

2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

Hm c o m m株式会社

東証グロース市場 / 証券コード：265A

音×AIを軸に、AIプロダクトとAIソリューションを展開

2026年5月15日

1Qは計画を上回り着地。中長期の布石が着実に進捗。

01

高成長と計画上振れ

売上高は**332,568千円**を達成し、前年同期比**+44.5%**の大幅増収。当初計画に対しても**計画比109.2%**の上振れ達成。（詳細はP4, P12参照）

02

黒字転換を達成

営業利益は**3,560千円**の黒字転換を達成し、前年同期の赤字から脱却。売上総利益は**146,663千円**と堅調に推移。（詳細はP4, P12参照）

03

成長ドライバーの実行

販売提携**2社**の展開と、M&A第3号案件（コラボテクノ株式会社）のクローズ(5月11日)。さらに社会実装の拡大や現場常駐型（FDE）モデルの導入推進。（詳細はP6～P11参照）

04

強固な財務基盤

自己資本比率は**90%超**に回復し、**無借金経営**を継続。将来の非連続な成長に向けた十分な投資余力を確保。（詳細はP13参照）

— agenda

2026/12期1Q決算内容

1Qは売上・利益ともに計画を上振れし、通期達成に向けて順調なスタート。各段階利益でも黒字を達成。

売上高

332,568千円
前年比 +44.5%
計画比 109.2%

売上総利益

146,663千円
粗利率 44.1%

売上高進捗率

上期計画 (611,870千円) に対し **54.4%**

通期計画 (1,373,487千円) に対し **24.2%**

各段階利益 全段階で黒字転換・計画上振れ

営業利益

3,560千円

黒字転換

EBITDA

17,516千円

黒字達成

経常利益

5,904千円

黒字転換

当期純利益

687千円

黒字転換

主要KPI (1Q末時点)

AIプロダクト比率 **35.5%**
(中期目標 70%)

プロダクト導入企業 **29社**

ソリューション案件数 **61件**

AIソリューション 1Q実績と進捗

プロジェクト数

61 件

平均単価

3.1 百万円

単価 前年同期比

▲22.5 %

通期計画 進捗率

38.1 %

成長のポイントと今後の展望

AIプロダクト案件の**先行指標案件を複数受注**し、計画を上回るペースで順調に進捗。

プロジェクトの平均単価は前年同期比で▲22.5%となりましたが、足元では高付加価値な上流コンサルティング案件の獲得が進む。

今後は、事業譲受による上流人材を活用し、さらなる高単価案件の獲得とAIプロダクトへの接続を推進。

AIプロダクト 1Q実績と進捗

アカウント数

29 社

アカウント当たり平均単価

4.8 百万円

単価 前年同期比

+50.0 %

アカウント獲得動向

回復トレンド

成長のポイントと今後の展望

2022/12期以降継続している**平均単価重視の戦略**が結実し、アカウント当たり単価は前年比50%の大幅な上昇。

アカウント数に関しても、新規取引先への戦略的アプローチにより底打ちから**回復傾向**を示す。

販売提携パートナー網を活用し、下期に向けたクロスセルと新規アカウント獲得の加速を図る。

各施策を強力に推進し、非連続な成長と安定的なストック収益の積み上げを推進。

01

販売提携パートナー2社の展開

強力なパートナー網（株式会社ゼネラル、ワークスアイディ株式会社）を通じてAIプロダクトを拡販し、法人DX市場・自治体市場でのシェアを急拡大させます。

02

水道管漏水検知AIの社会実装へ

守山市での実証実験（PoC）から実運用フェーズへ移行し、継続受注が確定しました。190兆円規模（※1）とされる巨大なインフラ予防保全領域への横展開モデルを確立し、安定的な収益基盤を構築します。

03

派遣免許取得・FDEモデル導入

顧客現場にエンジニアが常駐するFDE（Forward Deployed Engineer）モデルを導入。現場の課題を直接把握・解決しながら、AIソリューションの継続的な受注と高付加価値化を強力に推進します。

04

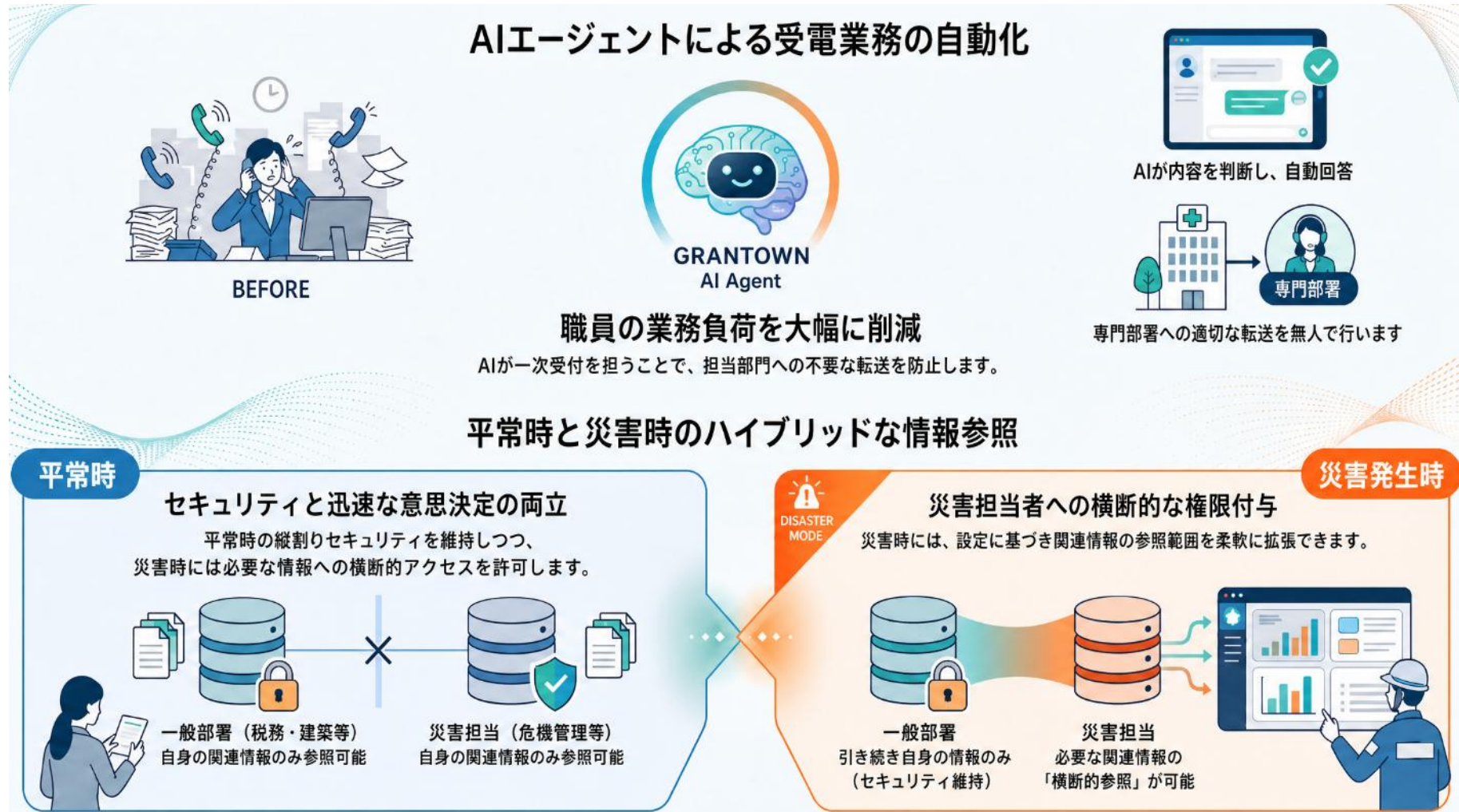
インオーガニックKPI（M&A戦略）

M&A第3号案件（コラボテクノ株式会社）のクローズ（5月11日）をはじめ、規律あるM&A戦略を推進。事業領域の拡大と、顧客基盤に対するAIプロダクトのクロスセルによるシナジー創出を加速します。

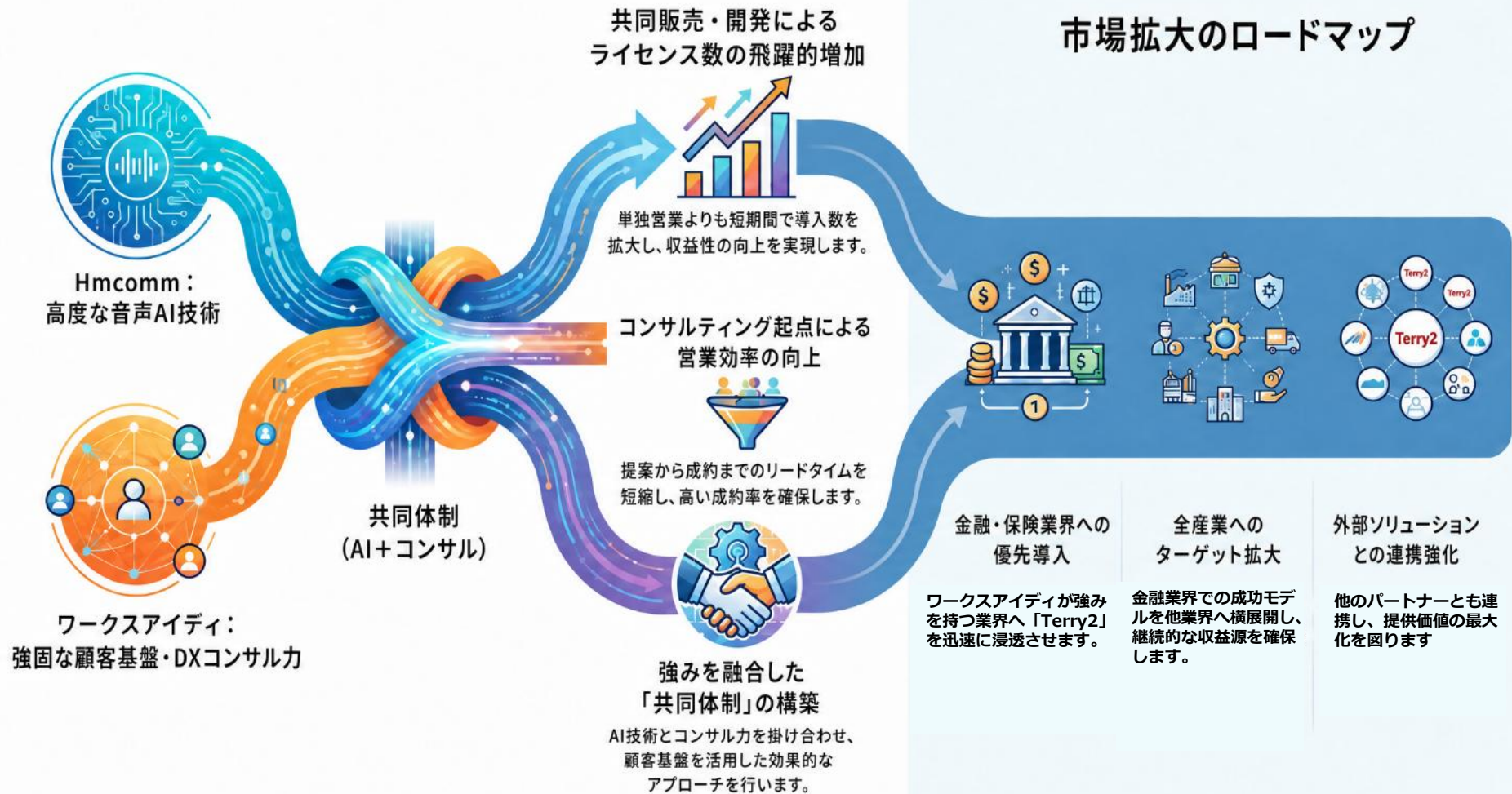
これら4つの重点施策を連動させることで、短期の売上確保と中長期の成長基盤強化を両立を目指す

※1 出典：国土交通省「国土交通省所管分野における社会資本の将来の維持管理・更新費の推計」2018年11月30日公表

自治体向け防災・行政DXソリューション「GRANTOWN」の共同開発を推進。
株式会社ゼネラルが有する防災・通信インフラ分野における豊富な知見・実績と、Hmcommの強みである「音声×AI」技術を融合することで、自治体における防災対応高度化および行政業務のデジタルトランスフォーメーション（DX）の実現を目指しております。



