



2023年8月期 第3四半期
決算説明資料

株式会社サイエンスアーツ
2023年7月14日

I N D E X

1. サマリー
2. 業績ハイライト
3. 成長戦略
4. 参考資料

◆ FY2023 3Q累計期間 実績

- ✓ 売上高は**552百万円**となり、前年同期比**22.1%増**(前年同期:452百万円)
 - ✓ 計画の進捗率は**72.6%**(前年同期の通期対比売上高は68.6%)
- ✓ Buddycom利用料売上は**361百万円**となり、前年同期比**49.8%増**(前年同期:241百万円)
- ✓ ARR※は**529百万円**となり、前年同期比**41.4%増**(前年同期:374百万円)

◆ FY2023 修正計画について

- ✓ 組織が急拡大する中、対面コミュニケーションを通じた組織力強化・更なる事業成長を目指し、本社移転を実施
その結果、移転関連費用が**約40百万円**発生
- ✓ 急速に拡大するユーザー数を見越し、サービス安定稼働のためのシステム増強投資を実施
その他、売上構成の変動等に伴い原価が**64百万円**増加
- ✓ 売上高は**762百万円**となり、前年比**15.5%増**(前年:659百万円)、当初計画比**4.7%増**(当初計画:727百万円)
- ✓ 結果として、営業損失を**90百万円**に修正

※ ARR: Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のBuddycom利用料売上を12倍して算出。

単位：百万円

	FY2022 3Q累計	FY2023 3Q累計	前年 同期比
売上高	452	552	+22.1%
Buddycom利用料	241	361	+49.8%
アクセサリー	206	184	-10.5%
その他	5	6	+26.0%
売上原価	146	191	+30.8%
売上総利益	306	361	+17.9%
	67.8%	65.4%	-2.3pt
販管費	302	393	+30.2%
営業利益又は営業損失	4	-31	—
	1.1%	-5.7%	-6.7pt
経常利益又は経常損失	3	-31	—
四半期純利益又は 四半期純損失	1	-36	—

FY2023 修正計画	進捗率
762	72.6%
498	72.6%
253	72.9%
10	63.9%
278	68.6%
483	74.9%
63.4%	+2.0pt
573	68.5%
-90	—
-11.9%	+6.2pt
-90	—
-96	—

売上高

- ・Buddycom利用料は2Qに小売での大口アップセルを受注。その他、エネルギー、介護、製造でも顧客獲得が進展。
- ・アクセサリーは3Qに小売での大口買い替えを受注。

原価

- ・急速に拡大するユーザー数を見越した、サービス安定稼働のためのシステム増強投資等に伴い原価は45百万円増加。

販管費

- ・先行投資として、開発と営業人員の拡充及び、広告宣伝の強化を行っており、販管費91百万円増加のうち、人件費が42百万円、採用費が11百万円、広告宣伝費が16百万円増加しました。
- ・その他、移転に伴い減価償却費が6百万円増加。

- ・従業員数は39名と、前期末29名、期末目標42名に対して順調に推移。

単位：百万円

	FY2022 3Q	FY2023 3Q	前年 同期比
売上高	221	227	+2.6%
Buddycom利用料	91	131	+43.1%
アクセサリー	128	92	-27.9%
その他	1	3	+123.3%
売上原価	85	87	+2.5%
売上総利益	136	139	+2.5%
	61.5%	61.4%	-0.0pt
販管費	107	140	+30.3%
営業利益又は営業損失	28	-0	—
	13.0%	-0.2%	-13.2pt
経常利益又は経常損失	31	-0	—
四半期純利益又は 四半期純損失	31	-0	—

	FY2023 2Q	前四半期 対比
売上高	179	+26.7%
Buddycom利用料	120	+9.3%
アクセサリー	58	+59.5%
その他	1	+148.4%
売上原価	60	+44.2%
売上総利益	118	+17.7%
	66.1%	-4.7pt
販管費	128	+9.3%
営業利益又は営業損失	-9	—
	-5.4%	+5.2pt
経常利益又は経常損失	-9	—
四半期純利益又は 四半期純損失	-14	—

売上高

- ・小売、エネルギー、介護、製造での顧客獲得が進展。
- ・アクセサリーは3Qに小売での大口買い替えを受注。

原価

- ・急速に拡大するユーザー数を見越した、サービス安定稼働のためのシステム増強投資等に伴い原価は2百万円増加。

販管費

- ・先行投資として、開発と営業人員の拡充及び、広告宣伝の強化を行っており、販管費32百万円増加のうち、人件費が15百万円、広告宣伝費が10百万円増加しました。
- ・その他、移転に伴い減価償却費が6百万円増加。
- ・従業員数は39名と、前期末29名、期末目標42名に対して順調に推移。

単位：百万円

	FY2022 当初計画	FY2023 修正計画	当初 計画比
売上高	727	762	+4.7%
Buddycom利用料	522	498	-4.6%
アクセサリー	201	253	+25.4%
その他	3	10	+239.1%
売上原価	214	278	+29.9%
売上総利益	512	483	-5.8%
	70.5%	63.4%	-7.1pt
販管費	532	573	+7.8%
営業利益又は営業損失	-19	-90	—
	-2.7%	-11.9%	-9.2pt
経常利益又は経常損失	-19	-90	—
当期純利益又は 当期純損失	-19	-96	—

FY2022	前年比
659	+15.5%
346	+43.8%
306	-17.4%
6	+51.6%
224	+24.1%
435	+11.0%
66.0%	-2.5pt
424	+35.4%
11	—
1.7%	-13.6pt
9	—
9	—

