



## 2025年8月期第1四半期決算説明資料

2026年1月14日

証券コード：4412（東証グロース）



## 目次

01	会社概要 .....	p.03
02	業績とKPI .....	p.19
03	成長戦略 .....	p.29
04	参考資料 .....	p.46

01

---

# 会社概要

フロンティアラインワーカーに  
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 digital transformation  
of the future and contributing to creating a society where  
people can work with bright and cheerful smiles.

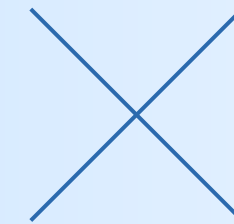
サイエンスアーツ ミッション

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

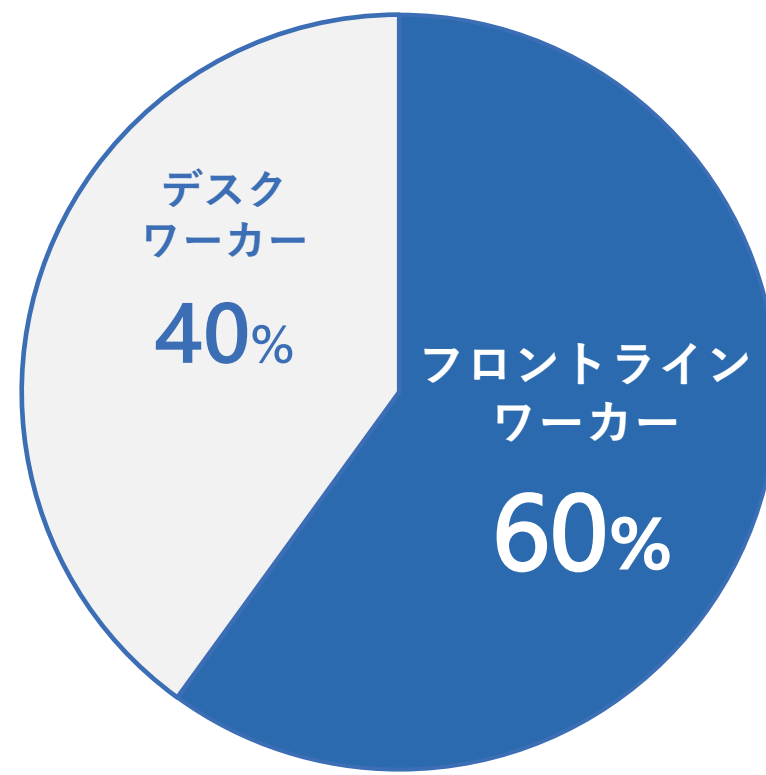
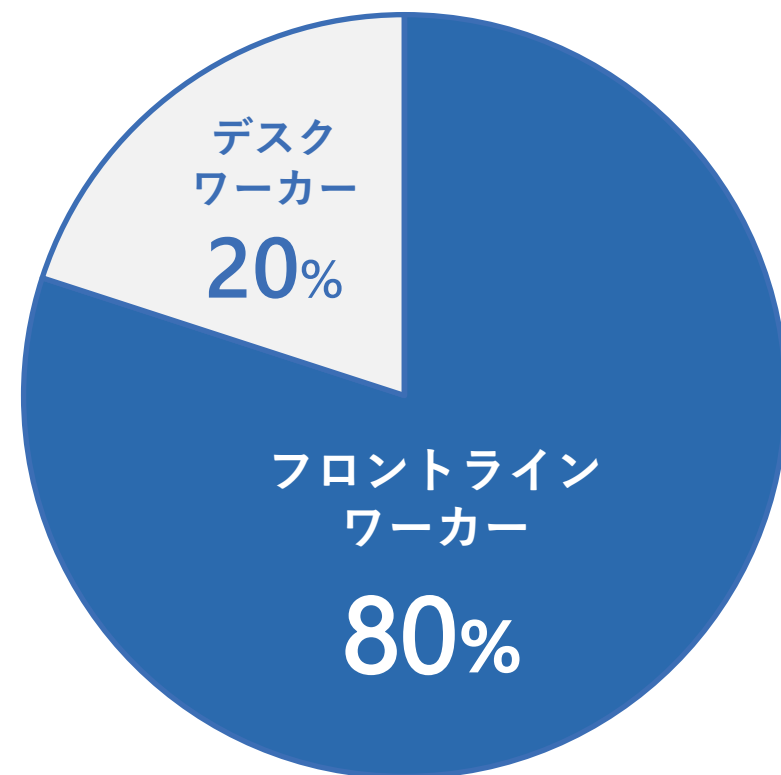
常に変化を続けていくことで  
成長していきます



## 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※1

日本の労働人口※2



フロントラインワーカーの人口  
国内では…約4,000万人

※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

### 主要顧客業界



小売・接客業



公共サービス



製造・建設



航空・鉄道



医療・介護



## フロントラインSaaS

IT投資が進んでいないフロントラインという  
これまでのSaaSと異なるセグメントへDXを提供

## 5年連続シェア No.1

自社開発100%だから、フロントラインの  
ニーズを的確に捉え、機能優位性を確立



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」





代表取締役社長  
平岡 竜太郎

2017年 (株)ワークスアプリケーションズ 入社  
2018年 当社入社 技術部  
2022年 当社企画本部長  
2024年 当社取締役企画本部長  
2025年 当社取締役企画本部長兼第2営業部長  
2025年 当社代表取締役社長（現任）



取締役 管理本部長  
松田 拓也

2007年 (株)ゼファー 入社  
2011年 持田製薬(株) 入社  
2014年 (株)デザインワン・ジャパン 入社  
2016年 同社経理財務部長  
2018年 当社入社 管理本部  
2019年 当社取締役管理本部長（現任）



代表取締役会長  
平岡 秀一

1984年 日立西部ソフトウェア(株)  
(現 (株)日立ソリューションズ) 入社  
1996年 マイクロソフト(株)  
(現 日本マイクロソフト(株)) 入社  
2001年 (株)インスパイア 取締役  
2002年 日本駐車場開発(株) 監査役  
2003年 当社設立  
当社代表取締役社長  
2004年 日本駐車場開発(株) 取締役  
2025年 当社代表取締役会長（現任）

社外取締役（監査等委員）

島田 貴子

2019年 当社監査役  
2022年 当社取締役（監査等委員）（現任）  
主な経歴 (株)アールエイジ 管理本部取締役

中川 浩之

2009年 当社取締役  
2022年 当社取締役（監査等委員）（現任）  
主な経歴 (株)商船三井 常務取締役、  
宇徳運輸(株)（現 (株)宇徳）代表取締役社長

三ツ橋 徹

2016年 当社監査役  
2022年 当社取締役（監査等委員）（現任）  
主な経歴 三ツ橋司法書士事務所所長（現任）

藤田 友佳子

2025年 当社取締役（監査等委員）（現任）  
主な経歴 (株)Tree of Heart 代表取締役社長（現任）  
(株)PHONE APPLI 執行役員CWO（現任）

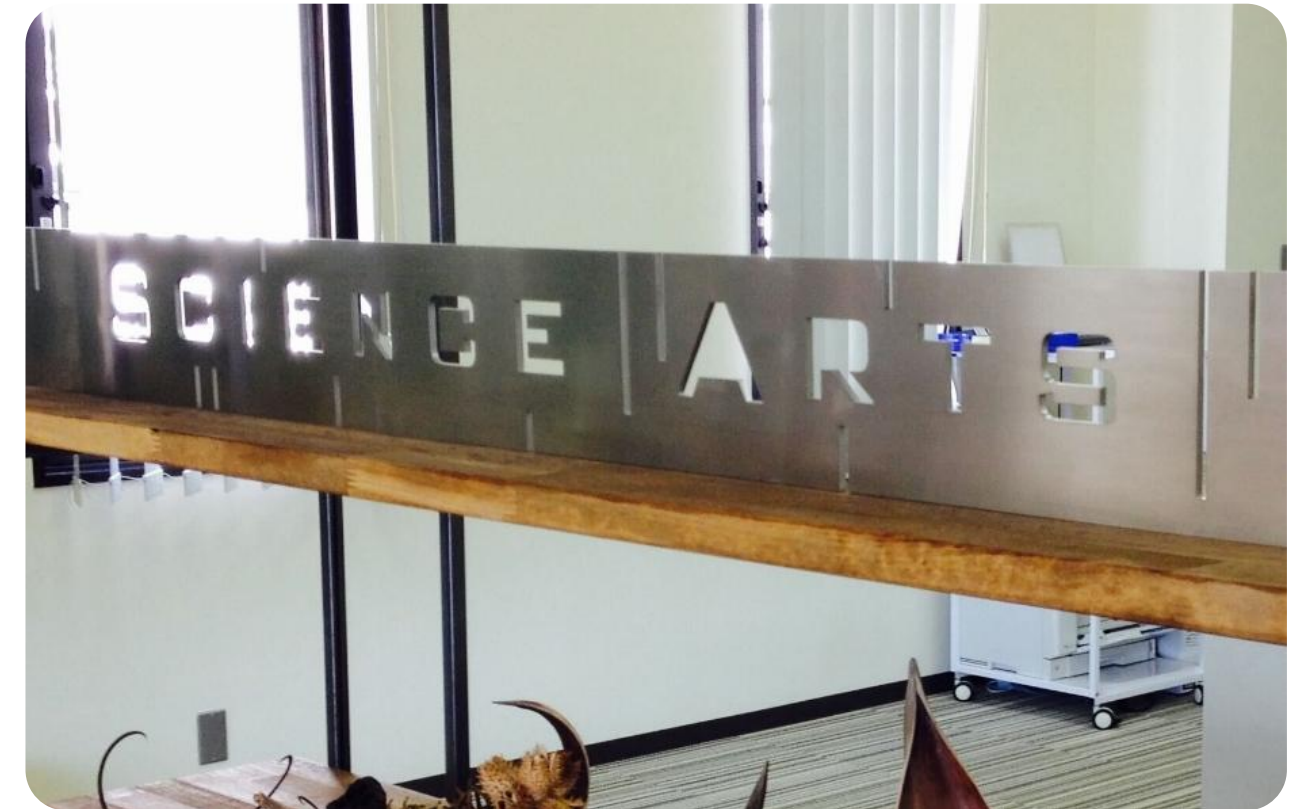
Buddycomの始まりは、

## 創業者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ませんでした。  
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。

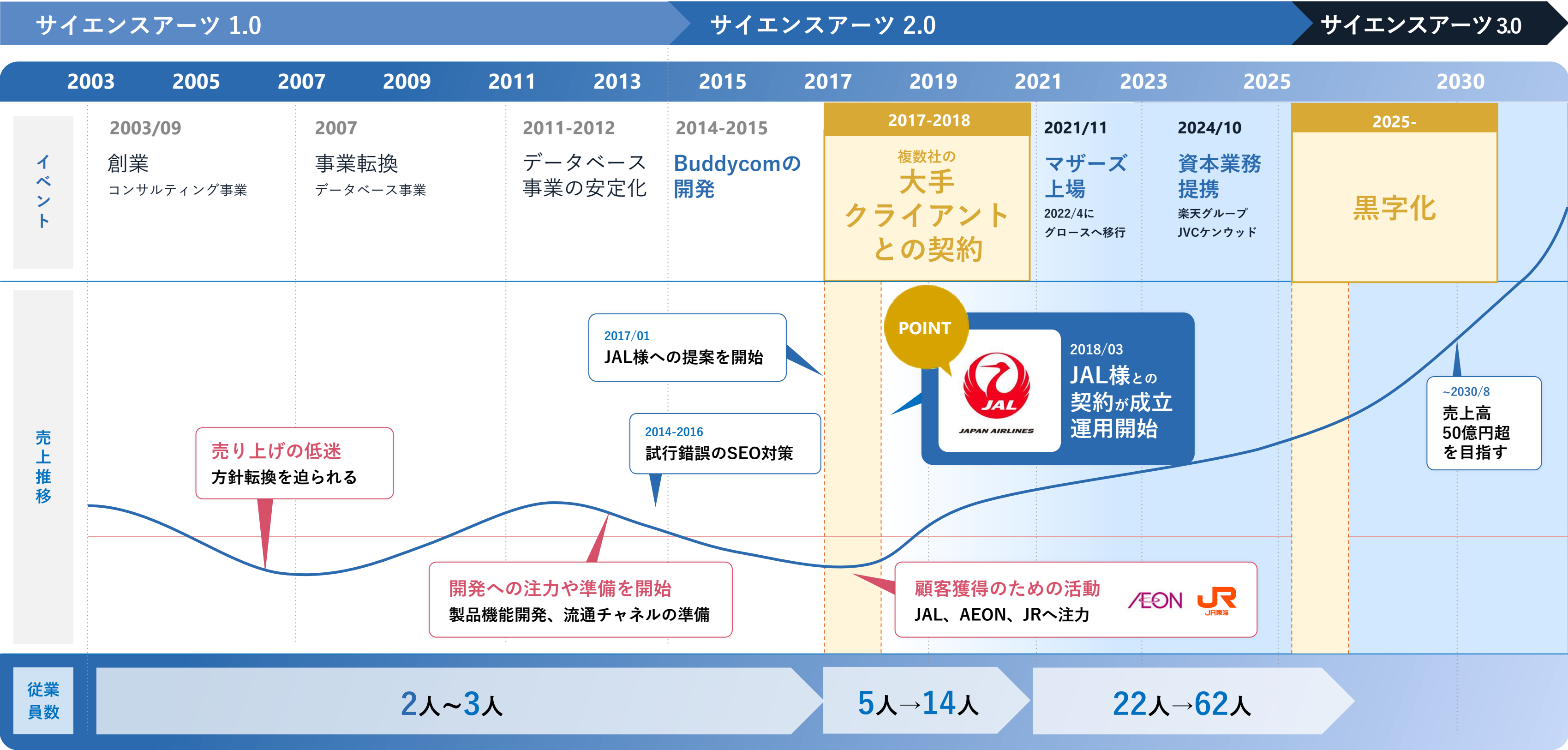
## 誰でも簡単に、ストレスなく コミュニケーションできるツールを作りたい

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りました。



Buddycom開発着手当時の様子（2013年）

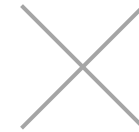
そして2015年に弊社プロダクト「Buddycom」が誕生し、  
リリースから10年が経過した現在





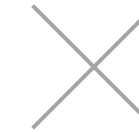
## フロントラインワーカー ファースト

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

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。

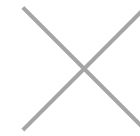
#### 販売パートナーにも伝わる現場からの高い評価

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。



## 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

 docomo  
Business

Tomorrow, Together  













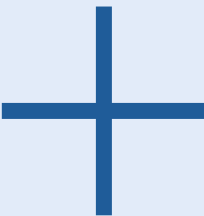

## ソフトバンク 様のケース

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。

# Buddycomのビジネスモデル

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



1,600社を超える導入企業  
(順不同・一部掲載)