ワークスアイディ株式会社が有するDX/BPO領域における顧客基盤・業務実装力と、HmcommのVoice AI・AIEージェント技術を融合し、コンタクトセンター領域を中心としたAIEージェント活用による業務自動化・高度化を推進するとともに、次世代型AI業務運用市場の共同創出を目指しております。



実証実験（PoC）段階から実運用フェーズへ移行し、継続受注（社会実装）が確定。
 巨大なポテンシャルを持つインフラ保全領域への横展開モデルを確立します。

危機：老朽化と属人化の限界

※1,2

¥190兆円

将来の更新費用

水道インフラ現状の課題	
水道管総延長：	約74万km
耐用年数超過率：	約20%
年間の漏水件数：	約20,000件

熟練工の「勤」と「夜間調査」の限界
 50kmの徒歩調査や深夜作業が必須で、深刻な人手不足に直面しています。

重大事故の常態化 ※3
年間2,600件
 道路陥没発生
 ライフライン停止などの甚大な被害を及ぼしています。

革新：AIによるスマートインフラ管理

衛星×音響AIの二段階スクリーニング
 衛星データで広域リスクを推定し、AIがピンポイントで漏水を特定します。

熟練調査員

AI判定

熟練調査員と同等の判定精度
 検証テストにより、AIの判定結果が専門家の判断と概ね一致することを確認済み。

2026年度

現場実証と即時判定の実装
 守山市での実証を通じて、現場で即座に結果を表示する実用モデルを確立します。

※1 出典：国土交通省「令和6年度 全国水道主管課長会議」2024年4月22日公表
 ※2 出典：厚生労働省「水道の現状と水道法の見直しについて」2018年2月15日公表
 ※3 出典：国土交通省「令和5年度下水道管路メンテナンス年報」2024年10月公表

現場常駐型エンジニア（FDE）で業務プロセスに深く関与し、AI実装の確度を向上。
ソリューション起点からプロダクト導入・拡張へとつなぐ導線を強化します。

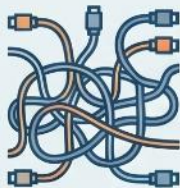
AI導入の「死の谷」を越える：次世代AI実装モデル「FDE」

AI導入を阻む「死の谷」と3つの課題



PoC止まりの「死の谷」現象

実証実験は成功しても、既存システムとの統合や現場定着ができず本番展開に失敗する。



システム接続と運用の壁

独自の業務フローやレガシー環境との接続が困難で、導入後の運用も定着しない。



実装力の欠如という課題

AIモデルの提供だけでは不十分であり、現場に即した「実装力」が不可欠となっている。

現場常駐型エンジニア（FDE）がもたらす価値

FDE (Forward Deployed Engineer)

戦略策定、DXデザイン、エンジニアリング実装、継続運用の4フェーズを統合。



1. 戦略策定

2. DXデザイン

3. エンジニアリング実装

4. 継続運用



3つの期待される事業効果



AI BPaaSによる業務完結



システムの高度化



リカーリング収益の基盤強化を実現。

現場配置による最短距離の実装

エンジニアが現場で課題を特定し、既存システムと基盤監視モデルを構築する。

	従来のBPO	AI BPaaS (FDEモデル)
モデル	労働集約型	テクノロジー主導型
実行主体	人員による作業	AIエージェントによる自動化
収益モデル	人月単価ベース	月額利用料+処理件数ベース

M&A推進の本格化以降、ソーシング体制を構築。厳格な選定プロセスを通じ、非連続的な成長を実現

AI実装プラットフォーム戦略およびロールアップ戦略推進の一環として、CEO直下にM&A/PMI推進室を新設。専任責任者と外部アドバイザー人材を配置し、案件ソーシングからPMI・シナジー創出までを統合的に推進する体制を強化。（詳細はP27参照）。

立ち上げから半年間で多数の案件を精査の上、第3号案件（コラボテクノ株式会社、2026年5月11日）のクロージングを完了。引き続き「音×AI」領域でのシナジー創出を加速します。

M&A推進状況

ソーシング活動量（スコープ内案件）

114 社

（M&A推進本格化～1Q末／約6カ月）

クロージング累計

1 件

第3号案件：コラボテクノ株式会社（2026年5月11日）

M&A・事業譲受トラックレコード

案件	時期	対象	形態	主要シナジー
第1号	2025年2月	株式会社IPパートナーズ	事業譲渡	業界知見を有するコンサルタント人材を拡充。当社AIソリューション事業の強化に寄与
第2号	2025年8月	ファンタラクティブ株式会社	事業譲渡	体験設計からUI/UXデザインまで一貫対応し、弊社プロダクトの顧客満足度向上に寄与
第3号	2026年5月	コラボテクノ株式会社	株式取得（90%）	エンジニアリング領域（AIプロダクト実装）を強化することを目的

PMI（統合プロセス）進捗状況

【第3号案件】コラボテクノ株式会社

- 2Q（初期統合）**：経営管理体制の構築、グループルールの適用、商流・顧客の相互把握を完了する予定。
- 3Q以降（シナジー創出）**：共同提案体制の始動。当社のAIプロダクトとコラボテクノ株式会社のコンサルティング人材を組み合わせた高付加価値ソリューションの提供を予定。

M&A・事業譲受の規律（クライテリア）

- 技術・事業シナジー**：「音×AI」領域における機能補完、または当社技術を迅速に適用可能な事業ドメイン
- 人材の獲得**：AI開発エンジニア、上流コンサルタント等、即戦力となるプロフェッショナル人材の確保
- 顧客基盤の拡大**：クロスセルが期待できる良質なエンタープライズ顧客基盤の取得
- 財務的規律**：適正なバリュエーションでの取得と、のれん回収確度（EBITDA等）の厳密な評価

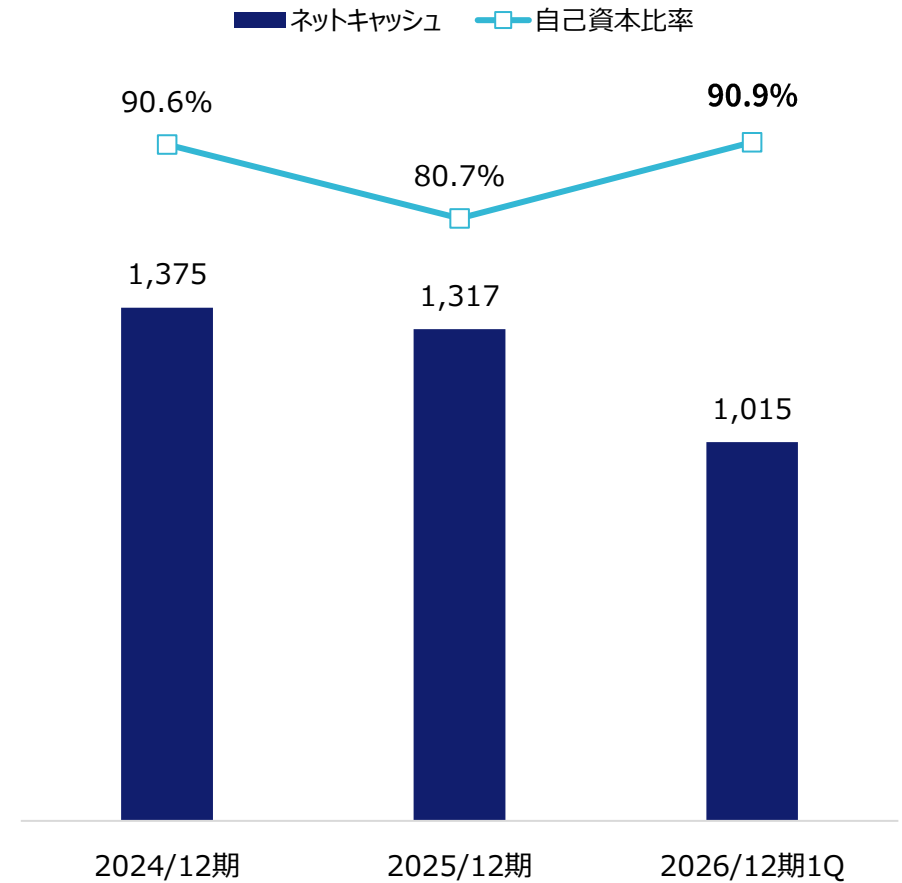
1Q売上高は3.3億円（前年同期比+44.5%）と、AIプロダクト・ソリューション共に順調に伸長。
損益面では黒字転換を達成。営業利益は3百万円で黒字転換を達成し、通期目標達成に向けて順調に推移。

単位：百万円	2025/12期		2026/12期				
	1Q	通期	1Q			上期	通期
	実績	実績	実績	前年比	進捗率（通期）	見通し	見通し
売上高	230	1,112	332	44.5%	24.2%	611	1,373
AIプロダクト	100	431	118	16.9%	21.7%	220	542
AIソリューション	129	680	214	66.2%	25.8%	391	830
営業利益	△15	38	3	黒転	6.3%	△29	56
営業利益率	△6.7%	3.5%	1.1%	－	－	△4.8%	4.1%
経常利益	△14	39	5	黒転	12.8%	△40	45
経常利益率	△6.5%	3.6%	1.8%	－	－	△6.6%	3.3%
法人税等	0	20	4	4540.3%	20.8%	1	22
当期純利益	△15	18	0	黒転	3.1%	△43	22
当期純利益率	△6.5%	1.7%	0.2%	－	－	△7.1%	1.6%
(参考)EBITDA(*1)	△13	82	17	黒転	16.0%	△2	109
(参考)EBITDAマージン	△5.7%	7.4%	5.3%	－	－	△0.5%	8.0%

(*1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（有形、無形、のれん）

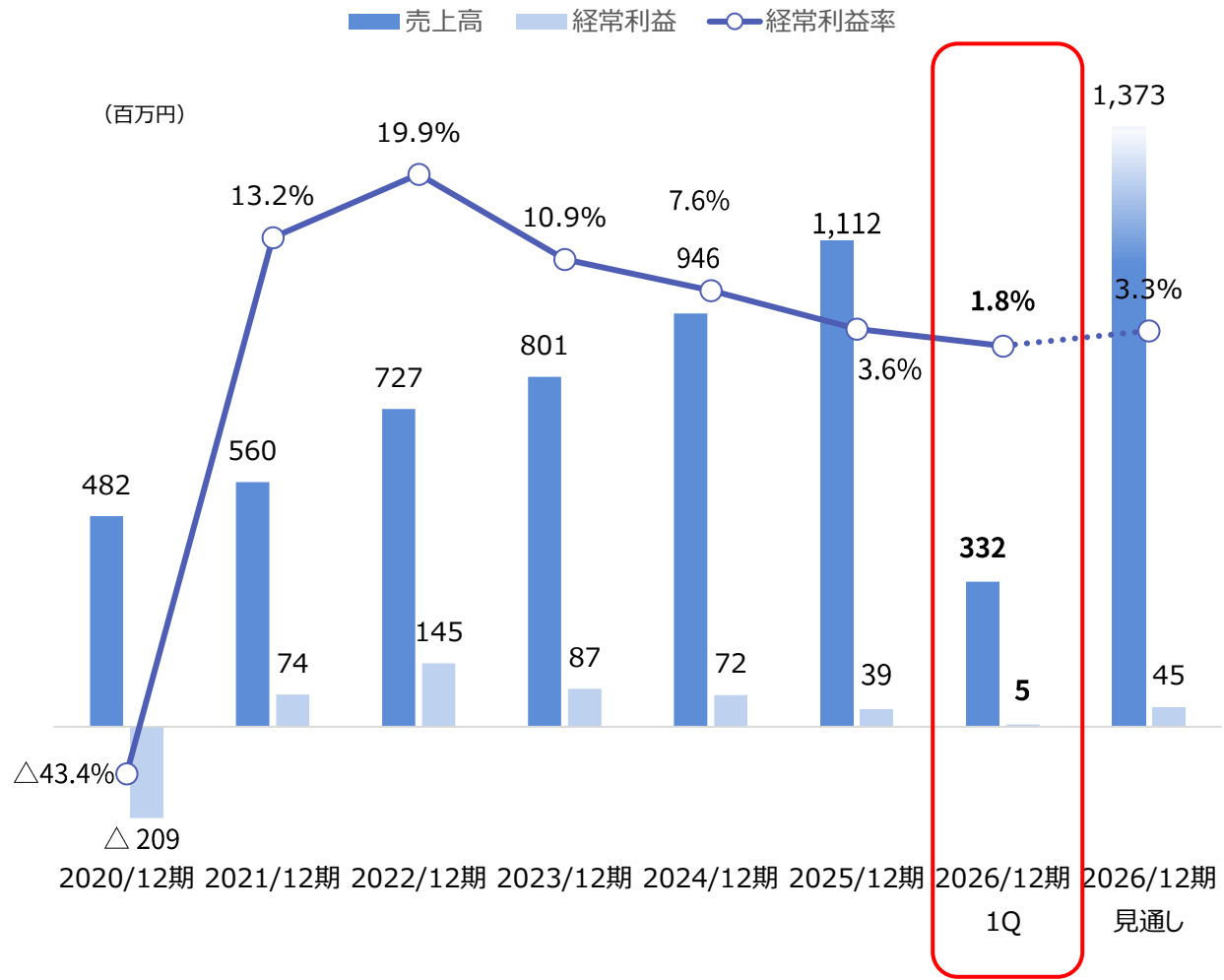
- 有利子負債ゼロを維持し、自己資本比率は90.9%と盤石な財務基盤を構築。
- 現預金は10.1億円を確保し、M&A等の今後の成長戦略のための投資資金余力を十分に残す水準。

