



2022年8月期 第1四半期
決算説明資料

株式会社サイエンスアーツ
2022年1月14日

I N D E X

1. 会社概要
2. 業績ハイライト
3. 財務ハイライト
4. ビジネスハイライト
5. 参考資料
 - ① 事業概要
 - ② 市場環境

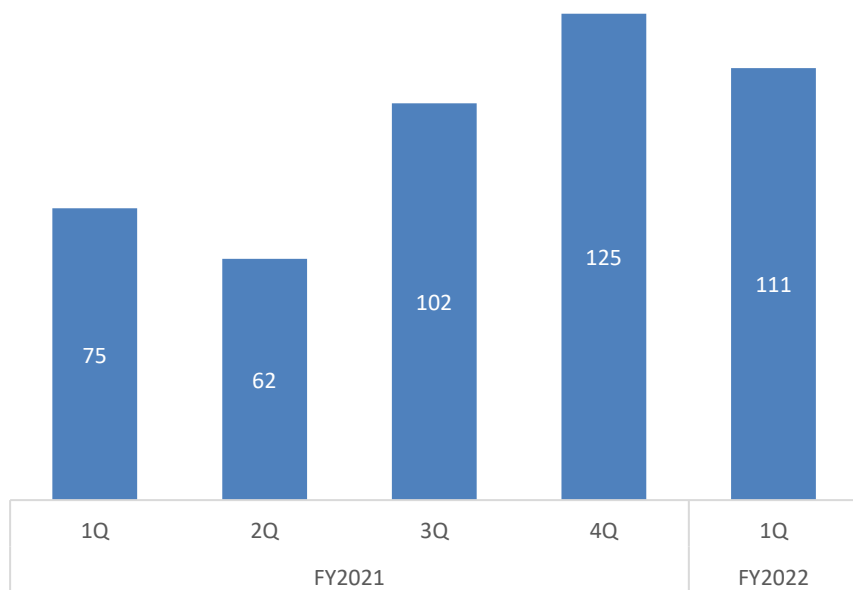
会社名	株式会社サイエンスアーツ
所在地	東京都新宿区神楽坂4-1-1 オザワビル7階
代表者	代表取締役社長 平岡 秀一
設立	2003年9月19日
資本金	50百万円
従業員数	25名（2021年11月末現在）
ミッション	世界中の人々を美しくつなげる
事業内容	デスクレスワーカー※をつなげるライブコミュニケーションプラットフォーム 「Buddycom(バディコム)」の開発・販売
Buddycomリリース	2015年9月

※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。

FY2021 4Qではオリパラ需要による増収があったため、FY2022 1Qのアクセサリ売上は前四半期比17百万円減少いたしました。前四半期と比較して足元の売上高は落ちておりますが、Buddycom利用料売上は右肩上がりを維持し、計画通り進捗しております。

