



# 25年8月期通期決算説明資料

2025年10月15日

証券コード：4412（東証グロース）





# INDEX

---

1. 会社概要

p.03

2. 2025年8月期実績及び  
2026年8月期計画

p.20

3. 成長戦略

p.31

4. 参考資料

p.48



Company Profile

# 1 | 会社概要

フロントラインワーカーに  
未来のDXを提供し、

**明るく笑顔で働く  
社会の力となる。**

Providing front-line workers with the DX of the future  
and contributing to creating a society where people  
work with bright and cheerful smiles.

——— サイエンスアーツ ミッション

このミッションを実現するために…

**SCIENCE**

科学

最先端のテクノロジー

**ARTS**

芸術

アートやデザイン

が必要不可欠だと我々は考えています

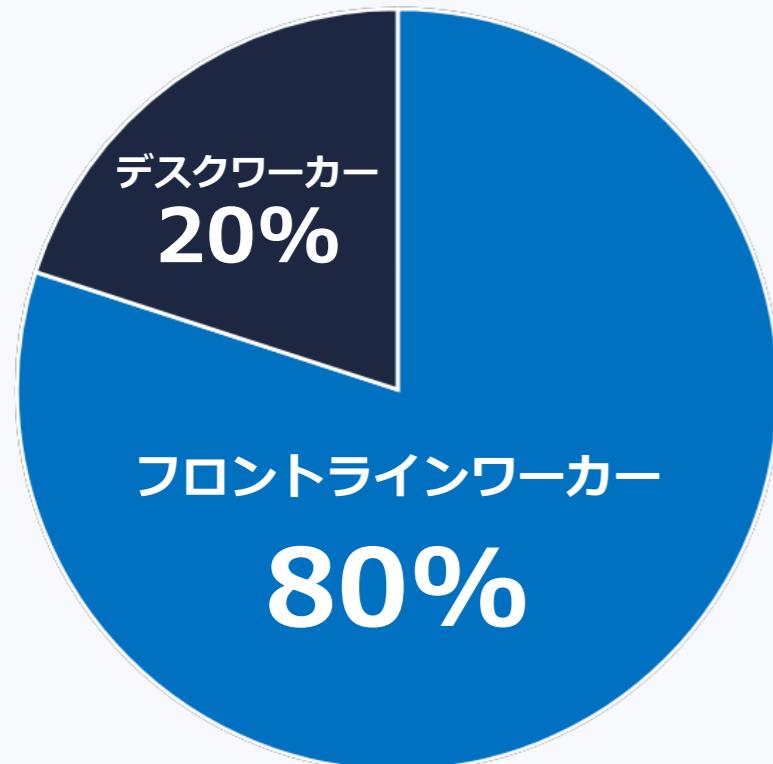


**SCIENCE ARTS** は

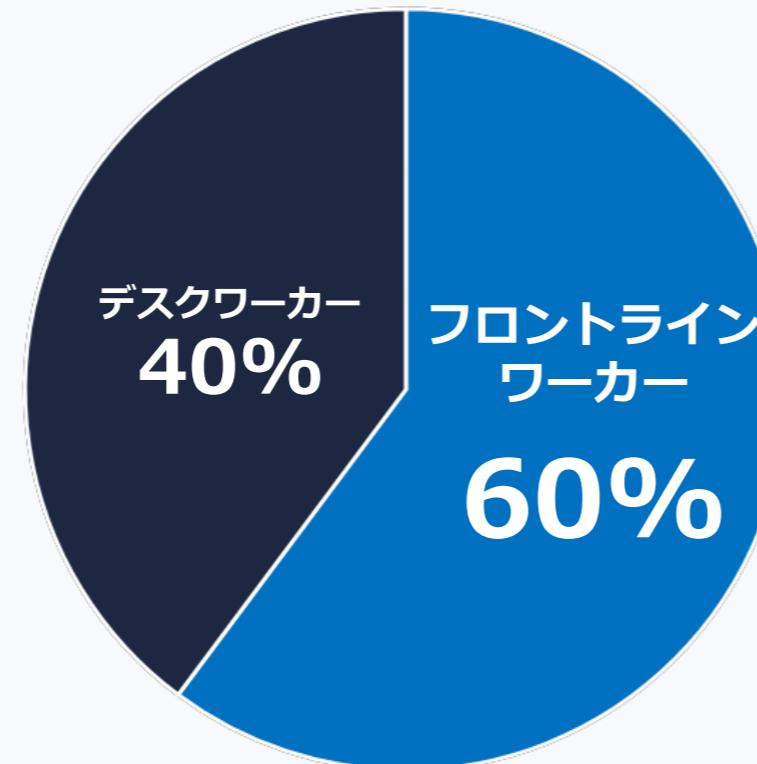
**常に変化を続けていくことで  
成長していきます**

# 顧客や現場に直接関わるお仕事をされている方々

グローバルの労働人口<sup>※1</sup>



日本の労働人口<sup>※2</sup>



フロントラインワーカーの人口

国内では…約4,000万人

## 小売・接客業

店員、レジスタッフ、カスタマーサービス

## 運輸（航空・物流・バス・タクシー・鉄道）

駅員、乗務員、整備士、ドライバー

## 公共サービス

消防士、防災、インフラ保守の現場担当（電気・ガス・水道）

## 医療・介護

看護師、医師、介護士

## 製造・建設

工場ライン作業員、建設現場の作業員、運搬員

※1 2020年12月 Emergence Capital 「The State of Technology for the Deskless Workforce」より当社作成

※2 2025年4月 総務省統計局 「2025年度 労働力調査年報」より当社推計

高音質で携帯性に優れ、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IP無線アプリ Buddycom の開発・販売を行う



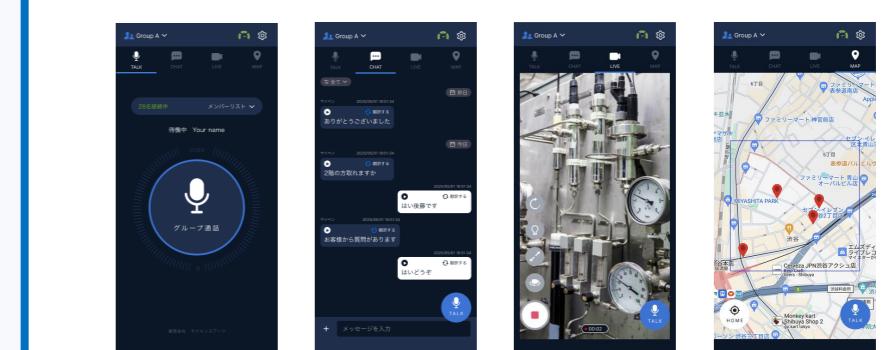
ポケットにスマホを入れた状態でも運用が可能！



テロイト トーマツ ミック経済研究所  
「デスクレス SaaS 市場の実績と展望 2025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



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

マーケティングや  
販売戦略のノウハウ

金融面に関する  
知識

新規上場の経験

エンジニアとしての技術力  
(データベース・サーバーサイド・ソフトウェア開発)

こんなバックボーンが絡み合い  
今のサイエンスアーツの事業を形成しています。

シェア率No.1を誇る  
**Buddycomの開発**

大規模利用が可能で高い拡張性を持つ  
**Buddycomインフラの開発**

継続的な案件獲得を支える  
**豊富な販売代理店**

年契約で解約が少ない前受収益による  
**安定的な経営基盤**

Buddycomの始まりは、

## 私の父が苦労している姿を どうにかしたいという想いでした。

父はPCでスムーズにメールを打つことはできたものの、スマートフォンへと移り行く時代の変化の中で、メールを打つという簡単な作業でさえも満足に行えなかったのです。その光景を見て、テクノロジーが進化していく一方で、  
**「なぜ人々の基本的なコミュニケーションがこれほど難しくなったのか？」**を日々考えるようになりました。

## 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

という身近な人の生活を変えたいという感情が湧きあがったのを今でも覚えています。  
ここから私たちの挑戦が始まったのです。



写真はBuddycom開発着手当時の様子（2013年）

そして2015年に弊社プロダクト「Buddycom」が誕生し、  
リリースから10年が経過した現在

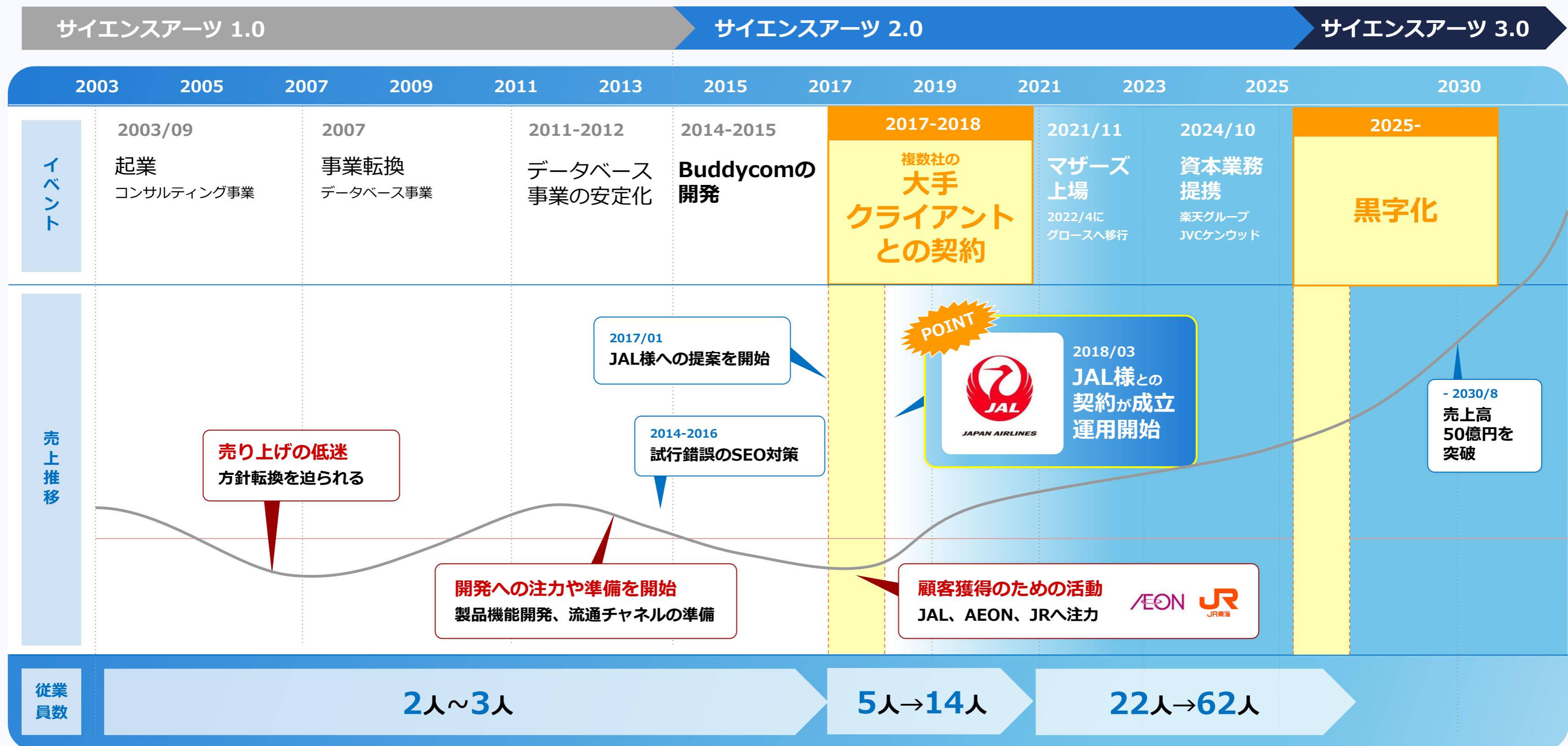
おかげさまで  Science Arts  
buddycom は

契約社数  
**1,500** 社超

持続的な進化を遂げてまいりました。



ただ、ここまで辿り着くのは簡単な事ではありませんでした。  
悩んで、その先に失うものもたくさんありました。



### フロントラインワーカー ファースト

現場の最前線で働く方への  
妥協しないプロダクトの提供



### ライブコーディング技術

商談中、その場で開発し、お客様に  
見せることで技術力への信用を得る



### スピード

他の大手や競合他社には  
真似ができない圧倒的な速さ



#### JAL 様のケース



##### 現場で働く方への理解と 要望を即座に具体化するライブコーディング

毎週のように現場に通い、現場へのヒアリングを続けました。現場からの要望に対して、お客様の目の前でコーディングを行い、現場にフィットするようにカスタマイズを行ってきました。「他の大手さんだと軽く1ヶ月はかかったね」と対応のスピード感に驚かれていました。

##### 現場を一番に考えた周辺機器への対応力

当時、無線でiOSに対応するマイクがほぼなく、海外製品しか要望を満たすものはありませんでした。日本の技術適応と国内使用のための整備を行いました。



#### AEON 様のケース



##### 現場の方々へのニーズに応える スピーディで柔軟な周辺機器開発

市販のイヤホンマイクでは現場での稼働に耐えられませんでした。市販の機器の課題を洗い出し、現場専用の周辺機器の開発を行いました。現場でテスト稼働していただいた結果、クリアな音質と高い耐久性を評価していただき導入へ。「絶対にこれ使いたい！」と現場での高い評価が決め手になりました。

##### 販売パートナーにも伝わる現場からの高い評価

現場ではBuddycomアプリが高評価だったため、社内モバイルがPHSからスマホに変わった際には、パートナーのソフトバンクさんが積極的に導入を推進してくださいました。

