



IBC

2025年9月期 通期

決算説明資料

2025年11月13日

アイビーシー株式会社

© Internetworking & Broadband Consulting Co.,Ltd. All rights reserved.



証券コード 3920

# ビジネス概要

# ● アイビーシーとは



**「ネットワークの可視化」という専門的な領域に特化  
システム安定稼働を実現する「障害予防型監視ソリューション」の国内オンリーワン企業**

## 領域

デジタル化・DXの推進で高成長する市場

**運用管理市場**

**国内情報セキュリティ市場**

## 事業

社会インフラITシステムの安定稼働を実現する

**自社開発の性能監視ツールの提供**

**20年の監視運用知見によるIT運用**

**情報セキュリティ製品の提供**

## 特徴

国内で唯一、133社のIT機器を一元監視

**監視設定と分析を自動化**

**ITシステムの稼働状況を可視化**

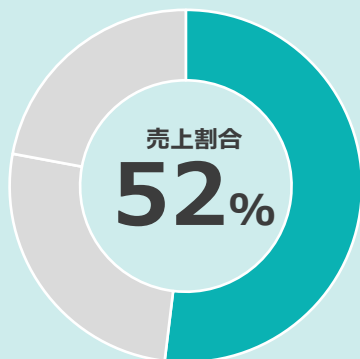
**将来的な障害の兆候も可視化可能**

## Mission IT障害をゼロにする

### 単一セグメント ソフトウェア・サービス関連事業

※2025年9月期通期実績

#### ライセンス販売



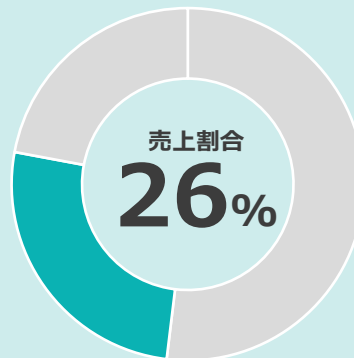
事業  
内容

ITシステムを一元的に監視し、IT障害を  
予防するためのソフトウェアの開発・販売

解決する  
課題

ITシステムの障害を未然に防ぎ、システム  
ダウン等による大きな損失を回避する

#### サービス提供



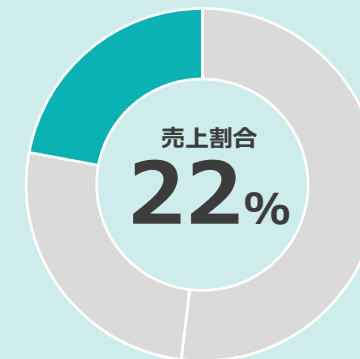
事業  
内容

IT運用代行、ネットワーク、セキュリティ、  
クラウドの構築

解決する  
課題

当社が設計・運用・改善提案することで、  
情報システム部門はコア業務に注力でき、  
かつ属人化していた運用が可視化される

#### その他物販



事業  
内容

ネットワーク、セキュリティ、サーバー製品  
等の提供

解決する  
課題

顧客環境に最適なITシステムやセキュリ  
ティ対策により、セキュリティ向上や業務  
効率向上、コスト削減が図れる

# ● ビジネスの起点



## 創業時の背景

- 2000年頃、IT業界は大手ベンダーが市場を独占し、ネットワークインフラを支えていた。
- 各ベンダーが、自身のエコシステムに最適化された独自の通信ルール（プロトコル）を開発・利用。

## 課題

- 独自の通信ルールがあるため、ネットワーク環境の構築には、技術的なハードルが高い。
- 複数のベンダーの機器が混在するマルチベンダー環境では、障害や問題点を特定するのは困難。
- ネットワークの内部で何が起きていて、問題点がどこにあるのかを正確に把握できる人材は少ない。

## ビジネスの起点

- ネットワークの内部で何が起きているのかを正確に把握できるよう「見える化」することが非常に価値のある取り組みになる。
- 見える化された情報は、エンドユーザーだけでなく、システム受託開発企業（SIer）や販売代理店（リセラー）においても有益で、業務改善やコスト削減に必ず役立つと確信。

# ● 顧客が求める製品開発

## 現在

- インターネットの商用化の進行により、「TCP/IP」の通信ルールをベースにしたインターネット接続が世界標準的に利用されるようになり、あらゆるシステム・機器がIPプロトコルで繋がっている。
- 複数ベンダーの機器やクラウド、さらにはオンプレミスとクラウドが混在するハイブリッド環境が主流。

## 課題

- 社会インフラを担う事業者やインターネットを利用したサービス提供事業者等において、サービスを止めないためにネットワークの安定稼働は不可欠。
- 複雑で絡み合ったシステム全体を把握・管理するには、サーバー、OS、ネットワーク機器等の幅広い領域にわたる知識と豊富な経験を備えた高度な技術者が不可欠。

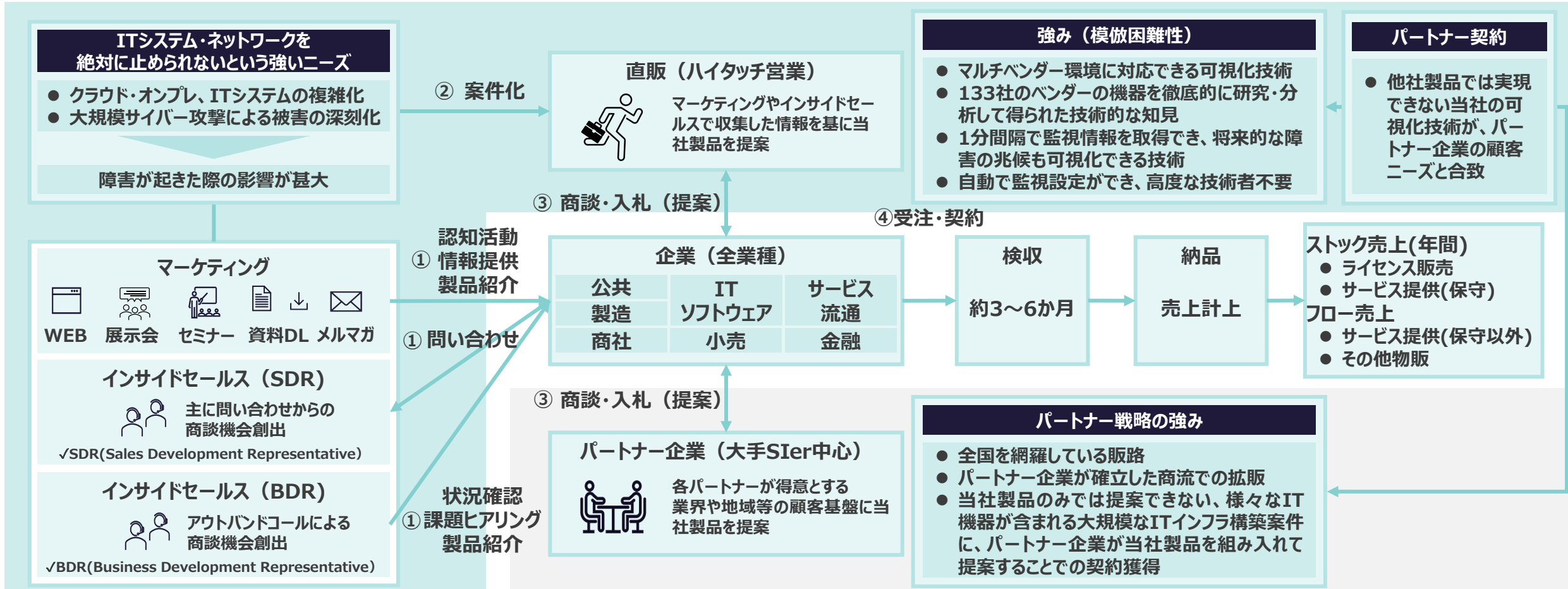
## 顧客が 求める 製品開発

- IT技術の加速度的な発展と共に複雑化するマルチベンダー環境において、あらゆる企業で幅広く使えるよう「汎用性の高い見える化」を追求し、製品化。
- 主力製品の「System Answer G3」は133社、5,384種類の多様な機器や監視項目に対応し、高度な技術者を必要とせず、複雑なマルチベンダー環境でも自動で監視設定が行われ、システム全体を一元的に俯瞰し、すべての状況を可視化。

# ● ビジネスモデル



- 強い顧客ニーズのもと、直販とパートナー企業（販売代理店）による販売戦略で売上を拡大。
- 主力のライセンス販売（System Answer）はストック売上で、安定したキャッシュフローを生み出す。



# 沿革



2002

2010

2020

- 2002/10  
アイビーシー株式会社設立

- 2003/06  
ネットワーク監視アプライアンス「BTmonitor」をリリース

**BT monitor**  
Network Monitoring & Analysis



- 2005/06  
「BTmonitor」NEC UNIVERGE CERTIFIED  
認証製品化

- 2007/05  
ネットワーク監視アプライアンス「BTmonitor V2」  
をリリース

**BT monitor V2**  
Network Monitoring & Analysis

- 2008/12  
ネットワーク監視アプライアンス「System Answer」を  
リリース

**System Answer**



- 2011/07  
ネットワーク監視ソフトウェア「System Answer G2」  
をリリース

 **System Answer G2**

- 2015/09  
東京証券取引所マザーズ市場に上場

- 2016/11  
東京証券取引所市場第一部に上場

- 2017/07  
システム情報管理ソフトウェア「System Answer G3」  
をリリース

 **System Answer G3**

- 2017/08  
次世代 MSP サービス「SAMS (Speedy Action  
Management Services)」を提供開始

**SAMS**

- 2017/10  
セキュリティ電子証明基盤サービス「kusabi」の実証実験  
を開始

 **kusabi**

- 2018/05  
「kusabi」ブロックチェーンを利用した新PKI技術となる  
電子証明システムで特許取得

- 2020/09  
マルチテナント対応製品「System Answer G3-XC」を提供開始

- 2021年09月  
「kusabi」ブロックチェーンを利用した新PKI技術となる電子証明  
システムで米国特許取得

- 2021年09月  
システムの未来を予測する「System Answer G3 将来予測オプ  
ション」を提供開始

- 2021年11月  
「kusabi」技術を用いIIJグローバルソリューションズがIoTトラスト  
サービスを提供開始

- 2022年04月  
東京証券取引所スタンダード市場に移行

- 2022年05月  
「kusabi」IoTデバイスからパスワードを撤廃するOTAをソフトウェア  
で実現するデバイスプロビジョニングシステムで米国特許取得

- 2023/06  
「System Answer G3 CX監視オプション」がInterop Tokyo  
2023 Best of Show Award審査員特別賞受賞

- 2024/05  
「System Answer G3」性能評価サービスを提供開始

- 2025/10  
マルチクラウド&インフラ構成管理ツール「ITOGUCHI」を提供開始  
**IT©GUCHI**

# 2025年9月期 通期業績

## ● ハイライト

- 売上高は前年同期比10%増となり、通期では2期連続で過去最高を記録。
- 営業利益は前年同期比48%増、純利益は前年同期比63%増となり、安定した収益基盤を構築。
- 販管費は前年同期比7%増で微増となったが、計画内で進捗。（販管費率は前年同期比で低下）
- スtock売上高は前年同期比23%増となり、高成長を維持。
- 自社開発製品のSystem Answer更新率は、目標の95%を達成し、高水準を維持。

