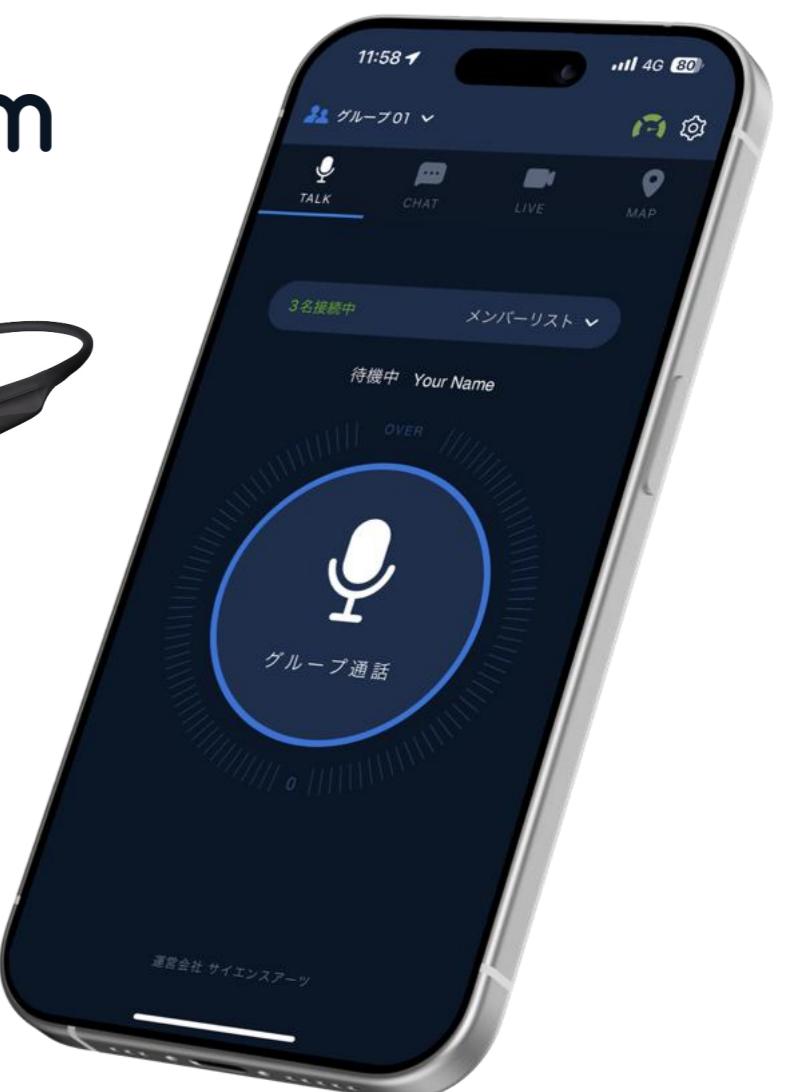




事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年11月26日

証券コード：4412（東証グロース）



目次

01	会社概要	p.03
02	成長戦略	p.23
03	業績とKPI	p.40
04	参考資料	p.49

01

会社概要

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	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※2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



※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、平岡竜太朗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 digital transformation
of the future and contributing to creating a society where
people can work with bright and cheerful smiles.

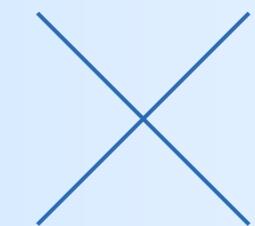
——— サイエンスアーツ ミッション

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

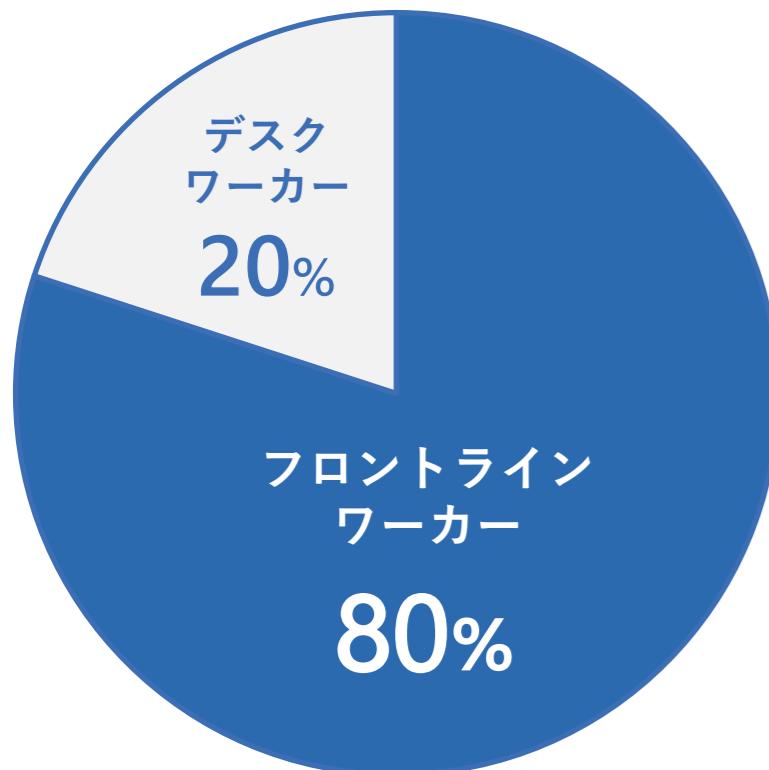
が必要不可欠だと我々は考えています



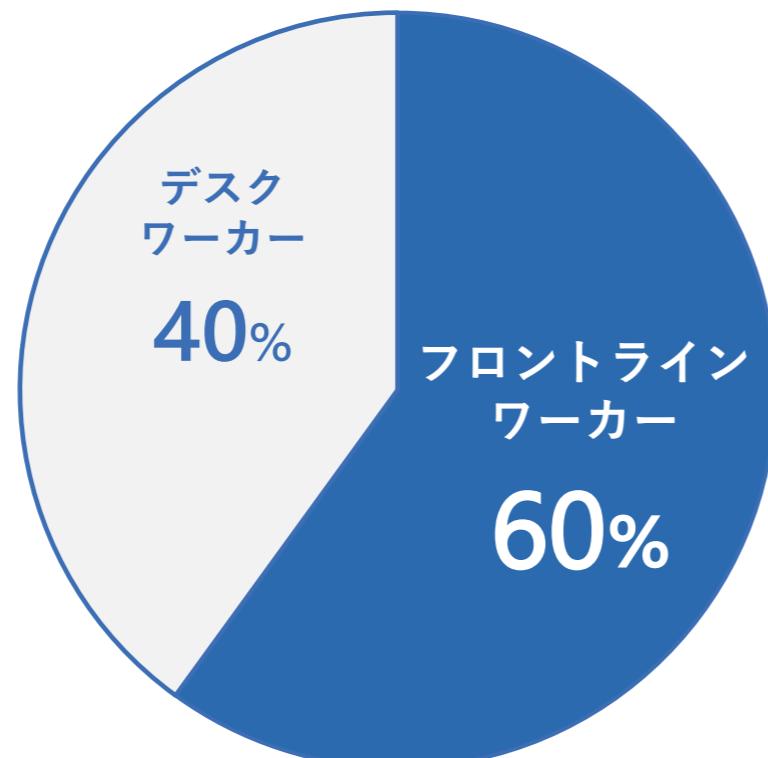
SCIENCE ARTS は

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}

フロントラインワーカーの人口
国内では…約4,000万人

日本の労働人口^{※2}

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

※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

Buddycom（バディコム）について

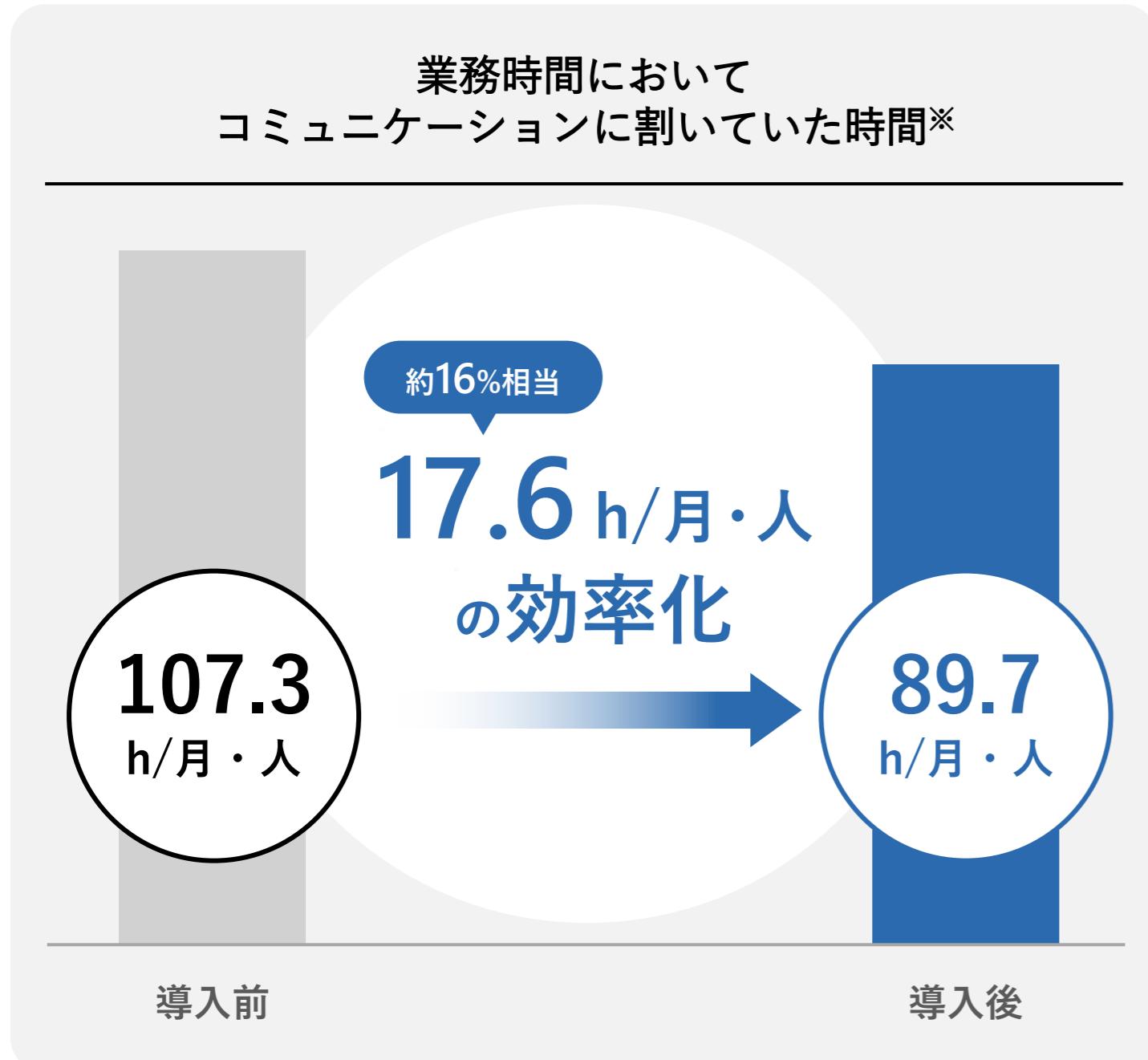


フロントラインワーカーをつなげる
安心・安全の国産IP無線アプリ



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」

Buddycomによって現場内コミュニケーションにおける問題や効率が改善し、より顧客満足を高める業務に集中することが可能に。



- 得られた成果
- 01**
顧客満足に直結する業務への集中
 - 02**
従業員間の連携の効率化
 - 03**
労働負荷の軽減



小売業界の クライアントの声

食品レジの混雑時など、店内放送で応援要員を呼び出しても集まりが遅かったのですが、Buddycomを使うことにより個別に呼び出すことが簡単かつ早くなりました。



介護業界の クライアントの声

Buddycom導入後、ご入居者様をお待たせする時間が長く対応が遅いといった類の不満が減少しています。また、情報伝達の即時性が向上し、スタッフの労働環境が改善されています。

