



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社サイエンスアーツ
2022年11月28日



Our mission is
to connect people around the world gracefully.

**サイエンスアーツのミッションは、
世界中の人々を美しくつなげることです。**

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	29名 (2022年8月末現在)
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。

— 創業までの経緯を教えてください。

もともと僕は日立で、主に銀行や証券会社で利用される、OLTP(オンライントランザクションシステム)の設計・開発を行っていました。この会社をつくったのは、自分でソフトウェアをつくりたかったからです。ただ、なかなか資金的な余裕がなかったため、Buddycomを開発する前は他の事業をやっていました。

— Buddycomを開発した背景と、開発時に考えていたことを教えてください。

Buddycomの開発のきっかけは、私の父はパソコンが非常に得意で、ITが強かったのですが、スマホを使ったときに、メールを打つのに結構苦労していたことです。それがヒントで、誰でも簡単にコミュニケーションができるようなツールがあったらいいというのが、Buddycomの開発の背景にあり、ビジョンの「世界中の人々を美しくつなげる」につながっています。

Buddycomの開発においては、外部スペックとして誰でも・間違わずに・簡単に操作ができ、確実に情報伝達することを重視しました。内部スペックでは、高性能でスケーラブルなスループットにも耐えられる性能を追求しました。これには日立で培ったOLTPの見識を活かし、数万人規模で同時利用しても、少ないサーバー台数で高速に、かつ排他制御を少なく・小さく設計しました。

- 1984年 日立西部ソフトウェア株式会社（現 株式会社日立ソリューションズ）入社
- 1996年 マイクロソフト株式会社（現 日本マイクロソフト株式会社）入社
- 2001年 株式会社インスパイア 取締役就任
- 2002年 日本駐車場開発株式会社 監査役就任
- 2003年 株式会社シアンス・アール（現 株式会社サイエンスアーツ）設立
代表取締役社長（現任）
- 2004年 日本駐車場開発株式会社 取締役就任



代表取締役社長 平岡秀一

Buddycomリリース※1
2015年9月

ARR※2
440百万円

契約社数※3
593社

従業員数※3
29名

ARR CAGR※4
66.3%

月次解約率※5
0.34%

エンジニア比率※3
41.4%

サブスクリプション
 売上高比率※6
52.5%

NRR※7
130.1%

※1 リリース時のサービス名は「Aldio」になります。
 ※2 Annual Recurring Revenueのこと。
 2022年8月のBuddycom利用料売上を12倍して算出。
 ※3 2022年8月末時点

※4 Compound Average Growth Rateのこと。2019年8月末から
 2022年8月末の3年間におけるARRの平均成長率。
 ※5 ID数の月次解約率。2022年8月期における
 「当月の解約ID数÷前月の契約IDの総数」の月平均値。

※6 2022年8月期のサブスクリプション売上高（顧客から解約意思を示されない
 限り継続する自動更新から毎月得られる収益）を全売上高で除した比率
 ※7 Net Revenue Retentionのこと。既存顧客の売上継続率。「前年度の顧客の
 当月のMRR÷前年度の顧客の同月のMRR」。2021年8月末時点の既存顧客
 から得た2022年8月末のMRR÷2021年8月末のMRRで算出。



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当たり)	660円/月	1,100円/月	1,650円/月	2,200円/月
月契約(ID当たり)	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。



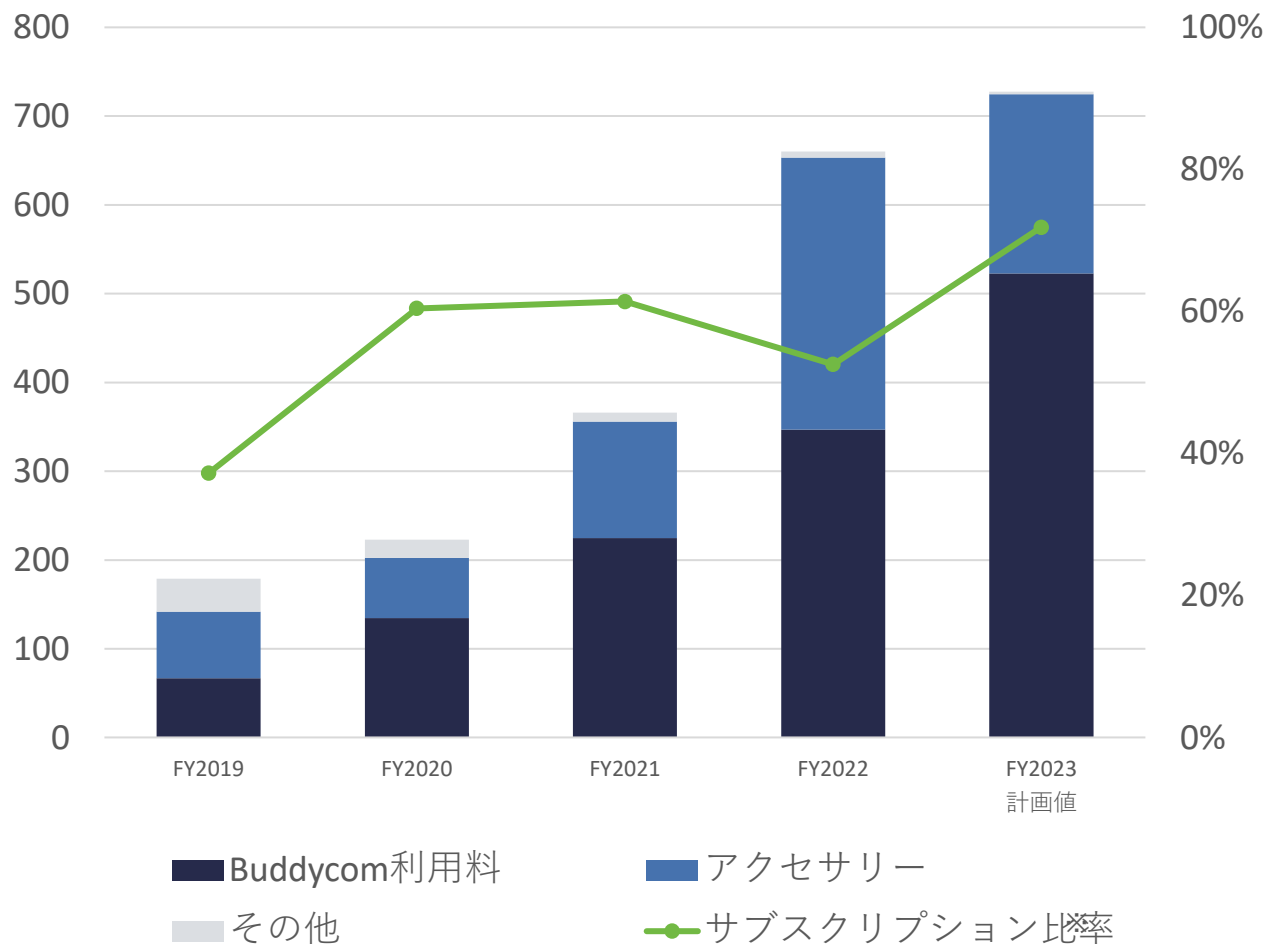
Buddycomは直接販売のほか、ソフトバンク(株)を始めとしたセールスパートナーを通じた販売を行っております。対応する原価としては、サポート対応コスト、及びクラウドサーバー代などがあります。

Buddycomと合わせてイヤホンマイク等のアクセサリを販売しており、単発での売上があります。対応原価としては、アクセサリの仕入などがあります。

またBuddycomをお客様へ提供するにあたり、APIによる他社サービスとの連携を行った上で提供することがあります。他社サービスの相手先をエコパートナーと呼び、このエコパートナーと連携して商品開発や事業活動に取り組み、相互作用しながら共存共栄する仕組みをパートナーエコシステムと呼びます。なおエコパートナーとは基本的に特別な契約等を締結することではなく、金銭の授受はありません。