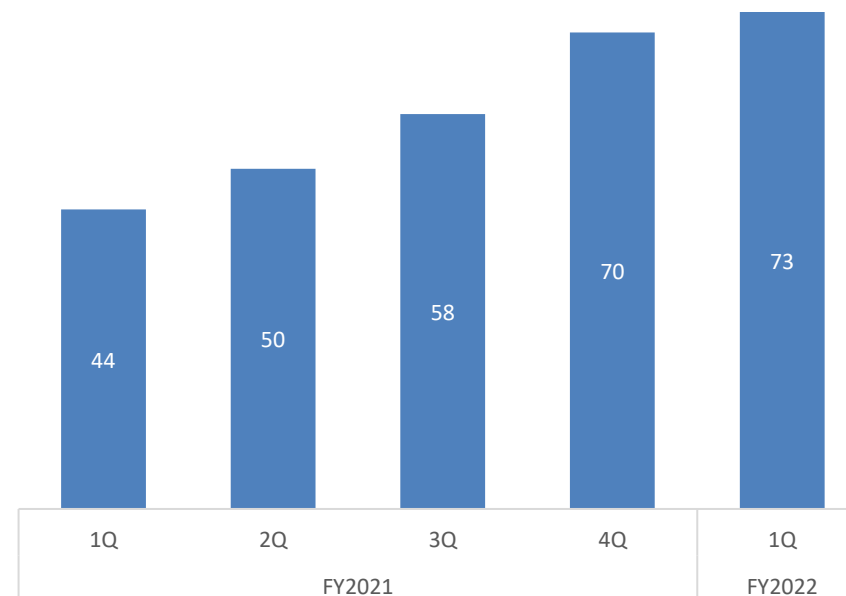
売上高

単位：百万円



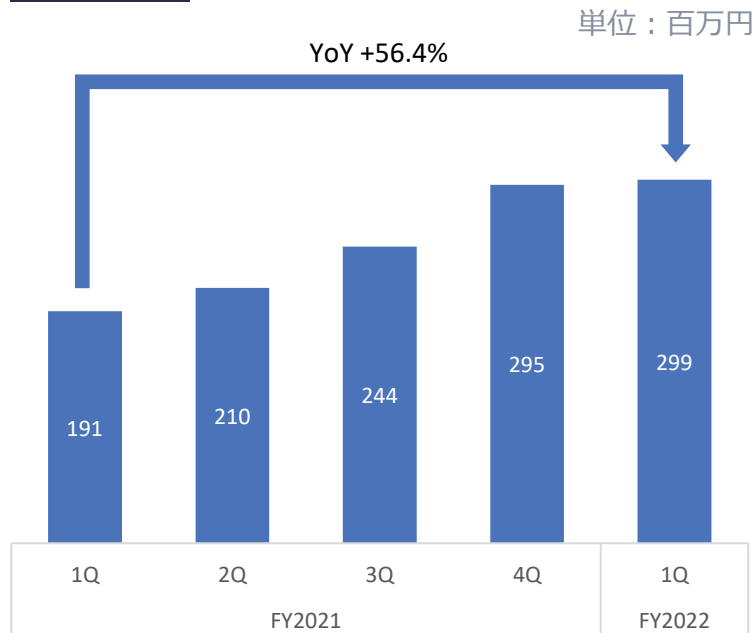
Buddycom利用料売上

単位：百万円

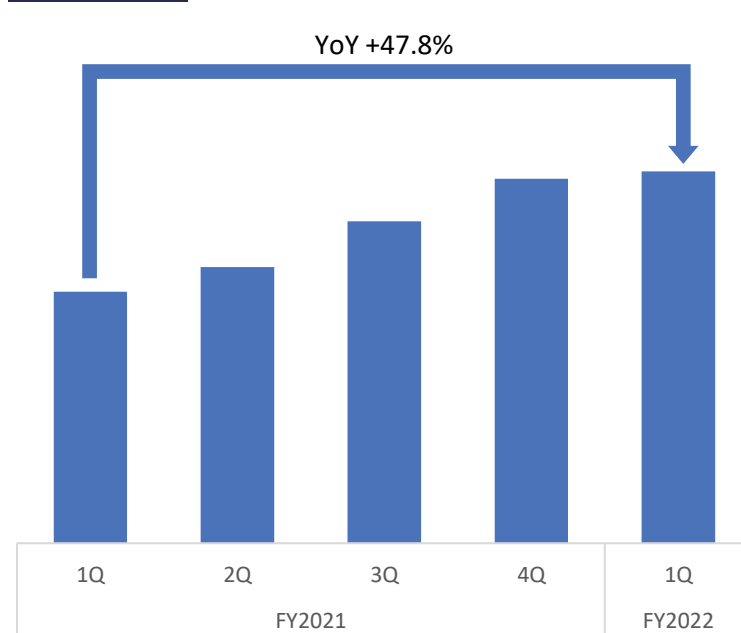


ARRは299百万円と前四半期対比+1.1%の成長、前年同四半期対比+56.4%の成長となりました。
 新規顧客のID獲得が寄与し、計画通り進捗しております。
 なおFY2021 4QのARRにはオリパラ需要による短期利用が17百万円含まれており、それを控除すると前四半期対比+7.7%の成長となります。