※ 削減できる業務時間はBuddycom+当社周辺機器導入企業の社内調査資料に基づくもの。



代表取締役社長

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 (現任)
 2004年 日本駐車場開発(株) 取締役



取締役 企画本部長

平岡 竜太朗

2017年 (株)ワークスアプリケーションズ 入社
 2018年 当社入社
 2022年 当社企画本部長
 2024年 当社取締役企画本部長 (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
 2019年 当社取締役管理本部長 (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)

※平岡秀一氏及び平岡竜太朗氏は、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、それぞれ代表取締役会長、代表取締役社長に選任の予定です。
 また同様に監査等委員である取締役として、藤田友佳子氏の選任を予定しております。

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。

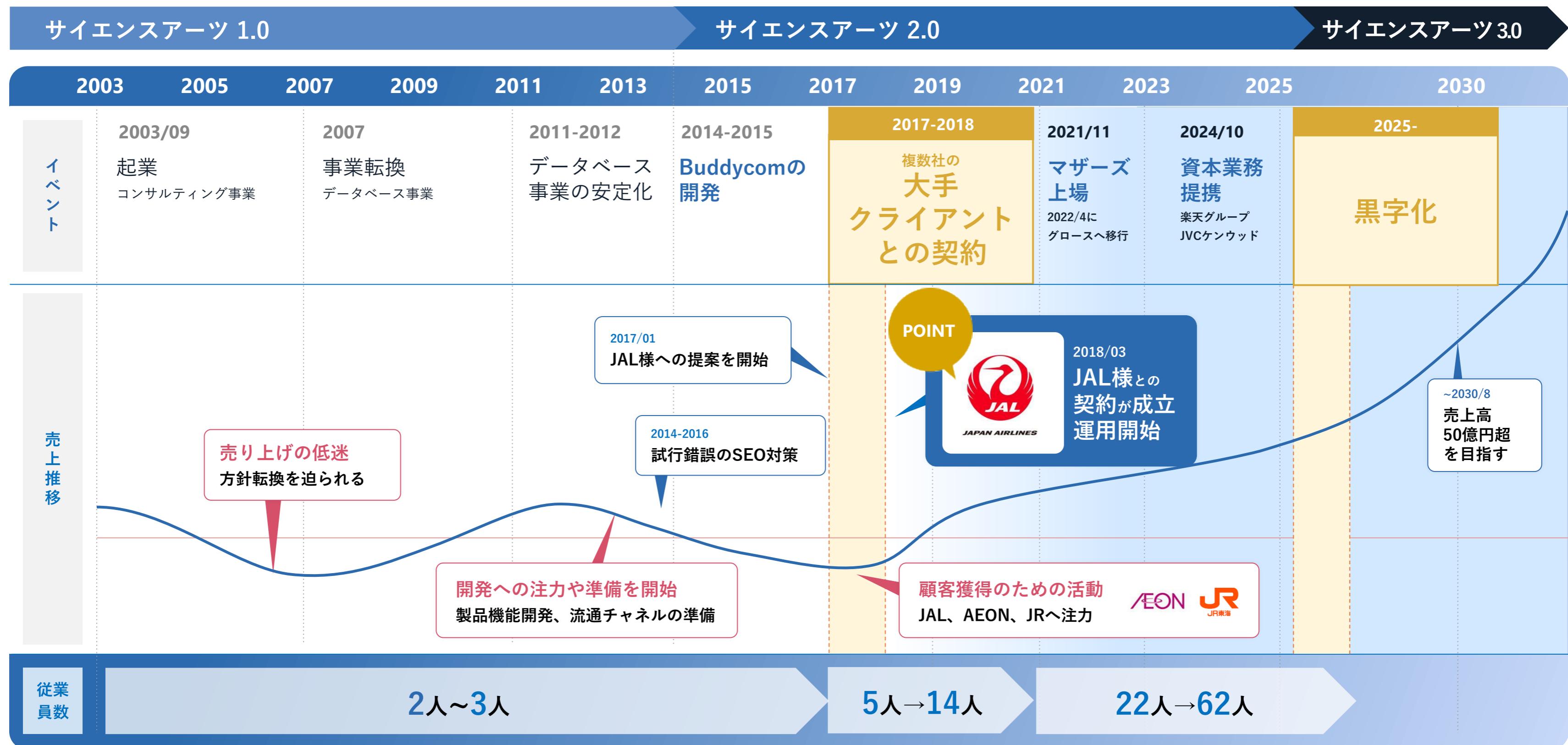
誰でも簡単に、ストレスなく コミュニケーションできるツールを作りたい

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



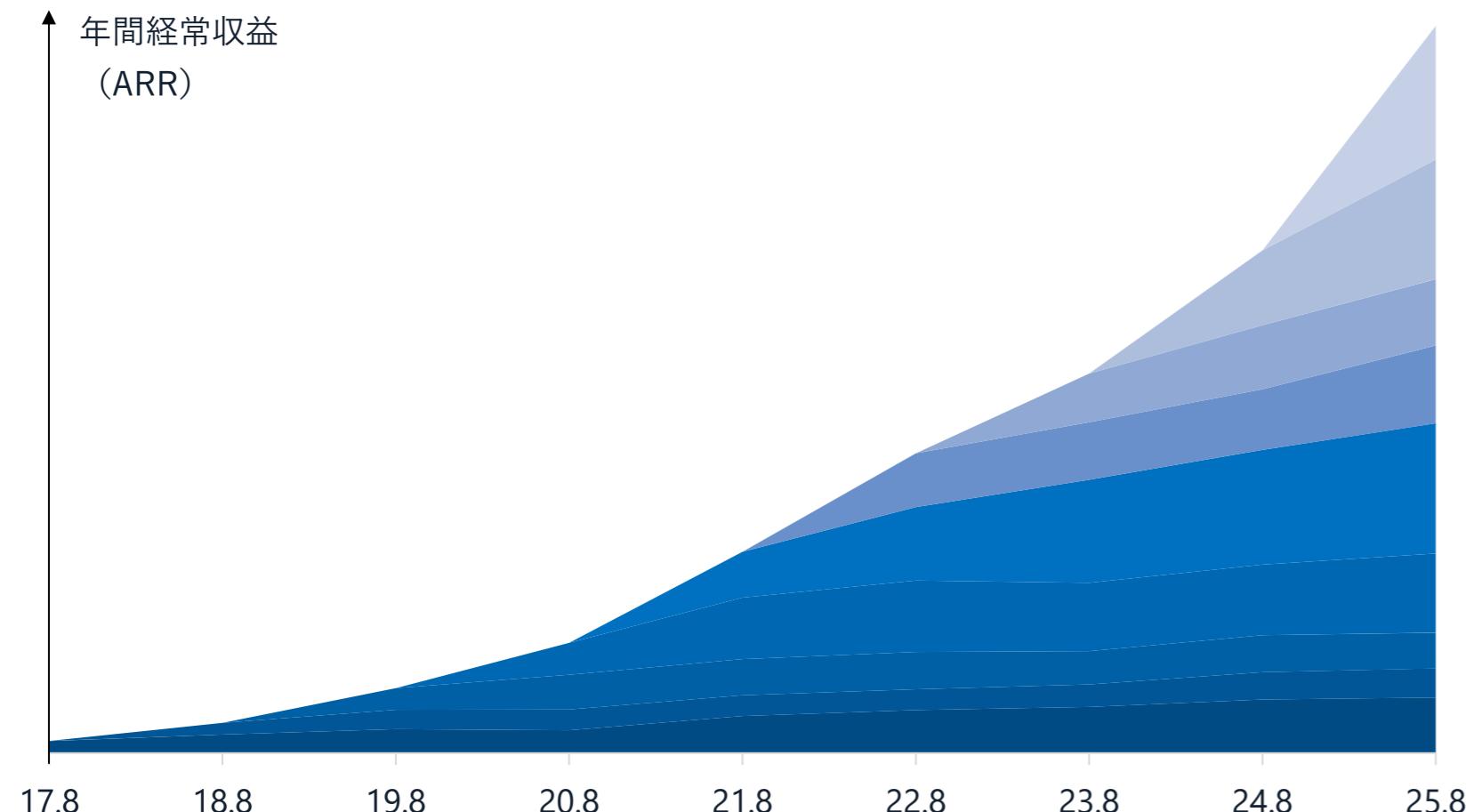
主に販売代理店経由で製品を販売しており、大手キャリアや大手IT販売代理店などをセールスパートナーとする。



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。

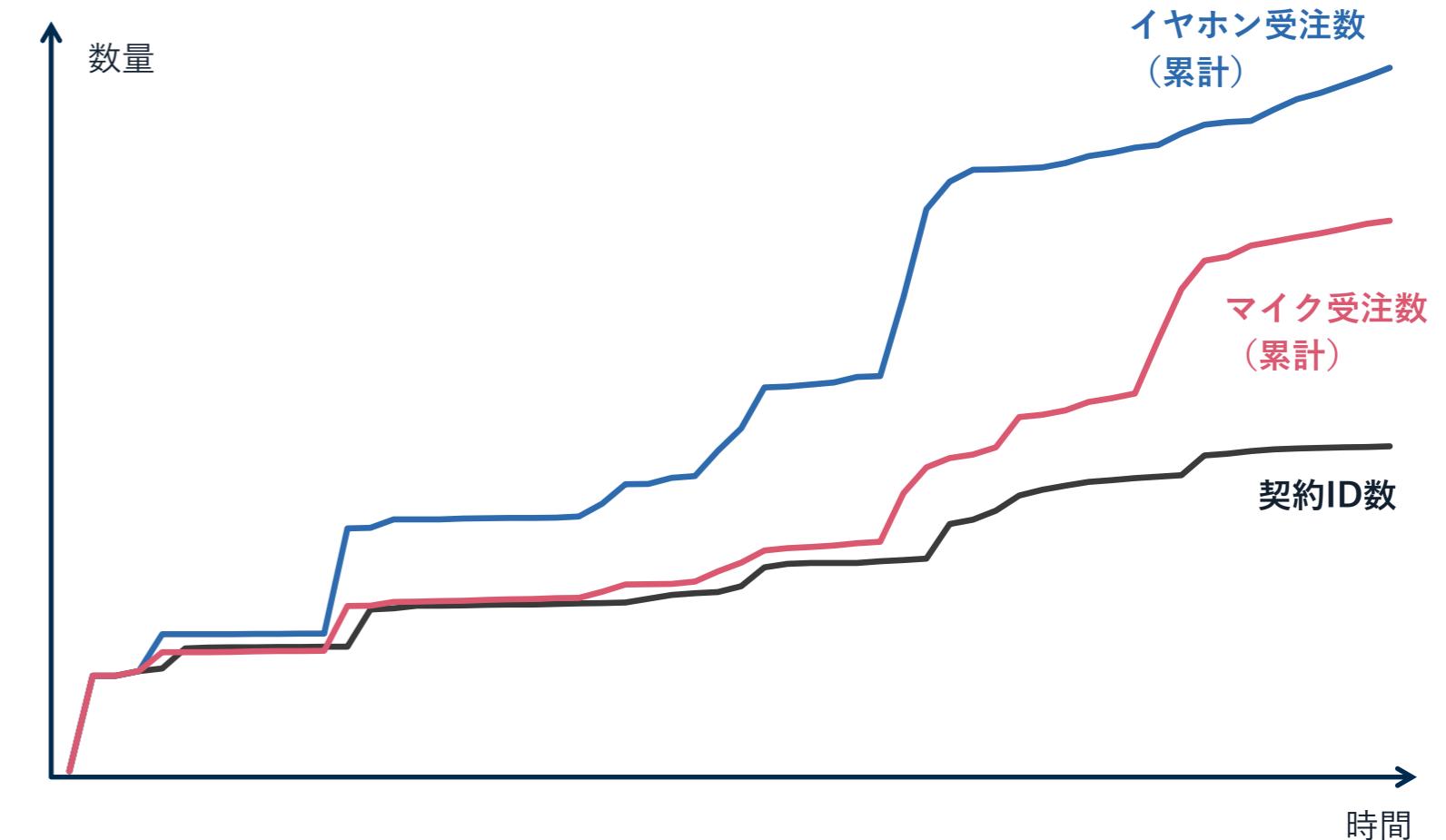
概ねイヤホンは1~3年、マイクは2~5年での定期的な更新/買い替え需要が存在し、数年単位で見ると継続的な収益に。

