



2019年2月期 決算説明資料

株式会社サーバーワークス（東証マザーズ：4434）

2019年5月

会社概要

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。



会社概要

*2019年4月23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
資本金	608,860,000円
本社所在地	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	104名
経営陣	大石 良 代表取締役社長 羽柴 孝 取締役 大塩 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 兵法 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プレミアム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)

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。

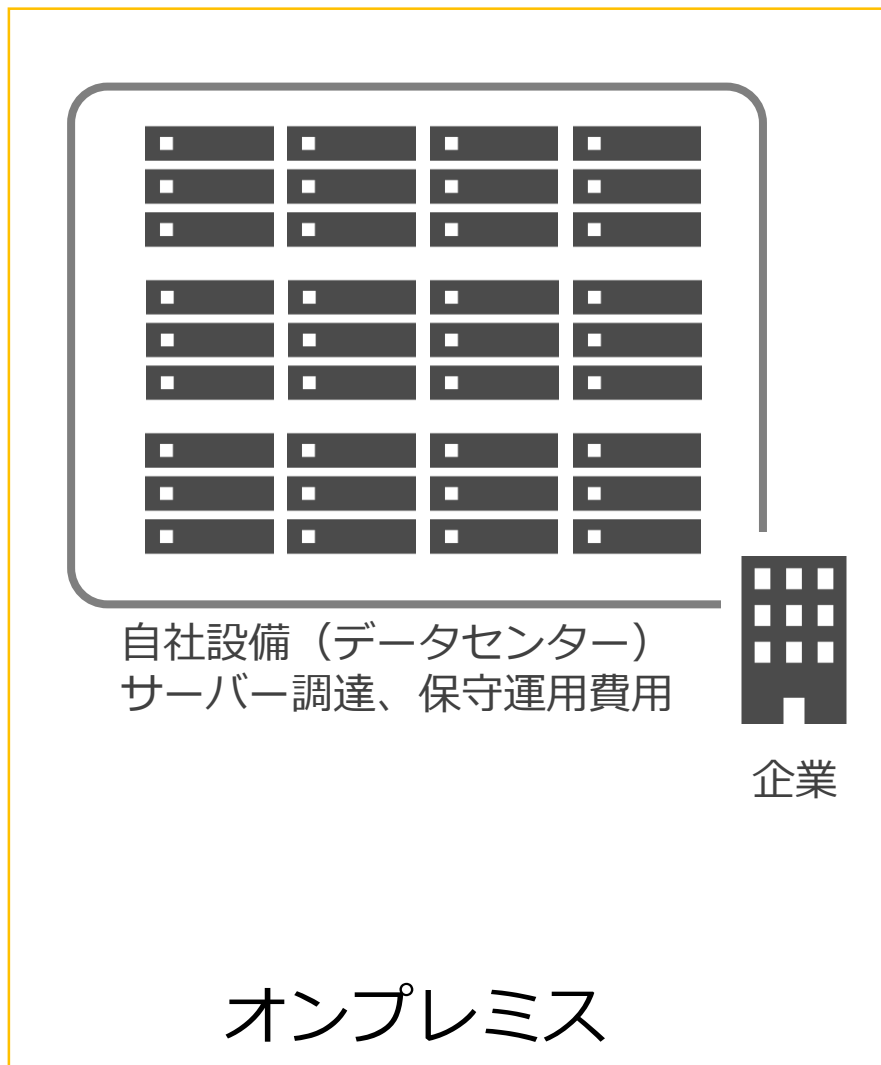


社外取締役 寺嶋 一郎

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。

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

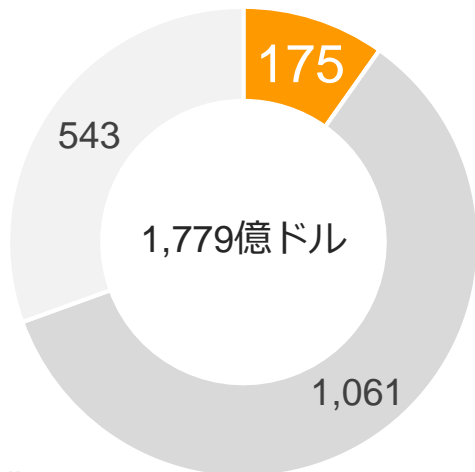
インターネット経由でハードウェアやICTインフラを提供

当社がサポートする領域

市場環境：AWSの成長性・収益性

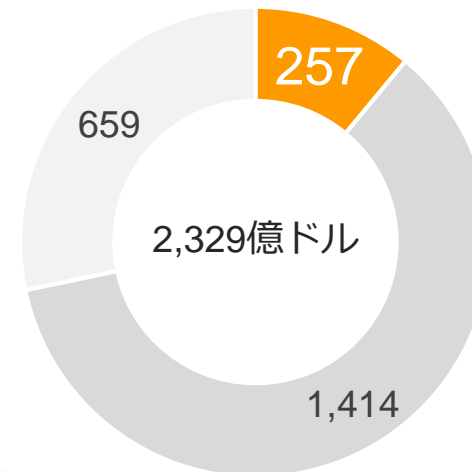
AWSは売上高、営業利益ともに持続的な成長を継続中

2017年 売上高

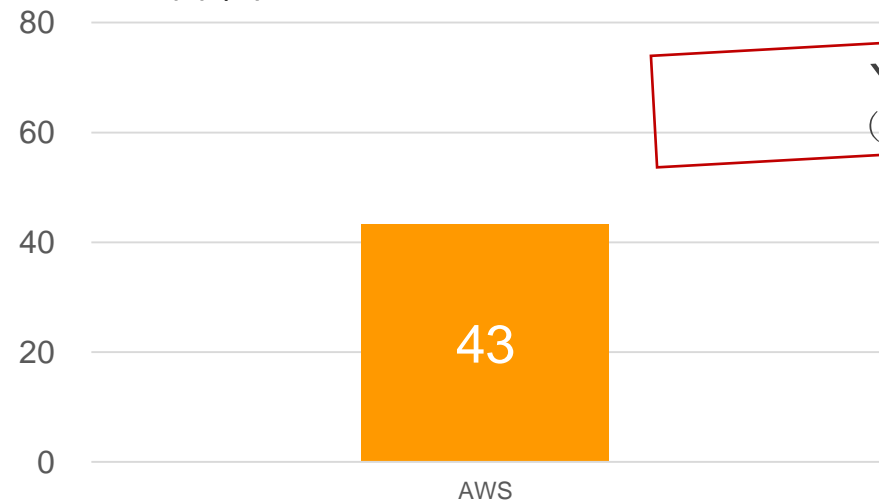


YoY +47%
(2017 - 2018年)

2018年 売上高

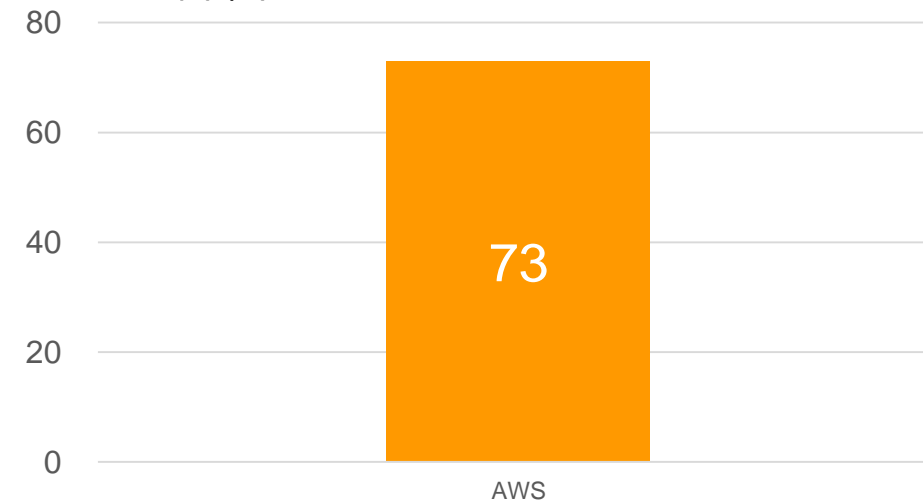


(億ドル) 営業利益



YoY +68%
(2017 - 2018年)

