



事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年11月26日

証券コード4412 (東証グロース)














INDEX

- 1 会社概要** p.3
- 2 成長戦略** p.21
- 3 業績とKPI** p.33
- 4 参考資料** p.40



Company Profile

1 | 会社概要

 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	442百万円
 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。

高音質でモバイル性に優れ、音声グループ通話に加え音声テキスト化や映像配信などスマホアプリならではの機能を搭載した
 フロントラインワーカー※向けの次世代トランシーバーアプリ Buddycom の開発・販売を行う



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」



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

※ 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。

店舗や駅・空港、工場、娯楽施設、病院・福祉施設等、広範囲にわたる連携が必要なフロントラインワーカーを多く抱える産業を主要顧客とする

主要顧客業界



空港・鉄道



卸売・小売



宿泊業・飲食



医療・福祉



建設・土木・
産廃処理



生活関連サービス・
娯楽



製造



メディア・イベント・
スポーツ



農林水産業

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
に対するニーズに対応

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

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*

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

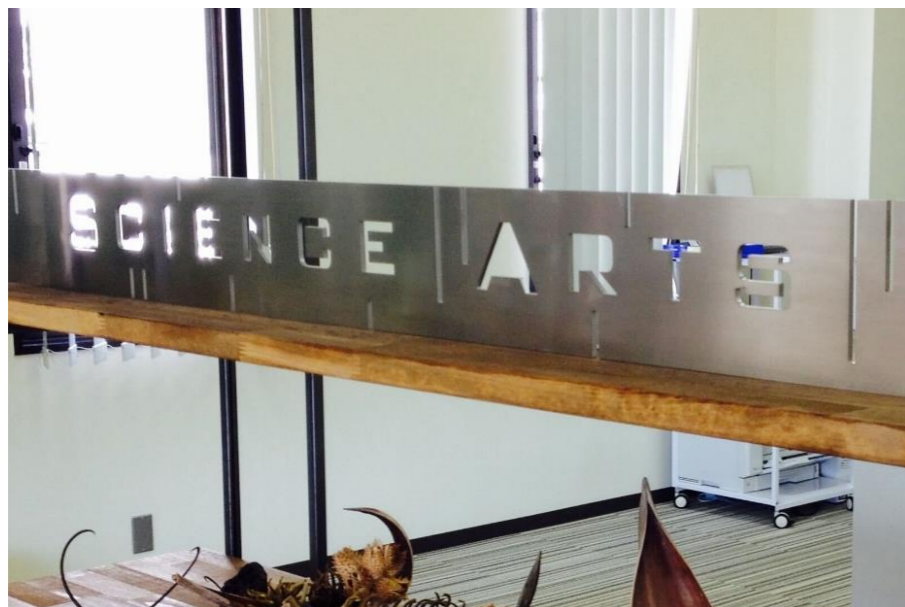
食品レジの混雑時など、店内放送で応援要員を呼び出しても集まりが遅かったのですが、Buddycomを使うことにより個別に呼び出すことが簡単かつ早くなりました。



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。

* 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。



私たちサイエンスアーツのサービスの物語は、一つの家庭から始まりました。
私の父親はPCでスムーズにメールを打てたものの、
スマートフォンではその簡単な作業さえも苦労している姿がありました。

時代はスマホが主流になり、テクノロジーが進化する一方で、
なぜ人々にとって基本的なコミュニケーションがこれほど難しくなってしまったのか。

その光景を見て、
「誰でも簡単に、ストレスなくコミュニケーションできるツールを作りたい」
と決意し、ここから私たちの挑戦が始まったのです。



代表取締役社長 平岡秀一

- 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

- 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

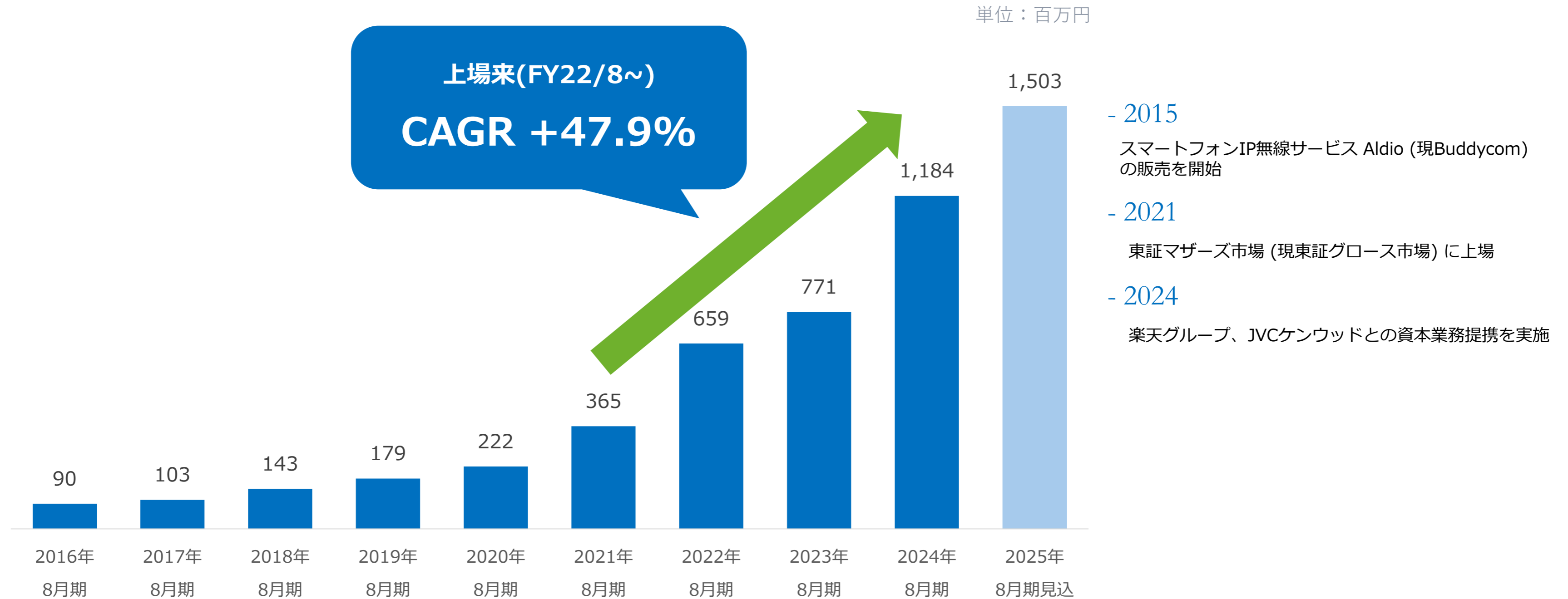
フロントラインワーカーは離れた場所で、働いている。不安や孤独を抱きながら。弊社は、そんなフロントラインワーカーに、声や文字、映像、位置情報、生成AIによる現場支援など、国や言語を超えて、瞬時に情報交換できるサービスを提供します。世界中のフロントラインワーカーが、安心して働けるインフラを目指して。



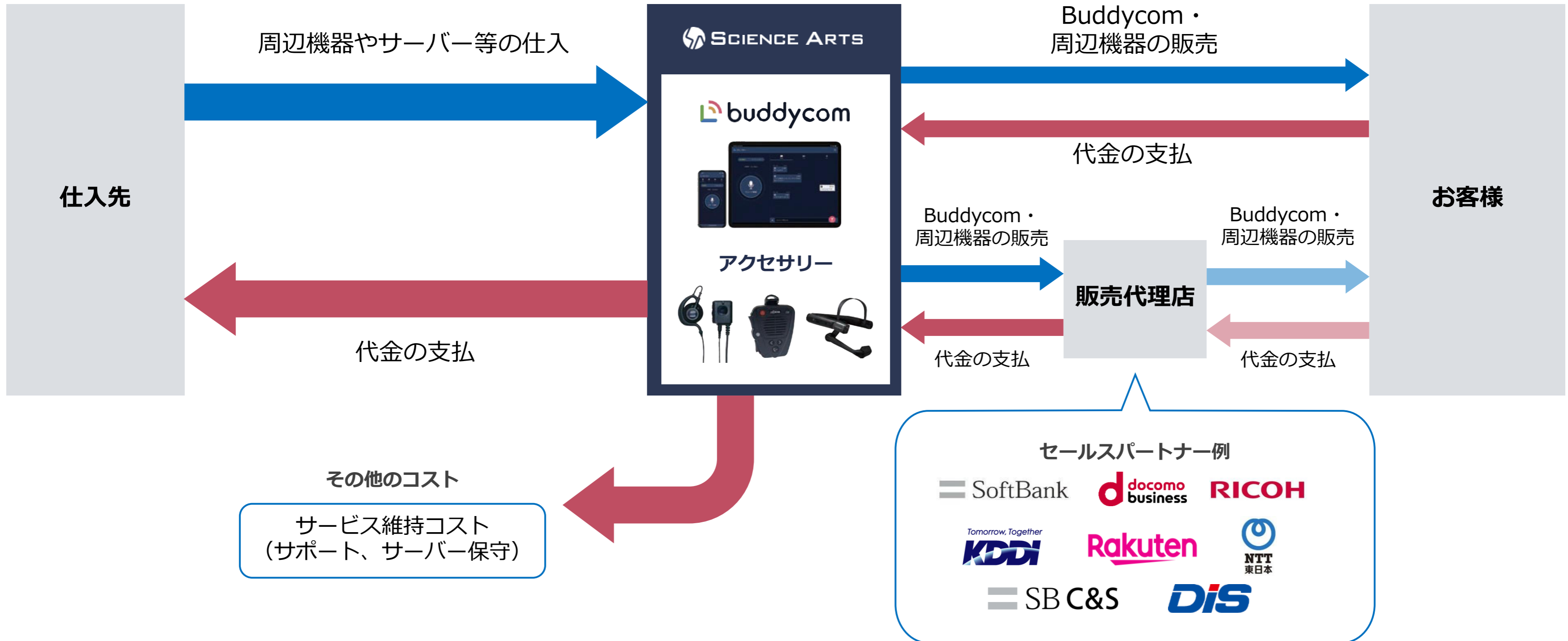
サイエンスアーツは「フロントラインワーカーに未来のDXを提供し、明るく笑顔で働ける社会の力となる」ことをミッションとして、世界中のフロントラインワーカーのDXに取り組んで参ります



上場来 (2022年8月来) の売上高年平均成長率は+47.9%と高成長を実現



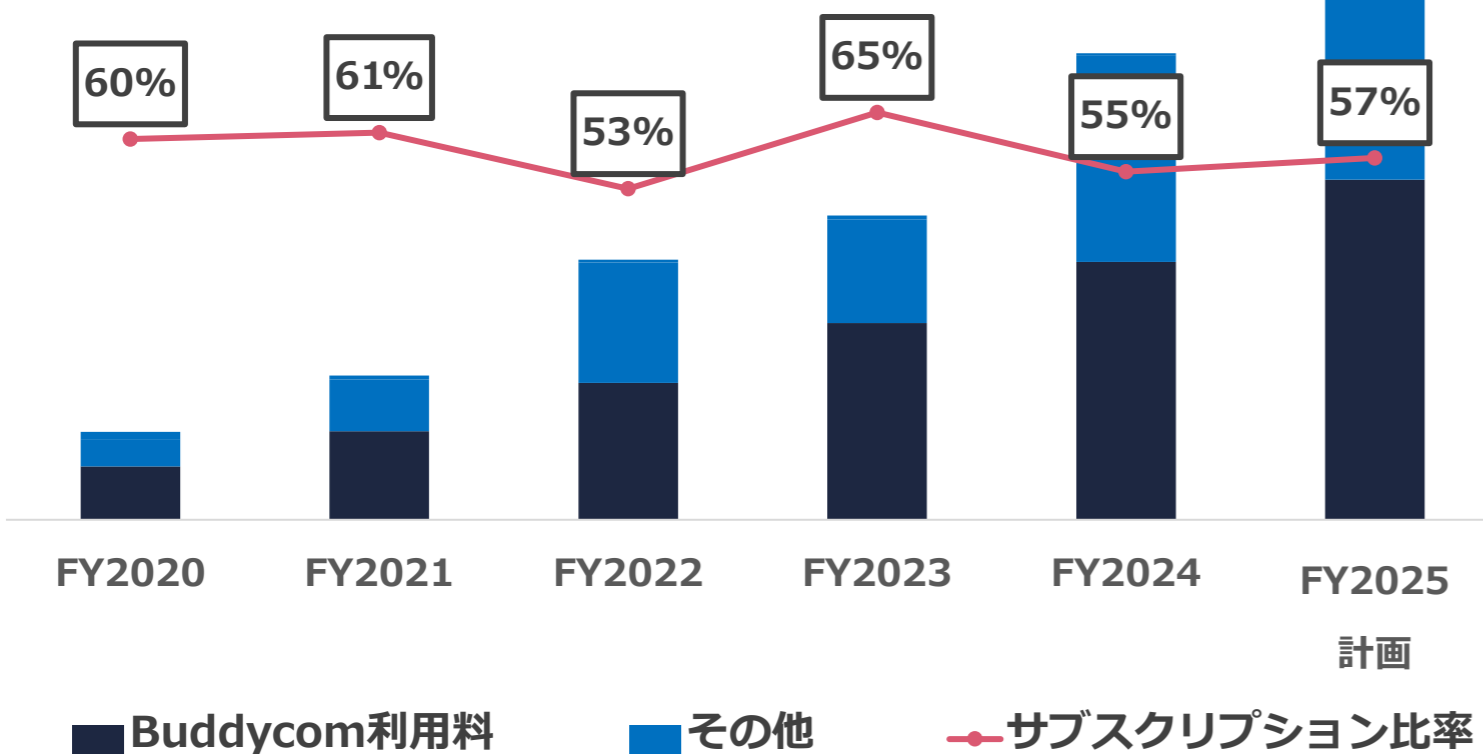
主に販売代理店経由で製品を販売しており、大手キャリアや大手IT販売代理店などをセールスパートナーとする



