

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 >>>

2026年1月28日 (水)

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. 2025年9月期の業績	01
2. 2026年9月期の業績見通し	01
3. 今後の事業戦略	02
■ 事業概要	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	04
3. 「System Answer G3」の概要・特色	05
4. 競争優位性と競合環境	09
■ 業績動向	10
1. 2025年9月期の業績概要	10
2. 財務状況	12
3. キャッシュ・フローの状況	13
4. トピックス	14
■ 今後の見通し	15
1. 2026年9月期の業績見通し	15
2. 今後の事業戦略	16
■ 株主還元策	17

要約

2025年9月期は、売上高は2期連続で過去最高、46.9%の大幅増益

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、2002年に設立した。顧客のITシステム全体(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「ストック型」である。今後、IT運用業務においては、コストや効率の点からアウトソーシング需要の拡大が見込まれており、同社の事業領域においても成長余地は大きいと見られる。また、同社は事業接点の拡大を図るため、ネットワーク、セキュリティ、クラウド分野を中心としたソリューション事業への展開も進める。

1. 2025年9月期の業績

2025年9月期の業績は、売上高2,404百万円(前期比15.0%増)、営業利益565百万円(同46.9%増)、経常利益574百万円(同45.3%増)、当期純利益410百万円(同78.5%増)となり、売上高は2期連続で過去最高となった。主力事業であるライセンスの販売は1,248百万円(同20.6%増)、サービスの提供は625百万円(同5.8%減)、その他物販等は530百万円(同35.3%増)となった。ライセンス販売の増加に伴い売上総利益率は76.9%(前期74.3%)へと改善した。販管費は前期比9.8%増加したが予算内に収まっており、売上総利益の増加によって営業利益は大幅増となった。主力製品である「System Answerシリーズ」の更新率も96%となり、目標とする95%以上を維持した。

なお、同社は、2024年9月期までは連結決算を発表していたが、2024年9月期第4四半期に連結子会社の事業譲渡を行い、この連結子会社の重要度が低下したことから、非連結決算へ移行した。このため、前期比は連結決算との単純比較である。

2. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期は、売上高で2,700百万円(前期比12.3%増)、営業利益で610百万円(同8.0%増)、経常利益で608百万円(同5.8%増)、当期純利益で418百万円(同1.8%増)を予想する。同社は、自社開発製品である「System Answerシリーズ」を軸に、中堅・中小企業向けへの販売拡大を図るとともに、サイバー攻撃の増加を背景としたセキュリティ関連製品(その他物販)の販売強化を進める。また、「ソリューション事業」への展開や新製品「ITOGUCHI(イトグチ)」の拡販に向けた取り組みを通じて、中長期的な成長基盤の強化を図る。一方で、セキュリティ製品の売上構成比上昇や、将来の成長を見据えた先行投資の継続により、利益の伸びは売上成長率に比べ緩やかなものとなる見通しである。もっとも、これらの先行的な取り組みが進展することで、同社の提供価値は一層高まり、将来的な収益機会の拡大が期待される。

要約

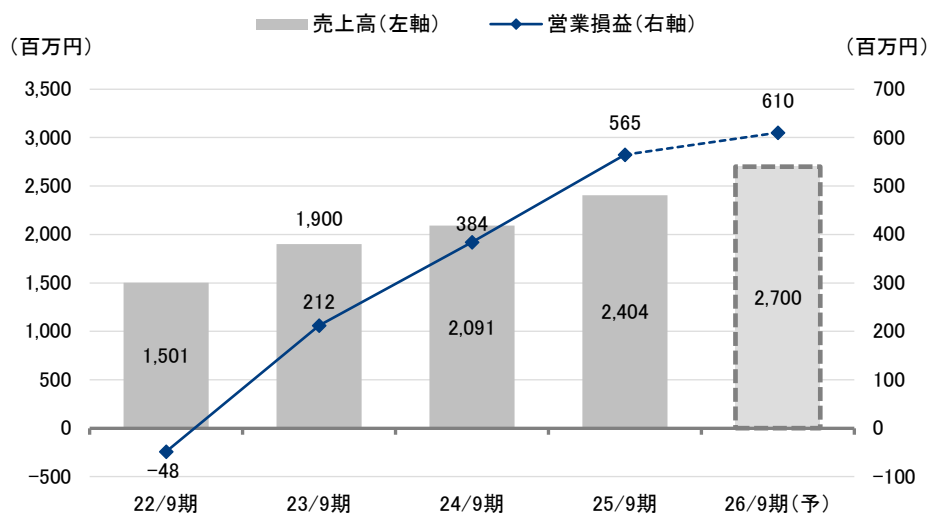
3. 今後の事業戦略

今後の事業戦略として、同社は既存製品について、成長が見込まれる「文教・自治体・製造」分野への積極的なアプローチを通じて、売上及びシェアの拡大を目指す。また、新製品「ITOGUCHI (イトグチ)」については、次期主力製品としての位置付けの下、拡販活動を本格化する。さらに、従来のライセンスビジネスに加え、顧客課題への対応領域を拡大するため、事業接点の多様化を目的とした「ソリューション事業」への展開を進める。これらの取り組みにより、同社は収益機会の拡大と事業ポートフォリオの強化を図り、中長期的な成長基盤の構築を目指す。

