



「社会インフラを支える企業」
として成長を追求

第54期報告書

2025年4月1日から2026年3月31日まで

株主の皆さまへ



代表取締役社長 **竹原 政義**

一方で、劇的な進化が続くAI技術に対しては、その適用の影響を注視するとともに、AI技術の導入をさらに加速することで、当社としてこれまで培ってまいりました高品質のソフトウェア開発技術を基盤としながら、新たな価値創出へ繋げてまいります。

なお、第54期の配当金につきましては、中間配当60円、期末配当75円の合計135円といたしました。

今後も、安定的かつ継続的な配当による利益還元を維持しつつ、配当性向50%を目標とし、株主の皆さまへの利益還元を実施してまいります。

引き続き、株主の皆さま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。

株主の皆さまには、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54期は、個人消費の底堅い推移や高水準な企業収益の継続などの経済状況を背景に、情報サービス産業においては、各分野における競争力強化を目的とした、ITシステムのデジタルトランスフォーメーション(DX)化や既存システムのモダナイゼーションへの戦略投資が活況に推移しました。

その結果、各分野において良好な受注環境が継続し、売上高は14期連続の増収、営業利益は11期連続の増益となり、いずれも過去最高の業績を更新することができました。

第55期につきましては、地政学的リスクや各国の政策動向、為替や物価の動向が懸念され、景況は一段と不透明さが増す状況にありますが、行政や企業によるITシステムのDX化やモダナイゼーションの需要は底堅く、引き続き堅調な事業環境が継続すると考えています。

2026年6月

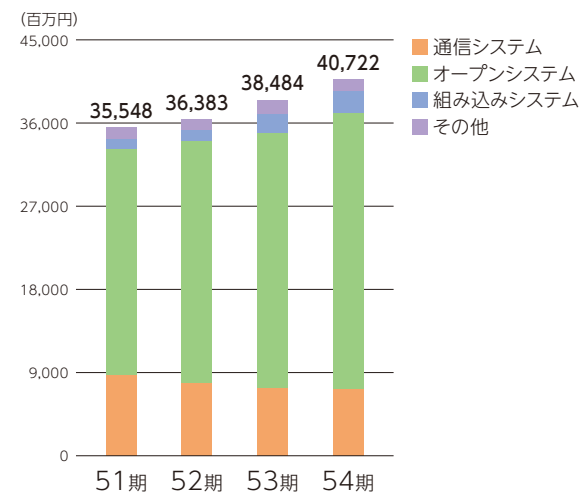
決算ハイライト

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、雇用・所得環境の改善を背景とした個人消費の底堅い推移や高水準な企業収益の継続など、緩やかな回復基調となりました。一方で、中東情勢の緊迫化や原油価格の上昇、通商政策等、各国の政策動向による影響などにより、先行きは依然として不透明な状況にあります。

情報サービス業界においては、企業の競争力強化を目的としたIT投資が引き続き堅調に推移したほか、AI技術を活用したビジネス創出が本格化しました。また、Eコマースの拡大が継続したほか、公共・金融分野

売上高(事業区分別)



ではAIやクラウドを活用したITシステムのモダナイゼーションが進みました。

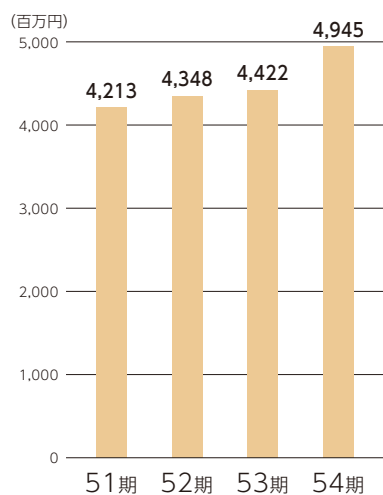
さらに、供給面ではIT人材への高い需要が続き、需給ギャップの拡大や賃金の上昇等から、ソフトウェア開発単価の上昇は続いております。

このような事業環境の中、当社はAI技術を前提とした開発プロセスの検討を進めるとともに、企業内プロセスにおけるAI技術の適用を進めてまいりました。こうした取り組みに加え、良好な市場環境を背景に積極的な営業活動を行った結果、受注が前期を上回り

