



**Serverworks**

決算説明資料

2023年2月期 第3四半期

# 目次

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 2023年2月期 Q3 業績ハイライト 全社
  1. 2023年2月期 トピックス
  2. 2023年2月期 Q3 業績ハイライト
4. 2023年2月期 Q3 業績ハイライト サービス別
5. Appendix



# 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

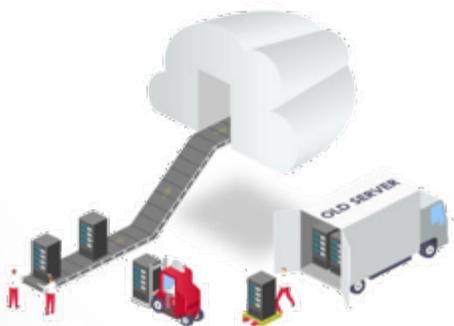
「はたらきやすい環境になった」  
と喜んでいただける社会にしたい。

そんな想いを、  
この言葉に込めました。

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

システム運用・監視  
(MSP / SRE)



クラウド活用・運用サポート

# 会社概要

## サーバーワークス グループ

2021年：Google Cloud事業を展開する株式会社G-genを設立

2022年：アプリケーション開発に強みを持つ株式会社トップゲートを買収

### サーバーワークス グループでAWS、Google Cloudの包括的支援体制を確立



### アプリケーションレイヤー



アプリケーション開発

UI / UX

コンサルティング



### インフラストラクチャーレイヤー

クラウド  
インテグレーション

請求代行サービス  
Cloud Automator

システム運用・監視

Amazon Web Services, inc.

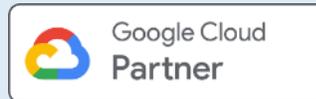


クラウド  
インテグレーション

請求代行サービス

システム運用・監視

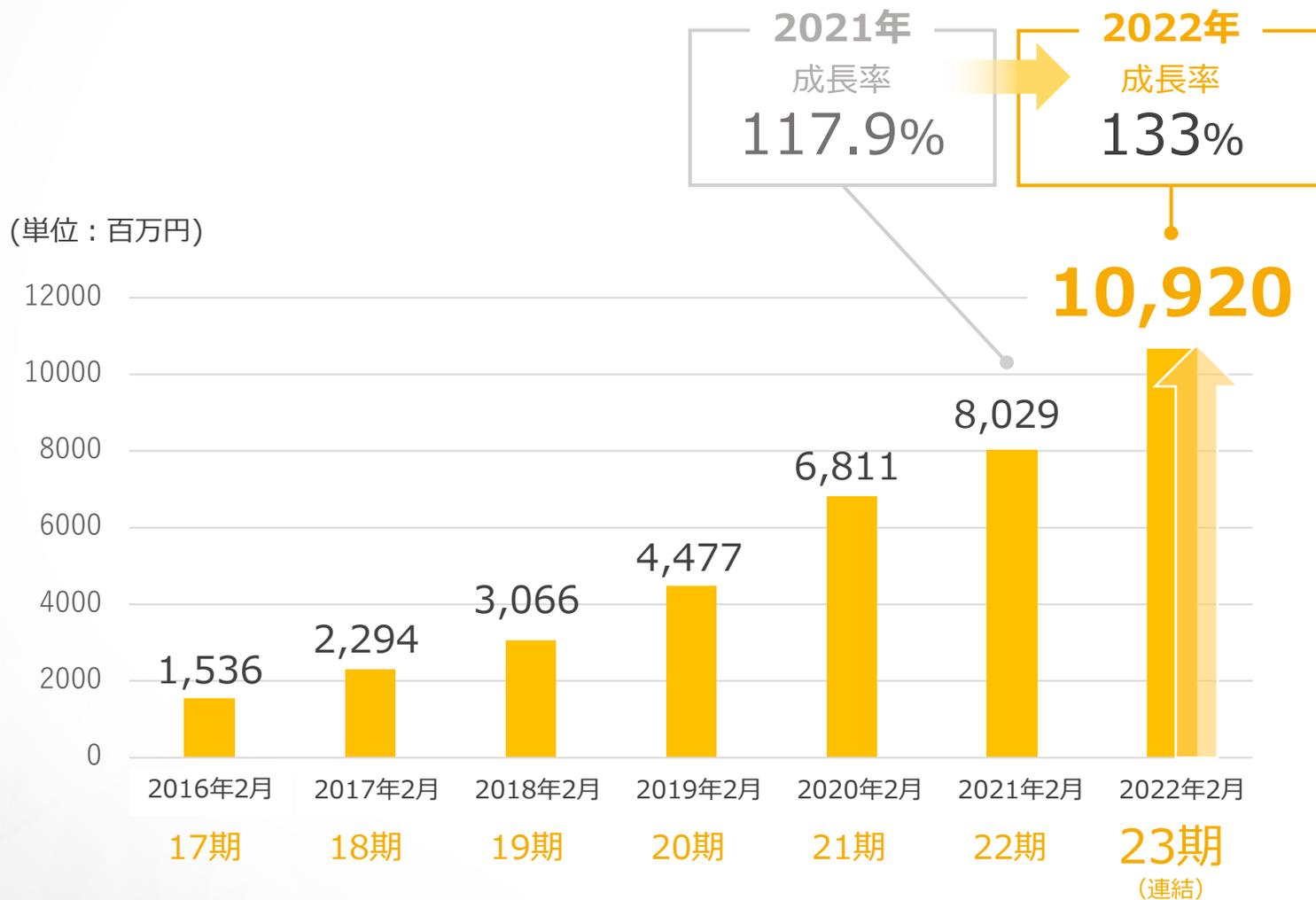
Google LLC



# 会社概要

過去7年間の売上推移

クラウド市場の拡大による需要の増加及び、組織の拡大に伴い、  
順調に売上を伸ばし高い成長率を維持



参考 - 24期連結業績予想  
(2023年1月13日修正)

売上高

169.8億円  
(前回発表：134.8億円)

経常利益

5.5億円  
(前回発表：4.5億円)

# 会社概要

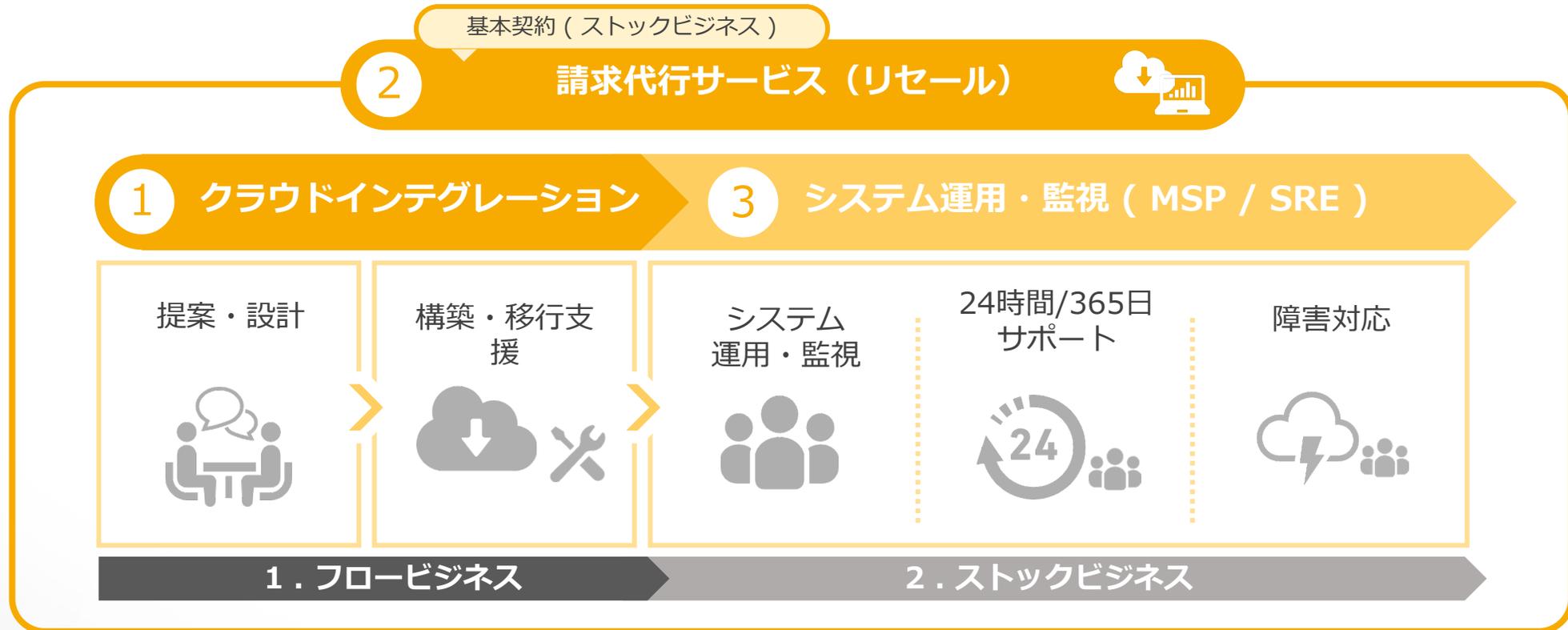
## サーバーワークスについて

設立	2000年2月21日
資本金	3,234,066,517円 (2022年11月末日現在)
従業員数	230名 (2022年11月末日現在)
事業内容	AWS専門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 大塩 啓行 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) 寺嶋 一郎 取締役 監査等委員 (社外) 藤本 ひかり
資格等	<ul style="list-style-type: none"><li>• AWS プレミアティア サービスパートナー</li><li>• AWS マイグレーション コンピテンシー</li><li>• AWS デジタルワークプレイス コンピテンシー</li><li>• AWS マネージドサービス プロバイダー(MSP)プログラム</li><li>• AWS Well-Architected パートナー プログラム</li><li>• ISO / IEC 27001 (JIS Q 27001)</li></ul>
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