売上高

- ・アクセサリーでの小売や介護などにおける受注を見込む。

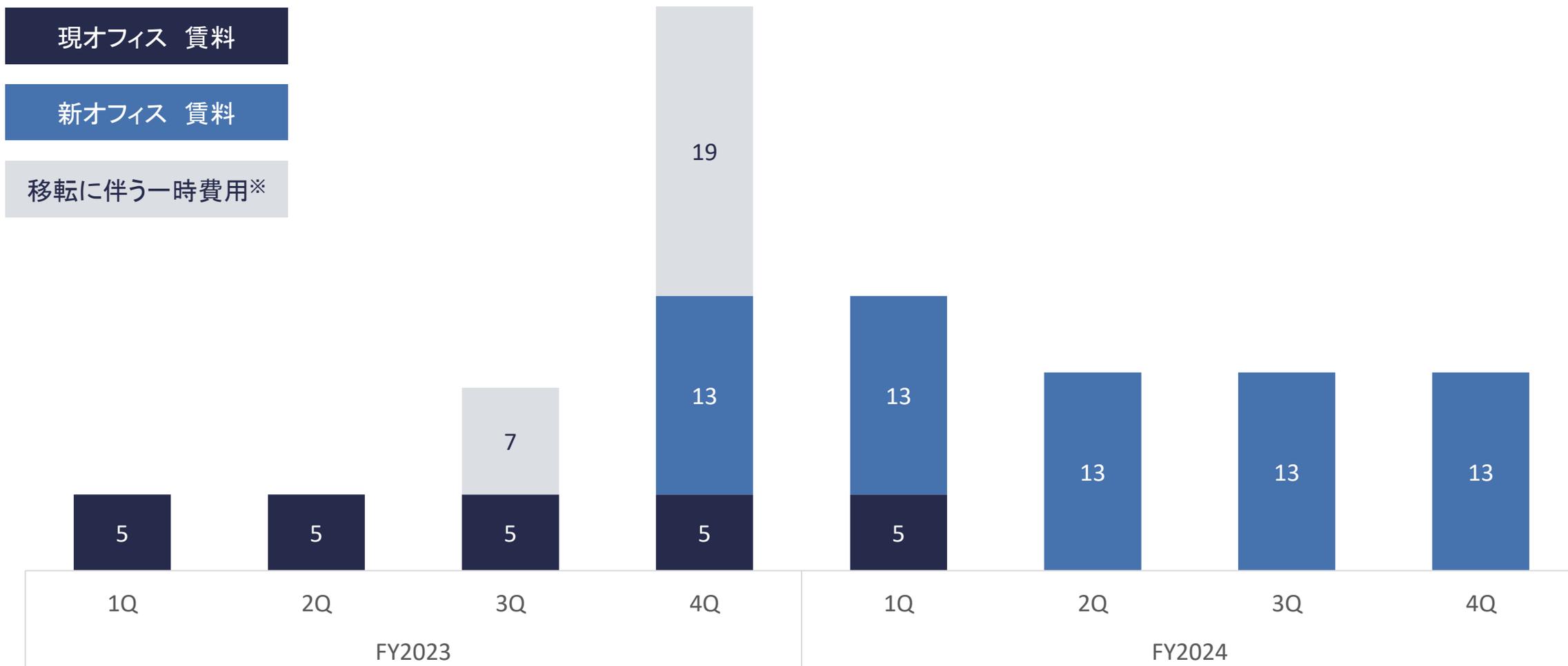
原価

- ・急速に拡大するユーザー数を見越した、サービス安定稼働のためのシステム増強投資に伴う原価が増加。
- ・アクセサリー売上増加に伴う原価が増加。

販管費

- ・販管費41百万円増加のうち、移転に伴う費用約40百万円発生見込み。

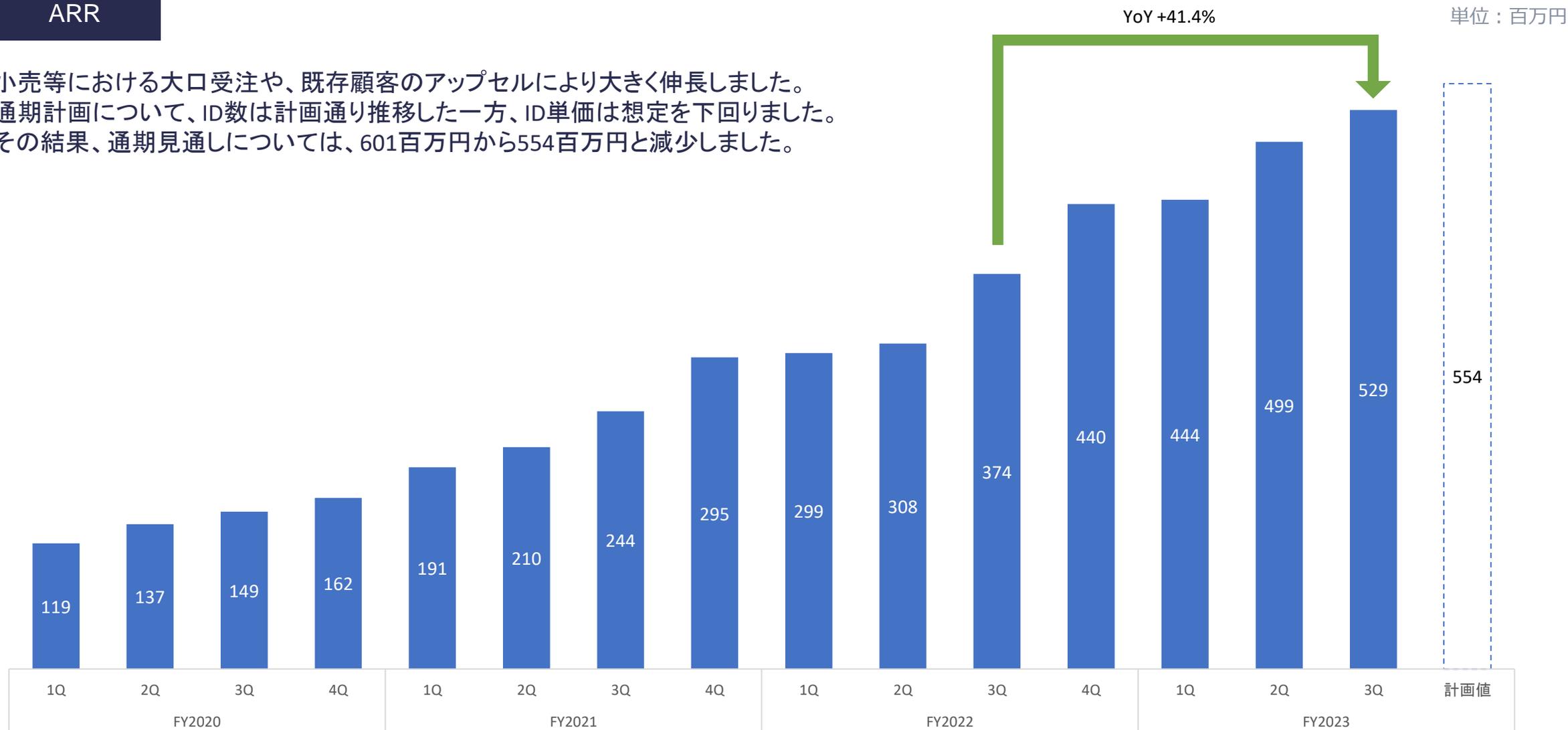
組織が急拡大する中、対面コミュニケーションを通じた組織力強化・更なる事業成長を目指します。



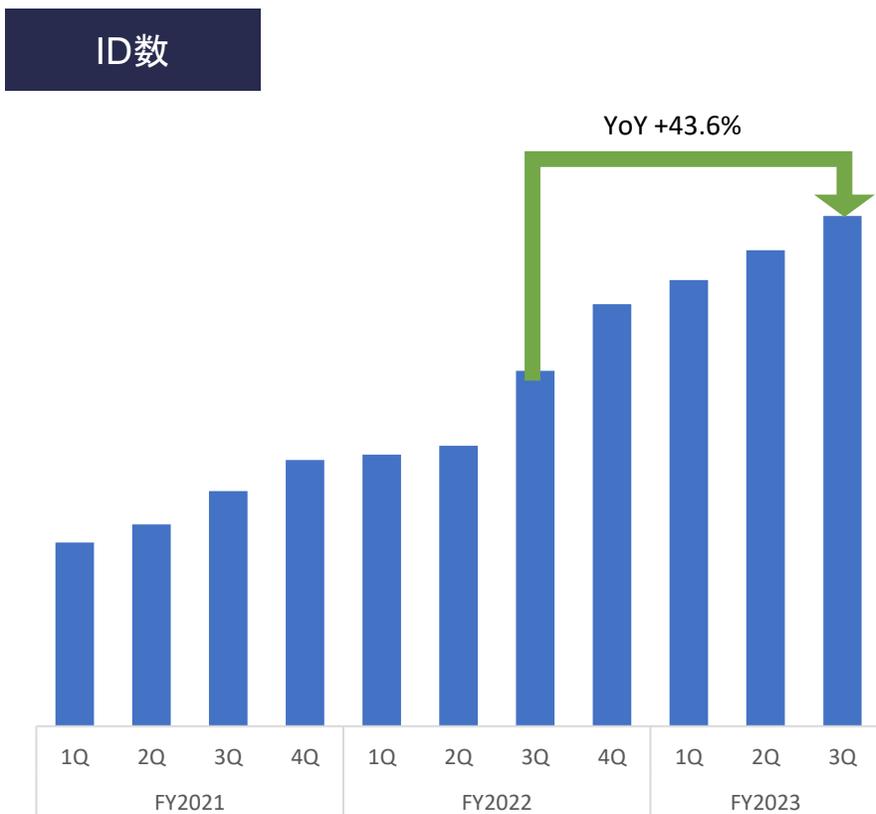
※ 現オフィスにおける固定資産の耐用年数短縮によって増加した減価償却費、及び移転時に発生する運賃・消耗品費等

