



2022年8月期 第3四半期
決算説明資料

株式会社サイエンスアーツ
2022年7月15日

I N D E X

1. サマリー
2. 業績ハイライト
3. ビジネスハイライト
4. 参考資料

◆ 売上高: 前年同期比88.7%増

- ✓ Buddycom利用料は57.1%増、アクセサリーは163.4%増
- ✓ ARR※は374百万円、53.5%増

◆ 通期計画進捗率: 82.1%

- ✓ 2Qに公開した修正計画通り進捗
- ✓ 営業利益は第3四半期累計期間において黒字を計上
- ✓ 計画に変更はございません

※ 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。

単位：百万円

	FY2022 3Q累計	FY2021 3Q累計	前年 同期比	FY2022 修正計画	進捗率
売上高	452	240	+88.7%	551	82.1%
Buddycom利用料	241	153	+57.1%	338	71.4%
アクセサリー	206	78	+163.4%	207	99.3%
その他	5	7	-34.7%	5	94.2%
売上原価	146	63	+131.3%	160	90.8%
売上総利益	306	176	+73.5%	390	78.6%
	67.8%	73.7%	-5.9pt	70.8%	-3.1pt
販管費	302	286	+5.4%	450	67.0%
営業利益又は営業損失	4	-109	—	-60	—
	1.1%	-45.7%	+46.8pt	-10.9%	+12.0pt
経常利益又は経常損失	3	-107	—	-64	—
四半期純利益又は 四半期純損失	1	-107	—	-64	—

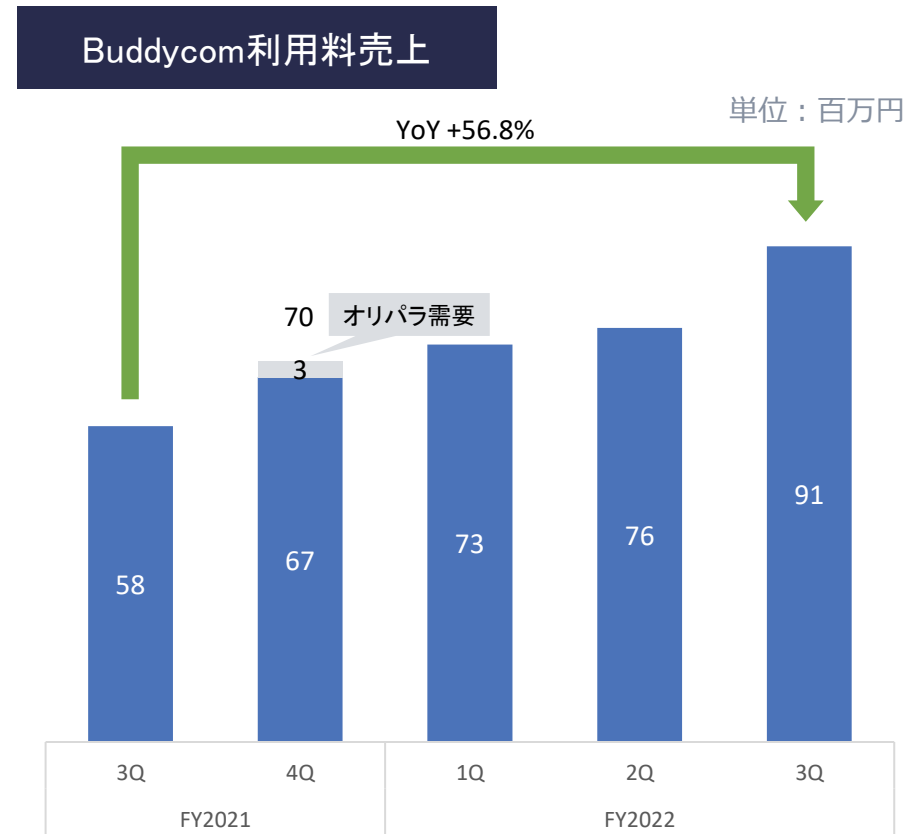
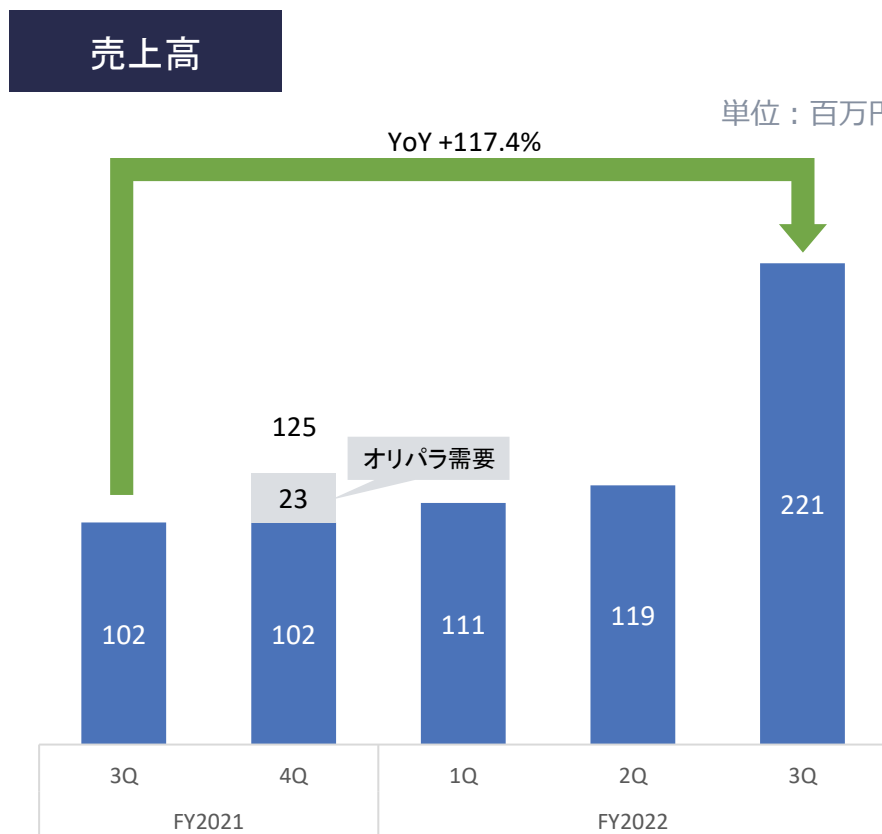
売上高

