

RPA HOLDINGS

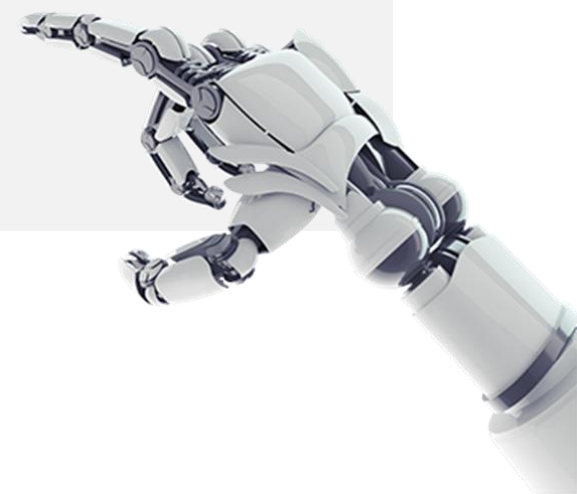
2020年2月期 第2四半期 決算説明資料

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)



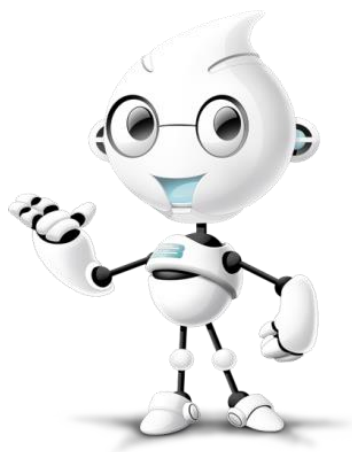
目次

01	連結業績ハイライト	P.2
02	成長戦略	P.11
03	参考資料	P.27



01 連結業績ハイライト

ロボットアウトソーシング事業



- パートナー販売を通じてBizRobo!Basic、BizRobo! miniともに導入企業が拡大

ロボットトランスフォーメーション事業

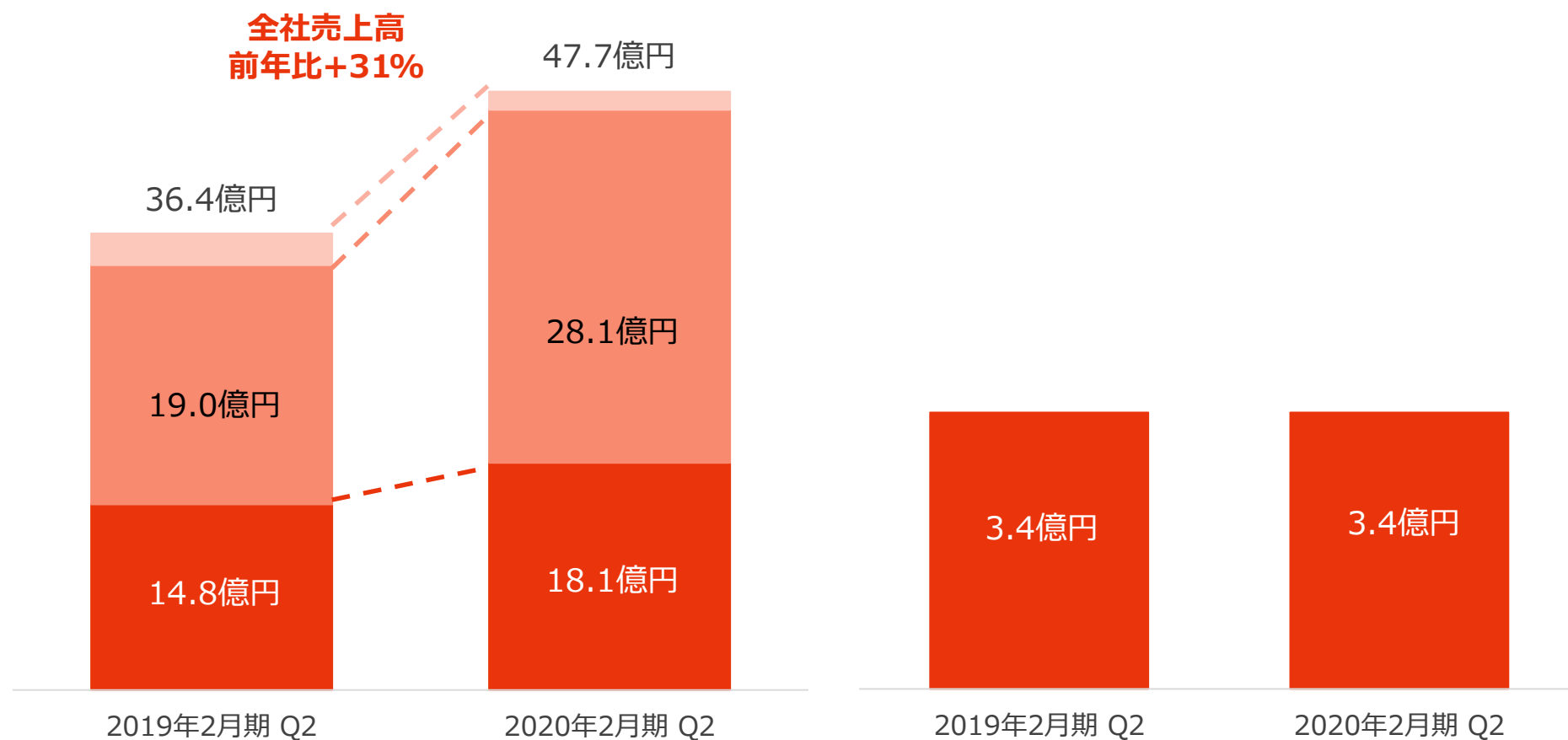


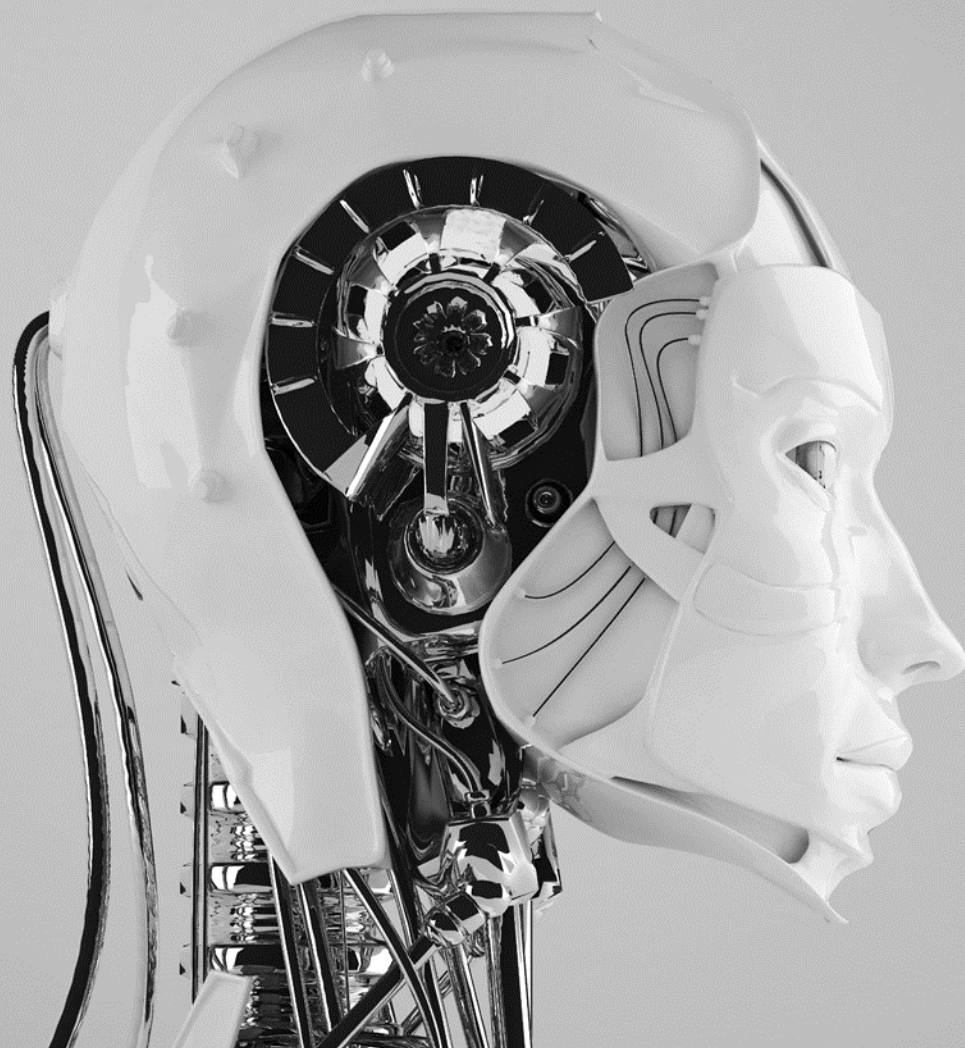
- 人材サービス分野、新規参入分野ともに順調
- 新規分野への参入によりさらに拡大

連結業績ハイライト②

■ 両事業共に売上は順調に伸長。ロボットアウトソーシング事業における人材採用、事業開発等の先行投資に加え、RPAサービスの導入裾野拡大を企図したBizRobo!mini導入により、利益水準は低下したものの、引き続き堅調に推移