ARR

小売等における大口受注や、既存顧客のアップセルにより大きく伸長しました。通期計画について、ID数は計画通り推移した一方、ID単価は想定を下回りました。その結果、通期見通しについては、601百万円から554百万円と減少しました。



ID数は、新規・既存ともに顧客獲得が順調に進み、概ね計画通り進捗しました。
 ID単価は、2Qで大口既存顧客のアップセルを受注し、ID単価が上昇した一方、全体として想定を下回って推移しました。



※ 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。

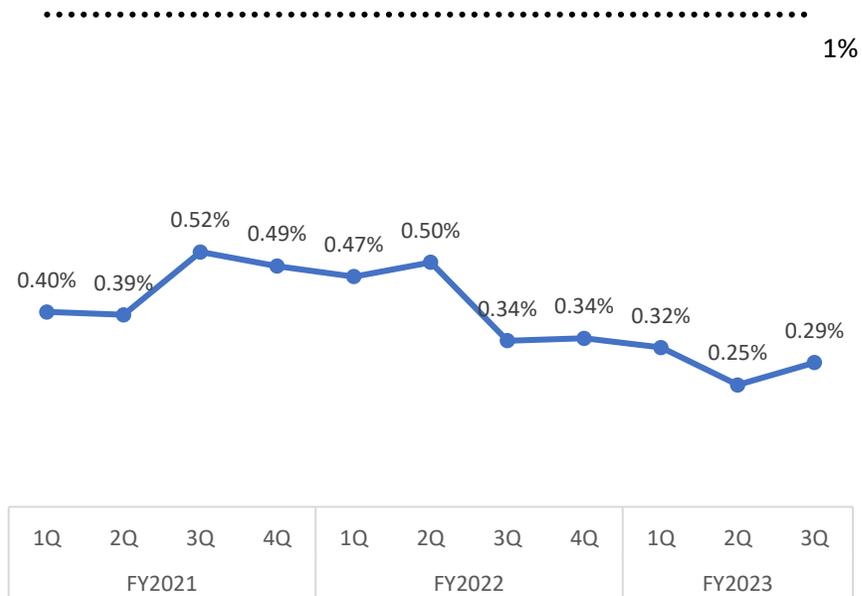
セールスパートナーの販売体制及びマーケティングの強化により、契約社数は順調に推移しました。顧客の企業規模構成比に大きな変動はないため、契約単価についても大きな変動はございません。



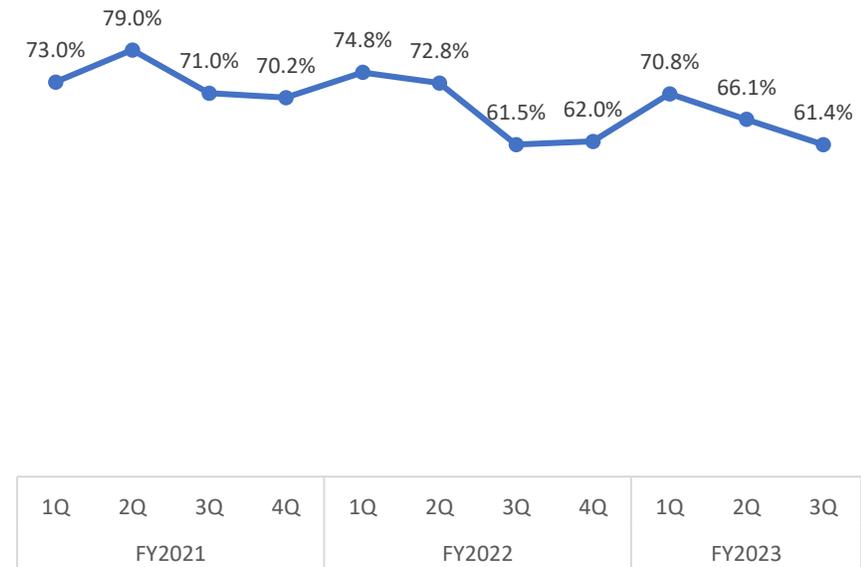
※ 各期末月のARRを契約社数で除して算出。

月次解約率はコロナ禍の影響が前年より軽減され、安定した水準を維持しております。
 またサービス安定稼働のためのシステム増強投資等に伴う原価の増加により、売上総利益率は低下しました。

月次解約率※



売上総利益率



※ 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しております。

貸借対照表

単位：百万円

	FY2022	FY2023 3Q	前期末 対比
流動資産	739	708	-4.1%
現金及び預金	663	537	-19.0%
固定資産	61	125	+103.6%
資産合計	801	834	+4.2%
流動負債	206	266	+29.2%
固定負債	24	15	-36.3%
負債合計	230	281	+22.3%
純資産合計	570	552	-3.1%
自己資本比率	71.2%	66.2%	-5.0pt

