

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年3月31日

Hm c o mm株式会社

- 本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2026年3月頃を予定しております。

— agenda

- 会社概要と当社の強み（ビジネスモデル）
- 業績推移
- 2025年度事業計画
- 事業環境
- 中期展望（成長戦略）
- APPENDIX

— agenda

会社概要と当社の強み (ビジネスモデル)

会社名 Hm c o mm株式会社

本社所在地 東京都港区芝大門2-11-1 富士ビル 2階

設立 2012年07月24日

代表者 代表取締役CEO 三本 幸司（みつもと こうじ）

資本金 221百万円（2024/12期）

役員構成	代表取締役CEO	三本 幸司
	取締役専務執行役員COO	伊藤 かおる
	取締役執行役員CFO	土屋 学
	社外取締役	浅田 浩（株式会社Fanta）
	社外取締役	恩田 俊明（ライツ法律特許事務所パートナー弁護士）
	社外常勤監査役	大和 寿子（公認会計士）
	社外監査役	大野 寿和（株式会社スワローインキュベート）
	社外監査役	飯田 花織（表参道パートナーズ法律事務所パートナー弁護士）

事業内容

「AIプロダクト」と「AIソリューション」

売上高

9.4億円

(2024/12期)

総資産

19.0億円

(2024/12期)

従業員数

38名

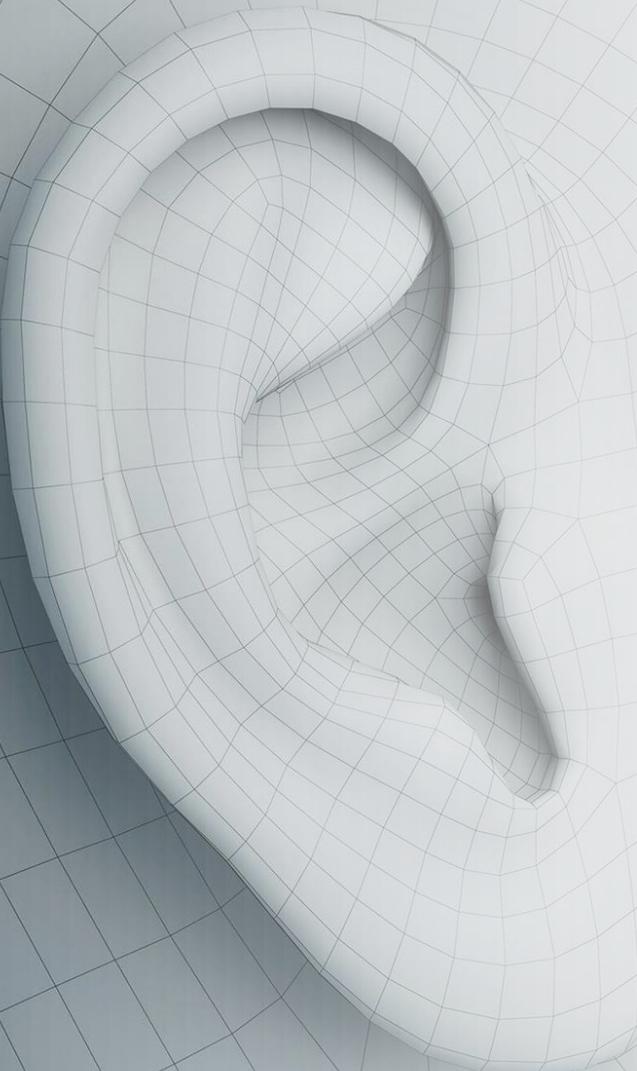
(2024/12末)

社名の由来

Human Machine Communicationの実現により、
新しい社会を自ら創造する

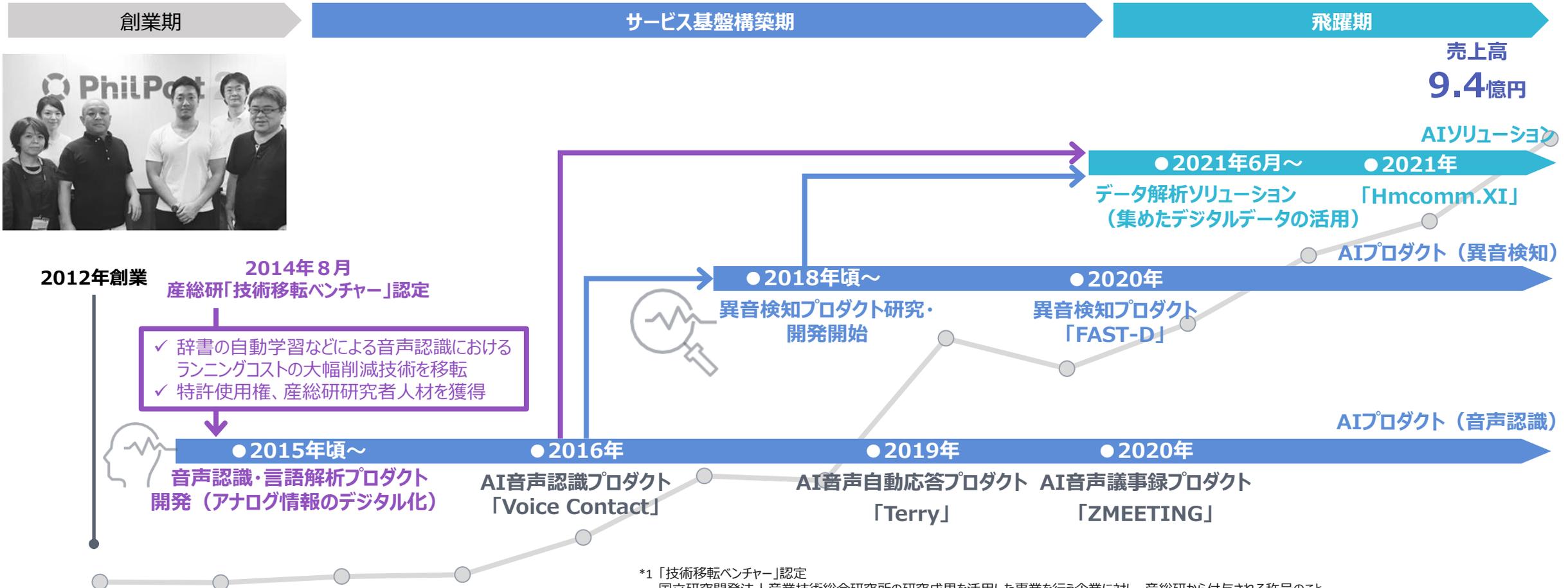


「Human + Machine + Communication」の頭文字



人の音声と“場”の自然音を認識し、
異音検知をマネタイズする「音×AI」のスペシャリスト

- 2012年創業。2014年「産総研技術移転ベンチャー」認定*1を契機に、「音」に着目した専門的な研究・開発をスタート
- 2015年頃より、音声認識・言語解析プロダクトを開発。2018年頃より、音の特徴を捉えて異常を早期発見するプロダクトの研究・開発を開始。そして、2021年6月より、データ解析ソリューションをスタートし、集めたデジタルデータを活用するAIソリューションを提供



*1 「技術移転ベンチャー」認定
国立研究開発法人産業技術総合研究所の研究成果を活用した事業を行う企業に対し、産総研から付与される称号のこと
称号を付与された企業は一定期間にわたって、産総研が経営支援（産総研より許諾を受けた特許・プログラム実施、産総研主催の展示会への出展等）を実施

- 対顧客サービスにより、「AIソリューション」と「AIプロダクト」に区分。「AIソリューション」は、特定の顧客ニーズに合わせたオーダーメイドのサービス。高度な専門知識が求められるプロジェクトベースの取り組みが中心。これに対して「AIプロダクト」は、広範な顧客層に対して汎用的に利用できる製品で、導入の容易さと即効性を重視したパッケージ型のサービス
- AIプロダクトでは、異音検知の比重は小さく、音声認識がその大半を占める

AIソリューション



40%

AIデータ解析

- 顧客の経営課題を分析し、AIを活用した課題解決やDX支援を実現
- 個別オーダー型サービス。AIプロダクトの製品シーズとなる
- 受託型のノンリカーリング/リカーリング収益モデル

主な取引先



FUYO LEASE GROUP
芙蓉総合リース株式会社

Hakuhodo DY holdings

RICOH

Goodpatch

NTTPC

2024/12期
売上高

9.4 億円

AIプロダクト



60%

AI音声認識等

異音検知

- AI音声認識プロダクトとしてコールセンター向け「Voice Contact」を展開。リアルタイムに顧客とオペレータの声をテキスト化し、生成AIを用いた要約や、顧客の声を分析できるVoC分析等を提供
- 音声自動応答プロダクトとして法人向けに「Terry」を展開。顧客からの電話にAI音声自動応答が回答サービスを提供
- 異音検知プロダクトとして「FAST-D」を展開。工場インフラの異常検知や非破壊検査、機械音検知など。音の特徴を捉えて異常を早期発見
- リカーリング収益モデル

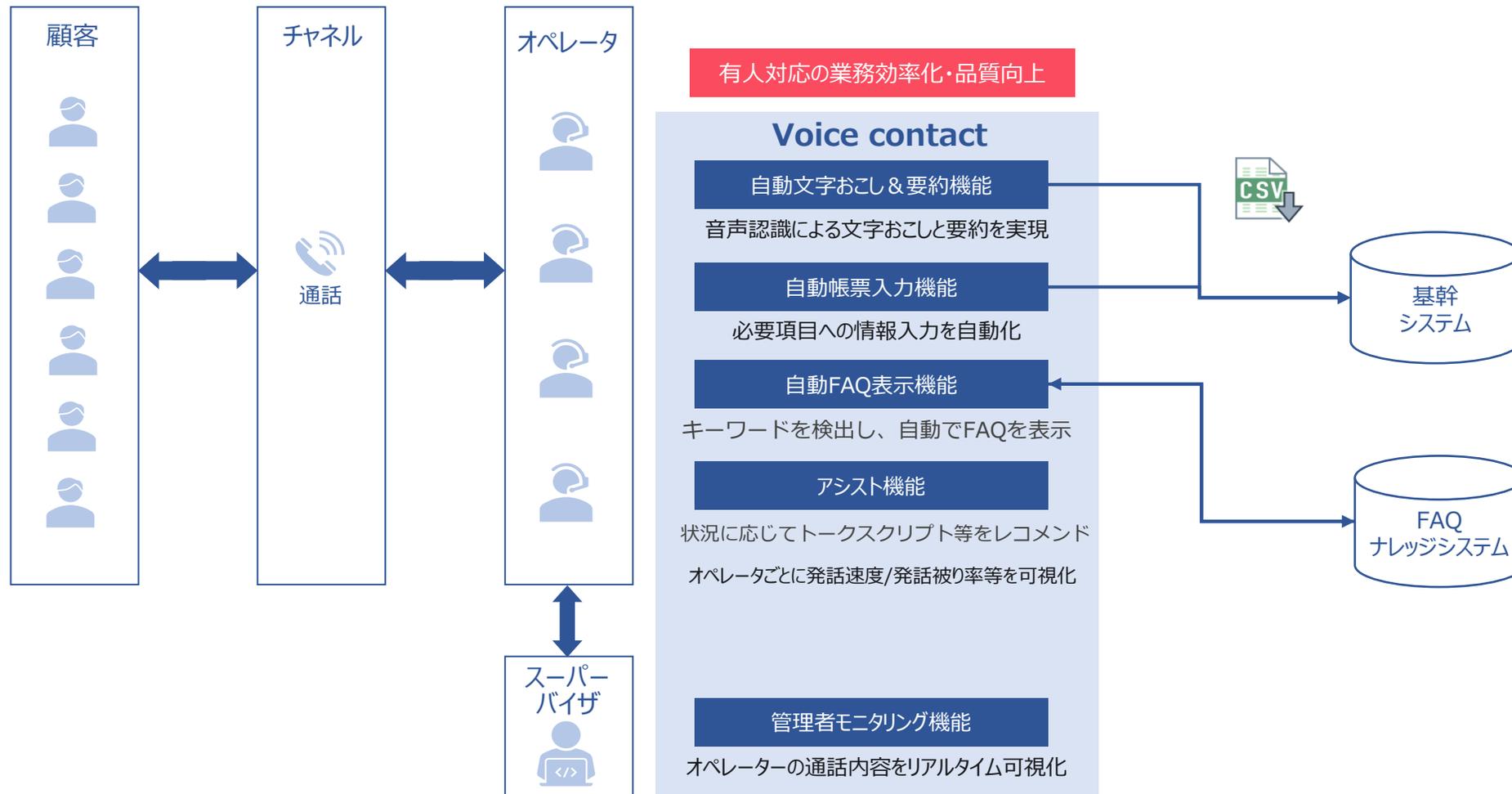
FAST-D®

ZMEETING®

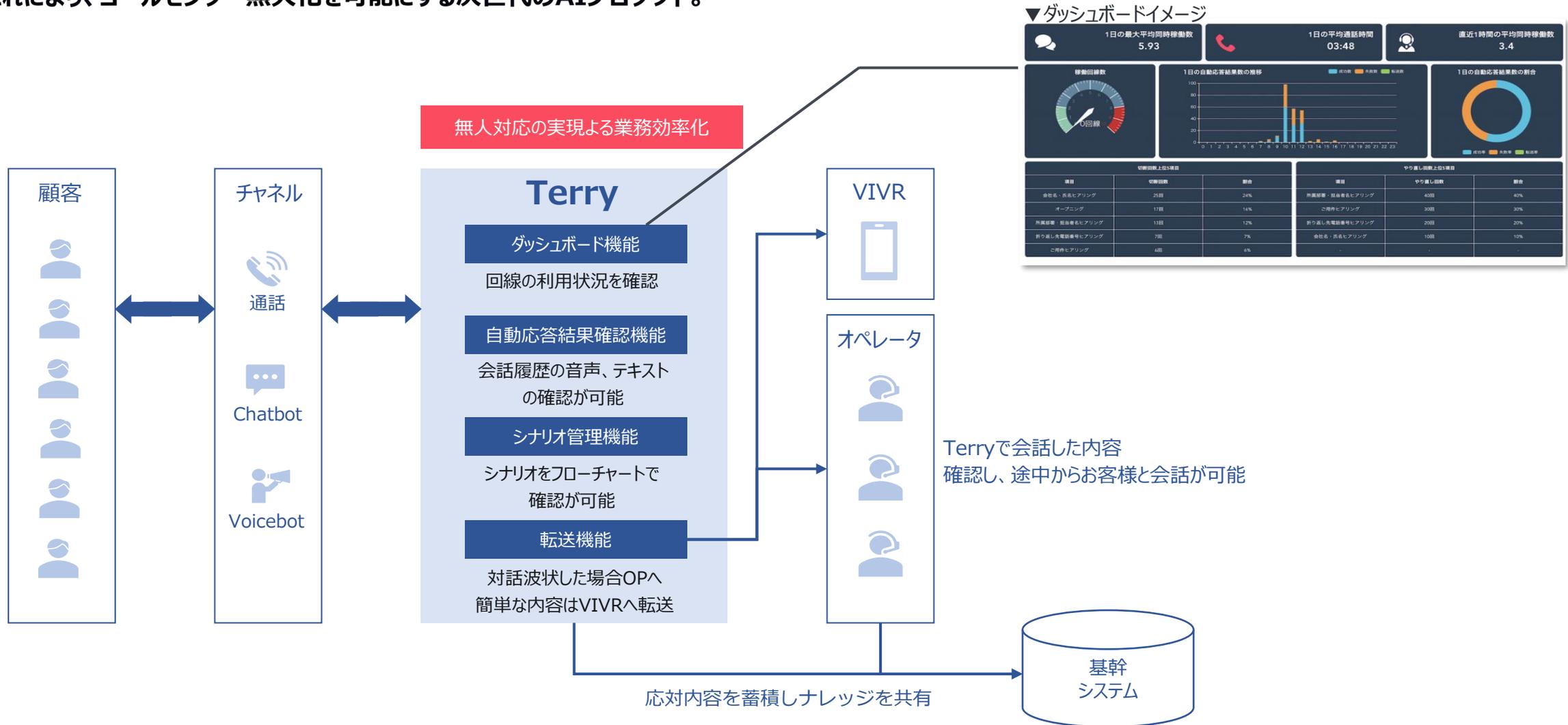
Terry®

Voice Contact®

- Voice Contactは、音声にデータをリアルタイムに解析し、顧客対応の質や業務効率を向上させる音声認識AIプロダクト。
- AIを活用して、通話内容のテキスト化や自動要約を行い、コンタクトセンター業務を支援。



- ・Terryは、AIを活用した音声チャットボットで、顧客のからの質問にリアルタイムに対応し、スムーズなコミュニケーションを提供。
- ・これにより、コールセンター無人化を可能にする次世代のAIプロダクト。