単位：百万円	2024/12期	2025/12期	2026/12期 1Q	前期比増減
流動資産計	1,835	1,542	1,291	△250
現金及び預金	1,375	1,317	1,015	△302
売掛金及び契約資産	446	199	231	+31
その他	14	25	44	+19
固定資産計	69	541	559	+18
のれん	—	317	304	△13
その他	69	223	254	+31
資産合計	1,905	2,083	1,851	△232
負債計	178	401	168	△233
買掛金・未払金	81	309	80	△229
有利子負債	—	—	—	—
その他	97	92	87	△4
純資産合計	1,726	1,681	1,682	+0
負債・純資産合計	1,905	2,083	1,851	△232



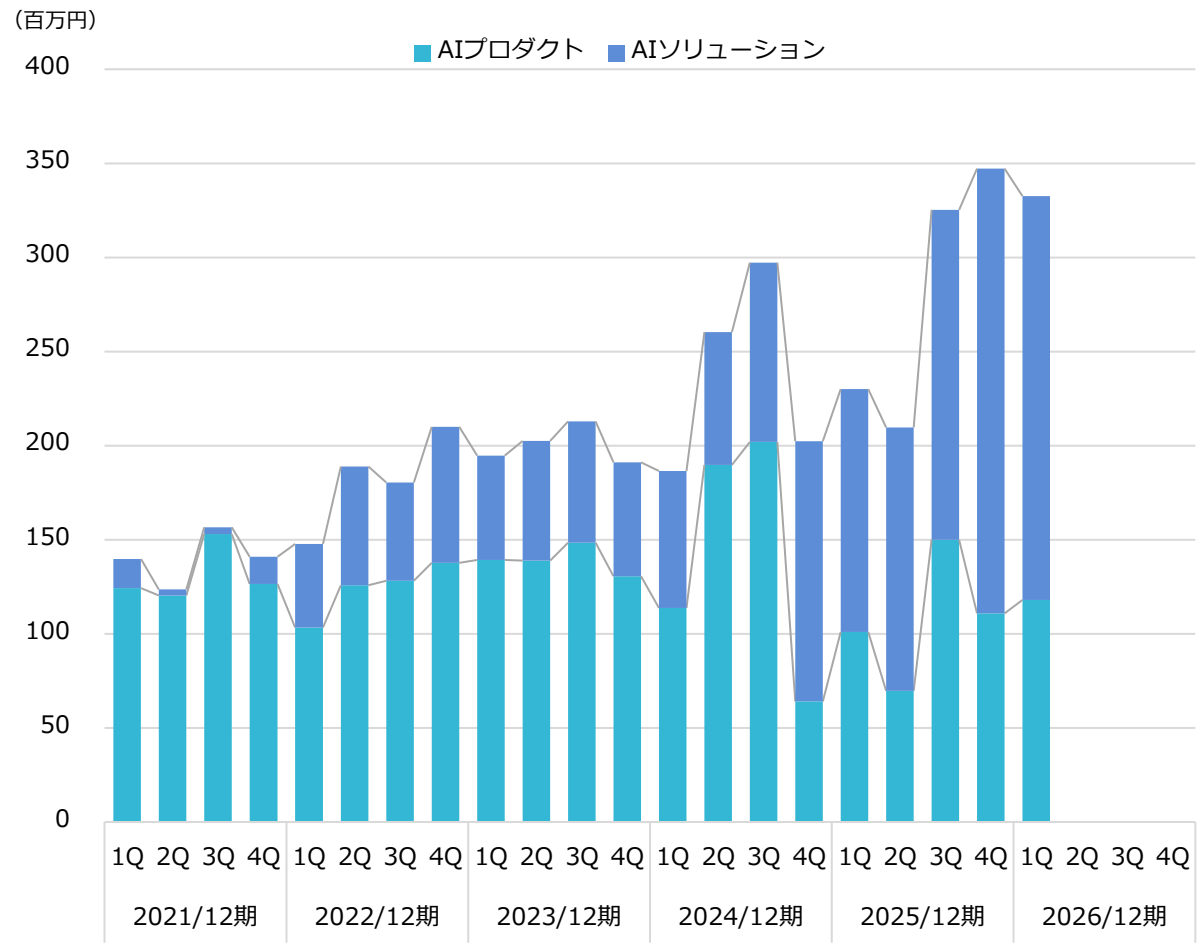
【売上成長】
 継続的な成長投資により、2020年比で約3倍の売上規模へ。着実な成長トレンドを継続。

【利益改善】
 継続的な黒字成長を実現。将来の収益基盤構築に向けた成長投資を優先し、利益率は横這いで推移。



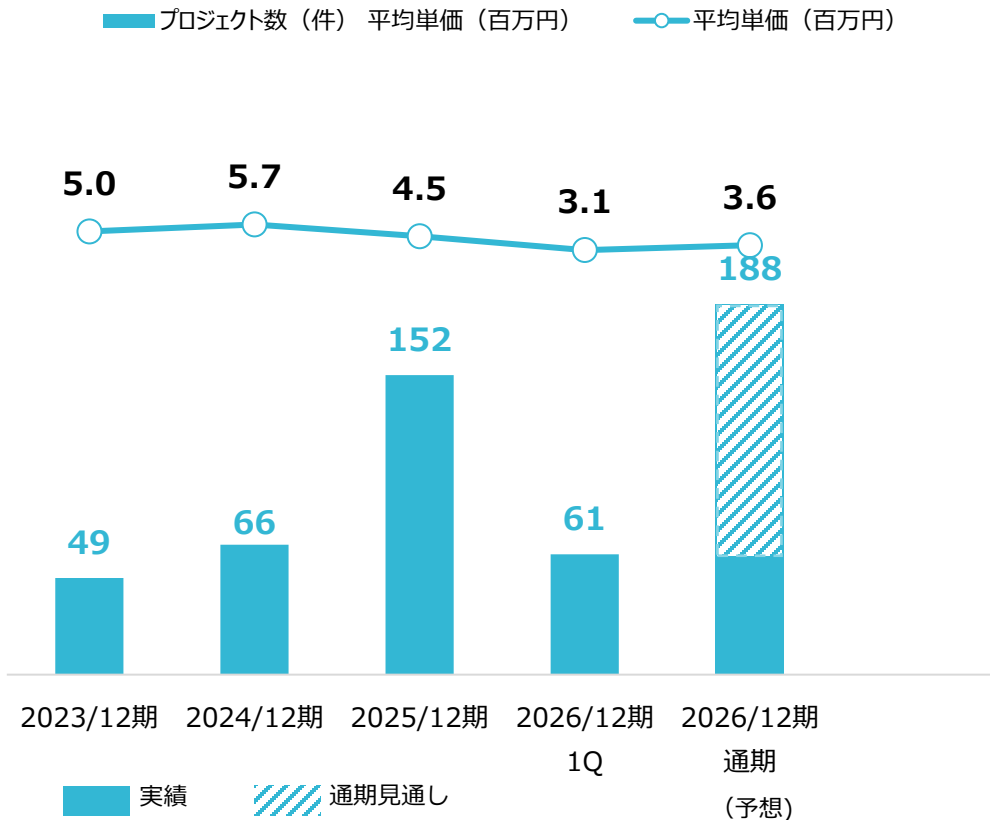
AIソリューション、AIプロダクト売上構成

- AIプロダクト展開前の指標となるAIソリューションについて、先行受注したことからAIソリューション比率が増加



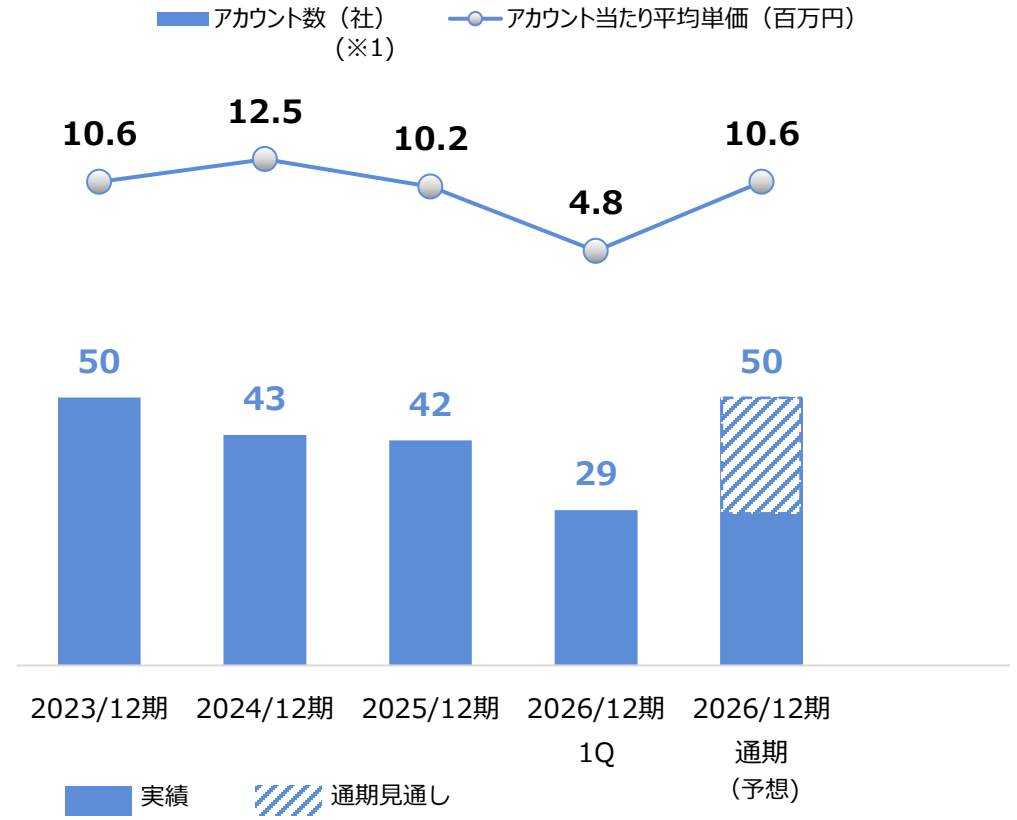
AIソリューション：プロジェクト数と平均単価

- 大型案件の受注ならびに、受注済み開発案件の計画的な進行により、2026/12期1Q時点で計画比38%の進捗
- 単月契約案件の増加により平均単価は3.1百万円となるも、取引社数の拡大を通じて中長期的な収益機会を拡充



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

- 新規取引先へのアプローチが奏功し、2026/12期1Q時点で計画比58%の進捗率
- アカウント当たりの平均単価は4.8百万円で推移し、前年同様の安定した収益性を維持



