

株式会社アルファシステムズ

第46期 報告書

2017年4月1日から2018年3月31日まで



株主の皆様へ



株主の皆様には、ますますご清栄のことと拝察申し上げますとともに、平素よりのご支援並びにご愛顧に対し、深くお礼申し上げます。

第46期は、6期連続の増収で過去最高となる売上高を記録するとともに、営業利益は3期連続の増益となりました。オープンシステム分野が引き続き好調で8期連続の成長を遂げ、特に、消費者向けEコマースをはじめとするインターネットビジネス関連のシステム開発が成長をけん引しました。

当社は昨年10月に創立45周年を迎えました。創業以来の成長を支えてきたのは「独創的な会社を創ろう」という精神です。外部委託を最小限にするプロパー主義の開発体制により、技術・ノウハウを社内に蓄積し、人材・技術・組織・品質の面で強みを培ってきました。

今後も、開発人員の確保と育成に注力することにより、強みを一層強化し、受注の拡大に努めます。特に、オープンシステム分野での事業拡大の継続、新たな収益源としてのプロダクト・サービスビジネスの強化に注力してまいります。同時に、リスクマネジメントも徹底し、持続的な成長と安定した収益基盤の構築を進めてまいります。

第46期の配当金につきましては、中間配当、期末配当をそれぞれ1株当たり25円（普通配当を5円増加）とし、年間で50円とさせていただきます。今後も、安定的かつ継続的な配当による利益還元とともに、配当水準のさらなる向上に向け、収益力を高めてまいります。

引き続き、株主の皆様の一層のご支援とご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

2018年6月

代表取締役社長 黒田 憲一

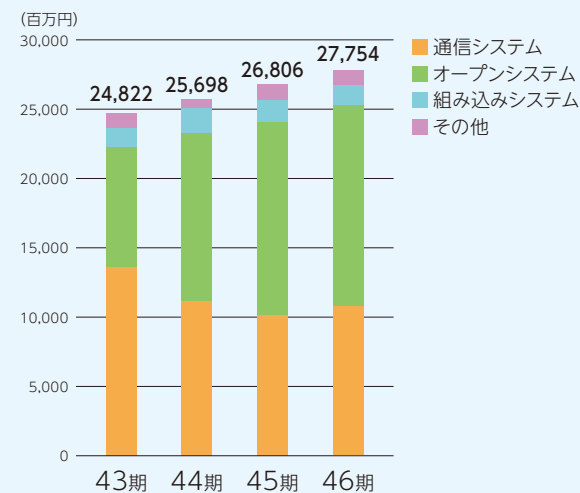
決算ハイライト

当期の事業環境と業績

当事業年度におけるわが国の経済は、海外経済の成長と国内需要の増加を背景に、緩やかな拡大基調となりました。輸出や生産が増加し、企業収益や雇用・所得環境が改善するもとで、設備投資や個人消費が増加を続けました。しかしながら、米国の経済政策運営の影響や地政学的リスクの高まり等、景気の先行き不透明感は依然として残りました。

情報サービス業界では、幅広い分野でソフトウェア投資が堅調に推移いたしました。イン

売上高(事業区分別)



ターネットビジネスをはじめとして、官公庁、金融、教育、医療等の各分野でICTの戦略的な活用が進められました。

通信分野では、IoT*やクラウドサービスの市場拡大に伴うネットワーク設備の増強、運用・保守の効率化、旧設備からのマイグレーションに向けたシステム投資に加え、第5世代移動通信システム(5G)の整備とその活用によるイノベーションへの期待が高まりました。

このような事業環境の中で、当社は受注環境の良好なオープンシステム分野への積極展開を継続し、受注の拡大を図ってまいりました。

また、お客様ごとのニーズに合わせて新技術の修得や生産性の向上を推進する専門組織「開発推進部」を新設し、オープンシステム事業の優位性確保に努めてまいりました。

以上の結果、売上高は27,754百万円(前期比3.5%増)、営業利益は2,837百万円(前期比10.8%増)、経常利益は2,903百万円(前期比10.4%増)、当期純利益は1,992百万円(前期比14.7%増)となりました。

