

# HOUSEI

—— DXを実現する ITパートナー ——

## 会社説明会資料

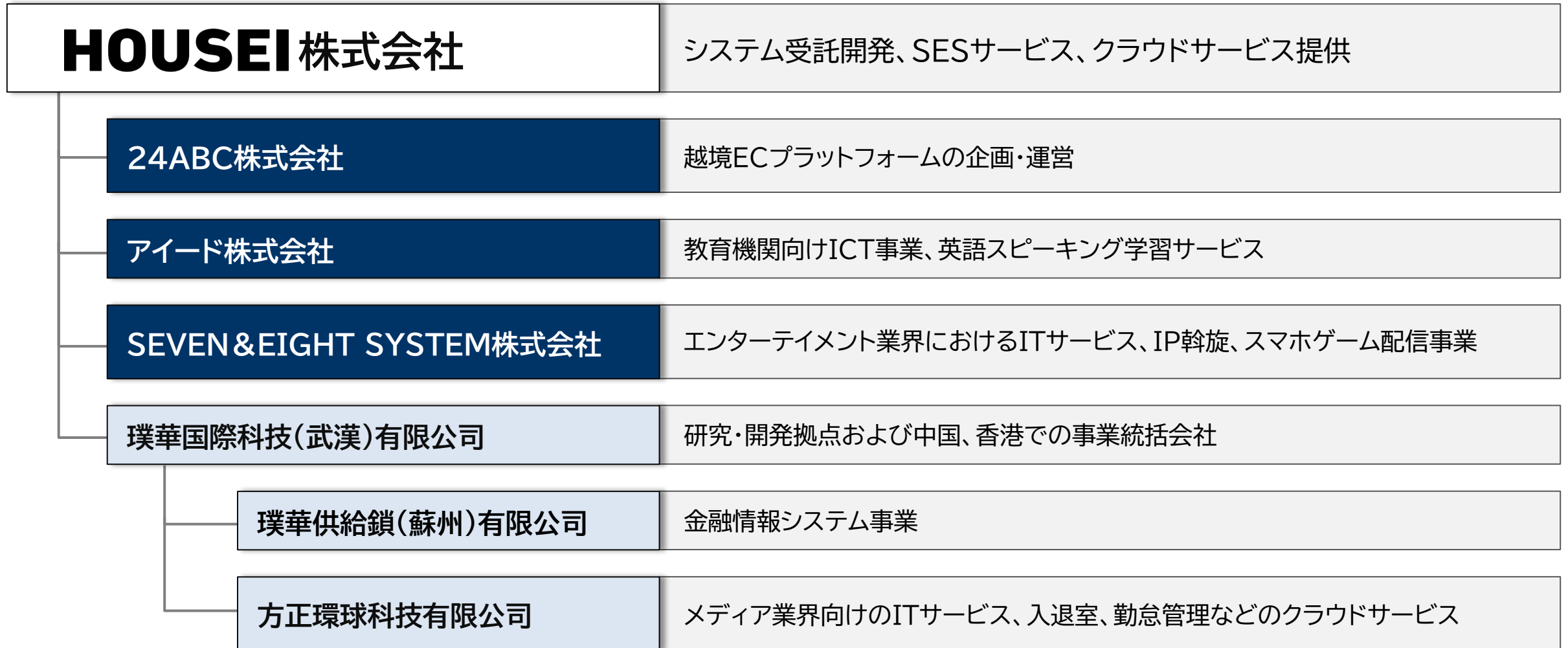
2024年3月12日



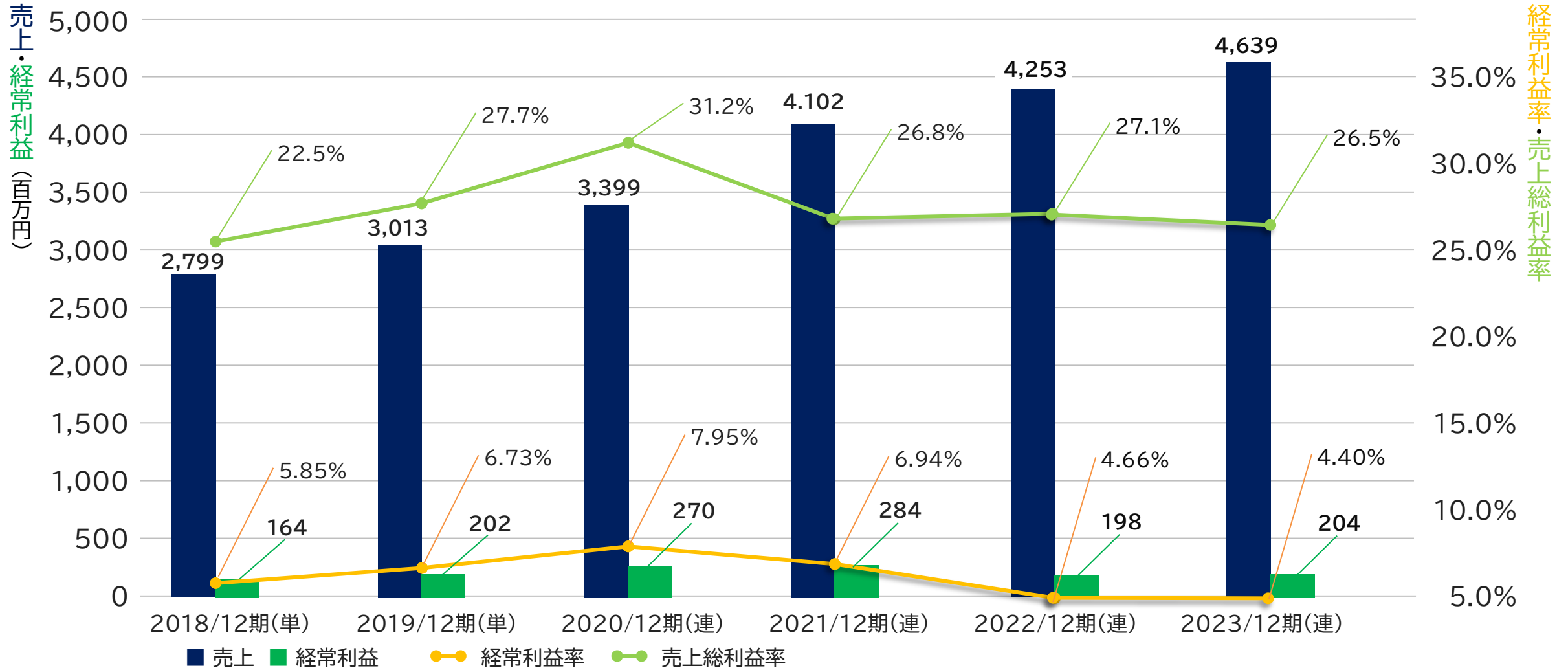
- 会社紹介
- 決算報告
- 今期予想

**HOUSEI**

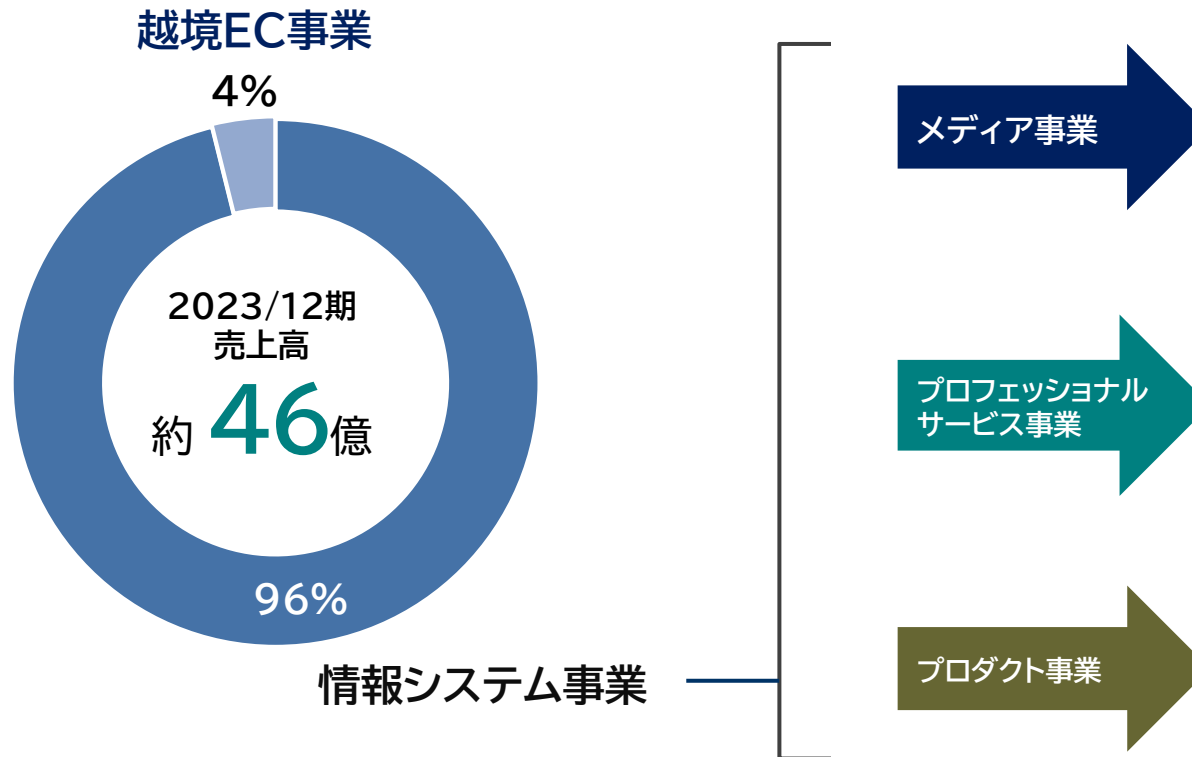
**会社紹介**



- 過去6期間、増収基調を継続
