



## 2023年2月期 第3四半期 決算説明資料

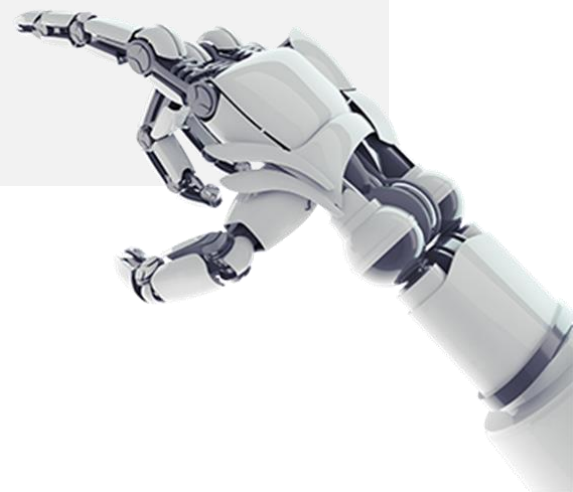
---

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



## 目次

|           |                        |      |
|-----------|------------------------|------|
| <b>01</b> | 2023年2月期第3四半期 業績 ..... | P.2  |
| <b>02</b> | 成長戦略 .....             | P.21 |
| <b>03</b> | 参考資料 .....             | P.38 |





01 2023年2月期第3四半期 業績

# 2023年2月期Q3 連結業績

| 単位：百万円              | 2022年2月期<br>Q3 | 2023年2月期<br>Q3 | 前期比    |
|---------------------|----------------|----------------|--------|
| 参考：<br>売上高（従来基準）    | 12,663         | 14,021         | +10.7% |
| 売上高                 | 4,405          | 4,436          | +0.7%  |
| EBITDA*             | 864            | 565            | △34.6% |
| 営業利益                | 289            | 190            | △34.2% |
| 経常利益                | 265            | 109            | △58.7% |
| 親会社株主に<br>帰属する当期純利益 | △784           | △74            | —      |

\*: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」を中心に導入企業が増加し、ストック収入は増加。解約率は引き続き低位で推移
- 地方での活動強化に向けたマーケティング、人材採用等の先行投資によりEBITDAは減益

## ロボットトランスフォーメーション事業

- 取扱いシェア拡大に向けた取り組みが奏功し、人材カテゴリ、及び新規参入分野の取扱高は順調に成長。シェアを高めたプログラムでは手数料率も一部改善
- 売上高、EBITDAの減収減益要因は、①取扱高は拡大するも、取扱シェア拡大に向けた取り組みとして手数料率を低減したこと、②一部プログラムのキャンペーン案件が停止したこと、③ロボットトランスフォーメーション（RPA化による事業の再定義）で支援をしていたメディアが、Googleアルゴリズム影響を受け、レベニューシェアが減少したこと

## RaaS事業

- 「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増加し1,275社に拡大
- 「RoboRoboコンプライアンスチェック」の無料トライアル・有料スポット利用ユーザー含むユーザーは順調に拡大。引き続きユーザー獲得を進めるとともに、オンボード、定着化支援により、トライアル → 有料化 → サブスク化への引き上げを図り、ストック収入の積み上げ、ARRの拡大を図る

# 連結業績ハイライト②

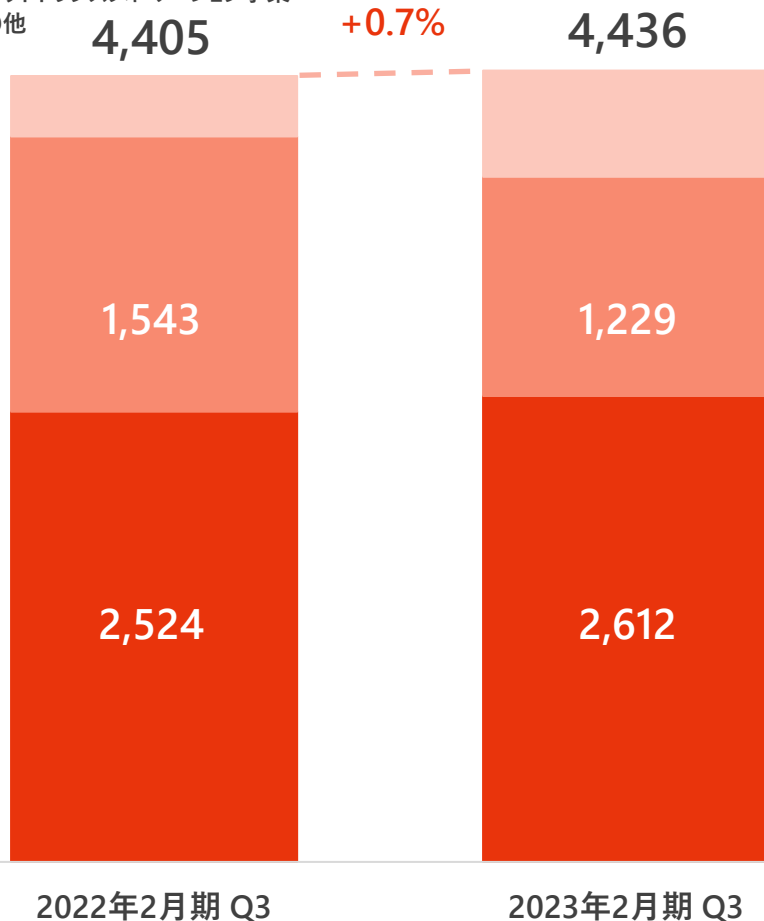
- ロボットアウトソーシング事業は導入企業が増加し、ストック収入が増加。ロボットトランスフォーメーション事業は取扱いシェア拡大に向けた取り組みが奏功し、人材カテゴリ、及び新規参入分野の取扱高は順調に成長するも、一部キャンペーン案件の停止、レベニューシェアの減少により減収。RaaS事業は「RoboRoboコンプライアンスチェック」を中心にユーザー数が拡大し、ストック収入が増加
- 各事業において、将来の成長に向けたマーケティング、人材採用、プロモーション、プロダクト開発等の投資を進めたことでEBITDAは減益

