長

事業機会



バックオフィス業務が対象領域であり事業機会は膨大。現状のバックオフィスのBPOの市場規模で1.8兆円*

投資



新規ユーザー獲得の加速化に向けたマーケティング投資、新サービス開発の先行投資を強化

成長曲線



コンプライアンス、EC、リクルーティング関連のサービスにより事業は立ち上がった。マーケティング投資、新サービス開発投資により、成長曲線の角度が更に高まる可能性

収益性

短期



長期

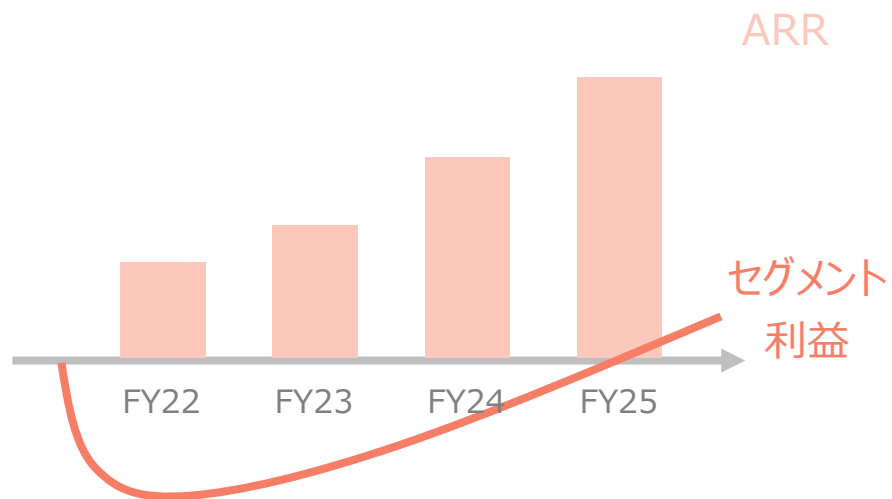


短期的には新規ユーザー獲得のマーケティング投資、新サービス開発投資を優先する先行投資フェーズ。SaaS型事業モデルで利益率は高く、長期的にはしっかりと収益を創出するフェーズへ

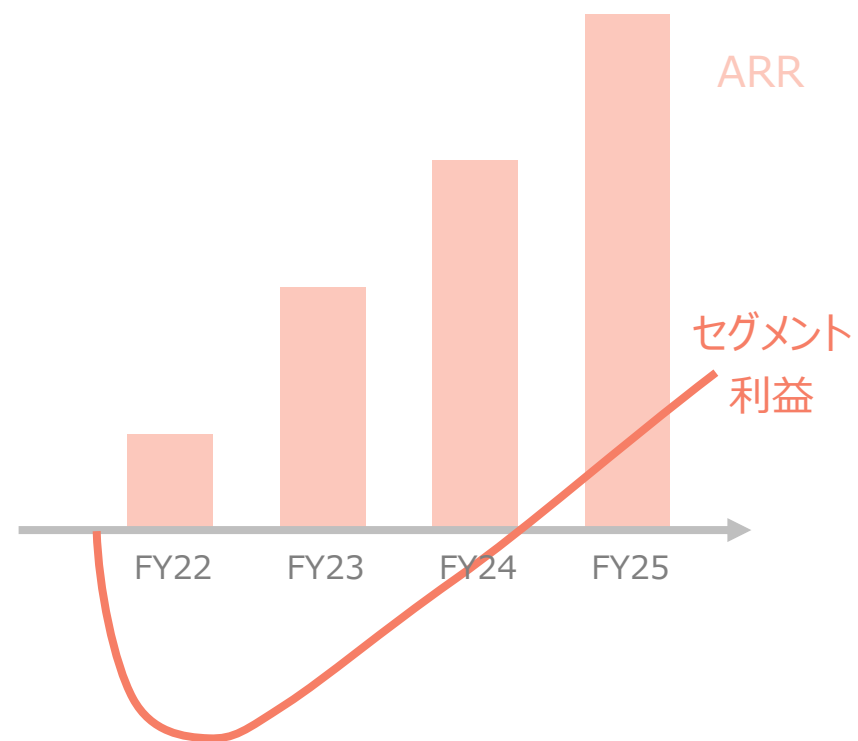
事業方針：RaaS事業 ②：中長期収益モデル

事業進捗を見ながら、マーケティング投資を強化し、ARRの成長速度を加速化させる。中長期視点で投資をコントロール、中長期で営業利益率30%を目指す

ベース成長シナリオ



マーケティング投資強化成長シナリオ





03 成長戦略

RPA HOLDINGS

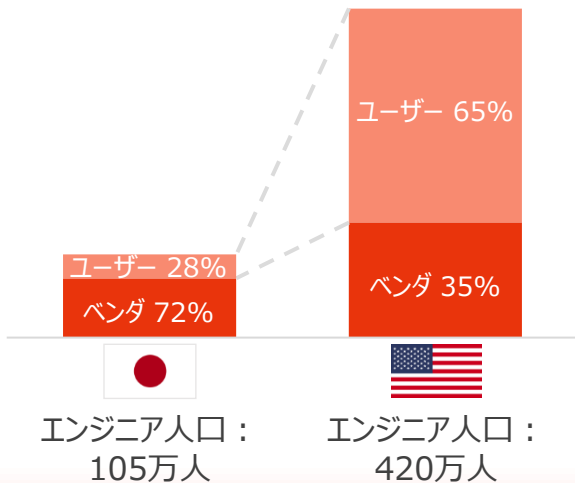
PLANNED	RUNNING
01:29:18	01:51:33
DOWN TIME	00:00:00
SETUP	00:30:21