※Application Programming Interface。ソフトウェアからOSの機能を利用するための仕様またはインターフェースのこと。

単位：百万円



サブスクリプション売上比率

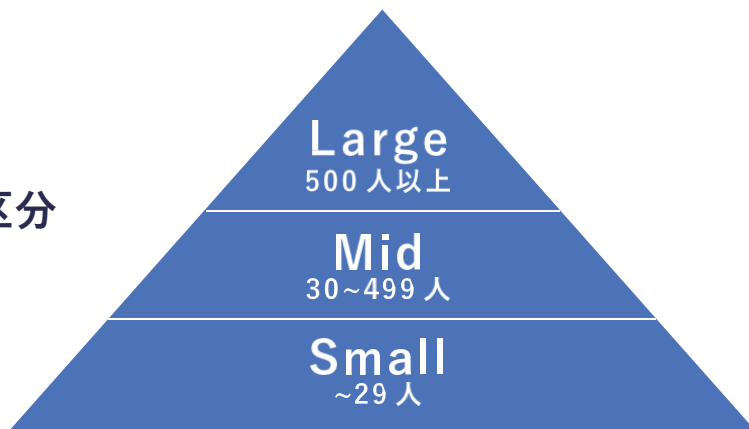
52.5%

(2022年8月期)

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、売上高全体に対する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



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

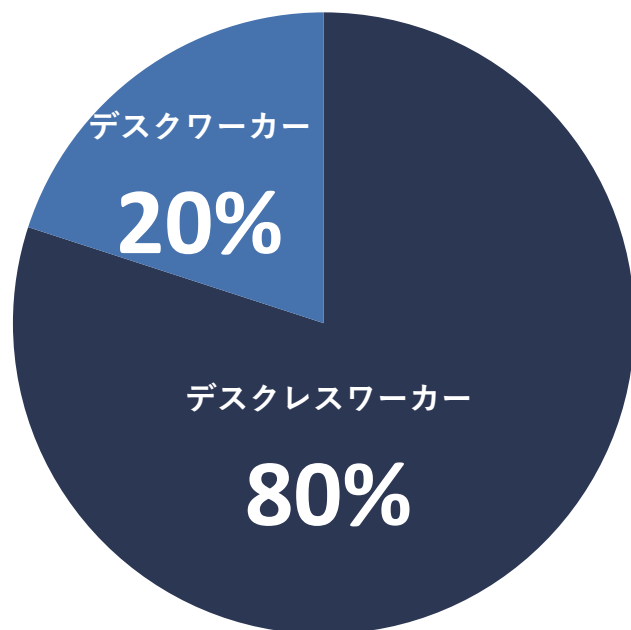
■：導入実績あり、□：導入実績なし

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		

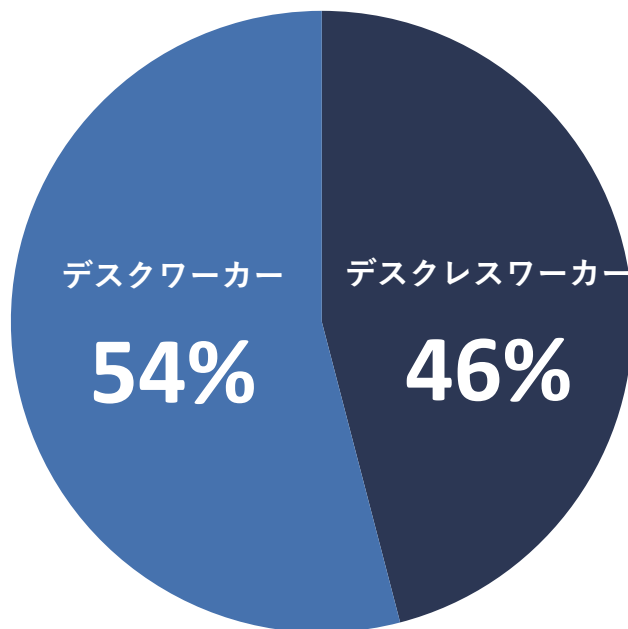
※日本標準産業分類に基づく業種区分

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

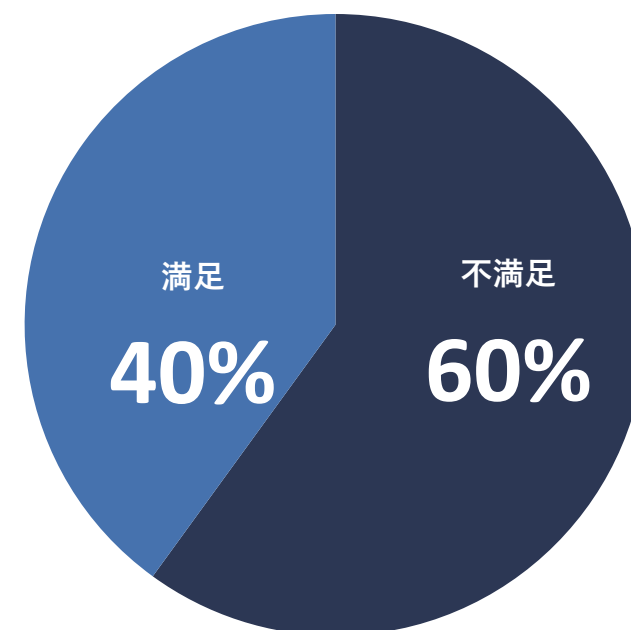
グローバルの労働人口※1



日本の就業人口※2



テクノロジーへの満足度※1



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

※2 2022年5月 総務省統計局 「令和3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 **13.1兆円**※

国内の潜在市場規模

約 **1,400億円**※

Buddycom の ARR

440百万円

(2022年8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2022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2022年5月 総務省統計局 「令和3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

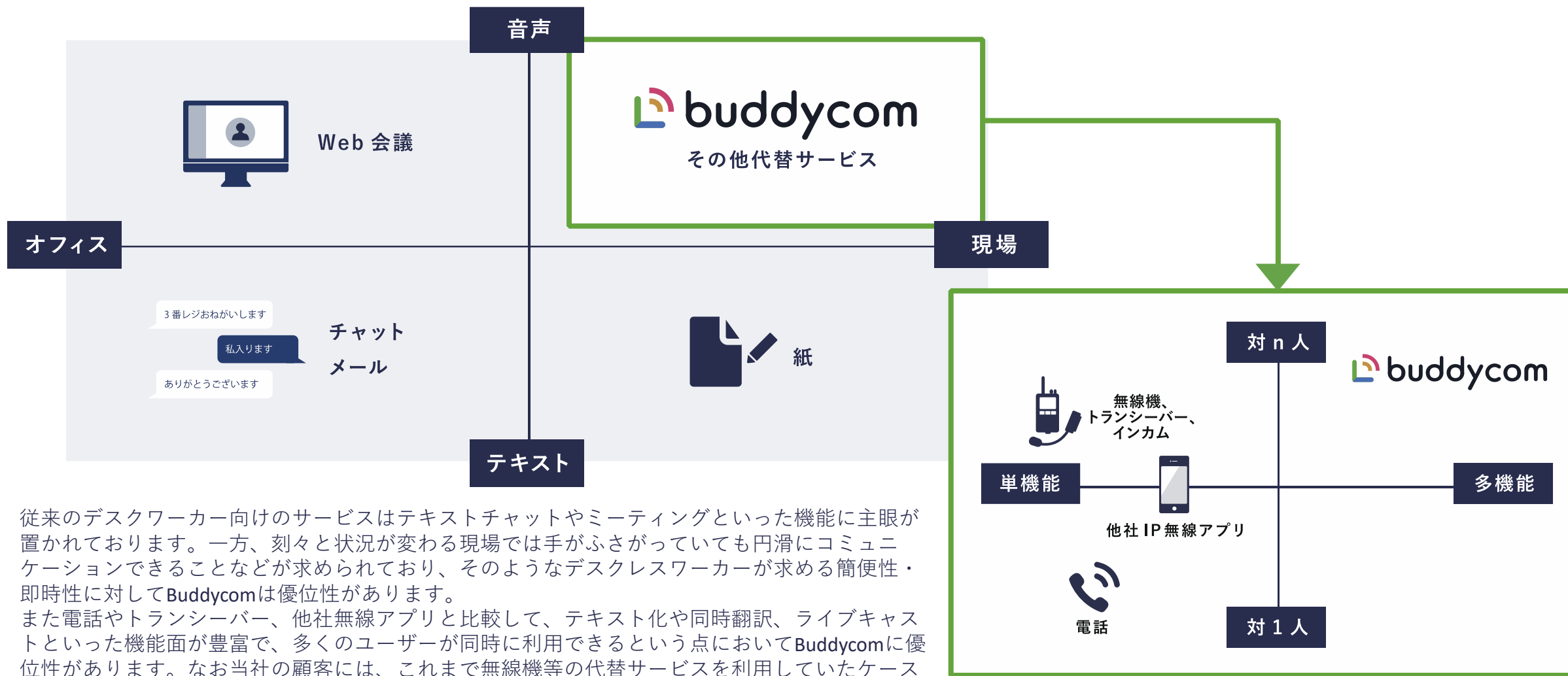
間違わない

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面が豊富で、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



