



25年8月期第1四半期決算説明資料

2025年1月14日

証券コード4412 (東証グロース)





INDEX

- 1 会社概要** p.3
- 2 2025年8月第1四半期実績** p.11
- 3 中長期経営方針** p.19
- 4 参考資料** p.29



Company Profile

1 | 会社概要

主に店舗や交通インフラの現場部門などで働くフロントラインワーカー※1に向けて、円滑なコミュニケーションを実現するためのライブコミュニケーションプラットフォーム Buddycom の開発・販売を行う

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

卸売・小売
空港・鉄道
医療・福祉
製造
建設・土木・産廃処理
農林水産業
生活関連サービス・娯楽
メディア・イベント・スポーツ
宿泊業・飲食



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



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」

- 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

※1 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。

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※1

107.3h/月・人



導入前



89.7h/月・人



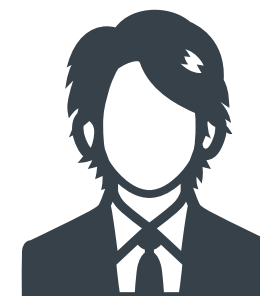
導入後

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。



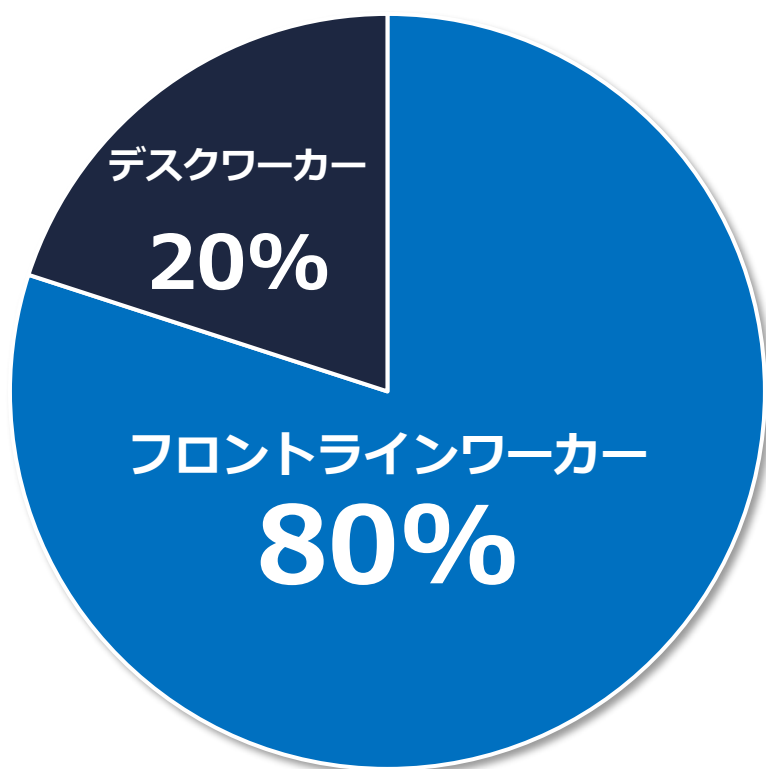
介護業界のクライアントの声

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。

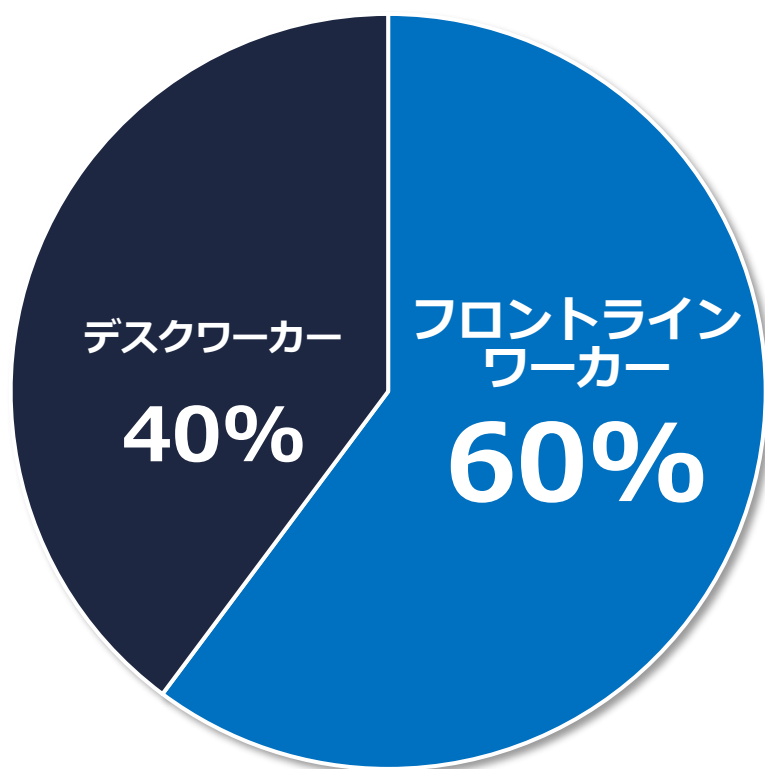
※1 削減できる業務時間はBuddycom+当社周辺機器導入企業の社内調査資料に基づくもの。

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



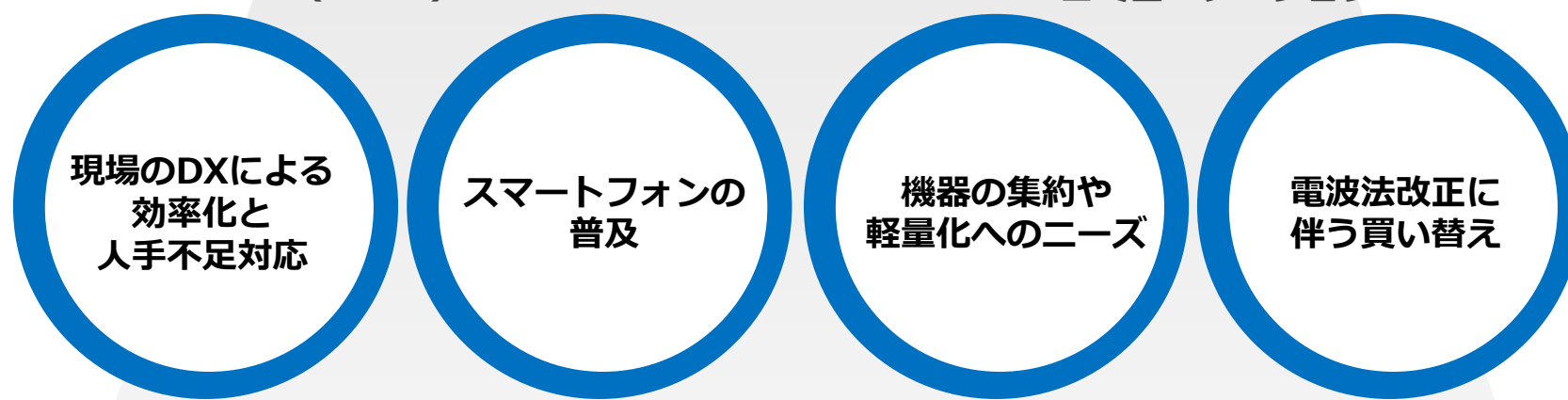
日本の労働人口※2



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

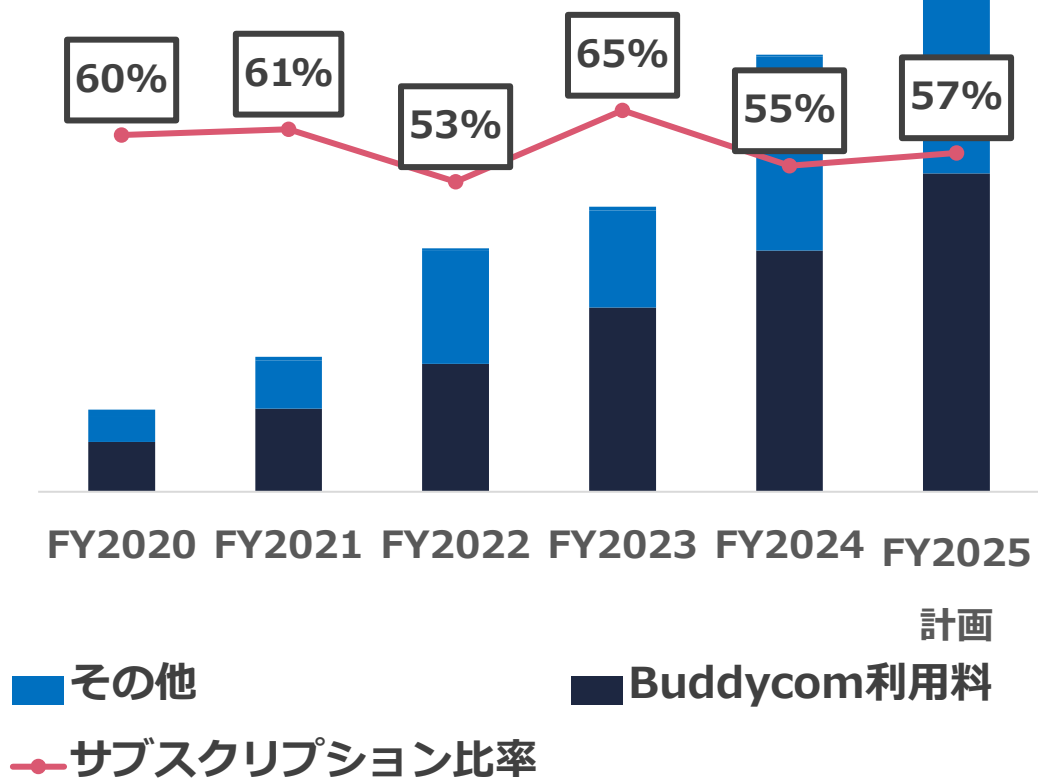


- ◆ 対多数に向けたコミュニケーションが可能
- ◆ 使いやすく、慣れたUI
- ◆ テキスト化・翻訳・映像配信など現場で有用な機能が充実

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

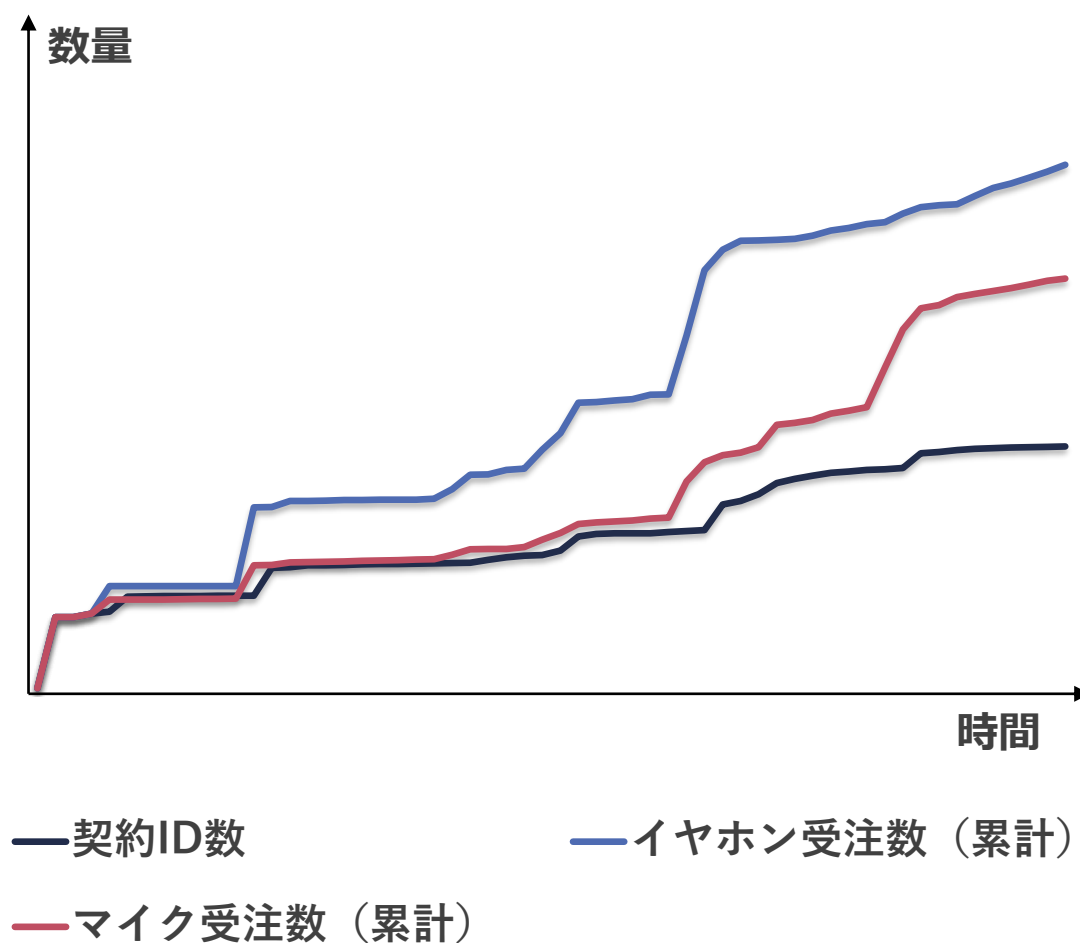
概ねイヤホンは1~3年、マイクは2~5年での定期的な更新/アップデート需要が存在し、数年単位で見た際は継続的な収益に

