



24年8月期通期決算説明資料

2024年10月15日

証券コード4412 (東証グロース)





INDEX

- 1 会社概要** p.3
- 2 2024年8月期実績** p.11
- 3 資本業務提携について** p.20
- 4 中長期経営方針** p.24
- 5 2025年8月期計画** p.32
- 6 参考資料** p.34



Company Profile

1 | 会社概要

主に店舗や交通インフラの現場部門などで働くフロントラインワーカー※1に向けて、円滑なコミュニケーションを実現するためのライブコミュニケーションプラットフォーム Buddycom の開発・販売を行う

現場で働く人々の

① 簡単で
② 早い
③ 間違わない

コミュニケーションツール
に対するニーズ

卸売・小売
空港・鉄道
医療・福祉
製造
建設・土木・
産廃処理
農林水産業
生活関連サービス・
娯楽
メディア・イベント・
スポーツ



ソフトウェア

他のIP無線アプリにはない多機能性

ハードウェア

各現場に合わせた
最適なハードウェアの調達・選定力



デロイト トーマツ ミック 経済研究所
「デスクレスSaaS市場の実態と展望2024年度版」

- 円滑なコミュニケーションの実現
- 業務効率の改善
- カスタマーサービスの向上

※1 机の前に座らない最前線で活躍する労働者。農業、教育、ヘルスケア、小売、ホスピタリティ、製造、輸送、建設などの産業に従事。

業務時間内でコミュニケーションに費やされていた時間がBuddycomにより効率化されることで、コミュニケーションにかかっていた不具合やストレスが改善し、より顧客満足を高める業務にフォーカスすることが可能に

業務時間において
コミュニケーションに費やされていた時間※1

107.3h/月・人



導入前



89.7h/月・人



導入後

17.6h/月・人
約16%相当 の効率化

顧客満足に直結する業務への集中

従業員の連携の効率化

労働負荷の軽減



小売業界のクライアントの声

食品レジの混雑時など、店内放送で応援要員を呼び出しても集まりが遅かったのですが、Buddycomを使うことにより個別に呼び出すことが簡単かつ早くなりました。



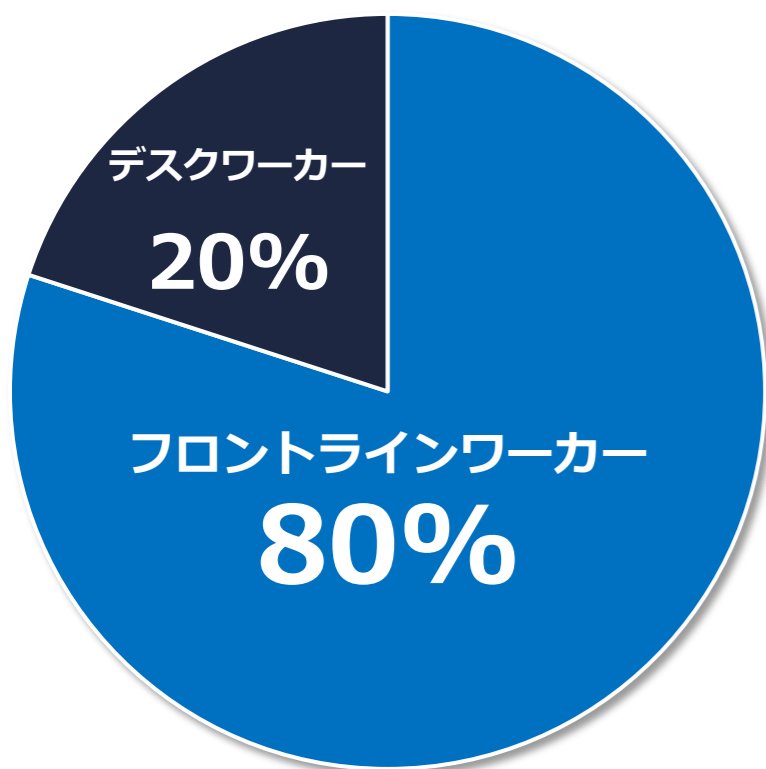
介護業界のクライアントの声

Buddycom導入後、ご入居者様をお待たせする時間が長く対応が遅いといった類の不満が減少しています。また、情報伝達の即時性が向上し、スタッフの労働環境が改善されています。

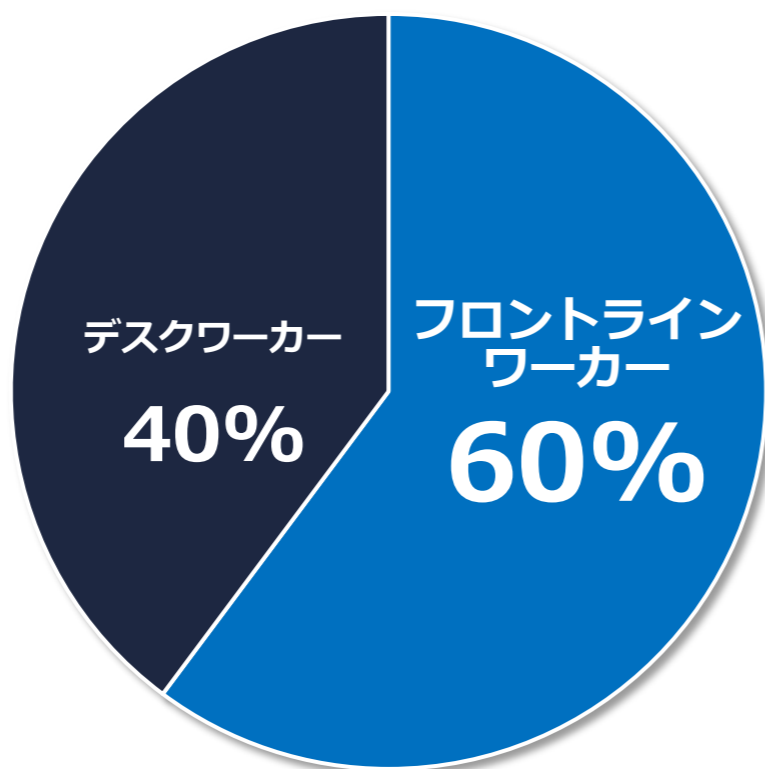
※1 削減できる業務時間はBuddycom+当社周辺機器導入企業の社内調査資料に基づくもの。

フロントラインワーカーは労働者の中で大きな割合を占める一方、現場のDXは業界固有の制約もあり進んでいない
現場で主流である音声コミュニケーションを軸にDXを進めるトレンドの中、Buddycomが狙う市場は拡大傾向

グローバルの労働人口※1



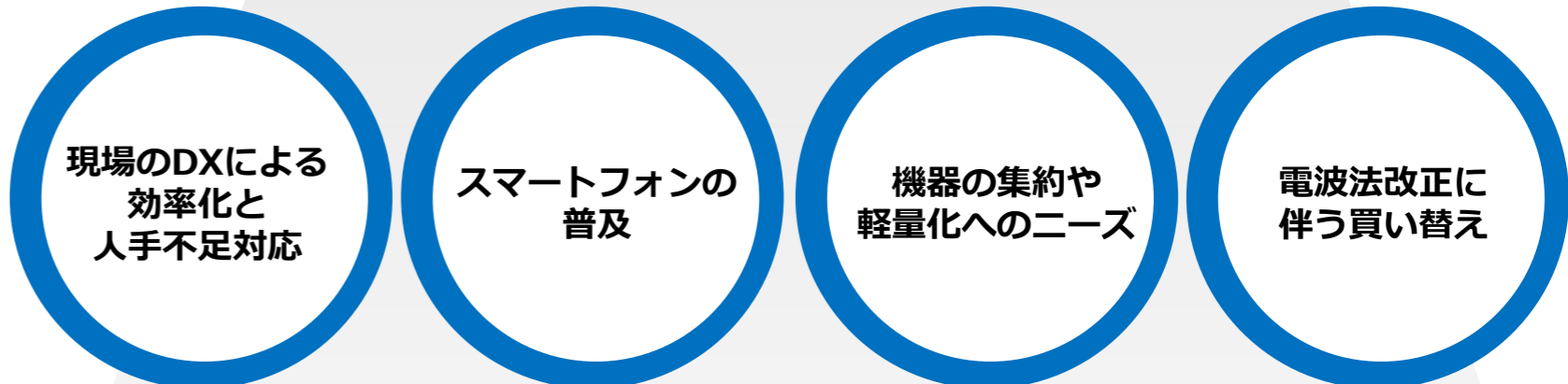
日本の労働人口※2



労働人口におけるフロントラインワーカーの比率は高く、
潜在市場が大きい一方、現場固有の課題からサービスは不十分

※1 2020年12月 Emergence Capital 「The State of Technology for the Deskless Workforce」より当社作成
※2 2024年4月 総務省統計局 「2023年度 労働力調査年報」より当社作成

従来のソリューション



スマートフォン+無線アプリ
+ 各現場に適したハードウェア に移行

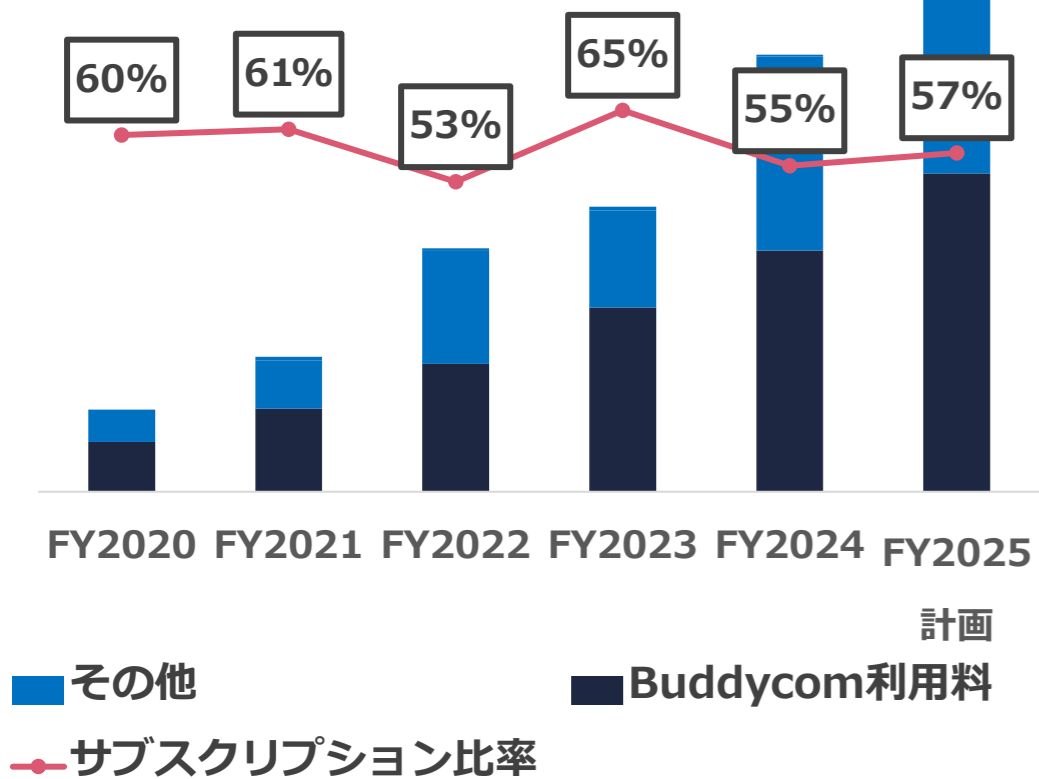


- ◆ 対多数に向けたコミュニケーションが可能
- ◆ 使いやすく、慣れたUI
- ◆ テキスト化・翻訳・映像配信など現場で有用な機能が充実

サブスクリプション型で計上されるBuddycomアプリの月額利用料と付随するアクセサリーの販売が中心

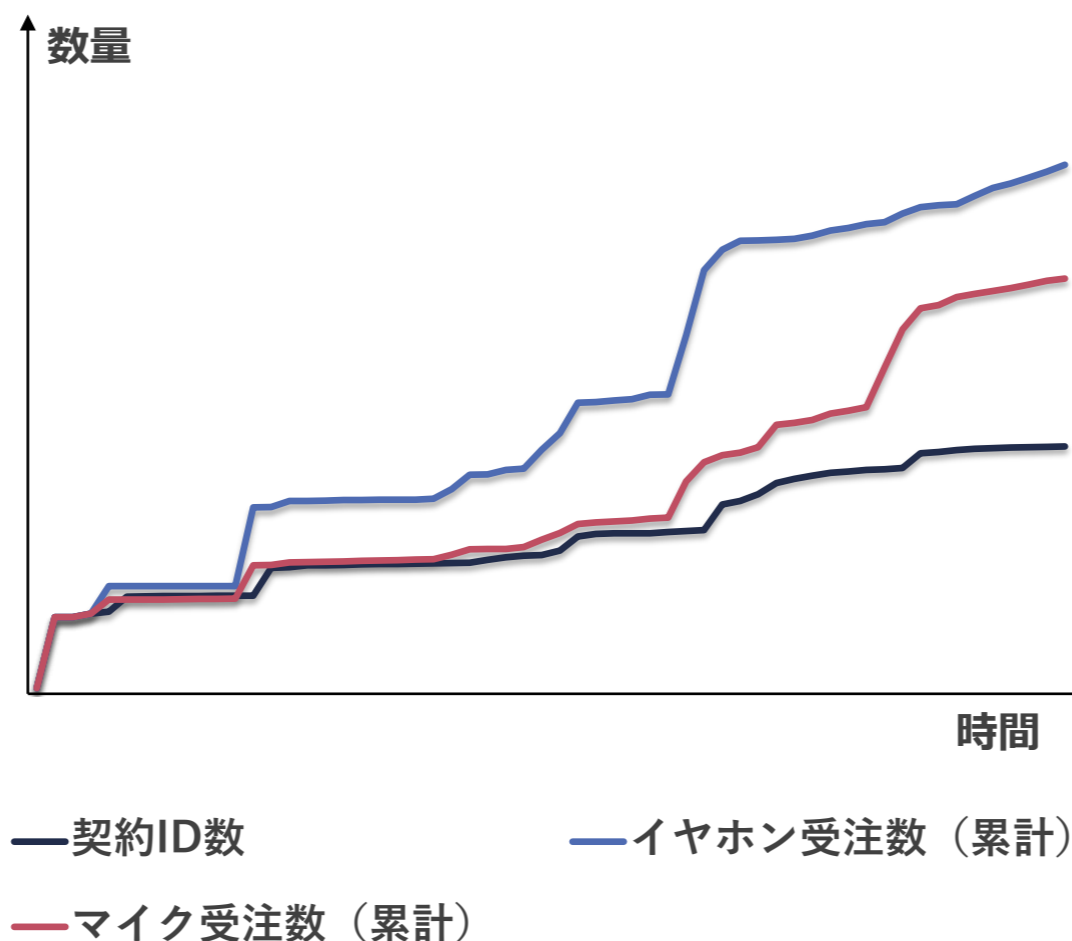
概ねイヤホンは1~3年、マイクは2~5年での定期的な更新/アップデート需要が存在し、数年単位で見た際は継続的な収益に

サブスクリプション型の事業モデル



全体収益の約60%をサブスクリプション型の収益が占める

アクセサリーの販売傾向



アクセサリー売上も機器の更新に伴いリカーリング収益として発生

代理店を通じた販売

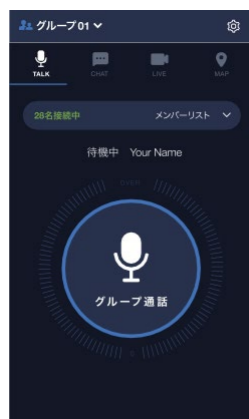


販売代理店の強力な営業網と連携した提供体制

※1 Buddycomをお客様へ提供するにあたり、APIによる連携を行う他社サービスならびに他社サービスの相手先

アプリケーションをベースとするため、従来の無線機などと比較して機能の開発速度や柔軟性が高い
IP無線アプリを提供する競合他社に対しても先行して幅広い機能を開発・搭載済み

