

2026年9月期 第3四半期

決算説明資料

2026年8月13日
アイビーシー株式会社(証券コード:3920)

ビジネス概要

「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

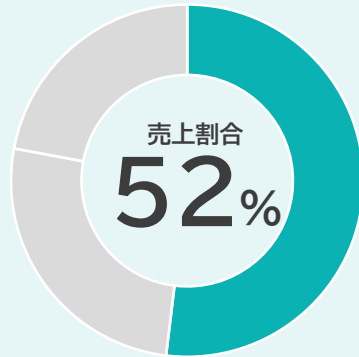
将来的な障害の兆候も可視化可能

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

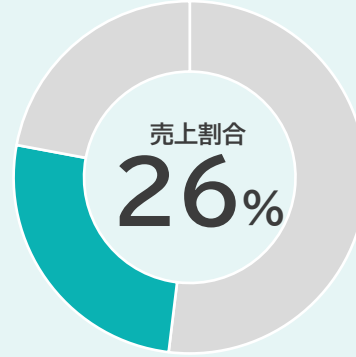
※2025年9月期通期実績

ライセンス販売



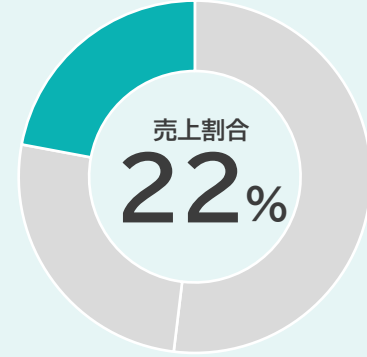
事業 内容	ITシステムを一元的に監視し、IT障害を予防するためのソフトウェアの開発・販売
解決する 課題	ITシステムの障害を未然に防ぎ、システムダウン等による大きな損失を回避する

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

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。

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

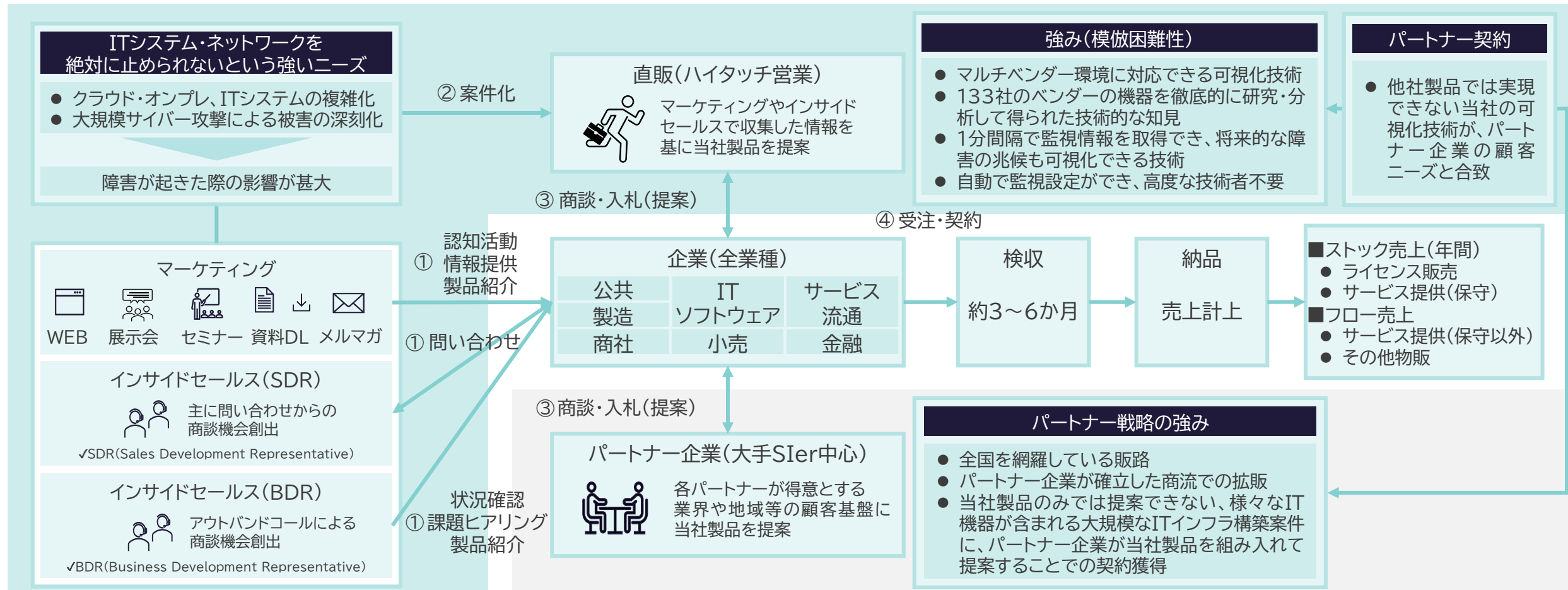
- 独自の通信ルールがあるため、ネットワーク環境の構築には、技術的なハードルが高い。
- 複数のベンダーの機器が混在するマルチベンダー環境では、障害や問題点を特定するのは困難。
- ネットワークの内部で何が起きていて、問題点がどこにあるのかを正確に把握できる人材は少ない。

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。



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

BT monitor
Network Monitoring & Analysis



BT monitor V2
Network Monitoring & Analysis

System Answer



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

System Answer G2

System Answer G3

SAMS

kusabi

2020

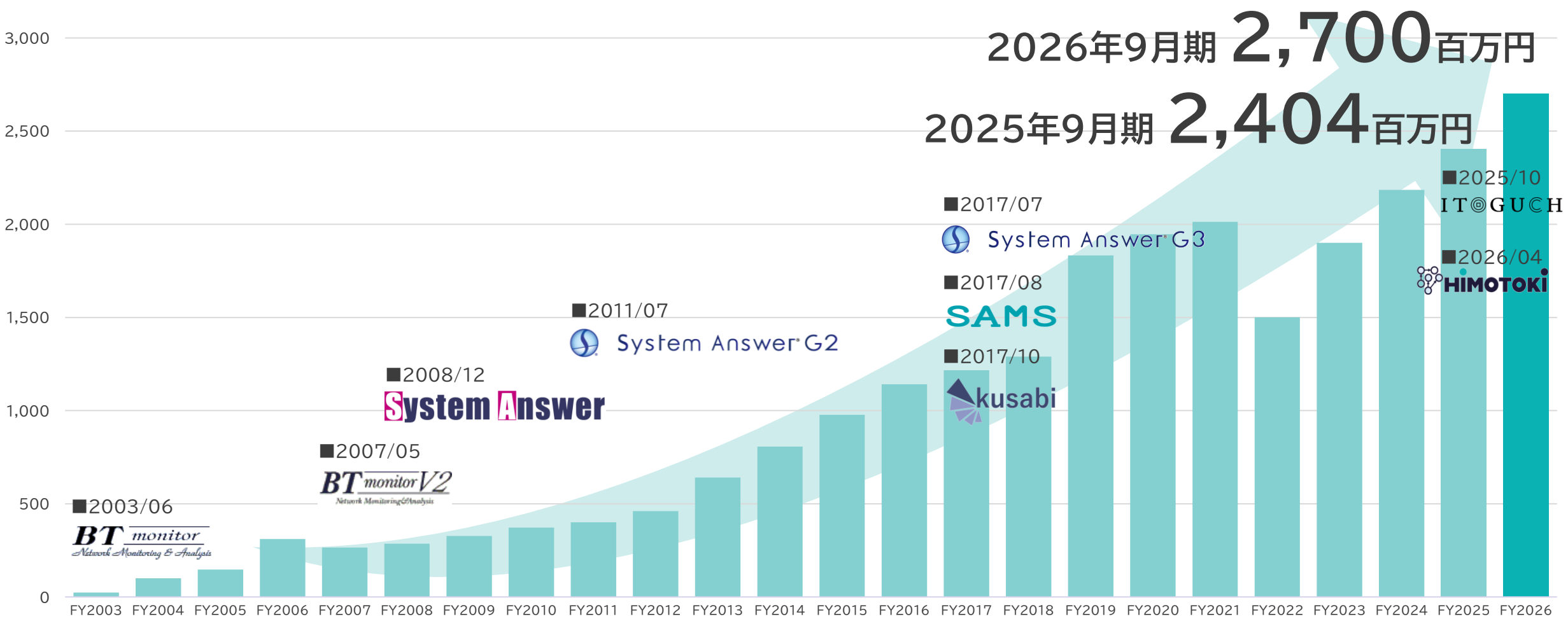
- 2020/09
マルチテナント対応製品「System Answer G3-XC」を提供開始
- 2021/09
「kusabi」ブロックチェーンを利用した新PKI技術となる電子証明システムで米国特許取得
- 2021/09
システムの未来を予測する「System Answer G3 将来予測オプション」を提供開始
- 2021/11
「kusabi」技術を用いIIJグローバルソリューションズがIoTトラストサービスを提供開始
- 2022/04
東京証券取引所スタンダード市場に移行
- 2022/05
「kusabi」IoTデバイスからパスワードを撤廃するOTAをソフトウェアで実現するデバ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

