

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 >>>](#)

2019 年 1 月 25 日 (金)

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
1. 2018年9月期業績は増収増益、11期連続で過去最高売上を更新	01
2. 2019年9月期業績は大幅増収増益予想、新たな成長ステージへ	01
3. ITサービスへ展開、IoTデバイス向けセキュリティサービスも中期的に期待	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. マルチベンダー対応とワンストップサービスが強み	06
2. 自社開発製品ライセンス販売が収益柱で高収益構造も特徴	07
3. 第2四半期及び第4四半期の構成比が高い収益特性	08
■ 業績動向	09
■ 今後の見通し	11
■ 中長期成長戦略	12
1. 新製品発売	13
2. サービス領域拡大	14
3. インシュアテック分野に展開	14
4. IoTデバイス向けセキュリティサービスも中期的に期待	15
■ 株主還元策	16
■ 情報セキュリティ対策	17

■ 要約

2019年9月期は新製品「G3」の本格化で大幅増収増益予想 IoTデバイス向けセキュリティサービスも中期的に期待

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監視するネットワークシステム情報管理・性能監視ツール（ソフトウェア）のリーディングカンパニーである。自社開発で100社を超えるマルチベンダー機器対応の情報管理・性能監視ツールは世界でも類がなく、現状評価から性能監視・運用支援までのワンストップサービスも強みとしている。2017年7月には新製品「System Answer G3」をリリースした。2018年9月期末の従業員数は63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。

1. 2018年9月期業績は増収増益、11期連続で過去最高売上を更新

2018年9月期の業績（非連結）は、売上高が前期比6.1%増の1,290百万円、営業利益が同8.2%増の202百万円、経常利益が同21.5%増の205百万円、当期純利益が同23.3%増の141百万円だった。新製品「System Answer G3」の大型案件も寄与して増収増益だった。計画との比較では、旧製品「System Answer G2」と新製品「System Answer G3」の併売となり、小型案件を中心に買い控えが発生したため売上高がやや伸び悩んだが、11期連続で過去最高売上を更新した。利益面では販管費が計画を下回ったことも寄与した。営業利益率は15%台の高水準を維持した。なお自己資本比率は87.9%で財務の健全性も高い。

2. 2019年9月期業績は大幅増収増益予想、新たな成長ステージへ

2019年9月期の連結業績（子会社iChain(株)を新規連結して連結決算に移行）予想は、売上高が1,837百万円、営業利益が277百万円、経常利益が276百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が186百万円としている。2018年9月期の非連結業績との比較で売上高は42.4%増収、営業利益は37.1%増益、経常利益は34.6%増益、親会社株主に帰属する当期純利益は31.9%増益予想となる。新製品「System Answer G3」の販売が本格化し、売上高は12期連続で過去最高を更新見込みである。営業強化に向けた組織改革やマネジメント改善の効果も寄与する。販管費では人材採用や新サービス立ち上げなどの先行投資を継続するが、トップラインの成長で各利益も大幅増益見込みである。2016年9月期から2018年9月期までは体制作りを優先したため業績面にやや停滞感があったが、組織改革や人材教育の効果などで新たな成長ステージ入りか期待される。

要約

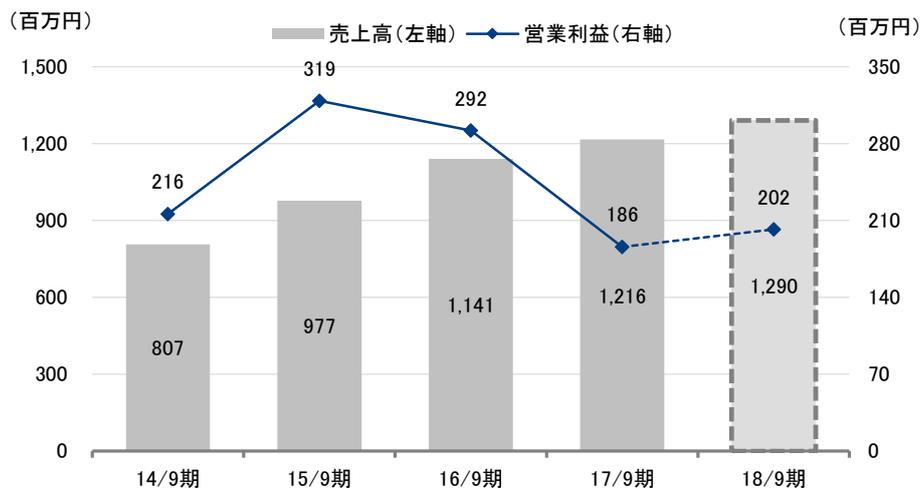
3. IT サービスへ展開、IoT デバイス向けセキュリティサービスも中期的に期待

