



Serverworks

2021年2月期第1四半期 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)

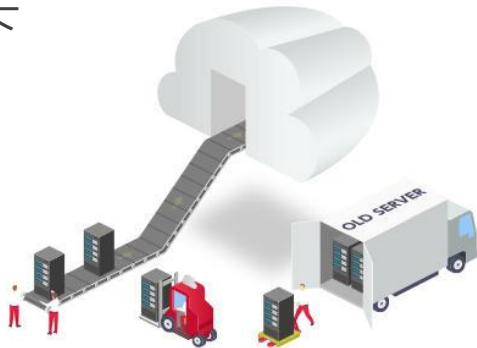
2021年2月期1Q 業績ハイライト

クラウド市場の拡大を背景に、前年同期比較で売上高 **+34%**と増加したが、採用計画の前倒しなどコストが増加し、営業利益 **▲31%**となった

売上高 **1,922**百万円 営業利益 **69**百万円

クラウドインテグレーション

- 前年同期比較で取引社数・プロジェクト数ともに増加
- 小中規模プロジェクトの増加に伴い単価は前年度4Qから20%低下



売上高 106百万円 (YoY▲38%)

リセール

- AWSアカウント数の伸長
- ARPUの上昇



売上高 1,580百万 (YoY+46%)

MSP

- 従来の標準サービスでは対応できない特定大型顧客の取引拡大



売上高 226百万円 (YoY+33%)₂

決算の状況

2021年2月期 業績予想

パブリッククラウド関連市場における更なる開拓を推進。

※新型コロナウイルス感染症による影響を想定し、保守的な観点から策定。

(単位：百万円)

	2020/2期 実績	構成比 (%)	2021/2期 予想	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	6,811	100.0	8,003	100.0	117.5
売上総利益	1,086	15.9	1,200	15.0	110.5
営業利益	417	6.1	417	5.2	100.0
経常利益	421	6.2	426	5.3	101.2
当期純利益	333	4.9	306	3.8	91.9

※ 2020年4月14日に「2020年2月期決算短信」で公表いたしました、通期の業績予想に変更はありません。

2021年2月期1Q 実績

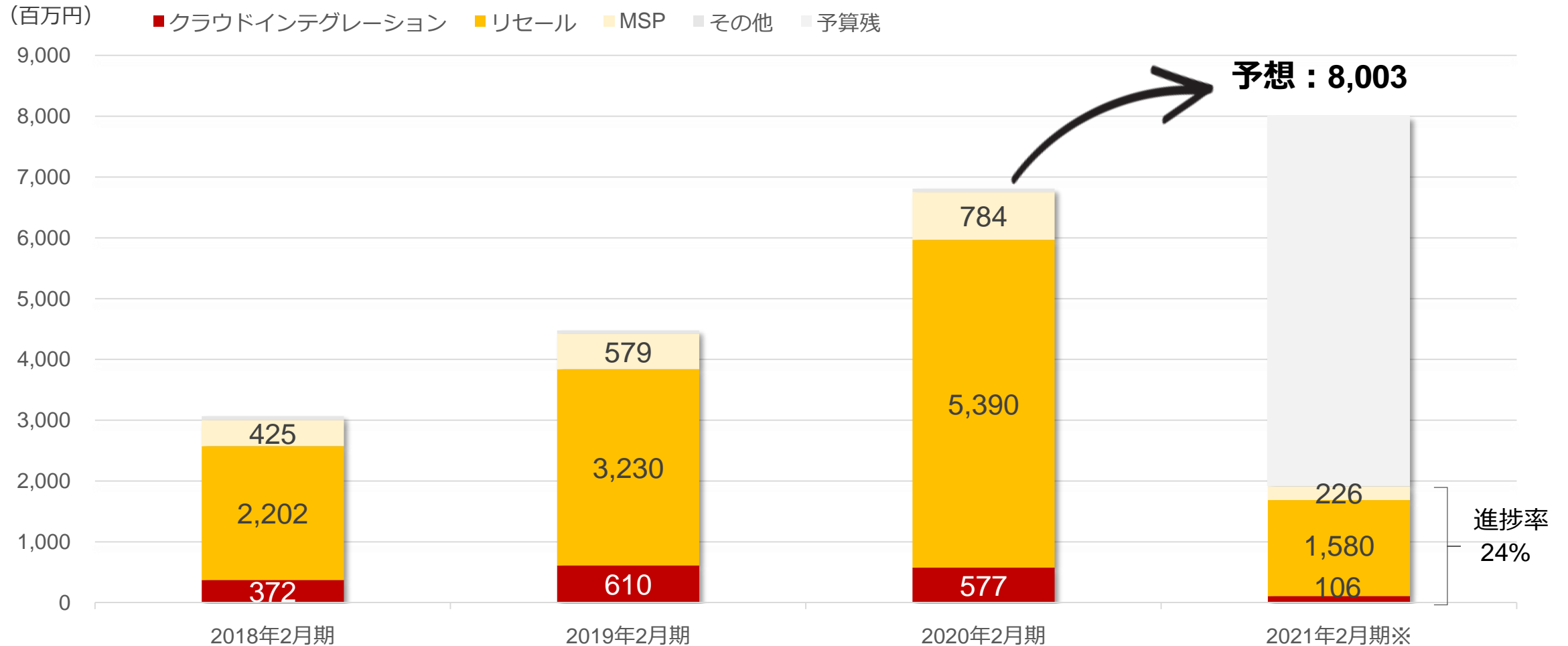
リセール売上高の伸長が奏功し、売上高は前期比+34%を達成。一方、AWSリセールの仕入高、採用強化に伴う労務費等の増額により売上原価・販管費も増加し、営業利益は前期比マイナス30%の69百万円となった。

(単位：百万円)

	2020/2期 1Q	構成比 (%)	2021/2期 1Q	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	1,440	100.0	1,922	100.0	133.5
売上総利益	243	16.9	244	12.7	100.3
営業利益	100	7.0	69	3.6	69.5
経常利益	92	6.4	76	4.0	83.2
四半期純利益	93	6.5	55	2.9	59.1
EBITDA	117		89		