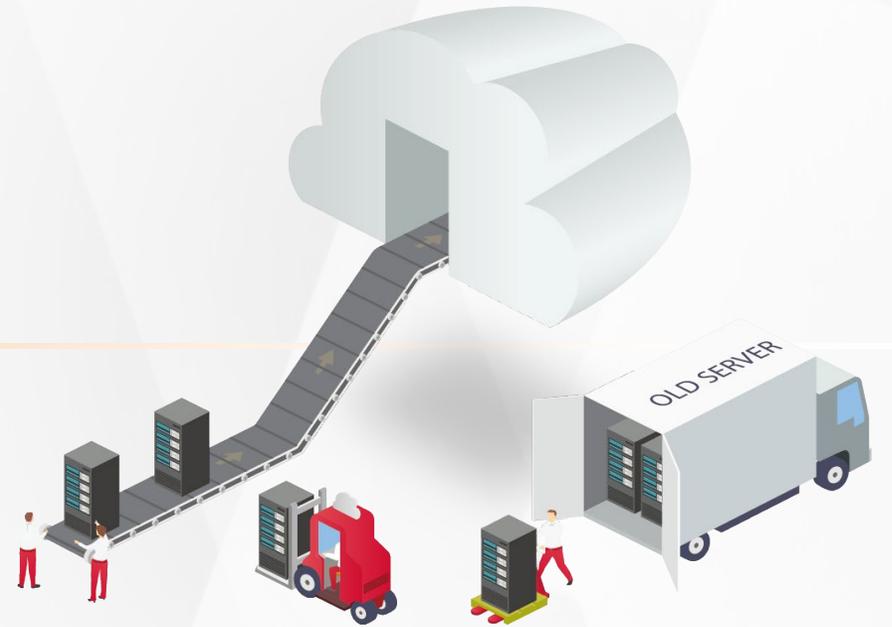


サーバーワークスは、国内のクラウド黎明期よりAWS専業として、AWSの導入から活用・運用まで一気通貫したサービスを提供しており、  
**現在では、サーバーワークスグループとして、主に3つのソリューションを通じてあらゆるビジネスでのクラウド活用を強力サポート**



# ① クラウドインテグレーション

---

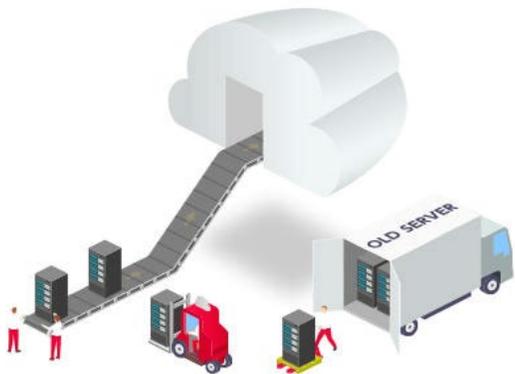


# 事業内容

## 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）

---



### 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

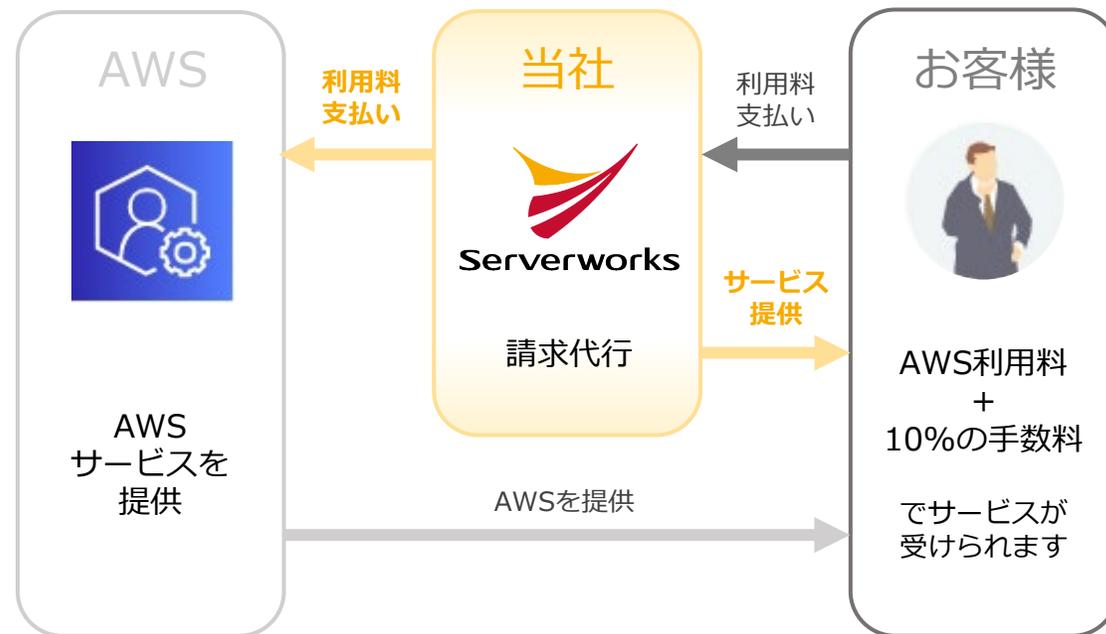
移行・運用サービス\*

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 システム運用・監視( MSP / SRE )

---



### 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

#### AWS運用自動化ソフト Cloud Automator で仕事時間に余裕を



##### ▶ 「Cloud Automator」とは？

豊富なプロジェクトのノウハウを凝縮してサーバーワークスが独自開発した、AWS運用自動化の便利なソフトウェアです。初めての方でも、簡単操作で運用の自動化が可能です。

#### Cloud Automatorで出来ること

開発環境の  
コスト最適化



データの適切な  
保護



適切なサイジング  
での運用



セキュリティ要件の  
チェック



#### サーバーワークスの運用・監視支援



例えば、こんなお困りごと

急なトラブルなど  
深夜、急に  
サーバーエラーが！

長期的なご相談  
今後のAWS運用と  
更なる活用を相談

MSPのサポートセンターが  
トラブル解決を支援

担当のSREチームが  
親身に提案・解決



AWS  
技術サポート



AWS運用最適化  
サービス



24時間365日  
AWS運用代行



SRE  
AWS活用をサポート

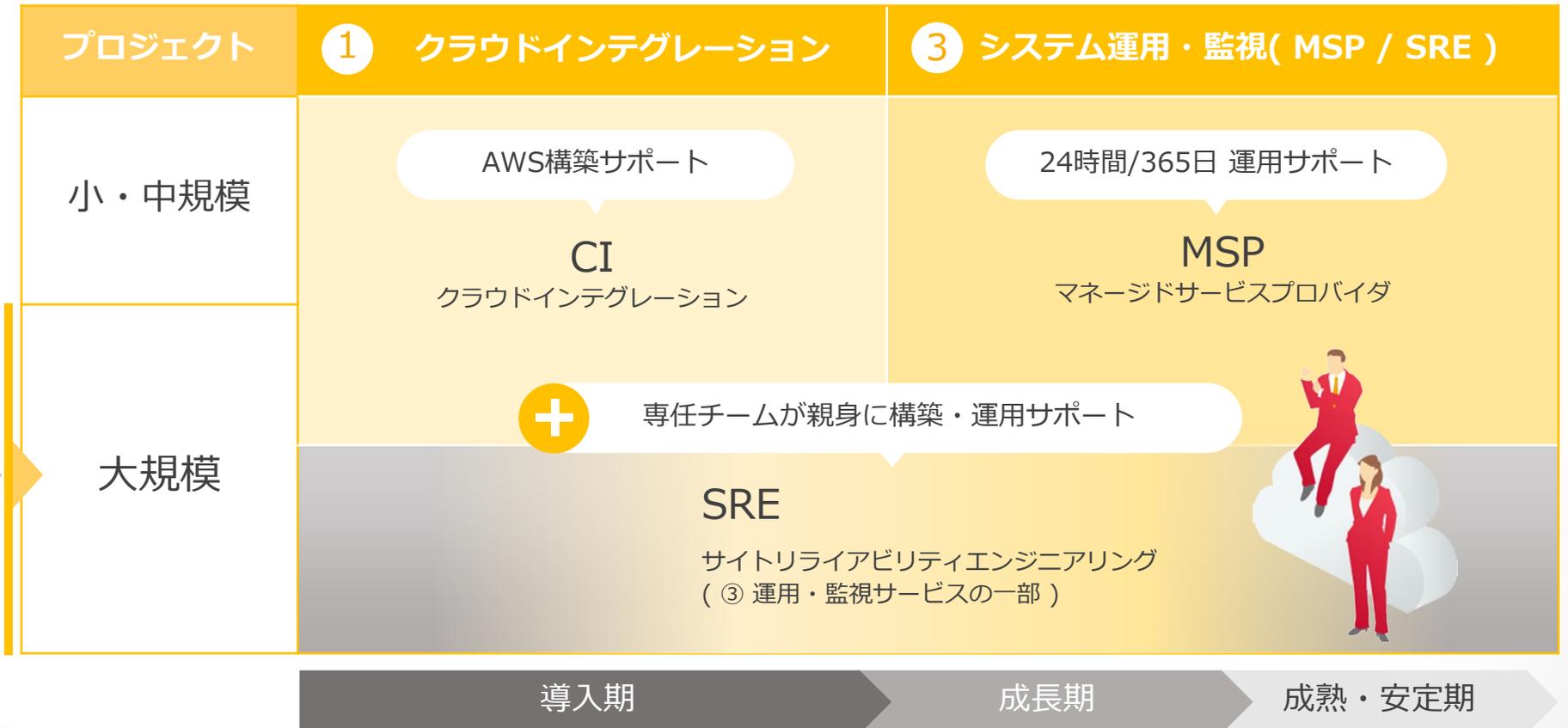
更にプロジェクト規模に応じて  
より効果的にサポート出来る仕組み “ SRE ” を確立



