



25年8月期第2四半期決算説明資料

2025年4月14日

証券コード：4412（東証グロース）





INDEX

- | | |
|--------------|------|
| 1. 会社概要 | p.03 |
| 2. 業績および修正計画 | p.18 |
| 3. 成長戦略 | p.29 |
| 4. 参考資料 | p.41 |



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、

明るく笑顔で働ける
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

高音質でモバイル性に優れ、音声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トランシーバーアプリ Buddycom の開発・販売を行う



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 2024年度版」



Science Arts
buddycom

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

Buddycomの始まりは、

私の父が苦勞している姿を 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行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。



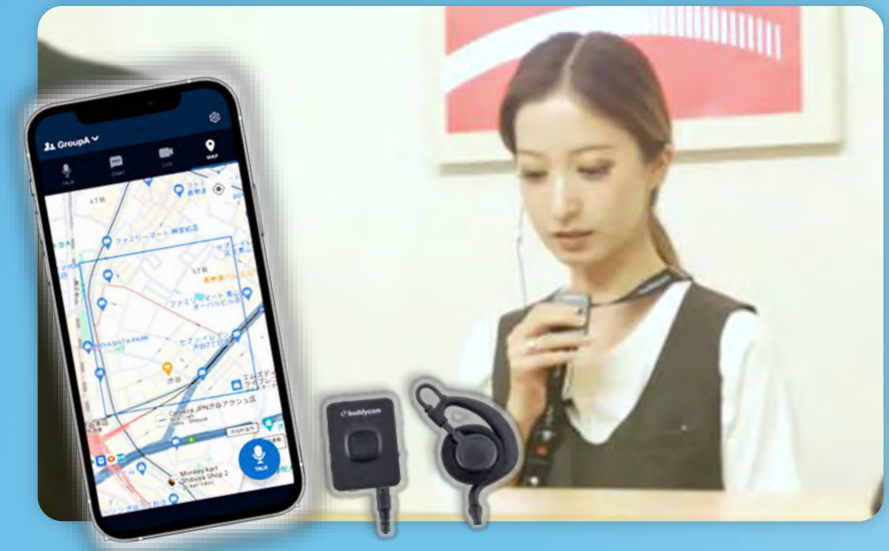
写真はBuddycom開発着手当時の様子（2013年）

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

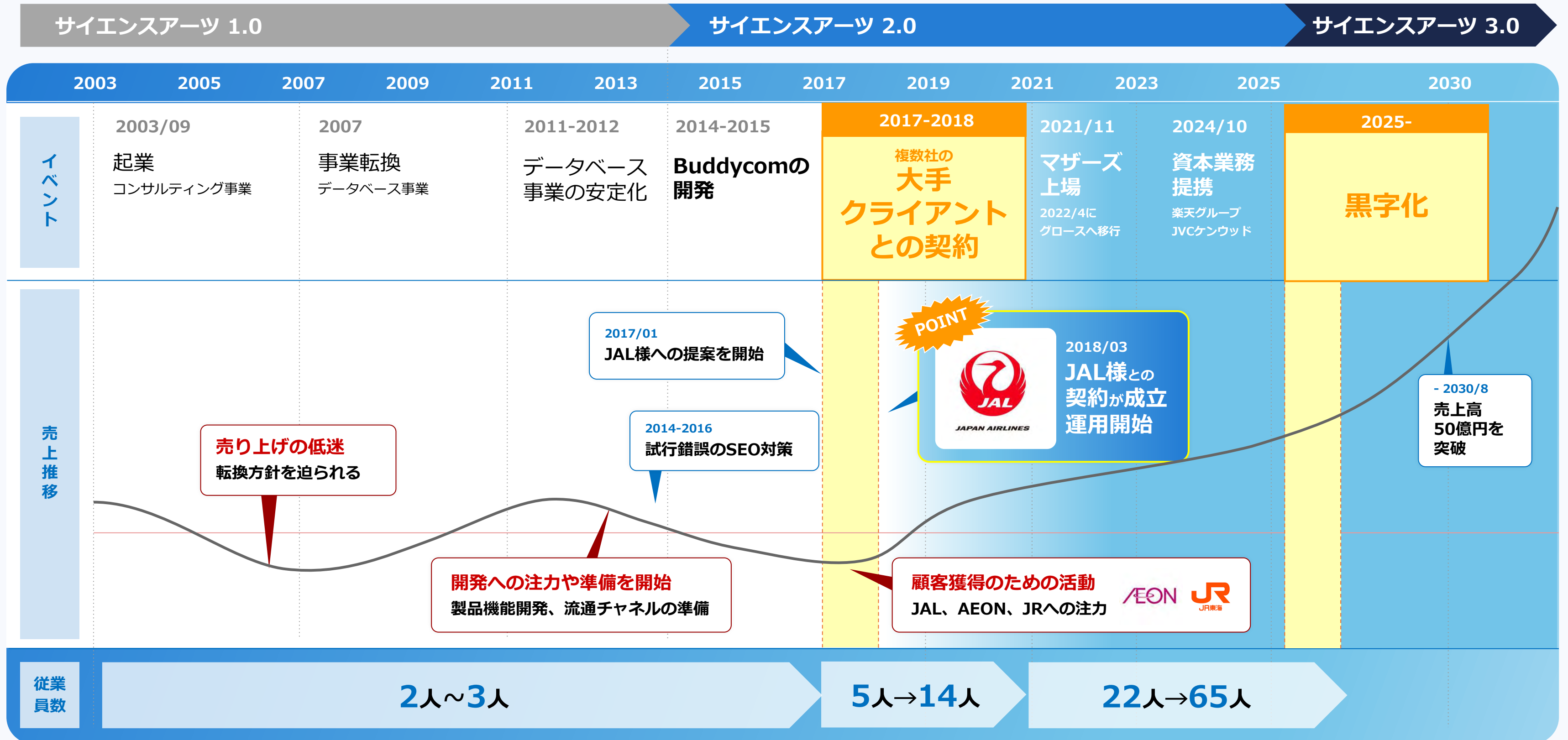
Science Arts
おかげさまで  buddycom は

契約社数
1,300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

現場のフロントラインワーカーへの
妥協しないプロダクトの提供



ライブコーディング技術

お客様の前でのライブコーディングに
よって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



2017/01 - 2018/3

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いきました。「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がありませんでした。日本の技術適応と国内使用のための整備を行いました。



2017/06- 2018/1

AEON 様のケース



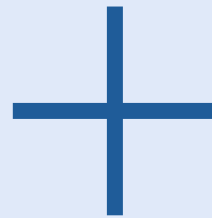
現場の方々へのニーズに応える スピーディで柔軟な周辺機器開発

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を開発を行いました。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からスマホに変わる際には、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。

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



1,300社を超える導入企業
(順不同・一部掲載)



既に **93/99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

航空運輸





各種商品小売





普通鉄道





旅客運送





地方公務





社会福祉





輸送用機械器具製造





情報通信機械器具製造





ガス業





銀行業





不動産



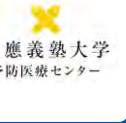


警備





医療





介護





宿泊





娯楽





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	繊維・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
繊維工業	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	