業績推移：売上高

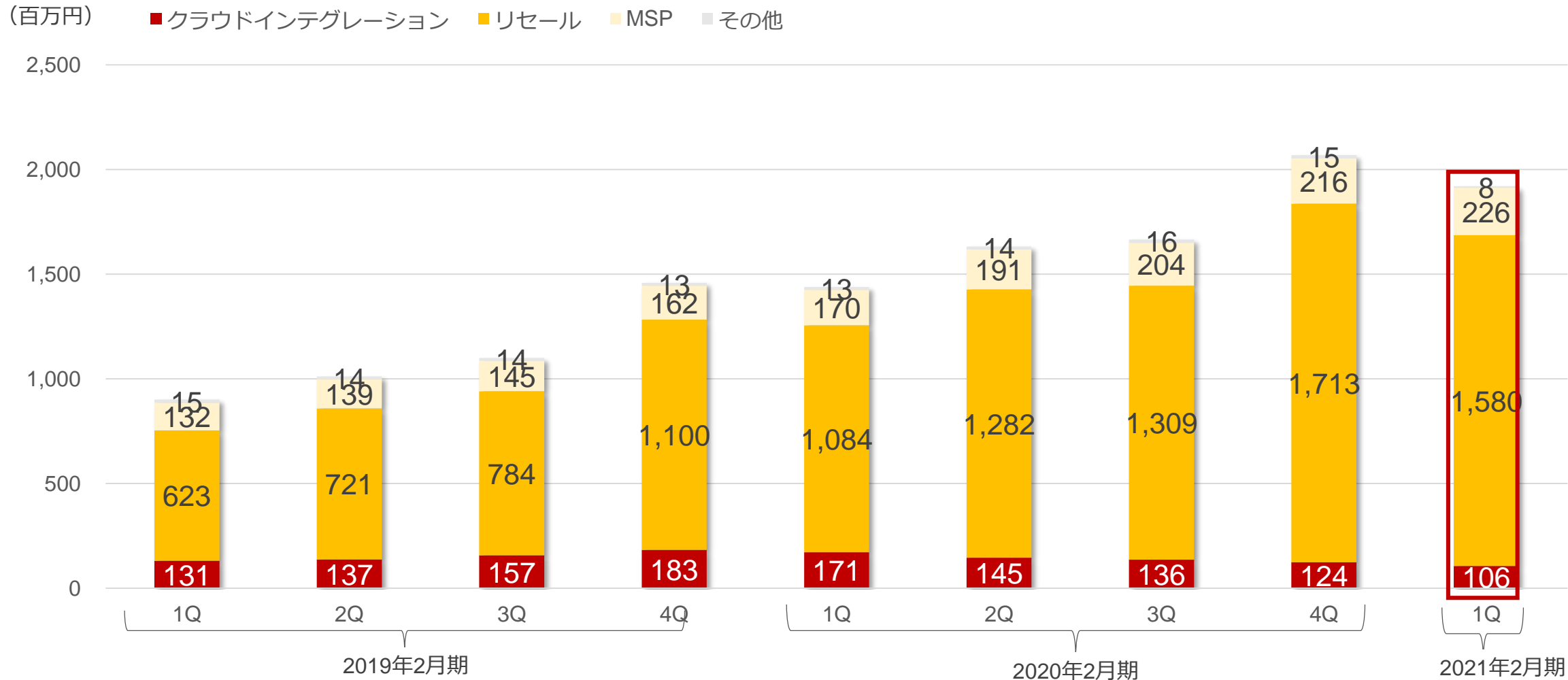
当期業績予想に対して第1四半期実績で約24%の進捗を達成。



※ 2021年2月期については、2020年3月から2020年5月末までの実績です。

業績推移：四半期ごと売上高

前年同期間比較で、クラウドインテグレーションは▲37.6%に留まったものの、AWSリセール+46%、MSP+33%の成長を達成。

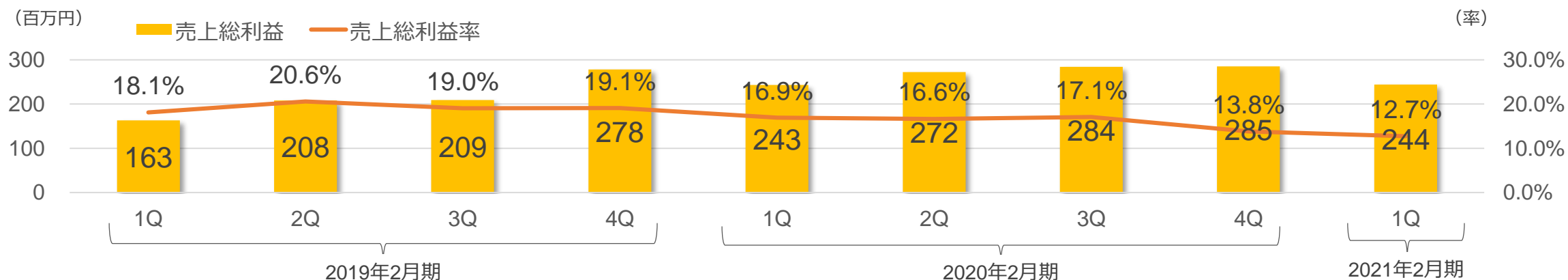


※ AWSリセールは取引の性格上、利用料金の総額を売上高に計上しております。

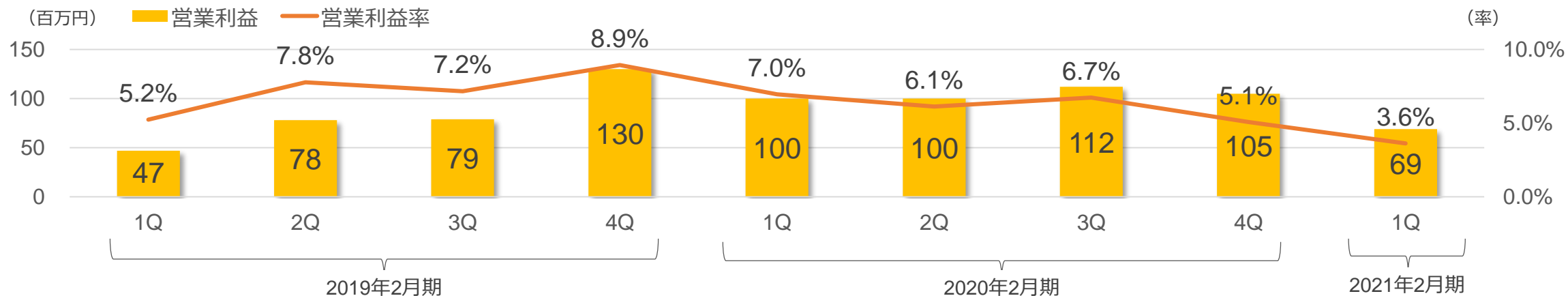
業績推移：利益率の推移

AWSリセールの仕入高、採用強化に伴う労務費等の増額により売上原価・販管費も増加し、売上総利益・営業利益ともに低下傾向。

売上総利益/売上総利益率



営業利益/営業利益率



2021年2月期1Q 製品・サービス区分別売上高

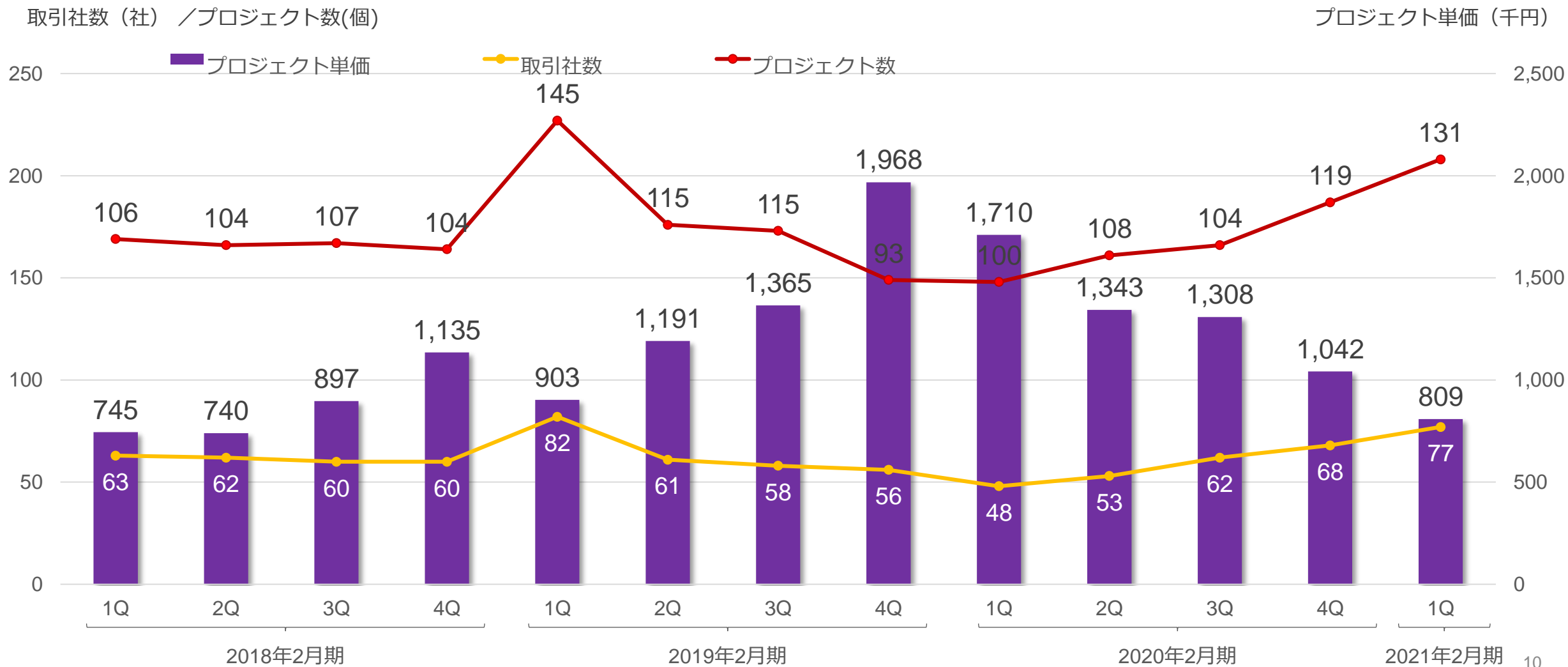
特にAWSリセールが成長を牽引し、売上高全体ではYoY+34%と高成長率を継続。クラウドインテグレーションは小中規模プロジェクトの増加に伴い単価が低下したものの取引社数・プロジェクト数ともに増加傾向。

(単位：百万円)

	2020/2期 1Q	構成比 (%)	2021/2期 1Q	構成比 (%)	前期比 (%)
クラウドインテグレーション	171	11.9	106	5.5	62.4
リセール	1,084	75.3	1,580	82.2	145.7
MSP (マネージドサービスプロバイダ)	170	11.9	226	11.8	132.6
その他	13	0.9	8	0.5	64.7
合計	1,440	100.0	1,922	100.0	133.5

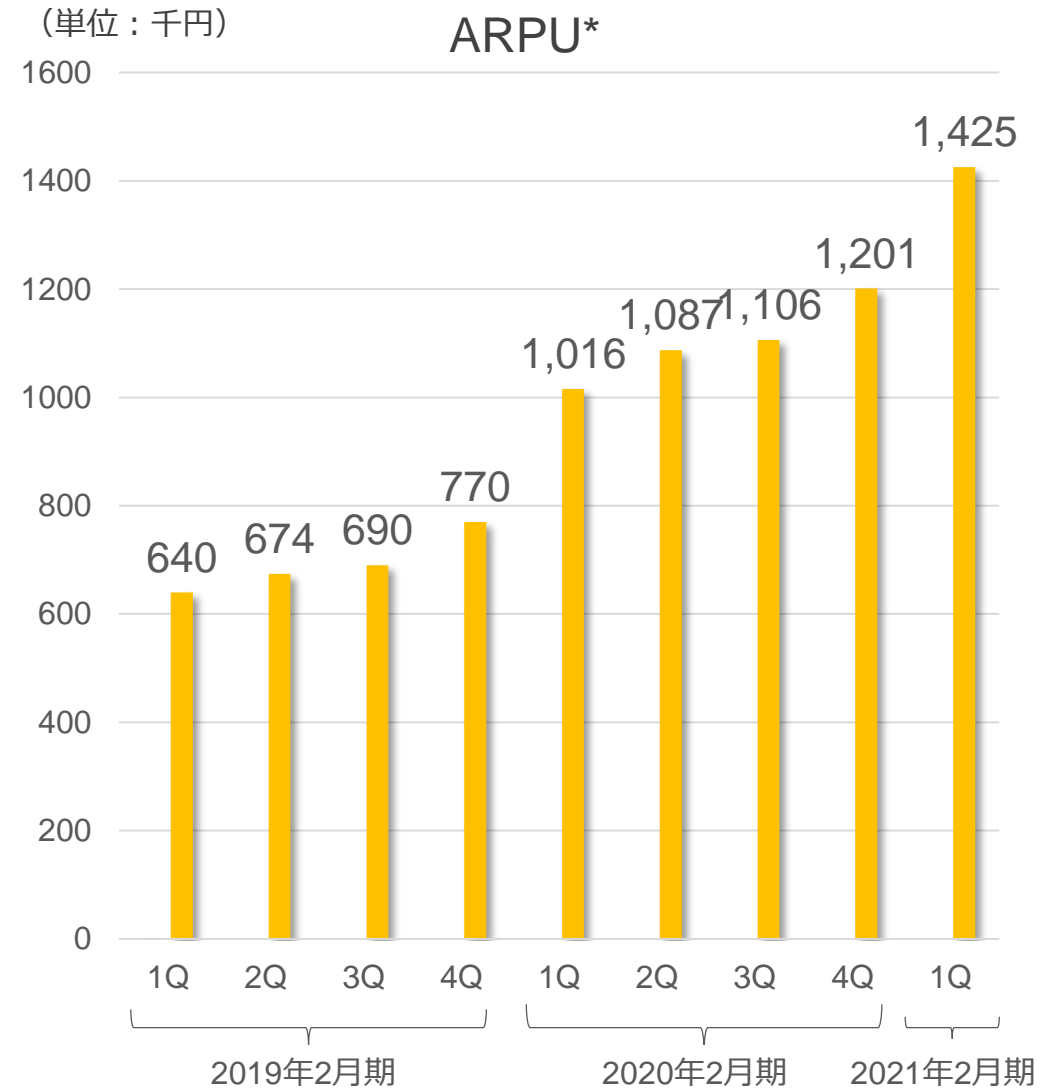
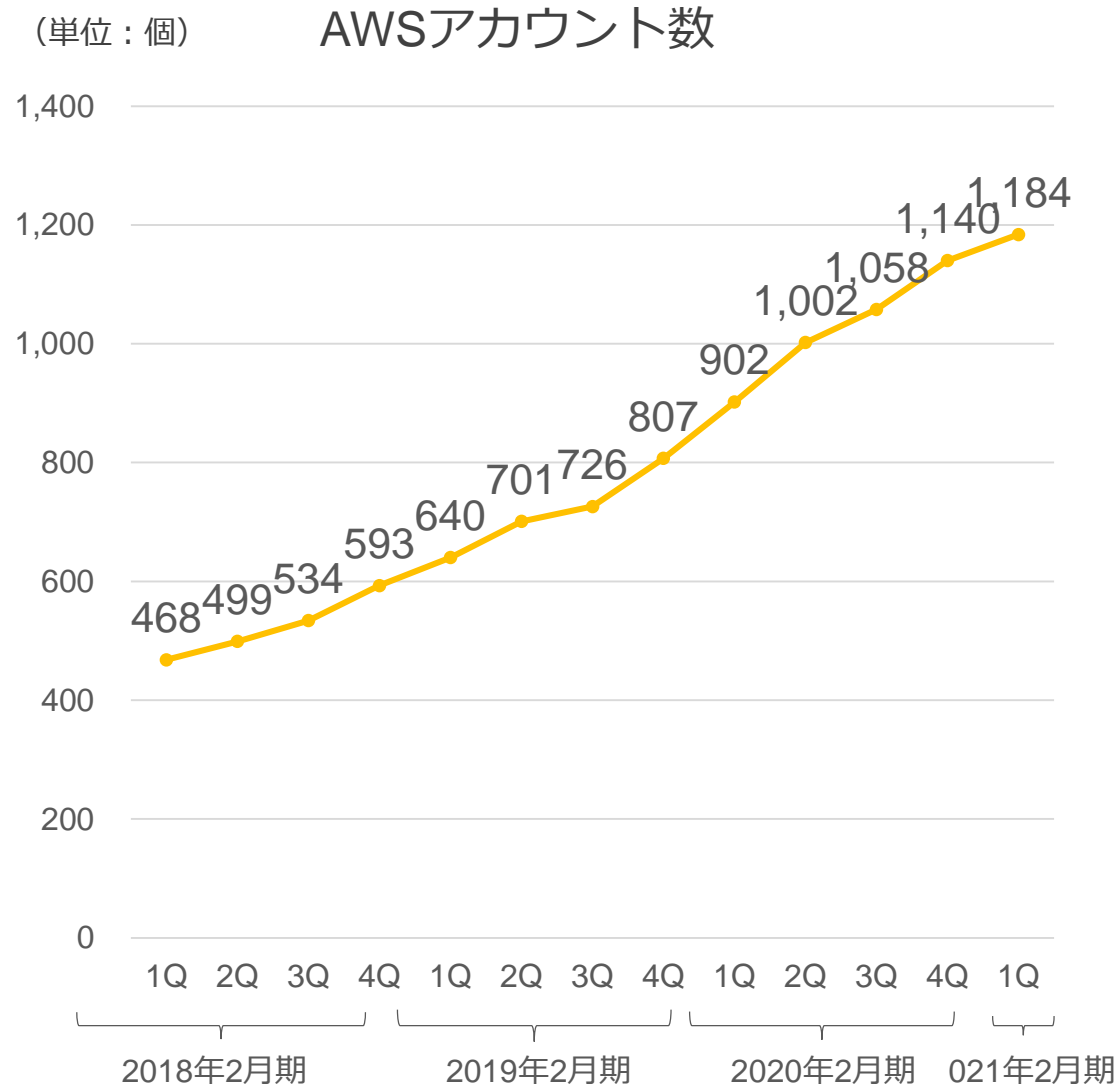
業績推移：クラウドインテグレーション

前年同期と比較して大規模案件が減少したものの、小中規模のプロジェクトが増加したことにより取引社数・プロジェクト数ともに増加傾向。



業績推移：AWSアカウント数・ARPU推移

AWSアカウント数、ARPUともに順調に増加し、リセール売上の拡大に貢献。



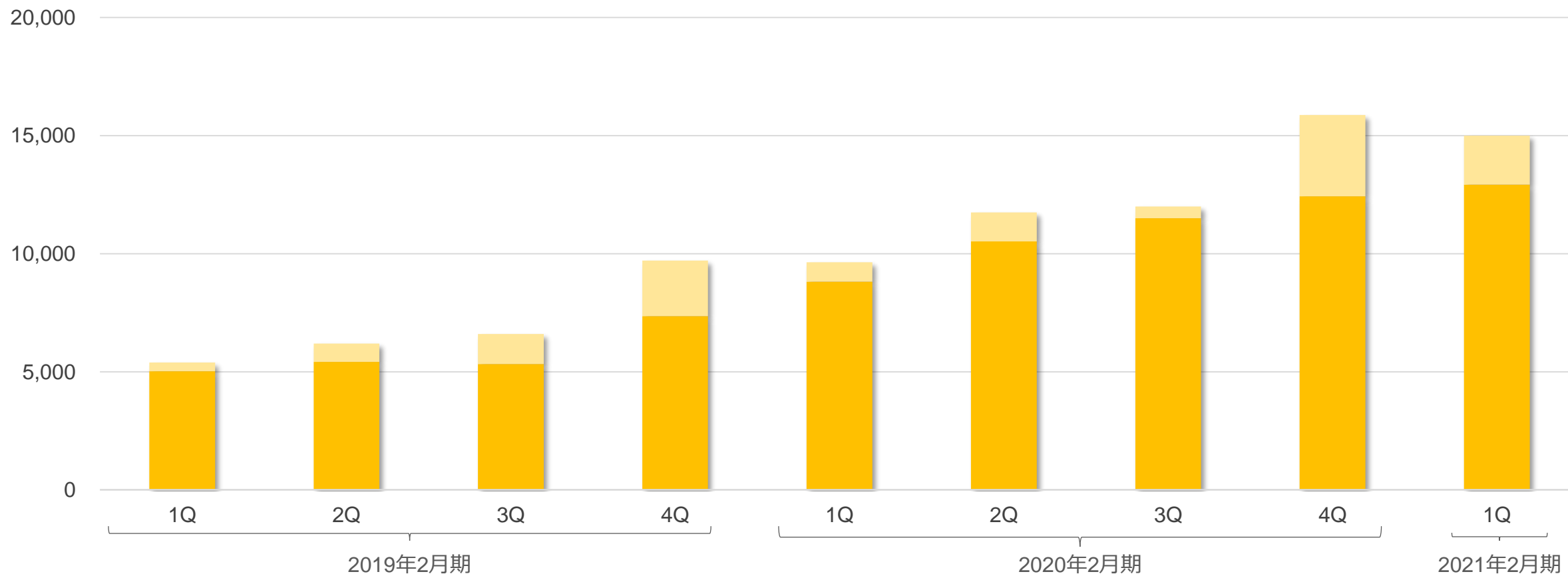
* リザーブドインスタンスを含むAWS利用料を取引社数で除した値

業績推移：リザーブドインスタンス・Saving Plans(*)