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

エンドユーザーにおける エンジニアの不足

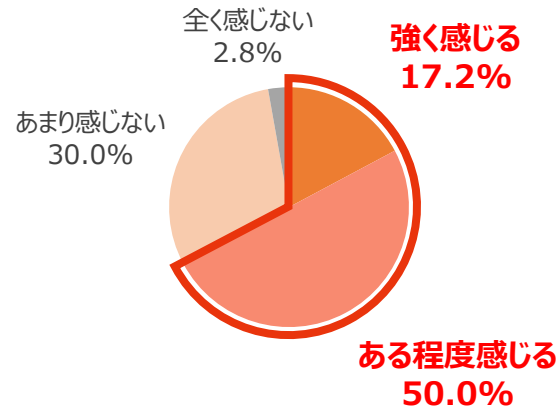
日米エンジニア人材の分布



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

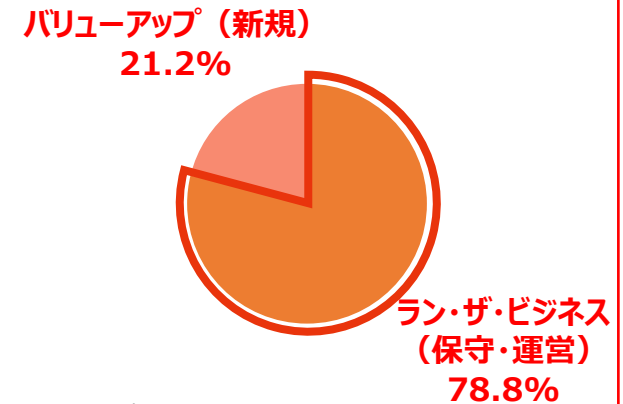
既存システムがDX（デジタルトランスフォーメーション）の足かせになっていると感じるか？



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）



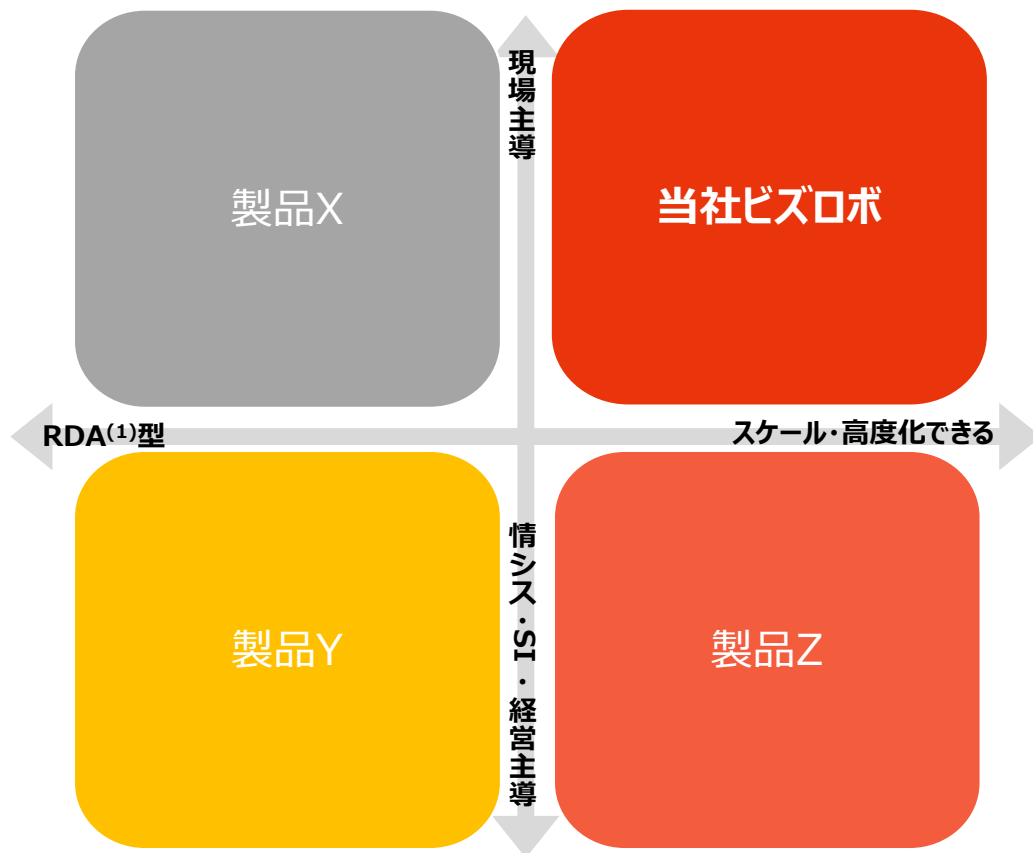
※バリューアップ：新たな付加価値を生み出すためのIT投資
ラン・ザ・ビジネス：既存システムの維持・運営のための保守費用

