



2023年4月14日

各 位

会 社 名 株式会社サーバーワークス
代表者名 代表取締役社長 大石 良
(コード番号：4434 東証プライム市場)
問合わせ先 取 締 役 大塩 啓行
TEL. 03-5579-8029

AWS とクラウドインフラ共通基盤の拡大に向けた戦略的協業開始のお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、Amazon Web Services（以下、AWS）と4年におよぶ戦略的協業に合意することを決議いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 戦略的協業の背景

日本国内のクラウド導入は劇的に進んでいるものの、クラウドエンジニアの不足が顕在化、デジタルトランスフォーメーション（DX）の実現のためのパートナーによる支援のニーズが増加しています。今回の戦略的協業により、当社とAWSは、クラウド移行や最新のクラウド技術の活用の拡充を図り、国内のすべての企業がクラウドを有効活用し、新たなビジネス機会を創出できるよう支援を拡充するために、このたびの戦略的協業に至りました。

当社は、AWS 専業クラウドインテグレーターとして、エンタープライズ企業の情報システム基盤の整備・構築を強みとし、対応スピードの速さ、エンジニアの豊富な専門知識、2009年から現在まで16,100を超えるAWS導入プロジェクトを支援してきた実績などを評価いただき、幅広い業種のお客様のAWS導入に伴走してまいりました。

このたびの戦略的協業においても、AWS プレミアティアサービスパートナーとしてこれまで培ってきた当社の豊富な専門性、プロジェクト支援の経験を活かし、かつAWSのソリューションアーキテクト、プロフェッショナルサービスと連携を強化しお客様のAWSクラウド活用を支援します。また、お客様の多様なニーズに対応できる人材の増強を実現し、お客様の生産性向上、事業拡大に寄与するサービスを提供することで、今後も日本全体のDXに貢献してまいります。

2. 戦略的協業の概要

このたびの戦略的協業において、当社は注力領域を、エンタープライズのクラウドインフラ共通基盤の整備・構築支援、中小企業（SMB）のデジタルトランスフォーメーション（DX）推進、クラウドコンタクトセンター構築支援、デジタル人材育成のさらなる強化の4領域に定め、お客さまのクラウドリフト・シフトへの支援を拡充してまいります。

① エンタープライズのクラウドインフラ共通基盤の整備・構築支援

エンタープライズのお客様において、DXを迅速に進めるためのクラウドインフラ共通基盤整備の需要が高まっています。このことから、当社がこれまで培ってきたインフラ共通基盤構築のノウハウと、AWSのプロフェッショナルサービスが保有する知見を組み合わせ、AWSインフラ共通基盤の整備・構築に向けた総合支援サービスを、2023年夏までに提供する予定です。これまで個別に提供してきたクラウド構築・移行支援サービス、CCoE支援サービスやAWS Control Tower /AWS Organizations構築サービス等をパッケージ化することで、大規模エンタープライズに向け、現在のクラウド活用フェーズに合わせた伴走型の最適な支援を提供します。

現在に至るまで多くの大規模システムの設計・構築を行ってきた当社として支援実績の豊富な製造業、小売業、金融業に特化し、大規模エンタープライズにおけるオンプレミスからのマイグレーション支援や、AWSを活用したクラウドインフラ共通基盤の整備・構築、既存システムのモダナイゼーションおよび内製化支援サービスを提供します。

② 中小企業（SMB）のデジタルトランスフォーメーション（DX）推進

中小企業（SMB）は日本の全企業数のうち99%以上を占めており、労働生産性の改善が日本経済の成長につながるとされていますが、中小企業では予算や専門人材の不足などによるDX推進の遅れが課題となっています。当社では今後、中小企業に向けたクラウドマイグレーションやモダナイゼーション支援を強化し、AWSの新規利用を加速させることで、日本の中小企業のDXを推進します。

当社は、ビジネスの健全性やソリューション設計能力、セキュリティ、AWSに関する知識など、計画・設計、移行や構築、最適化といった多岐にわたる分野においてお客様をサポートするために必要な能力について、第三者の監査機関により監査により認定されるAWSマネージドサービスプロバイダ(MSP)プログラムを取得しており、自社開発のCloud Automatorによる運用自動化の支援も行っています。そのノウハウを活かしながら、事業規模や内容に応じたクラウドシステムの運用最適化の手段を提供することで、クラウドだからこそ実現できる中小企業の持続可能な経営を支援してまいります。

③ クラウドコンタクトセンター構築支援

近年、コロナ渦を背景として、非対面/非接触コミュニケーションのチャネルとして、コンタクトセンターのニーズが前年度比8%増と拡大しており、更に労働者不足の課題を解決するため、クラウドコンタクトセンターによる自動化のニーズも高まっています。

このような背景の中、当社はこれまで、株式会社みずほ銀行、株式会社NTTスマイルエナジーなど、国内最大規模となる70社近くにのぼるAmazon Connectによるお客様のクラウドコンタクトセンター導入を支援してまいりました。日々アップデートされるAmazon Connectの機能情報や事例をキャッチアップしているAmazon Connectの専任チームにおいて、Amazon Connect導入前のPoCや構築だけでなく、本番環境での運用実績を有しています。これまでのAmazon Connectに対する専門的な知識が評価され、2022年にはAWSが提供するAmazon Connect サービスデリバリープログラム認定を取得しています。

このたびの戦略的協業により、当社の豊富な経験とAWSのグローバルのノウハウを掛け合わせることで、Amazon Connectを利用した自動架電機能や電話での受注システム構築などの自動

化ソリューション、CRM や AI 関連のサービスと連携したコンタクトセンターシステムを提供し、より幅広い業種における多様化するニーズにお応えしてまいります。

④ デジタル人材育成のさらなる強化

当社は AWS 認定資格保有数を現在約 760 (2023 年 3 月末) から 4 年間で新たに 1,500 に増やします。さらに CCoE 組織の設立、インフラ共通基盤に必要なガイドライン作成を支援できる人材を育成し、お客さまの DX に貢献します。また、高品質な技術支援を行えるハイスキルエンジニアの育成にさらに力を入れていきます。当社は AWS トレーニングパートナーでもあり、こうして培った知見を専任のトレーナーからお客さまにも提供していきます。

3. 提携先の概要

(1) 商号	アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社
(2) 代表者	代表執行役員社長 長崎忠雄
(3) 本店所在地	東京都品川区上大崎三丁目 1 番 1 号
(4) 設立	2015 年 7 月 29 日
(5) 資本金	1000 万円
(6) 事業内容	1. クラウドコンピューティング、コンサルティング及びトレーニング、IT ソリューション及び関連サービスの提供 2. マーケティング活動に関する管理サービス及び他の法人向けサービス 3. 他の関連する商業上、技術上及び財政上の運用業務 4. 前各号に附帯関連する一切の事業

4. 日程

(1) 契約書締結日	2023 年 4 月 14 日
------------	-----------------

5. 今後の見通し

このたびの戦略的協業において、通常成長率以上の売上高、利益を複数年かけて拡大させる見通しではありますが、初年度においては人材採用強化などコストが先行することになり、本件による当社連結業績への影響については、本日開示しました第 25 期連結業績予想に含まれており、その影響額はサーバーワークス単体において売上高 230 百万円、営業利益△195 百万円、経常利益△195 百万円、当期純利益△140 百万円となり、連結業績予想についても同程度の影響額となります。

以上