- ・新規顧客獲得が順調に推移。
 - ・アクセサリー購入率の向上、および既存顧客の買い替え需要による伸長。
- 売上高は前年同期比212百万円(YoY+88.7%)増加。

販管費

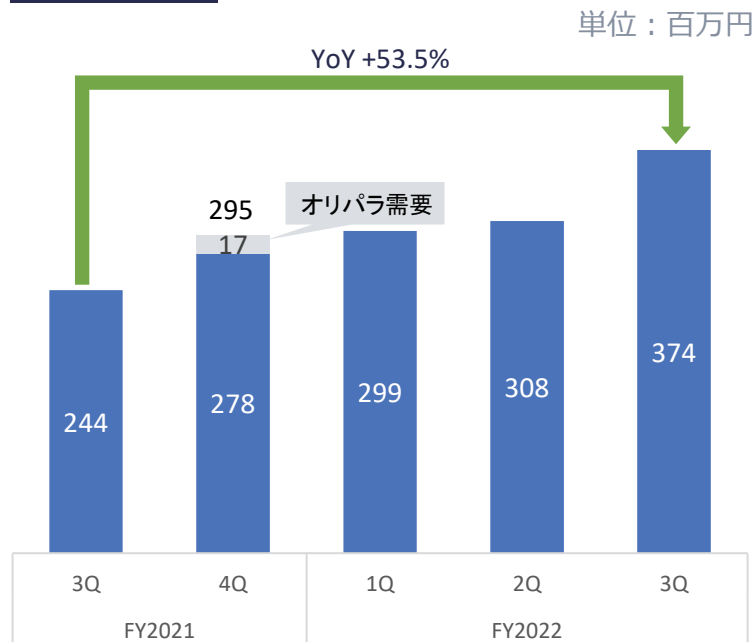
- ・前期実施したCMのような大型のマーケティング活動を実施しなかったため、広告宣伝費が60百万円減少。
 - ・人員増加に伴い、人件費が27百万円増加。
 - ・マザーズへの株式上場費用として9百万円増加。
 - ・その他営業活動に伴う費用、および増床に伴う費用等が38百万円増加。
- 販管費は前年同期比15百万円(YoY+5.4%)増加。

FY2022 3Qでの売上高は221百万円と前年同四半期比119百万円(YoY+117.4%)増加しました。
 うちBuddycom利用料売上は前年同四半期33百万円(YoY+56.8%)増加、
 アクセサリー売上は前年同四半期比89百万円(YoY+225.9%)増加しました。

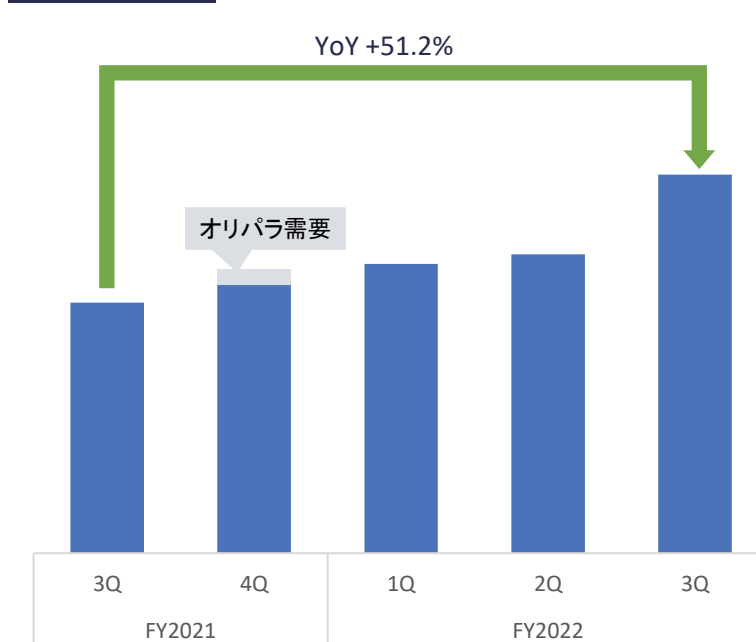


ARRは374百万円と前四半期対比+21.6%増加、前年同四半期対比+53.5%増加しました。
 新規顧客のID獲得が寄与し、各種KPIは計画通り進捗しております。
 ID単価は、オリパラ需要などにより一時的上昇しましたが、
 大口受注に伴うボリュームディスカウントによって、前年同四半期の水準に戻っております。

