



成長可能性に関する説明資料

株式会社サーバーワークス
(東証マザーズ : 4434)

クラウドで、世界を、もっと、はたらきやすく

会社概要

会社概要

*2019年3月13日時点

会社名	株式会社サーバーワークス
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企画・開発及び運用
設立	2000年2月21日
資本金	608,860,000円
本社所在時	東京都新宿区揚場町1番21号
事業所	大阪、福岡、仙台、名古屋、米国（カリフォルニア州）
従業員数	93名
経営陣	大石 良 代表取締役社長 羽柴 孝 取締役 大石 啓行 取締役 寺嶋 一郎 社外取締役 井上 幹也 常勤監査役 鳥や尾 務 監査役 望月 明人 監査役 平法 繁壽 監査役
関連会社	株式会社スカイ365
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
認証・認定	APNプレミアコンサルティングパートナー AWS移行コンピテンシーパートナー AWSマネージドサービスプロバイダープログラム ISO/IEC 27001 (JIS Q 27001)

ビジョン

クラウドで、 世界を、もっと、はたらきやすく

コンピューターの場所にしばられず、
所有による制限にしばられず、
自由にコンピューターを使いこなす
クラウドというアイデアを
もっと世の中に広めたい。

そしてより多くの企業がクラウドによって競争力を増し、
そこで働く社員のみなさんが「**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。

そんな思いを、

クラウドで、世界を、もっと、はたらきやすく

という言葉に込めました。



経営陣紹介



代表取締役社長 大石 良

東北大学経済学部卒業後、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、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。



取締役 大塩 啓行

神戸大学経済学部卒業後、総合商社丸紅株式会社にてインターネットを活用したシステム企画・導入に従事。その後、ソフトウェアベンチャーで海外子会社SVP、マーケティング部長を経験。2013年10月当社入社後、事業開発・バックオフィスの責任者として当社の事業に携わる。2014年8月より当社取締役に就任。

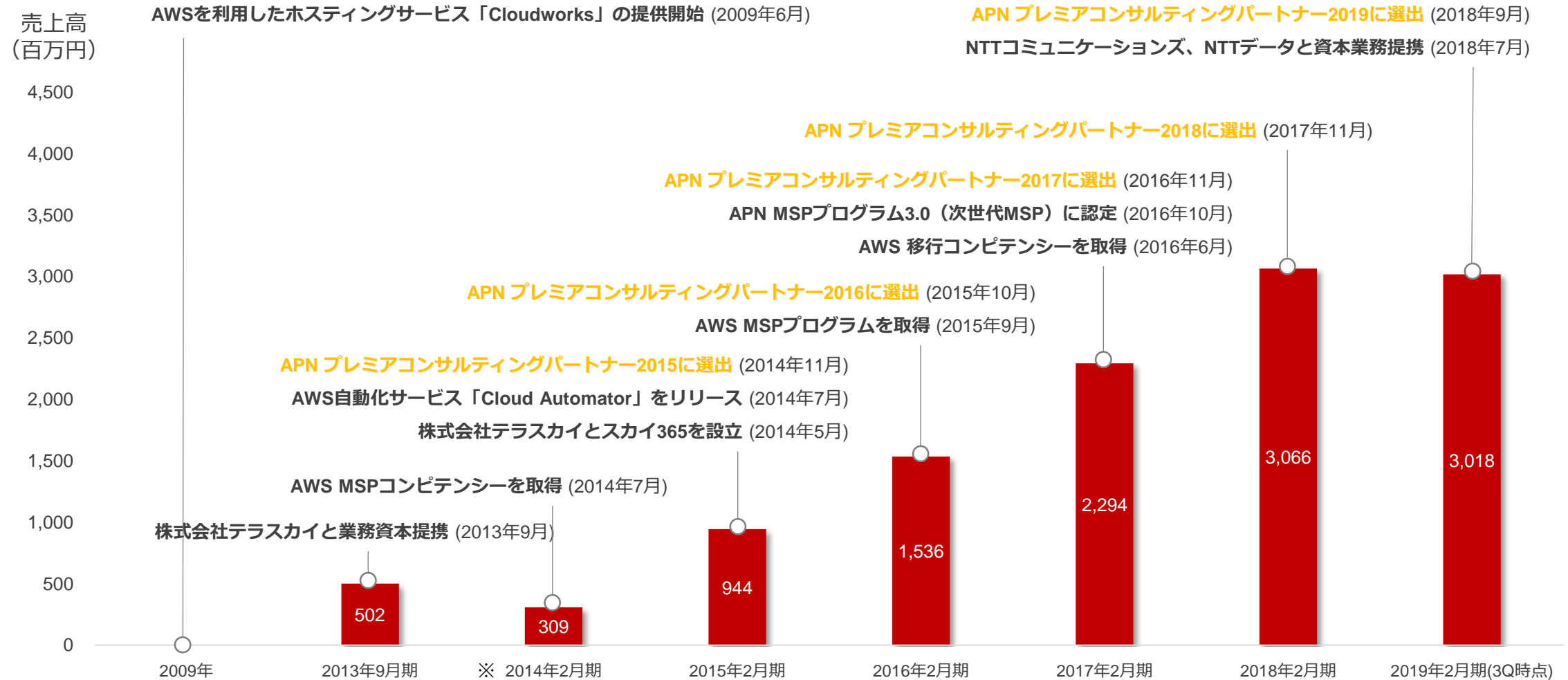


社外取締役 寺嶋 一郎

東京大学工学部卒業後、積水化学工業株式会社に入社。マサチューセッツ工科大学留学後、社内AIベンチャー設立を経験するなど幅広い業務を経験。2000年より同社情報システム部長、情報システムグループ長を歴任後、TERRANET代表に就任。2017年11月より当社社外取締役に就任。

