

2018年3月期決算説明会 事業の状況について

2018年5月18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

目次

2018年3月期の総括

- 2018年3月期の状況
- 事業区分別の状況

2019年3月期の概要

- 創立45周年を経て
- 外部環境の変化
- 当社事業の変化
- 経営戦略と課題
- 注力する経営課題と対応方針
- 2019年3月期 見通し

2018年3月期の総括

systems

2018年3月期の状況

良好な国内ICT市場に加え、緊急対応の案件受注による稼働増も発生、
開発要員の稼働率が高水準を維持

() 内は前期比増減率

(百万円)	売上高	受注高	営業利益	説明
全体	27,754 (3.5%)	28,777 (5.5%)	2,837 (10.8%)	売上高、受注高とも過去最高を更新（2期連続） 営業利益率10.2%
ソフトウェア開発	26,710 (4.1%)	27,774 (6.8%)	2,721 (12.7%)	売上高は、前年同期より1,043百万円増加 受注高は、同 1,776百万円増加
プロダクト・ サービス ("その他"事業)	1,044 (▲8.4%)	1,002 (▲21.5%)	119 (▲20.2%)	前期比マイナスも、 2期連続10億円超

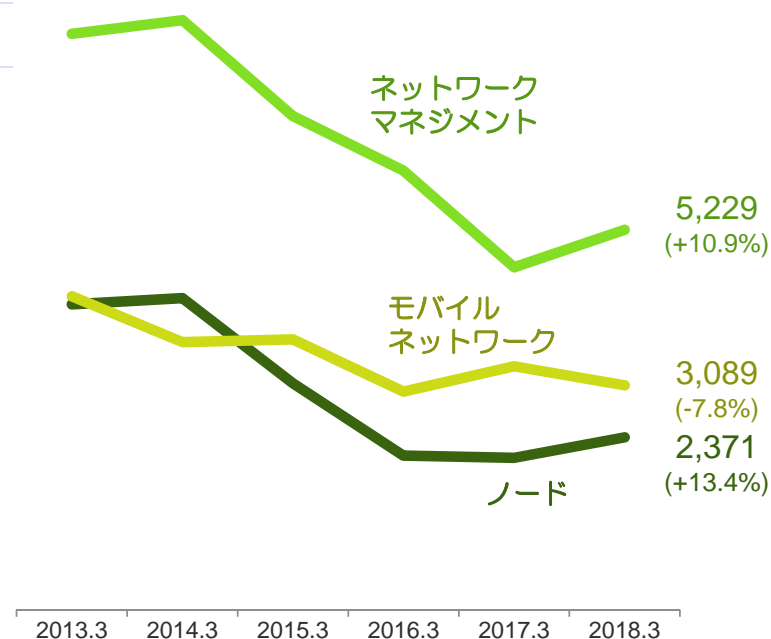
事業区分別の状況(通信システム)

6期ぶりの増加

ノード	緊急対応案件の受注があり、増加
モバイル	5G関連に目立った動きなく、減少
マネジメント	NGN関連の受注が伸長

(百万円)	2017.3	2018.3	増減額	増減率
通信システム	10,155	10,690	535	5.3%
ノード	2,090	2,371	280	13.4%
モバイルネットワーク	3,351	3,089	▲261	▲7.8%
ネットワークマネジメント	4,713	5,229	516	10.9%

通信システム売上高内訳(百万円)