Key Points

- ・ 2025年9月期はライセンスの販売の増加により46.9%の営業増益
- ・ 2026年9月期は8.0%の営業増益を予想。新分野への展開を進める
- ・ 今後の事業戦略として、成長市場へのアプローチ、「ITOGUCHI」の拡販、ソリューション事業への展開に注力

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 代表取締役会長CEO※1である加藤裕之（かとうひろゆき）氏が2002年に設立した。その後2008年に、ネットワーク性能監視アプライアンス「System Answer」をリリースし、2011年には「System Answer G2 Datacenter Ware」をリリースした。さらに2017年には現在の主力製品である「System Answer G3」を発売し、同年8月には次世代MSPサービス※2「SAMS (Speedy Action Management Services)」の提供を開始した。

※1 同社は、2025年12月19日付で、代表取締役社長CEOの加藤氏が代表取締役会長CEOに、取締役副社長COOの小田成（おだじょう）氏が代表取締役社長COOに就任する人事異動を発表した。

※2 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した。翌2016年には東京証券取引所市場第1部に上場し、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。

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）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	ネットワーク性能監視アプライアンス「System Answer」をリリース
2011年 7月	大規模ユーザー向けシステム性能監視ソフトウェア「System Answer G2 Datacenter Ware」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1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)」の提供開始
2022年 4月	東京証券取引所スタンダード市場に移行
2024年 6月	ネットワーク/システム運用のDXを促進する性能評価ランク自動判定の「性能評価レポート」サービスの提供開始
2025年10月	マルチクラウド、マルチベンダーに対応するSaaS型運用管理ソリューション「ITOGUCHI」の提供を開始

出所：有価証券報告書、決算説明資料、同社ホームページよりフィスコ作成

アイビーシー | 2026年1月28日 (水)
3920 東証スタンダード市場 | <https://www.abc21.co.jp/ir/>

事業概要

「System Answerシリーズ」の更新率は96%

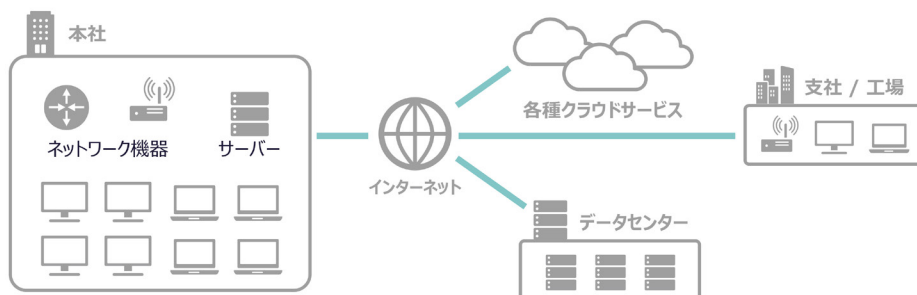
2. 事業内容

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。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。

ソフトウェア・サービス関連事業は、会計上では、販売・提供区分別に「ライセンスの販売」「サービスの提供」「その他物販等」の3区分で売上高が開示されている。「ライセンスの販売」は主に自社製品である「System Answer G3」のライセンス販売を指し、「サービスの提供」は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が含まれる。主力製品として「SAMS (Speedy Action Management Services)」を提供しているほか、これをクラウドで提供する「on SAMS」も展開している。「その他物販等」は、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が含まれる。2025年9月期の売上高構成比は「ライセンスの販売」が51.9%、「サービスの提供」が26.0%、「その他物販等」が22.1%である。

ライセンスの販売「System Answer G3」

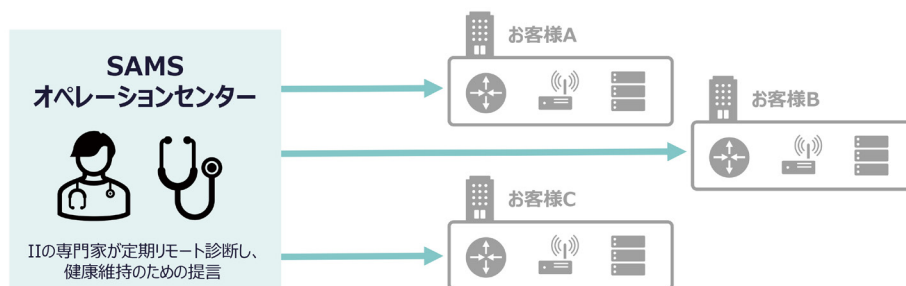
お客様のIT環境（サーバー、ネットワーク、クラウド）の状態を一元監視する
自社開発のIT運用管理ソフトウェア「System Answer G3」



