

2017年3月期 第2四半期 決算説明会 事業の状況について

2016年11月14日



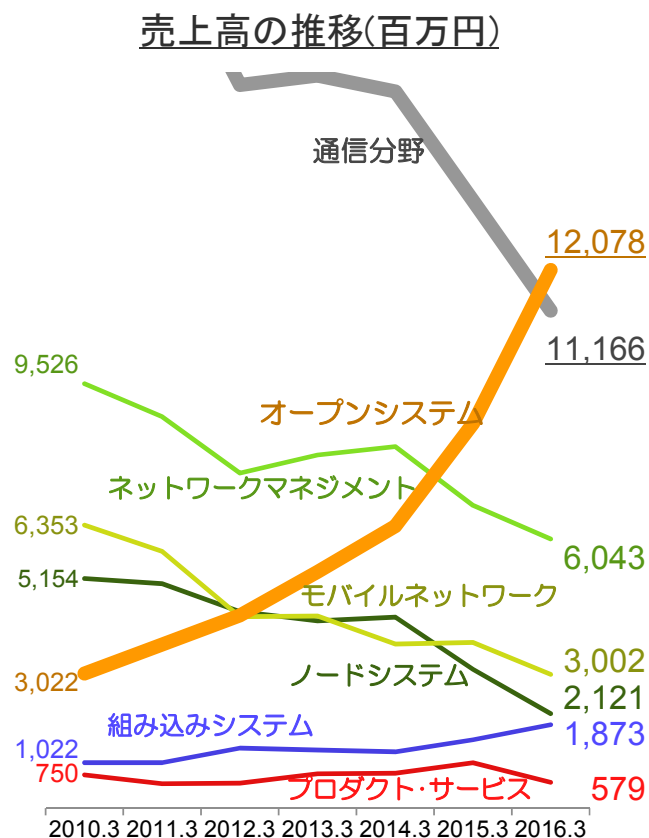
株式会社アルファシステムズ

代表取締役社長 黒田 憲一

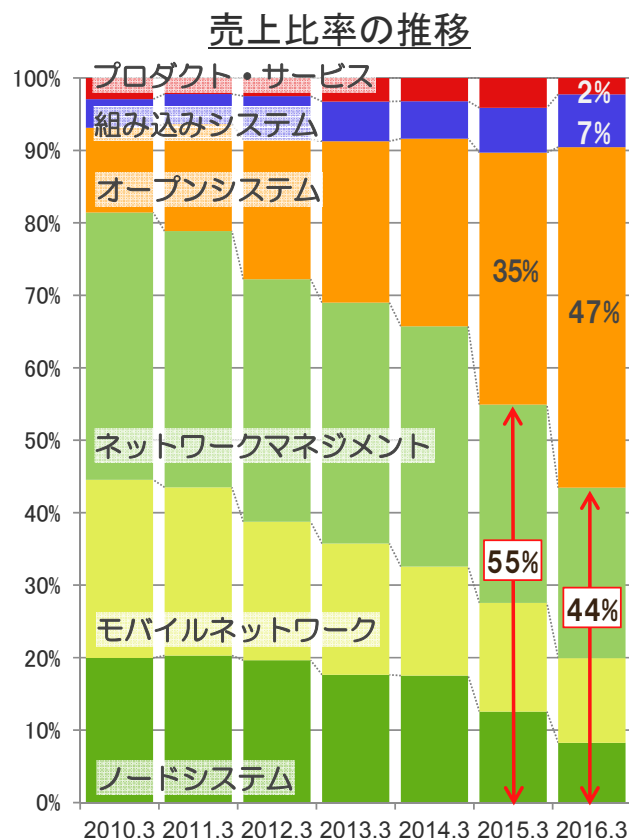


株式会社アルファシステムズ

前期までの事業の状況



(通信分野・・・ノードシステム・モバイルネットワーク・ネットワークマネジメントシステムの合計)



通信分野の売上比率が初めて50%を割り、オープンが通信を上回る

- オープンの売上比が35%から47%へ
- 通信の売上比が55%から44%へ

プロダクト・サービスビジネスが大幅減

- 売上高が1,020百万円から579百万円（前期比▲43.2%）へと大きく減少



今期事業計画のポイント

取り組むべき課題

- ・ オープンシステム事業の基盤強化
 - － 成長の第二ステージ
 - － 確固とした基盤形成へ向け、選択・集中・浸透
- ・ 人的パワーの拡充
- ・ 生産性の向上
- ・ リスクマネジメントの定着
- ・ プロダクト・サービスビジネスの拡大
 - － 文教ソリューションへ集中
 - － 商品競争力・営業体制強化