# Buddycomの導入実績

1,600社を超える導入企業（順不同・一部掲載）



## 国内94/99の業種に導入済み

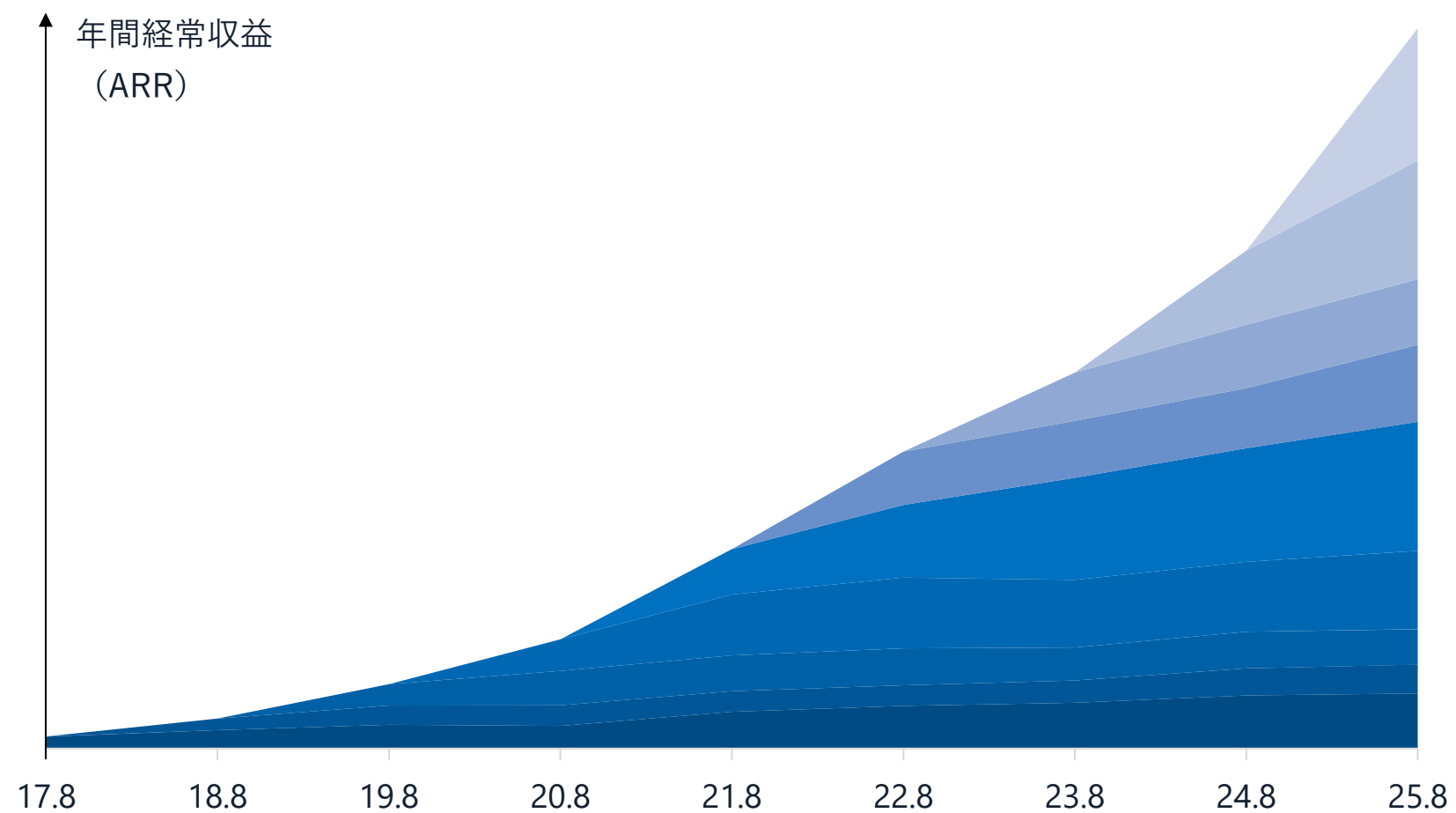
農業	生産用機械器具製造業	繊維・衣服等卸売業	飲食店
林業	業務用機械器具製造業	飲食料品卸売業	持ち帰り・配達飲食サービス業
漁業	電子部品・デバイス・電子回路製造業	建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	洗濯・理容・美容・浴場業
水産養殖業	電気機械器具製造業	機械器具卸売業	その他の生活関連サービス業
鉱業、採石業、砂利採取業	情報通信機械器具製造業	その他の卸売業	娯楽業
総合工事業	輸送用機械器具製造業	各種商品小売業	学校教育
職別工事業	その他の製造業	織物・衣服・身の回り品小売業	その他の教育、学習支援業
設備工事業	電気業	飲食料品小売業	医療業
食料品製造業	ガス業	機械器具小売業	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・関連業	インターネット附属サービス業	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	



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。

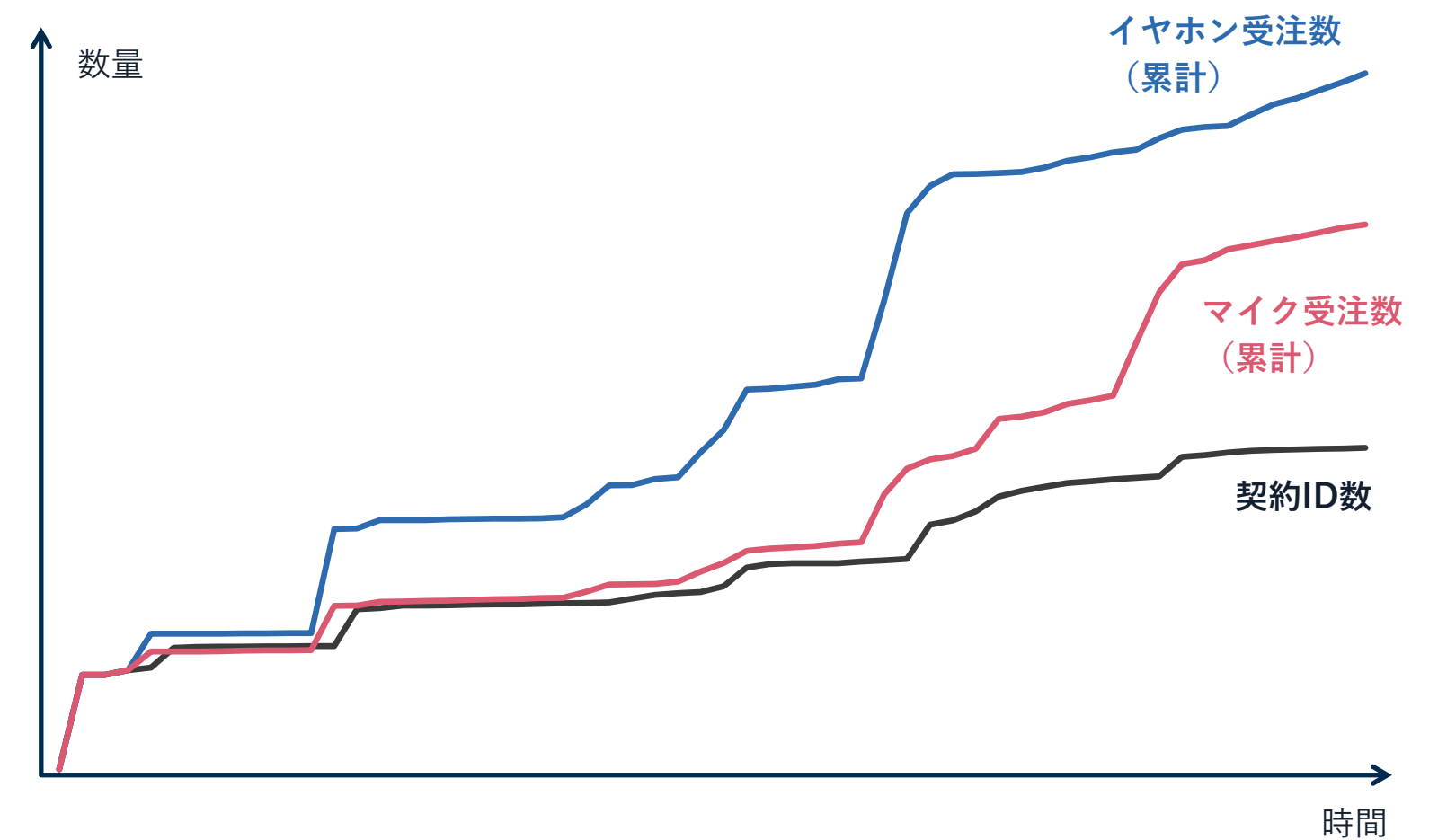
概ねイヤホンは1~3年、マイクは2~5年での定期的な更新/買い替え需要が存在し、数年単位で見ると継続的な収益に。

## ソフトウェア



安定収益となるストック型の  
サブスクリプション収益

## ハードウェア



アクセサリー売上も機器の更新に伴い  
定期的に受注が発生

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

※ 特許の詳細はP52をご参照ください。

## 音声通話

いつでも隣にいるような  
感覚で話せる

- ✓ 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



## テキスト化・翻訳

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

- ✓ 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

国際特許取得※

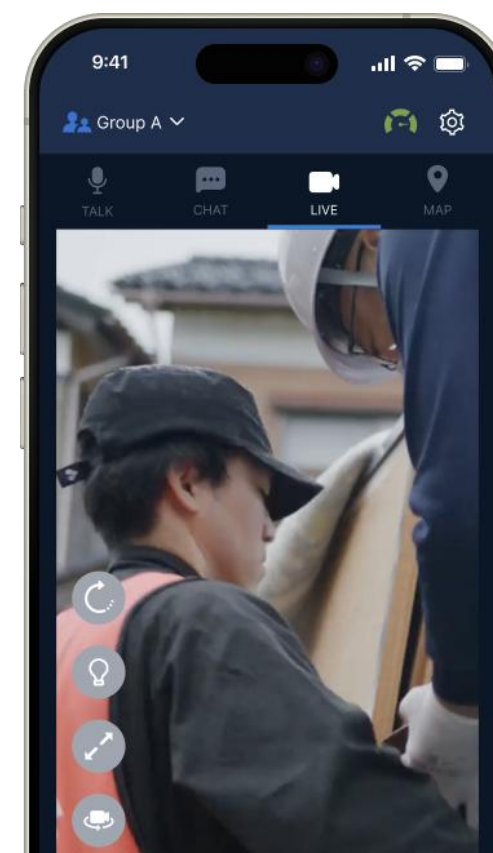


## 映像配信

音声や画像だけで伝えにくい情報も、  
正確に伝達

- ✓ 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

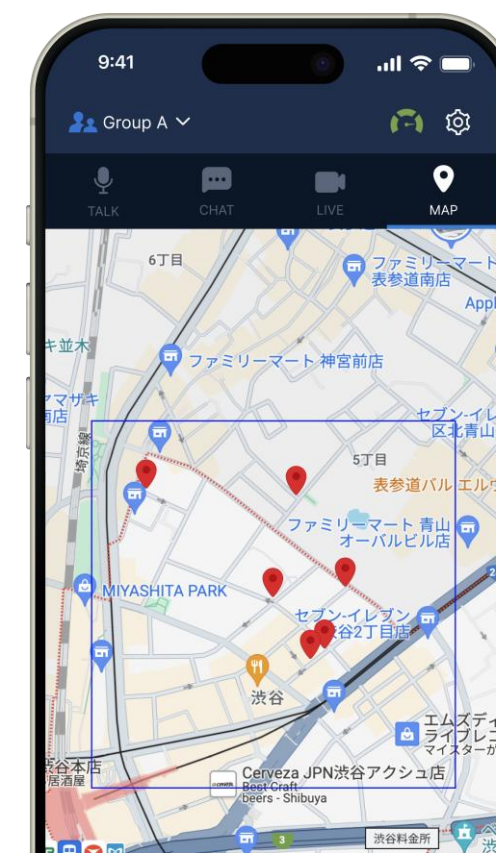
国際特許取得※



## MAP通話

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したい、  
といったニーズに応えます

- ✓ 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できる

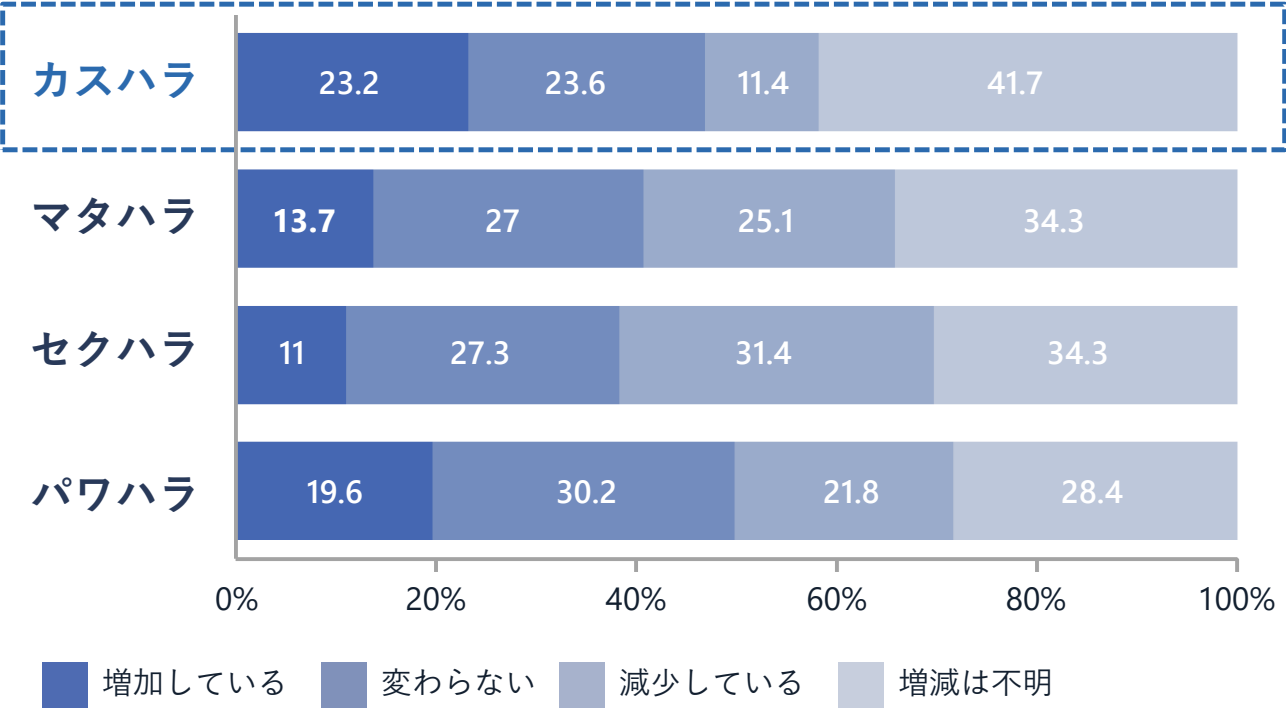


接客現場向けに新機能を開発。今後も業界別にニーズが高い機能の開発を進め、単価向上を図る。

カスハラが増え続ける  
社会問題に発展

企業の対策も後手に回り  
離職者が増加していく傾向に…

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※

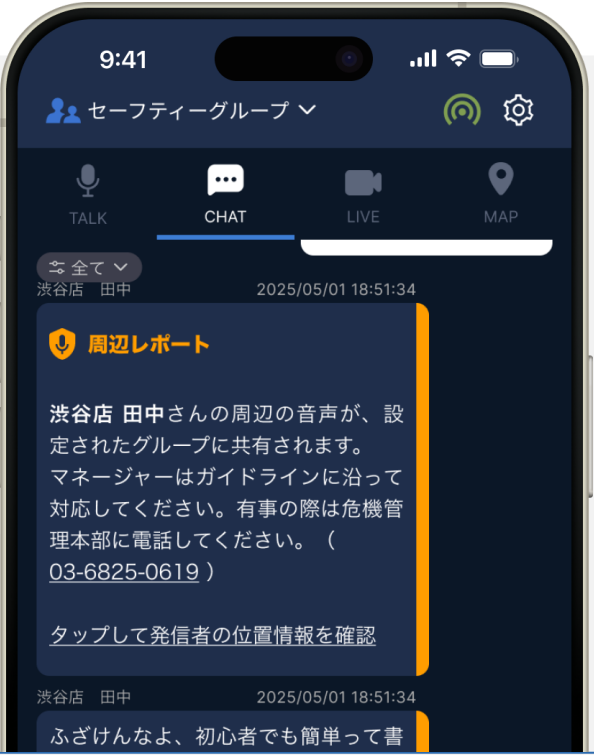


カスハラ対策機能  
セーフティーサポート

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、基本プランの  
Talk Enterpriseまたは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%