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

IPOに関する
知見

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

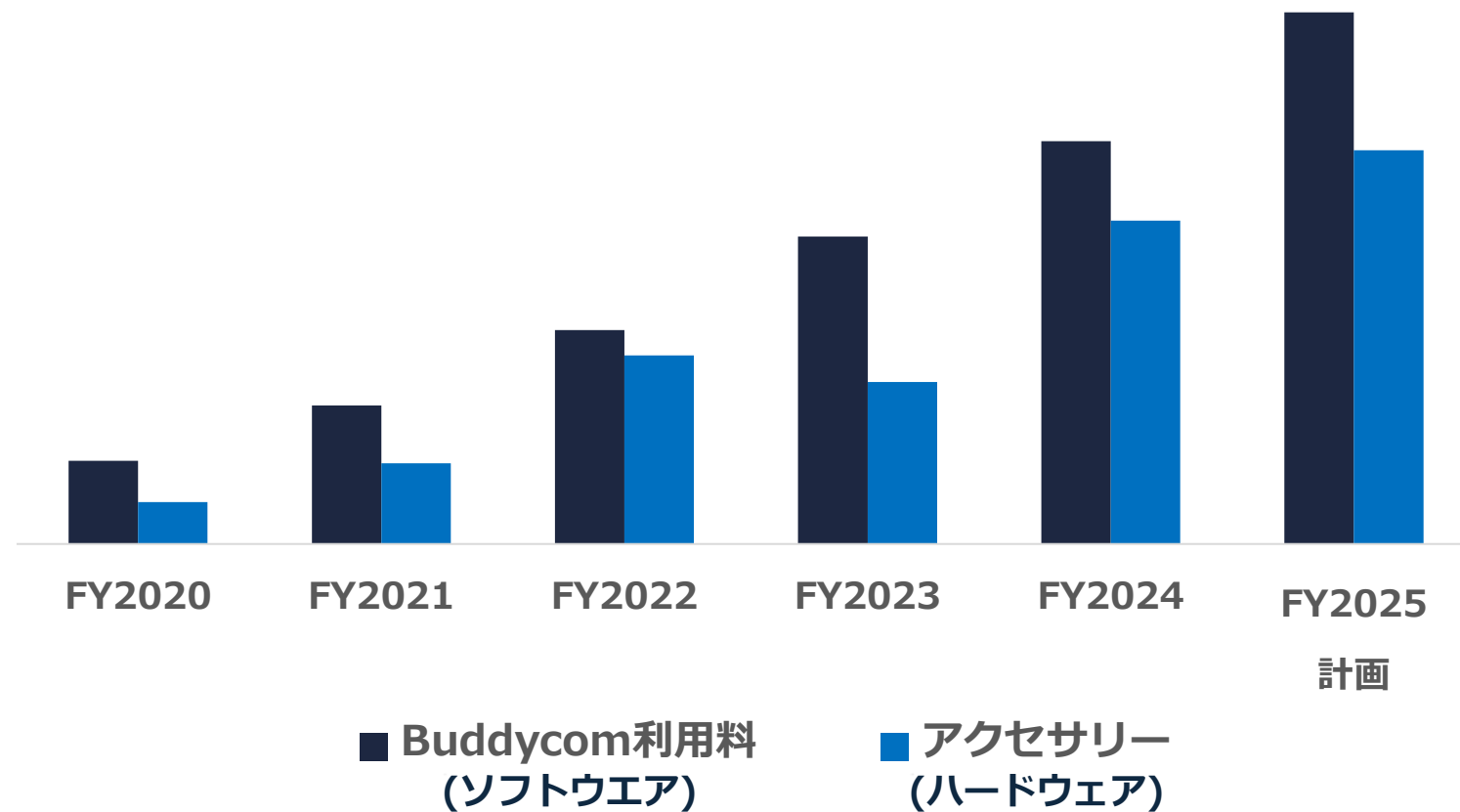
継続的な案件獲得を支える
豊富な販売代理店

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

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

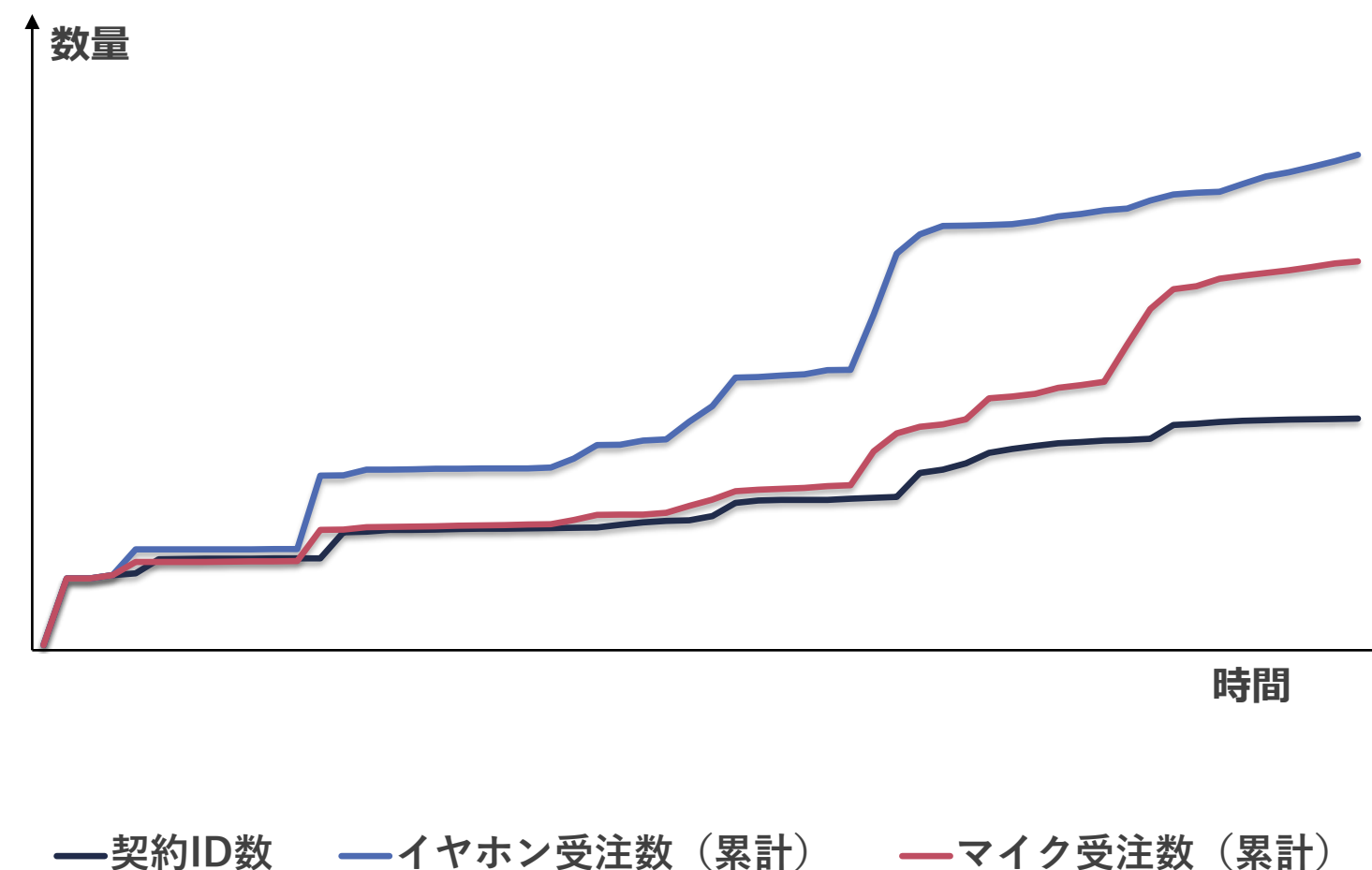
概ねイヤホンは1~3年、マイクは2~5年での定期的な更新/買い替え需要が存在し、数年単位で見た際は継続的な収益に

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

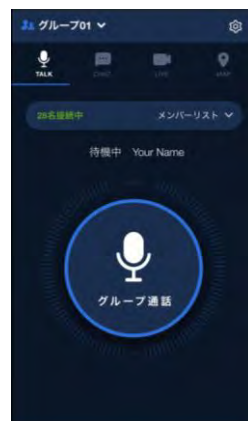
アクセサリのリカーリング収益



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

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

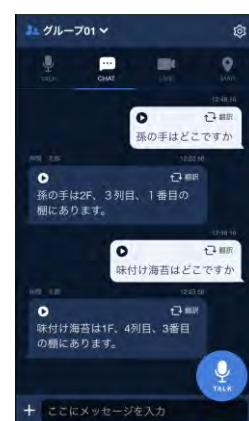
音声通話



- ✓ 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

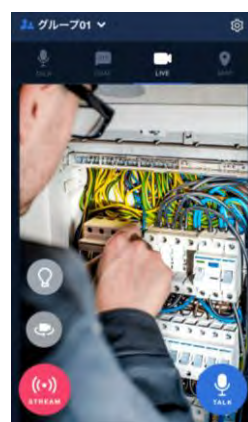
→聞き逃しても、後から確認できる
多国籍な現場でも円滑な連携を可能に

新機能



BuddycomからAIと会話。
ChatGPT連携機能は
無償版と有償版の2つを提供。

映像配信



- ✓ 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、
といったニーズに応えます



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！
外国語も対応。

	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	○	○	—	—	—	—



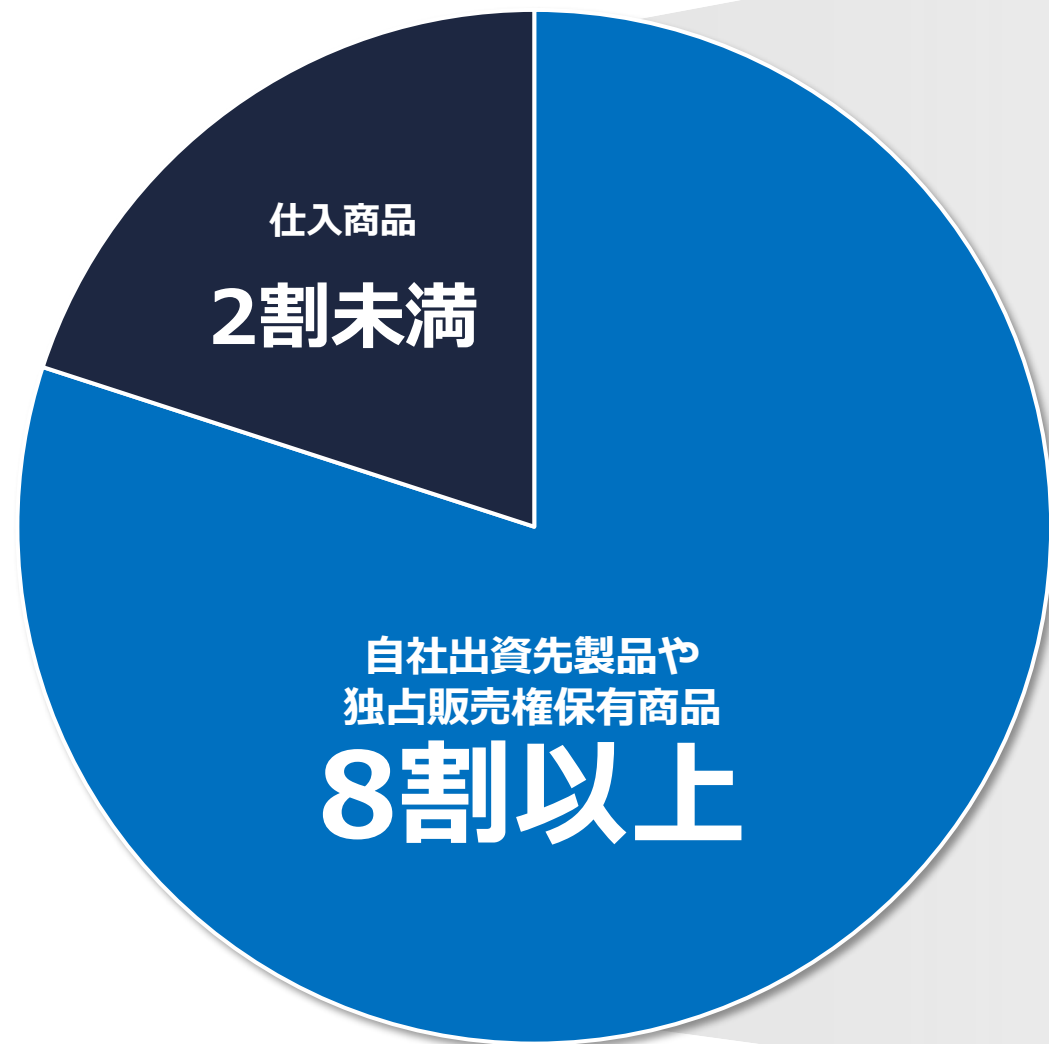
デロイト トーマツ ミック 経済研究所
「デスクレスSaaS市場の実態と展望2024年度版」

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

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

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

当社では、2015年より10年かけて、ハードウェアへの投資を進めてまいりました。

特に大手小売業様では、下記の流れで導入いただいております。



市販の
有線イヤホンマイク



海外メーカーの
Buddycom専用
有線マイク



日本メーカーの
Buddycom専用
有線マイク



日本メーカーの
Buddycom専用
Bluetoothマイク



Buddycom専用
ラインナップの拡充



2017年8月



2018年6月



2021年5月



2022年8月



現在



Performance and Revision of FY2025

2 | 業績および修正計画

営業損益が黒転、Buddycom利用料の売上成長率が加速

2025年8月期上半期実績

売上高

729百万円

前年同期比 +30.3%

営業利益

32百万円

前年同期比 +47百万円

Buddycom利用料売上

409百万円

前年同期比 +35.8%

ARR

876百万円

前年同期比 +37.3%

2024年8月期上半期実績

売上高

559百万円

前年同期比 +72.1%

営業損失

△15百万円

前年同期比 +15百万円

Buddycom利用料売上

301百万円

前年同期比 +30.8%

ARR

638百万円

前年同期比 +27.7%

中長期計画より1期前倒しで、通年の黒字化を達成します

2025年8月期修正計画

売上高

1,566百万円

当初計画比 +4.2%

営業利益

44百万円

当初計画比 +75百万円

Buddycom利用料売上

894百万円

当初計画比 +3.7%

ARR

1,004百万円

当初計画比 +2.5%

2025年8月期当初計画

売上高

1,503百万円

営業損失

△31百万円

Buddycom利用料売上

862百万円

ARR

979百万円

大手・中小企業の新規開拓戦略が奏功し、売上が好調
販売を高単価セグメントに集中、共同開発製品のアクセサリー売上が伸び、粗利が改善した結果、営業利益は32百万円の黒字を確保
従業員数は55名、前年同期比で13名増員と順調に推移

単位：百万円

	FY2024 上半期	FY2025 上半期	前年 同期比
売上高	559	729	+30.3%
Buddycom利用料	301	409	+35.8%
アクセサリー	255	318	+24.6%
その他	2	1	-49.1%
売上原価	268	284	5.7%
売上総利益	291	445	+52.9%
	52.0%	61.0%	+9.0pt
販管費	306	412	+34.6%
営業利益又は営業損失	-15	32	—
	-2.8%	4.5%	+7.2pt
経常利益又は経常損失	-16	17	—
当期純利益又は当期純損失	-16	14	—

