



『社会インフラを支える企業』

として成長を追求

# 第54期 中間報告書

2025年4月1日から2025年9月30日まで

# 技術の進歩に対応し、 ソフトウェアを通じて社会に貢献、 よりよい未来を築いていく

代表取締役社長 竹原 政義



## プロフィール

1984年日本電信電話公社(現NTT株式会社)に入社し、金融部門の大規模開発に携わる。株式会社エヌ・ティ・ティ・データ東北(現株式会社NTTデータ東北)の代表取締役社長在任中に東日本大震災を経験、社員・家族の安全確保やBCPの重要性を再認識。2018年に当社常務取締役、その後、取締役専務執行役員を経て、2025年6月代表取締役社長に就任。

**Q1** 中間期の業績、通期の見通し、事業環境についてお聞かせください。

### 事業環境は良好で当社業績も好調に推移

事業環境は概ね良好な状態が続いている。当社の業績も堅調に推移している。中間期は増収増益となり、期初計画を上回りました。現時点では、通期も同様な状況が継続するものと見込んでいます。

### IT投資は単なる業務効率化ではなく 経営戦略の実践のために必要という認識が広がる

良好な事業環境の背景にあるのは、デジタルトランスフォーメーション(DX)に向けたIT投資意欲の高まりがあります。これに伴い、当社のお客さまであるシステムインテグレーター(SIer)の業績も好調に推移しています。この傾向は一過

性ではなく、今後も継続するものと考えています。

DXという概念が広く浸透する以前は、ITは業務効率化のための手段にとどまり、不況時にはコスト削減の対象とされていました。しかし現在では、企業が収益を拡大し成長していくための重要な戦略的手段として位置付けられています。情報処理サービス業界は過去30年にわたり拡大を続けた数少ない分野であり、今後も旺盛なIT投資が持続すると期待されています。

**Q2** 経営戦略についてお聞かせください。

### システム開発事業の基盤拡大: 3つの方向性

システム開発事業の基盤拡大という経営戦略の方向性は、①各分野での強みの確立、②事業領域の拡大、③立ち

位置の進化です。

#### ① 各分野での強みの確立: 主力分野と成長分野

まず、各分野における強みを確立するため、当社セグメントの「通信」「公共」「流通・サービス」を、主力3分野と位置付け、実績を着実に積み重ねていきます。さらに、「金融」「情報通信」「組み込み」の3分野を、次なる成長エンジン分野と位置付け、さらなる事業拡大を目指します。金融分野では決済システムの刷新、情報通信分野では通信事業者による非通信事業に関するシステム、組み込み分野では車載向けシステムなど、各領域で高い付加価値を持つ開発に取り組んでいきます。

#### ② 事業領域の拡大: 新たな工程に挑戦

事業領域、つまり担当領域の拡大にも挑戦しています。

これまで当社は「ものづくり」の中核である開発工程を主に担当してきましたが、近年は、案件の企画やコンサルティング、要件定義など「超上流工程」と呼ばれる領域への挑戦を進めており、さらなる付加価値の拡大と提供を目指していきます。

### ③ 立ち位置の進化: 完成責任を担うため磨きをかける

「超上流工程」と呼ばれる領域への挑戦とは、Slerを介さず、エンドユーザー様から直接、プロジェクト案件を受注することへの挑戦も意味します。これはこれまでの開発工程だけでなく、プロジェクト全体の完成責任を担うことになるため、「プロパー主義」の開発体制で培った開発力にさらに磨きをかけ、求められる提案力や問題解決能力、管理能力など、あらゆるスキルを総合的に高めていく必要があると認識しています。

### ソリューションビジネスの拡大

ソリューションビジネスは、主に文教分野、特に学校向けの自社開発事業です。売上構成比は高くはありませんが、当社にとって「ものづくり」の原点であり、新しい技術の展開につながる重要な基盤と位置付けており、今後も継続・発展させていく方針です。

また、ソリューションビジネスは、エンドユーザー様である各教育機関に直接サービスを提供する貴重な接点でもあり、ニーズを的確に反映した開発や、販売戦略の実践を通じて、さらなるスキルの向上を図っています。

