



2026年12月期 第2四半期 決算説明資料

Voice AI Agent Platform (VAAP) を中核に、Voice AI Agent Economyを創造

東証グロース市場 / 証券コード：265A

2026年8月14日

Hmcomm株式会社

2Q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**624,789千円**を達成し、前年同期比**+42.1%**の大幅増収。

当初計画（上期）に対しても**計画比102.1%**の上振れ達成。

※**コラボテクノ社のPL連結は3Qより開始。2Qは当社単体の力強い成長により黒字・高進捗を達成。**

（詳細はP5, P8参照）

02 黒字転換を達成

営業利益は**13,867千円**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**285,850千円**と堅調に推移。（詳細はP5参照）

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P7～P15参照）

04 強固な財務基盤

自己資本比率は**80%超**、**実質無借金**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P17参照）

※**2Qコラボテクノ社取得により受け入れた資産2.7億円、負債2.0億円。**

Agenda

- **2026/12期2Q決算内容**
- **2026/12期通期見通し**
- **中期成長戦略** —Voice AI Agent Platform (VAAP) 企業への進化—
- **オーガニック成長** —既存事業の質的成長 VAAP戦略—
- **インオーガニック成長** — 不足する能力をM&Aで取得し、VAAPを非連続に拡張する—
- **APPENDIX**

2026/12期2Q決算内容

2Q業績ハイライト（実績／計画比／進捗）

2Q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進捗。営業利益、経常利益は黒字を達成。

売上高

624,789千円

前年比 +42.1%

計画比 102.1%

売上総利益

285,850千円

粗利率 45.8%

売上高進捗率

上期計画 (611,870千円) に対し

102.1%

通期計画 (1,373,487千円 (※2)) に対し

45.5%

営業利益

13,867千円

黒字転換

EBITDA

41,956千円

黒字達成

経常利益

16,503千円

黒字転換

主要KPI（2Q末時点）

AIプロダクト比率
(中期目標 70%)

37.8%
(※1)

プロダクト導入企業

32社

ソリューション案件数

88件

(※1) FDEを含めずに算出した場合のAIプロダクト比率は38.9%

(※2) 2026年2月13日公表の通期業績見通し

2Q業績ハイライト（AIソリューションとAIプロダクトの2Q進捗）

2Qは売上高は計画を上振れし、通期達成に向けて順調な進捗。

AIソリューション(FDE)

- 2Qのプロジェクト数は88件と前年同期（79件）比+11%。通期計画に対して47%と、達成に向けて順調に進捗。
- 複数月契約・大型契約の増加**により平均単価は4.7百万円へ回復し、高付加価値な上流コンサルティング案件の獲得が着実に進む。
- 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。

プロジェクト数

88件

平均単価

4.7百万円

単価 前年同期比

+11%

通期計画 進捗率

47%

AIプロダクト

- 新規取引先への戦略的アプローチが奏功し、アカウント数は底打ちから回復トレンドへ。通期計画に対して62%と計画を上回るペースで進捗。
- 平均単価重視の戦略**が継続的に結実し、アカウント当たり単価は6.2百万円（前年同期比+32%）と大幅な上昇。
- 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。

アカウント数

32社

アカウント当たり平均単価

7.2百万円

単価 前年同期比

+53%

アカウント獲得動向

回復トレンド

6重点施策の最速実行により、高粗利なストック収益基盤の構築と非連続な成長を推進。

01 コラボテクノ社の取得
およびFDE事業の開始（5月）

02 Terry2miniの販売開始（4月）

03 FAST-Dの社会実装拡大へ
CASE_1: 四国電力 CASE_2: 守山市

04 FD-X / NaNa
アーキテクチャの概要

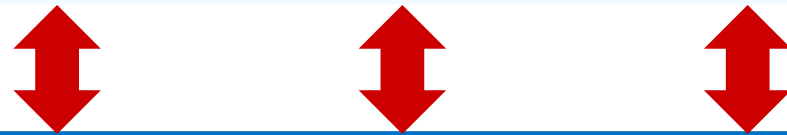
05 ニーズウェル社との協業で
自治体入札を強力推進

06 MILIZE社との協業による
金融セクターでのAI実装支援拡大

これら6つの取り組みを加速させることで
中長期的な企業価値の飛躍的な向上を目指す

コラボテクノ社を「AI実装エンジン（FDE）」として位置付け、業界・業務に精通した人材が、当社Voice AI Agent Platformを顧客現場へ実装・定着・成功させることで、開発から運用までを一気通貫で支援。

Voice AI Agent Platform (AIプロダクト群)



コラボテクノ株式会社 (FDE)

業界・業務に精通した人材による「AI実装・現場定着支援」



提供サービス（お客様先に常駐してAI実装のプロセスを一気通貫で支援）



コラボテクノの業界知見×現場常駐エンジニアリングと当社AIプロダクトにより、
AIの開発から運用・現場定着までを一気通貫で支えるフレームを確立

Terry2 mini が生み出すプロダクト価値と主要機能。

製品コンセプト

従来型のシナリオ固定式音声ボットを超え、LLM・最新音声AIエンジンを搭載。

電話対応のシナリオ設定から運用改善までをSaaS形式で標準化し、受付業務の自動化をスムーズかつ手軽に実現します。

4つのコア導入メリット

即時導入・低コスト

個別開発不要。
業種別プリセットと
FAQ登録のみ
(最短1週間で稼働)

24時間365日無人対応

深夜・休日・ピーク時の
受電あふれ
(電話の取りこぼし)を
完全解消

全通話の自動資産化

録音・高精度テキスト化・
AI自動要約により
業務引き継ぎを効率化

運用品質の継続改善

受電データ蓄積と
ダッシュボード可視化により
FAQ精度・対応品質向上

自動化対応の3大コア機能



機能①

代表電話一次受付

発信者の要件判定・ヒアリングを行い、担当部署や担当者へ正確に自動転送。

機能②

FAQ・問合せ自動返答

営業時間・アクセス・サービス仕様など頻出の問い合わせに対し自然な合成音声で回答。

機能③

自動予約受付処理

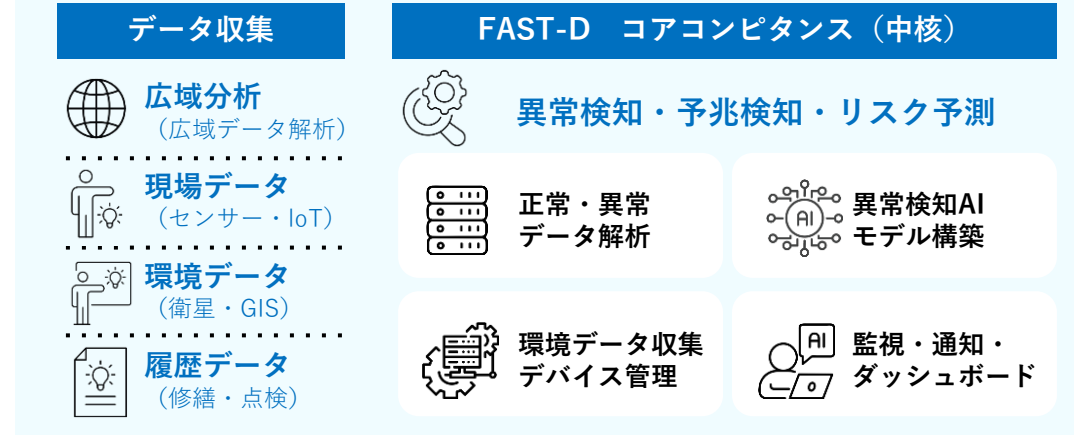
診察・店舗来店・手続きの予約受付および外部Webカレンダーシステムへのリアルタイム連携。

AI・IoT・データ活用でインフラ維持管理を高度化し、持続可能な社会インフラと事業成長を実現。

市場課題・追い風

- ✓ 老朽化・人手不足
- ✓ 点検・保守の高度化需要
- ✓ Water PPPの進展
- ✓ AI・IoTの加速

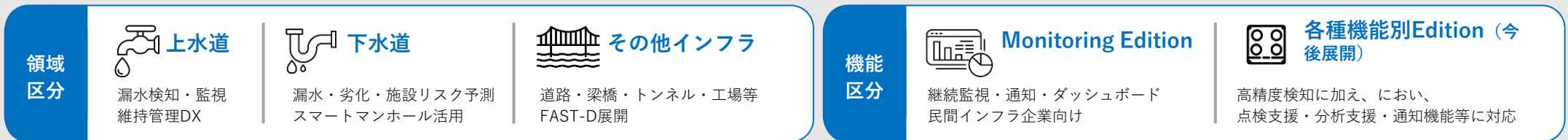
FAST-Dの事業領域



提供価値

- ✓ 点検対象の絞り込み
- ✓ 早期発見・予防保全
- ✓ 維持管理の効率化
- ✓ 継続監視サービス化

領域区分とEdition展開



FAST-Dは、インフラ領域におけるパーティカルAIとして、領域別Editionを段階的に拡充し、自治体および民間インフラ企業のニーズに対応する。

Voice Physical AI Platformへ

開示内容ハイライト

Hmcommは、四国電力株式会社へ異常音検知AI「FAST-D モニタリングエディション」を提供開始。同時に機能アップデート（ノイズ自動最適化・処理60%高速化）を実施し、設備保全のスマート化（CBM）を推進します。

1 FAST-Dの特長&四国電力への提供

四国電力で稼働：発電・電力設備の異常音モニタリング・監視を開始。
クラウド型音響AI：標準モデル搭載で早期・スモールスタート可能。

熟練者の
「五感」依存からの
脱却



異常検知AIが24時間常時モニタリング。熟練技術者の判断基準を標準化・平準化します。

2 モニタリングエディションの4大進化

トレンド可視化：異常履歴の自動蓄積・グラフ化で兆候を早期発見。
AI自動最適化：現場の環境ノイズに応じ、ユーザー側で再学習可能。
UI刷新&高速化：処理速度を最大60%短縮。直感的な操作感へ。

長期トレンド分析
&
即時通知



蓄積データから異常の予兆をキャッチ。突発停止を防ぎ、状態基準保全（CBM）を実現。

3 インフラ保全DXの創出価値

As-Is：経験・五感に頼る巡回点検から、24時間客観判定へ。
To-Do：時間保全(TBM)から状態基準保全(CBM)へシフトしコスト最適化。

※画像はAIで生成しています。

プロジェクト成果ハイライト

Hmcommは滋賀県守山市との実証実験にて、衛星データ・地理空間データとを組み合わせた漏水検知モデルの有効性を立証。実際の現地調査で漏水を特定し、社会実装・常時監視への次フェーズに移行しました。

