



事業計画及び成長可能性に関する事項

(4412)株式会社サイエンスアーツ
2023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	39名（2023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
557百万円

契約社数※3
758社

従業員数※3
39名

ARR CAGR※4
55.5%

月次解約率※5
0.33%

エンジニア比率※3
35.9%

サブスクリプション
売上高比率※6
64.6%

NRR※7
110.3%

※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。
2023年8月のBuddycom利用料売上を12倍して算出。
※3 2023年8月末時点

※4 Compound Average Growth Rateのこと。2020年8月末から
2023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。2023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 2023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」。2022年8月末時点の既存顧客
から得た2023年8月末のMRR÷2022年8月末のMRRで算出。

プロダクトの差別化を図り、高い競争優位性を保持

	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2023年度版」

3年連続
シェア**No.1**

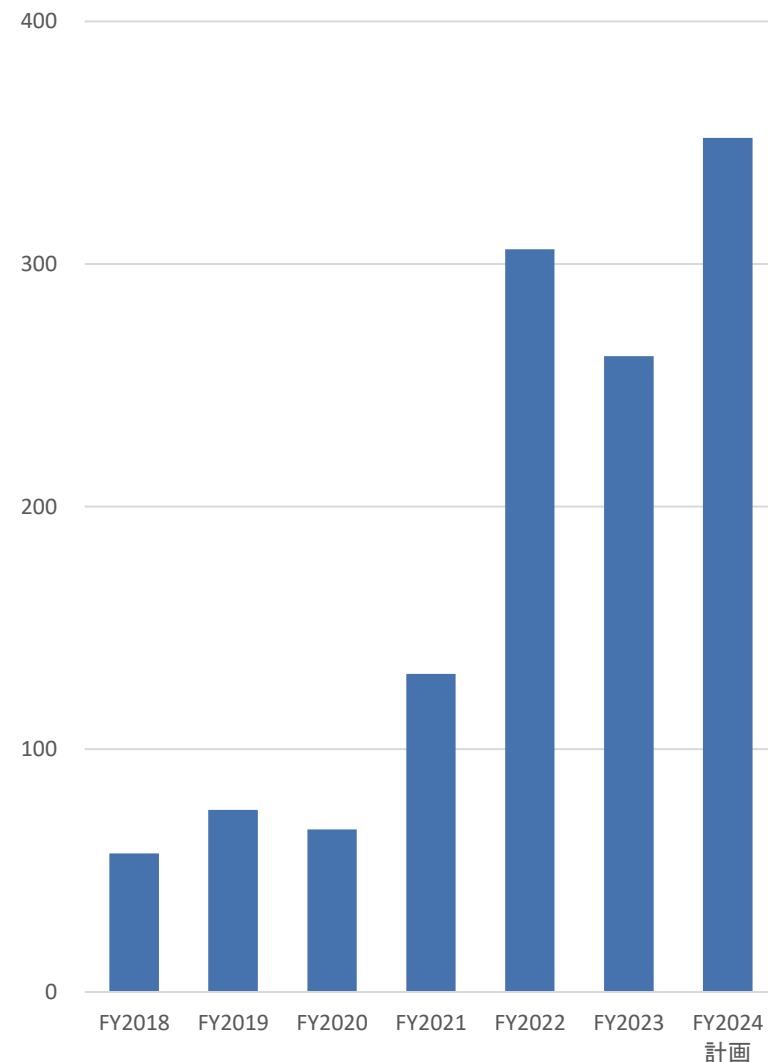
Buddycomの伸びに合わせて 周辺機器も順調に成長

Buddycomは水平に開発し、
アクセサリをバーティカルに対応することで、
多種多様な運用をカバー



アクセサリ売上推移

単位：百万円





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)	600円/月	1,000円/月	1,500円/月	2,000円/月
月契約(ID当たり)	1,000円/月	1,500円/月	2,500円/月	3,000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		○		○

※全て税抜の金額になります。

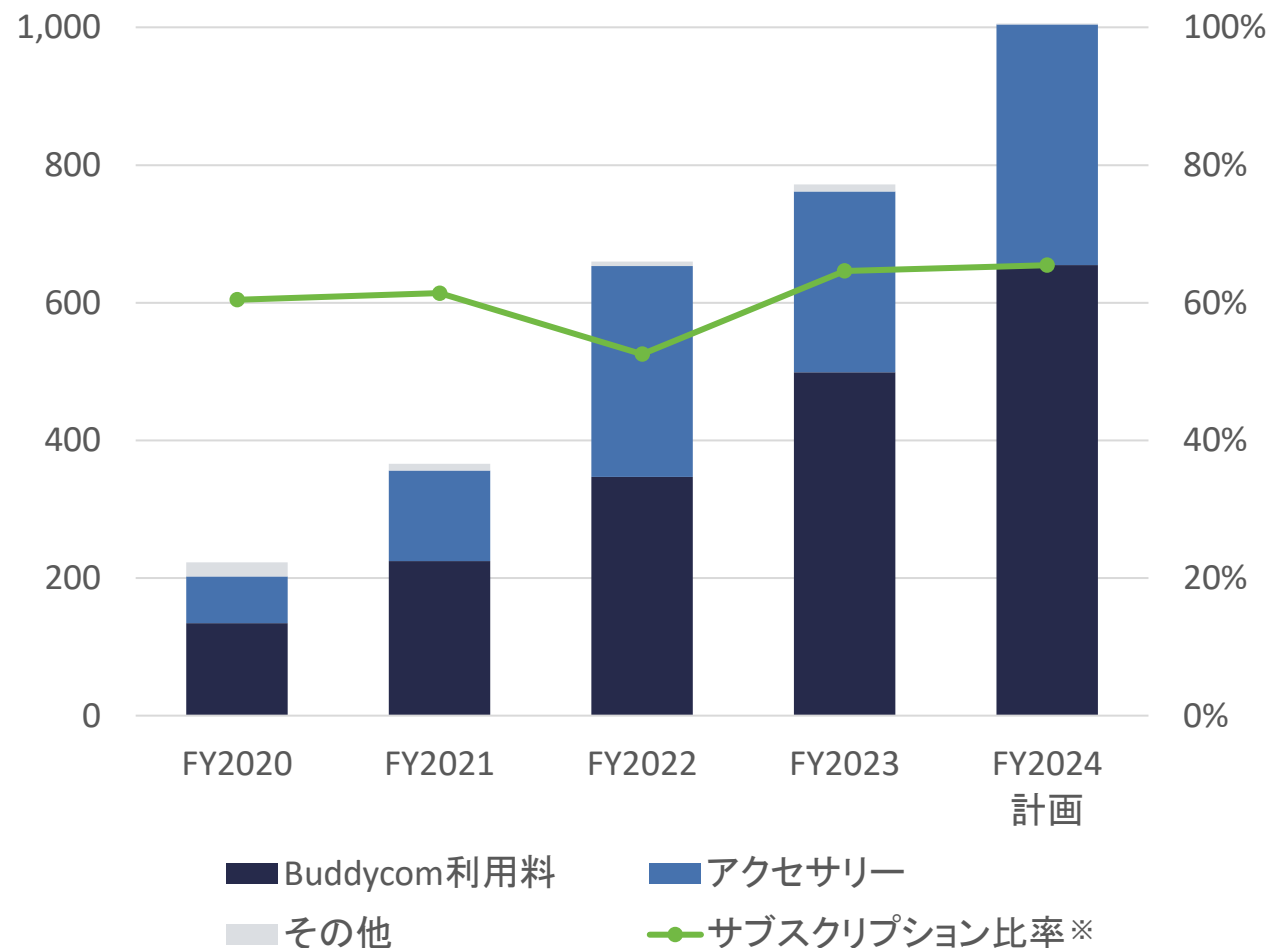


Buddycomは直接販売のほか、ソフトバンク(株)を始めとしたセールスパートナーを通じた販売を行っております。対応する原価としては、サポート対応コスト、及びクラウドサーバー代などがあります。
Buddycomと合わせてイヤホンマイク等のアクセサリーを販売しており、単発での売上があります。対応原価としては、アクセサリーの仕入などがあります。