長期間のAWS利用を前提とし、利用料金の大幅な割引を実現してコスト最適化を図る顧客が増加。

(単位：K.USD) ■ AWS利用料合計

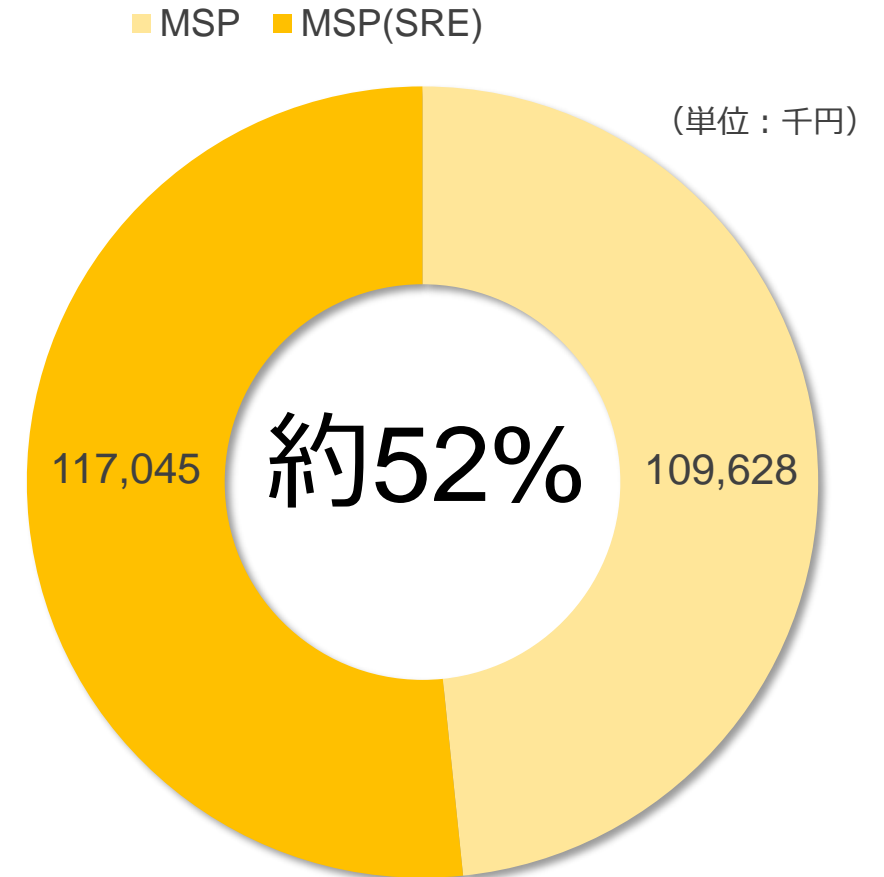
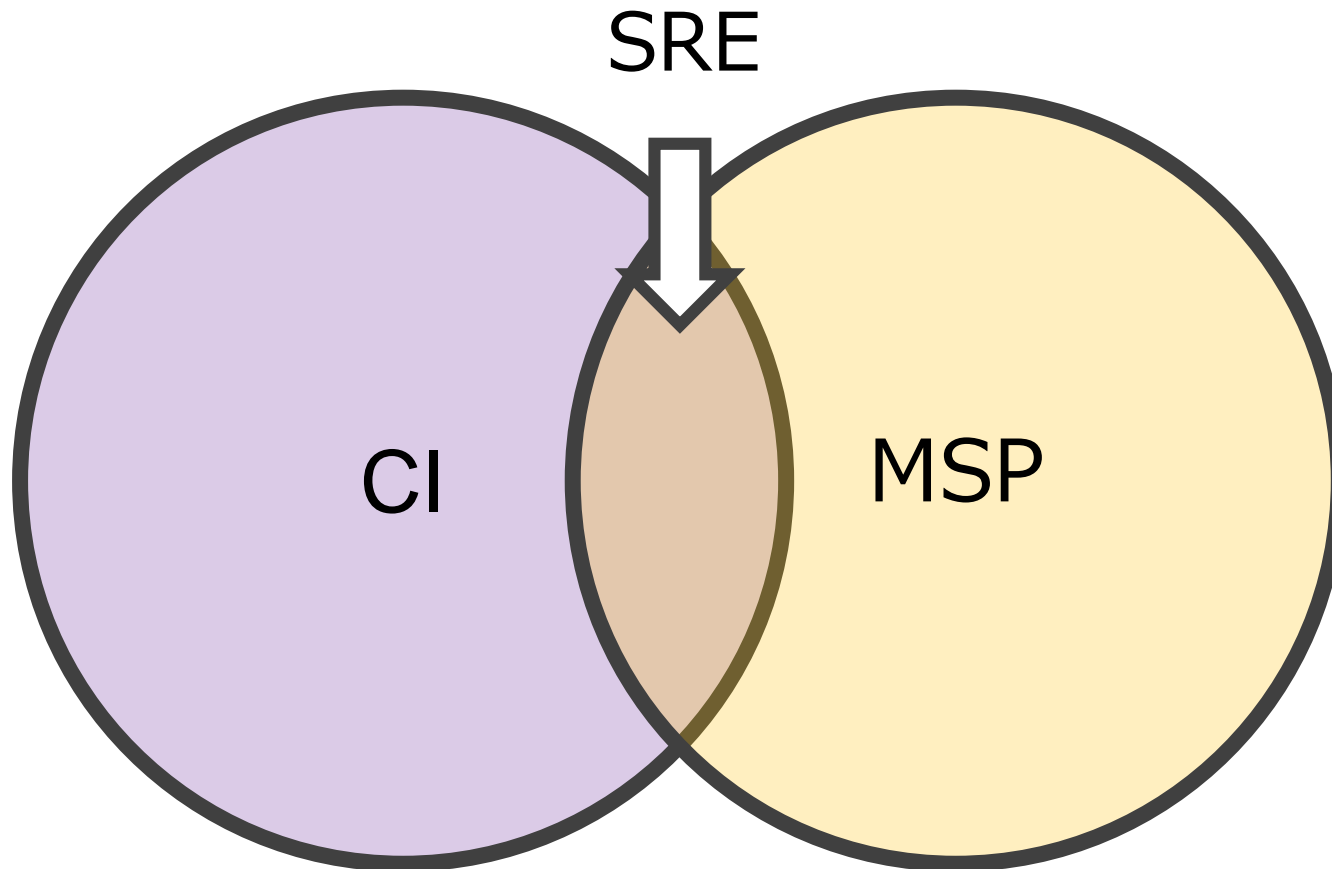
■ RI及びSPs合計



* 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

業績推移：MSPにおけるSRE割合

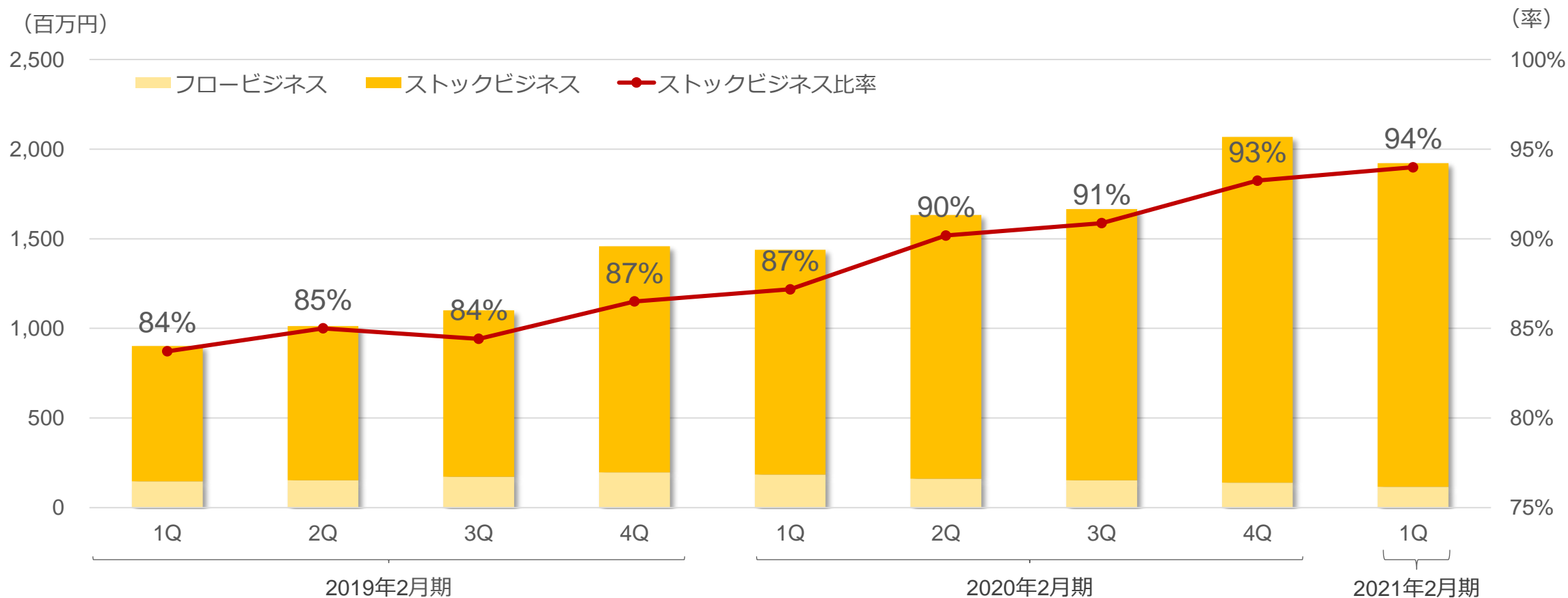
システムの安定運用に至るまでの過程において、顧客固有のニーズに専用チームを配置してシステム構築から運用保守までを対応するSRE(*)の割合が増加。



* SRE : Site Reliability Engineeringの略称

業績推移：ストックビジネス

AWSリセール・MSP・自社サービス等の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。

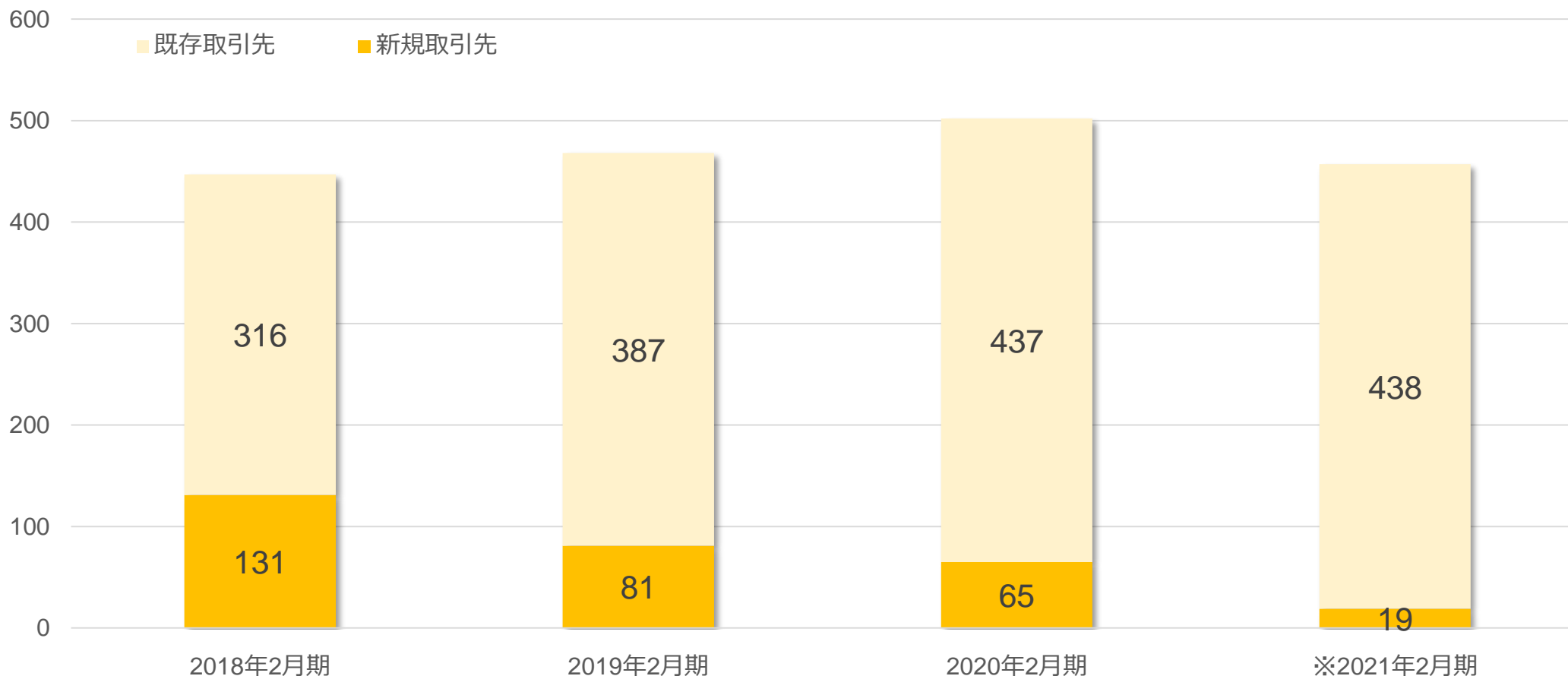


* 主に顧客企業の検収時に売上が計上されるクラウドインテグレーションによる一過性の売上を「フロー売上」、顧客企業がAWSを継続的に利用するにあたり発生するAWSの月額利用料及び「Cloud Automator」をはじめとする自社サービスの月額利用料及びサードパーティーソフトウェア・サービスの継続利用に伴うライセンス料並びにAWS上のサーバーの監視・バックアップ等の運用代行利用料及び保守料等による継続的な売上を「ストック売上」として位置付けております。