中期成長戦略として成長分野進出、サービス領域拡大、新製品発売を掲げている。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、IBC ソリューションの拡充（サービス領域の拡大やワンストップ化、マーケット変化に対応した新サービスの提供）によって、ネットワークシステム情報管理・性能監視のリーディングカンパニーから IT サービス全般への展開で成長を目指す方針だ。また成長分野では、ブロックチェーン技術を利用した IoT デバイス向けセキュリティサービス「kusabi™」も中期的に期待が高まる。

Key Points

- ・ネットワークシステム情報管理・性能監視ツールのリーディングカンパニー
- ・2018年9月期（非連結）は増収増益、11期連続で過去最高売上を更新
- ・2019年9月期（連結決算に移行）は大幅増収増益予想、新たな成長ステージへ
- ・IT サービスへ展開、IoT デバイス向けセキュリティサービスも中期的に期待

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情報管理・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月設立で、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。社名のアイビーシー（IBC）はInternetworking & Broadband Consultingの略である。2018年9月期末の資本金は438百万円、発行済株式総数（自己株式61株含む）は5,691,600株である。なお2018年11月15日に自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）によって自己株式190,000株を取得した。

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情報や性能状態を容易に可視化できるネットワークシステム情報管理・性能監視ツール（ソフトウェア）のリーディングカンパニーである。

主要サービスは、マルチベンダー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情報管理・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。

子会社のiChain（2016年4月（株）Skeedと合併でiBeed（株）設立、2016年7月完全子会社化、2018年5月iChainに商号変更、2019年9月期から連結対象）は、インシュアテック（InsurTech = 保険のインシュアランスとITのテクノロジーの融合を意味する造語）にフォーカスして事業展開する。

2018年9月期（非連結）末の従業員数は63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。

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。

アイビーシー | 2019年1月25日(金)
 3920 東証1部 | <http://www.abc21.co.jp/ir/>

会社概要

会社のロゴマーク



出所：会社資料より掲載

IoT セキュリティ分野やインシュアテック分野にも展開

2. 沿革

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、2011年7月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。継続的に機能拡張を推進し、2017年7月にはネットワークシステム情報管理・性能監視ツールの新製品「System Answer G3」をリリースした。

進化を続ける「System Answer」シリーズを中心に、IBCソリューションの拡充（サービス領域の拡大やワンストップ化、マーケット変化に対応した新サービスの提供）によって、ネットワークシステム情報管理・性能監視のリーディングカンパニーからITサービス全般への展開で成長を目指している。2017年8月には次世代MSP（Managed Service Provider = ITシステム運用・監視・保守などを行う事業者）サービスとして、SAMS（Speedy Action Management Services）を開始した。2018年8月には「System Answer G3」のクラウド型サービスを開始した。

またブロックチェーン（分散型台帳技術）技術を利用して、IoT（Internet of Things）セキュリティ分野や、インシュアテック（InsurTech）分野といった成長分野への進出も推進している。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。また2018年5月には子会社iChainが保険ポートフォリオ管理スマートフォンアプリ「iChain 保険ウォレット」の配信を開始、12月には、三井住友海上火災保険（株）が提供する「お客様 Web サービス」と「iChain 保険ウォレット」のサービス連携を開始した。

アイビーシー | 2019年1月25日(金)
 3920 東証1部 | <http://www.ibc21.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
2018年 2月	IoT セキュリティ標準化に向けて「kusabi コンソーシアム™」コンソーシアム設立
2018年 3月	IoT デバイス向けセキュリティサービス「kusabi™」のパートナーライセンス販売開始
2018年 5月	子会社 iBeed が iChain に商号変更
2018年 5月	IoT デバイス向けセキュリティサービス「kusabi™」の技術 2 件で特許取得
2018年 5月	子会社 iChain が保険ポートフォリオ管理スマホアプリ「iChain 保険ウォレット」配信開始
2018年 8月	ネットワークシステム情報管理・性能監視ソフトウェア「System Answer G3」のクラウド型サービス提供開始