ソリューションビジネスは当社の独創性や差別化の要素になるものと考えていますので、今後も一層の拡大に努めます。

## AI技術を基盤とした事業成長: AI技術を3方向で積極的に取り入れる

AI技術を基盤とした事業成長という経営戦略は、現時点では①ソフトウェア開発での活用、②自社製品での活用、③企業内プロセスでの活用という3つの方向で考えています。

### ① ソフトウェア開発での活用

Slerからの受託業務では、Slerと連携してAIを使ったシステム開発の検討を進めています。開発プロセスのどこでAIを活用するのか、安全性に配慮した開発環境をどのように構築するのか、データの機密性の保持や著作権リスクなどの諸問題をどのように解決するのかなど、多岐に渡るテーマで検討を進めているところです。

### ② 自社製品での活用

ソリューションビジネスにおいては、AIを実業務に投入してノウハウを蓄積しているところです。プログラムの自動生成や品質検証にAIを活用し、良い製品をスピーディーかつ適正価格で納入することを追求し、顧客満足度の向上を目指しています。

### ③ 企業内プロセスでの活用

社内におけるさまざまなプロセスにもAIを活用していくよう準備を進めています。企業活動を行う上で日々発生する事務作業などはAIを活用するにあたり最も適した分野であると認識しています。AIを活用し、迅速かつ正確に作業を行えば、信頼性の向上やコスト削減につなげることができます。

## Q3 株主の皆さまへメッセージをお願いします。

### 開発力に磨きをかけるとともに、完遂力を徹底する

当社がこれまで着実に成長し、現在の地位を確立してきた要因は、「アルファシステムズらしさ」即ち「プロパー主義」の開発体制で培った高度な開発力とプロジェクト完遂力にあります。Slerからの受託業務で自社完結の体制を維持してきたことは、当社の独創性と独自性の源泉となり、信頼と実績を築く基盤となりました。そして現在は、事業分野や新たな事業領域の拡大にも挑戦しています。そのような状況においてはこれまで培った開発力にさらに磨きをかけていく必要があると感じています。

また、AIは開発力を強化する一方で事業構造や競争環境を大きく変えうる脅威もあります。急速に進化していくAIと向き合うことで、環境が変化してもプロジェクトを着実に完遂させる力は徹底させていきたいと考えています。

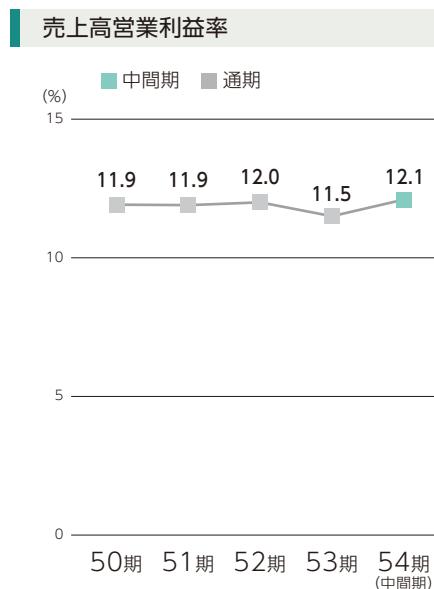
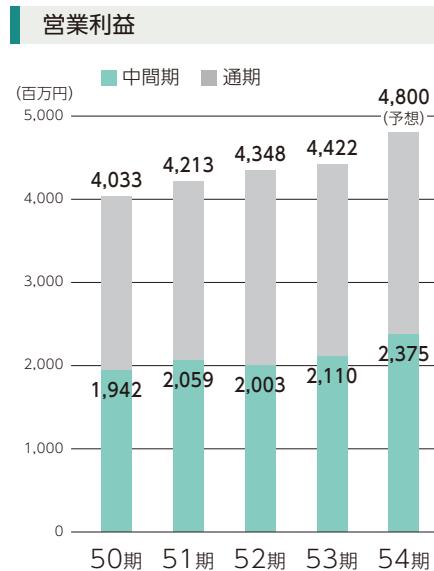
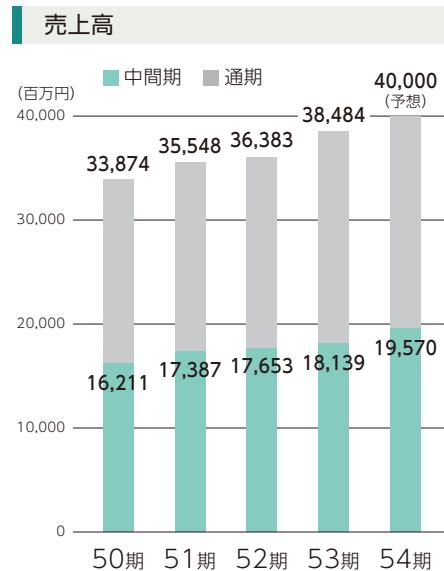
### 課題にも取り組むことでさらなる成長を目指す