音声通話



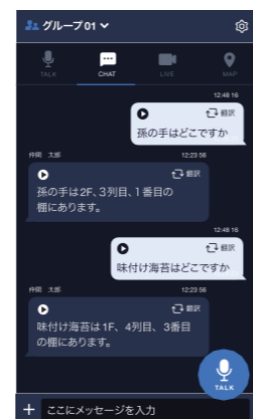
● 機能

通話ボタンを押すだけでグループのユーザーへ一斉に発信ができます。ユーザー数、グループ数は制限なし。1グループあたり2,000ユーザーへの同時発信を検証済みです。発信する際は電話のように双方向に話せ、受信も複数グループの会話を同時に聞くことができます。

● メリット

話すまでのステップが少ないので、隣にいるような感覚で全体への情報共有が図れます。

テキスト化・翻訳



● 機能

文字や画像でのコミュニケーションや、話した内容の聞き直しはもちろん、文字で送った内容の読み上げ、音声のテキスト化に対応しております。また、音声と文字は設定した言語に翻訳することも可能です。

● メリット

聞き逃したことを後から何度でも確認できます。多国籍な現場でも円滑なコミュニケーションを実現します。

充実したEnterprise向け機能群



海外サーバーでの提供

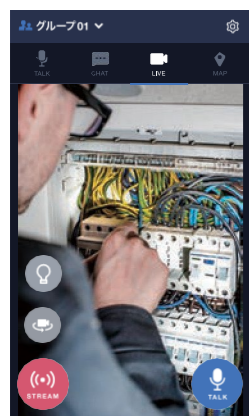
海外利用のお客様は、海外サーバーを利用することで、物理的な遅延を最小限にすることが可能です。



エンドツーエンド暗号化

電力会社様が採用。重要な会話もセキュアに行うことが可能です。

映像配信



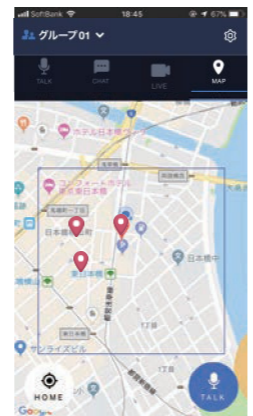
● 機能

現場の状況をライブ映像で共有しながら、話すことができます。現場でも遅延することなく共有できることに強みがあります。

● メリット

音声や画像だけでは伝えにくい情報でも、映像を見せながら会話することで、正確な情報共有を実現します。

MAP通話



● 機能

ユーザーとの位置情報の確認、MAP上の指定した範囲にいるユーザーとの会話ができます。

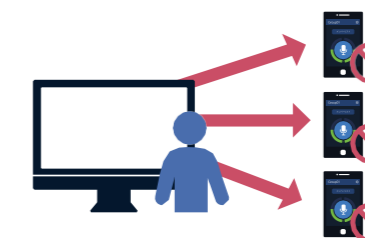
● メリット

緊急時に現場に近いユーザーとのみ話したい、同じエリア内で情報を共有し、連携を図りたいといったニーズに応えます。



企業間通信

鉄道会社と警備会社等、異なる契約の企業でも、同じグループに参加し通話を行うことができます。

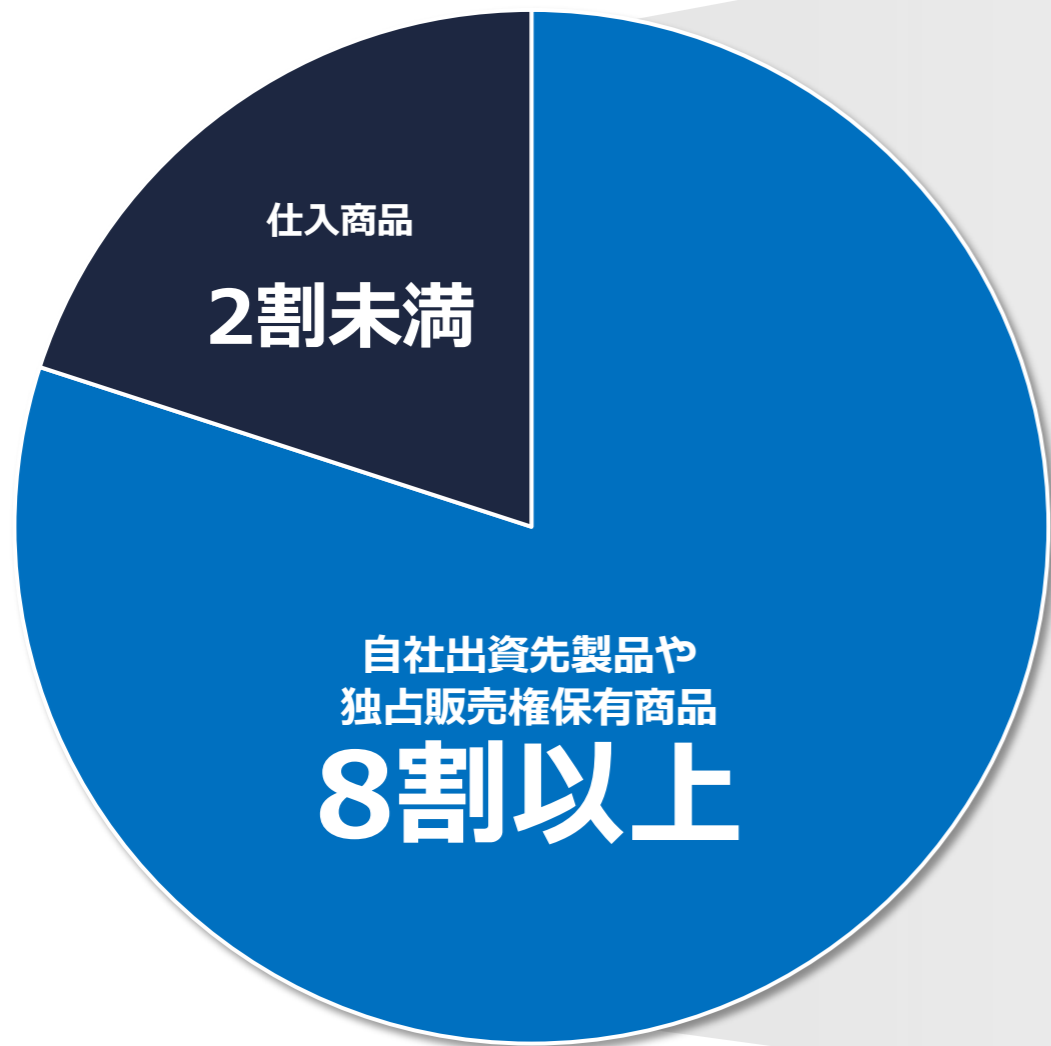


設定の一括管理・機能制限

管理コンソールより、リモートで各アプリの設定や機能を一元管理できます。

幅広いラインナップから、現場に合った音声コミュニケーションに最適なハードウェアの提供が可能
共同開発による自社独自製品など、付加価値の高い独占販売品の割合が8割以上を占める

アクセサリ売上の8割以上を付加価値の高い当社独占販売品
(自社出資先製品や独占販売権保有製品) が占める



製造・建設



+



過酷な現場で使える
防水・防塵・
MIL規格準拠、
世界トップクラスの
スピーカーマイク

流通・接客



+



連続15時間利用可
交換可能なイヤホン
で耳の負担が最小限
なイヤホンマイク

宿泊・飲食



+

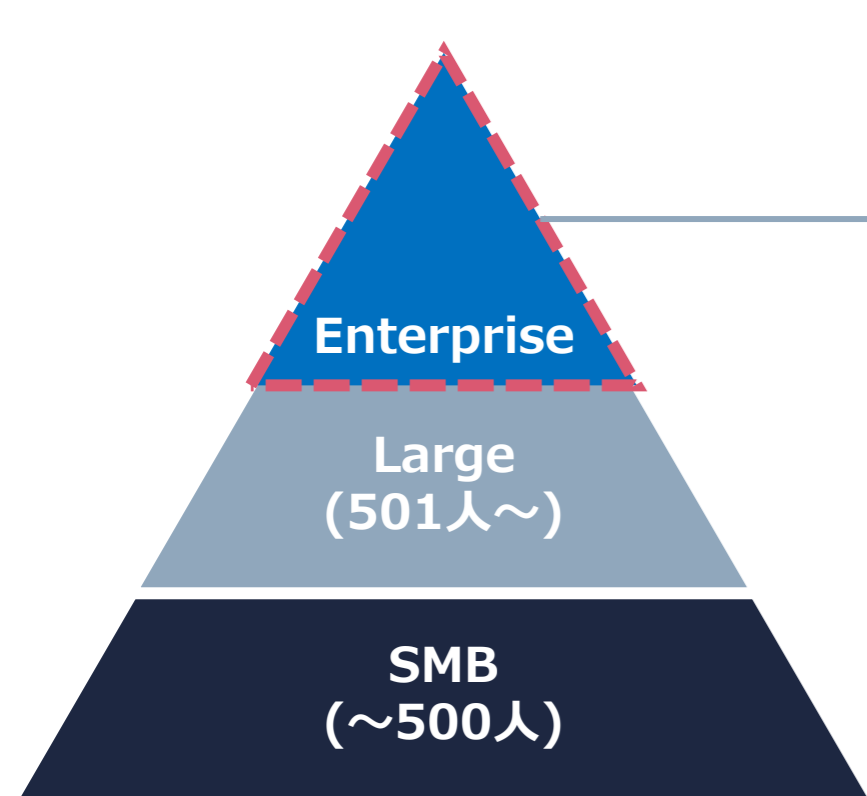


接客の現場で
見た目を考慮した
ヘッドセット

エンドユーザーとの対話を通じて最適なデバイスを仕入・開発し提供

Buddycomの競争力③ 大規模対応力と大手導入実績

インターネット回線を利用するBuddycomの利用可能人数は実質無制限でありながらランニングコストが安く特に大規模導入に関して競合に優位な状況。多くのフロントラインワーカーを抱える大企業への導入実績が豊富



ソリューション	チャンネル数
Buddycom	無制限
トランシーバー	9~47
簡易無線	30, 35, 65
IP無線	255



● その他の業界※

農業、林業	漁業
鉱業、採石業、砂利採取業	建築業
電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業
金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業
学術研究、専門・技術サービス業	教育、学習支援業
複合サービス事業	サービス業
導入実績あり	導入実績なし

※ 業種分類は日本標準産業分類に基づく



FY 2024 Financial Results

2 | 2024年8月期実績

2024年8月期については好調なアクセサリー売上により売上・利益について期初計画、修正計画を上回る着地。また、楽天グループ、JVCケンウッドとの資本業務提携を実施。2025年8月期についても堅調な成長を見込む。

2024年8月期実績

※ 計画比は2024年7月12日に開示した数値との比較となります。

売上高

1,184百万円

前期比 +53.5%

計画比 103.6%

営業損失

△31百万円

前期比 +35百万円

計画比 +39百万円

ARR

739百万円

前期比 +32.5%

計画比 △2.5%

2025年8月期計画

売上高

1,503百万円

前期比 +26.9%

営業損失

△31百万円

前期比 ±0百万円

ARR

979百万円

前期比 +32.5%

決算サマリー

- 売上及び各利益は、アクセサリー売上の上振れと、採用費及び広告宣伝費の来期への期ズレにより、**7月12日発表の通期業績予想を上回る結果**（10月7日修正開示済み）
- **ARRについては計画を若干下回るも順調に積み上げ**
- 楽天グループならびにJVCケンウッドと資本業務提携を実施
楽天グループとは楽天エコシステム（経済圏）に向けた展開に、JVCケンウッドとはIP無線機に関する協業にそれぞれ取り組む想定
- 従来の売上CAGR 30%以上の目標をベースとして、2社との資本業務提携を通して更なる成長の上積みを目指す
- 2025年8月期計画については2024年8月期において好調だったアクセサリー売上について、2024年8月期対比で伸びが落ち着く想定も、Buddycom利用料を中心に堅調な成長を継続し昨対比で26.9%の売上成長を目指す

単位：百万円

	FY2023	FY2024	前期比
売上高	771	1,184	+53.5%
Buddycom利用料	498	654	+31.2%
アクセサリー	262	525	+99.8%
その他	10	5	-46.9%
売上原価	281	506	+79.9%
売上総利益	490	678	+38.3%
	63.5%	57.2%	-6.3pt
販管費	557	709	+27.3%
営業損失	-67	-31	—
	-8.7%	-2.6%	+6.1pt
経常損失	-67	-34	—
当期純損失	-81	-31	—

FY2024 修正計画 ※1	達成率
1,143	103.6%
651	100.5%
486	107.9%
5	100.0%
485	104.4%
657	103.1%
57.5%	-0.3pt
728	97.3%
-70	—
-6.2%	+3.6pt
-73	—
-73	—

※1 2024年7月12日発表予想

24年8月期通期実績

- 売上及び各利益は、アクセサリー売上の上振れと、採用費及び広告宣伝費の来期への期ズレにより、**7月12日発表の通期業績予想を上回る結果** (10月7日修正開示済み)
- Buddycom利用料については概ね期初計画通りの推移となり、前期比で31.2%増
- アクセサリー売上は新規顧客の購入率や既存顧客の買い替えが想定を上回って推移し、前期比で99.8%増
- 売上原価はアクセサリー売上の上振れにより修正計画対比で**21百万円上振れて着地**
- 販売費及び一般管理費は採用費及び広告宣伝費の来期への期ズレにより計画対比で**19百万円下振れて着地**

第4四半期単独ではアクセサリー売上が微減も第3四半期とほぼ同水準の売上で着地も、販管費について期ズレがあり利益面では増益となり黒字での着地。7月12日修正計画に対しては大口顧客のアクセサリー購入により上振れて着地。

