



**Serverworks**

決算説明資料

2023年2月期

# 目次

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 2023年2月期 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 通期 業績ハイライト
4. 2023年2月期 通期 業績ハイライト サービス別
5. 今期ガイダンス
6. 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

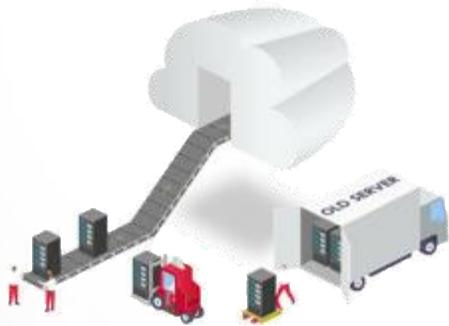
「はたらきやすい環境になった」  
と喜んでいただける社会にしたい。

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



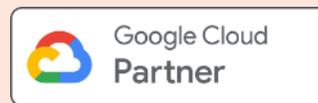
#### アプリケーションレイヤー



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.

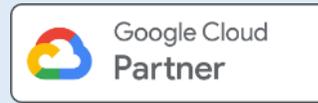


クラウド  
インテグレーション

請求代行サービス

システム運用・監視

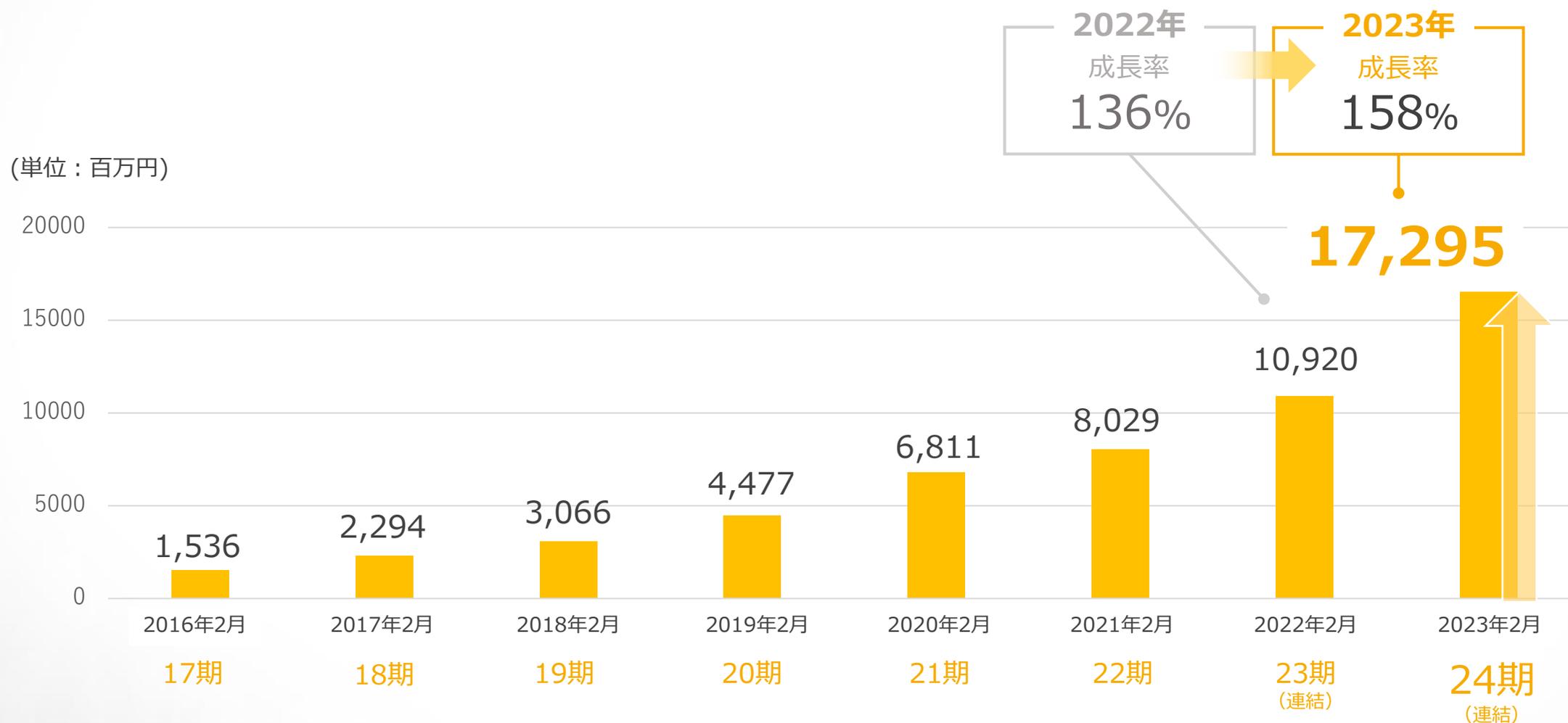
Google LLC



# 会社概要

## 過去8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



# 会社概要

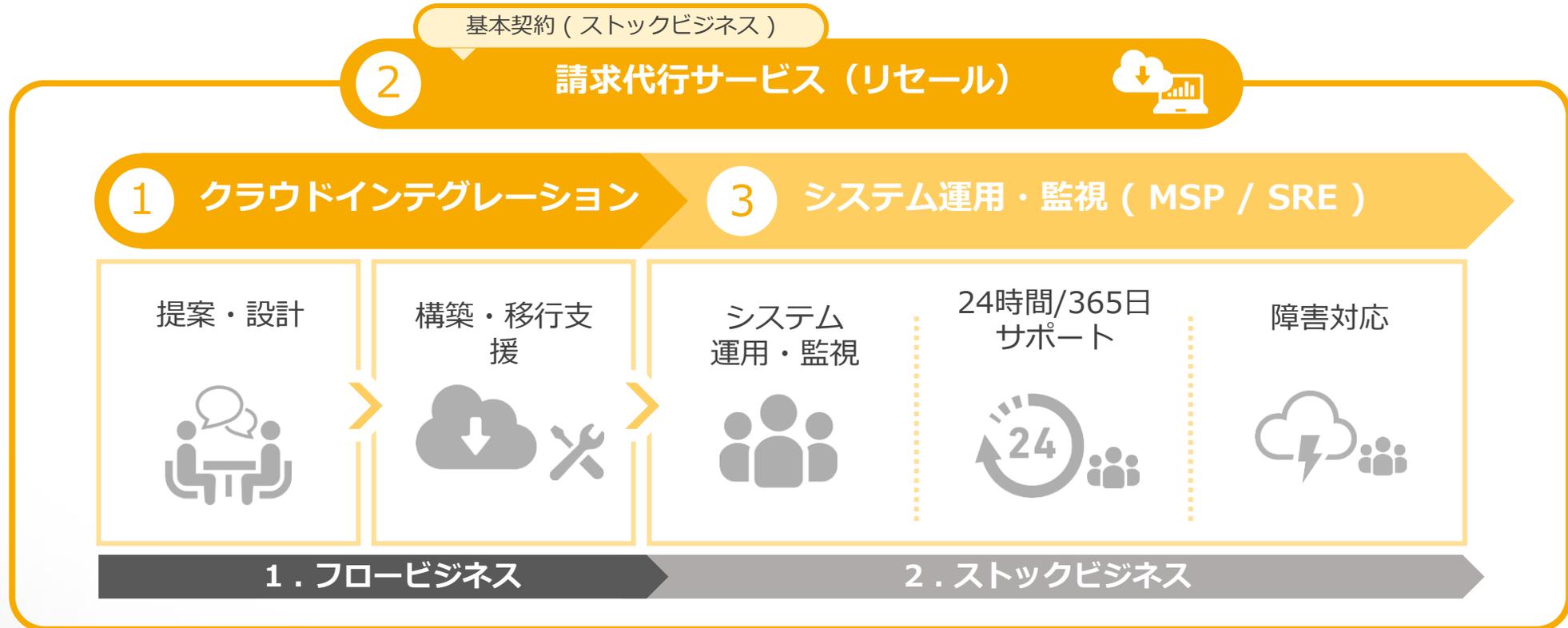
## サーバーワークスについて

設立	2000年2月21日
資本金	3,235,215,765円 (2023年2月末日現在)
従業員数	231名 (2023年2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



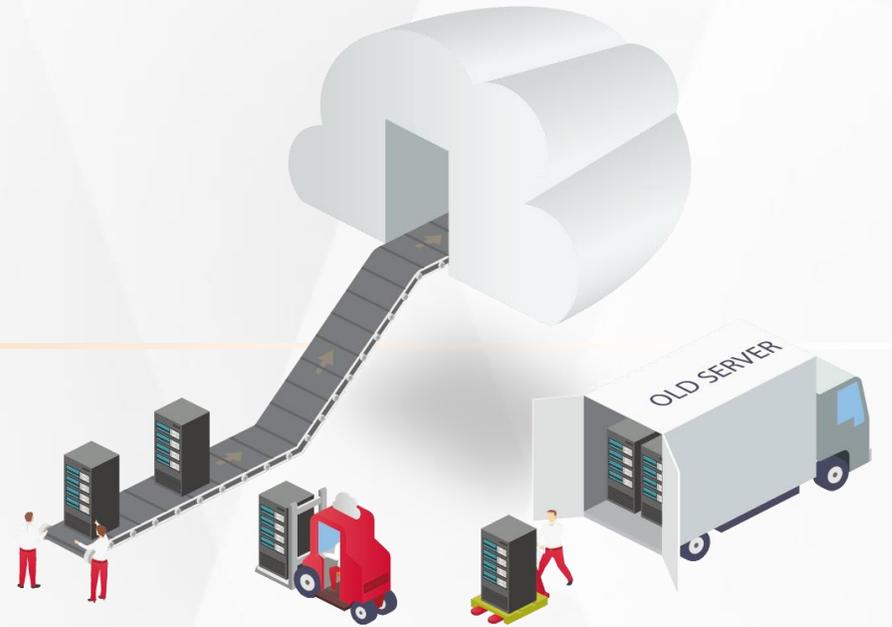


サーバーワークスは、国内のクラウド黎明期よりAWS専業として、AWSの導入から活用・運用まで一気通貫したサービスを提供しており、  
**現在では、サーバーワークスグループとして、主に3つのソリューションを通じてあらゆるビジネスでのクラウド活用を強力サポート**