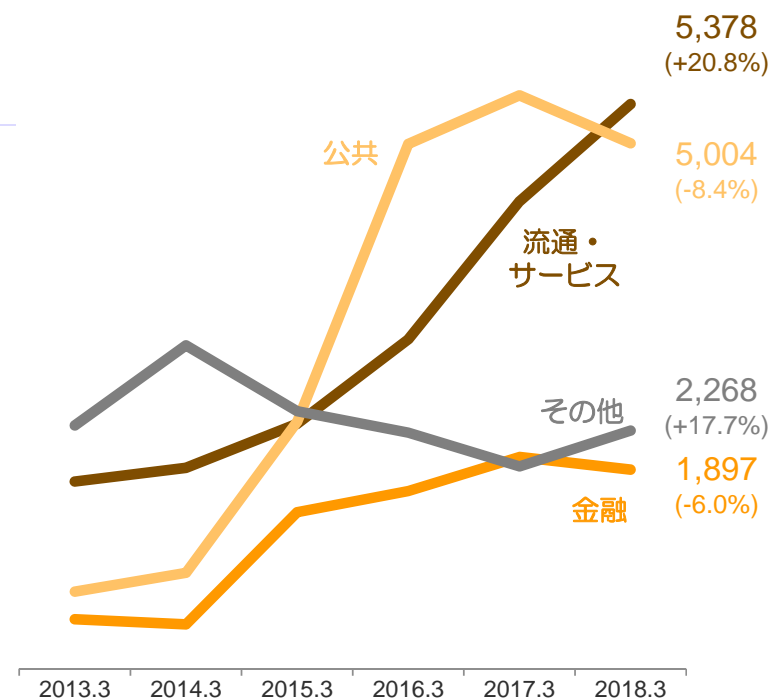
事業区分別の状況(オープンシステム)

「流通・サービス」拡大により、8期連続の増加

公共	エネルギー関連が減少
流通・サービス その他	Eコマース、ネットビジネス関連が増加

(百万円)	2017.3	2018.3	増減額	増減率
オープンシステム	13,857	14,549	691	5.0%
公共	5,461	5,004	▲456	▲8.4%
流通・サービス	4,452	5,378	926	20.8%
金融	2,017	1,897	▲120	▲6.0%
その他	1,927	2,268	341	17.7%

オープンシステム売上高内訳(百万円)

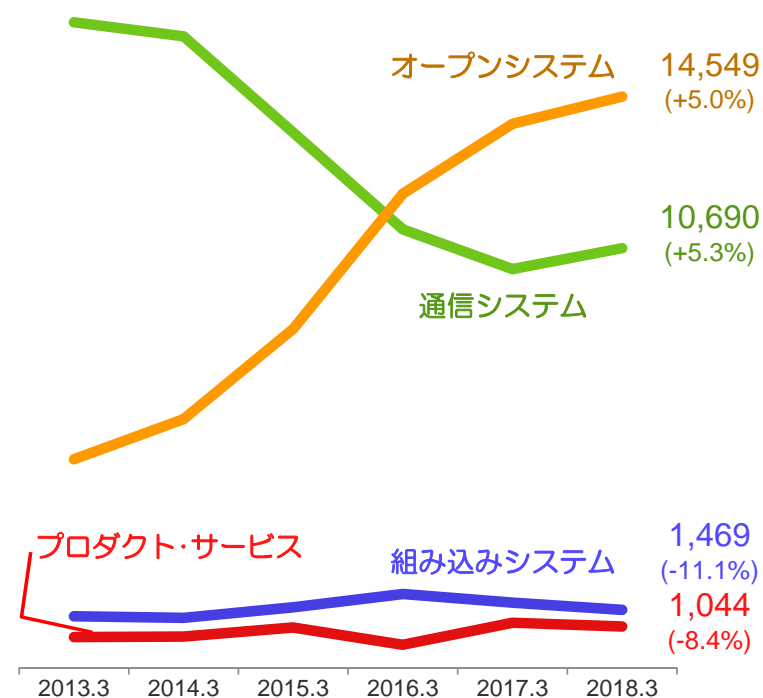


事業区分別の状況(売上高の推移)

オープンシステムは拡大継続
通信システムは減少が一服

(百万円)	2017.3	2018.3	増減額	増減率
通信システム	10,155	10,690	535	5.3%
オープンシステム	13,857	14,549	691	5.0%
組み込みシステム	1,652	1,469	▲183	▲11.1%
プロダクト・サービス	1,140	1,044	▲95	▲8.4%