サブスクリプション型の事業モデル



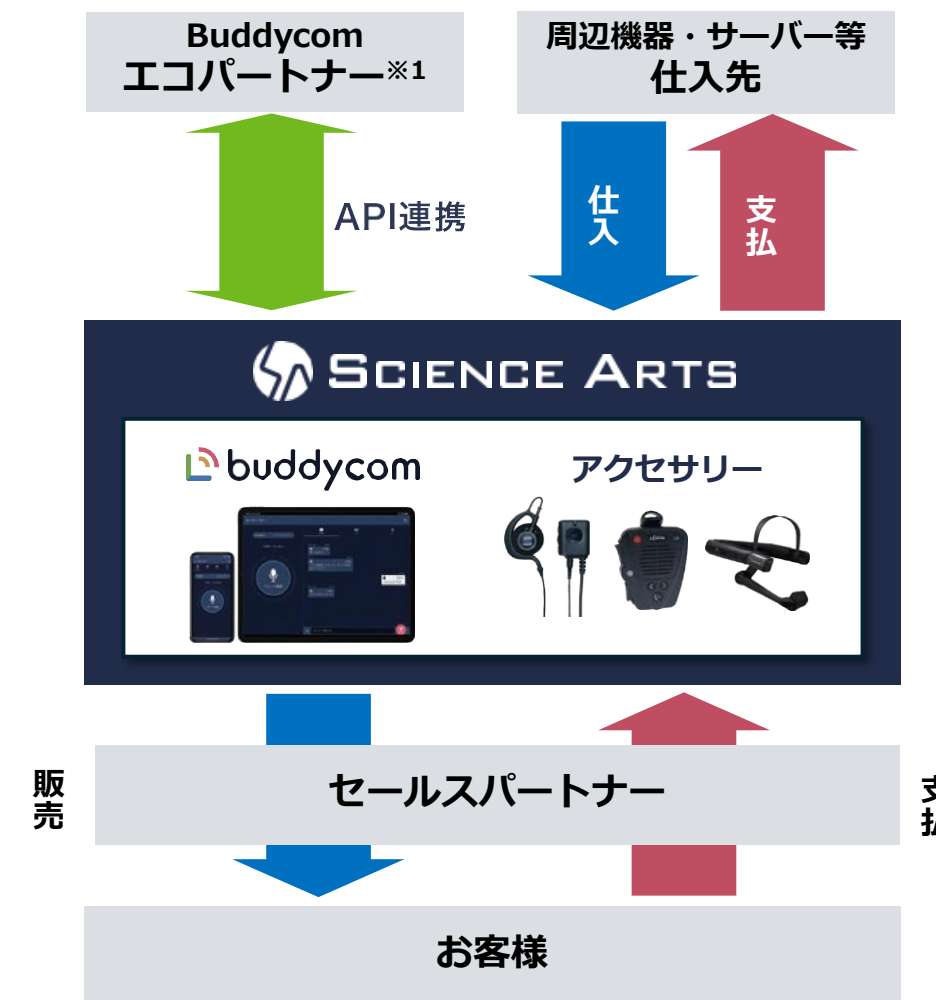
全体収益の約60%をサブスクリプション型の収益が占める

アクセサリーの販売傾向



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

代理店を通じた販売



販売代理店の強力な営業網と連携した提供体制

※1 Buddycomをお客様へ提供するにあたり、APIによる連携を行う他社サービスならびに他社サービスの相手先

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



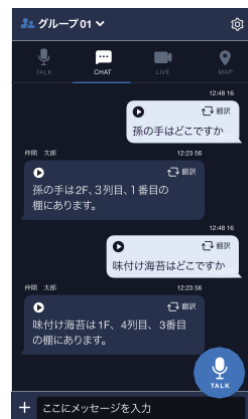
● 機能

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

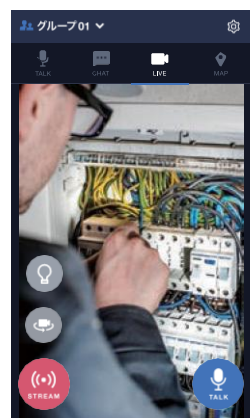
海外利用のお客様は、海外サーバーを利用することで、物理的な遅延を最小限にすることが可能です。



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

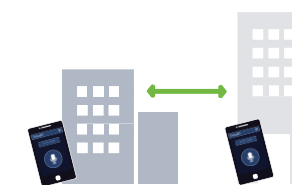


● 機能

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。

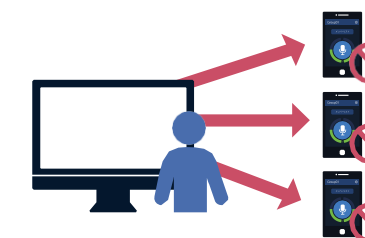
● メリット

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。

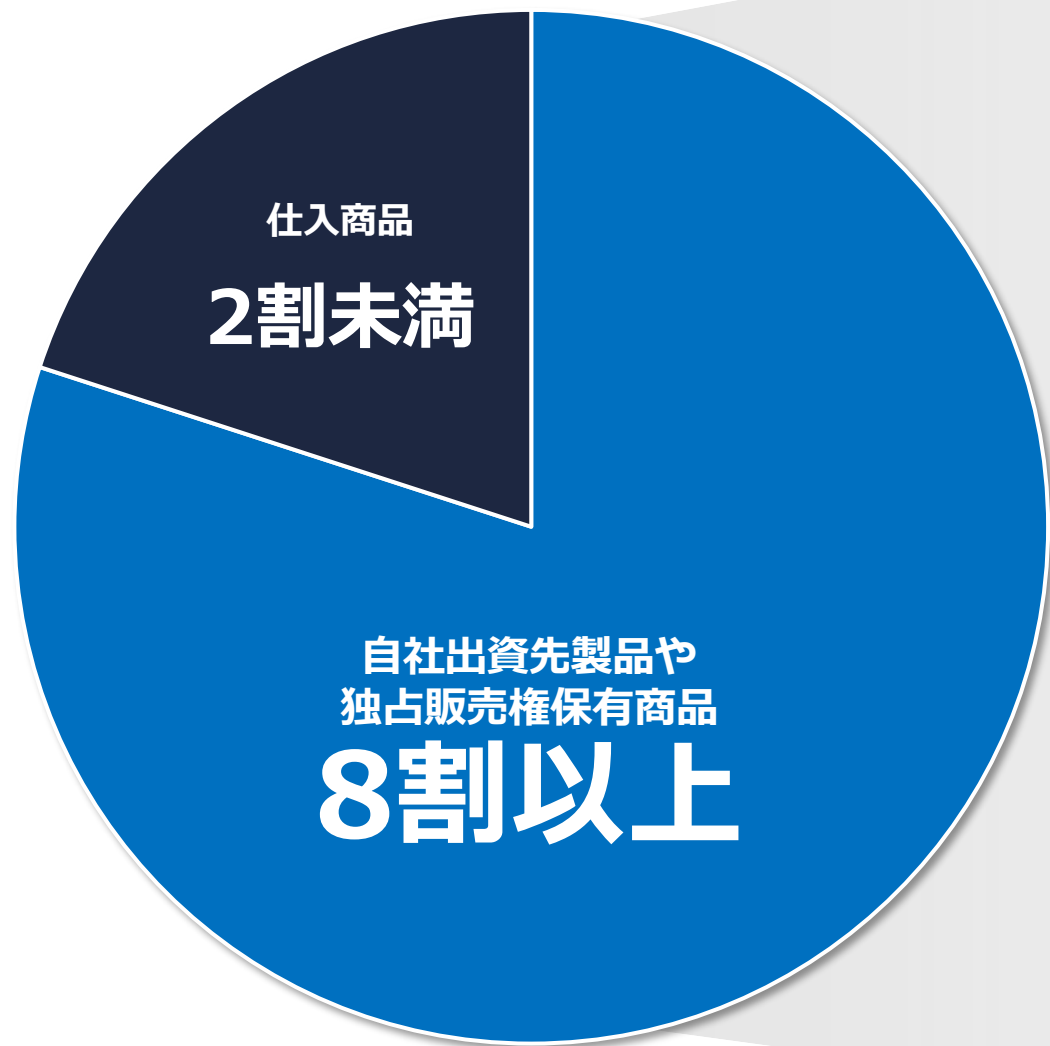


設定の一括管理・機能制限

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。

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

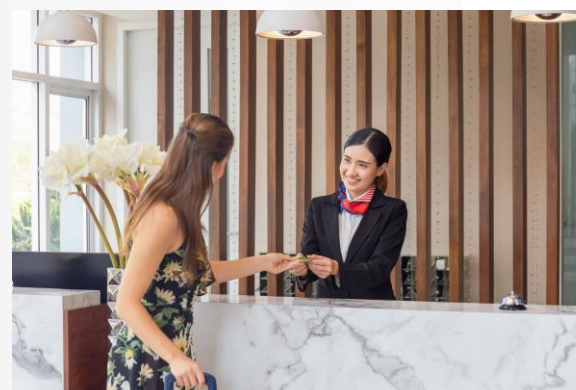


+



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

Buddycomの競争力③ 大規模対応力と大手導入実績

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



● 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



FY 2025 Q1 Financial Results

2 | 2025年8月第1四半期実績

当四半期は好調に滑り出し、売上は計画を上回って進捗。営業利益は2四半期連続で黒字を確保し、来期のEBITDA黒字化に向け、順調に推移。また、楽天グループとの資本業務提携による効果が出始め、SMBの顧客獲得が進む。

2025年8月期1Q実績

売上高

340百万円

前年同期比 +12.0%

前四半期比 +11.5%

営業利益

8百万円

前年同期比 +29百万円

前四半期比 + 4百万円

ARR

794百万円

前年同期比 +35.2%

前四半期比 + 7.5%

決算サマリー

- 小売での大口受注とSMBの新規顧客開拓が進み、Buddycom利用料売上、ARRは好調に推移
- アクセサリー売上は前年同期に大口受注があったため下振れしているものの、全体としては増加傾向で計画通り推移
- 楽天グループとは楽天トラベル向けの販売効果が出始め、SMBの顧客獲得が進む。今後も楽天市場・ぐるなびなど楽天エコシステム全体での取り組みを進める
- 従業員数は当期末で65名、前期比15名増員の目標に対して、当四半期末は56名、6名増員と、順調に推移
- 売上が計画を上回り推移したため、営業利益は黒字

