

HOUSEI

事業計画及び成長可能性に関する事項

HOUSEI株式会社(証券コード:5035)
2023年3月28日



本社にて認証取得
JP-17/080493



10823695(06)

目次

1. **HOUSEI**の紹介
2. 市場環境と弊社の競争力
3. 事業計画とリスクへの対策



社名	HOUSEI株式会社 HOUSEI Inc.
所在地	【本社】〒112-0004 東京都新宿区津久戸町1番8号 神楽坂AKビル9F 【大阪事務所】〒532-0011 大阪市淀川区西中島7丁目1番26号 オリエンタル新大阪ビル
代表者	代表取締役社長 管 祥紅
設立	1996年3月15日
資本金	631百万円(2023年2月末現在)
グループ会社	【国内】24ABC株式会社(子会社) 【海外】方株(武漢)科技有限公司(子会社)
加盟団体	財務会計基準機構、東京商工会議所、日本印刷技術協会、日本新聞製作技術懇話会
認定資格等	ISO/IEC27001(本社にて認証取得) プライバシーマーク使用許諾事業者 第10823695(06)号 労働者派遣事業許可番号 派 13-308889

ミッション

メディア業界で培った成功経験やノウハウを活かし、世界中から先進技術を取り入れて、日本産業が弱いとされるIT分野の強化に貢献します。

企業理念

Philosophy

「擁抱変化 持続創新」

変化を前向きに受け止め、変革を自ら起こし、新しい価値を創造し続けます。

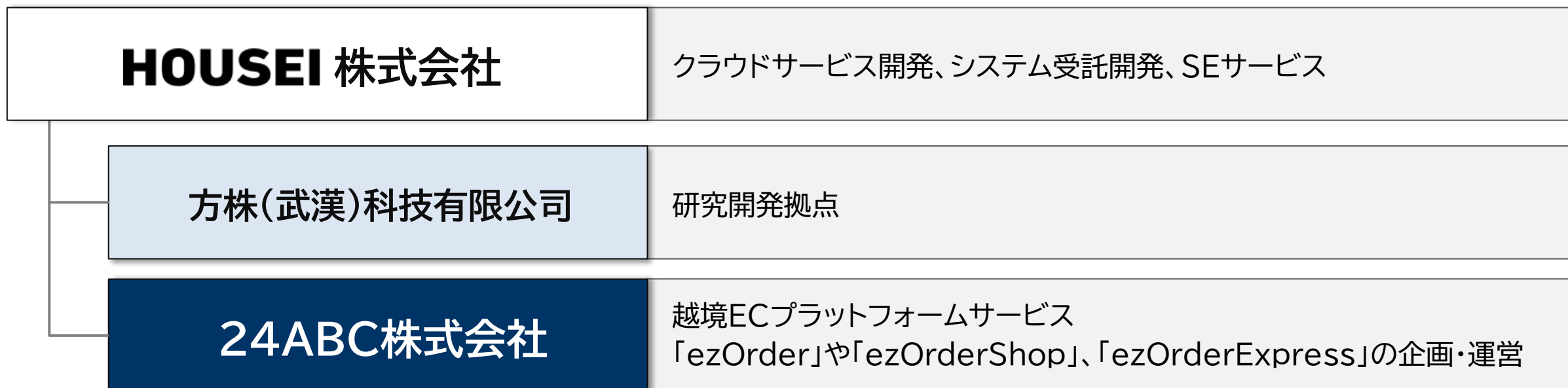
行動指針

Guidelines

「和して同せず」

多様性を認め、互いに尊重し合う関係を構築した上で個の力を超え、お客様に驚きを与えるよう全力を尽くします。

- 当社と武漢の子会社1社により情報システム事業、日本子会社により越境EC事業を展開
- 中国子会社は研究開発を行います。



● 北京大学をルーツに、方正集団から発展したITベンダー

1996年

- ・北大方正集団が日本への進出を目的に、方正のグループ会社である方正香港有限公司が100%出資し子会社として方正(株)を設立

2000年

- ・方株（武漢）科技有限公司の前身となる武漢研究所を設立

2009年

- ・株式会社シスインと統合

2014年

- ・MBOにより方正株式会社が北大方正集団より独立

2018年

- ・方株(武漢)科技有限公司(子会社)を中国湖北省武漢市に設立
- ・EPSホールディングス株式会社に第三者割当増資を実施(同社の出資比率が15.2%となる)
- ・子会社 24ABC株式会社を設立

2021年

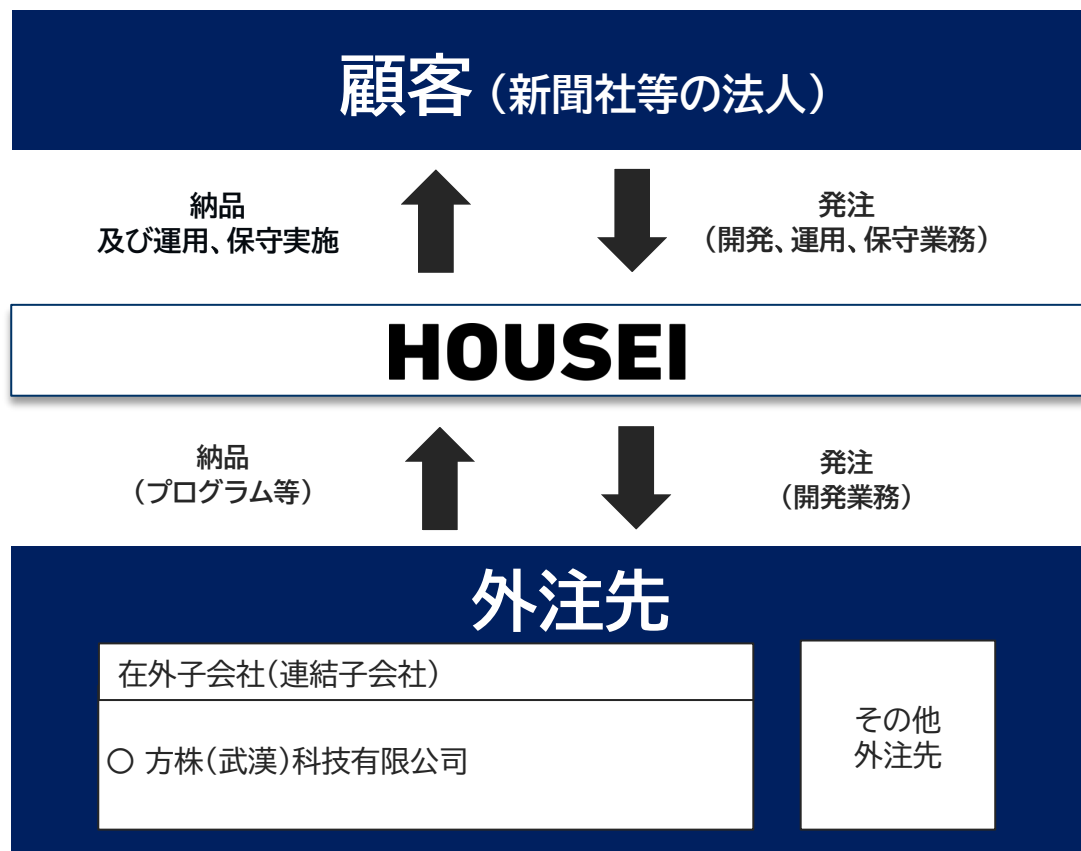
- ・(株)インテックより、英特克信息技术(武漢)有限公司の持分100%を譲り受け、連結子会社化
- ・HOUSEI株式会社に社名変更

