

# 2026年9月期 第1四半期

---

# 決算説明資料

2026年2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

## — アイビーシーとは

「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

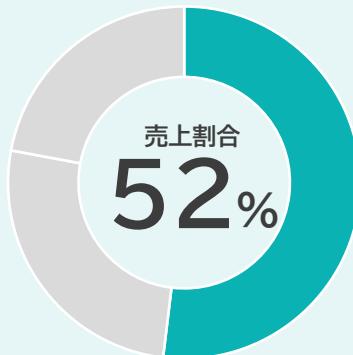
# ミッション・事業概要

## 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



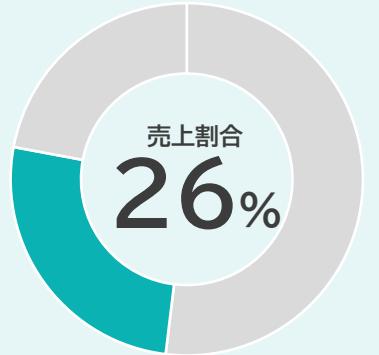
##### 事業内容

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



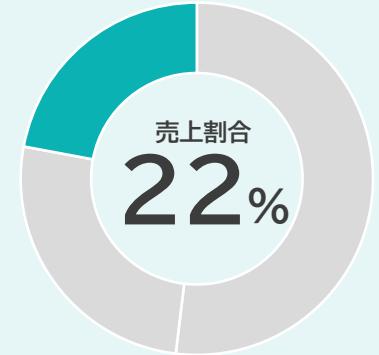
##### 事業内容

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

## — 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。

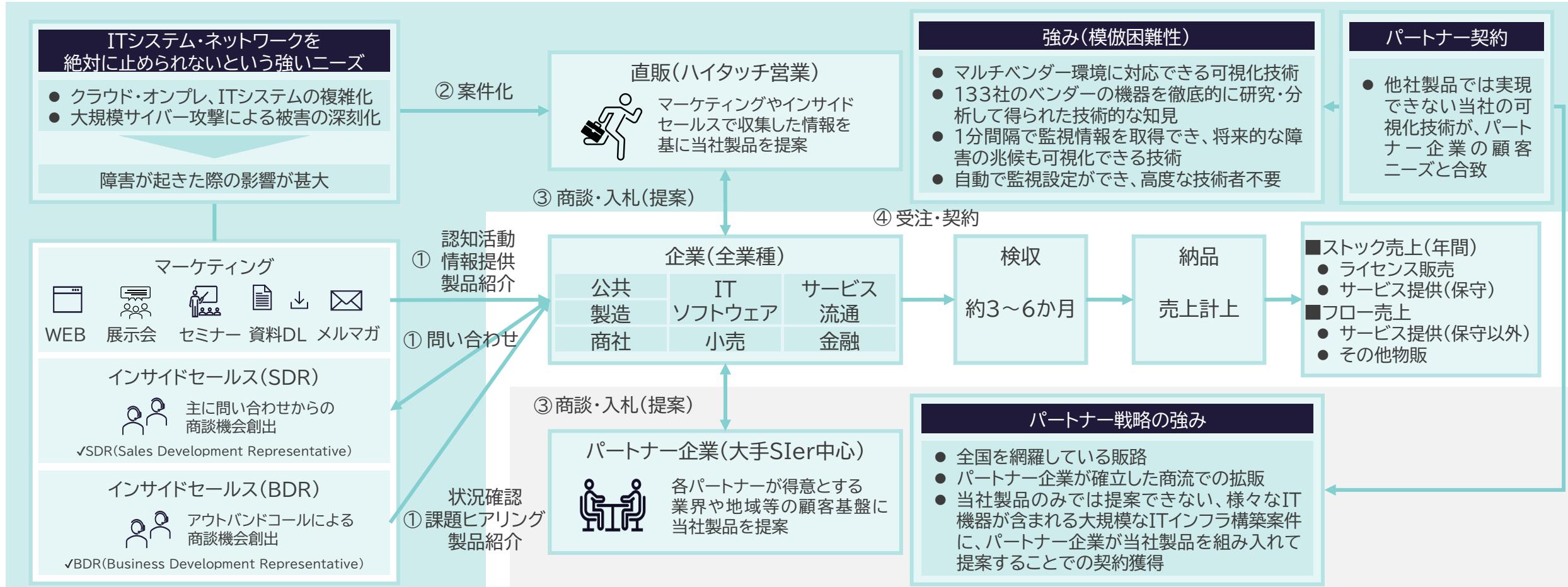
顧客が  
求める  
製品開発



- 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

**BT monitor**  
Network Monitoring & Analysis



- 2003/06 ネットワーク監視アプライアンス「BTmonitor」をリリース

**BT monitor V2**  
Network Monitoring & Analysis

- 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

**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

**System Answer G2**

- 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

**System Answer G3**

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

**SAMS**

- 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

**kusabi**

- 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年09月 「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年09月 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年11月 「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年04月 東京証券取引所スタンダード市場に移行

- 2022年05月 「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

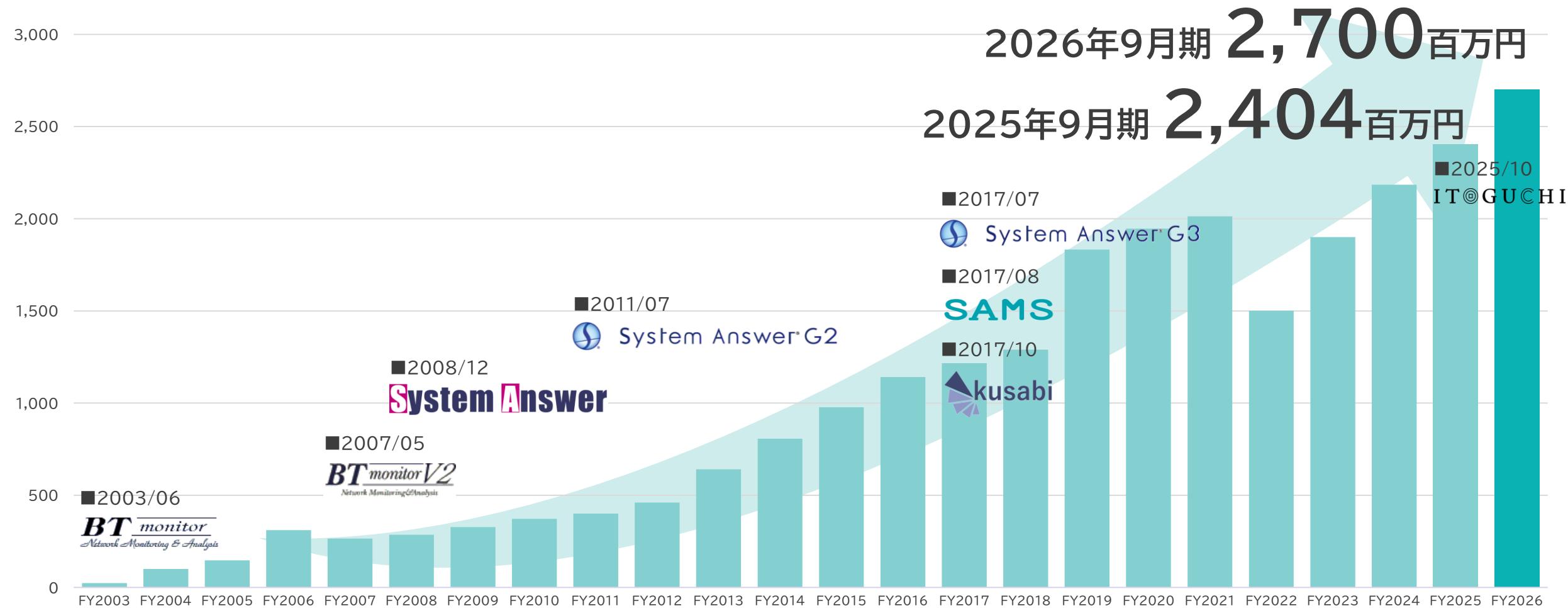
- 2024/05 「System Answer G3」性能評価サービスを提供開始

- 2025/10 マルチクラウド＆インフラ構成管理ツール「ITOOGUCHI」を提供開始

**IT@GUCHI**

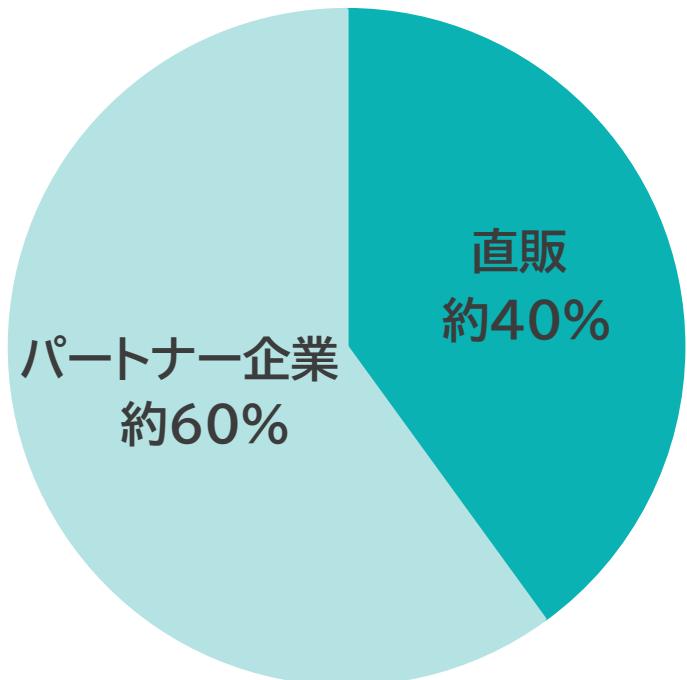
## 業績推移

- 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。



## — 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。



# 2026年9月期 第1四半期 業績

## － ハイライト

- 第1四半期は、ストック売上、契約更新は堅調を維持したが、次なる成長フェーズに向けた過渡期にあり、前年同期比で減収減益。ただし、想定よりプラス着地。
- 減収減益要因は、前期大口契約の期ズレ(第2四半期に計上予定)および前期大口契約の満了が影響。一方で、他社切替えや新規市場開拓で新規契約は増加しており、上期業績予想は第2四半期での新規大口契約の獲得予定もあり、達成する見込み。