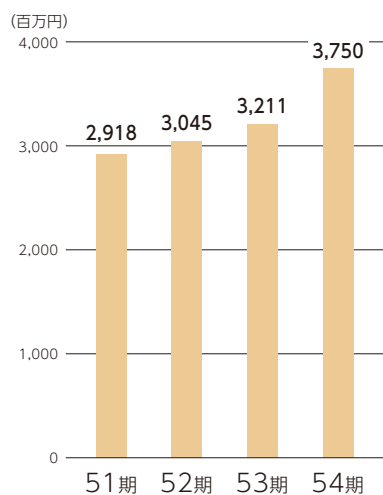
ました。

以上の結果、当事業年度の経営成績は、売上高は40,722百万円(前期比5.8%増)、営業利益は4,945百万円(前期比11.8%増)、経常利益は5,110百万円(前期比12.5%増)、当期純利益は3,750百万円(前期比16.8%増)となりました。

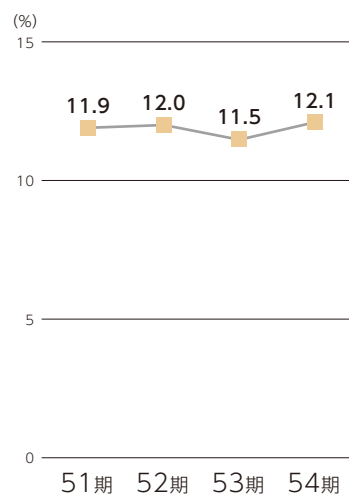
営業利益



当期純利益



売上高営業利益率



事業概況

(百万円)

通信システム 7,204 前期比 0.8%減

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いたしました。

ノード 1,744 前期比 8.5%減

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いたしました。

モバイルネットワーク 1,441 前期比 14.5%減

基地局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 4,018 前期比 9.5%増

サービス基盤関連の売り上げが増加いたしました。

オープンシステム 29,843 前期比 7.8%増

金融及び情報通信関連の売り上げが増加いたしました。

公共 8,268 前期比 1.0%増

エネルギー関連の売り上げが増加いたしました。

流通・サービス 8,997 前期比 1.2%減

基幹業務システム関連の売り上げが増加したものの、Eコマース関連の売り上げが減少いたしました。

金融 5,737 前期比 31.7%増

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いたしました。

情報通信 4,073 前期比 18.8%増

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いたしました。

その他 2,765 前期比 6.4%増

クラウド関連及び製造業関連の売り上げが増加いたしました。

組み込みシステム 2,428 前期比 18.6%増

車載及び計測・制御機器関連の売り上げが増加いたしました。

その他 1,245 前期比 16.3%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。

当社の事業環境

国内のIT市場は、行政や企業におけるDX化やモダナイゼーションの需要が底堅く、堅調な市場環境は今後も継続すると予想されています。当社は、主力3分野と位置付けている「通信」「公共」「流通・サービス」分野を業績の基礎として確実な受注に努めるとともに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」分野を拡大し、さらなる発展に繋げてまいります。

第55期業績見通し

主力3分野

通信

7,900百万円
(+9.7%)

既存通信インフラに対する更新需要

公共

8,500百万円
(+2.8%)

エネルギー関連が引き続き伸長

流通・サービス

8,000百万円
(▲11.1%)

大型案件の反動減が発生

成長エンジン分野

金融

6,800百万円
(+18.5%)

金融業界のDXやモダナイゼーションに対する活発な投資

情報通信

4,400百万円
(+8.0%)