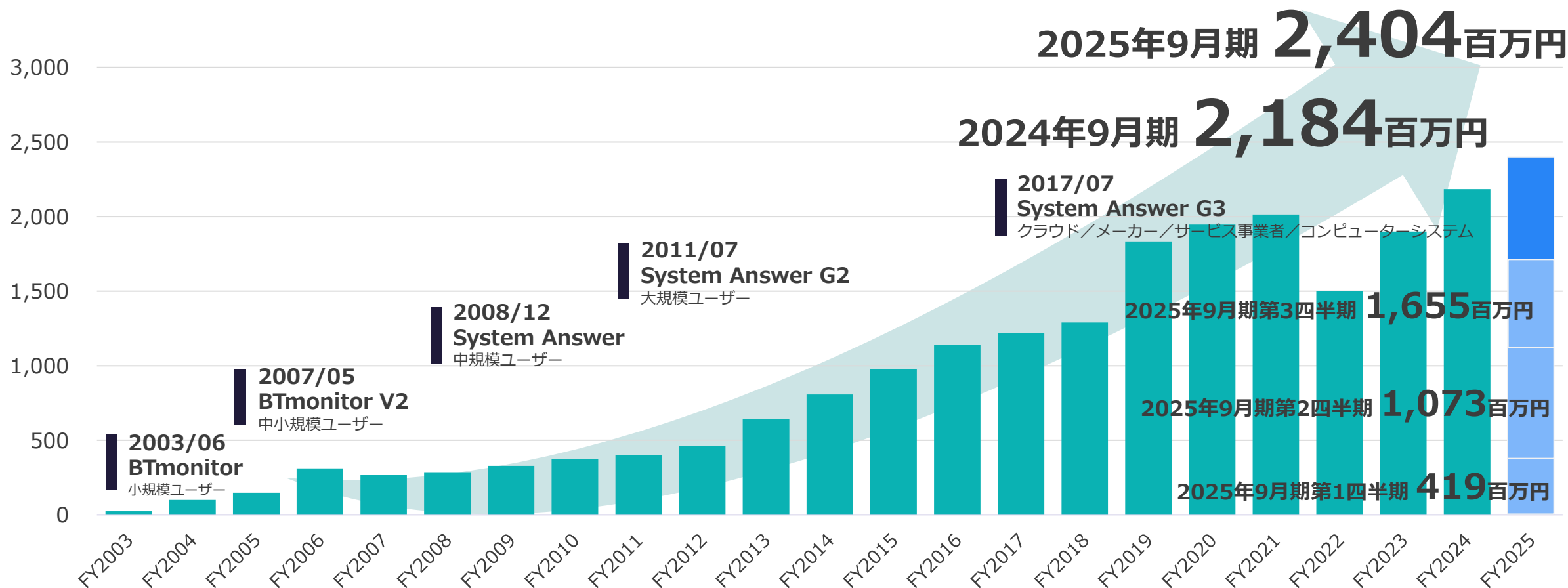
※前年同期比の前年は連結で計算

| 売上高                   | 営業利益                  | 純利益                 |
|-----------------------|-----------------------|---------------------|
| 2,404百万円<br>前年同期比10%増 | 565百万円<br>前年同期比48%増   | 410百万円<br>前年同期比63%増 |
| 販管費                   | ストック売上高               | System Answer更新率    |
| 1,284百万円<br>前年同期比7%増  | 1,540百万円<br>前年同期比23%増 | 96%<br>前年同期比1ポイント減  |

## ● 業績推移



- 創業から右肩上がりの成長を継続。
- 2024年9月期から2期連続で売上高は過去最高を達成。



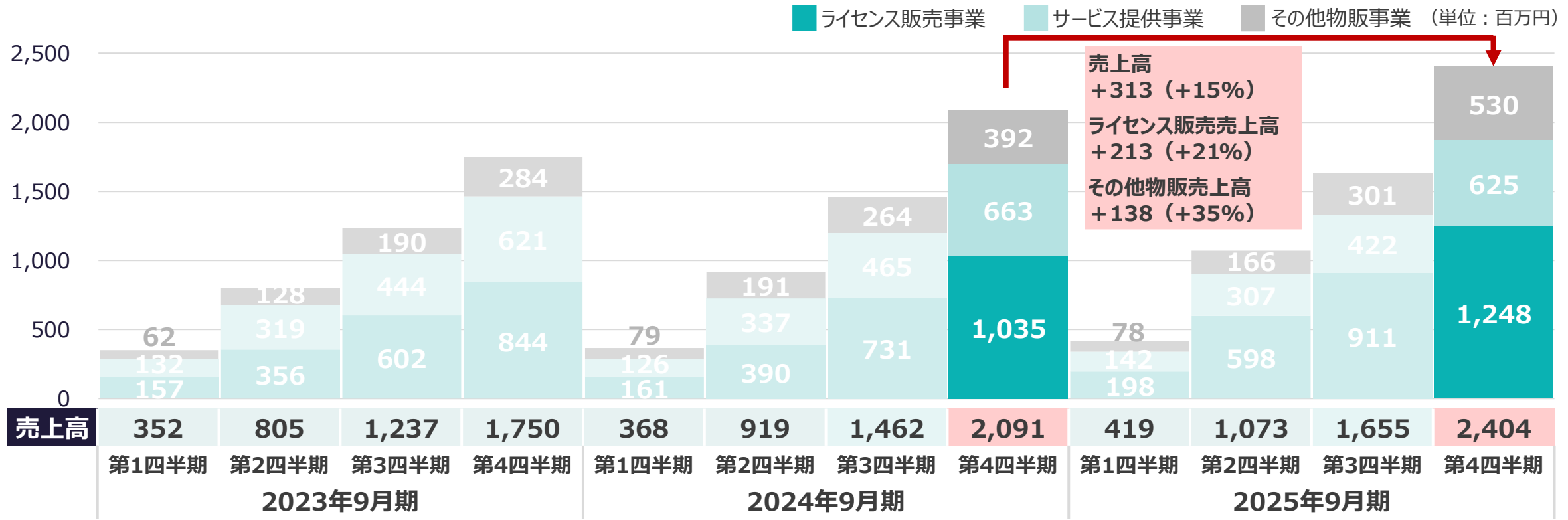
● 通期 業績

|      | 2024年9月期<br>通期実績(連結) | 2025年9月期<br>通期実績                  | 2025年9月期<br>通期業績予想<br><small>※2025年8月8日業績予想上方修正</small> | 進捗率  |
|------|----------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------------|------|
| 売上高  | 2,184                | 2,404<br><small>前年同期比10%増</small> | 2,410<br><small>前期比10%増</small>                         | 100% |
| 営業利益 | 382                  | 565<br><small>前年同期比48%増</small>   | 550<br><small>前期比44%増</small>                           | 103% |
| 純利益  | 251                  | 410<br><small>前年同期比63%増</small>   | 390<br><small>前期比70%増</small>                           | 105% |

# ● 売上高（単体）

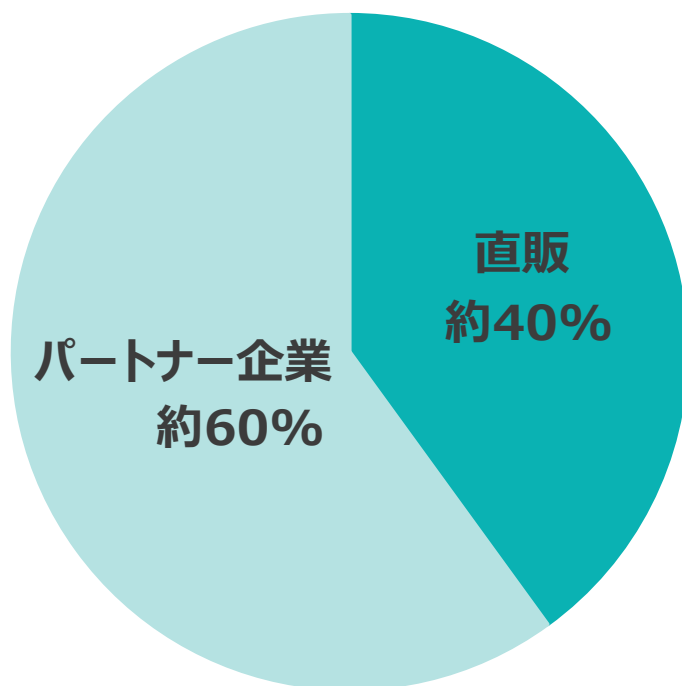


- ライセンス販売は、引き続き、他社切替えによる新規案件獲得が堅調に推移し、前年同期比21%増。
- その他物販は、トラフィック分析、異常検知、脆弱性管理等のセキュリティ製品の引き合い増加により、前年同期比35%増。
- サービス提供は、新規契約の獲得は増えているものの大口契約1件の解約が影響し、前年同期比6%減。



# ● 販売形態

- 販売形態は約40%が直販、約60%がパートナー企業の販売。
- 導入実績は1,000社以上。
- パートナー企業は、主に大手ベンダー様。大手企業、自治体等に導入いただく例が多い。



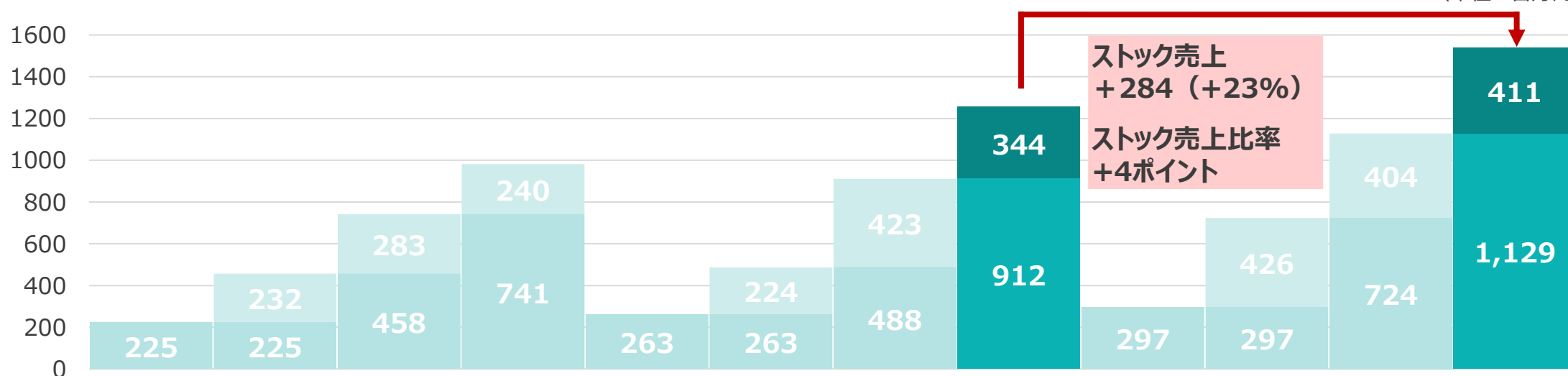
|                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                |                                                                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <br><b>CITIZEN</b><br>システム情報株式会社<br>総合情報システム「情報」から「情報」へ切り替え、<br>一歩先へ進出する企業。 | <br><b>SONY</b><br>ソニービズネスネットワークシステム株式会社<br>国産のシステム・ネットワークシステムを推進する。 | <br><b>CyberConnect2</b><br>株式会社サイバーコンネクト<br>人間的データの活用とセキュリティシステムの構築。 | <br><b>TCM</b><br>株式会社TCM<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。                | <br><b>住友信託銀行</b><br>住友信託銀行株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。 | <br><b>相模産業株式会社</b><br>相模産業株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。 | <br><b>Book-off</b><br>ブックオフ株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。 | <br><b>URSON</b><br>株式会社URSON<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。              | <br><b>OIS</b><br>OIS株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。   | <br><b>ION</b><br>イオン株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。   |
| <br><b>TIS</b><br>TIS株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。                   | <br><b>DAIKIN</b><br>ダイキン工業株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。      | <br><b>JPN</b><br>株式会社JPN<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。             | <br><b>RECRUIT</b><br>リクルートテクノロジーズ株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。   | <br><b>GREE</b><br>GREE株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。     | <br><b>GMO</b><br>GMO株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。       | <br><b>SEGA</b><br>SEGA株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。      | <br><b>MITSUBISHI POWER</b><br>三菱パワー株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。   | <br><b>LAC</b><br>LAC株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。   | <br><b>LAC</b><br>LAC株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。   |
| <br><b>TIS</b><br>TIS株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。                   | <br><b>DAIKIN</b><br>ダイキン工業株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。      | <br><b>JPN</b><br>株式会社JPN<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。             | <br><b>RECRUIT</b><br>リクルートテクノロジーズ株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。   | <br><b>GREE</b><br>GREE株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。     | <br><b>GMO</b><br>GMO株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。       | <br><b>SEGA</b><br>SEGA株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。      | <br><b>MITSUBISHI POWER</b><br>三菱パワー株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。   | <br><b>LAC</b><br>LAC株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。   | <br><b>LAC</b><br>LAC株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。   |
| <br><b>TIS</b><br>TIS株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。                   | <br><b>DAIKIN</b><br>ダイキン工業株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。      | <br><b>JPN</b><br>株式会社JPN<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。             | <br><b>RECRUIT</b><br>リクルートテクノロジーズ株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。   | <br><b>GREE</b><br>GREE株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。     | <br><b>GMO</b><br>GMO株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。       | <br><b>SEGA</b><br>SEGA株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。      | <br><b>MITSUBISHI POWER</b><br>三菱パワー株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。   | <br><b>LAC</b><br>LAC株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。   | <br><b>LAC</b><br>LAC株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。   |
| <br><b>TIS</b><br>TIS株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。                 | <br><b>DAIKIN</b><br>ダイキン工業株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。    | <br><b>JPN</b><br>株式会社JPN<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。           | <br><b>RECRUIT</b><br>リクルートテクノロジーズ株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。 | <br><b>GREE</b><br>GREE株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。   | <br><b>GMO</b><br>GMO株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。     | <br><b>SEGA</b><br>SEGA株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。    | <br><b>MITSUBISHI POWER</b><br>三菱パワー株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。 | <br><b>LAC</b><br>LAC株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。 | <br><b>LAC</b><br>LAC株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。 |
| <br><b>TIS</b><br>TIS株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。                 | <br><b>DAIKIN</b><br>ダイキン工業株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。    | <br><b>JPN</b><br>株式会社JPN<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。           | <br><b>RECRUIT</b><br>リクルートテクノロジーズ株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。 | <br><b>GREE</b><br>GREE株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。   | <br><b>GMO</b><br>GMO株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。     | <br><b>SEGA</b><br>SEGA株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。    | <br><b>MITSUBISHI POWER</b><br>三菱パワー株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。 | <br><b>LAC</b><br>LAC株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。 | <br><b>LAC</b><br>LAC株式会社<br>システム開発・システム運用・システム保守・システム構築。 |

# ● スtock売上高（単体）

- スtock売上は前年同期比23%増。
- スtock売上比率は前年同期比で4ポイント上昇し、安定した収益構造を維持。

※stock売上の主要内容はライセンスの1年更新。

(単位：百万円)

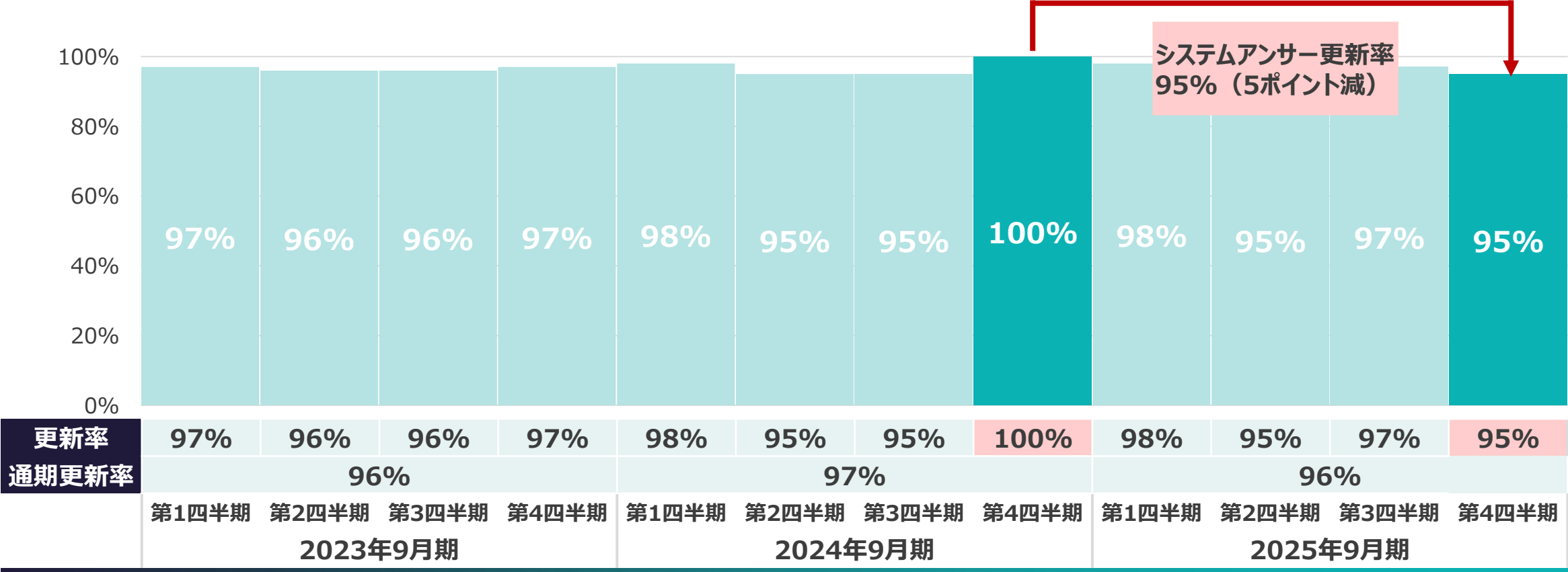


| ストック売上高      | 225      | 458      | 741      | 982      | 263      | 488     | 912      | 1,256    | 297      | 724      | 1,129    | 1,540    |
|--------------|----------|----------|----------|----------|----------|---------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 四半期単独ストック売上高 | 225      | 232      | 283      | 240      | 263      | 224     | 423      | 344      | 297      | 426      | 404      | 411      |
| 前年同期比/売上比率   | +74%/64% | +39%/57% | +23%/60% | +20%/56% | +17%/72% | +7%/53% | +23%/62% | +28%/60% | +13%/72% | +48%/68% | +24%/69% | +23%/64% |
|              | 第1四半期    | 第2四半期    | 第3四半期    | 第4四半期    | 第1四半期    | 第2四半期   | 第3四半期    | 第4四半期    | 第1四半期    | 第2四半期    | 第3四半期    | 第4四半期    |
|              | 2023年9月期 |          |          |          | 2024年9月期 |         |          |          | 2025年9月期 |          |          |          |

# ● System Answer更新率



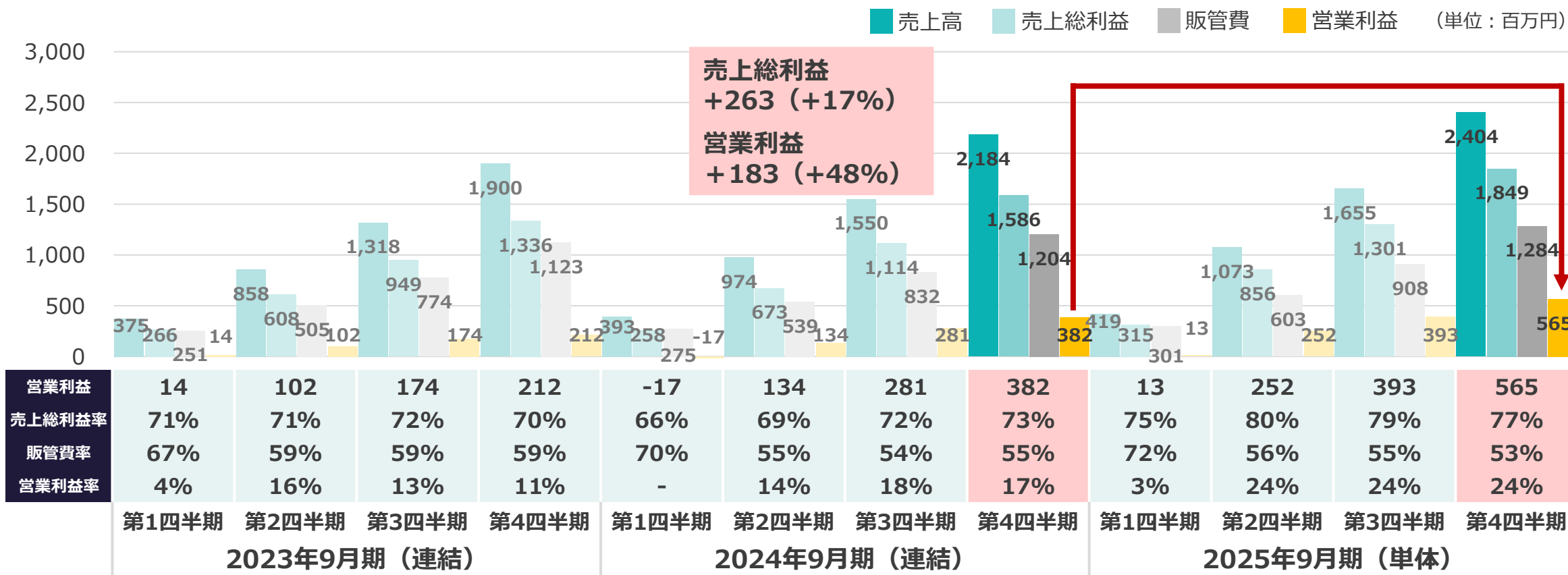
- 自社開発製品のSystem Answer更新率\*は、目標の95%を達成し、高水準の更新率を維持。
- 通期での更新率は96%となり、同じく目標の95%以上を維持。
- 更新案件の主な解約理由は、入札案件での不採択や経営統合等により主導企業採用製品への集約化。



# ● 営業利益



- 売上総利益率はSystem Answerの値上効果及び売上割合増加により、前年同期比で4ポイント増。
- 販管費率は効率的な経費管理が進み、前年同期比で2ポイント減。
- 営業利益率は24%を維持し、安定した収益基盤を構築。（情報通信業平均営業利益率11.7%\*）



## ● 販管費内訳（単体）

- 人材の確保による費用が増加したが、計画内で進捗。
- 新たな成長に向けた人材投資（増員＋賃上げ）により、人件費は前年同期比12%増。
- 業務委託での保守サポート費増加や管理業務要員追加により、業務委託費は前年同期比19%増。

（単位：百万円）

|                        | 24年9月期<br>通期 | 25年9月期<br>通期 | 増減   | 増減率  | ポイント                                         |
|------------------------|--------------|--------------|------|------|----------------------------------------------|
| 人件費 <sup>*1</sup>      | 748          | 837          | +89  | +12% | 従業員の増加および賃上げが増加要因。事業拡大のため継続した人材投資を実施。        |
| 業務委託費                  | 64           | 76           | +12  | +19% | 保守サポート費増加や管理業務要員追加による一時的な増加。                 |
| 減価償却費                  | 33           | 10           | -23  | -70% | 事業譲受および西日本事務所移転費用の一部の償却が完了。                  |
| 社内システム費等 <sup>*2</sup> | 75           | 74           | -1   | -1%  |                                              |
| オフィス関連費 <sup>*3</sup>  | 98           | 121          | +23  | +23% | 事業所レイアウト変更に伴う工事費用発生および猛暑により空調の使用時間が増え光熱費が増加。 |
| 顧客開拓関連費 <sup>*4</sup>  | 34           | 39           | +5   | +15% |                                              |
| 旅費交通費                  | 18           | 20           | +2   | +11% |                                              |
| その他                    | 96           | 105          | +9   | +9%  |                                              |
| 合計                     | 1169         | 1284         | +115 | +10% |                                              |

<sup>\*1</sup> 人件費は「役員報酬」「給与手当」「従業員賞与」「派遣社員費」「法定福利費」「福利厚生費」「採用費」「研修費」の合計

<sup>\*2</sup> 社内システム費等は「社内システム費」「賃借料」の合計

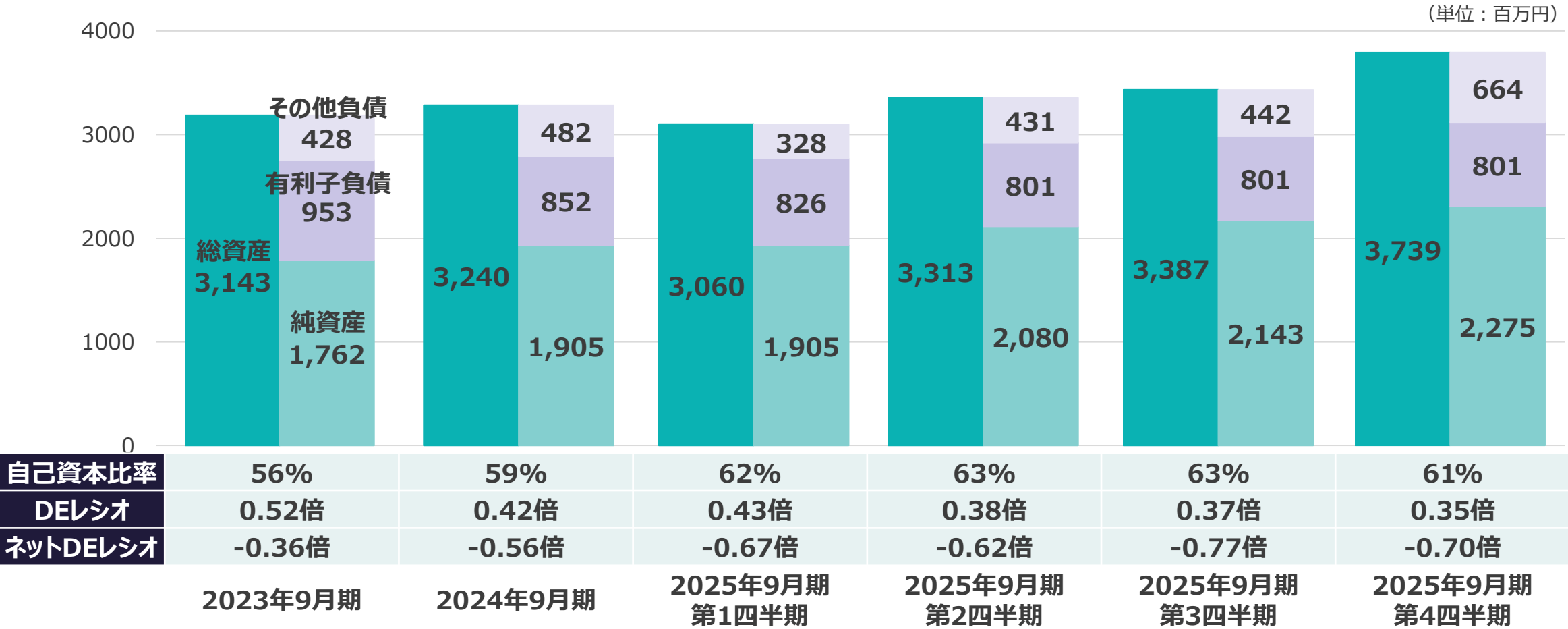
<sup>\*3</sup> オフィス関連費は「地代家賃」「修繕費」「事務用消耗品費」「通信費」「水道光熱費」「備品費」「新聞図書費」の合計

<sup>\*4</sup> 顧客開拓関連費は「広告宣伝費」「交際接待費」「諸会費」の合計

# ● B/S・自己資本比率（単体）



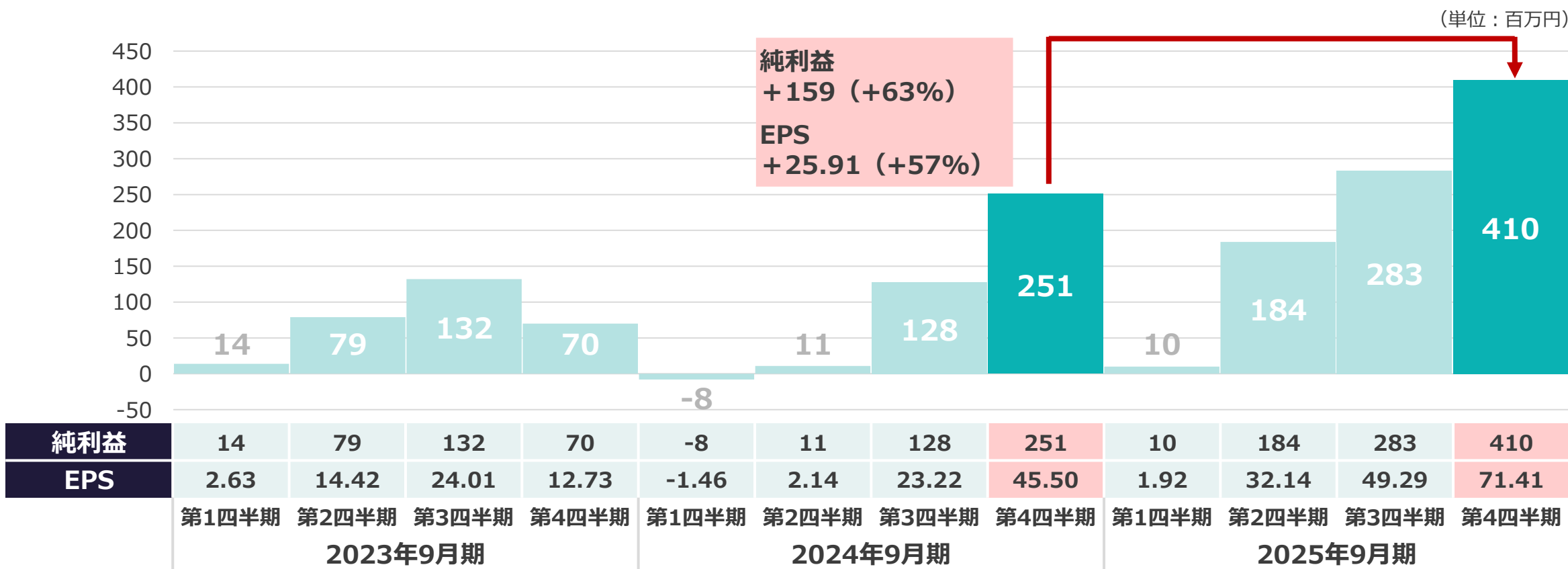
- ストック収益により安定したキャッシュフローを確保し、自己資本比率は61%で健全な財務体質を維持。



# ● 純利益・EPS



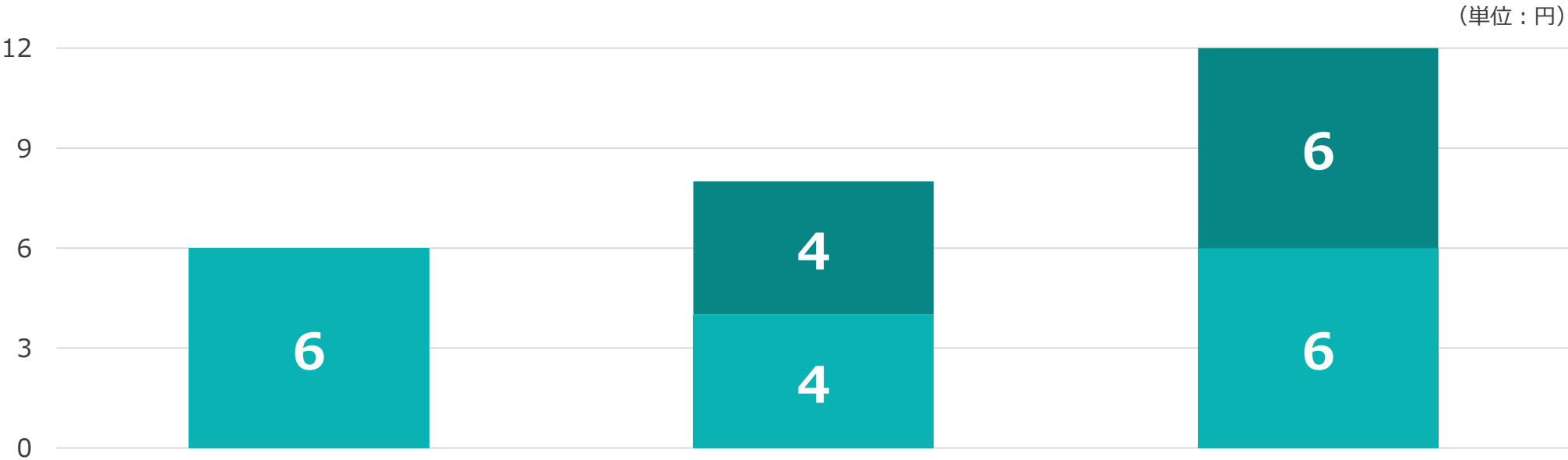
- 売上高の増加、売上総利益率の向上により、純利益は前年同期比63%増で大幅に伸長。
- 収益性の向上により、EPSは前年同期比57%増。



# ● 株主還元



- 累進配当を行い、2025年9月期は予定通り期末 6 円（年間12円）を配当予定。

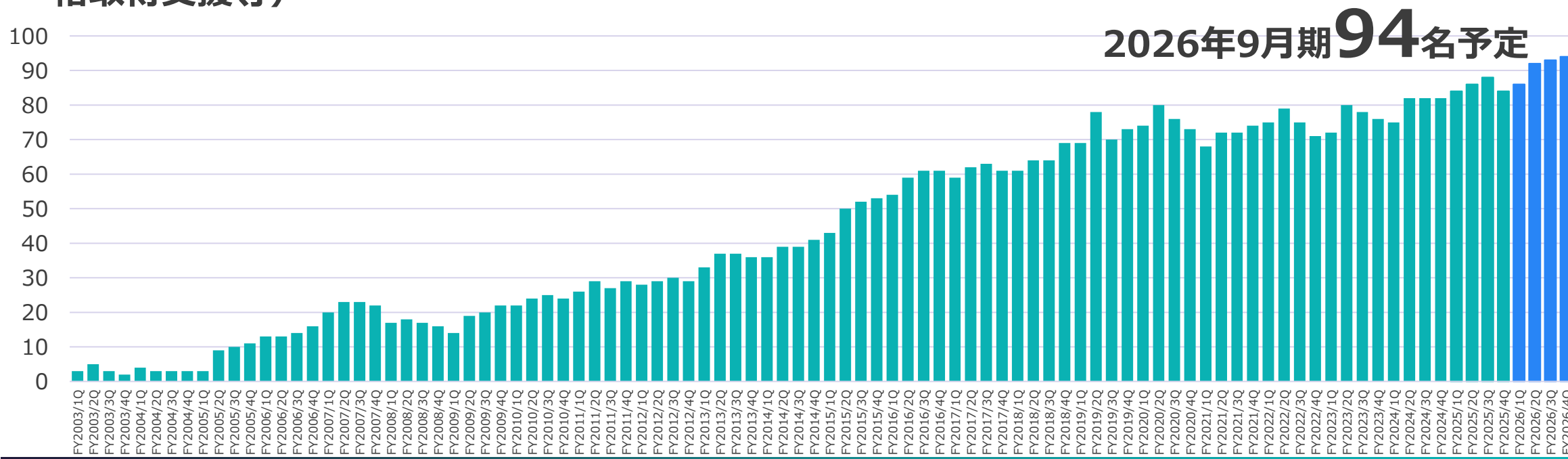


|                   | 2023年9月期 | 2024年9月期      | 2025年9月期 通期計画  |
|-------------------|----------|---------------|----------------|
| 配当割当総額<br>(決議ベース) | 33百万円    | 44百万円         | 66百万円          |
| 配当額/株             | 6円       | 8円(中間4円/期末4円) | 12円(中間6円/期末6円) |

# ● 人材戦略



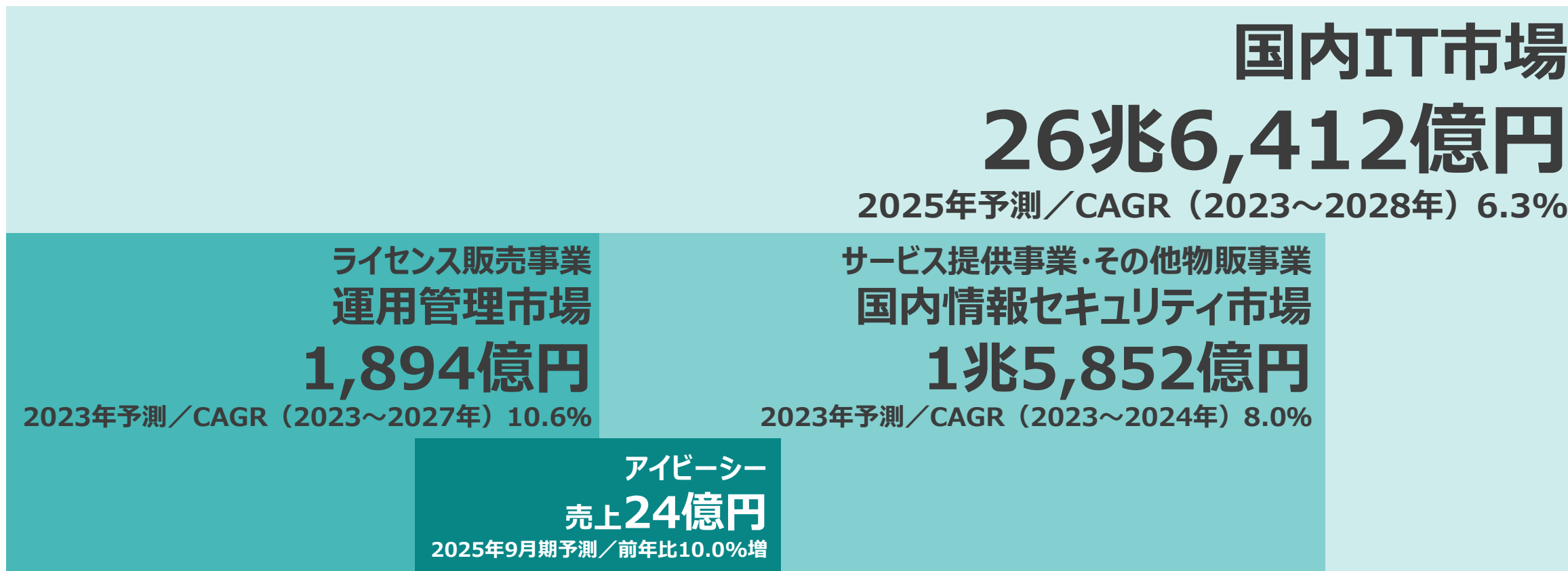
- 2025年9月期は採用計画9名に対して採用8名。（期をまたぐ入社を含むと達成）
- 想定外の離職者6名が発生し、従業員数は純増2名の計84名。（離職率は6.7%で情報通信業の平均離職率12.4%を大きく下回る水準）
- 2026年9月期は、成長をより加速させるために技術職と営業職を中心に計10名採用を計画。
- 引き続き人材育成の拡充を推進。（階層別教育、社内検定制度、国家資格やAWS・CISCO関連資格取得支援等）



# ● 市場規模



- デジタル化・DX推進等によるIT投資によって市場全体が継続して拡大。
- さらなる成長が可能な高いポテンシャル。



# 2025年9月期 第4四半期 トピックス

# ● 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。
- ユーザー様による事例セミナー、アイビーシーや協賛企業様の最新ソリューションの展示を実施。
- 新製品のマルチクラウド&インフラ構成管理ツール「ITOGUCHI」のデモを実施。



# 2026年9月期 通期計画

## ● 2026年9月期 通期計画



- 自社開発製品System Answerの顧客層は大企業が中心だが、企業全般において専任IT人材は不足しており、簡易で効果的な監視ニーズがあることから中堅・中小企業への販売拡大も目指す。
- 昨今、サイバー攻撃による大規模な被害の増加を背景に、多くの企業において早急なセキュリティ対策の必要性の高まりからも、セキュリティ製品（その他物販）の販売強化を計画。
- 高利益率のSystem Answerと共に、セキュリティ製品の売上拡大を目指すため、過去最高売上・利益を計画するも、セキュリティ製品の売上割合増に伴い利益率の伸びはやや緩やかになることを想定。

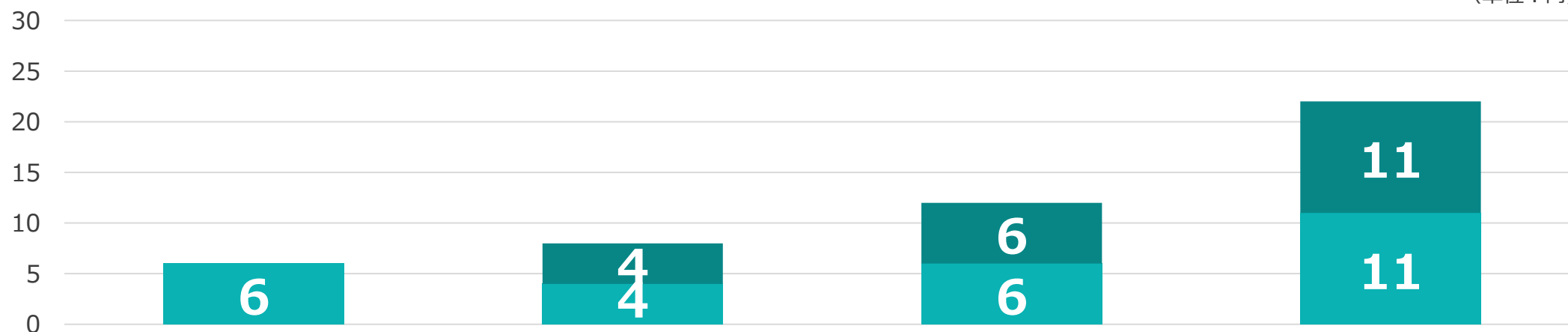
(単位：百万円)

|      | 2025年9月期<br>通期実績 | 2026年9月期<br>通期計画 | 増減   | 前年比  |
|------|------------------|------------------|------|------|
| 売上高  | 2,404            | 2,700            | +296 | 112% |
| 営業利益 | 565              | 610              | +45  | 108% |
| 純利益  | 410              | 418              | +8   | 102% |

# ● 2026年9月期 配当予定

- 株主様への利益還元を経営の最優先事項とし、累進配当を実施。
- 2026年9月期は年間22円（中間11円、期末11円）の配当予定。
- 業績動向を踏まえつつ、配当性向30%を目安に安定的、継続的な利益還元を目指す。

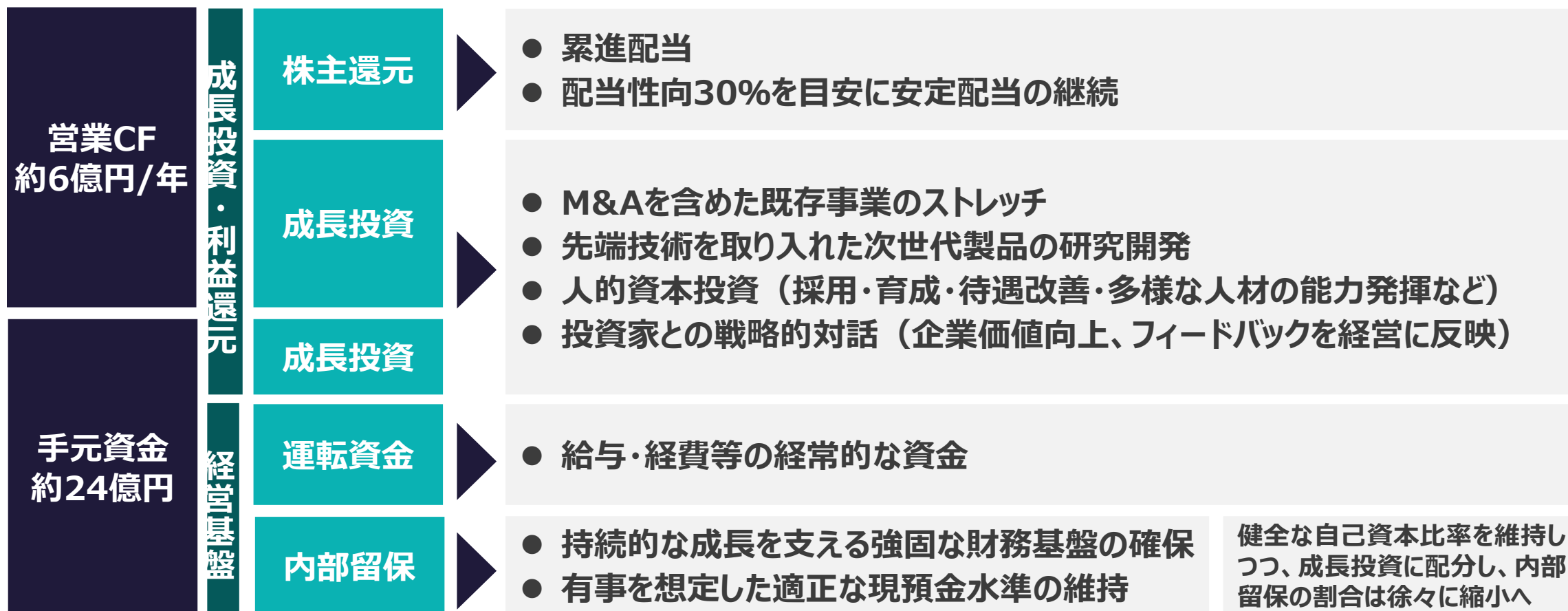
（単位：円）



|                   | 2023年9月期 | 2024年9月期      | 2025年9月期       | 2026年9月期 計画      |
|-------------------|----------|---------------|----------------|------------------|
| 配当割当総額<br>(決議ベース) | 33百万円    | 44百万円         | 66百万円          | 122百万円           |
| 配当額/株             | 6円       | 8円(中間4円/期末4円) | 12円(中間6円/期末6円) | 22円(中間11円/期末11円) |
| 配当性向              | 47.1%    | 17.6%         | 16.2%          | 29.2%            |

# ● キャッシュアロケーション

- 営業CF及び手元資金の活用により、新プロダクト・新サービスの創出や積極的なM&Aによって事業成長を加速させ、財務健全性を確保しつつ、企業価値・株主価値の向上、資本収益性の向上を図る。



# 今後の取り組み

# ● 成長市場へのアプローチ



- 当社製品は全業種にわたって需要はあるが、そのなかでも成長市場（文教・自治体・製造）での売上拡大と市場シェアの増加をパートナー企業と連携して目指す。

## 文教

- 「NEXT GIGA」における学校内ネットワークのアセスメント（調査・分析）需要を取り込み中。
- アセスメント実施後も、安定したネットワーク下でのICT教育が行われるために、継続的なネットワークの監視・管理は必要なため、System Answer等を訴求し、全国約1,800の教育委員会におけるシェア30%以上を目指す。

## 自治体

- 自治体DXで、各自治体の庁内ネットワークと政府を接続し、高度情報流通を可能とするLGWAN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会議等）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等を訴求し、全国約1,700の自治体のなかで、都道府県40%以上、市町村25%以上のシェアを目指す。

## 製造

- 製造業DXの課題である、工場の機器・装置・設備（OT）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で、System Answerやセキュリティ製品を訴求するスキームを構築中。

# ● ITOGUUCHIの販売戦略



- ITOGUUCHIは、構成管理、インシデント管理、資産管理等をカバーする新たな自社開発のマルチクラウド、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。
- System Answerシリーズに続く主力製品に育てるべく、特にクラウド領域の顧客基盤構築を目指し下記方針で拡販活動を推進する。

| 提案先  | 方針                                                              |
|------|-----------------------------------------------------------------|
| 既存顧客 | 既存ソリューション（System Answer G3など）との機能連携、組合せ運用でシナジーを出し、他社製品との差別化を訴求。 |
| 新規顧客 | 既に利用している監視製品やセキュリティ製品との機能連携（一部）、組合せ運用を提案し、ITOGUUCHIの有用性を訴求。     |

## ITOGUUCHIの強み（差別化ポイント）

- 他社製品は特定クラウドに特化していることが多く、ITOGUUCHIは、世界で唯一、マルチクラウド横断で構成管理が可能。<sup>\*</sup>
- パブリッククラウドや、オンプレミスのサーバー、ネットワーク機器など全てを含むシステム構成図の自動作成や変更履歴のトレーサビリティなどにより、属人化を防ぎ、再現性のある安定した構築・運用が可能。

# 持続可能な社会への取り組み

# ● 持続可能な社会と事業戦略の接続



## 各種機器の削減によって使用電力を抑え、CO<sub>2</sub>排出量の削減に寄与

- 自社開発製品の「System Answer」や「ITOGUCHI」を導入いただくことで、ネットワーク全体の性能状態を可視化。（ネットワーク機器・サーバー機器の稼働状況、システムの利用頻度・負荷等）
- ネットワーク構成の見直しにより不要な機器を無くし、コスト削減共に使用電力を抑えCO<sub>2</sub>排出量も削減。

### 【事例】

System Answerの導入により、ネットワーク状況の可視化がされ、機器の集約化が進み、ネットワーク機器（スイッチ）は60台から40台になり、20台削減。

### 【想定される年間CO<sub>2</sub>排出削減量】

| 機器     | 消費電力<br>(1台) | 年間電力消費量<br>(1台) | 年間電力消費量<br>(20台)  | 年間CO <sub>2</sub> 排出削減量<br>(1台) | 年間CO <sub>2</sub> 排出削減量<br>(20台) | 杉の木の<br>年間CO <sub>2</sub> 吸収量換算<br>(20台) | 一般家庭の<br>年間電力消費量換算<br>(20台) |
|--------|--------------|-----------------|-------------------|---------------------------------|----------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------|
| L2スイッチ | 約10～30W      | 約88～263kWh      | 約1,752～5256kWh    | 約37～112kg-CO <sub>2</sub>       | 約0.74～2.22t-CO <sub>2</sub>      | 約52～158本分                                | 約0.4～1世帯分                   |
| L3スイッチ | 約40～80W      | 約350～700kWh     | 約7,008～14,016kWh  | 約149～298kg-CO <sub>2</sub>      | 約2.96～5.92t-CO <sub>2</sub>      | 約211～423本分                               | 約1～3世帯分                     |
| コアスイッチ | 約100～300W    | 約875～2,625kWh   | 約17,520～52,560kWh | 約372～1,115kg-CO <sub>2</sub>    | 約7.41～22.23t-CO <sub>2</sub>     | 約529～1,588本分                             | 約4～13世帯分                    |

※計算式の出典：環境省「温室効果ガス排出量算定・報告マニュアル」

CO<sub>2</sub>排出量 (t) = 使用電力量 (kWh) × CO<sub>2</sub>排出係数 (0.423 kg-CO<sub>2</sub>/kWh) ÷ 1000

※杉の木1本の年間CO<sub>2</sub>吸収量：約14kg

※一般家庭1世帯の年間電力消費量：約4,000kWh

# ● 環境負荷の低減



## 再生可能エネルギーへの切り替え、ペーパーレスの推進

- 事業所内で使用する電気はCO<sub>2</sub>を排出しない再生可能エネルギーに全て切り替え済み。
- 環境負荷の低減と業務効率化を両立する取り組みとして、ペーパーレスを推進し、紙の製造・輸送・廃棄の工程で発生するCO<sub>2</sub>が削減され、かつ紙の使用量削減によりCO<sub>2</sub>を吸収する森林資源保護に貢献。
- 機密文書処理の「保護くん」（回収ボックス）を導入し、同ボックスに投入された書類は第三者に見られることなく安全に処理後、紙資源としてリサイクルされ、焼却処分によるCO<sub>2</sub>排出を抑制して資源循環に貢献。

|    |                                                                           |                                                                             |                                          |
|----|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| 電気 | 基準年（再エネ切替前）<br>2023年9月期<br>年間CO <sub>2</sub> 排出量 56.827t-CO <sub>2</sub>  | 目標：再エネ切替で基準年比100%減<br>2025年9月期<br>年間CO <sub>2</sub> 排出量 0t-CO <sub>2</sub>  | 約56t<br>CO <sub>2</sub> 削減<br>目標達成       |
|    |                                                                           |                                                                             |                                          |
| 紙  | 基準年（ペーパーレス前）<br>2023年9月期<br>年間CO <sub>2</sub> 排出量 222.1kg-CO <sub>2</sub> | 目標：基準年比15%減を維持<br>2025年9月期<br>年間CO <sub>2</sub> 排出量 162.6kg-CO <sub>2</sub> | 約59kg<br>CO <sub>2</sub> 削減<br>基準年比：27%減 |
|    |                                                                           |                                                                             |                                          |



保護くん／株式会社日本パープル

※計算式の出典：環境省「温室効果ガス排出量算定・報告マニュアル」

電気：CO<sub>2</sub>排出量（t）＝ 使用電力量（kWh）× CO<sub>2</sub>排出係数（0.423 kg-CO<sub>2</sub>/kWh）÷ 1000

紙：CO<sub>2</sub>排出量（kg）＝ （（A41枚4グラム × 使用枚数）÷ 1000）× CO<sub>2</sub>排出係数（0.24 kg-CO<sub>2</sub>/kWh）

# ● 多様性と包摂性の推進



## 多様な人材がお互いに認め合い、受け入れ合う機会と風土を醸成

- 就労継続支援B型事業所を運営するNPO法人AlonAlonに出資し、胡蝶蘭栽培等の事業を支援。
- 出資のみならず、生産現場に当社従業員が訪問し、作業の手伝いをさせてもらうことで交流を図り、多様な人材がお互いに認め合い、受け入れ合う機会と風土の醸成を図る。



■ NPO法人AlonAlon（千葉県富津市）とは

就労継続支援B型事業所を運営する団体で、障がい者の方々によって胡蝶蘭やマンゴーの栽培を行い、販売をしています。

2023年度の就労継続支援B型事業所の全国平均工賃は月額23,053円で、とても自立して生活出来るレベルには達していません。そのようななかで、贅沢ができるほどではなくても明るい暮らしをするための収入を得る仕組みをどうにか作れないだろうかという思いを持った障がいのある方々の保護者が中心となり、『障がい者に月収10万円を』を目標としてできた団体がAlonAlonです。AlonAlonでは、ビニールハウスでの徹底した温度管理のもと、年間を通して鮮度の高い胡蝶蘭等を安定的に生産し、販売しております。胡蝶蘭は、単価が高く販売価格が安定しており、企業が購入することが多いため、一定の利益を得られる障がい者就労の仕組みとなっています。

弊社は、このAlonAlonの取り組みに賛同し、障がいを持った方々の一助になればと胡蝶蘭を贈る際には AlonAlonで購入をしています。

# 決算FAQ

Q

通期業績予想の修正では、売上高を24億1,000万円としていましたが、24億400万円で600万円届かなかった理由は？

A

2025年9月期以内での納品予定のものが、2026年9月期の納品となったものが幾つかあり、その結果、修正をした通期業績予想の売上高を下回ることになりました。

Q

通期業績予想修正の数値よりも、営業利益、純利益が上振れた理由は？

A

高水準で推移していた売上総利益は、さらなる改善を見せ、収益性の向上に貢献しました。また、本業の収益向上に加え、ものづくり補助金の受給により、純利益は一時的に増加しました。

Q

4QのSystem Answer更新率は95%に低下しているが、どのような要因か？

A

System Answerを更新していただけない主な要因としては、入札案件において、弊社製品はパートナー企業が提案するネットワーク構成の一部の機器として採用いただいておりますが、その案件の更新時に落札できなかった場合、契約終了となることが要因です。

Q

System Answerは昨年12月から約20%の値上げを行ったが、営業利益率24%で前年比7ポイント増をどのように見ているか？

A

高利益率のSystem Answerの更新率は通期で96%と高水準で推移し、ライセンス販売の売上も堅調に伸びています。併せて、セキュリティ製品の需要増から、その他物販の売上も伸びたことから、営業利益の増加率はやや緩やかになったと認識しております。

Q

サービス提供の売上区分が、前年比でマイナスになった要因は？

A

サービス提供の売上区分に含まれるSAMSのサービスにおいて、大口のお客様の業績状況に伴い、予算削減による解約が発生いたしました。その分を埋める営業活動を行い、新規契約を獲得しておりますが、回復するまでには至らなかったことが要因となります。

Q

2025年10月から提供開始したITOGUCHIの売上目標は？

A

他製品同様、個別の売上目標は非公表とさせていただきます。なお、ITOGUCHIはマルチクラウド、マルチベンダーで構成管理等が可能で、これまでに例のない新しい製品となります。事前調査では高いニーズがあることは把握しておりますが、実際にお客様にデモ環境で検証していただき、その結果を確認したうえで、最終的な売上目標を調整する予定です。

Q

注力している3分野の文教（GIGAスクール）、自治体、製造のそれぞれの売上見込みは？

A

売上見込みは非公開とさせていただきますが、2026年9月期からの3年間に於いて、文教は、売上単価が平均800～1,000万円の見込みで、教育委員会シェア30%以上を目指しております。自治体は、売上単価が平均2,000万円の見込みで、都道府県シェア40%以上を目指しております。製造業は、売上単価が平均200万円の見込みですが、母数が多いため、ボリュームでの積み上げを想定しています。

Q

M&Aを実施する予定は？

A

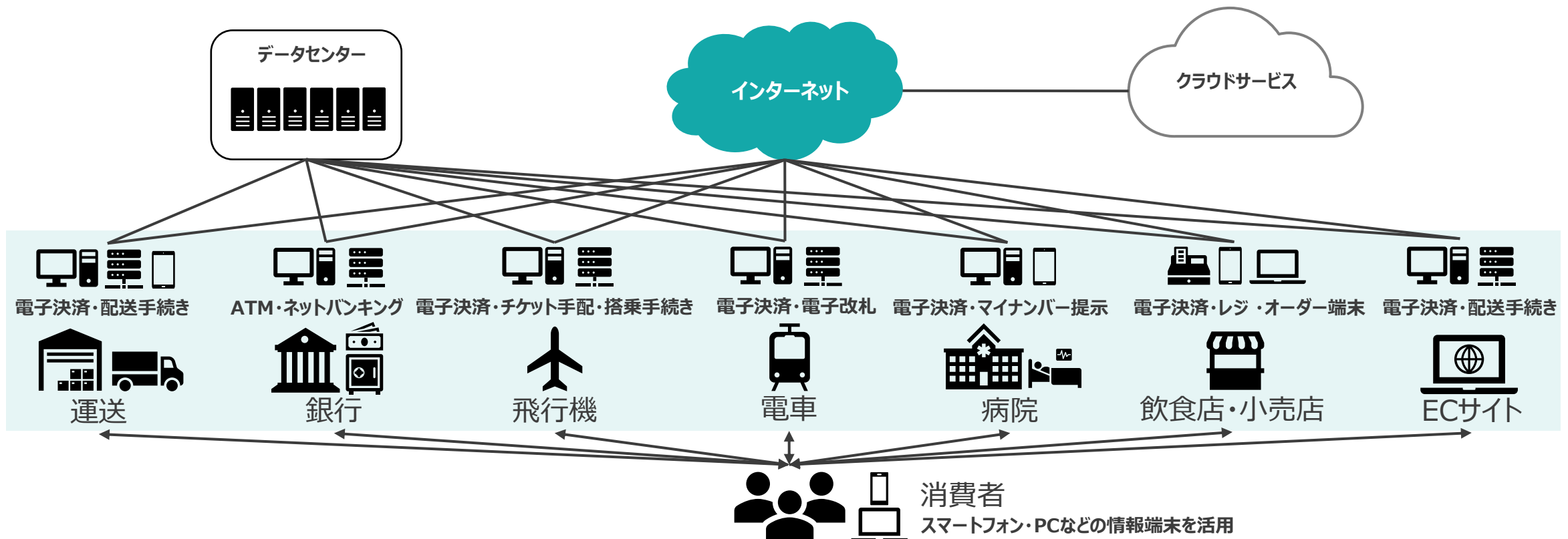
大きな需要があるインテグレーションビジネスの成長を加速させるために、セキュリティ・クラウド・ネットワークエンジニアの採用が必要となります。しかし、業界全体でその人材の採用が難しい状況が続いているため、ITインフラインテグレーションを中心としたSE会社のM&Aを検討しています。

# Appendix

# ● ITで支える社会基盤

身近で欠かせないものには、今やほとんどITが使われている状況  
ITとは社会活動をバックヤードで支えるコンピューター基盤

- 事業者はサービス提供や商取引をするため、消費者は生活するためにITは必要不可欠。

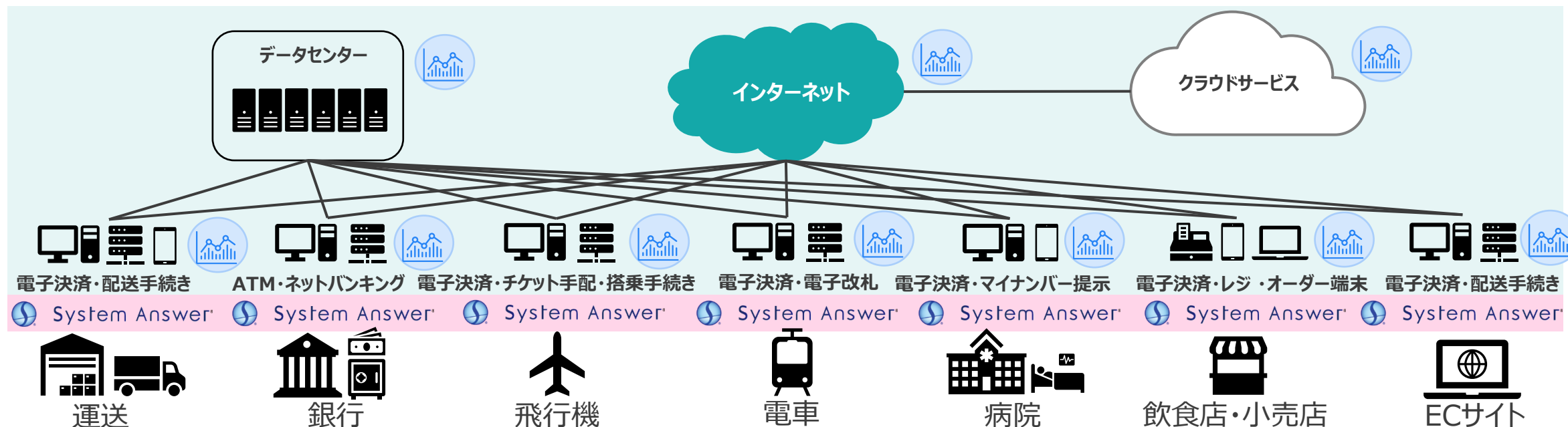


# ● ITシステム・ネットワーク監視の必要性

**IT障害が起されば、多くの人の生活に大きな影響  
ITシステムは常に正常に稼働していることが求められる**

- IT障害が起されると、銀行で預金を下ろせない、店舗で買い物ができない、公共交通機関を使えないなどの影響が発生する。
- 日常の当たり前前の社会活動を止めないために、ITシステム・ネットワークを監視して、常に正常稼働させることが必要。

➤ System Answerは、ITシステム・ネットワークを監視し、社会基盤の安定化に貢献



# ● 導入事例：株式会社東京証券取引所様

## 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

### ～ JPX グループの基幹ネットワーク「arrownet」を守り続けて 13 年間 ～

System Answer G3

金融・保険業

#### 開始

- ▼ System Answer 使用開始：2009 年 7 月
- ▼ System Answer G2 使用開始：2015 年 2 月
- ▼ System Answer G3 使用開始：2022 年 4 月



#### ■システム概要

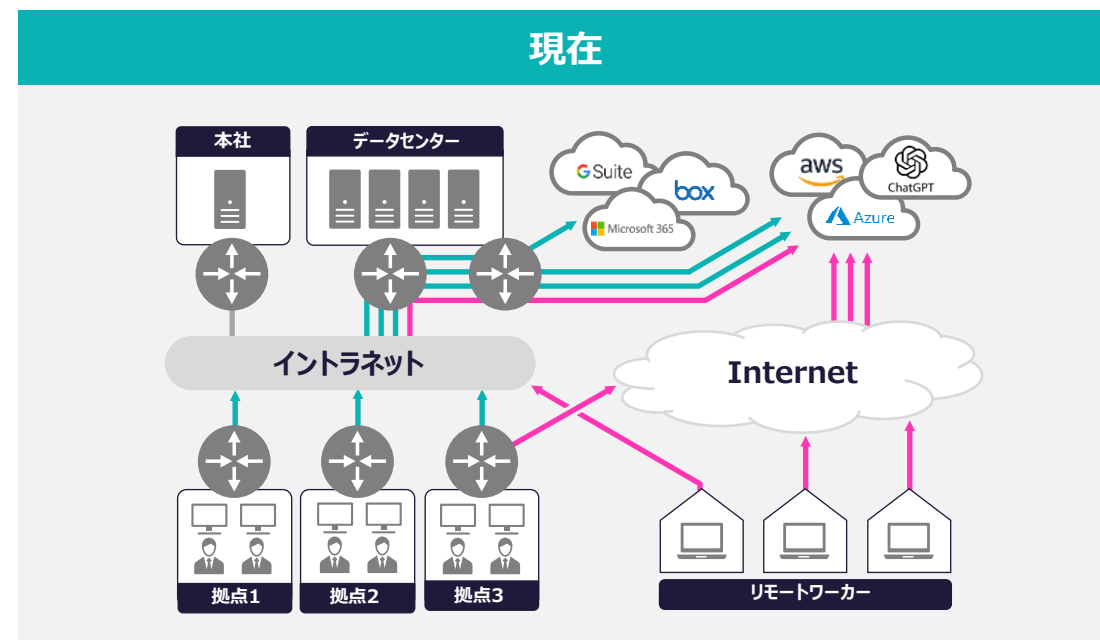
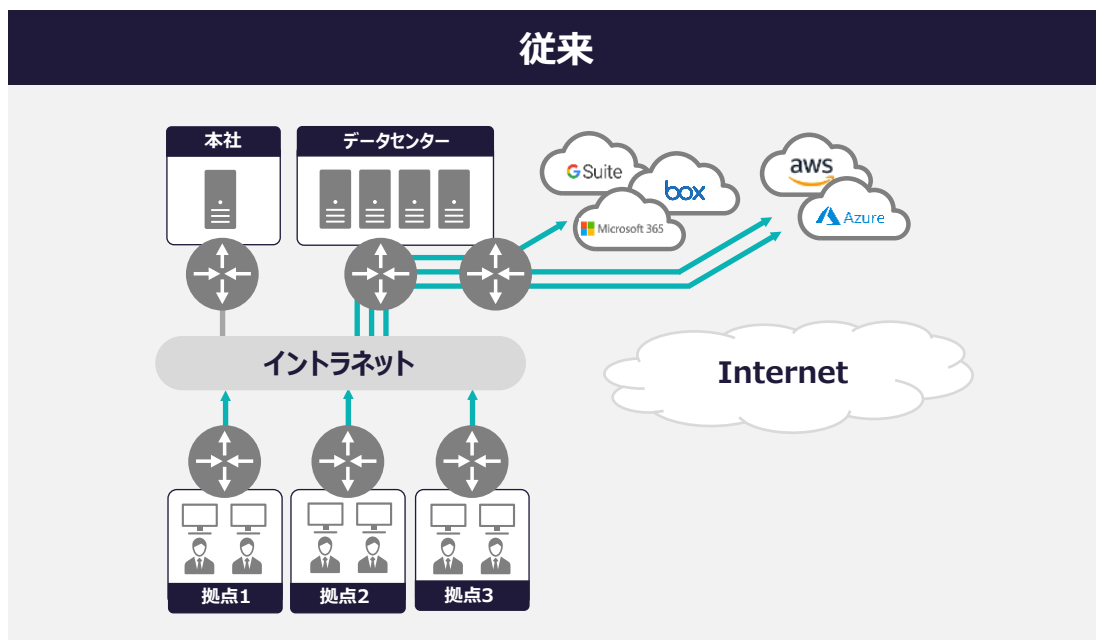
現物株式などの売買取引をおこなう「arrowhead」や「ToSTNeT」、デリバティブ売買取引をおこなう「J-GATE」などの売買系システム、その他清算系システム、情報系システムなど、日本取引所グループ（東京証券取引所、大阪取引所、東京商品取引所など）におけるすべての通信は「arrownet」と呼ばれるネットワークシステムを基幹として稼働している。取引参加者やベンダーとの通信、各システム間の通信、監視端末等の接続なども arrownet を経由しておこなわれる。

この arrownet を構成する数百台におよぶネットワーク関連機器を System Answer G3 で監視している。G3 の設定・管理等は東京証券取引所の IT 開発部情報システム担当が担っており、日々の運用には情報システム担当のみならず IT サービス部をはじめとする運用部門や関連ベンダーなど数十名におよぶメンバーが利用している。

# ● ITシステムを取り巻く環境の変化

## コロナ禍後、ワークスタイル、企業内コミュニケーション手段が変化し 企業のネットワーク環境が大きく変化

- デジタル化やデータ活用の進展、テレワーク、AIの普及で急速にネットワークのトラフィックが増加
- ネットワークの安定運用には、日常的にトラフィック量を監視し、ネットワークの帯域を圧迫していないか、ユーザーがストレスなく利用できているかを把握することが不可欠



# ● System Answer G3の「3つの強み」



1

## 検知から予防へ



「障害を未然に防ぎたい」という  
お客様の思いを**分析機能**で支援

一般的な監視システムは、異常の発生を**検知**し、調査や原因分析を行い、障害の迅速な対応を図る役割です。  
System Answer では、監視で得た情報を自動分析することで**「将来予測」**を行い、障害を**予防**するための機能を実装しています。

2

## 安定稼働を促進



問題のスピーディな解決と  
根本原因究明により  
**再発防止対策**に貢献

System Answer には、IBCが20年以上培った性能分析ノウハウを機能化した**「トラブルシューティングアシスタント」**が備わっており、お客様の障害復旧対応をサポートします。また、**「ダイナミックブックマーク（相関分析）」**をご活用いただくことで、潜在的な障害リスクの把握とその早期対策を実現します。

3

## カスタマーサクセス

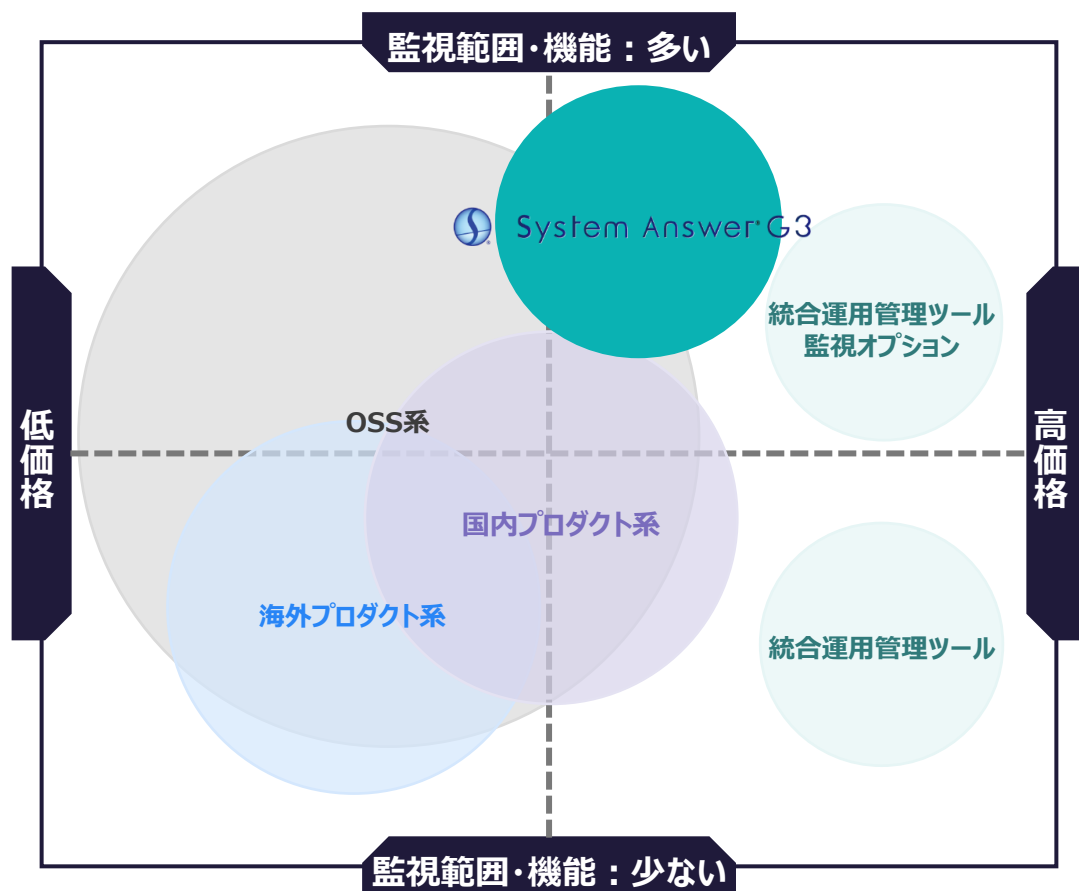


「要望の製品化」や  
「運用課題を解決するサービス」を通し、  
**安心と満足**をご提供

運用現場で**「本当に役立つ」**製品の開発を追及することが我々の誇りであり、プライドです。System Answerの**利活用支援**はもちろんのこと、お客様のシステム運用課題を解決する付加価値サービスをワンストップで提供しています。お客様に寄り添ったサービスを通し、システム運用業務の**「成功」**をサポートします。

# ● System Answer G3のポジション

各種分析、障害予防から将来予測まで可能  
マルチクラウド等を可視化できる国内で唯一の製品



障害予防

根本対策

問題特定

原因分析

保守対応

障害検知



System Answer G3

System Answer G3のカバー範囲

一般的な  
監視製品

死活  
監視

性能  
監視  
モニタ  
リング

しきい値  
監視

相関  
分析

傾向  
分析

変動  
検知

将来  
予測

レポート

# ● 自社製品開発

時代と共に進化・複雑化するインフラ環境を一元的に監視可能  
稼働状況の「見える化」のみならず、分析機能で「障害予防」の実現に貢献

## ～ 多様な監視方法 ～

SNMP 監視

レスポンス監視

アプリ監視

ステータス監視

起動監視

Script 監視

API 監視

VMware 監視

WMI 監視

クラウド 監視

Web シナリオ監視

IPMI 監視

## ～ 柔軟な通知連携 ～

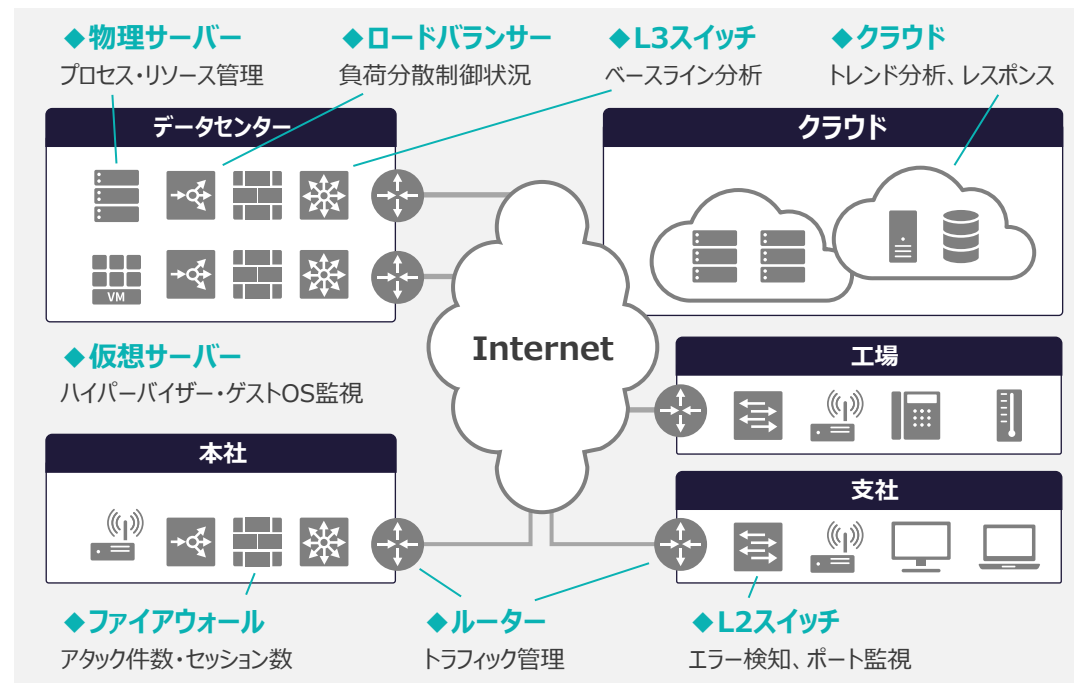
servicenow™

Microsoft Teams

REDMINE

slack

SMS



System Answer® G3

提供形態

ソフトウェア

アプライアンス

クラウド

# ● 導入事例：神奈川県教育委員会様



能動的な予防保守で県下 169 校のインフラを守る！

～ 属人化排除：5 年先・10 年先の担当者まで高い運用水準を引き継ぐために ～

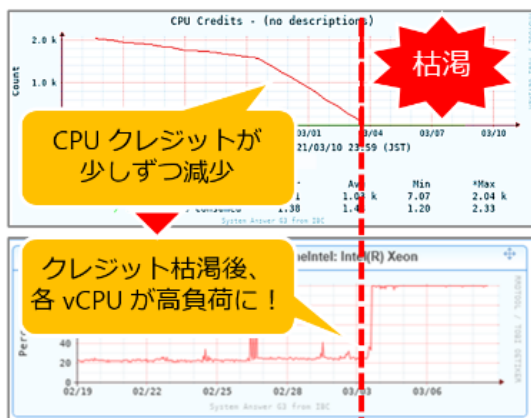
System Answer G3

官公庁・自治体・公益法人

開始 2020 年 8 月

用途 ネットワークセンター、クラウドシステム、県立学校 169 校の L3 スイッチ

規模・対象 20,000 項目



## ■ Azure 環境での G3 活用例：Azure Virtual Machines における CPU クレジット減少の検知

Azure Virtual Machines には複数のシリーズがある。そのうち、例えば B シリーズの仮想マシンでは、CPU の基準パフォーマンスを 100 % 使用していない場合、仮想マシンのインスタンスのクレジットが蓄積されていく。クレジットが十分に蓄積されると、アプリケーションで高い CPU パフォーマンスが必要になった際に vCPU の使用量を最大 100 % まで引き上げることができる。負荷の急増に対応可能かつ価格設定も手頃な一方で、CPU クレジットが枯渇すると性能が制限されてしまうため、CPU クレジットが枯渇しそうな場合はいち早く検知し、高いパフォーマンスが必要なタイミングとクレジット減少のタイミングがかぶらないように注意しなければならない。

このため、システムの安定稼働のためには、CPU 使用率の監視（SNMP 監視）だけでなく、CPU クレジットの監視（Azure Monitor API 監視）も重要となる。

System Answer G3 の傾向分析機能や将来予測機能を使用することで、この課題の解決と Azure のさらに柔軟な活用を見込むことができる。

## 133社のベンダーに標準対応、国内ベンダーは約9割カバー テンプレート機能で詳細情報の取得が容易に可能



### スイッチ・ルーター

APRESIA Systems  
Alaxala  
Alcatel Lucent  
Allied Telesis  
Cisco Systems  
Fujitsu  
Hp  
Juniper Networks



### ロードバランサー

A10 Networks  
Citrix  
Fujitsu  
F5 Networks  
Nortel



### ファイアーウォール

CheckPoint  
Cisco Systems  
Fortinet  
Juniper Networks  
Palo Alto Networks  
MacAfee



### 無線AP

Aruba Networks  
Cisco Systems  
GoNet Systems  
ICOM  
Rucks Wireless  
Symbol

### オンプレ

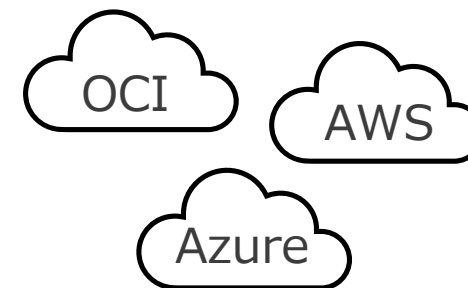
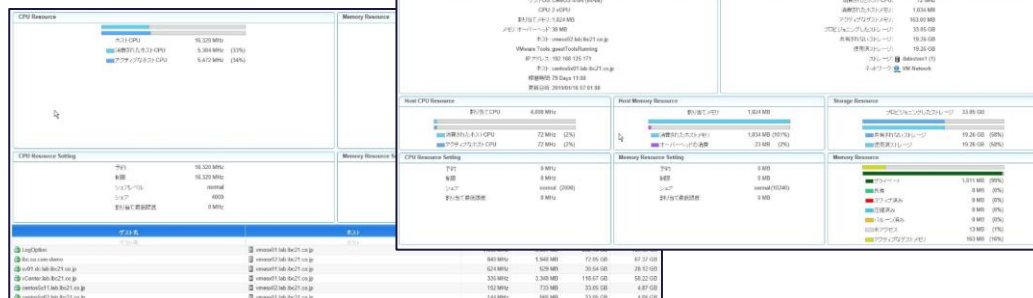
仮想基盤 クラウド

Vsphere API情報のテンプレート機能で  
仮想基盤環境の詳細情報の取得が容易に可能

クラウド基盤のAPI情報のテンプレート機能で  
クラウド環境の詳細情報の取得が容易に可能

[クラスター/ホスト情報]

[ゲストOS情報]



監視項目例(AWS)

【EC2】



CPU Utilization  
Disk IO Count  
Network IO Size  
Status Check Failed

【EBS】



# ● 監視間隔・将来予測

## 1分間隔で監視・データ取得し、最大5年間・非圧縮で保存 世界に先駆けて、障害発生の将来予測を実現

### 1分間隔での情報取得が必要な理由



#### 1分間隔で変化に気づける

5分や10分間隔では検知できない突発的な事象を捉えることが可能。



#### 将来予測などの高精度な分析の実現

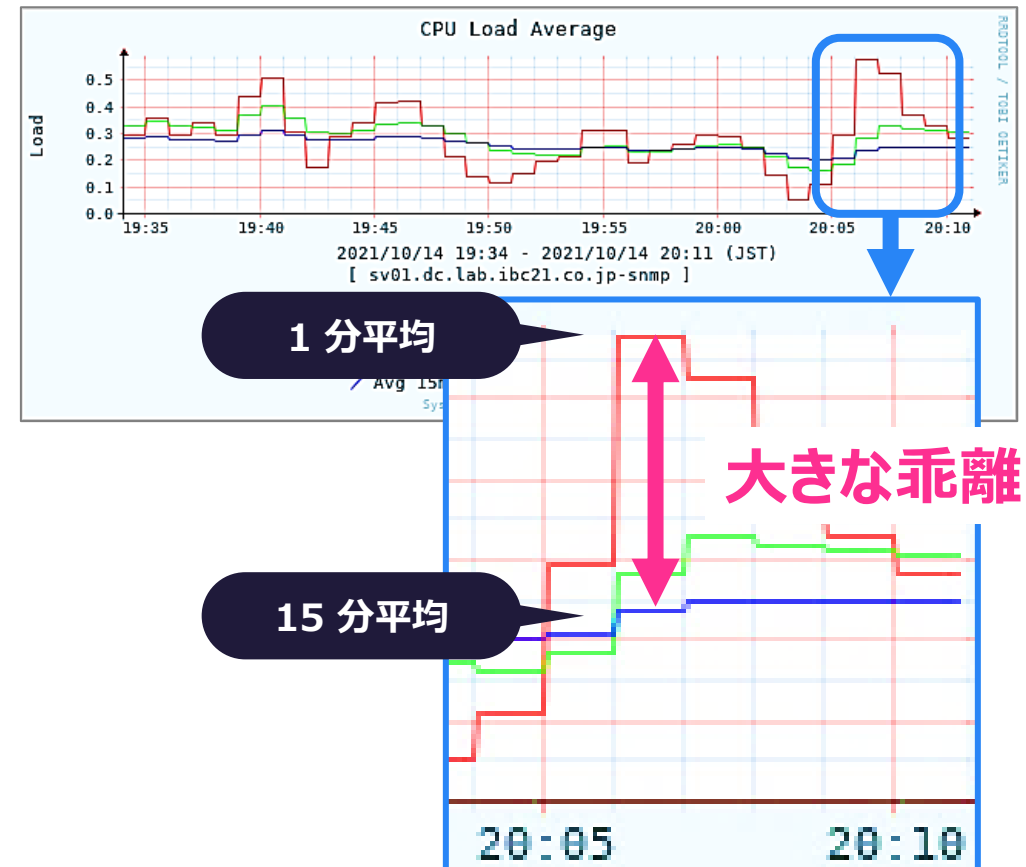
過去の詳細データを基に分析を行うことで、精度の高い分析をおこない、予防保守・予兆検知につなげる。

### 5年間・非圧縮での保存が必要な理由



#### 長期的な傾向を正確に把握

過去データが平均化されたり、一定期間経過したデータが削除されるツールやサービスでは、長期間の分析への活用は困難。



IBCの事業ミッション

IT障害をゼロにする



# ● 免責事項



## 【免責事項及び将来見通しに関する注意事項】

本資料は、当社の財務情報、経営情報等の提供を目的としており、内容についていかなる保証を行うものではありません。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関わる情報及び当社以外の第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、当社は、かかる情報の正確性、完全性及び適切性等について何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。本資料に記載しております見通し、予想数値等の将来に関する事項は、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成しております。

今後の業績等は、事業運営、経済情勢その他の様々な要因によって予想と異なる可能性がありますので予めご承知おきください。

■ 本資料に関するお問い合わせ  
アイビーシー株式会社 コーポレートサービス統括部  
TEL:03-5117-2780  
<https://system-answer.com/contact/ir/>