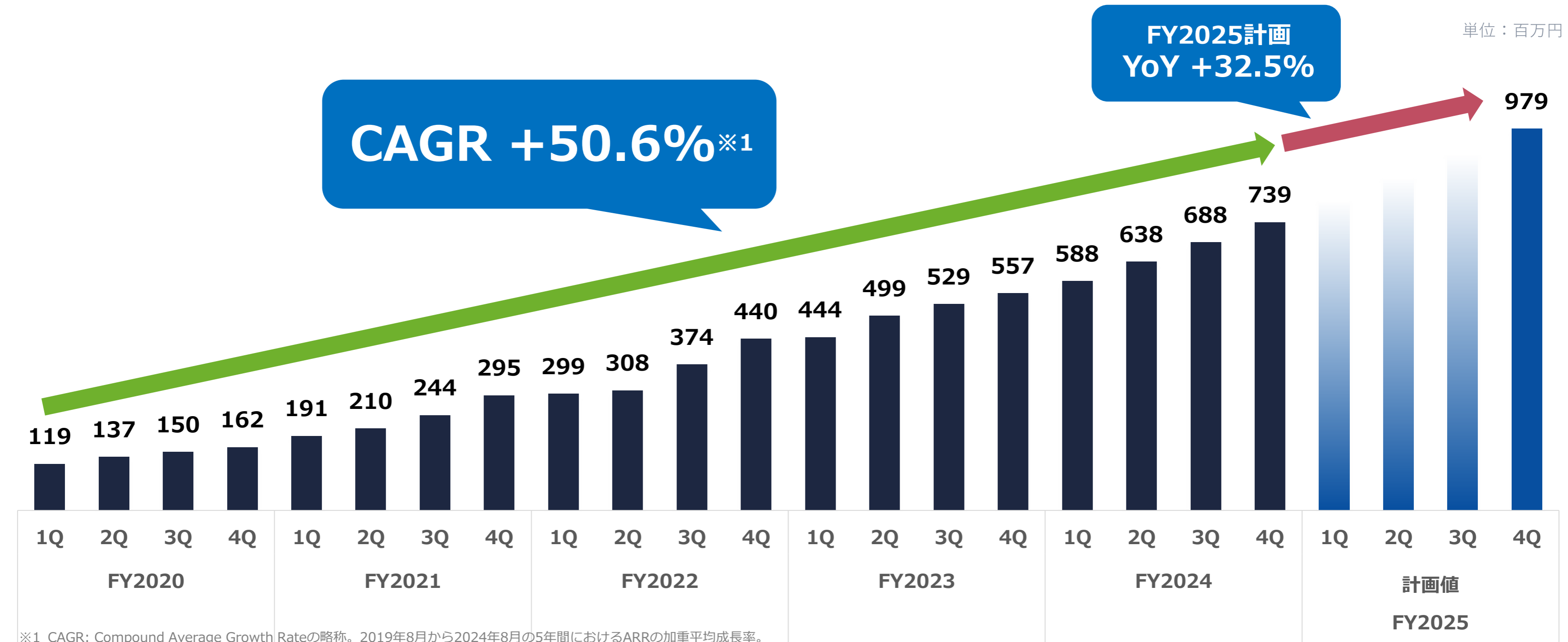
単位：百万円

	FY2023 4Q	FY2024 4Q	前年 同期比	FY2024 3Q	前四半期比	修正計画 ^{※1} FY2024 4Q	計画比
売上高	218	305	+39.7%	319	-4.2%	264	+15.6%
Buddycom利用料	136	178	+30.6%	173	+2.9%	175	+1.7%
アクセサリー	78	125	+60.3%	144	-12.8%	87	+43.9%
その他	3	1	-63.4%	1	-1.2%	1	+0.0%
売上原価	90	114	+26.1%	123	-7.8%	92	+22.8%
売上総利益	128	191	+49.3%	195	-1.9%	171	+11.7%
	58.6%	62.7%	+4.0pt	61.2%	+1.5pt	64.9%	-2.3pt
販管費	164	187	+14.2%	215	-13.0%	206	-9.4%
営業利益又は営業損失	-35	4	—	-20	—	-35	—
	-16.3%	1.4%	+17.7pt	-6.3%	+7.7pt	-13.4%	+14.8pt
経常利益又は経常損失	-35	3	—	-20	—	-35	—
当期純利益又は当期純損失	-45	4	—	-20	—	-36	—

※1 2024年7月12日発表予想

ARRについては2024年8月時点で739百万円となり、期初予想の757百万円に対して僅かに未達もほぼ計画通りの認識

2025年8月期目標は979百万円と2024年8月比で32.5%増を目指す

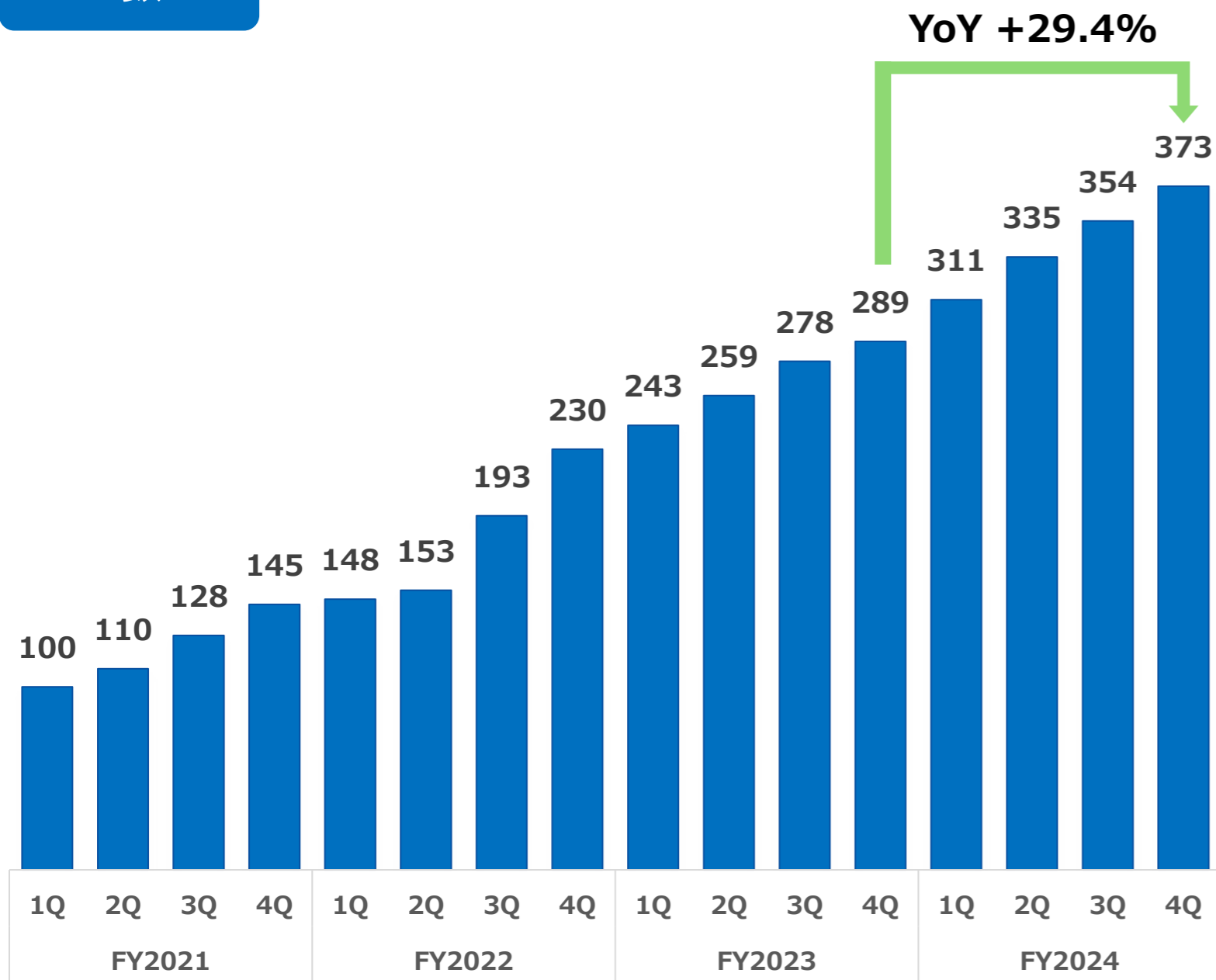


※1 CAGR: Compound Average Growth Rateの略称。2019年8月から2024年8月の5年間におけるARRの加重平均成長率。

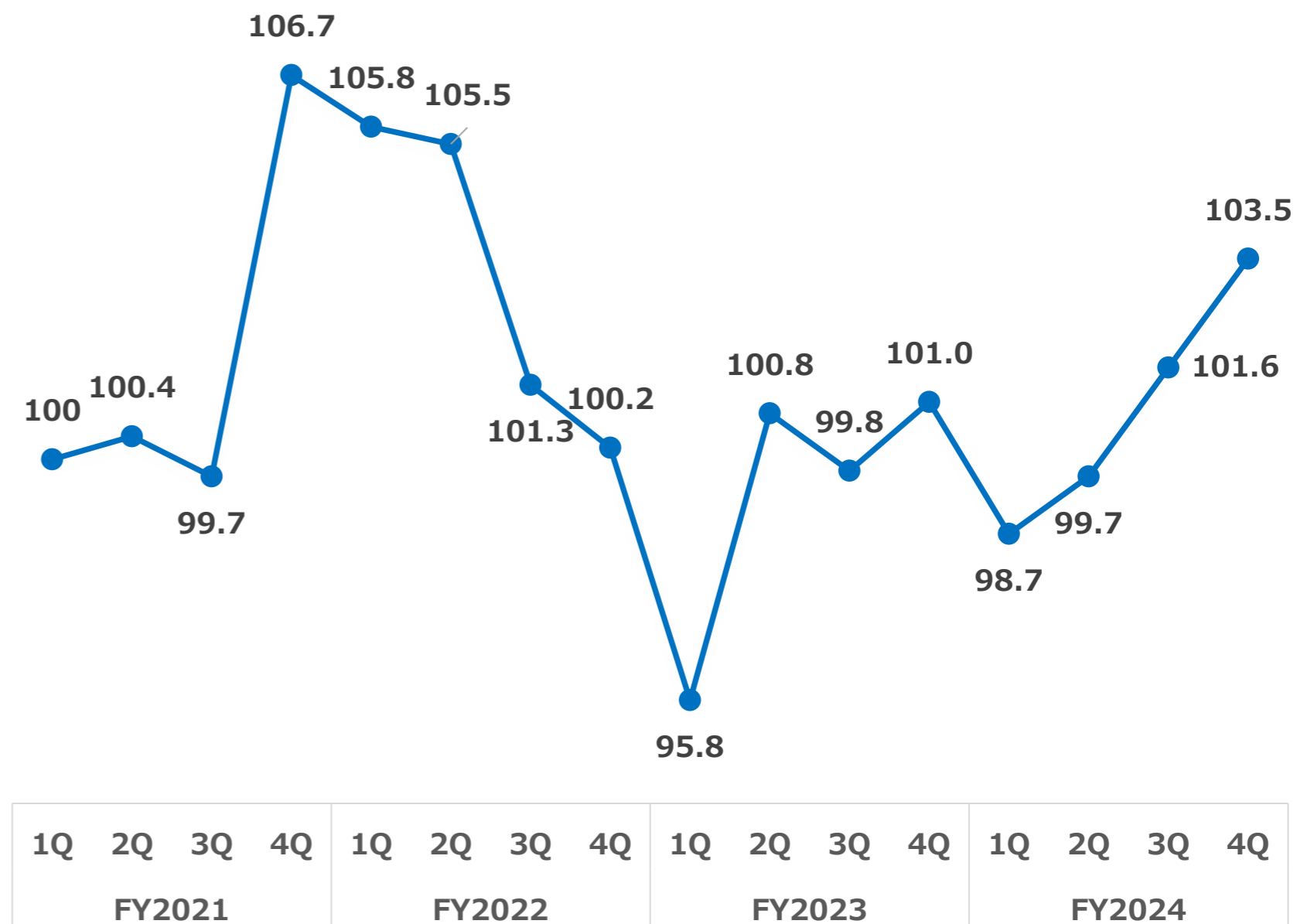
ID数については2023年8月末比で29.4%増と計画通りの着地

ID単価については上位プランの大口受注等により第3四半期から向上し、前四半期比+1.9%、前年同期比+2.5%での着地

ID数※



ID単価※

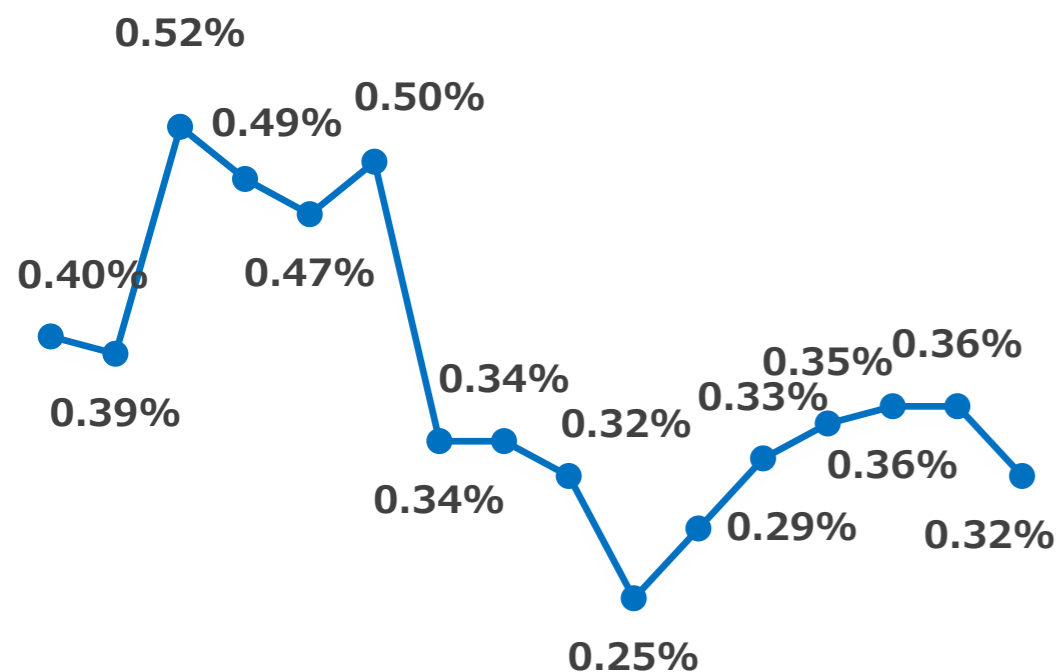


※ ID数・ID単価：FY2021 1QのID数、単価を100とした場合における、各期の単価推移を表記。

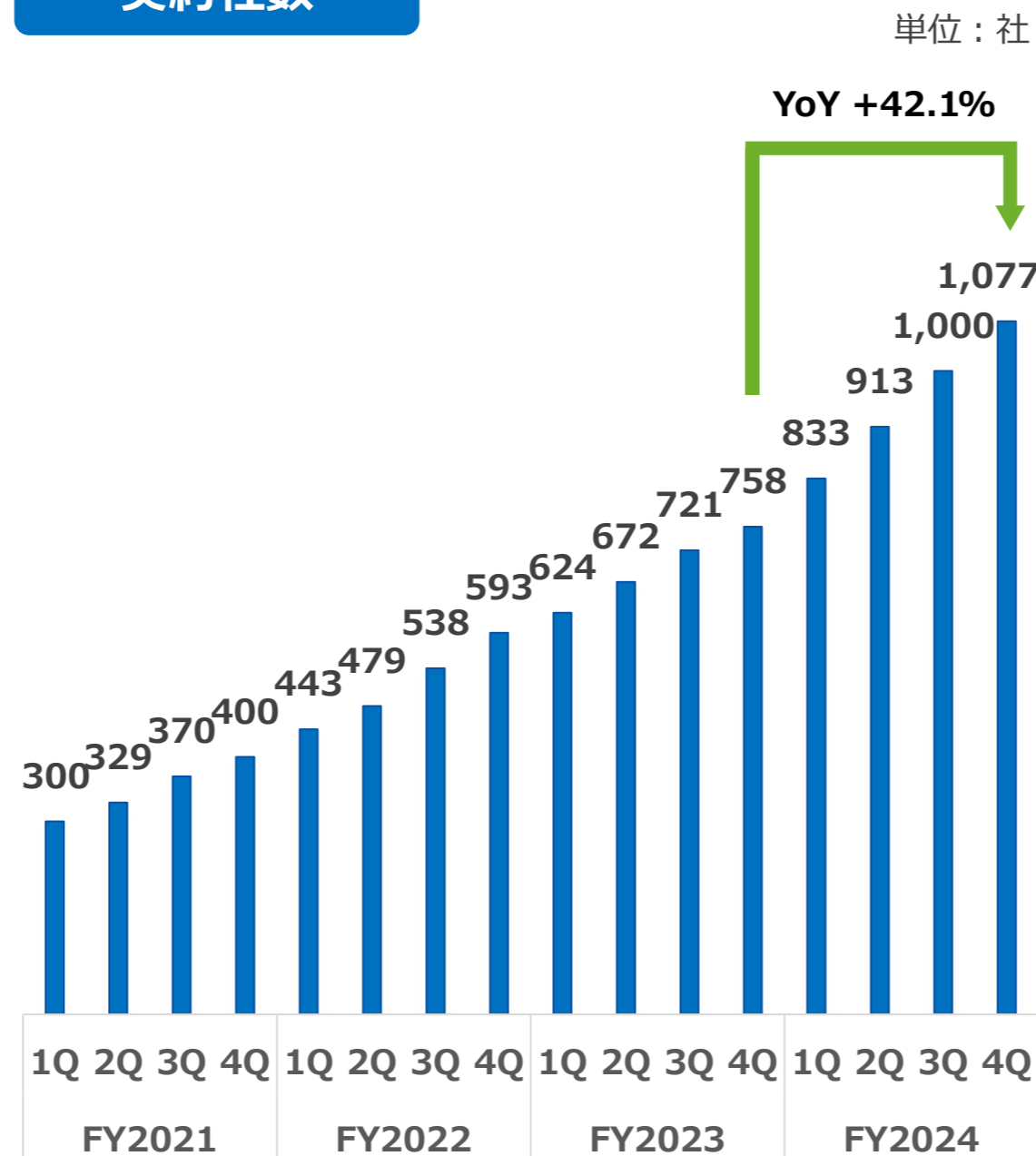
月次解約率については2024年8月期を通して極めて低位で推移 (0.3%/月前後)

