2026年11月27日

各　位

会 社 名　　Ｈｍｃｏｍｍ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３四半期決算 FAQ

日頃より当社事業および経営方針にご理解・ご支援を賜り、誠にありがとうございます。

当社は、2026 年 12 月期第３四半期決算発表後に、株主・投資家の皆様より多くのご質問・ご意見を頂戴しております。本資料は、実際にお寄せいただいた主なご質問に加え、通期業績予想の上方修正、連結決算への移行、および今後の成長戦略等、投資家の皆様の関心が高いと想定される重要事項について、当社の現時点における考え方をご説明することを目的として作成しております。

本資料が、当社の決算内容および今後の成長戦略へのご理解を深めていただく一助となれば幸いです。なお、記載内容は作成時点における情報および当社見解に基づいており、今後の事業環境や市場動向等により変更となる可能性があります。

■決算説明資料の公開

2026 年 12 月期第３四半期決算短信
2026 年 12 月期第３四半期決算説明資料
2026 年 12 月期第３四半期決算説明動画

■FAQ

Q1. 2027 年度は、どのように利益成長を実現していく方針ですか。

A1. 2027 年度は、2026 年度に整備してきた開発・販売基盤を、継続収益の拡大と利益率の改善につなげる年度と位置付けています。具体的には、VAAP（Voice AI Agent Platform）の有償導入・運用契約の拡大、VAAP Agent Core（旧 FD-X、AI 駆動開発基盤）による開発原価の低減、グループ内製化による採算改善を進めます。共通機能の再利用と社内業務の自動化を通じ、売上成長に対する費用増加を抑え、収益性の高い事業構造への転換を目指します。案件ごとの収益性向上と継続課金収益の積み上げを組み合わせ、持続的な利益成長を実現してまいります。2027 年度の具体的な業績予想は、案件見通しや投資計画等を踏まえ、適切な時期に公表いたします。

Q2. 売上高を上方修正した一方で、利益予想を据え置いた理由を教えてください。

A2. AI ソリューション事業における大規模プロジェクトの増加等を踏まえ、通期売上高予想を 1,450 百万円から 1,550 百万円へ上方修正しました。利益面では、2027 年度以降の成長に向けた先行費用を織り込んだうえで、営業利益 101 百万円、経常利益 100 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 31 百万円の予想を維持しています。主な投資対象は、FDE（Forward Deployed Engineer：顧客現場での AI 実装・定着を担うエンジニア）の専門人材の確保、研究開発、販売パートナー網の拡大、コラボテクノの AI 駆動開発体制への転換です。これらを有償導入・継続契約の拡大と開発原価の改善につなげ、翌期以降の利益成長を目指します。

Q3. 第3四半期累計の業績をどのように評価していますか。

A3. 第3四半期累計の売上高は1,103.7百万円、営業利益は47.8百万円、経常利益は50.6百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は12.1百万円となり、売上高と営業利益は当初の第3四半期累計計画を上回りました。前年同期間の単体実績と比較すると、売上高は44.3%増、営業利益は約5.2倍となりました。当期は第3四半期からコラボテクノの損益を連結しているため、この比較には連結範囲による影響が含まれます。また、親会社株主に帰属する累計純利益は、中間期の赤字から黒字に転換しました。今後は、拡大した顧客基盤と開発体制を生かし、グループ全体の利益率と継続収益の向上につなげてまいります。

Q4. 第4四半期の利益計画をどのように達成する考えですか。

A4. 通期営業利益予想101百万円に対し、第3四半期累計実績は47.8百万円であり、第4四半期には約53.2百万円の営業利益を確保する計画です。これは7〜9月期の営業利益約33.9百万円の約1.6倍に相当し、第4四半期の利益確保が通期予想達成の重要なポイントとなります。当社はこれまで、AIソリューション事業における高付加価値案件の拡大、既存顧客との取引深耕、AI駆動開発による生産性向上、グループ内製化による開発原価の改善に取り組んできました。第4四半期は、こうした取り組みを進行中の案件の遂行・検収・売上計上と収益性の改善に結び付け、具体的な業績成果として示す期間と位置付けています。通期売上高予想の上方修正の背景となったAIソリューション事業に係る大規模プロジェクトを含め、案件ごとの検収時期、残作業、原価および費用を継続的に管理し、計画の達成を目指します。このように2026年度に進めた事業改革の成果を、2027年度以降の利益成長にもつなげてまいります。

