

2025/12期2Q 決算説明資料

2025年8月14日

Hmcomm株式会社

東証グロース市場

証券コード：265A

● 2025/12期 2Q累計

売上高は通期見通し進捗率30.3%。

株式会社ニーズウェルとAIソリューション分野で業務提携

売上高：4.3億円

経常利益：△0.3億円

経常利益率：△8.4%

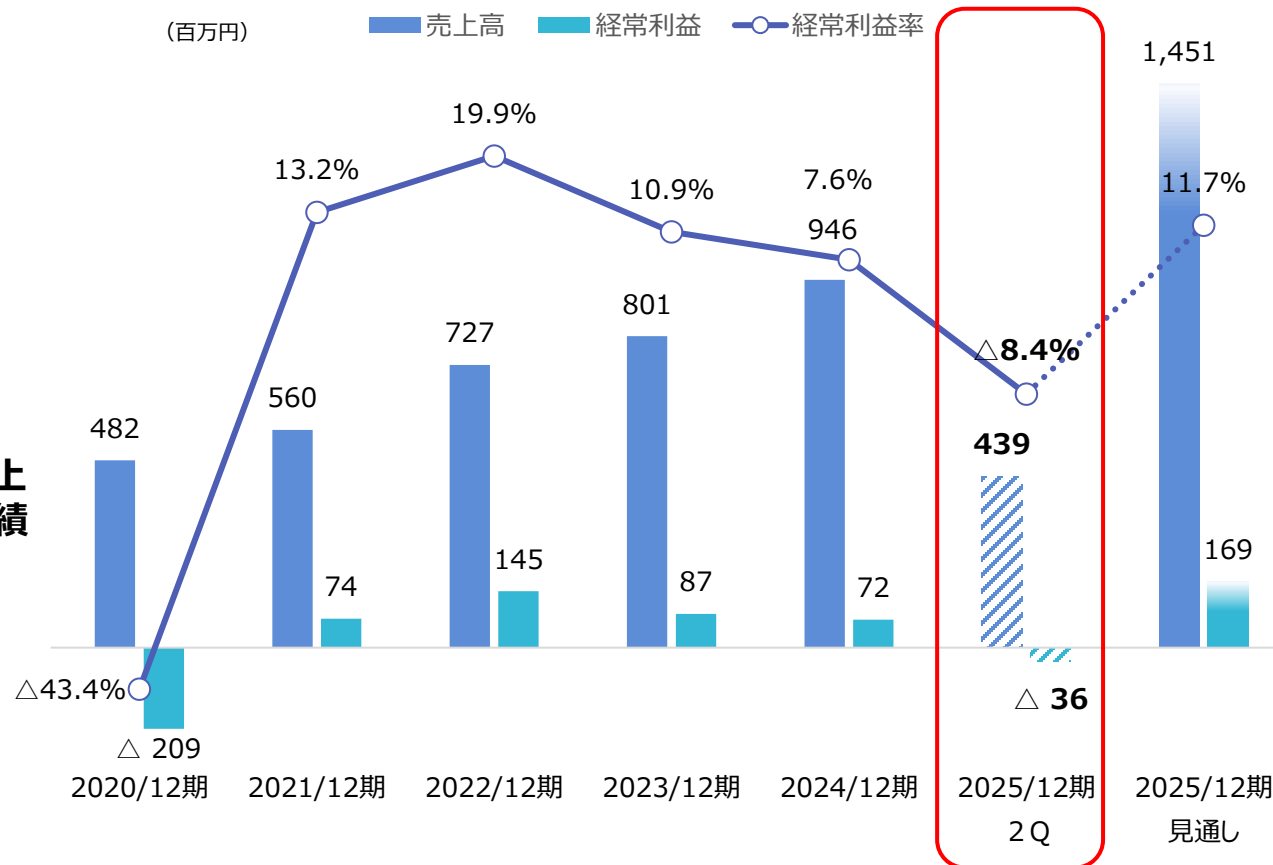
● 2025/12期通期見通し

2Qまでの遅れはあるものの、3Q以降に複数の大口案件の売上計上により、業績は堅調に推移する見通しであるため、通期業績予想は据え置く。

売上高：14.5億円

経常利益：1.6億円

経常利益率：11.7%



- 本件業務提携により、中期展望（成長戦略）を着実に推進することを目的として具体的には以下の効果を見込んでおります。
 - ✓ 両社がもつ AI 技術を活用した、共同ソリューション開発・共同営業
 - ✓ ニーズウェルの顧客ネットワークを活用した当社 AI プロダクト製品の販売チャネル拡大および AI ソリューション事業における共創プロジェクトの安定確保

業務提携の概要

ニーズウェル

AIソリューション

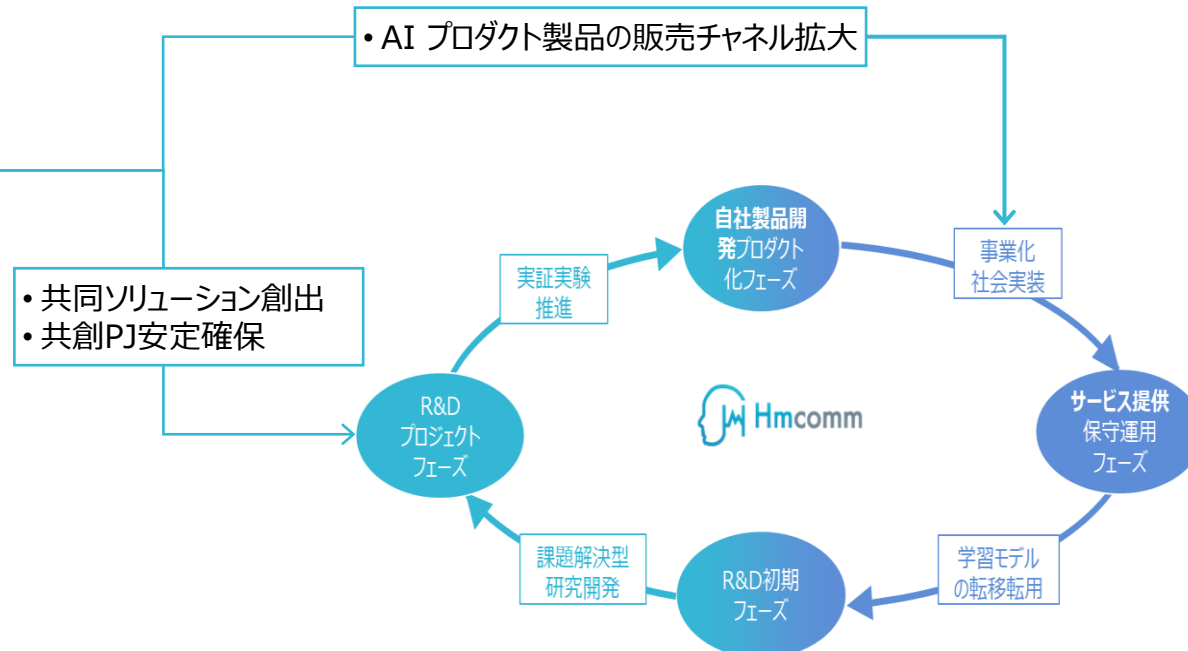
Hm c o m m

- 金融業界を中心に通信や公共分野などの幅広い業界へのソフトウェア開発や、DX推進を支援
- 「データ分析」や「データクレンジング」の技術を提供

- コールセンター業界を中心に製造業、設備管理業界へAIソリューション、AIプロダクト製品を提供
- 「音×AI」のスペシャリストとして、先進的AI技術を提供

共同ソリューションの創出とストックビジネスの拡大

＜独自の研究開発型ビジネスプロセスへの効果＞

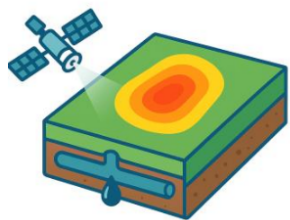


「FAST-D」×衛星視点で、インフラ DX の最前線へ～広域×精密の一気通貫型漏水検知プロジェクトを始動～

漏水リスク推定から具体的な位置検知まで一気通貫でサービスを提供していくことを目指す

・ 本システムの特長

衛星データで広域漏水リスク推定



【ステップ1：衛星×地理空間データで広域漏水リスクを面で検出】

[衛星データ解析] 上空から地表をスキャンし、地表面温度低下などの異常をキャッチ
[地理空間データ統合] 地図情報や地形・土地利用データと組み合わせて解析精度を向上
[ヒートマップ表示] 赤・黄・緑の階調で、漏水リスクの高・中・低エリアを可視化
[面での予測] 広範囲を効率的にカバーし、重点調査すべきゾーンを事前に特定
[漏水検知地点からの逆算] 実地で検知された漏水検知地点を「正解データ」として蓄積し、
どの地理・環境条件でリスクが高まるかを逆算・抽出

FAST-Dでピンポイント漏水検知



【ステップ2：FAST-Dによるピンポイント漏水検知の進化】

[従来の聴診による漏水検知] -水道整備士が聴診器で地中の漏水音を「聞く」
-経験・勘に頼る部分が大きく、時間と熟練度が必要
[FAST-Dで聴診AI化] -音響データをリアルタイムにAI解析 -漏水箇所を迅速かつ高精度に特定
[効果] -作業時間大幅短縮 -漏水ポイント見落としリスク低減 -データ蓄積で継続的な精度向上

解析サイクルで高精度漏水検知



【ステップ3：解析サイクルによる漏水検知の精度向上】

[衛星データ×FAST-D] 広域の漏水リスクを俯瞰的に把握し、音の変化からピンポイントで漏水を検知
[漏水リスク箇所のヒートマップ表示] 赤・黄・緑の階調で、漏水リスクの高・中・低エリアを可視化
[リスク条件解析] 漏水検知データを蓄積し、衛星・地理空間データと掛け合わせることで、
漏水リスクが高まる条件を逆算して算出
[解析結果による再学習] 解析結果を予測モデルに反映し、次サイクルでより高精度なリスク検知を実現

・ 本製品の社会実装における想定効果

- ・ 地理空間・衛星視点データを活用し、エリアごとのリスクを推定、
- ・ 音響データ×AI解析によりピンポイントで漏水箇所を特定、
- ・ 最小限の追加機器を既存インフラに導入し、
- ・ 早期検知による漏水ロス最小化と修繕コスト削減を実現
- ・ インフラ維持コストの大幅削減と持続可能な水道運営に貢献

山形県企業局と連携し、AI を活用した設備モニタリングアプリ「FAST-D」による送水ポンプの異常検知を開始 ～社会インフラの老朽化が進む中、将来的な漏水検知への発展も視野に新たな維持管理手法を展開する～

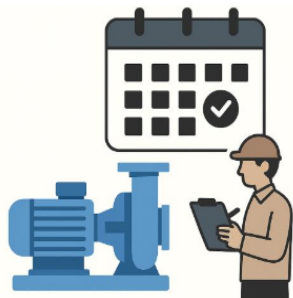
山形県企業局が管理する送水ポンプの異常検知に関する取り組みを本格的に開始

・ 本システムの特長



【ポイント1：FAST-Dによる稼働音の外れ値検知】

- ・ ポンプが発する稼働音を24時間体制でモニタリングし、AIモデルによる外れ値検知技術を活用することで、わずかな音の変化から異常の兆候を早期に把握します。
- ・ これにより、遠隔地や通常の目視点検では確認が難しい状態変化も把握でき、保全担当者へリアルタイムで自動通知されることで、迅速な現場対応が可能になります。
- ・ 突発的な故障を未然に防ぐだけでなく、ダウンタイムの削減や安全性の向上にも寄与します。



【ポイント2：オーバーホール（OH）時期の最適化】

- ・ 重要な大型ポンプのOH（オーバーホール）費用は、1台あたり数百万円以上かかることが一般的で、従来は年数に基づく定期的な分解点検が求められてきました。
- ・ しかし、実際の稼働データとコンディションに基づいて最適なメンテナンス計画を策定することで、不要な点検や過剰な部品交換を抑制し、費用対効果を大幅に向上させることが可能です。
- ・ また、計画的な補修により安全性を確保しつつ、設備の長寿命化と持続的な安定稼働を実現します。



【ポイント3：将来的な漏水検知への応用】

- ・ Hm c o m mの高度な音響AI技術は、ポンプだけでなく水道管の漏水検知にも展開可能です。
- ・ ポンプの異常監視と管路の漏水監視を組み合わせることで、インフラ全体の状態を総合的に把握する「トータルソリューション」を構築し、維持管理コスト削減や緊急対応リスクの低減に貢献します。
- ・ 将来的には、全国の水道インフラ保全を支える新しいスタンダードの実現を目指します。

・ 本製品の社会実装における想定効果

- ・ 維持管理コストの削減
 - 緊急対応を減らし、計画的メンテナンス実施
 - オーバーホール時期を最適化
- ・ 2. 安定供給の強化
 - ポンプのダウンタイムを最小化し、断水リスクを低減
- ・ 3. 迅速な異常発見
 - トラブルをリアルタイムに検知
 - 予兆レベルの変化段階から対応を検討可能
- ・ 4. 将来的な漏水検知の可能性
 - ポンプ以外の水道インフラにも応用の可能性

