



**Serverworks**

決算説明資料

2024年2月期 第1四半期

# 目次

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 2024年2月期 Q1 業績ハイライト 全社
  1. 2024年2月期 トピックス
  2. 2024年2月期 Q1 業績ハイライト
4. 2024年2月期 Q1 業績ハイライト サービス別
5. Appendix

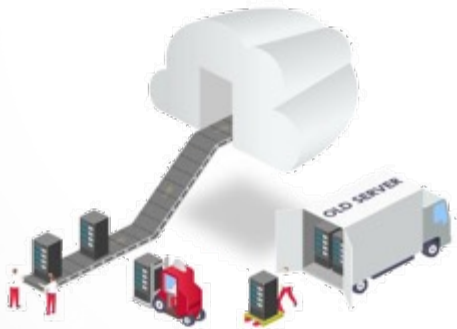




サーバーワークスグループでは、主に3つのソリューションを通じてあらゆるビジネスでのクラウド活用を強力サポート

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

運用代行・監視サービス  
(MSP)



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

運用代行  
監視サービス



クラウド  
インテグレーション

請求代行サービス

運用代行  
監視サービス

# 会社概要

過去8年間の売上推移

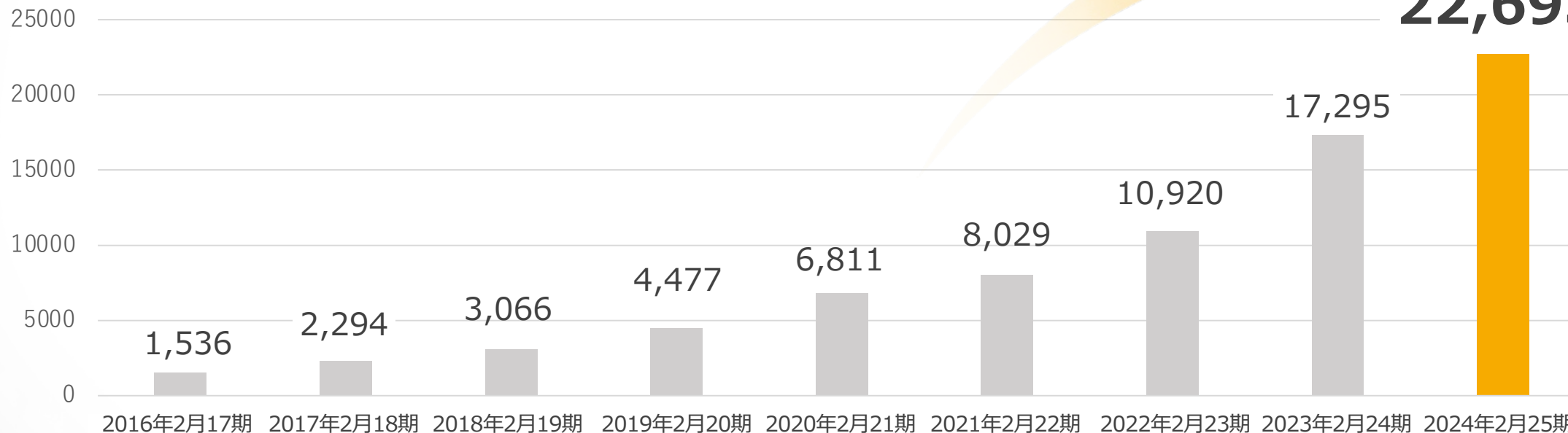
クラウド市場の拡大による需要の増加及び、組織の拡大に伴い、  
順調に売上を伸ばし高い成長率を維持

2024年

成長率  
+131.2%

22,693

(単位：百万円)



実績

予想

# 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	3,240,630,229円 (2023年5月末日現在)
従業員数 (単体)	246名 (2023年5月末日現在)
(連結)	348名 (2023年5月末日現在)
事業内容	AWS専業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