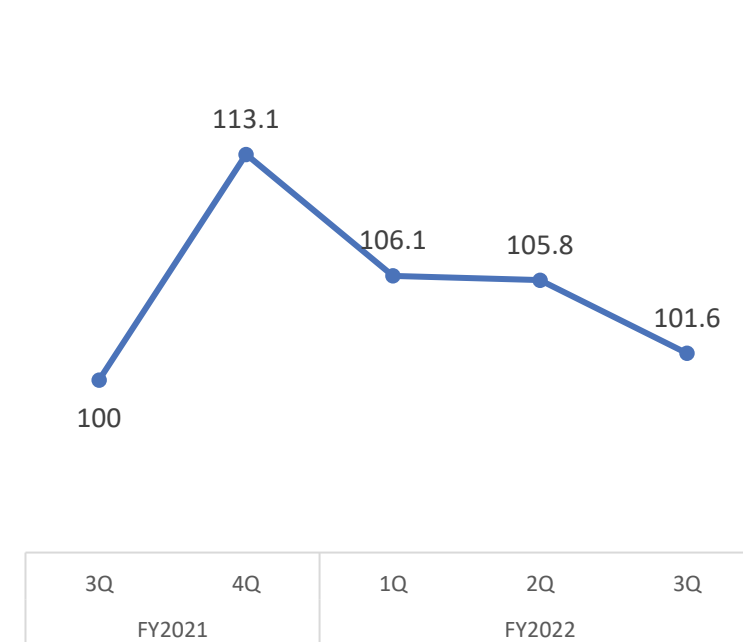
ARR



ID数

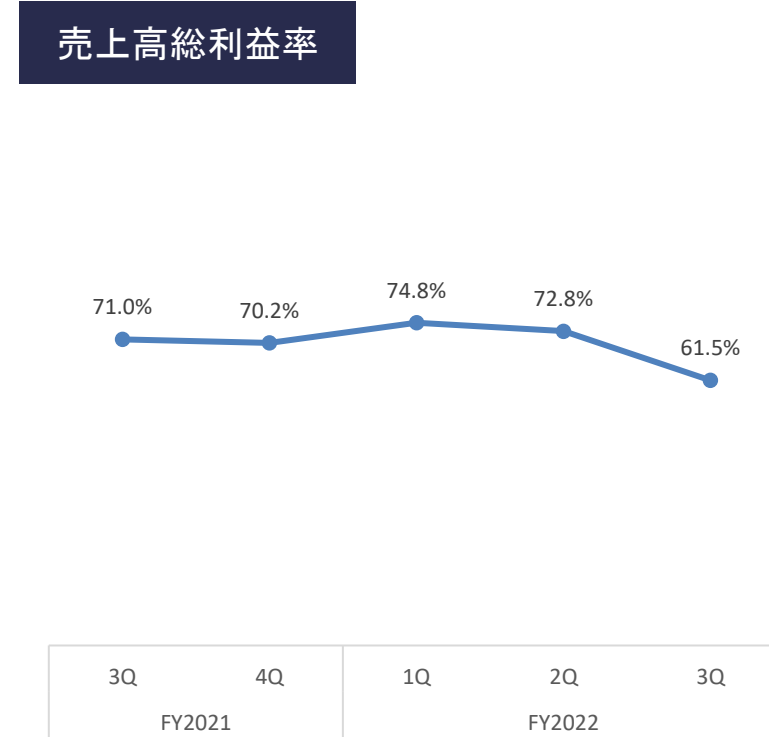
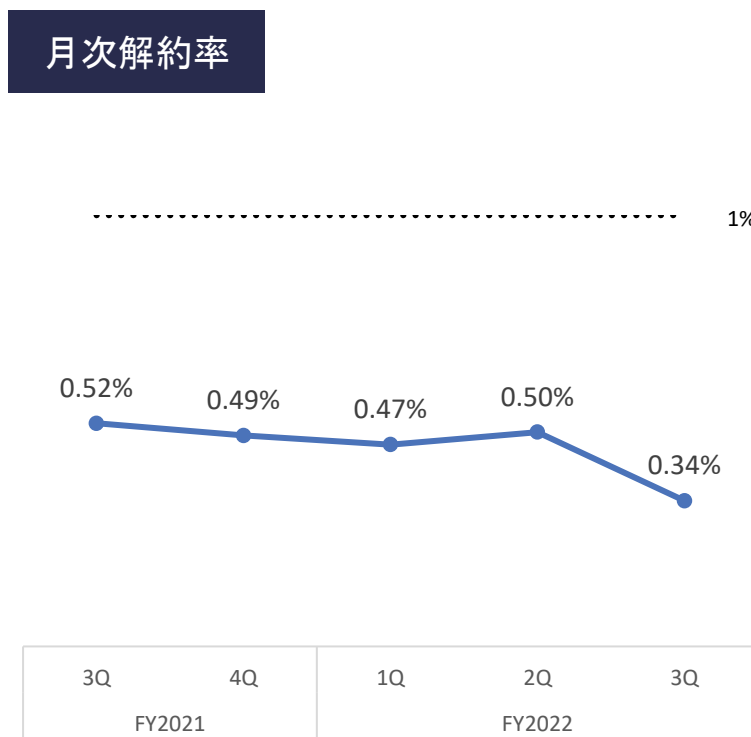


ID単価^{※2}



※2 FY2021 3Q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、契約社数は順調に推移しております。
 月次解約率はコロナ禍の影響が前期より軽減され、減少しました。
 売上総利益率はアクセサリー売上の構成比が増加したことにより減少しました。