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

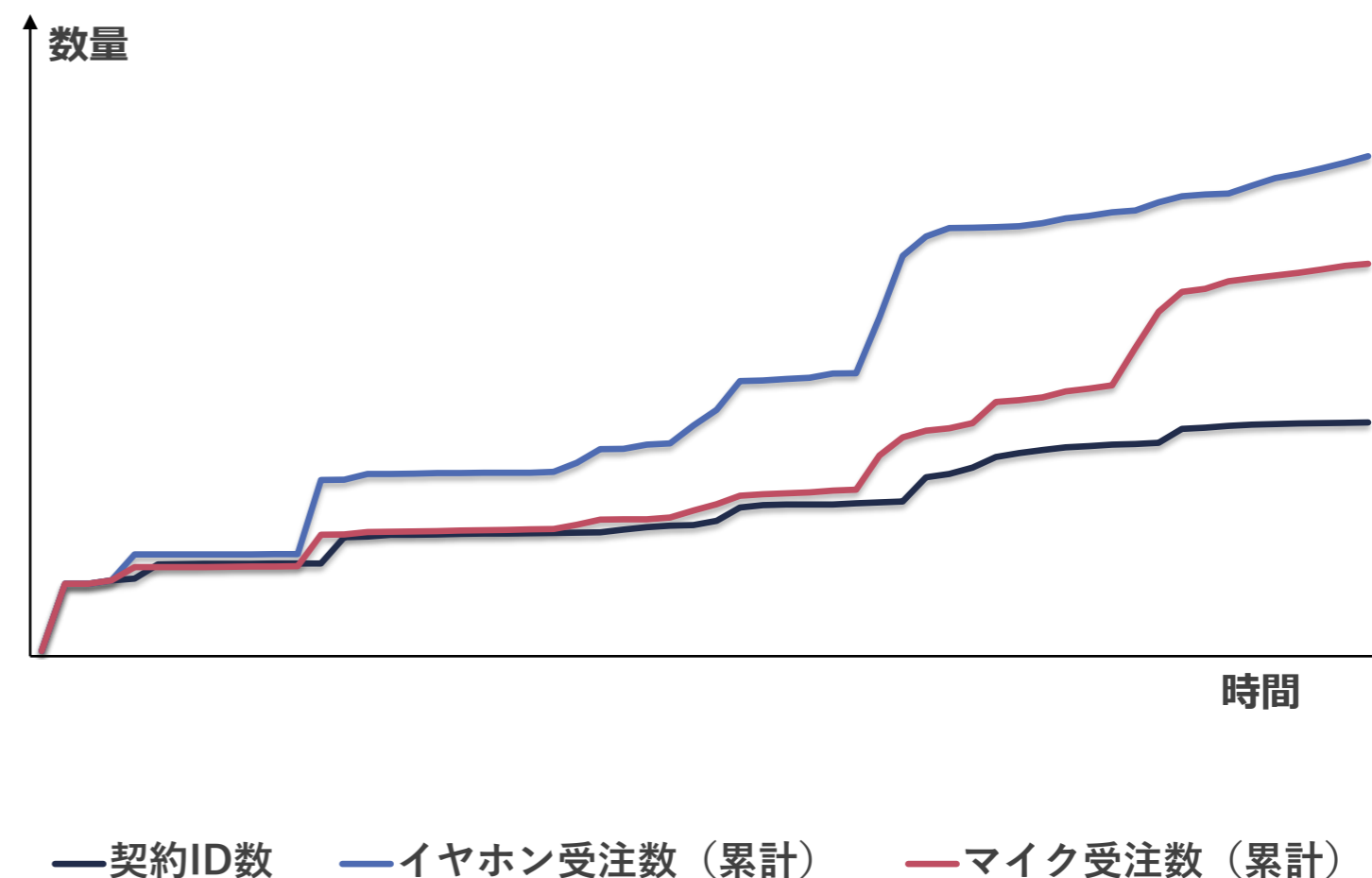
概ねイヤホンは1~3年、マイクは2~5年での定期的な更新/アップデート需要が存在し、数年単位で見た際は継続的な収益に

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

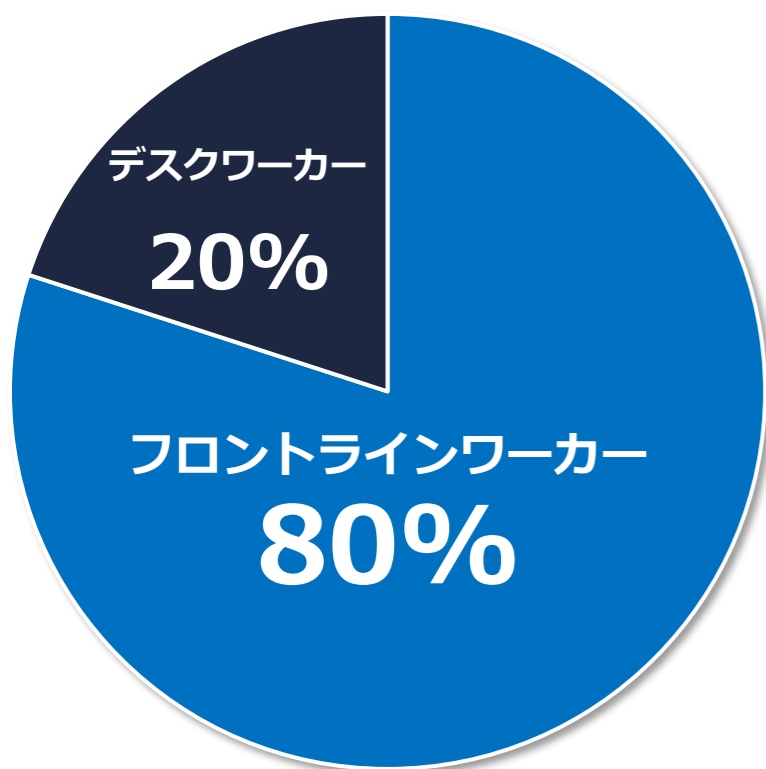
アクセサリーのリカーリング収益



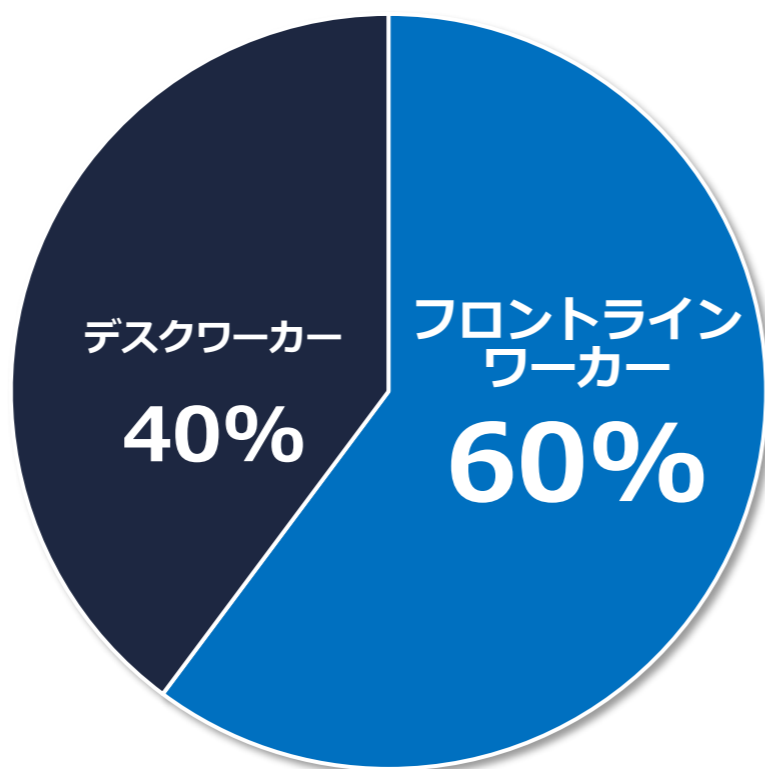
アクセサリー売上も機器の更新に伴いリカーリング収益として発生

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、デスクワーカーに比べて現場のDXは進んでいない
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