事業区分別売上高(百万円)



2019年3月期の概要

systems

創立45周年を経て

創業者の「独創的な会社を創ろう」という想いを再確認

創業時

通信専門のシステムクリエイター
プロパー主義の開発体制



混沌のデジタル革命期を
「独創的な会社を創ろう」
で乗り切る

世の中の動向、顧客の声、ユーザの声、現場からの情報をよく見、よく聴き、感じ、

上質なサービスの提供

顧客第一主義

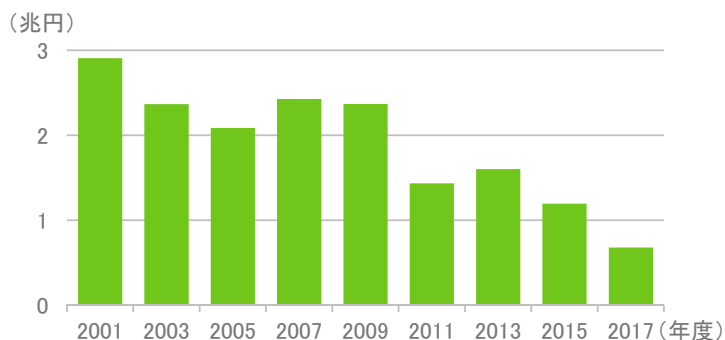
ソフトウェア生産技術でトップ

を実現する

外部環境の変化

国内通信システムの開発市場は縮小

通信事業者の設備投資



国内向け通信機器のシェア(2016年度)

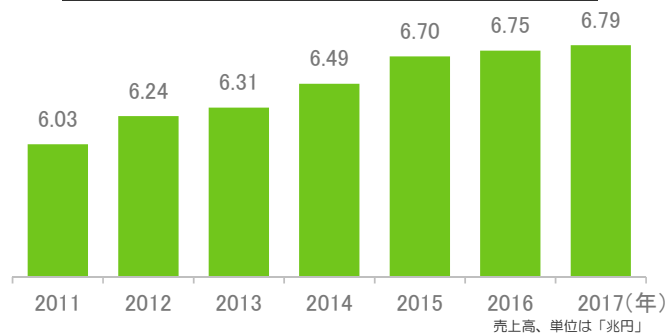
国内メーカー

伝送装置	52.5%
キャリア向けルータ	5.5%
基地局通信装置	36.5%
スマートフォン	27.9%

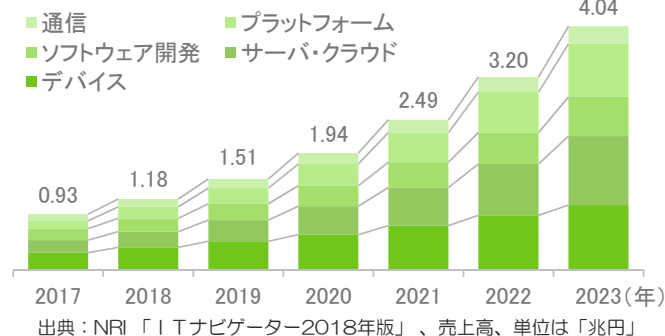
出典：CIAJ「通信機器中期需要予測2017-2022年度」

堅調な国内ICT市場

特サビ動態統計(受注ソフトウェア)