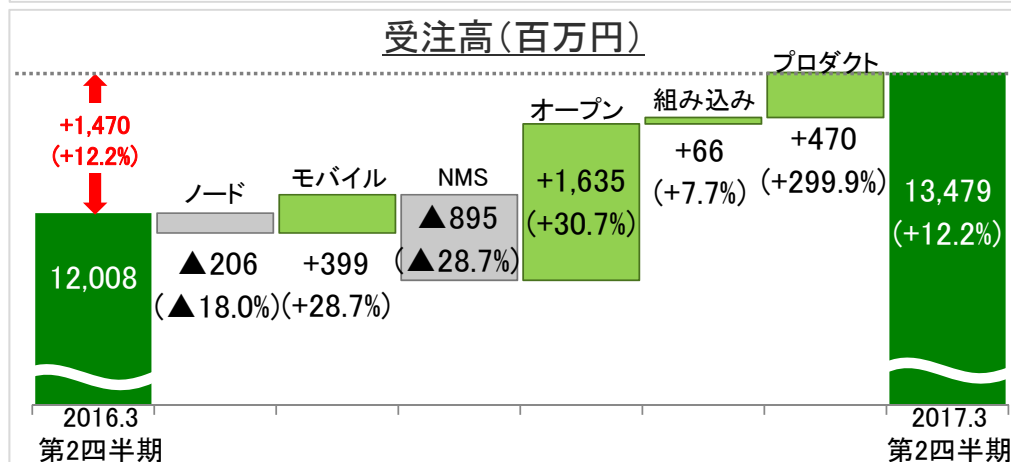
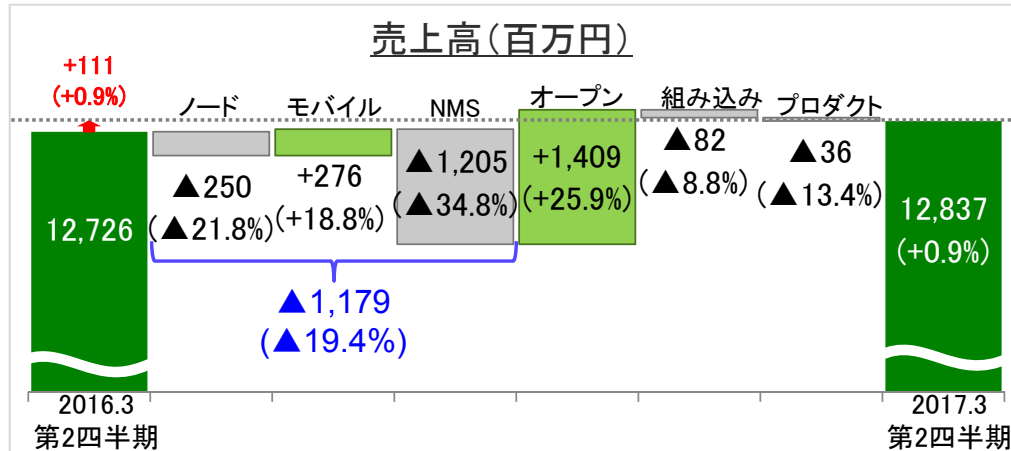
売上高・営業利益計画(百万円・2016年5月公表)

(百万円)		2016.3 第2四半期	2016.3 通期	2017.3 第2四半期 計画	2017.3 通期 計画
売上高		12,726 (9.4%)	25,698 (3.5%)	12,500 (▲1.8%)	26,300 (2.3%)
	ソフトウェア 開発	12,454 (9.5%)	25,119 (5.5%)	—	25,200 (0.3%)
	プロダクト・ サービス ("その他"事業)	271 (7.3%)	579 (▲43.2%)	—	1,100 (89.9%)
営業利益		1,077 (16.4%)	2,399 (20.7%)	1,000 (▲7.2%)	2,500 (4.2%)