(※1)上記アカウント数は、ZMEETINGを除く、Voice Contact、Terry、Terry2、FAST-Dにて算出

agenda

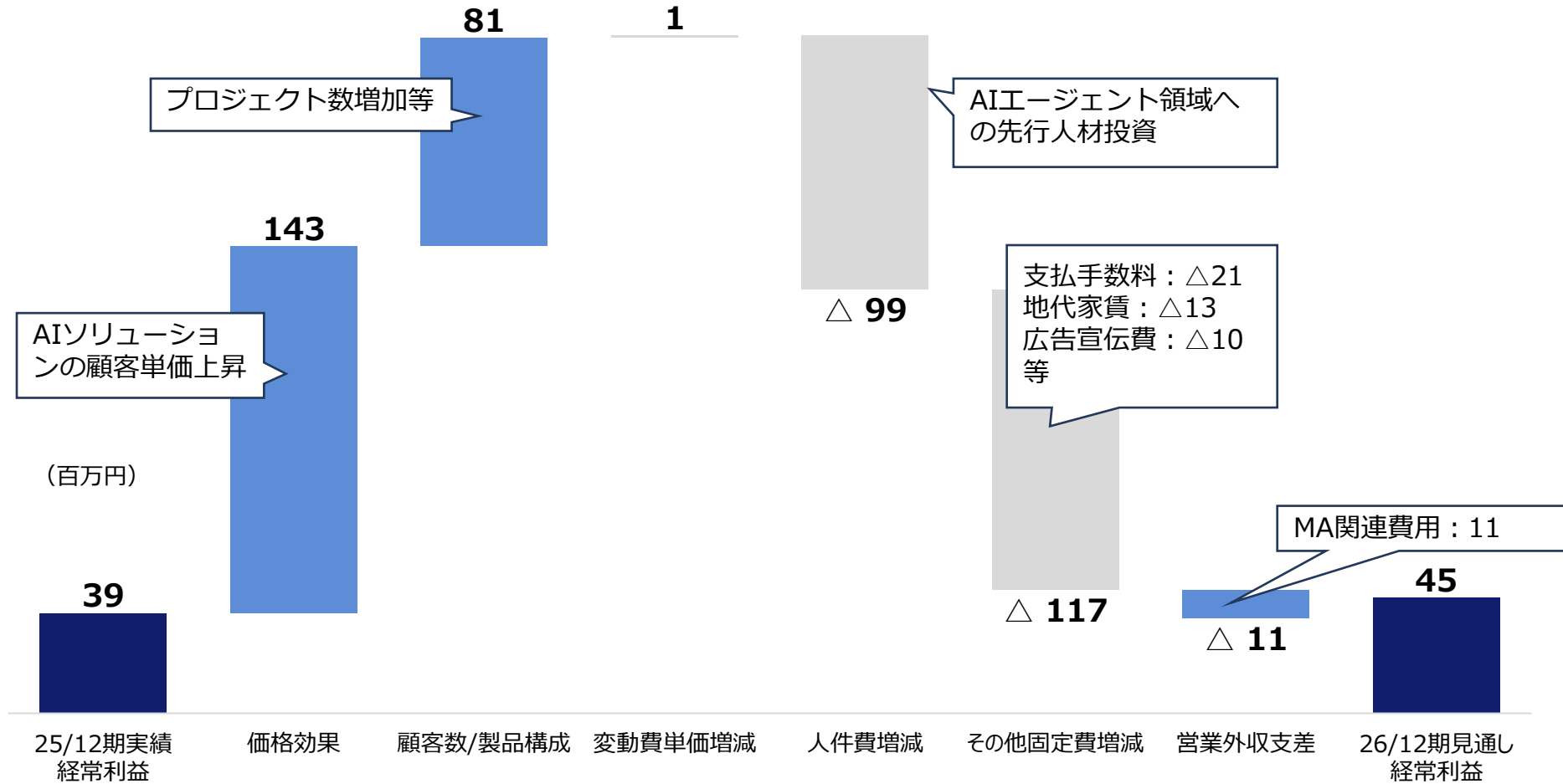
2026/12期通期見通し

- 2026年度は当期実施の事業譲受による影響が本格的に寄与。AIプロダクト・ソリューション共に20%を超える伸長率を維持し、売上高は前期比+23%の13.7億円を見込む。
- 当期実施の事業譲受に伴うのれん償却費の負担がありつつも、現金創出力を示すEBITDAは1.0億円（前期比+33%）と増益基調を見込む。

単位：百万円	2024/12期	2025/12期		通期	2026/12期見通し		通期	2026/12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	946	439	672	1,112	611	761	1,373	+261	+23.5%
AIプロダクト	569	170	260	431	220	322	542	+111	+25.9%
AIソリューション	376	269	411	680	391	439	830	+149	+22.0%
営業利益	94	△36	75	38	△29	85	56	+17	+46.5%
営業利益率	10.0%	△8.4%	11.2%	3.5%	△4.8%	11.3%	4.1%	+0.6PP	-
経常利益	72	△36	72	39	△40	86	45	+6	+16.2%
経常利益率	7.6%	△8.4%	11.3%	3.6%	△6.6%	11.3%	3.3%	△0.2PP	-
当期純利益	96	△29	47	18	△43	65	22	+3	+19.9%
当期純利益率	10.2%	△6.7%	7.1%	1.7%	△7.1%	8.6%	1.6%	△0.0PP	-
(参考)EBITDA(*1)	97	△28	110	82	△2	112	109	+27	+33.7%
(参考)EBITDAマージン	10.3%	△6.4%	16.4%	7.4%	△0.5%	14.8%	8.0%	0.6PP	-

(*1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（有形、無形、のれん）

- 2026/12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、更なる成長に向けた専門家人材の採用強化、その他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。



agenda

中期展望（成長戦略）再定義

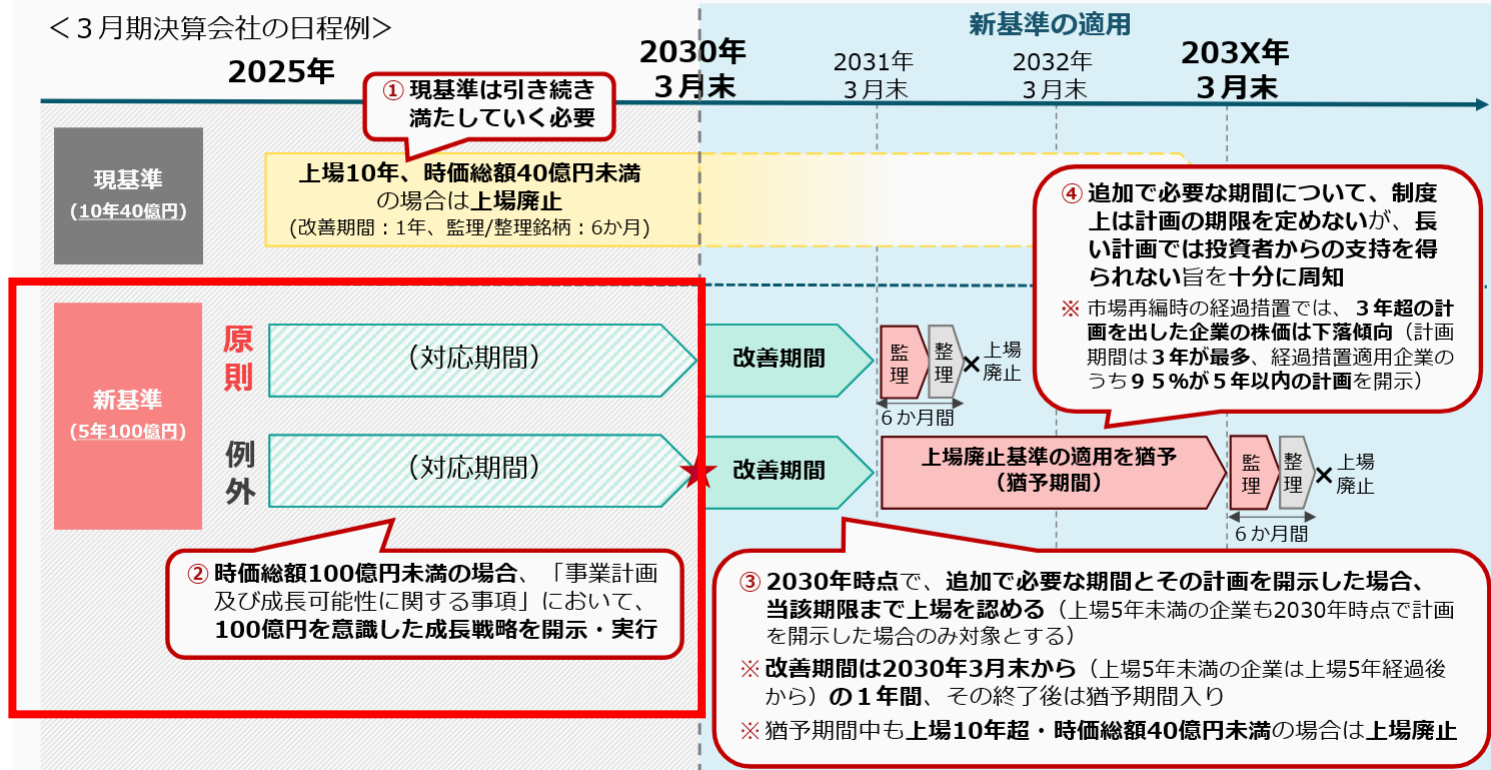
東証グロース市場改革への適用を見据えた成長戦略

- 東証グロース市場の上場維持基準として、「10年後時価総額40億円以上」から「5年後の時価総額100億円」という新基準が適用。
- 当社としても新基準に即して中期展望（成長戦略）の再定義を検討。従来の取り組みに加えて、新基準に対応した施策を追加する。

グロース市場上場維持基準の見直し案

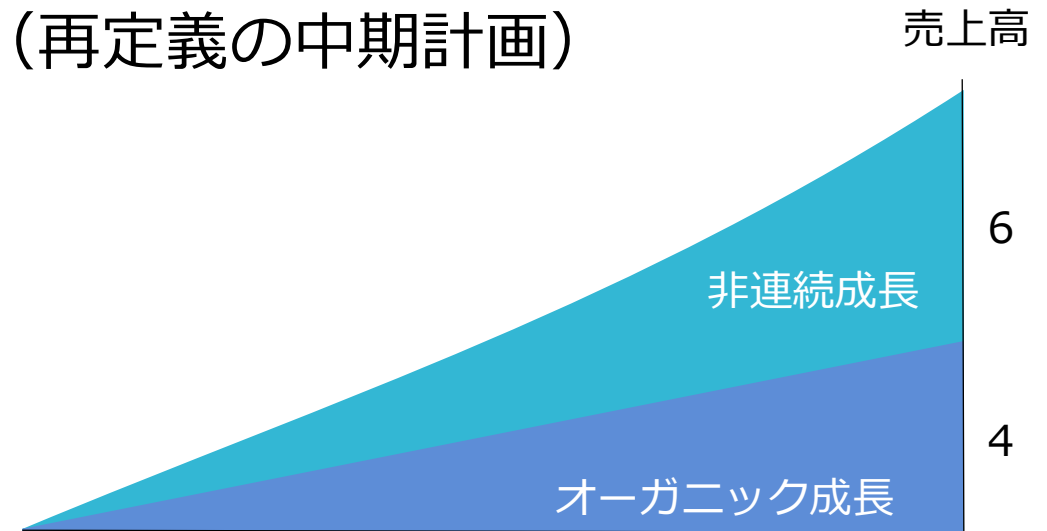
◆新基準の適用開始は原則2030年とするものの、企業が追加期間を設けて新基準への適合を目指す計画を投資家に開示する場合、その計画期間はグロース市場への上場を例外的に可能とする（2025年9月を目途に制度要綱を公表）

