

## アイビーシー

3920 東証 1 部

<http://www.ibt21.co.jp/ir/>

2017 年 1 月 18 日 (水)

Important disclosures  
and disclaimers appear  
at the back of this document.

企業調査レポート  
執筆 客員アナリスト  
水田 雅展

[企業情報はこちら >>>](#)

## ■ 2016 年 11 月に東証 1 部指定、中期成長に向けた事業戦略の強化を進める

アイビーシー<3920>は、2002 年 10 月設立、2015 年 9 月東証マザーズに新規上場、2016 年 11 月東証 1 部に市場変更した。ネットワーク機器・システムの稼働状況を監視し、障害発生の予兆などを検知するネットワークシステム性能監視ツールのリーディングカンパニーである。

自社開発製品であるネットワークシステム性能監視ソフトウェアのライセンス（ソフトウェア使用权）販売、自社製品導入支援やネットワークシステム構築に関わるコンサルティングなどのサービス提供、その他物販（他社製情報通信機器などの販売）を展開している。2016 年 9 月期の売上構成比の約 8 割を占めるライセンス販売が収益の柱である。

現在の主力製品は、2011 年 7 月にリリースしたネットワーク性能監視ソフトウェア「System Answer G2」シリーズで、2016 年 9 月期のライセンス販売売上高のうち約 9 割を占めている。専門知識がなくてもネットワーク全体の状況を俯瞰できる使いやすさと、2016 年 9 月期末現在で対応メーカー数 108 社及び分析ポイント数 3,390 ポイントのマルチベンダー対応を最大の特長・強みとしている。

収益面では高収益のストック型ビジネスモデルを特長としている。また四半期別業績は顧客の検収時期の影響を受ける傾向がある。同社製品のように 100 社を超えるマルチベンダー対応で使い勝手の良いネットワーク性能監視ソフトウェアは世界でも類がなく、ライセンス販売における継続利用率は極めて高い。

同社の 2017 年 9 月期の業績（非連結）予想は、売上高が 2016 年 9 月期比 14.4% 増の 1,305 百万円、営業利益が同 19.1% 減の 236 百万円、経常利益が同 37.0% 減の 210 百万円、当期純利益が同 35.4% 減の 126 百万円としている。配当は未確定としている。中期成長に向けた積極的な先行投資で販管費が増加するため減益予想だが、ネットワーク性能監視ソフトウェア「System Answer G2」のライセンス販売が引き続き好調に推移し、2016 年 11 月に開始したクラウドインテグレーションサービスも寄与する。導入企業の増加により、増収基調であることに変化はなく、トップラインの成長を維持しつつ、先行投資負担で一時的な減益見込みとしている。

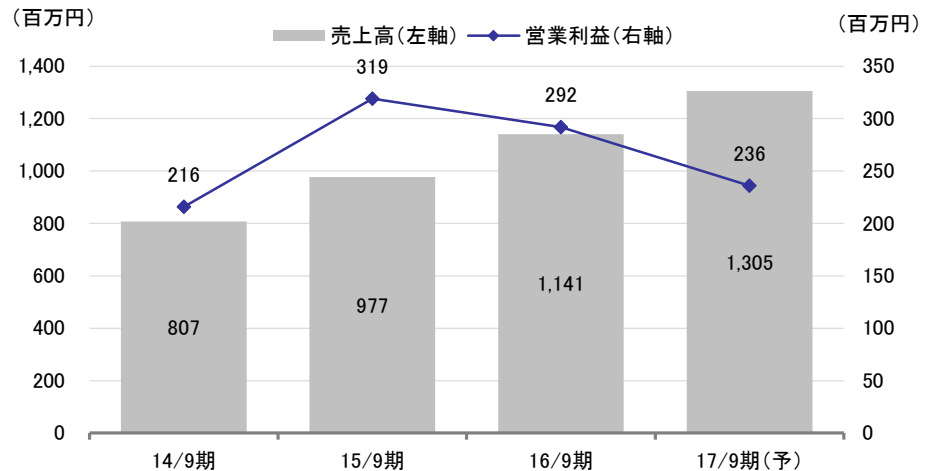
中期成長に向けた事業戦略としては、アライアンスも活用したサービス領域拡大や成長分野進出、パートナー企業との連携強化による販売促進やサービス型販売促進、次期製品開発への取り組み（情報監視機能への対応）などを掲げている。なお情報監視機能に対応した次期製品は 2017 年 4 月中旬販売開始予定としている。

システム性能・稼働監視ソフトウェア市場は拡大基調にある。クラウドコンピューティングやリソース仮想化などの技術が浸透し、ネットワークシステム全体が一段と高度化・複雑化かつブラックボックス化している状況を考慮すれば、100 社を超えるマルチベンダー対応に強みを持つ同社製品の競争優位性が一段と鮮明化することが予想され、中期成長への期待が高まる。

## Check Point

- ・ネットワークシステム性能監視ツールのリーディングカンパニー
- ・100 社を超えるマルチベンダー対応が強み
- ・高収益のストック型ビジネスモデル
- ・2017 年 9 月期は先行投資負担で一時的減益だが 10 期連続の増収見込み
- ・情報監視機能に対応した次期製品を 2017 年 4 月販売開始予定

通期業績の推移



## 会社概要

### ネットワークインフラを知り尽くしたプロフェッショナル集団

アイビーシー (IBC = Internetworking & Broadband Consulting) は、2002 年 10 月設立、2015 年 9 月東証マザーズに新規上場、2016 年 11 月東証 1 部に市場変更した。2016 年 9 月期末の資本金は 404 百万円、発行済株式総数は 5,465,600 株 (2015 年 12 月 1 日付で株式 4 分割) である。なお株式分布状況改善及び流動性向上を図り、留保金課税の対象となる特定同族会社の認定を外すことを目的として、2016 年 12 月 19 日に立会外分売 (27 万株) を実施した。

