

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アイビーシー

3920 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 1 月 24 日 (水)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
■ 業績動向	10
1. 四半期業績動向	10
2. 2017年9月期業績	10
3. 財務状況	11
■ 今後の見通し	13
● 2018年9月期見通し	13
■ 中長期成長戦略	14
■ 株主還元策	17
■ 情報セキュリティ対策	17

■ 要約

2018年9月期は新製品が順次本格化、成長分野への進出も加速

アイビーシー<3920>は、様々なメーカーのネットワーク機器・システムの稼働状況を監視し、障害発生の予兆等を検知するネットワークシステム性能/情報監視ツール(ソフトウェア)のリーディングカンパニーである。2017年9月期末の従業員数は57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。

2017年9月期業績(非連結)は、売上高が2016年9月期比6.6%増の1,216百万円、営業利益が同36.1%減の186百万円、経常利益が同49.2%減の169百万円、当期純利益が同41.0%減の115百万円だった。売上高は10期連続増収で過去最高だが、計画をやや下回った。2017年7月に新製品のシステム情報監視ソフトウェア「System Answer G3」をリリースしたことに伴い、ライセンス販売で買い控えが発生して伸び悩んだ。売上構成変化(ライセンス販売の売上構成比低下)や積極投資で減益だった。なお自己資本比率が90%台に上昇して財務の健全性は高い。

2018年9月期の業績(非連結)予想は、売上高が2017年9月期比15.1%増の1,400百万円、営業利益が同15.8%増の216百万円、経常利益が同27.8%増の216百万円、当期純利益が同12.8%増の129百万円としている。売上高は11期連続増収予想である。人材採用や新サービス立ち上げに伴う投資を継続するが、トップライターの成長と売上構成改善(ライセンス販売の売上構成比上昇)で2ケタ増収増益予想である。

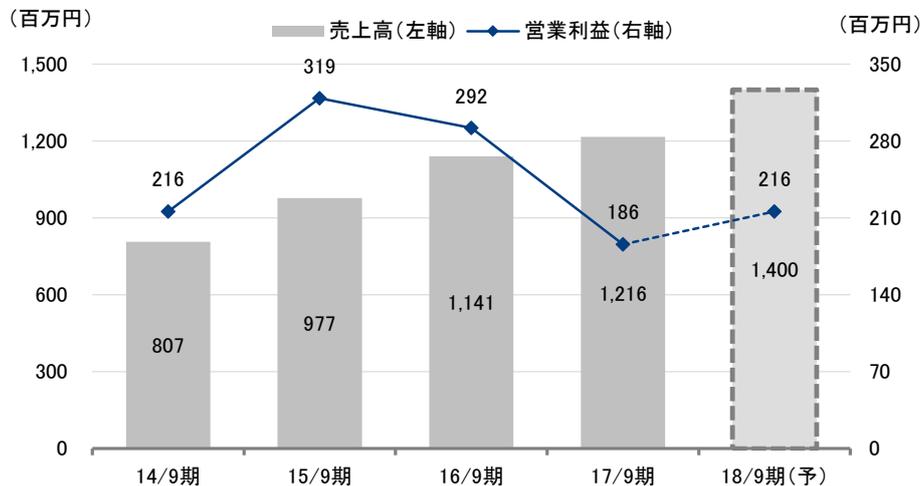
中期的に良好な事業環境下で、進化を続ける「System Answer」シリーズを中心に、他社との協業によるサービス領域の拡大(IBCソリューションの拡充)を推進するとともに、マーケットの変化に対応したサービスの積極的な提供による成長を目指す方針だ。成長戦略としては「新製品発売」「成長分野進出」「サービス領域拡大」を掲げている。新製品発売では2017年7月にシステム情報監視ソフトウェア「System Answer G3」を発売した。成長分野への進出ではブロックチェーンやIoT分野への進出を加速している。また新サービスの開発や他社との協業によってサービス領域拡大も推進している。