2025年8月期計画

売上高

1,503百万円

前期比 +26.9%

進捗率 22.7%

営業損失

△31百万円

前期比 ±0百万円

ARR

979百万円

前期比 +32.5%

前年同期比でアクセサリー売上が微減も、前四半期より上振れ。Buddycom利用料売上が好調に推移したこと、来期のEBITDA黒字化に向けて先行投資の内容を見直したことで利益面では増益となり黒字での着地。

単位：百万円

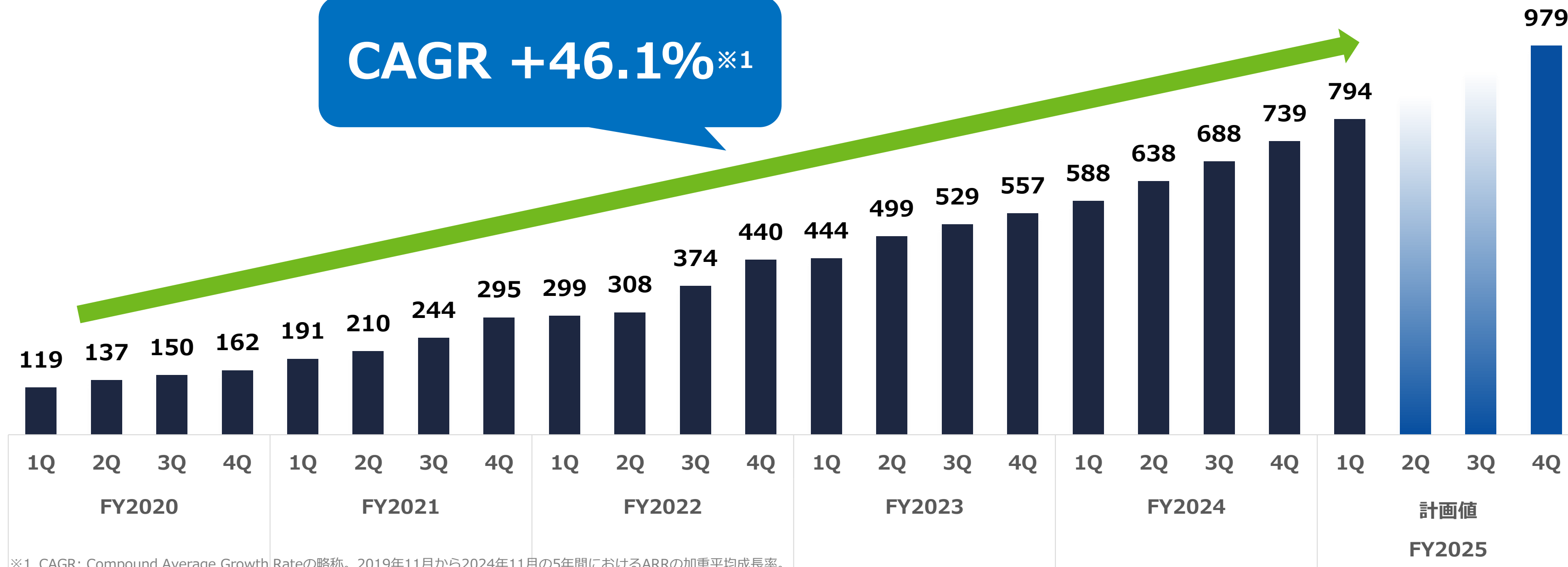
	FY2024 1Q	FY2025 1Q	前年 同期比	FY2024 4Q	前四半期比	FY2025 計画	進捗率
売上高	304	340	+12.0%	305	+11.5%	1,503	22.7%
Buddycom利用料	144	194	+34.6%	178	+8.5%	862	22.5%
アクセサリー	158	145	-8.4%	125	+15.9%	638	22.8%
その他	1	1	-3.6%	1	+0.0%	1	87.0%
売上原価	167	131	-21.5%	114	+15.0%	624	21.0%
売上総利益	137	209	+52.9%	191	+9.4%	878	23.9%
	45.0%	61.5%	+16.4pt	62.7%	-1.2pt	58.5%	+3.0pt
販管費	157	201	+27.5%	187	+7.3%	910	22.1%
営業利益又は営業損失	-20	8	—	4	+99.8%	-31	—
	-6.7%	2.5%	+9.3pt	1.4%	+1.1pt	-2.1%	+4.6pt
経常利益又は経常損失	-20	-6	—	3	—	-48	—
当期純利益又は当期純損失	-20	-5	—	4	—	-48	—