FY2025 修正計画	進捗率
1,566	46.5%
894	45.8%
669	47.5%
1	82.9%
600	47.3%
965	46.1%
61.6%	-0.6pt
921	44.8%
44	73.6%
2.8%	+1.6pt
28	61.7%
20	74.6%

FY2025 当初計画	進捗率
1,503	48.5%
862	47.5%
638	49.8%
1	91.9%
624	45.5%
878	50.6%
58.5%	+2.6pt
910	45.3%
-31	—
-2.1%	+6.6pt
-48	—
-48	—

単位：百万円

	FY2024				FY2025	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	304	255	319	305	340	388
Buddycom利用料	144	157	173	178	194	215
アクセサリー	158	96	144	125	145	172
その他	1	1	1	1	1	0
売上原価	167	101	123	114	131	152
売上総利益	137	153	195	191	209	235
	45.0%	60.3%	61.2%	62.7%	61.5%	60.6%
販管費	157	148	215	187	201	211
営業利益又は営業損失	-20	5	-20	4	8	23
	-6.7%	2.0%	-6.3%	1.4%	2.5%	6.1%
経常利益又は経常損失	-20	3	-20	3	-6	23
当期純利益又は当期純損失	-20	4	-20	4	-5	20

FY2025 2Q	
前四半期比	前年同期比
+13.8%	+52.1%
+11.1%	+36.9%
+18.4%	+78.9%
-94.3%	-94.5%
+16.3%	+50.7%
+12.3%	+53.0%
-0.8pt	+0.4pt
+5.2%	+42.2%
+177.3%	+369.7%
+3.6pt	+4.2pt
—	+496.2%
—	+380.6%

単位：百万円

	FY2025 当初計画	FY2025 修正計画	当初 計画比
売上高	1,503	1,566	+4.2%
Buddycom利用料	862	894	+3.7%
アクセサリー	638	669	+4.8%
その他	1	1	+10.8%
売上原価	624	600	-3.8%
売上総利益	878	965	+9.9%
	58.5%	61.6%	+3.2pt
販管費	910	921	+1.2%
営業利益又は営業損失	-31	44	—
	-2.1%	2.8%	+4.9pt
経常利益又は経常損失	-48	28	—
当期純利益又は当期純損失	-48	20	—

FY2024	前年比
1,184	+32.3%
654	+36.8%
525	+27.5%
5	-69.0%
506	+18.6%
678	+42.4%
57.2%	+4.4pt
709	+29.9%
-31	—
-2.6%	+5.5pt
-34	—
-31	—

修正計画サマリー

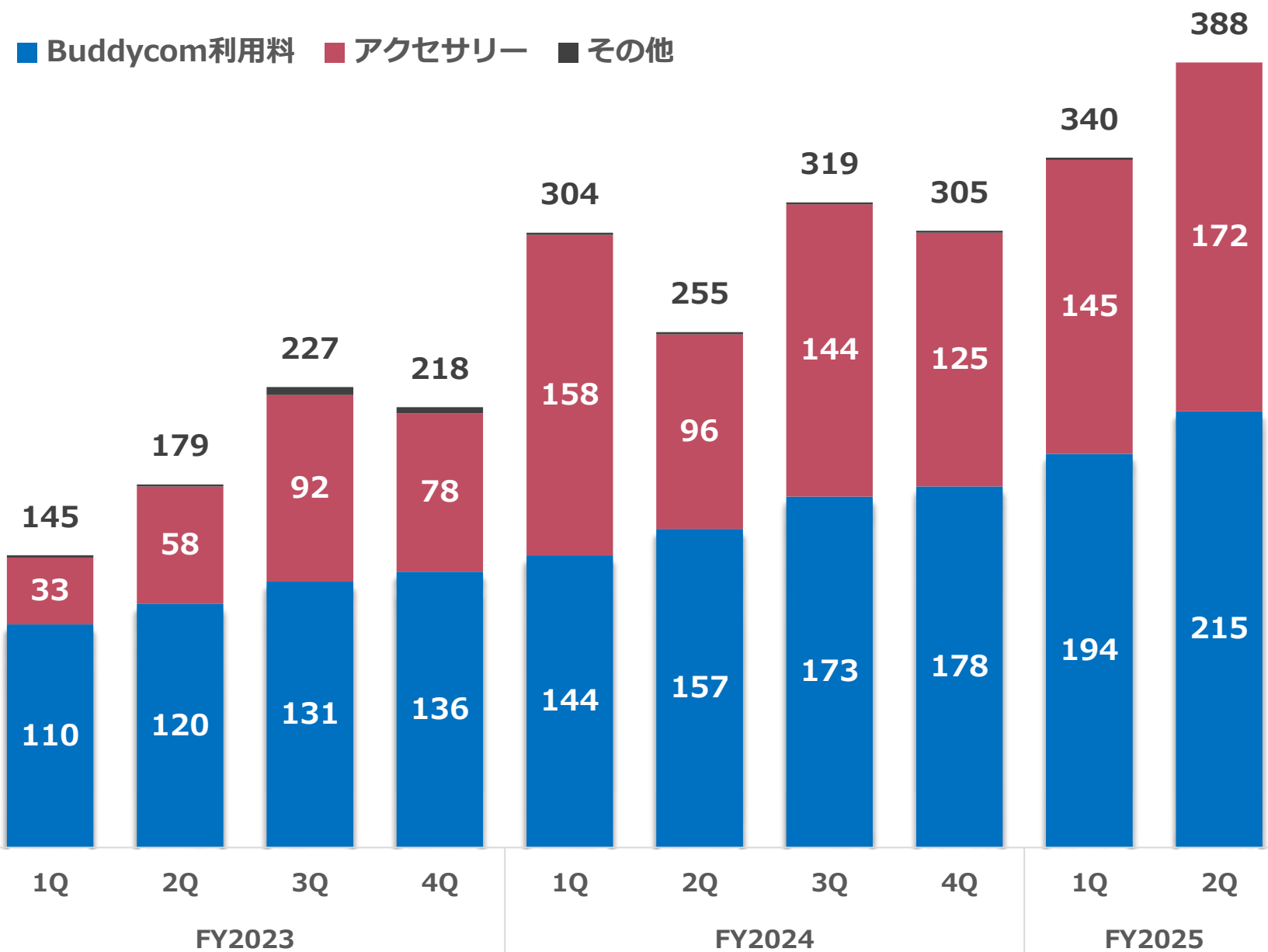
- Buddycom利用料、アクセサリーともに売上を引き上げ、ARRは10億円を突破。
- 販売を高単価セグメントに集中、共同開発のアクセサリー販売が伸び、粗利が改善
- 先行投資含め、販管費は当初計画から据え置き
- 来期の黒字計画を前倒し、当期より営業利益・当期純利益ともに黒転。
- FY2030には営業利益率20%超を目指す。