- ・建物機械室内の機器稼働音をモニタリングして、故障+故障予兆を検知できるクラウドサービス。
- ・機械室内の熱源機、空調機、排気ファン等が発生する音をAIで分析し、故障時の早期対応、部品交換時期の見極めや予防保全に活用

常設マイクで集音
(24時間365日)



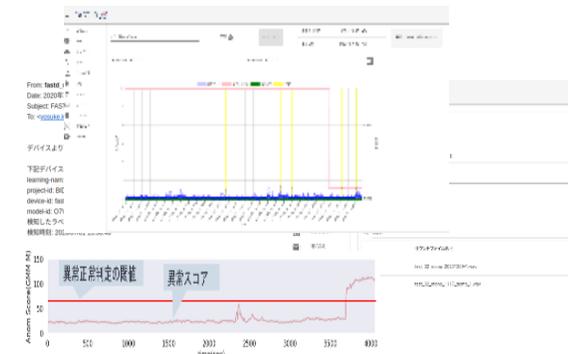
AIで判定
(エッジ端末から結果をクラウドへ)



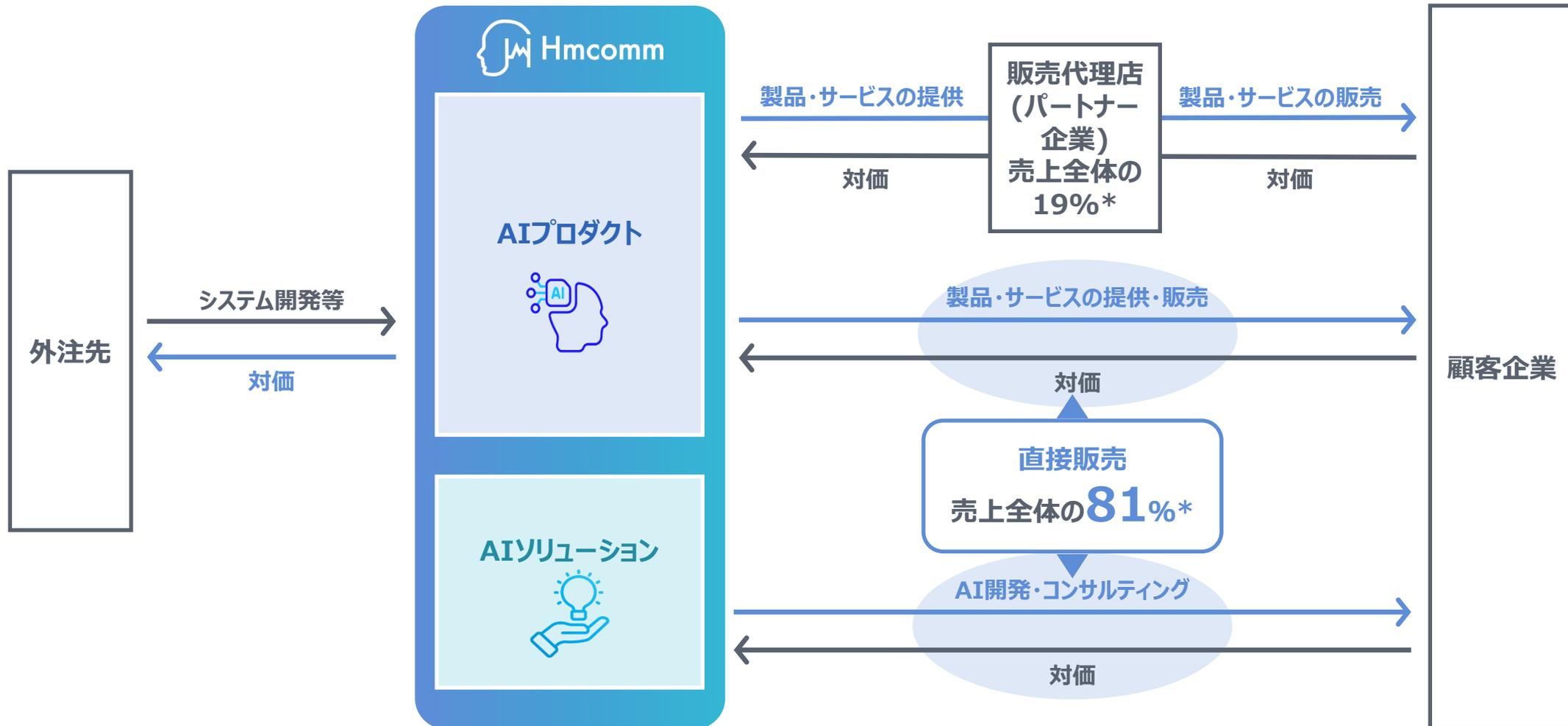
異常



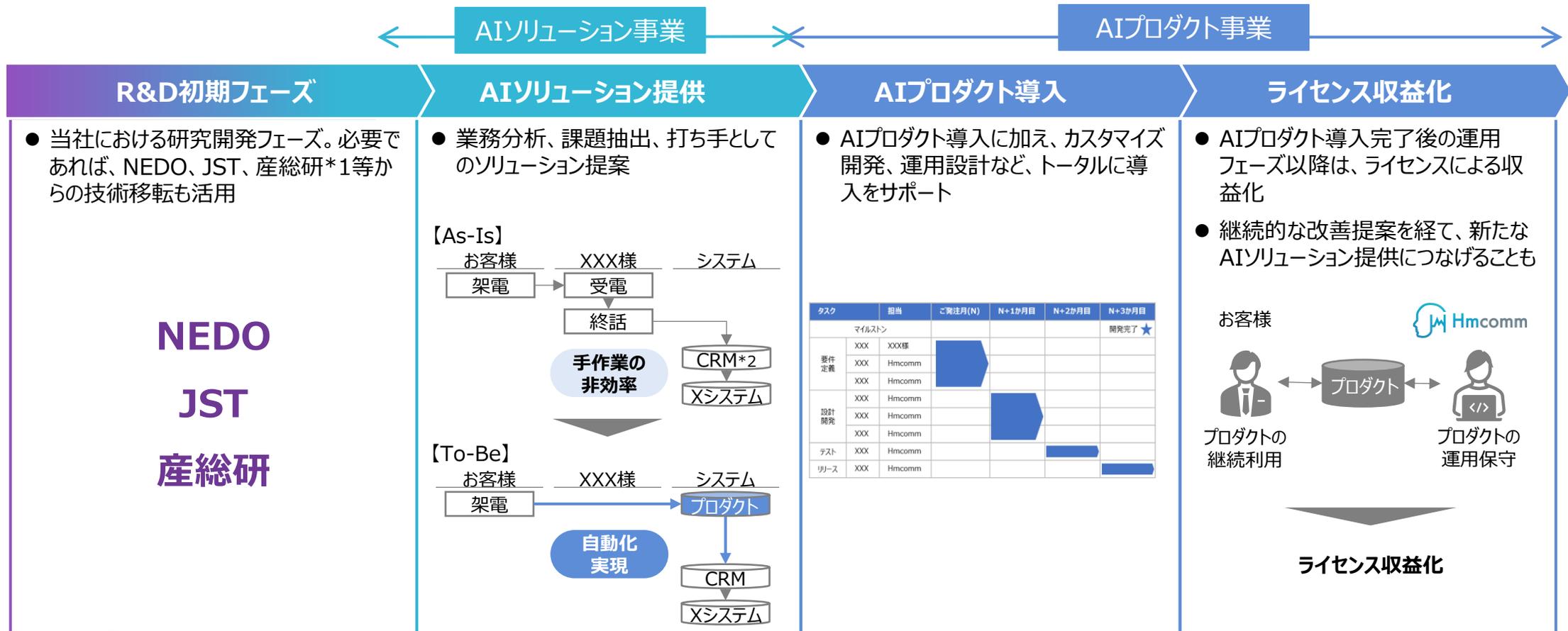
状況のモニタリングと通知
(クラウドにアクセスして確認)



- 音声認識や異音検知ニーズのある企業が顧客というB2Bビジネス。代理店経由のケースもあるが、**全社売上の8割は直接契約**
- コア技術の研究開発および関連上流工程の開発を内部で対応。コア技術以外の下流開発工程は外注先が担うという形で役割分担をして技術力を維持しながら、効率的で迅速な開発プロセスを実現



- 産総研等の公的機関とタイアップしたR&Dを起点とし、それらを皮切りに企業固有の課題解決を中心としたAIソリューションサービスを提供
- それらソリューションを課題解決手段としてプロダクト化。AIプロダクトに昇華し、ライセンスによる収益化を展開



*1 NEDO：新エネルギー・産業技術総合開発機構、JST：国立研究開発法人科学技術振興機構 産総研：国立研究開発法人産業技術総合研究所
 *2 CRM：Customer Relationship Management (カスタマー リレーションシップ マネジメント)



1

「音×AI」のスペシャリスト

2

音×AI
人工知能
研究開発 人材

3

研究開発型 ビジネスプロセス

- 音には、感情、健康状態、行動パターン、環境状況など、多岐にわたる情報が含まれ、人はその音を聞くことで様々な判断が可能
- 当社は、“音に含まれる情報”と“AIがもつ分析・生成技術”を掛け合わせることで、人間の聴覚とは異なる方法で音进行处理し、新たな視点から音の可視化を行う。医療、農業、製造、生活などあらゆる領域でゲームチェンジが起きる可能性を追求する専門家集団



人工知能で音を可視化し、
ビジネスの成長をサポート

養豚現場での 豚咳音検知

【課題】

- 呼吸器系の病気で成長が遅れ、出荷が遅延
- 病気の早期検知のために熟練者が咳やくしゃみを聞き分けていた

【効果】

- 熟練者の技術をAIに平準化し、より効率的で正確な管理が可能に
- 音声検知システムの導入により、少人数でも効果的に畜産業務を行うことが可能となり、労働力不足の解決に貢献



音声botによる 生産性向上

【課題】

- コンタクトセンターでは、通話時間を削減する取り組みの中で、本人確認に多大な時間

【効果】

- Terry導入で、入電時に自動で本人確認。その後オペレータに接続する際、画面上で自動的に本人確認状況が表示
- 確認作業が効率化され、月額数百万円のコスト削減効果を実現（Terryユーザー様ヒアリングより）



浄水場での 異音検知

【課題】

- 浄水場やポンプ場には多数の機械が設置されており、小さな異音は判別が難しく、これまでは熟練技術者の耳で管理

【効果】

- FAST-Dを活用し、送水ポンプ室内の排水ポンプの動作音を異音として検知。故障予測や予備保全等のCBM実現に役立つ
- 異音検知AIを自動作成できる仕組みは他にはなく、実証実験の企画から実施まで伴走し、手軽に導入



コールセンターの 後処理削減

【課題】

- **オペレータのITリテラシーの低さ**から、通話後のシステム入力や呼量増加に対応しきれない状況

【効果】

- VoiceContactの自動帳票入力機能の導入で、通話中の顧客との会話内容を自動的に帳票入力。その後、オペレータが内容を確認し、基幹システムに自動連携
- **平均処理時間（ACW）が約80%削減**（VoiceContactユーザー様ヒアリングより）



列車走行音による 異常検知

【課題】

- レールの点検では、専用車両の走行や人手による**打音検査などに多額のコスト**
- 乗務員からの走行中の異音検知も効率的に活用したい

【効果】

- 東京都次世代イノベーション創出プロジェクトの一環として、FAST-Dを活用し、列車走行中の音からレールのゆがみを検知する技術を研究開発
- **正常・異常の判定において約70%の異常検知性能を達成**
- 市販の汎用ボードを使用して、このAIモデルが実際に動作することを確認



テレビショッピングの 電話対応効率化

【課題】

- TVショッピング放送に伴い急増する**入電数への対応でのオペレータ不足**
- 受注の完了まで、自社システムやお客様に合わせた受電フローが必要

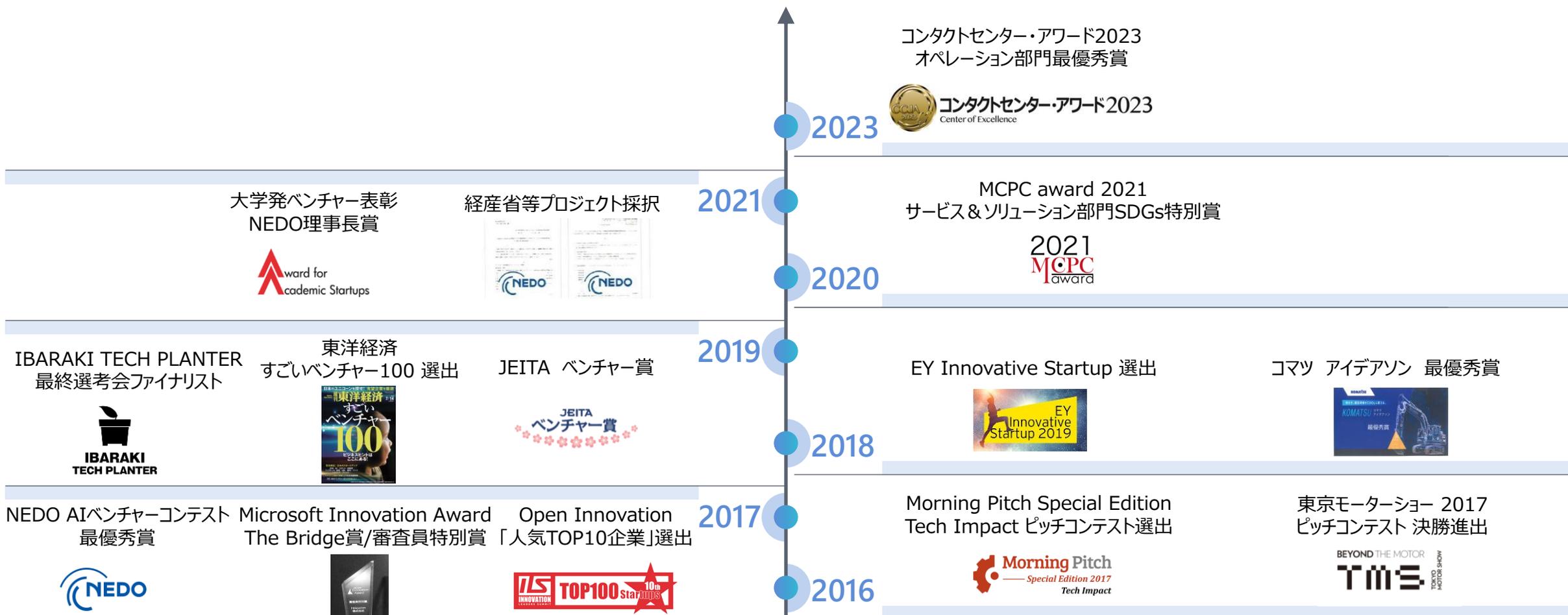
【効果】

- Terryを導入することで、入電数の変動に対応
- **受電した注文の約80%を自動処理対応**
- お客様の環境や受注フローに合わせた細かいチューニングが高く評価（Terryユーザー様ヒアリングより）



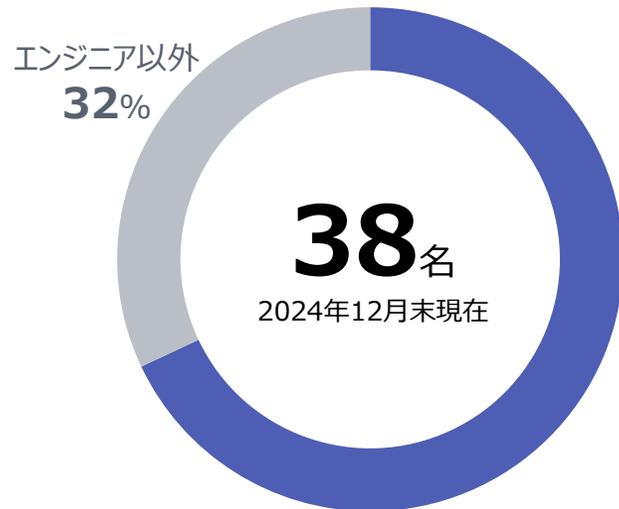
- 「第3回JEITA*₁ベンチャー賞」「MCPC*₂ award 2021 サービス&ソリューション部門、SDGs特別賞」など、多くの賞を獲得
- また、経産省のConnected Industriesで掲げる重点5分野で、“音”をキーとした取り組みとして「スマートライフ」「プラント・インフラ保守」「ものづくり・ロボティクス」「自動走行・モビリティサービス」の4分野で事業会社と実証実験や社会実装に向けた研究・開発を推進