— agenda

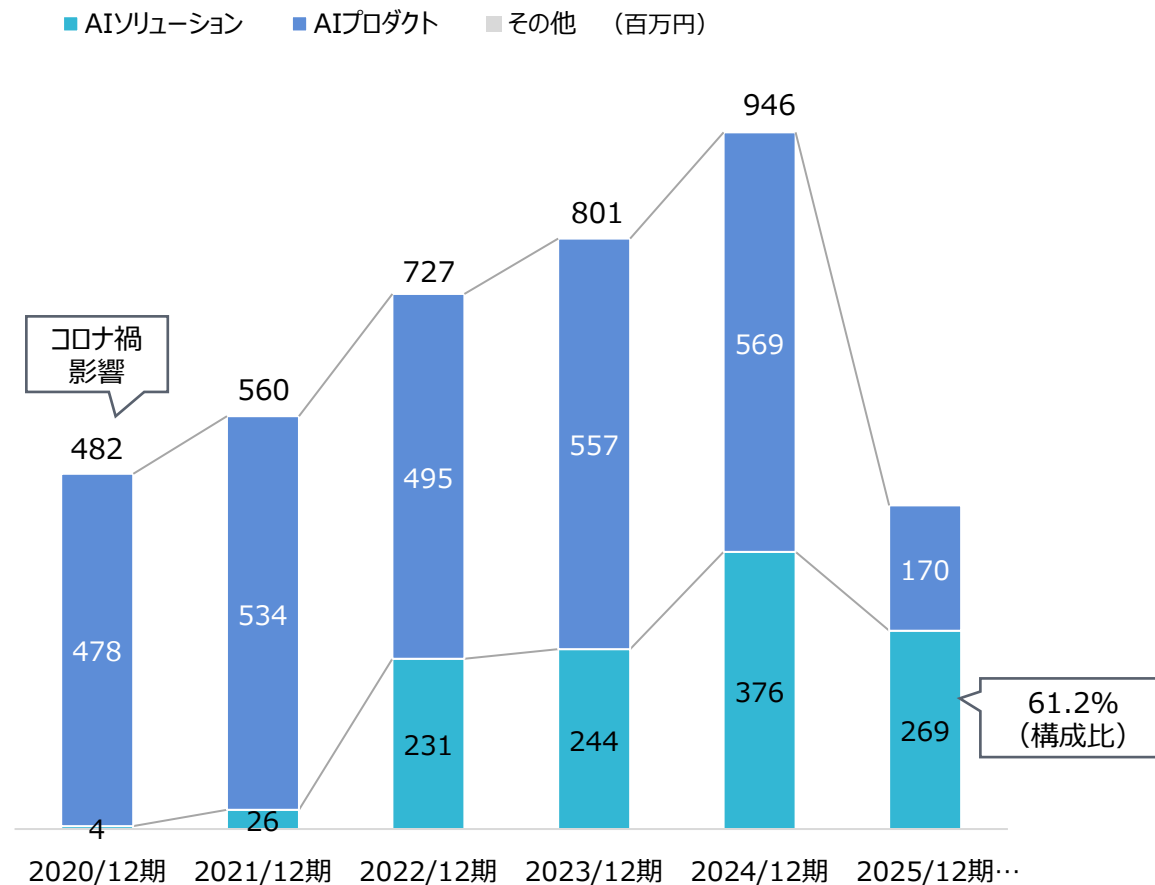
2025/12期 2 Q決算概要

- 2025/12期2Qの売上高は4.3億円。大口案件の検収時期、および新規大型案件の契約締結時期の後ろ倒しにより上期の進捗率は30.3%。
- 損益面では2Qは経常損失で着地。コンサルティング人材の先行採用による費用増加、リソースの一時的な不足による外注加工費の増加、2025年2月の事業譲受に伴うのれん償却および取得費用の発生による影響。

単位：百万円	2024/12期	2025/12期				
	通期	1Q	2Q			通期
	実績	累計	単独	累計	進捗率	見通し
売上高	946	230	209	439	30.3%	1,451
AIプロダクト	569	100	69	170	23.0%	740
AIソリューション	376	129	140	269	37.9%	710
営業利益	94	△15	△21	△36	△21.2%	173
営業利益率	10.0%	△6.7%	△10.2%	△8.4%	－	12.0%
経常利益	72	△14	△21	△36	△21.7%	169
経常利益率	7.6%	△6.5%	△10.4%	△8.4%	－	11.7%
法人税等	△28	0	△7	△7	△8.9%	83
当期純利益	96	△15	△14	△29	△34.1%	86
当期純利益率	10.2%	△6.5%	△6.8%	△6.7%	－	5.9%

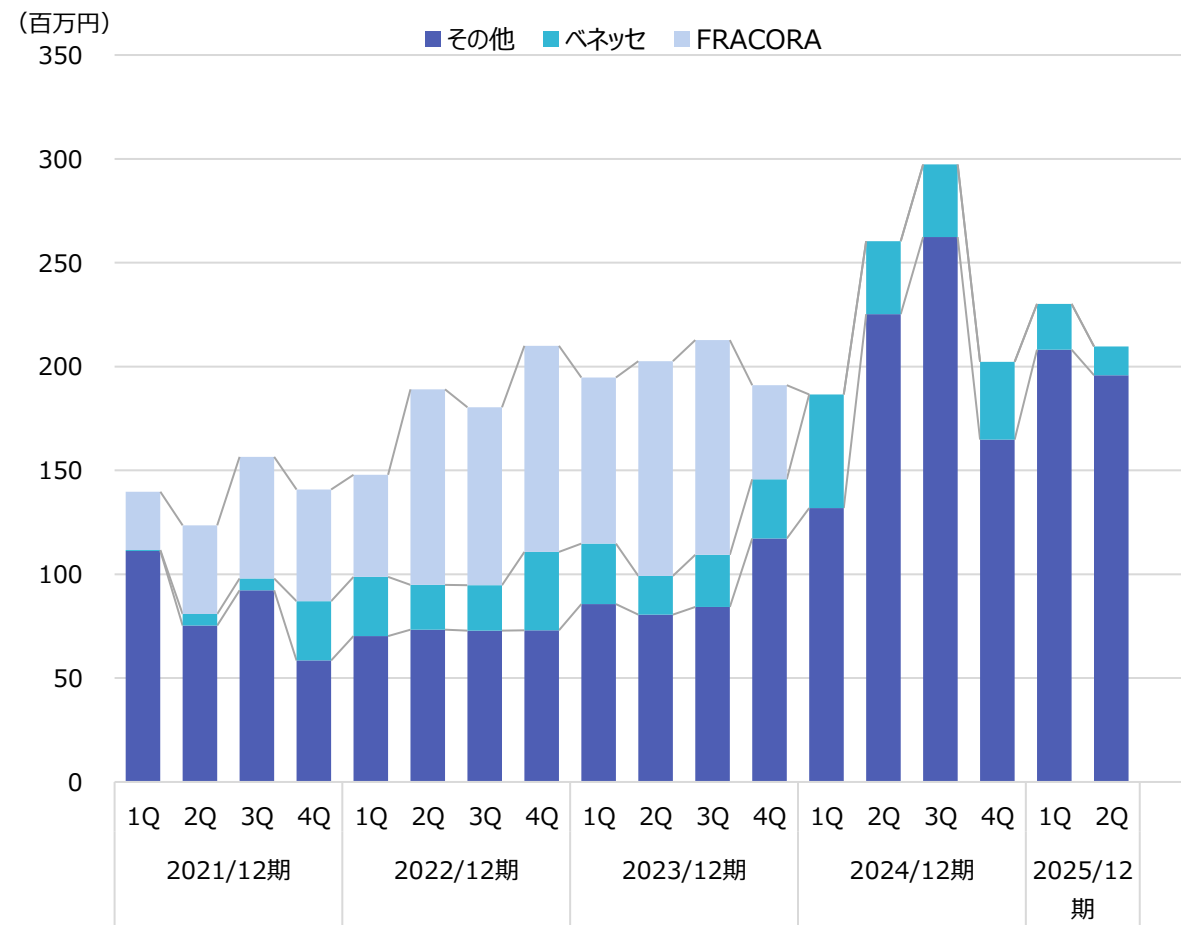
AIソリューション、AIプロダクト売上構成

- 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



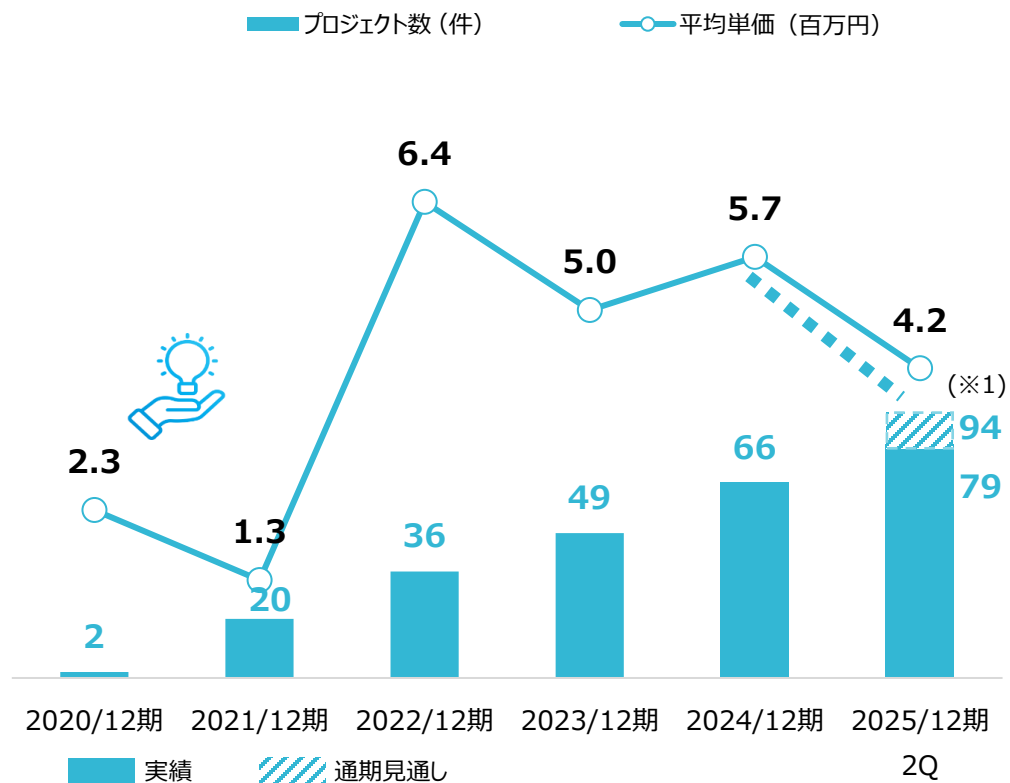
顧客別売上構成

2024年以降、特定の上位取引先への依存度を低下させ、取引先の多様化を推進。
これにより、売上構成の健全化と経営リスクの低減を実現。



AIソリューション：プロジェクト数と平均単価

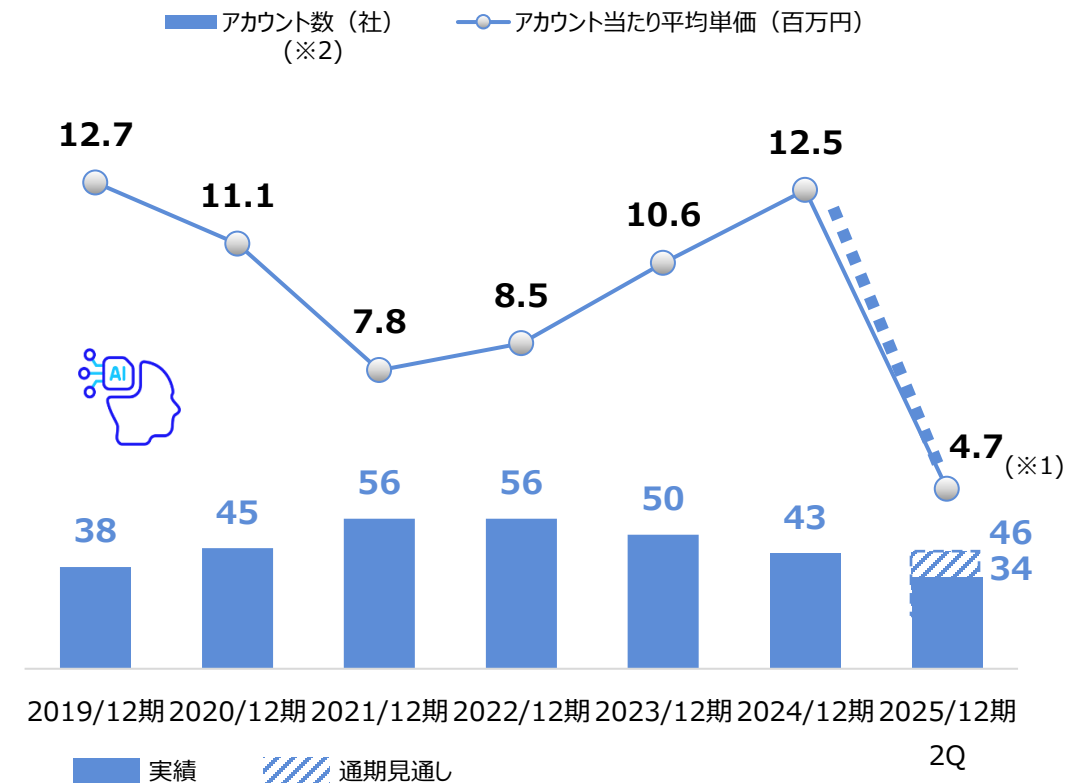
- 既存事業の伸長に加え、IPパートナーズからの事業譲受により計79件、2025/12期2Q時点で計画比84%を達成
- プロジェクトの平均単価は、前年同期比とほぼ同水準で推移



(※1)前期比の単価変動は、主に集計対象期間（通期or2Q累計）の違いによるもの。

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

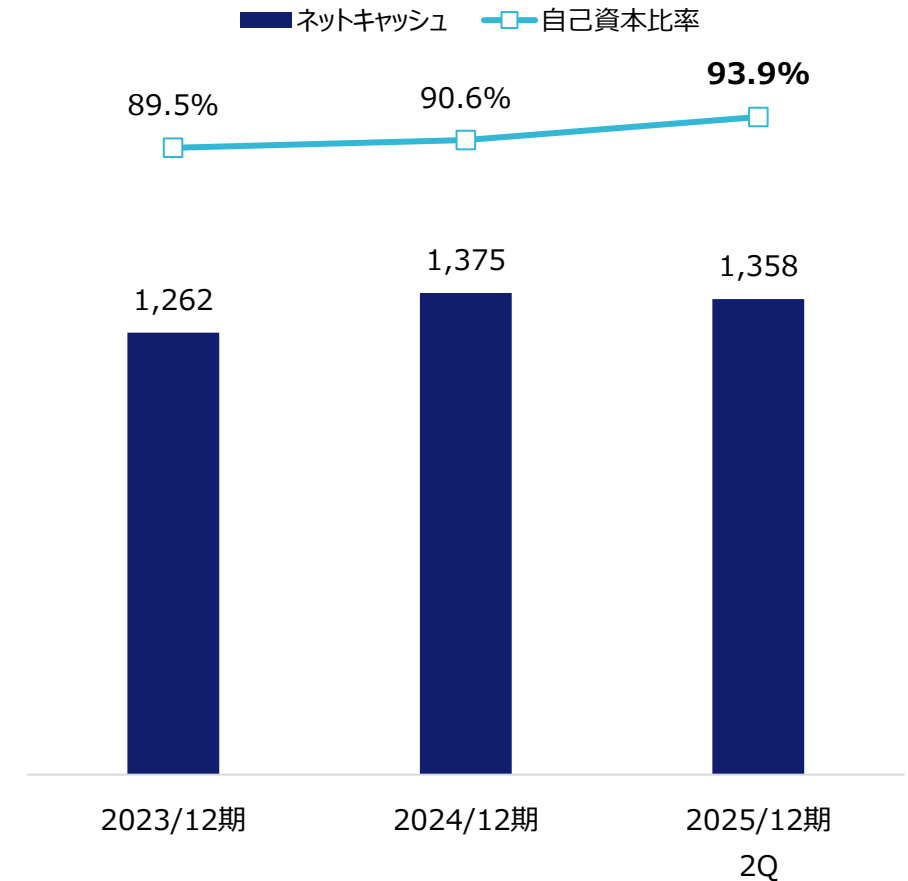
- アカウント数においては、新規取引先へのアプローチが奏功し、2025/12期2Q時点で計画比74%を達成
- アカウント当たりの平均単価はPoC（実証実験）による採択が先行したことから、4.7百万円で推移