- 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
- 営業利益

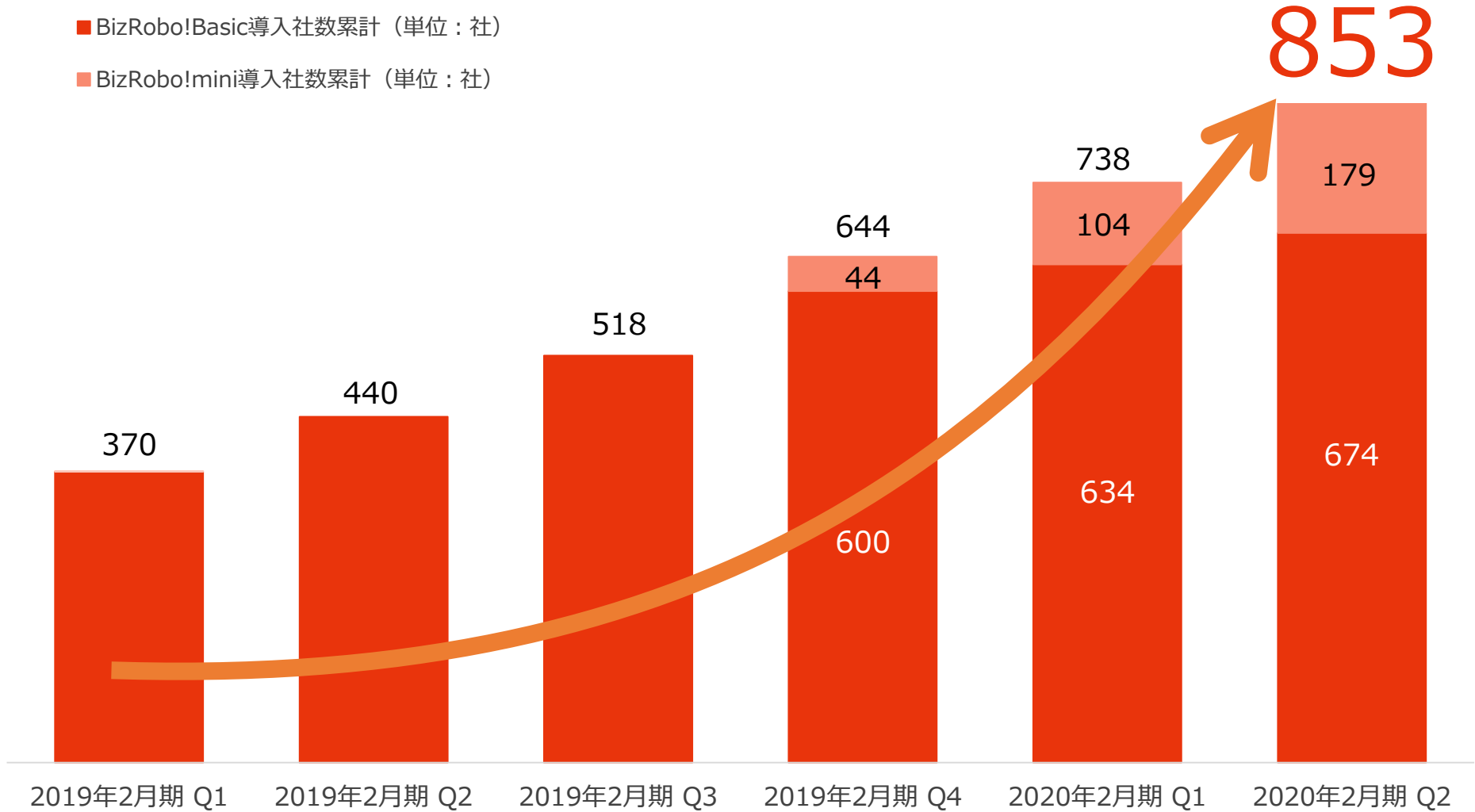




ロボットアウトソーシング事業ハイライト

ロボットアウトソーシング事業ハイライト①

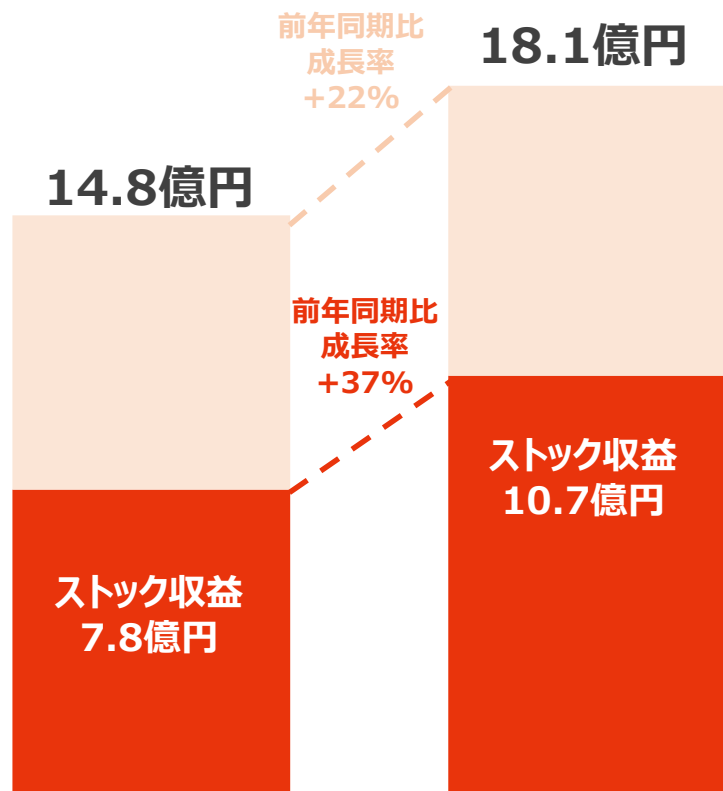
- 直接販売、パートナー販売を通じて急速に導入社数を伸ばし、2019年8月末時点で累計853社の企業に導入



ロボットアウトソーシング事業ハイライト②

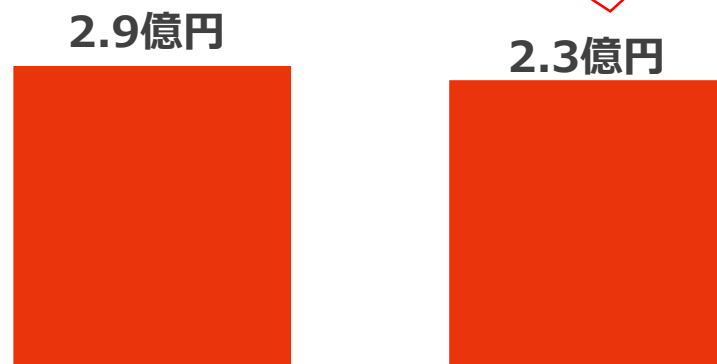
- 前年同期比22%と売上高は順調に伸長。特に、ストック収入の伸長により安定的な売上基盤を構成
- セグメント利益については、売上成長の加速を企図した先行投資と導入裾野拡大を企図したBizRobo!mini導入により減益

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

- 売上成長の加速を企図した人材採用、事業開発等の先行投資に加え、RPAサービスの導入裾野拡大を企図したエントリーパッケージであるBizRobo!mini導入により利益水準は低下
- 今後、安定したストック収入を背景とした売上高の堅調な伸び、及びBizRobo!miniからのアップセルの拡大を通じた、利益の積み上げを企図



注:

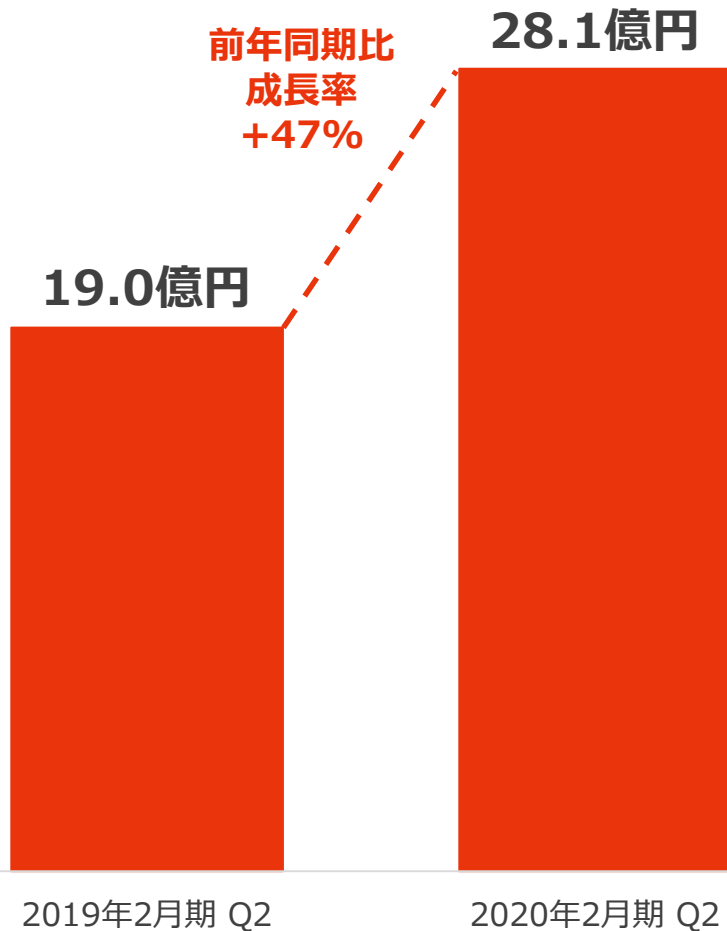
1.ストック収益は、BizRobo!Basic、BizRobo!mini等のライセンス売上及びその他関連サービス（保守等）売上の合計。尚、2020年2月期Q1の数値は、2019年7月12日の1Q決算開示において5.7億円(2019年2月期Q1は3.9億円)と開示しておりましたが、今般、集計方法の見直しを実施し、5.3億円(同3.5億円)に修正しております

