

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アイビーシー

3920 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年2月7日(金)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 2024年9月期の業績	01
3. 2025年9月期の業績見通し	01
4. 今後の開発の方向性：運用管理のDXを進める	01
■ 事業概要	02
1. 沿革	02
2. 事業内容	03
3. 特色、強み、競合	11
■ 業績動向	11
1. 2024年9月期の業績概要	11
2. 財務状況	13
3. キャッシュ・フローの状況	14
4. 非財務指標への取組み	15
5. トピックス	16
■ 今後の見通し	18
1. 収益見通し（2025年9月期）	18
2. 主な施策	18
■ 今後の開発の方向性	19
■ 株主還元策	19

■ 要約

ITシステム全体の監視ソフトの提供が主力事業。 「IT障害をゼロにする」がミッション

1. 事業概要

アイビーシー <3920> は、ITシステム性能監視ツールの開発 / 販売 / サポートを目的に、現在の代表取締役社長 CEO である加藤裕之氏によって 2002 年に設立された。顧客の IT システム全体（ハードウェア、サーバー、ネットワーク、クラウドなど）の様々な性能監視を行うツール（ソフトウェア）を自社開発し販売する専門メーカーである。現在の主力事業は、「System Answer G3」と呼ばれる製品（監視ソフトウェア）をオンプレミスまたはクラウドで提供し、年間ライセンス料を徴収する、いわゆる「積み上げ型（ストック型）事業モデル」である。全く同様の製品・サービスを提供できる競合は見当たらない。現在 IT の運用業務は、お客様自身が行うか、大手ベンダーへの総合委託が多く見られるが、今後はコストや効率の点から同社のような専門事業者への委託（アウトソーシング）が増加すると予想され、同社の成長余地も大きいと思われる。

2. 2024年9月期の業績

2024年9月期の連結業績は、売上高 2,184 百万円（前期比 14.9% 増）、営業利益 382 百万円（同 80.1% 増）、経常利益 411 百万円（同 75.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 251 百万円（同 257.5% 増）となった。主力のライセンスの販売は 1,035 百万円（同 22.6% 増）、サービスの提供は 663 百万円（同 6.8% 増）、その他物販は 392 百万円（同 37.6% 増）となった。増収に伴い営業利益も大幅増となった。

3. 2025年9月期の業績見通し

2025年9月期は売上高で 2,400 百万円（前期比 9.9% 増）、営業利益で 450 百万円（同 17.7% 増）、経常利益で 482 百万円（同 17.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益で 358 百万円（同 42.3% 増）と予想している。既存顧客への支援及び新規商談の獲得、きめ細やかなコンサルティングやソリューションの提供、マーケットの変化に応じたサービスの創出などにより増収増益を目指す。

4. 今後の開発の方向性：運用管理の DX を進める

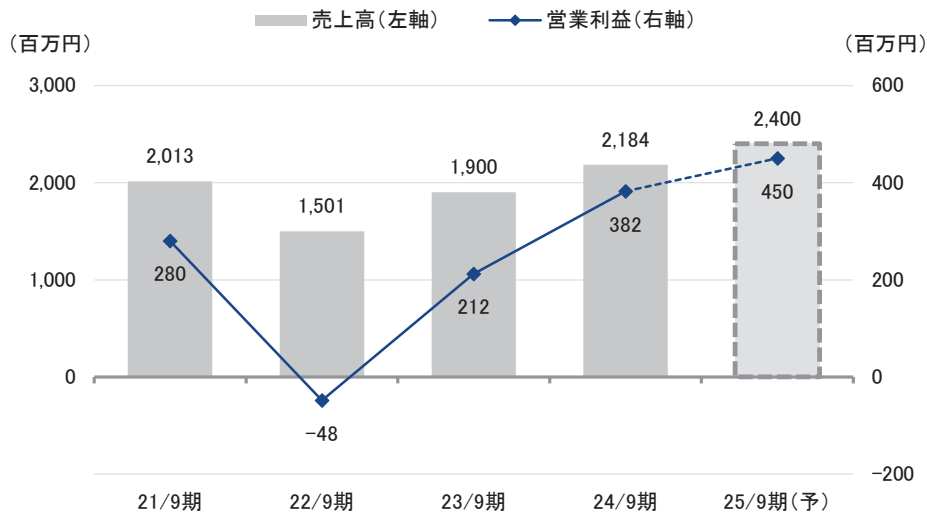
今後の開発の方向としては、「運用管理の DX（デジタルトランスフォーメーション）」を主眼としており、主に「最新技術（AI）の活用」と「マルチクラウドの可視化」に注力する。同社が保有する 22 年分の監視運用の知見に顧客の IT システムの稼働データを加え、これらから AI が最適な解決方法を算出する。複雑なシステムの全体像を自動描画し、これに問題個所のビジュアル化技術を加えることで、影響範囲と原因が一目で分かるようにする。

要約

Key Points

- ・ ITシステム全体を監視するソフトウェアのライセンス販売が主力事業
- ・ 2024年9月期は80.1%の営業増益、2025年9月期も17.7%の増益予想

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

主力事業は IT システム性能監視ソフトウェアのライセンス販売

1. 沿革

同社は、ITシステム性能監視ツールの開発 / 販売 / サポートを目的に現在の代表取締役社長 CEO である加藤裕之氏によって2002年に設立された。その後2008年には、ネットワーク監視アプライアンス「System Answer」をリリース、2011年には「System Answer G2」がリリースされた。さらに2017年には現在の主力製品である「System Answer G3」(詳細後述)が発売され、同年8月には次世代MSPサービス※「SAMS(Speedy Action Management Services)」の提供を開始した。

※ Managed Service Provider = 顧客の IT システム (サーバー、ネットワークなど) の保守・運用・監視を行う

株式会社については、2015年9月に東京証券取引所マザーズ市場に上場、翌2016年には同一部市場に上場した。その後、東京証券取引所の市場再編に伴い、現在では同スタンダード市場に上場している。

