

# RPA HOLDINGS

2021年2月期 第2四半期 決算説明資料

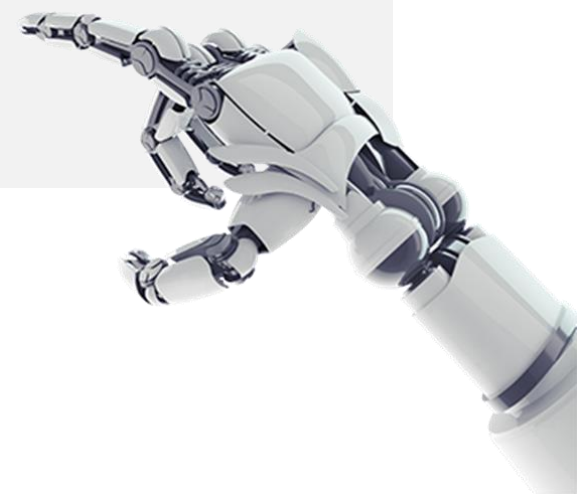
---

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.22
03	参考資料	P.34



## 01 連結業績ハイライト

# 連結業績ハイライト①

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+20%伸長、RaaS事業の立ち上げに向けた先行投資1.5億円を吸収した上でEBITDAは前期比+4%

2021年2月期第2四半期が経過し、レンジ形式の通期予想について、下限シナリオからの上振れ分を反映する修正を実施

## ロボットアウトソーシング事業

- BizRobo!Basic、BizRobo! miniともに導入企業は伸長。セールス活動は通常期まで回復したが、商談リードタイムの影響で当2Qまでは新規ライセンス導入企業数は鈍化
- カスタマーサクセス活動の強化により、BizRobo!BasicからBizRobo! miniへのダウングレード、パートナー企業経由での導入企業における一部解約は改善。他社RPA製品の取り扱い中止に伴う解約でストック収入は横ばい。他社RPA製品の解約による影響は当2Qで終了
- コロナウイルスの影響で受託型案件の受注が減少したことにより、減収減益

## 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、売上高は前年同期比46%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

# 連結業績ハイライト②

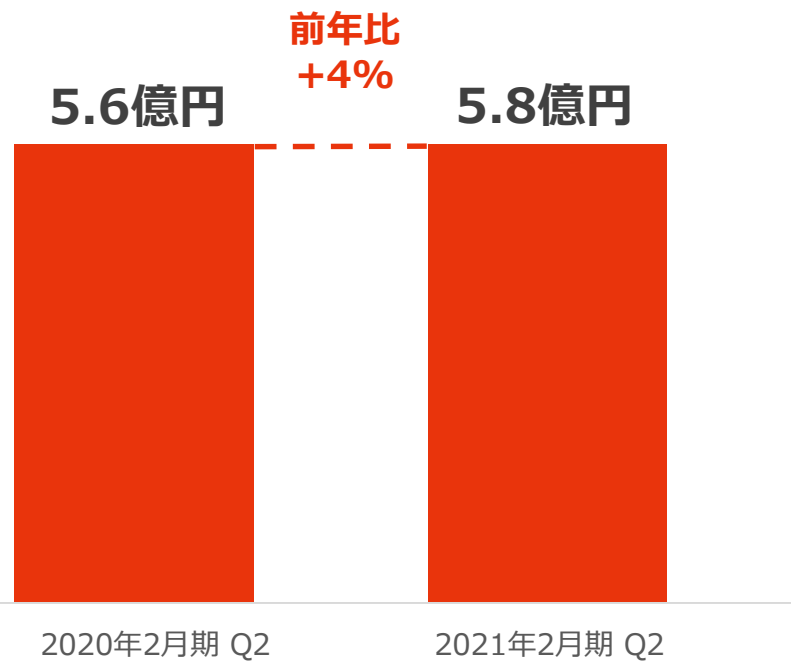
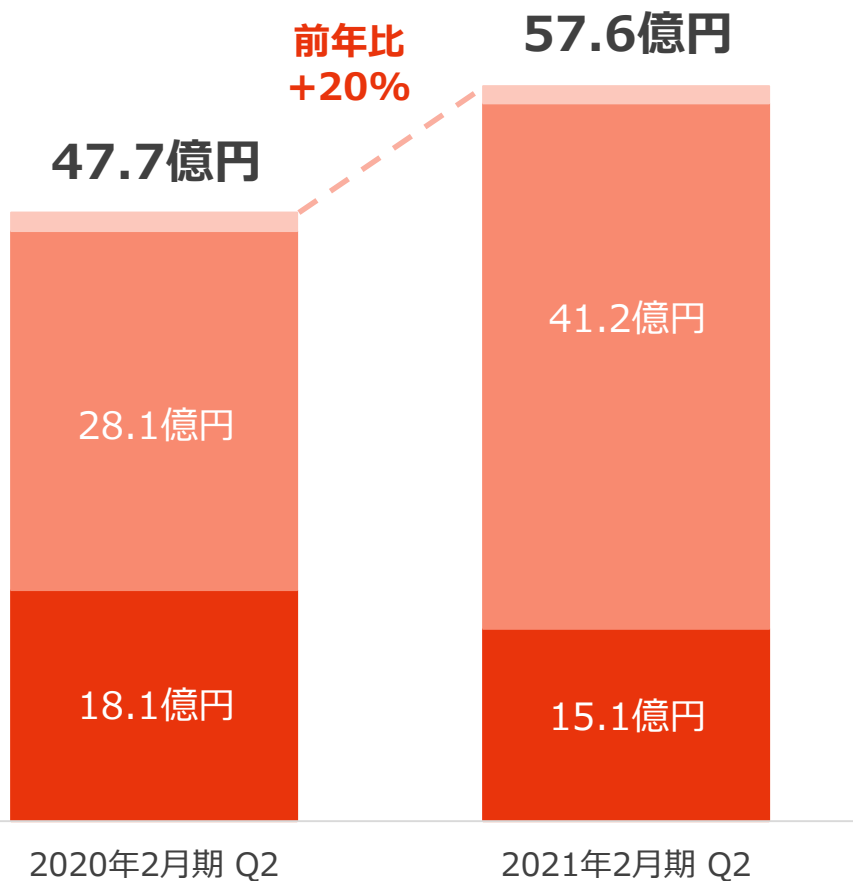
- ロボットトランスフォーメーション事業が牽引し、売上は前期比+20%で伸長
- RaaS事業の立ち上げに向けた先行投資1.5億円を吸収した上でEBITDAは前期比+4%

## 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

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





2021年2月期 業績予想の修正

## ロボットアウトソーシング事業

- ライセンス販売は想定していたよりもコロナによる影響は少ない。一方でエンジニアリング等の受託型案件は想定していた通り大きな影響が出ており、今後も受注の減少が続く見通し
- RPA市場は急速なブームで導入企業が急拡大したものの、ブームの流れで導入した企業の一部では限定的な業務での利用にとどまっており、想定していた程の導入効果を出すことができていない事例もあり、RPAへの期待値が低下して導入企業の伸びも鈍化していたが、市場ではRPAに対する幻滅期が底を打ち、安定期へ移行していくと予想されており、下期以降は回復傾向が見込まれる
- セールス活動の回復、オンラインを中心としたマーケティング活動を確立できたことによりライセンスビジネスは期初想定よりも早く回復する見込みで、エンジニアリングビジネスの受注減により売上高は減少するものの、コストコントロールの強化も進めた結果、利益は改善する見通し

# 2021年2月期 業績予想の修正

## ■ これまでの業績予想の背景と当社の対応について

### 【2019年2月期】

他に類を見ないブームの勢いで、大手企業を中心に急速に導入が進展、2016-2019年の期間で従業員1,000人以上の大手企業の50%超が導入、POCまで含めると90%の企業がRPAに関する取り組みを進めている状況になった（RPA BANK調べ）。当社も2008年のサービス開始以来の10年間で300社（2018年2月末時点）だった導入企業数が、わずか1年間で600社まで倍増、計3回の上方修正を実施

### 【2020年2月期】

前年度のRPAブームの勢いを前提としたマーケティング投資、セールス計画を策定するも、導入時に期待していたほどの効果を出すことができていない事例も明らかになり、急激にブームの勢いは終息し、2020年2月期は成長が鈍化。また、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、期初の販売計画を大幅に下回った。売上、利益計画ともに大幅な未達となり、下方修正を実施

### 【2021年2月期】

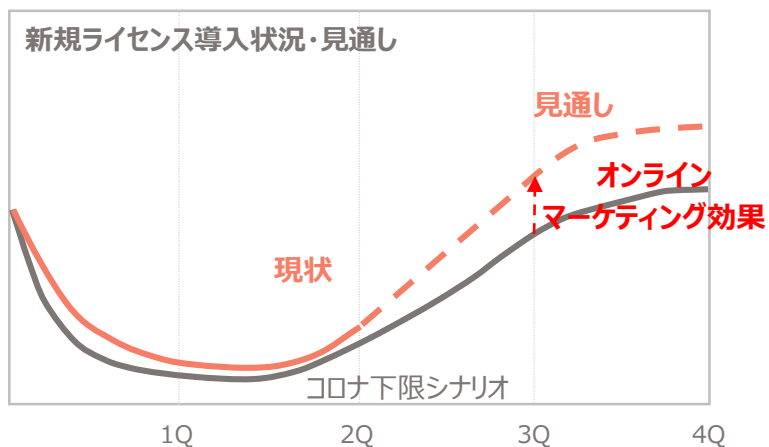
ブームの流れで導入した企業の一部では、限定的な業務での利用にとどまっている状況を踏まえ、カスタマーサクセス部の体制を5倍に拡充し、ユーザー企業のロボットの開発、運用の定着化に向けて支援する活動を強化。現状ではアップグレードするユーザーも出てきた状況。現在はRPA市場も安定期へ移行したとされ、現場主導型のRPAの進展が期待される中、当社ではパートナー企業が新規導入を牽引し、当社カスタマーサクセス部が導入した企業でのロボットの開発、運用の定着化を支援する体制を構築できており、下期以降に改めて攻勢に出る方針