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



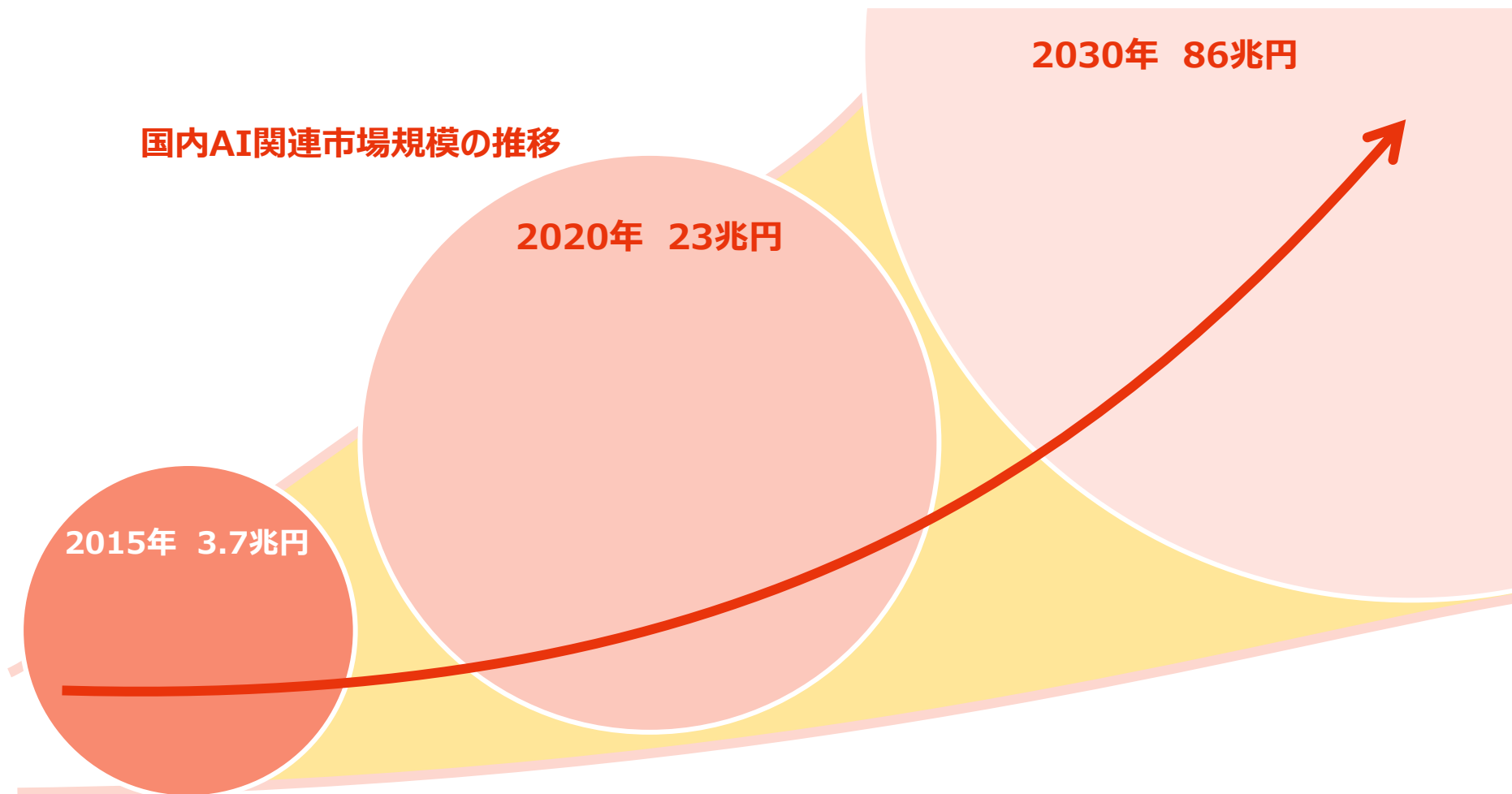
RPA
HOLDINGS

ロボットトランスフォーメーション事業

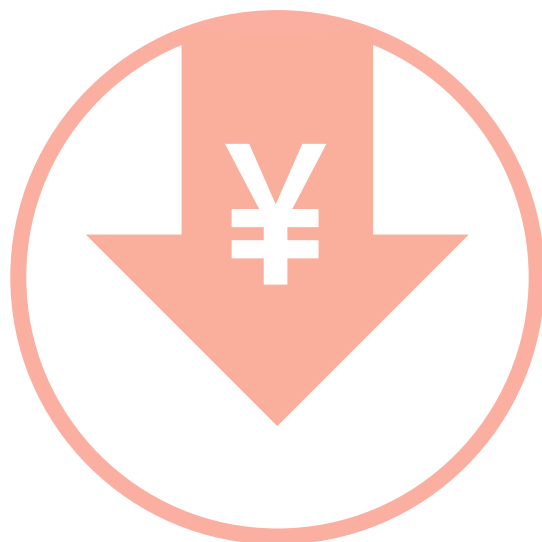
産業の再定義

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

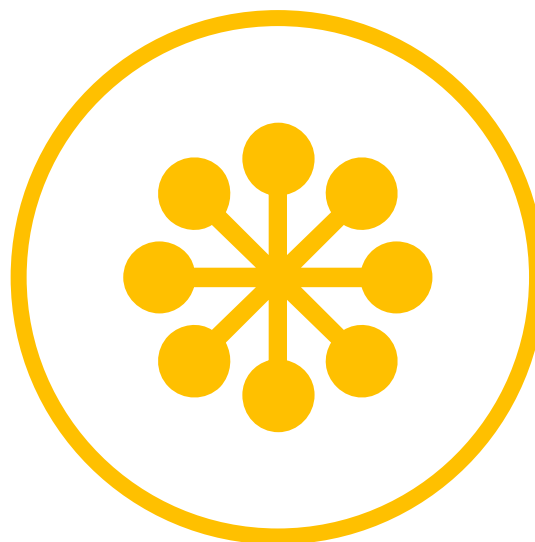


低資本



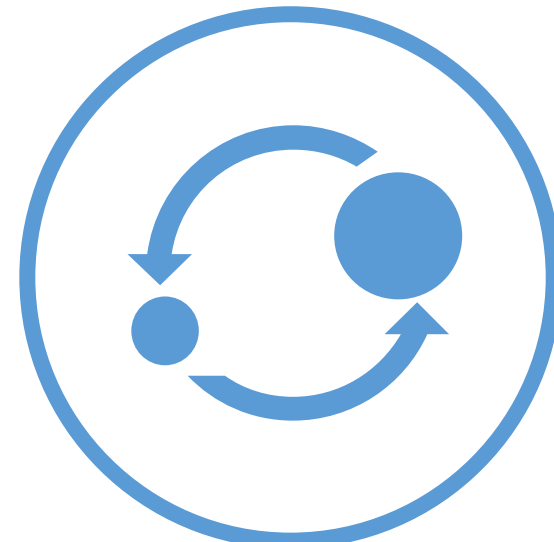
RPAのライセンスやエンジニアリングネットワークといった外部リソースの効率的な活用及びノウハウを保有しているため、すべて内製化するケースに比べて圧倒的な低コスト化を実現