2022年

- ・MDV(メディカル・データ・ビジョン株式会社)と資本業務提携
- ・日刊スポーツPRESS社と業務提携、システムを共同開発
- ・東京証券取引所 グロース市場へ新規上場

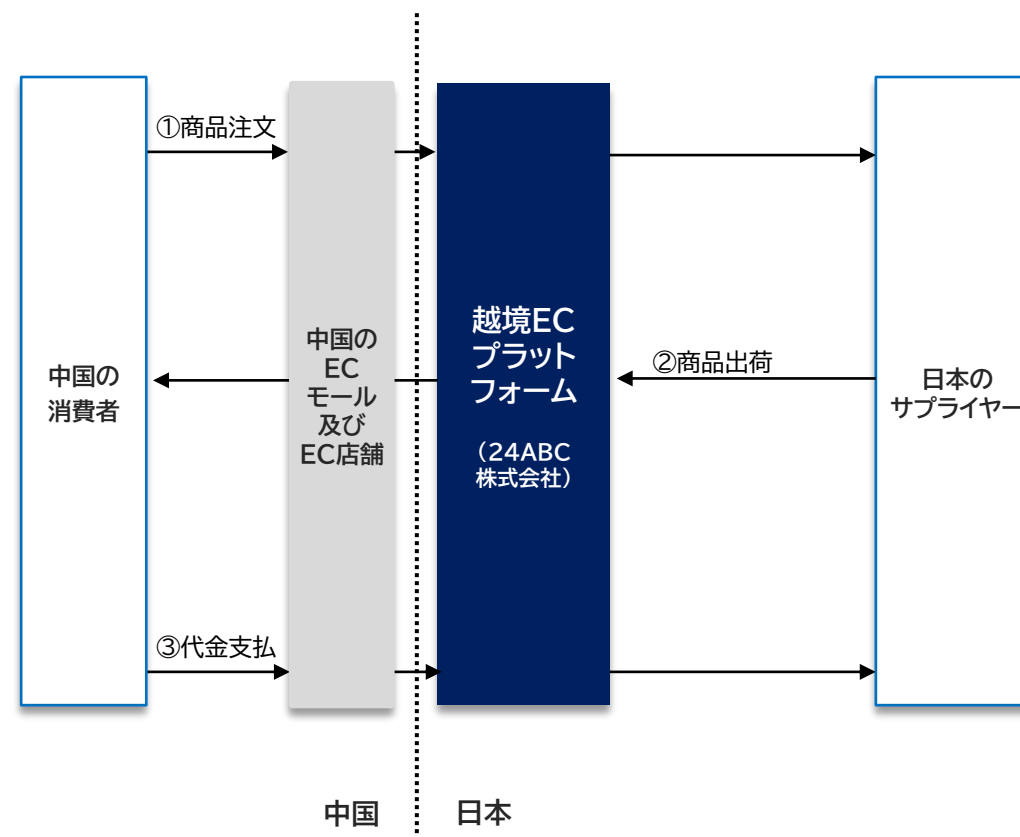
●情報システム事業

- ・ 新聞社など大規模メディア会社向けへのシステムを構築する
- ・ その知見を活かして製造業・不動産業などにITサービスを提供する
- ・ 自社プロダクトの研究開発・販売を行う

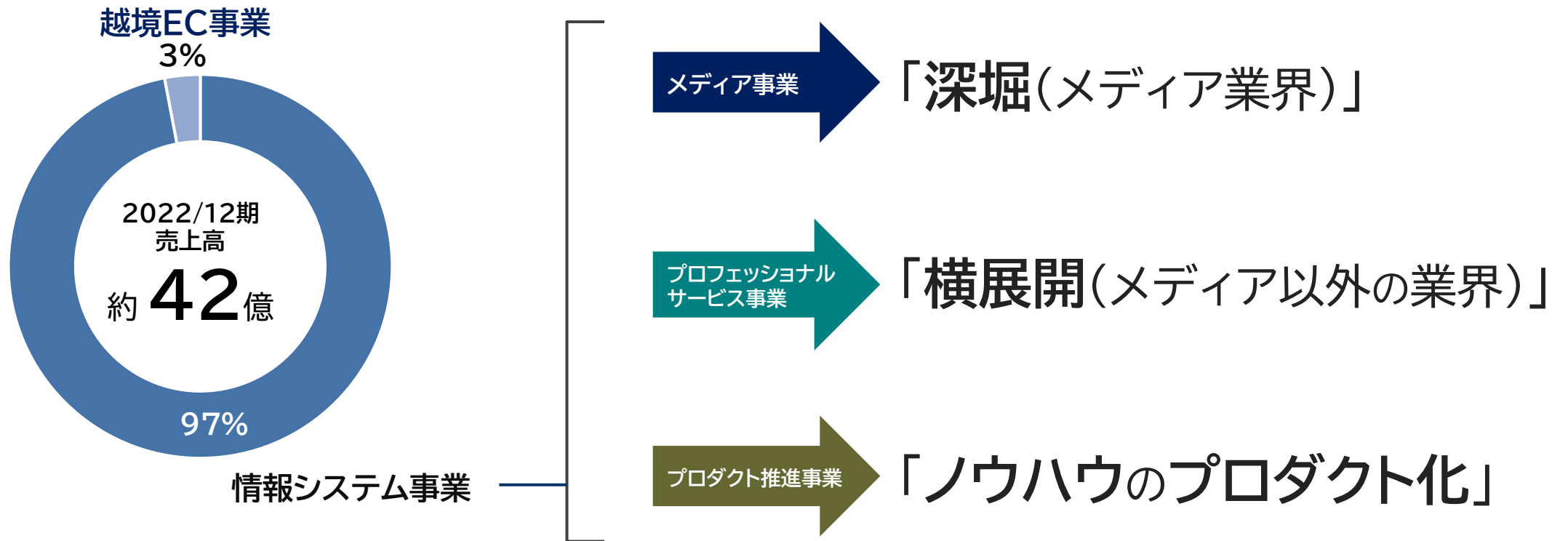


●越境EC事業

- ・ 中国の消費者向けに、日本の製品を販売する
- ・ そのための越境ECインフラを構築、運用する
- ・ 主な顧客は中国に製品を販売したい日本の事業者(サプライヤー)