ARRは2024年11月時点で794百万円となり、前四半期比7.5%増、前年同期比35.2%増と順調に推移。

2025年8月期目標は979百万円と前期比で32.5%増を目指す。

単位：百万円

CAGR +46.1%^{※1}

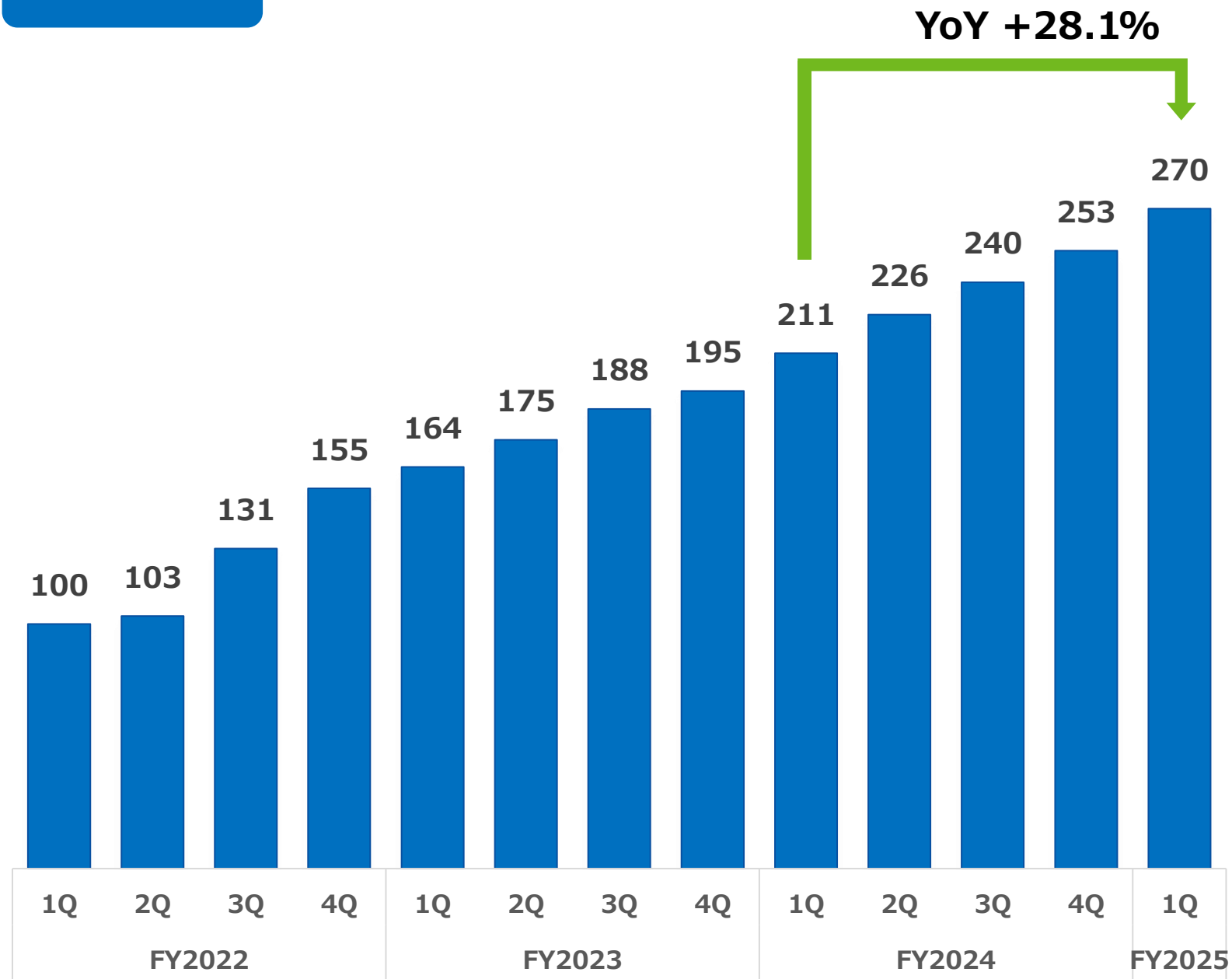


※1 CAGR: Compound Average Growth Rateの略称。2019年11月から2024年11月の5年間におけるARRの加重平均成長率。

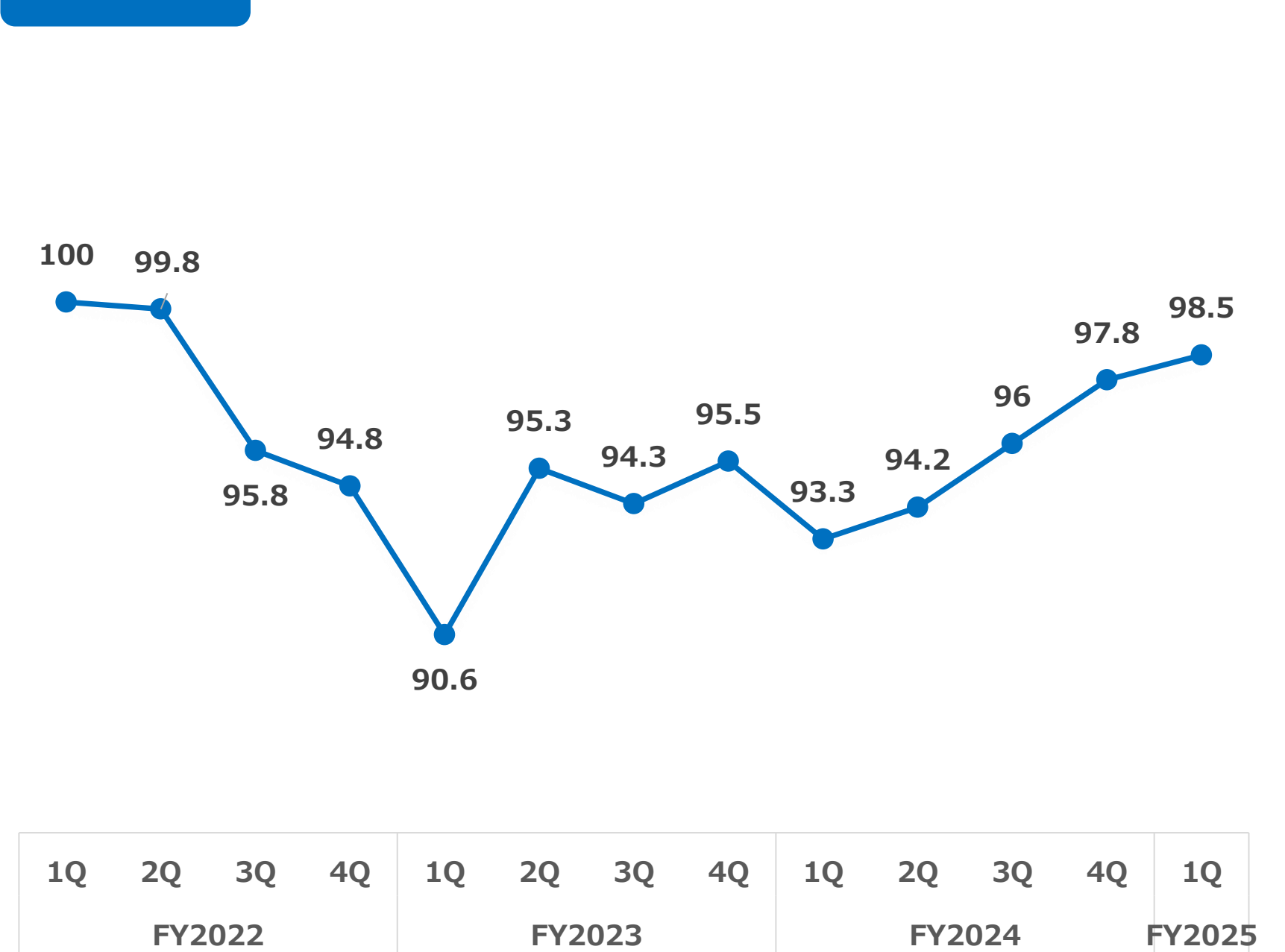
ID数は前年同期比で28.1%増と計画通り推移。

ID単価はプラン改定の効果が徐々に始まり、増加傾向で推移。

ID数※



ID単価※

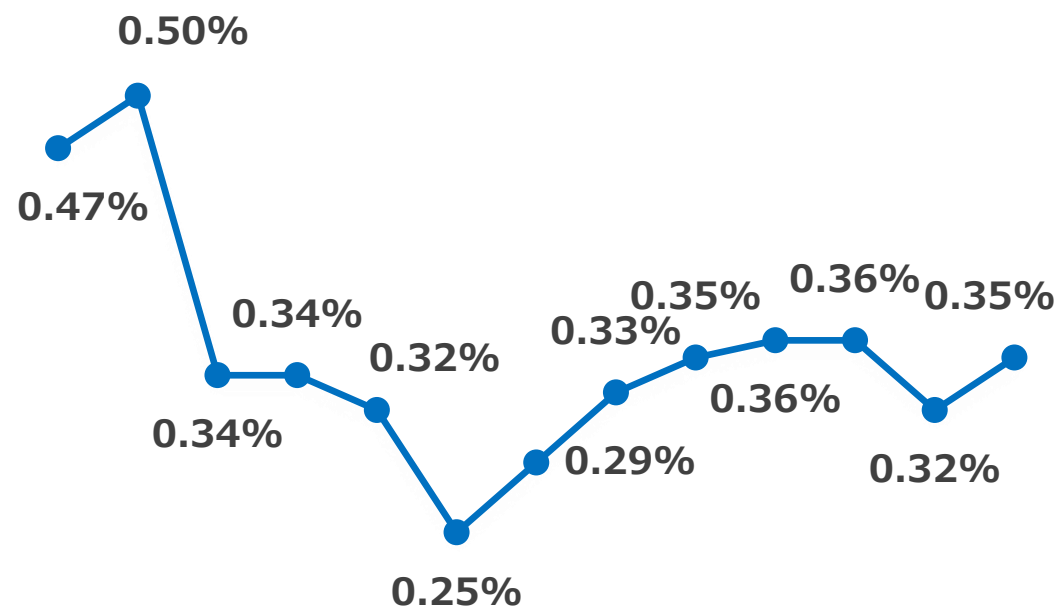


※ ID数・ID単価：FY2022 1QのID数、単価を100とした場合における、各期の単価推移を表記。

月次解約率は継続して、極めて低位で推移。

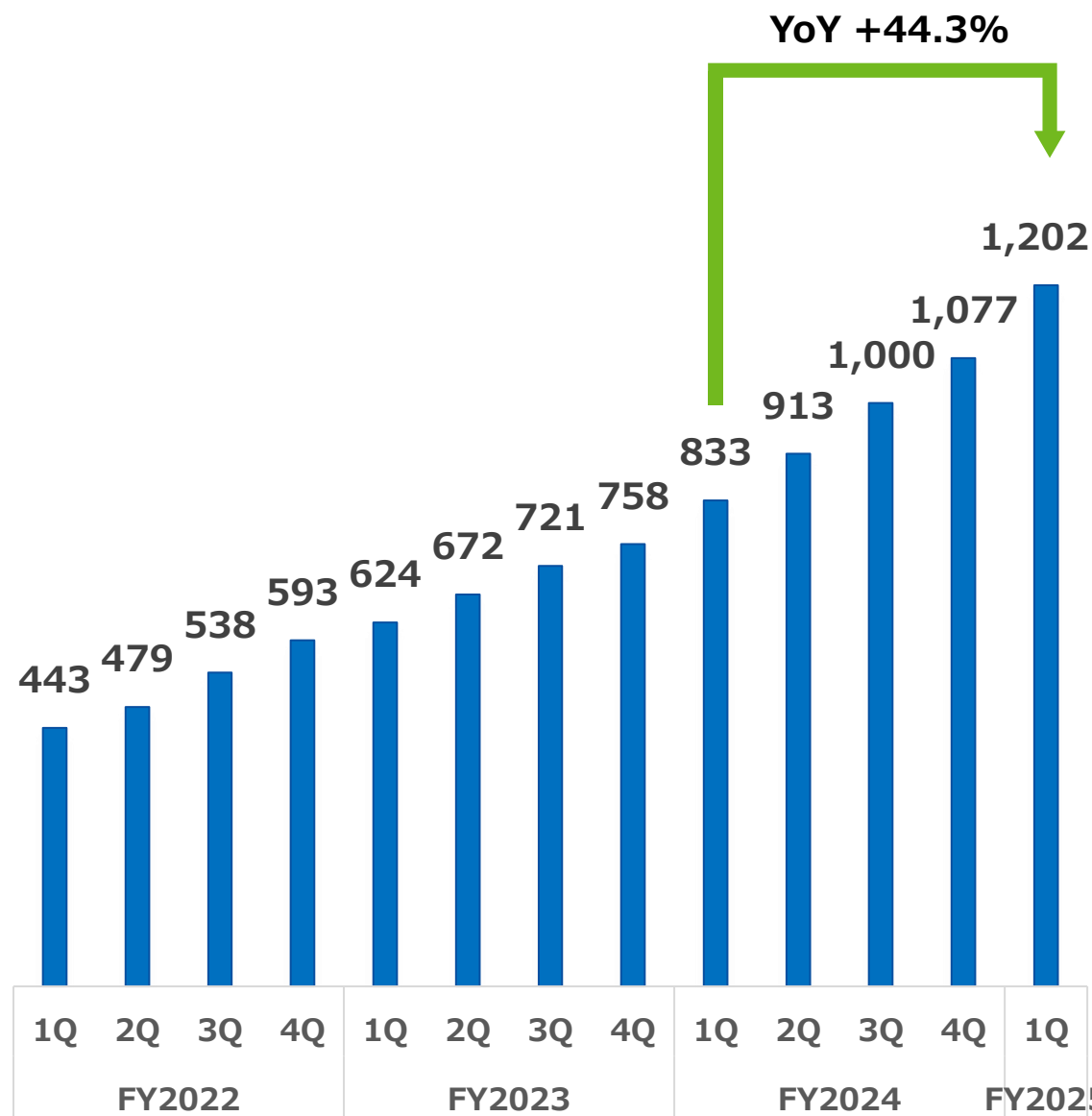
契約社数はSMBへの展開拡大により前年同期比で44.3%増も、契約単価(社あたり売上)については7.2%減で着地