出所：「個人投資家さま向けIRセミナー」より掲載

サービスの提供「SAMS」

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) 」

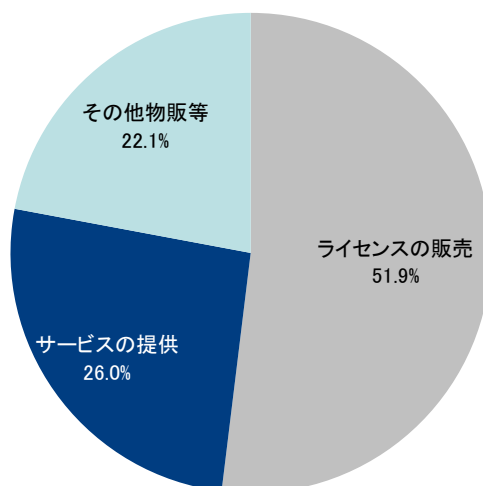


出所：「個人投資家さま向けIRセミナー」より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

2025年9月期の販売・提供区分別売上高構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

一気通貫で広範な機能を提供し、顧客のトータルコスト削減に貢献

3. 「System Answer G3」の概要・特色

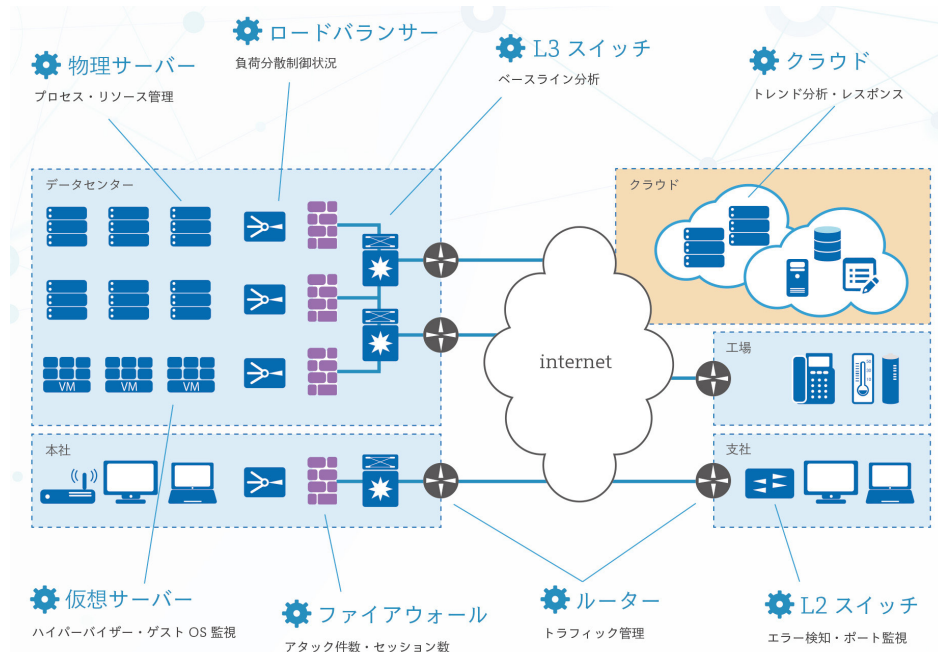
近年、企業のITシステムは、マルチベンダー化やクラウド技術の採用により、常に増加・変化し続けている。これに伴い、ITシステムの重要性が高まる一方で、従来の監視手法では対応できない部分も多く生じている。このような状況に対応するため、ITシステム全体を常時監視し、傾向を把握したうえで予兆を検知する「System Answer G3」を開発した。

(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、同製品は従来のネットワークや機器の性能監視（データ流量、容量など）にとどまらず、収集データに基づき障害予防につなげる分析をコンセプトとする。これらを達成するため、「検知から予防へ」「安定稼働を促進」「カスタマーサクセス」という3つのポイントに焦点を当てた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

a) 「検知から予防へ」

一般的な監視システムは、異常が発生した際にそれを検知することが主な役割とされるケースが多い。これに対し、同社の「System Answer G3」は異常の検知にとどまらず、トラブルを未然に防ぐことを目的に設計している。

同製品は、監視によって取得したデータを基に自動分析を行う将来予測機能や、分析精度を維持するため、データを単純に平均化せずに保持する仕組みを備えている。これにより、システムの劣化傾向や負荷の変化を早期に把握し、障害発生前の対応を支援することが可能となる。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、サービス品質の向上には必要な機能である。同製品のこうした予防型のアプローチは、ITサービスマネジメントの高度化に寄与するものとされる。

i) キャパシティ予知機能

将来予測機能の1つとして、キャパシティ予知機能を搭載している。これは、ディスク容量やメモリー使用率などの傾向を自動的に分析・予測し、将来的にリソース使用量がしきい値を超過する時期を予測してアラート通知を行う機能である。リソース使用状況が限界に達する前にアラートを受信できるため、計画的な増強や設定変更などの選考対応が可能となり、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可能となる。