ネットワーク機器・システムの稼働状況や障害発生の予兆などを監視して、ネットワークシステム全体の性能状態を容易に可視化できるネットワークシステム性能監視ツールのリーディングカンパニーだ。2016 年 9 月期末の従業員数は 57 名と小規模だが、加藤裕之 (かとうひろゆき) 代表取締役社長を筆頭に、ネットワークインフラを知り尽くしたプロフェッショナル集団である。



## アイビーシー

3920 東証 1 部

<http://www.abc21.co.jp/ir/>

2017 年 1 月 18 日 (水)

2002 年の創業以来「ネットワークインフラの可視化」を合言葉に、一貫してネットワークシステムの性能監視にこだわり続けてきた。そして「Analysis サービスカンパニーとしてお客様と長く付き合える企業になる」ことを目指し、3つの経営理念「ネットワークインフラを通じ、お客様に心から喜んでいただける企業になる。」「プロとしての倫理観と実行力を備えたプロフェッショナル集団になる。」「お客様に可愛がられること、優れた人材を創出することを通じて社会へ貢献できる企業になる。」を掲げている。

2015 年 12 月に「ロゴマーク及びコーポレートカラーについて」をリリースした。同社のロゴマークは「ネットワークシステム」と「人」の安定的なつながりを表現し、3つの交差（クロス）は企業理念のキーワードである「社会」「企業」「人材」のつながりを象徴している。コーポレートカラーの青緑色は、「信頼」や「誠実」を表す青色と「安心」や「安定」を表す緑色を合わせたもので、同社の新しいシンボルカラーとしている。

### 会社の沿革

年月	主要項目
2002年10月	アイビーシー株式会社設立
2003年 6月	ネットワーク監視アプライアンス「BT monitor」リリース
2007年 5月	ネットワーク監視アプライアンス「BT monitor V2」リリース
2008年12月	ネットワーク性能監視アプライアンス「System Answer」リリース
2011年 7月	データセンター向けネットワーク監視ソフトウェア「System Answer G2 Datacenter Ware」リリース
2012年10月	中小規模ユーザー向けネットワーク監視ソフトウェア「System Answer G2 Enterprise Ware」リリース
2014年 6月	性能監視情報公開サービス「System Answer RS Global Baseline」提供開始
2015年 9月	東京証券取引所マザーズ市場に新規上場
2016年 3月	性能情報とログ情報の統合管理「System Answer G2 ログオプション」提供開始
2016年 4月	株式会社 Skeed と合併で iBeed 株式会社設立
2016年 4月	ネットワーク品質管理「System Answer G2 Quality Analyzer オプション」提供開始
2016年 7月	iBeed 株式会社を完全子会社化
2016年11月	特化型クラウドインテグレーションサービス「SCI」提供開始
2016年11月	東京証券取引所市場第 1 部に上場

出所：会社資料を基にフィスコ作成

### ロゴマーク



## ■ 事業内容と特長・強み

### 自社開発製品ライセンス販売が収益の柱

現在の IT (Information Technology) 業界においては、クラウドコンピューティングやビッグデータの活用、リソースの仮想化などの技術が浸透するなかで、データ量の増大、ネットワーク環境やデバイスの多様化などによるシステム環境の変化が原因となり、障害予兆の特定が困難かつ複雑化していく問題がある。そしてネットワークシステムを介したサービス停止や通信遅延などの障害は、社会活動の大きな妨げとなる。

ネットワークシステム性能監視ツールとは、様々なメーカーのネットワーク機器や仮想サーバーの状況を俯瞰的かつきめ細かく収集して表示・解析・通知を行うツール (ソフトウェア) のことで、複雑化した情報通信ネットワークの稼働・性能状況を監視してネットワークシステムの障害発生を未然に防ぎ、IT インフラの性能維持・改善及びコスト削減を可能にする。そして高度化・複雑化かつブラックボックス化するネットワークシステムにおいて、ネットワークシステムの安定稼働や品質向上を実現するネットワークシステム性能監視ツールの重要性が一段と増している状況だ。

同社の事業内容は主に、マルチベンダーの機器で構成される複雑なネットワークシステム全体の稼働・性能状況を、精度の高いデータを取得して分析する「性能監視ツールの開発・販売及び導入支援サービス」、顧客のネットワークシステムに内在する問題点や課題を抽出して最適な改善策を提示する「分析・性能評価サービス」、ネットワークシステム設計・構築・運用支援の「コンサルティングサービス」である。

同社の技術は、問題・障害発生後に気付く従来型の手法ではなく、問題・障害の予兆をいち早く検知して未然に防ぐ新たな手法で、マルチベンダーに対応した製品の自社開発から現状評価・性能監視・運用支援に関するサービスをワンストップで提供している点が特長だ。

なお現在の事業別売上区分は、ネットワークシステム性能監視ソフトウェアに関わる自社開発製品のライセンス (ソフトウェア使用权) 販売、自社製品導入支援やネットワークシステム構築に関わるコンサルティングなどのサービス提供、その他物販 (他社製情報通信機器などの販売) としている。2016 年 9 月期の事業別売上構成比は、自社開発製品ライセンスの販売が 80.7%、サービスの提供が 10.6%、その他物販が 8.6% だった。自社開発製品ライセンス販売が収益の柱である。

