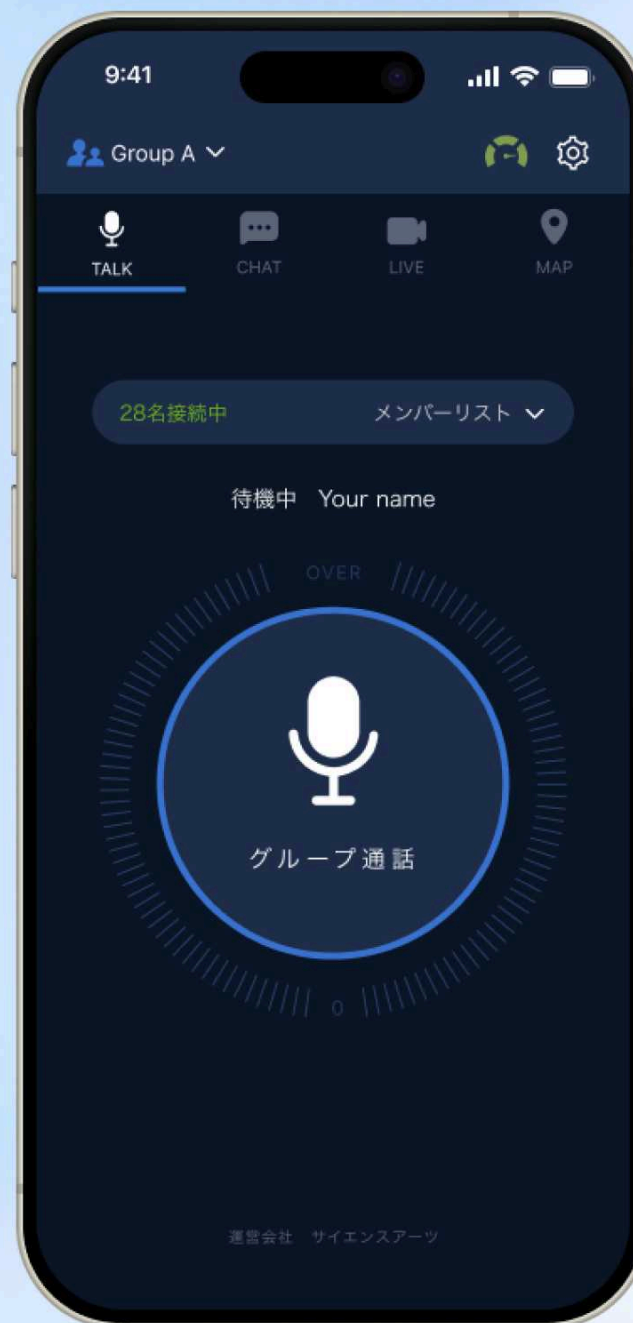




2026年8月期 通期決算説明資料

証券コード：4412（東証グロース）

2026年10月15日



2026年8月期

実績

売上高

計画通り

21.3 億円 / 修正計画
21.3 億円

前年比 +29.0%

営業利益

上振れ

2.6 億円 / 修正計画
2.2 億円

営業利益率 12.3%

前年比 +144.3%

2027年8月期

計画

売上高

27.7 億円

前年比 +30.0%

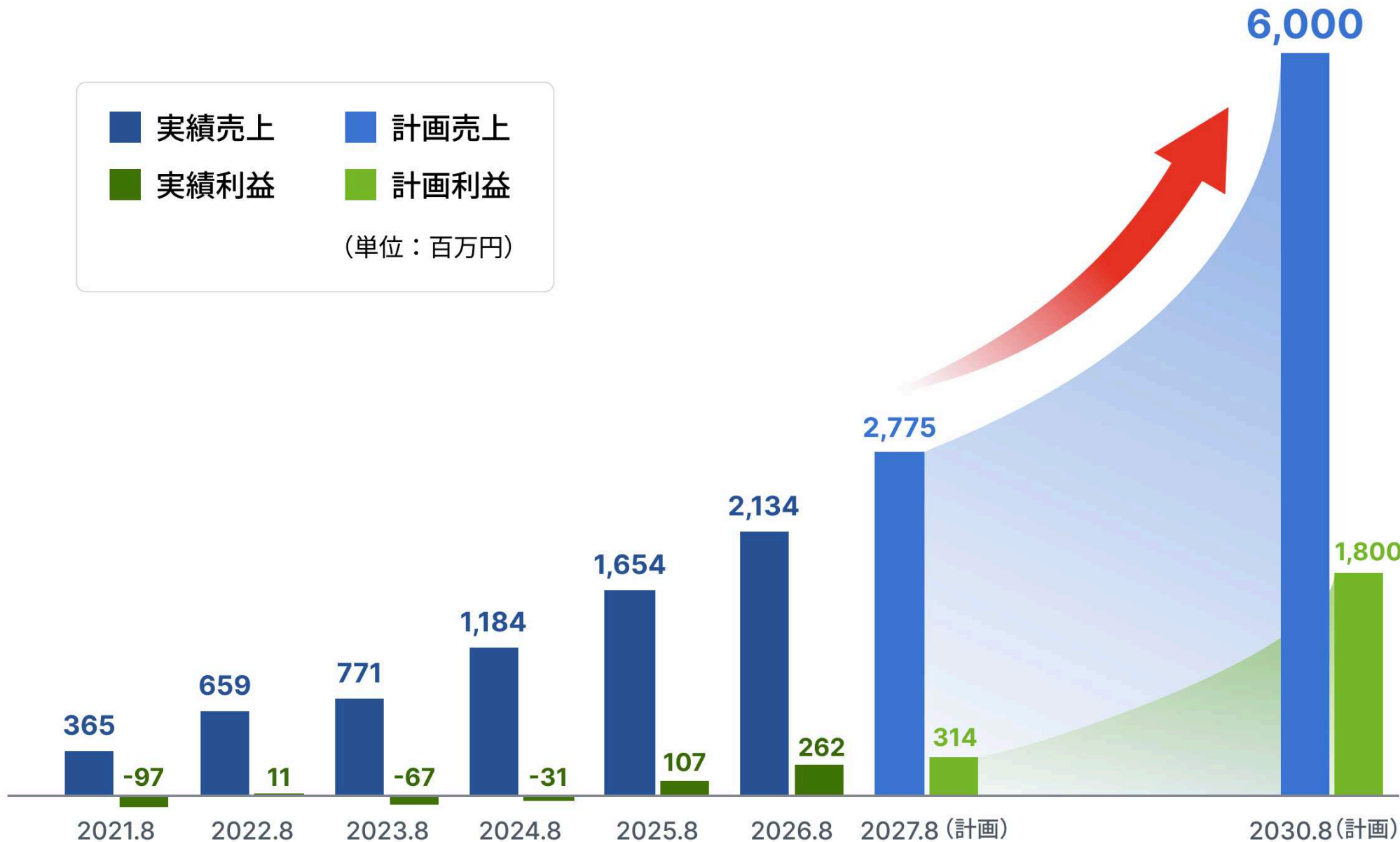
営業利益

3.1 億円

営業利益率 11.3%

前年比 +20.0%

2027年8月期は一時費用として、販管費に**本社移転関連費用 1億円**を見込む



2030年8月期の目標

売上高 **60億円** ← 50億円

営業利益 **18億円** ← 10億円

営業利益率 **30%** ← 20%

ROE **30%** ← 未設定

※M&A、海外進出は除く

● 修正理由

業績が順調に推移してきていることに加え、AI無線機、AI機能、セキュリティ市場向けBuddycomなど新機能・サービスの収益貢献が見えてきたため。

● 2028年8月期以降の見通し

2027年8月期は、一時費用である本社移転関連費用1億円により営業利益の伸びは鈍化するものの、その後は2030年8月期の目標達成に向け、売上利益ともに一定程度の割合で成長。なお、先行投資を含む販管費は売上成長率の範囲内で今後も継続する計画。

製造や運輸をはじめとした既存顧客、公共や医療・介護をはじめとした新規顧客より好調に受注。
AI無線機やAI機能、セキュリティ市場向けのBuddycom（オンプレミス）など、新機能・新サービスの売上貢献が始まる。

単位：百万円

PL	2025.8	2026.8	前年比	PL	2026.8 修正計画	達成率
売上高	1,654	2,134	+29.0%	売上高	2,130	100.2%
ストック収益 ^{※1}	910	1,215	+33.5%	ストック収益 ^{※1}	1,212	100.2%
フロー収益 ^{※2}	744	918	+23.4%	フロー収益 ^{※2}	917	100.1%
売上原価	644	784	+21.7%	売上原価	791	99.1%
売上総利益	1,009	1,349	+33.6%	売上総利益	1,338	100.8%
売上総利益率	61.0%	63.2%	+2.2pt	売上総利益率	62.8%	+0.4pt
販管費	902	1,087	+20.5%	販管費	1,118	97.2%
営業利益	107	262	+144.3%	営業利益	220	119.1%
営業利益率	6.5%	12.3%	+5.8pt	営業利益率	10.3%	+1.9pt
経常利益	92	262	+183.5%	経常利益	218	120.0%
当期純利益	112	254	+127.1%	当期純利益	188	134.9%

※1 ストック収益：Buddycomのクラウド利用料（AI無線機、AIプラン含む）、Buddycomオンプレミスのサポート料
※2 フロー収益：アクセサリー、Buddycomオンプレミスのライセンス料、導入支援サポート料

Buddycomクラウドの成長を継続した上で、新機能・新サービスを新たな成長の柱へ育てる。
2027年8月期は2027年4月の本社移転に伴う一時費用100百万円で営業利益率は停滞するものの、2028年8月期以降は大きく向上の見込み。

単位：百万円

PL	2025.8	2026.8	2027.8 計画
売上高	1,654	2,134	2,775
前年比	+39.7%	+29.0%	+30.0%
ストック収益 ^{※1}	910	1,215	1,613
前年比	+38.0%	+33.5%	+32.8%
フロー収益 ^{※2}	744	918	1,161
前年比	+41.7%	+23.4%	+26.4%
売上原価	644	784	998
売上総利益	1,009	1,349	1,776
売上総利益率	61.0%	63.2%	64.0%
販管費	902	1,087	1,462
前年比	+27.3%	+20.5%	+34.5%
営業利益	107	262	314
営業利益率	6.5%	12.3%	11.3%
経常利益	92	262	315
当期純利益	112	254	257

重要指標	2025年8月期	2026年8月期	2027年8月期 計画
年間経常収益・ARR ^{※3} (百万円)	1,068(-)	1,392(1)	1,806(18)
前年比	+44.6%	+30.3%	+29.7%
従業員数(人)	62	77	92
前年比	+24.0%	+24.2%	+19.5%

2027年8月期の見通し

売上高

- ・ Buddycomクラウドは30%成長を維持し、1,580百万円
- ・ アクセサリーは前期並みの伸び率となる1,116百万円
- ・ 新機能・新サービスは78百万円

販管費

- ・ 増員率は抑えつつ、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、人件費及び採用費で140百万円増加
- ・ 本社移転に伴う一時費用（加速償却、二重家賃等）として100百万円を見込む