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。

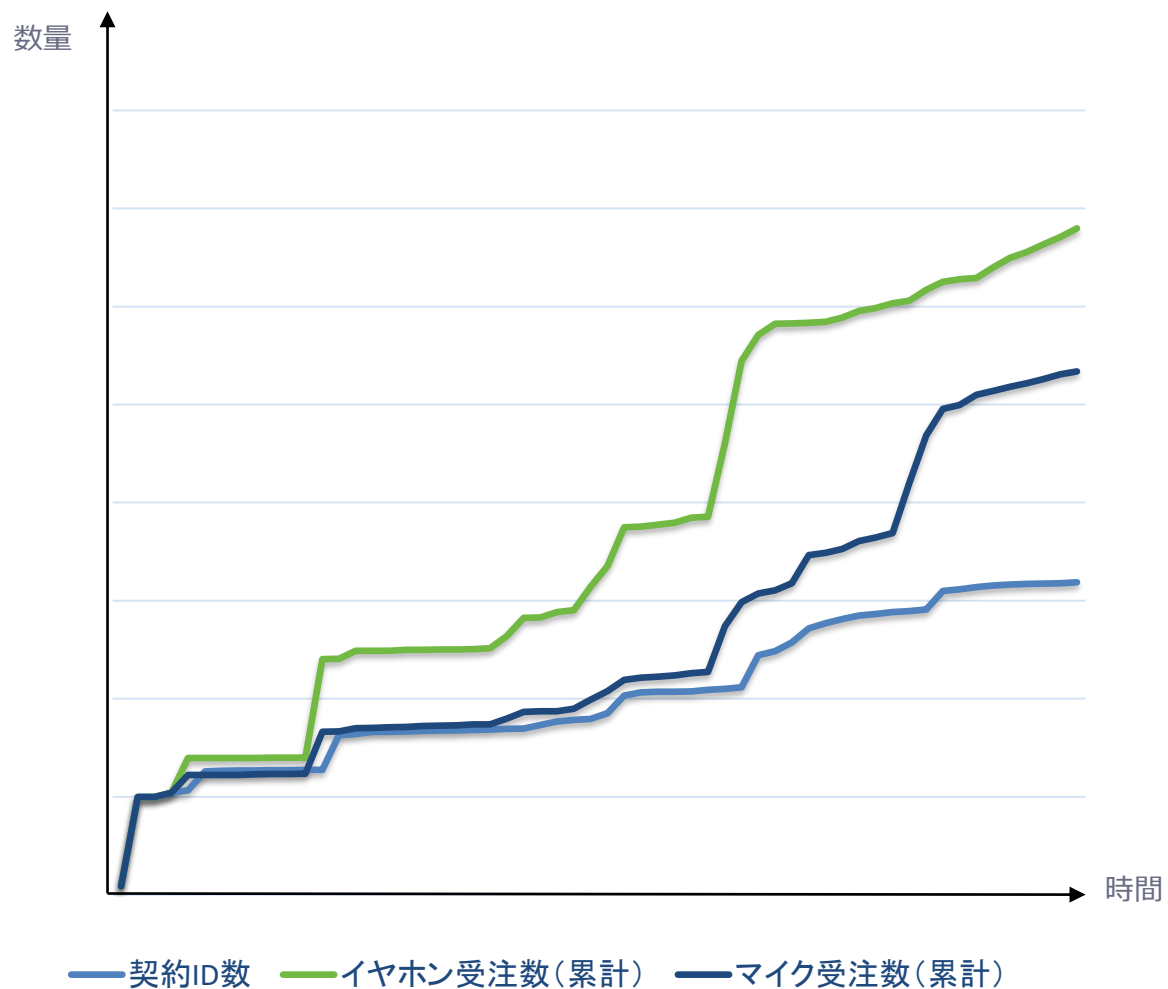
サブスクリプション売上比率

64.6%

(2023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。

契約ID数とアクセサリー受注数推移の一例



アクセサリーも継続的な収益に

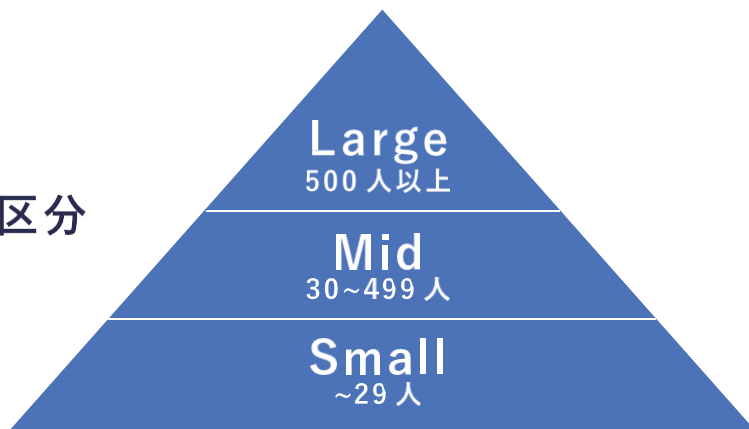
約1～3年で 買い替えが始まる

継続的に売上が計上されるBuddycom利用料に対して、アクセサリーは単発での売上となっております。

しかし、Buddycomを継続されるお客様では必ずアクセサリーが必要となるため、定期的な買い替えが発生しており、当社に継続的にご発注頂いております。

買い替え期間は商品にもよりますが、概ねマイクは2～5年、イヤホンは1～3年周期でお買い求めいただいております。

従業員別
顧客企業区分



導入したお客様例



※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

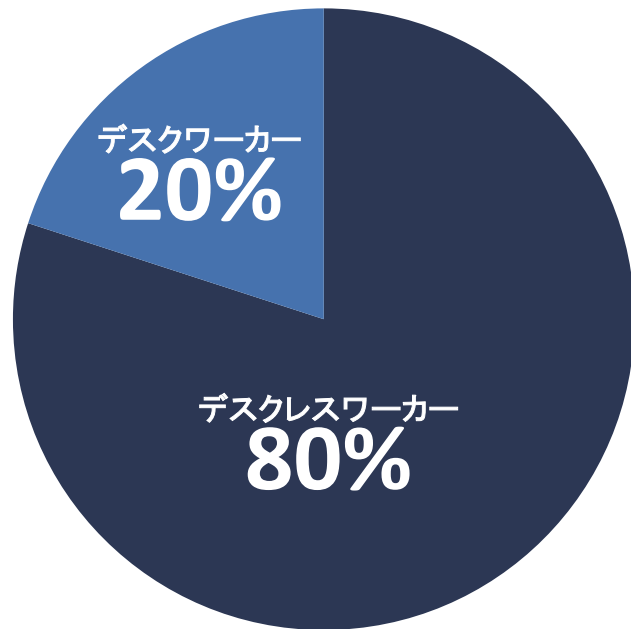
整備士に導入。航空機の着陸後、離陸までの間に行う点検で、お客さまの乗る飛行機の安全を守りながら、遅延を最小限にするよう、整備士同士の連絡に使用。

導入による効果

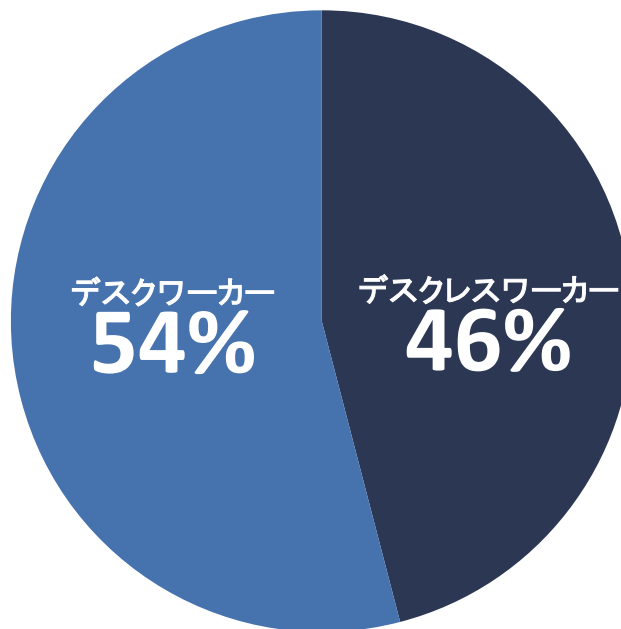
- Buddycom はスマートフォンで動作するため、他の目的で使用していた端末と集約することで、現場作業員の身体的負担を削減しながら、経費も 1 台あたり数千円 / 月の節約に
- 従来の IP 無線機と比較し、当社の提供するスピーカーマイクは騒音環境でも明瞭な通話ができ、情報共有の円滑化を実現