- 円安元高の影響で、中国子会社で発生する営業費用が円建てで24百万円増加し、また、新規事業投資による営業損失が29百万円発生しており、これらが営業利益減少の要因となった



- 設立以来28年間、プライムベンダー(元請け)としてメディアなどの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:コンテンツの作成や紙面製作、広告管理などのシステム
- ・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

### プロダクト事業

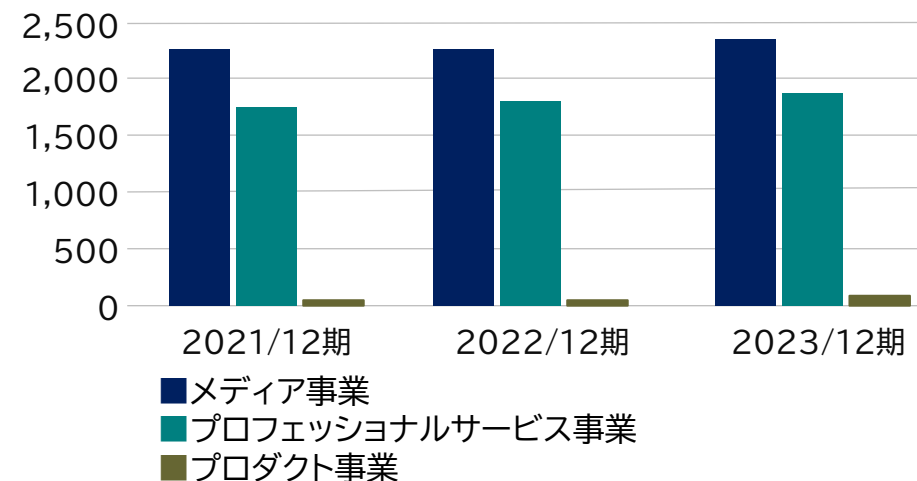
- ・主要製品:顔認証及びその応用製品(※)  
教育業界向け学習プラットフォーム「Möbius(メビウス)」、  
英語スピーキング評価AI「CHIVOX」およびその応用製「英スピ」  
インスタントウィン「キャンペーンGO」
- ・顧客:小売業、医療業界、教育業界など

