

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)
2026年3月30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30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ノウハウと実績を活かし、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

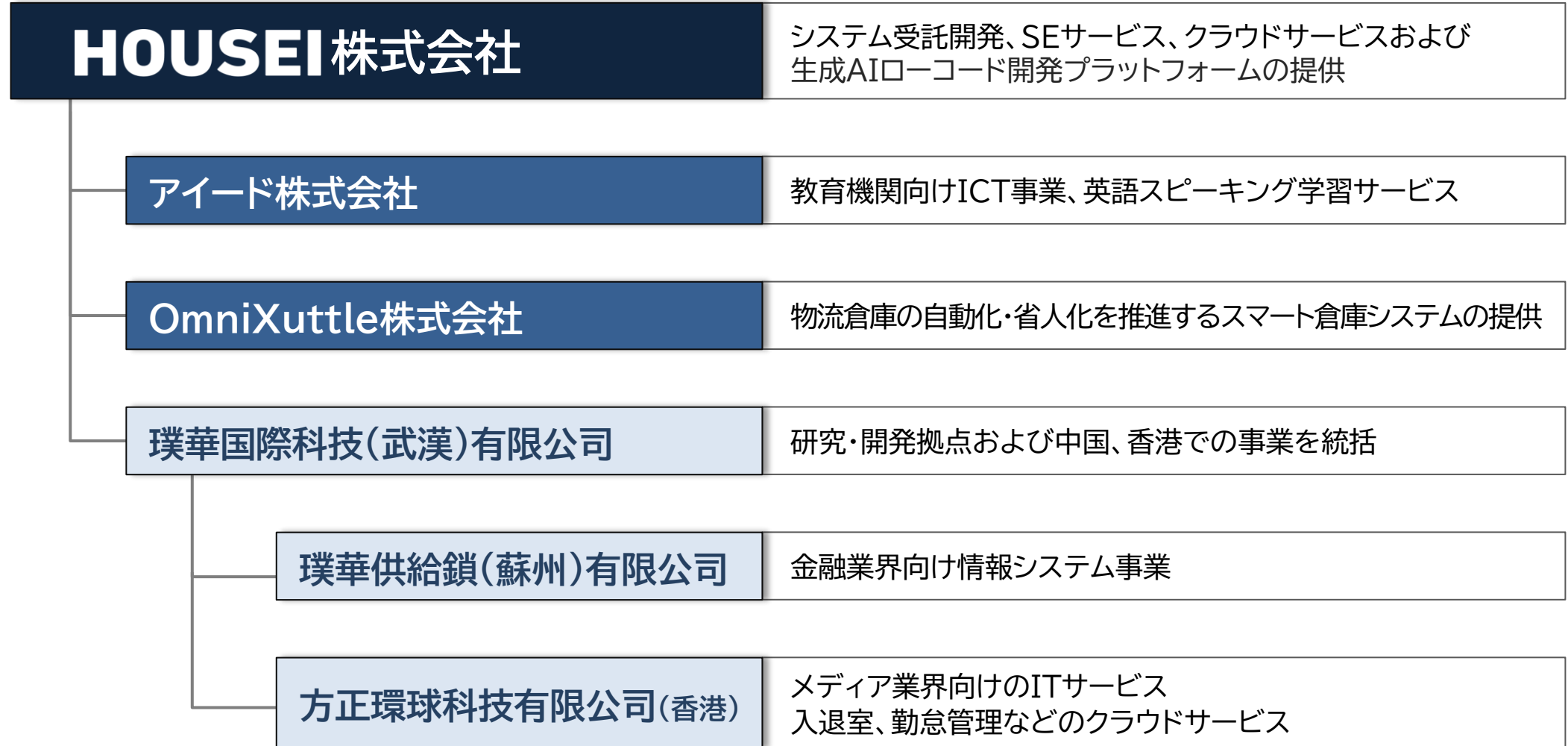
「和して同せず」

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	代表取締役会長 管 祥紅 代表取締役社長 多名賀 淳
設立日	1996年3月15日(創立30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 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: <ul style="list-style-type: none">・登録日:2017年12月27日・適応規格:JIS Q 27001:2023(ISO/IEC 27001:2022)・認証番号:JP17/080493 アマゾンウェブサービス認定: <ul style="list-style-type: none">・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: <ul style="list-style-type: none">・許可番号:派13-308889 経済産業省認定: <ul style="list-style-type: none">・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、方正集団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">・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
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">・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">・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・璞華供給鎖(蘇州)有限公司の実質的支配権を取得し、連結子会社化
2025年	<ul style="list-style-type: none">・OmniXuttle株式会社を設立