ITOGUCHI

HIMOTOKI

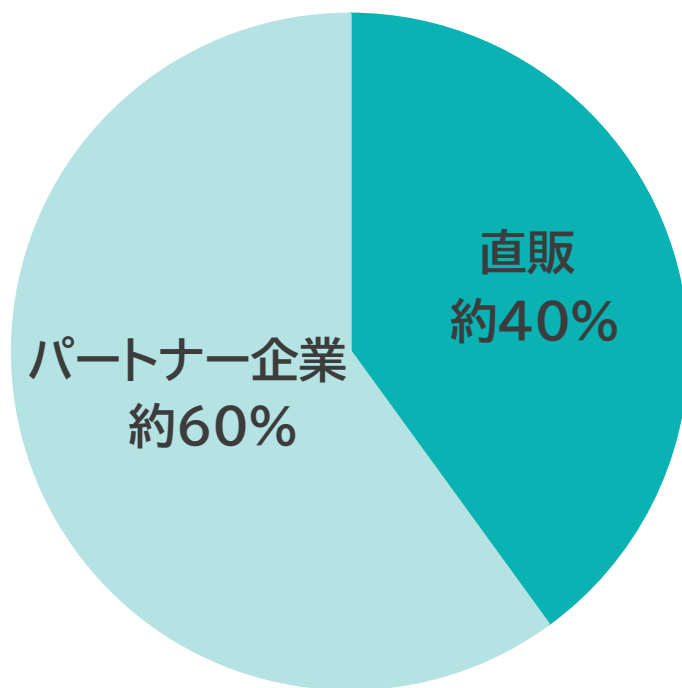
業績推移

- 2024年9月期から2期連続で過去最高売上高を達成。
- 2026年9月期も、3期連続となる過去最高売上高を計画。



一 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

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 第3四半期 業績

- 第3四半期は、前四半期に公表した見通しのとおり、売上高は前年並みとなり、営業利益および純利益は前年同期比で減少。
- 利益減少の主な要因は、ソリューションビジネスの売上拡大に伴う収益構成の変化に加え、大型案件および利益率の高い自社開発製品の売上計上が第4四半期に集中していることによるもの。いずれも期初計画に織り込み済みであり、第4四半期での利益成長により、通期業績予想は達成する見通し。
- 自社開発製品の受注状況は堅調に推移しており、売上・利益共に通期業績予想の達成に向けて概ね計画どおりに進捗。

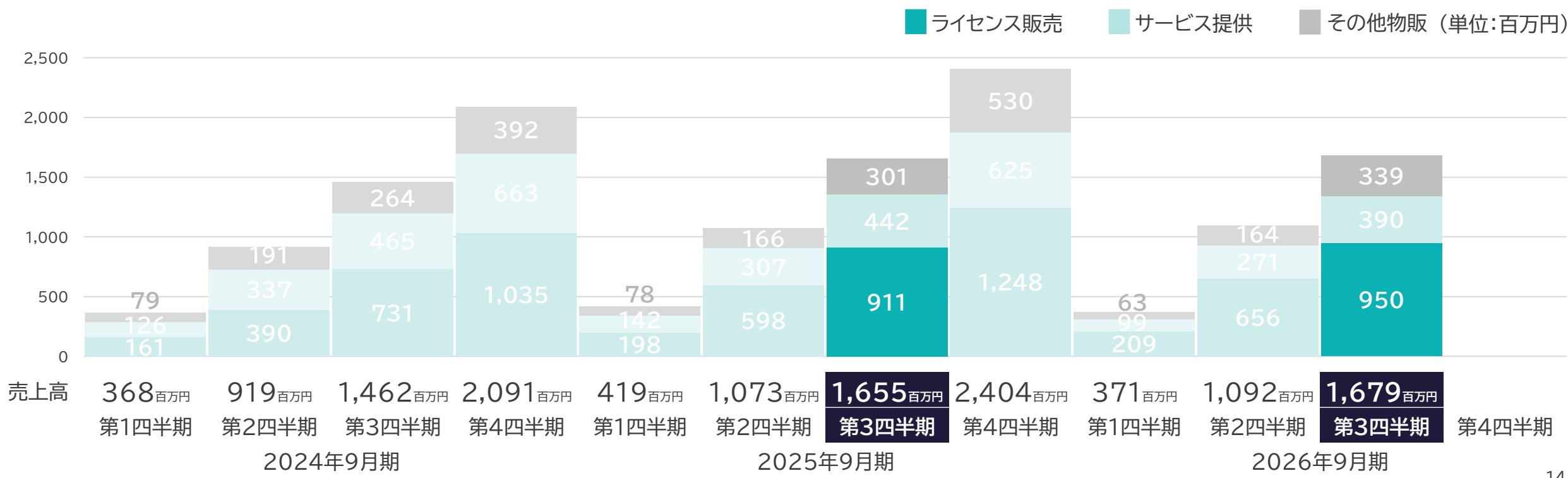
	2025年9月期 第3四半期 実績	2026年9月期 第3四半期 実績	前年同期比
売上高	1,655百万円	1,679百万円	+1%
営業利益	393百万円	297百万円	-24%
純利益	283百万円	205百万円	-28%
販管費	908百万円	958百万円	+6%
ストック売上高	1,129百万円	1,176百万円	+4%

※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)

	2025年9月期 第3四半期 実績	2026年9月期 第3四半期 実績	2026年9月期 通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上高	1,655百万円	1,679百万円 前期比+1%	2,700百万円 前期比+12%	62%
営業利益	393百万円	297百万円 前期比-24%	630百万円 前期比+12%	47%
純利益	283百万円	205百万円 前期比-28%	430百万円 前期比+5%	48%

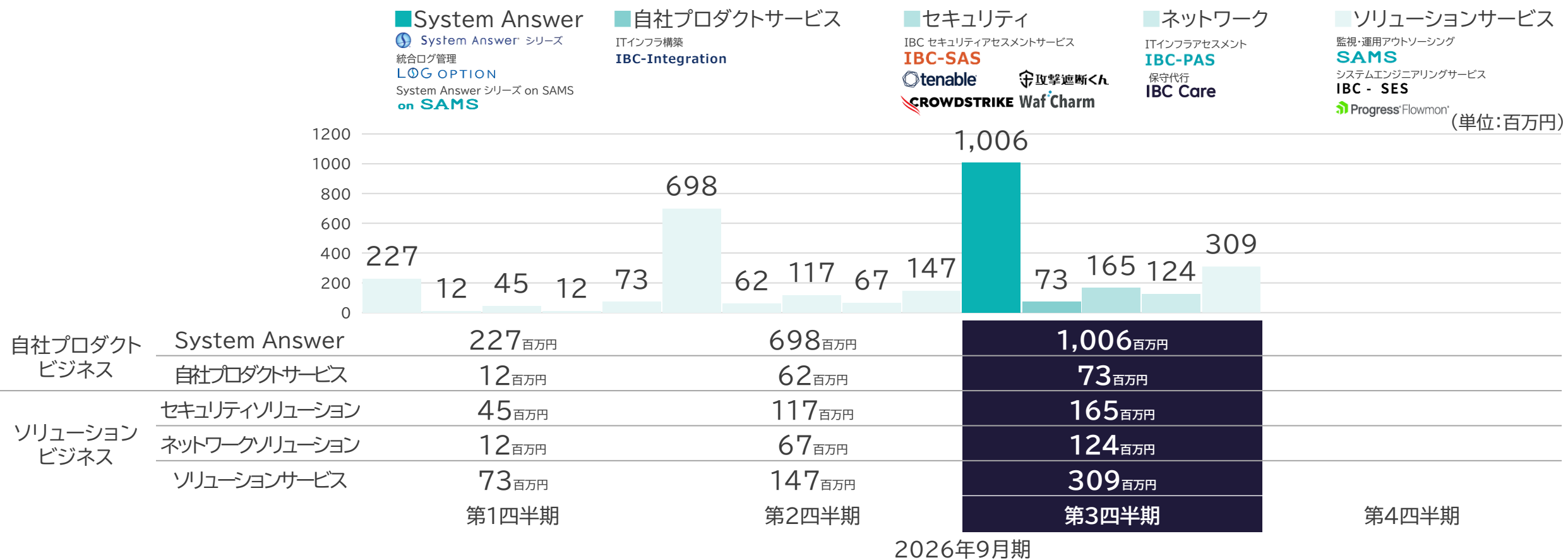
売上高

- 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、第4四半期に売上計上が集中するなかでも前年同期比4%増を達成。
- サービス提供は、前四半期から新規売上の積み上がりが限定的でほぼ横ばいの推移となり、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、サイバー攻撃対策ニーズの高まりを追い風に、売上が引き続き堅調に推移し、前年同期比13%増を達成。
- 第4四半期の売上は、大型案件および自社製品の売上計上の集中により大幅拡大し、通期業績予想を達成する見込み。



一 製品区分別売上高

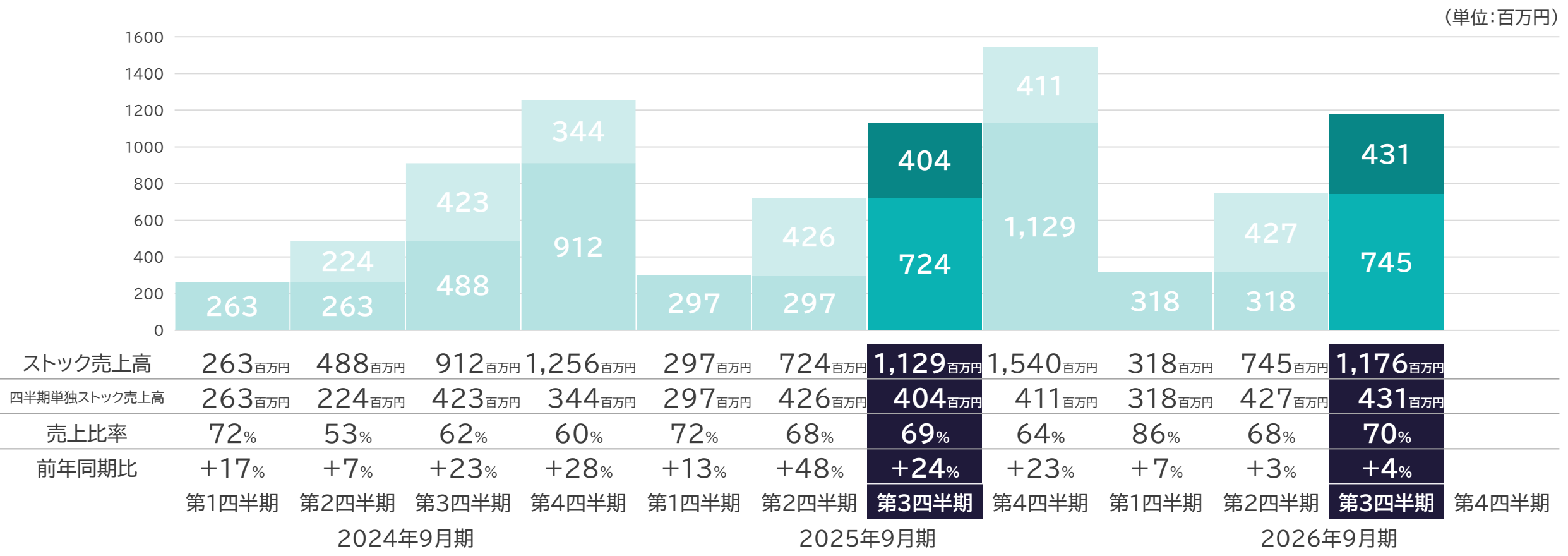
- 主力であるSystem Answerが1,006百万円と全体の約6割を占め、安定的な成長を継続。
- ソリューションサービスは309百万円となり、大型案件の獲得により売上成長を牽引。
- セキュリティソリューションは165百万円、ネットワークソリューションは124百万円となり、企業のセキュリティ強化やITインフラ刷新需要を着実に取り込み売上が拡大。



