

# 【補足説明資料】コラボテクノ株式会社との統合進捗および事業シナジー創出

— AI駆動型開発・FDEモデル確立に向けた進展 —

適時開示添付資料

2026年7月8日

Hm c o mm株式会社

東証グロース市場

証券コード：265A

1. 統合進捗のハイライト      3つの重要メッセージ
2. 統合の進捗状況              「子会社化」目的の再確認／PMI進捗マップ／案件創出の見える化
3. 事業モデルの進化              FDEモデルの図解／AI駆動型開発で何が変わるか
4. 今後の見通し                      7月以降の収益化ロードマップ

# 1. 統合進捗のハイライト

2026年5月11日の子会社化から約2か月。統合は体制整備の段階を終え、共同提案から個別案件化、下期の収益化へと進むフェーズに入りました。

### 1 | 実装力の獲得は予定どおり進展

- ・コロボテクノのエンジニアが当社AIプロダクト（Voice AI Agent、Terry、ZMEETING、FAST-D等）の開発に**参画を開始**（今後順次拡大）
- ・開発・提案フローの**共通化が完了**
- ・グループ経営会議・月次業績管理体制への**統合が完了**

### 2 | 共同提案・クロスセルが始動

- ・両社の既存顧客基盤に対する**相互提案を開始**
- ・その起点として**Hmcommと取引・連携実績を有する大手SIer企業2社**と、2026年5月および6月にそれぞれ**業務委託基本契約を締結**
- ・基本契約に基づく**個別案件の提案活動を開始**

### 3 | AI駆動型開発・FDEへの移行が具体化

- ・課題把握～AI設計～実装～定着の一体提供体制を構築し、**大手住宅設備メーカー様向けAI活用型CMS案件**（5月19日公表）で**適用を開始**
- ・AI・生成AI領域の**研修プログラム整備に着手**
- ・**FDE型案件への従事が始動**

※ 記載の取り組み状況は2026年7月時点のものです。

## 2. 統合の進捗状況

本統合の目的は、子会社化公表時（2026年5月11日）にお示した方針から一貫しています。コラボテクノは、当社AIプロダクトを顧客現場に実装するための「実装エンジン」であり、FDE化・AI BPaaS化の中核と位置付けています。

<統合により実現する4つの目的（子会社化公表時に提示）>

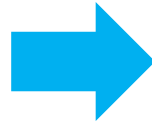
Hmcomm | AI技術・AIプロダクト

音声認識／音声感情解析／生成AI／音響解析  
Voice AI Agent、Terry、ZMEETING、FAST-D 等



コラボテクノ | Web／システム開発力

顧客現場における実装力・要件定義力  
エンジニア組織と顧客基盤



① 垂直統合

開発機能の垂直統合により、企画・設計から実装・運用までを**グループ内で完結**させます。

② 内製化

開発の内製化により**外注依存を低減**し、品質・ナレッジをグループ内に蓄積します。

③ 開発スピード向上

AI駆動型開発と一気通貫体制により、**開発期間・リードタイムを短縮**します。

④ AI BPaaS・FDE基盤

AIプロダクト×実装力により、**継続課金型（リカーリング）の事業基盤**を確立します。

6領域すべてで統合が実行段階にあります。組織統合は完了し、収益化準備は下期の本格化フェーズに入ります。

凡例：

完了

進行中

次フェーズ

### 組織統合

完了

- ・グループ経営会議への**参加を開始**
- ・月次業績管理体制の**統合が完了**

### 開発連携

進行中

- ・開発・提案フローの**共通化が完了**
- ・**32名体制**でAIプロダクト開発への**参画を開始**

### 営業連携

進行中

- ・既存顧客基盤への**相互提案を開始**
- ・パートナー企業2社と**業務委託基本契約を締結**

### 共通提案

進行中

- ・顧客案件の**共同検討を開始**
- ・グループ横断での**技術連携・営業連携を整備**

### デリバリー体制

進行中

- ・課題把握～実装～定着の**一気通貫体制を構築**
- ・**住宅設備メーカー様向けCMS案件で適用を開始**

### 収益化準備

次フェーズ

- ・AI BPaaSの案件化準備（**金融業界向け**）が進行
- ・FDE型案件への**従事が始動、下期に本格化**

※ 記載の取り組み状況は2026年7月時点のものです。

シナジーは検証可能な契約・案件として始動しています（2026年7月時点）。下期の受注・収益化につなげてまいります。

### 1 | 業務委託基本契約の締結

- ・Hmcommと取引・連携実績を有する大手SIer企業2社：  
2026年5月および6月にそれぞれ締結
- ・共同提案先数：10社
- ・基本契約に基づく個別案件の提案活動を開始

### 2 | 一気通貫対応の適用開始

- ・大手住宅設備メーカー様向けAI活用型CMS案件（2026年5月19日公表）で適用を開始
- ・課題把握・要件定義からAI設計、現場実装、導入・定着までを  
一体で提供