※2024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 M社	国産 N社	国産 B社
IP無線機	○	—	—	—	—
音声通話	○	○	○	○	○
映像配信	○	—	—	○	○
テキスト化	○	○	—	—	○
翻訳	○	○	—	—	△
MAP通話	○	—	—	—	—
AI	○	○	—	—	—

プロダクトの差別化を図り、

シェアNo.1 を獲得

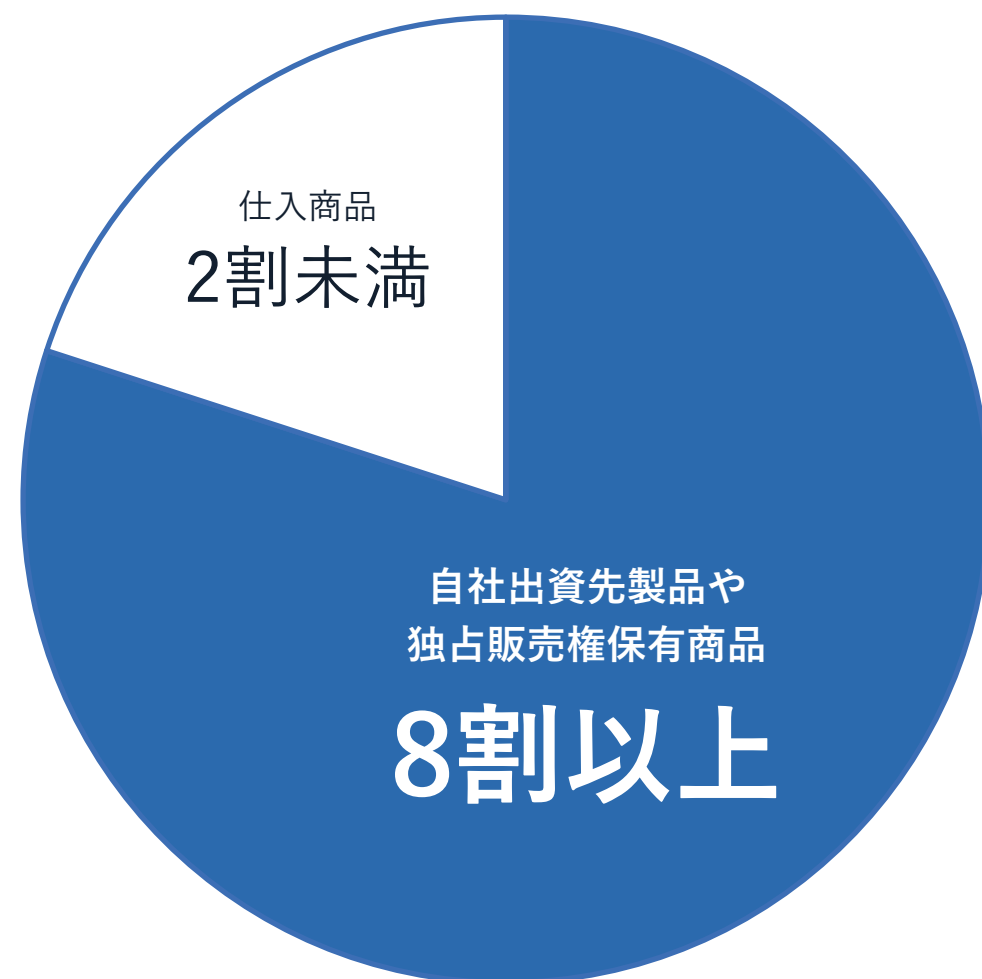
今後も研究開発を進め、  
更なる差別化を図ってまいります



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」

幅広いラインナップから、現場にあ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。

## 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



**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)



### 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

耳を塞がずに高音質を実現  
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。



03

---

# 業績とKPI

Buddycomは計画通り推移。アクセサリーは既存顧客からの追加受注により、計画を上回る。  
先行投資として、開発と営業人員の採用を強化しており、前年同期比で9名増員・人件費は30百万円増加。  
また移転に伴う一時費用として7百万円発生しましたが、売上高の増加と粗利率の改善により営業利益は56百万円と計画以上の利益が出ました。

2026年8月期 1Q実績

売上高 515百万円 前年同期比 +51.1%	営業利益 56百万円 前年同期比 +557.1%	年間経常収益（ARR） 1,133百万円 前年同期比 +42.6%	従業員数 64名 前年同期比 +16.4%
-------------------------------	--------------------------------	---	-----------------------------

2026年8月期 計画

売上高 2,069百万円 進捗率 24.9%	営業利益 150百万円 進捗率 37.7%	年間経常収益（ARR） 1,377百万円	従業員数 77名
------------------------------	-----------------------------	-------------------------	-------------

2026年8月期1Q実績

Buddycomは計画通り推移。アクセサリーは既存顧客からの追加受注により、計画を上回る。  
先行投資として、開発と営業人員の採用を強化しており、前年同期比で9名増員・人件費は30百万円増加。  
また移転に伴う一時費用として7百万円発生しましたが、売上高の増加と粗利率の改善により営業利益は56百万円と計画以上の利益が出ました。

単位：百万円

PL	2025.8 1Q	2026.8 1Q	前年 同期比	2026.8 計画	進捗率
売上高	340	515	+51.1%	2,069	24.9%
Buddycom	194	279	+44.2%	1,236	22.6%
アクセサリー	145	235	+61.6%	833	28.2%
その他	1	0	-94.3%	0	28.1%
売上原価	131	193	+47.4%	759	25.5%
売上総利益	209	321	+53.4%	1,310	24.5%
売上総利益率	61.5%	62.4%	+0.9pt	63.3%	-0.9pt
販管費	201	264	+31.8%	1,159	22.8%
営業利益	8	56	+557.1%	150	37.7%
営業利益率	2.5%	11.0%	+8.5pt	7.3%	+3.7pt
経常利益又は経常損失	-6	54	—	148	36.8%
当期純利益又は当期純損失	-5	47	—	120	39.5%



## 消防・地方自治体

補正予算での受注で大きく伸長

ARRは前期末比74.9%増

## 製造

オンプレミス版が初受注

構内PHSのリプレイス需要を狙う

## 介護

ICT補助金対象となる

TAISコードを取得

2Q以降に好調な結果を見通す

## 小売・運輸

大手顧客の開拓は

既存顧客で伸長



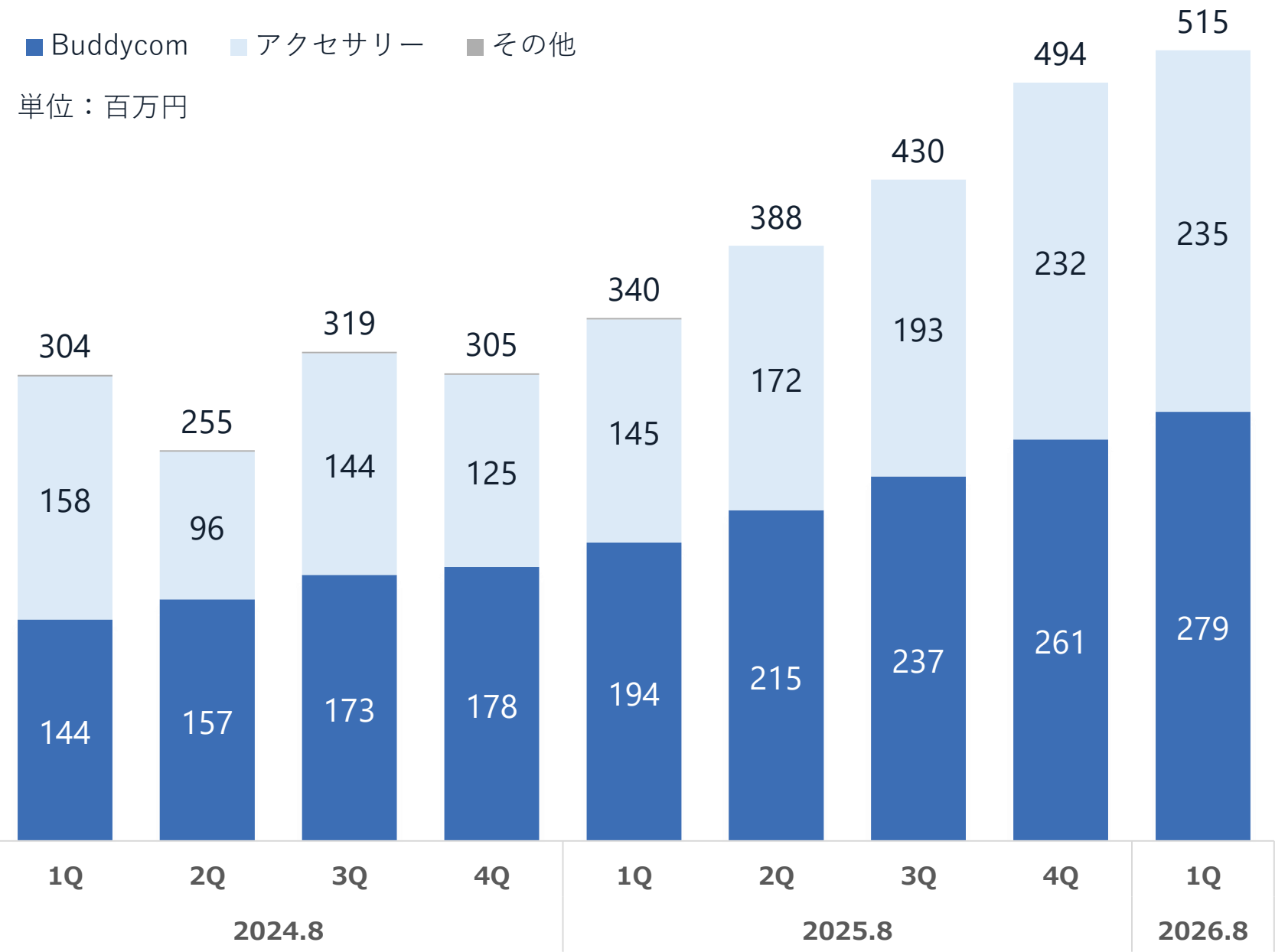
損益計算書（四半期別）

単位：百万円

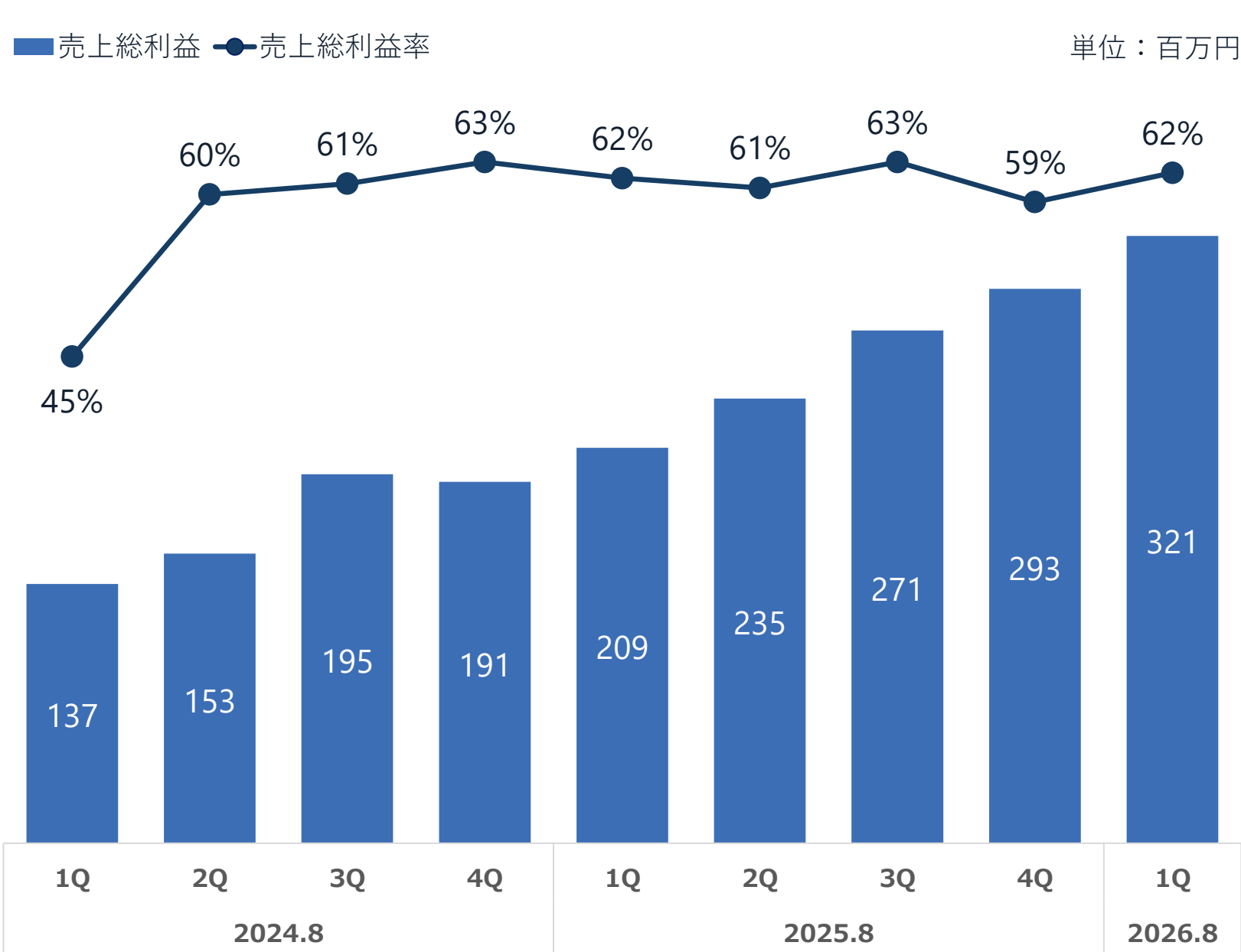
	2024.8				2025.8				2026.8	2025.8 1Q	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	前四半期比	前年同期比
売上高	304	255	319	305	340	388	430	494	515	+4.2%	+51.1%
Buddycom	144	157	173	178	194	215	237	261	279	+7.0%	+44.2%
アクセサリー	158	96	144	125	145	172	193	232	235	+1.0%	+61.6%
その他	1	1	1	1	1	0	0	0	0	±0%	-94.3%
売上原価	167	101	123	114	131	152	159	201	193	-3.8%	+47.4%
売上総利益	137	153	195	191	209	235	271	293	321	+9.6%	+53.4%
	45.0%	60.3%	61.2%	62.7%	61.5%	60.6%	63.0%	59.3%	62.4%	+3.1pt	+0.9pt
販管費	157	148	215	187	201	211	246	243	264	+8.9%	+31.8%
営業利益又は営業損失	-20	5	-20	4	8	23	24	49	56	+13.1%	+557.1%
	-6.7%	2.0%	-6.3%	1.4%	2.5%	6.1%	5.8%	10.1%	11.0%	+0.9pt	+8.5pt
経常利益又は経常損失	-20	3	-20	3	-6	23	24	50	54	7.6%	—
当期純利益又は当期純損失	-20	4	-20	4	-5	20	19	78	47	-39.0%	—

