



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

2021年11月



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
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
資本金	50百万円
従業員数	22名（2021年8月末現在）

※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。

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
 代表取締役就任（現任）
 2004年 日本駐車場開発株式会社 取締役就任

取締役 技術本部長 横道克己

1994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
 1997年 Microsoft Corporation 入社
 2008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
 2013年 日本オラクル株式会社入社
 2017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）入社
 技術本部長就任
 2020年 当社取締役技術本部長就任（現任）

取締役 営業本部長 山田芳春

1993年 株式会社大和銀行（現 株式会社りそな銀行）入社
 2003年 りそなキャピタル株式会社出向
 2020年 株式会社サイエンスアーツ入社、取締役営業本部長就任（現任）

取締役 管理本部長 松田拓也

2007年 株式会社ゼファー入社
 2011年 持田製薬株式会社入社
 2014年 株式会社デザインワン・ジャパン入社
 2016年 同社経理財務部長就任
 2018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）入社
 2019年 当社取締役管理本部長就任（現任）

取締役（社外） 中川浩之

2009年 当社取締役就任（現任）
 主な経歴 株式会社商船三井常務取締役、
 宇徳運輸（現 株式会社宇徳）代表取締役社長

常勤 監査役（社外） 島田貴子

2019年 当社監査役就任（現任）
 主な経歴 株式会社アールエイジ管理本部取締役

非常勤 監査役（社外） 三ツ橋徹

2016年 当社監査役就任（現任）
 主な経歴 三ツ橋司法書士事務所所長（現任）

非常勤 監査役（社外） 新田正実

2018年 当社監査役就任（現任）
 主な経歴 デロイトトーマツファナンシャルアドバイザー合同会社代表執行役社長
 新田公認会計士事務所代表（現任）、日本電気株式会社監査役（現任）、
 カドカワ株式会社（現 株式会社 KADOKAWA）監査役

Buddycomリリース※¹
2015年9月

ARR※²
295百万円

契約企業数※³
400社

従業員数※³
22名

ARR CAGR※⁴
87.9%

ID Churn Rate※⁵
0.49%

エンジニア比率※³
40.9%

サブスクリプション
売上高比率※⁶
61.4%

NRR※⁷
132.4%

※¹ リリース時のサービス名「Aldio」になります。
 ※² Annual Recurring Revenue。2021年8月末のMRR (Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出。
 ※³ 2021年8月末現在。

※⁴ Compound Average Growth Rate。2018年8月末から2021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。2021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 2021年8月期時点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契約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。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」。2020年8月末時点の既存顧客から得た2021年8月末のMRR ÷ 2020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。



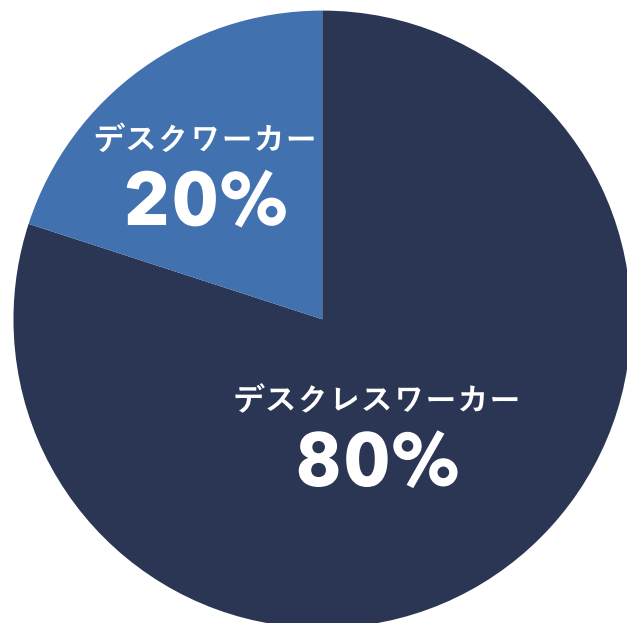
Buddycom は直接販売のほか、ソフトバンク（株）を始めとしたセールスパートナーを通じた販売を行っております。対応する原価としては、サポート対応コスト、およびクラウドサーバー代などがあります。

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。

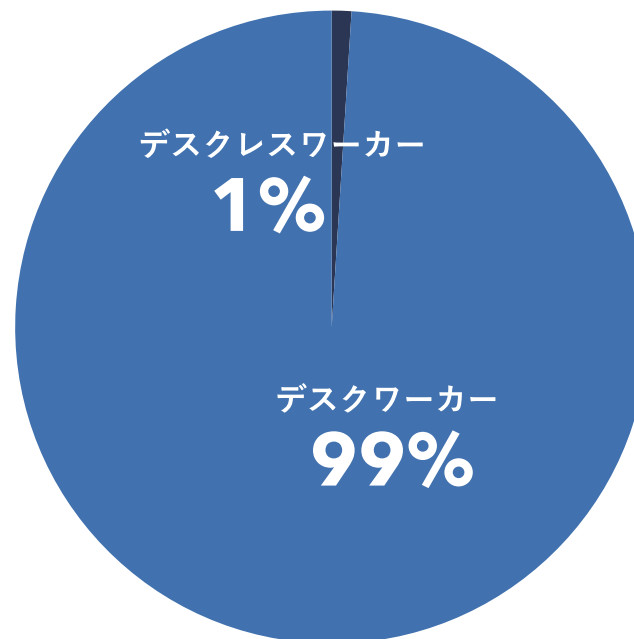
また Buddycom をお客様へ提供するに当たり、API による他社サービスとの連携を行った上で提供することがあります。他社サービスの相手先をエコパートナーと呼び、このエコパートナーと連携して商品開発や事業活動に取り組み、相互作用しながら共存共栄する仕組みをパートナーエコシステムと呼びます。なおエコパートナーとは基本的に特別な契約等を締結することなく、金銭の授受はありません。

※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。

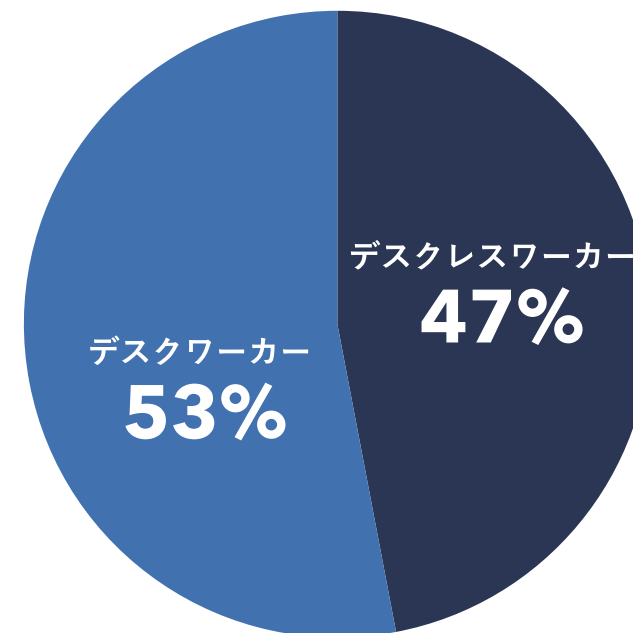
グローバルの労働人口※1



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 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



Buddycom は初期のアーキテクチャ・データベース設計の段階から、低遅延で大規模な運用ができ、機能の多角化ができることを想定し、開発を行っております。これらの開発を自社内製で行う技術力が Buddycom の強みの源泉です。

誰でもかんたん・間違わない

操作方法は通話ボタンを押しながら話すだけ。シンプルな UI だからこそ、操作ミスなどの間違いは起こらず、老若男女・国籍を問わず、幅広い方にご利用いただいております。一般的なアプリで必要とされる、デバイスを開いて、アプリを立ち上げ、発信先を選択し、文字を入力（音声の場合は相手への発信・呼び出し、発話）といった一連のプロセスを Buddycom は PTT※1ボタン1つで行えるため、誰でもかんたんに・間違わずに使うことができます。