# ① クラウドインテグレーション

---

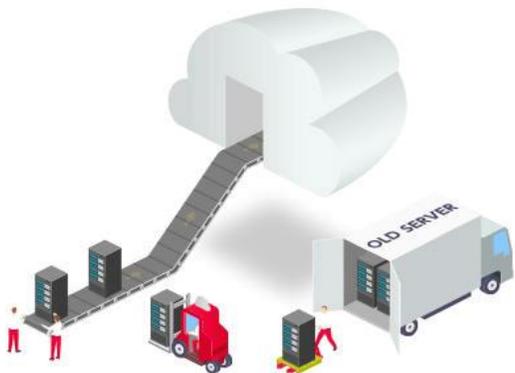


# 事業内容

## 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

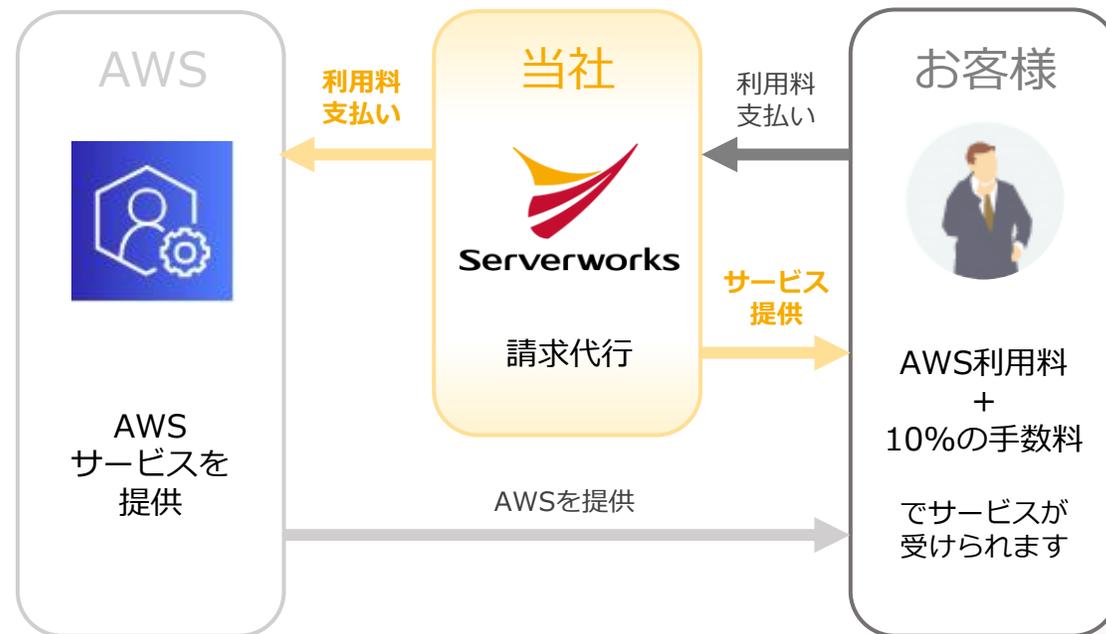
移行・運用サービス\*

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！

MSPのサポートセンターが  
トラブル解決を支援



AWS  
技術サポート

長期的なご相談  
今後のAWS運用と  
更なる活用を相談

担当のSREチームが  
親身に提案・解決



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

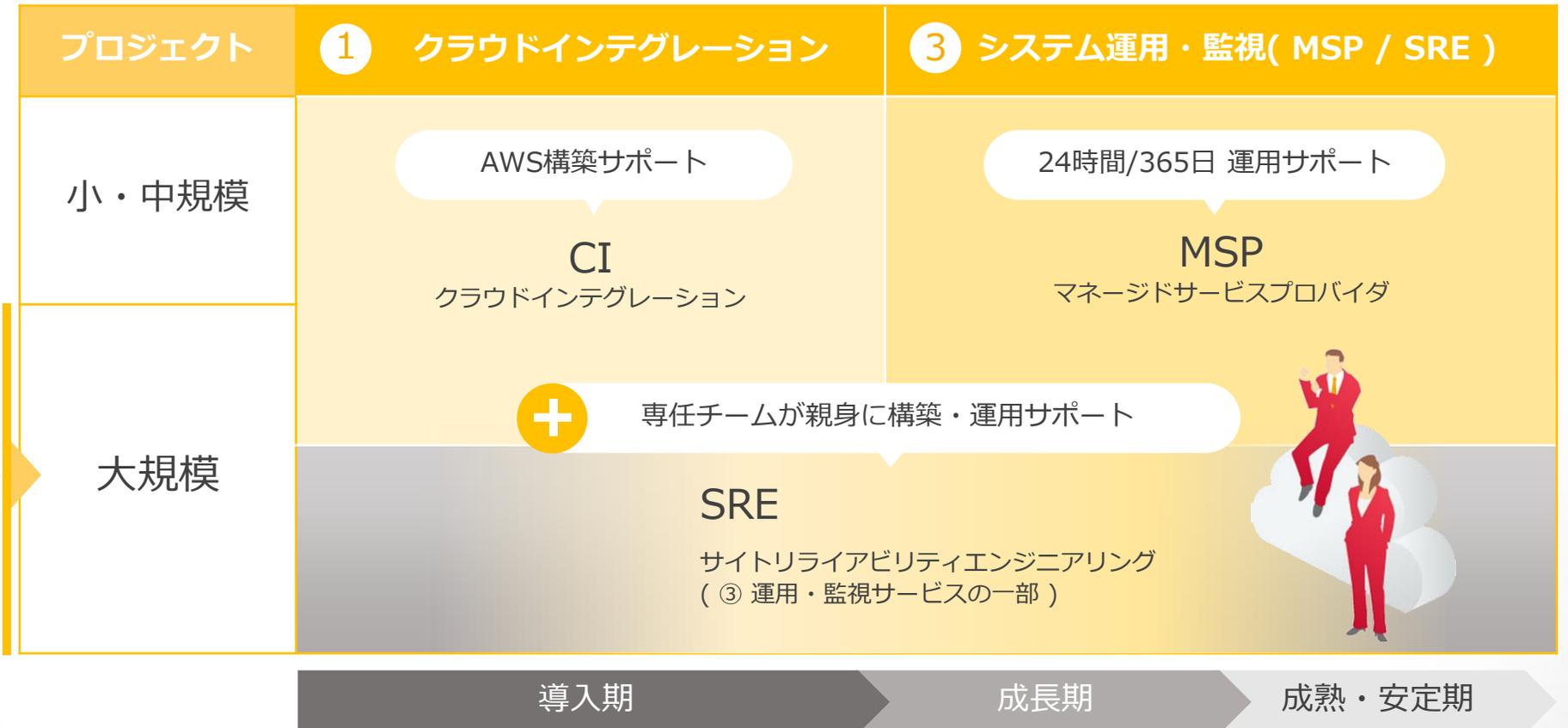
更にプロジェクト規模に応じて  
より効果的にサポート出来る仕組み ” SRE ” を確立



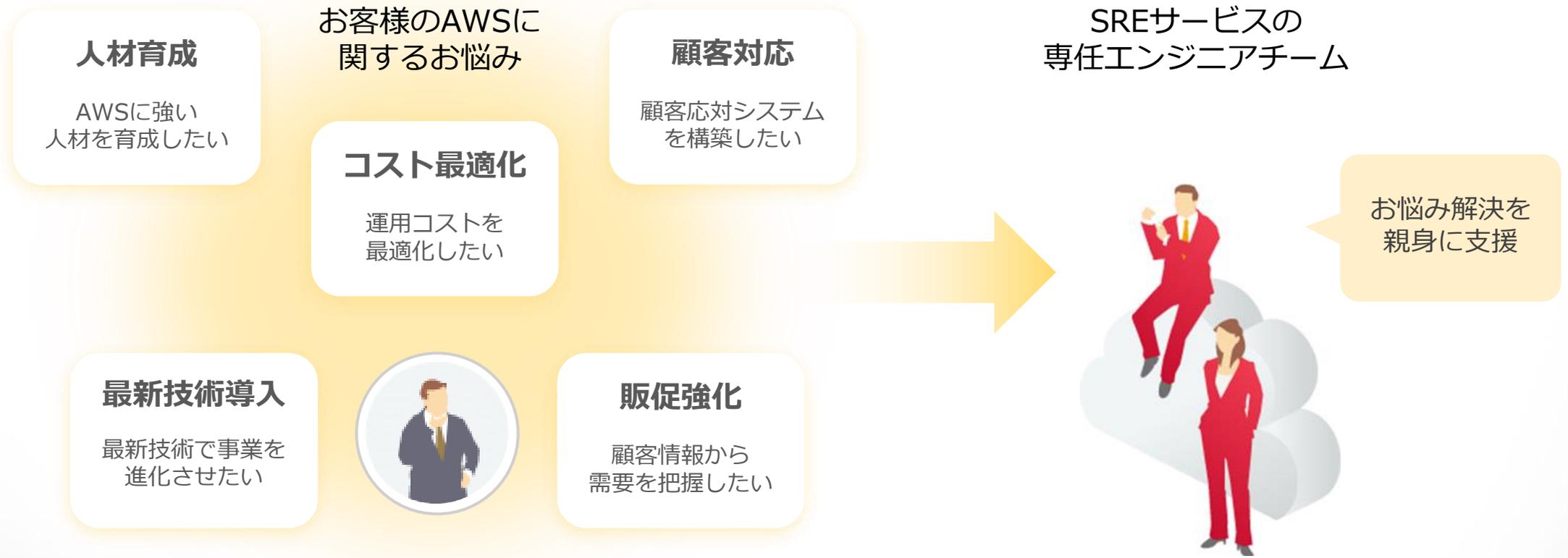
大規模プロジェクトで  
AWSを長期的に運用し  
活用していきたい



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

### TOPICS - 01

サーバーワークス、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を開始

2023.4.14



- 本協業で4年間で290億円（2.15億ドル）規模の新規ビジネス創出を目指します。
- 注力領域を、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DX推進、クラウドコンタクトセンター構築支援の3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いたします。

### TOPICS - 02

プライム市場の上場維持基準への適合状況並びに  
スタンダード市場への選択申請及び適合状況のお知らせ

2023.4.14



- 直近でのプライム市場の上場維持基準への適合状況を踏まえ、2023年4月1日施行の株式会社東京証券取引所の規則改正に伴い、スタンダード市場への上場の再選択の機会が得られたことから、当社は本日開催の取締役会でスタンダード市場への選択申請することを決議いたしました。

### TOPICS – 03

「ダイキン情報技術大学」における製造業DXに向けたデジタル人材育成

ダイキン工業(株) 様 事例



- 「ダイキン情報技術大学」は、デジタル人材育成を目的としたダイキン工業の企業内研修制度です。ダイキン情報技術大学の中でもデータ活用基盤として AWS は重要な技術の一つと捉えられており、サーバーワークスによる研修を通じ、キーマンとなる専門人材の育成につなげています。
- またサーバーワークスは、クラウドネイティブの空調IoTプラットフォーム構想での設計においてサポートしました。