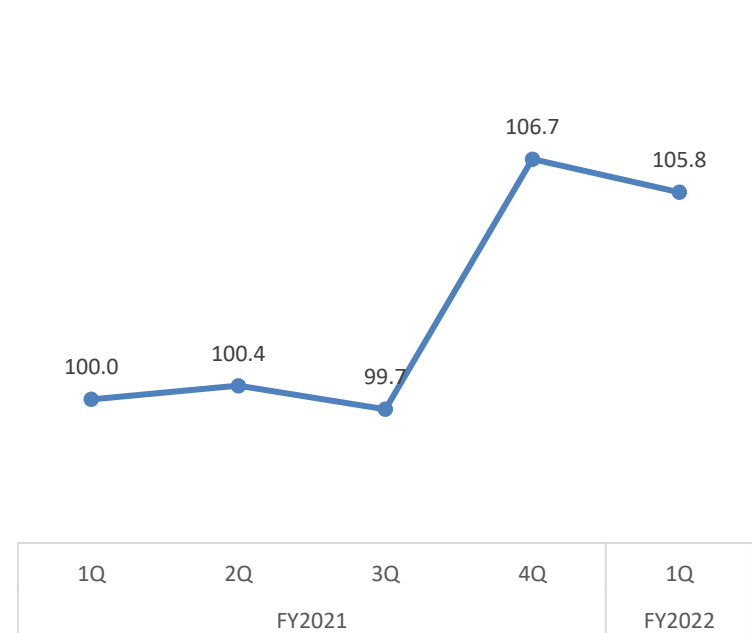
ARR



ID数

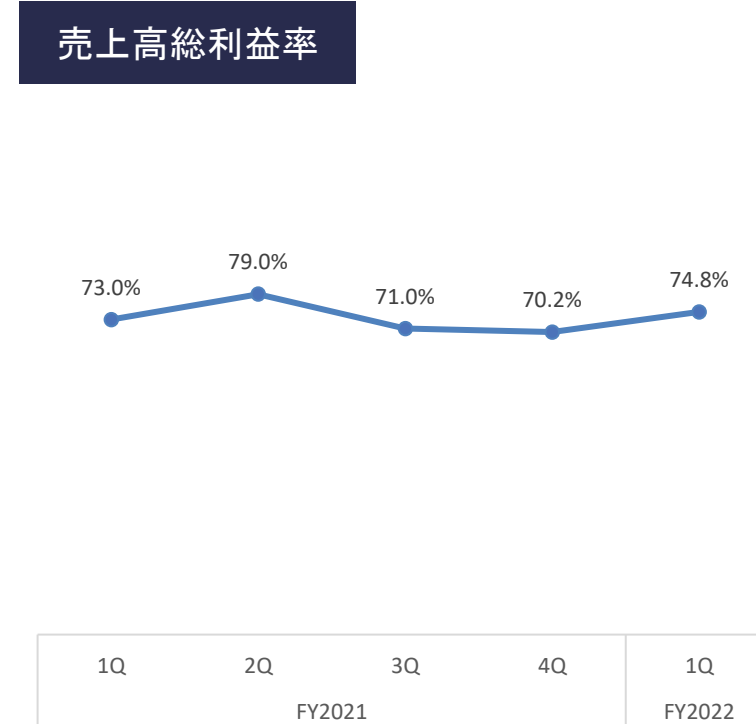
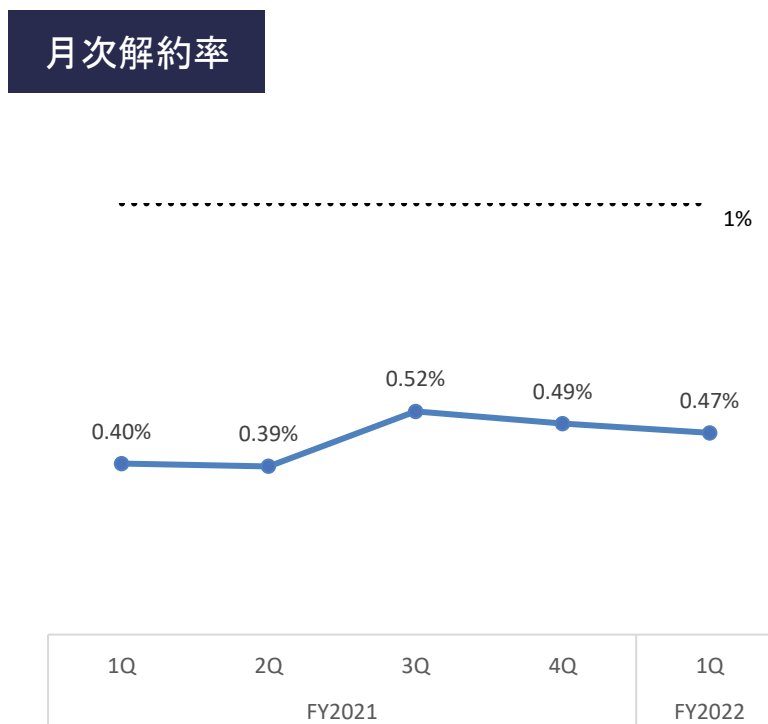
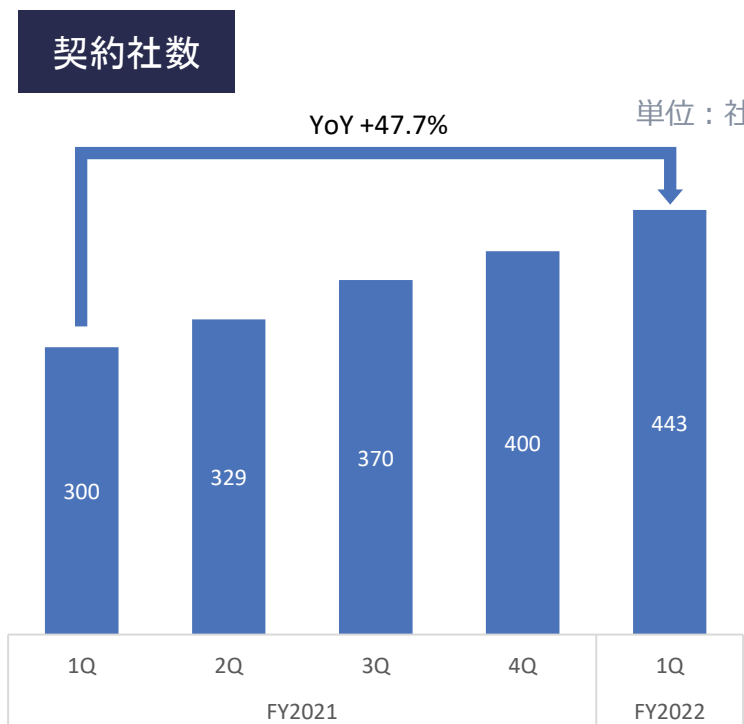


ID単価



※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、四半期での契約社数の増加が過去最高になりました。月次解約率と売上総利益率については安定的に推移しております。



※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。

単位：百万円

	FY2022 1Q	前年同期比	
		FY2021 1Q	
売上高	111	75	+47.2%
Buddycom利用料	73	44	+65.2%
アクセサリー	35	29	+22.8%
その他	1	1	-2.1%
売上原価	27	20	+37.4%
売上総利益	83	55	+50.8%
%	74.8%	73.0%	+1.8pt
販管費	98	68	+44.1%
営業損失	-15	-13	—
%	-13.5%	-17.2%	+3.7pt
経常損失	-19	-10	—
当期純損失	-19	-10	—

前四半期比	
FY2021 4Q	
125	-11.7%
70	+3.9%
53	-32.9%
1	-3.4%
37	-25.6%
88	-5.8%
70.2%	+4.7pt
75	+29.5%
12	—
10.0%	-23.5pt
12	—
12	—

売上高

- ・売上高は前年同期比35百万円 (YoY+47.2%) 増加。
- ・FY2021 4Qではオリパラ需要による売上があったため、アクセサリー売上は前四半期比17百万円 (QoQ-32.9%) の減少。