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

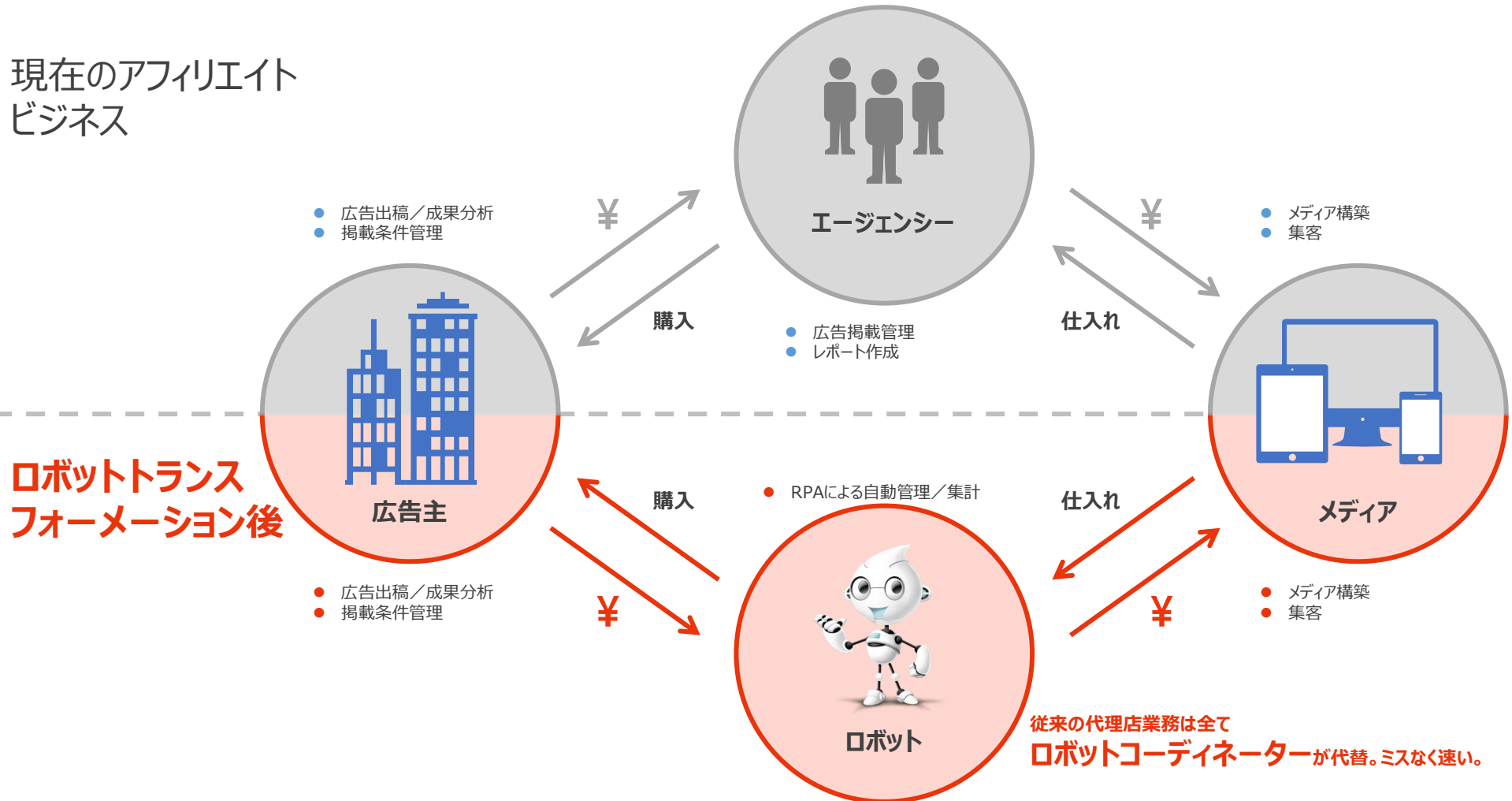


10年に及ぶロボット化のノウハウを集約化した方法論。汎用性が高く様々な業種に対して初日からベストプラクティスの展開が可能

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



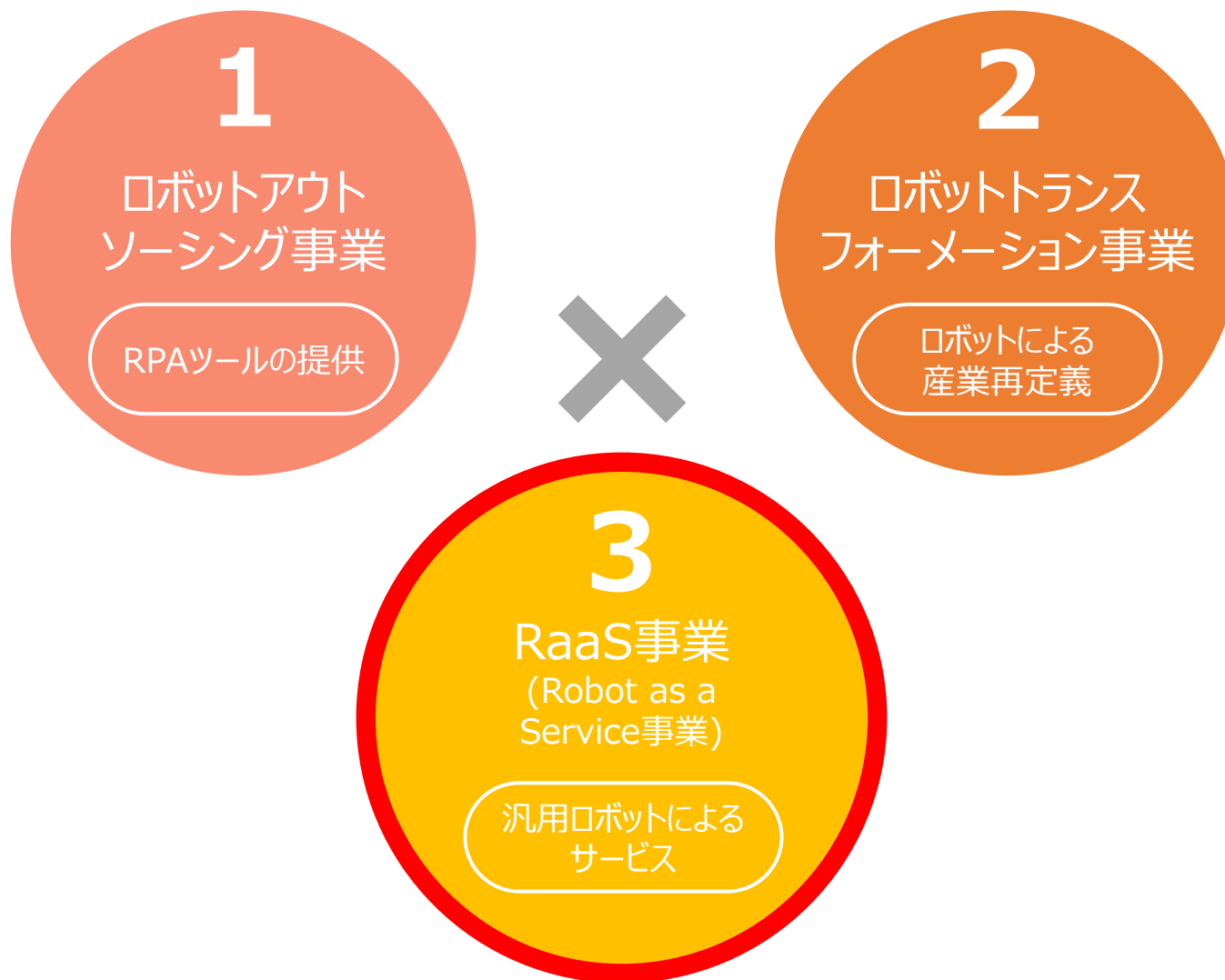


RaaS事業

更なる市場機会の拡大

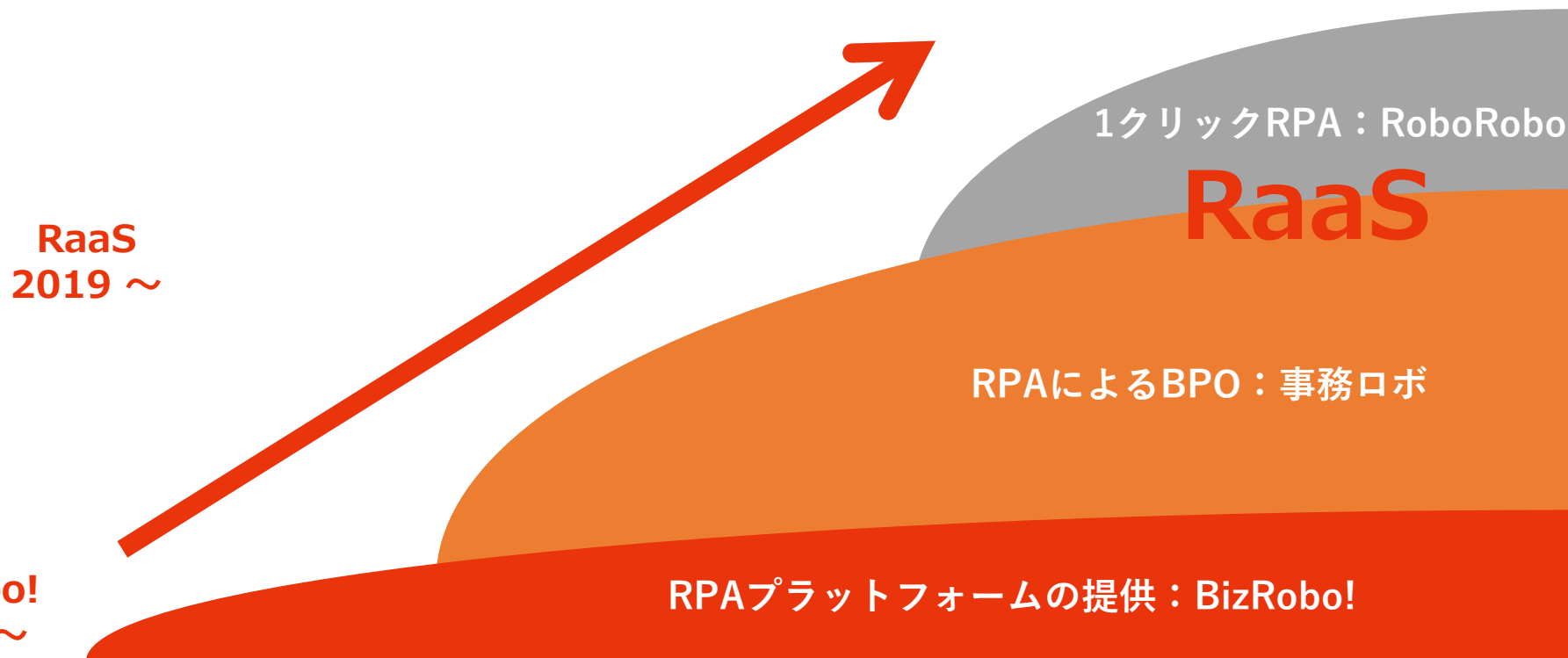