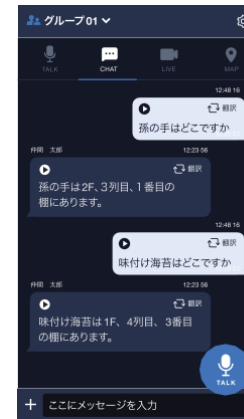
・機能

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。

テキスト化・翻訳



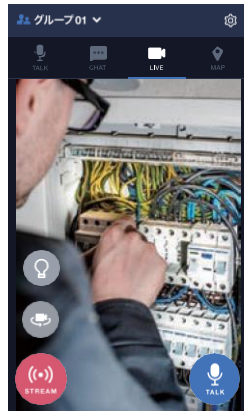
・機能

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

聞き逃したことをあと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。

ライブキャスト



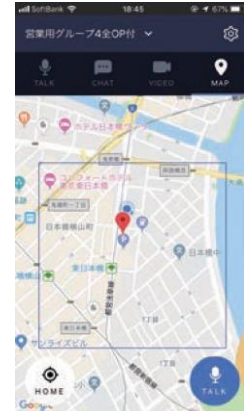
・機能

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。

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)



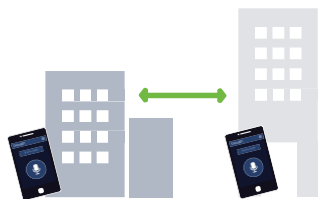
・機能

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、解読ができないため、気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



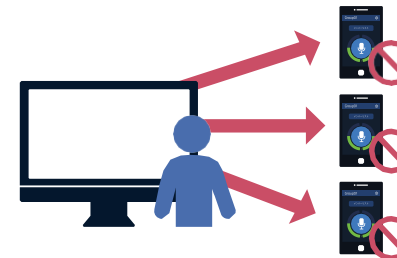
・機能

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。

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

現場ニーズに合わせて、様々なアクセサリーの仕入・販売を行っております

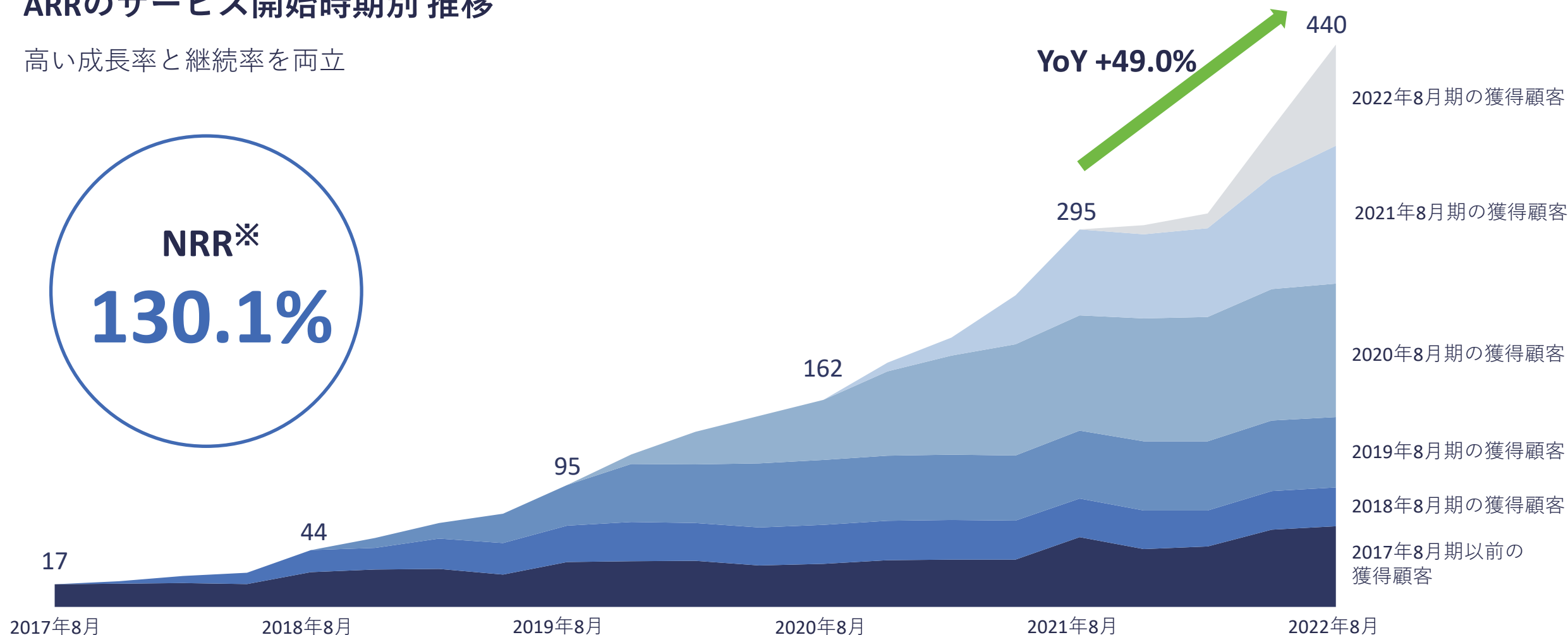
	屋内向け	屋外向け	その他
有線			<p>車載充電ホルダー</p>
無線			<p>ウェアラブルカメラ スマートグラス スマートボタン</p>

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いったように、様々な現場のニーズに合わせて、多種多様なアクセサリーを取り扱っております。

