

HOUSEI

会社紹介と成長戦略

HOUSEI株式会社（証券コード：5035）
2022年7月



本社にて認証取得
JP-17/080493

会社・事業概要

HOUSEI

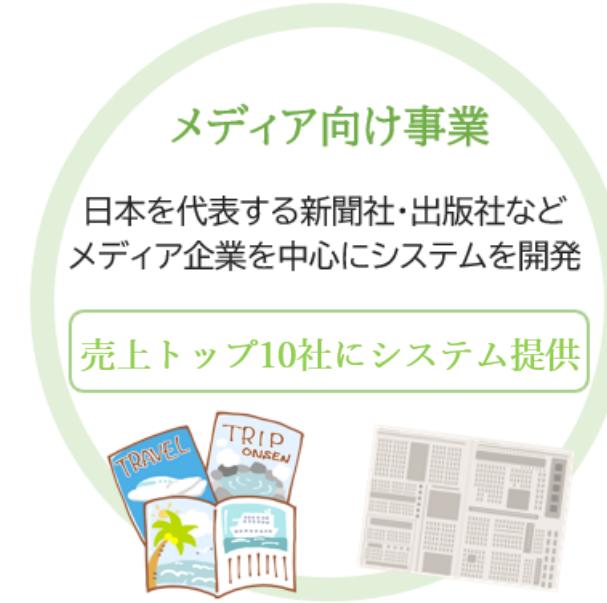
メディア業界に革命を起こすために作られた会社であり、流通・製造業界にも進出。さらに、ヘルスケア事業にも経験とノウハウを生かし展開中。高いIT技術力であらゆる産業のDXに貢献して参ります。

事業概要

社名	HOUSEI株式会社 HOUSEI Inc.
所在地	【本社】 東京都新宿区津久戸町1-8 神楽坂AKビル9F 【大阪事務所】 大阪市淀川区西中島7-1-26-4F
代表者	代表取締役社長 管 祥紅
設立日	1996年3月15日
資本金	425百万円 ※2022年6月1日時点
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

グループ各社

HOUSEI株式会社	クラウドサービス開発、システム受託開発、SES
方正株式(武漢)科技開発	日本市場向けオフショア・研究開発拠点
24ABC株式会社	越境ECプラットフォーム「ezOrder」の企画・運営