*1：一般社団法人電子情報技術産業協会、*2：モバイルコンピューティング推進コンソーシアム

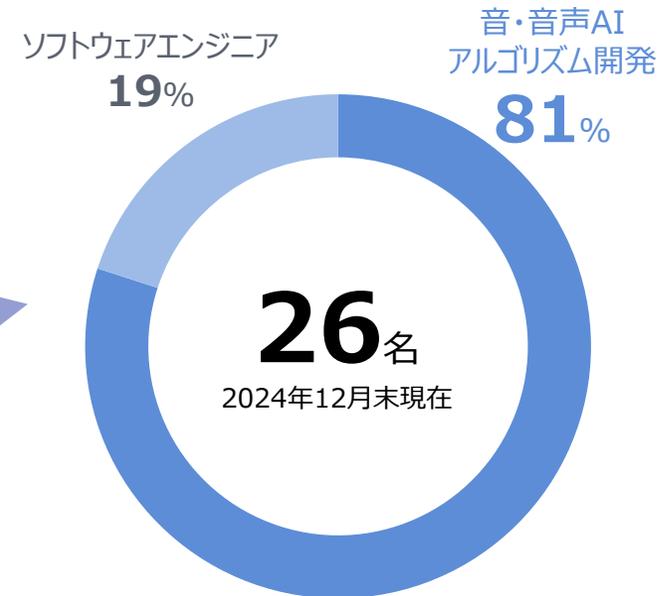


- 当社のエンジニアは社員の7割弱。うち、8割が音・音声AIアルゴリズム開発に従事。音の専門家集団
- 音の活用範囲は医療、農業、製造、生活など様々あるが、当社にはバックグラウンドの異なるスペシャリストが多くいるため、幅広い分野に柔軟に対応可能。また、専門的な知見が社内に蓄積されることで、複雑な課題にも迅速かつ効果的に対応

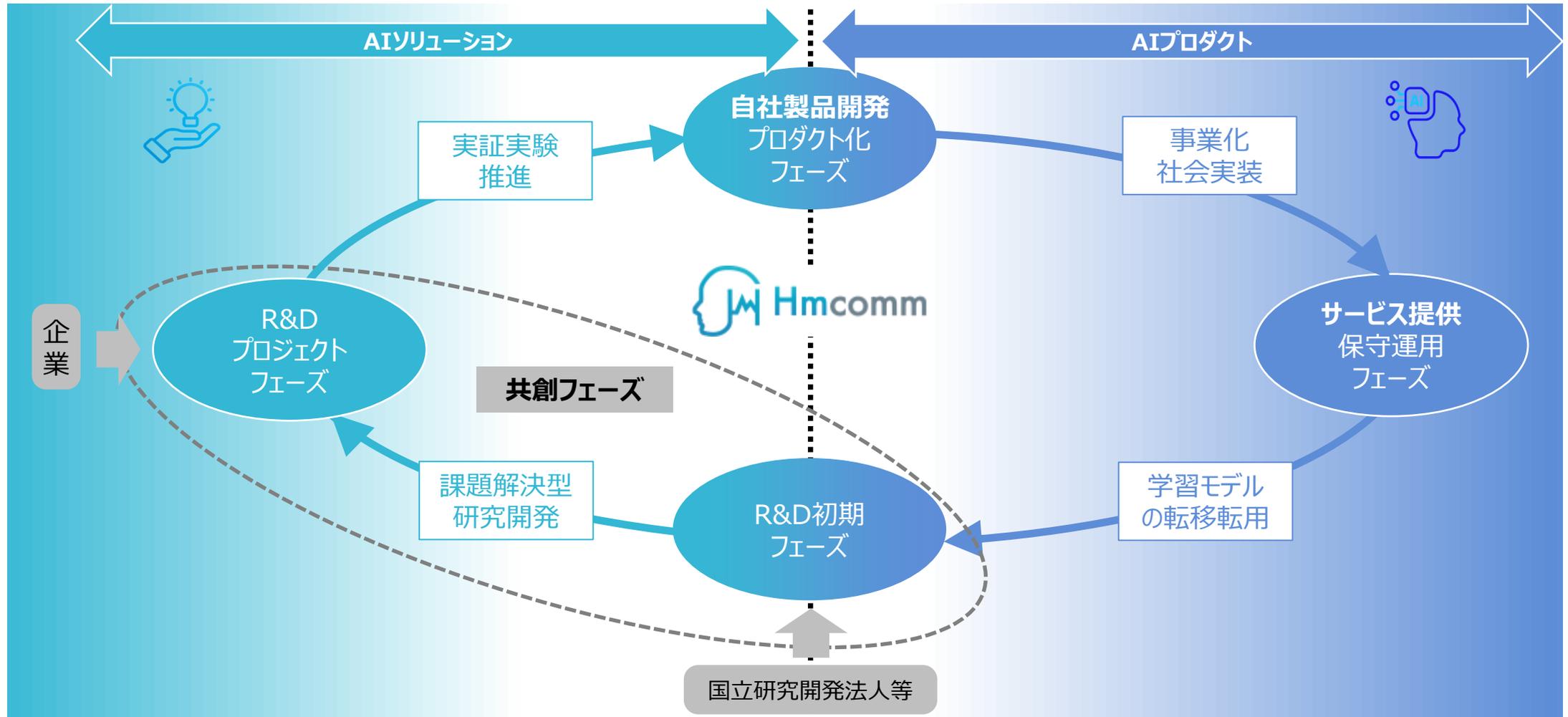
正社員に占めるエンジニア比率



音・音声AIアルゴリズム開発人材

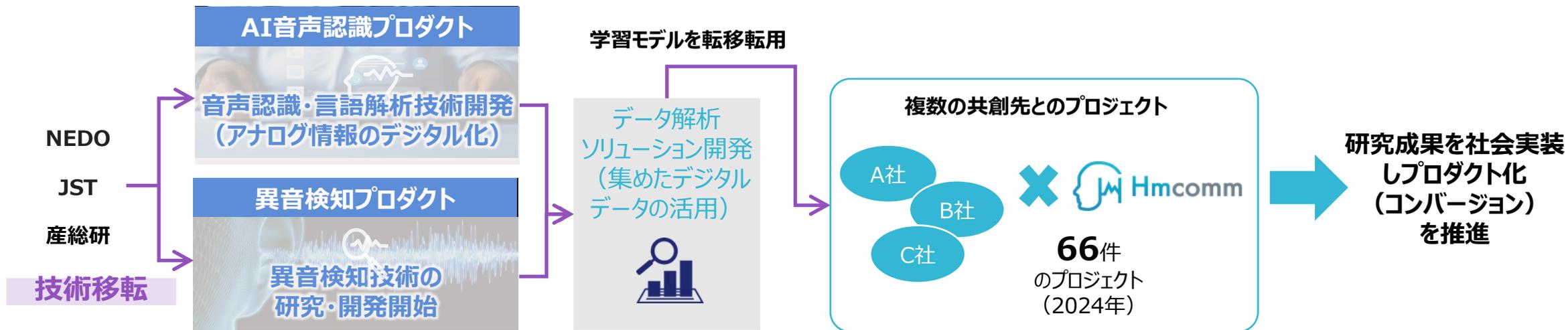
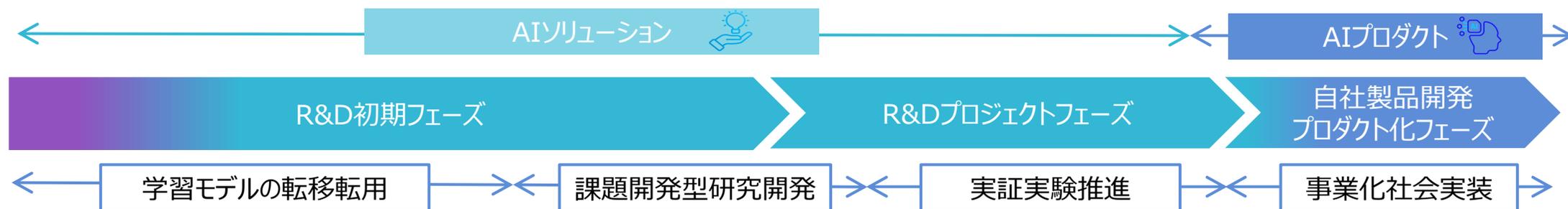


- 研究開発から製品開発まで自社で完結。課題解決型研究開発を皮切りに、構築した学習モデルの次の課題解決への転移転用を推進
- 開発初期段階では産総研やJST、NEDOなどとの共創体制で臨み、社会課題の解決につながる研究テーマを指向



- 産総研から技術移転を受けた特許を活用しつつ、音声認識プロダクト、異音検知プロダクトによる学習モデルを転移転用し、複数の共創先とともに課題解決型の研究開発を実施。そして、研究開発や実証実験により得た成果をより多くの企業で活用できるようプロダクト化（コンバージョン）を推進
- 今後の展開方針としてプロダクト事業を中心に拡大方針。プロダクト事業への入り口となるソリューションも展開

共創フェーズに関連する取組み



- AIの活用においては、データが大変重要な役割を持ち、適切なデータをどれだけ多く集めることができるかが参入障壁の一つ。また、サービスを適用する業界における知見も重要
- そこで、AIソリューション顧客群における一部事業会社との間で共創関係を構築。AI学習精度向上目的のためにデータ使用許諾を得るとともに、それら企業と協力しながら業界の知見活用を推進。2024年12月末現在、共創先36社（前期比：+7社）、プロジェクト件数で66件（前期比：+17件）

主な共創先

株式会社安川電機

工場における出荷判定（異音検知）の作業を自動化

Benesse 株式会社ベネッセホールディングス

AIが顧客との自然会話によって通販受注の「受付・完了、受注業務」を「無人化」へ



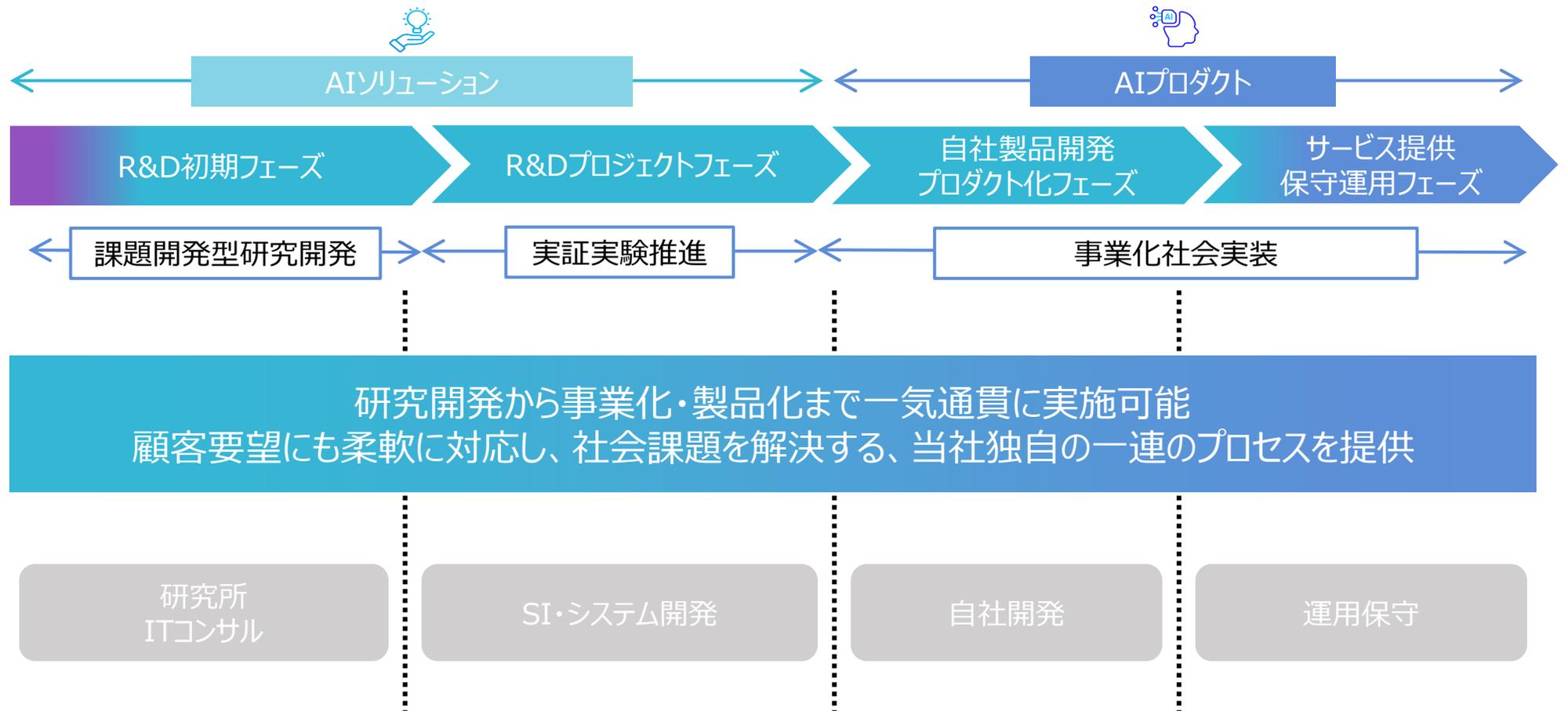
東日本旅客鉄道株式会社

車両や線路などの鉄道事業のアセットにおける不具合判断を異音の観点からシステム化

具体例

業種	活用例	共創先	前期比
コールセンター	音声認識、要約、自動応答、感情分析、帳票自動入力、営業支援	10社	+5社
機械	異音検知、予知予兆、品質検査	7社	
鉄道	異音検知、打音検査、予知予兆	5社	+1社
航空	異音検知、予知予兆	1社	
電力	異音検知、予知予兆	1社	
インフラ保守	異音検知、打音検査、予知予兆	3社	+1社
ビルメンテナンス	異音検知、予知予兆	1社	
メディカル	健康状態検知、うつ病認識（感情認識）	2社	
畜産	咳・くしゃみ判定、発情検知	3社	
エンターテインメント	足音検知、人数推計	1社	
介護	介護支援・異常検知	1社	
教育	学習支援	1社	

- 独自の研究開発型ビジネスプロセスにより、AIソリューションからAIプロダクトまで一気通貫での対応が可能
- 当社だけで企業固有の課題の解決を実施。その知見から業界全体の社会課題の解決につながるプロダクトの種を発見し、汎用的な機能として幅広く提供することが可能
- 当社は、中小企業を中心に大企業まで幅広く対応しつつ、顧客に合わせて柔軟にカスタマイズ、顧客に寄り添ったサービスを提供し他社との差別化を図る



他社業務範囲

インドの複数の医療機関と提携したNEDOプロジェクト 聴診音異常判定AIの共同実証実験を実施

【課題】

- 医師不足は国際的にも国内の地方においても大きな問題。遠隔医療の重要性が増している

【研究内容】

- 約2,300名の心音肺音の聴診音を収集し、呼吸器疾患（COPD,結核,肺炎,COVID-19疑い）の検出することを目標とし、モデル開発を実施
- 結核患者のデータを中心に集音でき、結核判断用のAIモデル開発を実施し、当初設定した目標をクリア
- 今後は、汎化性能の向上を実施し、医療の発展と医師不足問題の解消につなげる



2. アプリケーション作業（ラベリング等）
 3. ベンチング作業のメンバーで、音のソフトウェアに慣れた方がおり、この点と集音する方法について話を進めた。

心音可視化・AI異常検知システム開発
 Development of heart and lung sound visualization application and AI-based abnormal sound detection system

研究開発の経緯
 We have been developing an early application that stores and visualizes heart and lung sounds acquired with electronic stethoscopes and a technology for detecting abnormalities in heart and lung sounds using artificial intelligence (AI). The application is currently being used in a hospital for research purposes. We are now planning to commercialize it as a service for hospitals and clinics.

応用先・実用化
 Applications and Commercialization
 This system is being used in a hospital for research purposes. We are now planning to commercialize it as a service for hospitals and clinics.