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

Buddycomの導入実績

1,500社を超える導入企業 (順不同・一部掲載)



株式会社
良品計画



JFE スチール 株式会社



慶應義塾大学
予防医療センター



国内94/99の業種に導入済み

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	

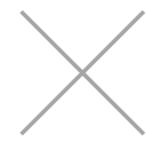
※ 総務省 日本標準産業分類（中分類）の業種区分

フロントラインワーカー ファースト



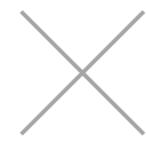
現場の最前線で働く方への
妥協しないプロダクトの提供

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



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。



従来のデスクワーカー 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ー 向けサービス

音声だけの单機能であったり、
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。

グローバルの潜在市場規模※ 13.2兆円

SMB (従業員500人未満) 企業

想定潜在ARR※

約1,400億円

ターゲット企業 (業界トップ約300社)

想定潜在ARR※

約100億円

Buddycom ARR

FY2025 10.6億円

Enterprise・Large /
SMB合計

約1,900億円

Large・Enterprise
(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

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

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P54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*

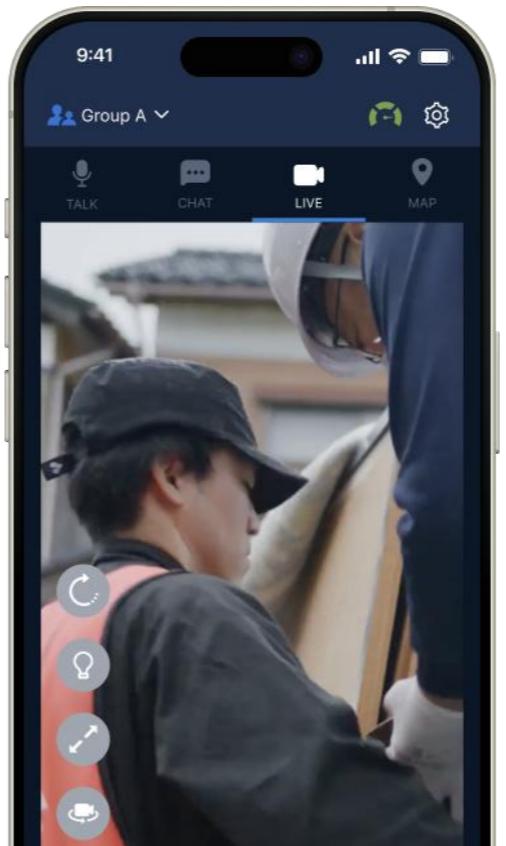


映像配信

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

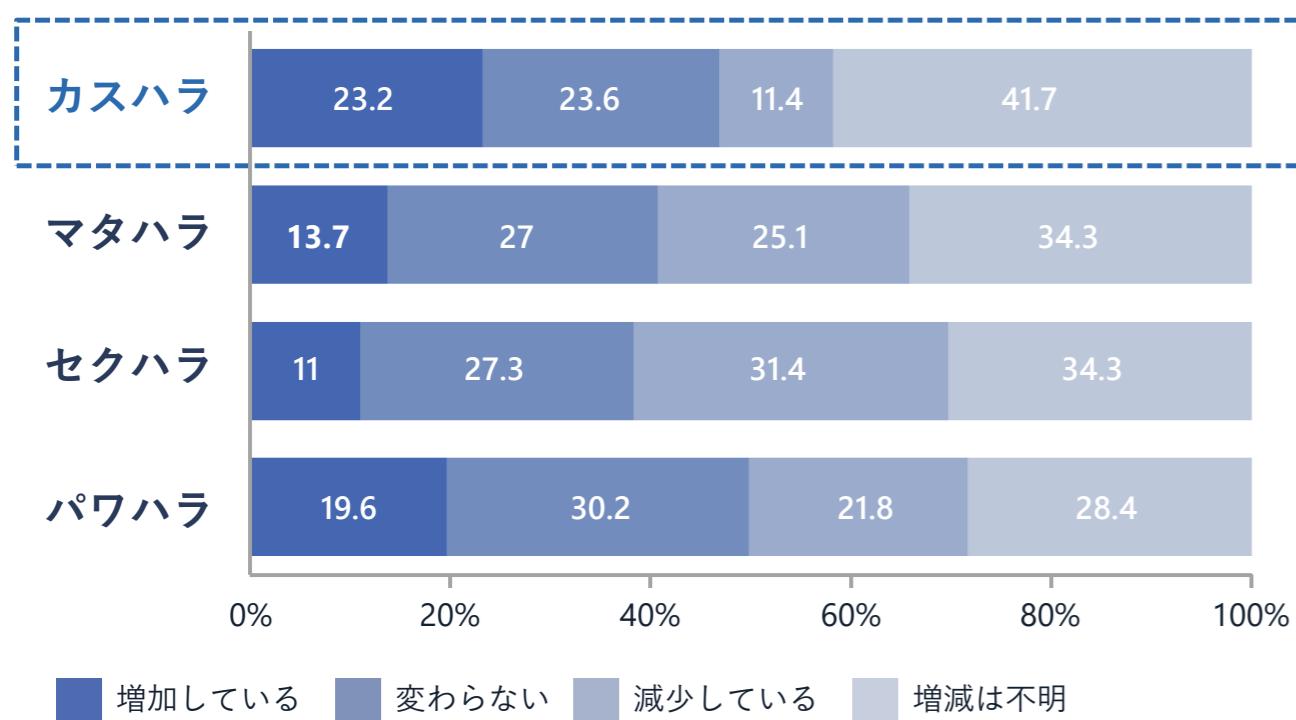


接客現場向けに新機能を開発。今後も業界別にニーズが高い機能の開発を進め、単価向上を図る。

カスハラの増加が続き 社会問題に発展

企業の対策も後手に周り
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。



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	○	○	—	—	—	—

プロダクトの差別化を図り、

シェアNo.1 を獲得

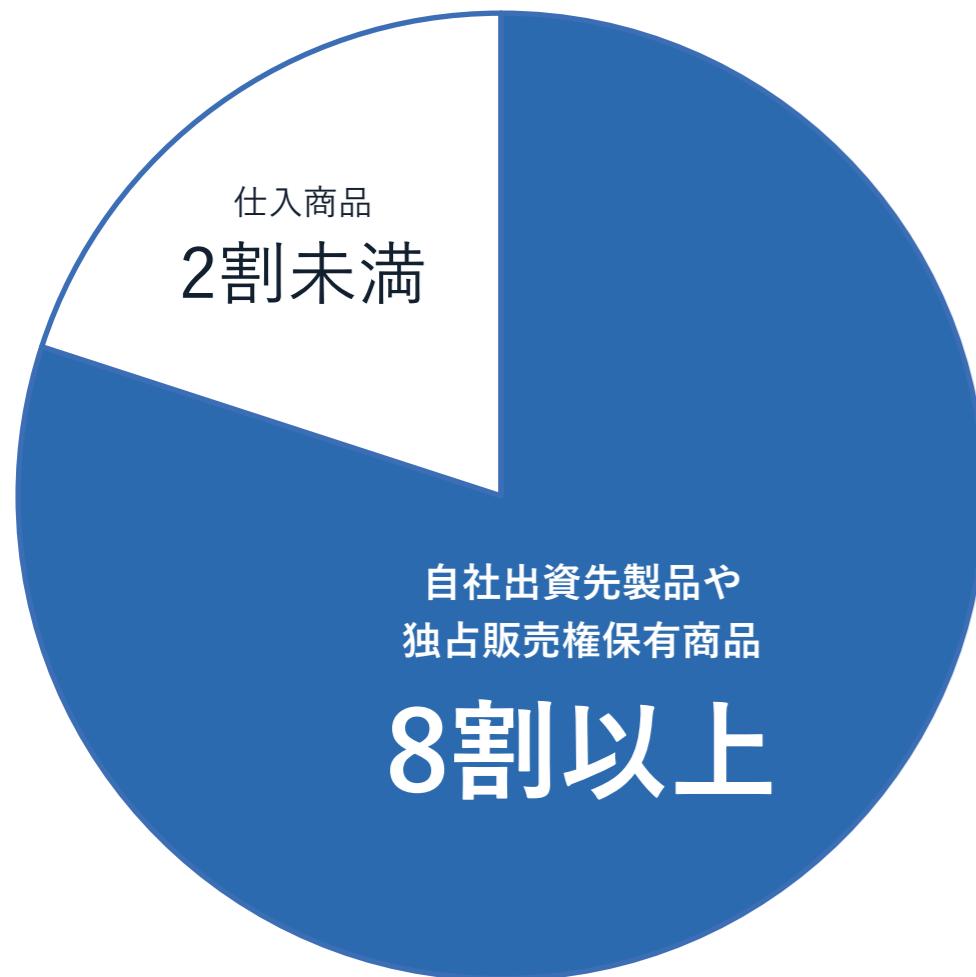
今後も研究開発を進め、
更なる差別化を図ってまいります



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。



**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。
			

02

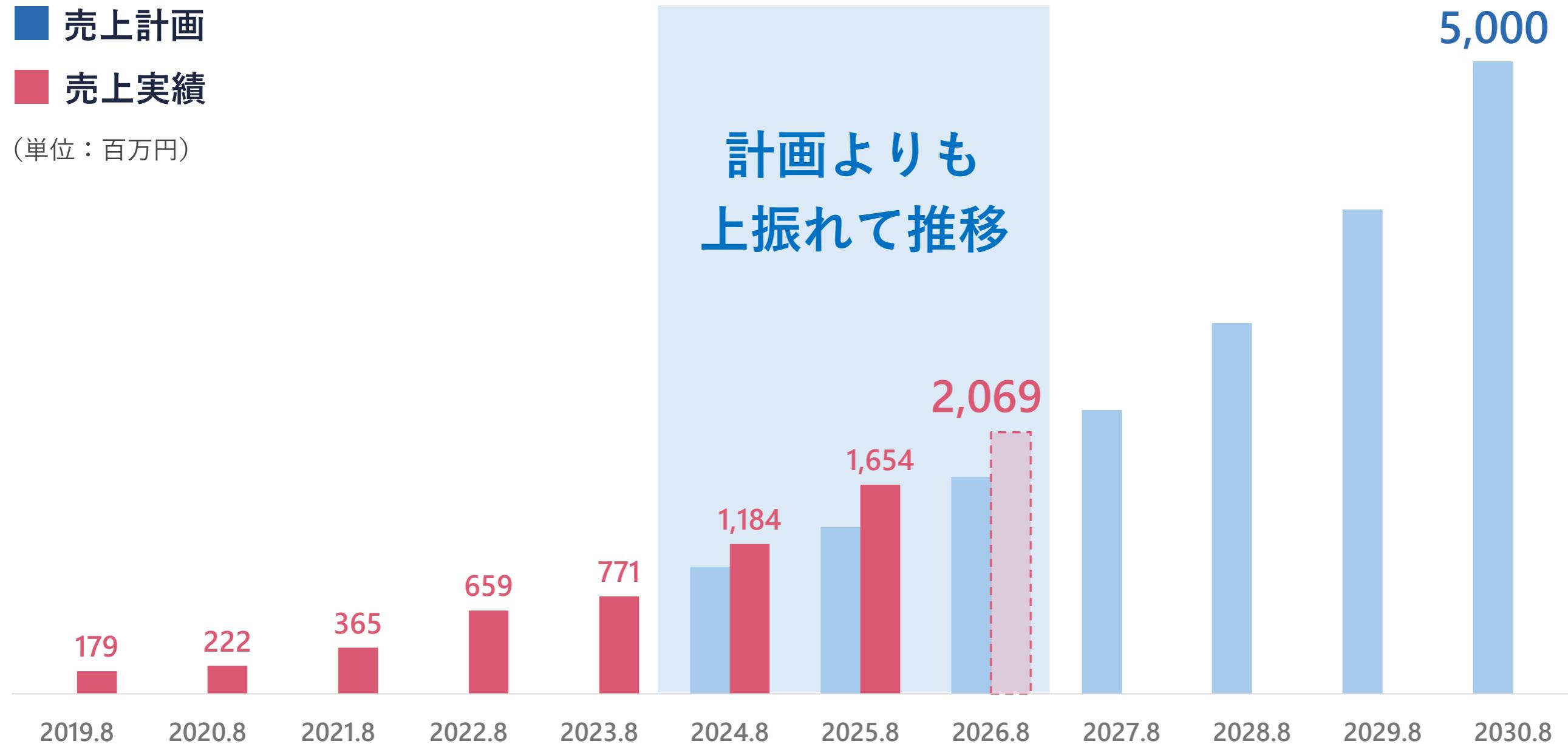
成長戦略

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)