※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 3Q	FY2021	前期末 対比
流動資産	740	323	+128.8%
現金及び預金	620	260	+138.2%
固定資産	54	27	+99.0%
資産合計	795	351	+126.5%
流動負債	206	112	+82.8%
固定負債	27	4	+455.8%
負債合計	233	117	+98.3%
純資産合計	561	233	+140.7%
自己資本比率	70.6%	66.4%	+4.2pt

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417百万円増加。
- ・本社の増床に伴い、固定資産は27百万円増加。

負債

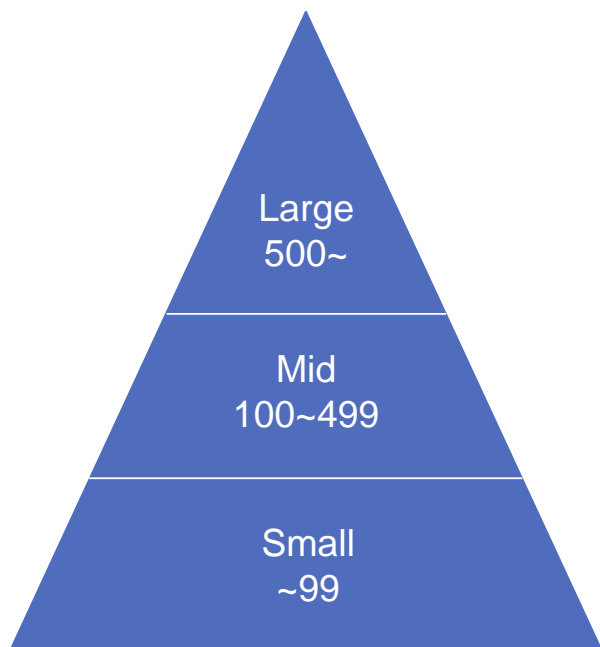
- ・前受収益の増加等により、流動負債は93百万円増加。

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70.6%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。



