



2022年8月期 第2四半期
決算説明会資料

株式会社サイエンスアーツ
2022年4月14日

I N D E X

1. サマリー
2. 業績予想の修正
3. 業績ハイライト
4. ビジネスハイライト
5. 参考資料

◆ 通期業績予想について、売上高を当初計画より33%上振れ修正

- ✓ Buddycom利用料は昨対比50%増、アクセサリー売上は昨対比58%増

◆ Buddycom利用料売上について、当初計画通り進捗

- ✓ 下半期にはアミューズメント・鉄道・小売での大口受注が確定

◆ アクセサリー売上について、当初計画より大幅な上振れ

- ✓ 新規顧客の購入率・単価の上昇および、
バッテリー等の経年劣化に伴う既存顧客の買い替えにより想定以上の受注

単位：百万円

	FY2022 修正計画	FY2022 当初計画	当初 計画比	FY2021	前年比
売上高	551	414	+33.1%	365	50.7%
Buddycom利用料	338	338	—	224	50.6%
アクセサリ	207	73	+184.1%	131	58.1%
その他	5	3	+82.4%	9	-44.3%
売上原価	160	81	+98.0%	100	59.6%
売上総利益	390	333	+17.3%	265	47.3%
%	70.8%	80.4%	-9.6pt	72.5%	-1.6pt
販管費	450	424	+6.2%	362	24.4%
営業損失	-60	-91	—	-97	—
%	-10.9%	-22.0%	+11.1pt	-26.6%	+15.7pt
経常損失	-64	-96	—	-95	—
当期純損失	-64	-96	—	-95	—

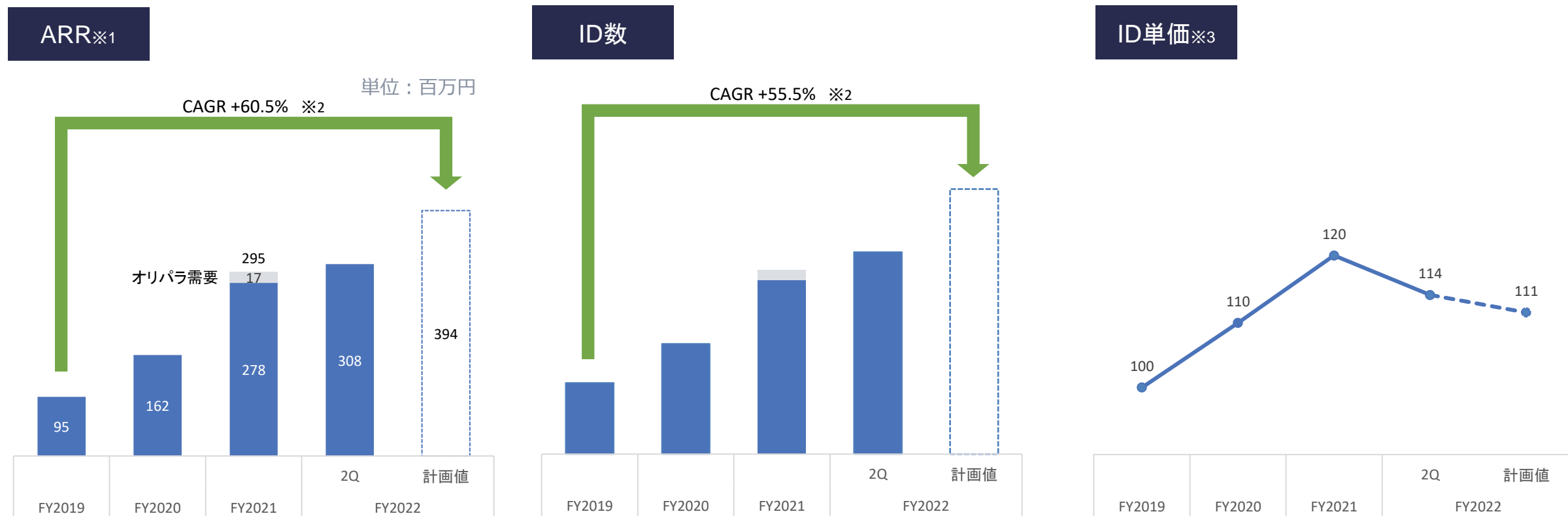
売上高

- ・売上高は当初計画比137百万円(+33.1%)、前年比185百万円(+50.7%)増加。
- ・当初計画の見積りよりアクセサリ売上が好調に推移し、当初計画比134百万円(+184.1%)増加、前年比76百万円(+58.1%)増加。

販管費

- ・Buddycomの認知度向上・新規顧客獲得に係るマーケティング投資を23百万円積み増し、先行投資を加速。

ARRおよびID数については高い成長率が継続しております。ARRの計画値について変更はございません。ID単価について、プロダクトの強化による新機能開発とプラン変更によって大幅な単価向上を実現しました。今期については大口の受注が進んだ結果、単価が低減しております。

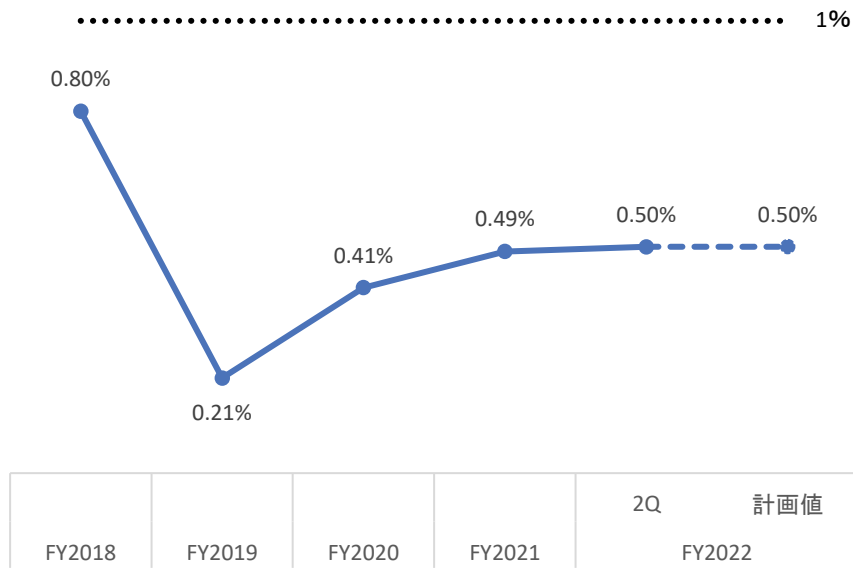


※1 ARR: Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のBuddycom利用料売上を12倍して算出。
 ※2 CAGR: Compound Annual Growth Rateの略称。3期の平均成長率を算出。