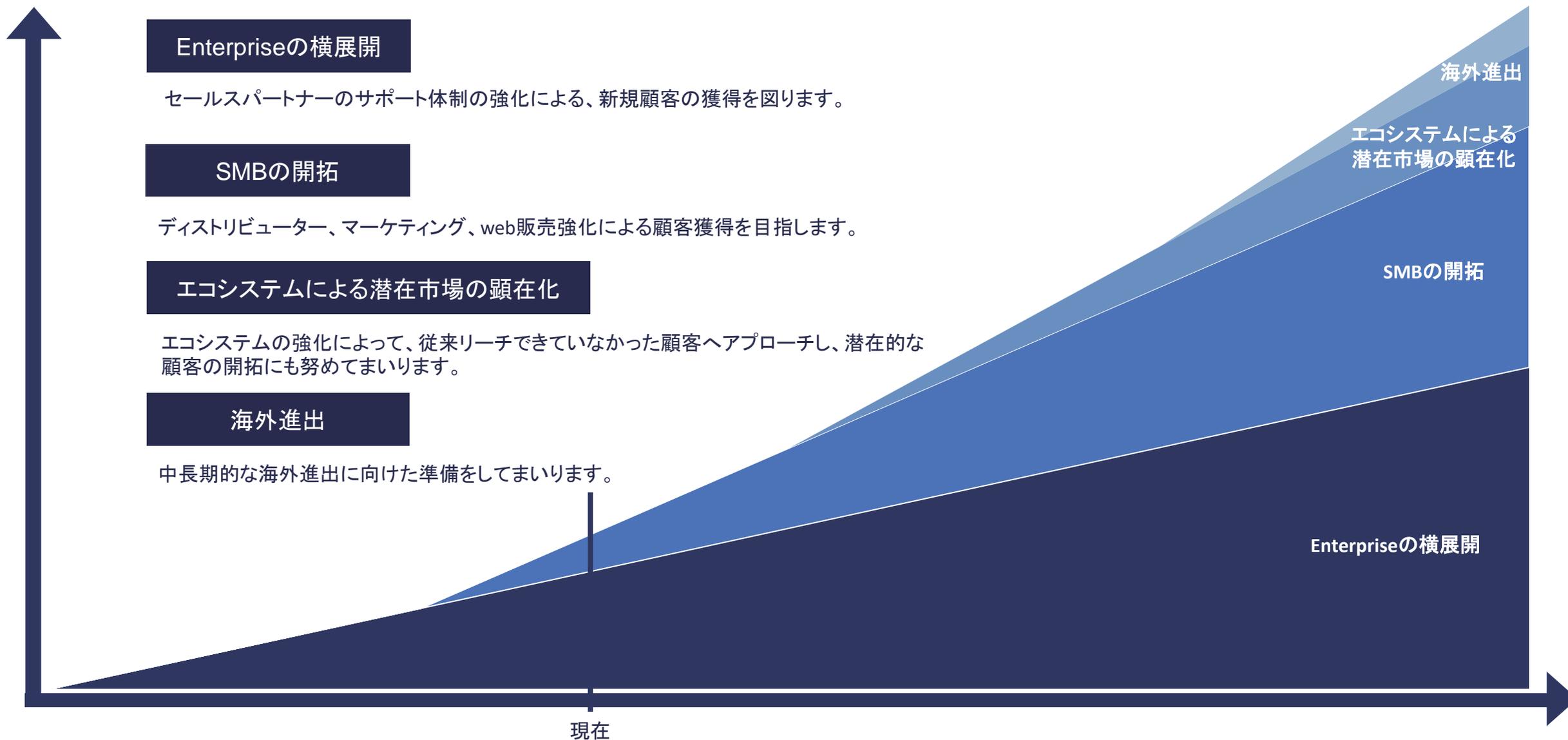
流動資産

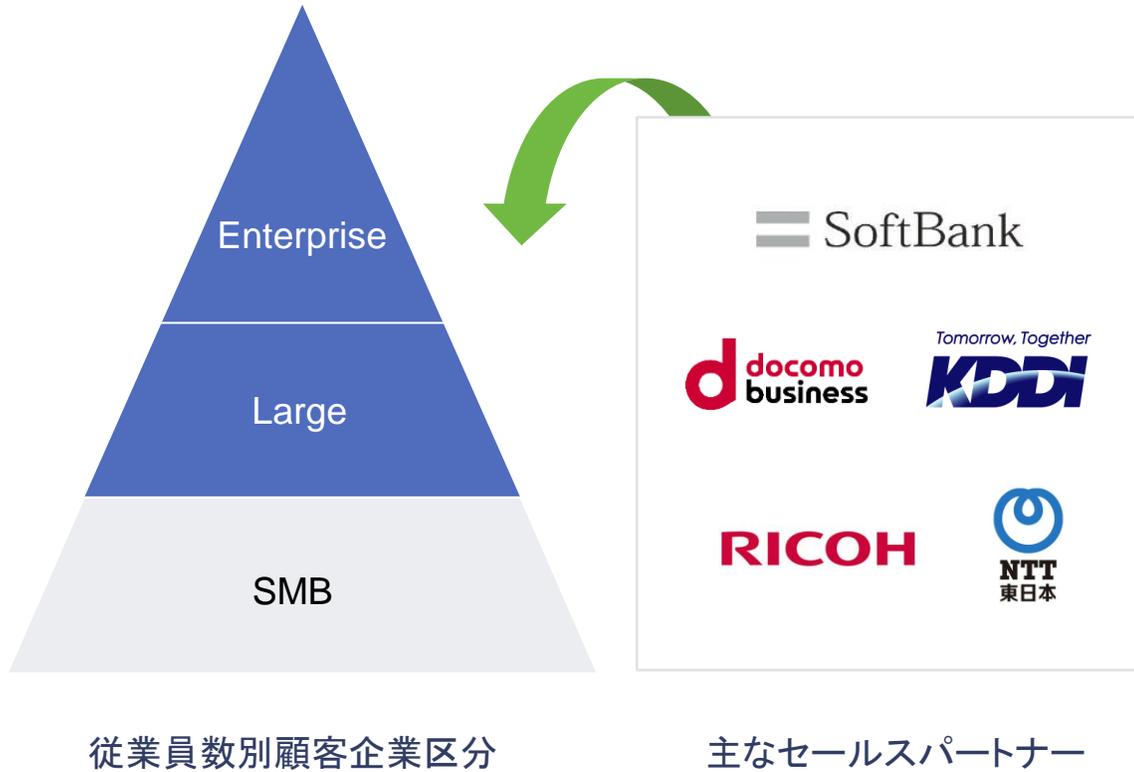
四半期純損失及び固定資産の増加により、現金及び預金が126百万円減少しました。

固定資産

移転に伴う敷金の差し入れ等により、固定資産が63百万円増加しました。

その他、特筆すべき事項はございません。

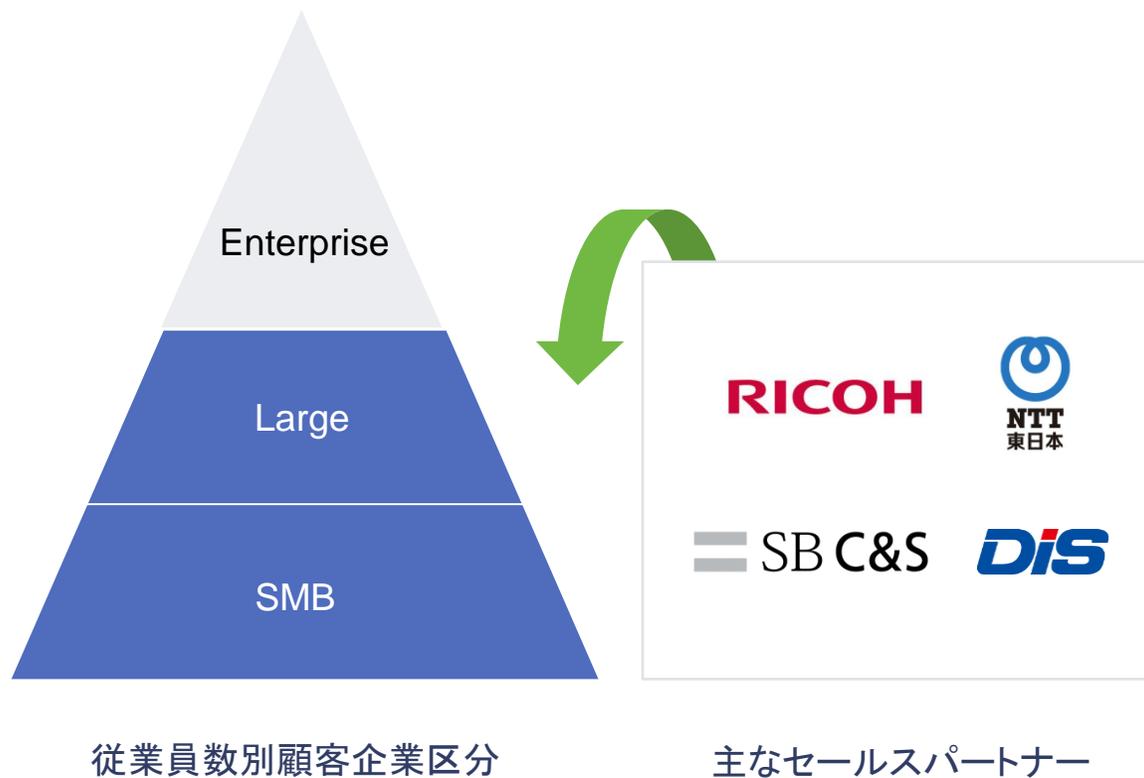




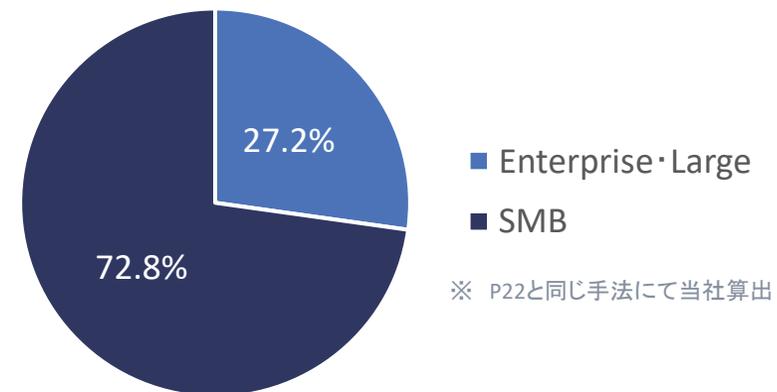
当社の販売は従来、当社への直接問い合わせが主でしたが、FY2021以降お取り扱いいただくセールスパートナーが増加し、セールスパートナー経由の販売に注力するようになりました。