### TOPICS – 04

情報セキュリティ強化のためにAWSを追加導入、万一の緊急事態時にも2~3時間で復旧可能な体制を確立

(株)ワールドホールディングス 様 事例



- サーバーワークスの AWS 構築・移行支援サービスを採用して、グループ全体のITインフラとなっている AWS 環境に、脅威の検知/レポート/フィルタリングを支援する AWS サービスを追加導入。原因究明と対策検討の時間を大幅に短縮し、対応・運用に当たる人的コストも劇的に低減しています。

### TOPICS – 05

メインフレーム上の基盤システムをAWSに移行、インフラを含むTCOが従来の3分の2に削減

(株)千趣会 様 事例

ウーマン スマイル カンパニー



- 20年以上にわたってメインフレーム上で運用してきた基幹システムの刷新を検討。販売管理の機能を中心に改修を重ねてきたこのシステムは、他システムとの連携に多くの工数を要するなど、いくつもの問題点が指摘されるようになっていました。
- この課題の解決に向けて200台のサーバーが稼働する事業基盤をAWSの最新サービスで構築しています。

# 2023年2月期 通期 業績ハイライト

---

## 【再掲】 連結業績予想

2023年2月期 連結業績予想（2023年1月13日公表）※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期初発表予想を上回る水準で推移する見込みとなり修正を実施**

(単位：百万円)	2022年2月期		2023年2月期		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高※2	10,920	100.0%	16,987	100.0%	155.6%
売上総利益	1,746	16.0%	2,335	13.7%	133.7%
営業利益	638	5.8%	491	2.9%	77.0%
経常利益	653	6.0%	558	3.3%	85.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	442	4.1%	433	2.5%	98.0%

※ 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リセールの高の業績予想数値につきましては1ドル130円を採用しております。

# 業績ハイライト

2023年2月期 決算概況 - 連結 -

継続して、為替相場の好影響（円安）、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し前期を上回る結果となり、**

**また、各利益についても前期比を下回るものの1月に修正した連結業績予想を上回る結果となった**



Serverworks グループ全体

売上高

17,295百万円 前期比：158.4%

営業利益

552百万円 前期比：86.4%



Serverworks

(単体)

株式会社サーバーワークス

売上高

15,862百万円 (前期比：145.4%)

営業利益

885百万円 (前期比：130.8%)



(連結子会社)

株式会社G-gen

売上高

397百万円 (前期比：329358.0%)

営業損失

△187百万円 (前期比：-%)



TOPGATE

(連結子会社)

株式会社トップゲート※

売上高

1044百万円 (前期比：-%)

営業損失

△90百万円 (前期比：-%)



(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8.8百万円を計上

※ 株式会社トップゲートは12月決算であり、連結数値については7月～12月までの実績になります。

# 業績ハイライト

2023年2月期 実績 - 連結 - ※前期比

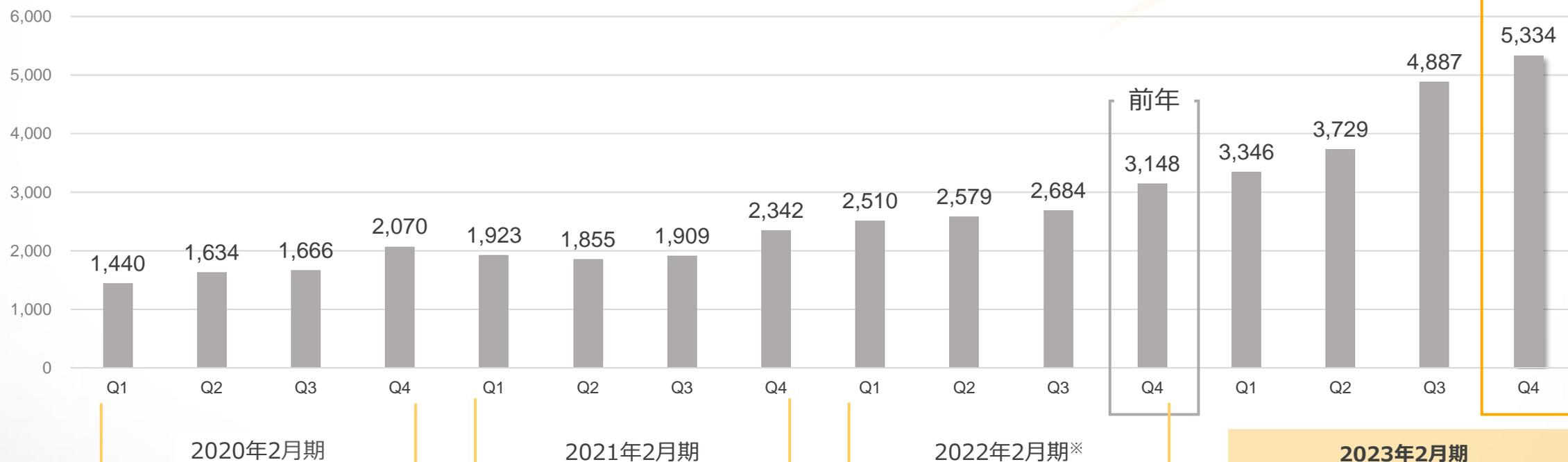
(単位：百万円)	2022年2月期		2023年2月期			前期比
	実績（連結）	構成比	実績（単体）	実績（連結）	構成比	
売上高	10,920	100.0%	15,862	17,295	100.0%	<b>158.4%</b>
売上総利益	1,746	16.0%	2,137	2,299	13.3%	<b>131.7%</b>
営業利益	638	5.8%	885	552	3.2%	<b>86.4%</b>
経常利益	653	6.0%	951	624	3.6%	<b>95.5%</b>
当期純利益	421	3.9%	682	359	2.1%	<b>85.2%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	442	4.1%	—	453	2.6%	<b>102.5%</b>
EBITDA	687		946	679		

# 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169%と非常に高い成長率を達成**

(単位：百万円)



※ 2022年2月期 第1四半期までは単体の売上高になります。

# 業績ハイライト

## 営業利益額と営業利益率の推移

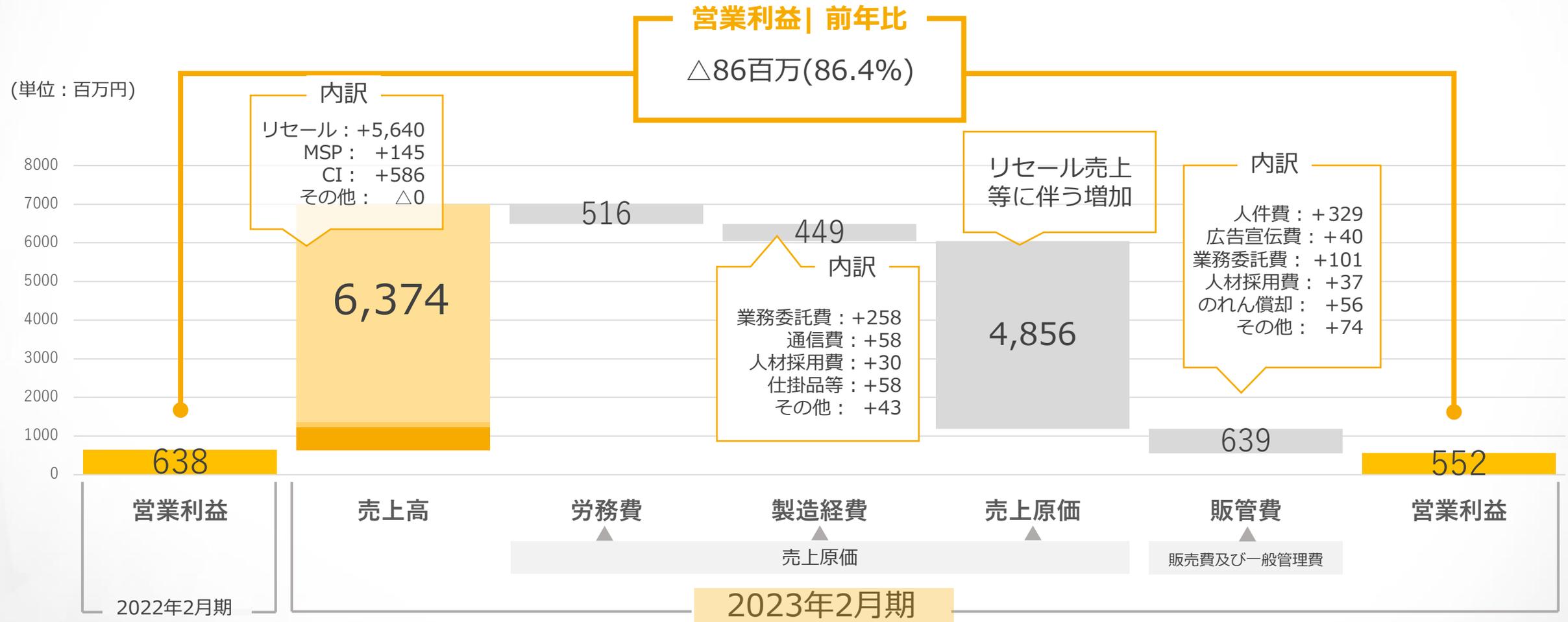
営業利益率の低下傾向は、受注環境改善に対応した採用強化など、  
**将来の成長に資するコスト投下の影響であり、今後も積極的に投資する方針を継続**



# 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86.4%**

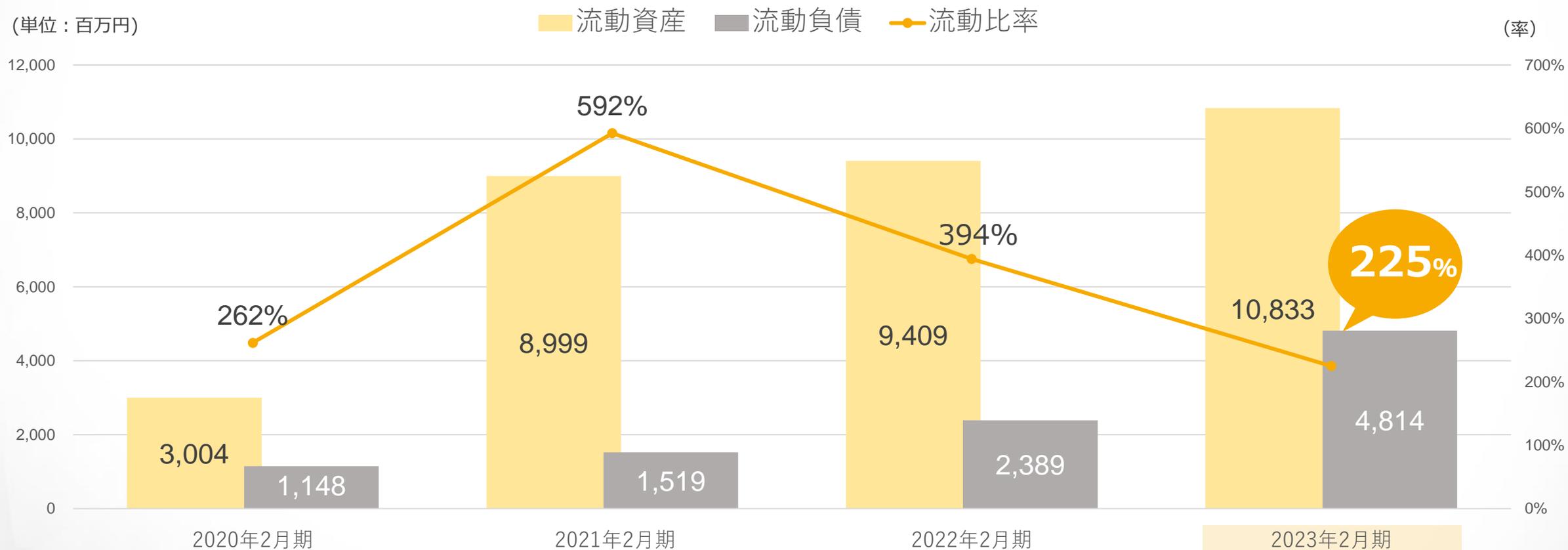


新収益認識基準の適用に伴う「流動資産（前渡金）」及び、「流動負債（契約負債）」の増加に加え、投資有価証券の評価替え及び、トップゲート連結に伴う「のれん」の計上に伴い「固定資産」が増加