Key Points

- ・ 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
- ・ 2017年9月期は10期連続増収で過去最高売上高
- ・ 2018年9月期は2ケタ増収増益予想
- ・ ブロックチェーンやIoTなど成長分野への進出を加速

要約

通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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

1. 会社概要

同社は2002年10月設立、2015年9月東証マザーズに新規上場、2016年11月東証1部に市場変更した。社名アイビーシー（IBC）はInternetworking & Broadband Consultingの略である。2017年9月期末の資本金は414百万円、発行済株式総数は5,533,600株である。

情報通信ネットワーク機器・システムの稼働状況や障害発生の予兆等を監視し、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である。

主要事業は、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、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、各種機器・ソフト販売である。

2017年9月期末の従業員数は57名と小規模だが、加藤裕之社長を筆頭に、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。

会社概要

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。

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、同社のシンボルカラーとしている。

会社のロゴマーク



出所：会社資料より掲載

ブロックチェーンやIoT分野にも進出

2. 沿革

2003年6月にネットワーク監視アプライアンス「BT monitor」シリーズをリリース、2007年5月にネットワーク監視アプライアンス「BT monitor V2」シリーズをリリース、2008年12月にネットワーク性能監視アプライアンス「System Answer」シリーズをリリース、2011年7月には現在の主力製品であるネットワーク性能監視ソフトウェア「System Answer G2」シリーズをリリースした。継続的に自社開発製品の機能拡張を推進し、2017年7月には新製品のシステム情報監視ソフトウェア「System Answer G3」をリリースした。

またブロックチェーン（分散型台帳技術）やIoT（Internet of Things）といった成長分野への進出、新サービス開発やサービス領域拡大も推進している。2016年7月にはブロックチェーン・IoT分野でソフトウェア・サービスを展開するiBeed(株)（2016年4月に(株)Skeedと合併で設立）を完全子会社化した。2016年11月には特化型クラウドインテグレーションサービス「SCI」の提供を開始した。2017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。2017年12月にはIoTデバイス向けセキュリティサービス「kusabi (楔)」の実証実験を開始した。

アイビーシー | 2018年1月24日(水)
 3920 東証1部 | <http://www.abc21.co.jp/ir/>

会社概要

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	データセンタ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
2016年 3月	性能情報とログ情報の統合管理製品「System Answer G2 ログオプション」提供開始
2016年 4月	株式会社 Skeed と合併で iBeed 株式会社設立
2016年 4月	ネットワーク品質管理製品「System Answer G2 Quality Analyzer オプション」提供開始
2016年 7月	iBeed 株式会社を完全子会社化
2016年 8月	コンセンサス・ベイス株式会社とブロックチェーン分野で業務提携
2016年11月	特化型クラウドインテグレーションサービス「SCI」提供開始
2016年11月	東京証券取引所市場第一部に上場
2017年 4月	株式会社ネットフォースに出資
2017年 6月	パクテラ・コンサルティング・ジャパン株式会社とブロックチェーン分野で業務提携
2017年 7月	システム情報監視ソフトウェア「System Answer G3」リリース
2017年 8月	次世代 MSP サービス「SAMS (Speedy Action Management Services)」提供開始
2017年12月	IoT デバイス向けセキュリティサービス「kusabi (楔)」の実証実験開始

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

マルチベンダー対応のネットワークシステム性能監視ツールを中心に ワンストップサービスを提供

現在のIT (Information 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の状況を俯瞰的かつきめ細かく収集して表示・解析・通知を行うツール (ソフトウェア) のことである。複雑化した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、ITインフラの性能維持・改善及びコスト削減を可能にする。高度化・複雑化かつブラックボックス化するネットワークシステムにおいて、ネットワークシステムの安定稼働や品質向上を実現するネットワークシステム性能監視ツールの重要性は一段と増している。同社は、こうした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。

同社が提供している主要サービスは、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、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である。