出所：会社資料よりフィスコ作成

事業概要

ネットワークシステム情報管理・性能監視ツールを中心に ワンストップサービスを提供

ネットワークシステム情報管理・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で構成されるネットワークシステムにおいて、稼働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。ネットワークシステムの稼働状況や障害発生の予兆を監視して問題を未然に防ぎ、性能維持・改善及びコスト削減を可能にする。

アイビーシー | 2019年1月25日(金)
3920 東証1部 | <http://www.abc21.co.jp/ir/>

事業概要

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。このように高度化・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情報管理・性能監視ツールの重要性は一段と増している。

同社は、近年増加が著しいクラウド環境とオンプレミス環境が混在するハイブリッドクラウドの統合監視にも対応し、こうしたネットワークシステム情報管理・性能監視ツールのリーディングカンパニーである。

主要サービスは、マルチベンダー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情報管理・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。

1. マルチベンダー対応とワンストップサービスが強み

当初はハードウェアにソフトウェアを組み込んで販売するアプライアンス販売が中心だったが、2013年9月期から「System Answer G2」のライセンス(ソフトウェア使用权)販売を開始し、後述するように高収益構造となった。

主力製品「System Answer」シリーズは、従来型的手法(単一ベンダー機器対応、問題・障害発生後に気付く事後検知・事後対策)ではなく、ネットワークシステムを構成するマルチベンダー機器に対応し、問題・障害の予兆をいち早く検知して未然に防ぐ予兆検知・予防対策の手法を特徴としている。また専門家でも対応できるように、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、潜在的問題点、改善策等を提示する。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、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性能維持・改善やコスト削減に貢献する。

自社開発で100社を超えるマルチベンダー機器対応の情報管理・性能監視ツールは世界でも類がなく、現状評価・性能監視・運用支援のワンストップサービスも強みとしている。様々な環境下でのシステム稼働状況データを収集し、それを分析・解析することでマルチベンダー環境の統計情報と独自ノウハウを蓄積しているため、将来的にはネットワークインフラのビッグデータとしての活用も視野に入れている。

アイビーシー | 2019年1月25日(金)
3920 東証1部 | <http://www.abc21.co.jp/ir/>

事業概要

なお「System Answer」シリーズの導入実績は2018年9月期末現在、大手優良企業を中心に1,400システム以上に達している。マルチベンダー対応とワンストップサービスがアドバンテージとなり、官公庁・地方自治体、教育、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、情報通信業など、業種・業態・規模を問わず幅広く採用されている。また継続利用率は90%以上と高水準である。

System Answer シリーズ導入事例（2018年9月期末現在）

分野	主要導入先
公務・教育・医療・福祉	千代田区役所、東京都日野市、白百合女子大学、日本大学文理学部、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、ワイジェイ FX
建設・不動産業	小田急不動産、熊谷組、鉄建建設
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、三菱日立パワーシステムズ
卸売・小売業	コープきんぎ事業連合、ブックオフコーポレーション、ローソン
情報通信業	NTT コムウェア、KDDI、グリー、ジュピターテレコム、ソニー、TIS、東京商エリサーチ、凸版印刷、ニッセイコム、野村総合研究所、光通信、日立システムズ、ヤマトシステム開発

出所：会社資料よりフィスコ作成

さらに IBC ソリューションの拡充（サービス領域の拡大やワンストップ化、マーケット変化に対応した新サービスの提供）を目指し、2017年8月には次世代MSPサービスとしてSAMSを開始した。2018年8月には「System Answer G3」のクラウド型サービスを開始している。

2. 自社開発製品ライセンス販売が収益柱で高収益構造も特徴

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だが、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。

2018年9月期の事業別売上高は、ライセンス販売が906百万円（売上構成比70.2%）、サービス提供が181百万円（同14.1%）、その他物販が203百万円（同15.7%）だった。自社開発製品のライセンス販売が収益の柱である。なおライセンス販売は年間ライセンスを基本としているが、顧客側の要望等で複数年ライセンスとすることもある。

売上高の内訳

(単位：百万円)