FY2021よりお取り扱いを開始した(株)リコー、東日本電信電話(株)については、FY2022においてARRベースで14.6%と大きく売上に寄与しております。FY2022ではエヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ(株)やKDDI(株)でも新たにお取り扱いを開始しました。

今後はこれらチャネルの立ち上げ、及び横展開を図ることにより、更なる顧客獲得を目指してまいります。



国内の
潜在市場
内訳※



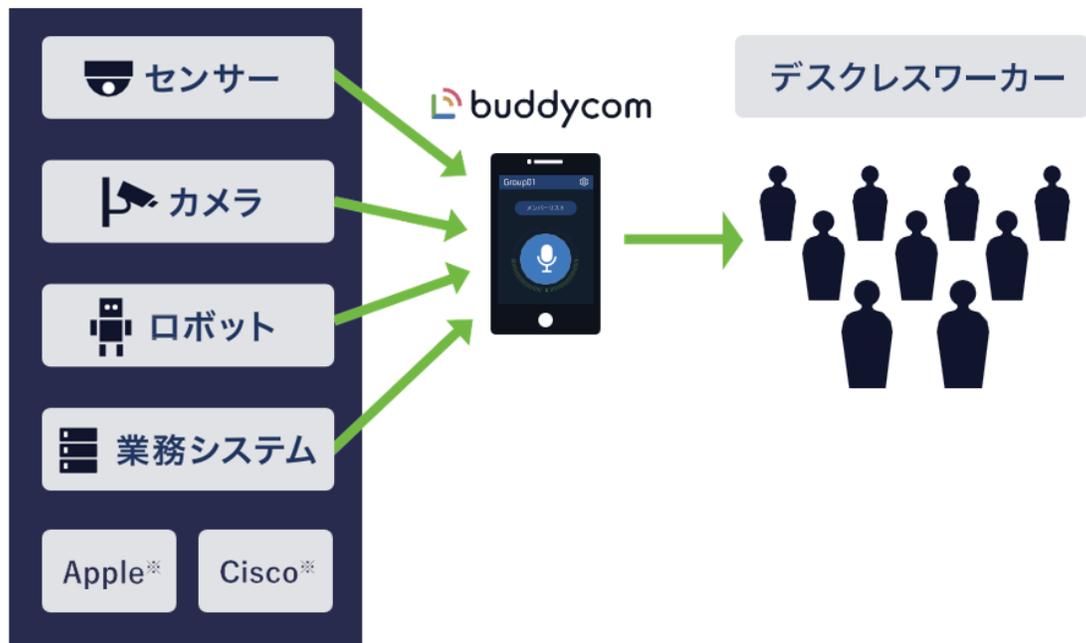
Buddycomの立ち上げフェーズにて、(株)JALエンジニアリングやイオンリテール(株)といったEnterpriseのお客様のインバウンドがあったため、Enterprise・Largeアカウント向け販売に注力した結果、当社の売上の大半はEnterprise・Largeとなっております。

しかし、上図の通り潜在市場の72.8%はSMBが占めているほか、Buddycomの契約社数のうち約半数はSMBのため、中長期的に開拓すべきターゲットと位置付けております。

SMBの開拓としては、FY2022よりお取り扱いを開始いただいたディストリビューターによる販売強化のほか、マーケティング・web販売強化による顧客獲得を目指します。またEnterprise向けの機能開発だけでなく、今後はSMB向けの機能開発も行い、様々なお客様に合わせた最適なお利用をかんたんに実現できるようにしてまいります。

Buddycom with Things

連携実績 例



業界	エコシステム	連携内容	効果
介護	センサー	危険動作の予兆を通知	検知内容の確実な伝達 巡回の効率化を実現
小売	AIカメラ	接客が必要な人を通知	接客スピードの改善 少人数での運営を実現
製造	業務システム	機械・設備の モニタリング情報を通知	情報の共有、伝達を効率化 今、対処すべき業務遂行に貢献
サービス	お客様	呼び出し内容を通知	対応スタッフのスムーズな協議 迅速な接客対応を実現

Buddycomの市場規模や、現在獲得している顧客の多くがインカムや無線機はもちろん、現場で何もツールを使っていないという現状が示す通り、顕在化していない顧客が多くいらっしゃいます。

Buddycomは水平的なサービスですが、業界ごとの利用シーンに合わせた使い方を提案することで、訴求してまいりました。加えて、他社サービスと連携し、セットでの販売を行うことで、従来リーチできていなかった顧客へもアプローチし、潜在的な顧客の開拓にも努めてまいります。

※ 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。

Buddycom AIの今後の展望

STEP 1

Buddycom AIでChat GPTを利用可能にします。
お客様にまず体験いただける環境を提供します。

STEP 2

お客様ごとにセキュアに使える環境をご用意します。
情報漏洩対策、学習禁止対策、カスタマイズ機能を実現します。

STEP 3

Buddycom内にある大量のデータを分析します。
1日の反省点、起こったこと、多く聞かれたこと等を
あなた好みに要約しBuddycom AIが報告します。

STEP 4

Buddycom AIがあなたに仕事のアドバイスをします。
今はいない伝説の社員の仕事をあなたに教えます。



現在、当社では海外向けの販売体制はございませんが、Buddycomの英語対応及び翻訳言語の18言語対応は行っているほか、知的財産権の国外申請・取得を進めている状況でございます。
また既に日本企業の海外拠点や外国企業での利用実績はあるため、中長期的に海外展開を目指します。

テキスト化・翻訳に関する特許(5か国)^{※1}

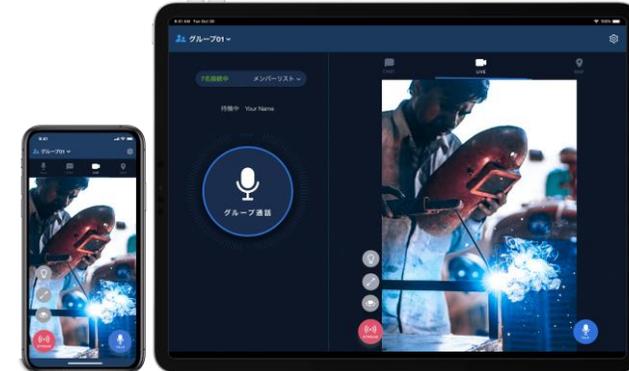
聞き逃し、聞き間違えによる伝達ミスの低減
多国籍な現場における円滑なコミュニケーションを支援



※1 発明の名称(略称):「1対多のグループ一斉音声通信Buddycomの通信技術」
 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

ライブキャストに関する特許(2か国)^{※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



※2 発明の名称(略称):「1対多のグループ一斉データ通信Buddycomの通信技術」
 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



参考資料

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	51百万円
従業員数	39名（2023年5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。