事業概要

沿革

年月	主な沿革
2002年10月	ITシステム性能監視ツールの開発 / 販売 / サポートを目的に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「BTmonitor」をリリース
2008年12月	ネットワーク監視アプライアンス「System Answer」をリリース
2011年 7月	ネットワーク監視ソフトウェア「System Answer G2」をリリース
2015年 9月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2016年11月	東京証券取引所市場第一部に上場
2017年 7月	システム情報管理ソフトウェア「System Answer G3」をリリース
2017年 8月	次世代 MSP サービス「SAMS (Speedy Action Management Services)」を提供開始
2022年 4月	東京証券取引所スタンダード市場に移行

出所：本社ホームページよりフィスコ作成

2. 事業内容

同社の事業は、ITシステム性能監視ツールの開発 / 販売 / サポート、ITシステムの性能評価サービス、ITシステムの設計・構築、コンサルティング、各種機器やソフトウェア販売と多岐にわたるが、主力はITシステム全体の性能監視を行うソフトウェア「System Answer G3」のライセンス販売である。

(1) 事業セグメント

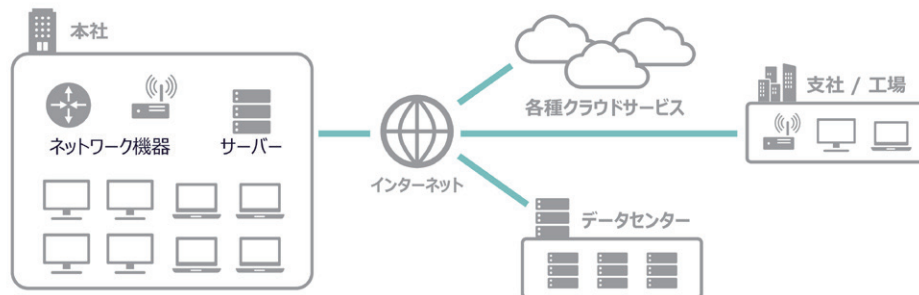
事業セグメントとしては、「ライセンス事業」、「運用サービス事業」、「ソリューション事業」に分けられている。

(ライセンス事業)

ITを運用、診断、予防するためのソフトウェア「System Answer G3」のライセンス販売など。

ライセンス事業

お客様のIT環境（サーバー、ネットワーク、クラウド）の状態を一元監視する
 自社開発のIT運用管理ソフトウェア「System Answer G3」



出所：個人投資家様向け説明会より掲載

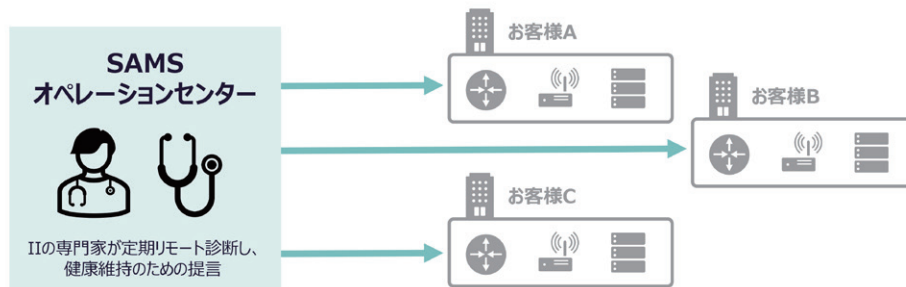
事業概要

(運用サービス)

顧客のIT運用業務を同社が代わりに実施するサービス。主力製品である「SAMS (Speedy Action Management Services)」の提供。これをクラウドで提供する「on SAMS」もある。

運用サービス事業

お客様のIT運用をIBCが代わりに実施する運用マネジメントサービス
「SAMS (サムズ : Speedy Action Management Services)」



出所：個人投資家様向け説明会より掲載

(ソリューション事業)

安心・安全なネットワーク、セキュリティ、クラウドを構築するサービス

また会計上（単体ベース※）では、製品別売上高として「ライセンスの販売」「サービスの提供」「その他物販」と区分され、売上高数値が開示されている。

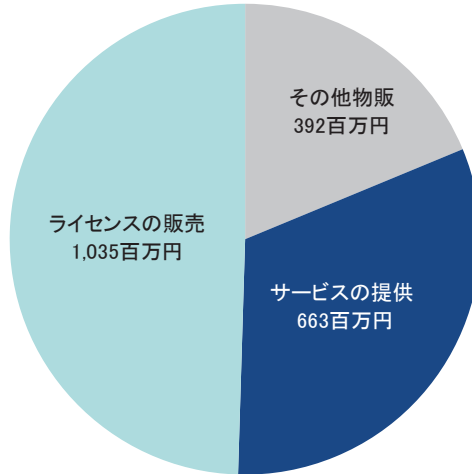
- ライセンスの販売：主に自社製品である「System Answer G3」のライセンス販売
- サービスの提供：専門技術を生かした分析・解析サービスや各種役務サービスの提供
- その他物販：ソリューションサービスに付随した各種システム機器及びソフトウェアの販売など

※ 連結子会社は1社だけで、売上高は微小であるため単体の数値が実態を表している。

2024年9月期の実績では、「ライセンスの販売」が49.6%、「サービスの提供」が31.7%、「その他物販」が18.7%となっている。

事業概要

製品別売上高(2024年9月期)