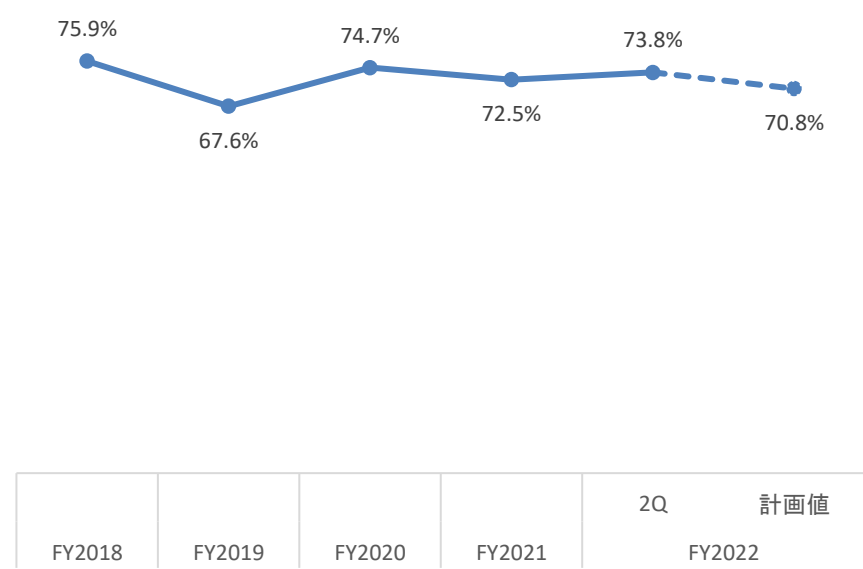
※3 FY2019の単価を100とした場合における、各期の単価推移を表記しております。

月次解約率と売上総利益率については、安定して好調な水準で推移しております。
 月次解約率の計画値について変更はございません。
 なお業績予想の策定に当たり、契約社数については計画値を設定しておりません。

月次解約率



売上総利益率



※ 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しております。

単位：百万円

	FY2022 2Q	FY2021 2Q	前年 同期比
売上高	231	137	67.4%
Buddycom利用料	149	95	57.2%
アクセサリー	77	38	99.9%
その他	3	3	-6.6%
売上原価	60	33	80.6%
売上総利益	170	104	63.2%
%	73.8%	75.7%	-1.9pt
販管費	194	178	8.8%
営業損失	-23	-74	—
%	-10.4%	-53.8%	+43.4pt
経常損失	-28	-72	—
当期純損失	-29	-72	—

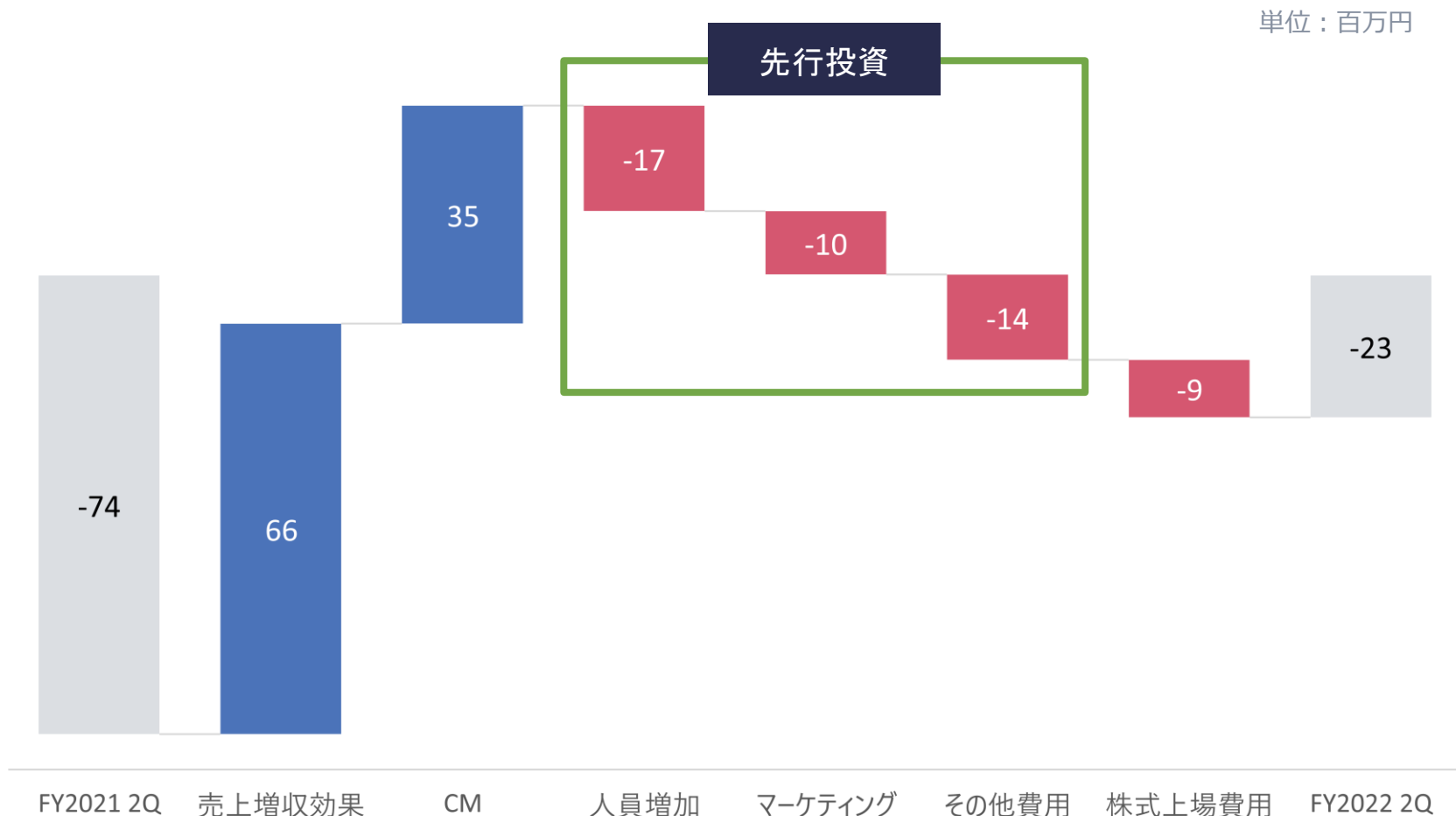
売上高

- ・売上高は前年同期比93百万円(YoY+67.4%)増加。
- ・Buddycom利用料売上は当初計画通り進捗しており、149百万円と前年同期比54百万円(YoY+57.2%)増加。
- ・アクセサリー売上は当初計画を上回る水準で推移しており、77百万円と前年同期比38百万円(YoY+99.9%)増加。

販管費

- ・前期実施したCMのような大型のマーケティング活動を実施しなかったため、広告宣伝費が29百万円減少。
- ・人員増加に伴い、人件費が17百万円増加。
- ・マザーズへの株式上場費用として9百万円増加。
- ・その他増床に伴う費用、アクセサリー販売の為の販促費が増加した結果、販管費は194百万円と前年同期比15百万円(YoY+8.8%)増加。

大幅増収となったものの、方針通り積極的な先行投資を行ったため営業利益は赤字となりました。
 なお前年同期ではCMを打っておりましたが、当期では実施していません。
 先行投資の内容は人員増加およびマーケティングの他、人員増に対応するためのオフィス拡張などがございます。