契約社数はSMBへの展開拡大により前年比で42%増も、契約単価 (社あたり売上)については6.6%減で着地

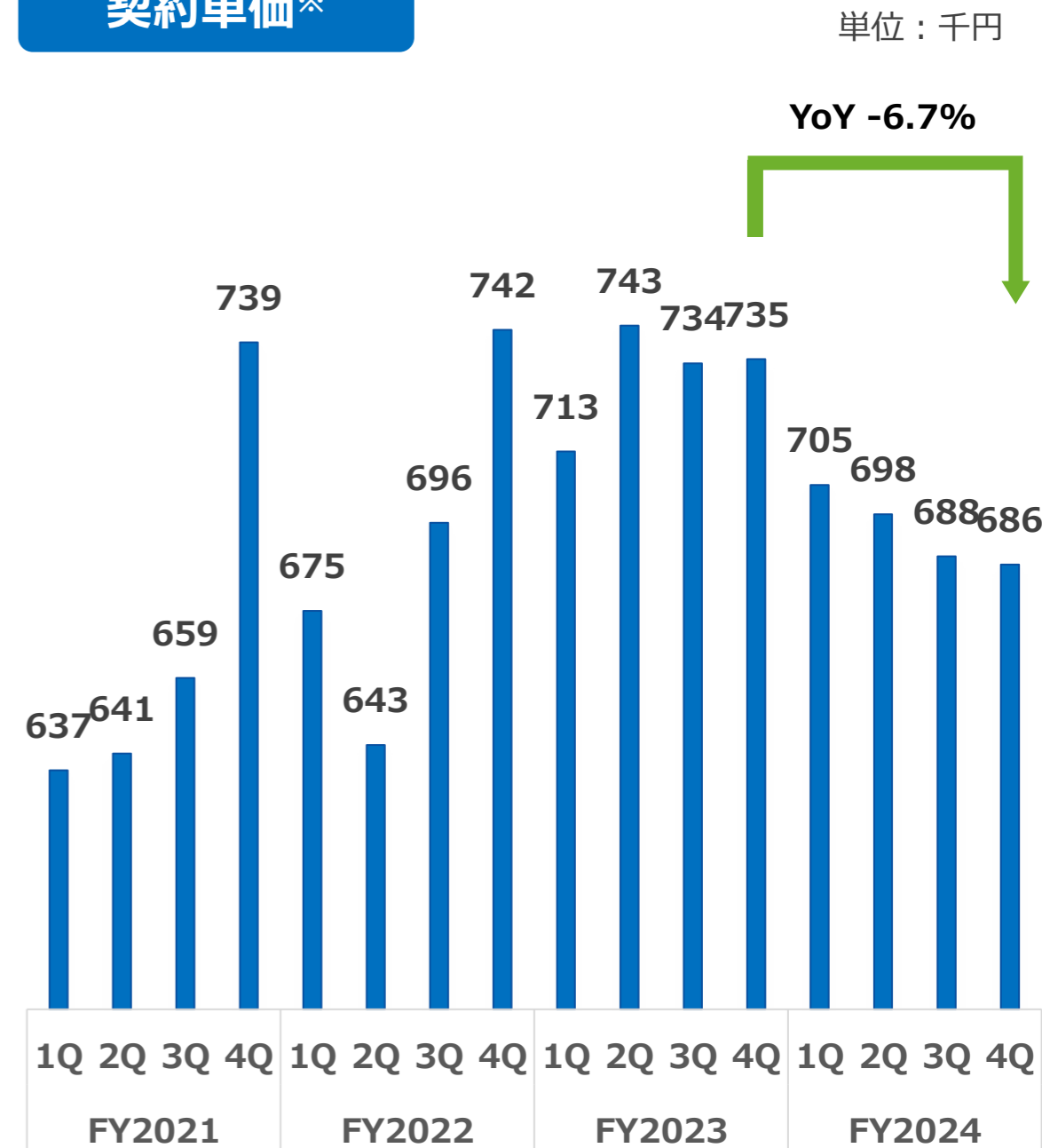
月次解約率※



契約社数



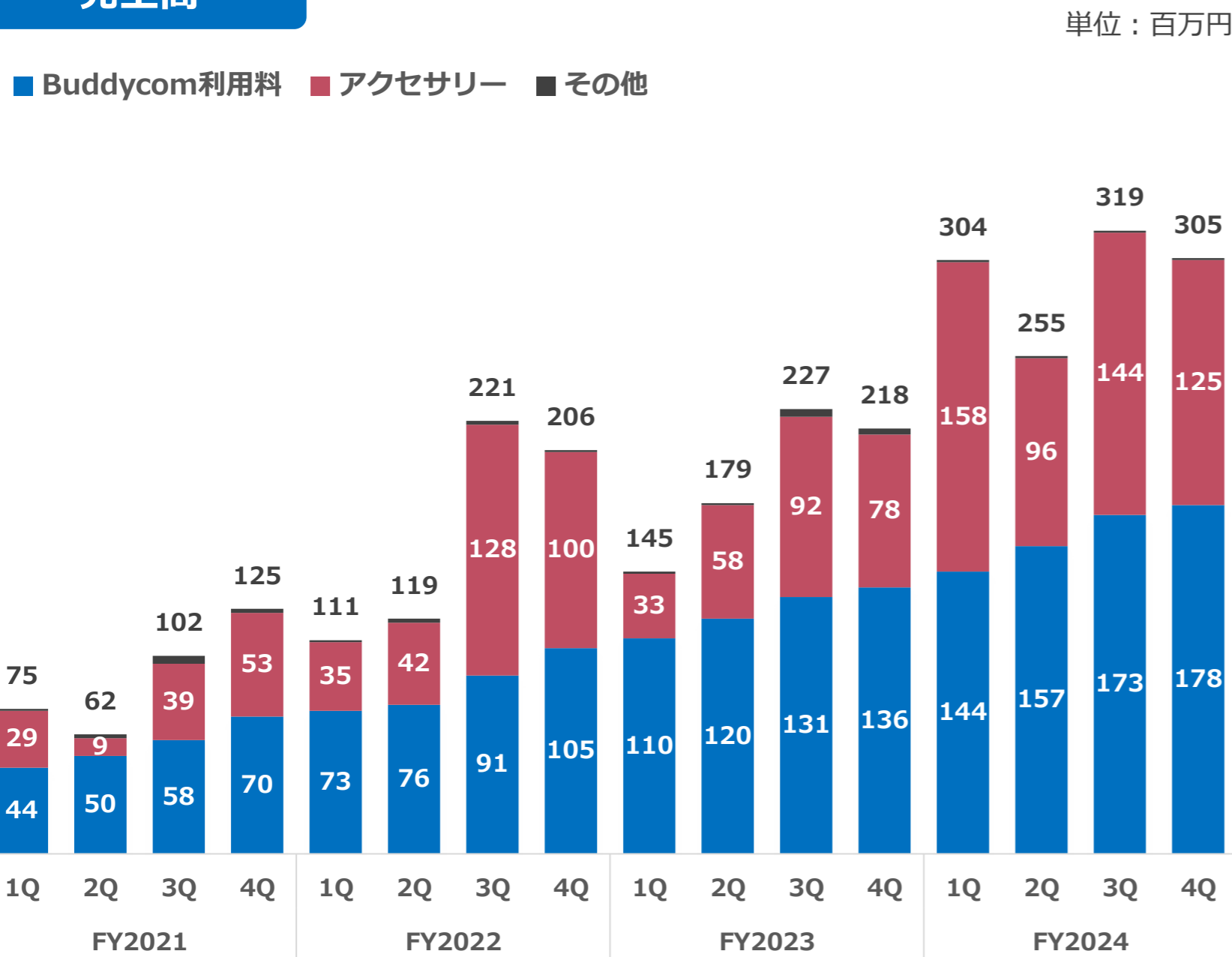
契約単価※



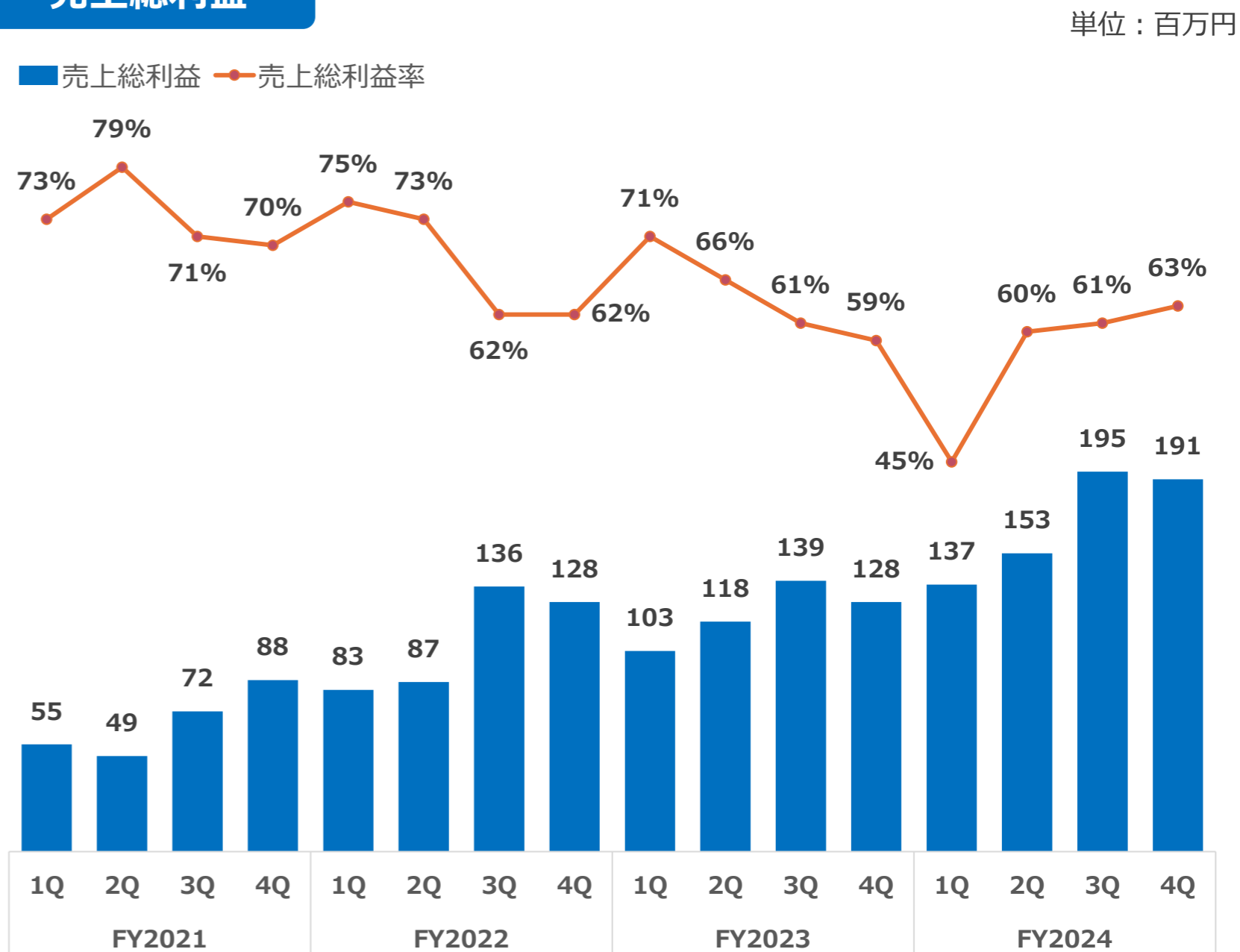
※ 月次解約率：対象四半期の直近12か月における平均月次解約率を表記 ※ 契約単価：各期末月のARRを契約社数で除して算出

サブスクリプション収益であるBuddycom利用料は順調に推移。アクセサリ売上は大型案件があった第3四半期と比較して減収も高水準で推移。アクセサリ売上の比率は4割程度で推移し、売上総利益率は60%前後で推移。

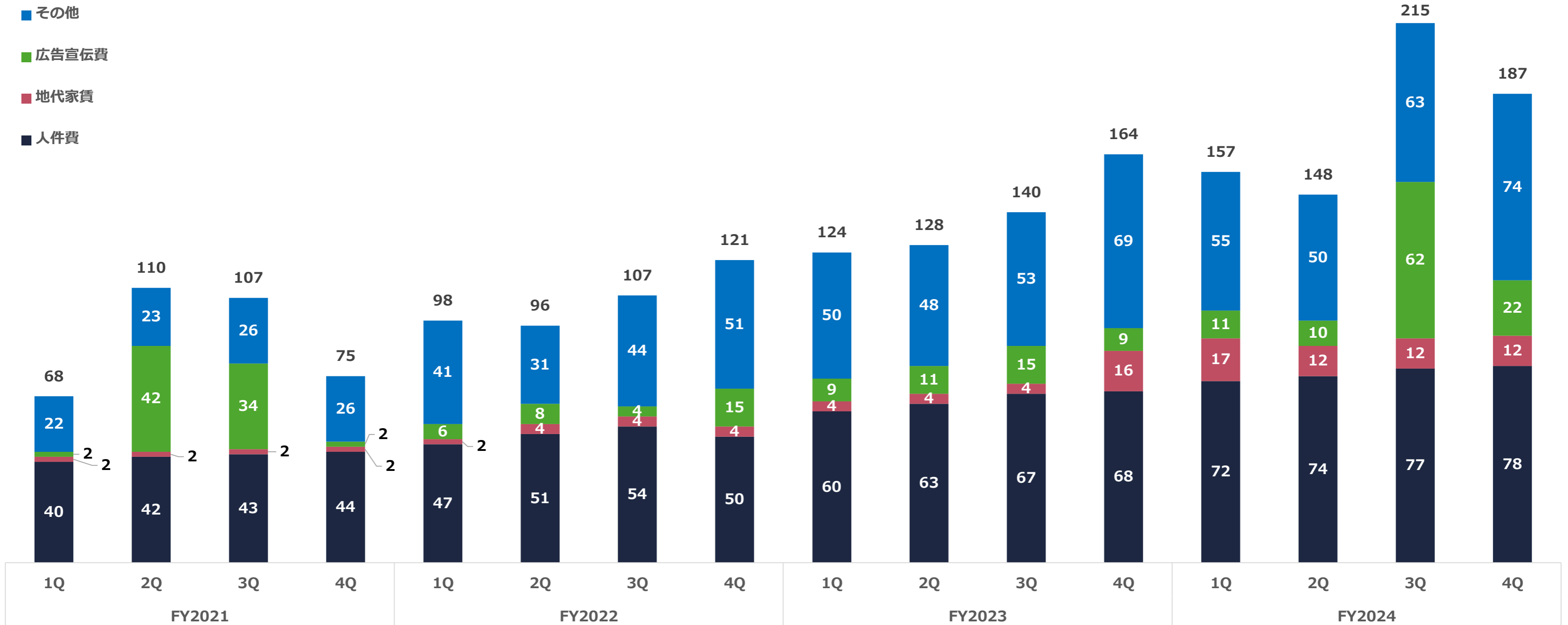
売上高



売上総利益



第3四半期対比で広告宣伝費が減少したことに加え、一部の広告宣伝費及び採用費が来期に期ズレした結果、販売費及び一般管理費は前四半期対比で減少





Regarding the capital and business alliance announced on October 15th

3 | 資本業務提携について

楽天グループ、JVCケンウッドとそれぞれ資本業務提携を実施。

調達額は各社との提携商品の販売促進に関する営業関連費、共同開発・連携に関する開発関連費などに充当予定。

募集概要

1. 払込期日 : 2024年10月31日
2. 発行新株式数 : 普通株式 1,474,000株
3. 発行価額 : 1株につき 530円
4. 調達資金の額 : 781,220,000円
5. 募集又は割当方法（割当予定先） : 第三者割当の方法により、各割当予定先に対して以下の株式数を割り当てます。
 - ・ 楽天グループ株式会社 819,000株
 - ・ 株式会社JVCケンウッド 655,000株
6. その他 : 上記各号については、金融商品取引法に基づく届出の効力発生を条件としております。