貸借対照表	2022年2月期 実績（連結）	2023年2月期 実績（連結）	増減額
流動資産	9,409	10,833	1,413
固定資産	2,263	3,910	1,647
有形固定資産	63	58	△ 5
無形固定資産	115	1,163	1,048
投資その他の資産	2,084	2,688	604
資産合計	11,673	14,743	3,070
負債合計	2,584	5,060	2,476
流動負債	2,389	4,814	2,424
固定負債	194	245	51
純資産合計	9,088	9,683	594
株主資本合計	8,490	8,931	441
その他の包括利益累計額合計	544	732	187
非支配株主持分	53	20	△ 33
負債・純資産合計	11,673	14,743	3,070

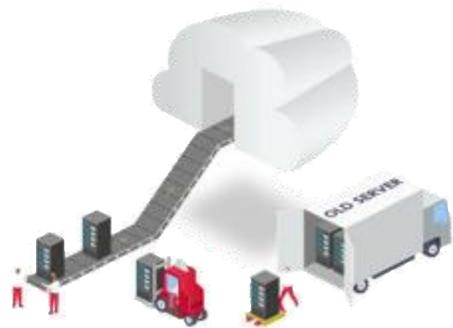
（単位：百万円）

## 流動比率225%と手元流動性は良好



## 4. 2023年2月期 通期 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 実績（連結）	構成比	2023年2月期 実績（連結）	構成比	前期比
クラウドインテグレーション	552	5.1%	1,139	6.6%	<b>206.1%</b>
リセール	9,231	84.5%	14,875	86.0%	<b>161.1%</b>
MSP・SRE (マネージドサービスプロバイダ)	1,127	10.3%	1,272	7.4%	<b>112.9%</b>
その他	9	0.1%	9	0.1%	<b>91.8%</b>
合計	10,920	100.0%	17,295	100.0%	<b>158.4%</b>

# 業績ハイライト

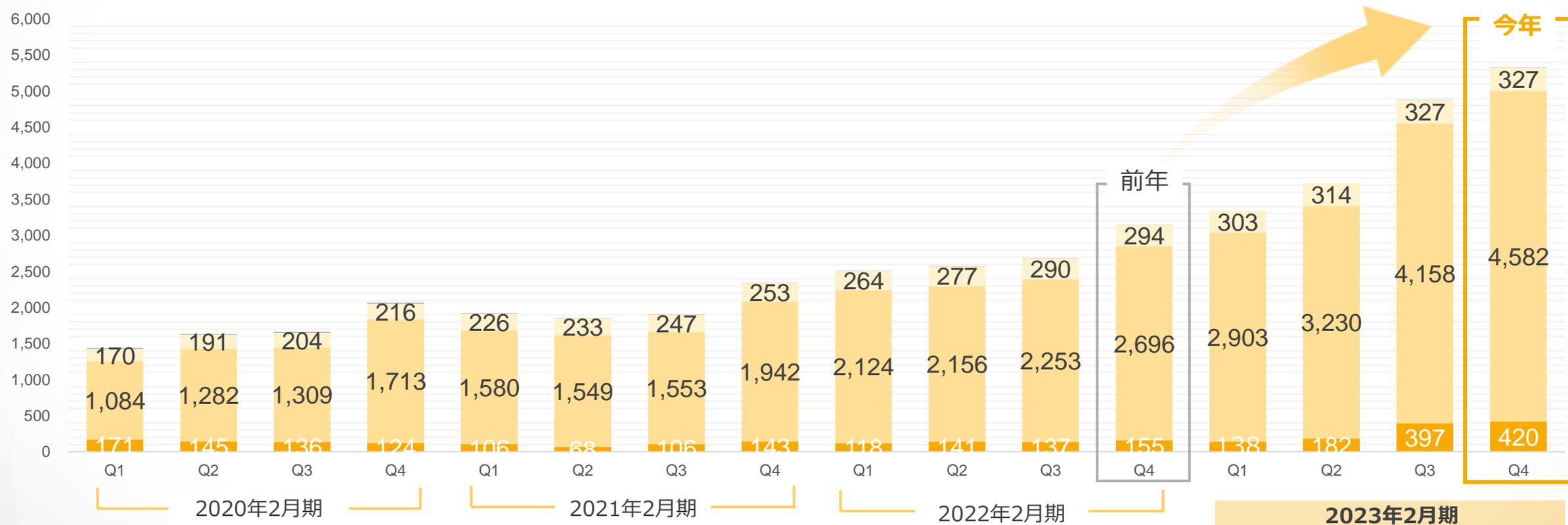
製品・サービス区分別の売上高推移



## 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

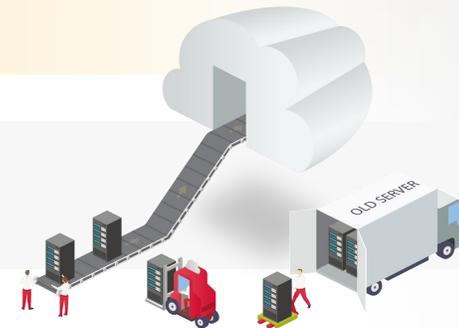
(単位：百万円)

■ 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。

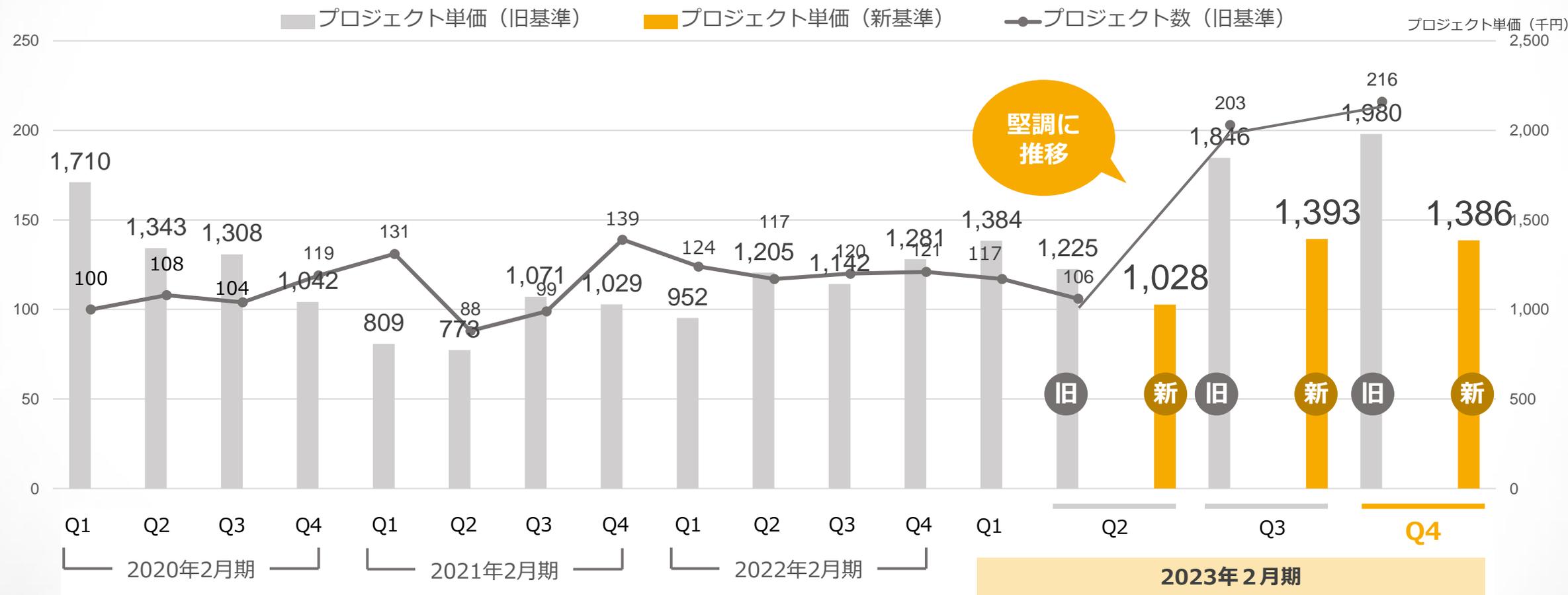
# 業績ハイライト ① クラウドインテグレーション | 各指標の推移



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**

取引社数 (社) / プロジェクト数 (件)