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

- 有利子負債を完済し、自己資本比率90%超の無借金経営。財務基盤は盤石
- 1Qの事業譲受によりのれんを計上。現預金は減少したものの総資産の約70%を維持し投資資金は潤沢に確保。

単位：百万円	2023/12期	2024/12期	2025/12期 2Q	前期比増減
流動資産	1,489	1,835	1,563	△272
現預金	1,306	1,375	1,358	△16
売掛金及び契約資産	164	446	181	△265
その他	17	14	24	+9
固定資産	39	69	243	+174
のれん	—	—	166	+166
その他	39	69	76	+7
総資産	1,529	1,905	1,807	△98
負債	160	178	109	△68
買掛金	15	51	21	△29
有利子負債	44	—	—	—
その他	101	126	87	△38
純資産	1,368	1,726	1,697	△29



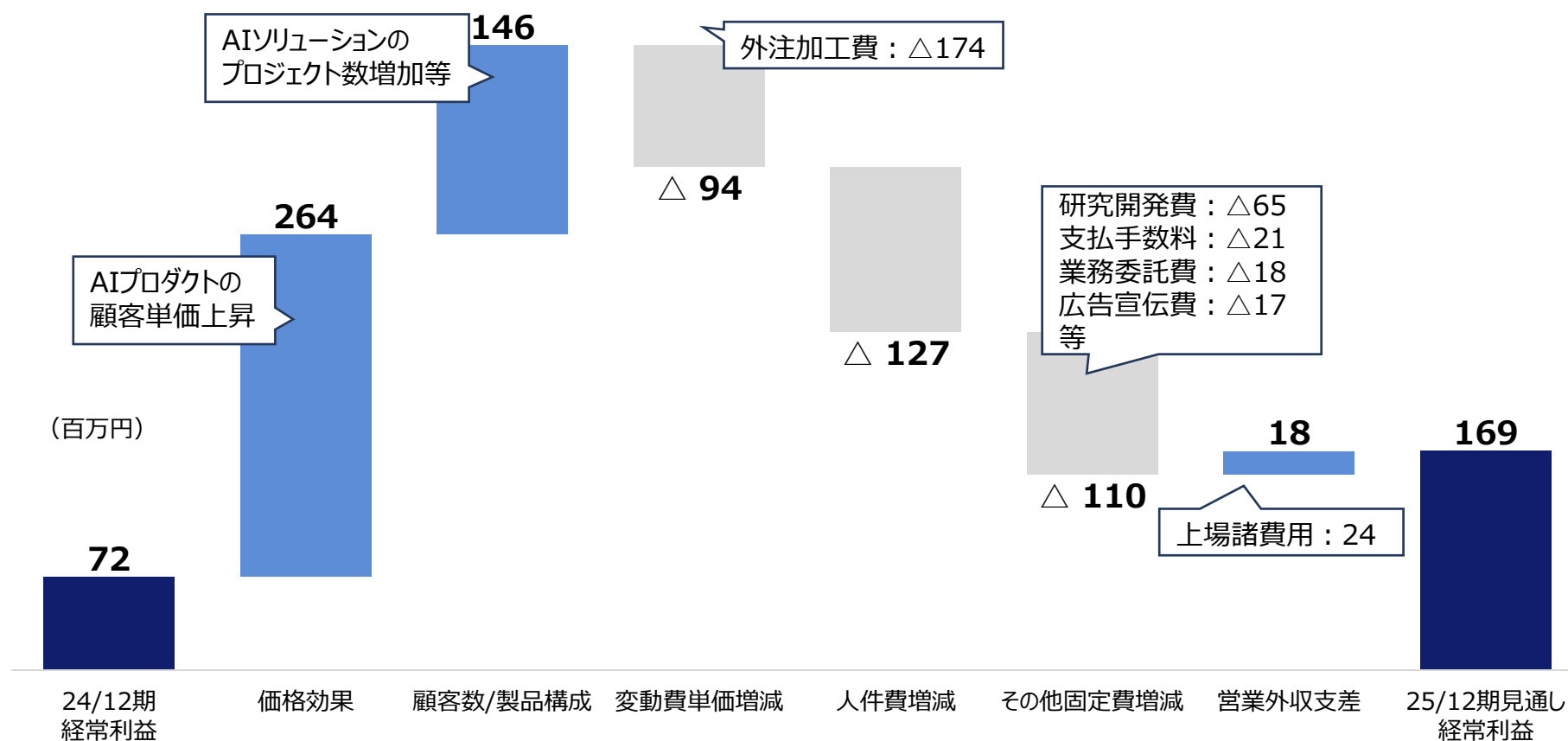
— agenda

2025/12期通期見通し

- 2025/12期通期の売上高は53%増を想定。牽引役はAIソリューションで、案件増などを追い風に大幅増収を見込む
- 営業利益は83%増となる見通し。経常利益は135%増と、前期に計上した上場関連費用の消失が寄与すると想定
- 半期別には上期、下期ともに前年比増益を予想。売上加速は下期からとなるため、上期は先行投資負担が重石となろう
- 当期純利益の減少は、主に法人税等調整額の一時的な調整によるもの。

単位：百万円	2023/12期	2024/12期			2025/12期見通し			2025/12期通期前期比較	
		上期	下期	通期	上期	下期	通期	増減差異	変化率
売上高	801	446	499	946	590	861	1,451	+505	+53.4%
AIプロダクト	557	303	266	569	294	446	740	+171	+30.0%
AIソリューション	244	143	233	376	295	415	710	+333	+88.6%
営業利益	83	22	72	94	40	133	173	+79	+83.3%
営業利益率	10.4%	5.1%	14.4%	10.0%	6.9%	15.5%	12.0%	2.0pp	－
経常利益	87	20	51	72	38	130	169	+97	+135.1%
経常利益率	10.9%	4.6%	10.3%	7.6%	6.5%	15.2%	11.7%	4.1pp	－
当期純利益	69	38	52	96	9	77	86	△10	△10.3%
当期純利益率	8.7%	8.7%	11.4%	10.2%	1.5%	8.9%	5.9%	△4.3pp	－

- 2025/12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、外注加工費等の増加による原価率アップや先行投資の人件費増などによる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ものの、増益率は+135.1%と高水準を維持



— agenda

中期展望（成長戦略）再定義

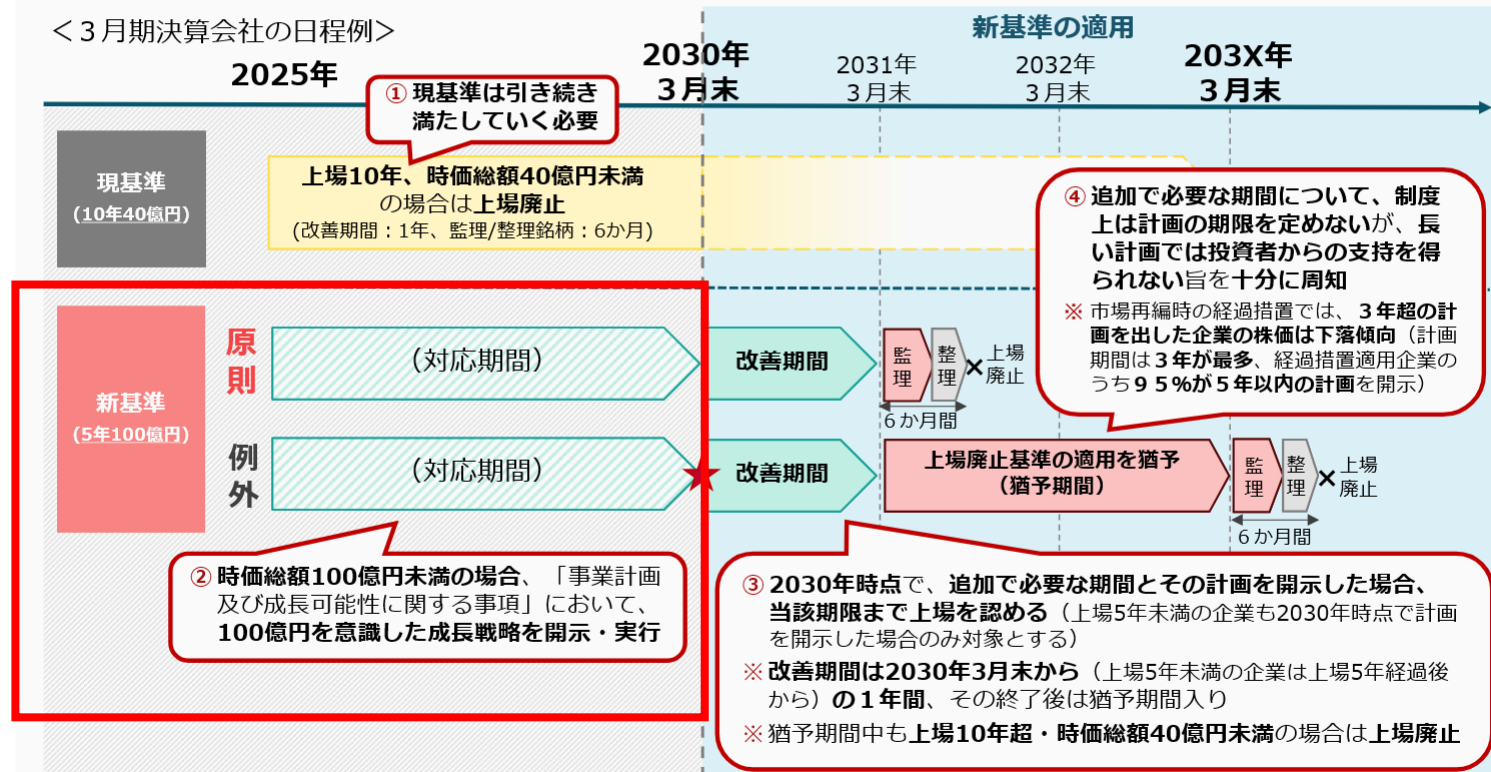
東証グロース市場改革への適用を見据えた成長戦略

- 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」という見直し案が示される。
- 当社としても見直し案に即して中期展望（成長戦略）の再定義を検討。従来の取り組みに加えて、見直し案に対応した施策を追加する。

グロ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>



© 2025 Japan Exchange Group, Inc., and/or its affiliates

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

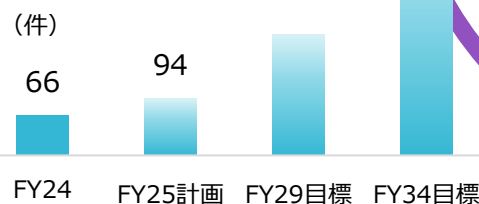
AIソリューション

AIプロダクト

共創プロジェクトの積上げ加速・拡大

- アライアンス戦略やベンチャー企業とのデータ・技術連携

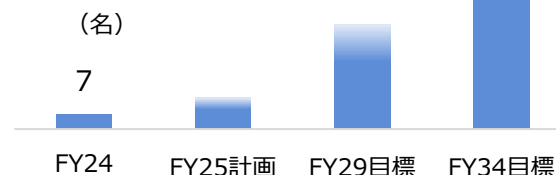
プロジェクト数目標



AIプロダクトへのコンバージョン加速

- 標準化チームが組織的に対応し、AIプロダクトの組成・製品化を継続的に推進

標準化チームメンバー数目標



あらゆるフェーズで生成AI活用強化

- 共創先とのAIライセンス拡大
- AIプロダクト 生成AI関与率アップ

生成AI関与率目標



AIプロダクトのクロスセル

- 既存顧客へのアプローチ強化
- AIプロダクトの複数統合パッケージ作成

1顧客当たりAIプロダクト導入件数目標

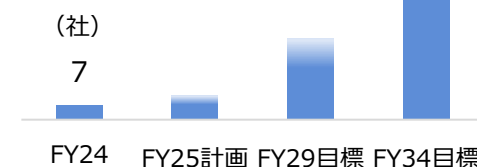


販売代理店の拡大

- 代理店のサービスに当社サービス/製品を搭載し、代理店1社当たり売上高拡大も追求

➢ 現在7社の代理店で売上高の19%

販売代理店数目標



— 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。

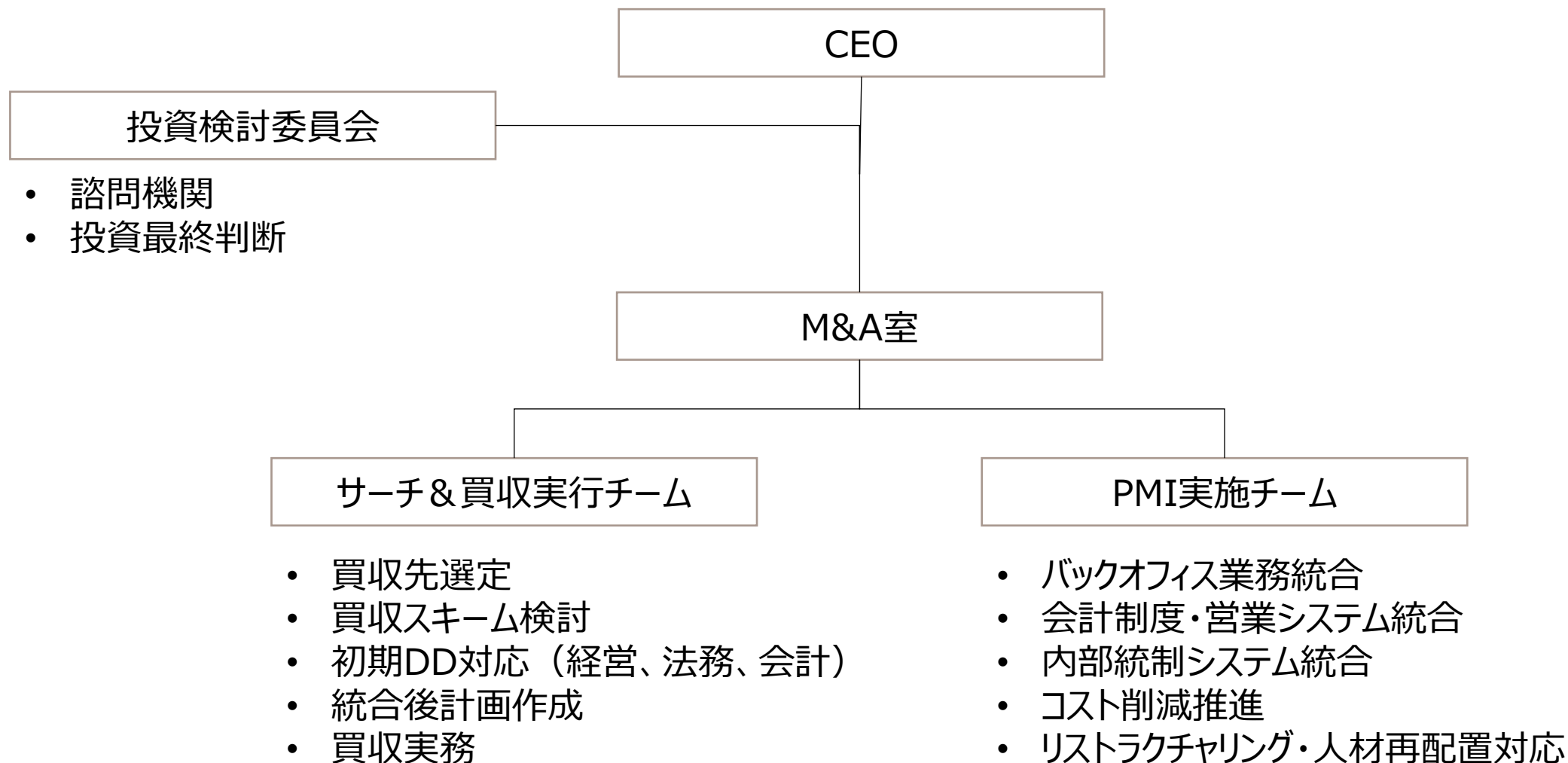
3.人材・ケイパビリティ獲得

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、専門人材の確保・育成、案件発掘からPMI（統合作業）まで一貫して推進できる意思決定の迅速化とリスク管理体制の整備を完了させる。