	14/9期	15/9期	16/9期	17/9期	18/9期
ライセンス販売	664	801	921	878	906
サービス提供	76	119	121	184	181
その他物販	66	56	98	153	203
合計	807	977	1,141	1,216	1,290

出所：決算短信よりフィスコ作成

アイビーシー | 2019年1月25日(金)
 3920 東証1部 | <http://www.abc21.co.jp/ir/>

事業概要

また2013年9月期から「System Answer G2」のライセンス（ソフトウェア使用权）販売にシフトし、高収益構造も特徴としている。2017年9月期と2018年9月期は利益率の低い物販の売上構成比が上昇して全体の売上総利益率がやや低下したが、利益率の高いライセンス販売が柱のため、おおむね80%前後の高水準で推移している。

3. 第2四半期及び第4四半期の構成比が高い収益特性

四半期業績は顧客のIT投資予算の執行や検収時期の影響を受ける特性がある。売上計上が3月及び9月に集中する一方で、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）の構成比が高い季節偏重特性がある。

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	
14/9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
15/9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
16/9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
17/9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
18/9期	売上高	305	23.7	409	31.8	198	15.4	376	29.2	1,290	100.0
	営業利益	34	17.2	126	62.5	-50	-25	91	45.3	202	100.0
5期平均	売上高	211	19.5	326	30.0	181	16.7	367	33.8	1,086	100.0
	営業利益	8	3.4	119	49.2	-8	-3.4	123	50.8	243	100.0

出所：決算短信よりフィスコ作成

季節偏重の収益特性への対策及び中期成長戦略として、IBCソリューションの拡充（サービス領域の拡大、ワンストップ化、マーケット変化に対応した新サービスの提供）を掲げている。新製品「System Answer G3」の月額ライセンスによるサービス化、ライセンス販売に伴って発生する構築・運用サポートなどコンサルティングサービスの拡大、2017年8月開始したSAMSの運用管理サービスや2018年8月開始した「System Answer G3」クラウド型サービスなど月額課金型サービスの拡大を推進する。

なお企業のIT関連投資は中長期的に高水準に推移すると予想されるが、景気減速等によって企業が一時的に投資先送りの動きを強めた場合には、同社の業績に影響を及ぼす可能性があり、リスク要因となる。

業績動向

2018年9月期は増収増益、11期連続で過去最高売上を更新

2018年9月期の業績（非連結）は、売上高が前期比6.1%増の1,290百万円、営業利益が同8.2%増の202百万円、経常利益が同21.5%増の205百万円、当期純利益が同23.3%増の141百万円だった。更新案件の着実な積み上げに加えて、2017年7月リリースの新製品「System Answer G3」の新規大型案件の複数受注も寄与して増収増益だった。

なお計画との比較では、旧製品「System Answer G2」と新製品「System Answer G3」の併売となり、小型案件を中心に買い控えが想定以上に発生したため売上高がやや伸び悩んだが、11期連続で過去最高売上を更新し、利益面では販管費が計画をやや下回ったことも寄与した。

事業別売上高は、ライセンス販売が前期比3.1%増の906百万円（売上構成比70.2%）、サービス提供が同1.4%減の181百万円（同14.1%）、その他物販が同32.3%増の203百万円（同15.7%）だった。

物販の売上構成比が上昇したため、売上総利益率は78.5%で前期比4.2ポイント低下したが、引き続き高水準を維持している。また販管費では採用教育費が増加したが、社内システム費や備品費が減少し、全体として計画を下回ったため、営業利益率は同0.3ポイント上昇して15.7%の高水準を維持した。なお受取手数料の増加や上場関連費用の一巡などで営業外損益が改善したため、経常利益と当期純利益は大幅増益だった。

2018年9月期業績の概要

（単位：百万円、%）

	17/9期	18/9期	増減率
売上高	1,216	1,290	6.1
（ライセンス販売）	878	906	3.1
（サービス提供）	184	181	-1.4
（その他物販）	153	203	32.3
売上総利益	1,006	1,013	0.7
売上総利益率	82.7	78.5	-4.2pt
販管費	819	811	-1.0
営業利益	186	202	8.2
営業利益率	15.4	15.7	0.3pt
経常利益	169	205	21.5
当期純利益	115	141	23.3