ロボットトランスフォーメーション事業ハイライト

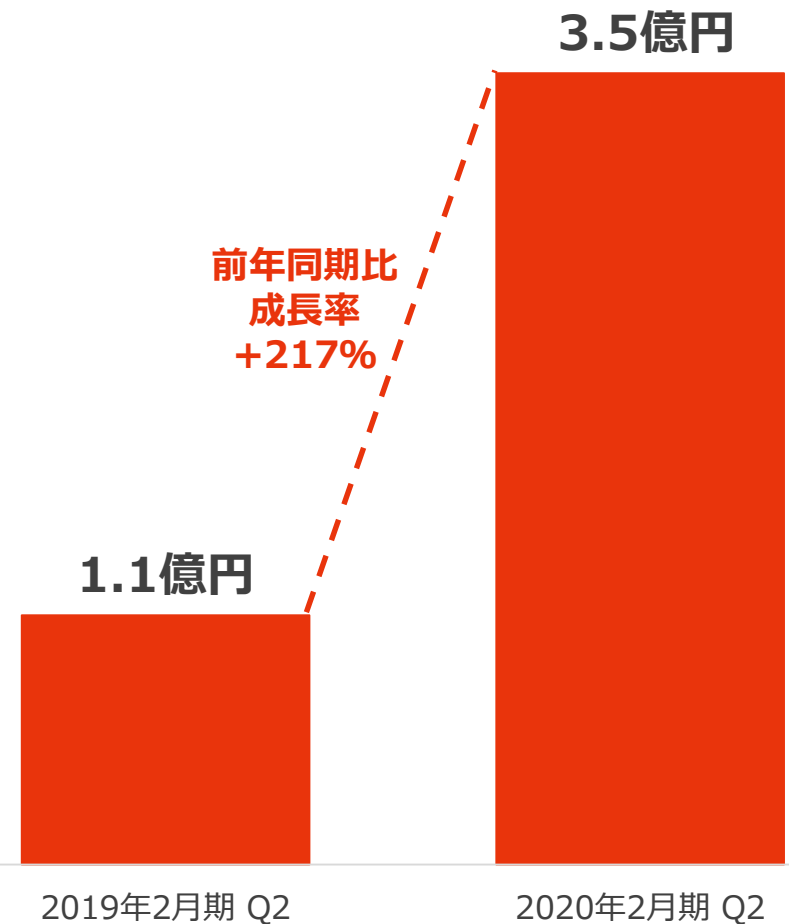
ロボットトランスフォーメーション事業 ハイライト①

- 前年同期比47%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

ロボットトランスフォーメーション事業売上高

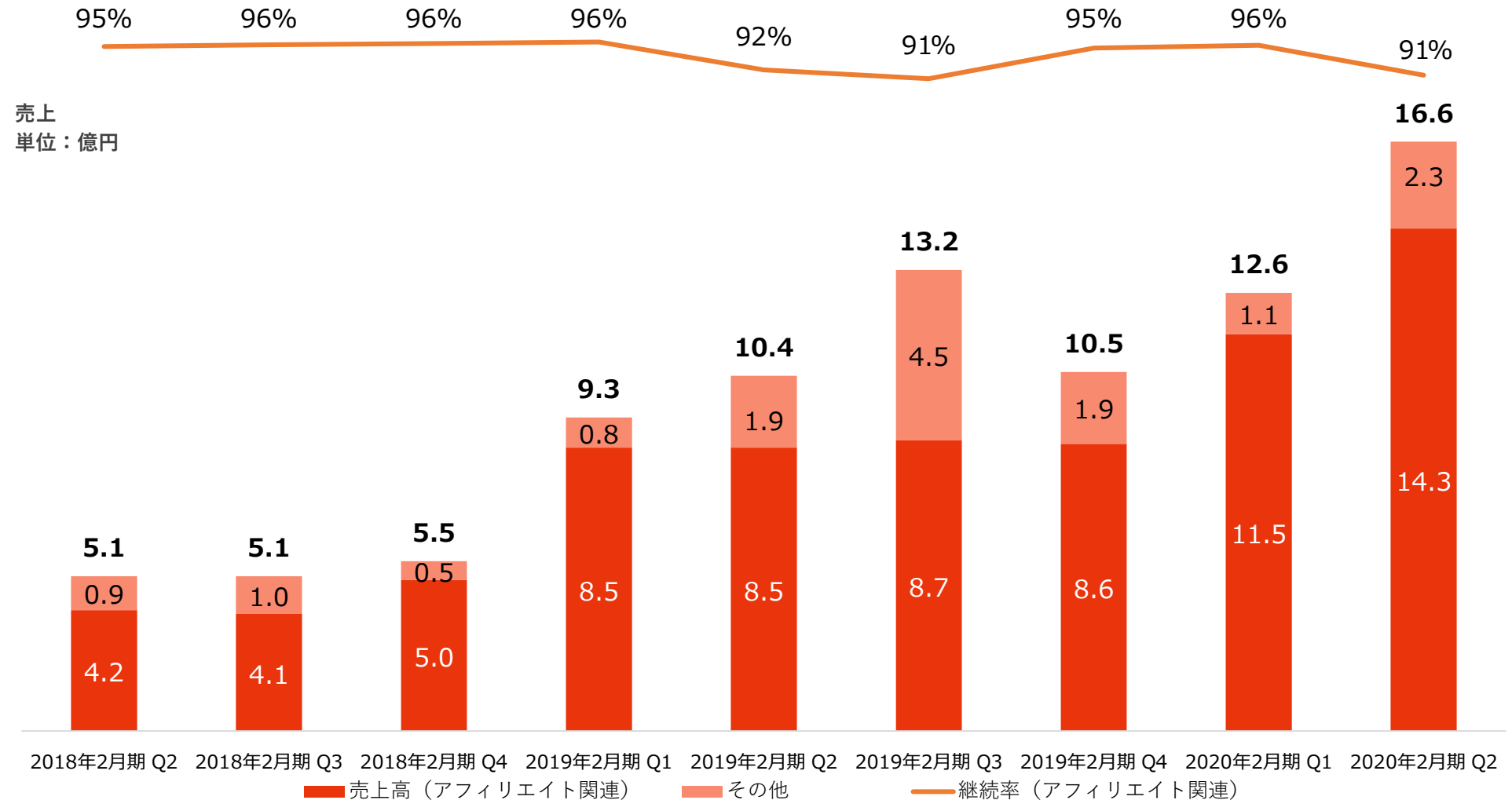


ロボットトランスフォーメーション事業セグメント利益



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



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 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