当社の成長戦略

- 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



手間のかかるバックオフィス…

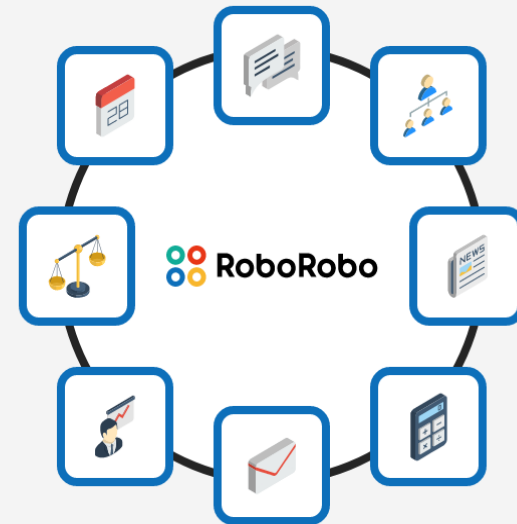
その業務、なくなりますよ？

まとめて自動化しませんか



人の得意な分野と
自動化の得意な分野を組み合わせ
煩雑なバックオフィスの業務効率を改善！

RoboRoboはバックオフィス業務の自動化で生産性向上を叶えるクラウド型バックオフィス効率化ツールです。
様々なバックオフィス業務を上場企業品質で誰でもかんたんに行えます。