<3月期決算会社の日程例>



東証グロース市場改革への適用を見据えた成長戦略を再定義

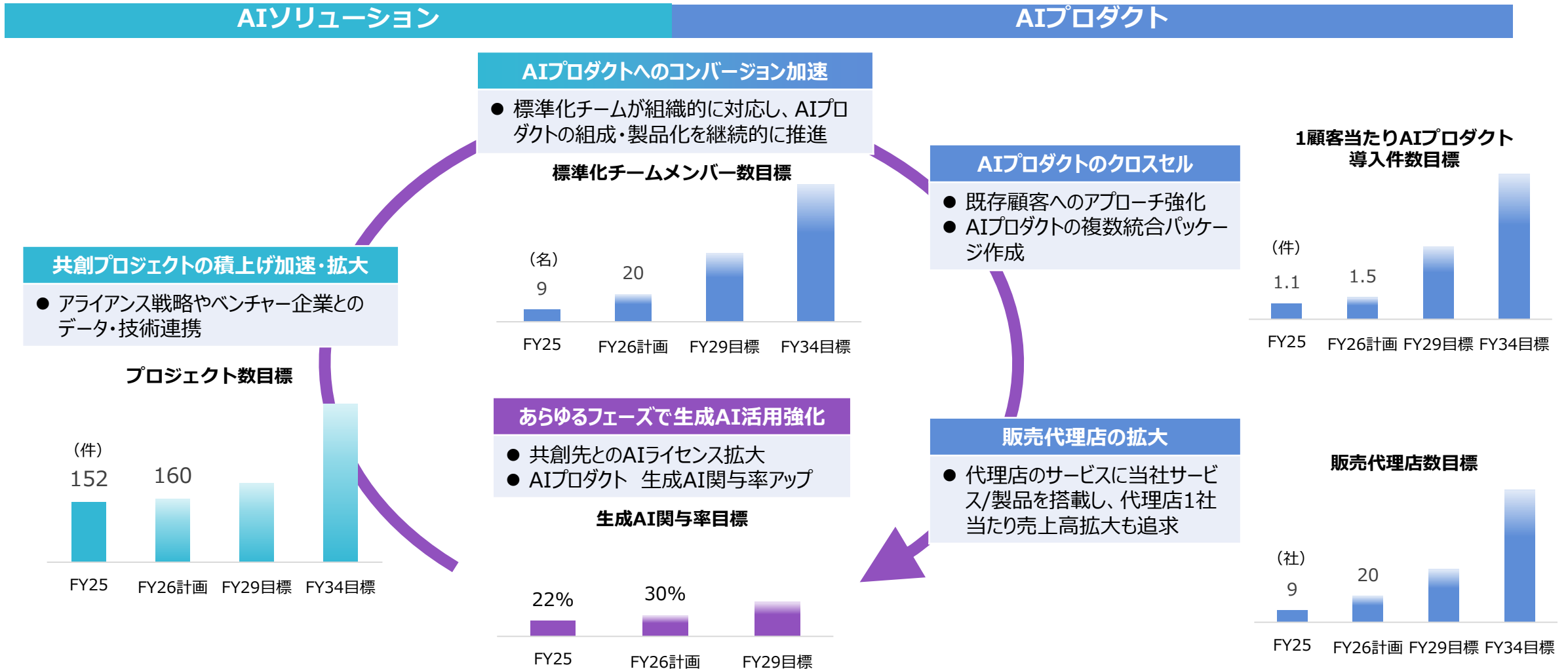
1. 既存事業のオーガニック成長を拡大（従来の中期計画）
 - ・ 既存顧客のLTV最大化、新規顧客の獲得拡大
 - ・ 新規AIプロダクト開発
 - ・ 長期的成長への試み生成AIの活用による生産性、製品付加価値の向上
2. 非連続成長へ向けた再投資の実施（再定義の中期計画）
 - ・ M&Aの実施
 - ・ PMIによる付加価値向上
 - ・ 継続的な成長投資



— agenda

オーガニック成長を拡大（従来の中期展望）

- 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



— agenda

インオーガニック成長戦略展開（中期展望への組み込み）

- ・ M&A/資本提携などのインオーガニック戦略は、
Hmcommの事業環境SWOTの「強みの強化」「弱みの補完」「機会の拡大」「脅威への対処」の4軸で検討する

強み (Strengths)

- ・ **音を取り扱う事業ノウハウと分析力**

長年にわたる事業活動を通じて蓄積した経験を基盤に、音声データの取扱いおよび関連事業領域に関する高度な知見と分析力を有する。

- ・ **富士ソフト時代から長年蓄積されたITビジネス経営管理力**

卓越した経営管理能力を背景に、収益性を重視したマネジメント体制と企業文化を確立。特にIT開発分野では、生産管理体制や外部パートナーとの強固なネットワークを備え、高い事業遂行能力を発揮している。

機会 (Opportunities)

- ・ **テクノロジー進化による産業構造の再編**

AI、生成AI、IoT、再生可能エネルギーなどの技術革新が加速する中、既存産業の構造が再編され、新規参入や事業転換の余地が拡大している。特にデータ利活用や自動化分野では、規制・制度整備の進展に伴い、中長期的な成長機会が見込まれる。

- ・ **M&A機運と黒字企業への追い風**

資本市場の変化により、新興企業の資金調達手段や環境は多様化している。一方、買収側にとっては潤沢な資金を背景に、戦略的M&Aや経営統合を積極的に推進できる局面を迎えており、事業拡大の絶好の好機となっている。

弱み (Weaknesses)

- ・ **事業ノウハウや人材の領域偏重**

ITおよびAI開発に関する知識や人材マネジメントの経験は豊富であり、近年はコンサルティング領域についても強化を進めている。一方で、マーケティング、資本提携、海外展開、ロビー活動など、特定分野における専門人材は相対的に限られている。

- ・ **上場後における採用アプローチの見直し**

上場前は、成長著しいスタートアップとして将来の飛躍的發展を描き、魅力的なビジョンを提示することで人材採用を実現してきた。しかし、上場達成後は、その訴求ポイントを再定義し、採用戦略を見直す必要あり。

脅威 (Threats)

- ・ **競争環境と技術のコモディティ化**

AI関連の技術やサービスは標準化・汎用化が進んでおり、生成AIによる代替リスクも高まっている。市場での優位性を維持するためには、独自性の強化や差別化戦略の確立が不可欠である。

- ・ **顧客ニーズの飽和と提案済み状況**

AIやDX分野の課題について、多くの顧客は既に複数ベンダーから提案を受けており、導入検討や対応が一巡しているケースも多い。このため、新たな付加価値や切り口を提示し、再び興味・関心を喚起する必要がある。

当社は、成長加速および競争優位性の強化を目的とし、以下4軸に沿ってM&Aおよび資本参画を推進する。

1.音ノウハウの隣接領域展開

音以外のAI領域（画像解析、自然言語処理、RPA等）の企業への資本参画を通じ、技術ポートフォリオと提供価値を拡張。SaaS単独型ではなく、顧客課題に基づく共創型プロジェクトを主軸とする。

2.IT開発企業の事業再生（ターンアラウンド）

本業とシナジーがあり、経営課題が特定可能な企業を廉価で取得。PMI（Post Merger Integration）による構造改革と営業支援により、短期間でのEBITDA改善と高ROI実現を目指す。

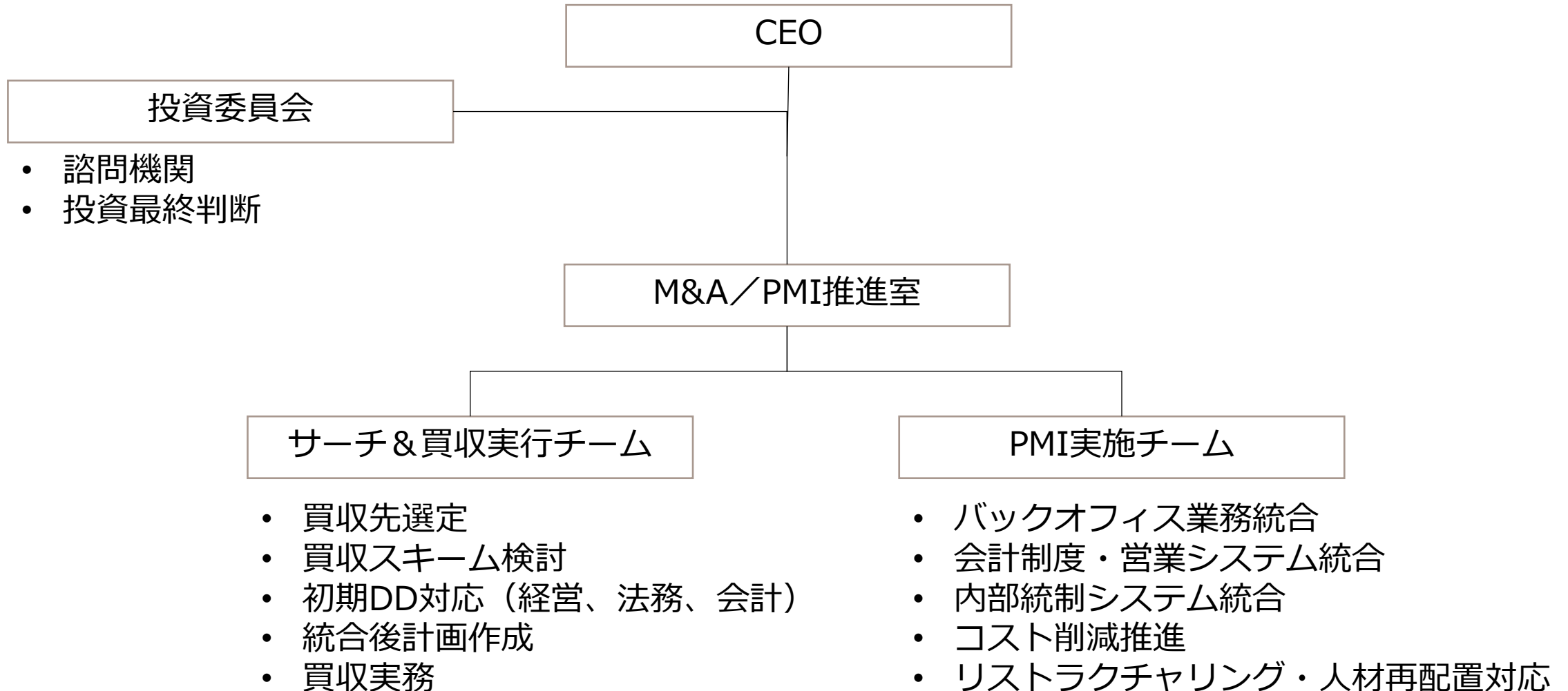
3.人材・ケイパビリティ獲得

コンサルティング、マーケティング、UI/UX、海外展開等、当社に不足する領域のケイパビリティをM&Aで取得。単独採算可能な事業体をグループ化し、クロスセル・アップセルにより収益拡大。

4.採用基盤強化

M&A・出資を通じ、従来アプローチ困難であったハイレベル人材との接点を拡大。子会社経営経験者や事業再生経験者等、戦略遂行に不可欠な人材層を厚くする。

- 当社がM&Aを成長寄与させるためには、単なる案件対応型ではなく、継続的かつ戦略的に案件を創出・遂行できる体制構築が不可欠である。そのため、2025年度にM&A/PMI推進室を設置し、専門人材の確保・育成から案件発掘、さらにはPMI（統合作業）までを一貫して推進できるよう、意思決定の迅速化とリスク管理体制の整備を実行。