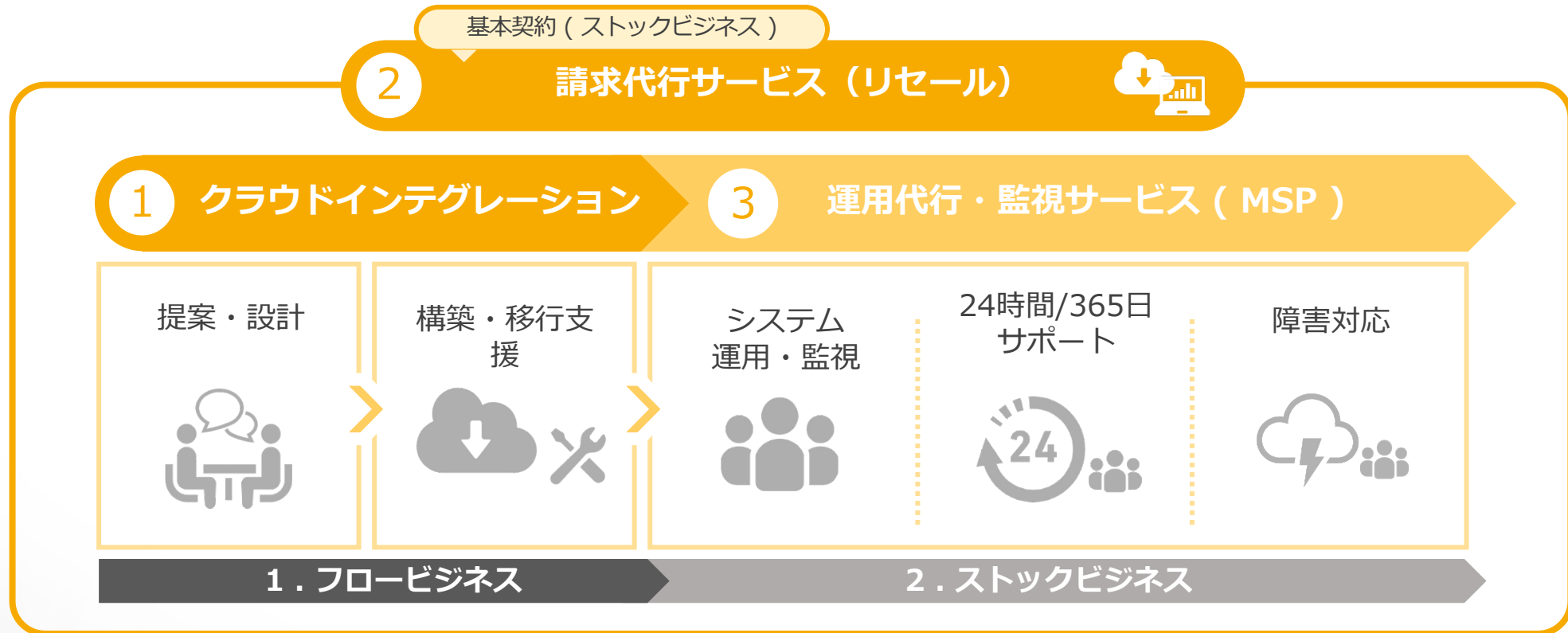
本社取得







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

---

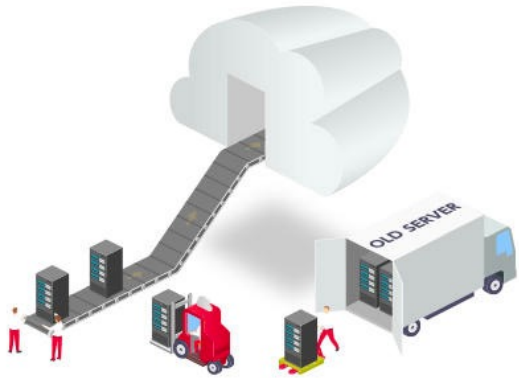


# 事業内容

## 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

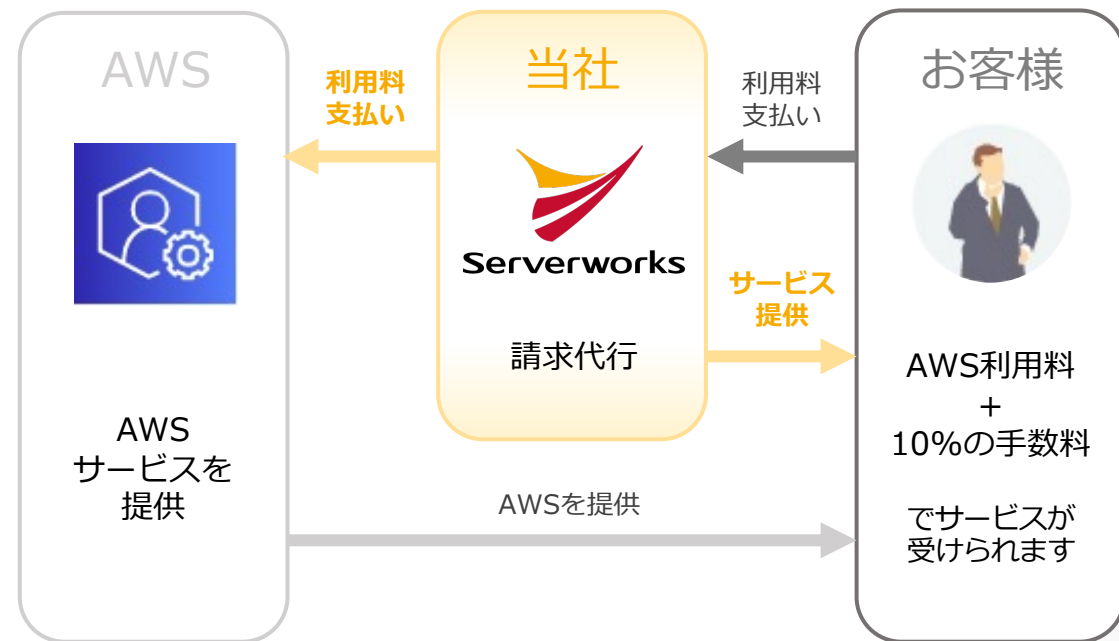
移行・運用サービス\*

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 運用代行・監視サービス (MSP)

---





### 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

#### 運用負担を軽減し、AWSのメリットを最大限に活用



#### ▶ 「AWS運用代行・監視サービス」 とは？

運用ノウハウを自社で蓄積する手間と時間をかけることなく、AWSの利用・運用における負担を軽減し、AWS利用のメリットを最大限に引き出していることができるようになります。