沿革

AWSのインテグレーション、リセールおよびマネージドサービスを主な事業とするクラウド専門インテグレーターとして順調に事業を拡大しています

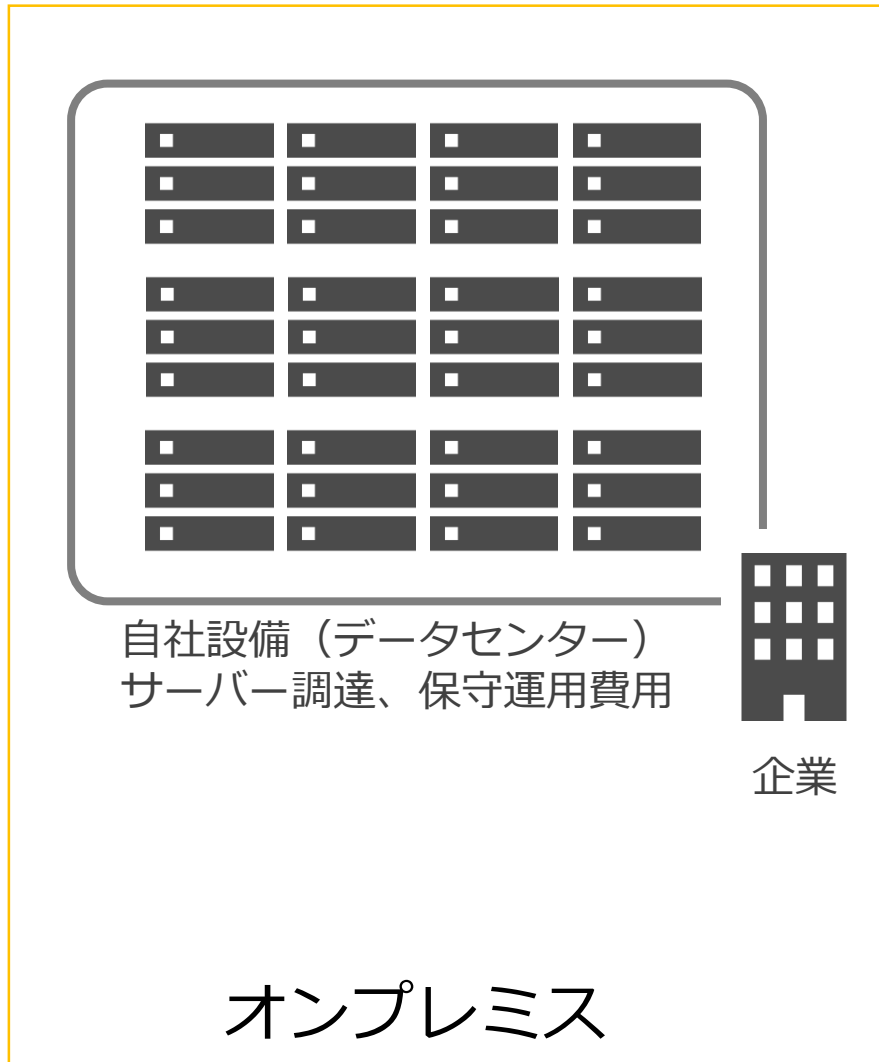


※ 2014年2月期は決算期変更による5か月の変則決算です。

市場環境

市場環境：パブリッククラウドについて

ソフトウェア・データベース・サーバストレージ等の機能をインターネットを通じてサービス形式で利用する方式のことをいいます



市場環境：パブリッククラウドについて

SaaS : Software as a Service

インターネット経由でソフトウェアパッケージを提供

PaaS : Platform as a Service

インターネット経由でOSやミドルウェア等のプラットフォームを提供

IaaS : Infrastructure as a Service

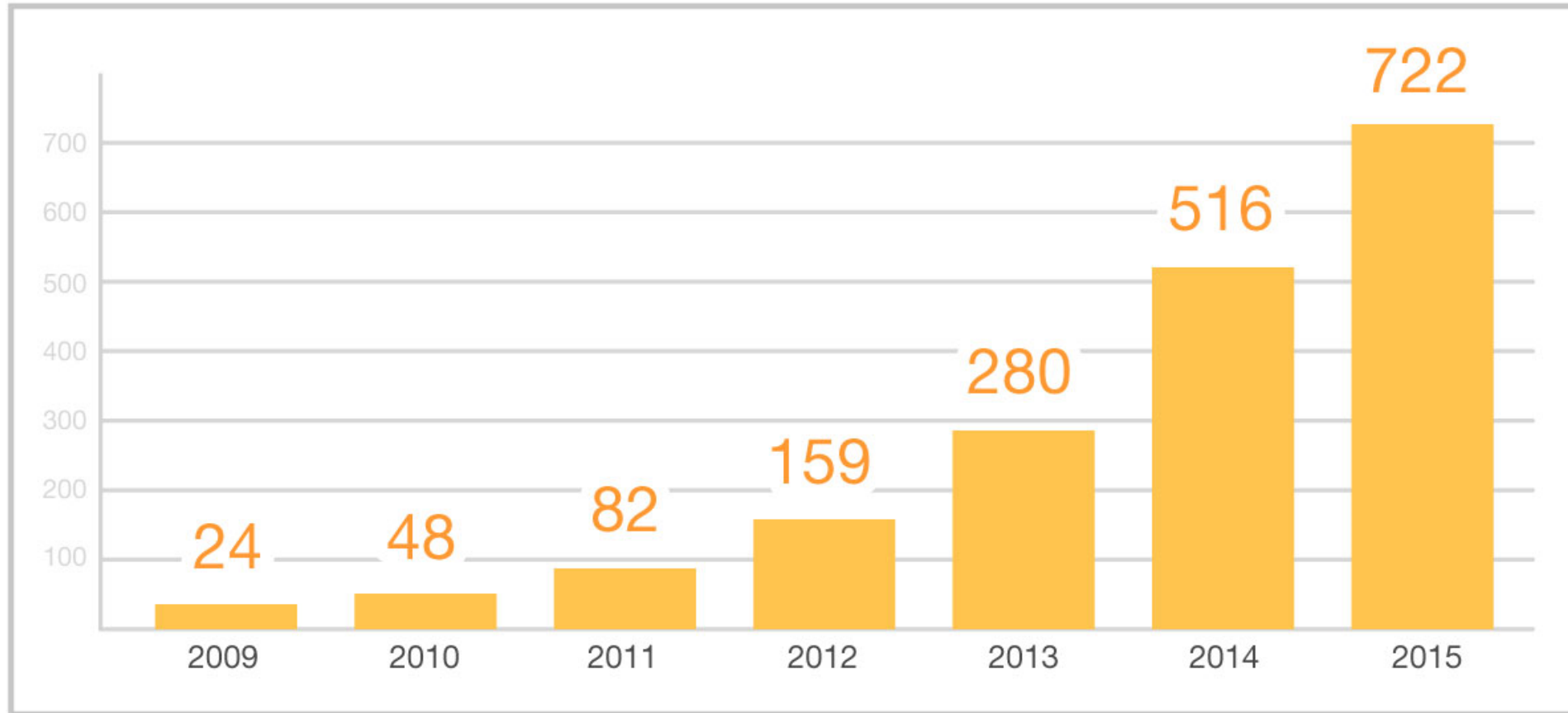
インターネット経由でハードウェアやICTインフラを提供

当社がサポートする領域

市場環境：アマゾン ウェブ サービス(AWS) について

全世界で最大シェアを誇るクラウドコンピューティングのリーダー

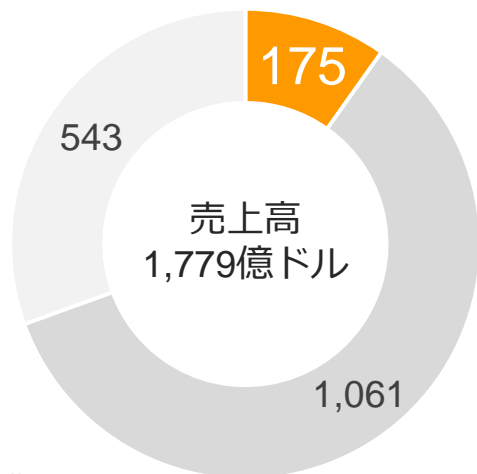
新たなサービスや機能改善を次々と提供しておりイノベーションのペースは現在も加速中