ー ストック売上高

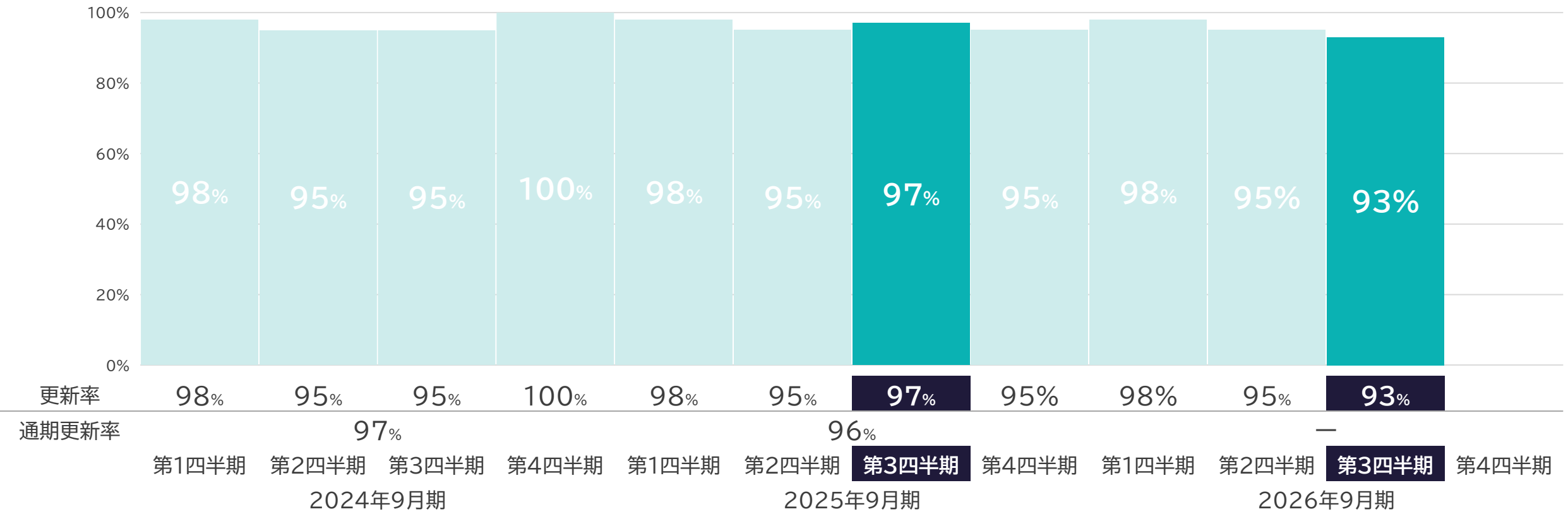
- ライセンス販売の堅調な売上が牽引し、ストック売上高は前年同期比4%増。
- ストック売上は安定した契約継続を維持できており、新規他社切替えにより、引き続き増加する見込み。

※ストック売上の主要内容はライセンスの1年更新



System Answer更新率

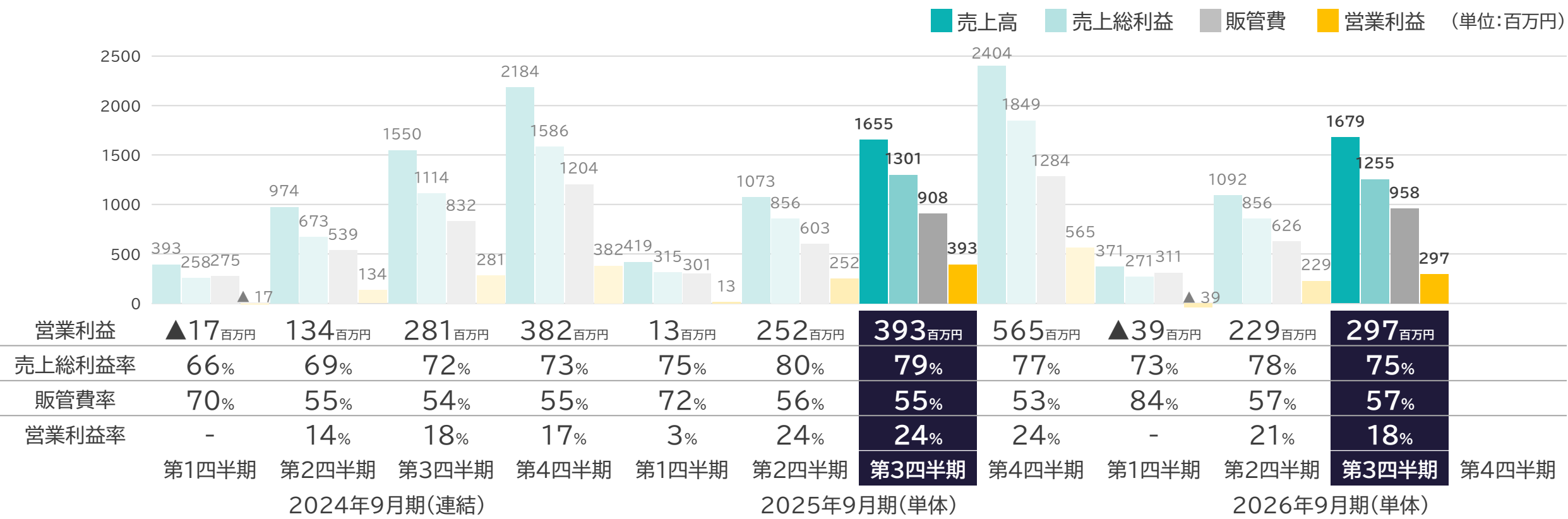
- 第3四半期のSystem Answer更新率は93%となり、前年同期比4ポイント低下。
- 主な要因は、一部パートナー企業におけるネットワーク関連契約の他社への切り替えや、顧客のコスト削減の方針に伴う契約満了によるもの。なお、サービス品質や競争力に起因する解約は無し。
- 足元の契約更新は順調に推移しており、通期では目標水準である95%以上を確保できる見通し。



*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

一 営業利益

- 注力する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。事業拡大に向けた戦略的なポートフォリオの強化が進展。
- ソリューションビジネスは、自社開発製品「System Answer」と比較して利益率は相対的に低いものの、顧客接点の拡大や事業基盤の強化に寄与。営業利益率の変動は想定範囲内であり、「System Answer」に続く新たな収益の柱の構築を推進。
- 第4四半期は大型案件および自社開発製品の売上計上の集中により、営業利益の大幅な伸長を予定。通期業績予想達成を見込む。



一 販管費内訳

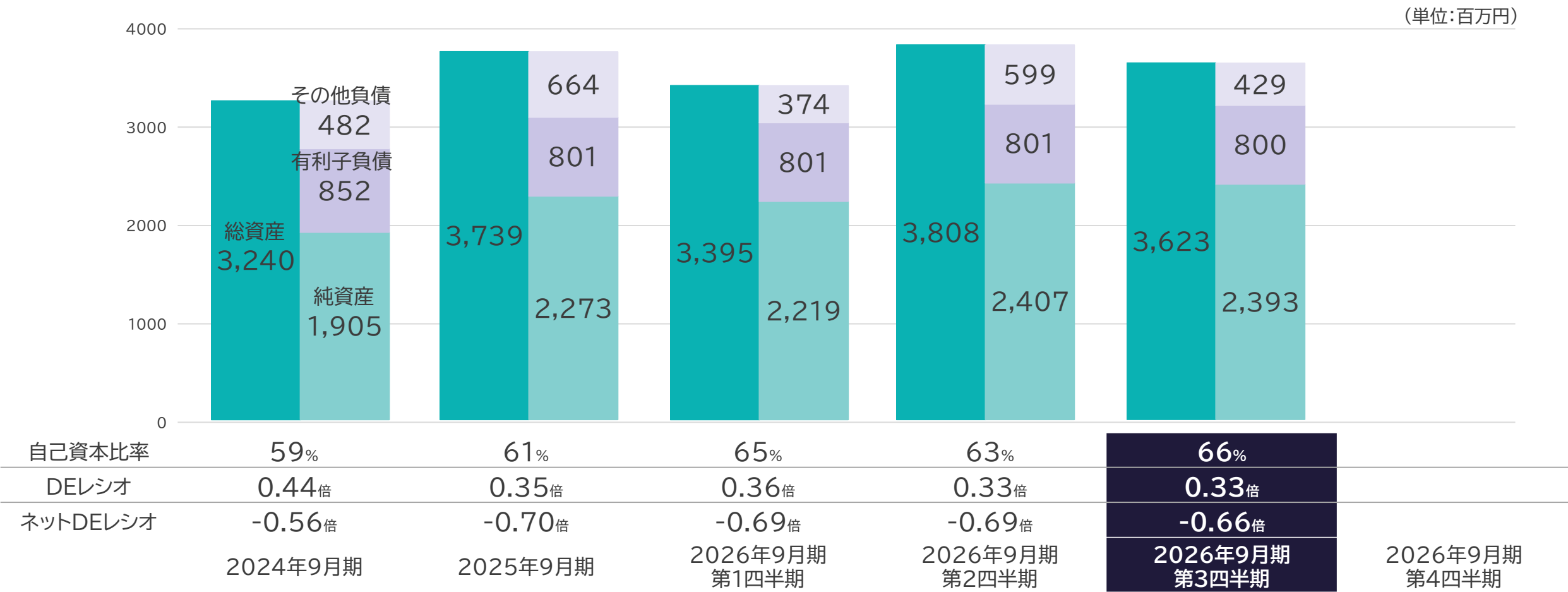
- 事業拡大に向けた人材投資(増員および賃金引き上げ)を継続しており、人件費は計画どおり増加。優秀な人材の確保や物価上昇への対応を目的とした賃金水準の見直しにより、今後も一定程度の増加を見込む。
- 人件費以外では、資産除去債務の新規計上に伴い減価償却費が増加したものの、販管費は前年とほぼ同水準で推移。