- 設立以来の約27年間、プライムベンダー(元請け)としてメディア業界で比較的規模の大きいシステムの受託開発を展開



●主要製品・顧客

メディア事業

- ・主要製品:主に組版システムなど、新聞業界の業務を支えるシステム
- ・顧客:新聞社、通信社、出版社、印刷社など

プロフェッショナルサービス事業

- ・主要製品:受託システム構築やSESサービス(エンジニアの派遣)
- ・顧客:製造業、不動産、金融業、広告代理店など

プロダクト推進事業

- ・主要製品:顔認証検温端及びその応用製品(※)
教育業界向け学習プラットフォーム「Möbius(メビウス)」など
- 顧客:小売業、医療業界、教育業界など

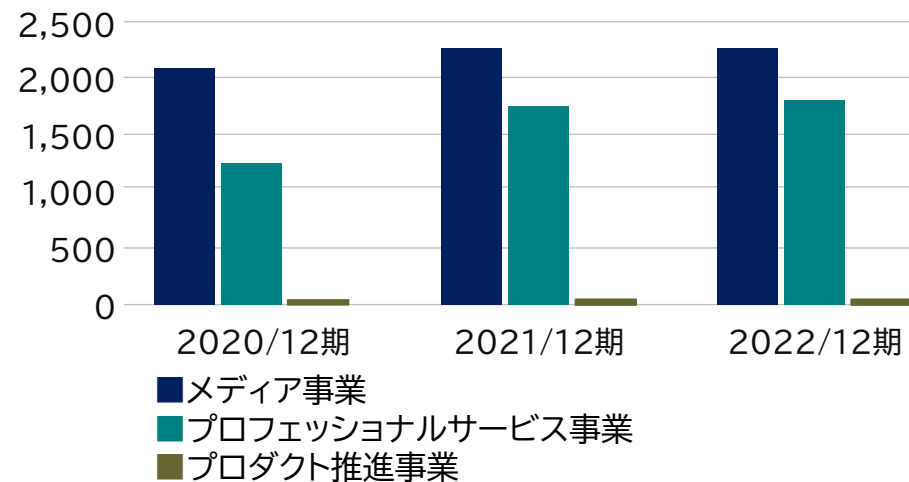
- ※・WEB決済機能を盛り込んだ無人店舗運営システム
 ・無人シミュレーションゴルフ店舗運営に特化したシステム
 ・顔認証プリンター など

●売上高

(単位:百万円)	2020/12	2021/12	2022/12
メディア事業	2,107	2,302	2,268
プロフェッショナルサービス事業	1,204	1,679	1,809
プロダクト推進事業	39	45	48

売上高の変遷

(単位:百万円)



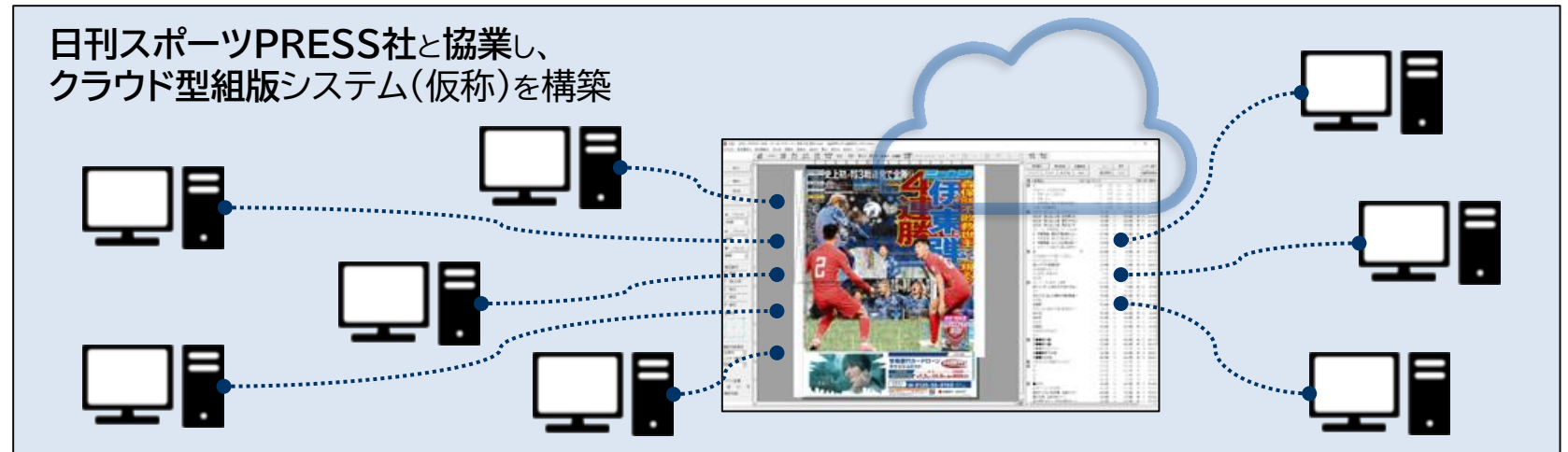
●新聞制作に関するシステムのイメージ

新聞社の基幹を支える新聞制作システムの、組版以降のシステムを主に提供しております



●導入事例

- ・朝日新聞社様
- ・日刊スポーツ新聞社様
- ・毎日新聞社様
- など



●プロフェッショナルサービス事業部について

- ・メディア業界で培ったノウハウを横展開するための事業部です
- ・ドメインスキルに依存しないITスキル(システム開発、運用保守)を中心としたサービスや、SESサービス(エンジニアの派遣サービス)を提供します
- ・IT人材の不足を背景に、特に情報通信業においてエンジニア派遣で貢献しております