## ロボットアウトソーシング事業

### ライセンスビジネス

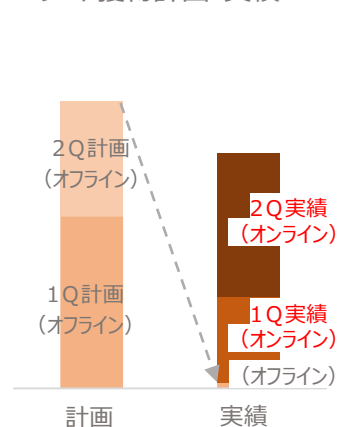
- ✓ 新規ライセンスの導入は、3月～5月のセールス活動が停滞した影響が、導入リードタイムの影響で2Qまで継続して鈍化したが、想定していたよりもコロナによる影響は少なかった
- ✓ 新たに始めたオンラインセミナーは活況を呈しており、リードタイムの関係で下期にプラスに寄与する見通し
- ✓ 下期は、セールス活動の回復、オンラインセミナー等の新たなマーケティングリード獲得活動との連携により回復する見通し



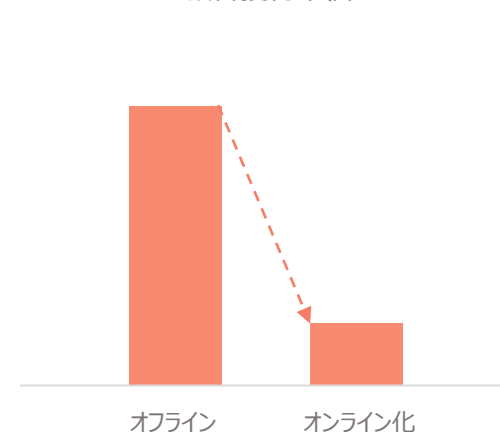
### マーケティング

- ✓ 期初計画では展示会等のイベント自粛に伴うマーケティング機会の創出に大きな影響が出る見通し
- ✓ オンラインセミナー等、コロナ下の新たなマーケティングプロセスを確立することができ、マーケティングリードは問題なく獲得できている（2Qまでで30回開催、1,833名参加）
- ✓ 結果として顧客獲得単価も低減

リード獲得計画・実績



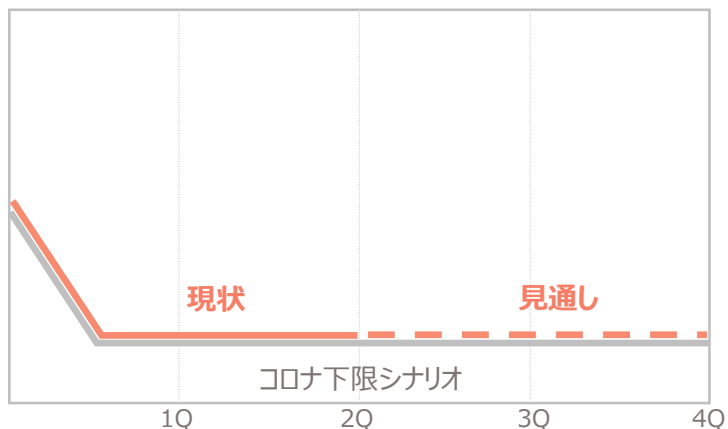
顧客獲得単価



## ロボットアウトソーシング事業

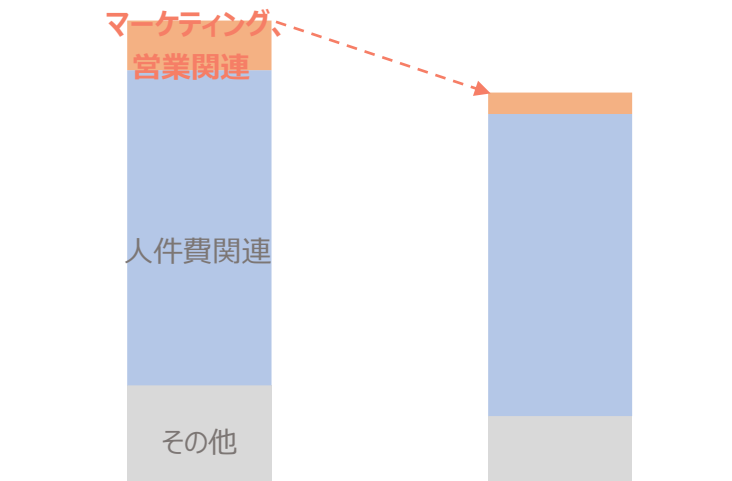
### エンジニアリングビジネス

- ✓ 受託型のビジネスモデルは、短期的な景気変動の影響を受けやすいモデルの為、期初計画では大幅な減少の見通し
- ✓ 想定していた通り、コロナウイルスによる企業業績の不透明さにより、企業の外注費用は抑制傾向にあり、大幅に減少。下期も受注は減少する見通し
- ✓ エンジニアリング事業はアウトソーシングを活用している為、利益率は低く、利益への影響は少ない
- ✓ 今後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



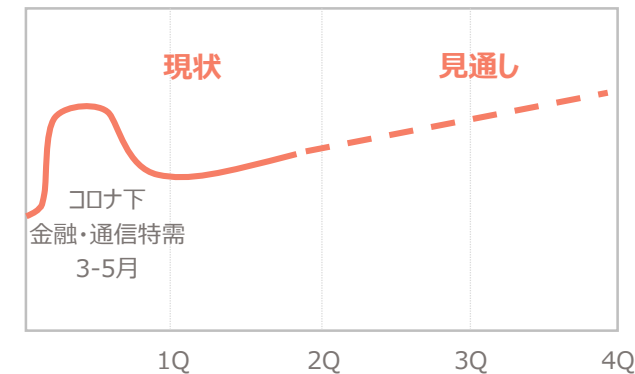
### コスト

- ✓ 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、対面型のみで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
- ✓ 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

- 人材カテゴリは企業の採用活動が停滞していることで引き続き慎重な見通し
- 証券口座開設増加により金融カテゴリ、リモートワークの普及により通信カテゴリが1Qは大幅に伸長。2Qで特需は落ち着いた
- 金融、通信などその他のカテゴリはコロナウイルスによる影響は小さく、3Q以降も引き続き順調な伸長を見込むことができる



## 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。当初予算からの修正はなし
- 現状はβ版をローンチ、無料トライアルで利用してもらい、製品へのフィードバックをいただき製品のブラッシュアップを進めるとともに、マーケティング・セールスプロセスのチューニングを進めている
- リード獲得の最大化、オンボードまでのコンバージョンの改善を進め、事業の立ち上げに向けて踏み込んでいく

# 2021年2月期 業績予想の修正

2021年2月期第2四半期が経過し、レンジ形式の通期予算について、下限シナリオからの上振れ分を反映する修正を実施

単位：百万円

	2021年2月期 当初予想	2021年2月期 修正予想	増減率
売上高	11,000～12,500	11,000～12,500	-
EBITDA*	1,102～1,502	1,222～1,502	+10.9%～0%
営業利益	300～700	420～700	+40.0%～0%
当期純利益*	0～220	33～220	-