Buddycom売上は計画通り推移。アクセサリー売上は既存顧客からの受注により、計画を上回る。  
Buddycomの売上増加、自社開発製品のアクセサリーが好調なことにより、粗利は全体的に改善。

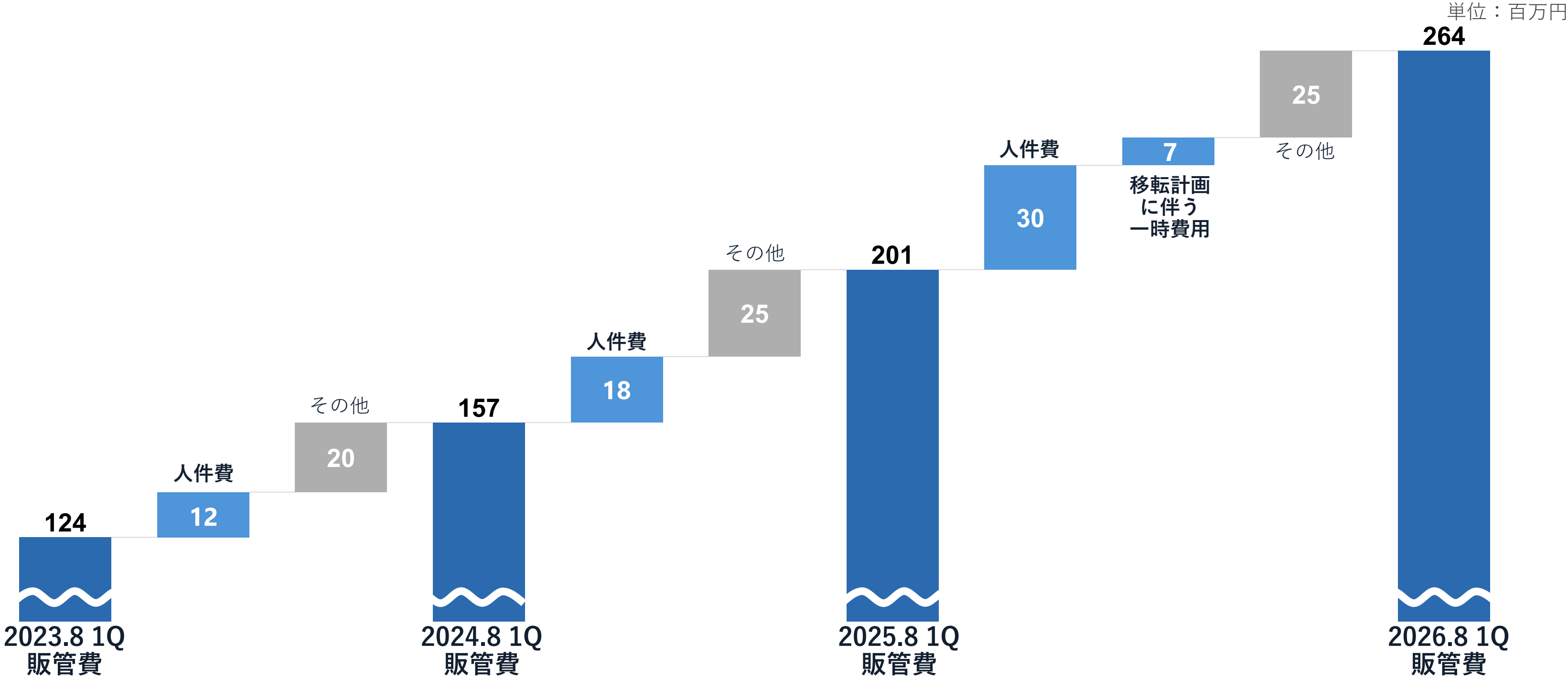
売上高



売上総利益



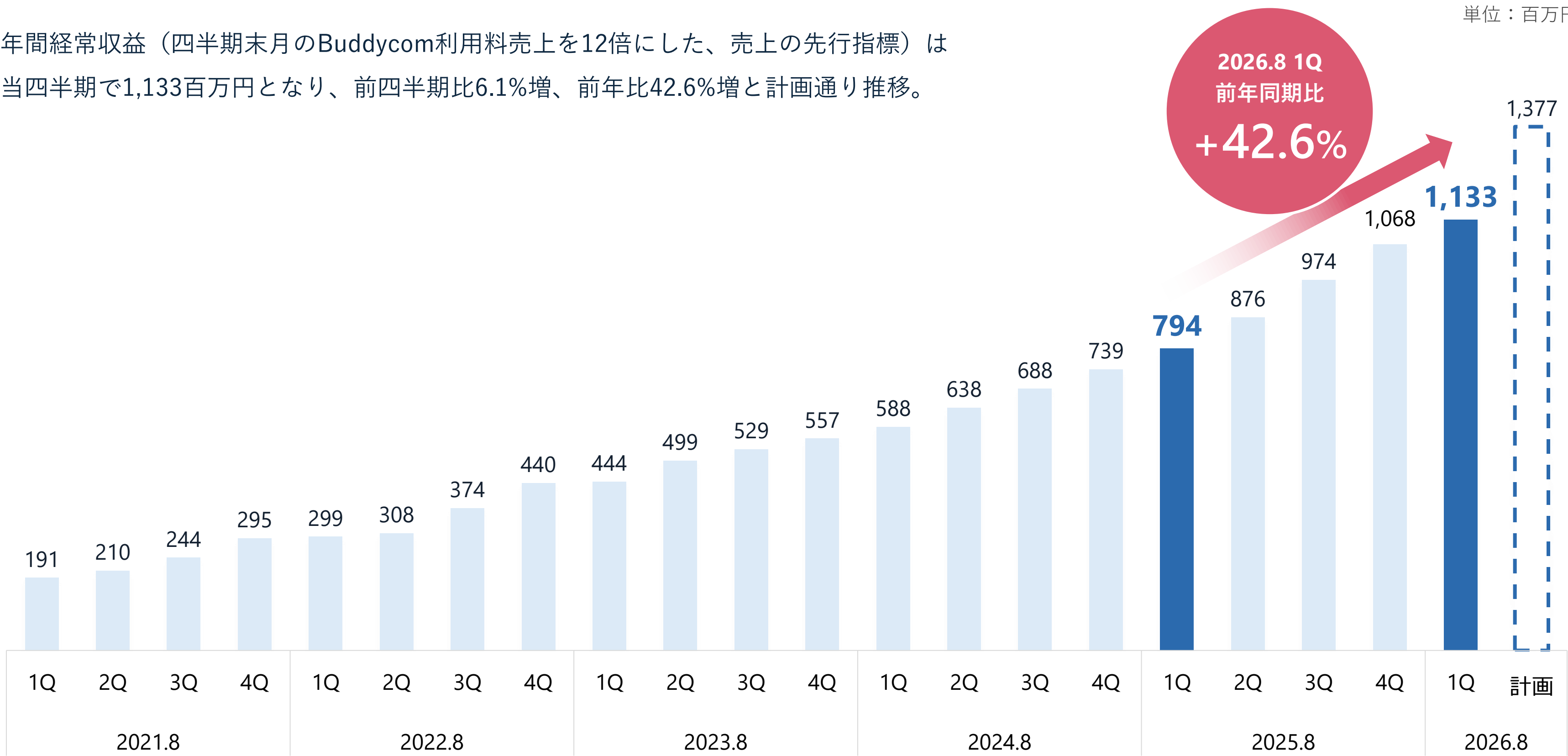
先行投資として、開発と営業人員の採用を強化しており、増員数と人件費の前年同期比はそれぞれ9名・16.4 %増となりました。  
また移転計画に伴う一時費用（現オフィスの内装工事費等の加速償却）が2025年10月～2027年3月の期間に渡って  
計70百万円を計上見込みであり、当四半期では7百万円計上しました。



# 年間経常利益（ARR）

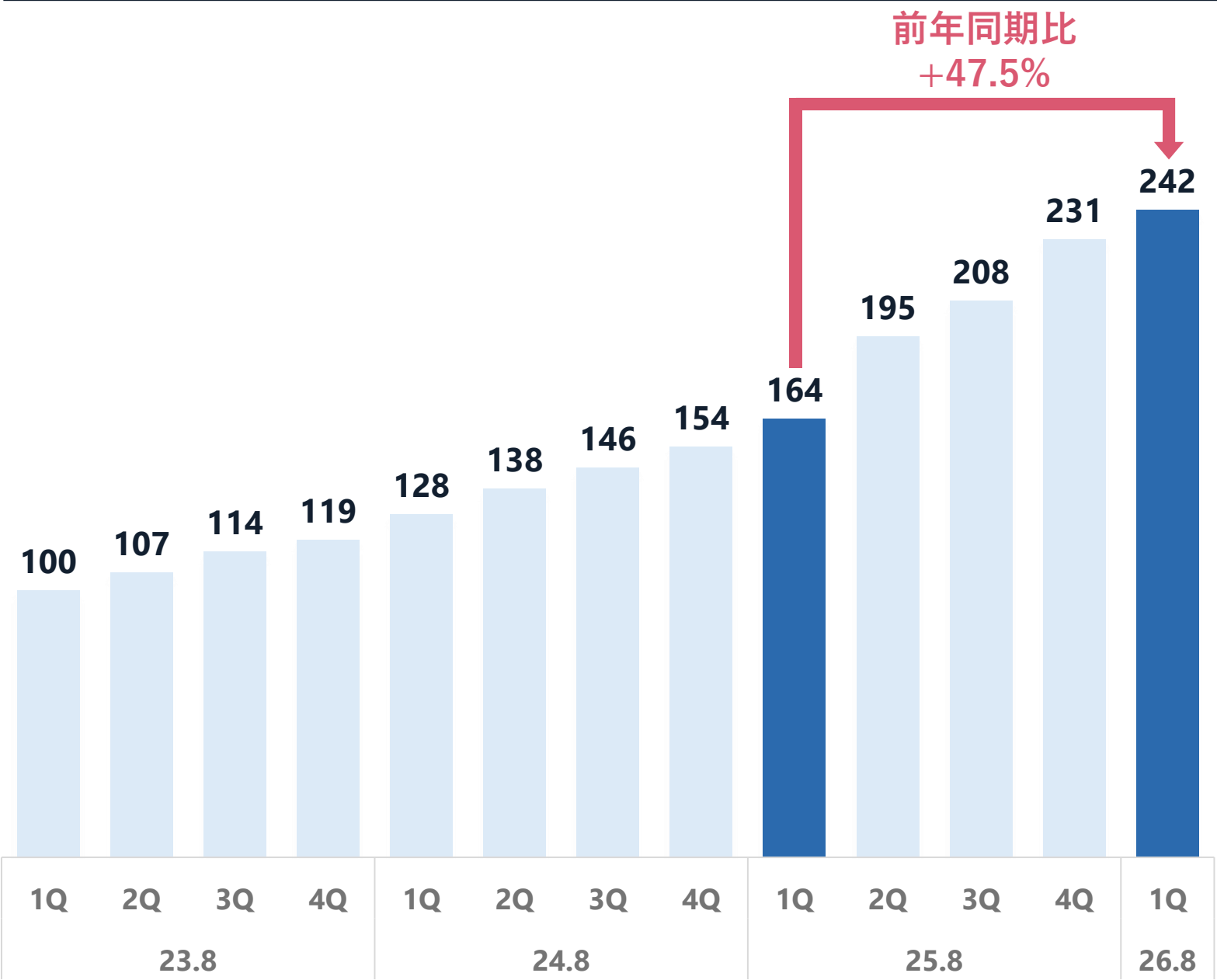
単位：百万円

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）は当四半期で1,133百万円となり、前四半期比6.1%増、前年比42.6%増と計画通り推移。