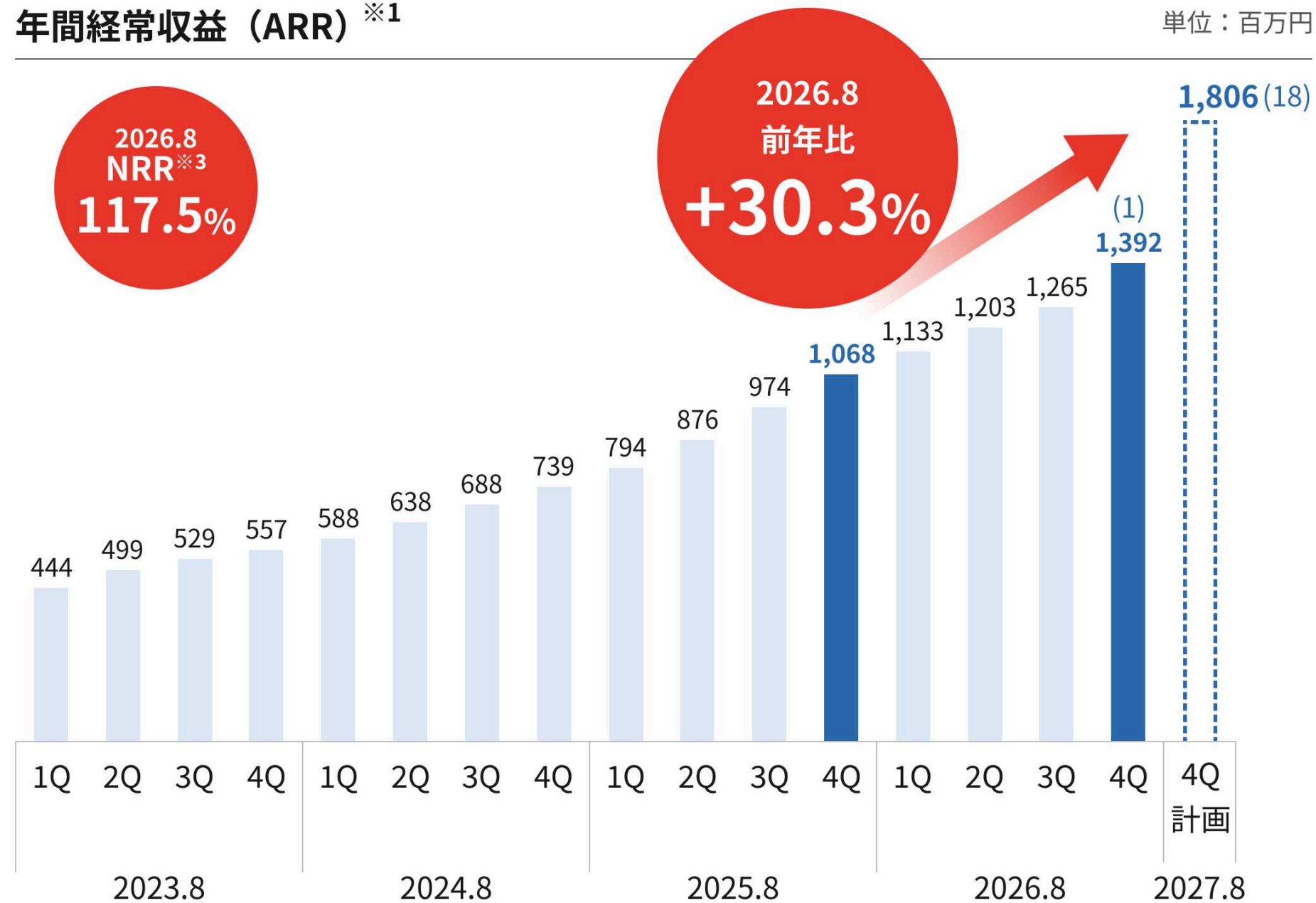
※1 ストック収益：Buddycomのクラウド利用料（AI無線機、AIプラン含む）、Buddycomオンプレミスのサポート料、運用代行サポート料
※2 フロー収益：アクセサリー、Buddycomオンプレミスのライセンス料、導入支援サポート料
※3 年間経常収益：各期末月におけるストック収益を12倍にして算出。()内はサポート料に係るARRの内数。

2026年8月期では製造・公共で大きく伸びたほか、4QではAIプランが大きく寄与。

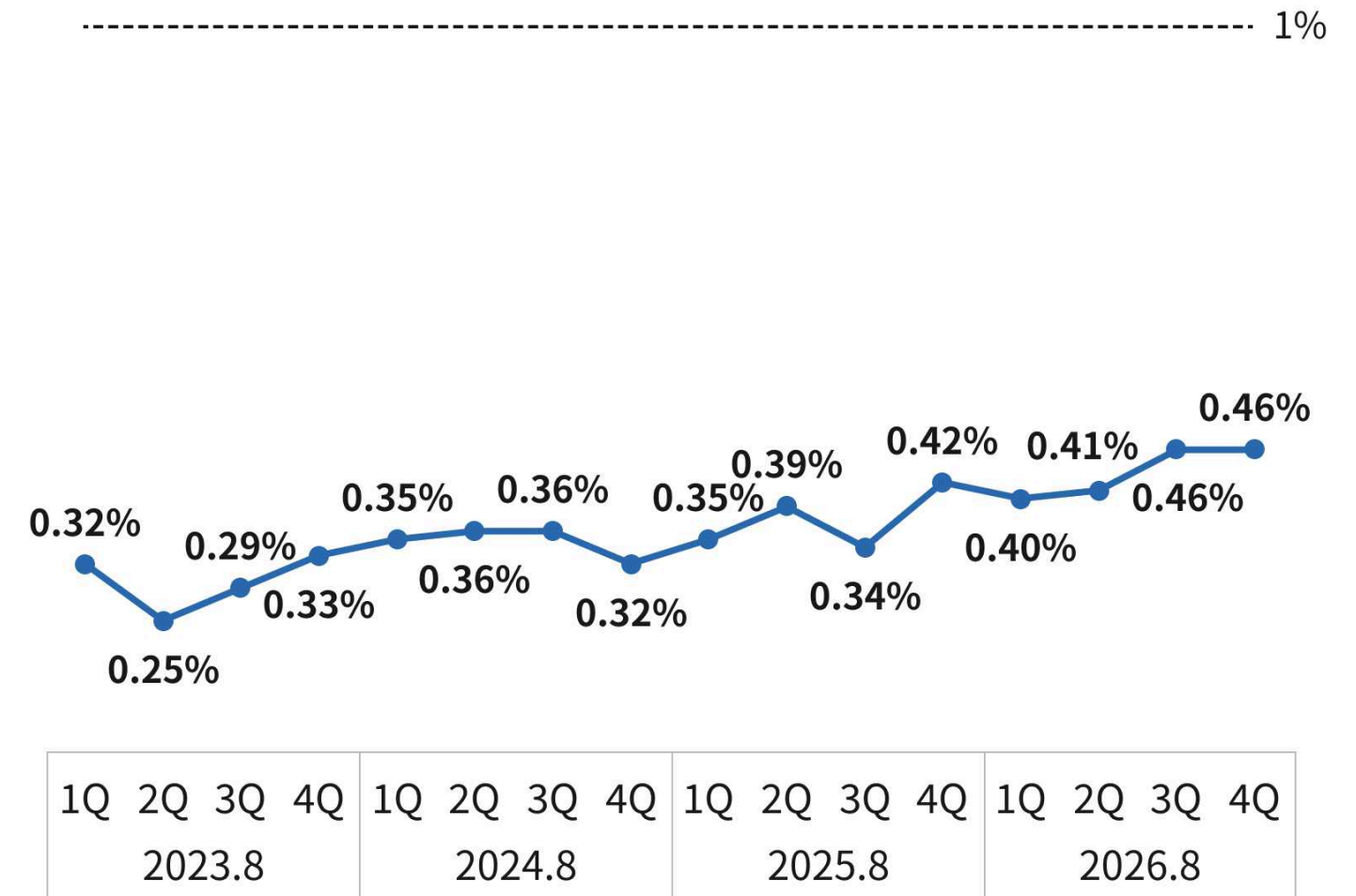
解約率は中小企業の売上構成比の上昇にあわせて上昇傾向であるものの、目安となる1%を大きく下回って推移。

年間経常収益（ARR）※1

単位：百万円



月次解約率※2



※1 年間経常収益：各四半期末月におけるストック収益を12倍にして算出。()内はサポート料に係るARRの内数。

※2 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。

※3 NRR：Net Revenue Retentionの略称。既存顧客の売上継続率。「前期までに獲得した顧客の当期末月のストック売上÷前期末月のストック売上」で算出。

01 実証で評価

2023年10月

総務省 災害対策用の実証アプリケーションに採択

2024年6月

消防庁で実証検証

2025年9月

内閣府主催DMAT訓練で実証試験

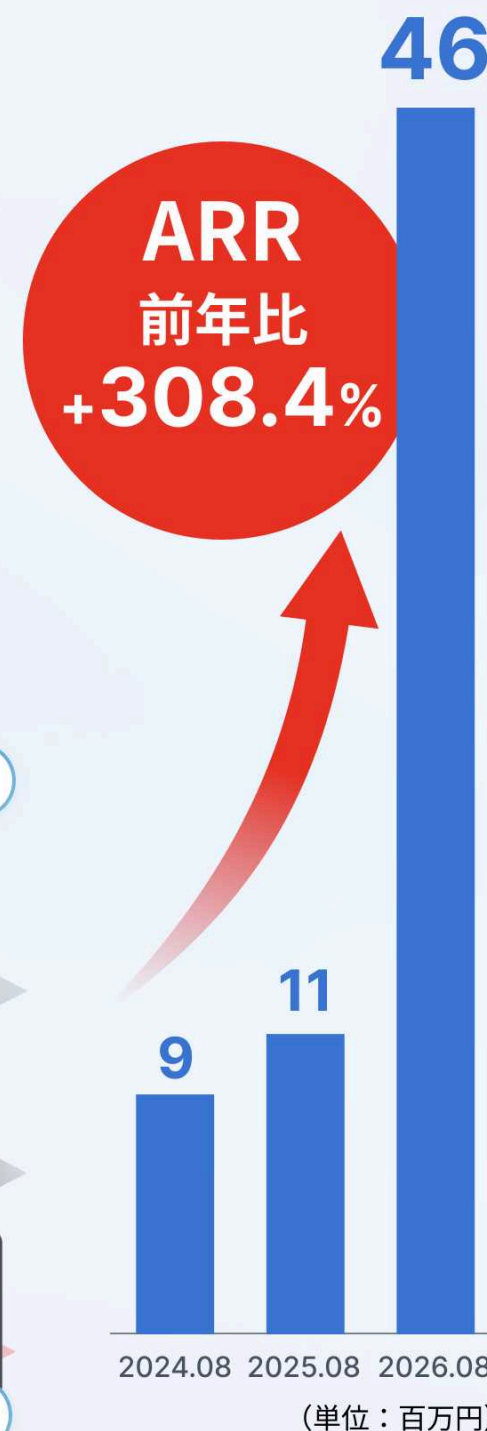
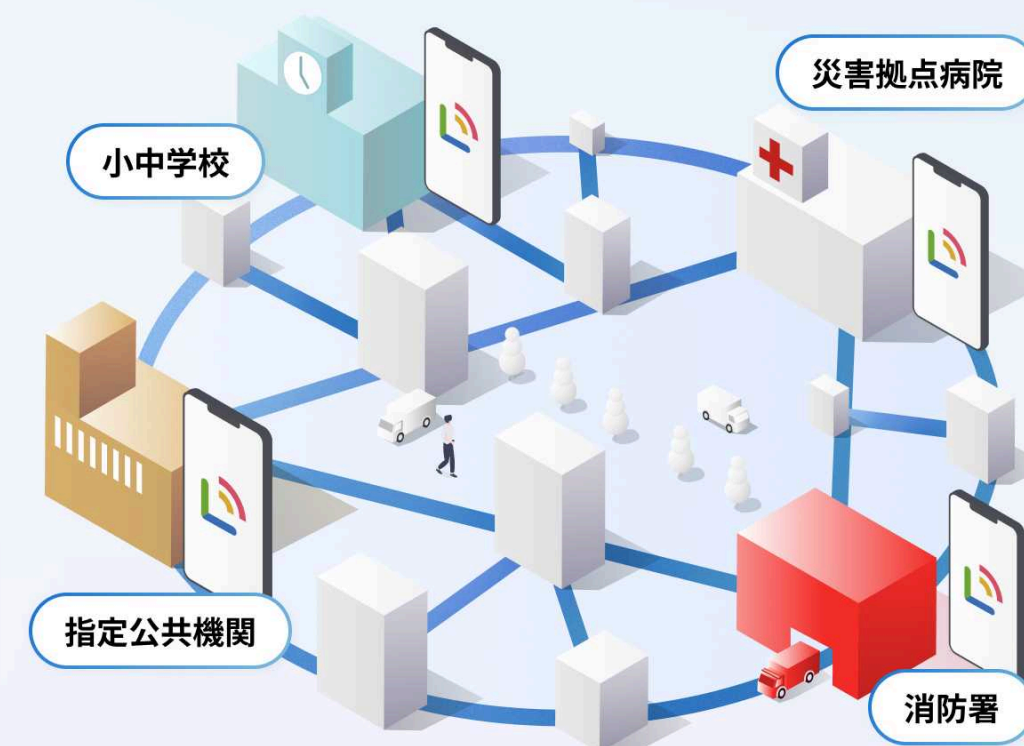
02 令和6年能登半島地震でBuddycomを利用