## ●売上高

(単位:百万円)	2021/12	2022/12	2023/12
メディア事業	2,302	2,268	2,352
プロフェッショナルサービス事業	1,679	1,809	1,871
プロダクト事業	45	48	87

### 売上高の変遷

(単位:百万円)



## ■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」等を強化中

全国紙・スポーツ紙で  
構築実績豊富

クラウド型製作システムを展開

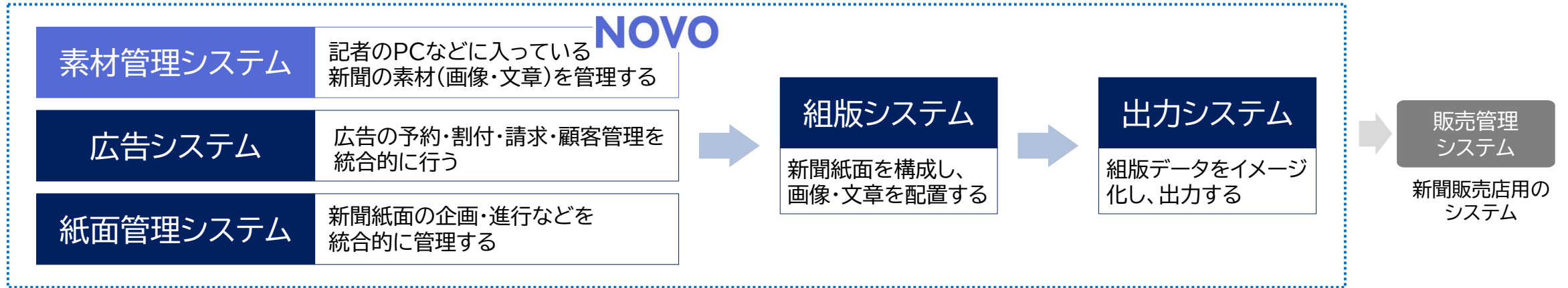
全国・地方区分	全国紙・スポーツ紙					地方紙				
システム区分	素材管理	組版	広告	紙面管理	販売管理	素材管理	組版	広告	紙面管理	販売管理
構築実績	展開中	○	○	○	○	進出予定	○	○	-	-

- HOUSEIは、大手メディア各社向けシステム構築の実績が豊富である
- 特に広告・組版システムについて強みがある  
研究・開発を続けた結果、自社開発製品を持っている  
クラウドへの対応も可能
- 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「CloudXPress」を展開中
- クラウド型CMS（素材管理システム）「NOVO」を販売開始し、展開中
- 時事通信社から受託した、クラウド型デジタルメディア・データベース「Pixtock」を今年度中に販売予定



## ■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、素材管理、組版、広告、紙面管理システムを主に提供



### 新聞制作システム導入事例

- ・朝日新聞社様
- ・日刊スポーツ新聞社様
- ・毎日新聞社様

など

日刊スポーツPRESS社と協業し、クラウド型組版システム「CloudXPress」を構築



## ■NOVO クラウド型素材管理システム

NOVOとは文章管理や素材管理を最適化するクラウド型CMS(素材管理ツール)

使いやすいUIと簡単に設定できるワークフロー、マイクロサービス化してある点が特徴で、時代の変化に柔軟に対応可能なCMS(コンテンツマネジメントシステム:素材管理)