従業員数別顧客企業区分



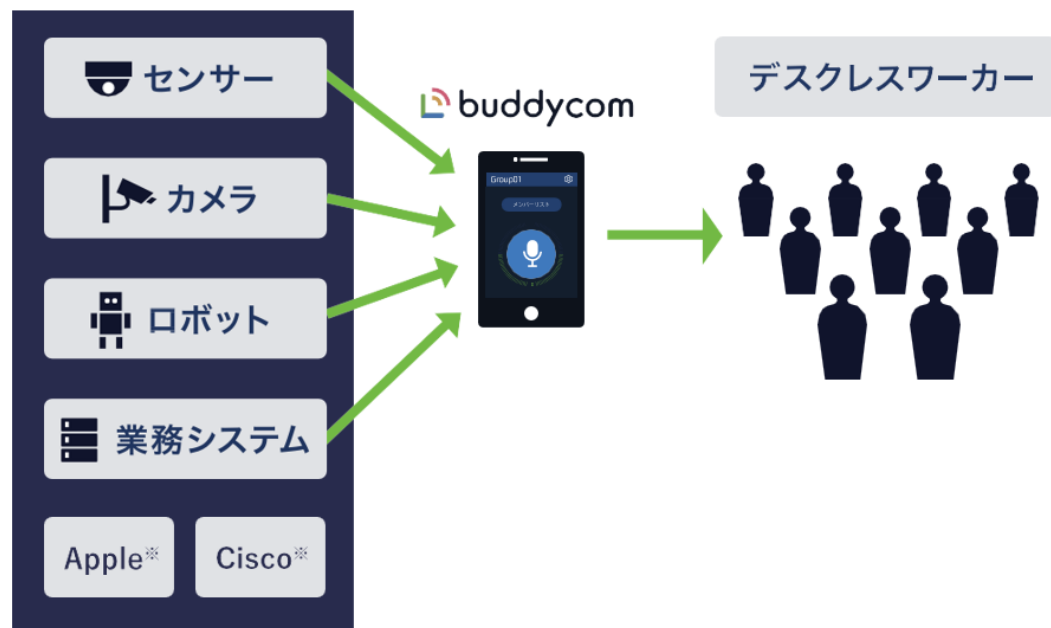
幅広い業種への導入

■：導入実績あり、□：導入実績なし

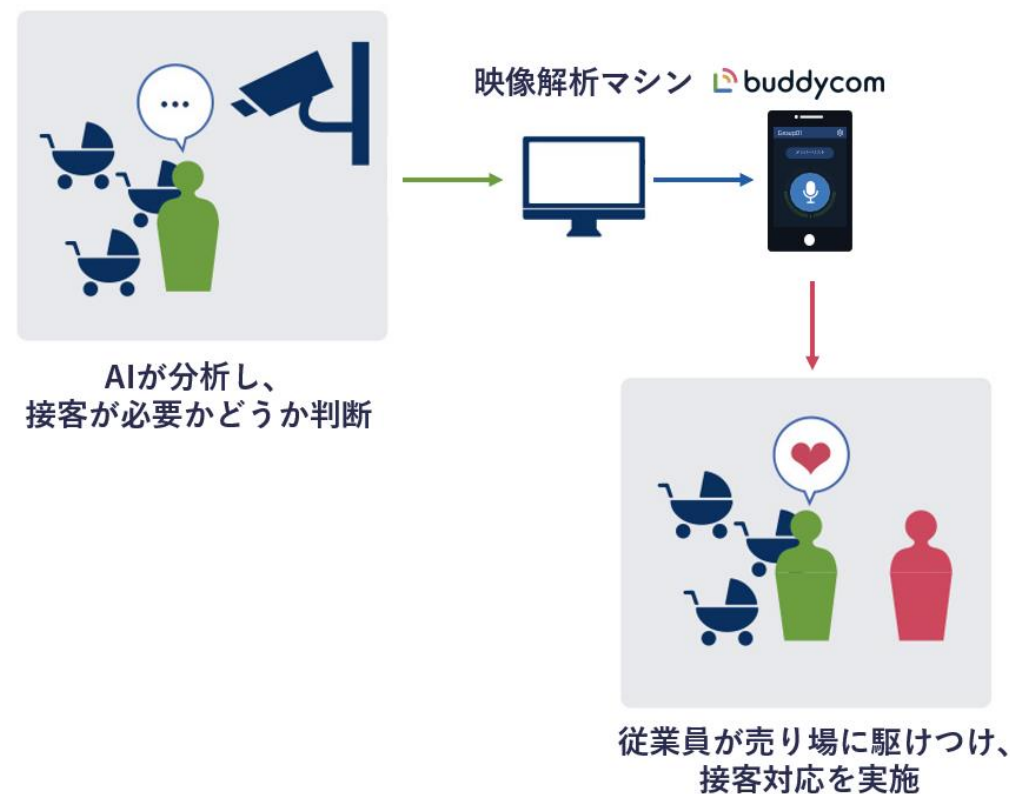
農業、林業	漁業	鉱業、採石業、砂利採取業
建築業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業
情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業
金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	学術研究、専門・技術サービス業
宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業
医療、福祉	複合サービス事業	サービス業
公務	※日本標準産業分類に基づく業種区分	

当社は社員の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まいります。

Buddycom with Things



例) AIカメラ連携



BuddycomのWindowsPC版を正式リリース

コールセンターと店舗スタッフ、指令と運転手など、現場と本社・サポート間におけるコミュニケーションにご利用いただいております。

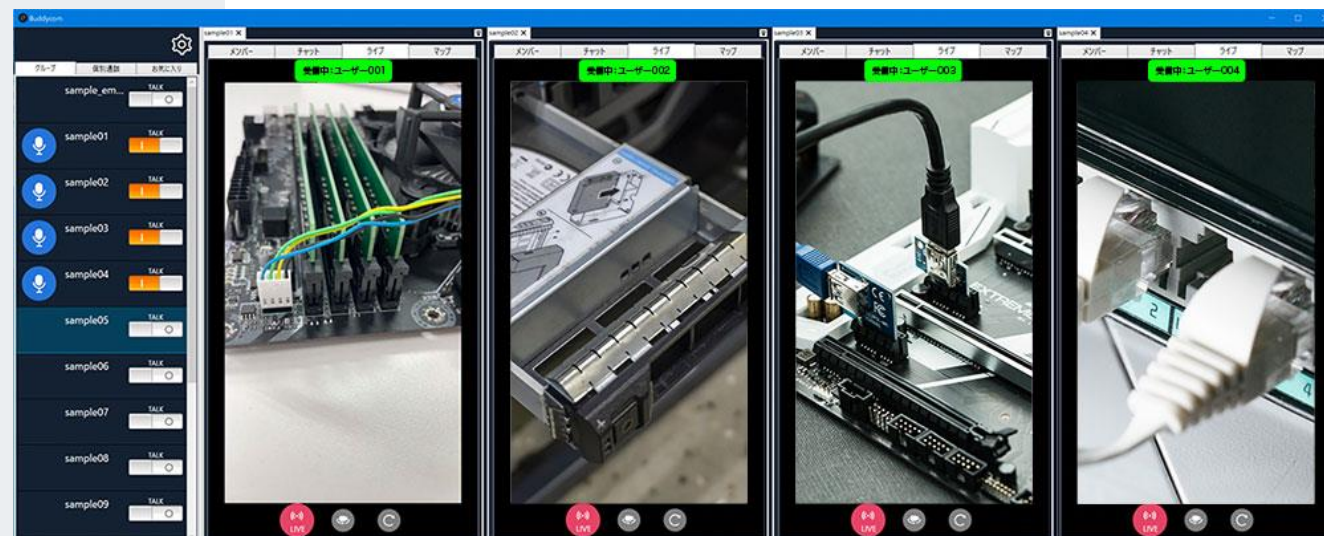
大手小売店での導入事例

導入前の課題

コールセンターで受電し、店舗へ問い合わせ・転送する際に、担当者の呼び出しに時間がかかっていた。

導入の効果

- コールセンターで受電した内容の伝達時間が1/3に短縮。
- お客様の待ち時間を減らすことで、お客様満足度の向上に。
- 音声だけでなく、画像や映像で情報共有ができるため、コミュニケーションがスムーズに。



PTT専用ノイズキャンセル型のマイクを共同開発

アミューズメント施設など騒音環境下でBuddycomを利用するには、クリアな音質、集音性に優れたマイク選定が必要です。この度、双指向性のノイズキャンセル機能がついたマイクを、日本の音響メーカーと共同開発しました。マルハン様などアミューズメント施設などにて既にご利用いただいております。今後も様々な現場でのニーズに対応できるよう、周辺機器のラインナップを拡充してまいります。