調達する資金の額

1. 払込金額の総額 : 781,220,000円
2. 発行諸費用の概算額 : 14,387,000円
3. 差引手形概算額 : 766,833,000円

調達する資金の具体的な用途

1. 営業関連費用 : 308百万円（2024年11月～2028年8月）
2. 開発関連費用 : 316百万円（2024年11月～2028年8月）
3. オフィス移転費用等 : 142百万円（2025年9月～2027年8月）




7. 本第三者割当増資後の大株主及び持株比率

本第三者割当増資前 (2024年8月31日現在)		本第三者割当増資後	
合同会社平岡秀一事務所	45.57%	合同会社平岡秀一事務所	37.23%
平岡 秀一	13.88%	平岡 秀一	11.34%
株式会社SBI証券	3.19%	楽天グループ株式会社	10.16%
auカプコム証券株式会社	2.32%	株式会社JVCケンウッド	8.13%
SocioFuture株式会社	1.99%	株式会社SBI証券	2.61%

- (注) 1. 本第三者割当増資前の大株主及び持株比率は、2024年8月31日現在の株主名簿を基準としたものを記載しております。
2. 本第三者割当増資後の大株主及び持株比率は、2024年8月31日現在の発行済株式（自己株式を除く。）の総数に本第三者割当増資により増加する株式数を加えた数で除して記載しております。
3. 持株比率は、発行済株式（自己株式を除く。）の総数に対する比率を記載しております。また、小数点以下第三位を四捨五入して算出しております。

2024年4月より開始した楽天モバイルによる「楽天トラベル」を通じたBuddycom販売を、楽天エコシステムへ拡大
 楽天のAI技術・ソリューションとBuddycomの連携によるAI活用を進め、フロントラインワーカーのDXをサポート

Rakuten



楽天エコシステム参画企業に向けた展開

宿泊業界のDXと業務効率化

楽天モバイル Buddycomセット

接客中の聞き逃しも
音声テキスト化で解決

一斉送信の情報発信で
共有効率アップ

リアルタイム翻訳で
会話がスムーズ

Rakuten Mobile × buddycom

「楽天トラベル」を通じて、宿泊業界向けに
 「楽天最強プラン ビジネス」と Buddycomの
 パッケージ提案を開始済 (2024年4月)

「楽天トラベル」に続き「楽天市場」を始めとした
 楽天エコシステムのサービスに関わる
 事業会社に更なる展開を進める

楽天のAI技術・ソリューションとの連携

Rakuten

楽天エコシステムに係る膨大なビッグデータを収集
 AI化を推進し様々な領域でAIを活用

×

buddycom

フロントラインワーカーの耳と声を抑え
 音声を中心に多様なビッグデータが集まる

フロントラインワーカー向けのAI活用に関する
 協業について検討や協議を開始

グローバル取扱高

40兆円¹

グローバル
サービス利用者数

18億超^{※1}

※1 2023年12月期時点

業務用無線機を展開するJVCケンウッドと提携し、IP無線機領域の共同開発を開始

国内販売についても共同で実施し、北米を始めとした海外向けの販売についても検討や協議を進める

JVCKENWOOD

無線システム事業における強み

1980年代から海外市場に参入し、40年以上の実績と信頼

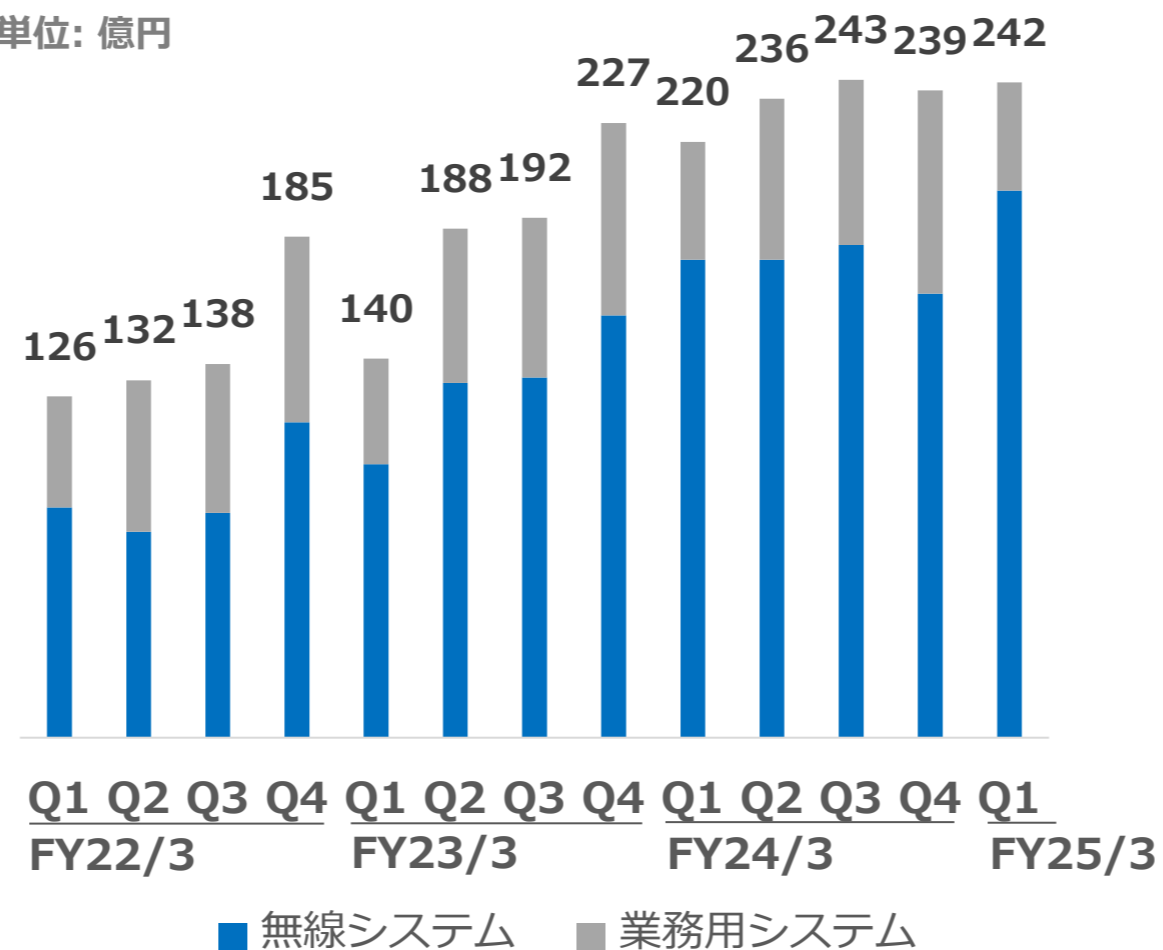
北米における約800の代理店のネットワークと北米民間市場での実績

高品質・高機能・顧客最適へのカスタマイズ対応による高い顧客支持

定評のあるクリアな音質とノイズキャンセリング機能（聞こえやすさへのこだわり）

セーフティ&セキュリティ分野売上推移

単位: 億円



※本提携における主要な協力先となるセーフティ&セキュリティ分野及び無線システム事業にフォーカス

出所:株式会社JVCケンウッド 会社開示資料

JVCKENWOOD



業務用デジタル無線機の開発力 (ハードウェア)と海外市場における販売ネットワーク



buddycom



Enterpriseでの大規模運用が可能なIP無線アプリの開発力 (ソフトウェア)

高成長が見込まれる
IP無線機・サービス事業の
グローバル展開



Medium- to long-term management policy

4 | 中長期經營方針

従来目標である売上CAGR+30%及び2030年8月期の売上高50億円 / 営業利益率20% を前提として、
今回発表の資本業務提携を通じて更に成長を上乗せすることを目指す