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

\*: 当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益 を示す





事業方針

コロナウイルスへの緊急対応が企業の変革の契機となり、  
デジタルトランスフォーメーションが急加速

### 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

## 当社の事業方針②：地方創生プロジェクト

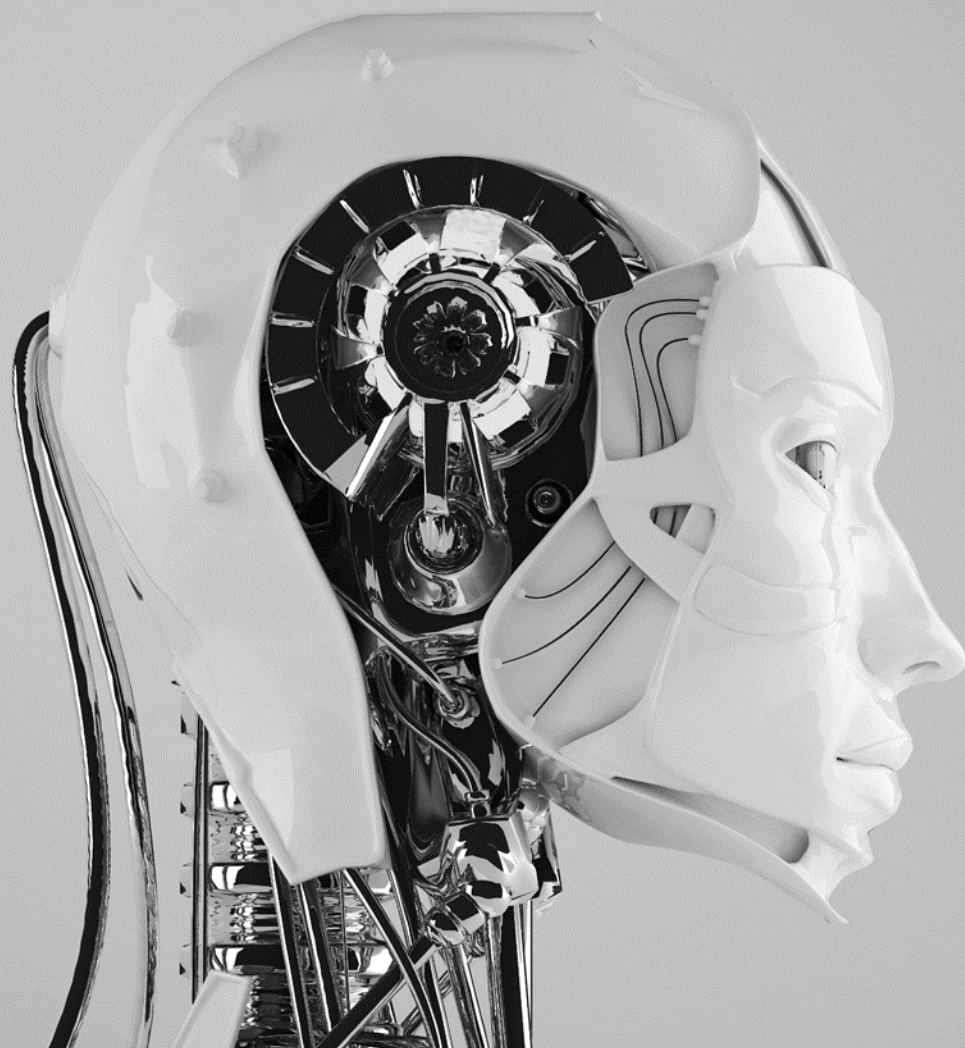
### 経済産業省のIT導入補助金2020「IT導入支援事業者」に採択

- ✓ 「BizRobo!コンソーシアム」がIT導入支援事業者として採択
- ✓ 中堅・中小企業のRPAサービス導入にかかる費用の補助を通じて経営の効率化・経営コストの低減と生産性の向上に貢献

### 伊予鉄総合企画（株）とシェアードセンター設立に向け、本格的に稼働を開始

- ✓ 地方創生を実現する、地域に根差した生産性向上を実現するためのシェアードセンター設立に向け、本格的に稼働開始
- ✓ 2020年5月1日より、両社共同で「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」手続き業務支援として「BizRobo!」と「事務ロボ」を提供し、ロボットと人のハイブリッドBPOとして迅速な協力金支給に向けた支援を実施。約16,000件の処理を支援
- ✓ 2022年度第1四半期に合併会社設立を目指す





ロボットアウトソーシング事業ハイライト



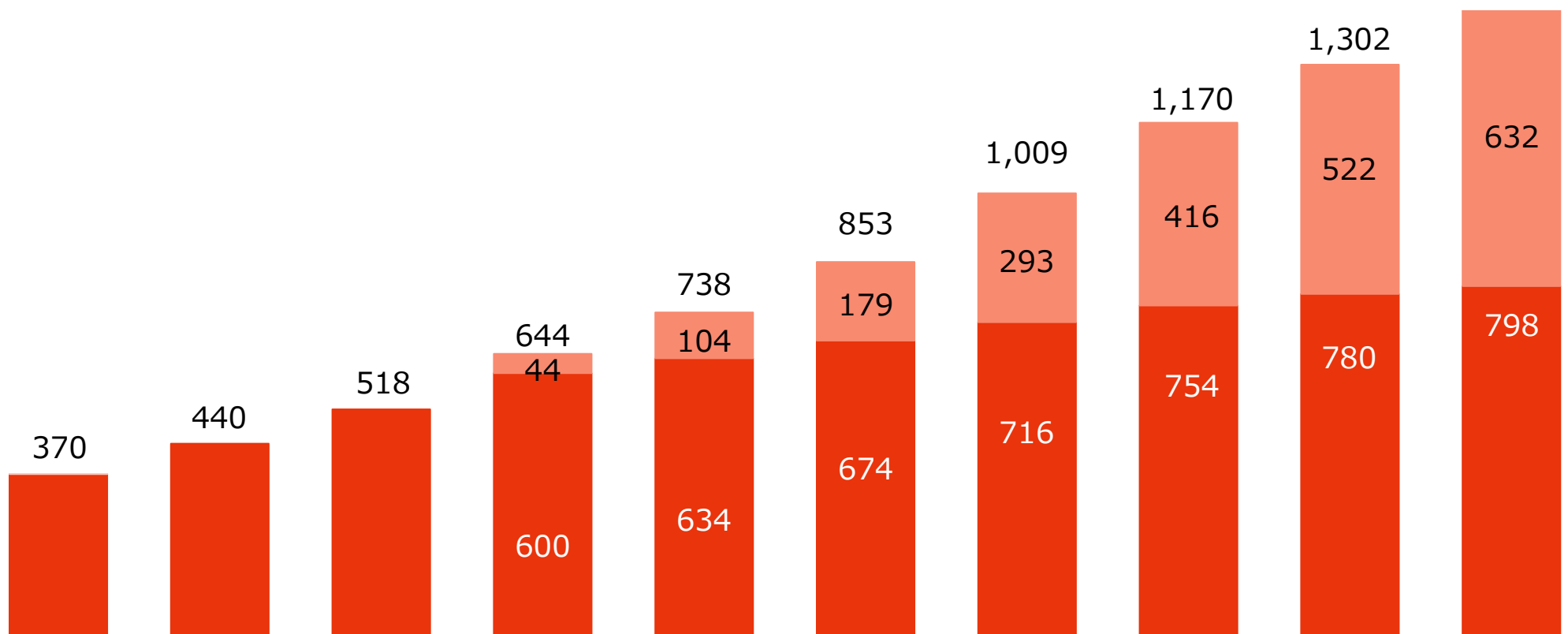
# ロボットアウトソーシング事業ハイライト①

■ 2020年8月末時点で累計1,430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)

1,430



2019年2月期 Q1 2019年2月期 Q2 2019年2月期 Q3 2019年2月期 Q4 2020年2月期 Q1 2020年2月期 Q2 2020年2月期 Q3 2020年2月期 Q4 2021年2月期 Q1 2021年2月期 Q2

Q1

Q2

Q3

Q4

Q1

Q2

Q3

Q4

Q1

Q2

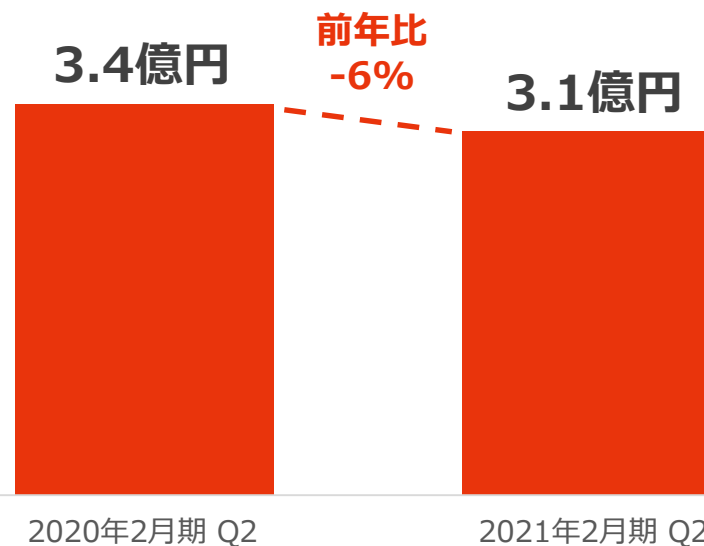
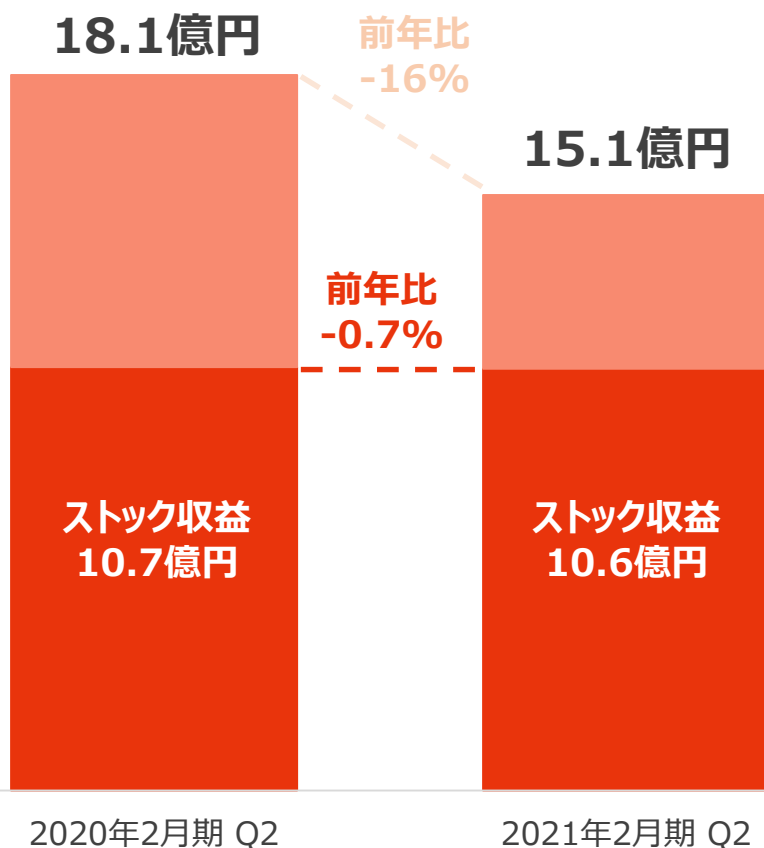
# ロボットアウトソーシング事業ハイライト②