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

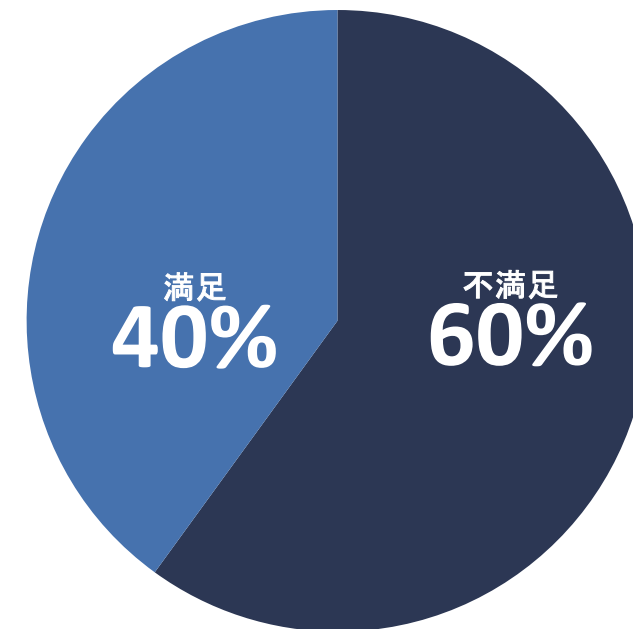
グローバルの労働人口※1



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 2023年5月 総務省統計局 「令和4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 **13.2兆円**※

国内の潜在市場規模

約 **1,400億円**※

Buddycom の ARR

557百万円

(2023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2023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2023年5月 総務省統計局「令和4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

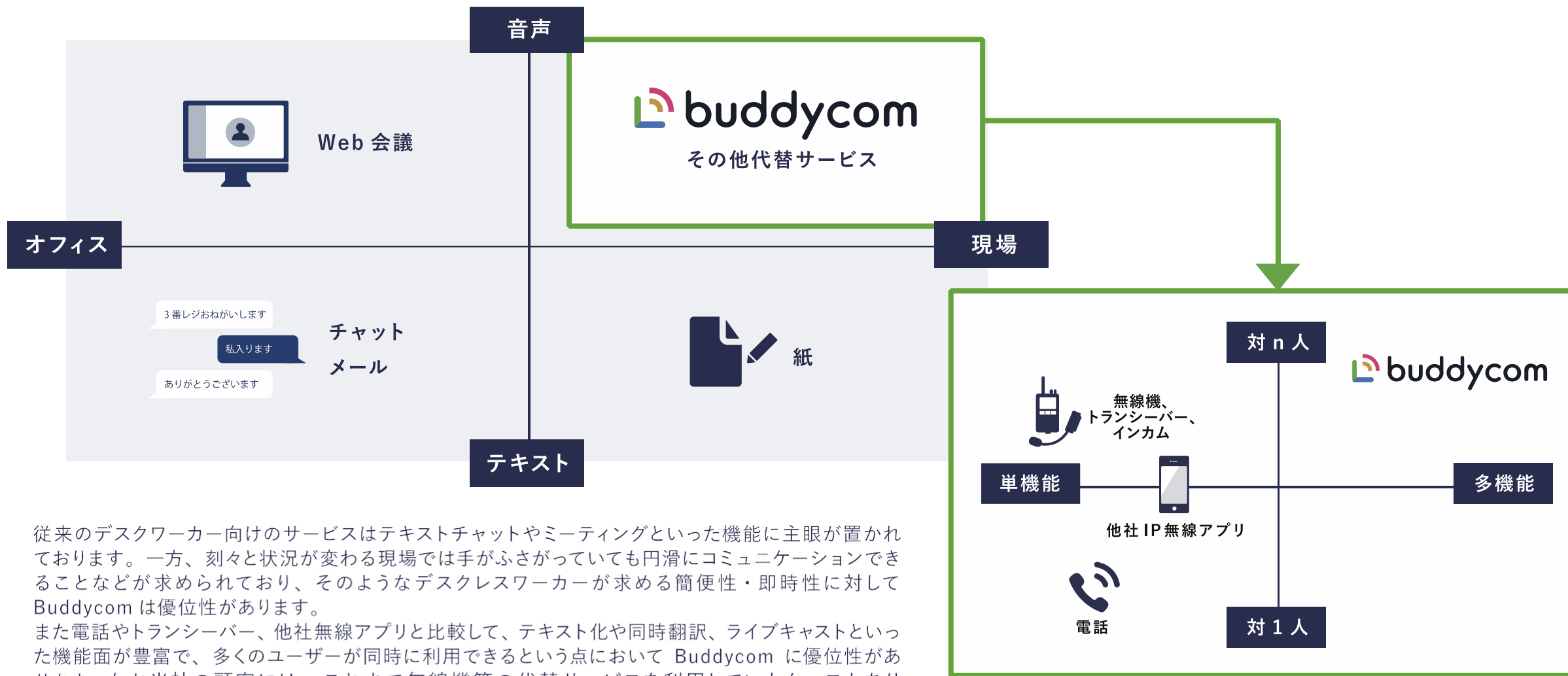
間違わない

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



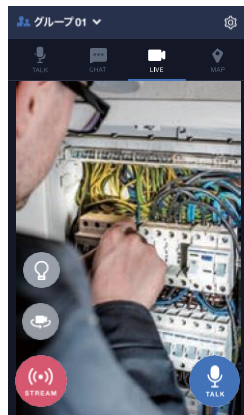
● 機能

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。

映像配信



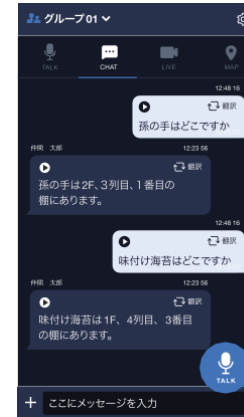
● 機能

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。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



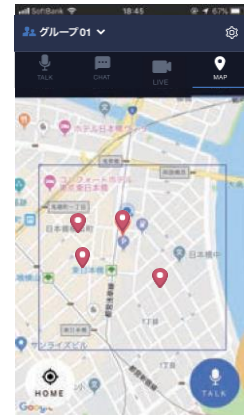
● 機能

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)