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

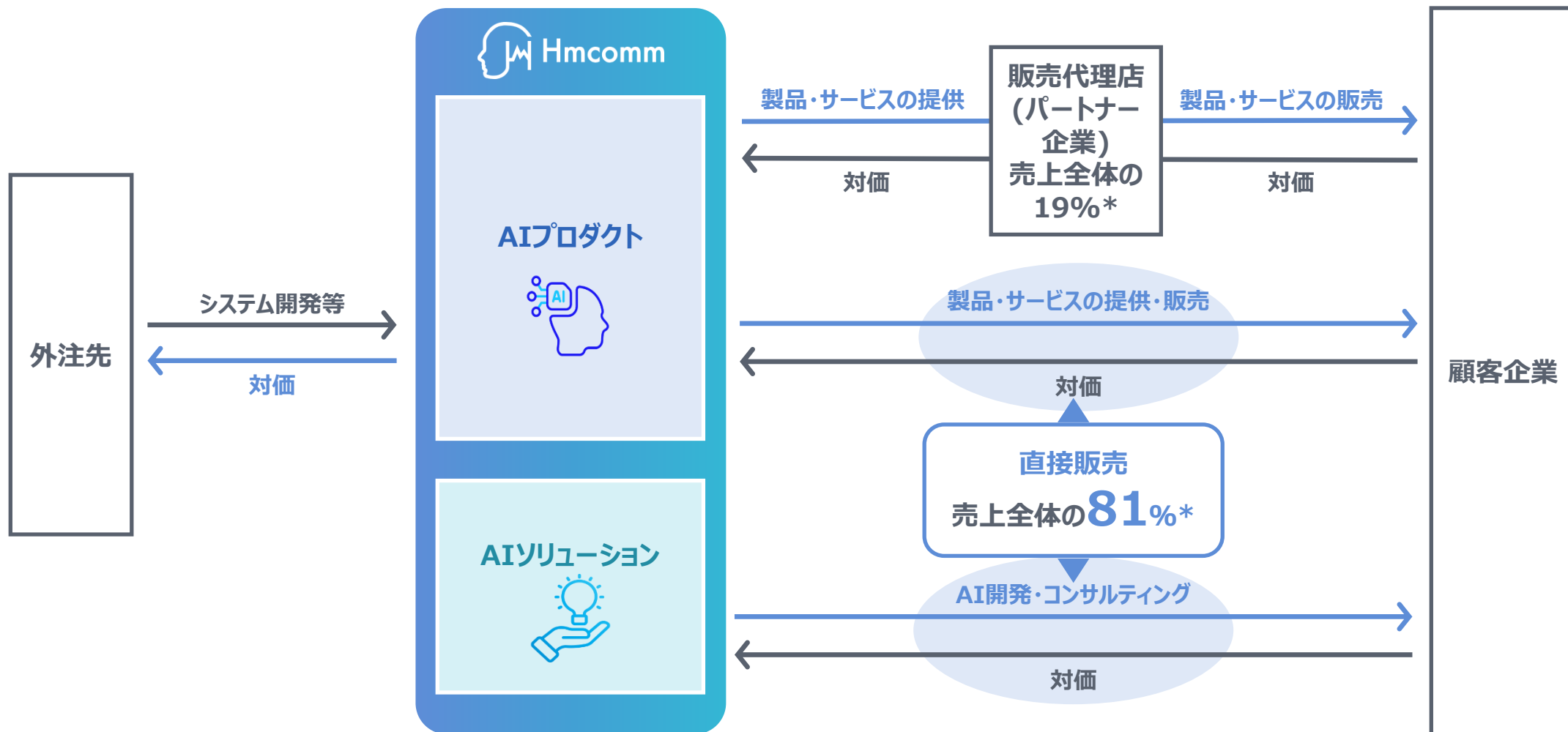
3. 成長基盤強化

- ・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

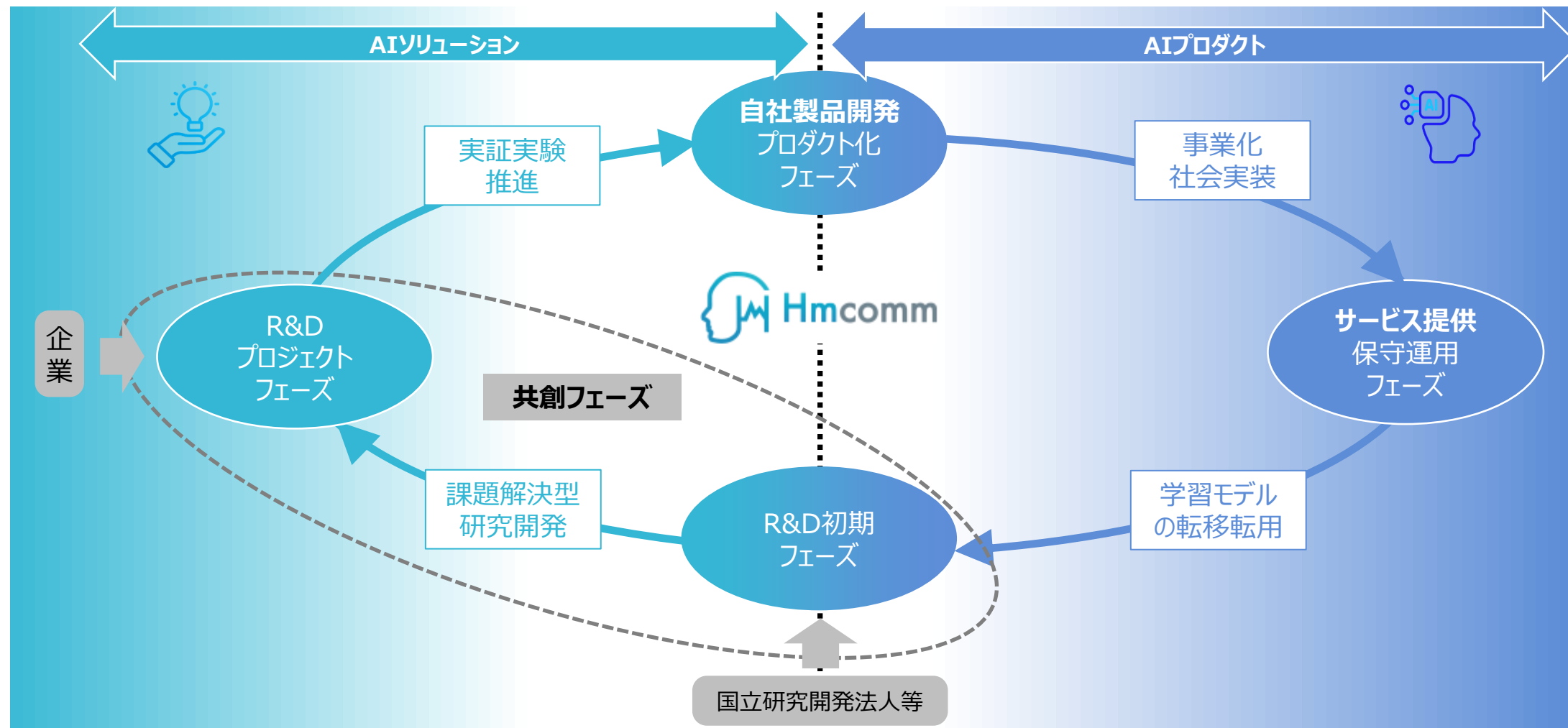
— agenda

ビジネスモデル

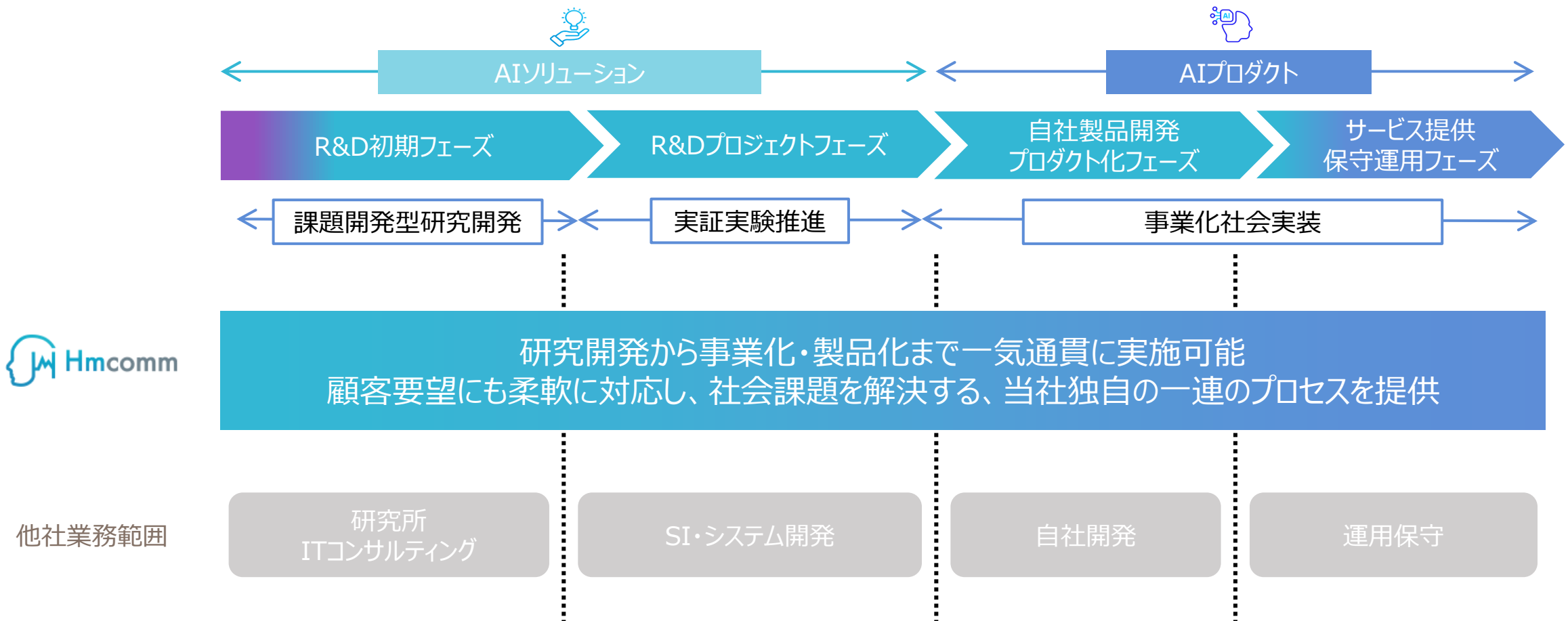
- 音声認識や異音検知ニーズのある企業が顧客というB2Bビジネス。代理店経由のケースもあるが、全社売上の8割は直接契約
- コア技術の研究開発および関連上流工程の開発を内部で対応。コア技術以外の下流開発工程は外注先が担うという形で役割分担をして技術力を維持しながら、効率的で迅速な開発プロセスを実現



- 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

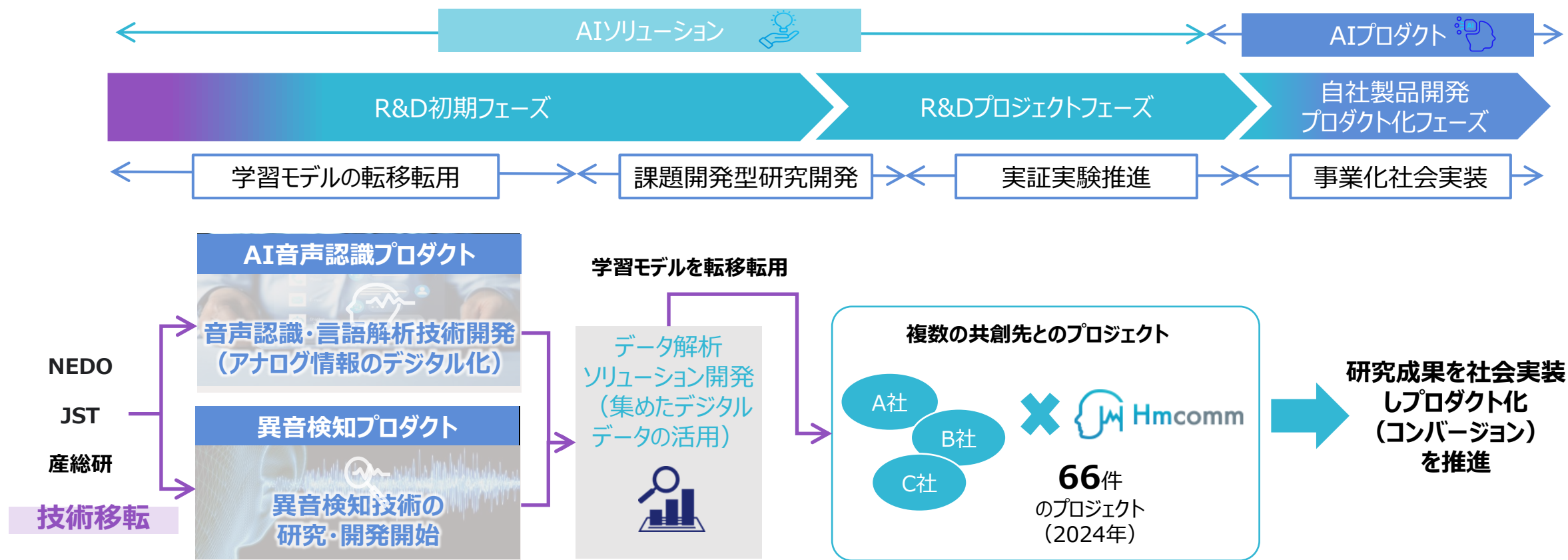


- 独自の研究開発型ビジネスプロセスにより、AIソリューションからAIプロダクトまで一気通貫での対応が可能
- 当社だけで企業固有の課題の解決を実施。その知見から業界全体の社会課題の解決につながるプロダクトの種を発見し、汎用的な機能として幅広く提供することが可能
- 当社は、中小企業を中心に大企業まで幅広く対応しつつ、顧客に合わせて柔軟にカスタマイズ、顧客に寄り添ったサービスを提供し他社との差別化を図る