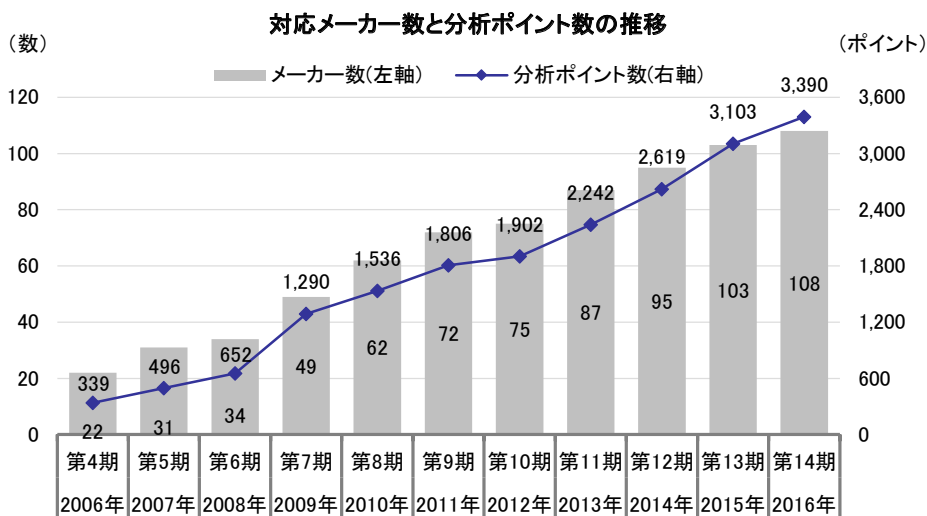
### マルチベンダー対応製品を自社開発し、様々な環境下での解析ノウハウを蓄積

IDC Japan (株) 調べによると、2015 年の国内のシステム性能・稼働監視ソフトウェア市場は 126,351 百万円で、2012 年の 112,071 百万円から 12.7% 増加した。仮想環境に対応した稼働監視システムへ見直す企業が増加し、官公庁案件も増加して市場は拡大基調である。今後はシステム管理 SaaS (Software as a Service) やシステム運用アナリティクスなどが市場成長を後押しする可能性が予想されている。同社のポジションは専業では首位であり、売上高成長率は業界トップと評価されている。

同社の強みは、ネットワークシステム性能監視に必要なマルチベンダー対応製品を自社開発し、様々な環境下でのデータ及び統計分析・解析ノウハウを蓄積していることだ。ネットワーク機器から物理/仮想サーバーまでシステムを構成する様々なネットワーク関連機器の性能情報を詳細に統計解析する。そしてデータ（数値）をインフォメーション（情報）に置き換え、可視化した状態で判断基準を提供する。さらに潜在的な問題点を洗い出して改善策を提示する。高度化・複雑化かつブラックボックス化しているネットワークシステム環境でも、あるいは少人数の運用体制でも、安心安全なサービスを提供することによって、ネットワークインフラの品質向上とコスト削減を実現している。

会社創業以来の主要な新製品リリースの流れを見ると、2003 年 6 月ネットワーク監視アプライアンス「BT monitor」シリーズ、2007 年 5 月ネットワーク監視アプライアンス「BT monitor V2」シリーズ、2008 年 12 月ネットワーク性能監視アプライアンス「System Answer」シリーズ、そして 2011 年 7 月ネットワーク性能監視ソフトウェア「System Answer G2」シリーズと、継続的に自社開発製品の機能拡張を推進している。なお「System Answer」シリーズの後継となる次期製品の販売開始は 2017 年 4 月中旬予定としている。

対応メーカー数と分析ポイント数は、2006 年 9 月期の 22 社・339 ポイントから、2016 年 9 月期の 108 社・3,390 ポイントまで拡張した。一朝一夕で同社と同等の製品を作ることは困難であり、マルチベンダー対応の同社製品の競争優位性を表す数字だ。



出所: 2016年9月期決算説明資料を基にフィスコ作成

## ネットワーク性能監視ソフトウェア「System Answer G2」が主力製品

現在の主力製品は 2011 年 7 月にリリースしたネットワーク性能監視ソフトウェア「System Answer G2」シリーズである。2016 年 9 月期のライセンスの販売のうち「System Answer G2」シリーズが約 9 割を占めている。

大規模ユーザー向けソフトウェア「System Answer G2 Datacenter Ware」、中小規模ユーザー向けソフトウェア「System Answer G2 Enterprise Ware」など、規模（顧客の監視対象数）に応じたラインナップや、様々なネットワークシステム環境に対応したオプションを提供している。2014 年 6 月には「System Answer G2」を利用している顧客に対して、機器性能指標を無償で提供するサービス「System Answer RS Global Baseline」を開始した。



ネットワーク性能監視ソフトウェア「System Answer G2」シリーズは、製品コンセプトを「誰でも簡単に」「マルチベンダー対応」「稼働性能情報把握」「予兆検知・予防対策」「レポート・キャパシティ計画書等の自動作成」として、専門知識がなくてもネットワーク全体の状況を俯瞰できる使いやすさと、2016 年 9 月期末現在で対応メーカー数 108 社及び分析ポイント数 3,390 のマルチベンダー対応を最大の特長・強みとしている。

同システムは、マルチベンダーのネットワーク機器や仮想サーバーで構成される膨大で複雑なネットワークシステムの性能情報を、1 分間隔できめ細かく収集し、瞬時に性能指標データに加工して可視化できる独自の性能監視専用ソフトウェアである。適切な情報を継続的に取得して、現状の可視化、問題の予兆検知、性能や問題発生時のノンストレスな分析、無理や無駄のない投資計画や稼働統計レポートの作成までを行うことが可能で、システムの安定稼働促進、品質向上、及びコスト削減に効果を発揮する。

自社開発のため特定メーカーに限定されることなく、幅広いメーカー機器の性能情報を可視化することができる点が同業他社に対する圧倒的なアドバンテージとなり、官公庁・地方自治体、医療、文教、金融・保険・証券、製造業、物流、情報通信産業など業種・業態・規模を問わず、累計販売実績は「System Answer」シリーズと「System Answer G2」シリーズ合計で、2016 年 9 月期末現在 1,100 システム以上に達している。

#### 「System Answer」「System Answer G2」業種別導入先 (2016 年 9 月期末現在)

分野	導入先例
公務	東京都日野市
教育・学習支援業	白百合女子大学
医療・福祉	京セラメディカル、静岡県立総合病院
サービス業	エン・ジャパン、セガホールディングス
金融・保険業	岡三情報システム、外為どっとコム、東京証券取引所
建設・不動産業	小田急不動産、構造計画研究所、鉄建建設
製造業	新日鉄住金化学、積水化学工業、マツダ、三菱日立パワーシステムズ
飲食店・宿泊業	ヨコハマグランドインターコンチネンタルホテル
卸売・小売業	ローソン、コープきんき事業連合
運輸業	国際興業
情報通信業	インターネットイニシアティブ、NTTコムウェア、KDDI、野村総合研究所