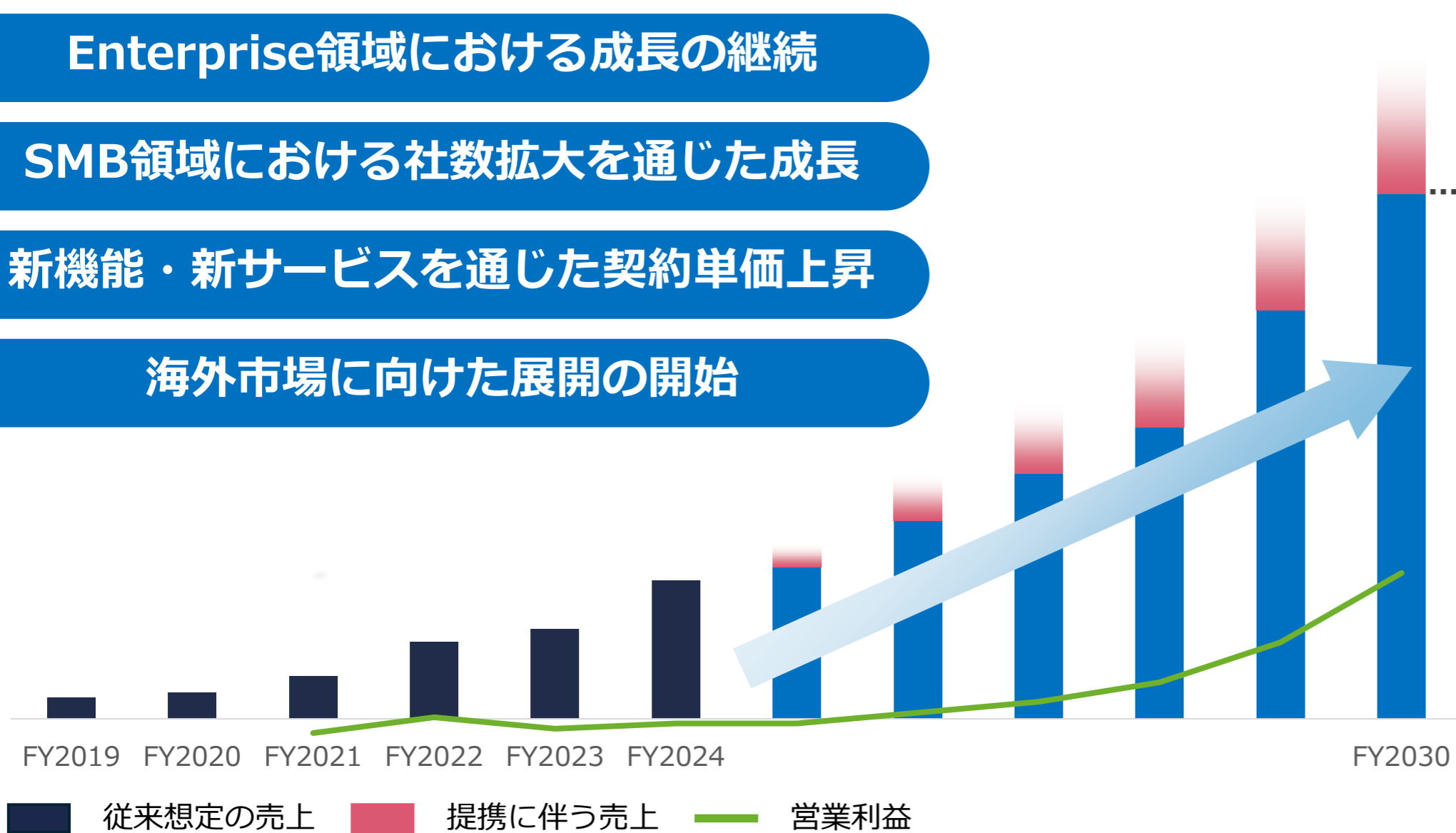
-主要経営方針-

Enterprise領域における成長の継続

SMB領域における社数拡大を通じた成長

新機能・新サービスを通じた契約単価上昇

海外市場に向けた展開の開始



Rakuten

JVCKENWOOD

との提携による **更なる成長**

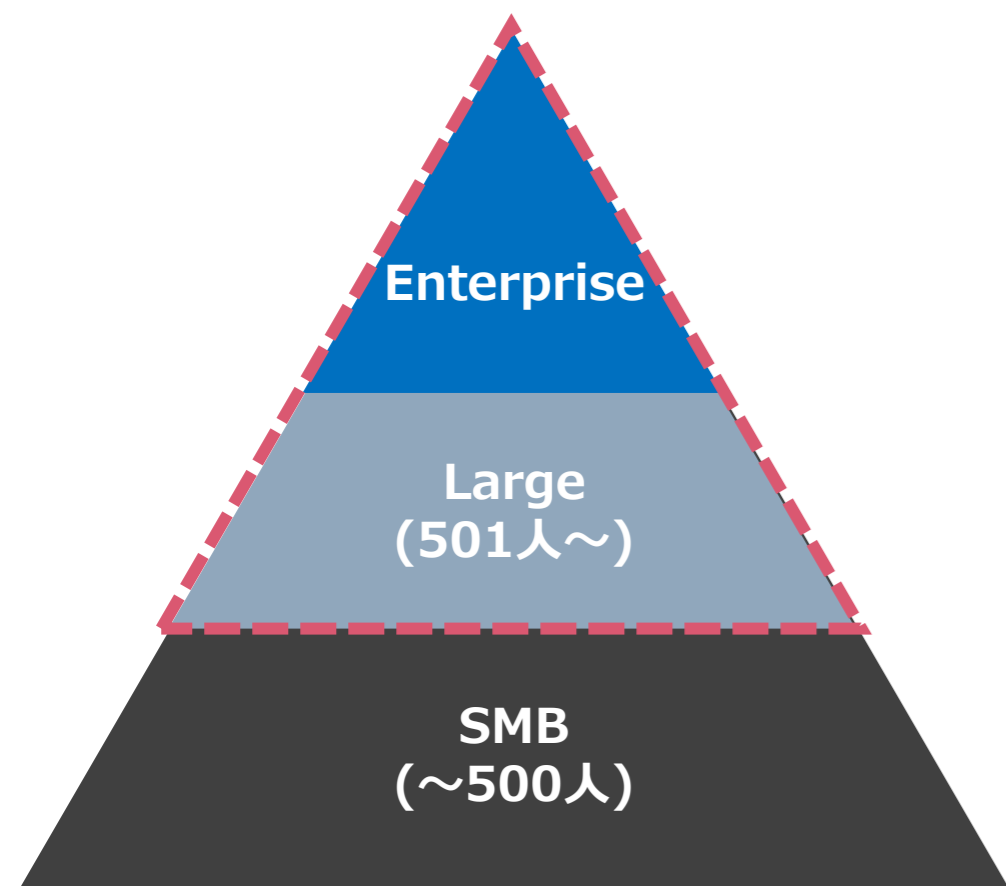
FY2030における目標値

- ① CAGR **30%+**
- ② 売上高 **50億円+**
- ③ 営業利益 **10億円+**
- ④ 営業利益率 **20%+**

引き続きEnterprise市場における横展開を通じて新規顧客の獲得に取り組む

代理店販売は展開に時間がかかるが、代理店の強力な営業人員からの提案で大きくスケールすることが可能

自社で抱える営業人員を最小限にし、将来的に利益を創出できる体制へ



主なセールspartner



Buddycom単独での市場イメージ

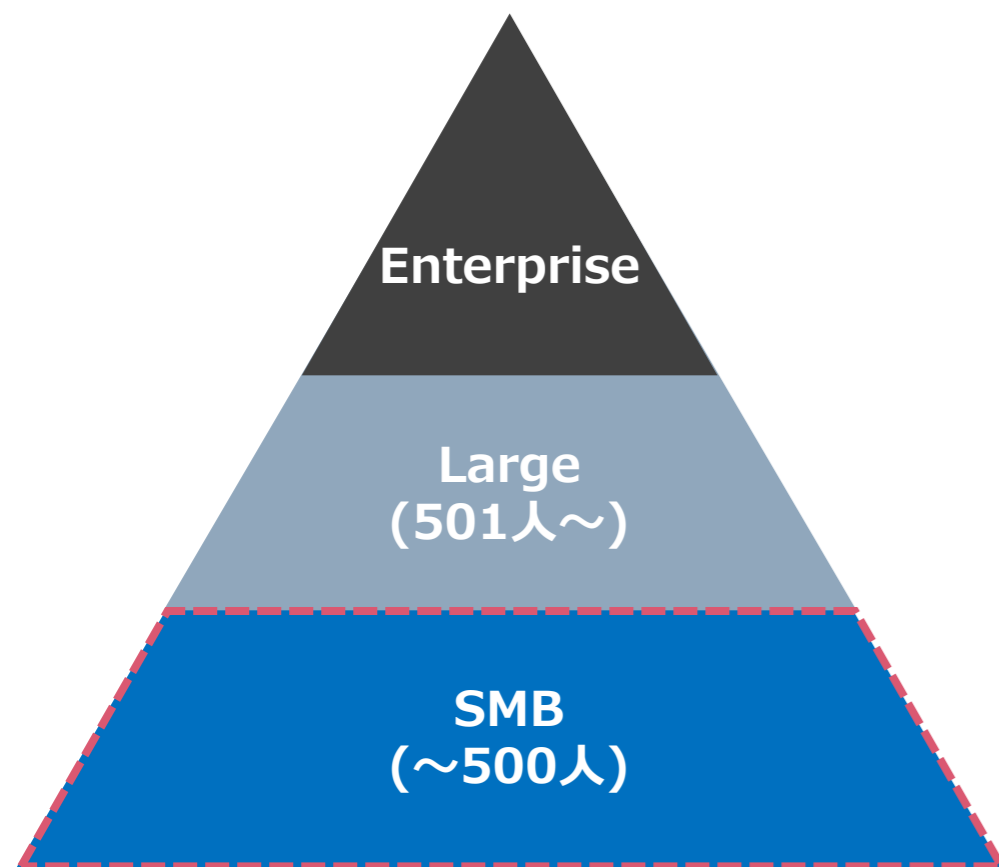


※1 労働力調査基本集計全都道府県全国年度次及び当社の現在のID単価をベースに当社推計

※2 各注力業界におけるターゲット企業ごとに当社推計

SMB市場についてもセールスパートナーを通じた展開を継続し、社数の積み上げによる成長を目指す

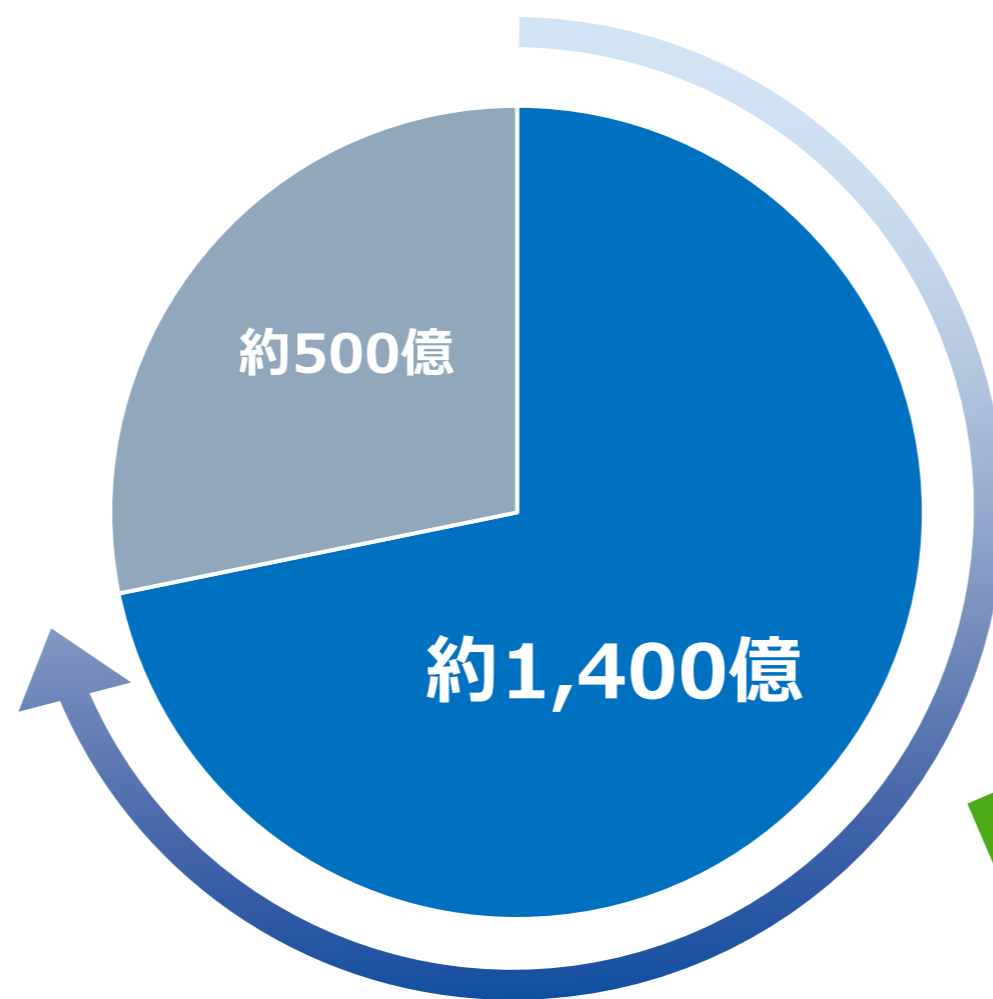
SMBの市場はLarge/Enterpriseの2.5倍以上



主なセールスパートナー

Rakuten DIS RICOH

SB C&S

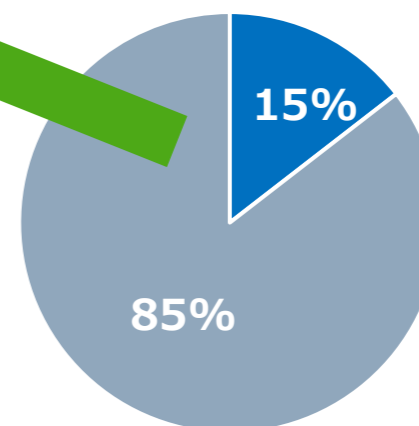


楽天グループとの連携強化

ディストリビューターによる拡販

マーケティング投資の強化

2024年8月時点のARRの顧客規模構成



ターゲット市場の拡大やARPU向上に向け、新機能・新サービスの開発とアップセル・クロスセルを展開

buddycom ベル

QRを読み込んで体験!

スマホの方は画像をタップ

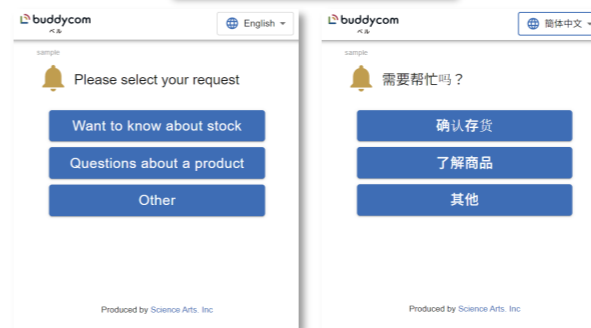


二次元コードを掲示するだけで
スタッフに対応を求めたい時の
窓口として機能

周辺機器を使って
直接耳に通知!



コードを通じた問合せは
連携したBuddycomアプリを通じて
スタッフに通知・読み上げ



多言語に対応
増加する外国人旅行者に対しての
サービス向上も期待

(2024年6月 正式版リリース)

その他様々な
新機能・新サービスを
開発中

AI

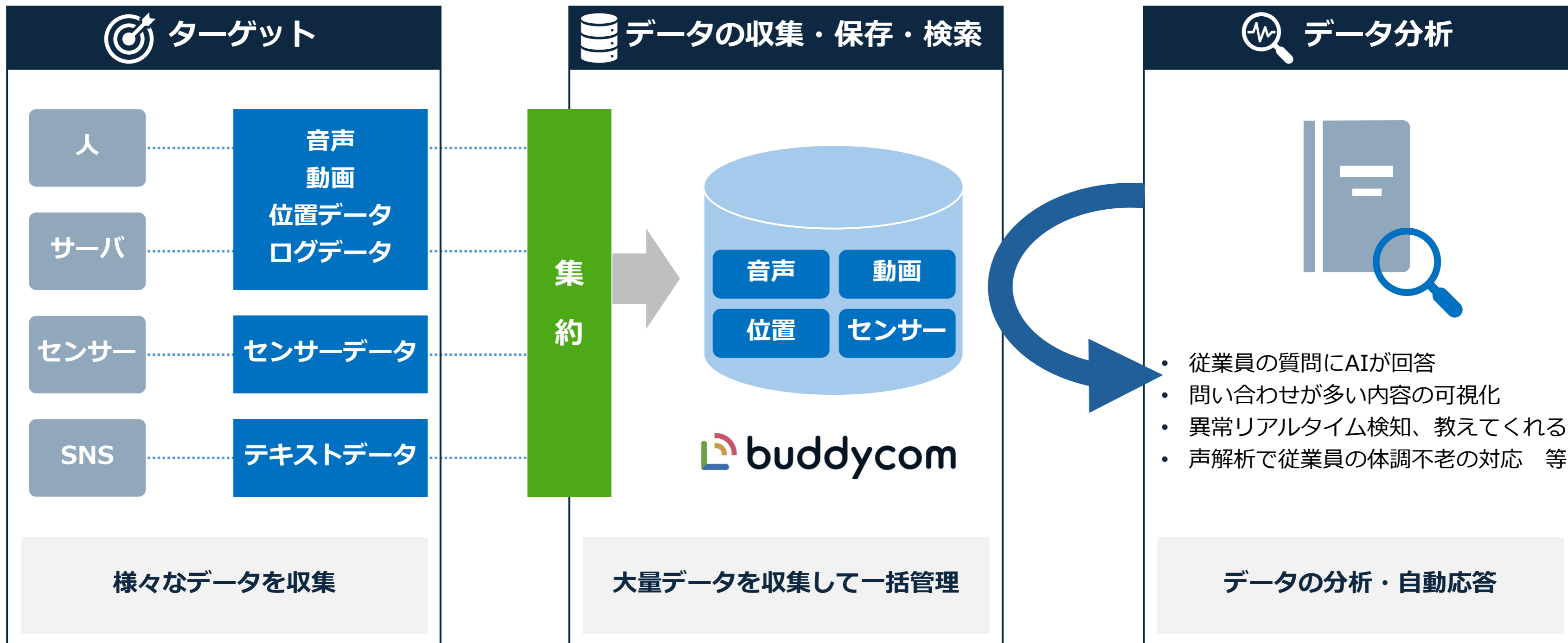


(2024年7月 リリース
さらなる機能拡張を予定)

オンプレ



保有している音声データを始めとする現場の様々なデータを用いたBuddycom AI への転用を目指す



※ライブコミュニケーション資産の活用に関する上記取り組みは現在実施しておりません。

英語対応及び翻訳言語の18言語対応は完了しており、展開のための知的財産権の取得も進む

JVCケンウッドとの協業開発を通じてIP無線機による北米市場での展開をまずは目指す

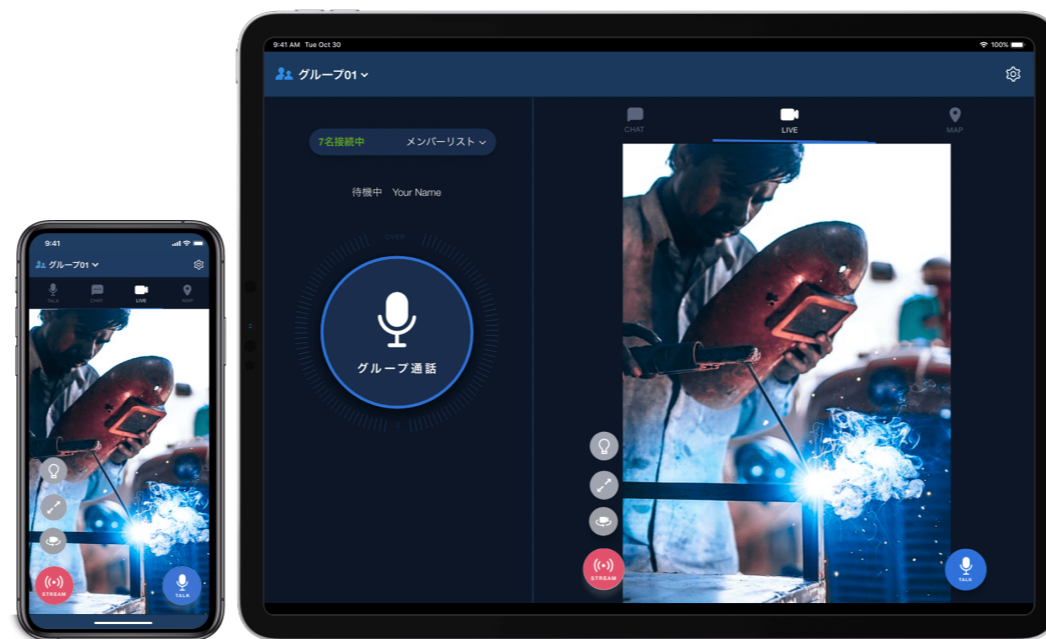
テキスト化・翻訳に関する特許(5か国)