	25年9月期 第3四半期	26年9月期 第3四半期	増減	増減率	ポイント
人件費*1	611百万円	657百万円	+46	+8%	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	40百万円	37百万円	-3	-8%	
減価償却費	7百万円	12百万円	+5	+71%	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	54百万円	50百万円	-4	-7%	
オフィス関連費*3	75百万円	75百万円	±0	0%	
顧客開拓関連費*4	26百万円	30百万円	+4	15%	
旅費交通費	15百万円	16百万円	±1	7%	
その他	77百万円	77百万円	±0	0%	
合計	908百万円	958百万円	+23	+6%	

*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。



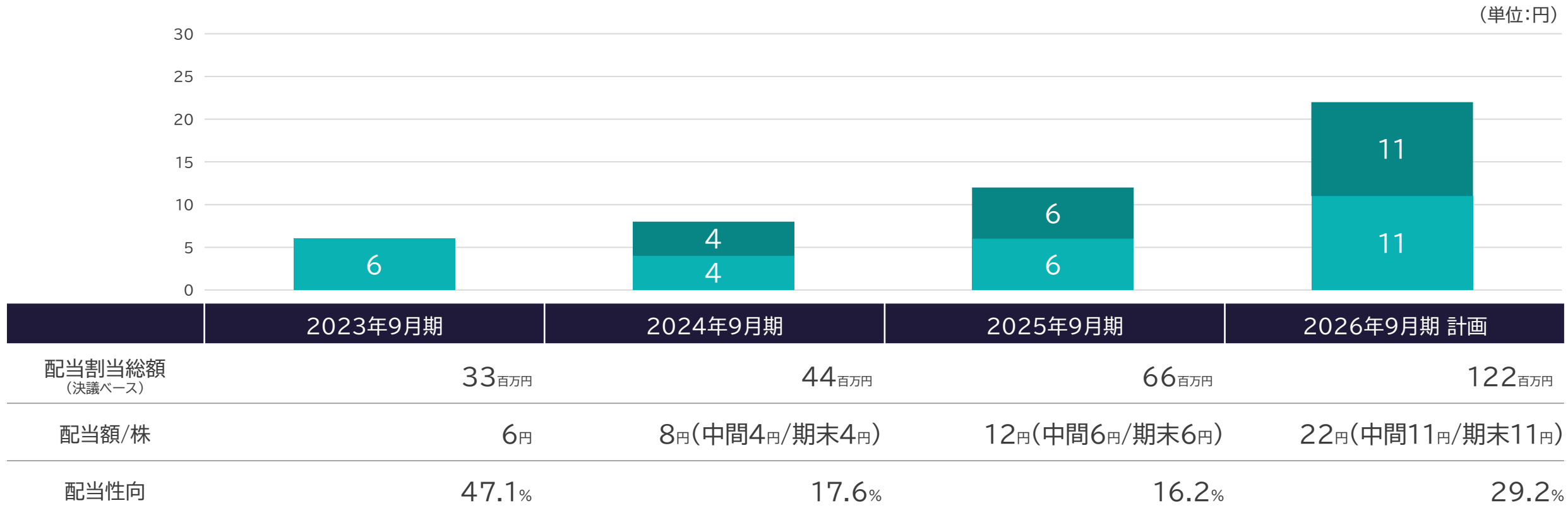
IT障害を
ゼロにする IBC

- (単位:百万円)



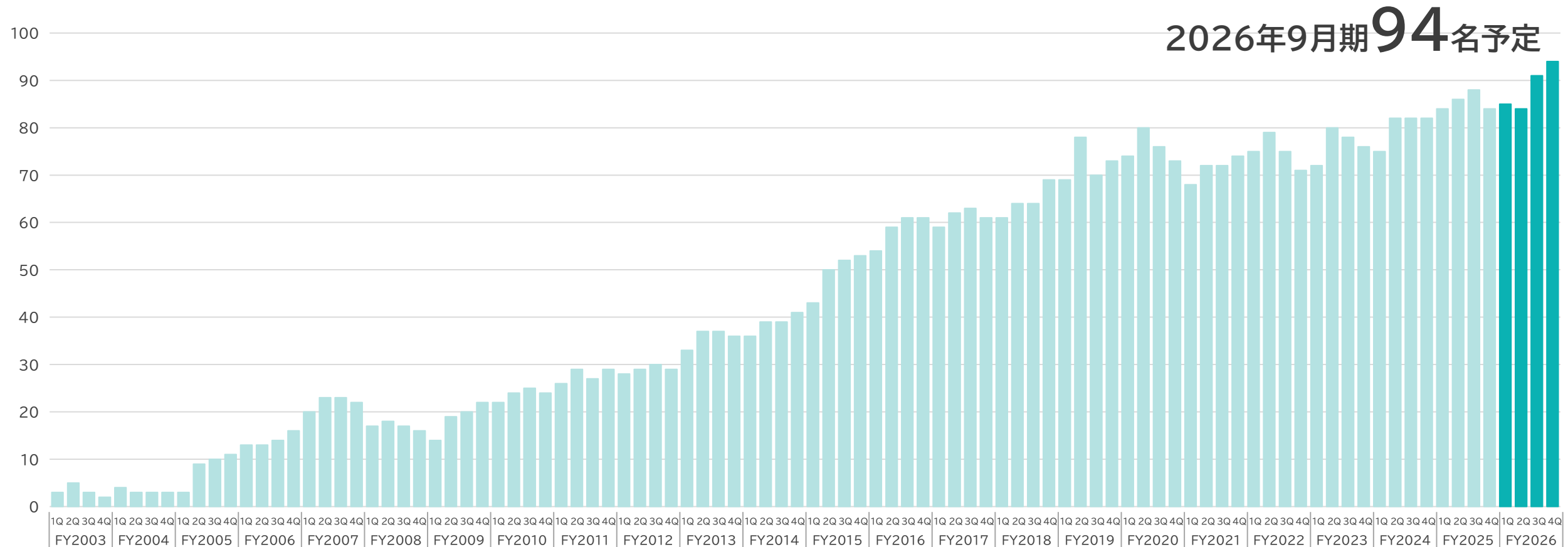
株主還元

- 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月期は予定通り中間11円の配当を決定。期末11円(年間22円)の配当予定に変更なし。
- 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。



一 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3四半期では7名採用。(このうち新卒採用は5名)
- 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)



今後の成長に向けた考え方

一 今後の成長に向けた考え方

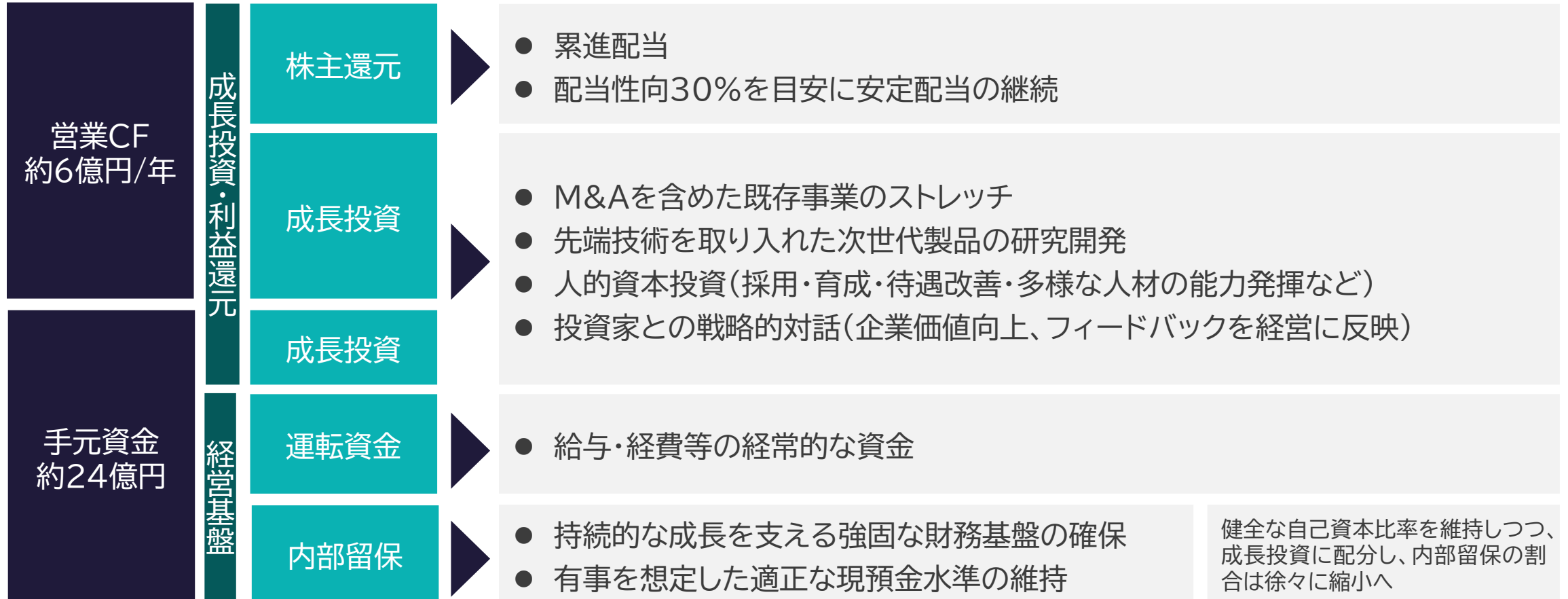
- 単純な死活監視などの監視ツール市場は飽和状態だが、AIの導入、DX・クラウドシフトで障害対応を自動化・高度化するツールへのリプレイス需要が強くあり、市場全体としては拡大・高度化している。
- そのなかで、更なる成長に向け、既存顧客の維持拡大、他社切替えの獲得、中堅市場の開拓、注力業種の文教市場(教育委員会)の攻略、M&Aの実施を推進することで年平均115%以上の売上成長を達成し、M&Aを含め中期的には売上倍増を目指す。