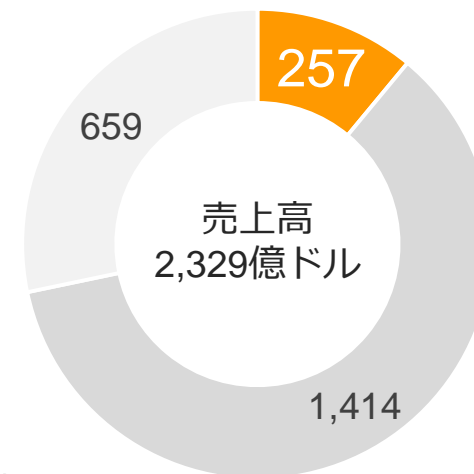
その年にリリースされた機能改善、新機能、サービスの数

市場環境：AWSの成長性・収益性

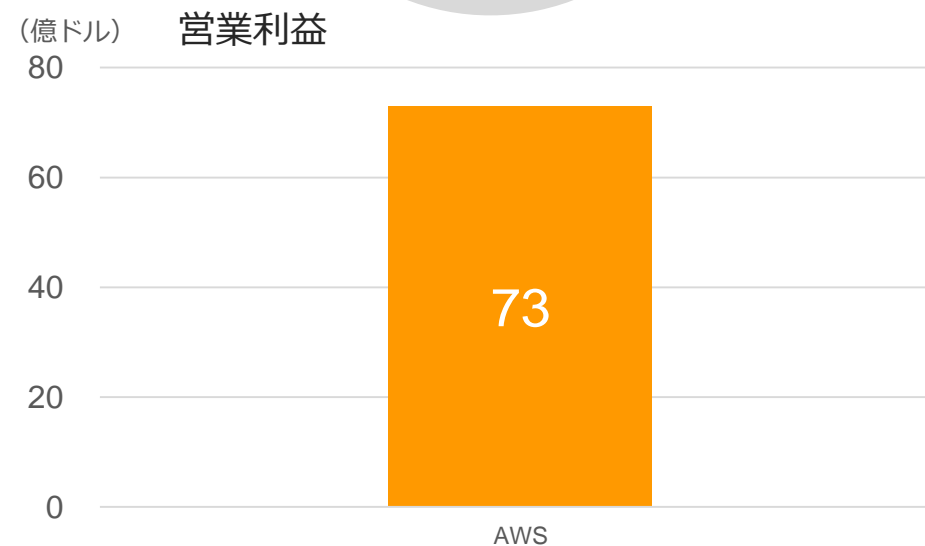
AWSは売上高、営業利益ともに持続的な成長を継続中



YoY +47%
(2017 - 2018年)



YoY +68%
(2017 - 2018年)



事業内容

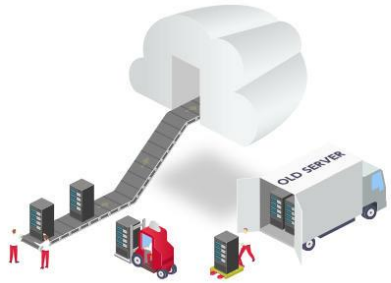
ビジネスモデル

クラウド戦略のコンサルティング、基盤設計・構築、クラウド移行後の運用支援サービスまで、一貫したサービスを提供



主要サービス概要

AWSを主軸とした各種ソリューションを提供しています



クラウドインテグレーション

従来のオンプレミス環境で運用されてきたシステムをクラウド環境へ移行する際の移行戦略の策定から、基盤のデザイン、構築・導入支援サービスを提供しています。お客様がクラウドを通じて実現するビジネス目標の設定から、実際の移行作業、クラウド導入後の運用計画に至るまで、クラウドに最適化された設計を行います。



リセール

AWSを中心としたクラウドサービスを、当社独自の価値を付加したソリューションとしてお客様にリセールしています。特に、AWS運用の自動化を実現するサービス「Cloud Automator」を自社で開発・提供しており、こうしたソリューションとAWSを組み合わせることで、AWSのメリットを最大限に引き出すことができることが特長です。



MSP (Managed Service Provider)

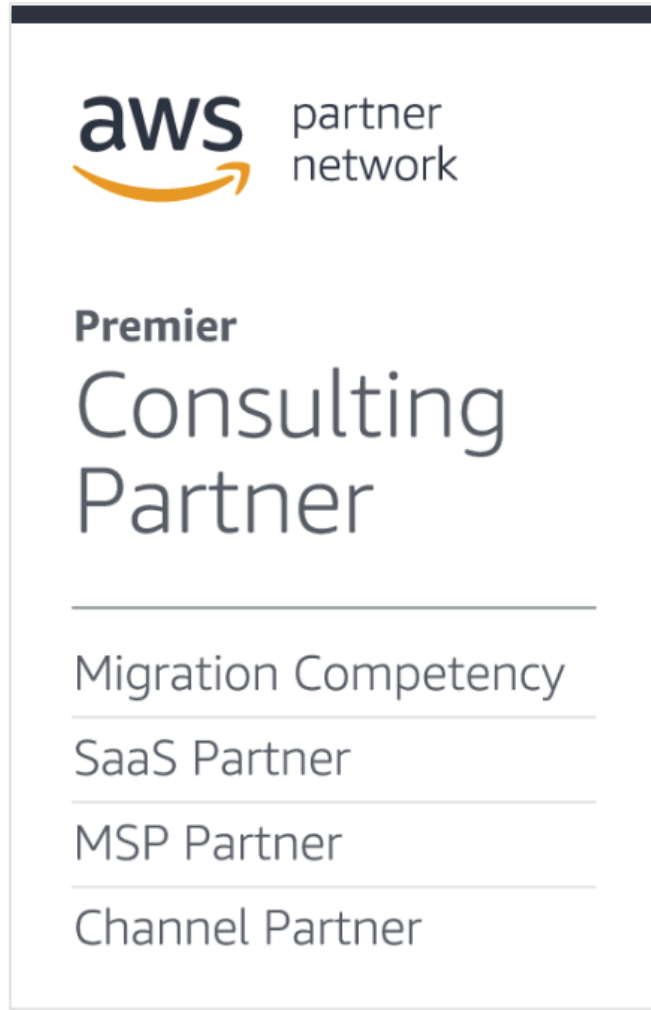
AWS上に構築したシステムの性能監視・障害監視、障害が生じた場合の復旧対応や、障害時に迅速な復旧を行うためのバックアップ取得、セキュリティパッチの適用など、24時間365日体制でインフラからミドルウェア層までをカバーする運用代行サービスを提供しています。