出所：会社資料を基にフィスコ作成

また同社製品のように、100 社を超えるマルチベンダー対応で使い勝手の良い性能監視ソフトウェアは世界でも類がなく、自社エンジニアによる手厚い顧客サポート体制も好評のため、ライセンスの販売における継続利用率は極めて高い。

## 販売チャネルは「直接販売」「間接販売」「ハイタッチ」の 3 チャネル

販売チャネルは「直接販売」「間接販売」「ハイタッチ」の 3 チャネルに分類され、構成比は直接販売 4 割強、パートナー企業との連携（間接販売とハイタッチの合計）6 割弱である。主要パートナー企業は伊藤忠テクノソリューションズ<4739>、(株)富士通エフサス、(株)日立システムズ、ユニアデックス(株)、NEC フィールディング(株)などの大手 SIer (システムインテグレーター) である。

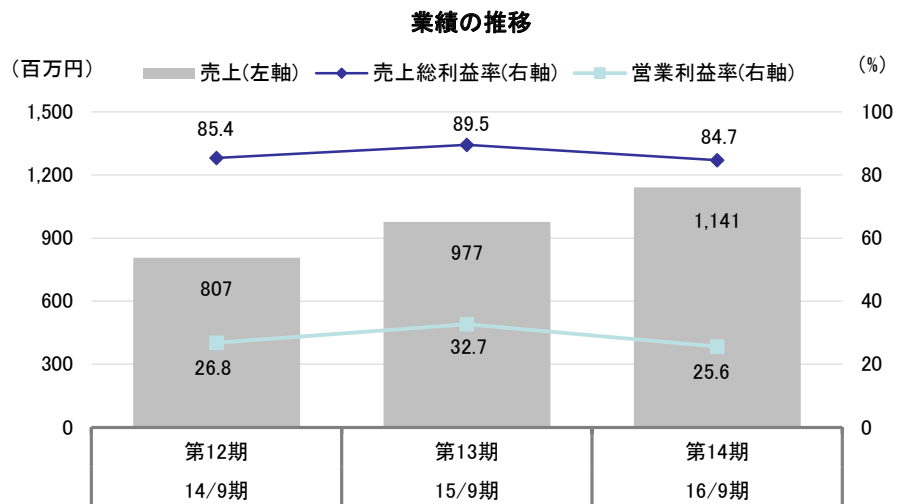
直接販売は、同社開催のセミナーや定期的に出展している展示会などで関心を持った顧客に対して、同社営業担当者が直接提案する。顧客ニーズを直接確認できるためクオリティの高い提案が可能となる。間接販売はパートナー企業の顧客に対して、パートナー企業の営業担当者が提案する。多くの有力パートナー企業の営業力を活用することにより、同社の販売シェア拡大が可能となる。ハイタッチはパートナー企業の顧客に対して、同社の営業担当者及び技術社員が提案を行う。直接販売と間接販売の各々の特長を活かした販売チャネルである。

また大手の SIer（システムインテグレーター）、NIer（ネットワークインテグレーター）、IDC（インターネットデータセンター）、通信キャリアなどのパートナー企業においては、同社のネットワーク性能監視ソフトウェアを利用した新たなサービスや連携ソリューションを強化している。このため同社独自の営業活動では取引困難な大手企業向けの取引が拡大している。

## 高収益のストック型ビジネスモデルが特長

収益面では高収益のストック型ビジネスモデルを特長とし、四半期別業績は顧客の検収時期の影響を受ける傾向がある。

主力のネットワーク性能監視ソフトウェア「System Answer G2」シリーズは継続利用率が極めて高いため、ライセンス販売収入が積み上がるストック型ビジネスモデルである。そして売上総利益率は 2013 年 9 月期が 80.3%、2014 年 9 月期が 85.4%、2015 年 9 月期が 89.5%、2016 年 9 月期が 84.7%、売上高営業利益率は 2013 年 9 月期が 16.5%、2014 年 9 月期が 26.8%、2015 年 9 月期が 32.7%、2016 年 9 月期が 25.6% と高水準である。



出所: 2016年9月期決算説明資料を基にフィスコ作成

2012 年 9 月期までは「System Answer」のアプリケーション販売（ハードウェアにソフトウェアを組み込んで販売）が中心だったため、販売先が一定規模以下に限定されていたことに加えて、ハードウェアの仕入れに係る売上原価が計上されていた。しかし 2013 年 9 月期から「System Answer G2」のソフトウェア単品販売に重点をシフトしたことに伴い、販売先の規模が拡大するとともに販売数が大幅に伸長した。加えてハードウェアの仕入れ比率が低下したことにより売上原価が圧縮され、売上総利益率が上昇する一方で販管費比率が低下し、売上高営業利益率が大幅に上昇した。

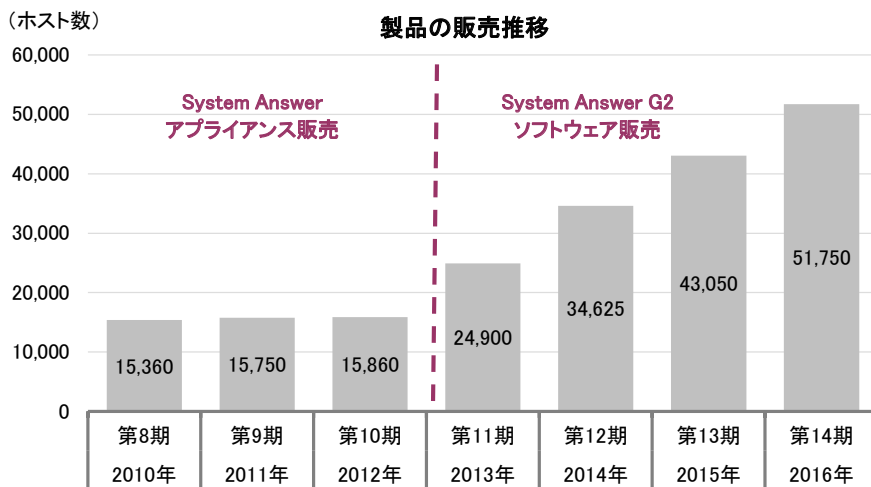


アイビシー

3920 東証 1 部

<http://www.abc21.co.jp/ir/>

2017 年 1 月 18 日 (水)