### 3 | AI BPaaSの案件化準備

- ・当社AIプロダクト×コラボテクノ実装力によるAI BPaaSとして、  
金融業界向けを中心に案件化準備が進行
- ・FDE型案件への従事が始動、下期に本格化

<パイプライン転換の考え方（下期の重点管理テーマ）>

共同提案



案件化・PoC



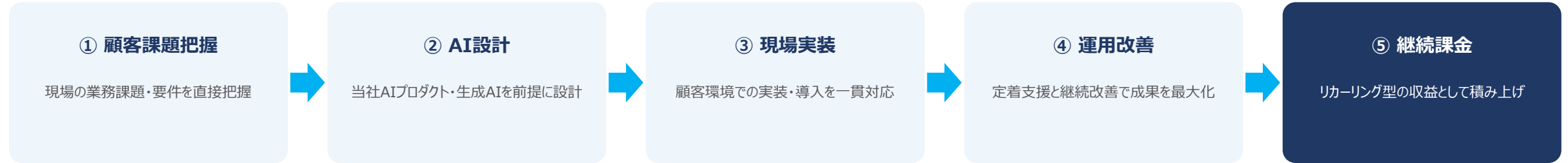
受注



継続課金

## 3. 事業モデルの進化：AI駆動型開発・FDEモデル

FDE（Forward Deployed Engineer）は、顧客現場で成果に伴走するエンジニアリングモデルです。工数提供型のSESとは収益構造が根本的に異なります。



運用改善で得た現場知見はAI設計・プロダクト改善に還流し、機能強化と横展開につながります。

### <従来型SESとの違い — 「人月の提供」ではなく「顧客成果への伴走」>

	従来型SES	FDEモデル
対価の源泉	工数（人月）	成果・価値（AI実装による業務改善）
顧客との関係	常駐・案件単位で完結	課題起点で継続的に伴走
収益の型	フロー型（単発）	継続課金型（リカーリング）

※ FDE（Forward Deployed Engineer）：顧客現場での実装・運用課題に対応するエンジニアリング機能を指す呼称。

生成AIを開発標準に組み込み、提案から実装までをグループ内で完結させることで、期間・コスト・単価の構造を変えていきます。

### 1 | 開発期間の短縮

生成AIによるコード生成・テスト自動化を開発標準に組み込み、開発工程そのものを圧縮します。

→ 設計～実装～テストの工程短縮

### 2 | リードタイムの短縮

提案から実装までをグループ内で完結させ、外注調整・引き継ぎに伴う待ち時間を削減します。

→ 受注から納品までの期間短縮

### 3 | 利益率の改善余地

内製化による外注費の削減と、AI活用による一人当たり生産性の向上により、案件当たりの採算を改善します。

→ 外注費削減 × 生産性向上

### 4 | 顧客単価の上昇余地

受託開発にAIプロダクト・運用改善・継続課金を組み合わせ、高付加価値型へ転換します。

→ 開発単価 → 開発+AI+運用の複合単価

※ 上記は現時点で想定する効果の方向性であり、定量的な効果は今後の案件進展に応じて開示します。

## 4. 今後の見通し

上期に整えた体制と案件パイプラインを、下期の受注・収益化につなげ、通期・来期の連結業績への寄与に接続します。

### 2026年上期 (~6月)

#### 体制整備・シナジー始動〔実績〕

組織統合と開発／提案フローの共通化が完了しました。パートナー企業2社との**基本契約締結**を起点に相互提案を開始し、**住宅設備メーカー様向けCMS案件**で一気通貫体制の適用を開始。AI・生成AI領域の研修プログラム整備にも着手しています。

### 2026年下期 (7~12月)

#### 案件化・収益化の実行〔実行中〕

基本契約に基づく個別案件の**受注・案件化**を推進します。AI BPaaS初期案件の組成（**金融業界向け**）、FDE型案件の拡大とFDE人材の育成、AI駆動型開発の開発標準への組み込みを進めます。

### 通期・来期 への接続

#### 連結寄与とリカーリング比率向上〔計画〕

**2026年12月期第3四半期**より連結業績に取り込みます。シナジー案件の収益寄与を具体化し、**継続課金型（リカーリング）収益比率の向上**とFDEモデル・AI BPaaSの事業基盤化につなげてまいります。

### 業績への影響

#### 通期連結業績予想は保守的に据え置き〔収益寄与を継続精査中〕

現時点では保守的に通期連結業績予想を据え置いています。下期の重点管理パイプライン6件・共同提案先10社・AI BPaaS初期案件の進捗を踏まえ、収益寄与を**継続精査中**です。2026年8月14日予定の上期決算発表時に、その影響を含めた見通しを開示する予定です。

※ 本資料には将来の見通しに関する記述が含まれます。実際の業績等は、記載された見通しとは大きく異なる可能性があります。

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

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

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