

【補足説明資料】

次世代AI実装事業 「FDE（Forward Deployed Engineer）」 開始に関するお知らせ

2026年5月15日

Hmcomm株式会社

東証グロース市場

証券コード：265A

📍 ポイント

第3号M&Aにより「エンジニアリング（AIプロダクト現場実装）」機能を獲得し、近年グローバルで注目されるFDE（Forward Deployed Engineer）モデルを確立。顧客の業務現場にエンジニアを配置し、課題特定から実装・運用改善まで一気通貫で完結させる。

⚙️ FDEモデルの核心価値

✓ 顧客現場への直接配置

エンジニアを顧客の業務現場に配置し、課題の特定から実装・運用改善まで一気通貫で支援

✓ 最短距離での社会実装

実効性のあるAIプロダクトを最短距離で導入し、現場定着を実現

✓ 垂直統合の完成

戦略策定→デザイン→デプロイの3段階統合

📈 期待される3つの効果

1 AI BPaaS

コールセンター、CS、営業支援等の業務を「AIによる実行」前提で受託

2 AIモダナイゼーション

既存業務・基幹システムの高度化や刷新を最短距離で達成

3 リカーリング収益

継続課金型収益の比率向上と収益基盤の強化

🌐 グローバルでの注目背景

- ✓ 先進AI企業での採用拡大：Anthropic、OpenAIなどがFDEモデルを採用
- ✓ 実装直結型アプローチ：モデル提供から現場実装まで一気通貫
- ✓ 顧客密着型支援：課題発見から運用改善まで包括的に対応

📈 市場動向

- ↑ AI導入需要の急増と実装力不足が顕著な課題に
- ↑ エンタープライズ市場でのFDE需要が拡大する見込み



FDEの核心価値



課題
特定



AI
設計



実装
展開



運用
改善

⚙️ Hmcomm版FDEの特徴



音×AI技術
音声分析を活用した
現場理解



業務データ連携
既存システムと
のシームレス接続



最短距離実装
導入リードタイムの短縮



伴走型支援
現場定着までの
継続的サポート

🏆 提供価値

- ★ 最短距離での社会実装
実効性のあるAIプロダクトを最短距離で導入
- ★ 現場定着の実現
業務現場に密着した実装力で定着を促進
- ★ 継続的価値創出
運用改善まで含めた一気通貫の支援

🎯 対象業務

- ✓ コールセンター・カスタマーサポート
- 🎯 営業支援・バックオフィス業務
- 🎯 既存業務・基幹システムの高度化

⚠ AI導入の3大課題

- ❌ **PoC止まり**：「死の谷」現象。実証実験は成功するも、本番展開で失敗
- ❌ **システム接続困難**：既存システム・データとの統合が複雑で時間がかかる
- ❌ **現場定着しない**：導入後も運用が定着せず、業務改善が進まない

💡 FDEによる解決

エンジニアを顧客現場に配置し、課題発見から実装・運用改善まで一気通貫で支援することで、これらの課題を克服

📊 ギャップ分析

🏠 基盤モデル

高性能なAIモデル
豊富な機能
標準化されたAPI

PoCの死の谷



👤 顧客環境

既存システム
独自業務フロー
レガシー環境

- ✅ **橋渡し役**：FDEが基盤モデルと顧客環境を接続
- ✅ **実装支援**：導入から定着まで伴走型サポート





AI BPaaS

テクノロジー主導型サービス

コールセンター、カスタマーサポート、営業支援、バックオフィス等の業務を「AIによる実行」前提で受託する、テクノロジー主導の業務完結型サービス。

- ✓ 業務のAI完結：従来の労働集約型BPOとは一線を画す
- ✓ 自動化実行：AIエージェントによる業務処理の自動化

収益モデル：月額利用料+処理件数ベースの課金



AIモダナイゼーション

既存業務の高度化

音声ログおよび業務データを活用し、業務の可視化からAIによる自動化までを現場密着で実行することで、既存業務・基幹システムの高度化を最短距離で達成。

- ✓ データ活用：音声ログ×業務データの統合分析
- ✓ 現場密着：業務現場での即時最適化

価値創出：業務効率化とコスト削減の実現



リカーリング収益

継続的収益モデル

自社AIプロダクトの導入スピードを最大化し、ライセンス収入および高付加価値サービスの提供を通じて、継続課金型収益の比率を高め、中長期的な収益基盤を強化。

- ✓ 継続課金：月額ライセンス+運用サポート
- ✓ LTV向上：顧客生涯価値の最大化

目標：リカーリング収益比率の向上

FDEモデルの収益構造 — 単発からリカーリングへ

第3層 (追加創出)

改善追加開発収益 (機能追加・改善開発・最適化)

第2層 (継続基盤)

運用保守収益 (システム運用・監視・保守サポート・ライセンス)

第1層 (入口)

初期導入収益 (戦略策定・設計・初期実装)

単発売上中心

▶ 顧客LTV向上・収益予測性向上 ▶

リカーリング収益中心

本資料は、当社の事業内容や業績等に関する情報提供を目的として作成されたものであり、有価証券の取得、売却等の投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する判断は、ご自身の責任にて行っていただきますようお願いいたします。

本資料には、いわゆる「将来の見通し(forward-looking statements)」が含まれる場合があります。これらは、現在入手可能な情報および合理的と判断される前提に基づいて作成されたものであり、不確実性を含んでおります。実際の業績等は、記載された見通しとは大きく異なる可能性があります。

なお、当社は将来の見通しに関する記述について、新たな情報や将来の事象に基づいてこれを更新または修正する義務を負うものではありません。