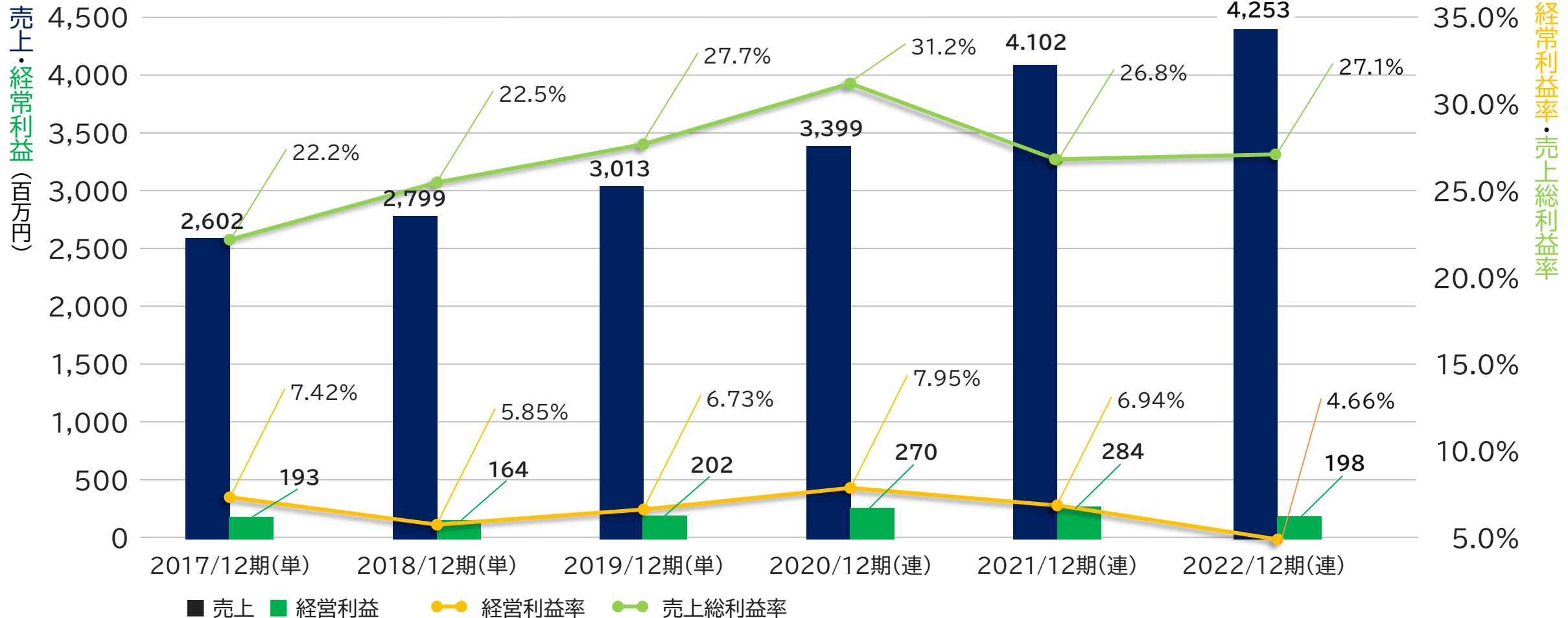
●導入事例

- ・丸善雄松堂様(教科書販売業支援システム)
- ・製造業 A社様(カタログ制作システム)
- ・エンターテインメント企業 B社様(チケットティングシステム)

など

	経営指標	設定の理由
情報システム事業	<p>下記3項目を重視しております</p> <ul style="list-style-type: none">● 売上総利益率● ソフトウェアエンジニア数● 研究開発費	<ul style="list-style-type: none">● 売上総利益率: ソフトウェア開発における競争力を表す指標であり、付加価値の高いサービスを提供できているかを示す指標となるため● ソフトウェアエンジニア数:ソフトウェアエンジニアがHOUSEIの開発力の源泉であるため● 研究開発費:HOUSEI製品をプロダクト化・クラウドサービス化し、イノベーション(深掘りと横展開)するための原動力として重要な指標であるため
越境EC事業	<p>下記3項目を重要な経営指標と定めております</p> <ul style="list-style-type: none">● 掲載商品点数● サプライヤ数● バイヤー数	<ul style="list-style-type: none">● 主軸サービス「ezOrder」は、バイヤー(会員制)が商品を注文できるサービスであることから、バイヤー数の増加とバイヤーが興味を持つ商品を提供してくれるサプライヤ数、商品点数が売上拡大の重要な指標になります。

- 過去6期間、増収基調を継続
- 2021/12期、2022/12期は赤字案件や円安人民元高により売上総利益率が悪化したのが、2023/12期は為替レートの改善(円元上昇)を見込み、案件管理の強化を通じ改善予定





情報システム事業

売上高
営業利益

4,126百万円
235百万円

(前年同期比2.5%増)
(前年同期比9.1%増)

売上高

一部の顧客プロジェクトの延期により予想より低い伸びに留まった。

営業利益

2021年から2022年にかけて、人民元レートが2.5円近く円安元高になったため、武漢子会社で発生する費用が円建てで1億円程度増加し、これが営業利益減少要因となりました。



越境EC事業

売上高
営業利益

127百万円
△50百万円

(前年同期比71.1%増)
(前年同期は△12百万円)

売上高

中小EC店舗向け卸販売サービスは拡大ペースで推移
中国向けEC販売の拡大により、71.1%の増収

営業利益

固定費上昇と開発投資、コロナ禍の物流トラブルにより、37百万円の減益
事業拡大とサービスの拡充開発に伴い販売の人員増強

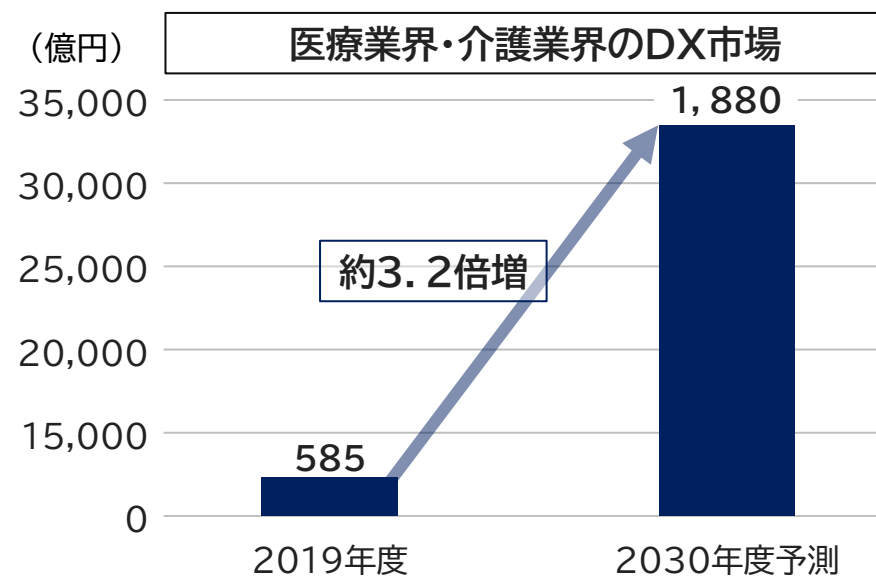
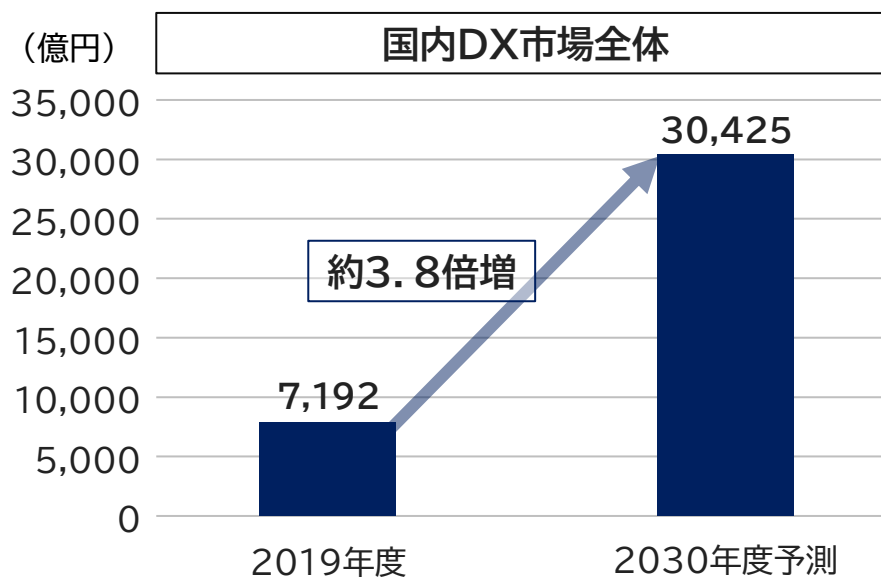
目次

