

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)
2025年3月28日

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. **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

HOUSEIは、設立以来29年間、プライムベンダー(元請け)としてメディア産業をはじめ、さまざまな業界で比較的規模の大きいシステムの開発を手がけてきました

ミッション

DXを実現するITパートナー

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AIをはじめとする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・発展に貢献します

Philosophy

企業理念

「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

Guidelines

行動指針

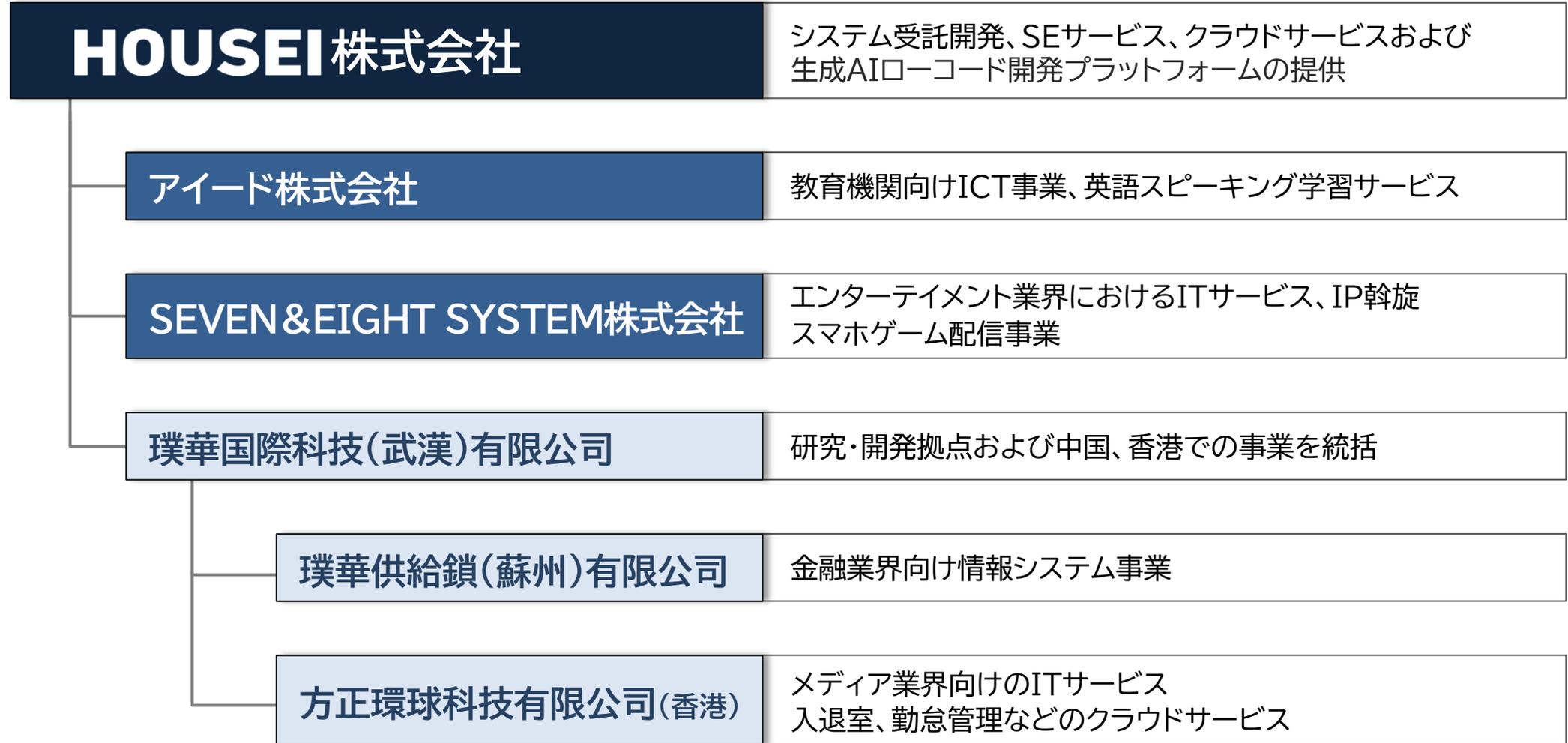
「和して同せず」

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

社名	HOUSEI 株式会社
所在地	【本社】 東京都新宿区津久戸町1-8 神楽坂AKビル9F
代表者	代表取締役社長 管 祥紅
設立日	1996年3月15日(創立29年)
資本金	656百万円(資本準備金 1,114百万円)
加盟団体	公益財団法人財務会計基準機構 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 工業会 日本万引防止システム協会
認定資格等	ISMS認証: ・登録日:2017年12月27日 ・適応規格:JIS Q 270001:2023(ISO/IEC 27001:2022) ・認証番号:JP17/080493 アマゾンウェブサービス認定: ・AWSセレクトティアサービスパートナー 労働者派遣事業許可証: ・許可番号:派13-308889 経済産業省認定: ・情報処理支援機関(スマートSMEサポーター) (認定番号:第24号-22070003)
上場	東京証券取引所 グロース市場(5035)

北京大学をルーツに、北大方正集団から発展したITベンダー

1996年	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・方株(武漢)科技有限公司(現:璞華国際科技(武漢)有限公司)の前身となる武漢研究所を設立
2014年	<ul style="list-style-type: none">・MBOにより方正株式会社が北大方正集団より独立
2018年	<ul style="list-style-type: none">・方正(武漢)科技有限公司(子会社)(現:璞華国際科技(武漢)有限公司)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 ※2024年現在:12.3%)・子会社 24ABC株式会社を設立(2024年に吸収合併)
2021年	<ul style="list-style-type: none">・株式会社インテックより、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株式会社に商号変更
2022年	<ul style="list-style-type: none">・MDV(メディカル・データ・ビジョン株式会社)と資本業務提携・株式会社日刊スポーツPRESS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
2023年	<ul style="list-style-type: none">・子会社 SEVEN&EIGHT SYSTEM株式会社を設立・アイード株式会社を子会社化
2024年	<ul style="list-style-type: none">・方正環球科技有限公司を買収・中国で金融業界向け情報システム事業を譲受け、連結子会社化・子会社24ABC株式会社を吸収合併