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

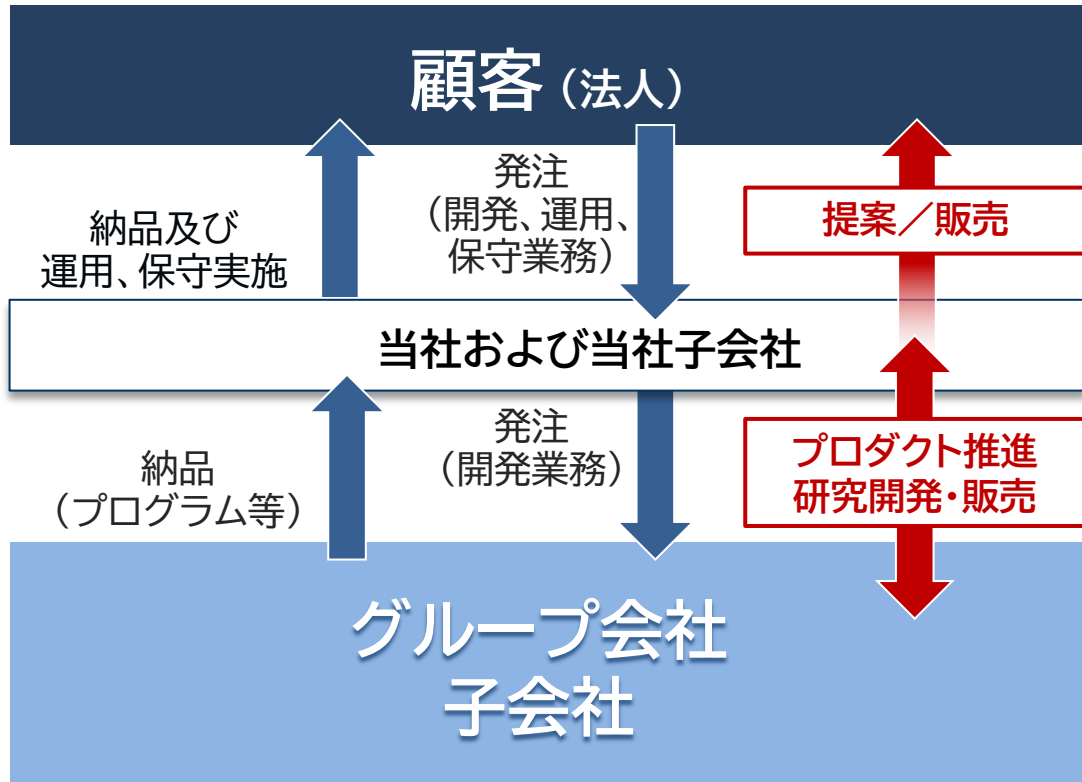
日本案件オフショア開発事業

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



- ・ 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」：キーワード自動生成+AI検索

クラウド型組版システム「CloudXPress」

(提携:日刊スポーツ新聞東京本社)

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)」

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

物流DX事業

主要製品：4方向シャトルパレット/垂直搬送機/

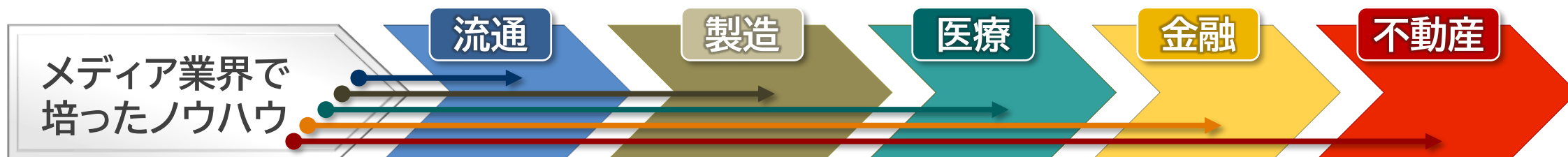
SCADA(監視制御・データ収集システム)

LOGIFLUX WMS(倉庫管理システム)

