

2024年9月20日

各位

会社名 H m c o m m 株式会社
代表者名 代表取締役 CEO 三本 幸司
(コード番号: 265A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 CFO 木野 英明
(TEL: 03-6550-9830)

2024年12月期の業績予想について

2024年12月期(2024年1月1日から2024年12月31日まで)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2024年12月期 (予想)		2024年12月期 第2四半期累計期間 (実績)		2023年12月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上高 比率		対売上高 比率	
売上高		1,040	100.0	29.9	446	100.0	801	100.0
営業利益		129	12.5	55.6	22	5.1	83	10.4
経常利益		95	9.2	10.1	20	4.6	87	10.9
当期(四半期)純利益		102	9.8	46.6	42	9.5	69	8.7
1株当たり 当期(四半期)純利益		33円77銭		19円04銭		—		
1株当たり配当金		0円00銭		0円00銭		0円00銭		

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2023年12月期(実績)及び2024年12月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2024年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(198,800株)を含めた予定平均発行済株式数により算出しております。なお、当該株式数にはオーバーアロットメントによる売出しに関連する第三者割当増資分(最大136,600株)は含まれておりません。
4. 2024年7月12日付で普通株式1株につき2,000株の株式分割を行っております。上記では2023年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算定しております。
5. 1株当たり当期純利益は、優先株主に対する優先配当額を当期純利益から控除して算定しております。優先配当額を控除した結果、2023年12月期(実績)の普通株式に係る当期純利益はゼロとなっております。

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

【2024年12月期業績予想の前提条件】

1. 当社の見通し

当社は、「音から価値を創出し、革新的サービスを提供することにより社会に貢献する」を経営理念に掲げ、産総研技術移転ベンチャー（注1）の獲得を契機に、「音」に着目したAIの研究・開発を行い、その成果を社会実装することを目指してまいりました。また、社名の由来ともなっている Human Machine Communicationの実現により、新しい社会を自ら創造することを目指しております。当社では、AIに関する研究開発から製品開発まで、自社内で完結することを目的に、独自の研究開発型ビジネスプロセスを実践しているところにあります。このビジネスプロセスを創業から現在まで着実に実践し、複数のプロダクトを提供してきております。

具体的には、研究開発では、国立研究開発法人の政府予算による研究開発プロジェクト等も活用し音声認識技術や異音検知技術の研究開発を実施してきております。また、これら研究成果を、個別企業の課題解決に資する機能を開発するため、多くの企業と資本業務提携を含む密接な関係を構築し、具体的な課題を把握しつつ機能の開発を実施しております。個別企業の課題解決から生み出された機能を、多くの企業で必要となる標準的な機能としてまとめることにより自社製品として市場に提供しております。当社としてはこの独自の社会実装プロセスを用いて多くの製品を開発しており今後も再現性を持ちかつ、成長性のあるビジネスモデルの確立に取り組んでおります。

当社が属する「AIビジネス」国内市場は、2021年度は1兆1,609億円、2027年度は1兆9,787億円と予測されております（出典：株式会社富士キメラ総研「2022年人工知能ビジネス総調査」）。また、2022年に生成AIが登場すると、多くの企業ではデジタルトランスフォーメーション（DX）の推進に生成AIの活用を模索する動きが活発になっております。このような経営環境のもと、AIを活用した音声認識・言語解析、異音検知プロダクト等の自社製品の提供と自社製品開発で培ったノウハウを顧客の課題に応じてAIの開発やコンサルティング業務の提供を進めるとともに、業務提携先との共創（連携）強化、顧客基盤の拡大、優秀な人材の採用および育成に注力し、今後の事業拡大に向けた取り組みを進めております。

このような状況のもと、2024年12月期の業績につきましては、売上高1,040百万円（前期比29.9%増）、営業利益129百万円（前期比55.6%増）、経常利益95百万円（前期比10.1%増）、当期純利益102百万円（前期比46.6%増）を見込んでおります。

（注）

1. 産総研技術移転ベンチャー：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。当社認定期間は2014年8月15日～2024年8月14日。

2. 業績予想の前提条件

当社は、「AI×音」サイエンス事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

(1) 売上高

当社は「AI×音」サイエンス事業の単一セグメントであります。事業の性質から自社製品を提供する「AI プロダクト事業」（2023 年度売上高比率：69.5%）と顧客の経営課題の解決やデジタルトランスフォーメーション推進活動に、AI を活用してトータルにサポートする「AI ソリューション事業」（2023 年度売上高比率：30.5%）を展開しております。