## 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

前年比 +0.7%

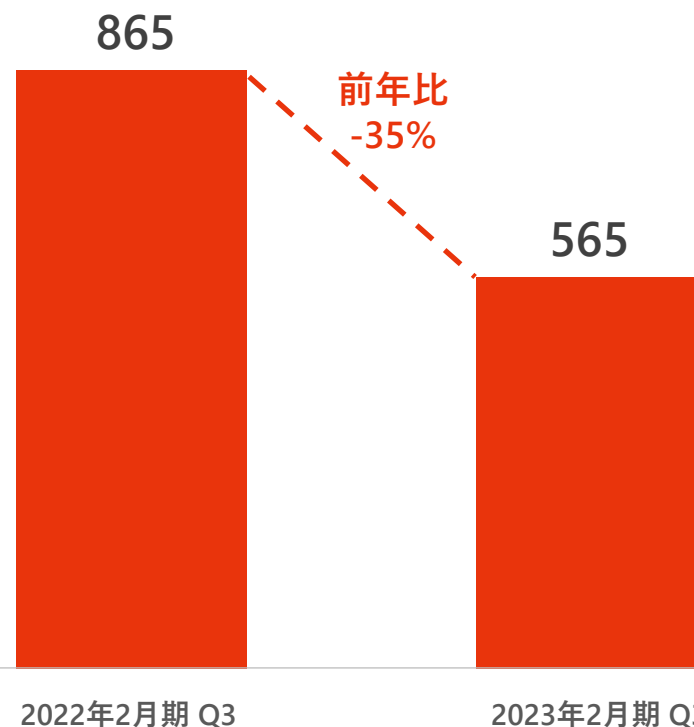
単位：百万円

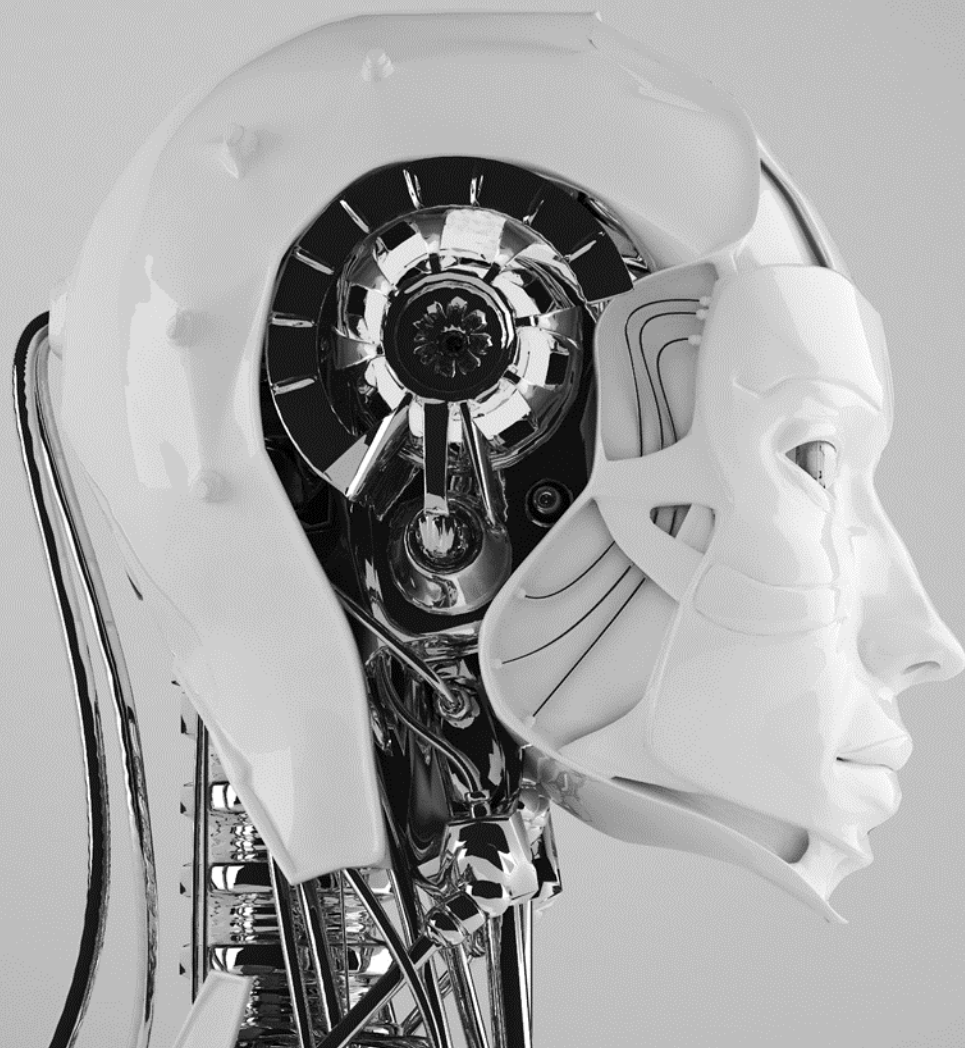


## EBITDA

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





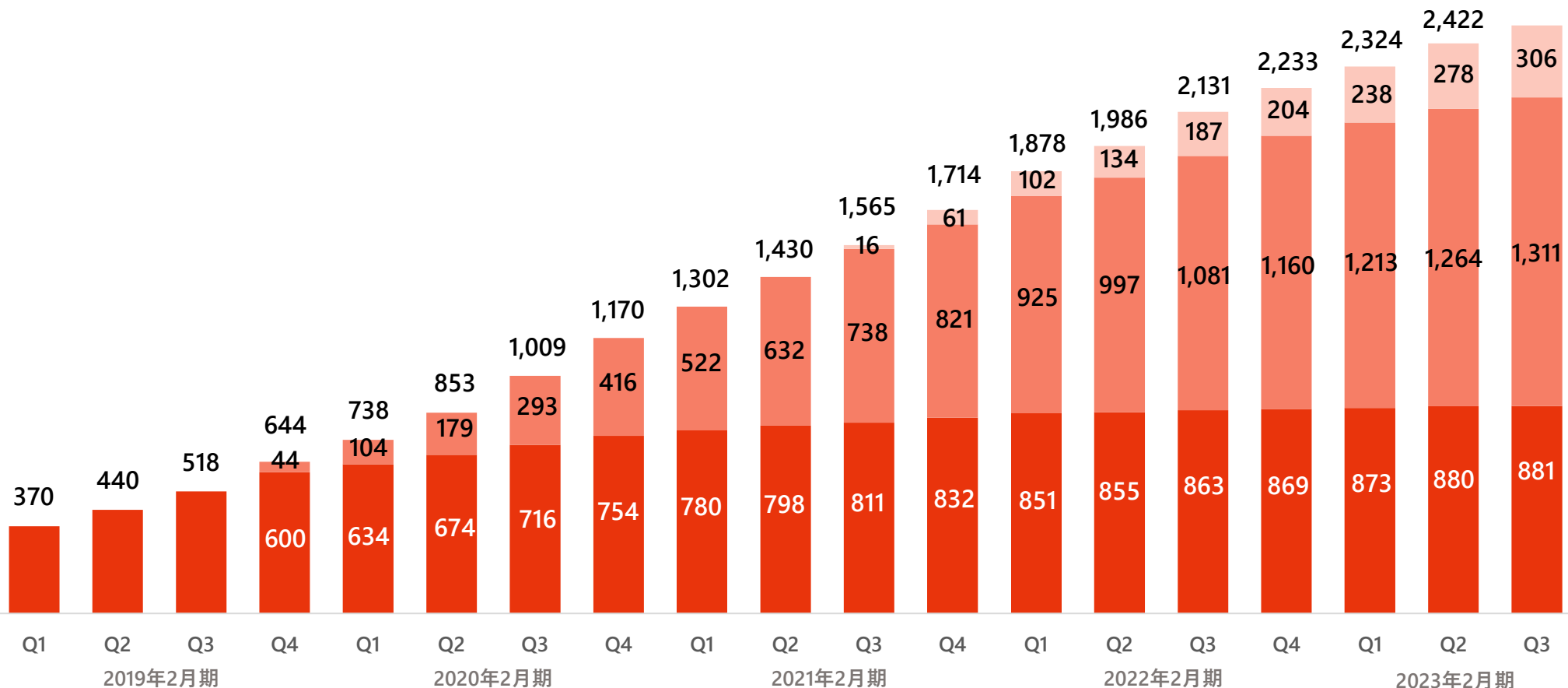
# ロボットアウトソーシング事業ハイライト

# ロボットアウトソーシング事業ハイライト①

■ 2022年11月末時点で累計2,498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）

2,498



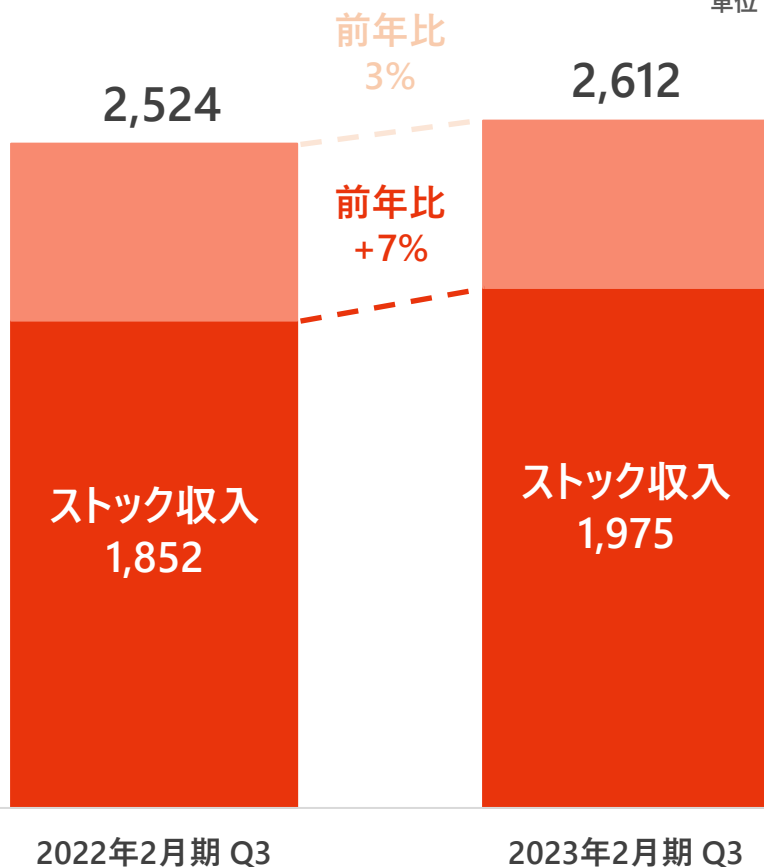


# ロボットアウトソーシング事業ハイライト②

- 「BizRobo!mini」、「BizRobo!Lite」を中心に導入企業が増加し、ストック収入は増加
- 地方での活動強化に向けたマーケティング、人材採用等の先行投資によりEBITDAは減益