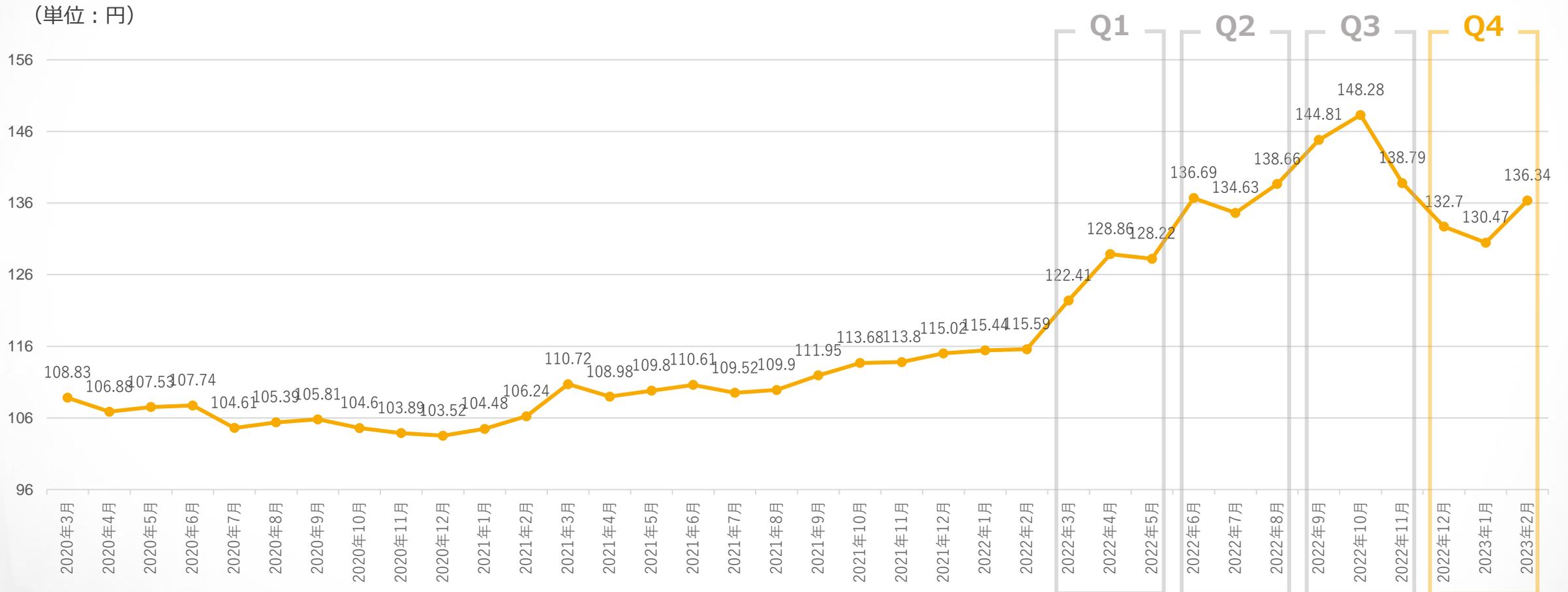
堅調に推移

※ 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



※ 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

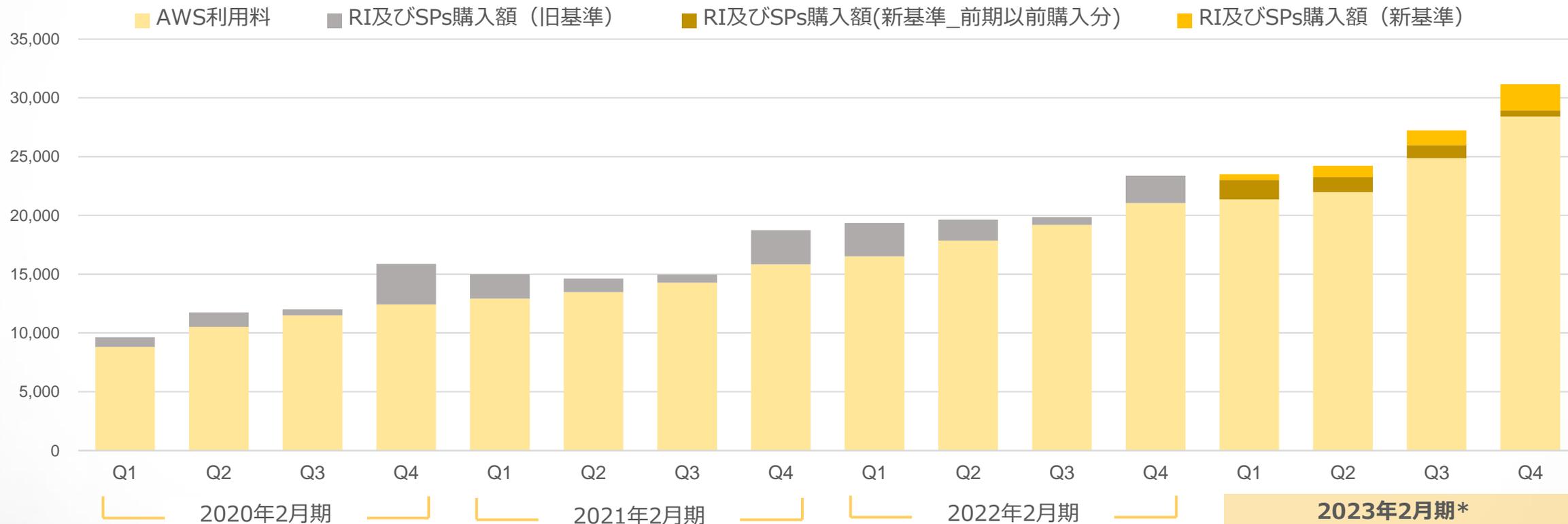


顧客企業のAWS導入・利用促進が進み

## 順調にオーガニックな成長を維持

※リザーブドインスタンス(RI)、Saving Plans(SPs)は例年同様、一定の購入額があったが、  
2023年2月期から新収益認識基準を適用し、「割引対象となる期間」にわたり収益認識する方法に変更

(単位：K.USD)



※ 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、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。

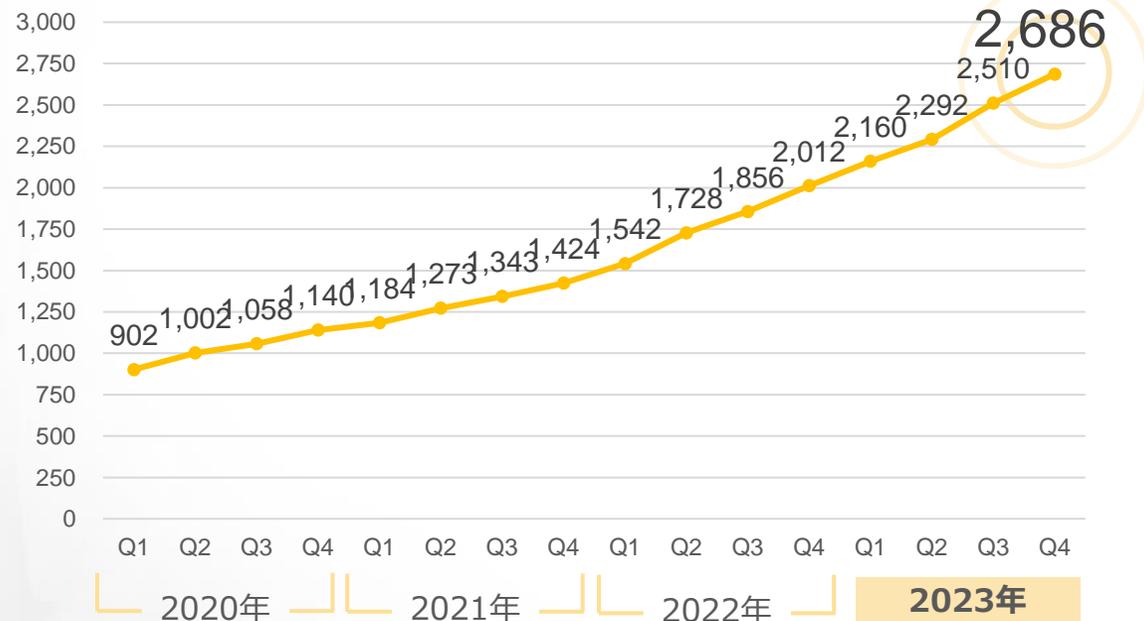
# 業績ハイライト ② リセール | AWSアカウント数・ARPUの推移



## 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

(単位：個)

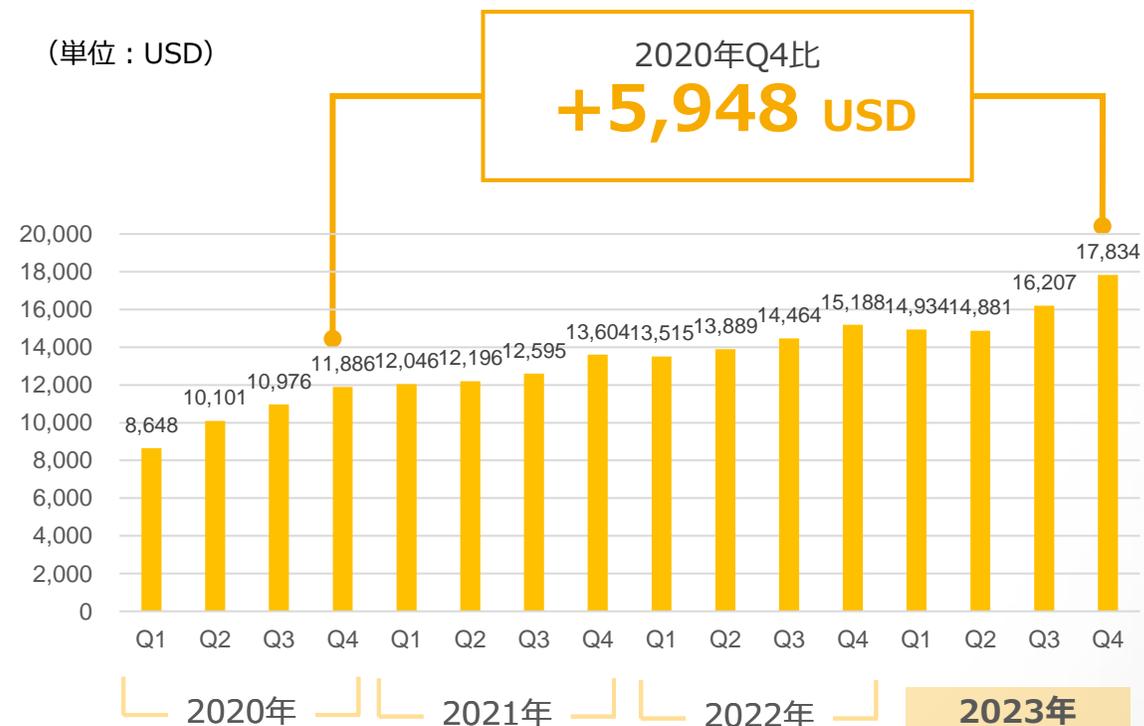


ARPU\*

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

(単位：USD)