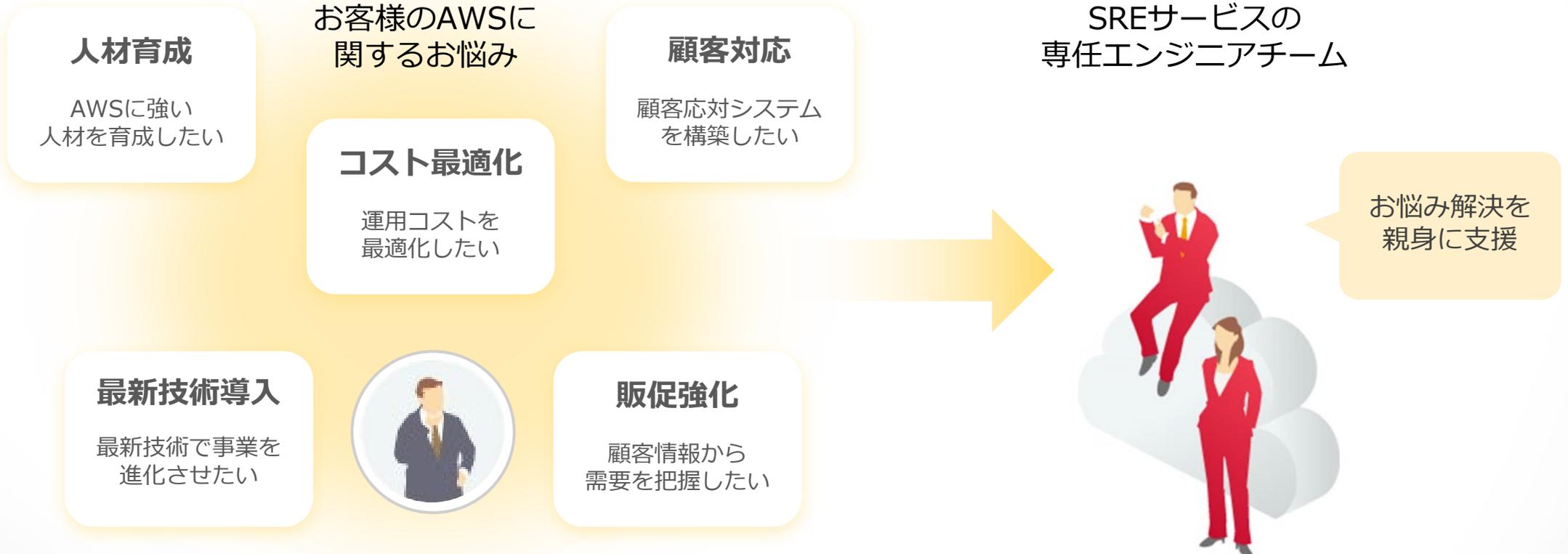
大規模プロジェクトで  
AWSを長期的に運用し  
活用していきたい



お客様



SREとは、費用のかかる大規模プロジェクトでも  
無理なく長期的に活用・運用出来るよう専任エンジニアがサポートするサービス





# 2023年2月期 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

# 2023年2月期 トピックス サーバーワークス

## TOPICS - 01

投資目的子会社  
株式会社SXイノベーション・パートナーズ設立

2022.10.27



- 2022年11月30日設立。
- 今後の市場の変化へ対応し持続的な成長を実現するため、当社グループ全体の企業価値向上に寄与する技術・サービスを保有する事業企業への投資・M&Aを目的。

## TOPICS - 02

サーバーワークスの佐竹、福島が  
「AWS Ambassador Awards 2022」にて表彰

2022.11.28



- 佐竹が「By Strength」部門、福島が「Top Newcomers」部門にて表彰。
- AWS のこのアンバサダー制度は、AWS パートナーネットワーク (APN) に参加する企業から卓越した技術力を持ち、社外への情報発信（セミナーでの登壇、Blogや書籍など）を活発に実施しているエンジニアを認定するもの。

# 2023年2月期 トピックス

## サーバーワークス

### TOPICS - 03

納期を**3ヶ月短縮**し  
ファイルサーバーの運用負荷軽減と  
**コスト20%削減**も現実に

..... (株) 永谷園ホールディングス 様 事例 .....



- 1738年、煎茶の製法発明を起源として、お茶漬けやふりかけなど、日々の食卓に欠かせない製品を提供する永谷園ホールディングス。同社は2018年からAWSを活用していましたが、次の活用としてファイルサーバーの検討を始めました。オンプレミスでは3,4ヶ月納期がかかるところを、AWSなら1ヶ月でファイルサーバーの導入を実現しました。

### TOPICS - 04

インターネット注文サイトの  
商品レコメンド機能で新しい商品に  
出会える購買体験を**従来の約2倍向上**

..... パルシステム生活協同組合連合会 様 事例 .....



- パルシステム生活協同組合連合会は、ユーザーである組合員に、より良い購買体験を提供することを目指し、インターネット注文サイトの商品レコメンド機能にAmazon Personalizeを導入。サーバーワークスは導入に向けての検証や基幹システムとの繋ぎ込み、実装を行いました。

### TOPICS - 05

アジャイル手法と各種AWSサービスを  
採用して、**高品質かつ短期間**での  
ソリューション構築

..... 三菱電機 (株) 様 事例 .....



- 三菱電機ビジネスイノベーション本部は、自社独自のAI技術 (Maisart®) を活用した風況データソリューションの基盤として AWS を採用。アジャイル手法による AWS上のWEBアプリケーションの開発支援をサーバーワークスに依頼しました。上空や地上の風速・風向をリアルタイムに計測することができる風況データソリューションを開発中であり、2023年度以降のサービス提供を目指しています。

# 2023年2月期 Q3 業績ハイライト

---

# 業績ハイライト

2023年2月期 連結業績予想（2023年1月13日修正）※1

新型コロナウイルス感染症の影響から回復したことによる受注環境の改善、顧客のAWS利用の増加及び、為替相場の好影響等に加え、2022年6月30日付で株式会社トップゲートを連結子会社化するなどM&Aを活用した事業拡大も奏功し、

**売上高が大幅に増加した結果、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益すべての各利益においても前回発表予想を上回る水準で推移する見込みとなった**

(単位：百万円)	前回発表予想		今回修正予想		前回発表比
	予想	構成比	予想	構成比	
売上高※2	13,485	100.0%	16,987	100.0%	126.0%
売上総利益	1,951	14.5%	2,335	13.7%	119.7%
営業利益	429	3.2%	491	2.9%	114.6%
経常利益	453	3.4%	558	3.3%	123.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	373	2.8%	433	2.5%	116.1%

※1. 2022年4月14日に「2022年2月期通期決算短信」にて公表いたしました通期業績予想から2023年1月13日に修正をいたしました。詳細は2023年1月13日公表の「通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご確認ください。

※2. 当社の事業は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おりませんが、売上高に占めるAWSリセール売上高の業績予想数値につきましては、2023年1月13日修正時に1ドル130円の為替レートを採用いたしました。

継続して、為替相場の好影響（円安）、新型コロナウイルス感染症の影響から回復したことによる受注環境の改善及び、**G-genの成長並びにトップゲートの連結によって売上高は大幅に伸長、前期を上回る結果**

### Serverworks グループ全体

**売上高** 11,961百万円 前期比：153.9%

**営業利益** 489百万円 前期比：93.2%

#### Serverworks

(単体)  
株式会社サーバーワークス

売上高  
11,281百万円 (前期比：145.1%)

営業利益  
704百万円 (前期比：131.6%)

#### Ggen

(連結子会社)  
株式会社G-gen

売上高  
180百万円 (前期比：-%)

営業損失  
△165百万円 (前期比：-%)

#### TOPGATE

(連結子会社)  
株式会社トップゲート

売上高  
506百万円 (前期比：-%)

営業損失  
△21百万円 (前期比：-%)

#### Sky365

(持分法適用関連会社)  
株式会社スカイ365

持分法による  
投資利益7.6百万円を計上。

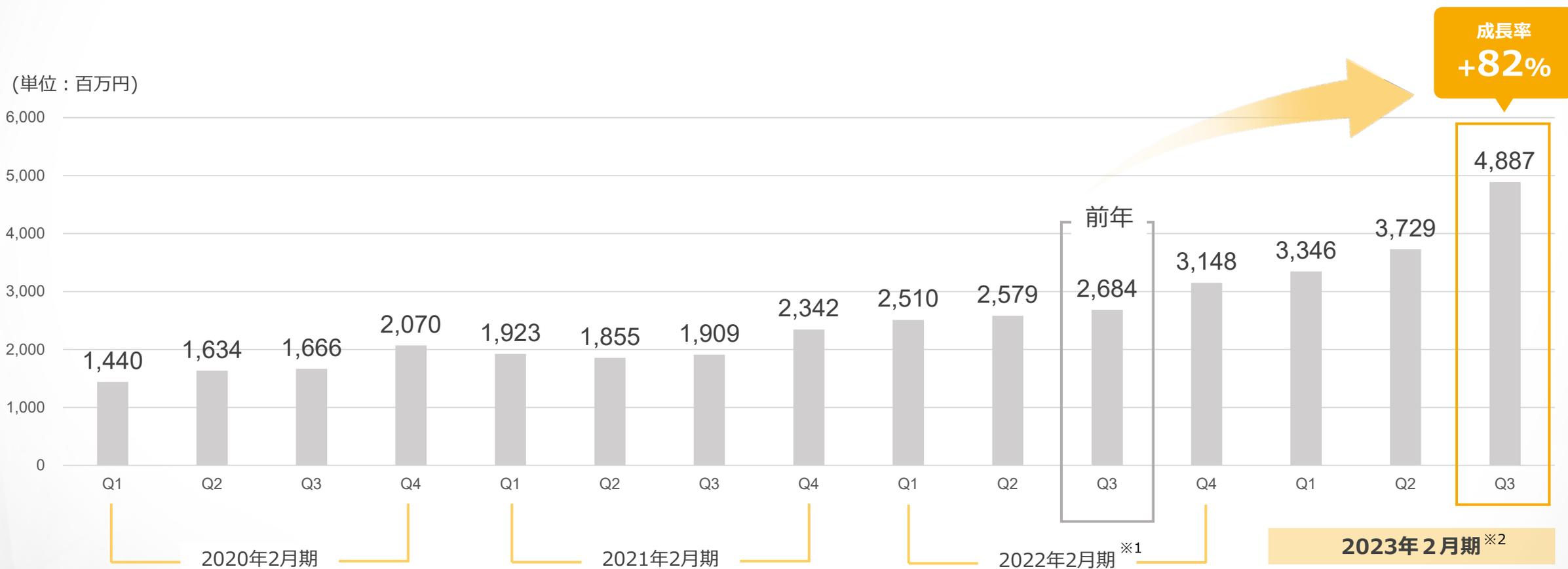
# 業績ハイライト

2023年2月期 Q3 実績 - 連結 - ※前期比

(単位：百万円)	2022年2月期		2023年2月期			前期比
	Q3 実績 (連結)	構成比	Q3実績 (単体)	Q3実績 (連結)	構成比	
売上高	7,772	100.0%	11,281	11,961	100.0%	<b>153.9%</b>
売上総利益	1,300	16.7%	1,594	1,696	14.2%	<b>130.5%</b>
営業利益	525	6.8%	704	489	4.1%	<b>93.2%</b>
経常利益	549	7.1%	774	565	4.7%	<b>103.0%</b>
四半期純利益	377	4.9%	559	349	2.9%	<b>92.8%</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	383	4.9%	—	433	3.6%	<b>113.0%</b>
EBITDA	574		750	570		