計画よりも
上振れて推移

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のリプレース需要増加
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のリプレース需要増加
にあわせて販売を強化

課題

災害時の“初動対応”的遅れ

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

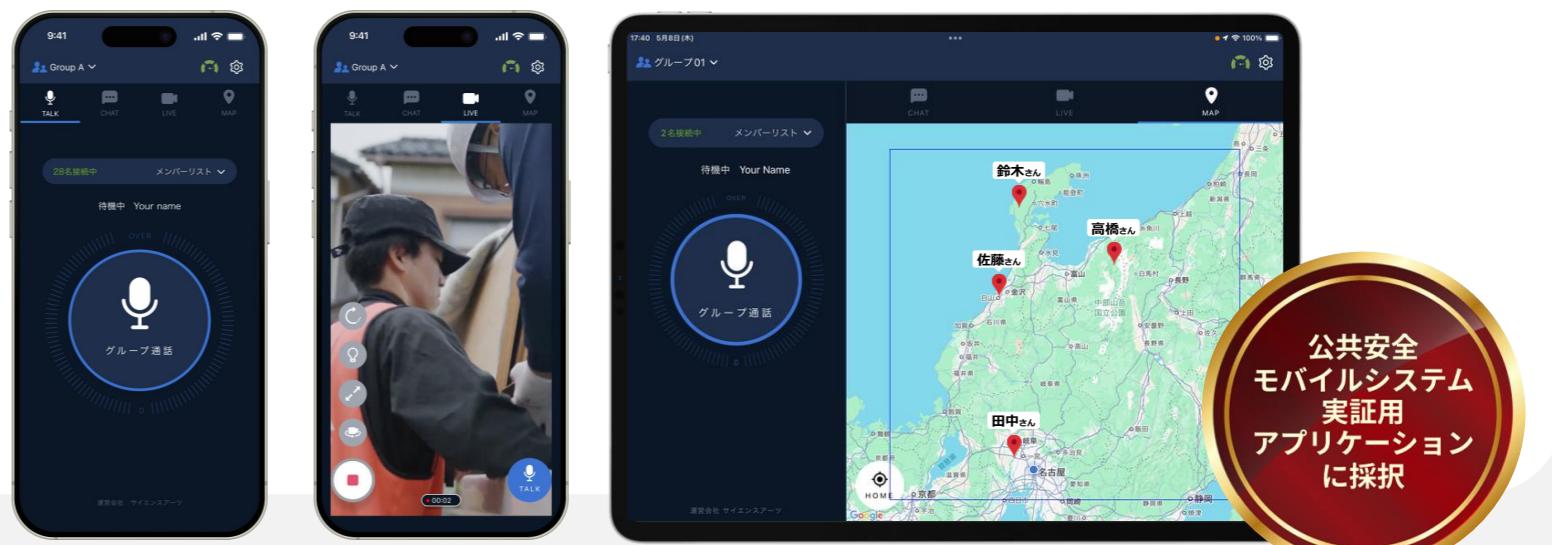


対応プロダクト

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

2023年10月

2024年1月

総務省 災害対策用の実証 アプリケーション に採択

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

スタートリンクでの Buddycom 運用実績

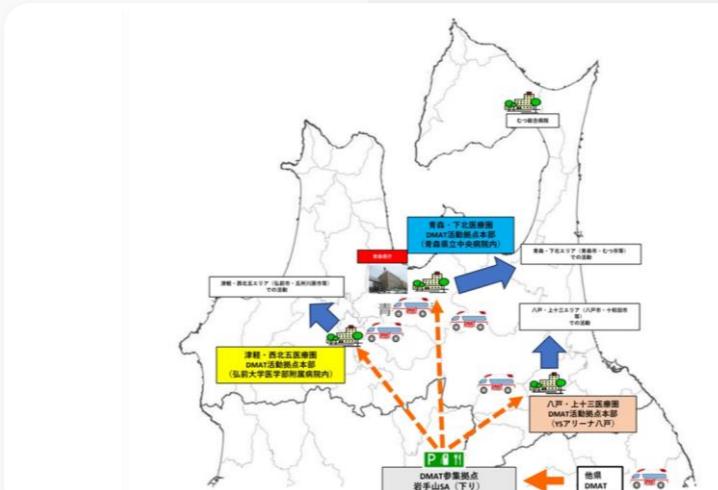
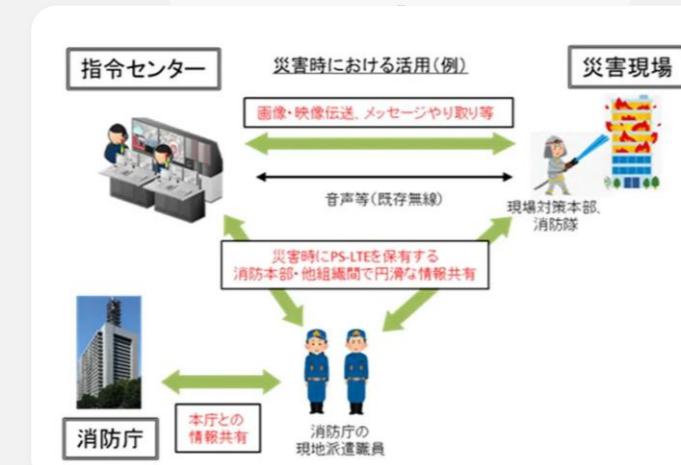
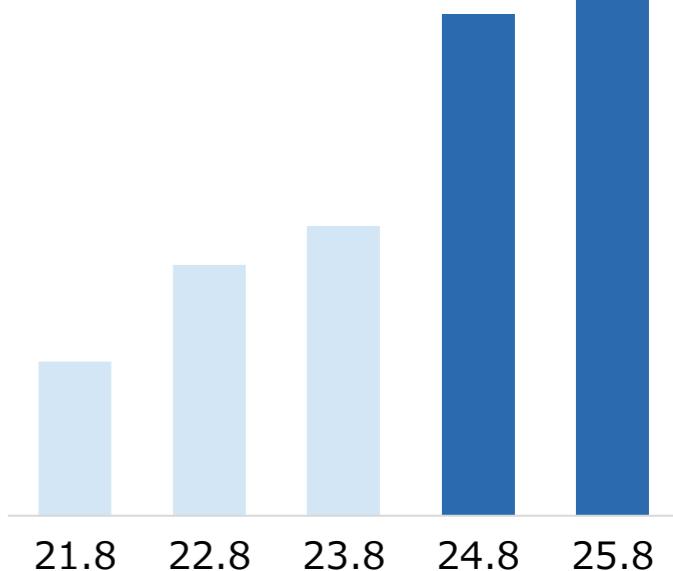
2025年9月

内閣府主催 DMAT訓練で 実証試験

契約社数

2025年8月期 前年比

前年同期比
+134.6%

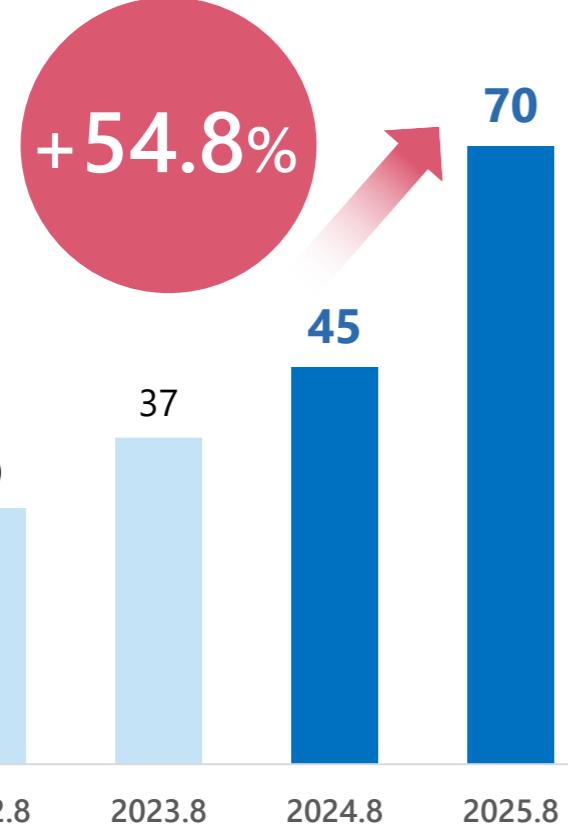


取り組みの成果

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)

単位：百万円



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



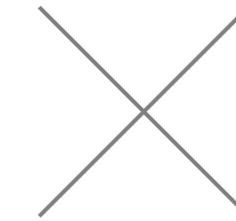
AI・DXプラットフォーム



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

2030年



※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

現場へ行かずに確認・検査が可能に



本部



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
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



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

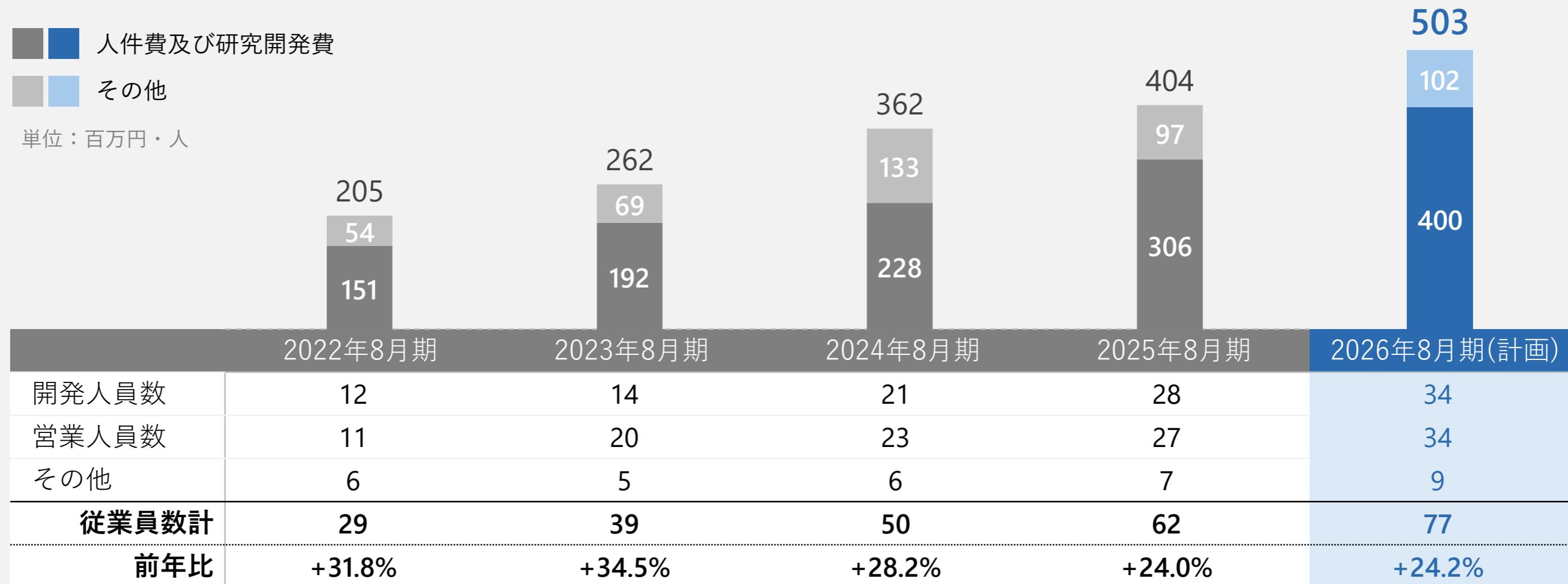
ソフトバンクおよびJTPと協力し、Azure OpenAI Serviceに社内マニュアル等を学習させることを可能にしたサービスを提供。