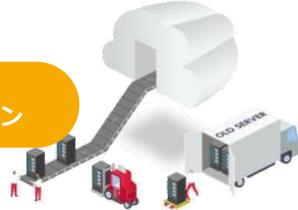


# 業績ハイライト

## 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

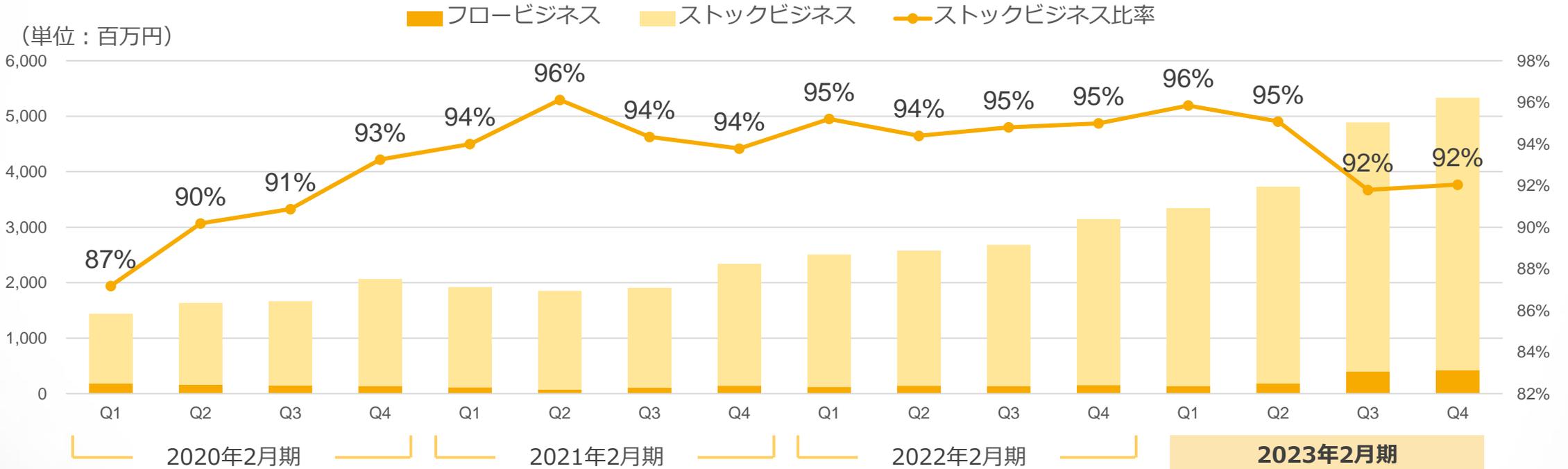


### ストックビジネス

2 AWS請求代行サービス  
(リセール)



3 運用・監視  
(MSP / SRE)

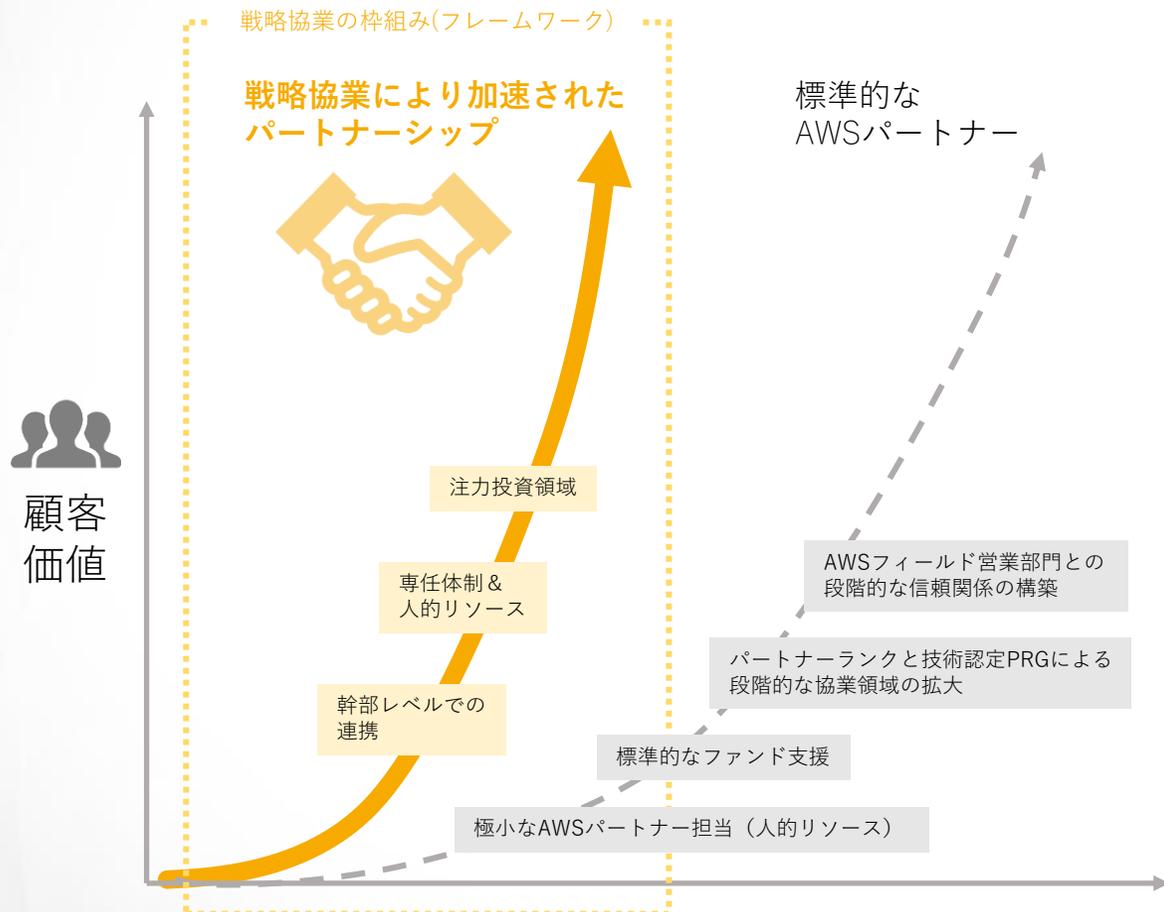


※ 主に顧客企業の検収時に売上が計上されるクラウドインテグレーションによる一過性の売上を「フロー売上」、顧客企業がAWSを継続的に利用するにあたり発生するAWSの月額利用料及び「Cloud Automator」をはじめとする自社サービスの月額利用料及びサードパーティーソフトウェア・サービスの継続利用に伴うライセンス料並びにAWS上のサーバーの監視・バックアップ等の運用代行利用料及び保守料等による継続的な売上を「ストック売上」として位置付けております。



### Amazon Web Servicesが戦略パートナーに対して成長を加速させるために締結する「戦略的協業契約」

成長カーブを加速していくためにAWSが戦略パートナーへ投資をしていく仕組み



### 背景

日本国内のクラウド化は進んでいるが、慢性的な人材不足のために体制構築がままならず

### クラウドを有効活用できずにデジタルトランスフォーメーション(DX)の推進が遅れている

国内全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するための支援として、サーバーワークスではAWSと戦略的協業締結を実施

本協業で4年間で**2.15億ドル**※規模の  
新規ビジネス創出を目指す  
(※ 290億円 / 1ドル135円想定)

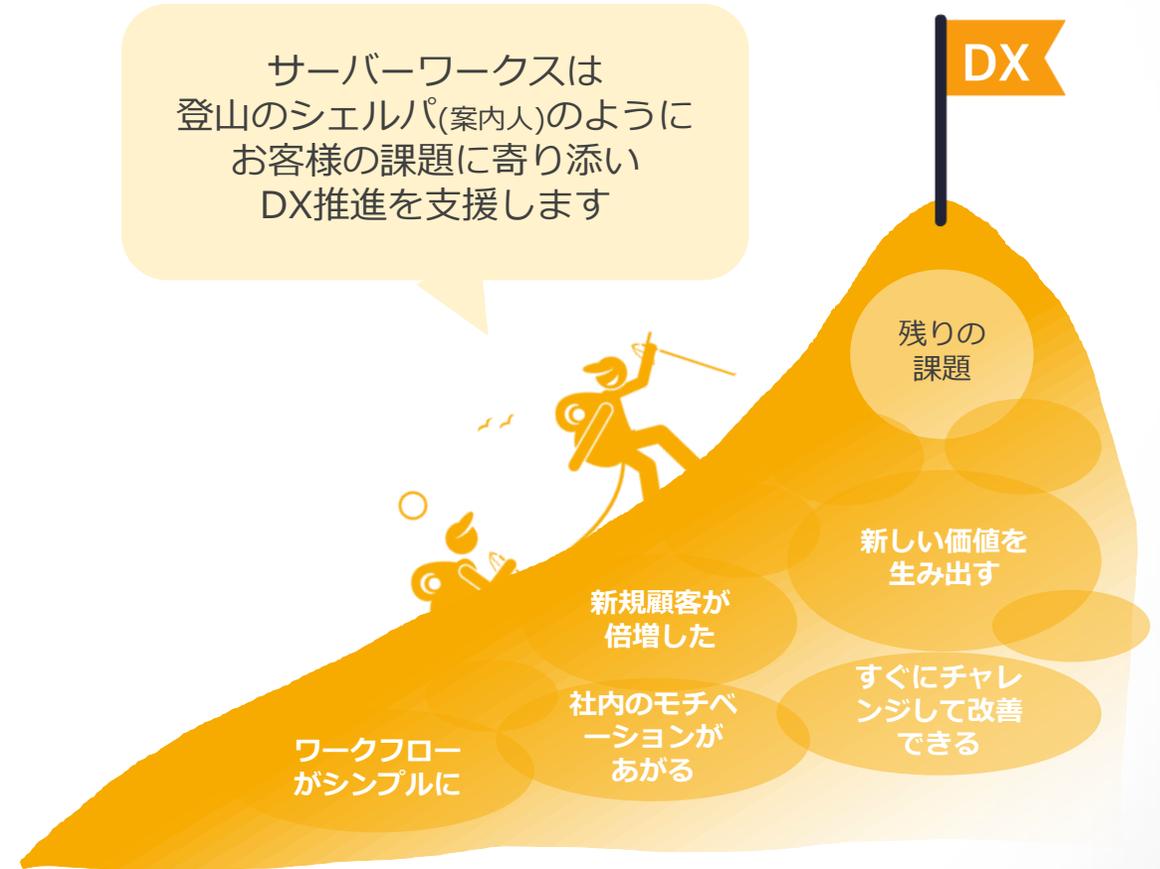
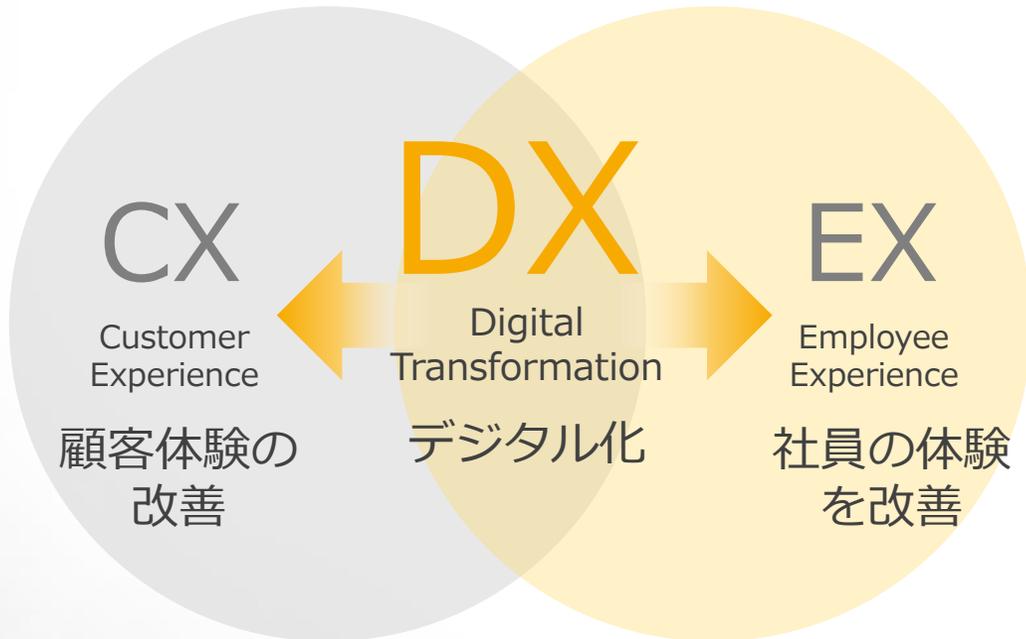
# 今期ガイダンス