	2025年9月期 第1四半期 実績	2026年9月期 第1四半期 実績	前年同期比
売上高	419百万円	371百万円	-11%
営業利益	13百万円	▲39百万円	▲52百万円
純利益	10百万円	▲25百万円	▲35百万円
販管費	301百万円	311百万円	+10%
ストック売上高	297百万円	318百万円	+7%
System Answer更新率	98%	98%	0%

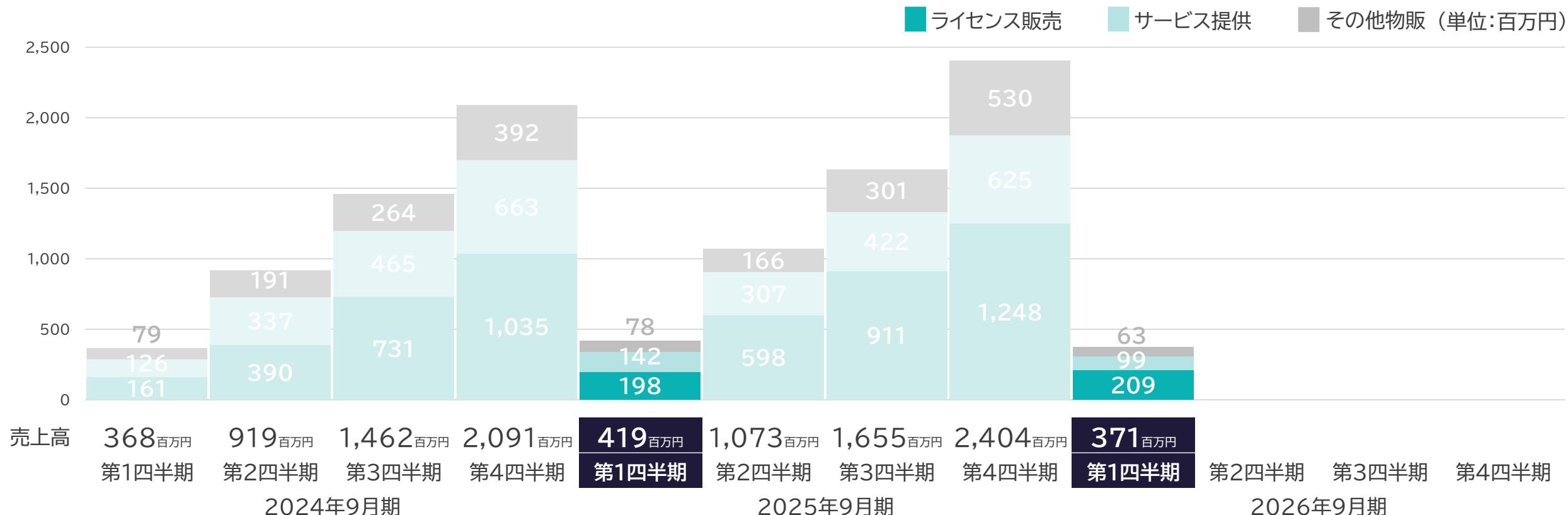
※数値は小数点以下は切り捨て、パーセントは四捨五入(以下同様)

# — 第1四半期 業績進捗

	2025年9月期 第1四半期 実績	2026年9月期 第1四半期 実績	2026年9月期 中間期業績予想	2026年9月期 通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上高	419百万円	371百万円	1,100百万円	2,700百万円	14%
		前年同期比-11%	前期比+3%	前期比+12%	
営業利益	13百万円	▲39百万円	210百万円	610百万円	0%
		前年同期比▲52百万円	前期比-17%	前期比+8%	
純利益	10百万円	▲25百万円	145百万円	418百万円	0%
		前年同期比▲35百万円	前期比-22%	前期比+2%	

## 売上高

- ライセンス販売は、他社切替えが堅調に推移して増収。引き続き、堅調を維持する見込み。
- サービス提供は、前期の大口契約満了分をカバーするまでには至らず減収。ビジネスモデルを再構築し、SAMS(ITシステムの監視・運用業務の受託)の性能評価レポートサービスのボリューム販売モデルにシフト。中・長期的なストック売上拡大を図る。
- その他物販は、売上予定案件の延伸(第2四半期に計上予定)があり減収。顧客とのリレーションを強化し、アップセル・クロスセルが見込めるセキュリティを軸としたソリューションの拡販による増収を目指す。



## 一 製品区分別売上高

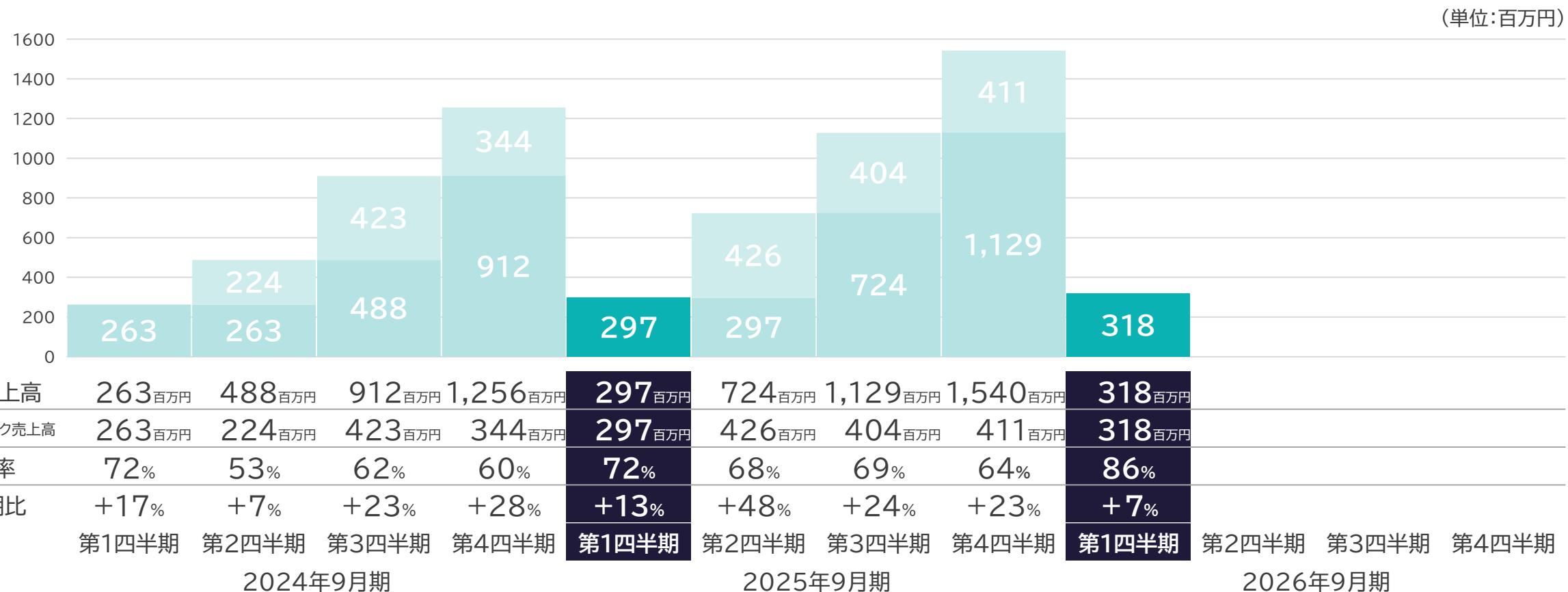
- System Answerは、他社切替えによる新規案件の獲得が堅調に推移し、今後も売上拡大を見込む。
- セキュリティは、近年のサイバー攻撃対策ニーズを追い風に既存顧客からの引合いや中堅市場への新規アプローチで契約が前年同期比125%となり、売上拡大が続く。
- ネットワークは、引合いが増加しているが売上予定案件の延伸により第1四半期の売上は軟調。通期では売上拡大を見込む。