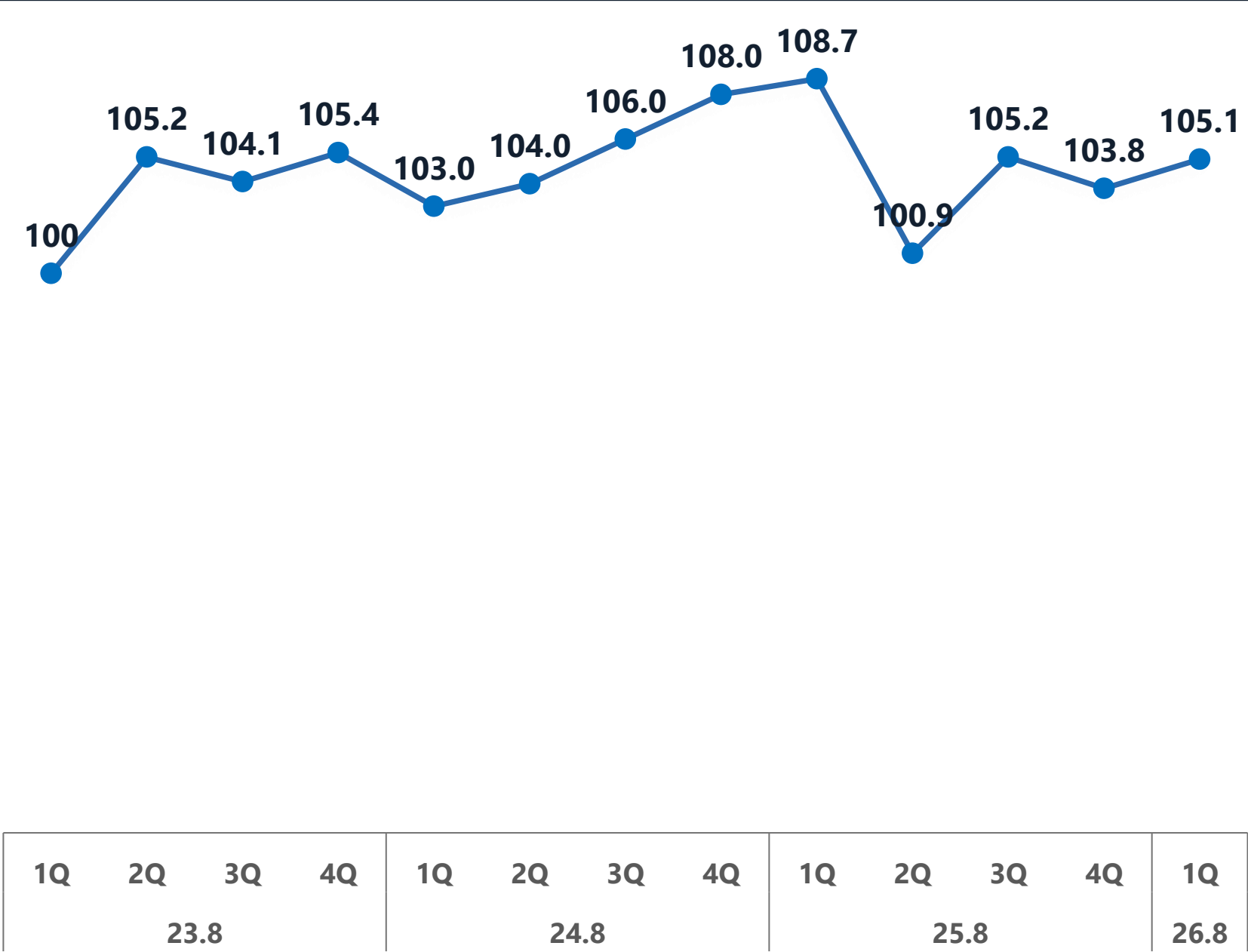


ID数は前年同期比で47.5%増と計画通り推移。  
ID単価は小売の大口受注により前期2Qは一時的に減少も、上位プランの新規顧客獲得が進み上昇。

ID数※



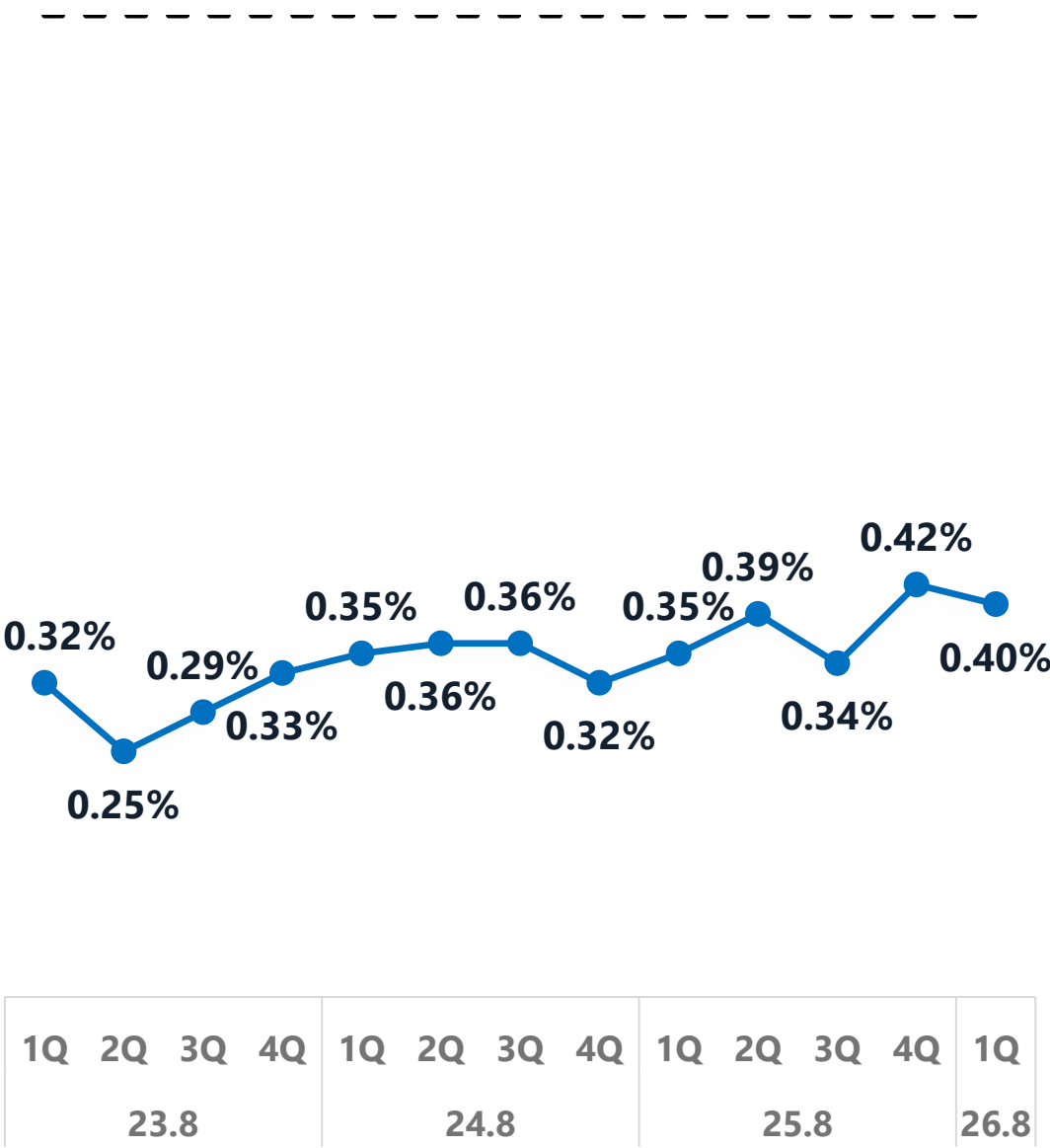
ID単価※



※ ID数・ID単価：FY2023 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。

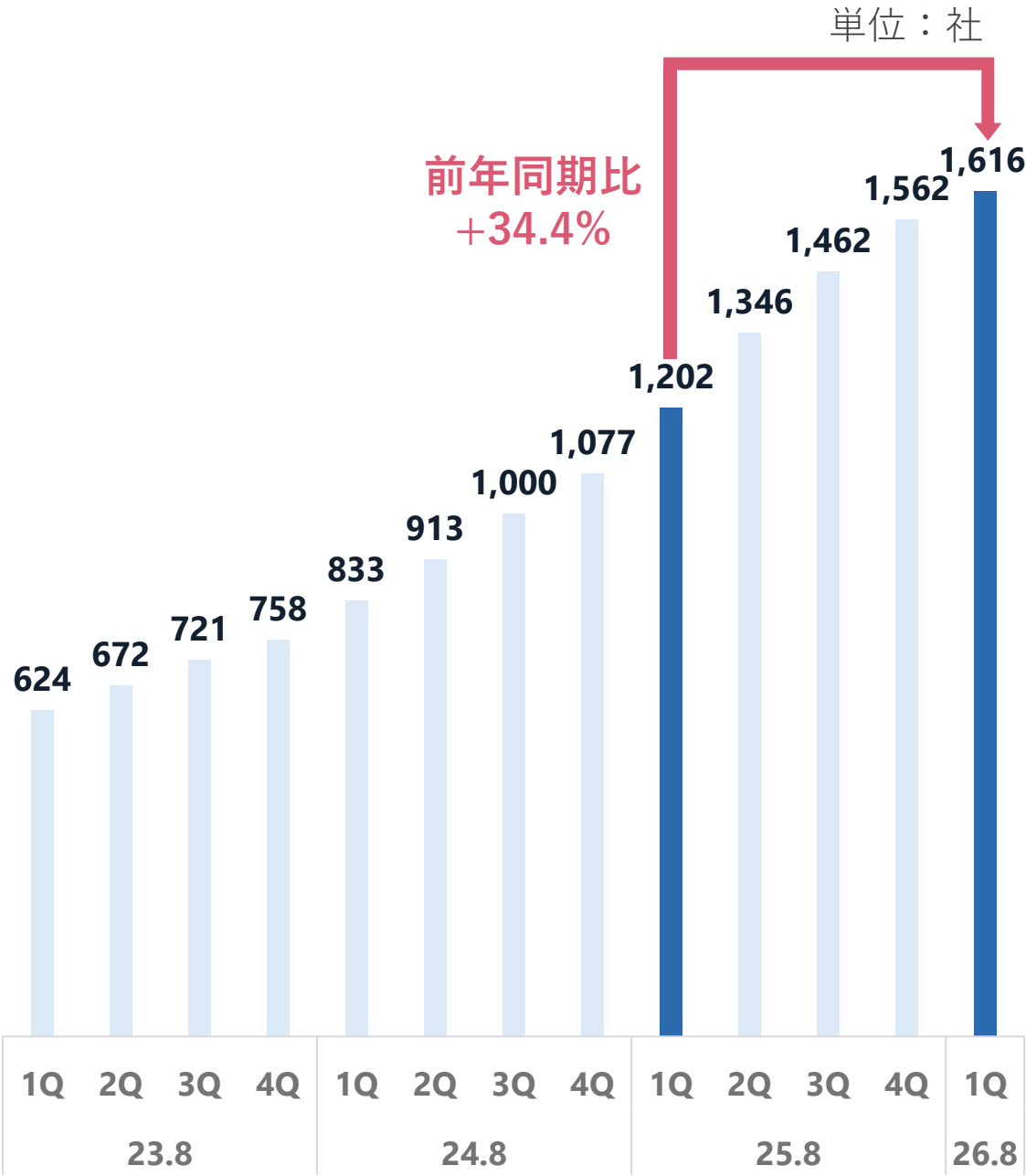
月次解約率は継続して、極めて低位で推移。契約社数と契約単価（社あたり売上）はともに計画通りに進む。

月次解約率※1

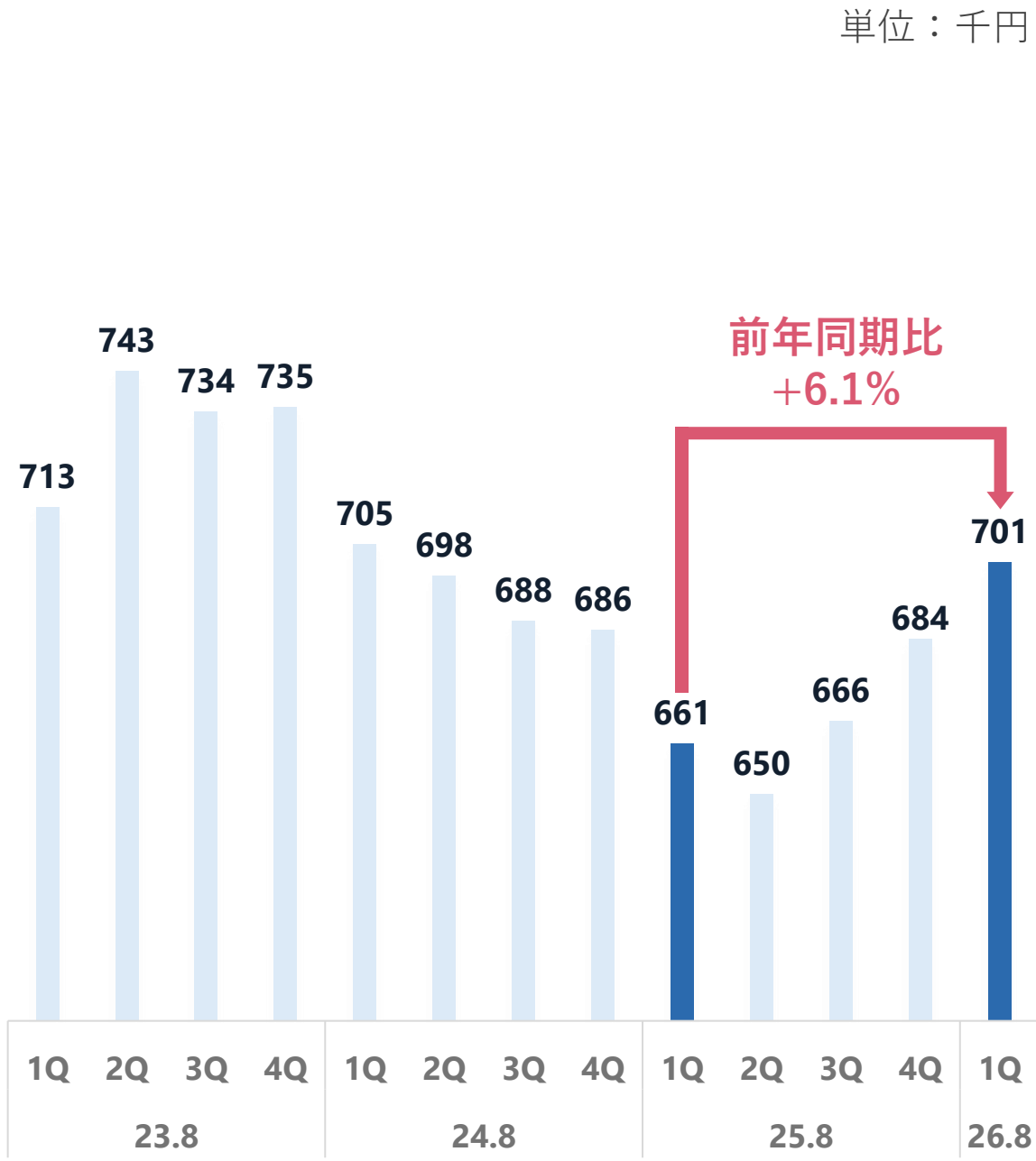


※1 月次解約率：対象四半期の直近12か月における平均月次解約率を表記

契約社数



契約単価※2



※2 契約単価：各期末月のARRを契約社数で除して算出



02

---

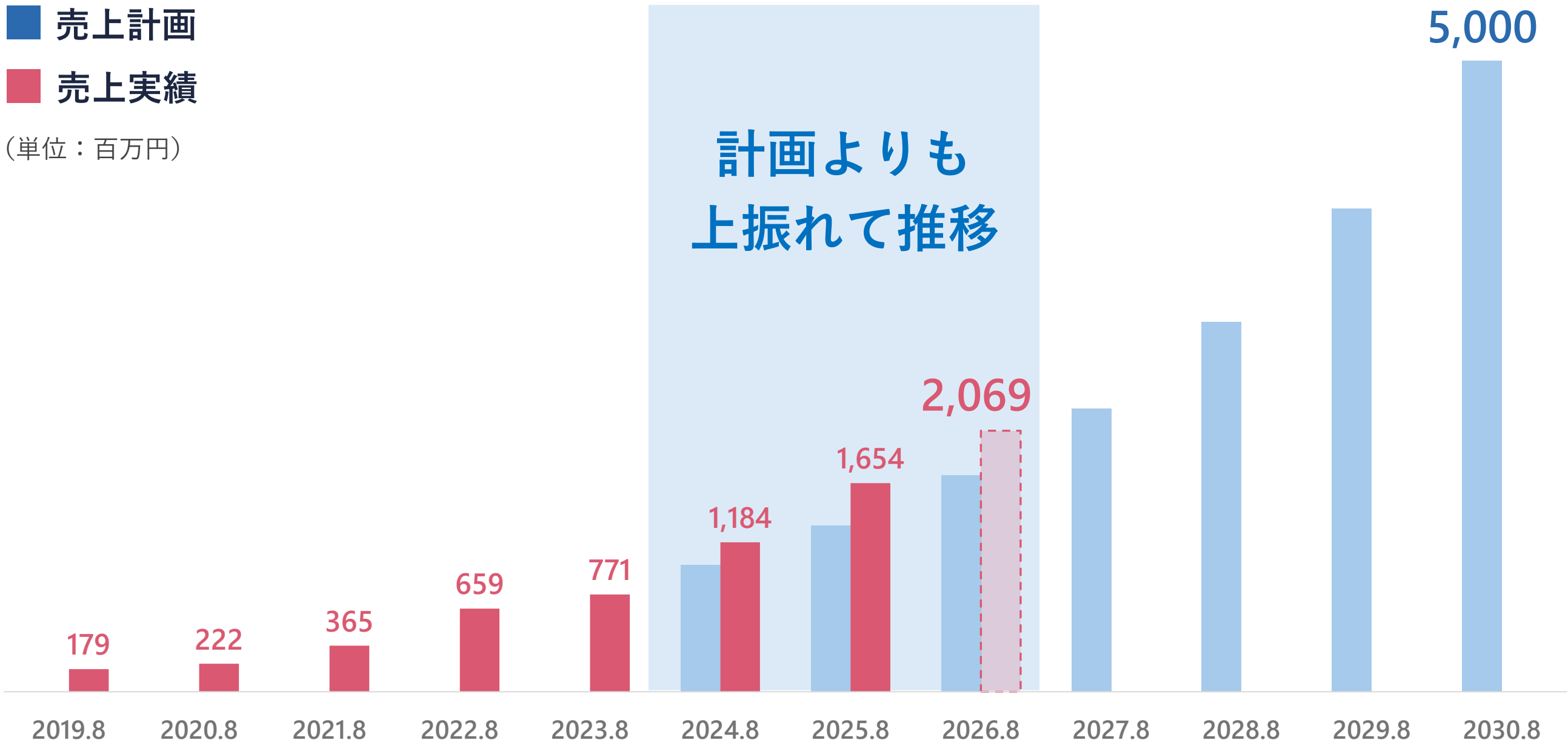
# 成長戦略

一期前倒しで黒字化を達成

2024年10月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)