旺盛なIT投資を背景に強みを発揮して業績は堅調に推移しています。しかし、AIに代表される技術革新の影響は間違いなく発生するでしょう。どのような影響があるのかアンテナを高くして見極め、課題にも強い意気込みで取り組むことでさらなる成長を目指します。

株主の皆さまには、今後もご指導、ご鞭撻のほど、よろしくお願ひいたします。

2025年12月

# 事業概況のご報告



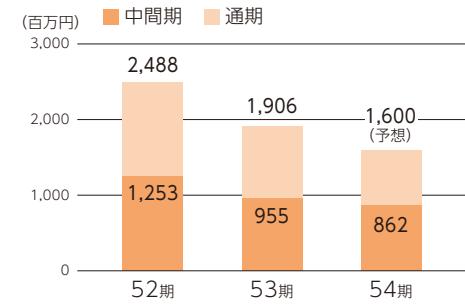
## 事業区分別の概況 (売上高)

### 通信システム

ネットワークマネジメント関連の売り上げは増加したものの、ノード及びモバイルネットワーク関連の売り上げが減少したことにより、売上高は3,541百万円(前年同期比3.3%減)となりました。

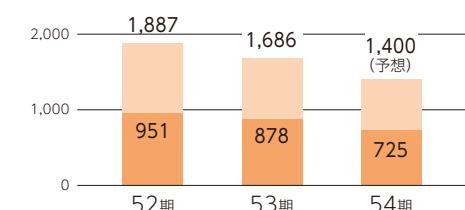
### ノード

コアネットワーク(基幹通信網)関連及びネットワークプラットフォーム(通信サービスの共通基盤)関連の売り上げが減少したことにより、売上高は862百万円(前年同期比9.7%減)となりました。