当社の特徴と強み

当社の特徴と強み① AWSに認定された最上位パートナー

国内で8社のみのAWS最上位パートナー

「APN プレミアコンサルティングパートナー」に2014年より継続して認定



The image shows the AWS Partner Network Premier Consulting Partner badge. It features the AWS logo and the text "partner network" at the top. Below that, it says "Premier Consulting Partner". At the bottom, there are four categories listed: "Migration Competency", "SaaS Partner", "MSP Partner", and "Channel Partner".



当社の特徴と強み② 高い技術力

AWS認定資格により裏打ちされた高度な専門知識を有する優秀なエンジニアが多数在籍

	Solutions Architect - Professional	29人
	DevOps Engineer - Professional	17人
	Solutions Architect - Associate	54人
	Developer - Associate	27人
	SysOps Administrator - Associate	32人

当社の特徴と強み② 高い技術力

特定領域に対する高い技術力と実績に対してAWSから各種認定を取得

AWS マネージドサービス(MSP)パートナー

AWSクラウドサービスをビジネスソリューションとしてお客様に提供することが可能なパートナーです。当社は2014年に日本で初めてMSPコンピテンシーを取得して以来、5年連続でMSPパートナー認定を継続取得しています。

AWS 移行デリバリーパートナー

既存のアプリケーションをAWSに移行する各段階でお客様を支援し、人員、ツール、教育をプロフェッショナルなサービスとして提供することが可能なパートナーです。

AWS エンドユーザーコンピューティングナビゲート

AWS のデスクトップおよびアプリケーションストリーミングソリューションに関する専門知識を習得するためのガイドラインで、5フェーズに分類された要件をクリアしたパートナーのみが認定を受けることができます。当社は日本で最初にプログラム完了認定を受けました。



当社の特徴と強み② 豊富な導入実績

中堅～大企業を中心に累計700社・5,800プロジェクト超(*)の豊富な導入実績

AGC

Eat Well, Live Well.
Aji
AJINOMOTO

BELSYSTEM24

CLAVIS
Company

DISCO
はたらくを、もっと豊かに。

DARTSLIVE

人・企業・社会の未来を創る
Fundai Soken Holdings

Hitz 日立造船株式会社
Hitachi Zosen

intage
THE INTELLIGENCE PROVIDER

IDOM Inc.

jutec

NTT SMILE ENERGY

Lancers

Marubeni

あしたがつてきに!
東邦ガス

NIKKO CHEMICALS

JAM STUDIO
音楽やみなさんのためのオンライン練習スタジオ

ひととき、輝く
TOKYU SPORTS
ORBIT

SRG Takamiya
SUPER RENTAL GROUP

YOKOGAWA

snow peak
outdoor lifestyle center since 1958

sansan

MEINAN
Meinan Consulting Network
税理士法人名南経営

YAMAHA

NEVER SAY NEVER
ロート製薬

アテランズ

漢検

久原
久原本家

ペルナ

TV TOKYO COM

集英社

unicharm

琉球銀行

ワールドホールディングス
WORLD HOLDINGS

*2019年3月1日現在

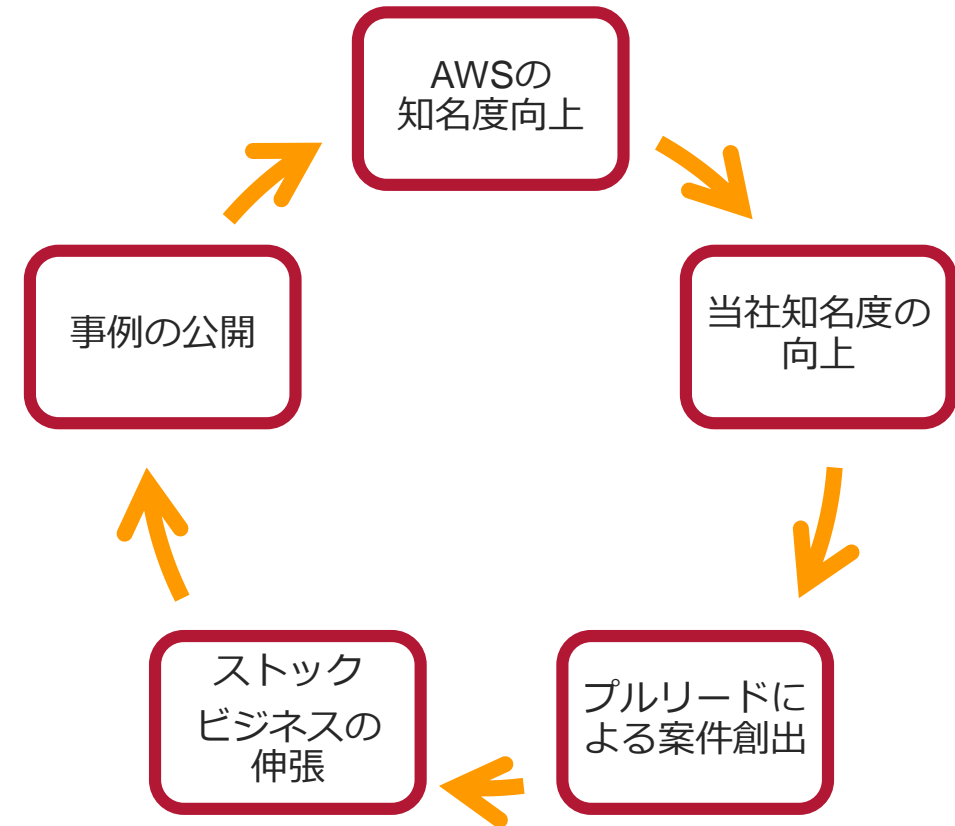
当社の特徴と強み④ 先行優位性

AWS業界における先行者の知名度を活かしストックビジネスを拡大する成長サイクルを維持・拡大中

当社のビジネスはAWSとの連携によってさらに成長が加速するという好循環が生まれています。

強力なアマゾンブランドに率いられたAWSが昨年比40%超成長する中、AWS最上位パートナーである当社の知名度も継続的に向上しており、これがプルリード^(*)を生み、AWS導入支援プロジェクトの受注、ひいてはストックビジネスが伸張する要因となっています。