括弧内は前年同期比増減率



2017年3月期第2四半期の結果と通期見通し ～前期までの潮流が継続し、オープンシステムの拡大で増収～



ソフトウェア開発

- ・ 通信分野の売上高が減少、売上高比率は38%へ
- ・ オープンの売上高が増加、売上高比率は53%へ

プロダクトサービス

- ・ 売上高は前年同期を下回るも、受注高は同4倍を達成

(百万円)	2016.3 第2四半期	2016.3 通期	2017.3 第2四半期 実績	2017.3 通期 計画
売上高	12,726 (9.4%)	25,698 (3.5%)	12,837 (0.9%)	26,300 (2.3%)
ソフトウェア 開発	12,454 (9.5%)	25,119 (5.5%)	12,602 (1.2%)	25,200 (0.3%)
プロダクト・ サービス ("その他"事業)	271 (7.3%)	579 (▲43.2%)	235 (▲13.4%)	1,100 (89.9%)
営業利益	1,077 (16.4%)	2,399 (20.7%)	903 (▲16.1%)	2,500 (4.2%)

括弧内は前年同期比増減率

通信事業者の動向

～NTT中期経営戦略「新たなステージをめざして2.0」（2015.5発表）～

1. グローバルビジネスの拡大・利益創出

2. 国内ネットワーク事業の収益力強化

- ネットワーク事業に係る設備投資を2018年3月までに**2,000億円以上削減**
- 固定／移動アクセス系のコストを2018年3月までに**8,000億円以上削減**

商機

3. B2B2Xビジネスの拡大

- NTT東西における、光コラボの推進、法人営業の強化など
- NTTドコモにおける、新料金、顧客単価の向上など

商機

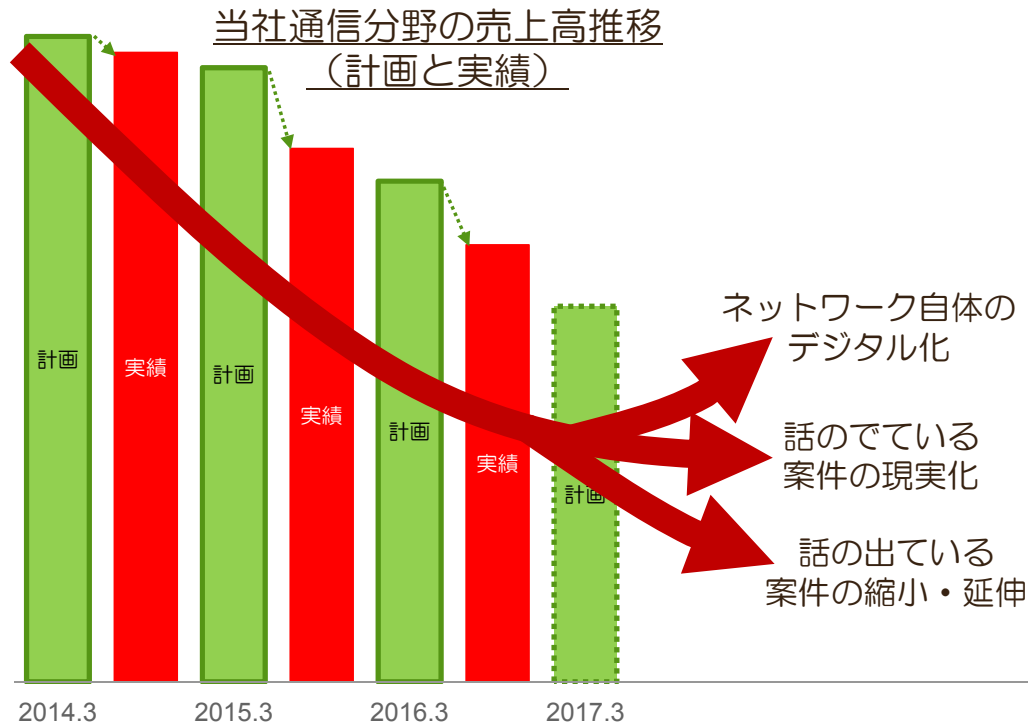
開発需要につながるトピックスは多数！

- SDN／NFVのニーズ
- PSTNマイグレーション
- 開発・保守効率化（固定／移動の運用統合）
- 調達の統一や仕様の簡素化

- 領域拡大（製造業、農業、観光、交通、商業）
- ネットワーク（NetroSphere）
- IoT（環境センサ、機器制御、遠隔手術、AR）
- ビッグデータ（ウェア型生体センサ）
- 観光、地域、ロボ、AI介護（Corevo）
- セキュリティ（秘密計算、ログ分析）