- BizRobo!Basic、BizRobo! miniともに導入企業は伸長。セールス活動は通常期まで回復したが、商談リードタイムの影響で当2Qまでは新規ライセンス導入企業数は鈍化
- 他社RPA製品の取り扱い中止に伴う解約でストック収入は横ばい。他社RPA製品の解約による影響は当2Qで終了
- コロナウイルスの影響で受託型案件の受注が減少したことにより、減収減益

## 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EBITDA

EBITDA = セグメント利益 + 減価償却費 (のれん償却費含む)



ロボットトランスフォーメーション事業ハイライト

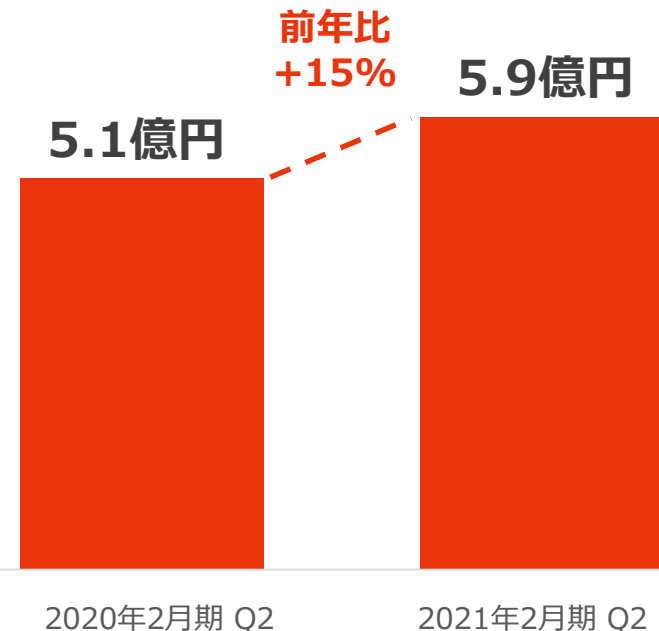
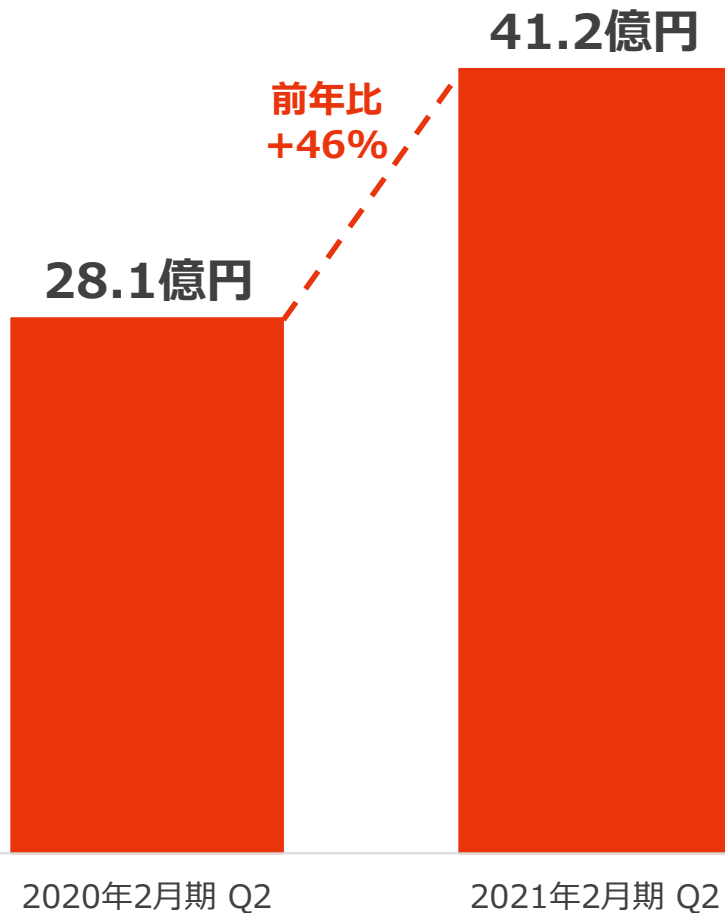
# ロボットトランスフォーメーション事業 ハイライト①

- 金融、通信カテゴリが特需で大きく伸長し、売上高は前年同期比46%増、売上の拡大に伴いEBITDAも伸長
- その他のカテゴリも順調に伸長

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EBITDA

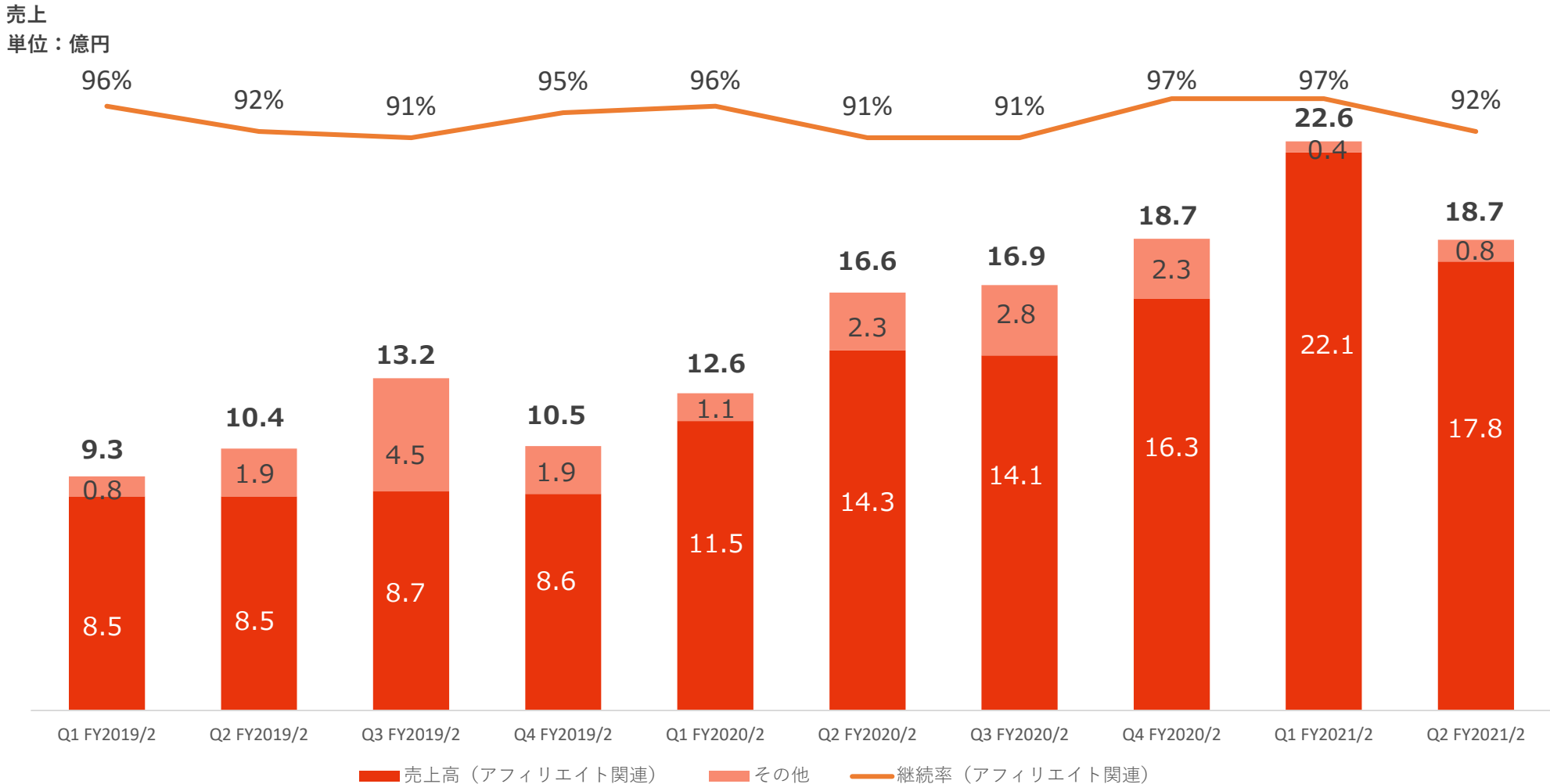
EBITDA = セグメント利益 + 減価償却費 (のれん償却費含む)





# 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

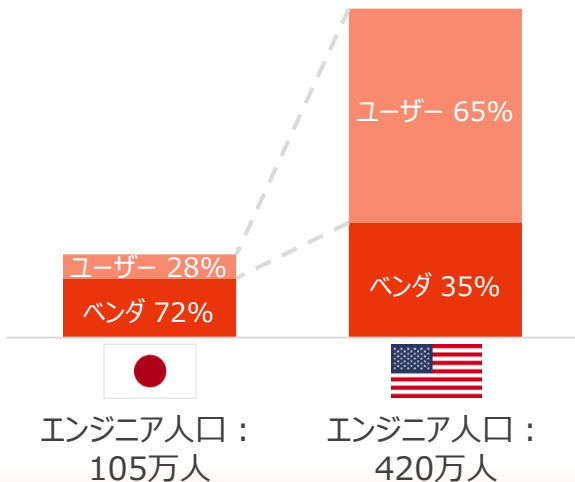
PLANNED	RUNNING
01:29:18	01:51:33
DOWN TIME	00:00:00
SETUP	00:30:21