国立精神医療センターとの協働事業

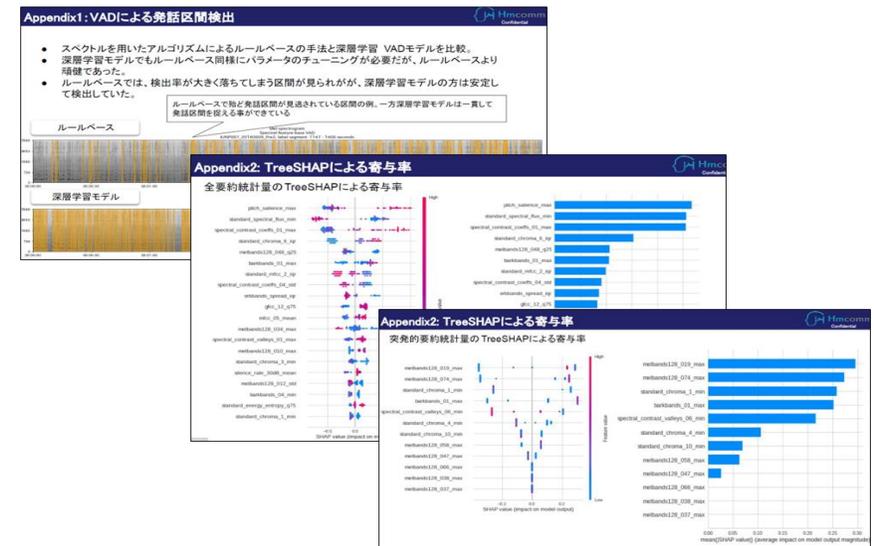
うつ病の不安尺度変化と音声と画像の組み合わせによる症状変化の検証

【課題】

- 精神症状の識別には、医師の診断や質問紙への回答、質問紙を用いた面談などが必要で、時間や場所、コストが高む

【研究内容】

- うつ病や不安症の患者の精神症状を音声から識別するAIモデルの開発を目的とし、過去の臨床試験で収集された音声データを分析し、特徴量を抽出することで、音声のみで精神症状を識別できるエンジンを目指す
- うつ症状の指標であるHAMDスコアと特定の音声特徴量との関連性を発見
- 今後は、より明確な音声特徴を特定し、解釈と応用可能性の高い成果を追求予定。また、多チャンネルマイクを使った症状評価面接のデータ収集も予定



「Voice Contact」×生成 AI

- ・ コールセンター当社製品に生成AIを活用することで更なる業務効率化を実現
- ・ 当社の生成AI活用の取組みとして他のプロダクトへも展開を見据える

＜社会実装の効果＞

1. 通話内容のテキスト化×生成AI→会話内容の自動要約

- ・ 生成 AI が会話内容を自動に要約する仕組みを導入。
- ・ オペレータによる通話内容を思い出す・メモを読み返す時間や CRM 等に記載する内容を考える時間を削減。

2. CRMシステムへの自動登録

- ・ 要約された通話内容をCRMシステムに自動登録するプロセスを構築。
- ・ データ入力作業がゼロとなり、負担軽減と情報管理の精度向上が実現。

3. 登録内容の平準化

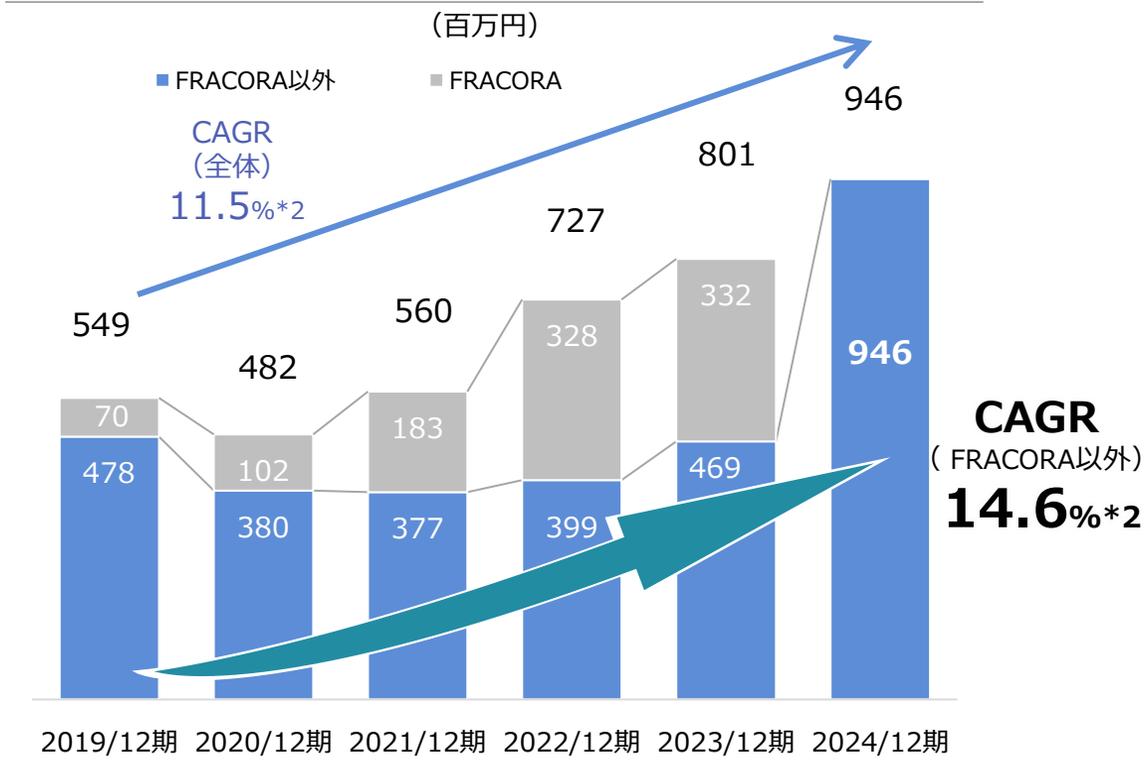
- ・ 生成 AI による要約結果をシステムに登録するため、オペレータ個人の主観が入ることなくデータを抽出可能
- ・ VoC分析等を行う際の結果のブレを軽減しました。

— agenda

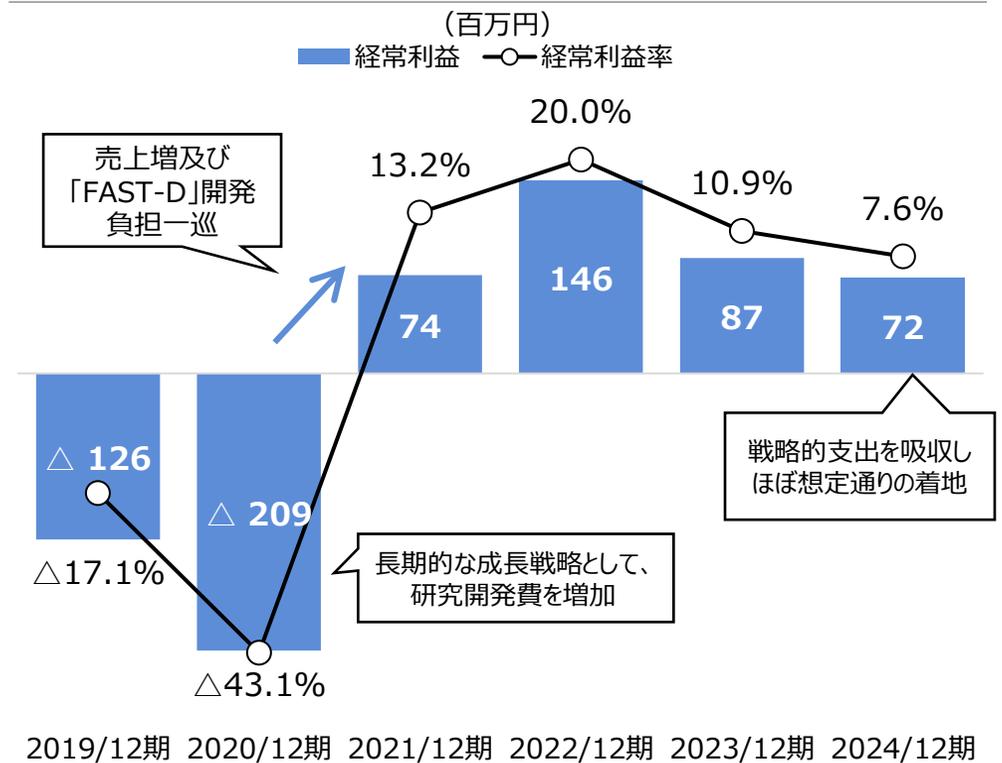
業績推移

- 売上高はコロナ禍以降大きく伸長。最大顧客であったFRACORAの影響を除いたベースでもCAGR*₁は14.6%(19/12期～24/12期年率換算)で成長。経常利益も2021/12期に黒字転換の後、2ケタの利益率を維持
- 経常利益の改善はリカーリング収入増を牽引役とした売上増に加え、異音検知プロダクト「FAST-D」の開発負担一巡も寄与
- 2024/12期は経常利益率7.6%。ほぼ想定通りの着地。

売上高の推移



経常利益及び同利益率の推移

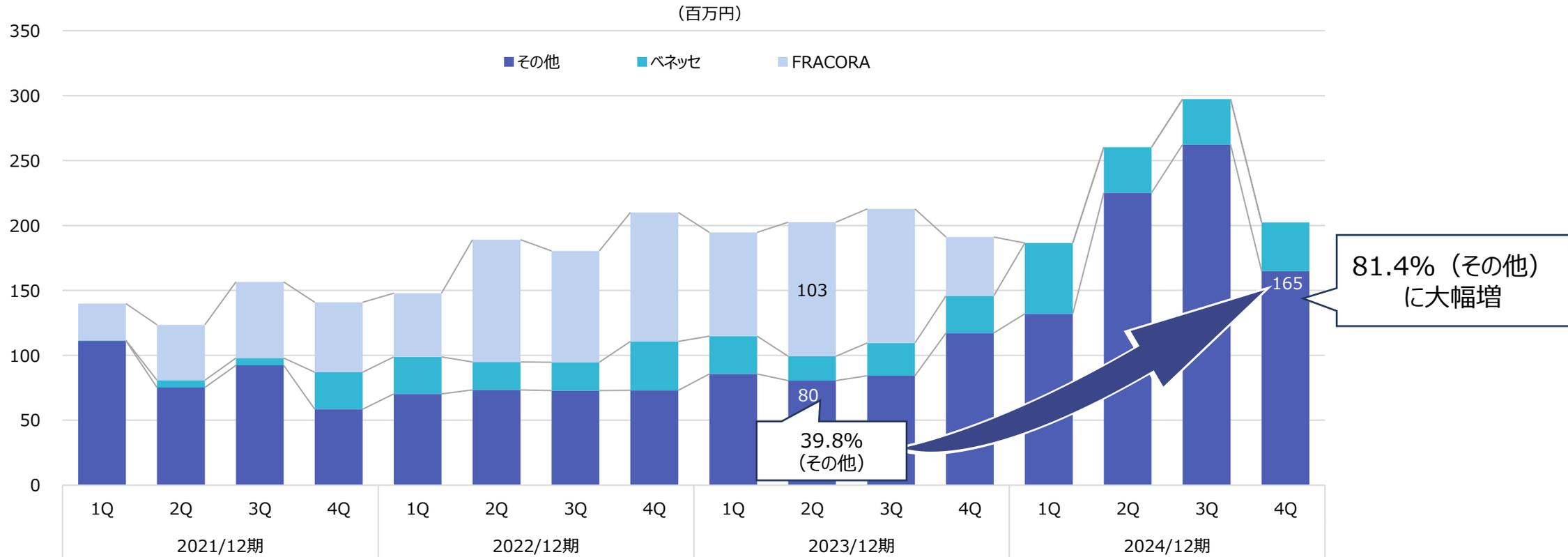


*1 CAGR (年平均成長率) とは、複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたもの。

*2 19/12期～24/12期 (24/12期は年率換算)

- 2023/12期まではFRACORAとベネッセ向け売上高が全体の5割超（2022/12期：57.4%、2023/12期：51.4%）を占めていたが、2024/12期に入って、ベネッセやその他顧客の底上げが進捗。新規顧客基盤*1も着実に拡大し、FRACORA契約終了*2の影響を吸収
- 2024/12期の売上上位5社で全体の50.5%となり、売上の多様化を実現し、新たな成長機会の創出を着実に推進

顧客別売上構成の推移

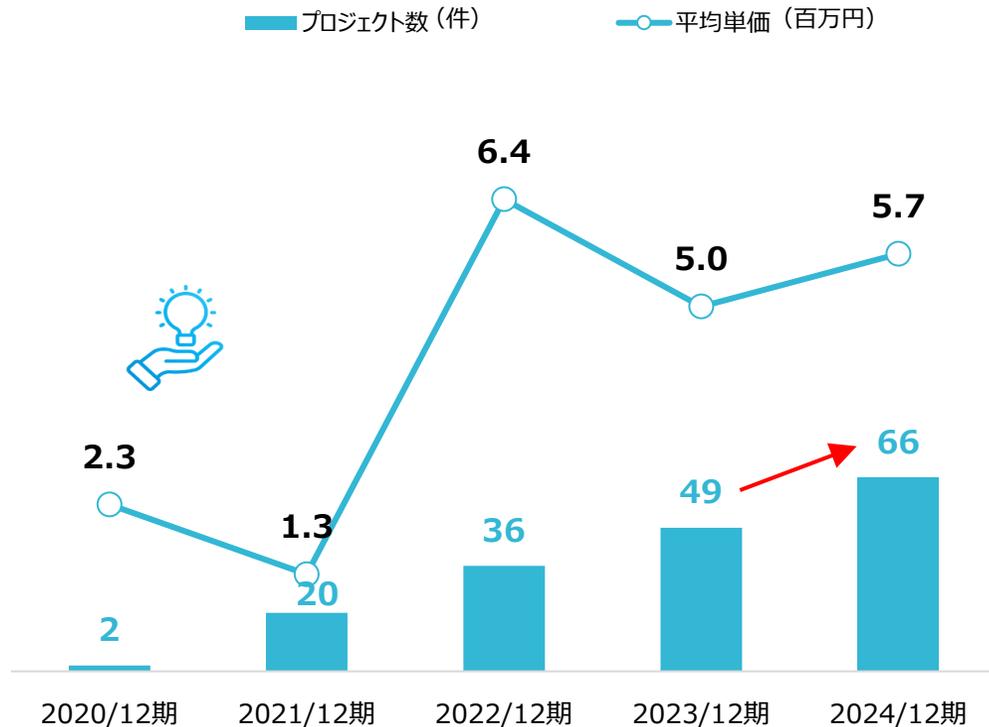


*1 過去から続けてきた戦略的アプローチにより一部顧客との新規取引開始を前倒し

*2 経営戦略の変更により2023年12月末にて契約満了

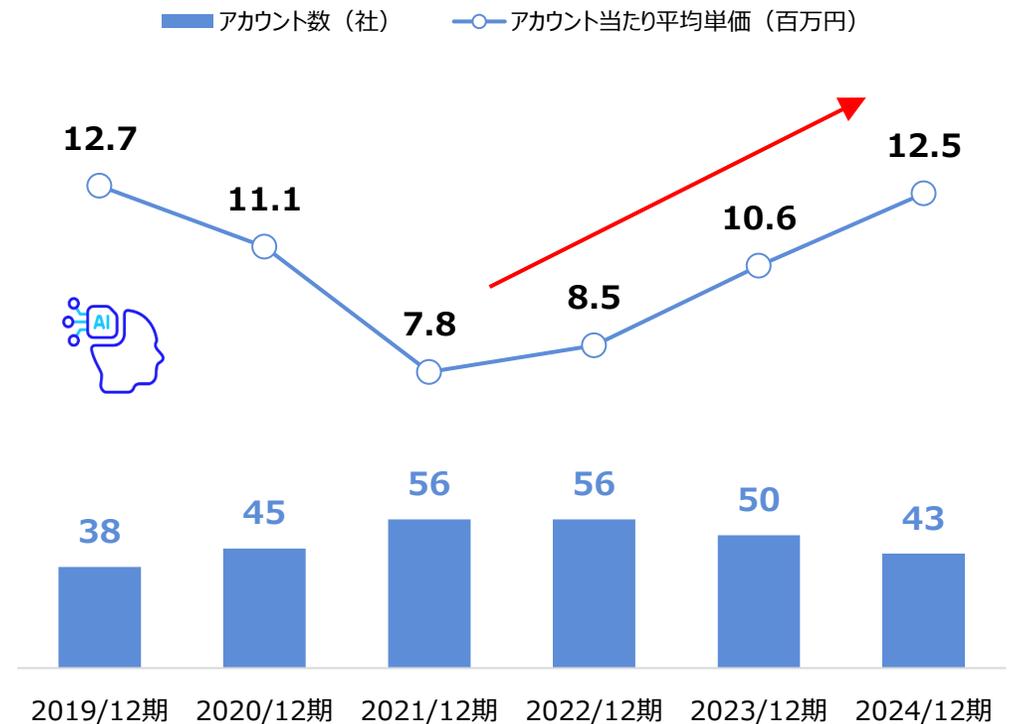
AIソリューション：プロジェクト数と平均単価

- 2024/12期のAIソリューション年間プロジェクト数は、新規顧客獲得に向けた営業が奏功し、66件に増加。ビジネスの先行指標として注力
- 平均単価は高単価の顧客案件が貢献。単価水準は過去最高に肉薄