国内IT事業 セグメント

メディア事業

主に新聞業界の業務を支えるシステムを開発・提供

プロフェッショナルサービス事業

メディア業界で培ったノウハウを他業界へ展開

プロダクト事業

AI技術を中心に様々な製品(プロダクト)を展開

海外IT事業 セグメント

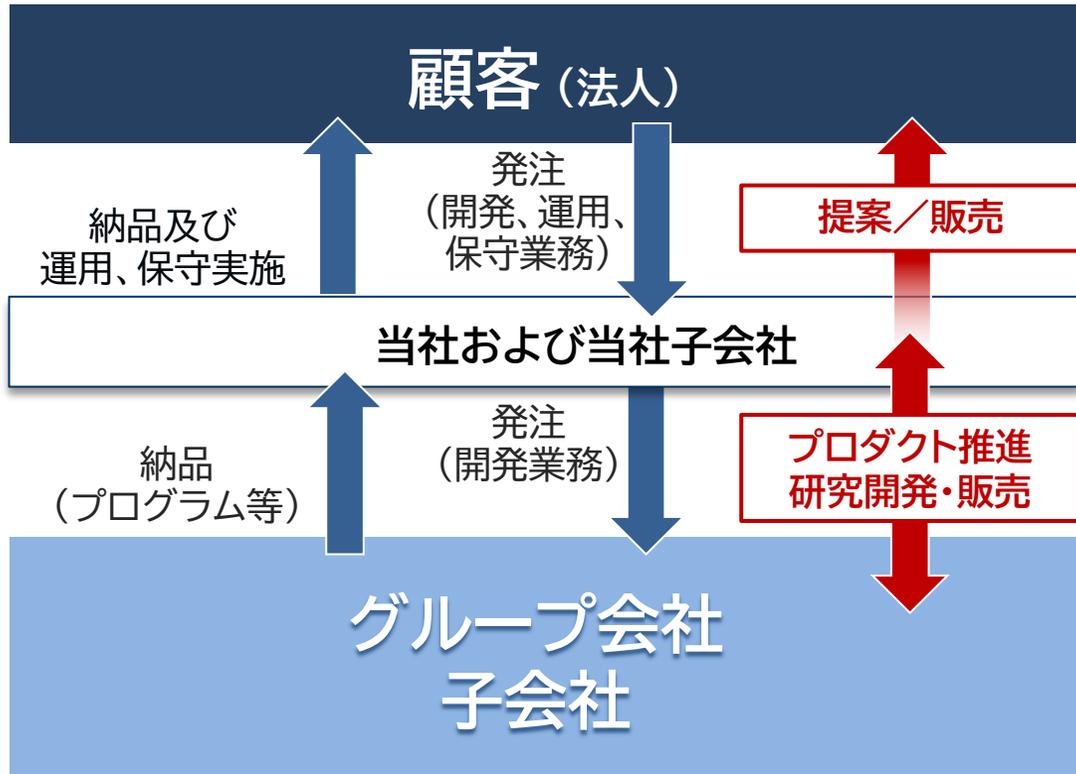
日本案件オフショア開発事業

金融業界向け情報システム事業



国内IT事業セグメント

HOUSEI 株式会社 / アイード株式会社 / SEVEN&EIGHT SYSTEM株式会社



- ・ 新聞社などメディア企業のIT業務基盤開発・保守
- ・ 製造業・不動産業など大手企業向けIT基盤開発・保守、およびSE派遣サービス
- ・ AI顔認証や生成系AIを利用したプロダクト販売やSaaSを提供

● 自社エンジニアによる自社プロダクトの研究開発・販売

- 当社連結従業員数の50%超が中国子会社に所属しており、日中人材交流や産学連携も通して自社でプログラマ育成を行い、高い技術力の人材を有している
- システムの導入立案から要件定義、詳細設計、開発、保守まで一貫したワンストップサービスを提供可能であり、コミュニケーションロスの削減と、柔軟な変更対応を実現

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

メディアIT事業

主要製品：主にメディア業界の制作業務を支えるシステム
CMS(素材管理システム)「NOVO」：コンテンツAI編集
メディアアーカイブサービス「Pixtock」：コンテンツAI編集
クラウド型組版システム「CloudXPress」
(提携:株式会社日刊スポーツPRESS)
顧客：通信社、出版社、印刷社、新聞社など

プロダクト事業

主要製品：顔認証検温端末及びその応用製品

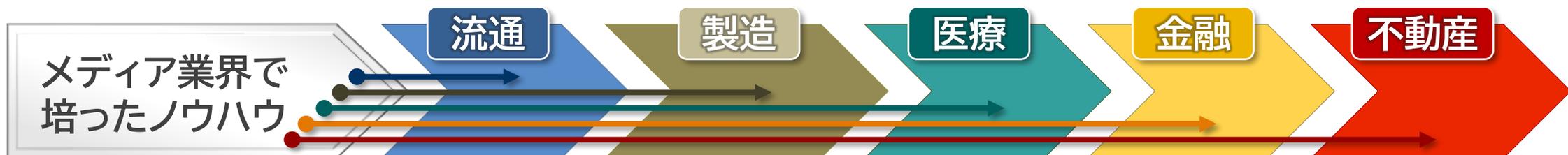
- ・英検®※1 二次試験対策教材「英スピ」
- ・AIローコード開発プラットフォーム「imprai(インプライ)」
- ・教育業界向け学習プラットフォーム「Möbius(メビウス)」
- ・AI用高性能サーバーの輸入販売及び保守

顧客：小売業、医療業界、教育業界など

※1:「英検®」は公益財団法人日本英語検定協会が主催する英語の資格試験です

メディア業界で培ったノウハウを他業界へ展開する

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サービスではフロントエンド、バックエンドを問わず最新の開発言語やフレームワークに対応可能なエンジニアを提供

特に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を提供

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(カタログ製作システム、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