当社ではこのような事例を年10件以上公開しており、これらがエンタープライズ市場におけるAWSの知名度をさらに高めるといった好循環を生み出しています。



* 当社から積極営業を行わなくても、顧客から引き合いがある状況

当社の特徴と強み③ 自社サービス Cloud Automator

AWS構築・運用の知見をAWS運用自動化サービスとして自社で開発・提供

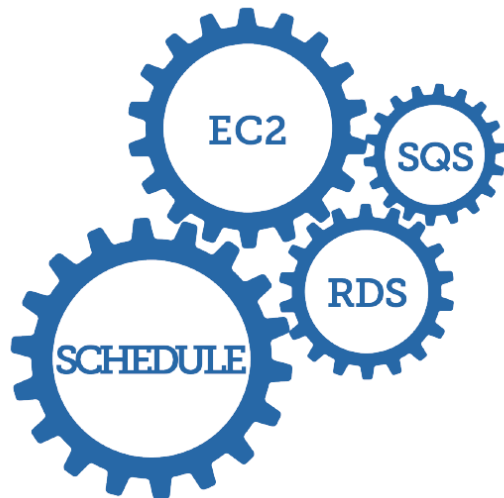
低コスト・高品質な運用の実現とクラウドインテグレーション案件の受注率向上に貢献



機能 1

(ジョブ自動化機能)

AWS の運用自動化



AWSの運用に欠かせないバックアップ・インスタンスの起動/停止などのオペレーションを自動化

機能 2

(構成レビュー機能)

AWS 構成の自動チェック



AWSリソースが決められたルールに従って構成されているかを定期的にレビュー

当社の特徴と強み⑤ 自社サービス Cloud Automator お客様事例

AGC



AWSの変化、利用者の要望に応じてサービスや仕様を進化させている実績があり、そのノウハウや経験を社内リソースにスキルトランスファー

IDOM Inc.



