

アイビーシー

3920 東証マザーズ

2016 年 1 月 25 日（月）

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

■ 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、高収益構造も特長で中期成長期待

アイビーシー<3920>は2002年10月設立で、2015年9月東証マザーズに新規上場した。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。2015年9月期の売上構成比8割強の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、2015年9月期のライセンス販売売上高のうち9割弱を占めている。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、2015年9月期末現在で対応メーカー数103社及び分析ポイント数3,103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。

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、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、ライセンス販売における継続利用率は約9割と極めて高い。ライセンス販売が積み上がるストック型ビジネスモデルで、高収益構造を特長としている。

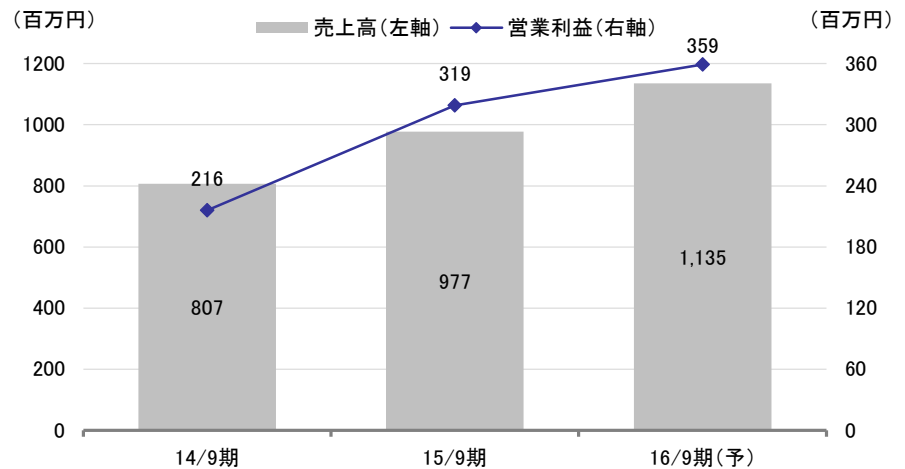
2016年9月期業績（非連結）の会社予想は前期比16.2%増収、12.5%営業増益、11.0%経常増益、9.9%最終増益としている。ネットワーク性能監視ソフトウェア「System Answer G2」シリーズの販売が好調に推移する見込みだ。会社予想は保守的な印象が強く増額余地があるだろう。

中期的にも国内のシステム性能・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複雑化・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。

■ 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
- ・ ストック型ビジネスモデルで高収益構造も特長
- ・ 2016年9月期増収増益予想（5期連続）、主力製品の販売好調で増額余地

通期業績の推移



■ 会社概要

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

アイビーシー（IBC = Internetworking & Broadband Consulting）は 2002 年 10 月設立で、2015 年 9 月東証マザーズに新規上場した。2015 年 9 月期末の資本金は 402 百万円、発行済株式総数は 1,349,400 株（2015 年 12 月 1 日付株式 4 分割後 5,397,600 株）、株主数は 1,232 名である。

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。2015 年 9 月期末の従業員数は 47 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。

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。

なお 2015 年 12 月 14 日に「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	ネットワーク監視アプライアンス「System Answer」リリース
2011年 7月	大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 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

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

ネットワーク性能監視ツールの開発・販売、分析サービスなどを展開

現在の ICT（Information and Communication 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やかに収集して表示・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、ICT インフラの性能維持・改善、さらにコスト削減を可能にする。

同社の事業内容は、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、及び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を提供している。

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、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。

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。2015 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販売が 82.0%、サービスの提供が 12.2%、その他物販が 5.7% 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の自社開発とデータ・ノウハウの蓄積が強み