※ IoT:モノのインターネット(Internet of Things)。コンピュータ等のIT関連機器だけでなく、世の中に存在する様々な“モノ”に通信機能を持たせ、インターネットに接続したり相互に通信することにより、自動認識や自動制御、遠隔計測等を行うこと。“モノ”には、照明機器、エアコン、給湯器等の宅内機器をはじめ、電力メーター、自動車、産業機械等が挙げられる。

事業概況

(百万円)

通信システム 10,690 前期比 5.3%増

ネットワークマネジメントシステム関連及びノードシステム関連の売り上げが増加いたしました。

ノード 2,371 前期比 13.4%増

交換システム関連の売り上げが増加いたしました。

モバイルネットワーク 3,089 前期比 7.8%減

業務用無線システム関連の売り上げが減少いたしました。

ネットワークマネジメント 5,229 前期比 10.9%増

次世代ネットワーク(NGN)関連の売り上げが増加いたしました。

オープンシステム 14,549 前期比 5.0%増

流通・サービス関連及びその他の企業向けシステム関連の売り上げが増加いたしました。

公共 5,004 前期比 8.4%減

エネルギーシステム関連の売り上げが減少いたしました。

流通・サービス 5,378 前期比 20.8%増

インターネットビジネス関連の売り上げが増加いたしました。

金融 1,897 前期比 6.0%減

銀行システム関連の売り上げが減少いたしました。

その他 2,268 前期比 17.7%増

その他の企業向けシステム関連の売り上げが増加いたしました。

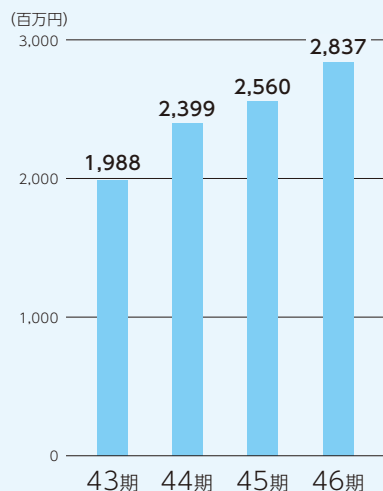
組み込みシステム 1,469 前期比 11.1%減

OA機器関連及び計測・制御機器関連の売り上げが減少いたしました。

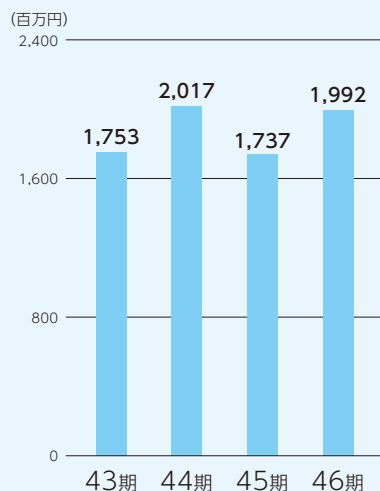
その他 1,044 前期比 8.4%減