マルチベンダー対応製品を自社開発し、 様々な環境下での解析ノウハウを蓄積

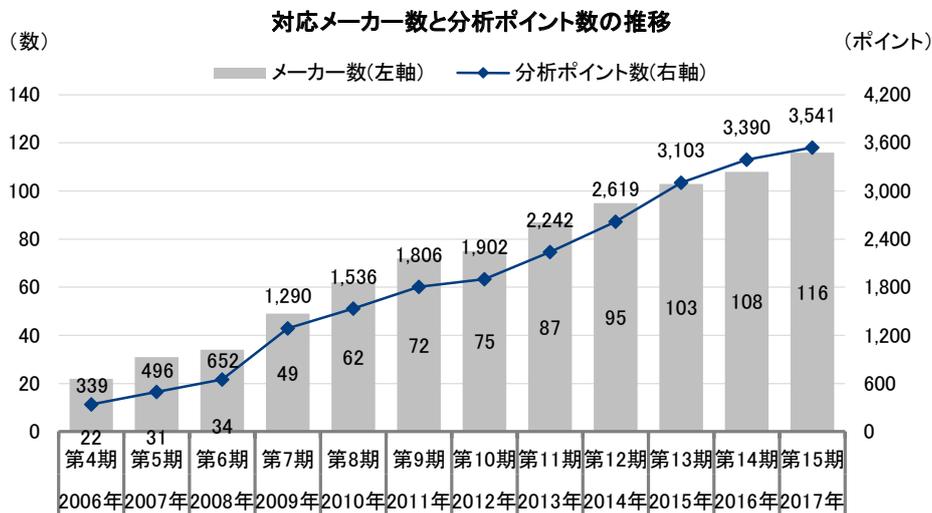
同社の技術は、問題・障害発生後に気付く従来型的手法ではなく、問題・障害の予兆をいち早く検知して未然に防ぐ新たな手法で、マルチベンダーに対応した製品の自社開発から現状評価・性能監視・運用支援に関するサービスをワンストップで提供している点が特長だ。そして同社の強みは、ネットワークシステム性能監視に必要なマルチベンダー対応製品を自社開発し、様々な環境下でのデータ及び統計分析・解析ノウハウを蓄積していることだ。

ネットワーク機器から物理・仮想サーバまで、システムを構成する様々なネットワーク関連機器の性能情報を詳細に統計解析する。そしてデータ (数値) をインフォメーション (情報) に置き換えて、可視化した状態で判断基準を提供する。さらに潜在的な問題点を洗い出して改善策を提示する。高度化・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、安心して安定した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。

事業概要

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月ネットワーク監視アプライアンス「BT monitor」シリーズ、2007年5月ネットワーク監視アプライアンス「BT monitor V2」シリーズ、2008年12月ネットワーク性能監視アプライアンス「System Answer」シリーズ、そして2011年7月に現在の主力製品であるネットワーク性能監視ソフトウェア「System Answer G2」シリーズをリリースした。継続的に自社開発製品の機能拡張を推進し、2017年7月には新製品のシステム情報監視ソフトウェア「System Answer G3」を発売した。

対応メーカー数と分析ポイント数は、2006年9月期末の22社・339ポイントから、2017年9月期末には116社・3,541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。



出所：会社資料よりフィスコ作成

自社開発製品ライセンス販売が収益柱

IDC Japan(株)調べによると、2016年の国内のシステム性能・稼働監視ソフトウェア市場は131,520百万円となり、2012年の112,071百万円から17.4%増加した。年平均4%超の成長を続けている。またシステムの仮想化やクラウドへの移行に併せ、新たな監視システムを導入する企業も増加して市場は拡大基調である。さらに今後はITオペレーション分析の需要拡大、アプリケーションパフォーマンス管理ソフトのSaaS (Software as a Service) 移行などが市場成長を後押しすると予想されている。