AIプロダクト：アカウント数とアカウント当たり平均単価

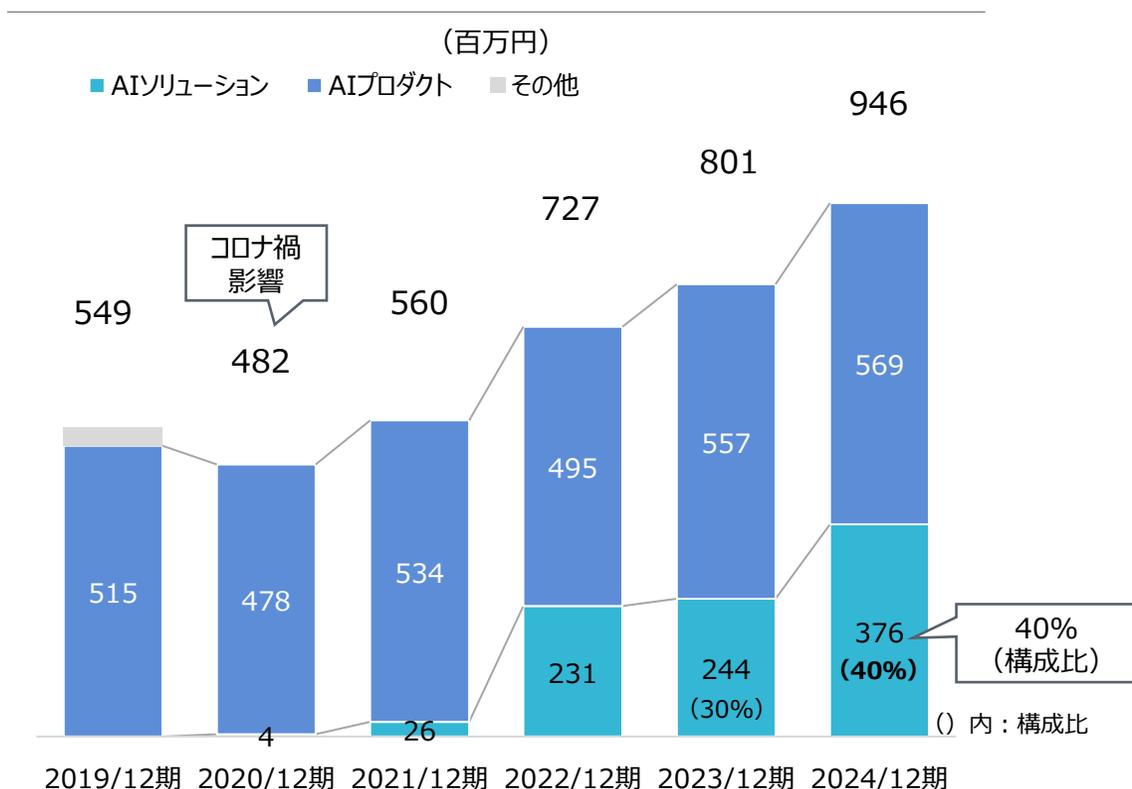
- 2022/12期以降、アカウント数重視から平均単価重視に政策転換した結果、平均単価は3期連続で上昇。2022/12期からほぼ倍に水準引上げ
- 一方、アカウント数は前期比7社減。前年からの大型案件の注力と平均単価上昇施策の継続によるアカウント数減少の影響



*上記取引先数は、ZMEETINGを除く、VoiceContact、Terry、FAST-Dにて算出

- 2021/12期まではAIプロダクトが大半を占めるも、2022/12期にAIソリューションが大幅増加。直近2024/12期では40%までその比率は上昇
- AIソリューション伸長の背景は大口顧客向けAIデータ解析の拡大。AIソリューションの増加はAIプロダクト展開の先行指標と位置づけ

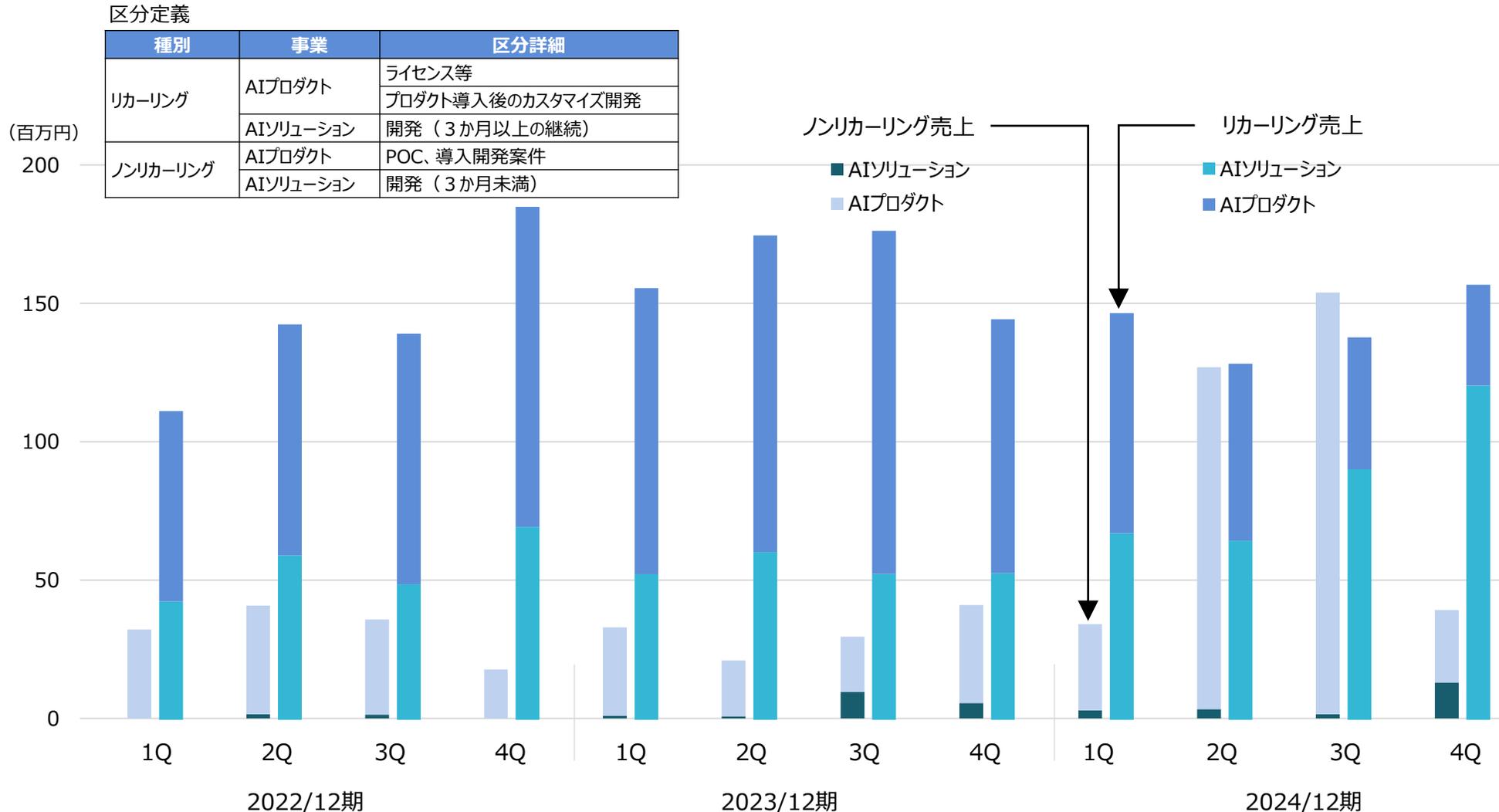
売上内訳



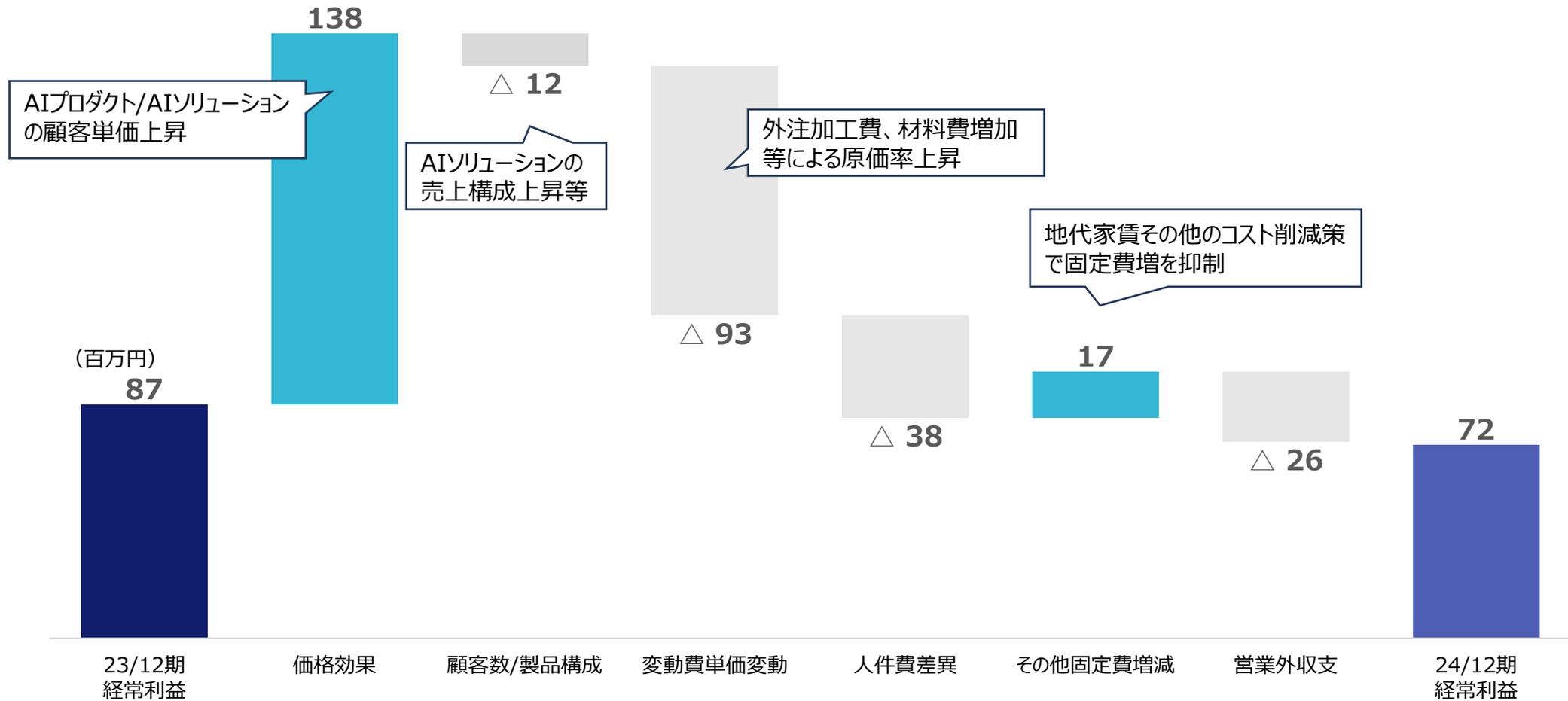
AIプロダクト 主な取引先

AIソリューション 主な取引先

- 売上は継続的収入の見込める「リカーリングビジネス」と単発収入となる「ノンリカーリングビジネス」で構成
- AI製品の契約顧客増に伴ってリカーリングビジネス売上の積上げが進捗し、2024/12期1Qまでは全社売上の大半を占有。ただし、直近はリカーリングにまだ至らない新規顧客効果によってAI製品のノンリカーリング売上が急増。これらは今後、リカーリング売上へのシフトを期待



- 大幅経常増益の主因はAIプロダクト、AIソリューションの顧客単価上昇。価格引上げ努力が収益拡大に直結している。これら価格効果で外注単価などの原価率上昇や先行投資の人件費増などを吸収。AIソリューションの売上構成拡大による構成悪化の影響もカバー



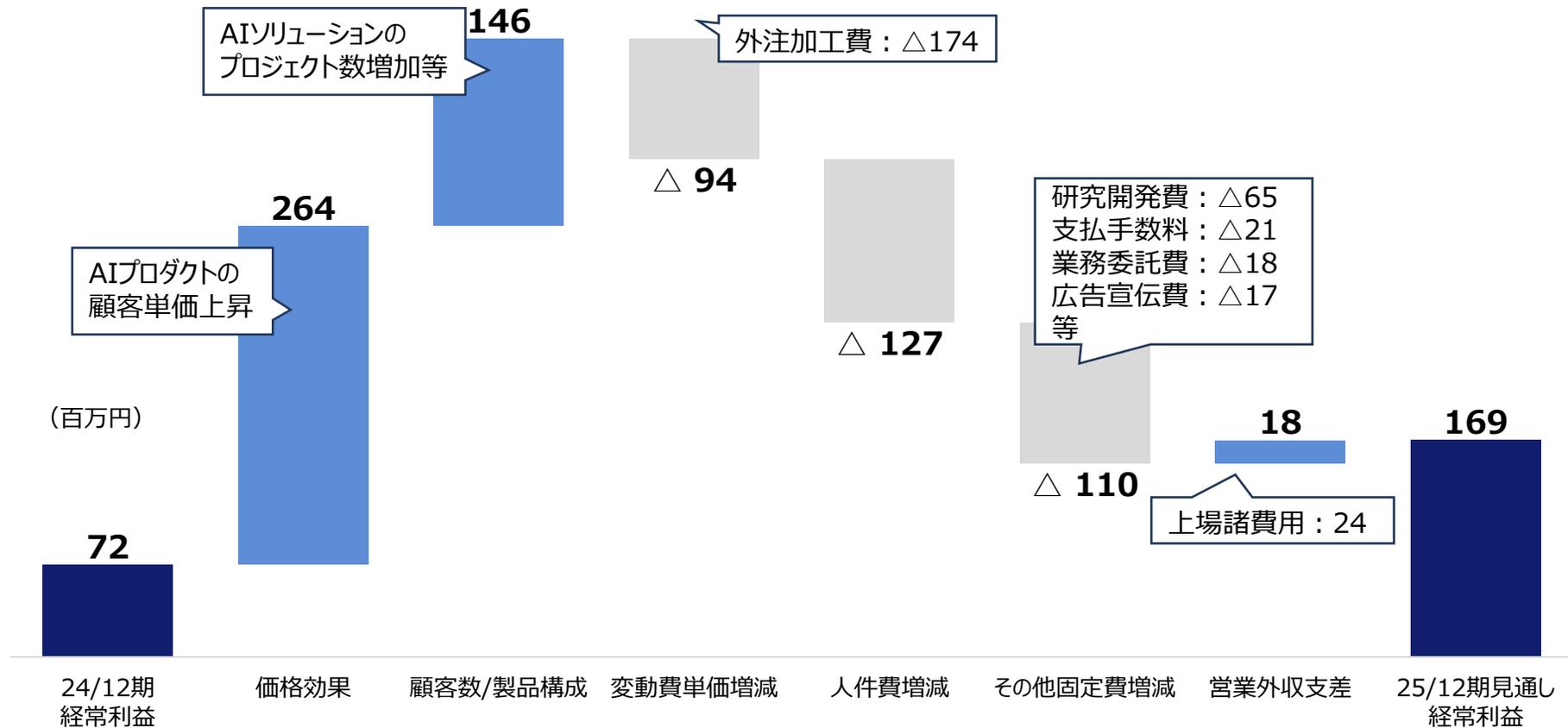
— agenda

2025年度事業計画

- 2025/12期通期の売上高は53%増を想定。牽引役はAIソリューションで、案件増などを追い風に大幅増収を見込む
- 営業利益は83%増となる見通し。経常利益は135%増と、前期に計上した上場関連費用の消失が寄与すると想定
- 半期別には上期、下期ともに前年比増益を予想。売上加速は下期からとなるため、上期は先行投資負担が重石となろう
- 当期純利益の減少は、主に法人税等調整額の一時的な調整によるもの。

単位：百万円	2023/12期	2024/12期		通期	2025/12期見通し		通期	2025/12期通期前期比較	
		上期	下期		上期	下期		増減差異	変化率
売上高	801	446	499	946	590	861	1,451	+505	+53.4%
AIプロダクト	557	303	266	569	294	446	740	+171	+30.0%
AIソリューション	244	143	233	376	295	415	710	+333	+88.6%
営業利益	83	22	72	94	40	133	173	+79	+83.3%
営業利益率	10.4%	5.1%	14.4%	10.0%	6.9%	15.5%	12.0%	2.0pp	—
経常利益	87	20	51	72	38	130	169	+97	+135.1%
経常利益率	10.9%	4.6%	10.3%	7.6%	6.5%	15.2%	11.7%	4.1pp	—
当期純利益	69	38	52	96	9	77	86	△10	△10.3%
当期純利益率	8.7%	8.7%	11.4%	10.2%	1.5%	8.9%	5.9%	△4.3pp	—

- 2025/12期経常利益見通しの主たる増加要因は、AIプロダクトの顧客単価の上昇、AIソリューションのプロジェクト数の増加などの増収効果
- 一方、外注加工費等の増加による原価率アップや先行投資の人件費増などによるコストアップが見込まれることから増益幅は限定されるものの、増益率は+135.1%と高水準を維持



- 研究開発による当社製品の精度向上、採用教育費による人材拡充、広告宣伝費によるリード顧客獲得を推進
- 先行投資により、企業固有の課題の解決を実施するR&Dプロジェクトフェーズと、その知見から業界全体の社会課題の解決につながるプロダクトを生み出し、汎用的な機能として幅広く提供する当社独自のビジネスプロセスの加速を狙う