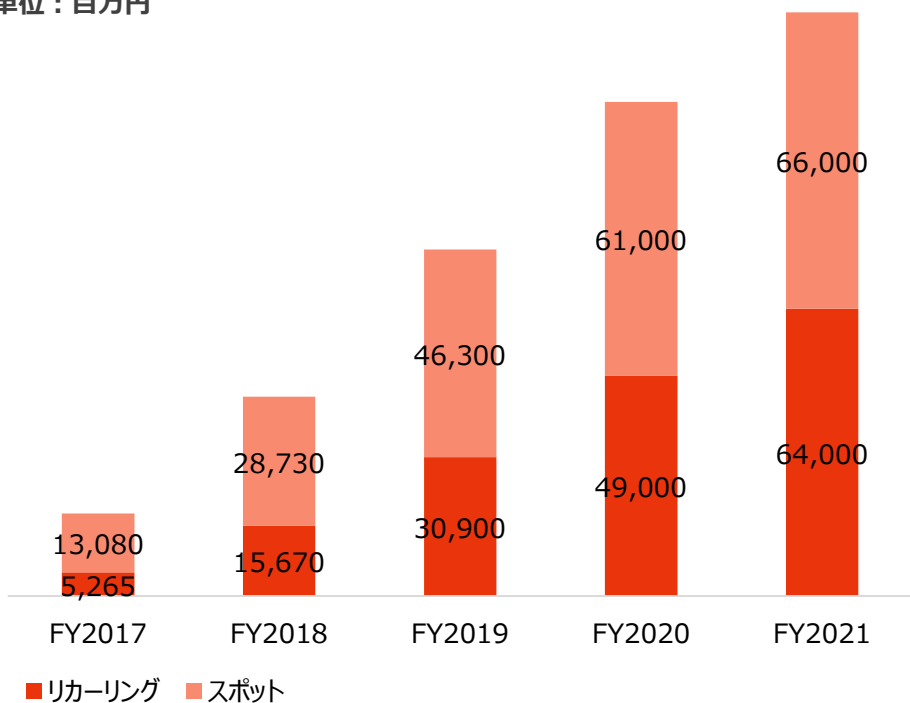
RPAの魅力的な市場機会

- 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」

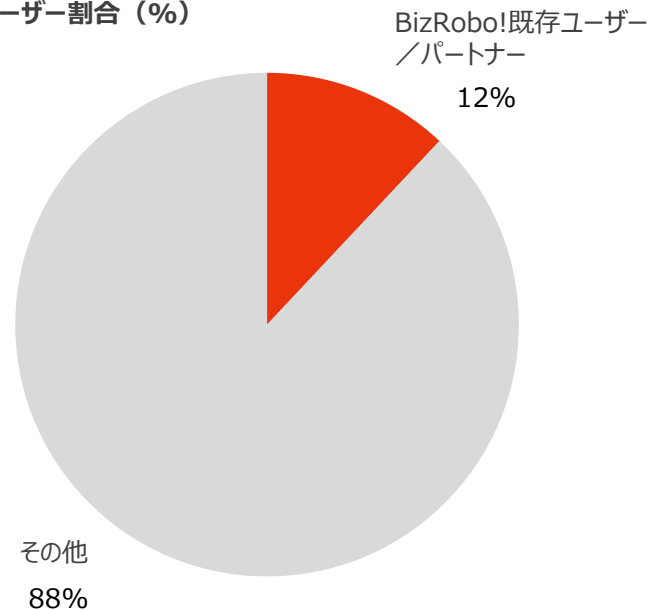
注：

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

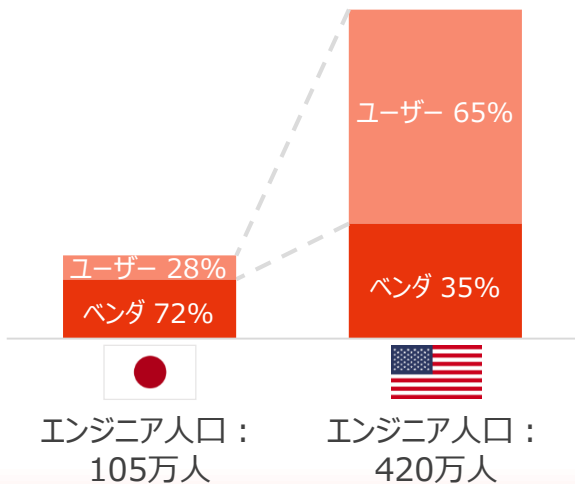
BizRobo!既存ユーザー割合（%）



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

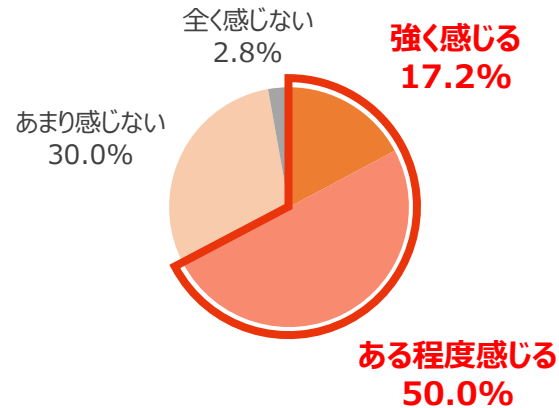
日米エンジニア人材の分布



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

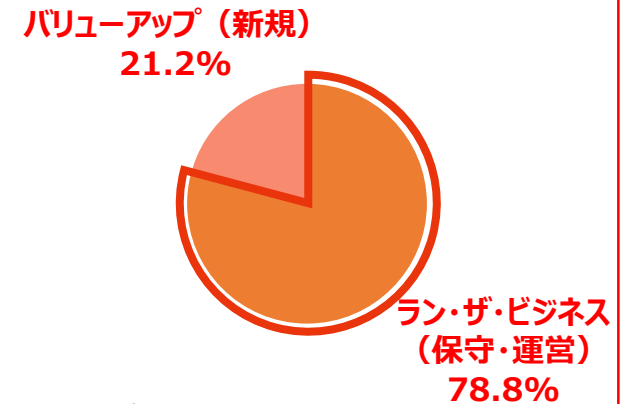
既存システムがDX（デジタルトランスフォーメーション）の足かせになっていると感じるか？