顧客：物流業、3PL、EC・通販業界、メーカーなど

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

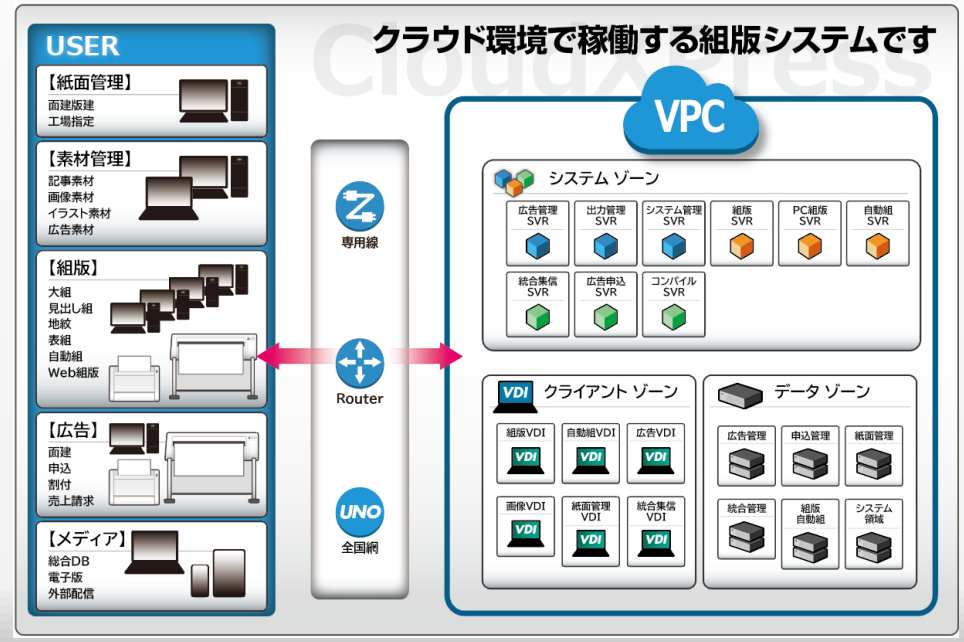
CloudXPress

クラウド環境で稼働する組版トータルパッケージ

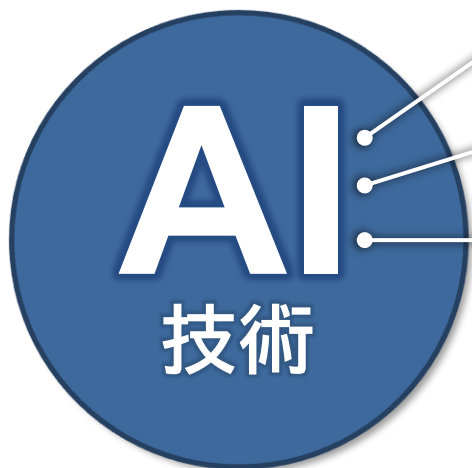
新聞製作の中核となる、組版システム、広告管理システム、紙面管理システム、出力システムを有したパッケージ製品です。豊富な機能を兼ね備えておりますので、各新聞社様でご満足いただけるシステムです

取引実績

- ・ 朝日新聞社様
- ・ 日刊スポーツ新聞東京本社様
- ・ 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
- ・ 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