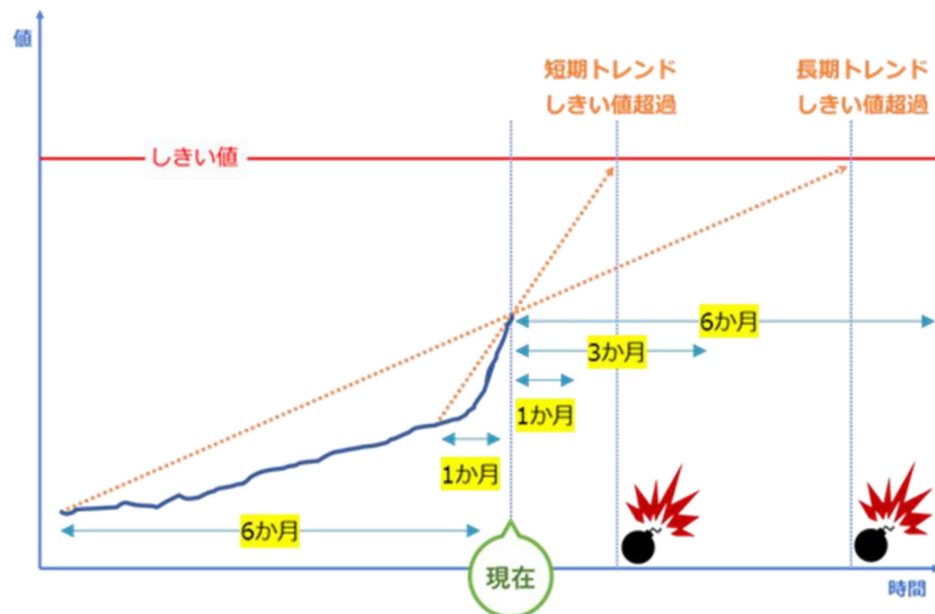
ii) 昨対比較機能

将来予測機能の1つとして、昨対比較機能を備える。これは、昨年の月別実績値と今年の経過月の昨対平均倍率を乗じることにより、将来月の予測値を算出する機能である。この予測値がしきい値を超過した場合にアラートを受信できるため、お盆や年末年始といった季節変動の大きい月におけるリソース使用量が想定上限を超過する可能性を事前に把握することができる。

アイビーシー | 2026年1月28日 (水)
3920 東証スタンダード市場 | <https://www.ibt21.co.jp/ir/>

事業概要

キャパシティ予知機能



出所：同社提供資料より掲載

b) 「安定稼働を促進」

万一の障害発生時における問題の切り分け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する傾向がある。「System Answer G3」は、こうした切り分け業務の工数を削減する機能を提供している。

「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) の状況分析に加えて、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早期対策を実現する。また、「監視設定の自動追従機能」も搭載しており、運用フェーズでの設定変更があっても監視の登録漏れを防止し、データ未取得の事態を回避することが可能となる。

「ダイナミックブックマーク (相関分析) 機能」の概要図



出所：ニュースリリースより掲載

事業概要

c) 「カスタマーサクセス」

同社は、純国産製品の強みを生かし、顧客の要望やニーズを反映させながら、機能エンハンスを継続している。運用現場で「本当に役立つ」製品の開発を追求する姿勢から、監視機能に加え、製品活用を積極的に支援する「ハンズオントレーニングサービス」や、月次での運用報告を自動で提供する「性能評価レポートサービス」といった利活用支援サービスが充実している点も、同社の大きな特色である。

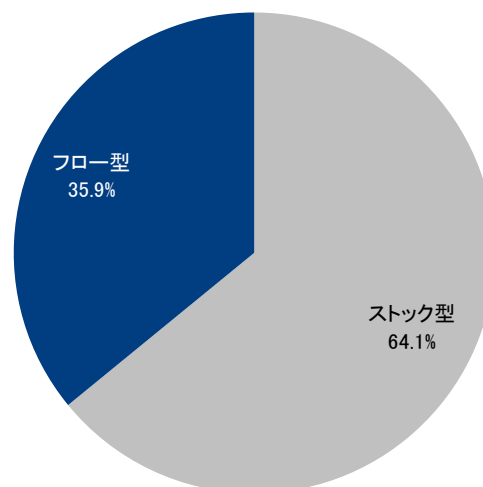
(2) 課題解決事例

「System Answer G3」は、顧客が抱える様々なIT運用上の問題に対して解決策を提供する。たとえば、機器ごとの管理ツール分散の課題に対してはマルチベンダー対応による一元管理を可能にする。また、過去データの活用困難に対しては、収集データを5年間平均化せず非圧縮で保存することで詳細な分析に寄与する。さらに、OSSツールの属人化という問題にはわかりやすい日本語UIやトレーニングサービスの提供を通じて製品活用をサポートする。設定ミスによる把握漏れの懸念は登録・修正の自動化により稼働状況の的確な把握を支援し、サイレント障害や急激なシステム変動の予兆検知は将来予測機能により分析を容易にする。加えて、運用報告の工数は性能評価レポートサービスの活用によって削減に導くことが可能である。