聞き逃し、聞き間違いによる伝達ミスの低減
多国籍な現場における円滑なコミュニケーションを支援

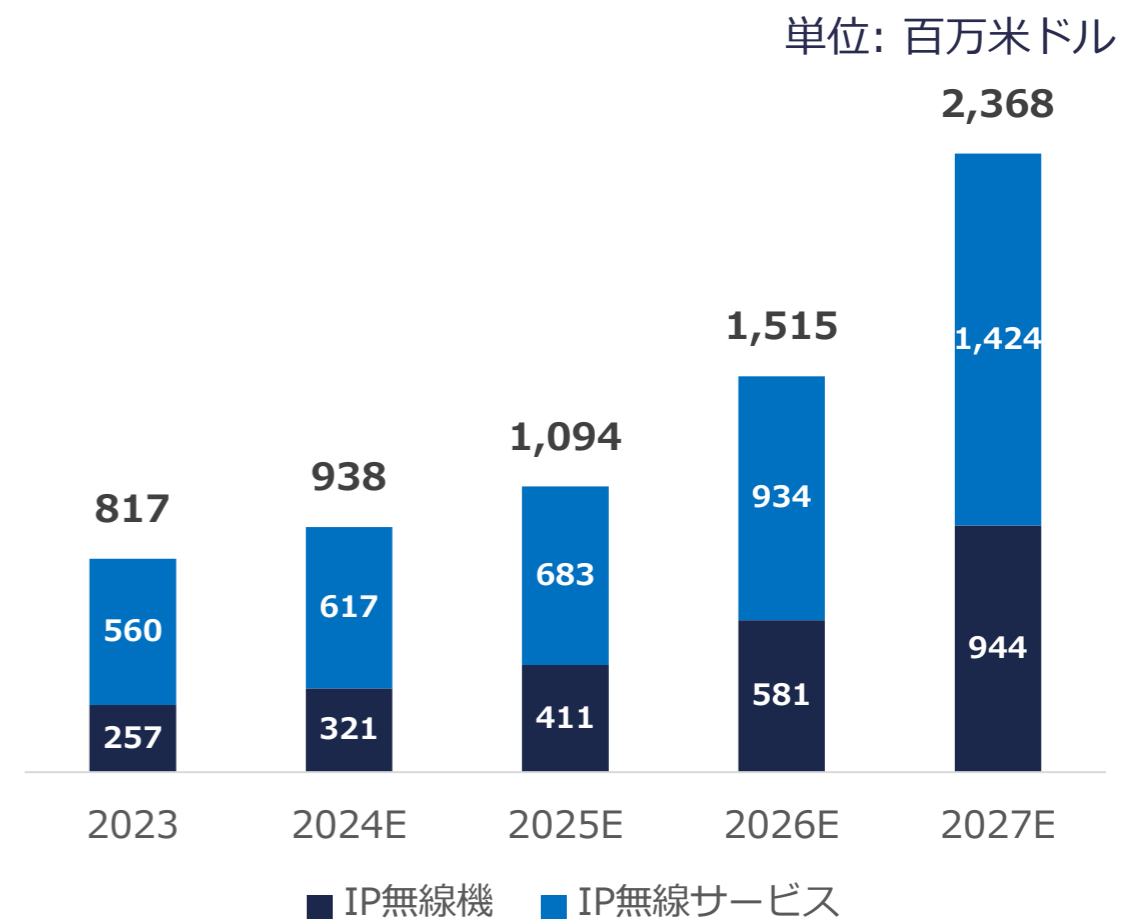


ライブキャストに関する特許(2か国)

言葉だけでは説明が難しい現場でも、
正確な情報共有を実現



IP無線機/IP無線サービス市場見通し (グローバル)※1



※1 OMDIAレポート「Critical Communications Broadband Report – 2023 Data」を基にJVCケンウッド推計

サイエンスアーツは「フロントラインワーカーに未来のDXを提供し、明るく笑顔で働ける社会の力となる」ことをミッションとして、世界中のフロントラインワーカーのDXに取り組んで参ります



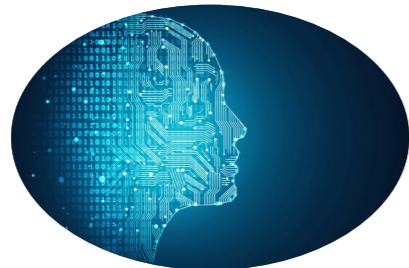
Enterpriseの
横展開

Buddycom
ベル

SMBへの
展開

海外展開

衛星通信への
対応



Buddycom
AI

音声データを
活用した
新機能

画期的な
デバイスの
開発と供給

現場のDXを
推進する
新サービス

- Our Mission -

**フロントラインワーカーに未来のDXを提供し、
明るく笑顔で働ける社会の力となる**

フロントラインワーカーは離れた場所で、働いている。不安や孤独を抱きながら。弊社は、そんなフロントラインワーカーに、声や文字、映像、位置情報、生成AIによる現場支援など、国や言語を超えて、瞬時に情報交換できるサービスを提供します。世界中のフロントラインワーカーが、安心して働けるインフラを目指して。

**世界中のフロントラインワーカーが
サイエンスアーツのプログラムを通して
美しくつながり、豊かな社会を形作る未来**



Forecast for FY 2025

5 | 2025年8月期業績見通し

2025年8月期においてもBuddycom利用料の継続的な成長を目指す。新規顧客・既存顧客の複数件の大型案件があったアクセサリー売上については2024年8月期程の成長は見込まないものの、一定の成長を想定。

PL	FY2023	FY2024	FY2025 計画
売上高	771	1,184	1,503
前年比	+17.0%	+53.5%	+26.9%
Buddycom利用料	498	654	862
前年比	+43.8%	+31.2%	+31.9%
アクセサリー	262	525	638
前年比	-14.2%	+99.8%	+21.6%
その他	10	5	1
売上原価	281	506	624
売上総利益	490	678	878
売上総利益率	63.5%	57.2%	58.5%
販管費	557	709	910
前年比	+31.4%	+27.3%	+28.4
営業損失	-67	-31	-31
営業利益率	-8.7%	-2.6%	-2.1%
経常損失	-67	-34	-48
当期純損失	-81	-31	-48

重要指標	FY2023	FY2024	FY2025 計画
ARR(百万円)	557	739	979
前年比	+26.6%	+32.5%	+32.5%
従業員数(人)	39	50	65
前年比	+34.5%	+28.2%	+30.0%

FY2025の見通し

重要指標

- ・ 大口案件と各販路から期待できる案件を積み上げ、ARRは979百万円を見込む。
- ・ 先行投資として、開発と営業人員の拡充を行っており、従業員数は15名増の65名を計画。

売上高

- ・ Enterpriseの横展開、SMBの新規獲得を図り、Buddycom利用料売上は862百万円を見込む。
- ・ アクセサリー売上について、新規獲得顧客による購入に加えて、既存顧客の買い替えについても一定数発生することを想定し、638百万円を見込む。










販管費

- ・ 先行投資として、開発と営業人員の拡充を継続。
- ・ 人員の増加に伴い、人件費及び採用費にて135百万円増加を計画。

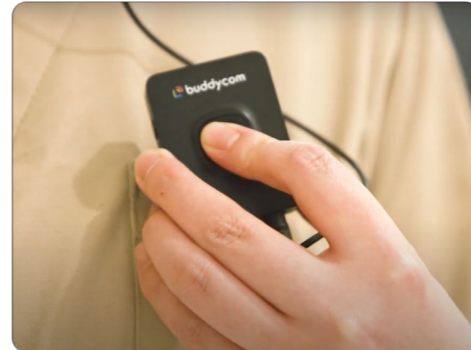


Appendix

6 | 參考資料

 会社名	株式会社サイエンスアーツ
 所在地	東京都渋谷区渋谷一丁目2番5号 MFPR渋谷ビル5階
 代表者	代表取締役社長 平岡 秀一
 設立	2003年9月19日
 資本金	52百万円
 従業員数	50名 (2024年8月末現在)
 ミッション	フロントラインワーカー※に未来のDXを提供し、明るく笑顔で働ける社会の力となる
 事業内容	フロントラインワーカーをつなげるライブコミュニケーションプラットフォーム「Buddycom (バディコム)」の開発・販売
 Buddycom リリース	2015年9月

※ フロントラインワーカーとは机の前に座らない最前線で活躍する労働者のこと。農業、教育、ヘルスケア、小売、ホスピタリティ、製造、輸送、建設などの産業に従事しております。



サービス概要

フロントラインワーカーをつなげるライブコミュニケーションプラットフォーム。トランシーバーのような音声通話だけでなく、翻訳・映像・位置情報に加え、AIを利用したデジタルアシスタントでのコミュニケーションが可能です。スマートフォンやタブレット向けのアプリの他、Windows向けにも提供しております。主に店舗や交通インフラなどの現場部門でご利用頂いており、円滑なコミュニケーションを提供することを通して、業務効率やお客様サービスの向上のサポートをしております。

料金体系

初期費用

なし

月額料金

ID数によるサブスクリプション型の課金
右記の価格にて提供しております。

プランについて

Buddycomは3つのプランを提供しております。音声通話のみのTalk Lite、テキスト化や翻訳、高セキュリティな機能を加えた、Talk Enterprise、これらに映像配信を加えたLivecast Enterpriseから構成され、お客様のニーズに応じて様々な機能を提供しております。

※全て税抜の金額になります

		プラン		
		Talk Lite	Talk Enterprise	Livecast Enterprise
契約	年 (IDあたり)	600円/月	1,200円/月	2600円/月
	月 (IDあたり)	1,000円/月	1,800円/月	3,900円/月
機能	音声通話	○	○	○
	映像配信			○
	音声テキスト化		○	○
	同時翻訳		○	○
	高セキュリティ		○	○

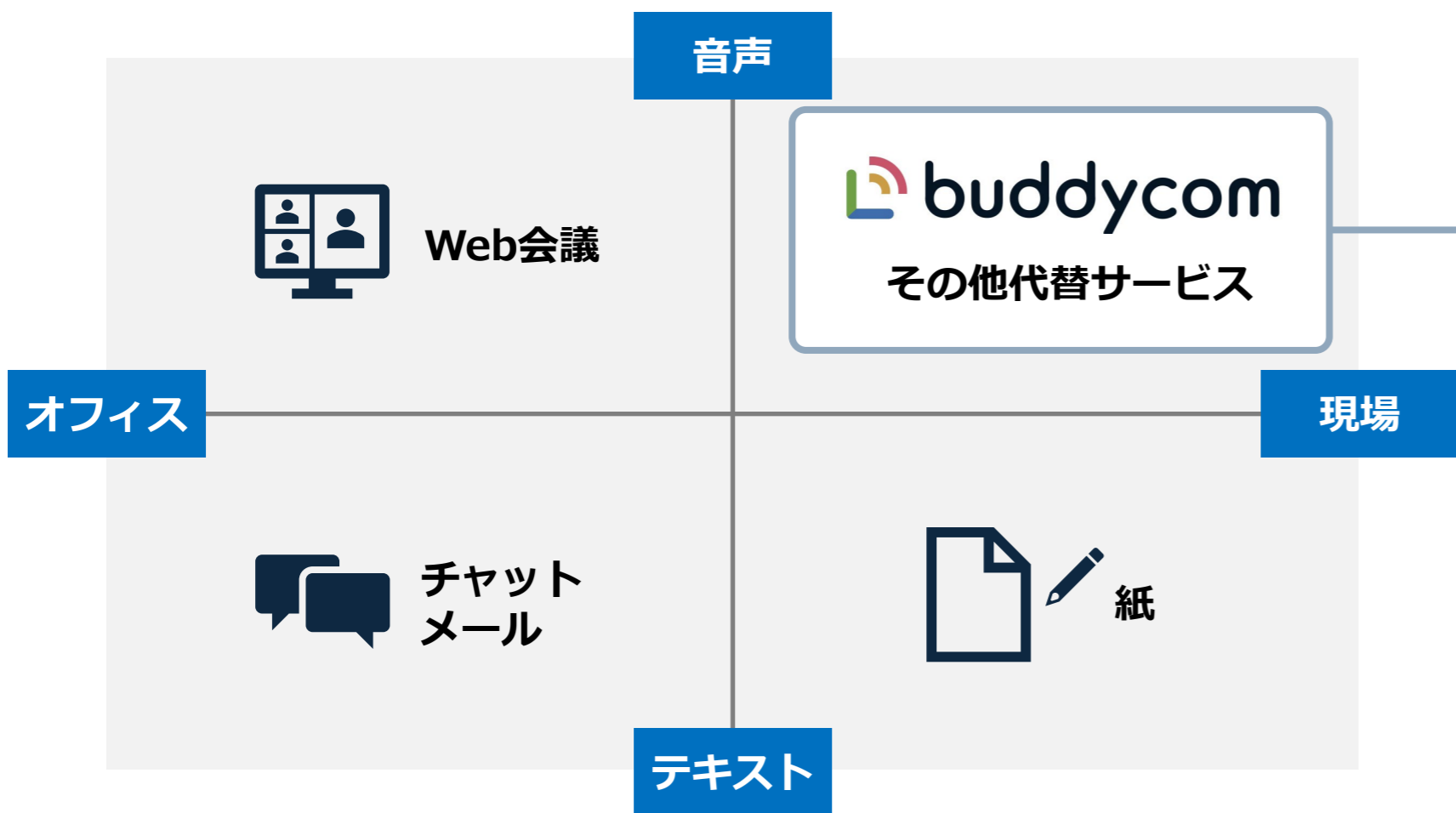
オプション



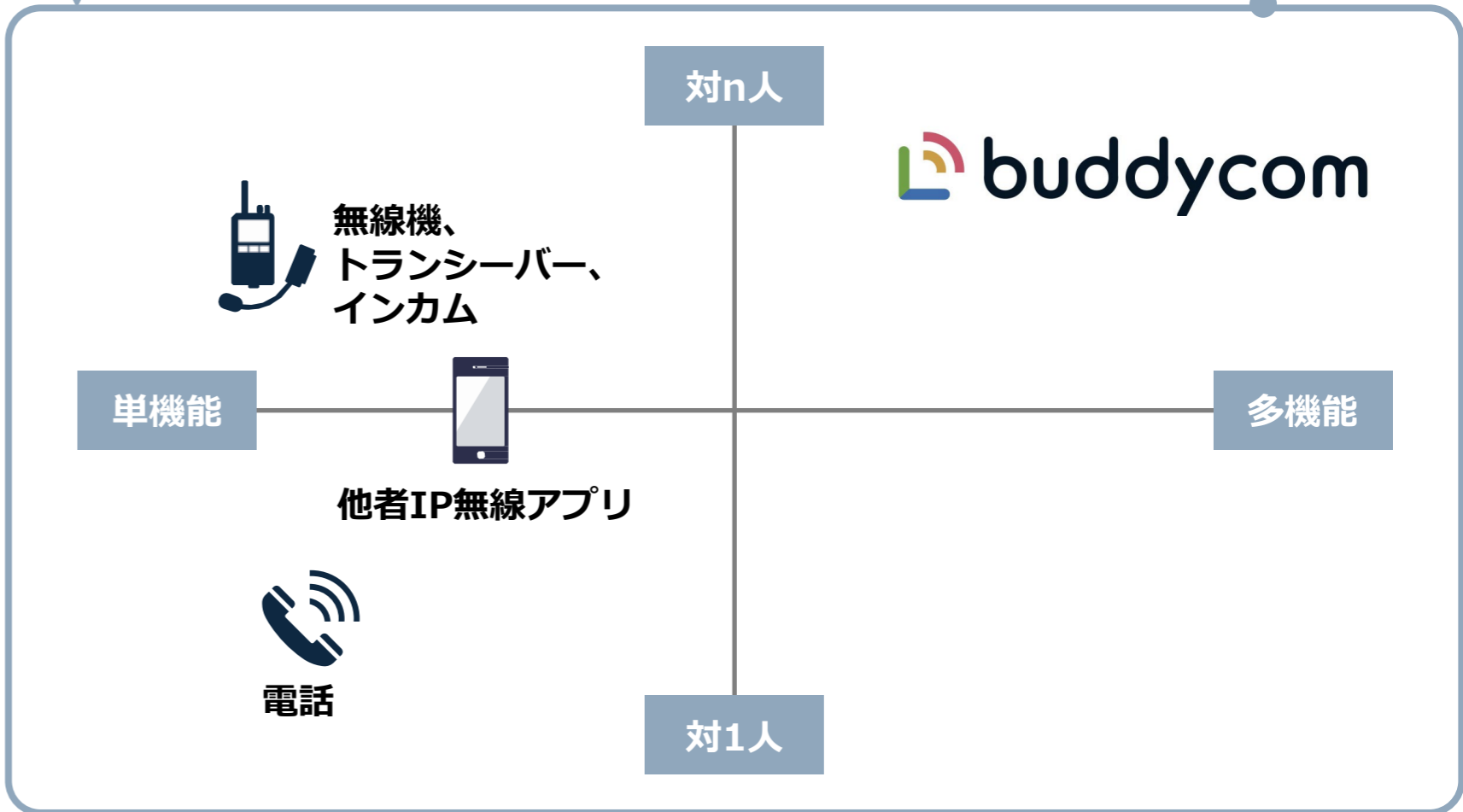
Buddycomに届く、スタッフ呼び出しQR。スマホで完結、専用ボタンは設置不要！インバウンド対応にも使えます