AWS運用の自動化、標準化、簡素化、効率化、リスクの排除への対応の一環として Cloud Automatorを導入

Marubeni



ITガバナンス向上のためAWSを全面採用
Cloud Automatorとの組み合わせで運用自動化・効率化も同時に実現

YOKOGAWA



Cloud Automatorで必要な時だけ自動でインスタンスを起動、効率的にDRサイトへ自動切り替えることでコストを最適化

業績推移

業績推移：売上高

クラウドインテグレーション・リセール・MSPすべてのセグメントで事業拡大

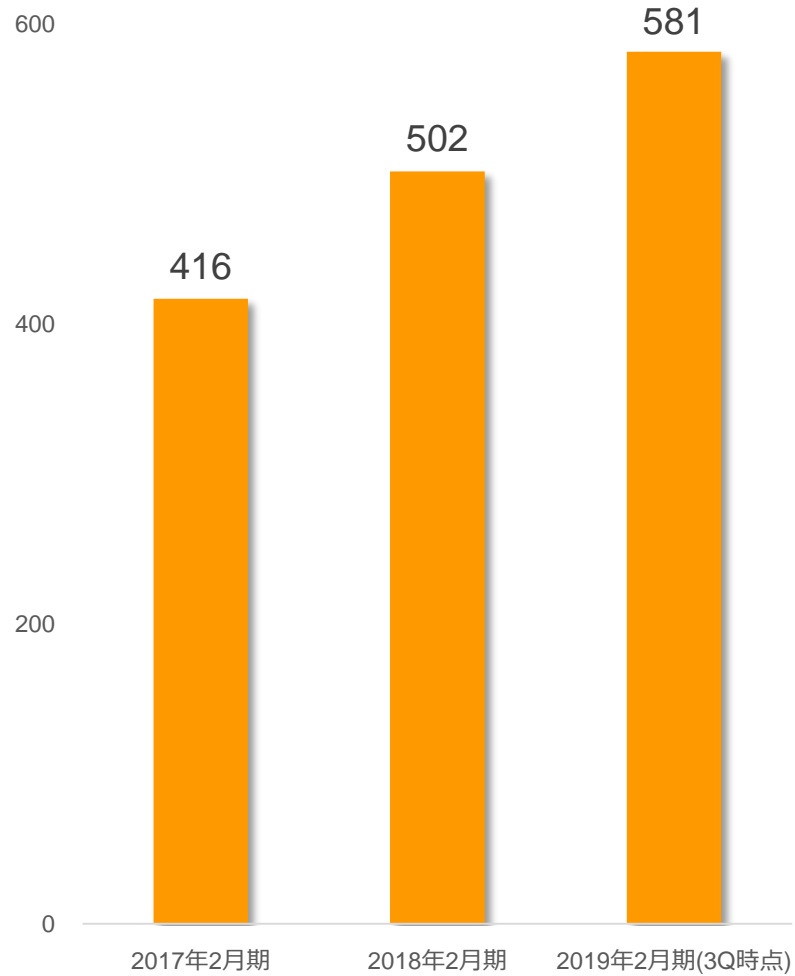


※ AWSリセールは取引の性格上、利用料金の総額を売上高に計上しております。

業績推移：利益

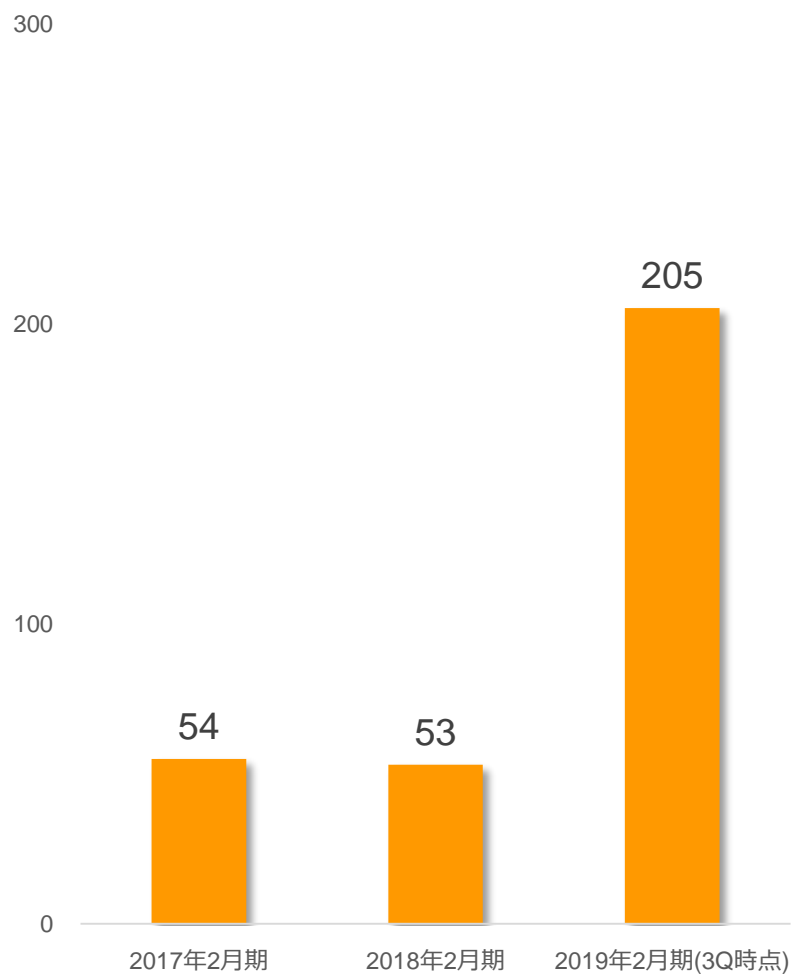
売上総利益

(百万円)



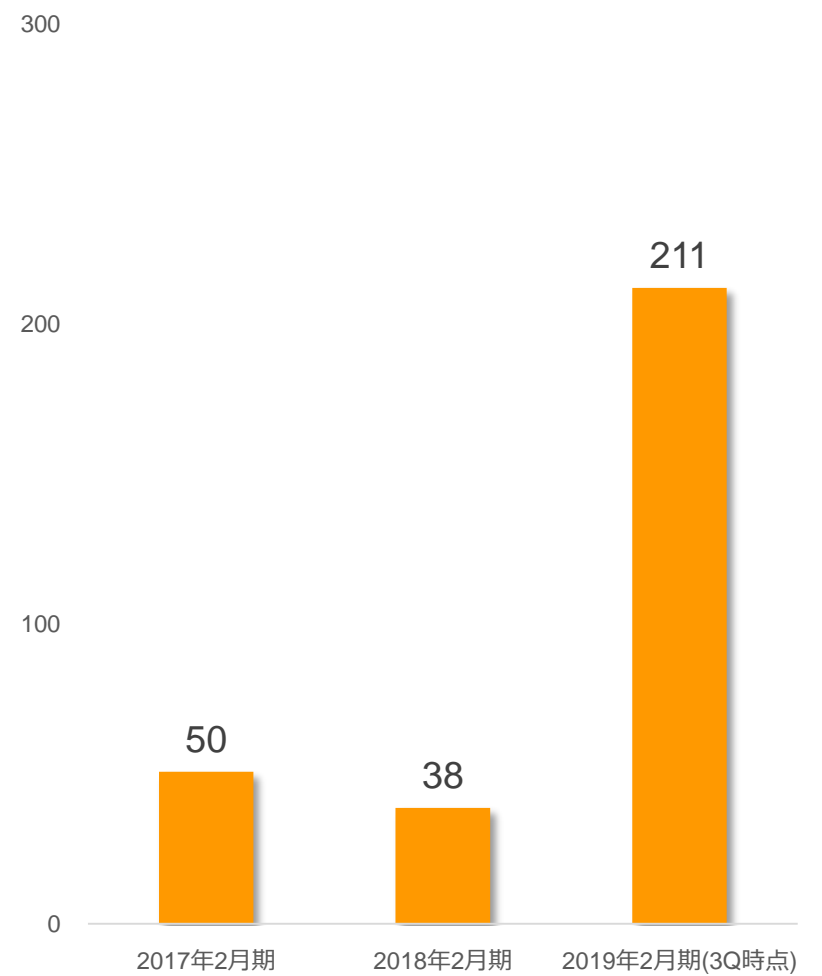
営業利益

(百万円)



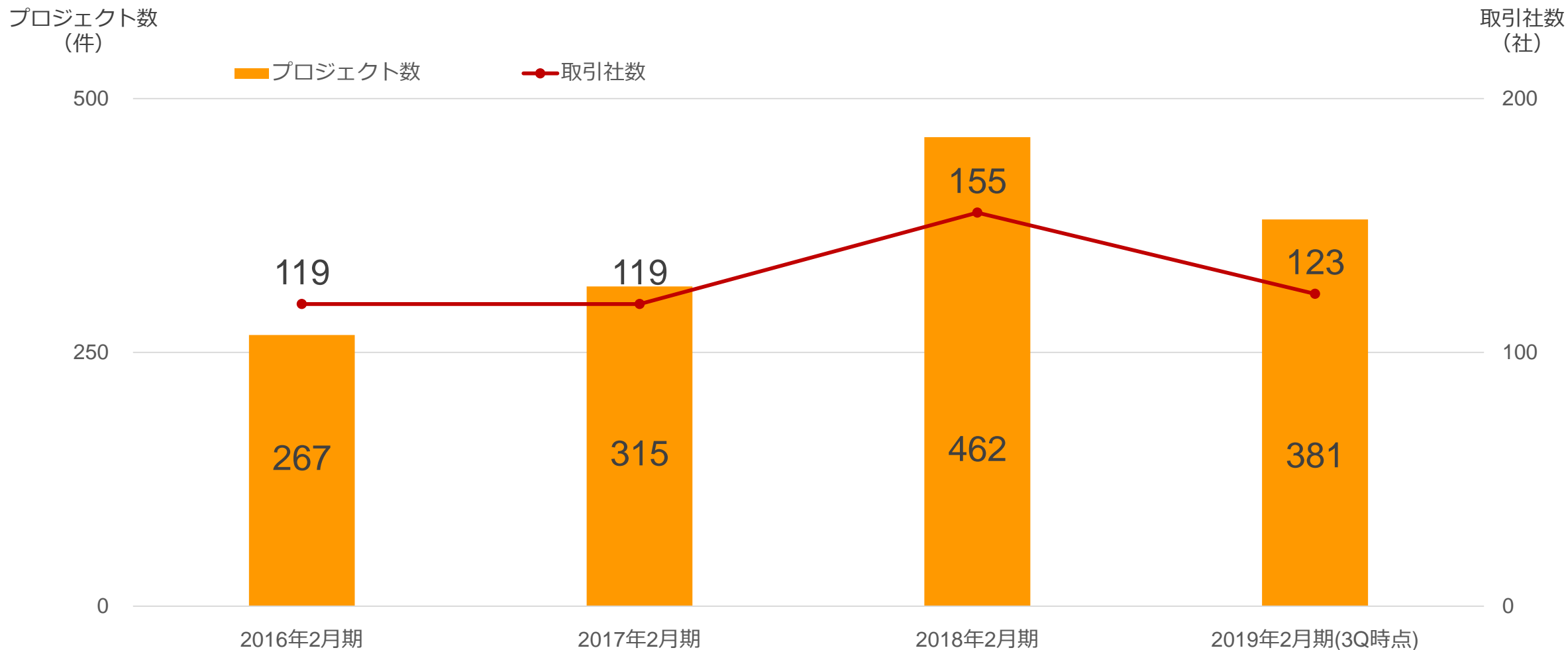
経常利益

(百万円)