Q5. 7〜9月期の減益や利益率の低下を、どのように受け止めていますか。

A5. 7〜9月期の業績を累計実績の差額で算出すると、売上高は約479.0百万円、営業利益は約33.9百万円、営業利益率は約7.1%です。前年同期間に比べた利益率の低下は、前年同期間はHmcomm単体、当期はコラボテクノの損益を含むため、比較には事業範囲や売上構成の違いが含まれます。今後は、各事業の案件構成・原価・先行費用を確認し、高付加価値案件の拡大、外部委託業務の内製化、AI駆動開発による原価改善を進めます。拡大した事業規模を、グループ全体の利益率向上につなげることを重視しています。

Q6. AIプロダクトの売上予想を見直した背景と、AIプラットフォーム事業への転換について教えてください。

A6. AIプロダクトの通期売上高予想を549百万円から355百万円へ、194百万円見直しました。当社は、従来の個別AIプロダクト中心の事業モデルから、VAAP（Voice AI Agent Platform）を中核とするAIプラットフォーム事業への戦略的転換を進めています。従来の個別開発・導入に加え、VAAP Agent Coreに共通機能を集約し、用途別Agent Suiteの拡充、既存顧客の利用範囲の拡大、FDE案件で培った機能の標準化、販売パートナーによる展開を推進します。初期導入収入のみを追うのではなく、ライセンスおよび運用契約による継続課金収益（ARR）の積み上げと、共通機能の再利用による粗利率の改善を重視する方針です。ただし、今回の194百万円の減額が、すべて契約形態の変更や売上計上時期の後ろ倒しによって生じたものではありません。既存製品の販売状況も含めて実態を検証しつつ、2027年度はARR、有償稼働社数、案件粗利率などの指標を重視した事業転換を収益成長として具体化してお示ししてまいります。

Q7. FDE事業の拡大は、プラットフォーム事業の成長にどうつながりますか。

A7. FDE（Forward Deployed Engineer）は、顧客の業務現場で課題を把握し、AIの導入・実装・運用定着までを支援する役割です。当社は、その過程で得られる案件収益と業務知識を、VAAP（Voice AI Agent Platform）やPASP（Physical AI Sound Platform）の成長につなげる方針です。具体的には、複数の顧客に共通する機能について、再利用性と採算を確認したうえで標準化し、製品・サービスに組み込みま

す。その機能を月額ライセンスや運用支援として展開し、既存顧客での利用拡大と新規顧客への導入を進めます。顧客の課題解決を通じて収益と知見を得て、共通化した機能から継続収益を生み出す循環を構築することで、案件獲得を将来の製品展開と収益拡大につなげてまいります。

Q8. FD-X は、利益率の改善にどのように貢献しますか。

A8. FD-X（AI 駆動開発基盤）は、“VAAP Agent Core”に名称を変更させていただきました。生成 AI や共通部品を活用して、設計・実装・テストなどの開発工程を効率化する当社のすべての開発の基盤となるものだからです。FDE が顧客への提供価値を高め、VAAP Agent Core がその実現に必要な開発原価を抑えることで、案件ごとの利益率向上を目指します。共通機能の再利用、開発手順の標準化、手戻りの削減を進め、品質を確保しながら生産性を高めます。あわせて、社内業務の自動化を進める「NaNa（Next-Headquarters AI-driven Navigator for Administration）」を通じ、間接業務の効率化にも取り組んでいます。開発原価と間接費の両面を改善し、売上の拡大が利益の拡大につながりやすい事業運営を目指しています。