面倒なインストールはいりません

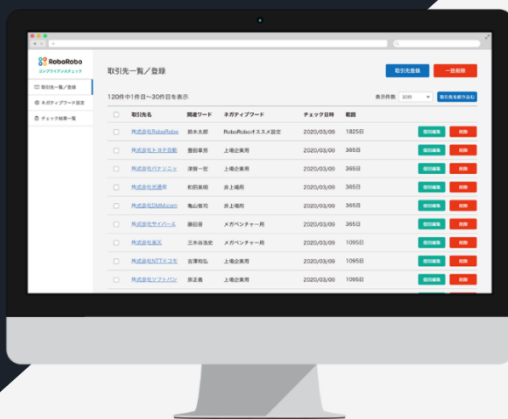
RoboRoboは、クラウドサービスなので、面倒なインストール作業もなく、管理画面から必要な作業を選んでクリックするだけで始めることが可能です。

数クリックで実行

RoboRoboの管理画面は、わかりやすさ、操作しやすさを最も大切にしています。画面にアクセスしてから数クリックで効率化ができるので、教える手間がほとんどいりません。

必要な機能を必要なだけ

RoboRoboは、各業務ごとに行えることを細分化しているため、不要な機能が付帯することがありません。自社の業務効率化に必要なメニューだけを使えます。



RoboRoboにできること



法務

コツのいる顧客調査、コンプライアンスチェックも自動判定！
難しい与信審査も効率的に行えます。
アシスタントに任せるのが不安な調査も誰でも迷わずに判断が可能です。



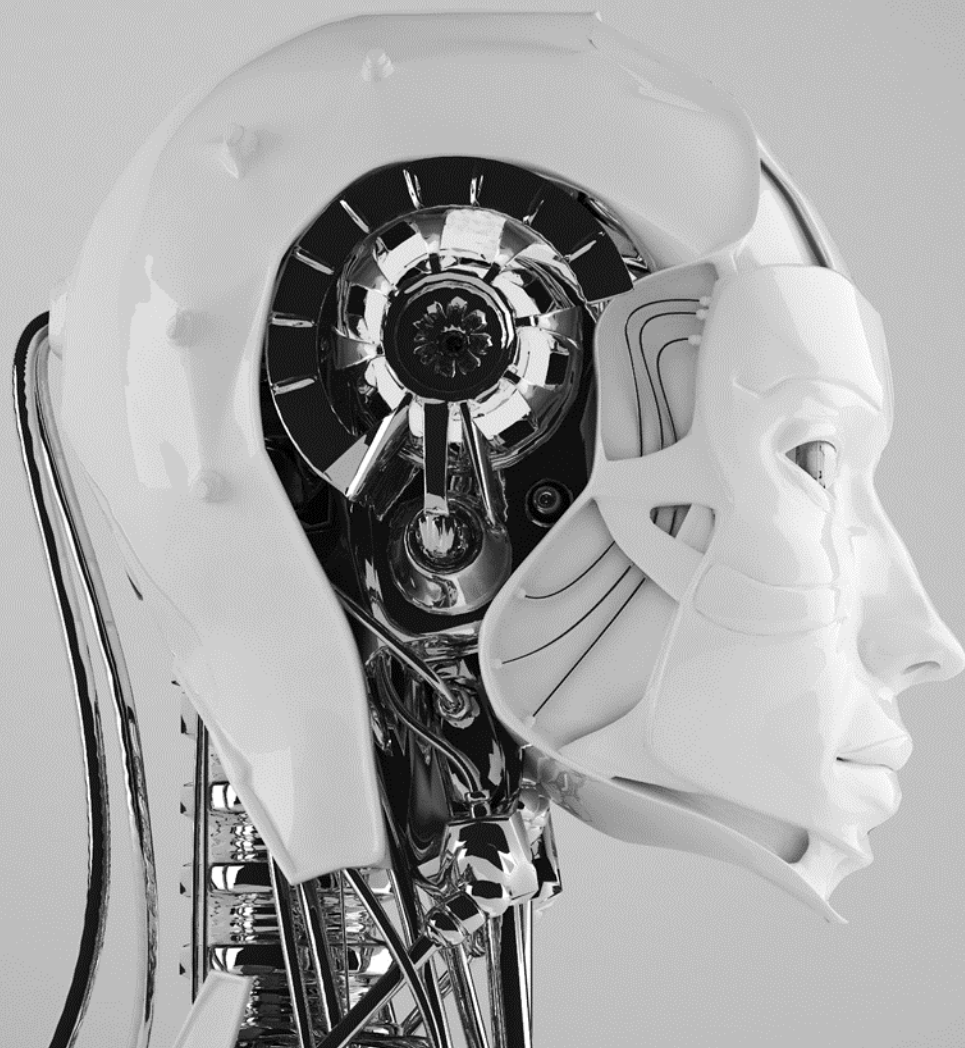
採用・人事

採用管理システムへの面倒な登録作業やスカウトメールの送信を簡単に効率化！
面接や候補者のフォローアップなど人にしかできない業務に
時間を有効活用できるようになります。



会計・経理

会計システムへの請求PDFのアップロードや請求書の分割など煩雑な雑務を効率的
にすることで、業務スピードをUP。
忙しい月末や決算期でも余裕を持って業務に取り組むことができます。



04 參考資料

単位：百万円

	2021年2月期	2022年2月期	前期比
売上高	11,206	16,796	+49.9%
ロボットアウトソーシング事業	3,170	3,354	+5.8%
ロボットトランスフォーメーション事業	7,730	12,935	+67.3%
RaaS事業	21	200	+817.9%
その他	282	305	+7.9%
EBITDA	1,346	1,076	-20.1%
EBITDAマージン	12.0%	6.4%	-
営業利益	532	331	-37.8%
営業利益率	4.7%	2.0%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	21	△1,210	-
親会社株主に帰属する当期純利益率	0.2%	-	-