1 広域分析×音響AIモデルの実証

データ統合解析：

管路台帳・地盤・湿潤状況・衛星データを統合し漏水リスクエリアを特定。

高精度判定：

音響AI「FAST-D」が熟練調査員と同等レベルで漏水音を高精度に分類。

2 現地調査での実効性と実績

漏水発見の達成：

高リスク予測地点の現地ピンポイント調査で実際に漏水を発見・確認。

プロセスの有効性：

広域リスク予測から音響調査までの漏水検知ワークフローを確立。

3 「検知AI」から「次世代監視AI（CBM）」へ

検知点の「漏水発見AI」から

漏水の可能性を継続的に把握する「漏水監視AI」へ進化。

保全定期点検（TBM）から

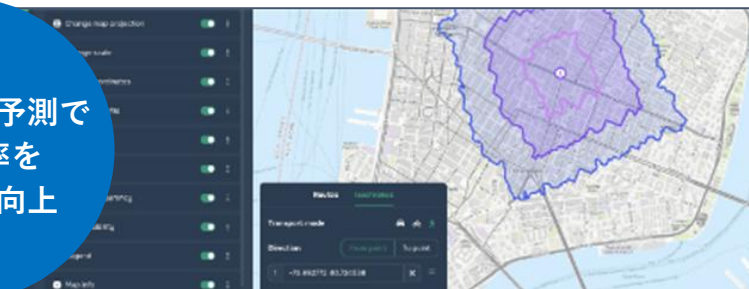
状態基準保全（CBM）へシフトし、水道インフラ保全を高度化。

熟練技術者の
経験を
AIで標準化



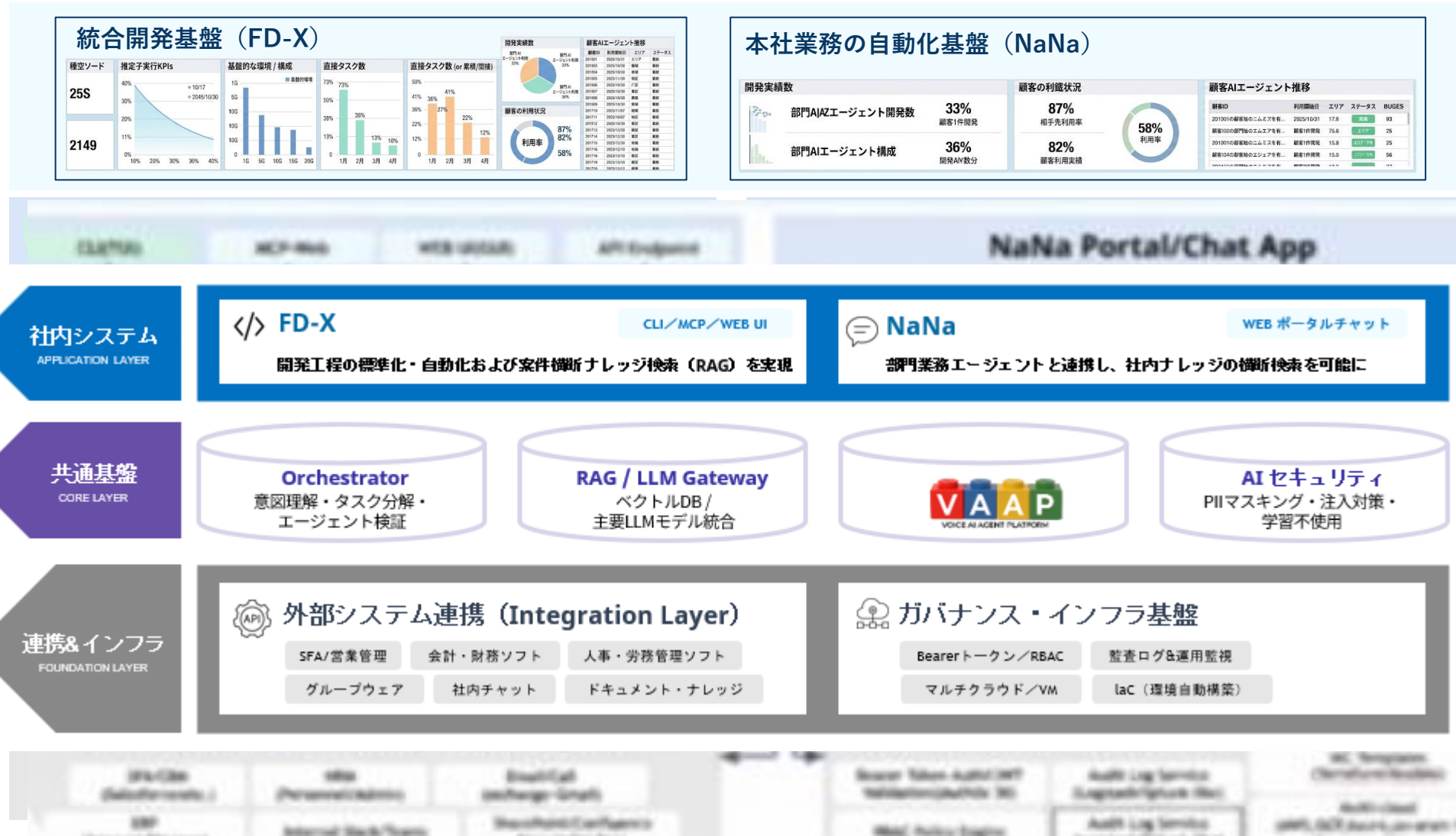
漏水時の高周波振動音をAIが客観的に判定。調査員の熟練度に依存しないスマート調査を実現。

広域リスク予測で
調査効率を
飛躍的に向上



管路属性や地盤・衛星データを多角分析。リスクの高い箇所をピンポイント抽出しCBMを達成。

統合開発基盤（FD-X）と本社業務の自動化基盤（NaNa）を核とした、アーキテクチャ全体像。



自治体ネットワークを最大限に活用し、成長が見込まれる自治体DX市場での受注を推進。



※1：自治体DX投資額（約7,000億円）は、総務省「デジタル基盤改革支援補助金（自治体システム標準化等・累計7,461億円）2025年度基金シート」を参考。

※2：全国の自治体数は総務省「全国地方公共団体コード」に基づく（47都道府県+1,741市区町村等）。

成長ドライバー06： MILIZE社との協業による金融セクターでのAI実装支援拡大

金融機関向けAI実装支援体制を構築し、新たな案件創出と収益拡大を実現。



2026/12期 2Q決算概要 (P/L)

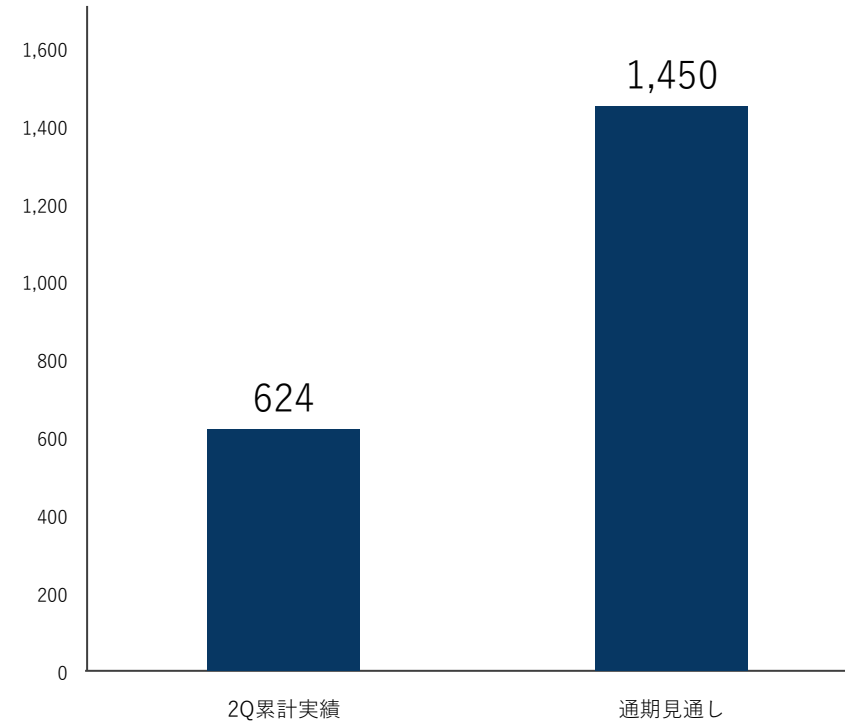
売上高は6.2億円（前年同期比+42.1%）と、AIプロダクト・ソリューション共に順調に伸長。

損益面では、営業利益は13百万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			
	2 Q	通期	2 Q			通期
	実績	実績	実績	前年比増減率	進捗率(通期)	見通し(*2)
売上高	439	1,112	624	+42.1%	43.1%	1,450
AIプロダクト	170	431	236	+38.4%	43.0%	549
AIソリューション	269	680	388	+44.4%	43.2%	900
営業利益	△36	38	13	黒転	13.7%	101
営業利益率	△8.4%	3.5%	2.2%	—	—	7.0%
経常利益	△36	39	16	黒転	16.4%	100
経常利益率	△8.4%	3.6%	2.6%	—	—	6.9%
法人税等	△7	20	22	—	33.2%	67
当期純利益	△29	18	△6	損失縮小	—	32
当期純利益率	△6.7%	1.7%	△1.0%	—	—	2.2%
(参考)EBITDA(*1)	△28	82	41	黒転	25.0%	167
(参考)EBITDAマージン	△6.4%	7.4%	6.7%	—	—	11.6%

2Qまでに単体ベースで高い進捗を確保。3Q以降は既存事業の成長に加え、コラボテクノ連結も寄与。

【売上高】



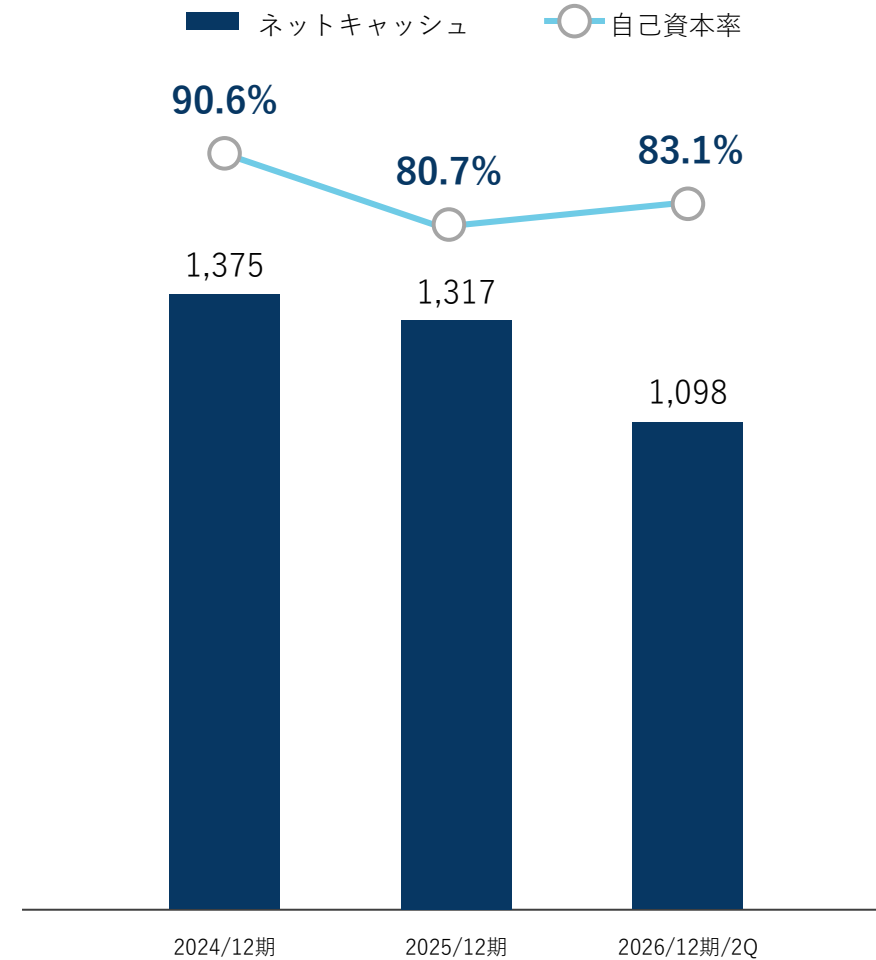
(*1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（有形、無形、のれん）