Q9. VAAP と ZBOX の関係と、オンプレミス市場への戦略的な取り組みを教えてください。

A9. VAAP（Voice AI Agent Platform）は AI エージェントの開発・利用・運用を支える共通プラットフォームであり、ZBOX は、企業内のオンプレミス・閉域環境で AI を実行するための基盤です。両者を組み合わせることで、クラウドだけでは満たしにくい情報管理要件にも対応できる提供体制を目指します。近年、サイバー攻撃や情報漏洩、生成 AI 利用時の機密情報の取り扱い、AI エージェントによる自律的なアクセス管理など、企業のセキュリティ上の課題が顕在化しています。当社は、機密情報や重要業務を扱う領域で、オンプレミス・閉域環境を再評価する動きが強まる可能性があると考えています。ZBOX は、こうした「オンプレミス回帰」やプライベート AI への需要拡大を先読みした、戦略的な事業展開です。VAAP（Voice AI Agent Platform）の開発・運用機能と ZBOX の実行環境を組み合わせ、金融機関、公共分野、重要インフラなど、情報管理要件の厳しい顧客層への提案機会を広げます。導入時の売上に加え、ソフトウェアライセンス、保守・運用支援、利用業務・Agent Suite の追加による継続課金収益（ARR）の拡大を目指します。ZBOX Light β 版は既に提供を開始しており、本格オンプレミス版は 2026 年 12 月中旬以降の提供開始を予定しています。QNAP 社との協業を含め、技術検証と製品化を進めています。クラウドとオンプレミスを適切に使い分けるハイブリッド AI 環境への移行を成長機会と捉え、VAAP（Voice AI Agent Platform）と ZBOX の両輪で事業拡大を目指します。

Q10. PASP は、どのような市場と収益機会を目指していますか。

A10. PASP（Physical AI Sound Platform）は、FAST-D の音響解析・異常検知技術を核に、各種センサーや現場データを組み合わせ、社会インフラ・産業設備の監視や予防保全を支えるプラットフォームです。設備監視、水道管の漏水監視、下水道の腐食リスク予測などを対象に、初期導入に加えて、継続的な監視・運用による収益を目指します。導入拠点や監視対象設備の追加により、一つの顧客との取引を継続的に広げることも想定しています。公表済みのロードマップでは、2027 年度を開発・事業化準備を中心に各自治体での実証技術検証に注力させていただき、2028 年度以降を事業化・収益拡大の段階と位置付けています。実証や既存の導入事例で得た知見を蓄積し、中期的な当社の成長の柱として育成してまいります。

Q11. 継続収益の成長を、どのような指標で確認できますか。

A11. 継続課金収益の年額換算額である ARR、有償稼働社数、既存顧客での利用拡大などを重要な管理項目と考えています。2027 年度は、こうした指標を重視し、プロダクトの導入が継続的な収益に結び付いているかを確認してまいります。今回公表しているアカウント数 37 社は、ZMEETING を除く Voice Contact、Terry、Terry2、FAST-D を対象とした指標です。VAAP（Voice AI Agent Platform）の有償稼働社数や ARR 対象契約数とは対象範囲が異なります。来期以降、ARR 等の継続課金に関する指標の開示を進める方針です。対象契約や集計方法を整理し、継続収益の規模と増減を比較しやすい情報を充実させてまいり

ます。

Q12. コラボテクノの改革は、いつ、どのように利益につながりますか。

A12. 2027 年 1 月からの新開発体制への移行を予定しており、外部委託業務の内製化と AI 駆動開発による原価改善を、2027 年度以降の収益性向上につなげる方針です。「PROJECT FLY2026」では、全正社員エンジニア 32 名を対象に技術移転と人材育成を進めています。2026 年 9 月には当社 AI 関連開発への参画を通じた動作実証を完了し、12 月までの開発体制整備に取り組んでいます。グループ内で担う開発範囲を広げるとともに、共同提案を通じて高付加価値案件への対応力を高めます。実案件への適用を進め、開発原価の低減と案件採算の改善につなげてまいります。

Q13. 経常利益に比べて純利益が小さい理由と、収益力の見方を教えてください。

A13. 第 3 四半期累計では、税金等調整前四半期純利益 50.1 百万円に対し、法人税等 37.3 百万円を計上しています。税金費用や非支配株主に帰属する利益を反映した結果、親会社株主に帰属する四半期純利益は 12.1 百万円となりました。法人税等のうち 26.7 百万円は税効果会計による調整額であり、税金費用の全額が当期の現金支払額を示すものではありません。また、営業利益にはのれん償却費 42.5 百万円が反映されており、営業利益に減価償却費とのれん償却費を加えた EBITDA は約 94.5 百万円です。当社は営業利益・純利益の拡大を重視するとともに、償却の影響を補足する指標として EBITDA も確認しています。買収後の事業改善や開発原価の低減を進め、償却負担も踏まえた収益力の向上に取り組みます。