## 新たな市場の開拓

国内スマホ市場が飽和状態  
フロントラインワーカー市場はブルーオーシャン



## 製品の高い信頼性

ドアノックツールとして優秀  
圧倒的に低い解約率

### 国内販売代理店が全面的に販売協力

SoftBank

Tomorrow, Together

KDDI

RICOH

SB C&S

NTT docomo  
Business

Rakuten

NTT 東日本

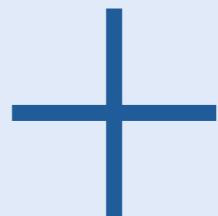
DIS

### ソフトバンク 様のケース

1分1秒を争う現場では信頼性が何よりも重要  
そんなお客様の信頼を得ていたのがBuddycomだった

イオンリテール様での導入を起点に、島忠様・ニトリ様、JR東海様・ユニー様など、ソフトバンク様の担当営業同士でのご紹介による横展開が進み、継続的な受注に結びついています。こうした“顧客から顧客への拡がり”は、当社が提供する価値の再現性と市場拡大のポテンシャルを裏付けています。  
大手企業向けの代理店営業が安心して提案できる信頼性と実績を持つソリューションとして評価されています。

大手  
クライアント  
への導入実績



国内販売代理店が  
全面的に販売協力

SoftBank

NTT  
 docomo  
Business

Tomorrow, Together

RICOH

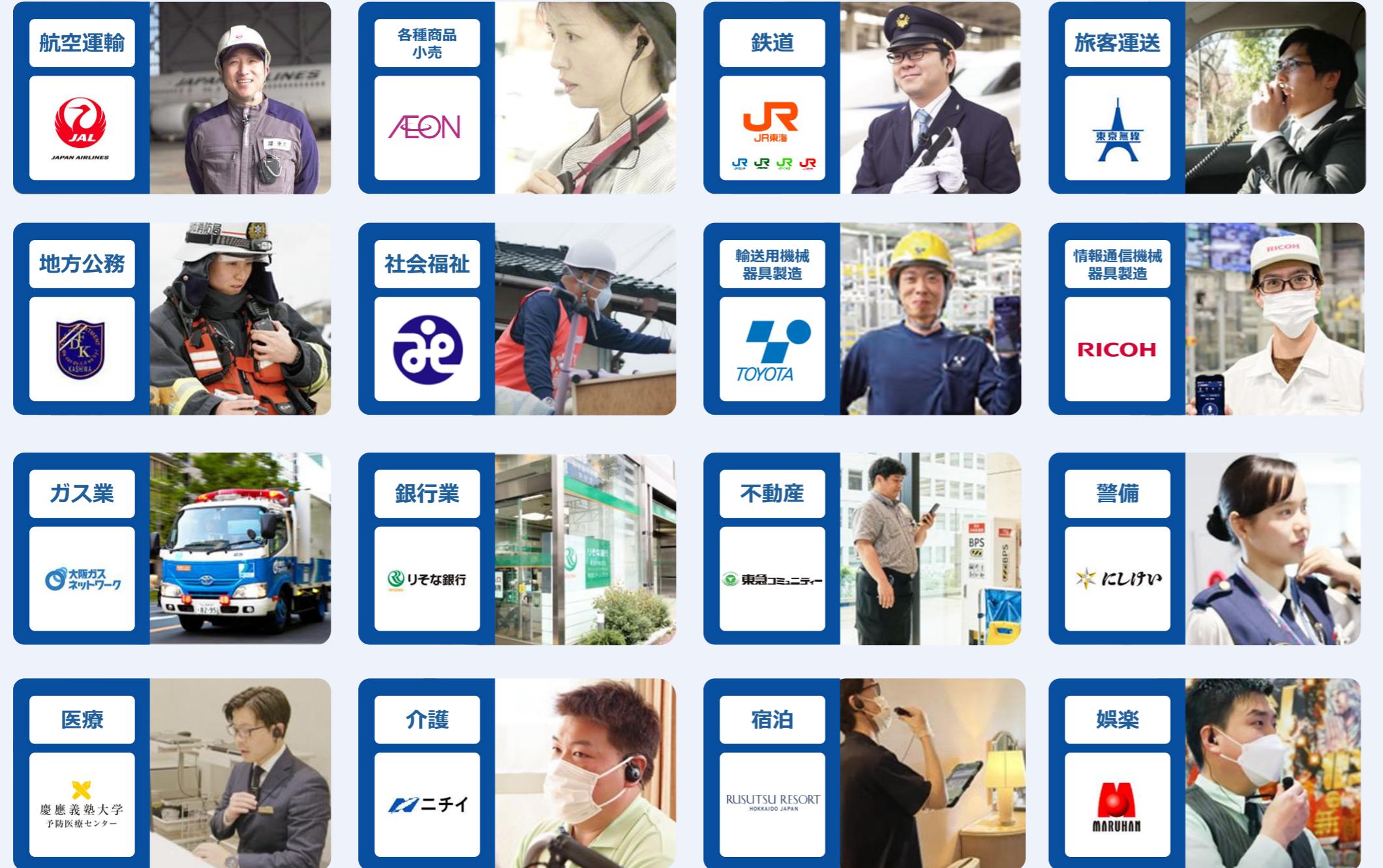
SB C&S



1,500社を超える導入企業  
(順不同・一部掲載)



既に **94/99業界** をカバーし、身近な所でも使われるプロダクトへと成長

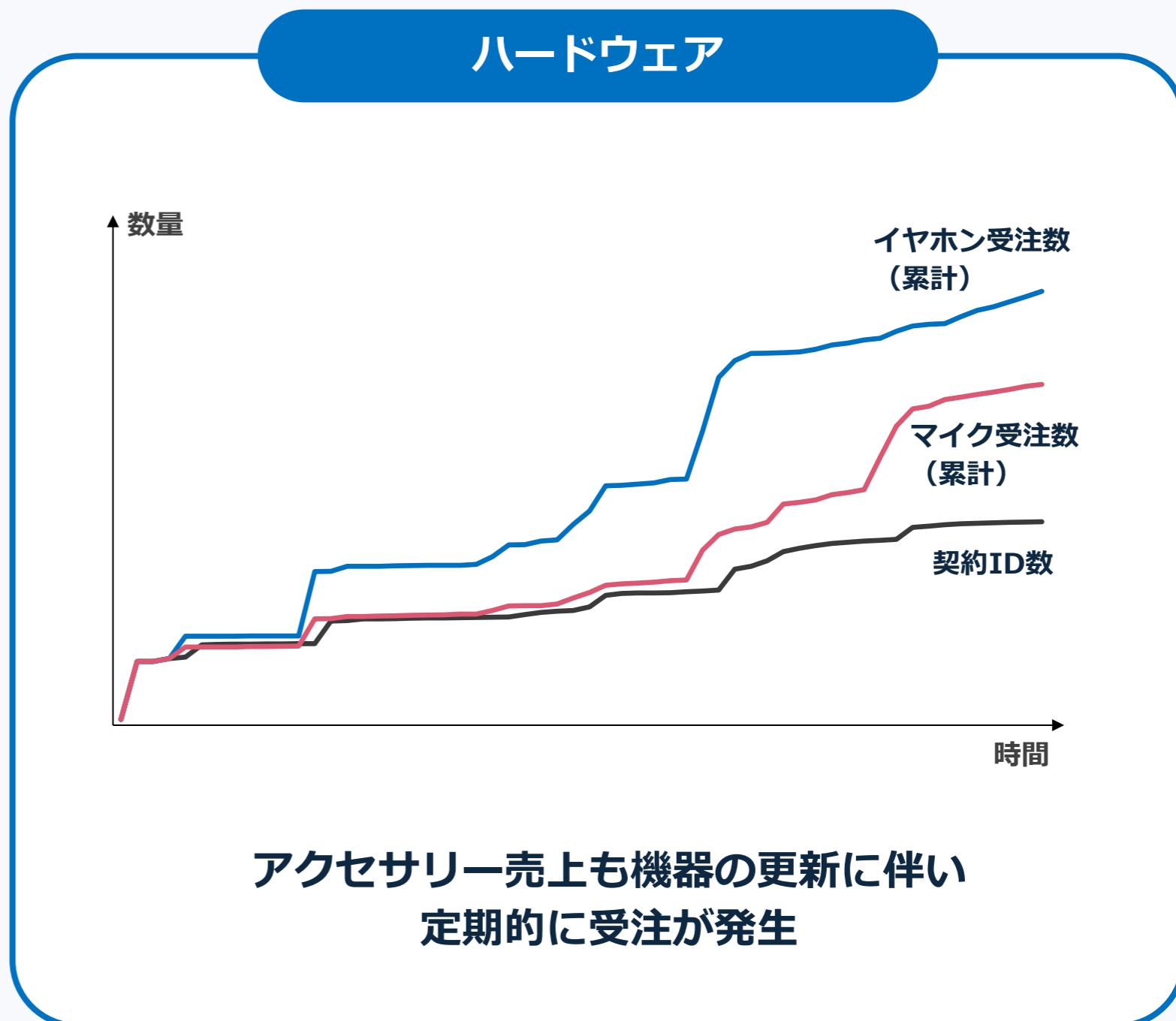
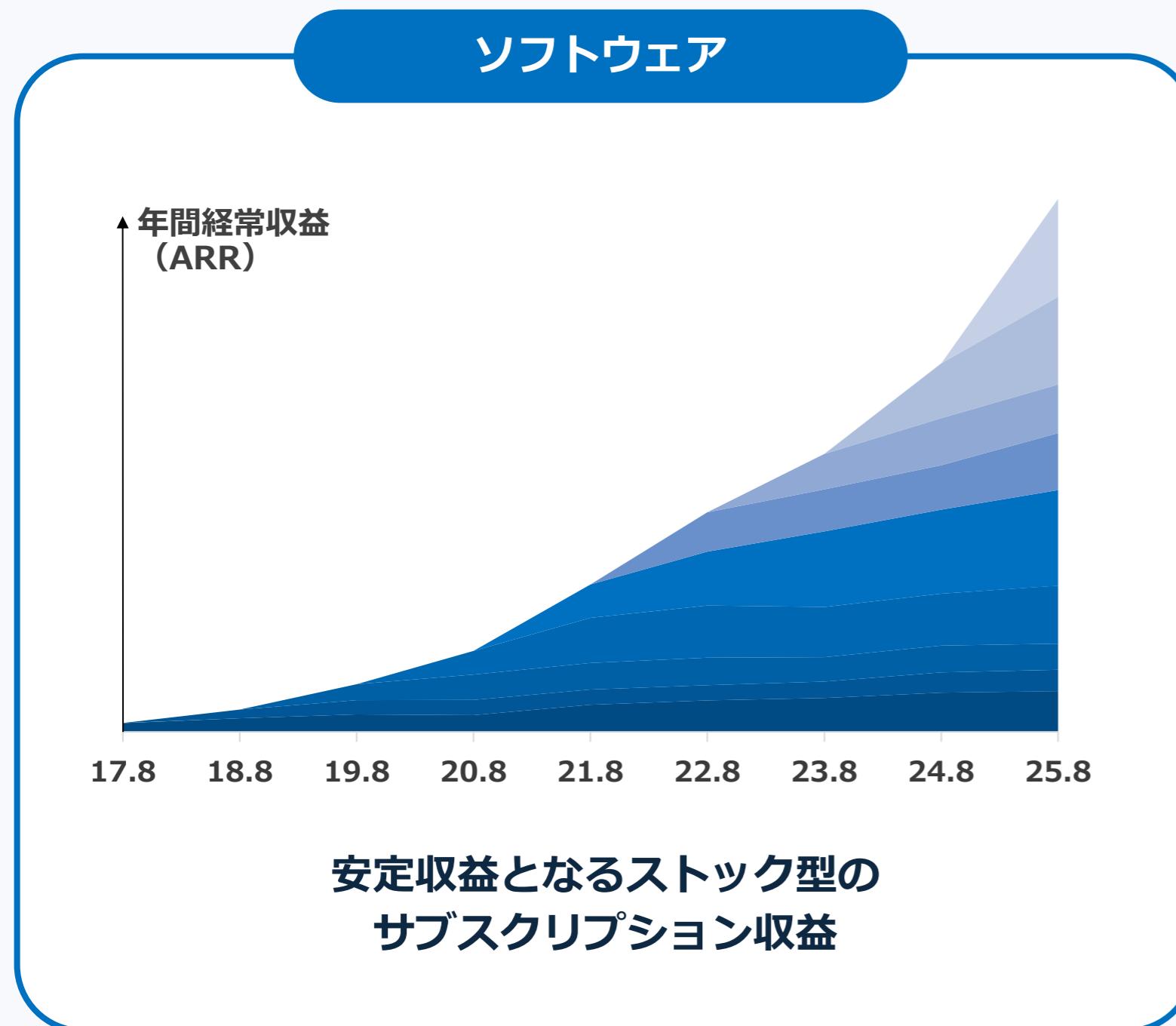