03 市役所・消防の インフラとして導入が広がる

2026年9月

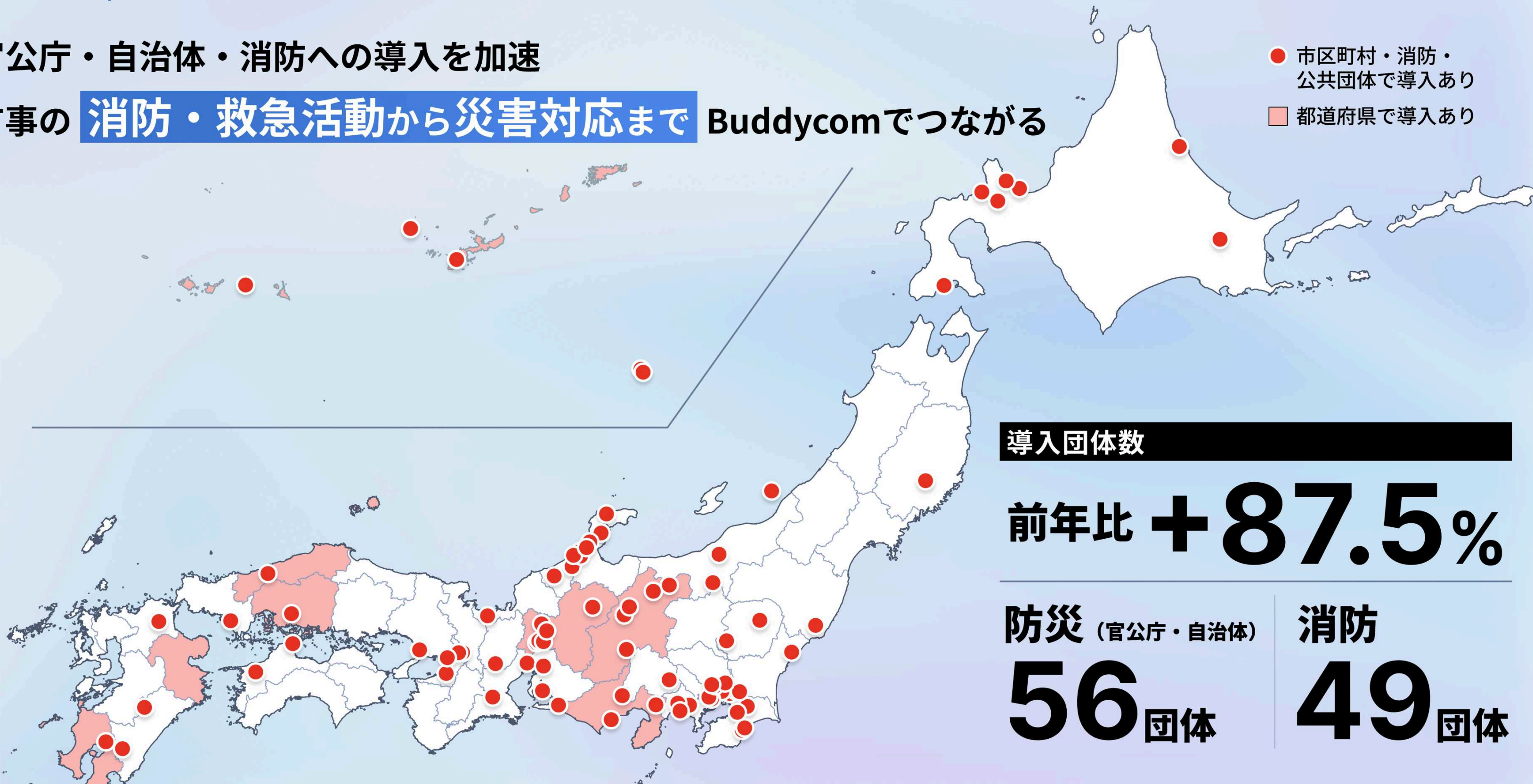
名古屋市が防災・災害対応のために
Buddycom 約1,000ID 導入



官公庁・自治体・消防への導入を加速

有事の **消防・救急活動から災害対応まで** Buddycomでつながる● 市区町村・消防・
公共団体で導入あり

■ 都道府県で導入あり



導入団体数

前年比 **+87.5%**

防災 (官公庁・自治体)

56 団体

消防

49 団体

IDの獲得

セキュリティ
市場向け
(オンプレミス)



