2026年12月期 第3四半期 決算説明資料

Voice AI Agent Platform（VAAP）とPhysical AI Sound Platform（PASP）の二本柱で
Voice AI Agent Economyを創造

東証グロース市場 / 証券コード：265A

2026年11月13日

Hmcomm株式会社

エグゼクティブサマリー

３Q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**1,103,747千円**を達成し、前年同期比**+44.3%**の大幅増収。
当初計画（3Q累計）に対しても**計画比111.8%**の上振れ達成。
※コラボテクノ社のPL連結は3Qより開始。（詳細はP5, P8参照）

02 大幅増益を達成

営業利益は**47,791千円**と大幅増益（前年同期比5.2倍）。
売上総利益は**443,038千円**と堅調に推移。（詳細はP5参照）

03 成長ドライバーの実行

二本柱で**6**つの重点施策を実行。ZBOX・**新Agent Suite2本**の提供開始、
PASPでは特許出願と下水道AIの実証を開始。（詳細はP7～P16参照）

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P18参照）

05 2027年の利益成長へ

2027年の利益成長に向け、**FDE×VAAP・PASP**の**継続収益化**と、
HACO・FD-X・NaNaによる**収益構造改革**を推進。（詳細はP21, P25参照）

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

Agenda

- **2026/12期３Q決算内容**
- **2026/12期通期見通し**
- **中期成長戦略** —VAAP＋PASP、VoiceとSoundの二本柱へ—
- **オーガニック成長** —FAST-Dを起点に、Physical AI Sound Platform（PASP）を立ち上げる—
- **インオーガニック成長** — 不足する能力をM&Aで取得し、AI Platformを非連続に拡張する—
- **APPENDIX**

2026/12期3Q決算内容

３Q業績ハイライト（ 実績／計画比／進捗 ）

３Q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、経常利益は黒字を拡大。

売上高

1,103,747千円

前年比 +44.3%

計画比 111.8%

売上総利益

443,038千円

粗利率 40.1%

売上高進捗率

当初3Q累計計画 (987,072千円) に対し **111.8%**

通期計画 (1,550,000千円 (※2)) に対し **71.2%**

営業利益

47,791千円

大幅増益

EBITDA

94,468千円

大幅増益

経常利益

50,642千円

大幅増益

主要KPI (３Q末時点)

AIプロダクト比率
(中期目標 70%)

28.0% (※1,2,3)

プロダクト導入企業 **37社**

ソリューション案件数 **145件**

(※1) FDEを含めずに算出した場合のAIプロダクト比率は28.6%

(※2) 2026年11月13日公表の修正後の通期業績見通し

(※3) 買収に伴う連結範囲の変更により売上構成が変化したため、既存事業ベース（買収 による影響を除く）では35.6%

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

3Q業績ハイライト（AIソリューションとAIプロダクトの3Q進捗）

３Q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。

AIソリューション(FDE)

- 3Qのプロジェクト数は145件と前年同期（131件）比＋11%。通期計画に対して77%と、達成に向けて順調に進捗。
- **コラボテクノ社の連結開始**により平均単価は5.5百万円（前年同期比＋72%）へ大幅に上昇し、高単価なFDE案件の積み上げが着実に進む。
- 今後は、コラボテクノ社のFDE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	平均単価
145件	5.5百万円
単価 前年同期比	**通期計画 進捗率**
+72%	77%

AIプロダクト

- 新規取引先への戦略的アプローチにより、アカウント数は37社と、前年同期（38社）並みの水準を維持。通期計画に対して74%と順調に進捗。
- **既存アカウントの利用拡大**により、アカウント当たり単価は8.4百万円と前年同期並みの高い水準を維持。
- 販売提携パートナー網を活用し、4Q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	アカウント当たり平均単価
37社	8.4百万円
単価 前年同期比	**アカウント獲得動向**
±0%	同水準で推移

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

成長ドライバー：6つの重点施策を実行

「Voice（VAAP）」と「Sound（PASP）」の二本柱で6つの重点施策を最速実行し、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。

Voice　Voice AI Agent Platform（VAAP）
人・企業活動のAI化

01　コラボテクノ社の取得およびFDE事業の開始（5月）
業界・業務に精通した人材が、顧客現場へAIを実装・定着させるFDEを開始

02　Voice AI Agent Platform ZBOX
ZBOX Light β版を販売開始、QNAP社と本格オンプレミス版の提供へ

03　VAAPのエージェント立ち上げ
カスハラ対策・緊急AI問い合わせ窓口の2つのSuiteを新たに立ち上げ

Sound　Physical AI Sound Platform（PASP）
現場・物理世界のAI化

04　ドライブバイ漏水監視の社会実装へ
物流車両を活用した監視方式。特許出願と守山市での実フィールド検証

05　下水道腐食リスク予測AIの実証開始
福山市での実証事業採択を契機に、2026年10月から実証を開始

06　定期巡回から音響AIによる常時監視へ
東邦ガスエナジーエンジニアリングの熱供給設備にFAST-Dを導入

※PASPの詳細は、P20～31を参照

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

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

成長ドライバー01：コラボテクノ社の「AI-FDE高度化」

2026年9月より、コラボテクノのエンジニア約30名を対象に「AI-FDE高度化プロジェクト（PROJECT FLY2026）」を開始。
同社のエンジニアリング力に当社の生成AI・VAAP・AI駆動開発ノウハウを融合し、FDE事業の本格展開を加速。

従来型モデル
エンジニアの工数提供を中心とする
人月型・SES型ビジネス

→

高度化モデル（AI-FDE）
顧客課題の特定からAI Agentの設計・実装・
導入・継続改善までを一体で担う

→

将来モデル（リカーリング）
業務知識をAI Agentとして標準化し、
VAAPライセンス・運用支援・人材育成で継続収益化

主要施策

① AI駆動開発力の強化

生成AIを開発工程に組み込む実践研修（仕様書作成・コード生成・テスト・コードレビュー・AI Agent開発 等）

② VAAP商品開発OJT

当社の研究開発部門と共同で、VAAP上のAI Agent／Agent Suiteを設計・実装し、本番環境へリリース

③ FDE共同営業・案件化

課題整理・要件定義からPoC・実装・継続改善まで一体で提案し、高付加価値なFDE案件の受注を積み上げ

④ ノウハウのAgent化・外部事業化

研修・OJTのナレッジをAI Agent化し、Hmcomm AI-FDE Academy（仮称）として外部提供を目指す

2026年12月末までの目標

- **AI-FDE体制の確立**：
  約30名がAI駆動開発・VAAP開発を実践し、AI-FDE事業を組織的に推進
- **AI Agent 約120本**：
  VAAP上でAI Agent／Agent Suiteを開発・本番リリース（1人あたり4本）
- **Academyの基盤構築**：
  ナレッジをAI Agent化し、外部提供に向けたサービス基盤を構築
- **ロールアップへの展開**：
  手法を標準化し、今後のSES・システム開発会社のM&A／技術PMIに展開できるモデルを確立

3Q進捗
PROJECT FLY2026

技術PMIを次の段階へ ― 研修・OJTと並行して、習得した技術の実案件への適用を推進

2026年9月1日	10月30日～	～12月末（予定）	2027年1月（予定）
開始・開発成果の動作実証を完了	研修・Agent開発OJTを実施中	目標達成・AI-FDE体制の確立	新開発体制へ移行

※目標はプロジェクト開始時点（2026年9月1日開示）のものであり、確定した受注・売上・利益を示すものではありません。

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

成長ドライバー02：Voice AI Agent Platform ZBOX

2026年9月、オンプレミス型議事録作成基盤「ZBOX Light β版」の販売を開始。10月にQNAP社との協業を開始し、11月に本格オンプレミス版の製品構成・予定価格・提供開始時期を公表。

データの流れの違い



ZBOX Light β版の販売開始

販売開始	**2026年9月1日**（β版／Meeting Agent限定）
導入方法	既存の社内PCに専用インストーラーを実行
主な機能	ローカル音声認識（録音ファイルの文字起こし）、自動要約
価格	**初期費用 9,800円／月額 9,800円**（キャンペーン実施中）
想定顧客	金融機関・医療機関・官公庁・自治体など機密情報を扱う組織

QNAP社との協業と本格オンプレミス版

協業開始	**2026年10月5日**　QNAP社とEnterprise AI領域で協業
構成	QNAPのAIインフラ基盤「QAI-h1290FX」を中心とした構成を予定
予定価格	**月額利用料 98,000円〜**／初期導入費用 300,000円〜
ハードウェア	1,200,000円〜 ※
提供開始	**2026年12月中旬以降（予定）**

※価格は税別。β版（試用版）のため仕様は変更となる可能性があります。本格オンプレミス版の価格・提供開始時期は現時点の予定であり、技術検証の結果等により変更となる場合があります。
※ハードウェア費用は一般的なGPU搭載PCを利用した最小構成を想定したものであり、QNAP製品を採用する構成の価格ではありません。　出典：当社プレスリリース（2026年9月1日・10月5日・11月2日）

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

成長ドライバー03：DNPコアライズとのハイブリッド型窓口の実証

DNPグループのDNPコアライズと連携し、AIと有人オペレーターが協働するハイブリッド型窓口の実証を2026年10月より開始しました。総合書店「honto」の問い合わせ窓口で検証し、2027年4月の本番展開を目標としています。

1 実証の概要

- **対象：**総合書店「honto」の問い合わせ窓口
- **期間・規模：**2026年10月〜11月、受電約180件で検証
- **評価：**AI完結率・正答率・引継ぎ精度など10項目
- **目標：**2027年4月の本番展開

AIと有人の協働

AIが一次受付し、有人対応が必要な場合のみオペレーターへ引き継ぐ



役割分担：定型の問い合わせはAIが即時に完結し、オペレーターは複雑・個別の対応に集中

2 4つの重点検証テーマ（10項目で評価）

- **AI対応範囲：**AI単独で対応できる業務領域を明確化
- **回答品質：**生成回答の正答率と誤回答の要因を分析
- **応対品質・速度：**応答速度と対話の自然さを測定
- **有人引継ぎ：**要約情報の連携精度を検証

実証の狙い

生活者とコンタクトセンター双方の課題解決を目指す

生活者のメリット
- 待ち時間の解消
- 24時間365日の即時応答
- 再説明の負担軽減

コンタクトセンターのメリット
- 呼量急増時のあふれ呼の解消
- オペレーターの負荷軽減
- 離職の防止

シナジー：当社の音声AI技術 × DNPコアライズのBPO業務設計・セキュリティ運用の知見

今後の展開

本番仕様で一体設計
AI基盤・RAG・セキュリティからPBX連携まで本番仕様で設計

共同ソリューション化
実証成果をもとに、両社で共同ソリューション化

2027年4月 本番展開（目標）
BPO領域での事業拡大を目指す

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

成長ドライバー03：VAAP公式サイトの開設と「VAAP通信」

2026年9月にVAAP公式サイトを開設し、「どの仕事を任せるか」から選べる形でAgent Suiteを公開しました。あわせて、プレスリリースや適時開示で公表した内容を「VAAP通信」でも発信し、一つひとつの取り組みがVAAPの成長にどうつながるかをお伝えしています。