## 国内99の業種分類 総務省 日本標準産業分類（中分類）より

農業	生産用機械器具製造業	織維・衣服等卸売業	飲食店
林業	業務用機械器具製造業	飲食料品卸売業	持ち帰り・配達飲食サービス業
漁業	電子部品・デバイス・電子回路製造業	建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	洗濯・理容・美容・浴場業
水産養殖業	電気機械器具製造業	機械器具卸売業	その他の生活関連サービス業
鉱業、採石業、砂利採取業	情報通信機械器具製造業	その他の卸売業	娯楽業
総合工事業	輸送用機械器具製造業	各種商品小売業	学校教育
職別工事業	その他の製造業	織物・衣服・身の回り品小売業	その他の教育、学習支援業
設備工事業	電気業	飲食料品小売業	医療業
食料品製造業	ガス業	機械器具小売業	保健衛生
飲料・たばこ・飼料製造業	熱供給業	その他の小売業	社会保険・社会福祉・介護事業
織維工業	水道業	無店舗小売業	郵便局
木材・木製品製造業	通信業	銀行業	協同組合
家具・装備品製造業	放送業	協同組織金融業	廃棄物処理業
パルプ・紙・紙加工品製造業	情報サービス業	貸金業、クレジットカード業等非預金信用機関	自動車整備業
印刷・同関連業	インターネット附随サービス業	金融商品取引業、商品先物取引業	機械等修理業
化学工業	映像・音声・文字情報制作業	補助的金融業等	職業紹介・労働者派遣業
石油製品・石炭製品製造業	鉄道業	保険業	その他の事業サービス業
プラスチック製品製造業	道路旅客運送業	不動産取引業	政治・経済・文化団体
ゴム製品製造業	道路貨物運送業	不動産賃貸業・管理業	宗教
なめし革・同製品・毛皮製造業	水運業	物品賃貸業	その他のサービス業
窯業・土石製品製造業	航空運輸業	学術・開発研究機関	外国公務
鉄鋼業	倉庫業	専門サービス業	国家公務
非鉄金属製造業	運輸に附帯するサービス業	広告業	地方公務
金属製品製造業	郵便業	技術サービス業	分類不能の産業
はん用機械器具製造業	各種商品卸売業	宿泊業	

[https://www.soumu.go.jp/toukei\\_toukatsu/index/seido/sangyo/index.htm](https://www.soumu.go.jp/toukei_toukatsu/index/seido/sangyo/index.htm)

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/買い替え需要が存在し、数年単位で見た際は継続的な収益に



# プロダクト Buddycomの競争力 ①多機能性 ~基本機能~



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

- ✓ ボタンを押しながら話すだけで、一斉発信
- ✓ ユーザー数、グループ数は制限なし
- ✓ 電話のように、同時に双方向で会話可能
- ✓ 複数グループの会話を同時に受信可能
- ✓ 音質も非常に高い

→ いつでも隣にいるような感覚で話せる



## テキスト化・翻訳

- ✓ 話した内容は、同時に録音・文字起こし
- ✓ 文字で送った内容は、音声で読み上げ
- ✓ 同時に複数の言語に翻訳も可能

→ 聞き逃しても、後から確認できる  
多国籍な現場でも円滑な連携を可能に



## 映像配信

国際特許取得※

- ✓ 映像を共有しながら、話せる
- ✓ 映像配信も遅延することがないことが強み

→ 音声や画像だけで伝えにくい情報も、正確に伝達



## MAP通話

- ✓ ユーザーの位置情報が確認可能
- ✓ 指定した範囲内のユーザーと会話ができる

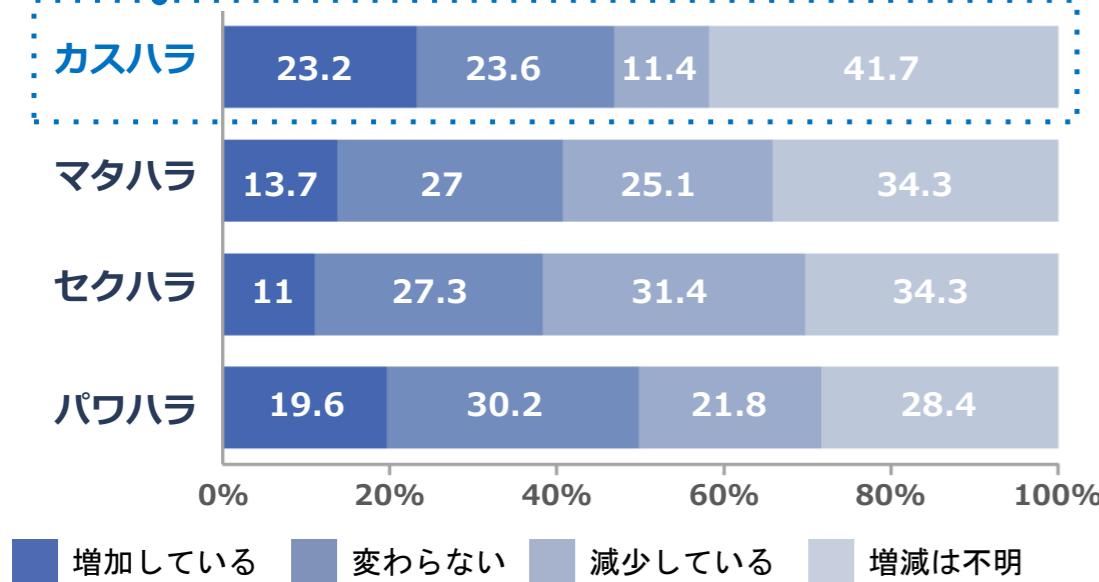
→ 緊急時に現場に近い人と話したい、  
同じエリア内での情報共有をしたい、  
と言ったニーズに応えます

※ 特許の詳細はP52をご参照ください。

接客現場向けに新機能を開発。今後も業界別にニーズが高い機能の開発を進め、単価向上を図る。

### カスハラの増加が続き 社会問題にまで発展

過去3年間に相談のあった企業における  
ハラスメント相談件数推移\*



企業の対策も後手に周り

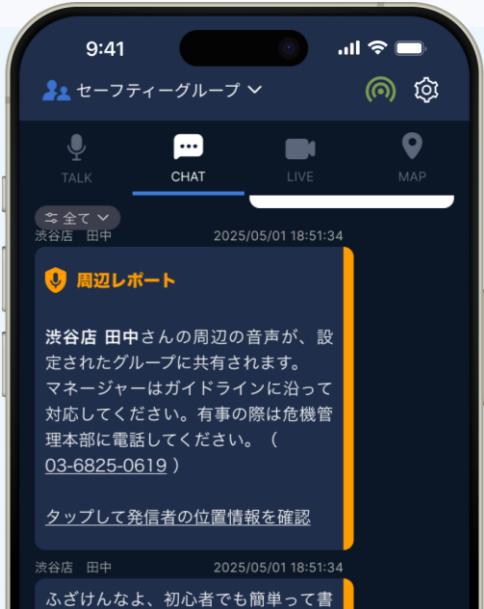
**離職者が増加していく傾向に…**

### カスハラ対策機能 【セーフティーサポート】

1タップで、周辺音声と位置情報を含む  
緊急通知をグループへ共有



周辺機器のファンクションボタンを  
押すと、グループメンバーへ通知



**500円/ID・月**  
(税抜)

\*セーフティーサポートで、文字起こしを利用するには、基本プランにて、Talk Enterprise、Livecast Enterpriseの契約が必要です。

小売

医療・介護

アミューズメント

運輸

宿泊・飲食

ターゲット人口（当社推計）

**約2,200万人**

フロントラインワーカーの54.2%

\*令和6年3月 PwCコンサルティング(同)「令和5年度 厚生労働省委託事業 職場のハラスメントに関する実態調査報告書」より

	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	○	—	○	—	—	—
多言語呼び出し	○	—	—	—	—	—
AI	○	○	—	—	—	—

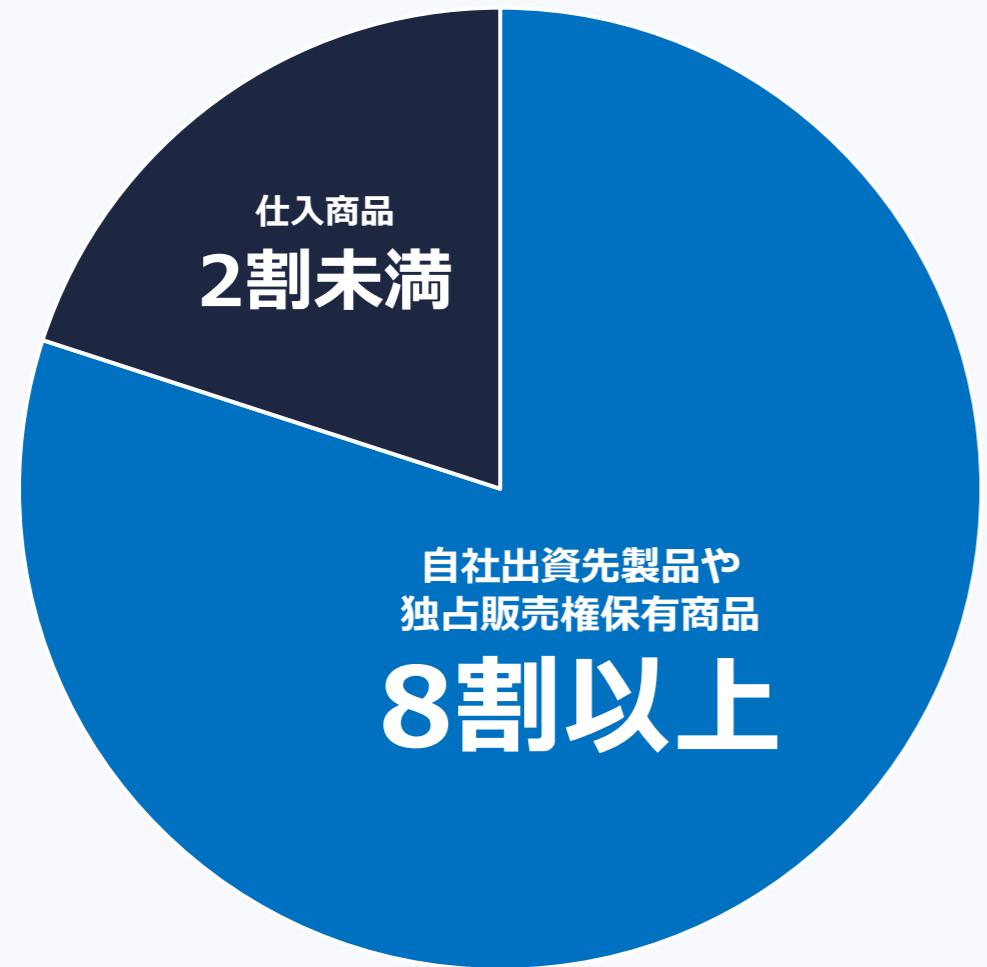


デロイトトーマツ ミック経済研究所  
「デスクレス SaaS 市場の実績と展望 2025年度版」

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を提供  
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



アクセサリー売上の8割以上を  
付加価値の高い当社独占販売品が占める  
(自社出資先製品や独占販売権保有製品)

顧客との対話を通じて

## 最適なデバイスを仕入・開発し提供



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



医療・介護



耳を塞がない高音質を実現し、蒸れにくく衛生的。  
周囲の声を聞きながら連携可能な  
軟骨伝導ヘッドセット



FY2025 Financial Results and Forecast for FY2026

## 2 | 2025年8月期実績及び 2026年8月期計画

営業損益が黒転、Buddycom利用料の売上成長率が加速

## 2025年8月期

売上高

**1,654**百万円

前期比 +39.7%

営業利益

**107**百万円

前期比 +138百万円

営業利益率

**6.5%**

前期比 +9.1%

年間経常収益 (ARR)

**1,068**百万円

前期比 +44.6%

## 2024年8月期

売上高

**1,184**百万円

前期比 +53.5%

営業損失

**△31**百万円

前期比 +35百万円

営業利益率

**△2.6%**

前期比 +6.1%

年間経常収益 (ARR)

**739**百万円

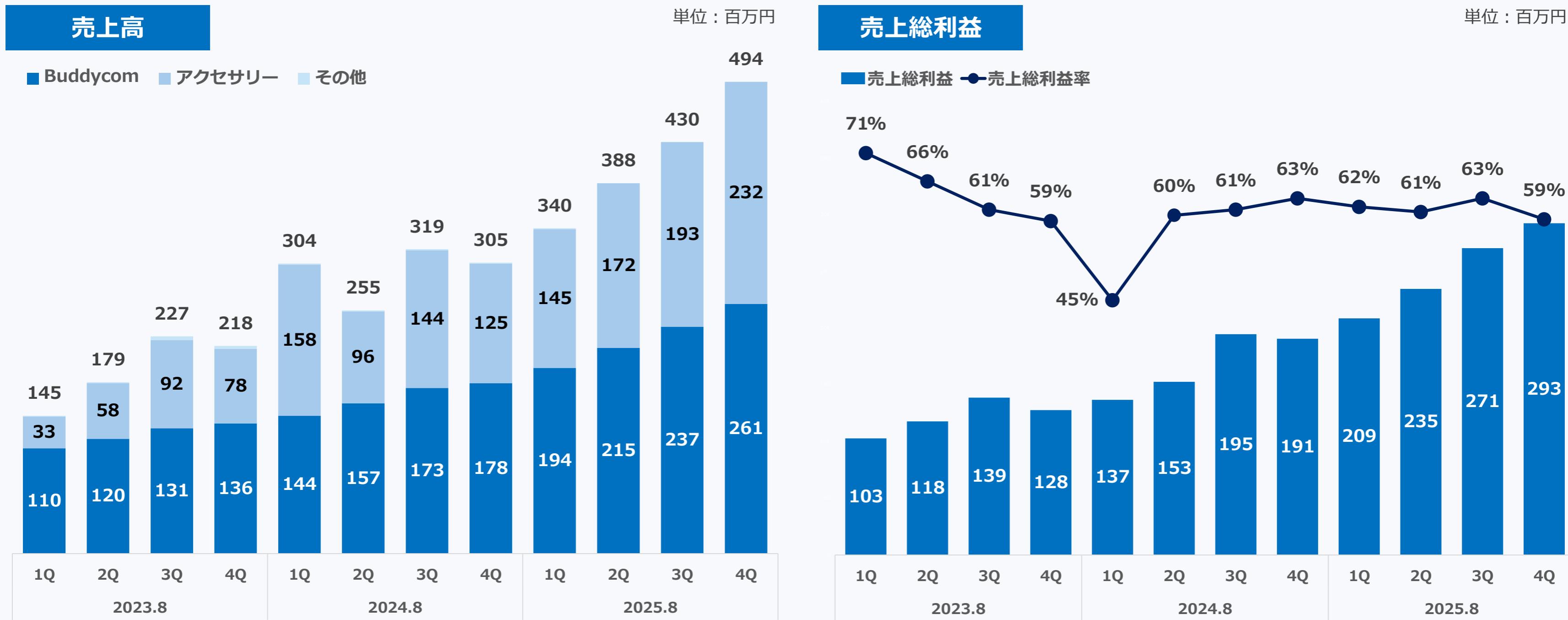
前期比 +32.5%

大手・中小企業の新規開拓に加えて、既存大手での横展開が奏功し、売上が好調。  
 従業員数は62名、前期比で12名増員と順調に推移。  
 その結果、営業利益は107百万円の黒字を確保し、計画を上回って着地しました。