※:「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

導入事例

WelcomID(AI顔認証/無人店舗運営) : 三洋堂書店、精文館、NICリテールズ、古着屋、ミニコンビニ、サウナ施設、無人カフェなど多数

インドアGolf/ガレッジ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

ハードウェアとソフトウェア、物流に不可欠な二つの強力なソリューション

OmniXuttle

高密度・高荷重・高い信頼性を備えた
次世代自動倉庫ソリューション

SCADA(デジタルツイン) インテリジェント倉庫管理

- 3Dデジタルツインで全体を見る化。AIにより制御を最適化、真の倉庫DXを実現します



4方向シャトル

- 遠隔監視・予兆保全で保守コスト低減
- 段階導入からフル自動化まで高い拡張性
- 非接触充電装置対応



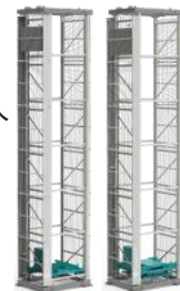
非接触充電装置

- 高速2C充電(2倍速)
- マルチ通信(リモート監視対応)
- 対応温度:-25~45℃



垂直搬送機

- 4方向シャトル用ラック
- サーボ駆動、ラック&オピニオンによる伝達方式を採用
- 降下時の停止精度:±2m
- 低コストでの導入が可能



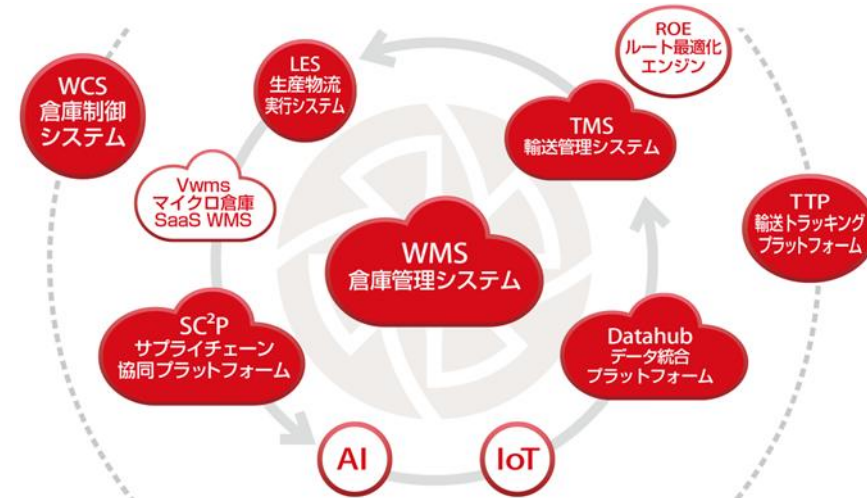
LOGIFLUX WMS

サプライチェーン全体を最適化する
パッケージ型WMSソリューション

- 高度なパッケージ化
- 高い柔軟性
- 高い処理能力
- シームレスな連携
- スケーラビリティ
- 先進アーキテクチャ

Visibility Intelligence Collaboration

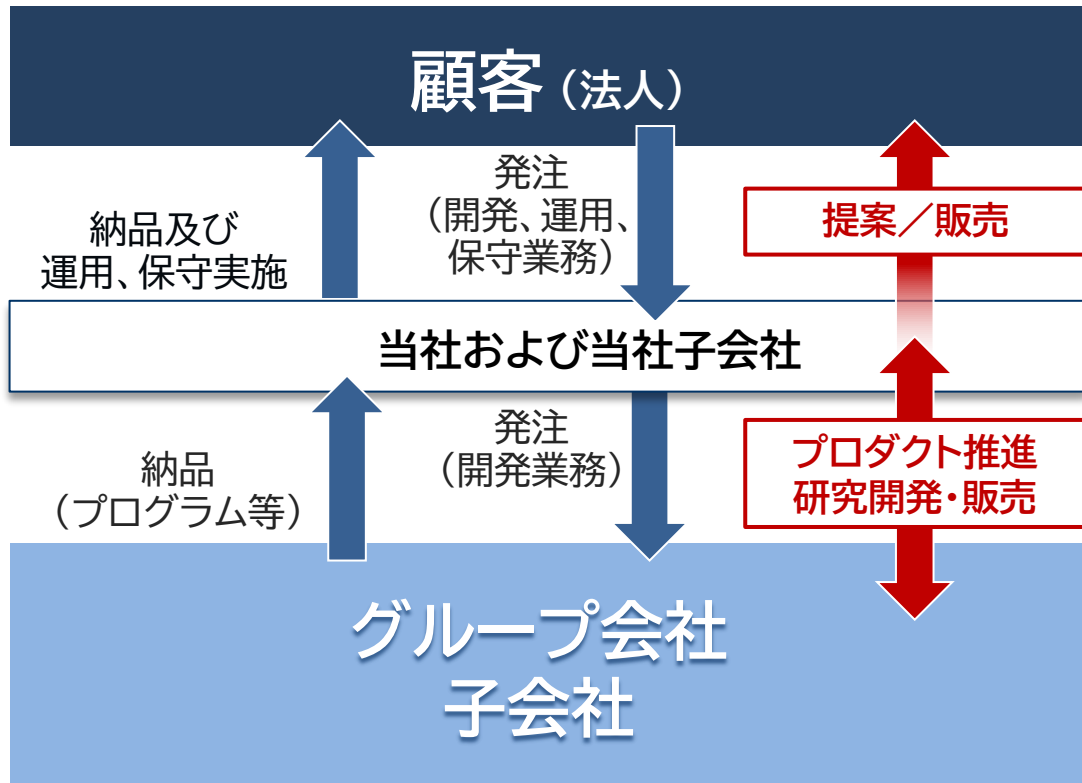
- ・ コンサルティング
- ・ 導入/実装
- ・ インテグレーション





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

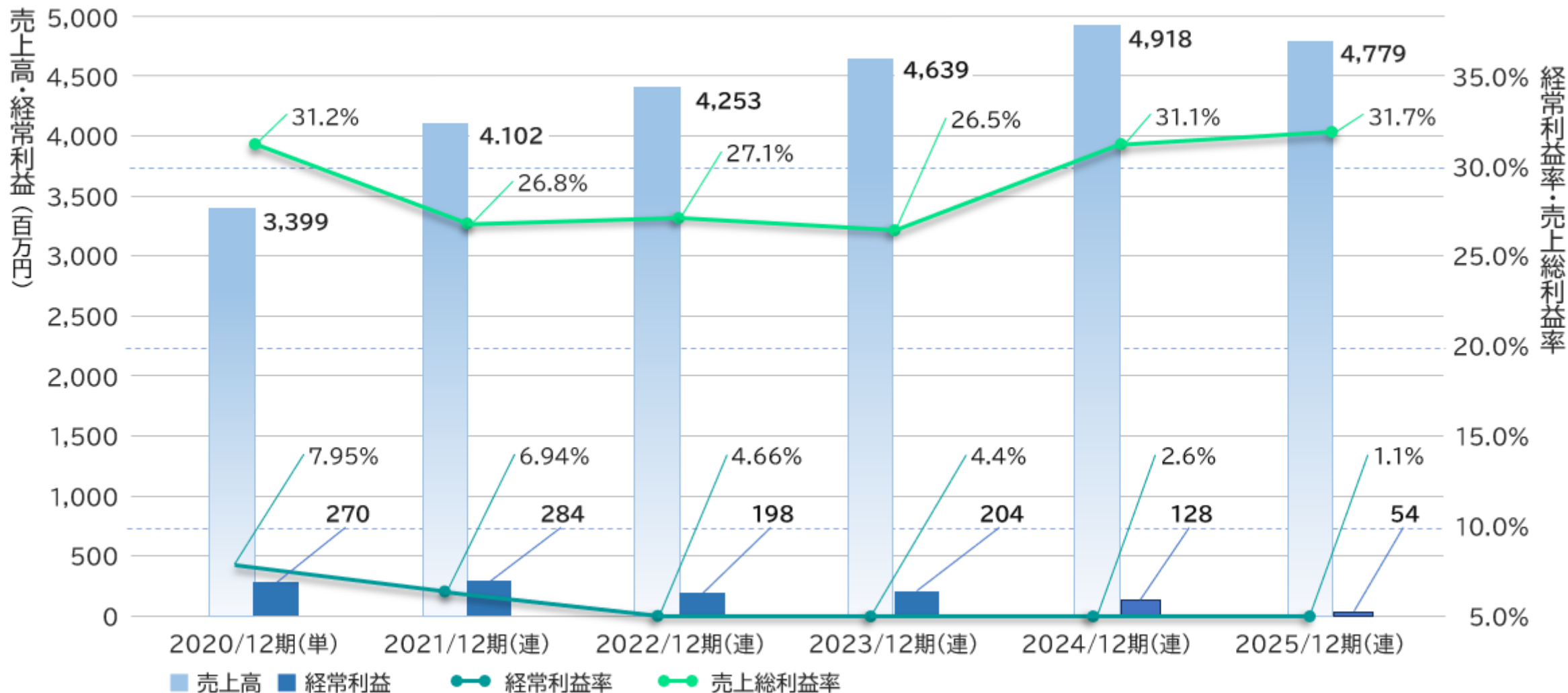
・ PackFlow(ワークフロー自動化):