売上高
600万円

単価向上

AI



ARR
1,940万円

IDの獲得

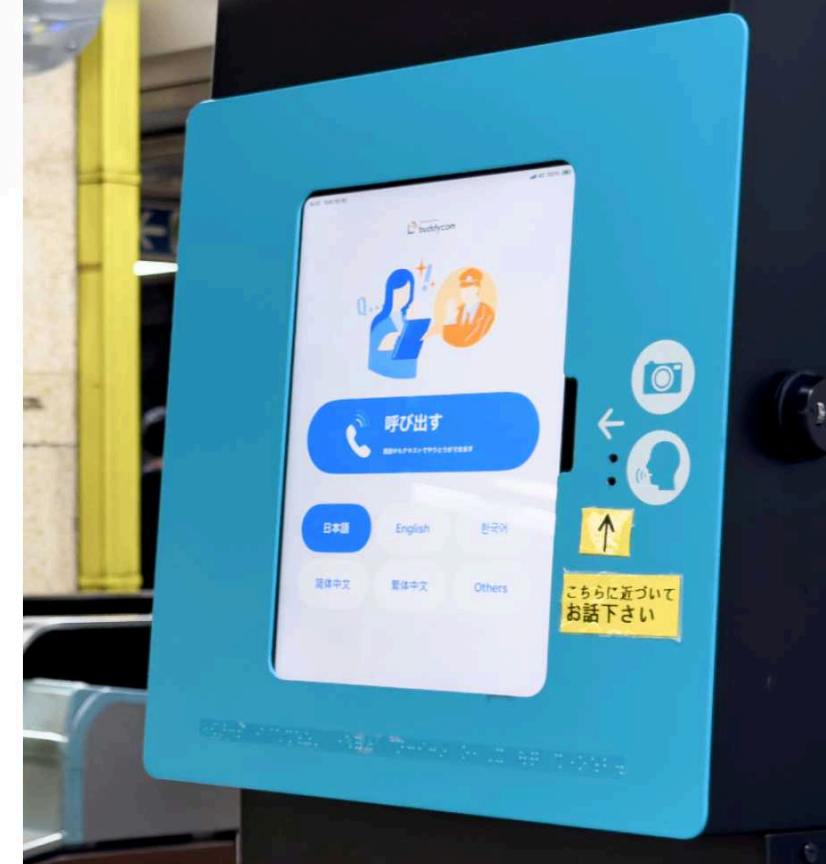
AI無線機



発売から3か月でARR
1,689万円

単価向上

遠隔案内市場向け



ARR
435万円

求められる理由

1

ペー징・構内PHSの更新

プラントなどで利用されてきた既存システムのリプレイス需要を狙う

2

事業継続（BCP）

通信の断絶が許されない危険物取扱現場では、公衆網に加え
プライベートLTEやローカル5Gなどの自営網による冗長化の需要がある

3

セキュリティ・データ主権

データをクラウドに置かず、自社で管理したいというニーズに応える

収益モデル

ライセンス

フロー収益

サポート

ストック収益

ARRに内数で表示

国際電気とのパートナーシップにより、製造・電力・ガス業界の開拓を進める

ターゲット業界

高いセキュリティが求められ、
構内PHSを利用していた業界

製造



電気・ガス



AIプランの正式リリースに先駆けて、既存顧客にてAI機能の有償利用を開始

分からないことをマニュアルで探したり、先輩や上司に聞かなくても、
AIが膨大なマニュアルを参照して回答してくれる

導入企業

大手小売企業

導入範囲

全店舗の従業員、コールセンター

利用状況

日々の業務で継続的に利用中

AIへの質問数

約**4万回/月**※

登録されている現場FAQ

3,400件**② 質問の例**

この付属品、単品だといくら？

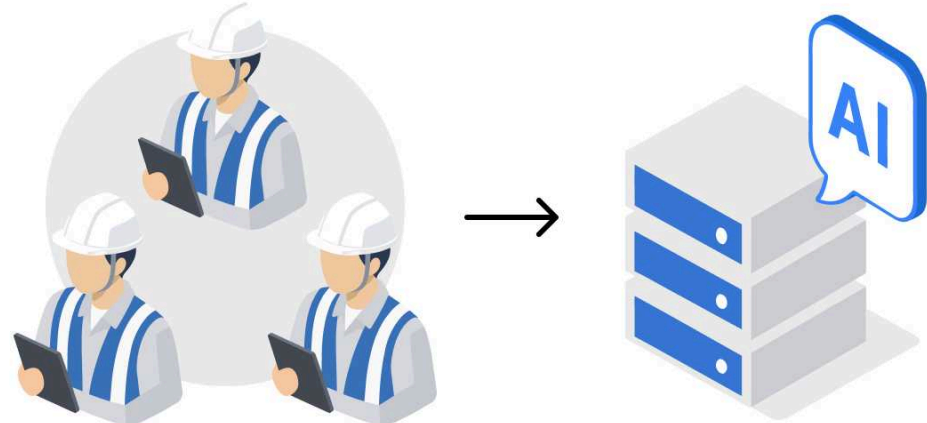
この手続きはどの画面からできる？

この商品は割引の対象？

あの社内資料はどこにある？



※ 2026年8月実績

**強み
01** | 現場の
音声データ

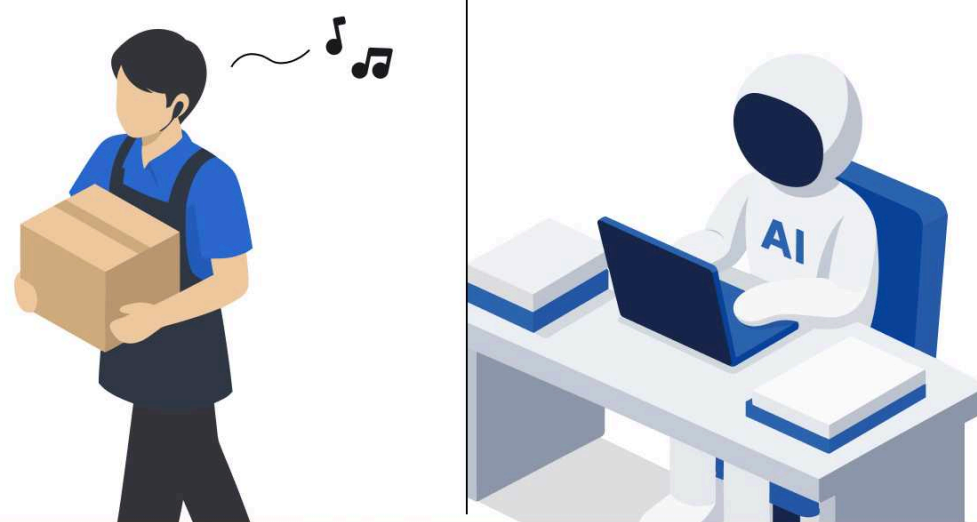
マニュアルにも載っていない
現場の会話・ノウハウをAIが学習できる

Before

先輩や上司に質問する、アドバイスをもらう

After

- AIが社内マニュアルや**現場で過去に質問・回答しているログ**を参照して回答
- 接客中の会話をAIに聞いてもらって、**AIにアドバイスをもらう**

**強み
02** | 特別な操作なしに
AIを活用できる

現場でBuddycomを使うだけで
AIが裏で仕事を進めてくれる

Before

- 日中 : Buddycomで業務連絡
- 終業前: ログを確認して、報告書を作成

After

- 日中 : Buddycomで業務連絡
- 終業前: AIがログから**自動要約・報告書作成**

**強み
03** | AIがいつでも
話しかけられる

常に身につけているイヤホンから
AIがいつでも音声で支援してくれる

Before

経験不足でリスクやヒヤリハットを
見逃してしまう

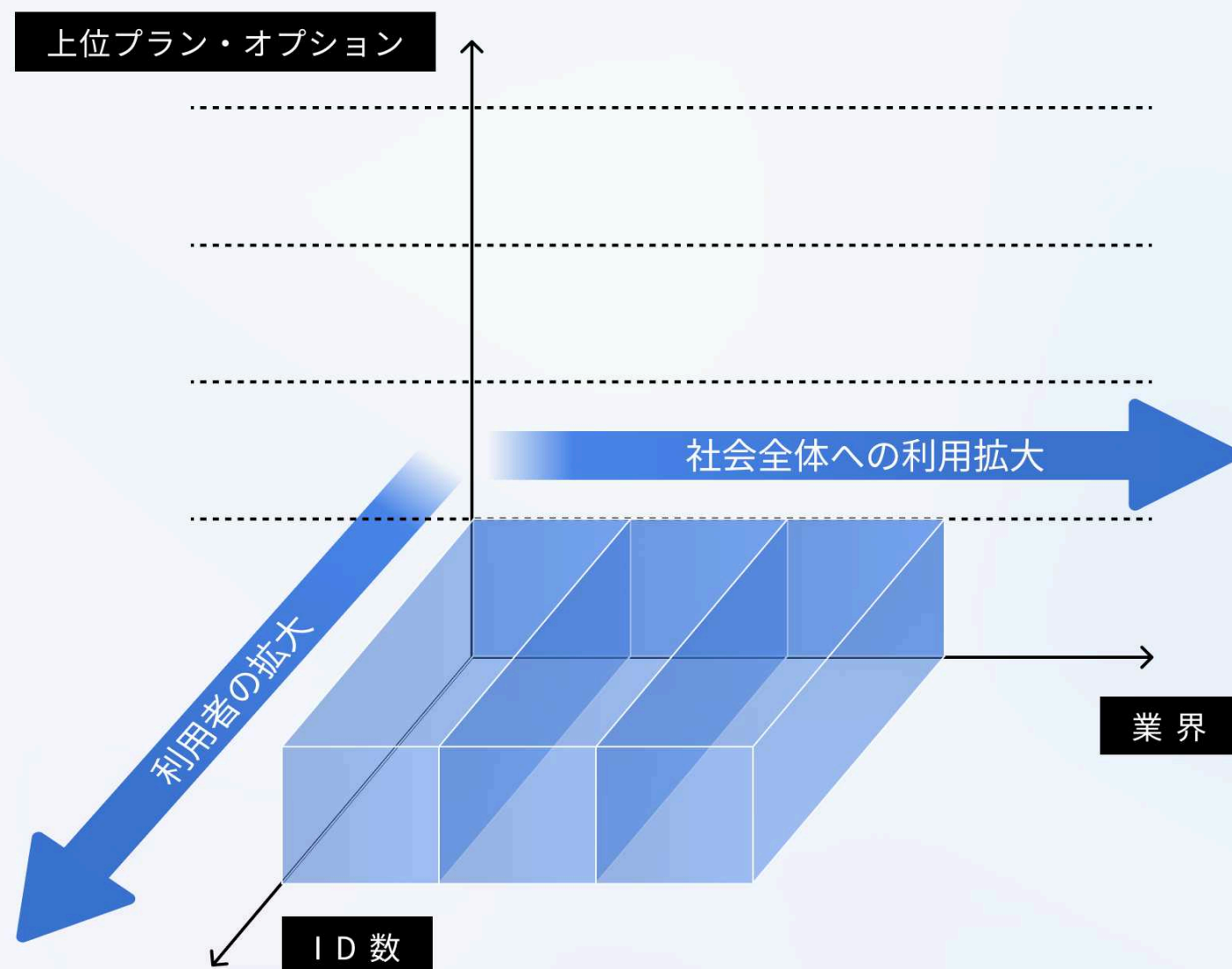
After

AIが危険を検知して、
関係者に対応の呼びかけをする

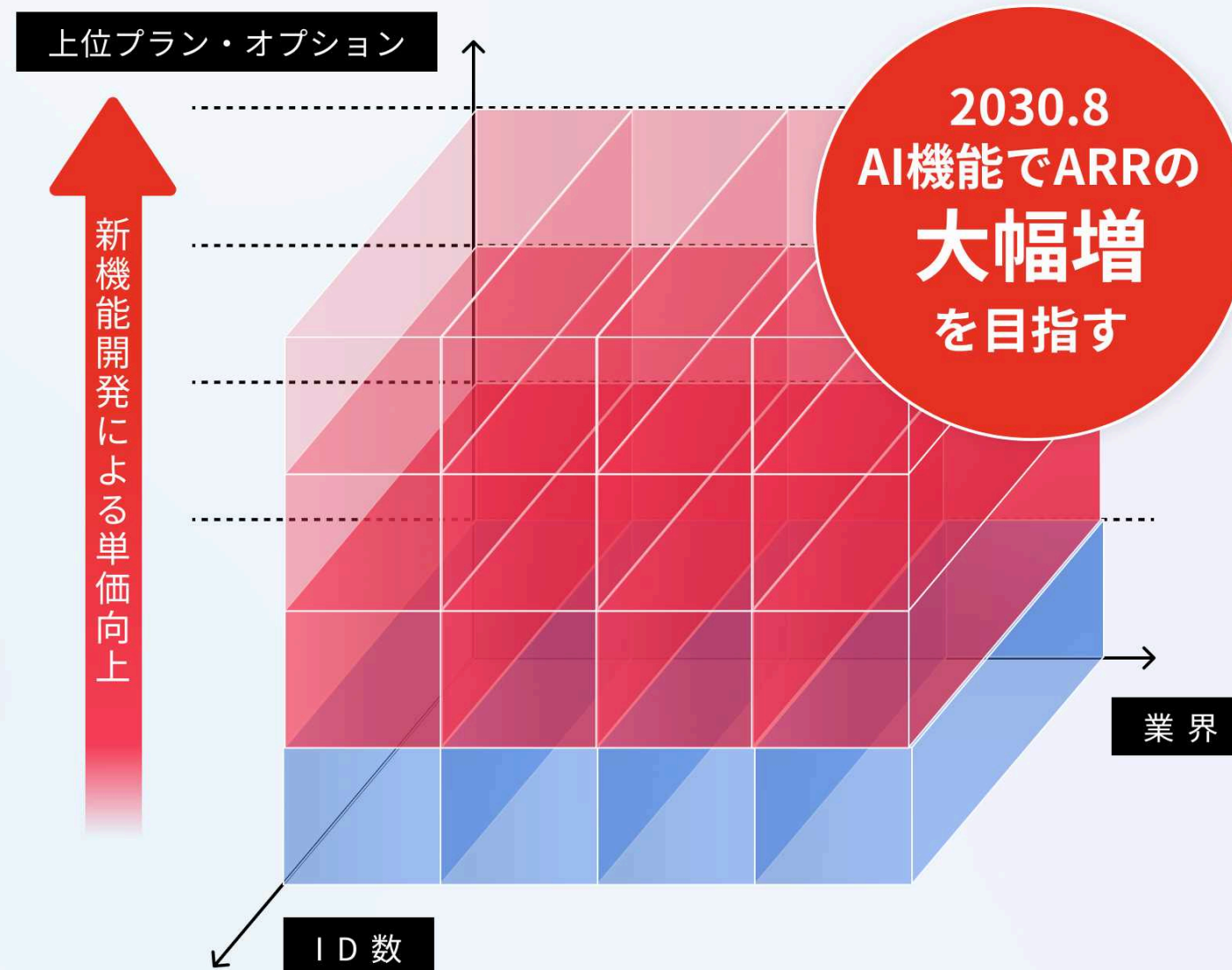
AI機能の活用には音声テキスト化が必須

AI機能によって**単価向上**を進める

これまで：新規顧客獲得によるID数増を優先



これから：ID数増とID単価向上の両立を目指す

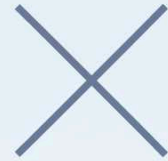


両社の強みを活かした

現場のための **AI無線機** をJVCケンウッドと共同開発

JVCKENWOOD

堅牢性
信頼性



Science Arts
buddycom

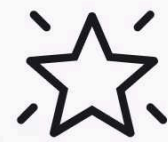
多機能
大規模運用



● 従来の無線機との違い



トランシーバー翻訳機能
(27言語)



AI機能



IP無線アプリ (Buddycom)
との連携

JVCケンウッドモデル
KBX-P51

2026年6月末から販売中

サイエンスアーツモデル
KBX-P51SA

発売目標
2027年8月期 第3四半期

新製品 Buddycom コール/ベルを提供 遠隔案内市場へ参入！

駅や店舗での遠隔接客を可能にし、
限られた人員で迅速なお客様対応を実現します。

想定される現場



駅



店舗



空港



受付



2028年3月末までに

全171駅※

東京メトロの改札口へ
コール機能を順次導入予定
※他社への管理委託駅は除く。



日本で磨いた現場力を、世界へ

北米

North America

アジア

ASEAN / India

中東

Middle East

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	代表取締役会長 平岡 秀一 代表取締役社長 平岡 竜太郎
設 立	2003年9月19日
資 本 金	4.5億円
従 業 員 数 ※1	77名（2026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 臨時従業員を含む
※2 フロントラインワーカーとは、デスクワーカーではなく、現場の最前線で活躍する労働者のこと

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.

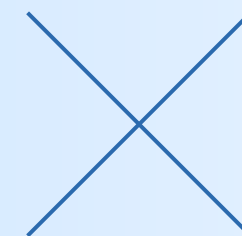
サイエンスアーツ ミッション

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



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)
(現 日本マイクロソフト(株)) 入社
2001年 株式会社インスパイア 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)



代表取締役社長
平岡 竜太郎

2017年 株式会社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 株式会社ゼファー 入社
2011年 持田製薬(株) 入社
2014年 株式会社デザインワン・ジャパン
(現 GMOデザインワン(株)) 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)

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 株式会社アールエイジ 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 株式会社商船三井 常務取締役、
宇徳運輸(株) (現 株式会社宇徳) 代表取締役

三ツ橋 徹 社長
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 株式会社Tree of Heart 代表取締役社長 (現任)
株式会社PHONE APPLI 執行役員CWO (現任)



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の導入にあたって、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あたり)	600円/月	1,200円/月	2,600円/月
	月 (IDあたり)	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います。
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備えた、Talk Enterprise、これらに映像配信を加えたLivecast Enterpriseを展開しており、お客様のニーズに応じた機能をご利用いただけます。

オプション

セーフティーサポート

1タップで状況を伝えられる
カスハラ対策機能



よびだしベル

二次元コードからスタッフ呼び出しの通知がBuddycomに届く



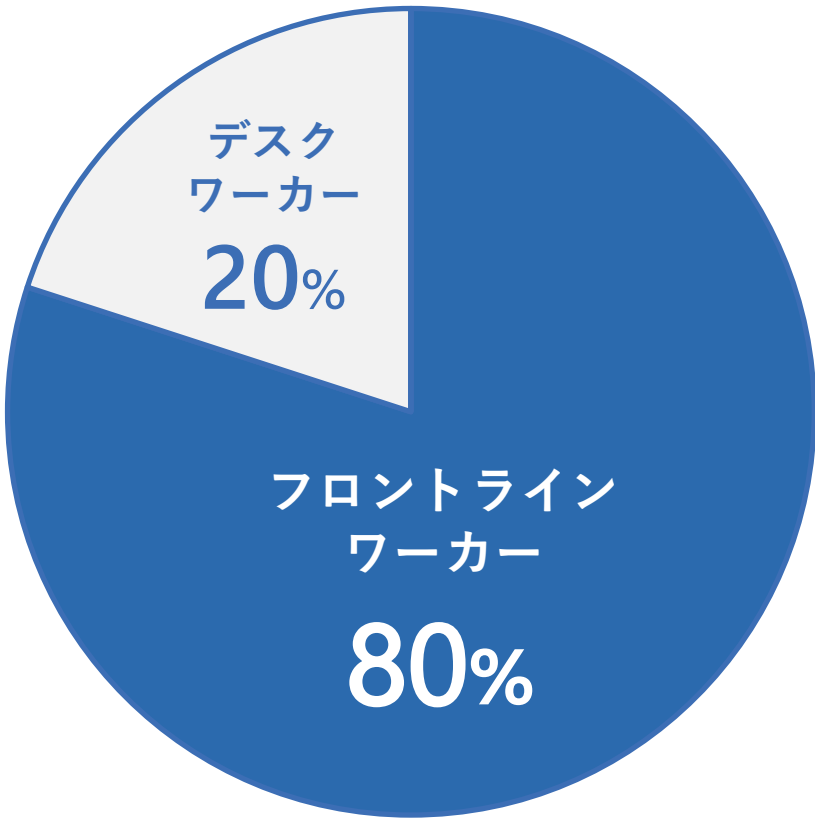
コール

バリアフリーやインバウンドにも
対応した遠隔接客機能

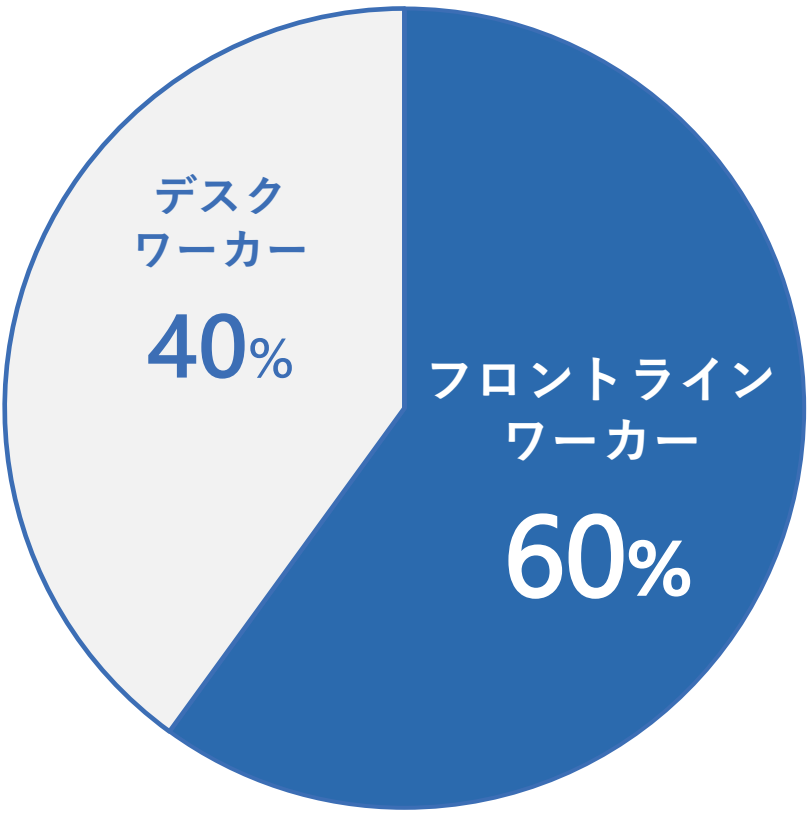


接客や製造ラインなど現場の最前線でお仕事をされている方々

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 2026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