業績推移：新規・既存取引社数（クラウド事業全体）

システムの段階的なクラウド移行や、移行後にクラウドに最適化したシステムの再構築を行うリフト&シフトを実践する顧客が増加。

取引社数（社）

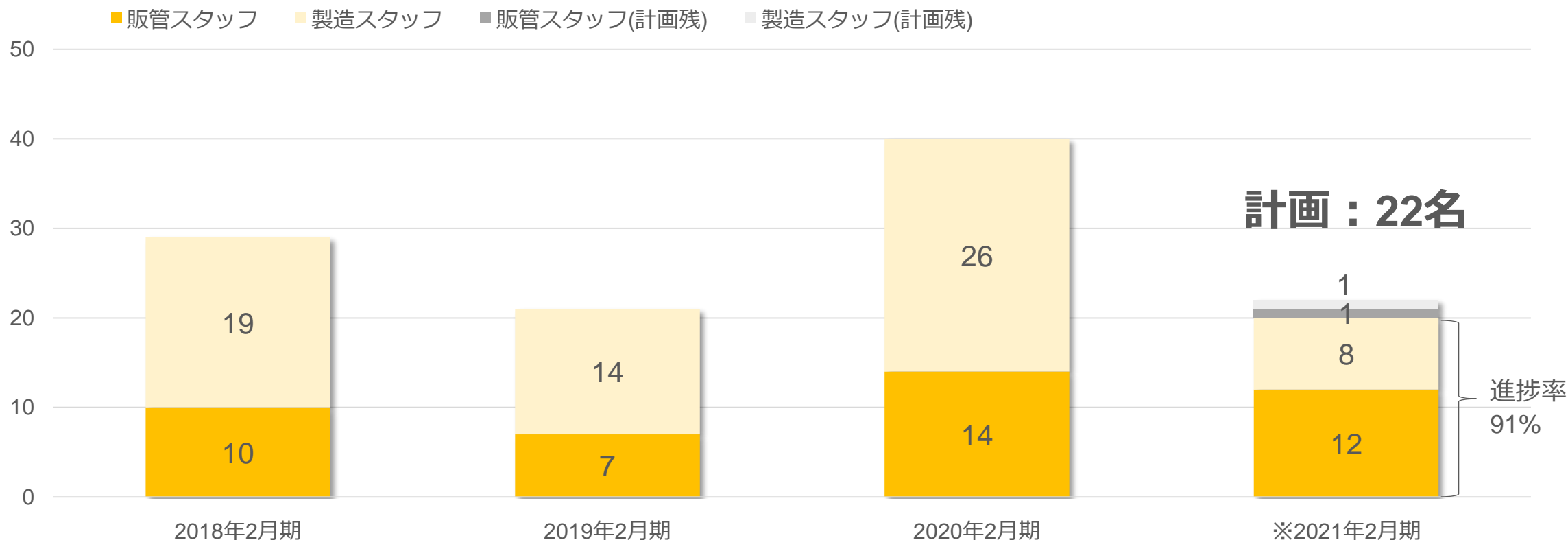


※ 2021年2月期については、2020年3月から2020年5月末までの実績です。

新規採用増加数

新型コロナウイルス感染症の影響を考慮し、新規採用は慎重に計画。但し、前期より継続して採用強化をしており、第1四半期で概ね計画数を充足。今後の市場動向をふまえて採用再開を検討。

新規採用数（人）

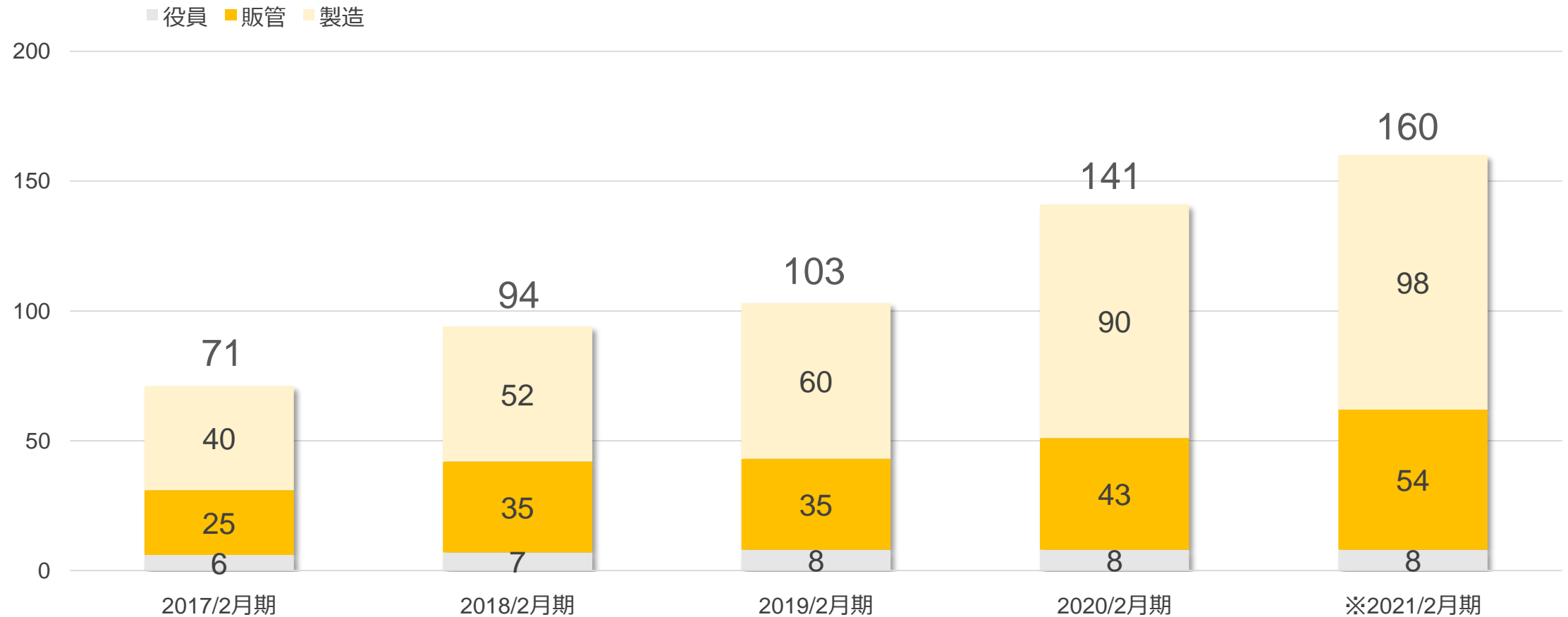


※ 2021年2月期については、2020年3月から2020年5月末までの実績です。

人員数推移

事業の成長に伴い、製造スタッフを中心に人員補強を継続中。

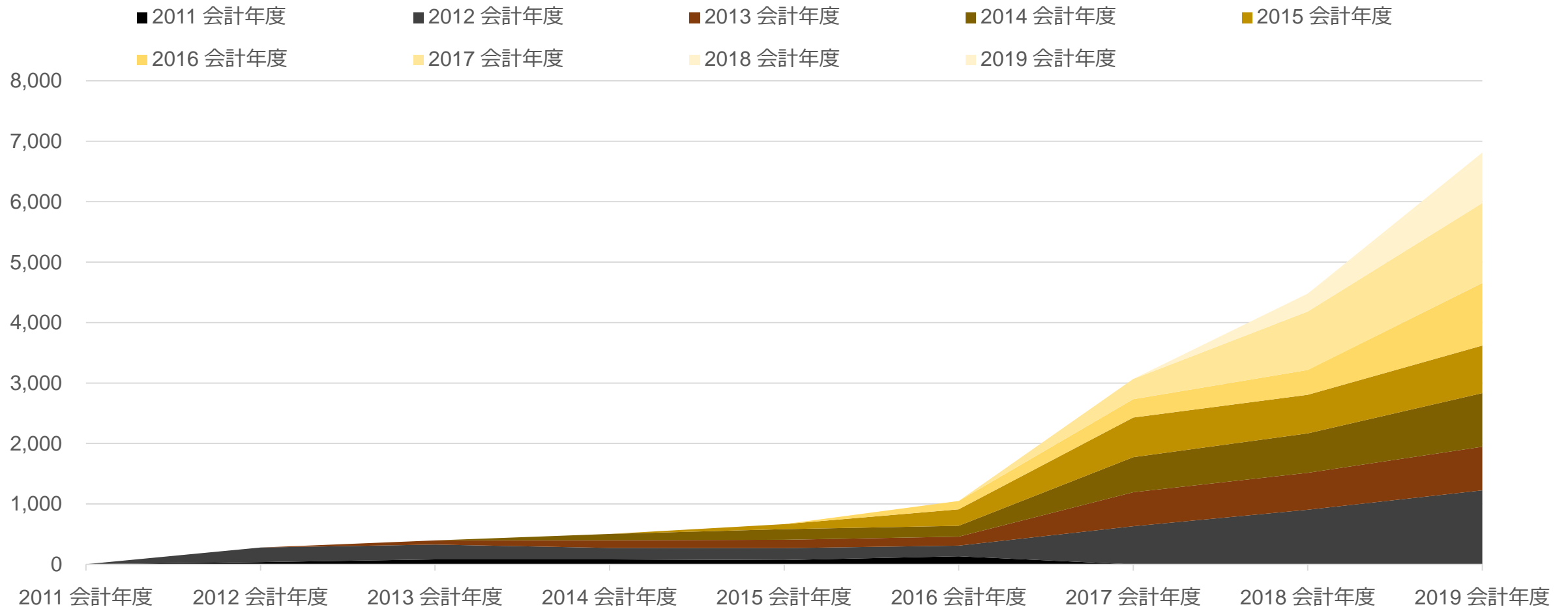
【単位：人】



※ 2021年2月期については、2020年3月から2020年5月末までの実績です。
※ 人員数は臨時従業員(アルバイト)数を含んでおります。

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。

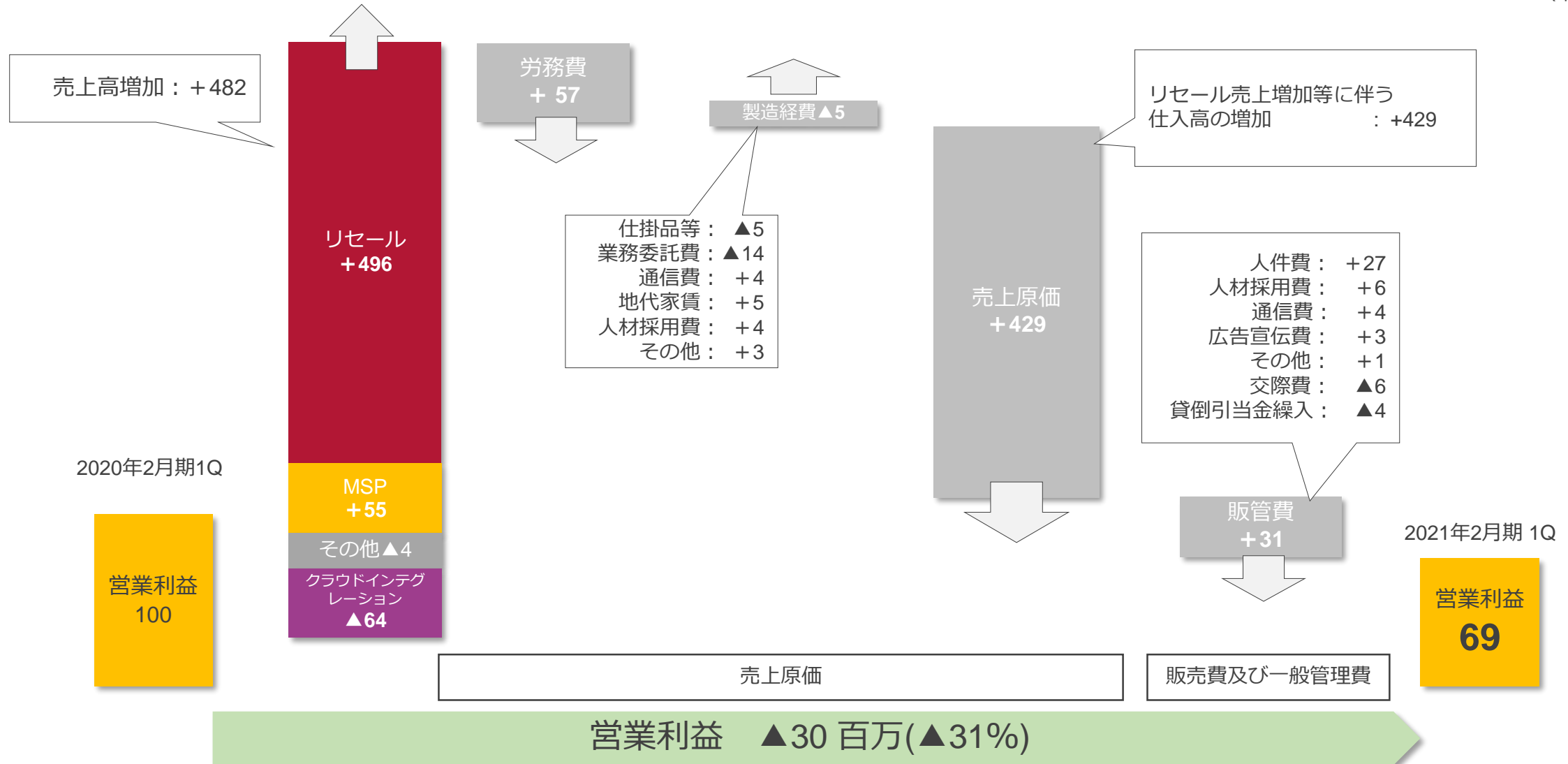


* 2017年2月期以前の売上高は、AWSリセール売上高を直近実績をもとに総額に再計算した値を合算した概算値となります。

2021年2月期1Q営業利益 増加要因分析

リセールの売上拡大に伴う商品売上原価の増加に加え、積極採用に伴う労務費、人件費が増加。利益額は前年同期比▲31%となった。

(単位：百万円)