重点施策

1	既存顧客の維持拡大	System Answer更新率95%以上を目標とし、契約更新に合わせて、アップセル・クロスセルを推進する。
2	他社切替えの推進	市場シェアの高い競合会社の顧客を中心に当社の優位性を訴求し、他社切替えを推進する。
3	中堅市場の開拓	大規模ユーザー対象の既存領域拡大に加え、中堅市場の開拓を推進する。中堅市場向けの製品ラインナップを拡充し、中堅市場に強いパートナー企業と連携してさらなる増収を目指す。
4	文教市場(教育委員会)の攻略	NEXT GIGAを契機とした教育委員会市場のネットワーク更改へのアドオンビジネスを拡大する。教育委員会市場に強いパートナーとの連携により、CX監視オプション(ユーザー端末からクラウドサービスまでのレスポンス可視化)を活用したアプローチを推進する。
5	セキュリティビジネスの拡大	セキュリティを軸としたソリューションビジネスを拡大する。当社の強みが出せるSystem Answer×セキュリティソリューションによって、顧客への提案活動を推進する。
6	M&Aの実施	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、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を実施する。

一 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。



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、CO₂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CO₂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CO₂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1,752～5,256kWh	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」
CO₂排出量(t) = 使用電力量(kWh) × CO₂排出係数(0.423 kg-CO₂/kWh) ÷ 1000
※杉の木1本の年間CO₂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CO₂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CO₂が削減され、かつ紙の使用量削減によりCO₂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CO₂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) 2023年9月期 年間CO₂排出量 56.827t-CO₂	目標:再エネ切替で基準年比100%減 2025年9月期 年間CO₂排出量 0t-CO₂	約56t CO₂削減 目標達成
紙	基準年(ペーパーレス前) 2023年9月期 年間CO₂排出量 222.1kg-CO₂	目標:基準年比15%減を維持 2025年9月期 年間CO₂排出量 162.6kg-CO₂	約59kg CO₂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：CO₂排出量 (t) = 使用電力量 (kWh) × CO₂排出係数 (0.423 kg-CO₂/kWh) ÷ 1000

紙：CO₂排出量 (kg) = ((A41枚4グラム × 使用枚数) ÷ 1000) × CO₂排出係数 (0.24 kg-CO₂/kWh)

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

Q

System Answer更新率が93%に低下したが、System Answerの競争力は維持できているのか？

A

第3四半期単体では93%となりましたが、累計では目標の95%を維持しています。System Answerの解約理由を見る限り、サービス品質や製品競争力に起因するものは確認されていません。また、他社製品からの切り替え需要も継続して獲得しており、ライセンス売上は前年同期比4%増となっていることから、競争力は維持できていると認識しております。当社は引き続き、製品強化と顧客サポートを通じて競争力向上に努めてまいります。

Q

ソリューションビジネスの拡大によって利益率は低下し続けるのか？

A

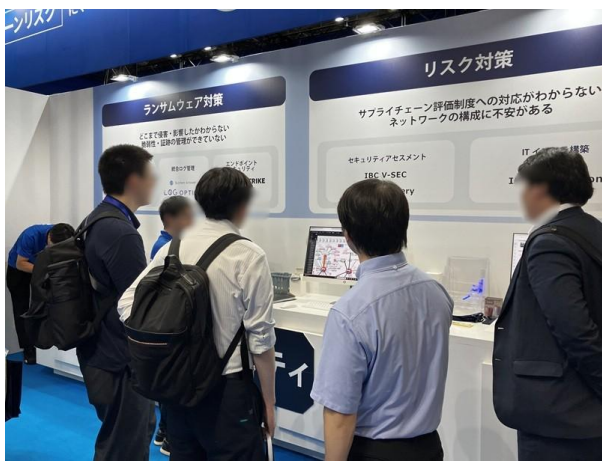
ソリューションビジネスは自社開発製品と比較すると利益率が低いため、売上構成比の変化によって短期的に営業利益率が低下する局面はあります。しかし、当社は短期的な利益を追求するのではなく、事業規模の拡大と持続的な成長を重視しています。ソリューションビジネスは顧客との接点や提案機会の増加、自社開発製品の導入機会の創出につながる重要な成長戦略です。そのため、一定の利益率低下は事業拡大の過程における戦略的な投資と位置付けています。一方で、収益性の高い自社開発製品の成長も継続的に推進しており、中長期的には売上成長と高い収益性の両立を目指しています。

Appendix

一 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 OSAKA			Interop Tokyo		
									JANOG58 In MATSUYAMA		

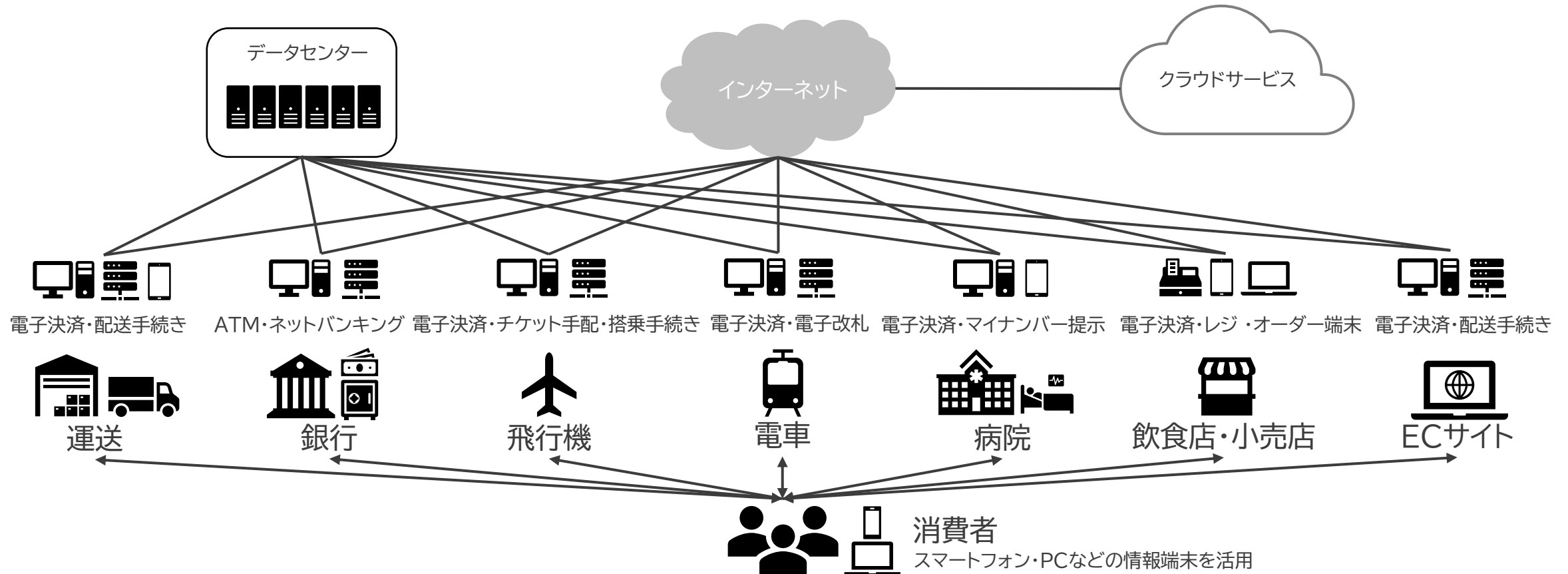


2026年6月10日～12日 InteropTokyo 2026 出展

- 最新のICT・ネットワーク技術およびソリューションが一堂に会する国内最大級の展示会に出展。
- IBCブースにて、ITインフラ監視製品「System Answer G3」、ユーザー視点の通信品質可視化ソリューション「HIMOTOKI」、マルチクラウド＆インフラ構成管理ソリューション「ITOGUCHI」などIT障害をゼロにするための各種ソリューションを紹介。

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

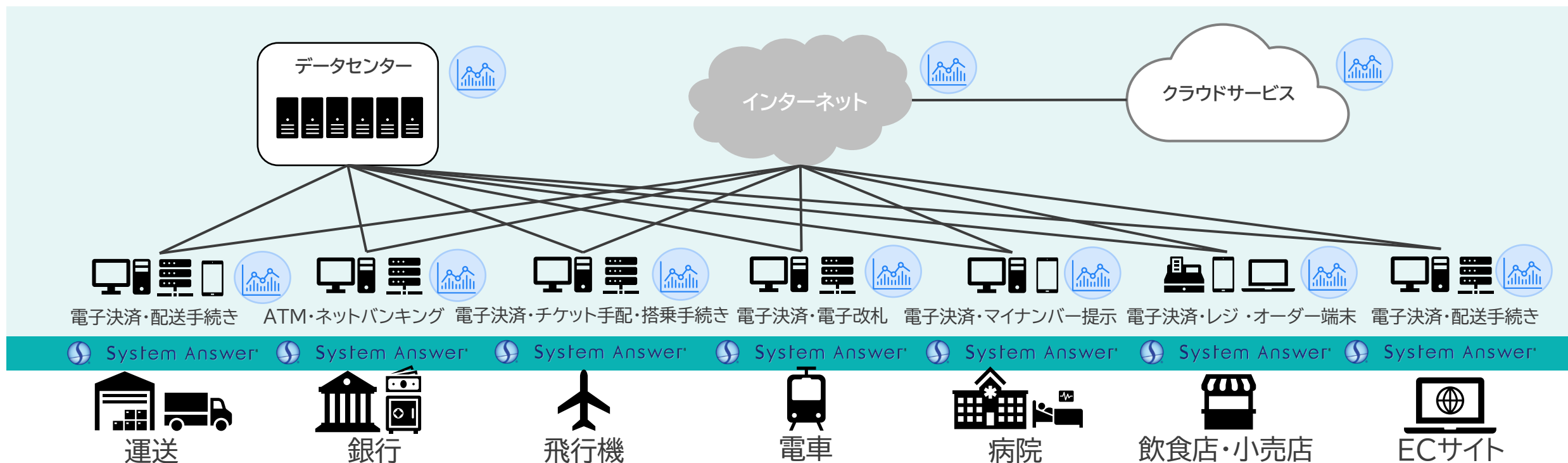
- 事業者はサービス提供や商取引をするため、消費者は生活するためにITは必要不可欠