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率が高水準で財務の健全性は高い

財務の健全性は高い。2018年9月期末の自己資本比率は前期末に比べて2.6ポイント低下したが、87.9%と高水準を維持している。取引先が大手優良企業中心で、過去に貸倒実績がないことも特徴である。当期純利益の順調な積み上げで1株当たり純資産（BPS）は25.73円増加して297.20円となった。またROEは8.9%で0.9ポイント上昇した。資本効率の改善も進展している。

主要経営指標

(単位：百万円)

項目	14/9期	15/9期	16/9期	17/9期	18/9期
売上高	807	977	1,141	1,216	1,290
売上原価	118	102	174	210	277
売上総利益	688	874	967	1,006	1,013
売上総利益率 (%)	85.4	89.5	84.7	82.7	78.5
販管費	472	554	675	819	811
営業利益	216	319	292	186	202
営業利益率 (%)	26.8	32.7	25.6	15.4	15.7
営業外収益	11	0	46	1	4
営業外費用	4	17	5	19	0
経常利益	223	301	333	169	205
経常利益率 (%)	27.7	30.9	29.2	13.9	15.9
特別利益	3	-	-	-	0
特別損失	8	0	25	2	1
税引前当期純利益	219	301	308	167	204
法人税等	85	118	113	52	62
当期純利益	133	182	195	115	141
当期純利益率 (%)	16.6	18.7	17.1	9.5	11.0
資産合計	703	1,482	1,668	1,660	1,924
(流動資産)	594	1,380	1,476	1,431	1,615
(固定資産)	108	101	191	228	309
負債合計	340	314	302	157	232
(流動負債)	226	274	255	125	208
(固定負債)	113	39	46	31	24
純資産合計	362	1,168	1,366	1,503	1,692
(株主資本)	362	1,168	1,366	1,502	1,691
資本金	91	402	404	414	438
自己株式除く発行済株式総数 (株)	1,830	1,349,400	5,465,600	5,533,600	5,691,539
1株当たり当期純利益 (円)	36.59	46.04	36.15	20.97	25.20
1株当たり純資産額 (円)	99.11	216.41	250.06	271.47	297.20
1株当たり配当額 (円)	-	-	-	-	-
自己資本比率 (%)	51.6	78.8	81.9	90.5	87.9
自己資本当期純利益率 (%)	44.9	23.9	15.4	8.0	8.9
営業活動によるキャッシュフロー	105	123	90	-44	189
投資活動によるキャッシュフロー	-13	-12	-69	-57	-80
財務活動によるキャッシュフロー	24	535	-31	-37	32
現金及び現金同等物の期末残高	225	872	862	723	864
従業員数 (名)	34	47	57	57	63

注：1株当たり数値は2015年5月28日付株式500分割、および2015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

2019年9月期は大幅増収増益予想、新たな成長ステージへ

2019年9月期の連結業績（子会社 iChain を新規連結して連結決算に移行）予想は、売上高が 1,837 百万円、営業利益が 277 百万円、経常利益が 276 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 186 百万円としている。2018年9月期の非連結業績との比較では、売上高は 42.4% 増収、営業利益は 37.2% 増益、経常利益は 34.6% 増益、親会社株主に帰属する当期純利益は 31.1% 増益予想となる。

新製品「System Answer G3」の販売が本格化し、売上高は 12 期連続で過去最高を更新見込みである。営業強化に向けた組織改革やマネジメント改善の効果の効果も寄与する。販管費では人材採用や新サービス立ち上げなどの先行投資を継続するが、トップラインの成長で各利益も 3 割以上の大幅増益見込みである。

なお新規に連結される iChain は、2018年9月期の業績が売上高 19 百万円、営業損失 35 百万円だったが、今後は他社に先駆けて、インシュアテック（InsurTech）分野にフォーカスして事業展開を推進し、コンサルティング事業の拡大で 2019年9月期の黒字化を目指している。

2016年9月期から 2018年9月期までは、上場に伴う内部管理体制強化などの体制作りを優先し、さらに成長に向けた人材採用・教育や本社増床などの先行投資で業績面にやや停滞感があったが、2019年9月期以降は組織改革や人材教育など先行投資の効果で新たな成長ステージ入りが見込まれる。