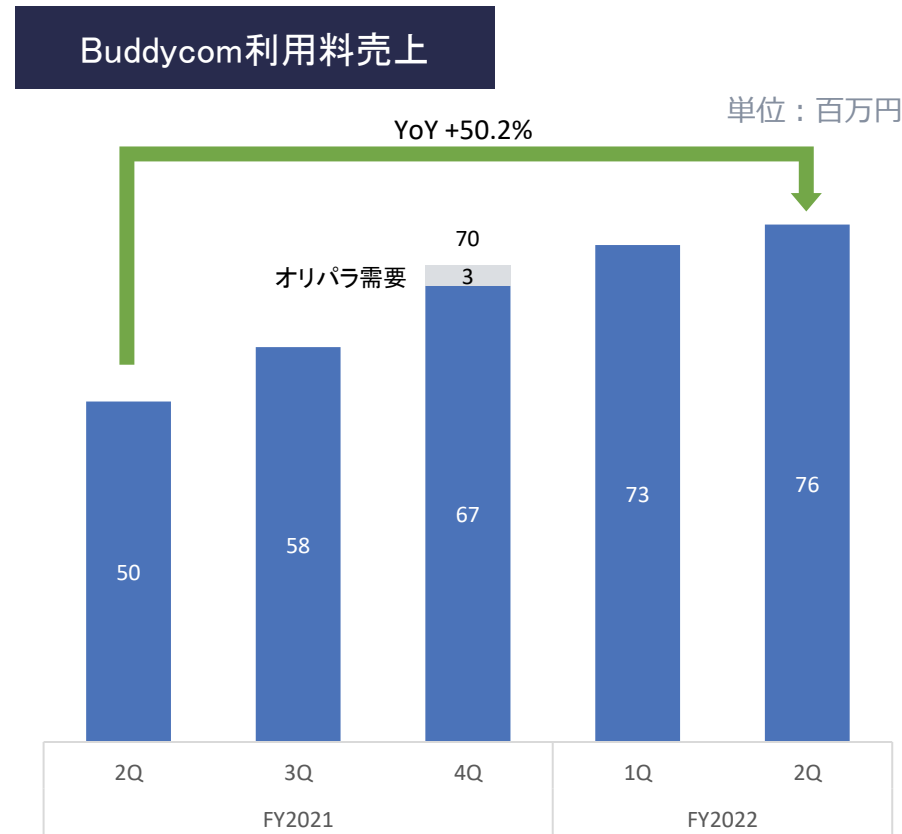
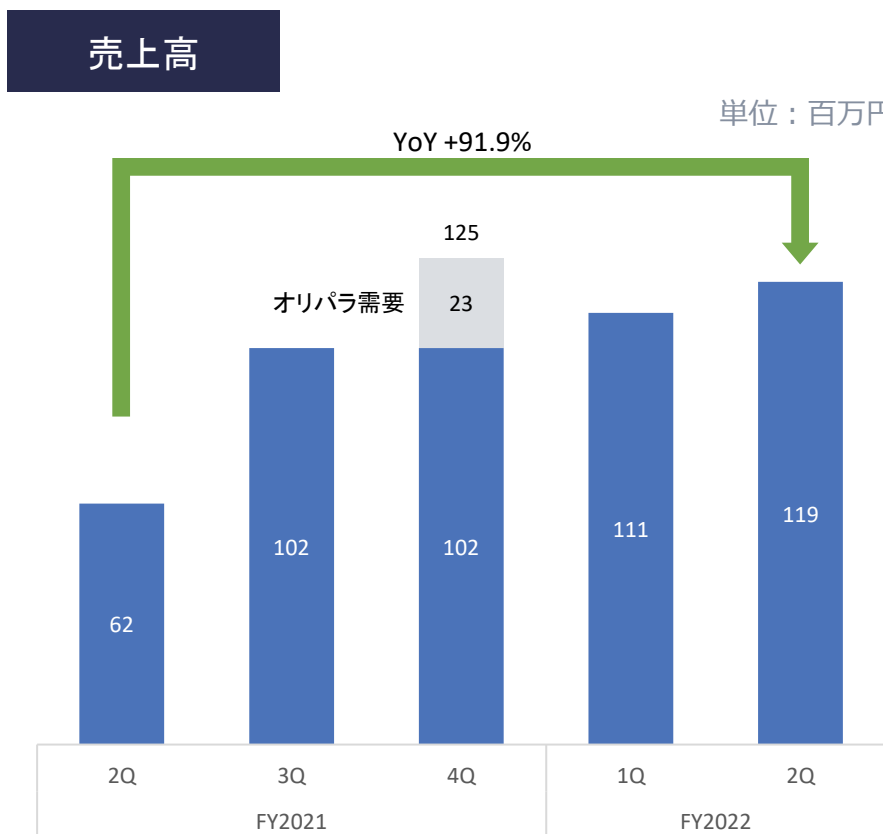
単位：百万円

	FY2022 2Q	FY2022 修正計画	進捗率
売上高	231	551	41.9%
Buddycom利用料	149	338	44.3%
アクセサリ	77	207	37.4%
その他	3	5	65.0%
売上原価	60	160	37.6%
売上総利益	170	390	43.6%
%	73.8%	70.8%	+3.0pt
販管費	194	450	43.1%
営業損失	-23	-60	—
%	-10.4%	-10.9%	+0.5pt
経常損失	-28	-64	—
当期純損失	-29	-64	—

売上高

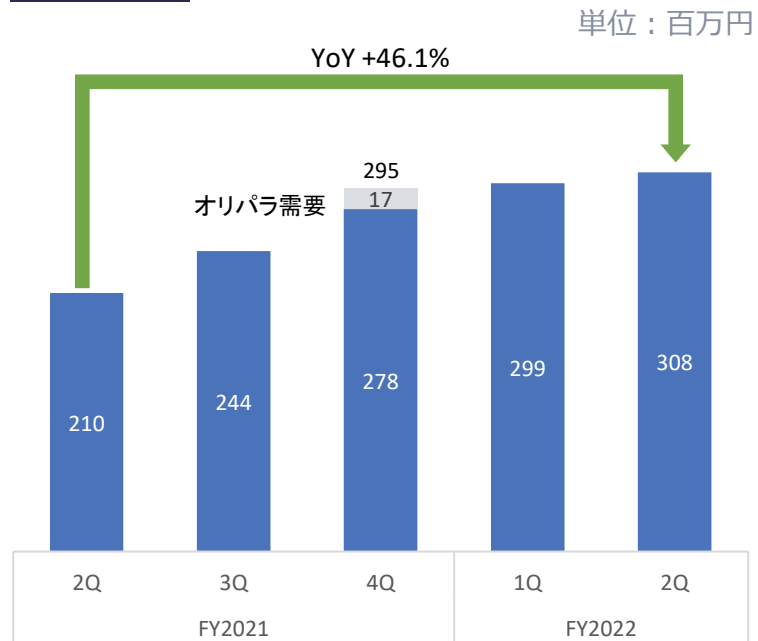
- ・売上高進捗率について、4割前後となっておりますが、下半期に、Buddycom利用料ではアミューズメント・鉄道・小売、アクセサリでは小売・アミューズメントにて大口の受注を頂いております。