IT障害が起これば、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



一 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、障害発生時の「兆候」をつかむ。

 System Answer® G3



自動で設定

テンプレート



CPU



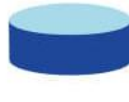
Session



Memory



Disk Latency

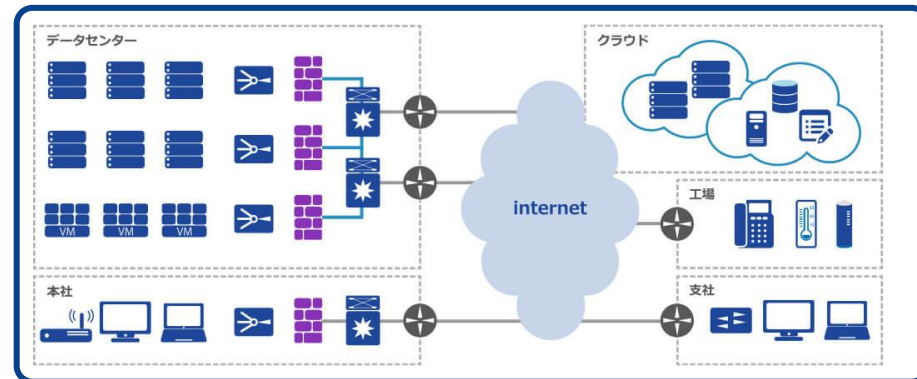


Disk

システムに適用



動作状況を可視化・記録

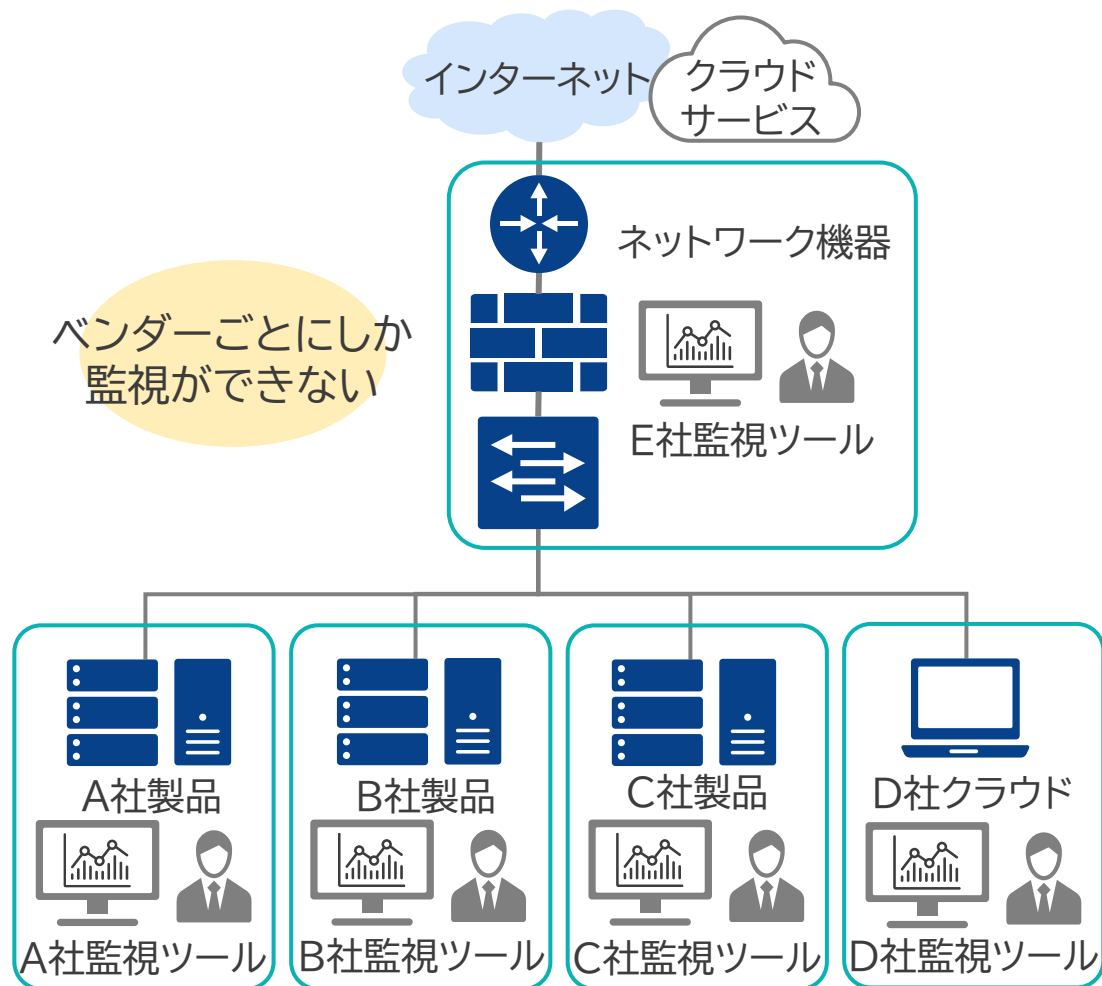


なぜ System Answer G3 は多くの企業に採用されるのか

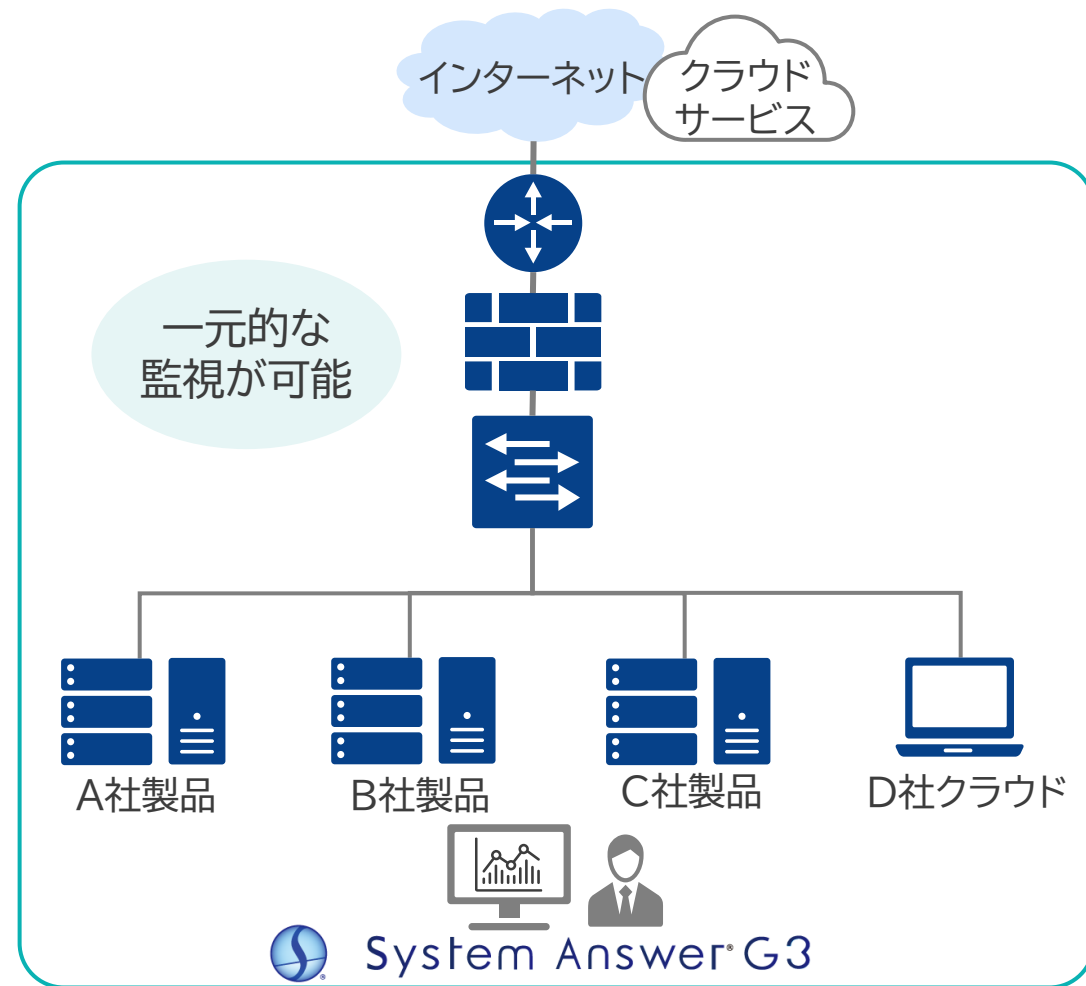
Point
1

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

System Answer G3導入前



System Answer G3導入後



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。

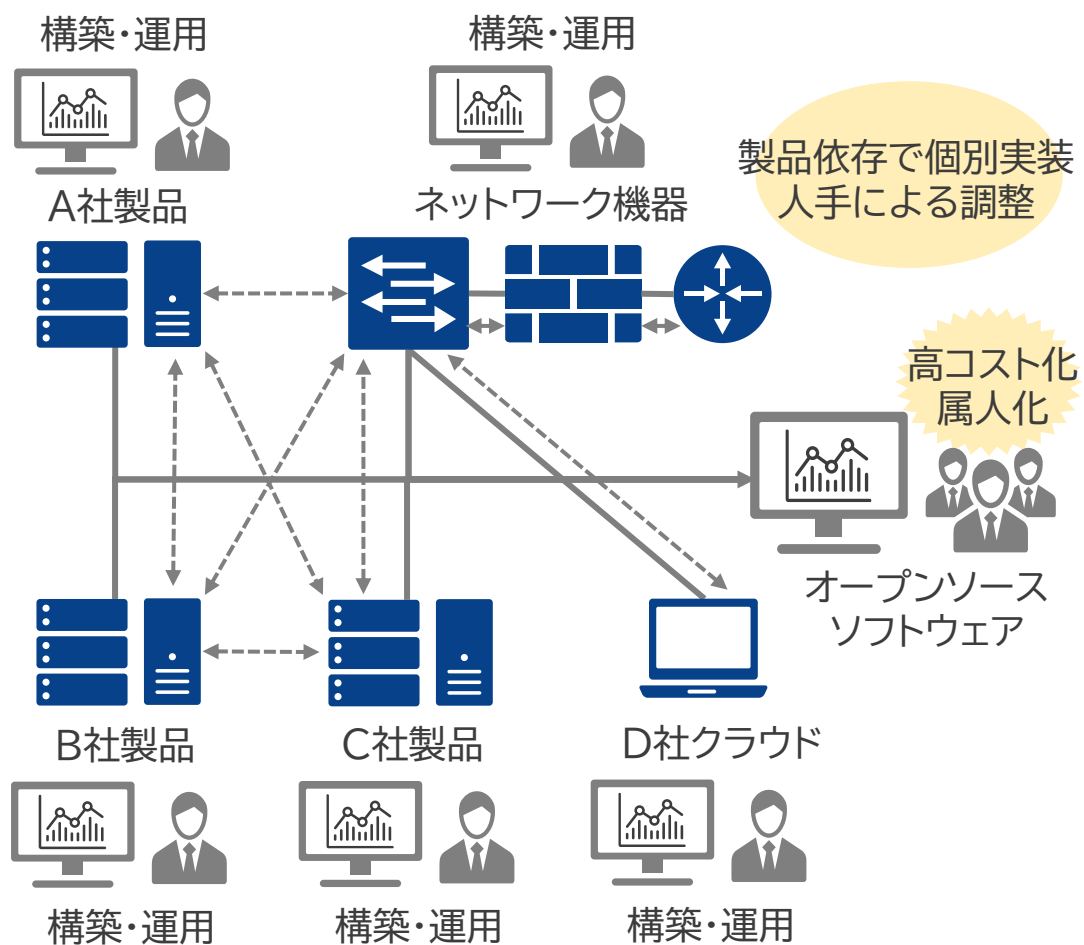