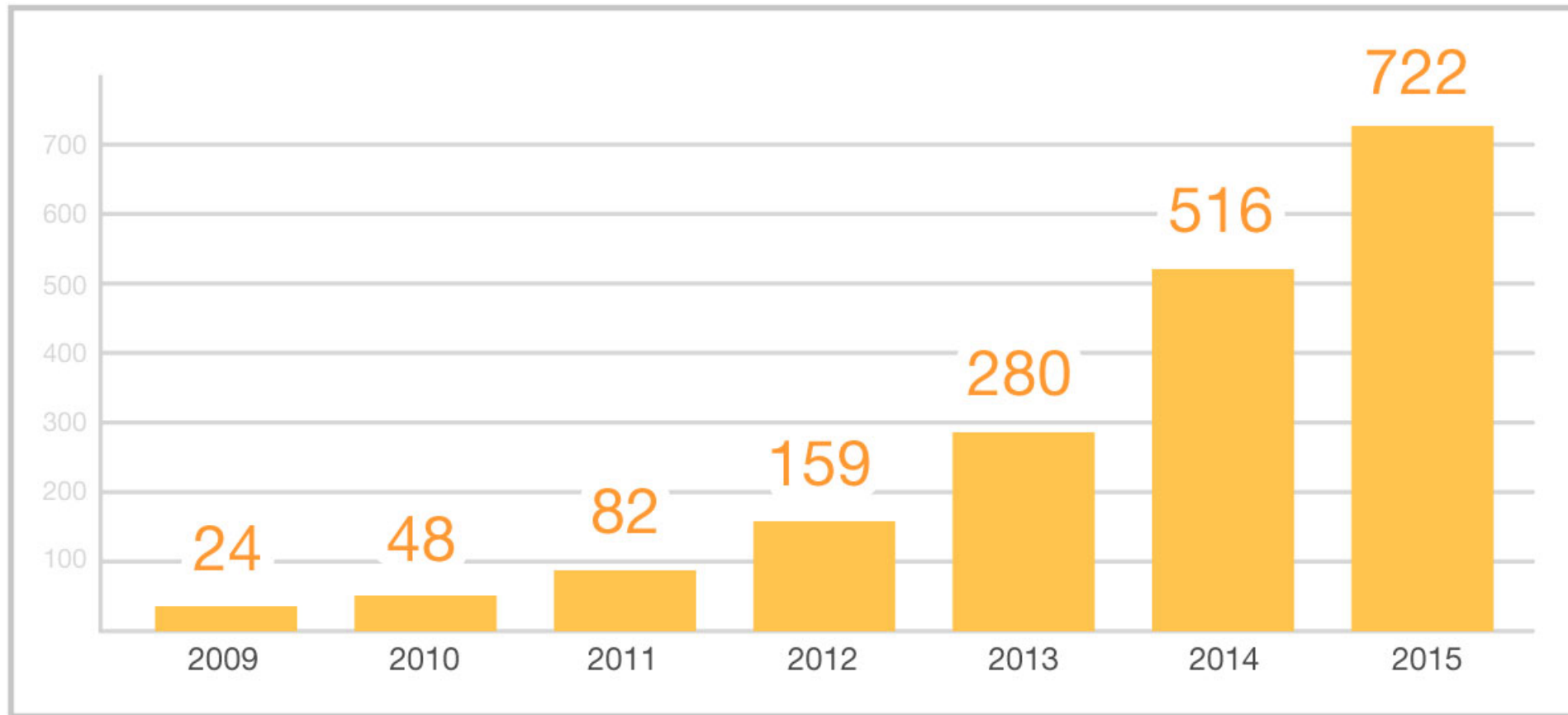
(億ドル) 営業利益



市場環境：アマゾン ウェブ サービス(AWS) について

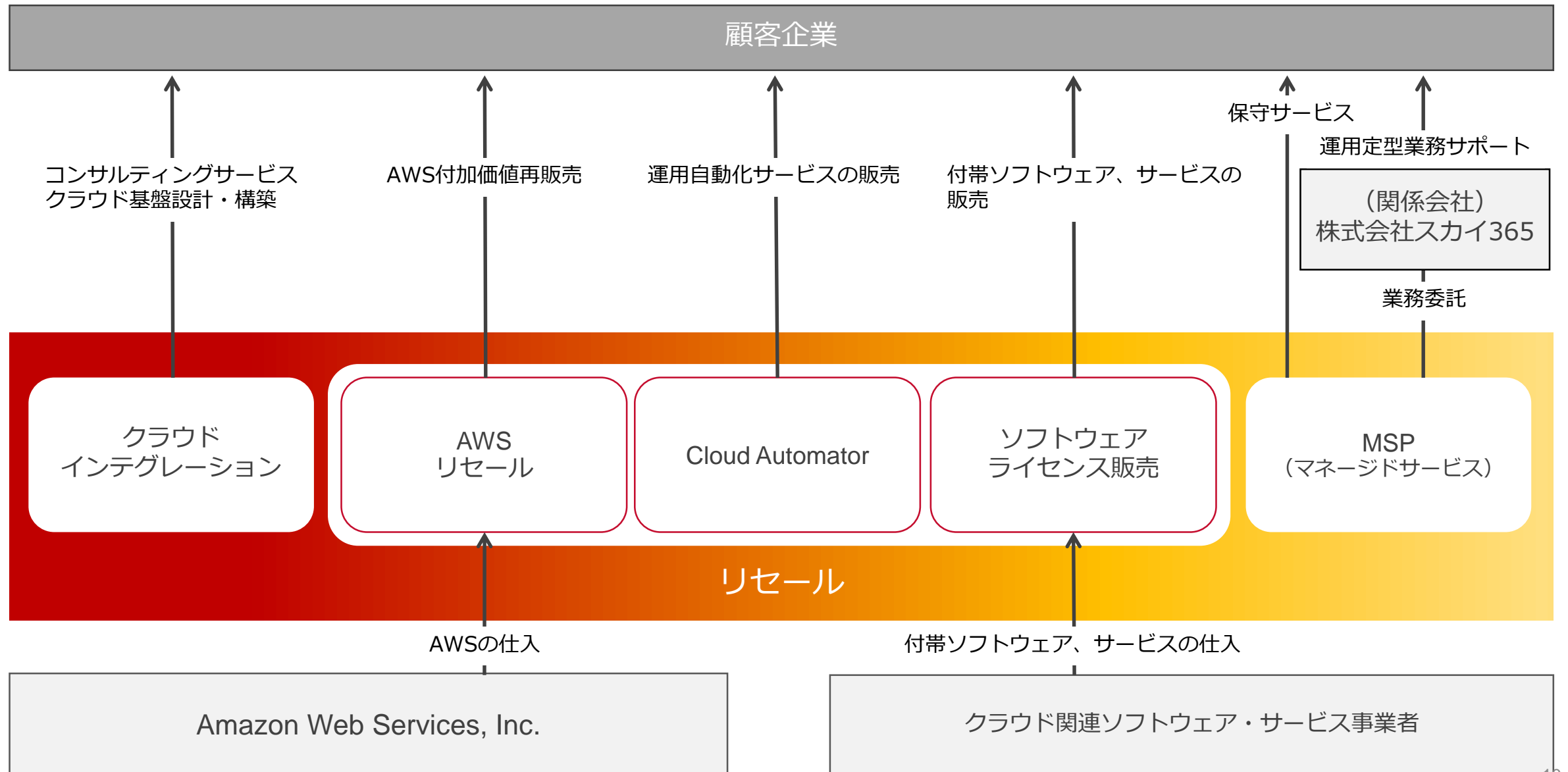
全世界で最大シェアを誇るクラウドコンピューティングのリーダー

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

事業系統図



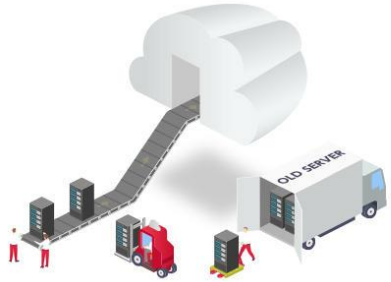
ビジネスモデル

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 is a composite of two parts. On the left is a white box containing the AWS Partner Network logo and the text 'Premier Consulting Partner'. Below this, four categories are listed: 'Migration Competency', 'SaaS Partner', 'MSP Partner', and 'Channel Partner'. On the right is a photograph of a stage presentation titled 'APN Premier Consulting Partners'. The stage features a large screen displaying a grid of various partner logos. A yellow circle highlights the 'Serverworks' logo, with a yellow arrow pointing to it from the right. The stage is lit with blue and purple lights, and an audience is visible in the foreground.