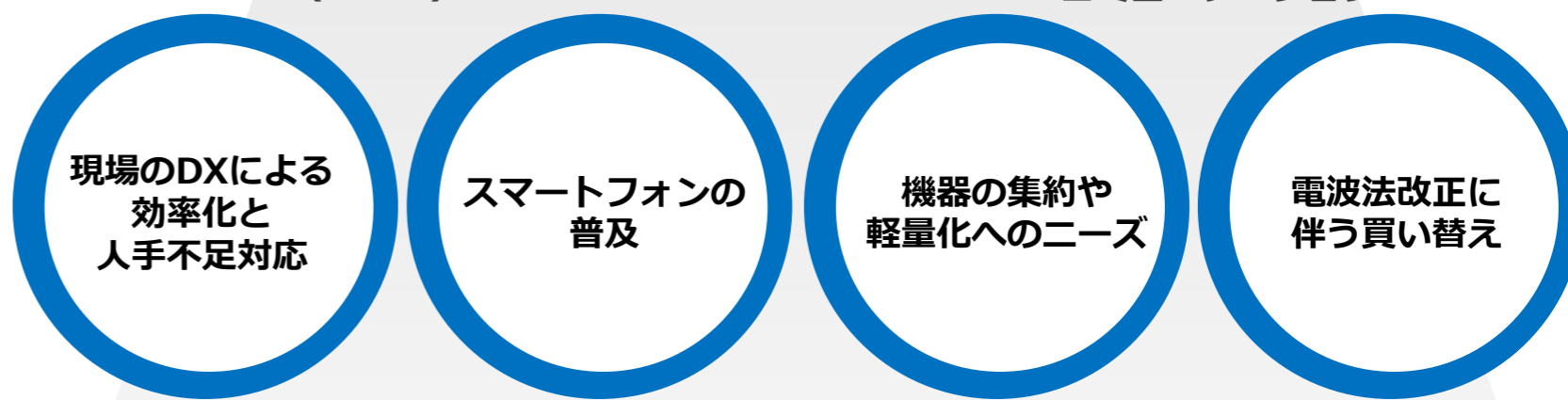
日本の労働人口※2



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

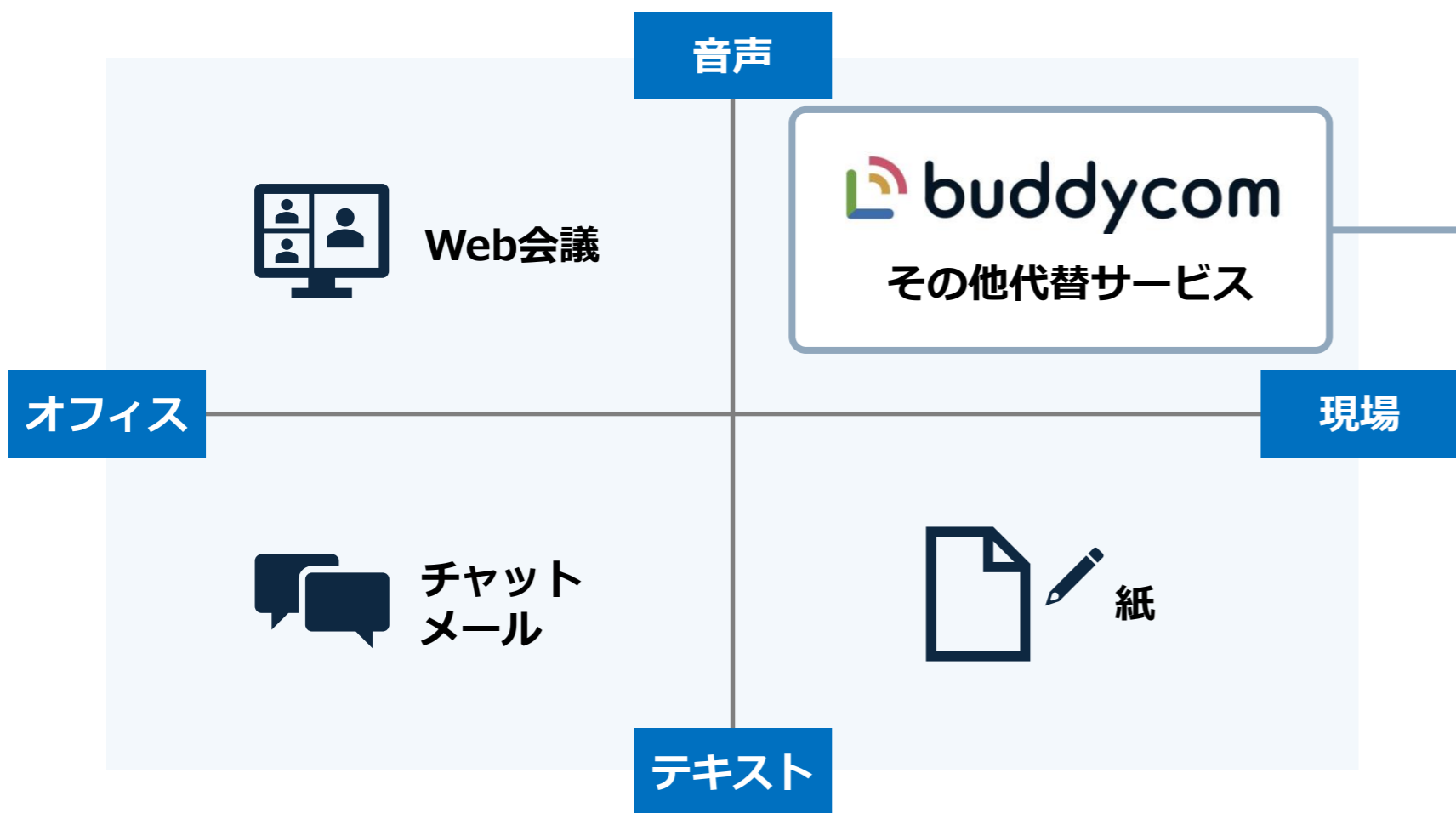
従来のソリューション



**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



デスクワーカー
向けの他サービス

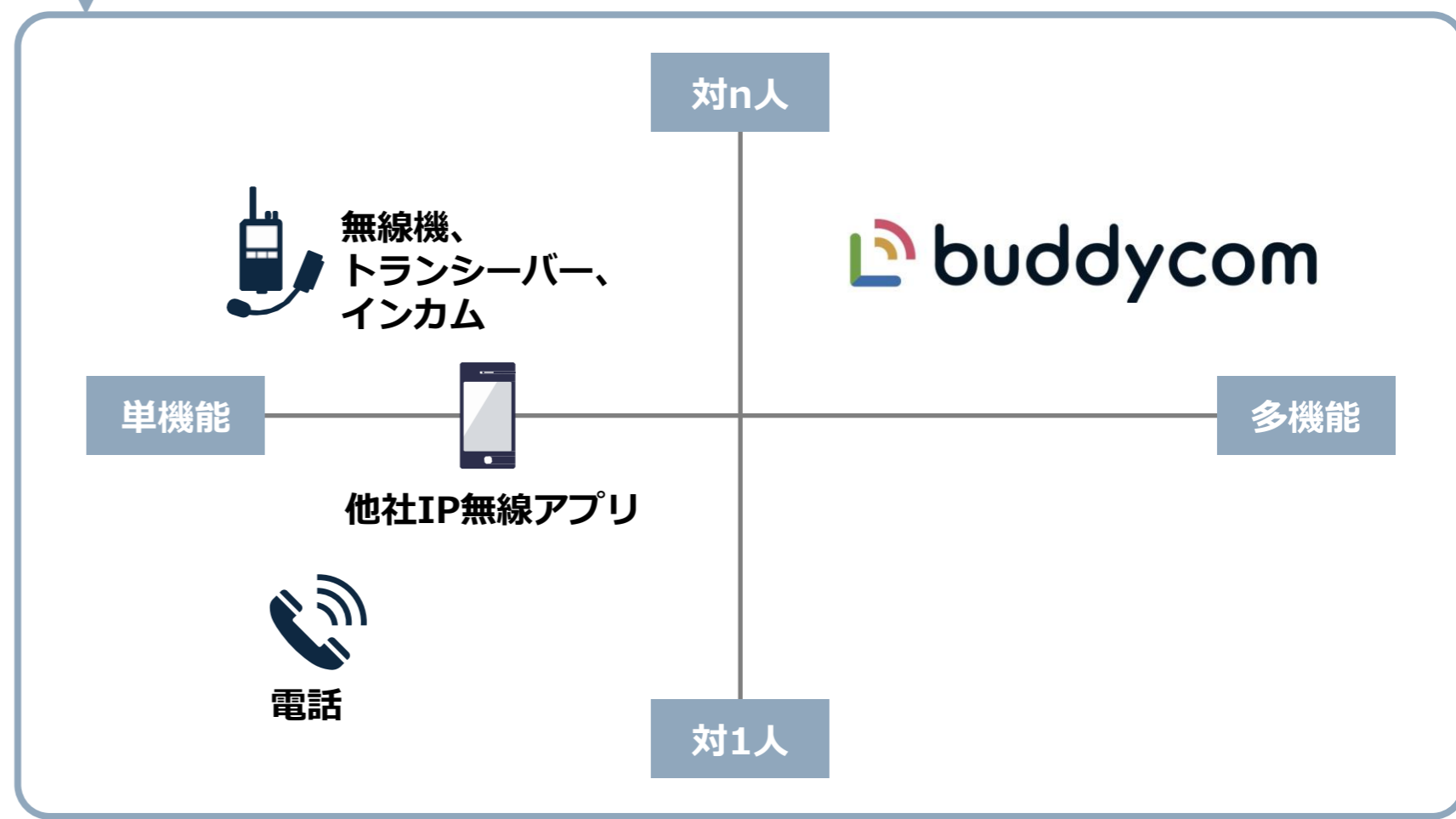
音声だけの単機能であったり、
人数やエリアの制限がある

- ✓ テキスト化や翻訳、映像配信など機能が充実
- ✓ 人数やエリアの制限なし
- ✓ 初期費用なし、免許も不要

従来のデスクワーカー
向けサービス

テキスト入力やミーティングのセットが必要

- ✓ スマホを開かなくても、確認できる
- ✓ 常時接続だから、すぐに話せる
- ✓ シンプルだから、かんたんに使える
- ✓ 音声だから、話しやすい



国内においてはLarge/EnterpriseとSMBを合わせ1,900億円、グローバルの潜在市場として13.2兆円を見据える

グローバルの潜在市場規模※ 13.2兆円

SMB (従業員500人未満) 企業

想定潜在ARR※

約1,400億円

Enterprise・Large
/ SMB合計

約1,900億円

ターゲット企業 (業界トップ約300社)

想定潜在ARR※

約100億円

Buddycom
ARR
FY2024
7.4億円

Large・Enterprise
(従業員500人以上) 企業

想定潜在ARR※

約500億円

※ 想定潜在ARRの計算方法

当社の現在のID単価をベースに
各市場の潜在ID数から当社推計

ターゲット企業 フロントラインワーカー人口

各注力業界におけるターゲット企業を積み上げで計算

Large・Enterprise / SMB企業
フロントラインワーカー人口

総務省「労働力調査基本集計全都道府県全国年度次」
より当社推計

グローバル フロントラインワーカー人口

ILO「Population and labour force『Labour force
by sex and age』より当社推計

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



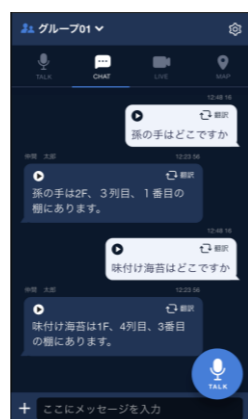
● 機能

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

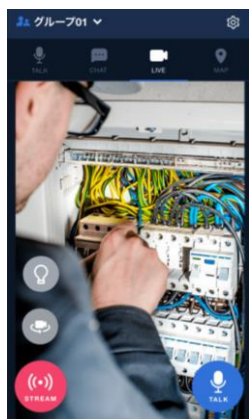
海外利用のお客様は、海外サーバーを利用することで、物理的な遅延を最小限にすることが可能です。



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。

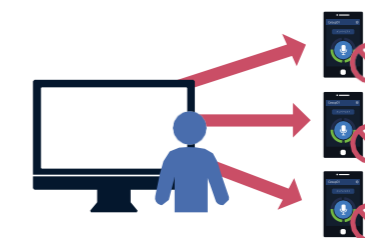
● メリット

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。

	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	○	—	—	—	—	—



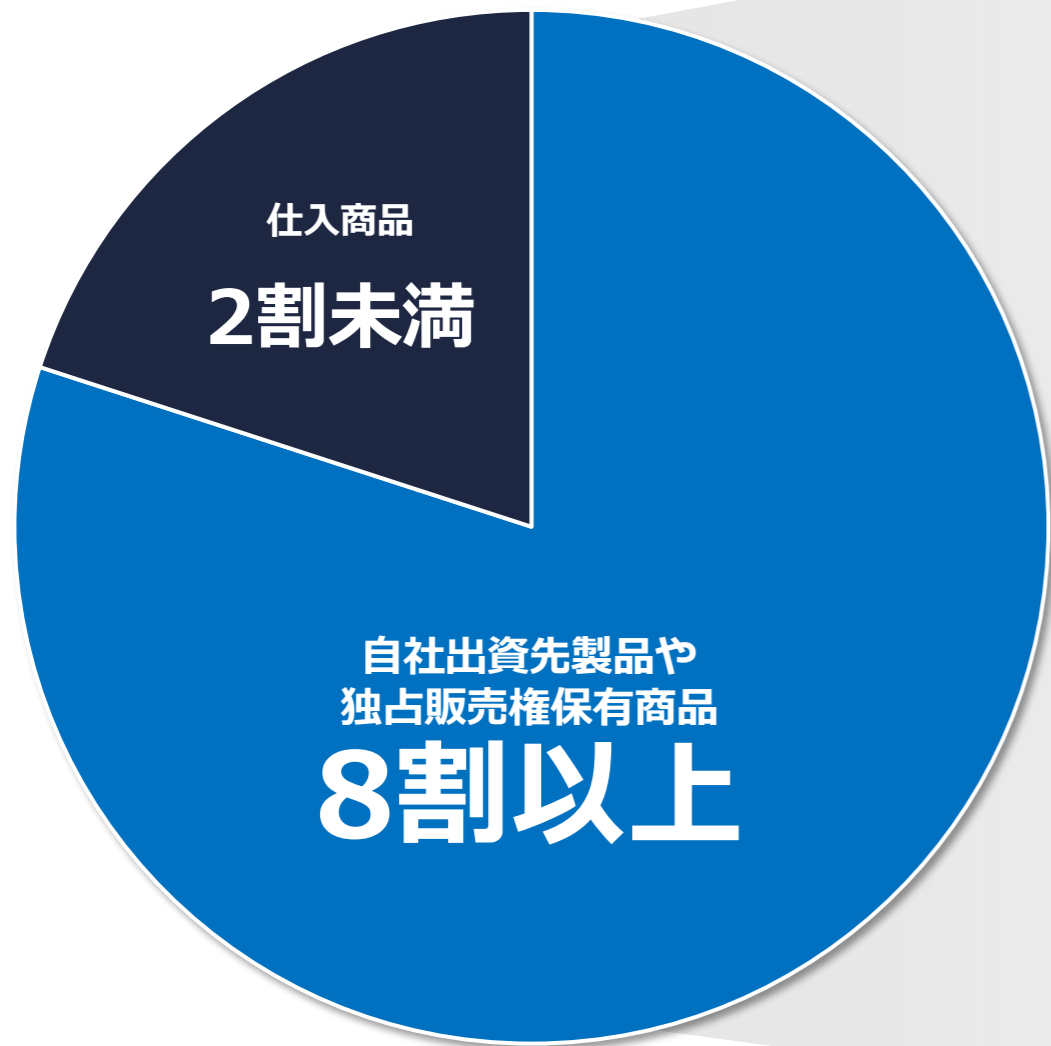
デロイト トーマツ ミック 経済研究所
「デスクレスSaaS市場の実態と展望2024年度版」

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

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

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



Growth Story

2 | 成長戰略

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

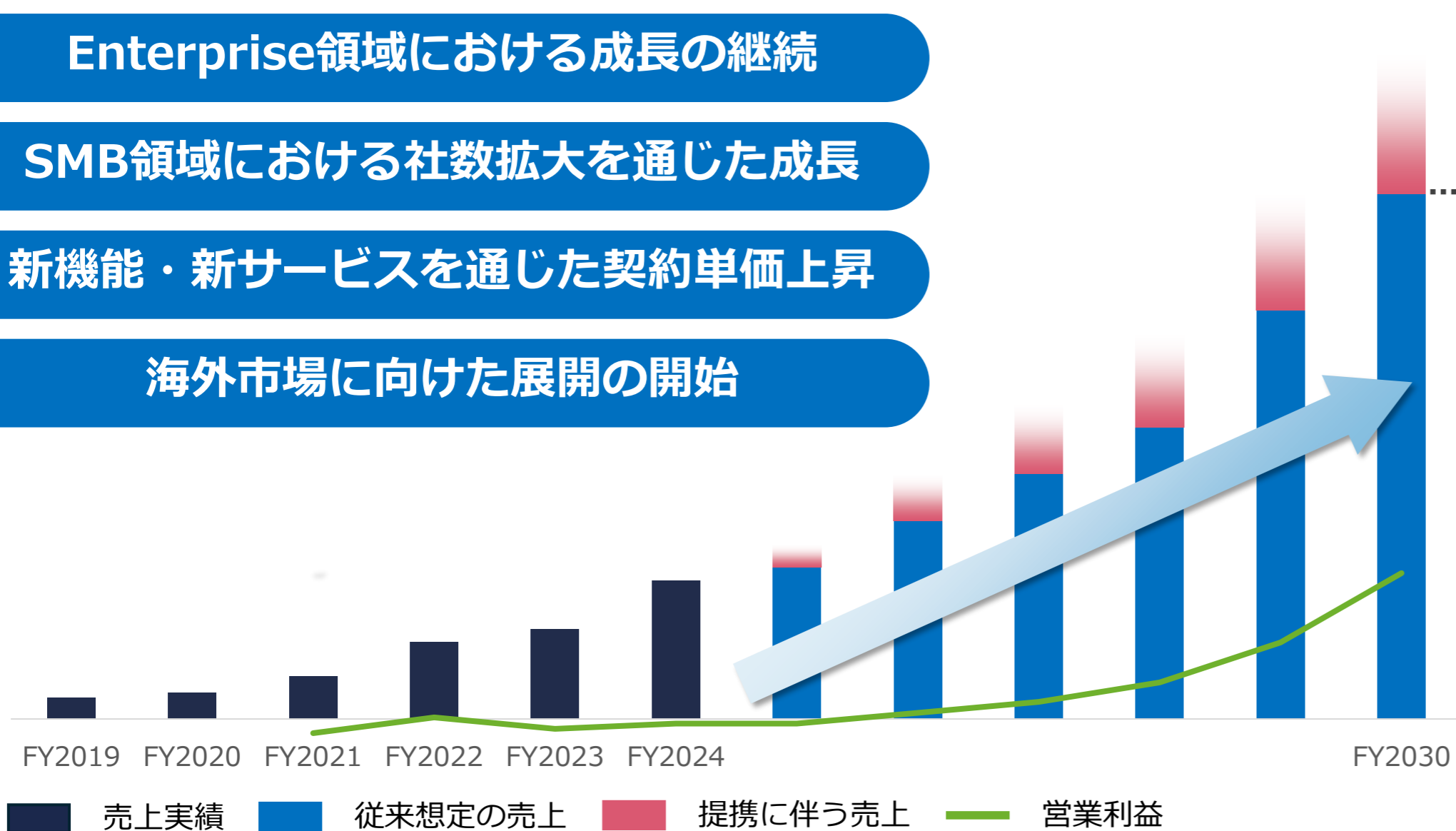
-主要経営方針-

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 (M&Aは除く)

- 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%+**

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使途

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)