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。

サブスクリプション型の収益モデルであり、早急な年間経常利益（ARR）拡大を優先。新規顧客の獲得及び既存顧客の収益拡大のために販売代理店を支援する営業人員と、魅力的なプロダクトを提供し続けるための開発人件費に先行投資。FY2025では開発投資は概ね計画通りの一方、営業人員の採用が計画を下回ったこと等により、404百万円（計画比47百万円減）となりました。



市場シェア獲得による売上成長を目的とした、人件費・研究開発費で先行投資を強化

先行投資は売上増加幅の範囲内で今後も継続

IPOで調達した資金は先行投資に全額充当完了。

2024年11月の第三者割当増資を通じて得た資金については資本業務提携に伴う営業・開発投資に充当予定。

対象	内容	調達資金 (充当額)	2025年8月期	2026年8月期	2027年8月期	2028年8月期
①営業関連費用	楽天及びJVCケンウッドとの資本業務提携に伴う Buddycom の販売加速に向けた販売促進費用、人材獲得及び育成に関する費用を想定	308 (12)				
②開発関連費用	楽天との協業を通したAI活用及びJVCケンウッドとのIP無線機の共同開発に伴う開発関連費用、サーバーやインターネット等設備増強費用、人材獲得及び育成に関する費用を想定	318 (16)				
③オフィス移転費用等	①及び②の結果、2028年8月期までの従業員の採用数が約30名増加する見込みであるため本社オフィスの移転を予定	142 (-)				
	計	768 (28)				

03

業績とKPI

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。

PL	単位：百万円		
	2024年8月期	2025年8月期	2026年8月期計画
売上高	1,184	1,654	2,069
前年比	+53.5%	+39.7%	+25.1%
Buddycom	654	908	1,236
前年比	+31.2%	+38.9%	+36.0%
アクセサリー	525	744	833
前年比	+99.8%	+41.7%	+12.0%
その他	5	1	0
売上原価	506	644	759
売上総利益	678	1,009	1,310
売上総利益率	57.2%	61.0%	63.3%
販管費	709	902	1,159
前年比	+27.3%	+27.3%	+28.5%
営業利益又は営業損失	-31	107	150
営業利益率	-2.6%	6.5%	7.3%
経常利益又は経常損失	-34	92	148
当期純利益又は当期純損失	-31	112	120

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	1,377
前年比	+32.5%	+44.6%	+28.9%
従業員数(人)	50	62	77
前年比	+28.2%	+24.0%	+24.2%

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・サービスの売上来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

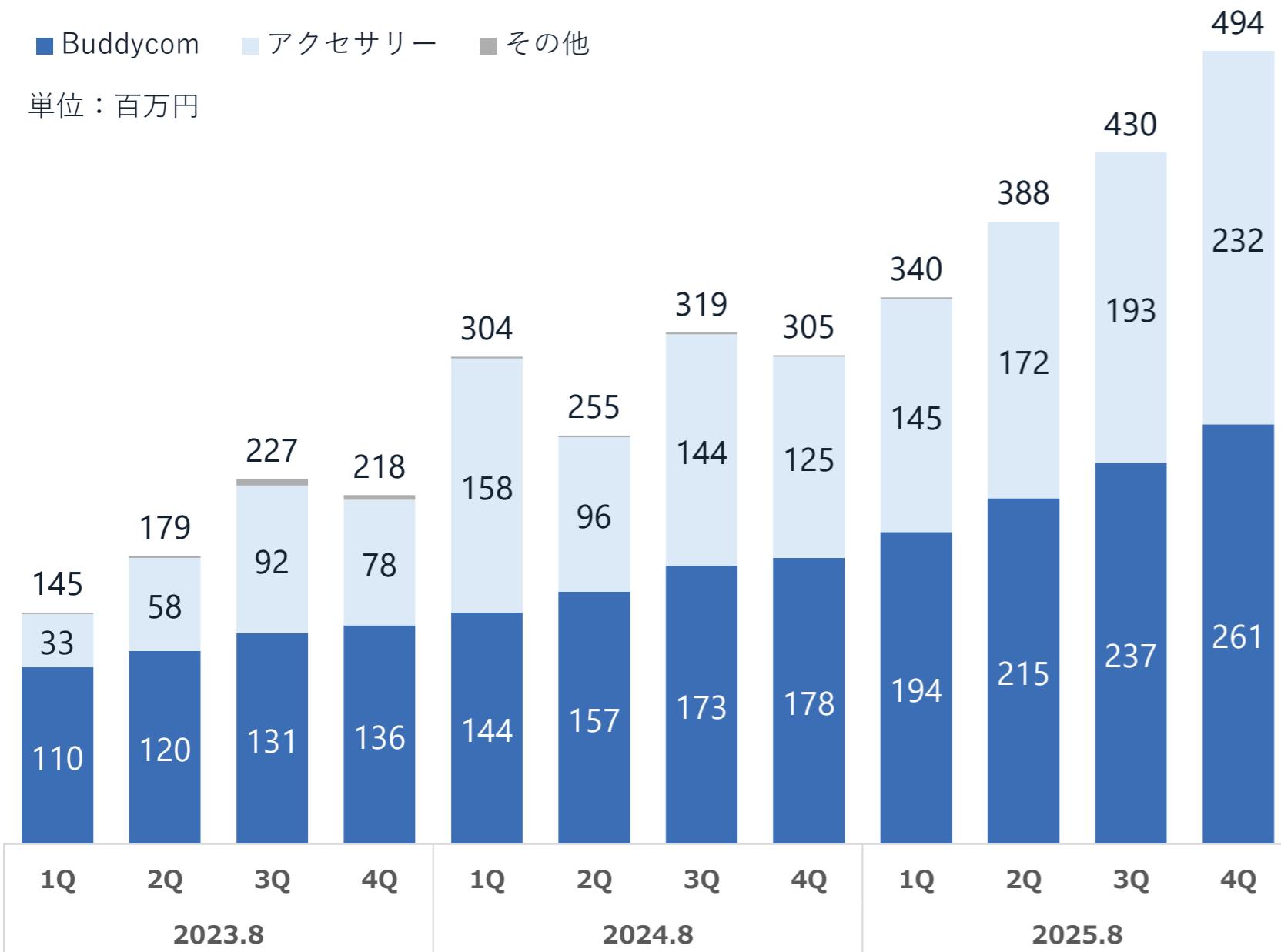
- 先行投資として、開発と営業人員の拡充を継続。
- 人員の増加に伴い、人件費及び採用費にて133百万円増加を計画。
- 移転計画に伴う一時費用（加速償却）として43百万円を計上。