速い

話した瞬間にリアルタイムで情報が届く。Buddycom はリアルタイム性を独自のサーバー運用とアプリケーション開発によって実現しております。大規模な運用を行っても、変わらない品質を提供しており、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。また低ビットレートモード※2にも対応しており、インターネットへつながりづらい環境でもご利用いただけるようにしております。

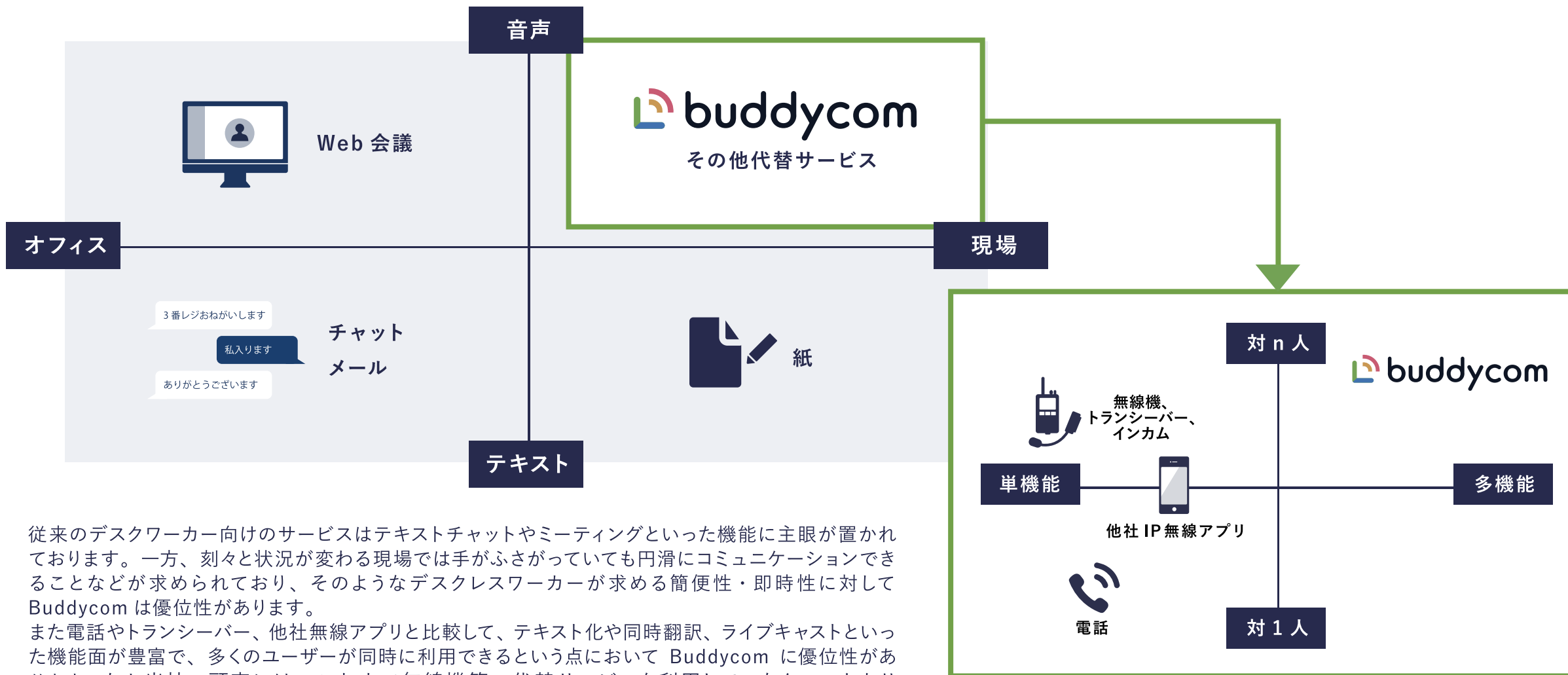
※1 PTT：Push To Talk。ボタンを押している時だけ発話ができる機能。

※2 低ビットレートモード：音質を下げ、必要帯域を減らす設定のこと。

Buddycom with Things (パートナーエコシステム)

Buddycom は人と人のコミュニケーションという、従来のトランシーバーや無線アプリが提供していた領域だけではなく、他社サービスとのAPI連携(パートナーエコシステム)によって、映像や来店情報といった、現場に必要な情報とのコミュニケーションを可能としております。

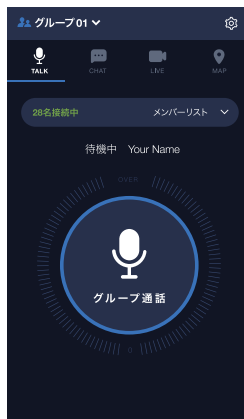




従来のデスクワーカー向けのサービスはテキストチャットやミーティングといった機能に主眼が置かれております。一方、刻々と状況が変わる現場では手がふさがっていても円滑にコミュニケーションできることなどが求められており、そのようなデスクレスワーカーが求める簡便性・即時性に対して Buddycom は優位性があります。