単位：百万円

	2024年8月期	2025年8月期	前期比	2025年8月期 修正計画	進捗率
<b>売上高</b>	<b>1,184</b>	<b>1,654</b>	<b>+39.7%</b>	<b>1,566</b>	<b>105.6%</b>
<b>Buddycom利用料</b>	<b>654</b>	<b>908</b>	<b>+38.9%</b>	<b>894</b>	<b>101.5%</b>
<b>アクセサリー</b>	<b>525</b>	<b>744</b>	<b>+41.7%</b>	<b>669</b>	<b>111.1%</b>
その他	5	1	-71.4%	1	91.8%
売上原価	506	644	+27.2%	600	107.3%
売上総利益	678	1,009	+49.0%	965	104.6%
	57.2%	61.0%	+3.8pt	61.6%	-0.6pt
販管費	709	902	+27.3%	921	98.0%
<b>営業利益又は営業損失</b>	<b>-31</b>	<b>107</b>	—	<b>44</b>	<b>242.9%</b>
	<b>-2.6%</b>	<b>6.5%</b>	<b>+9.1pt</b>	<b>2.8%</b>	<b>+3.7pt</b>
経常利益又は経常損失	-34	92	—	28	328.0%
当期純利益又は当期純損失	-31	112	—	20	459.8%

売上はBuddycom、アクセサリーともに好調に推移。販売を運輸や中小企業など高単価セグメントへ集中したこと、及び共同開発のアクセサリー販売が伸びたことで、売上総利益率も60%前後で安定。



単位：百万円

	2024年8月期				2025年8月期				2025年8月期 4Q	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	前四半期比	前年同四半期比
売上高	304	255	319	305	340	388	430	494	+14.7%	+61.7%
Buddycom	144	157	173	178	194	215	237	261	+10.0%	+46.2%
アクセサリー	158	96	144	125	145	172	193	232	+20.5%	+85.3%
その他	1	1	1	1	1	0	0	0	±0%	-94.3%
売上原価	167	101	123	114	131	152	159	201	+26.3%	+76.2%
売上総利益	137	153	195	191	209	235	271	293	+8.0%	+53.0%
	45.0%	60.3%	61.2%	62.7%	61.5%	60.6%	63.0%	59.3%	-3.7pt	-3.4pt
販管費	157	148	215	187	201	211	246	243	-1.4%	+29.8%
営業利益又は営業損失	-20	5	-20	4	8	23	24	49	+101.6%	+1060.3%
	-6.7%	2.0%	-6.3%	1.4%	2.5%	6.1%	5.8%	10.1%	+4.4pt	+8.7pt
経常利益又は経常損失	-20	3	-20	3	-6	23	24	50	+109.8%	+1215.8%
当期純利益又は当期純損失	-20	4	-20	4	-5	20	19	78	+308.8%	+1522.6%

Buddycom売上の成長を堅持し、収益の拡大を目指す。

### 2026年8月期 計画

売上高

**2,069**百万円

前期比 +25.1%

営業利益

**150**百万円

前期比 +40.0%

営業利益率

**7.3%**

前期比 +0.8%

### 中長期計画について

今後も売上高を平均+30%增收させ、先行投資は継続的に実施するものの、販管費は売上成長を下回る水準の増加幅とすることで、2030年の売上高50億円+、営業利益10億円+の達成を目指します。

### 2025年8月期

売上高

**1,654**百万円

前期比 +39.7%

営業利益

**107**百万円

前期比 +138百万円

営業利益率

**6.5%**

前期比 +9.1%

### 移転に伴う一時費用

計画※通り、人員増加を見込み、2027年春の移転を決議しました。その結果、移転に伴う一時費用（加速償却）として、2026年8月期の計画に43百万円を計上しております。

※2024年10月15日開示  
資本業務提携による第三者割当増資の調達資金使途

2026年8月期においてもBuddycom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2025年8月期ほどの成長は見込まないものの、一定の成長を想定。

単位：百万円

PL	2024年8月期	2025年8月期	2026年8月期計画
売上高	1,184	1,654	<b>2,069</b>
前年比	+53.5%	+39.7%	<b>+25.1%</b>
Buddycom	654	908	<b>1,236</b>
前年比	+31.2%	+38.9%	<b>+36.0%</b>
アクセサリー	525	744	<b>833</b>
前年比	+99.8%	+41.7%	<b>+12.0%</b>
その他	5	1	<b>0</b>
売上原価	506	644	<b>759</b>
売上総利益	678	1,009	<b>1,310</b>
売上総利益率	57.2%	61.0%	<b>63.3%</b>
販管費	709	902	<b>1,159</b>
前年比	+27.3%	+27.3%	<b>+28.5%</b>
営業利益又は営業損失	-31	107	<b>150</b>
営業利益率	-2.6%	6.5%	<b>7.3%</b>
経常利益又は経常損失	-34	92	<b>148</b>
当期純利益又は当期純損失	-31	112	<b>120</b>

重要指標	2024年8月期	2025年8月期	2026年8月期 計画
ARR(百万円)	739	1,068	<b>1,377</b>
前年比	+32.5%	+44.6%	<b>+28.9%</b>
従業員数(人)	50	62	<b>77</b>
前年比	+28.2%	+24.0%	<b>+24.2%</b>

## 2026年8月期の見通し

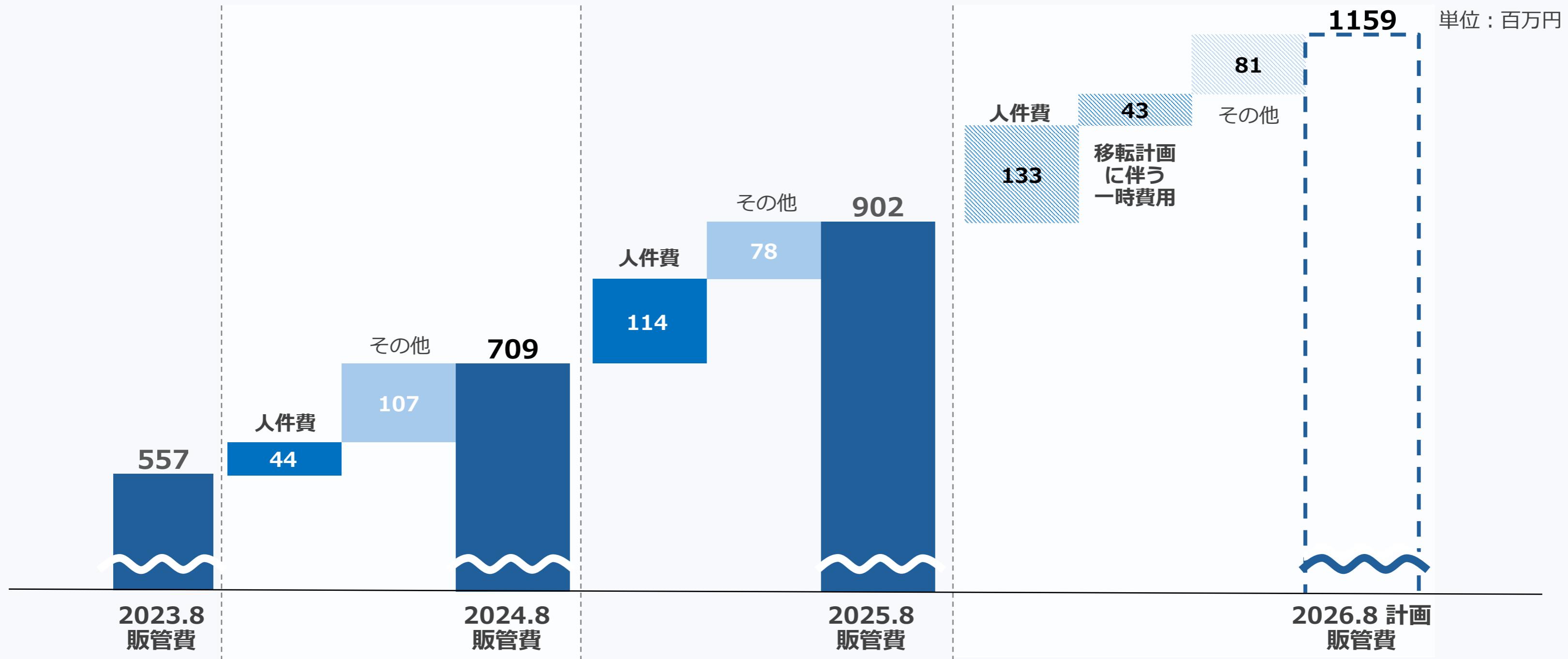
### 売上高

- 大手企業の横展開、公共・中小企業の新規獲得を図り、Buddycom利用料売上は1,227百万円を見込む。
- Buddycom売上として、オンプレミス等の新製品・サービスの売上を8百万円見込む。
- アクセサリー売上について、前期ほどの買い替え需要は発生しないと予測し、833百万円を見込む。

### 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133百万円増加を計画。
- 移転計画に伴う一時費用（加速償却）として43百万円を計上。

先行投資として開発と営業の採用を進め、増員数と人件費の前年比はそれぞれ、  
2025年8月期は12名・37.8%増となり、2026年8月期は15名・32.0%増を見込んでおります。  
2026年8月期は移転計画に伴う一時費用が発生するものの、  
販管費は中長期的に売上成長を下回る水準の増加幅にすることを計画しております。



単位：百万円

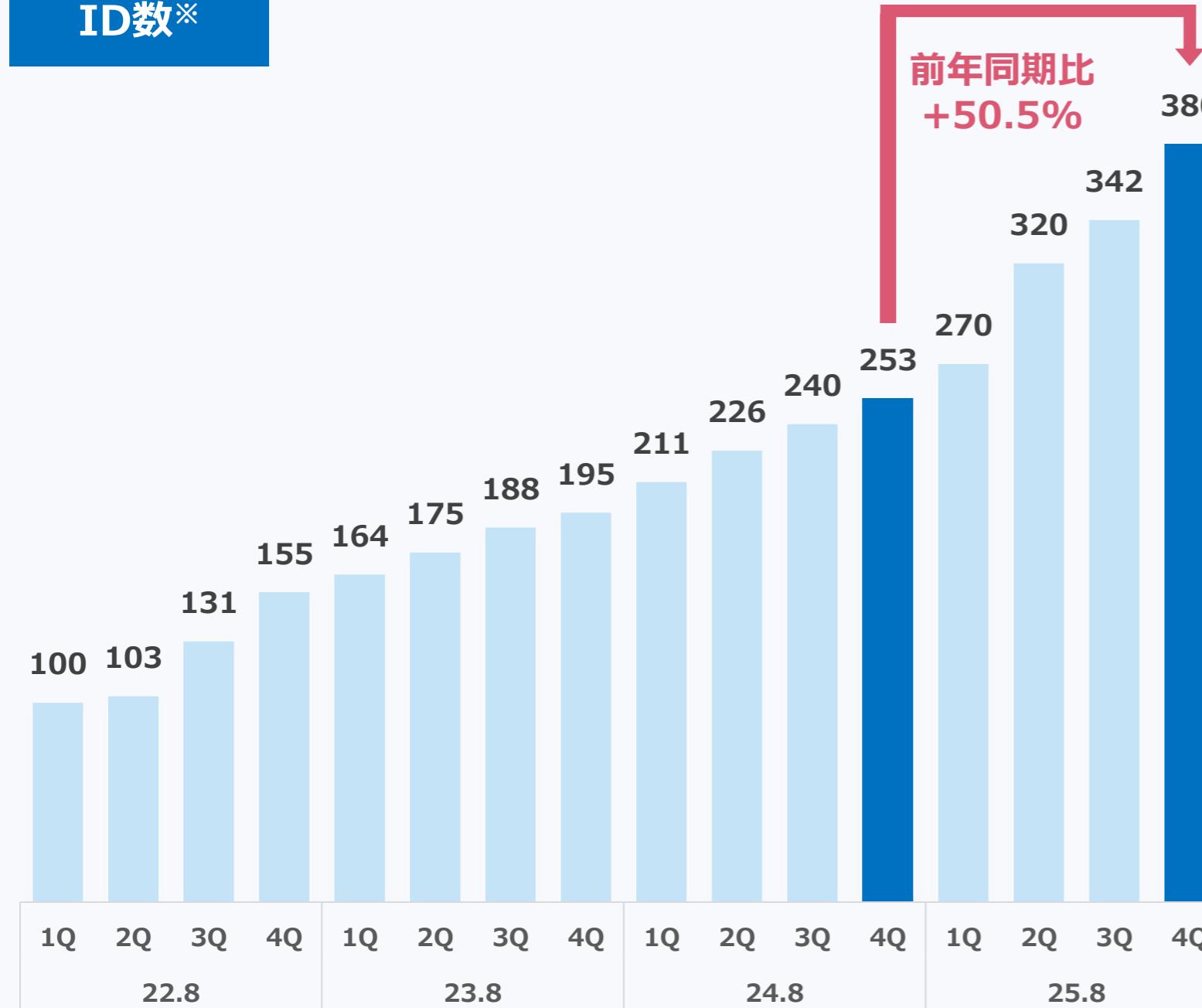
年間経常収益（四半期末月のBuddycom利用料売上を12倍にした、売上の先行指標）は  
2025年8月時点で1,068百万円となり、前四半期比9.7%増、前年比44.6%増と好調に推移。  
2026年8月期も継続的な成長を目指し、1,377百万円、前年比28.9%増を目指す。