Buddycom利用料、アクセサリ売上ともに好調に推移。

販売を高単価セグメントに集中、共同開発のアクセサリ販売が伸びたことで、売上総利益率も60%前後で安定。

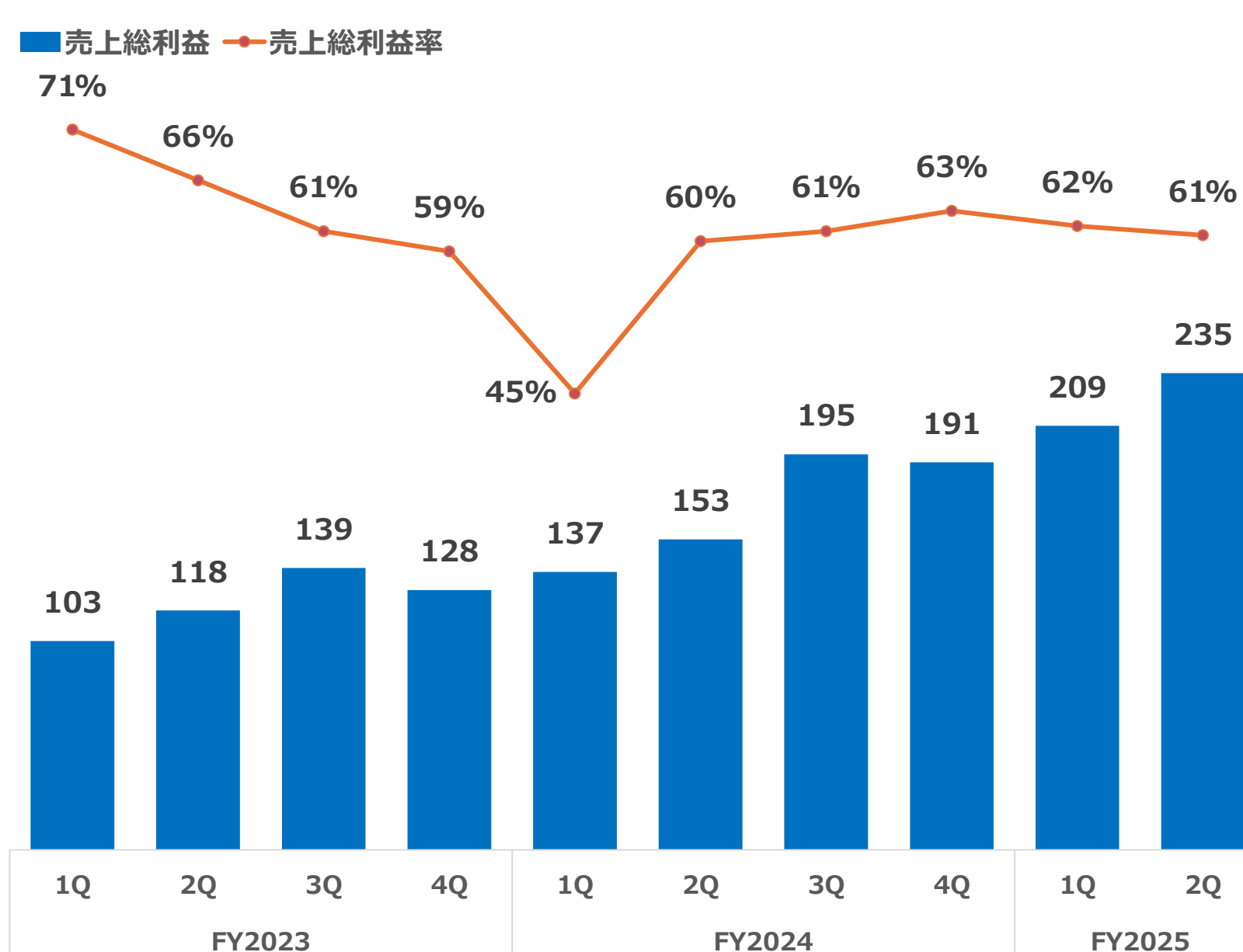
売上高

単位：百万円



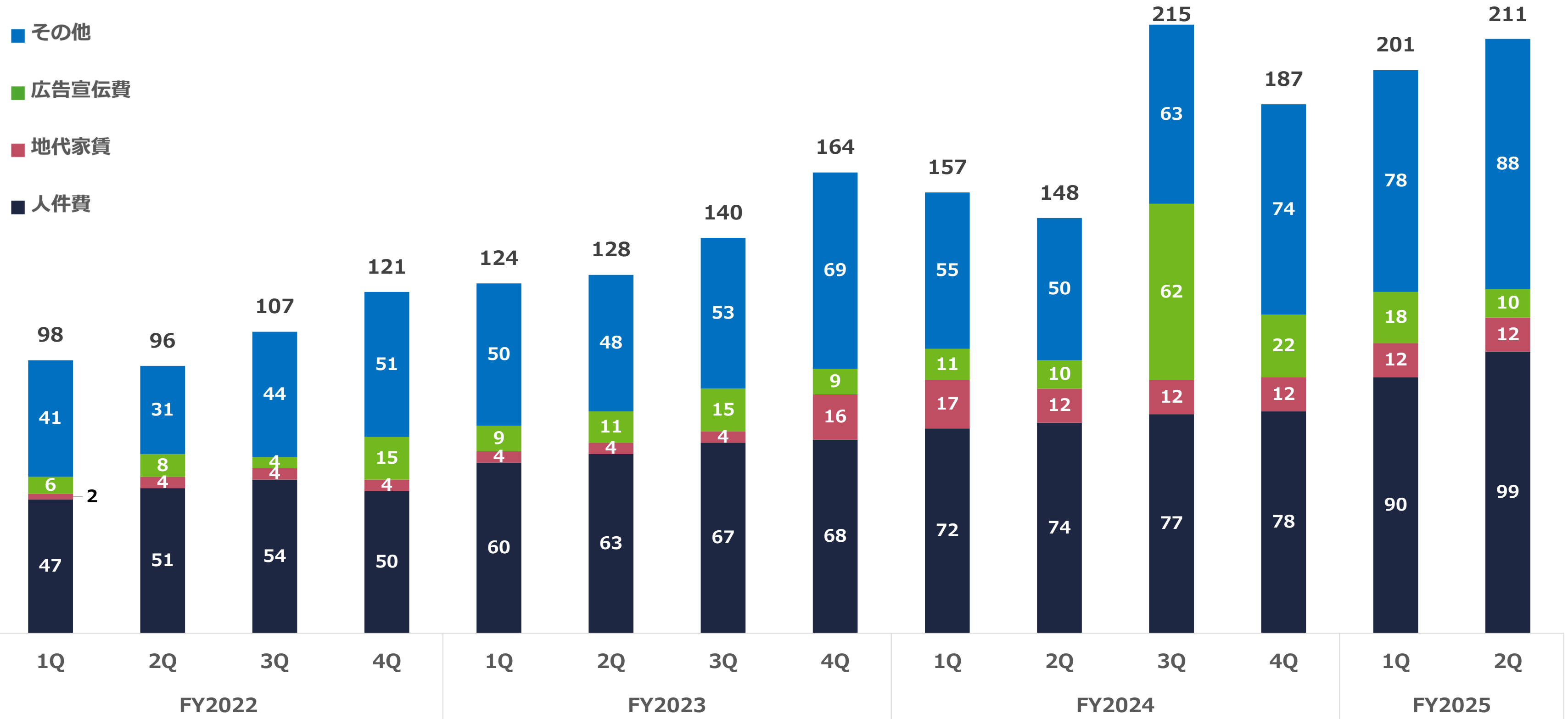
売上総利益

単位：百万円



前年同期比13名増員による人件費等の増加により、販売費及び一般管理費は前年同四半期比42.2%増で推移。

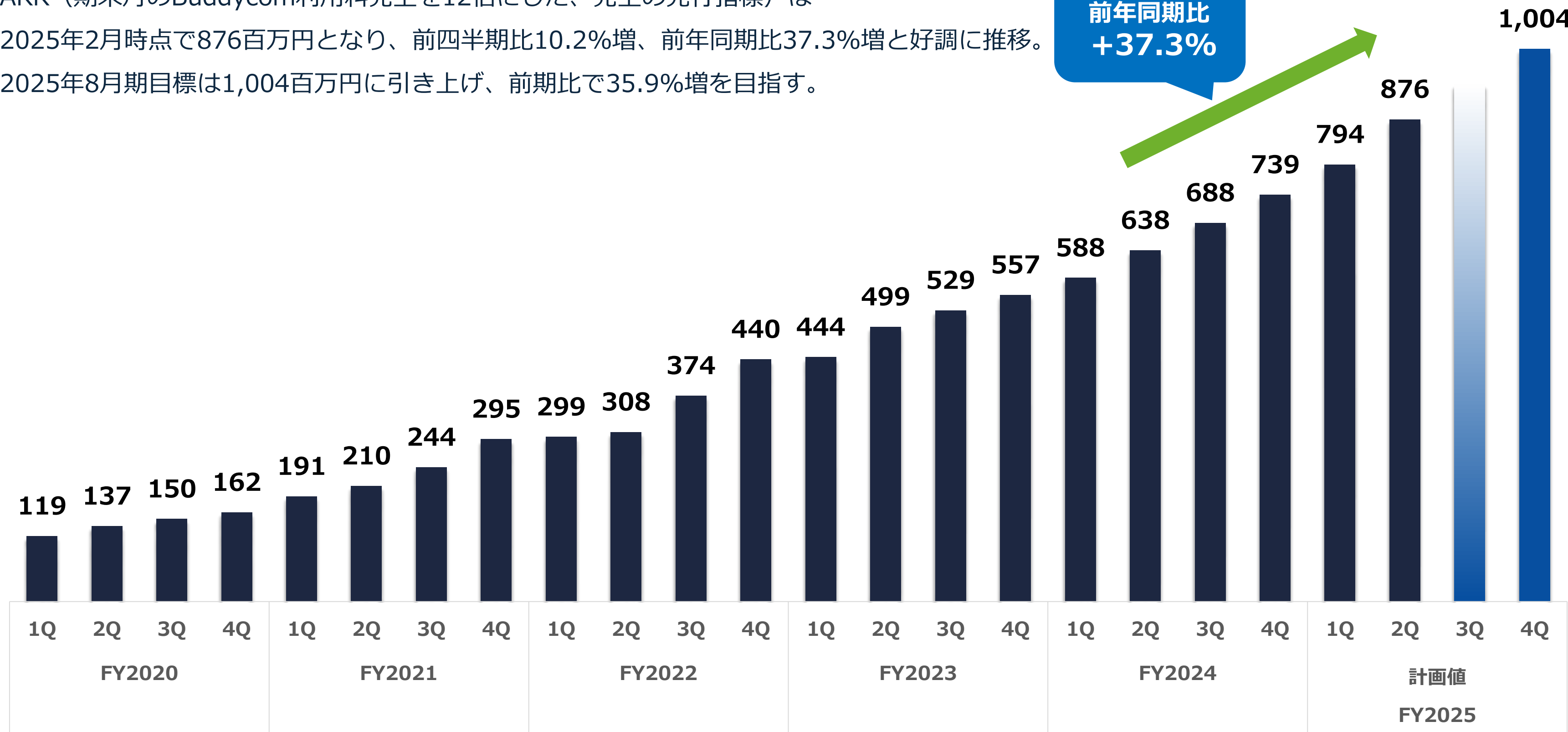
単位：百万円



ARR（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2月時点で876百万円となり、前四半期比10.2%増、前年同期比37.3%増と好調に推移。
2025年8月期目標は1,004百万円に引き上げ、前期比で35.9%増を目指す。