(3) 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ナップとなっている。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)当たりの価格は、監視項目数や契約条件により異なるものの、数百万円台から数千万円台がボリュームゾーンと考えられる。通常は、一度契約した顧客は毎年更新する(2025年9月期の「System Answerシリーズ」の更新率は96%)。したがって、この事業モデルは「ストック型」と言える。一方で、保守以外のサービスの提供、その他物販等はその都度の契約(販売)のケースが多く、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。2025年9月期のストック型の売上高構成比は64.1%、フロー型は35.9%である。

2025年9月期のタイプ別売上高構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

(4) 顧客ポートフォリオ

同社の販売形態は、約40%が直販、残り60%がパートナー企業販売（主に大手ITベンダー経由）となっている。導入実績は累計で約1,000社に達しており、顧客ポートフォリオは特定の業種や企業に偏ることなく多岐にわたる。主な導入先は、製造、金融、情報・通信、公共分野（自治体・教育機関）などで、社会インフラを支える大手企業や公共・教育機関を中心としている。これまでに、製造業や開発・運用基盤を有する大手企業のほか、金融・流通関連企業、証券取引に関わるインフラ関連機関、地方自治体や教育機関などへの導入実績を有しており、同社製品の信頼性及び多様な利用環境への対応力の高さが実利用ベースで確認されている。

4. 競争優位性と競合環境

主力製品「System Answer G3」は、メーカー133社、監視項目5,384種類から、必要な情報を自動で判断し設定を行う。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・レポートニングといった機能を一気通貫で提供できる点を特徴とする。複数ツールを組み合わせる必要がないため、運用負荷やシステム連携コストの削減につながり、結果としてトータルコストの抑制が可能となる。監視関連ソフトウェアメーカーとは機能面で部分的に競合するものの、同社は、広範な監視対象に対応しつつ、各工程を一体で提供できる点に競争優位性があると認識している。一方で、実質的な競合としては、同社製品を導入せずに「社内IT部門が監視業務を内製化するケース」や、「大手ITベンダーに対し、他サービスと組み合わせた形でシステム運用全体を委託するケース」が挙げられる。

業績動向

2025年9月期はライセンス販売の増加により46.9%の営業増益

1. 2025年9月期の業績概要

(1) 損益状況

2025年9月期の業績は、売上高2,404百万円（前期比15.0%増）、営業利益565百万円（同46.9%増）、経常利益574百万円（同45.3%増）、当期純利益410百万円（同78.5%増）となり、売上高は2期連続で過去最高となった。なお、同社は、2024年9月期までは連結決算を発表していたが、2024年9月期第4四半期に連結子会社の事業譲渡を行い、この連結子会社の重要度が低下したことから、非連結決算へ移行した。このため、前期比は連結決算との単純比較である。

ライセンス販売の増加に伴い、売上総利益率は76.9%（前期は74.3%）へと改善した。販管費は前期比9.8%増加したが予算内に収まり、売上総利益の増加によって営業利益は大幅な増益となった。

2025年9月期決算の概要

（単位：百万円）

	24/9期		25/9期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	2,091	100.0%	2,404	100.0%	313	15.0%
売上総利益	1,554	74.3%	1,849	76.9%	295	19.0%
販管費	1,169	55.9%	1,284	53.4%	115	9.8%
営業利益	384	18.4%	565	23.5%	180	46.9%
経常利益	395	18.9%	574	23.9%	179	45.3%
当期純利益	230	11.0%	410	17.1%	180	78.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) 売上高内訳

販売・提供区分別売上高(単体ベース)では、直販及びパートナー企業経由での販売も伸長した結果、ライセンスの販売は1,248百万円(同20.6%増)となった。また、主力製品である「System Answer G3」の更新率は96%と、目標の95%以上を超え高水準を維持した。サービスの提供は625百万円(同5.8%減)となった。これは、同社製品の新規契約は増加したものの、同社製品を組み込んだ大手ベンダーが最終顧客から契約を解除されたことが主要因である。その他物販等は530百万円(同35.3%増)と大きく増加した。これは、セキュリティ製品の需要増に伴い、物販売上が伸長したことによる。

販売・提供区分別売上高(単体)