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	55人
	Developer - Associate	27人
	SysOps Administrator - Associate	32人

※ 2019年4月1日現在の資格取得者数

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③ 豊富な導入実績

中堅～大企業を中心に累計700社・5,900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

あしたがすてきに!
東邦ガス

NIKKO CHEMICALS

JAM STUDIO
音楽やみんな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
又原本家

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4月1日現在

当社の特徴と強み④ 先行優位性

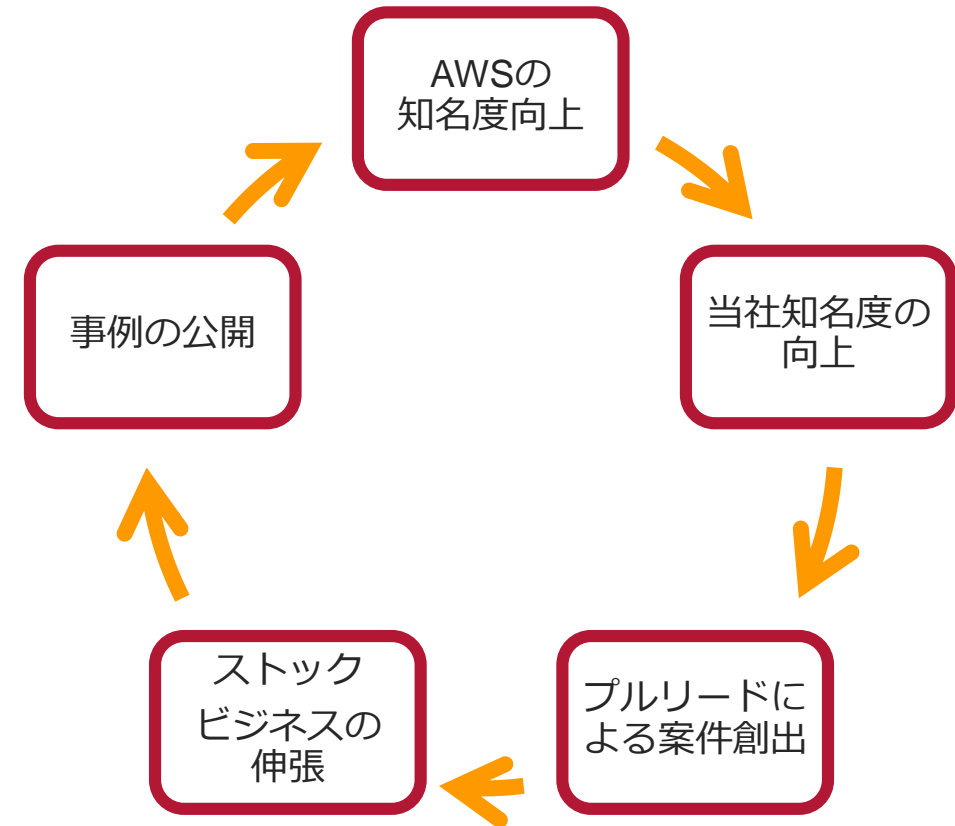
AWS業界における先行者の知名度を活かしストックビジネスを拡大する成長サイクルを維持・拡大中

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⑤ 自社サービス Cloud Automator

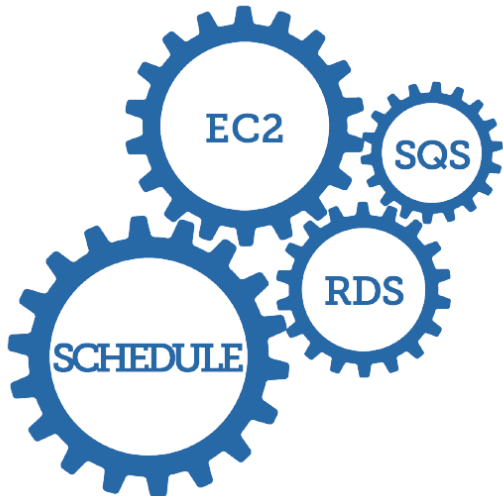
AWS構築・運用の知見をAWS運用自動化サービスとして自社で開発・提供
低コスト・高品質な運用の実現とクラウドインテグレーション案件の受注率向上に貢献



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

決算の状況

2019年2月期実績

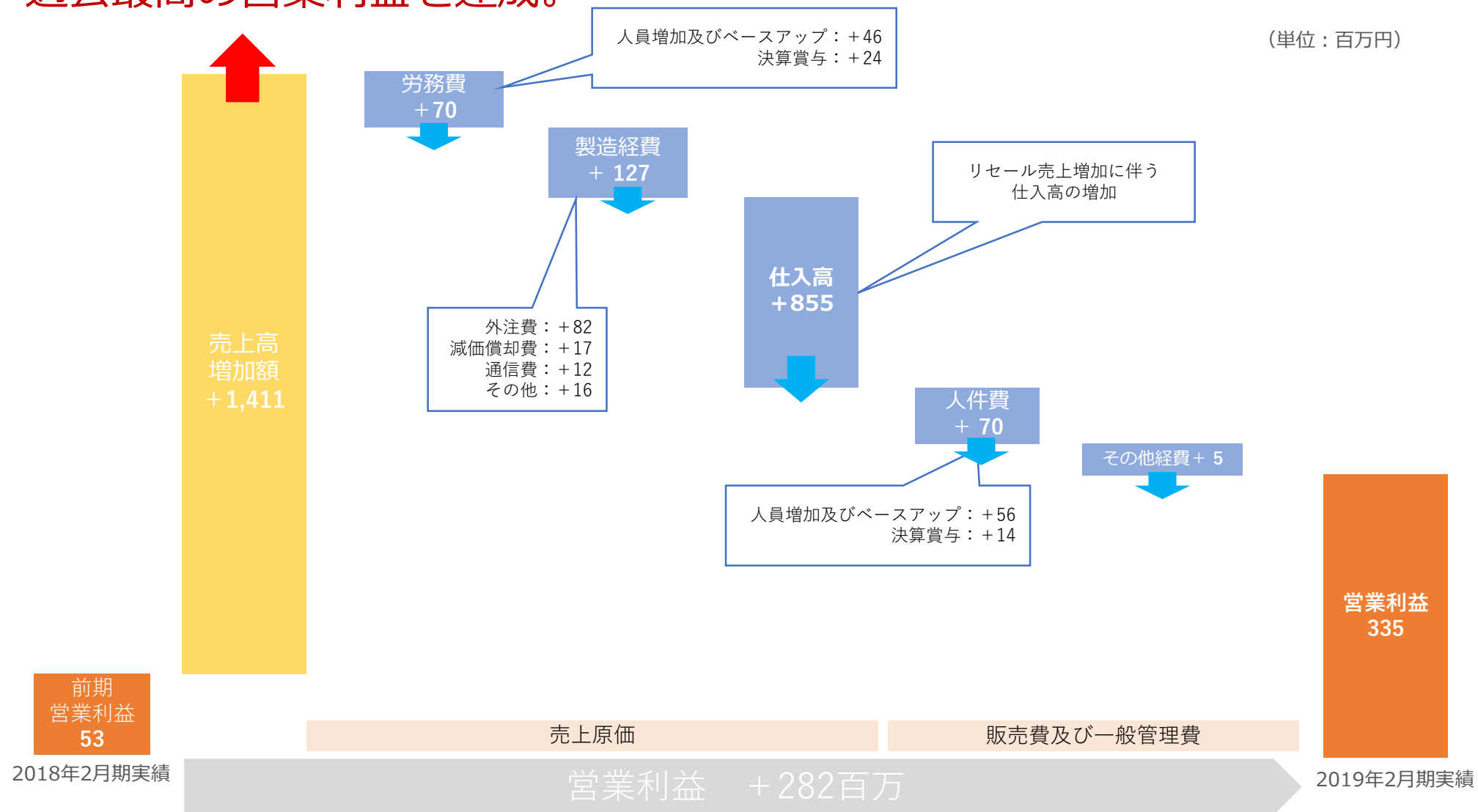
- 受注好調に伴い売上高は前期比+146%の伸長を達成。
- プロジェクトマネジメント強化による採算性の向上と販売費及び一般管理費の抑制が奏功し営業利益・経常利益ともに大幅な改善を実現。

(単位：百万円)

	2018/2期 実績	構成比(%)	2019/2期 実績	構成比(%)	前期比(%)
売上高	3,066	100.0	4,477	100.0	146.0
売上総利益	502	16.4	859	19.2	171.3
営業利益	53	1.7	335	7.5	633.2
経常利益	38	1.3	335	7.5	869.9
当期純利益	179	5.8	356	8.0	199.0

2019/2月期 営業利益増加要因分析

売上増加に伴うコスト増加及び労務費・人件費の増加を利益で吸収。
過去最高の営業利益を達成。



2019年2月期 製品・サービス区分別売上高

- クラウドインテグレーションは採算性と案件単価の向上により前期比+163%に伸長。
- ストックビジネスへの移行率重視によりリセール、MSPともに大幅に成長。

(単位：百万円)