(*2) P21の修正後の通期業績見通し

業績推移（売上高・経常利益）

コラボテクノ社の買収（資産2.7億円・負債2.0億円の受入）後も、自己資本比率83.1%と極めて盤石な財務基盤を構築。現預金10.9億円・高水準のネットキャッシュを確保しており、今後のM&Aや成長投資に向けた資金余力を十分に残す水準を維持。

単位：百万円	2024/12期	2025/12期	2026/12期 2 Q	前期比増減
流動資産計	1,835	1,542	1,406	△136
現金及び預金	1,375	1,317	1,098	△218
売掛金及び契約資産	446	199	288	+88
その他	14	25	19	△6
固定資産計	69	541	617	+76
のれん	－	317	357	+39
その他	69	223	260	+36
資産合計	1,905	2,083	2,024	△59
負債計	178	401	347	△54
買掛金・未払金	81	309	181	△128
有利子負債	－	－	66	+66
その他	97	92	98	+6
純資産合計	1,726	1,681	1,676	△5
負債・純資産合計	1,905	2,083	2,024	△59



【売上成長】

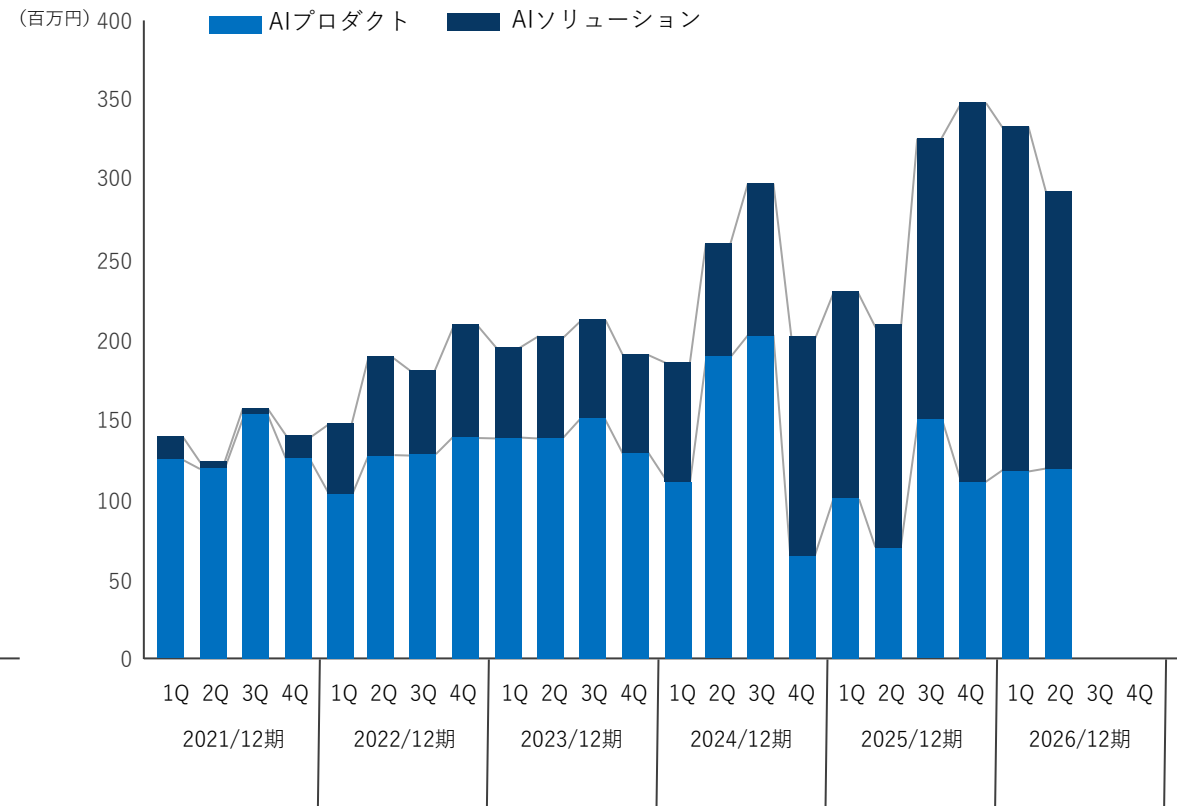
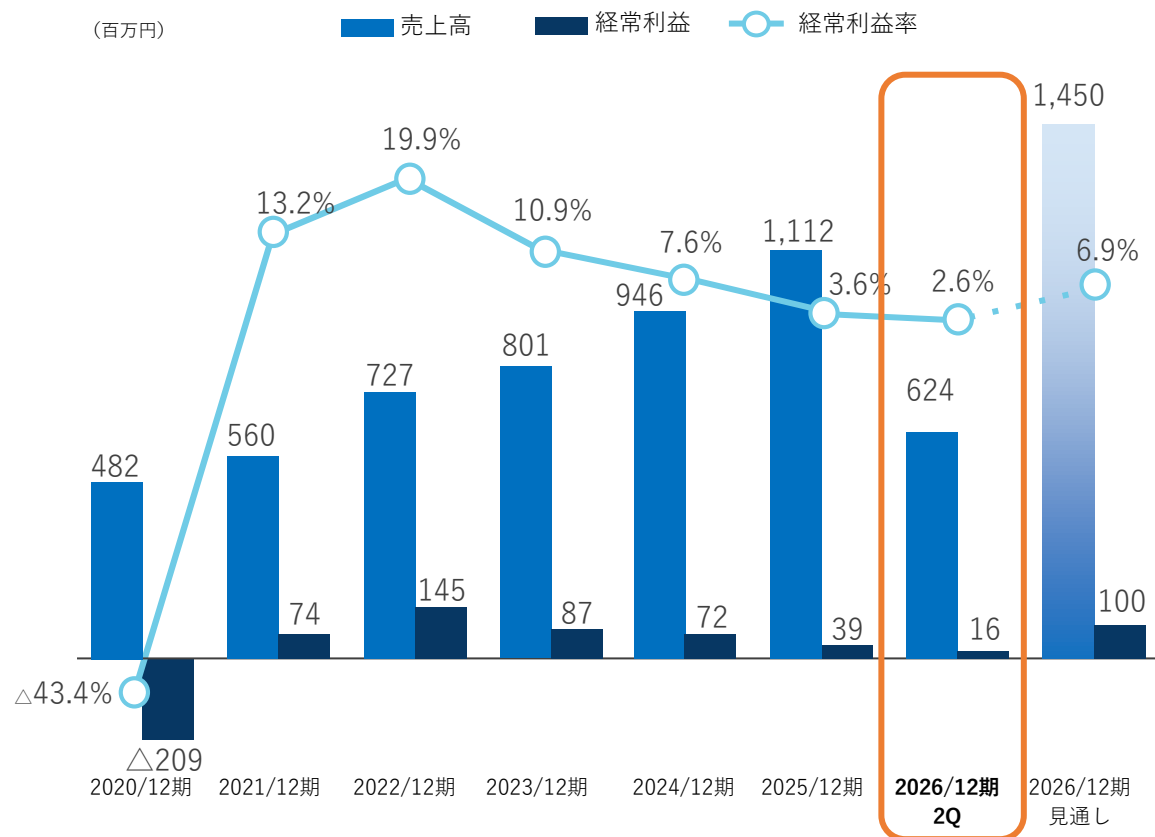
継続的な成長投資により、2020年比で約3倍の売上規模へ。着実な成長トレンドを継続。

【利益改善】

継続的な黒字成長を実現。成長投資を継続しつつも収益性が向上し、利益率は上昇で推移の見通し。

【AIソリューション(FDE)、AIプロダクト売上構成】

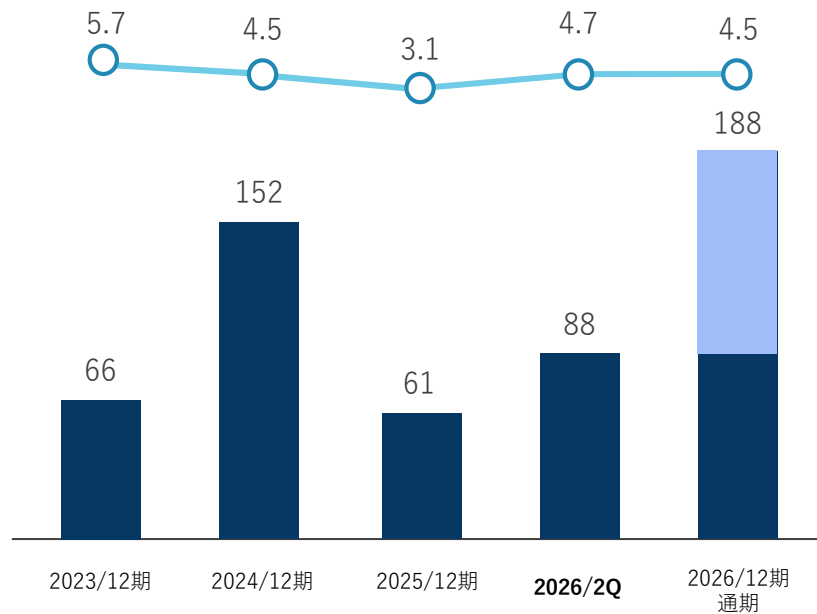
AIプロダクト展開前の指標となるAIソリューションについて、先行受注したことからAIソリューション比率が増加



【AIソリューション（FDE）：プロジェクト数と平均単価】

- 2Qのプロジェクト数は88件と前年同期（79件）比+11%。
高付加価値案件の獲得も進み、2026/12期上期時点で計画比47%の進捗
- 複数月・大型契約の増加により平均単価は4.7百万円へ上昇。
加えて取引社数の拡大を通じて中長期的な収益機会を拡充

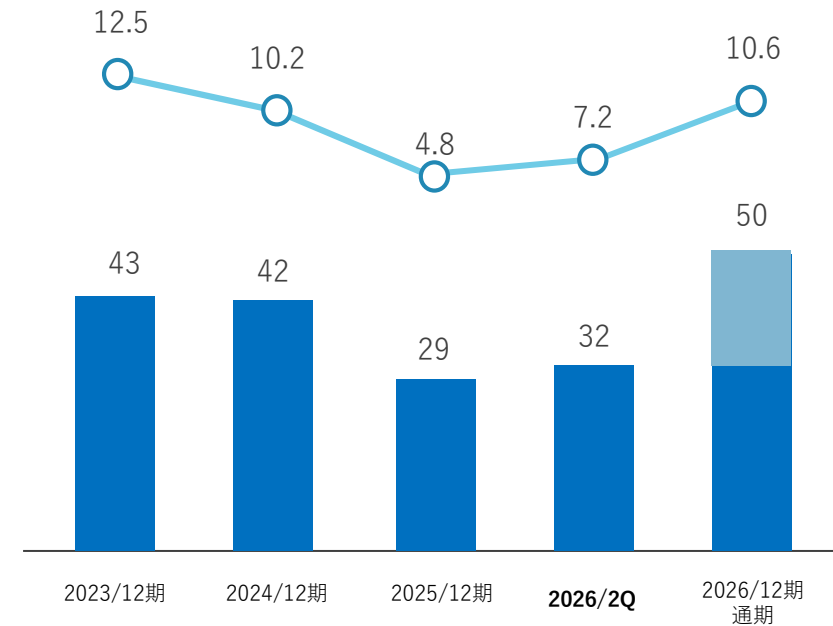
■ プロジェクト数（件） ○ 平均単価（百万円） ■ 通期見通し（予想）



【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期上期時点で計画比64%の進捗率
- アカウント当たりの平均単価は7.2百万円で推移し、前年同様の安定した収益性を維持