この arrownet を構成する数百台におよぶネットワーク関連機器を System Answer G3 で監視している。G3 の設定・管理等は東京証券取引所の IT 開発部情報システム担当が担っており、日々の運用には情報システム担当のみならず IT サービス部をはじめとする運用部門や関連ベンダーなど数十名におよぶメンバーが利用している。

なぜ System Answer G3 は多くの企業に採用されるのか

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



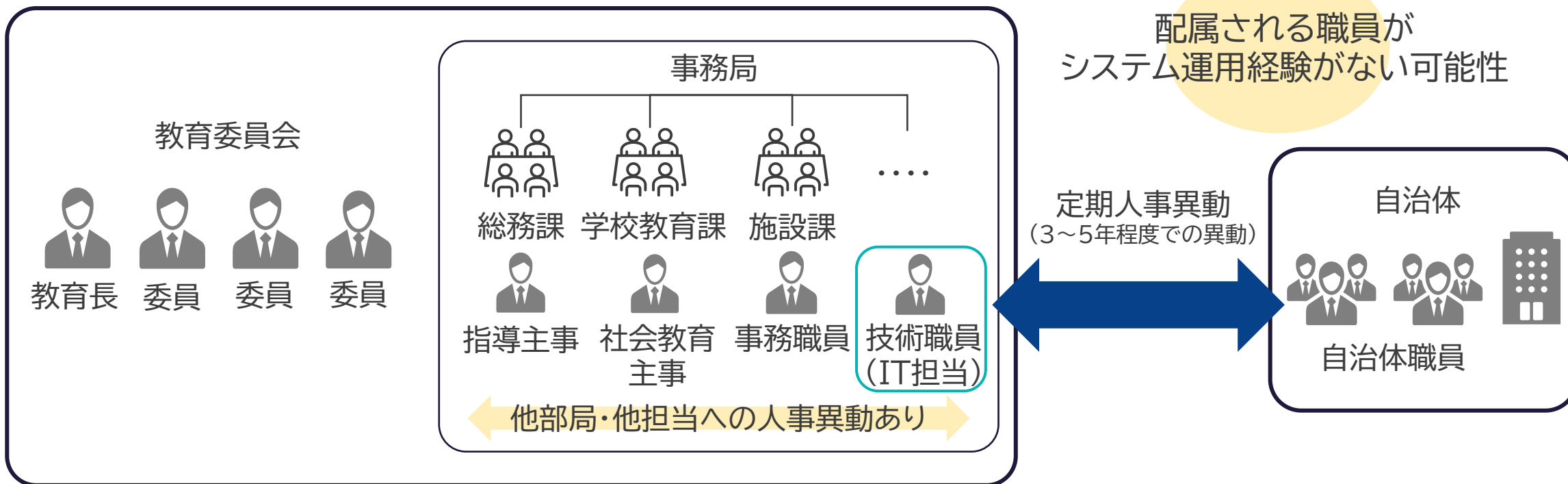
System Answer G3の場合



一 教育委員会での課題例

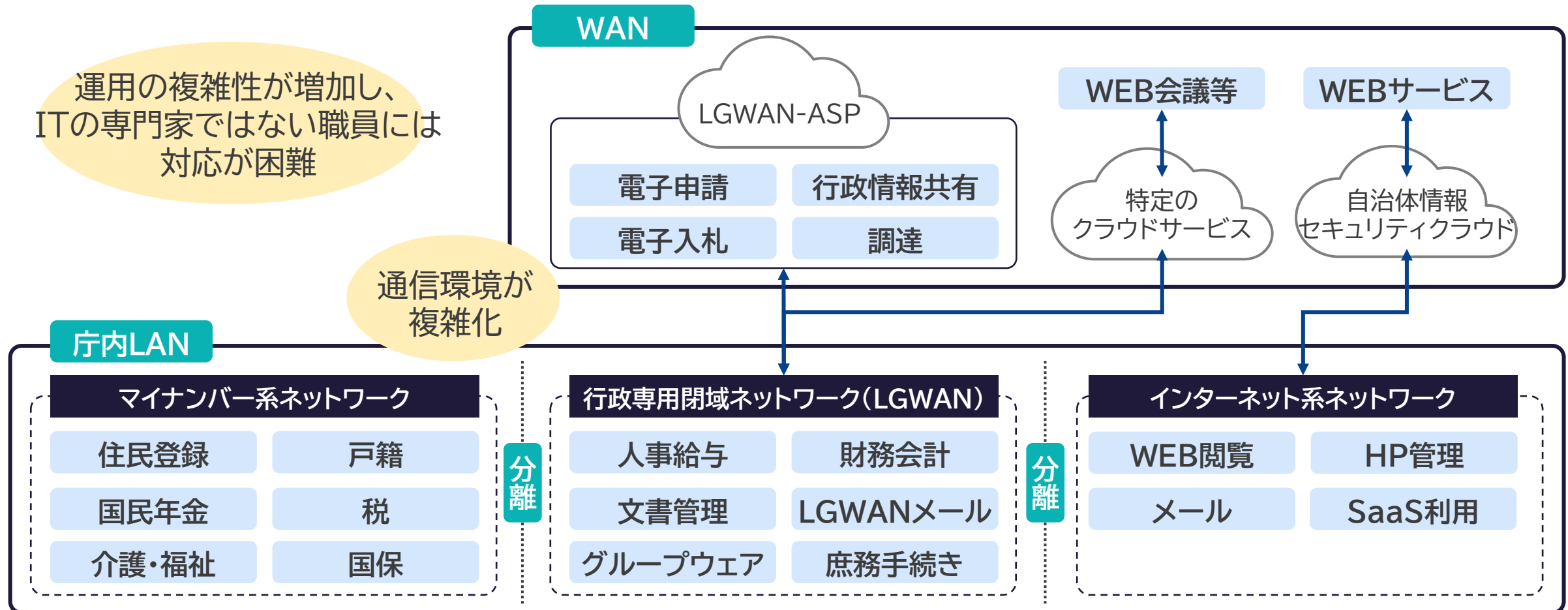
- 教育委員会は定期的に人員の入れ替わりがあるため、新しく配属される担当者にシステム運用の経験がなかった場合、IT運用が困難になるリスクがある。

■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。

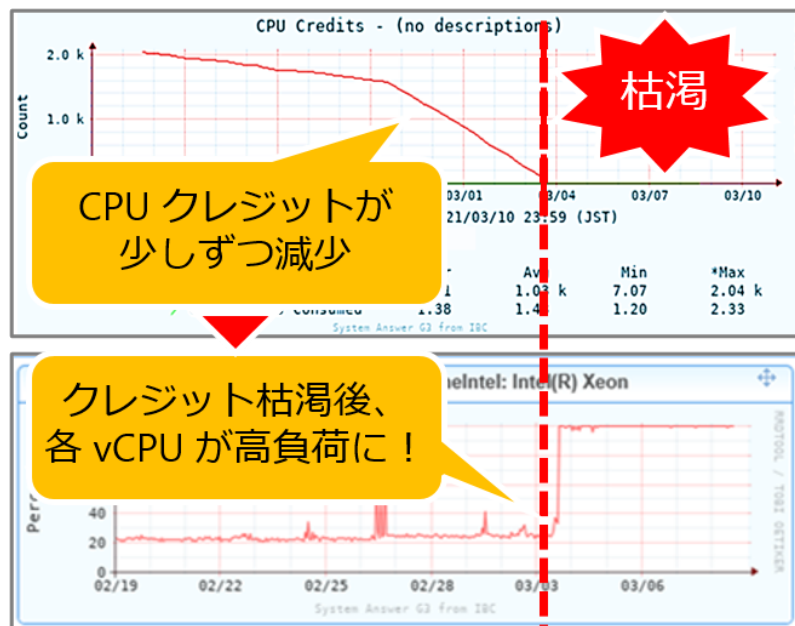


能動的な予防保守で県下 169 校のインフラを守る！

～ 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

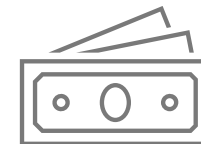
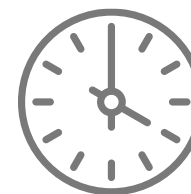
高い参入障壁により、他社には当社と同様の開発・運用をするのは難しい