ARRのサービス開始時期別推移

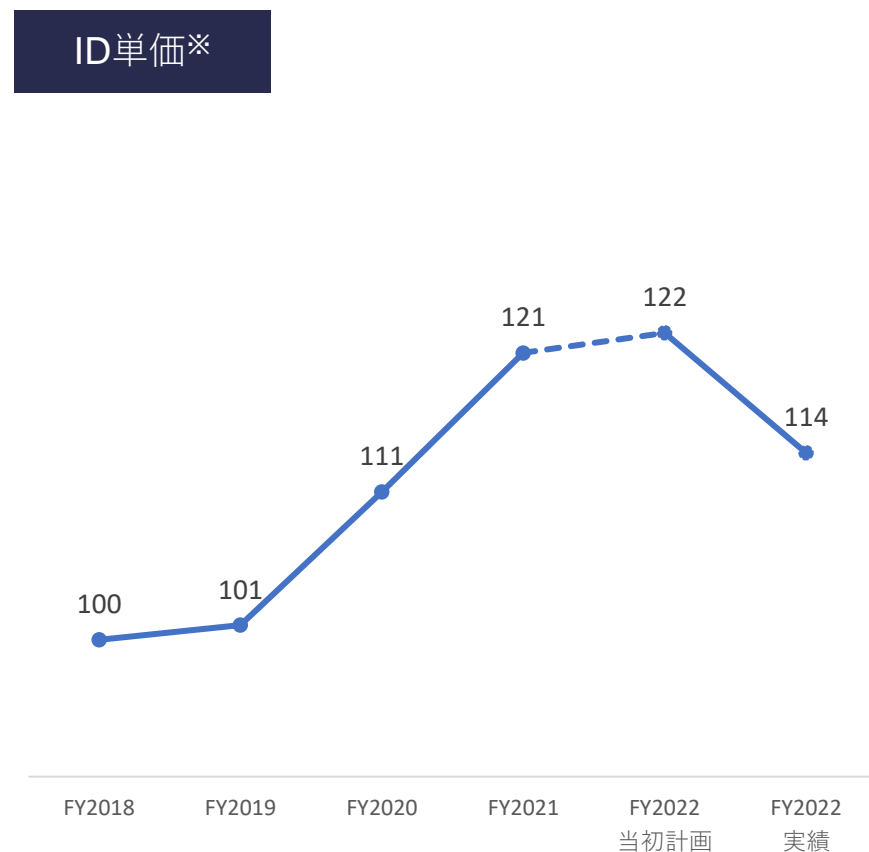
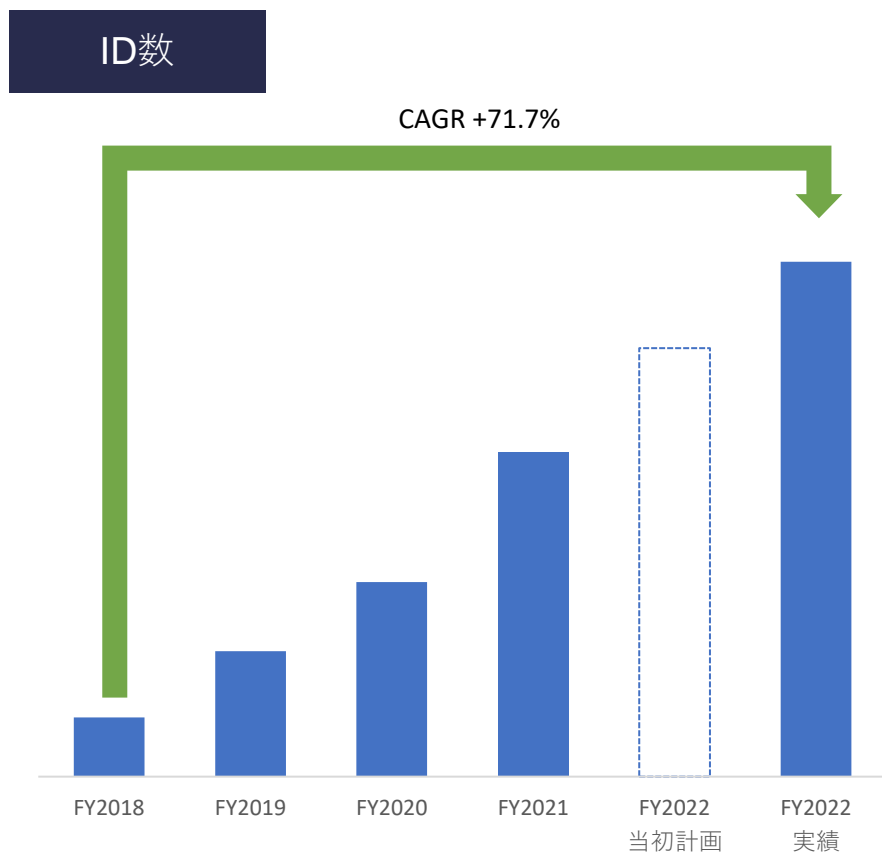
高い成長率と継続率を両立

単位：百万円



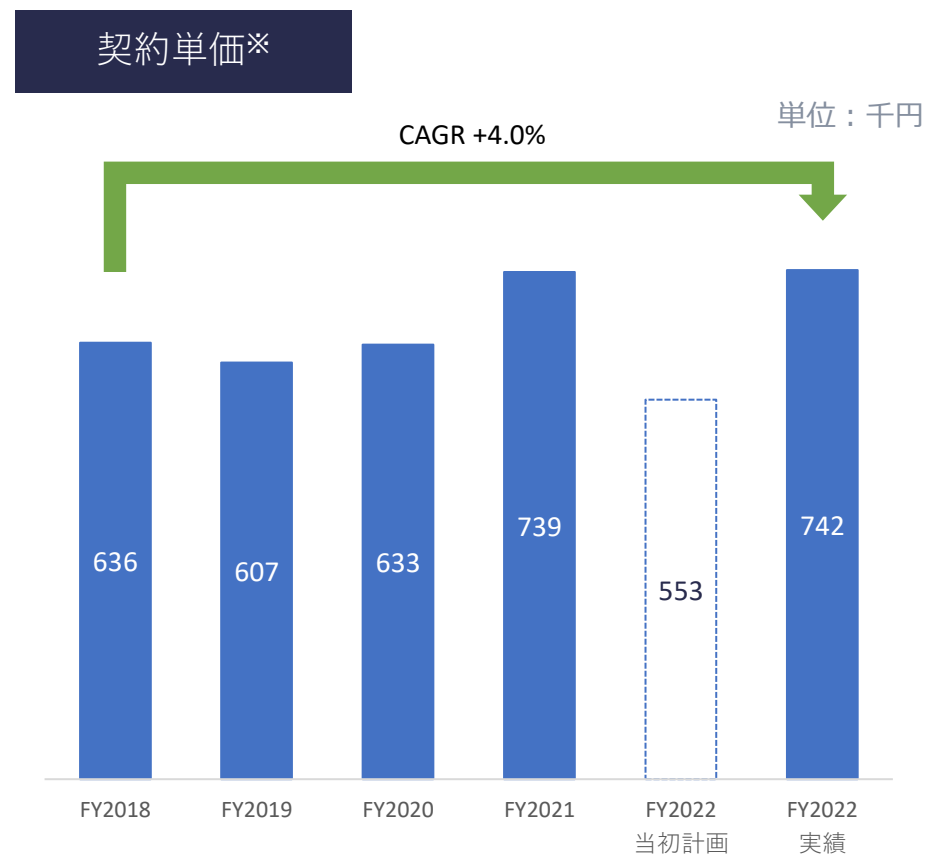
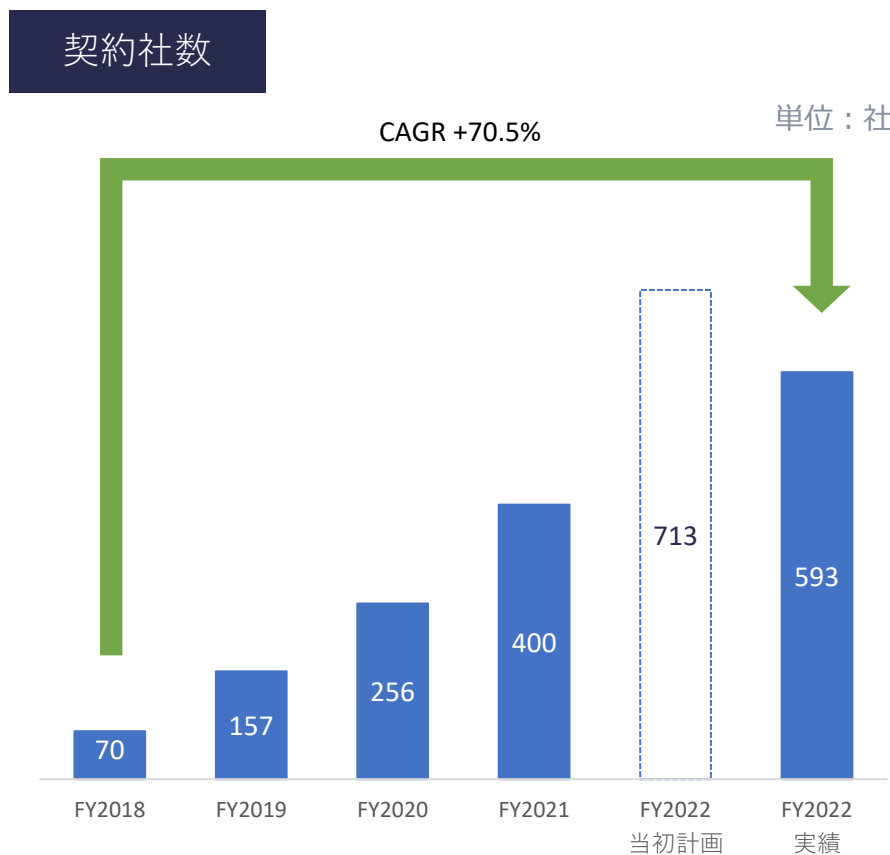
※ Net Revenue Retention。既存顧客の売上継続率。2021年8月末時点の既存顧客から得た2022年8月MRR ÷ 同2021年8月のMRRで算出。

ID数は、新規・既存ともに顧客獲得が順調に進み、概ね計画通り進捗しました。
 ID単価は、高価格帯のプラン提供により継続的に向上しております。FY2021ではオリパラ需要などにより一時的な上昇もありましたが、大口受注に伴うボリュームディスカウントによって、FY2022は減少となりました。



※ FY2018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。

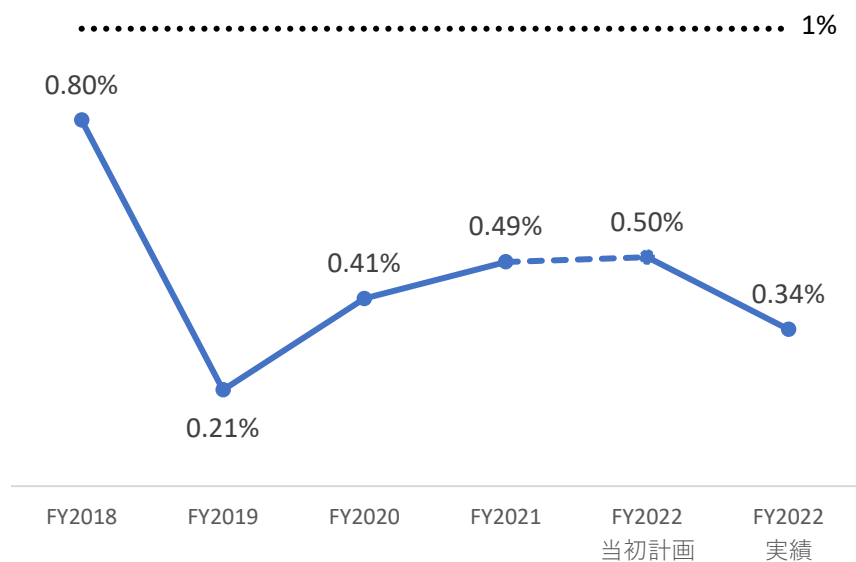
セールspartnerの販売体制及びマーケティングの強化により、契約社数は順調に推移しました。顧客の企業規模構成比は大きく変動はないため、契約単価についても大きな変動はございません。計画差異は、新規顧客獲得のSMB比率が当初計画より少なかったことが要因となります。



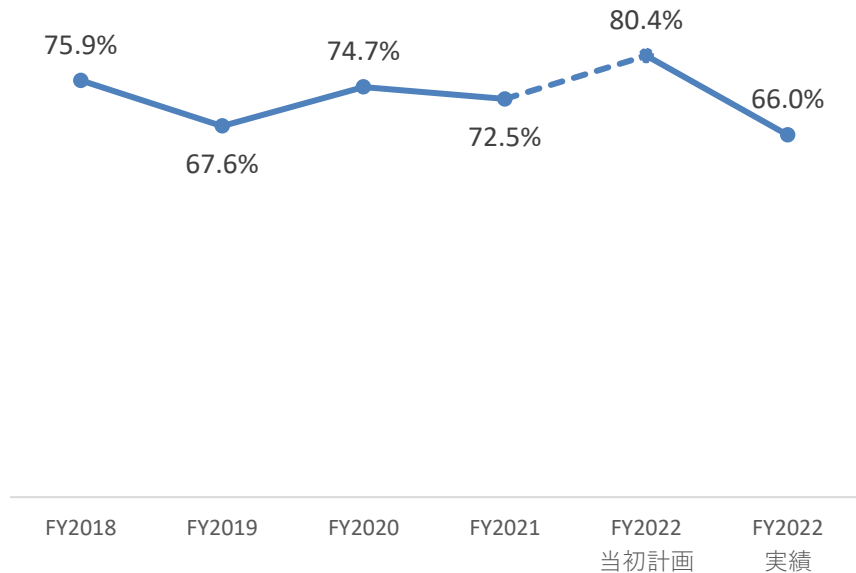
※ 各期末月のARRを契約社数で除して算出。

月次解約率はコロナ禍の影響が前年より軽減され、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。

月次解約率※



売上総利益率



※ 各期の直近12か月における平均月次解約率を表記しております。

PL	FY2021	FY2022	FY2023 計画
売上高	365	659	727
前年比	+64.3%	+80.3%	+10.2%
Buddycom利用料	224	346	522
前年比	+66.9%	+54.3%	+50.7%
アクセサリー	131	306	201
前年比	+94.1%	+133.2%	-34.1%
その他	9	6	3
売上原価	100	224	214
売上総利益	265	435	512
売上総利益率	72.5%	66.0%	70.5%
販管費	362	424	532
前年比	39.5%	+17.0%	+25.6%
営業利益又は 営業損失	-97	11	-19
営業利益率	-26.6%	1.7%	-2.7%
経常利益又は 経常損失	-95	9	-19
当期純利益又は 当期純損失	-95	9	-19

単位：百万円

重要指標	FY2021	FY2022	FY2023 計画
ARR(百万円)	295	440	601
前年比	+82.3%	+49.0%	+36.6%
従業員数(人)	22	29	42
前年比	+29.4%	+31.8%	+44.8%

FY2022の振り返り

重要指標

- ・ARRは計画値394百万円に対して、大口受注が進んだ結果、大きく上振れて着地しました。
- ・採用人数について、計画時よりも入社時期は後ろ倒しとなりましたが、FY2022の目標人数は達成しました。

売上高

- ・Buddycom利用料は新規と既存顧客ともに順調に推移しました。
- ・アクセサリーは購入率の向上、及び既存顧客の買い替え需要により大幅に増収しました。

販管費

- ・人員の増加に伴い、人件費が34百万円増加しました。

FY2023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601百万円を見込んでおります。
- ・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13名増の42名を計画しております。

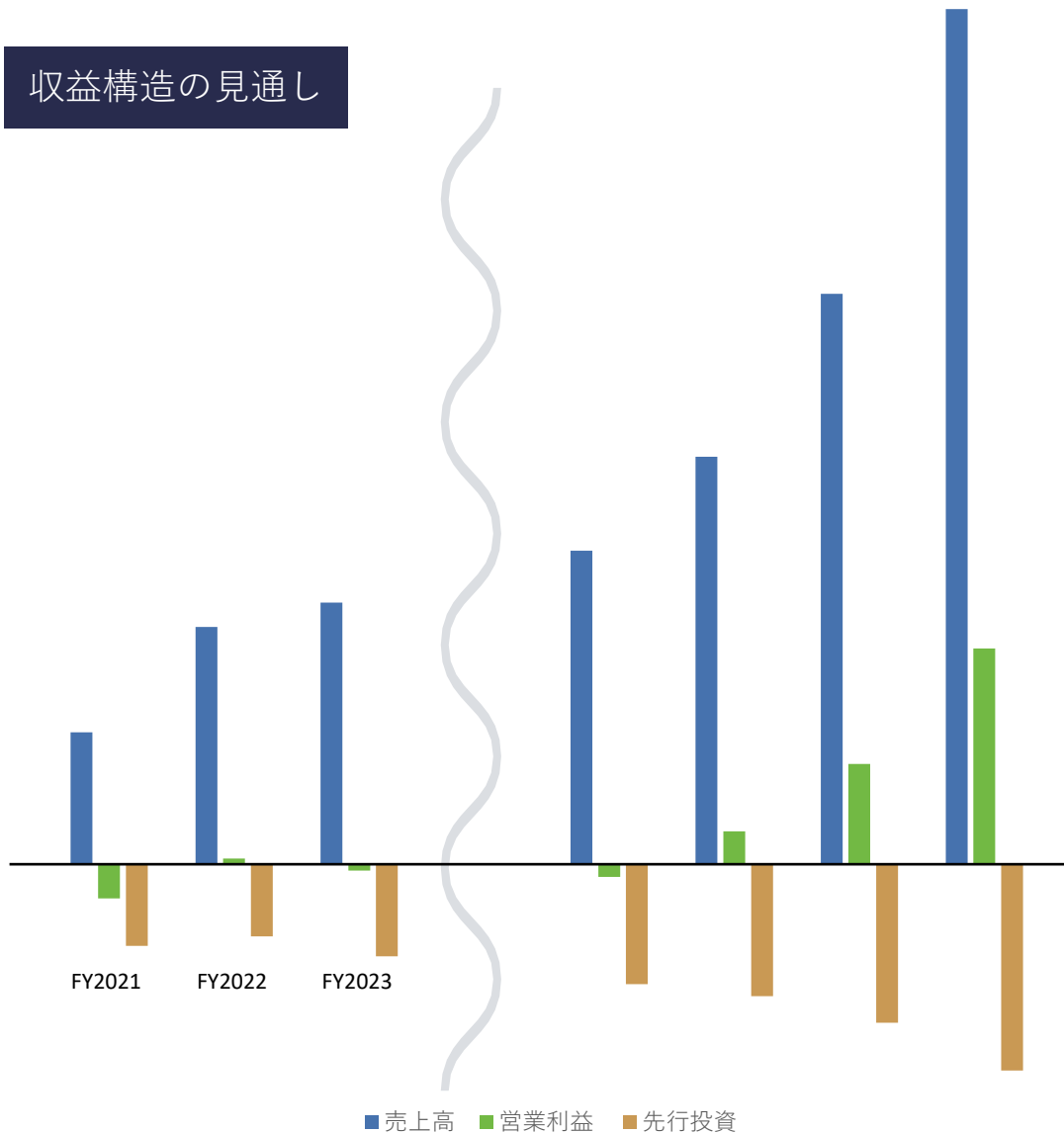
売上高

- ・Buddycom利用料は50%の成長率を堅持。
- ・アクセサリーは堅調に推移することを見込むものの、FY2022が好調だったため34.1%減。

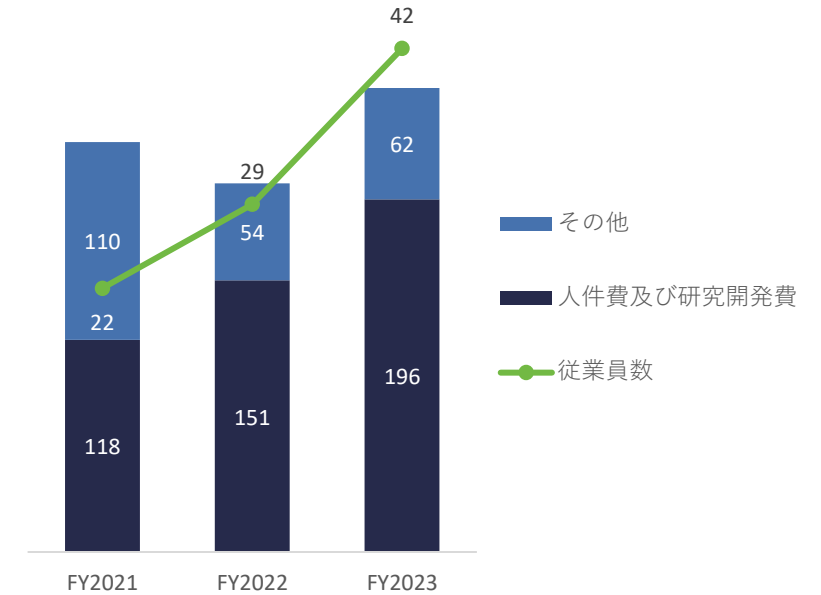
販管費

- ・人員の増加に伴い、人件費にて79百万円増加を計画しております。

収益構造の見通し



先行投資の推移



当社の主力サービスである「Buddycom」は、サブスクリプション型の収益モデルであり、早急な市場シェア獲得が重要であると考えております。市場シェアの獲得のためには、新規顧客の獲得及び、既存顧客の追加ID獲得が重要であると考え、セールスパートナーの強化のために、パートナーを支援する営業人員に係る人件費と広告宣伝費を投じています。また市場シェアを獲得するためには、顧客ニーズに即した魅力的なプロダクトを提供し続ける必要があります、開発人員に係る人件費を投じております。

上記の内容に基づき、先行投資を実施しており、今後一定期間においては営業人員および開発人員に係る人件費へ投資を行い、高い売上高成長率を重視してまいります。

IPOによる調達資金の使途（2022年8月期～2024年8月期）

事業拡大のための投資

293百万円
(うち57百万円充当済)

Buddycomの開発を行う開発人員、顧客拡大のための営業人員の採用日および人件費、さらには人員増に対応するためのオフィス拡張に伴い増加する賃借料。

人員計画・実績	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期
開発人員	9	12	18	22
営業人員	9	11	16	20
計	18	25	34	42

オフィス拡張

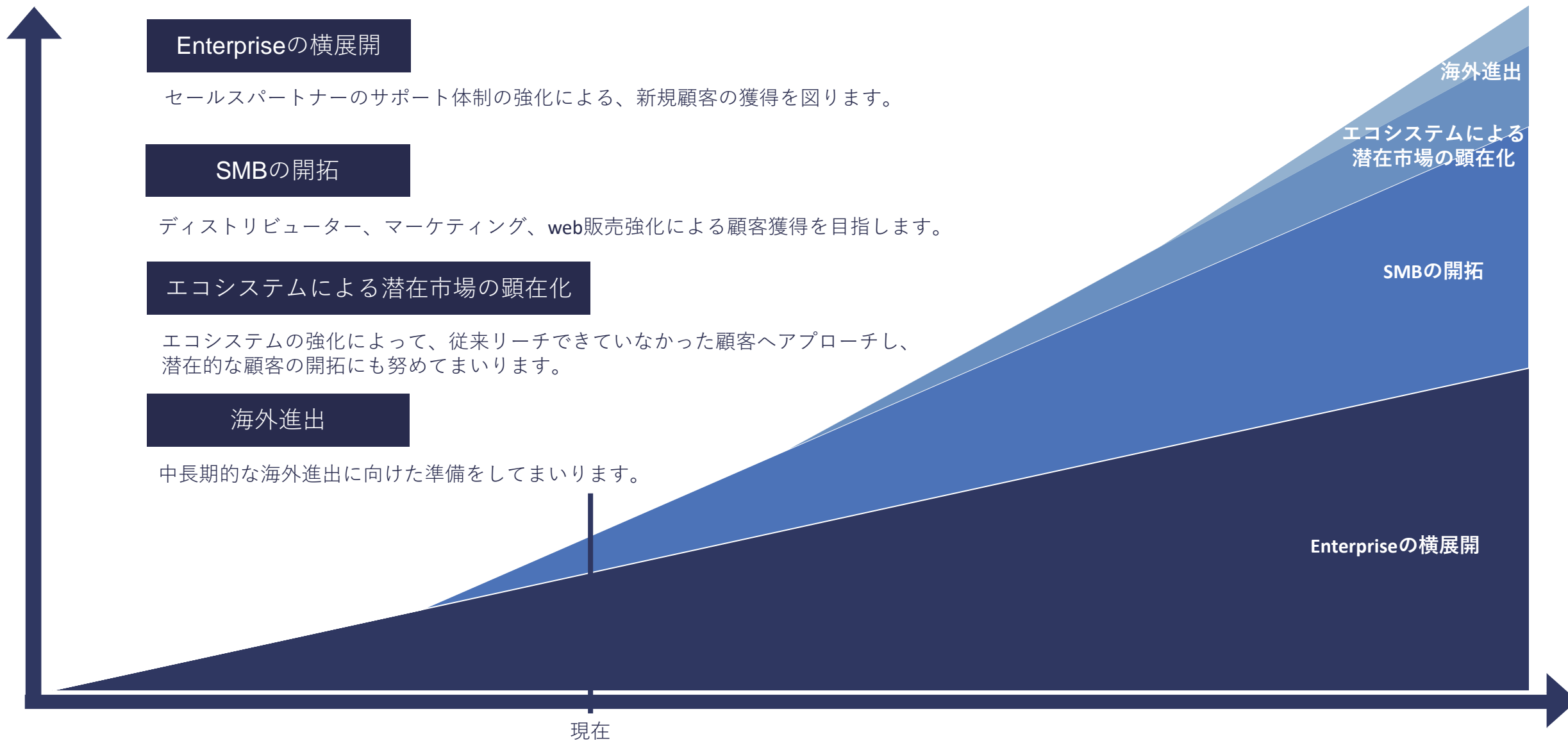
16百万円
(全額充当済)