## ロボットアウトソーシング事業売上高

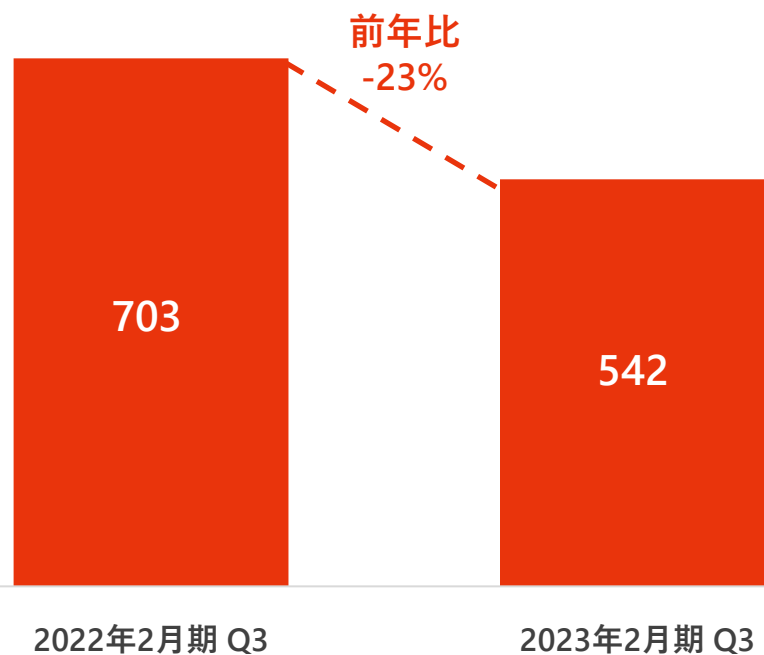
単位：百万円



## 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

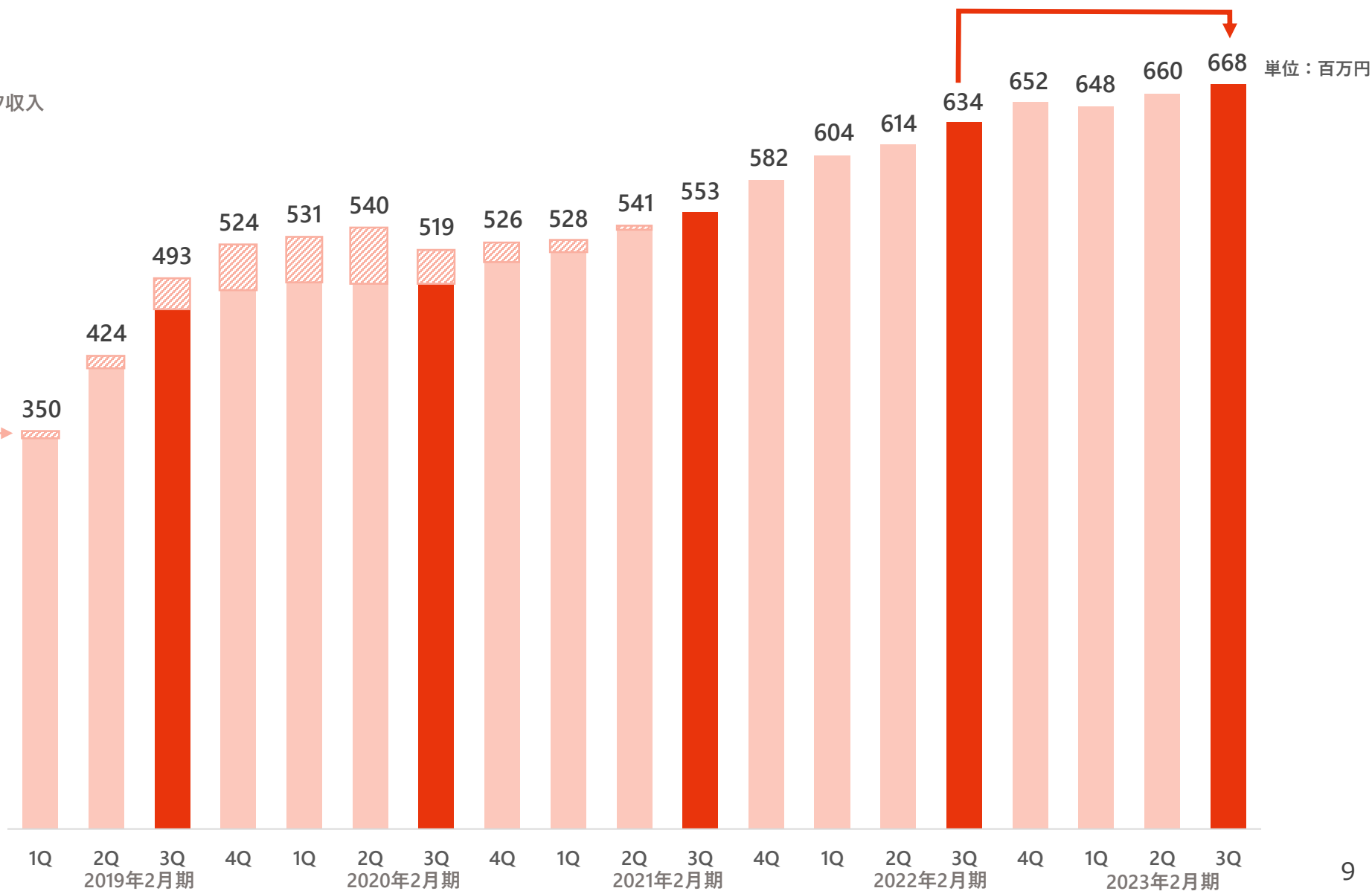


# ロボットアウトソーシング事業ハイライト③

前年比+5%

■ ストック収入

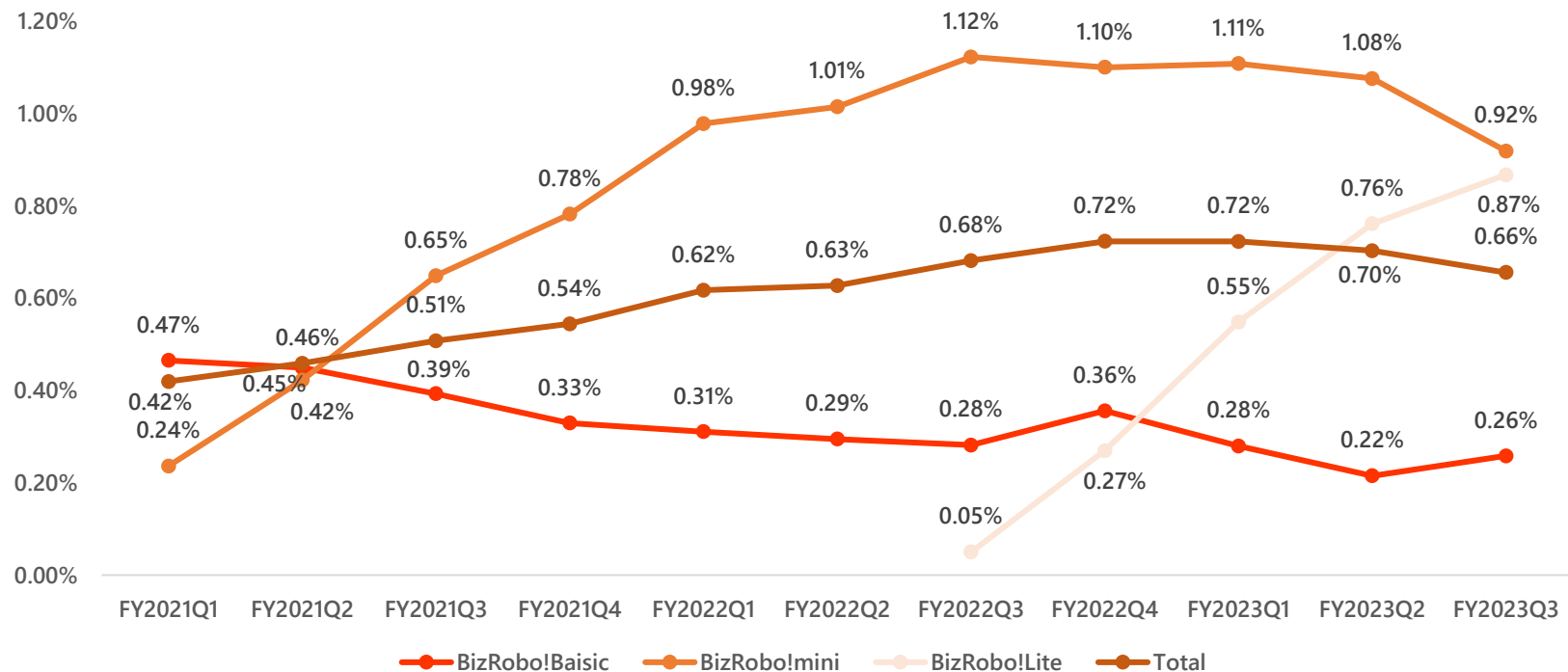
他社RPA  
製品分



# ロボットアウトソーシング事業ハイライト④

## ： BizRobo! 月次解約率推移

■ ストック収入の大半を占めるBizRobo!Basicの月次解約率は引き続き低位で推移



\*※月次解約率：「月次解約顧客数÷月初顧客数」の直近12ヶ月移動平均で計算した解約率

# ロボットアウトソーシング事業ハイライト⑤：トピックス

## ■ fundbookと業務連携。医療機関の経営課題解消を支援

### ■ 医療・介護業界を取り巻く深刻な人材不足

現在、日本国内の医療業界を取り巻く課題は多数ありますが、その中でも「人手不足」は大きな問題として挙げられます。政府は2040年に96万人の医療・介護人材が不足すると推計しており※1、社会保障の担い手である医療・介護人材の確保は最重要課題のひとつとされています。また、人材不足をきっかけとした病床の閉鎖や休床など、機能が維持できなくなる事象も散見され、地域医療の存続にも直結する大きな問題です。

fundbookはこれまでも、地域医療存続のために、人手不足に直面する医療・介護法人に対し、M&A支援やハンズオン型のコンサルティング支援を行うなど、多角的なサービスを提供してきました。各法人の状況によって有効な手段は異なり、採用力強化や離職率改善などの他にも、近年ではDX推進による効率化・省人化が期待できます。

一方RPAテクノロジーズは、RPAツール「BizRobo!」を活用して医療機関内の膨大な定型作業を自動化し、人とデジタルレイバーの協働によって医療従事者の業務負荷軽減を実現してきました※2。同様に紙帳票のデータ化サービス「デジパス」をはじめとするITツールとRPAの連携により、ペーパーレス化や関係機関を含めたDX化もサポートしています。

### ■ 今後の展望

RPAテクノロジーズおよびfundbookは、経営面や将来に向けて不安を抱える医療機関に対し、コンサルティングやRPA導入支援を行うことで、医療従事者の本業である医療行為に集中し、より質の高い医療の提供を実現できるようサポートします。

またこうした活動をより多くの医療機関に周知するため、fundbookの自社メディア「Healthcare Magazine」での告知やセミナーの共同開催を通じてPRしていく方針です。

※1出典：厚生労働省「令和4年版厚生労働白書」

※2参考資料：<https://rpa-technologies.com/insights/medical-hr-shortage-solutions/>  
<https://rpa-technologies.com/insights/rpa-medical-casestudies/>

# ロボットアウトソーシング事業ハイライト⑤：トピックス

## ■ 「医療×RPA」自動化の対象となる業務

### 総務/人事業務

- ・ 共済・扶養関係書類の自動チェックおよび自動データ登録・部門別超過勤務時間の自動集計・作成
- ・ 給与日に財務会計システムからデータを自動抽出し人件費を計算、所定フォルダーに保存
- ・ 会議の開催通知、議事録送付等のメールによる自動処理
- ・ 新規採用者や退職者等の人事マスタの自動登録

### 経理業務

- ・ 発注先から新規マスターデータを受け取り、院内物流システムの新規マスタへの自動登録
- ・ 財務会計システムからCSVデータを抽出して、収支簿作成ツールにデータを反映し、収支簿の自動作成
- ・ 契約書から自動で発注書作成、毎月の定例での債務計上の自動入力

### 経営管理業務

- ・ 財務会計システムからCSVデータを抽出して、収支簿作成ツールにデータを反映し、収支簿の自動作成
- ・ 自動で発注書作成、検収時の自動チェック、CSV請求書の自動取り込み
- ・ 旅行命令関連書類の自動印刷、自動チェック
- ・ 毎月の定例での債務計上の自動登録

### 医事業務

- ・ 月次、年次での患者統計の自動作成
- ・ 手術件数（施設基準の揭示に係る件数）の自動抽出
- ・ 入院基本料等充足状況の自動チェック支援
- ・ 後発医薬品使用率の自動算出支援
- ・ 重症度、医療・看護必要度、短期滞在手術等対象患者の自動抽出支援
- ・ 未収金データの自動消込み

### 薬剤部業務

- ・ 医薬品情報に関するWeb情報収集・データ自動転記
- ・ 医薬品の発注オーダー、即卸し対応の自動処理
- ・ レセプトのチェック、データ自動転記

### 診察共有部業務

- ・ 検査結果のチェック漏れ防止の自動チェック
- ・ レセプトのチェック、データ自動転記
- ・ 病院食献立と数量からの発注書自動生成

### 患者支援業務

- ・ 紹介状、逆紹介状の自動スキャンニング、自動生成(スキャンニングに専用ソフトウェアが必要)
- ・ 患者カルテ開示要求によるカルテの自動印刷

### 看護部業務

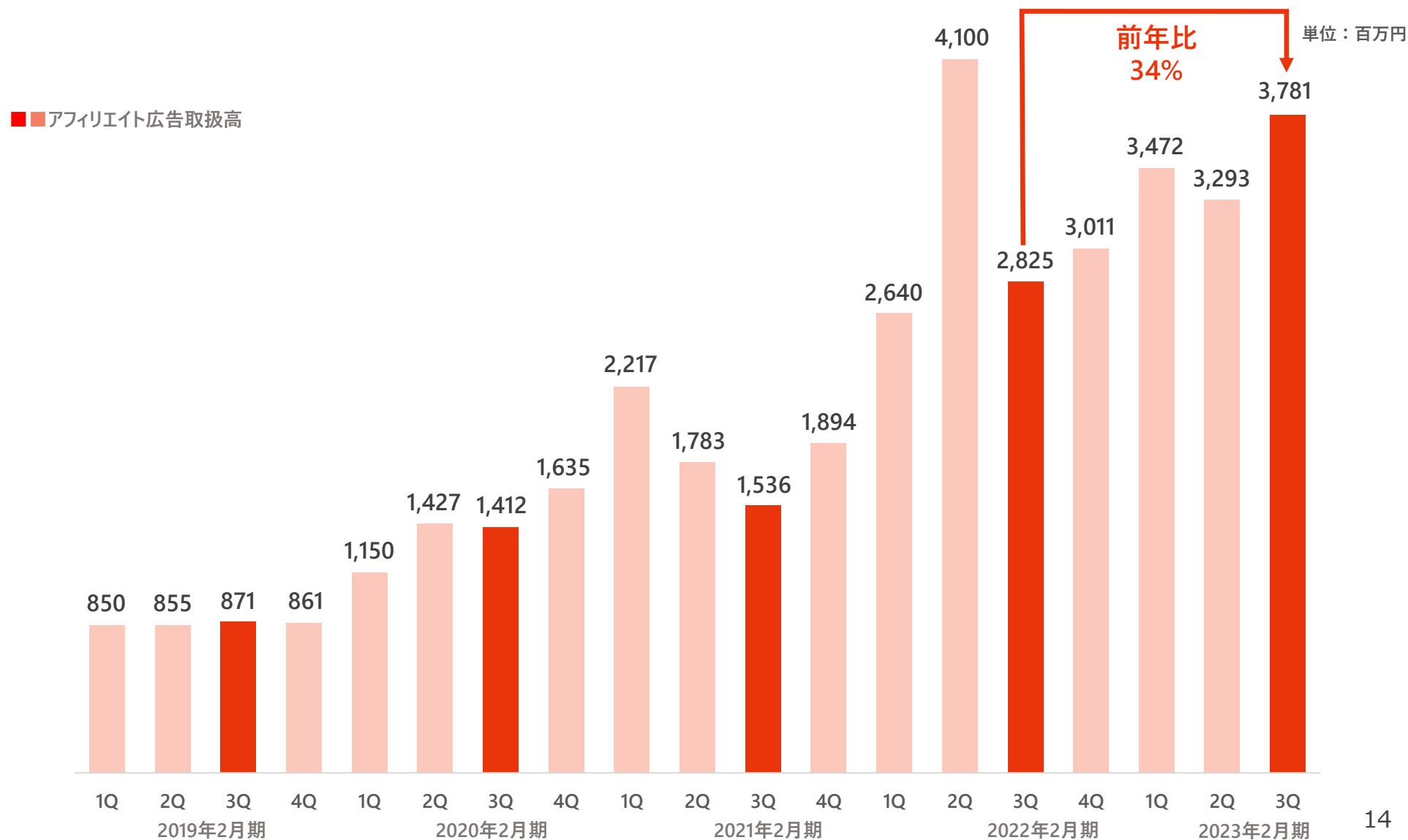
- ・ 看護部門に関する各種経営情報の自動抽出・作成
- ・ 看護部門の領域別認定看護師・専門看護師情報の自動作成
- ・ 看護師長による出欠状況や超過勤務時間等勤怠情報の自動チェック
- ・ 退院サマリや看護サマリ入力状況の自動チェック
- ・ 入院期間Ⅱを超える患者情報をベッドコントローラーへ通知の自動処理