FY2025 2Q
前年同期比
+37.3%

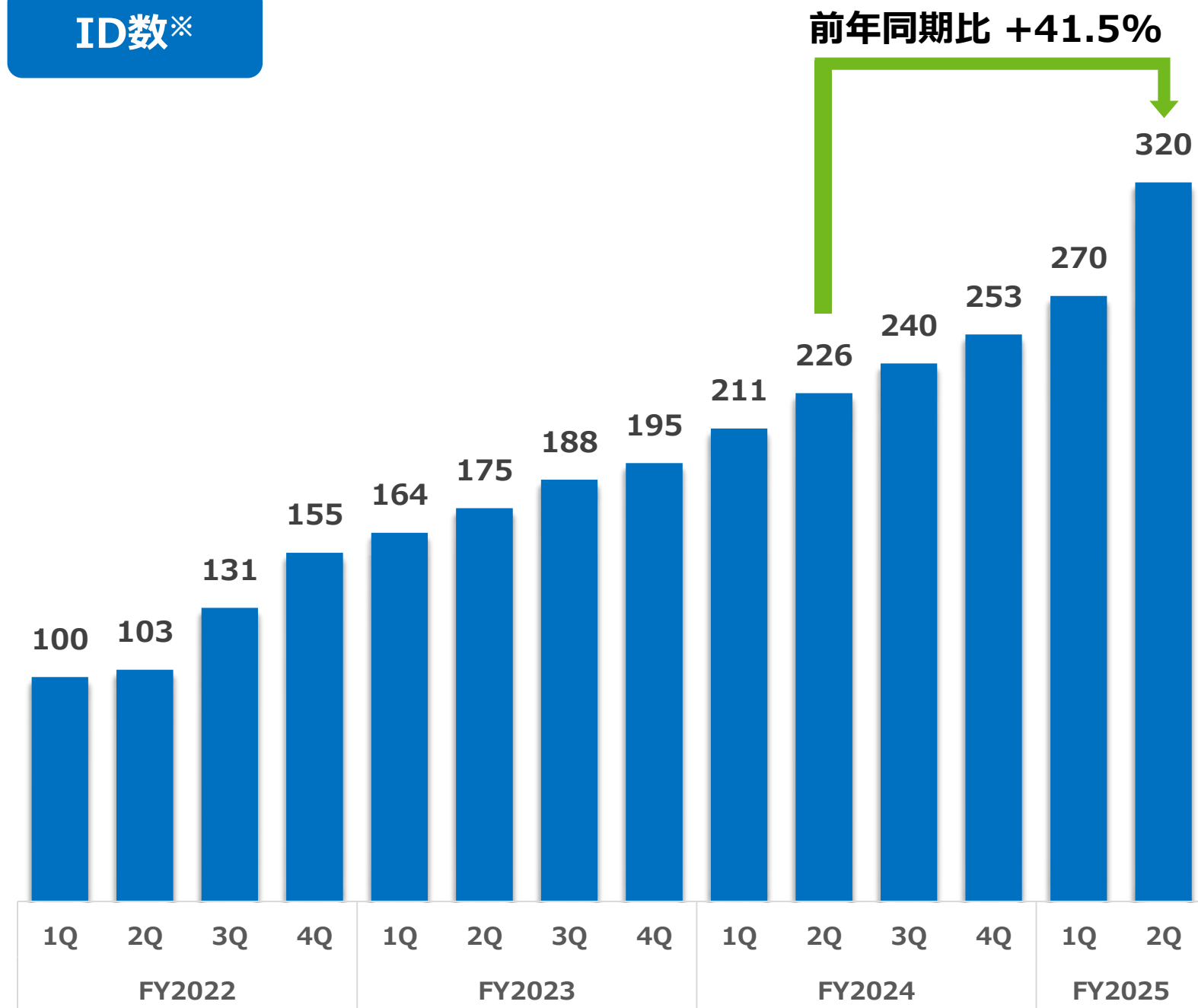
単位：百万円



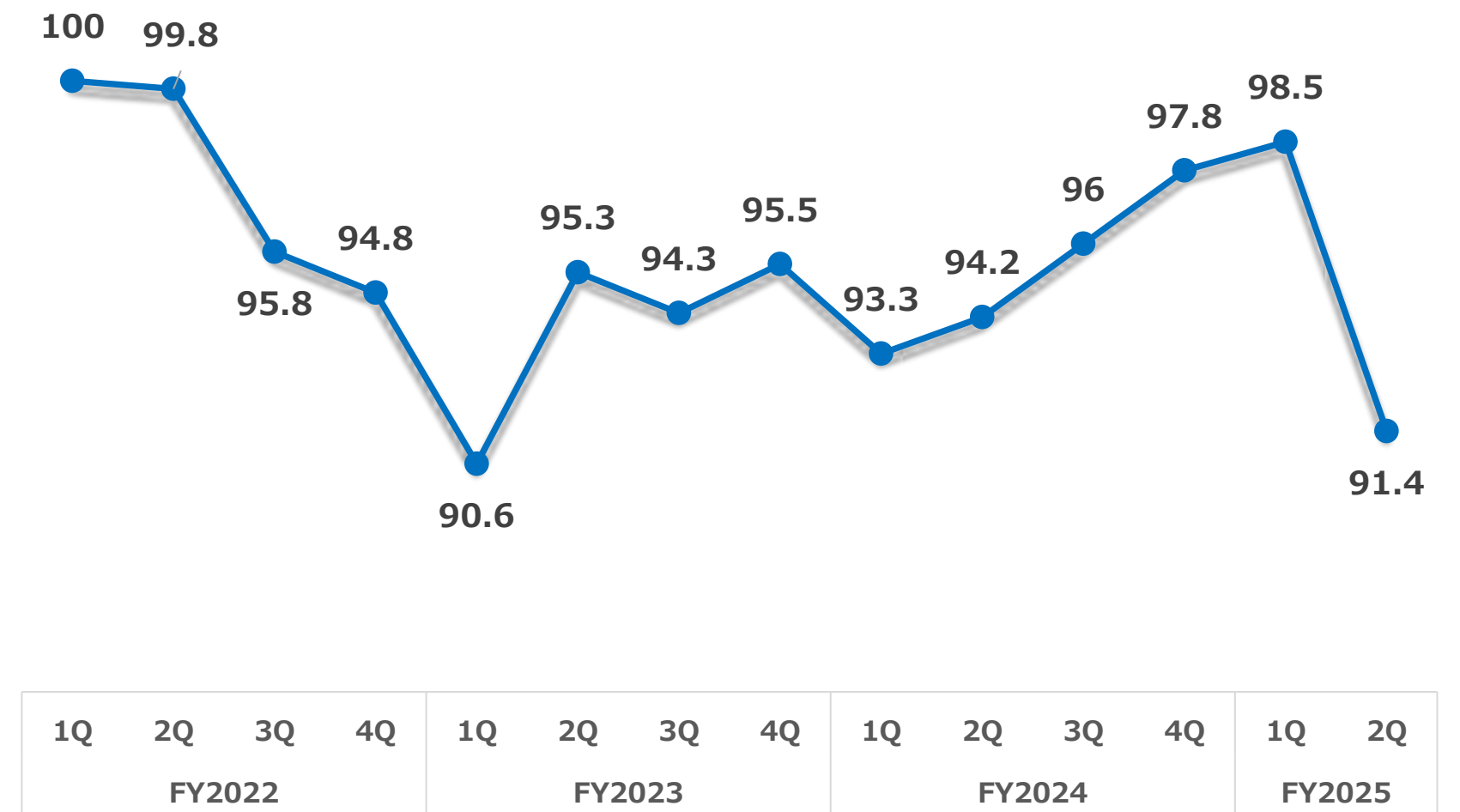
ID数は前年同期比で41.5%増と好調に推移。

ID単価はプラン改定の効果が出始めておりましたが、小売の大口受注により減少。

ID数※



ID単価※

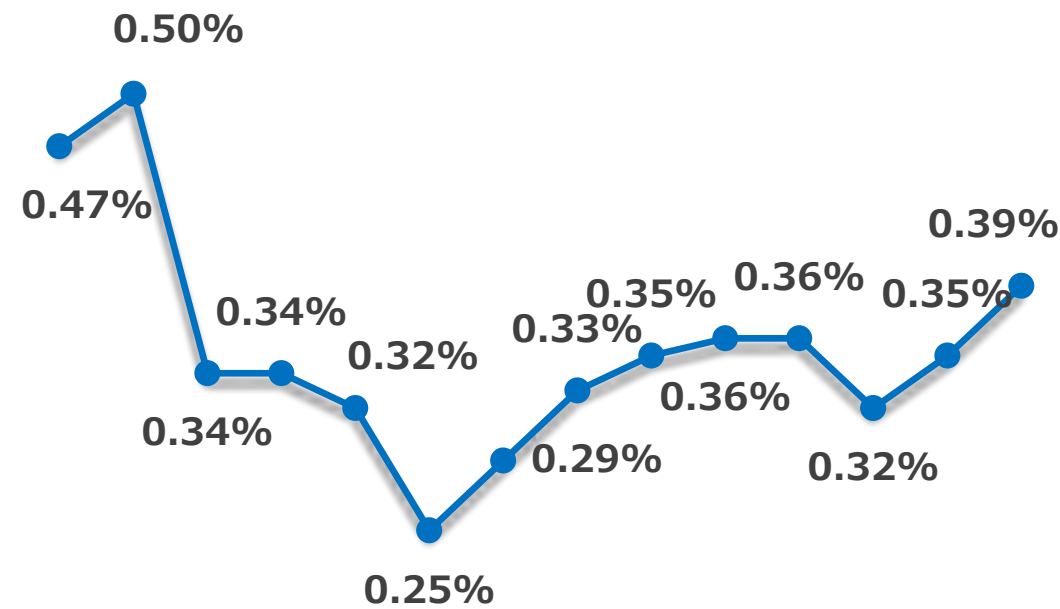


※ ID数・ID単価：FY2022 1QのID数、単価を100とした場合における、各期の単価推移を表記。

月次解約率は継続して、極めて低位で推移。

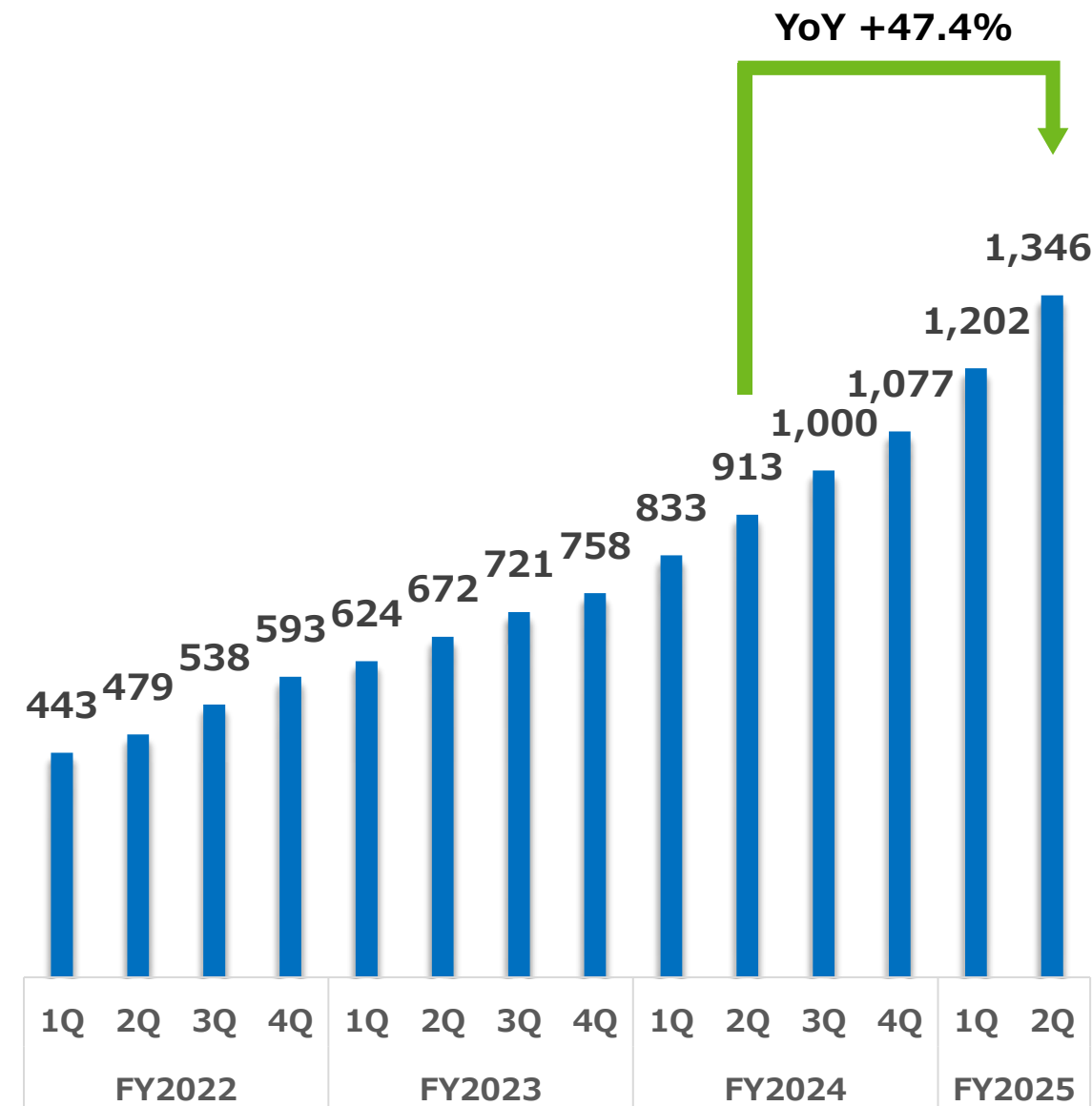
契約社数は中小企業への展開拡大により前年同期比で47.4%増も、契約単価（社あたり売上）については6.9%減と想定の範囲内で着地。