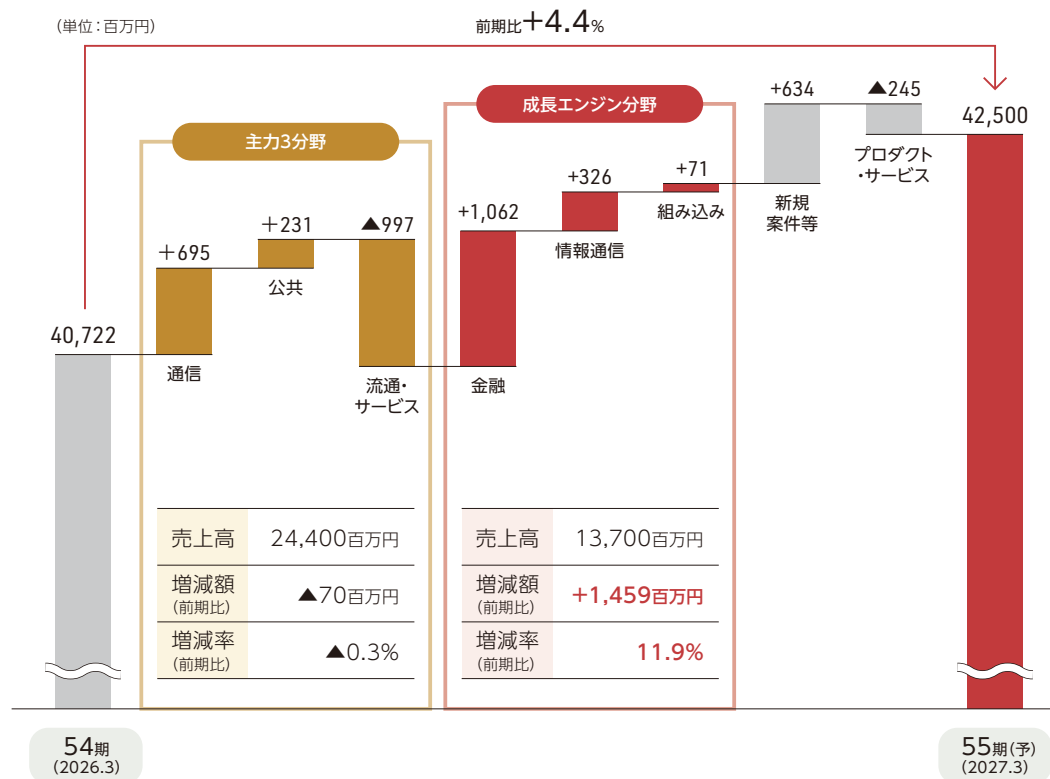
通信事業者のDXや非通信事業に対する好調な投資

組み込み

2,500百万円
(+2.9%)

車載関連は引き続き拡大基調

主力3分野で業績の基礎を固め、次なる成長エンジン分野で業績拡大を目指す



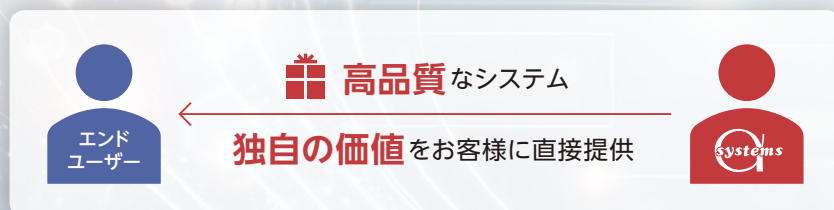
当社の経営戦略

当社は経営戦略として、「ソリューションビジネスの拡大」と「AI技術を基盤とした事業成長」を掲げています。「ソリューションビジネスの拡大」では、高品質なシステムやサービスを当社独自の価値として、お客様に直接提供する「D2C事業」への挑戦を進めています。そのために、お客様の課題を深く理解し、解決策を提案できる人材の育成に取り組んでいます。また、「AI技術を基盤とした事業成長」では「お客様と進めるAI」「自ら進めるAI」「効率化のためのAI」の3方向でAI技術の蓄積と活用を進めています。特に「お客様と進めるAI」については、お客様が開発効率の大幅な向上を目的に活発に取り組まれており、当社もその流れにあることから、特に注力して進めているところです。

ソリューションビジネスの拡大

事業モデル

D2C (Direct to Customer) 事業



人材の育成

課題を深く理解し解決できる人材



競争力の強化・付加価値向上

AI技術を基盤とした事業成長

技術

事業と業務プロセスの両面でAIの進化に対応



新製品のご紹介

時間割自動生成サービス『コマ助』について

時間割自動生成サービス

コマ助



当社の自社製品は主に大学をターゲットとしており、その中でもPC教室の管理・運用を支援する『V-Boot』を主力製品として提供してまいりました。2009年の販売開始以来、累計10万ライセンス以上を出荷し、幅広い学校でご利用いただいております。一方で近年は、「BYOD」(学生が個人のPCを持参して授業に参加するスタイル)を採用する学校が増えており、将来的にはPC教室の縮小に伴い、『V-Boot』のような運用管理システムの需要が変化することが見込まれます。