文教ソリューション関連の売り上げが減少いたしました。

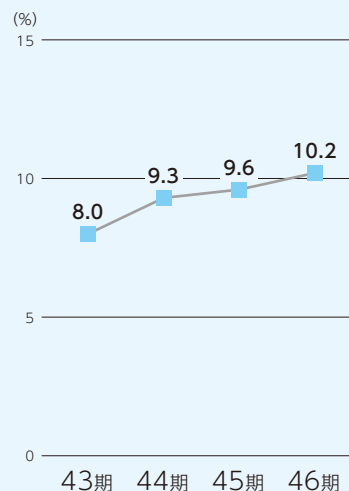
営業利益



当期純利益



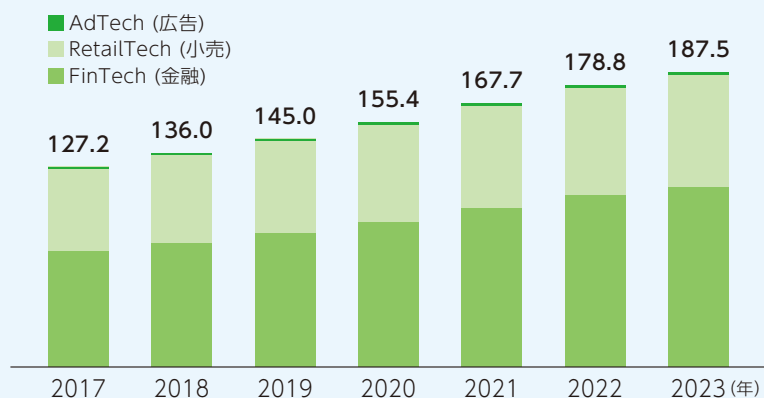
売上高営業利益率



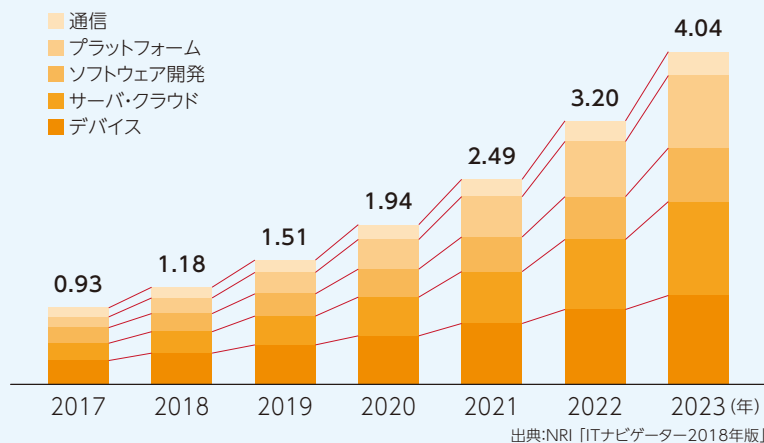
国内ICT市場は良好、様々な分野でビジネスチャンスが広がる

xTechやIoTといった新たな切り口で市場拡大、産業問わず様々な分野でイノベーションを促進

主な国内xTech市場規模予測(兆円)



国内IoT市場規模予測(兆円)



デジタル革命の進行による「IT投資の新潮流」



AIの実用化

人工知能(AI)はビジネス・アプリケーションへの応用が進み、日常生活において身近な存在になりつつあります。ヒトの脳を模したアルゴリズムとヒトにはできない幅広いデータ探索能力で、非定形の情報処理が可能となり、社会の様々な場面において、着実に実用化が進んでいます。

Artificial Intelligence



APIエコノミーの拡大

異なるシステム間でデータのやり取りを行うための取り決めを「API」といいます。例えば、ショッピングサイトで購入した品物の配送状況を見る仕組みは、販売サイトと配送業者間でAPIやIoTを活用して構成されています。これにより業種を超えた組み合わせによる新たなサービス創出が期待されます。

Application Programming Interface



SoEシステム 投資の潮流

情報を正しく記録することを重視したこれまでのITシステムに対して、顧客との繋がりを重視したITシステムをSoEといいます。顧客満足の向上に資するビジネスアプリケーションの構築により企業を新たな成長に導く取り組みで、開発にはクラウドサービス等の先端技術はもとより、対象事業に対する深い知識が求められます。