公共サービス



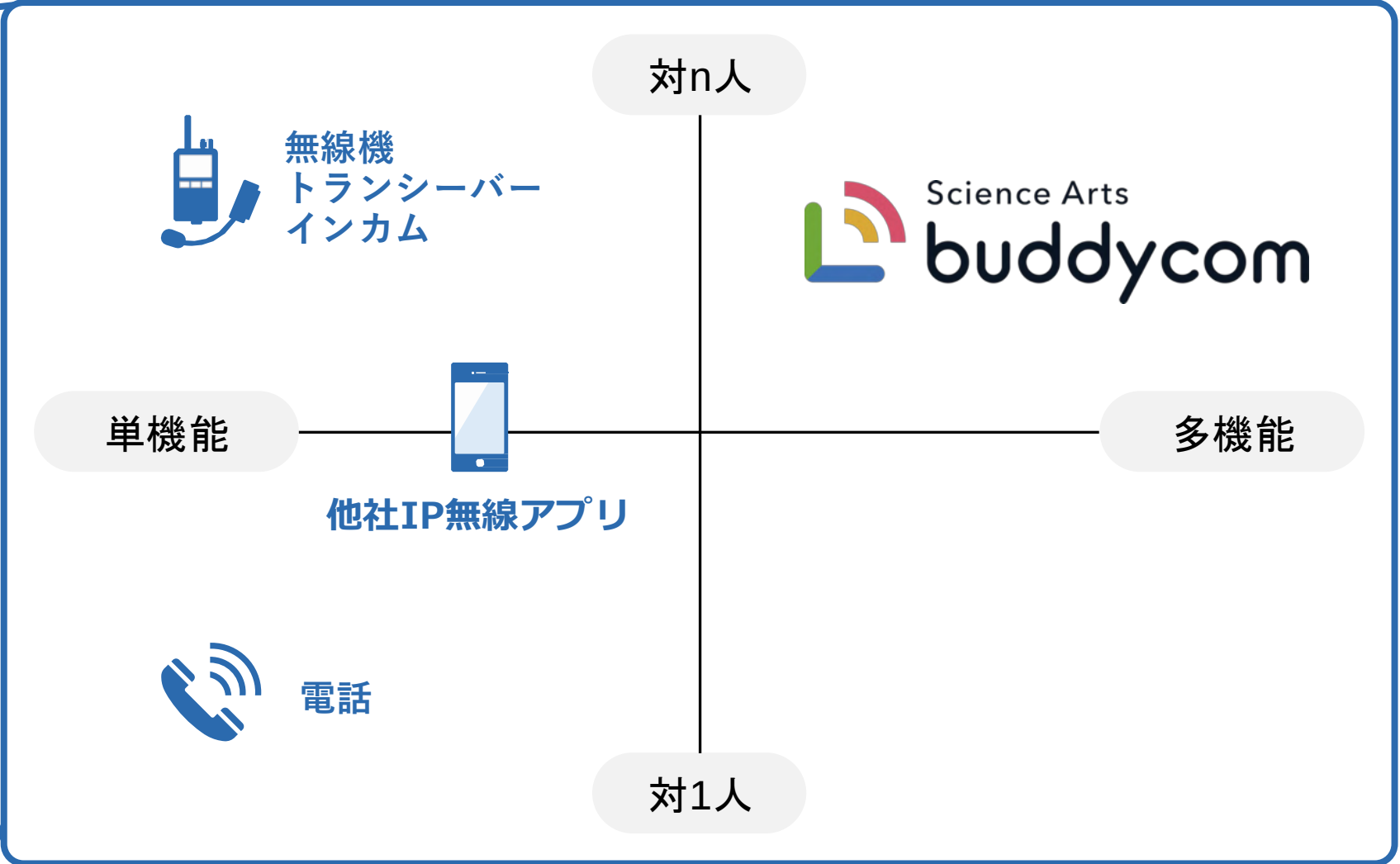
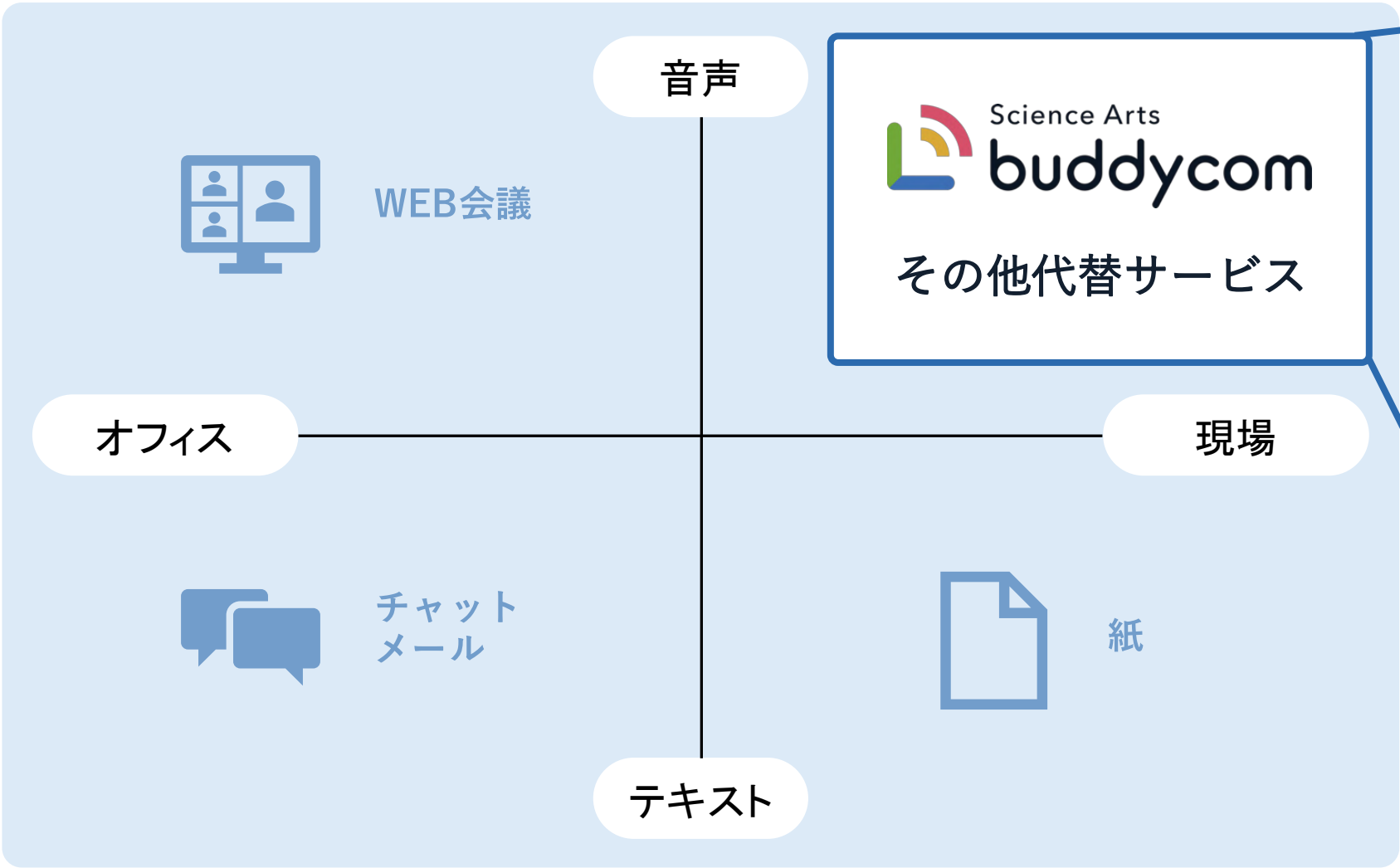
製造・建設