# 業績ハイライト 売上高の推移

リセールの円安影響に加え、G-genの堅調な成長及び、トップゲートの連結開始により、**前年同四半期比で+82%と非常に高い成長率を達成**



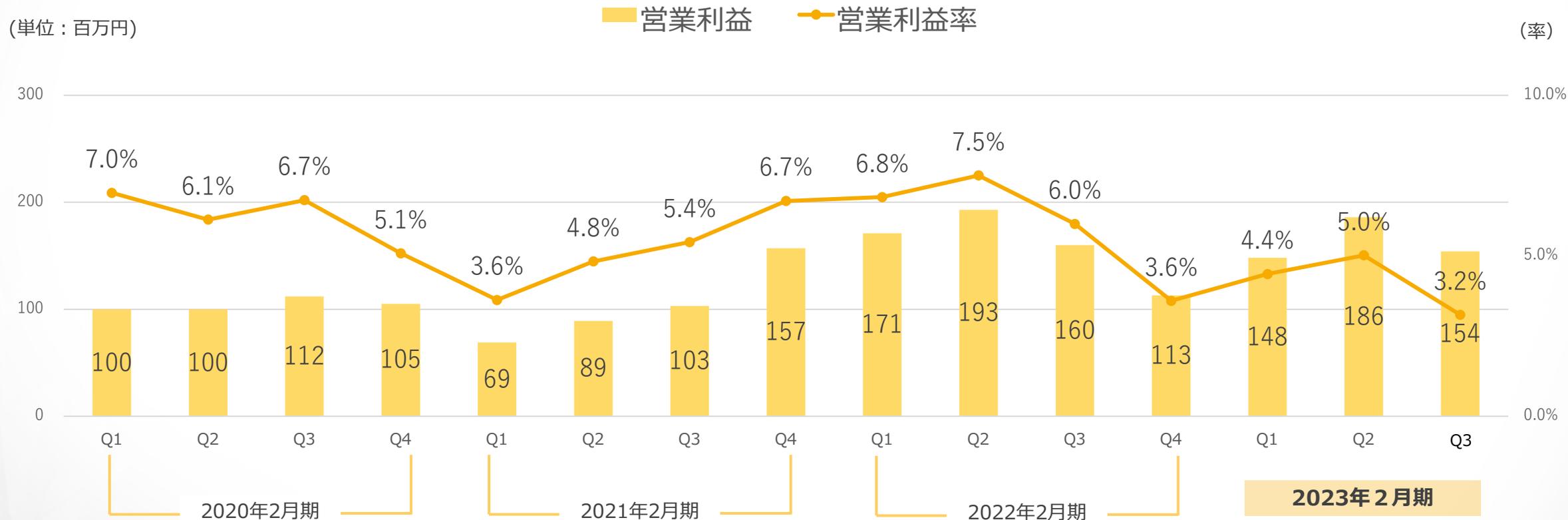
※1 2022年2月期 第1四半期までは単体の売上高になります。

※2 2023年2月期 第3四半期より、株式会社トップゲートのP/Lを連結しております。

# 業績ハイライト

## 営業利益額と営業利益率の推移

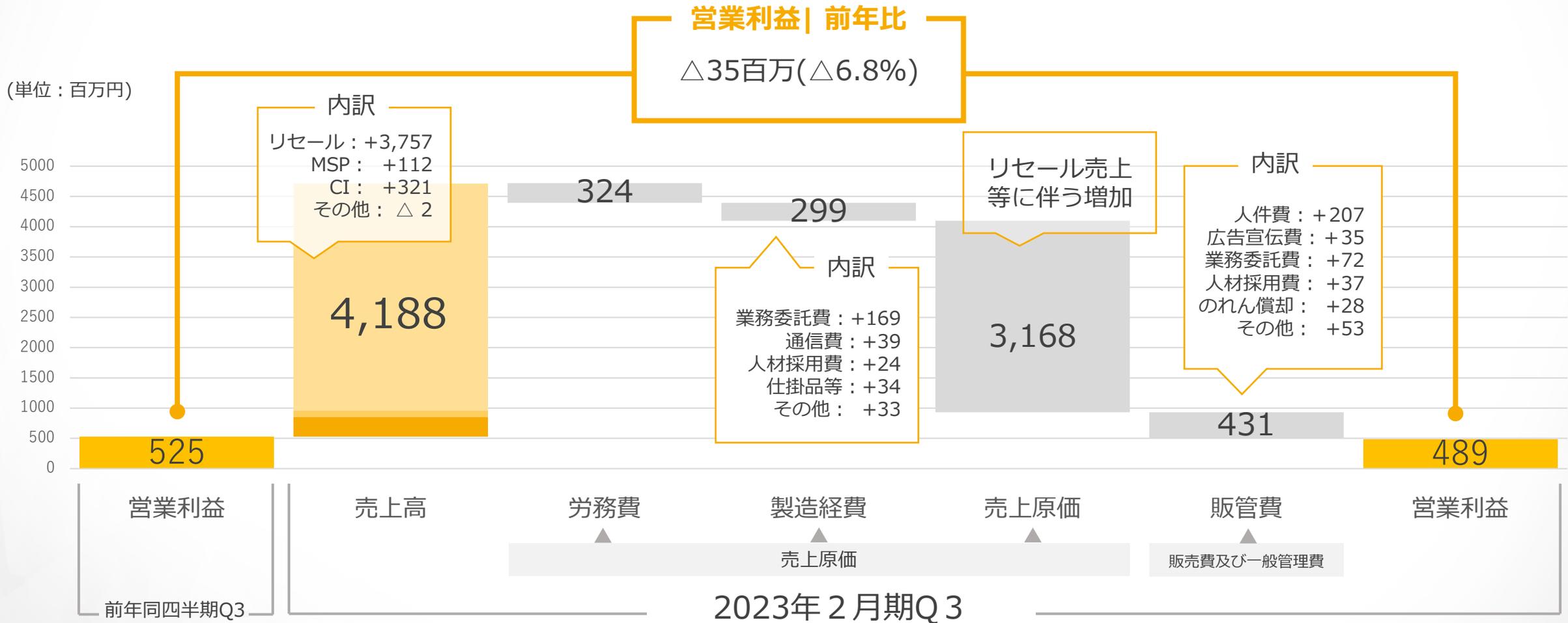
営業利益率の低下傾向は、受注環境改善に対応した採用強化など、**将来の成長に資するコスト投下の影響であり、今後も積極的に投資する方針を継続**



# 業績ハイライト

## 営業利益の前期比増減要因分析

サーバーワークス、G-gen、トップゲートともに継続的に好調な受注環境に備える体制強化関連コストである  
**労務費/人件費及び業務委託費等の増加により営業利益は前年同期比△6.8%**

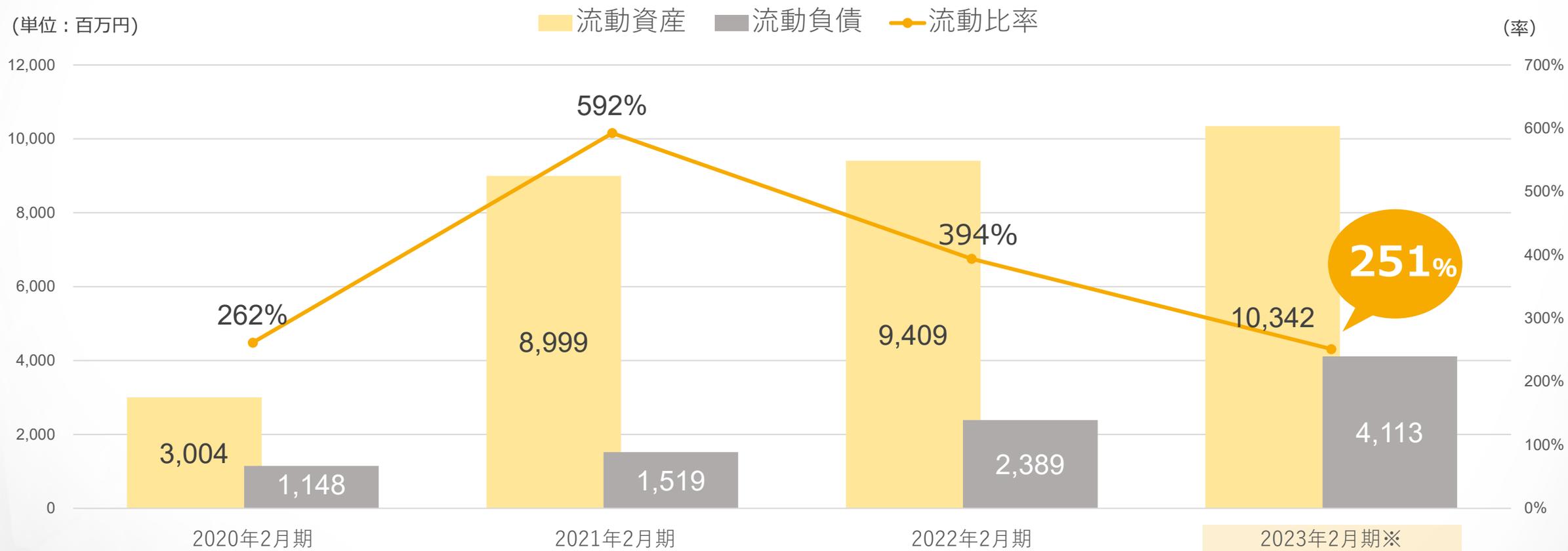


新収益認識基準の適用に伴う「流動資産（前渡金）」及び、「流動負債（契約負債）」の増加に加え、投資有価証券の評価替え及び、トップゲート連結に伴う「のれん」の計上に伴い「固定資産」が増加