**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

## エンドユーザーにおける エンジニアの不足

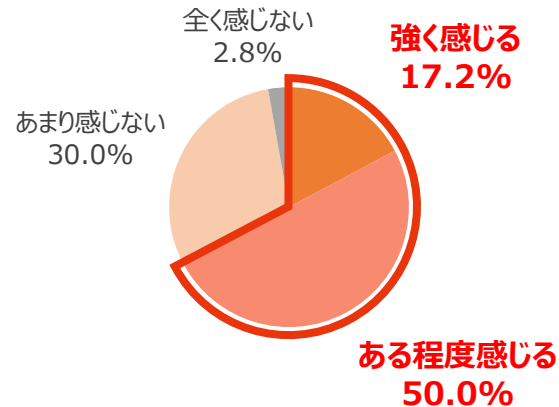
日米エンジニア人材の分布



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

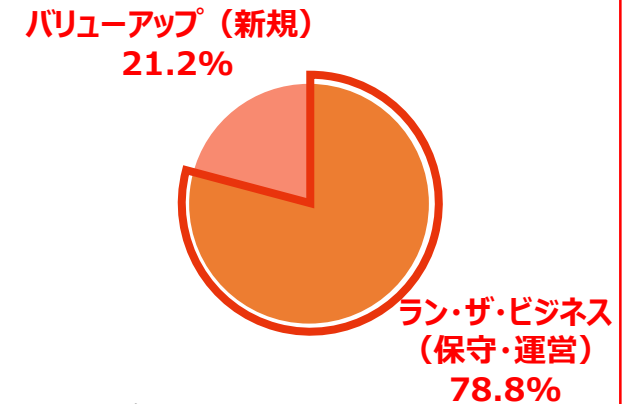
既存システムがDX（デジタルトランスフォーメーション）の足かせになっていると感じるか？



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）



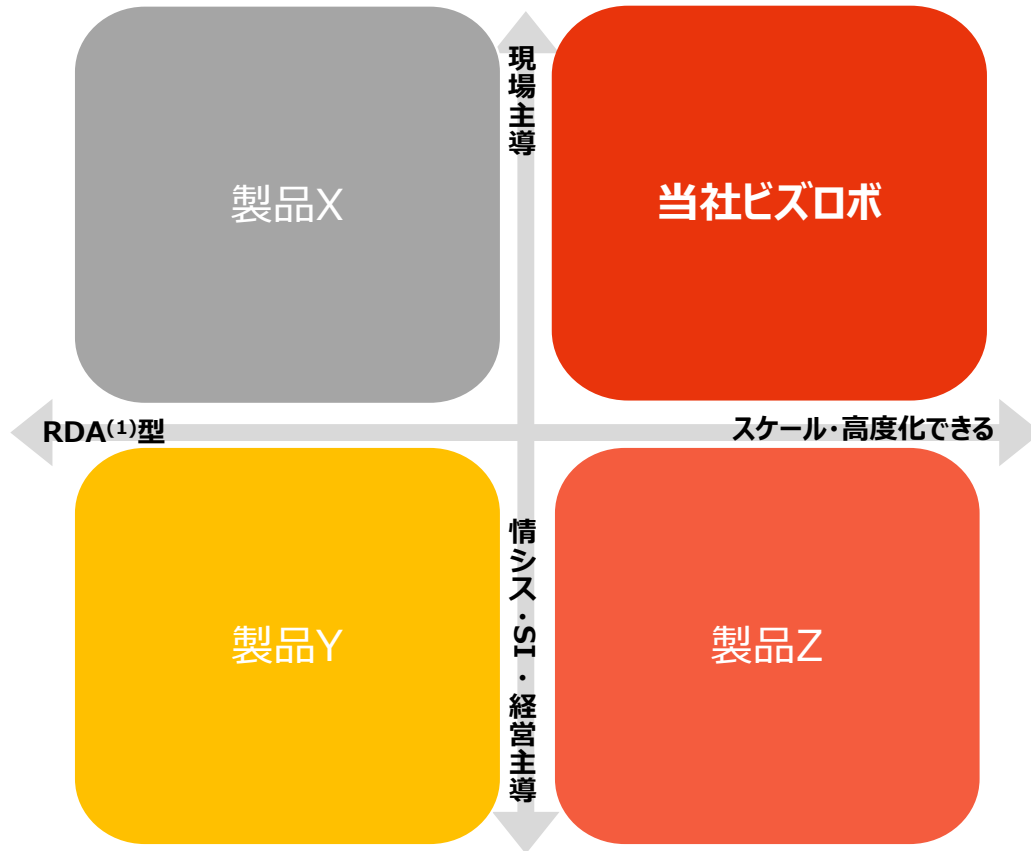
※バリューアップ：新たな付加価値を生み出すためのIT投資  
ラン・ザ・ビジネス：既存システムの維持・運営のための保守費用