System of Engagement

ソフトウェアは「作る」から「使う」へ

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

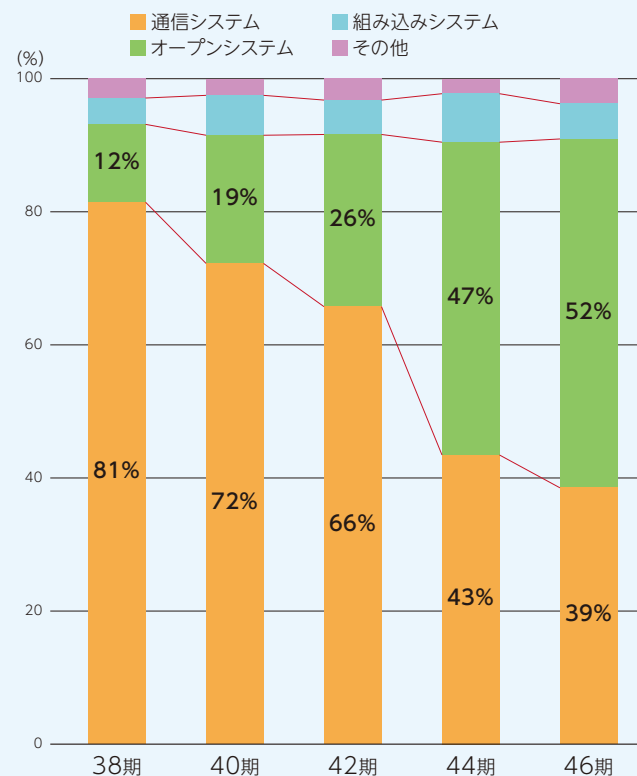
成長の基盤となる事業領域への選択と集中

オープンシステム分野へ事業領域が移るにつれ、顧客構成も変化
業務内容は、より上流工程から参画して短期で仕上げるスタイルへ

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

一般事業主行動計画を公表しています

当社は、

- 1 「次世代育成支援対策推進法」に基づく一般事業主行動計画
- 2 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」に基づく一般事業主行動計画

を公表し、各目標の達成に向けて取り組んでいます。

1 「次世代育成支援対策推進法」に基づく一般事業主行動計画とは

企業が、社員の仕事と子育ての両立を図るための雇用環境の整備や、子育てをしていない社員を含めた多様な労働条件の整備等に取り組むにあたって、計画期間、目標、その目標達成のための対策と実施時期を定めるものです。

当社では、社員が仕事と子育てを両立でき、社員全員が働きやすい環境をつくることによって、社員全員がその能力を十分に発揮できるようにするため、行動計画を策定しています。

「次世代育成支援対策推進法」に基づく
一般事業主行動計画

計画期間

平成28年4月1日～平成31年3月31日までの3年間

目標 1

計画期間内に、育児休業の取得状況を次の水準以上にする。
女性社員…期間内の取得率95%以上を維持すること
男性社員…期間内で累計9名以上取得すること

目標 2

計画期間内に、年次有給休暇の取得日数を、
一人あたり平均年間12日以上とする。

2 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」に基づく一般事業主行動計画とは

企業が、自社の女性の活躍に関する状況把握を行い、それにより明らかとなった課題を改善するために、計画期間、目標、その目標達成のための対策と実施時期を定めるものです。

当社では、女性技術者を増やし、女性が活躍できる雇用環境の整備を行うため、行動計画を策定しています。

「女性の職業生活における
活躍の推進に関する法律」に基づく
一般事業主行動計画

計画期間

平成28年4月1日～平成31年3月31日までの3年間

目標

技術職応募者に占める女性割合を16%にする。

くるみん認定の取得を目指しています

社員の子育て支援に積極的に取り組み、仕事と子育ての両立ができる企業として、平成31年度における「くるみん認定」の取得を目指しています。

■ くるみん認定とは

「次世代育成支援対策推進法」に基づく一般事業主行動計画を策定した企業が、その行動計画に定めた目標を達成する等の一定の要件を満たした場合に、「子育てサポート企業」として厚生労働大臣より受けることができる認定です。

■ くるみん認定取得のメリット

認定を受けると、認定マークを商品、広告、求人広告等に付け、子育てサポート企業であることをPRでき、企業イメージの向上、社員のモチベーションアップ、優秀な社員の採用・定着等が期待できます。



神奈川県子ども・子育て支援推進事業者認証を取得しました

■ 神奈川県子ども・子育て支援推進事業者認証とは

「神奈川県子ども・子育て支援推進条例」に基づく社員のための子育て支援に取り組む、育児休業や育児短時間勤務等の制度化を含む一定の要件を満たした場合に、神奈川県より受けることができる認証です。

■ 神奈川県子ども・子育て支援推進事業者認証取得のメリット

認証を受けたことにより、県ホームページや印刷物等による積極的なPRを行っていただけるほか、認証事業者名簿を大学等の就職担当に提供していただけます。

また、認証マーク「かながわ子育て応援団」を商品、広告、求人広告等に付け、子育て支援に取り組む企業であることを対外的に明示でき、企業イメージの向上、社員のモチベーションアップ、優秀な社員の採用・定着等が期待できます。



認証マーク
かながわ子育て応援団
(平成30年5月15日認証)