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。

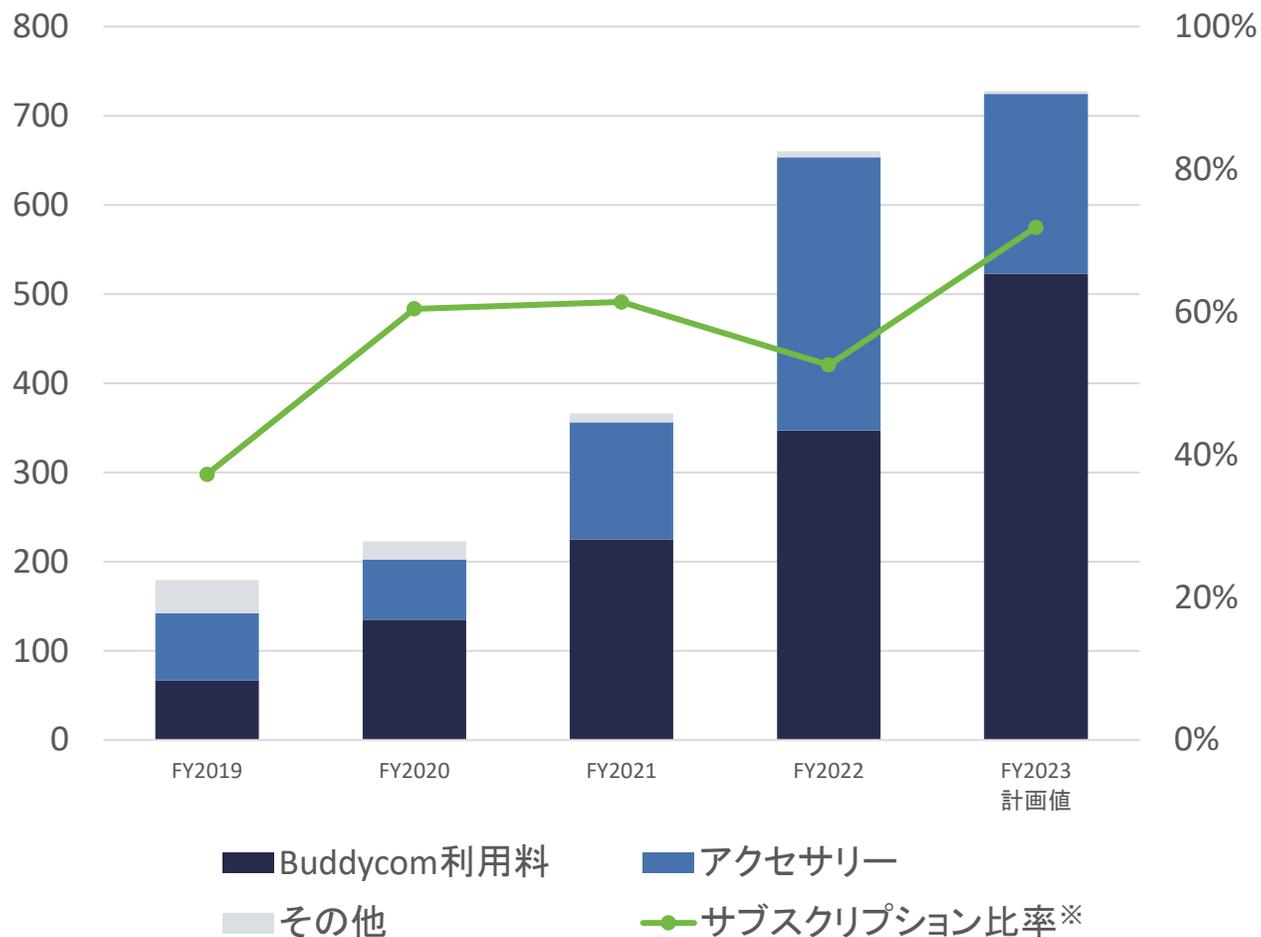
プランについて

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当たり)	600円/月	1,000円/月	1,500円/月	2,000円/月
月契約(ID当たり)	1,000円/月	1,500円/月	2,500円/月	3,000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		○		○

※全て税抜の金額になります。

単位：百万円



※サブスクリプション比率は、売上高全体に対するBuddycom利用料の占める比率になります。

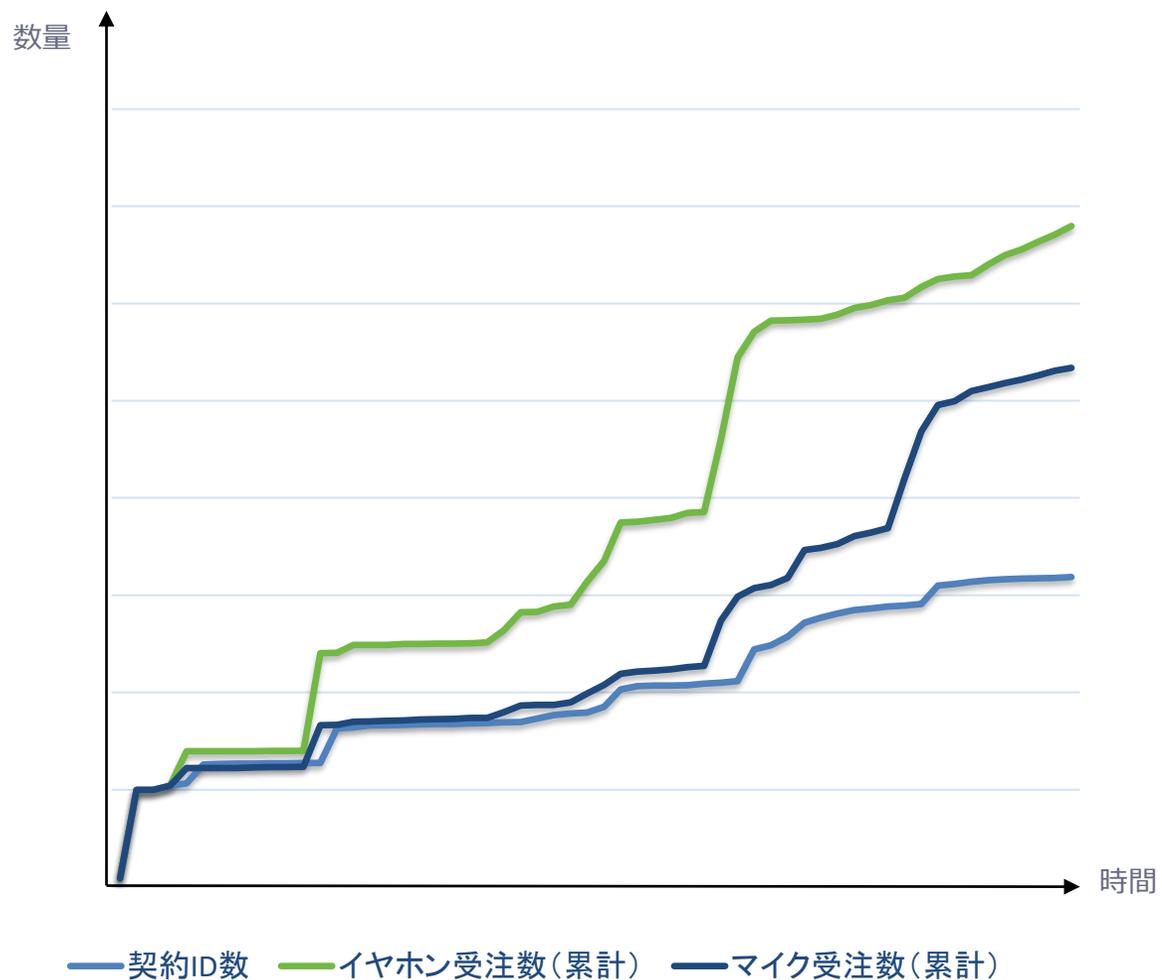
サブスクリプション売上比率

52.5%

(2022年8月期)