【PTT専用ノイズキャンセル型マイク MKI-P5の特徴】

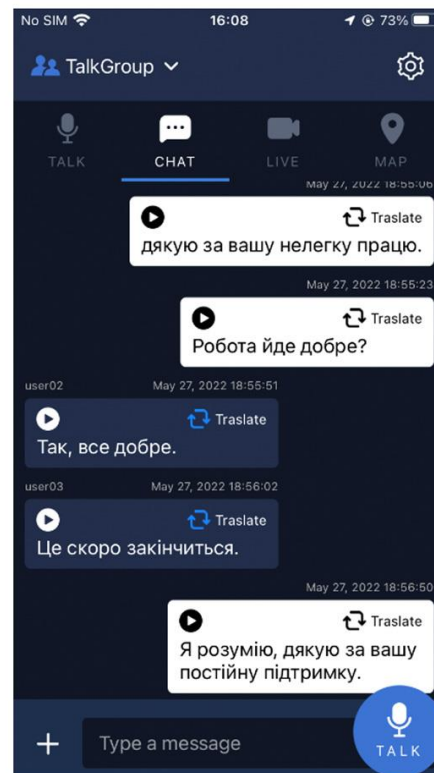
- ・双指向性エレクトレットコンデンサマイクロフォン採用
- ・騒音下でも口許で話せばクリアな通話
- ・日本の音響メーカーとの共同開発
- ・有線のためペアリングの必要がなく、混線のリスクがない



ノジマ、Buddycomの翻訳機能活用でウクライナより避難された方々への就労を支援

当社のセールspartnerである東日本電信電話株式会社 神奈川事業部(以下、NTT東日本)を通じて、横浜市でウクライナ人の受け入れを支援する株式会社ノジマ(以下、ノジマ)からの提案を受け、今回のウクライナ語対応の実現に至りました。

ノジマ、NTT東日本、当社は今後、ウクライナからの避難民の方々に、言語の壁を越えた就労環境の提供を進めてまいります。





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	26名（2022年5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 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。