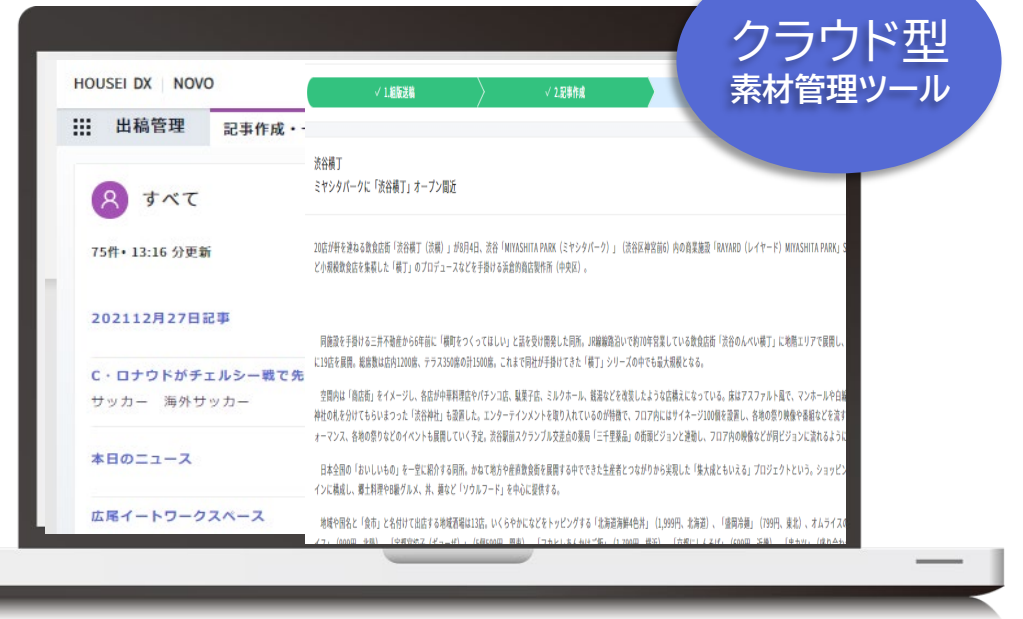
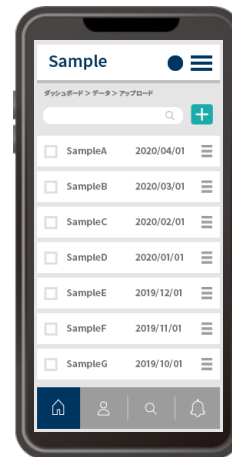
### 主なサービス内容(機能)

- ✔ 書誌情報・記事作成
- ✔ 記事の編集・共有・エクスポート
- ✔ ワークフローや権限の設定
- ✔ 紙面作成システム、WebCMS連携

# NOVO

記事作成から画像の入稿まで  
一元管理できる

クラウド型  
素材管理ツール



## ■ Pixtock メディア アーカイブ サービス

Pixtockとは写真データをはじめ、動画、音声と言った様々なメディアコンテンツをクラウド上で管理・検索・販売するクラウド型デジタルメディアデータベース。使いやすいUI、マイクロサービス化で自社に眠っているコンテンツを簡単に管理・販売する事が出来るクラウドサービスで、Q1内に販売を開始する予定

### 主なサービス内容(機能)

- ✓ AWS上でのコンテンツ管理機能
- ✓ AWSマネージドサービスを活用した検索機能
- ✓ AIを用いた自動書誌情報登録機能
- ✓ クラウド上の自社コンテンツを販売可能

# Pixtock

画像、動画、音声の  
一元管理・販売ができる



クラウド型  
デジタルメディア  
データベース

- 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基盤整備の需要の増加が見込まれる

→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"><li>■ 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</li><li>■ 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)</li><li>■ 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</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 指標:日経電子版の有料購読者100万人 2023年12月時点で107万人 ※日経電子版、専門メディア、Nikkei Asiaなどの有料購読者数合計</li></ul>
朝日新聞	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 2021年5月にメディア戦略室を設置</li><li>■ 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</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 指標:2023年度中に朝日ID会員数750万ID 2023年9月時点で621万ID</li></ul>

