



Serverworks

決算説明資料

2025年2月期第1四半期

目次

1. 2025年2月期 第1四半期 サマリー
 1. 連結業績予想
 2. 業績ハイライト
2. 2025年2月期 第1四半期 主要トピックス
3. 2025年2月期 第1四半期 業績
4. 補足情報
 1. 2025年2月期 第1四半期に関する主なQ & A
 2. サーバーワークス
 3. グループ会社
5. 会社概要
6. 事業内容
7. Appendix

【再掲】 連結業績予想※1

サーバーワークスグループ

SCAをはじめとした積極的な事業展開と経営戦略の実行に取り組み、今期も**売上高の大幅な成長で増収**を狙う一方、為替や中長期的な成長への投資（人材・JV）も積極的に行う方針を継続し**営業利益以下は減益**となる見込み

(単位：百万円)	2024年2月期		2025年2月期		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高※2	27,510	100.0%	33,392	100.0%	121.4%
売上総利益	3,535	12.9%	4,034	12.1%	114.1%
営業利益	897	3.3%	668	2.0%	74.5%
経常利益	1,032	3.8%	492	1.5%	47.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	638	2.3%	254	0.8%	39.8%

※ 1. 2024年4月12日に「2024年2月期決算短信」にて公表いたしました通期連結業績予想をご確認ください。

※ 2. クラウド事業単一セグメントのためセグメントごとの業績予想は開示していません。また、リセールの売上高の業績予想数値に採用している為替レートは平均1ドル約134円となります。

主要グループ3社すべてにおいて前期数値を大幅に上回る結果となった

 Serverworks グループ全体

売上高

8,636百万円 前期比：146.7%

営業利益

443百万円 前期比：268.7%

 Serverworks
(単体)
株式会社サーバーワークス

売上高

7,094百万円 (前期比：141.7%)

営業利益

423百万円 (前期比：201.6%)

 Ggen

売上高 723百万円 (前期比：248.9%)

営業利益 33百万円 (前期比：+58百万円※)
※前期マイナスのため増減額表示

 TOPGATE

売上高 832百万円 (前期比：138.8%)

営業利益 10百万円 (前期比：415.6%)

 Sky365

富士フィルムクラウド
パーソル & サーバーワークス
PERSONAL
(持分法適用関連会社)

持分法による
投資損失(営業外費用) 10百万円を計上

業績ハイライト (実績) 主要科目の前期比較表

サーバーワークスグループ

2024年2月期 Q1

2025年2月期 Q1



(単位：百万円)

	2024年2月期 Q1		2025年2月期 Q1			前期比
	実績 (連結)	構成比	実績 (単体)	実績 (連結)	構成比	
売上高	5,887	100.0%	7,094	8,636	100.0%	146.7%
売上総利益	771	13.1%	892	1,120	13.0%	145.3%
営業利益	165	2.8%	423	443	5.1%	268.7%
経常利益	206	3.5%	400	405	4.7%	196.6%
四半期純利益	95	1.6%	290	294	3.4%	307.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	107	1.8%	—	277	3.2%	257.5%

業績ハイライト (実績) 連結業績予想の進捗率

サーバーワークスグループ

第1四半期で**連結業績予想の進捗率が営業利益66%、経常利益82%と業績予想に対して余裕があるため、人材に関する投資やAWSとの戦略的協業に関するコストなど将来の成長に資する投資を加速させる方針**

(単位: 百万円)	2025年2月期		2025年2月期 Q1		
	予想	構成比	実績	構成比	進捗率
売上高	33,392	100.0%	8,636	100.0%	25.9%
売上総利益	4,034	12.1%	1,120	13.0%	27.8%
営業利益	668	2.0%	443	5.1%	66.3%
経常利益	492	1.5%	405	4.7%	82.4%
親会社株主に 帰属する 当期/四半期純利益	254	0.8%	277	3.2%	109.2%

【再掲/参考】為替レート

サーバーワークスグループ

今期ガイダンスで採用しているリセールの為替レートは平均1ドル約134円で前期との為替レート差は約10円（9.82円）1円動いた場合の**為替感応度は売上高で約184百万円/年、営業利益では約21百万円/年**（サーバーワークスのみ考慮した場合）

	前期（2024年2月期）の 平均実績レートで計算した場合	今期ガイダンスの採用レートよりも 1円「円安」になった場合	今期ガイダンスの 平均採用レート	今期ガイダンスの採用レートよりも 1円「円高」になった場合
(単位：百万円)	143.82円	135.00円	134.00円	133.00円
売上高	35,202	33,576	33,392	33,208
営業利益	872	689	668	647

2. 2025年2月期 第1四半期 主要トピックス

※決算日以降に発生した最新のトピックスも含みます

主要トピックス1

サーバーワークスグループ

連結子会社であるG-genとトップゲートを合併
商号を「株式会社G-gen」に変更し、Google Cloud 事業で国内ナンバーワンを目指す



合併



3つの
シナジー

- ① リソース共有による効率的な組織運営
- ② Google Cloud ナレッジの共有
- ③ アプリからインフラまでの広いカバレッジの獲得

社名	株式会社G-gen
本社所在地	東京都 新宿区
資本金	50百万円
出資比率	サーバーワークス 50% ベスピン・グローバル・ジャパン 50%
合併日	2024年7月1日
代表者	代表取締役 羽柴 孝
主な事業内容	クラウドコンピューティングを活用したシステム・アプリ開発及び運用、セミナー、トレーニング、コンサルティング

クリックだけでAIの力をビジネスに活かす画期的なサービス「Not A Chat」を発表



生成AIを活用し、1クリックでメールの返信文を自動生成できるサービスをリリース



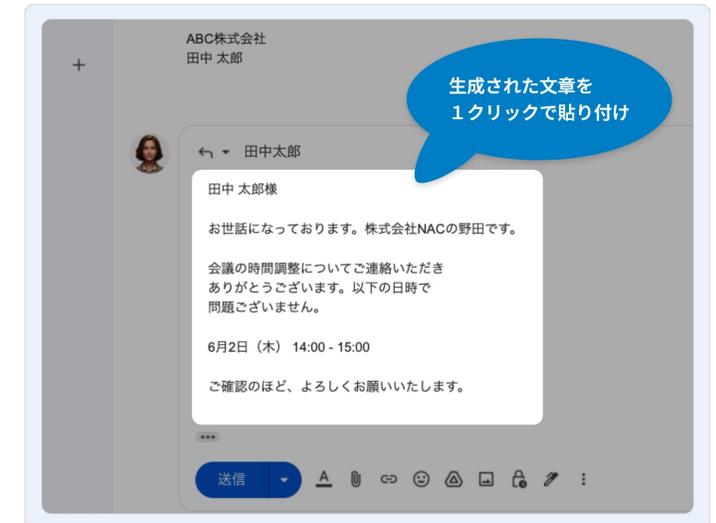
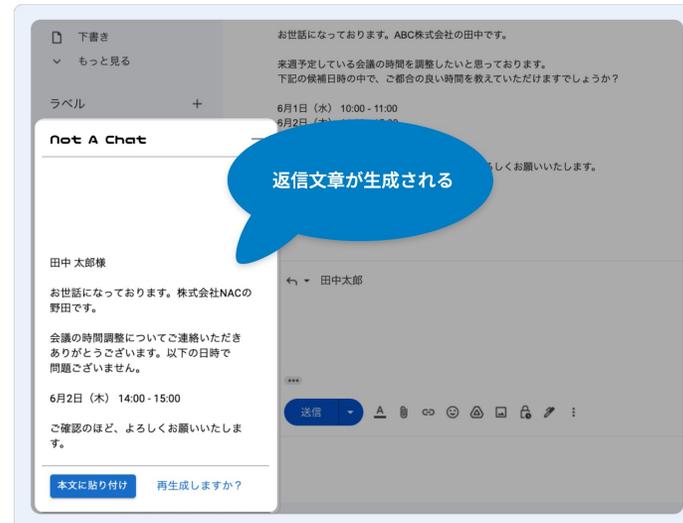
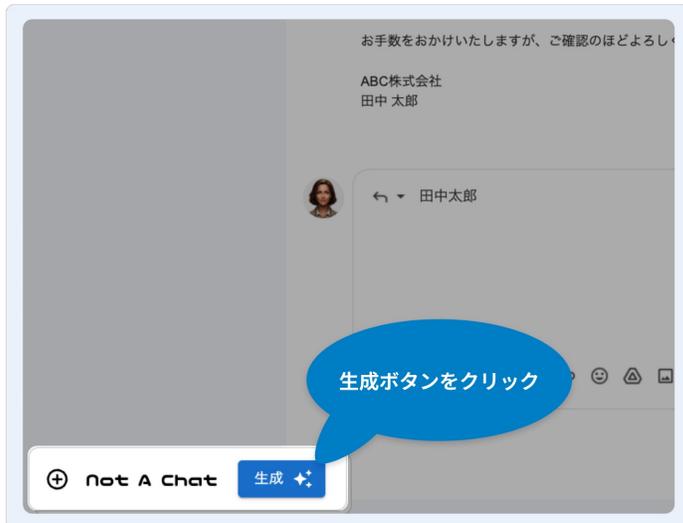
メールの送受信内容をふまえ
最適な文章を提案