- 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



- 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。2024年12月末現在、共創先36社（前期比：+7社）、プロジェクト件数で66件（前期比：+17件）

主な共創先



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

具体例

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	10社	+5社
機械	異音検知、予知予兆、品質検査	7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	1社	
インフラ保守	異音検知、打音検査、予知予兆	3社	+1社
ビルメンテナンス	異音検知、予知予兆	1社	
メディカル	健康状態検知、うつ病認識（感情認識）	2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	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

東京都港区芝大門2-11-1 富士ビル 2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

221百万円（2024/12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Fanta）
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

9.4億円

（2024/12期）

総資産

19.0億円

（2024/12期）

従業員数

38名

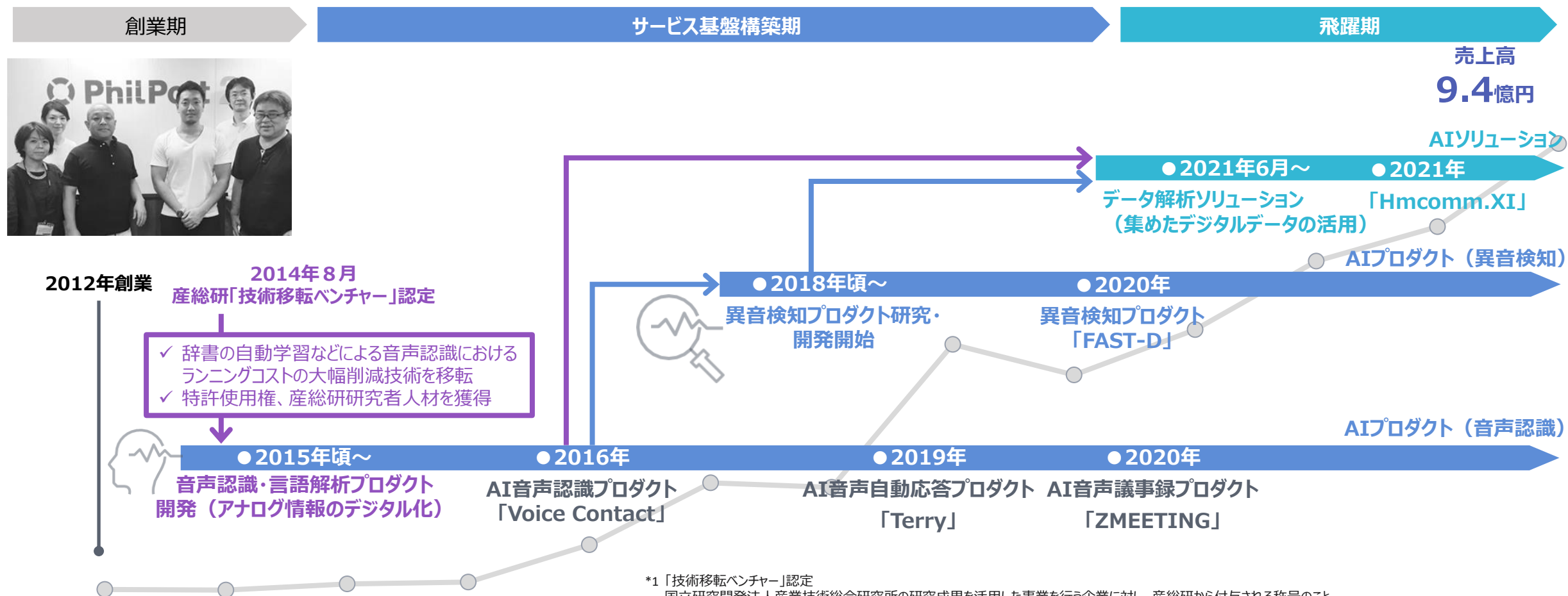
（2024/12末）

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 40%

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



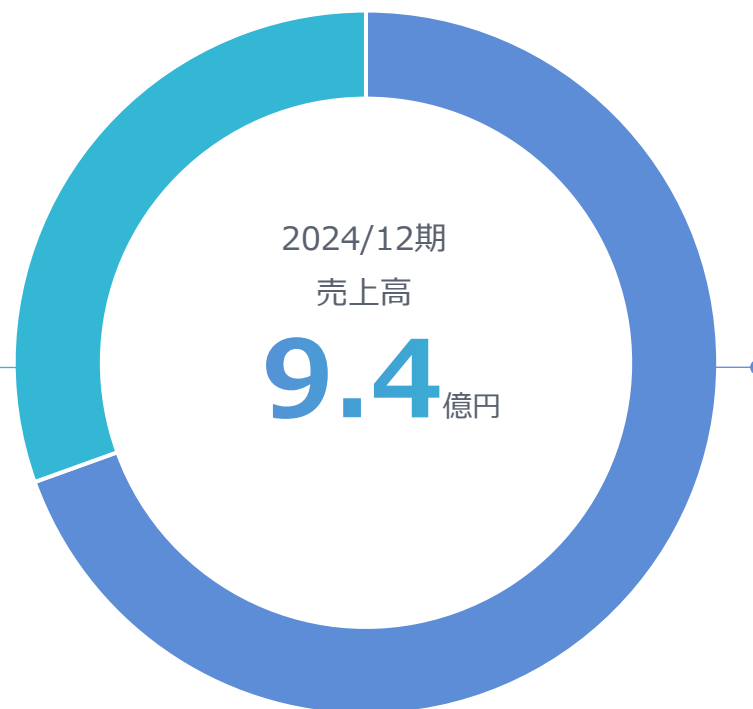
FUYO LEASE GROUP
芙蓉総合リース株式会社

Hakuhodo DY holdings

RICOH

Goodpatch

NTT PC



AIプロダクト 60%

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

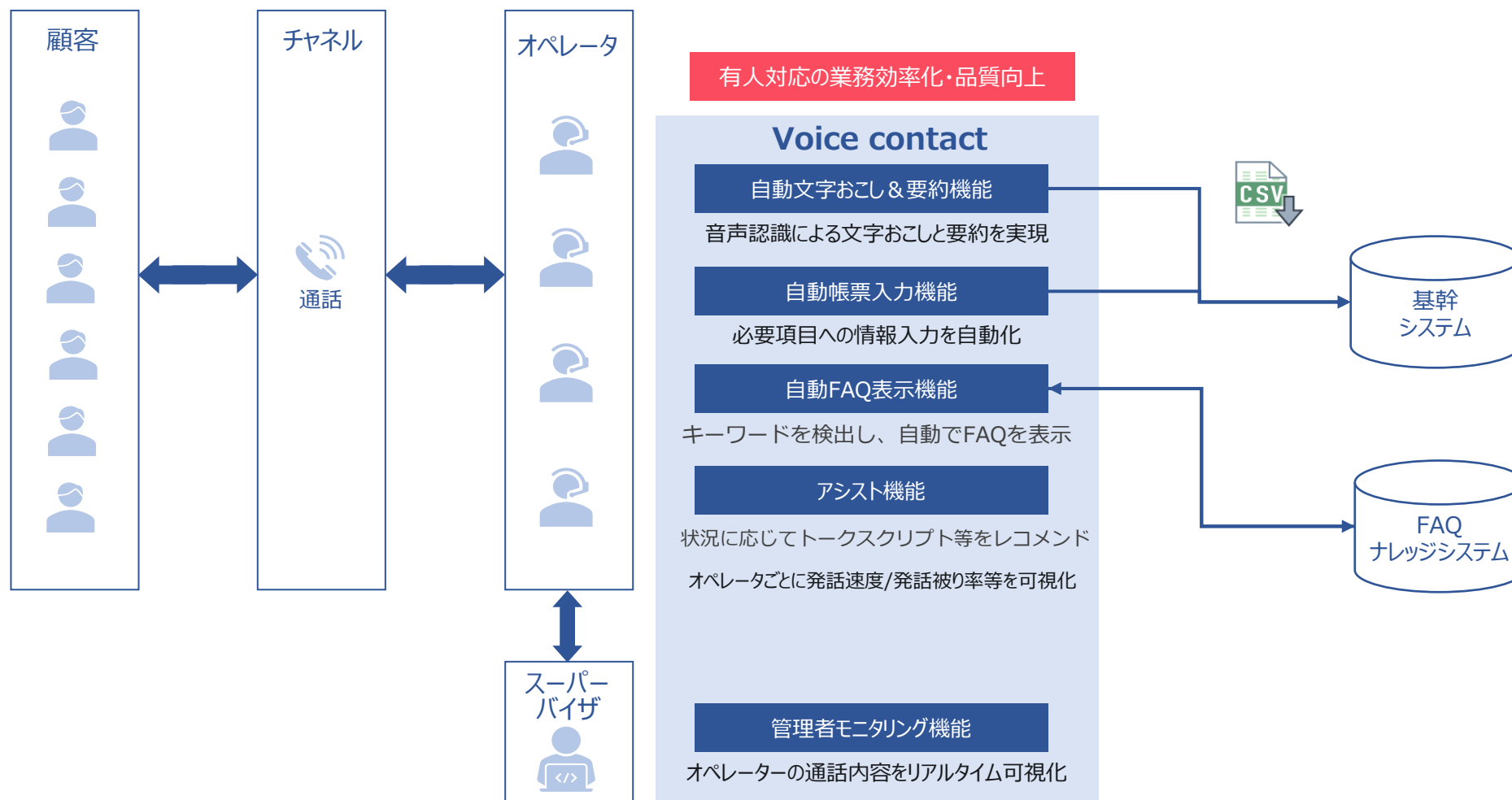
FAST-D®

ZMEETING®

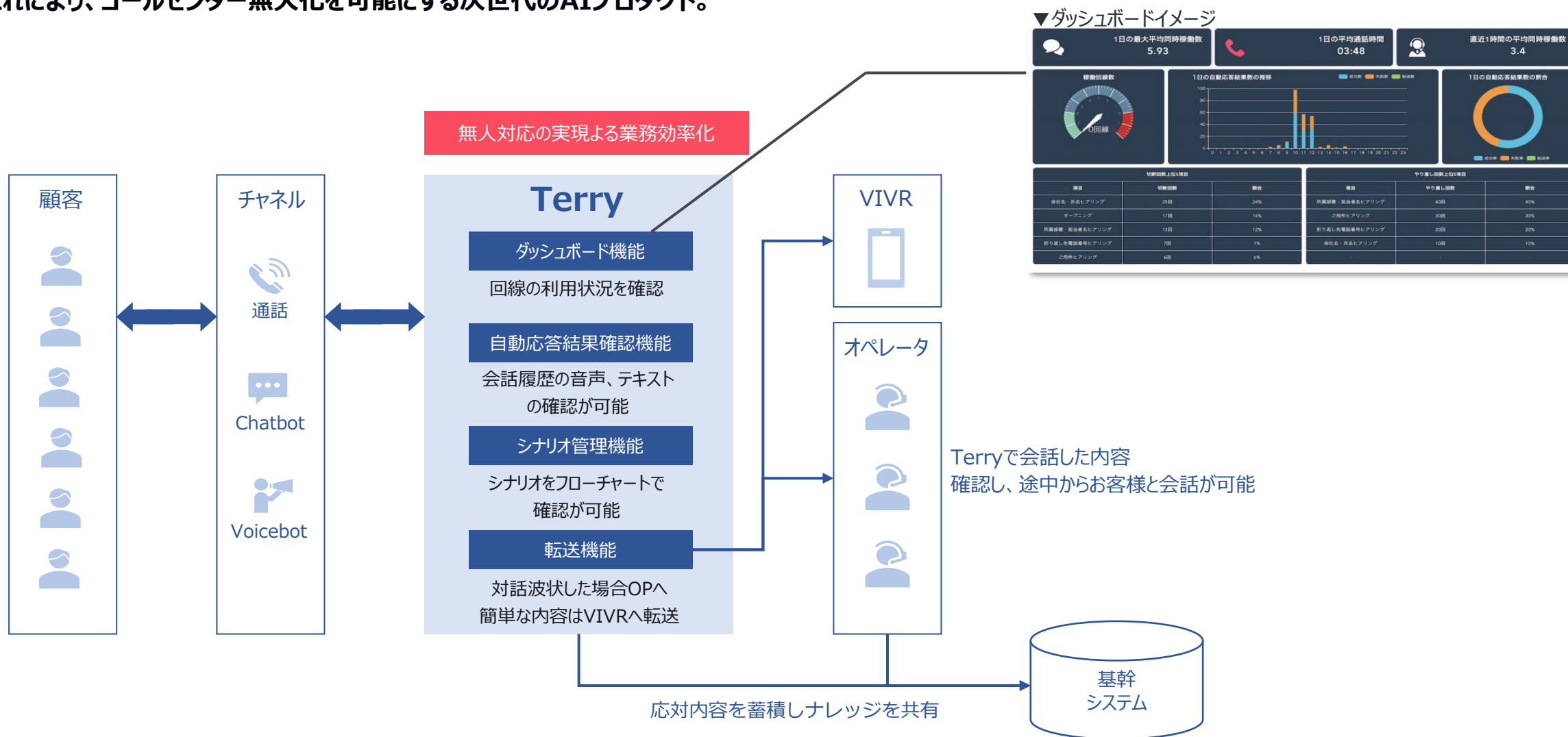
Terry®

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。



- ・建物機械室内の機器稼働音をモニタリングして、故障 + 故障予兆を検知できるクラウドサービス。
- ・機械室内の熱源機、空調機、排気ファン等が発生する音をAIで分析し、故障時の早期対応、部品交換時期の見極めや予防保全に活用

常設マイクで集音
(24時間365日)



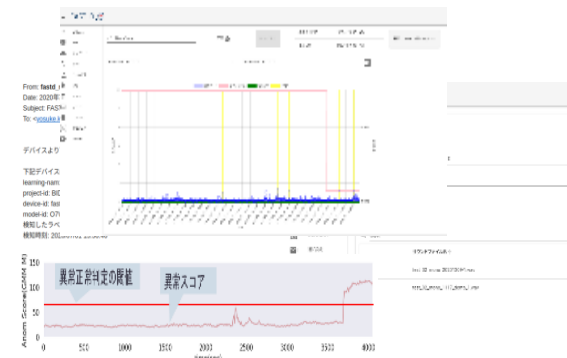
AIで判定
(エッジ端末から結果をクラウドへ)