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。

売上高

■ Buddycom ■ アクセサリー ■ その他

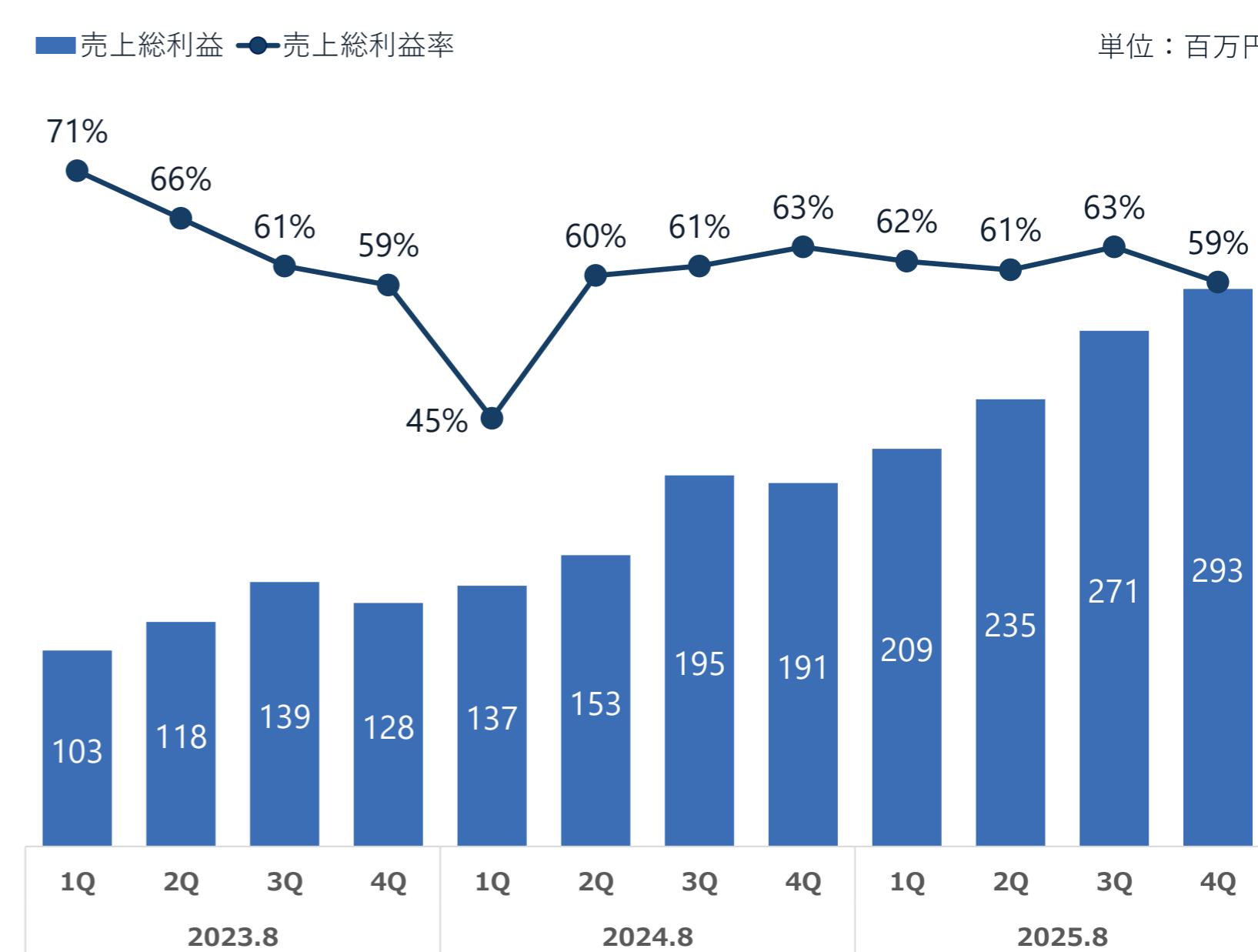
単位：百万円



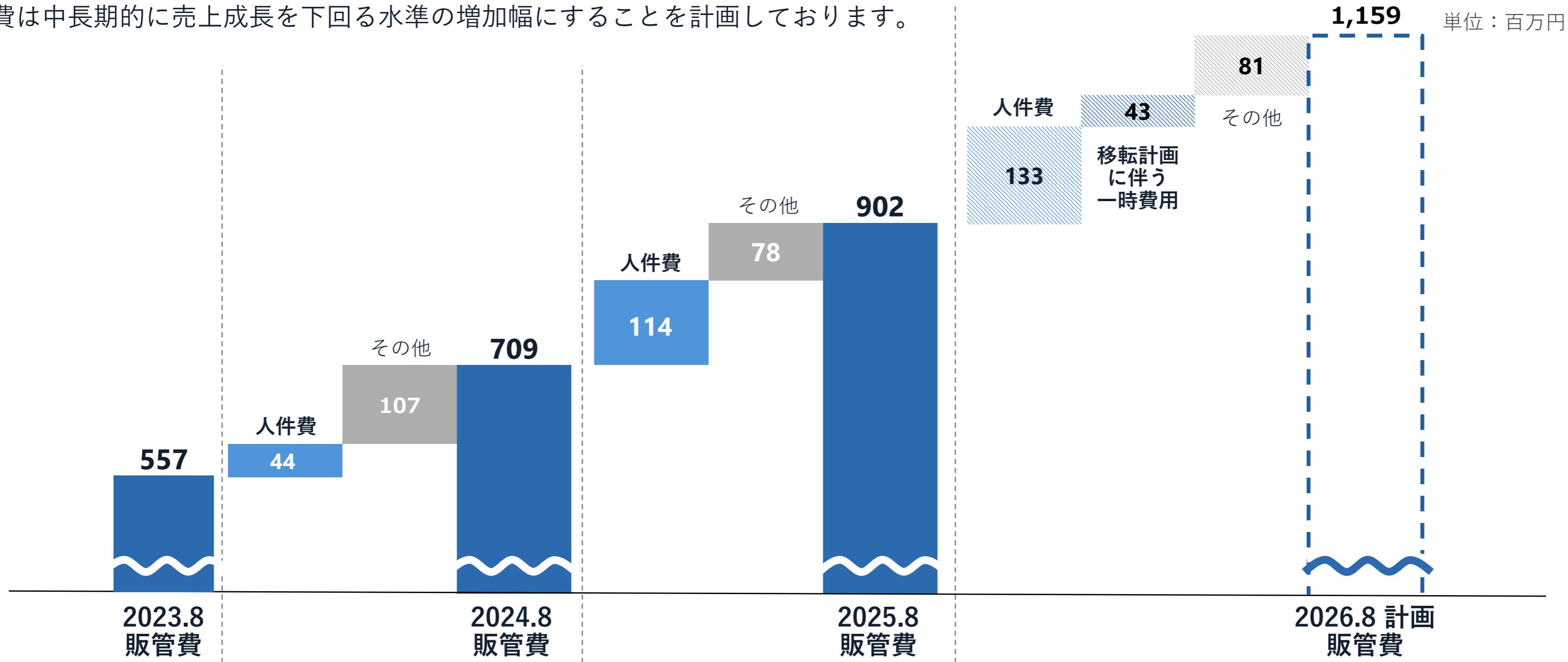
売上総利益

■ 売上総利益 ■ 売上総利益率

単位：百万円



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。



損益計算書（四半期別）

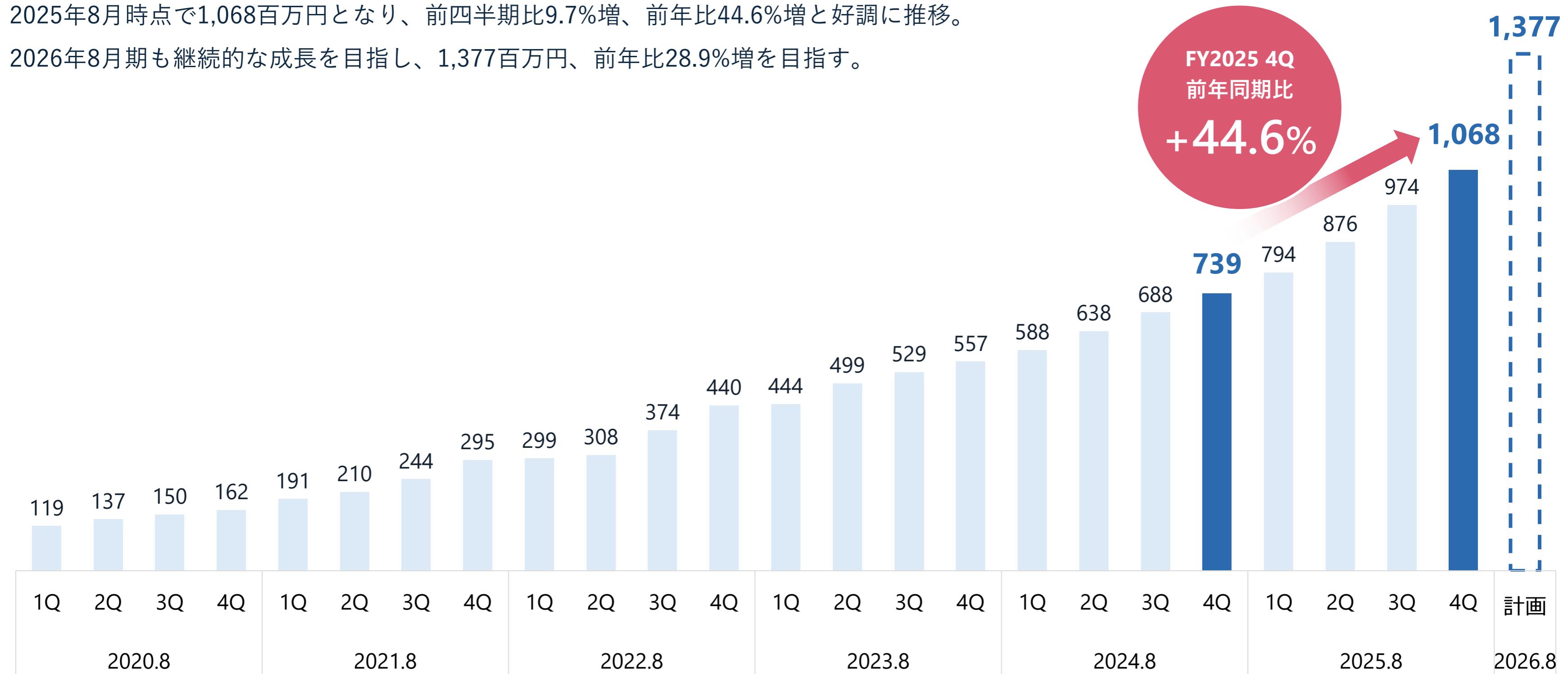
単位：百万円

	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%

年間経常利益 (ARR)

単位：百万円

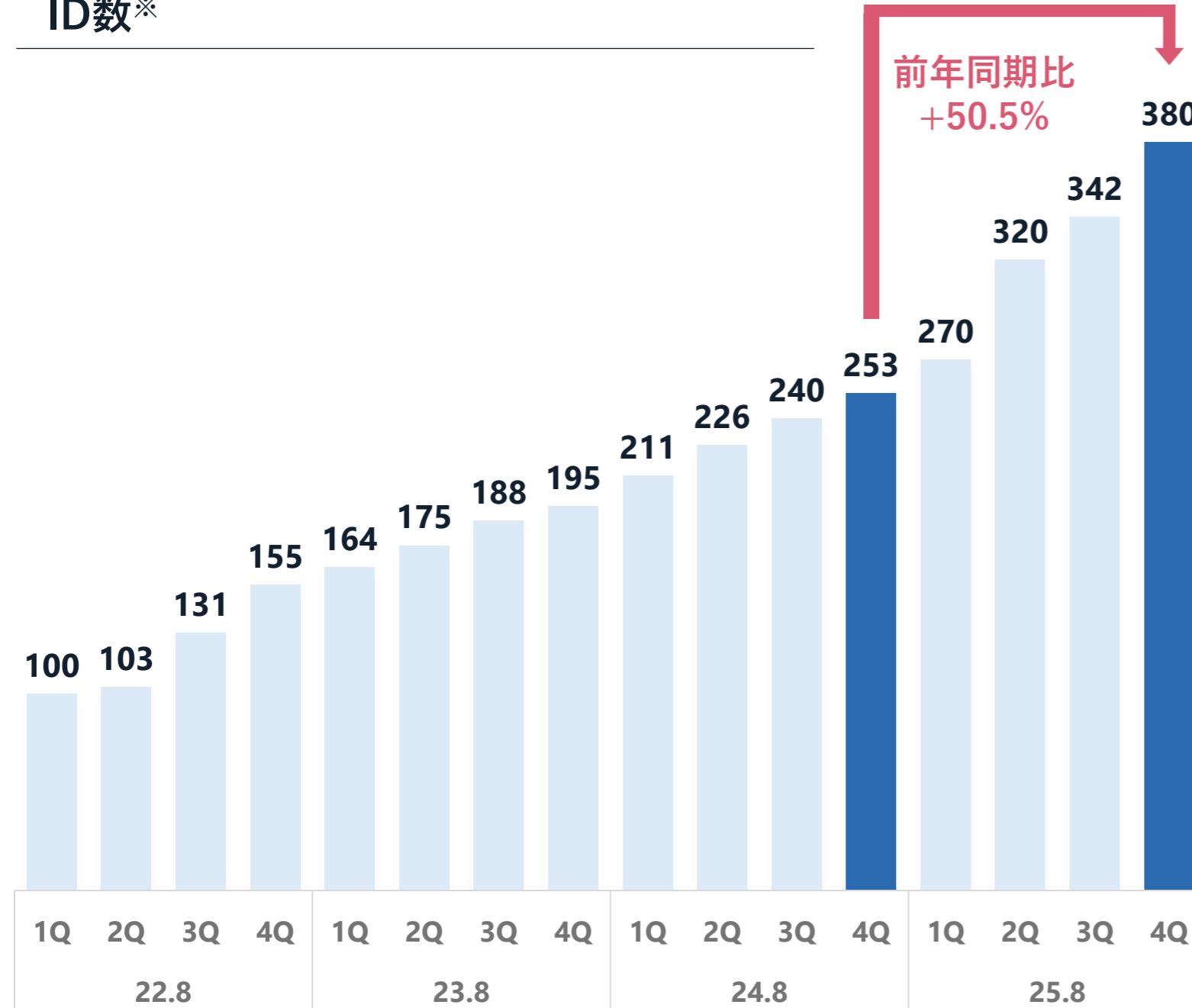
年間経常収益（四半期末月のBuddycom利用料売上を12倍にした、売上の先行指標）は
2025年8月時点で1,068百万円となり、前四半期比9.7%増、前年比44.6%増と好調に推移。
2026年8月期も継続的な成長を目指し、1,377百万円、前年比28.9%増を目指す。