## サーバーワークスのDX推進に関する取り組み

サーバーワークスは、お客様の課題を**AWS**を用いて改善し、「**戦略的協業契約**」によってより強力で**DX推進**を支援する

### DX推進でできること

慢性的な人材不足の中で顧客との接点をデジタル化して顧客体験を劇的に改善することに加え、社員の体験も改善し、持続的に成長できる環境を取り戻すことが「DX」に求められている



4領域に焦点をあて顧客の生産性向上、事業拡大に付与するサービスを提供することで  
日本全体のDX推進に貢献する

4つの注力領域	1 エンタープライズ企業のクラウドインフラ共通基盤の整備	2 中小企業のAWSクラウド活用とDX推進	3 クラウドコンタクトセンター構築支援	4 デジタル人財育成のさらなる強化
顧客課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>他社競争の激化</li> <li>全社横断型のクラウドインフラ共通基盤の整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DX推進の遅れ</li> <li>業界上位からの追従</li> <li>労働生産性の改善</li> <li>予算・専門人材の不足</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材不足を補う自動架電機能</li> <li>CRMやAI関連サービスと連携したコンタクトセンターシステムで業務効率の改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材不足の継続化</li> <li>新しい人材を育成するリソースがない</li> </ul>
サーバーワークスの取り組み	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年夏までに提供予定	これまで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	これまで国内最大規模となる、70社近くにのぼるクラウドコンタクトセンター導入支援の実績を活かし、幅広い業種における顧客ニーズに対応	AWS認定資格保有数の現在約760（2023年3月末/累積数）を4年間で新たに1500に増加予定  AWSトレーニングパートナーとしてこれまで培った知見を、選任のトレーナーから顧客にご提供

本日開示した「AWSとの戦略的協業※2」をはじめとして、スタンダード市場へ移行後も、**持続的な成長と中長期的な企業価値向上に向けて、積極的な事業展開と経営戦略の実行に取り組む方針に変更なし** 継続して企業価値の向上に取り組み、株主・投資家の皆様からの信頼性の高い企業として社会的責任を果たす

**以下は、スタンダード市場の上場維持基準および当社の適合状況（2023年2月28日基準日時点）となりますが、スタンダード市場の全ての上場維持基準に適合しております。**

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	月平均売買貴	純資産の額
当社の適合状況	2023年2月28日時点	3,778人	28,944単位	71億円	37.33%	11,760単位	97億円
スタンダード市場の上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25%	10単位	正

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※月平均売買高については、2022年下半期（7月～12月）の売買高合計を6（か月）で除して、月平均として当社で試算し算出しております。

※ 1. 詳細は2023年4月14日に公表の「プライム市場の上場維持基準への適合状況並びにスタンダード市場への選択申請及び適合状況についてのお知らせ」をご確認ください。

※ 2. 詳細は2023年4月14日に公表の「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」をご確認ください。

持続的な成長と中長期的な企業価値向上に向けて、  
「AWSとの戦略的協業契約」をはじめとした積極的な事業展開と経営戦略の実行に取り組む

(単位：百万円)	2023年2月期		2023年2月期		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高※2	17,295	100.0%	22,693	100.0%	131.2%
売上総利益	2,299	13.3%	3,203	14.1%	139.3%
営業利益	552	3.2%	373	1.6%	67.6%
経常利益	624	3.6%	396	1.7%	63.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	453	2.6%	272	1.2%	60.1%

※ 1. 2023年4月14日に「2023年2月期決算短信」にて公表いたしました通期業績予想をご確認ください。

※ 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リセールの売上高の業績予想数値につきましては1ドル平均125円を採用しております。



大手企業を中心に

累計1130社、16,100プロジェクト超の豊富な導入実績

(2023年2月末日現在)

上場企業



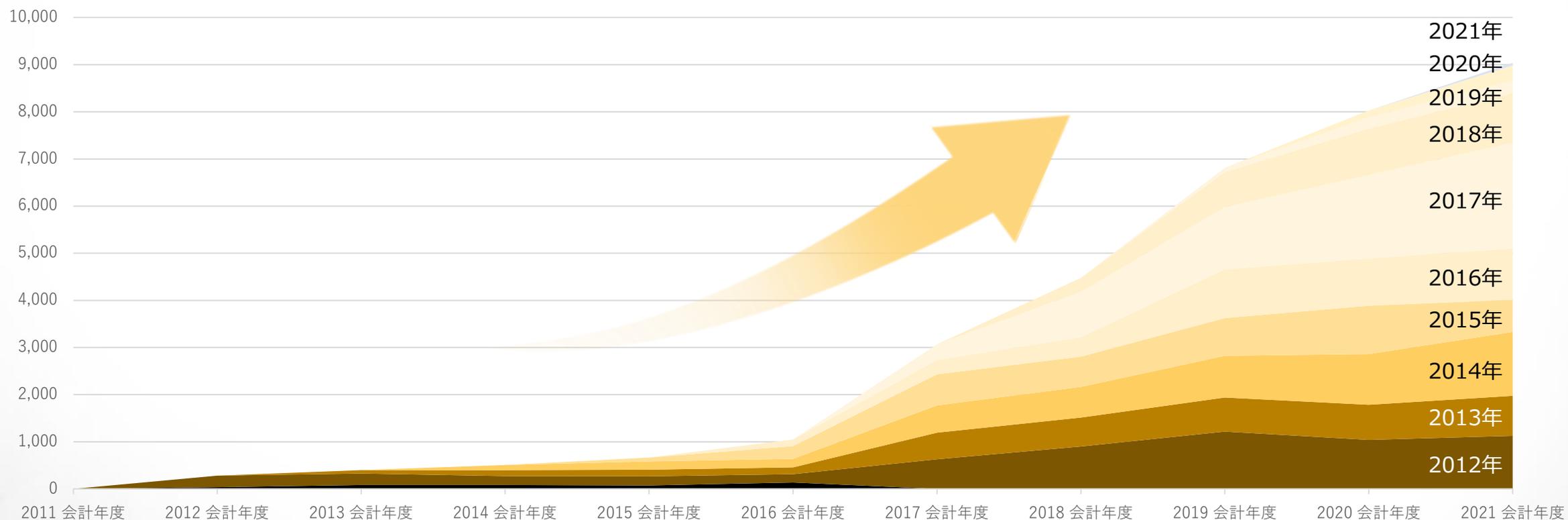
大手企業  
上場企業グループ会社



## 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

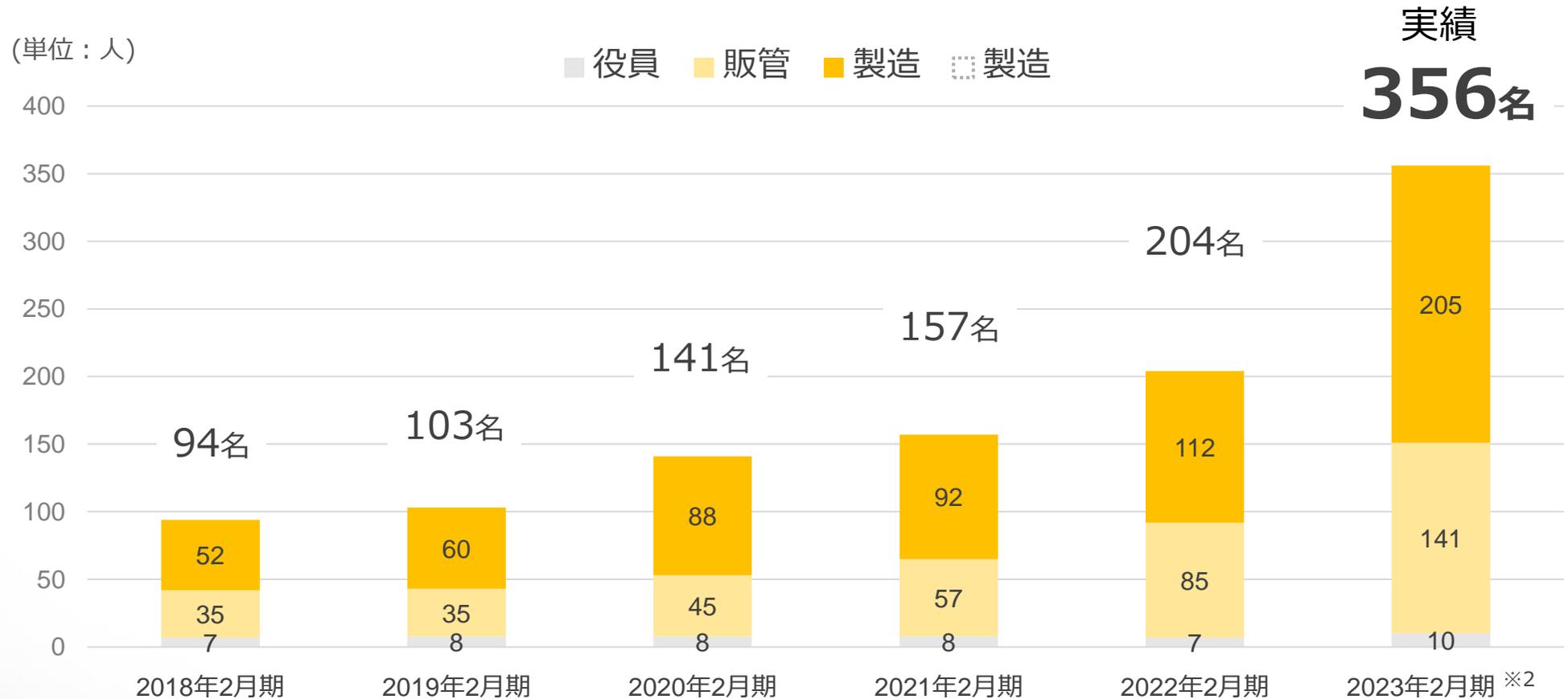
(単位：百万円)