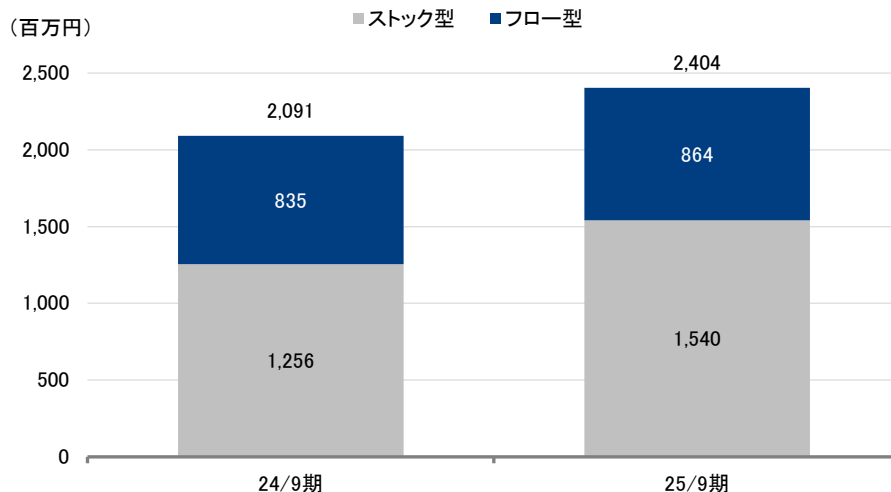
(単位: 百万円)

	24/9期		25/9期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
ライセンスの販売	1,035	49.5%	1,248	51.9%	213	20.6%
サービスの提供	663	31.7%	625	26.0%	-38	-5.8%
その他物販等	392	18.8%	530	22.1%	137	35.3%
合計	2,091	100.0%	2,404	100.0%	313	15.0%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

またタイプ別売上高(単体ベース)では、ストック型が1,540百万円(同22.6%増)、フロー型が864百万円(同3.5%増)となった。ストック型の比率が64.1%(前期60.1%)へと上昇した。

タイプ別売上高



出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

手元の現金及び預金は2,414百万円と、売上規模に比して潤沢

2. 財務状況

2025年9月期末の財務状況を見ると、流動資産は3,033百万円（前期末比365百万円増）となった。主要科目では現金及び預金487百万円増、売掛金111百万円減であった。固定資産は705百万円（同134百万円増）となったが、有形固定資産の増加45百万円（うち建物の増加40百万円）、無形固定資産の増加75百万円（うちソフトウェア仮勘定の増加70百万円）、投資その他の資産の増加12百万円であった。この結果、資産合計は3,739百万円（同499百万円増）となった。

流動負債は1,420百万円（同87百万円増）となったが、主な変動要因は買掛金の減少1百万円、短期借入金の減少50百万円、未払法人税等の増加102百万円などである。固定負債は同44百万円増加したが、主に資産除去債務の増加45百万円による。この結果、負債合計は1,466百万円（同131百万円増）となった。純資産合計は2,273百万円（同367百万円増）となったが、主に当期純利益の計上による利益剰余金の増加355百万円によるものである。この結果、期末の自己資本比率は60.8%（前期末58.8%）となった。

2025年9月期末現在で、現金及び預金は2,414百万円を計上しており、事業規模（年間売上高）に比して資金は潤沢である。

貸借対照表

（単位：百万円）

	24/9期末	25/9期末	前期末比
現金及び預金	1,926	2,414	487
売掛金	660	548	-111
棚卸資産	34	33	-0
流動資産合計	2,668	3,033	365
有形固定資産	31	77	45
無形固定資産	45	121	75
投資その他の資産	494	507	12
固定資産合計	571	705	134
資産合計	3,240	3,739	499
買掛金	125	123	-1
短期借入金（1年以内含む）	850	800	-50
未払法人税等	34	136	102
流動負債合計	1,333	1,420	87
資産除去債務	-	45	45
固定負債	1	45	44
負債合計	1,334	1,466	131
純資産合計	1,905	2,273	367
負債純資産合計	3,240	3,739	499

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

3. キャッシュ・フローの状況

2025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701百万円の収入となった。主な収入は税引前当期純利益の計上575百万円、減価償却費37百万円、売上債権の減少111百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは125百万円の支出となったが、主な支出は無形固定資産の取得95百万円、保険積立金26百万円などであった。財務活動によるキャッシュ・フローは88百万円の支出となったが、主な支出は長短借入金50百万円、配当金の支払額45百万円であった。この結果、現金及び現金同等物は前期比487百万円増加し、期末残高は2,414百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/9期	25/9期
営業活動によるキャッシュ・フロー	354	701
税引前当期純利益	293	575
減価償却費	38	37
売上債権の増減額 (-は増加)	-20	111
投資活動によるキャッシュ・フロー	164	-125
無形固定資産の取得による支出	-40	-95
投資有価証券の売却による収入	115	0
保険積立金の積立・解約	114	-26
財務活動によるキャッシュ・フロー	-165	-88
長短借入金の返済による支出	-109	-50
配当金の支払額	-55	-45
現金及び現金同等物の増減額	352	487
現金及び現金同等物の期末残高	1,974	2,414

出所：決算短信よりフィスコ作成

「ITOGUCHI」の提供開始により、SaaS型の事業モデルも加わる

4. トピックス

(1) 新製品「ITOGUCHI」をリリース

同社は、2025年6月に発表した新製品「ITOGUCHI」について、2025年10月24日より正式に提供開始した。「ITOGUCHI」は、マルチクラウド・マルチベンダー環境に対応したインフラ構成管理ツールで、複雑化するITインフラの構成情報を自動で検知・可視化し、常に最新の状態を維持することで、構成管理の効率化と障害対応の迅速化を実現する。