メディア業務の根幹を支えるシステムを主に提供する事業

クラウド型CMS、DAM、統合メディア制作システム(広告管理、素材管理、紙面管理)を提供

CMS NOVO

クラウド型素材管理システム



文書管理や素材管理の機能を最適化し、業務効率化を図ることができるクラウド型素材管理システムです。マイクロサービス化により、時代の変化に柔軟に対応します

DAM Pixtock

クラウド型デジタルメディアプラットフォーム



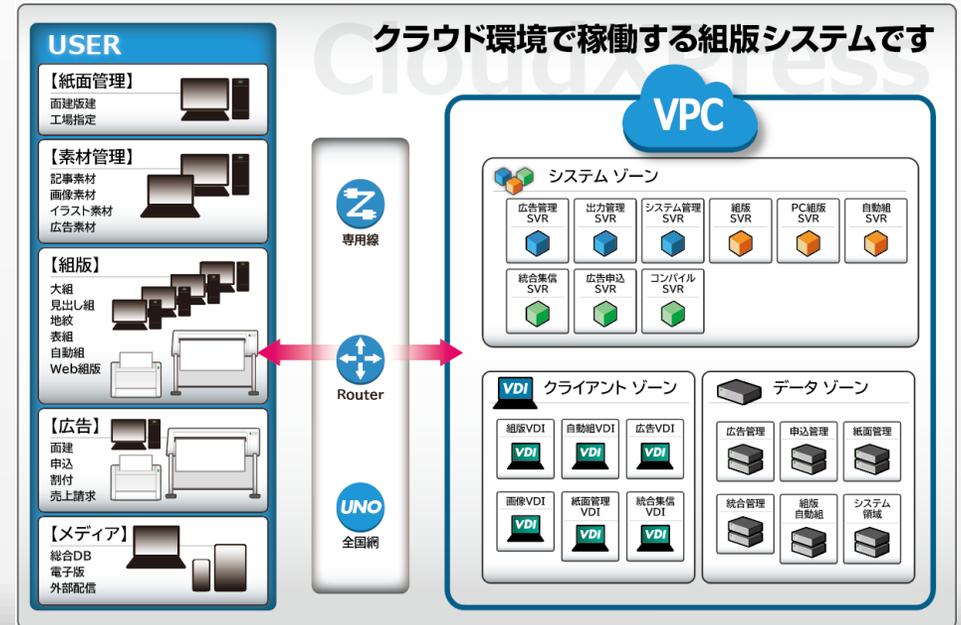
画像、動画、音声など様々なメディアコンテンツを管理・検索・販売することができるクラウド型デジタルメディアデータベースです。自社コンテンツを簡単に管理・販売することができます

統合メディア制作システム

CloudXPress

クラウド環境で稼働する組版トータルパッケージ

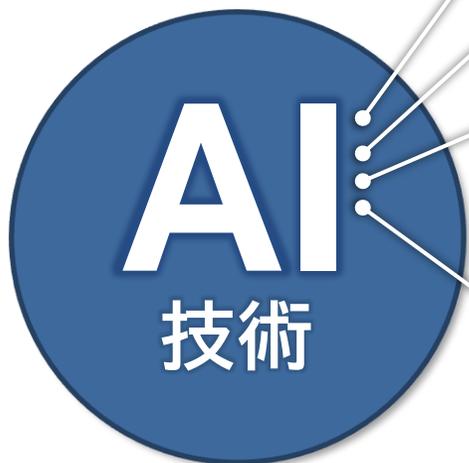
新聞製作の中核となる、組版システム、広告管理システム、紙面管理システム、出力システムを有したパッケージ製品です。豊富な機能を兼ね備えておりますので、各新聞社様でご満足いただけるシステムです



取引実績

- ・ 新聞社朝日新聞社様
- ・ 日刊スポーツ新聞社様
- ・ 毎日新聞社様 ほか大手新聞社・通信社様

AI技術を中心に様々な製品(プロダクト)を展開する



- ・ 生成AIローコード開発プラットフォーム  **imprai** - インプライを提供
- ・ AI顔認証技術を利用したプロダクト  **WelcomID** シリーズを展開
- ・ 教育業界向けICT分野の製品「**möbius**」によるオンライン教育プラットフォーム、および学習塾向け英検®※二次試験対策教材**英スピ** 」を展開し、教育DXを推進
※:「英検®」は公益財団法人日本英語検定協会が主催する英語の資格試験です
- ・ AI用高性能サーバー及びその周辺機器の輸入販売及び保守サービスを提供
- ・ 会員登録、予約から決済まで可能なWeb予約管理システム「**eRESERvest**」を展開
- ・ エンターテインメント業界向けITサービス、IP斡旋 

※2025年3月28日現在

導入事例

WelcomID(AI顔認証/無人店舗運営) : 三洋堂書店様、WAY書店様 15店舗運営中

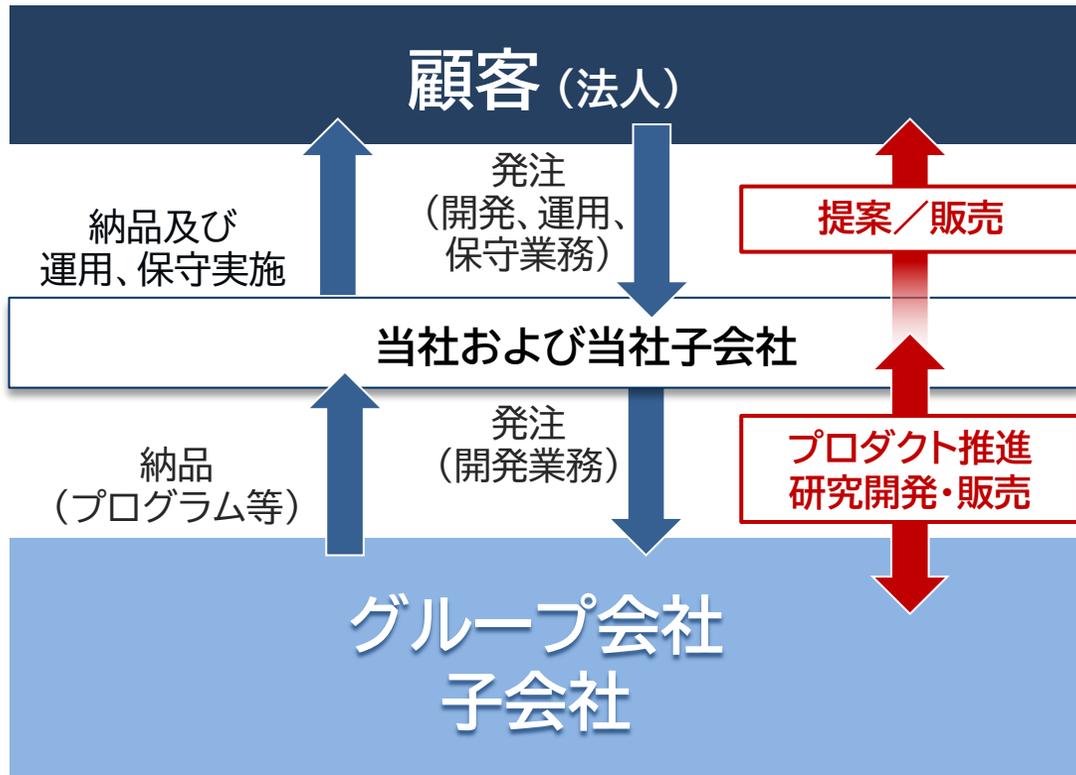
インドアGolf/ガレージGolf(Web予約/無人店舗運営) : ゴルフ関連業界 など