2021年2月期1Q財務状況 貸借対照表（要約）

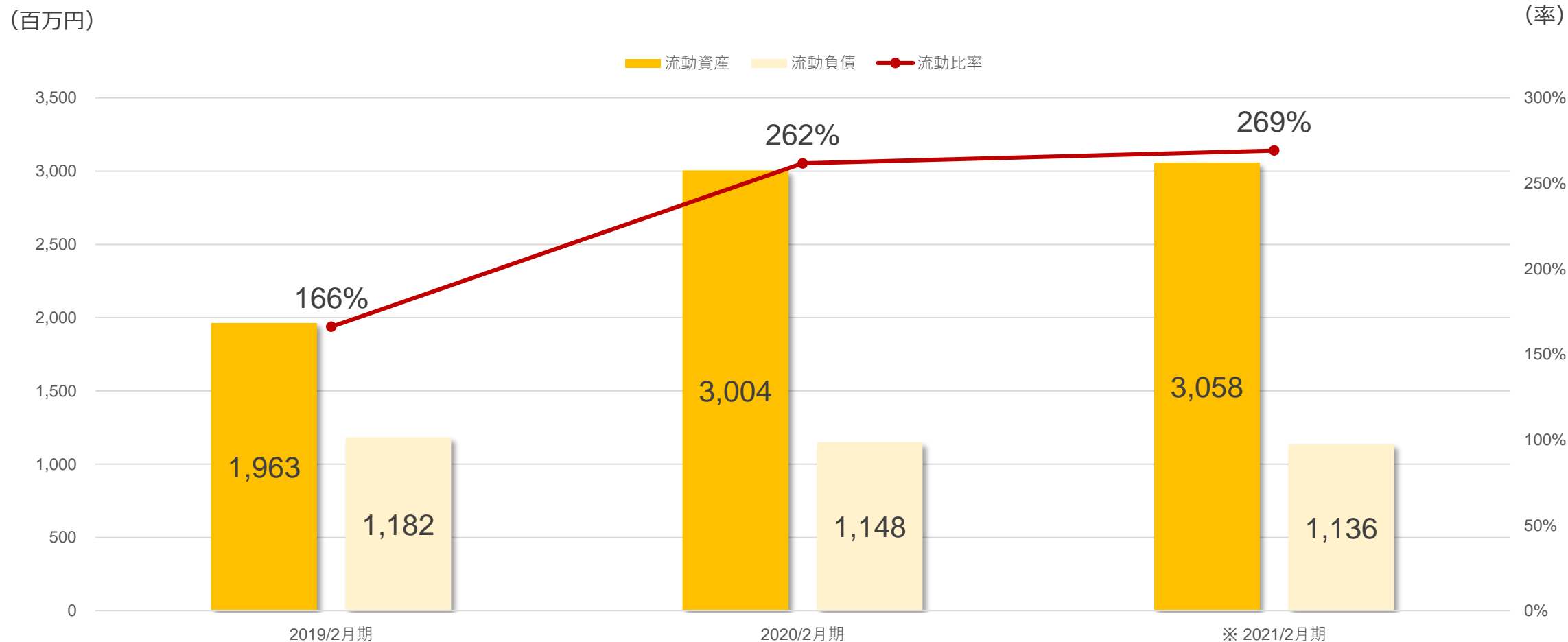
売上増額に伴う売掛金の増加及び投資有価証券の評価額の増額による「投資その他の資産」及び「純資産」の増加。利益剰余金も着実に積み上げ。

（単位：百万円）

	2019/2期	2020/2期	増減額
流動資産	3,004	3,058	54
固定資産	1,467	1,569	101
有形固定資産	69	66	△ 2
無形固定資産	100	95	△ 5
投資その他の資産	1,297	1,407	109
資産合計	4,472	4,628	155
負債合計	1,437	1,454	17
流動負債	1,148	1,136	△ 11
固定負債	288	318	29
純資産合計	3,035	3,173	138
負債・純資産合計	4,472	4,628	155

流動比率

流動比率は200%を上回って推移しており、手元流動性は良好。



※ 2021年2月期については、2020年3月から2020年5月末までの実績です。

会社概要

会社概要

*2020年5月末日時点

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	617,675,725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	152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 マイグレーション コンピテンシー AWS エンドユーザーコンピューティング コンピテンシー AWSマネージドサービスプロバイダープログラム AWS Well-Architected パートナープログラム 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。



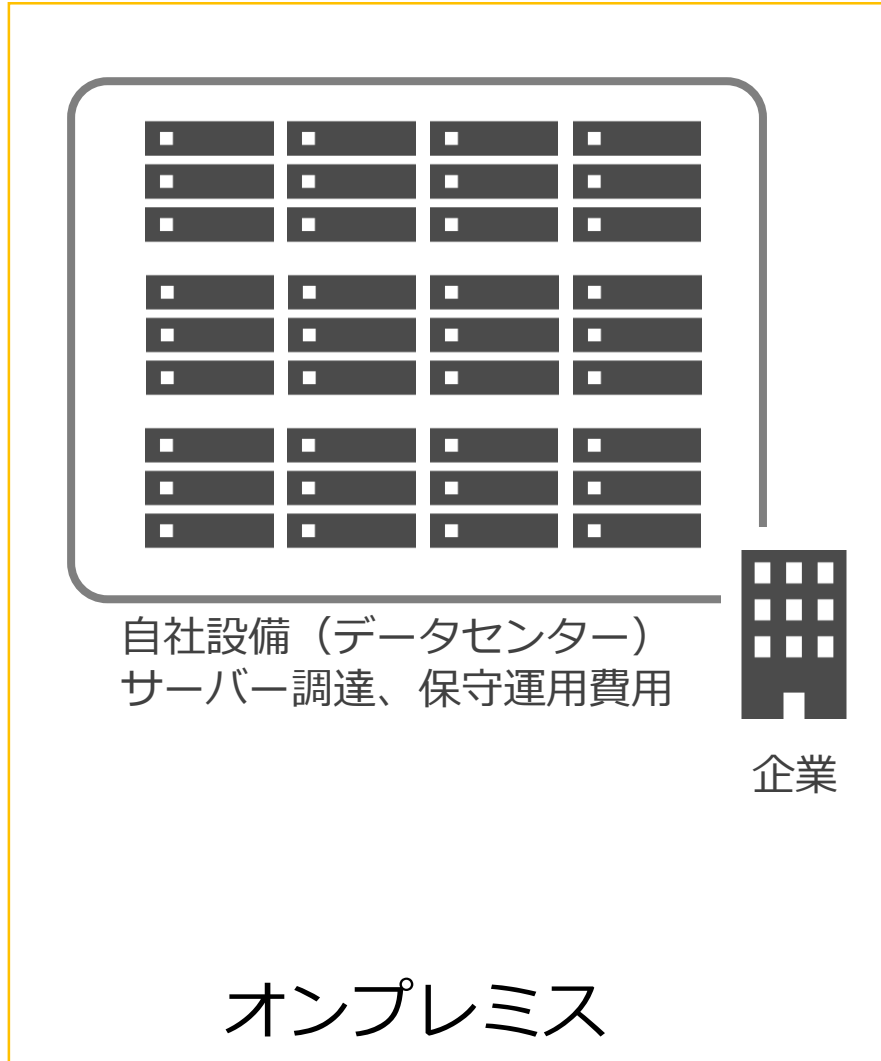
社外取締役 寺嶋 一郎

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。

Amazon Web Services(AWS)について

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。



市場環境：パブリッククラウドの分類

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

代表例：Salesforce, カオナビ、
チームスピリット、sansan等

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

代表例：AWS、Microsoft Azure

市場環境：AWSの優位性

ガートナー社のマジック・クアドラント（IaaS）において、全世界では9年連続、日本では3年連続で最もビジョンと実行力に優れた「リーダー」に選出。

Figure 1. Magic Quadrant for Cloud Infrastructure as a Service, Worldwide



出所： <https://aws.amazon.com/jp/blogs/news/aws-named-as-a-leader-in-gartner-infrastructure-as-a-service-iaas-magic-quadrant-for-the-9th-consecutive-year/>



出所： https://pages.awscloud.com/jp_gc_2019-Gartner-MQ-for-Infrastructure-as-a-Service-JP-Report.html?sc_channel=em&sc_campaign=JP-LN-2019-Gartner-MQ&sc_medium=em_194990&sc_content=In_In_ot&sc_detail=gc900&sc_geo=japn&sc_country=jp&sc_outcome=ln&sc_publisher=other&trk=em_GC-900_gartner_mq_jp&trkcampaign=GC-900_gartner_mq_jp

市場環境：AWSの市場シェア

2019年1Qにおけるグローバルクラウド市場シェアは依然AWSがリーダーとしてのポジションを維持。

Public Cloud Leadership – APAC Region

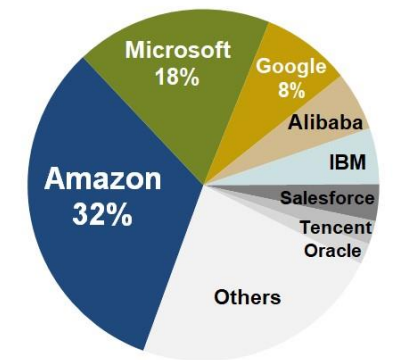
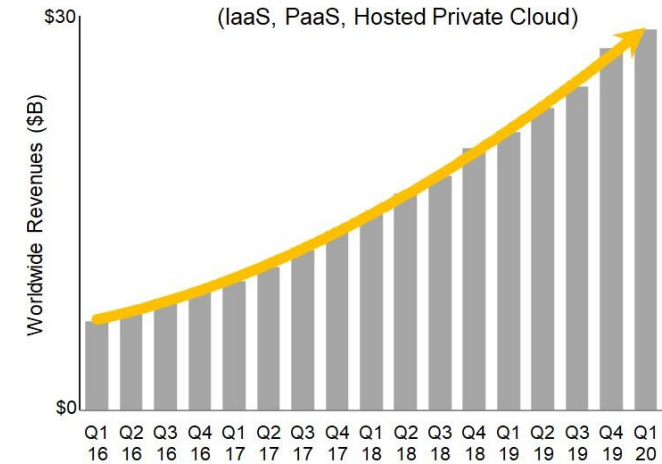
Rank	Total APAC Region	China	Japan	Rest of Region
Leader	Amazon	Alibaba	Amazon	Amazon
#2	Alibaba	Tencent	Microsoft	Microsoft
#3	Microsoft	Baidu	Fujitsu	Google
#4	Google	Sinnet-AWS	Google	Alibaba
#5	Tencent	China Telecom	NTT	IBM
#6	Baidu	China Unicom	Softbank	Naver

Based on public IaaS and PaaS revenues in Q4 2019

Source: Synergy Research Group

出所：<https://www.srgresearch.com/articles/chinese-companies-control-local-public-cloud-market-aws-and-microsoft-lead-rest-apac>

Cloud Infrastructure Services Market (IaaS, PaaS, Hosted Private Cloud)



Source: Synergy Research Group

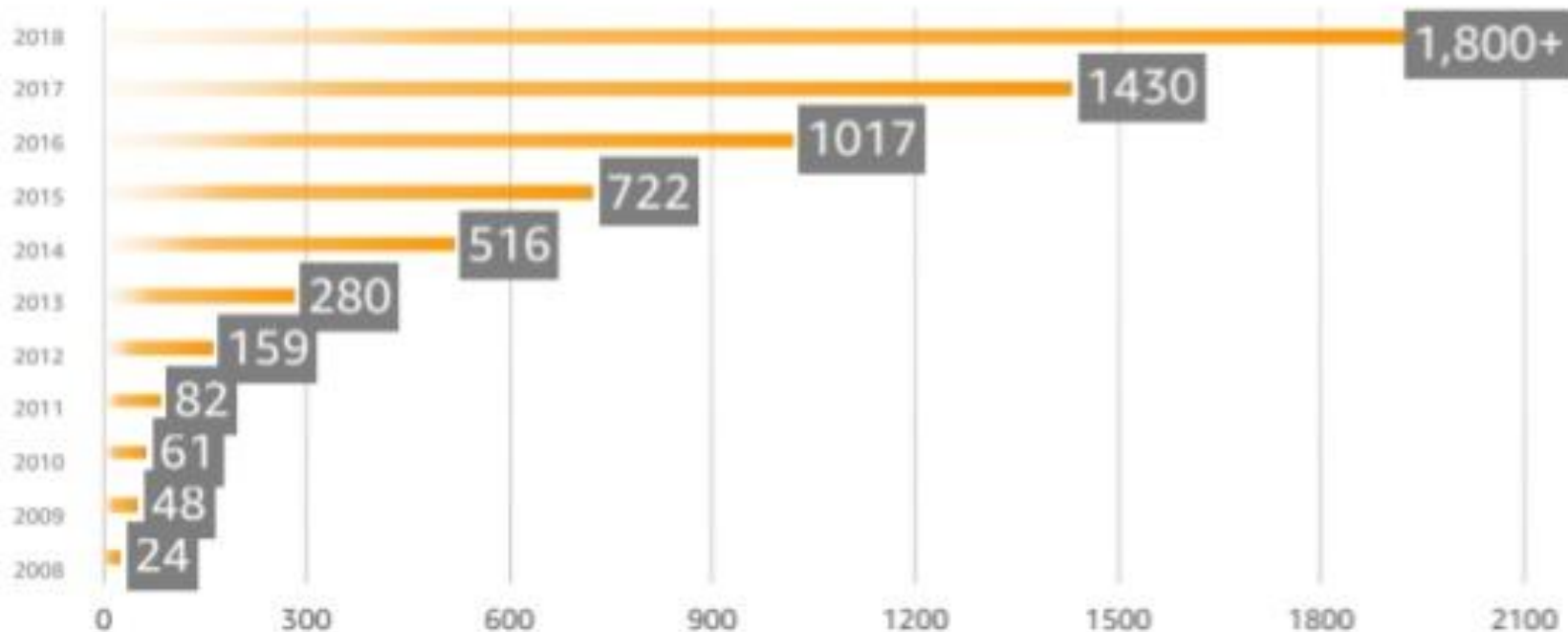
出所：<https://www.srgresearch.com/articles/covid-19-fails-dent-aggressive-growth-cloud-spending-half-q1-market-belongs-amazon-microsoft>

