



2026年5月28日

各位

会社名 Hmc o mm株式会社
代表者名 代表取締役社長 CEO 三本 幸司
(コード:265A、東証グロース市場)
問合せ先 取締役常務執行役員 CFO 土屋 学
(TEL. 03-6550-9830)

2026年12月期第1四半期決算 FAQ

日頃より当社事業および経営方針にご理解・ご支援を賜り、誠にありがとうございます。

当社は、2026年12月期第1四半期決算発表後に、株主・投資家の皆様よりご質問・ご意見を頂戴しております。本資料は、実際にお寄せいただいた主なご質問に加え、投資家の皆様の関心が高いと想定される事項について、当社の現時点における考え方をご説明することを目的として作成しております。

当社は現在、「音×AI」を中核としたVoice AI エージェント領域およびAI 駆動型事業への展開を推進しており、今回の第1四半期においても、中長期的な成長に向けた各種投資・事業基盤強化を進めております。本資料が、当社事業へのご理解を深めていただく一助となれば幸いです。なお、記載内容は作成時点における情報および当社見解に基づいており、今後の事業環境や市場動向等により変更となる可能性があります。また、2026年12月期第1四半期決算短信および決算説明資料につきましては、以下よりご覧いただけます。

■決算説明資料の公開

[2026年12月期第1四半期決算短信](#)

[2026年12月期第1四半期決算説明資料](#)

[2026年12月期第1四半期決算説明動画](#)

■FAQ

I. 2026年12月期第1四半期（以下、1Q）業績・進捗に関するFAQ

Q1. 1Q（1-3月期）において前年同期比で黒字転換を達成した主な要因は何ですか？

A1. 主力の「AI プロダクト（対話型AI エージェント「Terry2」（以下、Terry2）等）」および「AI ソリューション」の双方において、エンタープライズ（大手企業・官公庁）向けの導入案件が極めて順調に進捗したためです。前年同期は先行投資の負担が先行しましたが、当第1四半期は過去の投資がリカーリング（継続）売上の積み上がりとして着実に実を結び始めたこと、および開発プロセスの効率化が寄与したことによる、質の高い黒字化（経常損益590万円の黒字）を達成いたしました。

Q2. 通期計画（売上高13.7億円）に対する1Q売上高（3.32億円）の進捗状況をどう評価していますか？

A2. 第1四半期時点の進捗率は約24.2%となり、当社の季節性（下期、特に4Qに検収が集中する傾向）を考慮すると、期初計画を上回る非常に強いペースで進捗していると認識しています。下期に向けてさらに大型案件の検収や運用の本格化が控えており、通期目標の達成に向けて順調な滑り出しを見せています。

Q3. 一部報道等で「上期経常利益は赤字拡大見通し」との記載がありますが、1Qの黒字化と矛盾していませんか？

A3. 矛盾はございません。当社は第2四半期（4-6月期）において、さらなる非連続成長に向けたM&Aに伴う一過性の費用（取得時費用等）を戦略的に織り込んでいるためです。これらの費用については、

現時点ですべて確定しているものではありませんが、2026年2月13日に公表した上期業績見通しの想定通りに推移しております。

II. コラボテクノ株式会社（以下、コラボテクノ社）のM&A・PMIに関するFAQ（SES懸念の払拭）

Q4. コラボテクノ社の取得（M&A）に伴う「のれん負担」や業績への影響をどう見えていますか？

A4. 当期より本M&Aに伴うのれん償却費が発生いたしますが、今回のM&Aは単なる「開発要員（頭数）の確保」ではなく、当社独自のAI音声技術と、コラボテクノ社が持つ高度なシステムインテグレーション能力を融合させるための戦略的投資です。両社のシナジーにより早期の投資回収および業績貢献が可能であると考えており、中長期的な企業価値向上によって十分吸収できるものと認識しております。なお、当期業績予想への具体的な影響額につきましては、現在精査中であり、確定次第速やかにお知らせいたします。

Q5. 労働集約的なSESビジネスへ傾倒していくのではないかと、という懸念はありませんか？

A5. その懸念は全く当たりません。当社の狙いは真逆であり、「AI駆動型開発（AIを活用したシステム開発の自動化・高速化）」への完全シフトです。コラボテクノ社の優秀なエンジニアリソースに対し、当社の生成AI・LLM技術を注入することで、開発の自動化や高速化を実現します。これにより、「1人月いくら」の労働集約型から脱却し、極めて高い売上総利益率（高粗利）を叩き出す「AI変革集団」へと組織全体をアップグレードしてまいります。