異常

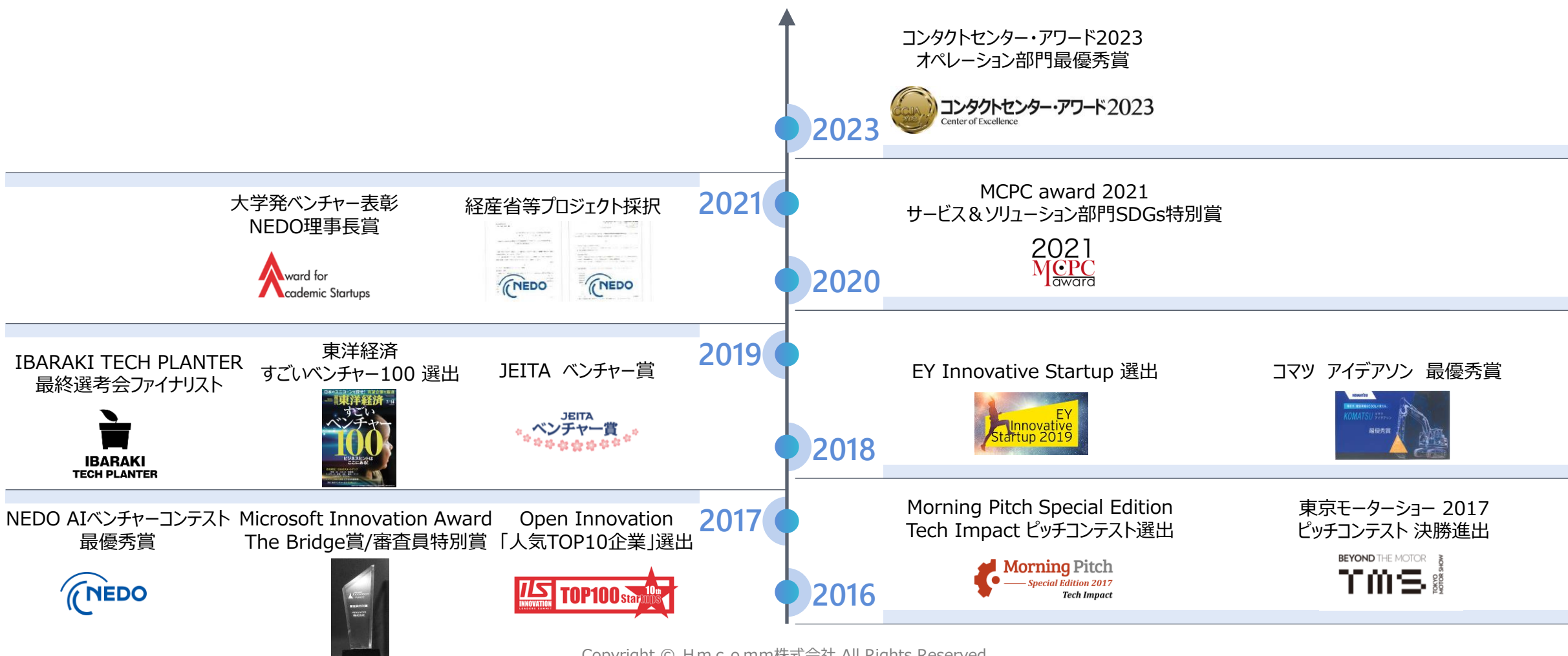


状況のモニタリングと通知
(クラウドにアクセスして確認)



- ・「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



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



音声botによる 生産性向上

【課題】

- コンタクトセンターでは、通話時間を削減する取り組みの中で、本人確認に多大な時間

【効果】

- Terry導入で、入電時に自動で本人確認。その後オペレータに接続する際、画面上で自動的に本人確認状況が表示
- 確認作業が効率化され、月額数百万円のコスト削減効果を実現（Terryユーザー様ヒアリングより）



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】

- VoiceContact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（VoiceContactユーザー様ヒアリングより）



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



テレビショッピングの 電話応対効率化

【課題】

- TVショッピング放送に伴い急増する入電数への対応でのオペレータ不足
- 受注の完了まで、自社システムやお客様に合わせた受電フローが必要

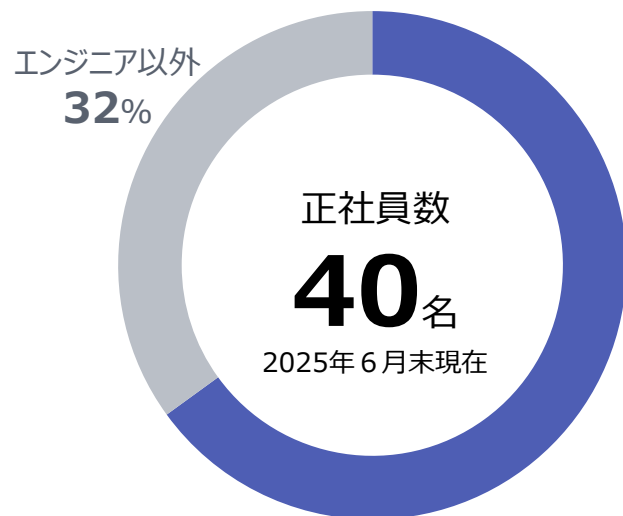
【効果】

- Terryを導入することで、入電数の変動に対応
- 受電した注文の約80%を自動処理対応
- お客様の環境や受注フローに合わせた細かいチューニングが高く評価（Terryユーザー様ヒアリングより）

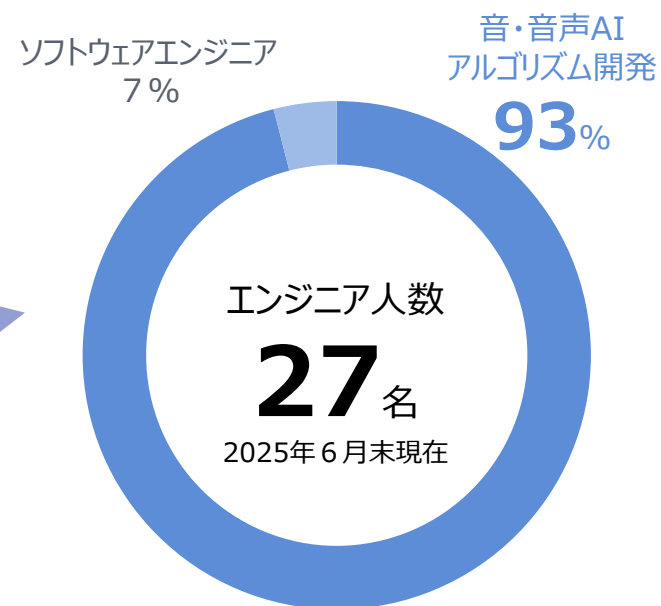


- 当社のエンジニアは社員の7割弱。うち、9割が音・音声AIアルゴリズム開発に従事。音の専門家集団
- 音の活用範囲は医療、農業、製造、生活など様々あるが、当社にはバックグラウンドの異なるスペシャリストが多くいるため、幅広い分野に柔軟に対応可能。また、専門的な知見が社内に蓄積されることで、複雑な課題にも迅速かつ効果的に対応

正社員に占めるエンジニア比率



音・音声AIアルゴリズム開発人材



— agenda

中期展望（既存事業成長戦略）

AIプロダクト収益最大化の加速に向けて

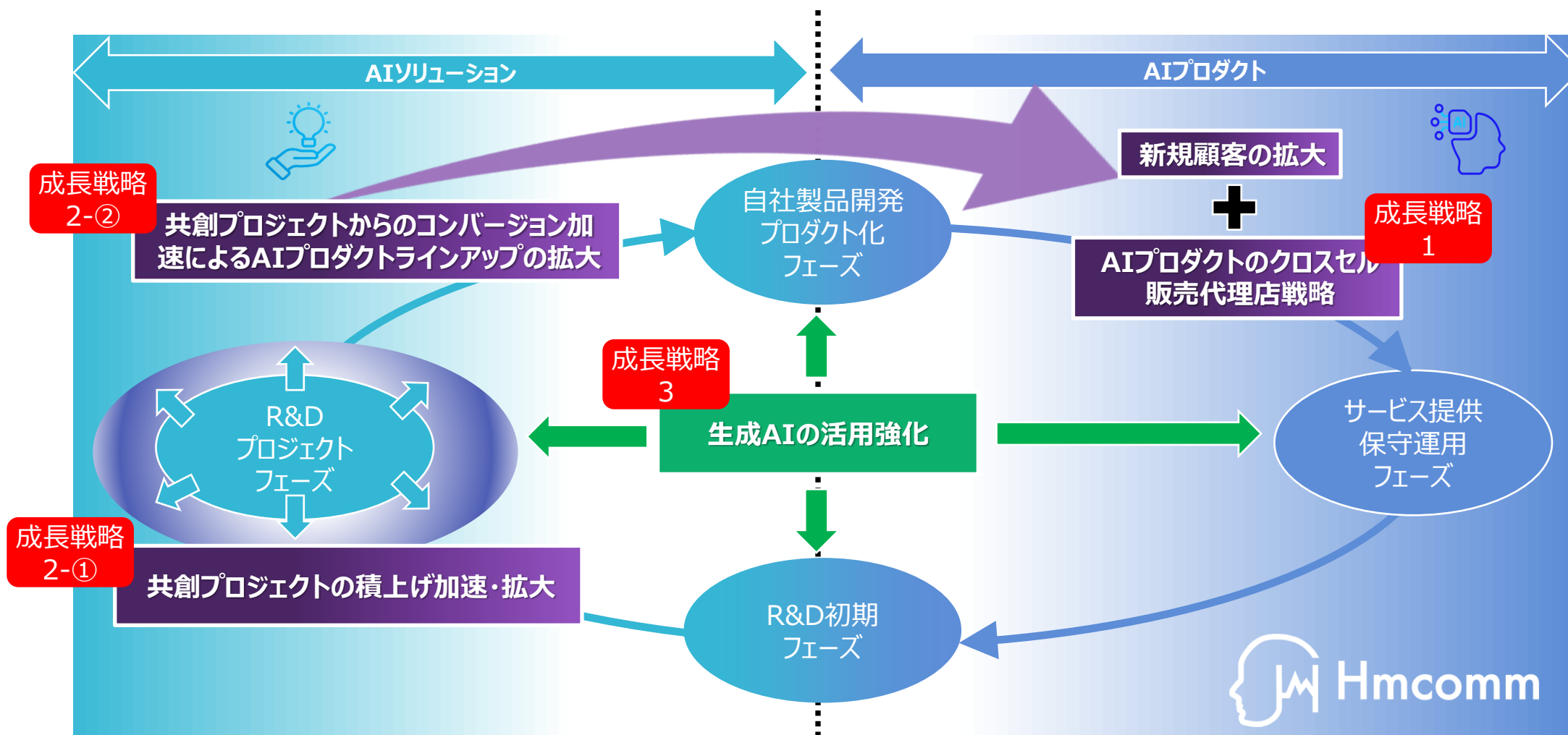
既存顧客のLTV*1最大化

新規顧客の獲得拡大

長期的成長への試み

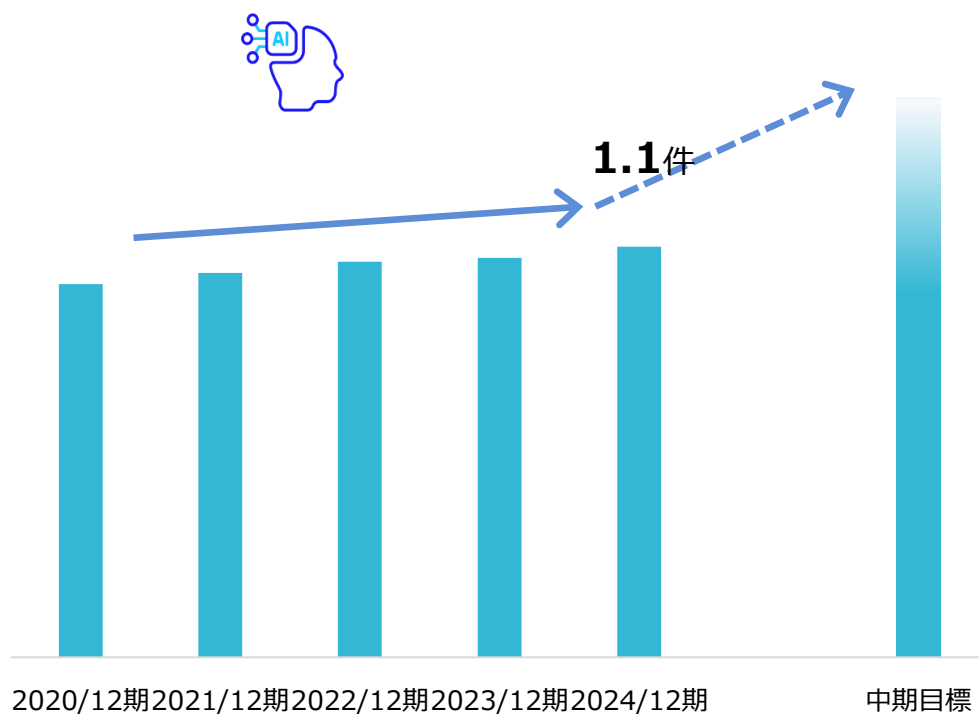
- 1 AIプロダクトのクロスセルと販売代理店戦略
- 2 AIプロダクトのラインアップ拡充
 - ① 共創プロジェクトの積上げ加速・拡大
 - ② 共創プロジェクトからのコンバージョン加速
- 3 生成AIの活用強化による生産性、製品付加価値の向上

*1 LTV : Life Time Value（顧客生涯価値）



- 現状の1社当たりAIプロダクト導入件数は1.1件（2024/12期）。クロスセルの推進により、導入件数は徐々に増加
- 今後はクロスセルをさらに強化。AIプロダクト数の拡充と併せ、1社当たりAIプロダクト件数の引上げを図る