出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

(2) 「System Answer G3」の概要・特色

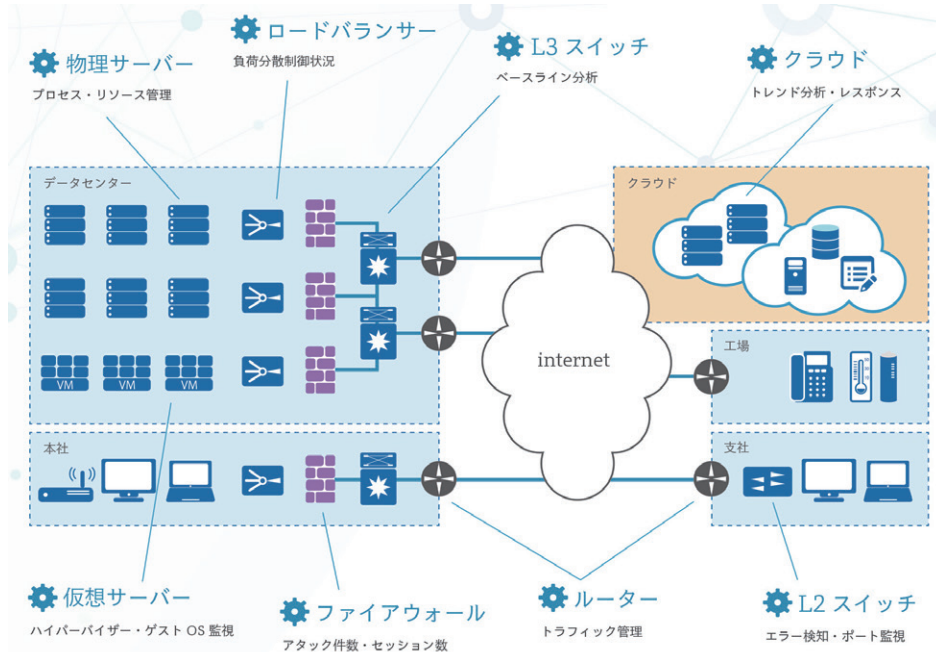
近年、企業のITシステムは、さまざまなメーカーの機器が導入されたり、クラウドをはじめとした新しい技術を採用したりと、常に増加・変化を続けている。加えて、企業におけるITシステムの重要性はますます高まっている一方で、これまでの監視手法では十分と言えない部分も多々出てきている。このような状況に対応するため、常にITシステム全体を監視し、傾向を把握した上で予兆を検知して、事前に対策をおこなう「情報管理」が必要であると同社は考え、これらを解決するために「System Answer G3」を開発した。以下は、同製品の概要と特色。

1) 製品概要

コーポレートミッションである「IT障害をゼロにする」を実現するため、以前のように単にネットワークや機器の性能（データが正しく流れているか、機器の容量は満杯かなど）を監視するだけでなく、データ収集を行ったうえで障害予防に繋げる分析をコンセプトとしている。これらを実現するため、「検知から予防へ」「安定稼働の促進」「利活用の支援」という3つのポイントを設け機能を実装している。

事業概要

System Answer G3 の主な監視対象



出所：「System Answer G3」カタログより掲載

2) 特色 1：検知から予防へ

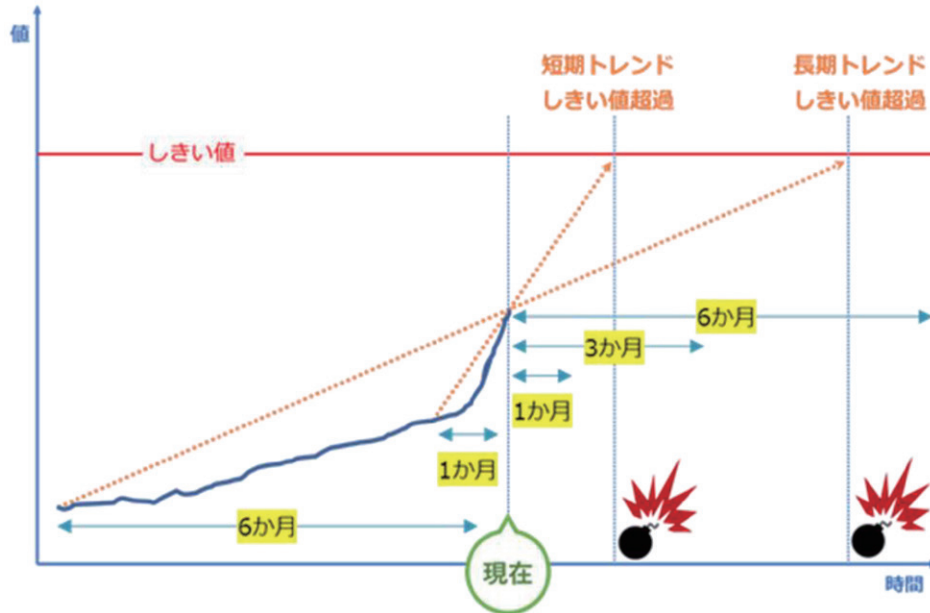
一般的な監視システムは、異常の発生を「検知すること」が役割であることが多い。同社の System Answer G3 では「検知する」ことではなく、「未然に予防する」ことを目的としている。そのために、監視で得た情報を自動分析することで「将来予測」を行う機能や、分析を行うための情報を「平均化せず保持し続ける」機能を実装している。これらの機能は、企業における IT サービスの重要性がより一層高まる現在において、より一層サービス品質の向上には必要な機能である。

「将来予測機能」その 1：キャパシティ予知機能

ディスク容量やメモリー使用率などの傾向を自動で分析することで将来的にリソースがしきい値を超える時期を予測しアラート通知を行う機能。リソース使用状況が限界となる前にアラートを受け取ることで、先回りした対処が可能となり、余裕をもってシステム障害を回避する対策を講じることができる。