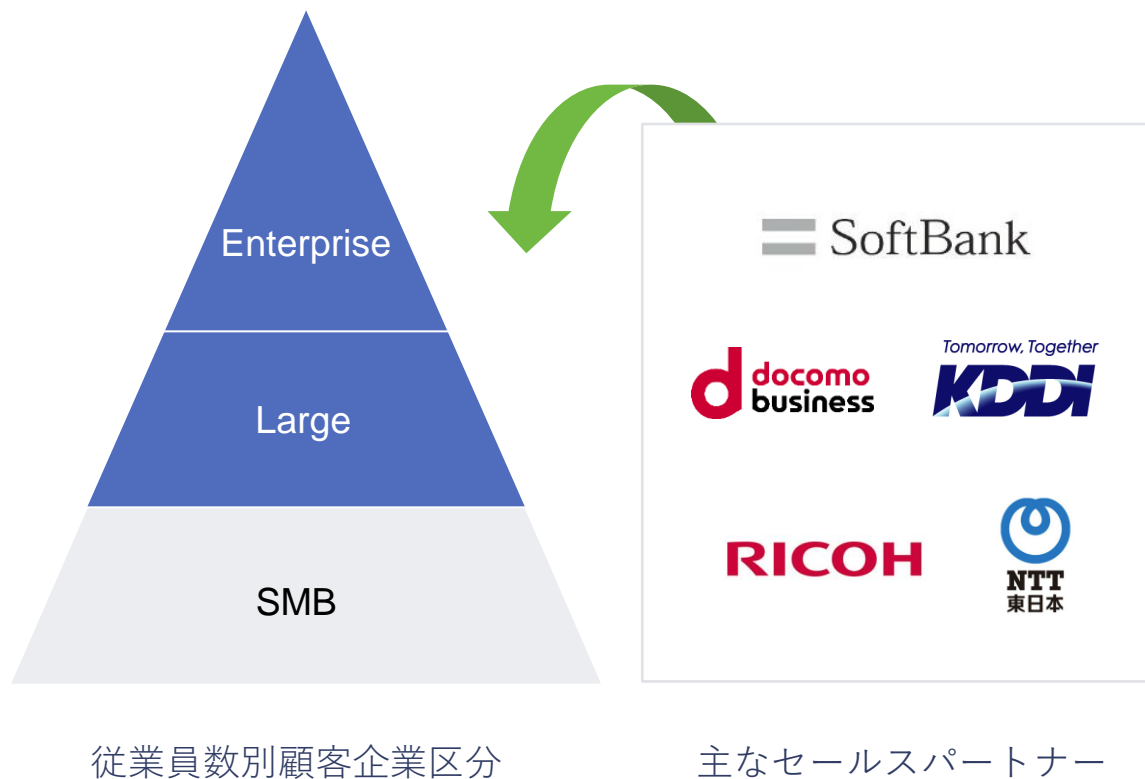
人員増に伴う、オフィス拡張における敷金および建物附属設備

2022年8月期末時点の財務状況

単位：百万円

現預金	663
有利子負債	—
自己資本	570
自己資本比率	71.2%

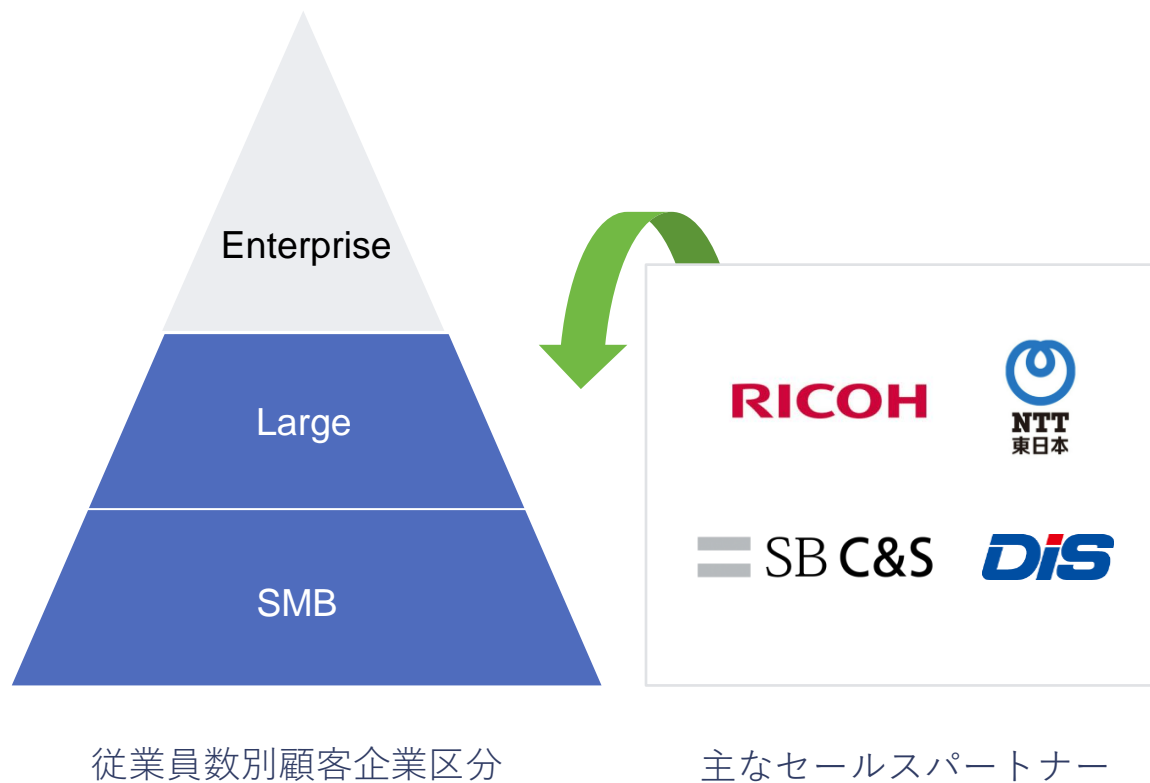




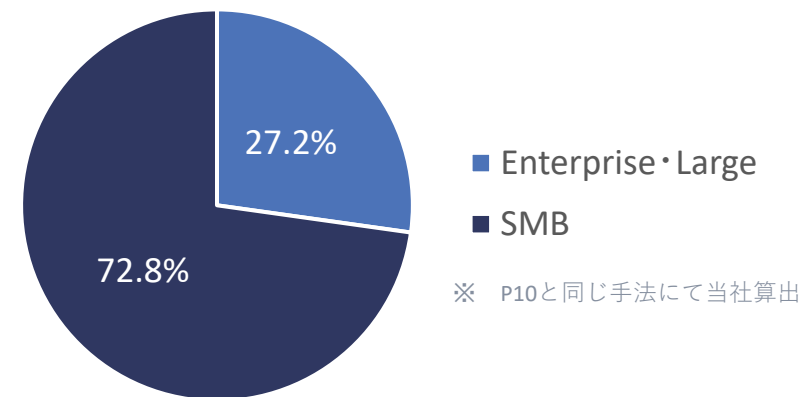
当社の販売は従来、当社への直接問い合わせが主でしたが、FY2021以降お取り扱いいただくセールspartnerが増加し、セールspartner経由の販売に注力するようになりました。

FY2021よりお取り扱いを開始した(株)リコー、東日本電信電話(株)については、FY2022においてARRベースで14.6%と大きく売上に寄与しております。FY2022ではエヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ(株)やKDDI(株)でも新たにお取り扱いを開始しました。

今後はこれらチャネルの立ち上げ、及び横展開を図ることにより、更なる顧客獲得を目指してまいります。



国内の
潜在市場
内訳※



Buddycomの立ち上げフェーズにて、(株)JALエンジニアリングやイオンリテール(株)といったEnterpriseのお客様のインバウンドがあったため、Enterprise・Largeアカウント向け販売に注力した結果、当社の売上の大半はEnterprise・Largeとなっております。