国内IoT市場規模予測



出典：NRI「IoTナビゲーター2018年版」、売上高、単位は「兆円」

デジタル革命の進行

ICTが様々な分野でイノベーション促進
次世代サービスへの投資が増加

ICT投資の新潮流

AI / IoTの実用化

APIエコノミーの拡大

SoE※投資の潮流

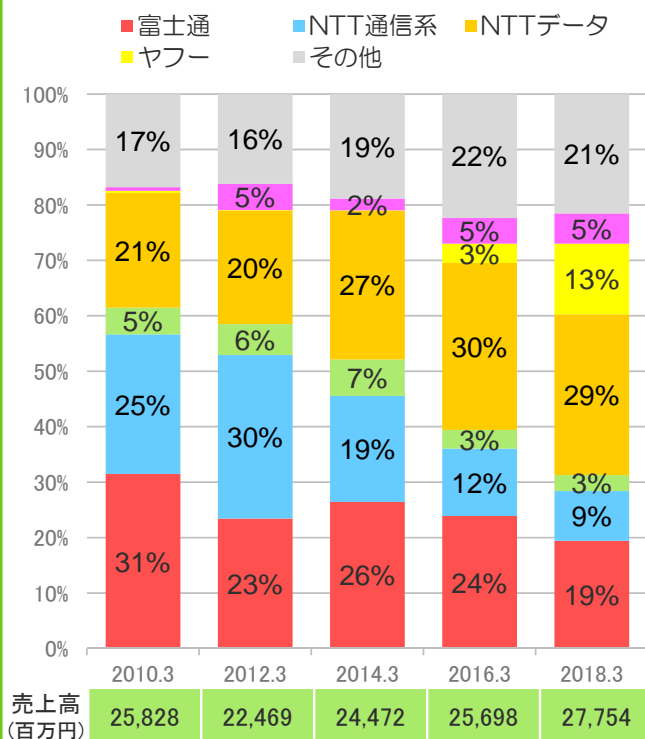
ソフトウェアは
「作る」から「使う」へ

※System of Engagement

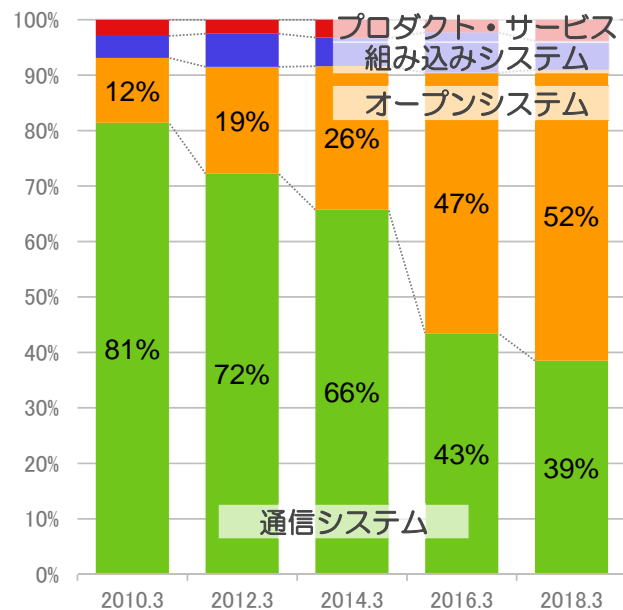
クラウドサービスを組み合わせて早く簡単に！
人工知能などの先端技術利用も安く簡単に！

当社事業の変化

主要顧客グループ別



事業区分別



業務内容

より上流工程からの参画

プロジェクトの短期化、小型化
(アジャイル開発の増加)