データ出典:各社HP発表情報

## ■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	エンターテイメント事業	インターネット広告代理店	通信事業
<b>HOUSEI</b>	○	○	○	○	○	○	○
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ある
- 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  
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
- 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  
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

## ■プロフェッショナルサービス事業について

- 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
- 流通、製造、金融、医療、不動産などさまざまな業界のお客様に、SI(システムインテグレーション)サービスをワンストップで提供
- SESサービスでは最新の開発言語やフレームワークにも対応可能なエンジニアをフロントエンド、バックエンドを問わず提供
- なかでも医療業界やヘルスケア領域については、専任のチームが業界向けにさまざまなサービス提供を行っている

## ■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、マスターデータマネジメントシステム)
- インターネット広告代理店 B社様(販売管理システム)
- 不動産業 C社様(賃貸物件管理システム、無人店舗型サウナ予約管理システム)

など

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経験することで、業界知識・IT技術を兼ね備えたフルスタックエンジニアを目指す

### 大規模開発への対応力

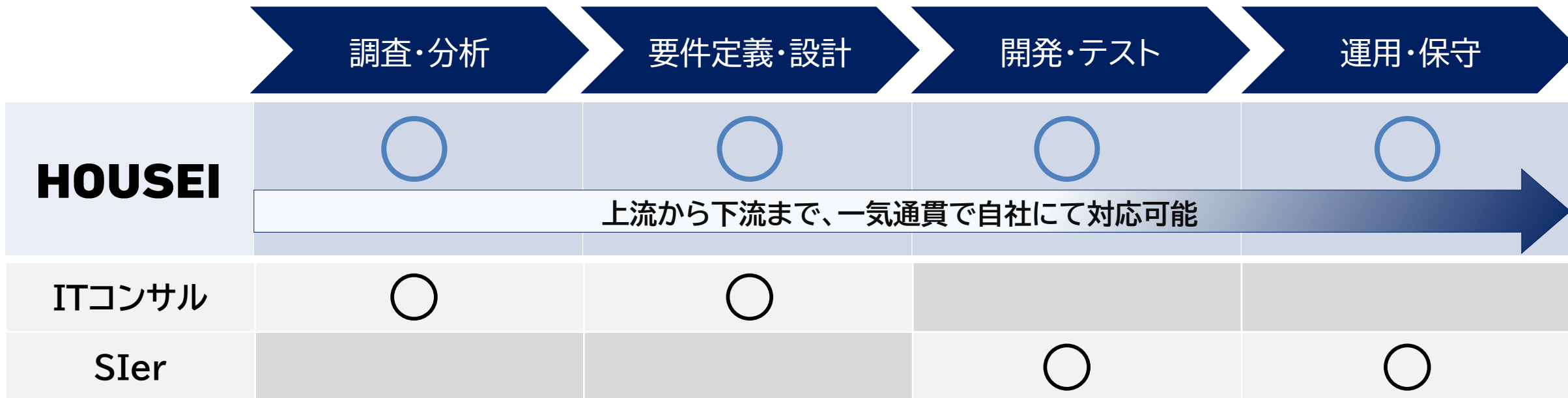
- ・グループのソフトウェアエンジニアを順調に獲得  
必要に応じて外注を利用する体制も構築できている
- ・プロジェクトのマネジメントのノウハウを持つ人材が豊富
- ・インフラからアーキテクチャまでの対応能力を持つ人材も豊富

### 産学連携への取り組み

- ・中国で著名な大学研究室と連携
- ・テーマは、日本語とコンピュータ情報技術の「複合的人材」の革新力育成 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