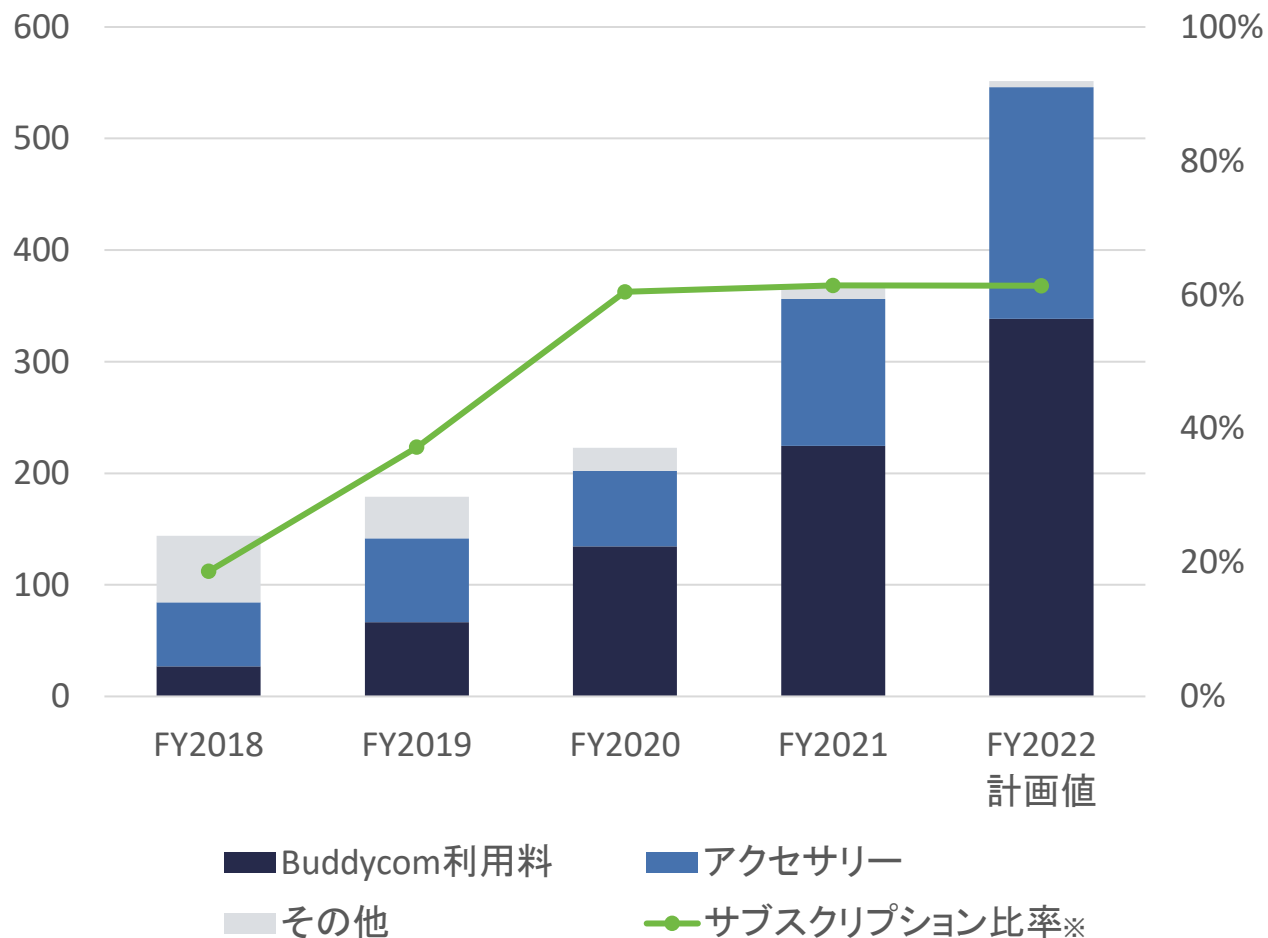
プランについて

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

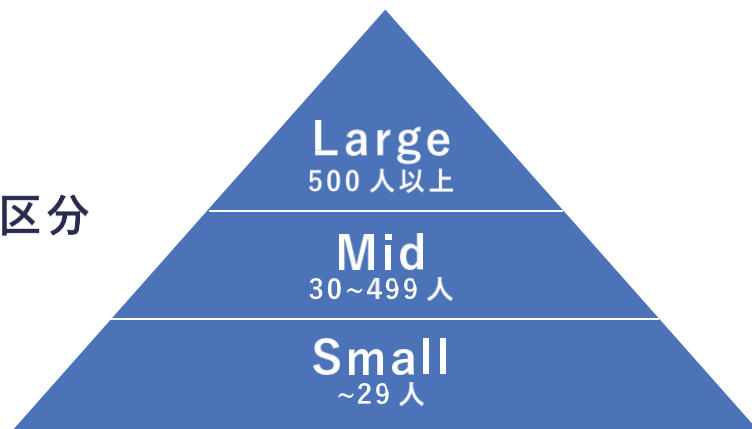
61.3%

(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。



※当社ホームページより転載

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

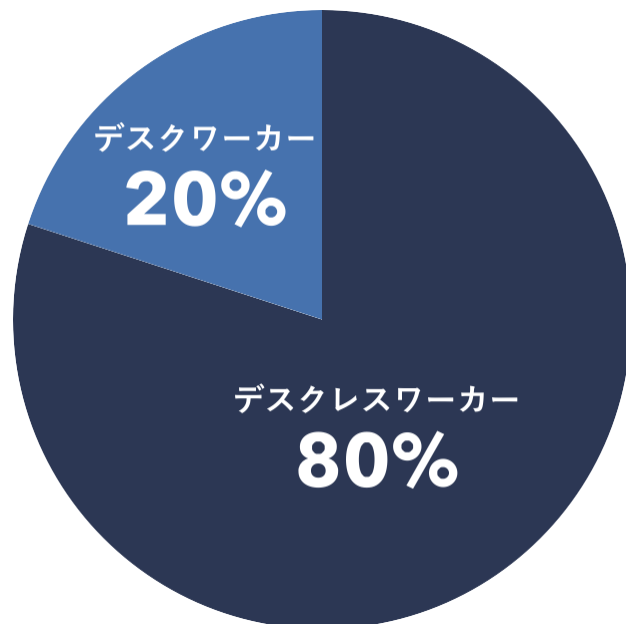
利用シーン

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。

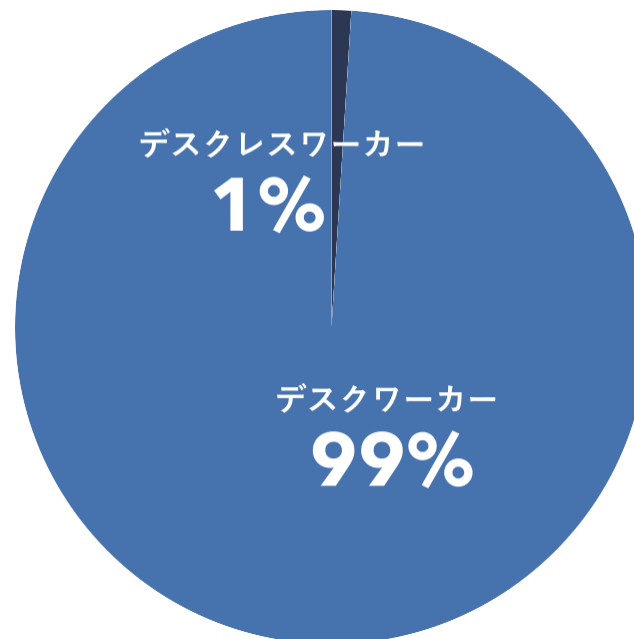
導入による効果

- 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

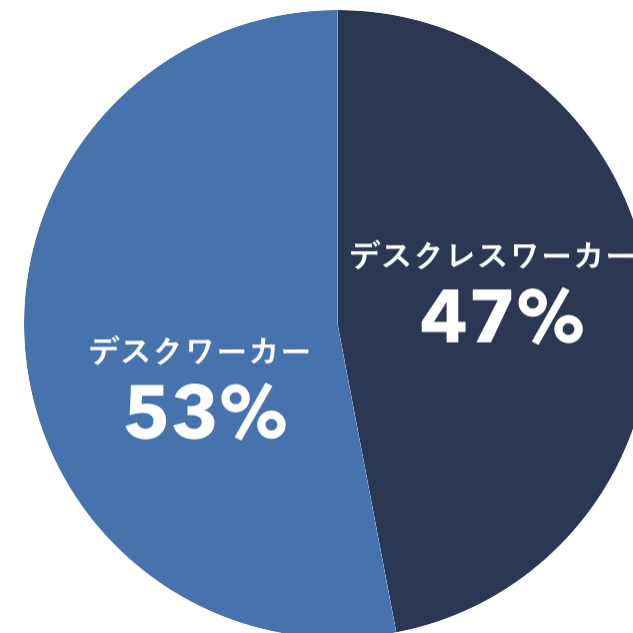
グローバルの労働人口※1



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

374 百万円

(2022年5月時点)