日本を代表する新聞社・出版社など
メディア企業を中心にシステムを開発

売上トップ10社にシステム提供



高い技術を有する人材を強みに
「受託システム開発」「ITエンジニア
派遣」事業を展開

幅広い業種のDXを支援



顔認証端末、店舗無人化、
教育クラウドで未来を創造します

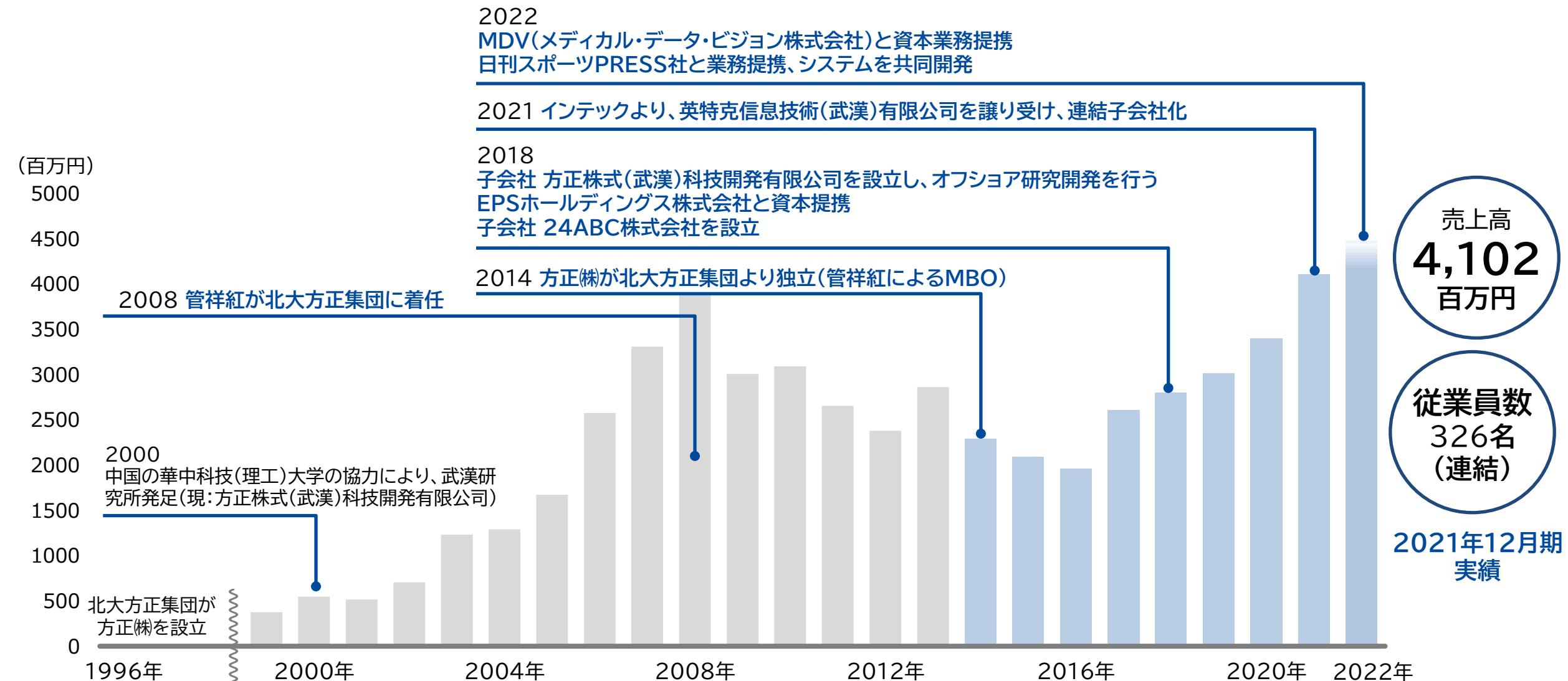
クラウドによるビジネスの最適化



ルーツとノウハウを背景に、日本企
業の中国市場進出をECでサポート

中小企業の中国展開を支援

大手新聞社向けシステムを基盤に、製造・医療業界などにフィールドを拡大