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



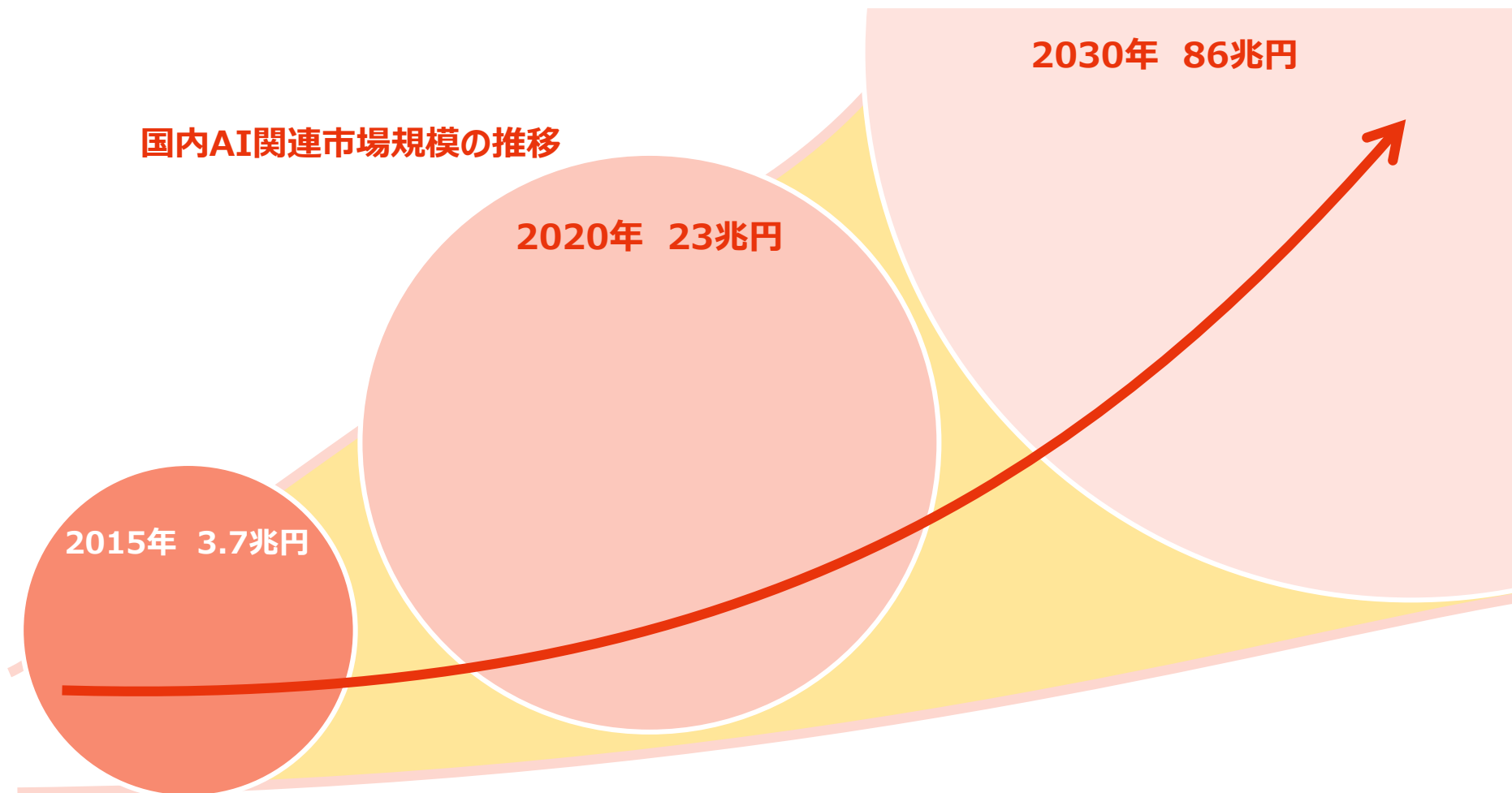
RPA  
HOLDINGS

# ロボットトランスフォーメーション事業

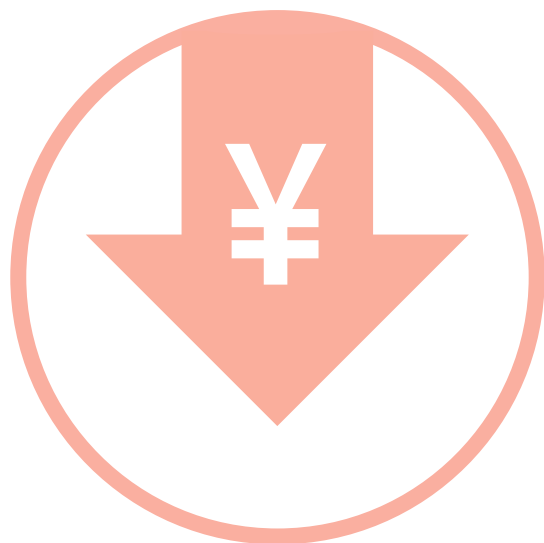
産業の再定義

# 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

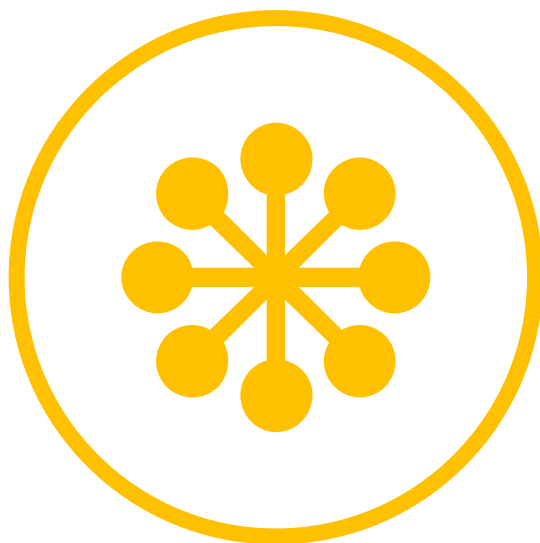


## 低資本



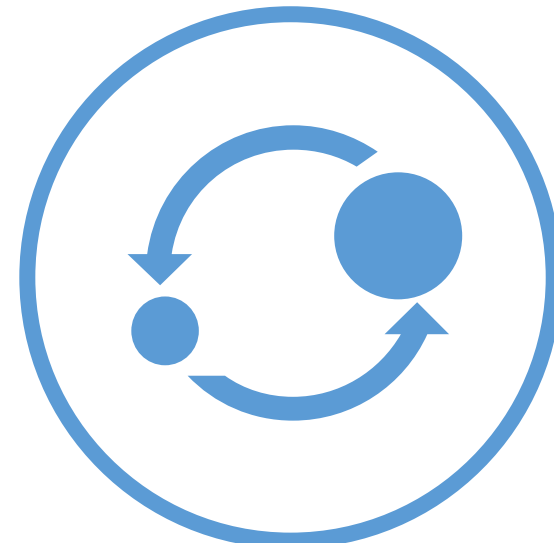
RPAのライセンスやエンジニアリングネットワークといった外部リソースの効率的な活用及びノウハウを保有しているため、すべて内製化するケースに比べて圧倒的な低コスト化を実現