そして同社のポジションは専業では首位級である。2017年9月期は10期連続増収となり、市場の成長を大幅に上回る売上成長を継続している。

事業概要

国内システム性能/稼働監視ソフトウェア市場

① 2016年時点で **1,315億円** の市場規模

- ITシステムの仮想化やクラウドへの移行に併せ、新たな稼働監視システムを導入する企業の増加

② 今後も堅調な市場拡大が見込まれる

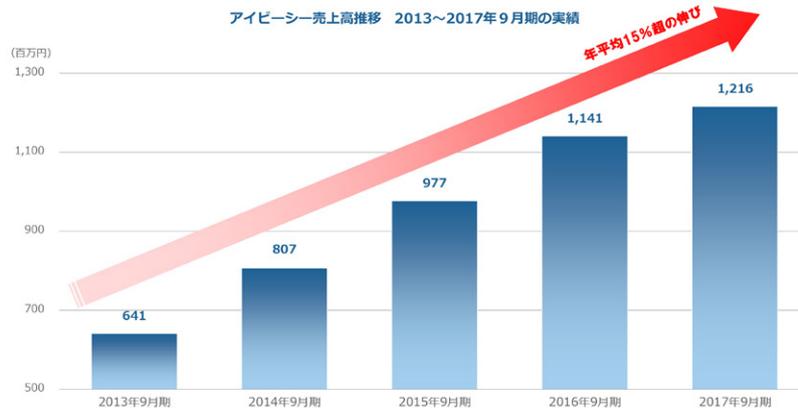
- クラウドからの移行に伴い、継続的にシステム管理ソフトへの投資が行われる見通し
- ITオペレーション分析の需要拡大。アプリケーションパフォーマンス管理ソフトのSaaS移行が進む



出所：決算説明資料より掲載

アイビーシー売上高推移

- ✓ 2017年9月期まで、**10期連続で過去最高売上高を更新**。
- ✓ **市場の成長** (P5参照) **を大幅に上回る成長を継続中**。
- ✓ **今期** (2018年9月期) **は、11期連続の過去最高売上高の更新に挑む**。



出所：決算説明資料より掲載

報告セグメントはネットワークシステム監視関連事業の単一セグメントであるが、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。

2017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72.2%、サービス提供が15.1%、その他物販が12.6%だった。自社開発製品ライセンス販売が収益の柱である。

事業概要

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。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も提供している。

製品コンセプトを「誰もが簡単に」「マルチベンダー対応」「稼働性能情報の把握」「予兆検知・予防対策」「レポート・キャパシティ計画書の自動作成」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、2017年9月期末現在で対応メーカー数116社及び分析ポイント数3,541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、文教、医療・福祉、金融・保険・証券業、建築・不動産業、製造業、卸売・小売業、物流業、情報通信業など、業種・業態・規模を問わず多くの企業に採用されている。累計販売実績は「System Answer」シリーズ及び「System Answer G2」シリーズ合計で2017年9月期末現在、大手優良企業を中心に1,200システム以上に達している。

なお2017年7月にリリースした新製品のシステム情報監視ソフトウェア「System Answer G3」の販売は、2018年9月期下期以降に本格化する見込みだ。

「System Answer」「System Answer G2」の導入事例

分野	主要導入先
公務・教育	東京都日野市、白百合女子大学、日本大学文理学部
医療・福祉	京セラメディカル、静岡県立総合病院
金融・保険業	エイチ・エス証券、岡三情報システム、東京証券取引所、楽天生命保険
建設・不動産	小田急不動産、構造計画研究所
製造業	NOK、カルピス、新日鉄住金化学、積水化学工業、マツダ、三菱重工業
卸売・小売業	ブックオフコーポレーション、ローソン、コープぎんき事業連合
情報通信業	NTTコムウェア、KDDI、ソニー、TIS、野村総合研究所、日立システムズ