クラウドサービスの多様化やインフラ構成の高度化に加え、運用業務の属人化が進むなか、ITインフラの構成把握や障害時の影響範囲特定には多くの工数を要するケースが増えている。「ITOGUCHI」は、構成情報の自動検知・自動描画・常時更新を通じて、これらの課題解決を支援する。障害発生時には、構成情報の可視化により影響範囲の迅速な把握や原因特定を可能とし、運用負荷の軽減や対応スピードの向上に寄与する。同社は、本製品を「System Answerシリーズ」に続く次期主力製品の1つと位置付け、今後の拡販を進める。

i) 「ITOGUCHI」の主な効果と機能

同製品は、構成情報の自動「見える化」と常時最新情報の維持を実現する。マルチクラウド・マルチベンダー環境の複雑なインフラ構成を自動で検知し、接続構成まで詳細に描画する。常に最新の状態に保ち、構成情報の世代管理も行うことが可能である。また、手動でのノード描写が必要な場合でも、GUI（グラフィカルユーザーインターフェース）によって容易に操作でき、整列や編集などの操作に対応している。さらに、障害発生時の混乱をなくし、原因特定と影響範囲の即時把握を支援する。過去の対応履歴や最新の構成図からトラブルシューティングを可能にし、障害対応の属人化を防ぎ、誰でも初動対応から原因調査まで迅速に実施できる。加えて、煩雑な構成管理からの解放を通じた最適な運用計画とコスト削減に寄与する。常に最新の構成情報を基に設備更新や投資の最適なタイミングを通知するほか、必要なときに最新の構成図や資産一覧を出力できるため、無駄なコストを削減しシステムの安定運用を支援する。

ii) ITOGUCHIのビジネスモデル

現在の主力製品である「System Answer G3」は1年単位で契約を更新する「ライセンス販売」であるが、「ITOGUCHI」は毎月課金する「SaaS型」の製品である。このため、同社にとっては従来とは異なる価格帯の顧客層へのアプローチが可能となり、事業モデルの裾野拡大につながると見通しである。料金体系は、月額50,000円からの設定である。

(2) IBC Day 2025 (プライベート展示会) 開催

2025年10月10日、鉄鋼エグゼクティブラウンジ&カンファレンスルームにて「IBC Day 2025」を開催した。同イベントでは、主要ユーザーによる導入事例セミナーのほか、同社及び協賛企業による最新ソリューションの展示を行い、新製品「ITOGUCHI」のデモンストレーションを実施した。同社は、本イベントを通じて製品理解の促進と顧客接点の強化を図った。

■ 今後の見通し

2026年9月期は、新分野への取り組みを進めつつ、 堅調な業績推移を見込む

1. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期は売上高で2,700百万円（前期比12.3%増）、営業利益で610百万円（同8.0%増）、経常利益で608百万円（同5.8%増）、当期純利益で418百万円（同1.8%増）と予想している。

自社開発製品「System Answerシリーズ」は、大企業を中心とした導入実績を有する一方で、企業全般における専任IT人材不足を背景に、簡易かつ効果的な監視ニーズを持つ中堅・中小企業向けへの販売拡大を進める。併せて、サイバー攻撃による被害拡大を背景に、セキュリティ製品（その他物販）の販売強化も計画している。

高い収益性を有する「System Answerシリーズ」を軸としつつ、セキュリティ製品の販売拡大を図ることで、売上及び利益の着実な積み上げを目指す。もっとも、セキュリティ製品の売上構成比の上昇により、全体の利益率改善ペースはやや緩やかになる見通しである。また、事業ポートフォリオの拡充を目的とした「ソリューション事業」への展開や、新製品「ITOGUCHI（イトグチ）」の拡販に向けた先行的な取り組みを継続することから、短期的には費用増加要因も想定される。ただし、これらの施策は中長期的な成長を見据えた基盤整備と位置付けられ、将来的な収益機会の拡大につながるものと考えられる。

2026年9月期通期予想

（単位：百万円）

	25/9期		26/9期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	2,404	100.0%	2,700	100.0%	296	12.3%
営業利益	565	23.5%	610	22.6%	45	8.0%
経常利益	574	23.9%	608	22.5%	34	5.8%
当期純利益	410	17.1%	418	15.5%	8	1.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