英スピ : 全国各地の学習塾や学校



海外IT事業セグメント

璞華国際科技(武漢)／璞華供給鎖(蘇州)有限公司／方正環球科技有限公司(香港)



- ・ 新聞社などメディア企業のIT業務基盤開発・保守
- ・ 製造業・不動産業など大手企業向けIT基盤開発・保守、およびSE派遣サービス
- ・ AI顔認証や生成系AIを利用したプロダクト販売やSaaSを提供

● 自社エンジニアによる自社プロダクトの研究開発・販売

- 当社連結従業員数の50%超が中国子会社に所属しており、日中人材交流や産学連携も通して自社でプログラマ育成を行い、高い技術力の人材を有している
- システムの導入立案から要件定義、詳細設計、開発、保守まで一貫したワンストップサービスを提供可能であり、コミュニケーションロスの削減と、柔軟な変更対応を実現

璞華国際科技(武漢) 研究・開発・海外事業統括

オフショア開発

主要製品：メディア業界の業務を支えるシステム

顧客：HOUSEI(親会社)

国内事業

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：IT関連企業

PACK#事業

主要製品：PACK#、Image#、PackFlow

顧客：SGK、コダック、大手印刷関連会社

璞華供給鎖(蘇州)有限公司 金融業界向け情報システム事業

主要製品：易投-PE.TOU、易貸-EDAI、易商-EZSPACEなど金融業界向け情報システム

顧客：中国国営投資会社、地方財務局、工業団地、高級オフィスビルクラスター運営会社、人材アパート賃貸運営会社、ショッピングモール運営会社

璞華国際科技(武漢)

pack#

さまざまな包装資材や偽造防止が必要な金券などの高精細な印刷データの作成ツール



トラップ、面付け、分版確認、インク量制御、など最大16種のモジュールで構成される製販処理に特化した Adobe Illustrator®※1 プラグイン



Image#

・ Image# :

専門的な画像製販処理を提供し、ユーザーの作業効率を大幅に向上させる世界で唯一無二の Adobe Photoshop®※2 プラグイン



PackFlow

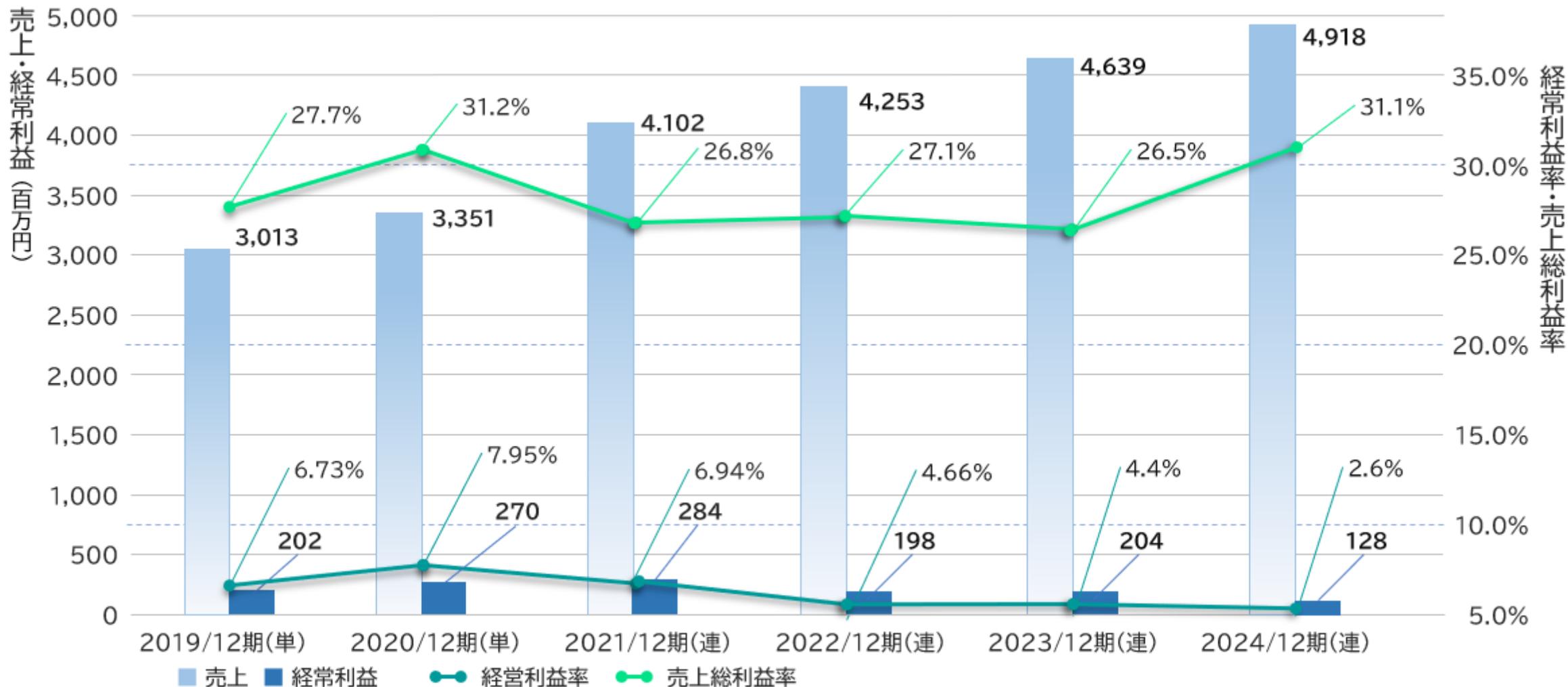
・ PackFlow(ワークフロー自動化):