2030年8月期の目標

(M&A、海外進出、IP無線機は除く)

CAGR 30%+

売上高 50億円+

営業利益 10億円+

営業利益率 20%+

## 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

## 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  
対策機能を足掛かりに新規・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  
足掛かりに新規・既存顧客を開拓



## 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  
楽天エコシステムでの販売を横展開

## 医療・介護

中小企業の  
新規開拓を推進

PHSのリプレイス需要増加  
にあわせて販売を強化

## 製造

オンプレミス版の  
販売を推進

構内PHSのリプレイス需要増加  
にあわせて販売を強化

## 課題

## 災害時の“初動対応”の遅れ

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※

※ 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



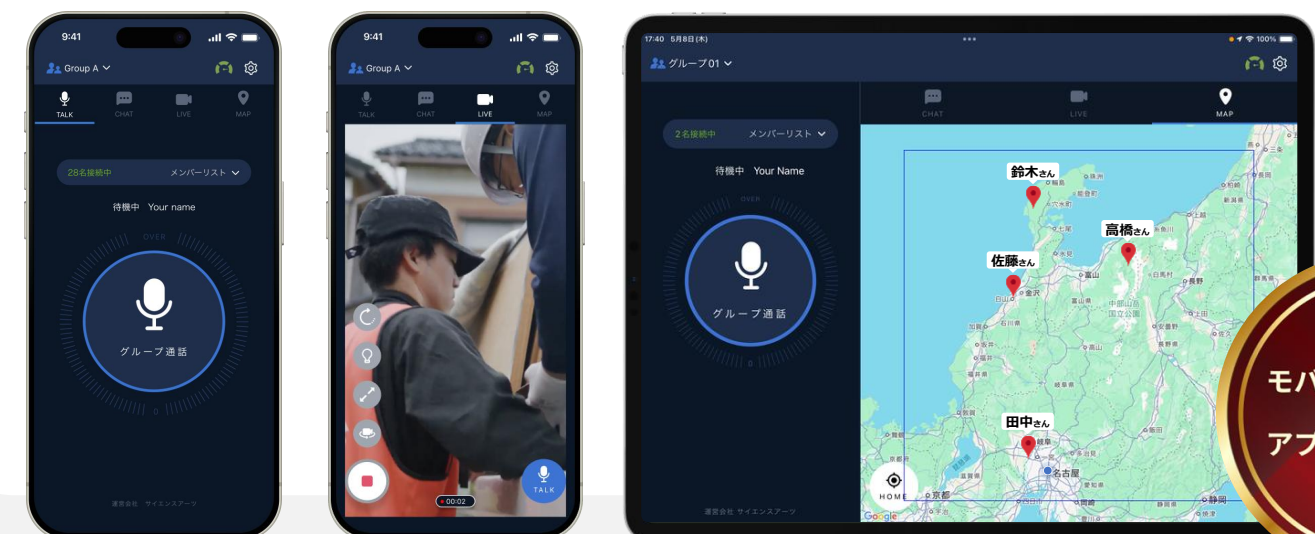
## 対応プロダクト

## Buddycom ガバメントプラン

災害時も衛星通信でつながる安心

公的機関から災害対策用の  
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



公共安全  
モバイルシステム  
実証用  
アプリケーション  
に採択



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

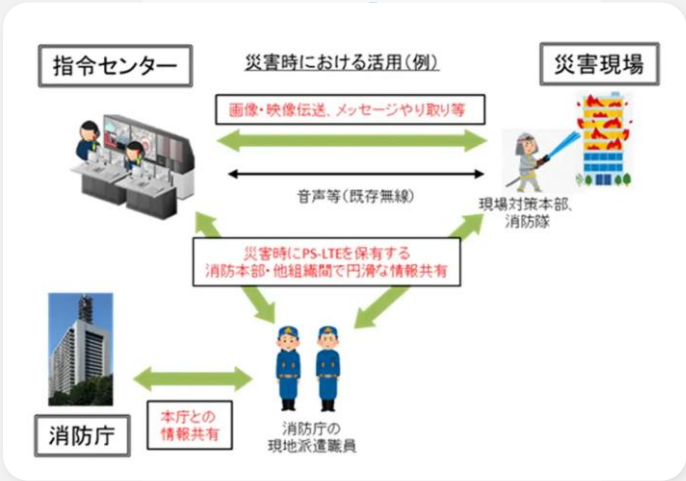
中央省庁・  
地方自治体向け  
新プランを開発

2025年8月

スターリンクでの  
Buddycom  
運用実績

2025年9月

内閣府主催  
DMAT訓練で  
実証試験



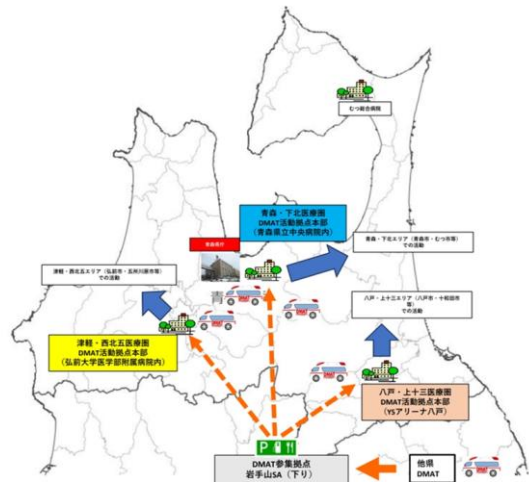
救急活動での使用



金沢市消防局が現場の救急隊と本部との間で報告・指令を授受している様子  
※トランシーバーアプリ（Buddycom）を使用

ガバメントプラン

提供開始!!



契約社数

2025年8月期 前年比

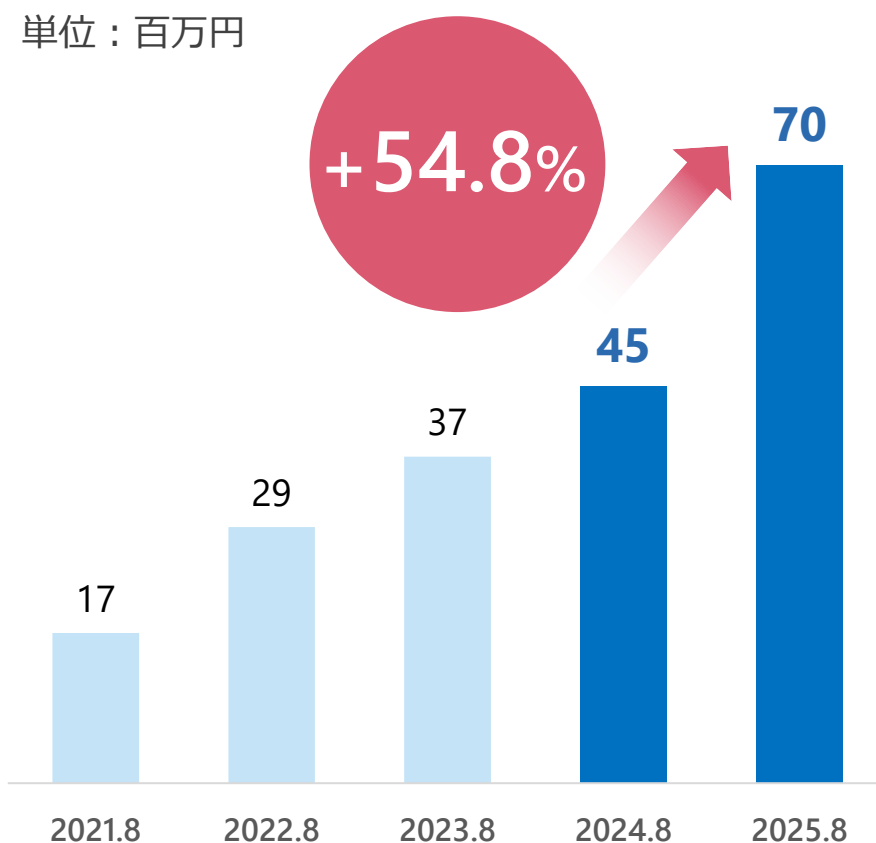
前年同期比  
+134.6%

21.8 22.8 23.8 24.8 25.8

## 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)

単位：百万円



## 注力プロダクト

宿泊業界のDXと業務効率化

Rakuten Mobile Science Arts  
buddycom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 R  
Pay