ID数は前年同期比で50.5%増と好調に推移。

ID単価は小売の大口受注により2Qは一時的に減少も、上位プランの新規顧客獲得が進み上昇。

**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。

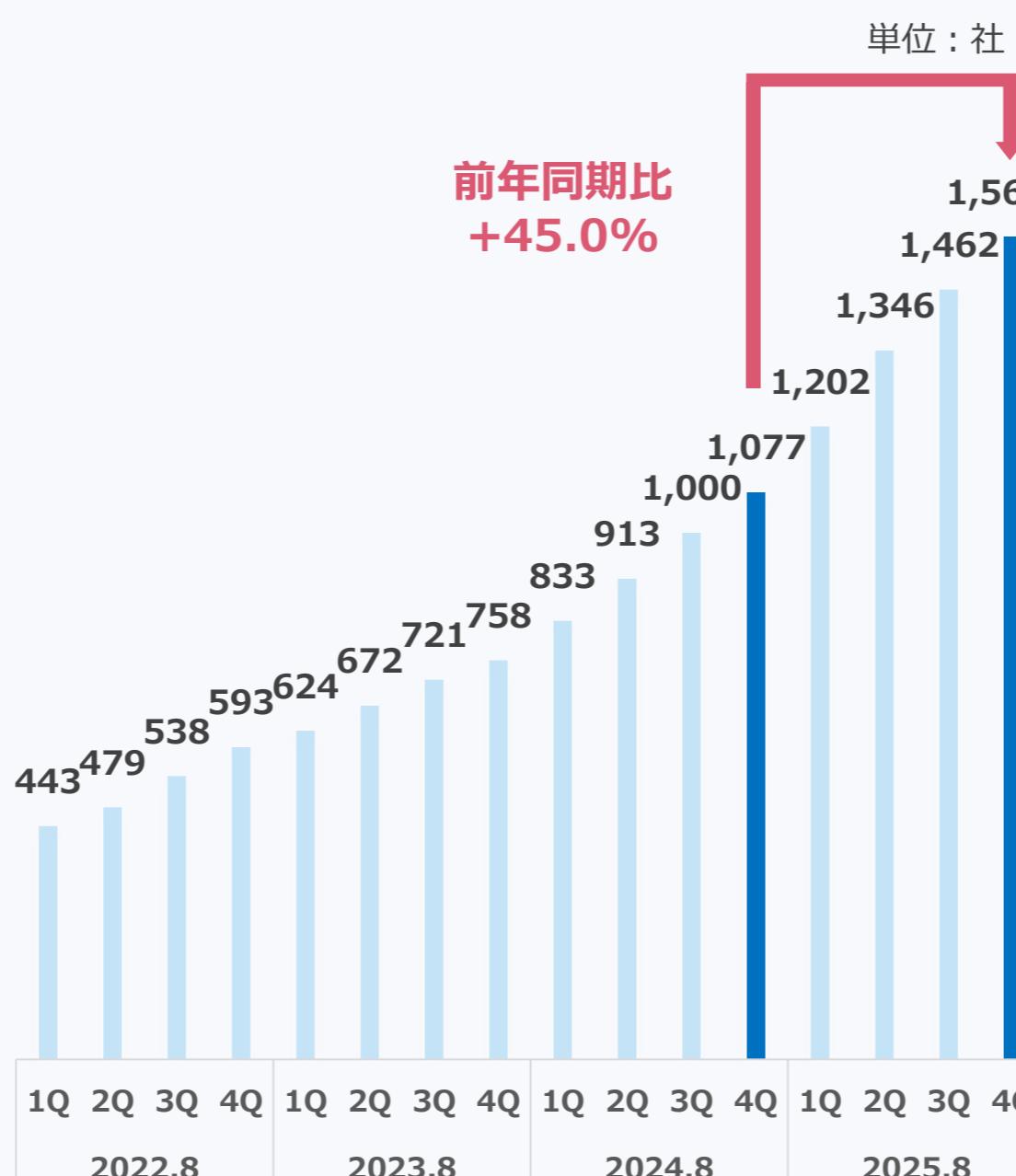
月次解約率は継続して、極めて低位で推移。契約社数は中小企業への展開拡大により前年同期比で45.0%増。

契約単価（社あたり売上）は中小企業開拓による減少傾向の中、既存大手での追加受注により、0.3%減と想定の範囲内で着地。

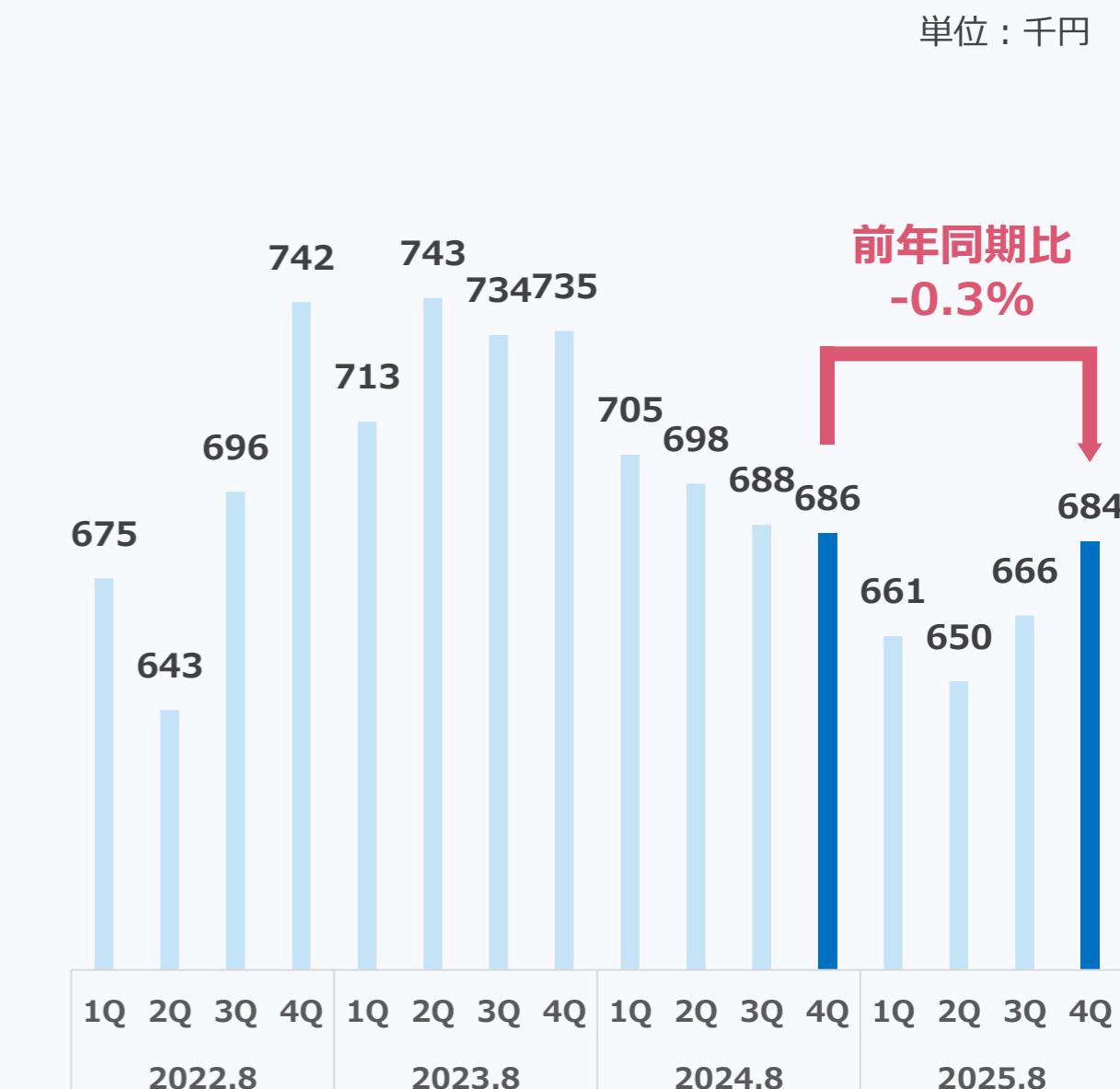
月次解約率※1



契約社数



契約単価※2



※1 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

※2 契約単価：各期末月のARRを契約社数で除して算出



Growth Story

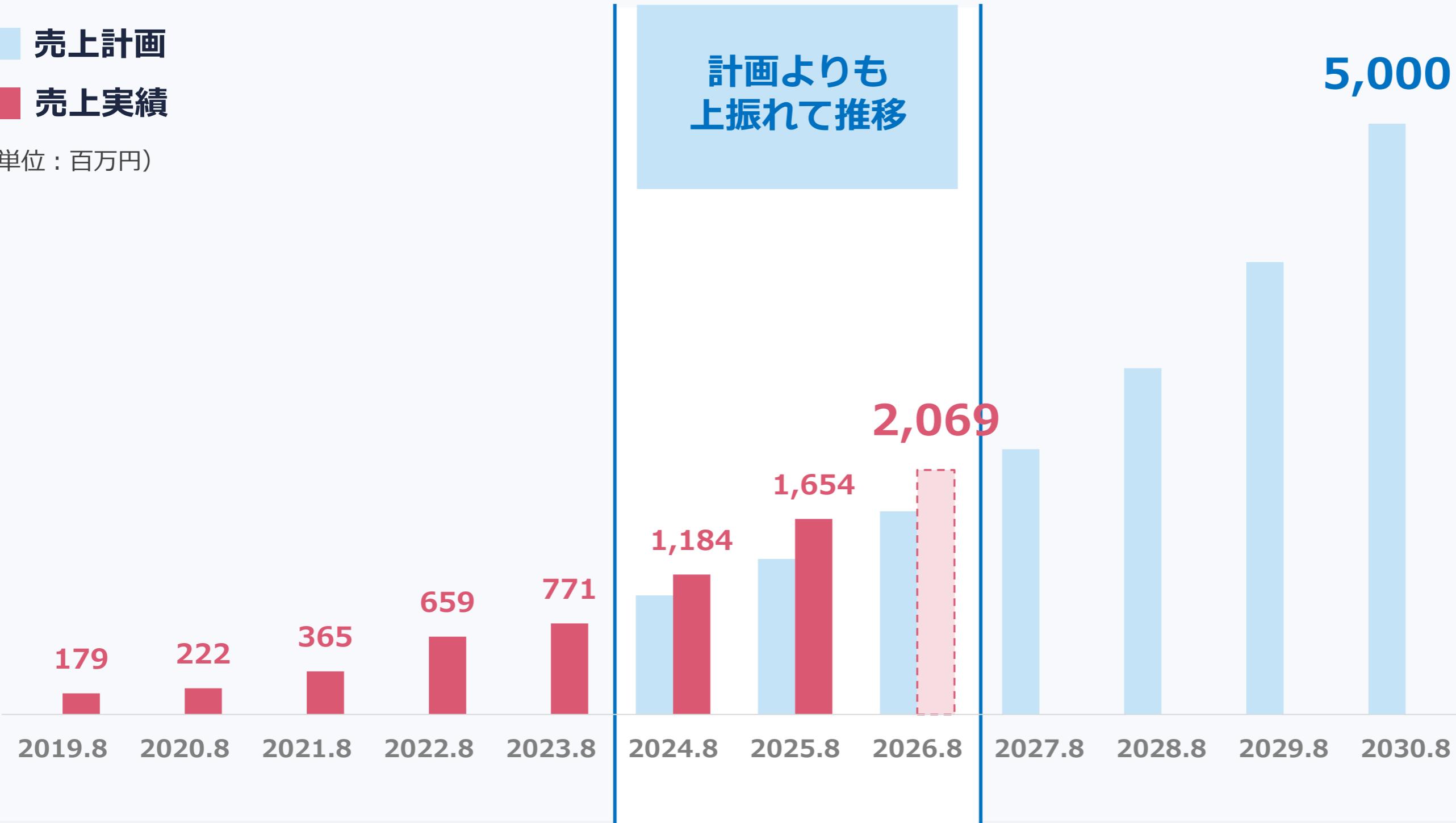
# 3 | 成長戰略

一期前倒して黒字化を達成。

昨年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。

■ 売上計画  
■ 売上実績

(単位：百万円)