貸借対照表	2022年2月期 実績（連結）	2023年2月期 実績Q3（連結）	増減額
流動資産	9,409	10,342	932
固定資産	2,263	4,444	2,181
有形固定資産	63	63	0
無形固定資産	115	1,188	1,072
投資その他の資産	2,084	3,192	1,108
資産合計	11,673	14,786	3,113
負債合計	2,584	4,795	2,210
流動負債	2,389	4,113	1,723
固定負債	194	681	487
純資産合計	9,088	9,991	902
株主資本合計	8,490	8,908	418
その他の包括利益累計額合計	544	1,052	507
非支配株主持分	53	31	△ 22
負債・純資産合計	11,673	14,786	3,113

（単位：百万円）

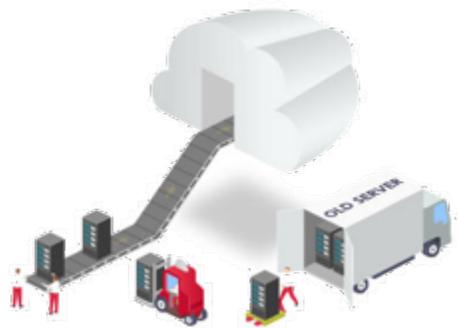
## 流動比率251%と手元流動性は良好



※ 2023年2月期については、2022年3月から2022年11月までの実績です。

# 4. 2023年2月期 Q3 業績ハイライト

## サービス別



# 業績ハイライト

製品・サービス区分別の売上高



## 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)	2022年2月期 Q3 実績 (連結)	構成比	2023年2月期 Q3実績 (連結)	構成比	前期比
クラウドインテグレーション	397	5.1%	719	6.0%	<b>181.0%</b>
リセール	6,535	84.1%	10,292	86.0%	<b>157.5%</b>
MSP・SRE (マネージドサービスプロバイダ)	832	10.7%	945	7.9%	<b>113.5%</b>
その他	7	0.1%	4	0.0%	<b>62.8%</b>
合計	7,772	100.0%	11,961	100.0%	<b>153.9%</b>

# 業績ハイライト

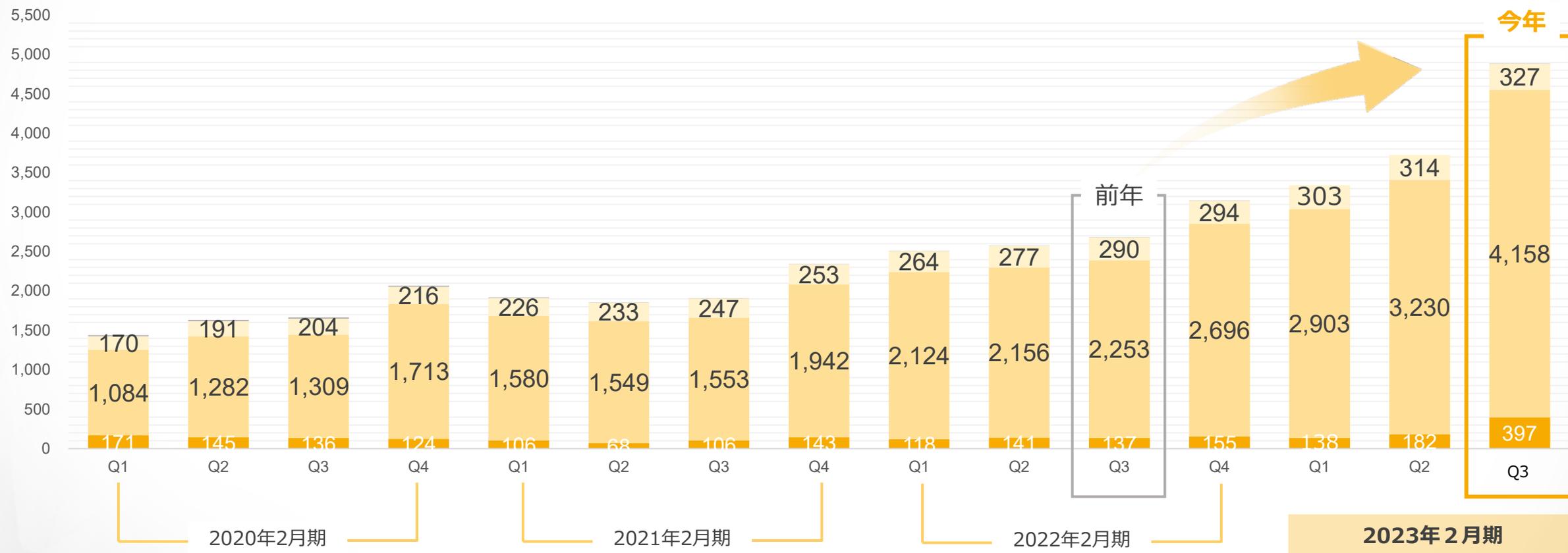
製品・サービス区分別の売上高推移



## 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

(単位：百万円)

■ クラウドインテグレーション ■ リセール(※) ■ MSP ■ その他

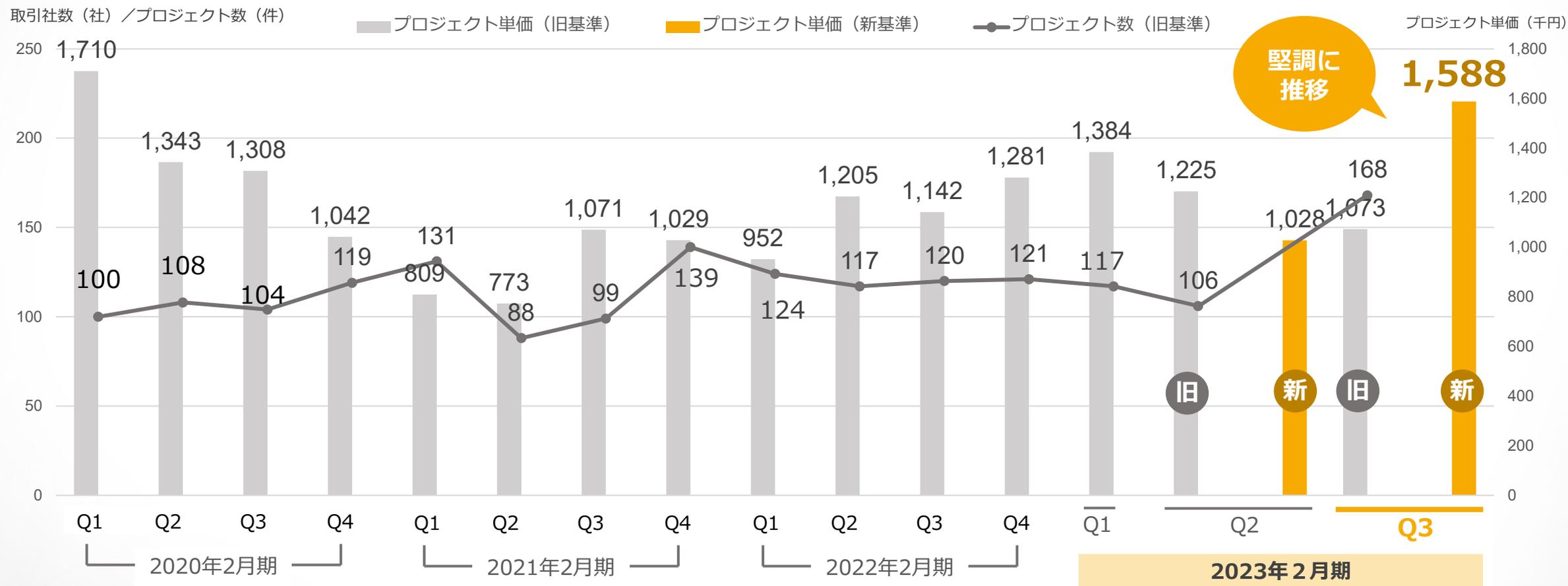
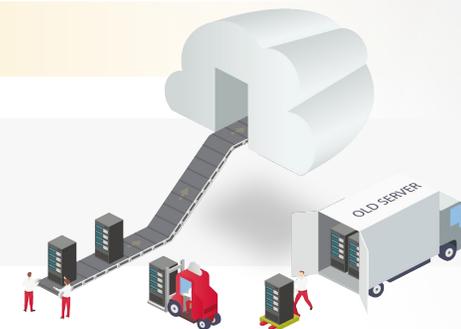