#### AWS運用代行・監視サービスで出来ることを一部ご紹介

システム  
運用・監視



24時間/365日  
サポート



障害対応



#### AWS運用代行・監視サービス



例えば、こんなお困りごとはありませんか？

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



AWS活用を  
幅広くサポート



# 2024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します。

### TOPICS - 02

サーバーワークス、DevOps 導入支援サービス提供を開始

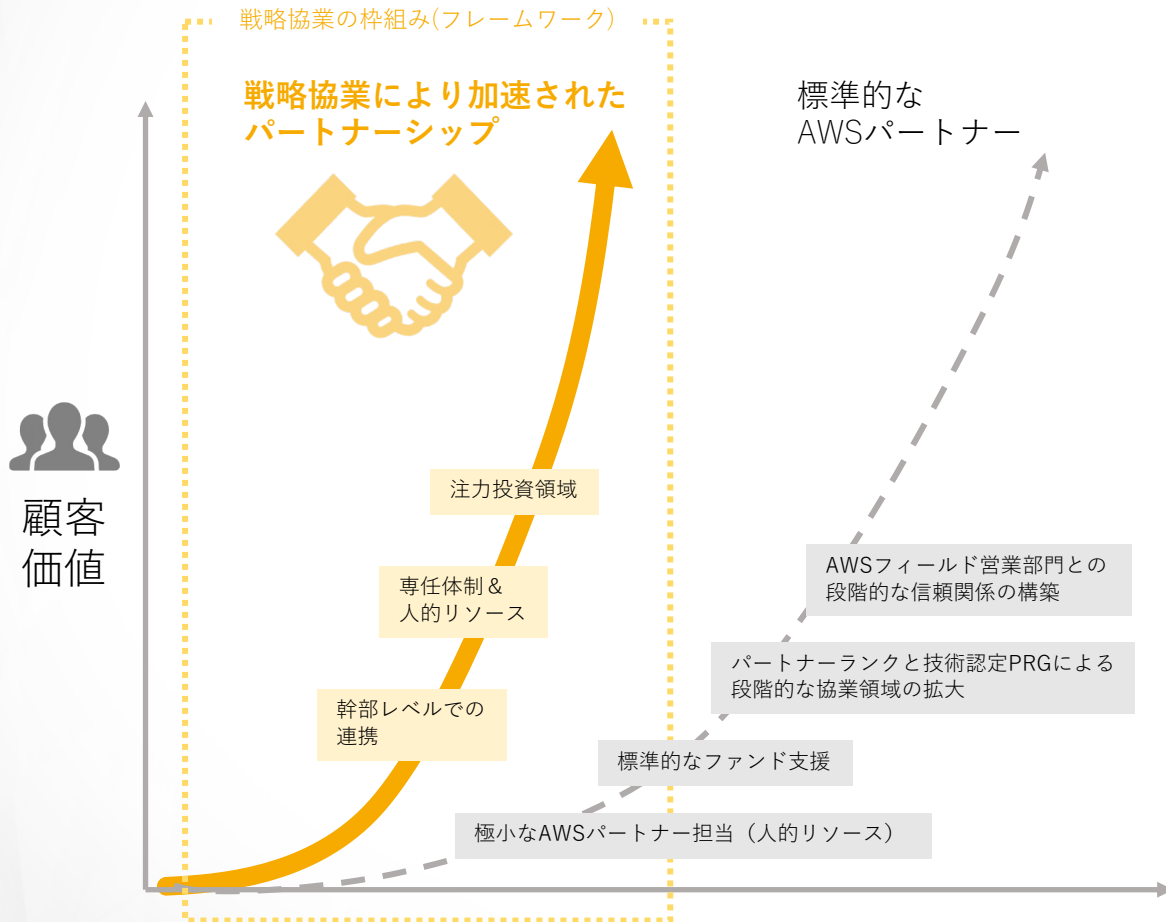
2023.5.15



- DevOpsとは開発チーム（Dev）と運用チーム（Ops）が密に連携し、高品質かつ迅速なシステム開発・改善を継続的に実施していく開発手法。
- ユーザーがシステムに対して求めるニーズの変化が速く、企業はそれに対応してより速いスピードでのシステム改善を求められており、より環境に適合したシステムを構築し、速いサイクルで改善を行えるように内製化を支援することによって、変化の速い事業環境への対応を可能にします。

# 【再掲※】 AWSと戦略的協業契約を締結（2023年4月）

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**<sup>※</sup>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)

※ 2023年4月14日の決算説明資料にて公表。

### TOPICS – 03

Amazon Connectで構築したIVRでの「ファミペイ」の暗証番号ロック自動解除化による、コールセンターの負荷軽減

..... (株)ファミリーマート 様 事例 .....



- DX戦略の一環として2019年7月にリリースしたスマートフォンアプリ「ファミペイ」は、すでに累計ダウンロード数が1,500万を超える人気アプリ
- 課題となっていたのが、増え続けるユーザーからコールセンターに寄せられる暗証番号のロック解除依頼への対応
- Amazon Connectを活用してロック解除用のIVR（自動音声応答システム）を構築。その結果、ユーザーによる自動解除率が約80%に達し、コールセンターの負荷を大幅に軽減することに成功

### TOPICS – 04

顧客満足度向上に繋がる新たな基盤を構築し、問い合わせ対応時間を約3分の1に削減

..... (株)アダストリア 様 事例 .....



- 30を超えるブランドを国内外で約1,400店舗展開するカジュアルファッション専門店チェーンのアダストリアは、ECサイトの成長に伴う問い合わせの増加に、紙ベースでの管理の限界を感じZendeskを導入
- Amazon Connectとの連携により増え続ける電話対応の改善を支援した当社は、顧客対応におけるエージェントのストレスを軽減すると共に、自己解決の促進、顧客接点の拡充を通じて顧客満足度の向上に貢献

### TOPICS – 05

気象データ解析用システムの基盤としてAWSを初導入、構築作業の一部を自社で担うことで約1か月での環境構築

..... 有人宇宙システム(株) 様. 事例 .....