FY2022 2QでのBuddycom利用料売上は前年同期比25百万円 (YoY+50.2%) 増加、アクセサリ売上は前年同期比32百万円 (YoY+328.1%)増加した結果、売上高は119百万円と前年同期比57百万円(YoY+91.9%)増加しました。
 FY2021 4Qではオリパラ需要による増収があったため、足元の売上高は落ちておりますが、Buddycom利用料売上は右肩上がりを維持し、順調に推移しております。

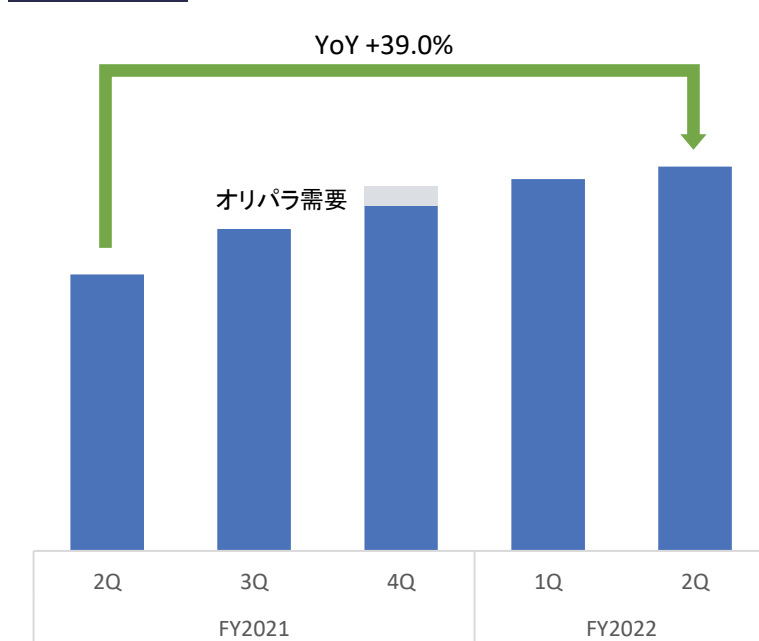


ARRは308百万円と前四半期対比+3.0%の成長、前年同四半期対比+46.1%の成長となりました。
 新規顧客のID獲得が寄与し、計画通り進捗しております。
 なおFY2021 4Qからの伸びが鈍化しているように見えますが、下半期に大口顧客より受注を頂いているため、ARRの当初予算394百万円(YoY+33.5%)は変更しておりません。

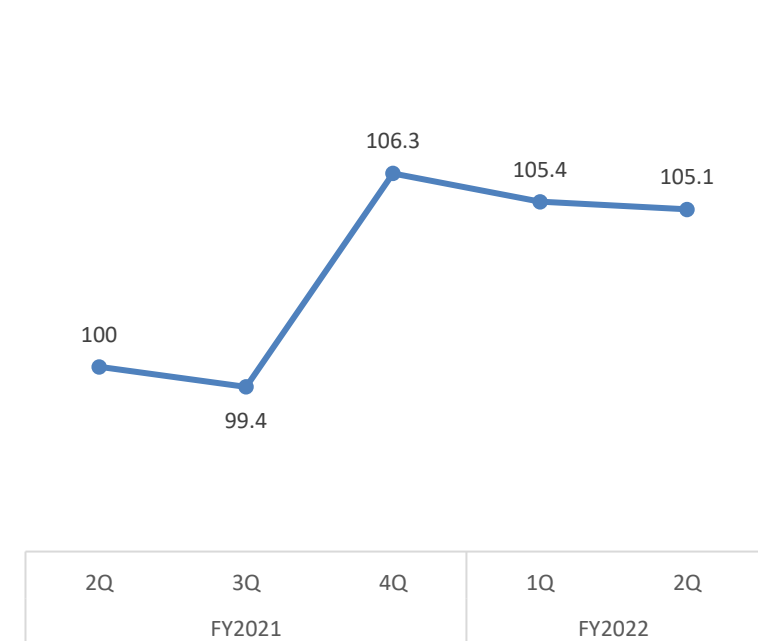
ARR



ID数

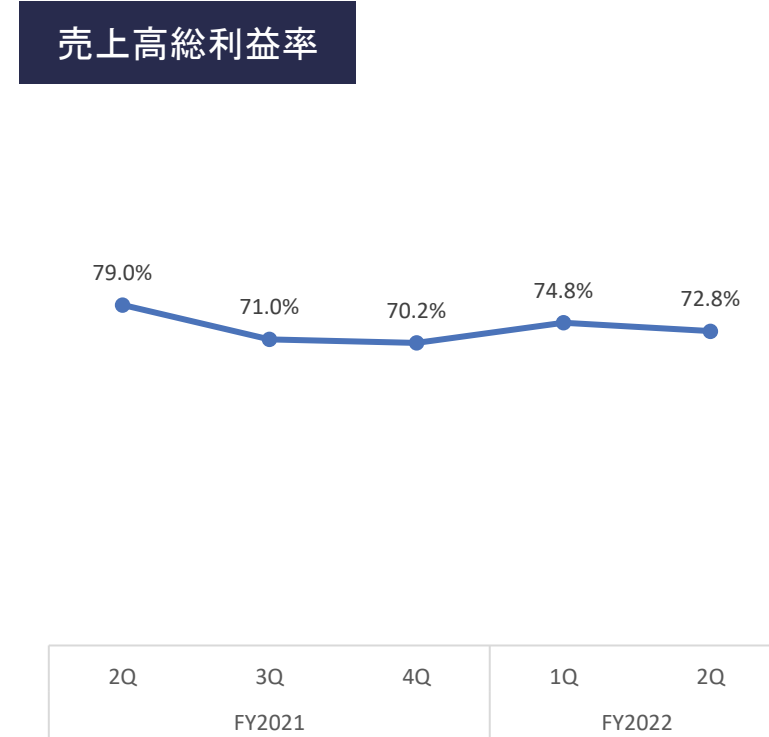
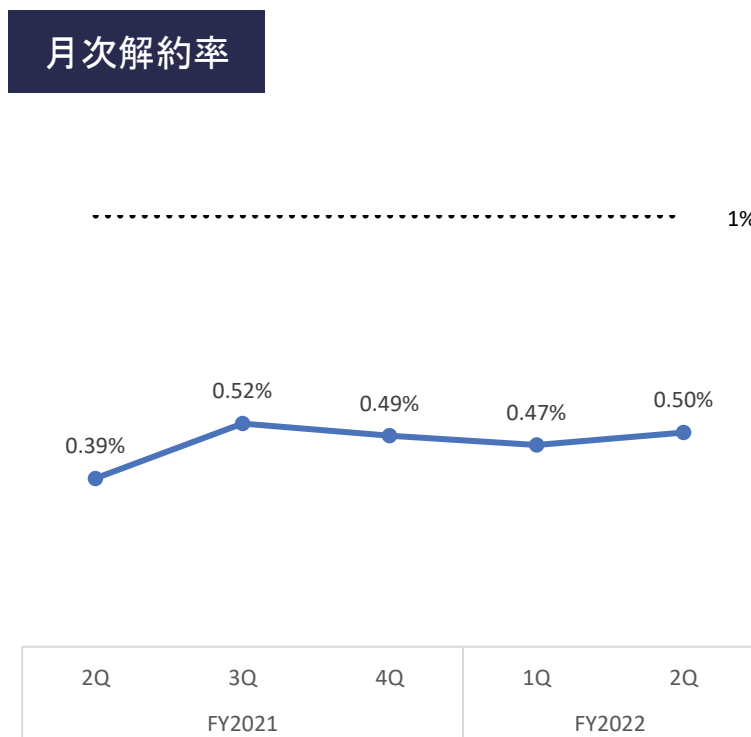
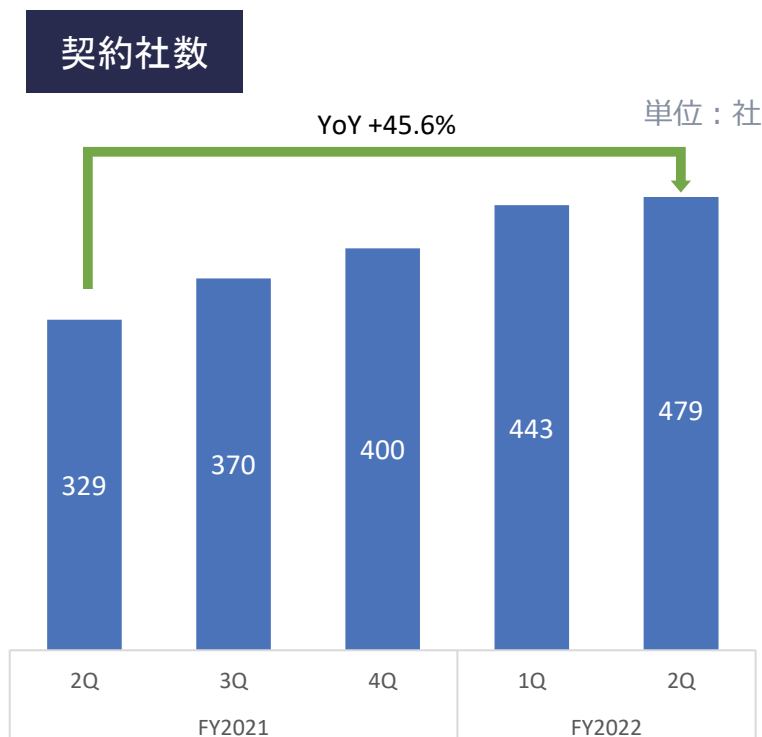