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。

契約ID数とアクセサリー受注数推移の一例



アクセサリーも継続的な収益に

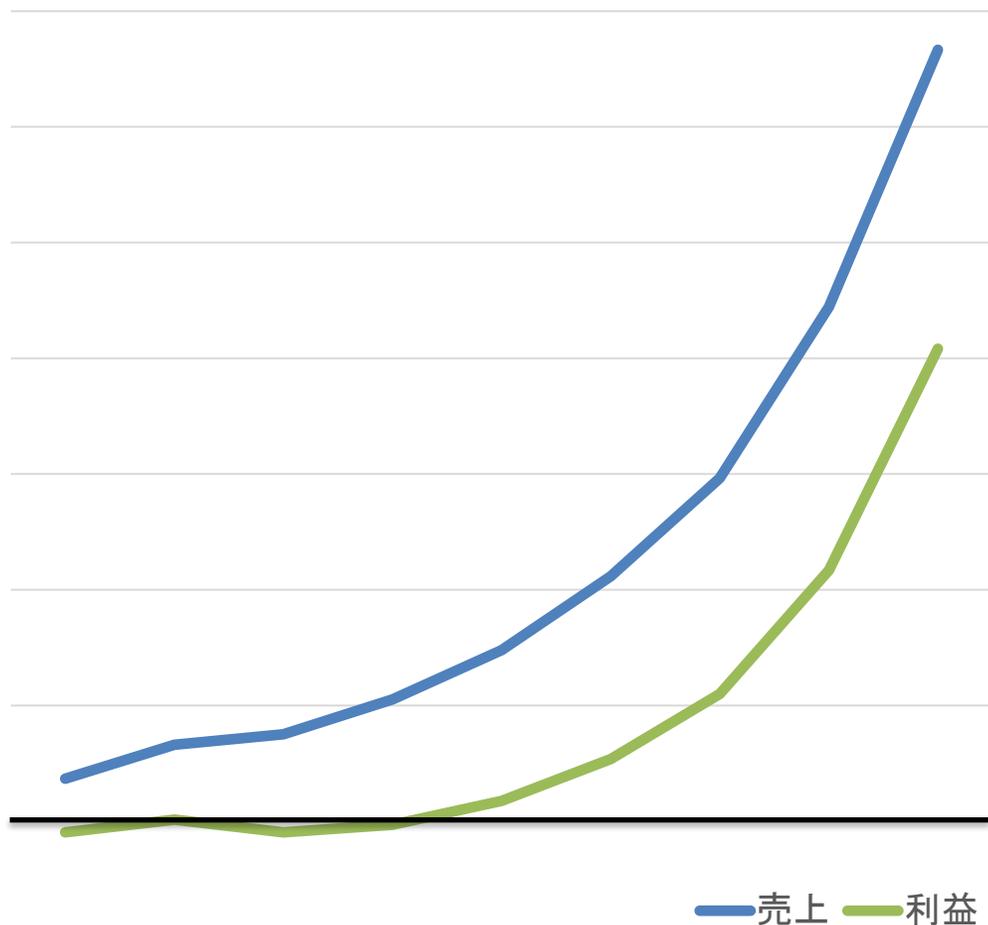
約1～3年で 買い替えが始まる

継続的に売上が計上されるBuddycom利用料に対して、アクセサリーは単発での売上となっております。

しかし、Buddycomを継続されるお客様では必ずアクセサリーが必要となるため、定期的な買い替えが発生しており、当社に継続的にご発注頂いております。

買い替え期間は商品にもよりますが、概ねマイクは2～5年、イヤホンは1～3年周期でお買い求めいただいております。

収益構造のイメージ



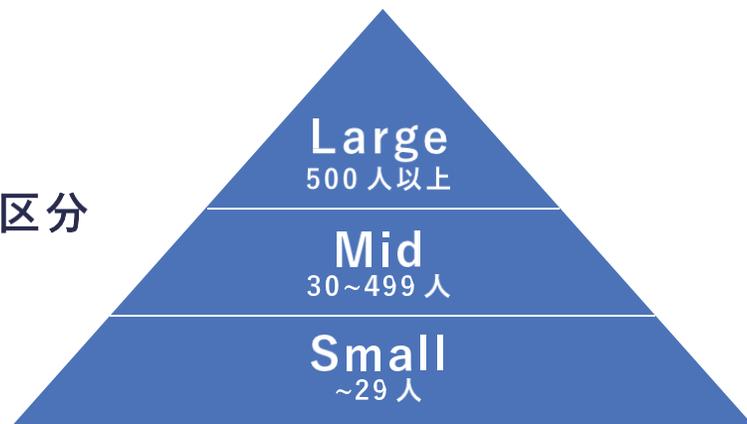
損益分岐点を超えれば

一気に利益率は改善

Buddycomはサブスクリプション型の収益モデルであり、顧客獲得のための先行投資を行っております。

現在は赤字となっておりますが、売上規模が小さくとも高い粗利率となっております。先行投資の状況にもよりますが、損益分岐点を超えれば高い利益率を出すことが可能な収益構造となっております。

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。



※当社ホームページより転載

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

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

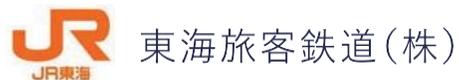
スタッフ間の情報共有に課題があり、むだな作業や非効率な動線があった

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

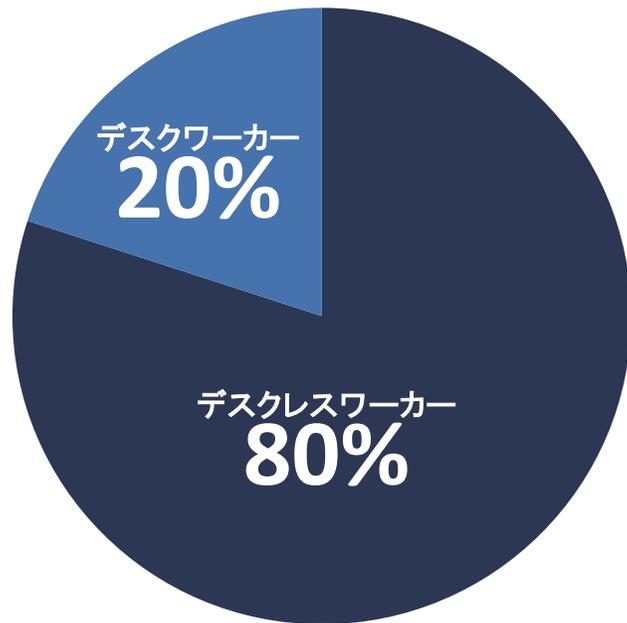
整備士に導入。航空機の着陸後、離陸までの間に行う点検で、お客さまの乗る飛行機の安全を守りながら、遅延を最小限にするよう、整備士同士の連絡に使用。

導入による効果

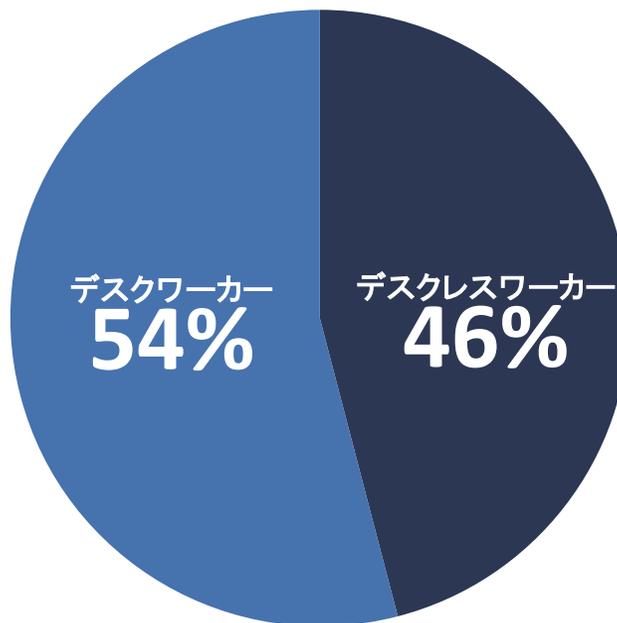
- Buddycom はスマートフォンで動作するため、他の目的で使用していた端末と集約することで、現場作業員の身体的負担を削減しながら、経費も 1 台あたり数千円 / 月の節約に
- 従来の IP 無線機と比較し、当社の提供するスピーカーマイクは騒音環境でも明瞭な通話ができ、情報共有の円滑化を実現