## 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

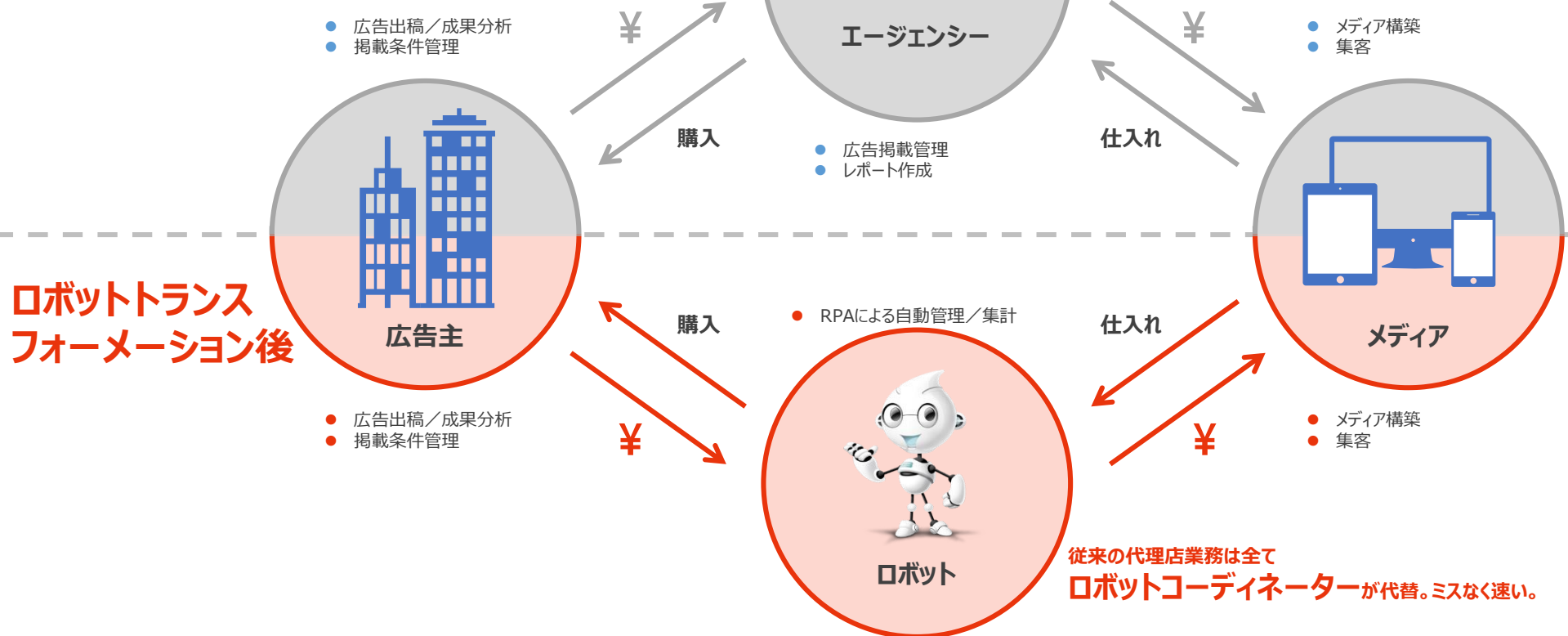


10年に及ぶロボット化のノウハウを集約化した方法論。汎用性が高く様々な業種に対して初日からベストプラクティスの展開が可能

# 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





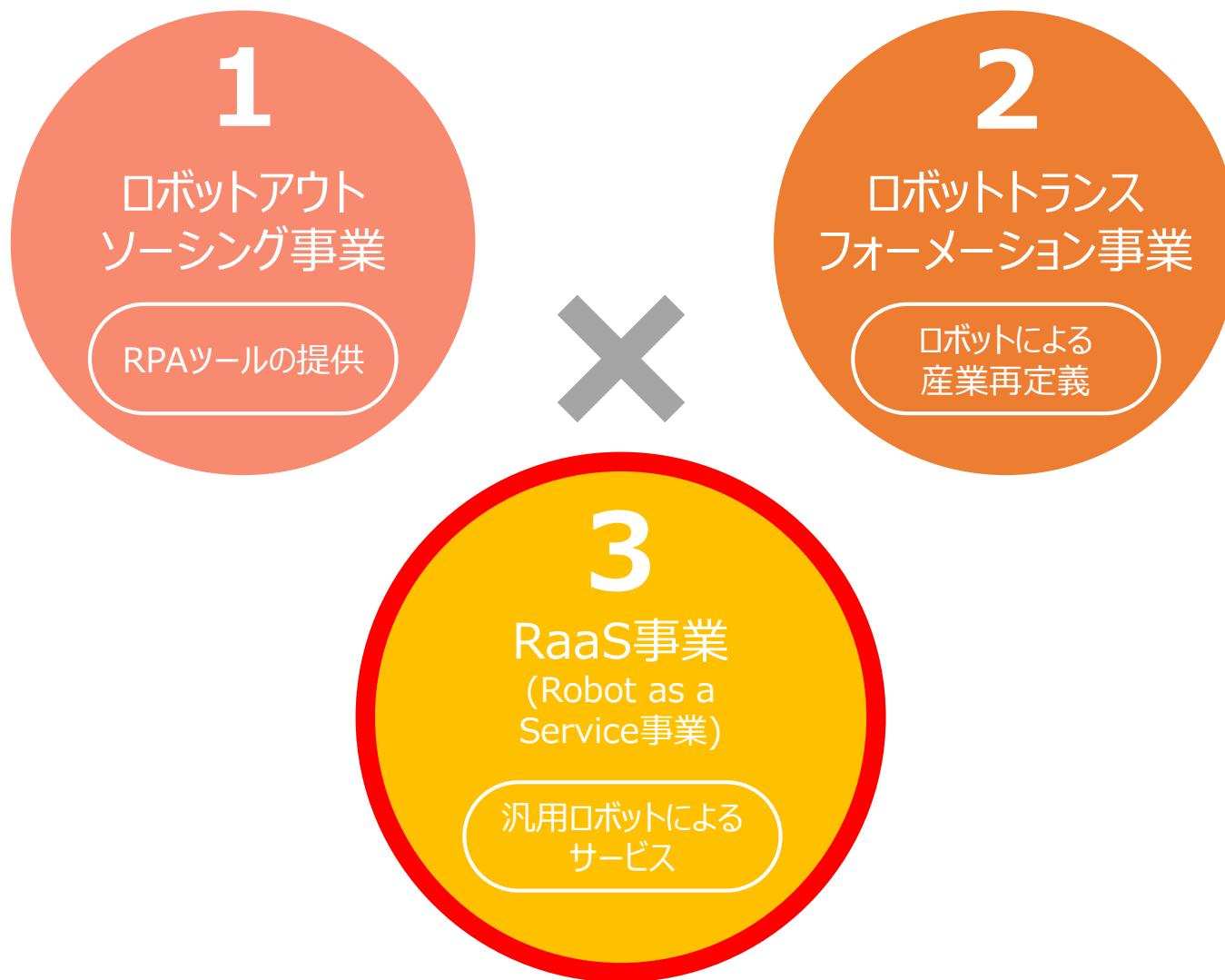


## RaaS事業

更なる市場機会の拡大

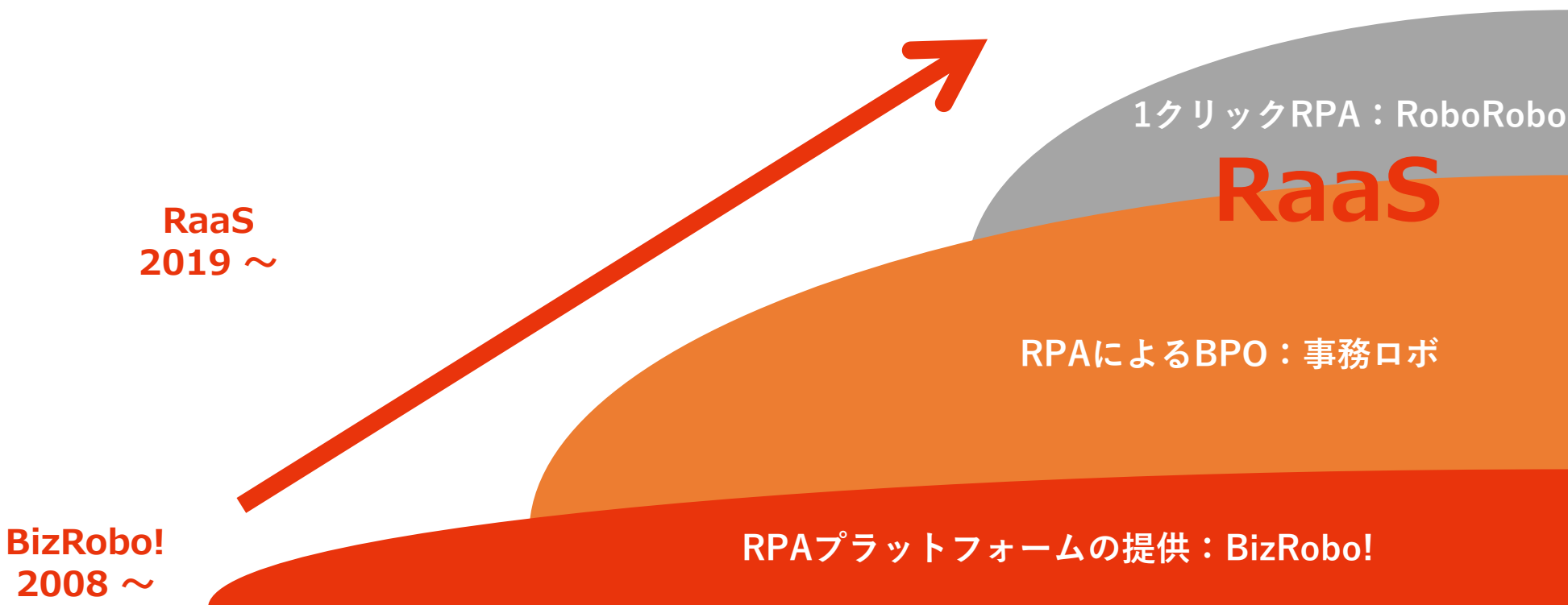
# 当社の成長戦略

- 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

- ✓ 事務ロボ（β版）リリース
- ✓ 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）

## 共通

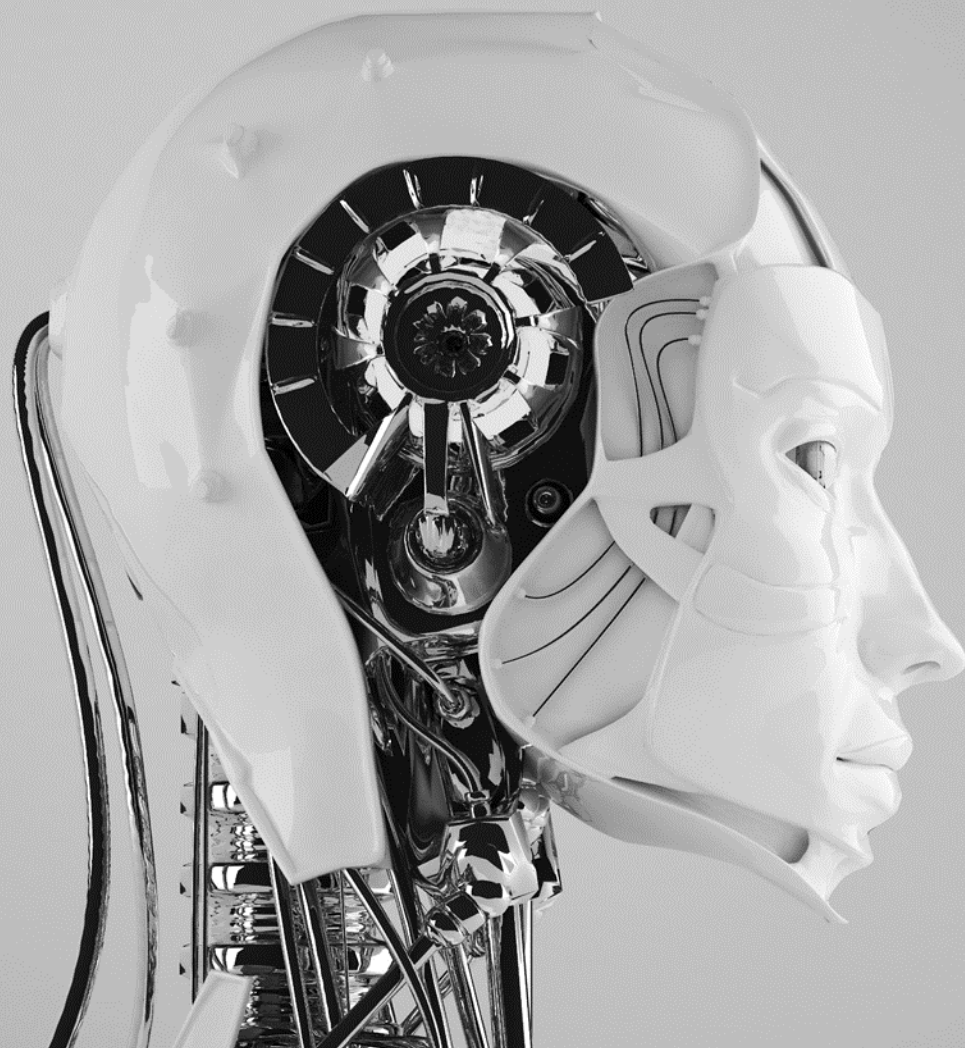
### 業界固有の共通業務に特化

#### 【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



## 03 參考資料



# 連結PL実績

単位：百万円

	2020年2月期 Q2	2021年2月期 Q2	前期比
売上高	4,776	5,769	+20.8%
ロボットアウトソーシング事業	1,812	1,508	-16.8%
ロボットトランスフォーメーション事業	2,817	4,123	+46.4%
RaaS事業	20	9	-52.4%
その他	125	126	+1.0%
営業利益	346	216	-37.5%
営業利益率	7.2%	3.8%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	90	71	-21.4%
親会社株主に帰属する当期純利益率	1.9%	1.2%	-

# セグメント情報（2021/2期 第2四半期）

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	1,513	4,130	30	5,673	138	△43	5,769
外部顧客への売上	1,508	4,123	9	5,642	126	-	5,769
セグメント間の内部売上高又は振替高	4	6	20	31	12	△43	-
セグメント利益	176	378	△157	397	△13	△167	216
セグメント利益率	11.7%	9.2%		7.0%			3.8%

# 連結BS増減比較

単位：百万円

	2020年2月期	2021年2月期 Q2末	増減
流動資産	14,323	14,656	332
現金及び預金	12,394	13,169	774
固定資産	3,704	3,623	△80
資産合計	18,028	18,279	251
流動負債	3,099	3,484	384
固定負債	1,822	1,606	△216
負債合計	4,921	5,090	168
(有利子負債)	3,259	3,038	△221
資本金	5,881	5,887	5
資本剰余金	6,017	6,023	5
利益剰余金	1,201	1,272	71
純資産合計	13,106	13,189	82