注: アプライアンスとは、ハードウェア+ソフトウェアでの組込み販売を目指す  
出所: 2016年9月期決算説明資料を基にフィスコ作成

また顧客の検収時期の影響で、同社の売上計上時期は3月及び9月に集中する傾向がある。一方で販管費は毎月ほぼ一定額が発生するため、四半期業績で見ると、営業利益は第2四半期(1~3月)及び第4四半期(7~9月)の構成比が高くなるという季節要因がある。

#### 四半期別売上高・営業利益と通期に対する割合

(単位: 千円、%)

決算期	第1四半期 (10~12月)		第2四半期 (1~3月)		第3四半期 (4~6月)		第4四半期 (7~9月)		通期	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
2014年 売上高	154,966	19.2	234,437	29.0	128,485	15.9	289,224	35.8	807,113	100.0
9月期 営業利益	25,074	11.6	84,604	39.2	3,952	1.8	102,447	47.4	216,078	100.0
2015年 売上高	186,526	19.1	272,692	27.9	191,483	19.6	326,352	33.4	977,054	100.0
9月期 営業利益	50,679	15.9	116,371	36.4	44,197	13.8	108,202	33.9	319,451	100.0
2016年 売上高	171,043	15.0	315,659	27.7	225,163	19.7	429,628	37.6	1,141,495	100.0
9月期 営業利益	-11,022	-3.8	129,580	44.3	26,572	9.1	147,090	50.3	292,220	100.0

出所: 会社資料を基にフィスコ作成

## 業績動向

### 2016年9月期は先行投資負担で営業減益だが9期連続増収で売上高は過去最高

2016年9月期業績(非連結)は、売上高が2015年9月期比16.8%増の1,141百万円、営業利益が同8.5%減の292百万円、経常利益が同10.5%増の333百万円、当期純利益が同6.8%増の195百万円だった。

売上高は計画超となり、9期連続増収で過去最高を更新した。直近5期は年率約15%増収を継続している。営業利益は人材の積極採用など中期成長に向けた先行投資の影響で減益だったが、経常利益と当期純利益は営業外収益での保険解約返戻金計上、営業外費用での株式公開費用の一巡などが寄与して増益だった。経常利益と当期純利益は過去最高を更新した。配当は事業拡大のための新規投資などに充当するため無配とした。



2017 年 1 月 18 日 (水)

売上高の内訳はライセンスの販売が同 15.0% 増の 921 百万円、サービスの提供が同 1.4% 増の 121 百万円、その他物販(情報機器販売等)が同 75.8% 増の 98 百万円だった。パートナー企業との連携強化も奏功し、収益の柱であるライセンスの販売が好調に推移した。また顧客企業との継続的な関係構築により、その他物販が大幅に増加した。

利益面では OEM 製品の販売開始によって売上原価が増加し、売上総利益率は 84.7% と同 4.8 ポイント低下した。ただし高水準を維持している。販管費は同 21.7% 増加し、販管費比率は 59.1% で同 2.3 ポイント上昇した。人材の積極採用など中期成長に向けた先行投資で人件費が増加した。なお従業員数は同 10 人増加の 57 人となった。売上高営業利益率は 25.6% で同 7.1 ポイント低下したが高水準を維持している。

また営業外収益では保険解約返戻金 46 百万円を計上した。営業外費用では株式公開費用 9 百万円が一巡した。特別損失では関係会社株式評価損 16 百万円を計上した。なお ROE は 15.4% で同 8.5 ポイント低下、自己資本比率は 81.9% で同 3.1 ポイント上昇した。自己資本比率が 80% を超えて財務の健全性は高い。大手企業が取引先のため貸倒実績もない。

## 2017 年 9 月期予想は先行投資負担で一時的に減益だが増収基調に変化なし

2017 年 9 月期の業績(非連結)予想は、売上高が 2016 年 9 月期比 14.4% 増の 1,305 百万円、営業利益が同 19.1% 減の 236 百万円、経常利益が同 37.0% 減の 210 百万円、当期純利益が同 35.4% 減の 126 百万円としている。配当予想は未確定としている。

売上高の内訳はライセンスの販売が同 13.4% 増の 1,044 百万円、サービスの提供が同 30.7% 増の 158 百万円、その他物販が同 3.6% 増の 102 百万円の計画としている。クラウドサービスやビッグデータ市場の持続的な成長、さらに IoT (Internet of Things) 市場の拡大も予想され、主力製品のネットワーク性能監視ソフトウェア「System Answer G2」ライセンス販売が引き続き好調に推移する。サービスの提供には 2016 年 11 月開始した特化型クラウドインテグレーションサービスも寄与する見込みだ。その他物販は 2016 年 9 月期と同水準を見込んでいる。

利益面では売上総利益率は高水準を維持するが、人材採用、本社オフィス増床、新製品開発にかかる動作検証環境整備のためのシステム導入など、中期成長に向けた積極的な先行投資の影響で販管費が増加するため、営業利益、経常利益、当期純利益とも減益予想としている。人員は 10 人程度の増加を見込んでいる。ただし導入企業の増加で増収基調に変化はなく、トップラインの成長を維持しつつ、先行投資負担で一時的な減益見込みとしている。

### 業績の推移

(単位: 百万円、円、%)

決算期	売上高	増減率	営業利益	増減率	経常利益	増減率	純利益	増減率	EPS	配当	BPS
2014 年 9 月期	807	-	216	-	223	-	133	-	36.59	0.00	99.11
2015 年 9 月期	977	21.1	319	47.8	301	35.0	182	36.4	46.04	0.00	216.41
2016 年 9 月期	1,141	16.8	292	-8.5	333	10.5	195	6.8	36.15	0.00	250.06
2017 年 9 月期 (予)	1,305	14.4	236	-19.1	210	-37.0	126	-35.4	23.07	未確定	-