月次解約率※



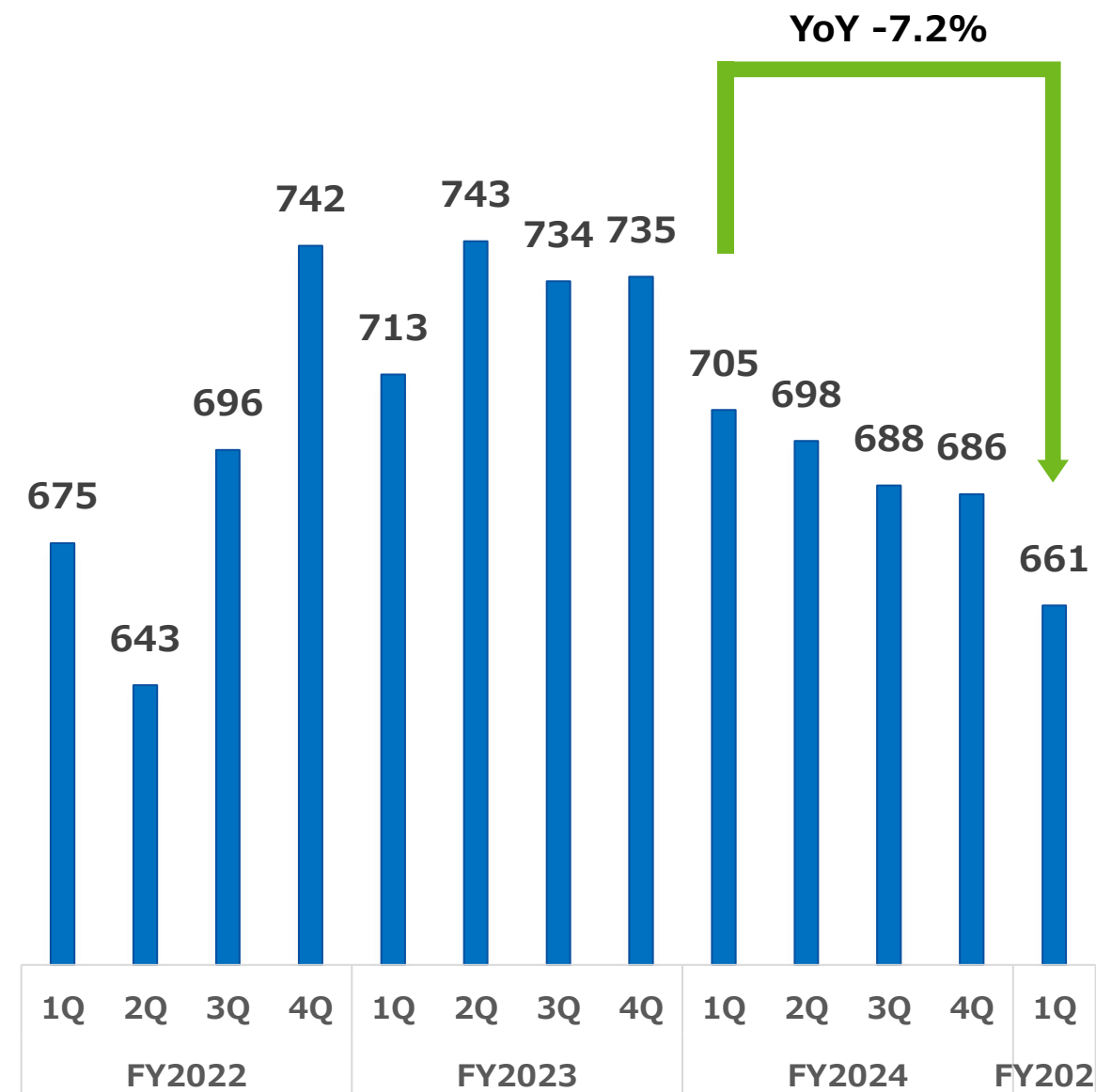
契約社数

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

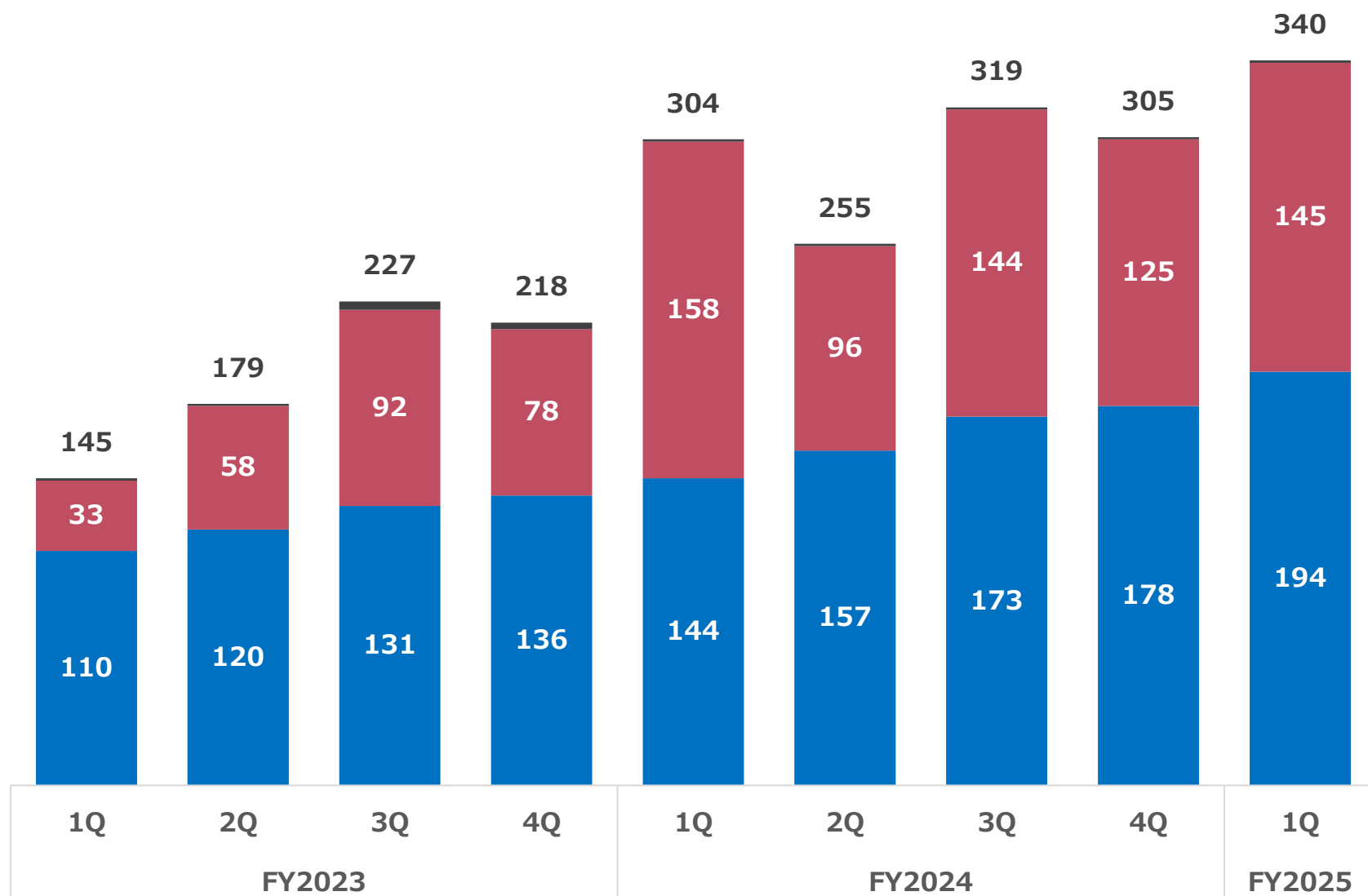
※ 契約単価：各期末月のARRを契約社数で除して算出

サブスクリプション収益であるBuddycom利用料は順調に推移。アクセサリー売上は大型案件があった前年同期と比較して減収も高水準で推移。アクセサリー売上の比率は4割程度で推移し、売上総利益率は60%前後で推移。

売上高

単位：百万円

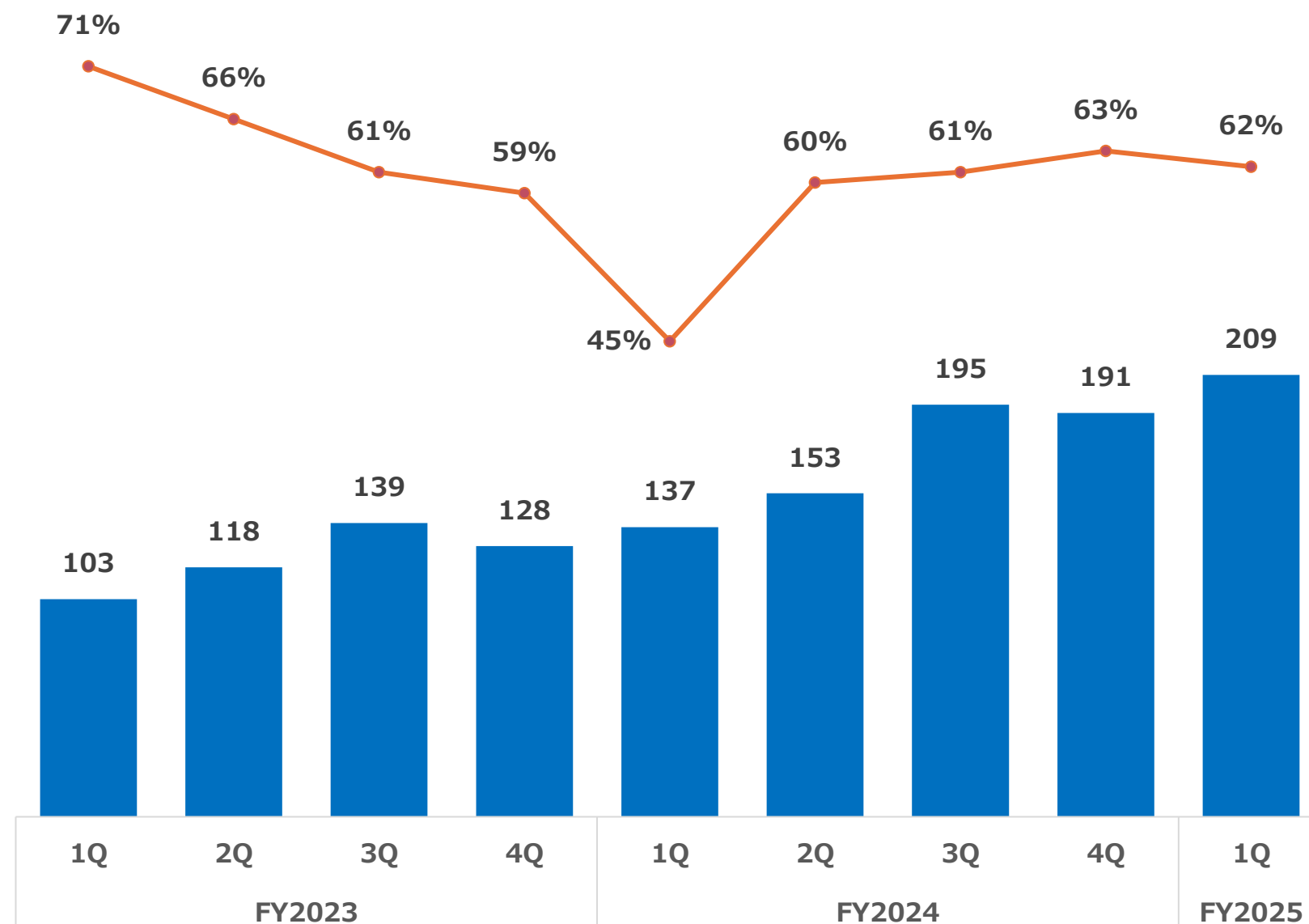
■ Buddycom利用料 ■ アクセサリー ■ その他



売上総利益

単位：百万円

■ 売上総利益 ■ 売上総利益率



前年同期比17名増員による人件費、及び広告宣伝費等の増加により、販売費及び一般管理費は前年同期比27.5%増で推移。





Medium- to long-term management policy

3 | 中長期經營方針

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、
2024年10月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-