開発工程の自動化

不採算リスクの高まり

経営戦略と課題

事業方針

持続的な成長に向けた事業基盤の強化とさらなる優位性の獲得

経営戦略

ソフトウェア開発事業の基盤拡大

新たな収益源となるビジネスの創出

経営課題

オープンシステム事業の優位性確保

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

注力する経営課題と対応方針

経営課題

オープンシステム事業の優位性確保



人的パワーの拡充



プロダクト・サービスビジネスの拡大



対応方針

成長の基盤となる事業領域への選択と集中
デジタル革命への対応

人材の確保と育成

V-Bootビジネスの拡大
新規ビジネス創出の促進

成長の基盤となる事業領域への選択と集中

流通・サービス分野が新たな柱に成長

オープンシステム売上高の推移

決算期	2014.3	2015.3	2016.3	2017.3	2018.3
公共	914 (24.5%)	2,353 (157.4%)	4,999 (112.3%)	5,461 (9.2%)	5,004 (▲8.4%)
流通・サービス	1,913 (7.3%)	2,333 (22.0%)	3,137 (34.4%)	4,452 (41.9%)	5,378 (20.8%)
金融	423 (▲10.0%)	1,491 (252.0%)	1,693 (13.5%)	2,017 (19.1%)	1,897 (▲6.0%)
その他	3,080 (32.9%)	2,453 (▲20.4%)	2,248 (▲8.4%)	1,927 (▲14.3%)	2,268 (17.7%)

単位は百万円、○内は前期増減率

公共と流通・サービス分野が事業を牽引

【公共】ICT投資の本丸へ継続参画

大規模プロジェクトへの着実な参画



大規模開発の
経験と実績

国内ICT産業の成長を支える
安定市場への確実な対応

長期・大型・継続案件を優先受注で
事業基盤の安定確保を実現

【流通・サービス】拡大市場への積極展開

Eコマース・ネットビジネスの更なる伸長



拡大市場への
積極展開

成長著しい**拡大市場**への積極展開

成長市場での**事業基盤の拡大**

デジタル革命への対応

デジタル革命により企業のビジネススピードが加速、
環境変化への対応が急務

時流へのキャッチアップ



全事業本部に開発推進部を設置し
環境の変化に対応できる体制構築を推進

開発推進部のミッション

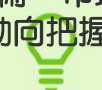
顧客に近いところで、技術・市場の動向を把握し、
新ビジネスにつなげる活動を推進

新技術の獲得



IoT、AI、xTech、ビックデータ、
超高速・アジャイル開発等の先駆的導入と組織展開

技術・市場動向把握



より顧客に近いところで、新規商談に繋がる技術・市場動向を把握

協働ビジネスの構築



お客様（SIer）と共同でビジネス研究。協働での案件受注

技術者育成



若手社員育成、マルチスキル化、
先端技術修得の推進

人材の確保と育成

恒常的な人材不足に加え、デジタル革命に対応できる人材の不足

デジタル革命に対応できる人材とは？



サービス、ビジネスモデル、ビジネスプロセスの提案から実際に動かすまでを実現

正解の分からない世の中



早く簡単に作って試すサイクル

をたくさん回すことが求められる

顧客企業が自社の社員に求める人材像の例

- A社 高度な専門性と変化への対応力を有する人材
- B社 つくれるコンサルタント、デジタルイノベータ
- C社 未来を見据えたクリエイター
- D社 戦略に基づき実際に顧客企業を変革できるプロフェッショナル

様々なクラウド、プラットフォームサービスやOSSの知識があり、自ら手を動かして、新サービスの提案やプロトタイプ制作ができる人材

上流から下流まで

当社の人材育成方針



持ち前の開発力・強みの継承



品質にこだわる企業文化の継承

社内に技術を蓄積する企業風土



顧客の課題解決に貢献



デザインするプログラマー

手を動かすことは得意技。技術の幅を縦横に広げてサービスのデザインまでお任せ

下流から上流まで

人材の確保と育成 採用、教育、定着

「採用」「教育」「定着」の観点から人材確保に取り組む

新卒採用の強化



- コミュニケーション機会の拡大、内容充実
- コーポレートサイトの活用、学生視点での情報拡充
- 2019年4月採用計画**150名**

社員数と新卒採用数の推移

	2014.4	2015.4	2016.4	2017.4	2018.4
社員数	2,541 (+14)	2,592 (+51)	2,617 (+25)	2,654 (+37)	2,726 (+72)
新卒採用数	82	129	113	119	149