ID単価



※FY2021 2Qの単価を100とした場合における、各期の単価推移を表記しております。

セールスパートナーの販売体制及びマーケティングの強化により、契約社数が増加。月次解約率と売上総利益率については安定的に推移しております。



※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しております。

単位：百万円

	FY2022 2Q	FY2021	前期末 対比
流動資産	610	323	+88.7%
現金及び預金	554	260	+112.9%
固定資産	55	27	+100.4%
資産合計	666	351	+89.6%
流動負債	138	112	+22.4%
固定負債	9	4	+83.6%
負債合計	147	117	+24.9%
純資産合計	518	233	+122.3%
自己資本比率	77.9%	66.4%	+11.4%

資産

- ・2021年11月の株式上場に伴う自己株式の処分により314百万円の資金調達を行い、流動資産は287百万円増加。
- ・本社の増床に伴い、固定資産は27百万円増加。

負債

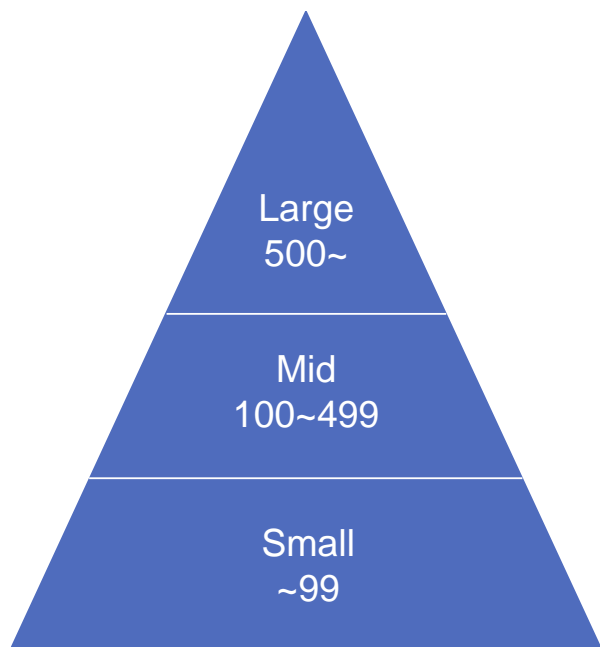
- ・前受収益の増加等により、流動負債は25百万円増加。

純資産

- ・自己株式の処分による資金調達により、自己資本比率が77.9%に上昇。

当社の販売は従来、当社への直接問い合わせが主でしたが、FY2021以降お取り扱いいただくセールスパートナーが増加し、セールスパートナー経由の販売に注力するようになりました。

今期はそれらチャネルの立ち上げを図ることにより、更なるラージアカウント獲得を目指しております。



従業員別顧客企業区分

主なセールスパートナー

FY2017~
SoftBank

FY2021~
RICOH, NTT 東日本

FY2022~
docomo business, SB C&S, DIS

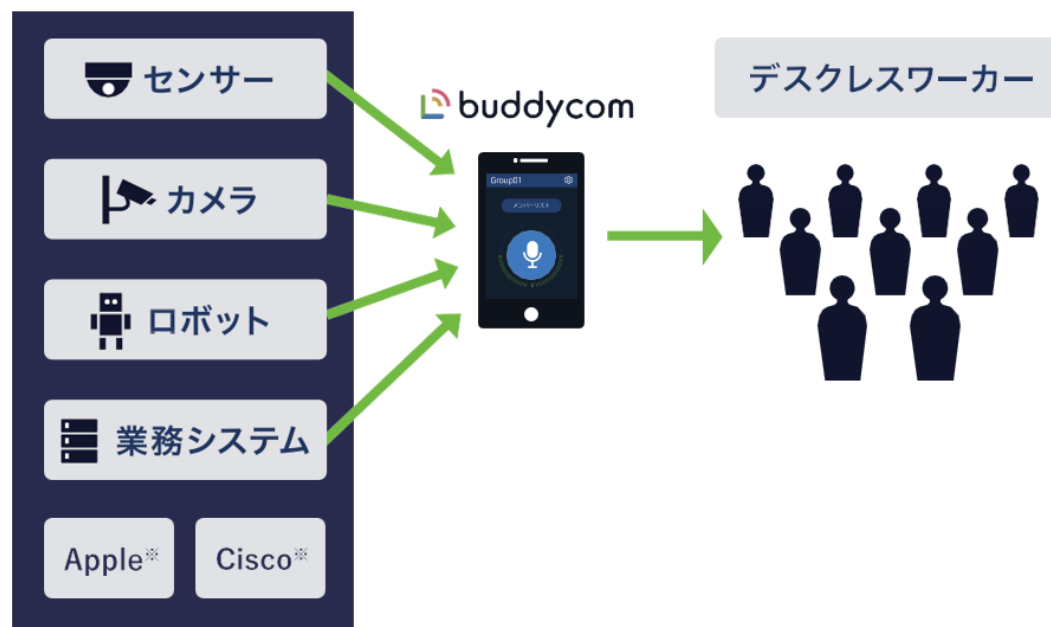
幅広い業種への導入

■：導入実績あり、□：導入実績なし

農業、林業	漁業	鉱業、採石業、砂利採取業
建築業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業
情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業
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
宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業
医療、福祉	複合サービス事業	サービス業
公務	※日本標準産業分類に基づく業種区分	

