



2026 年 10 月 6 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)

(開示事項の経過) VAAP、パートナー企業による AI エージェント事業展開が始動
～ワークスアイディが金融・生命保険分野の業務ソリューションを構築、共同販売・実装へ～

Hm c o mm株式会社（以下「当社」）は、2026 年 1 月 9 日付で公表いたしました「ワークスアイディ株式会社との業務提携に関するお知らせ」に関し、このたび同社への AI Agent Suite「Terry2」のサービス提供基盤の導入を完了し、AI エージェントの販売・実装体制を本格稼働することとなりましたので、下記のとおりお知らせいたします。

今回の基盤導入により、両社の協業は、従来の販売代理店としての製品紹介・販売にとどまらず、ワークスアイディ株式会社（以下、「ワークスアイディ」）の顧客基盤を活用し、顧客企業への提案、検証、AI Agent 構築、導入、運用までを一体的に推進する「共同販売・共同実装」のフェーズへ移行いたします。当社は本取り組みを、VAAP の販売チャネルを拡大するだけでなく、パートナー企業の顧客基盤と実装力を活用して AI エージェントの導入企業を拡大する「パートナー型販売・実装モデル」の先行事例と位置付けております。

今後、同モデルを他のパートナー企業にも展開することで、当社単独の営業・実装リソースに依存しない VAAP の販売・実装体制を構築し、AI エージェントの販売拡大および継続課金型収益の積み上げを加速してまいります。

1. 本件の背景

当社とワークスアイディは、2026 年 1 月 9 日に業務提携契約を締結し、ワークスアイディが有する顧客基盤、DX・BPO 領域における業務設計・実装力と、当社が有する音声 AI 技術および AI エージェント技術を組み合わせ、共同販売および共同プロジェクトの組成を進めてまいりました。

企業のコンタクトセンターや電話対応業務においては、人手不足や採用難への対応に加え、生成 AI・AI Agent を活用し、単なる電話対応の効率化にとどまらず、電話を起点とする一連の業務プロセスを自動化したいというニーズが拡大しております。

こうした市場環境を踏まえ、両社は業務提携を具体的な事業展開へ移行するため、ワークスアイディへの AI Agent Suite「Terry2」サービス提供基盤の導入を進め、このたび導入を完了いたしました。これにより、ワークスアイディの顧客企業に対して、AI Agent Suite「Terry2」を活用したデモンストレーション、提案、検証、AI Agent 構築、導入および業務実装までを迅速に提供できる体制を構築いたしました。

2. AI Agent Suite「Terry2」について

「Terry2」は、当社が展開する AI エージェントプラットフォーム「VAAP (Voice AI Agent Platform)」上の部品を組み合わせ、企業の電話対応業務を AI エージェント化するための AI Agent Suite です。お問い合わせの一次受付、FAQ・問合せ応答、有人才オペレーターへの取次を対象業務とし、AI 受電・応答機能 (PBX 連携)、問い合わせ管理機能、会話破綻検知・自動転送機能、テナント・受電グループ管理機能等を備えております。今後、確認、案内、督促、キャンペーン、商品案内等のアウトバウンド業務への対応を順次拡張し、AI Agent による電話対応から後続する業務処理までを一体的に自動化することを目指しています。

また、個別に AI システムをゼロから構築するのではなく、標準化された AI Agent Suite をベースとして顧

客企業の業務に合わせて導入することで、AI エージェントの導入期間短縮と実装効率の向上を図ります。

3. VAAP AI Agent Suite の販売・実装を本格加速

今回の基盤導入により、両社は従来の販売代理店としての協業から、顧客企業への AI エージェントの提案・構築・導入・実装までを共同で推進する体制へと協業を深化させます。

具体的には、以下の取り組みを推進してまいります。

- ① ワークスアイディの顧客基盤を活用した AI Agent Suite 「Terry2」 の販売拡大
- ② VAAP を活用した AI エージェントの共同提案および共同プロジェクトの組成
- ③ 顧客企業の業務に応じた AI Agent の設計・構築・導入・実装
- ④ インバウンド／アウトバウンドを含む電話対応業務・コンタクトセンター業務の AI エージェント化
- ⑤ AI Agent と有人才オペレーターを組み合わせた次世代型コンタクトセンターの構築
- ⑥ 電話対応から後続する受付、確認、入力、通知、CRM・業務システム連携等までを含めた業務プロセスの自動化