## 各業界ごとに対応するプロダクトを開発し、営業販売を強化



### 公共

#### ガバメントプランの展開を加速

来年度、再来年度予算での受注に向け販売を強化



### 宿泊・飲食

#### 楽天モバイルによる販売が伸長

楽天トラベルでの販売により伸長  
楽天工コシステムでの販売を横展開

### 小売

#### 大手顧客の獲得を進める

従業員を守りながらDXを実現するカスハラ対策機能をテコに新規・既存顧客を開拓

### 運輸

#### 大手顧客の獲得を進める

お客様との接点をDX化するBuddycomベルをテコに新規・既存顧客を開拓

### 製造

#### オンプレミス版の販売を推進

PHSのリプレース需要増加にあわせて販売を強化

構内PHSのリプレース需要増加にあわせて販売を強化

## 課題

過去の震災では、  
電話が繋がらない状態が多発

東日本大震災

最大70~95%の  
音声通話が規制※



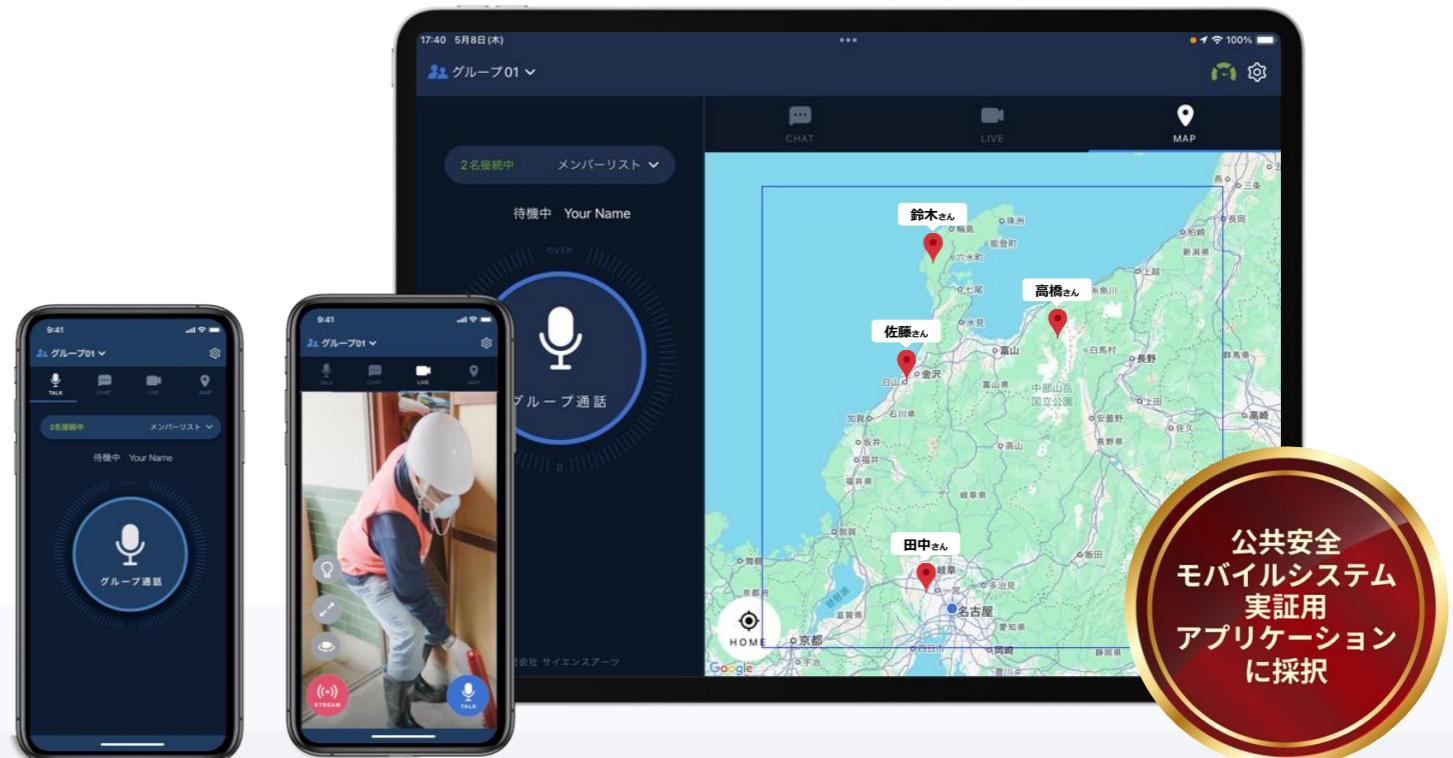
“初動対応”の遅れが課題

※ 同時に多数の通信が発生すると、輻輳制御といわれる発信規制がかかります

## 対応プロダクト

災害時も衛星通信でつながる安心  
**Buddycomガバメントプラン**

公的機関からの災害対策用の実証アプリケーションに採択  
被災地・災害支援での有効性が高評価



**2023年10月**  
総務省  
災害対策用の実証  
アプリケーション  
に採択

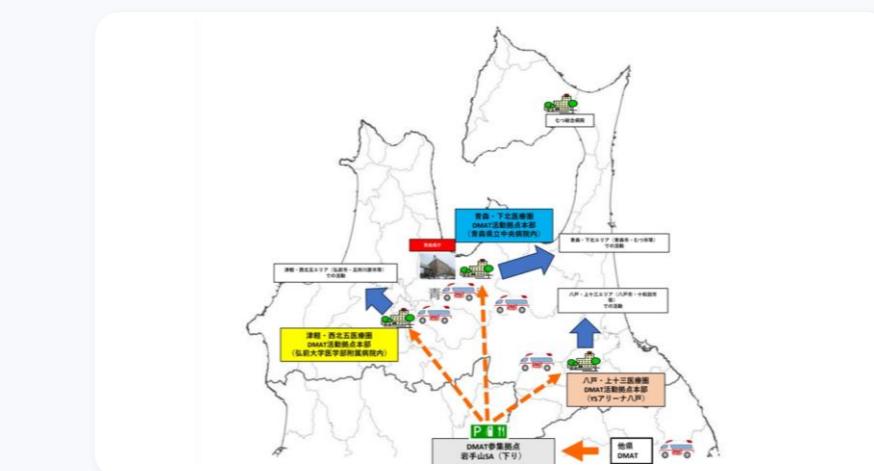
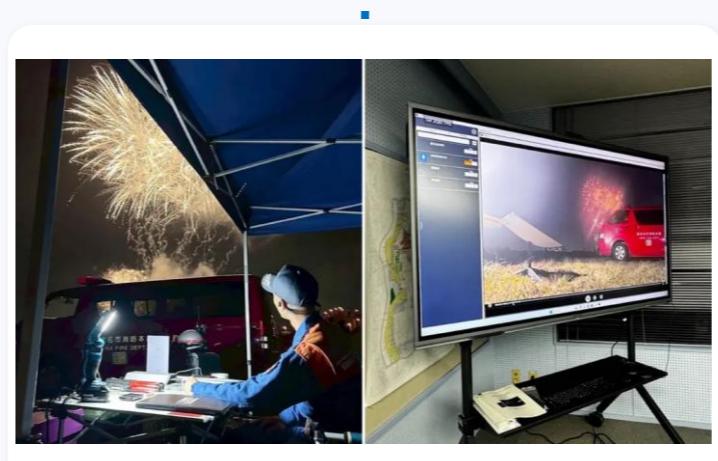
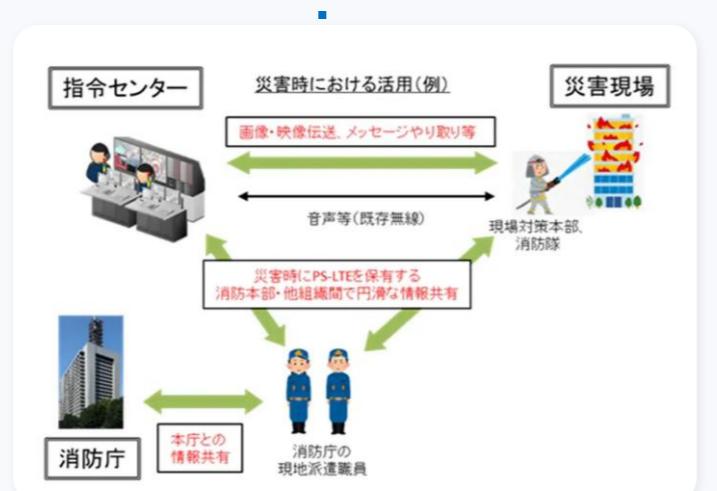
**2024年1月**  
被災地での  
Buddycom利用

**2024年6月**  
消防庁で実証検証

**2025年1月**  
中央省庁・  
地方自治体向け  
新プランを開発

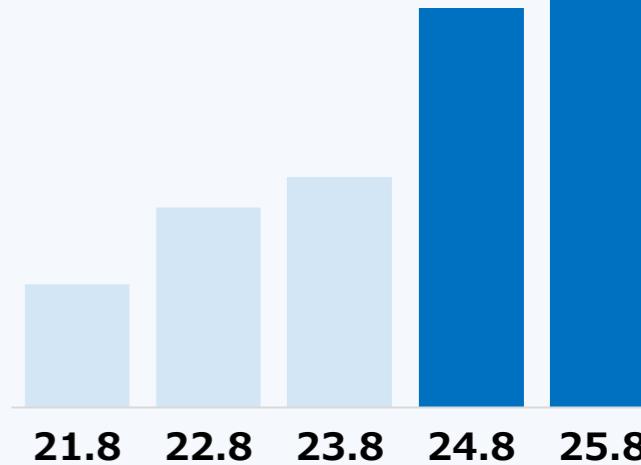
**2025年8月**  
スターリングでの  
Buddycom  
運用実績