販管費

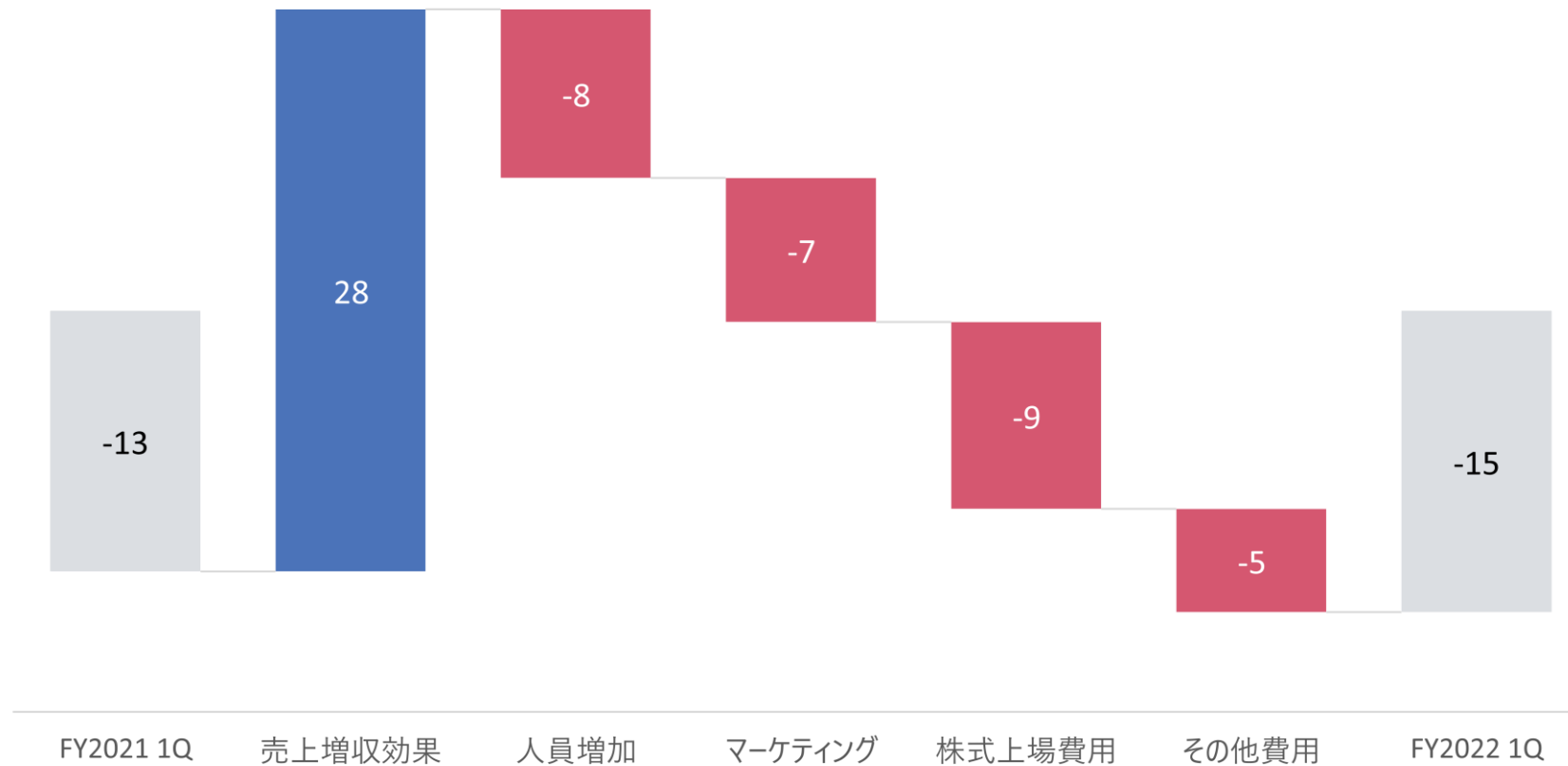
- ・マザーズへの株式上場費用として9百万円、人件費として7百万円増加したことなどにより、販管費は前年同期比30百万円 (YoY+44.1%) 増加。

営業外費用

- ・主に上場に伴う株式交付費により増加。

大幅増収となったものの、方針通り積極的な先行投資を行ったため営業利益は概ね横ばいで推移いたしました。

単位：百万円



単位：百万円

	FY2022 1Q	前期末対比	
		FY2021	
流動資産	629	323	+94.3%
現金及び預金	591	260	+127.1%
固定資産	39	27	+42.1%
資産合計	668	351	+90.2%
流動負債	134	112	+19.2%
固定負債	4	4	-7.1%
負債合計	139	117	+18.1%
純資産合計	528	233	+126.6%