※ AWSリセールは取引の性格上、利用料金の総額を売上高に計上しております。

# 業績ハイライト ① クラウドインテグレーション | 各指標の推移

2023年2月期より新収益認識基準を適用

継続した旺盛な需要を背景に、大型案件獲得の影響もあり **各指標は堅調に推移**



※ 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。

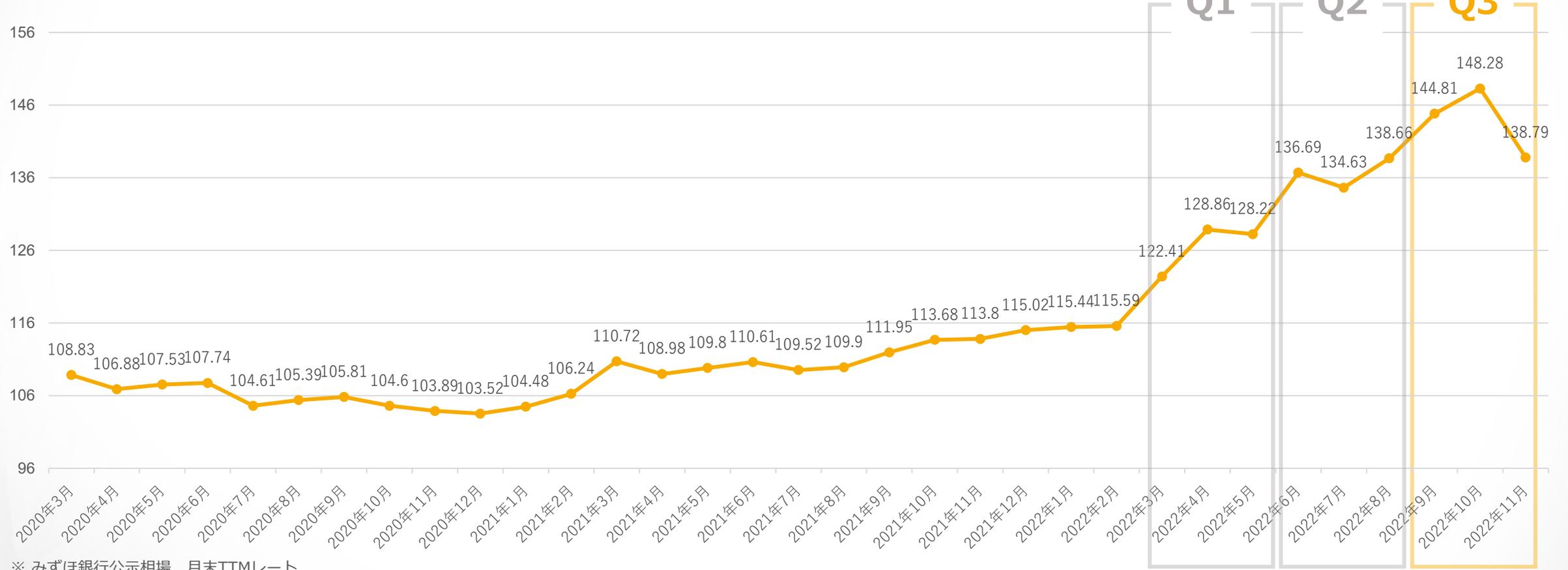
# 業績ハイライト ② リセール | 為替レートの推移

継続して円安で推移しており、売上高・利益高の増加に寄与

なお、為替で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)



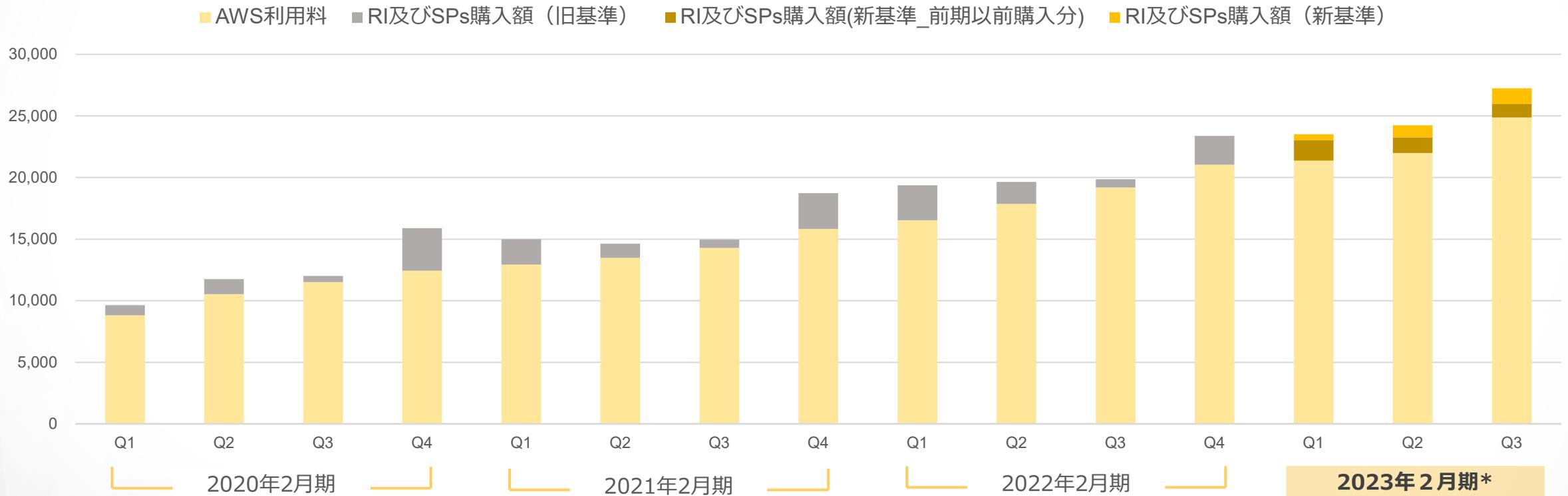
※ みずほ銀行公示相場 月末TTMLレート

# 業績ハイライト ② リセール | リザーブドインスタンス・Saving Plans

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**



(単位：K.USD)



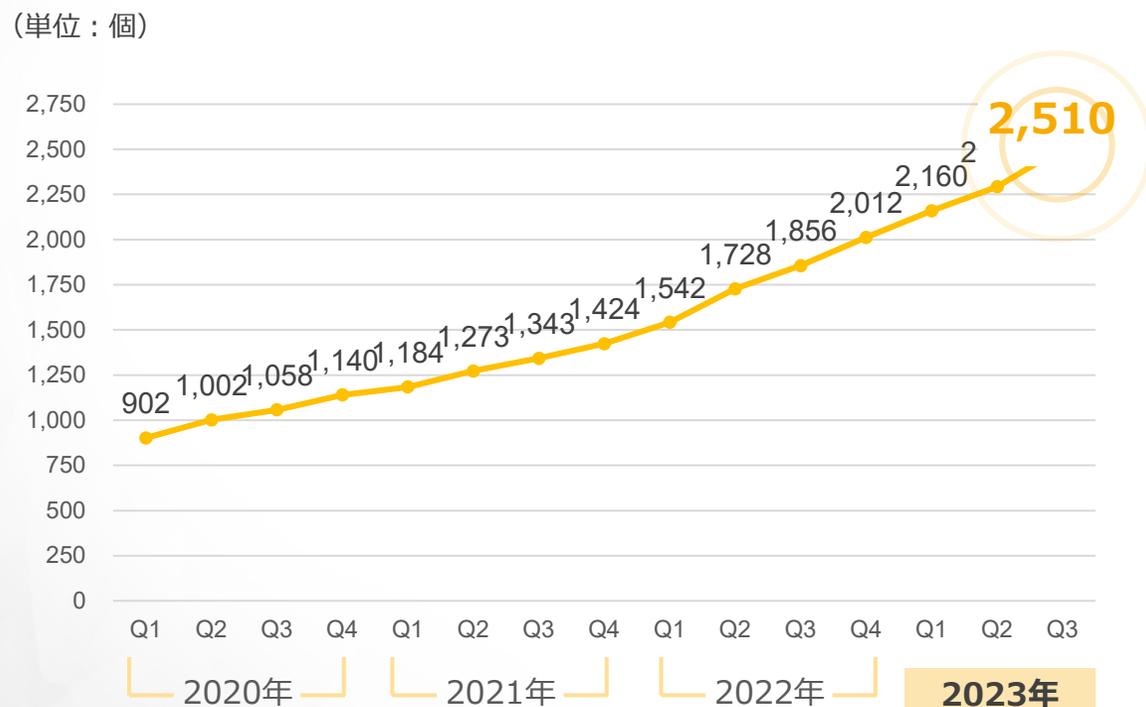
※ RI及びSPsとは、定額の予約金を支払い、一定期間のAWS利用を確約することによって利用料金の大幅な割引を受けることができるAWSのサービス。  
 ※ RI及びSPsについては、2022年2月期までは購入時点で収益を認識しておりましたが、2023年2月期より割引対象の期間にわたり収益を認識する方法に変更しております。