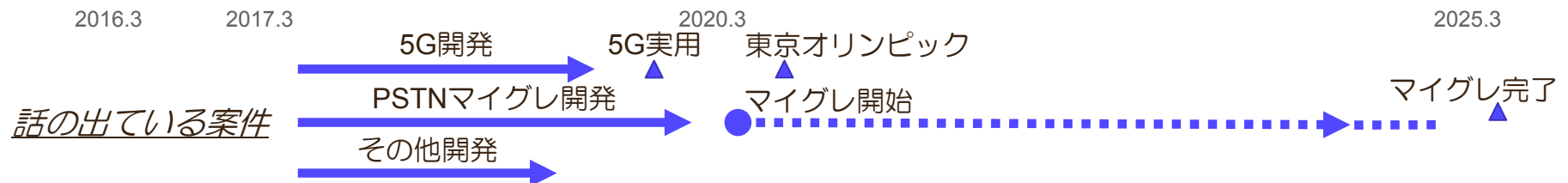
当社通信分野の状況

～期首の予想を実績が下回る状況が続く～



- 課題は多いものの、通信事業者の売上拡大に直結しない案件は縮小・延伸が少なくない
- クラウド、ビッグデータ、IoT、AI、映像等でネットワークの増強ニーズは大きいものの、商談は緩慢
- 継続案件以外の大型案件は年々減少

今後の売上高は、減少・維持・増加？



オープンシステム事業の基盤強化

～マーケット・トレンドへのキャッチアップと、強みを活かして公共システムへ展開～

国内ICT市場の動向

種別	市場・分野	2014年度	2021年度	年平均成長率
ネットワーク	固定ブロードバンド	3,370万件	3,620万件	1.0%
	モバイル	1億4,998万件	1億6,998万件	1.8%
決済	消費者向けEコマース	12.6兆円	25.6兆円	10.7%
	スマートペイメント	53.6兆円	91.3兆円	7.9%
	インターネット広告	8,245億円	1兆3,000億円	6.7%
ウェブサービス	スマホ・ソーシャルゲーム	7,969億円	9,044億円	1.8%
	動画配信	1,346億円	2,000億円	5.8%
法人向けソリューション	クラウド	5,410億円	8,926億円	7.4%
	データセンター	1兆0,093億円	1兆5,270億円	6.1%
	セキュリティ	5,221億円	7,723億円	5.8%
	M2M・IoT	3,296億円	9,035億円	15.5%

政府主導による産業活性化

- マイナンバー対応をはじめとする官公庁システムの高度化
- 電力・ガスシステムの改革
- セキュリティ・サイバー攻撃対策
- 金融・郵政システムの大規模更改

オープンシステムの売上高推移

(百万円)	2015.3 第2四半期	2016.3 第2四半期	2017.3 第2四半期	2017.3 第2四半期 売上比
流通・サービス	1,132	1,510	2,153	32%
官公庁	536	1,008	1,855	27%
エネルギー	502	1,071	1,041	15%
金融	621	805	974	14%
その他	1,115	1,044	824	12%
合計	3,908	5,440	6,849	100%