自己資本比率	79.2%	66.4%	+12.7%
--------	-------	-------	--------

流動資産

・2021年11月の株式上場に伴う自己株式の処分により314百万円の資金調達を行い、流動資産は305百万円増加。

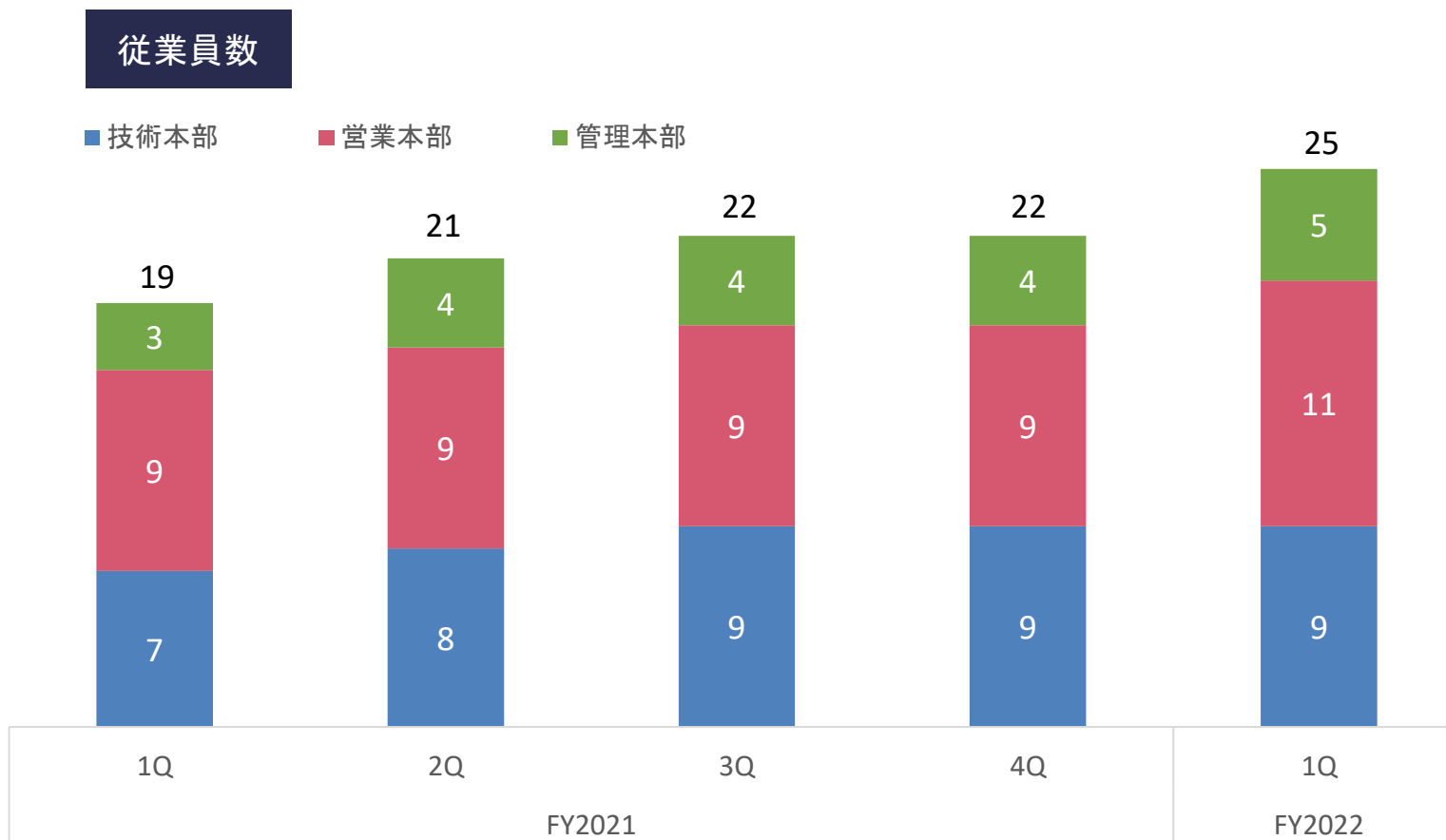
流動負債

・前受収益の増加29百万円等により、流動負債は21百万円増加。

純資産

・自己株式の処分による資金調達により、自己資本比率が79.2%に上昇。

当社は高い売上高成長率を達成するために、先行投資を実施しています。
 先行投資は主にセールスパートナーの強化と、プロダクト・エコシステムの強化を目的とした人員増強を行っております。
 今後も、営業人員および開発人員を中心に採用を行ってまいります。



- ・マーケティングの強化とIPOによる認知度向上により、問い合わせ・トライアルが増加
- ・(株)バンダイナムコアミューズメント、(株)GENDA SEGA Entertainmentと言ったアミューズメント業界の大手企業に導入
- ・コロナ禍の文化祭で感染対策として、聖光学院が活用
- ・ノーリツプレジジョン株式会社の次世代予測型見守りシステム「Neos+Care(ネオスケア)」と連携





参考資料



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います。

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。



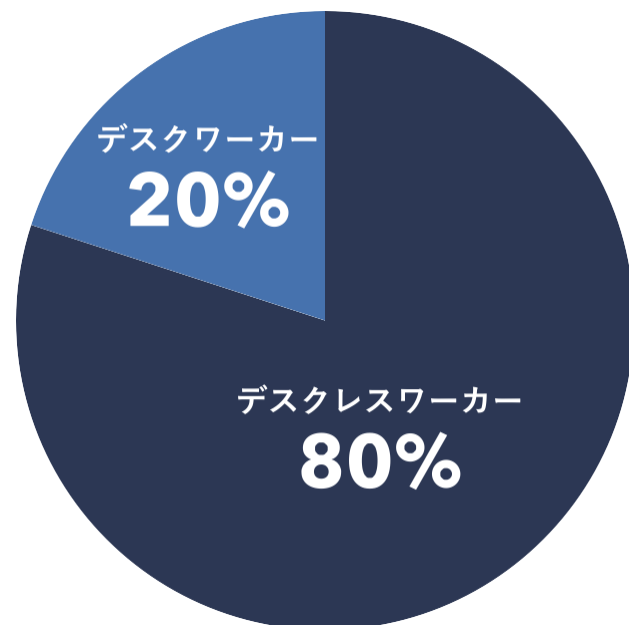
Buddycom は直接販売のほか、ソフトバンク（株）を始めとしたセールスパートナーを通じた販売を行っております。対応する原価としては、サポート対応コスト、およびクラウドサーバー代などがあります。

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。

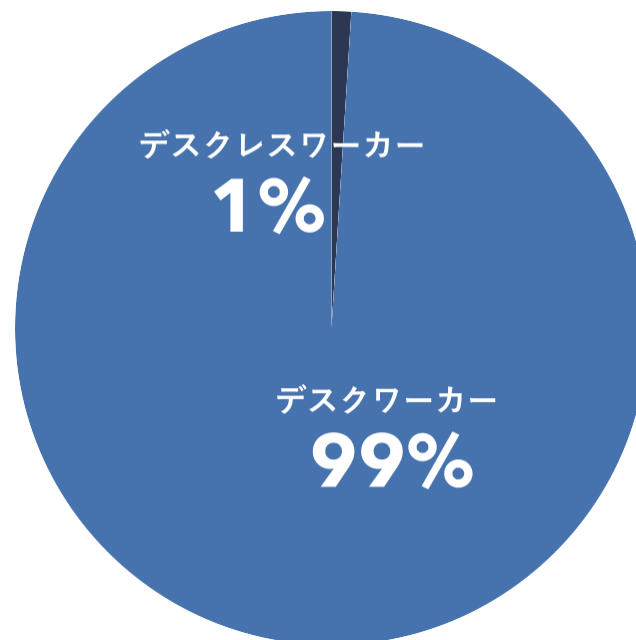
また Buddycom をお客様へ提供するに当たり、API による他社サービスとの連携を行った上で提供することがあります。他社サービスの相手先をエコパートナーと呼び、このエコパートナーと連携して商品開発や事業活動に取り組み、相互作用しながら共存共栄する仕組みをパートナーエコシステムと呼びます。なおエコパートナーとは基本的に特別な契約等を締結することはなく、金銭の授受はありません。