# — ストック売上高

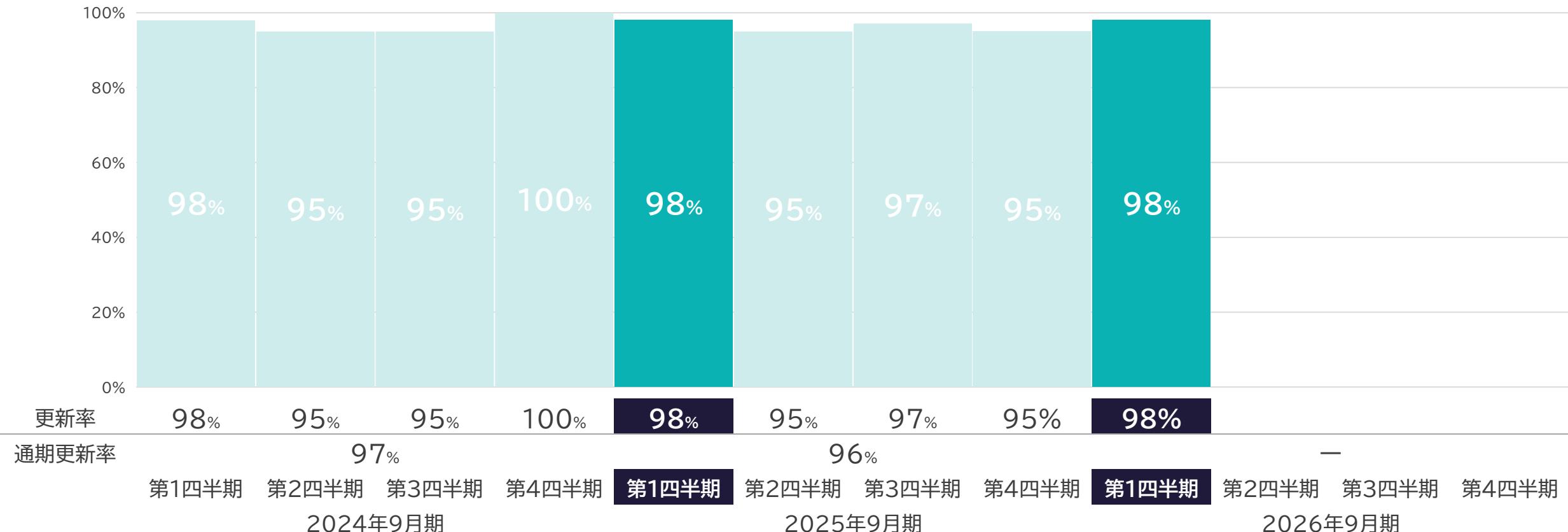
- ライセンス販売の堅調な売上が牽引し、ストック売上高、ストック売上比率は共に伸長。
- ストック売上は安定した契約継続を維持できており、新規他社切替えにより、引き続き増加する見込み。

※ストック売上の主要な内容はライセンスの1年更新



## System Answer更新率

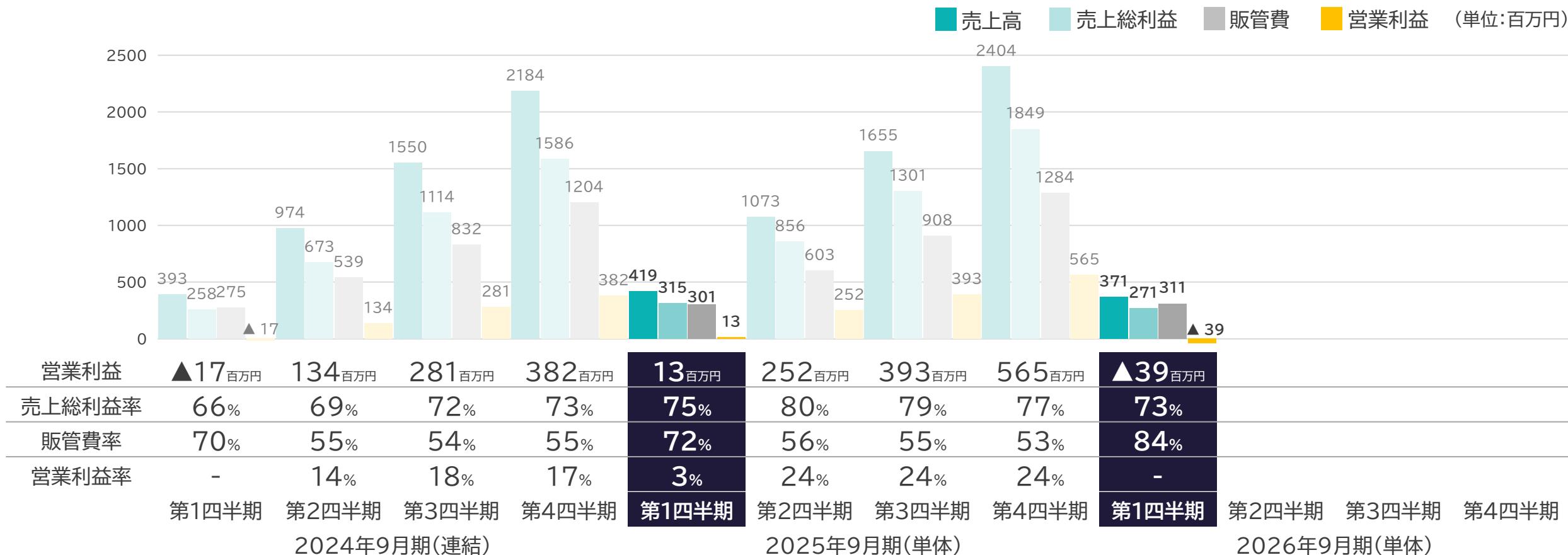
- 自社開発製品のSystem Answerの更新率\*は95%以上を目標。
- 第1四半期の更新率は98%で、前年同期と同じ更新率を維持。
- 契約更新は順調で、第2四半期も前年同期と同等の水準を維持する見込み。



\*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

- 前期大口契約の期ズレにより、第1四半期の売上・利益が抑えられ、販管費増加分(人件費の増加)を吸収できなかったが、営業損失の計上は計画内。
- 第2四半期以降の売上・利益の見込みは順調に推移しているため、業績予想に変更なし。**



## 販管費内訳

- 事業拡大のために人材投資(増員+賃上げ)を継続しており人件費は計画内で増加。優秀な人材の確保に加えて、物価高が続く中でそれに見合った賃金の引き上げを行うため、今後も一定程度の増加を見込む。**
- 業務委託は、社内リソースで対応が可能となり発注を見合わせたため、業務委託費は減少。**

	25年9月期 第1四半期	26年9月期 第1四半期	増減	増減率	ポイント
人件費 <sup>*1</sup>	207百万円	214百万円	+7	+3%	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	13百万円	11百万円	-2	-15%	社内リソースで対応が可能になったことから業務委託の発注保留。
減価償却費	2百万円	4百万円	+2	+100%	本社ビル等の退去時における除去費用の見積もり等が可能になり、新たに資産除去債務を計上したことによる増加。※詳細は有価証券報告書に記載
社内システム費等 <sup>*2</sup>	18百万円	17百万円	-1	-6%	
オフィス関連費 <sup>*3</sup>	25百万円	24百万円	-1	-4%	
顧客開拓関連費 <sup>*4</sup>	8百万円	7百万円	-2	-13%	
旅費交通費	4百万円	5百万円	+1	+25%	
その他	21百万円	15百万円	-6	-29%	
合計	301百万円	311百万円	+10	+3%	

\*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

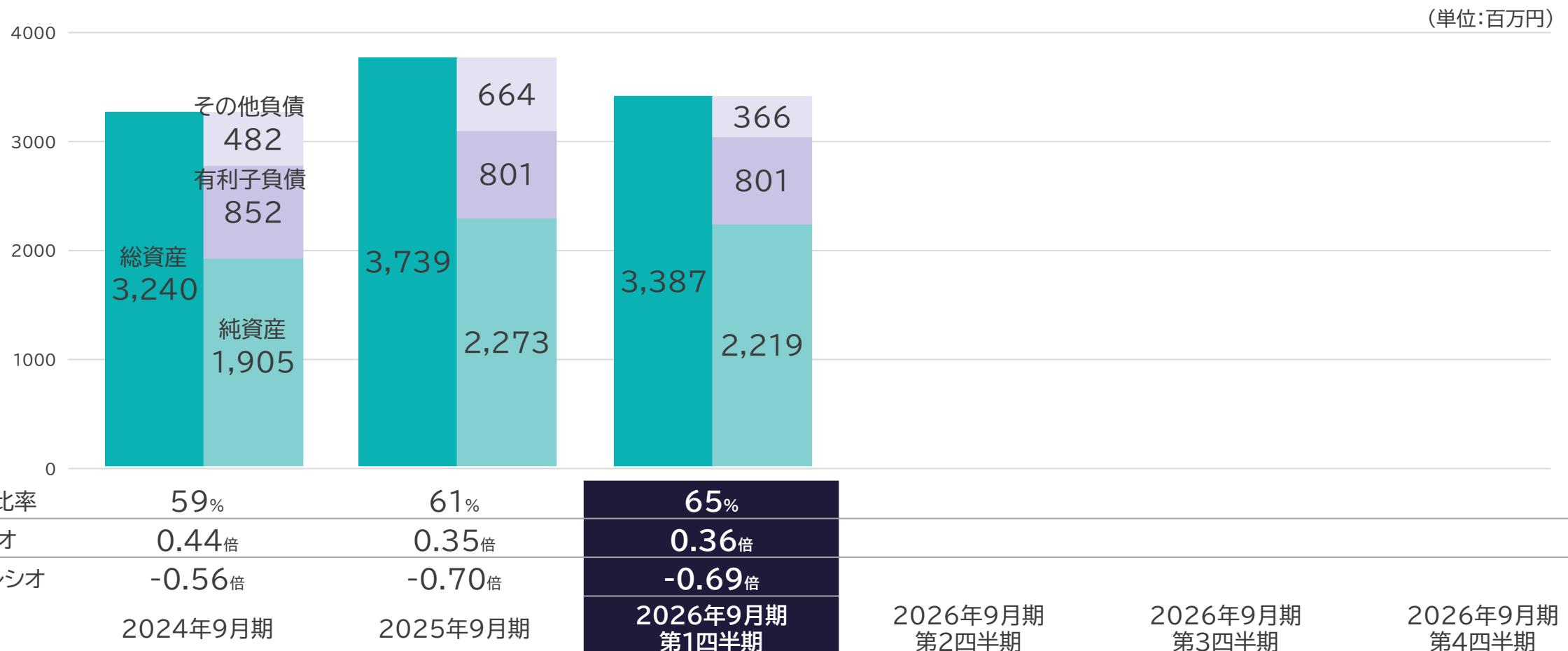
\*2 社内システム費等は「社内システム費」「賃借料」の合計

\*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)