1 業務名で選べる

技術名ではなく「任せる仕事」でSuiteを提示

6 件　提供中のAgent Suite
これから作る仕事も先行公開

2 部品の組み合わせを開示

30のAgentを組み合わせて構成。例：Terry2 miniは8つ

- 音声認識
- 要件分類
- 顧客照合
- FAQ回答
- 回答生成
- 音声合成
- 取次ぎ
- システム登録

3 電話で、その場で体験

当社の代表電話でTerry2 miniが実際に応対

2つの発信で、プラットフォーム企業への転換を伝える

公式サイト（vaap.hmcom.co.jp）
お客様向け：業務から選び、構成を確かめ、体験できる入口

VAAP通信（Vol.1・Vol.2を発行）
戦略の進捗を四半期ごとに発信

目指す姿
プロダクト単体の提供から、部品を組み替えて提供するプラットフォーム企業へ

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

成長ドライバー03：VAAP公式サイトの開設と「VAAP通信」

2026年9月にVAAP公式サイトを開設し、AI Agent Suiteを業務名で選べる形で公開しました。あわせて「VAAP通信」で戦略の進捗を発信し、受託開発からプラットフォーム企業への転換を伝えていきます。

1 業務から選べる情報設計

- 技術名ではなく、実際の業務名でSuiteを提示
- **先行開示：**提供中6件に加え、検討中12業務も公開しニーズを把握

2 構成を見せて、拡張性を伝える

- 各SuiteがどのAgent（部品）で構成されるかを図解
- 導入後に機能を追加できる柔軟性を提示

3 体験と事例で、導入を後押し

- 当社代表電話でTerry2 miniが稼働し、対話品質を体験可能
- 業種別の導入事例を継続的に発信

サイトの設計思想

VAAPの4層構造を、お客様が「どの仕事を任せるか」から選べる形に置き換え

	VAAPの構造	公式サイトでの見せ方
L4	**業界別の業務ソリューション** コンタクトセンターBPO、自治体窓口、金融・保険等	③ 業種別の導入事例を公開
L3	**AI Agent Suite（用途別の型）** Terry2、Terry2 mini、カスハラ対策Suite等	① 業務名で選べる **提供中6件／検討中12件**
L2	**部品（Agent・Workflow・Knowledge）** 受電Agent、要約Agent、取次Workflow等	② 各SuiteのAgent構成を図解
L1	**共通基盤（VAAP Core）** 音声認識、音声合成、Voice LLM、RAG等	③ 代表電話で **対話品質を体験**

部品の組み替えモデル：実績とともに部品が蓄積し、新しいSuiteを一から開発せずに組み立てる

2つの発信で、プラットフォーム企業への転換を伝える

公式サイト（vaap.hmcom.co.jp）
2026年9月公開。業務から選び、構成を確かめ、体験できる入口

VAAP通信（Vol.1・Vol.2を発行）
戦略の進捗を四半期ごとに発信

目指す姿
受託開発中心から、部品を組み替えて提供するプラットフォーム企業へ

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

成長ドライバー03：VAAPの新規エージェント立ち上げ

前回決算以降、既存の部品（Agent・Workflow・Knowledge）を組み替えて、2つの新しいAI Agent Suiteを立ち上げました。既存のSuiteも、パートナー企業による販売・実装や業界別の導入へと展開が進んでいます。

1 カスハラ対策「VAAP Customer Protection Agent Suite」

- 2026年9月28日に提供開始（10月の企業対策義務化に対応）
- 受付から記録までを標準5Agentが連携して担う
- 受電AgentはTerry2と共通の部品を再利用

従業員を守るAI

電話受付 → 兆候検知 → 注意喚起 → エスカレーション → 記録・要約

Reception	Detection	Warning	Escalation	Report
AIが電話を一次受付	暴言・威圧等の兆候を検知	設定方針に沿い注意喚起	管理者・有人へ転送	通話を整理し履歴を保存

今後の追加予定：Policy（規程参照）・Alert（管理者通知）・Analytics（傾向分析）の3Agent

2 情報漏えい等の緊急対応「VAAP 緊急AI問い合わせ窓口Suite」

- 10/9 試行提供開始 → 10/16 有人転送機能 → 10/22 申込サイト開設
- 電話・メールの問い合わせにAIが一次受付
- 平時の事前登録は無料、有事に必要な期間だけ利用

有事に窓口を開設

事象の公表から窓口開設・集中対応・有人連携までを支援

事象の発生・公表	1〜3日で開設	AI一次受付	有人へ転送	30日間＋延長
情報漏えい・サービス停止等	回答方針の確定後窓口を立ち上げ	電話・メールの問い合わせに対応	個別対応は指定窓口へ	基本30日 30日単位で延長

対象：不正アクセス・情報漏えい、ランサム攻撃等によるサービス停止、製品リコール等

既存Suiteの導入・展開

Terry2 × ワークスアイディ（10/6）
パートナーが販売・実装するモデルを始動。金融・生命保険分野へ

Terry2 mini × ケーブルテレビ（10/13）
4県の24時間365日受付の夜間帯をAI化。最短1週間で運用開始

DNPコアライズとの実証（10月）
AIと有人が連携する受付を、約180件・10項目で評価

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

成長ドライバー04：「ドライブバイ漏水監視」の社会実装へ

Hmcommは、守山市で確認した漏水監視AIの有効性を踏まえ、物流車両等を活用した「ドライブバイ方式」の実用化を推進しています。特許出願により技術独自性を確保するとともに、Braveridge製平面アンテナを採用し、守山市での実フィールド検証を通じて社会実装を加速します。

1 ドライブバイ方式の導入

- 車両通過時にマンホール内端末からデータを自動取得
- 漏水音・水位・水温などの特徴量を収集しクラウドへ送信
- 「探す」点検型から「見守る」予防保全型の監視へ

2 特許出願で技術独自性を確保

- 2026年9月16日、測定システムを特許出願
- 移動体によるデータ収集・複数センサー対応技術を対象
- 省電力制御も含め、幅広いインフラへの展開を想定

3 Braveridge製平面アンテナで実フィールド検証

- 2.4GHz超薄型平面アンテナを基本構成として採用
- 金属面設置に適し、マンホール環境でも安定通信を実現
- 守山市で通信成立性・データ取得精度・運用方法を検証

物流網を監視網へ



漏水音・水位・水温などを計測 / 車両通過時にデータを自動取得 / 収集したデータをクラウドへ送信 / 地図上での可視化・異常箇所の把握

特許出願で独自性を確保



Braveridge製 平面アンテナ
(2.4GHz超薄型)



マンホール蓋への設置例
(守山市での実フィールド検証)

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

成長ドライバー05：「下水道腐食リスク予測AI」の実証開始

Hmcommは、福山市での実証事業採択を契機に、上水道分野で培ったAI・データ解析技術を下水道分野へ展開しています。
既存の下水道データを活用した広域分析と、センサーによる現地計測を組み合わせ、腐食リスク予測AIの実用化を推進します。

1 福山市で実証事業を開始

- The Meet 2026 広島オープンアクセラレーターに採択
- 2026年10月より下水道腐食リスク予測AIの実証を開始
- 上水道で培ったAI・データ解析技術を下水道分野へ展開

2 広域分析により高リスク候補地点を抽出

- 福山市提供の施設台帳・腐食判定表・点検履歴等を統合
- 施設特性・硫化水素発生要因等を分析し、重点点検候補地点を抽出
- 地図上での可視化により、広域から効率的にリスクを把握

3 現地計測とAI検証で実用化へ

- 硫化水素・流水音・溶存酸素・水位・水温・管内温湿度を継続計測
- 広域分析と現地データを組み合わせ、腐食リスク予測モデルを検証
- 効率的な点検・予防保全の実現と他自治体への展開を目指す

福山市 実証フロー



広域分析 イメージ図



Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

成長ドライバー06：熱供給設備で「音響AI常時監視」を開始

東邦ガスエナジーエンジニアリングの熱供給事業の設備を対象に「FAST-Dモニタリングエディション」を導入し、音響AIによる常時監視を開始しました。定期巡視による点検から、状態基準保全（CBM）への移行を目指します。

1 熱供給設備へのFAST-D導入

- 東邦ガスエナジーエンジニアリングの熱供給事業の設備で監視を開始
- 音響AIで異常の初期兆候を捉え、設備停止リスクの低減を図る
- 民間エネルギー・インフラ企業向けの商用展開として第1弾の導入

2 PC・タブレット連携と遠隔監視

- PC・タブレットから操作でき、現場の保全業務を迅速化
- 設備異常の傾向をダッシュボードで可視化し、巡回点検の負担を軽減
- クラウド連携・遠隔監視に対応し、複数プラントへの横展開を想定

3 定期巡視から常時監視・予兆保全（CBM）へ

- 巡視時間外を含む24時間365日の連続的な状態把握
- データの常時蓄積と傾向監視で、故障前に手を打つ予兆保全を目指す

監視運用の流れ

センサー設置から遠隔での保全まで



1 センサー設置
設備機器に集音マイクを設置

2 稼働音の常時収集
ポンプ等の稼働音を収音

3 AIで異音判定
異常の初期兆候をFAST-Dで検知

4 遠隔監視・保全
端末で確認し迅速に保全

保全の進化

定期巡視から、音響AIによる常時監視・予兆保全へ

	従来：定期巡視点検	今後：音響AIによる常時監視
		
点検の方法	熟練技術者の耳による定期巡視	音響AIによる24時間365日の常時監視
異常の把握	巡視時間外の異常を見逃すリスク	傾向管理で故障の予兆を早期に把握
保全の考え方	異常発生後の対応（対症療法）	状態基準保全（CBM）・予兆保全