※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。

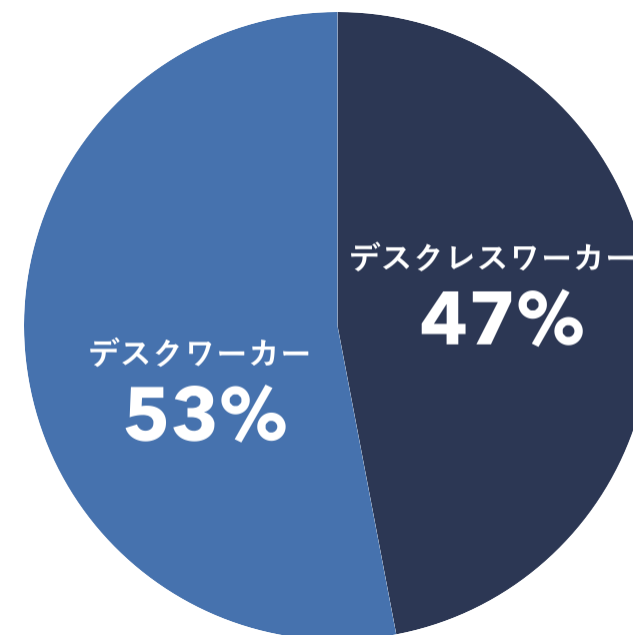
グローバルの労働人口※1



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。

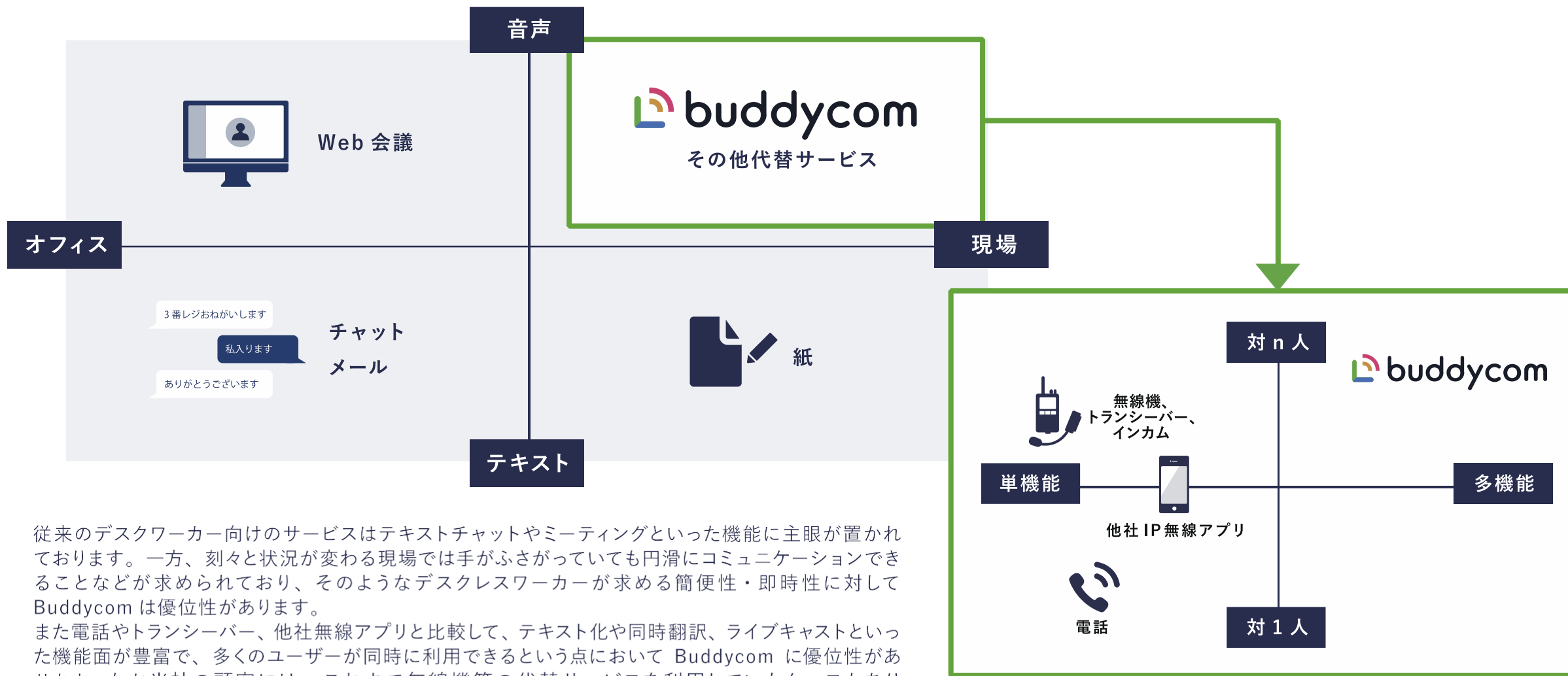
※1 PTT：Push To Talk。ボタンを押している時だけ発話ができる機能。

※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、現場に必要となる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



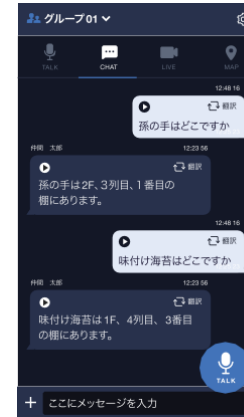
● 機能

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。

チャット



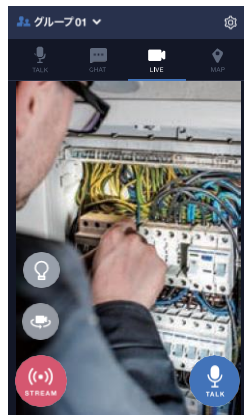
● 機能

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。

ライブキャスト



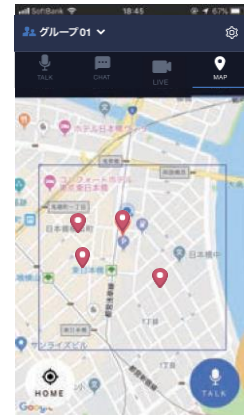
● 機能

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



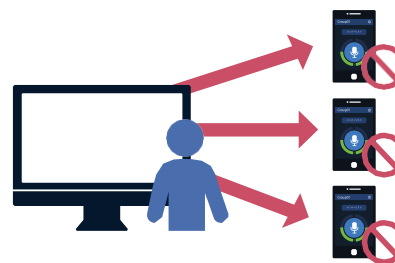
● 機能

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			 車載充電ホルダー
無線			 ウェアラブルカメラ スマートグラス スマートボタン