III. 主力プロダクトの進捗に関するFAQ

Q6. 対話型AIエージェント「Terry2」の足元の引き合いや運用状況はいかがですか？

A6. 企業の深刻な人手不足（特にコールセンターや店舗受付、BPO領域）を背景に、引き合いは過去最高水準で推移しています。特筆すべき点として、これまでの「PoC（実証実験）」フェーズから、「本番環境での実業務運用（人間の完全代替）」へ移行するクライアントが急増している点が挙げられます。これにより、初期開発費用だけでなく、処理件数に応じた「AI利用課金」のストックが積み上がるビジネスモデルへのシフトが加速しています。

Q7. 競合となる他のAI・LLMベンダーに対する、Hmcommの明確な優位性は何ですか？

A7. 当社は、単なる「LLM活用企業」ではなく、音声を起点とした「Voice AI Agent Platform」の構築を進めております。多くの生成AI関連企業は、外部LLMを活用したラッパーアプリケーション開発が中心である一方、当社は創業以来培ってきた音響解析・音声認識・感情解析技術をコア技術として自社保有しております。

具体的には、

- ✓ 高騒音環境下でも利用可能な音声認識技術
- ✓ コンタクトセンター現場で培ったノイズ抑制技術
- ✓ 感情解析・会話解析技術
- ✓ 異音検知AIプロダクト「FAST-D」（以下、FAST-D）に代表されるリアルタイム音AI技術
- ✓ LLMと業務システムを接続するAgent制御技術

等を統合し、

- ✓ 「聴く（音声認識）」
- ✓ 「理解する（LLM・感情解析）」
- ✓ 「判断する（Agent制御）」
- ✓ 「実行する（業務システム連携）」

までを一気通貫で提供できる点が特徴です。

また、当社は単なるラッパーUI提供ではなく、電話・会話・業務フローそのものをAI Native化することを目指しております。

特に、コンタクトセンター領域においては、実運用で求められる、

- ✓ 同時接続
- ✓ リアルタイム性
- ✓ セキュリティ
- ✓ 音声品質
- ✓ 運用安定性
- ✓ Human-in-the-loop 設計

等が重要となりますが、当社は長年の実運用知見を活かし、エンタープライズ領域への展開を推進しております。さらに今後は、コンタクトセンター領域に加え、「FAST-D」を活用した設備監視・異音検知・予兆保全等の産業領域にも展開を進めることで、音声・音響を軸とした AI Platform 企業への進化を目指しております。

Q8. 自治体（守山市等）での水道管異音検知など、インフラ AI 事業の進捗と戦略的位置づけを教えてください。

A8. コンタクトセンター向けの「声（ヒト）」の領域で培った技術は、そのままインフラや工場の「音（モノ）」を診断する領域へ横展開が可能です。守山市でのプロジェクトをはじめ、社会インフラ DX は順調に進捗しています。これらは単発の受託案件ではなく、当社の「音のマルチモーダル AI エージェントプラットフォーム」の適用範囲を広げる重要な布石であり、将来的に莫大なりカーリング収入を生み出す第二の柱として育成しています。

Q9. 当社は今後どのような企業との提携・協業を重視していますか。

A9. Voice AI エージェント領域における市場浸透を進めるため、主に以下のパートナーとの提携・協業を推進してまいります。

- ✓ 大手 BPO 事業者
- ✓ SIer
- ✓ DX 推進パートナー企業
- ✓ エンタープライズ企業
- ✓ 最先端の LLM 等を開発する AI 関連企業

パートナー企業が持つ顧客基盤や技術と、当社の「音×AI」のコア技術を組み合わせることで、エコシステムの拡大と市場開拓を進めております。

IV. 株主還元に関する FAQ

Q10. 現時点で「無配（配当 0 円）」となっておりますが、今後の株主還元の考え方を教えてください。

A10. 当社は現在、成長の臨界点を迎えている AI 市場における「時価総額の最大化」こそが、現時点における最大の株主還元であると考えております。したがって、現在は創出したキャッシュを最優先で「AI エージェントへの進化のための研究開発」や「次なる AI ロールアップ (M&A)」へ再投資し、EPS (1 株当たり利益) の非連続な成長を通じて、株価 (キャピタルゲイン) で株主の皆様の期待に答えていく方針ですが、なるべく早く配当をお出しできるように考えていきたいと思っております。

以上