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

2026/12期 ３Q決算概要（P/L）

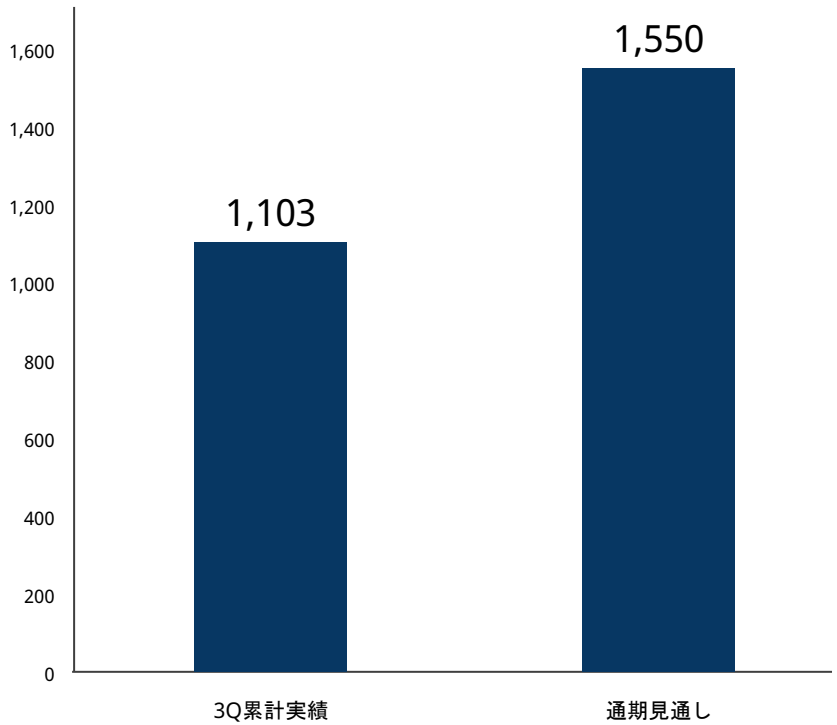
売上高は11.0億円（前年同期比+44.3%）と、AIソリューションが大きく伸長。

損益面では、営業利益は47百万円（前年同期比+420.5%）と大幅増益、通期目標へ順調に推移。

単位：百万円	2025/12期		2026/12期			
	３Q	通期	３Q			通期
	実績	実績	実績	前年比増減率(*3)	進捗率（通期）	見通し(*2)
売上高	765	1,112	**1,103**	**＋44.3%**	**71.2%**	1,550
AIプロダクト	320	431	**309**	**△3.5%**	**87.0%**	355
AIソリューション	444	680	**794**	**＋78.7%**	**66.4%**	1,195
営業利益	9	38	**47**	**＋420.5%**	**47.3%**	101
営業利益率	1.2%	3.5%	**4.3%**	**－**	**－**	6.5%
経常利益	10	39	**50**	**＋380.3%**	**50.3%**	100
経常利益率	1.4%	3.6%	**4.6%**	**－**	**－**	6.5%
法人税等	8	20	**37**	**－**	**55.1%**	67
当期純利益 (*3)	1	18	**12**	**＋644.8%**	**37.9%**	31
当期純利益率	0.2%	1.7%	**1.1%**	**－**	**－**	2.1%
(参考)EBITDA(*1)	24	82	**94**	**＋288.0%**	**56.3%**	167
(参考)EBITDAマージン	3.2%	7.4%	**8.6%**	**－**	**－**	10.8%

3Qからコラボテクノ社のPLを連結し、売上高は通期見通しに対し71.2%の進捗。

【売上高】



(*1) EBITDA＝営業利益＋減価償却費（有形、無形、のれん）

(*2) P23の修正後の通期業績見通し

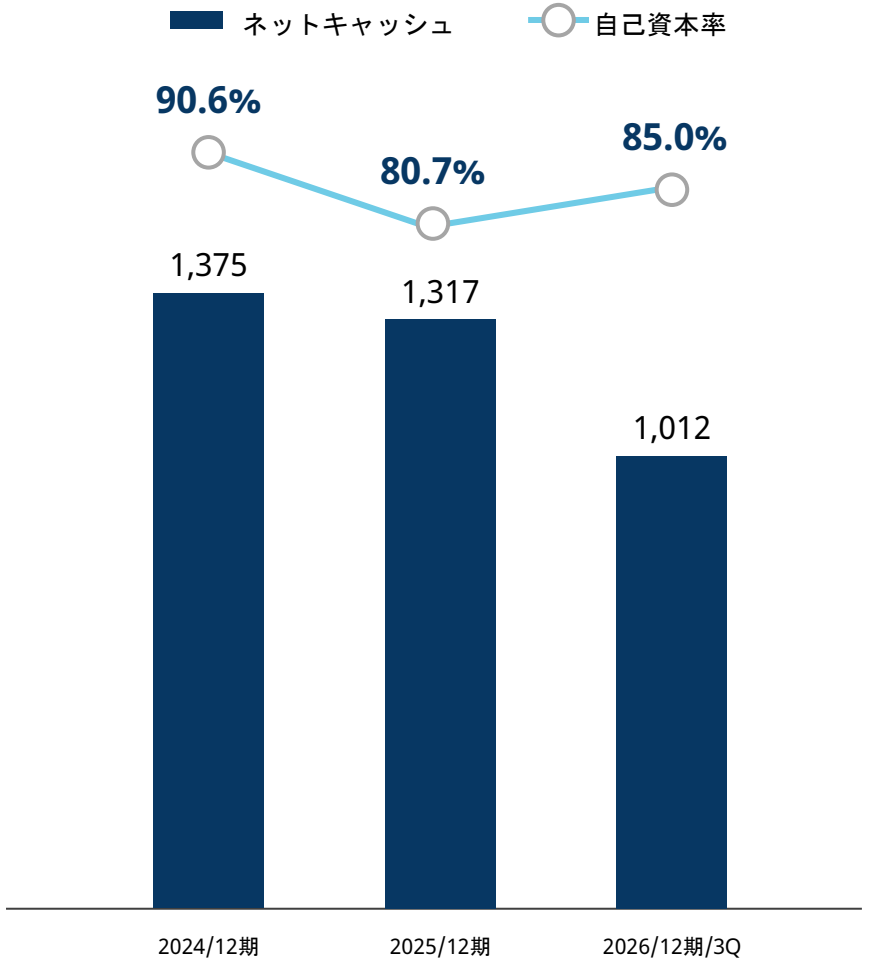
(*3) 前年同期は単体ベース、今期はコラボテクノ社の連結を含む。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

業績推移（貸借対照表）

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85.0%と極めて盤石な財務基盤を構築。現預金10.4億円・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３Q	前期比増減
流動資産計	**1,835**	**1,542**	**1,376**	**△166**
現金及び預金	1,375	1,317	1,041	△275
売掛金及び契約資産	446	199	318	+119
その他	14	25	15	△10
固定資産計	**69**	**541**	**611**	**+70**
のれん	―	317	341	+23
その他	69	223	269	+46
資産合計	**1,905**	**2,083**	**1,987**	**△96**
負債計	**178**	**401**	**290**	**△111**
買掛金・未払金	81	309	173	△136
有利子負債	―	―	29	+29
その他	97	92	87	△4
純資産合計	**1,726**	**1,681**	**1,696**	**+14**
負債・純資産合計	**1,905**	**2,083**	**1,987**	**△96**



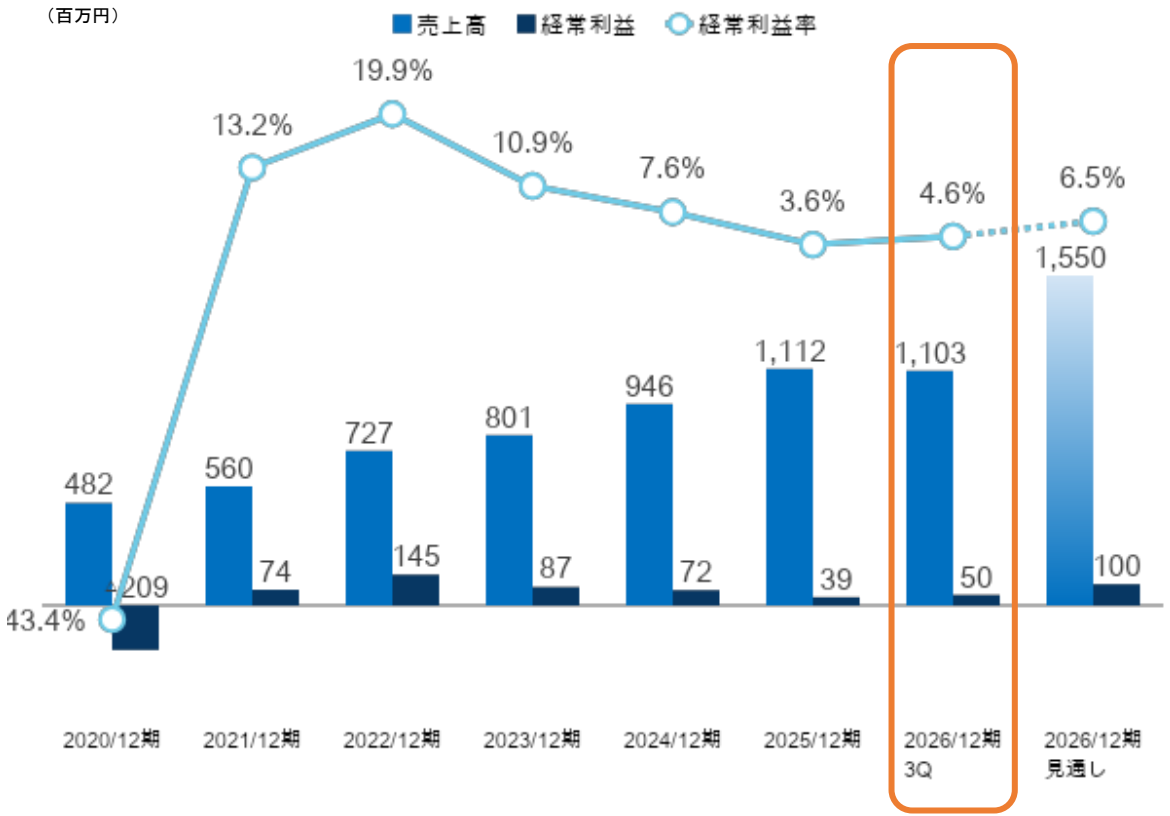
Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