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



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

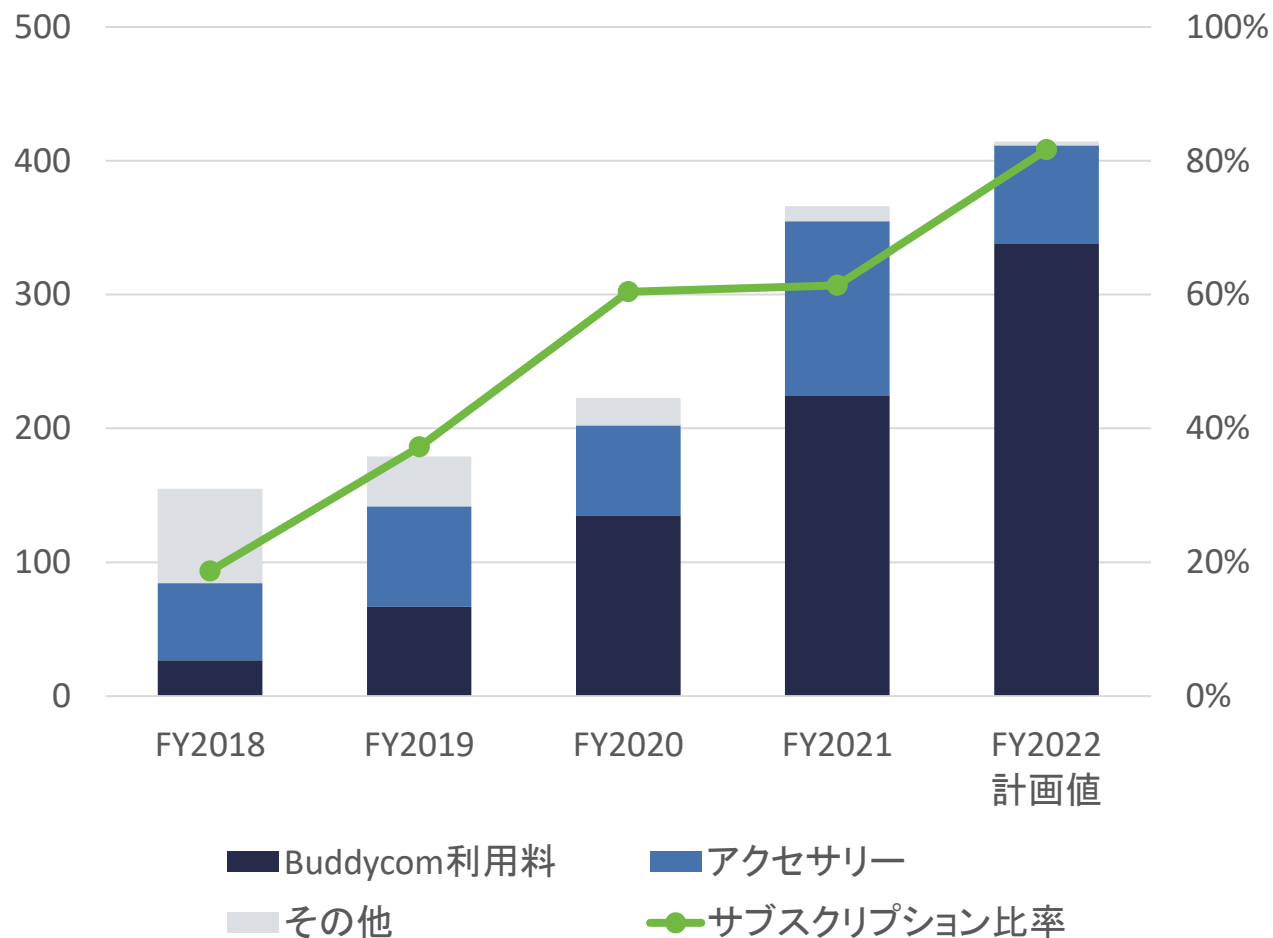
IP 無線機はサイズが大きく重量もあるため、整備士の負担になっていた。また 24 時間運用の現場に対して、無線機の充電が追い付かず、対策として台数を増したが、管理が難しくなっていた

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



サブスクリプション売上比率

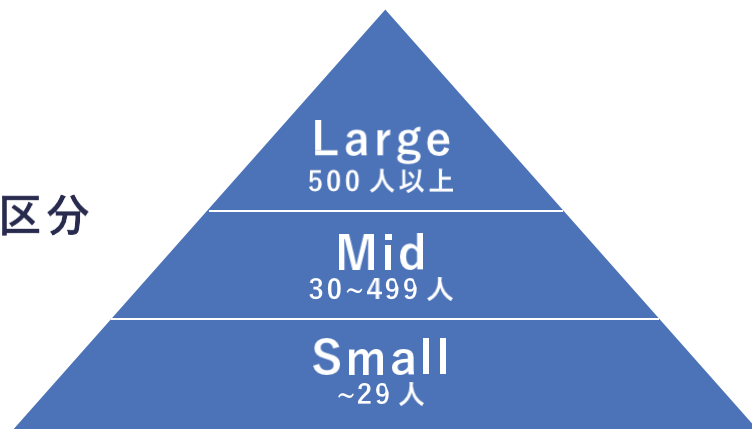
81.6%

(2022年8月期 計画)