業績推移：クラウドインテグレーション

クラウド市場の拡大を背景に、企業の基幹・業務系システムをクラウドへ移行する「マイグレーションプロジェクト」が増加中



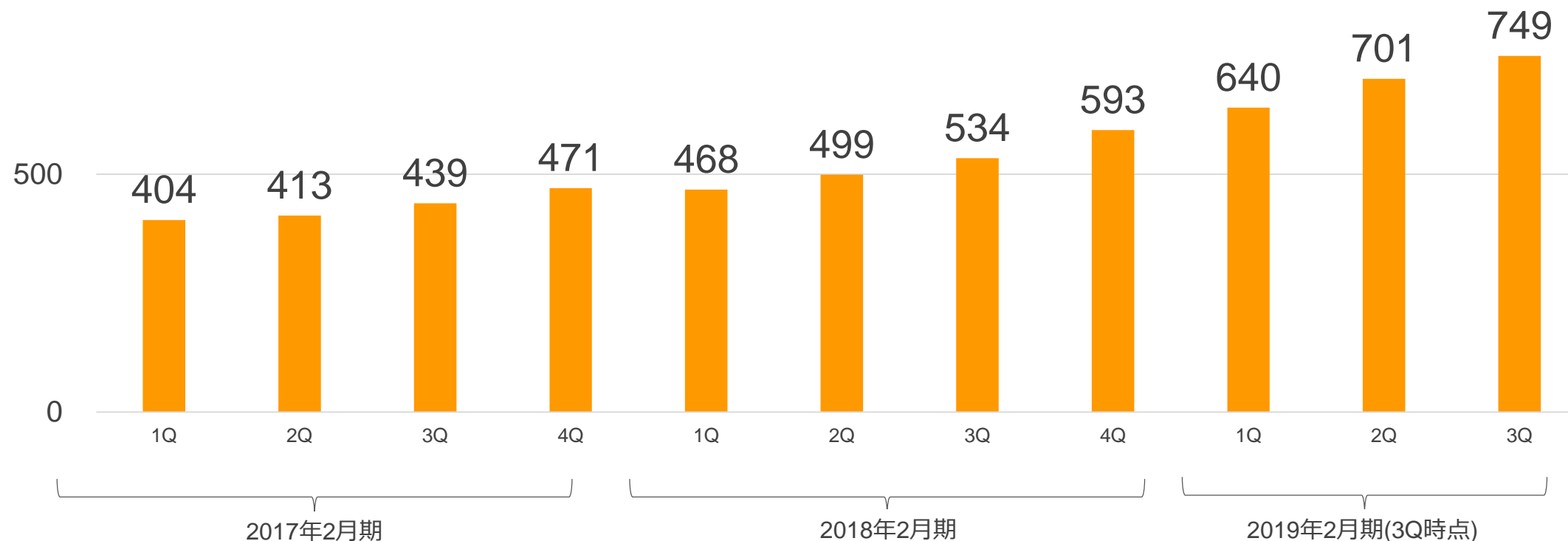
業績推移：リセール

2001年のAWSリセール開始からAWSを中心としたリセール売上を順調に拡大

アカウント数
(個)

1,000

■ AWSアカウント数



業績推移：MSP

**AWSより認定を受けた国内有数のAWS MSPパートナー
MSP専門の事業会社スカイ365と連携し、24時間365日体制でクラウドに特化した
保守・運用サービスを提供**

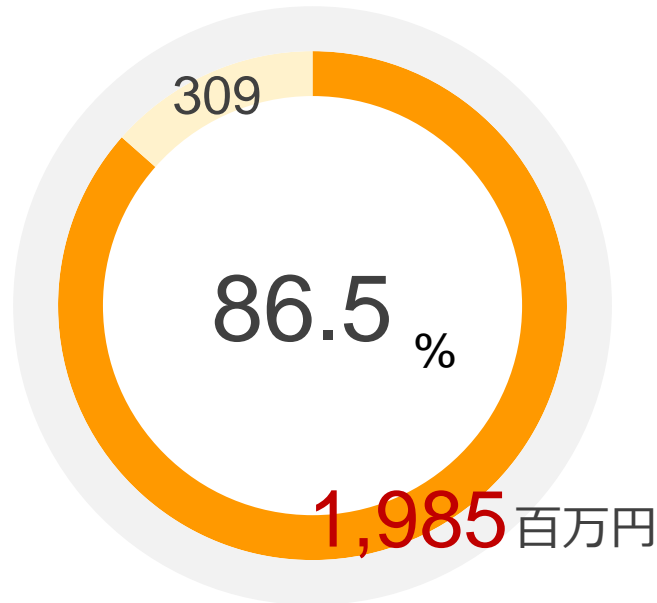
売上高
(百万円)



業績推移：ストックビジネス

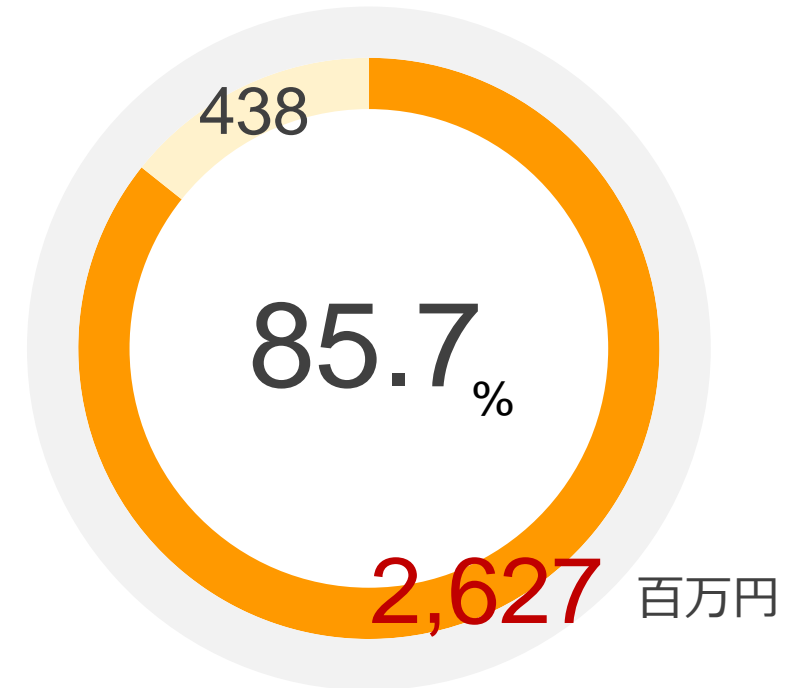
**AWSリセール・MSP・自社サービス等ストックビジネスの売上規模は年々増加
長期的に安定収益を見込めるストックビジネス(*)を今後も重点的に強化**