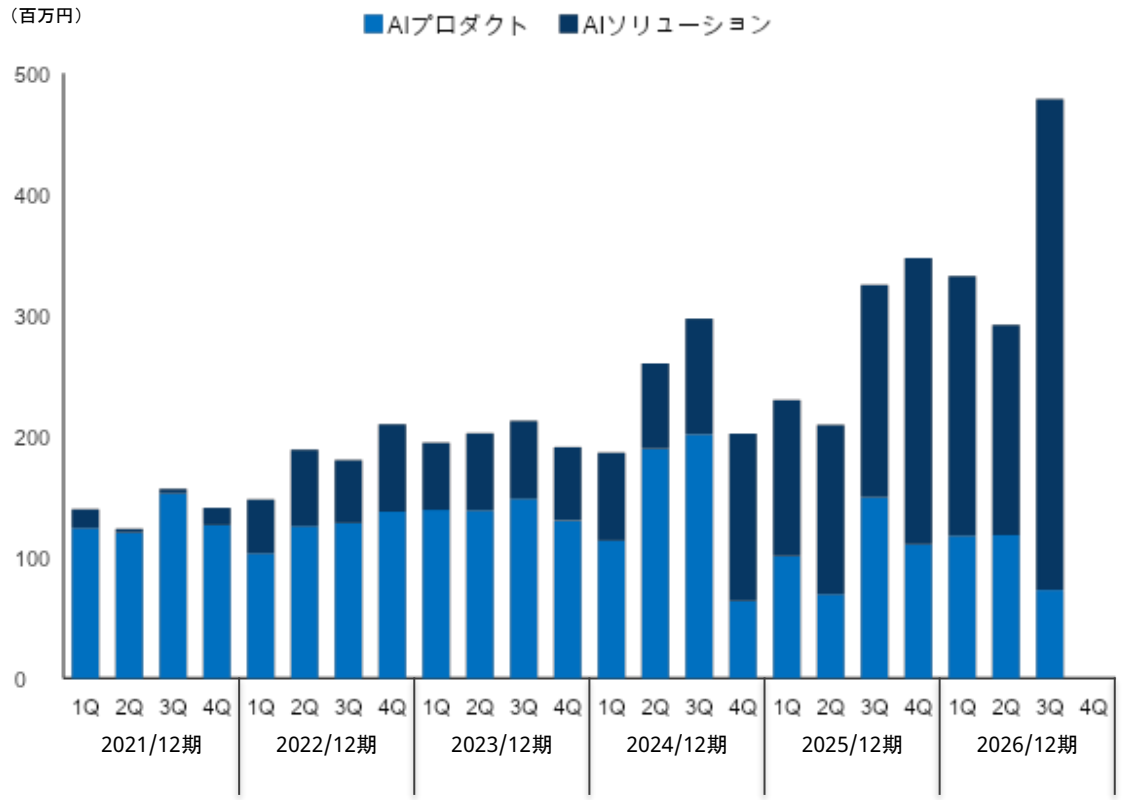
業績推移（売上高・経常利益）

【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





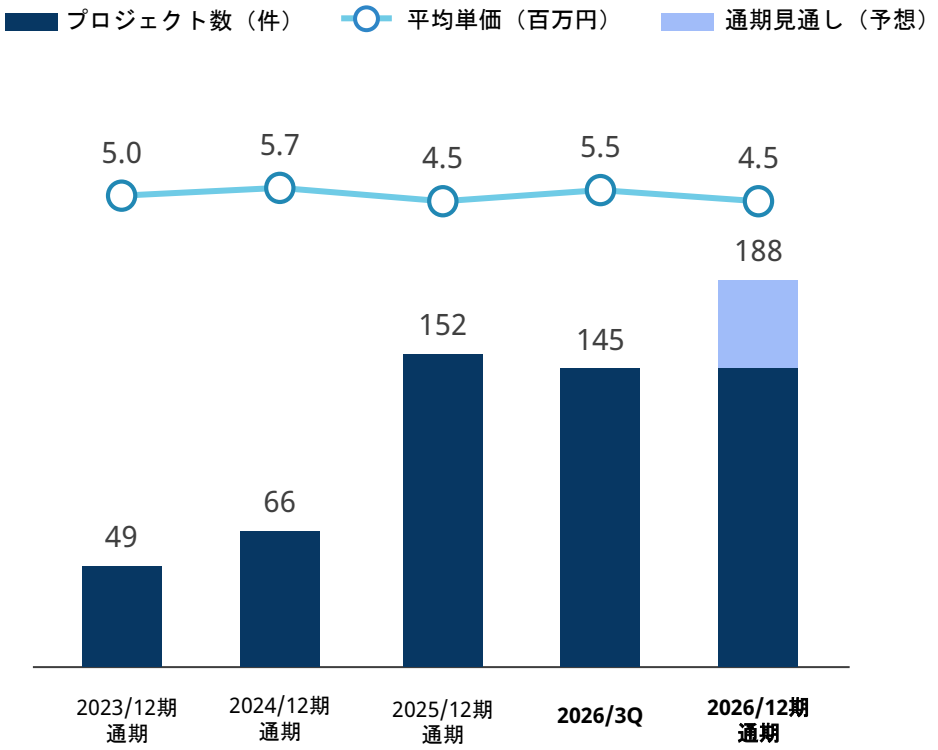
Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

(*1) EBITDA＝営業利益＋減価償却費（有形、無形、のれん）

AIソリューションとAIプロダクトの事業状況

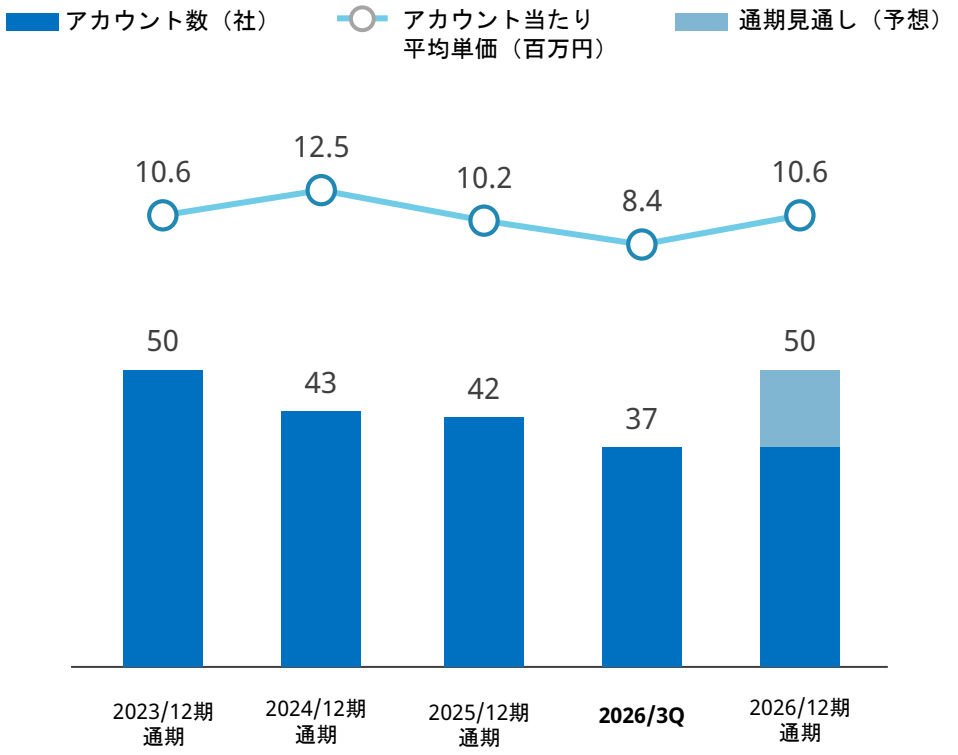
【AIソリューション（FDE）：プロジェクト数と平均単価】

- 3Qのプロジェクト数は145件と前年同期（131件）比＋11%。
  コラボテクノ社の連結も寄与し、2026/12期3Q時点で計画比77%の進捗
- コラボテクノ社の高単価案件により平均単価は5.5百万円へ上昇。
  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



【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】

- アカウント数は37社（前年同期38社）、2026/12期3Q時点で計画比74%の進捗率
- 既存アカウントの利用拡大により、アカウント当たりの平均単価は8.4百万円となり、第2四半期（7.2百万円）から上昇



Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

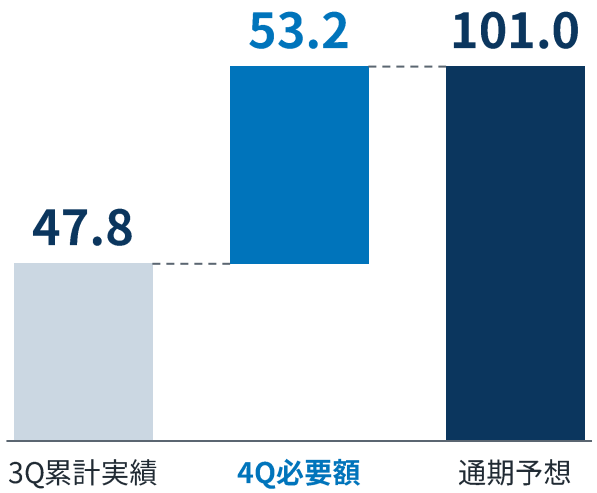
(※1)上記アカウント数は、ZMEETINGを除く、Voice Contact、Terry、Terry2、FAST-Dにて算出　※AIソリューションは3Qよりコラボテクノ社を含む

重点施策の進捗と4Q・来期への利益貢献

実行中の7つの重点施策で4Qの利益を確保し、同じ施策を来期の利益成長につなげる

営業利益の通期達成に向けて

2026年12月期（百万円）



4Q単独で3Q累計を上回る
53.2百万円の営業利益が必要
検収・売上計上、継続課金、グループ収益改善と費用統制で通期計画の達成を目指す

実行中の施策	4Qの利益確保	来期への積み上げ
売上・計上の確実化		
1 案件進捗・期ずれ撲滅	計上確度を週次で管理徹底	アップセル・クロスセル体制を強化
4 契約更新・継続課金	更新・稼働を確保、解約を抑制	ARR拡大と収益安定化（VAAP・PASP）
5 FDE・コンサル	最上流から案件に参画し、高付加価値案件の売上・利益を確保	最上流から開発・導入・保守／運用へ継続展開
粗利率の改善		
2 グループPMI	採算改善に向けた協業体制を強化	収益構造の定着、共同提案の拡大
3 グループ内製化	外部委託費の削減、案件粗利率の改善	グループ内の技術蓄積と業務完結を継続
6 FD-X・共通部品（有形／無形）	AI駆動開発で工数・手戻りを削減し、利益幅を拡大	開発生産性の向上とHACO体制へのシフト
費用の統制		
7 販管費・成長投資	予算外・重複支出を抑制	利益と成長投資の両立

※2026,2027年度の施策方針であり、業績予想を示すものではありません。

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

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11月13日付で、2026年12月期通期の売上高予想を1,550百万円（前回予想比+100百万円、+6.9%）へ上方修正。
- AIソリューションにおける大規模プロジェクトの増加等により、売上高が前回予想を上回る見通し。
- 利益は、2027年度以降の成長に向けた投資（専門人材の採用、研究開発、販売パートナー網の拡大、PROJECT FLY2026の推進等）を当期に織り込み、各段階利益は前回予想を据え置き。