■ アカウント数（社） ○ アカウント当たり平均単価（百万円） ■ 通期見通し（予想）



2026/12期通期見通し

2026/12期通期見通し（業績見通しの修正）

- 2026年8月14日付で、2026年度の通期業績見通しを修正。
- 上期（実績）は前期実施の事業譲受による影響が本格的に寄与。下期（見通し）はコラボテクノ社の取得によりFDE事業の更なる推進を見込むことから、売上高は前期比+30.4%の14.5億円を見込む。
- M&A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1.6億円（前期比+104.4%）と増益基調を見込む。

単位：百万円	2024/12期	2025/12期	2026/12期見通し			通期（修正後）	2026/12期通期（修正後） 前期比較	
			通期（当初）	上期（実績）	下期（見通し）		増減差異	変化率
売上高	946	1,112	1,373	624	825	1,450	337	30.4%
AIプロダクト	569	431	542	236	314	550	118	27.4%
AIソリューション	376	680	830	388	511	900	219	32.2%
営業利益	94	38	56	13	87	101	62	161.9%
営業利益率	10.0%	3.5%	4.1%	2.2%	10.6%	7.0%	3.5PP	-
経常利益	72	39	45	16	84	100	61	154.2%
経常利益率	7.6%	3.6%	3.3%	2.6%	10.2%	6.9%	3.4PP	-
当期純利益	96	18	22	△6	38	32	13	74.8%
当期純利益率	10.2%	1.7%	1.6%	△1.0%	4.7%	2.2%	0.6PP	-
(参考)EBITDA(*1)	97	82	109	41	125	167	85	104.4%
(参考)EBITDAマージン	10.3%	7.4%	8.0%	6.7%	15.3%	11.6%	4.2PP	-

中期成長戦略

—Voice AI Agent Platform (VAAP) 企業への進化—

Hmcomm は、音声AI企業から Voice AI Agent Platform (VAAP) 企業[※]へ進化します

※VAAP企業 (Agent Platform を持つ会社)



「AIを作る会社」から「AIエージェントを増やし続けるPlatform会社」へ

市場は、「業務を補助するAI」から「業務そのものを代行するAIエージェント」へ移行しています。

当社は、個別AIプロダクトを提供するモデルから、共通基盤「VAAP (Voice AI Agent Platform)」上に複数の専門AIエージェントを展開するPlatformモデルへ転換します。

「1社に1製品を売る」から「1社に複数Agentを広げる」ビジネスへ。

VAAPは、AIを提供するための基盤ではなく、顧客の業務をAI Agentで順次置き換え、ARRを積み上げるための成長基盤です。

オーガニック成長とインオーガニック（非連続）成長を両輪として中長期の成長を加速。新基盤「VAAP」により既存事業をAI Agent型へ進化させ、ARRを積み上げる収益基盤を構築するとともに、将来の非連続な成長に向けた強固な事業土台を構築。

3つの成長エンジン

インオーガニック

3

インオーガニック成長

技術・顧客基盤・業界ノウハウの蓄積

顧客課題に応じたAI導入・FDE開発／PoC・業界別ソリューション

オーガニック

2

AI Product(VAAP) 事業による成長

共通プラットフォーム化でストック収益を拡大

Agentが増えるほどARRが積み上がる／月額ライセンス



オーガニック

1

AI Solution (FDE) 事業

M&A・資本提携による非連続成長

コラボテクノを起点とした事業拡大／販売代理店・パートナー網の拡大

① AI Solution (FDE) 事業 ② AI Product(VAAP) 事業 ③ インオーガニック成長

売上比率 **オーガニック** (①+②) : **非連続** (③) = 6 : 4



オーガニック成長

—既存事業の質的成長 VAAP戦略—

LLMのコモディティ化により、競争の土俵は「モデル保持」から「業務統合プラットフォーム」へ移行。

当社は「音声認識のHmcomm」から「日本を代表する Voice AI Agent Platformer」へ事業転換します。

BEFORE

製品単発販売モデル

技術者を投入して開発し、
単発売上を得る構造



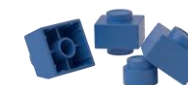
AFTER

Agent稼働 × 継続収益（ARR）

AI Agentが稼働し、
利用量に連動して継続収益が積み上がるストック型の構造へ



「一度つくれば、何度でも使える」プラットフォーム
— ブロック玩具のように組み替えられる構造を目指す —



VALUE PROP 01

共通基盤を一度つくり、 全事業で使い回す

LLM／音声／セキュリティ／運用監視を統合した共通基盤を、全レイヤーが再利用する土台として提供する。

VALUE PROP 02

導入から運用・改善まで、 当社が一貫して担う

PoCから本番運用、継続改善までを一気通貫で支援。プラットフォーム上で業務プロセスが継続的に進化する。

VALUE PROP 03

4層アーキテクチャの一気通貫

共通基盤／部品／リファレンス／業界ソリューションを4層で提供。国内コンタクトセンター・製造現場等を対象とする。部品から業界別の解決策まで、4つの層で提供

VAAPの全体像 — 4層アーキテクチャ

音のコア技術から業界ソリューションまでを一気通貫で提供。独自の参入障壁を構築。

汎用LLM等の外部先端技術を最適活用しつつ、当社は音声認識・異音検知といった“音”の独自コア技術と現場実装ノウハウを保持しています。

基盤からソリューション・実装まで4層を一気通貫でカバーすることで、他社が短期間で模倣できない競合優位性を確立しています。

LAYER	層の名称 / 役割	主要コンポーネント	関連プロダクト	顧客にとってのもう1つの大きな価値
L4	業界別の業務ソリューション 最終アウトプット／実装	業界特化AI / 業務ワークフロー / 実装支援サービス	FDE (Forward Deployed Engineer) Sler Marketplace	モデルに縛られない、顧客主導のAIプラットフォーム オープンソースAIモデルから最先端の商用AIモデルまで、複数のAIモデルを柔軟に組み合わせる Multi-LLm Architecture を採用。 性能・コスト・用途に応じて最適なモデルを選択・切替
L3	Reference Agent (Agent Suite) 用途別の完成形／ユースケース	Contact Agent / Meeting Agent / Industrial Agent / Compliance Agent / Knowledge Agent	既存プロダクト VoiceContact, Terry, Teery2, ZMMETING, VoiceDigest ...	特定AIモデルへのロックインを回避
L2	Agent Framework & Components VAAPの心臓部	Agent Engine / Workflow Engine / Knowledge Management / Tool & API連携 / Agent Studio	Agent Studio / Builder (エージェント開発環境) Voice Agent SDK (Terry2連携SDK) RAG / Knowledge Framework Tool Integration Hub (外部連携モジュール)	AIモデルの進化を取り込みながら、顧客のAI利用コストを最適化
L1	共通基盤レイヤー 全層の土台	ASR / Voice AI Engine / LLM・Multi-LLM Orchestration / Voice Interface / Security / Analytics / Monitoring / Prompt Management	ASR/TTS音声基盤 LLM Gateway / Orchestrator (Multi-LLM制御) LLMOps & Monitoring Platform (運用・監視・セキュリティ) API & Auth Platform (Marketplace連携用共通基盤)	顧客優位のプラットフォームにより、長期的な競争優位と持続的な価値創出を実現

一度作れば、何度でも組み替え、何度でも活用できる。

「部品」から「業務ソリューション」までを下から順に積み上げる4層構造。ブロック玩具に置き換えると、当社が何を提供しているかが分かりやすくなります。



ブロック玩具の世界	VAAPの世界
ブロック	Agent
組立説明書	Workflow
完成キット	AI Agent Suite（見本）
壊して作り直せる	Agentを組み替えて業務変更に対応
ブロックは何度でも再利用	Agent・Workflow・Knowledgeを再利用
新しい部品を追加	新しいAgent・Tool・LLMを追加
おもちゃ屋さん	VAAP Marketplace
売ってるレゴのパッケージ（玩具セット）	Agent Studio

一度作ったAgent・Workflow・Knowledgeを再利用し、組み替えることで新しい業務へ迅速に展開可能。
開発の再利用性が高まるほど、案件ごとの開発コストは逡減し、提供スピードと利益率が向上します。

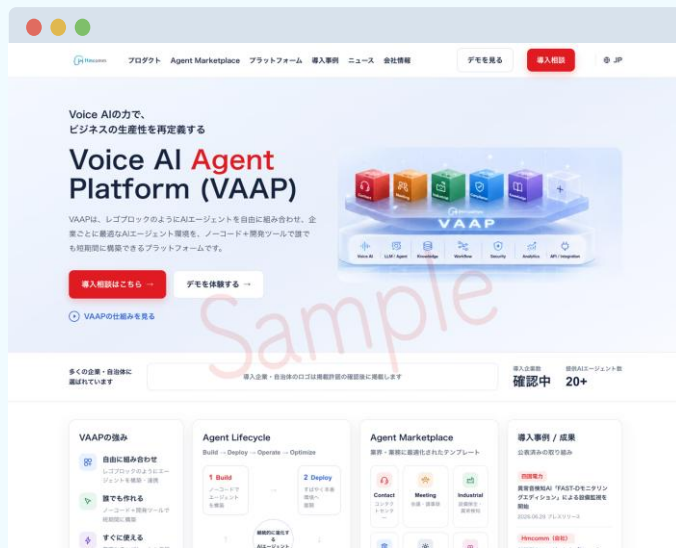
顧客はどう買い、どう業務が変わるか

見本を選び、自社の業務に合わせて組み替えるだけ。土台は作り直さない。

顧客はマーケットプレイスから業務に近い「見本個々個別のAgent」を選び、自社のマニュアルや通話ログなどを読み込ませて部品を組み上げます。
共通基盤（土台）はそのまま使えるため、短期間で自社専用の業務として稼働します。