Q14. 成長投資や M&A の資金余力と、取得後の利益貢献をどう考えていますか。

A14. 2026 年 9 月末の現金及び預金は約 1,042 百万円、借入金は約 30 百万円、自己資本比率は 85.0%です。この財務基盤を生かし、既存事業の運営に必要な資金を確保しながら、VAAP（Voice AI Agent Platform）事業/ PASP（Physical AI Sound Platform）事業の成長やグループの収益力向上につながる投資を検討・実行してまいります。既存の M&A では、2025 年 8 月にファンタラクティブ社から譲り受けた DX パートナー事業が、2026 年 1～6 月累計で営業利益ベースの黒字化を実現しました。この営業利益は、本社共通費の配賦とのれん償却を反映したものです。今後の M&A でも、技術・人材・顧客基盤の補完に加え、取得後の統合費用、のれん償却、資金回収を踏まえた利益貢献を重視します。取得後の事業改善とグループ連携を通じて、株主価値につながる成長を目指します。

Q15. 株価の推移や株主からの意見を踏まえ、具体的な対応と情報発信をどう進めますか。

A15. 現在の株価推移や当社の情報発信に対する株主の皆様のご懸念を重く受け止めています。信頼にお応えするためには、事業の成果と、それを株主価値につなげる道筋を具体的にお示しする必要があると認識しています。具体的には、関連サービスの継続課金収益の拡大、AI 駆動開発とグループ内製化による開発原価の改善、買収事業・子会社との連携による収益力向上を進めます。これらを通じ、今期計画の達成と 2027 年度以降の収益性改善を目指します。情報発信では、来期以降の ARR 等の指標開示を進めるとともに、第三者リサーチ機関によるカバレッジも活用し、事業内容や成長戦略への理解を深めていただく取り組みを進めます。個々の施策が導入実績、継続契約、利益率の改善にどのようにつながったかを、継続して説明してまいります。利益成長と資金創出力の向上を通じ、1 株当たり利益の成長と中長期的な株主価値の向上を目指し、その成果を実績として示すことを重視してまいります。

Q16. 追加の自己株式取得、配当、株主優待について、どのように考えていますか。

A16. 現在公表している 2026 年 12 月期の配当予想は無配であり、株主優待制度は設けておりません。追加の自己株式取得、配当、株主優待について、現時点で新たな実施時期や規模としてお伝えできる公表事項はございません。当社は現在、AI 関連事業への開発投資や M&A 等に資金を優先配分しています。成長投資を優先するという説明に加え、投資した資金が利益の拡大、キャッシュの創出、1 株当たり利益の向上にどのようにつながるかを、具体的にお示しすることが重要と考えています。直接的な株主還元についても、収益力、財務余力、必要な投資資金を踏まえ、取締役会において継続的に検討すべき重要な経

営課題と認識しています。今後、資本政策や株主還元について新たに決定した事項は、株主・投資家の皆様に公平にお伝えする形で開示いたします。

Q17. 機関投資家の売買や、市場からの評価についてどのように考えていますか。

A17. 特定の投資家の売買目的や、個別の売買が株価に与える影響について、当社として断定することはできません。当社としては、事業の成果と収益の見通しをわかりやすく示し、中長期の視点で当社を評価していただける機関投資家・個人投資家の皆様を増やすことが重要と考えています。利益成長の実績を積み重ねるとともに、公表した方針や取り組みがどのような成果につながったかを継続して説明することで、市場からの信頼の回復に取り組んでまいります。

Q18.「時価総額100億円」の目標は取り下げたのでしょうか。

A18. 時価総額100億円の目標を取り下げたものではございません。第2四半期以降の決算説明資料では、達成に向けた事業成長・収益力強化の具体策を重視する構成へ見直しました。表現の変更理由について十分な説明がなく、目標を取り下げたとのご懸念を招いた点は、当社の情報発信上の課題と認識しています。株主の皆様からは、時価総額100億円への挑戦をきちんと示してもらいたいや、当社を引き続き応援するとのお言葉をいただいております。こうしたご期待に対しては、目標を掲げるだけでなく、実績を通じてお応えすることが重要と考えています。市場評価の向上には、継続課金収益の拡大、粗利率の改善、グループ全体の利益成長を積み重ねることが不可欠です。VAAP（Voice AI Agent Platform）/ PASP（Physical AI Sound Platform）を中核とするプラットフォーム事業への転換と事業改革を推進し、進捗をわかりやすく開示することで、中長期的な企業価値向上を目指してまいります。

以　上