出所：会社資料よりフィスコ作成

高収益のストック型ビジネスモデル

同社製品のように100社を超えるマルチベンダー対応で、使い勝手の良い純国産の性能監視ソフトウェアは類がない。さらに「System Answer」と相乗効果のある周辺ソリューションの拡充、ワンストップサービスの提供、自社エンジニアによる手厚い顧客サポート体制も好評で、ライセンス販売における継続利用率は極めて高い。このため利益率の高い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だ。

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%、2016年9月期が84.7%、2017年9月期が82.7%、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%、2016年9月期が25.6%、2017年9月期が15.4%である。

2012年9月期までは「System Answer」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、ハードウェア仕入にかか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」ソフトウェア単品販売に重点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仕入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。

なお2017年9月期は、業績欄で後述するように、一時的な売上構成変化や積極投資で利益率が低下した。ただし高水準を維持している。

販売は「直接販売」「間接販売」「ハイタッチ」の3チャンネル

販売は「直接販売」「間接販売」「ハイタッチ」の3チャンネルに分類され、構成比は直接販売が4割、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割である。主要パートナー企業は、伊藤忠テクノソリューションズ<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ンネルである。

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連携ソリューションを強化している。この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も拡大している。

業績動向

2017年9月期は10期連続増収だが、売上構成変化や積極投資で減益

1. 四半期業績動向

同社の四半期業績は、顧客の検収時期の影響を受ける傾向がある。売上計上が3月及び9月に集中する傾向が強い一方で、販管費は毎月ほぼ一定額が発生するため、四半期営業利益は第2四半期（1月～3月）及び第4四半期（7月～9月）の構成比が高くなりやすい季節要因がある。

四半期別売上高・営業利益と通期に対する割合

（単位：百万円、％）

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9月期	売上高	154	19.2	234	29.0	128	15.9	289	35.8	807	100.0
	営業利益	25	11.6	84	39.2	3	1.8	102	47.4	216	100.0
15年9月期	売上高	186	19.1	272	27.9	191	19.6	326	33.4	977	100.0
	営業利益	50	15.9	116	36.4	44	13.8	108	33.9	319	100.0
16年9月期	売上高	171	15.0	315	27.7	225	19.7	429	37.6	1,141	100.0
	営業利益	-11	-3.8	129	44.3	26	9.1	147	50.3	292	100.0
17年9月期	売上高	238	19.6	399	32.8	161	13.3	416	34.2	1,216	100.0
	営業利益	-58	-31.1	142	76.1	-66	-35.4	168	90.3	186	100.0

出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 2017年9月期業績

2017年9月期の業績（非連結）は、売上高が2016年9月期比6.6%増の1,216百万円、営業利益が同36.1%減の186百万円、経常利益が同49.2%減の169百万円、当期純利益が同41.0%減の115百万円だった。売上高は10期連続増収で過去最高だが計画をやや下回った。サービス提供とその他物販は好調だったが、2017年7月に新製品のシステム情報監視ソフトウェア「System Answer G3」をリリースしたことに伴い、ライセンス販売で買い控えが発生して伸び悩んだ。売上構成変化や積極投資で減益だった。

売上高の内訳は、ライセンス販売が同4.6%減の878百万円、サービス提供が同52.1%増の184百万円、その他物販（情報機器販売等）が同55.1%増の153百万円だった。ライセンス販売は、公共・文教分野等の開拓や大型案件の獲得に向けた活動を継続し、更新及び追加案件の積極的な積み上げを推進したが、新製品リリースに伴う買い控えが影響して減収だった。サービス提供は、ライセンス販売増加等に伴う構築・運用サポートの増加、他社製品及びネットワーク構築に関する技術支援の増加、レポート（分析）サービスやOffice365遅延問題対策のコンサルティングサービスの増加などで大幅伸長した。その他物販は、公共分野及び小売業分野における大型案件が寄与して大幅伸長した。