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

- ・ 2024年12月期まで増収を続けてきましたが、2025年12月期については減収となりました。
- ・ 経常利益についても減収の影響、及び円安元高、日本国内の物価上昇、研究開発費の増加等により減益となりました。
- ・ 売上総利益率は引き続き改善しており、過去6年間で最も高い売上総利益率となりました。



国内IT事業

売上高	4,187百万円	(前年同期比 0.7%減)
営業利益	15百万円	(前年同期比 73.8%減)

売上高

当期中に受注を予定していた大型請負案件の受注時期がずれたことなどにより、外部顧客への売上高は4,187,070千円(前年同期比31,364千円減、同0.7%減)となりました。

営業利益

日本国内の物価上昇の影響などにより、営業利益は15,251千円(前年同期比42,970千円減、同73.8%減)の減益となりました。

海外IT事業

売上高	592百万円	(前年同期比 15.4%減)
営業利益	5百万円	(前年同期比 88.0%減)

売上高

中国本土において金融業界向けのITサービスを提供する事業について、大型案件の売上計上が期ズレしたことなどにより、外部顧客への売上高は592,216千円(前年同期比108,047千円減、同15.4%減)となりました。

営業利益

売上の減少に伴い、営業利益は5,805千円(前年同期比42,413千円減、同88.0%減)の減益となりました。

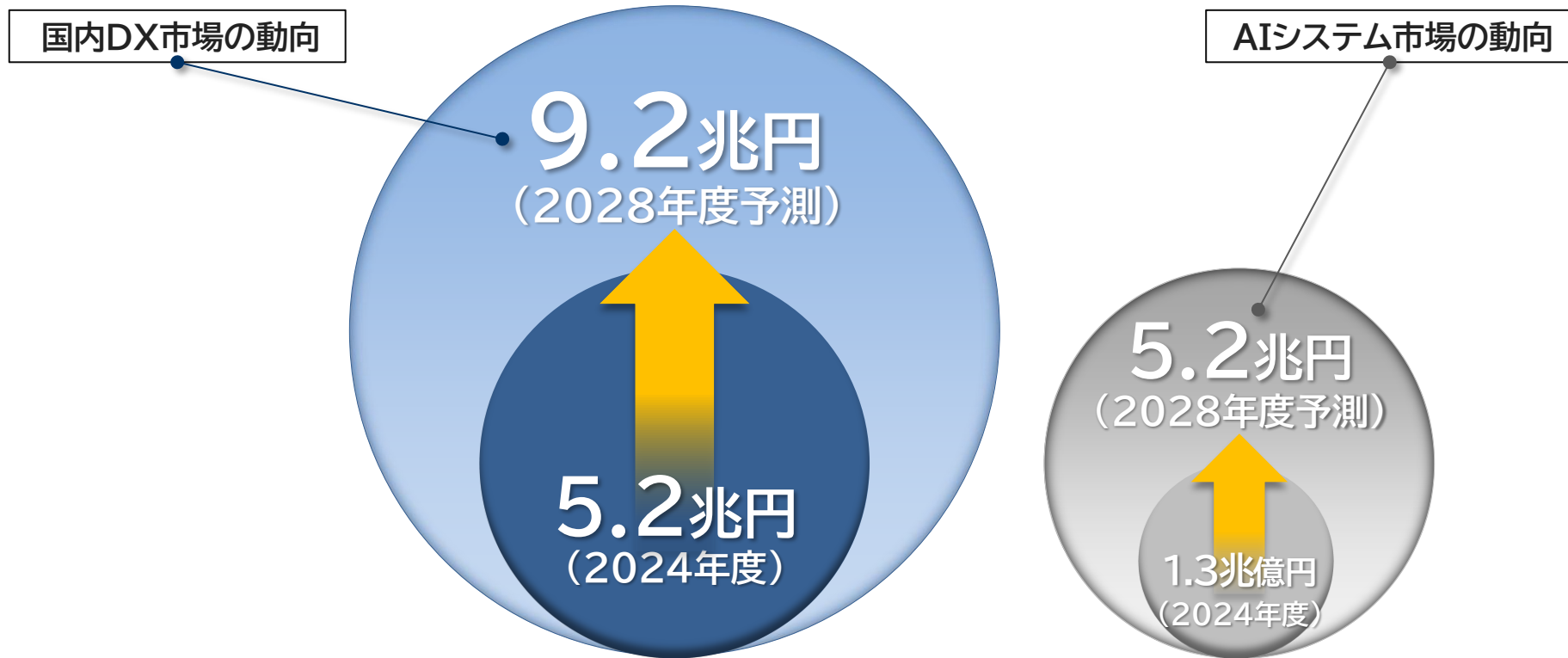
1. **HOUSEI**の紹介

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

2028年度の国内DX市場規模は9兆円を超える見通し(2024年度比約1.7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、生成AIの本格導入開始年の2024年に約1兆3,412億円となっており、2028年度には約5兆2,341億円(2024年度比約3.9倍)に拡大すると予測されています



データ出典：富士キメラ総研：『2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編』(2025年4月24日発表)
IDC Japan：『国内AIシステム市場予測、2025年-2030年』(2026年3月発表)