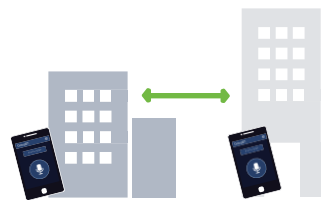
● 機能

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



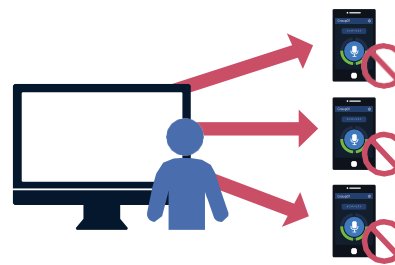
● 機能

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、さまざまな周辺機器を提供しています

イヤホンマイク



ヘッドセット



ウェアラブルカメラ



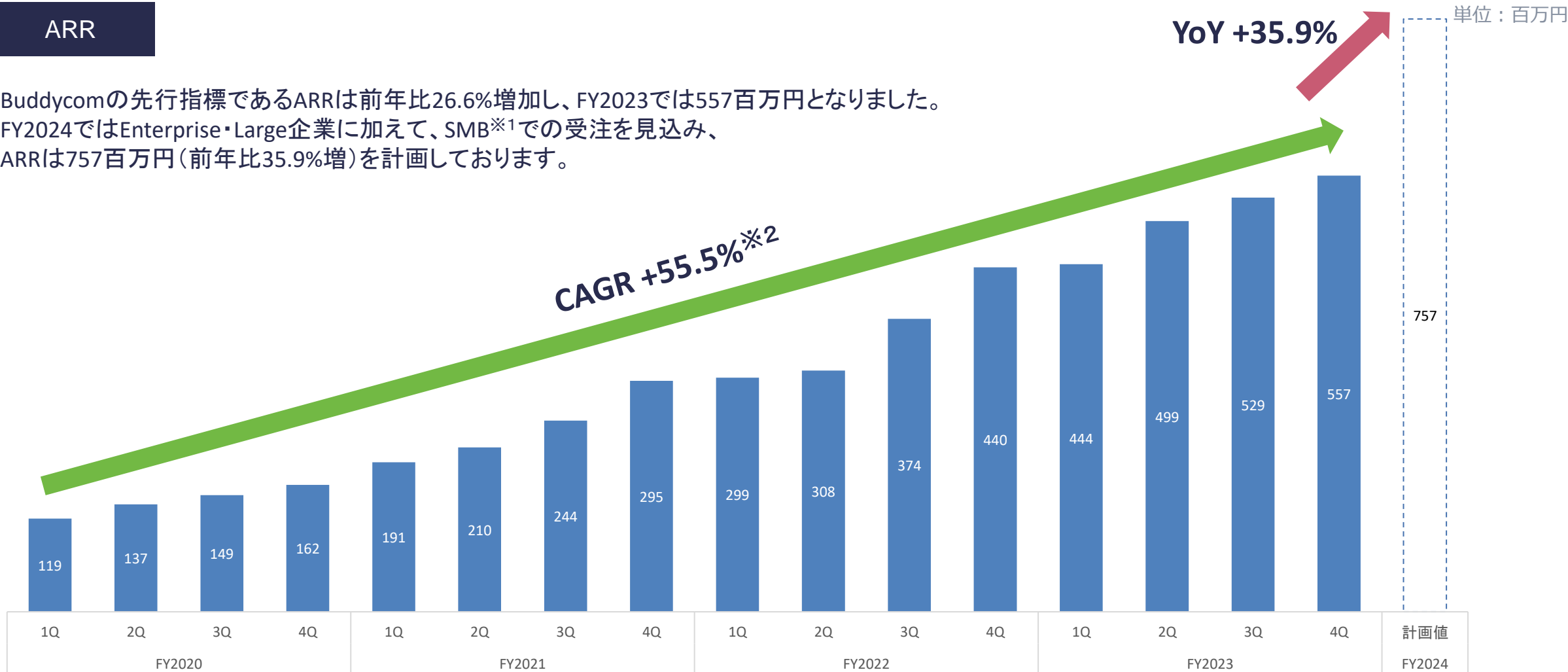
スピーカーマイク



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ーを取り扱っております。

ARR

Buddycomの先行指標であるARRは前年比26.6%増加し、FY2023では557百万円となりました。FY2024ではEnterprise・Large企業に加えて、SMB^{※1}での受注を見込み、ARRは757百万円(前年比35.9%増)を計画しております。

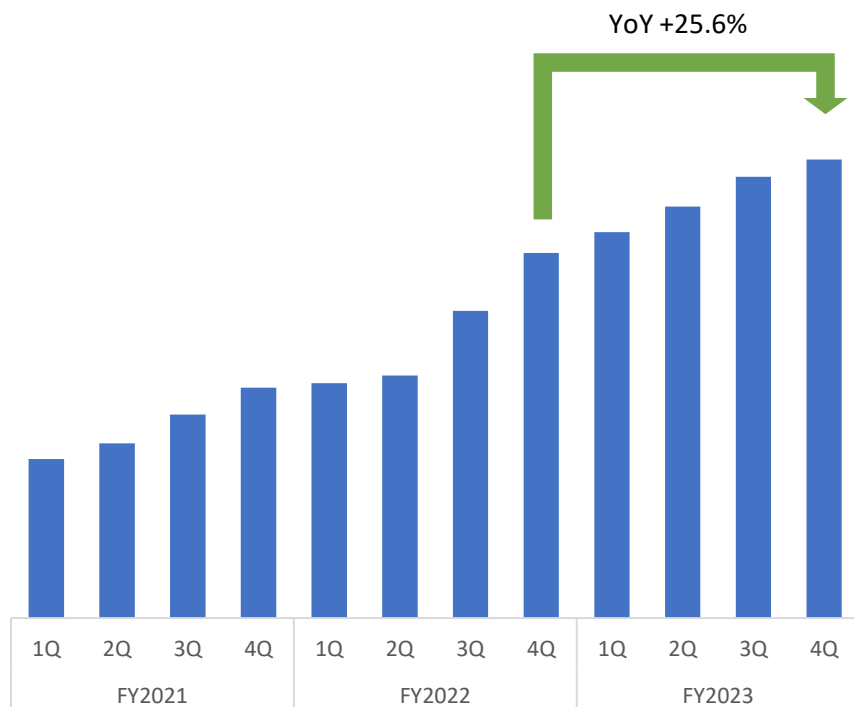


※1 SMB: Small and Medium-sized Businessの略称。当社では従業員数が500人未満の企業と定義しております。
 ※2 CAGR: Compound Average Growth Rateの略称。2019年8月から2023年8月の4年間におけるARRの加重平均成長率。