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）



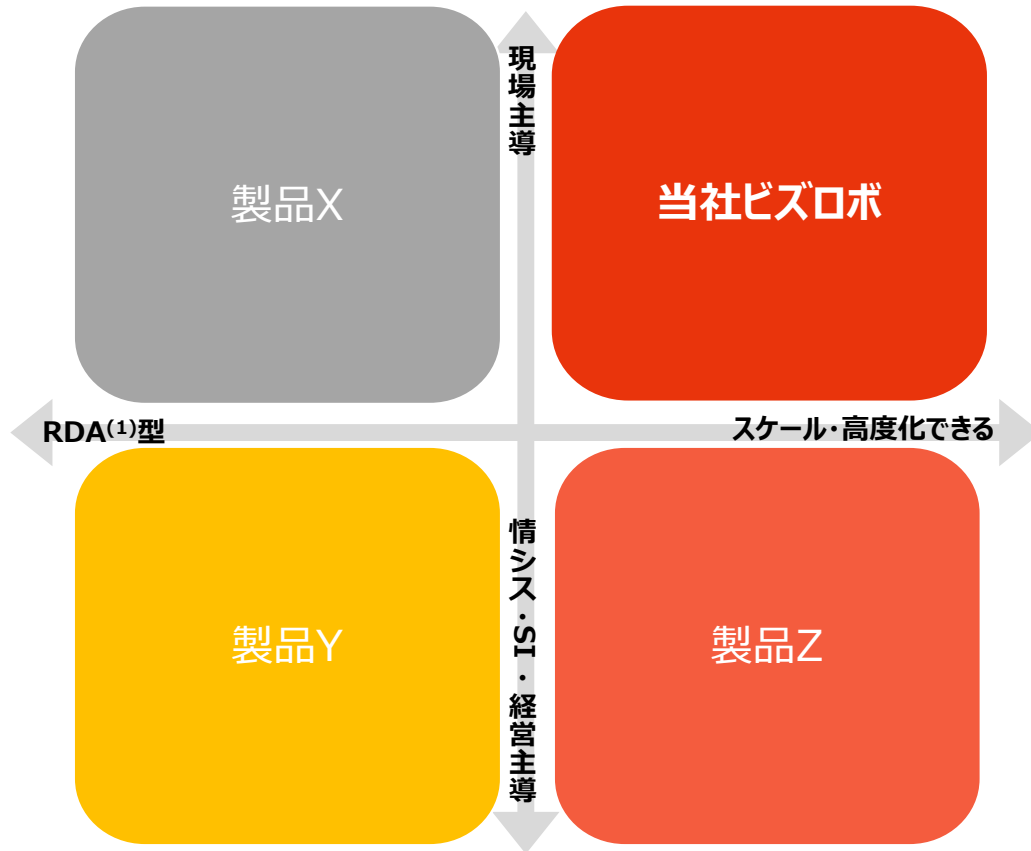
※バリューアップ：新たな付加価値を生み出すためのIT投資
ラン・ザ・ビジネス：既存システムの維持・運営のための保守費用