医療業界へのBizRobo!導入事例：東京歯科大学 市川総合病院様、名古屋大学医学部付属病院様、滋賀医科大学医学部付属病院様 等

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：取扱高推移

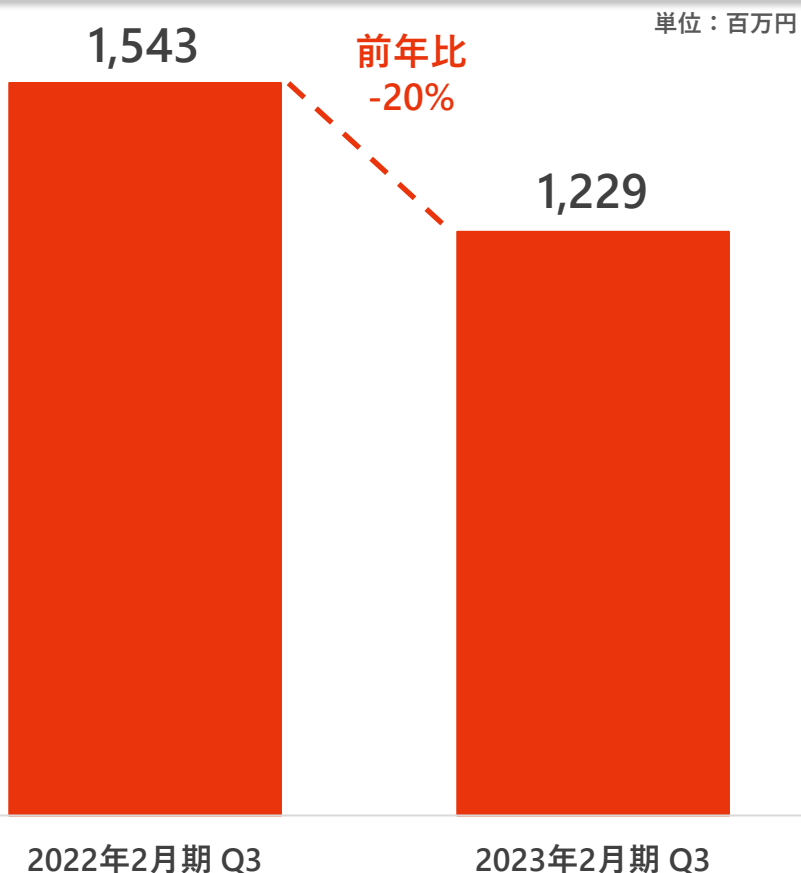
■ 人材カテゴリ、新規参入カテゴリにおける取扱シェアが拡大し、取扱高は前年比34%成長



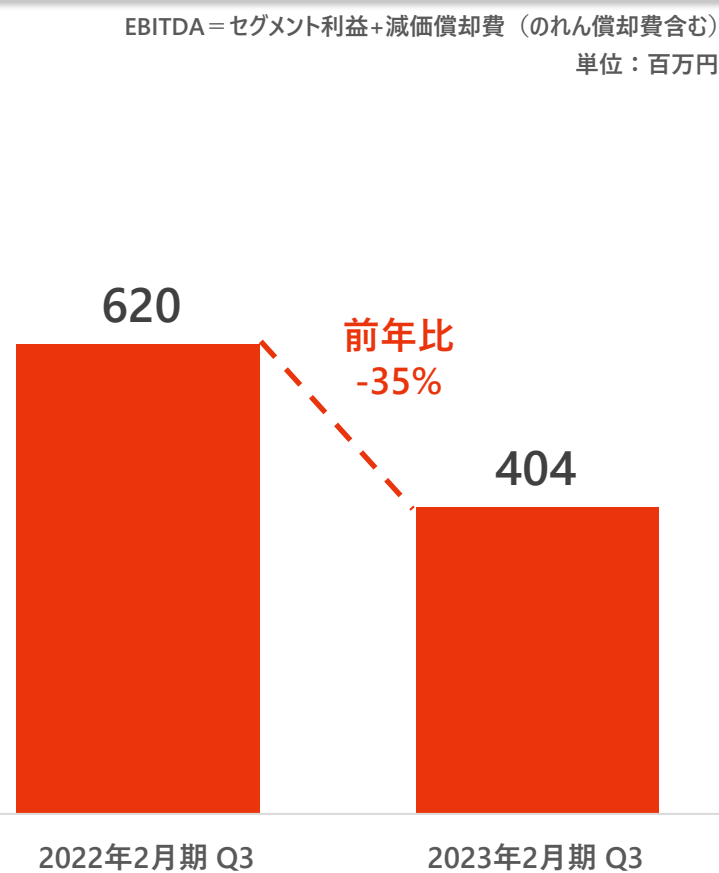
# ロボットトランスフォーメーション事業 ハイライト②

- 取扱いシェア拡大に向けた取り組みが奏功し、人材カテゴリ、及び新規参入分野の取扱高は順調に成長。シェアを高めたプログラムでは手数料率も一部改善
- 売上高、EBITDAの減収減益要因は、①取扱高は拡大するも、取扱いシェア拡大に向けた取り組みとして手数料率を低減したこと、②一部プログラムのキャンペーン案件が停止したこと、③ロボットトランスフォーメーション（RPA化による事業の再定義）で支援をしていたメディアが、Googleアルゴリズム影響を受け、レベニューシェアが減少したこと

### 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







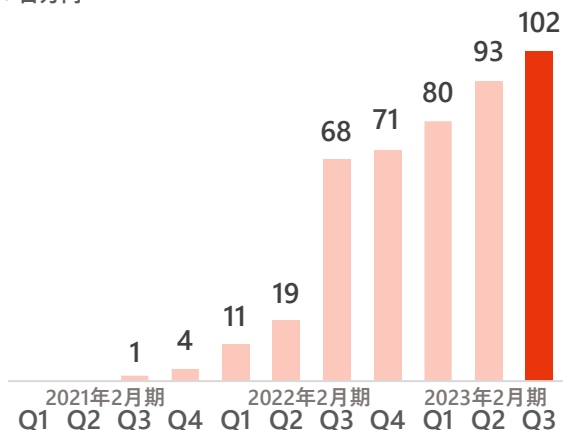
RaaS事業ハイライト

# RaaS事業ハイライト

- 「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増加し1,275社に拡大。RoboRoboで処理した業務量も順調に増加

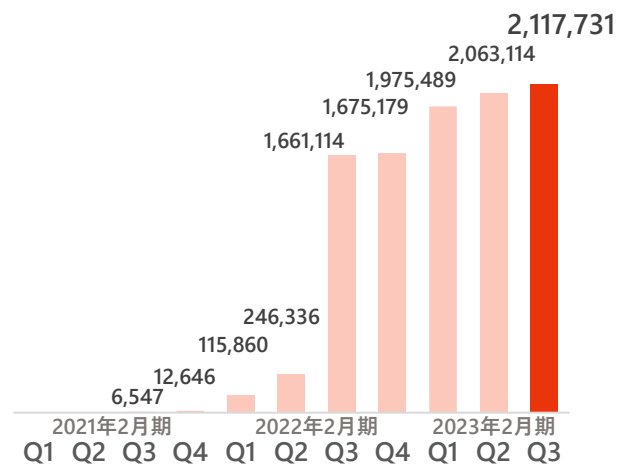
## ストック売上高

単位：百万円



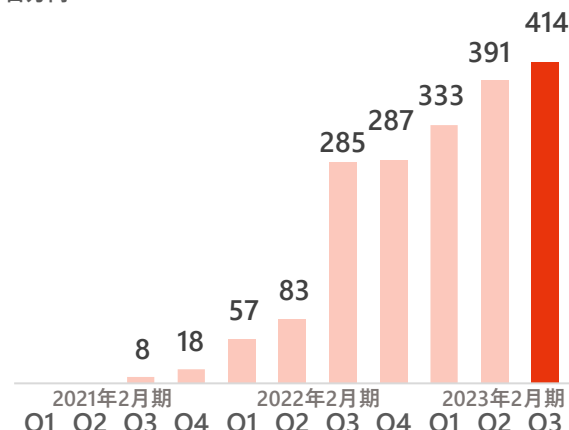
## トランザクション数\*

単位：件



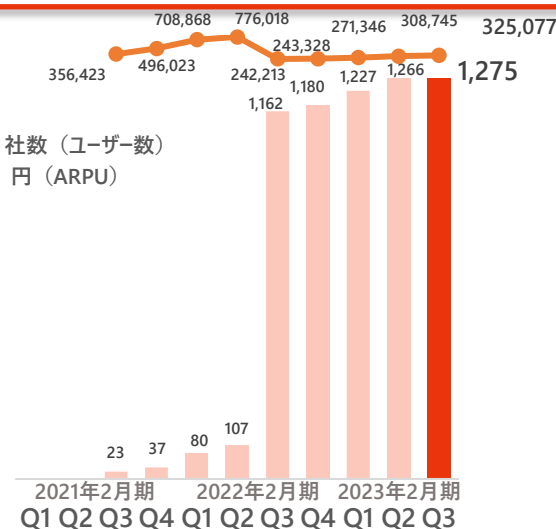
## ARR\*

単位：百万円



## ユーザー数\*・ARPU\*

単位：社数 (ユーザー数)  
円 (ARPU)



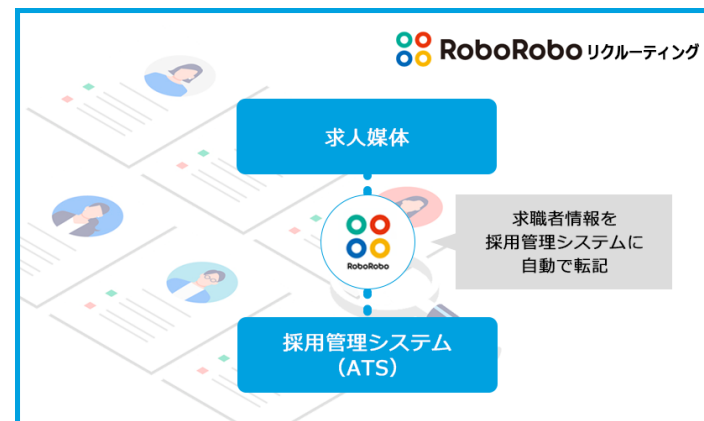
\*ARR: Annual Recurring Revenue (年間経常収益) の略称。各期末時点におけるMRR (Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出