1. HOUSEIの紹介
- 2. 市場環境と弊社の競争力**
3. 事業計画とリスクへの対策



●2030年度の国内市場DX市場は3兆円を超える見通し(2019年度比約3.8倍)
当社が今後成長戦略として展開・強化を計画している医療・介護業界については、2030年度は同約3.2倍の1,880億円に増加することが予測されている。

その背景としては、医療業界におけるデータ活用のニーズが高いことに加え、政府が注力している医療ビッグデータ分析支援の需要増加等である。中でも厚生労働省が主体となり、医療データや健診データの分析を基に保険事業の効率化を図るデータヘルス計画が推進されていることから、健康保険組合向け分析支援が伸びている。今後は病院向け分析支援や二次利用分析支援の需要増加が期待される



データ出典:株式会社富士キメラ総研「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」2020年10月23日発表
グラフ加工:HOUSEI

- 大手新聞社や出版社は近年本格的にDXに取り組み始めている状況
- 顧客サービス、業務、営業力それぞれに関するDX等、新聞社の中でも様々な場面でのDX化が推進されている
- 上記のようなDX戦略推進に向けて、クラウド時代に適合したIT基盤整備の需要が増加が見込まれる

→残存者利益を確保しつつ、DXに伴うニーズに応え、新しい未来を切り開いてゆく

	課題認識・投資状況	指標(例)
日経新聞	<ul style="list-style-type: none">■ 今後数年以内に、デジタル事業と宅配紙事業の収支が逆転することが予想されている■ 2022年春に営業組織を再編(日経電子版と宅配紙の販売組織を統合し、一体でマーケティングを展開)■ デジタル人材確保のために、2022年に初めてキャリア採用数が新卒採用数を上回った	<ul style="list-style-type: none">■ 日経電子版の有料購読者100万人(2021年末現在で4万人)
朝日新聞	<ul style="list-style-type: none">■ 2021年5月にメディア戦略室を設置■ デジタル部門をはじめとする戦略的強化部門への異動を大幅増加	<ul style="list-style-type: none">■ 2023年度に朝日ID750万件

データ出典:各社有価証券報告書

●HOUSEIの強みは 「大手メディア向け実績」&「広告システム」&「クラウド」

今後の重点ターゲット
統合編集システム「NOVO」等を発売予定

全国紙・スポーツ紙で
構築実績豊富

クラウド型制作システムを展開

全国・地方区分	全国紙・スポーツ紙					地方紙				
システム区分	素材管理	組版	広告	紙面管理	販売管理	素材管理	組版	広告	紙面管理	販売管理
構築実績	進出予定	○	○	○	○	進出予定	○	○	-	-

- HOUSEIは、大手メディア各社向けシステム構築の実績が豊富にあります。
- 特に広告・組版システムに付いて強みがあります。研究・開発を続けた結果、自社開発製品を持っています。クラウドへの対応も可能です。
- 上記知見を活かし、日刊スポーツPRESS社との連携で、クラウド型組版システムを展開中です。また、統合編集システム「NOVO」を今年度中に販売予定です。

●HOUSEIの強みは「幅広い実績」&「ワンストップサービス」&「コストパフォーマンス」

社名	流通業	金融業	製造業	不動産業	エンターテインメント事業	インターネット広告代理店	通信事業
HOUSEI	○	○	○	○	○	○	○
A社	○	○	○	—	—	—	○
B社	○	—	○	○	—	—	○
C社	○	○	○	○	—	○	—

【注】主な競合:元請け型のシステム開発会社、国外にオフショア開発拠点を持つ企業

- 製造業からエンターテインメント事業まで、幅広い領域へのソリューション提供実績がございます。
- 自社及びオフショア開発子会社で要件定義からシステム運用まで一貫して請け負い可能です。
大手SI企業にとっては規模が小さく、中小ソフトハウスにとっては手に負えない規模となる数億円～十数億円規模のスクラッチ開発案件を低価格、高品質で構築することが可能となっております。
- 国外開発拠点についても、華中科技大学、武漢大学等とも深い関係があり、優秀な中国人SEの確保が可能です。
大規模で質の高いオフショアリソースとオンサイトを連携させることで、専門性の高い分野のシステム開発を様々な業種に数多く提供しております。

1. 優秀な人材を確保・育成する仕組み

2. ワンストップサービスの提供

3. 研究開発への取り組み

●優秀な人材を確保・育成する仕組み

質の高いソフトウェアエンジニア(プログラマ)

- ・自社でプログラマを育成することで、下記の観点からプログラマが成長
- ・プログラミング技術に重きを置いており、技術委員会の活動や勉強会を行い、社員が技術を吸収
- ・ワンストップサービスを提供することで、業界知識・IT技術を兼ね備えたフルスタック(カバー領域の広い)プログラマが育つ

大規模開発への対応力

- ・グループのソフトウェアエンジニア数は約300名で、必要に応じて外注を利用する体制も構築できている
- ・プロジェクトのマネジメントのノウハウを持つ人材が豊富
- ・インフラからアーキテクチャまでの対応能力を持つ人材も豊富