航空・鉄道



医療・介護



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

音声通話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

Buddycomの導入実績

1,800社を超える導入企業（順不同・一部掲載）



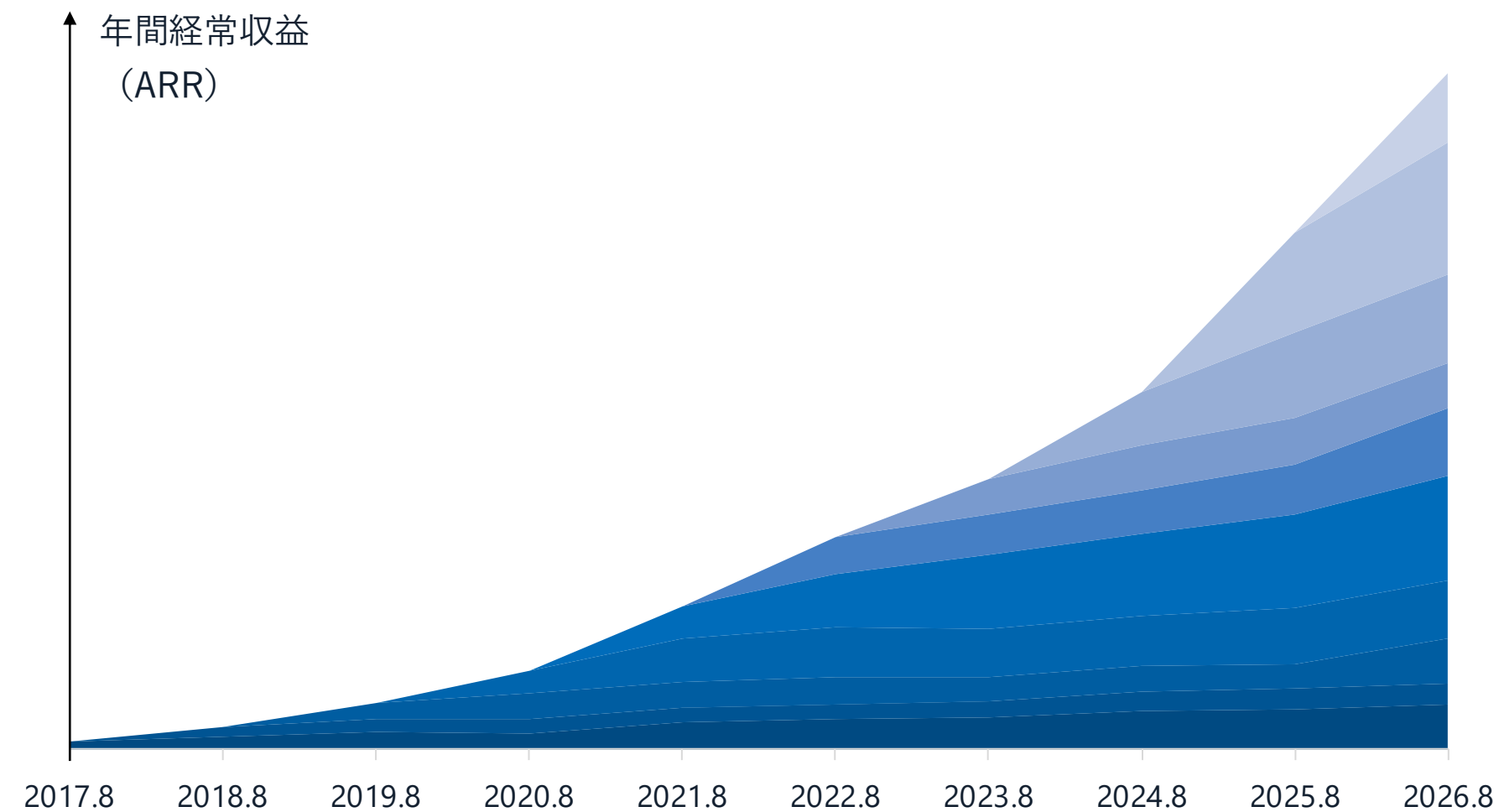
国内94/99の業種で採用

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	

売上高は大半が年契約で更新されるBuddycomクラウドの利用料と付随するアクセサリーの販売が中心。

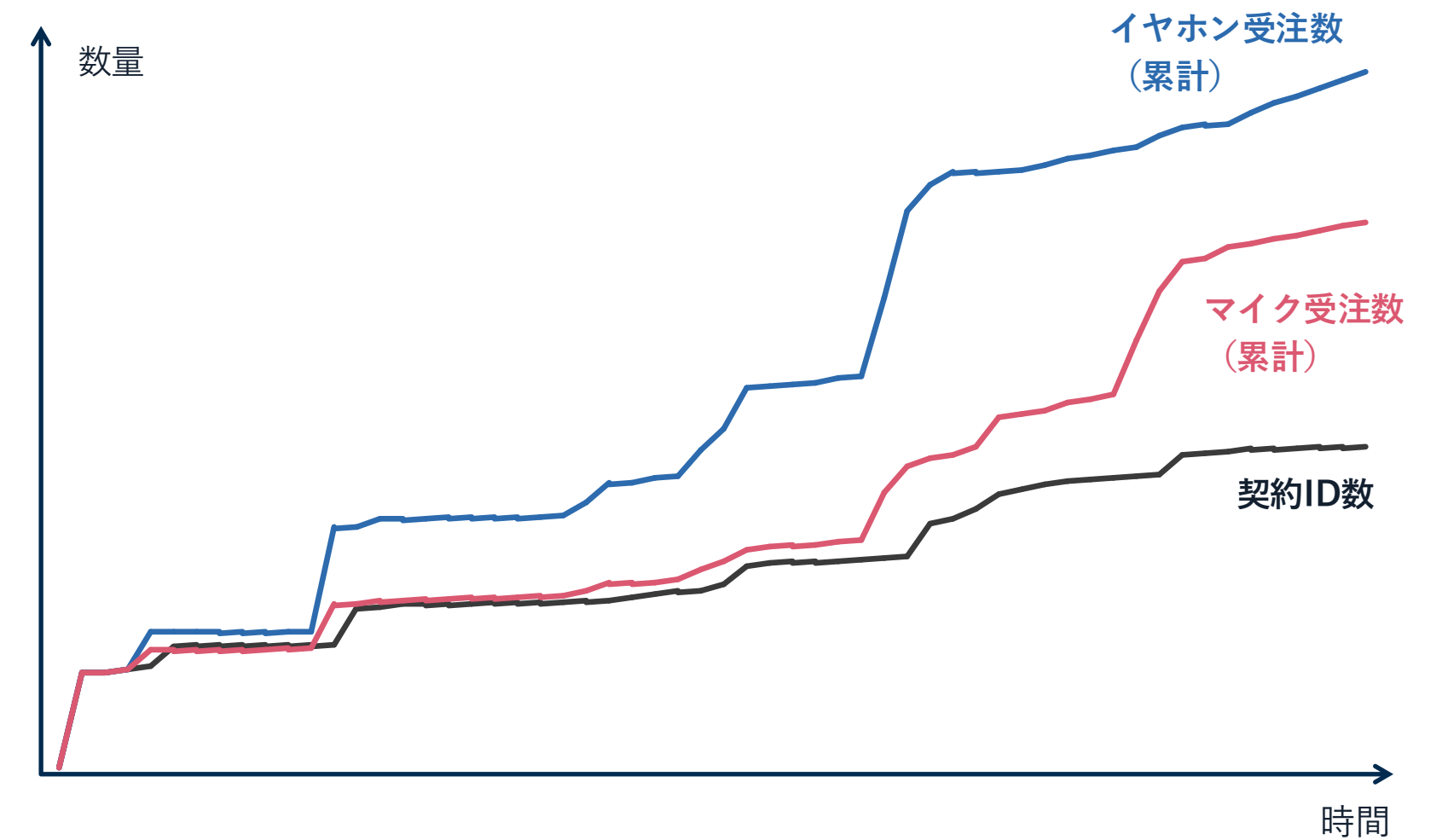
概ねイヤホンは1～3年、マイクは2～5年を目安に定期的な更新/買い替え需要が発生し、数年単位で見ると継続的な収益に。

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

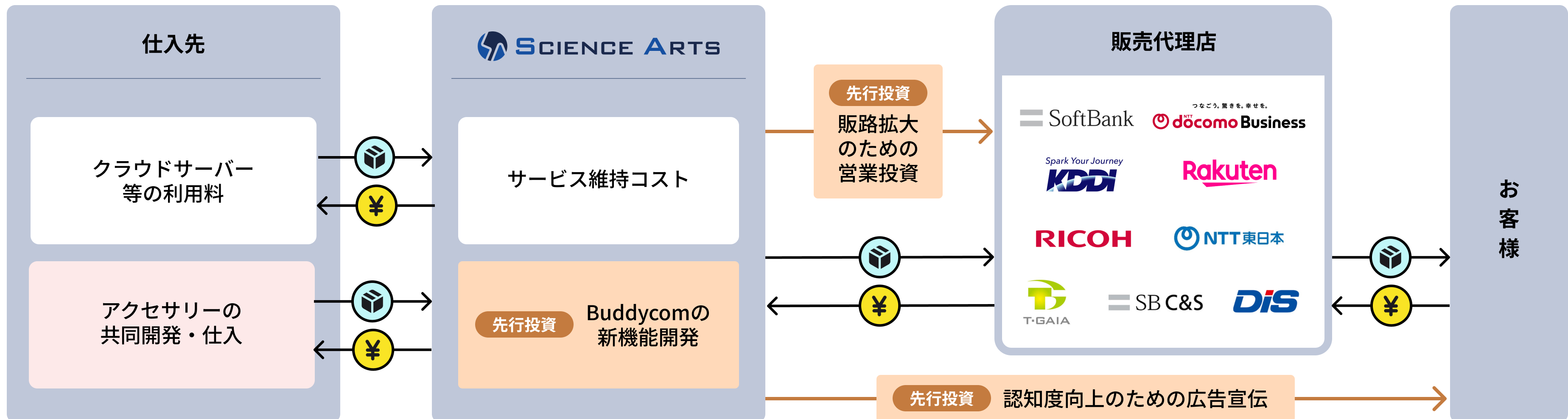
ハードウェア



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

- **POINT 1** | ストック収益が損益分岐を超え、利益創出フェーズに
- **POINT 2** | 販売代理店の強力な販売網へ浸透が進み、売上拡大・利益率向上

—  → サービス・製品の流れ —  → お金の流れ



- **POINT 3** | アクセサリーの共同開発による粗利向上

先行投資 | 先行投資は売上成長率の範囲内で今後も継続

Buddycomの競争力 ①多機能性 ～基本機能～

アプリケーションをベースとするため、従来の無線機などと比較して機能の開発速度や柔軟性が高い。IP無線アプリを提供する競合他社に対しても、先行して幅広い機能を開発・搭載済み。

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

※ 表示価格は全て税抜

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
- ✓ 高音質でクリアな音声通話



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



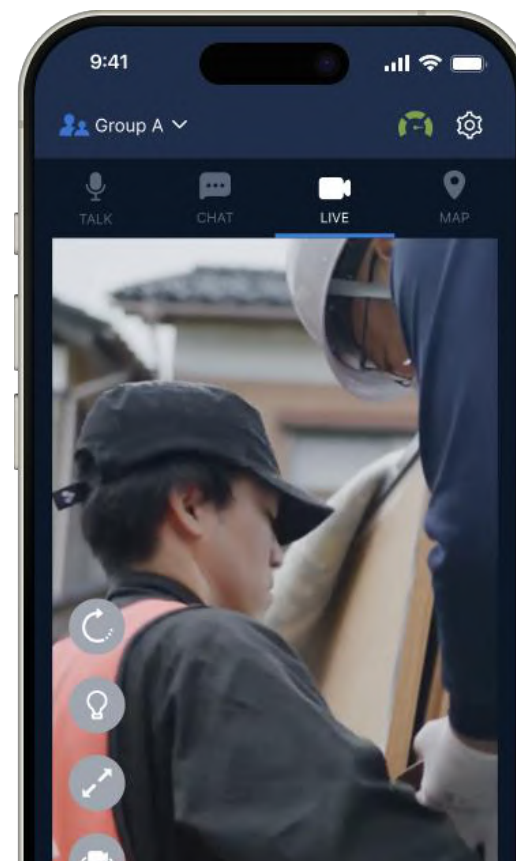
映像配信



音声や画像だけでは伝えにくい情報も、正確に伝達

- ✓ 映像をリアルタイムに共有しながら話せる
- ✓ 遅延のない映像配信

国際特許取得

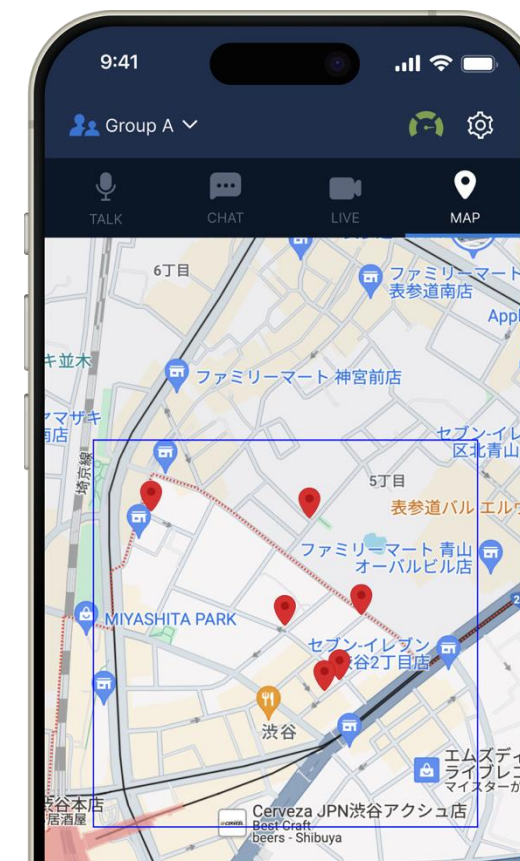


MAP通話



緊急時に現場に近い人と通話
同じエリア内で情報共有

- ✓ ユーザーの位置情報を確認できる
- ✓ 指定した範囲内のユーザーと会話できる



フロントラインワーカー同士のコミュニケーションに留まらず、お客様のニーズに応え、
カスタマーハラスメント対策の機能や、一般消費者とフロントラインワーカーもつなげる機能を拡充。

※ 表示価格は全て税抜

セーフティサポート

500円/ID・月※

- ✓ 従業員をカスタマーハラスメントから守る
- ✓ 事故発生時に1タップで助けを求められる
- ✓ 周辺の音声を自動で文字起こし
- ✓ リアルタイムに正確な状況把握と報告を可能に

よびだしベル

1,000円/二次元コード・月※

- ✓ Buddycomと連携した、スタッフ呼び出し機能
- ✓ 専用の物理ボタンは不要、二次元コードを掲示するだけ
- ✓ 二次元コードからブラウザを開き、1タップでスタッフへ通知
- ✓ Buddycomのアプリに合成音声とテキストで通知が届く
- ✓ 85言語に対応

コール

2027年8月期の
正式販売を目指す

- ✓ Buddycomで遠隔接客を実現
- ✓ 音声・テキストチャット・映像でコミュニケーションが可能、視覚・聴覚障がいにも対応
- ✓ 9言語に対応し、リアルタイムに翻訳が可能



	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

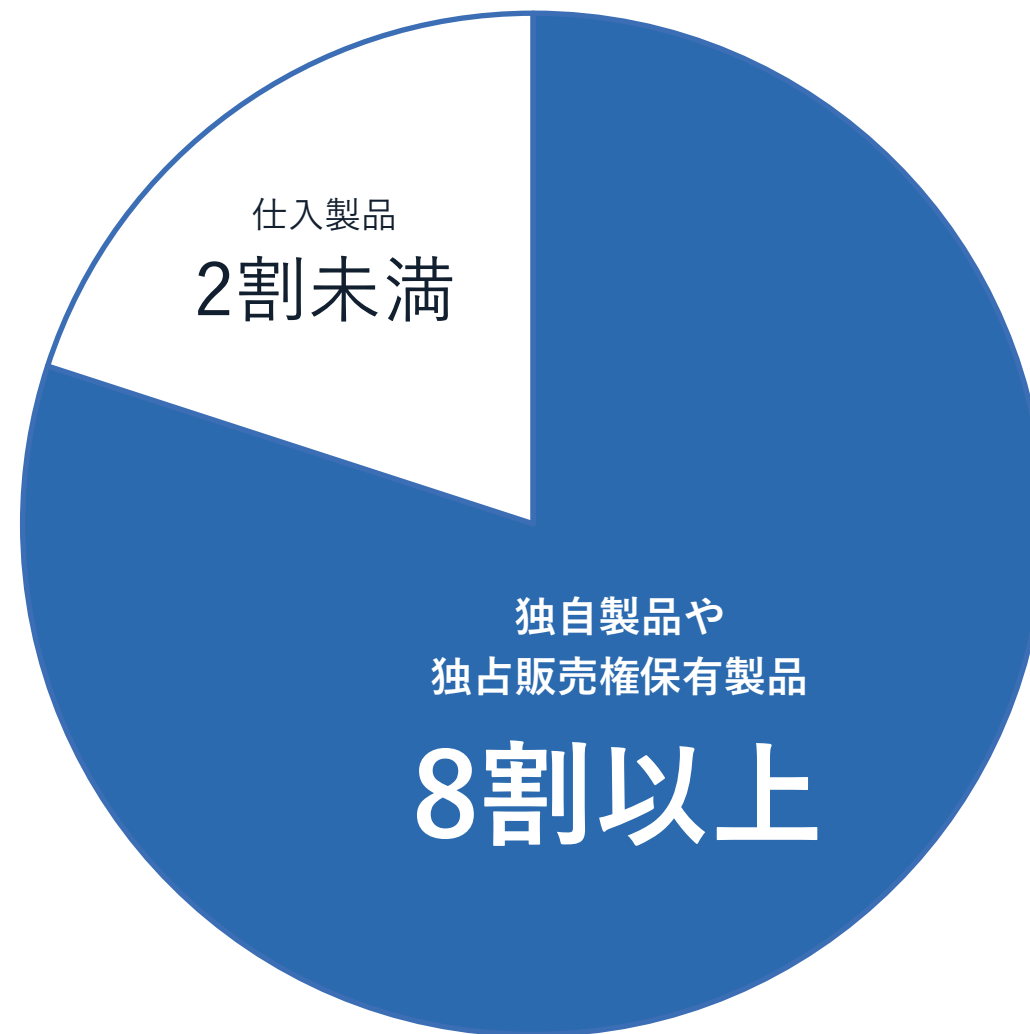
今後も研究開発を進め、
更なる差別化を図ってまいります。



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、現場のニーズに応じたハードウェアを提供。

出資先との共同開発による独自製品など、付加価値の高い独占販売製品が8割以上を占める。



アクセサリー売上の8割以上を
付加価値の高い製品が占める

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



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。
イヤホンの交換が可能で
衛生や耳への負担を
考慮したイヤホンマイク。