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」



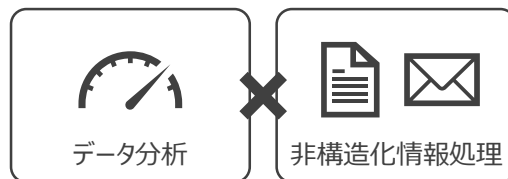
Class2

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」





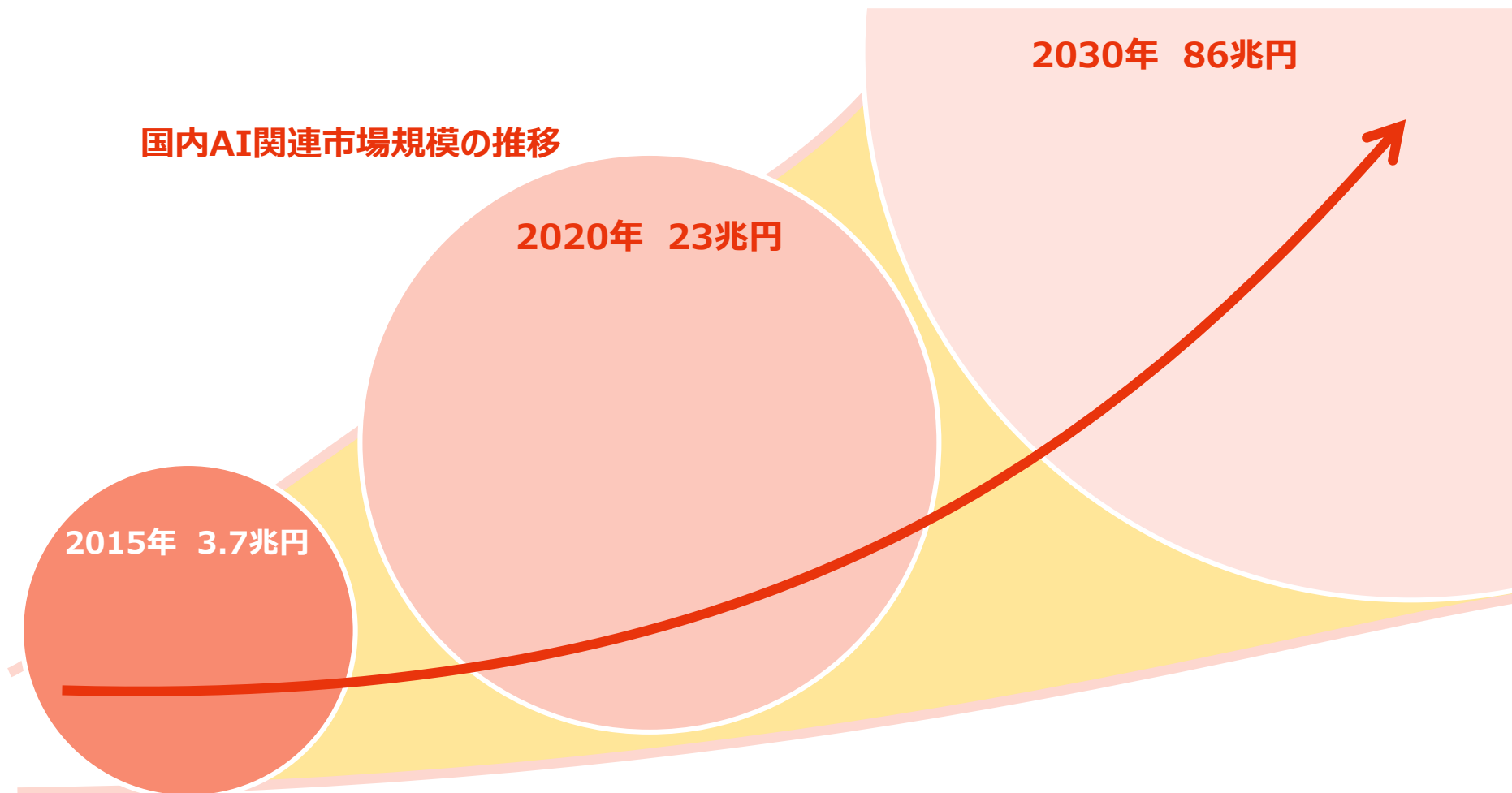
RPA
HOLDINGS

ロボットトランスフォーメーション事業

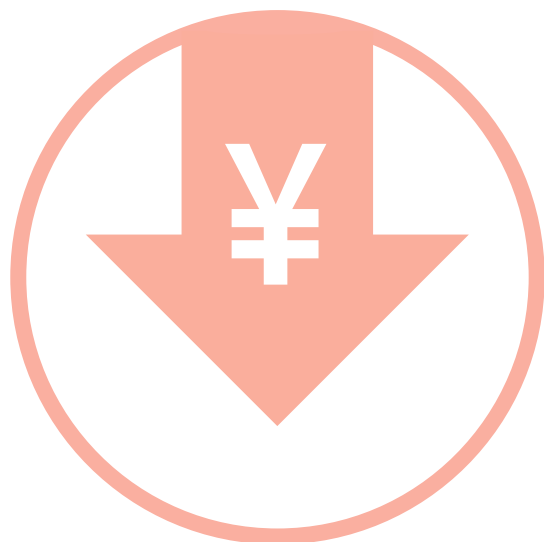
産業の再定義

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

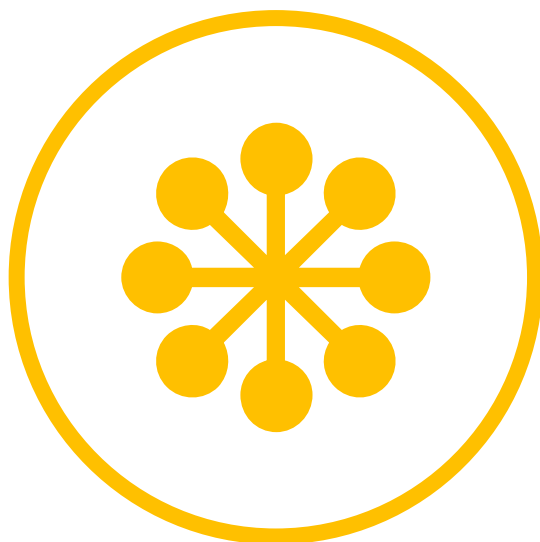


低資本



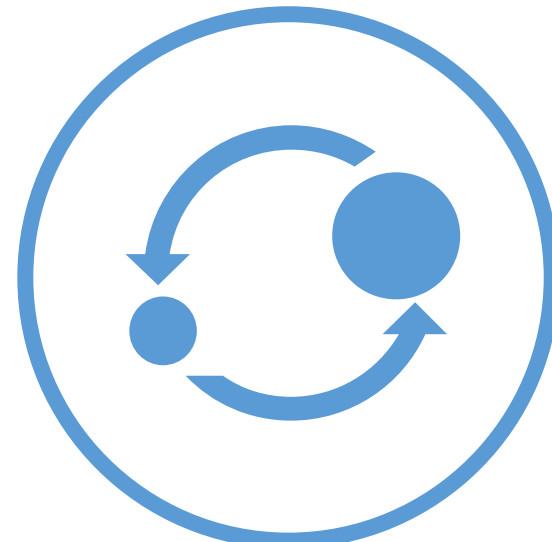
RPAのライセンスやエンジニアリングネットワークといった外部リソースの効率的な活用及びノウハウを保有しているため、すべて内製化するケースに比べて圧倒的な低コスト化を実現