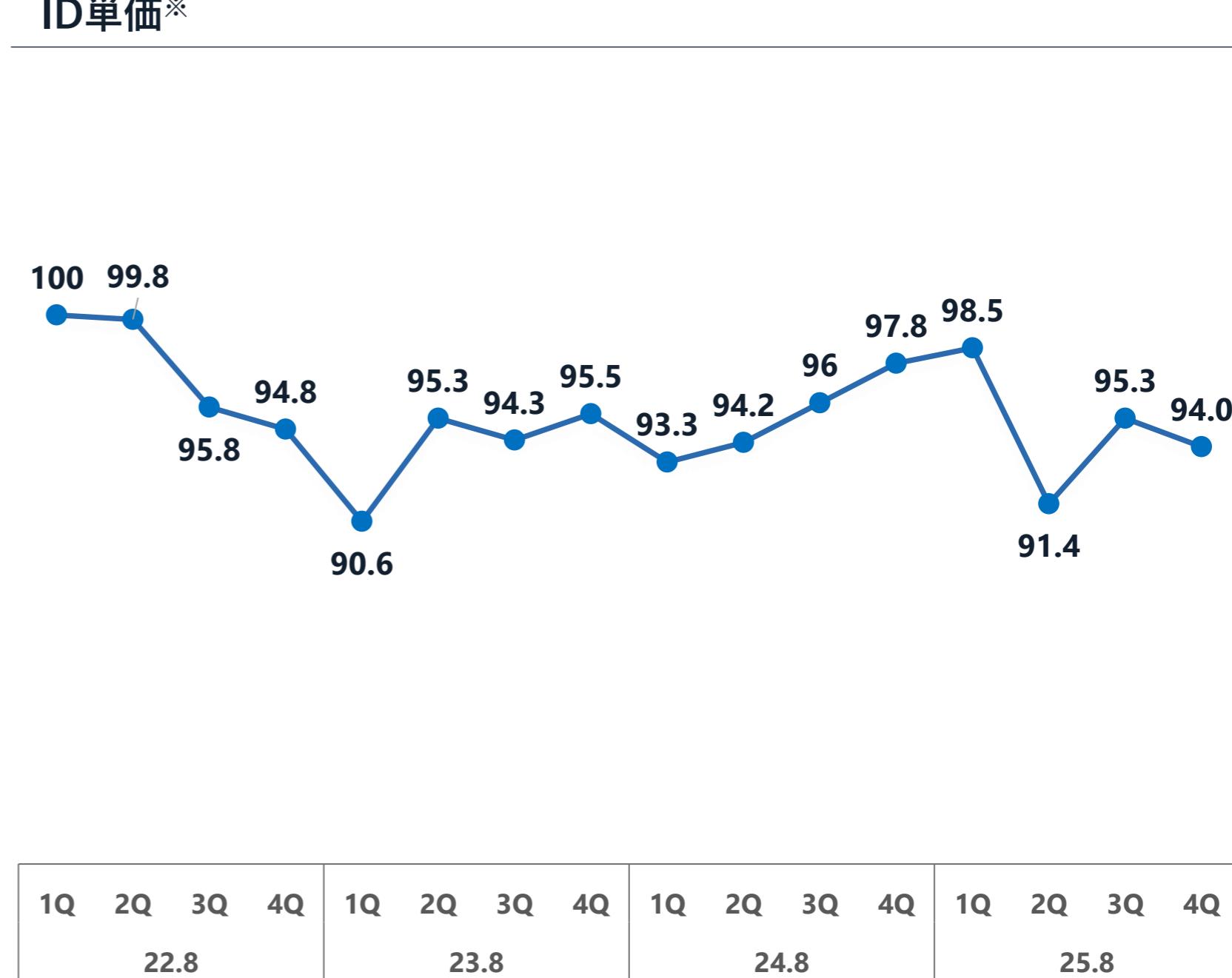
ID数は前年同期比で50.5%増と好調に推移。

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

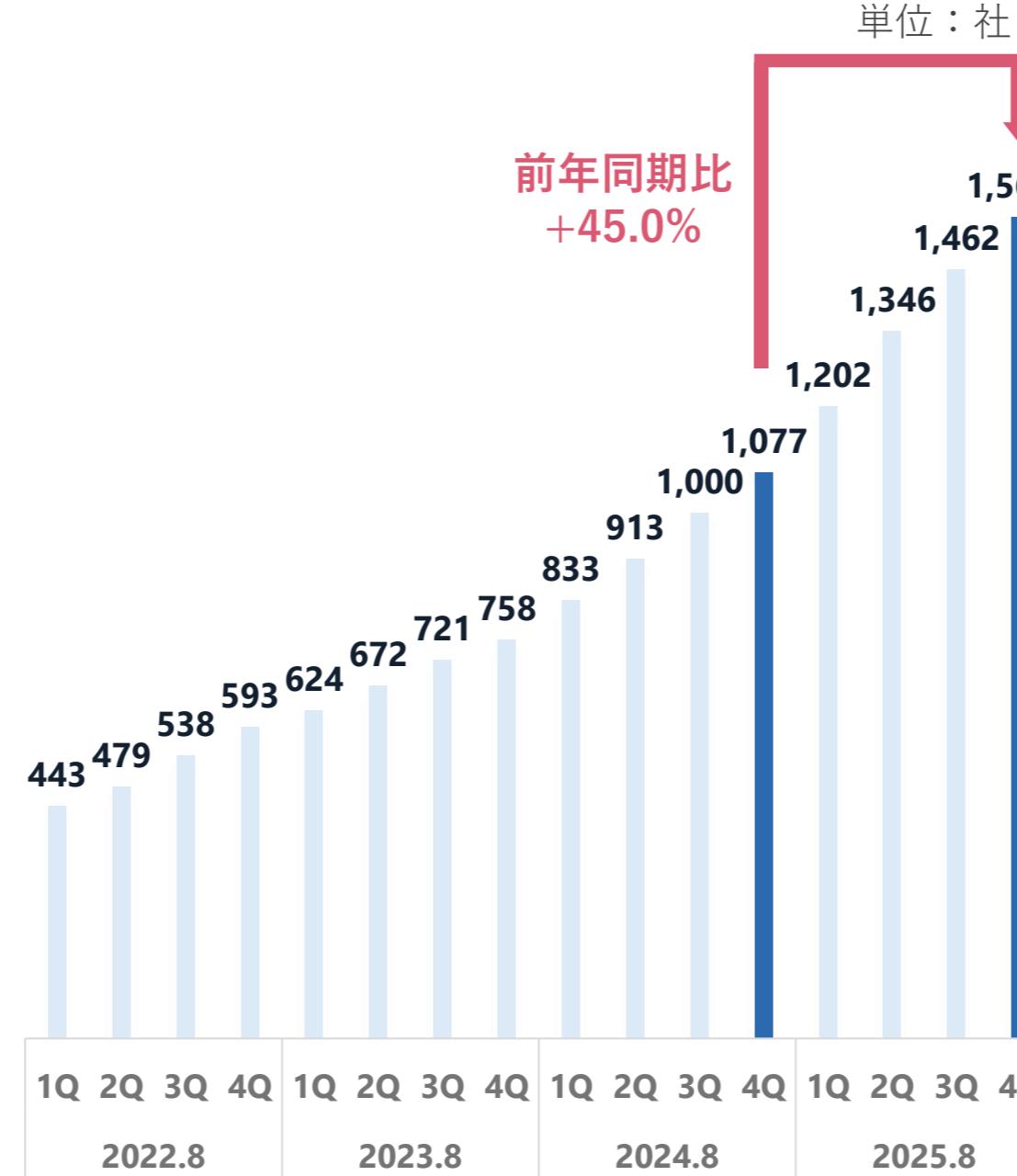
----- 1%



契約社数

単位：社

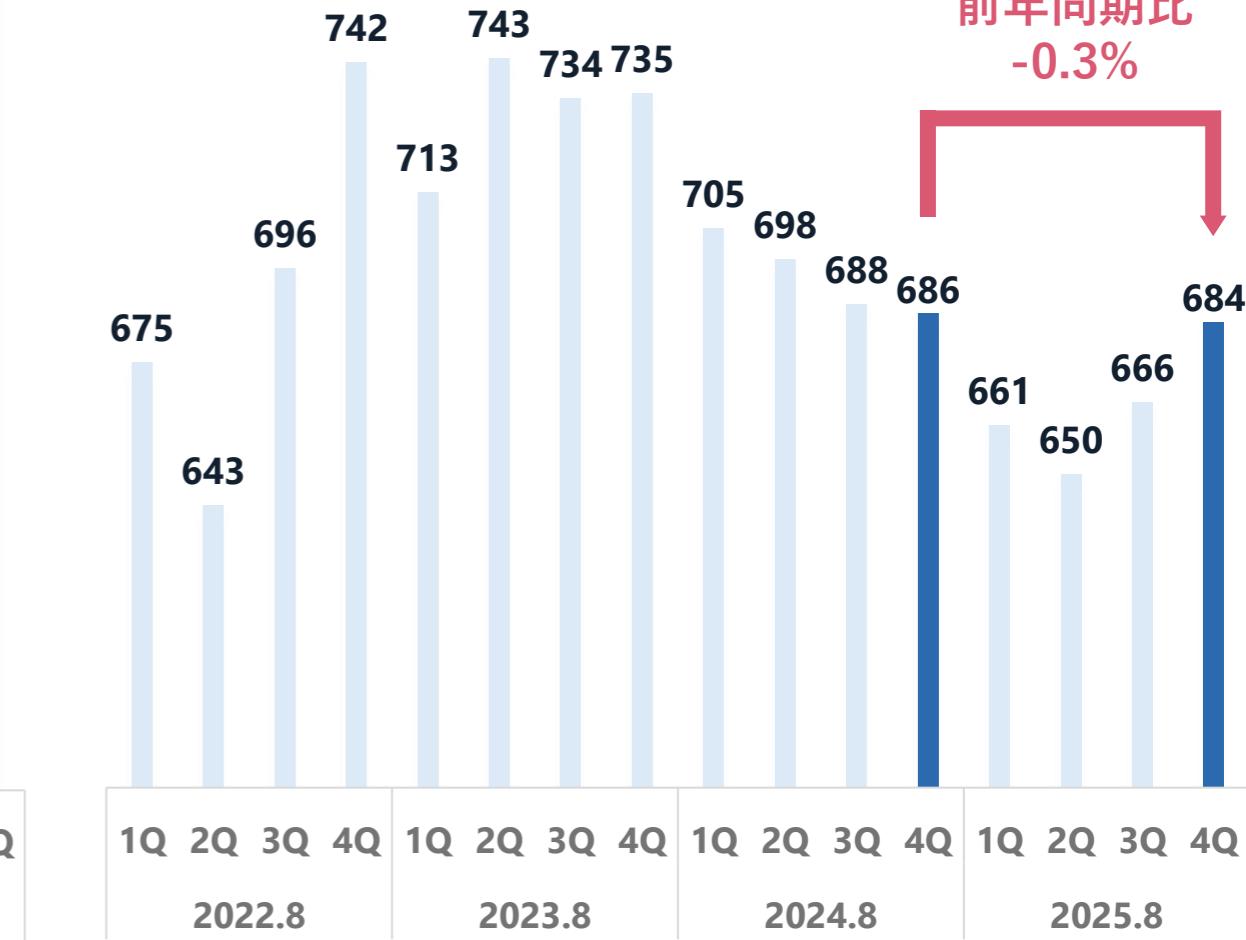
前年同期比
+45.0%



契約単価※2

単位：千円

前年同期比
-0.3%



※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

04

參 考 資 料

Buddycomについて



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			
	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
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"/>

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





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。

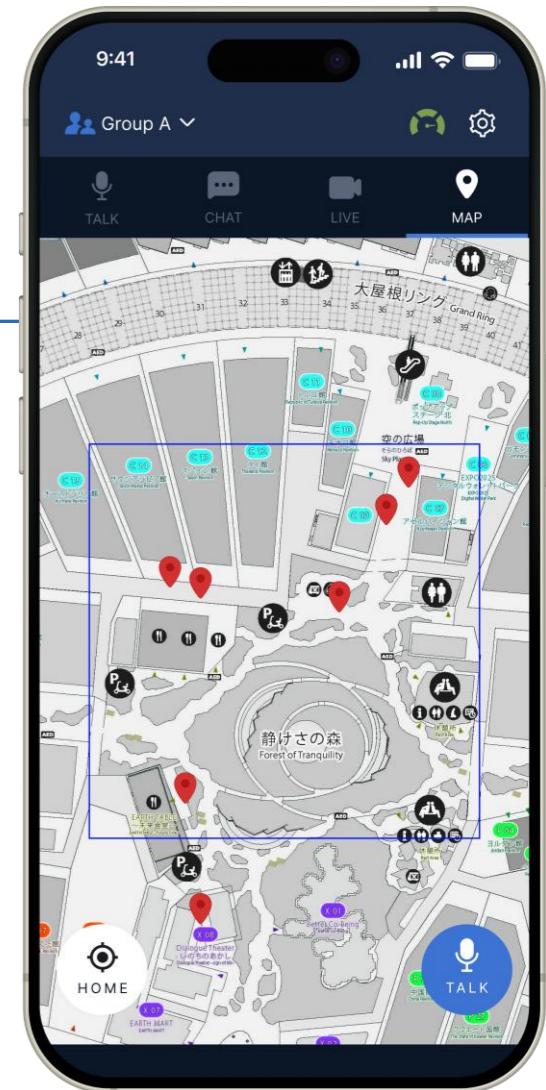


MAP通話に新機能を実装

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。



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。



大津市企業局

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。



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

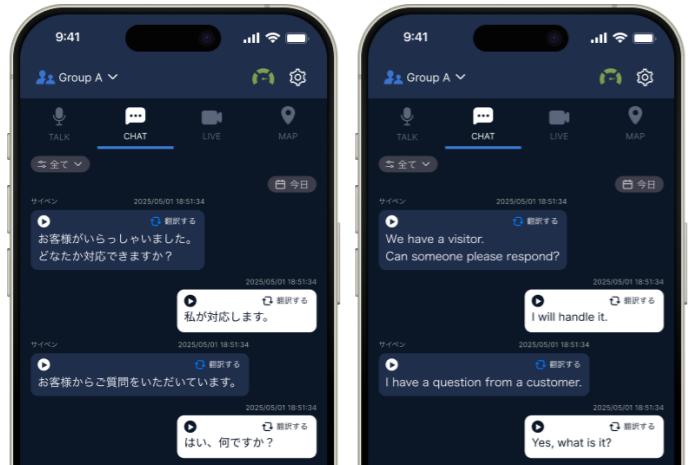
既存の無線機と比較し、簡便性・拡張性・機能性などにおいて差別化を図り、高い評価をいただいております。