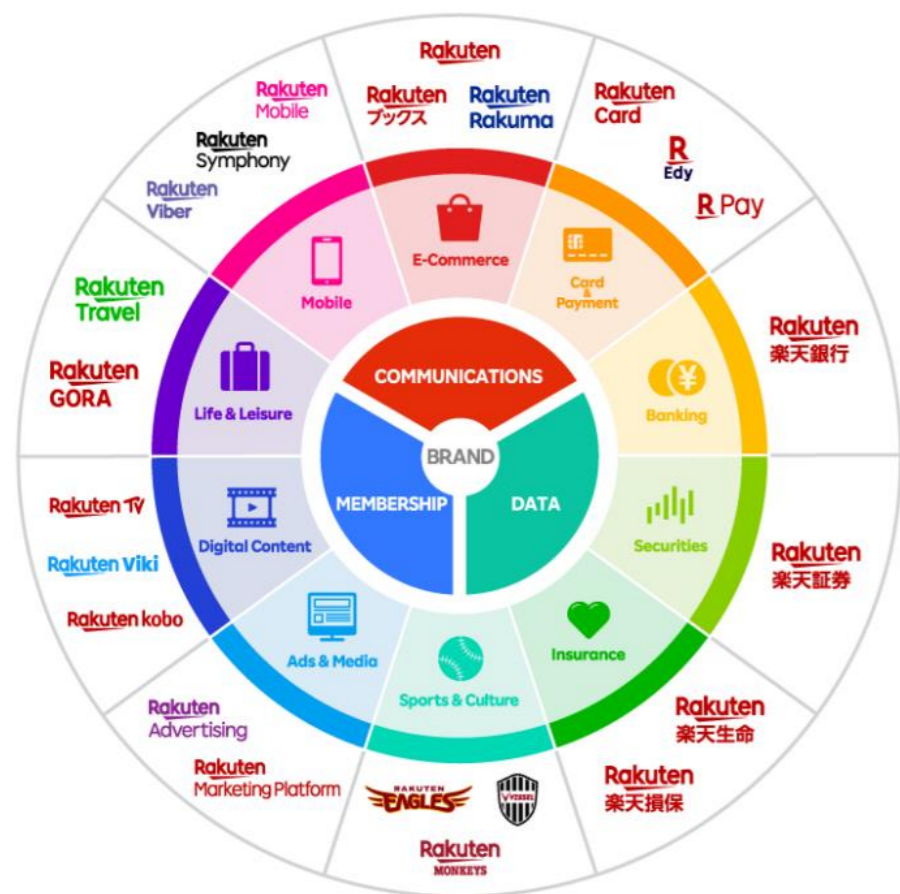

7. 本第三者割当増資後の大株主及び持株比率

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

楽天のAI技術・ソリューションとの連携

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

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

×

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

「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

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

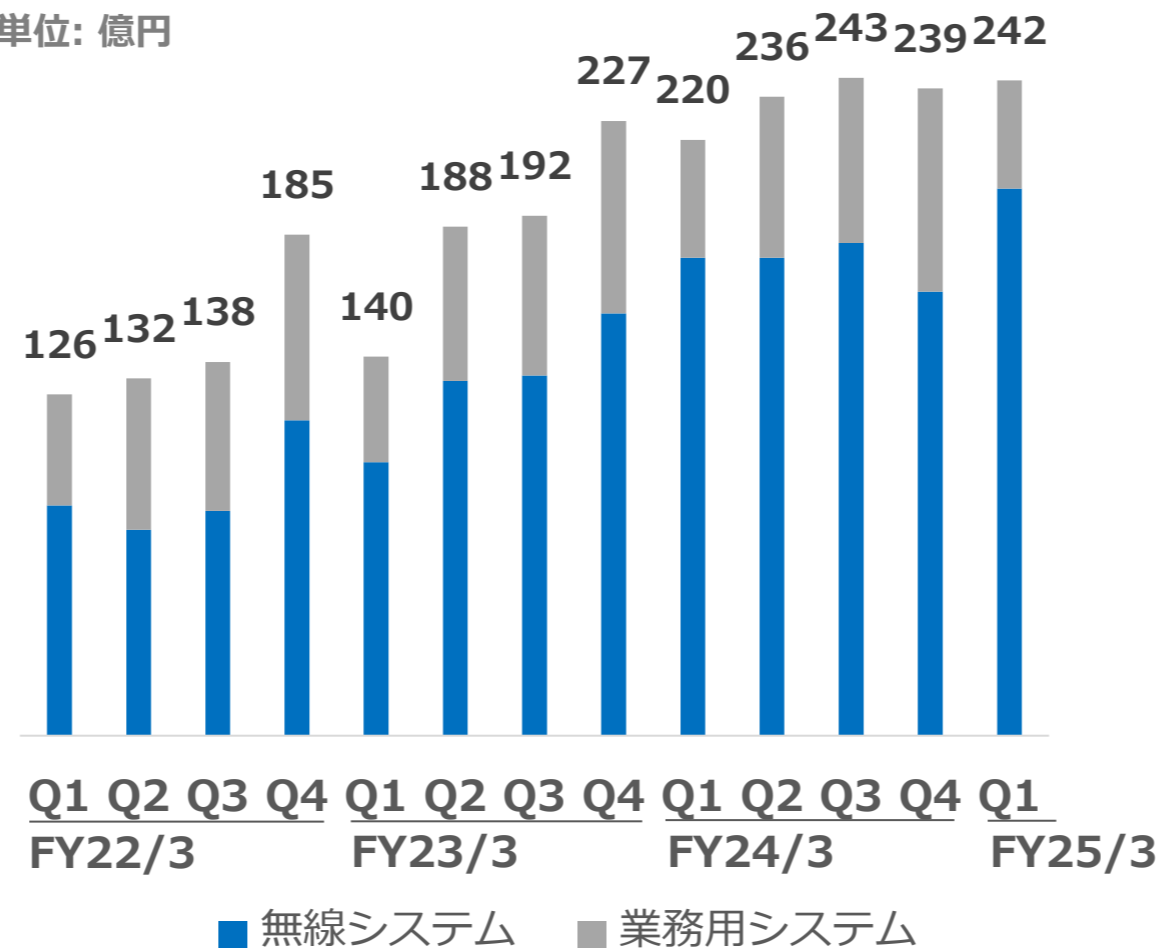
北米における約800の代理店のネットワークと北米民間市場での実績

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



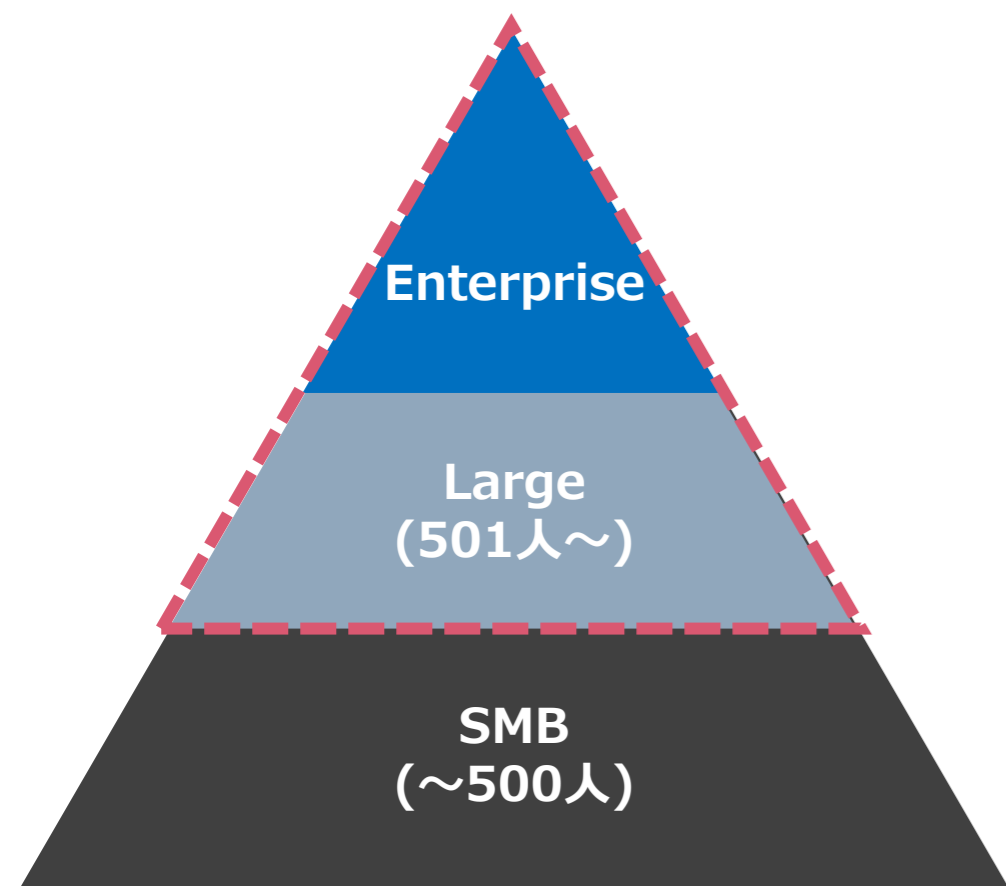
buddycom



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

FY2024では小売や鉄道などの業界にてEnterpriseの受注が進む。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



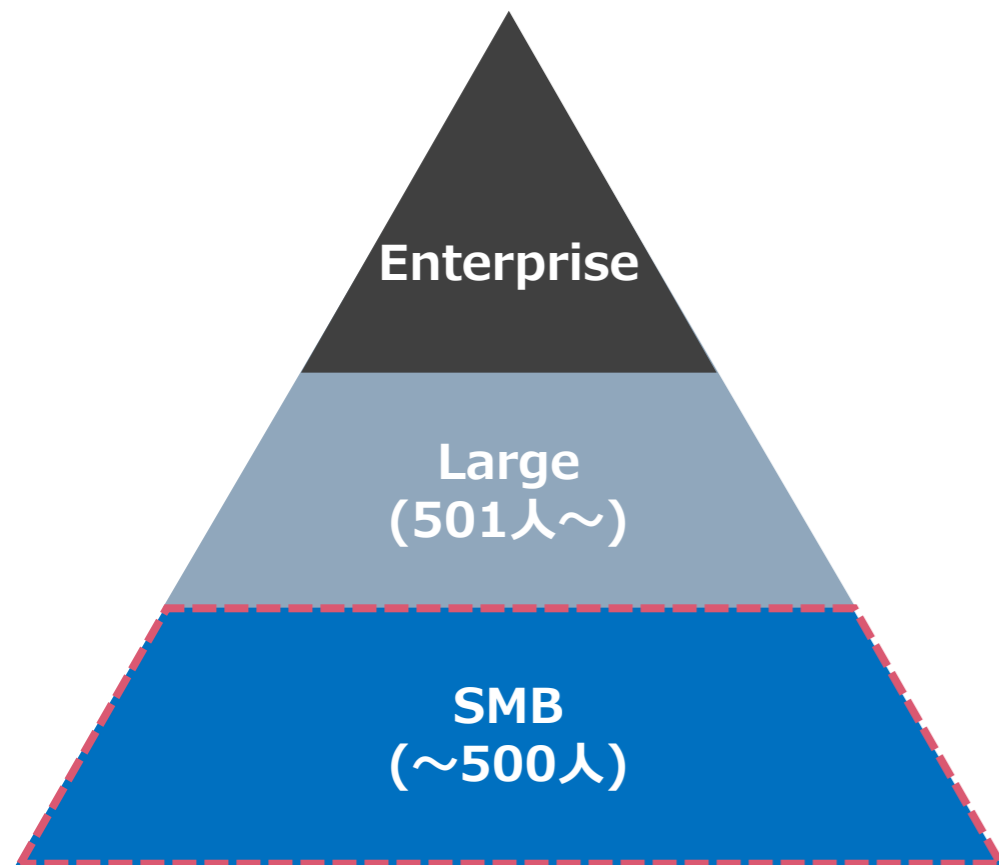
Buddycom単独での市場イメージ



※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

FY2024ではSMBの新規顧客開拓が進み、期末のARRは107百万円と前期比67%増加
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



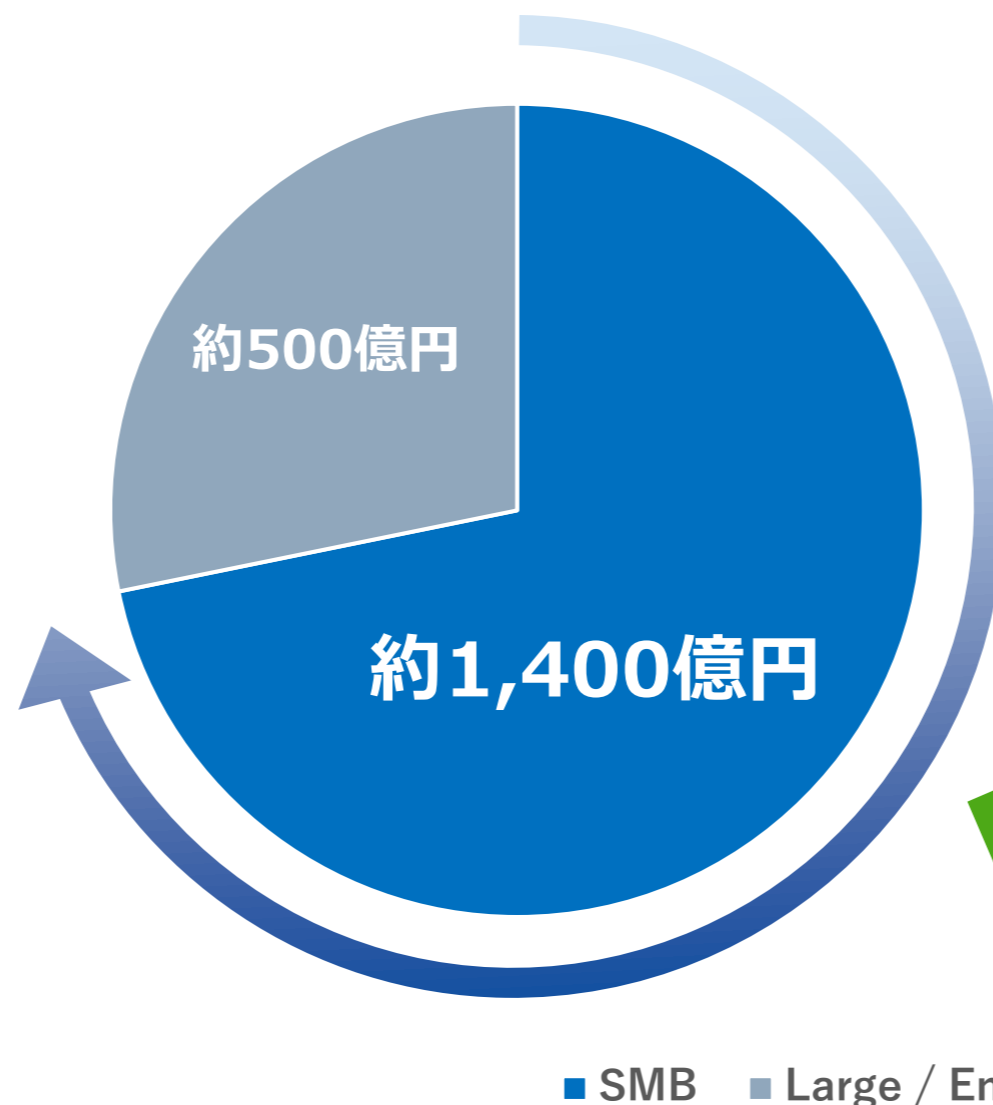
主なセールスパートナー

Rakuten DIS RICOH

SB C&S



BuddycomのSMB市場は Large/Enterpriseの2.5倍以上

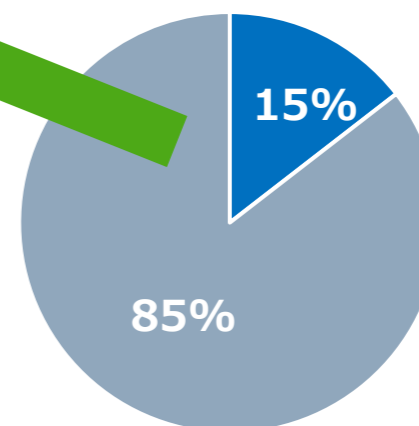


楽天グループとの連携強化

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



FY2024では、来店・来場客とスタッフ間のコミュニケーションサービスとして、Buddycomベルをリリース
今後も、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

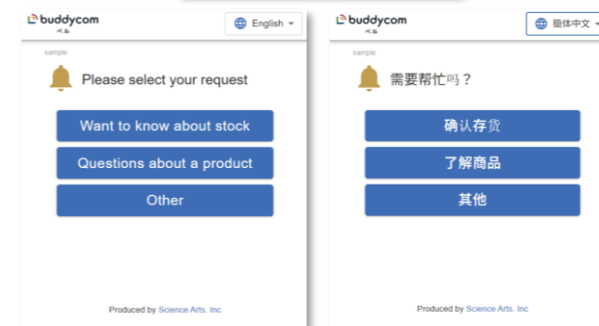


周辺機器を使って
直接耳に通知!