東証グロース改革を成長の追い風に、時価総額100億必達へ

当社は、既存の音声AI技術を核とした市場での優位性をさらに強化しつつ、隣接領域や新市場への進出を加速することで、持続可能かつ高い収益性を伴う成長を実現する。

1. オーガニック成長

- ・ 既存事業の高収益化と顧客基盤のさらなる拡大により、安定的かつ持続的な売上成長を実現

2. インオーガニック成長

- ・ 戦略的M&Aを通じて、新規市場や新領域での事業機会を拡大
- ・ 専門組織を整備し、案件発掘から統合まで一貫した推進体制を構築

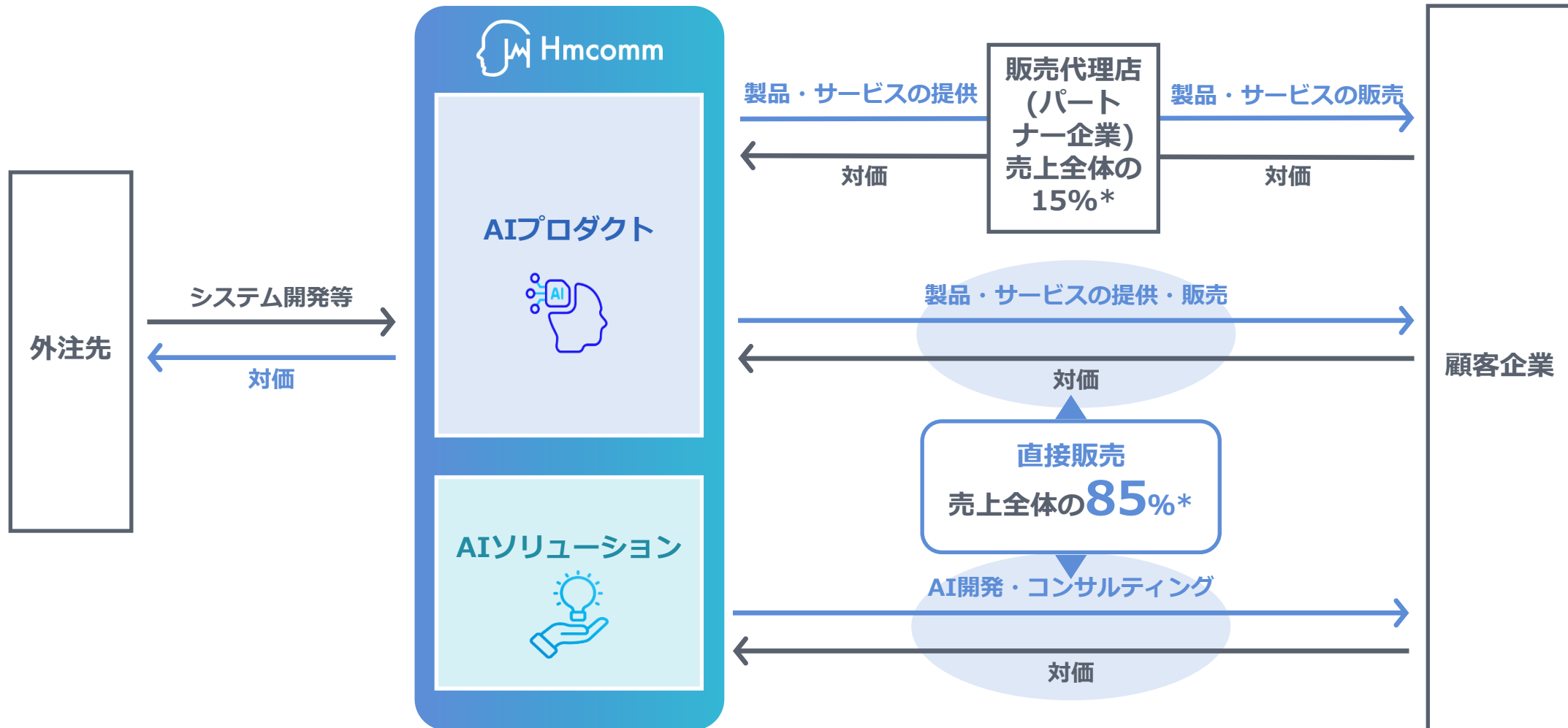
3. 成長基盤強化

- ・ IR体制を強化し、機関投資家との関係性を深化させ、中長期的な企業価値向上を支える

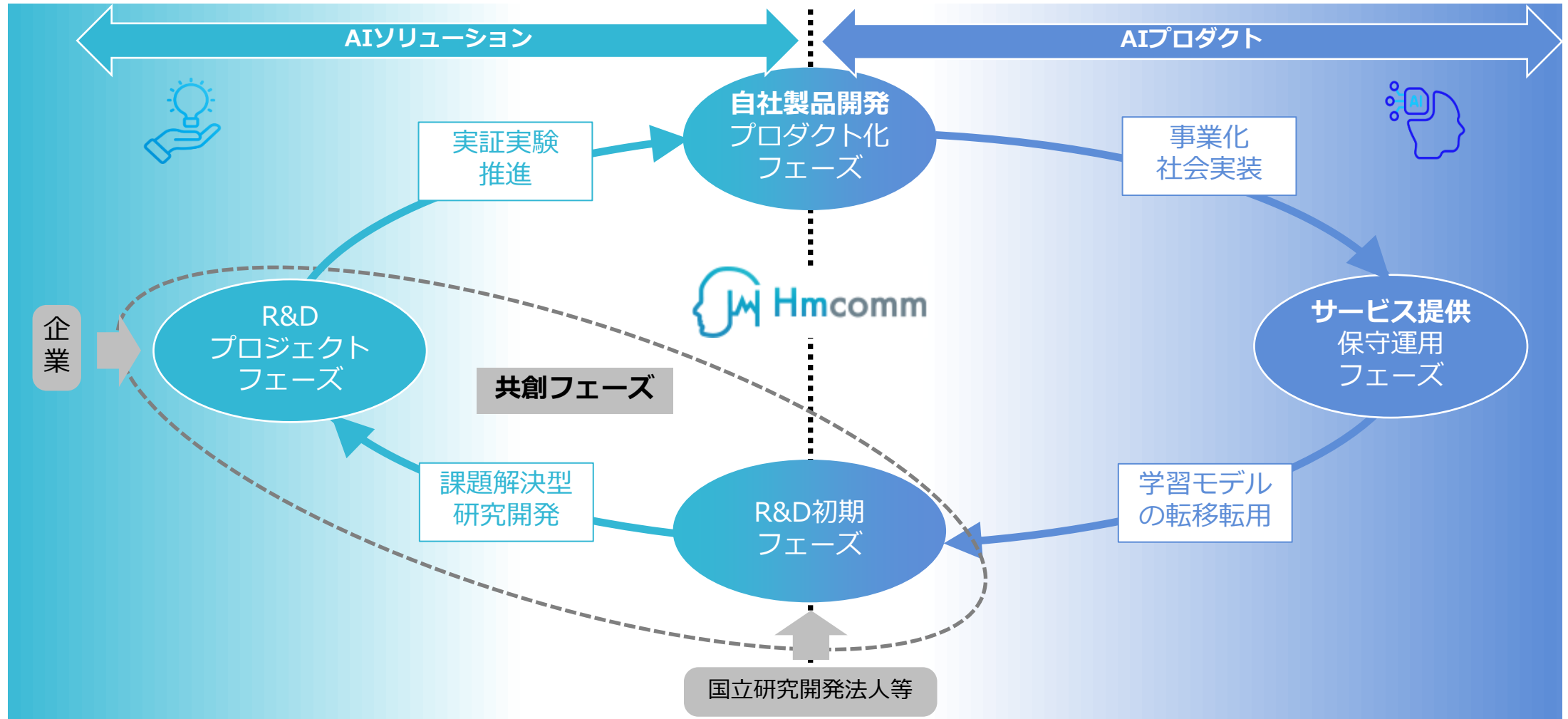
— agenda

ビジネスモデル

- 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

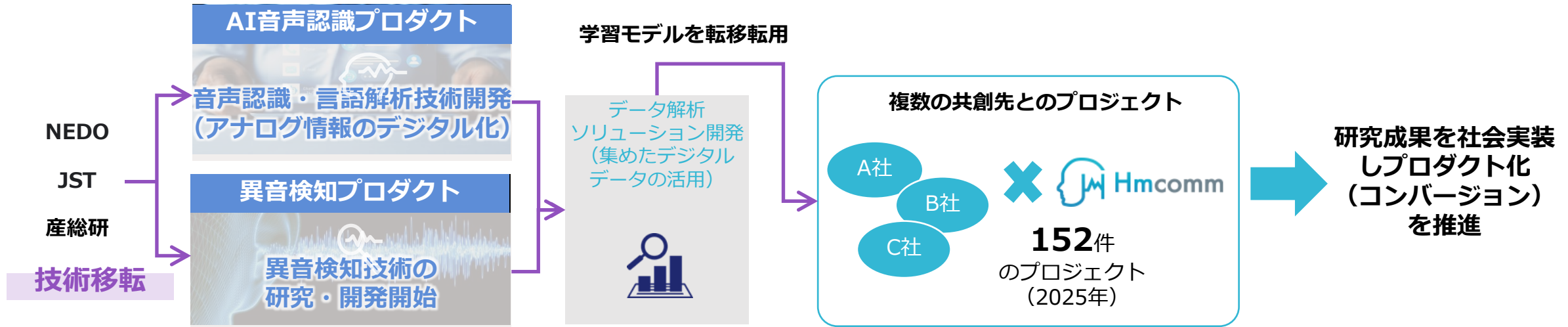
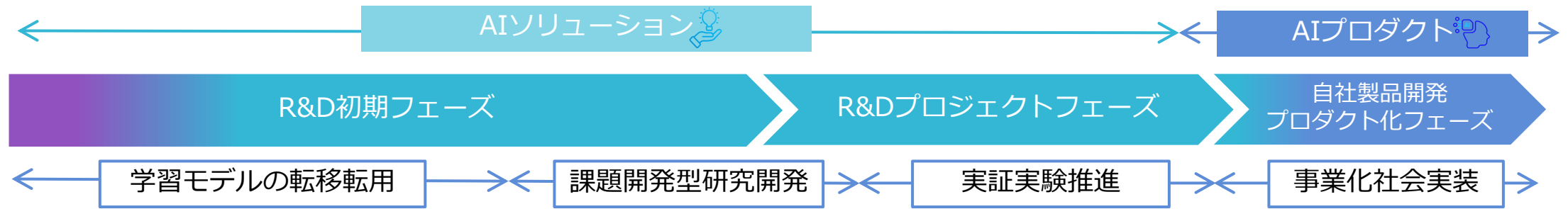


- 研究開発から製品開発まで自社で完結。課題解決型研究開発を皮切りに、構築した学習モデルの次の課題解決への転移転用を推進
- 開発初期段階では産総研やJST、NEDOなどとの共創体制で臨み、社会課題の解決につながる研究テーマを指向

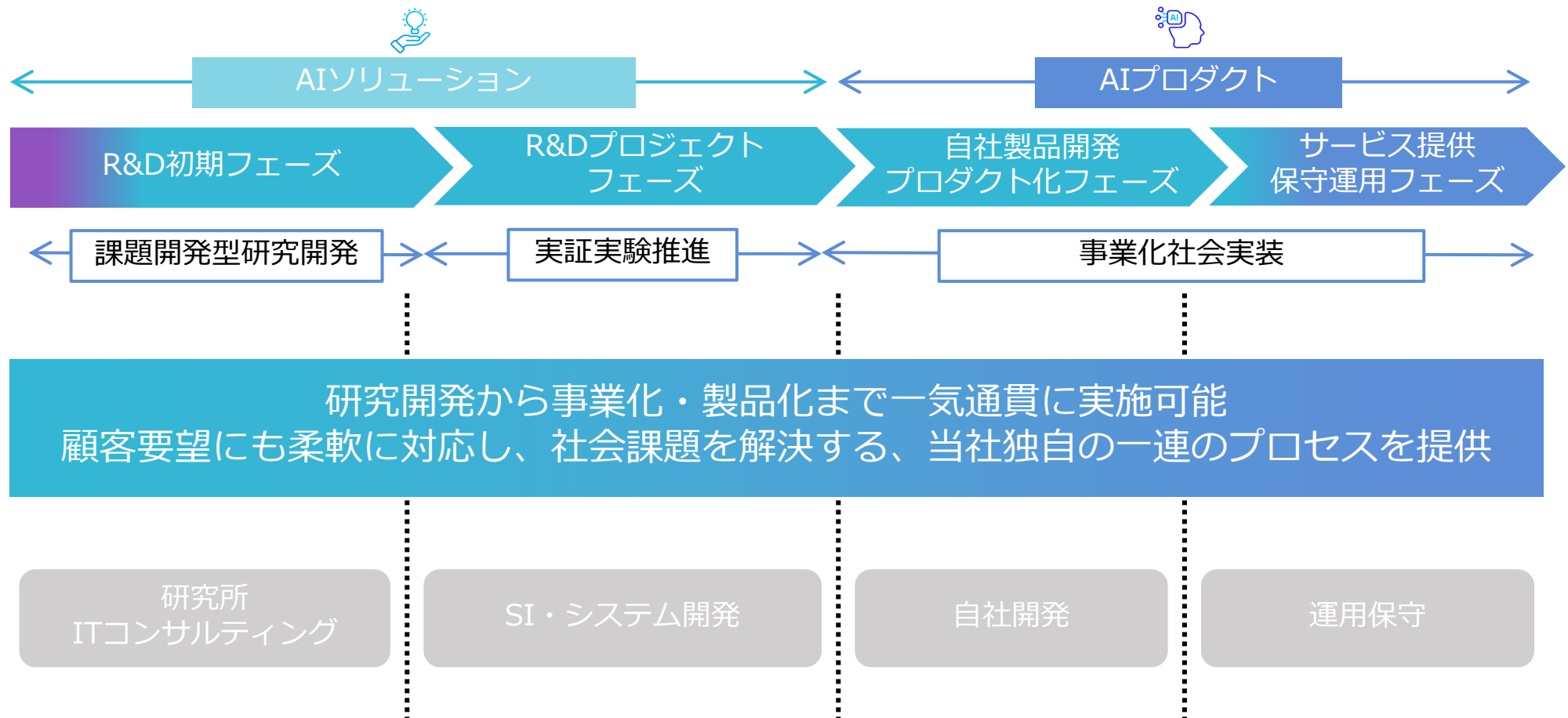


- 産総研から技術移転を受けた特許を活用しつつ、音声認識プロダクト、異音検知プロダクトによる学習モデルを転移転用し、複数の共創先とともに課題解決型の研究開発を実施。そして、研究開発や実証実験により得た成果をより多くの企業で活用できるようプロダクト化（コンバージョン）を推進
- 今後の展開方針としてプロダクト事業を中心に拡大方針。プロダクト事業への入り口となるソリューションも展開