働きやすい職場環境

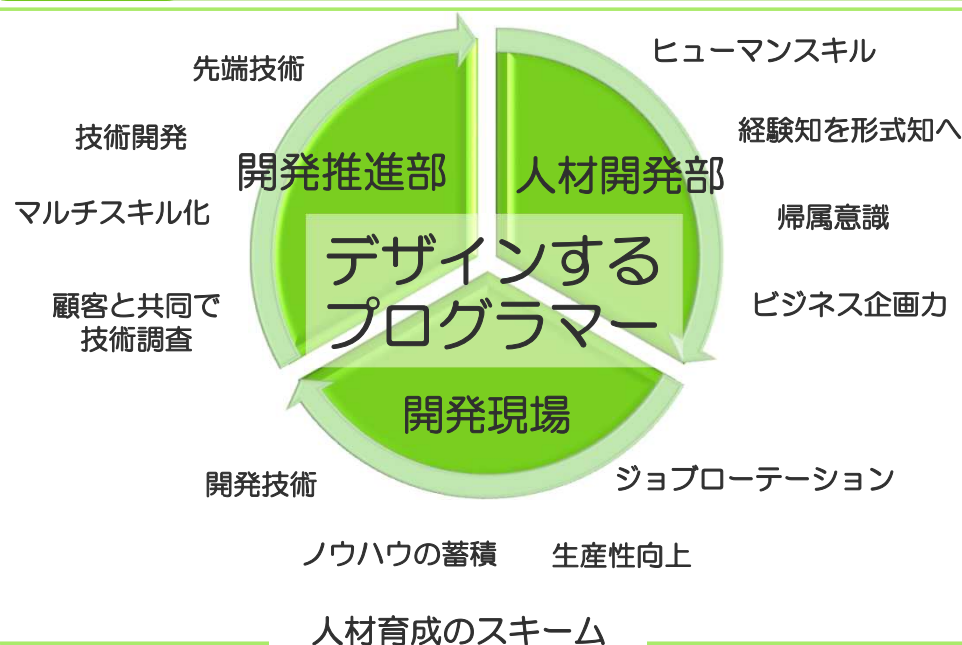


- 生産性向上による労働環境の改善
- 年次有給休暇の取得促進
- メンタルヘルスケア強化
- 離職率低減施策推進（前期実績:3.1%）

人材育成



- 階層別研修
- OJT、ワーキンググループ活動
- 技術発表会、プログラミングコンテスト
- 技術教育、顧客と共同での技術調査



V-Boot ビジネスの拡大

営業利益率向上の中心課題と位置付けて推進

拡大への取り組み

事業領域

新市場・顧客開拓による売上拡大

協業体制の強化

販売・構築パートナーの新規開拓、協業拡大

ライセンスビジネスの推進

人月に依らずに利益拡大



関連製品の開発

関連市場へ新製品を投入

未開拓市場（教育委員会、自治体、一般企業等）への進出を目的とした関連製品（PC管理ソリューション、PCセキュリティ等）の開発を推進

【参考】環境復元ソフトウェア
（2018年10月リリース予定）

Windows PCを再起動するだけで設定時の状態に復元するシステム。PCに書き込みや設定変更を行っても、再起動を行うだけで設定時の環境に戻すことができる。



➡【想定顧客】PC教室、ネットカフェ

新規ビジネス創出の促進

様々なアイデアを「はやく、たくさん試す」ための体制づくり