Google Chrome拡張機能で提供
Gmailと連携して利用が可能



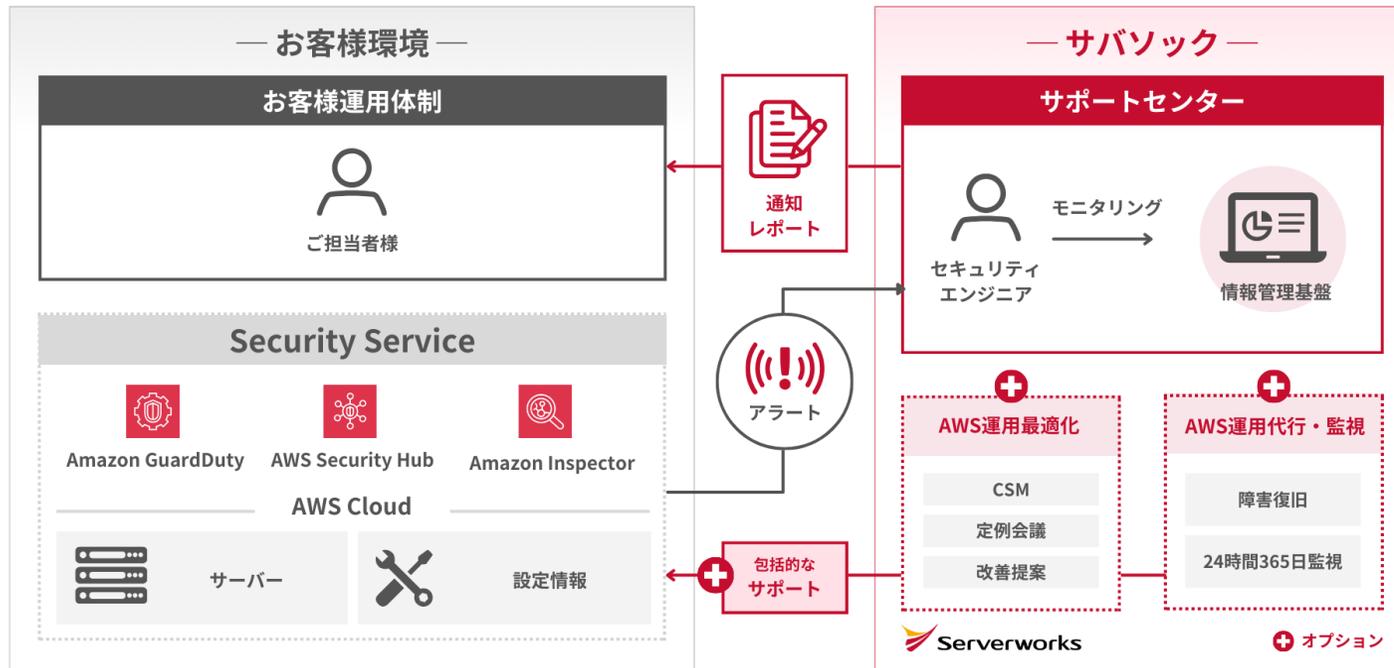
メール内容がサーバーに
保存されない
セキュリティに配慮した設計



“安心・安価・スピーディ”なマネージドセキュリティサービス「サバソック」の提供開始

昨今のクラウドのセキュリティ強化の需要に応える

24時間365日の監視・セキュリティ検知と生成AIを活用した高精度なレポートで安心な環境を提供



1 安心

これまでの知見やノウハウを基にセキュリティ運用を自動化。生成AIを用いたレポートで安心をお届け

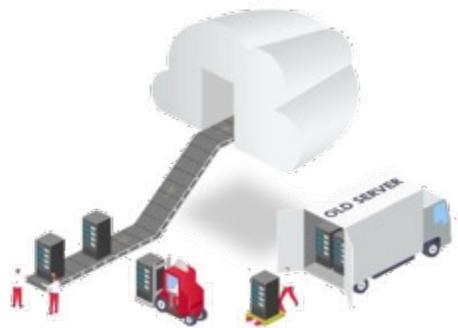
2 安価

お客様が必要とするセキュリティ対策をアラカルト方式で導入可能

3 スピーディ

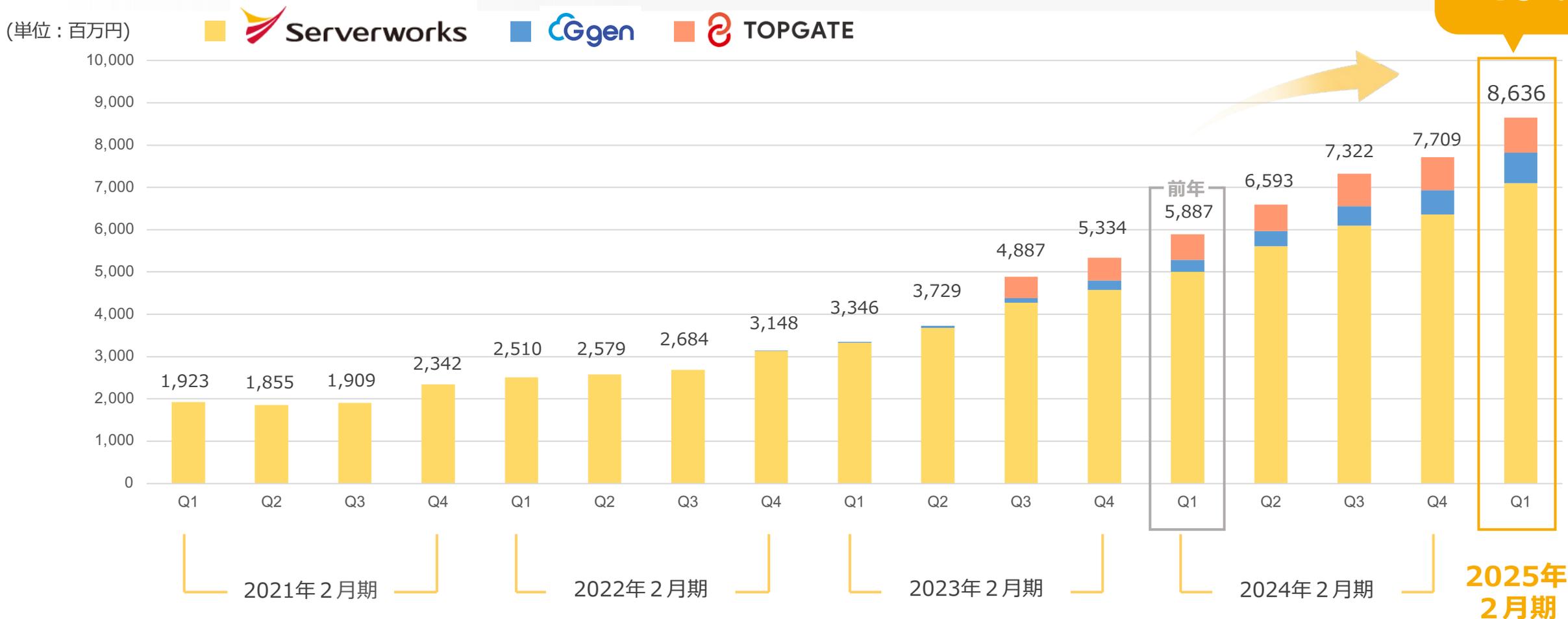
AWSが提供する標準サービスと自社開発の「Cloud Automator」で構成、スピーディな導入が可能

3. 2025年2月期 第1四半期 業績



売上高は14四半期連続で最高値を更新、前年同期比でも+46%と非常に高い成長

成長率
+46%

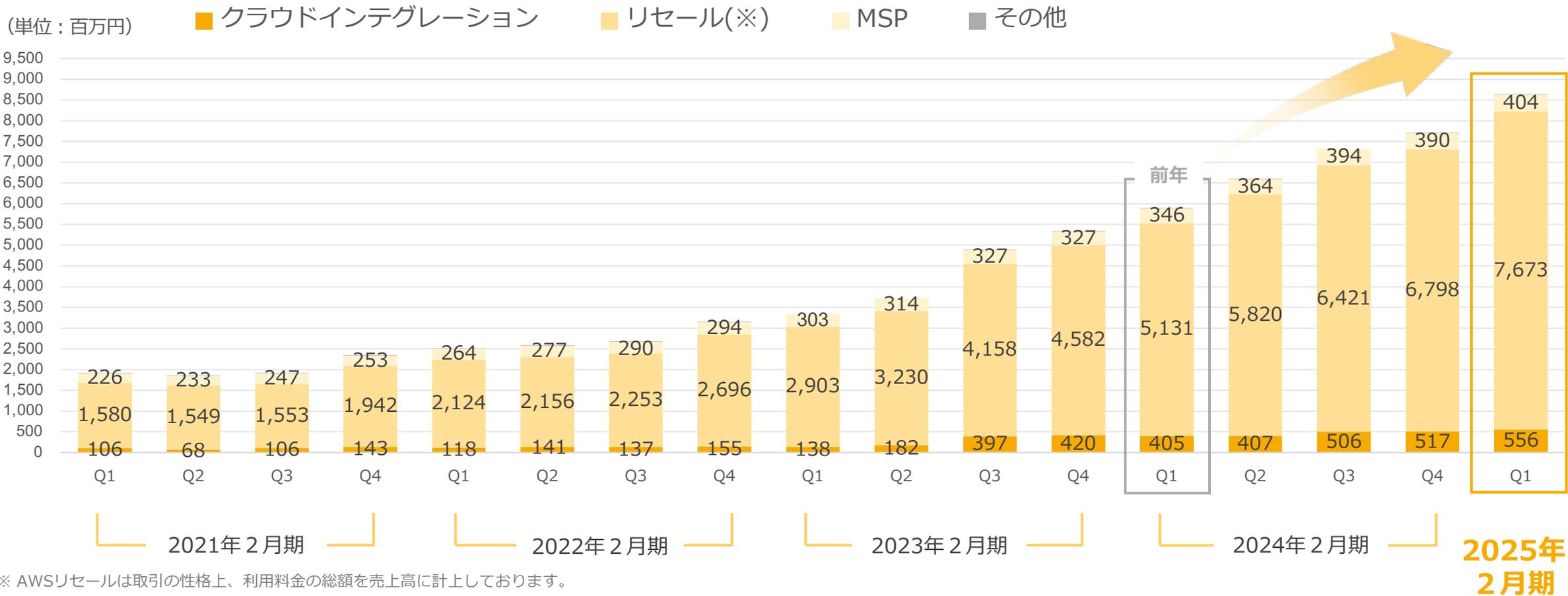


※ 各社の数値について、内部取引にかかる連結調整を加味しております。

売上高の推移 -製品・サービス区分別-

サーバーワークスグループ

各サービスとも前年同四半期を大きく上回り、順調に成長を継続



主要な製品・サービス区分で前期を大幅に上回る結果



(単位：百万円)	2024年2月期 Q1（連結）	構成比	2025年2月期 Q1（連結）	構成比	前期比
クラウドインテグレーション	405	6.9%	556	6.4%	137.2%
リセール	5,131	87.2%	7,673	88.9%	149.5%
MSP (マネージドサービスプロバイダ)	346	5.9%	404	4.7%	116.7%
その他	3	0.1%	1	0.0%	36.0%
合計	5,887	100.0%	8,636	100.0%	146.7%

各社ともにストックビジネスであるリセール売上が堅実に積み上げ



2025年2月期 累計サービス別売上高

(単位：百万円)

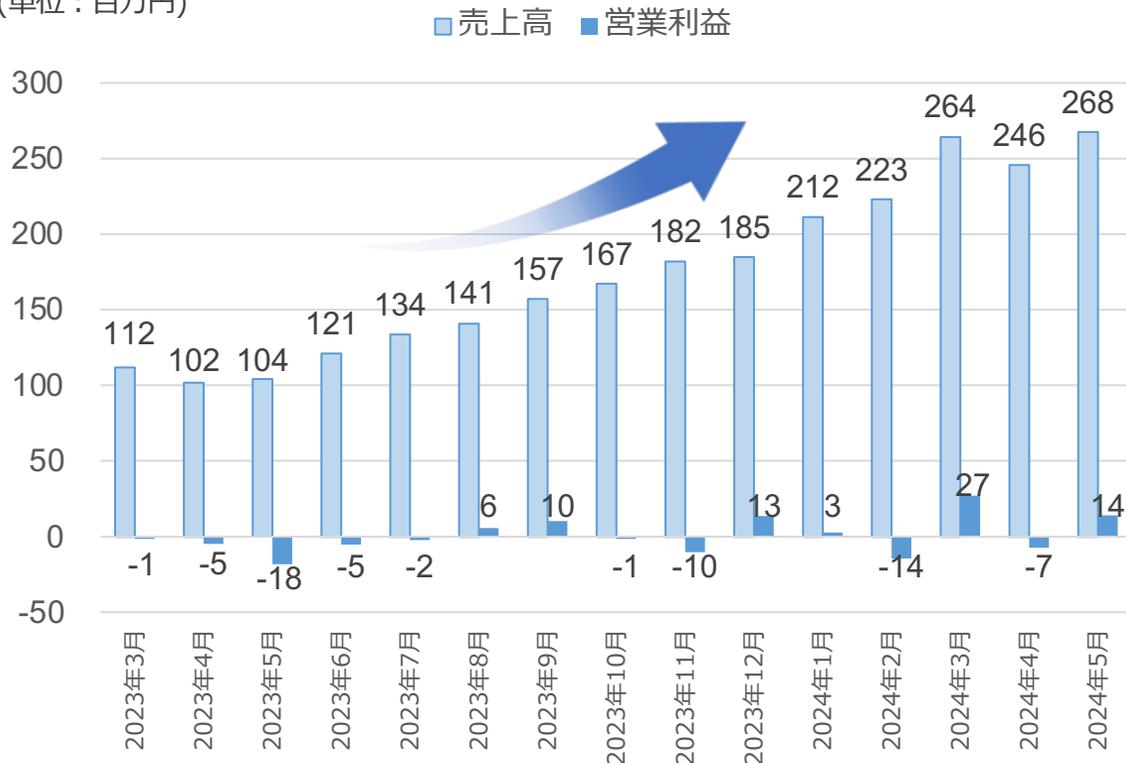
	サーバーワークス	G-gen	トップゲート
クラウドインテグレーション	217	71	268
リセール	6,499	638	537
MSP (マネージドサービスプロバイダ)	377	1	26
その他	1	0	1
合計	7,094	710	832

※ 各社の数値について内部取引にかかる連結調整を加味しております。

前期からの好調を維持し売上高も順調に推移、四半期での黒字を達成

G-genの売上高と営業利益

(単位：百万円)



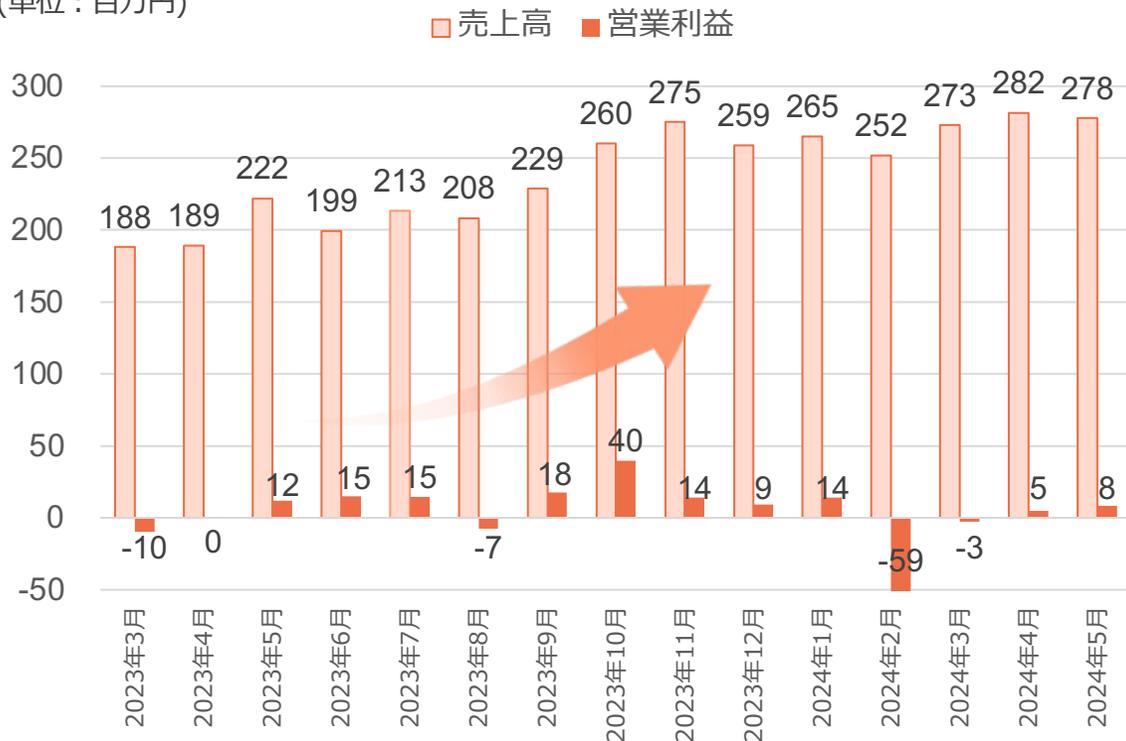
2025年2月期 Q1 サマリー

- 1 幅広いお客様の獲得で安定したリセール収益基盤を構築**
 - スタートアップから超大手まで幅広い顧客層
 - 安定したプロフェッショナルサービスの提供
- 2 Googleとの共同施策（ブログや有資格者の獲得）によるマーケティングリードの獲得**
 - パートナーリード顧客獲得活動の確立
 - Webマーケティングから案件獲得までの一貫したプロセスの整流化

