



2026 年 7 月 21 日

各 位

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

2026 年 12 月期 第 2 四半期（中間期）業績予想の修正に関する FAQ

当社が 2026 年 7 月 15 日に発表いたしました 2026 年 12 月期 第 2 四半期（中間期）業績予想の上方修正につきまして、投資家の皆様よりいただいた主なご質問とその回答を以下の通り取りまとめました。

今回の業績予想の上方修正は、単なる売上高の一時的な上振れにとどまるものではなく、AI を活用した開発プロセスおよび本社業務の抜本的な改革を推進してきた成果であります。この結果、当社の「収益構造そのもの」が本質的に改善し、経常黒字化を伴う利益率の大幅な向上につながりました。当社は、この改善を一過性のものとして終わらせることなく、強固な再現性をもって持続的な企業価値向上につなげていくことを目指してまいります。

I. 第 2 四半期（中間期）業績予想修正の背景と黒字化の要因

Q1. 2026 年 7 月 15 日に開示された第 2 四半期（中間期）業績予想の上方修正について、主な要因を教えてください。

A1. 「案件構成の高度化（FDE（Forward Deployed Engineering）モデルの展開）」、「開發生産性の劇的向上（FD-X（自社統合開発環境：Flexibility Design X-Transformation / Expedition）の全社導入）」、「本社販管費の適正化（NaNa（AI 本社構想：Next-Headquarters AI-driven Navigator for Administration）の推進）」という、当社の推進してきた「収益構造の改革」がトリプルで実を結んだためです。売上高は 624 百万円（前回予想比+12 百万円）と当初想定範囲内での着地となりましたが、経常利益は前回発表予想の▲40 百万円の赤字から 5 百万円の黒字見込みとなり、大幅に改善いたしました。本業の収益力が着実に向上した結果です。

Q2. 売上高が「ほぼ計画通り（前回の当初想定内）」であるにもかかわらず、経常利益が大幅に改善（45 百万円の増額、黒字転換）した具体的な理由は何ですか？

A2. 売上の増減に関わらず、利益が確実に残る「高利益率体質への移行（営業レバレッジの効きやすい構造）」が進展したためです。具体的には、以下の 3 つの経営施策が計画を上回って寄与いたしました。

- (1). FDE モデルの展開：要件定義から運用定着まで伴走することで、相対的に収益性の高い案件比率が上昇いたしました。
- (2). 自社統合開発環境「FD-X」の導入：生成 AI を活用した開発の標準化・自動化により、開発工数が適正化され、売上原価率が当初想定を大幅に下回りました。
- (3). AI 本社構想「NaNa」の推進：本社管理部門に生成 AI を徹底的に組み込み、外部委託費等の抑制による販管費の適正化が進みました。

これらの施策が複合的に寄与し、まだ改革の過程ではありますが、製造原価率および経常利益率ともに劇的な改善を達成いたしました。

Q3. 今回の中間期における利益改善および黒字化は、何か特需案件の計上などによる一過性のものですか？

A3. いいえ。検収のタイミングや売上計上時期の変動といった一時的な要因（期ずれ等）による改善ではあ

りません。今回お示した利益改善は、当社の「研究・開発・経営プロセス」自体を抜本的にデジタルへ見直した構造的な成果です。そのため、高められた利益率の持続性は高く、下期以降も継続的な収益性向上を図ってまいります。

Q4. 2Q 累計期間において、コラボテクノ社の買収に伴う M&A 一時費用が発生しているとのことですが、その影響をどのように吸収したのですか？

A4. 既存事業における3つの構造改革（FDE、FD-X、NaNa）による高い収益性改善効果が、M&A 関連の一時費用を十分に吸収した上で黒字化を達成いたしました。投資家の皆様が懸念される「一時費用による直近の利益圧迫」を本業の稼ぐ力だけで相殺し、当初計画を大幅に上回って着地できたことは、当社の収益改善力が機能していることの証明です。

Q5. 下期の事業環境をどのように見えていますか。

A5. 当社が注力する音声 AI、生成 AI、設備保全 AI の各分野では、企業の AI 投資意欲は引き続き高く、事業環境は堅調に推移していると認識しています。生成 AI は PoC（実証実験）から実運用フェーズへ移行する案件が増加しており、音声 AI と生成 AI を組み合わせた AI エージェントへの引き合いも拡大しています。また、設備保全 AI についても、製造業や社会インフラ分野を中心に予知保全ニーズが高まっています。当社では、既存顧客へのクロスセル・アップセルに加え、新規顧客の獲得も順調に進んでおり、案件パイプラインは着実に積み上がっています。こうした市場環境を踏まえ、下期も持続的な成長に向けた事業機会は十分にあるものと考えています。