事業概要

将来予測機能：キャパシティ予知機能

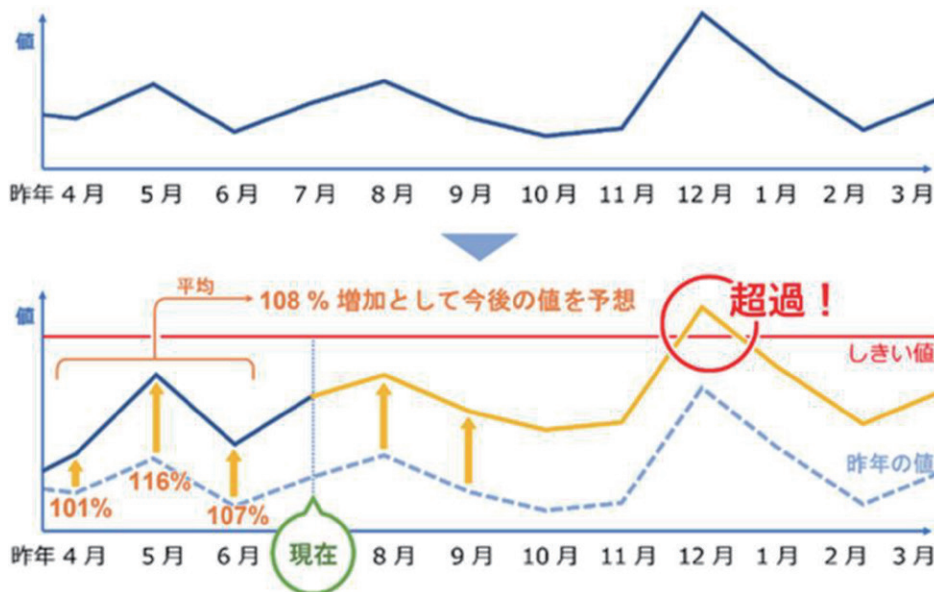


出所：同社提供資料より掲載

「将来予測機能」その2：昨対比較機能

昨年の月別の実績値と今年の経過月の昨対平均倍率を算出し掛け合わせることで、今年の将来月の予測値を算出する機能。この予測値がしきい値を超過していればアラートを通知できるため、お盆や年末年始など将来の季節変動月において、リソースの最大値がしきい値を超えないかを判断することができる。

将来予測機能：昨対比較機能



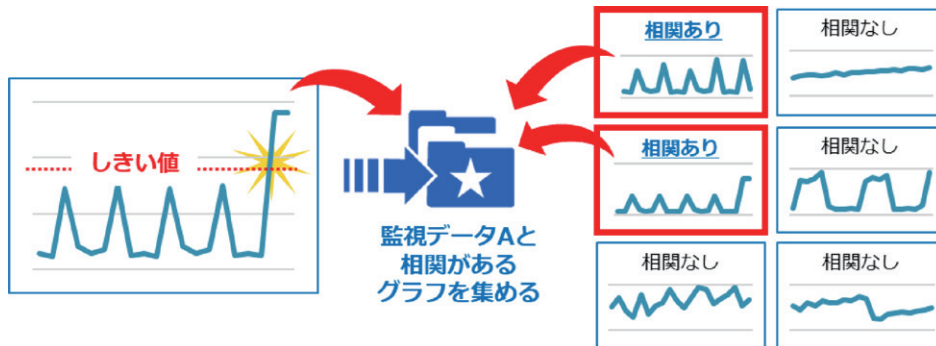
出所：同社提供資料より掲載

事業概要

3) 特色 2：安定稼働の促進

万一の障害発生時における問題切分や原因特定の可否は、システム運用担当者の経験やナレッジに大きく依存してしまう事がある。System Answer には、そういった切り分け業務の工数を削減するための機能を有している。「ダイナミックブックマーク（相関分析）機能」では、アラートを検知した機器単体（監視項目）の状況分析だけでなく、監視対象機器全体から相関性を持つ機器（監視項目）を自動抽出し、潜在的な障害リスクの把握とその早期対策を実現できる。また、「監視設定の自動追従機能」も有しているため、運用フェーズでの設定変更等があっても監視の登録漏れを防ぎ、データが取得できていないという事態を回避することができる。

「ダイナミックブックマーク（相関分析）機能」の概要図



出所：同社提供資料より掲載

4) 特色 3：利活用の支援

同社では純国産製品の強みを生かし、お客様の要望・ニーズを受け止め、機能エンハンスをし続けている。運用現場で「本当に役立つ」製品の開発を追及することで、監視として求められる機能だけでなく、製品活用を積極的に支援する「プロフェッショナルトレーニングサービス」や、月次での運用報告を毎月自動で提供する「性能評価レポートサービス」といった利活用支援のためのサービスが充実していることも特色である。

「性能評価レポートサービス」のレポートイメージ図

システム全体の総合評価

表では今回のシステム全体の監視結果を総合的に評価しその結果を示します。
※各監視項目の評価基準については「A～D評価基準」を参考にしています。



出所：同社提供資料より掲載

システム全体の総合評価について

評価	コメント
A	正常：システム環境は安定しています
B	注意：安定していますが、経過観察を推奨します
C	警戒：IT障害になりうる要素が存在しています
D	警告：いつIT障害が発生してもおかしくない状況です

事業概要

5) 課題解決事例

同製品は、上記のような特色・利点を有しているため、様々な問題を解決できる。下記のような事例がある。

- 機器ごとにツールがバラバラで何をみたらいいかわからない⇒ マルチベンダー対応で一元管理が可能
- 過去の蓄積データがサマリーされて使えない⇒ 収集したデータを5年間平均化せず非圧縮で保存可能
- OSS ツールの専任者がいなくなった⇒ わかりやすい日本語 UI やトレーニングサービスにて活用まで支援
- 設定漏れや設定ミスで稼働状況を正確に把握できない⇒ 登録・修正の自動化により的確に把握可能
- サイレント障害や急激なシステム変動を把握したい⇒ 将来予測機能で簡単に分析が可能
- 定期レポートの作成に工数がかかる⇒ 性能評価レポートサービスで簡単に運用報告を実現