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。
周囲の音も業務連絡も
聞き逃さない
軟骨伝導ヘッドセット。



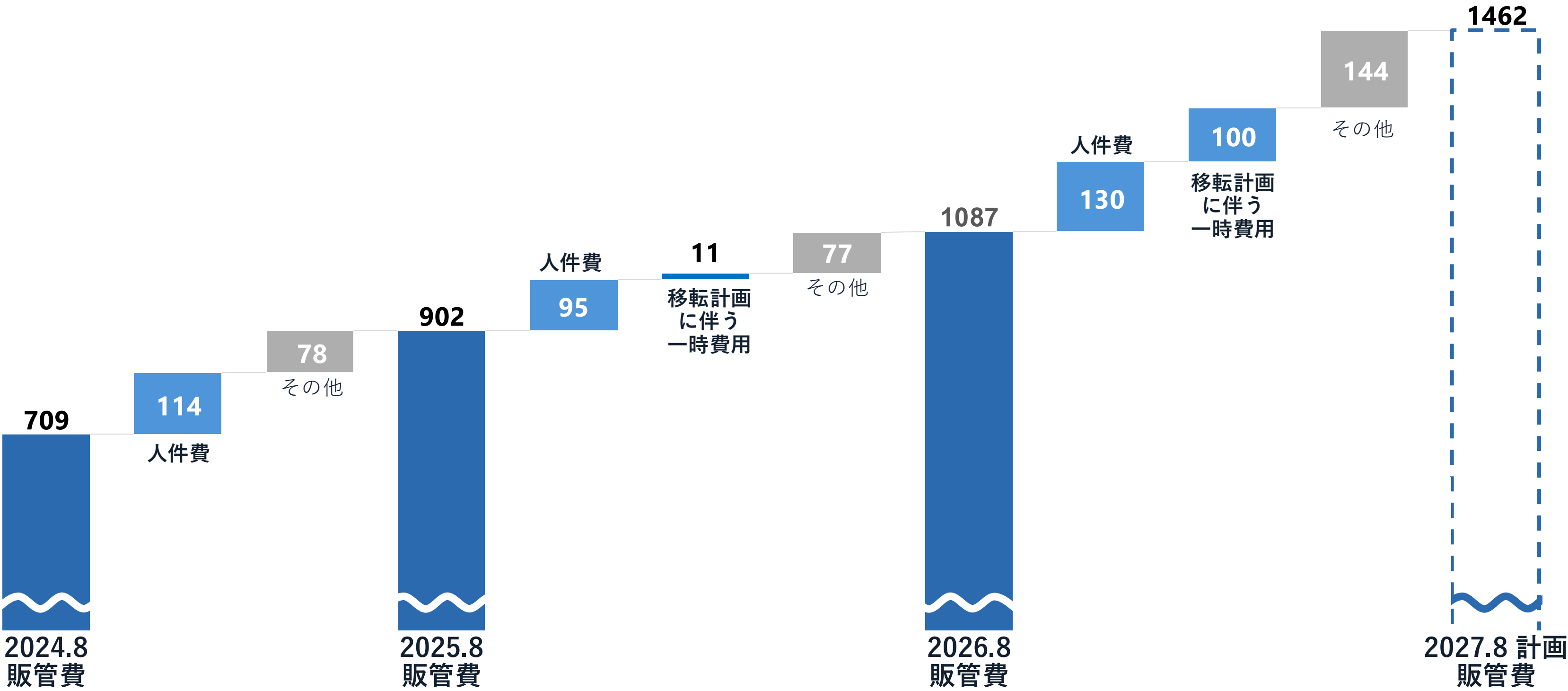
損益計算書（四半期別）

単位：百万円

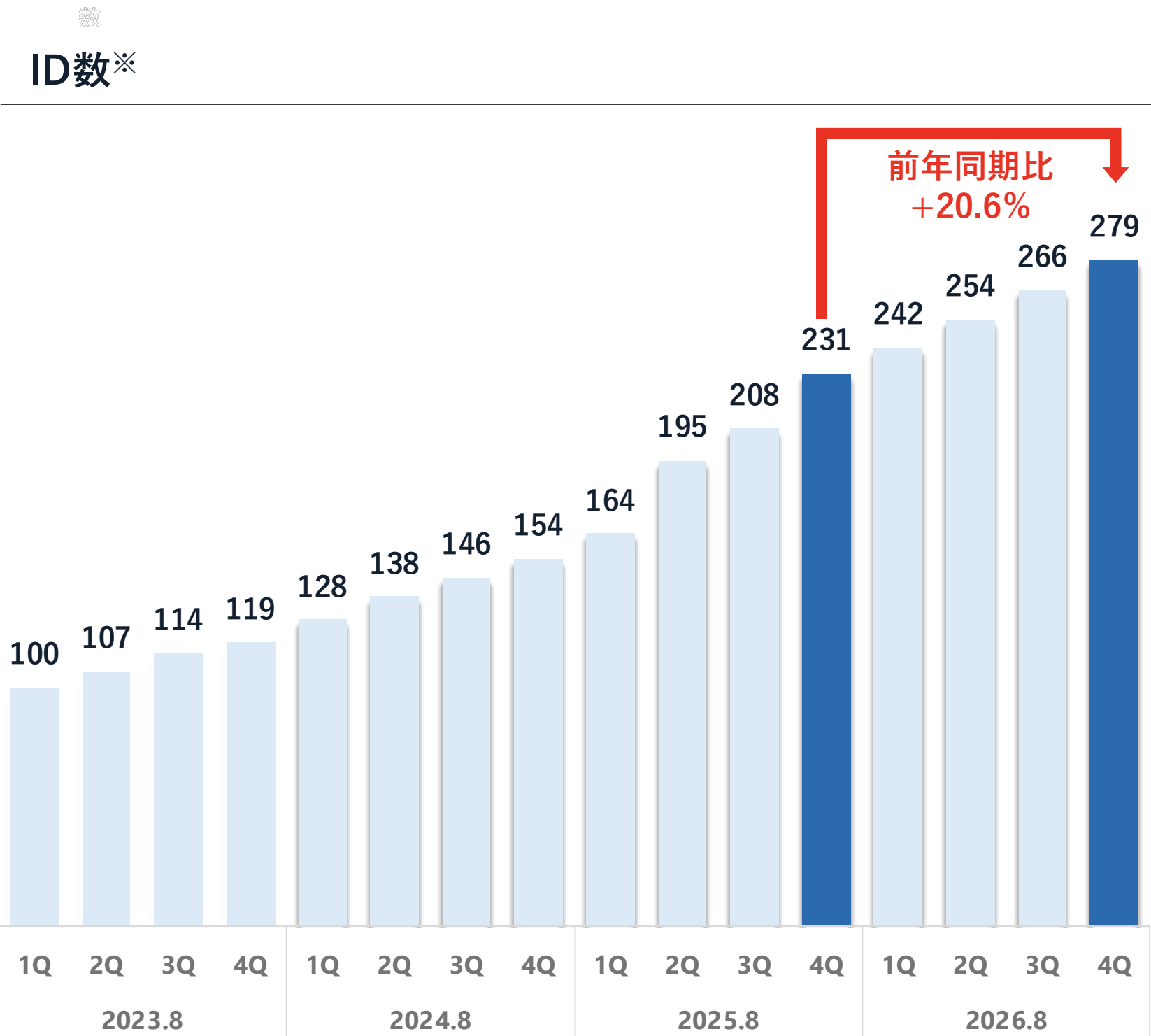
	2024.8				2025.8				2026.8				2026.8 4Q	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	前四半期比	前年同期比
売上高	304	255	319	305	340	388	430	494	515	512	536	569	+6.1%	+15.2%
ストック収益	145	158	175	180	195	215	237	261	277	295	310	332	+7.2%	+27.1%
フロー収益	158	96	144	125	145	172	193	232	237	217	226	237	+4.5%	+1.8%
売上原価	167	101	123	114	131	152	159	201	193	190	201	199	-0.9%	-1.0%
売上総利益	137	153	195	191	209	235	271	293	321	322	335	370	+10.3%	+26.2%
売上総利益率	45.0%	60.3%	61.2%	62.7%	61.5%	60.6%	63.0%	59.3%	62.4%	62.8%	62.5%	65.0%	+2.5pt	+5.7pt
販管費	157	148	215	187	201	211	246	243	264	273	291	257	-11.6%	+5.8%
営業利益又は営業損失	-20	5	-20	4	8	23	24	49	56	48	44	112	+154.5%	+125.6%
営業利益又は営業損失率	-6.7%	2.0%	-6.3%	1.4%	2.5%	6.1%	5.8%	10.1%	11.0%	9.4%	8.3%	19.8%	+11.5pt	+9.7pt
経常利益又は経常損失	-20	3	-20	3	-6	23	24	50	54	48	44	115	+160.8%	+126.2%
当期純利益又は当期純損失	-20	4	-20	4	-5	20	19	78	47	39	38	129	+235.7%	+65.4%

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15名、22.9%増。
また、2027年4月に予定している移転計画に伴い、一時費用（現オフィスの内装工事費等の加速償却、二重家賃等）
として計100百万円を計上見込み。