- これまでJAMSSは、リモートセンシングなど各アプリケーションの開発基盤としてホスティング型のプライベートクラウドを利用してきましたが、新たに依頼された気象データの解析を行うためには、計算パワーとストレージ容量が大幅に不足
- 同社は自社で初めてパブリッククラウドを利用することを決定、選択したのがAWS
- 納期の制約もあり、AWSから“そのスピード感で対応できるのはここだけです”とピンポイントで紹介を受けたのがサーバーワークス

# 2024年2月期 Q1 業績ハイライト

---

## 【再掲】 連結業績予想

2024年2月期 連結業績予想（2023年4月14日公表）※1

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		2024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に変更はありません。

※ 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。



為替相場の好影響（円安）、子会社（G-gen、トップゲート）の順調な成長により、売上高が伸長、前期を大幅に上回る結果

## Serverworks グループ全体

売上高

5,887百万円 前期比：176.0%

営業利益

165百万円 前期比：111.3%



(単体)  
株式会社サーバーワークス

売上高  
5,005百万円 (前期比：150.6%)  
営業利益  
210百万円 (前期比：106.2%)



(連結子会社)  
株式会社G-gen

売上高  
290百万円 (前期比：1292.8.0%)  
営業損失  
△24百万円 (前期比：-%)



(連結子会社)  
株式会社トップゲート

売上高  
599百万円 (前期比：-%)  
営業利益  
2.5百万円 (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  
投資損失0.9百万円を計上