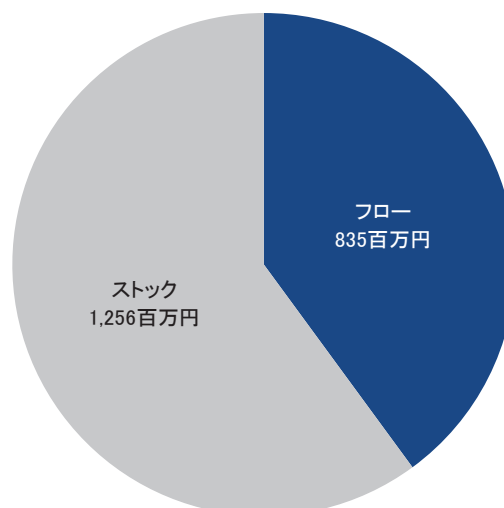
(3) 提供形態 (ビジネスモデル)

基本的に主力の「System Answer G3」はライセンス販売で様々な環境に対応できるラインアップとなっている。価格は、「監視を行う項目数」、「契約期間」、「オプション」によって決められるが、通常は年間契約となっている。

したがって、1ライセンス(契約)当りの価格は数百万円から数千万円と幅が広い。通常は、一度契約した顧客は毎年更新するケースが多い。(前期の平均更新率は96%であった)したがって、この事業モデルはいわゆる「積み上げ型(ストック型)」と言える。

一方で、ソリューション事業、物販などはその都度の契約(販売)のケースが多いので、これらは「フロー型」と言える。同社にとっては、「ストック型」の売上が増加することが収益基盤の安定につながる。2024年9月期のストック型の売上比率は60.1%、フロー型は39.9%であった。

タイプ別売上高(2024年9月期)



出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

事業概要

(4) 顧客ポートフォリオ

販売形態は、約40%が直販で、残り60%が代理店販売(主に大手ITベンダーなど)となっている。既に約1,000社の導入実績があり、下記のような大手企業が同社製品を導入している。

(主な導入顧客)

シチズン時計、ソニービズネットワークス、サイバーコネクトツー、明治学院大学、あすか製薬ホールディングス、auカブコム証券、TIS、ダイキン工業、東京証券取引所、名古屋工業大学、ケーブルテレビ、マックス、JR東日本情報システム、神奈川県教育委員会、沼尻産業、東京音楽大学、宇都宮市、稲畑産業、リクルートテクノロジーズ、グリー、GMOフィナンシャルホールディングス、千代田区役所、大阪チタニウムテクノロジーズ、日本農産工業、メディカル東友、日本大学(文理学部)、荏原製作所、トラスコ中山 その他多数
出所：同社ホームページよりフィスコ作成、順不同、敬称略

導入事例

 株式会社 東京証券取引所 日本最大の証券取引市場を支えるネットワークの安定稼働 金融・保険業 System Answer G3	 株式会社 JR 東日本情報システム 世界最大級の鉄道事業を支えるシステム安定稼働の取り組み 情報通信業 System Answer G3	 国立大学法人 名古屋工業大学 研究室ごとの通信傾向から快適な研究環境を予測整備 教育・学習支援業 System Answer G3
 ケーブルテレビ株式会社 性能監視とログ管理の相乗効果で放送サービスの品質を守る 情報通信業 System Answer G3 Log Option	 神奈川県教育委員会 能動的な予防保守で県下169校のインフラを守る 官公庁・自治体・地方公共団体 System Answer G3 運用支援	 学校法人 東京音楽大学 トラブル原因の可視化とシステム最適化の第一歩を実現 教育・学習支援業 System Answer G3
 宇都宮市 トラブル原因特定の容易化と無駄のない運用計画を実現 官公庁・自治体・地方公共団体 System Answer G3	 ダイキン工業株式会社 ダイキン情報システム株式会社 事業のDXを支えるITインフラの健全性を獲得 製造業 System Answer G3 Log Option	 マックス株式会社 運用支援の最大活用で的確なシステム改善を実現する 製造業 System Answer G3 運用支援
 au カブコム証券 A member of MUFG au カブコム証券株式会社 高度な情報分析で証券取引システムの障害ゼロへ！ 金融業 System Answer G3 Flowman	 明治学院大学 学生が戻ってきたキャンパスに快適なネットワーク環境を提供 教育・学習支援業 System Answer G3	 TIS INTEC Group TIS 株式会社 障害切り分けと設備投資のための明確なエビデンス 情報通信業 System Answer G3
 ソニービズネットワークス株式会社 (NUROアクセス)のサービス品質を支える 情報通信業 System Answer G3	 暮らしを支える物流会社 沼尻産業 沼尻産業株式会社 ひとり(少人数)情シスの課題を解決する次世代MSP 流通・卸売・小売業 SAMS	 グリー株式会社 業務負荷の大幅削減を目指すSAMSを採用 情報通信業 SAMS

出所：「System Answer G3」カタログより掲載

事業概要

3. 特色、強み、競合

(マルチベンダー、多項目対応)

記述のように同社の主力製品である「System Answer G3」は、メーカー 133 社、監視項目 5,384 種類に対応が可能。これだけ幅広いの機器や項目に対応できる製品は他にはない。

(ワンストップでのサービス提供)

さらに同社製品及びサービスは、監視、データ収集、分析、事前予知、レポートニングなど幅広く一気通貫でサービスを提供できる。そのため、結果的にユーザーはトータルコストを下げる事が可能となる。

(競合)