当社の社員の4割弱がエンジニアであり、外注は行わず、自前での開発を行ってまいりました。
Buddycomの強みの源泉はこの開発力にあるため、今後も開発人員の増強を行い、一層の付加価値向上を目指しています。

Buddycom with Things



連携実績





參考資料

会社名	株式会社サイエンスアーツ
所在地	東京都新宿区神楽坂4-1-1 オザワビル7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	50百万円
従業員数	25名（2022年2月末現在）
ミッション	世界中の人々を美しくつなげる
事業内容	デスクレスワーカー※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

※デスクレス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

デスクレス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を実現しました。スマートフォンやタブレット向けのアプリをリリースしており、Windows 向けにもβ版を提供しております。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、動線の削減やお客様サービスの向上のサポートをしています。

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 4 つのプランをユーザー標準価格として提供しております。

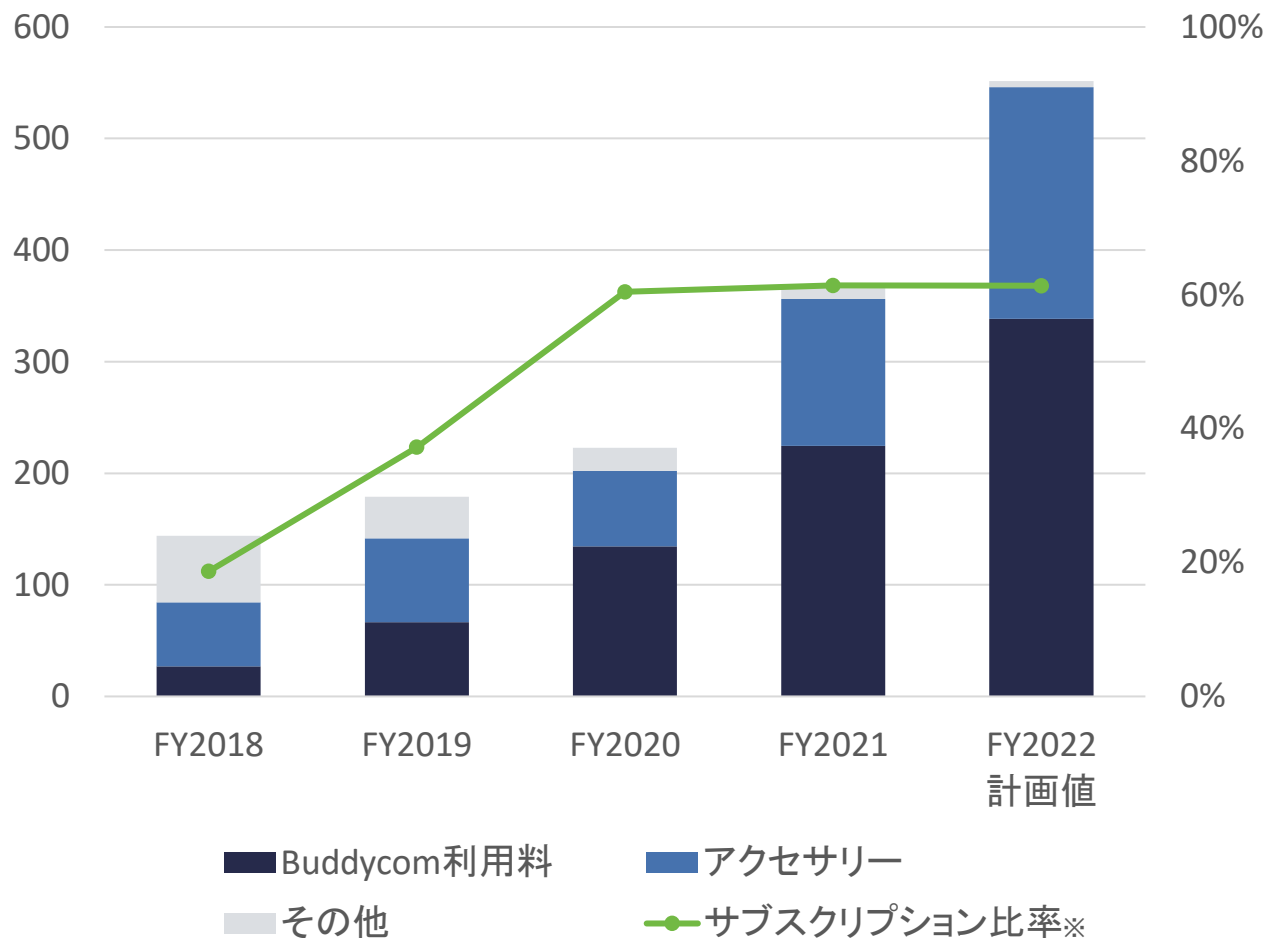
プランについて

Buddycom は 4 つのプランを提供しております。音声通話のみの Talk Lite、音声通話に映像配信を加えた Livecast Lite、これらにテキスト化や翻訳、高セキュリティな機能を加えた、Talk Enterprise と 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。

プラン	Talk Lite	Talk Enterprise	Livecast Lite	Livecast Enterprise
年契約(IDあたり)	660円/月	1,100円/月	1,650円/月	2,200円/月
月契約(IDあたり)	1,100円/月	1,650円/月	2,750円/月	3,300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		○		○

※全て税込の金額となります。

単位：百万円



サブスクリプション売上比率

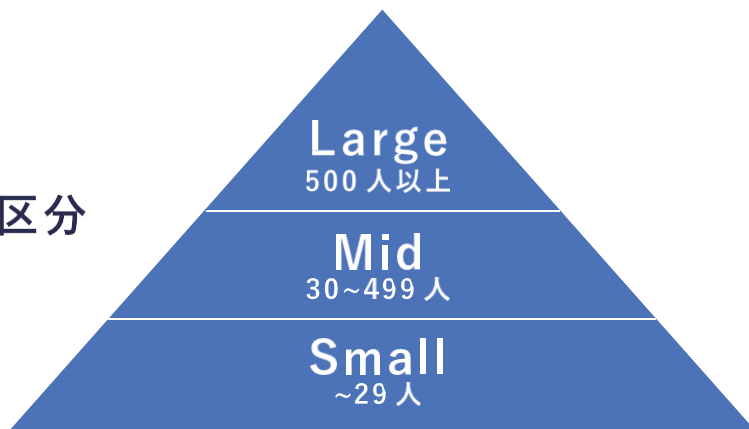
61.3%

(2022年8月期 修正計画)