**2025年9月**  
内閣府主催  
DMAT訓練で  
実証試験



**契約社数**  
2025年8月期 前年比

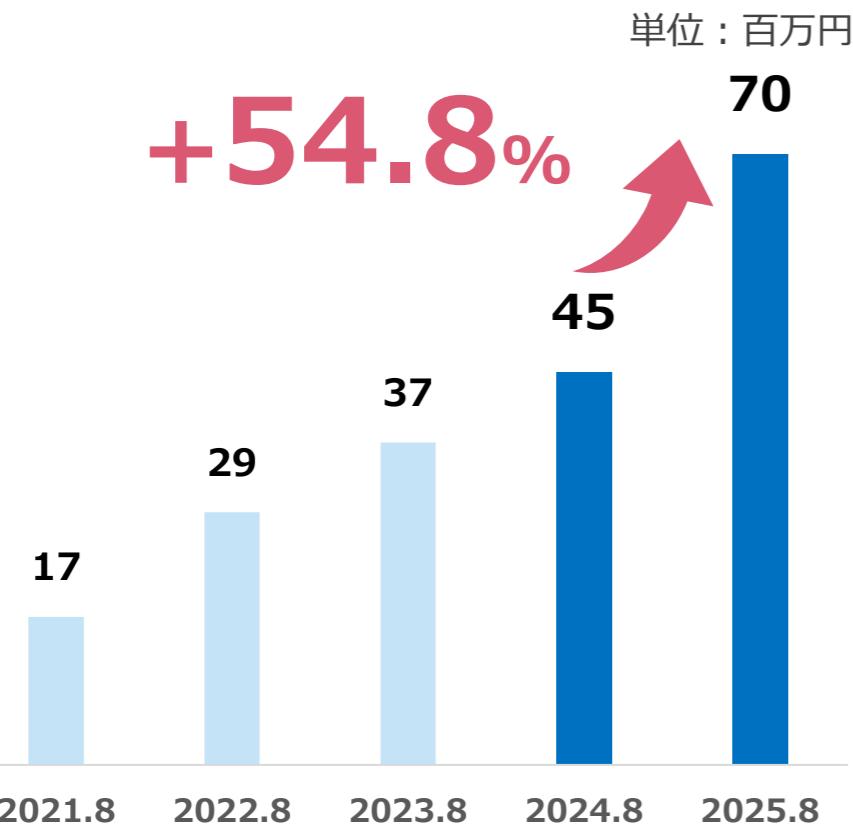
+134.6%



## 取り組みの成果

**楽天モバイル・楽天トラベルとの協業で  
宿泊業界向けの販売が伸長**

**宿泊・飲食の年間経常収益  
(ARR)**



## 注力プロダクト



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！

## 今後の注力業界

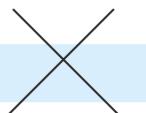
楽天トラベルでの成功事例をもとに  
**注力5業界へ販路を拡大**

飲食 ホテル 小売 医療 介護

70個のサービスと90万の取引先をもつ

**楽天エコシステム**

Rakuten Rakuten Travel  
Rakuten ぐるなび Rakuten BEAUTY Pay



**AI・DXプラットフォーム**

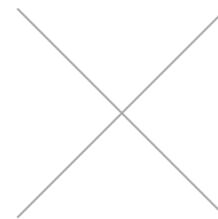
**Rakuten AI for Business**

## ① IP無線機の市場投入

国内で新市場を開拓し  
海外へ販路を拡大



JVCKENWOOD



Science Arts  
**buddycom**

## ② AIエージェント

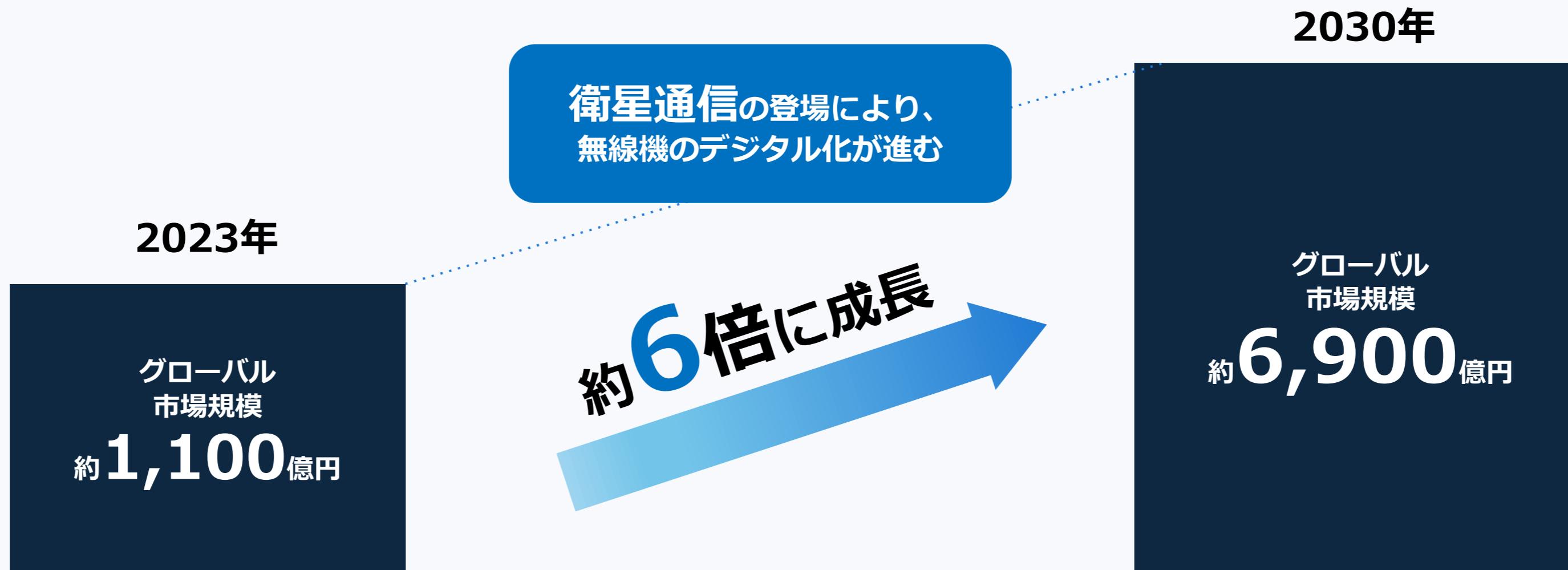
フロントラインワーカーの  
裾野を拡大し販売を加速



Science Arts  
**buddycom** AI

## IP無線市場は隠れた成長市場

グローバル市場でJVCケンウッドとシェアNo.1を取りに行く



※OMDIAレポート「Licensed Mobile Radio Report 2023」「LMR Infrastructure and Systems Integration Report 2023」「Critical Communications Broadband Report 2023」をもとに当社推計  
為替レートTTS 2023平均141.56円で試算。

建設や危険物の取り扱い現場など、スマホの参入が困難な現場での利用が可能となり、

## 遠隔支援・遠隔臨場を実現

従来

現場内での連携に留まる



堅牢・防爆性の観点から  
スマホの参入が困難

IP無線機 × Buddycom (遠隔支援・臨場)

現場



映像・音声等を  
リアルタイムに確認

本部



現場に行かずに確認・検査を行うことが可能に

IP無線機とBuddycomがつながることでこれまでにない需要を創出

# 「新たな市場」を生み出し販路を拡大

※ウェアラブルカメラは共同開発品ではなく、運用のイメージです

## IP無線機の共同開発

## 国内での市場開拓

## IP無線機の北米販売開始

両社の強みを活かした

## 現場のためのIP無線機を開発中

JVCKENWOOD

堅牢性

信頼性

Science Arts  
buddycom

多機能

大規模運用

無線機でも双方向通話、通話履歴の再生、  
音声テキスト化、トランシーバー翻訳など、

### あらゆる現場で最新のDXを実現！



IP無線機のプロトタイプを  
CEATEC 2025で展示！



- 2025年10月14日(火)～17日(金) 10:00～17:00
  - 会場幕張メッセ（千葉県千葉市美浜区中瀬2-1）
- JVCケンウッドブース (General Exhibitsエリア ホール1／ブース番号 1H301) にて展示

中長期

# IP無線機の海外展開

JVCKENWOOD × Science Arts  
buddycom

SCIENCE ARTS

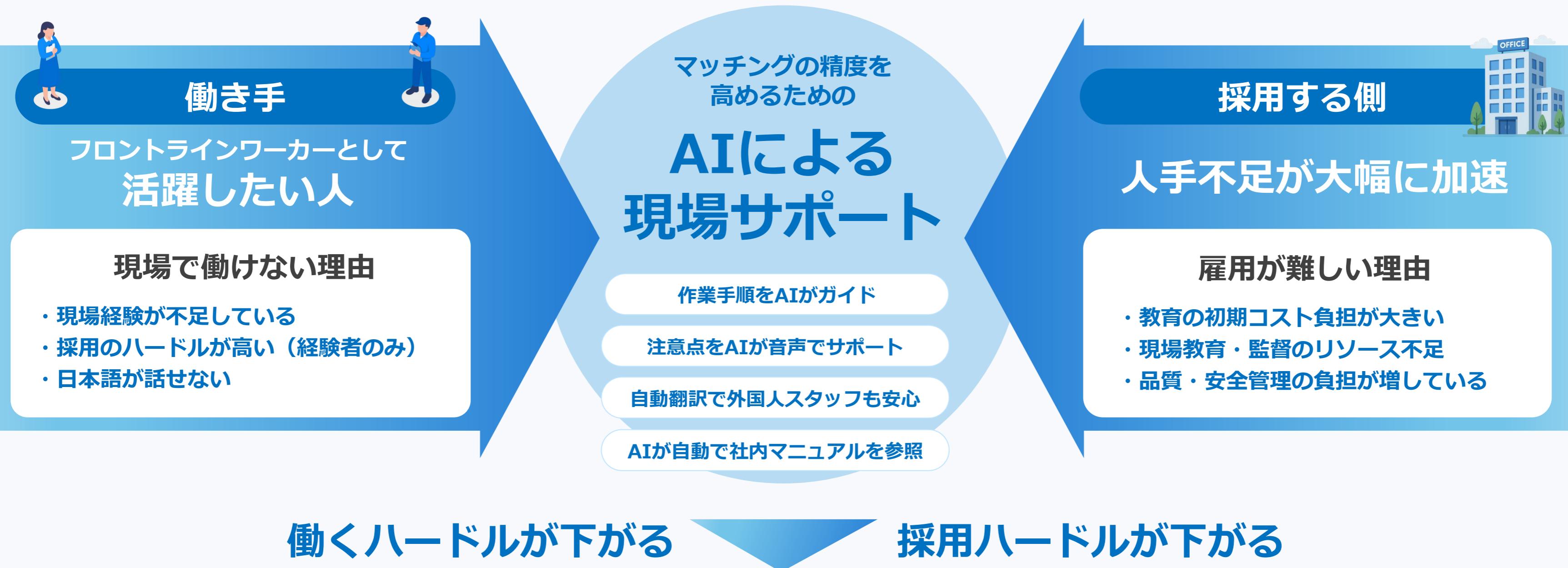
IP無線機の共同開発

国内での市場開拓

IP無線機の北米販売開始



北米での市場開拓に挑む



**AI×Buddycomが新たな労働市場を創出**

フロントラインワーカーの活躍には  
**教育が不可欠**



ゼロからの教育には  
**高い教育コストがかかる**

経験・スキル不足を  
AIがサポート

AIと連動するデバイスで業務を徹底サポート！



「今すぐ働ける」環境を提供

## カメラ付きイヤホン



現場の“目と耳”を  
AIがサポート

## ウェアラブルセンサー



体調と稼働を  
リアルタイム可視化

## ウェアラブルカメラ



“見る・教える”を  
遠隔で共有

## スマートグラス



“見ながら学ぶ”で  
即戦力化

AIと連動するフロントワインワーカー用デバイス  
との連携を進める



※カメラ付きイヤホンはJVCケンウッドが開発するプロトタイプです。その他のデバイス3点はイメージになります。

2023年 7月

Buddycom AI  
提供開始

Open AIと連携し、Buddycomから音声でAIに聞くことが可能なBuddycom AIを提供開始。

2024年 2月

社内マニュアル  
を学習可能なサービスを  
ソフトバンクより提供開始

ソフトバンクおよびJTPと協力し、Azure OpenAI Serviceに社内マニュアル等を学習させることを可能にしたサービスを提供。

2024年 10月

楽天グループと  
資本業務提携

楽天のAI技術・ソリューションとBuddycomの連携によって、事業会社の業務効率化に向けた共同開発を推進。

**大阪・関西万博における警備での採用**

大阪・関西万博の警備及び防災活動に際して「Buddycom」を提供し、サプライヤーとして協賛を行いました。



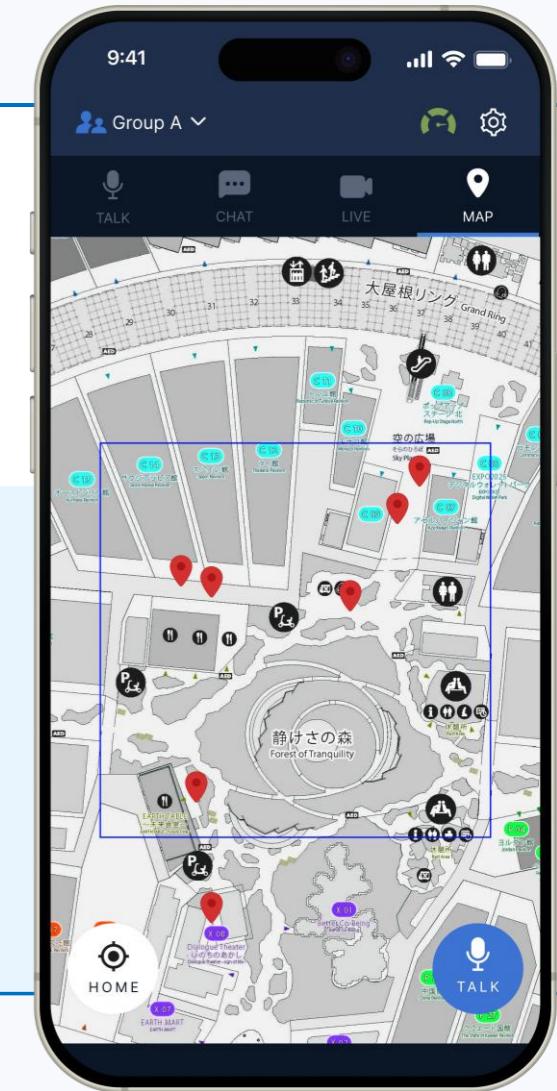

**MAP通話に新機能を実装  
万博協会の要望で開発!!**

- MAP通話**

ユーザーの位置を確認し、範囲内の相手と会話が可能。地図に画像を重ねることで会場や警備情報を表示でき、人員配置や現場状況をより詳しく把握しながら、迅速に連携することが可能に。

**今後の警備業界への展開**

**万博の実績と導入事例をベースに  
大手新規獲得に注力**

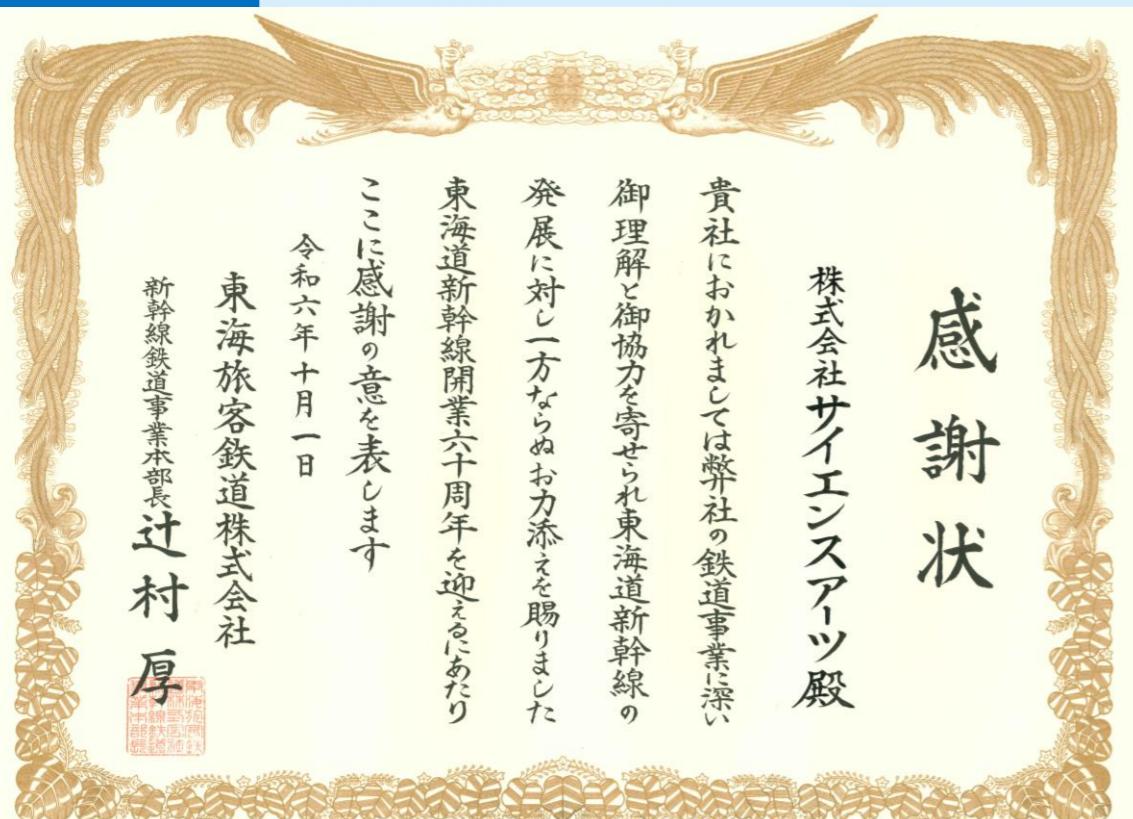




東海旅客鉄道株式会社  
2025年日本国際博覧会  
協会

## 東海道新幹線開業60周年、 2025年日本国際博覧会開催 にあたっての感謝状を拝受

東海道新幹線60周年記念に際し、感謝状を拝受。  
JRの事業に貢献した企業に対して賞状と盾が授与  
されました。



大津市企業局

## 南海トラフ地震を想定した Buddycomの実証検証実施

災害対策・復興支援として大津市企業局  
様と共同で災害時の実証検証を実施いたしました。



リコーブラックラムズ東京  
早稲田祭運営スタッフ  
吉村美乃梨 選手  
森理葉 選手 など

## スポーツチームや選手、学生、 ボランティア活動へのスポンサー

競技活動や試合の運営、文化祭や部活動、炊き出  
しなどのボランティア活動で活用していただくた  
めに、Buddycomの無償提供を行っています。



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	450百万円
	従業員数	62名 (2025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、明るく笑顔で働く社会の力となる
	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向けのライブコミュニケーションプラットフォームです。音声通話だけでなく、翻訳・映像・位置情報・AIアシスタントなどを備え、スマートフォン・タブレット・Windowsで利用できます。店舗や交通インフラなどの現場部門で活用され、円滑なコミュニケーションを通じて業務効率や顧客サービス向上をサポートします。