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的存在。
顧客からのフィードバックをもとに新サービスや機能改善を次々と提供し続けている。

AWS' Pace of Innovation

90%+ of those new features were a direct result of feedback from our customers and invent on behalf of customers

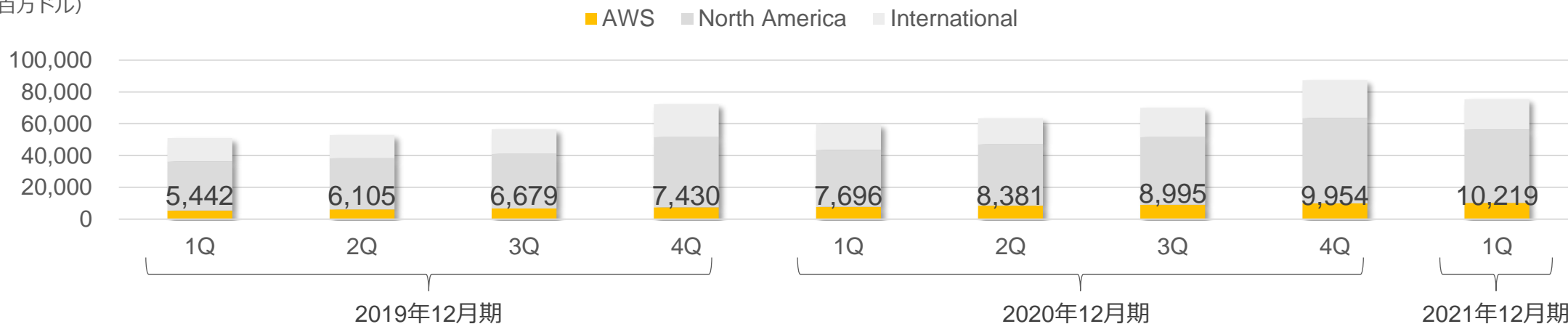


市場環境：Amazon全体におけるAWSの成長性・収益性

AWSは持続的な成長を継続中。営業利益はAmazon全体の約77%まで上昇。

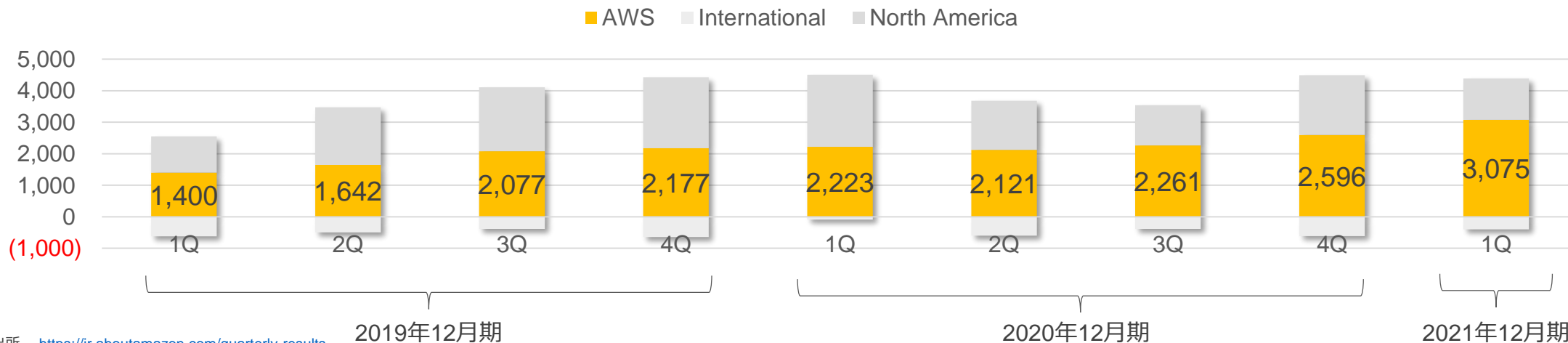
売上

(百万ドル)



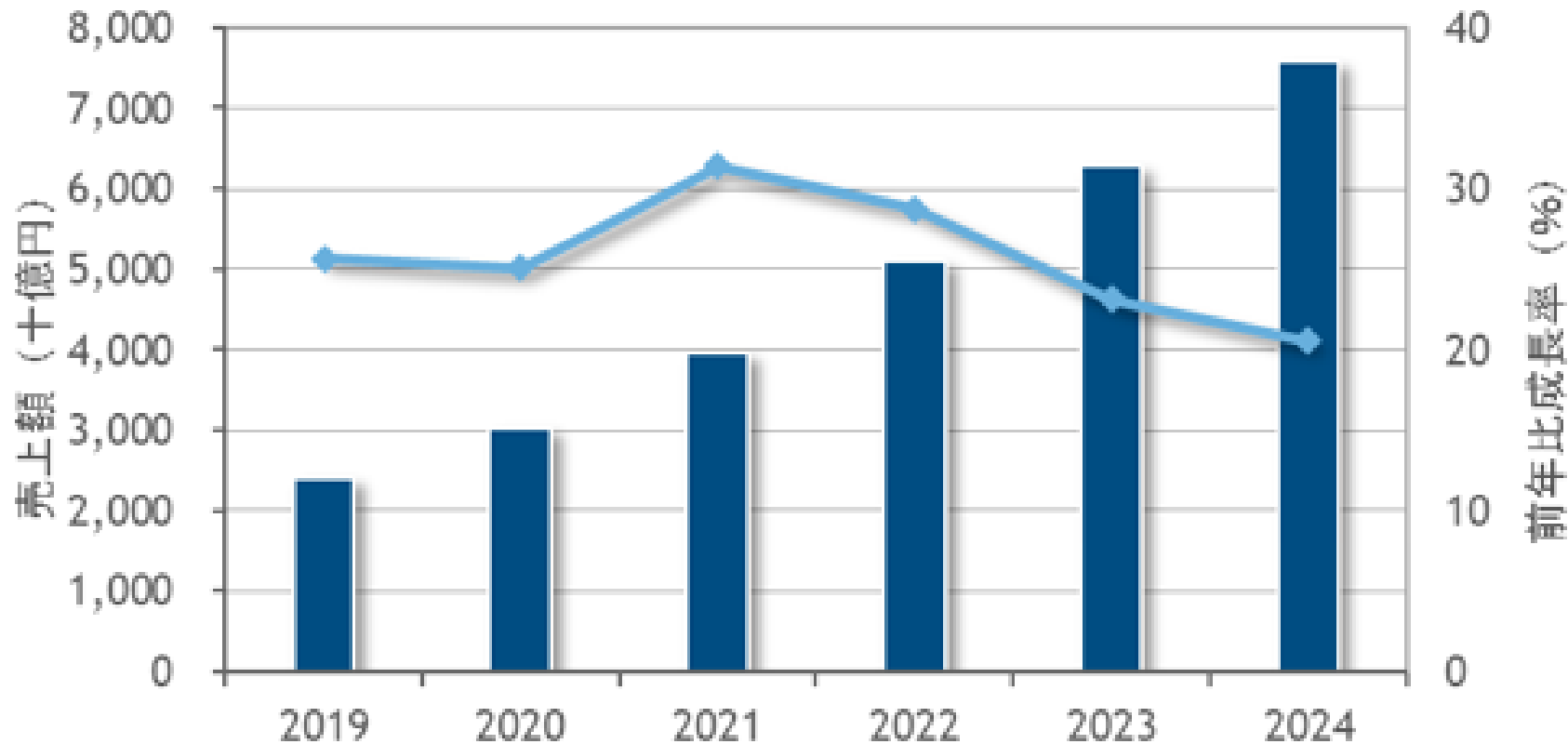
営業利益

(百万ドル)



市場環境：国内エンタープライズIT市場規模

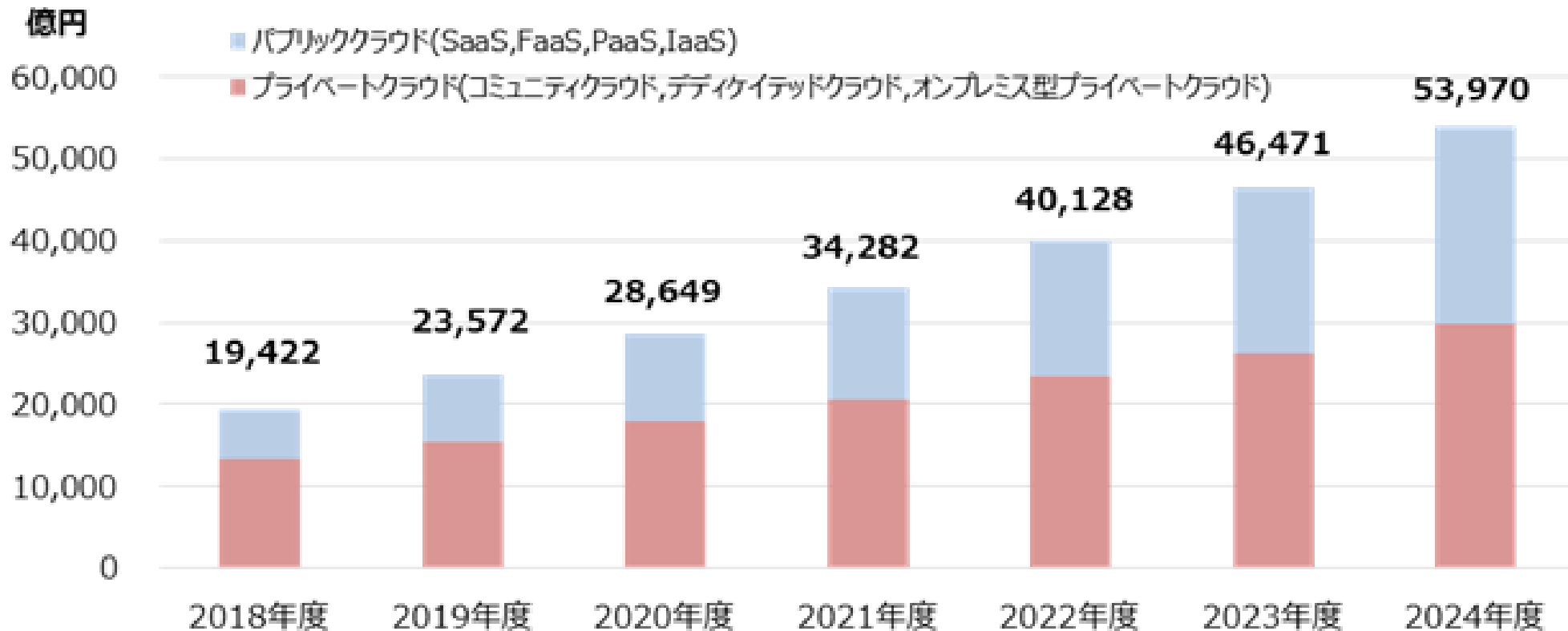
2019年の国内エンタープライズIT市場規模は10兆8,190億円（YoY+4.4%）。2020年は新型コロナウイルス感染症の影響によりIT投資が抑制されるものの、喫緊の課題を解決するためにクラウドへの投資が活性化するため市場規模は10兆8,357億円と予測。2023年にはクラウド関連の売上額割合は50%を超え、2024年の市場規模は12兆7,665億円（CAGR3.4%）と予測される。



市場環境：国内クラウドサービス市場規模

2019年度の国内クラウドサービス市場規模は2兆3,572億円（YoY+21.4%）、このうちパブリッククラウド市場は8,121億円（+34.1%）。

2020年度以降も市場拡大の勢いは止まらず、2024年にはパブリッククラウドの市場規模が約2.4兆円に達すると予測（CAGR24.4%）。



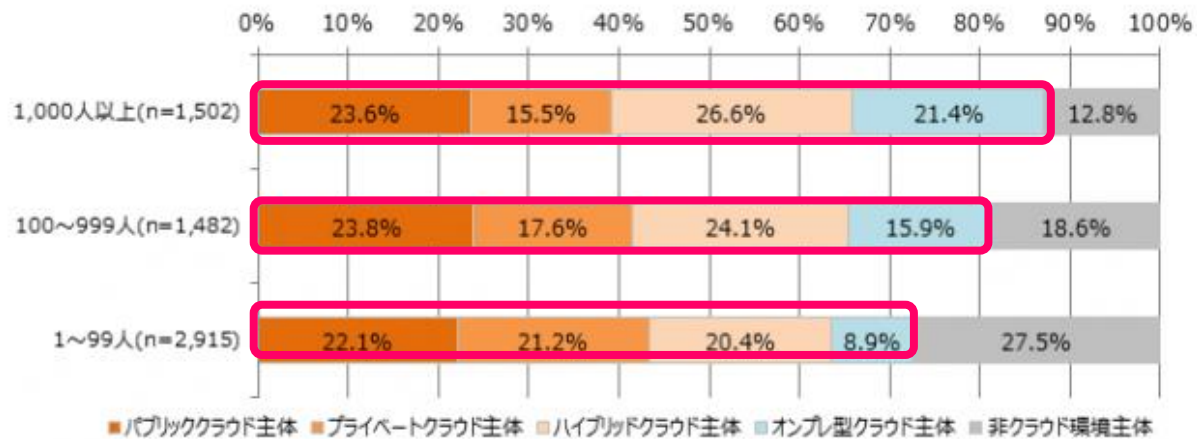
市場環境：国内クラウドサービス市場規模（続き）

大手クラウド3社（AWS、Microsoft Azure、GCP）の利用がさらに増加。

PaaS、IaaS市場いずれにおいても依然AWSが首位をキープ。

オンプレミス環境からの移行先として利用されることの多いIaaSでは、首位のAWSの利用率が51.9%（+4.8%）となり、国内でIaaSを導入している企業の半数以上がAWSを導入していることとなる。