部分的には多くの監視関連ソフトウェアメーカーと競合するが、同社は「当社と同等レベルで幅広いサービスを提供できる企業は他にはない。その点では競合はいないと言える」と述べている。むしろ最大の競合としては、同社の製品やサービスを使わずに「社内の IT 部門が監視業務を行っていること」、あるいは「大手 IT ベンダーへ他のサービスと一緒に発注する総合委託」が最大の競合とも言えるだろう。

業績動向

2024年9月期はライセンス販売の増加で80.1%の営業増益。 ストック売上高は前期比27.9%の増加

1. 2024年9月期の業績概要

(1) 損益状況

2024年9月期の業績は、売上高 2,184 百万円（前期比 14.9% 増）、営業利益 382 百万円（同 80.1% 増）、経常利益 411 百万円（同 75.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 251 百万円（同 257.5% 増）となった。

2024年9月期決算の概要

（単位：百万円）

	23/9 期		24/9 期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	1,900	100.0%	2,184	100.0%	283	14.9%
売上総利益	1,336	70.3%	1,586	72.6%	250	18.7%
販管費	1,123	59.1%	1,204	55.1%	80	7.1%
営業利益	212	11.2%	382	17.5%	170	80.1%
経常利益	234	12.3%	411	18.8%	177	75.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	70	3.7%	251	11.5%	181	257.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) 売上高内訳

製品別売上高（単体ベース）では、自社開発ソフトウェア「System Answer G3」の更新率（同商品）が96%となり、また代理店経由で販売が伸びたことからライセンスの販売は1,035百万円（同22.6%増）となった。サービスの提供は663百万円（同6.8%増）となったが、ネットワークインテグレーションビジネスの拡大や次世代MSPサービス「SAMS」が堅調に推移したことによる。顧客のインフラ全般に関する課題への対応やネットワークインテグレーションビジネスの拡大に伴って物販売上が大きく増加したことから、その他物販は392百万円（同37.6%増）となった。

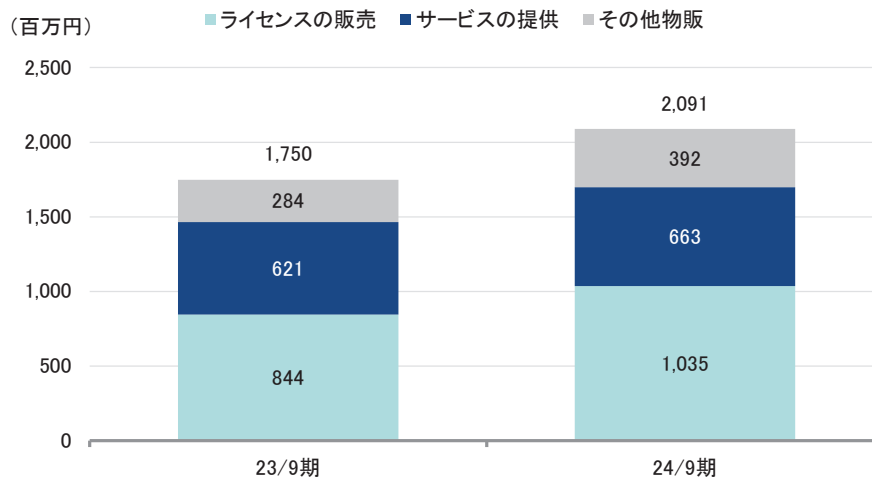
製品別売上高（個別）

（単位：百万円）

	23/9期		24/9期		前期比	
	実績	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ライセンスの販売	844	48.2%	1,035	49.5%	190	22.6%
サービスの提供	621	35.5%	663	31.7%	42	6.8%
その他物販	284	16.3%	392	18.8%	107	37.6%
合計	1,750	100.0%	2,091	100.0%	340	19.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

製品別売上高

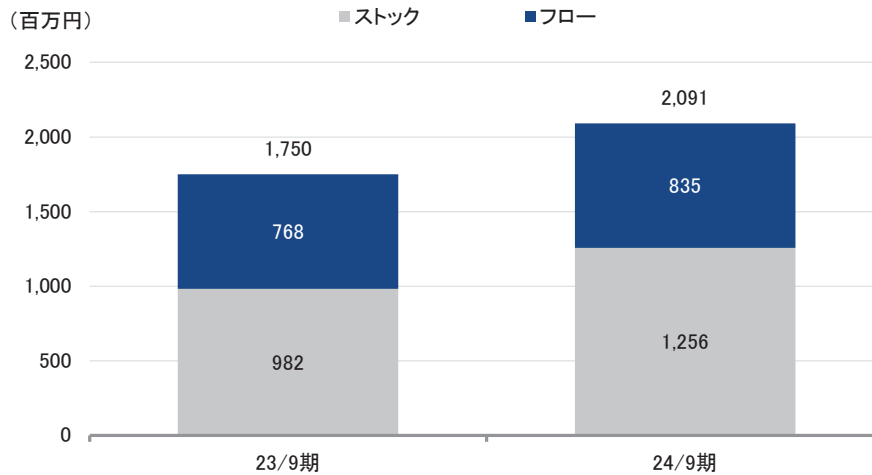


出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

またタイプ別売上高（単体ベース）では、ストック型が1,256百万円（同27.9%増）、フロー型が835百万円（同8.7%増）となり、ストック型の比率が60.1%（前期56.1%）と上昇した。

業績動向

タイプ別売上高



出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

手元の現金及び預金は 1,974 百万円と売上規模に比して豊富

2. 財務状況

2024年9月期末の財務状況を見ると、流動資産は2,724百万円（前期末比392百万円増）となった。主要科目では現金及び預金353百万円増、売掛金20百万円増であった。固定資産は604百万円（同327百万円減）となったが、投資有価証券の減少254百万円や保険積立金の減少101百万円による投資その他の資産の減少323百万円であった。この結果、資産合計は3,329百万円（同65百万円増）となった。