採用教育費 32百万円

- エンジニア、コンサル人材の拡充

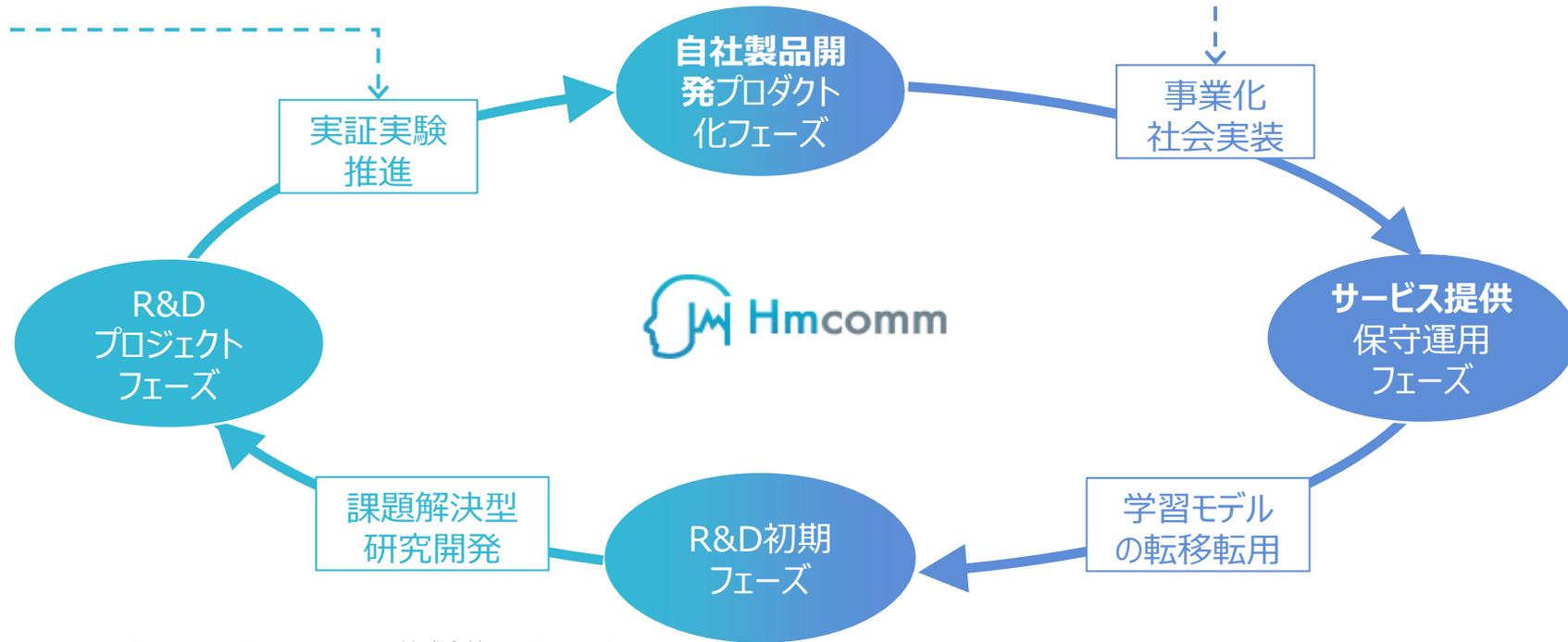
	24/12期	25/12期
✓ エンジニア	26名	⇒ 32名
✓ コンサル人材	1名	⇒ 5名

広告宣伝費 17百万円

- リード顧客獲得、認知度向上
 - ✓ 展示会・イベント出展

研究開発費 65百万円

- 音響解析の精度向上等
 - ✓ Voice Contact等での精度向上



— agenda

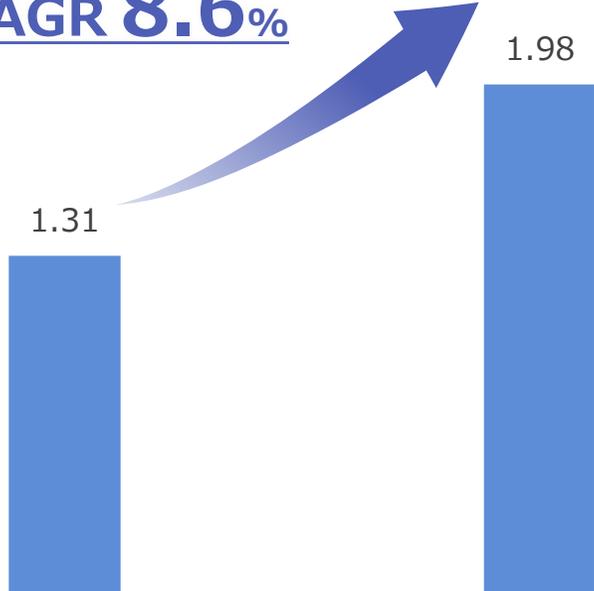
事業環境

- 第三者機関によると、国内AI市場は今後5年程度で年率9%弱の成長と予測
- 音声認識・異音検知領域においても市場規模は堅調。なかでも、予兆検知ソリューションは、今後5年で約倍増するとの観測も

AIビジネスの国内市場

(兆円)

CAGR 8.6%



2022年度見込

2027年度予測

(出所) ㈱富士キメラ総研『2022 人工知能ビジネス総調査』より当社作成

音声認識・異音検知関連 国内市場

コールセンター
サービス
市場規模2021年度
1兆1,259億円2025年度予測
1兆1,275億円コンタクトセンター
ソリューション
市場規模2021年度
4,692億円2025年度予測
5,230億円

(出所) ㈱矢野経済研究所「コールセンターサービス市場/コンタクトセンターソリューション市場の調査 (2023年)」(2023/12/13)より当社作成

予兆検知
ソリューション
市場規模2022年度
174億円2027年度予測
337億円(出所) デロイト トーマツ ミック経済研究所(株)「予兆検知ソリューション市場の実態と将来展望2023年度版【第6版】」
<https://mic-r.co.jp/mr/02740/> (発刊: 2023/5/19) より当社作成

※ 各市場が堅調に推移する背景には、人手不足とデジタルトランスフォーメーション (DX) の推進が大きく関与。これらの要因により、自動化や効率化、顧客体験の向上が求められ、生成AIを含むAI技術の重要性が高まっている

— agenda

中期展望（成長戦略）

AIプロダクト収益最大化の加速に向けて

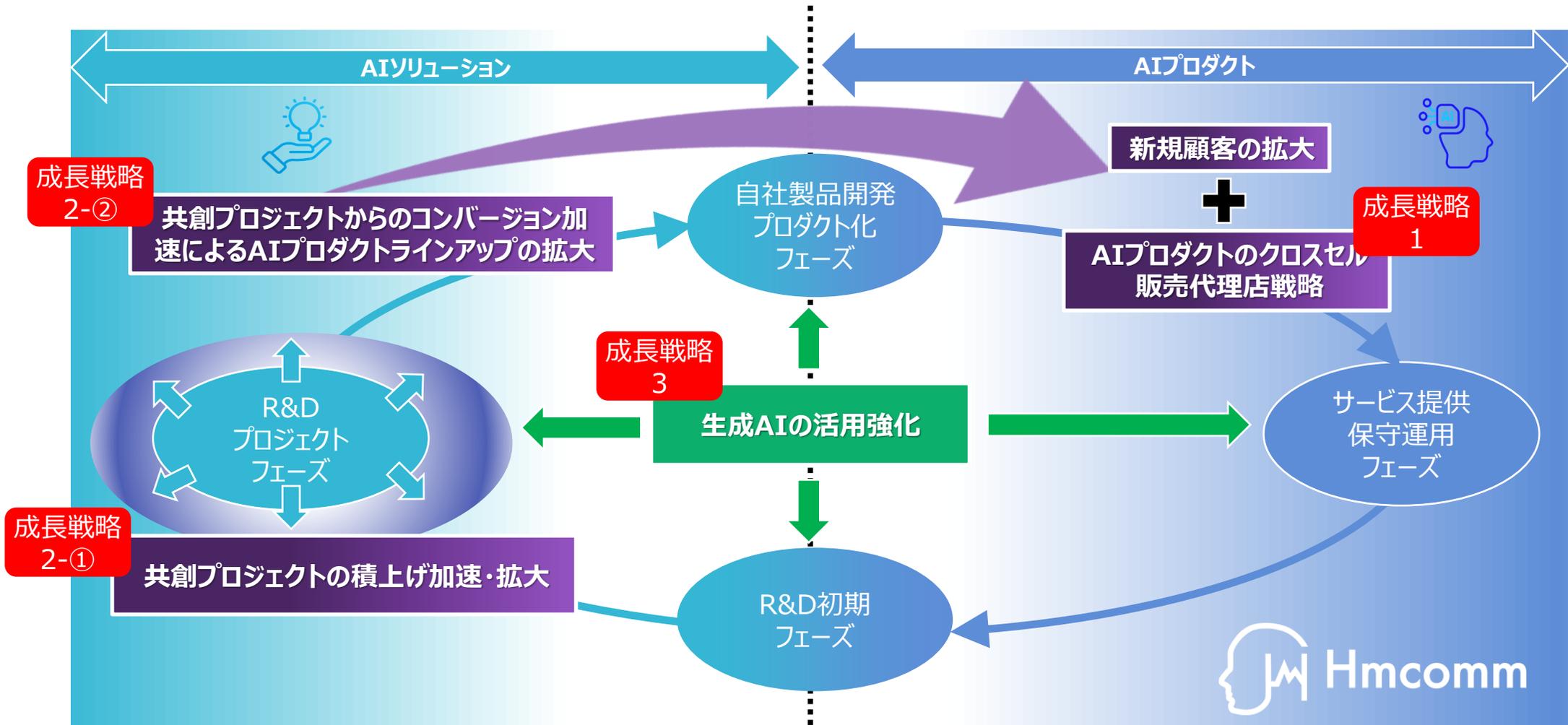
既存顧客のLTV*1最大化

新規顧客の獲得拡大

長期的成長への試み

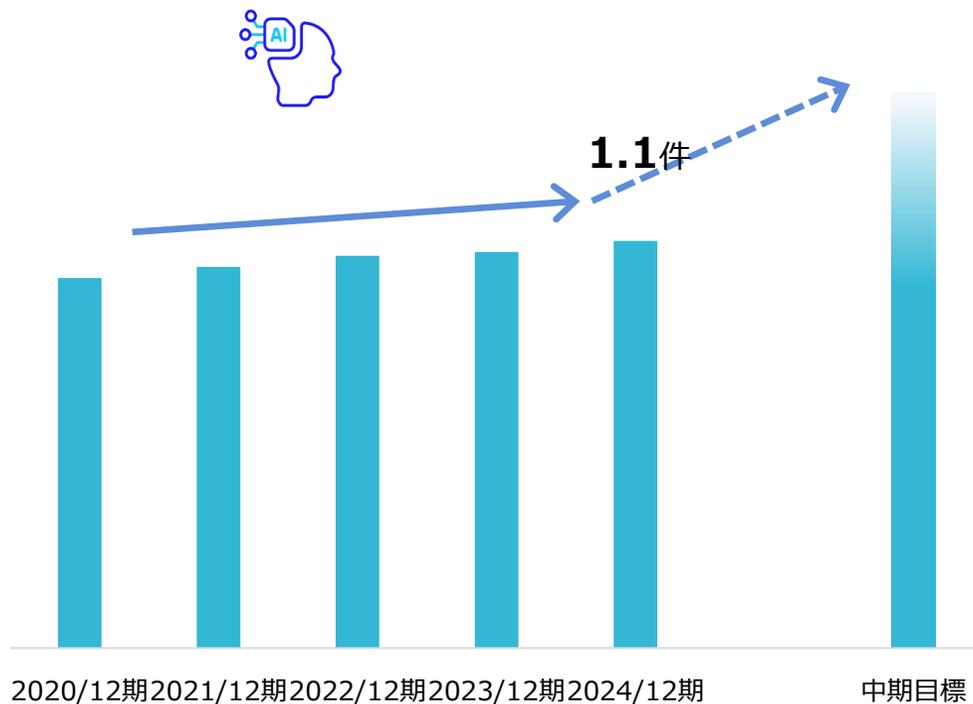
- 1 AIプロダクトのクロスセルと販売代理店戦略
- 2 AIプロダクトのラインアップ拡充
 - ① 共創プロジェクトの積上げ加速・拡大
 - ② 共創プロジェクトからのコンバージョン加速
- 3 生成AIの活用強化による生産性、製品付加価値の向上

*1 LTV : Life Time Value（顧客生涯価値）



- 現状の1社当たりAIプロダクト導入件数は1.1件（2024/12期）。クロスセルの推進により、導入件数は徐々に増加
- 今後はクロスセルをさらに強化。AIプロダクト数の拡充と併せ、1社当たりAIプロダクト件数の引上げを図る

1社当たりAIプロダクト導入件数の拡大



1社あたりの導入件数拡大に向けてのアクションプラン

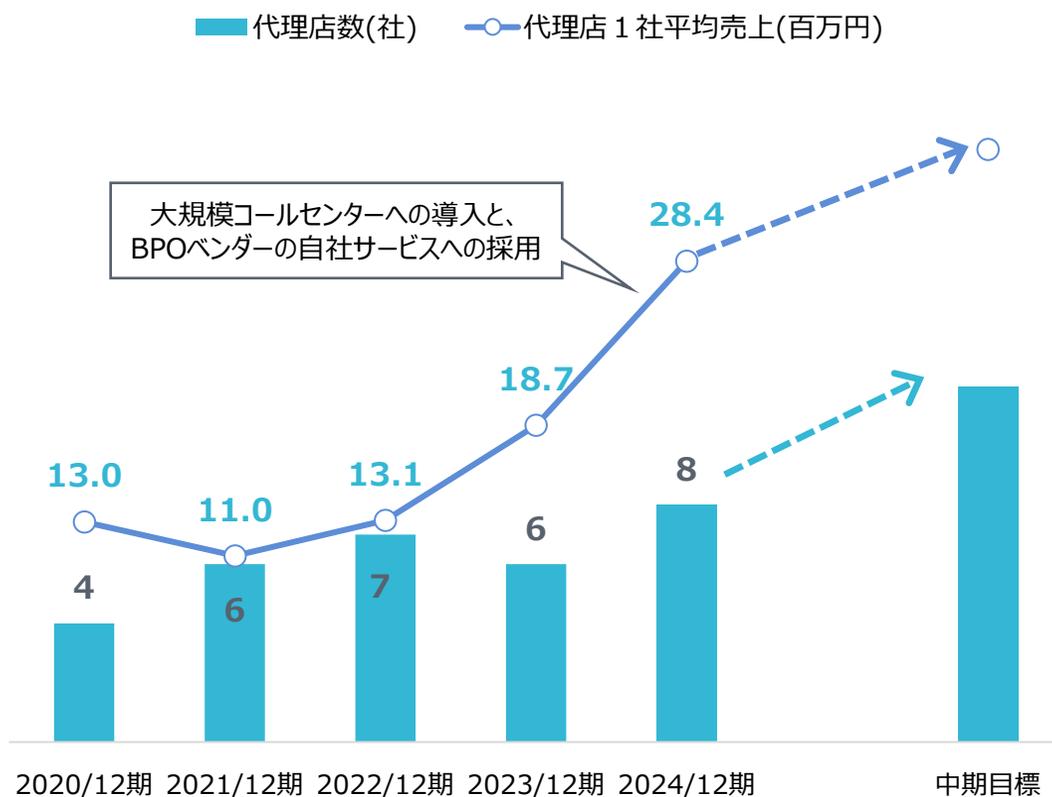
- ① 当社AIプロダクトの効果実感を契機に、追加的に新規プロダクト導入を提案
- ② 複数部門を有する顧客に対し、顧客課題解決につながる当社プロダクトの紹介を依頼
- ③ AIプロダクトの複数統合パッケージ作成

顧客エンゲージメント強化の施策の実施により、
プロダクトの導入件数の拡大を実現

1顧客当たりAI プロダクト導入件数	2024/12期 約 1.1 件	▶ 引上げ
-----------------------	----------------------------	-------

- 現状の販売代理店経由の売上高は全体の19%（2024/12期）
- ユーザーの獲得加速を目指し、今後は代理店数の積上げも模索。代理店のサービスに当社サービス/製品を搭載させることで、1社当たりの売上高の拡大も追求

販売代理店の推移



主な販売代理店とその実績

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- 大手家電メーカー向けのVoice Contactを販売
- グループ会社のコールセンターへ展開を実施中