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">■ 課題: デジタル移行と付加価値の追求/次世代顧客層の開拓(日経ブランドの定着)/AI活用による差別化が課題■ 投資: グローバル・テクノロジー・人的資本への注力/新アプリ「Nikkei Wave」の本格運用/AI編集アシスタントの導入	<ul style="list-style-type: none">■ 実績: 電子版の有料会員数103万人超 日本経済新聞朝刊販売部数129万部(△) デジタル購読者数370万人※ ※FT(英)含むグループ合計数 <p>出典: 日本経済新聞社「経営方針及び中期経営計画(2025年版)」/ 日本経済新聞 プレスリリース(2024年12月「有料会員100万人突破と今後のAI戦略について」)/メディア・ストラテジー・レポート 2025年1月特大号</p>
KADOKAWA (出版)	<ul style="list-style-type: none">■ 課題: サイバー攻撃対策の強化: 会員数減少、収益力低下からのリカバリー、再成長軌道への回復■ 投資: ソニーグループとの資本業務提携、アニメ制作本数の増加、ゲーム開発ラインの維持・拡大を継続/海外出版・展開への直接投資/大手マンガ出版社「Edizioni BD(伊)」を子会社化	<ul style="list-style-type: none">■ 実績: 資本業務提携で約500億円規模の資金を調達■ 実績: デジタル製造書籍部数が累計3,000万部を突破 <p>出典: Sony/KADOKAWA共同リリース 2024年12月19日/株式会社KADOKAWA コーポレート・ガバナンス報告書(2025年10月7日)</p>

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、日刊スポーツ新聞東京本社との連携で、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

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

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

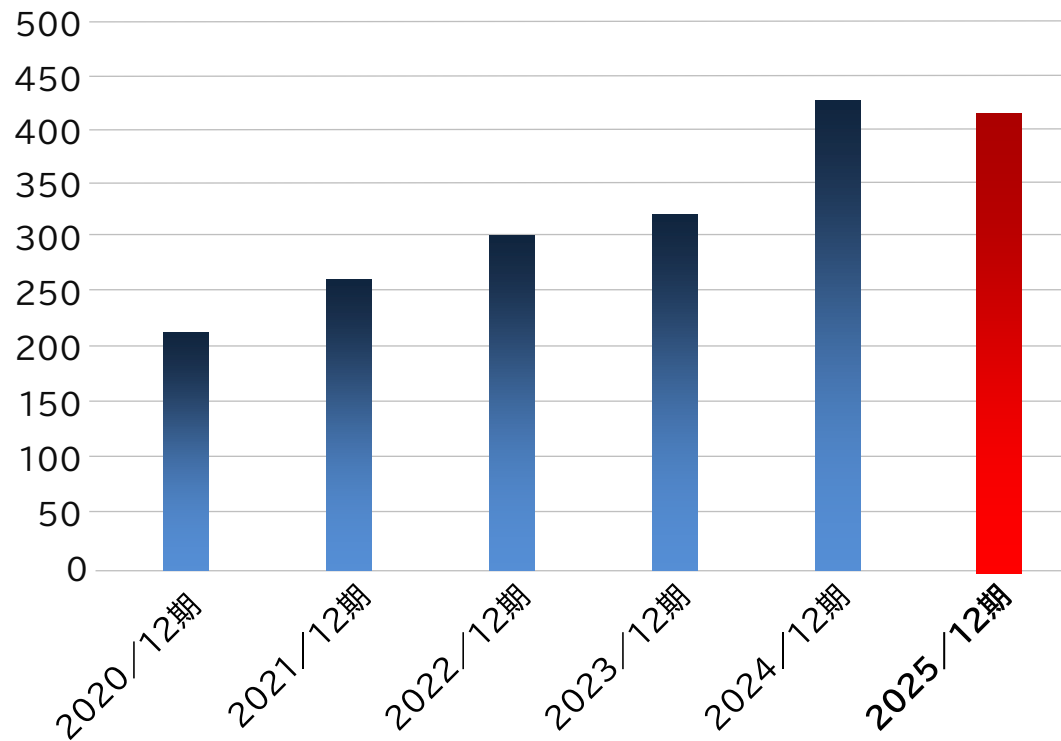
- ・ グループ内でAIを活用するソフトウェアエンジニアを順調に確保し、外注も柔軟に活用できる体制を構築
- ・ さらに、プロジェクトマネジメントのノウハウを持つ人材や、インフラからアーキテクチャまで対応可能な人材も豊富