流動負債は1,336百万円（同42百万円減）となったが、主な変動要因は買掛金の増加15百万円、短期借入金の減少59百万円、未払金の増加13百万円などである。固定負債は56百万円減少したが、主に長期借入金の減少50百万円による。この結果、負債合計は1,337百万円（同99百万円減）となった。純資産合計は1,991百万円（同164百万円増）となったが、主に親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加196百万円によるものである。

2024年9月期末現在で、現金及び預金が1,974百万円あり、事業規模に比べて資金は豊富と言える。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/9 期末	24/9 期末	増減額
現金及び預金	1,621	1,974	352
売掛金	641	661	20
棚卸資産	30	34	4
流動資産計	2,332	2,724	392
有形固定資産	34	31	-2
無形固定資産	46	45	-1
投資その他の資産	850	527	-323
固定資産計	931	604	-327
資産合計	3,264	3,329	65
買掛金	109	125	15
短期借入金 (1年以内含む)	909	850	-59
未払金	135	148	13
流動負債計	1,378	1,336	-42
長期借入金	50	-	-50
固定負債	57	1	-56
負債合計	1,436	1,337	-99
純資産合計	1,827	1,991	164
負債純資産合計	3,264	3,329	65

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フローの状況

2024年9月期のキャッシュ・フローについては、営業活動によるキャッシュ・フローは354百万円の収入となった。主な収入は税金等調整前当期純利益の計上293百万円、減価償却費38百万円で、主な支出は売上債権の増加20百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは164百万円の収入となったが、主な支出は無形固定資産の取得40百万円などで、主な収入は投資有価証券の売却115百万円、保険積立金の解約(ネット)115百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは165百万円の支出となったが、主な支出は長期借入金の減少109百万円、配当金の支払い額55百万円であった。この結果、現金及び現金同等物は352百万円増加し、期末残高は1,974百万円となった。現在の事業規模に比べては豊富であると言える。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/9 期	24/9 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	431	354
税引前当期利益	139	293
減価償却費	37	38
売上債権の増減 (- は増加)	-12	-20
投資活動によるキャッシュ・フロー	-76	164
無形固定資産の取得	-27	-40
投資有価証券の売却	-	115
保険積立金の解約 (ネット)	-53	115
財務活動によるキャッシュ・フロー	-139	-165
長期借入金の増減	-116	-109
配当金の支払い	-22	-55
現金および現金同等物の増減	215	352
現金および現金同等物の期末残高	1,621	1,974

出所：決算短信よりフィスコ作成

社会貢献活動にも積極的

4. 非財務指標への取組み

(1) 地球温暖化に対する取組み

会社の電気を 100% 再生可能エネルギーに変更した。これにより 1 年間で約 51t の CO₂ 排出量を削減。

また全社を挙げてペーパーレス・リモートワークを促進。「在宅勤務促進」「不要なコピー削減」「資料の電子化」などで約 5t の CO₂ 排出量を削減した。

(2) 社会貢献活動

NPO 法人「AlonAlon」への支援活動の継続

AlonAlon は、障がい者の保護者が中心となって設立された NPO 法人で、胡蝶蘭栽培を通して収入を上げることで、将来的な自立を支援している。同社では、2022 年より販売協力し、顧客やパートナー企業へ積極的に紹介。胡蝶蘭の購入先を変えるだけで社会貢献に役立っている。

また AlonAlon の新たな挑戦として、主力製品の拡大を進めている。その一つが、単価が高く、価格が安定しているマンゴー栽培であり、胡蝶蘭に並ぶ商材へ育てる計画だ。このマンゴー栽培施設の拡張のため、同社から出資も行っている。

5. トピックス

(1) 「IT 障害をゼロにする」ための商品強化

2024年9月期には、以下のような商品をリリースした。

(IBC Care サービス)

障害の切り分け支援から機器保守・脆弱性対応まで、アイビーシーが顧客に代わり対応するサービス

(CX 監視オプションの Windows 対応エージェント)

ユーザー端末からクラウドサービスまでのレスポンス体感を可視化し、障害箇所をスピーディーに発見

CX：カスタマーエクスペリエンス

(性能評価レポートサービス)

同社独自の性能評価基準により、顧客の IT インフラの状態をレポート。不具合箇所の事前対策や今後のシステム増強に役立てる。

(随時拡大サービス)

- ・セキュリティ分野でのサポート領域を拡大
- ・インテグレーションサービス体制を継続的に強化

(2) Interop Tokyo 2024 への出展

最新の IT テクノロジー製品を持つ企業の合同展示会「Interop Tokyo 2024」に出展した。

出展企業の製品を相互接続し、巨大なネットワークを構築する「ShowNet プロジェクト」に参加した。さらに会場内に設置された機器類 853 台を監視した。

(3) プライベート展示会の開催

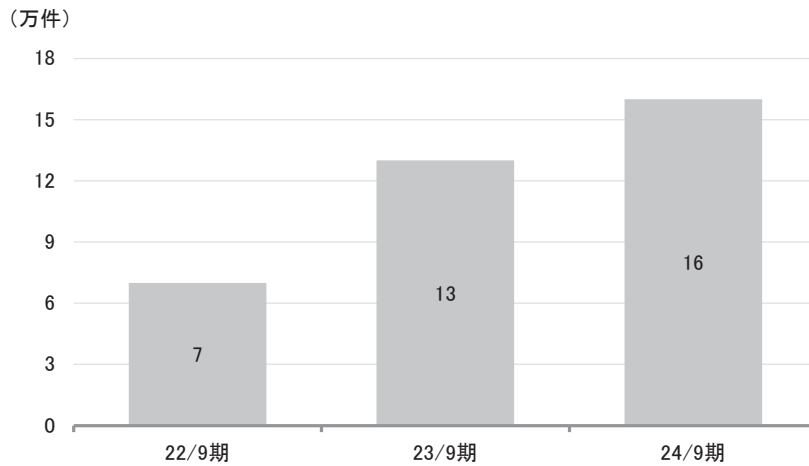
顧客とパートナー企業を招待して、プライベート展示会「IBC Day 2024」を開催した。