2016年8月期にスタートした Buddycom 事業へその他事業からピボット。サブスクリプション型のため、継続顧客が積みあがることで安定的な収益基盤と継続的な成長の両立を実現しております。

※ サブスクリプション比率は売上全体に対して Buddycom 利用料の占める比率になります。

従業員別
顧客企業区分



導入したお客様例

大規模な運用に耐えられる設計・品質を始めとし、Enterprise プランで提供しているセキュリティや、管理に最適化された機能をご評価いただき、多数のラージアカウントにご利用いただいております。お客様の業種は卸売業・小売業、運輸業・郵便業を中心に、業種を問わず、幅広いお客様にご導入いただいております。



幅広い業種への導入実績

■：導入実績あり、□：導入実績なし

農業、林業	漁業	鉱業、採石業、砂利採取業
建築業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業
情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業
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
宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業
医療、福祉	複合サービス事業	サービス業
公務		

※日本標準産業分類に基づく業種区分

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**

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

今ある未来の、その先へ。



(株)ツクイ



**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

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

利用シーン

介護施設内のスタッフに導入。
ケアを始める前、終え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。

導入による効果

- 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

導入前の課題

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

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。

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



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

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付かず、対策として台数を増したが、管理が難しくなっていた

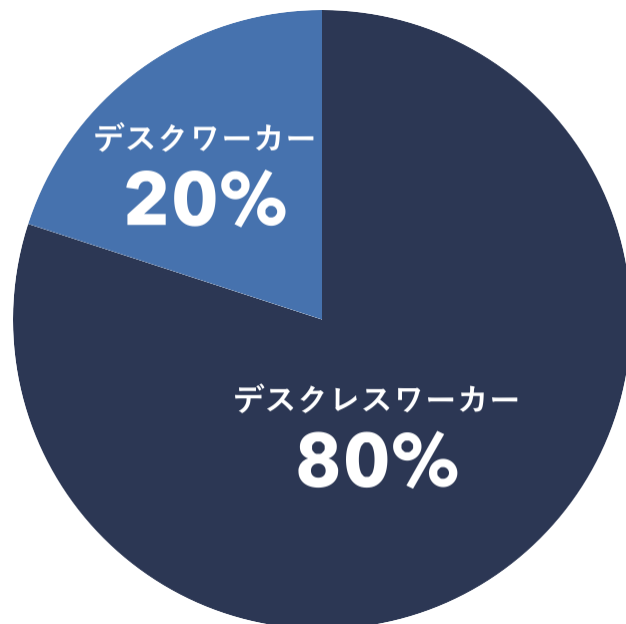
利用シーン

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。

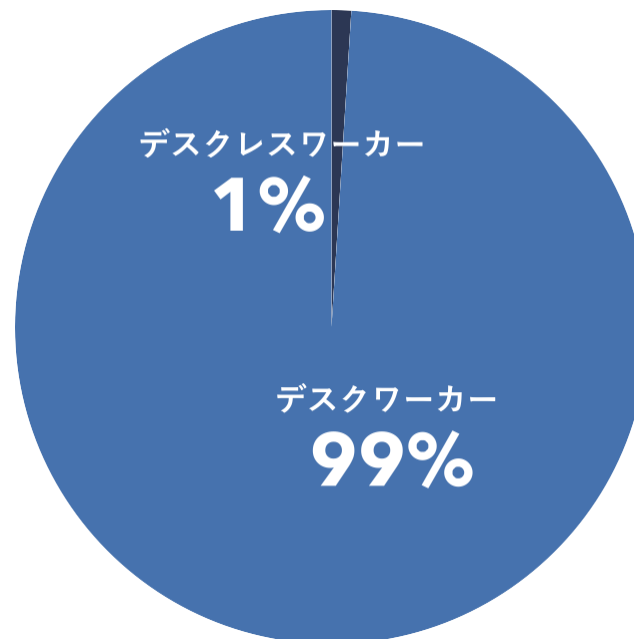
導入による効果

- Buddycom 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

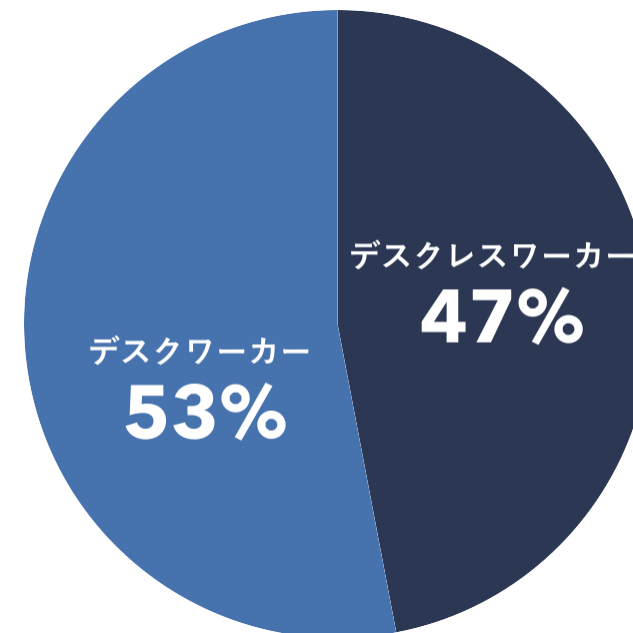
グローバルの労働人口※1



スタートアップへの投資額※2



日本の就業者※3



労働者のうちかなりの比率をデスクレスワーカーが占めるが、
デスクレスワーカー向けのサービス提供はまだまだ不十分

※1 2020年12月15日 Emergence Capital 「The State of Technology for the Deskless Workforce」より当社作成

※2 2018年8月6日 Emergence Capital 「The Rise of the Deskless Workforce」より当社作成

※3 2021年5月28日 総務省統計局 「令和2年 労働力調査年報」より当社作成

Buddycom のシェアはまだまだごくわずかですが、
当社のミッション「世界中の人々を美しくつなげる」の実現へ向けて、邁進してまいります。

デスクレスワーカー人口



Buddycom の課金体系

グローバルの
潜在市場規模

約 **13.9 兆円**※

国内の
潜在市場規模

約**1,500億円**※

BuddycomのARR

299百万円

※ 当社サービス「Buddycom」が全ての潜在顧客、デスクレスワーカーに導入された場合の、顧客による年間支出総金額。金額は2021年8月に当社が試算したもの。
(デスクレスワーカー人口 × 1ID当たりの平均年間課金額)
国内のデスクレスワーカー人口は2021年5月28日 総務省統計局「令和2年 労働力調査年報」より当社算出。
グローバルのデスクレスワーカー人口は2020年11月 ILO「Population and labour force『Labour force by sex and age』」より当社算出。

Buddycom はデスクレス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。
そんな Buddycom だからこそ、デスクレスワーカーが
求めていることへ真摯に向き合っております。