## ■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

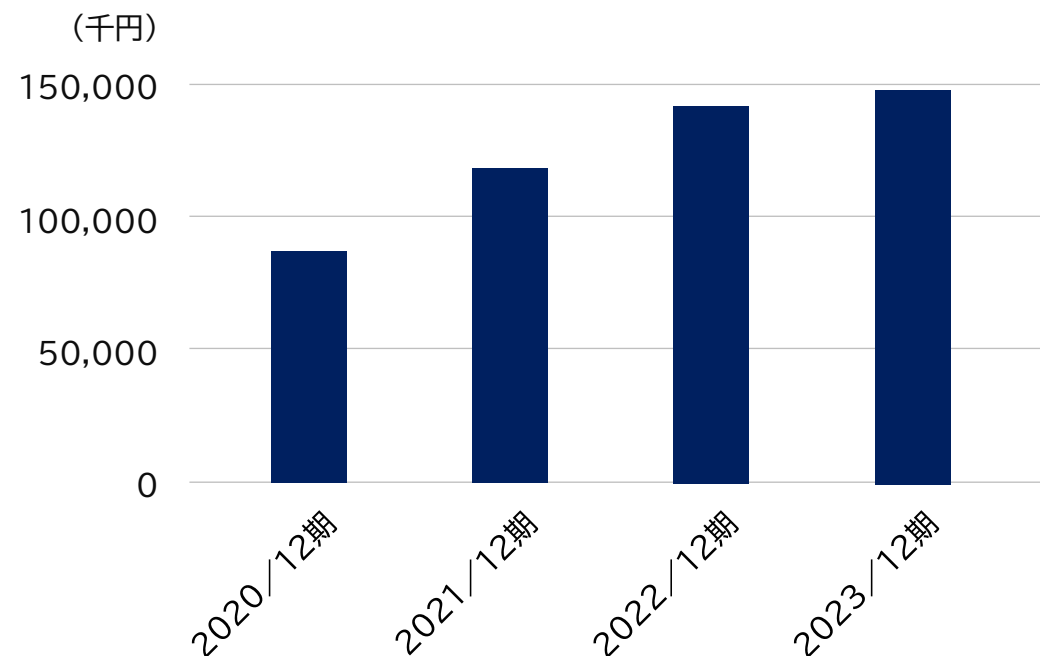
### 研究開発への取り組み

- ・継続的、積極的に研究開発に投資
- ・2021/12期 135,891千円
- ・2022/12期 138,206千円
- ・2023/12期 149,130千円

### 主な研究開発成果

- ・各種技術(組版エンジン、AI顔認証、生成AI活用など)
- ・上記技術を応用したプロダクト製品を開発
  - ・クラウド型素材管理システム **NOVO**
  - ・クラウド型メディアアーカイブサービス **Pixtock**
  - ・クラウド型お悔み広告・案内広告制作サービス **KALO**
- ・顔認証端末およびそれを応用した自動車運転者管理支援ソリューションや同クラウド型管理サーバ、Web予約システムを開発