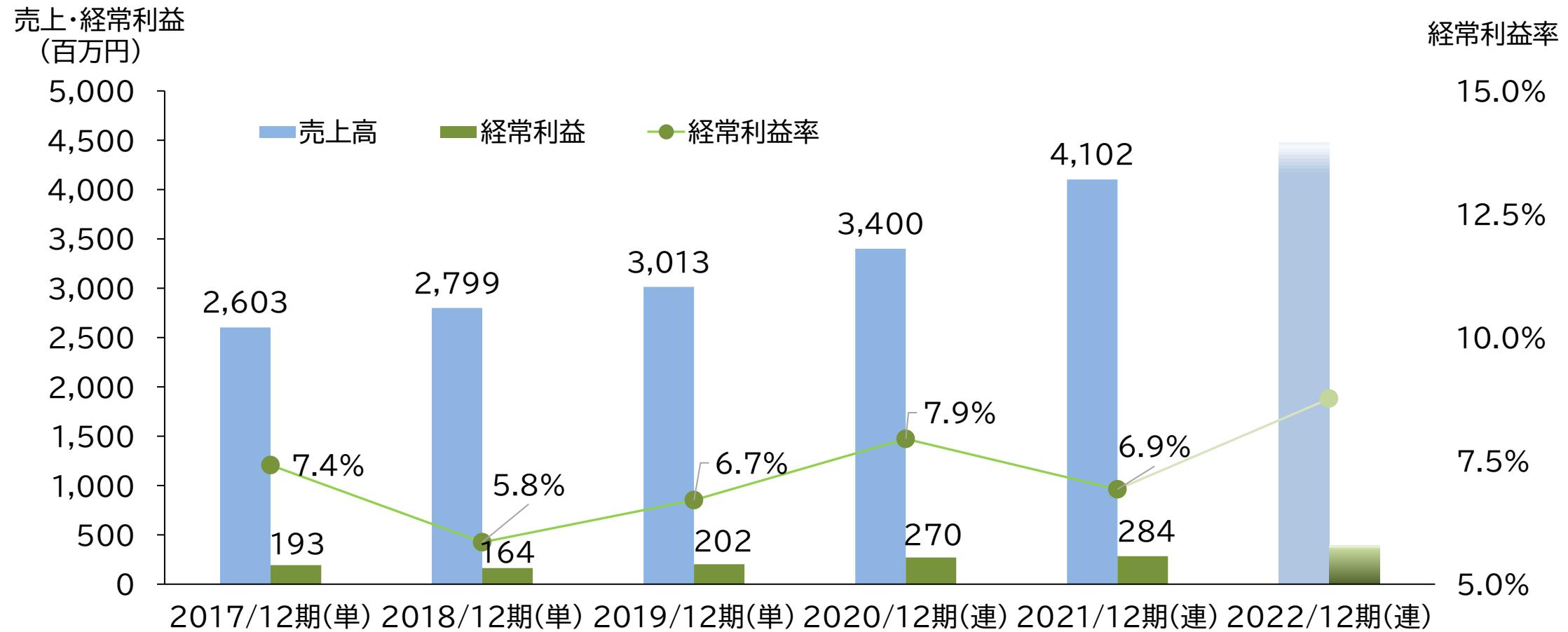


直近5期間の業績推移

HOUSEI

直近5期間、増収増益基調を継続

2021/12期は赤字案件や円安人民元高により利益率が一時的に悪化したが、
2022/12期は案件精査等を通じ改善予定

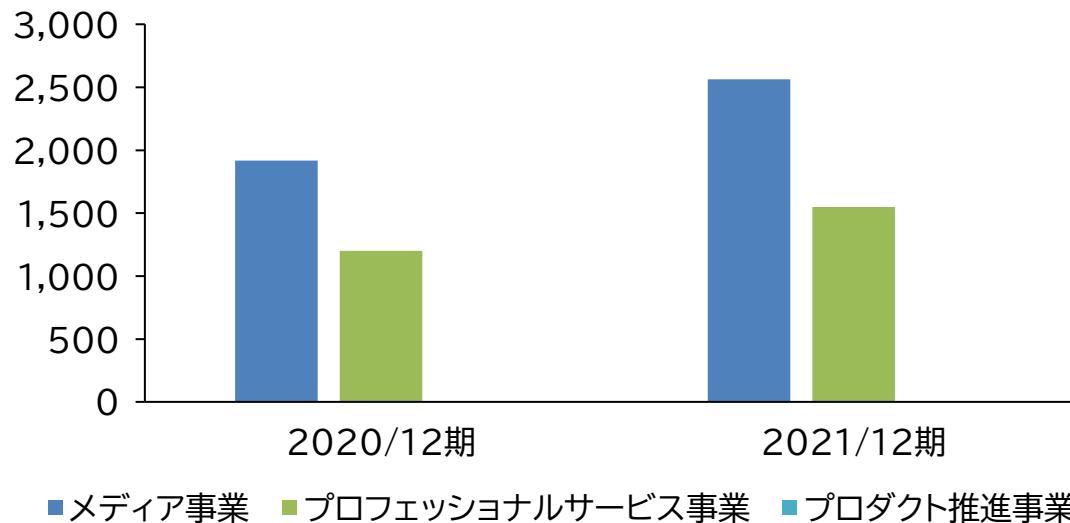


主軸となるメディア事業・プロフェッショナルサービス事業を中心にコロナ禍でも伸長

■ 情報システム事業

売上高(百万円)	2020/12	2021/12
メディア事業	1,919	2,563
プロフェッショナルサービス事業	1,200	1,549
プロダクト推進事業	4	6