引き続き大型のインテグレーション案件を獲得、並行してG-genとの合併・統合を進める

トップゲートの売上高と営業利益

(単位：百万円)



2025年2月期 Q1 サマリー

1

前年同期比で増収増益を達成

- 当初計画以上の新規売上案件を獲得し、順調な進捗

2

G-genとの合併に向けた準備

- ベスピン・グローバル・ジャパンからの出資受入完了
- 7月1日の合併実施、統合に向けた準備を加速

ストックビジネス比率の推移

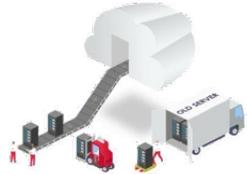
サーバーワークスグループ

フロービジネス

ストックビジネス

1

クラウド
インテグレーション



2

AWS請求代行サービス
(リセール)



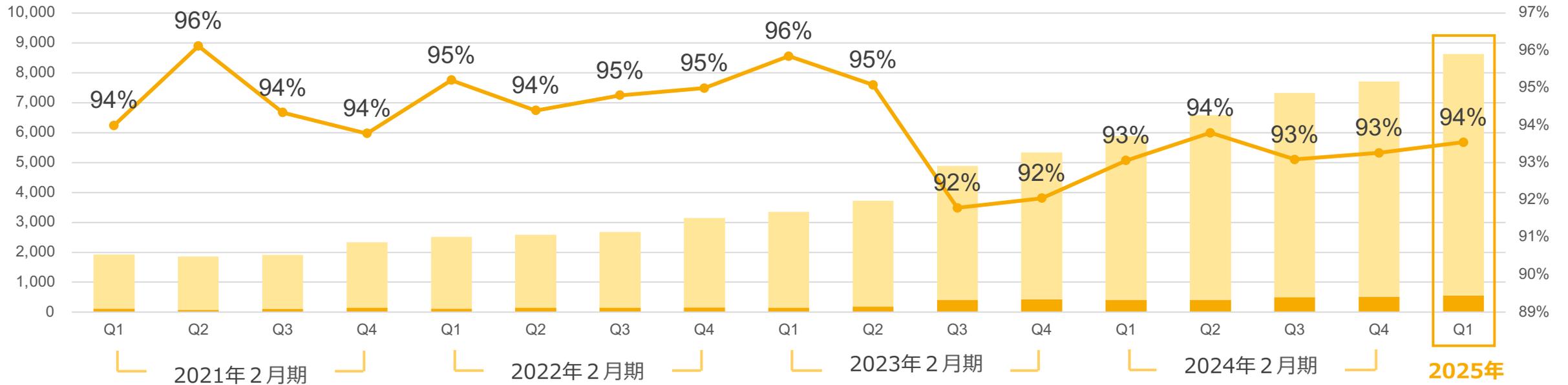
3

運用代行・監視サービス
(MSP)

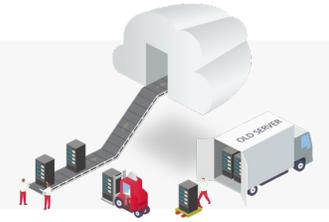


(単位：百万円)

■ フロービジネス ■ スtockビジネス ● スtockビジネス比率



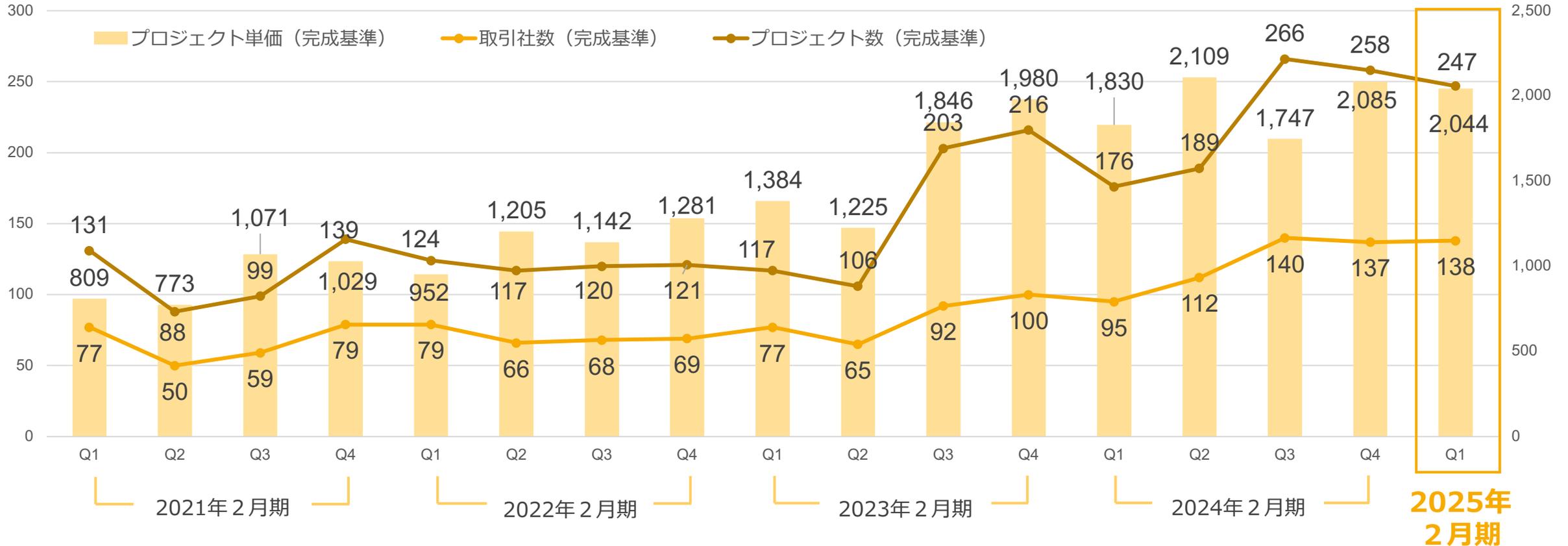
※ 主に顧客企業の検収時に売上が計上されるクラウドインテグレーションによる一過性の売上を「フロー売上」、顧客企業がAWSを継続的に利用するにあたり発生するAWSの月額利用料及び「Cloud Automator」をはじめとする自社サービスの月額利用料及びサードパーティーソフトウェア・サービスの継続利用に伴うライセンス料並びにAWS上のサーバーの監視・バックアップ等の運用代行利用料及び保守料等による継続的な売上を「ストック売上」として位置付けております。



グループ各社の順調な成長により堅調に推移

取引社数 (社) / プロジェクト数 (件)

プロジェクト単価 (千円)



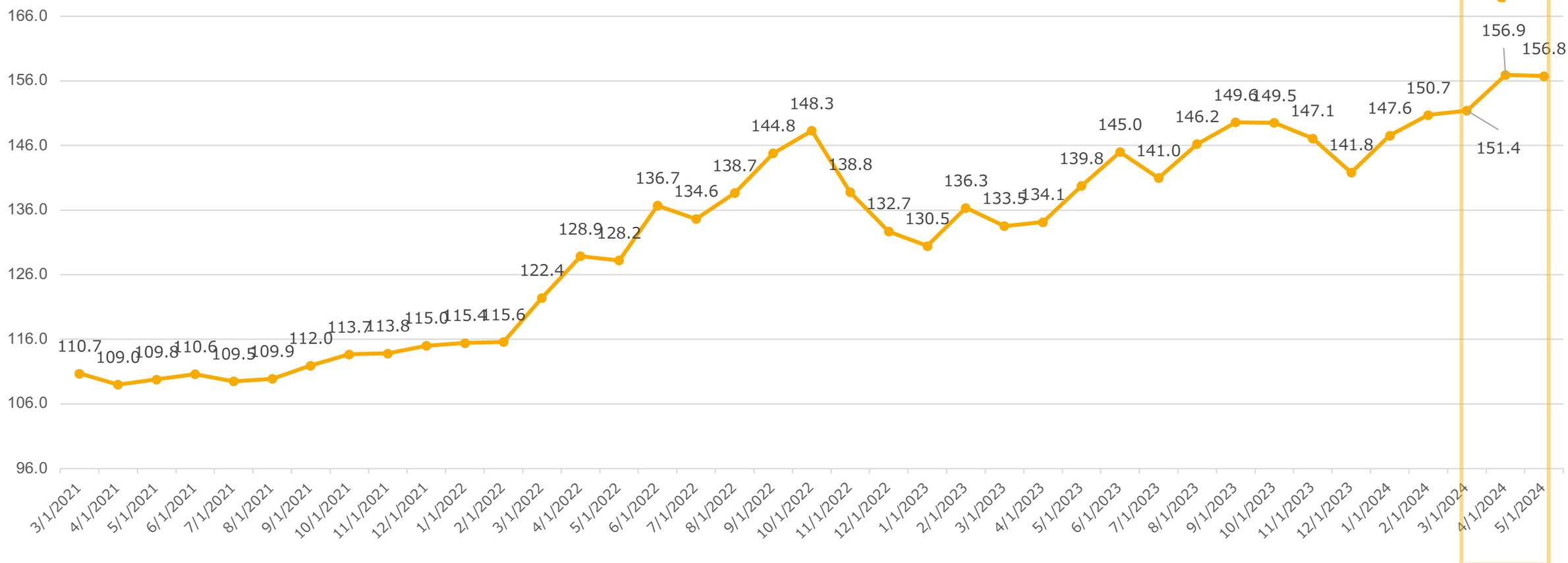
※ 新収益認識基準の適用に伴い、2023年2月期より、履行義務の進捗度合いに応じて収益を認識する方法に変更しておりますが、当指標は完成基準(旧基準)に基づき集計しております。

第1四半期では円安が加速して進行し、売上高・利益高の増加に大きく寄与

(為替により売上高が増減しても、同様に仕入高も増減するため利益「率」への影響はない)



(単位：円)

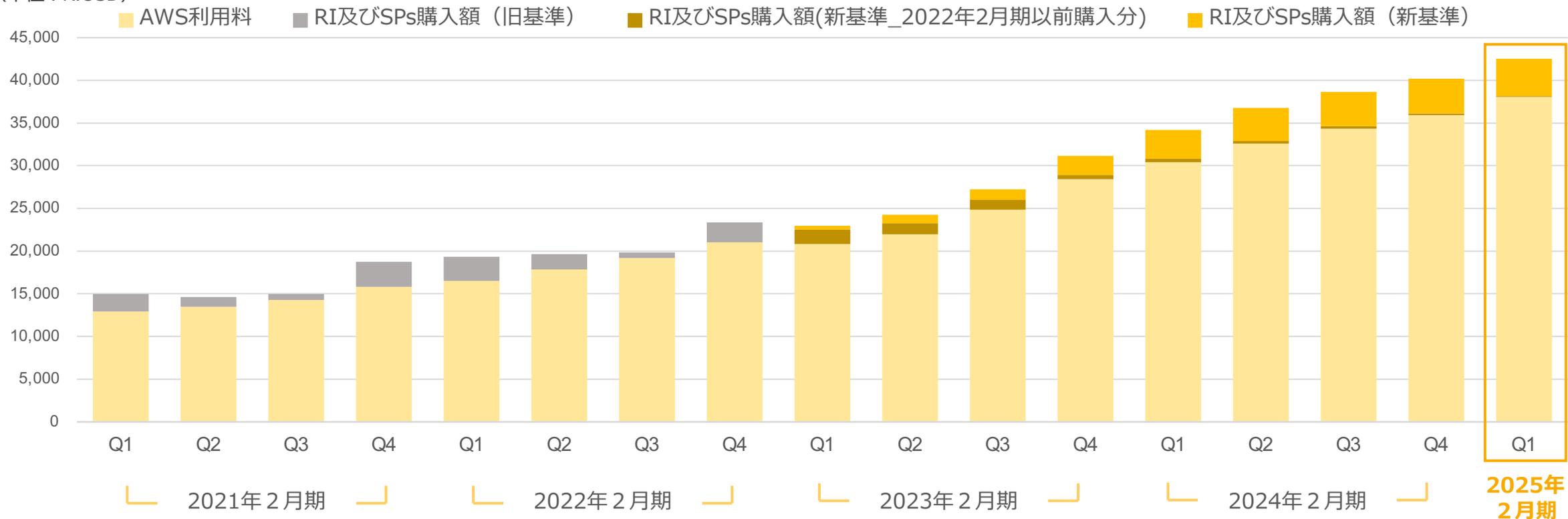


顧客企業のAWS導入・利用促進が進み順調にオーガニックな成長を維持



リザーブドインスタンス(RI)[※]、Savings Plans(SP)[※]は例年同様、一定の購入額があった。
 2023年2月期より新収益認識基準を適用し、「割引対象となる期間」にわたり収益認識する方法に変更

(単位：K.USD)



