

HOUSEI

2023年12月期 第2四半期

決算説明資料

HOUSEI 株式会社
2023年8月31日

連結決算概要

連結業績

売上高	2,198百万円	(前年同期比 11.8%増)
営業利益	74百万円	(前年同期比 58.9%増)

投資意欲は引き続き堅調に推移していることもあり、売上高および営業利益も順調に増加しました。

セグメント別説明

情報システム事業	<table><tbody><tr><td>売上高</td><td>2,114百万円</td><td>(前年同期比10.7%増)</td></tr><tr><td>営業利益</td><td>94百万円</td><td>(前年同期比34.0%増)</td></tr></tbody></table> <p>既存顧客からのニーズはメディア業界中心に引き続き旺盛です。 売上増に伴い営業利益は増加。</p>	売上高	2,114百万円	(前年同期比 10.7%増)	営業利益	94百万円	(前年同期比 34.0%増)
売上高	2,114百万円	(前年同期比 10.7%増)					
営業利益	94百万円	(前年同期比 34.0%増)					
越境EC事業	<table><tbody><tr><td>売上高</td><td>83百万円</td><td>(前年同期比47.9%増)</td></tr><tr><td>営業利益</td><td>△20百万円</td><td>(前年同期は△23百万円)</td></tr></tbody></table> <p>ezOrder事業による中国バイヤー向け販売や京東国際、天猫国際で運営する自営EC店舗の堅調な売上増大により売上高は増加しました。 人員増強とIT管理基盤増強、中国武漢の保税倉庫確保などによる販売費増加に伴い営業利益は継続して赤字。</p>	売上高	83百万円	(前年同期比 47.9%増)	営業利益	△20百万円	(前年同期は △23百万円)
売上高	83百万円	(前年同期比 47.9%増)					
営業利益	△20百万円	(前年同期は △23百万円)					

キャッシュフローの状況

概況



営業活動による
キャッシュ・フロー

△75百万円



投資活動による
キャッシュ・フロー

△399百万円



財務活動による
キャッシュ・フロー

63百万円

営業活動によるキャッシュ・フロー

収入の主な内訳は税金等調整前四半期純利益94百万円、仕入債務の増加額202百万円、その他の負債の増加額99百万円、のれん償却額43百万円、減価償却費33百万円などであり、支出の主な内訳は、契約資産の増加額△479百万円、その他の資産の増加額△57百万円円などです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

主な内訳は、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出△268百万円、事業譲受による支出△69百万円などです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

主な内訳は、長期借入れによる収入100百万円、株式の発行による収入48百万円、長期借入金の返済による支出△62百万円、社債の償還による支出△30百万円などです。

現金及び現金同等物に係る換算差額 **20**百万円

増減額 **△391** 百万円

現金及び現金同等物の期末残高 **992**百万円

資産、負債、資本の状況

前連結会計年度(2022年12月31日)

当第2四半期連結会計期間(2023年6月30日)

資産	流動資産	2,860百万円	3,032百万円
	固定資産	1,366百万円	1,734百万円
	資産合計	4,227百万円	4,766百万円
負債	流動負債	725百万円	1,087百万円
	固定負債	547百万円	559百万円
	負債合計	1,273百万円	1,647百万円
純資産	株主資本	2,824百万円	2,914百万円
	その他包括利益累計	129百万円	179百万円
	純資産合計	2,954百万円	3,119百万円

M&Aに関する進捗

アイード株式会社を100%子会社化

HOUSEIは、教育機関向けのICT分野の拡大を新たな事業目標としています。アイード株式会社は、教育機関向けに英語スピーキング学習サービスの開発及び提供を行っています。双方が有するシステム開発力や事業上のネットワークといった経営資源を相互活用することで、教育ICT事業分野での新たな展開・拡大を目的にアイード株式会社を子会社化しました。教育ICT事業分野以外の分野でも、相互協力のもと発展していくことを目指しています。

事業内容 英語スピーキング評価AI「CHIVOX®」を活用した顧客経営課題の解決、英語スピーキングテストの開発及び提供

事業の状況

API事業



概要 英語学習教材・アプリを開発している企業向けに、英語スピーキング評価AI「CHIVOX®」をAPI提供。既存顧客の取引拡大、新規顧客の獲得に向けた施策を実施中。

主な導入実績 株式会社アルク 株式会社アンフープ 株式会社イー・トゥー・ゼット 株式会社サンリオ 株式会社すららネット 株式会社ジージー 株式会社ネイティブキャンプ 株式会社ハグカム 株式会社文英堂 株式会社ポリグロッツ

スピーキングテスト事業

概要 AI採点のスピーキングテストとして、都立高校入試対策テスト、英語学習の効果測定のためのテスト、パフォーマンステストのオンライン実施版など複数ラインナップを提供中。

主な販売パートナー 株式会社JTB 株式会社育伸社 株式会社創育

SEVEN&EIGHT SYSTEM株式会社を設立

HOUSEIは、「変化を受け入れ、常に革新を続ける」という経営理念のもと、新聞や出版などメディア業界向けシステムの開発事業を手掛けてきました。SEVEN&EIGHT HOLDINGS株式会社は「七転八起」という経営理念のもと、日本、中国を中心とした国内外のデジタルコンテンツに関与してきました。

HOUSEIの持つ開発力にSEVEN&EIGHT HOLDINGS株式会社の営業力や企画力を取り入れ、日本国内のみならず中国、台湾、韓国等のエンターテインメント業界へのIP斡旋とITサービスの提供を行うことを目的にSEVEN&EIGHT SYSTEM株式会社を設立し、51%の出資をいたしました。

Mission

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。

成長戦略の進捗

成長戦略の進捗

メディア事業概要

メディア産業向けにITインフラを提供する

- ・日本を代表する新聞社、通信社、出版社および情報出版(求人誌やカタログ紙面製作)などに関連するシステムを提供します。
- ・上記システムに関連する運用、保守サービスを提供します。

アプローチ

メディア業界は斜陽傾向にあるため、将来的にSI案件は減っていくが、新聞・出版というニッチな業界での残存利益を享受できると考え、今後10年は受注・シェアの拡大は可能だと考えます。大手紙やブロック紙に重点を置いて営業アプローチを行って来ましたが、営業先のエリアを広げ、全国にある県紙や業界紙も視野に入れ、営業展開を図ります。

成長戦略の進捗

メディア事業

戦略:従来メディア業界向け情報システム事業の高度化とエンターテインメント業界向けITへの進出

2023上期の受注、売上は順調に達成

- ・重点顧客戦略を引き続き推進し、予算以上の受注を獲得しました。
並行してAWSとの協力関係を構築し、製品・サービスの全国展開を開始しました。

SEVEN&EIHGT SYSTEM株式会社を設立

- ・台湾発のゲームの日本配信版に2割出資
- ・インスタントウイン（SNSキャンペーンツール）を開発中
- ・エンターテインメント業界向け受託開発に着手

成長戦略の進捗

プロフェッショナルサービス事業 概要

幅広い業種のDX化を支援する

- ・ 高い技術を有する人材を強みに「受託システム開発」事業を展開し、開発から運用保守まで、幅広く対応します。
- ・ 大手製造業や金融業・サービス業などへの専門性の高い分野でのSES(ITエンジニア派遣サービス)を提供します。

アプローチ

顧客を知り、その業務を知り、共にシステム運用業務を遂行する事により、確かな信頼と実績を築き上げる。「信頼と納得」のクリエイティブITを目指し、必要不可欠なビジネスパートナーとして顧客と共に発展・拡大を目指します。

成長戦略の進捗

プロフェッショナルサービス事業

戦略: デジタル技術をフル活用し顧客ニーズに応える

2023上期は、取引先は堅調に拡大

- ・ 製造業、デジタル広告系の重点顧客との取引継続し、拡大しています。
- ・ 新規取引先として、金融系(大手銀行)との直接契約を獲得しました。
- ・ SES(ITエンジニア派遣サービス)は旺盛な引き合いがあります。
技術者不足による機会損失の発生が課題となりました。

成長戦略の進捗

越境EC事業 概要

日本と中国の流通にECプラットフォームサービスの開発・運営を提供する

- ・越境EC市場向けのコア技術と豊富な経験により培ったノウハウを活かし、日本企業のスピーディーな市場参入と、新しい販売モデルを実現します。

アプローチ

2020年以降のインバウンド消費は減少していますが、将来的にはコロナの収束に伴う回復が期待できます。「日本から中国への越境BtoC」の越境EC市場は継続して拡大しています。加盟店確保の増加で、裾野を拡大し取扱高・売上を確保、収益改善を図ります。

成長戦略の進捗

越境EC事業

戦略:プロダクトの充実と拡販

2023年度上半期は、物流ルートの改善・多様化と販売チャネルの多様化に取り組んだ

- ・ 航空貨物発送手配を「国内外部委託手配」から「自社手配」へ切替え、貨物着荷までの時間短縮とコスト削減を行いました。
- ・ 配送ルートの安定化を図りました。
- ・ 「商品の船便による搬送」と「中国武漢市内に確保した保税倉庫からの出荷」を開始し、複数の出荷ルートを確認し、「顧客SNS店舗と連携した販売」など販売ルート多様化の準備を整えました。
- ・ 中国の大手マーケットプレイス京東国際やタオバオなど自営店舗開設に着手

成長戦略の進捗

プロダクト事業 概要

先端技術を詰め込んだ製品を通じて「新しい価値」を提供します

- ・顔認証をベースにした各種セキュリティ製品、自動採点技術を活用した学校向けの高機能な製品を開発し、提供します。

アプローチ

- ・業界の先進的な顧客と連携をとり、ユースケースに合わせたソリューションを開発し、販売チャネルを開拓していきます。

成長戦略の進捗

プロダクト事業

戦略:プロダクトの充実と拡販

- ・セキュリティ関係の受注が順調

- WelcomID、■WelcomIDアルコールチェッカー、■AI搭載検温認証端末+プリンター連携、
- イナバガレージ、無人店舗ソリューション、■シュミレーションゴルフ、■サブスクビジネス、