研究開発費の変遷

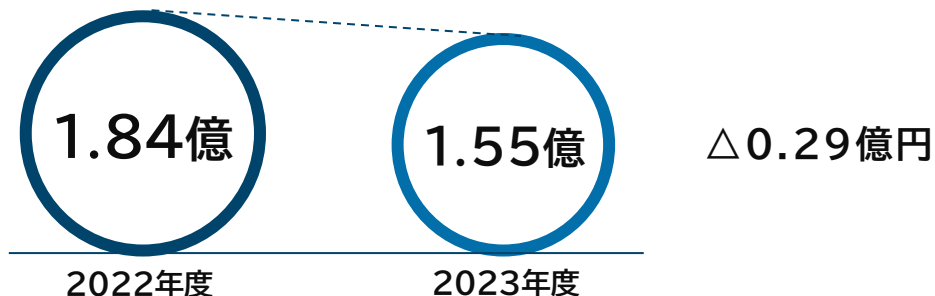


# 決算報告

## 概要

<b>連結業績</b>		売上高	4,639百万円	(前年同期比+9.1%)
		営業利益	155百万円	(前年同期比△15.7%)
セグメント別	情報システム事業	売上高	4,459百万円	(前年同期比+8.1%)
		営業利益	202百万円	(前年同期比△14.1%)
	売上高	ITサービスのニーズが旺盛で、売上げが順調に推移		
	営業利益	円安元高の影響で、中国子会社で発生する営業費用が円建てで24百万円増加し、また、新規事業投資による営業損失が29百万円発生しており、これらが営業利益減少の要因となった		
	越境EC事業	売上高	180百万円	(前年同期比+41.5%)
		営業利益	△46百万円	(前年同期は△50百万円)
	売上高	中小EC店舗向け卸販売サービスは拡大ペースで継続して推移		
	営業利益	固定費上昇と原発処理水排出による停滞などにより対前年度比微増にとどまった		

## 営業利益の前年同期比 変動内訳



# 1.49億

(前年同期比: +11百万円増)

	2022年度	2023年度	前年同期比
メディア関係への投資	75百万円	105百万円	+39%
顔認証・開発ツールなど	62百万円	44百万円	△70%
合計	138百万円	149百万円	+8%
(資産化投資)	(一)	(一)	(一)

### 【メディア関係】

世の中の急速なIT化の影響を受けデジタルシフトが顕著なメディア業界の課題を解決すべくコンテンツ管理システムの開発を継続しております。また、ネットワークの高速化により重要性が増している写真・動画・音声コンテンツに特化した管理システムの開発も行っております。さらに、創業時の基幹技術であった組版エンジン・自動組版に関する研究開発も継続して行っております。

印刷に関連する分野では、今後、相当期間無くならないと言われる包装分野(パッケージ印刷)専用の技術開発を行っております。

### 【顔認証・開発ツールなど】

メディア産業向け以外では、顔認証に関連する分野を中心に研究開発を継続しております。顔認証端末自体の技術開発は一定水準になっているため、社会実装の際に必要な周辺デバイスへの接続を積極的に進めております。昨年より続けているアルコール検知器、電子錠、Web予約システム等につき、ICカードリーダーや勤怠管理システム等への連携を推進しております。また、SI開発の経験から生まれた帳票ツール、電子署名ツール、テストツール、ローコード開発プラットフォーム等の製品化に向けた取り組みも引き続き行っております。

更に、AI分野では顔認証以外に生成系AIに関する調査研究にも着手しております。

今 期 予 想

次期(2024年12月期)の連結業績については、下記のとおり見込んでいます。

売上高	5,600 百万円 (対前期比+20.7%)
営業利益	308 百万円 (対前期比+97.7%)
経営利益	322 百万円 (対前期比+58.0%)
親会社株主に帰属する当期純利益	202 百万円 (対前期比+37.7%)

# 目標達成に向けて

- 人員増強による既存事業の拡大
- メディア業界向け情報システム事業の高度化
- メディア業界以外のサービス強化
- プロダクトの充実と拡販(越境EC含む)
- 中国事業の展開



- ソフトウェアエンジニアにとっての魅力向上
- 恒常的な採用・人員確保による拡大
- 人材交流(日中間および大学連携)の強化

- メディアプロダクトのマネタイズ
- Webflowを含めた外部との積極的な提携
- オーダーメイドからの脱却

- **メディア以外の事業を第二の軸として確立する  
医療・医薬、金融、不動産**

- 今まで投資を続けてきた越境EC、顔認証と教育クラウド、スマホゲームの拡販を目指し、黒字化を図る

- 金融情報システム事業の拡販を行う

# 目指す姿

内部の研究開発、外部との提携を積極的に行い  
メディアをはじめ、金融、医療・医薬、教育、エンタメ、  
製造、不動産などの業界におけるプロダクトやサービス  
を通じてDX化を牽引する

**HOUSEI**