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

(2024年6月 正式版リリース)



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

その他様々な
新機能・新サービスを
開発中

AI



(2023年7月 リリース
さらなる機能拡張を予定)

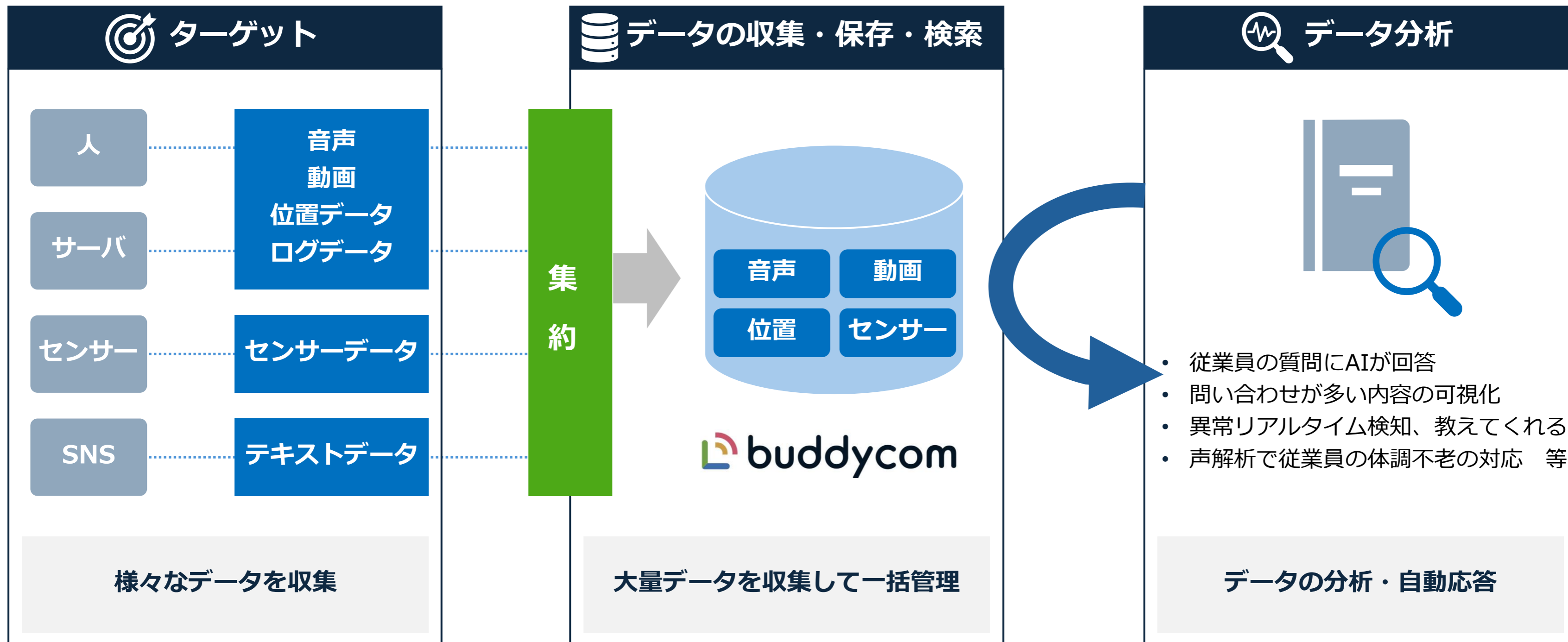
オンプレ



On-premises

(開発中)

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。

英語対応および翻訳言語の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。FY2024ではNTTコミュニケーションズ株式会社のグループ会社であるMobile Innovation Company Limitedにてタイ・インドネシア向けの販売を開始。今後は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。

海外での知的財産権取得を進める

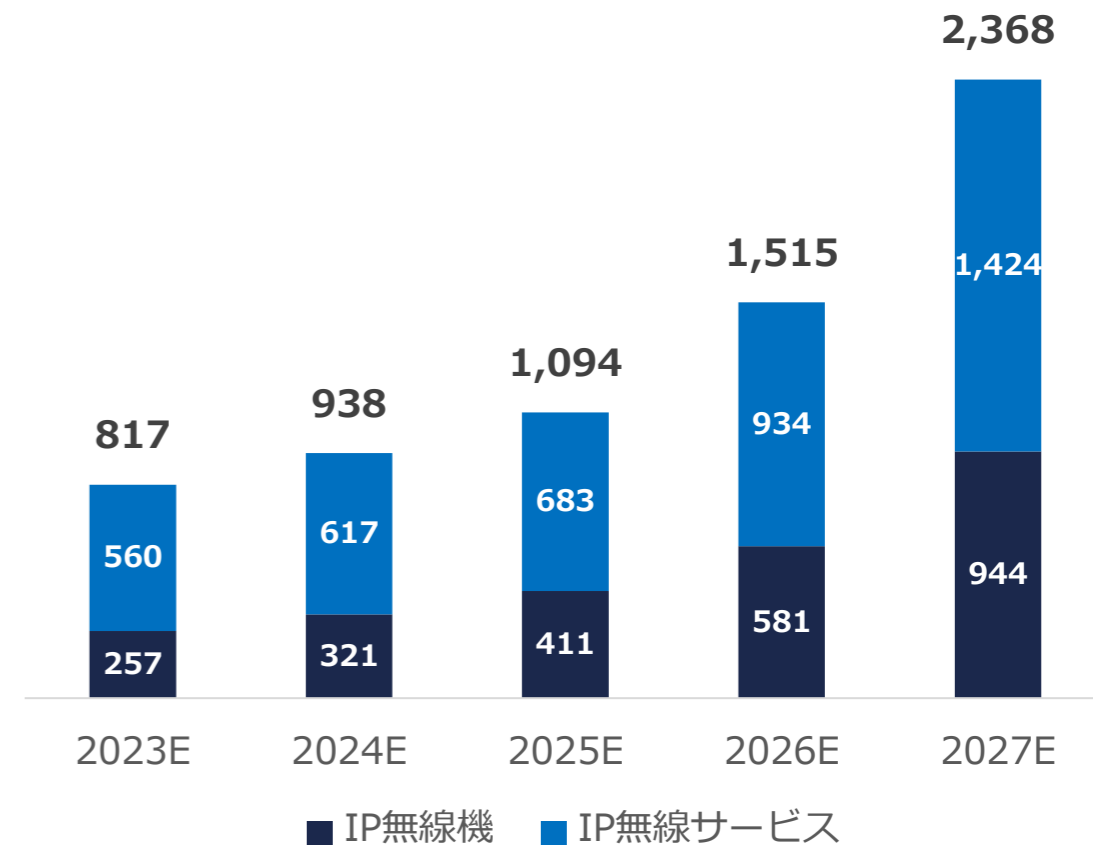
音声内容のテキスト化・翻訳に関する特許（5か国と欧州）
映像配信に関する特許（2か国）

タイ・インドネシアで販売開始

海外でも現地販売代理店と協業し、
新規顧客開拓を進める

IP無線機/IP無線サービス市場見通し（グローバル）※1

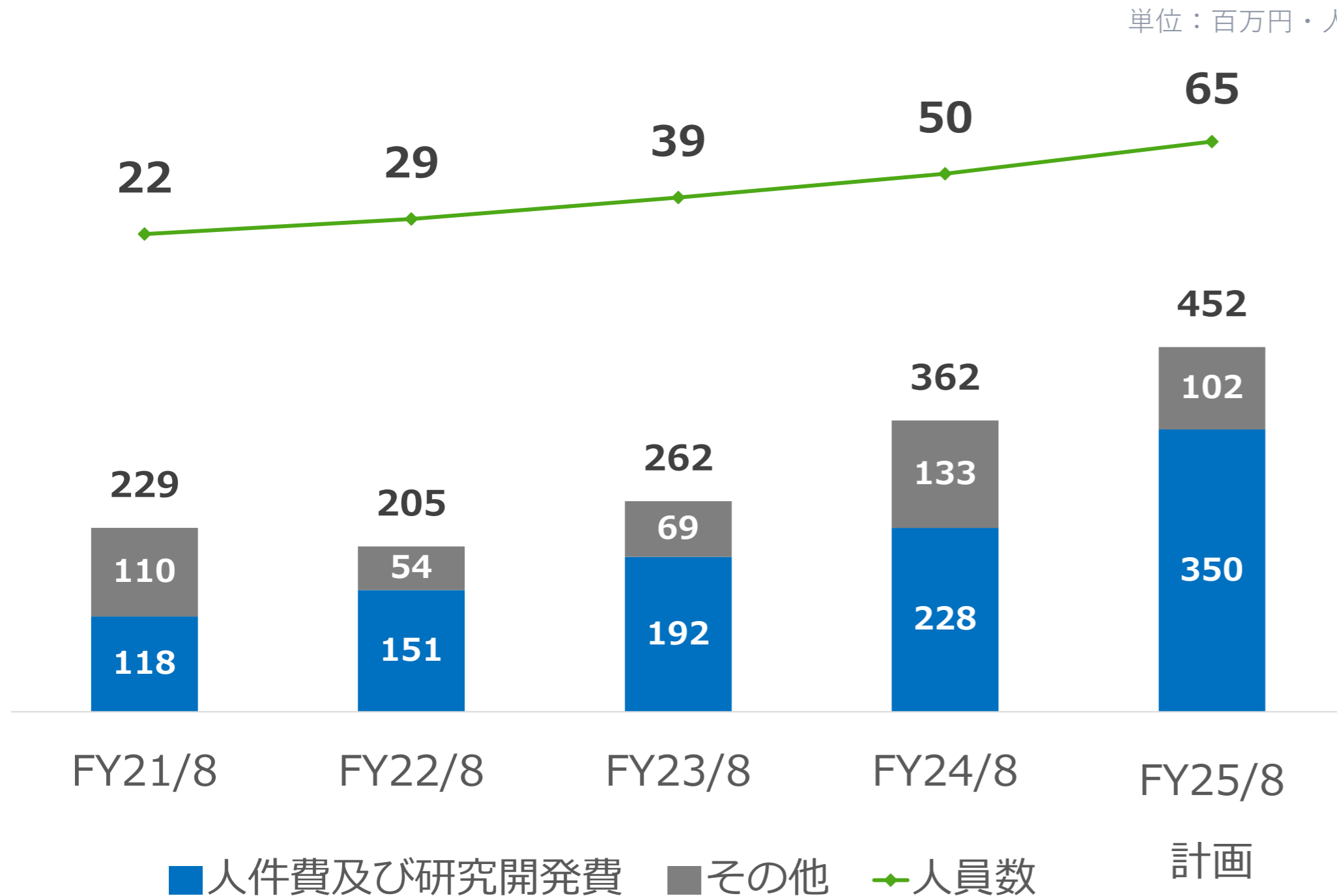
単位：百万米ドル



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

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を優先。新規顧客の獲得及び既存顧客の追加ID獲得のためにパートナーを支援する営業人員と、魅力的なプロダクトを提供し続けるための開発人件費に先行投資。FY2024では広告宣伝費の投資額が計画を下回ったこと等により、362百万円（計画比62百万円減）となりました。

単位：百万円・人



市場シェア獲得による
売上成長を最優先

営業人員・開発人員の人件費、
広告宣伝費に先行投資

IPOにより調達した資金は無事先行投資に全額充当完了

2024年11月の第三者割当増資を通じて得た資金については資本業務提携に伴う営業・開発投資に充当予定

IPOによる調達資金の使途

事業拡大投資

293百万円

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。

オフィス拡張

16百万円

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

IPO時の調達資金は先行投資に全額充当済

2024年11月の調達による資金使途

① 営業関連費用

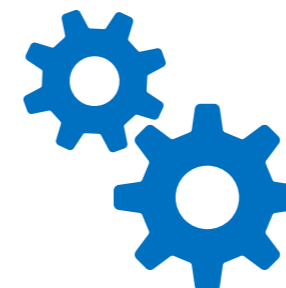


308百万円

(FY25/8~FY28/8)

楽天及びJVCケンウッドとの資本業務提携に伴うBuddycomの販売加速に向けた販売促進費用、人材獲得及び育成に関する費用を想定

② 開発関連費用



316百万円

(FY25/8~FY28/8)

楽天との協業を通じたAI活用及びJVCケンウッドとのIP無線機の共同開発に伴う開発関連費用、サーバーやインターネット等設備増強費用、人材獲得及び育成に関する費用を想定

③ オフィス移転費用等



142百万円

(FY26/8~FY27/8)