- ・ezRepo:サービス開始

企業活動に必要なあらゆる帳票の電子データをノーコードで簡単に生成するツール「ezRepo」をリリースしました。
無料トライアルサービスを期間限定で開始しました。

成長戦略の進捗

アイード株式会社に関するご説明

2023上期は計画通り順調に事業が進捗

- ・ ChatGPTを活用した新サービスを企画中
- ・ 業務効率向上を企図した大幅な人員増に向けアクション中
- ・ 今期業績は前年を大幅に上回る見込み

成長戦略の進捗

戦略: 人員増強による既存事業の拡大

2023年度上半期は、既存事業拡大を目的に人員の増強を行いました。

- ・ 日本、中国子会社ともに新卒の新入社員を11名ずつ増加
即戦力となる人材の採用に苦戦しているため、中国子会社との連携強化し、日本で活躍できる人材を中国で採用・育成しています。
- ・ 新入社員・中国メンバーの育成は順調です。
- ・ 今後の課題 即戦力採用が課題のため、以下の施策を実施しております。
 1. 中国子会社との連携強化
 2. 人材育成施策
 3. 日中両側とも大学、専門学校との合作強化

研究開発投資

78 百万円
 (前年同期比: +14 百万円)

(内訳)	前連結会計年度 第二四半期会計期	当第二四半期 会計期間	前年同期比
メディア関係への投資	36百万円	51百万円	42.9%増
顔認証・開発ツールなど	28百万円	27百万円	4.8%減
合 計	64百万円	78百万円	21.7%増
(資産化投資)	(一)	(一)	(一)

研究開発投資：背景

「擁抱変化 持続創新」の精神で、研究開発投資を継続

創業以来の中核事業ドメインである「メディア産業」(新聞・出版・放送・印刷など)向けを中心とした研究開発投資を継続的に実施しております。

メディア業界は、365日、何が起ころうとも必ず情報発信を続けるという社会的使命を全うするため、各社で利用できる専門性の高い専用ソフトウェアの需要があります。

当社においても、DTP組版アプリケーションに始まり、情報誌・カタログ発行を支える商品データベース、印刷用画像生成、包装用図形処理・画像処理アプリケーションなど多くのパッケージ製品を世に出して参りました。この流れの中で、その時代時代の要請に応える新しい答えを提供すべく研究開発投資を続けております。

また、AIを活用した顔認証技術、雇用流動化・人材再活用の必要性から拡大が見込めるオンライン教育分野、及び、越境EC関係についても、新たな研究開発対象として取り組みを開始しております。

研究開発投資：概要（1）

【メディア関係】

Covid-19パンデミックの終息後、社内における情報流通の重要性が高まっているグローバル企業、及び、次々とトレンドが変化するSNS系サービスへの出稿に苦勞するマスメディア。この両者で利用できるコンテンツ・マネジメント・システム開発に重点投資をした半期でした。

社内外に向けて正しい情報を的確に伝えるということは、大企業、特にグローバル展開している企業において非常に重要性が高いにもかかわらず、実現は困難です。一方、フェイクニュースを排し、正しい報道を多メディアに行うために多大なコストを払っているのがメディア産業です。この両者に共通して必要なツールの一つが簡単で使いやすいコンテンツ管理の仕組みです。昨年より研究開発を続けている「コンテンツ・マネジメント・システム」は、この分野を狙った新しい製品となります。

開発に際しては、VUCA時代の変化対応力を考慮した設計(クラウドネイティブ、マイクロサービス・アーキテクチャ)を採用し、今後数年にわたり中心的なサービスとして活用できることを目指しております。

研究開発投資：概要（2）

【顔認証・開発ツールなど】

昨期から継続して、顔認証技術を活用するための周辺技術の開発を進めております。

顔認証自体は、Covid-19 パンデミックによる非接触性の要求等により、ようやく日本社会でも受け入れられたといえそうです。これからは、個人を瞬時に特定出来るというこの技術を利用して、様々な記録の保管やサービスの提供をいかに効率的・スムーズ、かつ、快適に行うかが重要です。当社では、顔認証技術を複数擁していることもあり、利用シーンに応じた適用を目指して、色々な機器類やWebサービスとの連動・連携を進めております。

また、これまでのSI開発の経験から生まれた汎用開発ツールの製品化についても継続をし、さらに、オンライン教育分野についても新サービス開発のためのPoCの準備を行っております。

業績予想

2023年 12月期 連結業績 見通し

今期の連結業績につきましては、下記のとおり、前期決算短信にて公表しました業績予想からの変更はありません

連結業績

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

本資料の取り扱いについて

本資料は、HOUSEI株式会社(以下「当社」といいます)の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。

本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報をもとに、本資料の作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提(仮定)の下になされています。そのため、これらの記述または前提(仮定)は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の結果はこれと大幅に異なる可能性があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

なお、本資料における記述は本資料の日付(またはそこに別途明記された日付)時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

また、本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

Thank you

HOUSEI