DTPにおける複雑な工程の効率化、標準化、自動化するだけでなく、基幹システムと連携することにより柔軟なワークフローを構築することが可能



	経営指標	設定理由
国内IT事業 セグメント	<p>下記3項目を重要な経営指標に設定</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
海外IT事業 セグメント	<p>下記3項目を重要な経営指標に設定</p> <ul style="list-style-type: none">● 売上成長率● 売上総利益率● 研究開発費	<ul style="list-style-type: none">● 売上成長率： サービスやプロダクトにおける競争力を表す指標であり、コスト管理の有効性、生産効率の向上、リソースの最適配置を表す指標となるため● 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● 研究開発費： 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

- ・過去6期間、増収基調を継続
- ・売上高は前年同期比6.0%増、売上総利益は同24.2%増となったが、M&Aに伴うのれん償却費の増加、中国元高による費用増加、新サービス展開の人員増強などの影響で、経常利益は前年同期比▲37.2%減となった。



国内IT事業

売上高	4,218百万円	(前年同期比 6.7%減)
営業利益	58百万円	(前年同期比 58.0%減)

売上高

メディア事業の受注減少と24ABC株式会社の越境EC事業縮小の影響により売上高が減少しました

営業利益

売上高の減少に伴い営業利益も減益となりました

海外IT事業

売上高	700百万円	(前年同期比 487.9%増)
営業利益	48百万円	(前年同期比 280.0%増)

売上高

M&A(合併・買収)の影響で売上高は増加しました

営業利益

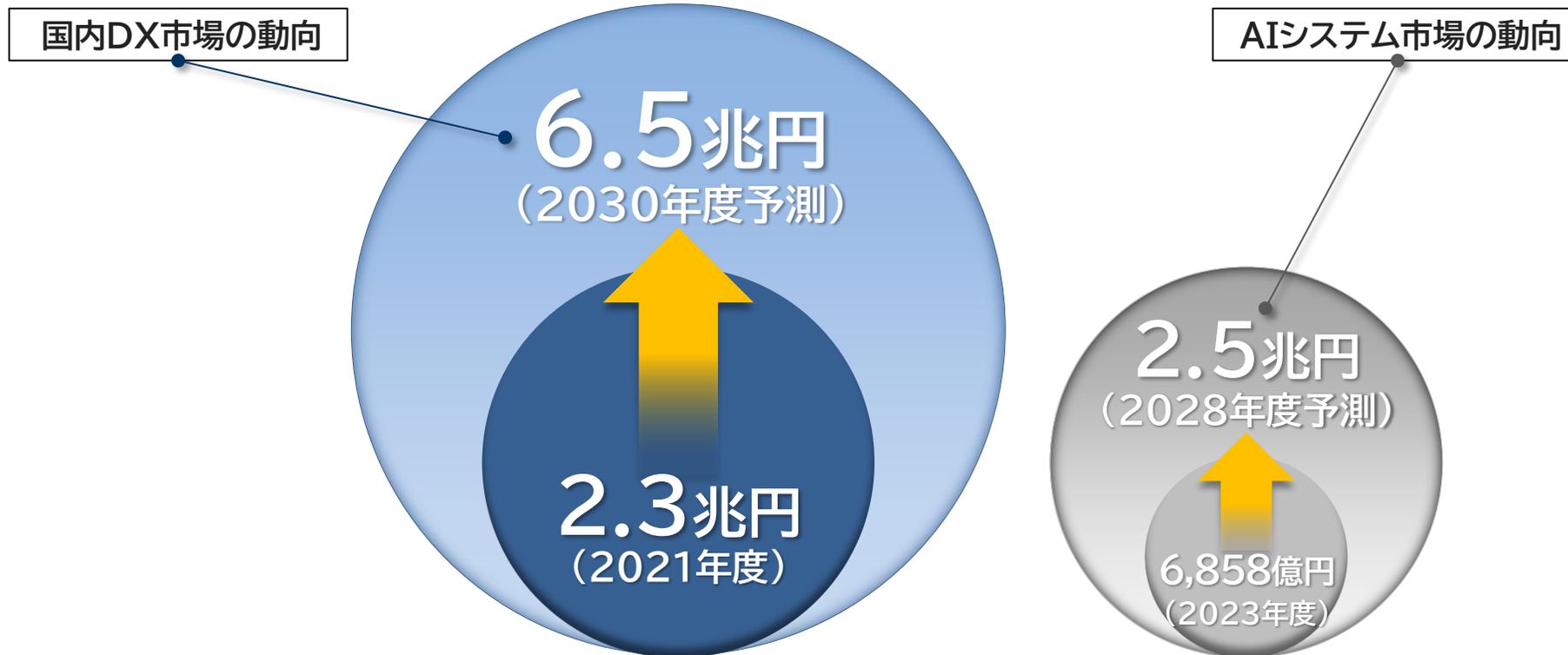
1. **HOUSEI**の紹介

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DX市場規模は6兆円を超える見通し(2021年度比約2.8倍)

当社が今後成長戦略として展開・強化を計画しているAI製品およびシステムについては、2023年に6,858億7,300万円となっており、2028年度には2兆5,433億6,200万円(2023年度比約3.7倍)に拡大すると予測されています



データ出典：株式会社富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」/「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」
総務省白書 令和6年版 市場状況 第II部 情報通信分野の現状と課題 第9節AIの動向_1 市場概況

グラフ作成：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、出版社や新聞社の中でも様々な場面でのDX化が推進されています

上記のDX推進戦略に向けて、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ます

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	実績
日経新聞社 (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">■ 実績：電子版の有料会員数97万1,538人 日本経済新聞朝刊販売部数137万5,414部 デジタル購読者数112万7,889人※1 <p>※1:電子有料版、専門紙ビューア、NIKKEI Primeなどの有料購読者数合計 2024年7月17日発表</p>
KADOKAWA (出版)	<ul style="list-style-type: none">■ 「出版製造流通DXプロジェクト」において、デジタル製造書籍数の増加を目指す■ 2013年から構想が始まり、出版業界が抱える返品率や資材高騰など様々な課題をDXにより解決することを目指し、紙書籍事業の生産性向上を推進	<ul style="list-style-type: none">■ 実績：2024年のデジタル製造書籍部数が850万部到達■ 実績：デジタル製造書籍部数が累計3,000万部を突破 <p>※2025年1月末時点</p>