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
後継機種への追従



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

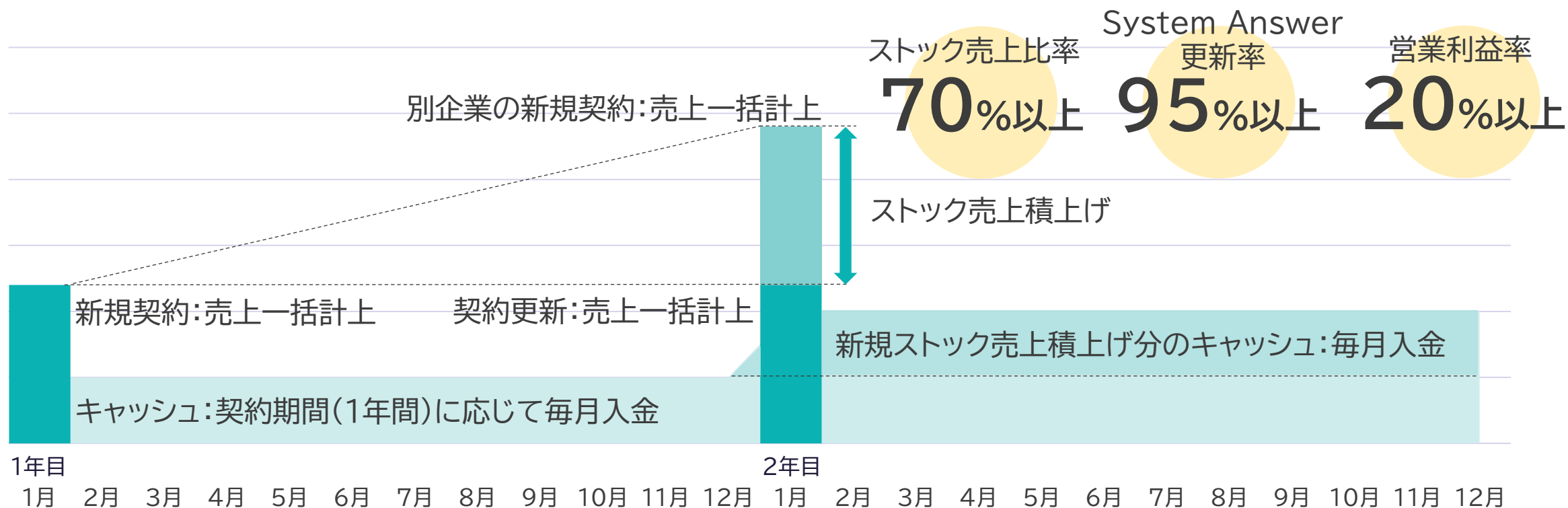
「マルチベンダー環境における性能監視の汎用ソフトウェア」という領域において優位性のあるポジションを構築

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

収益構造(成長ドライバー)

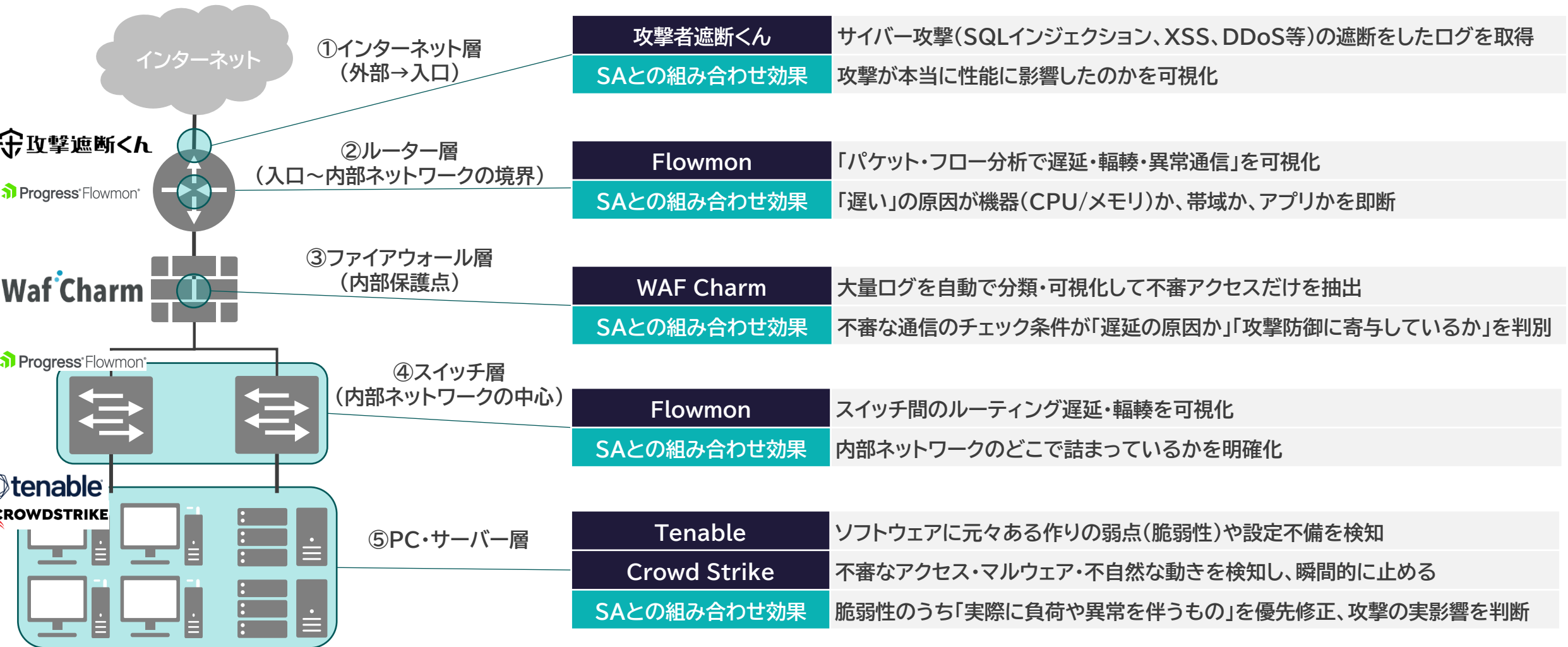
ー 収益構造(成長ドライバー)

- 当社の収益構造は、ストック売上比率70%以上、System Answer更新率95%以上、営業利益率20%以上という安定性と高収益性を兼ね備えた事業モデルにより支えられ、事業基盤の強固さと将来の収益成長に対する高い確度を確保。
- 高利益率のライセンス販売は、1年契約を一括で納品時に売上計上しつつ、キャッシュは契約期間に応じて毎月入金されるモデル。
- キャッシュフローは安定的かつ継続的に積み上がる構造で、安定収益と高収益体質を両立しながら継続的な成長を生み出す収益エンジンを確立。



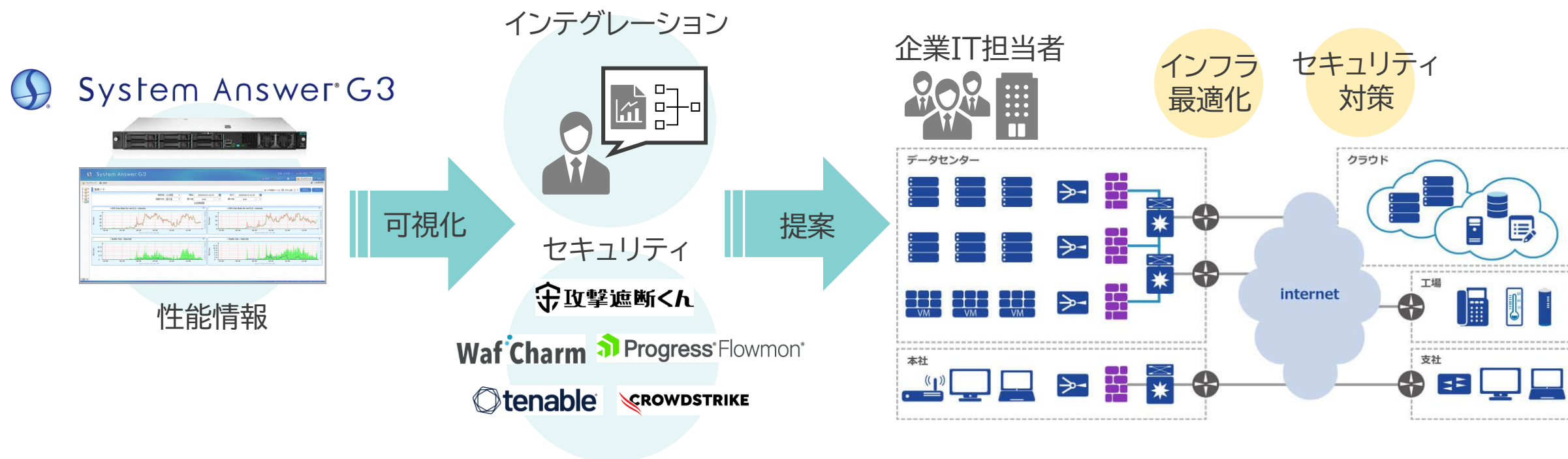
セキュリティ製品との相乗効果

- System Answer G3(SA)が収集するサーバ／ネットワークの性能データと、各セキュリティ製品のログや検知情報を組み合わせることでセキュリティ状況をより正確に把握でき、多くの企業が抱える課題を解決する提案(アップセル・クロスセル)が可能。



— インテグレーションビジネスとの相乗効果

- ネットワーク・サーバー・仮想基盤・クラウドまで含めたITインフラの構築・設計・検証・運用をワンストップで提供。
- System Answer G3で取得した「環境固有の性能特性(現状構成・負荷・ボトルネックなど)」を踏まえたインフラ最適化に加えて、セキュリティ要件を組み込んだ精度の高い設計・改善が可能となり、付加価値の高い提案によって高収益のサービスを提供。



System Answer G3の性能情報を基に、セキュリティとインテグレーションを結びつけた高付加価値の提案

IBCの事業ミッション

IT障害をゼロにする



一 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/>