業績動向

利益面では、売上構成変化（ライセンス販売の売上構成比低下）で売上総利益率が低下したことに加えて、人材の積極採用に伴う人件費の増加、本社オフィス増床に伴う経費の増加、新製品・サービス開発に伴うシステム関連費用や業務委託費の増加など、中期成長に向けた積極投資で販管費が増加し、営業利益、経常利益、純利益とも減益だった。なお売上総利益率は82.7%で同2.0ポイント低下したが高水準を維持している。販管費比率は67.4%で同8.3ポイント上昇した。新製品のシステム情報監視ソフトウェア「System Answer G3」は2018年9月期下期以降に販売が本格化する見込みのため、売上構成変化は一時的だろう。

また営業外収益で2016年9月期に計上した保険解約返戻金46百万円が一巡した一方で、営業外費用では東証1部への市場変更に伴い上場関連費用18百万円を計上した。特別損失では関係会社株式評価損が減少した。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。

3. 財務状況

ROEは8.0%で同7.4ポイント低下したが、自己資本比率は90.5%で同8.6ポイント上昇した。自己資本比率が90%台に上昇して財務の健全性は高い。取引先が大手優良企業中心のため、過去に貸倒実績がないことも特長である。

アイビーシー | 2018年1月24日(水)
 3920 東証1部 | <http://www.abc21.co.jp/ir/>

業績動向

主要経営指標

(単位：百万円)

項目	13年9月期	14年9月期	15年9月期	16年9月期	17年9月期
売上高	641	807	977	1,141	1,216
売上原価	127	118	102	174	210
売上総利益	514	688	874	967	1,006
売上総利益率	80.3%	85.4%	89.5%	84.7%	82.7%
販管費	408	472	554	675	819
営業利益	105	216	319	292	186
営業利益率	16.5%	26.8%	32.7%	25.6%	15.4%
営業外収益	0	11	0	46	1
営業外費用	3	4	17	5	19
経常利益	102	223	301	333	169
経常利益率	15.9%	27.7%	30.9%	29.2%	13.9%
特別利益	-	3	-	-	-
特別損失	21	8	0	25	2
税引前当期純利益	80	219	301	308	167
法人税等	32	85	118	113	52
当期純利益	47	133	182	195	115
当期純利益率	7.4%	16.6%	18.7%	17.1%	9.5%
資産合計	525	703	1,482	1,668	1,660
(流動資産)	405	594	1,380	1,476	1,431
(固定資産)	120	108	101	191	228
負債合計	291	340	314	302	157
(流動負債)	179	226	274	255	125
(固定負債)	112	113	39	46	31
純資産合計	234	362	1,168	1,366	1,503
(株主資本)	234	362	1,168	1,366	1,502
資本金	91	91	402	404	414
発行済株式総数	1,830株	1,830株	1,349,400株	5,465,600株	5,533,600株
1株当たり当期純利益	13.07円	36.59円	46.04円	36.15円	20.97円
1株当たり純資産額	64.02円	99.11円	216.41円	250.06円	271.47円
1株当たり配当額	1.50円	-	-	-	-
自己資本比率	44.6%	51.6%	78.8%	81.9%	90.5%
自己資本当期純利益率	22.4%	44.9%	23.9%	15.4%	8.0%
営業活動によるキャッシュフロー	15	105	123	90	-44
投資活動によるキャッシュフロー	-5	-13	-12	-69	-57
財務活動によるキャッシュフロー	23	24	535	-31	-37
現金および現金同等物の期末残高	108	225	872	862	723
従業員数	34名	34名	47名	57名	57名

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：会社資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年9月期は2ケタ増収増益予想

● 2018年9月期見通し

2018年9月期の業績（非連結）予想は、売上高が2017年9月期比15.1%増の1,400百万円、営業利益が同15.8%増の216百万円、経常利益が同27.8%増の216百万円、当期純利益が同12.8%増の129百万円としている。売上高は11期連続増収予想である。人材採用や新サービス立ち上げに伴う投資を継続するが、トップラインの成長と売上構成改善（ライセンス販売の売上構成比上昇）が寄与する。

売上高の内訳は、ライセンス販売が同18.2%増の1,038百万円、サービス提供が同13.0%増の208百万円、その他物販（情報機器販売等）が同0.1%減の153百万円の計画としている。