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



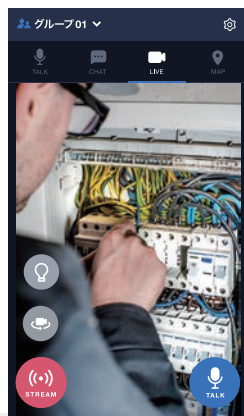
● 機能

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。

ライブキャスト



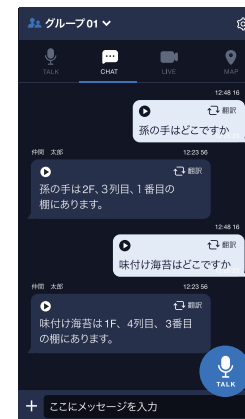
● 機能

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。

チャット



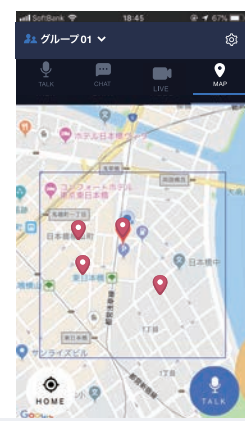
● 機能

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



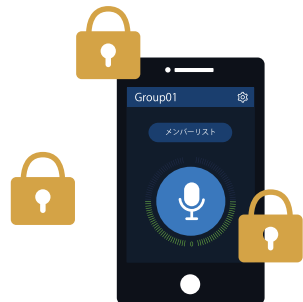
● 機能

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



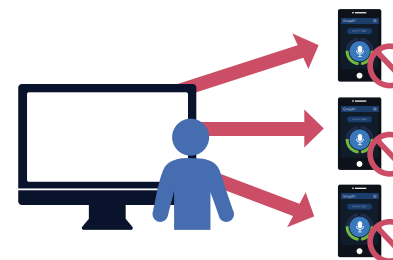
● 機能

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。

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



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



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



(株)JAL エンジニアリング

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

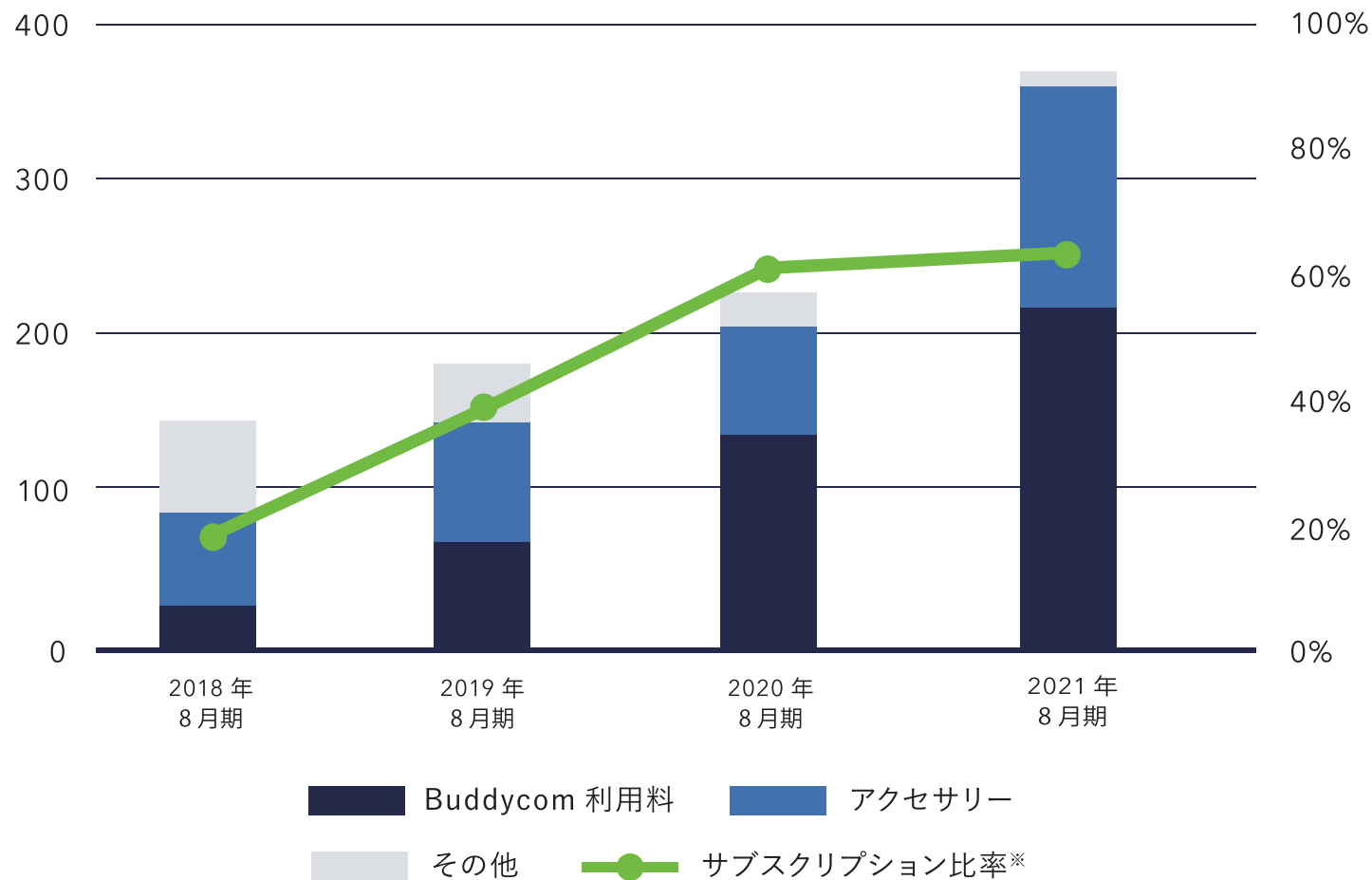
利用シーン

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

単位：百万円



サブスクリプション売上比率

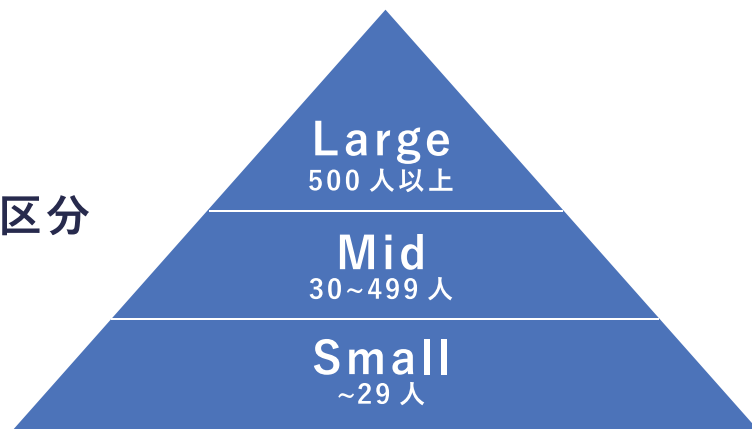
61.4%

(2021年8月期時点)