①及び②の結果、2028年8月期までの従業員採用数が約30名増加する見込みであるため本社オフィスの移転を予定

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	2025年8月期
開発人員数	9	12	14	21	27
営業人員数	9	11	20	23	31
その他	4	6	5	6	7
計	22	29	39	50	65



Performance and Key Performance Indicator

3 | 業績とKPI

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%

FY2024の振り返り

重要指標

- 小売や鉄道、タクシーで大口受注のほか、SMBでの新規顧客開拓が進み、ARRは739百万円と32.5%増加

売上高

- Buddycom利用料は堅調に推移
- アクセサリー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る

販管費

- 先行投資として、開発と営業人員の拡充により人件費が44百万円、広告宣伝費が61百万円増加

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い、従業員数は15名増の65名を計画。

売上高

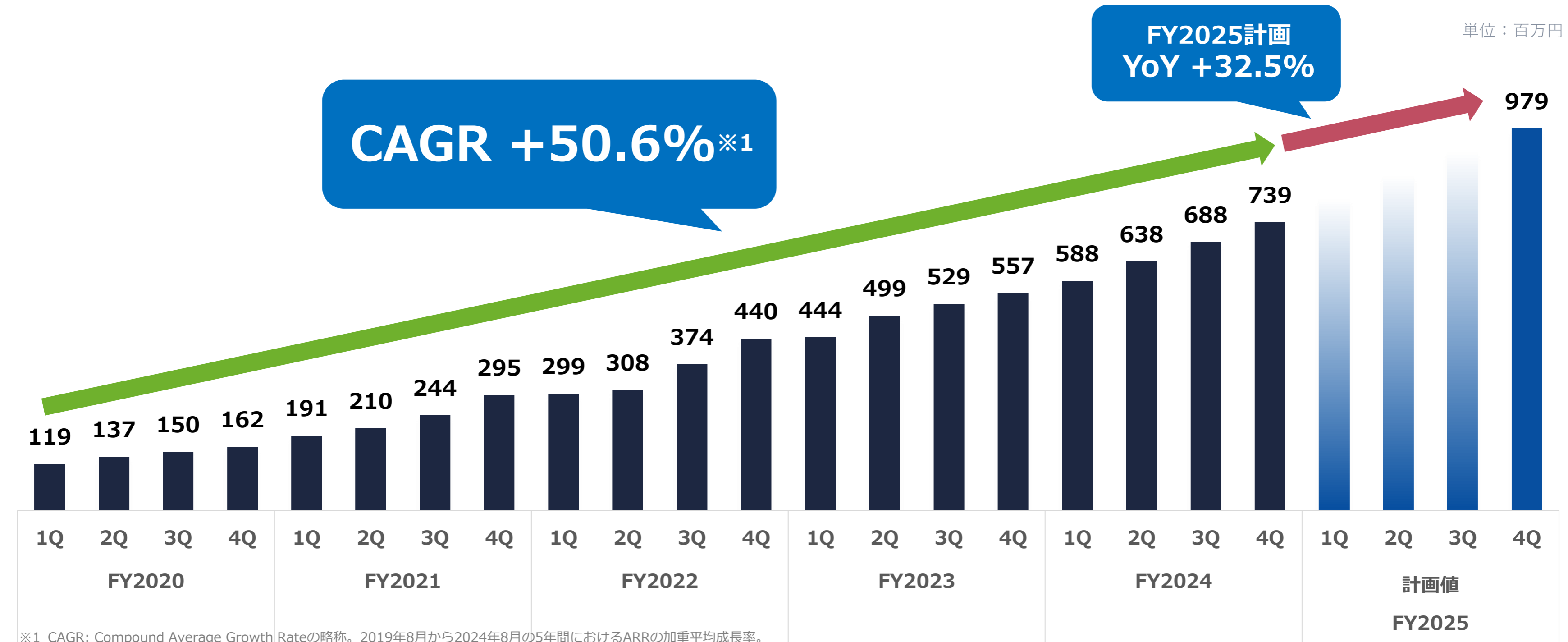
- Enterpriseの横展開、SMBの新規獲得を図り、Buddycom利用料売上は862百万円を見込む。
- アクセサリー売上について、新規獲得顧客による購入に加えて、既存顧客の買い替えについても一定数の発生を想定し、638百万円を見込む。

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。

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

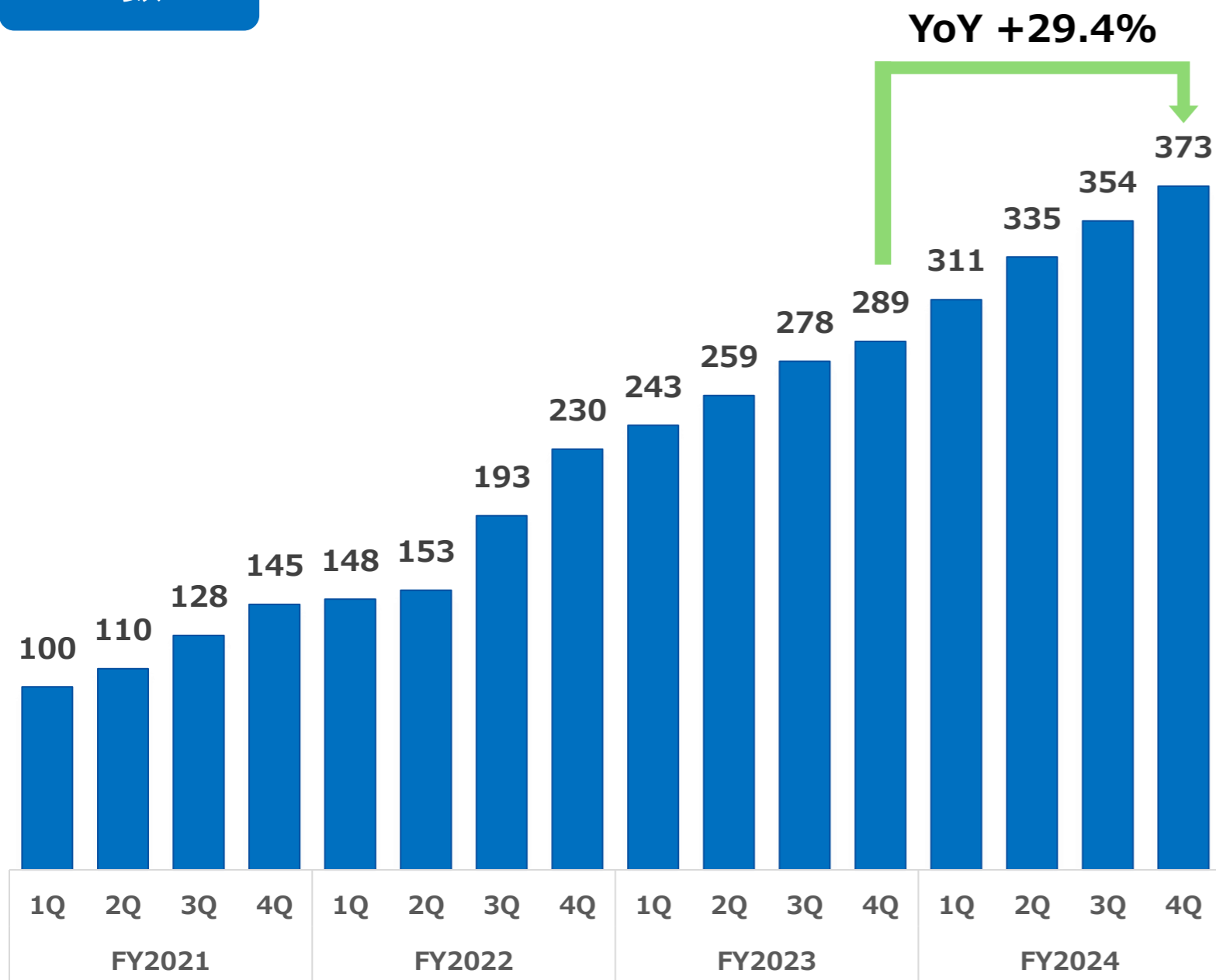


※1 CAGR: Compound Average Growth Rateの略称。2019年8月から2024年8月の5年間におけるARRの加重平均成長率。

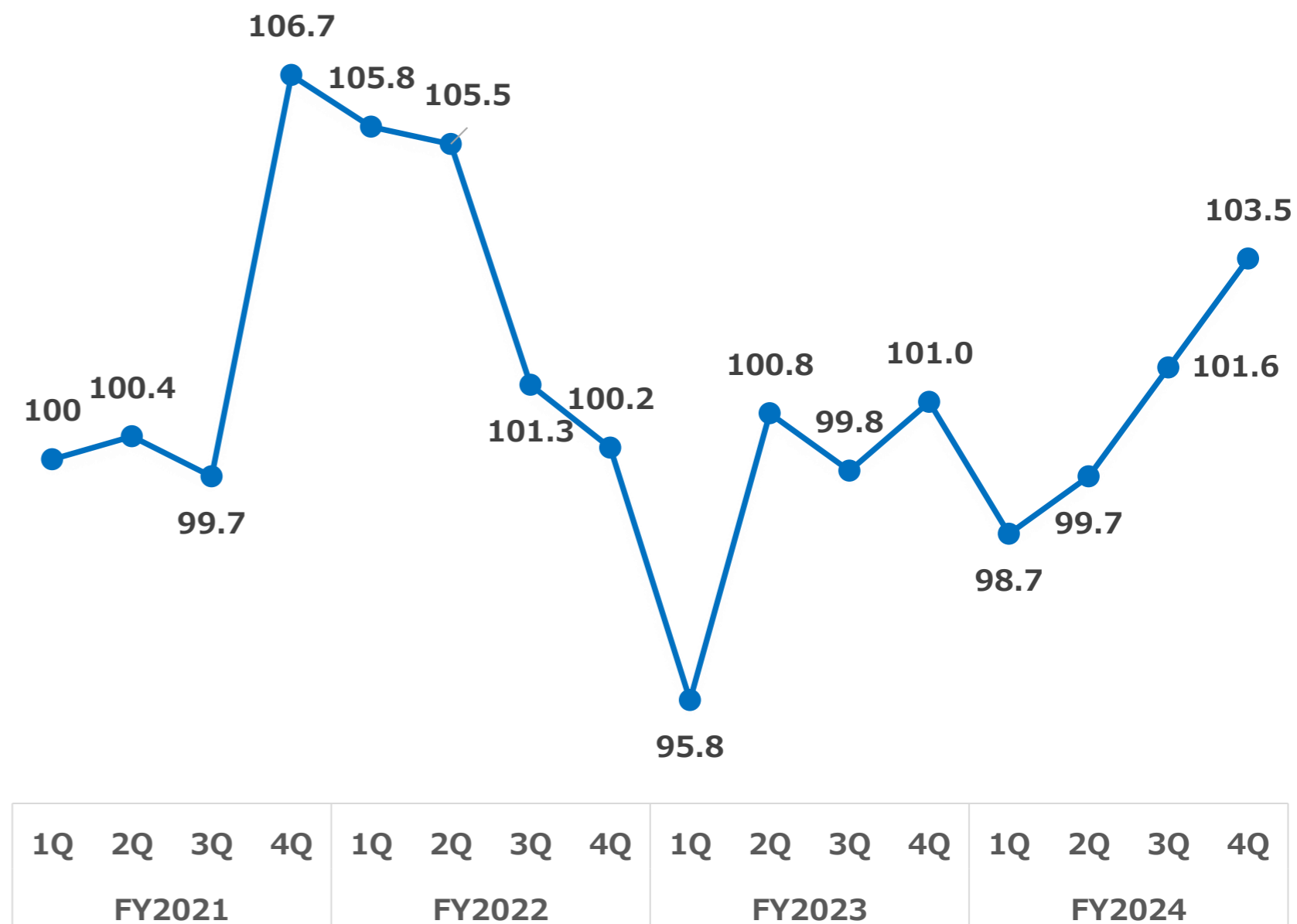
ID数については2023年8月末比で29.4%増と計画通りの着地

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※

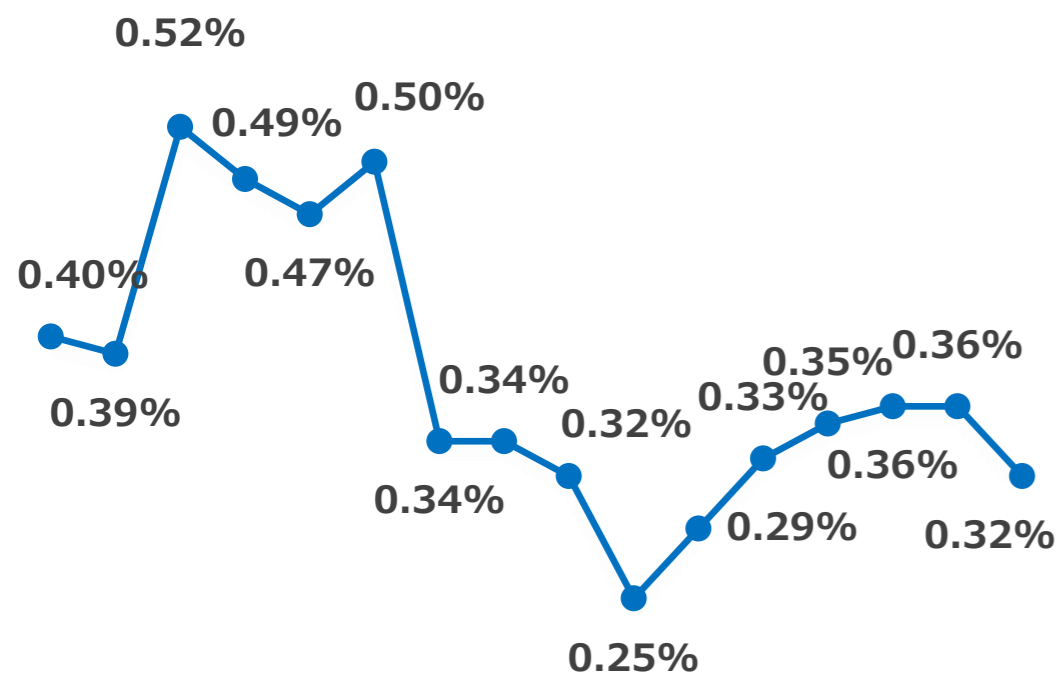


※ ID数・ID単価：FY2021 1QのID数、単価を100とした場合における、各期の単価推移を表記。

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)