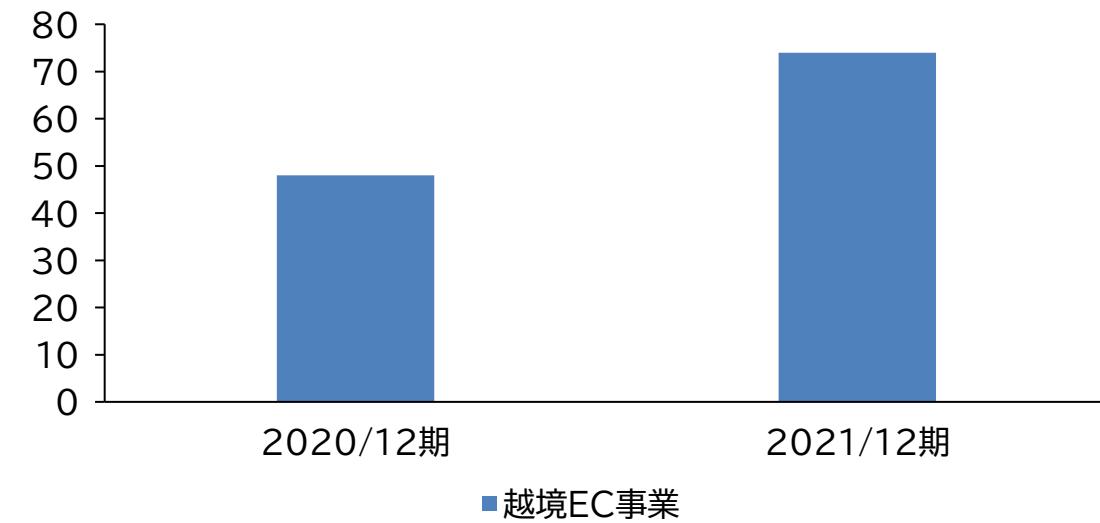
売上高の変遷（百万円）



■ 越境EC事業

売上高(百万円)	2020/12	2021/12
越境EC事業	48	74

売上高の変遷（百万円）



HOUSEIのポジションを実現する3要素

1 優秀なソフトウェアエンジニアを確保・育成する仕組み

- 当社連結従業員数の50%超が中国子会社に所属しており、日中人材交流や产学連携も通じ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

2 大手新聞社・出版社等メディア業界との取引実績積み上げと今後のシェア拡大・サービス高度化

- 設立以来25年以上、メディア業界(新聞社、通信社、出版社等)を中心に、プライムベンダーとして大規模システムの受託開発を開。豊富なプロジェクトマネジメント実績を持つ
- 大手新聞社(日刊スポーツ新聞社、朝日新聞社...)等、国内新聞社の売上高上位10社にシステムを提供。今後は地方新聞社や中小市場への進出も含めた更なるシェア拡大や、顧客のDX投資需要を背景としたサービス高度化を目指す

3 メディア以外業界向けITサービスの強化と研究開発への取組みによる新製品開発体制

- 近年、メディア業界向けサービスで培った経験・評価をもとに、医療・医薬業界等ヘルスケア領域への展開を実施。特にEPSグループへのシステム開発支援を最重要方針と位置づけ戦略的に推進
- 中国の最先端技術を獲得し、日本に導入することにより他社との差別化が可能な自社製品・サービスを展開。毎年度1億円超の研究開発投資を続けることにより競争力強化を図る