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。

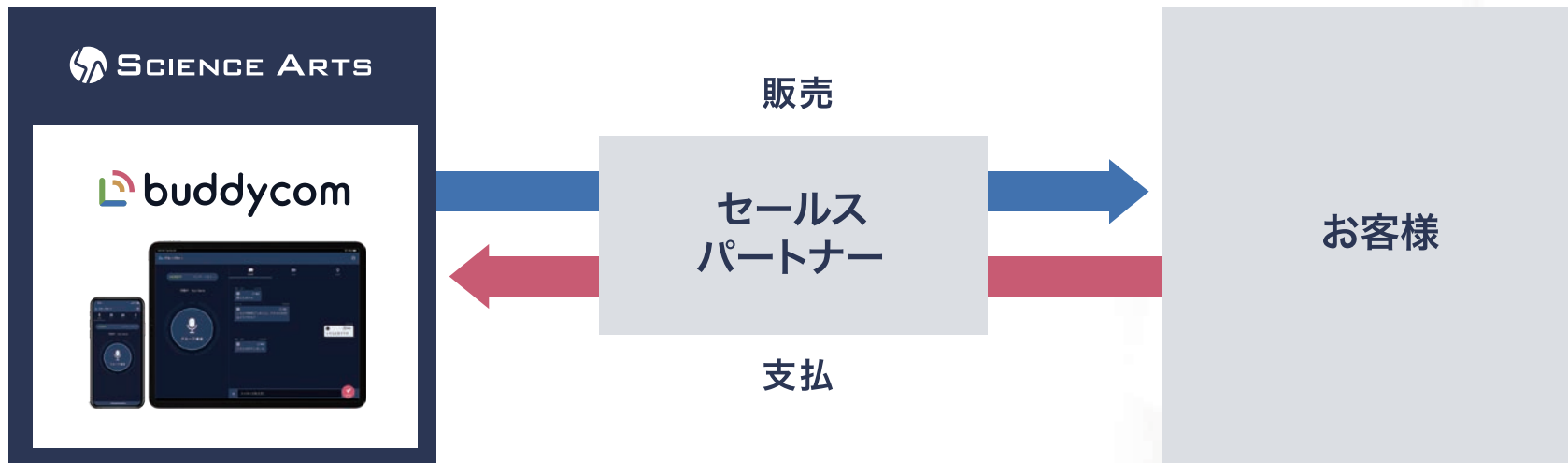


幅広い業種への導入実績

■ : 導入実績あり、□ : 導入実績なし

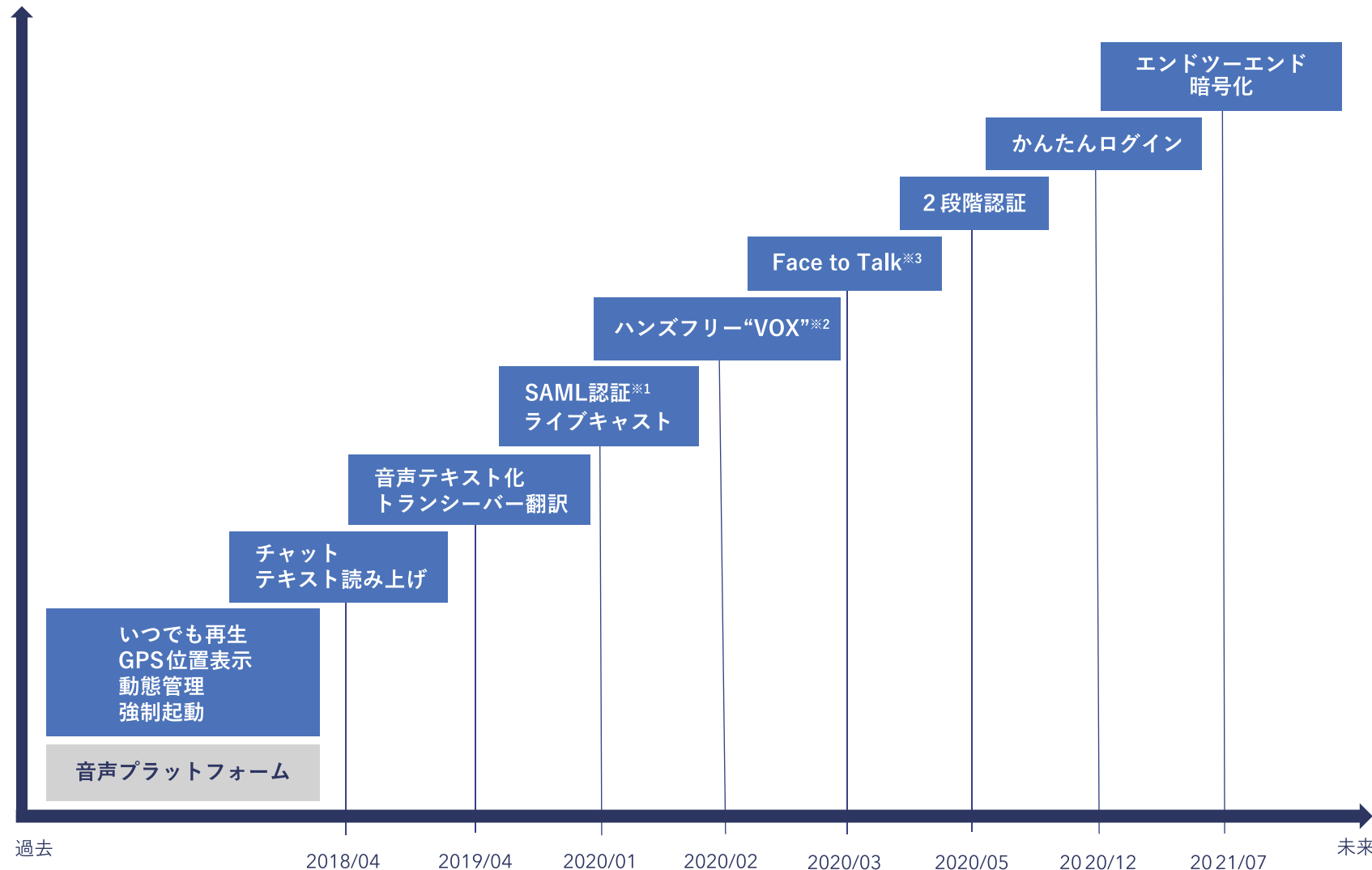
農業、林業	漁業	鉱業、採石業、砂利採取業
建築業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業
情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業
金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	学術研究、専門・技術サービス業
宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業
医療、福祉	複合サービス事業	サービス業
公務		

※日本標準産業分類に基づく業種区分



Buddycom はセールスパートナーを通じた販売が主となっており、当社だけではアプローチ出来ない顧客に対する販売を可能としております。きめ細やかな顧客フォローや信用能力などで優れたセールスパートナーを活用することが、より多くの顧客獲得へ寄与しております。セールスパートナーはソフトバンク（株）を始めとした携帯キャリアのほか、ディストリビューターなどにお取り扱い頂いております。





当社の社員の約 40% 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おります。Buddycom の強みの源泉はこの開発力にあり、多様な機能開発やパートナーエコシステムとの連携を可能にしております。

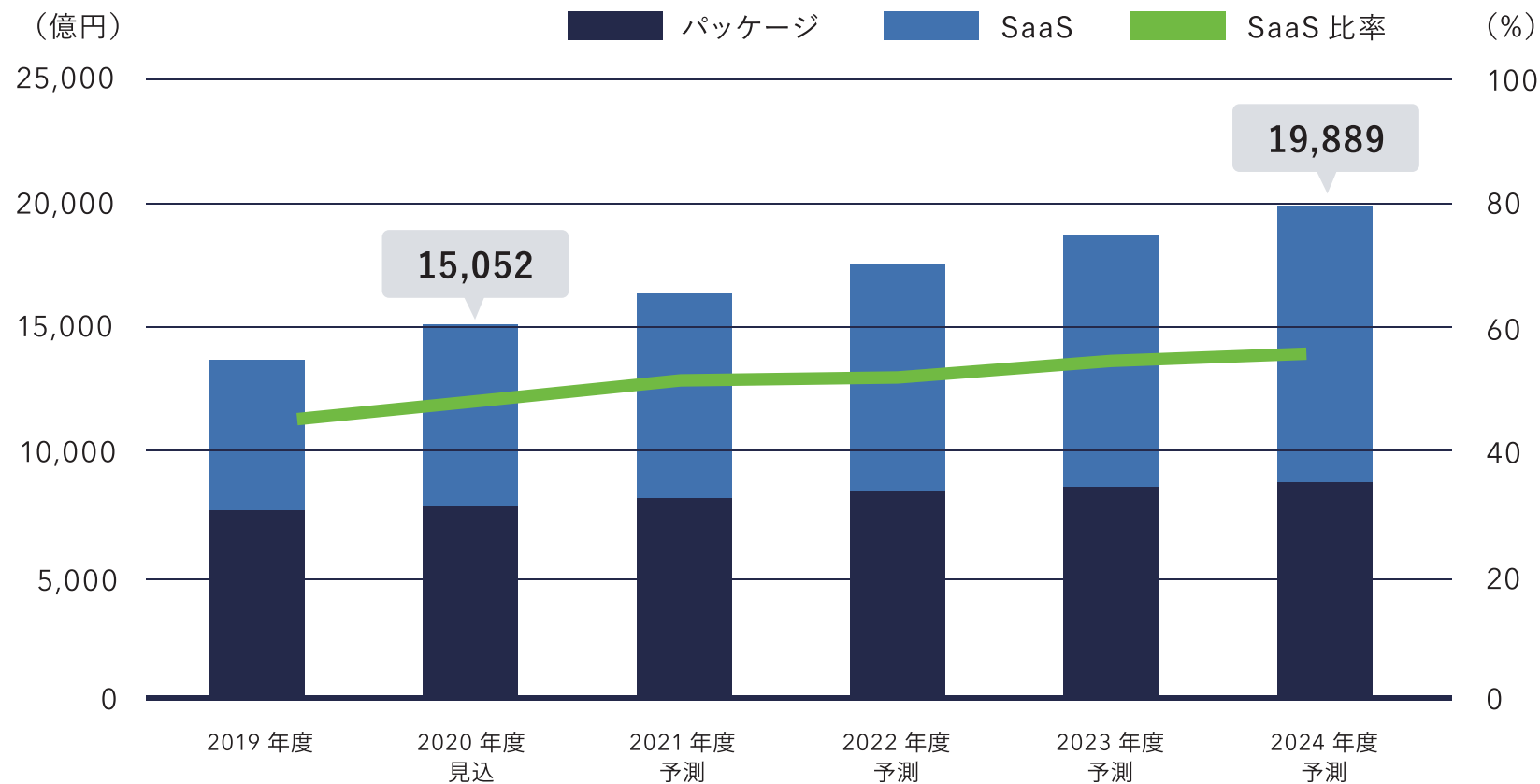
1 対多のグループ一斉配信を可能にする、通信技術および映像配信技術については、国内特許を取得しており、通信技術については既に中国やシンガポールなどの海外での特許取得も進めております。