### 料金体系

初期費用なし + 月額料金

サブスクリプション型の形態で右記の価格にてご提供。

### 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。

### Buddycom関連サービス

Buddycomの導入に当たって、ご希望のお客様には導入支援や研修サービス、運用代行などの有償サポートを提供します。  
またセキュリティ上などの観点から、外部のサーバーをご利用できないお客様向けにオンプレミスサーバー、アプライアンスサーバーの販売を開始しました。

	プラン		
	Talk Lite	Talk Enterprise	Livecast Enterprise
年 (ID当たり)	600円/月	1,200円/月	2,600円/月
月 (ID当たり)	1,000円/月	1,800円/月	3,900円/月
期間			
機能			
音声通話	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
映像配信	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
音声テキスト化	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
同時翻訳	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
高セキュリティ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### オプション

#### 【Buddycom ベル】



Buddycomに届く、  
スタッフ呼び出しQR

#### 【Buddycom AI】



Buddycomから  
AIと会話が可能

#### 【セーフティサポート】



1タップで状況を伝えられる  
カスハラ対策機能

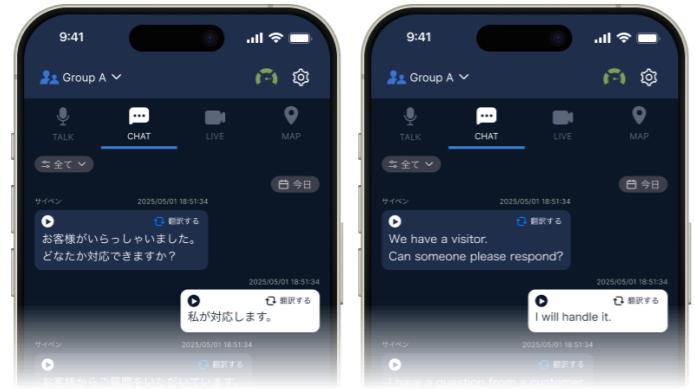
既存の無線機と比較し、簡便性・拡張性・機能性などにおいて差別化を図り、高い評価をいただいております。

	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～	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	・高い拡張性 ・専用機が不要 (回線、機材フリー)  ・スマホ操作の慣れが 必要  ・柔軟な機能追加 ・月額契約も可能	・安価 ・シンプルな操作性	・シンプルな操作性	・シンプルな操作性	・シンプルな操作性	・業種ごとに ・専用の周波数
 弱み	・壊れやすい ・利用範囲に制限あり ・混信、傍受されやすい ・1～2年で故障 ・混雑場所では混信 ・グループ数が少ない	・利用範囲に制限あり ・拡張性は無い	・高価 ・専用機が必要 ・拡張性は無い  ・長期利用が必要 ・レンタルもあるが高い	・高価 ・専用機が必要 ・拡張性は無い  ・長期利用が必要 ・レンタルもあるが高い	・高価 ・専用機が必要 ・拡張性は無い  ・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	・設備投資が必要であり 非常に高価  ・専用周波数は 公共機関のみ利用可
 その他						

Buddycomは新たな機能開発を続け、差別化を図るために特許の取得を行っています。

また今後の海外展開を見据えて国際特許も複数取得しています。

### テキスト化・翻訳に 関する特許※1



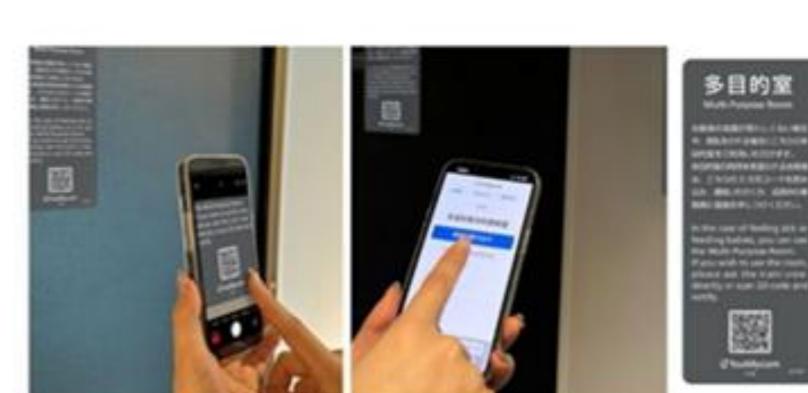
聞き逃し、聞き間違えによる伝達ミスの低減  
多国籍な現場における円滑なコミュニケーションを支援

### ライブキャストに 関する特許※2



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

### Buddycomベルに 関する特許※3



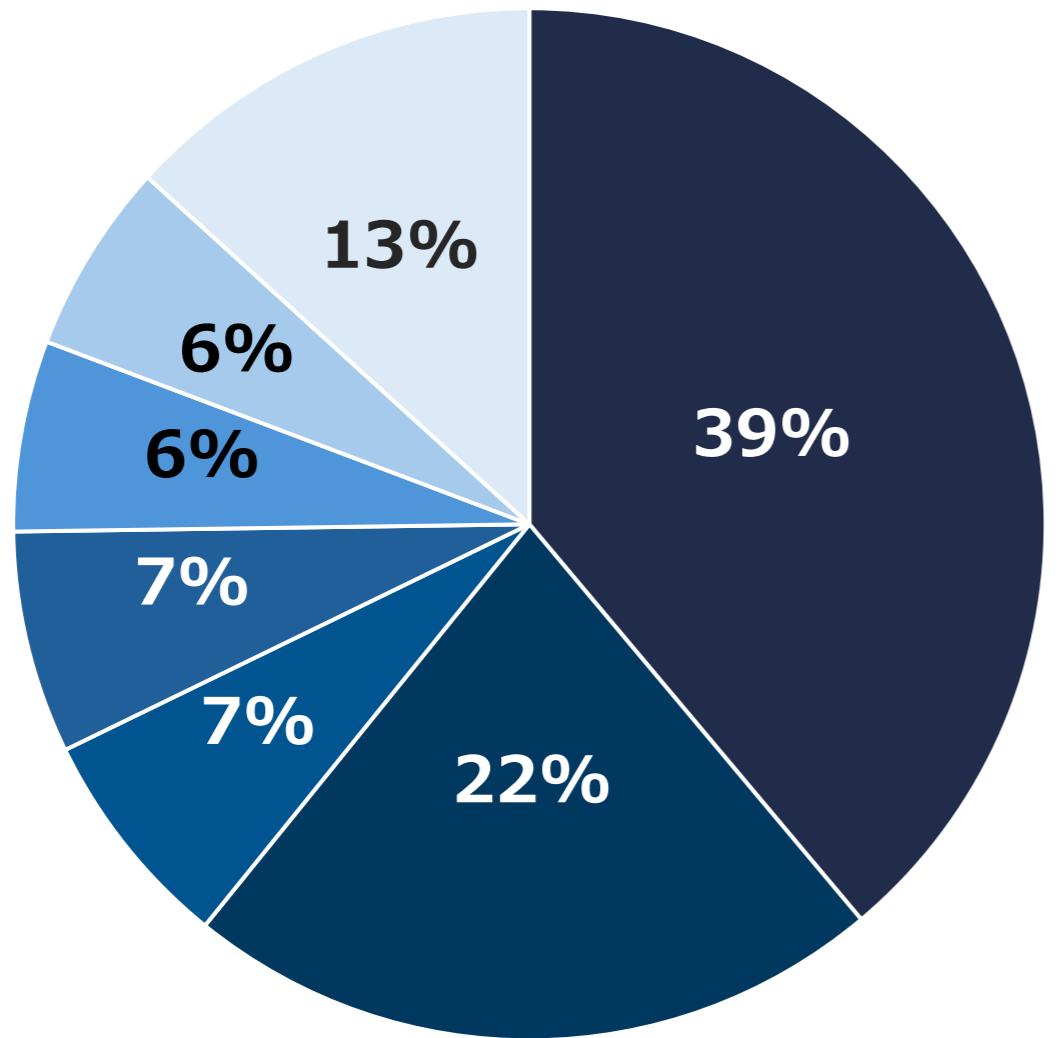
WEBアプリケーションを利用したPTT通話、  
利用者が指定した選択肢に対応する内容のト  
ークグループへの通知などが可能

※1 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  
米国 / 特許番号：11836457 / 登録日：2023/12/5

※2 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

※3 日本 / 特許番号：7632859 / 登録日：2025/2/10

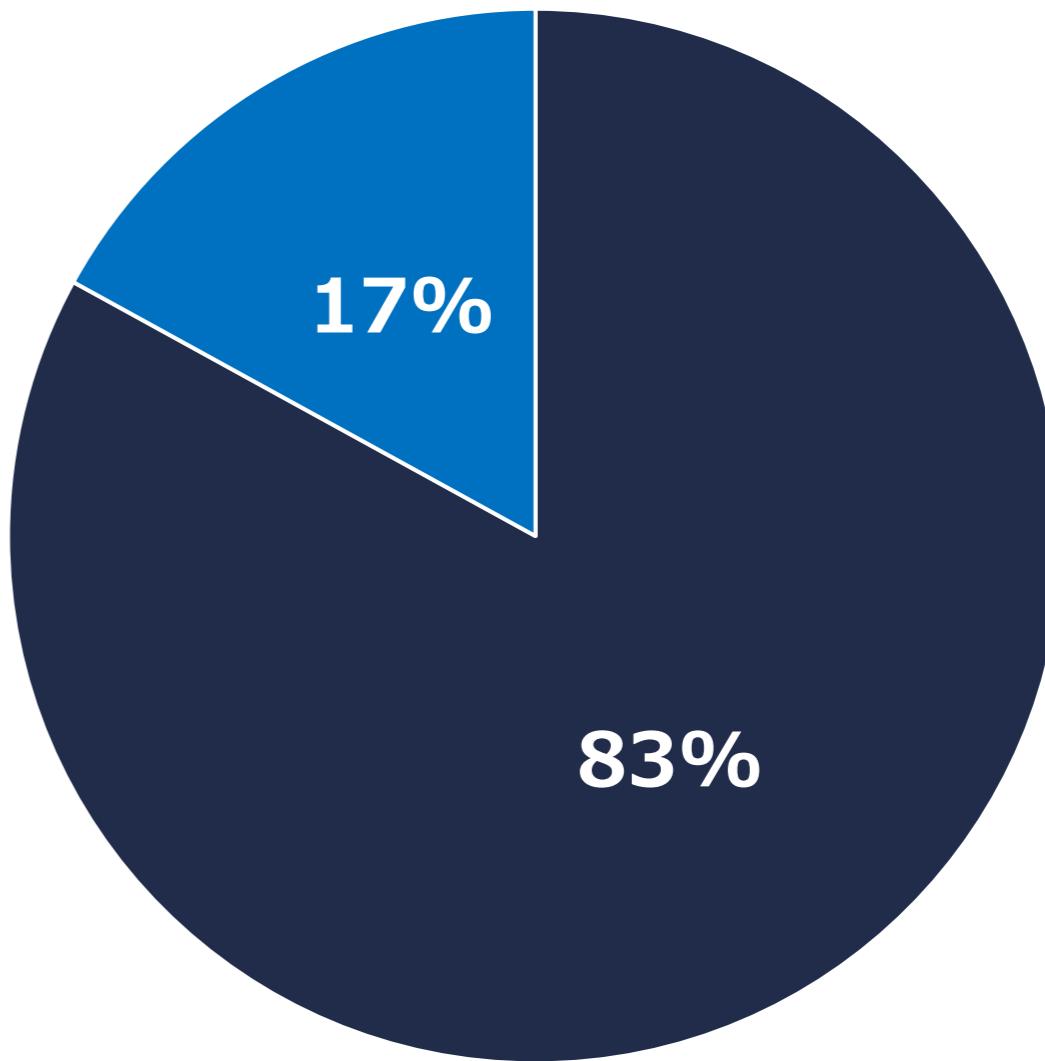
業種別構成比



- 卸売業, 小売業
- 医療, 福祉
- 生活関連サービス業, 娯楽業
- その他

- 運輸業, 郵便業
- 宿泊業, 飲食サービス業
- 製造業

顧客規模別構成比



- 大企業
- 中小企業

※2025年8月時点



# SCIENCE ARTS

## 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。