丸紅情報システムズ株式会社

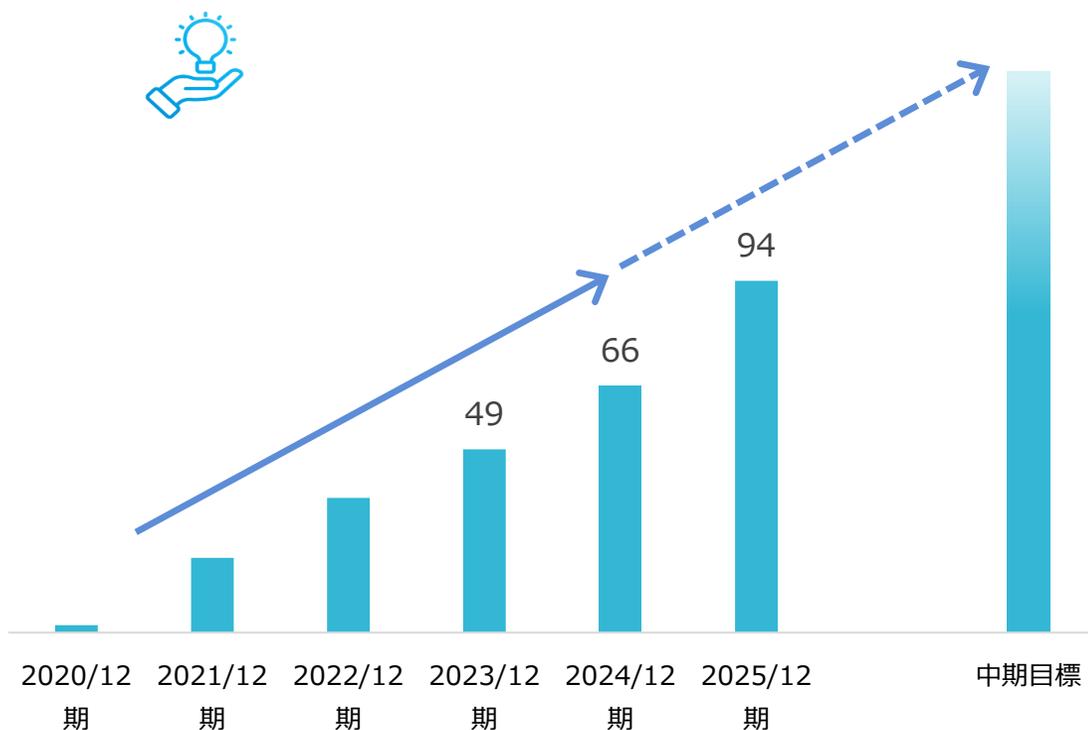
- 電力会社向けのVoice Contactを販売
- 導入後は増席によるライセンス数の拡大を実施予定

株式会社TMJ

- 自社の次世代コンタクトセンターソリューションへVoice Contactを採用
- TMJの既存顧客へのライセンス提供を順次開始

- プロジェクト数の拡大と製品の機能・性能向上は、その後のAIプロダクト開発に向けての起点。将来の成長の源泉として、共創プロジェクトの確保拡大は、中期成長戦略の最優先事項
- 直近は既存取引先との共創により年間66件（前期比：+17件）の新規プロジェクトを積上げ。今後はプロジェクト事例の業界横展開などにより、新規取引先との共創プロジェクトの積上げ加速・拡大に注力

共創プロジェクト件数の拡大

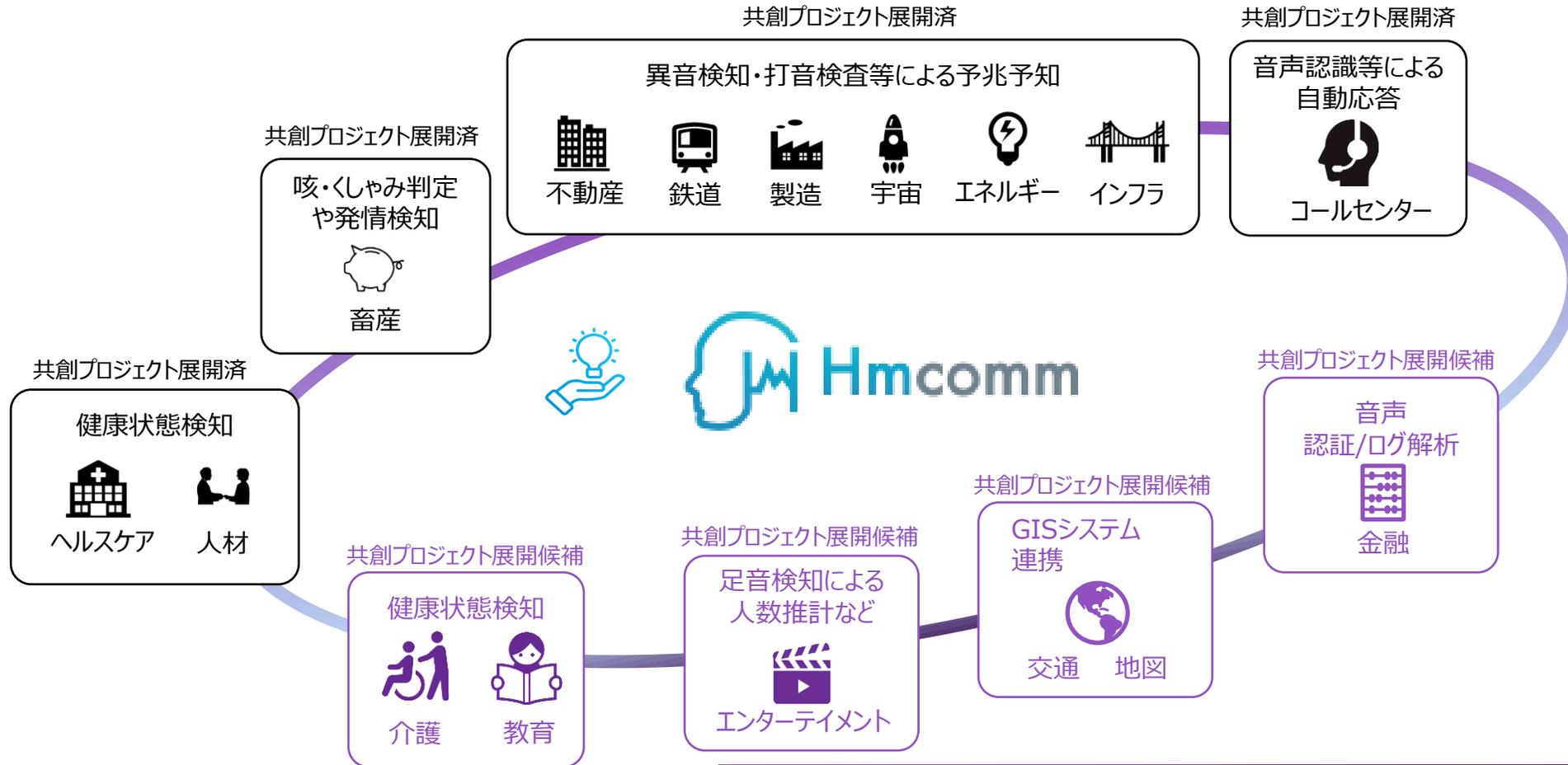


共創プロジェクト件数拡大に向けてのアクションプラン

- ① 業界内で成功事例を積み重ね、同一業界内の他の企業にも同様のプロジェクトを提案し、新たな共創プロジェクトを獲得
- ② パートナー企業（販売代理店）と協力して、顧客にとってより魅力的なサービスを提供し、共創プロジェクトの競争力を高める
- ③ パートナー企業と新たな顧客層の開拓や既存顧客へのサービス拡充を図り、共創プロジェクトの規模と範囲を拡大

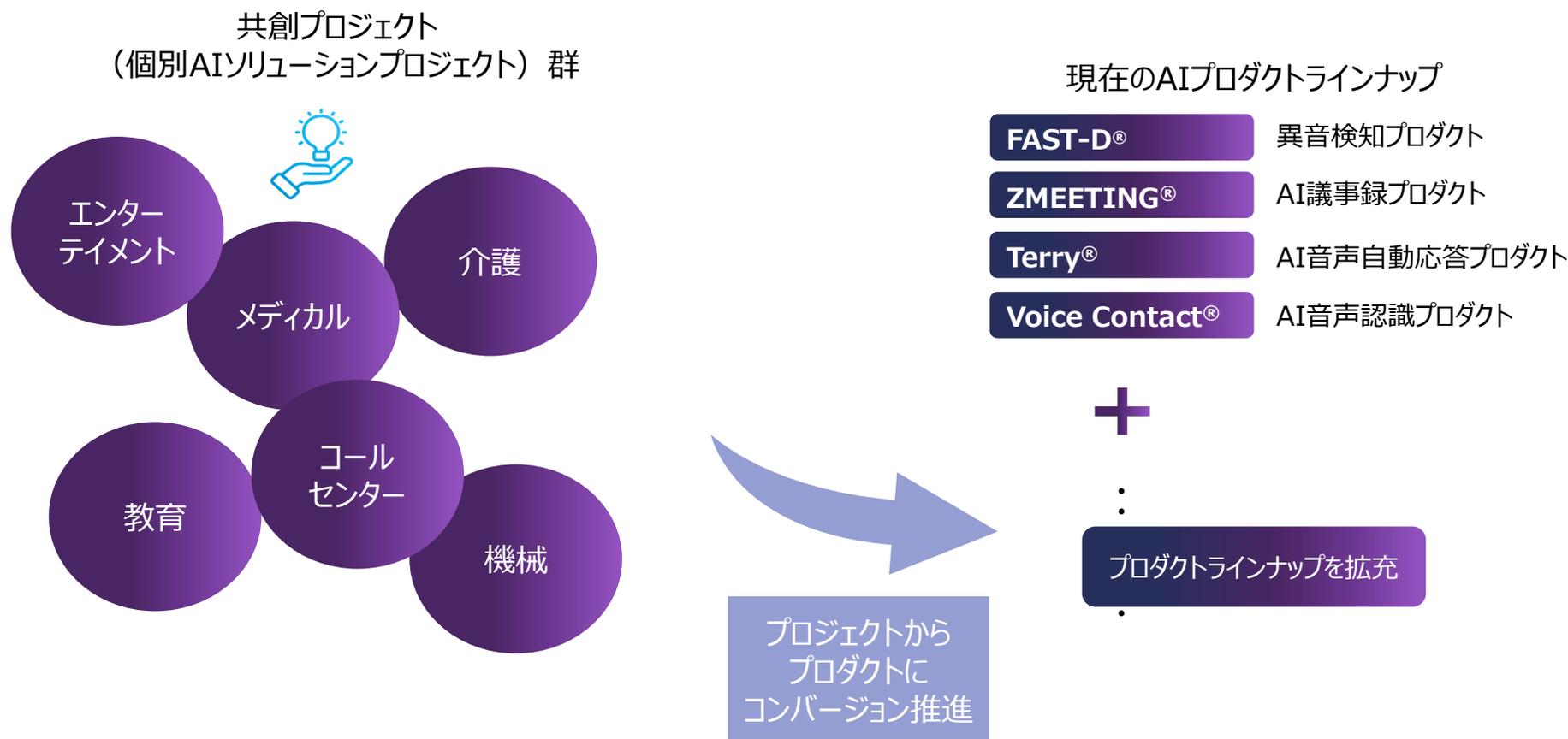
インバウンド中心の共創プロジェクトを、プロジェクト案件増加に向けてより積極的なアプローチ姿勢に転換

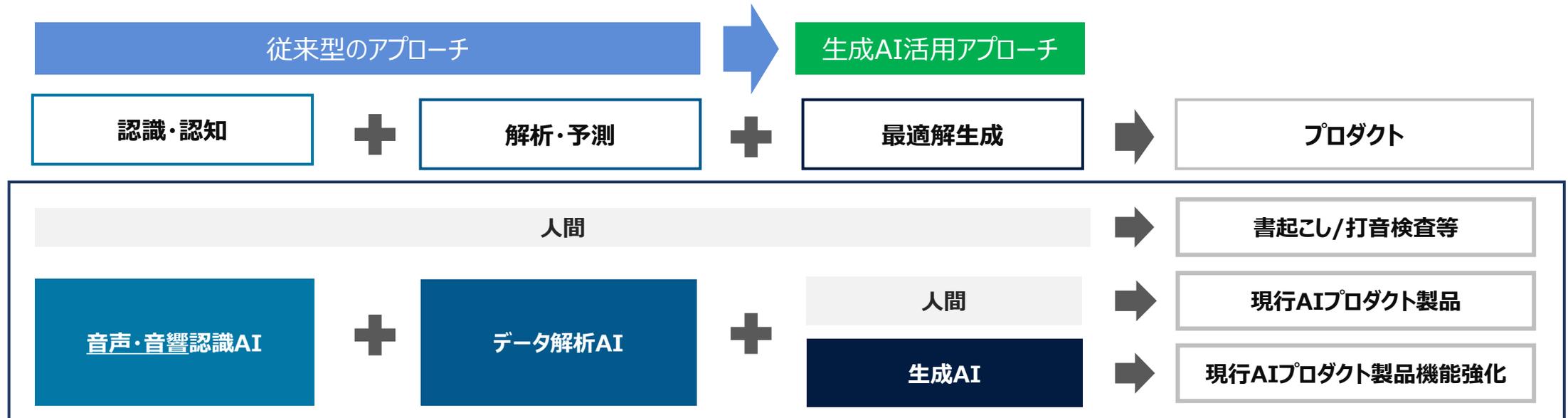
プロジェクト件数	2024/12期 66 件	▶	2025/12期 94 件
----------	-------------------------	---	-------------------------



- 各業界におけるトッププレーヤーと「音」に関する共創プロジェクトを推進
- 多様なリソースとその専門知識を活用して、市場ニーズに応じた開発力を醸成

- 現在サービスを展開しているAIプロダクトは4つ。リカーリングビジネスの基盤強化のために、ある程度標準化されたAIプロダクトのラインナップ拡充は不可欠と認識
- 標準化チームを組成（詳細は次ページ）し、可及的早期のサービスメニュー引上げを計画。これにより、同一顧客内のクロスセル推進に加えて新規顧客の拡大も推進。収益の安定成長基盤確立を目指す





現状では省力化・省人化には限界

音声分析だけでは現状分析までが限界であり、状況に応じた臨機応変な対応は困難

それでも省力化・省人化を進めるには、考え得るシナリオを多数用意し、それぞれに決められた対応準備をする必要
効率性の面で、結果としてベテランスタッフに頼らざるを得ないのが実態

生成AIにより、あらゆるシナリオの事前準備は不要により**抜本的な省力化・省人化の可能性**拡がる

- 既存AIプロダクトのデータ分析や業務効率向上などに生成AIを利用。提供機能の付加価値向上や短期での新規機能リリースを実現
- 現在は、活用強化の効果が見えやすいコールセンター複数の共創先との取り組みを開始。中期的には全既存AIプロダクトで取り組みを展開し、ライセンス拡大を目指す

生成AIの活用

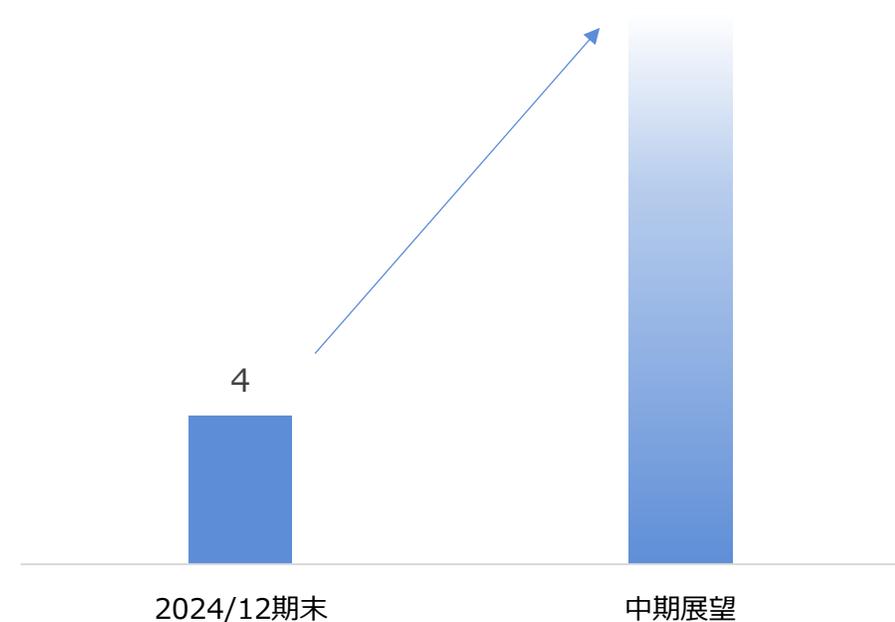
- 当社ビジネスのあらゆるフェーズで生成AIを有効活用
- 生成AIにより、人の関与をなくし、例えば、自動的に回答シナリオを組成するなど、生産性向上（スピードアップ）、オペレーション品質（製品付加価値）の引上げ、分析精度向上を実現