# 業績ハイライト

2024年2月期Q1 実績 - 連結 - ※前期比

2023年2月期Q1

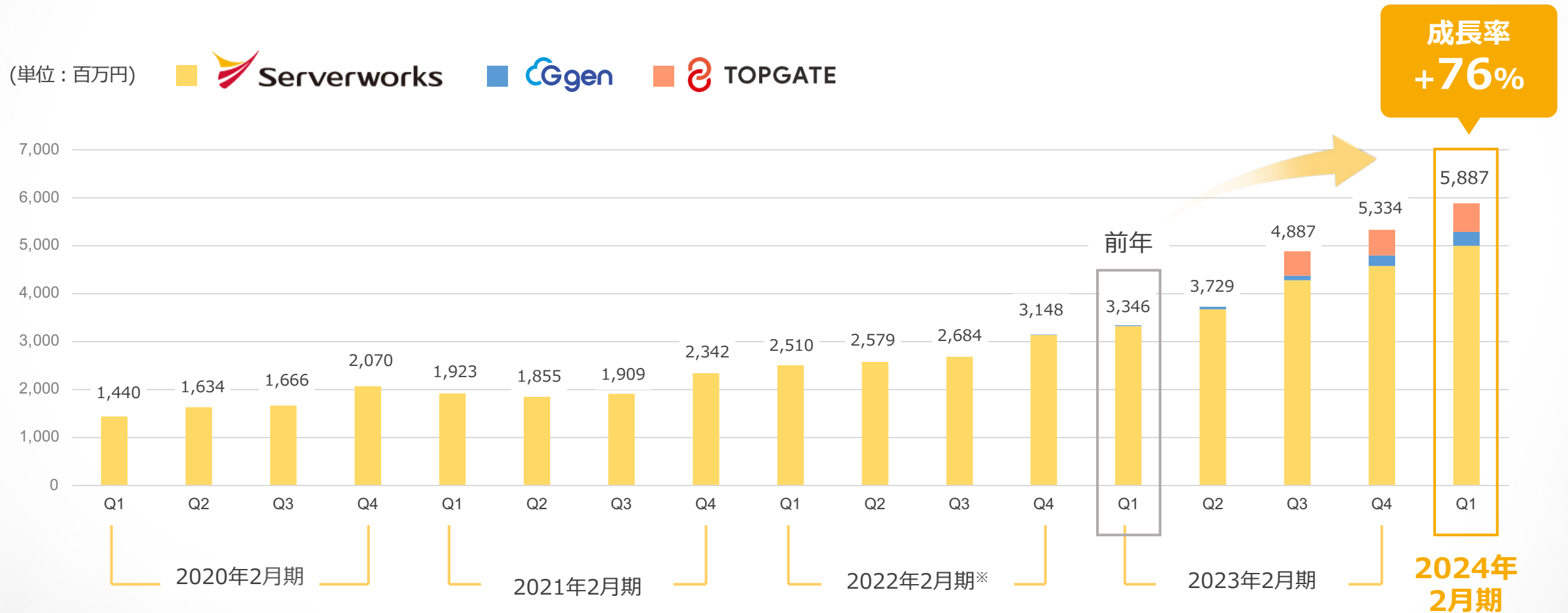


2024年2月期Q1

(単位：百万円)	2023年2月期Q1		2024年2月期Q1			前期比
	実績（連結）	構成比	実績（単体）	実績（連結）	構成比	
売上高	3,345	100.0%	5,005	5,887	100.0%	<b>176.0%</b>
売上総利益	462	13.8%	624	771	13.1%	<b>166.9%</b>
営業利益	148	4.4%	210	165	2.8%	<b>111.3%</b>