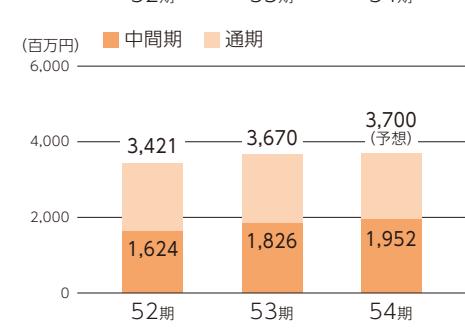
### モバイルネットワーク

基地局関連の売り上げが減少したことにより、売上高は725百万円(前年同期比17.4%減)となりました。



### ネットワークマネジメント

サービス基盤関連の売り上げが増加したことにより、売上高は1,952百万円(前年同期比6.9%増)となりました。



## オープンシステム

金融及び流通・サービス関連の売り上げが増加したことにより、売上高は14,521百万円(前年同期比8.6%増)となりました。

### 公共

官公庁関連の売り上げが減少したことにより、売上高は3,907百万円(前年同期比3.2%減)となりました。



### 流通・サービス

基幹業務システム関連の売り上げが増加したことにより、売上高は4,765百万円(前年同期比9.5%増)となりました。



### 金融

決済中継システム関連及び金融系クラウド基盤関連の売り上げが増加したことにより、売上高は2,613百万円(前年同期比28.3%増)となりました。



### 情報通信

通信事業者向けの社内システム関連及びAIをはじめとした研究開発関連の売り上げが増加したことにより、売上高は1,833百万円(前年同期比7.6%増)となりました。



### その他

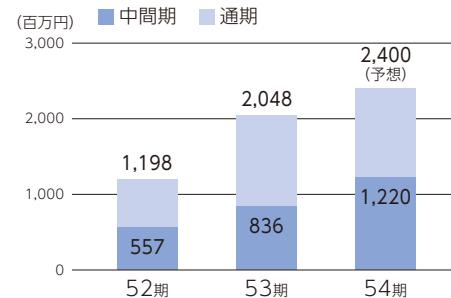
クラウド関連及び製造業関連の売り上げが増加したことにより、売上高は1,401百万円(前年同期比12.6%増)となりました。



## 組み込みシステム

車載及び計測・制御機器関連の売り上げが増加したことにより、売上高は1,220百万円(前年同期比46.0%増)となりました。

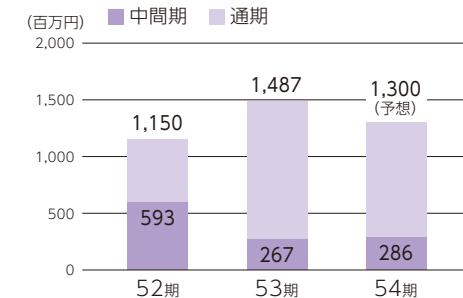
### 組み込みシステム



## その他

文教ソリューション関連の売り上げが増加したことにより、売上高は286百万円(前年同期比6.8%増)となりました。

### その他

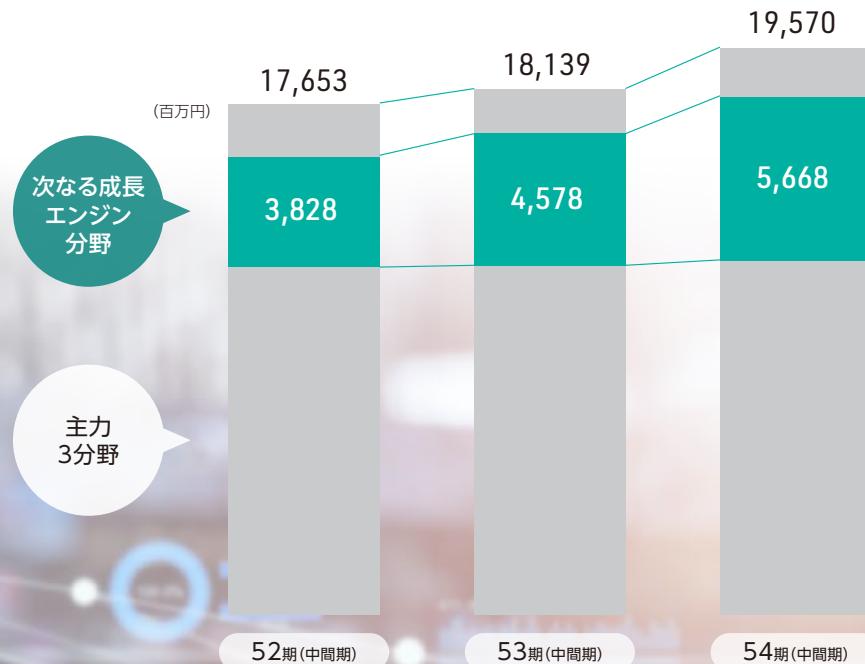


## 当社を取り巻く事業環境

国内のIT市場は好調を継続しており、当社の業績も堅調に推移しています。なかでも、「次なる成長エンジン分野」と位置付けている「金融」「情報通信」「組み込み」が急速に拡大しており、中間期決算の売上成長のドライバーとなっています。この3分野は今後も拡大が期待される分野です。今後も確実な受注に取り組んでまいります。