	2018/2期	構成比(%)	2019/2期	構成比(%)	前期比(%)
クラウドインテグレーション	372	12	610	14	163.9
リセール	2,202	72	3,230	72	146.7
MSP (マネージドサービスプロバイダ)	425	14	579	13	136.3
その他	65	2	57	1	87.0
合計	3,066	100	4,477	100	146.0

2019/2月期 財務状況 貸借対照表 (要約)

第三者割当増資の実施等による現金及び預金、資本金及び資本準備金の増加。
利益剰余金の積み上げにより純資産が増加。

(単位：百万円)

	2018/2期	2019/2期	増減額
流動資産	1,065	1,982	917
固定資産	1,488	1,208	△ 279
有形固定資産	29	31	1
無形固定資産	120	114	△ 5
投資その他の資産	1,337	1,062	△ 275
繰延資産	0	—	△ 0
資産合計	2,553	3,190	637
負債合計	1,235	1,454	219
流動負債	825	1,182	356
固定負債	409	272	△ 137
純資産合計	1,318	1,736	418
負債・純資産合計	2,553	3,190	637

2019/2月期 キャッシュ・フロー

好調な営業活動に伴い当期純利益が増加し、営業CFが大幅に改善。
昨年度に引き続き関係会社株式を売却したことにより投資CFは微増。
財務CFの減少は主に短期借入金の減少によるもの。

(単位：百万円)

	2018年2月期	2019年2月期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	△387	157	544
投資活動による キャッシュ・フロー	162	172	9
財務活動による キャッシュ・フロー	312	70	△241
現金及び現金同等物の 期末残高	357	760	402

2020/2月期業績予想

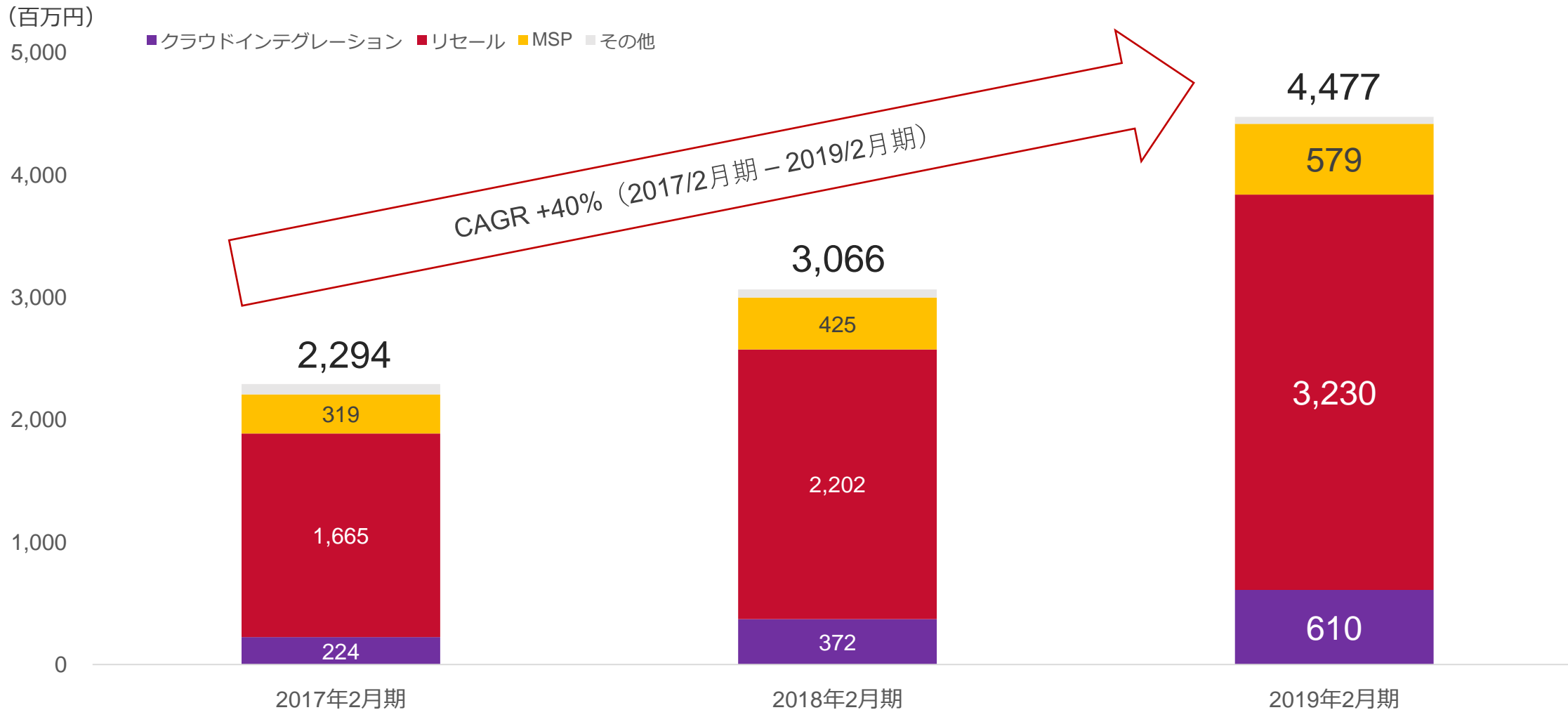
急速に成長を続けるパブリッククラウド関連市場でシェアを更に拡大するため、優秀な人材の採用を加速させ、未開拓市場のクラウド化を積極的に推進。

(単位：百万円)

	2019/2期実績	構成比(%)	2020/2期 予測	構成比(%)	前期比
売上高	4,477	100.0	6,005	100.0	134.1
売上総利益	859	19.2	1,069	17.8	124.4
営業利益	335	7.5	372	6.2	111.1
経常利益	335	7.5	368	6.1	109.8
当期純利益	356	8.0	265	4.4	74.4

業績推移：売上高

2017/2月期からの年平均成長率は約+40%と大幅に伸長。クラウドインテグレーションは前期比約+60%、リセール・MSPはいずれも+35%超の規模で事業を拡大。