単位：百万円	2024/12期	2025/12期	2026/12期見通し			通期（修正後）	前回予想比較	
			前回予想 (*1)	3Q累計（実績）	4Q（見通し）		増減差異	変化率
売上高	946	1,112	1,450	1,103	446	**1,550**	100	+6.9%
AIプロダクト	569	431	549	309	45	(*2) 355	△194	△35.3%
AIソリューション	376	680	900	794	401	1,195	295	+32.7%
営業利益	94	38	101	47	53	**101**	―	―
営業利益率	10.0%	3.5%	7.0%	4.3%	11.9%	**6.5%**	△0.4PP	―
経常利益	72	39	100	50	49	**100**	―	―
経常利益率	7.6%	3.6%	6.9%	4.6%	11.2%	**6.5%**	△0.4PP	―
当期純利益	96	18	31	12	19	**31**	―	―
当期純利益率	10.2%	1.7%	2.2%	1.1%	4.4%	**2.1%**	△0.1PP	―
(参考)EBITDA (*3)	97	82	167	94	73	**167**	―	―
(参考)EBITDAマージン	10.3%	7.4%	11.6%	8.6%	16.4%	**10.8%**	△0.7PP	―

(*1) 前回予想は2026年8月14日公表。4Q（見通し）＝通期（修正後）－3Q累計（実績）。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。
(*2) AIプロダクトは今期見通しを引き下げる一方、VAAP／PASPのプラットフォーム化とAgent Suiteの拡充を加速。2027年度はARR・稼働社数等の継続課金KPIを重視し、AIプロダクト比率の向上と収益構造のストック化を推進。
(*3) EBITDA＝営業利益＋減価償却費（有形、無形、のれん）。M&Aに伴うのれん償却の影響を受けるため営業利益とあわせて重視し、キャッシュ創出力を管理。

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

中期成長戦略

—VAAP＋PASP、VoiceとSoundの二本柱へ—

VAAP・PASP × FD-X・NaNa × FDE・HACOによる来期の利益成長

2027年度は売上成長だけでなく、継続収益拡大・粗利率改善・生産性向上による利益成長フェーズへ

01 継続収益の拡大
VAAP・PASP

VAAP（Agent Suite・Agent Core）

有償導入・運用契約を拡大

▶ARR増加・利益安定化

PASP

Monitoring等のFAST-D Editionを開発
監視型サービスの提供を準備

▶継続監視サービスでARRの基盤を整備

02 粗利率の改善
FD-X・NaNa

FD-X

AI駆動開発を全社に展開

▶開発原価低減・粗利改善

NaNa

社内Agent連携で定型業務を自動化

▶間接工数・販管費の抑制

03 生産性の向上
FDE・HACO

FDE・グループPMI

高付加価値案件・共同提案を拡大

▶単価向上・利益率改善

HACO（1人カンパニー長）

実証結果を踏まえ他事業へ展開
新たにカンパニー長を任命

▶少人数での事業拡大・生産性向上

2027年度 重点KPI	2027年度 重点KPI	2027年度 重点KPI	2027年度 重点KPI
ARR	**稼働社数**	**案件粗利率**	**HACOカンパニー売上高**
継続課金の年間収益	VAAP・PASPの利用企業	開発原価低減の成果	1人カンパニー長当たり

※HACO（Hmcomm AI Company Operation）：1人の事業責任者と複数のAI Agentによる事業運営モデル。
※2027年度の施策方針・目標であり、業績予想を示すものではありません。KPIは管理項目案です。
※その他の管理項目：MRR、案件単価、のれん償却後利益、開発工数、削減工数・処理件数

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

VAAP＋PASP — VoiceとSoundの二本柱へ

Hmcommは、「Voice」のVAAPと「Sound」のPASP、2つのAI Platformを成長の柱とする企業へ進化します

Voice

Voice AI Agent Platform（VAAP）

人・企業活動のAI化

Sound

Physical AI Sound Platform（PASP）

現場・物理世界のAI化

AI Solution（FDE）事業

顧客現場での実装で得た知見を、VAAP・PASPの共通機能として取り込み、二本柱を育てます

「Voice」と「Sound」の二本柱で、人・企業活動と現場・物理世界のAI化を推進

Hmcommは「音×AI」を中核技術として、Voice領域の音声認識・音声解析等の技術をVAAPへ、Sound領域ではFAST-Dを中心とした異音検知・音響解析等の技術をPASPへ集約します。PASPは、FAST-Dの音響解析・異常検知AIに各種センサー・AI解析・通信技術を統合した、第2の成長プラットフォームです。

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

中期成長戦略の全体像

FDEで収益を確保しながら、現場で繰り返し生じる課題を共通機能としてVAAP・PASPに取り込み、継続収益（ARR）を積み上げます。インオーガニック成長で、この循環を非連続に加速します。

3つの成長エンジン

3 インオーガニック成長 — インオーガニック

M&A・資本提携（コラボテクノを起点に、販売・パートナー網も拡大）

2 AI Platform（VAAP＋PASP）事業 — オーガニック

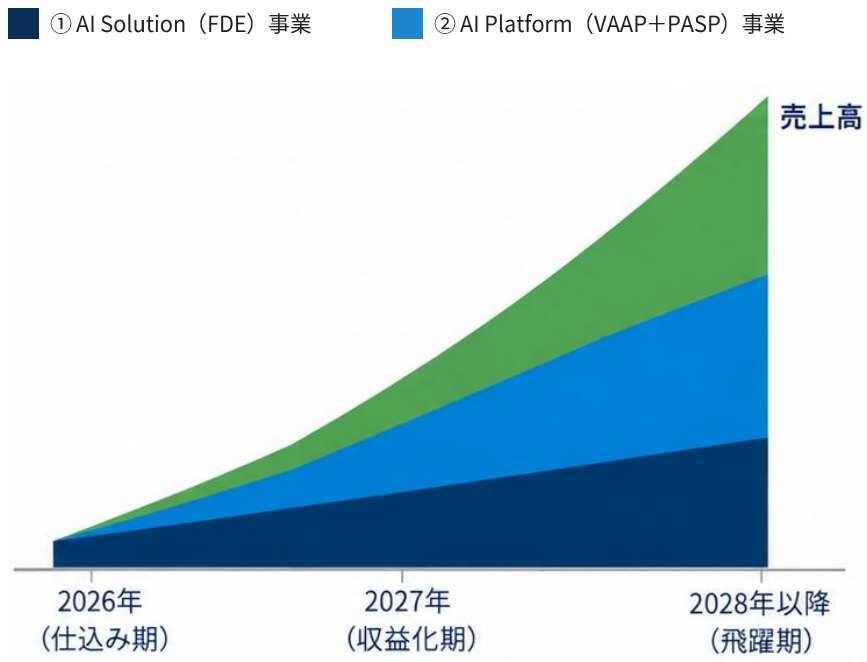
月額ライセンスで継続収益（ARR）を拡大

VAAP VOICE AI AGENT PLATFORM ＋ PASP PHYSICAL AI SOUND PLATFORM

↑ 現場で繰り返す共通課題を、製品・部品へ組み込む

1 AI Solution（FDE）事業 — オーガニック

顧客課題に応じたAI導入・FDE開発で、案件収益と知見を獲得



目標売上比率

オーガニック
（①＋②）
6:4
非連続
（③）

FDEからプラットフォームへの収益拡大モデル

① FDE事業で、収益と知見を獲得　　② Platform事業で、継続収益へ

01 有償FDEで実装
- 顧客の業務課題を整理
- 導入・運用を支援
- 案件収益と知見を獲得

02 共通機能を選定
- 反復する共通課題を抽出
- 再利用性・採算を確認
- 標準化する範囲を決定

03 製品へ組み込み
- VAAP・PASPへ集約
- 連携部品を共通化
- 導入・保守の工数を抑制

04 継続利用を拡大
- 既存・新規顧客に展開
- 月額ライセンス等で提供
- 更新・追加導入を拡大

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

オーガニック成長

—FAST-Dを起点に、Physical AI Sound Platform（PASP）を立ち上げる—

FAST-Dの社会実装拡大

FAST-Dの音響AI技術を中核に、上水道・下水道・産業設備への社会実装を拡大。現場データとAIの活用により、維持管理の高度化を実現。

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

データ収集

- **広域分析**（広域データ解析）
- **現場データ**（センサー・IoT）
- **環境データ**（衛星・GIS）
- **履歴データ**（修繕・点検）

FAST-D　コアコンピタンス（中核）

異常検知・予兆検知・リスク予測

- 正常・異常データ解析
- 異常検知AIモデル構築
- 環境データ収集デバイス管理
- 監視・通知・ダッシュボード

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

領域区分

- **上水道**
  漏水検知・監視
  維持管理DX
- **下水道**
  腐食・劣化リスク予測
  スマートマンホール活用
- **産業設備**
  設備監視・異常検知
  巡回ロボット連携

機能区分

- **Monitoring Edition**
  継続監視・通知・ダッシュボード
  民間インフラ企業向け
- **各種機能別Edition**
  （今後展開）多種多様なセンサー検知に加え、
  上下水道の点検・分析支援・通知機能に対応

FAST-Dは、インフラ領域におけるバーティカル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します。

Physical AI Sound Platform（PASP）へ

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

PASPのコンセプト — 音を起点としたPhysical AI

音を中心に、さまざまな現場データを組み合わせ、社会インフラ・産業設備の課題を解決する Physical AI Platform



ロゴ

PASP
PHYSICAL AI SOUND PLATFORM

コンセプト

多様な現場データで、安心・安全な社会をつくる

音を中核に現場データを統合し、AIで解析・可視化。インフラ・産業設備の異常検知や予防保全を支援します。

ブロックに込めた意味

ひとつのブロックが、ひとつの現場データ。
組み合わせを変えれば、見守るフィールドと解決できる課題が広がります。

音データ	カメラ画像	衛星・GIS	各種センサー	設備データ	点検履歴
漏水・異常音などの検知	現場の状況把握・変化検知	広域分析・リスク評価	水位・水温・DO・温湿度・H2Sなど	ポンプ・モーター・配管などの状態	点検・修繕・作業記録

現場の異常検知・リスク予測・予防保全へ

持続可能なインフラと安心・安全な社会の実現

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

PASPの全体像 ー 4層アーキテクチャ

音のコア技術から現場・物理世界のAI化までを一気通貫で提供。独自の参入障壁を構築。

FAST-Dで培った音響解析・異常検知AIを中核に、各種センサー、現場データ、通信技術、AI解析を統合。
データ取得から状態把握・異常検知・予防保全までを一連の仕組みとして提供します。