■ ストックビジネス売上合計
■ フロービジネス売上合計



2017年2月期

YoY +32%
(2017/2月期 - 2018/2月期)



2018年2月期

* 主に顧客企業の検取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。

成長戦略

成長戦略：デジタルトランスフォーメーションの推進によるLTVの最大化

クラウド移行のベストプラクティスである「リフト&シフト」戦略を推進することで
お客様ビジネスのデジタルトランスフォーメーションを支援
“クラウドだから実現できる” 価値の提供によって、LTV（顧客生涯価値）を最大化



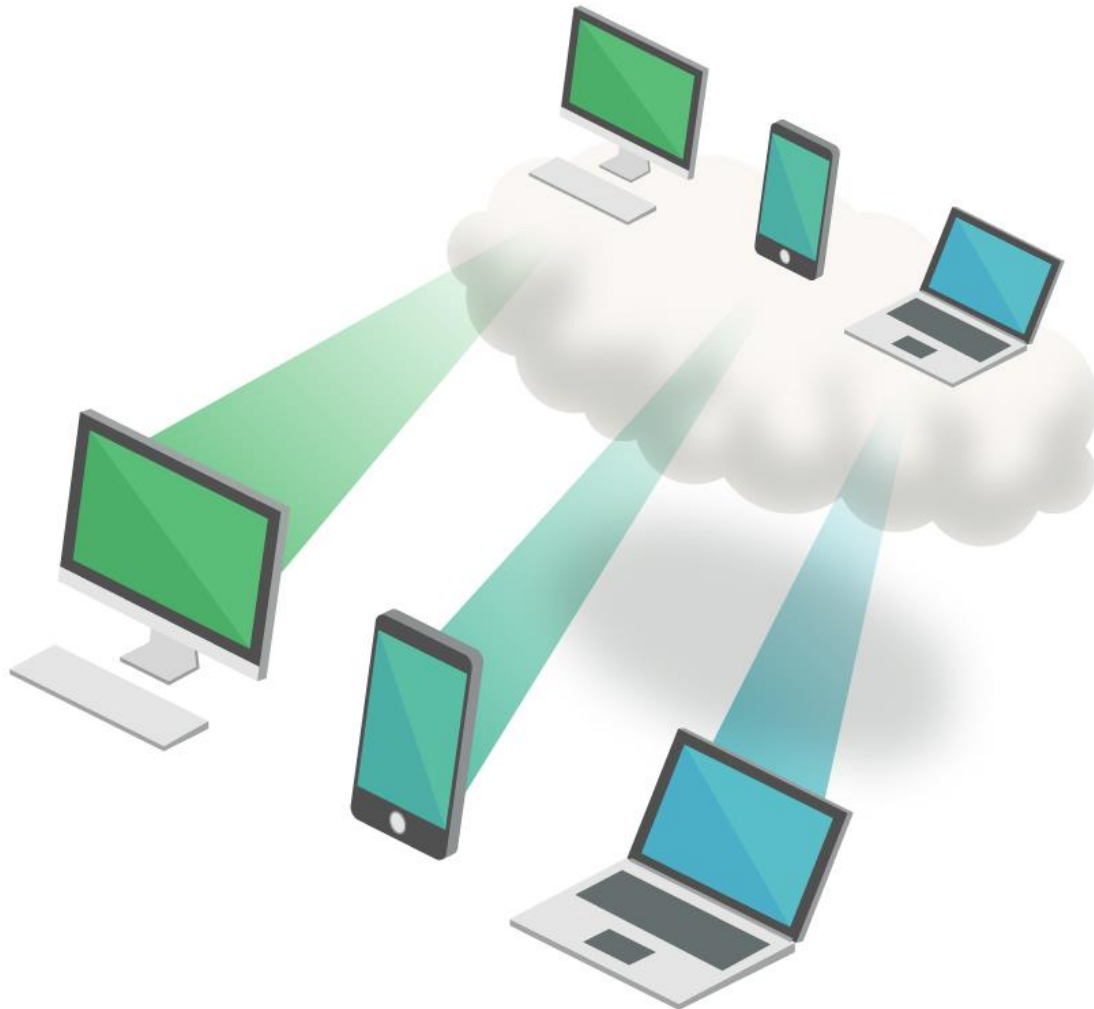
成長戦略：大規模マイグレーション（移行）プロジェクト

**国内市場では、現在もクラウドを利用していない企業が半数以上
今後も大規模なクラウド移行案件を獲得することによって、成長を加速**



成長戦略：デジタルトランスフォーメーション(DX)の支援

クラウドによるはたらき方改革 (Desktop-as-a-Service)



(概要)

働き方改革が国を挙げて推進されているなか、「どこでも仕事ができる環境と高いセキュリティを両立したい」という声が高まりをみせています。

AWSが提供する仮想デスクトップのクラウドサービス「Amazon WorkSpaces」はこのような課題・要望を解決する最適なソリューションであり、当社はこの分野に一層注力し、働き方改革をクラウドで実現したいという顧客へのソリューションを拡充する計画です。

(導入事例)

ヤマハ発動機様



(活用例)

- 初期投資不要
- 事前の導入規模計測（サイジング）が不要
- 柔軟に導入規模をスケールアップ・ダウン可能
- 容易なグローバル展開
- 様々なAWSサービスと連携可能

成長戦略：パートナーシップの拡大

経営資源とノウハウを補完し合える戦略的パートナーとの協業により、多様化する顧客ニーズにスピード感をもって対応

The logo for NTT DATA, featuring the text "NTT DATA" in a bold, blue, sans-serif font.

当社単独ではリーチの難しい大手金融機関や公共案件の受注に寄与

業務提携（2017年11月）資本提携（2018年7月）



クラウドと同社の各種ネットワークサービスを組み合わせた協業を強化

業務資本提携（2018年7月）

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