マーケット・インの発想

事業部門 開発推進部は、より顧客に近いところで新ビジネスの可能性を検討



目指す方向性



顧客の技術戦略

顧客ニーズを把握



新しいビジネススキームの模索

プロダクト・アウトの発想

経営企画本部の商品企画専任チームは自社ソリューションを軸に活動

PC 運用システム

V-Boot
V-Class

経費支援ソフトウェア

既存製品



技術開発・研究

自社技術を活用



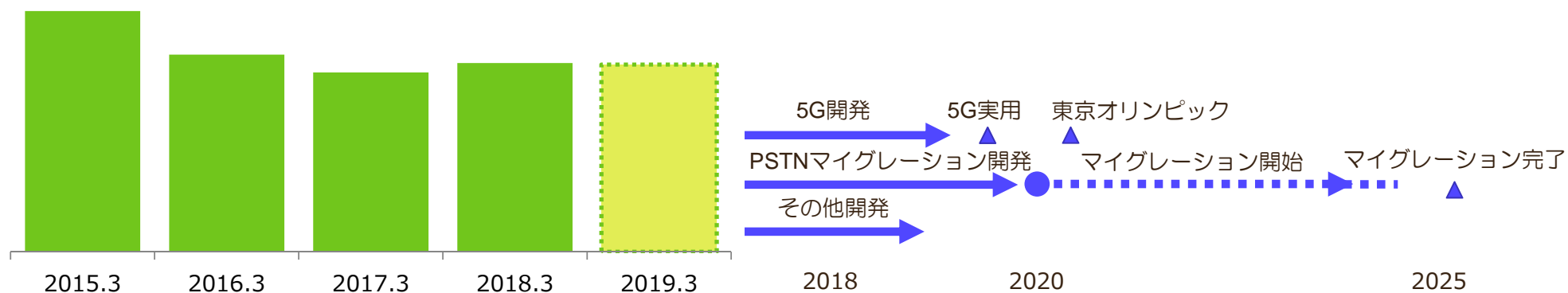
自社ソリューションを進化

2019年3月期見通し

systems

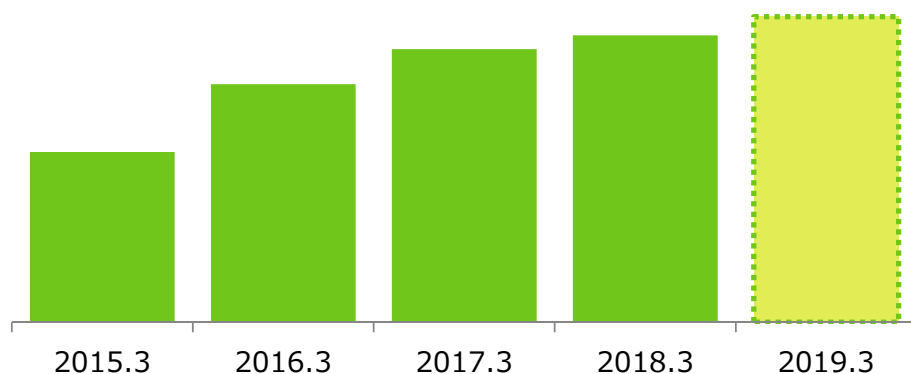
2019年3月期 見通し(通信システム)

(百万円)	2019.3	増減率	見通し
通信システム	10,600	▲0.9%	
ノード	2,300	▲3.0%	
モバイルネットワーク	2,800	▲9.4%	携帯端末関連及び無線基地局関連ともに、受注の減少
ネットワークマネジメント	5,500	5.2%	次世代ネットワーク (NGN) 関連で、受注の増加に期待



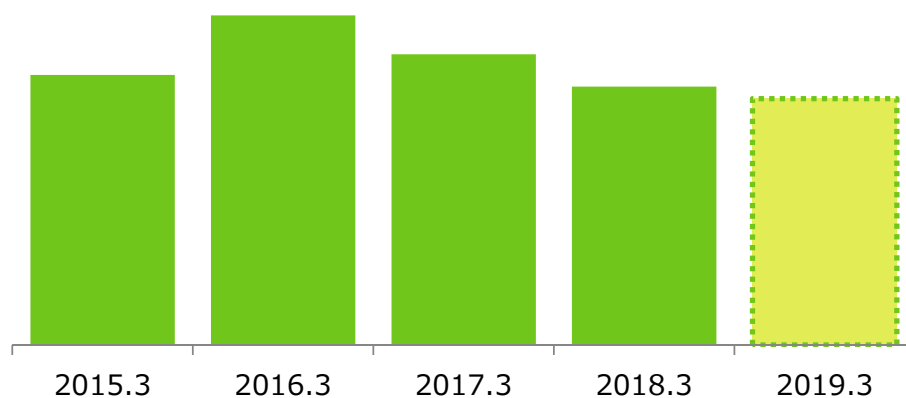
2019年3月期 見通し(オープンシステム)