データ出典:各社ホームページでの2024年7月以降の発表情報

プロフェッショナルサービス事業の強み 「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

メディア事業の強み

「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

クラウド型CMS(素材管理システム)「NOVO」、
クラウド型DAM(デジタルアセット管理サービス)「Pixtock」を展開

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
「CloudXPress」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
実績	展開中	○	○	○	○	展開中	○	○	-	-

- 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・組版システムに付いて強みがある
研究・開発を続けた結果、自社開発製品を持っており、クラウドへの対応も可能
- 上記知見を活かし、株式会社日刊スポーツPRESS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DAM(デジタルアセット管理サービス)「Pixtock」を販売開始し、展開中

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AIを含むプログラミング技術を重視し、技術委員会や勉強会を通じて社員の成長を支援
- ・ さらに、ワンストップサービスの提供により、業界知識とIT技術を兼ね備えたフルスタックエンジニアの育成を目指す

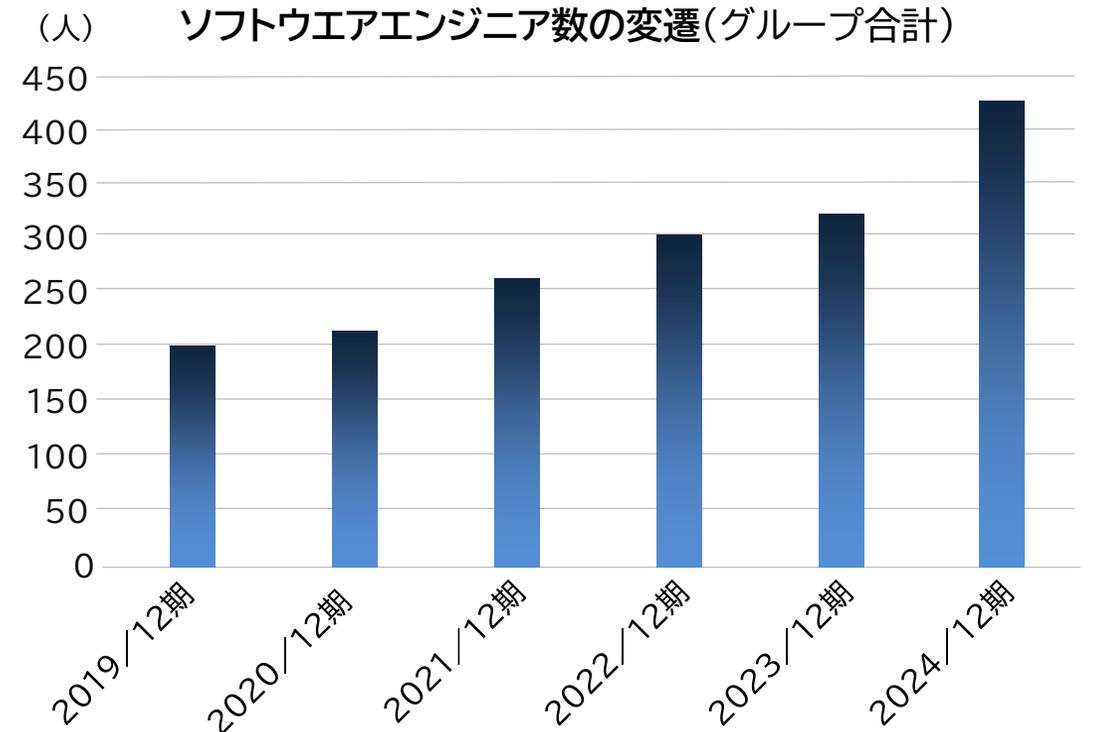
大規模開発への対応力

- ・ グループ内でAIを活用するソフトウェアエンジニアを順調に確保し、外注も柔軟に活用できる体制を構築
- ・ さらに、プロジェクトマネジメントのノウハウを持つ人材や、インフラからアーキテクチャまで対応可能な人材も豊富

産学連携への取り組み

- ・ 中国の著名な大学研究室と連携し、AI先進技術の研究開発と人材の確保を推進
- ・ 特に、日本語とコンピュータ情報技術を融合した「複合的人材」の育成を重視
- ・ さらに、日本におけるAI分野の産学連携を推進

エンジニア数(人)	2019/ 12期	2020/ 12期	2021/ 12期	2022/ 12期	2022/ 12期	2024/ 12期
グループ合計	202	217	267	300	318	420