注: 2015 年 5 月 28 日付株式 500 分割、および 2015 年 12 月 1 日付株式 4 分割の遡及修正後

出所: 会社資料を基にフィスコ作成

## 売上高の内訳

(単位：百万円)

区分	2014 年 9 月期	2015 年 9 月期	2016 年 9 月期	2017 年 9 月期 (予)
ライセンスの販売	664	801	921	1,044
サービスの提供	76	119	121	158
その他物販	66	56	98	102
合計	807	977	1,141	1,305

出所：会社資料を基にフィスコ作成

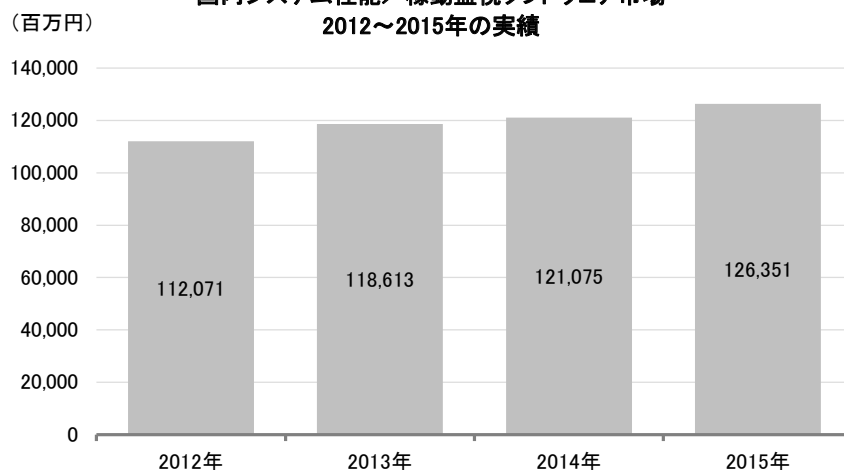
## ■事業環境

### 市場は拡大傾向、中長期的な事業環境は良好

パソコンや携帯電話といった身近なツールから、高性能サーバーや大規模データセンター、さらに最近では家電や自動車まで、あらゆる機器がネットワークでつながろうとしている時代にあつて、ネットワークシステムが正しく稼働するように見守り、障害の発生を未然に防ぐことは、企業や官公庁などのあらゆる組織にとって極めて重要な危機管理策の 1 つとなっている。

IDC Japan の調べによると、国内のシステム性能・稼働監視ソフトウェア市場規模は、2012 年 112,071 百万円、2013 年 118,613 百万円、2014 年 121,075 百万円、2015 年 126,351 百万円と拡大基調である。通信事業者やデータセンター事業者の大規模なシステム更新案件、官公庁や地方自治体案件の増加に加えて、仮想環境に対応して稼働監視システムを見直す企業が増加している。そして今後はシステム管理 SaaS (Software as a Service) やシステム運用アナリティクスなどが市場成長を後押しする可能性が予想されている。中期的に事業環境は良好だろう。

国内システム性能／稼働監視ソフトウェア市場  
2012～2015年の実績



出所：2016年9月期決算説明資料を基にフィスコ作成

クラウドコンピューティングやビッグデータの活用、リソースの仮想化などの技術が浸透して、ネットワークシステム全体が一段と高度化・複雑化かつブラックボックス化している状況を考慮すれば、100 社を超えるマルチベンダー対応に強みを持つ同社製品の競争優位性が一段と鮮明化することが予想され、中期成長期待が高まる。

### 「サービス品質の向上」を新たなビジョンとし、オンリーワン企業を目指す

#### (1) 持続的成長を推進しながら顧客に求められるオンリーワン企業を目指す

従来掲げてきた「システム稼働品質の向上」を、さらに発展させて「サービス品質の向上」を新たなビジョンとし、持続的成長を推進しながら、顧客に求められる製品やサービスを提供するオンリーワン企業を目指している。またネットワーク性能監視ソフトウェア「System Answer G2」シリーズのブランディング及び認知度向上、情報システムインフラのライフサイクルに応じたコンサルティングサービスの積極展開による事業領域拡大、顧客満足度の向上とソリューション強化、人材の確保と育成強化なども推進する方針だ。

目標とする経営指標については、売上高及び利益の絶対額の成長とともに、高付加価値サービスの継続的提供の観点から、売上総利益率を経営指標として重視している。

そして中期成長に向けた事業戦略としては、アライアンスも活用したサービス領域拡大や成長分野進出、パートナー企業との連携強化による販売促進やサービス型販売促進、次期製品開発への取り組み（情報監視機能への対応）などを掲げている。

#### (2) サービス領域拡大

同社はアライアンスも積極活用してサービス領域拡大を推進している。

2016年3月には、統合ログ管理市場で豊富な実績を誇るインフォサイエンス(株)の「Logstorage」と連携して「System Answer G2 ログオプション」の提供を開始した。ログオプションが加わることによって性能情報とログ情報の統合管理を行うことが可能になり、障害予兆検知、障害時の迅速な調査、障害通知分析、セキュリティ証跡、事後のレポート作成など新たな付加価値を提供する。

同年4月には「System Answer G2」の追加機能として「System Answer G2 Quality Analyzer オプション」の提供を開始した。通信種類ごとの品質を継続的に可視化することで、品質低下の予兆検知が可能になる。また影響のあるユーザーやアプリケーションの特定に大きな効果があるため、問題発生時の原因分析工数を大幅に削減することが可能になる。

また同月には(株)アットマークテクノとIoT (Internet of Things) を活用した製造ラインの統合管理ソリューションで協業した。IoT 取り組みの第1弾としてアットマークテクノのIoT ゲートウェイ「Armadillo-IoT」と連携し、より統合的な状態・性能監視を提供する。

5月にはNRIセキュアテクノロジーズ(株)とセキュリティソリューション連携による協業を開始した。NRIセキュアテクノロジーズのアクセス管理製品の販売を開始するとともに、ネットワーク診断ノウハウを活かしたセキュリティコンサルティングサービスを提供する。

