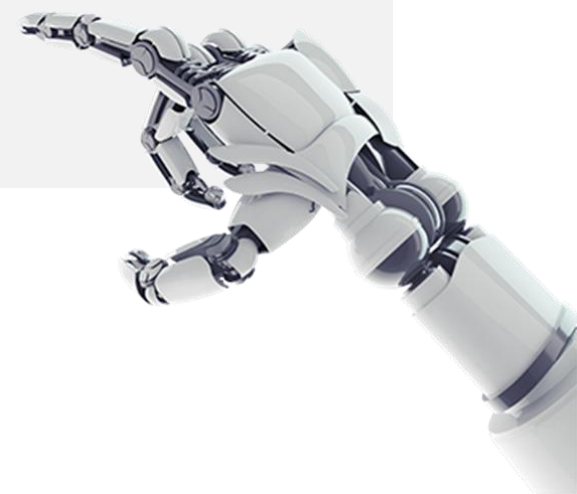


目次

01	連結業績ハイライト	P.2
02	成長戦略	P.19
03	参考資料	P.32



01 連結業績ハイライト

2022年2月期Q3 連結業績

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+53%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172百万円の計上により、EBITDAは前期比△2%。

Q2に計上した投資有価証券評価損、のれんの減損損失の特別損失の計上により、親会社株主に帰属する当期純損失は801百万円

単位：百万円	2021年2月期 Q3	2022年2月期 Q3	前期比
売上高	8,228	12,663	+53.9%
EBITDA*	864	847	△2.0%
営業利益	268	271	+1.2%
経常利益	250	248	△1.0%
親会社株主に 帰属する当期純利益	34	△801	—

*: 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、ストック収入は順調に増加
- 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27.4%に改善、EBITDAは前期比47%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71%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

- 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1,162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大きく伸長し、売上は前期比+53%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172百万円により、EBITDAは前期比△2%

売上高

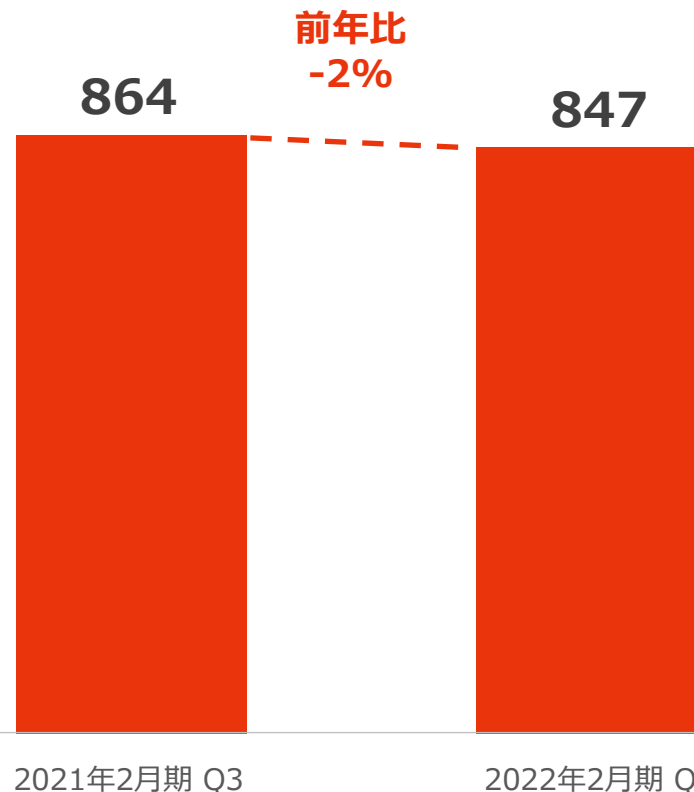
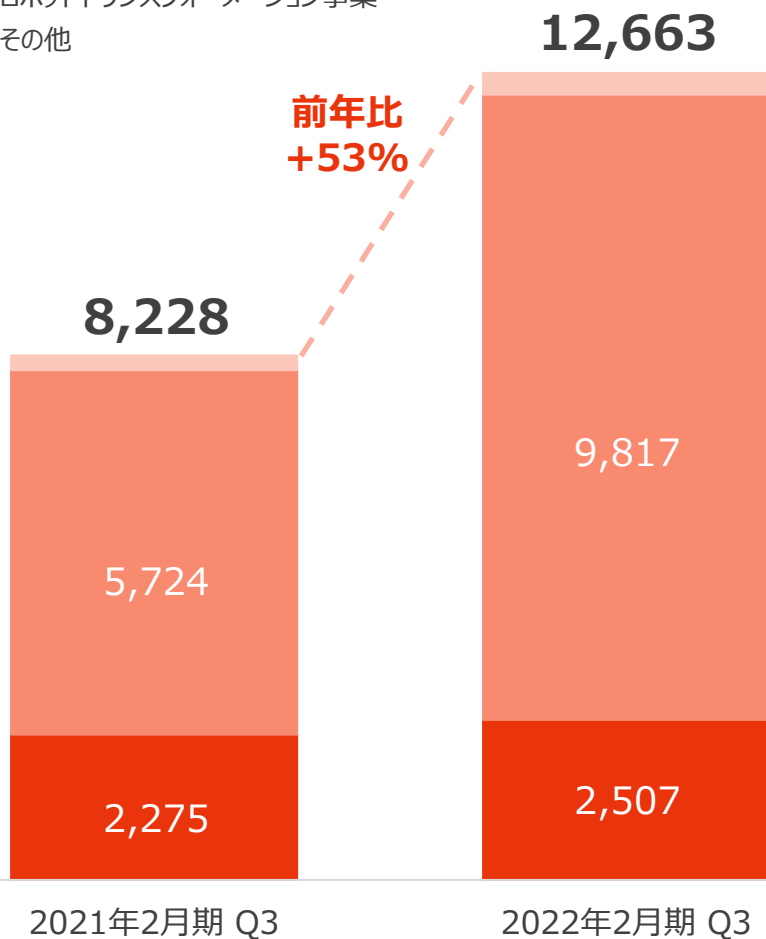
EBITDA

- 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





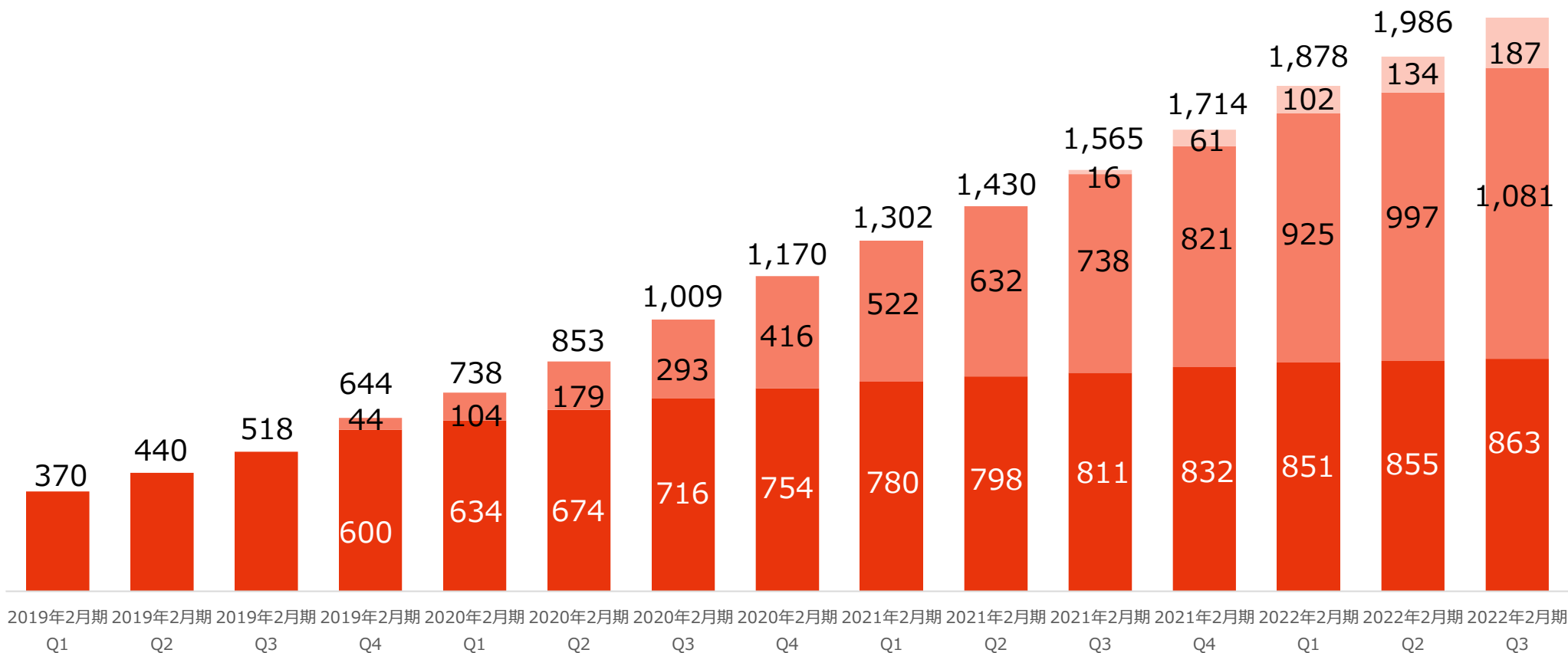
ロボットアウトソーシング事業ハイライト

ロボットアウトソーシング事業ハイライト①

■ 2021年11月末時点で累計2,131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)
- BizRobo!Lite導入社数累計 (単位:社)

2,131

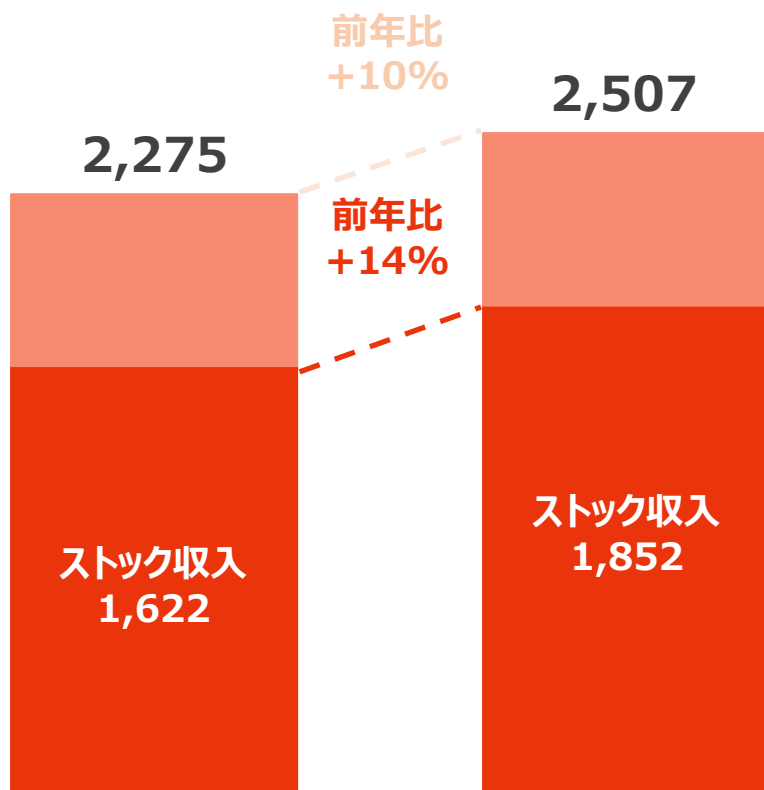


ロボットアウトソーシング事業ハイライト②

- 「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27.4%に改善、EBITDAは前年比47%増

ロボットアウトソーシング事業売上高

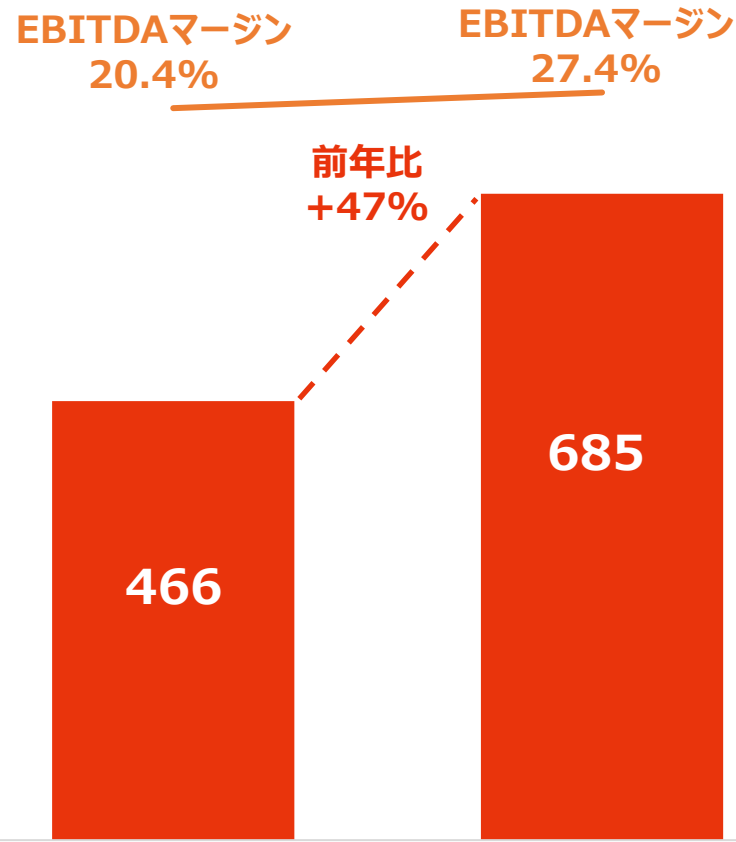
単位：百万円



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 Q3

2022年2月期 Q3

2021年2月期 Q3

2022年2月期 Q3

*: EBITDAマージン = EBITDA/売上

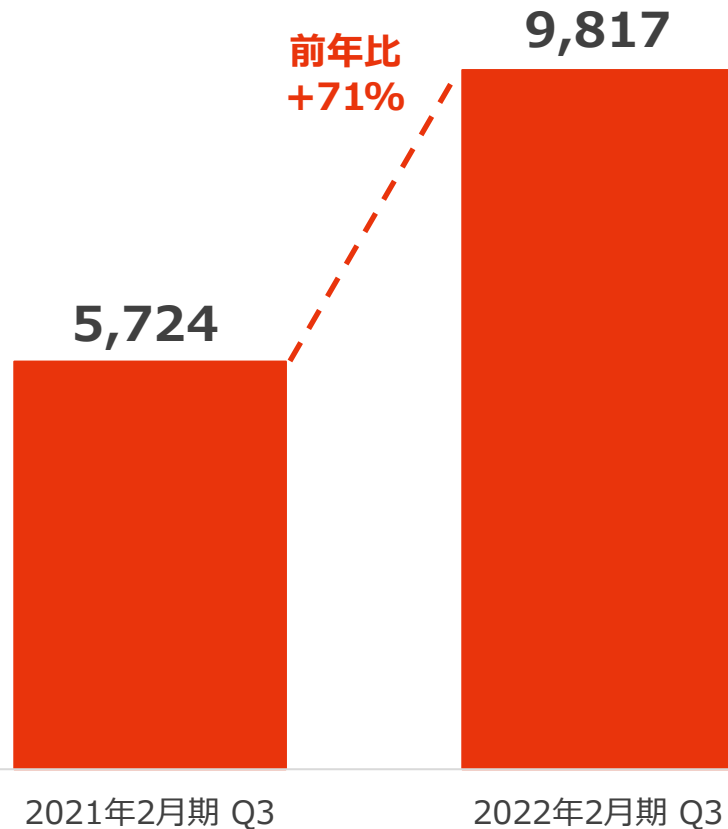
ロボットトランスフォーメーション事業ハイライト

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71%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

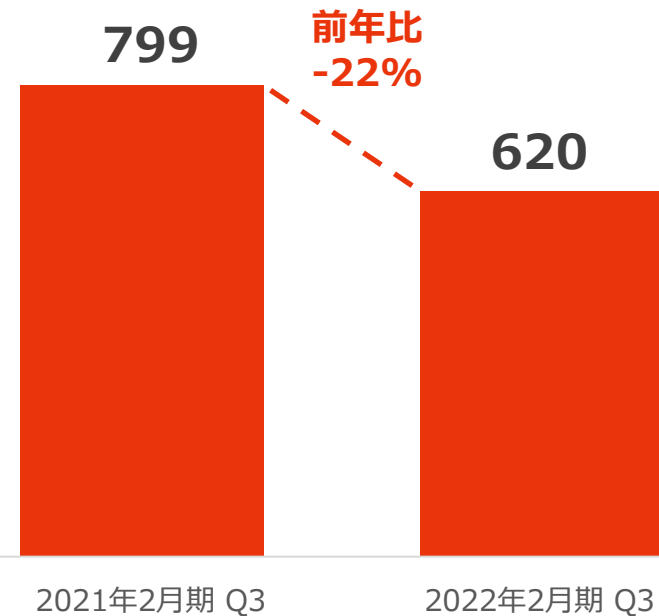
単位：百万円



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)

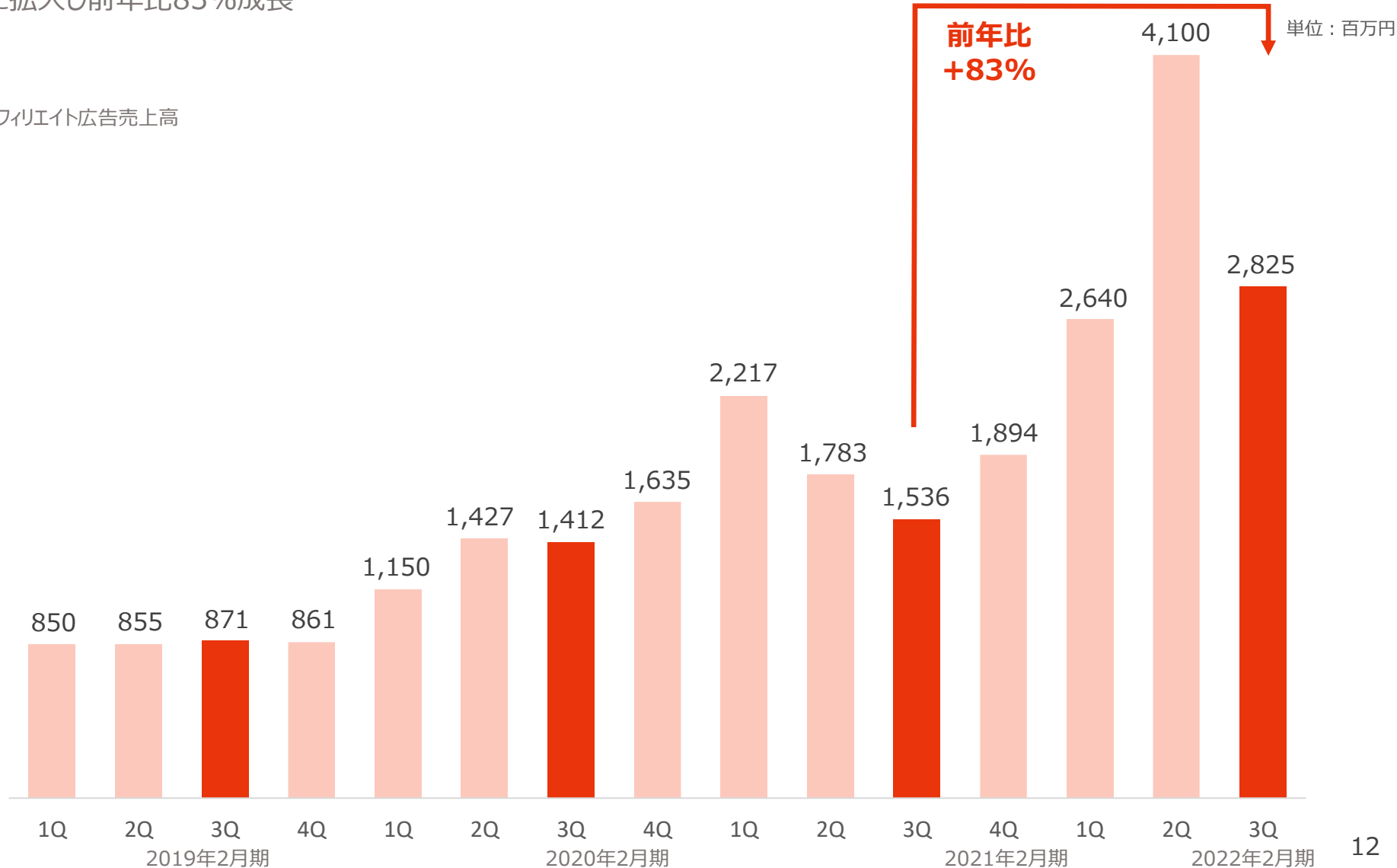
単位：百万円



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83%成長

■ アフィリエイト広告売上高





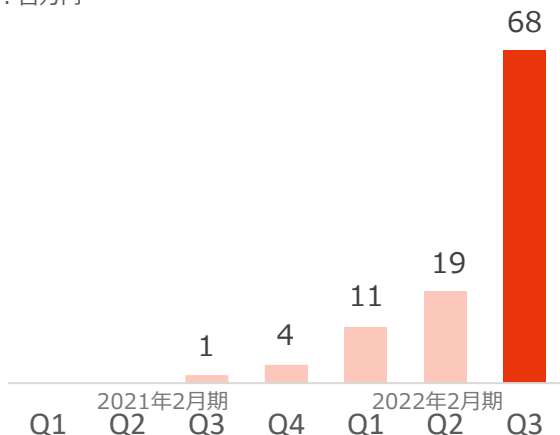
RaaS事業ハイライト

RaaS事業ハイライト

- 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1,162社に増加
- 今回の大幅な伸びは今四半期特有であり、来四半期は見込んでない。但し、今後も同様の包括的な連携による非連続なユーザー数の増加等は起こり得る

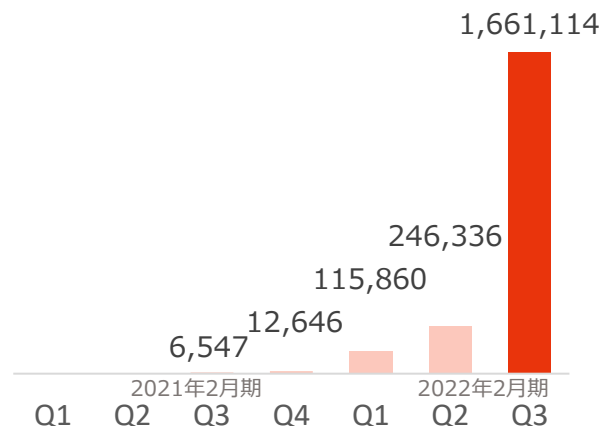
ストック売上高

単位：百万円



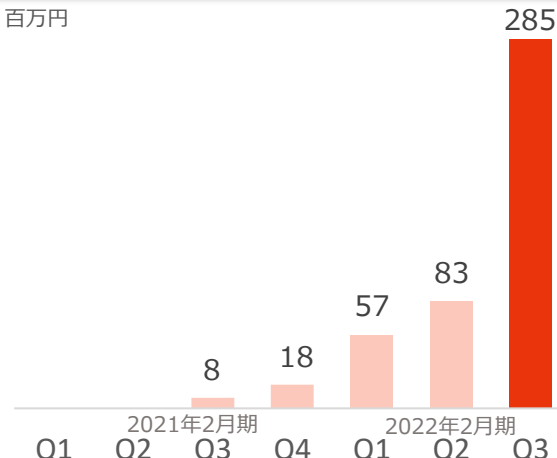
トランザクション数*

単位：件



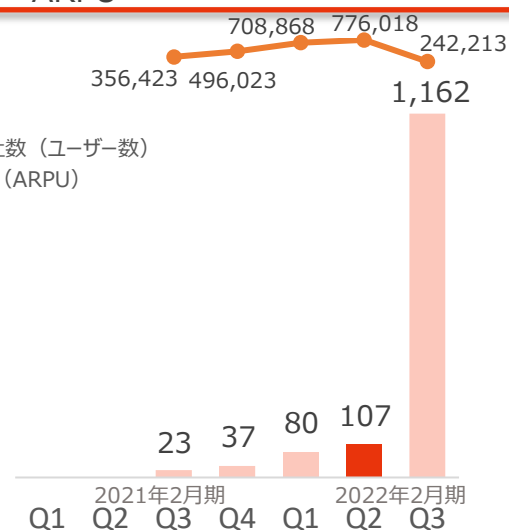
ARR*

単位：百万円



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

株式報酬制度の導入について

株式報酬制度の導入について

- 取締役及び執行役員に対して、株式報酬制度（譲渡制限付株式報酬制度、業績連動型株式報酬制度）を導入予定*

導入目的

- 取締役及び執行役員の企業価値創造への意識向上
- 株主の皆様との利益共有化
- 市場の優秀な人材を引きつけることが可能な、競争力のある水準の実現

制度設計

- 取締役
譲渡制限付株式報酬制度
- 執行役員
業績連動型株式報酬制度

譲渡制限期間

- 一定期間（以下「譲渡制限期間」といいます。）付与株式に係る第三者への譲渡、担保権の設定その他一切の処分を禁止すること
- 一定の事由が生じた場合には、当社が付与株式を無償取得することなどをその内容に含む譲渡制限付株式割当契約が締結されることを条件とすること

自己株式の取得について

自己株式の取得について

- 資本効率の向上、機動的な資本政策の遂行等を目指し、2022年1月14日に自己株式の取得を決議

取得目的	<ul style="list-style-type: none">資本効率の向上機動的な資本政策の遂行株式報酬制度に基づき交付する譲渡制限付株式への充当
取得対象株式の種類	当社普通株式
取得しうる株式の総数	1,600,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.58%）
取得価額の総額	800,000,000円（上限）
取得期間	2022年1月17日（月）から2022年5月24日（火）まで
取得の方法	東京証券取引所における市場買付け



02 成長戰略

RPA HOLDINGS

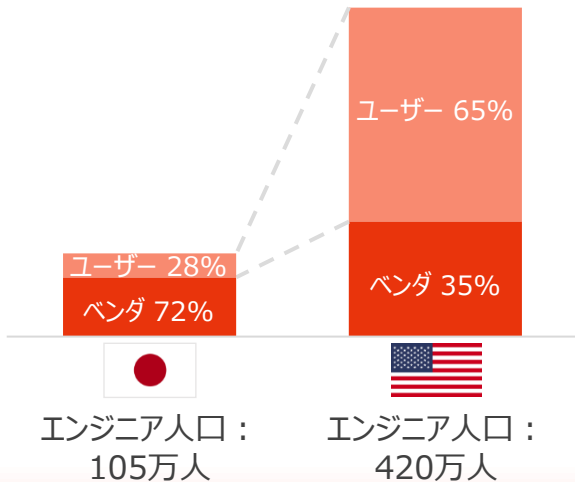
PLANNED	RUNNING
01:29:18	01:51:33
DOWN TIME	00:00:00
SETUP	00:30:21

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

エンドユーザーにおける エンジニアの不足

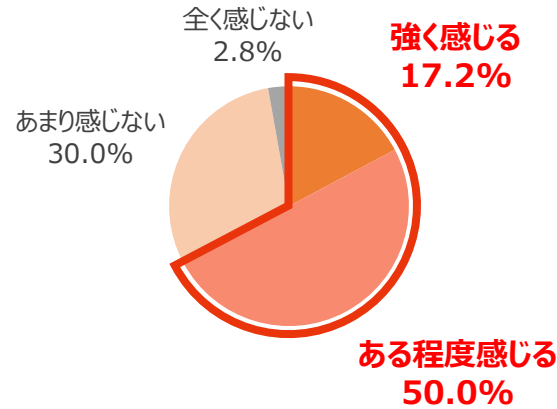
日米エンジニア人材の分布



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

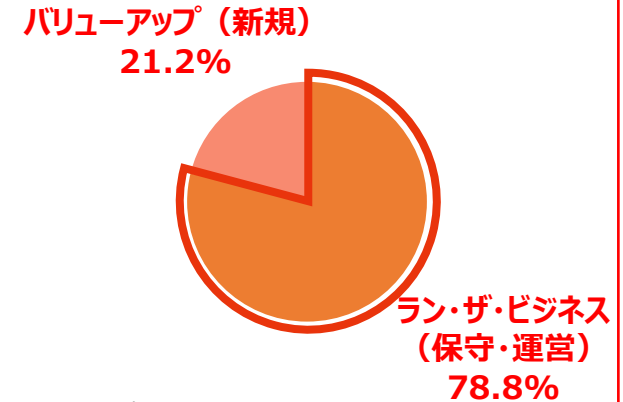
既存システムがDX（デジタルトランスフォーメーション）の足かせになっていると感じるか？



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）



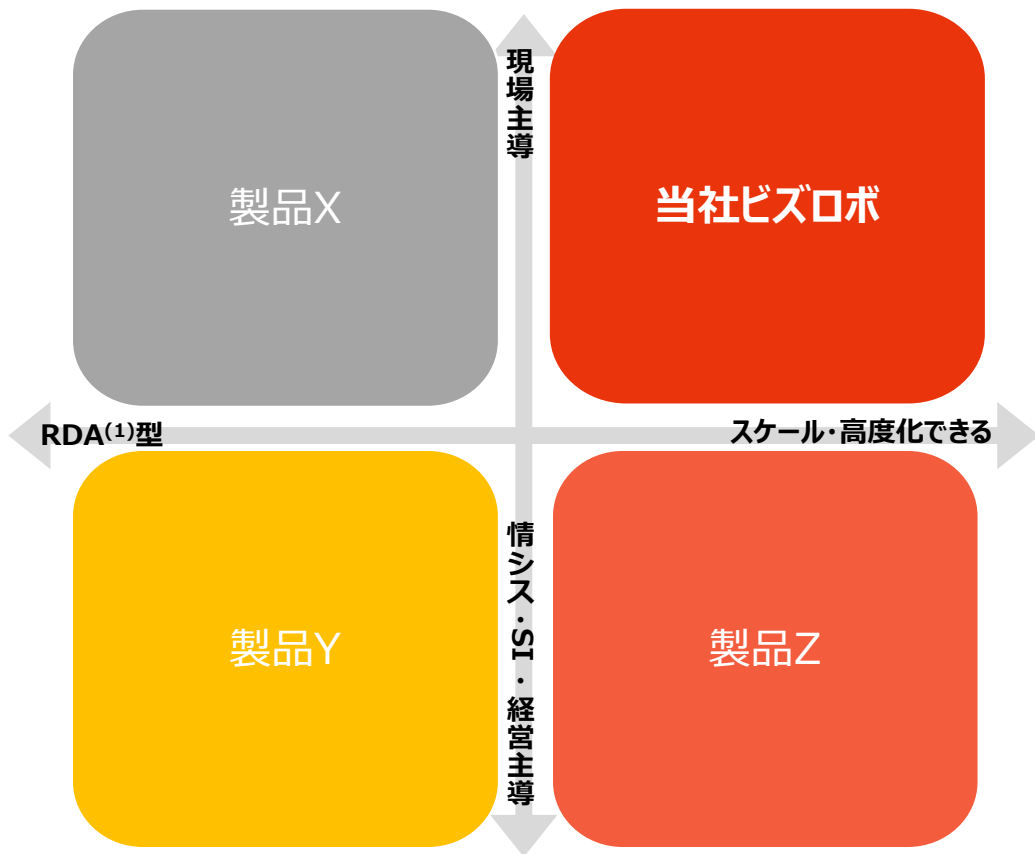
※バリューアップ：新たな付加価値を生み出すためのIT投資
ラン・ザ・ビジネス：既存システムの維持・運営のための保守費用

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



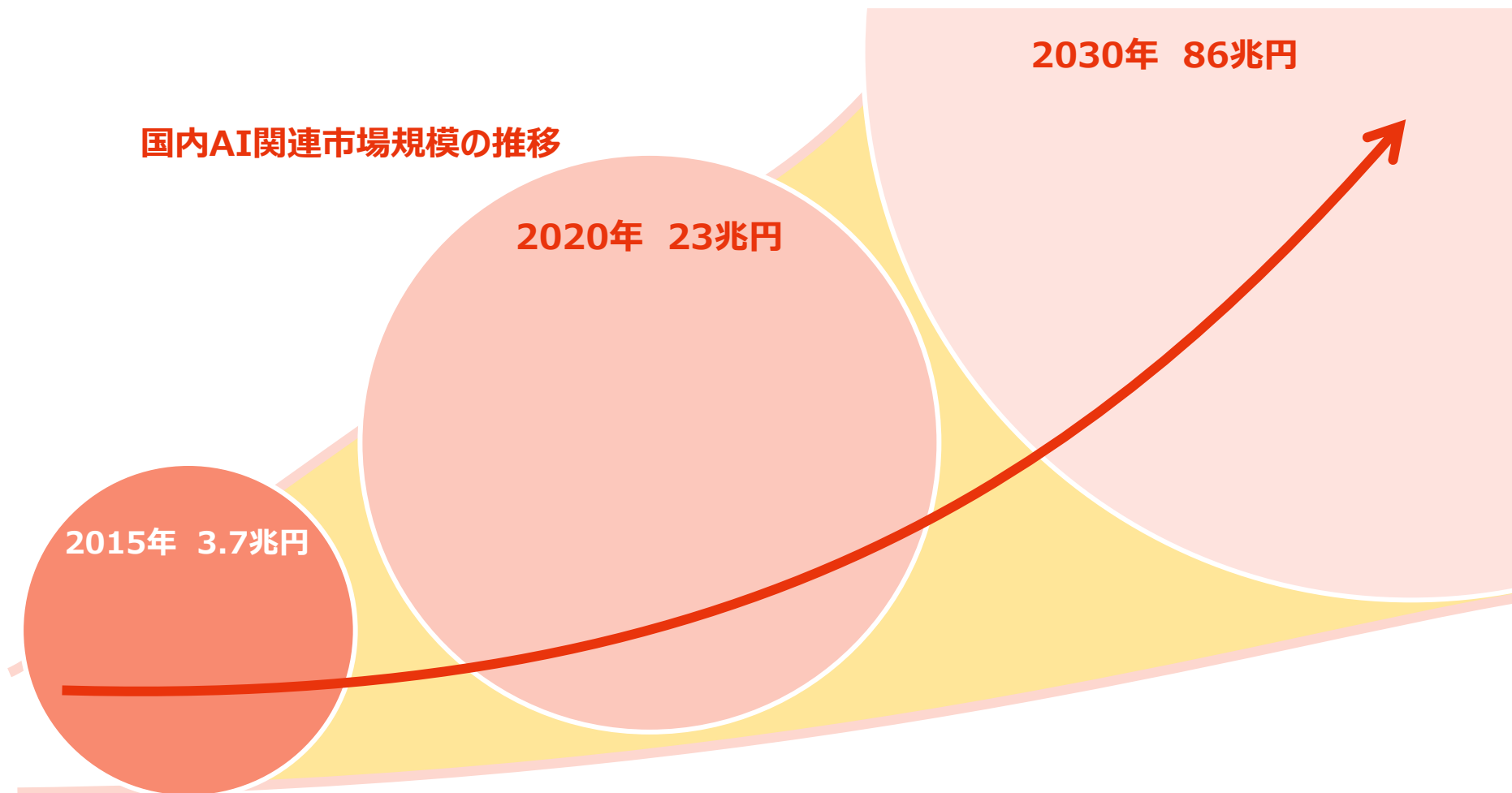
RPA
HOLDINGS

ロボットトランスフォーメーション事業

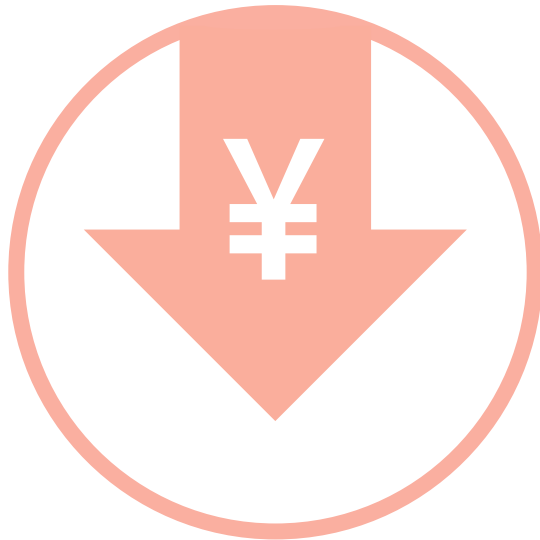
産業の再定義

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

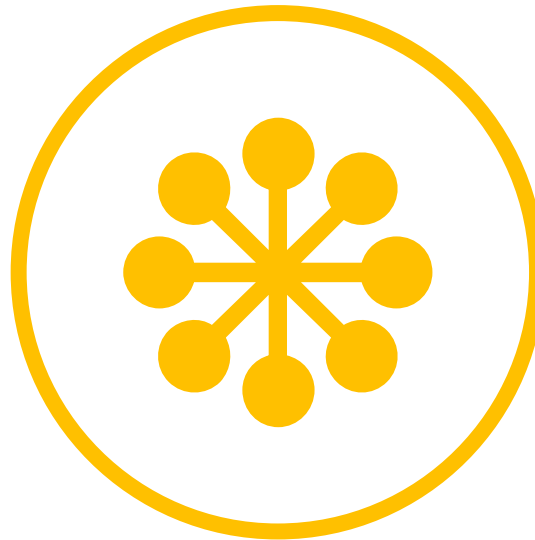


低資本



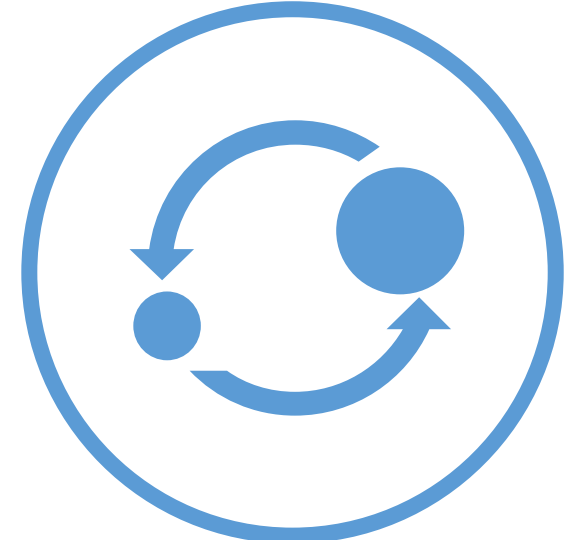
RPAのライセンスやエンジニアリングネットワークといった外部リソースの効率的な活用及びノウハウを保有しているため、すべて内製化するケースに比べて圧倒的な低コスト化を実現

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

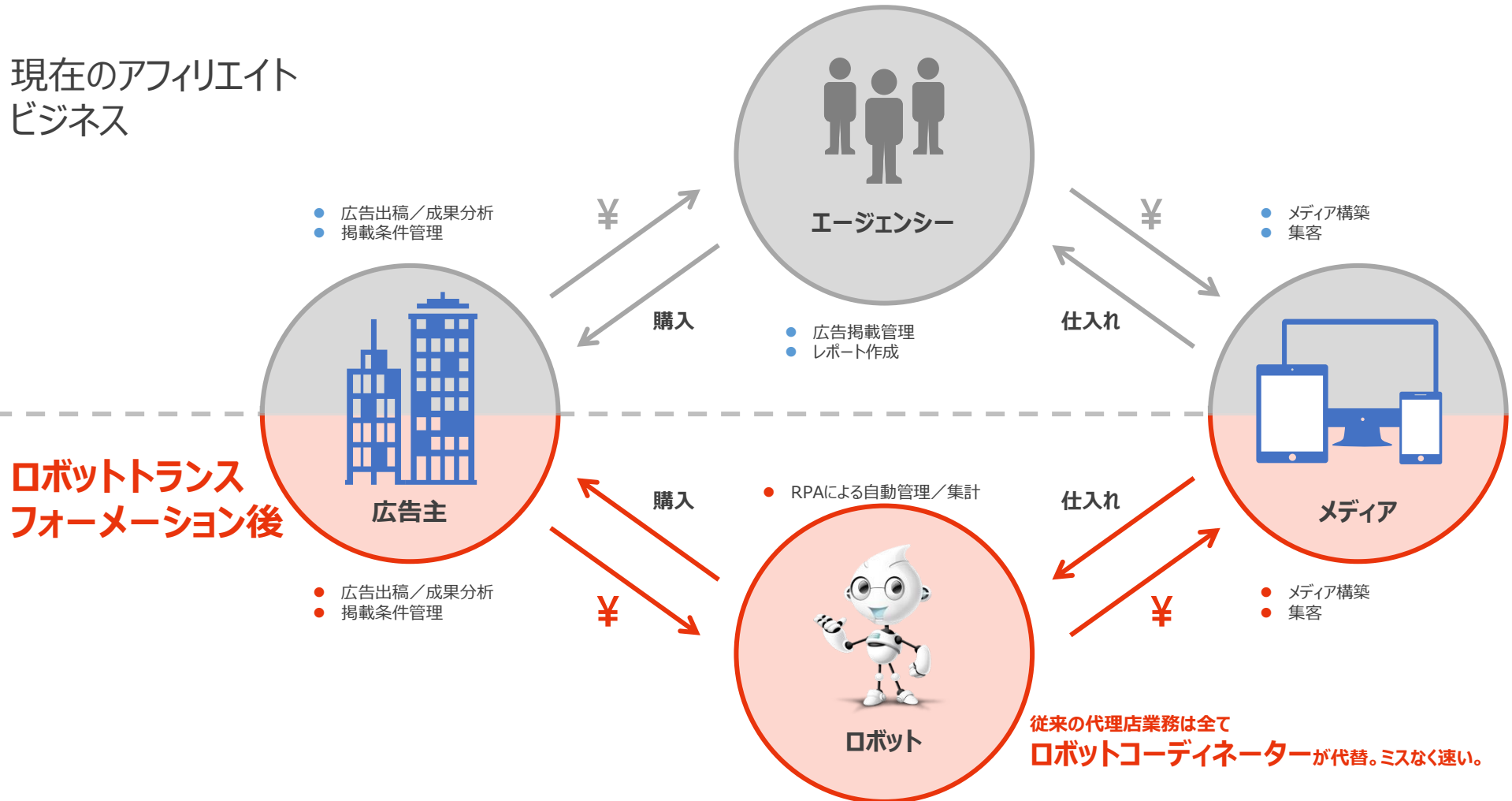


10年に及ぶロボット化のノウハウを集約化した方法論。汎用性が高く様々な業種に対して初日からベストプラクティスの展開が可能

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

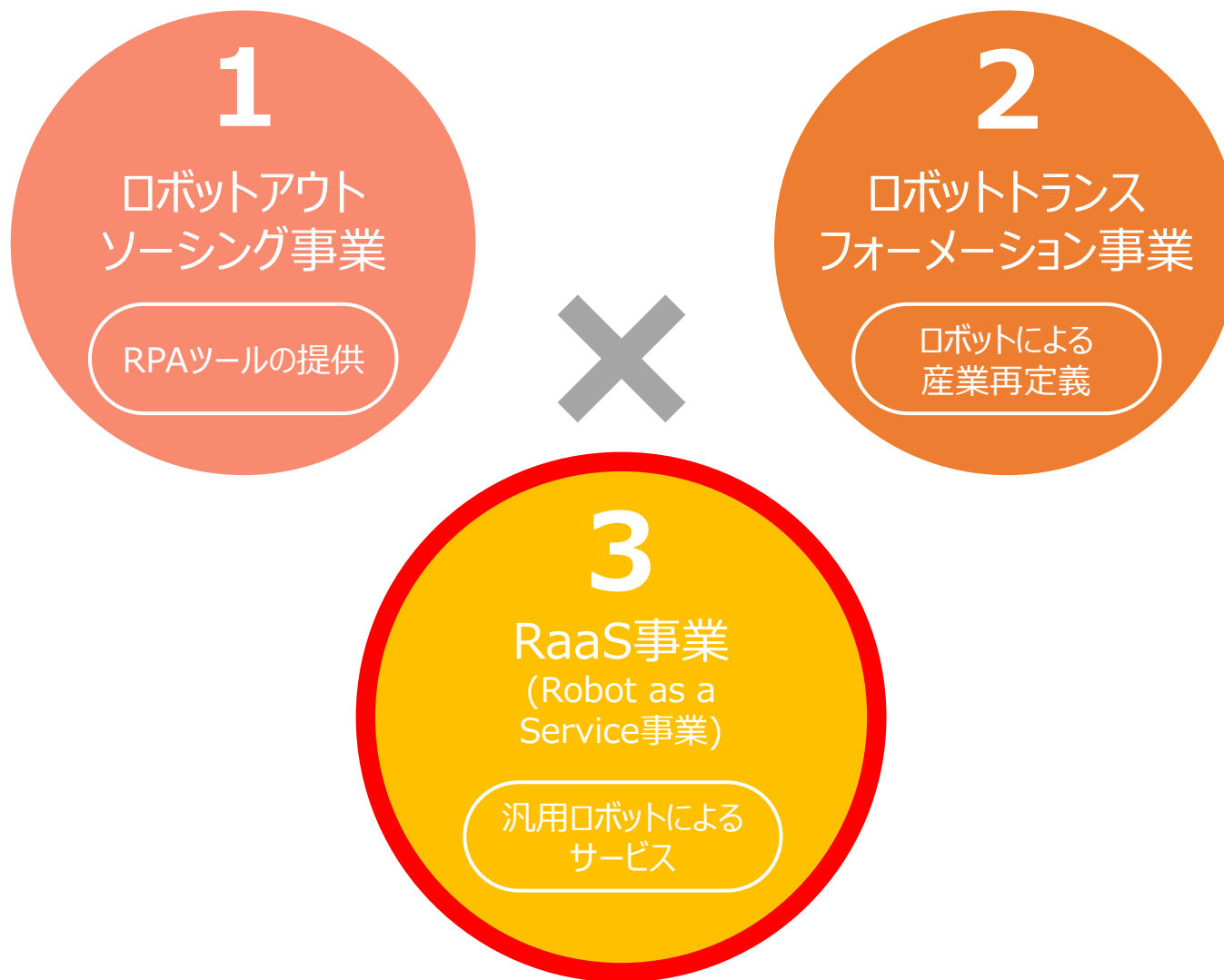




RaaS事業
更なる市場機会の拡大

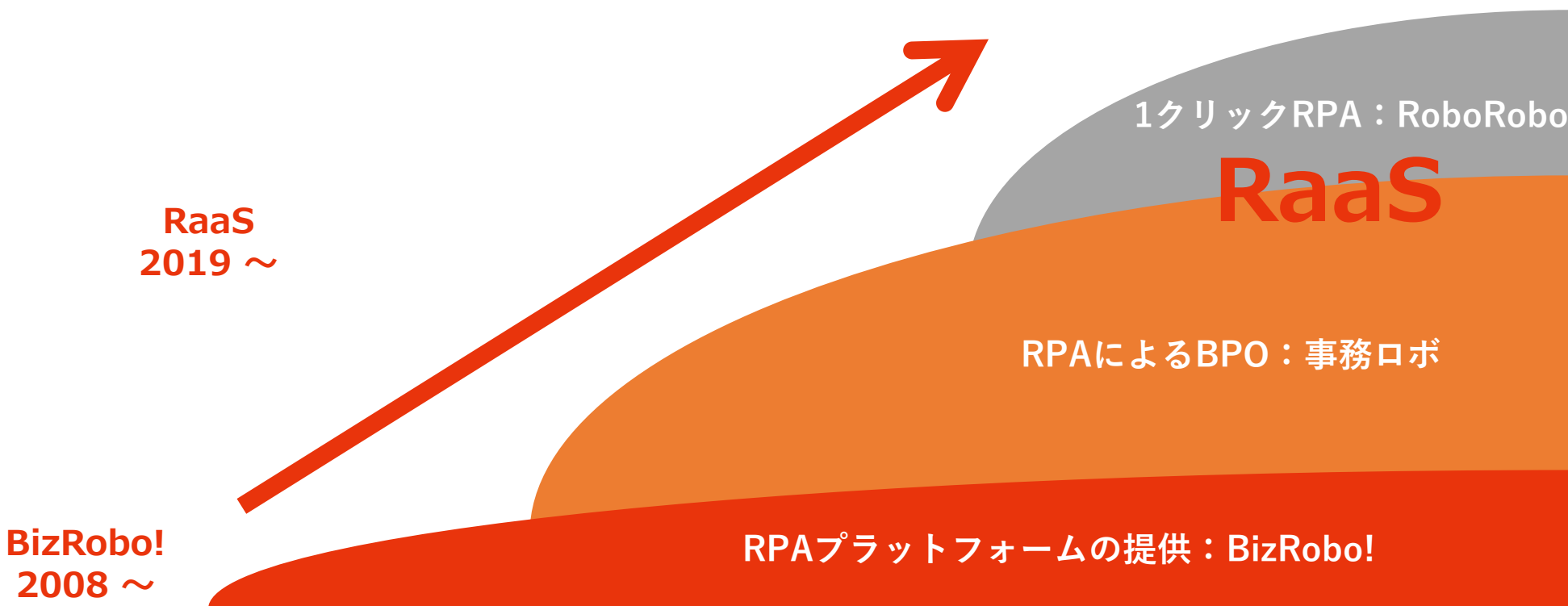
当社の成長戦略

- 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…

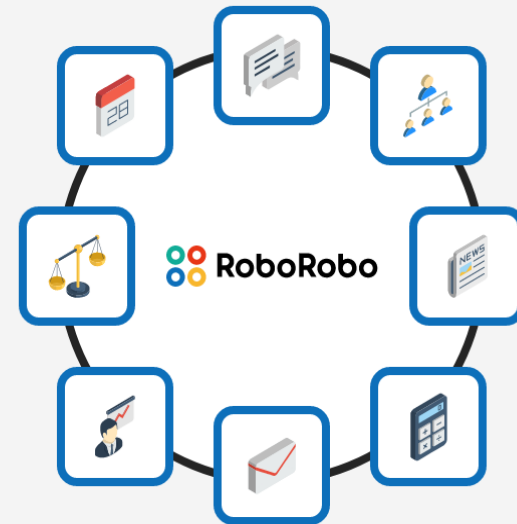
その業務、なくなりますよ？

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

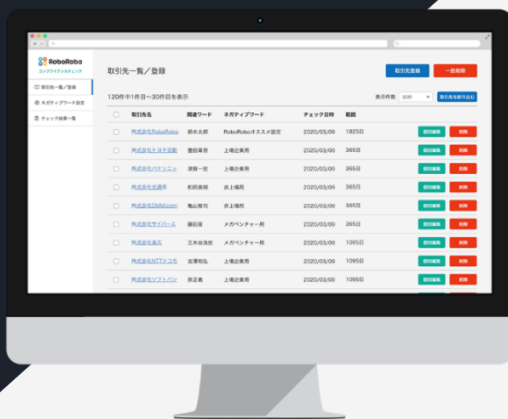
RoboRoboは、クラウドサービスなので、面倒なインストール作業もなく、管理画面から必要な作業を選んでクリックするだけで始めることが可能です。

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ありません。

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。



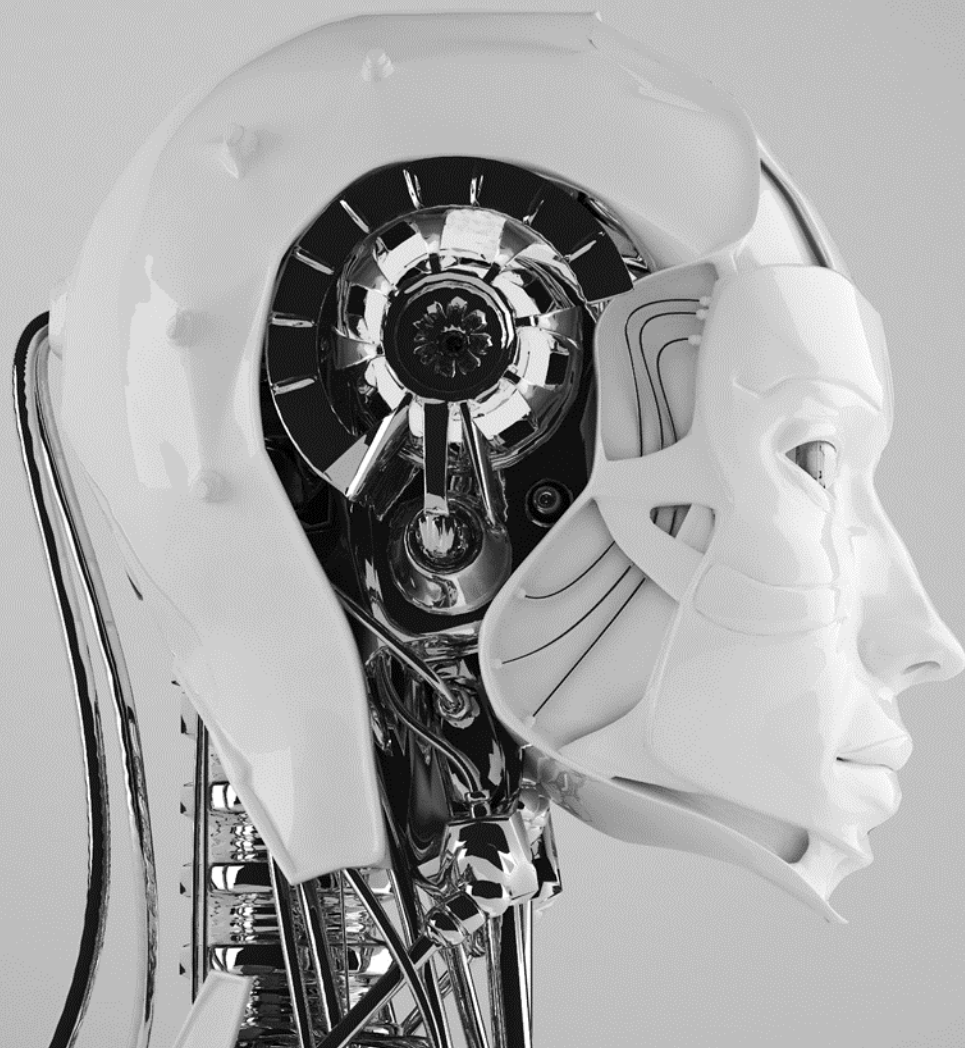
採用・人事

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。



03 參考資料

連結PL実績

単位：百万円

	2021年2月期 Q3	2022年2月期 Q3	前期比
売上高	8,228	12,663	+53.9%
ロボットアウトソーシング事業	2,275	2,507	+10.2%
ロボットトランスフォーメーション事業	5,724	9,817	+71.5%
RaaS事業	14	122	+757.5%
その他	213	214	+0.5%
EBITDA	864	847	-2.0%
EBITDAマージン	10.5%	6.7%	-
営業利益	268	271	+1.2%
営業利益率	3.3%	2.1%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	34	△801	-
親会社株主に帰属する当期純利益率	0.4%	-	-

セグメント情報（2022/2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	2,512	9,825	123	12,461	218	△16	12,663
外部顧客への売上	2,507	9,817	122	12,448	214	-	12,663
セグメント間の内部売上高又は振替高	4	7	0	13	3	△16	-
セグメント利益	481	311	△172	621	△39	△309	271
セグメント利益率	19.2%	3.2%		5.0%			2.1%

連結BS増減比較

単位：百万円

	2021年2月期	2022年2月期 Q3末	増減
流動資産	15,178	14,925	△252
現金及び預金	13,405	12,714	△691
固定資産	3,360	3,537	176
資産合計	18,538	18,463	△75
流動負債	3,693	4,497	803
固定負債	1,703	1,585	△117
負債合計	5,396	6,083	686
(有利子負債)	3,236	3,697	460
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	421	△801
純資産合計	13,142	12,379	△762

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

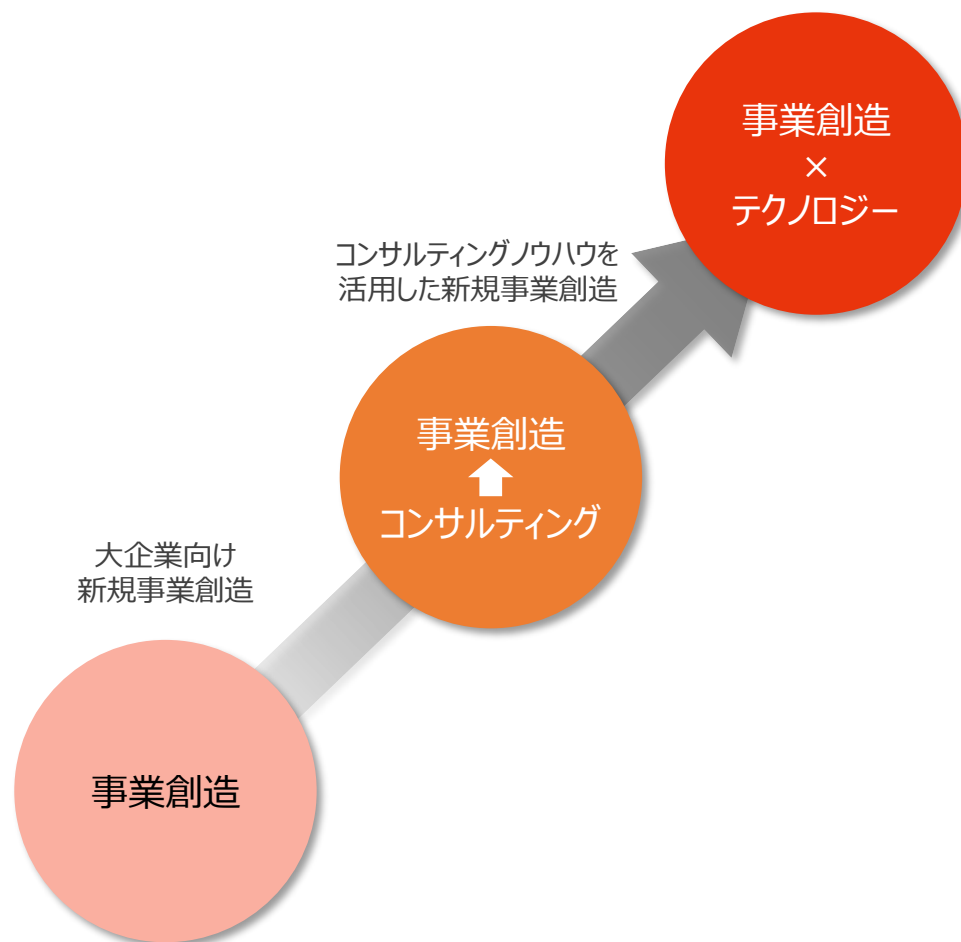
社名	RPAホールディングス株式会社 RPA Holdings, Inc. (英訳名)	
設立	2000年4月	
資本金	5,888百万円 (2021年2月末現在)	
所在地	東京都港区虎ノ門1-23-1 虎ノ門ヒルズ 森タワー8F	
役員	代表取締役 取締役 取締役 社外取締役 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員)	高橋 知道 大角 暢之 松井 哲史 西木 隆 増田 吉彦 羽入 敏祐 永井 栄一 高橋 秀明
事業内容	純粋持ち株会社	
グループ会社	RPAテクノロジーズ株式会社 株式会社セグメント オープンアソシエイツ株式会社 リーガ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

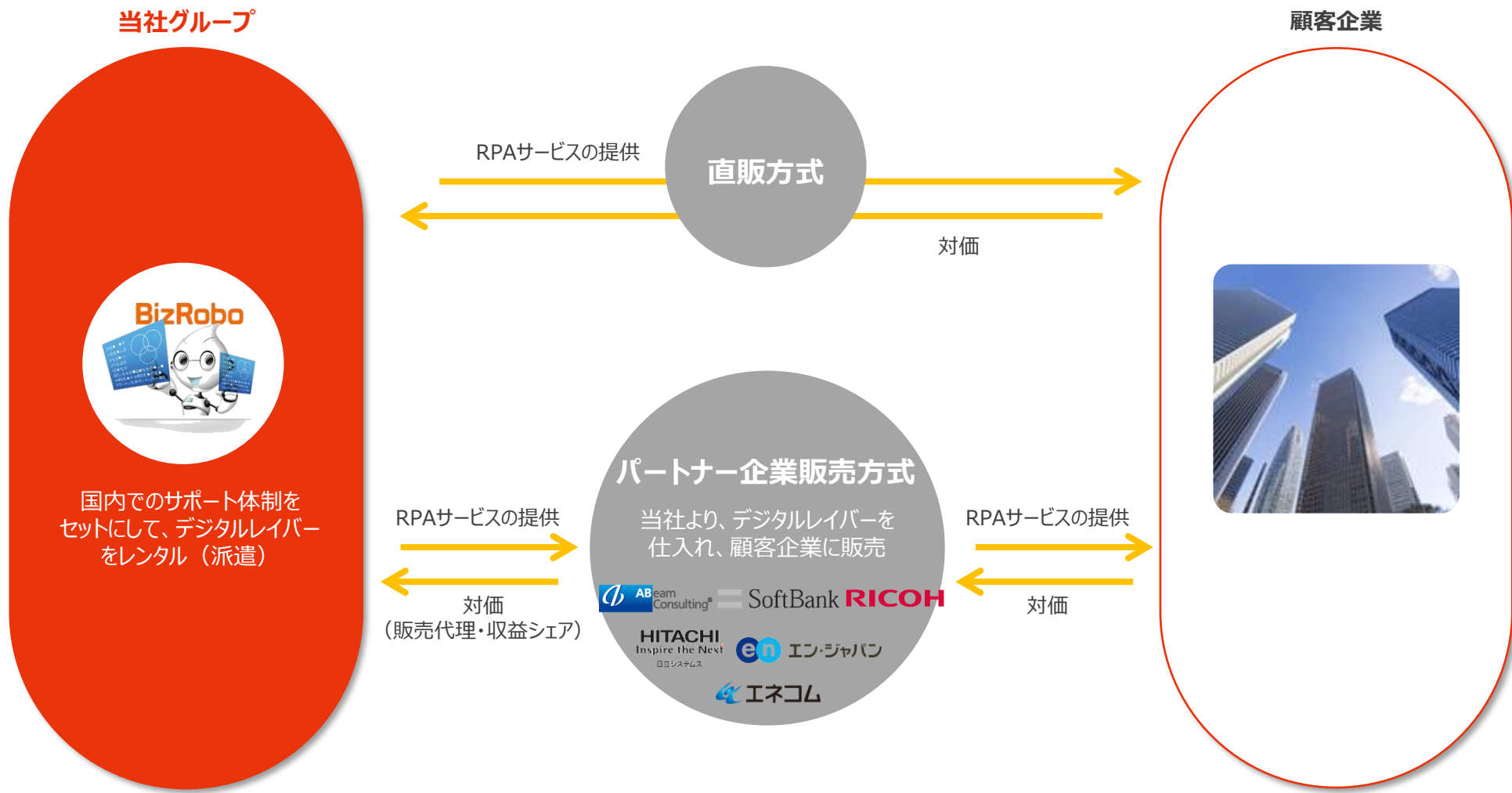
- 汎用化・テンプレート化されたロボットを活用することで、幅広い企業に対して簡単に導入できるサービスを提供

- 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

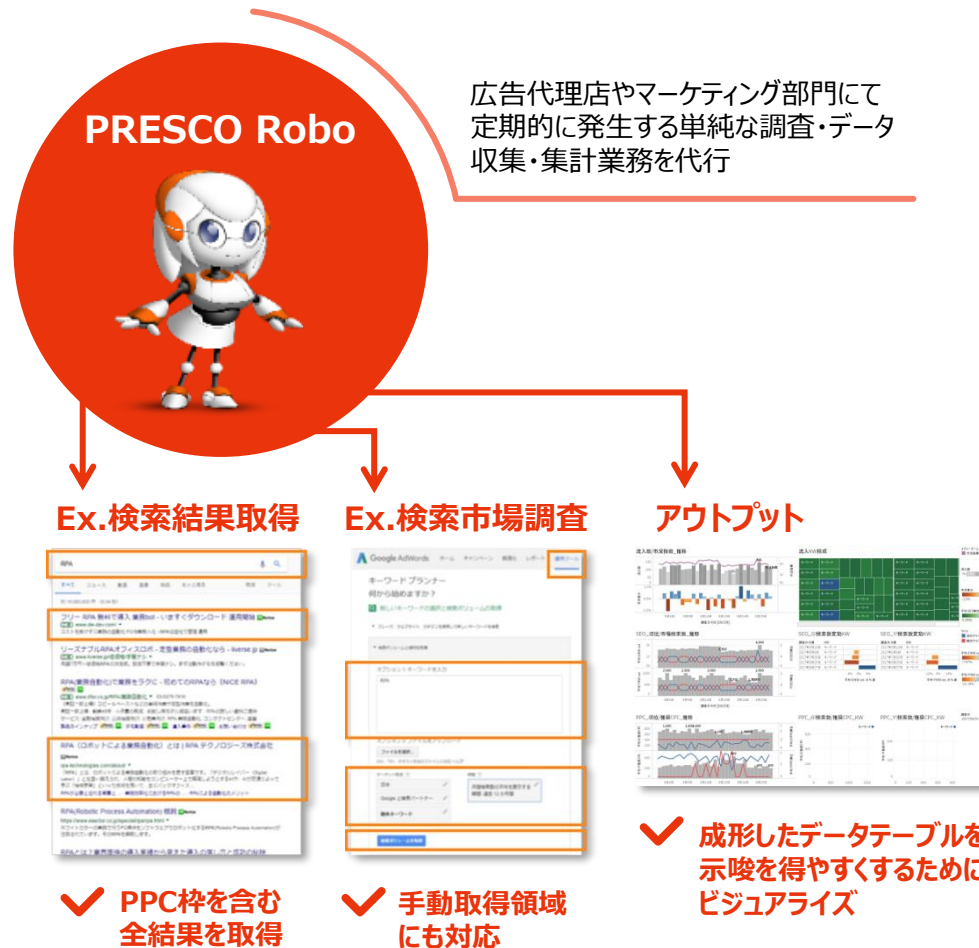
- ロボットトランスフォーメーション事業における最初の領域。成果報酬型プロモーション（アフィリエイト）を軸としたサービスを展開
- オンライン広告業界を対象に、データ収集・集計・レポート業務の代行する「PRESCO Robo」のサービスを展開
- 前期までは医療系人材領域に特化し、徹底的なロボット化を推進。今期よりロボット化したサービスを他領域にも展開開始

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