質の高いエンジニアを確保・育成する体制が強み

採用

- 中国で産学連携でインターンを実施、学生を採用
- 日本でもインターンからの採用を実施

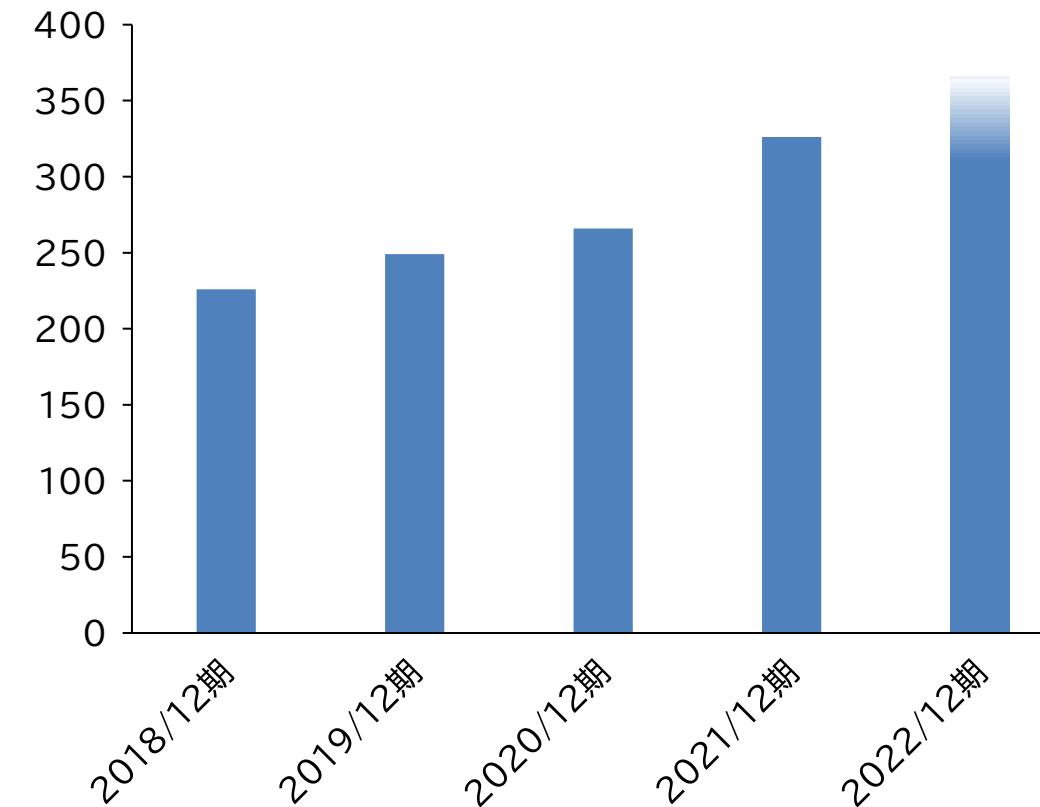
育成

- 技術を大事にする文化(エンジニア主義)を醸成している
- 技術委員会やPMO活動を通じ、社員の技術レベルを向上
- 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

产学研連携

- 中国で、武漢大学、華中科技大学文華学院などと連携
- 連携先の学生をインターンで受け入れ、採用

従業員数の変遷(グループ合計)



当社の競争力-取引実績と研究開発

HOUSEI

研究開発を経て、ノウハウをクラウドまで昇華させ、幅広い業界へ展開

受託開発

大手新聞社・出版社・通信社などのメディア業界や、
流通業・金融業・製造業・不動産業・エンターテイメント事業・広告代理店・通信事業など
通算200社以上の実績を持ち、
ソリューションやシステム請負開発・SESサービスを提供

プロダクト



検温顔認証端末プリンター「WID検温プリント」
帳票生成エンジン「ezRepo」／ DTPアプリケーションソフト「Megalith」
AI顔認証検温装置「WelcomID」／ 無人店舗運営ソリューション「WID MUJIN」
統合型顧客基盤サービス「Customer IQ」／ 会議活性化支援サービス「Ecrit」
テレワーク推進VDI・VPNサービス「FORE・C」／ one key