Q6. 修正前の計画は「2Q 累計で経常赤字▲40 百万円、下期に大きく稼いで通期黒字にする」という極端な下期偏重構造でした。通期計画の達成に対する蓋然性（確からしさ）はどのように変化しましたか？

A6. 下期および通期連結業績予想の達成に向け、収益の蓋然性は極めて高い水準に引き上がったと認識しています。上期時点で利益面が期首想定を大きく超えて順調に推移しているため、下期偏重への懸念は大幅に払拭されました。現在は、下期からのコラボテクノ社の連結業績への組み入れによる売上・利益の影響や、中長期の持続成長に向けた各種投資の実行可能性も含めて総合的に精査を進めており、精査が完了次第、通期連結業績予想を速やかに開示・公表いたします。

II. 稼ぐ力を最大化する「FDE (Forward Deployed Engineering) モデル」

Q7. 今回の業績修正の主要因として挙げられている「FDE モデル」とはどのようなものですか？

A7. 顧客の課題整理・要件定義から、AI の開発、実装、そして現場への迅速な「運用定着」までを一気通貫で支援する、当社独自の開発・導入モデルです。ただシステムを納品して終了する一般的な受託開発や SIer（システムインテグレーター）のモデルとは異なり、お客様の業務フローに深く入り込み、現場で成果を生み出すまで伴走し、本質的な業務変革にコミットする高付加価値な事業モデルです。本モデルにより、競合他社に対する決定的な優位性を確立しています。

Q8. FDE モデルの展開は、具体的に利益率にどのように寄与しているのですか？

A8. 顧客のコア業務に深く食い込み、高い付加価値を提案することで、相対的に収益性の高い（粗利率の高い）プレミアム案件の受注比率が上昇いたしました。これに加え、案件の初期段階から「どう開発すれば最も効率的か」を意識した設計および開発計画の最適化を進めた結果、売上高が想定範囲内で推移する中でも、利益率という「収益の質の向上」を確実に達成することができました。

Q9. FDE モデルで獲得した「生成 AI・音声 AI 案件」は、今後のリカーリング（継続・ストック）収益にどう繋がりますか？

A9. FDE を通じて顧客の最重要業務に AI エージェントを深く実装するため、導入後に発生するライセンス更新や保守、周辺業務への追加拡張は、顧客にとって「不可欠なライフライン（事業インフラ）」となります。これにより、一過性のフロー型開発売上に留まることなく、Voice AI Agent Platform 等のライセン

ス提供による、高粗利かつ安定的な月額継続課金（リカーリング収益）へと確率でシフト（ストック化）していきます。

III. 「FD-X」と「NaNa」による、売上原価と販管費の持続的な抑制構造の実現

Q10. 自社統合開発環境「FD-X」の全社導入による「売上原価率の低下」について、具体的な仕組みを教えてください。

A10. 生成 AI をフル活用してシステム開発プロセス全体を自動化・標準化し、案件ごとの「開発工数および導入工数を最適化（外注費やエンジニアの人件費を徹底的に抑制）」したためです。要件定義、基本・詳細設計、実装（コーディング）、各種テスト、さらには納品ドキュメントの自動整備に至るまで、開発の全工程を FD-X 上で定型化・効率化いたしました。その結果、売上原価率は当初想定を大幅に下回る水準で推移しております。

Q11. 今後、この自社開発環境である「FD-X」をグループ会社（コラボテクノ）へどのように展開していく予定ですか？

A11. コラボテクノ社の保有する豊富なエンジニア部隊に対し、当社の FD-X をフルインプラント（標準導入）してまいります。同社の開発案件に FD-X を標準適用することで、買収したリソースの開発生産性を即座に引き上げ、グループ全体の売上総利益率（グロスマージン）を飛躍的に向上させます。これこそが、当社の M&A における投資対効果（ROI）を最大化する中核の戦略ロードマップです。