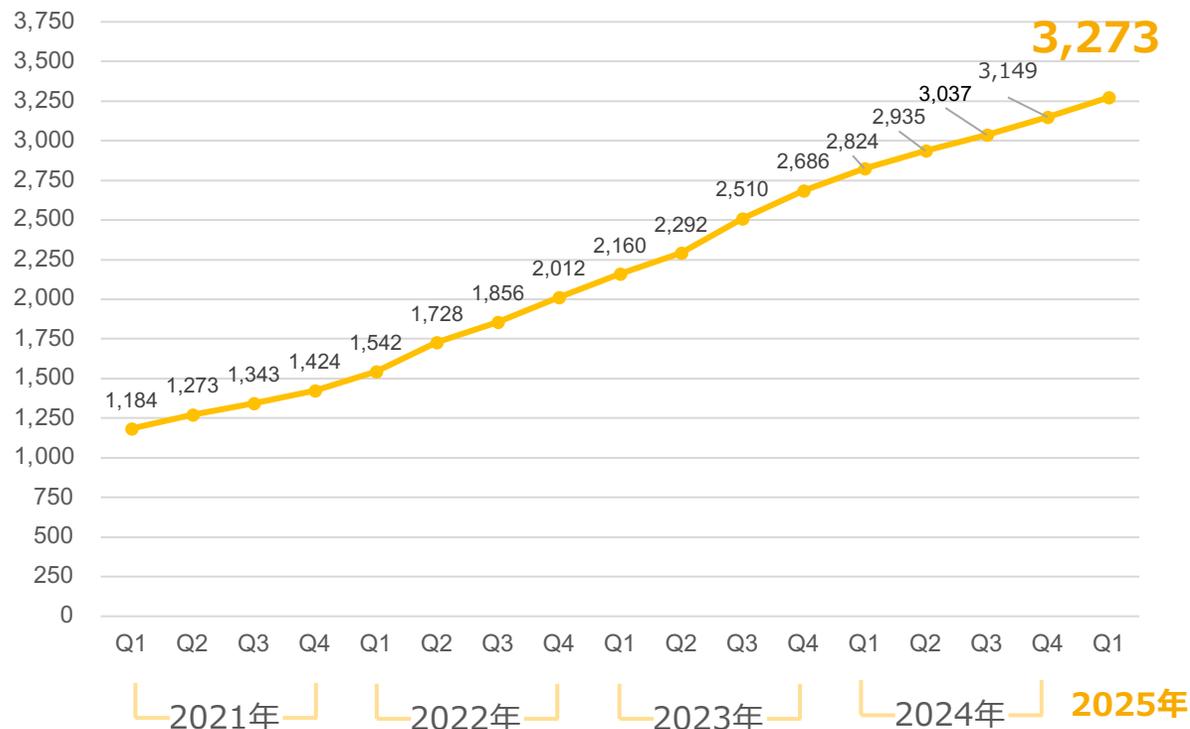
※ RI及びSPsとは、定額の予約金を支払い、一定期間のAWS利用を確約することによって利用料金の大幅な割引を受けることができるAWSのサービスとなります。
 ※ RI及びSPsについては、2022年2月期までは購入時点で収益を認識しておりましたが、2023年2月期より対象の期間にわたり収益を認識する方法に変更しております。

アカウントは順調に増加、AWS利用促進により高いARPUを維持



AWSアカウント数

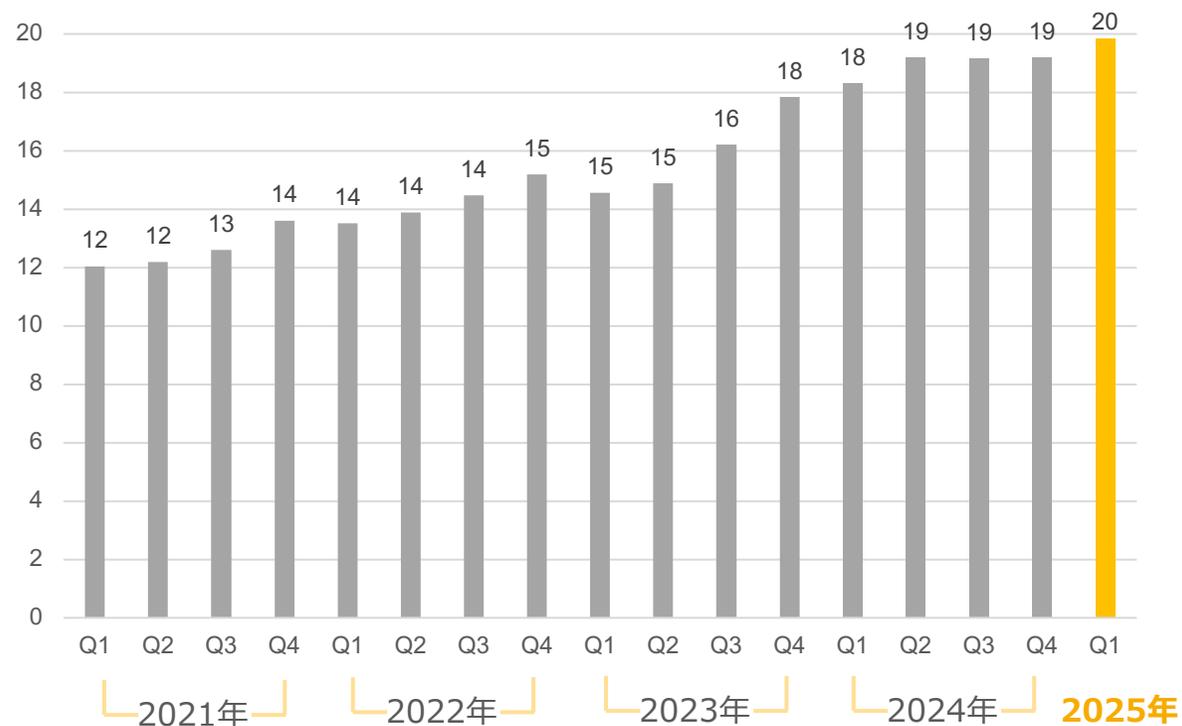
(単位：個)



ARPU*

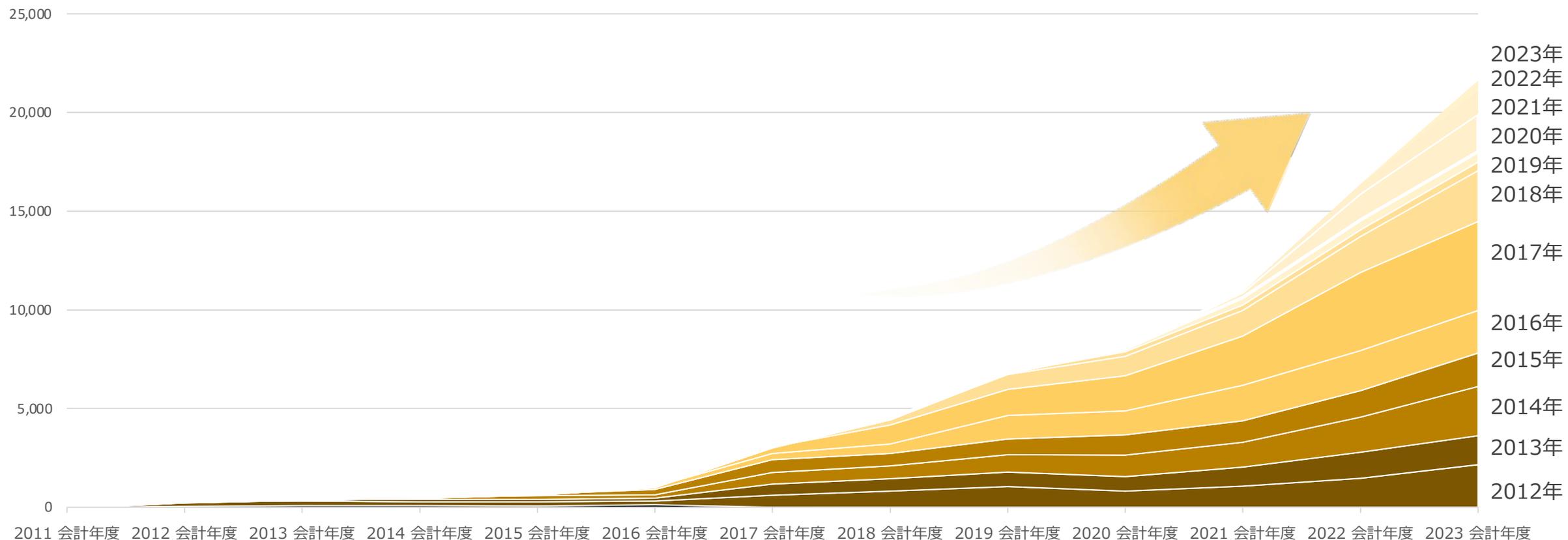
四半期期間のAWS利用料を、四半期期間の延べ取引社数で除した値

(単位：K USD) * リザーブドインスタンス及びSavings Plans を除く



当社と契約済みの既存顧客は、年を追う毎に売上総額が増加する傾向にある

(単位：百万円) ※ クラウドインテグレーション・リセール・MSPの合算



※ 2017年2月期以前の売上高は、AWSリセール売上高を直近実績をもとに総額に再計算した値を合算した概算値となります。

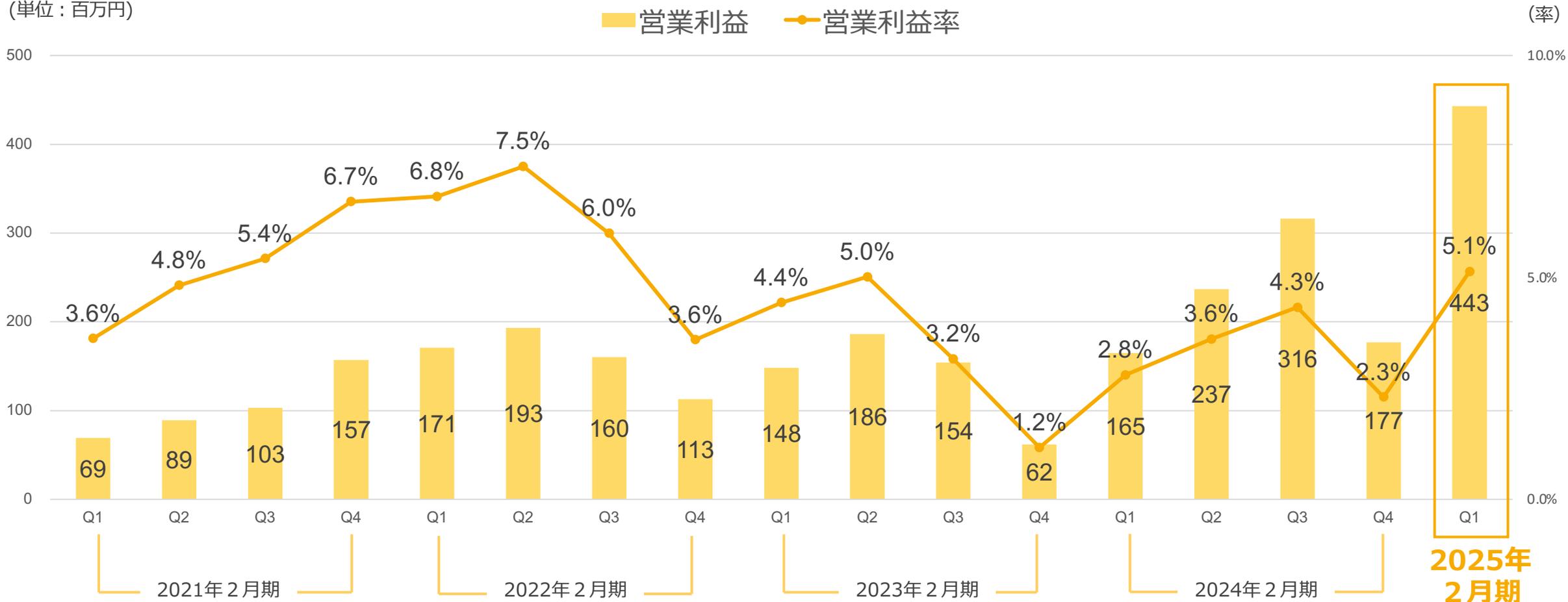
営業利益額 / 営業利益率の推移

サーバーワークスグループ

第1四半期は売上高の増加等により利益が大幅に増加

人材に関する投資やAWSとの戦略的協業に関するコストなど将来の成長に資する投資を加速させる方針

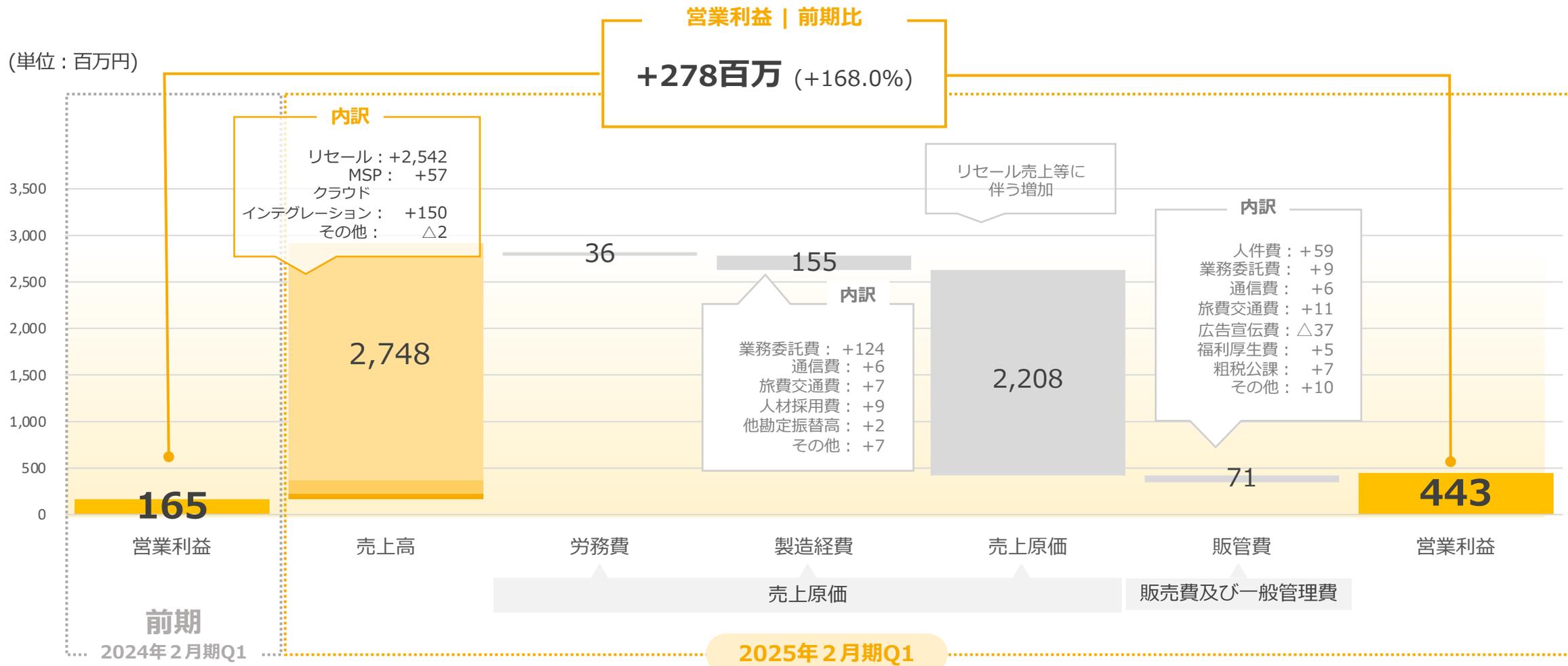
(単位：百万円)