※1 SAML 認 証 : Security Assertion Markup Language の略称で、OASIS によって策定された異なるインターネットドメイン間でユーザー認証を行うための XML をベースにした標準規格のこと。SAML を利用することで、ユーザーは認証サーバーに1回ログインするだけで、複数のクラウドサービスへのシングルサインオンが可能になる。

※2 ハンズフリー “VOX” : 音声の有無を自動検知し、音声があるときのみ通話を開始することができる機能。

※3 Face to Talk : スマートフォンまたはタブレットに顔を向けるだけで、ハンズフリーの音声通話が開始され、画面から顔を逸らすことで通話を終了することができる機能のこと。

日本のソフトウェア市場見通し※



2024 年度における日本のソフトウェア市場は 2020 年度比 32% 増の 1 兆 9,889 億円、うち SaaS 比率は 56.2%と予測され、市場規模拡大が期待されております。

※2020 年 9 月 14 日
 (株)富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2020 年版」

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

295 百万円

※ 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。
(デスクレスワーカー人口 × 1ID 当たりの平均年間課金額)

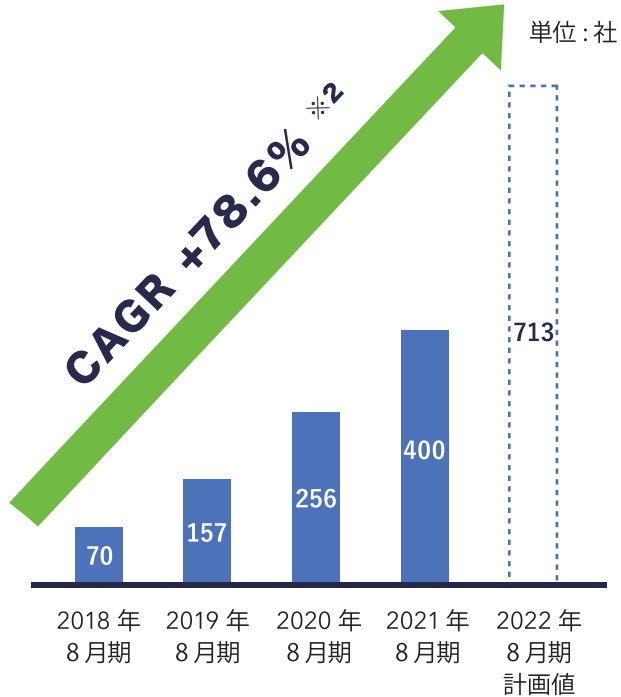
国内のデスクレスワーカー人口は 2021 年 5 月 28 日 総務省統計局 「令和 2 年 労働力調査年報」より当社算出。

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。

契約社数

高い成長性が継続

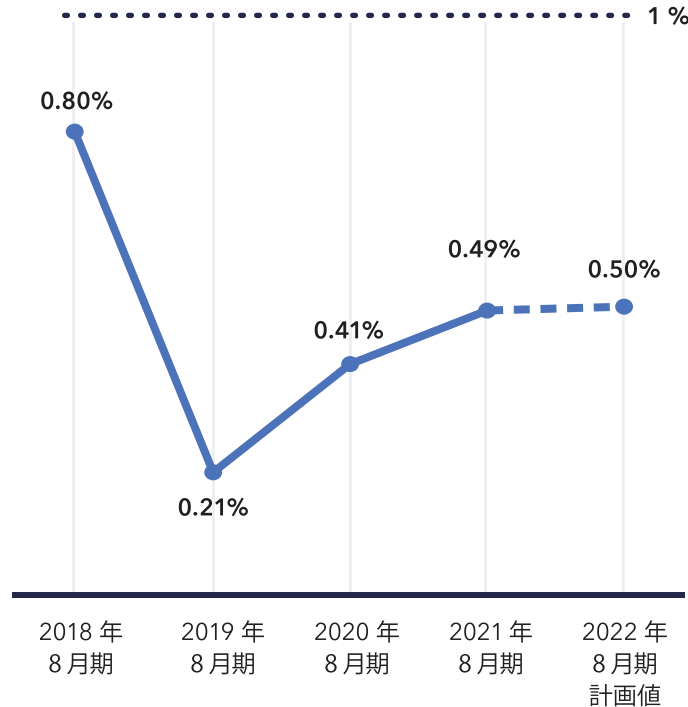
セールspartnerを通じた販売強化によって新規顧客の獲得を行いました。2022年8月期はSMB※1への販売強化により新規顧客獲得を見込んでおります。



月次解約率

安定して低水準を維持

2021年8月期はコロナ禍の影響で一時的に悪化しているものの、低水準で推移しており、今後のさらなる悪化は現在のところ見通しておりません。

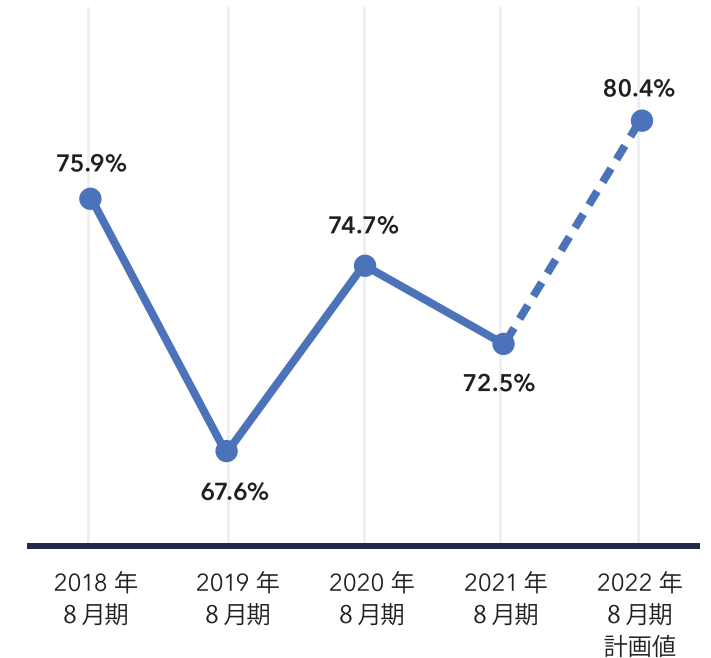


売上総利益率

高い水準で推移

開発努力による変動費の削減と、かんたんなUIによる低いサポートコストによって、売上高が低いながらも高い粗利率を実現しております。

また売上高に対して、Buddycom 利用料が占める割合の増加に合わせて、売上高総利益率は増加傾向にあります。



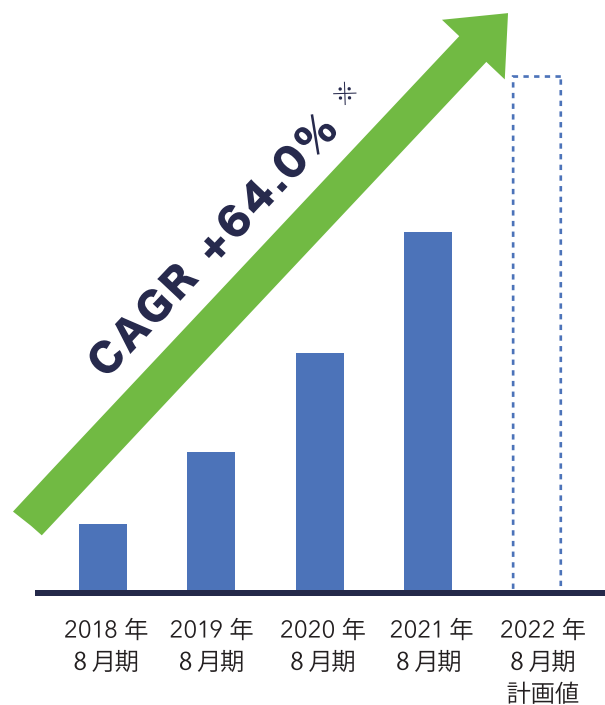
※1 SMB: Small and Medium Business。中堅・中小企業のこと。