【新規システムの構成方針】



【AWS、Azure、GCPの企業利用率の推移】



当社のビジネスモデルについて

ビジネスモデル

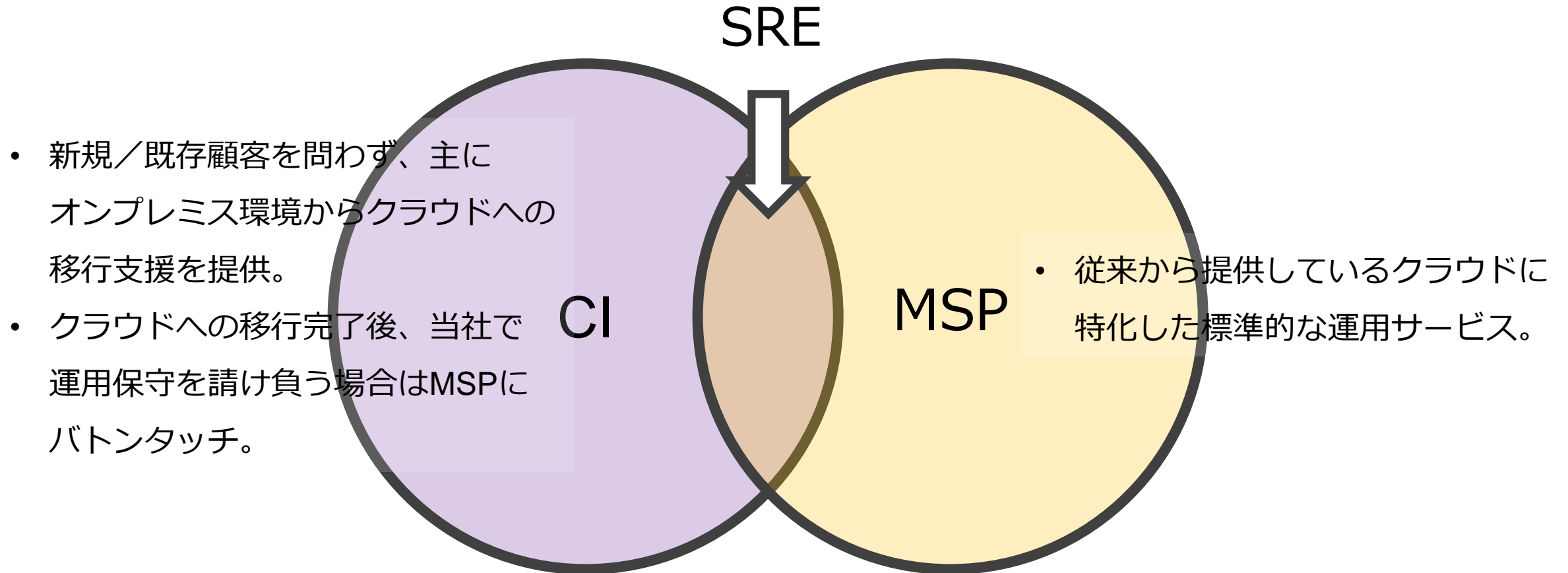
クラウド戦略のコンサルティング、導入支援からクラウド移行後の運用まで一貫したサービスを提供



*SRE: Site Reliability Engineeringの略称。米Google社が2003年に提唱した、利用が拡大する大規模ITシステムを運用していくための概念で、ITシステムの信頼性を担保するための性能、可用性、拡張性、セキュリティなどを向上させることがミッションであり、様々なツールを導入したり、顧客とのコラボレーションを強化することで継続して改善していける仕組みを構築する。

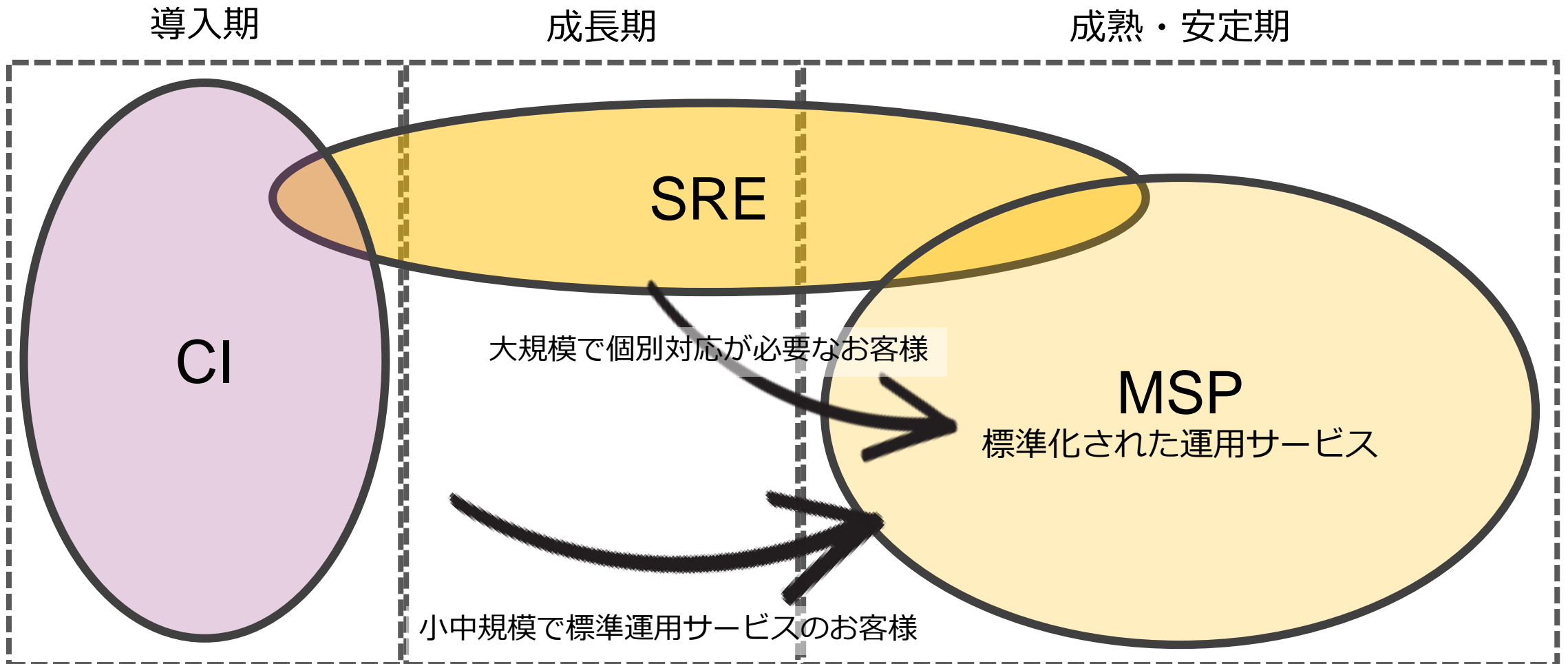
SREと従来のMSPの違いについて

特定の大型顧客を対象に、標準MSPサービスでは対応不可能な顧客ニーズに専用チームを配置してシステム構築から運用保守までを実施。



クラウド移行のライフタイム

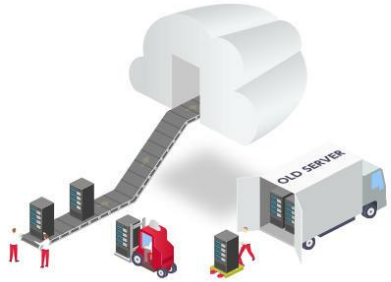
初期導入（移行）から安定運用に至るまでの過程において、顧客固有のニーズに対応するSRE(*)の重要性が高まりつつある。



* SRE : Site Reliability Engineeringの略称

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

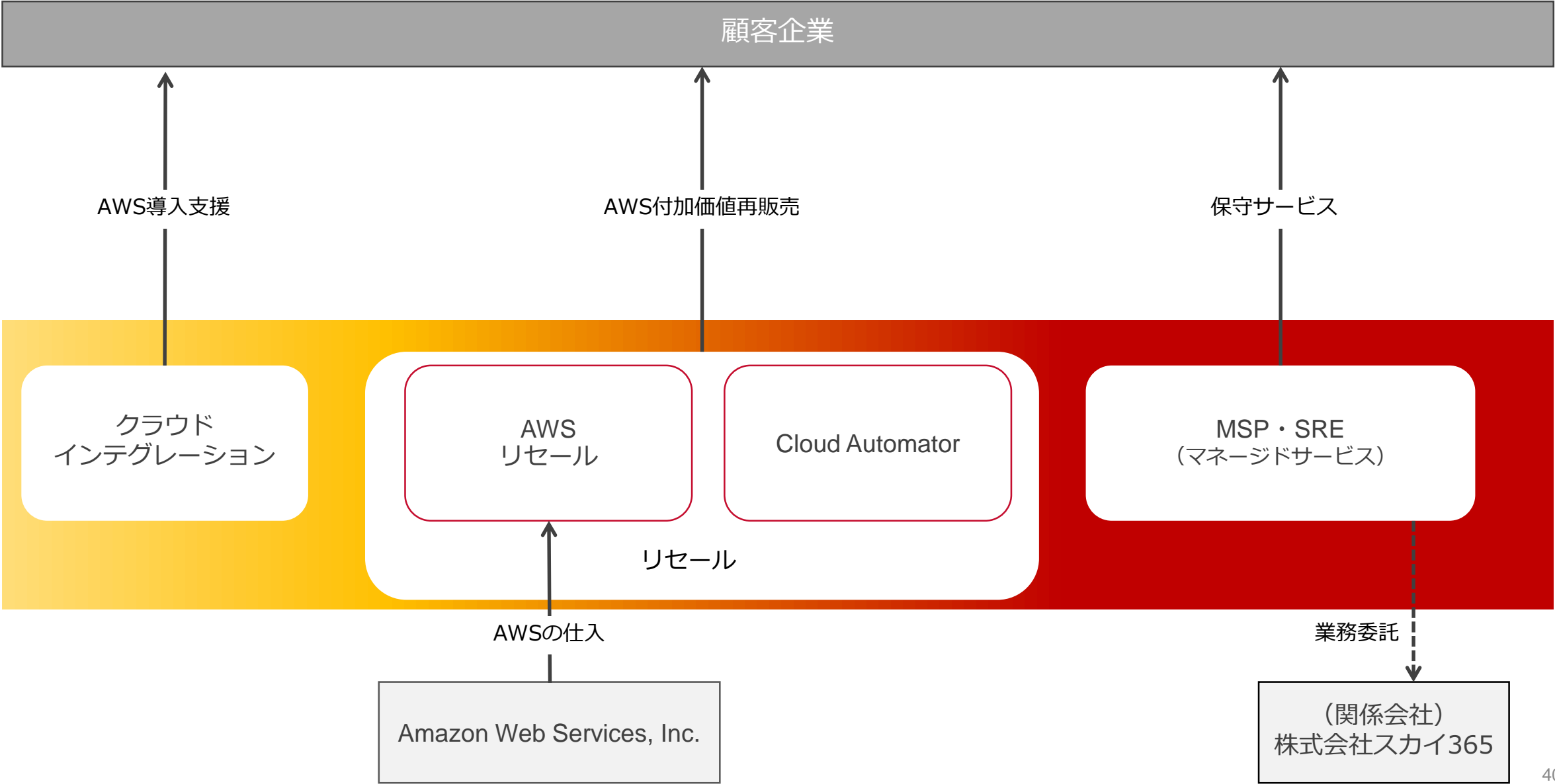
AWSを中心としたクラウドサービスを、当社独自の価値を付加したソリューションとしてお客様にリセールしています。特に、AWS運用の自動化を実現するサービス「Cloud Automator」を自社で開発・提供しており、こうしたソリューションとAWSを組み合わせることで、AWSのメリットを最大限に引き出すことができることが特長です。



MSP (Managed Service Provider)