産学連携への取り組み

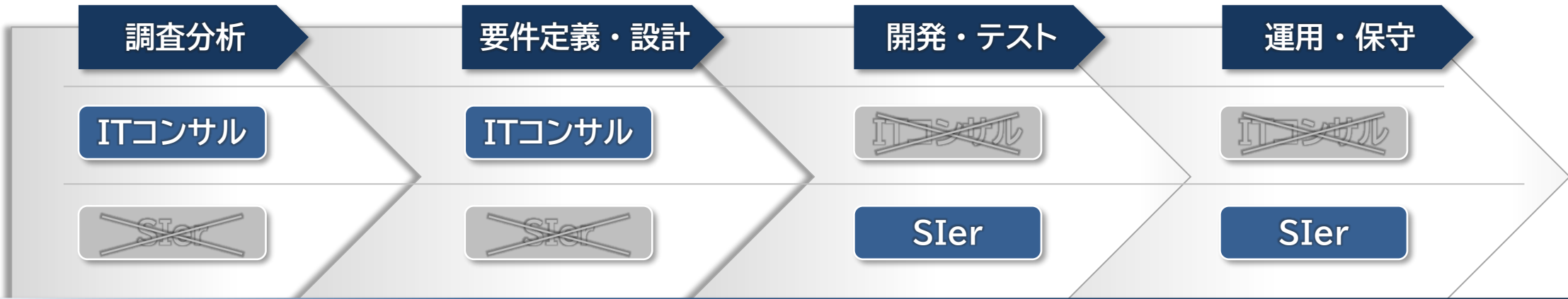
- ・ 中国の著名な大学研究室と連携し、AI先進技術の研究開発と人材の確保を推進
- ・ 特に、日本語とコンピュータ情報技術を融合した「複合的人材」の育成を重視
- ・ さらに、日本におけるAI分野の産学連携を推進

エンジニア数(人)	2020/ 12期	2021/ 12期	2022/ 12期	2023/ 12期	2024/ 12期	2025/ 12期
グループ合計	217	267	300	318	420	411

(人) 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

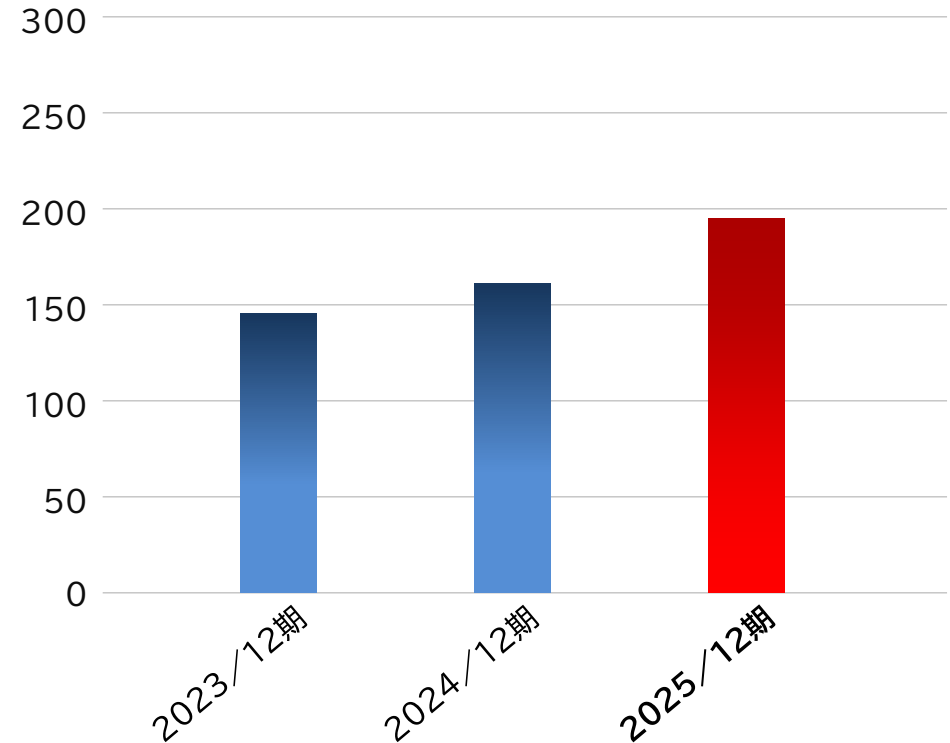
- ・継続的、積極的に研究開発に投資
- ・2023/12月期 149百万円
- ・2024/12月期 161百万円
- ・2025/12月期 **193**百万円

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 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

(百万円)