(4) ホームページの強化と効果

ホームページ全般を強化した。その結果、Web サイト来訪者数は 2022 年 9 月期の 7 万件から 2023 年 9 月期には 13 万件（前期比 85% 増）、2024 年 9 月期には 16 万件（同 23% 増）となった。またコンバージョン数（＝資料 DL/ 問い合わせ数）は、2022 年 9 月期の 540 件から 2023 年 9 月期には 1,080 件（前期比 100% 増）、2024 年 9 月期には 1,800 件（同 66% 増）となった。

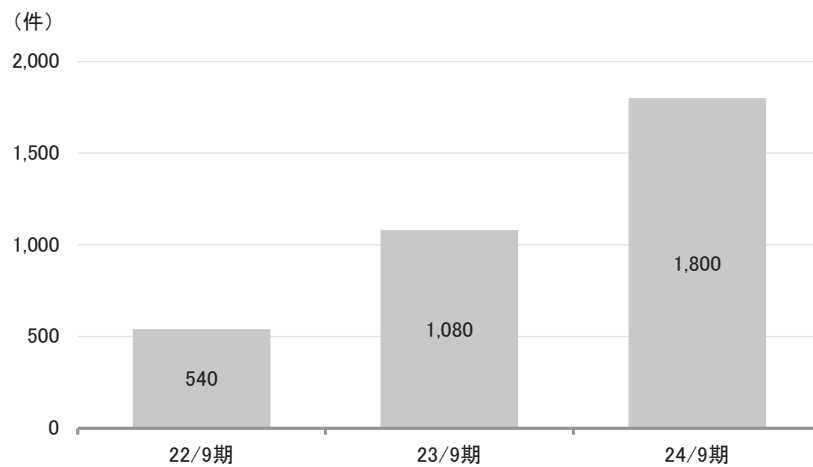
業績動向

Webサイト来訪者数



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

コンバージョン数(資料DL数/問い合わせ数)



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年9月期は17.7%の営業増益予想

1. 収益見通し (2025年9月期)

2025年9月期は売上高で2,400百万円(前期比9.9%増)、営業利益で450百万円(同17.7%増)、経常利益で482百万円(同17.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益で358百万円(同42.3%増)と予想している。当期純利益の伸び率が高いのは、前期に特別損失(有価証券売却131百万円)を計上したことによる。

2025年9月期通期予想

(単位:百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	2,184	100.0%	2,400	100.0%	215	9.9%
営業利益	382	17.5%	450	18.8%	67	17.7%
経常利益	411	18.8%	482	20.1%	70	17.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	251	11.5%	358	14.9%	106	42.3%

出所:決算短信よりフィスコ作成

2. 主な施策

同社のミッションである「IT障害ゼロ」を目指し事業拡大に努める方針で、以下のような施策を実行する。

- ・ System Answer を運用している顧客への支援及び新規商談の獲得を目指す
- ・ ITのライフサイクルに応じた、きめ細やかなコンサルティングやソリューションを提供する
- ・ マーケットの変化に応じたサービスの創出に努める

■ 今後の開発の方向性

運用管理の DX を進める

今後の開発の方向としては、「運用管理の DX (デジタルトランスフォーメーション)」を主眼としており、主に「最新技術 (AI) の活用」と「マルチクラウドの可視化」に注力する。

「最新技術 (AI) の活用」

同社が保有する 22 年分の監視運用の知見に顧客の IT システムの稼働データを加え、これらから AI が最適な解決方法を算出する。

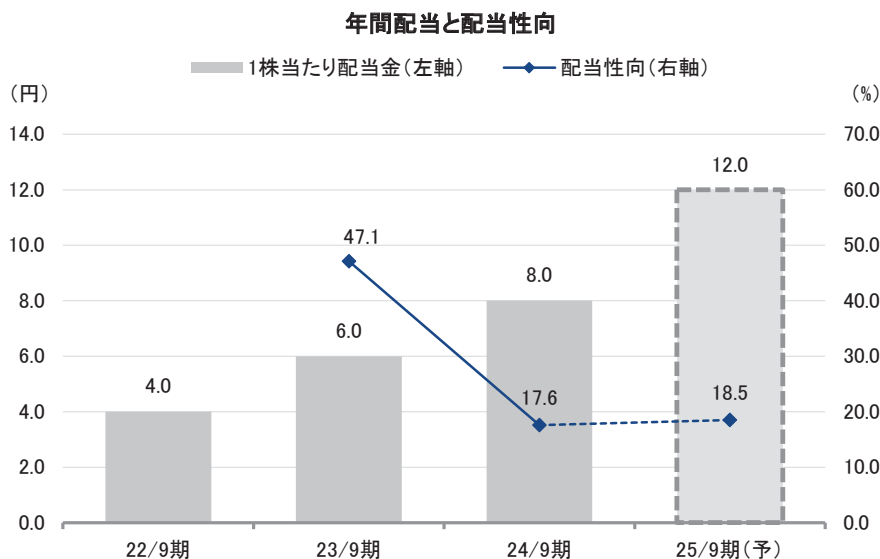
「マルチクラウドの可視化」

複雑なシステムの全体像を自動描画し、これに問題個所のビジュアル化技術を加えることで、影響範囲と原因が一目で分かるようにする。

■ 株主還元策

累進配当が基本方針：2025 年 9 月期は年間 12.0 円配当予定

同社は株主への利益還元を経営の最優先事項と考えており、累進配当を実施していく方針だ。これに基づき、2025 年 9 月期は 4.0 円の増配とし、中間 6.0 円 / 期末 6.0 円の年間 12.0 円の配当を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp