2026年9月期 通期
決算説明資料

2026年11月11日

アイビーシー株式会社（証券コード：3920）

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

ビジネス概要

アイビーシーとは

IT障害をゼロにする IBC

「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

ミッション・事業概要

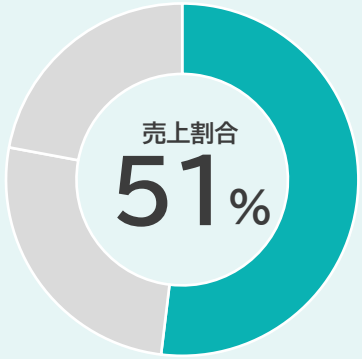
IT障害をゼロにする IBC

Mission
IT障害をゼロにする

単一セグメント
ソフトウエア・サービス関連事業

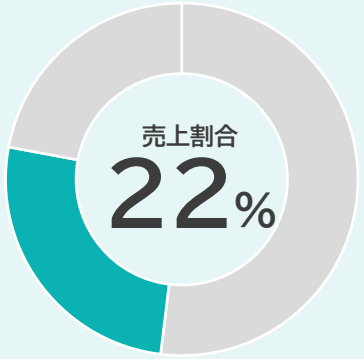
※2026年9月期通期実績

ライセンス販売



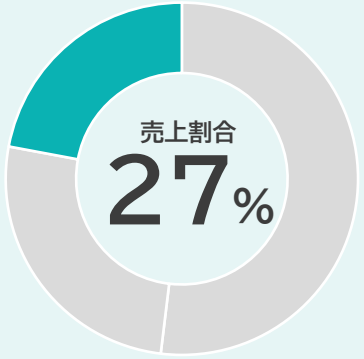
事業内容	ITシステムを一元的に監視し、IT障害を予防するためのソフトウェアの開発・販売
解決する課題	ITシステムの障害を未然に防ぎ、システムダウン等による大きな損失を回避する

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

- 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。

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

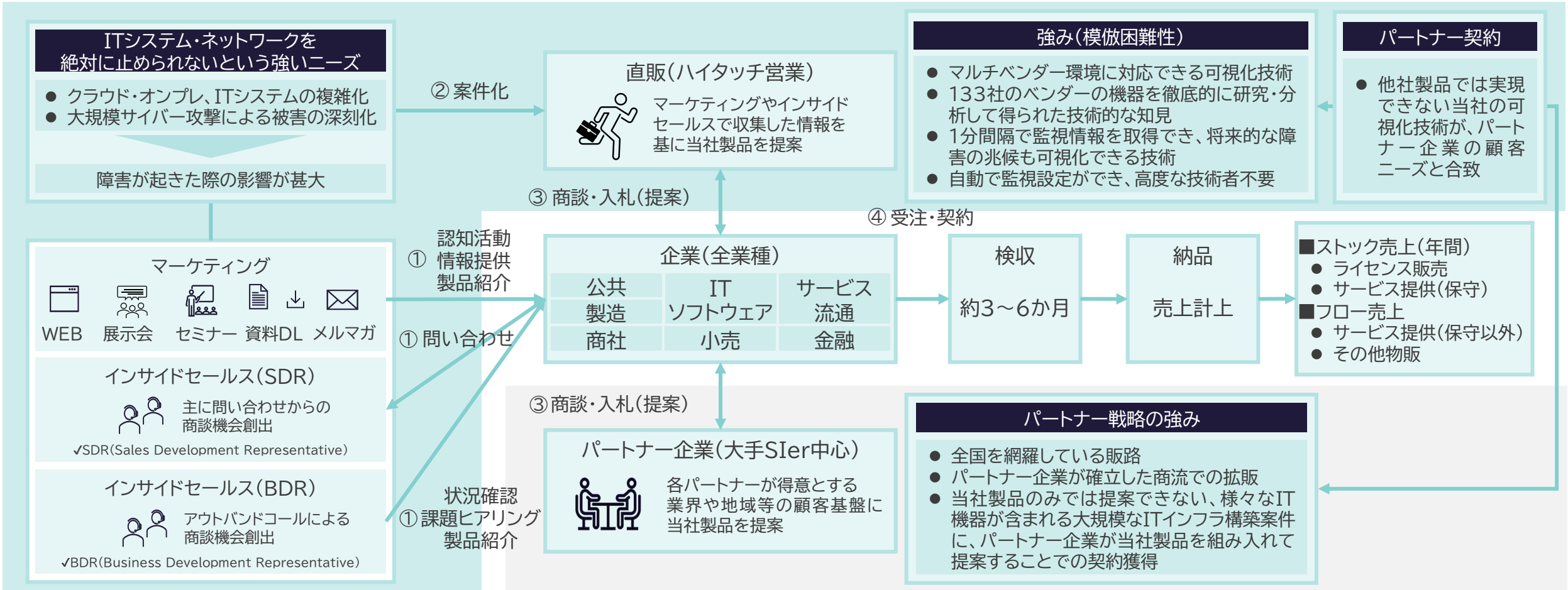
- 独自の通信ルールがあるため、ネットワーク環境の構築には、技術的なハードルが高い。
- 複数のベンダーの機器が混在するマルチベンダー環境では、障害や問題点を特定するのは困難。
- ネットワークの内部で何が起きていて、問題点がどこにあるのかを正確に把握できる人材は少ない。

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

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



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

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



2010

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

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

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

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

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

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

2021/09
「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

2021/09
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

2021/11
「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

2022/04
東京証券取引所スタンダード市場に移行

2022/05
「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

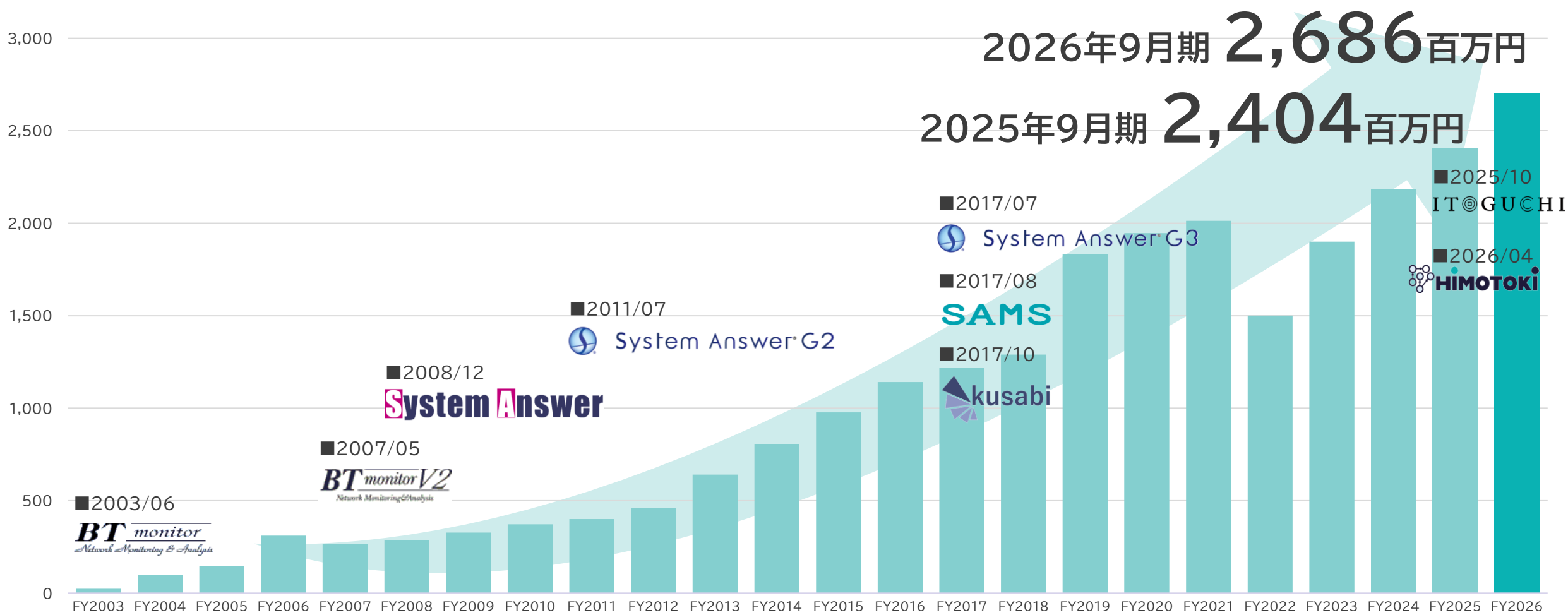
2024/05
「System Answer G3」性能評価サービスを提供開始

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

2026/04
通信品質可視化ツール「HIMOTOKI」を提供開始

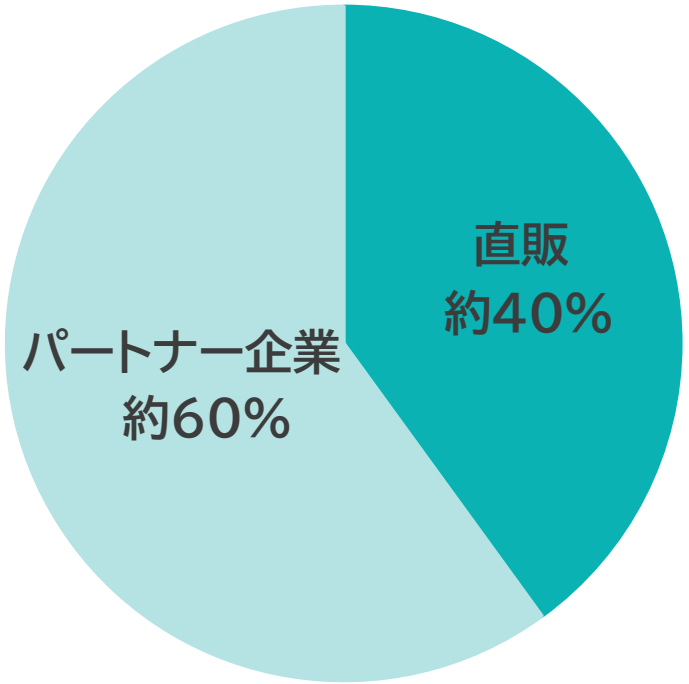
業績推移

- 売上高は4期連続で2桁成長し、過去最高売上高を3期連続で達成。



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。



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

System Answer G3
金融・保険業
金融・保険業

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

System Answer G3
情報通信業
情報通信業

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

System Answer G3
情報通信業
情報通信業

三菱UFJ eスマート証券株式会社

高度な情報分析で証券取引システムの障害ゼロへ！

System Answer G3
金融・保険業
金融・保険業

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！

System Answer G3
官公庁・自治体・公益法人
官公庁・自治体・公益法人

日野市

歴史・産業・自然の街が実現する安心、安全な情報基盤運用

System Answer G3
官公庁・自治体・公益法人
官公庁・自治体・公益法人

2026年9月期 通期業績

ハイライト

- 売上高は前年同期比12%増で過去最高となった。しかしながら、半導体・メモリ・電源制御部品の供給制約による製品（サーバ・ネットワーク機器）の納期長期化の影響から、一部案件の売上計上が2027年9月期へ延伸。
- 当初は供給制約による事業への影響は軽微と判断していたが、一部製品の納期長期化が想定以上に進行したことから、通期業績予想（2,700百万円）に対して僅かに下回る結果となった。
- それに伴い、営業利益についても影響を受けたものの、販管費の効率的な運用および各種コストの見直しにより前年同期比で増益となり、上方修正前の通期業績予想水準での着地となった。

	2025年9月期 通期　実績	2026年9月期 通期 実績	前年同期比
売上高	2,404百万円	2,686百万円	+12%
営業利益	565百万円	611百万円	+8%
純利益	410百万円	463百万円	+13%
販管費	1,284百万円	1,296百万円	+1%
ストック売上高	1,540百万円	1,606百万円	+4%

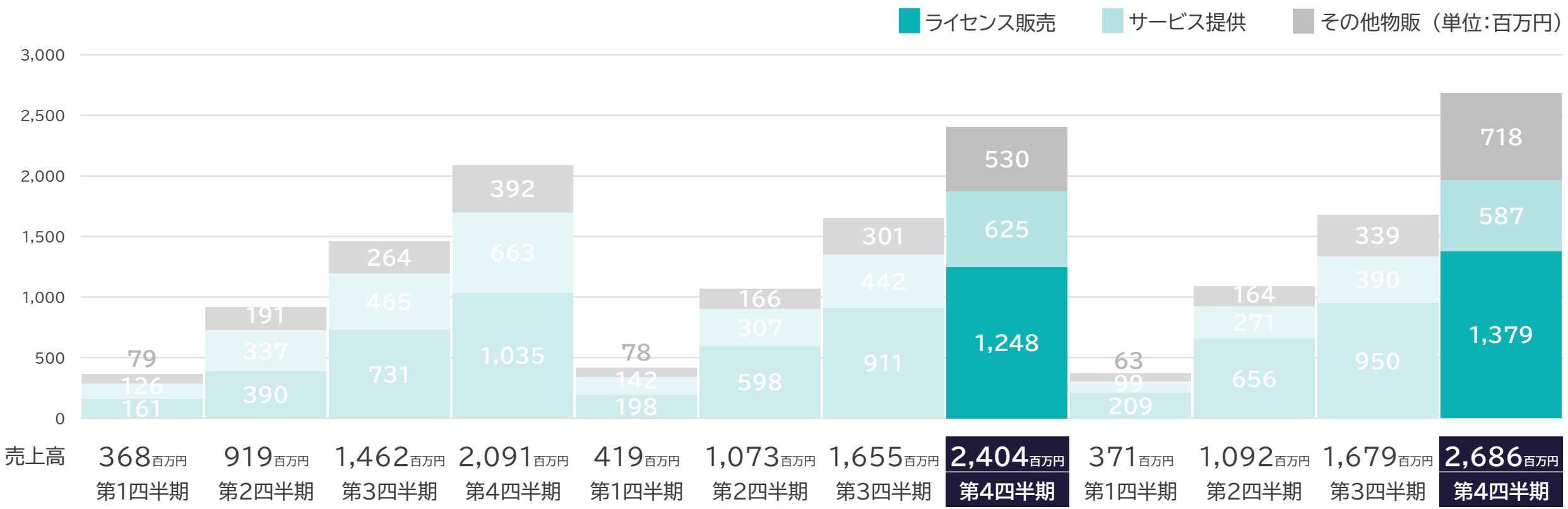
※数値は小数点以下は切り捨て、パーセントは四捨五入（以下同様）

通期業績

	2025年9月期 通期　実績	2026年9月期 通期 実績	2026年9月期 通期業績予想
売上高	2,404百万円	2,686百万円 前期比+12%	2,700百万円 前期比+12%
営業利益	565百万円	611百万円 前期比+8%	630百万円 前期比+12%
純利益	410百万円	463百万円 前期比+13%	430百万円 前期比+5%

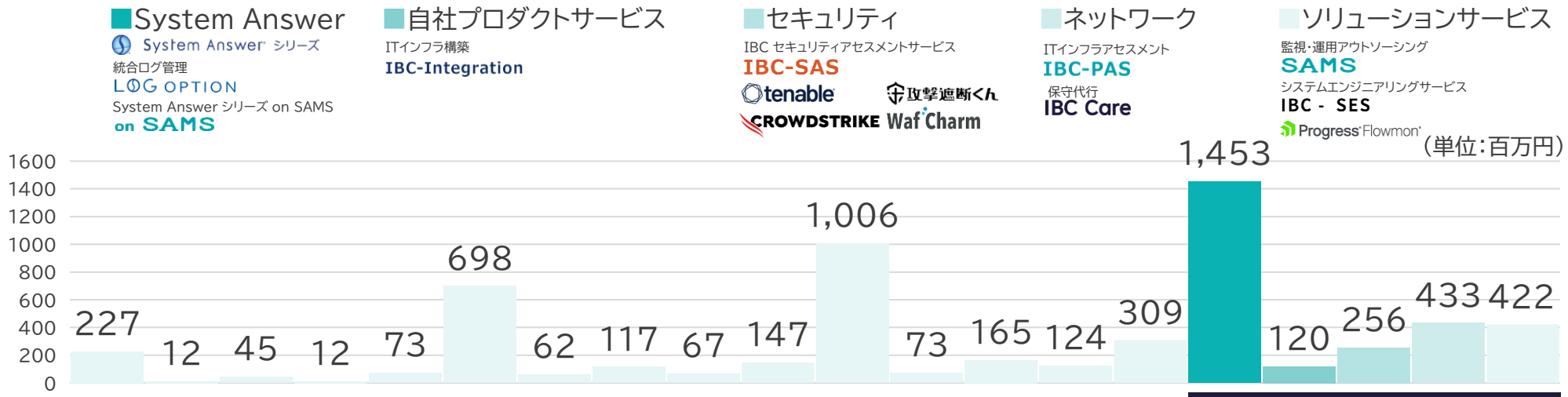
売上高

- ライセンス販売は、**他社製品からの切替需要が引き続き堅調に推移したことにより、前年同期比11%増を達成**。
- サービス提供は、新規売上の積み上がりが限定的でほぼ横ばい。前期の大型案件満了に伴う減収分のリカバリーを継続中。
- その他物販は、経済産業省が推進するSCS評価制度への対応を見据えたセキュリティ投資需要や**サイバー攻撃の高度化を背景としたセキュリティ対策需要を追い風に、売上は前年同期比36%増の大幅伸長を達成**。



製品区分別売上高

- 主力であるSystem Answerが1,453百万円と全体の約5割を占め、安定的な成長を継続。
- 重要な成長戦略と位置づけるソリューションビジネスは、顧客との接点や提案機会が増加し、事業規模が拡大。
- ネットワークソリューションは433百万円（前年同期比255%増）となり、大型案件の獲得により売上成長を牽引。
- セキュリティソリューションは256百万円（前年同期比25%増）で、セキュリティ強化の需要を着実に取り込み売上が拡大。



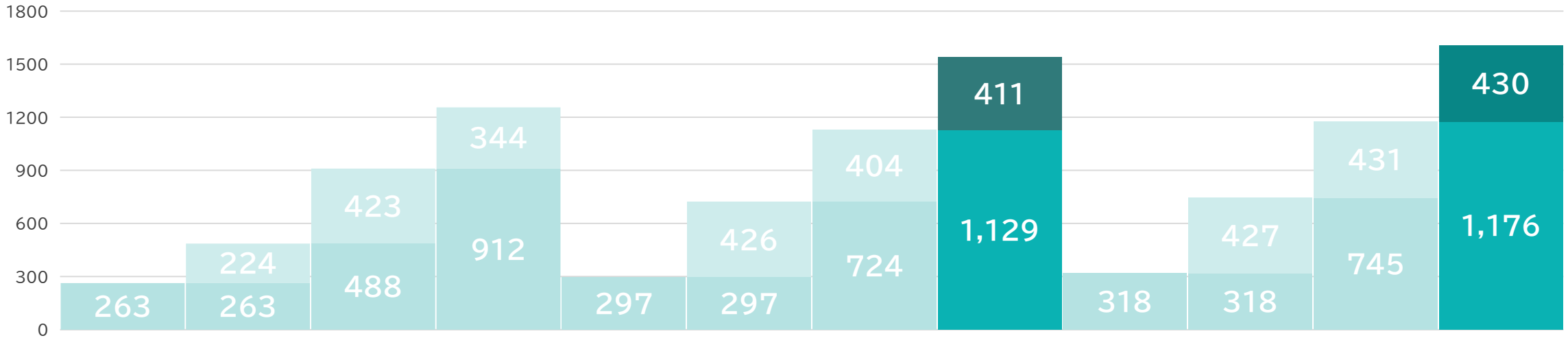
		第1四半期	第2四半期	第3四半期	2026年9月期 第4四半期
自社プロダクトビジネス	System Answer	227百万円	698百万円	1,006百万円	1,453百万円
	自社プロダクトサービス	12百万円	62百万円	73百万円	120百万円
ソリューションビジネス	セキュリティソリューション	45百万円	117百万円	165百万円	256百万円
	ネットワークソリューション	12百万円	67百万円	124百万円	433百万円
	ソリューションサービス	73百万円	147百万円	309百万円	422百万円

ストック売上高

- ライセンス販売の堅調な売上が牽引し、**ストック売上高は前年同期比4%増**。
- 一方でストック売上比率は、**大型フロー案件の獲得・計上により売上構成に占めるフロー売上の割合が上昇**し、前年同期比で4ポイント低下となったが、売上の60%が継続収益で構成されており、引き続き高い収益安定性を維持。

※ストック売上の主要な内容はライセンスの1年更新

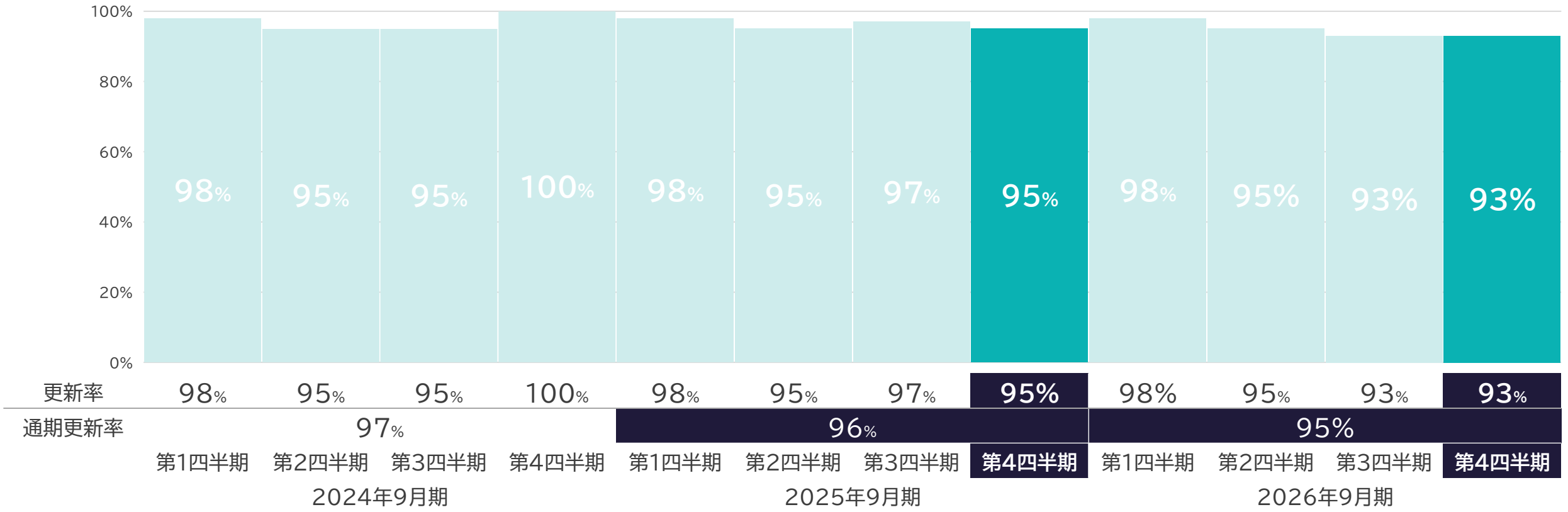
（単位：百万円）



	2024年9月期				2025年9月期				2026年9月期			
	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	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
ストック売上高	263百万円	488百万円	912百万円	1,256百万円	297百万円	724百万円	1,129百万円	1,540百万円	318百万円	745百万円	1,176百万円	1,606百万円
四半期単独ストック売上高	263百万円	224百万円	423百万円	344百万円	297百万円	426百万円	404百万円	411百万円	318百万円	427百万円	431百万円	430百万円
売上比率	72%	53%	62%	60%	72%	68%	69%	64%	86%	68%	70%	60%
前年同期比	+17%	+7%	+23%	+28%	+13%	+48%	+24%	+23%	+7%	+3%	+4%	+4%

System Answer更新率

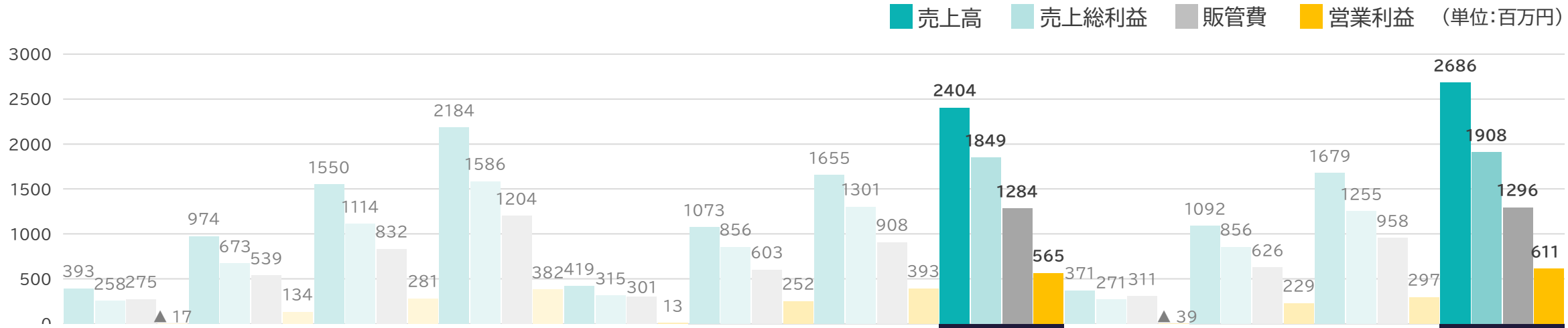
- 通期のSystem Answer更新率は、目標としている**95%を維持**。
- 第4四半期単体のSystem Answer更新率は93%となったが、一部パートナー企業におけるネットワーク関連契約の他社への切り替えや、顧客のコスト削減の方針に伴う契約満了によるもの。なお、サービス品質や競争力に起因する解約は無し。



＊システムアンサーの契約は入札等の一部契約を除き1年更新

営業利益

- 営業利益は、ソリューションビジネスの売上拡大に伴い収益構成が変化するなか、収益性の高い自社開発製品の伸長が寄与し、**営業利益率は前年同期並みの23%を堅持**。
- 売上総利益率は、**大型フロー案件の売上計上により、利益率が相対的に低い外購品の調達比率が高まった**ことから、前年同期比で6ポイント低下。



	2024年9月期(連結)				2025年9月期(単体)				2026年9月期(単体)			
	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
営業利益	▲17百万円	134百万円	281百万円	382百万円	13百万円	252百万円	393百万円	565百万円	▲39百万円	229百万円	297百万円	611百万円
売上総利益率	66%	69%	72%	73%	75%	80%	79%	77%	73%	78%	75%	71%
販管費率	70%	55%	54%	55%	72%	56%	55%	53%	84%	57%	57%	48%
営業利益率	-	14%	18%	17%	3%	24%	24%	24%	-	21%	18%	23%

販管費内訳

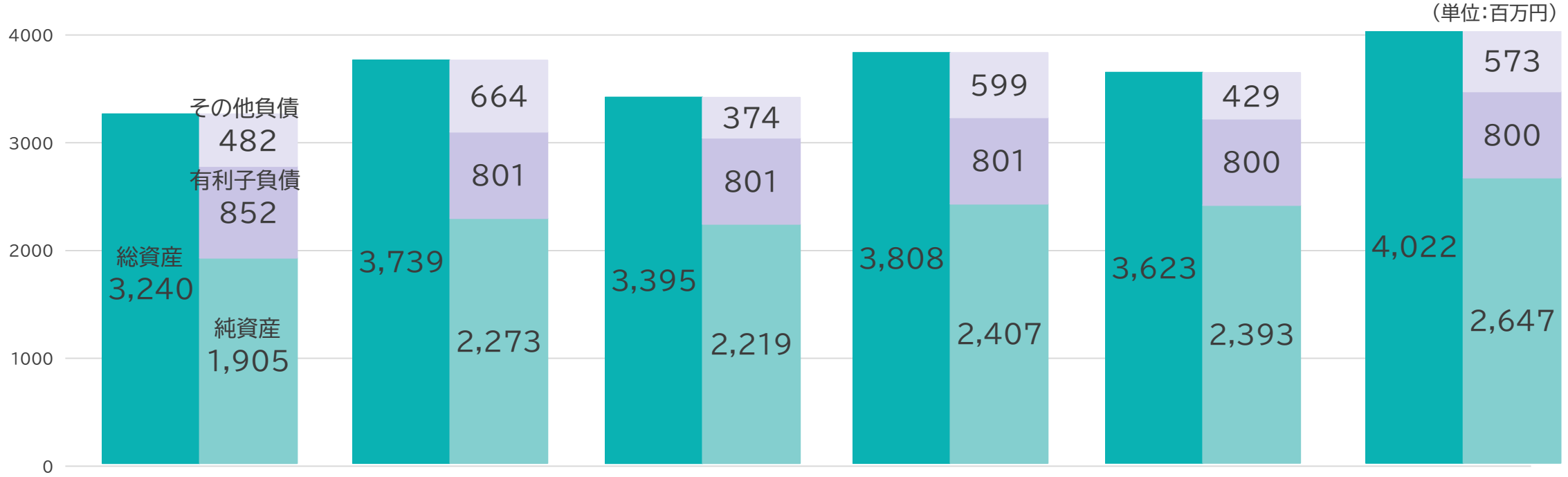
- 販管費は前年同期比1%増の1,296百万円と概ね横ばいで推移。
- 戦略的な人的投資を継続しながらも、オフィス関連費を中心とした費用最適化により増加を吸収した。

	25年9月期 第4四半期	26年9月期 第4四半期	増減	増減率	ポイント
人件費*1	837百万円	856百万円	+19	+2%	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	76百万円	86百万円	+10	+13%	開発業務および製品サポート業務に係る業務委託案件の増加。
減価償却費	10百万円	16百万円	+6	+60%	本社ビル等の資産除去債務を計上したことによる増加。
社内システム費等*2	74百万円	69百万円	-5	-7%	
オフィス関連費*3	121百万円	100百万円	-21	-17%	
顧客開拓関連費*4	39百万円	37百万円	-2	-5%	
旅費交通費	20百万円	23百万円	+3	15%	
その他	105百万円	105百万円	±0	0%	
合計	1,284百万円	1,296百万円	+12	+1%	

＊1 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
＊2 社内システム費等は「社内システム費」「賃借料」の合計
＊3 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
＊4 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66%で健全な財務体質を維持**。

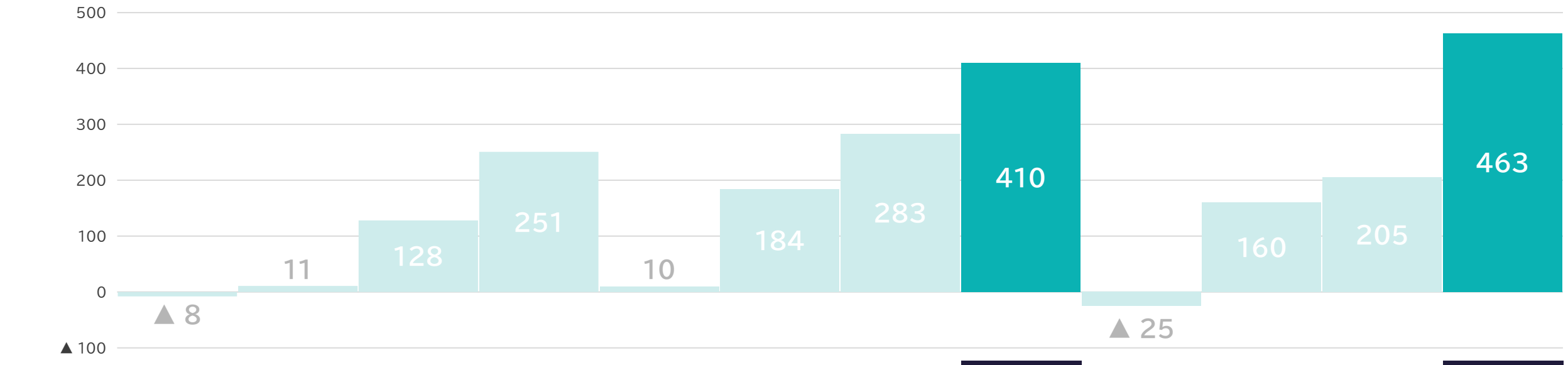


	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期 第1四半期	2026年9月期 第2四半期	2026年9月期 第3四半期	**2026年9月期 第4四半期**
自己資本比率	59%	61%	65%	63%	66%	**66%**
DEレシオ	0.44倍	0.35倍	0.36倍	0.33倍	0.33倍	**0.30倍**
ネットDEレシオ	-0.56倍	-0.70倍	-0.69倍	-0.69倍	-0.66倍	**-0.56倍**

純利益・EPS

- 純利益は、**通期業績予想（430百万円）を上回る463百万円**となった。
- 売上総利益率の低下や人材投資に伴う人件費増加があったものの、自社開発製品の伸長による収益性の確保と売上拡大により、前年同期比13%増となった。

（単位：百万円）

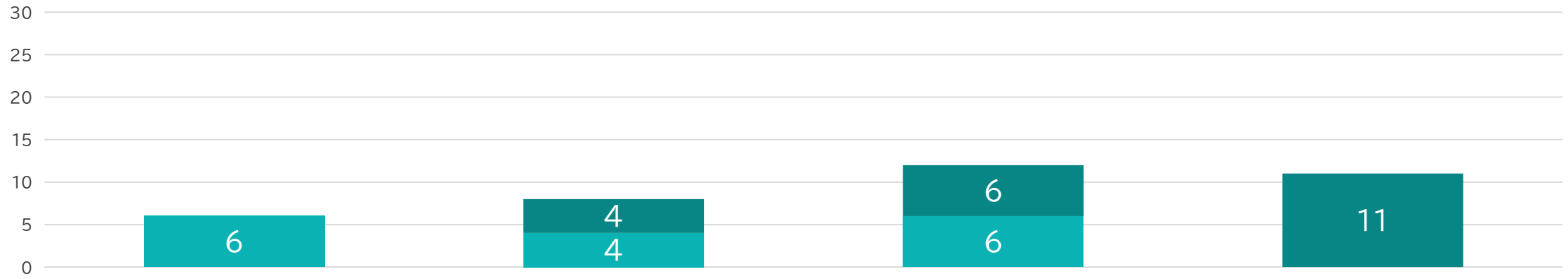


純利益	▲8百万円	11百万円	128百万円	251百万円	10百万円	184百万円	283百万円	410百万円	▲25百万円	160百万円	205百万円	463百万円
EPS	-1.46	2.14	23.22	41.63	1.92	33.39	51.17	74.07	-4.56	27.86	35.68	83.35
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
	2024年9月期				2025年9月期				2026年9月期			

株主還元

- 2026年9月期は、予定通り中間11円の配当を実施。
- 期末配当については、当社株式に対する公開買付けの実施に伴い、期末配当予想を修正。
- 公開買付価格は、期末配当を実施しないことを前提として算定。
- 株主還元は公開買付価格を通じて実現されるものと考え、2026年9月期の期末配当予想を無配へ修正。
- 定時株主総会日程等を勘案し、公開買付けの成否にかかわらず、期末配当は実施しない。

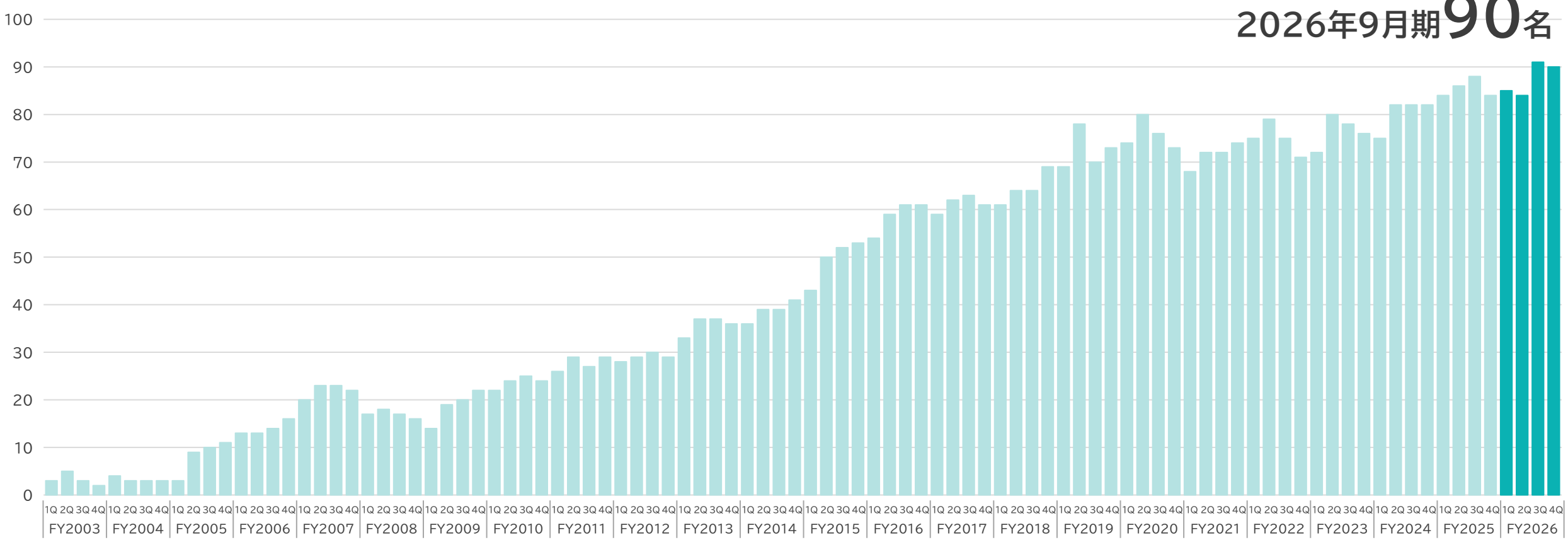
（単位：円）



	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期（修正後）
配当割当総額（決議ベース）	33百万円	44百万円	66百万円	61百万円
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）	11円（中間11円/期末0円）
配当性向	47.1%	17.6%	16.2%	13.2%

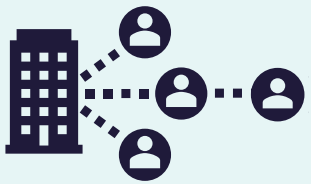
人材戦略

- 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。
- **第4四半期では1名採用し、通期で13名採用。**
- **目標94名のところ、6名の退職により計90名となった。**
- 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）



セキュリティビジネス強化への取り組み

セキュリティ市場を取り巻く環境と事業機会



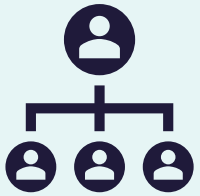
サプライチェーン全体でのセキュリティ対策強化の加速

- サイバー攻撃の増加を背景に、取引先を含めたセキュリティ管理の重要性が高まる。
- 経済産業省が推進するSCS評価制度への対応を見据え、セキュリティリスクの可視化や評価・改善に関するニーズが拡大。



脆弱性管理の重要性の高まり

- 生成AIを用いた攻撃手法の高度化により、脆弱性の早期発見と継続的な管理の重要性が高まる。
- クラウド、サーバー、端末などIT資産全体を対象とした脆弱性診断・管理需要が増加。



被害発生時の迅速な復旧体制構築ニーズの高まり

- サイバー攻撃被害の深刻化を背景に、予防対策に加え、インシデント対応や復旧体制の重要性が高まる。
- 事業継続の観点から、被害発生時の早期封じ込めから復旧までを支援するサービスへの需要が増加。



セキュリティ運用人材不足の深刻化

- セキュリティ運用人材不足の深刻化により、自社のみで監視・運用体制を構築・維持することが困難に。
- 専門知識を要するセキュリティ監視やインシデント対応を外部委託するニーズが拡大。

セキュリティビジネス強化への取り組み

脆弱性管理ソリューションの拡販

- 当社エンジニアによるTenable One Vulnerability Management Specialist Certification（脆弱性管理スペシャリスト認定資格）の取得を強みに、専門性の高い提案体制を強化し、Tenableソリューションの拡販を推進。
- Tenableを活用した脆弱性管理サービスを強化し、IT資産全体の可視化・管理を支援するとともに、高まる脆弱性管理ニーズを取り込む。

SCS評価制度対応支援

- SCS評価制度に対応したアセスメントサービスを提供し、サプライチェーン全体のセキュリティリスク可視化を支援。
- 同制度への対応やセキュリティガバナンス強化に取り組む企業の需要を取り込み、新たな顧客接点の創出およびセキュリティ関連サービスの拡販を推進。

サイバーレジリエンスサービスの新規提供

- 「守る」だけでなく、「攻撃を受けても事業を止めない」ことをコンセプトとした自社ブランドのサイバーレジリエンスサービスを新たに提供。（2027年1月提供開始予定）
- セキュリティ対策ツールの分散、運用人材不足、復旧計画の未整備といった課題に対応し、監視・運用からインシデント対応、復旧支援までをワンストップで提供。

※記載されている会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。
※Tenable は、Tenable,Inc.の商標または登録商標です 。

持続可能な社会への取り組み

各種機器の削減によって使用電力を抑え、CO_2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_2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（約35%の削減）

【想定される年間CO_2排出削減量】

機器	消費電力（1台）	年間電力消費量（1台）	年間電力消費量（20台）	年間CO_2排出削減量（1台）	年間CO_2排出削減量（20台）	杉の木の年間CO_2吸収量換算（20台）	一般家庭の年間電力消費量換算（20台）
L2スイッチ	約10～30W	約88～263kWh	約1,752～5256kWh	約37～112kg-CO_2	約0.74～2.22t-CO_2	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_2	約2.96～5.92t-CO_2	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_2	約7.41～22.23t-CO_2	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_2排出量(t)＝ 使用電力量(kWh)× CO_2排出係数(0.423 kg-CO_2/kWh)÷ 1000
※杉の木1本の年間CO_2吸収量：約14kg
※一般家庭1世帯の年間電力消費量：約4,000kWh

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_2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_2が削減され、かつ紙の使用量削減によりCO_2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_2排出を抑制して資源循環に貢献

	基準年（再エネ切替前）	目標：再エネ切替で基準年比100%減	
電気	2023年9月期 年間CO_2排出量　56.827t-CO_2	2025年9月期 年間CO_2排出量　0t-CO_2	約56t CO_2削減 目標達成
	基準年（ペーパーレス前）	目標：基準年比15%減を維持	
紙	2023年9月期 年間CO_2排出量　222.1kg-CO_2	2025年9月期 年間CO_2排出量　162.6kg-CO_2	約59kg CO_2削減 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_2排出量(t)＝ 使用電力量(kWh)× CO_2排出係数(0.423 kg-CO_2/kWh)÷ 1000
紙　：CO_2排出量(kg)＝ ((A41枚4グラム × 使用枚数)÷ 1000) × CO2排出係数(0.24 kg-CO_2/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、販売をしております。
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で購入をしております。

決算FAQ

決算FAQ

Q 売上高は増加している一方で、売上総利益率が前年同期比で6ポイント低下しているが、収益性の悪化と考えるべきか。

A 売上総利益率は、大型フロー案件の計上に伴い、利益率が相対的に低い外購品の調達比率が上昇したことで前年同期比6ポイント低下しました。一方で、収益性の高い自社開発製品System Answerの販売は引き続き堅調に推移しており、営業利益率は前年同期並みの23%を維持しています。今回の利益率低下は案件構成の変化による一時的な要因であり、自社開発製品を中心とした収益基盤に大きな変化はありません。

Q 大型フロー案件による売上増加は一時的なもので、来期（2027年9月期）はその反動減があるということか。

A 当期は大型案件の売上寄与がありましたが、当社の成長は特定案件によるものではありません。ソリューションビジネスにおいては、顧客との接点や提案機会が継続的に増加しており、受注見込み案件も着実に積み上がっています。加えて、主力製品であるSystem Answerやライセンス販売を中心としたストック売上も継続的に成長しており、収益基盤の安定化が進んでいます。当社は大型案件の獲得による成長とストック売上の積み上げを両輪としており、一時的な反動減を前提とした事業構造ではないと考えています。

Appendix

お客様との接点強化

- 展示会や大規模カンファレンスへの参加により、情報システム部門や経営層との接点を創出し、当社および製品の認知度向上と業界内での存在感を高めることで、販路拡大につなげる。

第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期		
10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
IBC DAY 2025			IBC Day in osaka 風は西から	JANOG57 IN OSKA				Interop Tokyo	JANOG58 IN MATSUYAMA		







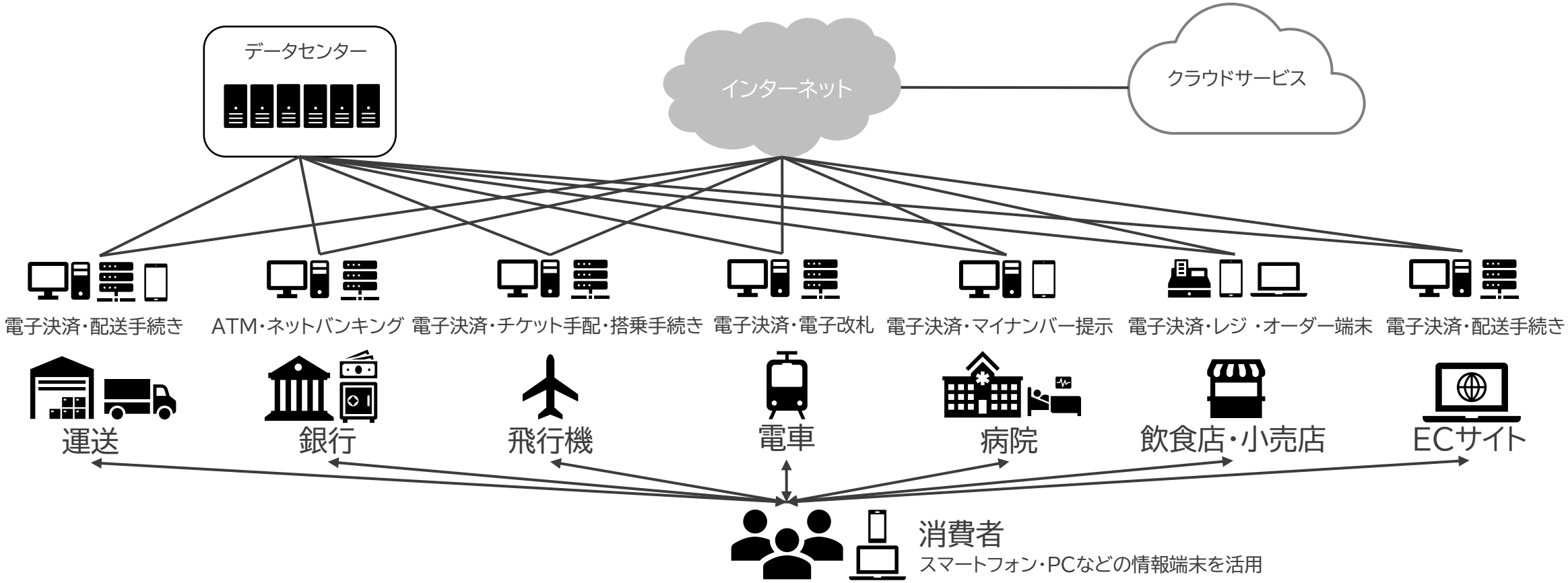


2026年7月15日~17日　JANOG57 MEETING IN MATSUYAMA 出展

- 日本のネットワーク技術者や運用者が集まるカンファレンスイベント。
- シリーズ累計で1,000社以上に導入いただいている主力の自社開発製品「System Answer G3」を紹介。

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

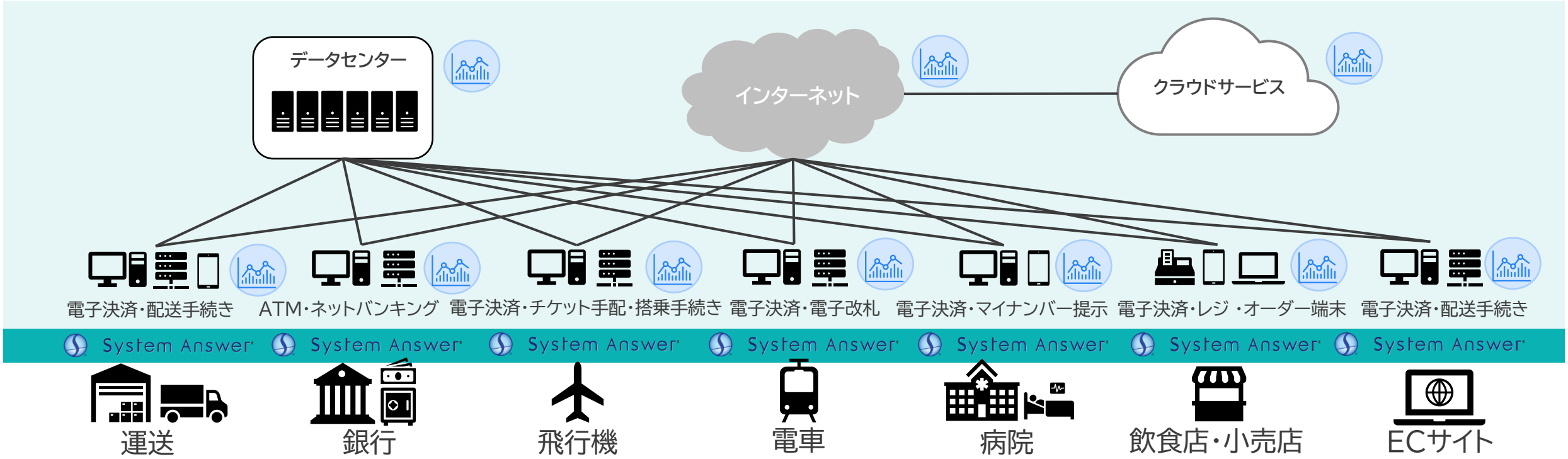


ITシステム・ネットワーク監視の必要性

IT障害が起きれば、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障害が起きると、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



自社開発の主力製品「System Answer G3」とは

- 会社のITシステムやネットワークが「ちゃんと動いているか」を見守るためのツール。
- System Answer G3と各機器を繋ぐだけで、高度な技術者を必要とせず自動で監視設定。（133社5,384種類の機器に対応）
- 日々の業務に使っているPC・サーバー・ネットワーク機器・クラウドなどの動作状況を自動で記録し、障害発生の「兆候」をつかむ。

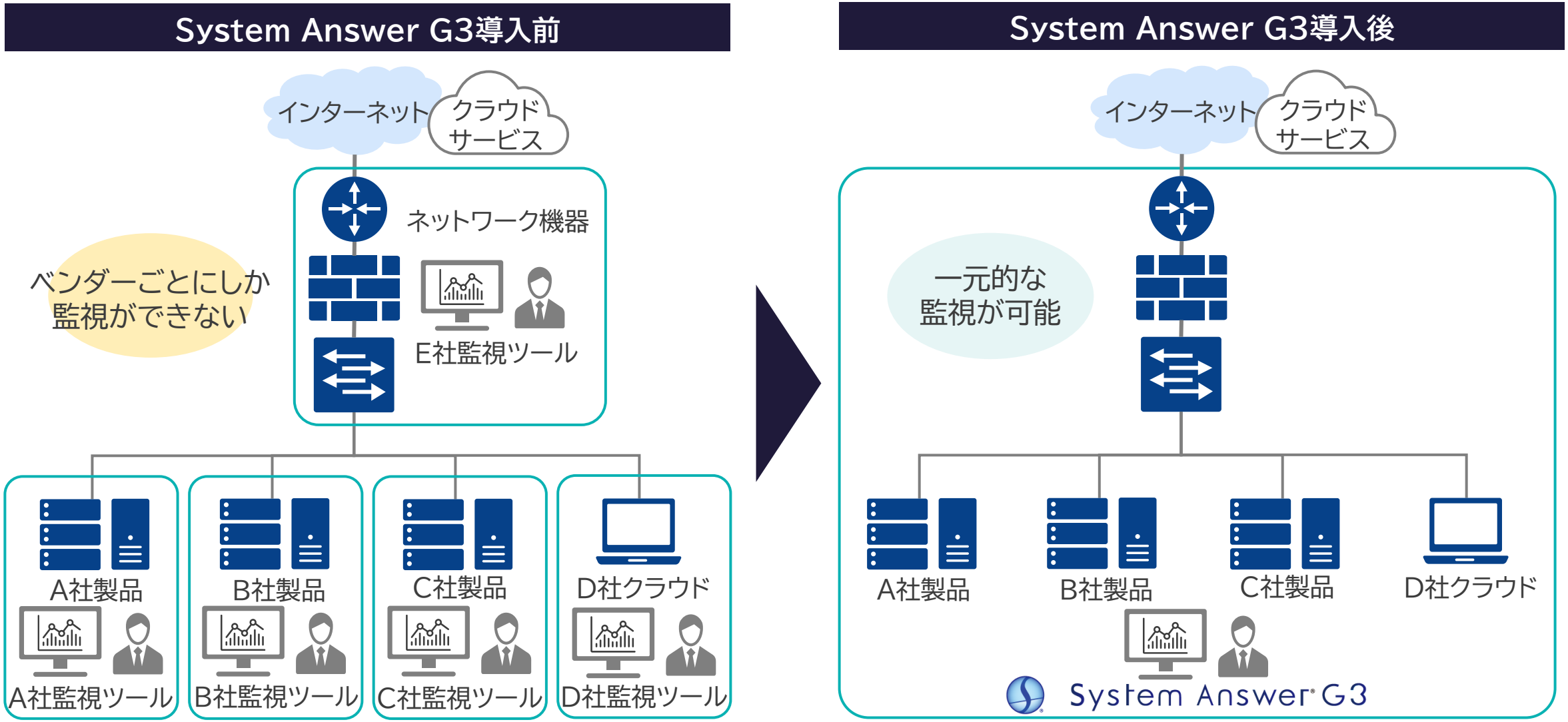




なぜ System Answer G3 は多くの企業に採用されるのか

IT障害をゼロにする IBC

Point 1 複数メーカーにまたがるITシステム全体の状態を1つの画面でひと目で把握することが可能



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



【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。

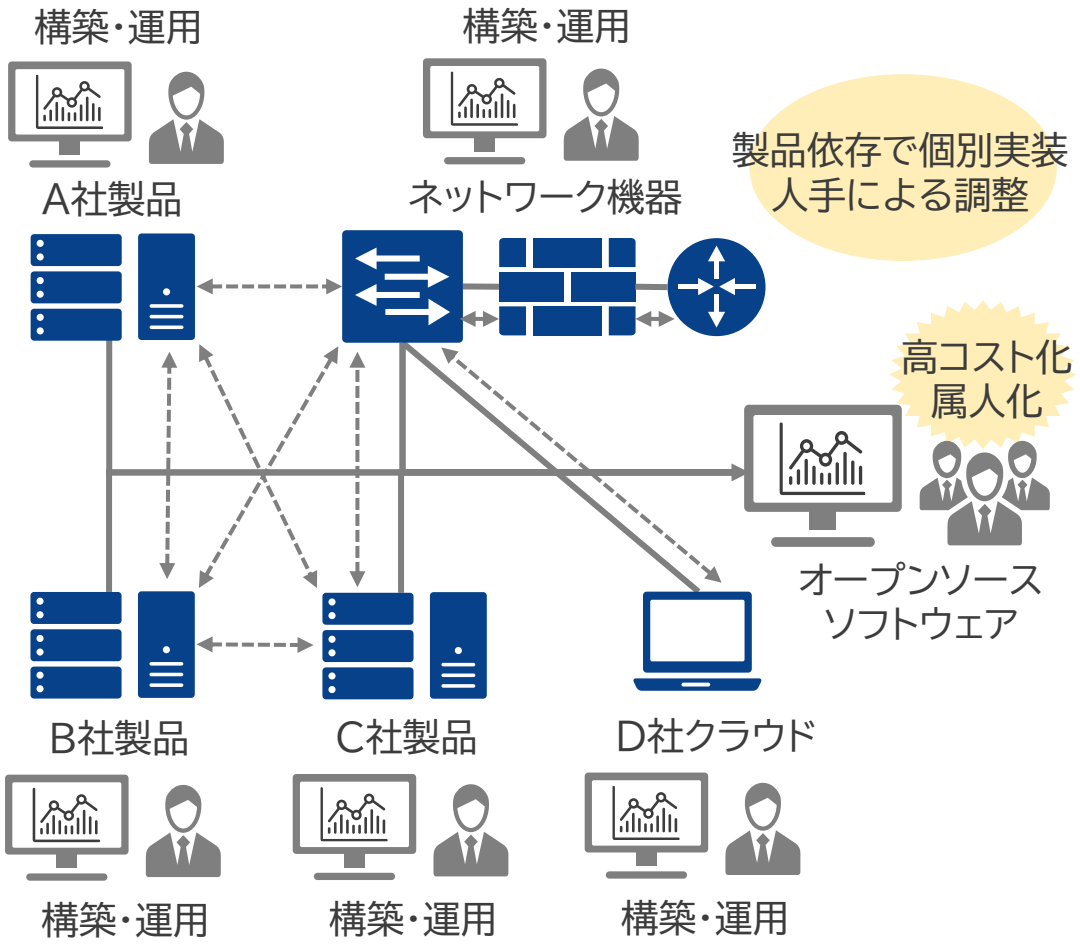
この arrownet を構成する数百台におよぶネットワーク関連機器を System Answer G3 で監視している。G3 の設定・管理等は東京証券取引所の IT 開発部情報システム担当が担っており、日々の運用には情報システム担当のみならず IT サービス部をはじめとする運用部門や関連ベンダーなど数十名におよぶメンバーが利用している。

なぜ System Answer G3 は多くの企業に採用されるのか

IT障害をゼロにする IBC

Point 2 監視設定の構築・運用に高度な専門エンジニアが不要

オープンソースソフトウェアの場合



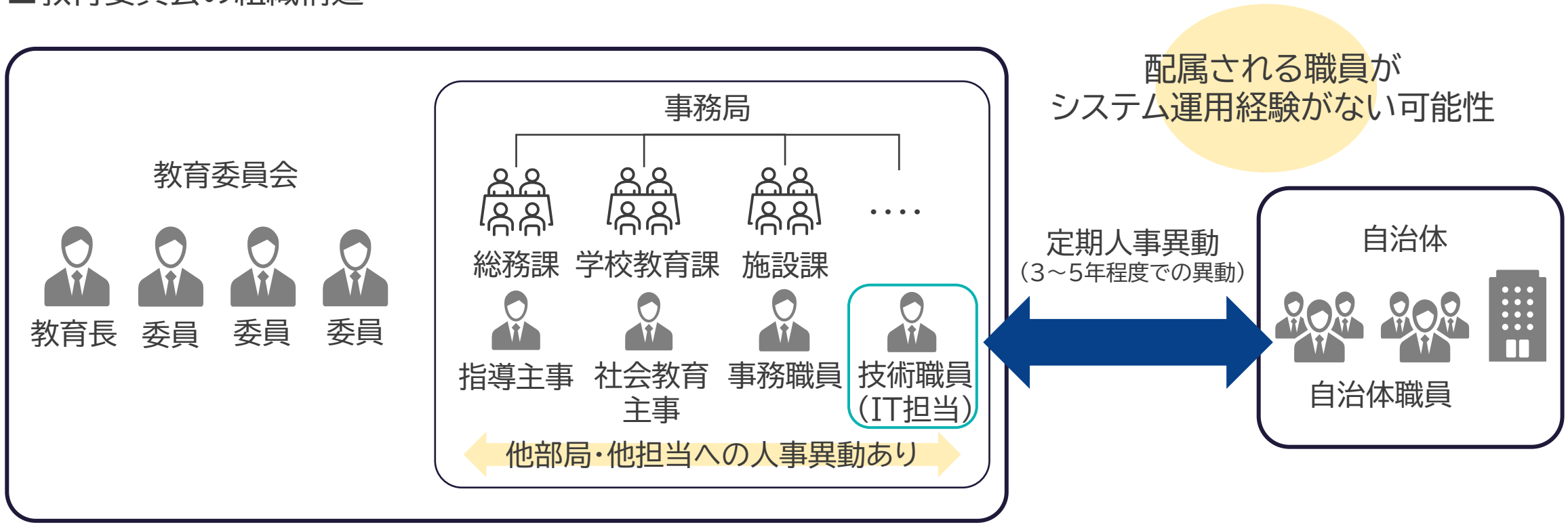
System Answer G3の場合



教育委員会での課題例

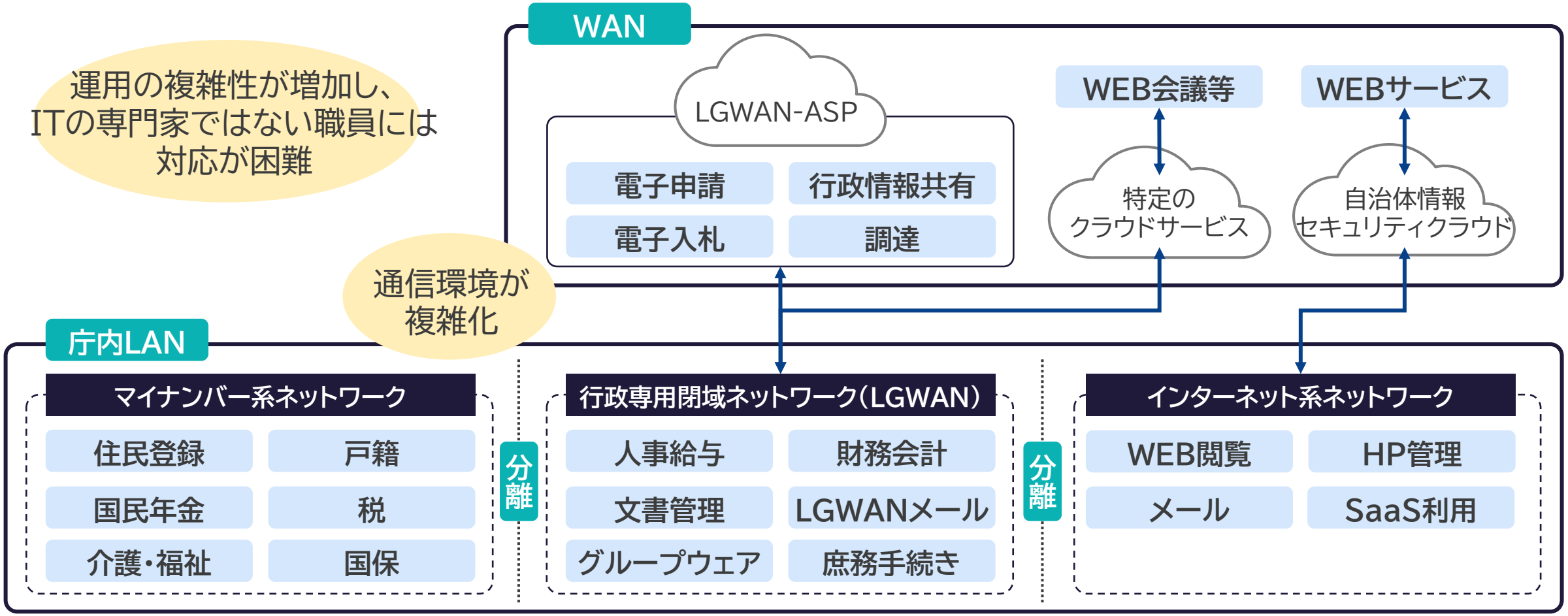
- 教育委員会は定期的に人員の入れ替わりがあるため、新しく配属される担当者にシステム運用の経験がなかった場合、IT運用が困難になるリスクがある。

■教育委員会の組織構造



行政での課題例

- 改正地方自治法によって自治体のDX化が進み、利用するネットワークやツールが変更。運用の複雑性が増加し、ITの専門家ではない職員には対応が困難となるリスクがある。

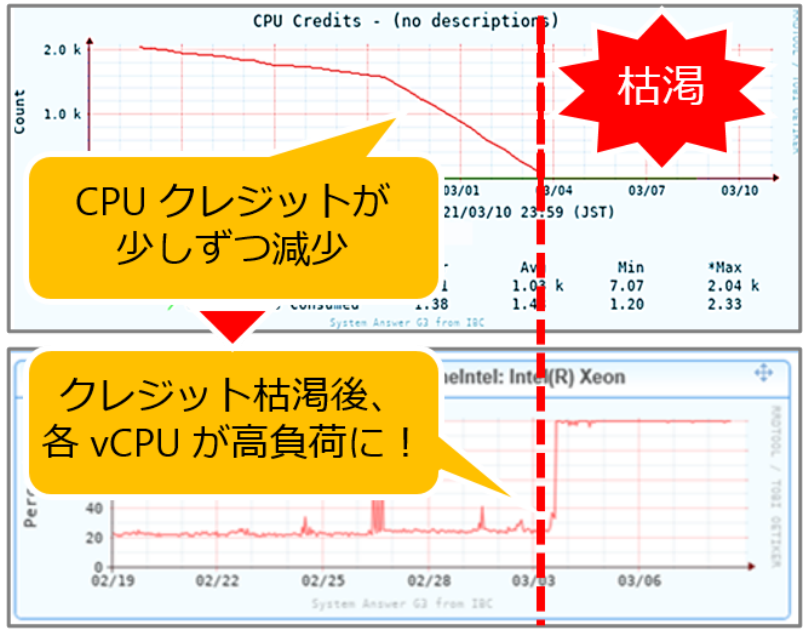


導入事例：神奈川県教育委員会様

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



■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。

自治体のシステムアンサー導入実績

- 都道府県への導入率は32%、政令指定都市等への導入率は20%。
- 自治体の運用担当者様だけでなく、自治体の運用管理を請け負っている企業様も活用。





※政令指定都市（23区）/中核都市

採用理由

日本語UI、直感的な操作性、自社エンジニアによるサポート（電話・メール対応）。
専門的な知識不要で利用可能。

なぜ System Answer G3 は多くの企業に採用されるのか

Point 3 高い参入障壁により、他社には当社と同様の開発・運用をするのは難しい

マルチベンダー対応の実現

- 各ベンダー製品の個別仕様の把握
- 継続的な検証・分析
- バージョンアップ後継機種への追随



長期的に多大な人的リソースと開発コスト

既存プレイヤーだけでなく新規参入企業にとっても参入障壁が高い
「マルチベンダー環境における性能監視の汎用ソフトウェア」という領域において優位性のあるポジションを構築

各ベンダー製品への継続的な対応や検証が求められる手間のかかる分野であるため、
積極的に取り組む企業は限られており、当社はこの困難な領域においてニッチトップの地位を確立



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/