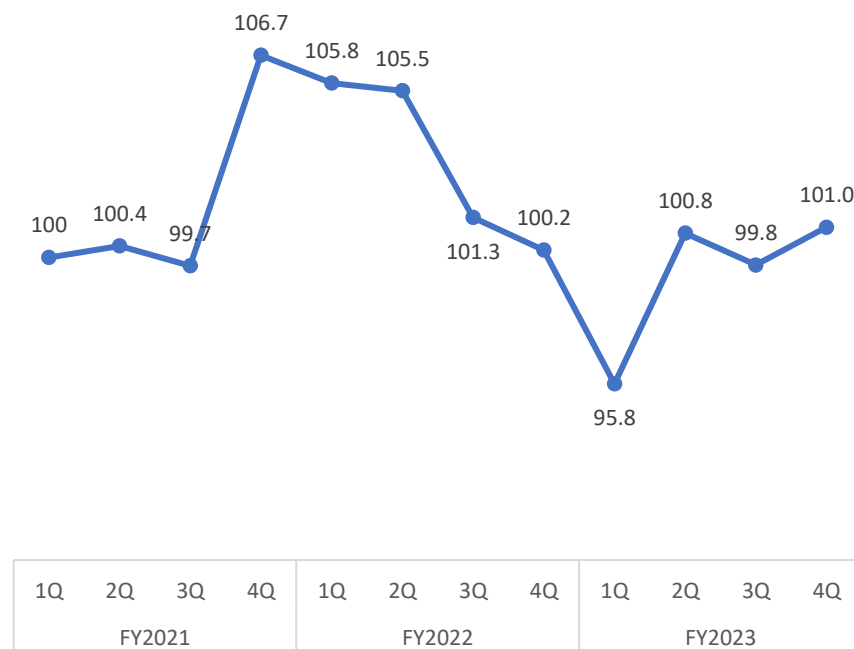
ID数は、新規・既存ともに顧客獲得が順調に進み、概ね計画通り進捗しました。

ID単価は、2Qで大口既存顧客のアップセルを受注し、ID単価が上昇した一方、全体として想定を下回って推移しました。

ID数

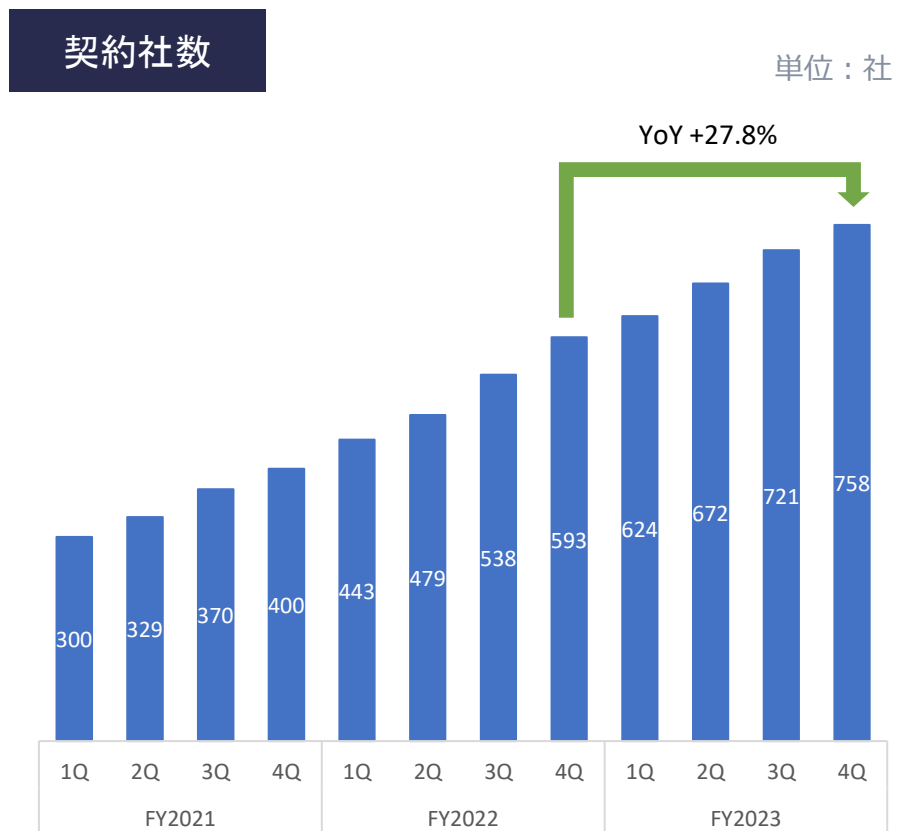


ID単価*



※ FY2021 1Q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。

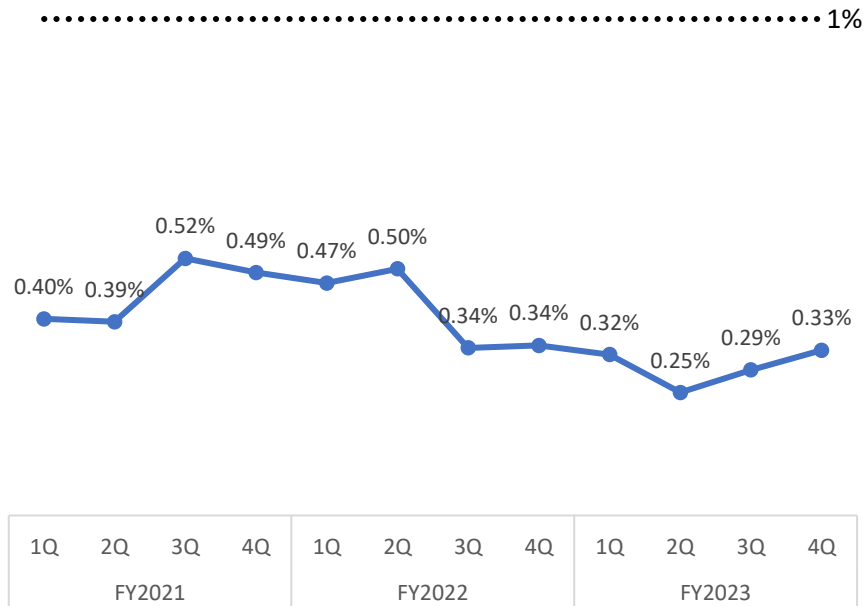
セールスパートナーの販売体制及びマーケティングの強化により、契約社数は順調に推移しました。顧客の企業規模構成比に大きな変動はないため、契約単価についても大きな変動はございません。



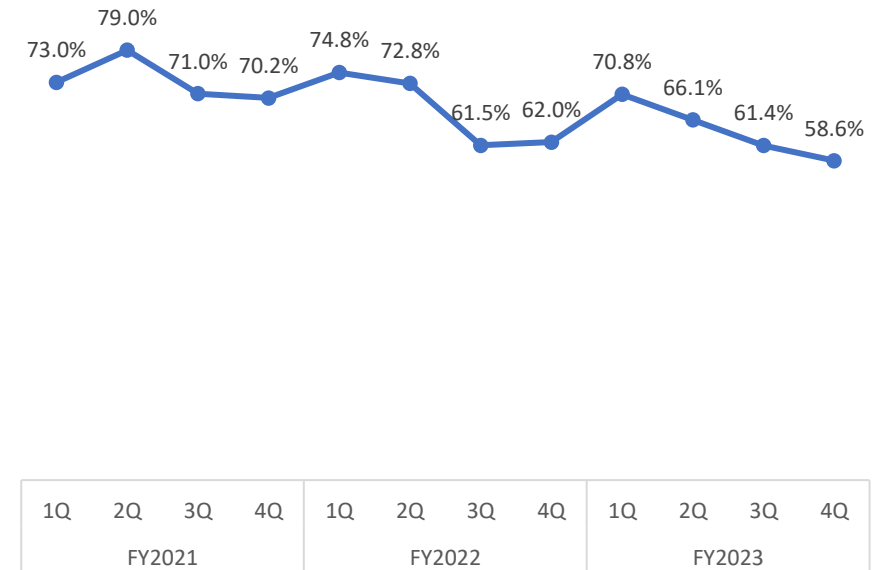
※ 各期末月のARRを契約社数で除して算出。

月次解約率はコロナ禍の影響が前年より軽減され、安定した水準を維持しております。
 またサービス安定稼働のためのシステム増強投資等に伴う原価の増加により、売上総利益率は低下しました。

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。

PL	FY2022	FY2023	FY2024 計画
売上高	659	771	1,003
前年比	+80.3%	+17.0%	+30.1%
Buddycom利用料	346	498	649
前年比	+54.3%	+43.8%	+30.3%
アクセサリー	306	262	352
前年比	+133.2%	-14.2%	+34.0%
その他	6	10	1
売上原価	224	281	400
売上総利益	435	490	603
売上総利益率	66.0%	63.5%	60.2%
販管費	424	557	805
前年比	+17.0%	+31.4%	+44.5%
営業利益又は 営業損失	11	-67	-201
営業利益率	1.7%	-8.7%	-20.1%
経常利益又は 経常損失	9	-67	-203
当期純利益又は 当期純損失	9	-81	-204

重要指標	FY2022	FY2023	FY2024 計画
ARR(百万円)	440	557	757
前年比	+49.0%	+26.6%	+35.9%
従業員数(人)	29	39	51
前年比	+31.8%	+34.5%	+30.8%

FY2023の振り返り

重要指標

- ・小売での大口アップセル、エネルギー、鉄道、製造、介護、自治体での新規顧客開拓が進み、ARRは557百万円と26.6%増加。
- ・エンジニアの採用にやや遅れがあったものの、目標人数42名に対して、着地は39名と10名増加。

売上高

- ・アクセサリーは買い替え需要が前年より減少した一方、Buddycom利用料は堅調に推移し、売上高は17%増加。

販管費

- ・先行投資として、開発と営業人員の拡充及び、広告宣伝費の強化。
- ・人件費が55百万円、広告宣伝費が10百万円増加。
- ・その他、移転に伴う一時費用と地代家賃等で34百万円増加。

FY2024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757百万円を見込む。
- ・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12名増の51名を計画。

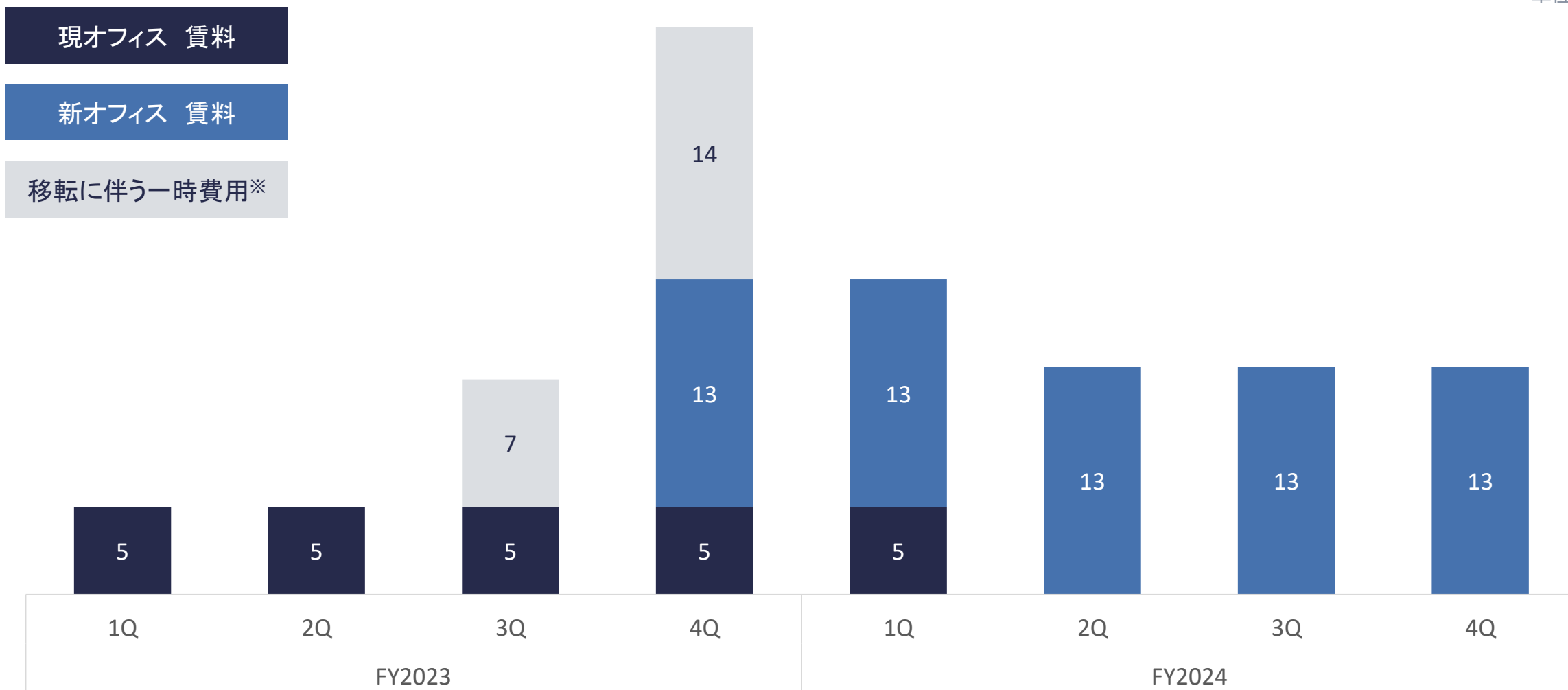
売上高

- ・Buddycom利用料及びアクセサリーともに堅調な推移を想定し、売上高は10億円を見込む。

販管費

- ・先行投資として、開発と営業人員の拡充及び、広告宣伝費の強化を継続。
- ・人員の増加に伴い、人件費にて84百万円増加を計画。
- ・SMB向けを主とした一時的な大型マーケティング投資を行い、広告宣伝費で98百万円増加を計画。