産学連携への取り組み

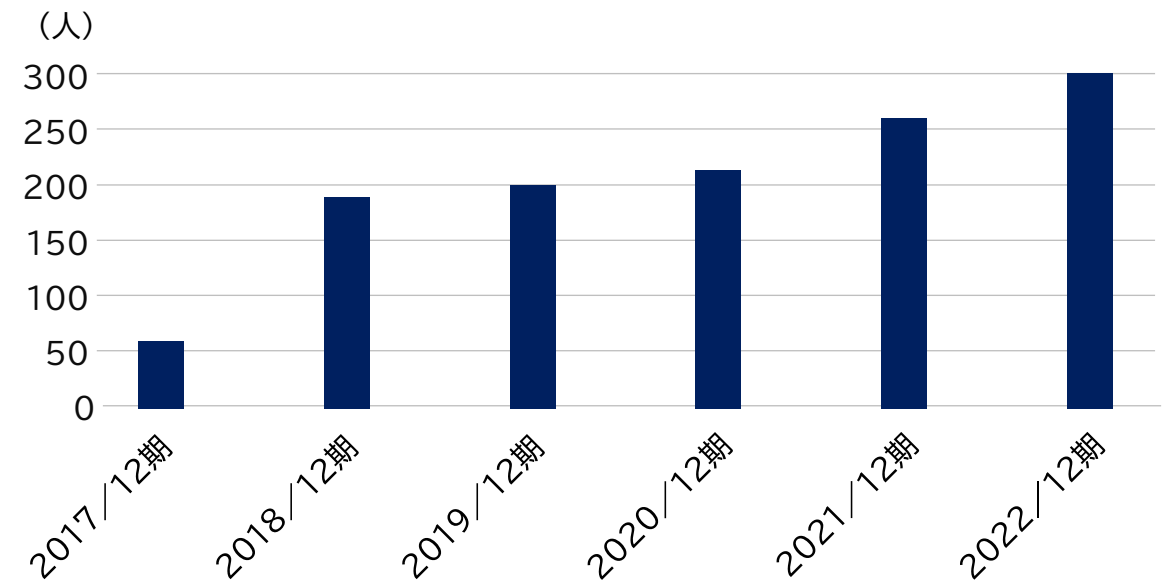
- ・中国で著名大学研究室(华中科技大学文華学院、湖北第二師範学院)と連携
- ・テーマは、日本語とコンピュータ情報技術の「複合的人材」の革新育成 など
- ・先進技術の研究開発と人材確保を実施
- ・日本での産学連携も模索中

ソフトウェアエンジニア数

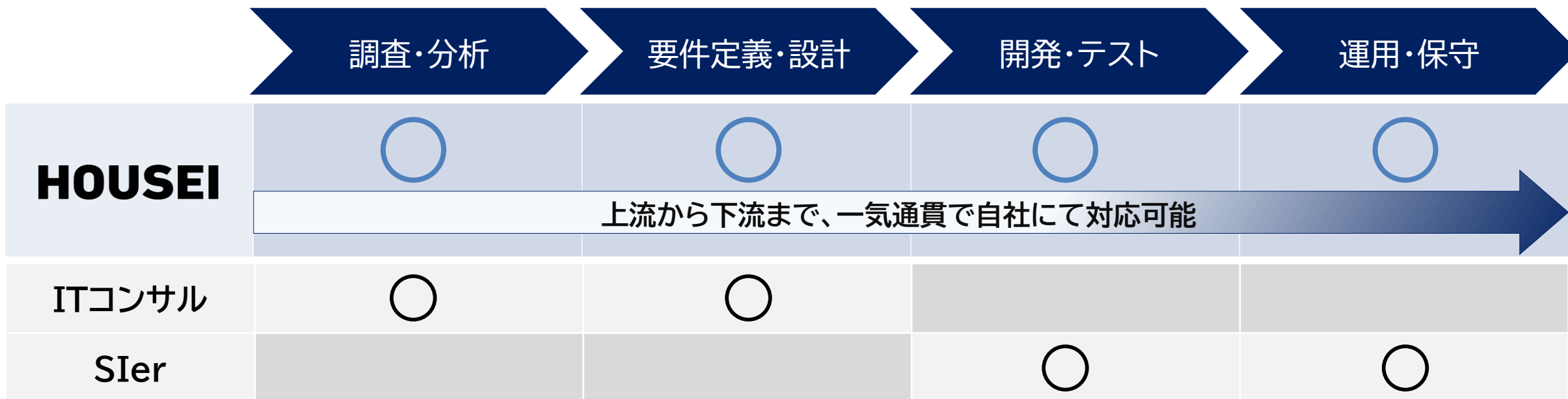
エンジニア数(人)	2017/12期	2018/12期	2019/12期	2020/12期	2021/12期	2022/12期
日本	63	87	99	109	120	124
中国	無し(※)	105	103	108	147	176
グループ合計	63	192	202	217	267	300

※方株(武漢)科技有限公司の設立前である為

ソフトウェアエンジニア数の変遷(グループ合計)