研究開発費の変遷



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

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

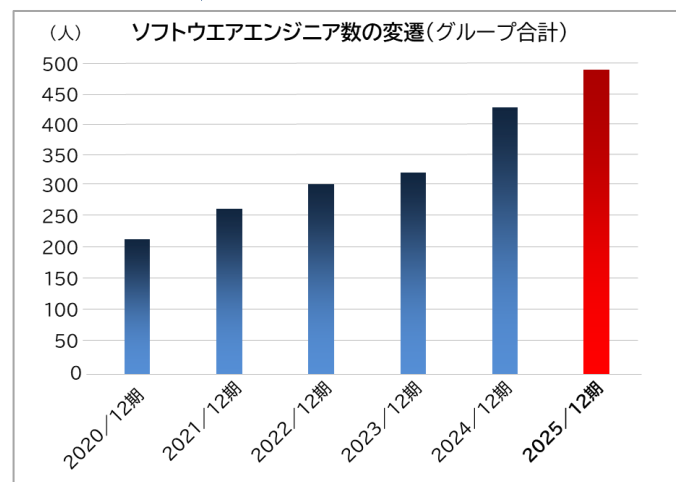
研究開発投資を
32百万円(19.9%)増額

- 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

- ・ 2025年は、競合他社のシェアを切り崩す形で新たに5社と契約
新規取引先の内、2つの新聞社では弊社の中でも戦略的製品と位置づけているクラウド型CMS(素材管理システム)「NOVO」の導入が決定

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

③ 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

 **EPS** 主要株主 EPSホールディングスとの協業

- ・ 医療機関サイトの薬事法違反チェックシステム
- ・ 医療機関の利益相反システム構築
- ・ 電子カルテの遠隔閲覧システム(リモートSDV)の営業支援、導入支援
- ・ ID管理システムの提供
- ・ 治験業務に関する業務効率化のシステム提供



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

順天堂大学との共同プロジェクト

- ・ 順天堂大学よりシステム開発を受託
- ・ 生成AIを活用し、更生医療意見書を自動生成

④ プロダクト戦略 AI関連製品の拡充・鍛錬と拡販

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

生成AIを活用したツール

ezBI チャット型BIツール

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、集計・分析した結果を各種グラフで可視化するBIツール

ezCheck 掲載内容を自動チェックするAIエージェント

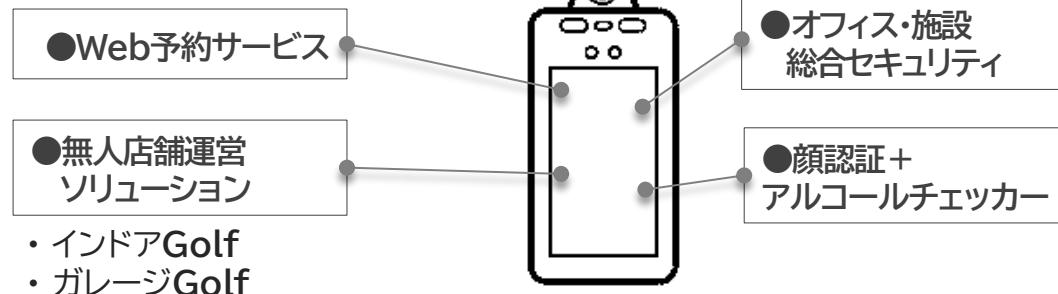
生成AIを用いた求人広告の掲載内容を自動でチェックする、AIエージェント
事前に設定した条件に基づき、対象サイトを自動で巡回、チェックレポートを生成

ezKotae 生成AIチャットボットサービス

自然な言葉で質問を行うだけで、最近トレンドのAI検索による商品検索から適切な商品紹介の提示までをワンストップで実現する最新世代のチャットボット

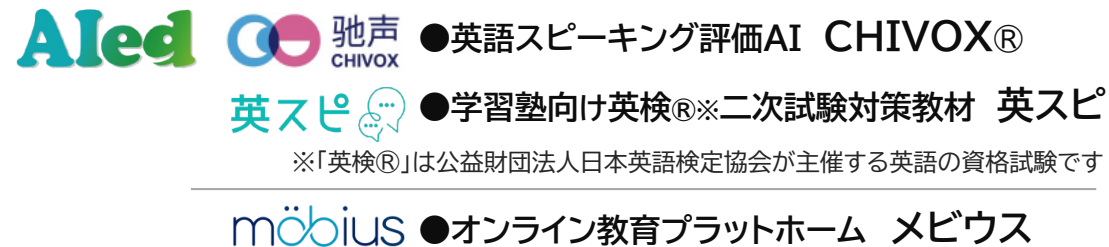
AI顔認証技術を利用したプロダクト

- 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



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

1 成長戦略の確実な実行

2 M&Aを積極的に推進し、事業規模拡大をはかる

今後の見通し

国内IT事業では、新聞社等のメディア企業からのシステム開発受託事業、その他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、海外IT事業では、中国国内での金融情報システム事業が堅実に成長する見込みとなっております。

連結業績予想

次期(2026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	5,200百万円
営業利益	240百万円
経営利益	240百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	170百万円

	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の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
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を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、2027年3月の開示を予定しております。

www.housei-inc.com

Thank you

HOUSEI株式会社

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