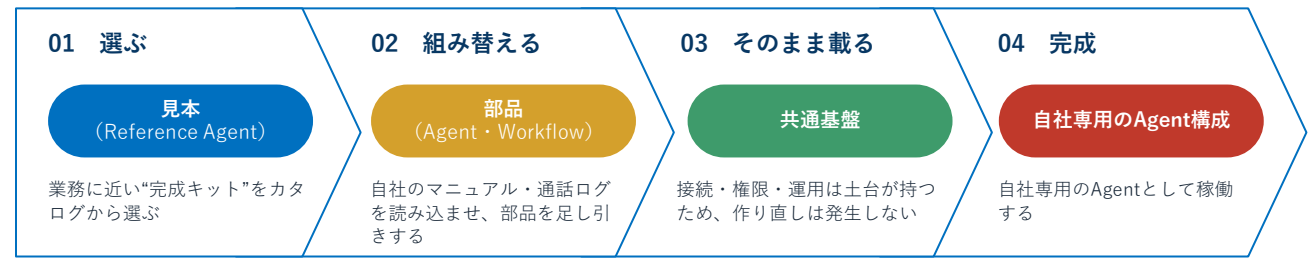
Agent Marketplace — ここから選ぶ

※画像はイメージです



用途別のAgentがカタログとして並ぶ。
業務に近い「見本」を選ぶところから始まる。

① 組み立ての流れ（色は前ページの4層に対応）



② 組み上がった姿 > 業務の例

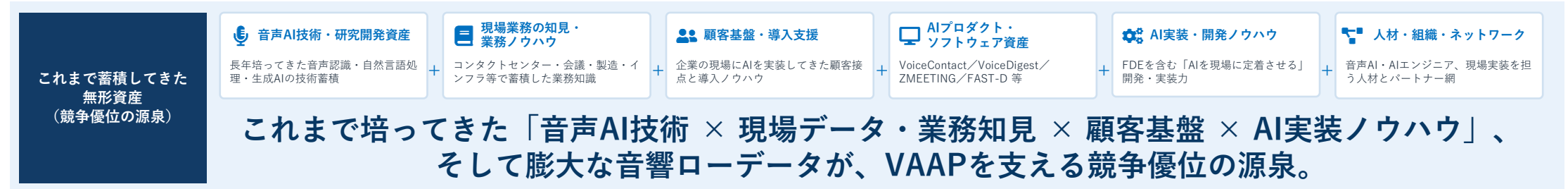


共通基盤 VAAP — すべてのAgentがこの土台の上で動く（作り直し不要）
受電だけだった業務が、記録・品質・ナレッジまで一続きに改善される

**1体から始められるため導入のハードルが低く、
Agentを増やすほど1顧客あたりの取引額（ARPU・LTV）が拡大します。**

Why Hmcomm — なぜVAAPで当社が勝てるのか

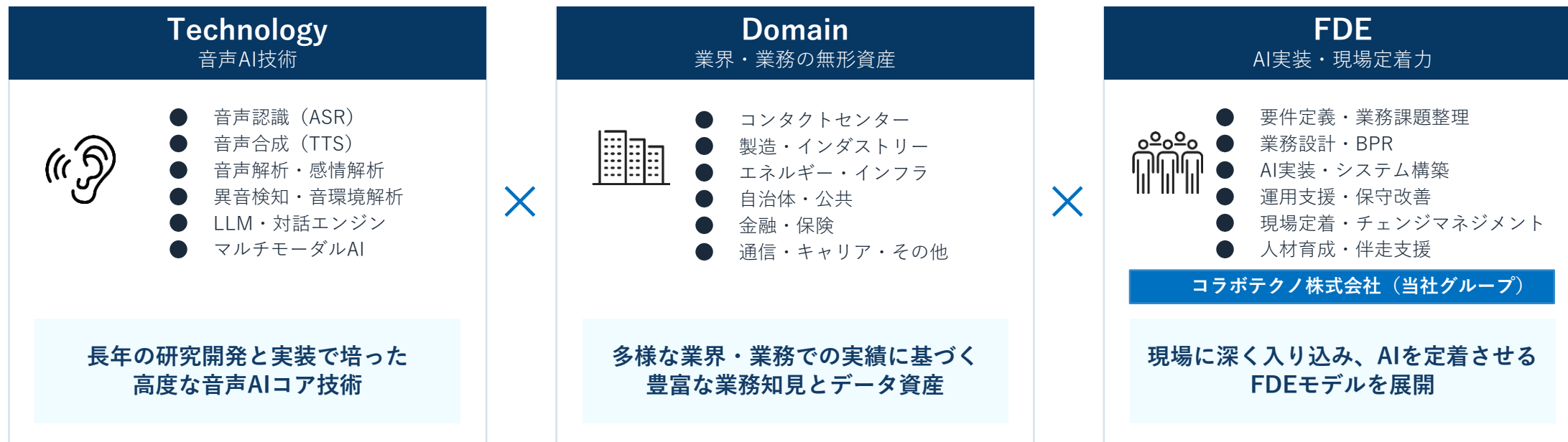
AI Agent時代の到来に対し、Hmcommは長年の無形資産を基盤に “今こそ飛躍のタイミング”。



時間軸	2026年（仕込みの年）	2027年（収益化の年）	2028年以降（飛躍の年）
テーマ	AI Agent元年・実証から本格導入フェーズへ	AI導入が加速・各業界で標準化が進む	AI Agentが業務の標準装備に
主要取り組み	VAAP完成 + Terry2 mini投入 + FAST-D拡大 + FDE開始（コロボテックノ社） + 代理店拡大・M&A推進	- 大型案件の獲得拡大 - ARR積み上げ開始 - AI Product比率向上	- プラットフォームの拡大と高度化 - ストック収益の拡大 - 高収益体質の確立
目指す姿	成長基盤の構築・布石完了	収益の拡大と収益構造の転換	Voice AI Agent Platform企業としての飛躍と企業価値の最大化

AIを「作る」だけでなく、現場で「動かし続ける」力が競争優位になる。

AIモデルそのものは調達できる時代です。差がつくのは、顧客の業務に合わせて動かし、現場に定着させ、成果が出続ける状態をつくれるかどうかにあります。当社は音声AIの技術・業界業務の知見・現場実装力（FDE）を併せ持っており、この一気通貫の体制が、短期間では再現できない競争優位となっています。



音声AIの技術 × 業界の知見 × FDE（現場への実装力）

AIを「作る」だけでなく、現場で「稼働・定着」させ、価値を生み続ける



Voice AI Agent Platform (VAAP)
の社会実装を加速

「Voice AI Agent Platform (VAAP)」 戦略投資方針

単独開発から「オープンなVoice AIエコシステム」の構築へ。

収生成AI・LLMおよびVoice AI Agentの急拡大を背景に、有力スタートアップやパートナー企業との資本・業務提携を推進。自社開発＋外部連携のハイブリッドでVAAPの規模拡大を最速化します。

投資の枠組み

年間投資枠

1億円 ～ 3億円

当社自己資金より充当

対象領域

Voice AI / LLM / 音声UI

業界特化AIスタートアップ等

1社あたり投資規模

数百万円 ～ 3,000万円

出資・PoC支援・共同開発

投資形態

資本業務提携 / M&A

PoC共同投資、ハンズオン支援

目指す姿 **次世代業務インフラ** / 収益モデル **ストック (ARR) 向上**

目指すエコシステム循環モデル

- 1 パートナーへの出資・提携（年1～3億円枠）
- 2 共同技術開発/共同ビジネス開発 & Marketplace拡大
- 3 顧客導入・顧客単価（ARPU）／ARRの拡大

戦略投資の4つの重点領域

AREA 01

VAAPコア技術・機能の強化

Voice LLM、自律型Agent Orchestration、マルチモーダル、感情解析等の先端技術の取り込み

AREA 02

Marketplace Agentの急速拡大

医療・金融・建設・自治体等のドメイン特化型・業務特化型AI Agent保有企業との提携

AREA 03

AI Native SaaSプラットフォーム連携

基幹システムやクラウドSaaSとVAAPをスムーズに接続するAPI・コネクタ技術の獲得

AREA 04

将来のM&A・事業統合パイプライン

PoCや販売提携でのシナジー検証を踏まえた、中長期的なM&Aを見据えた戦略的関係構築

**創出したキャッシュを
次の成長投資へ継続循環**

事前設定された投資枠による機動的な出資と、現場のアライアンスチーム主導によるスピーディーなハンズオン事業化支援。

インオーガニック成長

— 不足する能力をM&Aで取得し、VAAPを非連続に拡張する —

M&Aは、VAAPに不足する“能力”を取得する投資である。

当社のM&Aは、売上や利益を買い足して規模を大きく見せるものではありません。VAAPを拡張するうえで不足するピースを、時間を買う形で取得する戦略投資です。取得理由を次の4類型のいずれかに必ず紐づけて意思決定します。

01 導入力

エージェントをPoCから本番運用まで届ける実装力（例：コラボテクノ）

02 連携力

CRM／CTI／音響機器との接続。エージェントの搭載先・販路を広げる

03 業界ケイパビリティ

特定業界・業務に特化した地検・人材・データ
（例：金融、公共・BPO等の専門人材）

04 継続収益基盤

保守・運用・BPOのストック収益基盤を獲得し、ARRの拡大を加速

**SWOTの4軸（強みの強化・弱みの補完・機会の拡大・脅威への対処）に基づき対象を選定。
第3号コラボテクノを足掛かりに、規律あるAIロールアップ（連続的M&A）を推進します。**

コラボテクノで「Agentを本番運用まで届ける実装力」を獲得。

M&Aは非連続な成長をもたらす一方、統合の失敗やのれんの減損リスクを伴います。当社は“買って終わり”にしないための規律と、選定から統合（PMI）までを一貫管理する専門体制をあらかじめ整えています。

M&Aの規律

- 1

財務規律

取得価格の妥当性と、のれん回収確度を厳密に評価。割高・回収困難な案件は見送る。
- 2

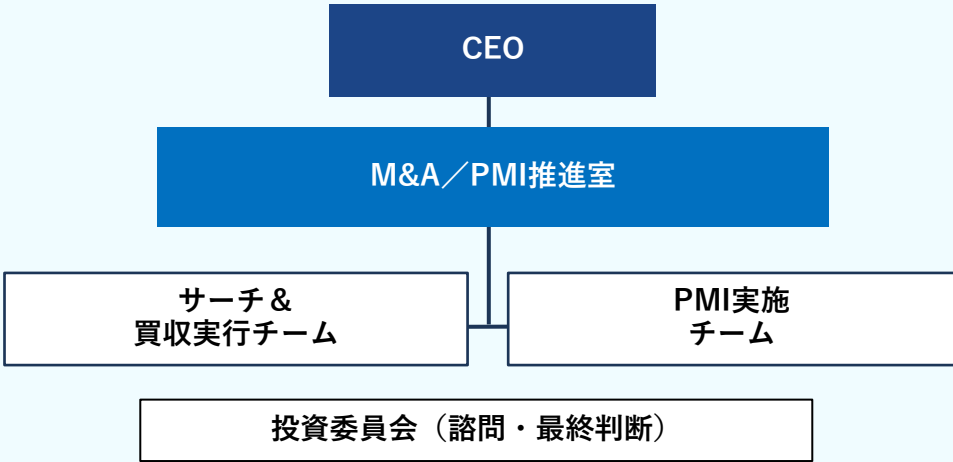
取得理由の明確化

A～Dの4類型に紐づかない案件は実行しない。目的の曖昧な買収を排除する。
- 3

PMI計画の事前承認

統合100日計画を取得前に承認。統合とシナジー創出の道筋を事前に検証する。

推進体制（CEO直下）



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

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。

第3号案件としてコラボテクノの株式90%を取得しました。得たのはAIエージェントを顧客現場で本番運用まで導く実装力（FDE：現場常駐エンジニア）であり、VAAPの「導入力」を強化し、お客様のPoC止まりを解消する中核の能力です。3Qからの連結開始に伴いのれん償却費が発生しますが、FDE事業の立ち上げとPMIによるシナジー（案件単価の向上・開発生産性の向上）がこれを上回り、通期目標の達成を牽引する見込みです。