営業利益の前期比増減要因分析

サーバーワークスグループ

成長への投資を積極的に行いながら、営業利益は前年同期比で2.5倍以上の増加



財務状況・貸借対照表（要約）

サーバーワークスグループ

現金及び預金、前渡金の増加による「流動資産」の増加、買掛金、契約負債等の増加による「流動負債」の増加
 関係会社株式の増加に伴う「固定資産」の増加、トップゲートの第三者割当増資に伴う「純資産」の増加

貸借対照表	2024年2月期 実績（連結）	2025年 2月期Q1 実績（連結）	増減額
流動資産	13,527	14,903	1,375
固定資産	4,529	4,926	397
有形固定資産	53	51	△ 2
無形固定資産	1,017	983	△ 34
投資その他の資産	3,458	3,891	433
資産合計	18,056	19,829	1,772
負債合計	7,430	8,375	986
流動負債	7,121	8,088	968
固定負債	309	287	17
純資産合計	10,626	11,453	786
株主資本合計	9,540	10,311	729
その他の包括利益累計額合計	1,078	1,118	40
非支配株主持分	6	23	16
負債・純資産合計	18,056	19,829	1,772

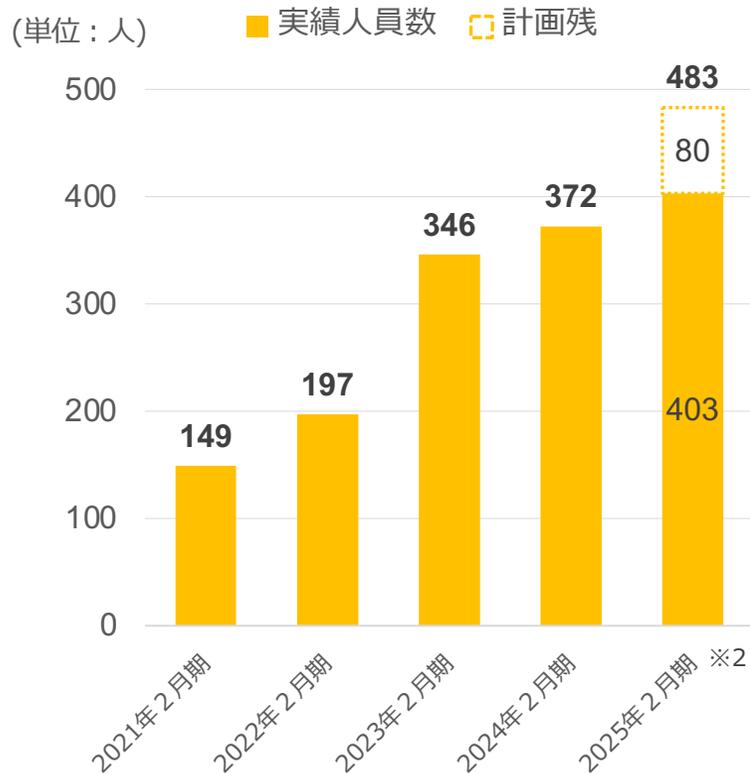
（単位：百万円）

グループ人員数推移※1

サーバーワークスグループ

クラウドエンジニアを中心に優秀な人材の積極的な採用を継続
新規採用者は順調に増加

全社

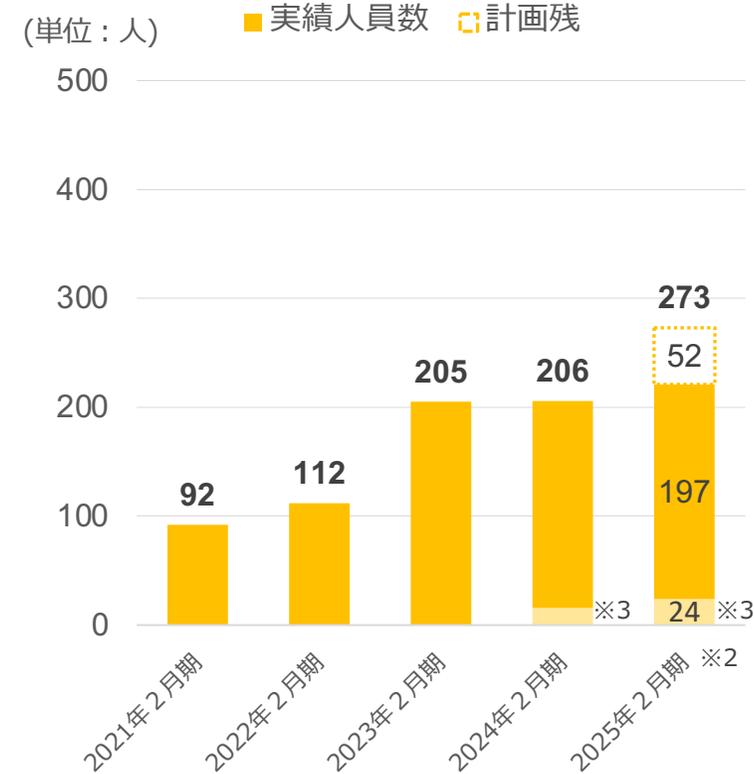


販管

(エンジニアを除く)



製造

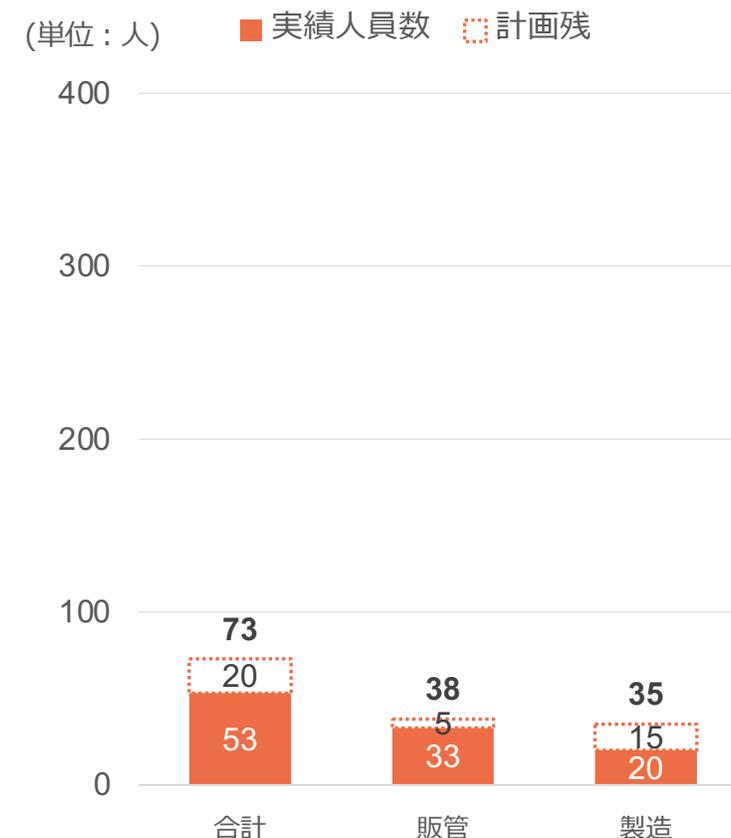
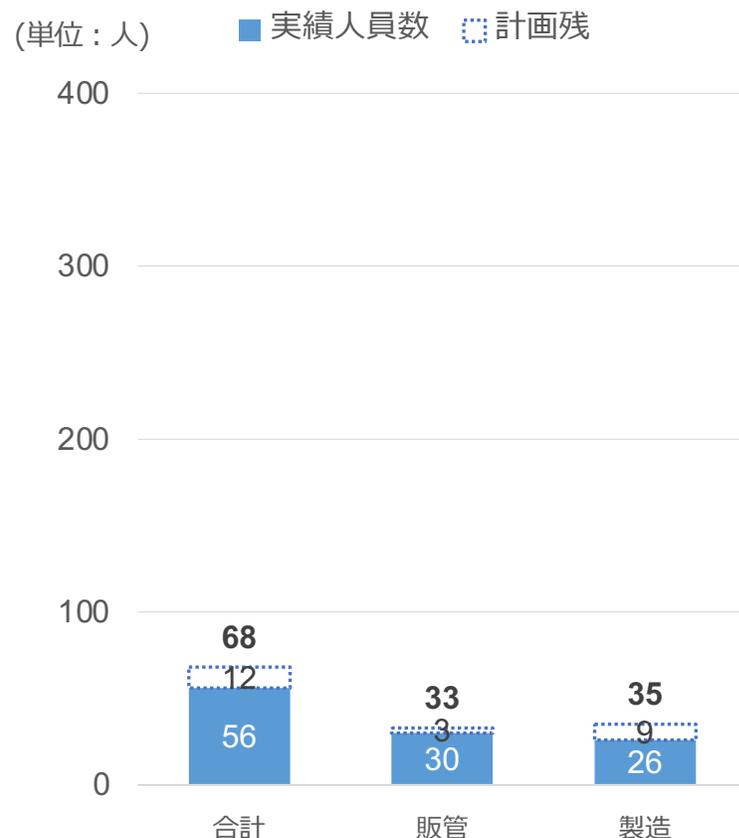
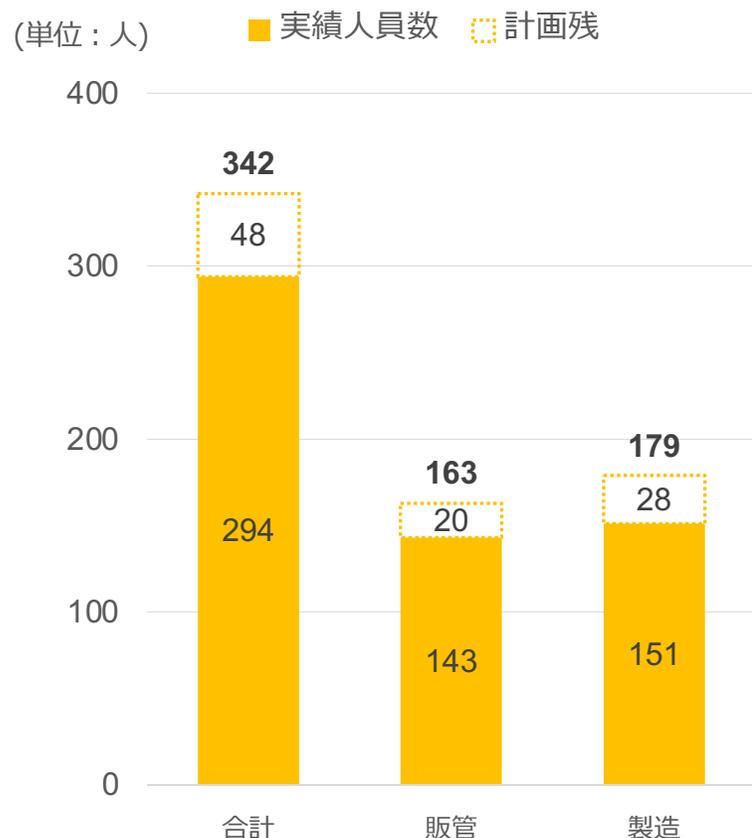


※ 1. 人員数は臨時従業員（アルバイト）を含んでおり、役員は含んでおりません。
※ 2. 2025年2月期については、2024年3月から2024年5月までの実績となります。
※ 3. 2024年2月期から、社内SEやトレーニングを行うエンジニアを販管部門に変更しております。