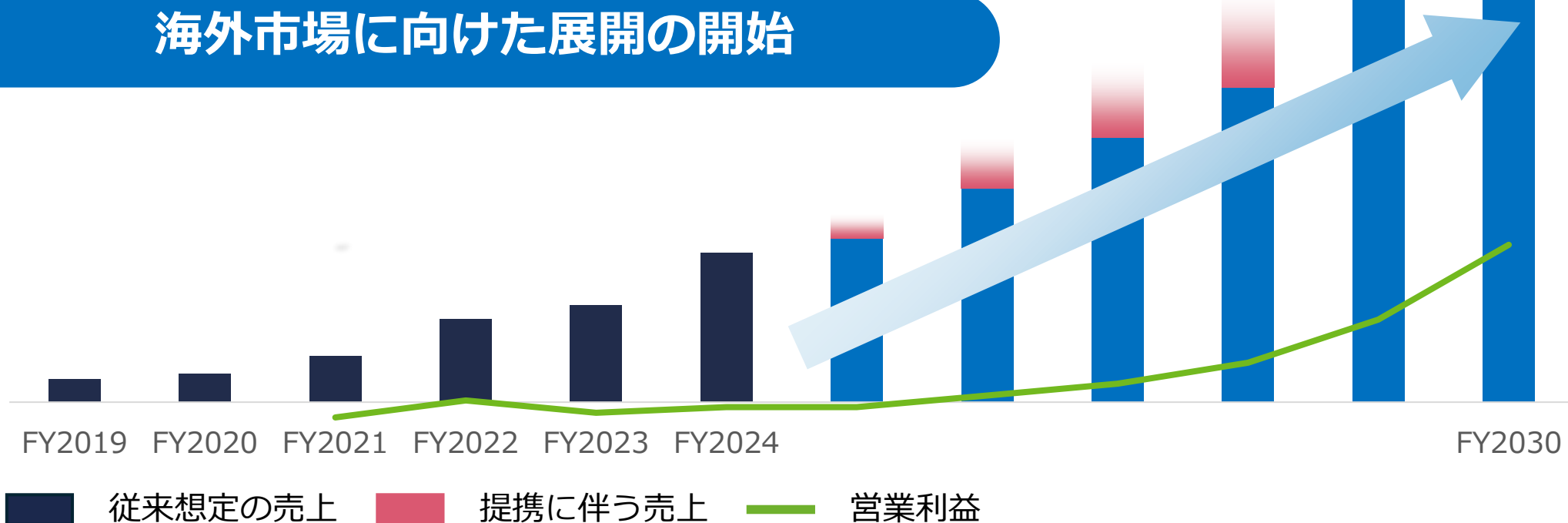
Enterprise領域における成長の継続

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

FY2026
EBITDA
黒字化



Rakuten

JVCKENWOOD

との提携による **更なる成長**

FY2030における目標値

- 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%+**

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

×

buddycom

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

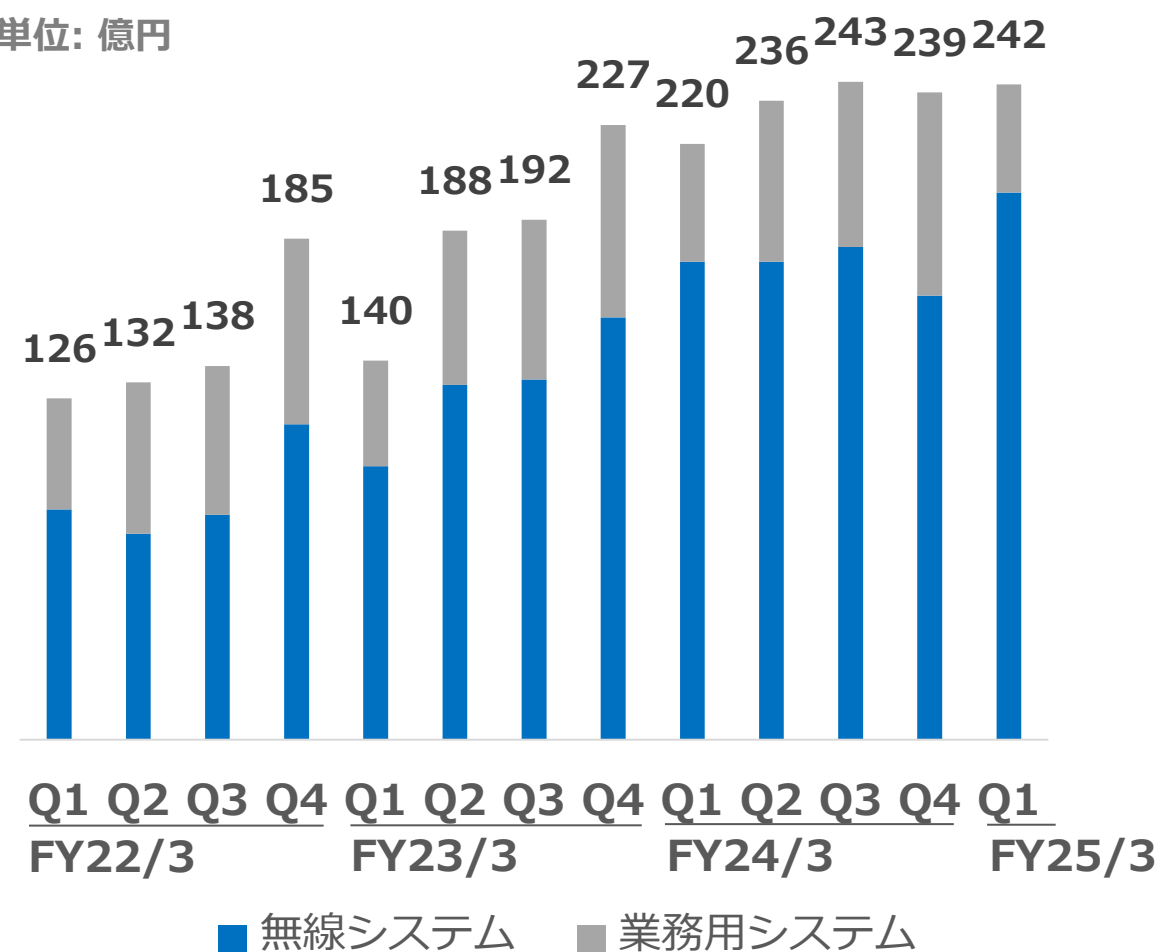
北米における約800の代理店のネットワークと北米民間市場での実績

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



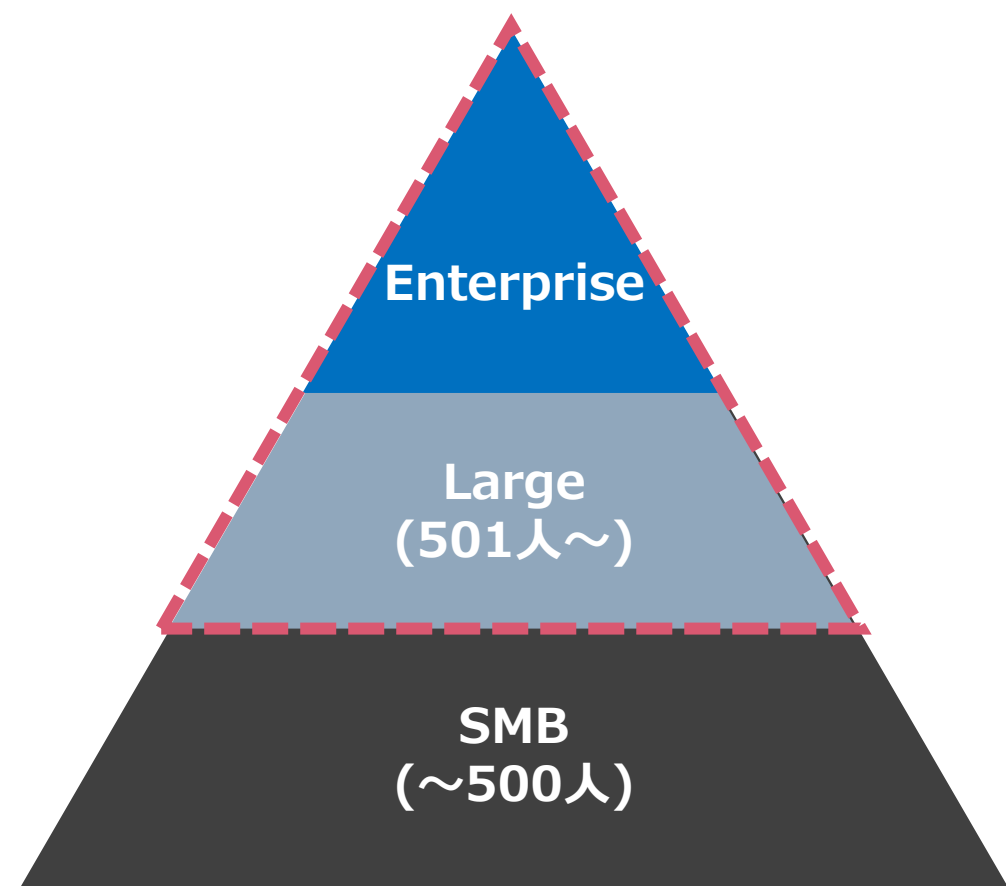
Enterpriseでの大規模運用が可能なIP無線アプリの開発力 (ソフトウェア)

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

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

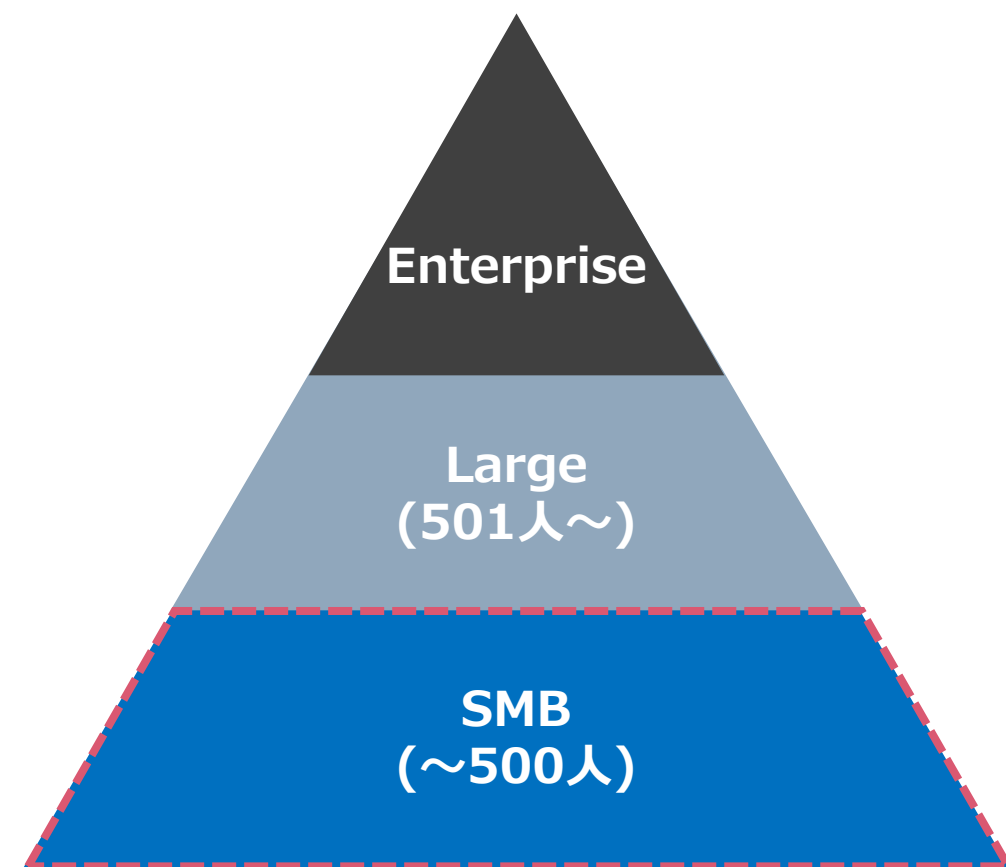


※1 労働力調査基本集計全都道府県全国年度次及び当社の現在のID単価をベースに当社推計

※2 各注力業界におけるターゲット企業ごとに当社推計

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

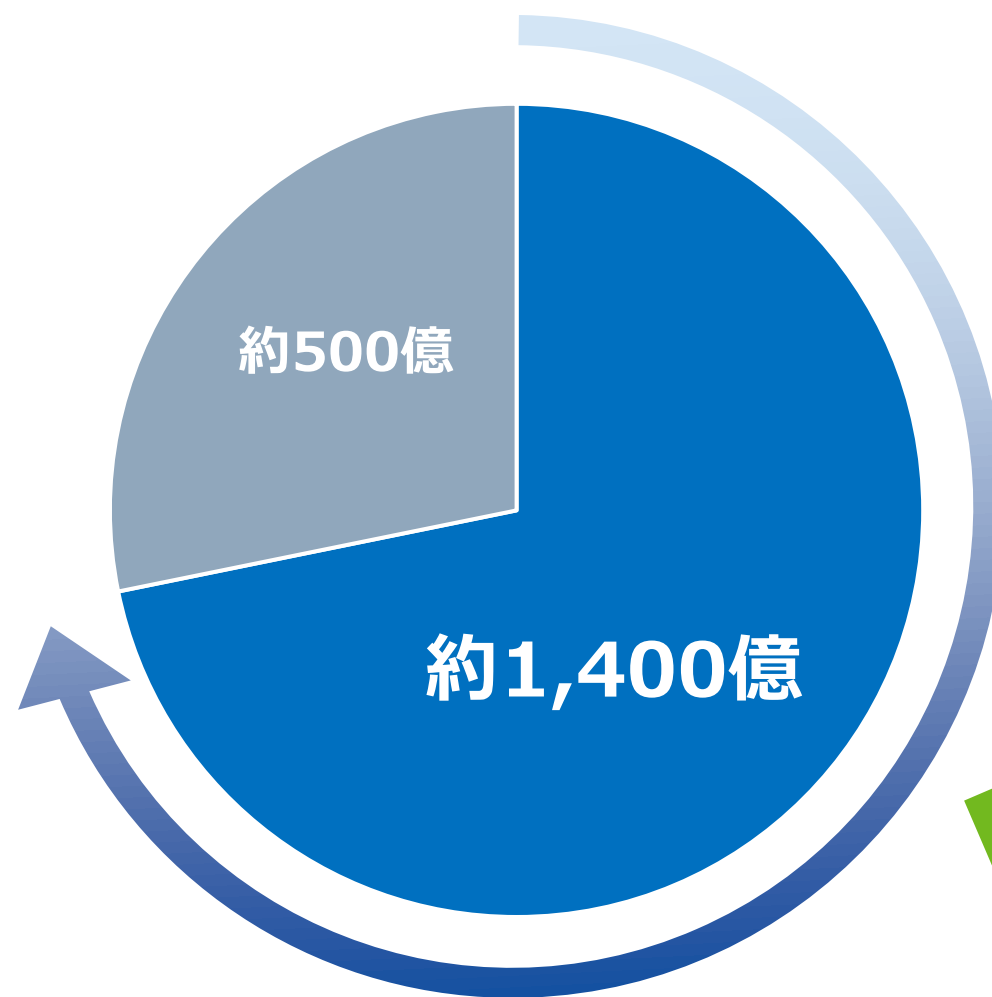
SMBの市場は Large/Enterpriseの2.5倍以上



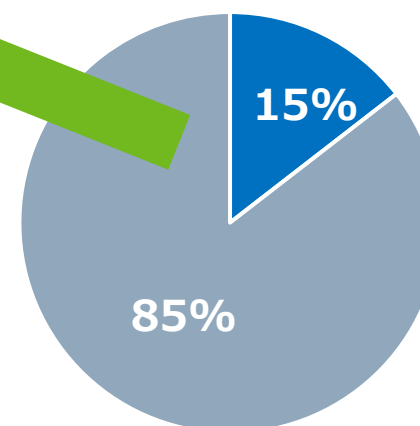
主なセールスパートナー

Rakuten DIS RICOH

SB C&S



2024年8月時点の ARRの顧客規模構成



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

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

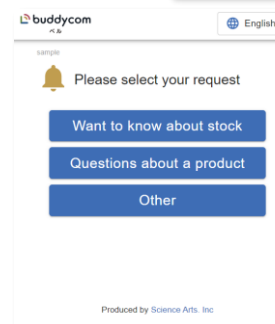


周辺機器を使って
直接耳に通知!