■ワンストップサービス



顧客のニーズへの高い対応力と収益性を実現

コミュニケーションロスの削減



スピード感
柔軟的な変更対応



コストパフォーマンス
収益性

■研究開発への取り組み

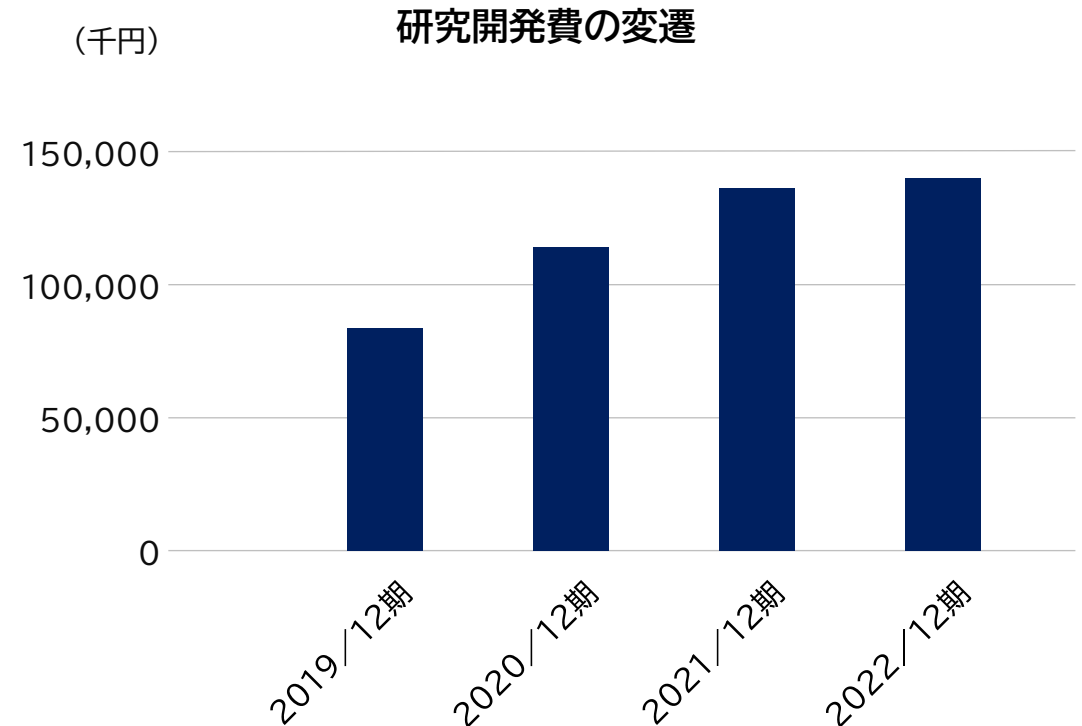
積極的に研究開発投資を続けており、新たな競争力となる新製品を開発

研究開発への取り組み

- ・継続的、積極的に研究開発に投資
- ・2020/12期 117,637千円
- ・2021/12期 135,891千円
- ・2022/12期 138,206千円

主な研究開発成果

- ・各種技術(組版エンジン、画像処理、顔認証など)
- ・上記技術を応用したプロダクト製品を開発
 - ・日刊スポーツPRESSと協業でのクラウド型組版システム(仮称)(p28参照)
 - ・顔認証端末およびそれを応用した無人店舗ソリューションや、シチズン・システムズ社と共同で発表した顔認証プリンター(P.28参照)



目次

1. HOUSEIの紹介
2. 市場環境と弊社の競争力
- 3. 事業計画とリスクへの対策**



1. 人材戦略

2. メディア業界向け情報システム事業の高度化

3. メディア以外の業界向け製品の強化と推進

4. プロダクト戦略

① 人材戦略（今後3～5年計画）

ソフトウェアエンジニアにとっての魅力拡大

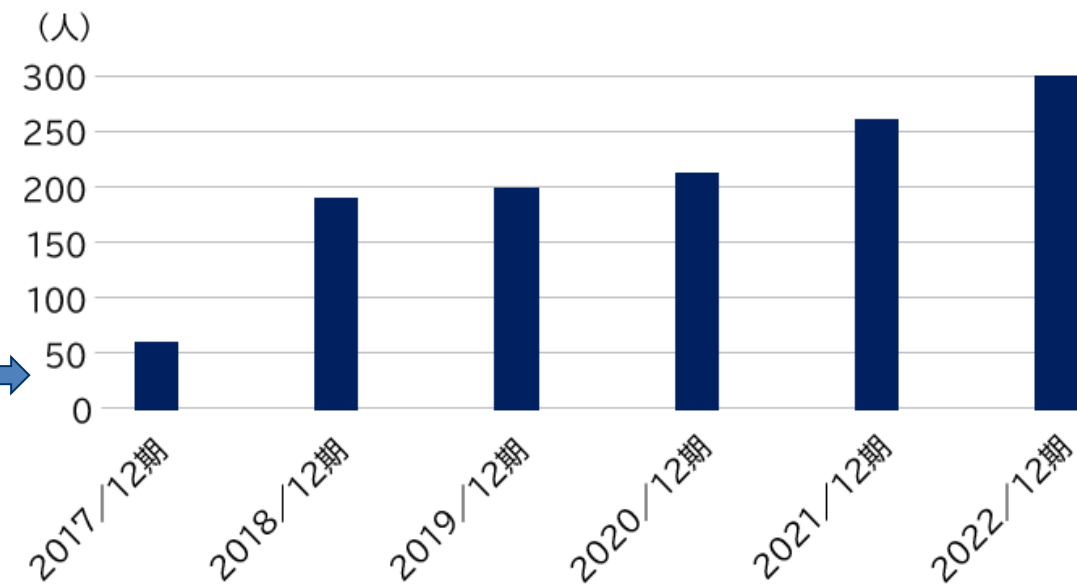
- 継続的な研究開発を行う
- プライムベンダーとしての経験・知識が得られる
- 労働環境の持続的な改善

恒常的な採用・人員確保による拡大

- インターン採用の拡大
- 積極的なM&A(特に、医療・医薬領域への横展開を加速させる)
 - ドメイン知識・ノウハウを取り入れる
 - 横展開のスピードアップ



ソフトウェアエンジニア数の変遷(グループ合計)



人材交流の強化

- 日中の人材交流（HOUSEI本社と中国子会社との間での人材の相互派遣など）
- 産学連携

コロナ禍の落ち着きにより再開予定

順調に推移

② メディア向け情報システム事業の高度化（今後2～3年計画）

価格競争力をアピールし、シェアを拡大

- ・大手新聞社・通信社・出版社での圧倒的な地位の確立
（組版等メディア向けシステムのクラウド化を実現し、業界シェア5割獲得を目指す）
- ・各社がコスト削減・サービス品質向上を求めている中でHOUSEIがニーズに応える体制を強化し、シェアを拡大する
- ・上記を活かし、地方新聞社や中小市場へも営業活動を展開する

順調に推移

オーダーメイドからの脱却

- ・オーダーメイド中心の業界事情を変革すべく、システムを汎用・クラウド化
- ・顧客を巻き込んで横展開を前提とした汎用のあるクラウドベースのシステム構築に尽力し、メディア業界のインダストリー・クラウドを構築する。
- ・すでに組版システム(※)は日刊スポーツPRESS社との提携を発表済み
※素材(画像・文字)を組み合わせて新聞紙面を構成するシステム

文字広告システムを発表済

③ 非メディア業界向けのサービス強化・推進（今後3～5年計画）

プロフェッショナルサービス事業部の拡大

メディア業界で培ったノウハウを横展開するための専門部署。ド実装や、運用保守等、メインスキルに依存しないITスキルを中心としたサービスを提供して参ります。

- ・ 既存優良顧客の深堀
- ・ 成功事例の横展開

展開中

医療・医薬業界、ヘルスケア領域への展開

- ・ 大株主のEPSグループへのIT技術基盤支援
- ・ EPS自身が使うITシステムをHOUSEIが提案し、一部導入済
- ・ また、EPS社は顧客である医薬業界や病院に必要なITシステムを模索しており、HOUSEIが提案中
- ・ メディカル・データ・ビジョン社（資本業務提携先）へのシステム開発支援を推進

展開中



主要株主 EPSホールディングスとの協業

- ・ 治験業務に必要な各種データの収集・分析の効率化
- ・ 症例データの管理を行うデータマネジメント
- ・ EPSホールディングスの既存客である大手製薬会社や医療機器メーカー向けに、AIを活用した業務支援サービスを提供予定



メディカル・データ・ビジョン株式会社との協業

- ・ PHR（パーソナルヘルスレコード）システム「カルテコ」の開発・運用
- ・ HOUSEIから開発エンジニアを派遣し、MDV社の製品開発に協力中
- ・ 下半期から共同でプロダクトを開発してゆく予定