月次解約率※



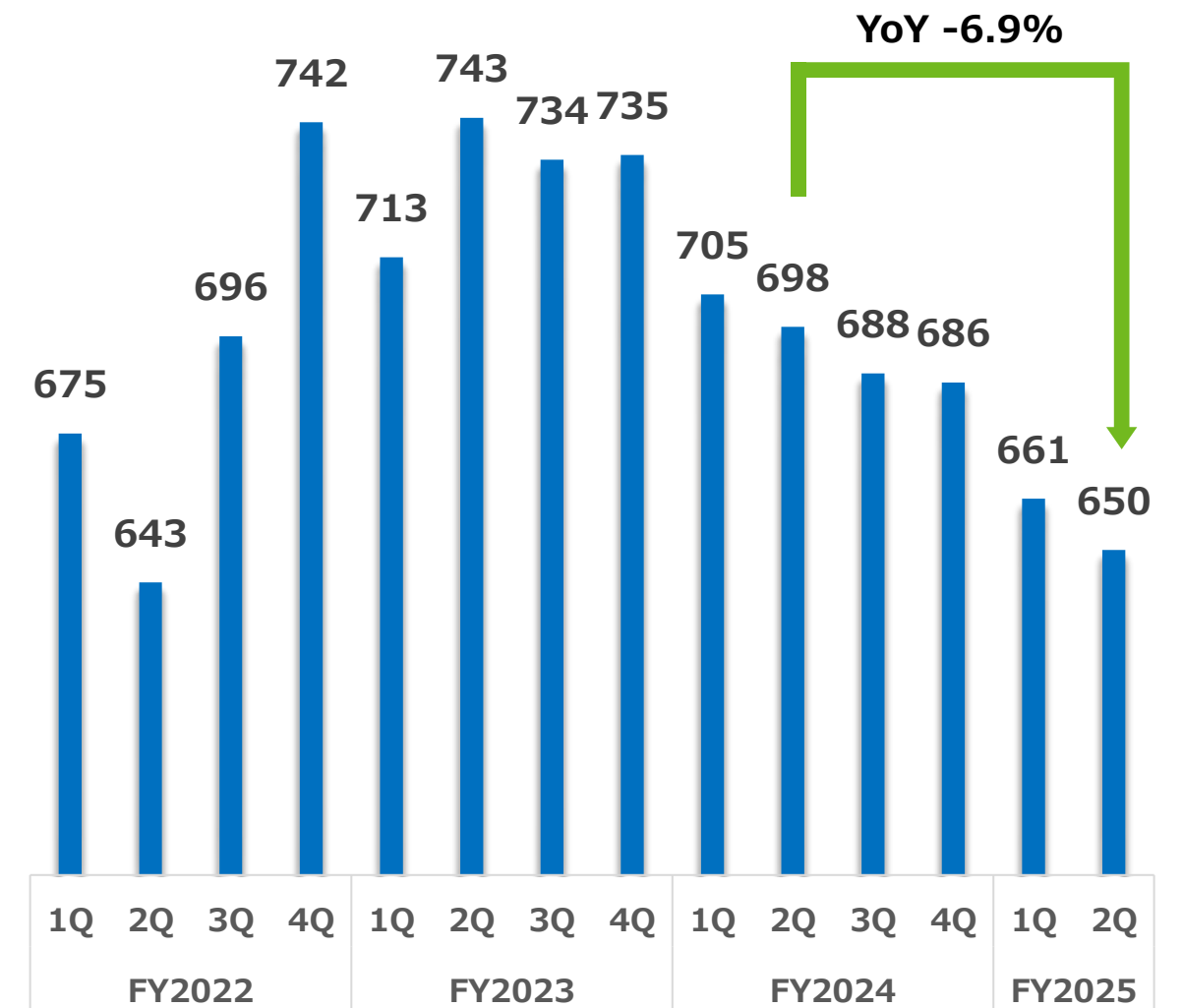
契約社数

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



Growth Story

3 | 成長戰略

FY2030における目標値（M&Aは除く）

平均成長率

30%+

売上高

50億円+

営業利益

10億円+

営業利益率

20%+

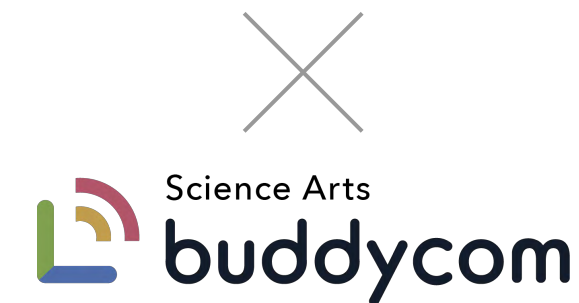
従来目標である売上CAGR+30%及び2030年8月期の売上高50億円 / 営業利益率20%を前提として、
昨年発表の資本業務提携を通じて更に成長を上乗せすることを目指す。

① AI



② IP無線機

JVCKENWOOD



フロントラインワーカー約4,000万人へ
1人1台のBuddycom AIエージェントを



AI提供方針

フロントラインワーカーに
一番身近にいる存在として、AIを届ける



—— Buddycom AIの機能（一例） ——

- ・ カスタマーハラスメント対策
- ・ 社内マニュアルを学習&回答
- ・ 自動日報作成



2023年 7月

Buddycom AI
提供開始

Open AIが提供する「Chat GPT」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

Rakuten

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。

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
国内では、防災・運輸・製造業をターゲットに販売

JVCKENWOOD

業務用デジタル無線機の
開発力 (ハードウェア)
海外市場における
販売ネットワーク



IP無線機領域の
共同開発

Science Arts
buddycom

大手企業での
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)



国内IP無線機市場への本格参入

3つの販売戦略

	業界（ターゲット）	予想市場規模※		戦略概要
1 対大手企業 向けスケール戦略	航空・鉄道 小売・製造	約2,000社		- 大手の販売実績を元にさらなる新規大手企業の拡大 - 各業種TOP企業への販売を強化
2 公共・自治体 向けスケール戦略	防災対策（南海トラフ地震） 消防活動 救助活動 復興支援活動	約6,000団体		- モデル事例を元にしたガバメントプランの横展開 - 実証検証が完了し、市場投入を開始
3 対中小企業 向けスケール戦略	介護（介護施設） 宿泊 医療（クリニック）	約70万社 フロントラインワーカー業界 の従業員数500名未満	約5万社 医療、介護、宿泊業界の従業員 数500名未満	介護・宿泊・医療 業界を中心とした戦略的な販売

※ 予想市場規模はターゲットとしている業界の当社推計

既存戦略

大手企業への導入促進

代理店からの紹介

問い合わせ販売

特に注力している業界

航空



鉄道



小売



製造



業界TOP企業を中心にアプローチ

これからの戦略

各業界上位10社への販売強化

全20業界

総務省 日本標準産業分類の業界分類（大分類）

販売代理店との能動的な営業連携を強化

各業界での実績拡大を加速

認知拡大

各業界上位10社

STEP01

各業界
上位30社

STEP02

各業界
100社

STEP03

販売代理店

 SoftBank NTT東日本 SB C&S

既存戦略

公共施設・自治体への
導入・支援実績拡大

約**3,500**IDの提供実績
56 団体の販売実績

大阪・関西万博での
警備および防災



石川豪雨被害への無償提供

消防庁での実証検証

能登半島震災への無償提供

総務省での実証検証・活用

これからの戦略

実証検証が完了し、市場投入を開始

自治体・中央省庁向けの特化モデル販売を加速

Science Arts
buddycom

ガバメントプラン

オンプレミス(開発中)



● 中央省庁

内閣府、警察庁、消防庁、厚生労働省、国土交通省、海上保安庁、防衛省等

● 地方自治体

都道府県庁、市町村役所、警察署、消防署等

● 社会福祉協議会

ボランティアセンター等

市場規模

約 **6,000** 団体

防災対策 / 復興支援活動 / 救助活動 / 消防活動 を中心に導入を加速
(南海トラフ地震)

既存戦略

大手企業に特化した
プロダクトの販売

(既存Buddycomの販売)

中小企業の現場の声をプロダクトへ
ダイレクトに反映できていなかった中小規模企業に特化した
新プロダクトを開発

Buddycomスタンダード



これからの戦略

介護・宿泊・医療 業界を中心とした戦略的な販売

業界製品の販売実績や影響力がある企業との協力体制

Rakuten Mobile

RICOH
imagine. change.

NTT 東日本

Rakuten Travel

SB C&S

DiS

連携済の介護見守り機器

- ・パラマウントベッド (パラマウントベッド株式会社)
- ・Neos+Care (日清電子サービス株式会社)
- ・AttentiveConnect (株式会社マクニカ) など

介護向け周辺機器

- ・buddycom
Open

audio-technica



市場規模

約 70万社

フロントラインワーカー業界の
従業員数500名未満

約 5万社

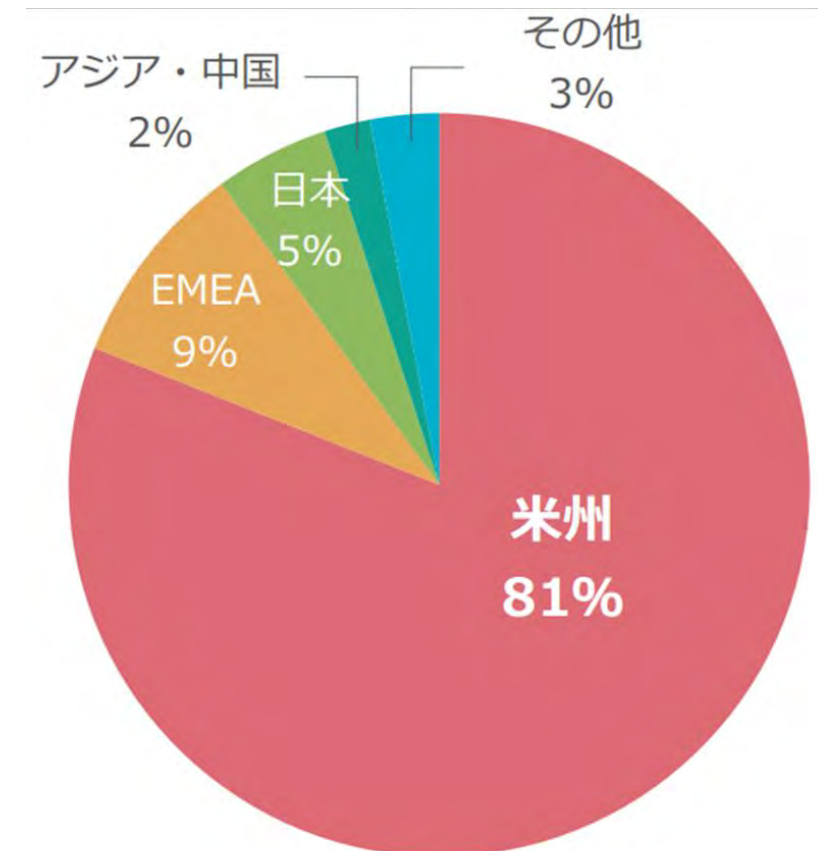
医療、介護、宿泊業界の
従業員数500名未満

業務用無線機を展開するJVCケンウッドと提携し、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

無線システム事業に関わる主な拠点



JVCKENWOODの収益構成



出所:株式会社JVCケンウッド 会社開示資料



EXPO 2025
大阪・関西万博

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
賛を行っています。



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。



東海旅客鉄道
株式会社 (JR東海)

東海道新幹線開業60周年に あたった感謝状を拝受

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。



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	55名 (2025年2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。

期間

年 (ID当たり)

600円/月

1,200円/月

2600円/月

月 (ID当たり)