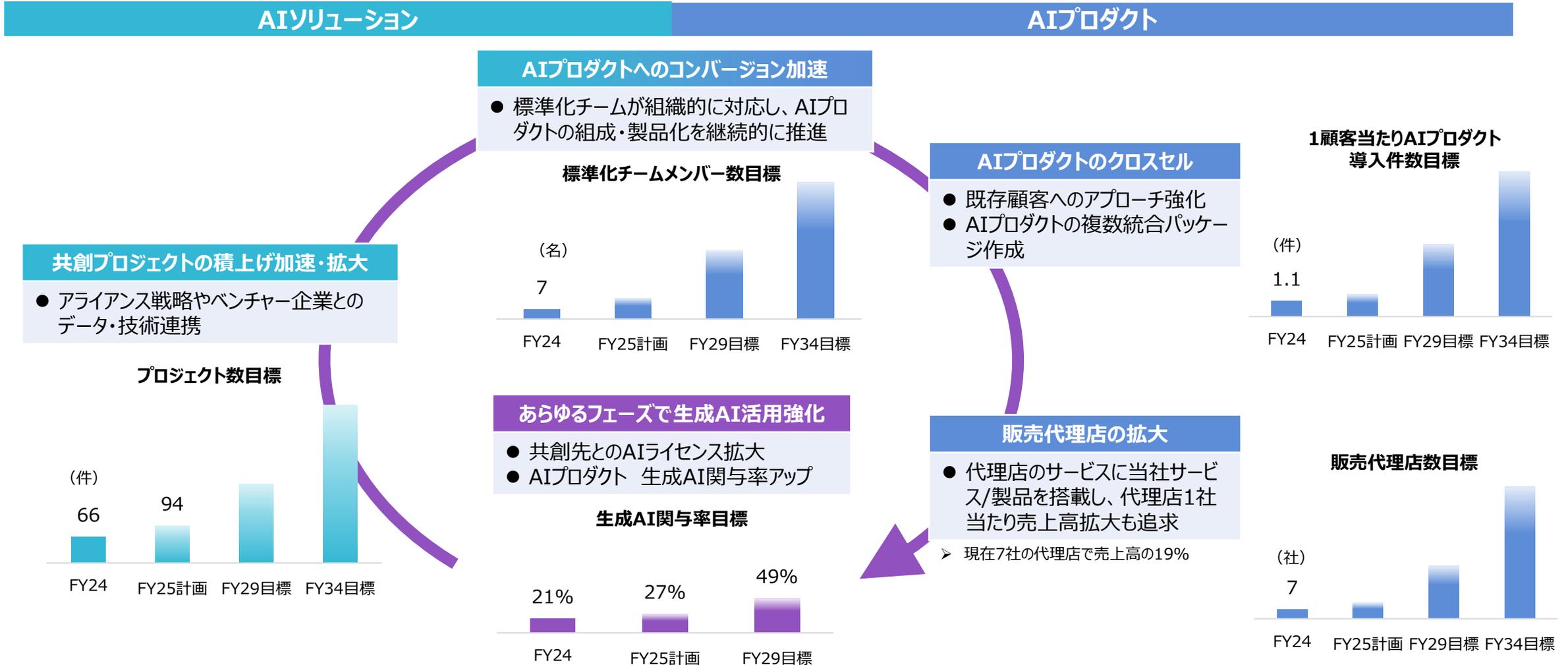
具体例：

- ① VOC分析機能による複数チャネルの履歴データの横断解析
- ② 生成AI活用における、「ハルシネーション（幻覚）/でたらめを述べる」特徴の防御
- ③ 生成AIを活用した顧客体験の向上と生産性の向上の実現
など

共創先とのAIライセンス拡大



- 5つの事業戦略：①共創プロジェクトの積上げ加速・拡大、②AIプロダクトへのコンバージョン加速、③AIプロダクトのクロスセルや④販売代理店の拡大、そして、⑤あらゆるフェーズで生成AIを活用することにより、事業拡大
- 事業戦略毎に具体的な事業KPIを設定して責任を明確にし、絶えずモニタリングしていく方針



- 規律を持ったM&A・ベンチャー出資等の機動的な対応を可能とし、機会を逃すことのないような仕組みを構築。条件が合えば臨機応変に対応
- 下記の方針のもと、具体的な規律の策定、仕組みの構築を2025/12期中に実施し対応な状況の整備を目指す。
- 第一弾として、2025年2月に株式会社IPパートナーズが持つITコンサルティング事業の事業譲受を実施。

当社

AIソリューション



AIデータ解析

- 顧客の経営課題を分析し、AIを活用した課題解決やDX支援を実現
- 個別オーダー型サービス。AIプロダクトの製品シーズとなる
- 受託型のノンリカーリング/リカーリング収益モデル

AIプロダクト



AI音声認識等

異音検知

- AI音声認識プロダクトとしてコールセンター向け「Voice Contact」や異音検知プロダクトとして「FAST-D」等を展開。
- リカーリング収益モデル



事業会社連携
(実施中)



データ連携
(新規取り組み)



技術連携
(新規取り組み)

共創プロジェクトとして実施



FUYO LEASE GROUP
芙蓉総合リース株式会社

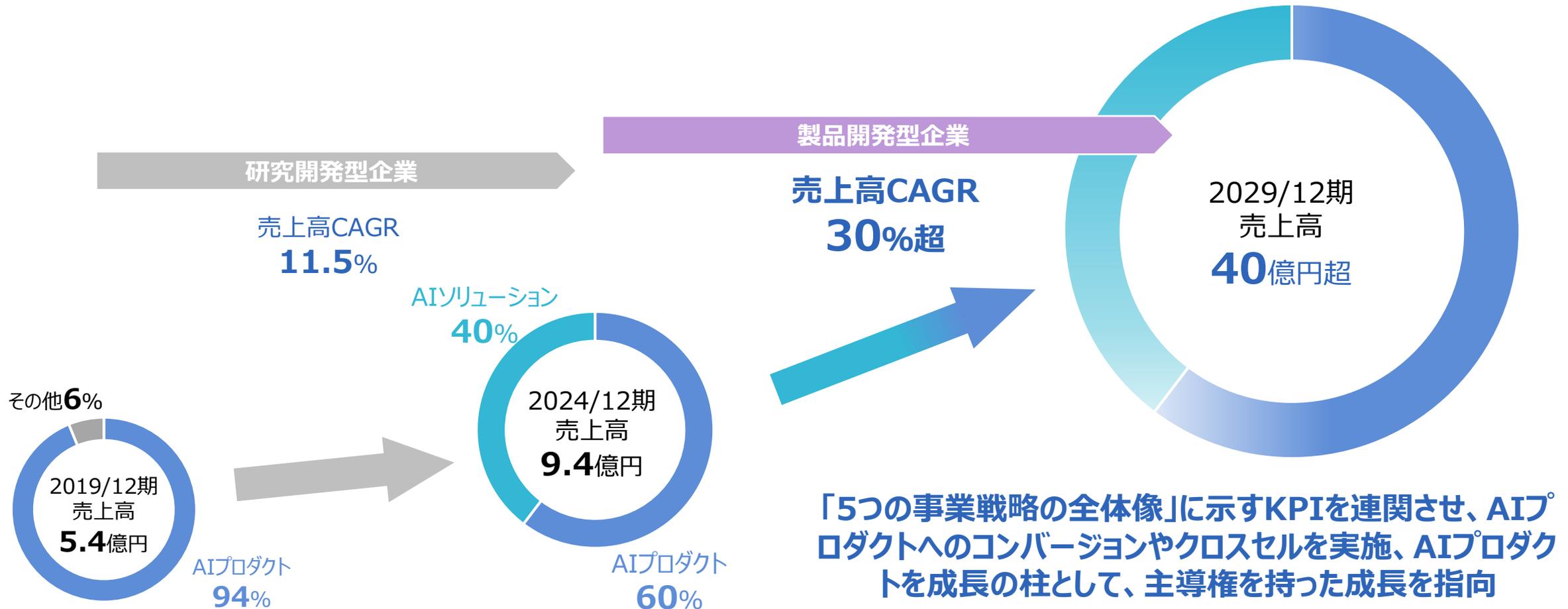
Hakuhodo DY holdings



業界特化型の知識とデータに強みを持つベンチャー企業等との協力関係を強化

当社と技術シナジーを持つベンチャー企業等との協力関係を強化

- 取引先の成長速度（受動的な成長）に左右されることなく、当社が主導権を持つ成長を指向。研究開発型企業から強固な販売チャネルを持った製品開発型企業への変貌は必須。取引顧客の拡大をテコに売上成長ピッチを加速
- 当面の目標として、今後5年間でCAGR30%超の売上成長を実現し、2029/12期売上は40億円超を目指す。成長を牽引するのはAIプロダクト
- 加えて、規律を持ったM&A・ベンチャー出資等の機動的な対応を可能とし、非連続の成長も想定した活動を目指す



— agenda

APPENDIX



三本 幸司 代表取締役CEO

1983年4月 富士ソフトウェア株式会社（現 富士ソフト株式会社）入社
 2007年6月 同社 取締役就任
 2012年5月 一般社団法人日本スマートフォンセキュリティ協会（JSSEC）理事就任
 2012年7月 H&Mコミュニケーション株式会社（現 Hmcomm株式会社）設立 代表取締役CEO就任（現任）



伊藤 かおる 取締役 専務執行役員COO

1991年4月 富士ソフトウェア株式会社（現 富士ソフト株式会社）入社
 2014年7月 サイバーコム株式会社 入社
 2015年3月 当社入社
 2017年3月 当社専務取締役COO就任
 2025年3月 当社取締役専務執行役員COO就任（現任）



土屋 学 取締役 執行役員CFO

2004年4月 三共株式会社（現 第一三共株式会社）入社
 2010年1月 有限責任監査法人トーマツ 入社
 2022年4月 当社入社 経営企画部部長
 2022年7月 当社経財部部長
 2025年3月 当社取締役執行役員CFO就任（現任）

項目	リスク概要	発生可能性	影響度	当社の対応方針
競合の動向	資金、ブランド力を有する大手企業など競合他社が参入し、類似サービス提供事業者増加により価格競争などが激化し、価格の引き下げや市場シェアの低下により業績に悪影響を与える可能性、または新しい発想や技術を活用した競合サービスの登場により当社の相対的な優位性が低下する可能性があります。	中	小	サービスの充実・品質向上に取り組むことで、ユーザー目線に立って経営課題の解決のための貢献度を上げ、競合他社や類似サービスなどの情報キャッチアップを継続的に行ない、競争優位性の向上を図り、これらを当社の経営戦略に随時織り込み、柔軟に対応できる体制構築に努めてまいります。
特定の販売先への依存	売上シェアが高い特定の販売先について、予期せぬ販売方針の変更や業績不振等により、円滑な取引継続が困難な事態となった場合、あるいは販売パートナーによる顧客開拓の遅延または中止という事態が発生した場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	中	中	新機能の開発及び改善を進めサービスの市場価値を高め、販売先との取引関係を長期間継続することができるよう最善を尽くすとともに、販売パートナーとのリレーションを強化して、販売先数の増加及び分散化を図っております。
システム障害・通信トラブル	自然災害、コンピュータウイルス、通信トラブル等あらゆる原因によりサーバ及びシステムが正常に稼働できなくなった場合、あるいは当社が過去に蓄積してきた商品及び価格情報が消失した場合、当社のサービスが停止する可能性があり、その場合、事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	中	セキュリティ対策の強化を行うとともに、脆弱性の管理を強化し、外部専門家による検証を行っております。また、システムに冗長性を持たせ安定的に稼働できるように、システムインフラへの投資や稼働環境の見直しを継続的に行っております。
人材確保及び育成	必要な人材を採用できない場合、また採用し育成した役職員が当社の事業に寄与しなかった場合、優秀な人材の確保に支障をきたし、当社の事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	事業成長見込み等を勘案した採用目標数を定義し、即戦力となる採用を推進し、また、人事評価の適正性、福利厚生制度の拡充、ワークライフバランスの実現等により、優秀な人材の確保・育成及び流出防止に努めています。短期的には当社のニーズに対応可能なパートナー・外注先の確保に努めています。

(注) 以上は成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照のこと

年 月	内容
2012 7	「IT技術のコンサルティング業務」を目的として、H&Mコミュニケーション株式会社設立
2014 6	Hm c o mm株式会社に社名変更
8	国立研究開発法人産業技術総合研究所（産総研）により「技術移転ベンチャー」認定
2015 1	The Voice(Business：法人向け) ライセンス販売開始
2016 3	業務報告書自動作成プロダクト「VCRM」をリリース
3	音声データ自動テキスト化プロダクト「VBox」をリリース
9	AI音声認識プロダクト「Voice Contact」をリリース
12	第三者割当増資により資金調達を実施（シリーズA）
2017 3	音声認識組み込みプロダクト「VRobot」をリリース
8	総務省関東総合通信局より届出電気通信事業の届出番号を取得（届出番号：A-29-15948）
10	NEDO(国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構) 次世代人工知能・ロボット中核技術開発／次世代人工知能技術分野（調査研究）で音声認識AIを手がけるHm c o mmがコンテストの最優秀賞を受賞
2018 3	「2018年 JEITA ベンチャー賞」受賞
4	ImPACT重介護ゼロ社会を実現する革新的サイバニックシステム における、音声認識技術の応用研究へHm c o mmが参画
6	「FAST-D β版（異音・環境音検知）」をリリース
6	第三者割当増資により資金調達を実施（シリーズB）
9	九州地区での業容拡大を目的として、熊本AIラボを設立

年 月	内容
2019 2	東京都、次世代イノベーション創出プロジェクト（研究開発のテーマ：インフラメンテナンスにおける異音検知の開発）に採択
3	“EY Innovative Startup 2019”を受賞
4	AI音声自動応答プロダクト「Terry」をリリース
8	AIコールセンター「VContact Center Lab」本格稼働
10	異音検知プラットフォーム開発事業（FAST-D）がNEDOの「Connected Industries 推進のための協調領域データ共有・AIシステム開発促進事業」に採択
11	業容拡大に伴い、熊本AIラボを移転（熊本市中央区桜町）
12	第三者割当増資により資金調達を実施（シリーズC）
2020 1	ISMS*取得 認証番号IS 719254
2	「FAST-D」を活用した音による製造業パイプラインのつまり予知・予兆診断システムの開発事業がNEDOの「Connected Industries推進のための協調領域データ共有・AIシステム開発促進事業」に採択
10	音声AIによるWeb会議の可視化ツール「ZMEETING」を販売開始
10	大学発ベンチャー表彰2020にて「新エネルギー・産業技術総合開発機構 理事長賞」を受賞
2021 6	AI技術等のXI技術を活用し企業のDX推進をサポートするHmcomm.XI事業開始
11	モバイルコンピューティング推進コンソーシアム「MCPC award SDGs特別賞」を受賞
2022 8	異音検知プロダクト「FAST-Dモニタリングエディション」をリリース
2024 10	東証グロース市場に上場
2025 1	通話録音要約システム「Voice Digest」をリリース
2	株式会社IP パートナーズより、ITコンサルティング事業を事業譲受

*ISMS（ISO/IEC27001）：国際標準化機構（ISO）と国際電気標準会議（IEC）が共同で策定する情報セキュリティ規格で、情報資産の保護、利害関係者からの信頼を獲得するための“セキュリティ体制の確保”を目的としたフレームワーク

決算年月		2019年12月	2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月
売上高	千円	549,502	482,930	560,648	727,175	801,196	946,358
経常利益（損失）	千円	△125,500	△209,337	74,226	145,784	87,098	72,005
当期純利益（損失）	千円	△137,370	△212,686	72,217	170,423	69,738	96,118
資本金	千円	280,000	280,000	90,000	90,000	90,000	221,141
発行済株式総数							
普通株式		1,101	1,101	1,101	1,101	1,101	4,093,400
A種優先株式	株	178	178	178	178	178	—
B種優先株式		375	375	375	375	375	—
C種優先株式		135	135	225	225	225	—
純資産額	千円	909,664	696,978	1,132,626	1,298,831	1,368,569	1,726,891
総資産額	千円	1,063,047	936,608	1,351,999	1,488,535	1,529,107	1,905,120
1株当たり純資産額(*1)(*2)	円	△317,559.01	△510.734.42	△510.734.42	△180.90	△145.57	30.40
1株当たり当期純利益(*2)	円	△124,769.04	△193,175.41	—	42.06	—	31.59
自己資本比率	%	85.6	74.4	83.6	87.3	89.5	90.6
自己資本利益率	%	—	—	7.9	14.0	5.2	6.2
営業キャッシュフロー	千円	—	—	—	121,749	103,862	△139,713
投資キャッシュフロー	千円	—	—	—	△869	△2	11,026
財務キャッシュフロー	千円	—	—	—	△5,920	△36,000	197,060
現金及び現金同等物の期末残高	千円	—	—	—	1,238,842	1,306,702	1,375,076
従業員数	名	49	60	39	34	41	38

(*1) 株当たり純資産額については、優先株主に対する残余財産の分配額を純資産の部の合計額から控除して算定しているため、計算結果はマイナスに

(*2) 2024年7月12日付で普通株式1株につき2,000株の割合で株式分割を行っていることから、2022年12月期の期首に株式分割が行われたと仮定して、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失を算定