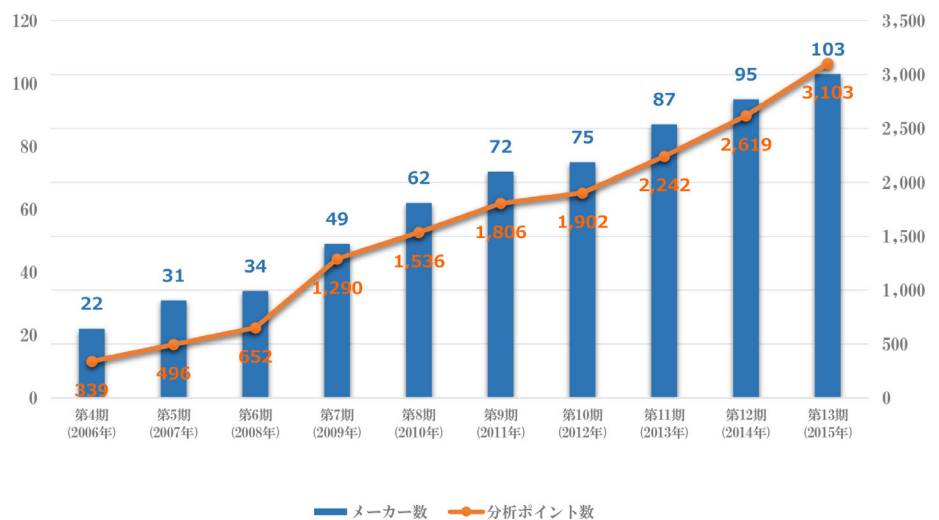
IDC Japan 調べによると、国内のシステム性能・稼働監視ソフトウェア市場は 2014 年 121,075 百万円で、このうち 6 割強を超大手の上位 3 社で占めている。同社のポジションは業界 8 位となっているが専業では首位であり、売上高成長率は上位 10 社の中でトップと評価されている。

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。様々なネットワーク関連機器を詳細に分析し、潜在的な問題点を洗い出して改善策を提示する。また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 月にネットワーク監視「BT monitor」シリーズ、2007 年 5 月にネットワーク監視「BT monitor V2」シリーズ、2008 年 12 月にネットワーク性能監視「System Answer」シリーズ、そして 2011 年 7 月にネットワーク性能監視「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。

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、2015 年 9 月期の 103 社・3,103 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。

対応メーカー数と分析ポイント数の推移



出所：2015 年 9 月期決算説明資料



アイビーシー

3920 東証マザーズ

2016 年 1 月 25 日（月）

現在の主力製品は「System Answer G2」シリーズ

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。2015 年 9 月期のライセンス販売のうち「System Answer G2」シリーズが 9 割弱を占めている。

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。また 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「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、2015 年 9 月期末現在で対応メーカー数 103 及び分析ポイント数 3,103 のマルチベンダー対応を最大の特長・強みとしている。

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 922 システム（2015 年 9 月期末現在）に達している。

「System Answer」「System Answer G2」の業種別導入実績（2015 年 9 月期末現在）

分野	導入システム数	導入先一例
公務	89	東京都日野市
教育・学習支援業	39	
医療・福祉	35	京セラメディカル
サービス業	38	エン・ジャパン
金融・保険業	57	東京証券取引所
建設・不動産業	19	構造計画研究所
製造業	167	マツダ
卸売・小売業	42	ローソン
運輸業	20	
電気・ガス・熱供給・水道業	11	
情報通信関連	393	IDCフロンティア
その他	12	
合計	922	

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、ライセンス販売における継続利用率は約 9 割と極めて高い。2015 年 9 月期のライセンス販売における構成比は新規が約 6 割、更新と切り替えの合計が約 4 割となっている。



アイビーシー

3920 東証マザーズ

2016 年 1 月 25 日（月）

パートナー企業との連携強化で大手企業との取引拡大

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る。2015 年 9 月期の構成比は直接販売が 4 割弱、パートナー企業との連携（間接販売とハイタッチの合計）が 6 割強となっている。主要パートナー企業は伊藤忠テクノソリューションズ（株）〈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生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。