8月にはマネージドサービス強化を目的に(株)スカイアーチネットワークスと協業開始した。スカイアーチネットワークスが提供するマネージドサービスのサーバーモニタリングサービスの利用者に対して「System Answer G2」を活用したレポートサービスを提供する。Webサービスの品質把握や予兆保全、キャパシティ計画への活用が可能となる。



## アイビーシー

3920 東証 1 部

<http://www.abc21.co.jp/ir/>

2017 年 1 月 18 日 (水)

9 月にはアプリケーションパフォーマンス管理分野で「Dynatrace」の国内総販売元であるラック<3857>と提携して「Dynatrace」の販売を開始した。「Dynatrace」と「System Answer」シリーズを連携し、ネットワークインフラの性能情報とアプリケーションのトランザクションを可視化する。アプリケーションパフォーマンス管理市場へ参入し、金融やエンターテインメント業界などを中心に連携ソリューションを提供する。

11 月には「System Answer」シリーズと日本アイ・ビー・エム(株)がエンタープライズ向けに提供する IBM クラウドを組み合わせ、企業のハイブリッドクラウドへの展開を支援するため、エンタープライズ領域のビジネス拡大に向けた技術検証を実施したと発表している。エンタープライズで特に需要の高い BCP (事業継続計画 : Business Continuity Plan) 対策や DR (災害復旧 : Disaster Recovery) 対策、及びセキュリティ対策についての有効性を確認した。

また同月にはエンタープライズのマルチクラウド展開を支援する新サービスとして、特化型クラウドインテグレーションサービス「Specific Cloud Integration (SCI)」の提供を開始した。昨今のクラウドサービス普及により、クラウド環境構築の選択肢が大幅に増えたことで、自社に適した利用形態やサービス事業者を選択するには幅広い知識と経験が必要になっている。このため SCI では、特定のベンダーに依存せず、数多く存在するクラウド基盤、インテグレーター、アダプターの中から顧客ごとの環境に最適なマルチクラウド環境を選択して提供する。導入前コンサルティングからクラウド環境構築、運用監視、セキュリティまでの IT システムのライフサイクルを一元的に提供する。

さらに同月には(株)リンクとの協業によるベアメタル型クラウドサービス「SCI クラウド」の販売を開始した。リンクが提供するクラウドサービス「ベアメタル型アプリプラットフォーム」の OEM 提供を受け、特化型クラウドインテグレーションサービス「SCI」のクラウド基盤の一つとして「SCI クラウド」を販売する。

なお同月、アマゾンウェブサービス (AWS) のパートナープログラムである「AWS パートナーネットワーク (APN) テクノロジーパートナー」に認定された。

### (3) 成長分野進出

成長分野への進出では、IoT (Internet of Things)、ブロックチェーン (分散型台帳技術) 分野への展開姿勢を強めている。さらに AI (人工知能 : Artificial Intelligence) 分野への展開も視野にあるようだ。

2016 年 7 月、iBeed(株)を完全子会社化した。ブロックチェーンなどの技術開発を目的として(株)Skeedと2016年4月に合併で設立したが、両社がそれぞれ独自の経営方針に基づいて事業展開していくことで一致したため合併を解消し、iBeedの全株式を取得して完全子会社化した。

8 月にはブロックチェーン技術専門企業であるコンセンサス・ベイス(株)と、ブロックチェーン分野で業務提携した。より進んだ業務提携の形として、資本提携も視野に入れブロックチェーン事業を推進する方針だ。

### (4) パートナー企業との連携強化及びサービス型販売の促進

パートナー企業との連携強化では、今後の需要拡大が予想される官公庁や自治体などの公共系システム案件や大企業案件向けを中心に、自社単独販売だけでなく多くの有力パートナー企業との連携を強化して、同社製品を組み込んだトータルソリューションをパートナー企業と一体となって提供していく方針だ。

サービス型販売の促進では、必ずしも自社ブランドでの販売にこだわることなく、販売先の要求やパートナー企業の戦略に柔軟に対応し、SaaS 型や運用サービス型など多様なビジネスモデルによってソリューションを展開することで、販路の更なる拡大を図る方針だ。

2015 年 6 月には、IT ホールディングス(株)グループの TIS<3626> が提供する SaaS 型性能監視サービスに「System Answer G2」が採用された。新たに SaaS 型サービスとして提供することで、手軽な導入と低コストでの性能監視を実現する。

同年 10 月には、TIS が提供する IT インフラ管理・運用支援マネージドサービス「MOTHER」の性能分析サービスに「System Answer G2」が採用された。TIS は性能監視システムとして「System Answer G2」を数多く導入してきたが、これはマネージドサービスのコンポーネントの 1 つとして新たに提供された。

また同月には(株)ネットフォースと連携して、「System Answer G2」の保守サービスを 24 時間 365 日体制で提供開始した。夜間・休日を問わずネットワークシステムの監視及び安定稼働維持の必要性が高まっているため、累計 1 万台以上のサーバー運用実績を誇り、データセンター運用保守サービスを 24 時間 365 日体制で提供するネットフォースの協力を得て、顧客満足度向上や新規顧客獲得につなげる方針だ。

#### (5)「情報監視」機能を備えた次期製品は 2017 年 4 月中旬販売開始予定

次期製品の開発に向けた取り組みも重要課題としている。同社製品は創業以来、システムが正しく動いているかどうかを監視し、問題が発生した際にどこで発生したのかを検知・把握する「死活監視」「状態監視」のための「保守ツール」から、性能上問題がないかどうかを分析し、障害が発生する前に問題点を検知して適切な対処を施す「性能監視」のための「収集ツール」へと発展してきた。

そして今後は、コンピュータやネットワークシステムを維持・改善するための根拠ある「判断ツール」として活用できる「情報監視」機能を備えた製品が求められると考えている。

情報監視とは、コンピュータやネットワークシステム運用時に発生する数々の問題を、的確に判断するための情報や根拠をいち早く把握するための監視手法である。具体的には、機器の履歴管理、高負荷時の影響度把握、監視の見落とし防止、派生アラートの集約、監視の自動化、仮想化監視機能の強化、API 機能(自動レポート機能、外部プログラム連携機能)の強化などを取り入れた付加価値の高い後継製品の開発に取り組んでいる。