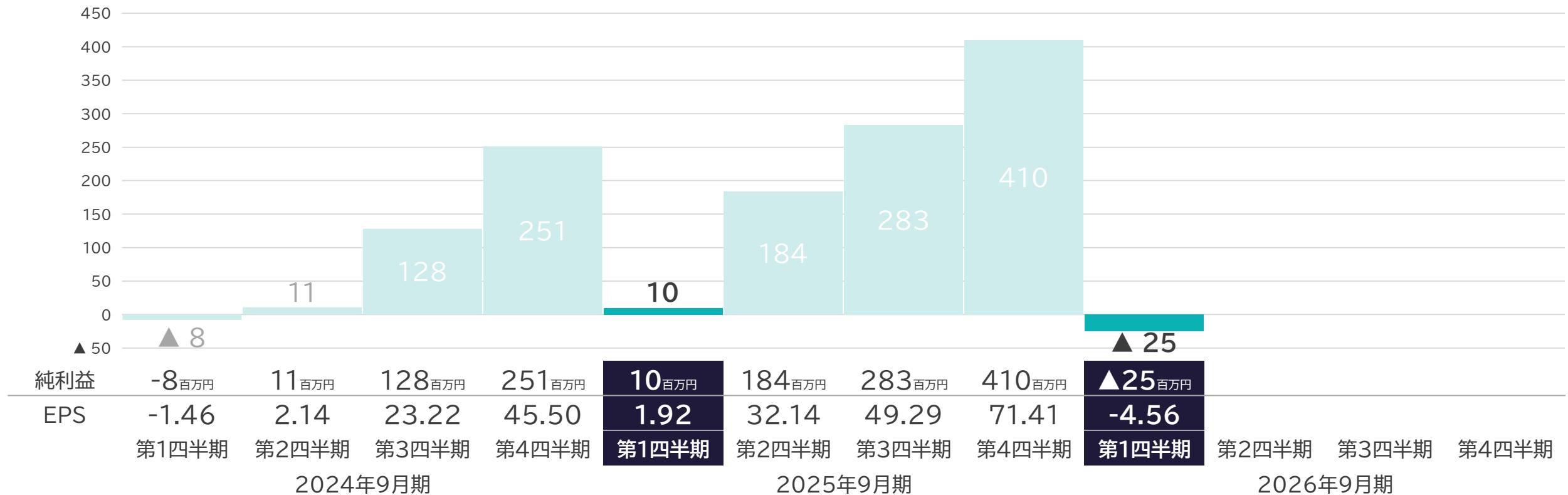
- ストック収益により安定したキャッシュフローを確保し、**自己資本比率は65%で健全な財務体質を維持。**



# 純利益・EPS

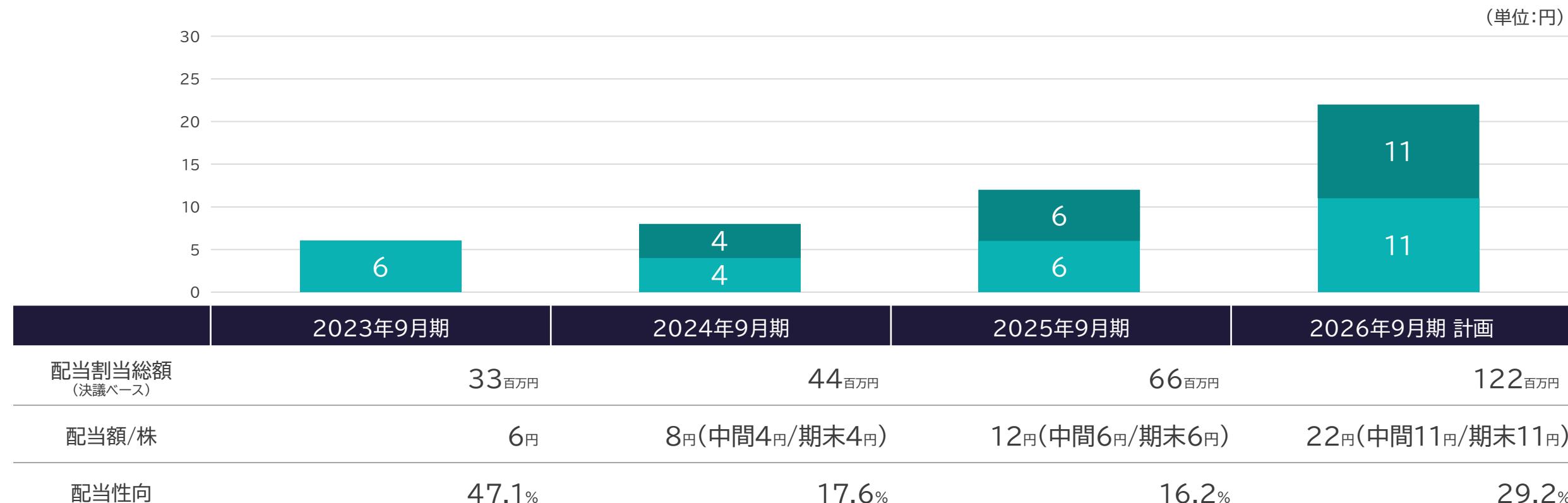
- 一過性の要因である大口契約の期ズレにより前年同期比で減益。
- 期ズレ分は第2四半期に計上予定で、中間期、通期への影響はなし。

(単位:百万円)



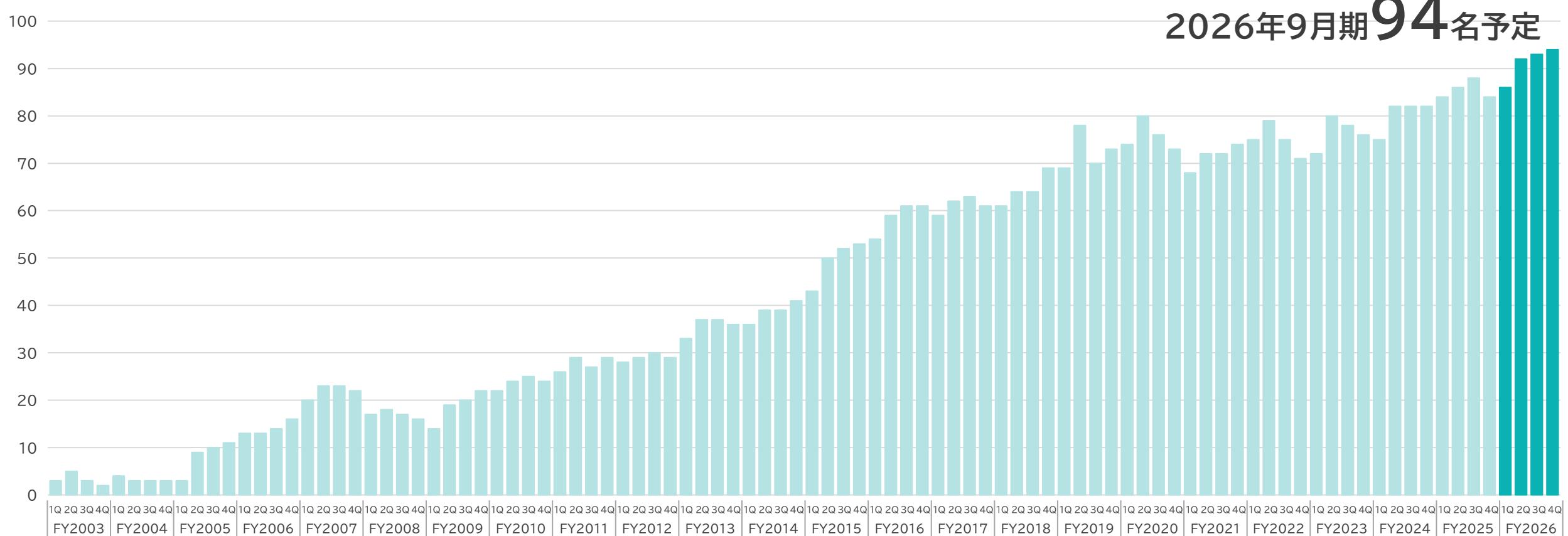
## 株主還元

- 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月期は年間22円(中間11円、期末11円)の配当予定。
- 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。



# 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1四半期では3名採用。
- 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)



## 市場規模

- デジタル化・DX推進等によるIT投資によって市場全体が継続して拡大。
- さらなる成長が可能な高いポテンシャル。

### 国内IT市場

**27兆8,953億円**

2025年予測／年平均成長率(2024～2029年)6.4%

ライセンス販売事業  
運用管理市場  
**1,894億円**

2023年予測／年平均成長率(2023～2027年)10.6%

サービス提供事業・その他物販事業  
国内情報セキュリティ市場

**1兆6,665億円**

2023年実績推定値／年平均成長率(2024～2025年)8.1%

アイビーシー  
**売上27億円**  
2026年9月期予測／前年比12%増

出典:株式会社アイ・ティ・アール「ITR Market View:運用管理市場2023」  
NPO日本ネットワークセキュリティ協会「国内情報セキュリティ市場2024年度調査報告」  
IDC Japan株式会社「国内IT市場の産業分野別／従業員規模別／地域別の最新予測データ」(2025年5月29日)