株式取得

90%

クローズ

2026.5

第3号案件：
コラボテクノ株式会社（2026年5月11日）

取得によって得られる価値

- 1 PoC→本番化を内製化** 外部SI待ちで止まっていた商談を、自社で完結できる体制へ。
- 2 FDE（現場常駐）モデルの確立** 顧客現場に入り実装まで伴走。
エージェント導入の成功率を高める。
- 3 クロスセルの受け皿** 獲得顧客へVoice Contact／Terry2／FAST-D等の
エージェントを横展開。

位置
付け

今後の規律あるM&A（AIロールアップ）でVAAPを拡張する“雛形”となる。

M&A推進の本格化以降、規律ある選定プロセスのもと、114社を精査し第3号案件をクローズ。

CEO直下のM&A／PMI推進室を中心に、ソーシングから統合（PMI）までを一貫して推進しています。推進体制の本格稼働から約6カ月で114社を精査し、厳格な選定基準を満たした第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しました。

M&A推進状況

ソーシング活動量

（スコープ内案件）
（M&A推進本格化～1Q末／約6カ月）

114社

クロージング累計

第3号案件：
コラボテクノ株式会社（2026年5月11日）

1件

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（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
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

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

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

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

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

手元流動性と創出キャッシュを原資に、厳格な投資回収基準（ROI）に基づく資本循環を徹底。

潤沢な手元資金は滞留させず、規律ある戦略投資の原資として活用し、資本効率（ROE／ROIC）の向上につなげます。

柱・項目	基本方針および具体的基準
1. 投資原資と手元流動性 (キャピタルポジション)	● 2Q末現預金 10.98億円による十分な手元流動性と、実質無借金による強固な財務健全性を維持。 ● 年間1～3億円規模の戦略投資枠（出資・M&A）を自社キャッシュで十分に賄う余力を確保。
2. M&A・資本提携の厳格な財務規律 (投資判断基準)	● バリュエーション規律：規律ある買収マルチプル（EV/EBITDA）での取得を徹底。 ● のれん回収基準：原則3～5年以内でのEBITDA回収（投資回収）を必須条件化。 ● 減損リスクの抑制：事前の100日PMI計画の策定と、EBITDA創出力の厳格評価により減損リスクを極小化。
3. コラボテクノ（第3号案件） における財務インパクトとROI	● 取得対価（135百万円）に対し、3Q以降のFDE事業本格化による上乗せ営業利益・EBITDAでののれん償却費を早期に十分吸収・上回る見通し。

成長に伴うリスクにも、体制・独自性・財務基盤で先手を打つ。

想定される主要リスクを6つに整理し、それぞれに具体的な対応策と、進捗を測るモニタリング指標を設定しています。

分類	リスクの内容	当社の対応策	モニタリング指標
M&A	M&A・PMIのシナジー未達	CEO直下のM&A/PMI推進室が統合100日計画を取得前に承認。 取得理由をA～D類型に限定し規律ある選定。	PMI進捗・のれん
人材	FDE人材の採用難・離職	M&Aによるチーム獲得と、育成・評価・報酬制度の整備。 現場常駐（FDE）モデルで定着を促進。	採用・定着率
転換	エージェント転換の遅れ	標準化チームが機能のAgent化を推進しVAAPへ集約。 プロダクト比率・ARR・NRRをKPIで継続監視。	AIプロダクト比率
技術	技術変化・情報セキュリティ	独自の音×AI基盤と日本語知識で差別化。 Agent Platform化による囲い込み（スイッチングコスト）と複数モデル対応・セキュリティ体制。	インシデント件数
競争	競争環境の変化	「音」の専門性を軸にVAAPでNo.1を狙う戦略で差別化。 Everything AIとは戦わず、勝てる領域に集中。	解約率
財務	財務・顧客依存	自己資本比率83.1%・実質無借金 of 健全な財務を維持。 顧客・領域を分散し規律ある投資を継続。	自己資本比率

Appendix



Voice AI Agent Platform (VAAP) を中核に、Voice AI Agent Economy を創造

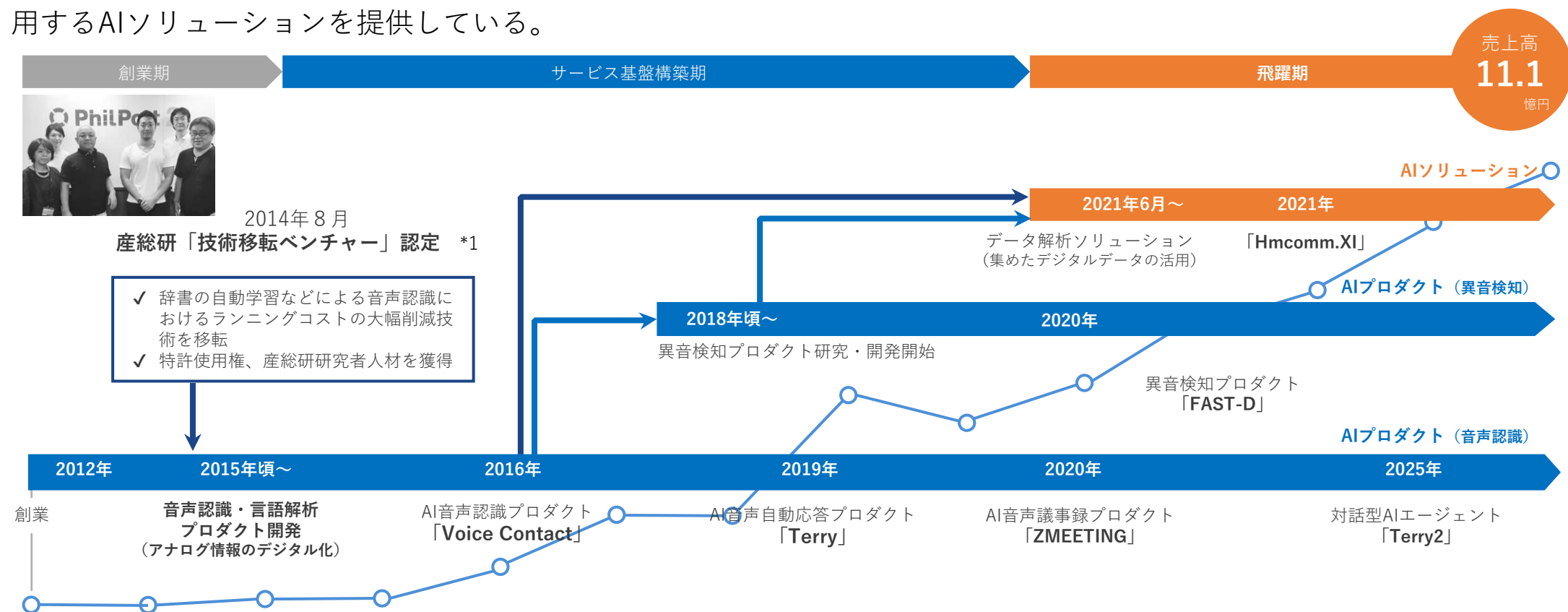
国立研究開発法人産業技術総合研究所の技術を活用したスタートアップ企業として、独自の音声処理技術を基盤とした要素技術の研究/開発および、その技術を活用したソリューションやサービスの提供を行っております。

会社名	Hmcomm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）
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
取締役常務執行役員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）

2012年創業。

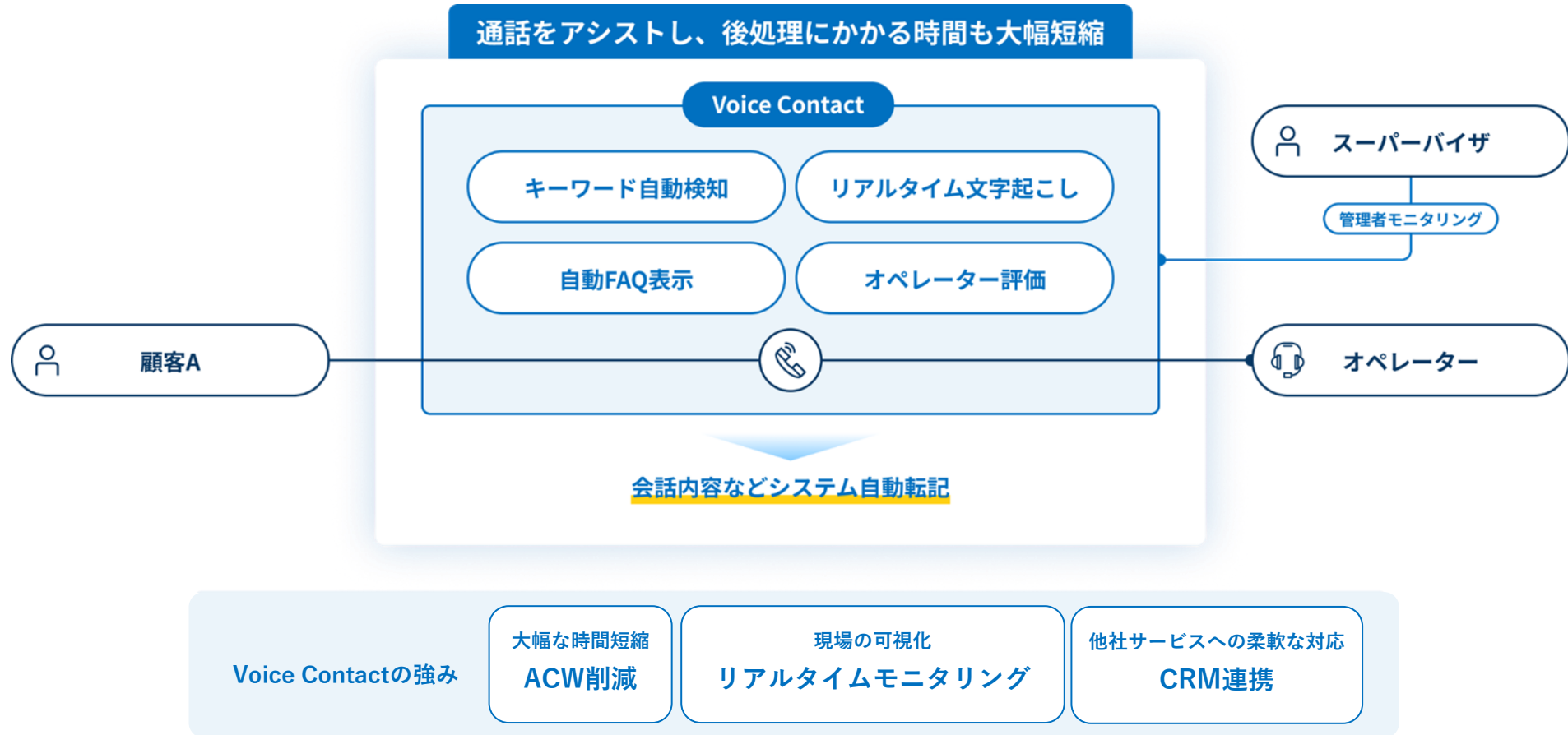
2014年「産総研技術移転ベンチャー」認定^{*1}を契機に、「音」に着目した専門的な研究・開発をスタート。