グループ人員数内訳※1

サーバーワークスグループ

クラウドエンジニアを中心に優秀な人材の積極的な採用を継続
新規採用者は順調に増加



※ 1. 人員数は臨時従業員（アルバイト）を含んでおり、役員は含んでおりません。

4-1. Q & A

2025年2月期 第1四半期に関する主なQ & A

カテゴリー	質問	回答
業績	通期の業績予想に対して利益の進捗がとても良いが上方修正はしないのか？	<p>現段階では予定しておりませんが、今後、特別大きな損失を想定しているわけではなく、為替動向の先行きが不透明であること、また、当社グループの大きな課題である人材獲得には今後も積極的に投資を行う方針であることなどから、現段階では業績予想を据え置いております。</p> <p>公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。</p>
業績	営業利益率がかなり改善されているが、その要因は何か？	<p>サーバーワークス、連結子会社であるG-gen・トップゲートのグループ主要3社すべての売上高が業績予想より超過していること、特に子会社においては黒字であることから連結ベースでの利益増に貢献しております。</p> <p>また、一部のコスト未消化などもあり利益が増加しておりますが、業績予想に対して余裕があるため、人材に関する投資やAWSとの戦略的協業に関するコストなど将来の成長に資する投資を加速させる方針です。</p>
子会社	G-genとトップゲートの合併の効果は、どの程度あるか？	<p>リセールに強みを持つG-genと、クラウドインテグレーションに強みを持つトップゲートが補完しあう合併となりますので高い事業シナジーが期待されます。</p> <p>また、合併することで管理コストは最適化されますので利益構造にもプラスになると考えておりますが、他方、積極的に人材投資などは行い相応のコストは投下していく予定です。</p>
事業	先日公表された「Not A Chat」の業績への貢献は、どの程度あるか？	<p>リリース直後のため今期での影響は軽微であると思われませんが、本サービスは社内のビジネスアイデアコンテストから生まれたもので、AIを活用した非常にユニークなサービスであり、今後は、このような新サービスや事業の多角化などにも会社として積極的に取り組んでまいります。</p>
重要KPI	採用計画および、その進捗状況は？	<p>今期の連結での採用計画は本決算説明資料に記載の通りで第1四半期の結果は順調に推移しております。</p> <p>但し、楽観できる状況ではなく、採用環境が年々厳しくなっていることは痛感しておりますので、採用投資を強化することに加えて、入社いただいた方が気持ちよく働いていただく環境づくりなども積極的に取り組んでおります。</p>

4-2. サーバーワークス単体

※決算日以降に発生した最新のトピックスも含みます

TOPICS - 01

セキュリティ・ガバナンス要件を満たした
生成AIの活用サポート **生成AI活用 on AWS**を提供開始

2024.03.27



- AWSサービスを活用して生成AIの利用を最大化し、お客様にパーソナライズした業務改善・業務効率化を実現するサービス
- 生成AIをどう活用しているかわからない、業務効率化したい、セキュリティを担保したい方向け
- エンタープライズ企業に求められるセキュリティ・ガバナンス、データ保護を担保できる構成、生成AI環境を安全に利用可能
- お客様にパーソナライズした業務改善・業務効率化を実現

TOPICS - 02

商用サービス用のAWSアカウントを一元化
運用ポリシーやセキュリティ設定を統合し
運用コストも削減

ディップ(株) 様 事例

dip

- 求人掲載サイト「バイトル」と人事関連の定型業務自動化のSaaSサービス「コボット」の2つの事業が異なるAWSアカウントで運用
- ガバナンスとセキュリティ強化、コスト削減の観点でこれらアカウントを一元的に運用管理するためにサーバーワークスのAWS運用最適化サービスを導入
- 全アカウントを一元管理、最適なAWS環境を構築し、運用管理コストの最適化も実現

大手企業を中心に

累計1,310社、20,800プロジェクト超の豊富な導入実績 (2024年5月末日現在)

共通基盤


NEVER SAY NEVER
ロート製薬
みずほ銀行

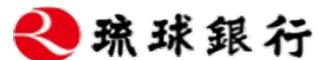
ウーマン スマイル カンパニー
senshukai


三越伊勢丹ホールディングス

トレーニング

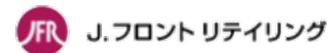

トインクス
ITで、感動を、ともに。

運用支援



個別システム

あしたがつてきに！



Changes for the Better

Eat Well, Live Well.



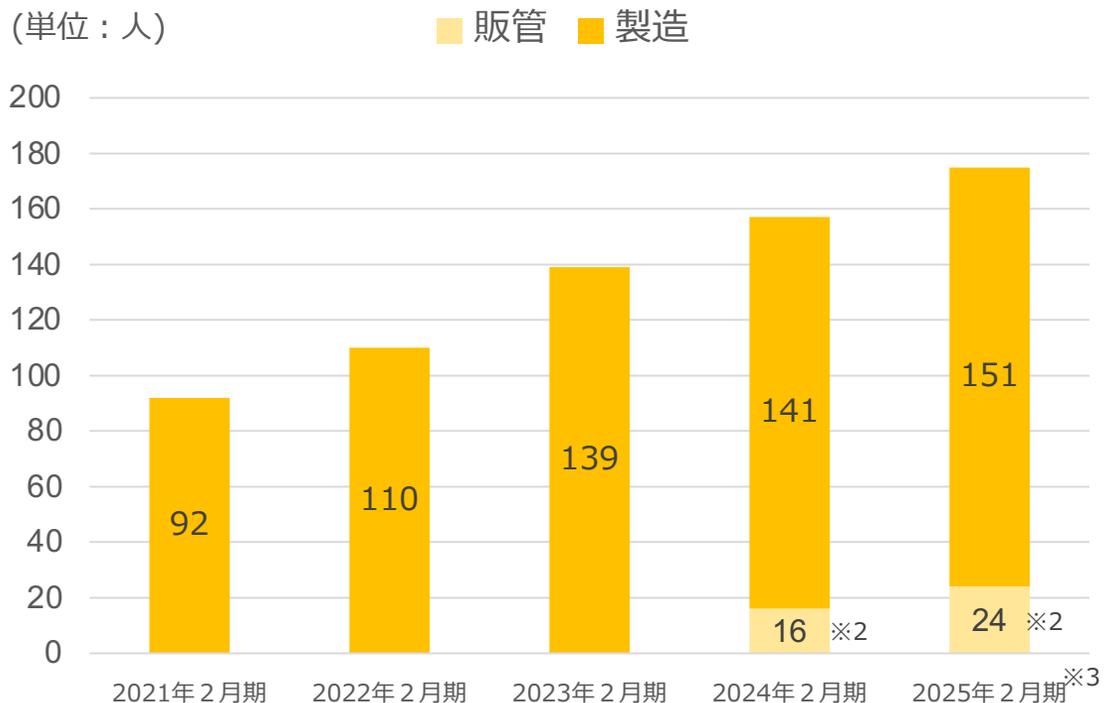

味ひとすじ



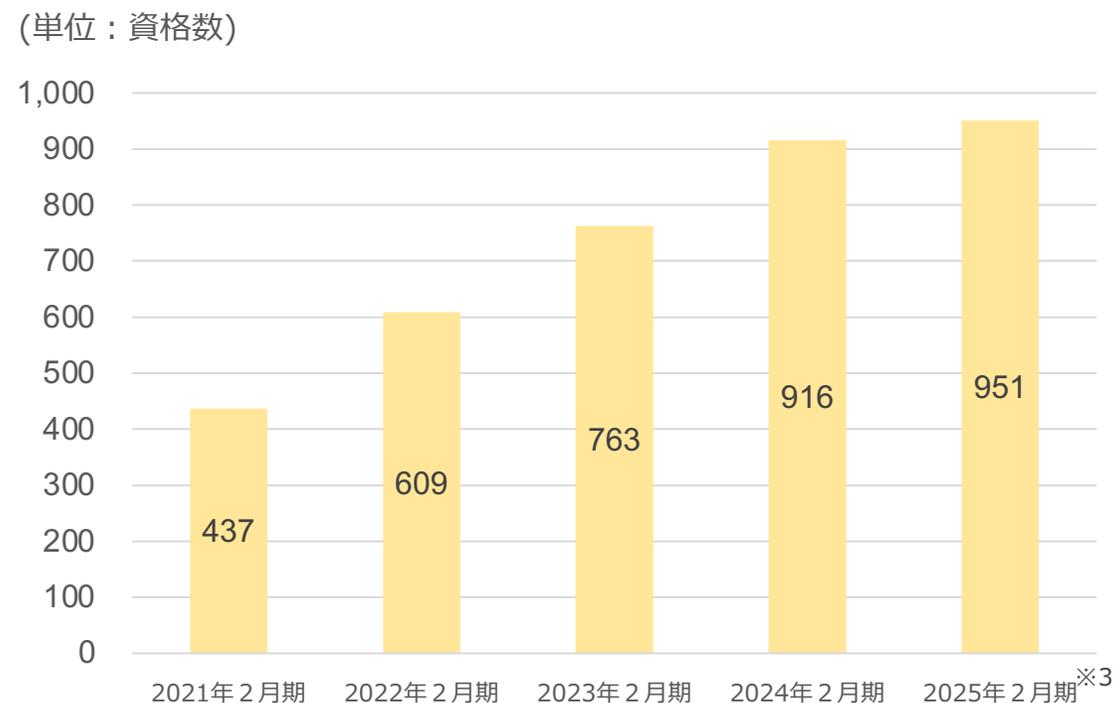

AWS未経験の中途採用エンジニアも早期にAWS認定資格を取得
AWS認定資格取得数は累計900を超える



エンジニア人員数推移



AWS認定資格取得数※1



※1. 累積数となります。

※2. 2024年2月期から、社内SEやトレーニングを行うエンジニアを販管部門に変更しております。

※3. 2025年2月期については、2024年3月から2024年5月までの実績となります。

4-3. グループ会社概況

※決算日以降に発生した最新のトピックスも含みます

TOPICS – 01

マルチクラウド環境でのセキュリティ統制と Google Cloud へのスムーズな移行

ディップ(株) 様 事例

dip

- 中小企業のお客様における人材不足の課題を解決するサービスを提供、成長期となったサービスをより進化させるために内製化を検討。クラウド環境の整備から開始
- 方針としてマルチクラウドを推進しているため、数あるサービスの1つはGoogle Cloud への移行を選定
- Google CloudとAWSのマルチクラウド環境で稼働し、それぞれのクラウドが持つ機能や得意分野を活かしながら両者の連携を実現
- セキュリティ面の強化対応を中心に、G-genのサポートを利用
- 今後のデータベース統合に伴い、管理コストの削減、AIの組み込みも視野に

TOPICS – 02

Google Cloud - Vertex AI へのスムーズな移行により 80%のコスト削減とグループ全体でのAI活用推進に貢献

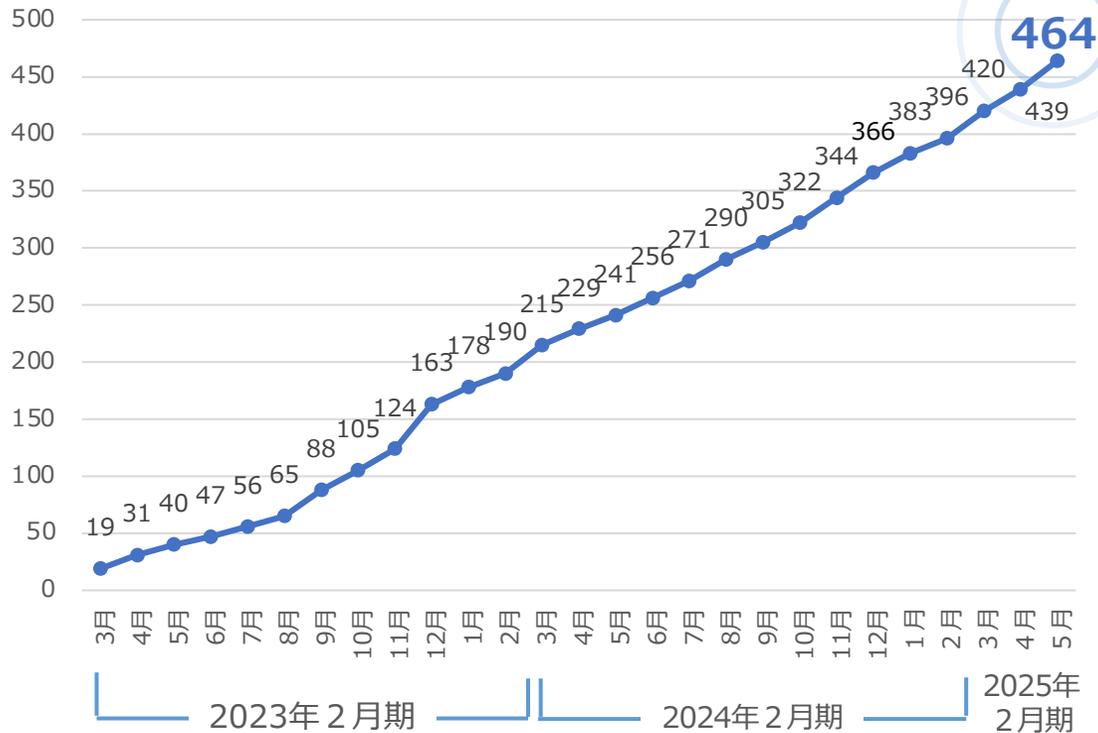
キリンビジネスシステム(株) 様 事例

よろこびがつなぐ世界へ
 **KIRIN**

- 大手飲料メーカーのキリンホールディングスのグループ全体のIT関連業務を担っている同社では、2018年にAI プロダクトを導入し、AI予測技術をグループ全体の業務に活用
- 従来活用していたAIプロダクトでは機能制限が厳しくコスト面でも負担になっており、Google Cloud - Vertex AIへの移行を決定
- 移行作業をG-genがサポート。システム構築を得意としているベンダーとしてGoogle Cloud Japanからの紹介
- わずか3ヶ月での移行作業で環境構築が完了、10回以上の勉強会や説明会で顧客ビジネスに寄り添った伴走支援で、今後の支援も依頼している