# 今後の成長に向けた考え方

## 今後の成長に向けた考え方

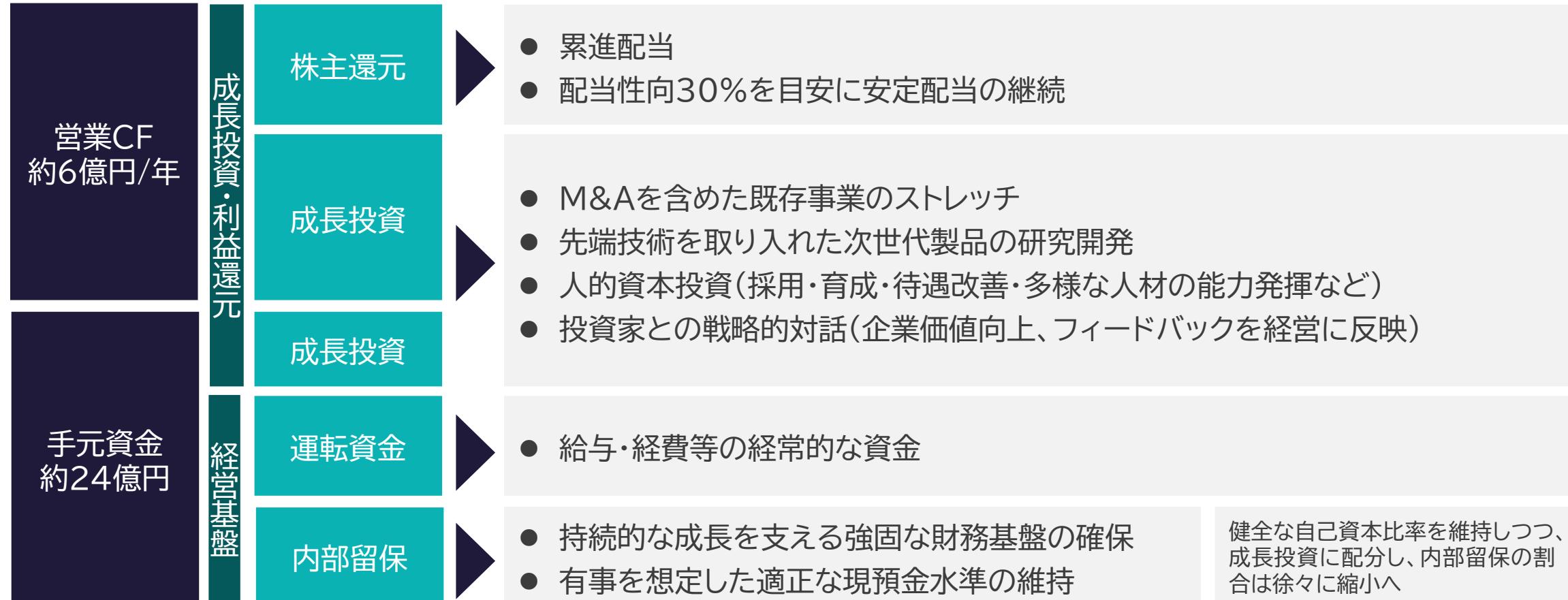
- 単純な死活監視などの監視ツール市場は飽和状態だが、AIの導入、DX・クラウドシフトで障害対応を自動化・高度化するツールへのリプレイス需要が強くあり、市場全体としては拡大・高度化している。
- そのなかで、更なる成長に向け、既存顧客の維持拡大、他社切替えの獲得、中堅市場の開拓、注力業種の文教市場(教育委員会)の攻略、M&Aの実施を推進することで年平均115%以上の売上成長を達成し、M&Aを含め中期的には売上倍増を目指す。

### 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增收を目指す。
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。

## — 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

# 持続可能な社会への貢献



## 各種機器の削減によって使用電力を抑え、CO<sub>2</sub>排出量の削減に寄与

- 自社開発製品の「System Answer」や「ITO GUCHI」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<sub>2</sub>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<sub>2</sub>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 <sub>2</sub> 排出削減量 (1台)	年間CO <sub>2</sub> 排出削減量 (20台)	杉の木の 年間CO <sub>2</sub> 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 <sub>2</sub>	約0.74~2.22t-CO <sub>2</sub>	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 <sub>2</sub>	約2.96~5.92t-CO <sub>2</sub>	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 <sub>2</sub>	約7.41~22.23t-CO <sub>2</sub>	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」  

$$\text{CO}_2\text{排出量(t)} = \text{使用電力量(kWh)} \times \text{CO}_2\text{排出係数}(0.423 \text{ kg-CO}_2/\text{kWh}) \div 1000$$
  
 ※杉の木1本の年間CO<sub>2</sub>吸収量:約14kg  
 ※一般家庭1世帯の年間電力消費量:約4,000kWh

## 環境負荷の低減



# 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<sub>2</sub>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<sub>2</sub>が削減され、かつ紙の使用量削減によりCO<sub>2</sub>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<sub>2</sub>排出を抑制して資源循環に貢献



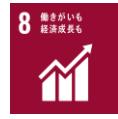
保護くん／株式会社日本パープル

※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<sub>2</sub>排出量 (t) = 使用電力量 (kWh) × CO<sub>2</sub>排出係数 (0.423 kg-CO<sub>2</sub>/kWh) ÷ 1000

紙 : CO<sub>2</sub>排出量 (kg) = ((A41枚4グラム × 使用枚数) ÷ 1000) × CO<sub>2</sub>排出係数 (0.24 kg-CO<sub>2</sub>/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、障がいの方々によって胡蝶蘭やマンゴーの栽培を行い、販売しております。

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

第1四半期の売上、利益が、前年同期比で減少した理由は？

A

大口契約の期ズレにより第2四半期以降に大きな売上計上を予定しているなど、例年よりも下期偏重の傾向にあります。そのため、第1四半期の売上、利益は前年同期比で減少となりました。なお、第1四半期経過時点でも、引き続き営業活動は堅調な状況を維持しているため、通期では過去最高売上・利益となる計画に変更はありません。

Q

毎年、第1四半期は他四半期と比べて、業績の進捗率が低いが季節性があるのか？

A

国内企業の多くは、3月決算(4月～翌3月で1年)となります。一方、当社は9月決算(10月～翌9月で1年)としていることから、当社の第1四半期(10月～12月)は、多くの企業において次年度予算編成およびITシステムの検収時期と重なり、契約のタイミングになりづらい期間となります。そのため、売上計上時期を平準化するよう努めておりますが、第1四半期は業績が低くなる傾向があります。

# — 決算FAQ

Q

M&Aの進捗状況は？

A

現在、M&A候補の調査・分析を行っておりますが、具体的な交渉を進めている企業様はありません。さらなる成長のために、早期に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を実現させたいと考えておりますが、シナジー効果を最大化できるよう慎重に判断しております。

Q

ITOOGUCHIの引き合い状況は？

A

ITOOGUCHIは引き合いを多くいただいており、既存顧客を中心に商談を進めている状況です。また、System Answer 提供開始時と同様になりますが、現在は、ITOOGUCHIを導入いただくにあたって顧客の現状を細かく確認し、顧客ニーズに合うよう機能を拡充するべく、開発を並行して進めています。そのため、今期は、顧客向けプロモーションおよび拡販に向けた機能拡充の開発にリソースを充当しており、売上・利益への寄与は来期以降となる見込みです。