### 次なる成長エンジン分野は

2年間で**48%UP**



**金融**



金融業界におけるDXやモダナイゼーションに対する投資は活発な状況であり、今後も大きな成長が見込めます。

**情報通信**



通信事業者のDXや非通信事業に対する投資は開始されたばかりです。大手通信事業者の再編とともに投資拡大が期待されます。

**組み込み**



自動運転への早期実現に向け、車載関連は今後も需要が高まると期待しています。

# AI技術の関連業務と利活用の状況

当社はAI技術を積極的に取り入れ、事業の競争力強化と新たな価値創出に取り組んでいます。2024年4月に、社内各組織へのAI導入と活用を推進する専門組織「AI推進室」を設置し、生成AIの利活用に向けた取り組みを継続していますが、現時点での取り組みの成果をご紹介します。



### 1 ソフトウェア受託開発業務の状況

AI推進室では、AIを活用したソフトウェア開発の取り組みをお客さまに紹介しています。具体的には、当社が整備した安全性に配慮したAI活用開発環境について説明し、入力データの学習や保持のリスク、およびAI出力に関する著作権リスクから保護される仕組みを説明しています。こうした説明を通じてお客様の理解と、AIを活用したソフトウェア開発案件の積極的な受注を図っています。また、AI活用ノウハウの蓄積や、AIを活用できるエンジニアの育成も並行して進めています。

さらに、各事業本部に設置している開発推進部では、先進技術の調査やソフトウェア開発プロジェクトの技術的サポートを担う部署として、AI技術の活用ノウハウを蓄積しています。AI推進室は、各開発推進部と定期的に情報交換を行い、AI活用に関する課題の解決策を提案するとともに、ノウハウの横展開を行うハブとしての役割を果たしています。今後も、AIを活用した開発案件の拡大を図り、さらなる生産性向上と技術力の強化を目指していきます。

### 2 AI × 自社製品の状況

自社製品開発においては、AIによるプログラムの自動生成や品質検証を導入し、開発効率の向上を図っています。さらに、設計やテスト工程など、開発プロセス全体でのAI活用を拡大し、品質の向上と開発期間の短縮を目指しています。これらの取り組みにより、市場における当社製品の競争優位性を一層高めています。

### 3 社員のAI利活用の状況

全社員が安全にAIを活用できるよう、社内専用の生成AI環境を構築しています。社員は業務PCからAIサービスへアクセスし、文章やプログラムの生成など、さまざまな業務支援を受けるとともに以下のような取り組みを進めています。

- AI利用ガイドラインやスキル標準を整備するとともに、全社員を対象にAIリテラシー教育を実施し、修了者にはAI環境の利用権限を付与
- 社内勉強会やセミナー、社内専用の情報共有フォーラムを通じて、AI活用ノウハウや現場発のアイデアを全社で共有し、効果的な活用を促進
- 社員が常に最先端のAIを利用できる環境を用意し、実務でのAI活用経験を蓄積
- 管理部門においては、資料チェックの自動化やチャットボットによる問い合わせ対応の検証を開始し、バックオフィス業務の効率化にもAI活用を推進

### 4 まとめ

当社は、AIを活用したソフトウェア開発の高度化と、AIを活用できる人材の育成を通じて、開発効率および品質の向上、ならびに全社的なAI利活用の推進に取り組んでいます。今後もお客様との協働を深めつつ、AI活用領域を拡大し、持続的な生産性向上と競争力強化を実現してまいります。

## トピックス

# 日経・東証IRフェア2025に 出展いたしました

当社は、2025年9月26日(金)・27日(土)に東京ビッグサイト(東京都江東区)で開催された「日経・東証IRフェア2025」へ出展いたしました。ご来場いただきました株主の皆さん、誠にありがとうございました。

ブース内では、会社説明会や自社製品『alpha V-Reality』を展示して、多くの方々に当社についてご理解を深めていただくことができました。

頂戴した貴重なご意見を活かしながら、今後も積極的にIR活動を進めてまいりますので、株主の皆さんにおかれましては、ますますのご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



## 株主メモ

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
定期株主総会	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 公告の方法	東京証券取引所 電子公告により行う 公告掲載URL <a href="https://www.alpha.co.jp/">https://www.alpha.co.jp/</a> (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. 株主さまの住所変更、配当金の振込みのご指定、買取請求その他各種お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お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。

 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/>