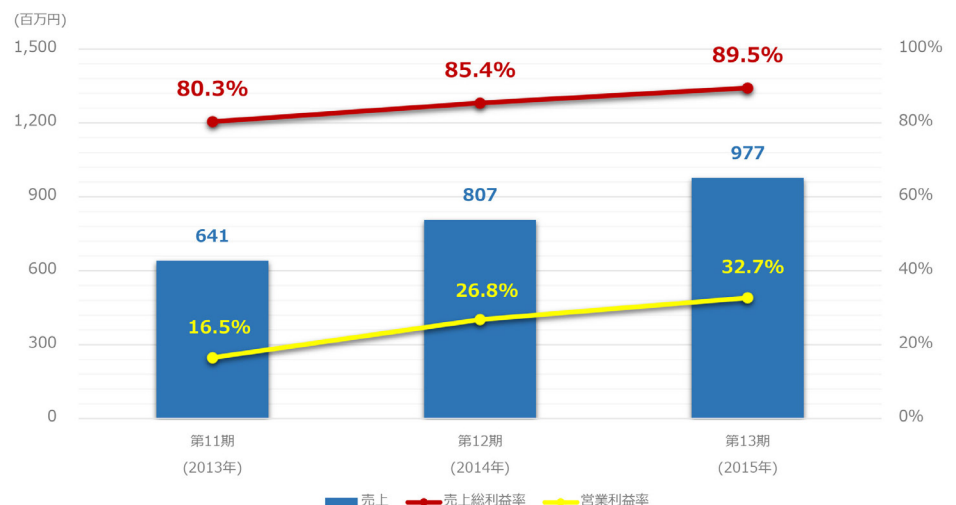
ストック型ビジネスモデルに重点シフトして高収益構造

収益面ではストック型ビジネスモデルと高収益構造を特長とし、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、継続利用率の比率が高く、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。

また売上総利益率は 2013 年 9 月期が 80.3%、2014 年 9 月期が 85.4%、2015 年 9 月期が 89.5%、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% である。高収益構造であり、かつ上昇基調で推移しているのが特長である。

業績の推移



出所：2015 年 9 月期決算説明資料



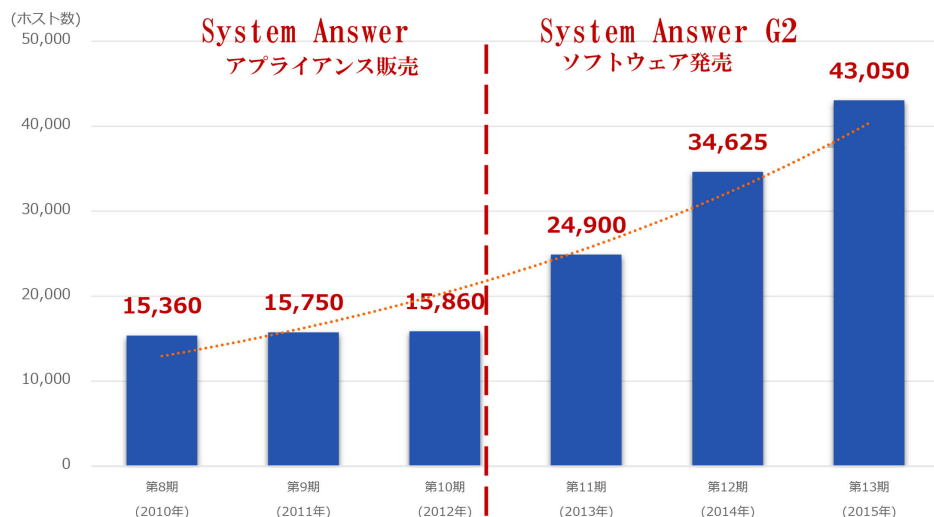
アイビーシー

3920 東証マザーズ

2016 年 1 月 25 日（月）

2012 年 9 月期までは「System Answer」のアプライアンス販売（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。

製品の販売推移



※ 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

出所：2015 年 9 月期決算説明資料

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
14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
15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

注：四半期会計期間の数値については金融商品取引法第 193 条の 2 第 1 項の規定に基づく四半期レビューは受けていない
出所：会社資料を基にフィスコ作成

2016 年 1 月 25 日（月）

■業績動向

2015 年 9 月期は計画超の大幅増収増益

2015 年 9 月期業績（非連結）は、売上高が 2014 年 9 月期比 21.1% 増の 977 百万円、営業利益が同 47.8% 増の 319 百万円、経常利益が同 35.0% 増の 301 百万円、当期純利益が同 36.4% 増の 182 百万円だった。4 期連続の増収増益で、各段階利益は 2015 年 9 月 IPO 時に公表した業績予想を大幅に上回った。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。

売上高の内訳はライセンス販売が同 20.6% 増の 801 百万円、サービスの提供が同 56.7% 増の 119 百万円、その他物販が同 15.4% 減の 56 百万円だった。パートナー企業との連携強化も奏功して収益の柱であるライセンス販売が好調に推移した。