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



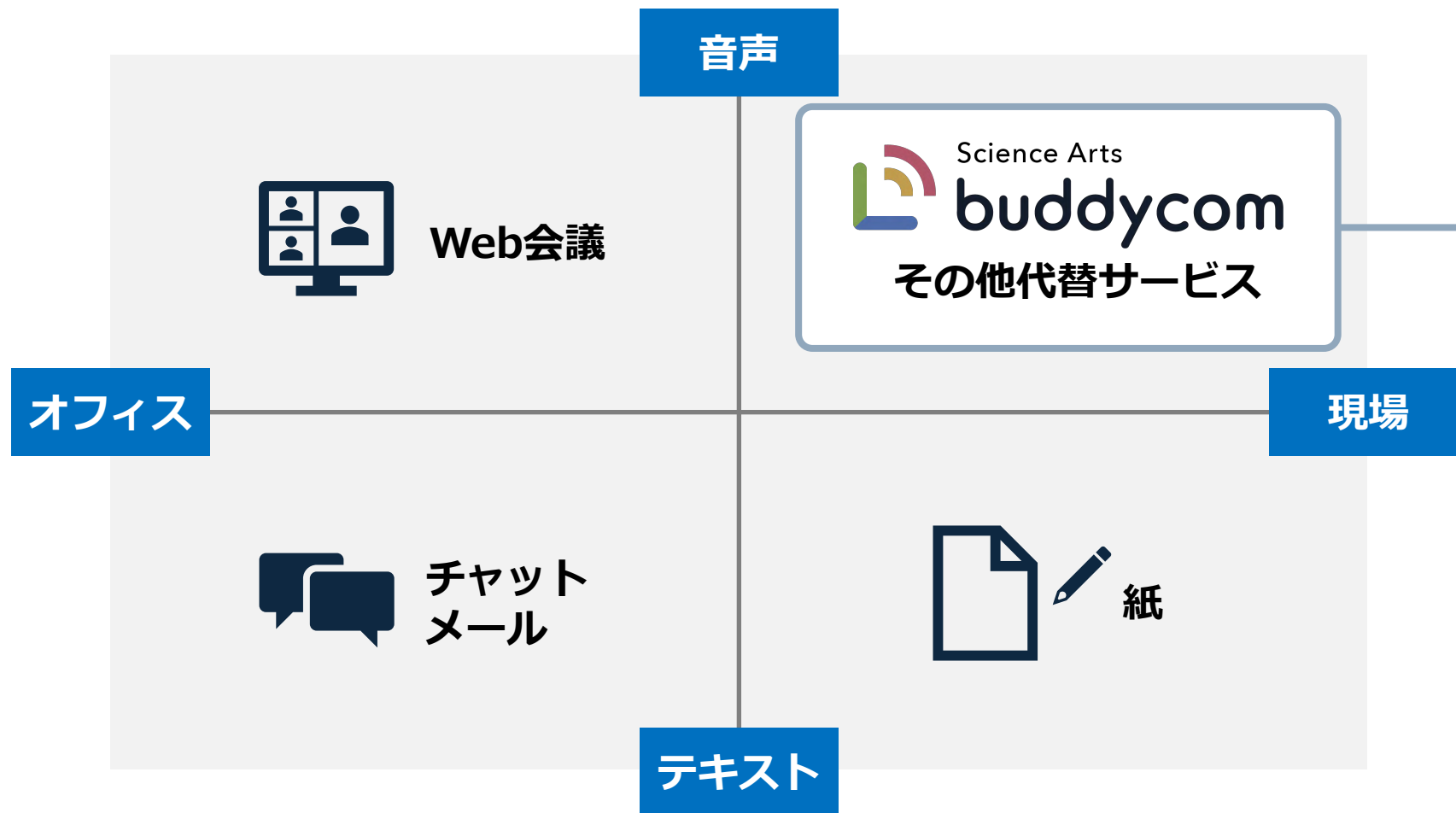
オプション



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



デスクワーカー向けの従来サービス テキスト入力やミーティングのセットが必要



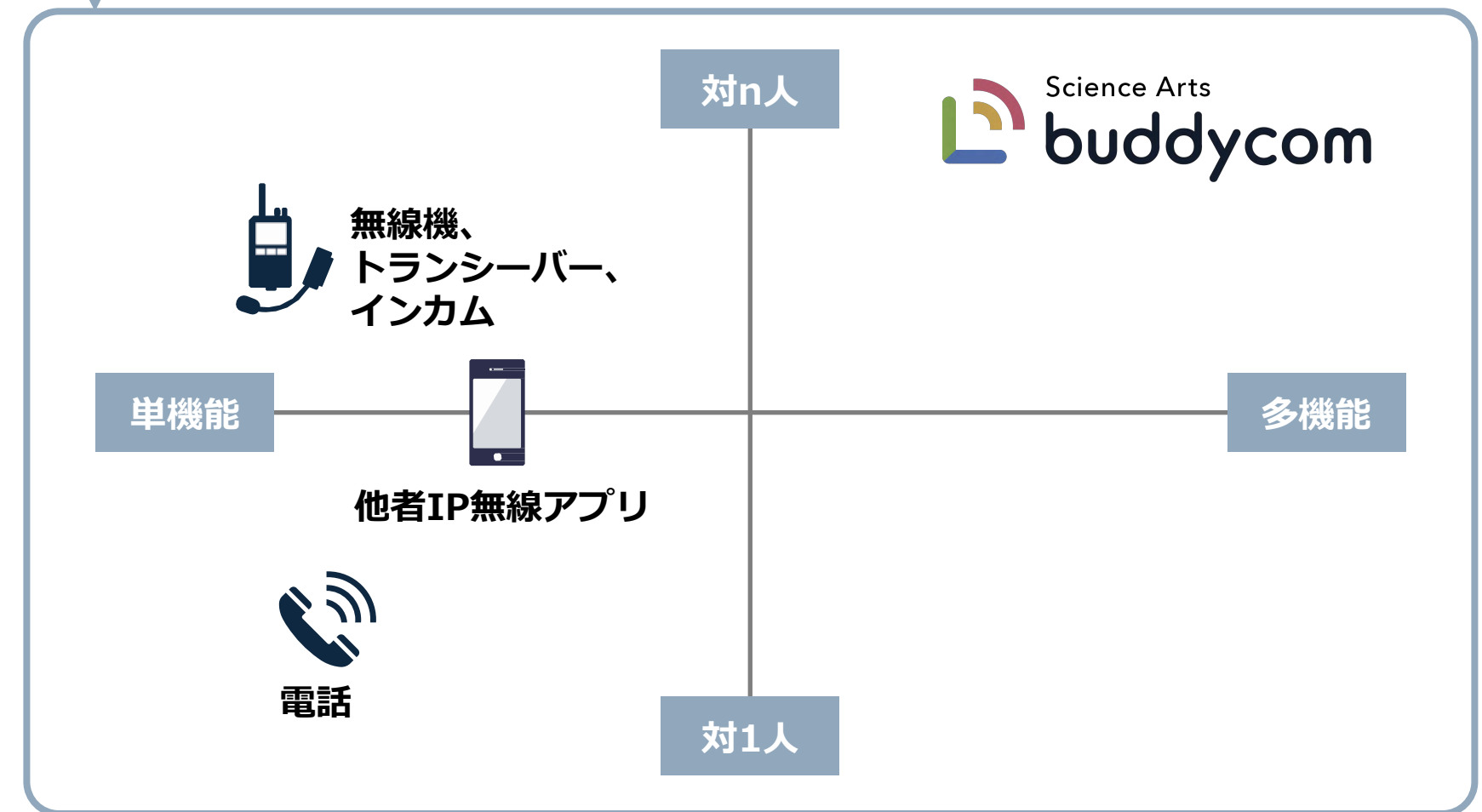
- ✓ スマホを開かなくても、確認できる
- ✓ 常時接続だから、すぐに話せる
- ✓ シンプルだから、かんたんに使える
- ✓ 音声だから、話しやすい

フロントライン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～	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)	- 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	スマホ操作の慣れが必要	- 壊れやすい - 利用範囲に制限あり - 混信、傍受されやすい	- 利用範囲に制限あり - 拡張性はない	- 高価 - 専用機が必要 - 拡張性はない	- 高価 - 専用機が必要 - 拡張性はない	設備投資が必要であり 非常に高価
 その他	- 柔軟な機能追加 - 月額契約も可能	1～2年で故障 - 混雑場所では混信 - グループ数が少ない		- 長期利用が必要 - レンタルもあるが高い	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	専用周波数は 公共機関のみ利用可

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。

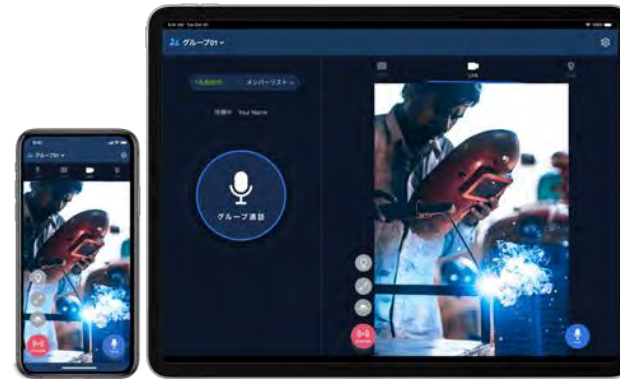
テキスト化・翻訳に 関する特許※1



聞き逃し、聞き間違い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 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

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

※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

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

※3 日本 / 特許番号：7632859 / 登録日：2025/2/10

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

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

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

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

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

- 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



（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

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

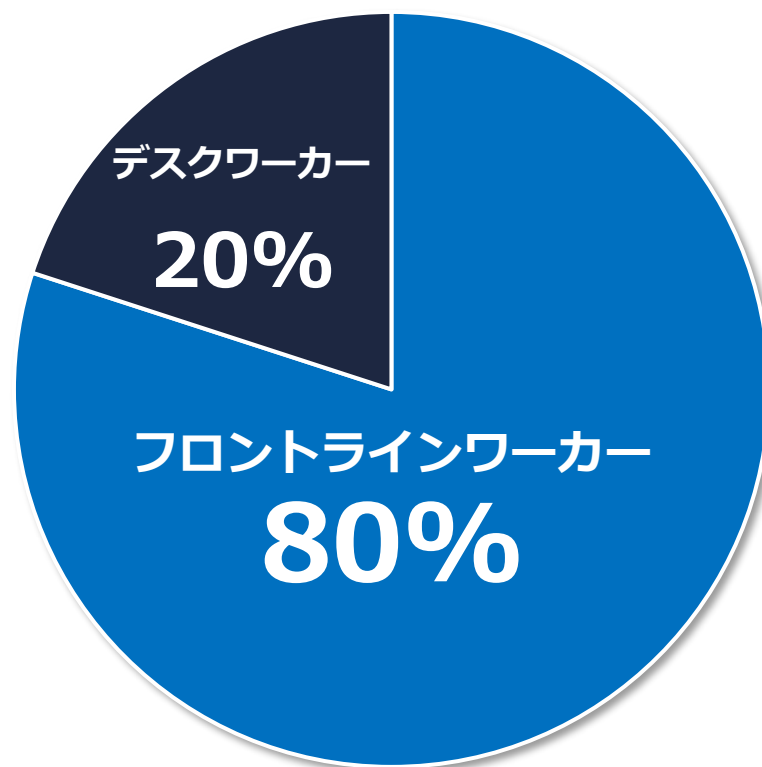
IP無線機はサイズが大きく重量もあるため、整備士の負担になっていた。また24時間運用の現場に対して、無線機の充電が追いつかず、対策として台数を増したが、管理が難しくなっていた