ライセンス販売は東京オリンピック開催といった社会的な要因によるITインフラ投資の加速や、グローバル化への対応によるクラウドへの移行等が活発化する環境下で順調な成長を見込んでいる。新製品のシステム情報監視ソフトウェア「System Answer G3」は、下期から販売本格化を見込んでいる。サービス提供も、ライセンス販売増加等に伴う構築・運用サポートの増加などで堅調に推移する見込みだ。その他物販は2017年9月期と同水準を見込んでいる。

利益面では2ケタ増収効果に加えて、売上構成改善による売上総利益率の改善、2017年9月期に実施した積極投資の一巡も寄与して2ケタ増益予想である。

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	-	36.59	0.00	99.11
15年9月期	977	21.1	319	47.8	301	35.0	182	36.4	46.04	0.00	216.41
16年9月期	1,141	16.8	292	-8.5	333	10.5	195	6.8	36.15	0.00	250.06
17年9月期	1,216	6.6	186	-36.1	169	-49.2	115	-41.0	20.97	0.00	271.47
18年9月期予	1,400	15.1	216	15.8	216	27.8	129	12.8	23.47	未確定	-

注：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分割後

出所：会社資料よりフィスコ作成

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	17年9月期	18年9月期予
ライセンスの販売	664	801	921	878	1,038
サービスの提供	76	119	121	184	208
その他物販	66	56	98	153	153
合計	807	977	1,141	1,216	1,400

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 中長期成長戦略

市場拡大基調で中期的に事業環境良好

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、企業や官公庁などの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。

IDC Japan の調べによると、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～2016年で年平均4%超の成長となり、市場は拡大基調である。ITシステムの仮想化やクラウドへの移行に併せて新たな稼働監視システムを導入する企業が増加している。さらに今後はITオペレーション分析の需要拡大、アプリケーションパフォーマンス管理ソフトのSaaS（Software as a Service）移行などが市場成長を後押しすると予想されており、中期的に事業環境は良好だろう。

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高度化・複雑化かつ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や解析ノウハウ蓄積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る。中期成長期待が高まる。

こうした中期的に良好な事業環境下で、進化を続ける「System Answer」シリーズを中心に、他社との協業によるサービス領域の拡大（IBCソリューションの拡充）を推進するとともに、マーケットの変化に対応したサービスの積極的な提供による成長を目指す方針だ。成長戦略としては「新製品発売」「成長分野進出」「サービス領域拡大」を掲げている。

情報監視に対応した「System Answer」シリーズの新製品として、2017年7月にシステム情報監視ソフトウェア「System Answer G3」を発売した。

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、情報監視に対応した新製品「System Answer G3」を開発・発売した。

「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様々な問題を、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）などである。

新製品「System Answer G3」は、情報監視作業の大部分をツールが自動で行うため、一般的な監視システムで問題となる「情報収集漏れ」「分析ノウハウ不足」「監視作業の負荷増大」を解消でき、大規模システムへの対応も可能というメリットがある。今後は継続的にオプション機能の充実も進める方針だ。

なお新製品「System Answer G3」の販売・普及については、「System Answer G2」シリーズを利用している既存顧客の切り替えと新規顧客の積み上げの両面から進む見通しである。ただし顧客ごとに違う契約やシステム見直し時期に切り替えの検討が行われるため、順次本格化するイメージとしている。

ブロックチェーンやIoTの成長分野への進出を加速

成長分野への進出では、ブロックチェーンやIoT分野への進出を加速している。IDC Japanの調べによると、国内ブロックチェーン関連ソリューション市場は、2016年からの5年間で年平均133%の高成長が予想され、2021年には300億円規模になると予測されている。