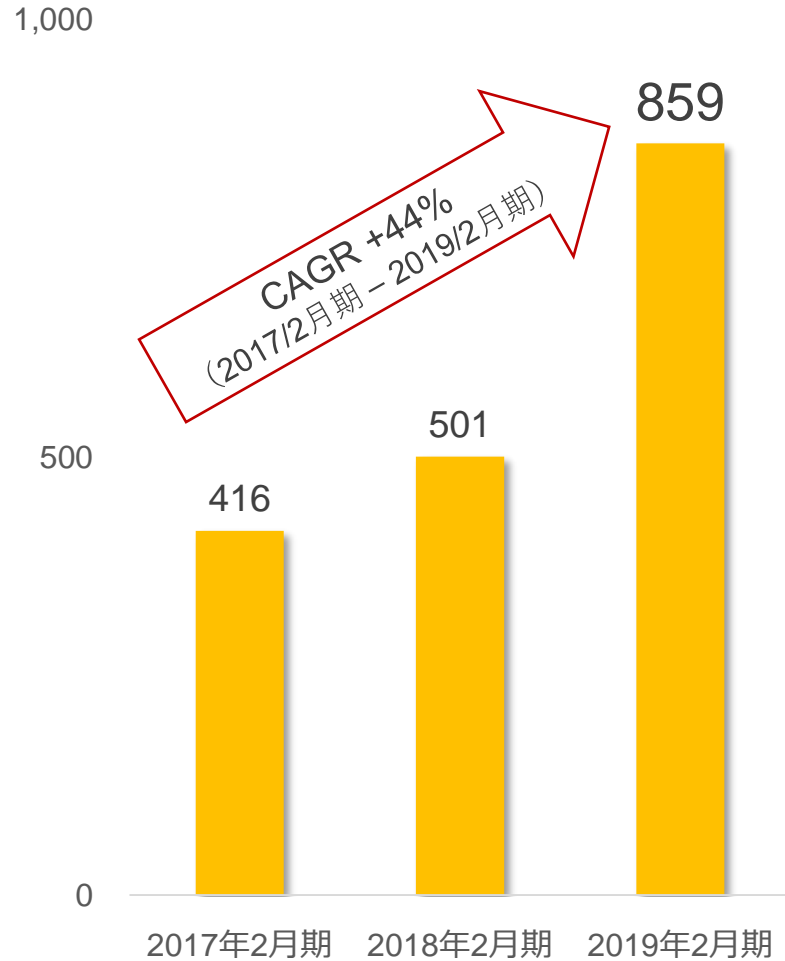


※ AWSリセールは取引の性格上、利用料金の総額を売上高に計上しております。

業績推移：利益

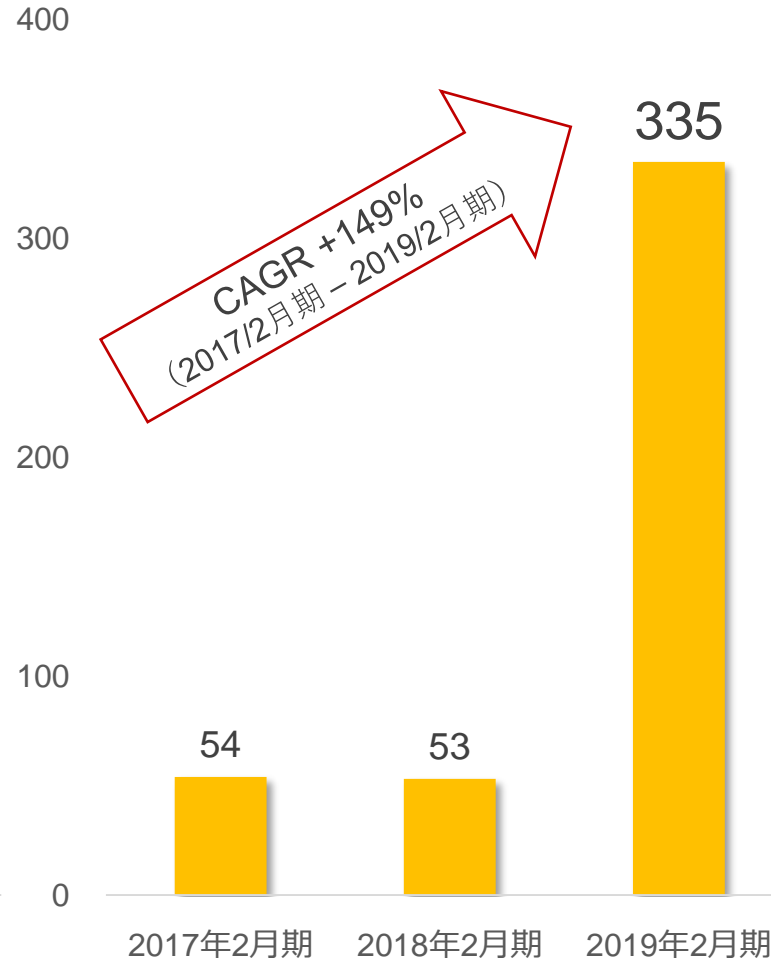
売上総利益

(百万円)



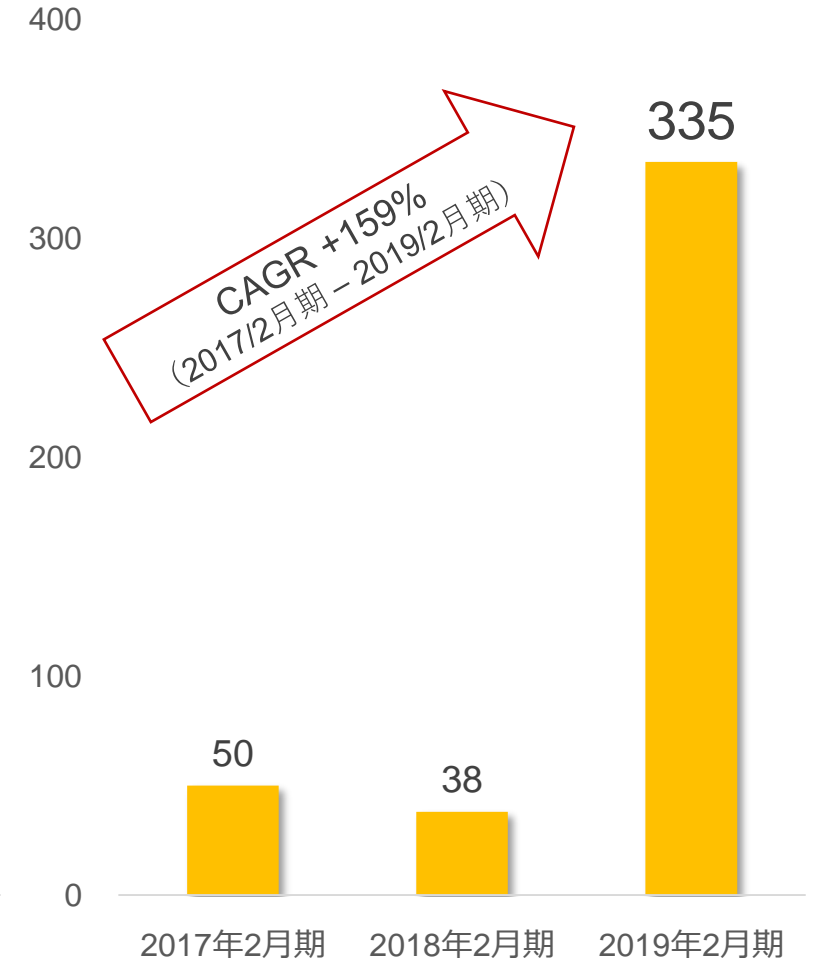
営業利益

(百万円)



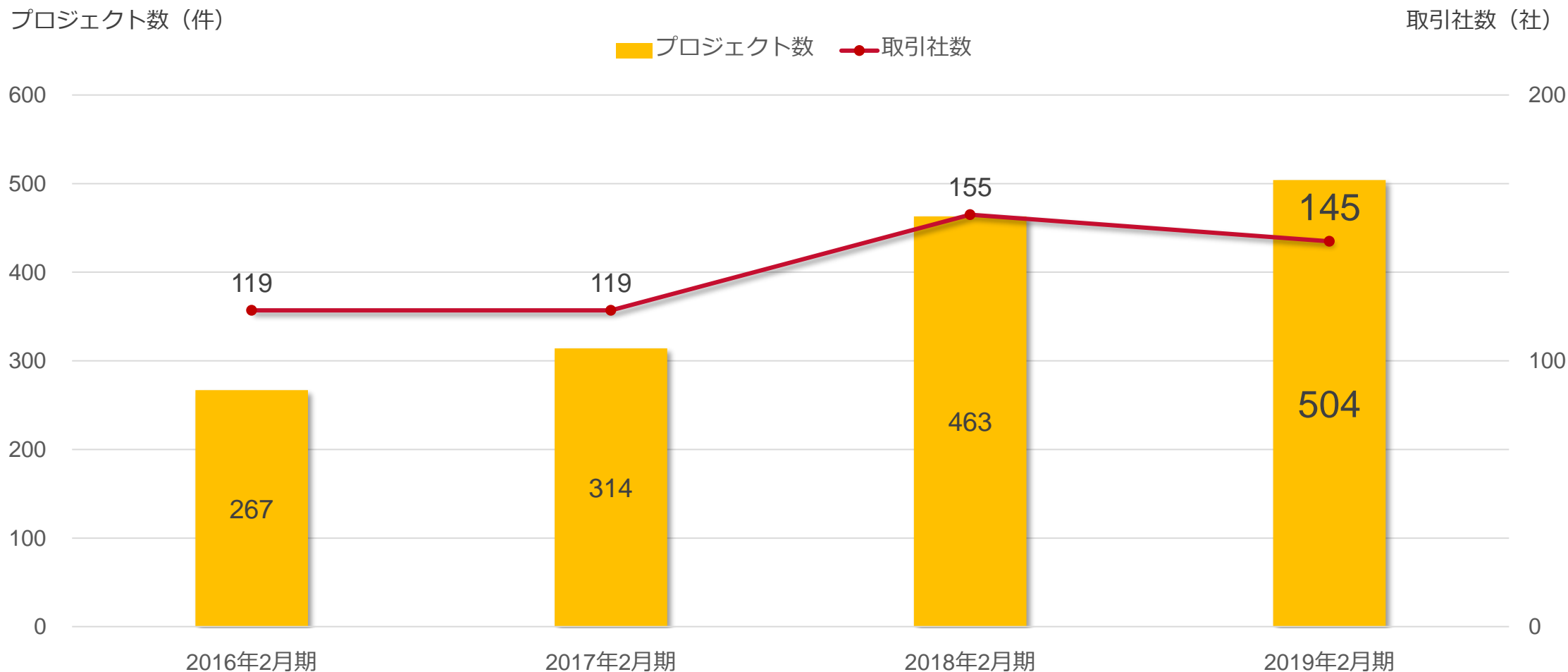
経常利益

(百万円)