LAYER	層の名称／役割	主要コンポーネント	関連プロダクト・取り組み
L4	**業界別・インフラ別ソリューション** 最終アウトプット／実装	上水道・下水道・設備・プラント／道路・橋梁・トンネル等の現場課題に応じた実装	FDE （Forward Deployed Engineer） SIer Marketplace
L3	**FAST-D Edition** 用途別の完成版／ユースケース	水道漏水検知・監視／下水道腐食リスク予測／設備保全・監視DX	Monitoring Edition LeakFinder Edition（仮） RiskFinder Edition（仮）
L2	**AI・IoT Components** PASPの心臓部	音響解析／異常検知AI／リスク予測／広域分析／センサー連携／通信制御／デバイス管理	Sound AI Engine／ Sensor & Data Connector／ Drive-by Communication／ Monitoring Dashboard
L1	**共通基盤レイヤー** 全層の土台	音データ・現場データ基盤／衛星・GIS／設備データ／点検履歴／API・クラウド・セキュリティ	Data Platform／ AI Analysis Platform／ Device Management／ Alert & Visualization

顧客にとってのもう1つの大きな価値

Soundを中核に、
現場データを柔軟に組み合わせる

Physical AI Platform

- 現場に応じたデータ取得
- 異常検知・リスク予測
- 継続監視・予防保全
- CBMへの展開

社会インフラ・産業設備の
状態を継続的に把握し、
安心・安全な社会を支える

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

PASPが目指す姿と今後の事業展開

音響AIを起点に、様々な現場データ・AIモデル・判定ロジックを組み合わせ、現場の状態把握から次のアクションまで支援する共通プラットフォームを構築。社会インフラ・産業設備に展開し、継続監視・予防保全を支えます。

様々な現場データ

- **音響** 異常音・振動・流量
- **画像** 画像認識・検査
- **衛星・GIS** 地理・環境情報
- **各種センサー** 温湿度・水位・水温等
- **設備データ** 稼働状況・設備情報
- **点検履歴** 点検結果・工事履歴

PASP / Physical AI Platform

データ収集・前処理	AIモデル／判定ロジック	判定・可視化
現場データを一元管理・特徴量化	外れ値検知・多変量スコアリング等を適用	状態をわかりやすく表示

自由度の高いプラットフォーム
センサー／ロジック／運用を柔軟に組み合わせ

次のアクションへ

- **現地確認・点検** 優先度の高い箇所から迅速に対応
- **補修・工事** 計画的な補修・更新でリスクを低減
- **センサー追加・移設** リスクに応じて最適配置を実現
- **継続監視・改善** データ蓄積で運用を継続的に高度化

3つの成長ステップ

1 2026年（基盤構築・実証の年）

- FAST-Dの拡大
- 上水道・下水道の実証
- ドライブバイによるデータ収集検証
- PASP構想の策定・基盤開発

PASP成長基盤の構築

2 2027年（開発・事業化準備の年）

- Monitoring／LeakFinder（仮）／RiskFinder（仮）の開発
- 監視型サービスの提供開始準備
- 導入自治体・インフラ事業者の拡大準備
- 継続収益（ARR）の積み上げに向けた体制整備

事業化基盤の確立

3 2028年以降（事業化・収益拡大の年）

- 社会インフラ・産業設備への横展開
- 上水道・下水道のWater PPP事業者との連携拡大
- ストック収益の拡大
- PASP Platformの高度化

収益拡大・企業価値の最大化

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

PASPのビジネスモデル — 継続収益の拡大

PASPは、顧客課題に応じてセンサー・AIモデル・運用を柔軟に組み合わせ、
初期導入から継続監視、対象拡大へと展開することで、継続収益（ARR）の拡大を目指します。

① PoC・初期導入



- 現場課題に応じてセンサー・AIモデルを選定
- PoC、システム構築、AIモデル開発
- 導入初期収益を獲得

② 継続監視・運用



- AI解析、状態監視、通知・可視化を継続提供
- 顧客ごとに運用を最適化
- ストック収益を積み上げ

③ 横展開・サービス拡張



- 拠点追加、設備追加、Edition追加
- 共通基盤を再利用して導入範囲を拡大
- ARRを拡大

継続収益が拡大する仕組み

導入拠点数の拡大
工場・拠点・施設の追加

＋

監視対象数の拡大
設備・ライン・工程の追加

＋

利用サービス数の拡大
AIモデル・機能・Editionの追加

継続収益（ARR）の積み上げ
ストック収益基盤の拡大・安定化

PASPの強み
（拡大を支える要因）

センサー自由度
多様なセンサー・データに対応し、幅広い現場課題に適用可能

ロジック自由度
顧客課題に応じたAIモデル開発・カスタマイズが可能

運用自由度
顧客ごとの運用体制・業務フローに合わせた柔軟な運用設計

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

Why Hmcomm ー なぜPASPで当社が勝てるのか

Physical AI時代の到来に対し、Hmcommは「音×AI」と現場実装で培った無形資産を基盤に、
“今こそPASPの事業化を推進するタイミング”。

市場環境（追い風）

社会インフラ・設備の老朽化
更新・維持管理・予防保全の重要性が拡大

維持管理人材の不足
点検・保全業務の省人化・効率化が急務

Water PPPの本格化
複数自治体を束ねるPPP事業者を起点に、AI・IoTによる効率的な維持管理ニーズが拡大

Physical AIの進展
AIがデジタル空間から現場・物理世界へ拡大

Hmcommの現在地（無形資産を基盤に強みと準備完了）

1. **FAST-Dで音響AI・異常検知技術を蓄積**
   製造設備・インフラ領域で実績を積み重ね
2. **上水道領域へ展開**
   広域分析＋音響解析による漏水検知・監視
3. **下水道領域へ展開**
   Sound（流量）＋水位・水温・温湿度等で腐食予測
4. **ドライブバイ型データ収集を実証**
   BLE 平面アンテナ等を活用した新たな監視方式
5. **PASP構想を策定**
   データ取得からAI解析・継続監視・予防保全までの共通基盤

FAST-Dシリーズ

Monitoring Edition
設備・インフラ状態監視

LeakFinder Edition（仮）
漏水検知・漏水監視

RiskFinder Edition（仮）
腐食・陥没リスク予測

これからの姿（企業価値向上）

継続収益（ARR）の積み上げ
データ利用料・AIサービス利用料によるストック収益の拡大

PASP事業の拡大
水道・下水道から幅広い社会インフラ・産業設備へ横展開

高収益体質へのシフト
共通基盤・シリーズ化による開発資産の再利用

事業のスケールと安定化
継続監視・予防保全サービスを多領域へ展開

企業価値の最大化
VAAP＋PASPの二本柱でAIプラットフォーム企業として成長

これまで蓄積してきた
無形資産
（競争優位の源泉）

- **Sound AI技術・研究開発資産**
  音響解析・異常検知AI・音特徴量解析
- ＋
- **現場データ・ドメイン知見**
  設備・水道・下水道・インフラのデータ・業務知見
- ＋
- **データ取得・通信技術**
  センサー・BLE・LTE-M・ドライブバイ・通信基盤
- ＋
- **AI解析・実装ノウハウ**
  広域分析・リスク予測・監視・可視化
- ＋
- **顧客・パートナーネットワーク**
  自治体・インフラ事業者・物流・センサー・IoT企業等

これまで培ってきた「Sound AI技術 × 現場データ・ドメイン知識 × データ取得・通信技術 × AI解析・実装ノウハウ × パートナーネットワーク」が、PASPを支える競争優位の源泉。

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

インオーガニック成長

―不足する能力をM&Aで取得し、AI Platformを非連続に拡張する ―

M&A戦略の基本方針

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・業務に特化した知見・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。

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

M&Aの規律と推進体制

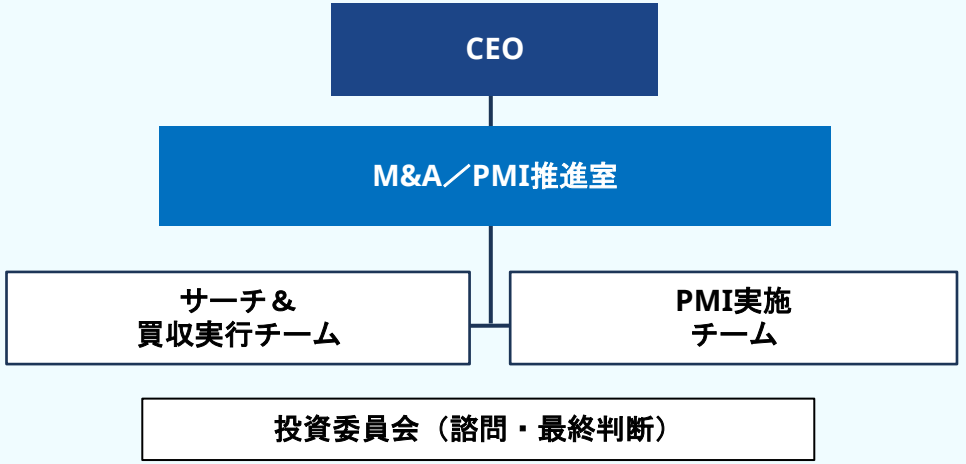
コラボテクノで「Agentを本番運用まで届ける実装力」を獲得。

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** — 4類型（01〜04）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**

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

個別案件の財務詳細は開示資料をご参照ください。本ページは戦略的意義を示すものです。

M&A推進の進捗状況

M&A推進の本格化以降、規律ある選定プロセスのもと、237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12カ月で237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～3Q末／約12カ月）

237社

クロージング累計 (*1)

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。

3Q（シナジー創出）

9月にPROJECT FLY2026を始動。全エンジニア約30名を対象に、AI技術の移転とAI駆動開発研修・Agent開発OJTを開始。

4Q（新体制への移行準備）

12月までに技術移転・開発体制を整備し、2027年1月より新開発体制へ移行する予定。

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**

(*1)クロージング累計は、M&A／PMI推進室の設置後にクローズした件数。第1号・第2号（事業譲受）は設置前の実施のため含まない。

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

インオーガニック戦略の財務規律と資本配分（Capital Allocation）

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）	• **3Q末現預金 10.4億円**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**のれん償却費**を早期に十分吸収・上回る見通し。

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

本資料の見通しは一定の前提に基づくものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約・保証するものではありません。

企業価値向上に向けたIR活動の強化

成長戦略・事業進捗の積極的な発信と、投資家との継続的な対話を進めています。2026年7月にエンヴァリス社による当社株式のリサーチ・カバレッジが開始され、8月には公式noteを開設しました。

1 公式noteを開設（2026年8月）

- **名称：**Hmcomm株式会社（265A）IRチーム
- 定型の開示資料では伝えきれない、事業現場の動きや成長戦略の背景を発信
- **発信の3つの軸：**決算情報の深掘り解説／適時開示・プレスリリースの補足と背景説明／事業戦略の展望と技術・現場ストーリー

2 リサーチ・カバレッジの開始（2026年7月）

- エンヴァリス社の独立系株式リサーチ「ENVALITH」が当社を分析
- **3言語：**日本語・英語・中国語でレポートを提供
- **配信網：**Bloomberg・FactSet等を通じ、国内外の投資家へ