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
14/9期	807	-	216	-	223	-	133	-	36.59	0.00	99.11
15/9期	977	21.1	319	47.8	301	35.0	182	36.4	46.04	0.00	216.41
16/9期	1,141	16.8	292	-8.5	333	10.5	195	6.8	36.15	0.00	250.06
17/9期	1,216	6.6	186	-36.1	169	-49.2	115	-41.0	20.97	0.00	271.47
18/9期	1,290	6.1	202	8.2	205	21.5	141	23.3	25.20	0.00	297.20
19/9期（連結）予	1,837	42.4	277	37.2	276	34.6	186	31.1	32.70	未確定	-

注 1：18/9 期まで非連結、19/9 期から連結決算に移行して増減率は 18/9 期非連結との比較

注 2：1 株当たり数値は 2015 年 5 月 28 日付株式 500 分割、および 2015 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

■ 中長期成長戦略

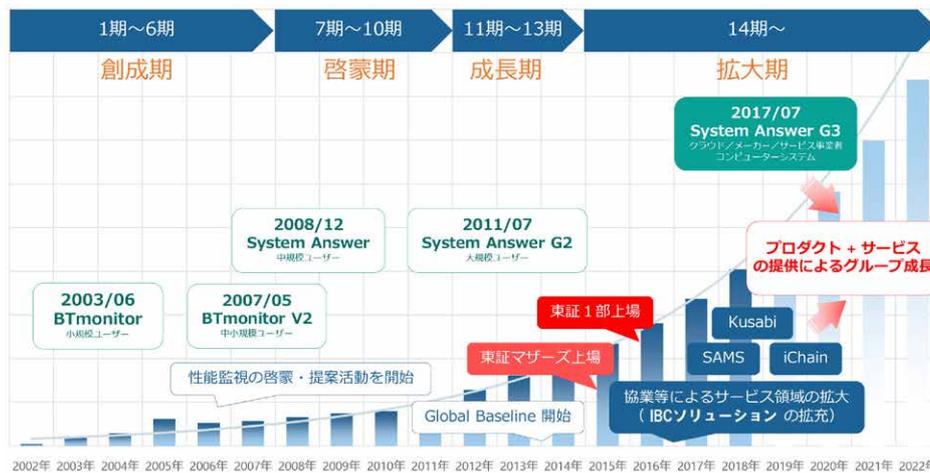
IBC ソリューションを拡充して IT サービスに展開

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。こうした状況を背景として、国内のシステム性能・稼働監視ソフトウェアの市場規模は拡大基調が予想されている。事業環境は中期的に良好だ。

中期成長戦略としては成長分野進出、サービス領域拡大、新製品発売を掲げている。中期的に良好な事業環境下で、これまでに培った技術をベースとして、進化を続ける「System Answer」シリーズを中心に、IBCソリューションの拡充（サービス領域の拡大やワンストップ化、マーケット変化に対応した新サービスの提供）によって、ネットワークシステム情報管理・性能監視のリーディングカンパニーから IT サービス全般への展開で成長を目指す方針だ。