1社当たりAIプロダクト導入件数の拡大



1社あたりの導入件数拡大に向けてのアクションプラン

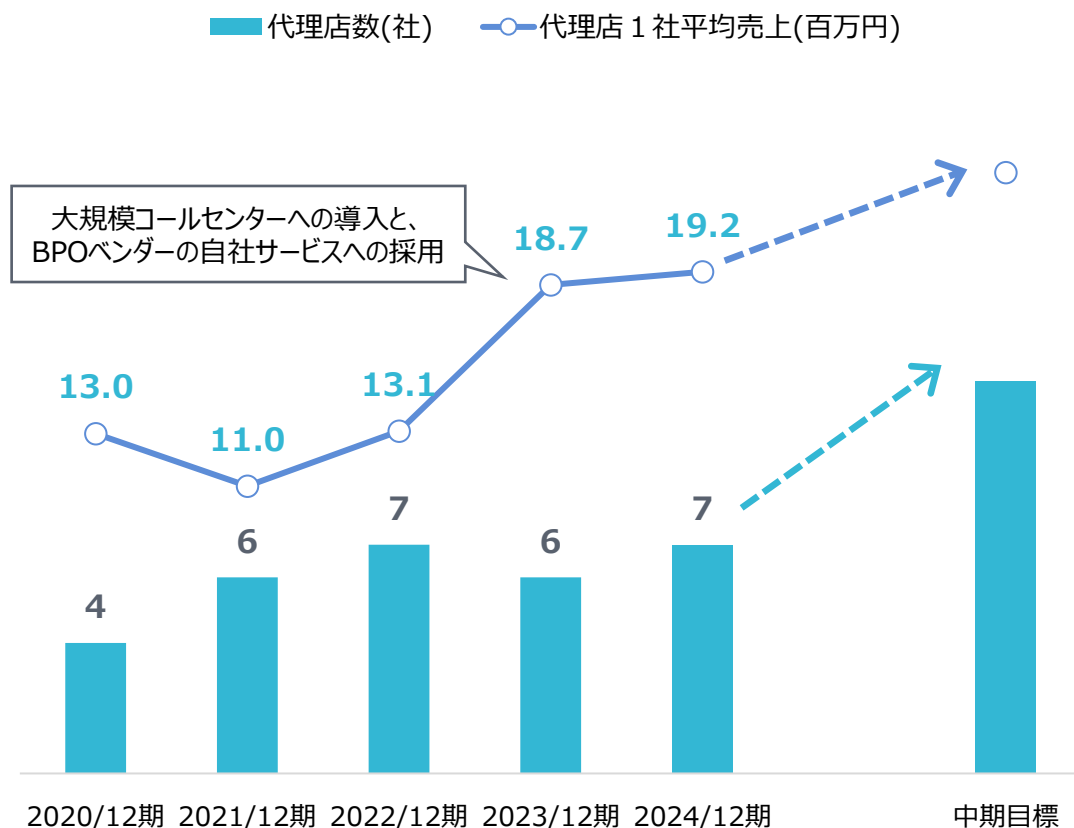
- ① 当社AIプロダクトの効果実感を契機に、追加的に新規プロダクト導入を提案
- ② 複数部門を有する顧客に対し、顧客課題解決につながる当社プロダクトの紹介を依頼
- ③ AIプロダクトの複数統合パッケージ作成

顧客エンゲージメント強化の施策の実施により、
プロダクトの導入件数の拡大を実現

1顧客当たりAI プロダクト導入件数	2024/12期 約 1.1 件	▶ 引上げ
-----------------------	----------------------------	-------

- 現状の販売代理店経由の売上高は全体の19%（2024/12期）
- ユーザーの獲得加速を目指し、今後は代理店数の積上げも模索。代理店のサービスに当社サービス/製品を搭載させることで、1社当たりの売上高の拡大も追求

販売代理店の推移



主な販売代理店とその実績

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

- 大手家電メーカー向けのVoice Contactを販売
- グループ会社のコールセンターへ展開を実施中

丸紅情報システムズ株式会社

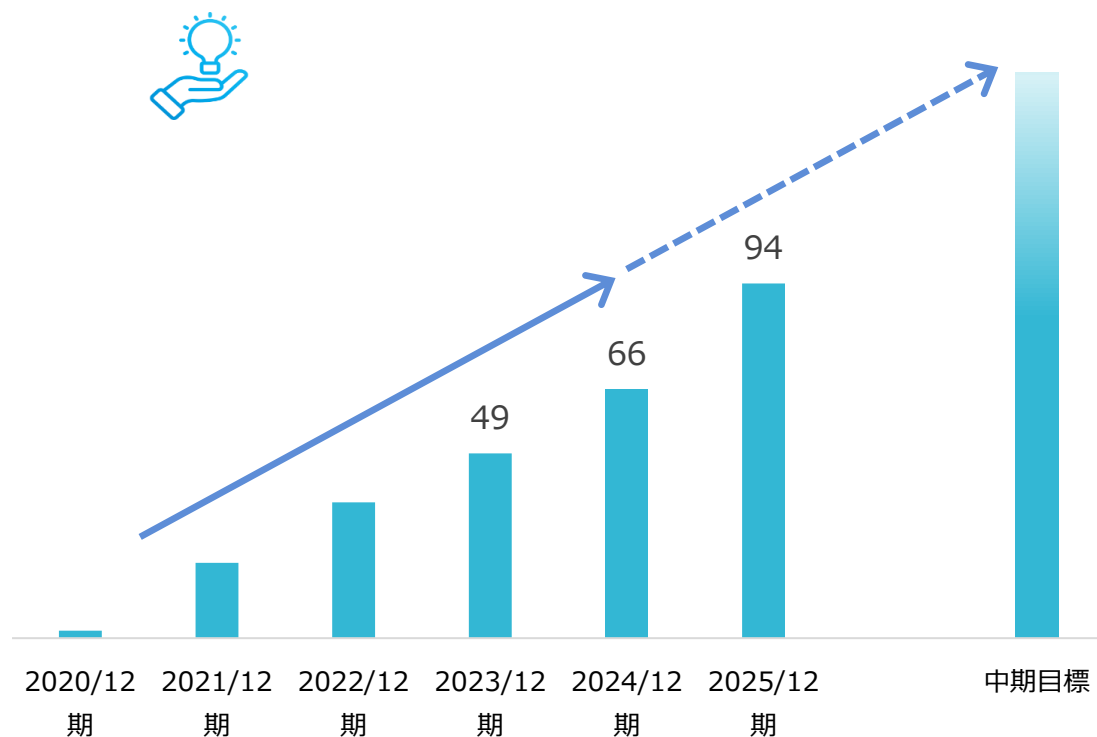
- 電力会社向けのVoice Contactを販売
- 導入後は増席によるライセンス数の拡大を実施予定

株式会社TMJ

- 自社の次世代コンタクトセンターソリューションへVoice Contactを採用
- TMJの既存顧客へのライセンス提供を順次開始

- プロジェクト数の拡大と製品の機能・性能向上は、その後のAIプロダクト開発に向けての起点。将来の成長の源泉として、共創プロジェクトの確保拡大は、中期成長戦略の最優先事項
- 直近は既存取引先との共創により年間66件（前期比：+17件）の新規プロジェクトを積上げ。今後はプロジェクト事例の業界横展開などにより、新規取引先との共創プロジェクトの積上げ加速・拡大に注力

共創プロジェクト件数の拡大

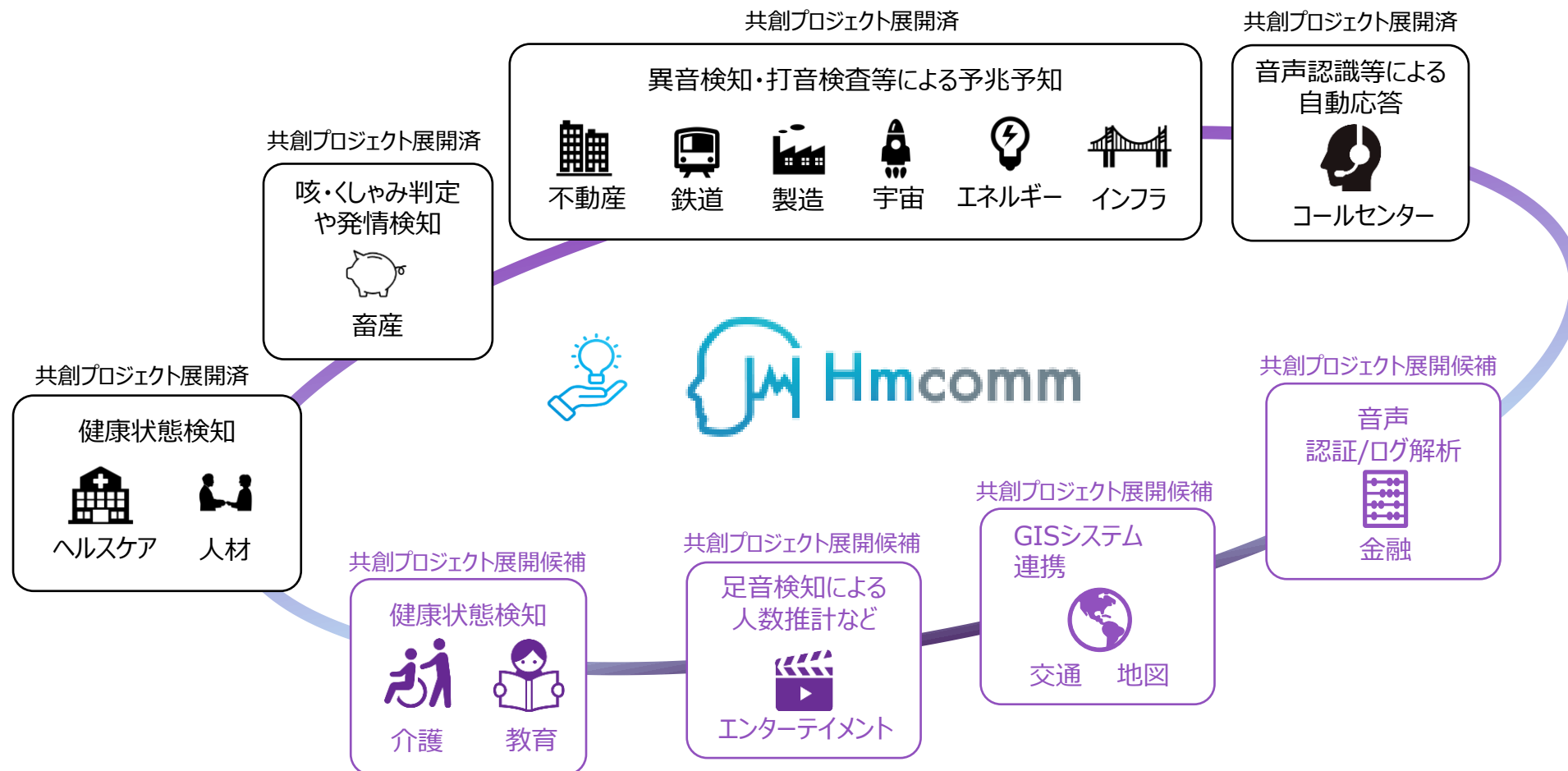


共創プロジェクト件数拡大に向けてのアクションプラン

- ① 業界内で成功事例を積み重ね、同一業界内の他の企業にも同様のプロジェクトを提案し、新たな共創プロジェクトを獲得
- ② パートナー企業（販売代理店）と協力して、顧客にとってより魅力的なサービスを提供し、共創プロジェクトの競争力を高める
- ③ パートナー企業と新たな顧客層の開拓や既存顧客へのサービス拡充を図り、共創プロジェクトの規模と範囲を拡大

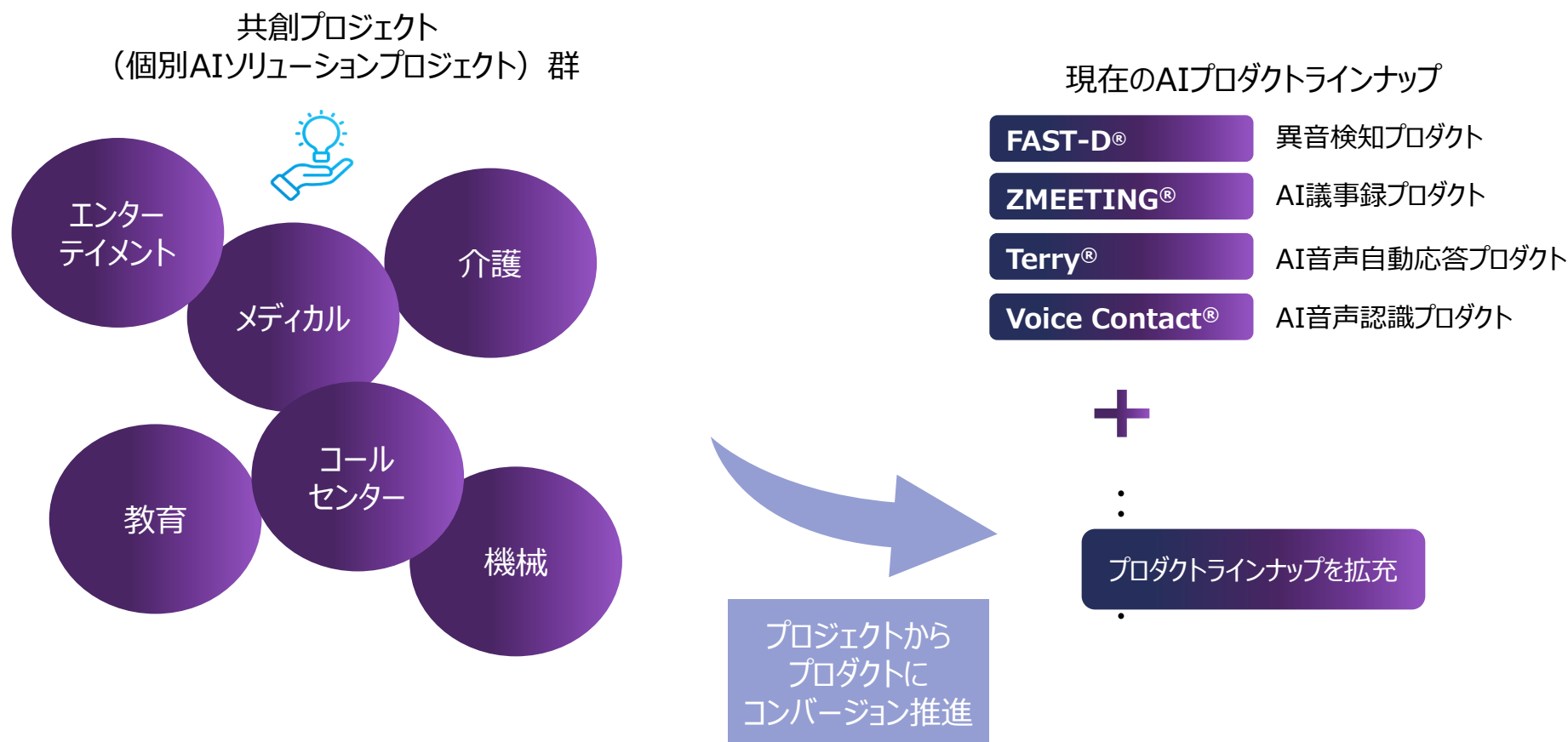
インバウンド中心の共創プロジェクトを、プロジェクト案件増加に向けてより積極的なアプローチ姿勢に転換

プロジェクト件数	2024/12期 66件	▶	2025/12期 94件
----------	------------------------	---	------------------------