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

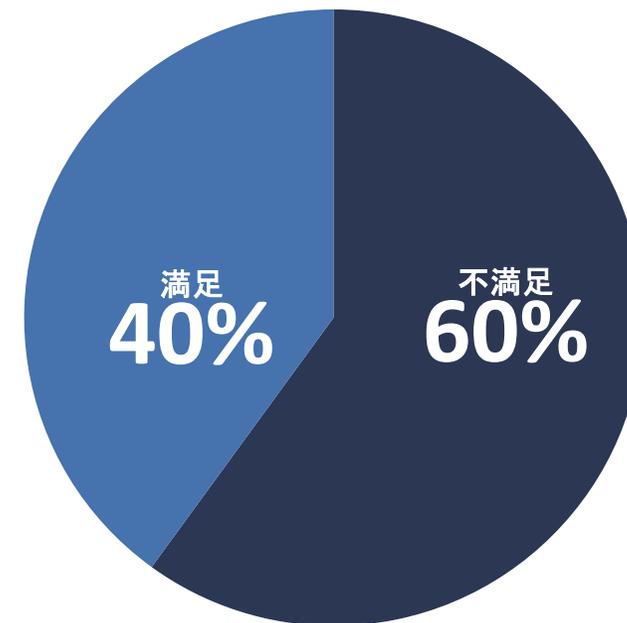
グローバルの労働人口※1



日本の就業人口※2



テクノロジーへの満足度※1



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

※2 2022年5月 総務省統計局 「令和3年 労働力調査年報」より当社作成

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 **13.1兆円**※

国内の潜在市場規模

約 **1,400億円**※

Buddycom の ARR

529百万円

(2023年5月時点)

※ 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2022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2022年5月 総務省統計局「令和3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。

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

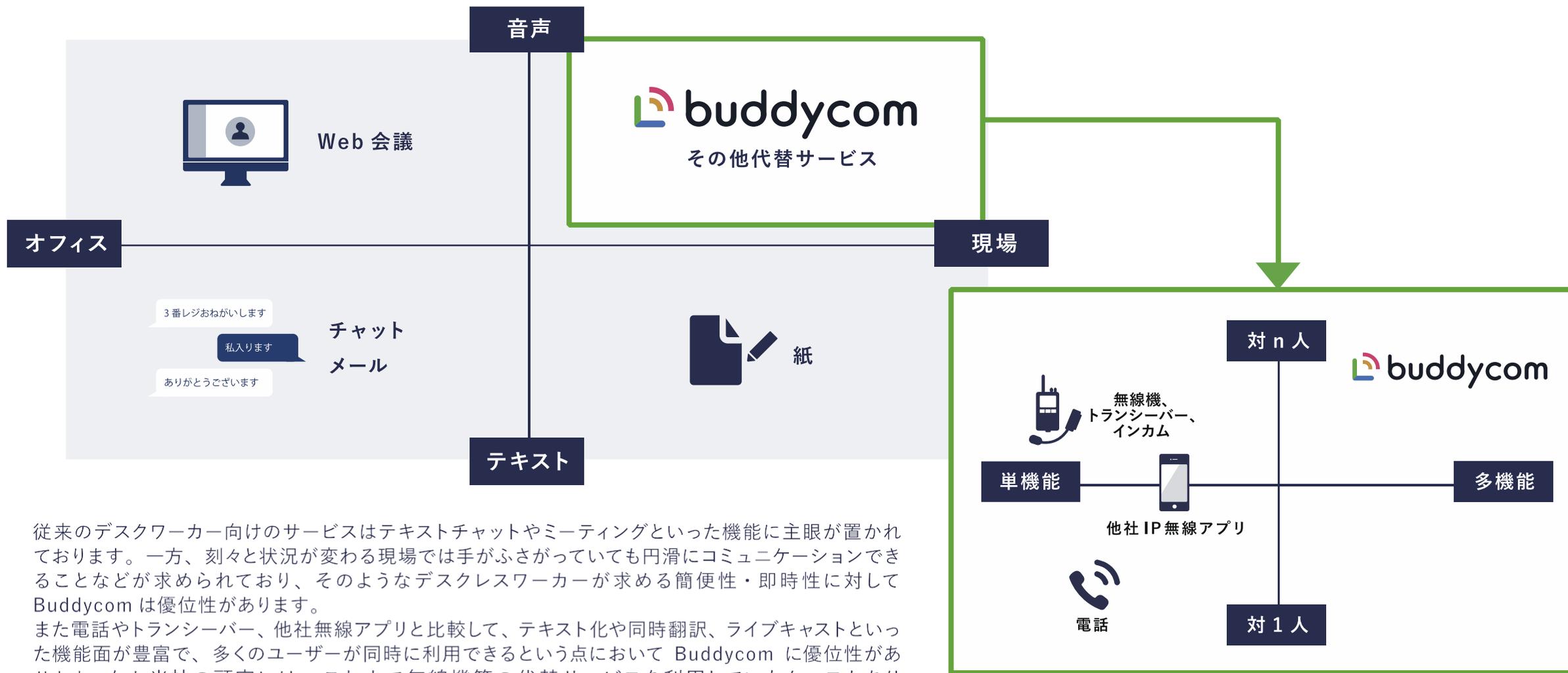
間違わない

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





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



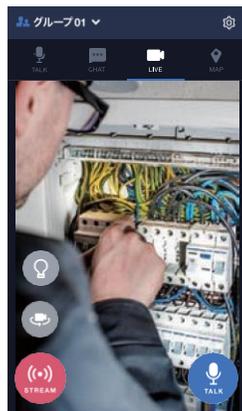
● 機能

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



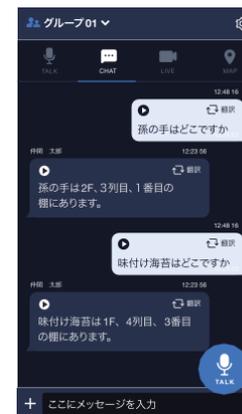
● 機能

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。

テキスト化・翻訳



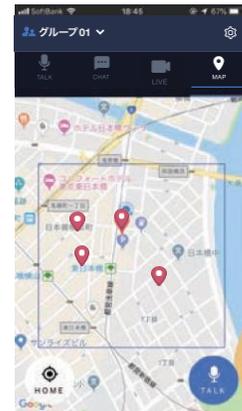
● 機能

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。

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)



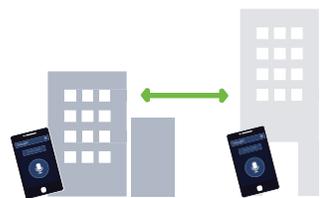
● 機能

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



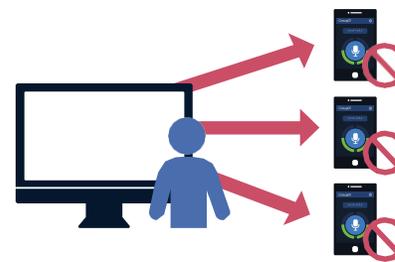
● 機能

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

イヤホンマイク



ヘッドセット



ウェアラブルカメラ



スピーカーマイク



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。

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。