単位：百万円

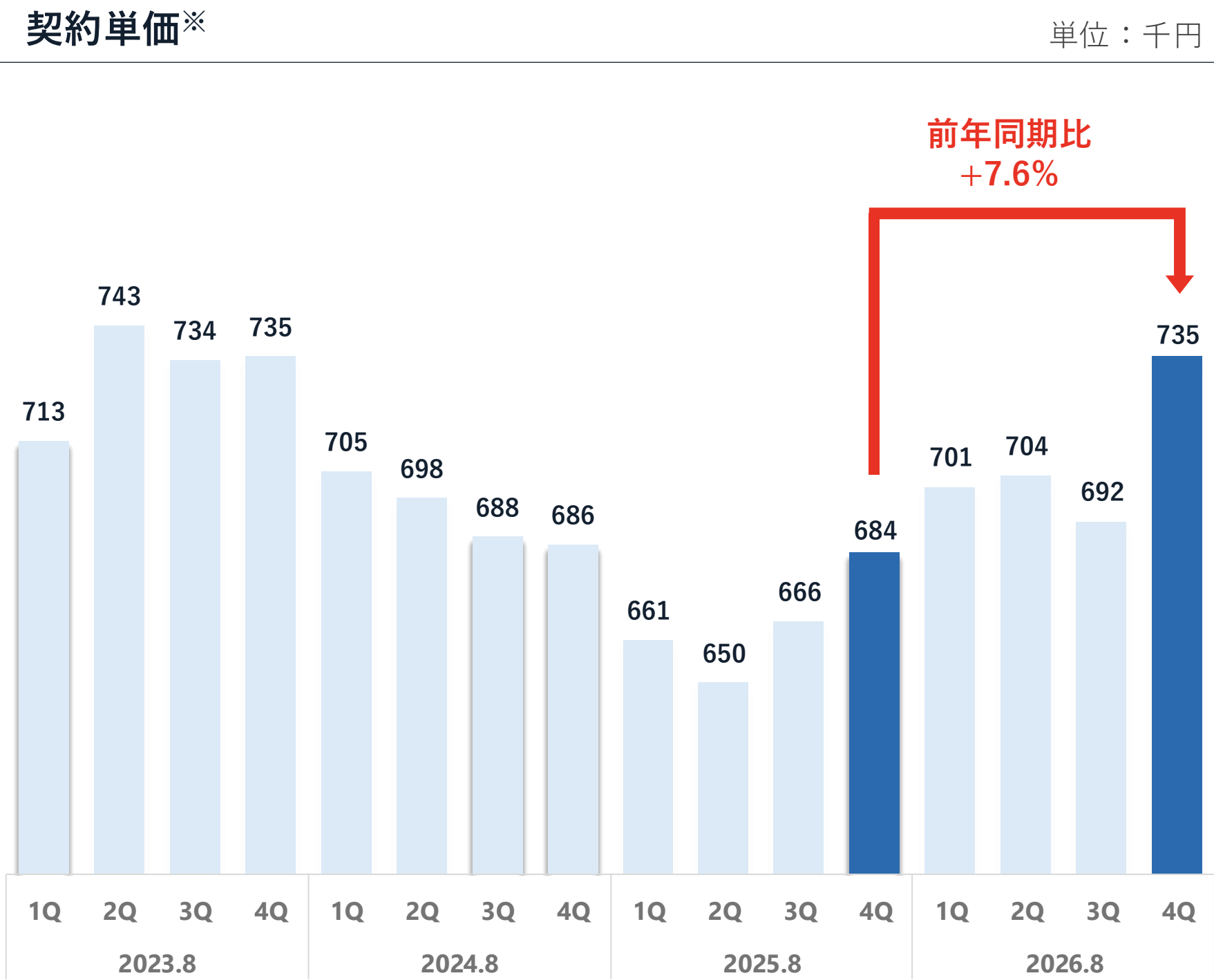
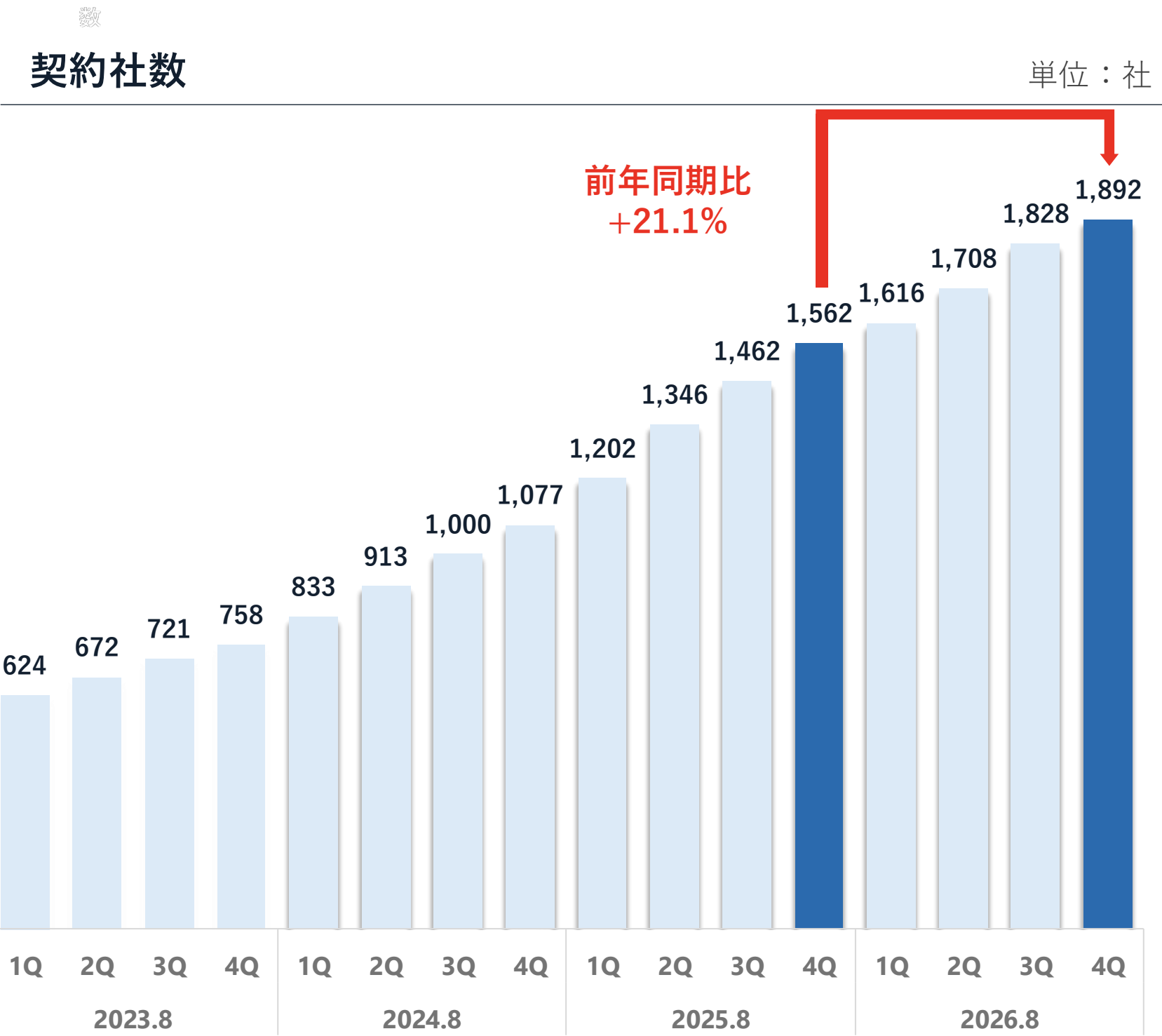


ID数は医療・介護や運輸、小売での受注が進み増加。
ID単価は製造や運輸、公共での上位プラン受注、小売でのAIプランの受注により向上。



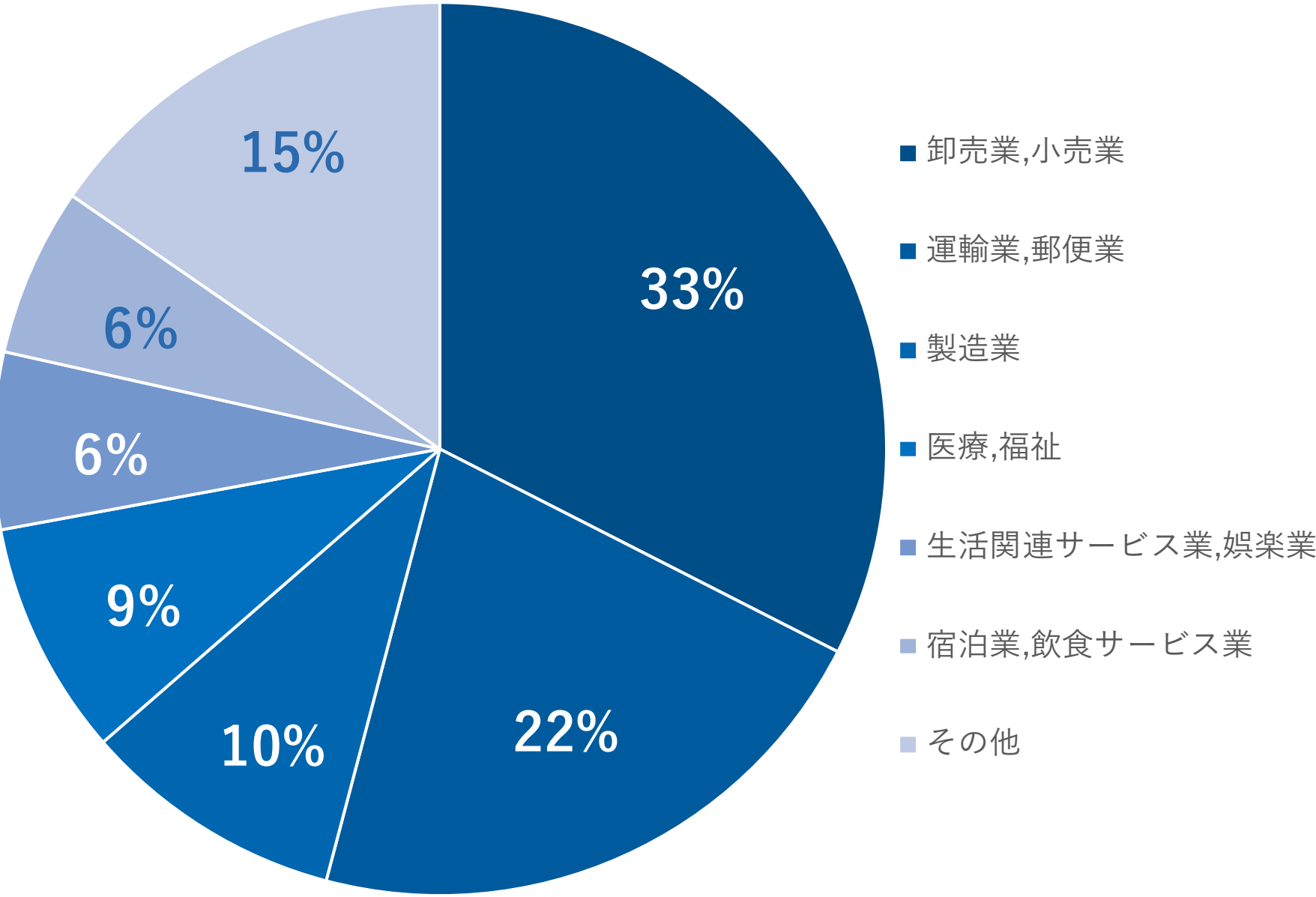
※ ID数・ID単価：FY2023 1QのID数、単価を100とした場合における、各期の単価推移を表記。

契約社数は医療・介護を中心に幅広い業界で受注が進み増加。
契約単価は製造や小売、運輸の既存顧客における追加ID、上位プラン、AIプランの受注により増加。

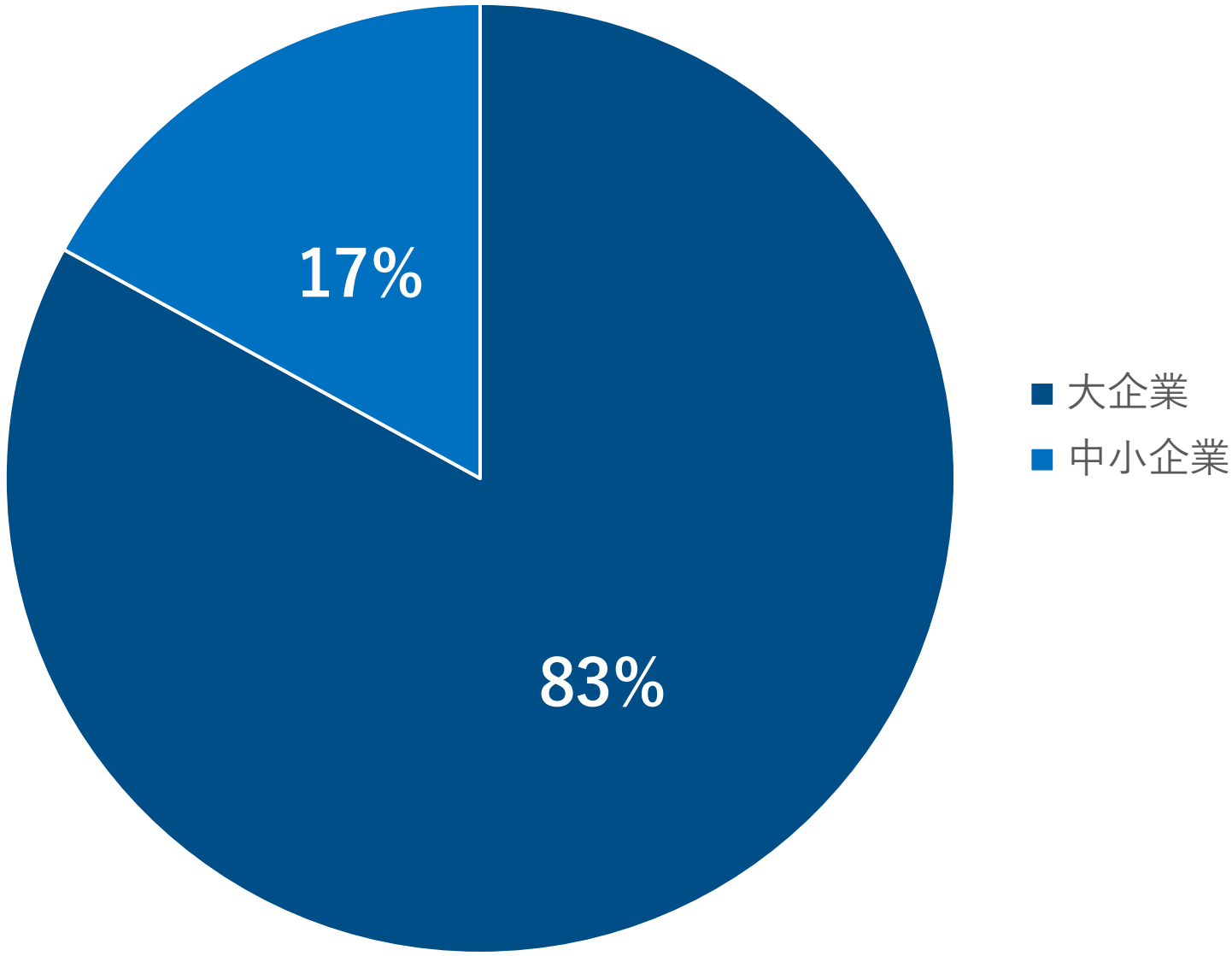


※ 契約単価：各期末月のARRを契約社数で除して算出

業種別構成比



顧客規模別構成比



※2026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です。

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。