文教ソリューション (V-Boot)の状況について

46期の導入実績

前年並みの23校に V-Bootを導入

46期の提案活動は以下のような特長がありました。

大阪府立大学工業高等専門学校様をはじめとして、2期連続でV-Bootを採用いただいた案件が増えた

SIベンダからV-Bootを積極的に提案したいという引き合いが増えた

学校からV-Bootに興味があるので話を聞きたいという問い合わせが増えた

これは、機能追加や性能向上を継続的に実施してきた開発体制と、きめ細かな保守体制により顧客満足度を向上させることができ、V-Bootという製品に高い評価をいただけた結果と考えています。

47期は学校やSIベンダ自身でV-Bootシステムを容易に構築できるように、管理画面の操作性向上や、わかりやすい提案書・マニュアルの作成、構築パートナーの育成など積極的に活動を行い、多くの学校にV-Bootを導入していただけるように推進してまいります。

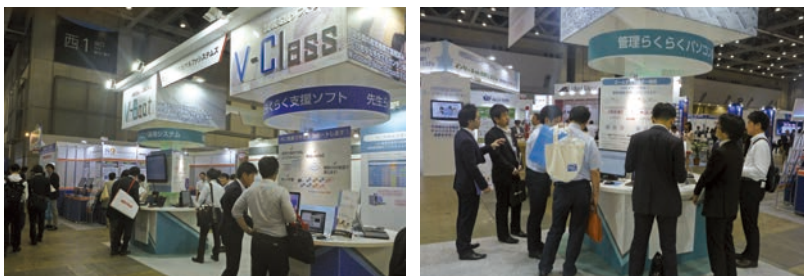
46期の展示会出展状況

46期は10件の展示会や学会などのイベントにV-Bootを出展し、学校関係者や文教ビジネスに関わるSIベンダへV-Bootのデモンストレーションを行いました。

毎年継続的に展示会に出展することにより、製品の認知度は年々向上しており、展示会での紹介をきっかけにV-Bootを採用する学校も増加しています。

特に5月開催の「教育ITソリューションEXPO」や11月開催の「関西教育ITソリューションEXPO」は大きな会場で来場者も多く、多くの商談を獲得できる機会となっており、今後も出展を継続していく予定です。

第8回 教育ITソリューションEXPOの様子



期間 2017年5月17日～19日 会場 東京ビッグサイト 来場者数 30,518名

第1回 関西教育ITソリューションEXPOの様子



期間 2017年11月15日～17日 会場 インテックス大阪 来場者数 9,842名

47期は以下の展示会などのイベントに出展し、継続して製品のアピールを続けていく予定です。

第9回教育ITソリューションEXPO

2018年5月16日～18日

第3回関西教育ICT展

2018年8月2日～3日

全国高専フォーラム

2018年8月20日～22日

2018PCカンファレンス

2018年8月24日～25日

第2回関西教育ITソリューションEXPO

2018年11月7日～9日

2018年度AXIES年次大会

2018年11月19日～21日

IOTS2018

2018年11月下旬ごろ

イベント

オリヒカカップ2017で優勝しました

当社は、神奈川県川崎市をホームタウンとするJリーグのプロサッカーチーム「川崎フロンターレ」を、スポンサー企業として応援しています。

「川崎フロンターレ」では、スポンサー企業対抗のフットサル大会「オリヒカカップ」を毎年開催していますが、2017年12月17日(日)、「フロンタウンさぎぬま(川崎市宮前区)」を会場に開催された第11回大会で、当社が初優勝しました。



主 催 株式会社川崎フロンターレ
 特別協賛 株式会社AOKI ORIHIKAカンパニー
 会 場 フロンタウンさぎぬま(川崎市宮前区)

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金 受領株主確定日	3月31日
中間配当金 受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同 連 絡 先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電 話: 0120-232-711 (通話料無料) 郵送先: 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
上場証券取引所	東京証券取引所
公 告 の 方 法	電子公告により行う 公告掲載URL https://www.alpha.co.jp/ (ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

お知らせ

- ご注意
1. 株主様の住所変更、配当金の振込みのご指定、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
 2. 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
 3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

systems 株式会社アルファシステムズ

〒211-0053
 神奈川県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)
 電話: 044-733-4111(代表) Fax: 044-739-1100
<https://www.alpha.co.jp/>