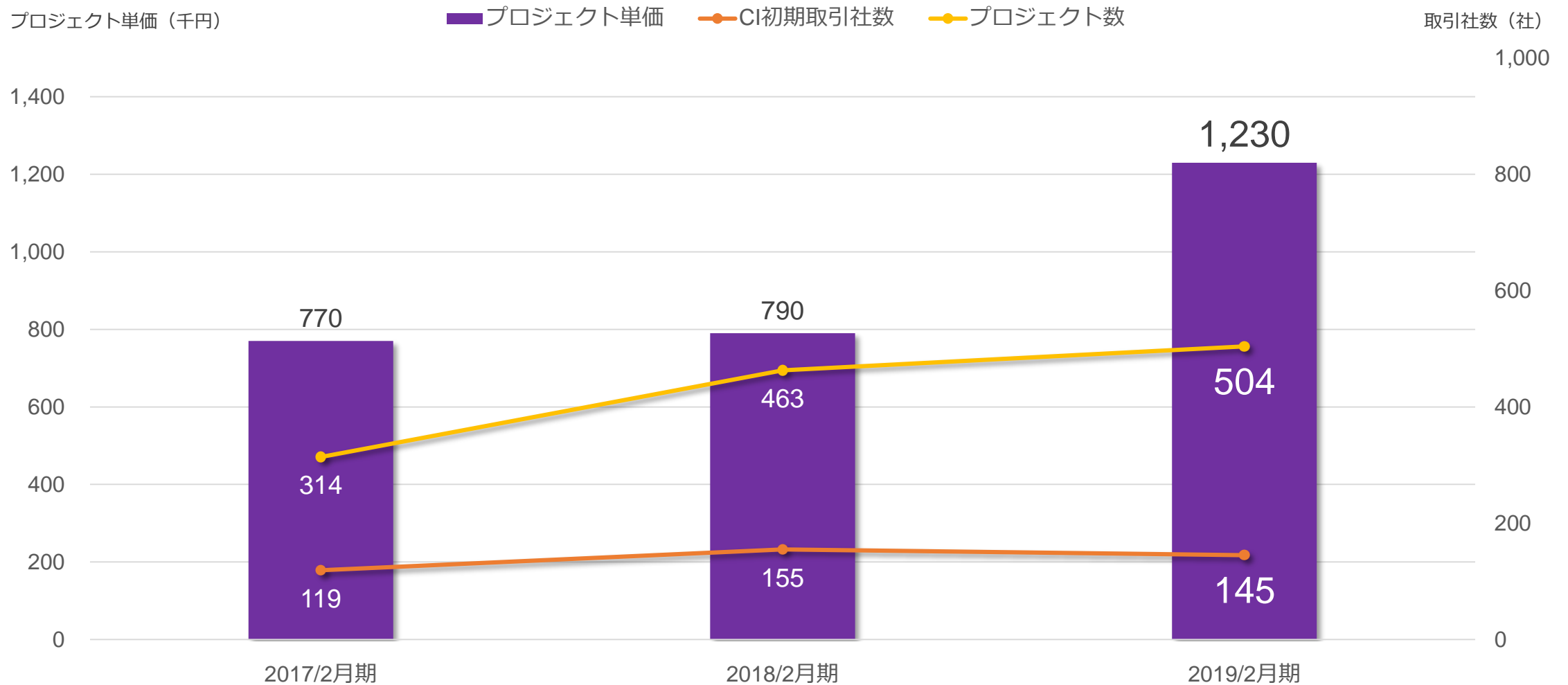
業績推移：クラウドインテグレーション

クラウド市場の急拡大を背景に、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



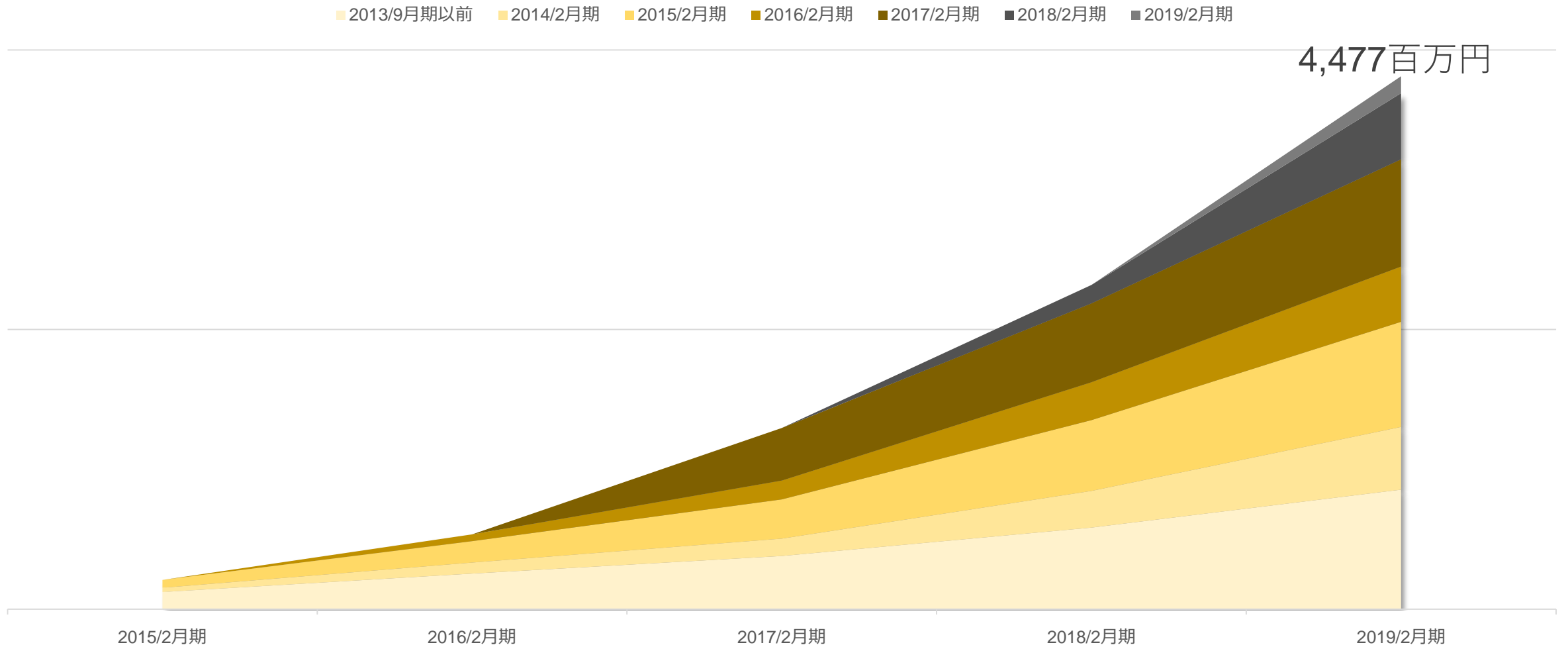
業績推移：クラウドインテグレーション

取引社数の減少は既存取引先からのリピートオーダーが増加したことによるもの。
プロジェクト規模の拡大により単価は大幅に増加（+55%）



業績推移：ライフタイムバリュー

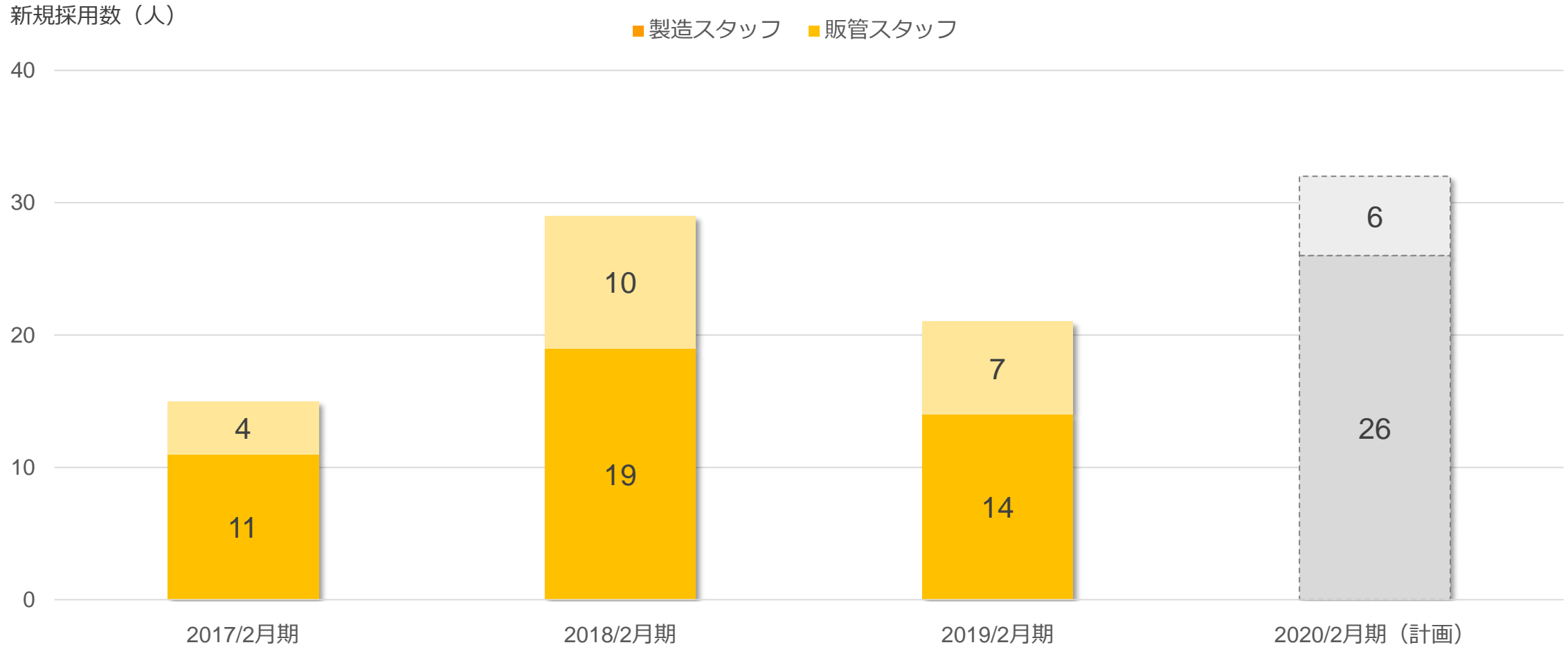
当社と契約済みの既存顧客は、年を追う毎に売上総額（CI、リセール、MSPの合算）が増加する傾向。