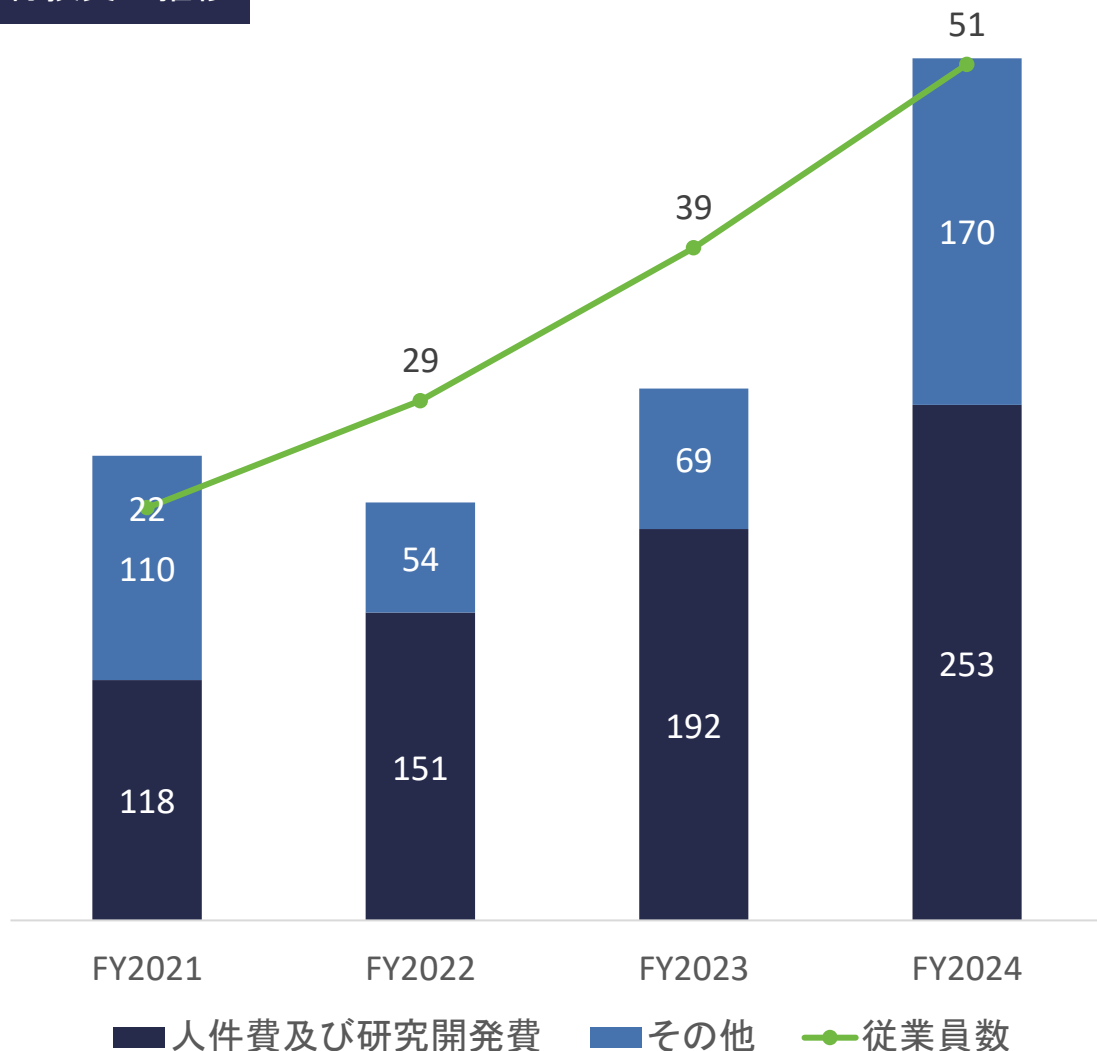
単位：百万円



※ 現オフィスにおける固定資産の耐用年数短縮によって増加した減価償却費、及び移転時に発生する運賃・消耗品費等

先行投資の推移

単位：百万円、人



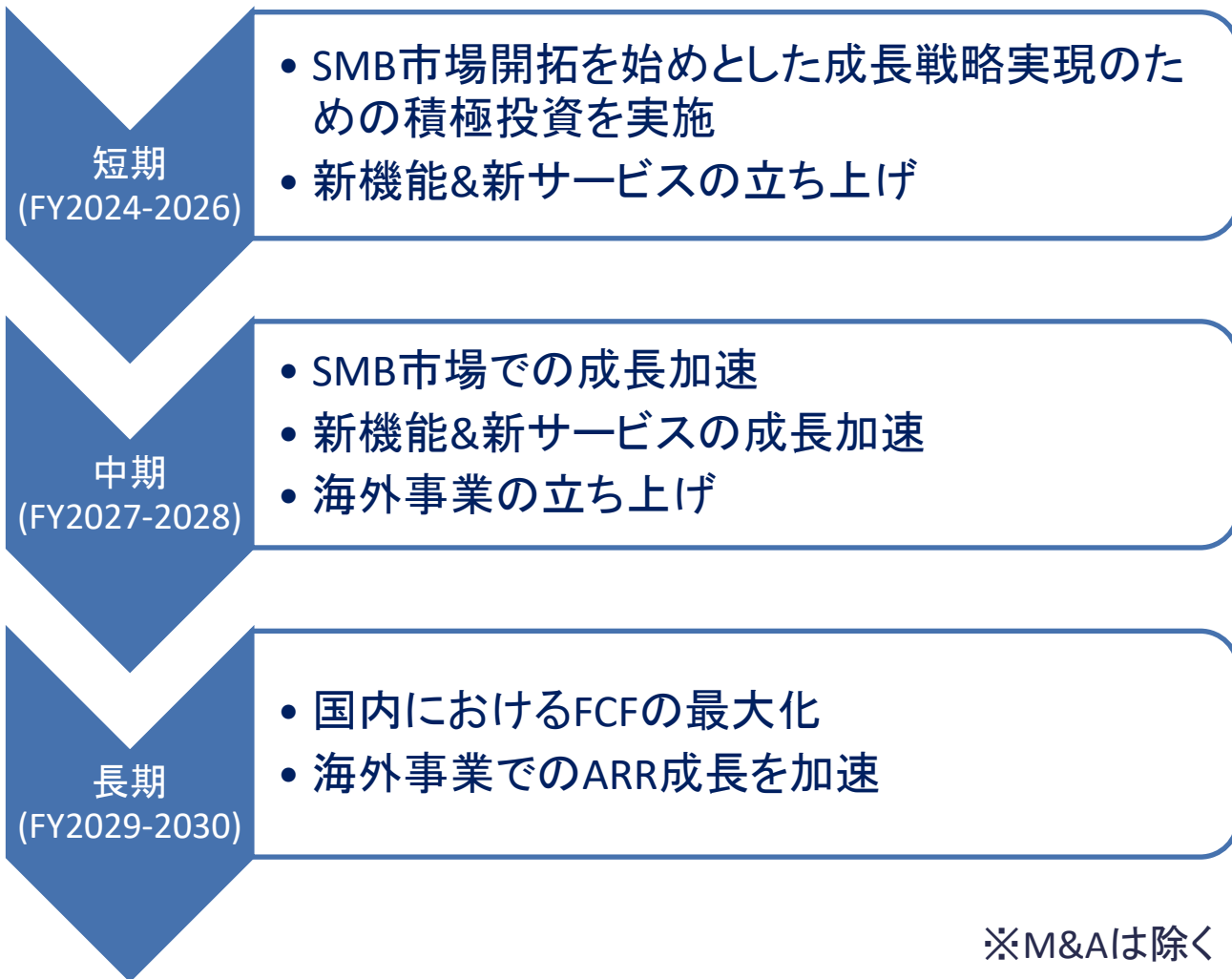
認知拡大・売上成長が最優先

営業人員・開発人員の人件費、
広告宣伝費に先行投資

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。

FY2024よりSMB市場開拓のための先行投資をスタート



※M&Aは除く

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206百万円充当済)