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

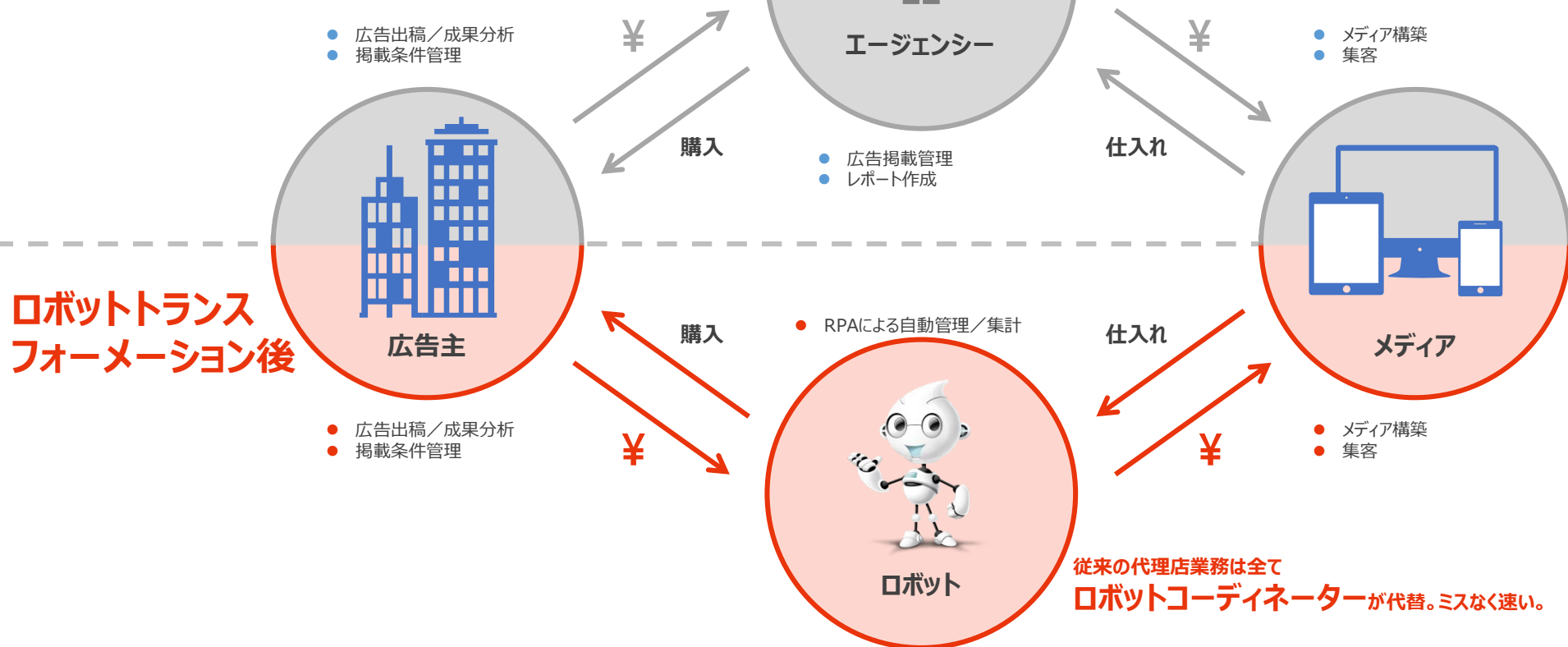


10年に及ぶロボット化のノウハウを集約化した方法論。汎用性が高く様々な業種に対して初日からベストプラクティスの展開が可能

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



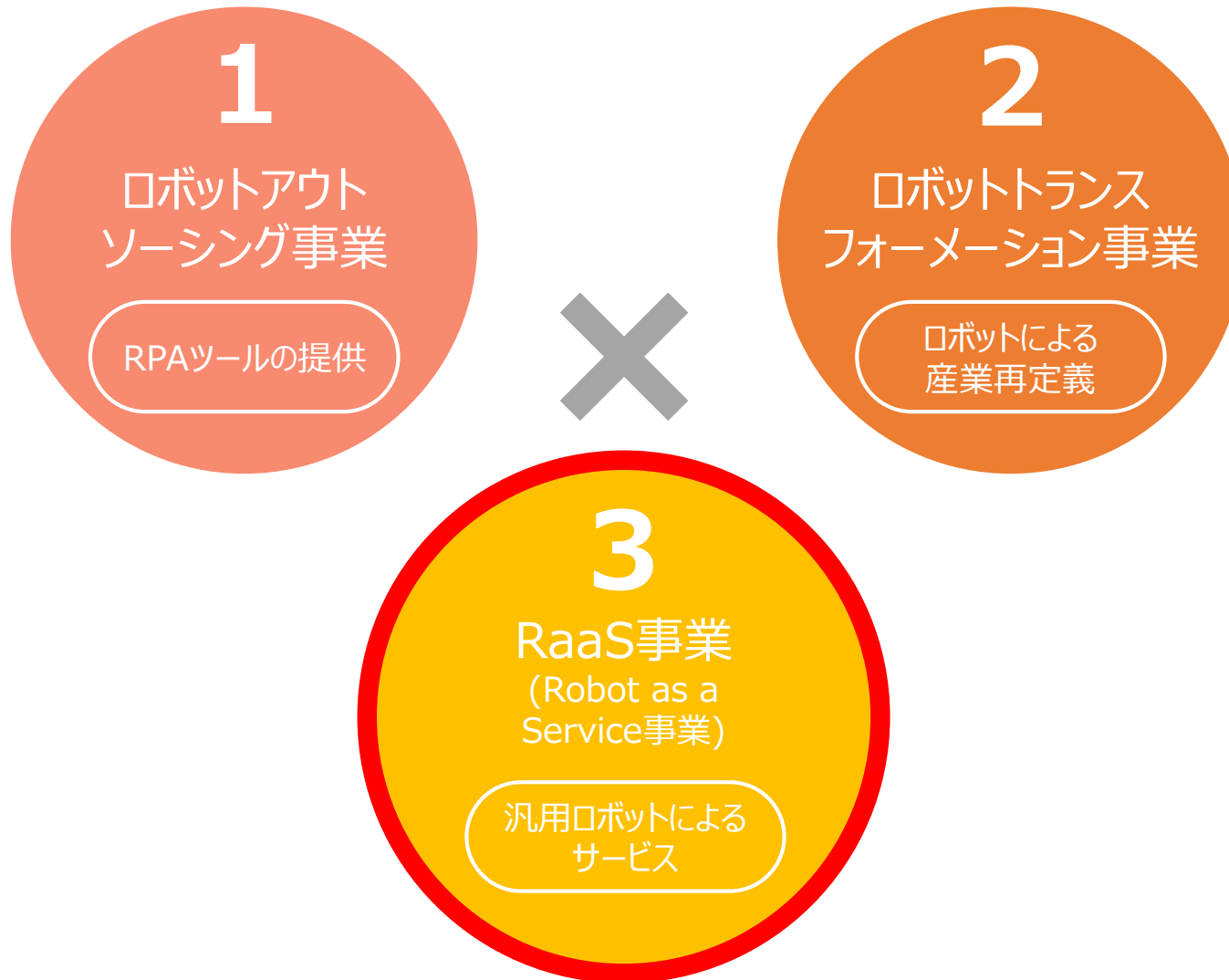