BuddycomからAIと会話できます。ChatGPT連携機能は無償版と有償版がございます



- また電話やトランシーバー、他社無線アプリと比較して、テキスト化や同時翻訳、ライブキャストといった機能が豊富で、多くのユーザーが同時に利用できるという点においてBuddycomに優位性があります
- なお当社の顧客には、これまで無線機等の代替サービスを利用していたケースもありますが、どのサービスも利用していなかったケースが大半を占めています



従来のデスクワーカー向けのサービスはテキストチャットやミーティングといった機能に主眼が置かれております

一方、刻々と状況が変わる現場では手がふさがっていても円滑にコミュニケーションできることなどが求められており、そのようなフロントラインワーカーが求める簡便性・即時性に対してBuddycomは優位性があります

既存専用機と比較し、簡便性・拡張性・機能性などにおいて差別化を図り、高い評価をいただいております。

	Buddycom	特定小電力 トランシーバー	簡易無線	IP 無線機	MCA無線	業務用無線
導入コスト 初期費用	0円	数千円~1万円	2万円~10万円	5~15万円	15~25万円	高価 (設備による)
ランニング コスト	600円/月~ (お問い合わせください)	0円 (耐用年数1~2年)	0円 (耐用年数2~3年)	1,800円~/月 (2年~7年契約必須)	2,000~3,000円/月	設備による
利用範囲 (距離)	無制限 (インターネットの 利用範囲)	~1km 視界が届く範囲 (遮蔽物に弱い)	~5km 視界が届く範囲 (遮蔽物に弱い)	日本全国 (携帯電話の利用範囲)	十数km ~ 日本全国 (契約範囲次第)	十数km ~ (設備による)
免許・認可等	不要	不要	一部必要	不要	必要	必要
グループ数 (チャンネル数)	無制限 (運用実績2,000)	9~47	30,35,65	制限あり 255等	制限あり	制限あり 周波数の割当による
セキュリティ (混信・盗聴)	○ 暗号化	×	△ 製品による	△ 製品による	△ 製品による	△ 製品による
強み	<ul style="list-style-type: none"> 高い拡張性 専用機が不要 (回線、機材フリー) 	<ul style="list-style-type: none"> 安価 シンプルな操作性 	<ul style="list-style-type: none"> シンプルな操作性 	<ul style="list-style-type: none"> シンプルな操作性 	<ul style="list-style-type: none"> シンプルな操作性 	<ul style="list-style-type: none"> 業種ごとに 専用の周波数
弱み	<ul style="list-style-type: none"> スマホ操作の慣れが必要 	<ul style="list-style-type: none"> 壊れやすい 利用範囲に制限あり 混信、傍受されやすい 	<ul style="list-style-type: none"> 利用範囲に制限あり 拡張性は無い 	<ul style="list-style-type: none"> 高価 専用機が必要 拡張性は無い 	<ul style="list-style-type: none"> 高価 専用機が必要 拡張性は無い 	<ul style="list-style-type: none"> 設備投資が必要であり 非常に高価
その他	<ul style="list-style-type: none"> 柔軟な機能追加 月額契約も可能 	<ul style="list-style-type: none"> 1~2年で故障 混雑場所では混信 グループ数が少ない 		<ul style="list-style-type: none"> 長期利用が必要 レンタルもあるが高い 	<ul style="list-style-type: none"> 人口集中エリアしか カバーしていないので 利用できない場所がある 	<ul style="list-style-type: none"> 専用周波数は 公共機関のみ利用可

	Buddycom	米国Z社	米国E社	米国M社	国産N社	国産B社
音声通話	○	○	○	○	○	○
テキスト化	○	○	—	—	—	○
翻訳	○	—	—	—	—	—
映像配信	○	—	—	—	○	○
MAP通話	○	—	○	—	—	—
AI	○	—	—	—	—	—



デロイト トーマツ ミック 経済研究所
「デスクレスSaaS市場の実態と展望2024年度版」

プロダクトの差別化を図り、
シェアNo.1を獲得

今後も研究開発を進め、
更なる差別化を図ってまいります

AEON イオンリテール (株)

「人・物・場所を探す時間」
を大きく短縮し、
お客様サービスが向上



今ある未来の、その先へ。

(株) ツクイ
TSUKUI

記録システムと併用で、
介護スタッフ1人あたり
月間15~20時間の効率化を実現



導入前の
課題

人時不足の常態化と非効率な接客対応が課題

利用
シーン

店舗内のスタッフに導入。従来、店内放送で行っていた、レジの
応援要請や、お客様からの質問に対して、その場で答えられない場合
の確認などに利用

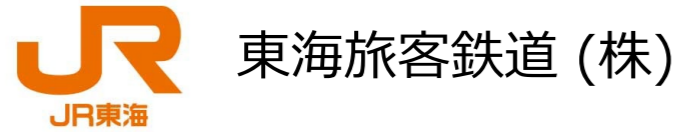
導入に
よる効果

- 音声通話での一斉発信によって、全スタッフへの通知・確認が
できるため、お客様をお待たせする時間が減少
- 離れたスタッフともスムーズに情報共有ができることで、
人・物・場所を探す時間が減り、従業員の移動距離は導入後に
1/2まで削減
- 録音した音声の聞き直しができるため、聞き取りにくい時などにも
対応を可能に

スタッフ間の情報共有に課題があり、むだな作業や非効率な動線が
あった

介護施設内のスタッフに導入。ケアを始める前、終わった後に連絡
するなどの、通常の連絡や情報共有、緊急時における職員間の連携を
取る際に利用

- 音声通話は文字と違い、細やかなニュアンスや温度感を伝えやすく、
より簡単に、かつ正確で詳細な情報共有を実現
- お客様からの様々な問い合わせにも、Buddycomを使って情報連携
することで、その場で回答できるようになり、お客様サービスの
質の向上へ
- Buddycomで質問をすれば同僚がまるでいつも隣にいるように
答えてくれるため、スタッフに疎外感を感じさせず、スタッフの
定着にも寄与



情報共有が迅速になり、
お客様対応力が向上



端末を集約したことで、整備士
の荷物を500g軽量化し、経費
も1台あたり数千円/月の節約に



導入前の課題

人従来利用していた携帯電話やPHSは1対1の会話となり、クルー全員へ情報を共有するまでに時間を要してしまうこと、そして伝達の途中で内容に微妙な差異が生じてしまうことが課題

IP無線機はサイズが大きく重量もあるため、整備士の負担になっていた。また24時間運用の現場に対して、無線機の充電が追いつかず、対策として台数を増したが、管理が難しくなっていた

利用シーン

運転士・車掌・パーサー・指令に導入。従来、乗務員室に設置されたPHSで行っていた、指令・乗務員間、指令を介して行っていた他列車との情報共有に利用

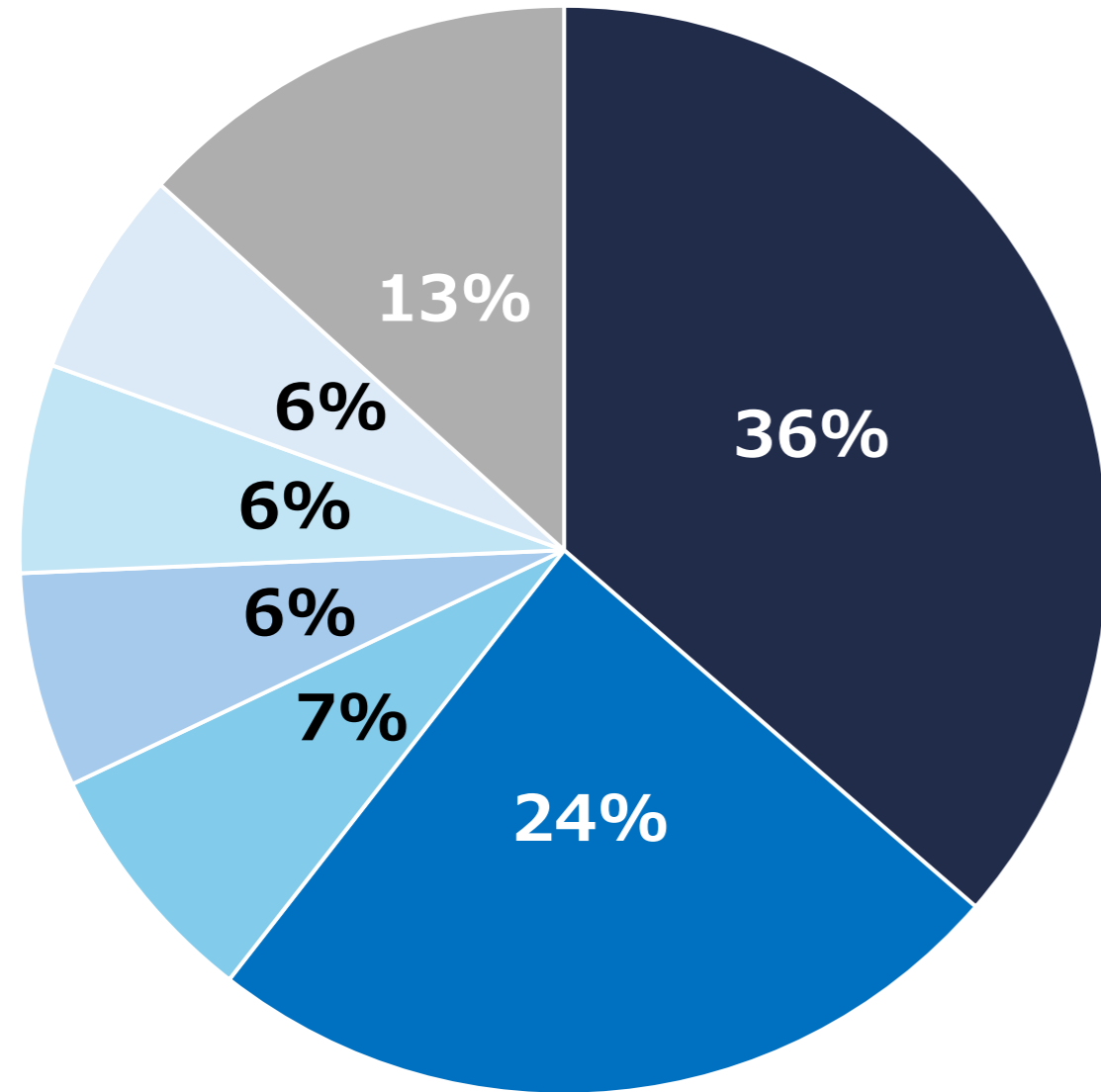
整備士に導入。航空機の着陸後、離陸までの間に行う点検で、お客さまの乗る飛行機の安全を守りながら、遅延を最小限にするよう、整備士同士の連絡に使用

導入による効果

- Buddycomには通話内容が時刻を含めて記録され、後から再生でき、車外にも連絡が取れるなど、円滑なコミュニケーションを実現
- 他列車にも指令を介さずに連絡できるため、遺失物や他列車の切符が発見された等で連絡が必要な場合に、当該の列車への連絡が迅速に
- 新幹線車内やホームでのお客様対応、車両故障対応が複数重なった時などに、乗務員間で迅速に事象の共有をし、的確に役割分担することでスムーズな対応を実現

- Buddycomはスマートフォンで動作するため、他の目的で使用していた端末と集約することで、現場作業員の身体的負担を削減しながら、経費も1台あたり数千円/月の節約に
- 従来のIP無線機と比較し、当社の提供するスピーカーマイクは騒音環境でも明瞭な通話ができ、情報共有の円滑化を実現

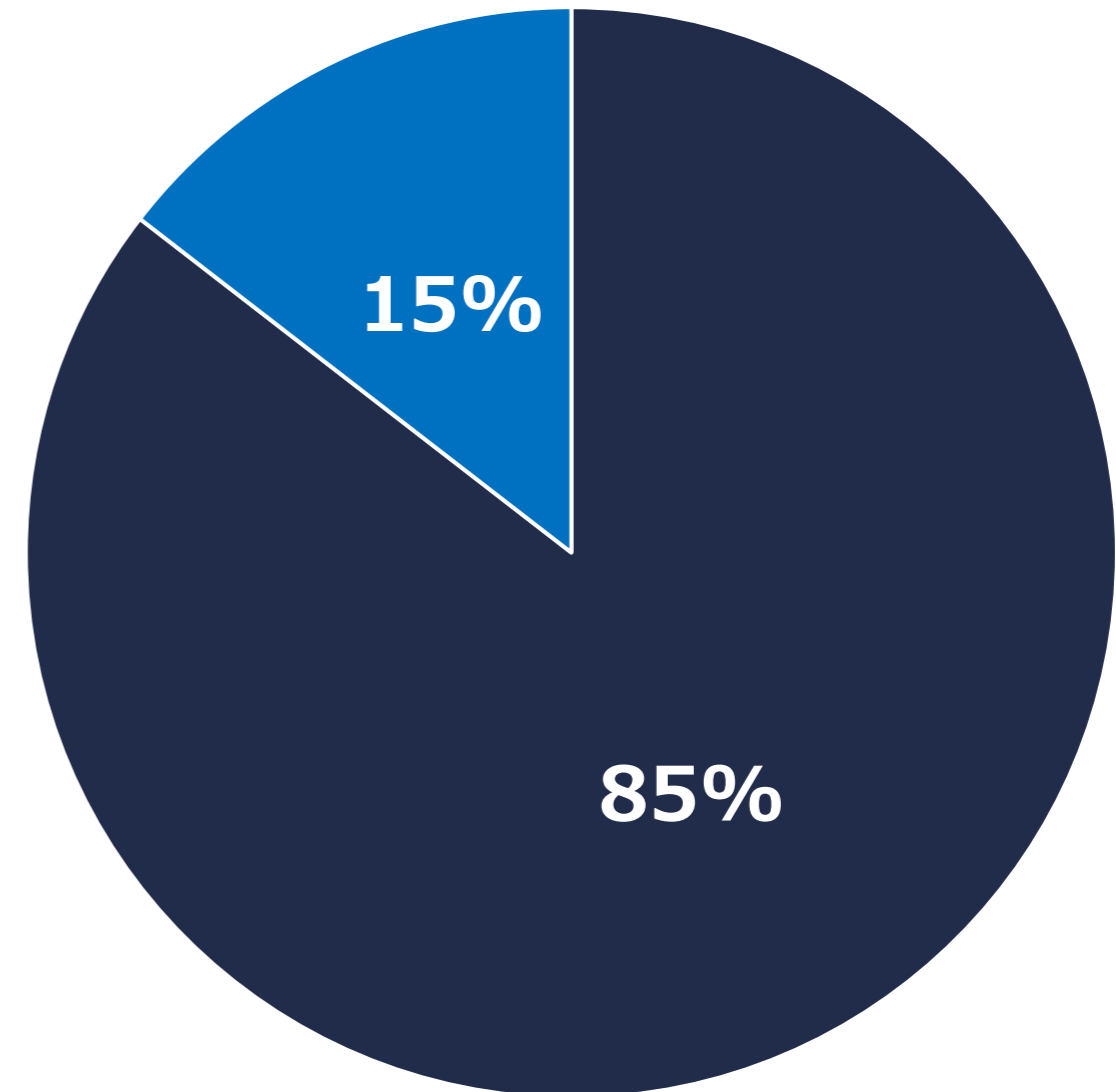
業種比率



- 卸売業,小売業
- 製造業
- 医療,福祉
- その他

- 運輸業,郵便業
- 生活関連サービス業,娯楽業
- 宿泊業,飲食サービス業

Large / SMB比率



- Enterprise・Large
- SMB

※2024年8月時点



本資料は、株式会社サイエンスアーツ (以下「当社」といいます)の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。

本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。

これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。

これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報をもとに、本資料の作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提(仮定)の下になされています。そのため、これらの記述または前提(仮定)は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の結果はこれと大幅に異なる可能性があります。

したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

なお、本資料における記述は本資料の日付(またはそこに別途明記された日付)時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

また、本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。