※2 Compound Annual Growth Rate。契約社数の2018年8月から2022年8月における平均成長率。

ID 数

高い成長性が継続

セールspartnerを通じた販売強化によって新規 ID の獲得を行いました。

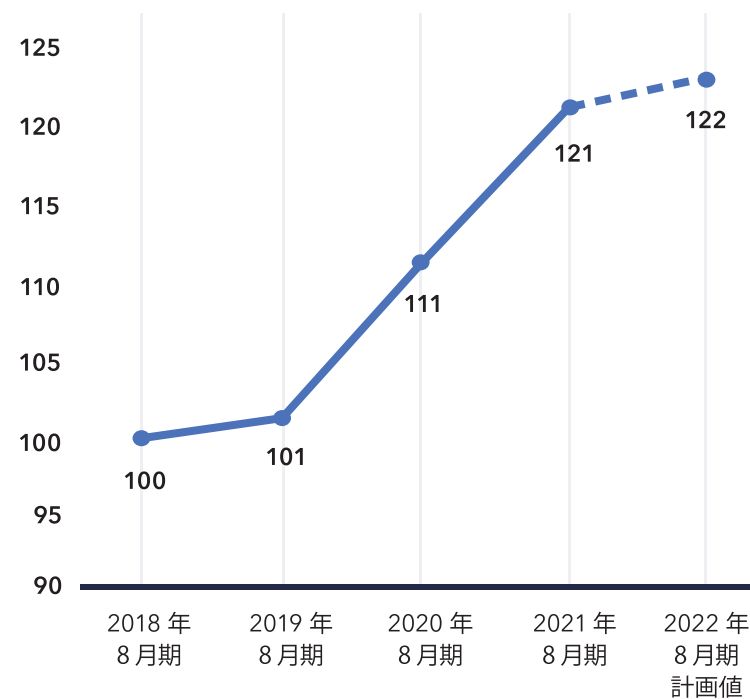


※ Compound Annual Growth Rate. ID 数の 2018 年 8 月から 2022 年 8 月における平均成長率。

ID 単価

ID 数と単価向上の両立

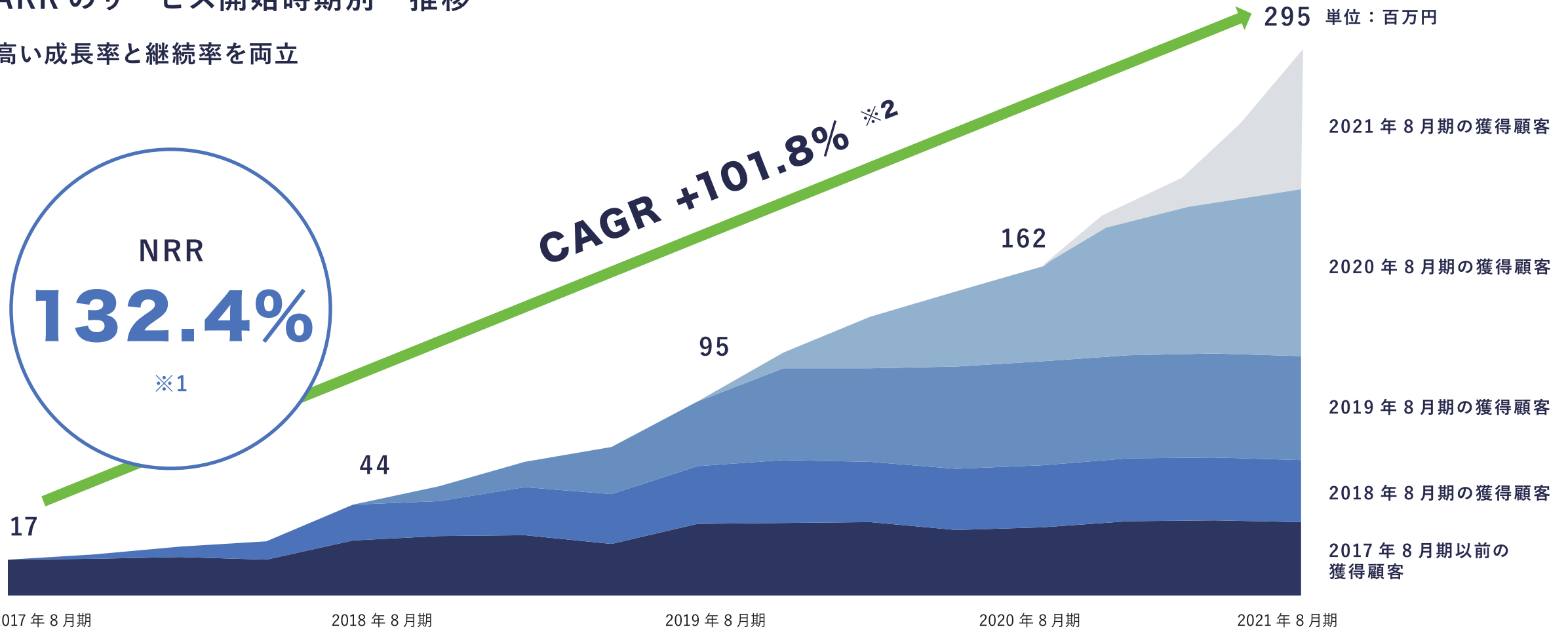
プロダクトの強化による新機能開発とプラン変更によって大幅な単価向上を実現しました。



※2018 年 8 月期の単価を 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。

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



※1 Net Revenue Retention。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」。2020年8月末時点の既存顧客から得た2021年8月末のMRR÷2020年8月末のMRRで算出。

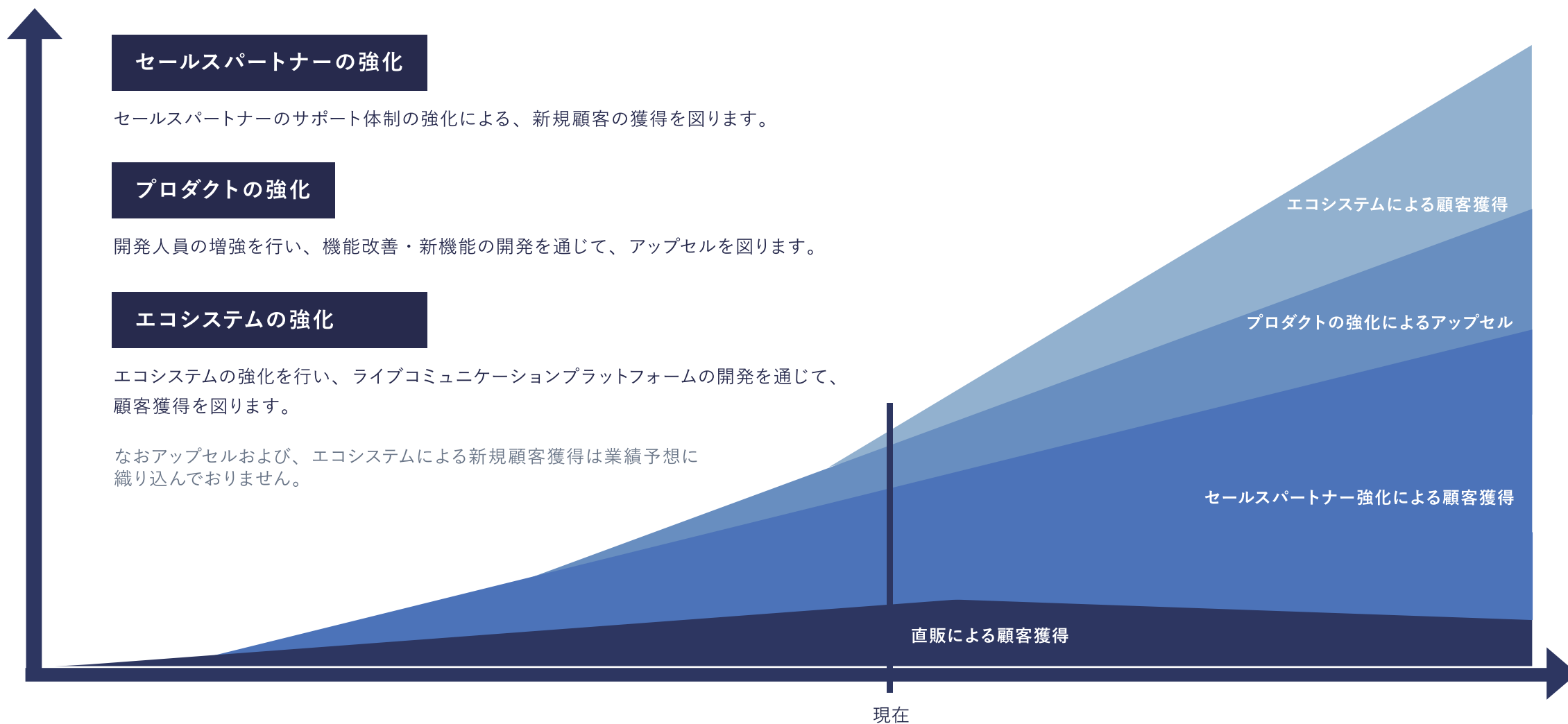
※2 Compound Annual Growth Rate。ARRの2017年8月から2021年8月における平均成長率。