利益面では人件費などが増加したが、ライセンス販売の売上総利益率が想定以上となり、サービス提供にかかる労務費が想定以下となったことも寄与して大幅増益だった。売上総利益率は 89.5% で同 4.1 ポイント上昇、販管費比率は 56.8% で同 1.8 ポイント低下、売上高営業利益率は 32.7% で同 5.9 ポイント上昇した。また営業外費用では、マザーズ市場上場に伴い、株式交付費 6 百万円、株式公開費用 9 百万円を計上した。なお ROE は 23.9% で同 21.0 ポイント低下、自己資本比率は 78.8% で同 27.2 ポイント上昇した。

2016 年 9 月期も増収増益基調、会社予想に増額余地

2016 年 9 月期業績（非連結）の会社予想は、売上高が 2015 年 9 月期比 16.2% 増の 1,135 百万円、営業利益が同 12.5% 増の 359 百万円、経常利益が同 11.0% 増の 334 百万円、当期純利益が同 9.9% 増の 200 百万円としている。なお配当予想については未確定としている。

売上高の内訳はライセンス販売が同 20.5% 増の 965 百万円、サービスの提供が同 0.1% 減の 119 百万円、その他物販が同 11.1% 減の 50 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見込みだ。

利益面では人件費などが増加するが、増収効果で吸収して増益予想である。なお売上総利益率は 90% 程度（2015 年 9 月期実績は 89.5%）、販管費は 700 百万円弱（同 554 百万円）を想定しているようだ。ただしライセンス販売の売上構成比が上昇することで売上総利益率の一段の上昇が予想され、営業外費用での株式公開関連費用の一巡も寄与する。会社予想は保守的な印象が強く増額余地があるだろう。

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
14年9月期	807	-	216	-	223	-	133	-	146.34	0.00	99.11
15年9月期	977	21.1	319	47.8	301	35.0	182	36.4	184.16	0.00	216.41
16年9月期予	1,135	16.2	359	12.5	334	11.0	200	9.9	37.19	未確定	-

注：14 年 9 月期 EPS は 15 年 5 月 28 日付株式 500 分割修正後、16 年 9 月期予想 EPS は 15 年 12 月 1 日付株式 4 分割後出所：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	14 年 9 月期	15 年 9 月期	16 年 9 月期予
ライセンス販売	664	801	965
サービスの提供	76	119	119
その他物販	66	56	50
合計	807	977	1,135

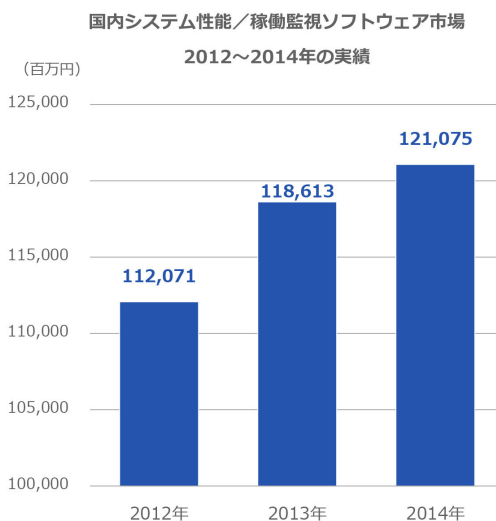
出所：会社資料を基にフィスコ作成

■事業環境

ネットワークシステム性能・稼働監視ソフトウェアの市場は拡大基調

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って、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、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。

そして IDC Japan 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。中期的に事業環境は良好だろう。



出典：IDC Japan, 「国内システム／ネットワーク管理ソフトウェア市場
2014年の分析と2015年～2019年の予測（IDC#J15380105）」から引用

出所：2015 年 9 月期決算説明資料

さらに、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複雑化・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。

■ 中期成長戦略

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て、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。

なお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、パートナー企業との連携強化による公共システムや大手企業向けの販売促進、サービス型販売の促進、次期製品開発への取り組み（情報監視機能の強化）を掲げている。

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。

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手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）〈3626〉グループの TIS（株）が提供する SaaS 型性能監視サービスに、同社のネットワーク性能監視ソフトウェア「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。

2015 年 10 月には、TIS（株）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、同社のネットワーク性能監視ソフトウェア「System Answer G2」が採用された。TIS（株）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、新たにマネージドサービスのコンポーネントの 1 つとして提供する。

また 2015 年 10 月には（株）ネットフォースと連携して、ネットワーク性能監視ソフトウェア「System Answer G2」の保守サービスを 24 時間 365 日体制で提供開始すると発表した。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（株）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。