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

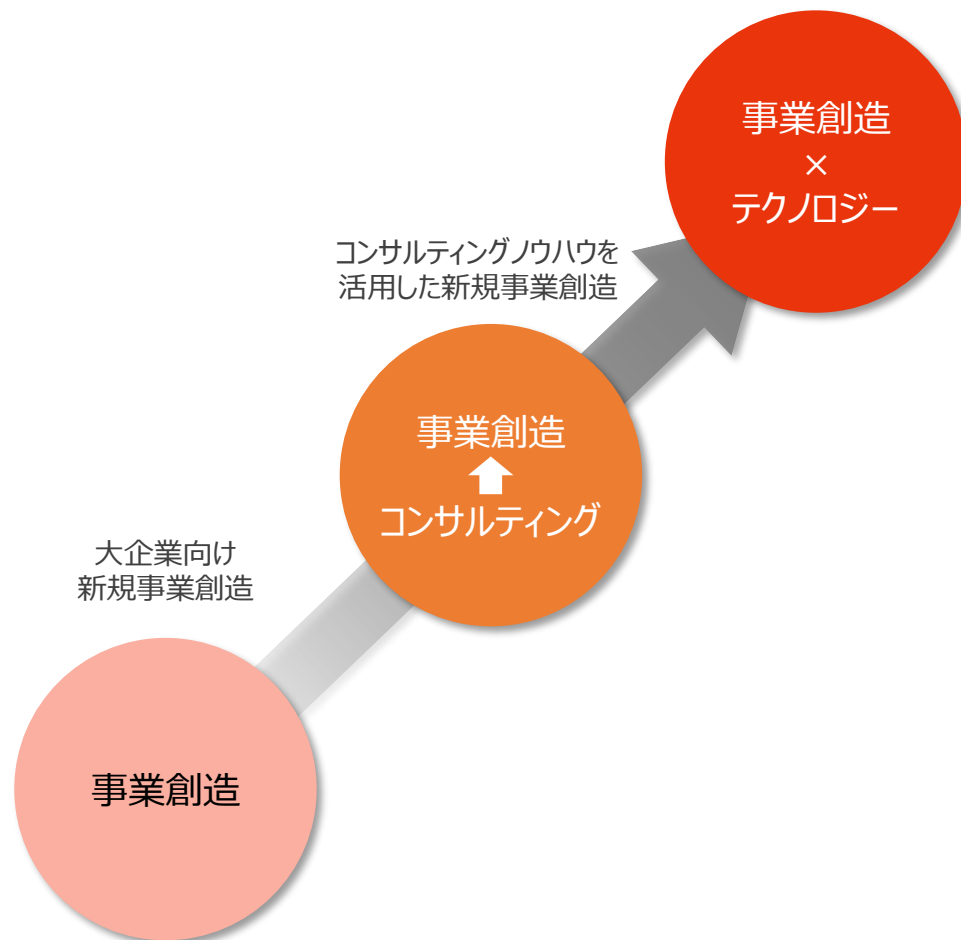
社名	RPAホールディングス株式会社 RPA Holdings, Inc. (英訳名)	
設立	2000年4月	
資本金	5,881,796,555円 (2020年2月末現在)	
所在地	東京都港区虎ノ門1-23-1 虎ノ門ヒルズ 森タワー8F	
役員	代表取締役 取締役 取締役 社外取締役 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員)	高橋 知道 大角 暢之 松井 哲史 西木 隆 増田 吉彦 羽入 敏祐 永井 栄一 高橋 秀明
事業内容	純粋持ち株会社	
グループ会社	RPAテクノロジーズ株式会社 RPAエンジニアリング株式会社 株式会社セグメント 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 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

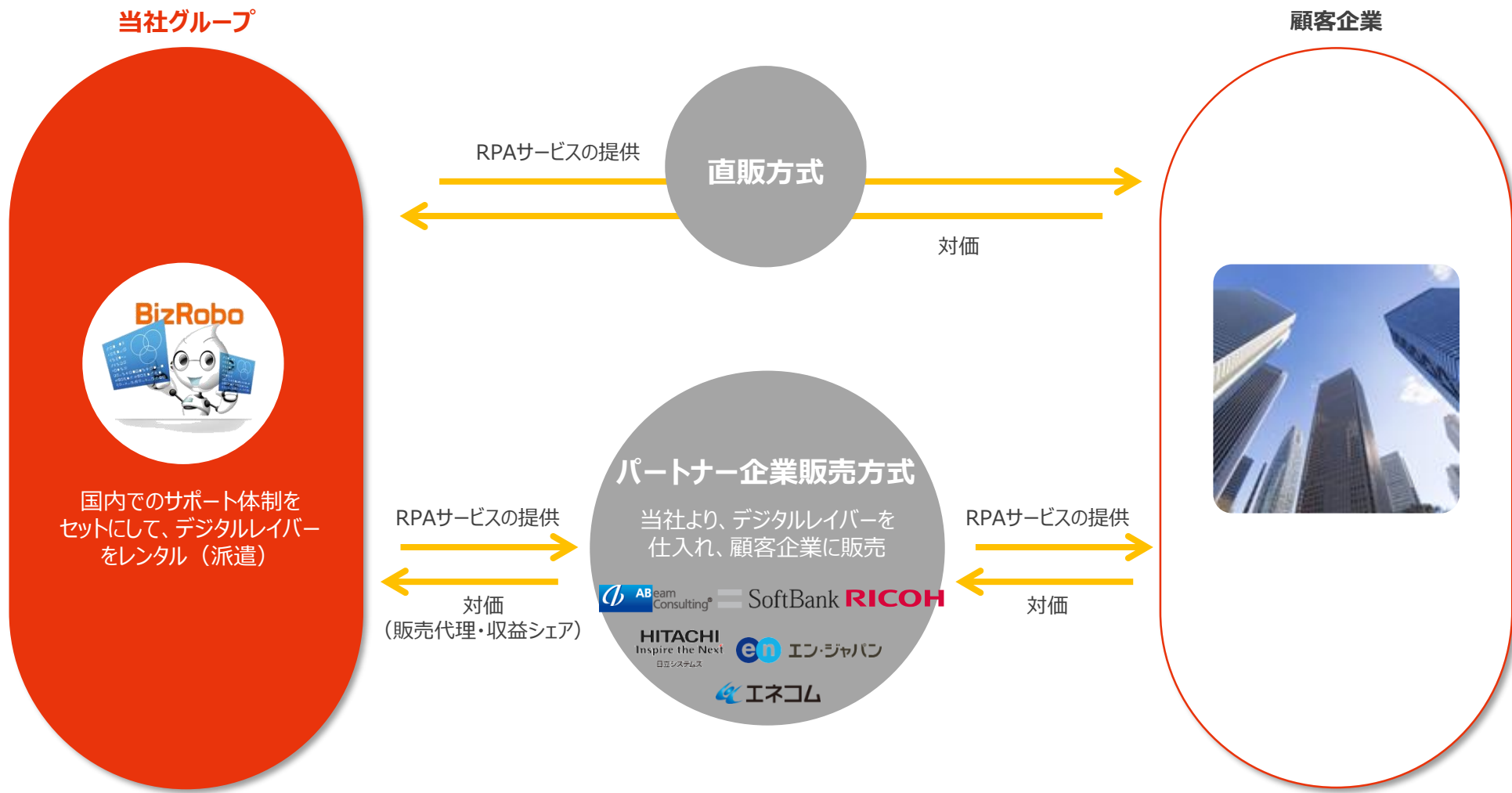
- 汎用化・テンプレート化されたロボットを活用することで、幅広い企業に対して簡単に導入できるサービスを提供

- 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



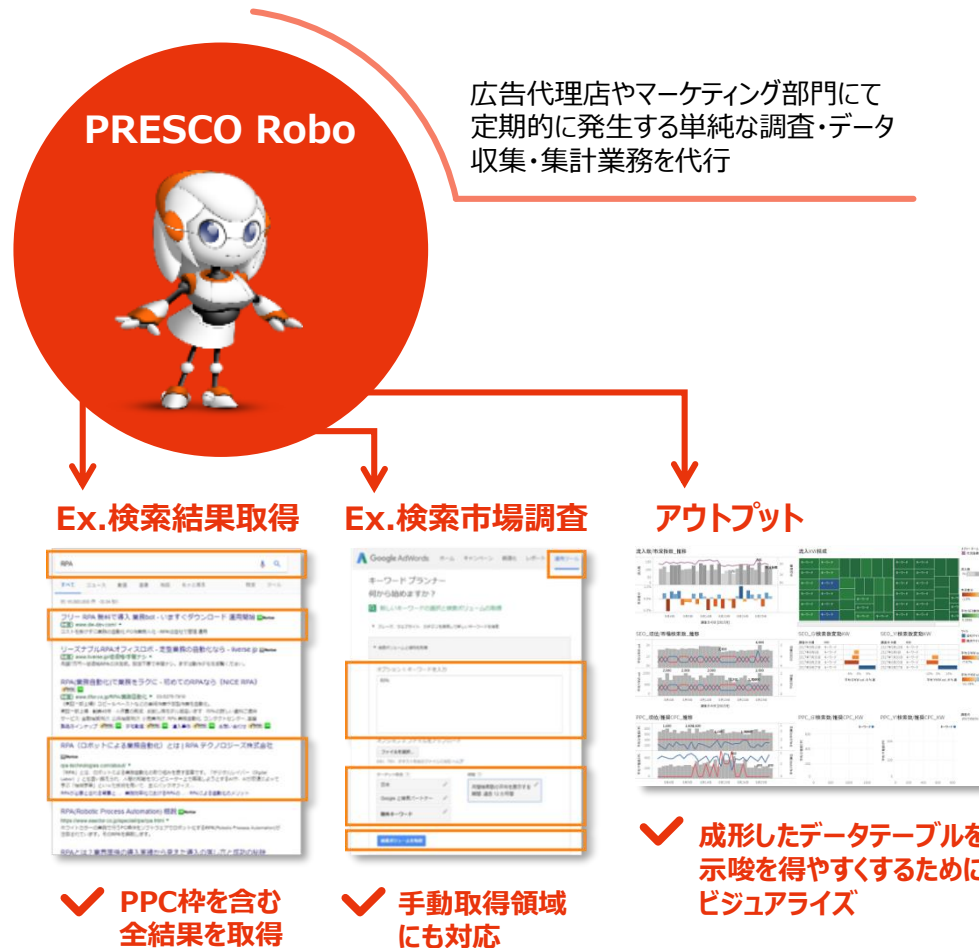
- ロボットトランスフォーメーション事業における最初の領域。成果報酬型プロモーション（アフィリエイト）を軸としたサービスを展開
- オンライン広告業界を対象に、データ収集・集計・レポート業務の代行する「PRESCO Robo」のサービスを展開
- 前期までは医療系人材領域に特化し、徹底的なロボット化を推進。今期よりロボット化したサービスを他領域にも展開開始

## 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。