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している。



プロダクト紹介①：Voice Contactとは

「Voice Contact」は、音声データをリアルタイムに解析し、顧客対応の品質向上と業務効率化を実現する音声AIプロダクトです。通話内容のリアルタイムなテキスト化・自動要約に加え、会話内容の分析・可視化により、コンタクトセンター業務を高度化します。



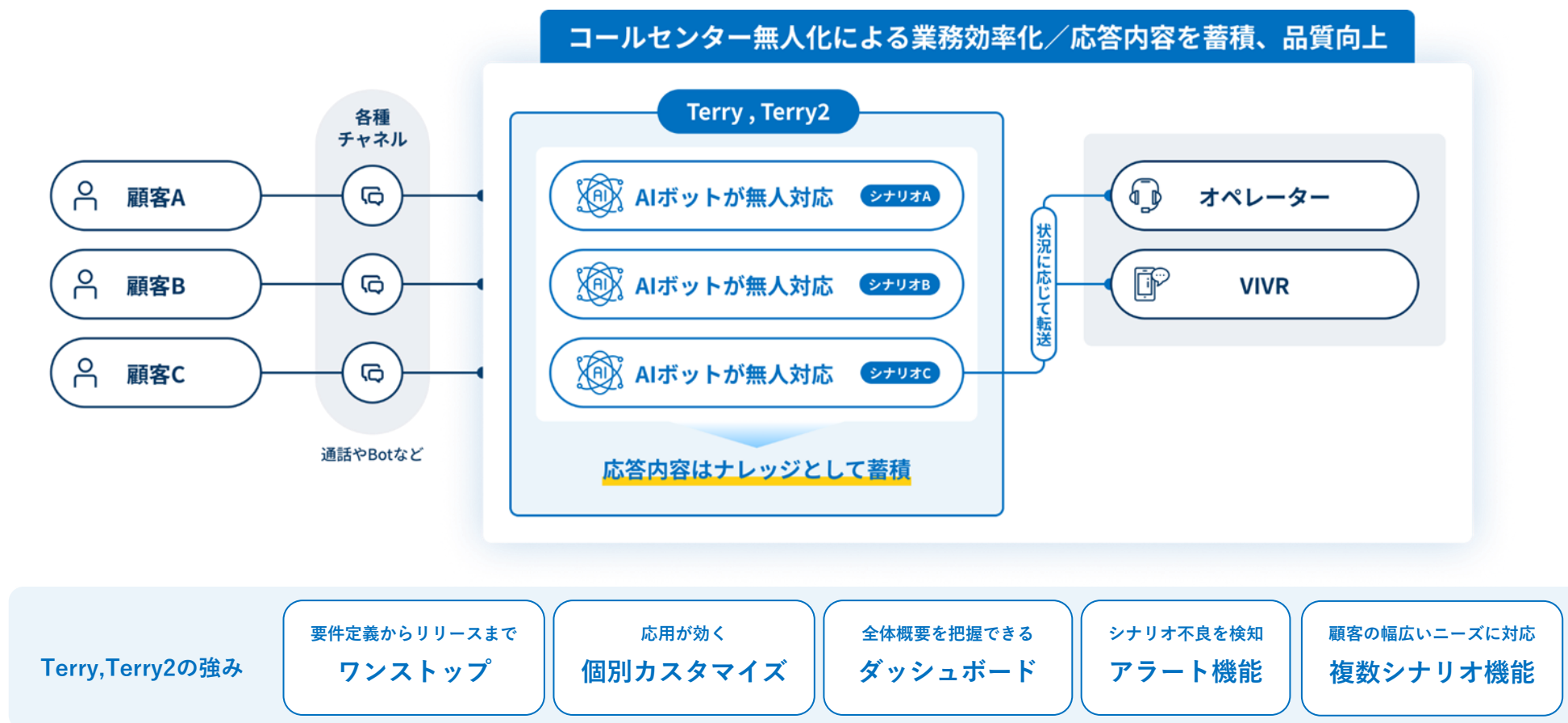
プロダクト紹介②：Voice Digestとは

「Voice Digest」は、コンタクトセンターの通話録音データをAIで自動的に文字起こし・要約し、後処理業務（ACW）を効率化するとともに、会話内容の可視化・分析を通じて顧客対応品質の向上を実現するクラウドサービスです。



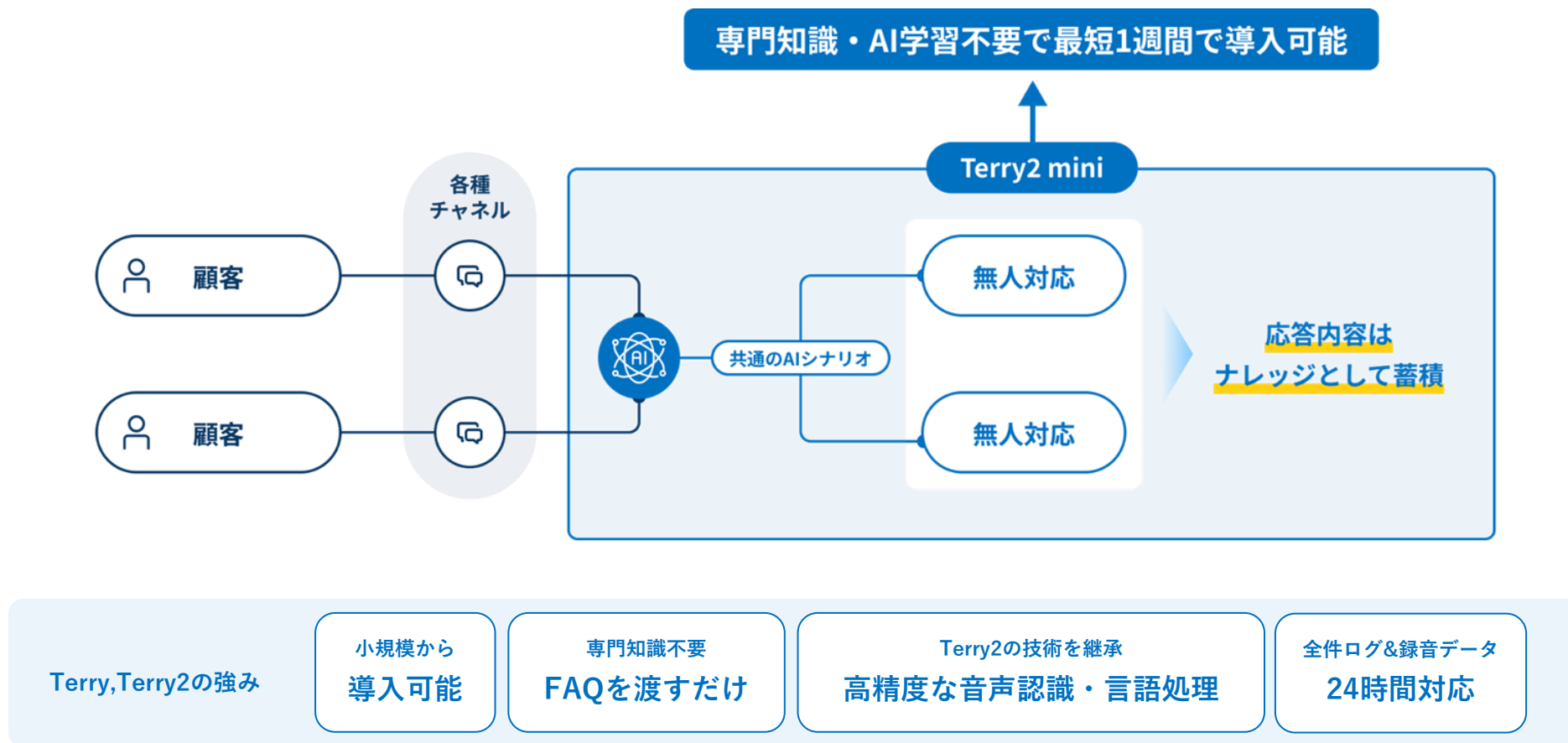
プロダクト紹介③：Terry、Terry2とは

AIを活用した音声チャットボットで、顧客からの問い合わせにリアルタイムに応答し、自然でスムーズなコミュニケーションを実現。コールセンターの問い合わせ対応を自動化し、無人化を可能にする次世代のAIプロダクトです。



プロダクト紹介④：Terry2miniとは

Terry2miniは、Terry2の主要機能をより手頃な価格で提供する音声AIエージェント。AIが日常的な問い合わせ対応を代行し、リアルタイム応答とデータ蓄積を通じて、業務効率化と企業の知的資産化を実現します。



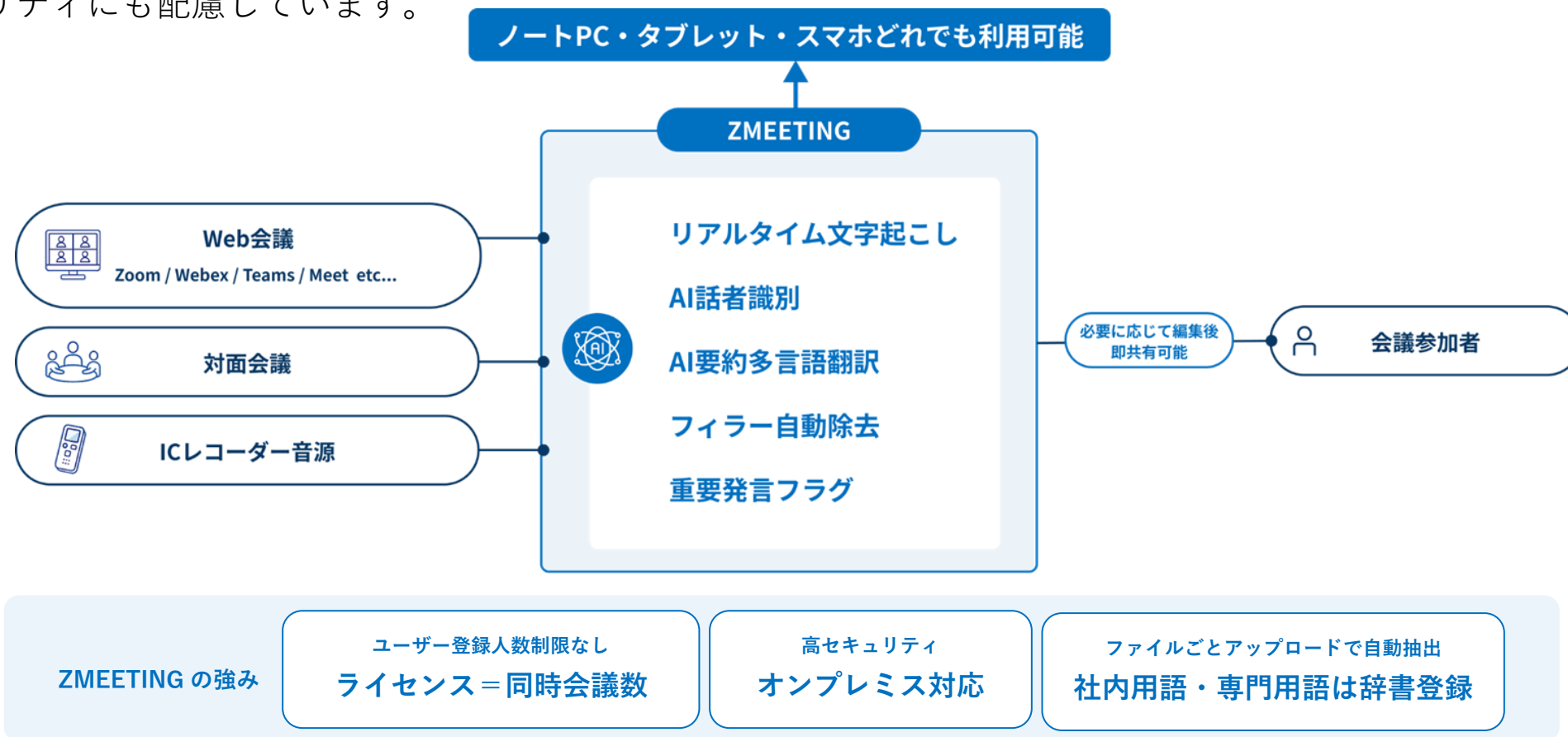
プロダクト紹介⑤：FAST-Dとは

建物設備の「音」をAIで解析し、機器の故障や故障予兆を検知する音響AIクラウドサービスです。熱源機・空調機・排気ファンなどの稼働音を継続的にモニタリングし、故障の早期発見、部品交換時期の見極め、予防保全を支援します。