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

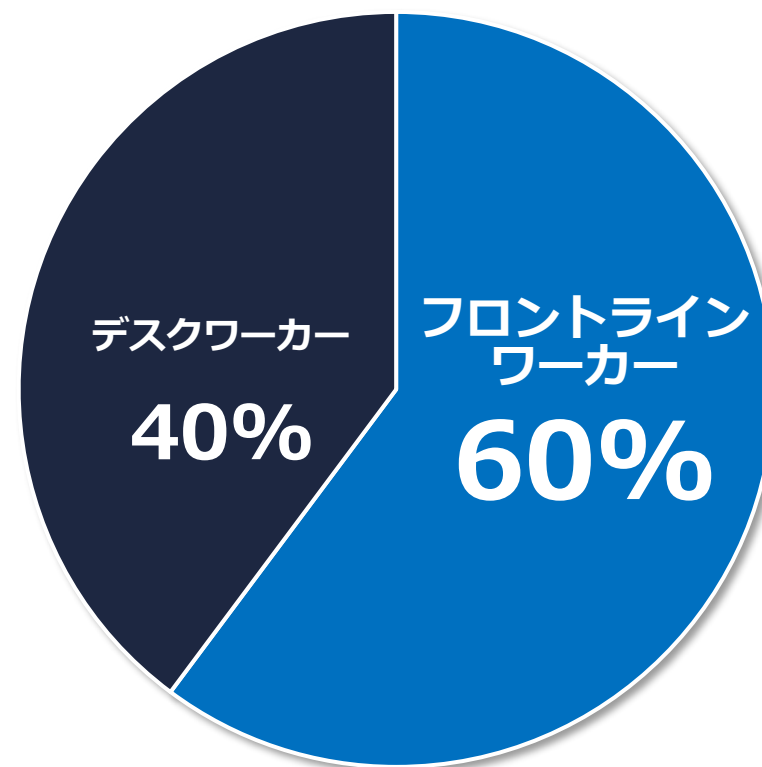
- Buddycomはスマートフォンで動作するため、他の目的で使用していた端末と集約することで、現場作業員の身体的負担を削減しながら、経費も1台あたり数千円/月の節約に
- 従来のIP無線機と比較し、当社の提供するスピーカーマイクは騒音環境でも明瞭な通話ができ、情報共有の円滑化を実現

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



現場のDXによる
効率化と
人手不足対応

スマートフォンの
普及

機器の集約や
軽量化へのニーズ

電波法改正に
伴う買い替え

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

Science Arts
buddycom



- ◆ 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

国内においては1,900億円、グローバルの潜在市場として13.2兆円を見据える

グローバルの潜在市場規模※ 13.2兆円

中小企業（従業員500人未満）企業

想定潜在ARR※

約1,400億円

国内の潜在市場規模

約1,900億円

ターゲット企業（約300社）

想定潜在ARR※

約100億円

Buddycom
ARR
FY2025 2Q
8.7億円

大手企業
（従業員500人以上）企業

想定潜在ARR※

約500億円

※ 想定潜在ARRの計算方法

当社の現在のID単価をベースに
各市場の潜在ID数から当社推計

ターゲット企業 フロントラインワーカー人口

主要な注力業界におけるターゲット企業約300社で計算

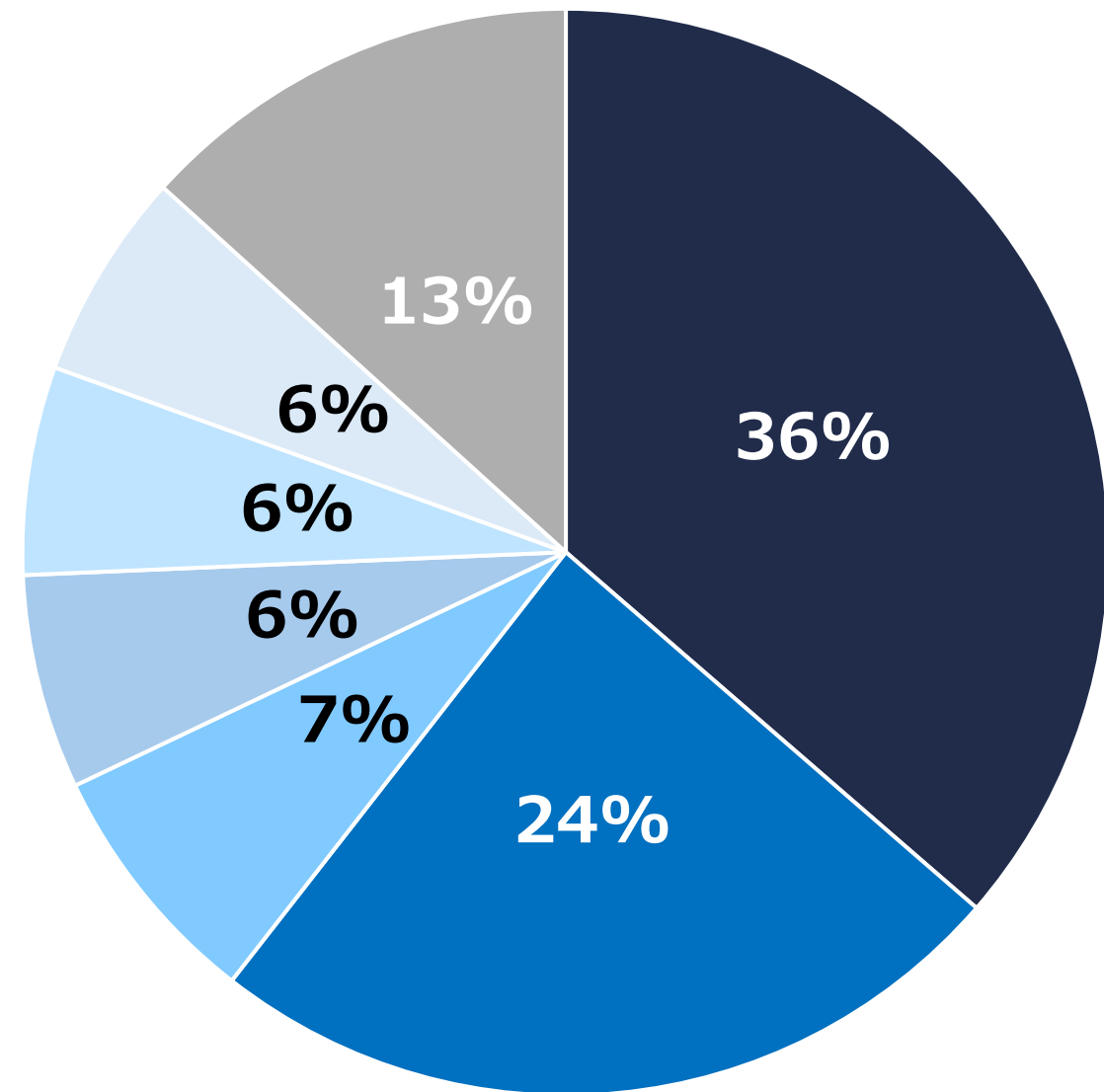
国内の中小企業・大手企業フロントラインワーカー人口

総務省「労働力調査基本集計全都道府県全国年度次」
より当社推計

グローバル フロントラインワーカー人口

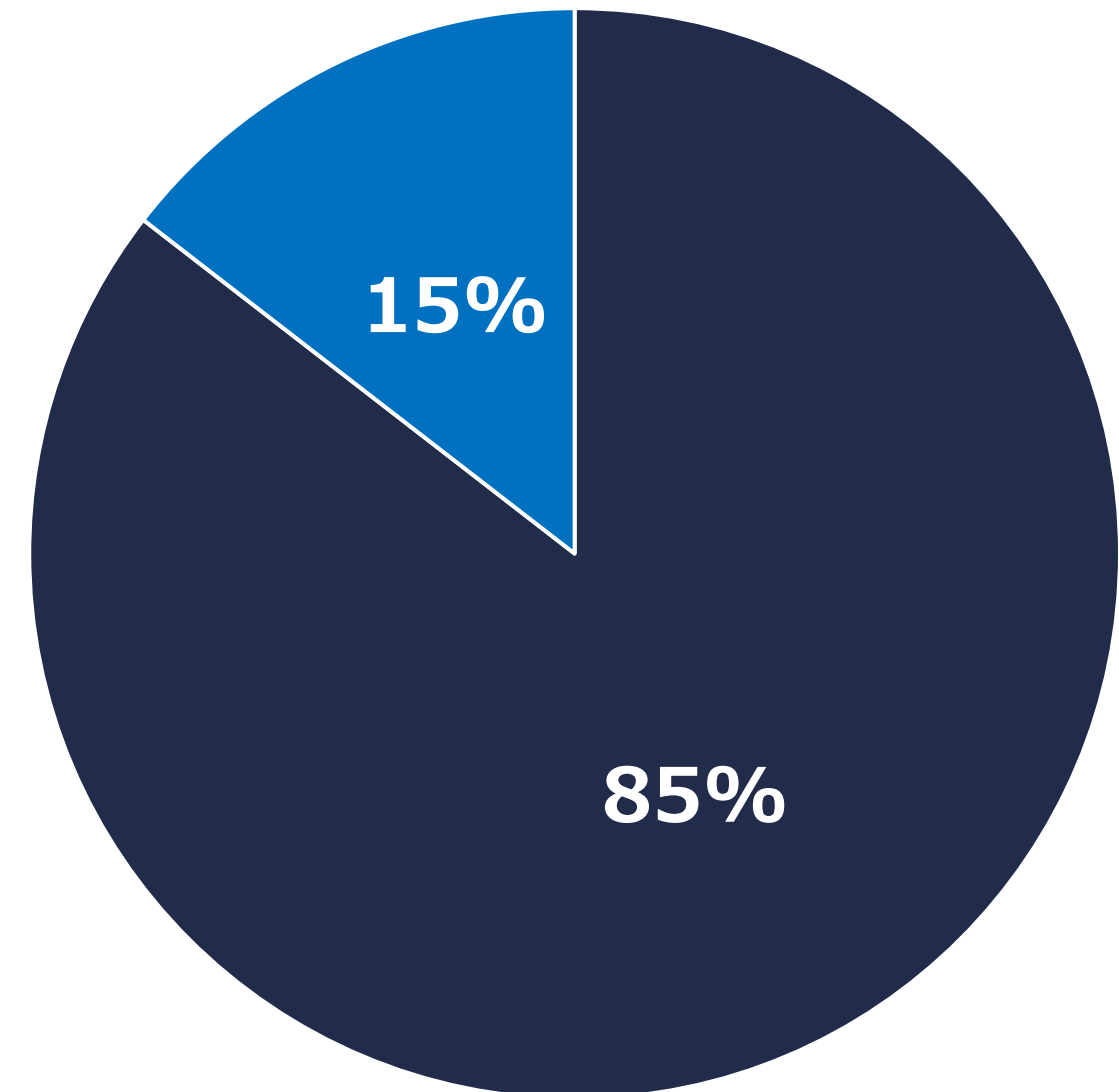
ILO「Population and labour force『Labour force
by sex and age』より当社推計

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。