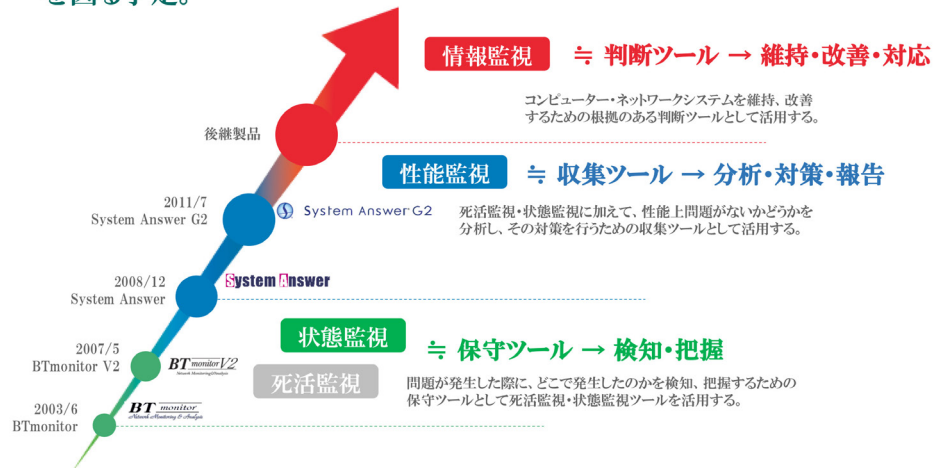
そして 2016 年 12 月に「System Answer」シリーズ後継製品のロードマップを発表した。後継製品のコンセプトは「性能監視から情報監視へ」として、監視機能の自動化、監視の見落とし防止、派生アラートの集約、仮想化監視機能の強化、IPMI(Intelligent Platform Management Interface)によるハードウェア監視、動的しきい値(ベースライン)監視の強化などの機能が盛り込まれている。また監視システム自体の構成として、監視エンジンの自動負荷分散、データベースの冗長構成、アラートのリアルタイム処理などの新機能が実装される。これまでの性能監視からさらに高度な情報監視へと発展することにより、監視対象を個別の機器からネットワークシステム全体に広げることが可能になる。

なおロードマップは、2016 年 12 月にβ版、2017 年 1 月に某データセンターにてβ版の実証テスト開始、2017 年 4 月上旬に詳細情報を公開し、2017 年 4 月中旬に販売開始予定としている。



次期製品への取り組み

- ✓ 「情報監視」に対応した次期製品のプロトタイプを作成中であり、順調に進捗。
- ✓ 実際の運用環境での十分な試験を行ったうえで、製品リリースのタイミングを図る予定。



出所：2016 年 9 月期決算説明資料

■ 株主還元策

2017 年 9 月期の配当予想は未確定、総合的に勘案しながら配当を検討

利益配分に関する基本方針としては「株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題と認識しており、事業の成長や資本効率の改善などによる中長期的な株式価値の向上とともに、今後の業績の推移や財務状況などを考慮したうえで、将来の事業展開のための内部留保などを総合的に勘案しながら配当を検討していく方針」としている。

そして現在は成長過程にあると認識し、事業上獲得した資金については事業拡大のための新規投資に充当するため、2016 年 9 月期は無配とした。2017 年 9 月期の配当予想については、現時点では未確定としているが、2016 年 11 月の東証 1 部への市場変更に伴って株主還元策実施の可能性もあるだろう。



アイビーシー

3920 東証 1 部

<http://www.abc21.co.jp/ir/>

2017 年 1 月 18 日 (水)

## 主要経営指標

項目	単位	2013 年 9 月期	2014 年 9 月期	2015 年 9 月期	2016 年 9 月期
売上高	(千円)	641,894	807,113	977,054	1,141,495
売上原価	(千円)	127,314	118,151	102,739	174,173
売上総利益	(千円)	514,580	688,961	874,315	967,321
販管費	(千円)	408,797	472,882	554,863	675,100
営業利益	(千円)	105,782	216,078	319,451	292,220
営業外収益	(千円)	175	11,930	23	46,663
営業外費用	(千円)	3,592	4,658	17,913	5,526
経常利益	(千円)	102,366	223,351	301,561	333,358
特別利益	(千円)	-	3,829	-	-
特別損失	(千円)	21,718	8,145	0	25,059
税引前当期純利益	(千円)	80,648	219,035	301,561	308,298
法人税等	(千円)	32,829	85,130	118,856	113,092
当期純利益	(千円)	47,818	133,905	182,705	195,205
資産合計	(千円)	525,899	703,589	1,482,287	1,668,730
（流動資産）	(千円)	405,714	594,893	1,380,816	1,476,889
（固定資産）	(千円)	120,185	108,696	101,470	191,840
負債合計	(千円)	291,372	340,647	314,189	302,026
（流動負債）	(千円)	179,177	226,931	274,293	255,986
（固定負債）	(千円)	112,195	113,716	39,895	46,039
純資産合計	(千円)	234,526	362,942	1,168,098	1,366,704
（株主資本）	(千円)	234,316	362,732	1,168,098	1,366,704
資本金	(千円)	91,500	91,500	402,830	404,530
発行済株式総数	(株)	1,830	1,830	1,349,400	5,465,600
1 株当たり当期純利益	(円)	13.07	36.59	46.04	36.15
1 株当たり純資産額	(円)	64.02	99.11	216.41	250.06
1 株当たり配当額	(円)	1.50	-	-	-
自己資本比率	(%)	44.6	51.6	78.8	81.9
自己資本当期純利益率	(%)	22.4	44.9	23.9	15.4
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	15,594	105,708	123,724	90,706
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-5,209	-13,030	-12,251	-69,641
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	23,704	24,338	535,344	-31,308
現金および現金同等物の期末残高	(千円)	108,769	225,785	872,602	862,360
従業員数	(名)	34	34	47	57

注: 1株当たり数値は2015年5月28日付株式500分割、および2015年12月1日付株式4分割の遡及修正後  
出所: 会社資料を基にフィスコ作成

#### ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