④ プロダクト戦略（今後3～5年計画）

既存製品の充実と拡販をはかる

当社の事業で培ったノウハウやコア技術を活用し、プロダクト・サービスの展開に取り組んでまいります。

顔認証検温端末「WelcomID」シリーズの拡大

- Webマーケティングを強化し、無人店舗ソリューションとシチズン・システムズと共同開発した顔認証プリンターなどの拡販
- 顔認証検温端末「WelcomID」を活かした各種のユースケースを作り上げるべく、パートナーを開拓する
- シチズン・システム社と共同開発したシチズン・システムズ社と共同で発表した顔認証プリンター「WID 検温プリント」の拡販

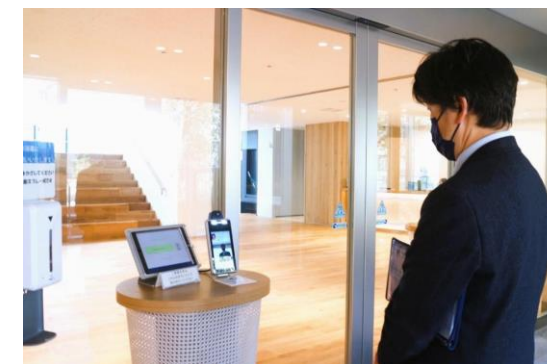
オフィスセキュリティの商品ラインナップを増強

教育系出版社のデジタル化

- 今後、教育関係の出版社にデジタル化の波が押し寄せるので、オンライン教育とからめて戦略を推進

推進中

●ウェルカムID



EPSホールディングス様:導入事例

●顔認証プリンター

HOUSEI × シチズン・システムズ



超速受付。

検温と顔認証がセットになったプリンター「WID 検温プリント」
数秒で検温結果と顔写真を印刷して発券。
受付・窓口が劇的にスムーズになります。



新聞社等のメディア企業からのシステム開発受託事業、製造業、広告業界などの企業からのシステム開発受託事業を堅実に成長させるとともに、クラウドサービス型の新事業を積極的に推進し、利益率の高いビジネスに育てることを計画しております。

また、ヘルスケア領域のシステム開発に積極的に取り組んでいく予定です。



越境EC事業についても、順調に成長しております「中小EC店舗向け卸サービスでの取扱高」をさらに拡大させ、そのペースを速める計画であり、前会計年度から投入した新たなサービスの収益も見込んでおりますことから、売上高の倍増を計画しております。

連結業績

次期(2023年12月期)の連結業績につきましては、下記のとおり見込んでいます。

売上高	4,793百万円
営業利益	281百万円
経営利益	312百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	242百万円

	リスク	発生可能性	発生時期	対策
特定の取引先・業界の市場動向	弊社グループの連結売上高の55%は新聞社及び通信社から得ています(2021年12月期)。新聞業界はネット専業メディアとの競争により販売部数、広告収入とも減少傾向にあり、新聞社及び新聞社を顧客とする通信社は、中長期的には縮小していく業界であることが予想されています。現状、弊社はいわゆる残存者利益により、むしろ新聞業界からの売上が増加傾向にありますが、中長期的には業界縮小の影響を受け、売上が減少するリスクがあります。	大	常時	▶ 当社としては、新聞業界への新技術のご提案、新聞業界以外の顧客開拓も積極的に行います。
中国での事業展開について	弊社は中国・湖北省武漢にシステム開発の子会社を有しており、顧客から受託したシステム開発の重要部分を開発委託しております。中国のシステム開発子会社に開発委託することは、品質、納期、コスト等の面で弊社の競争優位性の源泉となっておりますが、今後の中国政府の政策転換等により、開発したシステムの輸出に規制がかかる恐れもあります。	小	常時	▶ 当社は国際情勢を注視し、中国子会社と密に連絡を取ることで早期対応を図れるよう態勢を整えております。また、他のアジア諸国でのシステム子会社設立も進めております。
プロジェクトに関する採算性	情報システム構築ビジネスは、一般的には請負契約によって受託することが多く、納期までに顧客の要求に沿ったシステムを完成・納品する完成責任を負っております。システムへの要求が一層高度化かつ複雑化するとともに、短工期の完成・納品が求められる中、開発作業の過程において、仕様の変更や何らかのトラブル等が発生し、予め見積もっていた作業時間を超える作業が発生した場合、その分の費用を当社グループが負担しなければならない可能性があります。	中	常時	▶ 契約時にリスク回避に努めるのはもちろん、契約前にプロジェクトのリスクを洗い出し、適切な進捗管理を行うことでトラブルや赤字発生の抑止に努めております。
競争について	弊社グループでは新聞業界以外への顧客開拓を進めるとともに、AI顔認証ソリューションシステム等の新製品開発に注力しております。中国のグループ会社のリソースを活用し、コスト、納期、品質等において差別化を図るとともに、ニッチな業界に注力することで当社独自のブランドを浸透させる方針です。しかしながら、当社グループと同様のサービスを提供する事業者の参入や、競争事業者の価格競争力、サービス開発力、新たな技術やビジネスモデルの参入等により、サービス内容や価格・技術に優位性がなくなった場合、弊社グループの事業や業績、財政状態に影響を与える可能性があります。	中	常時	▶ 弊社は新技術や製品の研究開発に勤み、技術や市場ニーズの急激な変化に対応しております。
新規事業	弊社グループは、事業規模の拡大と収益源の多様化を実現するため、ヘルスケア領域のシステム開発事業等の新規事業への取り組みを進めていく方針です。これにより、人材確保や情報システムへの追加投資が発生し、損益が悪化する可能性があるほか、新規事業が安定して収益を生み出すまでには一定の期間と投資を要することが予想され、全体の利益率を低下させる恐れがあります。	小	常時	▶ 当社は、中長期的な人材育成に取り組み、継続的に発展することを目標としています。
情報マネジメントリスク	現代では不正アクセスやサイバー攻撃等の被害による情報漏洩事故が数多く見受けられています。	小	常時	▶ 弊社はプライバシーマークの取得、情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の認証取得並びに運用を図り、情報管理体制強化に努めています。また、コンピュータウイルスの感染による情報の漏洩、人的被害についても、弊社グループでは社内にシステム管理業務を行う専門部署を設置し、開発環境で使用する全通信端末にウイルス感染防止ソフトウェアを導入するとともに、社内で最新セキュリティ情報の共有、不正アクセス対策ミーティングを定期的開催することで社員全体でセキュリティ強化に努めています。

※その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものです。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものでもあります。実際の結果は環境の変化等により、大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られた、もしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」は、2024年3月の開示を予定しております。