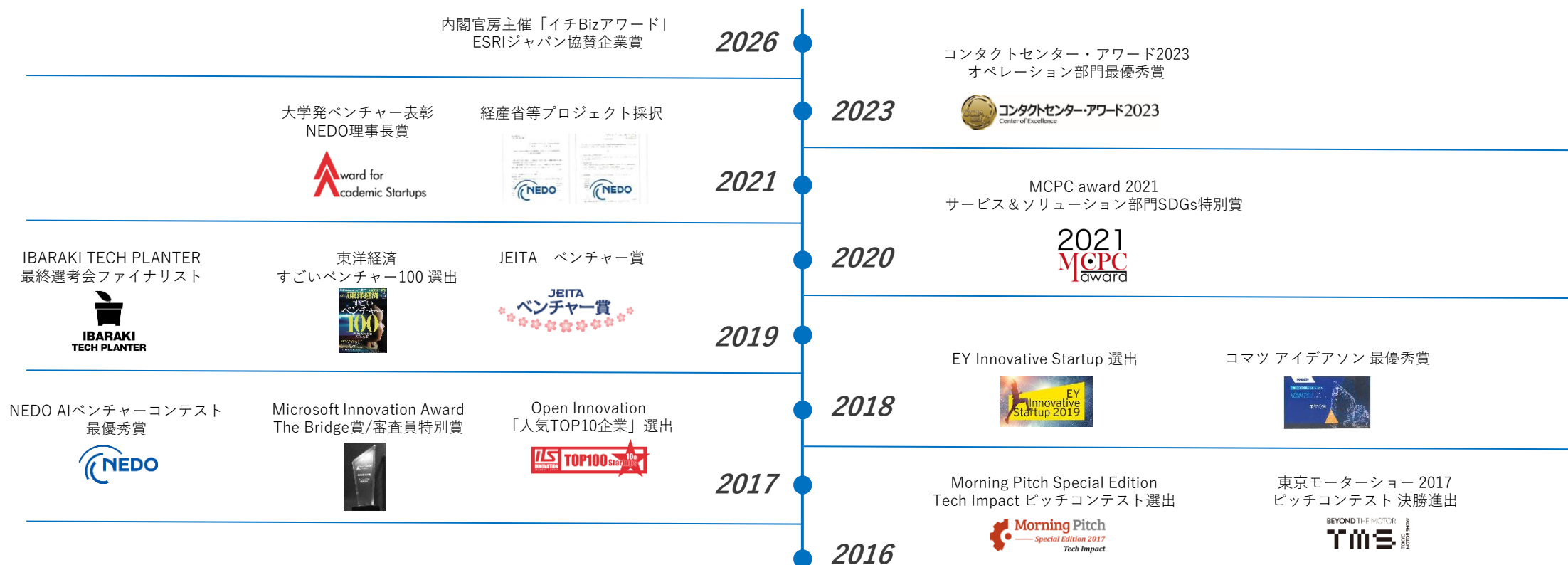
プロダクト紹介⑥：ZMEETINGとは

ZMEETINGは、AI・音声認識・生成AI・感情認識技術等を融合し、会議の記録・分析・活用を高度化するAI議事録サービスです。文字起こし・議事録作成を自動化するだけでなく、会議内容や発言者の感情・反応を分析し、会議の効率化とコミュニケーションの質の向上を実現します。クラウド非保存やアクセス権限管理など、高いセキュリティにも配慮しています。



「音×AI」のスペシャリスト～「音×AI」のポテンシャル

- 「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



「音×AI」のスペシャリスト～事例①

弊社の開発をリードするプロダクト「**FAST-D**」の事例を3つご紹介します。

×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



「FAST-D」に加え「Voice Contact」「Terry2」の事例をご紹介します。

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

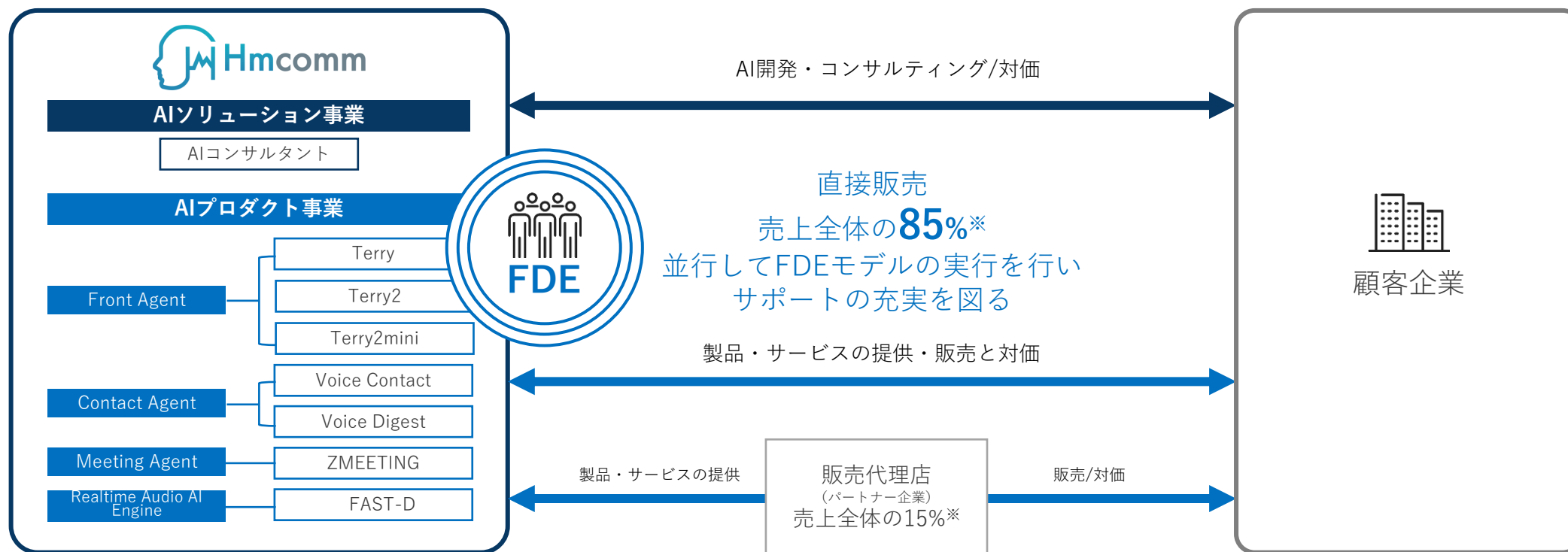


- AIの活用においては、データが大変重要な役割を持ち、適切なデータをどれだけ多く集めることができるかが参入障壁の一つ。また、サービスを適用する業界における知見も重要。
- そこで、AIソリューション顧客群における一部事業会社との間で共創関係を構築。AI学習精度向上目的のためにデータ使用許諾を得るとともに、それら企業と協力しながら業界の知見活用を推進。2025年12月末現在、共創先44社（前期比：+8社）、プロジェクト件数で152件（前期比：+86件）。

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	

主な共創事例	
	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

- ・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、全社売上の約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業務については内部で対応。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。



2012	7月	「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月	Hmcomm株式会社に社名変更
	8月	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月	The Voice(Business：法人向け) ライセンス販売開始
2016	3月	業務報告書自動作成プロダクト「VCRM」をリリース
	3月	音声データ自動テキスト化プロダクト「VBox」をリリース
	9月	AI音声認識プロダクト「Voice Contact」をリリース
	12月	第三者割当増資により資金調達を実施（シリーズA）
2017	3月	音声認識組み込みプロダクト「VRobot」をリリース
	8月	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月	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Hmcommがコンテストの最優秀賞を受賞
2018	3月	「2018年 JEITA ベンチャー賞」受賞
	4月	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Hmcommが参画
	6月	「FAST-D β 版（異音・環境音検知）」をリリース
	6月	第三者割当増資により資金調達を実施（シリーズB）
	9月	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月	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月	“EY Innovative Startup 2019”を受賞

2019	4月	AI音声自動応答プロダクト「Terry」をリリース
	8月	AIコールセンター「VContact Center Lab」本格稼働
	10月	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月	業容拡大に伴い、熊本AIラボを移転（熊本市中央区桜町）
	12月	第三者割当増資により資金調達を実施（シリーズC）
2020	1月	ISMS*取得 認証番号IS 719254
	2月	「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月	音声AIによるWeb会議の可視化ツール「ZMEETING」を販売開始
	10月	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月	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月	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月	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月	東証グロース市場に上場
2025	1月	通話録音要約システム「Voice Digest」をリリース
	2月	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月	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	4月	Terry2の主要機能を手頃な価格で提供する「Terry2mini」をリリース
	5月	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2Q
売上高	千円	560,648	727,175	801,196	946,358	1,112,224	624,789
経常利益（損失）	千円	74,226	145,784	87,098	72,005	39,570	16,503
当期純利益（損失）	千円	72,217	170,423	69,738	96,118	18,515	△6,527
資本金	千円	90,000	90,000	90,000	221,141	222,575	222,575
発行済株式総数	株	1,101	1,101	1,101	4,093,400	4,097,400	4,097,400
普通株式		178	178	178	－	－	－
A種優先株式		375	375	375	－	－	－
B種優先株式		225	225	225	－	－	－
C種優先株式							
純資産額	千円	1,132,626	1,298,831	1,368,569	1,726,891	1,681,986	1,676,832
総資産額	千円	1,351,999	1,488,535	1,529,107	1,905,120	2,083,963	2,024,072
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	△1.62
自己資本比率	%	83.6	87.3	89.5	90.6	80.7	83.1
自己資本利益率	%	7.9	14.0	5.2	6.2	1.1	△0.4
営業キャッシュフロー	千円	－	121,749	103,862	△139,713	277,822	64,129
投資キャッシュフロー	千円	－	△869	△2	11,026	△271,935	△283,173
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	1,098,418
従業員数	名	39	34	41	38	57	84

(*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となっている。

(*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 (代表番号)
hm_ir@hmcom.co.jp
- コーポレートサイト <https://hmcom.co.jp/>