セグメント情報 (2022/2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	3,362	12,943	206	16,513	309	△25	16,796
外部顧客への売上	3,354	12,935	200	16,491	305	-	16,796
セグメント間の内部売上高又は振替高	8	7	6	21	4	△25	-
セグメント利益	640	394	△244	789	△54	△404	331
セグメント利益率	19.0%	3.0%		4.8%			2.0%

連結BS増減比較

単位：百万円

	2021年2月期	2022年2月期	増減
流動資産	15,178	15,396	218
現金及び預金	13,405	12,623	△781
固定資産	3,360	2,324	△1,036
資産合計	18,538	17,720	△818
流動負債	3,693	4,582	889
固定負債	1,703	1,492	△211
負債合計	5,396	6,074	678
(有利子負債)	3,236	3,603	366
資本金	5,888	5,900	11
資本剰余金	6,025	6,036	11
利益剰余金	1,222	12	△1,210
自己株式	—	△321	△321
純資産合計	13,142	11,645	△1,496

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

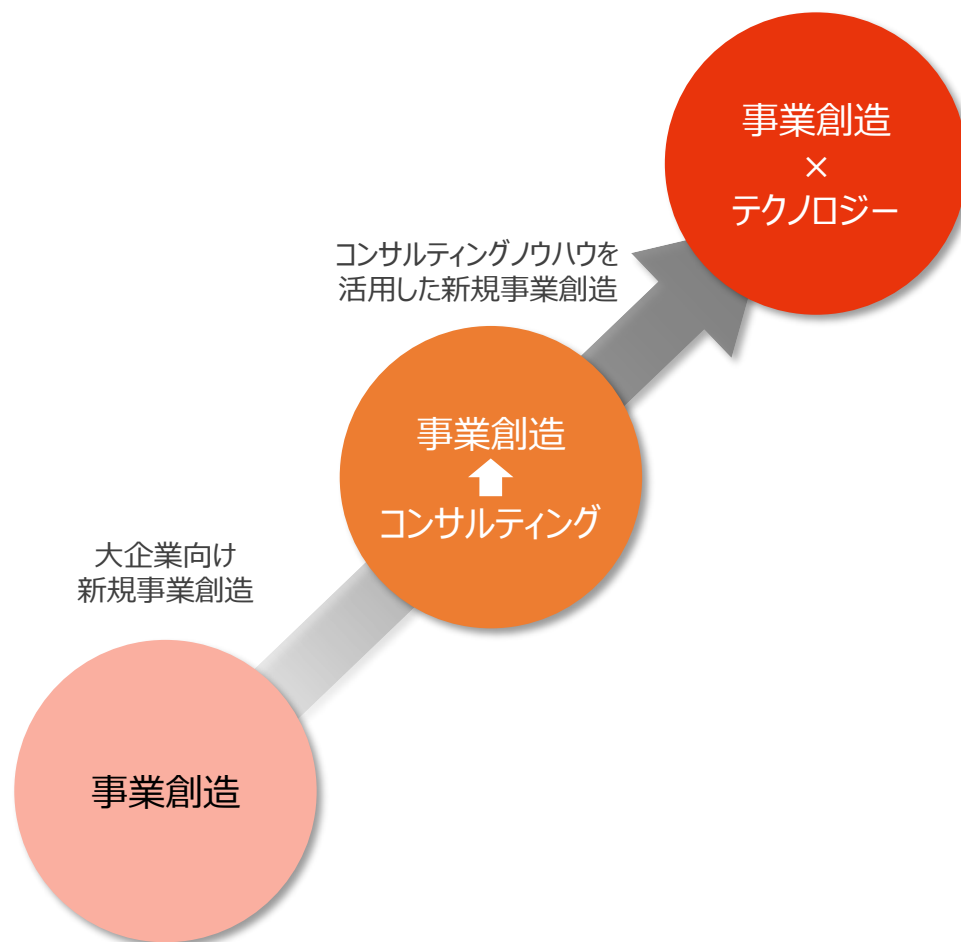
社名	RPAホールディングス株式会社 RPA Holdings, Inc. (英訳名)	
設立	2000年4月	
資本金	5,900百万円 (2022年2月末現在)	
所在地	東京都港区虎ノ門1-23-1 虎ノ門ヒルズ 森タワー8F	
役員	代表取締役 取締役 取締役 社外取締役 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員)	高橋 知道 大角 暢之 松井 哲史 西木 隆 増田 吉彦 羽入 敏祐 永井 栄一 高橋 秀明
事業内容	純粋持ち株会社	
グループ会社	RPAテクノロジーズ株式会社 株式会社セグメント オープンアソシエイツ株式会社 リーガル株式会社 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