情報発信の全体像

3つの経路で、国内外の投資家に当社の成長戦略を届ける

基本
適時開示・決算説明資料
公正かつ適時な情報開示

① 自社発信
公式note
資料の行間や背景を、平易かつ丁寧に解説

② 第三者発信
ENVALITHのリサーチレポート
第三者による客観的な分析を3言語で配信

→ **国内外の株主・投資家**
機関投資家・個人投資家

対話：決算説明資料や投資家Q&A等を通じて、投資家との継続的な対話を推進

IR活動強化の狙い

認知度の向上
国内外の投資家に、当社を知っていただく機会を広げる

理解の促進
事業内容と中長期の成長戦略への理解を深めていただく

対話の拡充
対話機会を増やし、適正な株価形成と企業価値向上につなげる

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

主要なリスクと対応策

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4類型（01～04）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85.0%・実質無借金の健全な財務を維持。 顧客・領域を分散し規律ある投資を継続。	**自己資本比率**

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

本資料の見通しは一定の前提に基づくものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約・保証するものではありません。

社会貢献・サステナビリティ：熊本地震の被災地支援

被災された方々の救援と、被災地の一日も早い復旧・復興を支援

義援金の拠出額

200万円

2026年8月7日に拠出を決定・公表し、熊本県の義援金窓口へお届けしました。

項目	内容
寄付先・拠出時期	熊本県（令和8年熊本地震義援金窓口）へ寄付しました。 2026年8月7日に拠出を決定・公表し、拠出しました。
熊本とのつながり	熊本AIラボの開設・運営など、熊本地域で事業を展開してきた歴史があります。 多くの従業員が今も在住し、2026年4月のフルリモート移行後も関係を大切にしています。
支援の目的	被災された方々の救援と、被災地の一日も早い復旧・復興を支援します。 これまで熊本の皆さまからいただいたご厚情へのお礼の意を表します。
社員一同の想い	被災された皆さまとご家族、関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。 社員一同、被災地の一日も早い復旧・復興を心よりお祈りしています。
サステナビリティ	地域社会との信頼関係を、持続的な成長を支える大切な基盤と考えています。 今回の支援は、地域社会とともに歩む当社の姿勢を示す取り組みです。

事業活動を通じた社会課題の解決と地域社会への貢献を進め、社会とともに持続的に成長する企業を目指します。

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

Appendix

会社概要



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、その技術を利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）

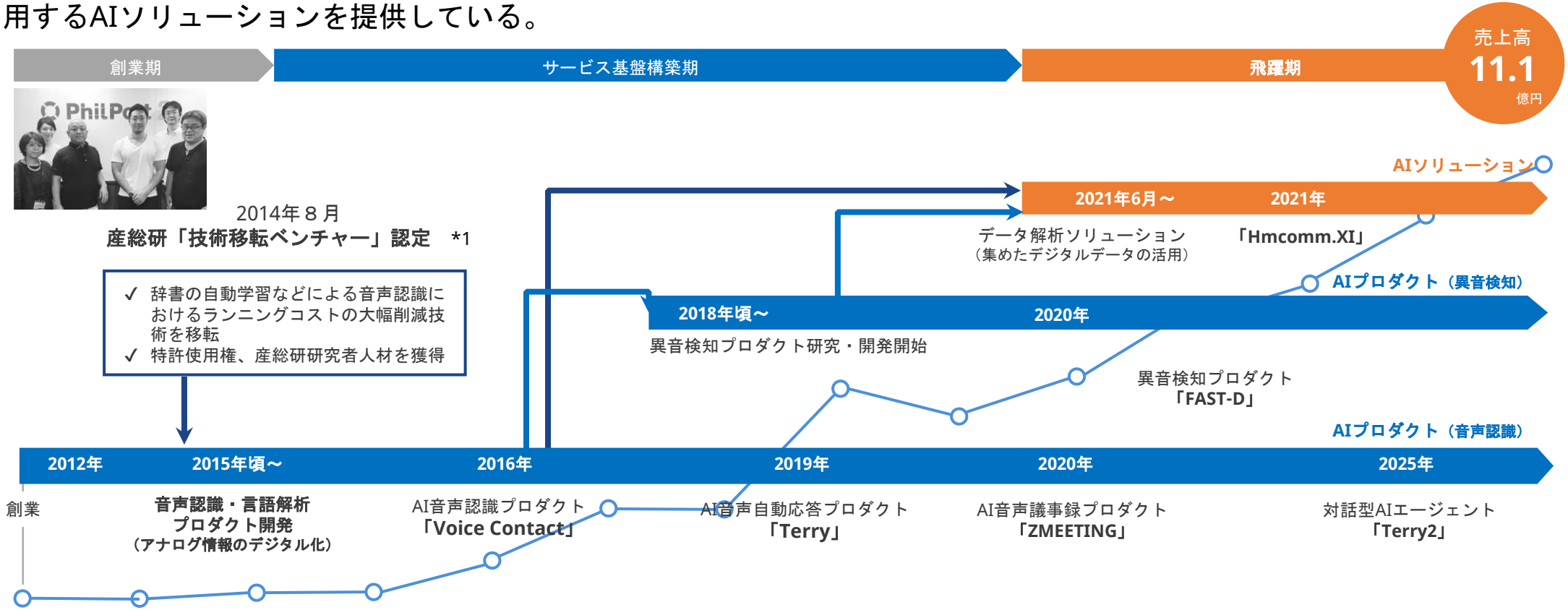
Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

HISTORY

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。



*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

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

VAAP-Agent Suite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。



Voice Contactの強み	大幅な時間短縮 ACW削減	現場の可視化 リアルタイムモニタリング	他社サービスへの柔軟な対応 CRM連携

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

VAAP-Agent Suite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。



Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

VAAP-Agent Suite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。

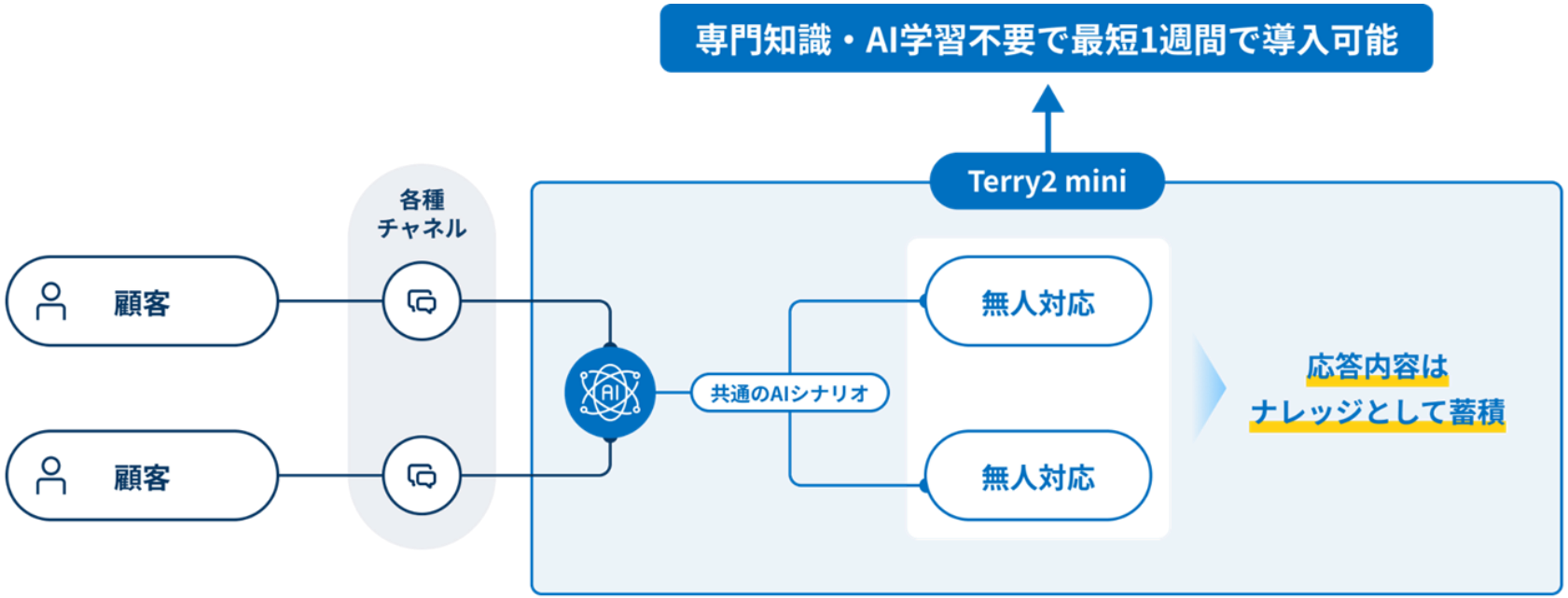


Terry,Terry2の強み					
	要件定義からリリースまで ワンストップ	応用が効く 個別カスタマイズ	全体概要を把握できる ダッシュボード	シナリオ不良を検知 アラート機能	顧客の幅広いニーズに対応 複数シナリオ機能