* 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。

新規採用増加数

今期も製造部門を中心に積極的な採用を実現し、顧客のクラウド移行を加速度的に推進。

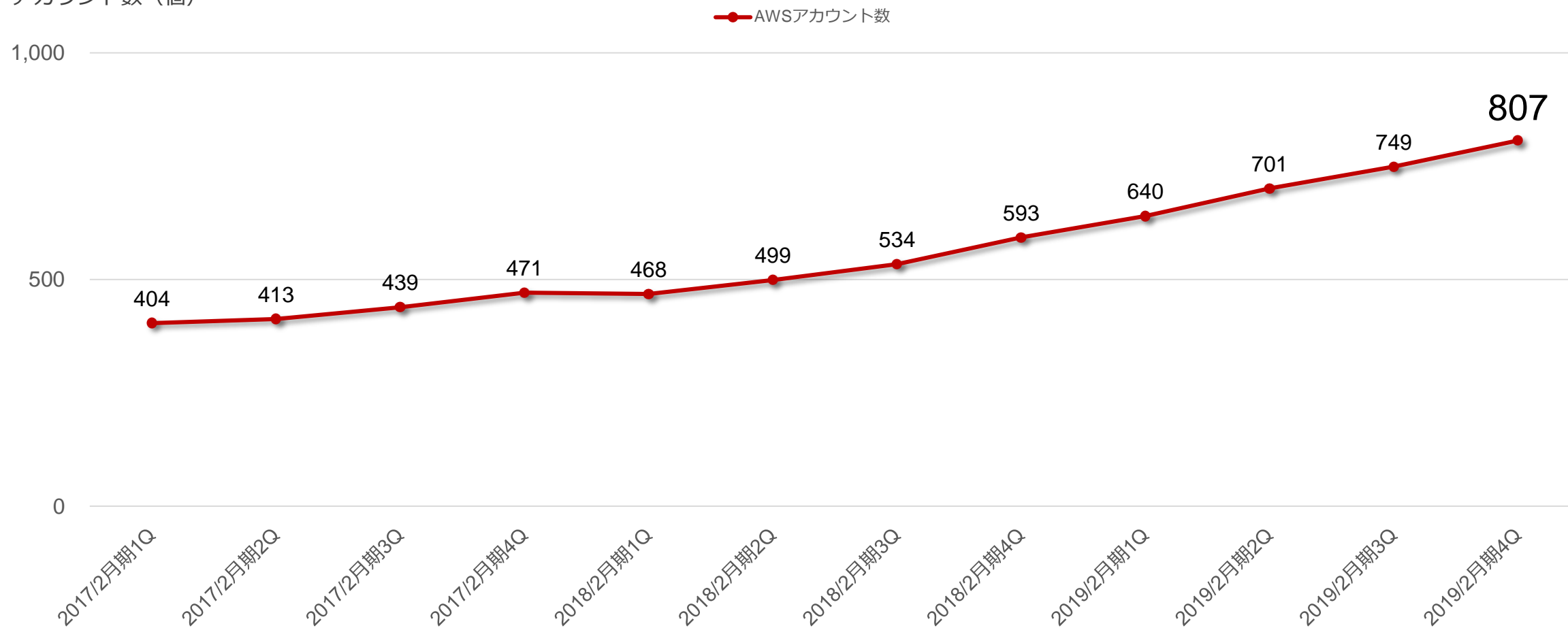


※ 直接雇用の人員数です。

業績推移：AWSリセール

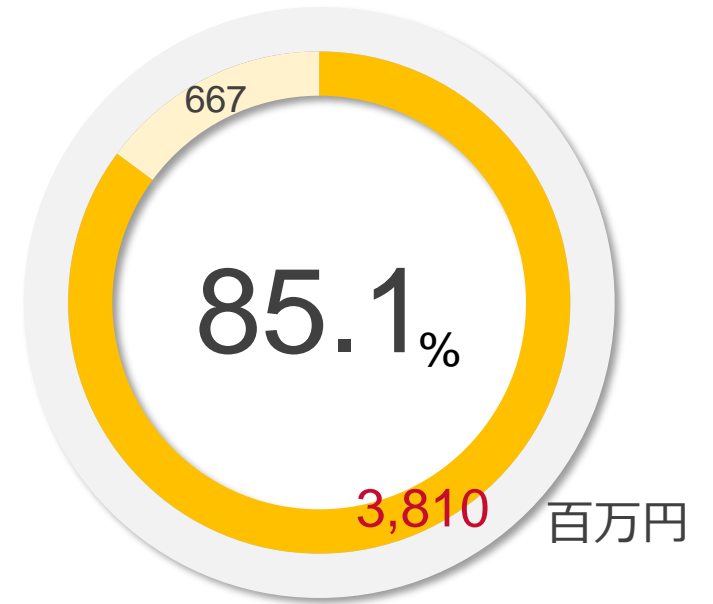
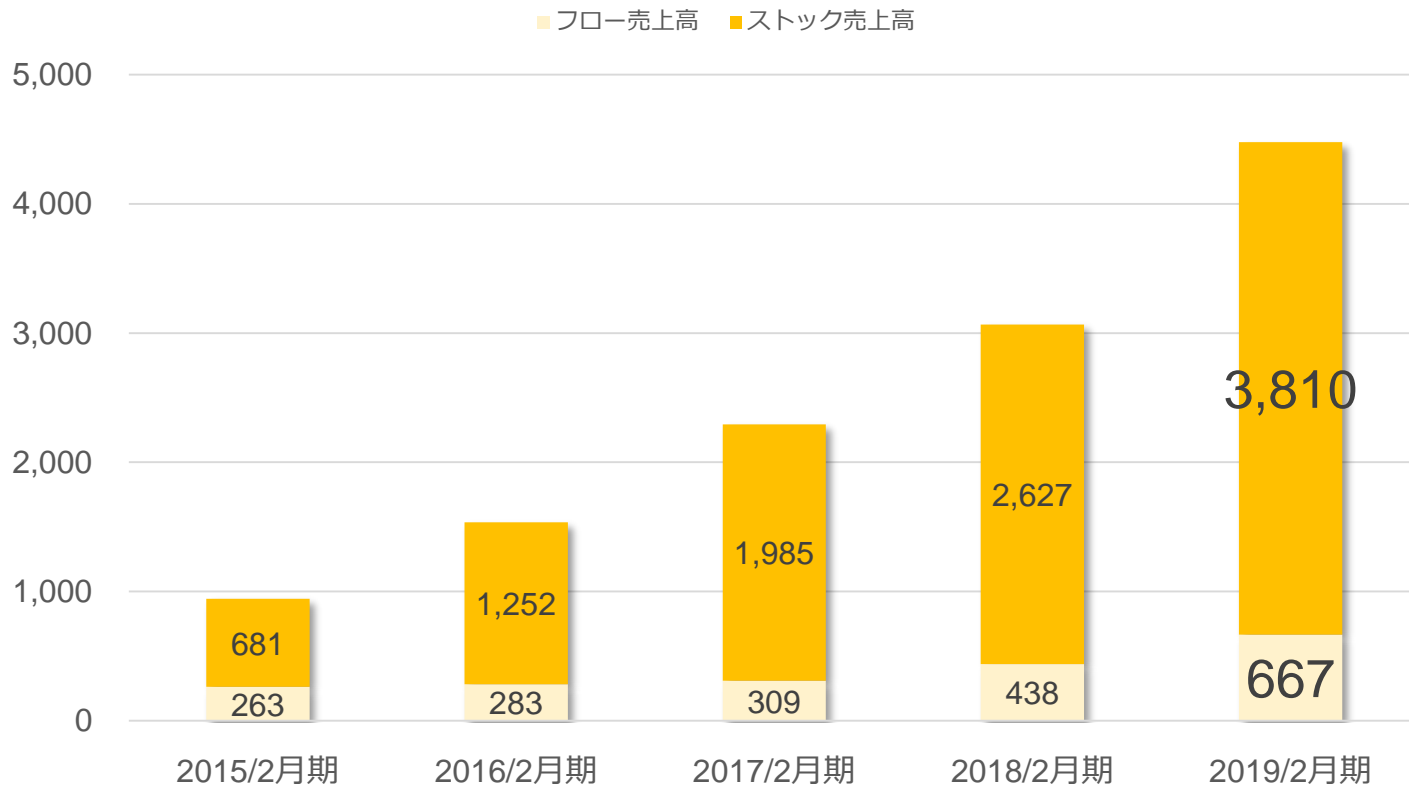
2019/2月期第4四半期も順調にAWSアカウント数が拡大し、AWSリセールの売上増に貢献。