RaaS事業

更なる市場機会の拡大

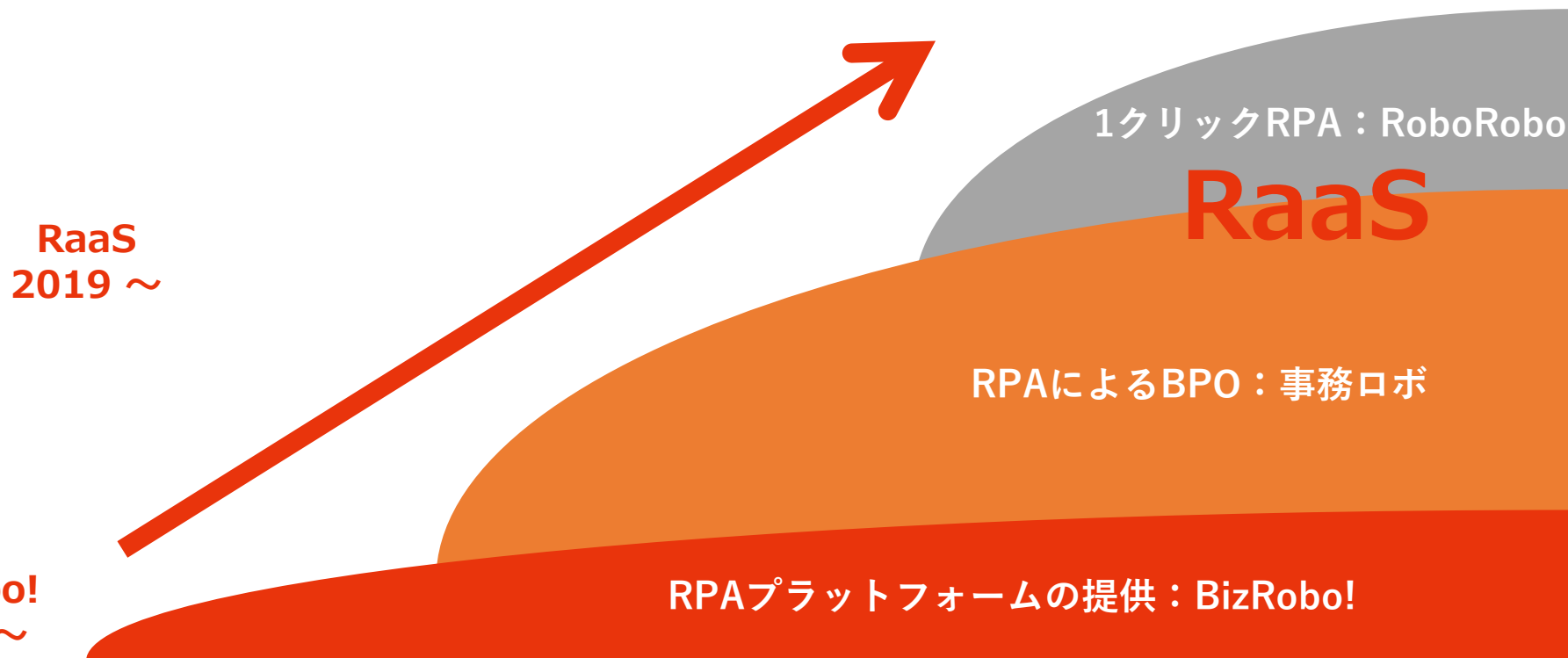
当社の成長戦略

- 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
- ✓ 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
- ✓ 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