「ITOGUCHI」の拡販とソリューション事業への展開に注力

2. 今後の事業戦略

(1) 成長市場へのアプローチ

同社製品は全業種にわたって需要が見込まれるが、なかでも成長が期待される文教、自治体、製造分野を重点領域と位置付け、売上拡大及び市場シェアの向上を図る。

i) 文教

文教市場では、「NEXT GIGA」を背景とした学校内ネットワークのアセスメント（調査・分析）需要の取り込みを進めている。アセスメント実施後においても、安定したネットワーク環境下でのICT教育を維持するため、継続的なネットワークの監視・管理ニーズが見込まれることから、「System Answerシリーズ」などの提案を強化する。これらの取り組みを通じて、全国の教育委員会におけるプレゼンス向上を視野に入れている。

ii) 自治体

自治体DXの進展により、各自治体の庁内ネットワークと政府を接続するLWAN接続系ネットワークにおいて、特定のクラウドサービス（Web会議など）への直接接続が可能となった。予想される大幅なトラフィック増によるネットワーク障害の未然防止に「System Answerシリーズ」等を訴求し、全国約1,700の自治体のなかで、都道府県で40%以上、市町村で25%以上のシェアを目指す。

iii) 製造

製造業DXの課題である、工場の機器・装置・設備（OT：Operational Technology）の閉域ネットワークと外部ITネットワークとの接続におけるセキュリティ対策が課題となっている。同社はこれらのニーズに対応すべく、「System Answerシリーズ」やセキュリティ製品を活用した提案スキームの構築を進めている。

(2) 次期主力製品への育成

「ITOGUCHI」は、構成管理、インシデント管理、資産管理などを通じて運用管理を行う、自社開発のマルチクラウド・マルチベンダー対応SaaS型ソリューションである。同社はこれを「System Answerシリーズ」に続く次期主力製品の1つとして位置付け、特にクラウド領域における顧客基盤の構築を目的に拡販活動を推進する。

既存顧客に対しては、「System Answer G3」など既存ソリューションとの機能連携や組み合わせによる運用提案を通じてシナジー創出を図る。また、新規顧客に対しては、既存の監視製品やセキュリティ製品との一部連携を活用し、「ITOGUCHI」の有用性を訴求することで導入拡大を目指す。

(3) ソリューション事業への展開

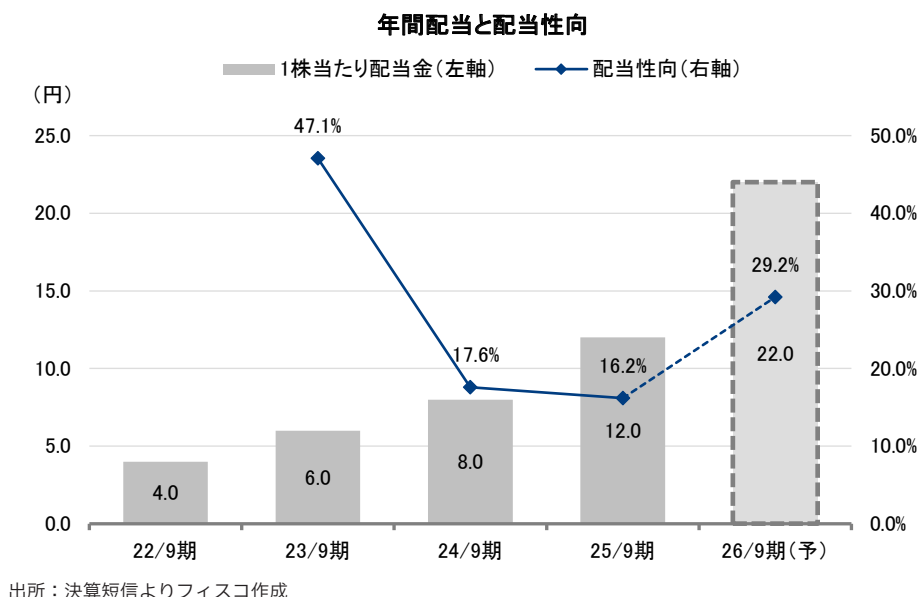
同社は、現在の監視ソフト関連事業に加えて、顧客との接点拡大を目的として「ソリューション事業」への展開を進める。注力分野はネットワーク、セキュリティ、クラウドとし、顧客課題に対する提案領域の拡張を図る。ソリューション事業では、人的リソースの確保や一部製品（ネットワーク機器等）の調達が必要となるため、従来のライセンス販売事業に比べると利益率は相対的に低くなる可能性がある。もっとも、同事業は顧客接点の多様化や中長期的な収益機会の拡大につながる取り組みと位置付けられる。

アイビーシー | 2026年1月28日 (水)
3920 東証スタンダード市場 | <https://www.abc21.co.jp/ir/>

株主還元策

累進配当の方針に基づき、2026年9月期は年間22.0円と増配を予定

同社は、株主への利益還元を経営の重要な経営施策の1つと位置付けており、累進配当を実施する方針を掲げている。この方針の下、2025年9月期は年間12.0円の配当を実施した。2026年9月期は、年間22.0円（中間11.0円、期末11.0円）の配当を予定しており、配当水準は前期から引き上げられる見通しである。今後も業績動向を踏まえつつ、配当性向30%を目安として、安定的かつ継続的な利益還元を目指す。



重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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