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

## ■ 応募者情報の自動転記サービス「RoboRoboリクルーティング」と採用管理クラウド「HRMOS採用」が連携



### 連携の効果

今回の連携では、「RoboRoboリクルーティング」で既に連携している求人媒体へ「HRMOS採用」が連結するため、自動連携対象は8媒体から18媒体へ増加し、より多くのお客様の課題解決に繋がります。また、これまで手動で実施していた採用管理システム（ATS）への求職者情報転記を自動化させることができ、業務負荷の軽減に成功しています。

### 今後の狙い

「RoboRoboリクルーティング」は、採用管理システムへの応募情報転記作業をすべて自動化させることができるツールです。導入することで、個人情報を取り扱う作業やルーティンワークなどの業務を代行し、不正やミスを防ぐことができます。さらに、ATSや求人媒体を利用したものの、十分な自動化がなかなかできず、人が行っていた業務を代行することにより業務効率化、コスト削減を図ることができ、生産的な業務に取り組む時間創出に繋がります。

「RoboRobo」は、定型業務を自動化し、企業活動のさらなる生産性向上、事業成長に専心できる環境の提供を目指し、今後は更に幅広い業務を一気通貫で自動化するサービスを提供してまいります。

2023年2月期 業績予想の修正

# 2023年2月期 業績予想の修正

各事業の第3四半期までの進捗を踏まえ、当初計画の未達分を反映した業績予想の修正を実施。引き続き各事業には豊富な事業機会があり、今後も成長性を最重要視した経営を推進、各事業のストック型収入の拡大を図ってまいります。

単位：百万円

|                     | 2022年2月期 | 2023年2月期<br>前回予想 | 2023年2月期<br>修正予想 | 修正予想<br>前期比 |
|---------------------|----------|------------------|------------------|-------------|
| 売上高                 | 5,904    | 6,200            | 5,910            | +0.1%       |
| EBITDA*             | 1,099    | 1,000            | 741              | △32.6%      |
| 営業利益                | 354      | 410              | 250              | △29.5%      |
| 経常利益                | 300      | 330              | 136              | △54.7%      |
| 親会社株主に<br>帰属する当期純利益 | △1,186   | 100              | △119             | —           |

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



## 02 成長戰略

# 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

# 事業方針：ロボットトランスフォーメーション事業

## 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%（取扱高ベース）

### 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



長期



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

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
- ・ 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

# 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

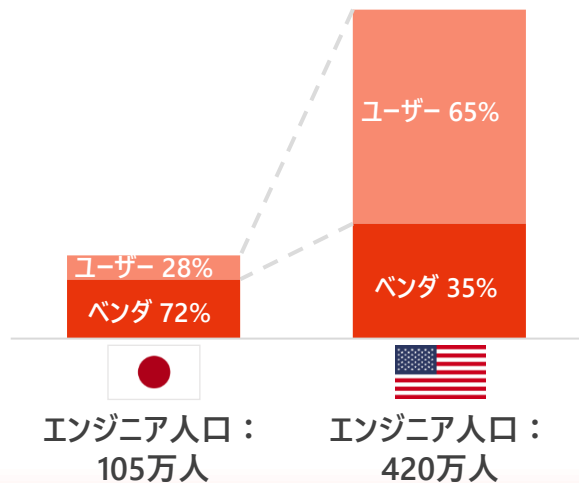
## ロボットアウトソーシング事業

変化への対応：RPA/AI民主化の波に乗り成長

# ユニークな国内RPA市場と攻略戦略

## エンドユーザーにおける エンジニアの不足

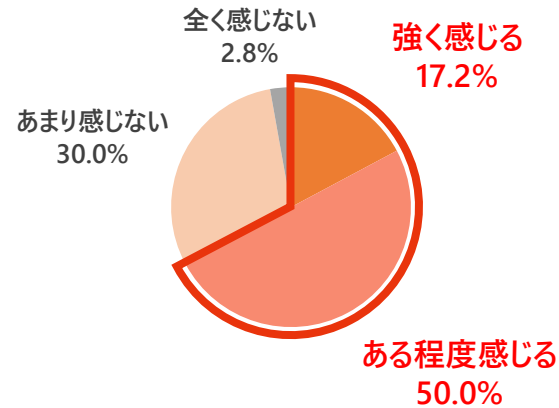
### 日米エンジニア人材の分布



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

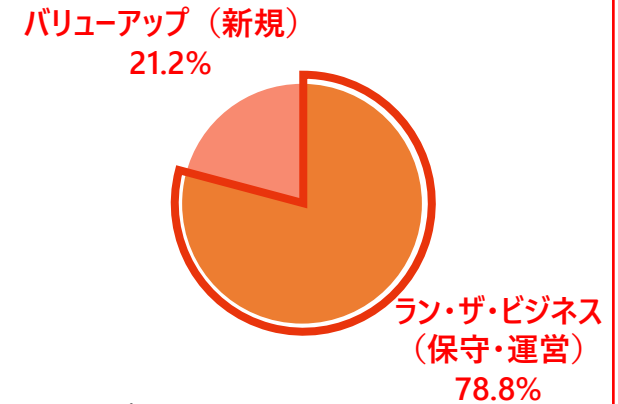
### 既存システムがDX（デジタルトランスフォーメーション）の足かせになっていると感じるか？



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）



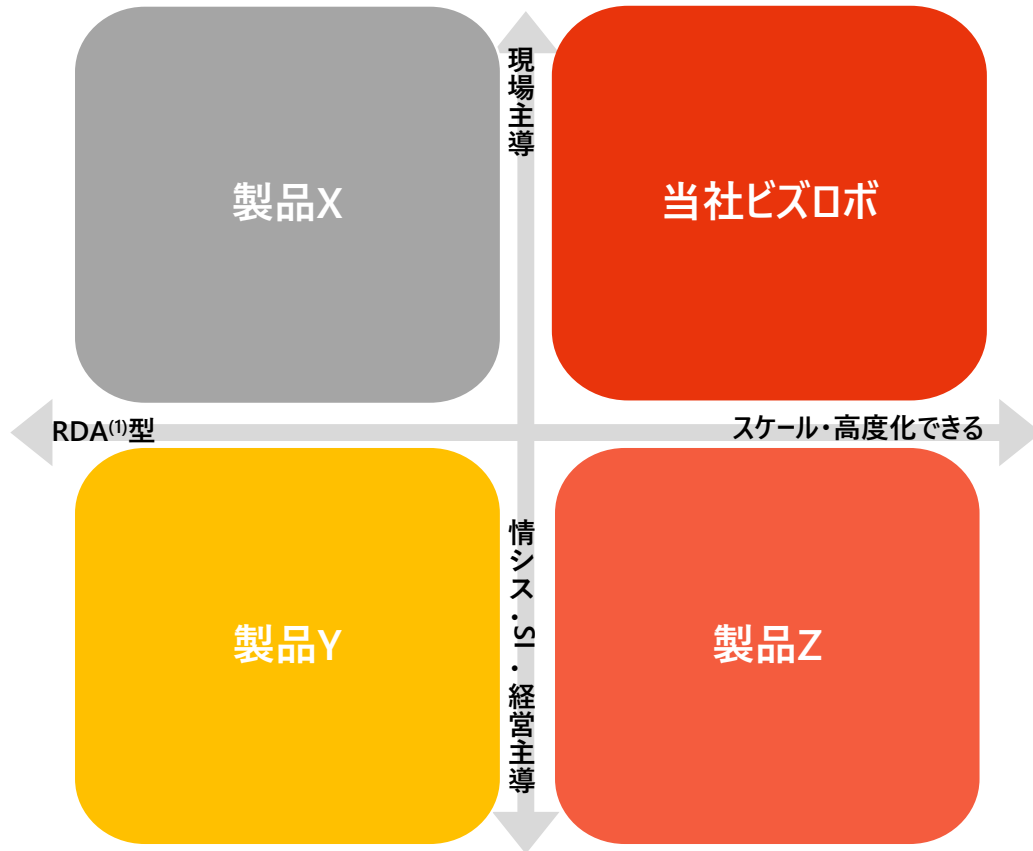
※バリューアップ：新たな付加価値を生み出すためのIT投資  
ラン・ザ・ビジネス：既存システムの維持・運営のための保守費用

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



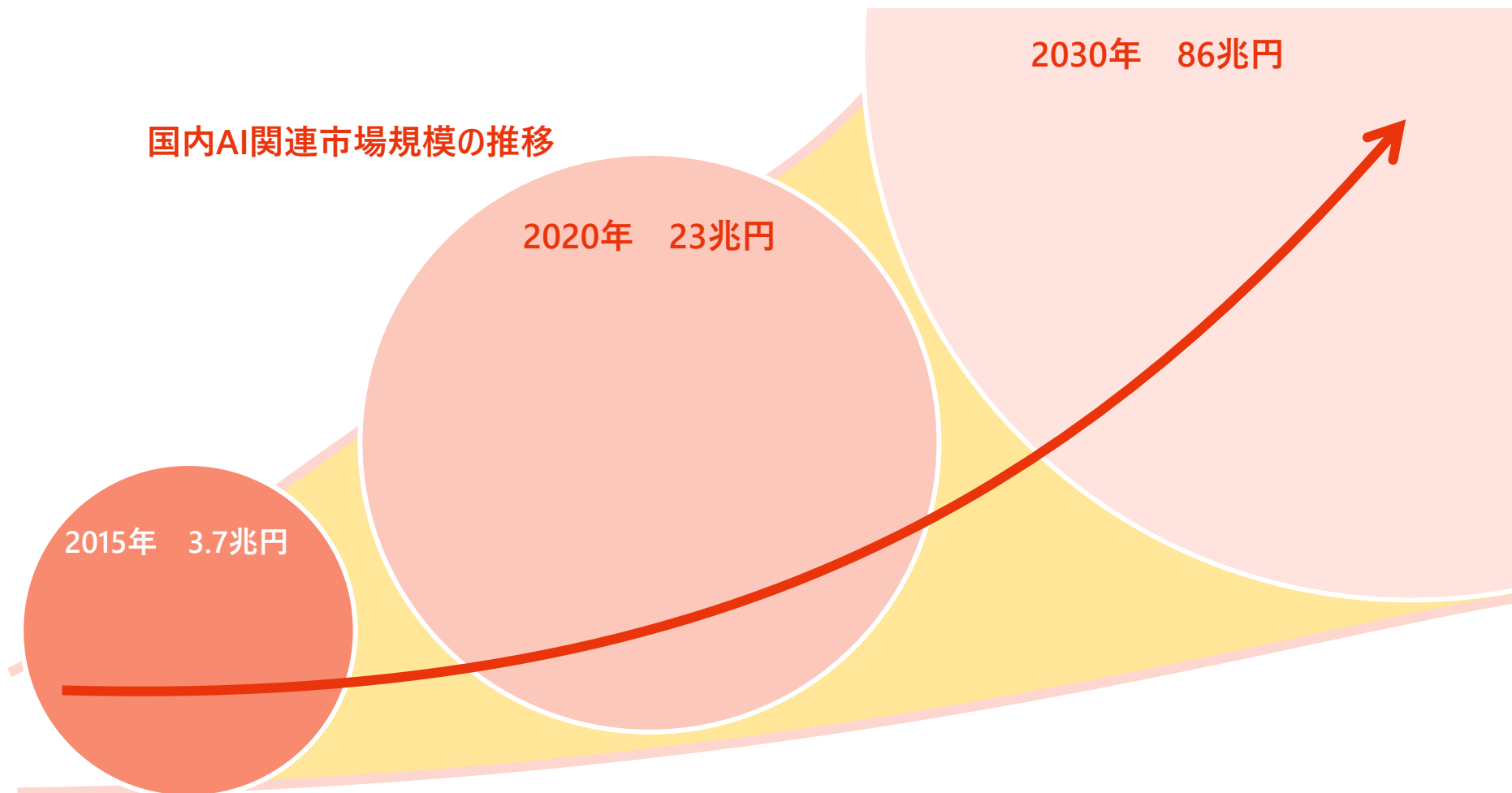
RPA  
HOLDINGS

# ロボットトランスフォーメーション事業

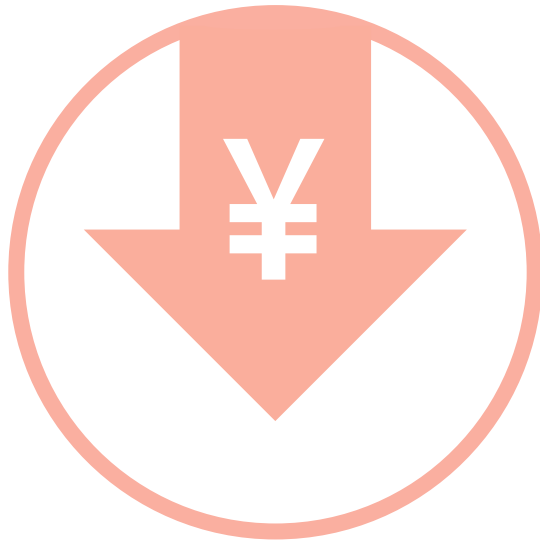
産業の再定義

# 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

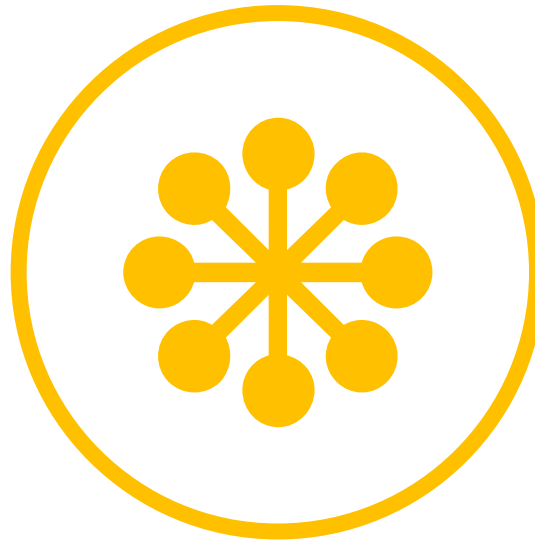


## 低資本



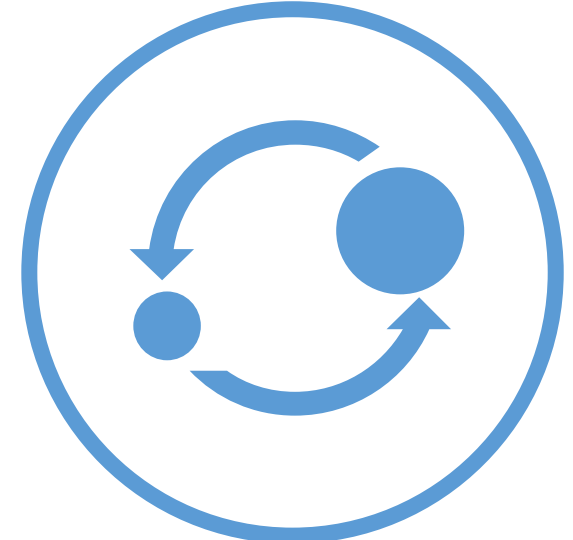
RPAのライセンスやエンジニアリングネットワークといった外部リソースの効率的な活用及びノウハウを保有しているため、すべて内製化するケースに比べて圧倒的な低コスト化を実現

## 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



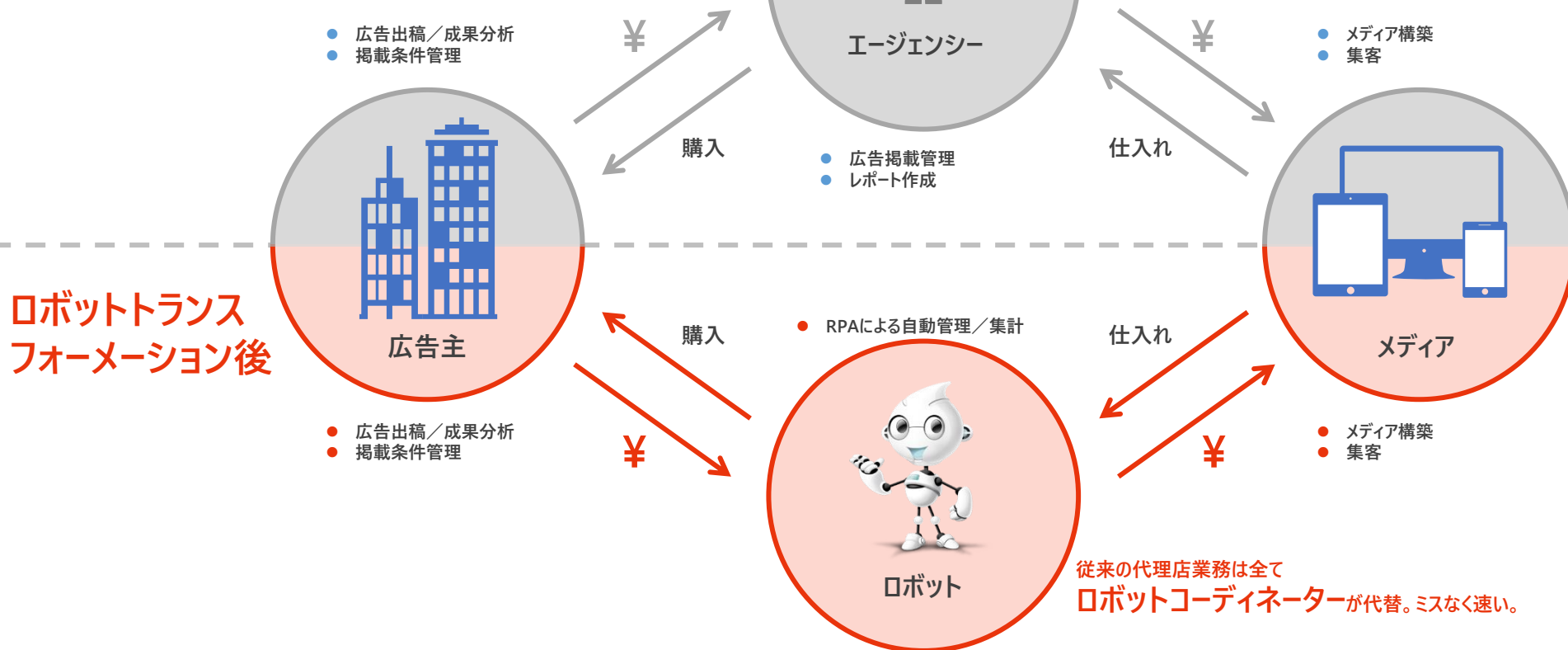
10年に及ぶロボット化のノウハウを集約化した方法論。汎用性が高く様々な業種に対して初日からベストプラクティスの展開が可能



# 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



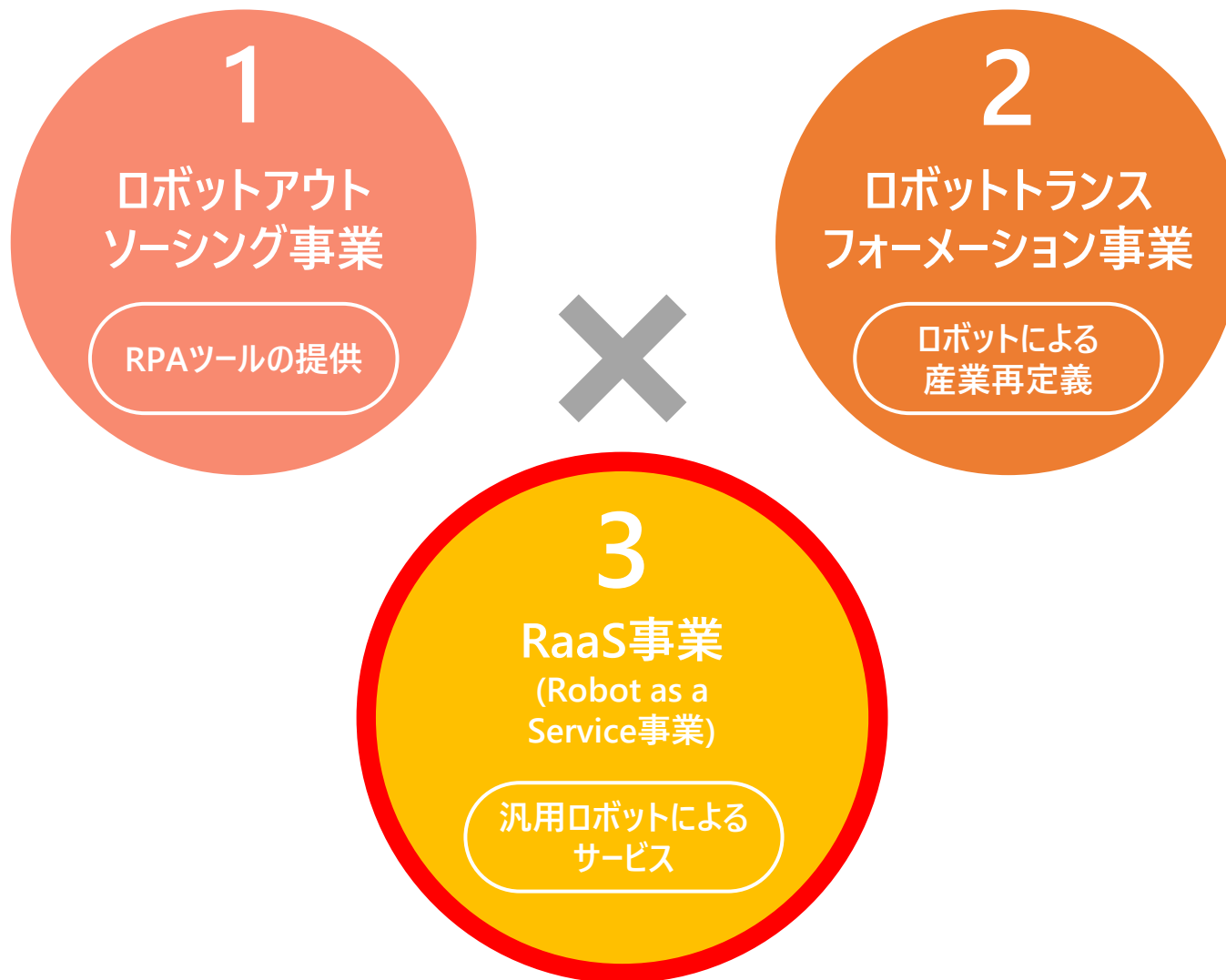


## RaaS事業

更なる市場機会の拡大

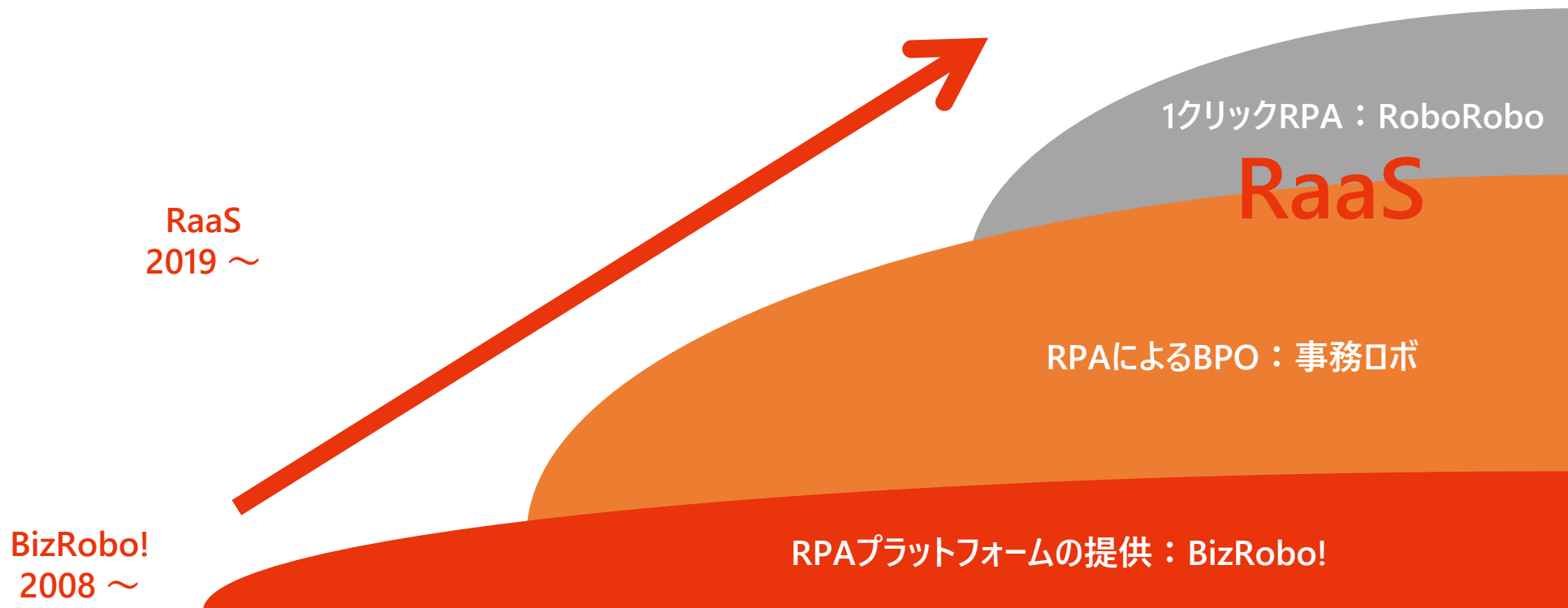
# 当社の成長戦略

- 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



# RaaS事業の概要

RPA  
HOLDINGS

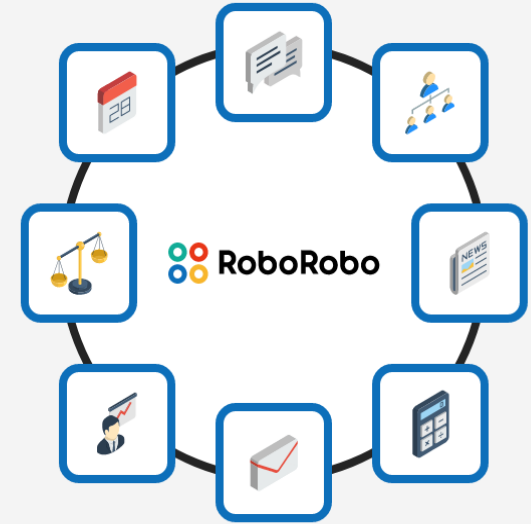
手間のかかるバックオフィス…

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

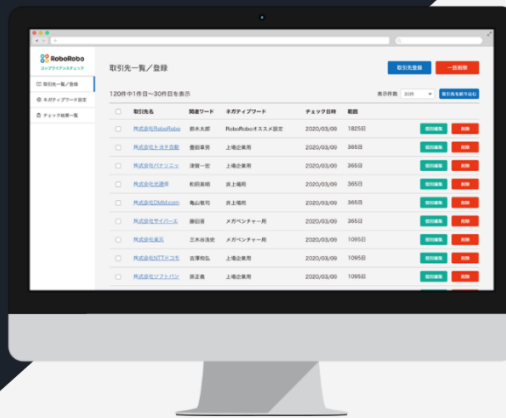
RoboRoboは、クラウドサービスなので、面倒なインストール作業もなく、管理画面から必要な作業を選んでクリックするだけで始めることが可能です。

## 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。

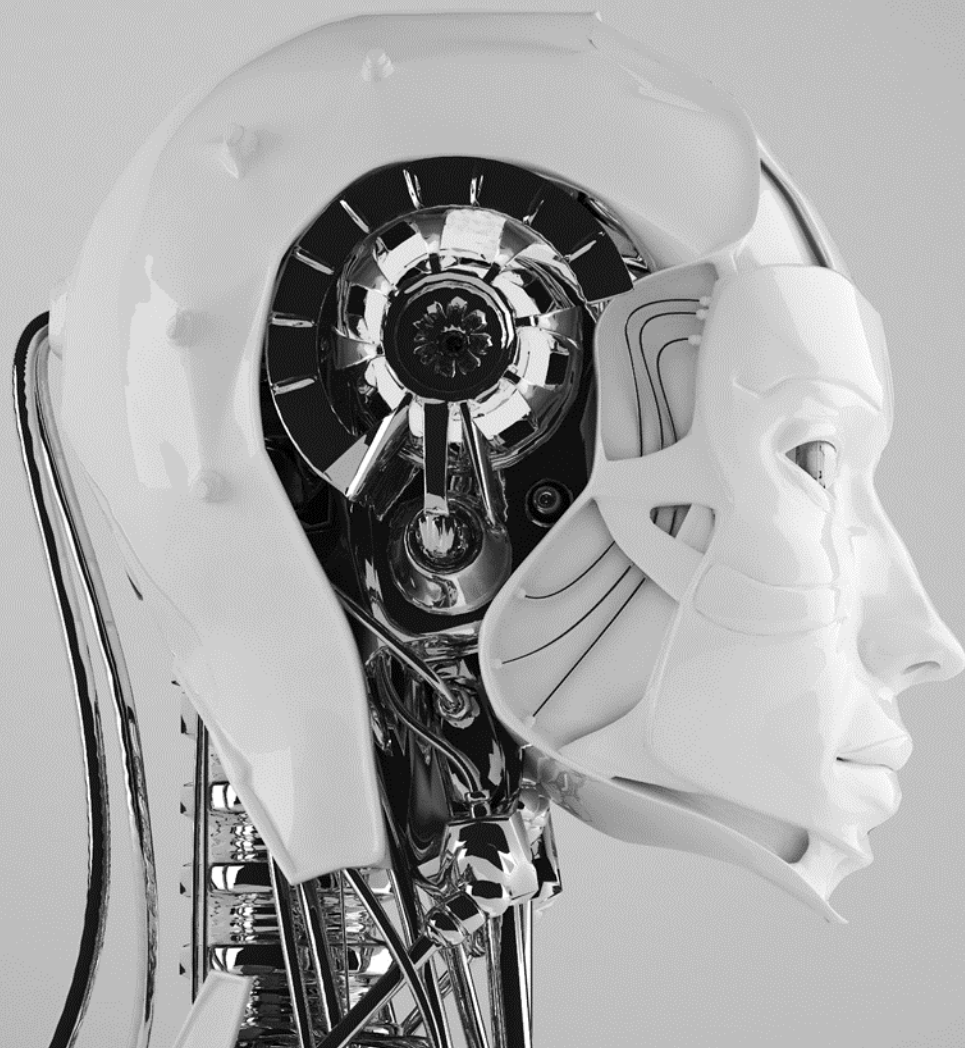
# RaaS事業概要：導入顧客

- 「RoboRoboコンプライアンスチェック」の無料トライアル・有料スポット利用ユーザー含むユーザーは順調に拡大。引き続きユーザー獲得を進めるとともに、オンボード、定着化支援により、トライアル → 有料化 → サブスク化への引き上げを図り、ストック収入の積み上げ、ARRの拡大を図る



富士通コミュニケーションサービス株式会社





## 03 參考資料

# 連結PL実績

単位：百万円

|                    | 2022年2月期 Q3 | 2023年2月期 Q3 | 前期比     |
|--------------------|-------------|-------------|---------|
| 売上高                | 4,405       | 4,436       | +0.7%   |
| ロボットアウトソーシング事業     | 2,524       | 2,612       | +3.4%   |
| ロボットトランスフォーメーション事業 | 1,543       | 1,229       | △20.3%  |
| RaaS事業             | 122         | 307         | +150.6% |
| その他                | 214         | 287         | +33.7%  |
| EBITDA             | 864         | 565         | △34.6%  |
| EBITDAマージン         | 19.6%       | 12.7%       | -       |
| 営業利益               | 289         | 190         | △34.2%  |
| 営業利益率              | 6.6%        | 4.3%        | -       |
| 親会社株主に帰属する当期純利益    | △784        | △74         | -       |
| 親会社株主に帰属する当期純利益率   | -           | -           | -       |



# セグメント情報（2023/2期 第3四半期）

単位：百万円

|                   | ロボット<br>アウトソーシング<br>事業 | ロボット<br>トランスフォーメーション<br>事業 | RaaS<br>事業 | 合計    | その他  | 調整額  | 連結    |
|-------------------|------------------------|----------------------------|------------|-------|------|------|-------|
| 売上高               | 2,616                  | 1,241                      | 328        | 4,186 | 313  | △63  | 4,436 |
| 外部顧客への売上          | 2,612                  | 1,229                      | 307        | 4,148 | 287  | -    | 4,436 |
| セグメント間の内部売上高又は振替高 | 4                      | 11                         | 21         | 37    | 26   | △63  | -     |
| セグメント利益           | 327                    | 285                        | △184       | 429   | 10   | △249 | 190   |
| セグメント利益率          | 12.5%                  | 23.0%                      |            | 10.3% | 3.5% |      | 4.3%  |

# 連結BS増減比較

単位：百万円

|         | 2022年2月期 | 2023年2月期 Q3末 | 増減   |
|---------|----------|--------------|------|
| 流動資産    | 15,396   | 15,290       | △106 |
| 現金及び預金  | 12,623   | 12,803       | 179  |
| 固定資産    | 2,324    | 2,761        | 437  |
| 資産合計    | 17,720   | 18,051       | 330  |
| 流動負債    | 4,628    | 5,007        | 379  |
| 固定負債    | 1,492    | 1,674        | 182  |
| 負債合計    | 6,120    | 6,681        | 561  |
| (有利子負債) | 3,603    | 3,885        | 282  |
| 資本金     | 5,900    | 5,901        | 1    |
| 資本剰余金   | 6,036    | 6,037        | 0    |
| 利益剰余金   | △32      | △107         | △74  |
| 自己株式    | △321     | △499         | △178 |
| 純資産合計   | 11,600   | 11,370       | △230 |