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

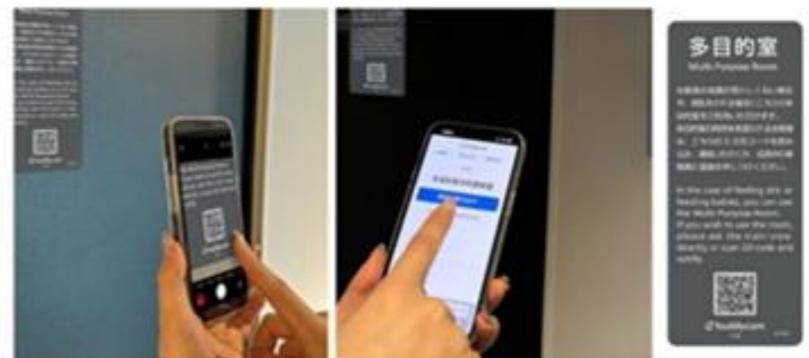
ライブキャスト に関する特許※2



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

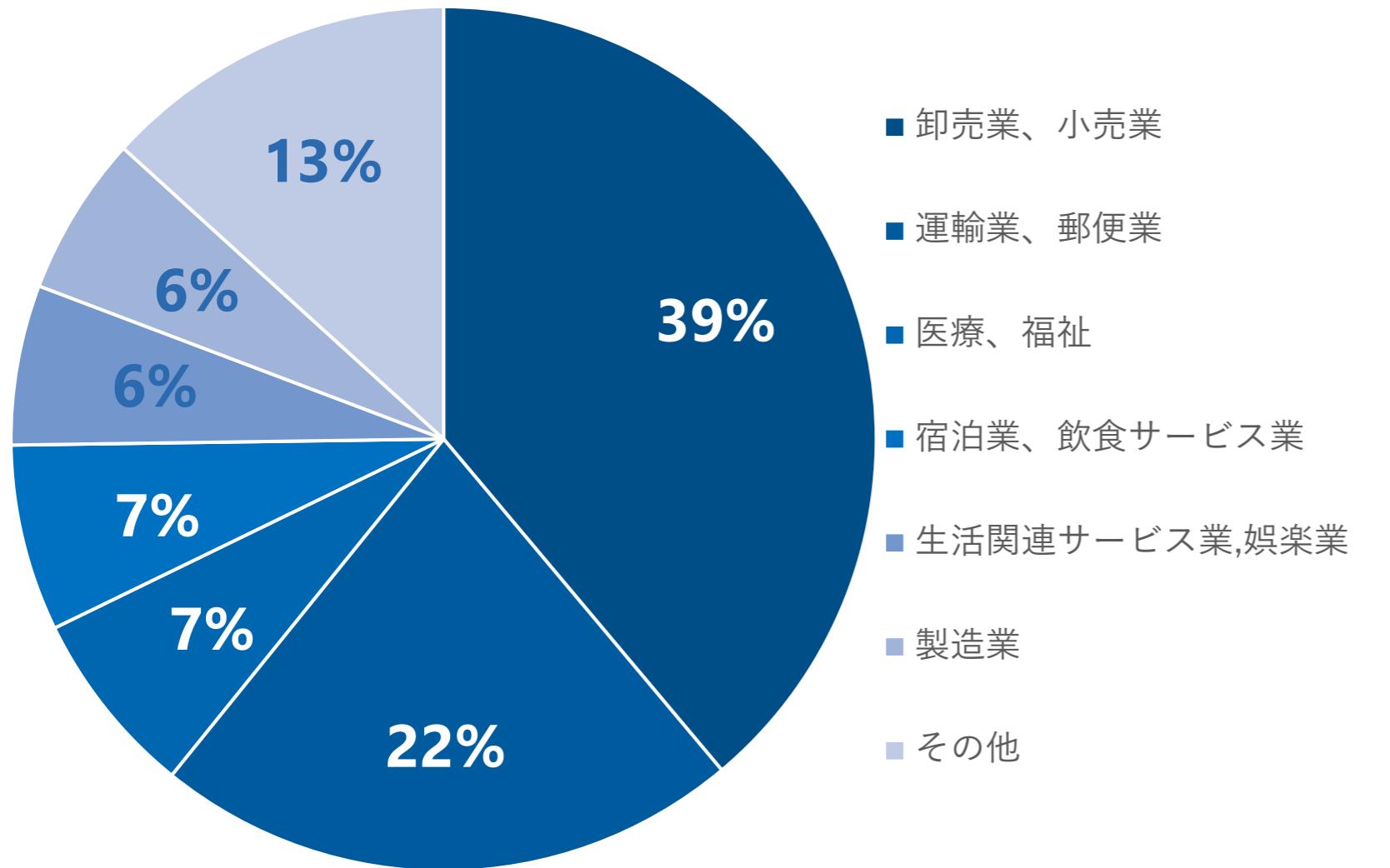
Buddycomベル に関する特許※3



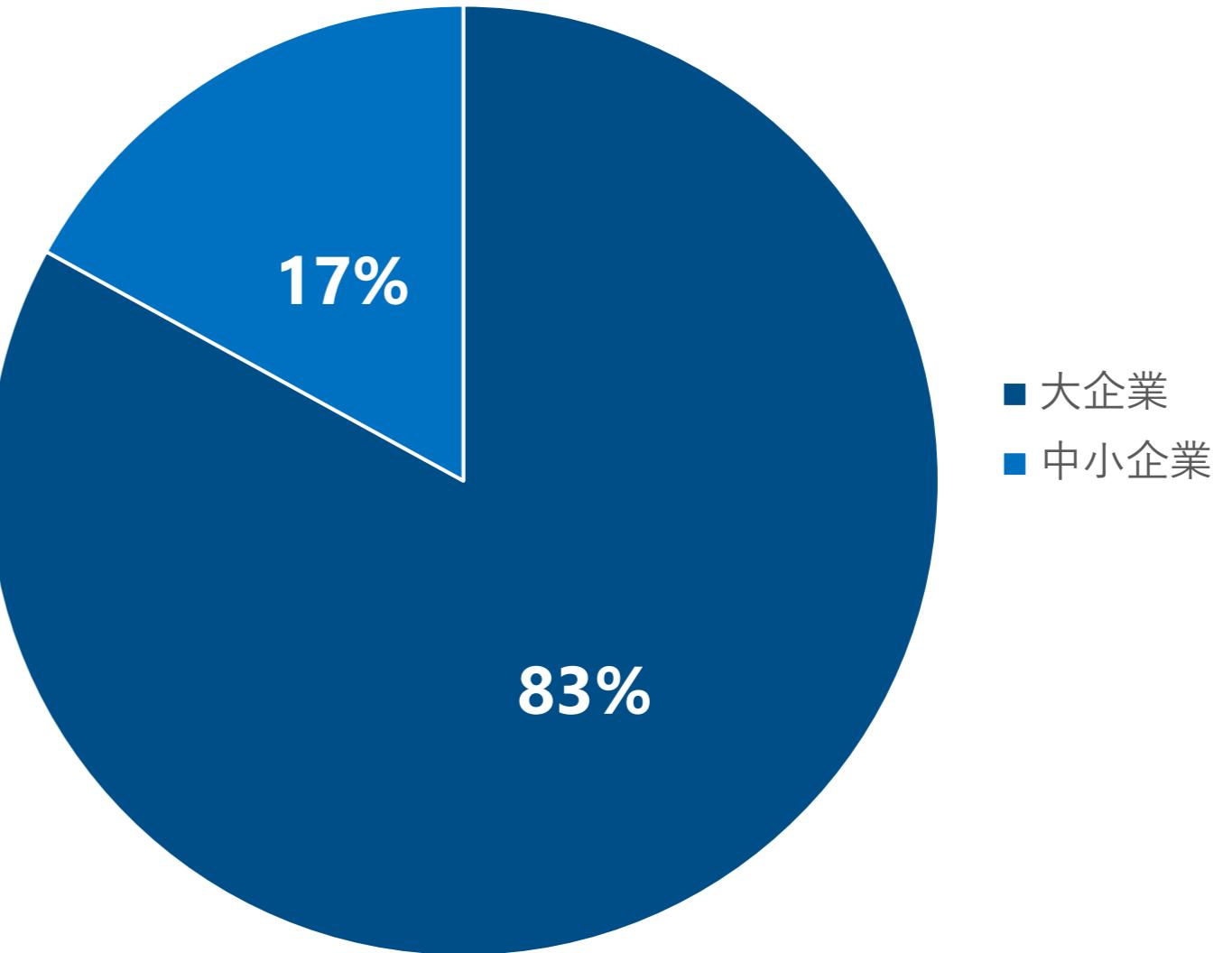
WEBアプリケーションを利用したPTT
通話、利用者が指定した選択肢に
対応する内容のトークグループへの
通知などが可能。

※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

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	影響度	リスク対応策
競合会社の参入と競争激化	当社のビジネスモデルと同様のビジネスモデルを掲げる新たな競合企業が誕生、市場参入することにより、また、既存競合企業との競争激化により当社の優位性が失われ、当社と主要顧客企業との取引が縮小される可能性は否定できず、当社の業績に重要な影響を及ぼす可能性	中	大	サービスの品質や価格での競合他社との差別化マーケティング強化による知名度の向上
人材の確保と育成	優秀な人材の採用・確保及び教育・育成が計画通りに進まない場合や、優秀な人材が社外流出した場合には、事業規模拡大の制約、顧客に提供するサービスの質の低下、それに起因する競争力の低下等により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性	中	大	優秀な人材を確保し、教育・育成していくことが必要不可欠であり、採用活動の強化と教育研修の充実を推進
販売店との関係	当社の売上高は販売店への依存度が高く、販売店の動向によって当社の業績に影響を与える可能性	低	大	特定の販売店に依存しないよう、複数の販売店との関係を強化
システムのトラブル	地震等の自然災害や事故等による予期せぬトラブルの発生、電気供給の停止、通信障害、通信事業者に起因するサービスの長期にわたる中断や停止等、現段階では予想不可能な事由による大規模なシステムトラブルが生じた場合に、事業及び業績に影響を及ぼす可能性	低	大	サーバー設備等の増強、コンピュータシステムのバックアップ体制の構築、社内運用体制等の強化

※1 その他の詳細については、有価証券報告書「第一部【企業の情報】 第2【事業の状況】 3【事業等のリスク】に記載しております。

※2 継続的な先行投資と赤字計上については、黒転を果たし、今後も継続的な黒字の確保を計画しているため、記載を削除しました。



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、毎期遅滞なく開示いたします。