こうした環境変化の中、2020年頃からは大学における業務効率化・業務改革を推進する「大学DX」の取り組みが活発化しており、各部署の業務をデジタル化する動きが広がっています。当社としてもこの潮流を成長機会と捉え、大学DX向け新製品の検討を重ねてまいりました。このたび、時間割自動生成サービス『コマ助』をリリースしましたので、ご報告いたします。

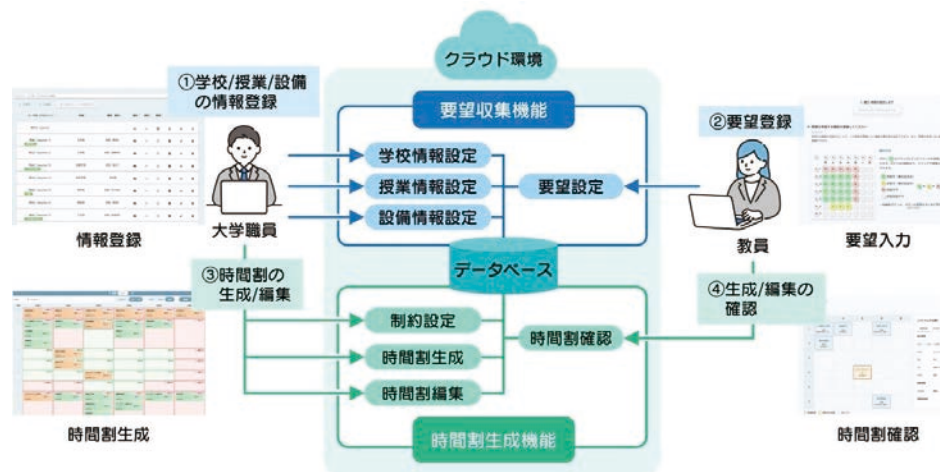
■ 時間割作成の現状

時間割の作成は、教員や教務課職員など多くの関係者が関与し、非常に手間のかかる作業です。具体的には、教員への要望ヒアリング、教室の割り振り、曜日・時限の調整などを行う必要があります。さらに、紙やホワイトボードを用いた運用が残っているケースが多く、複雑な制約条件の検討に時間を要しており、人為的なミスがいつ発生してもおかしくない状況でした。

また、少子化時代における大学の生き残り戦略の一つとして、「幅広い学び」を訴求する大学が増えています。これは、入学した学部・学科以外の科目も履修可能とする仕組みで、副専攻制や課程制として導入が進んでいますが、履修パターンの多様化により時間割作成の複雑さが一段と増す要因となっています。

■ サービスの特徴

当社は2026年4月28日に、時間割自動生成サービス『コマ助』をリリースしました。時間割作成における教員要望の収集から時間割の調整までの一連の作業をWebブラウザ上で行えるクラウドサービスであり、前述の課題解決に寄与します。なお、時間割は論理矛盾が許されないことから、あえて生成AIは用いず、数理最適化アルゴリズムにより自動生成する点を特徴としています。



■ 今後の展望

当社は、大学DX市場への参入の第一歩として『コマ助』により時間割作成業務の効率化に貢献してまいりますが、今後も、シラバスの利活用促進や、大学内の各種業務を連動させた効率化・業務改革を支援する大学DX製品の拡充と機能強化を進めます。履修情報に応じた制御が必要となる業務領域は幅広く、システム連携による効率化効果は大きいと考えていることから、関連機能の拡充にも継続的に取り組み、大学DXへの貢献を一層強化してまいります。

「健康経営優良法人2026(大規模法人部門)」認定を取得しました



2026
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門

当社はこのたび、経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人2026(大規模法人部門)」に認定されました。健康経営優良法人認定制度とは、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから社会的な評価を受けることができる環境を整備することを目的に、日本健康会議が認定する顕彰制度です。

健康経営とは？

従業員等の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実践することであり、経営理念に基づき従業員の健康投資を行うことは、従業員の活力向上や生産性の向上等の組織の活性化をもたらし、結果的に業績向上や株価向上につながると期待されます。当社においても、社員の健康保持・増進と、働きやすい職場環境づくりを目指し、健康経営を推進しております。健康経営の推進にあたっての、当社の方針、体制、主な取り組みと目的は次のとおりです。