2016年7月にはブロックチェーン及びIoT分野でソフトウェア・サービスを展開するiBeedを完全子会社化した。2016年8月にはブロックチェーン技術専門企業のコンセンサス・ベース(株)とブロックチェーン分野で業務提携した。2017年6月にはパクテラ・コンサルティング・ジャパン(株)とブロックチェーン分野で業務提携した。

子会社iBeedは、2017年7月にコンセンサス・ベースなど複数社と業務・資本提携した。ブロックチェーン技術を利用したプラットフォームの開発及びアプリケーションの開発を推進する。また2017年8月にFintech協会に入会した。

2017年12月には、IoTデバイス向けセキュリティサービス「kusabi(楔)」の実証実験を開始した。ブロックチェーン技術による電子証明システムと、独自のデバイスプロビジョニング技術により、ソフトウェアだけでIoTセキュリティを実現する画期的なサービスである。3つの不要(専用チップが不要、認証局が不要、マルウェア対策が不要)を実現し、新たなIoT時代のセキュリティエコシステムを構築する。

サービス領域拡大も推進

新サービスの開発や他社との協業によってサービス領域拡大も推進している。

2016年11月には、エンタープライズ企業のマルチクラウド展開を支援する新サービスとして、特化型クラウドインテグレーションサービス「Specific Cloud Integration (SCI)」の提供を開始した。昨今のクラウドサービス普及により、クラウド環境構築の選択肢が大幅に増えたことで、自社に適した利用形態やサービス事業者を選択するには幅広い知識と経験が必要になっている。このため SCI では、特定のベンダーに依存せず、数多く存在するクラウド基盤、インテグレーター、アダプターの中から顧客ごとの環境に最適なマルチクラウド環境を選択して提供する。導入前コンサルティングからクラウド環境構築、運用監視、セキュリティまでの IT システムのライフサイクルを一元的に提供するサービスだ。

また 2016年11月には、アマゾン ウェブ サービス (AWS) のパートナープログラムである「AWS パートナーネットワーク (APN) テクノロジーパートナー」に認定された。

2017年4月には、インターネットサーバの構築・監視・運用・保守を行う(株)ネットフォースに出資した。顧客ニーズに対応してサービスを拡充するため、クラウドシステムインテグレーション及びシステム運用関連で協業を強化する。

また 2017年8月には SCI のサービスメニューの1つとして、次世代 MSP サービス「SAMS (Speedy Action Management Services)」の提供を開始した。ネットワーク性能監視・分析のノウハウを生かし、将来的に障害を発生させないインフラ環境を目指すことを目的とした監視サービスで、ネットフォースとのシステム運用関連事業における新たな協業ビジネスとなる。

2017年12月には、Microsoft Azure に特化したソリューションサービス「System Answer for Microsoft Azure」の提供を開始した。マイクロソフト <MSFT> が提供するクラウドプラットフォーム Azure のネットワーク改善やセキュリティ向上に寄与するソリューションを提供する。

■ 株主還元策

配当は総合的に勘案しながら検討

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。

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、2017年9月期は無配とした。2018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。

■ 情報セキュリティ対策

大規模なサイバー攻撃による不正アクセスや不正利用などが懸念され、企業の情報セキュリティ対策に対する関心が高まっている。

同社は情報の取り扱いについて、情報セキュリティ及び情報保護を経営の最重要課題の1つとして捉え、情報セキュリティ基本規程を定め、体制の強化や社員教育などを通じて、システムとデータの保守・管理に万全を尽くしている。

またプライバシーポリシーでは、個人情報保護基本方針として「個人情報保護に最大限の注意と法令を遵守するとともにお客様のプライバシーを尊重し、個人情報保護に役員並びに全従業員が個人情報保護に関連する法令に遵守実践して努めてまいります」と掲げている。個人情報へのセキュリティ確保のため、代表取締役社長加藤裕之を管理最高責任者として当該情報の保護に対策を行うと同時に、個人情報へのアクセスは厳しいアクセス権限のもと厳重な管理下において管理するとしている。

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。“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・表示したものです。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・加工することは堅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・譲渡することは堅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