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

VAAP-Agent Suite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。

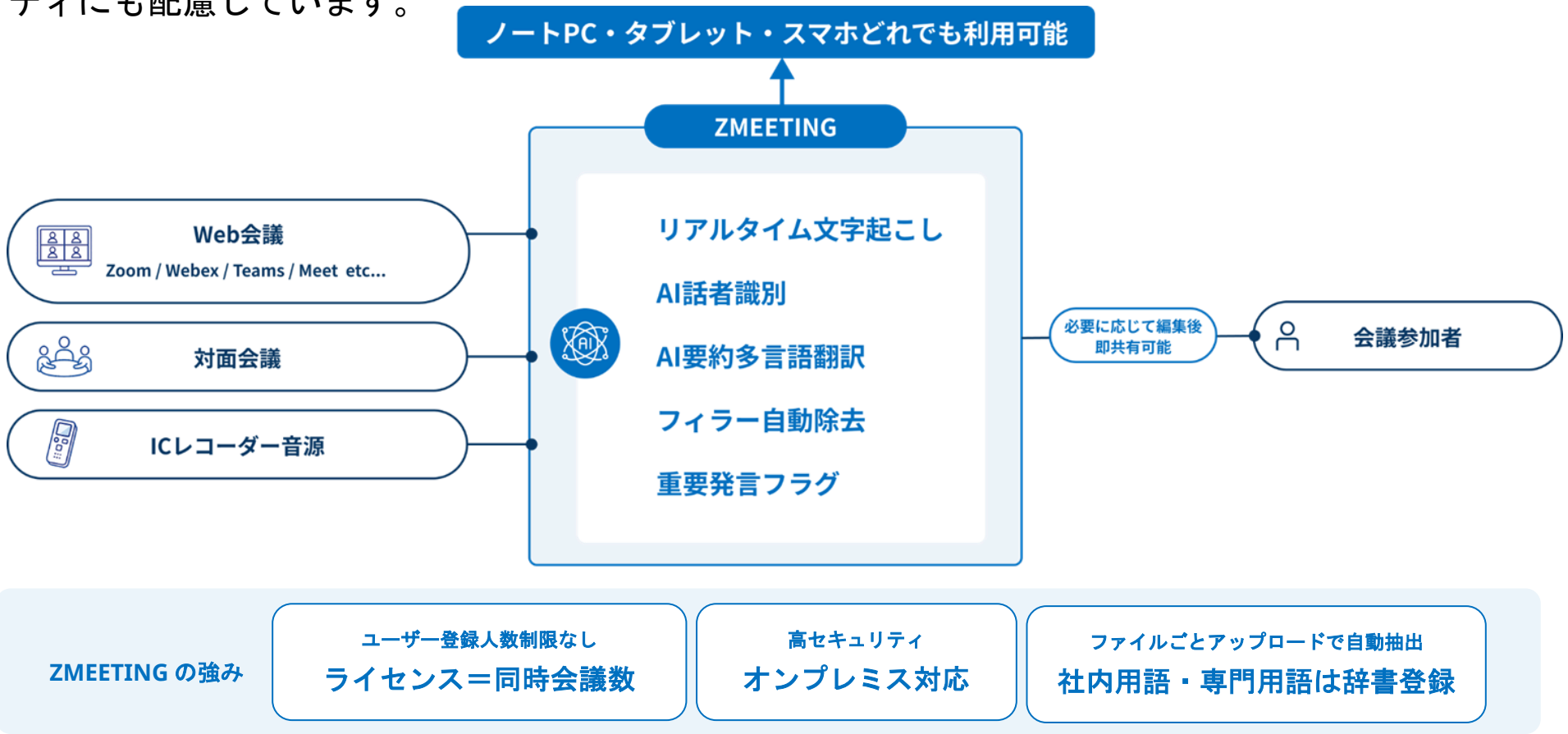


Terry2miniの強み	小規模から 導入可能	専門知識不要 FAQを渡すだけ	Terry2の技術を継承 高精度な音声認識・言語処理	全件ログ&録音データ 24時間対応

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

VAAP-Agent Suite紹介⑤ ：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。



Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

PASP-Agent Suite紹介① ：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。

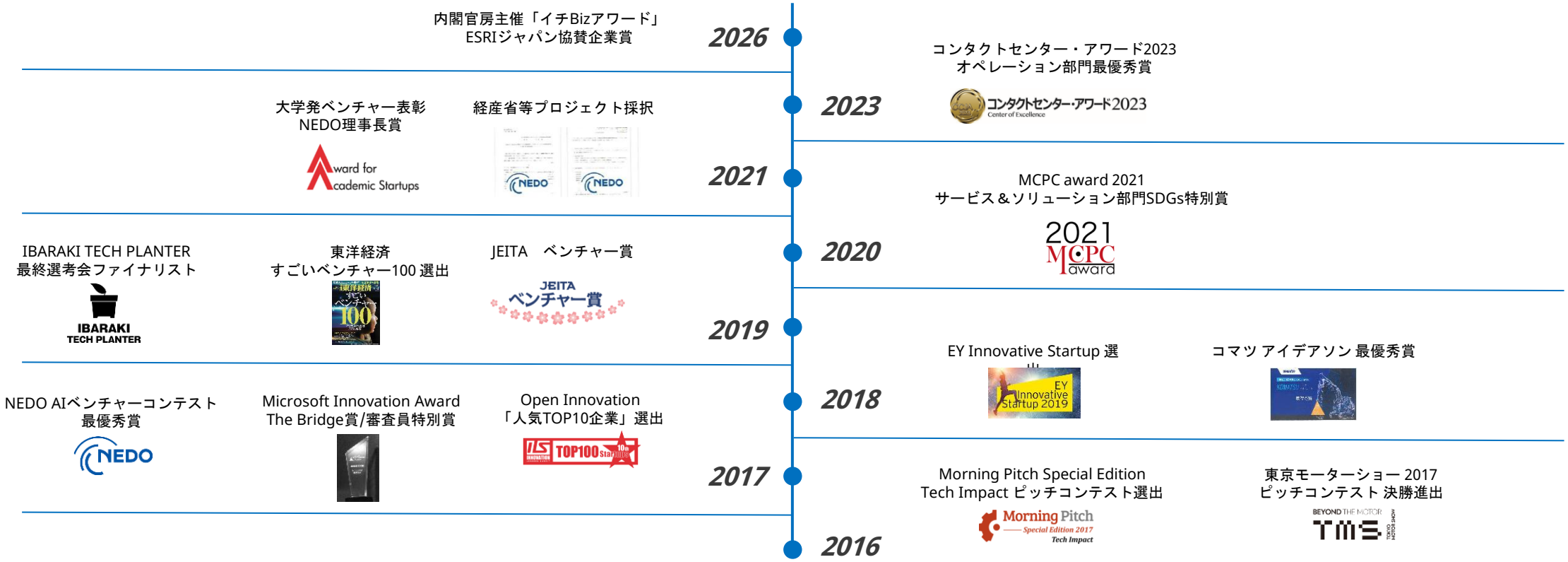


FAST - D の強み				
	産総研発 高精度な音声処理技術	用途に応じて選べる 予防保守 ・検査	導入簡単 マイクを設置するだけ	安定して集音 暗所・死角でも利用可能

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

「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」「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

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

「音×AI」のスペシャリスト～実例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。

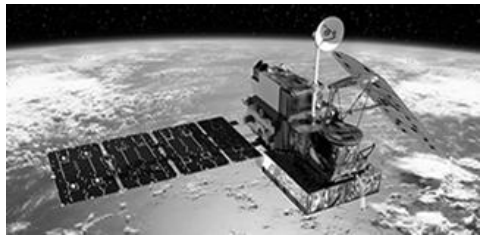
×衛星データによる社会課題への取組

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



Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

「音×AI」のスペシャリスト～実例②

「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



Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

ビジネスプロセス～共創フェーズの実例

- 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	

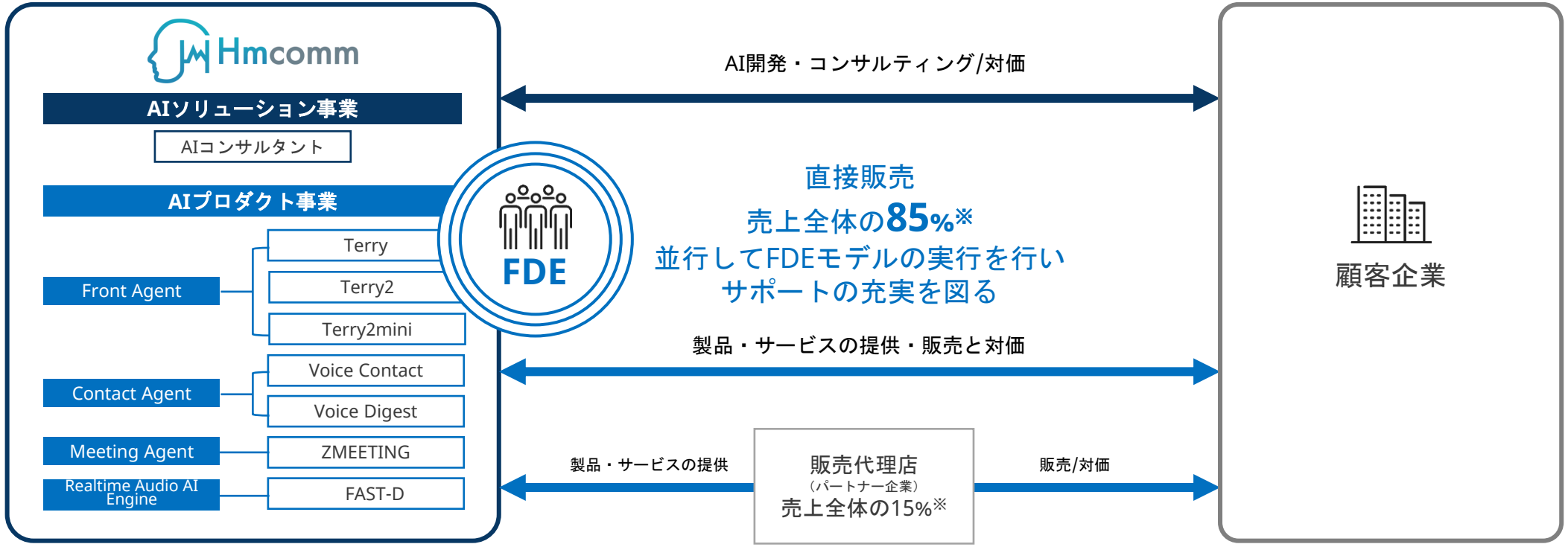
主な共創事例	
YASKAWA	**株式会社安川電機** 工場における出荷判定（異音検知）の作業を自動化
Benesse	**株式会社ベネッセホールディングス** AIが顧客との自然会話によって通販受注の「受付・完了、受注業務」を「無人化」へ
JR東日本	**東日本旅客鉄道株式会社** 車両や線路などの鉄道事業のアセットにおける不具合判断を異音の観点からシステム化

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

ビジネスフロー

・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。



Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

※2025.12期

沿革

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 パートナーズより、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

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

財務状況

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３Q
売上高	千円	560,648	727,175	801,196	946,358	1,112,224	**1,103,747**
経常利益	千円	74,226	145,784	87,098	72,005	39,570	**50,642**
親会社株主帰属当期純利益	千円	72,217	170,423	69,738	96,118	18,515	**12,112**
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 A種優先株式 B種優先株式 C種優先株式	株	 1,101 178 375 225	 1,101 178 375 225	 1,101 178 375 225	 4,093,400 － － －	 4,097,400 － － －	 **4,097,400** **－** **－** **－**
純資産額	千円	1,132,626	1,298,831	1,368,569	1,726,891	1,681,986	**1,696,735**
総資産額	千円	1,351,999	1,488,535	1,529,107	1,905,120	2,083,963	**1,987,382**
１株当たり純資産額(*1)(*2)	円	△510,734.42	△180.90	△145.57	421.87	416.99	**418.59**
１株当たり当期純利益(*2)	円	－	42.06	－	31.59	4.53	**3.00**
自己資本比率	%	83.6	87.3	89.5	90.6	80.7	**85.0**
自己資本利益率	%	7.9	14.0	5.2	6.2	1.1	**0.7**
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	**80**

(*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

Hmcomm Inc , www.hmcom.co.jp , Copyright (c) 2026 Hmcomm Inc All Rights Reserved

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/