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費および人件費、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	実績			計画
	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期
開発人員数	9	12	14	20
営業人員数	9	11	20	24
計	18	23	34	44

オフィス拡張

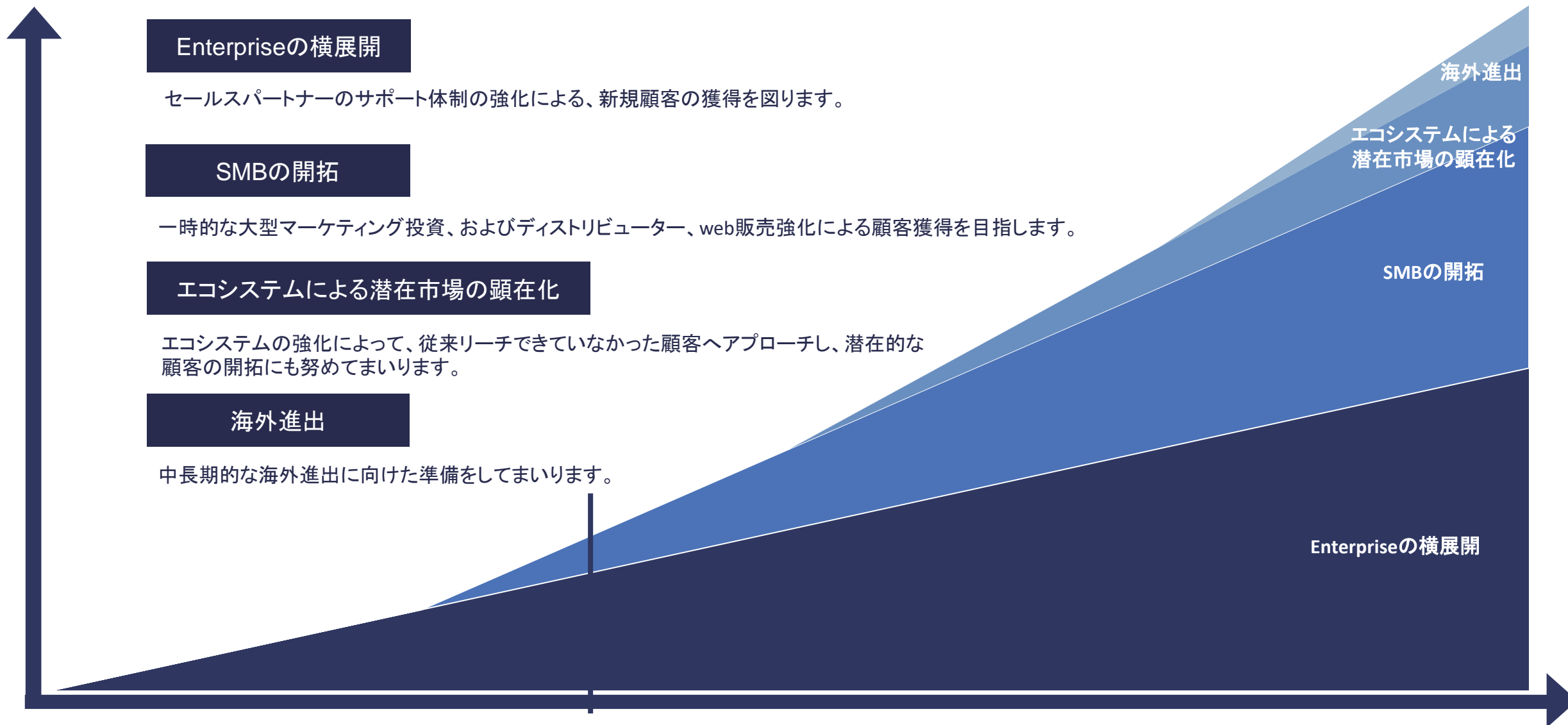
16百万円
(全額充当済)