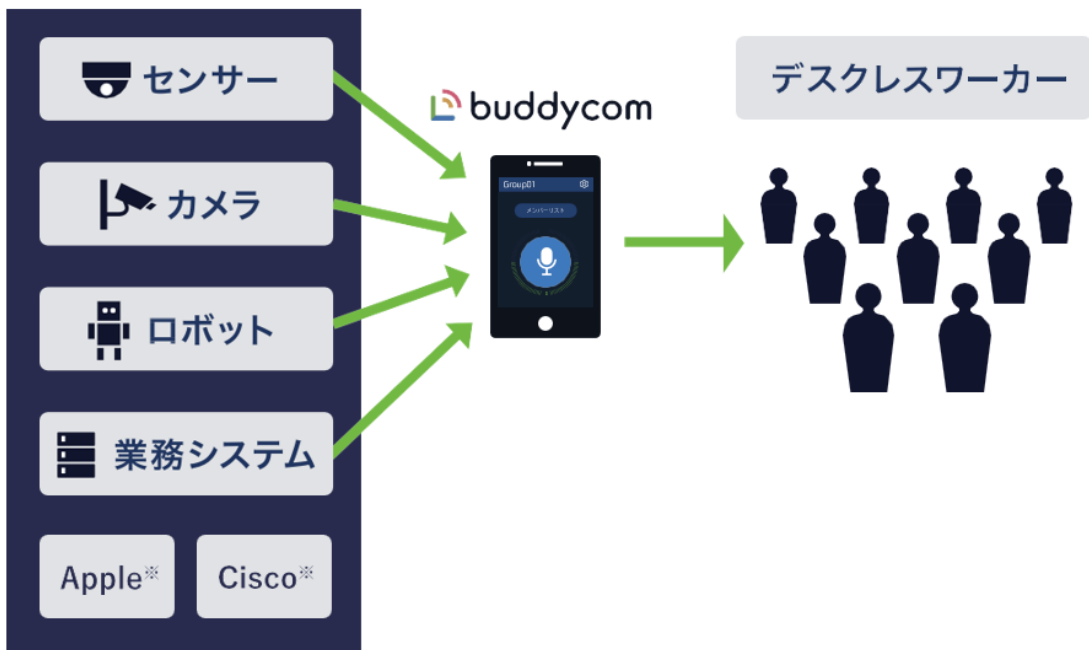
しかし、上図の通り潜在市場の72.8%はSMBが占めているほか、Buddycomの契約社数のうち約半数はSMBのため、中長期的に開拓すべきターゲットと位置付けております。

SMBの開拓としては、FY2022よりお取り扱いを開始いただいたディストリビューターによる販売強化のほか、マーケティング・web販売強化による顧客獲得を目指します。

またEnterprise向けの機能開発だけでなく、今後はSMB向けの機能開発も行い、様々なお客様に合わせた最適にご利用をかんたんに実現できるようにしてまいります。

Buddycom with Things

連携実績 例



業界	エコシステム	連携内容	効果
介護	センサー	危険動作の予兆を通知	検知内容の確実な伝達 巡回の効率化を実現
小売	AIカメラ	接客が必要な人を通知	接客スピードの改善 少人数での運営を実現
製造	業務システム	機械・設備の モニタリング情報を通知	情報の共有、伝達を効率化 今、対処すべき業務遂行に貢献
サービス	お客様	呼び出し内容を通知	対応スタッフのスムーズな協議 迅速な接客対応を実現

Buddycomの市場規模や、現在獲得している顧客の多くがインカムや無線機はもちろん、現場で何もツールを使っていないという現状が示す通り、顕在化していない顧客が多くいらっしゃいます。

Buddycomは水平的なサービスですが、業界ごとの利用シーンに合わせた使い方を提案することで、訴求してまいりました。加えて、他社サービスと連携し、セットでの販売を行うことで、従来リーチできていなかった顧客へもアプローチし、潜在的な顧客の開拓にも努めてまいります。

※ Apple Inc.とMobility Partner Programを、シスコシステムズ合同会社とSolution Partner Programを締結しており、パートナーエコシステムの構築にあたって連携を行っております。

現在、当社では海外向けの販売体制はございませんが、Buddycomの英語対応および翻訳言語の18言語対応は行っているほか、知的財産権の国外申請・取得を進めている状況でございます。

また既に日本企業の海外拠点や外国企業での利用実績はあるため、中長期的に海外展開を目指します。

テキスト化・翻訳に関する特許(5か国)^{※1}

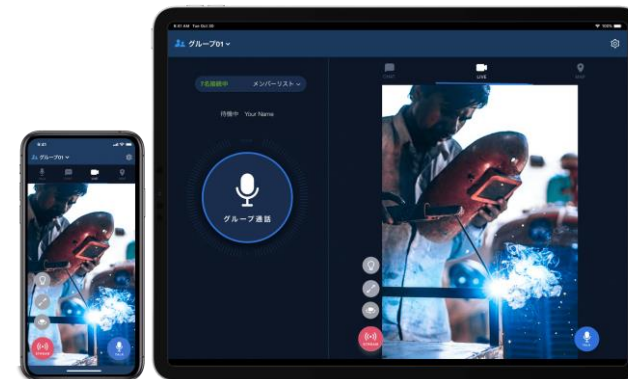
聞き逃し、聞き間違いによる伝達ミスの低減
多国籍な現場における円滑なコミュニケーションを支援



※1 発明の名称(略称)：「1対多のグループ一斉音声通信Buddycomの通信技術」
 日本 / 特許番号：6318292 / 登録日：2018/4/6
 韓国 / 特許番号：10-2168913 / 登録日：2020/10/16
 シンガポール / 特許番号：11201906536Q / 登録日：2021/1/26
 中国 / 特許番号：110291769 / 登録日：2021/4/20
 欧州 / 特許番号：3641287 / 登録日：2022/7/27

ライブキャストに関する特許(2か国)^{※2}

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



※2 発明の名称(略称)：「1対多のグループ一斉データ通信Buddycomの通信技術」
 日本 / 特許番号：6407461 / 登録日：2018/9/28
 米国 / 特許番号：1149012 / 登録日：2022/11/1

当社の事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項の一部は以下のとおりです。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	影響度	リスク対応策
競合会社の参入と競争激化	当社のビジネスモデルと同様のビジネスモデルを掲げる新たな競合企業が誕生、市場参入することにより、また、既存競合企業との競争激化により当社の優位性が失われ、当社と主要顧客企業との取引が縮小される可能性は否定できず、当社の業績に重要な影響を及ぼす可能性	中	大	サービスの品質や価格での競合他社との差別化 マーケティング強化による知名度の向上
販売店との関係	当社の売上高は特定の販売店への依存度が高く、同社の販売動向によって当社の業績に影響を与える可能性	低	大	特定の販売店との関係を強化するとともに、その他の販売店の比率向上を目指す
システムのトラブル	地震等の自然災害や事故等による予期せぬトラブルの発生、電気供給の停止、通信障害、通信事業者に起因するサービスの長期にわたる中断や停止等、現段階では予想不可能な事由による大規模なシステムトラブルが生じた場合に、事業及び業績に影響を及ぼす可能性	低	大	サーバー設備等の増強、コンピュータシステムのバックアップ体制の構築、社内運用体制等の強化
継続的な先行投資と赤字計上について	想定通りに新規ユーザーが獲得できず、営業赤字が想定を超えて継続する可能性	中	大	セールスパートナー、パートナーエコシステムの推進による、販売力の強化
人材の確保と育成	優秀な人材の採用・確保及び教育・育成が計画通りに進まない場合や、優秀な人材が社外流出した場合には、事業規模拡大の制約、顧客に提供するサービスの質の低下、それに起因する競争力の低下等により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性	中	大	優秀な人材を確保し、教育・育成していくことが必要不可欠であり、採用活動の強化と教育研修の充実を推進

※その他詳細については、新規上場申請のための有価証券報告書（1の部）「第一部 企業情報 第2事業の状況 2事業等のリスク」に記載しております。

Buddycomは世界中のデスクレスワーカーの負担を軽減し、移動の減少と業務の効率化等によって、CO₂の削減に貢献します。



スマート漁業の推進

- ・マグロの養殖現場など、SDGsの目標の1つである海洋資源の保全に活用されています。
- ・船上、給餌場、陸上施設で情報共有することにより、手戻りによって発生していた燃料と時間を削減できます。



ジャパンラグビーリーグワン「リコーブラックラムズ東京」とのオフィシャルパートナー契約を締結

リコーブラックラムズのラグビーを通じたSDGs達成を支援するとともに、持続可能で誰もが安心して豊かに暮らせる社会の実現を、共に目指してまいります。



本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれております。

これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。

さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報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。

本資料を開示する時期につきましては、**2023年8月期に係る定時株主総会前に、每期遅滞なく開示いたします。**