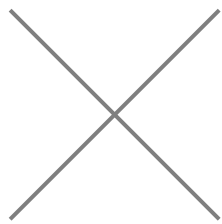
## AI・DXプラットフォーム

Rakuten AI for Business

## 01 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



## 02 AIエージェント

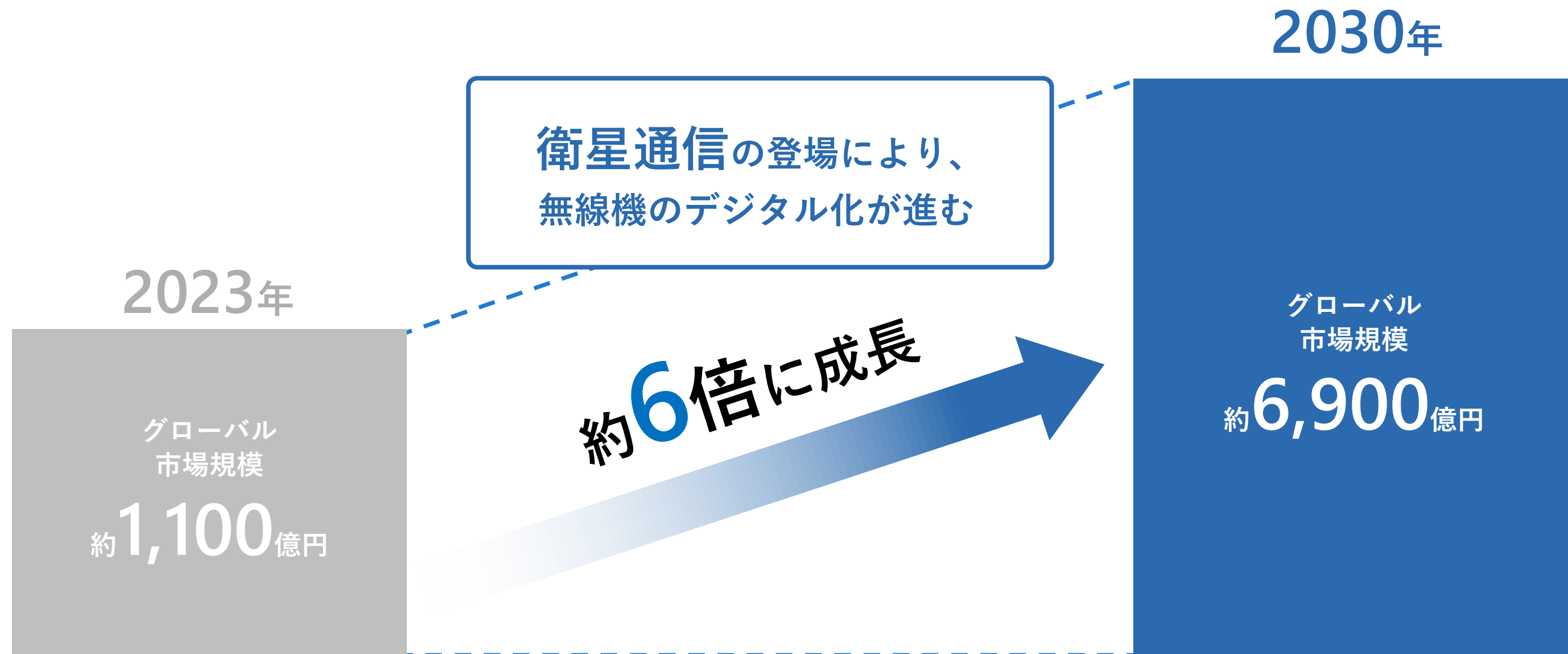
フロントラインワーカーの  
裾野を拡大し販売を加速

Science Arts  
buddycom AI





# IP無線市場は隠れた成長市場 JVCケンウッドとグローバル市場でシェア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・遠隔臨場)

現場



映像・音声等を  
リアルタイムに確認

本部



現場へ行かずに確認・検査が可能に

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！

CEATEC<sup>®</sup>  
Innovation for All  
2025



2025年10月14日（火）～17日（金）10:00～17:00

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

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



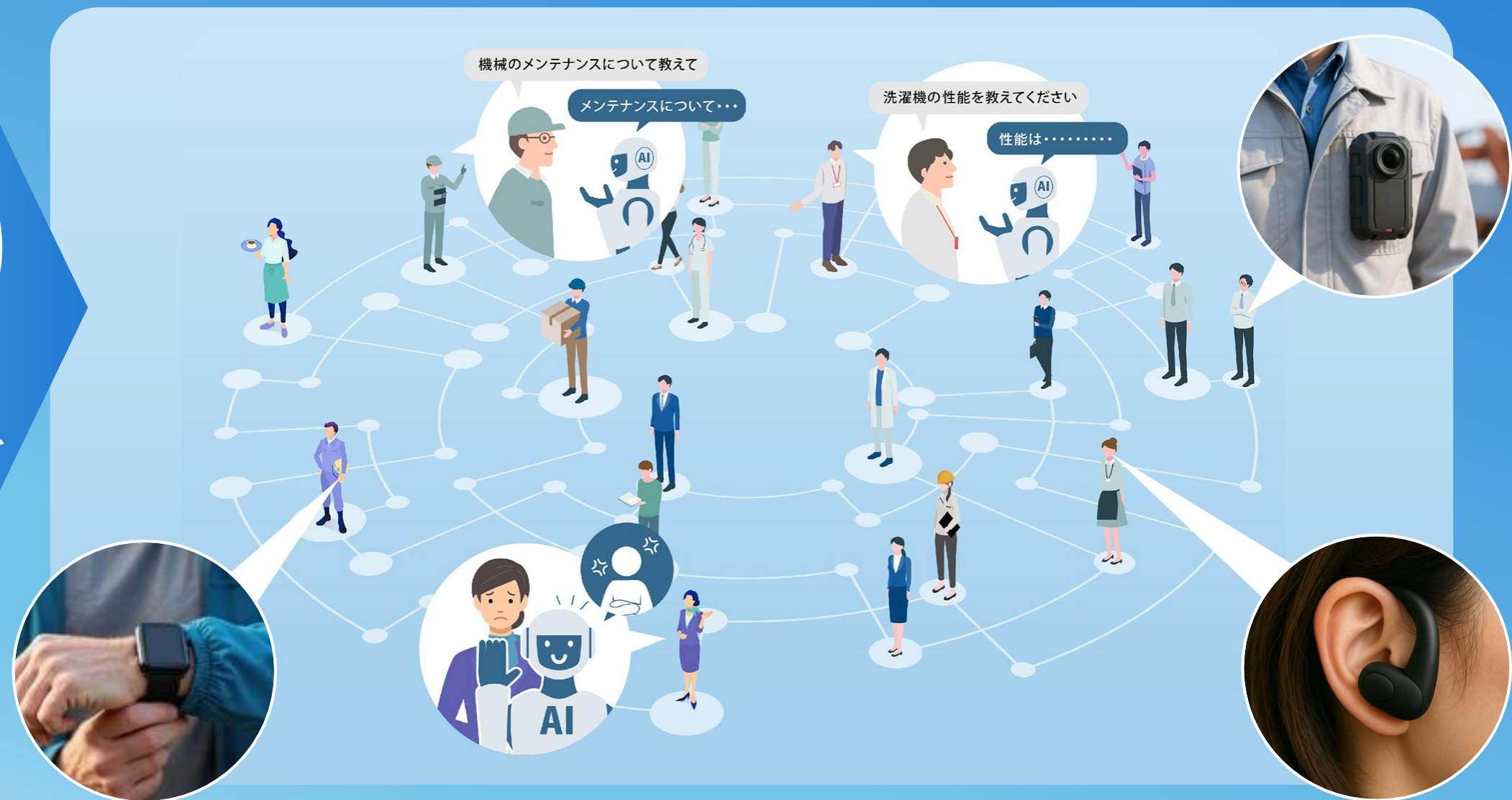
フロントラインワーカーの活躍には  
**教育が不可欠**



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





AI×Buddycomが新たな労働市場を創出

## 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ラ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



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。





## 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

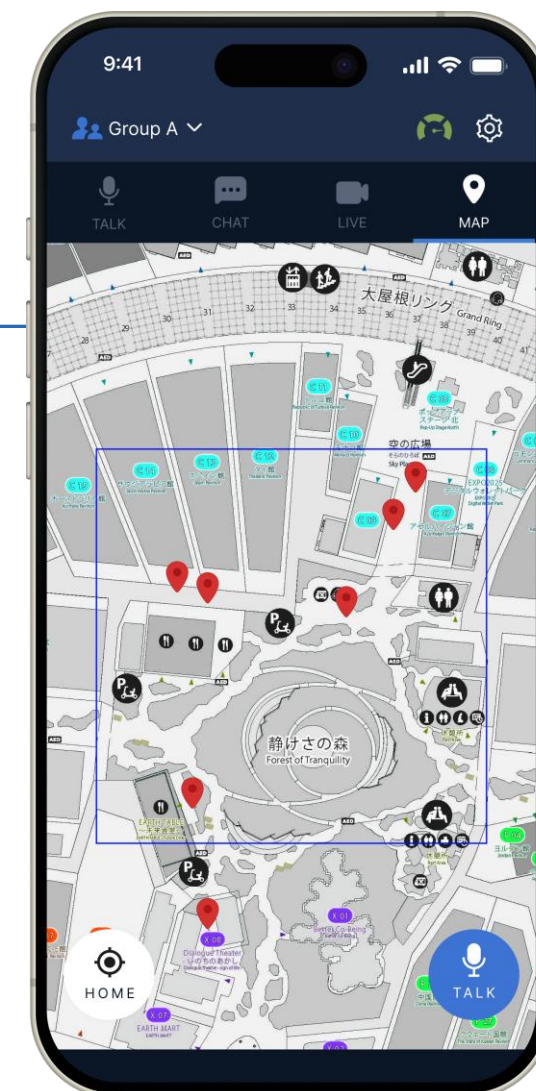
### ● MAP通話

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



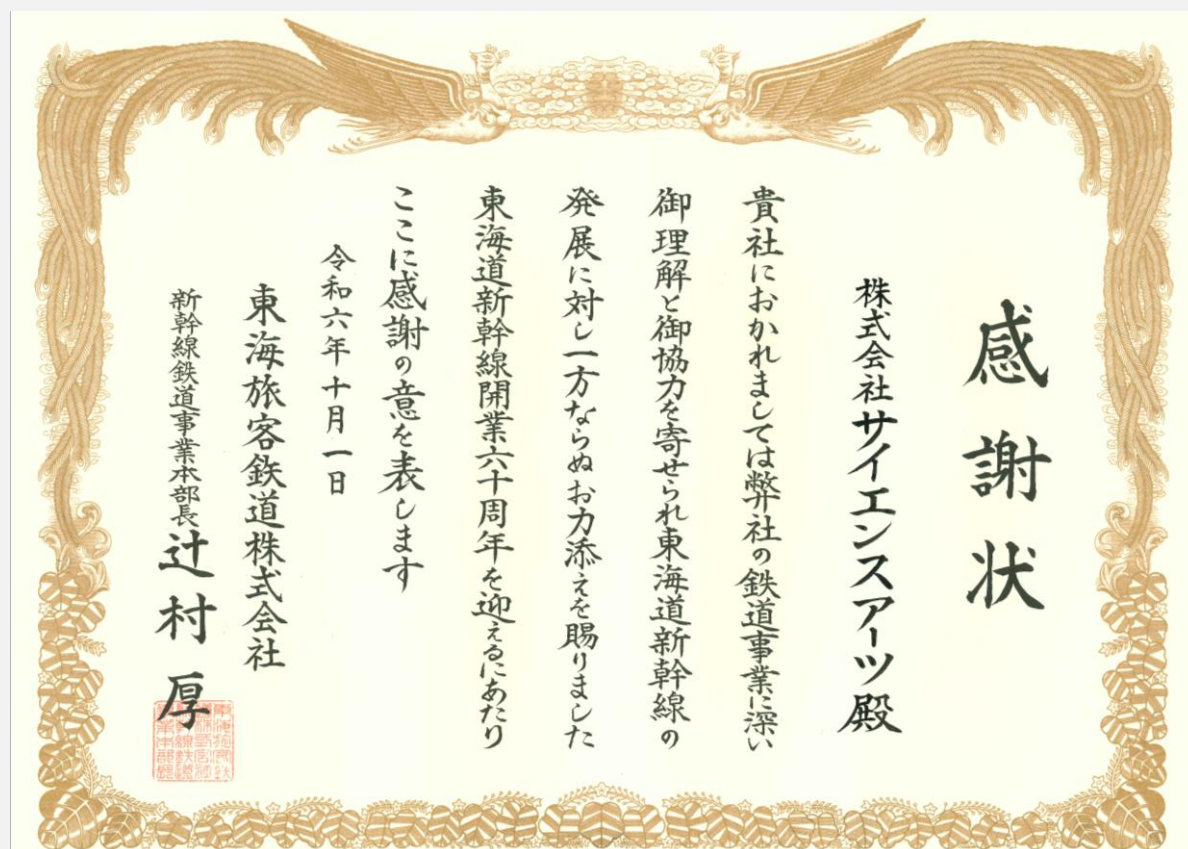




東海旅客鉄道株式会社  
2025年日本国際博覧会協会

## 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。

04

---

# 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※1
設 立	2003年9月19日
資 本 金	450百万円
従 業 員 数	64名 (2025年11月末現在)
ミ ッ シ ョ ン	フロントラインワーカー※2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



※1 平岡秀一氏は2025 年 11 月 27 日開催予定の定時株主総会における承認を前提に、その後に開催される取締役会にて、代表取締役会長に選任の予定です。  
代表取締役社長には同日、平岡竜太郎氏の選任を予定しております。

※2 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、建設業界などの従事者です。



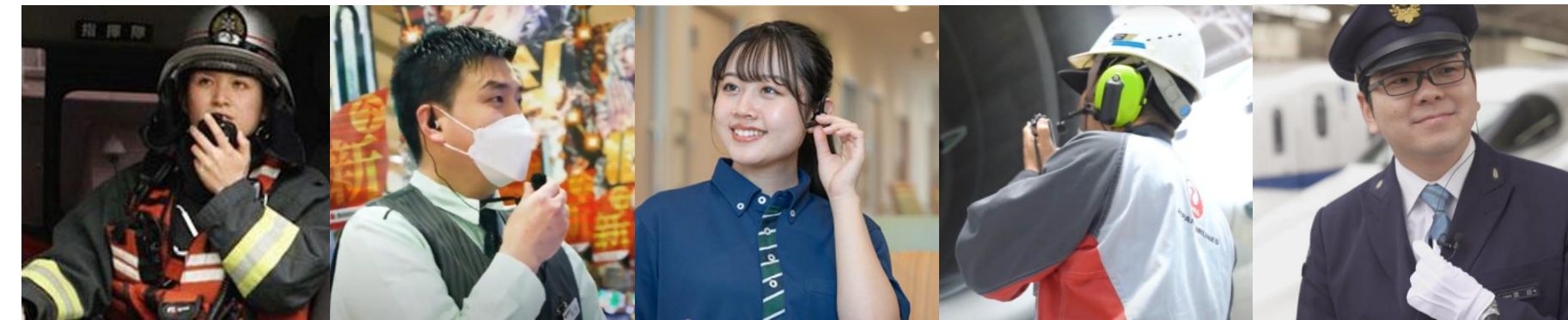


フロントラインワーカー向けの国産IP無線アプリです。音声通話だけでなく、翻訳・映像・位置情報・AIアシスタントなどを備え、スマートフォン・タブレット・Windowsで利用できます。店舗や交通インフラなどの現場で活用され、円滑なコミュニケーションを通じて業務効率や顧客サービス向上をサポートします。



### 料金体系（サブスクリプション型）

初期費用なし + 月額料金



### 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		(税抜)		
		Talk Lite	Talk Enterprise	Livecast Enterprise
期間	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
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		○	○

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。

### 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

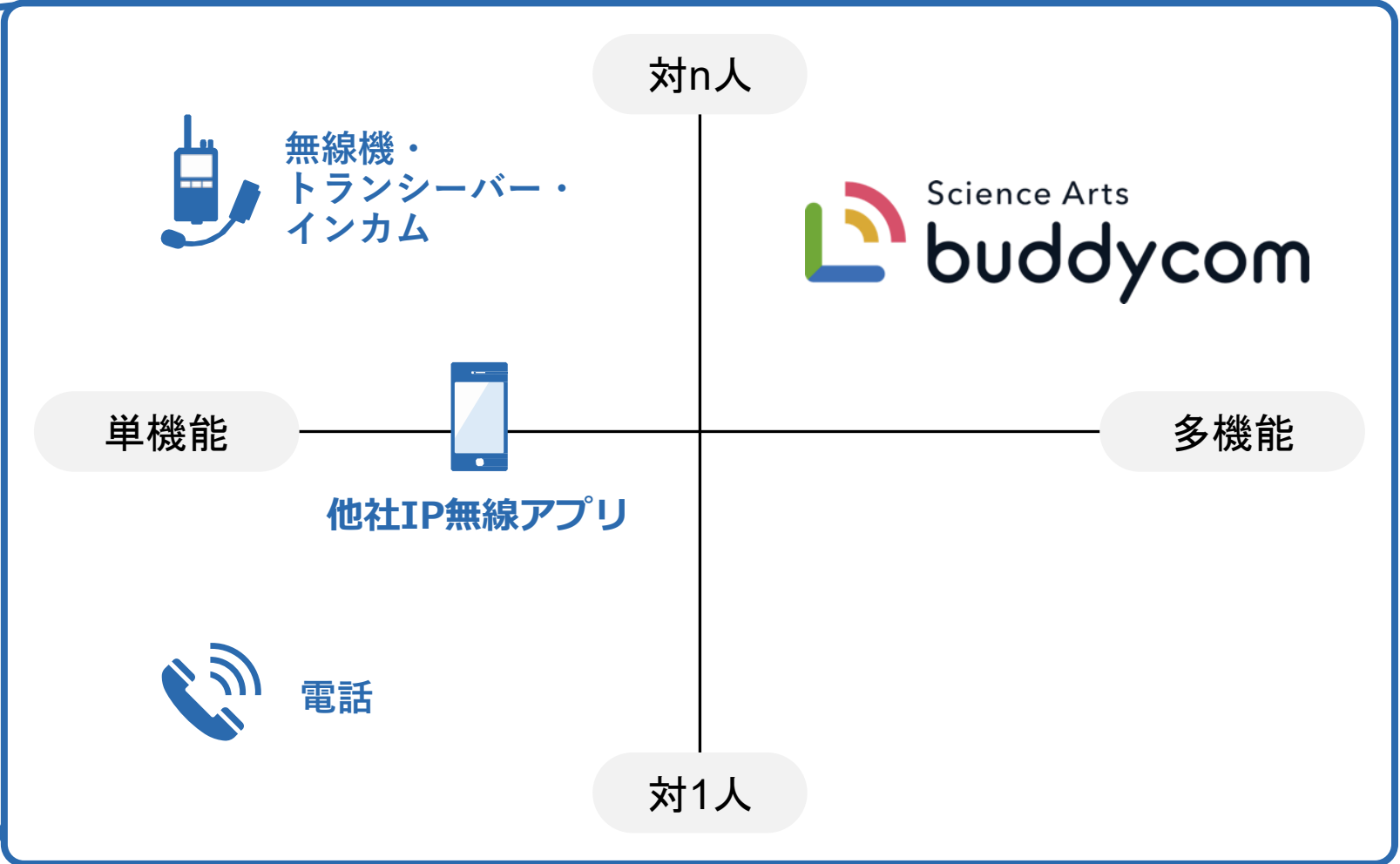
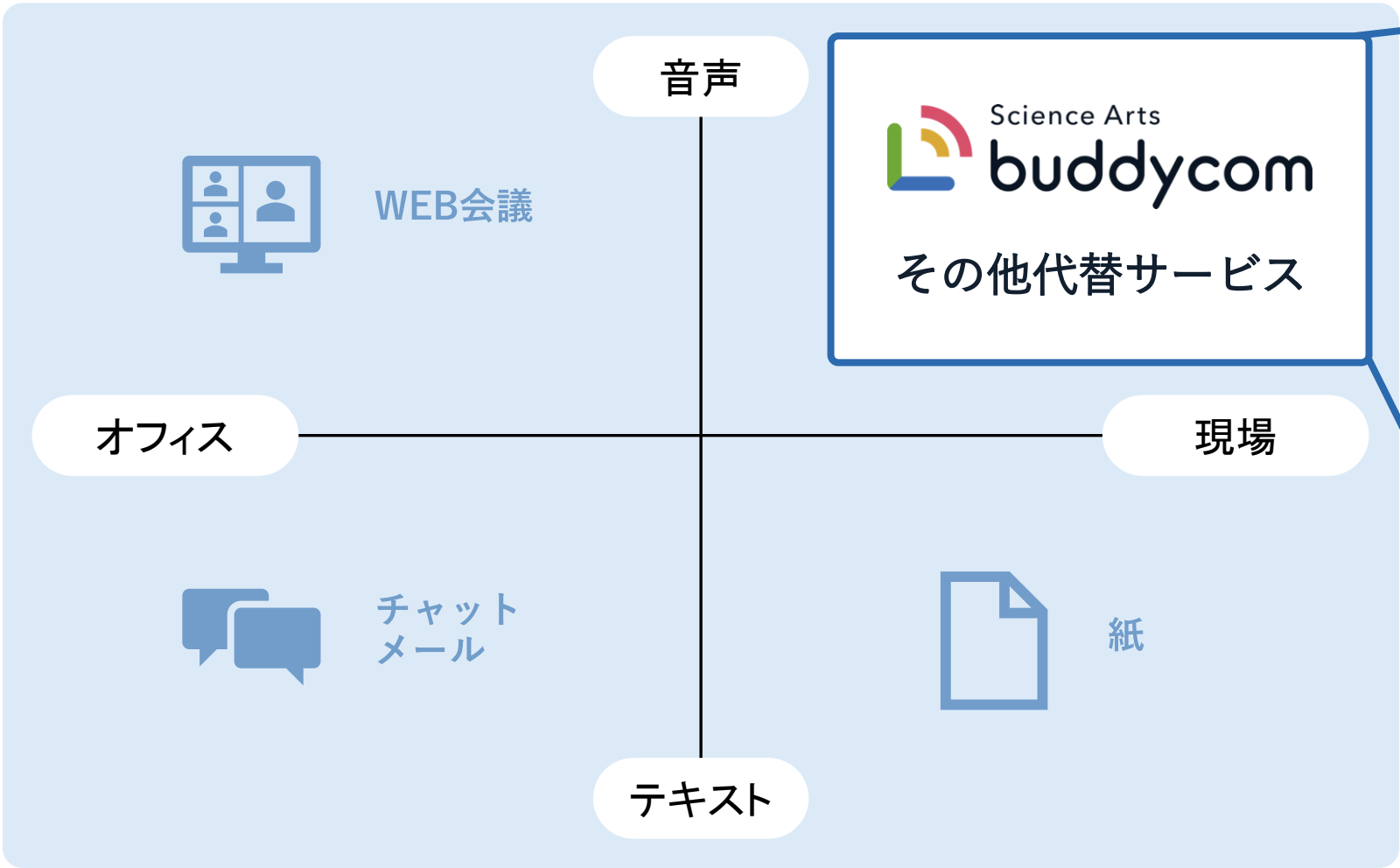