リセールを中心に案件数が順調に増加、サービス提供先も順調に増加

G-gen 案件数
設立からの案件数の推移



G-gen 主要取引実績

[詳細はホームページへ](#)

サービス提供実績 一部顧客例



TOPICS - 01

「Google Cloud パートナーアワード 2024」
Expansion : Japan を受賞

2024.04.09



- 2024年4月9日から4月11日米国ラスベガスで開催されたGoogle Cloud Next '24にて発表
- 本賞はGoogle Cloudと連携して今日の最大の課題を解決している、デジタルイノベーションの最前線にいるパートナーを表彰するプログラム
- 今回受賞した「エクспанション パートナー オブ ザ イヤー」はGoogle Cloudを活用して多数のお客様がより優れた成果をあげられるように支援するなかで、2023年に目覚ましい成果を収めたパートナーが表彰
- 今回の受賞を機に、さらに技術力の向上とサービスの品質を高め、お客様にとって価値のあるソリューション提供を続けていく

サービスの提供実績も順調に増加

トップゲート 主要取引実績

[詳細はホームページへ](#)

サービス提供実績 一部顧客例



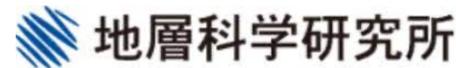
千葉工業大学
CHIBA INSTITUTE OF TECHNOLOGY



センリン
マーケティングソリューションズ



株式会社ジェイアル東日本企画



クラウドで、世界を、もっと、はたらきやすく



場所にしばられず、
所有という制限にしばられず、
自由にコンピューターを使いこなせる

“クラウド”というアイデアを
もっと世の中に広めたい。

より多くの企業がクラウドによって競争力を増し、
そこで働くみなさんが

「はたらきやすい環境になった」
と喜んでいただける社会にしたい。

そんな想いを、
この言葉に込めました。

社会のサステナビリティに関する課題に対して、SDGs及びESGに関する各種ガイドライン等を参照しながら、リスク減少のみならず収益機会にも通じる重要な社会課題・経営課題を抽出し、対象となる重点領域を当社グループが本業を通じて解決すべき最も重要な課題 = マテリアリティとして特定しております

サーバーワークスグループ ビジョン

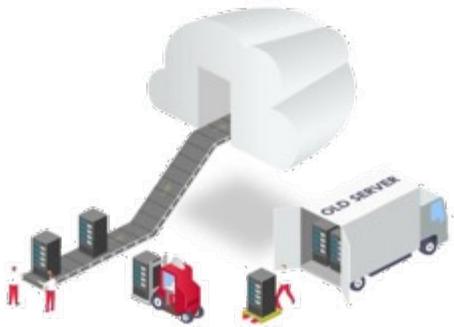
クラウドで、世界を、もっと、はたらきやすく

	成長を支える基盤			更なる成長と社会貢献への戦略	
五大要素	人的資本基盤	事業基盤	経営基盤	事業成長戦略	社会貢献戦略
現状の課題	労働力不足	クラウドの認知拡大 品質管理	経営の効率性 透明化の追求	社会全体における 生産性の向上	事業成長を伴った 社会課題の解決
マテリアリティ (重要課題)	<p>Materiality - 1</p> <p>働きやすい環境づくりと 成長・活躍機会の創出</p> 	<p>Materiality - 2</p> <p>ビジネスインフラと してのクラウド普及</p> 	<p>Materiality - 3</p> <p>ガバナンス コンプライアンスの充実・強化</p> 	<p>Materiality - 4</p> <p>社会全体への クラウドの浸透</p> 	<p>Materiality - 5</p> <p>地球環境の保全</p> 
目指すべき姿	従業員が安心して成長・活躍 できる会社となる。	クラウドビジネスの第一人者 として、競争力のあるサービ ス提供ができる会社となる。	経営の効率性・透明性を維 持・向上し、ステークホル ダーに信頼される会社となる。	クラウドを通じて、社会全体 の生産性向上。労働環境改善 に貢献できる会社となる。	社会全体へのクラウドの浸透 によって、事業成長を伴った 社会課題の解決ができる会社 となる。

サーバーワークスグループでは、主に3つのソリューションを通じてあらゆるビジネスでのクラウド活用を強力サポート

1

クラウド
インテグレーション



クラウド導入・移行サポート
アプリケーション開発

2

請求代行サービス
(リセール)



直契約には無い付加価値サービス
(AWS、Google Cloud)

3

運用代行・監視サービス
(MSP)



クラウド活用・運用サポート

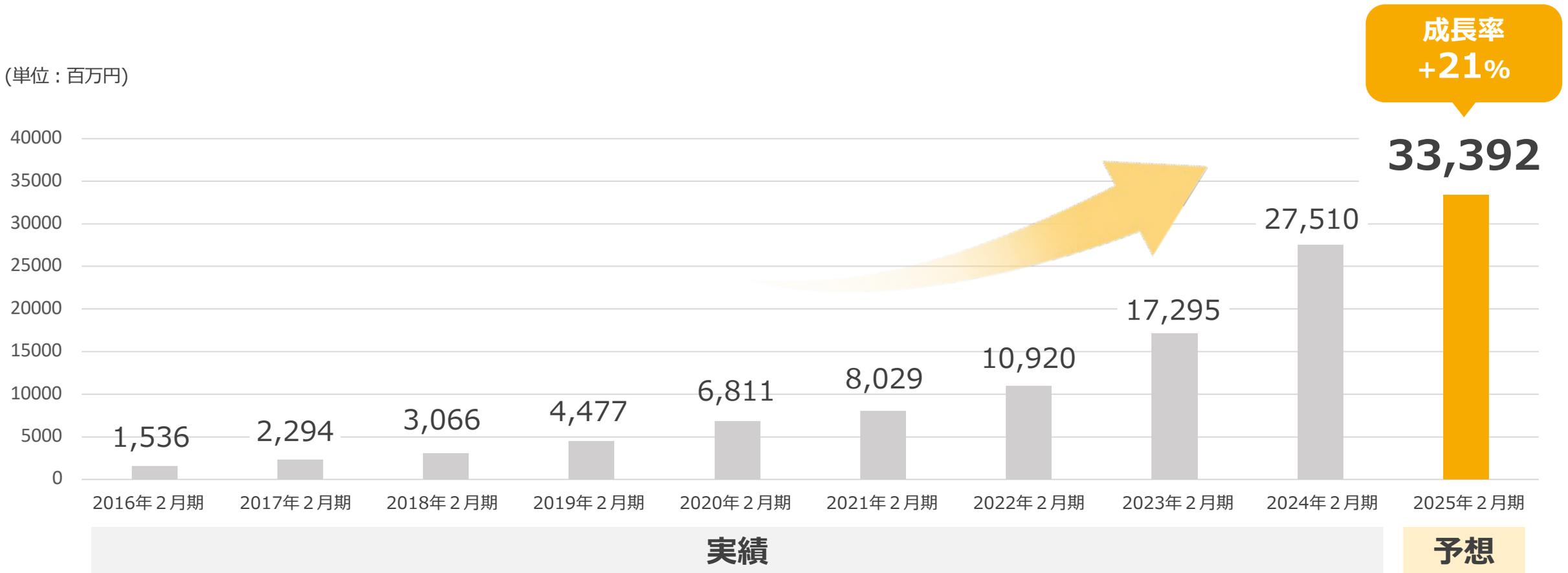
会社概要

過去9年間の売り上げ推移

サーバーワークスグループ

クラウド市場の拡大による需要の増加及び、M&AやJV設立などのグループ組織拡大と成長に伴い、**順調に売上を伸ばし高い成長率を維持**

(単位：百万円)



会社概要 サーバーワークスについて

設立	2000年2月21日
資本金	3,255,903,491円 (2024年5月末日現在)
従業員数 (単体) (連結)	294名 (2024年5月末日現在) 403名 (2024年5月末日現在)
事業内容	AWS専業のクラウドインテグレーター
経営陣	代表取締役社長 大石 良 取締役 羽柴 孝 取締役 常勤 監査等委員 (社外) 井上 幹也 取締役 監査等委員 (社外) 田中 優子 取締役 監査等委員 (社外) 藤本 ひかり
資格等	<ul style="list-style-type: none">• AWS プレミアティア サービスパートナー• AWS マイグレーション コンピテンシー• AWS デジタルワークプレイス コンピテンシー• AWS マネージドサービス プロバイダー(MSP)プログラム• AWS Well-Architected パートナー プログラム• ISO / IEC 27001 (JIS Q 27001)
主な株主	当社役員、株式会社テラスカイ エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ

サーバーワークス



主な拠点
東京の他、
大阪・仙台・福岡
に営業所あり



経営陣紹介

取締役



代表取締役社長
大石 良

東北大学経済学部を卒業後、総合商社丸紅株式会社に入社。通信関連子会社の設立、インターネット関連ビジネスの企画、営業などを経験。2000年2月に当社を創業。2009年よりAWS事業に着手以降、日本におけるクラウドエバンジェリストの先駆的存在として活躍を続けている。



取締役
羽柴 孝

東京農業大学農学部を卒業後、業務用加工食品会社にて営業を経験。2006年4月に当社入社後、営業・技術の責任者として数々のシステム導入に携わる。AWSビジネス開始後は営業、技術の責任者として数多くのプロジェクトに参画し、当社の事業拡大に大きく貢献。2013年10月より当社取締役に就任。

監査等委員である取締役（社外）

常勤

井上 幹也



慶應義塾大学工学部を卒業後、丸紅株式会社へ入社。主に情報通信業界に従事し、タイムシェアリングサービス、国際VANサービス、移動体通信サービス、パケット交換ネットワーク、流通業向け通信ネットワーク、光海底ケーブル、データセンター、ISPなど幅広い事業に携わるとともに、関連するM&Aプロジェクトにも参画、またその間ロンドン・バンコクへの駐在を経験。2018年5月より当社社外監査役に就任。2021年5月より当社社外取締役に就任。



田中 優子

東京大学法学部卒業。トヨタ自動車、A.T. カーニー、ジュピターショップチャンネルを経て、2014年クラウドワークスに執行役員として参画。IPOを経験し、経営企画室長として中長期戦略、予算策定、経営管理、財務会計、広報、IR、M&Aなどを担当。2019年に取締役就任。2022年に独立し、現在は株式会社ユコット代表取締役、スペースマーケット及びバトonzでの社外取締役も務める。2021年5月より当社社外取締役に就任。



藤本 ひかり

慶應義塾大学経済学部を卒業後、監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）へ入所し、会計監査業務および株式上場支援業務に従事。2011年に独立開業し、2013年に藤本ひかり公認会計士事務所（現ひかり公認会計士・税理士事務所）を設立。ベンチャー企業の株式上場支援、内部統制構築支援、M&A支援、会計税務顧問を担当。現在は複数の企業の監査役を務める。2021年5月より当社社外取締役に就任。

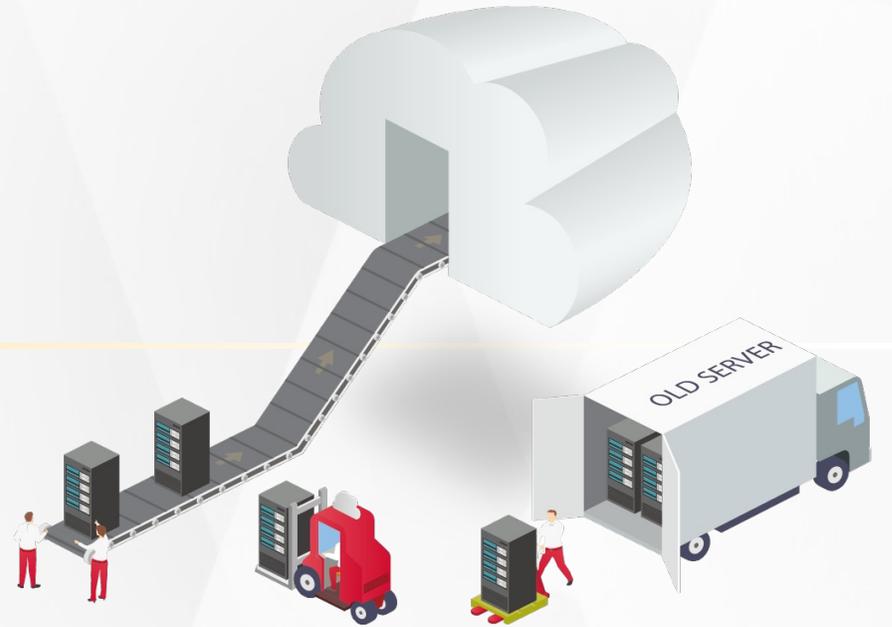
事業内容

ビジネスモデル

サーバーワークスは、国内のクラウド黎明期よりAWS専業として、AWSの導入から活用・運用まで一気通貫したサービスを提供しており、
現在では、サーバーワークスグループとして、主に3つのソリューションを通じてあらゆるビジネスでのクラウド活用を強力サポート