※ 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

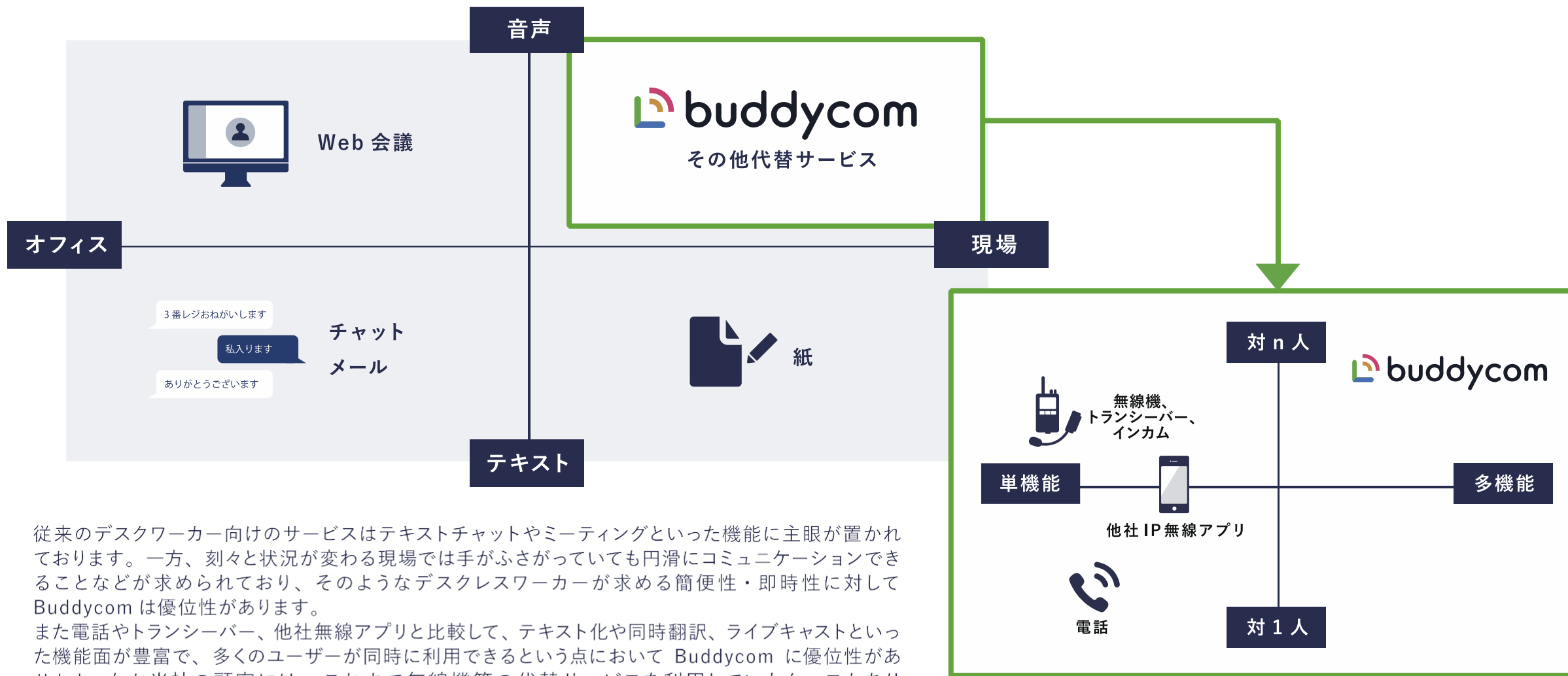
間違わない

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

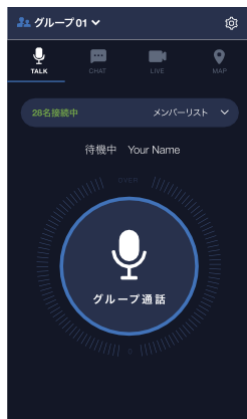




従来のデスクワーカー向けのサービスはテキストチャットやミーティングといった機能に主眼が置かれております。一方、刻々と状況が変わる現場では手がふさがっていても円滑にコミュニケーションできることなどが求められており、そのようなデスクレスワーカーが求める簡便性・即時性に対して Buddycom は優位性があります。

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



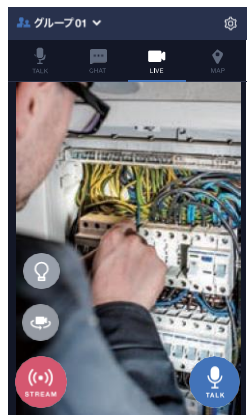
● 機能

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



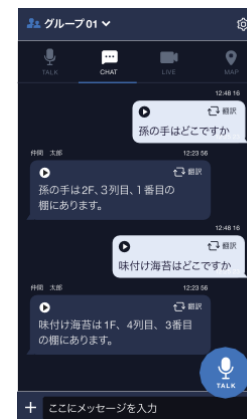
● 機能

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。

テキスト化・翻訳



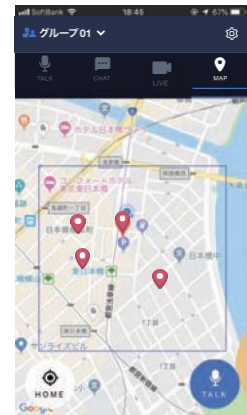
● 機能

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。

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



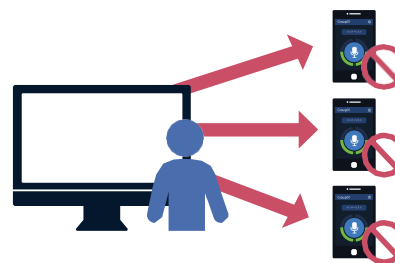
● 機能

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。