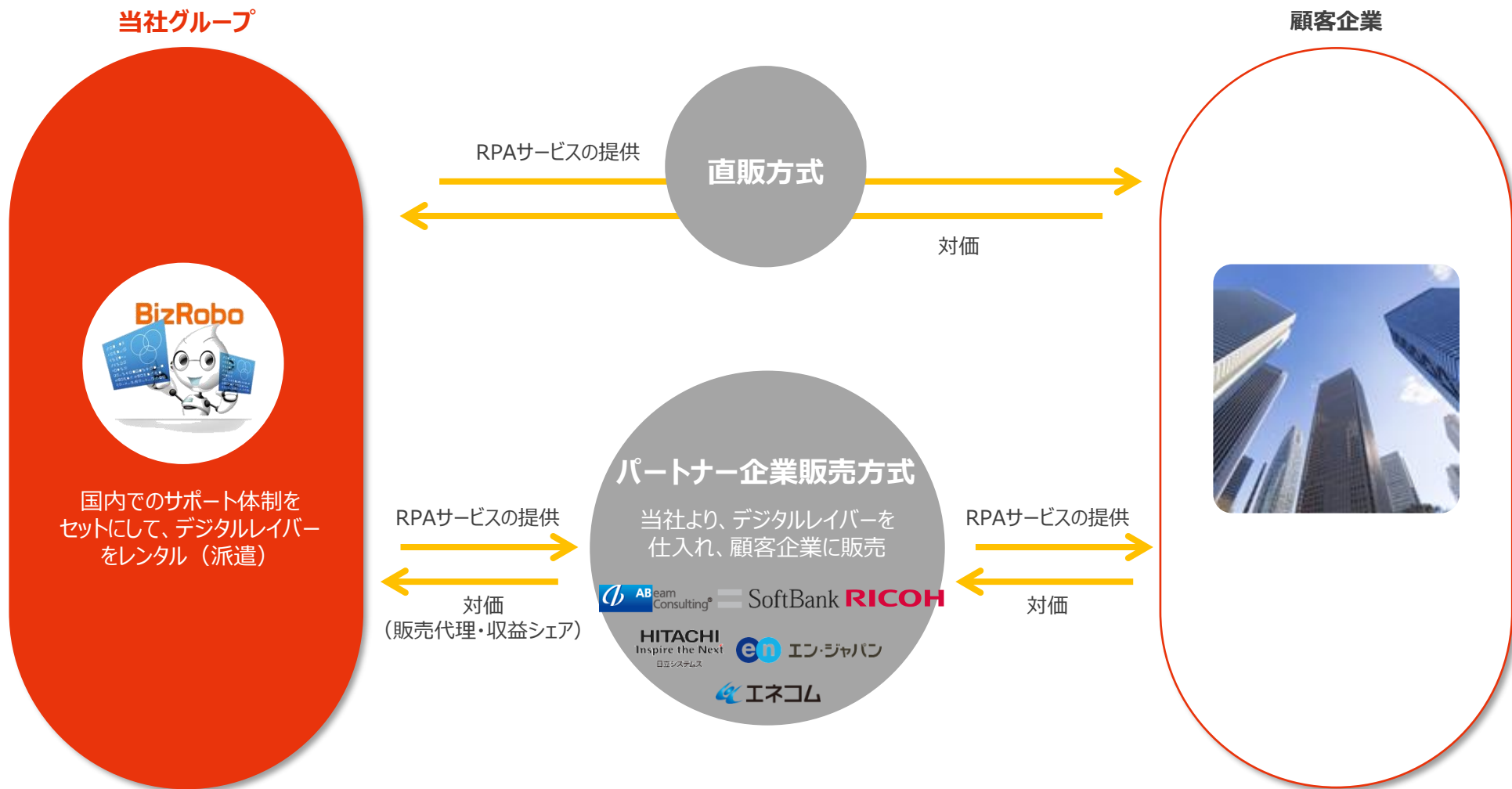
- 汎用化・テンプレート化されたロボットを活用することで、幅広い企業に対して簡単に導入できるサービスを提供

- 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



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

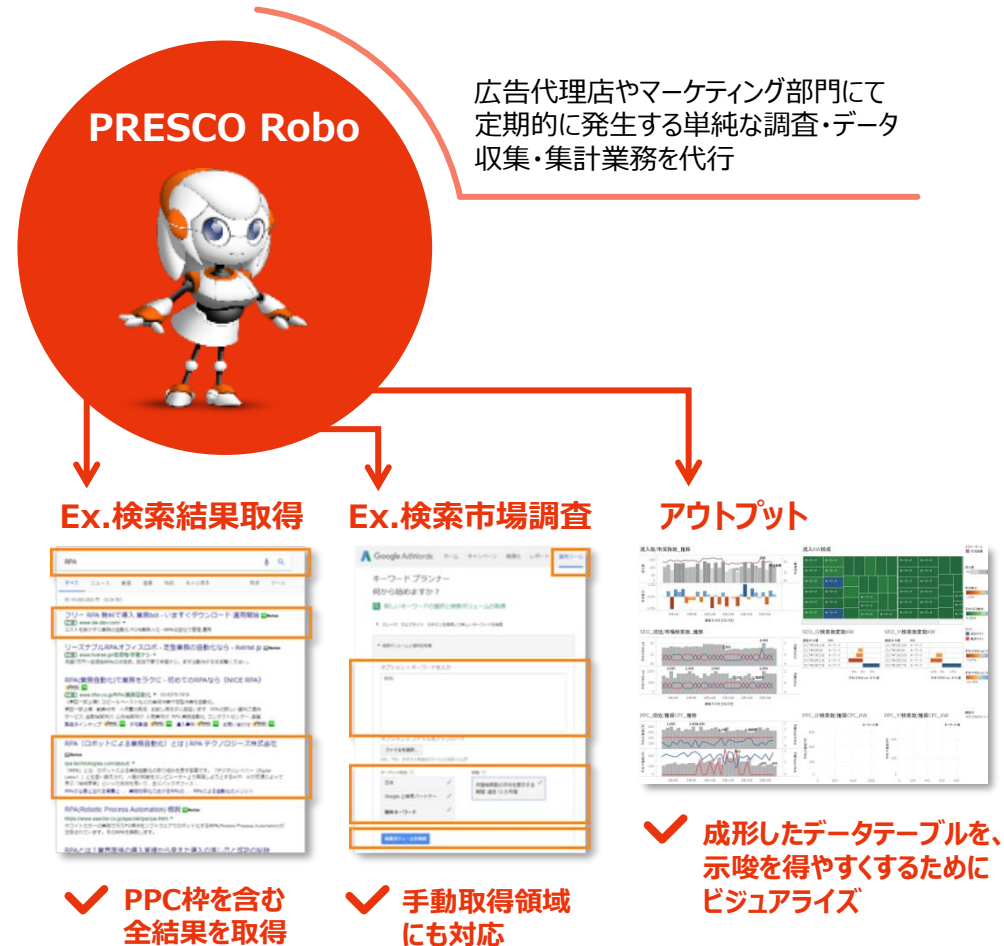
- ロボットトランスフォーメーション事業における最初の領域。成果報酬型プロモーション（アフィリエイト）を軸としたサービスを展開
- オンライン広告業界を対象に、データ収集・集計・レポート業務の代行する「PRESCO Robo」のサービスを展開
- 前期までは医療系人材領域に特化し、徹底的なロボット化を推進。今期よりロボット化したサービスを他領域にも展開開始

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。

RPA
HOLDINGS