① クラウドインテグレーション

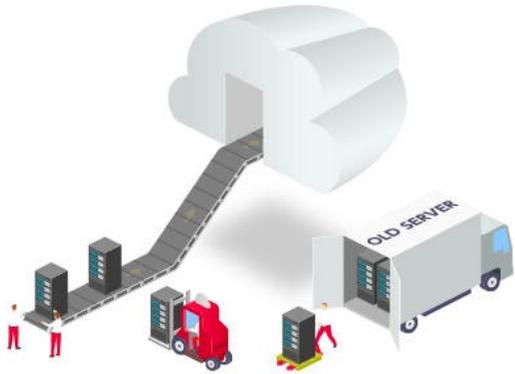


事業内容

① クラウドインテグレーション

AWS導入の計画策定から設計・構築・導入支援を
お客様のご要望と環境に合わせて、迅速に提供

サーバーワークスのAWS導入・移行サービスの特徴



▶ 10,000を超える豊富なプロジェクト実績

2008年よりクラウドの導入支援を開始、2014年より継続してAWS パートナーネットワーク (APN) 最上位の「AWS プレミアティアサービスパートナー」に認定されています。

▶ 前例が無い事でも寄り添って提案する

まずはお客様に寄り添う姿勢を大切にしている為、前例の無いようなご相談毎でも、前向きに提案を心がけております。

事例の一部をご紹介します



カスタマーサポート
環境の構築



オンプレミス環境の
サーバー移行



金融機関や決済システムなどの環境構築



AWS活用の為の
内製化支援

※各ご要望に応じて、事前にお見積りしております

基本的な導入の流れ

▶ 設計から運用まで支援できる体制

お客様の現状や、AWS移行で達成したいゴール等を伺い、全体の計画を迅速に策定し、作業を実施いたします。



② 請求代行サービス（リセール）



事業内容

② 請求代行サービス（リセール）

より便利に、安心してAWSを活用出来る請求代行サービスを提供

技術サポートの他、運用自動化ツールや、損害保険なども

アドバンスドプランは、AWSに当社独自の価値を+aしてお届け



▶ 「AWSアドバンスド」とは？

AWS利用料10%分の請求代行手数料のみで、基本のサポートに加え、AWSの運用自動化ツール「Cloud Automator」、有事の際の「損害保険」、当社エンジニアによる個別対応や、各種運用サービスをご活用頂けるお得なプランです。

AWSアドバンスド プラン

技術サポート

Cloud Automator

日本円での請求書発行

移行・運用サービス*

お客様用ポータル

損害保険

*有料オプション

当社がAWSのエンタープライズサポートを契約



アドバンスド契約で
活用できる

Cloud Automator、運用最適化サービスの事例紹介



AWSの運用自動化が出来る
Cloud Automator

ディップ株式会社様

半年で**30%**のAWSコスト
削減目標を**3ヶ月**で達成
単月**50%削減**も半年で実現

ご感想 PICK UP

Cloud Automatorも活用してAWSの運用効率化も実現しており、それらにより継続的でトータルな効率化とコスト削減につながっています。

dip

近鉄不動産株式会社様

AWSの知識や
プログラミングは不要
直感で操作できる容易さ

ご感想 PICK UP

インスタンスの起動停止のほかにバックアップ等も準備されており、非常に使いやすく便利なツールだと実感しております。

近鉄不動産

③ 運用代行・監視サービス (MSP)



AWS上に構築したシステムの運用・監視を24時間365日体制で実施

事業を進化させる為のAWS運用・活用方法も長期的にサポート

運用負担を軽減し、AWSのメリットを最大限に活用



▶ 「AWS運用代行・監視サービス」 とは？

運用ノウハウを自社で蓄積する手間と時間をかけることなく、AWSの利用・運用における負担を軽減し、AWS利用のメリットを最大限に引き出していただけができるようになります。

AWS運用代行・監視サービスで出来ることを一部ご紹介

システム
運用・監視



24時間/365日
サポート



障害対応



AWS運用代行・監視サービス



例えば、こんなお困りごとはありませんか？

急なトラブルなど
深夜、急に
サーバーエラーが！

MSPのサポートセンターが
トラブル解決を支援



AWS
技術サポート

長期的なご相談
今後のAWS運用と
更なる活用を相談

担当のチームが
親身に提案・解決



AWS運用最適化
サービス



24時間365日
AWS運用代行



AWS活用を
幅広くサポート

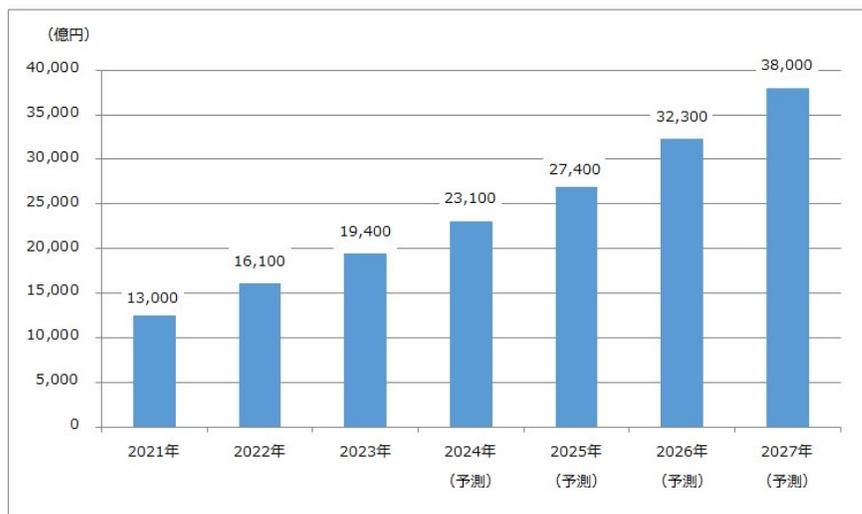
市場環境(国内IaaS/PaaS)

2023年の国内IaaS/PaaS市場は
前年比120.5%、マイグレーション需要が主体

単位：億円、%

	2021年	2022年	2023年	2024年 (予測)	2025年 (予測)	2026年 (予測)	2027年 (予測)
クラウド基盤 (IaaS/PaaS) 売上高	13,000	16,100	19,400	23,100	27,400	32,300	38,000
前年比		123.8%	120.5%	119.1%	118.6%	117.9%	117.6%
CAGR		23.8%	22.2%	21.1%	20.5%	20.0%	19.6%

※CAGRは2021年からの年平均成長率



矢野経済研究所調べ

注1. 事業者売上高ベース

注2. 2024年以降は予測値

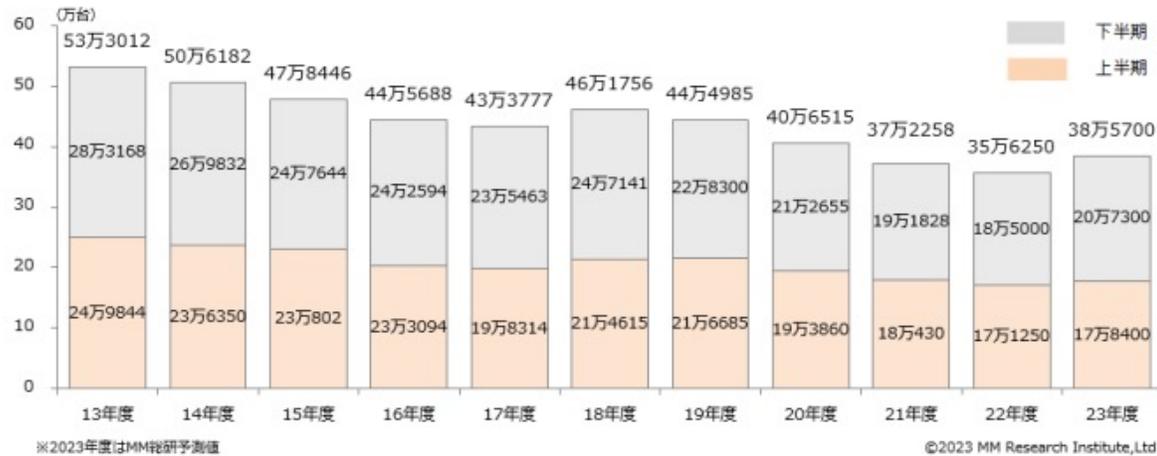
注3. 市場規模にSaaS (Software as a Service) は含まない

注4. 表中のCAGRは、2021年から当該年までの年平均成長率

IaaS/PaaSを「パブリッククラウドを利用し、仮想化/自動化技術などを施したクラウドコンピューティング環境」と定義し、クラウドベンダーの事業者売上高ベースで市場規模を算出、
2023年の同市場（事業者売上高ベース）は、クラウド基盤上で生成AIの活用に取り組む企業の増加などから、2023年の同市場は前年比120.5%の1兆9400億円と推計している

市場環境(国内サーバー出荷台数)

2022年度の国内PCサーバー出荷台数は4年連続で減少
円安によるクラウド価格の急上昇でサーバー出荷減少幅は縮小

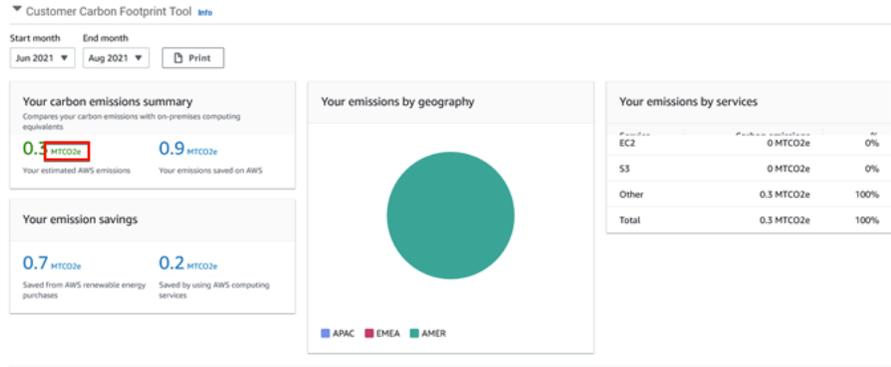
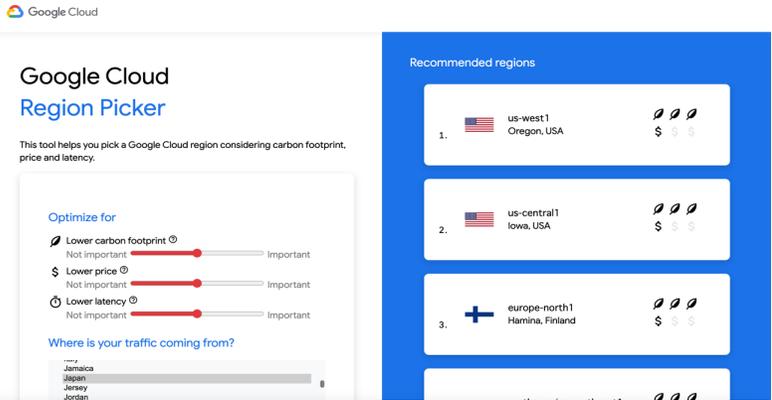


出荷台数は前年度比4.3%減の35万6250台となった
新型コロナウイルスの流行で加速したクラウド化の影響を受けオンプレミスサーバー需要が伸び悩んだが、
減少幅は2021年度の8.4%減から縮小した。

2023年度は大手SIerや通信事業者も自社内に加え、
自社顧客向けの専用生成AI基盤を増やす見通し。大手
ユーザーも、情報セキュリティやコンプライアンスの
観点から、クラウドではなく、自社専用サーバー上で
生成AIを活用する需要が膨らむ。

- 参考資料 - 各クラウドサービスのCO2排出量測定ツール



クラウドサービス	AWS	Google Cloud
ツール名	Customer Carbon Footprint Tool	Google Cloud Region Picker
機能	<p>持続可能性の目標に対する実績としてCO2排出量を測定可能</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.AWSとオンプレミスを比較して、AWSを利用することで削減されたCO2排出量。 2.月次、四半期、年単位でのCO2排出量の推移。 3.アカウント内でのAWS使用状況に基づいた、年間CO2排出量の予測変動を計測。 	<p>料金、レイテンシ、持続可能性を考慮してGoogle Cloudリージョンを選択できる</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.カーボンインパクトが特に低いリージョンの確認。 2.カーボンフリーエネルギーの使用率と、電力網の炭素強度の指標を表示。
	 <p>The screenshot shows the AWS Customer Carbon Footprint Tool interface. It includes a 'Your carbon emissions summary' section with a table comparing 'Your estimated AWS emissions' (0.3 MTCO2e) and 'Your emissions saved on AWS' (0.9 MTCO2e). Below this is a 'Your emission savings' section showing 'Saved from AWS renewable energy purchases' (0.7 MTCO2e) and 'Saved by using AWS computing services' (0.2 MTCO2e). A 'Your emissions by geography' pie chart shows 100% for AMER. A 'Your emissions by services' table lists EC2 (0 MTCO2e, 0%), S3 (0 MTCO2e, 0%), and Other (0.3 MTCO2e, 100%).</p>	 <p>The screenshot shows the Google Cloud Region Picker tool. It features three optimization sliders: 'Lower carbon footprint' (set to 'Important'), 'Lower price' (set to 'Important'), and 'Lower latency' (set to 'Important'). Below the sliders is a 'Where is your traffic coming from?' section with a bar chart for Jamaica, Japan, Jersey, and Jordan. On the right, a 'Recommended regions' list shows three options: 1. us-west1 (Oregon, USA), 2. us-central1 (Iowa, USA), and 3. europe-north1 (Hamina, Finland), each with a carbon footprint and price indicator.</p>

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、
いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。
これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、
実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった
一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる
「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。



Serverworks