Q12. 「AI 本社構想（NaNa）」の推進によって、なぜ販売費及び一般管理費が適正化（当初想定を下回る抑制）できたのですか？

A12. 当社の管理部門（バックオフィス）および営業支援業務に生成 AI を徹底的に組み込み、外部委託費やオペレーションコストを大きく抑制したためです。具体的には、文書作成、リサーチ、各種社内資料の作成、議事録要約、定型的なデータ入力といった領域において、生成 AI ツールの活用を前提とした業務プロセスの見直しを行いました。これにより、グループ全体の売上高や買収先（連結子会社）が増加しても、本社の固定費（販管費）が比例して増えない「筋肉質な組織体制」への移行が進んでおります。まだ発展途上の段階ではございますが、上期から早くも費用効率の改善効果が数字として顕在化しており、今後は M&A 実行に伴う PMI コストの最小化も含め、高効率な AI 駆動型経営体制を確立してまいります。

Q13. 「FD-X」と「NaNa」が同時に機能することによる、当社の損益計算書（P/L）へのインパクトをどのように考えていますか？

A13. 売上原価（FD-X による開発効率化）と販売管理費（NaNa による本社機能の効率化）の「上下双方のコストを同時に押し下げる」相乗効果が、下期以降、さらに顕著に現れる見込みです。この「上下からの利益の絞り出し（ダブル・マージンスクイーズ）」を徹底することで、売上高がオーガニックに微増する局面であっても経常利益が拡大する、高収益なビジネスモデルの完成を追求してまいります。

IV. 巨大な新市場「インフラ保全領域（FAST-D）」と今後の投資

Q14. 今回の開示にある「異音検知（FAST-D）」の既存事業における進捗、およびインフラ保全領域での今後の期待について教えてください。

A14. FAST-D（異音検知）は、当社の持つ「音声・音響 AI」の独自性を最も直接的に発揮できる重要な成長領域です。上期においても、大手インフラ企業等からの引き合いや新規受注を含め、期首計画通り順調に推移いたしました。社会インフラの老朽化や技術者不足、人手不足を背景に、月額での自動監視ライセンスを提供するリカーリング型ビジネスとして、高い継続性と収益性が見込める戦略セグメントとして投資・注力してまいります。

Q15. 中長期の成長戦略として掲げている「Voice AI Agent Platform 構想」とは具体的にどのようなもの

ですか？

A15. 最先端の音声 AI と生成 AI を融合させ、企業のカスタマーサポート（電話対応・対面接客）やバックオフィス業務を「自律型の AI エージェント」が人の手を介さず完全自動で完結させる、次世代の音声自動化プラットフォーム構想です。従来の「音声テキスト化するだけ」のツール提供（機能売り）の枠を超え、企業の労働力（人材不足）そのものを AI で代替する社会インフラとなることで、顧客単価（ARPU）が高く、解約率（チャーンレート）が低い、高収益リカーリングモデルの実現を目指します。

Q16. 研究開発や成長投資などの「積極的な投資」と、「高い利益成長」を両立することは可能ですか？

A16. 十分に両立可能です。上期における経常黒字化および今回の上方修正によって、当社の「本業が自律的に高いキャッシュを生み出す構造（筋肉質な高収益体質）」が実証されました。今後は、この確立した高利益率体質（原価・販管費の抑制）をベースとし、本業で創出したキャッシュを「Voice AI Agent Platform 構想」等の研究開発や、各種成長投資（機動的な M&A などのインオーガニック投資含む）へ機動的に再投資することで、持続的な高成長サイクルを回してまいります。また、現在の IT・SaaS 市場を取り巻く急激な環境変化は、業界内の二極化をもたらしており、当社にとっては優良な技術・人材・顧客基盤を持つ企業を良好なバリュエーションでグループへ迎え入れる絶好の「M&A チャンス」であると捉えています。市場の急激な変化（モメンタム）を確実な成長機会へと変換する、グロース市場上場企業ならではの大胆かつ機動的な意思決定を行ってまいります。

V. 投資家の皆様へのメッセージ

2026 年 7 月 15 日に発表いたしました 2026 年 12 月期 第 2 四半期（中間期）の黒字転換、および利益の大幅な上方修正は、当社の「収益構造の改革」が成功軌道に乗ったことを示す、重要なマイルストーンです。

当社は、FDE モデルによる高付加価値案件の獲得、FD-X による原価の抑制、NaNa による効率的な本社運営体制をさらに突き詰め、この上期に実現した高い収益性改善効果を下期における圧倒的なトップラインの成長および利益の拡大へとダイレクトにつなげてまいります。

音声 AI・生成 AI の本格的な社会実装をリーディングカンパニーとして力強く牽引し、株主・投資家の皆様の期待を大きく超え、持続的な時価総額および企業価値向上にコミットしてまいります。これからの Hm c o m m のさらなる飛躍に、ぜひご期待いただき、中長期でのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以 上