「AI プロダクト事業」は、コールセンター向け AI 音声認識プロダクト「Voice Contact」、AI 音声自動応答プロダクト「Terry」、AI 議事録自動作成プロダクト「ZMEETING」、AI 異音検知プロダクト「FAST-D」の提供を行っております。当社収益としては全プロダクト共通しており初期導入費と継続利用のためのライセンス費用から成り立っております。顧客にはコールセンター、情報通信、インフラ企業が多く比較的安定的な顧客基盤を有していることから継続利用のためのライセンス費用が見込まれるものとなっております。そのため、既存顧客の直近 2 年間の売上実績等を基礎として、営業活動により入手した業界動向、既存顧客の製品導入予算・中長期の投資計画、当社営業活動に基づく新規顧客需要などを総合的に勘案し、計画数値の積上げに過去実績率（直近 2 年間）を考慮しつつ、売上計画を作成しております。直近では、比較的規模の大きいコールセンター向けに Voice Contact や Terry の導入が進んでおります。また、Voice Contact に生成 AI を組み合わせて業務自動化や業務改善につながる機能開発も実施しております。一方で、2023 年度に大口取引先との契約が終了したことが売上高の減少要因となっております。

その結果 AI プロダクト事業の売上高は 507 百万円（前期比 8.9%減）を見込んでおります。なお、第 2 四半期時点における進捗率は予想比 59.8%となっております。

「AI ソリューション事業」は、業務提携先を中心とした大手企業の顧客が多く教育、医薬、情報通信企業があり、比較的企業規模が大きい取引先となっており、継続的な取引が見込まれます。そのため、既存顧客の直近 2 年間の売上実績等を基礎として、営業活動により入手した業界動向、既存顧客の製品導入予算・中長期の投資計画、当社営業活動に基づく新規顧客需要などを総合的に勘案し、計画数値の積上げに過去実績率（直近 2 年間）を考慮しつつ、売上計画を作成しております。なお、契約形態としては準委任契約を中心に、一部業務については請負契約を適用しております。また、当社収益としては役務提供による対価を受領しております。直近では、生成 AI を用いた DX に関する引き合いが増加しております。

その結果 AI ソリューション事業の売上高は 533 百万円（前期比 118.3%増）を見込んでおります。なお、第 2 四半期時点における進捗率は予想比 26.9%となっております。

以上の結果、2024 年 12 月期の売上高は 1,040 百万円（前期比 29.9%増）を見込んでおります。

(2) 売上原価

当社における売上原価は、主に労務費、外注費およびクラウド利用料等であります。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

- ・労務費

売上高計画に基づく必要人員数を算出のうえ、社員の採用人数計画を立案します=採用予定者の想定年収は前事業年度実績をベースに、直近の採用市場の状況を加味して決定致します。また、既存社員については昇給による単価の上昇も加味しております。

- ・外注加工費

売上高計画に基づく必要人員数と社員の人員数を算出し、それらの差分をビジネスパートナー（BP）の計画人員数として立案します。BP単価は前事業年度実績をベースに、直近のBP市場の状況を加味して決定致します。

- ・クラウド利用料

売上高計画に前事業年度のシステム利用料の売上対比の割合を乗じて算出しております。算出にあたり、前事業年度からの製品構成割合の変化、為替の変動も加味して決定致します。

- ・材料費

主にサーバ仕入が該当します。直近では、オンプレよりもクラウド環境での開発割合が増加しているため、オンプレによる開発が見込まれる案件についてのみ材料費を予算計上しております。サーバ仕入額は、前事業年度実績および直近のサーバの市場価格を加味して決定します。

以上により、主に労務費および外注加工費が売上の増加見込み分に対応して増加する見込みとしております。結果として、2024年12月期の売上原価は507百万円（前期比31.2%増）を見込んでおります。なお、第2四半期時点における進捗率は予想比39.5%となっております。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

当社における売上原価は、主に労務費、採用教育費および支払い報酬等であります。

- ・労務費

営業部門、管理部門に係る社員の採用人数計画を立案します。採用予定者の想定年収は前事業年度実績をベースに、直近の採用市場の状況を加味して決定致します。また、既存社員については昇給による単価の上昇も加味しております。

- ・採用教育費

主な内訳は新規採用時にエージェントに支払う紹介手数料です。採用計画に基づく採用予定人数に、エージェント単価を乗じて算出致します。エージェント単価は前事業年度実績をベースに、直近の採用市場の状況を加味して決定致します。

- ・支払報酬

主な内訳は専門家に支払う報酬です。前事業年度実績をベースに、専門家に依頼予定の業務内容・業務範囲の変更を加味して支払報酬額の計画を立案します。

概ね売上・原価の増加見込み分に比例して、労務費、採用教育費などを中心に増加する見込みです。以上の結果、2024年12月期の販売費及び一般管理費は402百万円（前期比21.7%増）、営業利益は129百万円（前期比55.6%増）を見込んでおります。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

(4) 営業外収益・費用、経常利益

営業外収益は1百万円、営業外費用は、主に上場関連費用35百万円を見込んでおります。
以上の結果、2024年12月期の経常利益は95百万円（前期比10.1%増）を見込んでおります。

(5) 特別利益・損失、当期純利益

特別利益・特別損失は見込んでおりません。また、法人税等、法人税等調整額は利益計画に基づく課税所得をベースに算出しております。

以上の結果、2024年12月期の当期純利益は102百万円（前期比46.6%増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。