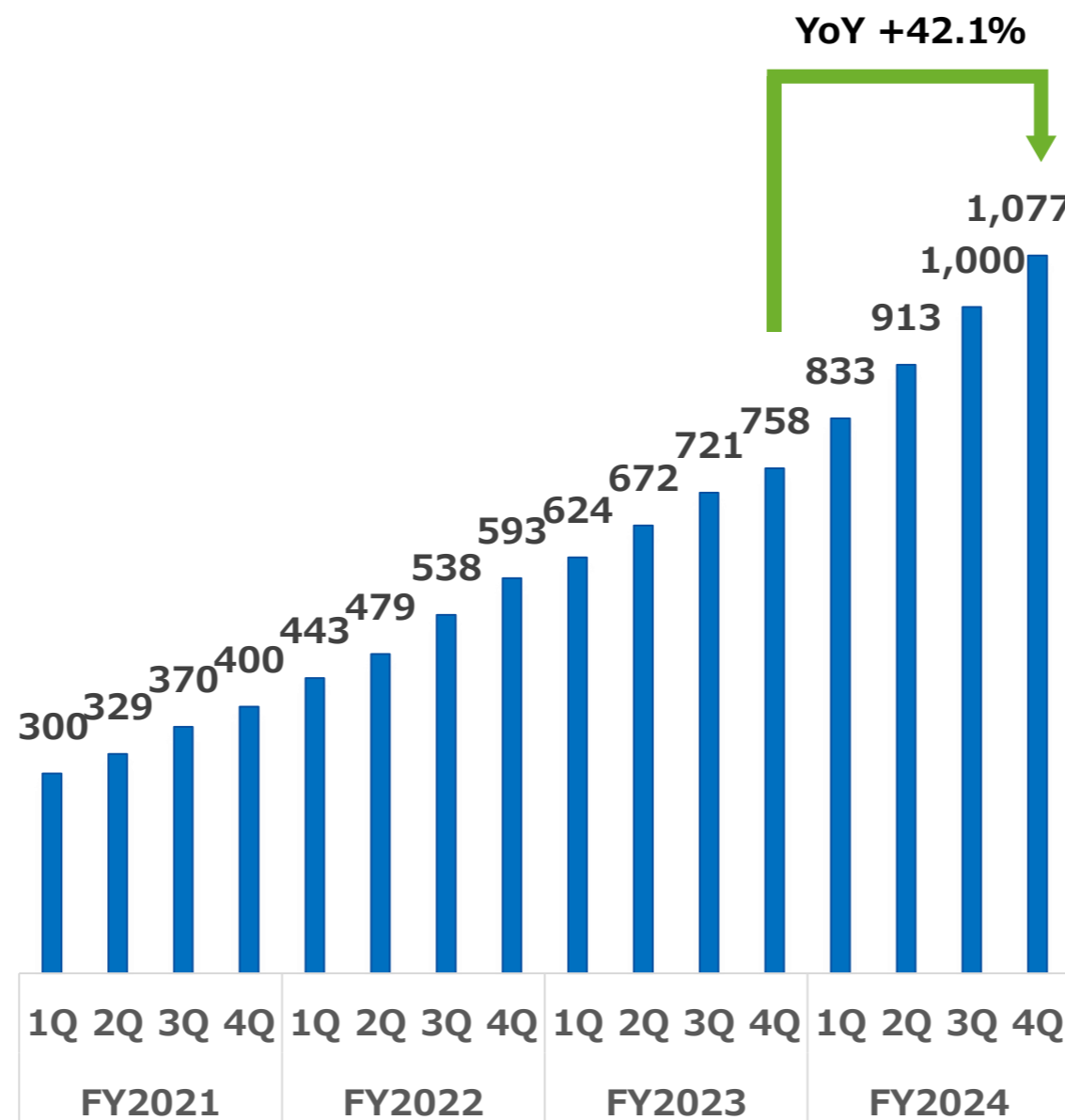
契約社数はSMBへの展開拡大により前年比で42%増も、契約単価 (社あたり売上)については6.6%減で着地