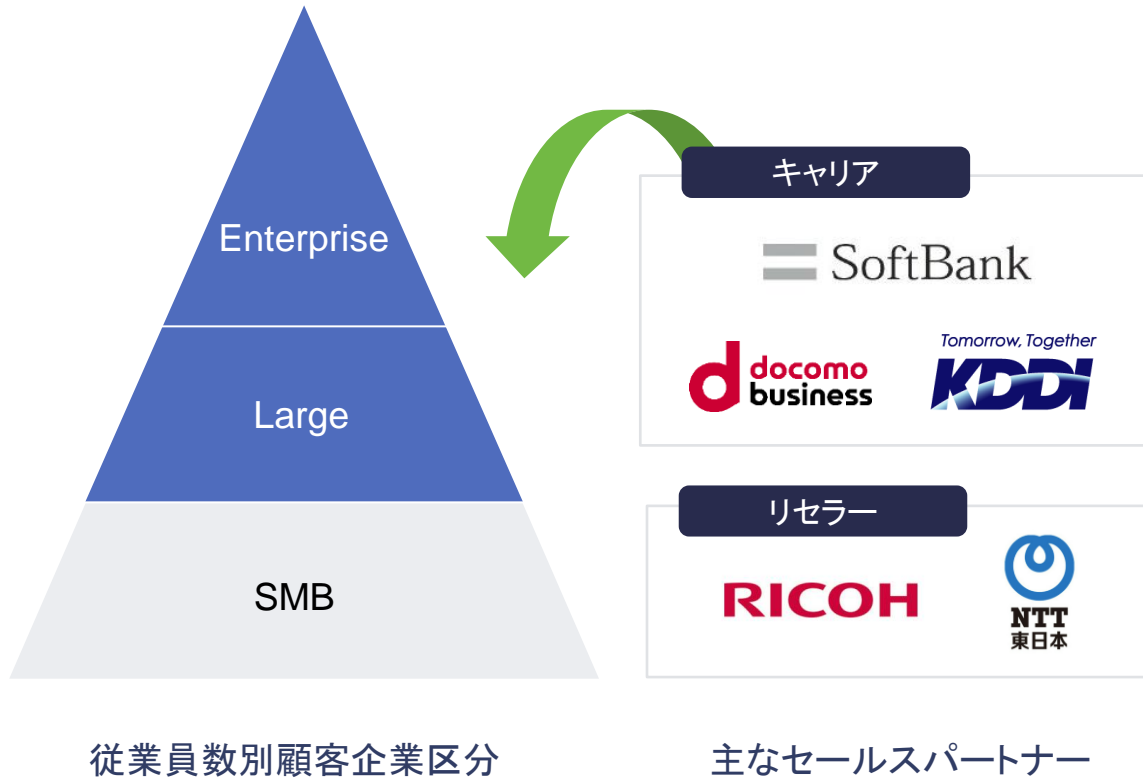
人員増に伴う、オフィス拡張における敷金および建物附属設備

2023年8月期末時点の財務状況

単位：百万円

現預金	504
有利子負債	—
自己資本	508
自己資本比率	56.9%

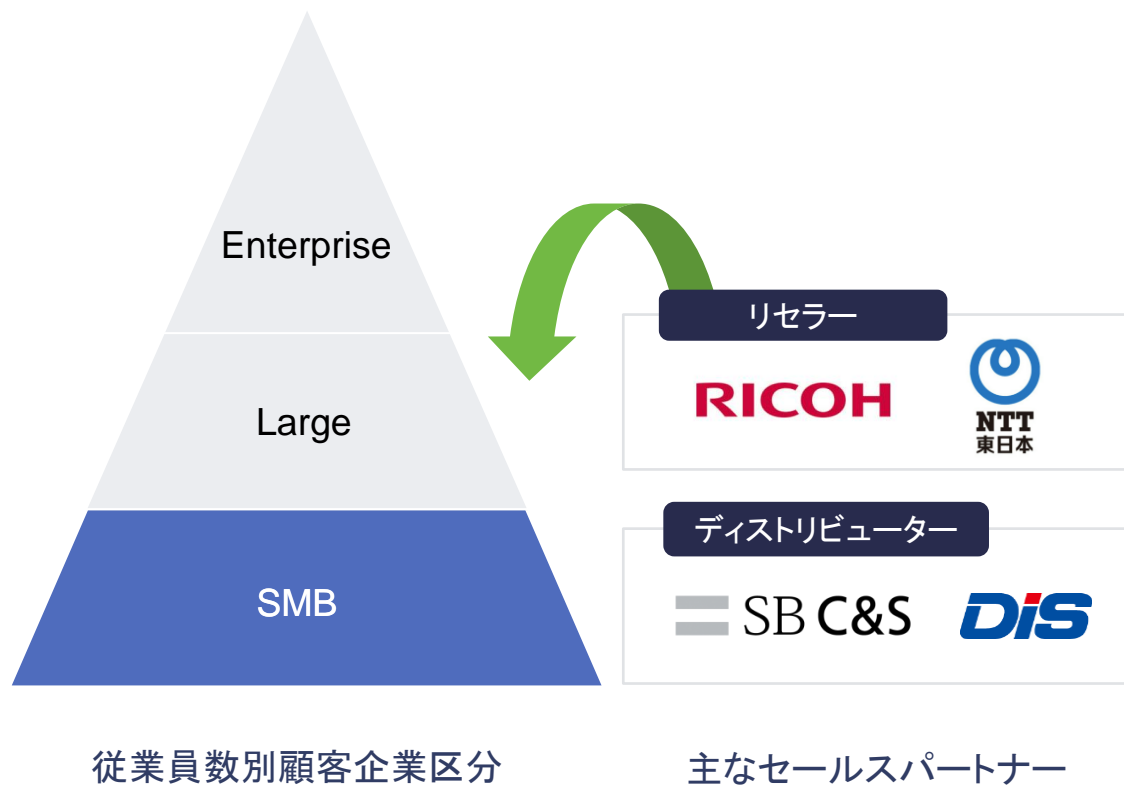




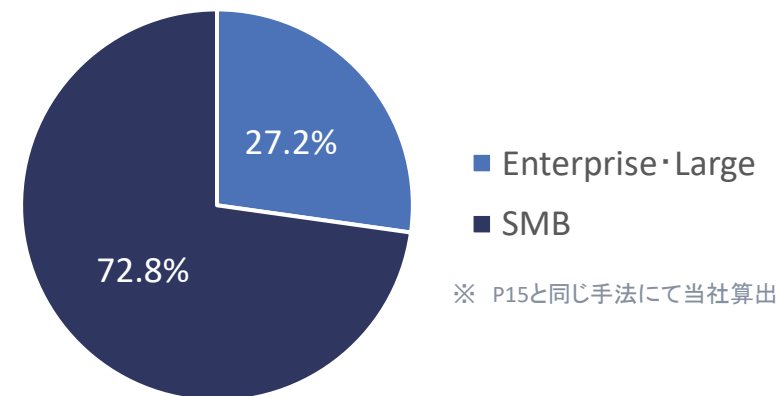
当社の販売は従来、当社への直接問い合わせが主でしたが、FY2021以降お取り扱いいただくセールスパートナーが増加し、セールスパートナー経由の販売に注力するようになりました。

セールスパートナーでお取り扱いいただくインセンティブの一例としては、Buddycomをスマホ販売のドアノックツールとしてご活用いただいている点があります。国内のスマートフォン市場は飽和しつつありますが、デスクレスワーカーの1人1人にスマホを持たせている現場は少なく、Buddycomの導入と同時にスマートフォンを導入する事例が多数ございます。

FY2023では、小売・鉄道などの業界にてEnterpriseの受注が進みました。今後もこれらチャンネルの立ち上げ、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※



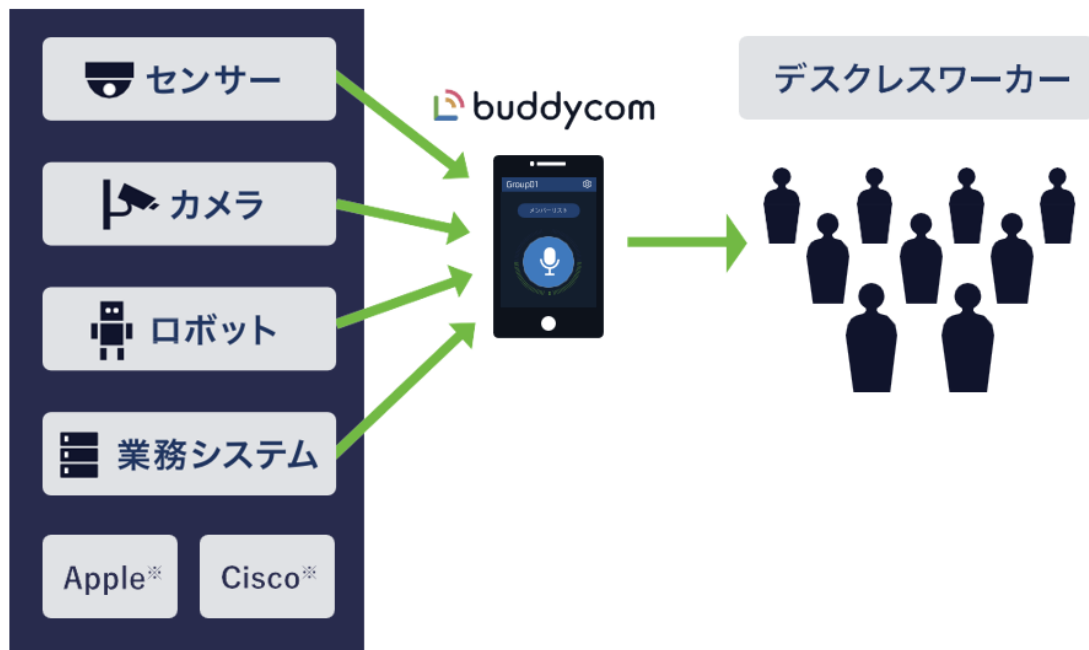
Buddycomの立ち上げフェーズにて、(株)JALエンジニアリングやイオンリテール(株)といったEnterpriseのお客様のインバウンドがあったため、Enterprise・Largeアカウント向け販売に注力した結果、当社の売上の大半はEnterprise・Largeとなっております。

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。

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は順調に立ち上がってきており、FY2023では医療・介護などの業界にてSMBの受注が進展しました。引き続きディストリビューター販売を強化するほか、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なお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

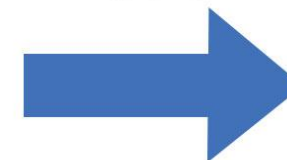


マルハンでの顔認証システムとの連携事例



「来訪者検知システム」

buddycom



Buddycomで
内容を



スタッフの耳に直接通知

Buddycomはホリゾンタルなサービスですが、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おります。

FY2023では、新東工業株式会社の設備や人の動作をモニターで可視化するシステム「C-BOX」や、リアルネットワーク株式会社のAI顔認証「SAFR®」、グローリー株式会社の顔認証システム「来訪者検知システム」(上図の通り(株)マルハンで導入)、OpenAI社の「ChatGPT」等との連携が可能となりました。

※ 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。

Buddycom AIの今後の展望

STEP 1

Buddycom AIでChat GPTを利用可能にします。
お客様にまず体験いただける環境を提供します。

STEP 2

お客様ごとにセキュアに使える環境をご用意します。
情報漏洩対策、学習禁止対策、カスタマイズ機能を実現します。

STEP 3

Buddycom内にある大量のデータを分析します。
1日の反省点、起こったこと、多く聞かれたこと等を
あなた好みに要約しBuddycom AIが報告します。

STEP 4

Buddycom AIがあなたに仕事のアドバイスをします。
今はいない伝説の社員の仕事をあなたに教えます。



現在、当社では海外向けの販売体制はございませんが、Buddycomの英語対応及び翻訳言語の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。

FY2023ではテキスト化・翻訳に関する特許(サーバー側)について、米国特許を取得いたしました。

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。

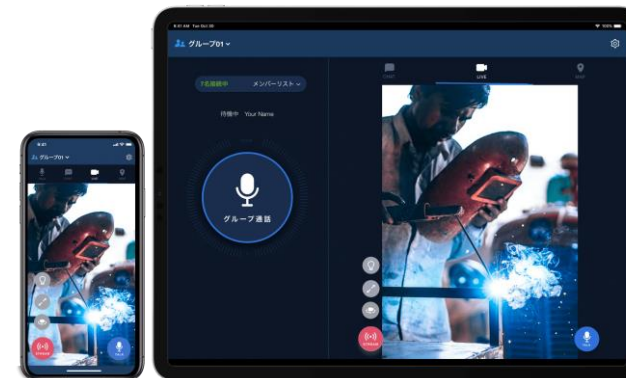
テキスト化・翻訳に関する特許(5か国)^{※1}

聞き逃し、聞き間違え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)^{※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



※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
米国 / 特許番号: 11568154 / 登録日: 2023/1/31

※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

※その他の詳細については、有価証券報告書「第一部【企業の情報】 第2【事業の状況】 3【事業等のリスク】」に記載しております。

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、2024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。