# Appendix

# ー 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**  
in osaka  
風は西から

JANOG57  
In OSKA

Interop  
Tokyo



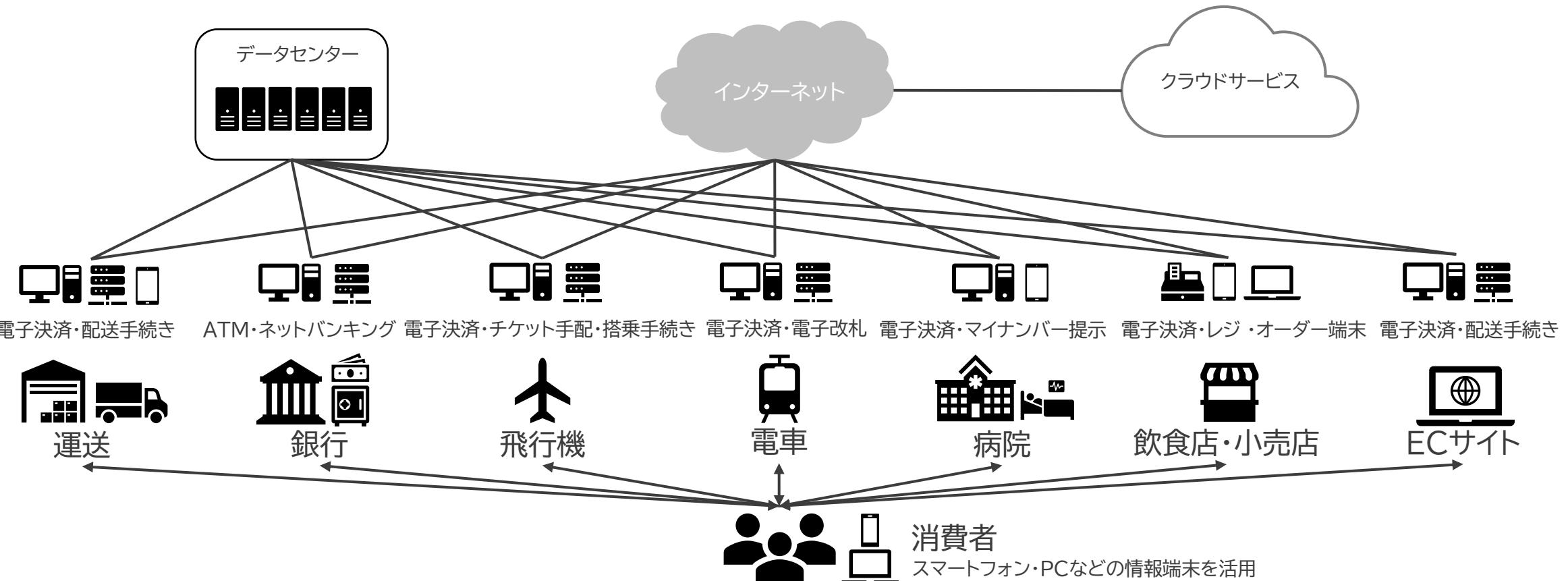
2025年10月10日 IBC Day 2025(プライベート展示会)開催

- 鉄鋼エグゼクティブラウンジ&カンファレンスルームにて「IBC Day 2025」を開催。
- ユーザー様による事例セミナー、アイビーシーや協賛企業様の最新ソリューションの展示を実施。

## - ITで支える社会基盤

# 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

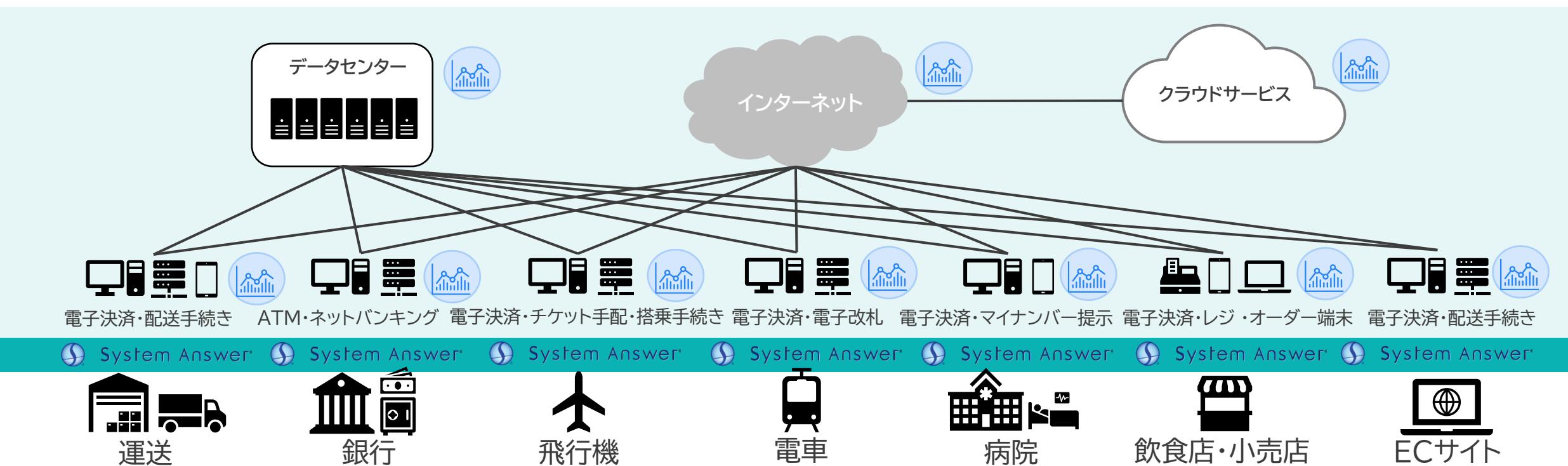


## － ITシステム・ネットワーク監視の必要性

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ようにするために、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



# 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

#### 開始

- ▼ System Answer 使用開始：2009年7月
- ▼ System Answer G2 使用開始：2015年2月
- ▼ System Answer G3 使用開始：2022年4月



#### ■システム概要

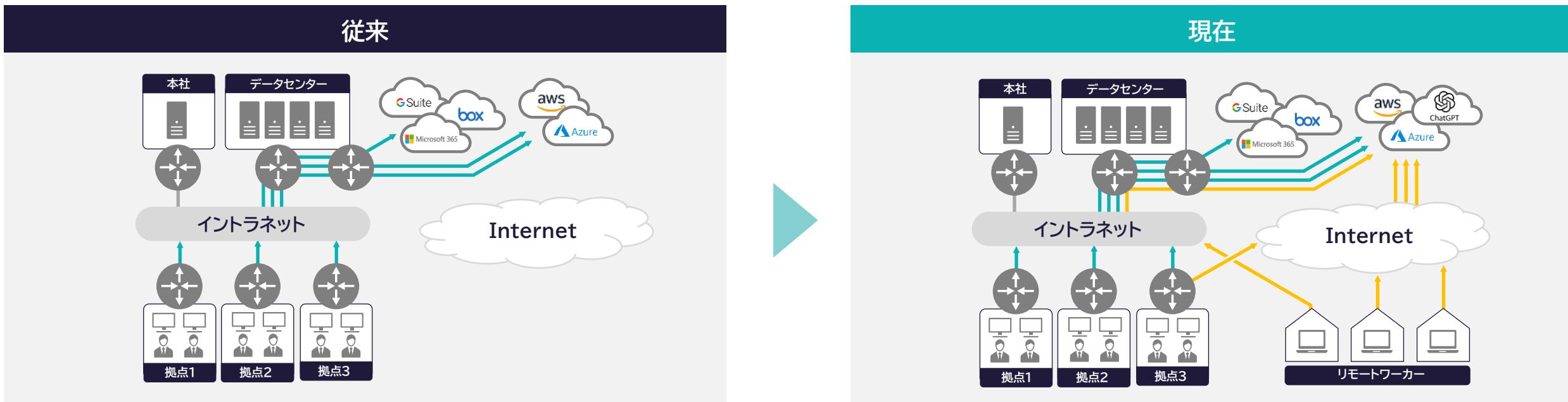
現物株式などの売買取引をおこなう「arrowhead」や「ToSTNeT」、デリバティブ売買取引をおこなう「J-GATE」などの売買系システム、その他清算系システム、情報系システムなど、日本取引所グループ（東京証券取引所、大阪取引所、東京商品取引所など）におけるすべての通信は「arrownet」と呼ばれるネットワークシステムを基幹として稼働している。取引参加者やベンダーとの通信、各システム間の通信、監視端末等の接続なども arrownet を経由しておこなわれる。

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。

## ITシステムを取り巻く環境の変化

### コロナ禍後、ワークスタイル、企業内コミュニケーション手段が変化 企業のネットワーク環境が大きく変化

- デジタル化やデータ活用の進展、テレワーク、AIの普及で急速にネットワークのトラフィックが増加
- ネットワークの安定運用には、日常的にトラフィック量を監視し、ネットワークの帯域を圧迫していないか、ユーザーがストレスなく利用できているかを把握することが不可欠



※記載されている社名、サービス名などは、各社の商標あるいは登録商標です。

# System Answer G3の「3つの強み」

1

## 検知から予防へ



「障害を未然に防ぎたい」というお客様の思いを**分析機能**で支援

一般的な監視システムは、異常の発生を**検知**し、調査や原因分析を行い、障害の迅速な対応を図る役割です。System Answer では、監視で得た情報を自動分析することで**将来予測**を行い、障害を**予防**するための機能を実装しています。

2

## 安定稼働を促進



問題のスピーディな解決と根本原因究明により**再発防止対策**に貢献

System Answer には、IBCが20年以上培った性能分析ノウハウを機能化した**トラブルシューティングアシスタント**が備わっており、お客様の障害復旧対応をサポートします。また、**「ダイナミックブックマーク(相関分析)**」をご活用いただくことで、潜在的な障害リスクの把握とその早期対策を実現します。