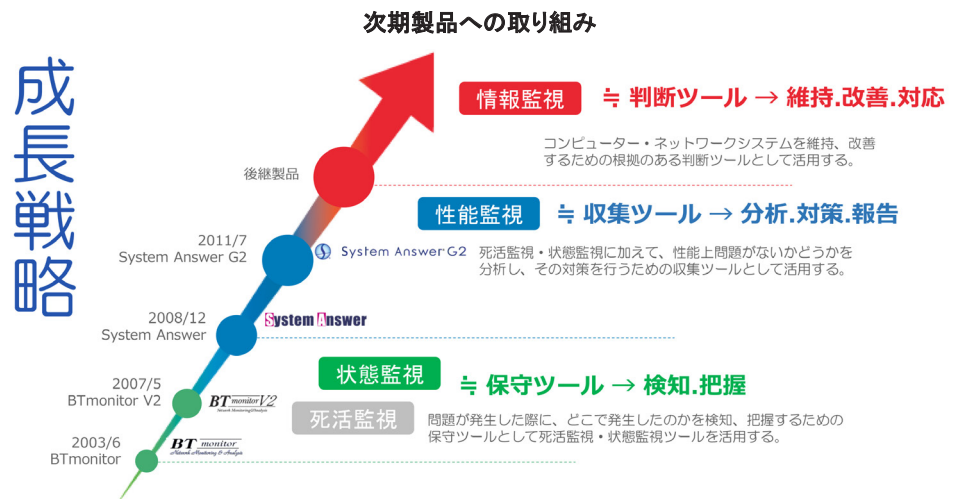
2016 年 1 月 25 日（月）

「情報監視」機能を備えた次期製品の開発に取り組む

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。



出所：2015 年 9 月期決算説明資料

■ 株主還元策

2016 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

なお 2015 年 12 月 1 日付で株式 4 分割を実施した。投資単位当たりの金額を引き下げることにより、株式の流動性の向上及び投資家層の拡大を図ることを目的としている。

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上で、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。



アイビージー

3920 東証マザーズ

2016 年 1 月 25 日（月）

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、2015 年 9 月期は無配とした。2016 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 9 月期増収増益予想で会社予想に増額余地もあるだけに、株主還元策実施の可能性もあるだろう。

主要経営指標

項目	単位	13 年 9 月期	14 年 9 月期	15 年 9 月期
売上高	(千円)	641,894	807,113	977,054
売上原価	(千円)	127,314	118,151	102,739
売上総利益	(千円)	514,580	688,961	874,315
販管費	(千円)	408,797	472,882	554,863
営業利益	(千円)	105,782	216,078	319,451
営業外収益	(千円)	175	11,930	23
営業外費用	(千円)	3,592	4,658	17,913
経常利益	(千円)	102,366	223,351	301,561
特別利益	(千円)	-	3,829	-
特別損失	(千円)	21,718	8,145	0
税引前当期純利益	(千円)	80,648	219,035	301,561
法人税等	(千円)	32,829	85,130	118,856
当期純利益	(千円)	47,818	133,905	182,705
資産合計	(千円)	525,899	703,589	1,482,287
(流動資産)	(千円)	405,714	594,893	1,380,816
(固定資産)	(千円)	120,185	108,696	101,470
負債合計	(千円)	291,372	340,647	314,189
(流動負債)	(千円)	179,177	226,931	274,293
(固定負債)	(千円)	112,195	113,716	39,895
純資産合計	(千円)	234,526	362,942	1,168,098
(株主資本)	(千円)	234,316	362,732	1,168,098
資本金	(千円)	91,500	91,500	402,830
発行済株式総数	(株)	1,830	1,830	1,349,400
1 株当たり当期純利益	(円)	13.07	36.59	46.04
1 株当たり純資産額	(円)	64.02	99.11	216.41
1 株当たり配当額	(円)	1.50	-	-
自己資本比率	(%)	44.6	51.6	78.8
自己資本当期純利益率	(%)	22.4	44.9	23.9
営業活動によるキャッシュフロー	(千円)	15,594	105,708	123,724
投資活動によるキャッシュフロー	(千円)	-5,209	-13,030	-12,251
財務活動によるキャッシュフロー	(千円)	23,704	24,338	535,344
現金および現金同等物の期末残高	(千円)	108,769	225,785	872,602
従業員数	(名)	34	34	47

注：1 株当たり数値は 15 年 5 月 28 日付株式 500 分割、および 15 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