※ 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。

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。

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700を超える

全社員数 (サーバーワークス)

214名 → 231名

2022年8月末

2023年2月末

エンジニアの割合

60.9% → 60.1%

2022年8月末

2023年2月末

半年で+91

AWS認定資格取得数\*

672 → 763

2022年8月末

2023年2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8月末	2023年2月末	比較	資格レベル説明
基礎	96名	97名	101%	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	269名	283名	105%	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	123名	133名	108%	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	184名	250名	136%	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 × みずほRT  
Google Cloud情報の配信開始

2023.1.17

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



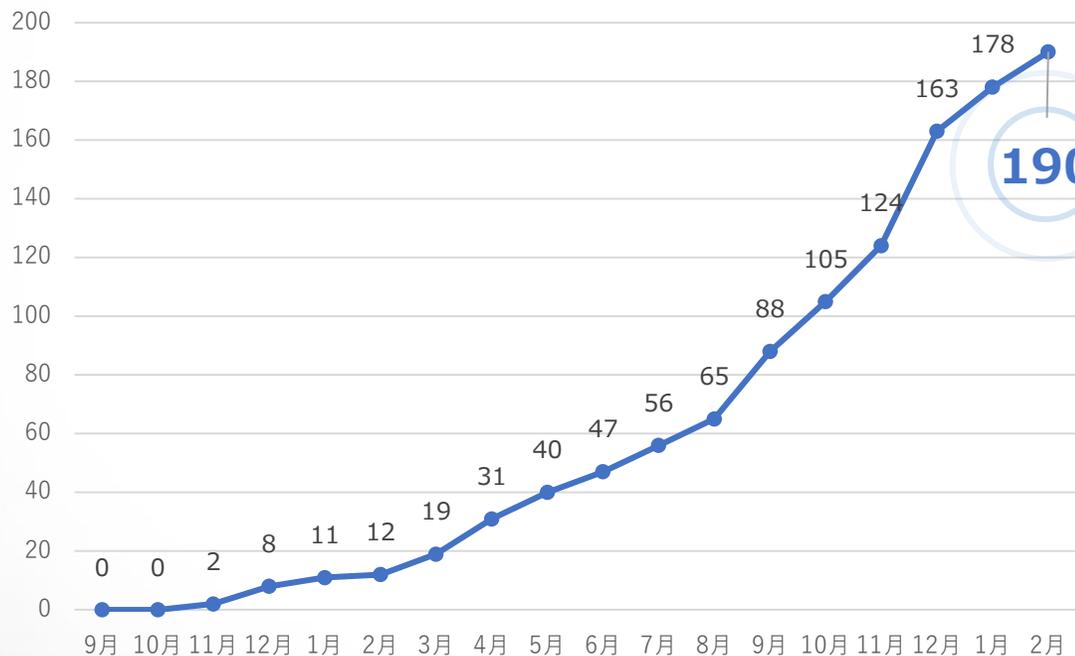
- G-gen × みずほRT Google Cloud情報の発信 ～ エンジニアコラボレーション企画」と題して、Google Cloud 技術に関する情報発信を共同で行います。
- Google Cloud 技術に関する情報発信は主に G-gen Tech Blog ( <https://blog.g-gen.co.jp/> ) の記事として行われます。情報発信は 2023 年 1 月から行われ、内容は Google Cloud や Google Cloud 上におけるシステム開発に関する技術的な知見に関連するものとなります。

- 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



2021年

2022年

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2月末

124

2022年2月末

前年から  
+114採用も  
順調

\*累積数となります

## 自治体向け Google Workspaceソリューション開始

2023.3.13



- 自治体向け Google Workspace (PoCパッケージ/トレーニング) のソリューションを開始しました。
- 本パッケージでは、Google Workspace の利便性を自治体職員の方々に体感していただくことを最優先事項とした PoC の環境構築を行います。トップゲート推奨設定にて環境作成をすることで短期間 (6ヶ月想定) での環境構築が実現できます。

## 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 直近1年間の実績※1

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

**METAWATER**



NISSAY

**Tryumph21**

受託開発実績

**33**

社

お取引先実績

**447**

社

トレーニング  
受講者数

**2566**

名

### 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※2

**16**

2022年3月時点



**59**

2023年2月時点

1年で  
**+43**

#### トレーナー資格取得者数

**0名**

2022年3月時点



**3名**

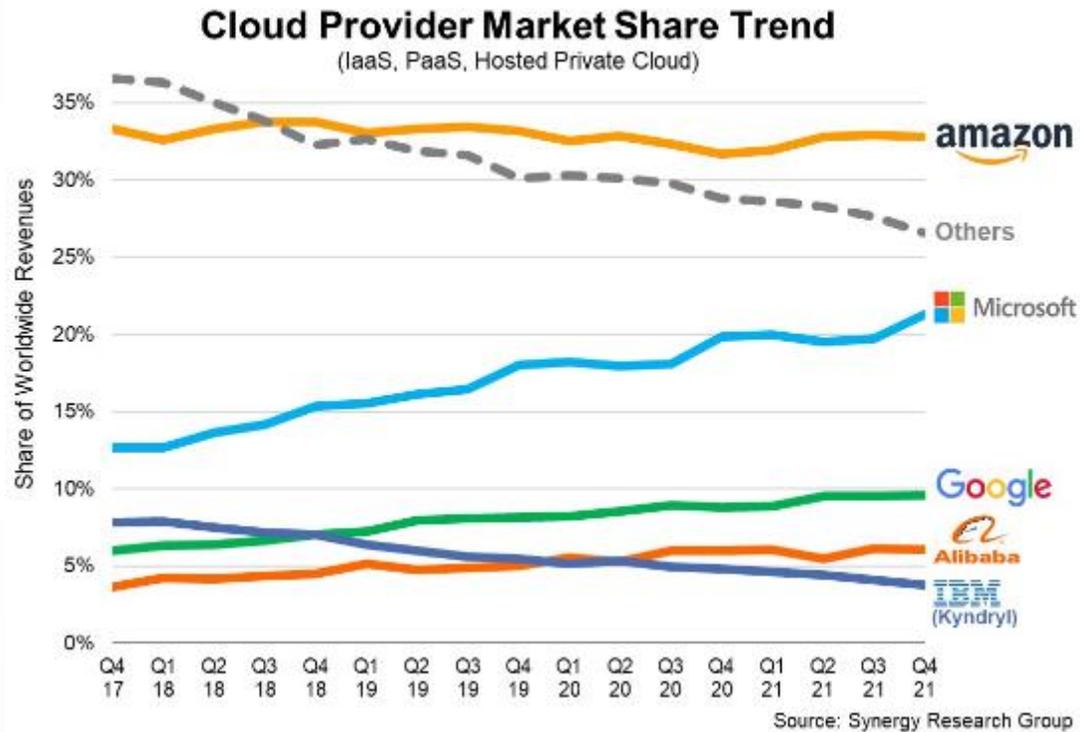
2023年2月時点

※ 1. 集計期間は2022年3月～2023年2月となります。

※ 2. 累積数となります。

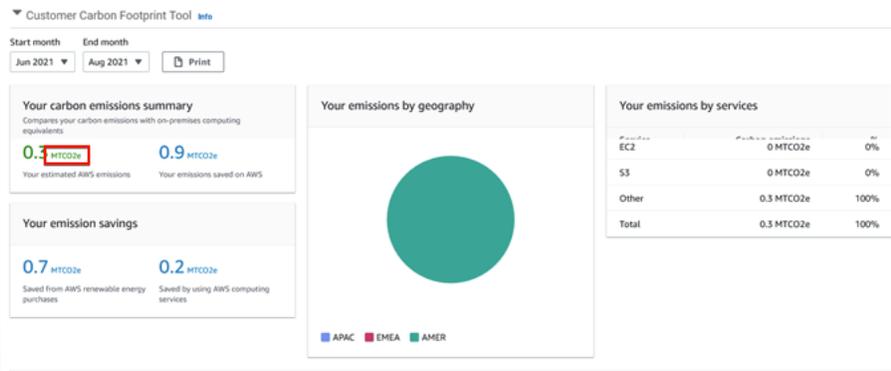
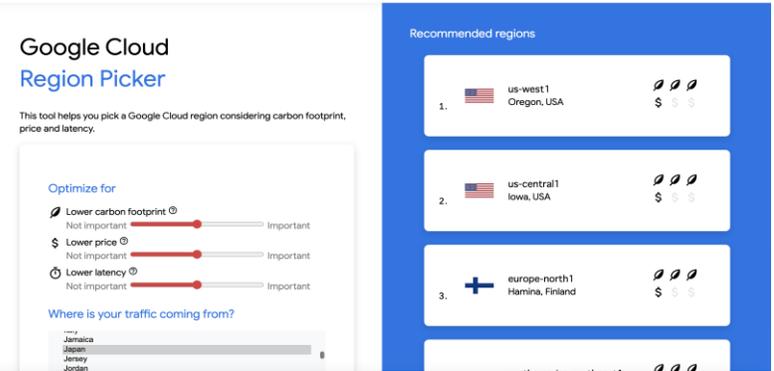
2022年第4四半期のグローバルのクラウドインフラ市場は、

## AWSが30%超を維持、AzureとGoogle Cloudは堅調



Synergy Research Groupの発表のグラフから読み取ると、2022年第4四半期のクラウドインフラのシェアについては、1位はAWSで33%、2位がMicrosoft Azureで21%、3位がGoogle Cloudで10%に迫ろうとしています。



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>
	 <p>The screenshot shows the AWS Customer Carbon Footprint Tool interface. It includes a 'Your carbon emissions summary' section with a bar chart comparing 'Your estimated AWS emissions' (0.3 MTCO2e) and 'Your emissions saved on AWS' (0.9 MTCO2e). Below this is a 'Your emission savings' section showing 'Saved from AWS renewable energy purchases' (0.7 MTCO2e) and 'Saved by using AWS computing services' (0.2 MTCO2e). A 'Your emissions by geography' pie chart is also visible, and a table shows 'Your emissions by services' with EC2, S3, and Other categories.</p>	 <p>The screenshot shows the Google Cloud Region Picker tool. It features a 'Recommended regions' list with three options: 1. us-west1 (Oregon, USA), 2. us-central1 (Iowa, USA), and 3. europe-north1 (Hamina, Finland). Each region is accompanied by a carbon footprint icon (leaves) and a price icon (dollars). The tool also includes sliders to 'Optimize for' Lower carbon footprint, Lower price, and Lower latency, and a section for 'Where is your traffic coming from?' with a map of the world.</p>



### 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