(百万円)	2019.3	増減率	見通し
オープンシステム	15,500	6.5%	
公共	4,700	▲6.1%	エネルギー関連が減少
流通・サービス	6,800	26.4%	インターネットビジネス関連が増加
金融	1,500	▲20.9%	決済関連が減少
その他	2,500	10.2%	製造業向けシステム関連で、受注の増加



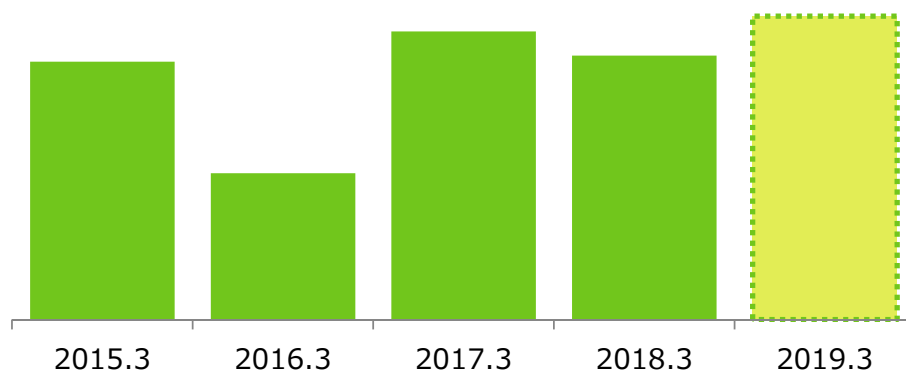
2019年3月期 見通し(組み込みシステム)

(百万円)	2019.3	増減率	見通し
組み込みシステム	1,400	▲4.8%	輸送機器及び家電機器関連で、受注の増加 OA機器関連で受注の減少



2019年3月期 見通し(プロダクト・サービス)

(百万円)	2019.3	増減率	見通し
プロダクト・サービス （“その他”事業）	1,200	14.9%	文教ソリューションに注力し、受注拡大 3年連続で売上高10億円超を目指す



2019年3月期 見通し

業績見通し

(百万円)	2017.3	2018.3	2019.3	増減額 (増減率)
売上高	26,806	27,754	28,700	945 (3.4%)
ソフトウェア 開発	25,666	26,710	27,500	789 (3.0%)
プロダクト・ サービス ("その他"事業)	1,140	1,044	1,200	155 (14.9%)
営業利益	2,560	2,837	2,900	62 (2.2%)

ソフトウェア開発関連事業の見通し(内訳)

(百万円)	2018.3	2019.3	増減額	増減率	構成 比率
通信システム	10,690	10,600	▲90	▲0.9%	36.9%
ノード	2,371	2,300	▲71	▲3.0%	8.0%
モバイルネットワーク	3,089	2,800	▲289	▲9.4%	9.8%
ネットワークマネジメント	5,229	5,500	270	5.2%	19.2%
オープンシステム	14,549	15,500	950	6.5%	54.0%
公共	5,004	4,700	▲304	▲6.1%	16.4%
流通・サービス	5,378	6,800	1,421	26.4%	23.7%
金融	1,897	1,500	▲397	▲20.9%	5.2%
その他	2,268	2,500	231	10.2%	8.7%
組み込みシステム	1,469	1,400	▲69	▲4.8%	4.9%

オープンシステム
事業の優位性確保

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

<https://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