ワンストップサービスの提供



上流から下流まで

HOUSEI

一気通貫で対応可能

ワンストップサービスを提供することにより、顧客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

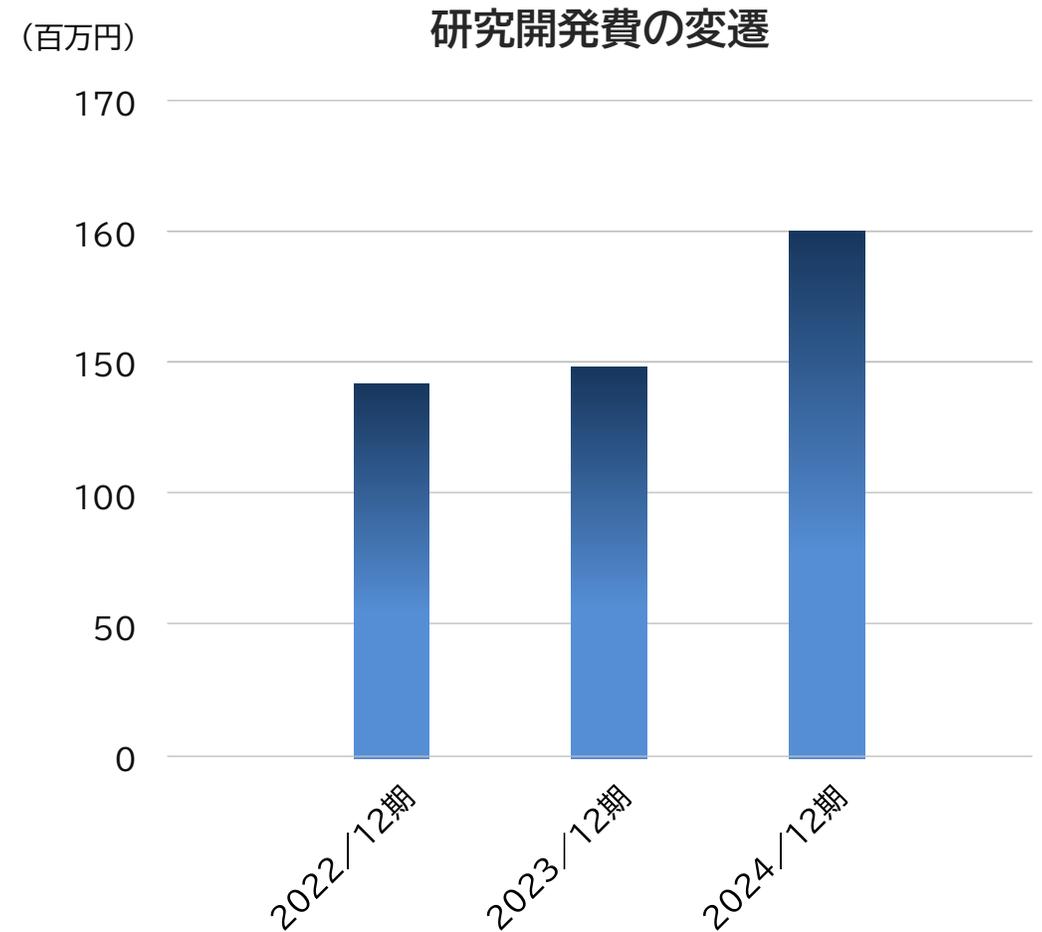
積極的に研究開発投資を継続、新たな競争力となる新製品を開発

研究開発への取り組み

- ・継続的、積極的に研究開発に投資
- ・2022/12月期 138百万円
- ・2023/12月期 149百万円
- ・2024/12月期 161百万円

主な研究開発成果

- (1) 国内IT事業
 - ① 生成AIローコード開発プラットフォーム「imprai」
 - ② 顔認証ソリューション・無人店舗ソリューション
 - ③ メディア業界向けSaaS
- (2) 海外IT事業
 - ① メディア関係ソリューション
 - ② 包装業界向けソリューション
 - ③ 金融関係(株式投資業界に向け)ソリューション



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 優秀な人材を確保・育成する仕組み
- ② メディア以外の業界向け製品の強化・促進
- ③ メディア業界向け情報システム事業の高度化
- ④ プロダクト戦略(今後3～5年)
- ⑤ 海外IT事業の展開

① 優秀な人材を確保・育成する仕組み

ソフトウェアエンジニアにとっての魅力拡大

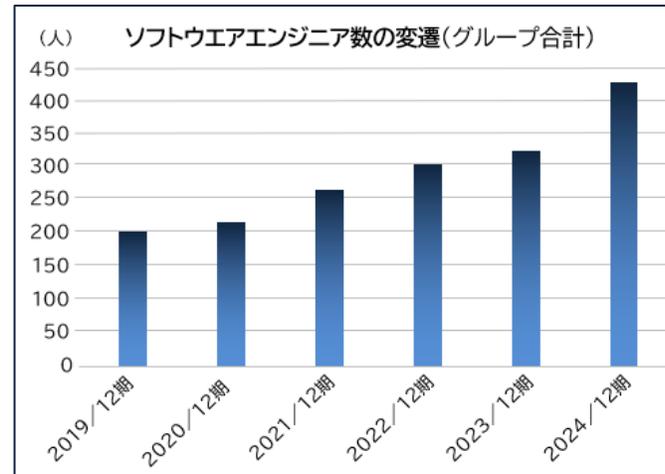
研究開発投資を
12百万円(14.8%)増額

- ・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

採用を拡大

- ・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



人材交流の強化

コロナ禍の落ち着きにより
再開、順調に推移

- ・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(AI先進技術者の確保)

② メディア以外の業界向けサービスの強化・推進

プロフェッショナルサービス事業の拡大

展開中

メディア業界で培ったシステム構築、運用ノウハウを他業界へ横展開する

- ・ 製造業、金融業、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事業などの既存優良顧客の深堀
- ・ 大手SIer向けの技術者支援、企業のDX内製化に向けた要員支援の拡大
- ・ システム構築、運用ノウハウと社内外のプロダクト製品の組み合わせによる個社ニーズにマッチしたソリューションを提供

医療・医薬業界、ヘルスケア領域への展開

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
- ・ リモートSDVなどのサービス導入、運用支援
- ・ 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

- ・ **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
- ・ 病院経営改善アプリケーション「Act」のシステム開発支援
- ・ PHR(パーソナルヘルスレコード)システム「カルテコ」向けサービスの共同開発

③ メディア向け情報システム事業の高度化

価格競争力をアピールし、
シェアを拡大

順調に推移

- ・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、地方新聞社や業界紙市場へも営業活動を展開する

オーダーメイド
からの脱却

CloudXPressを展開中

クラウド型CMSを展開中

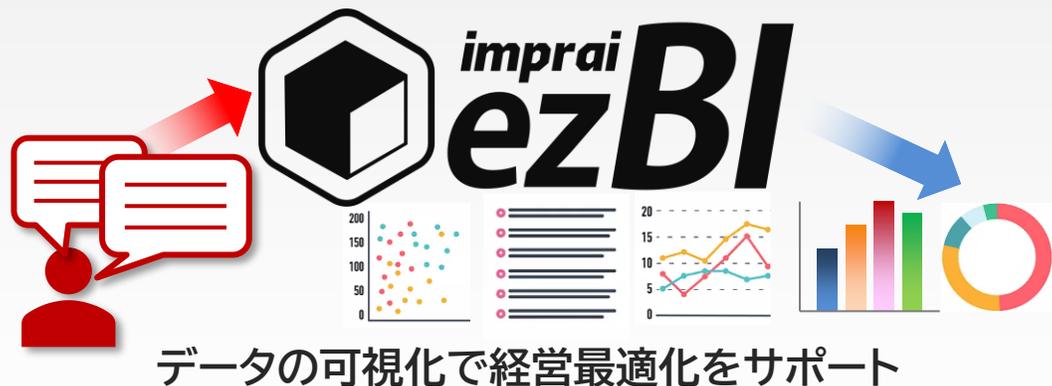
クラウド型DAMを展開中

- ・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性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
- ・クラウド型組版システム「**CloudXPress**」は株式会社日刊スポーツPRESSとの提携を発表
- ・クラウド型CMS(素材管理システム)「**NOVO**」を販売開始、展開中
- ・クラウド型DAM(デジタルアセット管理)「**Pixtock**」を販売開始、展開中