デスクレスワーカーがコミュニケーションにおいて重要視していること

かんたん

国籍、人種、
年齢に関わらず、
誰でも使える

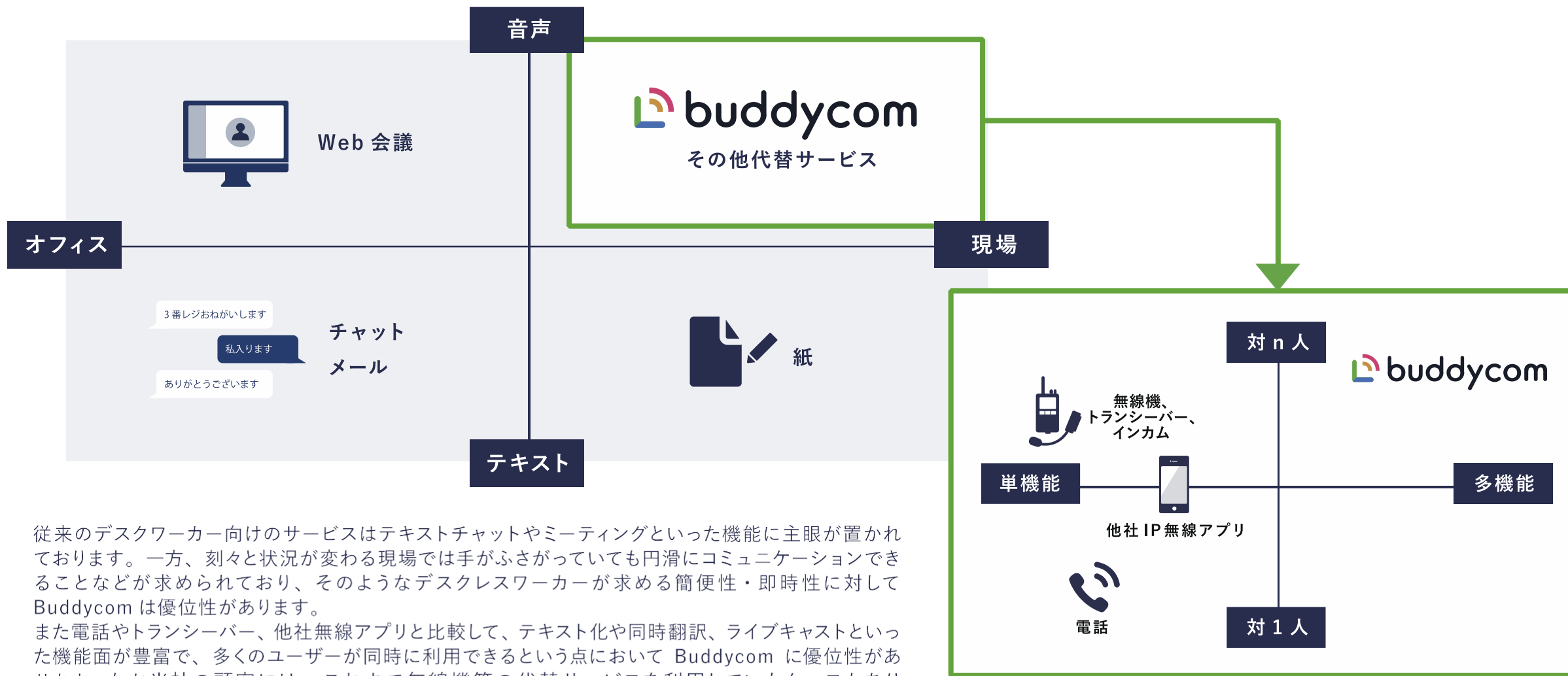
間違わない

操作ミスや想定外の
動きが起こらない

速い

刻々と変わる
状況に対応した
情報共有のスピード





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、そのようなデスクレス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。

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。

音声通話



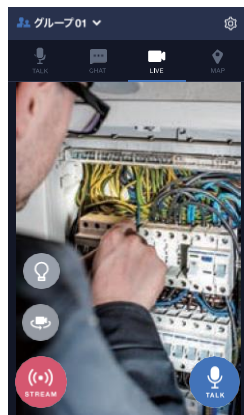
● 機能

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し、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。

ライブキャスト



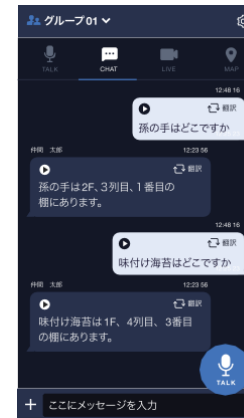
● 機能

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。映像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。

チャット



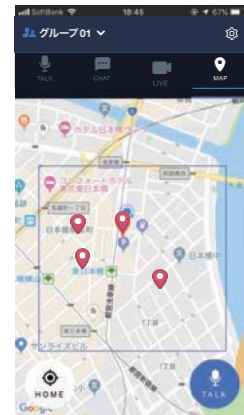
● 機能

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。

MAP 通話



● 機能

ユーザーの位置情報の確認、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。

エンドツーエンド暗号化(E2EE)



● 機能

1つのデバイス（たとえばスマートフォンや PC）でメッセージを暗号化し、送信先のデバイスでしか復号できないようにする技術。音声・チャット・映像・位置情報の E2EE 対応を実現しております。

● メリット

万が一、通信やサーバーでの傍受がされても、解読できないため、機密性の高い現場でも安心して利用することができます。

企業間通信



● 機能

契約が異なる企業のユーザー同士でも、1つのグループを作成し、グループコミュニケーションが図れる独自サービスです。

● メリット

同じ現場で働いている別会社、現場と本社でのコミュニケーションができます。また予実管理の都合上、部署ごとに分けて契約を行った場合でも、異なる契約ユーザー同士でコミュニケーションができます。

ディザスタリカバリー対応



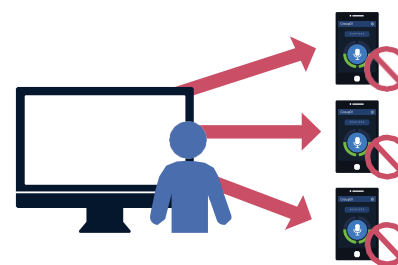
● 機能

サーバーは日本だけではなく、アジア、ヨーロッパ、北米の 4 リージョンの構成で同時稼働しております。障害発生時は自動で切り替え、24 時間 365 日のサービス提供を確実なものとしております。

● メリット

災害などの発生時にも利用することができるため、ミッションクリティカルな現場でも利用することができます。

アプリ設定の一括管理・機能制限



● 機能

管理コンソールでスマホアプリの設定や機能を一括管理できます。ユーザーの予期せぬ操作、設定変更も防止できます。

● メリット

たくさんのユーザー数でも、簡単な管理を可能とし、社内統制の徹底ができます。

現場ニーズに合わせて、様々なアクセサリの仕入・販売を行っております

	屋内向け	屋外向け	その他
有線			 <p>車載充電ホルダー</p>
無線			 <p>ウェアラブルカメラ スマートグラス スマートボタン</p>

ベーシックな屋内向けの有線イヤホンマイクを始めとし、製造・建設業では防水・防塵、ノイズキャンセラーが備わった屋外向けの無線スピーカーマイク、ハンズフリーでLivecast（映像配信）機能を使いたい現場ではスマートグラスと言ったように、様々な現場のニーズに合わせて、多種多様なアクセサリを取り扱っております。

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。