単位：百万円

	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期
売上高	179	222	365
うち Buddycom 利用料	66	134	224
売上原価	57	56	100
うち 人件費	9	9	12
うち その他原価	48	46	88
売上総利益	121	166	265
%	67.6%	74.8%	72.5%
販管費	214	259	362
うち 人件費および研究開発費	120	153	177
うち 広告宣伝費	6	8	82
うち その他	87	97	102
営業利益	-93	-93	-97
%	—	—	—

単位：百万円

	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期
資産	451	428	351
負債	232	149	117
純資産	218	278	233
現預金	401	373	260



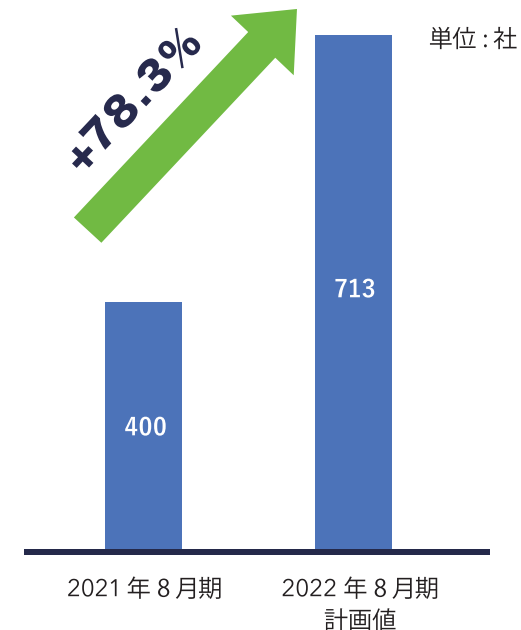
セールspartnerの強化



当社の販売はセールspartner経由が主体となっているため、セールspartnerへ対するサポートの充実化を図ることで、新規顧客の獲得を加速させたいと考えております。

前期は数多くのセールspartnerにてお取り扱いが新たに開始されました。
今期はそれらのチャン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の獲得に加えてSMB向けの販売を強化してまいります。

契約社数



プロダクト・エコシステムの強化

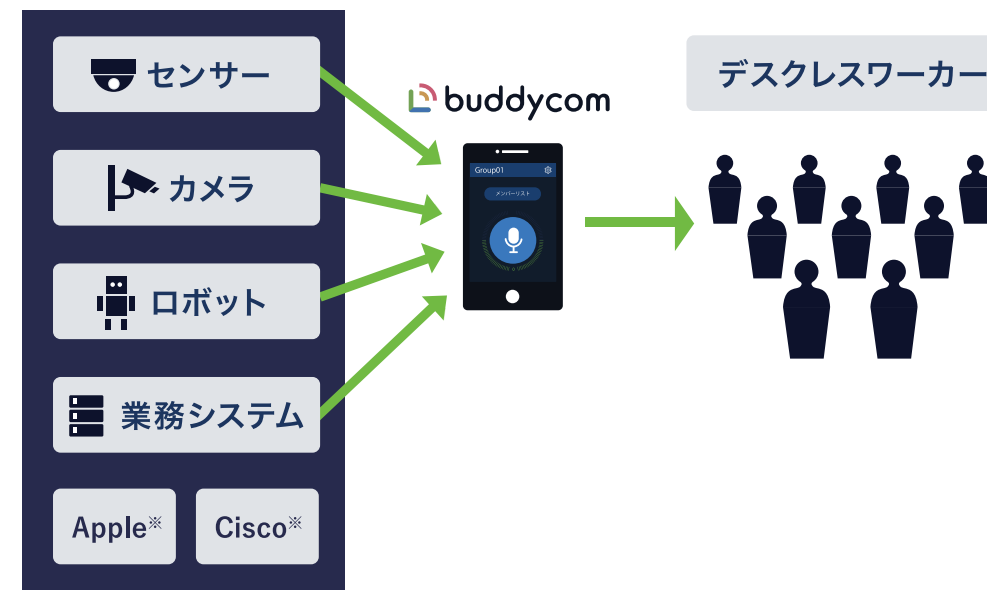
当社の社員の約 40% がエンジニアであり、外注は行わず、自前での開発を行ってまいりました。Buddycom の強みの源泉はこの開発力にあるため、今後も開発人員の増強を行い、一層の付加価値向上を行います。

開発方針としては、機能改善・新機能の開発を進め、アップセルを狙います。またパートナーエコシステムを拡充し、業界ごとのデスクレスワーカーの需要に合わせたソリューションの提供を行い、ライブコミュニケーションプラットフォームの開発を行います。

具体的な取り組みとしては、イオンリテール（株）にて、AI カメラと連携し、AI カメラからの通知を Buddycom で受信できるようにしました。通知を受信した従業員は、Buddycom で他の従業員とコミュニケーションを取り、売り場に駆けつけ接客対応を実施しております。

また東京無線協同組合にて、（株）デンソーテンの車載タブレット用のタクシー配車システムと連携し、システム上で音声通話ができるようにしました。業務システムに機能を集約することで、ユーザーの利便性向上につなげております。

Buddycom with Things



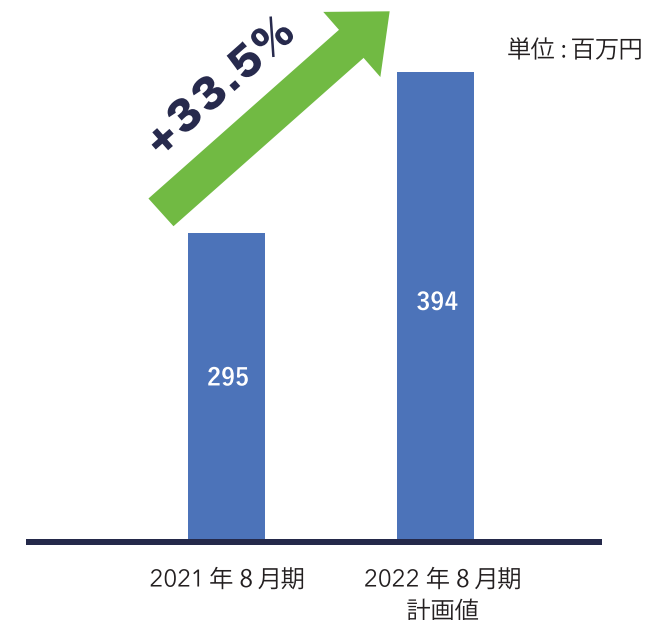
従来のトランシーバーや IP 無線アプリは、人と人のコミュニケーションでした。Buddycom はそれだけに留まらず、人と Things(センサーや機械、監視カメラ等のモノ) のコミュニケーションを実現し、デスクレスワーカーをつなげるライブコミュニケーションプラットフォームとしてより一層の拡充を行います。