3

## カスタマーサクセス

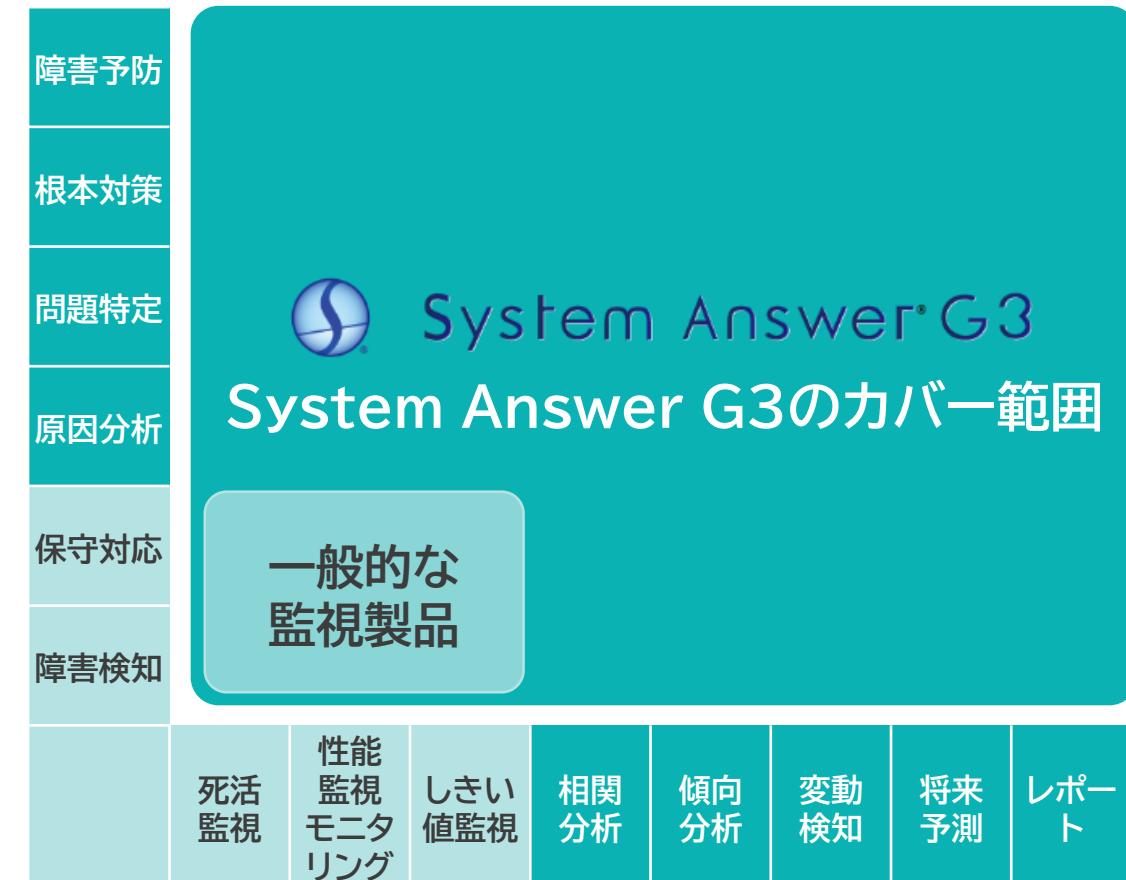
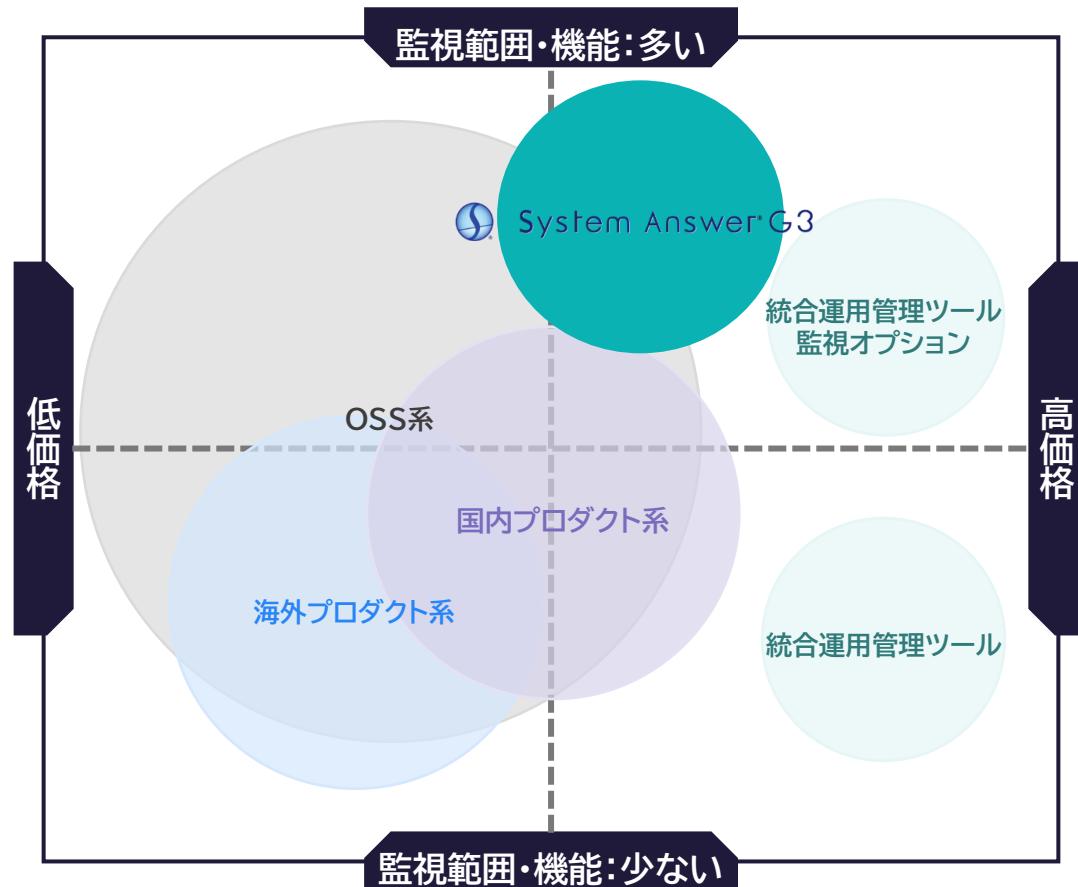


「要望の製品化」や「運用課題を解決するサービス」を通し、**安心と満足**をご提供

運用現場で**本当に役立つ**製品の開発を追及することが我々の誇りであり、プライドです。System Answerの**利活用支援**はもちろんのこと、お客様のシステム運用課題を解決する付加価値サービスをワンストップで提供しています。お客様に寄り添ったサービスを通して、システム運用業務の「成功」をサポートします。

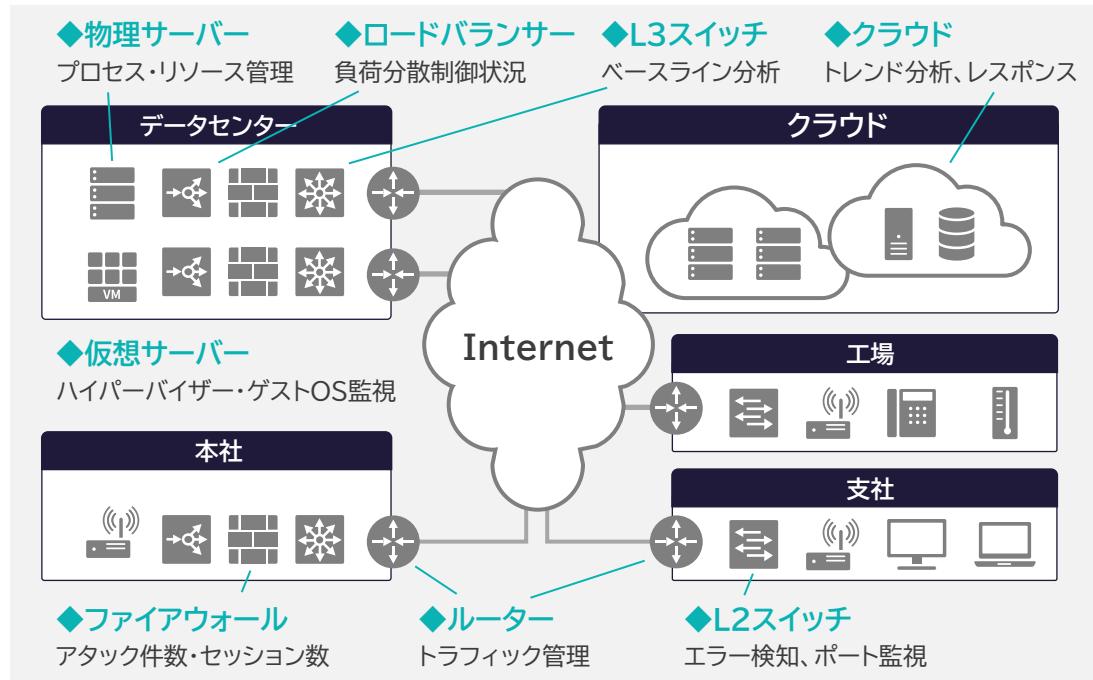
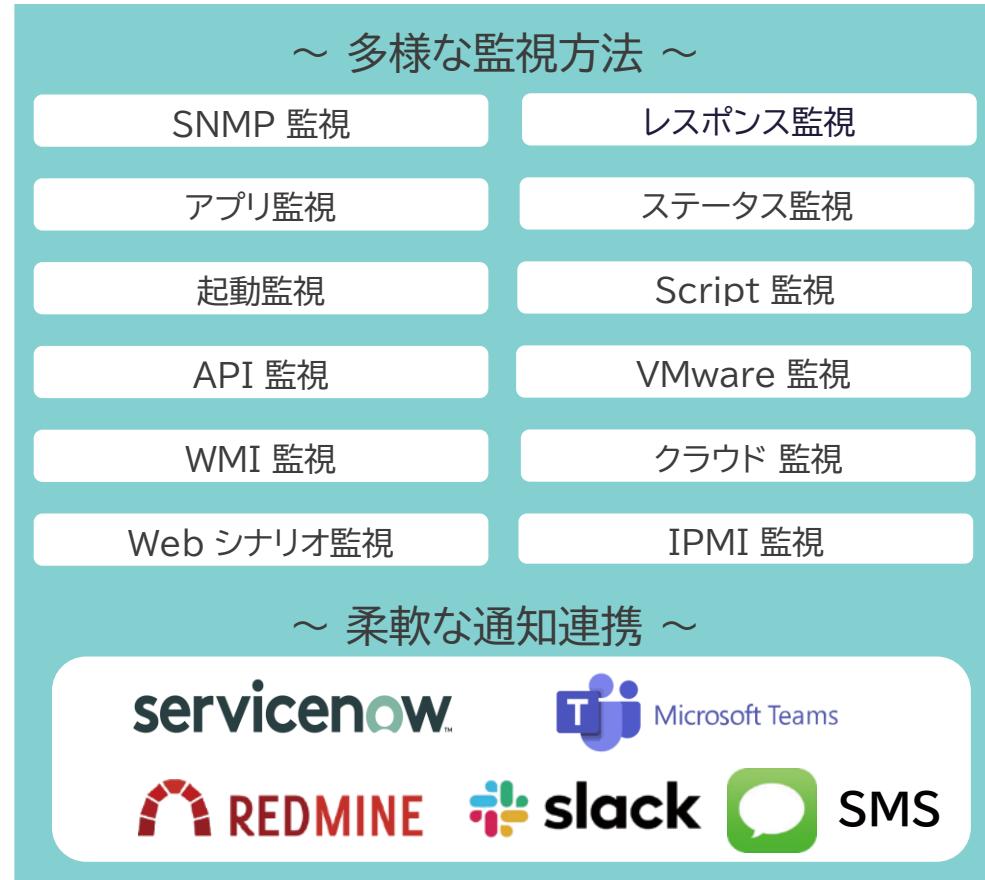
# System Answer G3のポジション