クラウド

製造

Ai
寿命予測

カタログ製作
ソリューション

流通

カタログ
便利くん

販促素材管理
特売マネージャ

中国代購向けワンストップクラウドサービス
ezorder

メディア

新聞社向け
組版・広告管理
紙面制作システム

コンテンツ不正利用
監視サービス
CosmosEye

出版社向け
台割進行・広告管理

統合編集システム
Novo

教育／レジャー

教育プラットフォーム
möbius

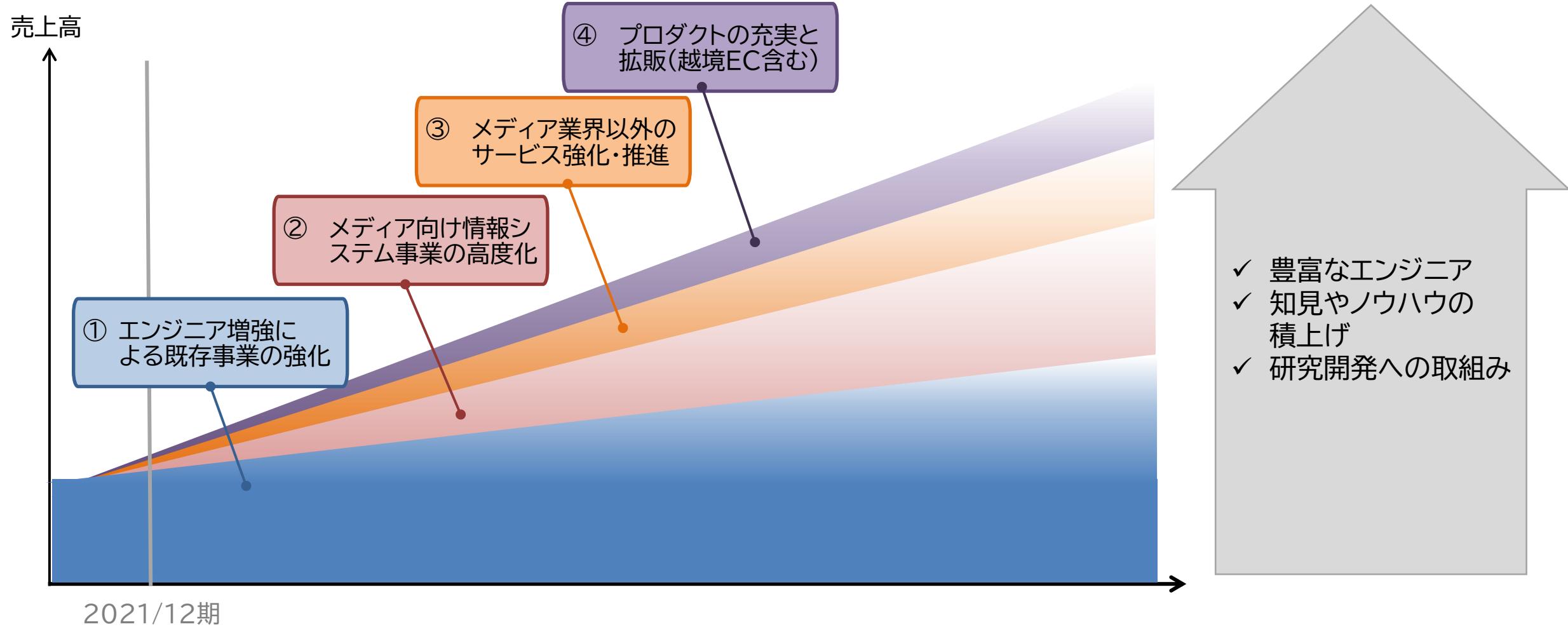
無人ゴルフソリューション
eGolfa24

医療／健康

インバウンド向け
遠隔診療

EPS
MDV
medical.data.vision

豊富なエンジニアを基盤に、安定的な既存事業の強化に加え、サービスの高度化や成長事業(プロダクト事業、越境EC事業)の拡大を図る



開発の要となるエンジニアを今後も安定的に確保・育成

恒常的な採用による、人員確保

- ・ 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・ノウハウを取得、展開のスピードアップ
- ・ 労働環境の改善(事務所の拡大なども含める)

人材育成強化

- ・ 優先的に継続的な研究開発を行う
- ・ 研修・教育プログラムの充実(技術委員会の活動強化も含める)
- ・ プライムベンダーとしての経験・知識を習得させる

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(日本の大学との提携を積極的にしていく)

成長戦略②-メディア向け情報システム事業の高度化 HOUSEI

大手顧客を巻き込み、業界のインダストリー・クラウドを開発し、中小にも展開

- 大手新聞社・通信社・出版社のコスト削減の要望に応え、体制を強化し、シェアを拡大し、圧倒的な地位を確立する
- 顧客を巻き込んで、メディア業界のインダストリー・クラウドを構築する。それを地方新聞社や中小市場に展開する
 - すでに、制作システムは日刊スポーツPRESS社と提携し、拡販することを発表済

■ クラウド型組版システム



紙面作成イメージ

成長戦略③-メディア業界以外のサービス強化・推進 HOUSEI

提携先とのネットワークを活用し、医療業界に積極的に進出

基本戦略

- 既存優良顧客の深堀
 - 上流工程に強いメンバーの更なる増強
- 成功事例の横展開



医薬品販売・開発業務の受託、
治験業務の支援を行う企業
治験施設支援機関では最大手

医療・医薬業界、ヘルスケア領域への展開

- EPSグループとの協業
 - EPSが使うITシステムを提案し、既に一部導入済
 - EPS社にて、医薬業界や病院向けのITのシステムを模索していく
- メディカル・データ・ビジョン(MDV)との協業
 - MDV社の開発への協力を既に開始済
 - 共同の製品開発に取り組むことも検討中



薬剤処方実態分析などに強みを持つ企業。日本最大級の診療データベースを保有

成長戦略④-プロダクトの充実と拡販(越境EC含む) **HOUSEI**

新たな経営の柱を育成する

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の拡販
- ・ シチズン・システムズ社と共同で発表したWID検温プリントの拡販
- ・ パートナーを開拓し、WelcomIDを活かしたユースケースの拡充

■ WID検温プリント

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。

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
- ・ オンライン教育プラットフォームMöbiusの拡販

■ Möbius



越境ECの拡販

- ・ サプライヤーの募集
- ・ バイヤーの募集
- ・ プラットフォームのバージョンアップ