今回の取り組みにより、当社は AI Agent Suite の販売チャネルを拡大するとともに、パートナー企業自身が顧客企業への提案・構築・導入・実装を推進できる体制を構築し、VAAP の導入企業数の拡大を目指してまいります。

4. 「パートナー型販売・実装モデル」の本格始動

当社は、今回の取り組みを単なる販売代理店チャネルの拡大ではなく、VAAP の販売戦略を次の段階へ進める取り組みと位置付けております。

従来の販売代理店モデルでは、パートナー企業による顧客紹介や製品販売を中心としておりましたが、今回のモデルでは、パートナー企業に VAAP のサービス提供基盤を導入することにより、顧客企業への提案から AI Agent の構築、検証、導入、業務実装までを、より迅速に展開できる体制を構築します。

これにより、「当社が AI エージェントを販売するモデル」から「パートナー企業とともに AI エージェントを販売・実装するモデル」へ、VAAP の事業モデルを進化させてまいります。

当社は、ワークスアイディとの取り組みを「パートナー型販売・実装モデル」の先行事例と位置付け、今後、同モデルを他の販売・実装パートナーにも展開していく方針です。

5. VAAP の販売拡大へ

当社は、「VAAP (Voice AI Agent Platform)」を今後の AI 事業における重要な成長基盤と位置付けております。VAAP では、顧客企業が実現したい Outcome (成果) を定義し、AI Agent および複数の Agent を組み合わせた Agent Suite を構築・実行・測定・改善することで、企業業務への AI エージェントの実装を推進してまいります。

今回の AI Agent Suite 「Terry2」 は、その中でも顧客との接点となる電話・コンタクトセンター領域を担う Agent Suite として展開してまいります。

今後、当社自身による直接販売に加え、ワークスアイディをはじめとするパートナー企業の顧客基盤、営業力、業務設計力および実装力を活用することで、当社単独の営業・実装リソースに依存しない販売モデルを構築してまいります。これにより、VAAP の導入企業数および稼働 AI Agent 数の拡大を図るとともに、ライセンスフィー、利用料、保守等による継続課金型収益の積み上げを加速してまいります。

6. 今後の展開

当社とワークスアイディは、今回構築した AI Agent Suite 「Terry2」 基盤を活用し、顧客企業への共同提案および共同プロジェクトを本格化してまいります。

コンタクトセンター、カスタマーサポート、予約受付、注文受付、督促、各種案内、キャンペーン、問い合わせ対応に加え、金融・生命保険分野における保険商品の比較・推奨提案（セールス）等、電話を起点とする幅広い業務を対象として AI エージェントの導入を推進します。

さらに、電話応対だけで完結するのではなく、CRM・業務システム等との連携を通じて、電話を起点として発生する後続業務まで AI Agent が実行する業務自動化へと対象領域を拡大してまいります。

当社は、ワークスアイディとの共同販売・共同実装モデルを先行事例として確立するとともに、同モデルを他のパートナー企業にも展開することで、VAAP の販売チャネルおよび実装能力を拡大し、AI エージェントの社会実装を加速してまいります。

7. 今後の見通し

本件による 2026 年 12 月期の当社連結業績への影響については、現時点では軽微であると見込んでおります。

一方、本取り組みは、「VAAP」の販売チャネルおよび導入・実装体制を強化するとともに、当社単独の営業・実装リソースに依存しない「パートナー型販売・実装モデル」を構築するものであり、中長期的には VAAP の導入企業数、稼働 AI Agent 数および継続課金型収益の拡大に寄与するものと考えております。

今後、公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

■本件の VAAP(*1)における位置付け 【VAAP 通信 Vol. 5】

本リリースは、当社が掲げる「Voice AI Agent Platform (VAAP)」戦略における社会実装・事業化の進捗を、ステークホルダーの皆様へ定期的にお伝えする「VAAP 通信」の第 5 弾です。本件は、当社以外の企業が VAAP の上に自らの顧客向け業務ソリューションを構築し、販売から実装までを担う体制が整ったことをご報告するものです。