※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。

単位：百万円

	2021年8月期	2022年8月期 計画値	増減率
売上高	365	414	13.2%
うち Buddycom 利用料	224	338	50.6%
売上原価	100	81	-19.4%
人件費	12	15	25.4%
その他原価	88	66	-25.8%
売上総利益	265	333	25.6%
%	72.5%	80.4%	+7.9pt
販管費	362	424	17.1%
人件費および研究開発費	177	227	28.3%
広告宣伝費	82	23	-71.4%
その他	102	173	68.6%
営業利益	-97	-91	—
%	—	—	—

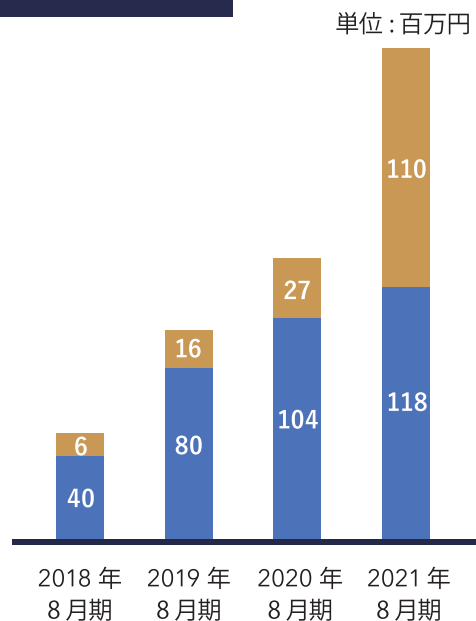
ARR



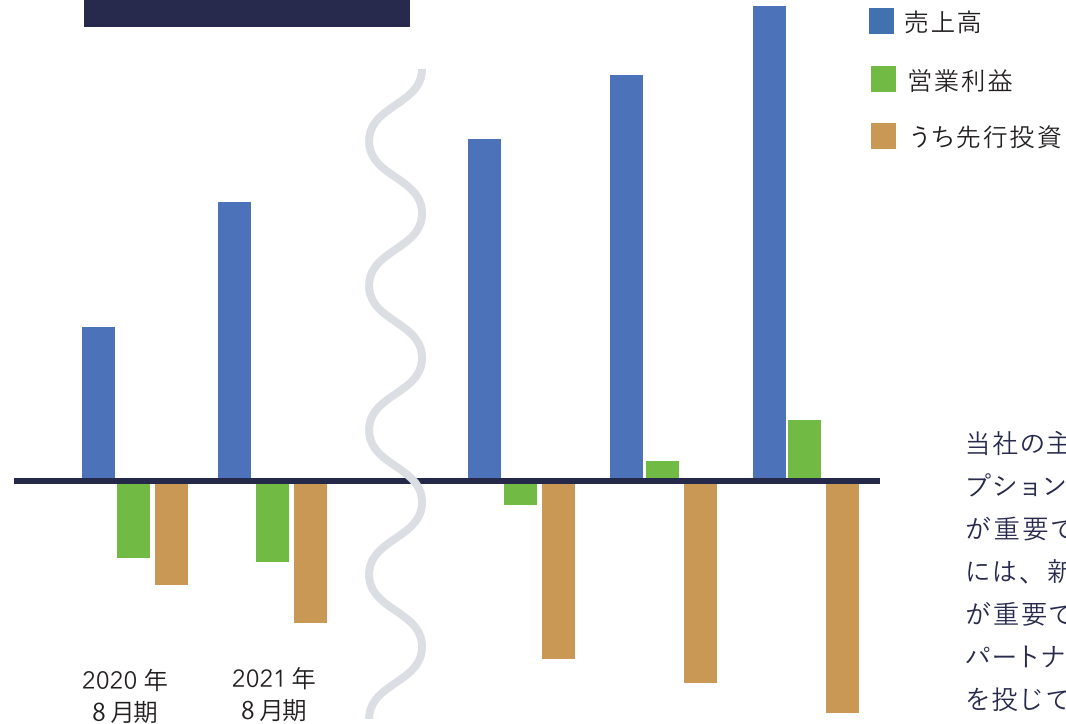
2022年8月期の売上高について、主要サービスであるBuddycom利用料が50.6%成長し、338百万円を見込んでおります。主要なKPIの状況としては、2022年8月期は契約社数が313社増加して累計713社、解約率と単価、NRRは横ばいで計画しており、ARRは394百万円を見込んでおります。なお2022年8月期においては、売上におけるSMBの構成比率増加に伴い、ARRに対して契約社数の伸び率が高くなっております。

一方でセールspartnerのサポートを行う営業人員、およびBuddycomの開発を行う開発人員に係る人件費等の先行投資が継続し、営業利益については91百万円の赤字を見込んでおります。

先行投資の推移



収益構造の見通し



■ 人件費および研究開発費 ■ その他

従業員数の推移	2018年8月期	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期
開発人員	8	8	7	9
営業人員	2	5	7	9
計	10	13	14	18

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、早急な市場シェアの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、新規顧客の獲得および、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、左図のとおり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

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	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期
開発人員	9	12	14
営業人員	9	13	15
計	18	25	29

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。

2021年8月期末時点の財務状況

単位：百万円

現預金	260
有利子負債	—
自己資本	233
自己資本比率	66.4%

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の削減に貢献していきます。

AI カメラ連携

- 店舗などの映像を AI カメラが分析。検知した情報を必要なすべてのスタッフに一齐に、確実に通知します。
- 最小限のスタッフでの運営を可能にし、移動と販売ロスを減らすことにより、エネルギーの消費を抑制します。



スマート漁業の推進

- マグロの養殖現場など、SDGs の目標のひと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。



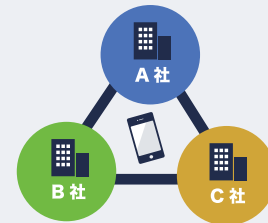
介護施設向けソリューション

- 施設内のスタッフ全員が状況を共有することで、施設内の移動を減らし、スタッフの業務負担を軽減します。
- 見守り機器との連携により利用者の徘徊や異変にいち早く気づき、施設運営の効率化を実現します。



工場・店舗と本部などの拠点間コミュニケーション

- 映像と音声で情報共有することにより、離れていても精緻な情報の把握と対処が可能になります。
- 特に海外工場などの拠点は、出張による現地視察の回数を削減できます。



多言語翻訳機能

- 言語の壁を排除し、通訳を介さずに会話を共有することで、コミュニケーションに要する時間を効率化します。
- 労働現場、海外拠点、国際交流などのシーンで、離れた場所にいる多国籍の人々のやり取りを容易にします。



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
新型コロナウイルス感染症	国内及び世界的流行が終息せず、長期にわたって人々の行動に制限が課され、経済状況が悪化した場合、当社の事業活動に支障が生じて、業績に影響を及ぼす可能性	中	大	衛生管理の徹底やリモートワーク、時差出勤の導入 営業活動についても、非対面での営業方法や設備を強化

※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。

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、2022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。