またブロックチェーン技術を利用して、IoTセキュリティ分野やインシュアテック（InsurTech）分野といった成長分野への展開も推進している。

性能監視のリーディングカンパニーから IT サービスへ



出所：決算説明会資料より掲載

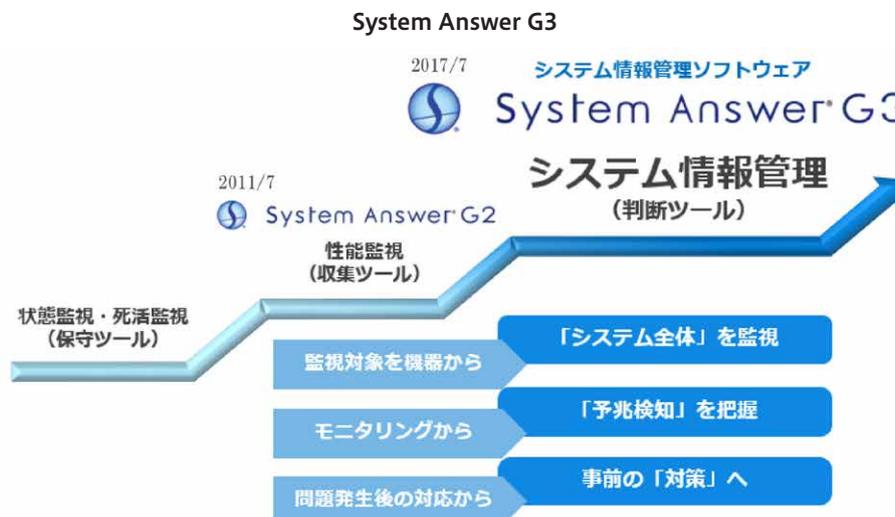
1. 新製品発売

2017年7月にネットワークシステム情報管理・性能監視ツールの新製品「System Answer G3」をリリースした。

同社の製品は創業以来、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。さらに今後は、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（自動レポート生成機能、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を進める方針だ。



出所：決算説明会資料より掲載

2. サービス領域拡大

サービス領域拡大では、IT サービス全般への展開とともに、監視・保守・分析サポートやクラウドサービスによる月額収益型ビジネスの拡大も目指している。

2017年8月に次世代MSPサービスとしてSAMSの提供を開始した。性能分析ノウハウを活用した24時間365日の有人監視体制により、システムの安定稼働・障害対応・原因究明・分析をサポートする。出資先である(株)ネットフォースとのシステム運用事業における新たな協業ビジネスとなる。さらに2018年8月には「System Answer G3」のクラウド型サービス「System Answer G3 on SAMS」を提供開始している。

また公共・文教分野への取り組みを強化している。第4次LGWAN(統合行政ネットワーク)事業に向けて提案活動を強化するとともに、2017年12月には西日本電信電話(株)及び日本マイクロソフト(株)とSINET(学術情報ネットワーク)向け監視ソリューションサービスを提供開始した。

3. インシュアテック分野に展開

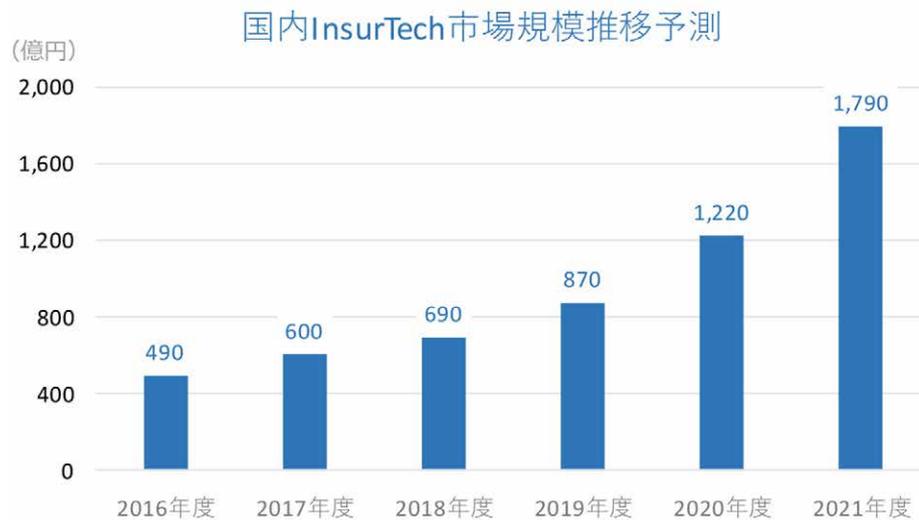
同社は、2016年8月にブロックチェーン技術の専門会社であるコンセンサス・ベース(株)と業務提携、2017年6月に保険業界に多くの顧客を持つパクテラ・コンサルティング・ジャパン(株)と業務提携、2018年5月にナレッジソリューションズグループと連携して保険業務プラットフォーム実現に向けたブロックチェーン技術の商用化検証を開始した。

また2018年5月には保険ポートフォリオ管理スマートフォンアプリ「iChain 保険ウォレット」の無料配信を開始した。加入している保険の保険商品名、契約者、保証対象者、保険料、保険期間などの基本情報をスマートフォンで登録・閲覧でき、情報を家族のスマートフォンに共有できる。そして2018年12月には、三井住友海上火災保険(株)が提供する「お客さま Web サービス」と「iChain 保険ウォレット」のサービス連携を開始した。