# 業績ハイライト ② リセール | AWSアカウント数・ARPUの推移



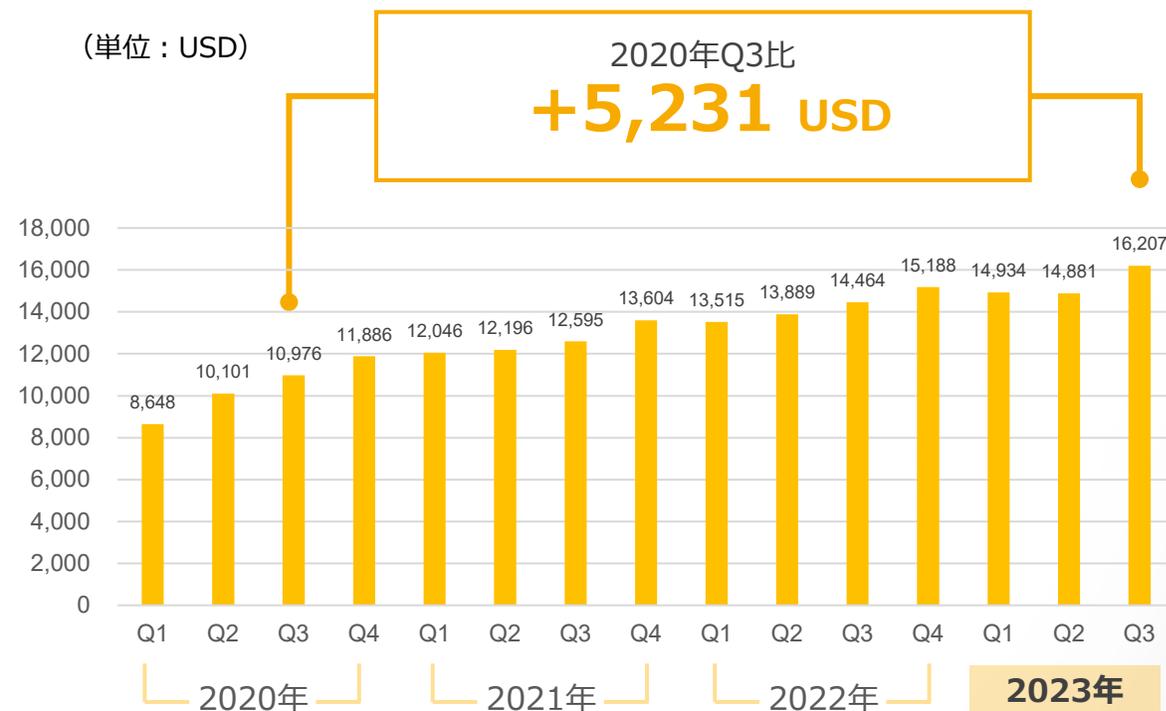
## アカウント、ARPUともに順調に増加

**AWSアカウント数**  
過去3年のアカウント数推移



**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

\* リザーブドインスタンス及びSavings Plans を除く

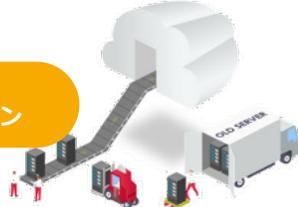


# 業績ハイライト

## ストックビジネスの比率推移

### フロービジネス

① クラウド  
インテグレーション



### ストックビジネス

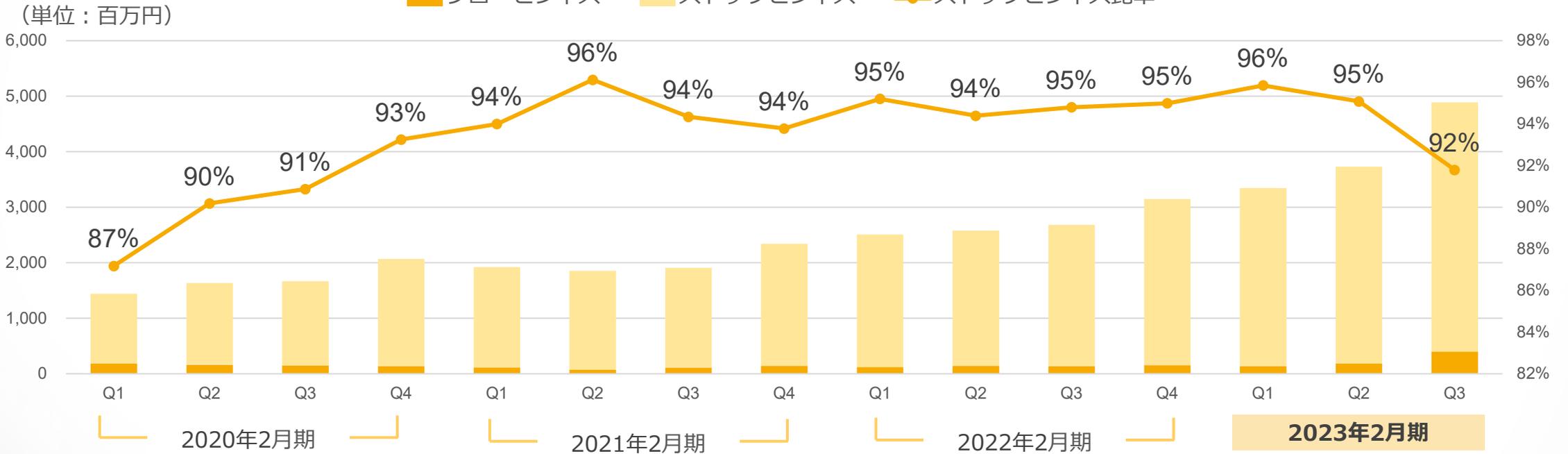
② 請求代行サービス  
(リセール)



③ 運用・監視  
(MSP / SRE)



■ 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。



大手企業を中心に

累計1090社、15,200プロジェクト超の豊富な導入実績 (2022年11月末日現在)

上場企業



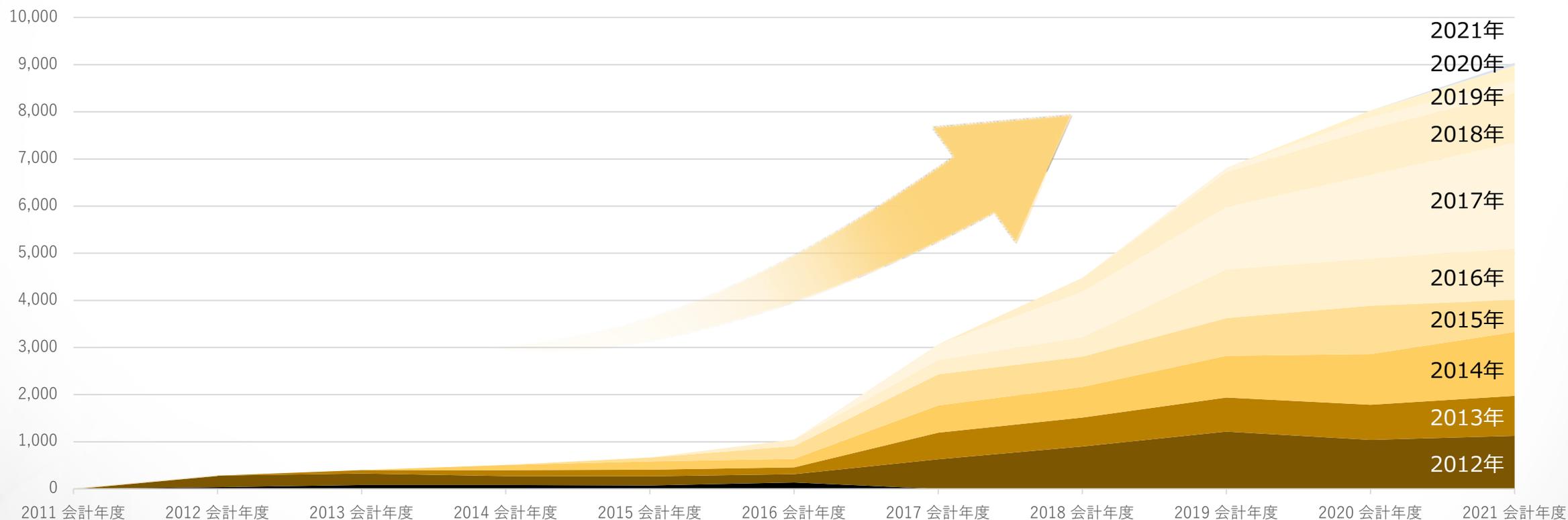
大手企業  
上場企業グループ会社



## 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

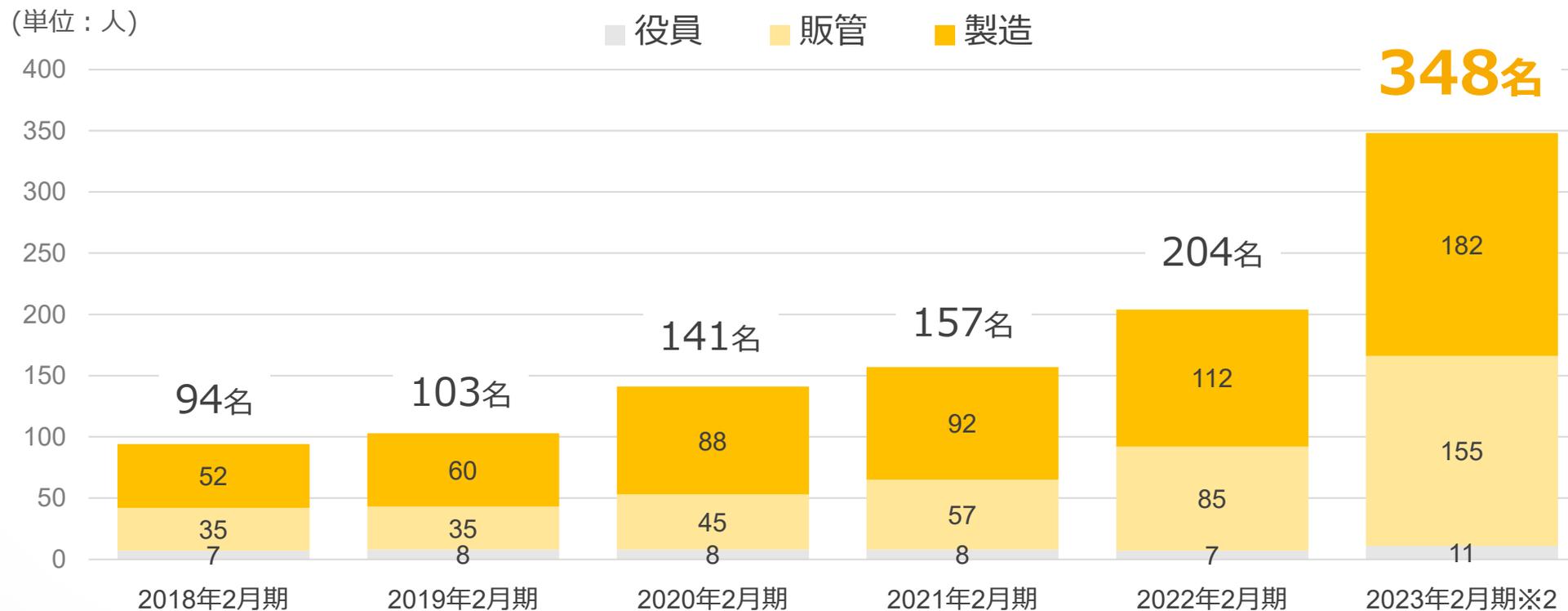
※ クラウドインテグレーション・リセール・MSPの合算

(単位：百万円)



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強化

G-genの採用も順調に進んでいることに加え、トップゲートの連結で大幅に人員数が増加



※ 1. 人員数は臨時従業員（アルバイト）数を含んでおります。

※ 2. 2023年2月期第1四半期で新卒社員11名を販管部門に集計しています。また、2023年2月期については、2022年3月から2022年11月までの実績です。

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600を超える

全社員数 (サーバーワークス)

209名 → 230名

2022年5月末

2022年11月末

エンジニアの割合

61.3% → 60.9%

2022年5月末

2022年11月末

半年で+49

AWS認定資格取得数\*

637 → 686

2022年5月末

2022年11月末

\*累積数となります

aws  certified

AWS PARTNER NETWORK

高難度レベルのAWS認定資格を取得する社員増加により

## より専門的な分野でのエンジニア活躍が実現

	2022年5月末	2022年11月末	比較	資格レベル説明
基礎	85名	101名	<b>119%</b>	6ヶ月間の基礎的なAWSクラウドと業界知識
アソシエイト	260名	272名	<b>105%</b>	1年間のAWSクラウドを使用した問題解決と実施における経験
プロフェッショナル	117名	129名	<b>110%</b>	2年間のAWSクラウドを使用したソリューションの設計、運用、およびトラブルシューティングに関する包括的な経験
専門知識	175名	184名	<b>105%</b>	試験ガイドで指定された専門分野に関する技術的なAWSクラウドでの経験