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

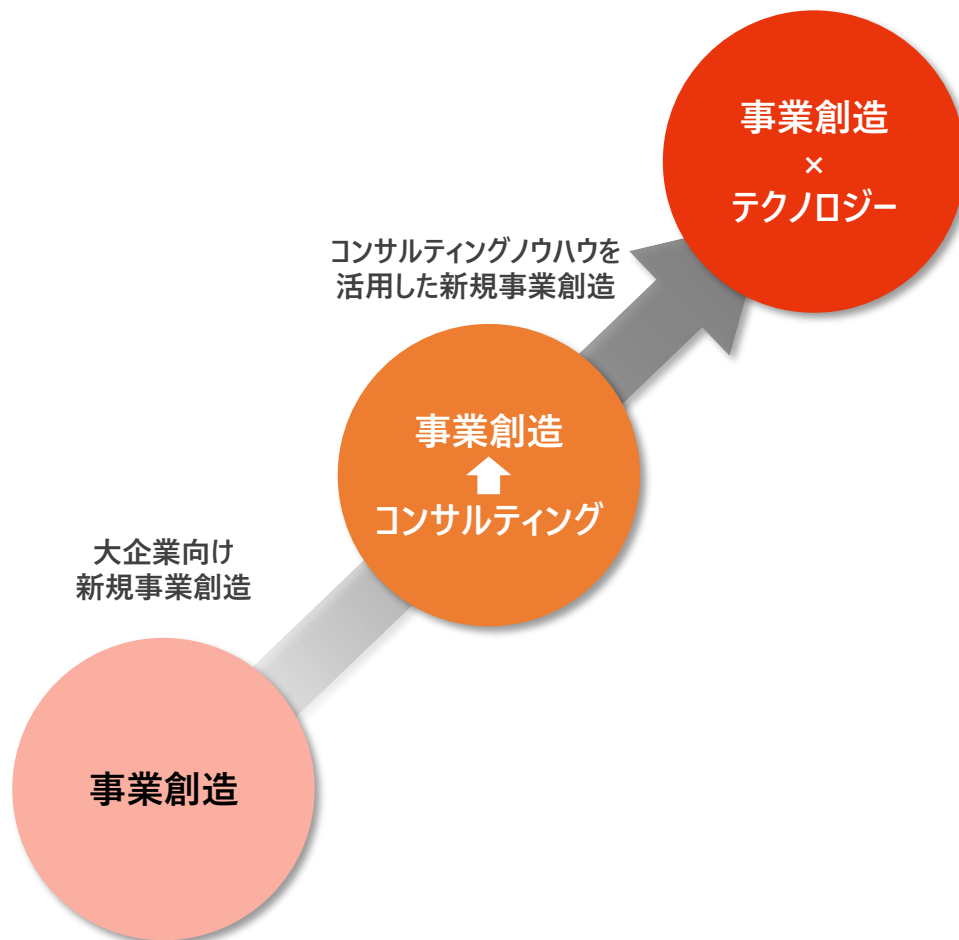
|        |                                                                                          |                                                                     |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 社名     | RPAホールディングス株式会社<br>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<br>虎ノ門ヒルズ 森タワー8F                                                          |                                                                     |
| 役員     | 代表取締役<br>取締役<br>取締役<br>社外取締役<br>取締役 (監査等委員)<br>取締役 (監査等委員)<br>取締役 (監査等委員)<br>取締役 (監査等委員) | 高橋 知道<br>大角 暢之<br>松井 哲史<br>西木 隆<br>増田 吉彦<br>永井 栄一<br>高橋 秀明<br>横山 美帆 |
| 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<br>株式会社セグメント<br>オープンアソシエイツ株式会社<br>リーガル株式会社<br>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

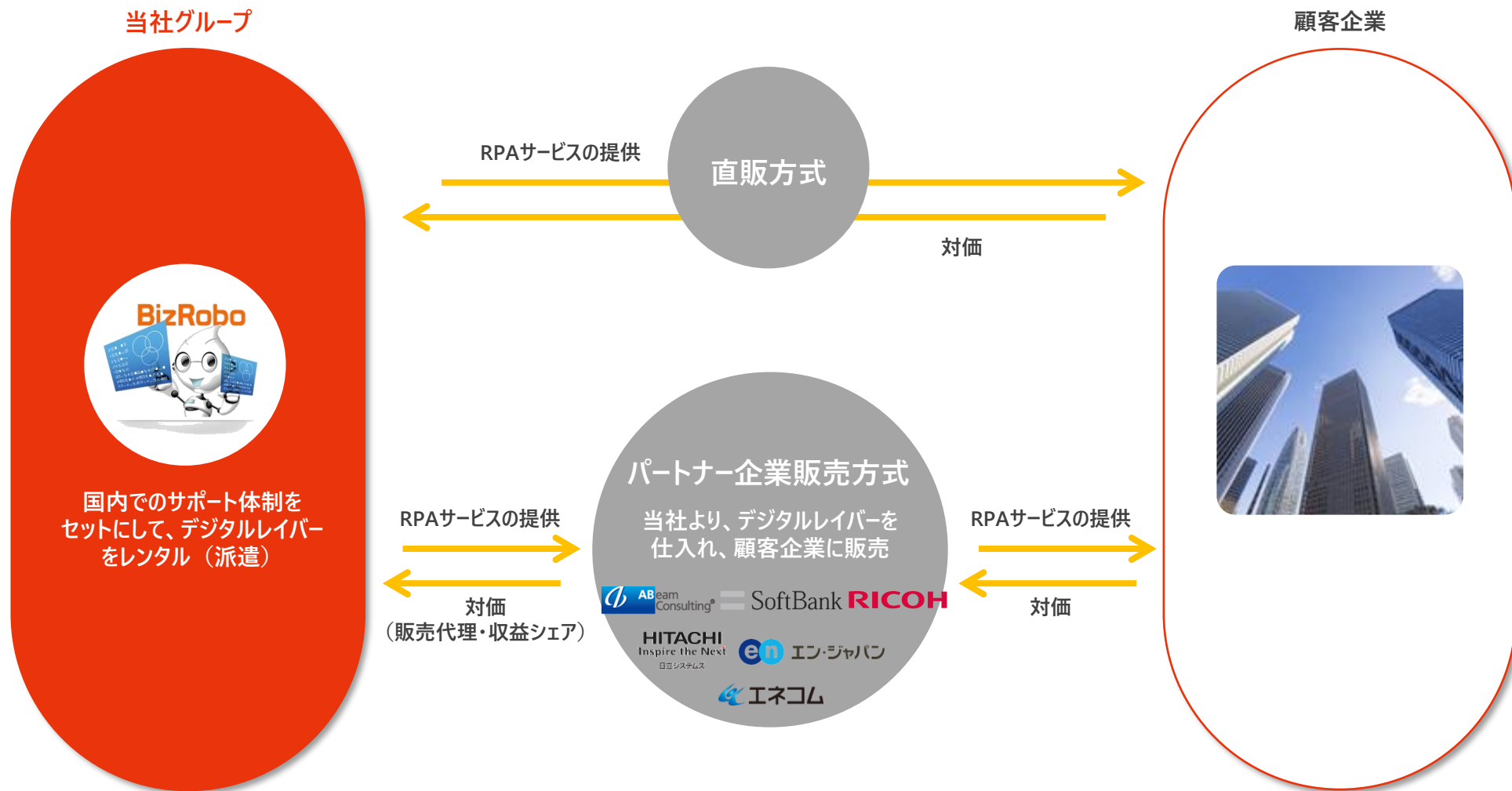
- 汎用化・テンプレート化されたロボットを活用することで、幅広い企業に対して簡単に導入できるサービスを提供

- 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事業概要②

- 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概要③

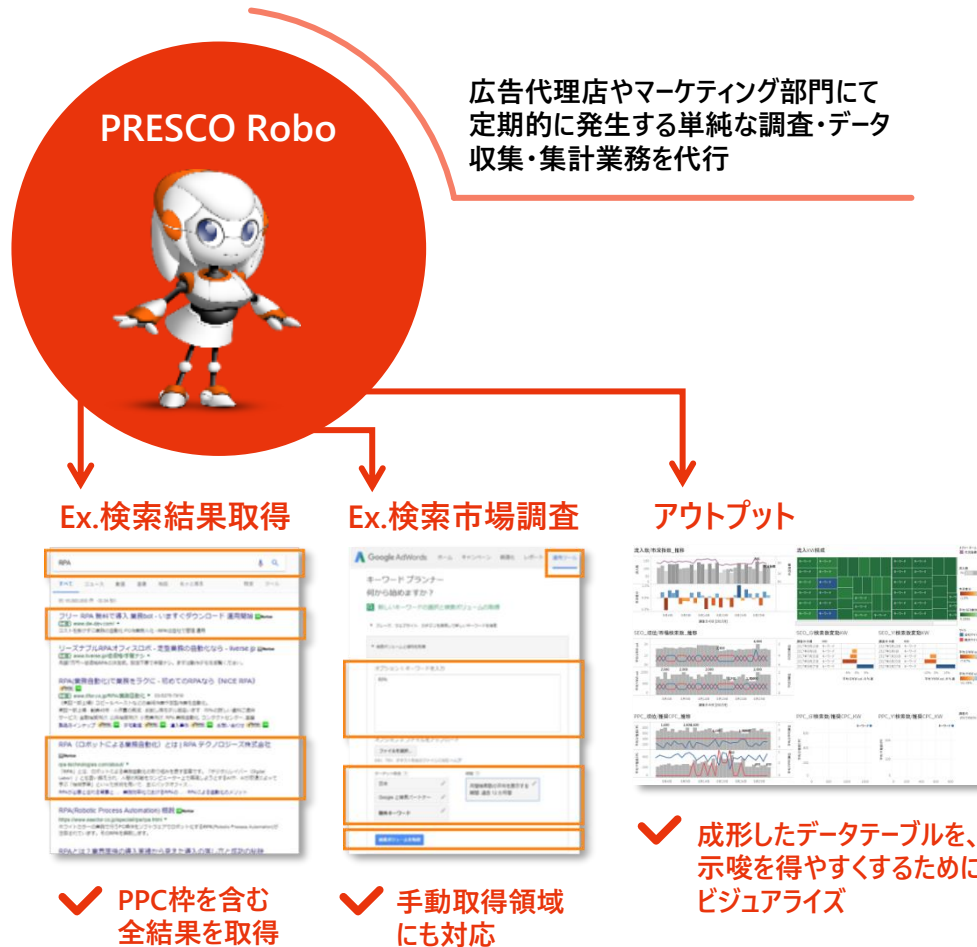
- ロボットトランスフォーメーション事業における最初の領域。成果報酬型プロモーション（アフィリエイト）を軸としたサービスを展開
- オンライン広告業界を対象に、データ収集・集計・レポート業務の代行する「PRESCO Robo」のサービスを展開
- 前期までは医療系人材領域に特化し、徹底的なロボット化を推進。今期よりロボット化したサービスを他領域にも展開開始

## 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、有名アフィリエイ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