今後は他社に先駆けて、インシュアテック(InsurTech)分野にフォーカスして事業展開を推進し、コンサルティング事業の拡大で2019年9月期の黒字化を目指している。

なお、2018年度の国内InsurTech市場規模は690億円の見込みである。今後は保険の支払業務や引受審査におけるAI(人工知能)やロボットの活用による業務自動化が進み、2021年度には市場規模が1,790億円に達すると予測している。市場拡大も背景として、収益寄与本格化を期待したい。

国内 InsurTech 市場規模推移予測



注：2018年度は見込、2019年度以降は予測値。参入事業者売上高ベース
 出所：決算説明会資料より掲載

4. IoT デバイス向けセキュリティサービスも中期的に期待

成長分野では、2017年12月に実証実験を開始した IoT デバイス向けセキュリティサービス「kusabi™」も中期的に期待が高まる。

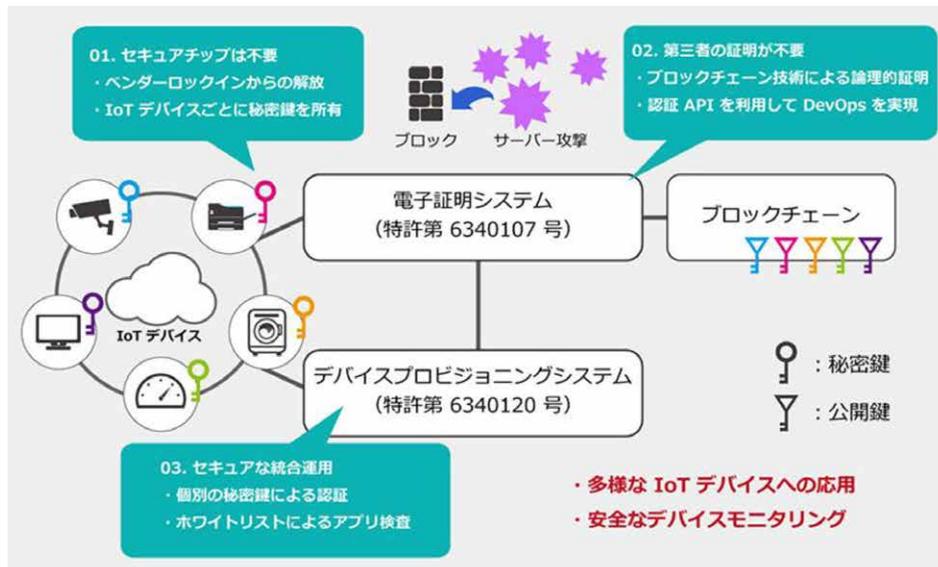
IoT 市場は 2020 年に約 365 兆円、デバイス数 300 億個と急激な拡大が見込まれているが、膨大な数の IoT デバイスをネットワーク上で運用する際のセキュリティ対策が喫緊の課題となっている。

ブロックチェーン技術を利用した IoT デバイス向けセキュリティサービス「kusabi™」は、IoT の設計・開発・量産・運用まで一貫性のあるセキュリティ対策を提供する IoT セキュリティ基盤サービスである。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システム技術によって、3つの不要（認証局登録が不要、専門チップが不要、マルウェア対策が不要）を実現する。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。

2018年2月には IoT セキュリティ標準化に向けて「kusabi コンソーシアム™」を設立、2018年3月には「kusabi™」のパートナーライセンス（開発ライセンス、販売ライセンス）を販売開始した。そして2018年5月には2大中核技術である電子証明システムとデバイスプロビジョニングシステムで特許を取得している。それにより同社パートナーとの「kusabi コンソーシアム™」の活動が活発化してきており中期的に期待が高まっている。

中長期成長戦略

Kusabi™



出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策

配当は総合的に勘案しながら検討

利益分配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、2018年9月期は無配とした。また2019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

情報セキュリティ基本規程とプライバシーポリシーで対応

企業に対する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増加し、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「個人情報の重要性を認識し、適切な取り扱いおよび管理を行うことは重要な社会的責務であると考えます。この責務を十分に果たし、お客様に信頼される企業であり続けるために、基本方針に従い、各種施策を全社的に継続的かつ確実に実施し、個人情報の保護に努めてまいります。」と掲げている。個人情報へのセキュリティ確保のため、加藤裕之代表取締役社長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