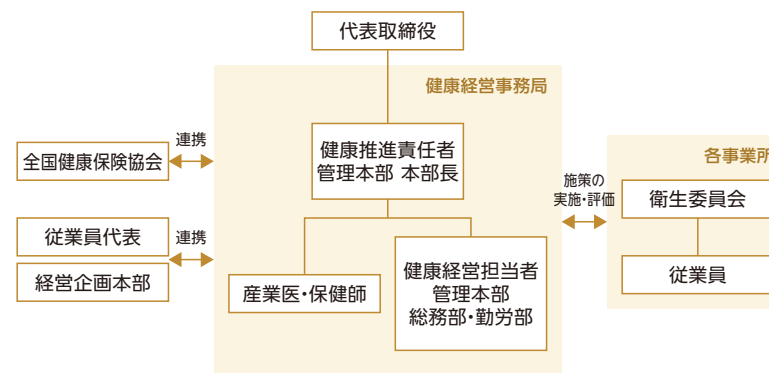
健康経営推進方針

株式会社アルファシステムズは、経営理念である「常に発展する技術者集団」「発展の成果を社会に常に還元する企業」の実現に向け、社員一人ひとりが心身ともに健康で、イキイキと働き続けることができる職場環境の構築を目指し、健康経営を推進します。社員の健康と働きやすい職場環境は、個々の能力を最大限に発揮させる基盤であり、会社の持続的な成長と社会への貢献に直結する重要な要素です。健康保持・増進を経営課題の一つとして位置づけ、全社を挙げて健康経営に積極的に取り組んでまいります。

代表取締役社長 竹原 政義

推進体制

担当役員である管理本部部長のもと、健康経営担当者を中心に健康経営の方針や目標、施策などの検討を行ってまいります。また、取締役会への報告を通じ、その意見や助言を健康経営の取り組みに反映してまいります。



主な取り組み

次の3つの取り組みに重点を置き、計画・実施・評価・改善を繰り返すことで従業員の心身の健康保持及びパフォーマンスの最大化を目指すとともに、すべてのステークホルダーの皆様にも価値を提供できるよう、今後もさらなる施策を推進してまいります。

1 生活習慣の改善

特定保健指導の申出啓発、当社基準による保健指導の実施等

2 メンタルヘルス対策

ストレスチェック及び集団分析の実施、全社員へのメンタルヘルス教育の実施、メンタルヘルス相談窓口の設置及び利用の啓発、復職支援プログラムの整備等

3 長時間勤務者へのケア (長時間勤務の抑制)

人材の育成及び無理のない納期の設定等による長時間勤務の抑制、長時間勤務者への産業医面談の実施、長時間勤務者及び深夜勤務者への健康診断の実施等

第54期の清掃ボランティア活動

従業員の親睦を兼ねた社会貢献を目的として、第54期は以下の清掃ボランティア活動に参加しました。

参加活動一覧

2025年06月01日(日)	多摩川美化活動(神奈川県川崎市)
2025年10月04日(土)	三浦海岸清掃活動(神奈川県三浦市)
2025年11月08日(土)	広瀬川流域一斉清掃(宮城県仙台市)
2026年01月31日(土)	大阪マラソン“グリーンUP”作戦(大阪府大阪市)

当社の三浦海岸清掃活動が
かながわ海岸美化財団
「ビーチクリーンレポート」に
掲載されました。

上記の活動以外に「スポGOMI※」に個人的に参加している従業員もいます！

※従来型のごみ拾いにスポーツのエッセンスを加え今までの社会奉仕活動を競技へと変換させた日本発祥のスポーツ。



本活動は、従業員およびその家族が参加しており、多摩川美化活動には過去最多となる111名が参加しました。社会貢献だけでなく、普段の業務では接点の少ない部署間のコミュニケーションを促進する機会にもなっており、従業員同士の新たな関係構築にも繋がっています。

今後も、当社はボランティア活動を通じて地域社会との関わりを大切にしながら、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

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
- 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。
 - 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でもお取次ぎいたします。
 - 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/>