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)

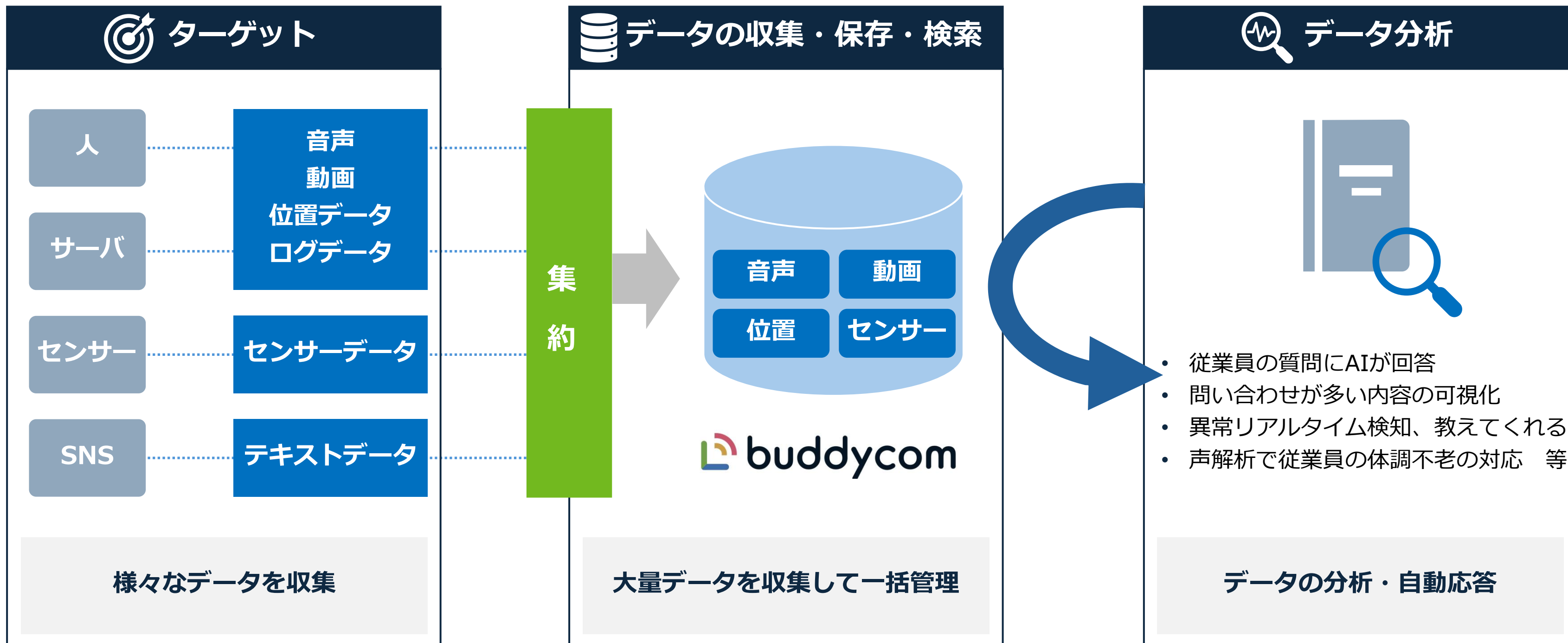
オンプレ



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

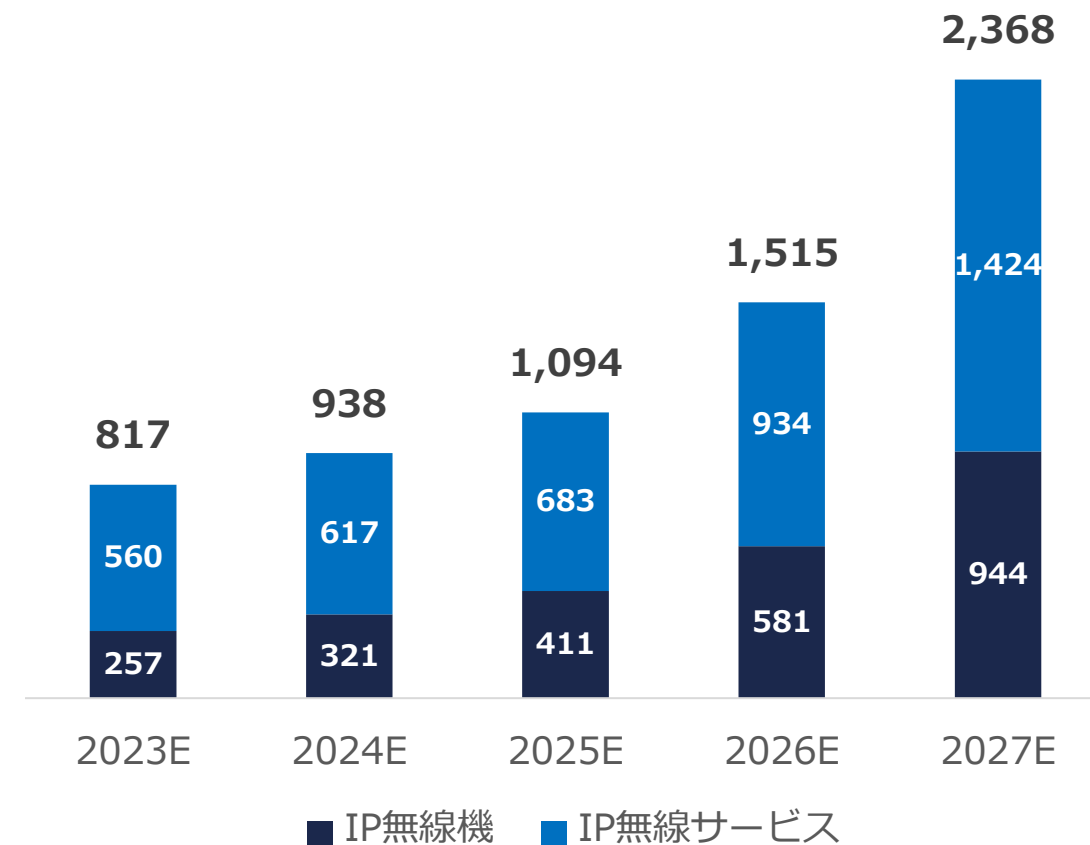
音声内容のテキスト化・翻訳に関する特許（5か国と欧州）
映像配信に関する特許（2か国）

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



Enterpriseの
横展開

Buddycom
ベル

SMBへの
展開

衛星通信への
対応

海外展開

画期的な
デバイスの
開発と供給



Buddycom
AI

音声データを
活用した
新機能

現場のDXを
推進する
新サービス

世界中のフロントラインワーカーがサイエンスアーツのプロダクトを通して美しくつながり、豊かな社会を形作る未来

- 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。

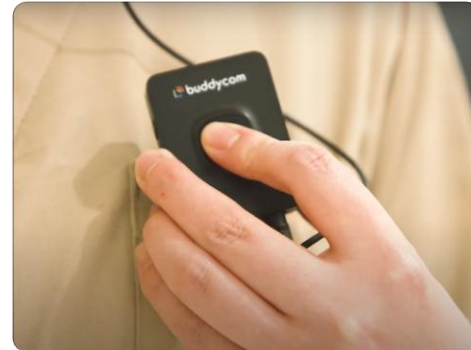


Appendix

4 | 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	56名 (2024年11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。