アカウント数（個）



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傾向。
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。



*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当たり発生する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

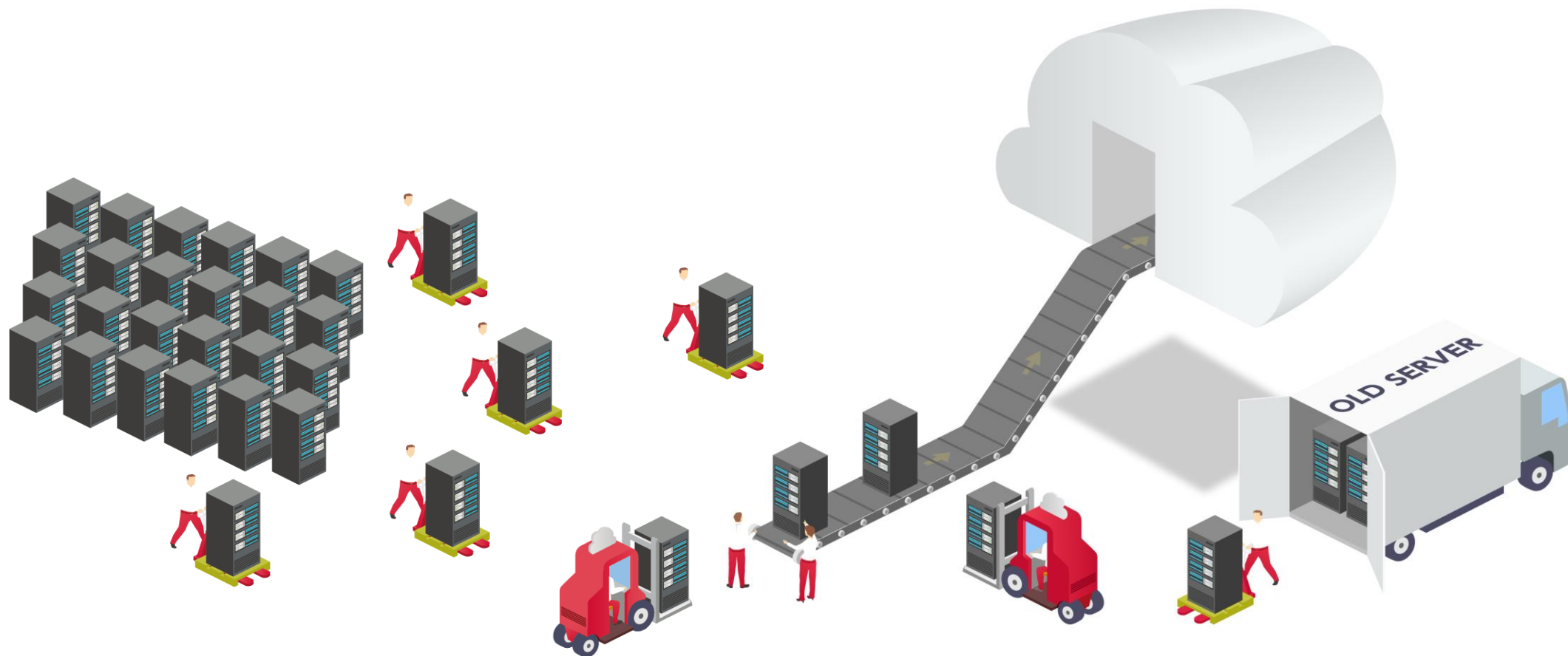
成長戦略：デジタルトランスフォーメーションの推進によるLTVの最大化

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



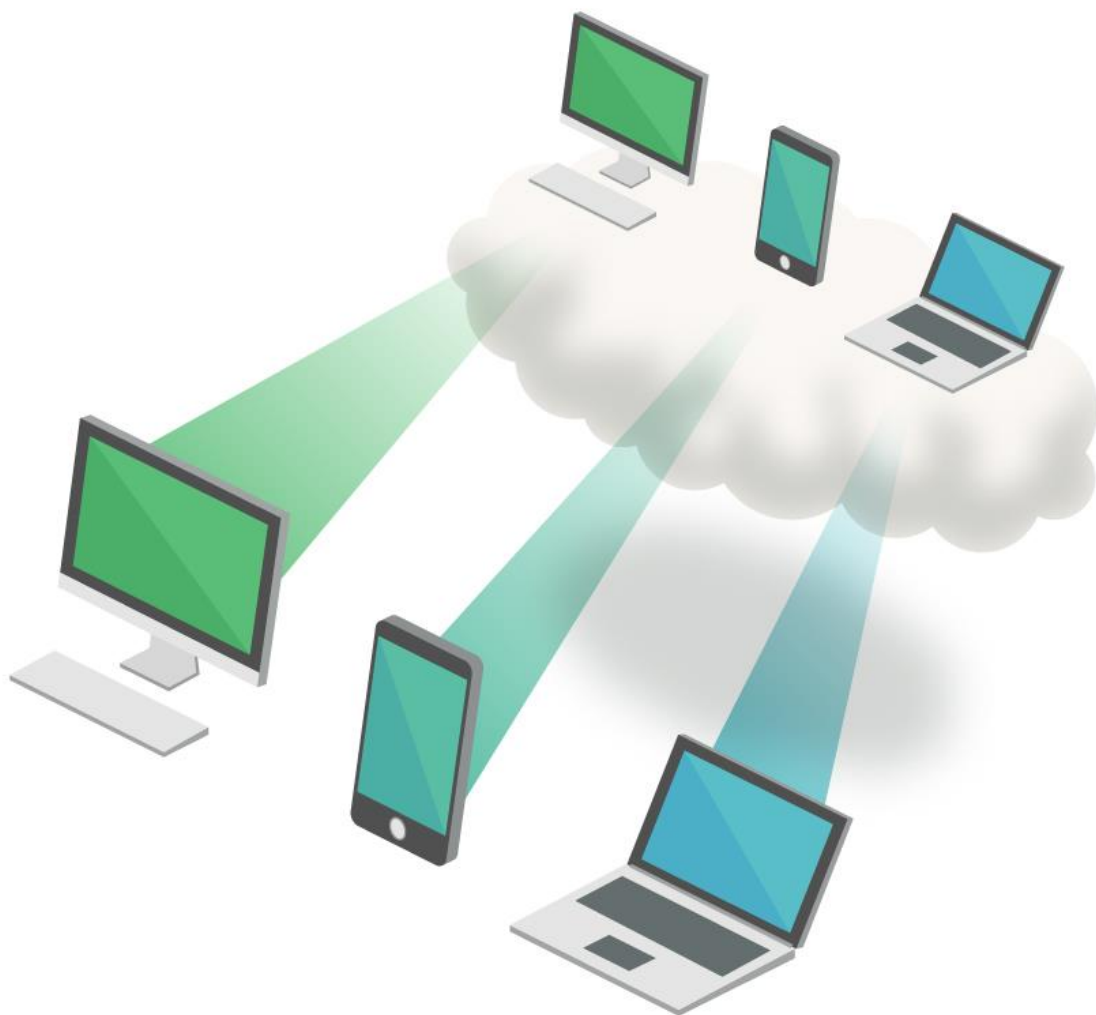
成長戦略：大規模マイグレーション（移行）プロジェクト

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



NTT DATA

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

クラウドで、世界を、もっと、はたらきやすく