共創フェーズに関連する取組み



- 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



- 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。2025年12月末現在、共創先44社（前期比：+8社）、プロジェクト件数で152件（前期比：+86件）

主な共創先

具体例

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



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

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	13社	+3社
機械	異音検知、予知予兆、品質検査	8社	+1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	2社	+1社
インフラ保守	異音検知、打音検査、予知予兆	3社	
ビルメンテナンス	異音検知、予知予兆	2社	+1社
メディカル	健康状態検知、うつ病認識（感情認識）	3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	2社	+1社
介護	介護支援・異常検知	1社	
教育	学習支援	1社	

— agenda

APPENDIX

会社名 Hm c o mm株式会社

本社所在地 東京都港区浜松町2-10-6 PMO浜松町Ⅲ 4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 222百万円（2025/12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（株式会社アーサーズ・チーム）
	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
11.1億円
(2025/12期)

総資産
20.8億円
(2025/12期)

従業員数
57名
(2025/12末)

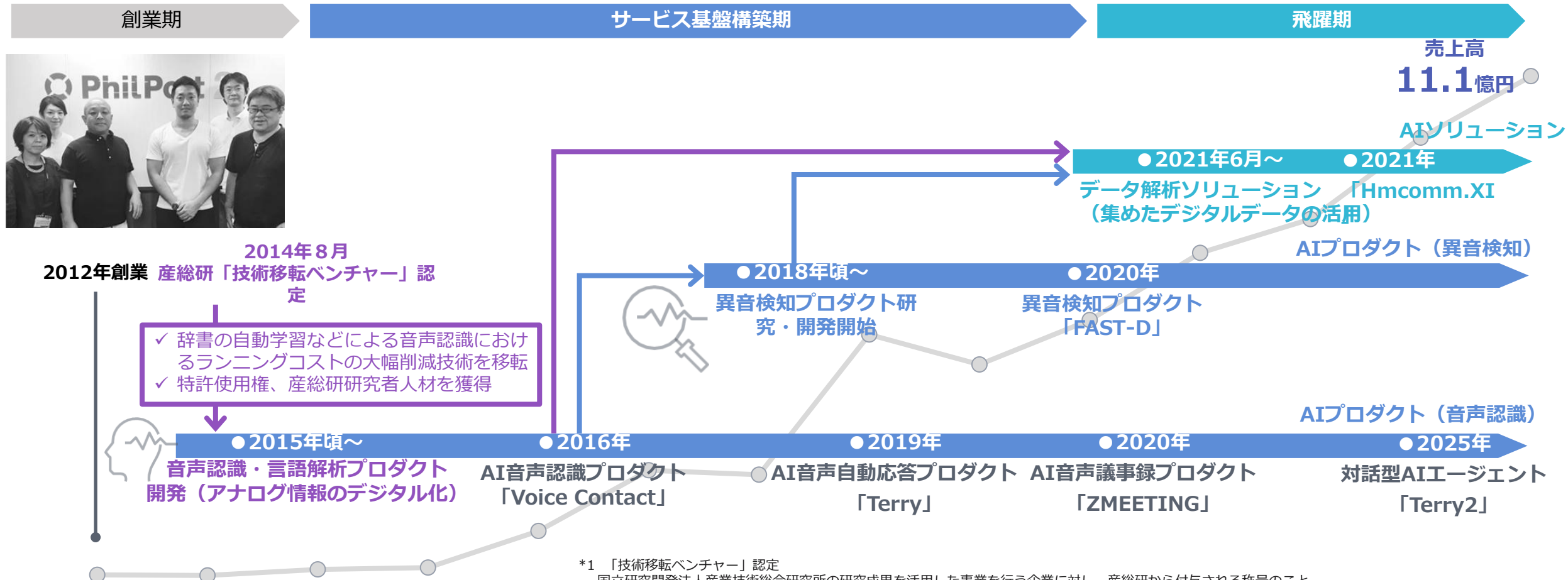
社名の由来

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

- 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

61%



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



Hakuhodo DY holdings

FUYO LEASE GROUP
芙蓉総合リース株式会社

SB Intuitions



AIプロダクト

39%



AI音声認識等

異音検知

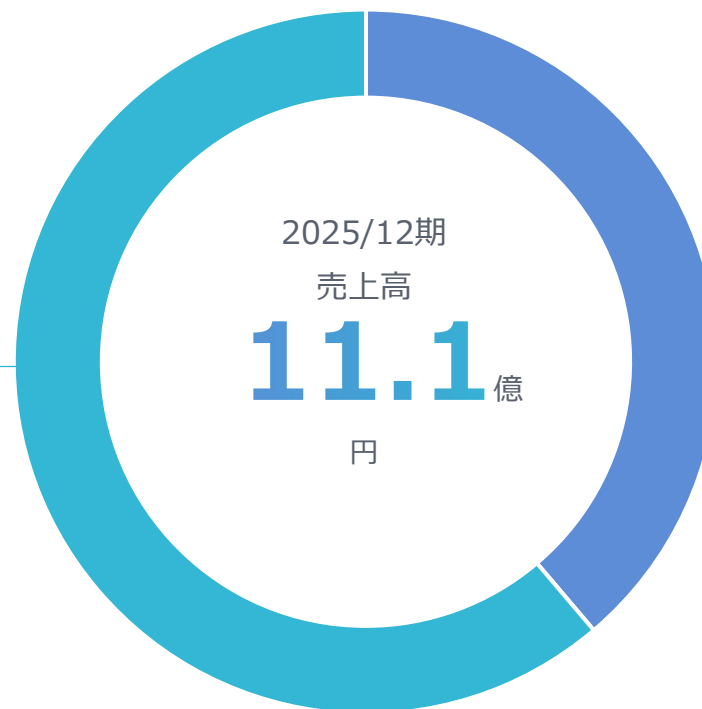
- AI音声認識プロダクトとしてコールセンター向け「Voice Contact」を展開。リアルタイムに顧客とオペレータの声をテキスト化し、生成AIを用いた要約や、顧客の声を分析できるVoC分析等を提供
- 音声自動応答プロダクトとして法人向けに「Terry」を展開。顧客からの電話にAI音声自動応答が回答サービスを提供
- 異音検知プロダクトとして「FAST-D」を展開。工場インフラの異常検知や非破壊検査、機械音検知など。音の特徴を捉えて異常を早期発見
- リカーリング収益モデル