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		○	○

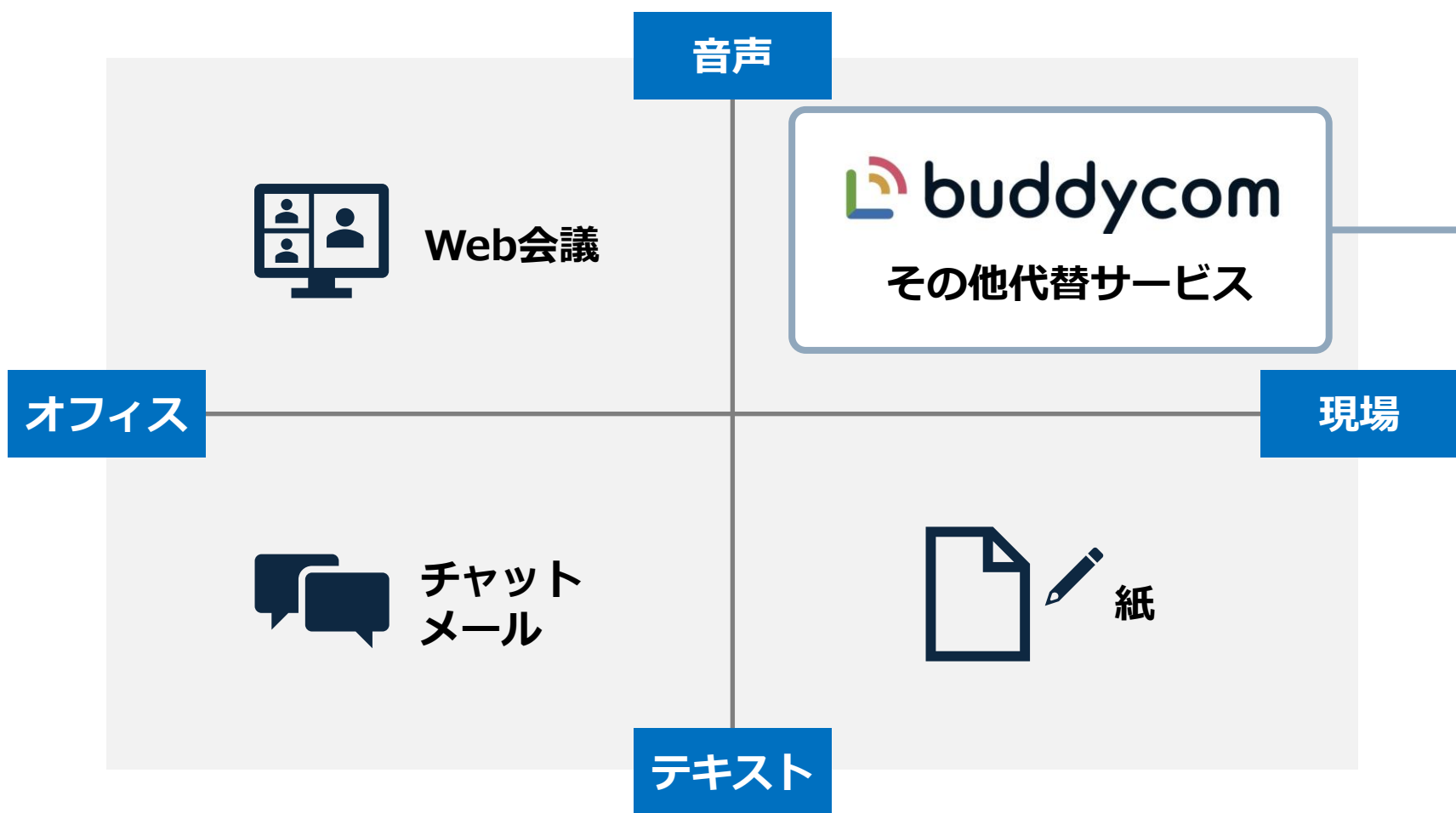
オプション



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



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



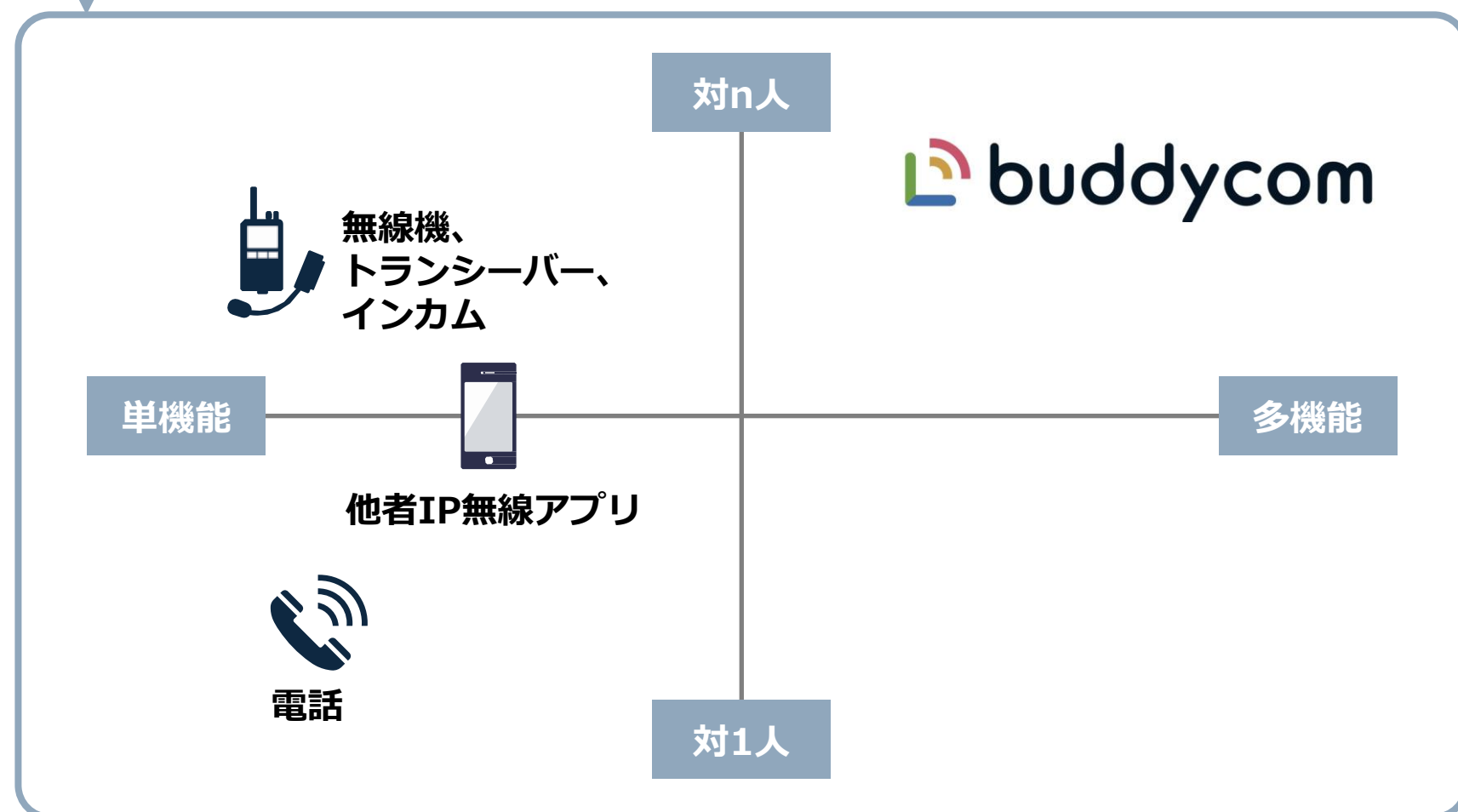
- ✓ スマホを開かなくても、確認できる
- ✓ 常時接続だから、すぐに話せる
- ✓ シンプルだから、かんたんに使える
- ✓ 音声だから、話しやすい

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



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

	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

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

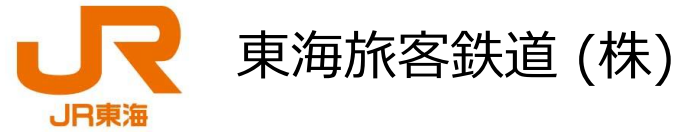
店舗内のスタッフに導入。従来、店内放送で行っていた、レジの
応援要請や、お客様からの質問に対して、その場で答えられない場合
の確認などに利用

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



東海旅客鉄道 (株)

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

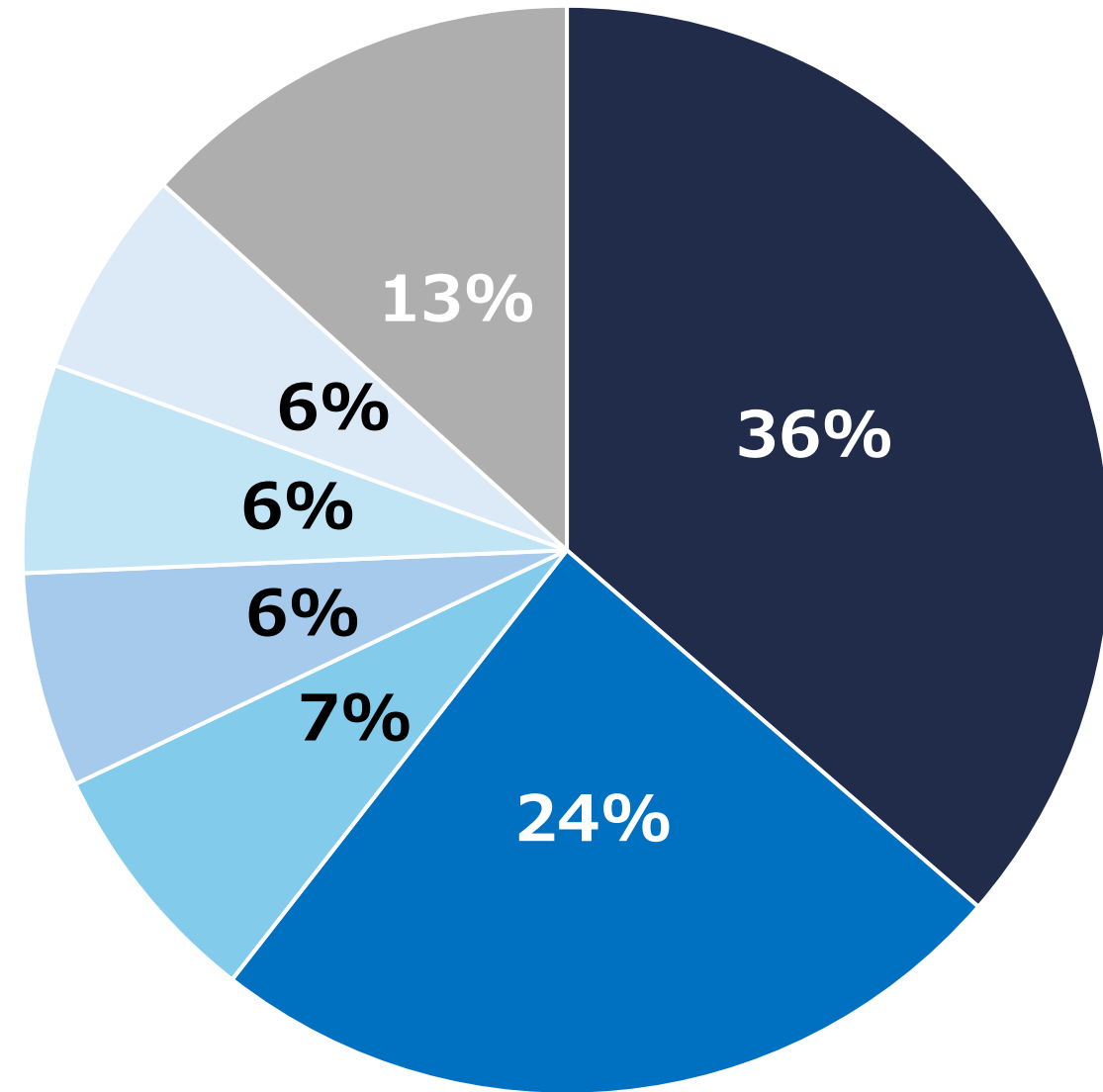
整備士に導入。航空機の着陸後、離陸までの間に行う点検で、お客さまの乗る飛行機の安全を守りながら、遅延を最小限にするよう、整備士同士の連絡に使用

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

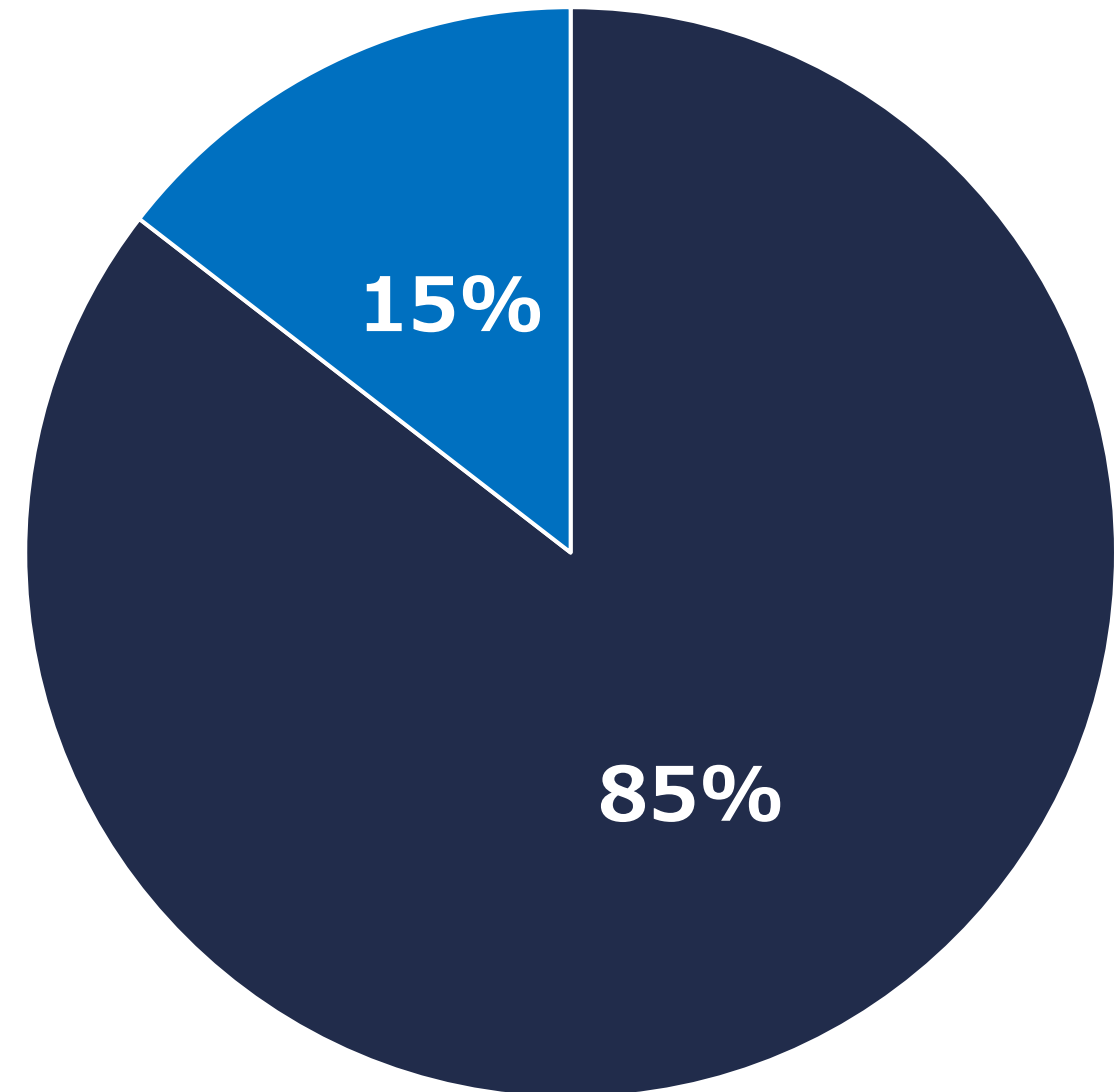
業種比率



- 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



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。