④ プロダクト戦略(今後3～5年間)

AI製品を中心に既存製品を拡販する

生成AIを活用した新たなBIツール



データの可視化で経営最適化をサポート

チャットによる自然言語入力から自動生成したSQLでDBにアクセス
データを集計・分析し、分析結果を各種グラフで可視化するBIツール

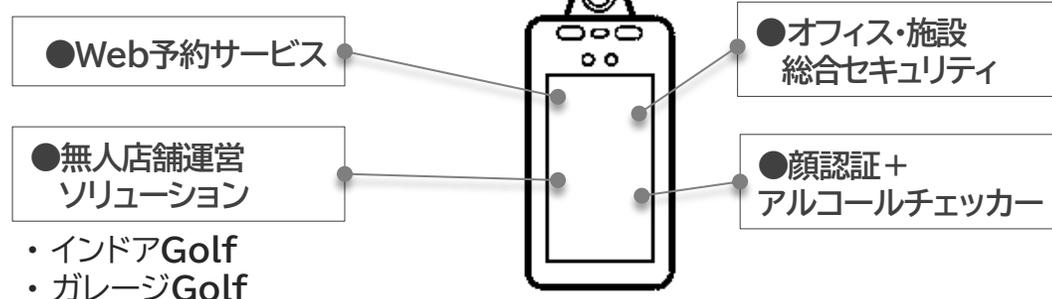
生成AIローコード開発プラットフォーム

imprai AIエージェントの開発

自社で運用中の「人事チャットボット」の運用ケースをフィードバックし、
製品の品質向上および企業で発生するさまざまな業務を支援する
エージェントを開発していく

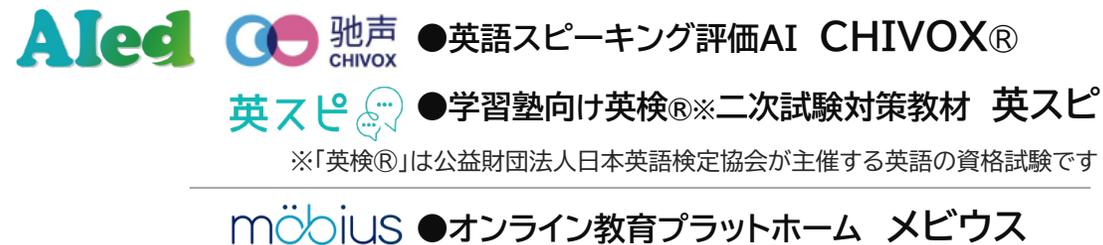
AI顔認証技術を利用したプロダクト

- 顔認証検温端末「WelcomID」および、
それを活かした各種システムの開発



教育DX

- 子会社Aled(アイード)：教育業界向けICT分野の事業を強化



- 英語スピーキング評価AI CHIVOX®
- 学習塾向け英検®※二次試験対策教材 英スピ
- オンライン教育プラットフォーム メビウス

※「英検®」は公益財団法人日本英語検定協会が主催する英語の資格試験です

⑤ 海外IT事業の展開

璞華国際科技(武漢)

オフショア開発の提案力向上

- ・下流工程のコーディング作業から上流工程の設計作業に延長して、作業範囲を拡張

技術力の強化

- ・クラウドサービス、AI等新興テクノロジーを活かして、生産性を向上

品質の強化

- ・納品物の品質に対する定量目標、評価ルール、達成度合いを明確化

人材戦略

- ・産学連携によるインターン採用の拡大、育成
- ・開発リソースの安定確保と日中人材の連携

璞華供給鎖(蘇州)有限公司

ビジネスモデルの変革

- ・製品の汎用化、サービス化を促進する

マーケティング計画

- ・新たに中国第3陣営都市※の開拓、対象顧客(投資グループ、産業団地運営管理会社、基金会社)を拡大

※第3陣営都市:経済規模で分類される都市の格付けで第3の都市

第1陣営都市:北京、上海、広州、深圳、第2陣営都市:杭州、南京、武漢、成都、重慶などに次ぐ経済新興都市で
合肥(半導体産業)、貴陽(金融/データセンター:アリババなど)、鄭州(物流拠点)、長春(自動車)、南昌(金融サービス)など

今後の見通し

国内IT事業では、受託開発の成長とクラウド型新事業の推進により高収益化を目指します。さらに、AI用高性能サーバーの輸入販売・保守サービスが業績に寄与する見込みです。海外IT事業では、中国の金融情報システム事業が堅実に成長すると見込んでいます

連結業績予想

次期(2025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
営業利益	300百万円
経営利益	300百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	230百万円

	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	当社グループの連結売上高の41%は新聞社及び通信社から得ております(2024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。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	当社グループは中国・武漢にシステム開発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子会社に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、コストの面で当社グループの競争優位性の源泉であります。将来の中国政府の政策変更により、開発したシステムの輸出に規制がかかった場合や、日本側の顧客の方針により中国へのオフショア開発委託ができなくなった場合等には、当社グループの事業運営に支障が出るリスクがあります。	小	常時	▶ 仮に開発したシステムの輸出や中国へのオフショア開発委託ができなくなったとしても、開発工程のほとんどを中国の開発拠点に依存しているということではなく、日本国内の開発パートナーで代替は可能です。また、そのような場合には中国子会社の開発リソースが空いてしまう可能性があるため、それに備えて中国国内でのシステム開発案件の獲得を積極的に行なっていく方針であります。また、連結財務諸表を作成するにあたっては現地通貨を円換算する必要があり、換算時に使用する為替レートによっては当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。なお、為替相場の変動は中長期的には平準化されるものと考え、為替予約等は行っておりません。
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、競合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。

	リスク	発生可能性	発生時期	対策
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に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、2026年3月の開示を予定しております。

www.housei-inc.com

Thanks

HOUSEI

東京都新宿区津久戸町1番8号 神楽坂AKビル9F 〒162-0821
Tel:+81-3-4346-6600