月次解約率※



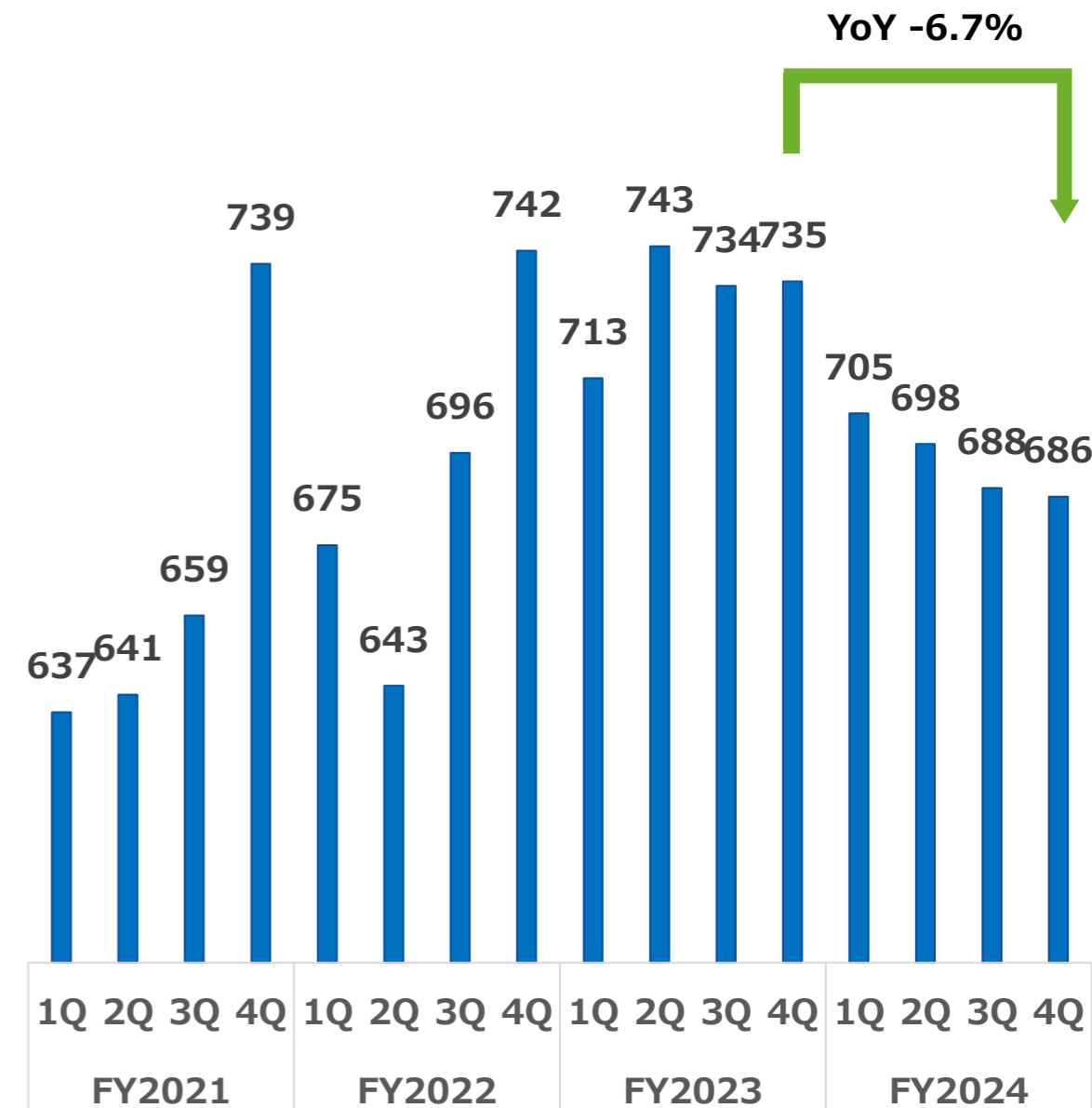
契約社数

単位：社



契約単価※

単位：千円



※ 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

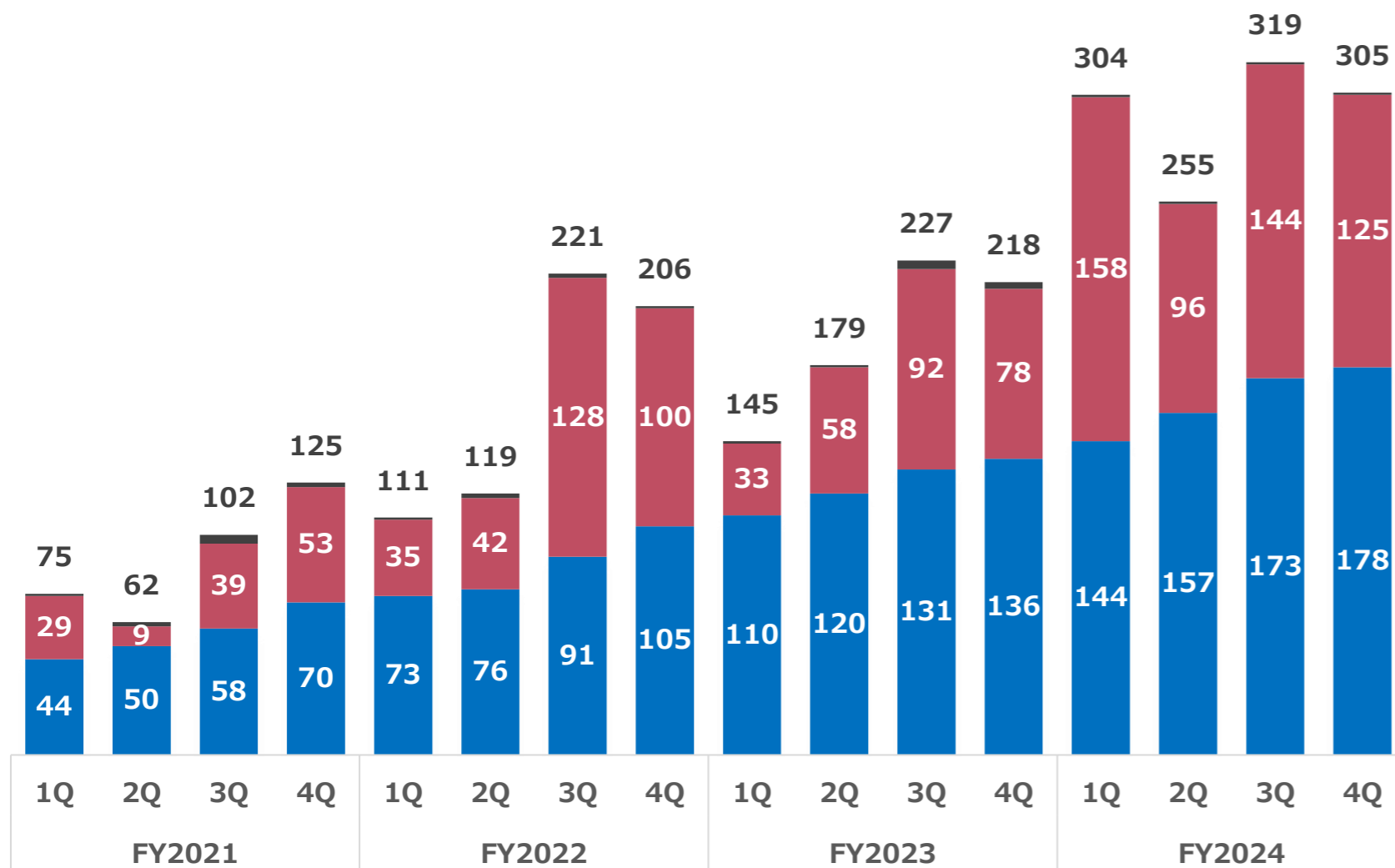
※ 契約単価：各期末月のARRを契約社数で除して算出

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

■ Buddycom利用料 ■ アクセサリ ■ その他

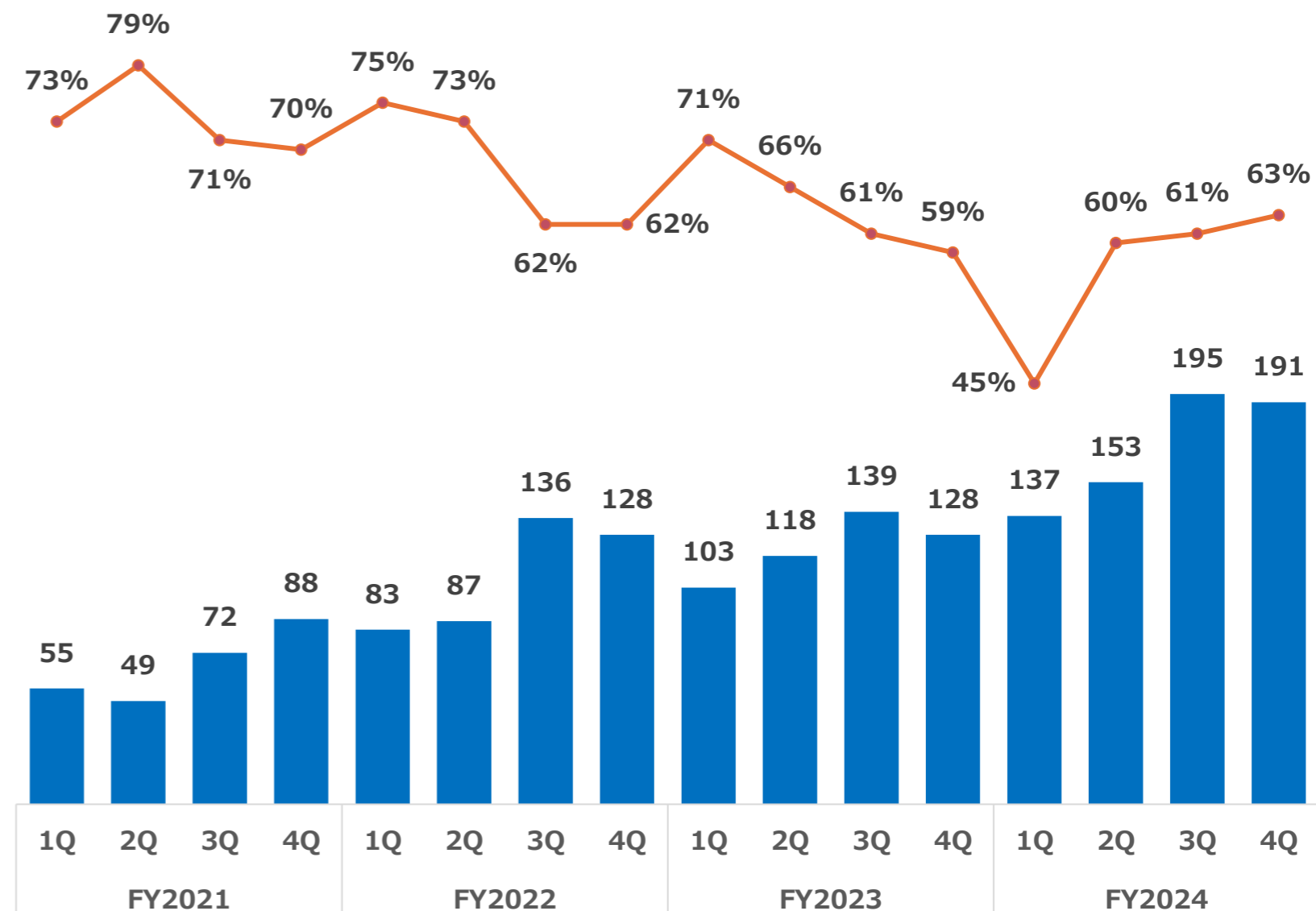
単位：百万円



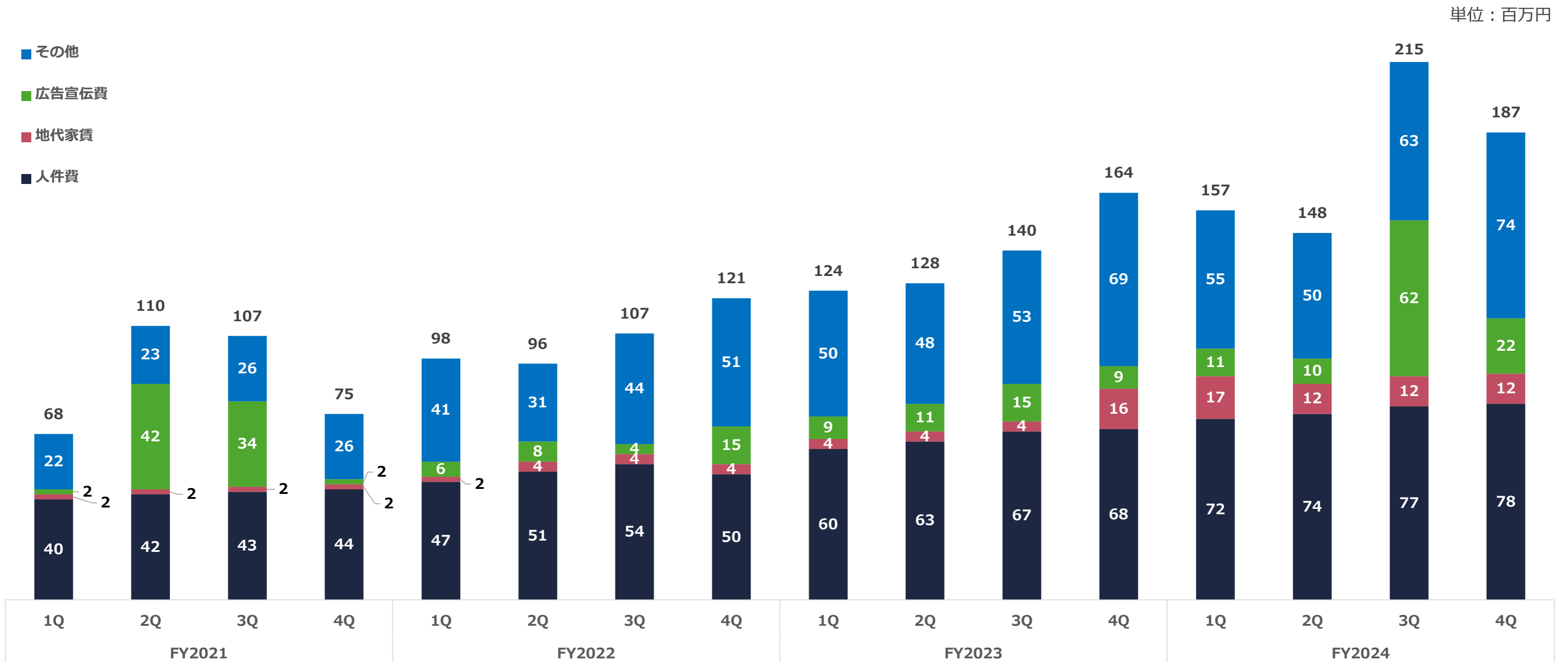
売上総利益

■ 売上総利益 ■ 売上総利益率

単位：百万円



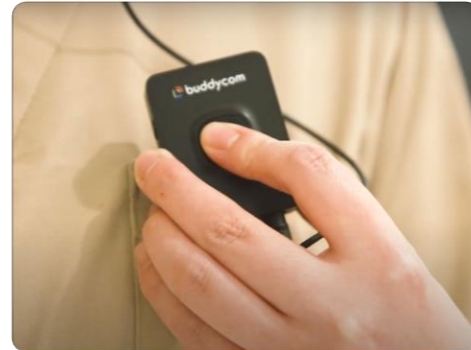
先行投資として、人員増加に伴い人件費・地代家賃、広告宣伝費が増加しております。





Appendix

5 | 參考資料



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

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:3万グループ	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 拡張性はない 	<ul style="list-style-type: none"> 高価 専用機が必要 拡張性はない 	<ul style="list-style-type: none"> 高価 専用機が必要 拡張性はない 	<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

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

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

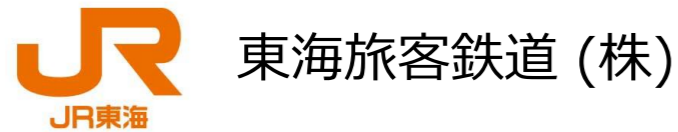
店舗内のスタッフに導入。従来、店内放送で行っていた、レジの
応援要請や、お客様からの質問に対して、その場で答えられない場合
の確認などに利用

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

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

- 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

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

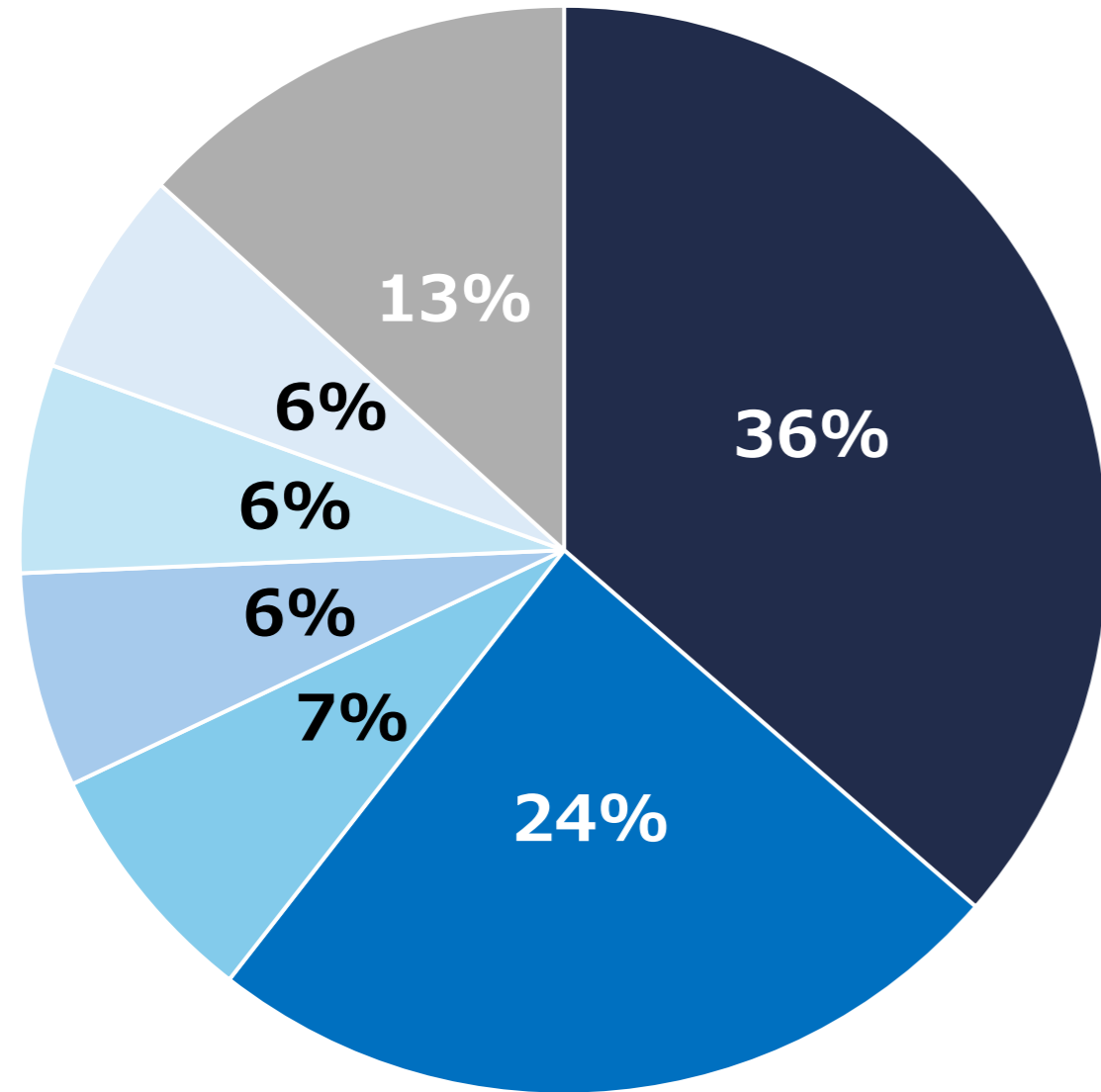
整備士に導入。航空機の着陸後、離陸までの間に行う点検で、お客さまの乗る飛行機の安全を守りながら、遅延を最小限にするよう、整備士同士の連絡に使用

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

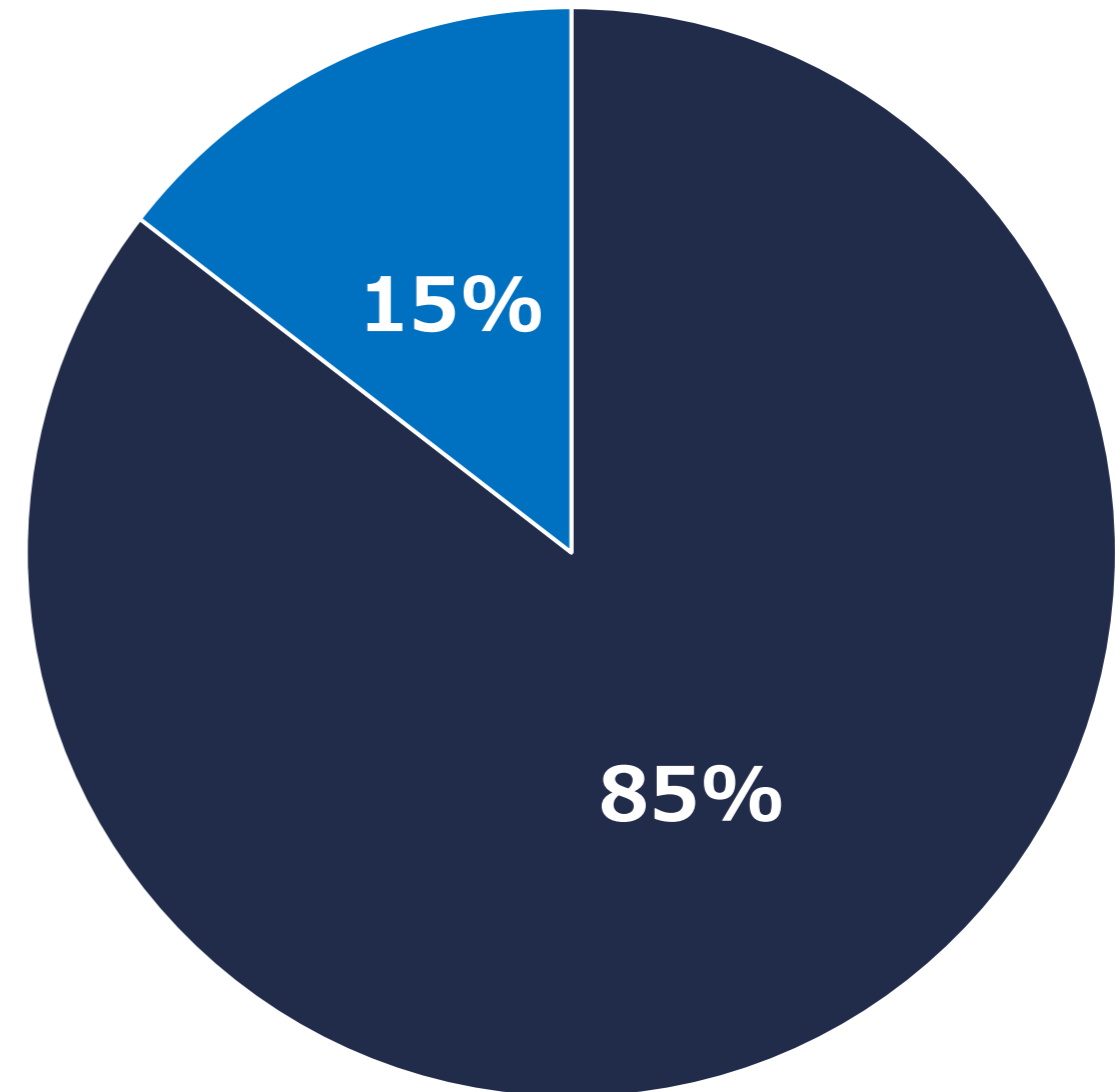
- Buddycomはスマートフォンで動作するため、他の目的で使用していた端末と集約することで、現場作業員の身体的負担を削減しながら、経費も1台あたり数千円/月の節約に
- 従来のIP無線機と比較し、当社の提供するスピーカーマイクは騒音環境でも明瞭な通話ができ、情報共有の円滑化を実現

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

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	当社の売上高は販売店への依存度が高く、販売店の動向によって当社の業績に影響を与える可能性	低	大	特定の販売店に依存しないよう、複数の販売店との関係を強化
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spartner、partner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、2025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。