各種分析、障害予防から将来予測まで可能  
マルチクラウド等を可視化できる国内で唯一の製品



# 自社製品開発

時代と共に進化・複雑化するインフラ環境を一元的に監視可能  
稼働状況の「見える化」のみならず、分析機能で「障害予防」の実現に貢献



 System Answer G3

提供形態 → ソフトウェア | アプライアンス | クラウド

# 導入事例: 神奈川県教育委員会様

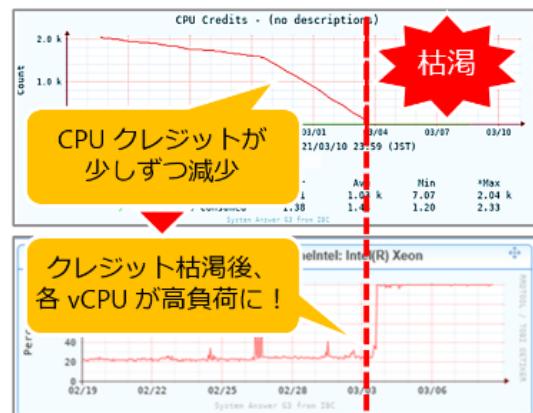
能動的な予防保守で県下 169 校のインフラを守る！

～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

開始	2020 年 8 月
用途	ネットワークセンター、クラウドシステム、県立学校 169 校の L3 スイッチ
規模・対象	20,000 項目



## ■ 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 クレジットが枯済すると性能が制限されてしまうため、CPU クレジットが枯済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。

## 監視可能範囲

133社のベンダーに標準対応、国内ベンダーは約9割カバー  
テンプレート機能で詳細情報の取得が容易に可能



### スイッチ・ルーター

APRESIA Systems  
Alaxala  
Alcatel Lucent  
Allied Telesis  
Cisco Systems  
Fujitsu  
Hp  
Juniper Networks



### ロードバランサー

A10 Networks  
Citrix  
Fujitsu  
F5 Networks  
Nortel



### ファイアーウォール

CheckPoint  
Cisco Systems  
Fortinet  
Juniper Networks  
Palo Alto Networks  
MacAfee



### 無線AP

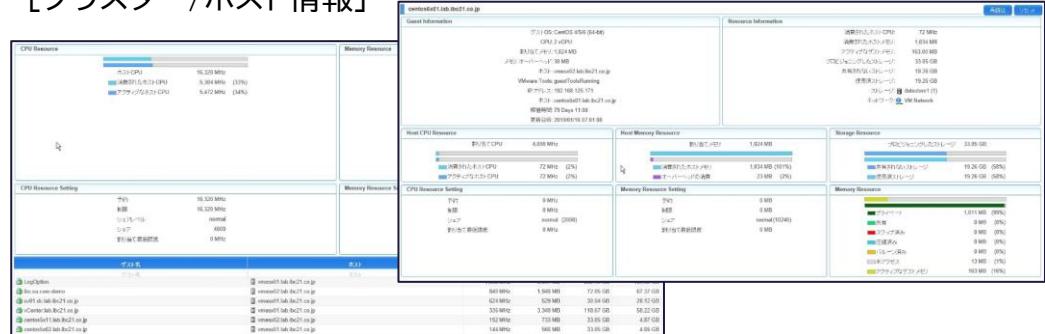
Aruba Networks  
Cisco Systems  
GoNet Systems  
ICOM  
Rucks Wireless  
Symbol

オンプレ

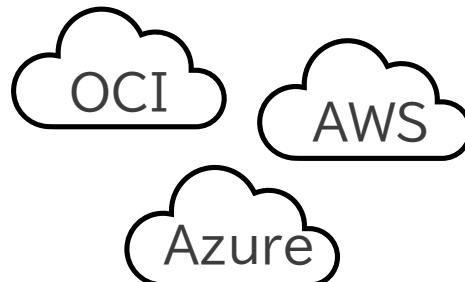
Vsphere API情報のテンプレート機能で  
仮想基盤環境の詳細情報の取得が容易に可能

クラウド基盤のAPI情報のテンプレート機能で  
クラウド環境の詳細情報の取得が容易に可能

#### [クラスター/ホスト情報]



#### [ゲストOS情報]



#### 監視項目例(AWS)



CPU Utilization  
Disk IO Count  
Network IO Size  
Status Check Failed



※記載されている社名、サービス名などは、各社の商標あるいは登録商標です。

## 監視間隔・将来予測

1分間隔で監視・データ取得し、最大5年間・非圧縮で保存  
世界に先駆けて、障害発生の将来予測を実現

### 1分間隔での情報取得が必要な理由



#### 1分間隔で変化に気づける

5分や10分間隔では検知できない突発的な事象を捉えることが可能。



#### 将来予測などの高精度な分析の実現

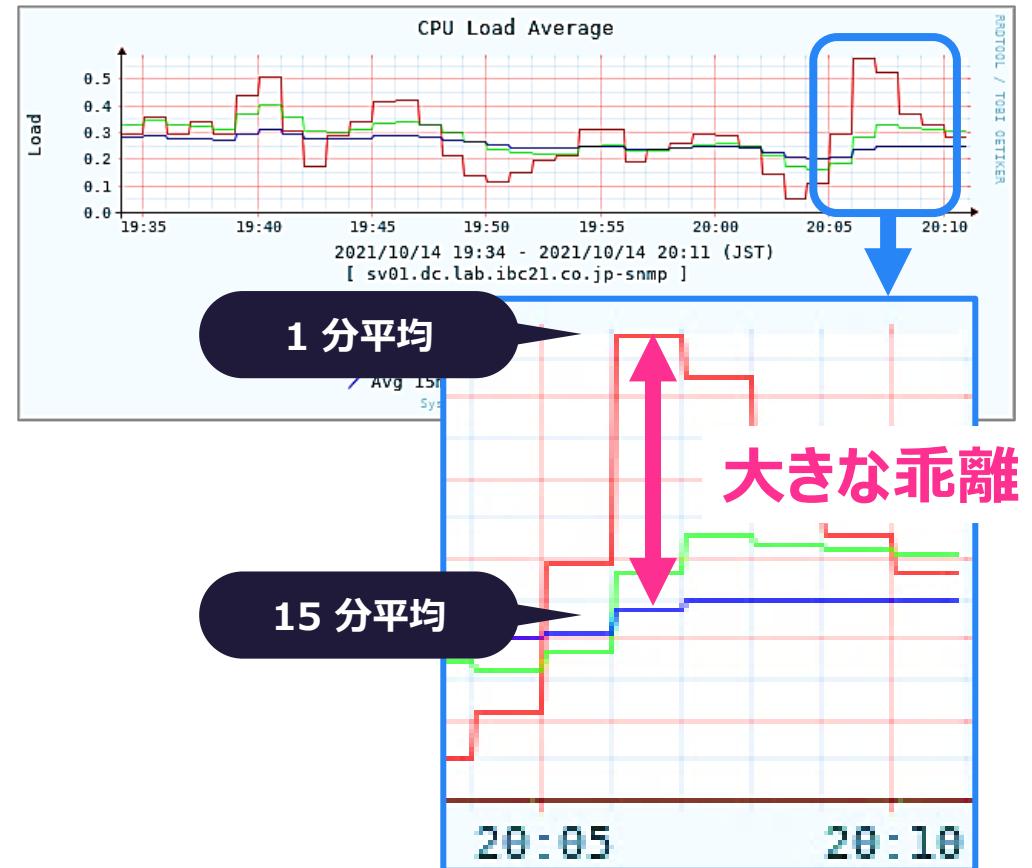
過去の詳細データを基に分析を行うことで、精度の高い分析をおこない、  
予防保守・予兆検知につなげる。

### 5年間・非圧縮での保存が必要な理由



#### 長期的な傾向を正確に把握

過去データが平均化されたり、一定期間経過したデータが削除される  
ツールやサービスでは、長期間の分析への活用は困難。



The background image shows a hiker from behind, standing on a rocky mountain ridge. The sky is a gradient of blue and orange, suggesting either sunrise or sunset. In the distance, there are more mountains and a large body of water. A faint contrail is visible in the upper right corner.

IBCの事業ミッション

IT障害をゼロにする

## ー 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す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/>