VAAP は、共通基盤、部品 (Agent・Workflow・Knowledge)、用途別の型である AI Agent Suite、業界別・顧客別の業務ソリューションという 4 層構造を採用しております。「1. 本件の背景」に記載のとおり、これまで当社はこの 4 層をすべて自ら構築してまいりました。本件では、このうち下位 3 層、すなわち共通基盤「VAAP」、部品、および AI Agent Suite「Terry2」までを、サービス提供基盤としてワークスアイディへ導入いたしました (上記「3.」)。最上位の業務ソリューション層は、ワークスアイディが自らの顧客基盤と業務知見に基づいて構築いたします。「4. 「パートナー型販売・実装モデル」の本格始動」に記載した「パートナー型販売・実装モデル」とは、この層の分担を指すものです。

そのワークスアイディが最上位層に最初に据えるのが、金融・生命保険分野における保険の比較推奨業務 (セールス業務) です。同社は、同分野の顧客企業へ向けた販売・実装を進めるために本基盤を導入いたしました。

層	本件での該当	主な担い手
業界別、顧客別の業務ソリューション	(金融、生保向け) 保険の比較推奨業務 (セールス業務)	ワークスアイディ (当社が構築を支援)
AI Agent Suite	Terry2	当社 (本件で導入完了)
部品 (Agent・Workflow・Knowledge)	発信 Agent、受電 Agent、要約 Agent、意向確認・取次 Workflow、保険商品の比較・推奨に関する Knowledge	当社 (業務に応じて両社で組替)
共通基盤	VAAP (音声認識・音声合成・Voice LLM・RAG・Security)	当社

同業務は、見込み顧客への架電、ご意向のヒアリング、複数の保険商品の比較情報の提供、担当者への取次という、いずれも電話を起点とする一連の対話で構成されており、「1. 本件の背景」に記載した要員の確保と

応対品質の標準化という課題が、とりわけ顕在化している領域です。本件では、Terry2 の発信 Agent・受電 Agent に、保険商品の比較・推奨に関する Knowledge と取次 Workflow を組み合わせることで、AI Agent が架電および一次的な情報提供・意向確認を担い、個別の判断を要する場面では有人の担当者が引き継ぐ構成といたします。なお、保険募集に該当する行為につきましては、関係法令および顧客企業の社内規程に従い、有人の募集人が行うことを前提としております。

本件の意義は、AI エージェントの導入事例が 1 件増えることにとどまりません。下位 3 層を据え置いたまま、Knowledge や取次先といった業務固有の部品を差し替えることで、別の業界・別の業務の業務ソリューションを同じ基盤の上に積み上げられるという 4 層構造の設計思想が、当社以外の実装主体によっても成立することを示す点にあります。「6. 今後の展開」に記載のとおり、今後は同一の基盤の上に、コンタクトセンター、カスタマーサポート、予約・注文受付、督促、各種案内等の業務ソリューションを順次積み上げてまいります。

最上位層をパートナー企業が担う体制は、当社の収益構造にも直結いたします。当社は下位 3 層の高度化に経営資源を集中する一方、導入企業数および稼働 AI Agent 数の増加に応じたライセンスフィー、利用料、保守等の継続課金型収益を積み上げる構造となります（上記「5.」）。本件単体の当期業績への影響は「7. 今後の見通し」に記載のとおり軽微であります。本件は VAAP の提供形態そのものを拡張するものであり、中長期的な収益基盤の構築に資するものと考えております。当社は本件を「パートナー型販売・実装モデル」の先行事例と位置付け、金融・生命保険分野をはじめとする各業界において、パートナー企業とともに AI エージェントの社会実装を加速してまいります。

*1 本リリースにおける VAAP および AI Agent Suite の位置付けは、2026 年 8 月 14 日付「AI プラットフォーム企業への事業転換に向けた「Voice AI Agent Platform」戦略の策定について」に基づきます。

以 上