#### セーフティサポート

1タップで状況を伝えられる  
カスハラ対策機能







従来のデスクワーカ  
向けサービス

テキスト入力やミーティングのセットが必要



- ✓ 音声だから、スマホを開かなくても、確認・連絡できる
- ✓ 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

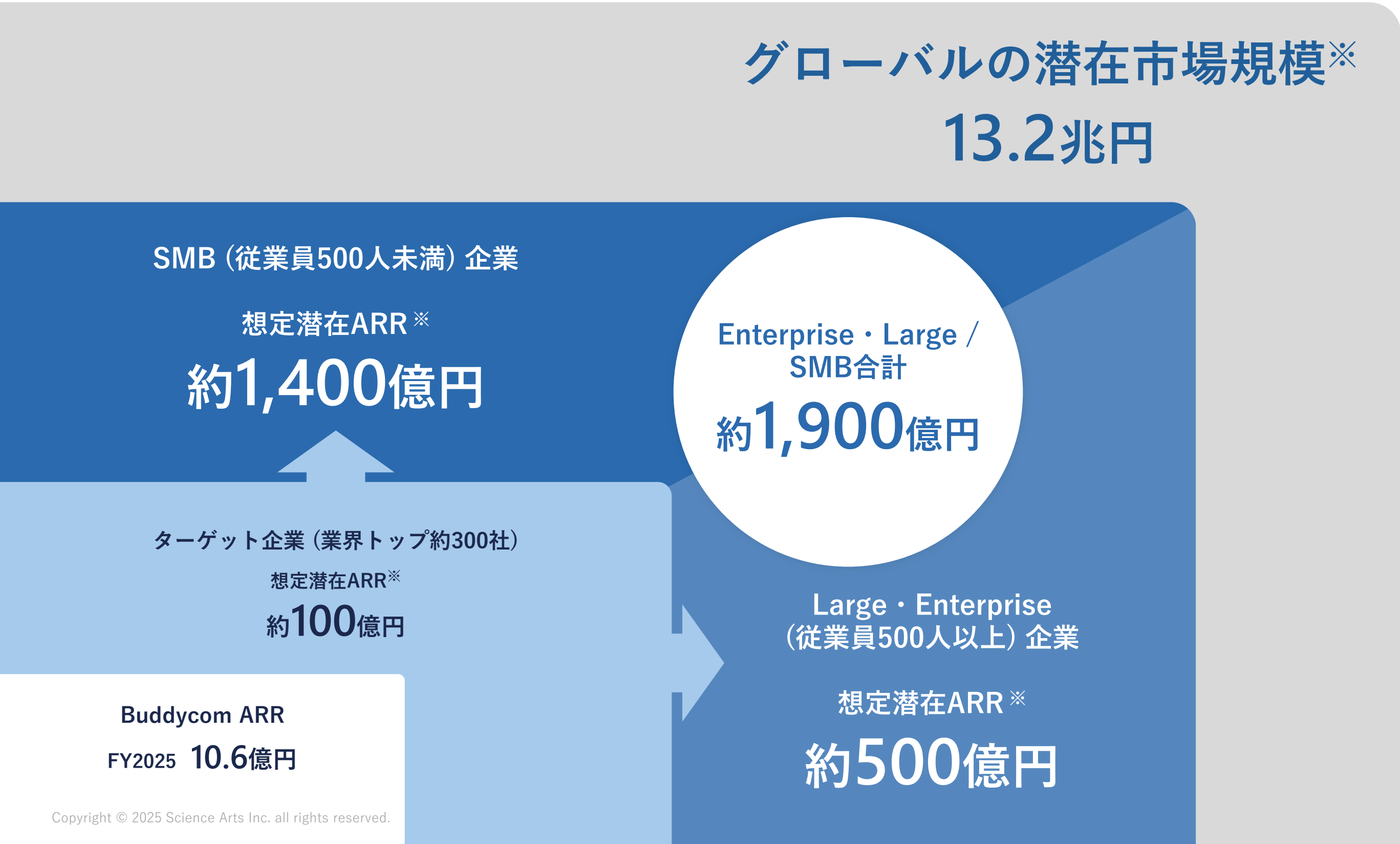
従来のデスクワーカ  
向けサービス

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

国内においてはLarge/EnterpriseとSMBを合わせ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。



※ 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  
各注力業界におけるターゲット企業を積み上げで計算

Large・Enterprise / SMB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

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	<ul style="list-style-type: none"><li>高い拡張性</li><li>専用機が不要 （回線、機材フリー）</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>安価</li><li>シンプルな操作性</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>シンプルな操作性</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>シンプルな操作性</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>シンプルな操作性</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>業種ごとに 専用の周波数</li></ul>
弱 み	<ul style="list-style-type: none"><li>スマホ操作の慣れが必要</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>壊れやすい</li><li>利用範囲に制限あり</li><li>混信、傍受されやすい</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>利用範囲に制限あり</li><li>拡張性はない</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>高価</li><li>専用機が必要</li><li>拡張性はない</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>高価</li><li>専用機が必要</li><li>拡張性はない</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>設備投資が必要であり 非常に高価</li></ul>
そ の 他	<ul style="list-style-type: none"><li>柔軟な機能追加</li><li>月額契約も可能</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>1～2年で故障</li><li>混雑場所では混信</li><li>グループ数が少ない</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>長期利用が必要</li><li>レンタルもあるが高い</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>専用周波数は 公共機関のみ利用可</li></ul>

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

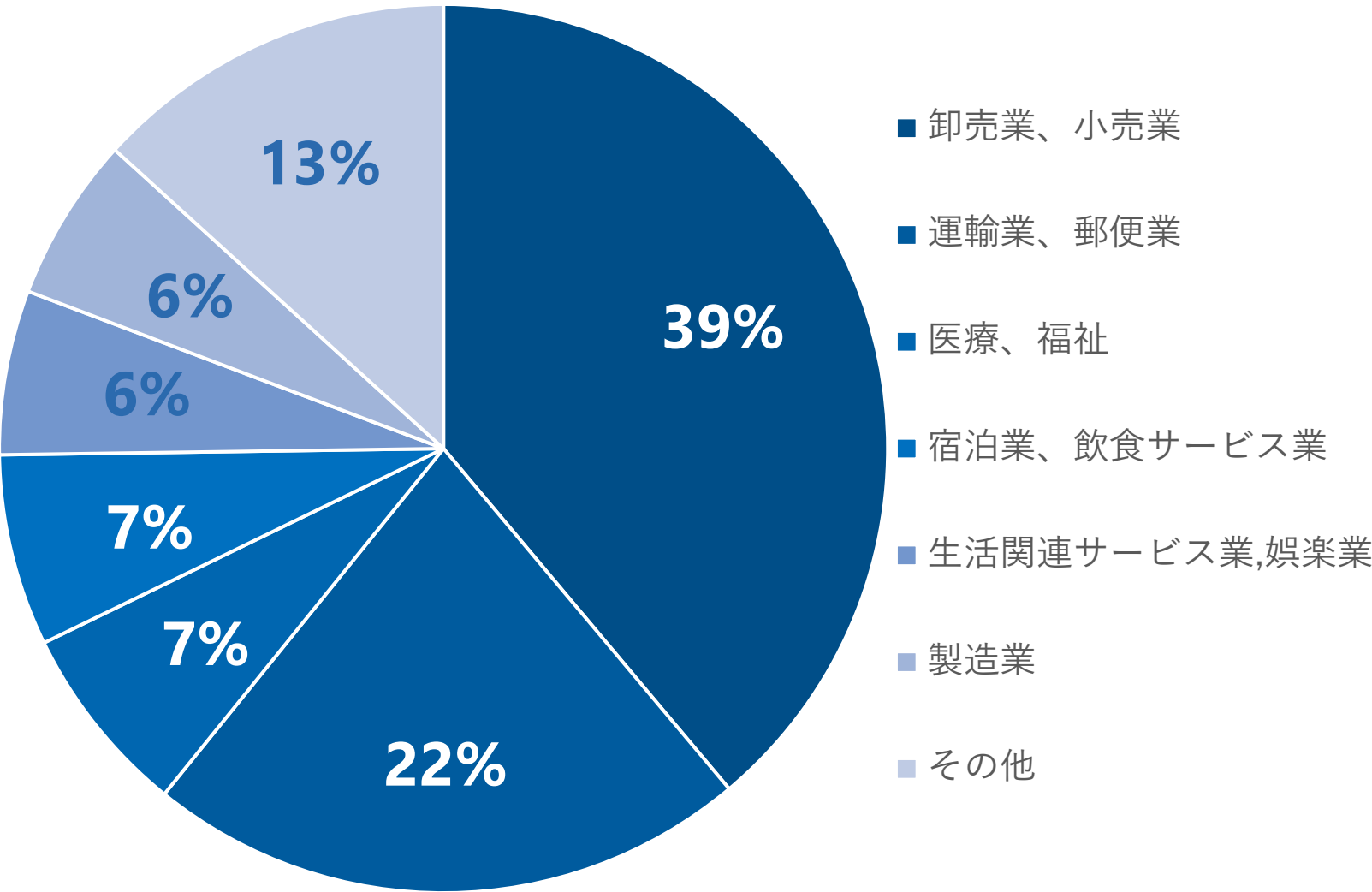


WEBアプリケーションを利用したPTT  
通話、利用者が指定した選択肢に  
対応する内容のトークグループへの  
通知などが可能。

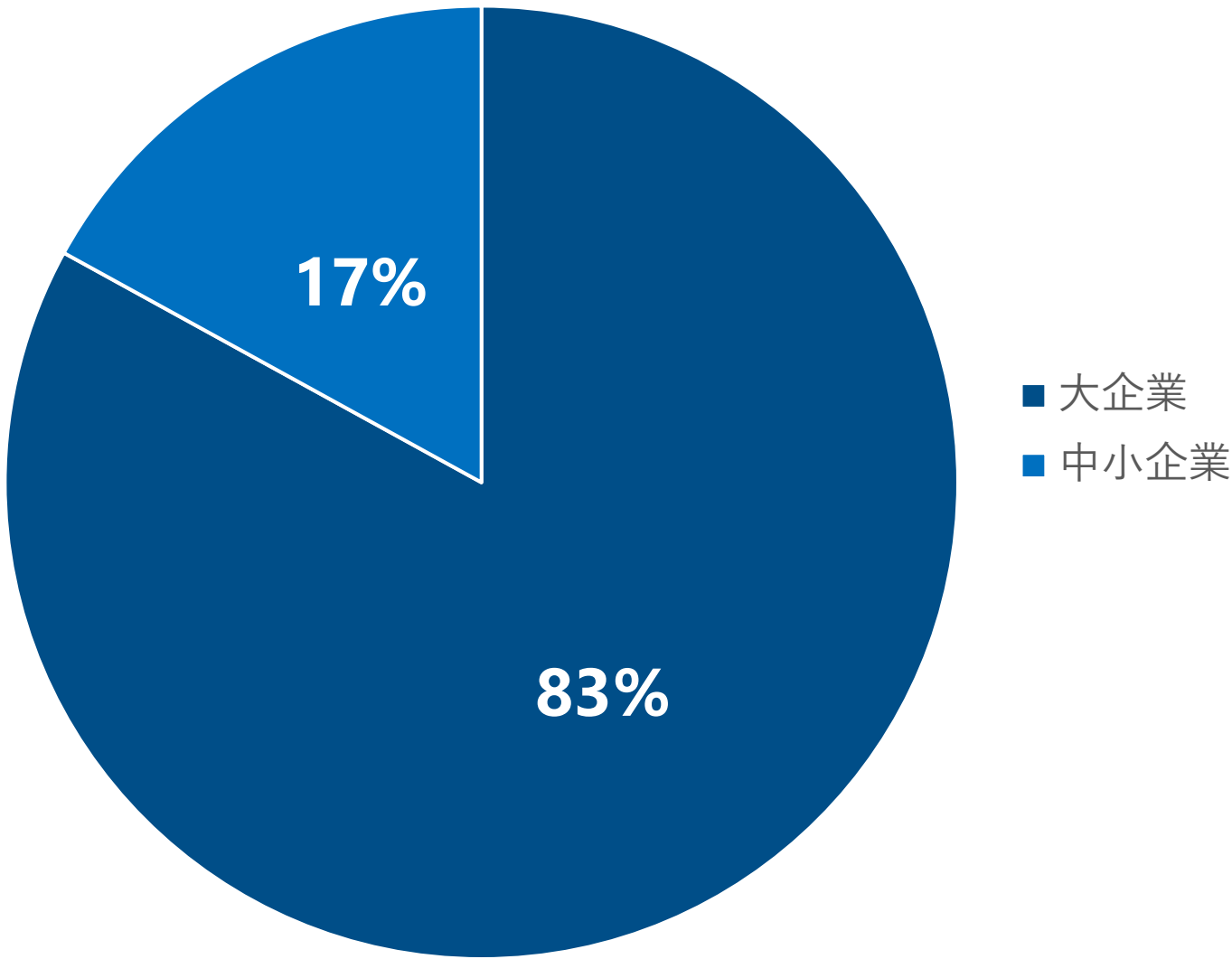
※3 日本 / 特許番号：7632859 / 登録日：2025/2/10



業種別構成比



顧客規模別構成比



※2025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。

本資料を開示する時期につきましては、2026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。