- 各業界におけるトッププレーヤーと「音」に関する共創プロジェクトを推進
- 多様なリソースとその専門知識を活用して、市場ニーズに応じた開発力を醸成

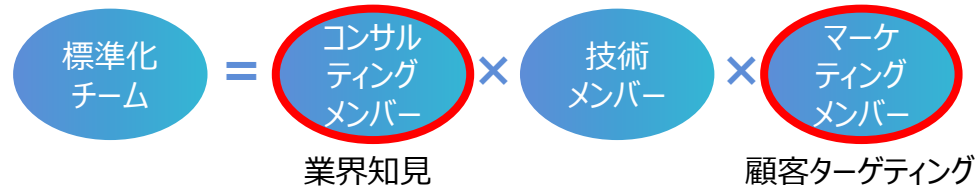
- ・ 現在サービスを展開しているAIプロダクトは4つ。リカーリングビジネスの基盤強化のために、ある程度標準化されたAIプロダクトのラインナップ拡充は不可欠と認識
- ・ 標準化チームを組成（詳細は次ページ）し、可及的早期のサービスメニュー引上げを計画。これにより、同一顧客内のクロスセル推進に加えて新規顧客の拡大も推進。収益の安定成長基盤確立を目指す



- ・ 技術メンバー、コンサルティングメンバー及びマーケティングメンバーからなる標準化チームを設置。継続的なAIプロダクトの組成・製品化を推進
- ・ 標準化チームを起点に、今後は全社的にもコンサルティングメンバー及びマーケティングメンバーを強化。AIプロダクトへのコンバージョン加速を目指す

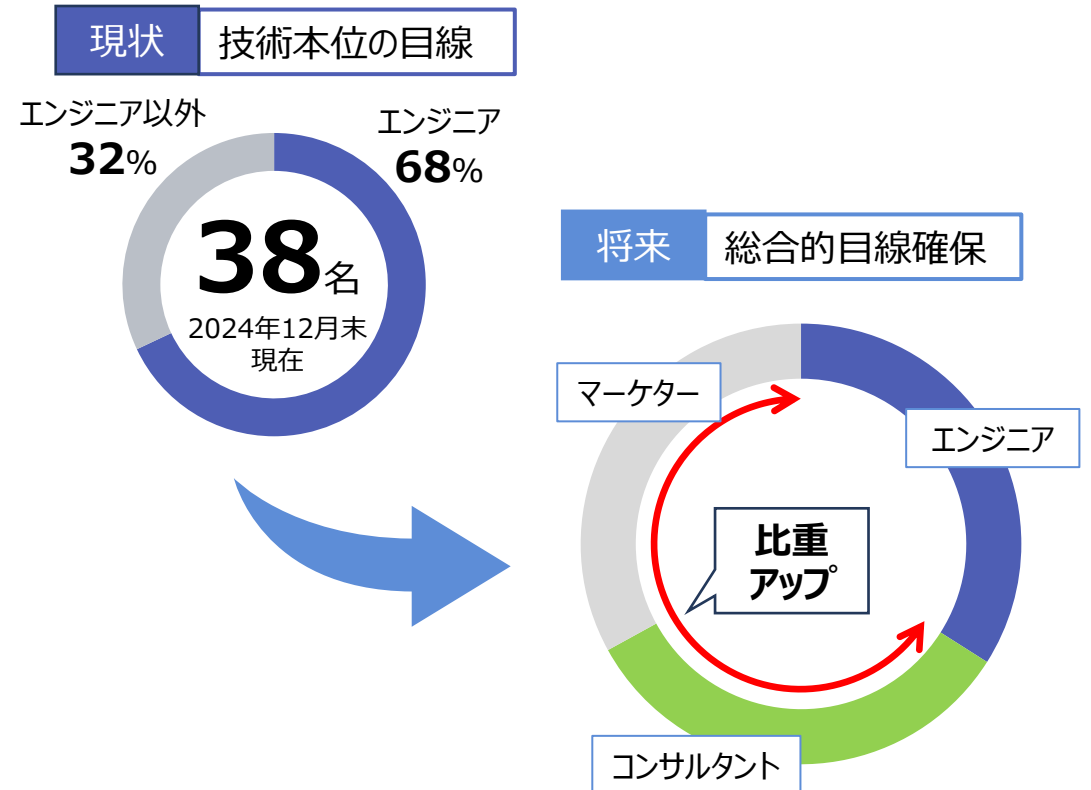
標準化チーム

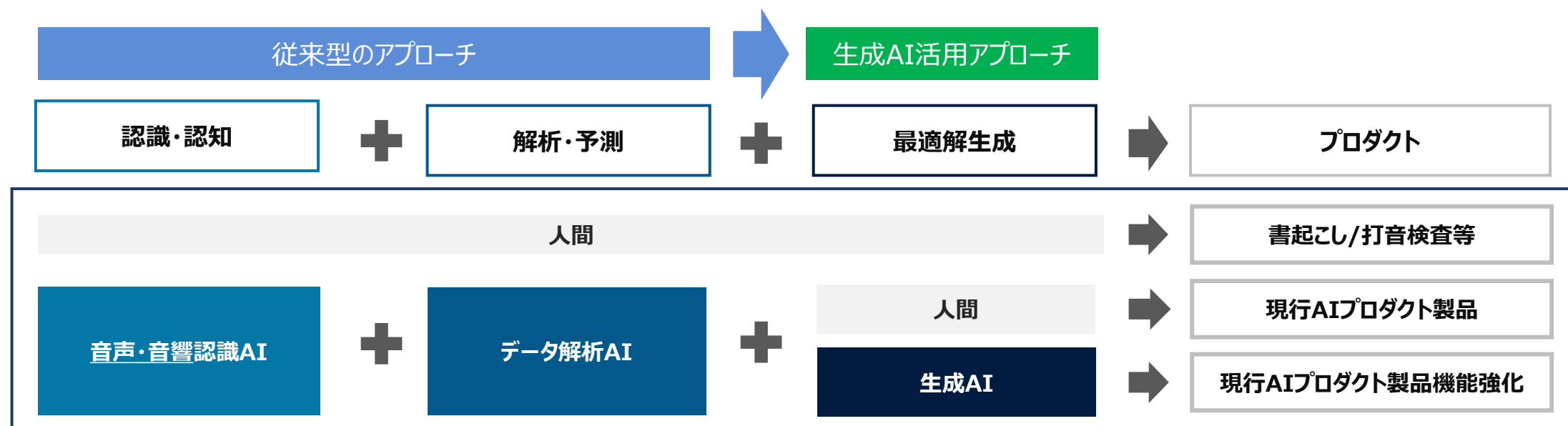
- ① AIプロダクトの継続的开发に向けてのコンサルティングメンバー、技術メンバー、マーケティングメンバーによる社内クロスファンクショナルチーム



- ② チームメンバーは現業と兼務し、現場の活きた目線を活用
- ③ 技術本位の目線から脱皮し、コンサルティング機能、マーケティング機能も併せ持った会社に成長するための戦略的仕組み
- ④ 共創先・業界団体（一般社団法人Generative AI Japanなど）にも働きかけ、業界標準化を推進

専門人材比率の変革



**現状では省力化・省人化には限界**

音声分析だけでは現状分析までが限界であり、状況に応じた臨機応変な対応は困難

それでも省力化・省人化を進めるには、考え得るシナリオを多数用意し、それぞれに決められた対応準備をする必要

効率性の面で、結果としてベテランスタッフに頼らざるを得ないのが実態

生成AIにより、あらゆるシナリオの事前準備は不要により**抜本的な省力化・省人化の可能性**広がる

- ・ 既存AIプロダクトのデータ分析や業務効率向上などに生成AIを利用。提供機能の付加価値向上や短期での新規機能リリースを実現
- ・ 現在は、活用強化の効果が見えやすいコールセンター複数の共創先との取り組みを開始。中期的には全既存AIプロダクトで取り組みを展開し、ライセンス拡大を目指す

生成AIの活用

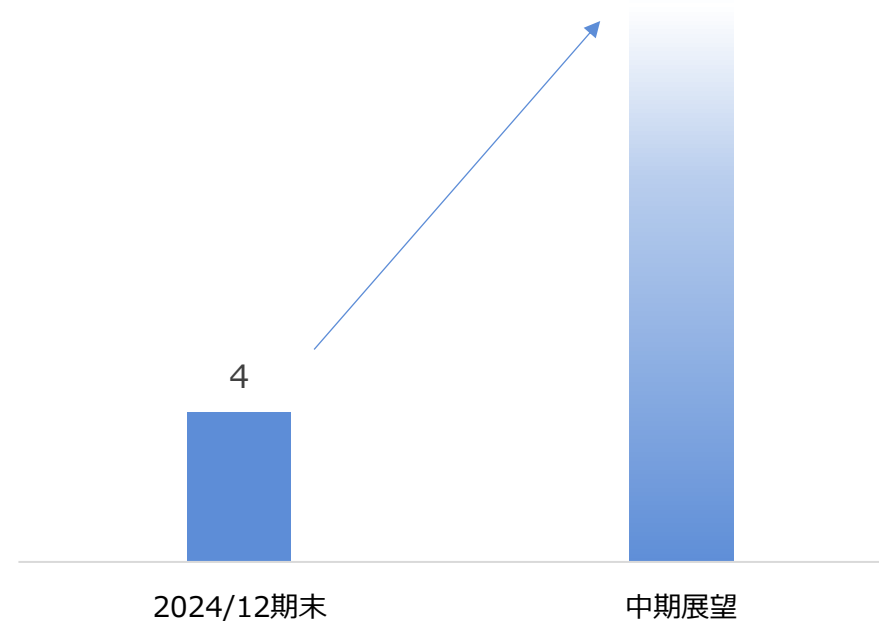
- 当社ビジネスのあらゆるフェーズで生成AIを有効活用
- 生成AIにより、人の関与をなくし、例えば、自動的に回答シナリオを組成するなど、生産性向上（スピードアップ）、オペレーション品質（製品付加価値）の引上げ、分析精度向上を実現



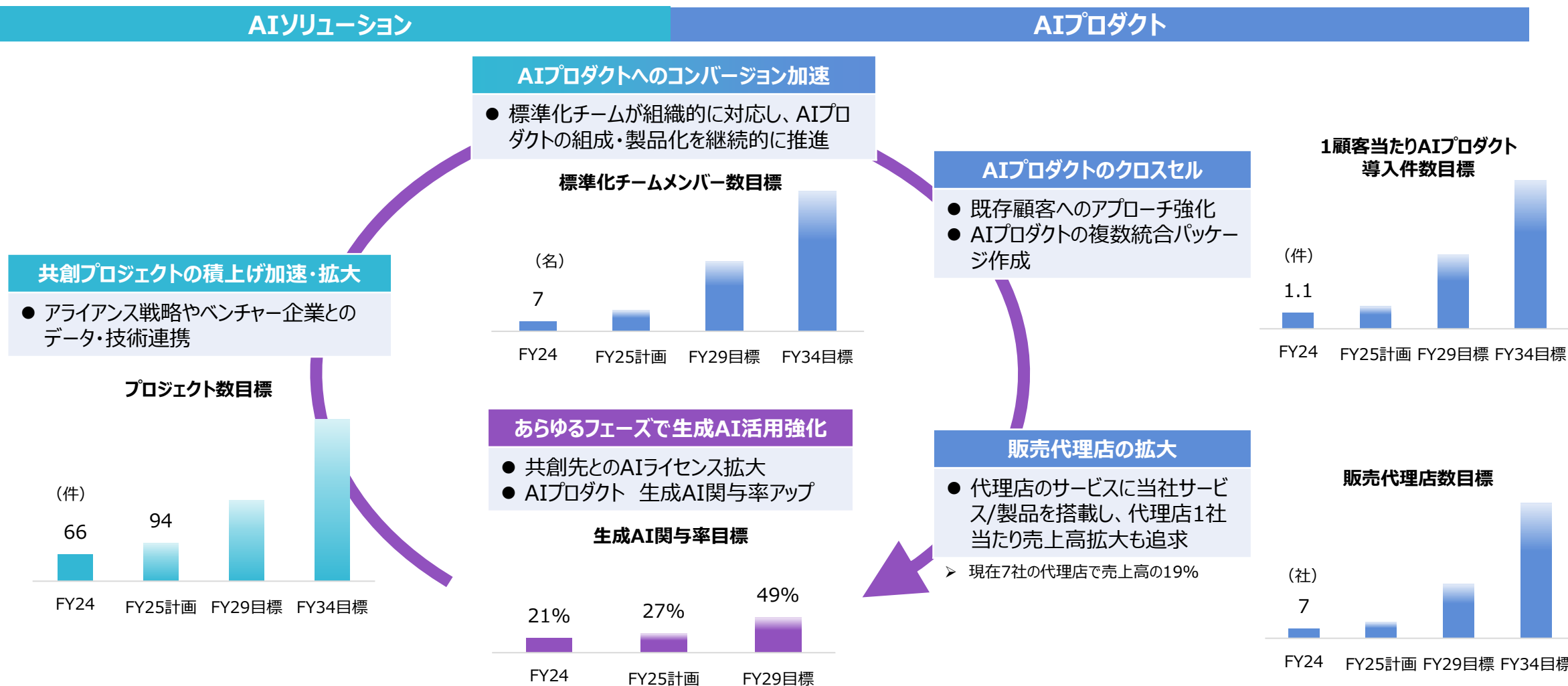
具体例：

- ① VOC分析機能による複数チャネルの履歴データの横断解析
- ② 生成AI活用における、「ハルシネーション（幻覚）/でたらめを述べる」特徴の防御
- ③ 生成AIを活用した顧客体験の向上と生産性の向上の実現
など

共創先とのAIライセンス拡大



- 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



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

年 月	内容
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
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

決算年月		2019年12月	2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2025年2Q
売上高	千円	482,930	560,648	727,175	801,196	946,358	439,775
経常利益（損失）	千円	△209,337	74,226	145,784	87,098	72,005	△36,733
当期純利益（損失）	千円	△212,686	72,217	170,423	69,738	96,118	△29,375
資本金	千円	280,000	90,000	90,000	90,000	221,141	221,141
発行済株式総数							
普通株式		1,101	1,101	1,101	1,101	4,093,400	4,093,400
A種優先株式	株	178	178	178	178	—	—
B種優先株式		375	375	375	375	—	—
C種優先株式		135	225	225	225	—	—
純資産額	千円	696,978	1,132,626	1,298,831	1,368,569	1,726,891	1,697,595
総資産額	千円	936,608	1,351,999	1,488,535	1,529,107	1,905,120	1,807,117
1株当たり純資産額(*1)(*2)	円	△510.734.42	△510.734.42	△180.90	△145.57	30.40	414.72
1株当たり当期純利益(*2)	円	△193,175.41	—	42.06	—	31.59	△7.18
自己資本比率	%	74.4	83.6	87.3	89.5	90.6	93.9
自己資本利益率	%	—	7.9	14.0	5.2	6.2	△1.7
営業キャッシュフロー	千円	—	—	121,749	103,862	△139,713	157,306
投資キャッシュフロー	千円	—	—	△869	△2	11,026	△173,794
財務キャッシュフロー	千円	—	—	△5,920	△36,000	197,060	—
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	1,358,588
従業員数	名	60	39	34	41	38	40

(*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