FAST-D®

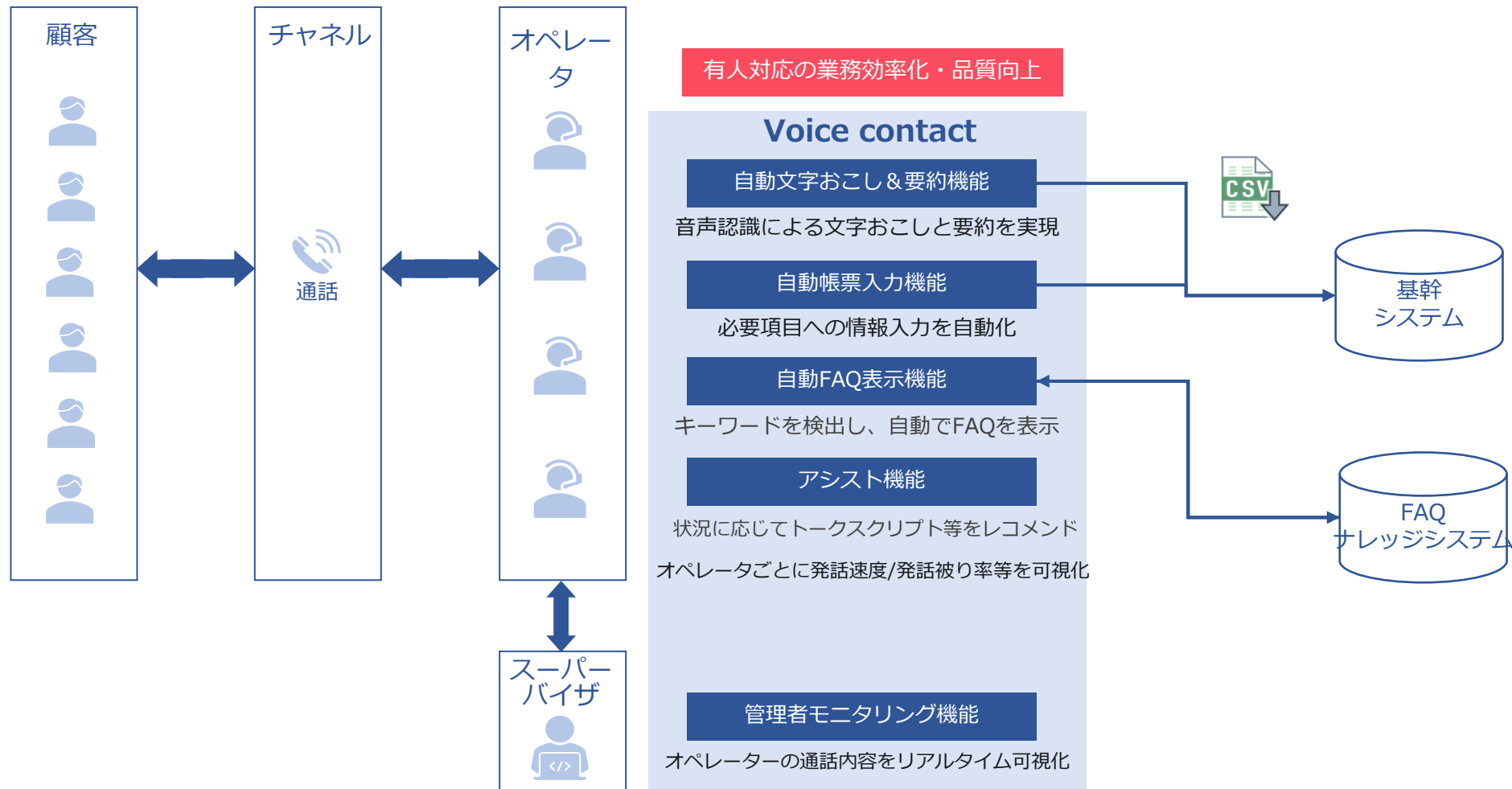
ZMEETING®

Terry®

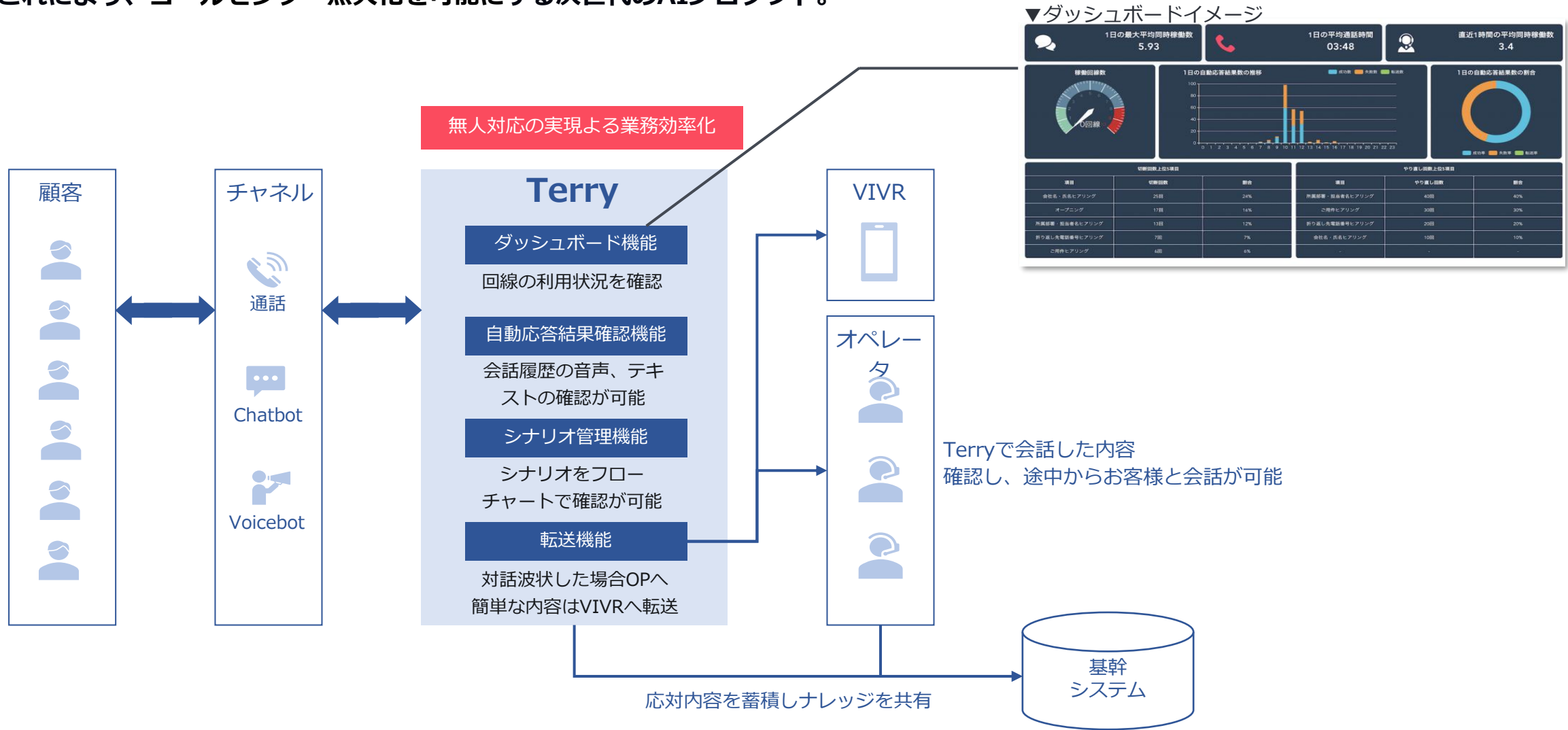
Voice Contact®



- ・ 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。

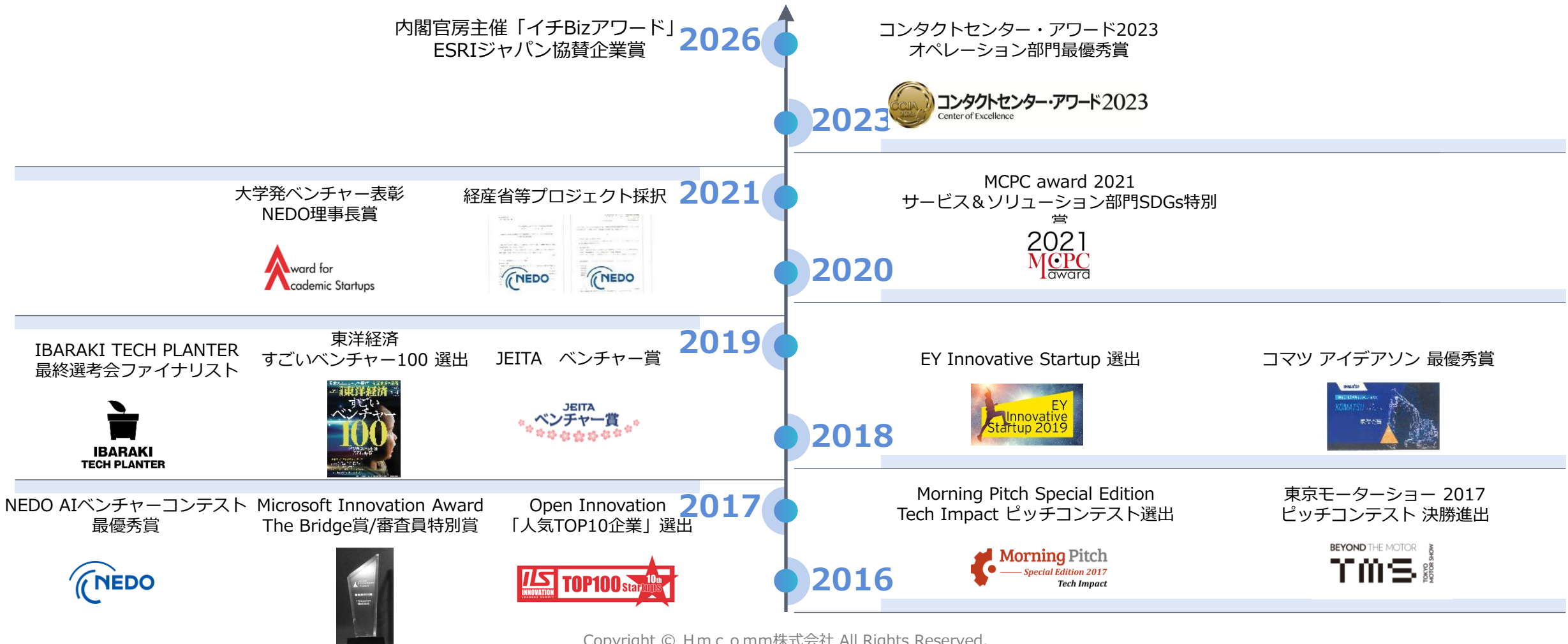


- Terryは、AIを活用した音声チャットボットで、顧客のからの質問にリアルタイムに対応し、スムーズなコミュニケーションを提供。
- これにより、コールセンター無人化を可能にする次世代のAIプロダクト。



- 「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



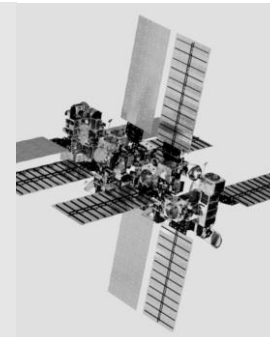
×衛星データによる
社会課題への取組

【課題】

- 地中に埋設された水道管等については漏水の予兆や異常の早期発見が難しく、広域漏水リスクは重大な社会課題

【効果】

- 衛星・地理空間データ等の状況から漏水リスクの高いエリアを特定
- 漏水特定の聴診技術をAIで再現し 音の変化から漏水の兆候を捉える
- FAST-Dによるピンポイントでの漏水検知や漏水箇所のデータを利用し、高リスク地域の選別を解析

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

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（状態基準保全）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



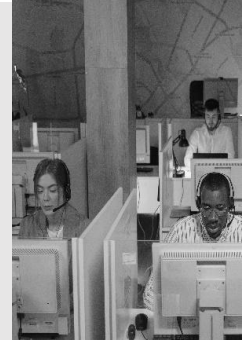
コールセンターの 後処理削減

【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】

- Voice Contact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**（Voice Contactユーザー様ヒアリングより）



自治体向け 防災支援

【課題】

- 自治体においては、特に代表電話に対して平常時と災害時で入電数が大きく乖離
- **受電ボリュームに応じた職員の適切な配置**が従前からの課題となっている

【効果】

- Terry2を導入することで、入電の一次受けをAIエージェントが対応
- AIが入電対応を行うことで、**職員の業務負荷を大幅に削減**
- 災害時もAIエージェントによる入電数への柔軟な対応と、適切な担当部局への転送などを実現



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

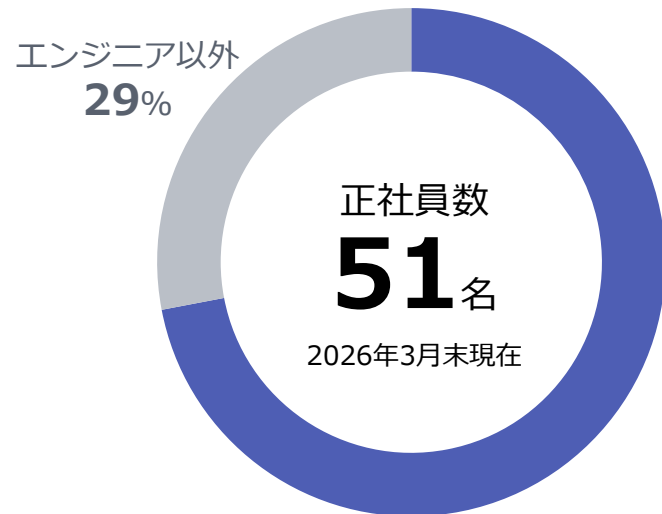
【効果】

- 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



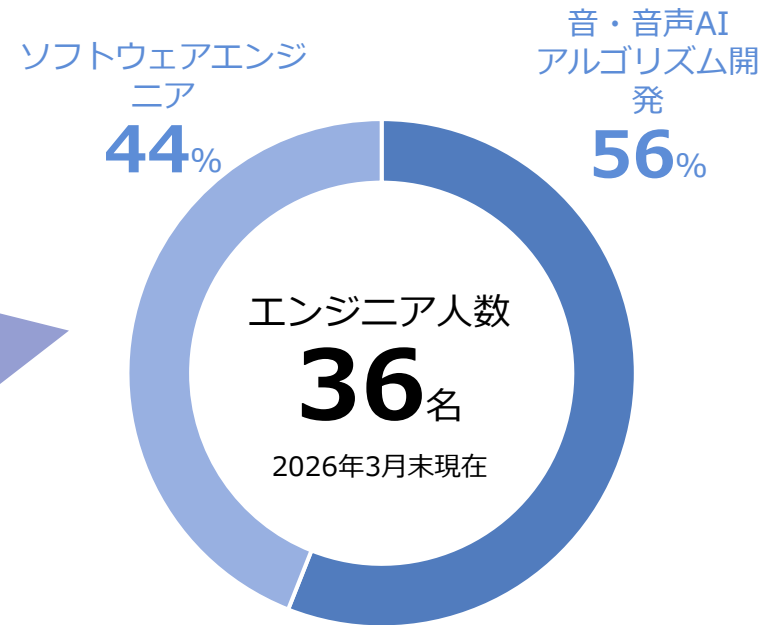
- 当社のエンジニアは社員の71%。うち、音・音声AIアルゴリズム開発と実装それぞれのスペシャリストがバランスよくおおよそ半々の割合で在籍。
- 音の活用範囲は医療、農業、製造、生活など様々あるが、当社にはバックグラウンドの異なるスペシャリストが多くいるため、幅広い分野に柔軟に対応可能。また、専門的な知見が社内に蓄積されることで、複雑な課題にも迅速かつ効果的に対応

正社員に占めるエンジニア比率



エンジニア
71%

音・音声AIアルゴリズム開発人材



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
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

年 月	内容
2019 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 パートナースより、ITコンサルティング事業を事業譲受
8	ファンタラクティブ株式会社より、DXパートナー事業を事業譲受
2026 5	コラボテクノ株式会社の子会社化

*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		2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月	2025年12月	2026年1Q
売上高	千円	560,648	727,175	801,196	946,358	1,112,224	332,568
経常利益（損失）	千円	74,226	145,784	87,098	72,005	39,570	5,904
当期純利益（損失）	千円	72,217	170,423	69,738	96,118	18,515	687
資本金	千円	90,000	90,000	90,000	221,141	222,575	222,575
発行済株式総数							
普通株式		1,101	1,101	1,101	4,093,400	4,097,400	4,097,400
A種優先株式	株	178	178	178	—	—	—
B種優先株式		375	375	375	—	—	—
C種優先株式		225	225	225	—	—	—
純資産額	千円	1,132,626	1,298,831	1,368,569	1,726,891	1,681,986	1,682,673
総資産額	千円	1,351,999	1,488,535	1,529,107	1,905,120	2,083,963	1,851,465
1株当たり純資産額(*1)(*2)	円	△510.734.42	△180.90	△145.57	421.87	416.99	417.16
1株当たり当期純利益(*2)	円	—	42.06	—	31.59	4.53	0.17
自己資本比率	%	83.6	87.3	89.5	90.6	80.7	90.9
自己資本利益率	%	7.9	14.0	5.2	6.2	1.1	0.0
営業キャッシュフロー	千円	—	121,749	103,862	△139,713	277,822	—
投資キャッシュフロー	千円	—	△869	△2	11,026	△271,935	—
財務キャッシュフロー	千円	—	△5,920	△36,000	197,060	△63,500	—
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	1,317,463	—
従業員数	名	39	34	41	38	57	51

(*1) 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

< 見通しに関する注意事項 >

当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

問い合わせ先 経財部 IR担当 03-6550-9830 (代表) hm_ir@hmcom.co.jp