G-genの  
取引企業数が**100社突破**

2022.10.19



- Google Cloud や Google Workspace の導入支援を展開しており、2021年8月の設立から1年ほどで、100社を超える企業様に Google Cloud、Google Workspace を導入いただきました。

新規プロジェクトにともなう  
**データ共有**や**可視化**をスムーズに行うため、  
Google Cloudを導入

(株) MM総研 様 事例



- 市場調査と分析、そしてデータに基づくコンサルティングを得意とする株式会社MM総研。しかし新たなプロジェクトの開始にともない、お客様とのリアルタイムでのデータ共有という「新たなアーキテクチャ」が必要となりました。同社はG-genのサポートを受け、Google Cloudの導入を開始。BigQueryやデータポータルを本格運用することで、お客様のニーズを満たすと同時にチーム内の意識改革も実現しています。

2021年の事業開始から

主にリセールを中心に案件数が順調に増加、採用も順調に進みエンジニアの有資格者数も急増

G-gen 案件数  
設立からの案件数の推移



Google Cloud有資格者数  
Professional Cloud Architectをはじめとした保有認定資格者数

## Google Cloud認定資格取得数\*

10

2021年12月末

114

2022年12月末

前年から  
+104採用も  
順調

\*累積数となります

## トップゲートが AlloyDBのローンチパートナーとして選出

2022.12.15



- PostgreSQL と互換性を持つフルマネージド型の新しいデータベースサービスである AlloyDB のローンチパートナーに選出されました。
- 「AlloyDB for PostgreSQL」一般提供開始に伴って、データベース移行支援体制を大幅強化し、これまで培ってきた Google Cloud の専門知識を活用することで、お客様のビジネスの発展に貢献していきます。

## マネージドの観点で優れた Google Cloud により、成長戦略に応じたシステム基盤を構築

(株)メディコレ 様 事例



- 成長戦略のベースとなる基盤の構築として、豊富なマネージドの機能により将来的な内製化までを確実に実現できること、将来的に蓄積されたデータのトレンド分析が期待できることを評価して Google Cloud を採用しました。
- Google Cloud で、安全、継続的、高速なデプロイ環境を実現することができました。データ分析に強みがあると思っているので、今後、十分なデータが蓄積できたら、安心して安全な情報かどうかを可視化するだけでなく、消費者や利用者のトレンドを Google Analytics で分析したいと思っています。

2022年1月からの直近1年で

## 開発部のGoogle Cloud有資格者数も急増、トレーナー資格者数も増加

### トップゲート これまでの実績

詳しい内容はホームページにて記載

#### 開発実績 一部顧客例をご紹介します


  
 SEIKO  
 セイコーソリューションズ株式会社


  
 ANA  
 CASE.02


  
 tv asahi


  
 FOSTER


  
 NISSAY


  
 METAWATER

受託開発実績

300

社以上

お取引先実績

200

社以上

トレーニング  
受講者数

4000

名以上

### Google Cloud有資格者数

Professional Cloud Architectをはじめとした保有認定資格者数

#### 開発部 Google Cloud認定資格取得数\*

16

2022年1月時点



74

2023年1月時点

1年で  
+58

#### トレーナー資格取得者数

0名

2022年1月時点



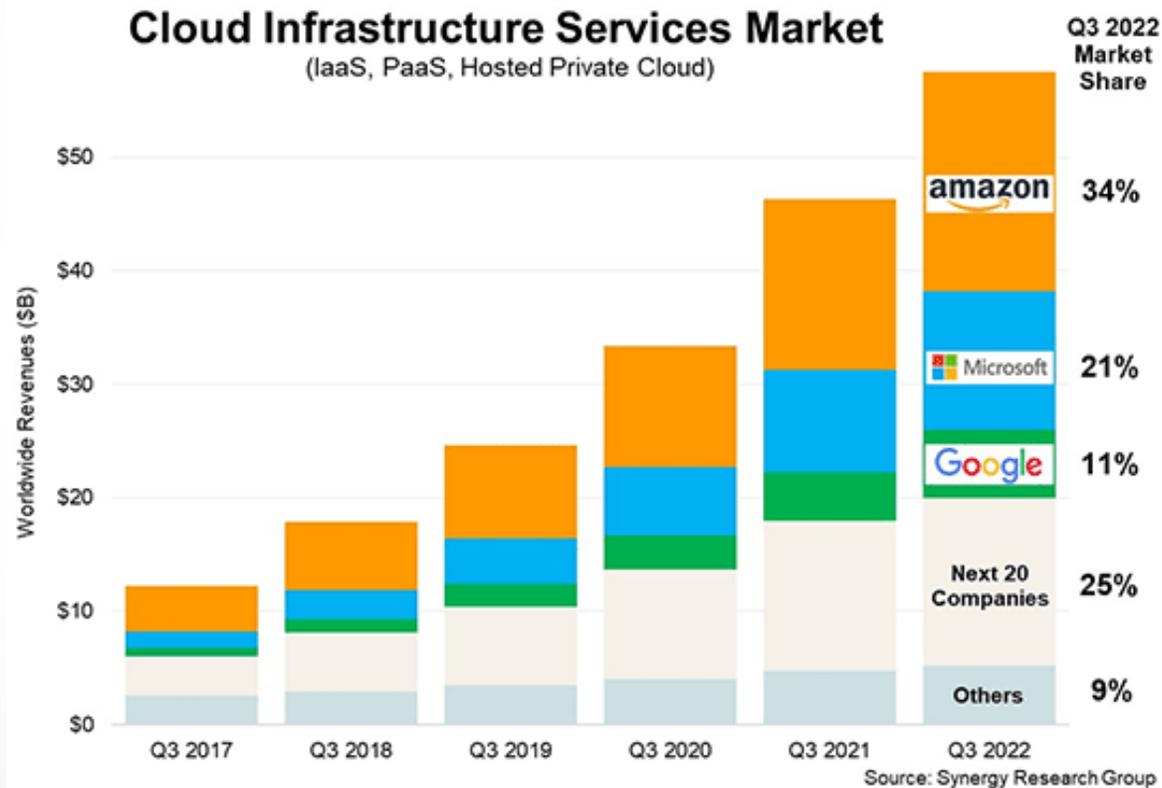
3名

2023年1月時点

\*累積数となります

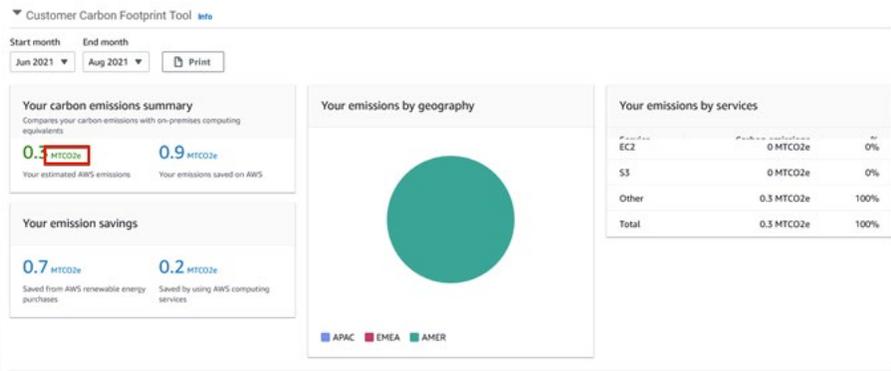
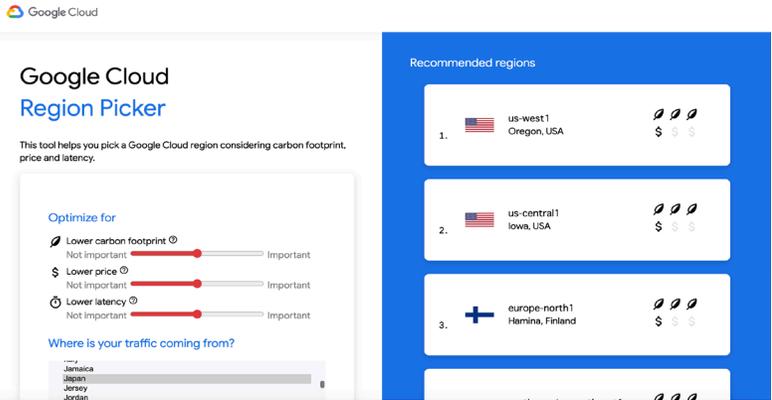
2022年第3四半期のグローバルのクラウドインフラ市場は、

**AWSが34%のシェア、続いてマイクロソフトが21%、Google Cloudが11%となる**



Synergy Research Groupの発表のグラフから読み取ると、2022年第2四半期のクラウドインフラのシェア、1位はAWSで34%、2位がMicrosoft Azureで21%、3位がGoogle Cloudで11%となっています。



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"> <li>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。</li> <li>2.月次、四半期、年単位でのCO2排出量の推移。</li> <li>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。</li> </ol>	<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"> <li>1.カーボンインパクトが特に低いリージョンの確認。</li> <li>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。</li> </ol>
		



### 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。



### 取締役 大塩 啓行

神戸大学経済学部を卒業後、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。



#### 井上 幹也 常勤

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

東京大学法学部を卒業後、トヨタ自動車株式会社へ入社。2003年よりA.T.カーニー株式会社に入社し、大手企業向けに全社戦略、事業戦略、新規事業開発、組織再編、コスト削減、デューデリジェンスなど多岐に渡るコンサルティングプロジェクトに従事。

現在はクラウドワークス社で取締役、スペースマーケット社で監査等委員である取締役に兼任。2021年5月より当社社外取締役に就任。



#### 寺嶋 一郎

東京大学工学部を卒業後、積水化学工業株式会社へ入社。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。



#### 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。

## 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