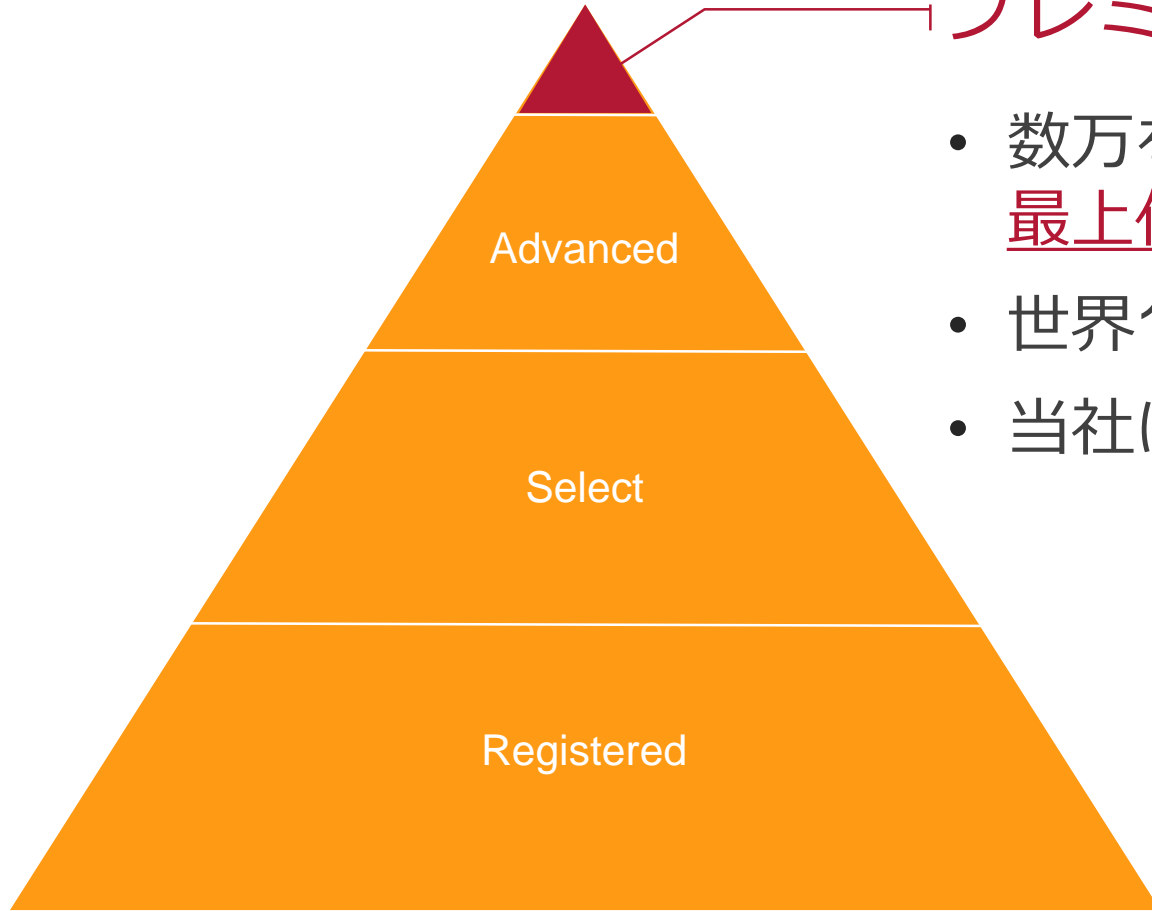
AWS上に構築したシステムの性能監視・障害監視、障害が生じた場合の復旧対応や、障害時に迅速な復旧を行うためのバックアップ取得、セキュリティパッチの適用など、24時間365日体制でインフラからミドルウェア層までをカバーする運用代行サービスを提供しています。

事業系統図



当社の強み

当社の特徴と強み① AWSに認定された最上位パートナー



プレミアムコンサルティングパートナー

- 数万を超えるAWSのパートナーから認定される 最上位パートナー
- 世界126社、日本で10社のみ選出
- 当社は2014年から継続して認定

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

- Solution Architect Professional **38人**
- DevOps Engineer Professional **24人**
- Solution Architect Associate **85人**
- DeveloperAssociate **39人**
- SysOps Associate **48人**

- Security Specialty **22人**
- Big Data Specialty **15人**
- Advanced Networking Specialty **15人**
- Machine Learning Specialty **5人**
- Alexa Skill Builder Specialty **12人**
- Database Specialty **6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、2019年にリリースされた厳しい監査基準をクリア。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コンピテンシー

習熟した技術を持ち、専門的なソリューションエリアでお客様を成功に導いた実績を持つAWSパートナー向けの技術認定プログラムです。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プロジェクトに関する専門知識を持ち、かつお客様へ当該ソリューションを提供した実績を持つパートナーに付与されます。当社は日本初で認定を受けました。

AWS Well-Architected パートナープログラム

AWS 導入支援に関する深い知見と多くの実績に基づき、AWS Well-Architected フレームワークを積極的に活用し、顧客のAWSアーキテクチャが優れた設計となっているかを適切に評価できるパートナーです。



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800社・8,300プロジェクト超(*)の豊富な導入実績。



J.フロントリテイリング

MIZUHO

みずほ銀行

AGC

pal*system

Eat Well, Live Well.

Aj
AJINOMOTO

BELSYSTEM24

CLAVIS
Company

近鉄不動産

Funai Soken Holdings
人・企業・社会の未来を創る

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
音楽する楽しさを伝えるオンライン音楽スタジオ

ひととき、輝く
TOKYU SPORTS
OASIS

TAKAMIYA

YOKOGAWA

snow peak
outdoor lifestyle creator 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

アデランス

漢検

久原
久原栄家

ベルーナ

TV TOKYO COM

集英社

unicharm

琉球銀行

ワールドホールディングス

*2020年6月末日現在

当社の特徴と強み④ 先行優位性

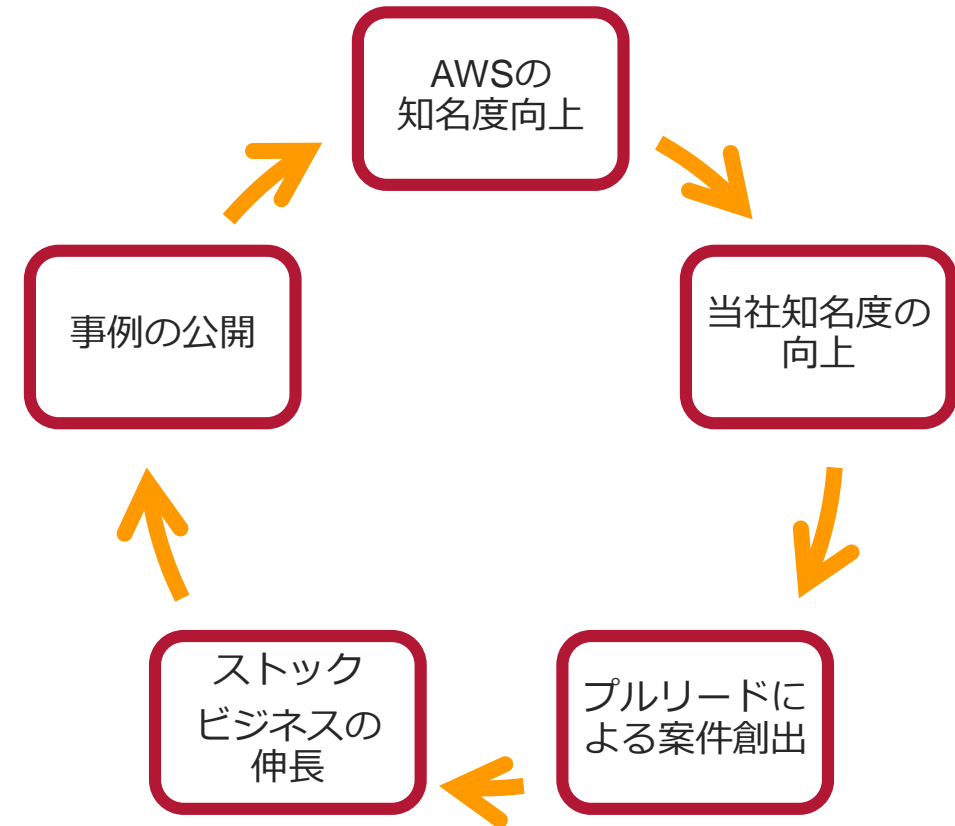
AWS業界における先行者の知名度を活かしストックビジネスを拡大する成長サイクルを維持・拡大中。

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長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

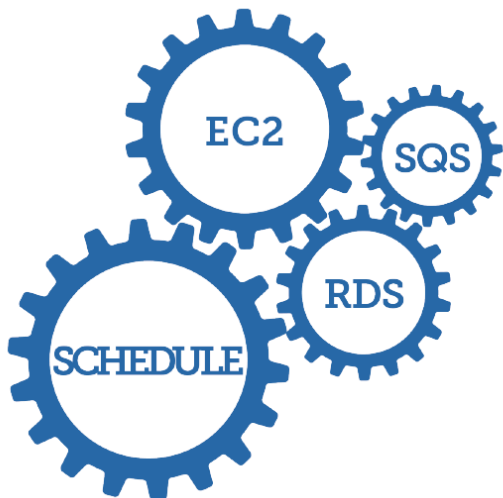
AWS構築・運用の知見をAWS運用自動化サービスとして自社で開発・提供。
低コスト・高品質な運用の実現とクラウドインテグレーション案件の受注率向上に貢献。



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

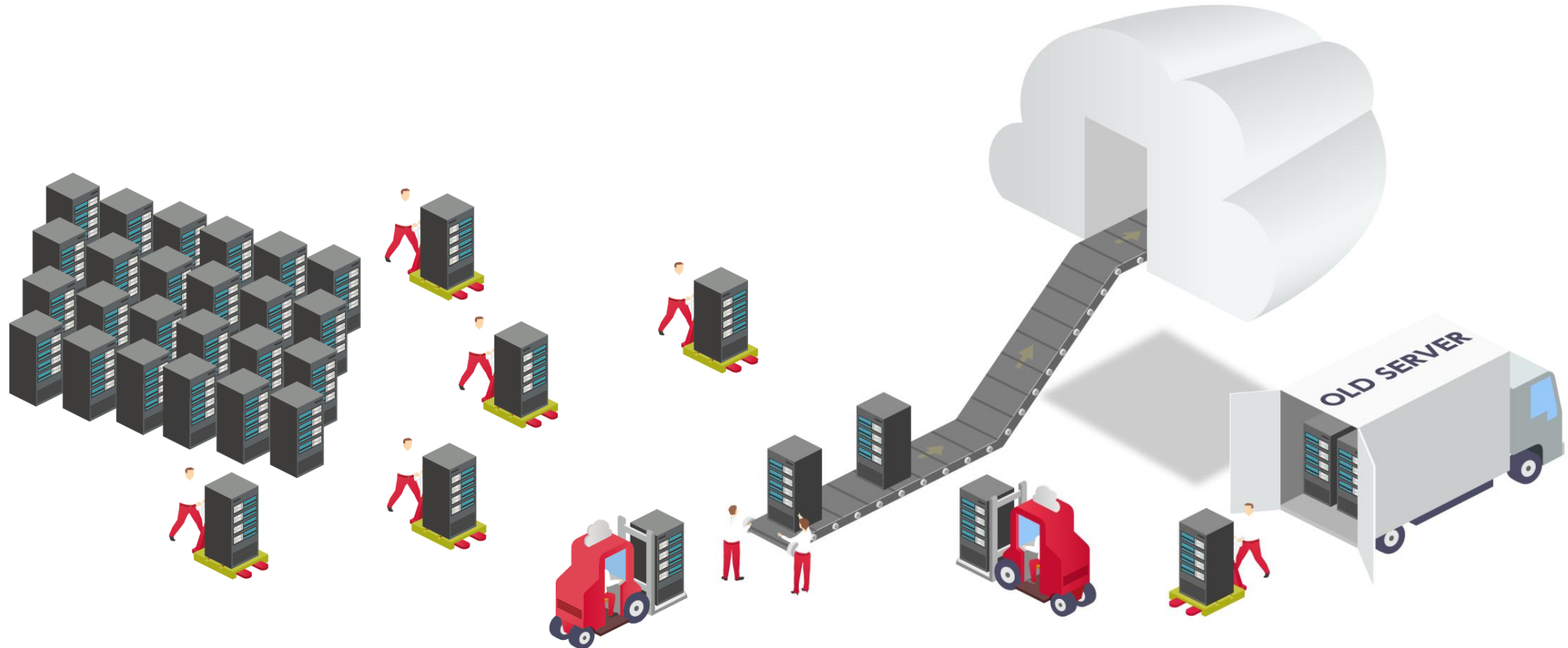
YOKOGAWA 

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

成長戦略

成長戦略：大規模マイグレーション（移行）プロジェクトの獲得

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。今後も未開拓の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。

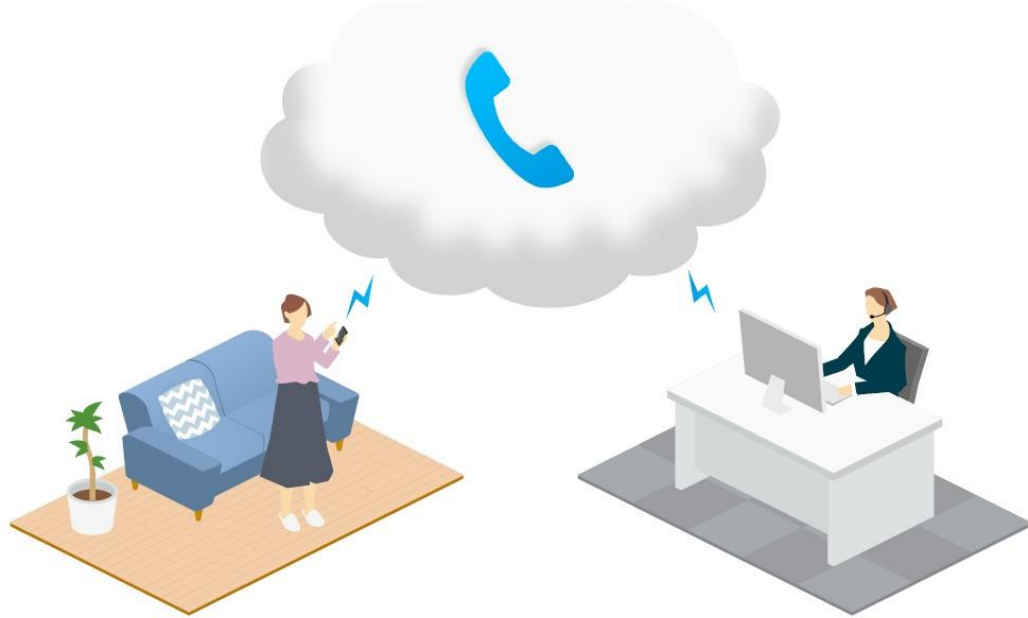


成長戦略：New Normalな働き方の実現支援

AWSが提供するクラウドコールセンターソリューション「Amazon Connect」や仮想デスクトップサービス「Amazon Workspaces」など、クラウドを活用した新しい働き方改革の促進に貢献していきます。

pal*system

パルシステム生活協同組合連合会 様



Amazon Connectを活用した自動電話注文ダイヤルの仕組みを構築。新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛要請で急遽増加した注文電話の対応の自動化に大きく貢献しました。

JFR J.フロントリテイリング

株式会社J.フロントリテイリング 様



Amazon Workspacesを導入し、約1,000台の仮想デスクトップを導入。いつでもどこでもセキュアに働ける環境を実現しました。

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