出展：NRレポート「2021年までのICT・メディア市場の規模とトレンドを展望」（2015.12発表）



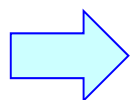
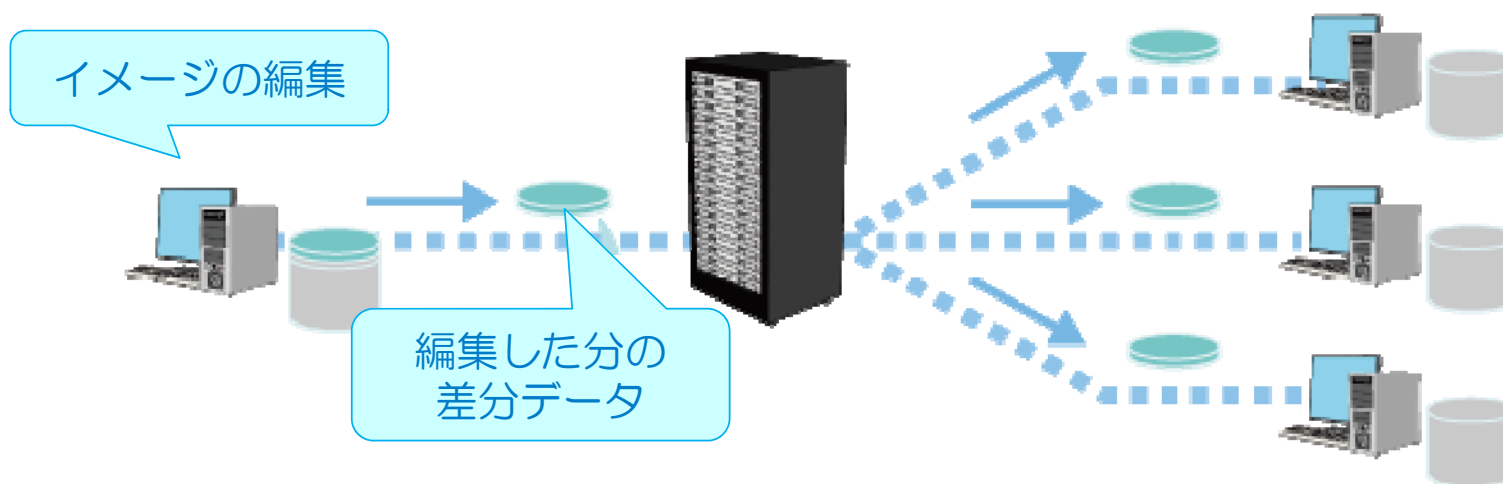
株式会社アルファシステムズ

COPYRIGHT© 2016 ALPHA SYSTEMS INC.

プロダクト・サービスビジネスの状況

今期、文教ソリューションにリソースを集中

主力製品は、パソコン運用システム「V-Boot」



まずは V-Boot がどのようなものかをご紹介します

V-Bootのご紹介

00:00:00:00 ●



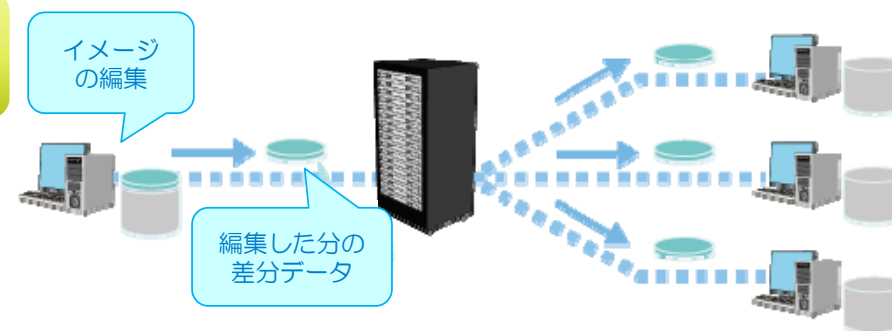
文教向けパソコン運用管理システム「V-Boot」

～Ver.3から更に高速化したネットブートシステム～

海外製の競合への対抗 “MADE IN KAWASAKI” という体験を売る

商品競争力／営業体制の強化

- ・ 誠実な顧客対応、保守対応
- ・ 当社独自の高速化技術（特許出願中）
- ・ 大規模パソコン教室の導入実績
- ・ 新たな販売チャネルの構築
文教分野に実績のあるSIerとの協業
- ・ 導入／構築パートナーの発掘・協業



導入実績例

- ・ 関西地区私立大学 (2,600台)
- ・ 都内私立大学 (1,639台)
- ・ 都内私立大学 (1,400台)
- ・ 関東地区国立大学 (1,209台)
- ・ 東北地区私立大学 (742台)
- ・ 都内私立大学 (720台)
- 他、数十校



オープンシステム
事業の基盤強化

人的パワーの
拡充

マーケット・顧客動向を見据えた戦略により 持続的な成長と安定した収益基盤を構築

リスク
マネジメントの
定着

生産性の
向上

プロダクト・
サービスの
拡大



株式会社アルファシステムズ

<http://www.alpha.co.jp/>

＜本資料の取扱上のご注意＞

業績予想等につきましては、本資料の発表日現在におきまして入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる場合がありますので、あらかじめ、ご了承ください。

＜本資料に関する問い合わせ＞

〒211-0053 川崎市中原区上小田中6丁目6番1号 本社(中原テクノセンター1号館)

株式会社アルファシステムズ 経営企画本部 広報室

TEL(044)733-4111(代) E-mail: ir@alpha.co.jp