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。

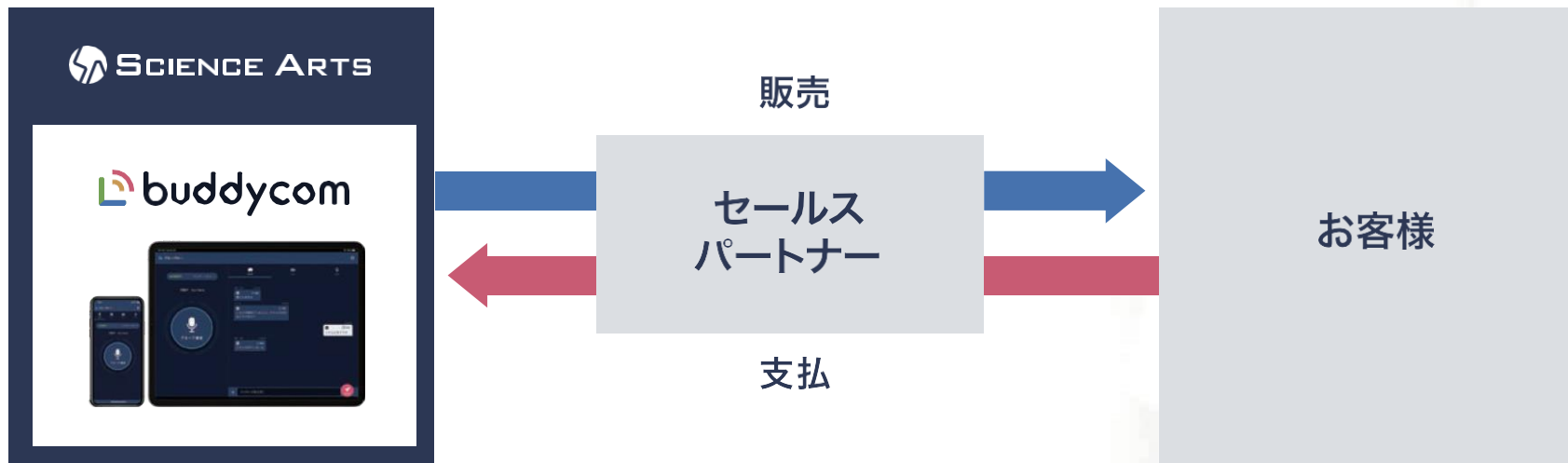


幅広い業種への導入実績

■：導入実績あり、□：導入実績なし

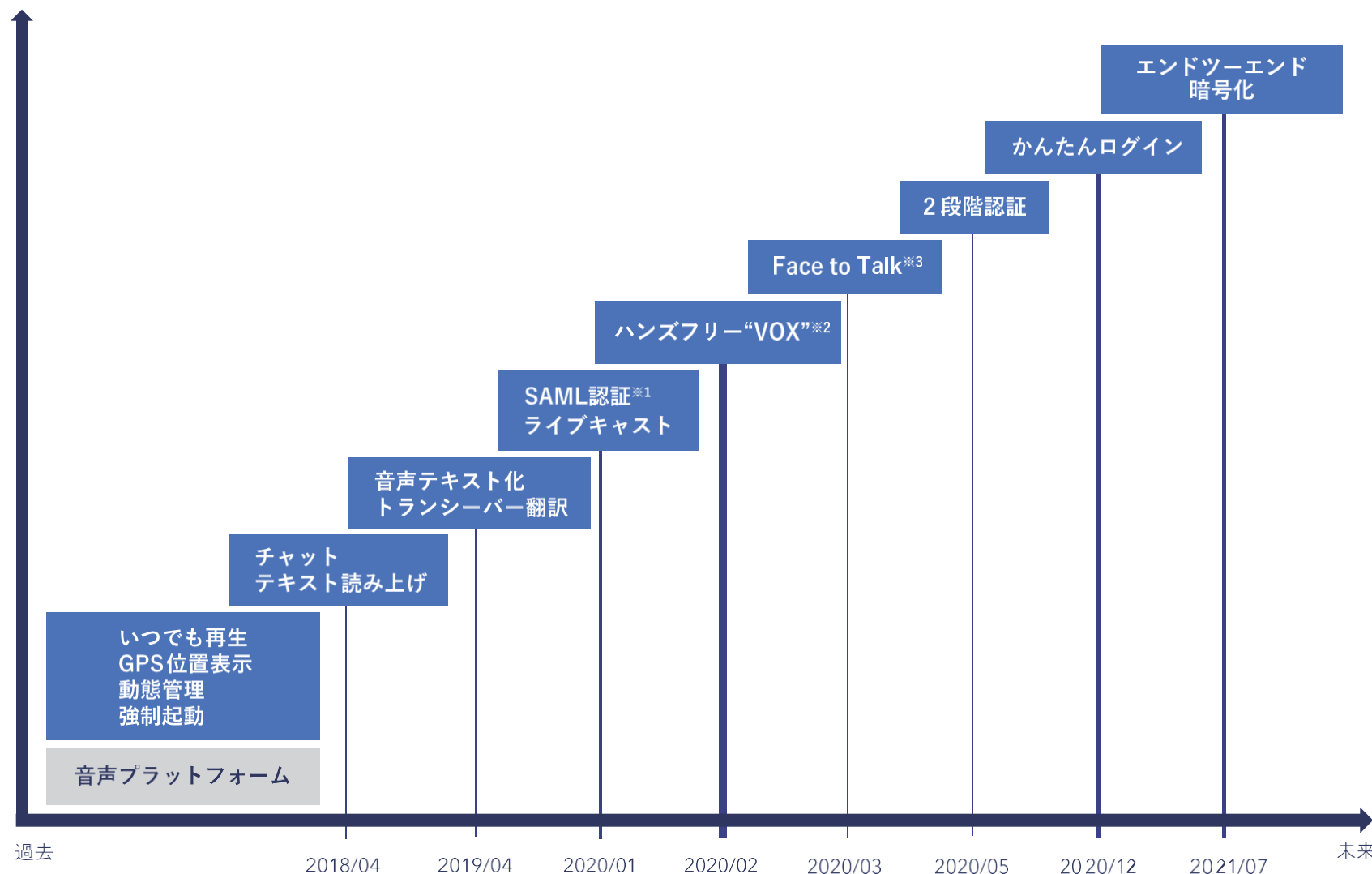
農業、林業	漁業	鉱業、採石業、砂利採取業
建築業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業
情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業
金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	学術研究、専門・技術サービス業
宿泊業、飲食サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業
医療、福祉	複合サービス事業	サービス業
公務		

※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。

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

299百万円

※ 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。金額は2021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。

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。