経常利益	139	4.2%	257	206	3.5%	<b>147.4%</b>
四半期純利益	85	2.6%	146	95	1.6%	<b>112.1%</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	110	3.3%	—	107	1.8%	<b>97.2%</b>
EBITDA	163		225	209		

# 業績ハイライト 売上高の推移

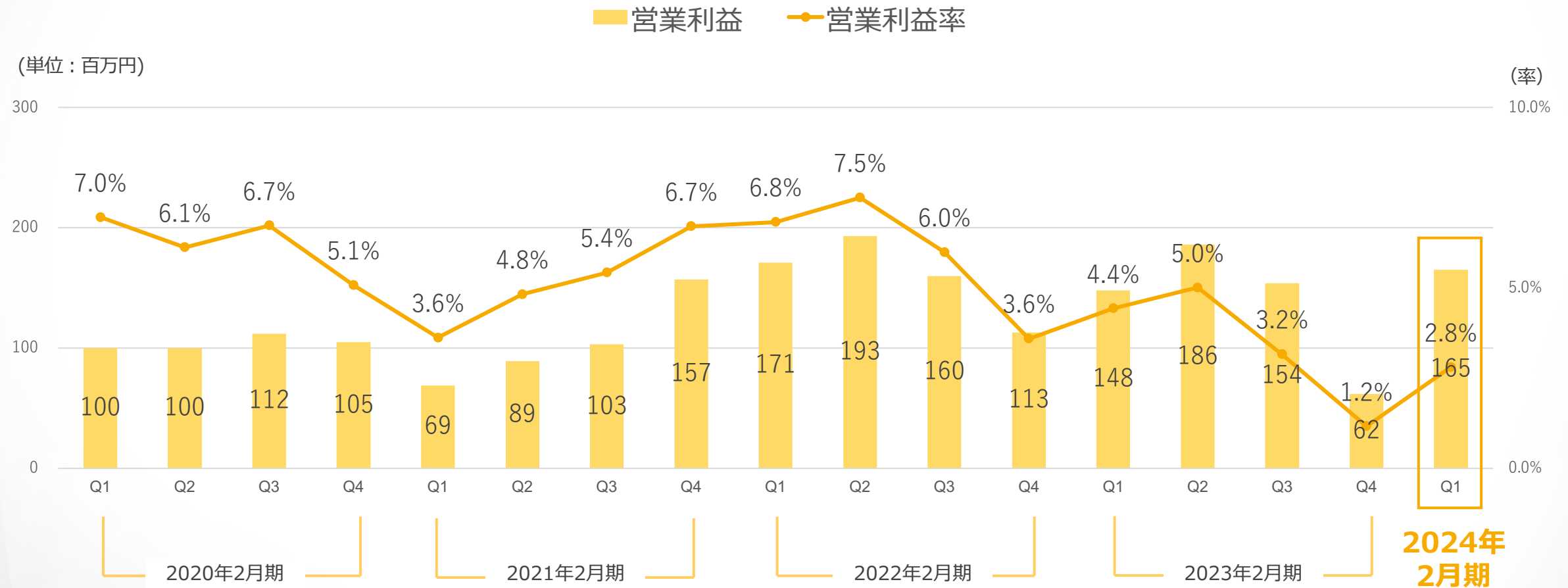
為替相場の好影響（円安）、子会社（G-gen、トップゲート）の順調な成長により、**前年同四半期比で+76%と非常に高い成長率**



※ 2022年2月期 第1四半期までは単体の売上高になります。

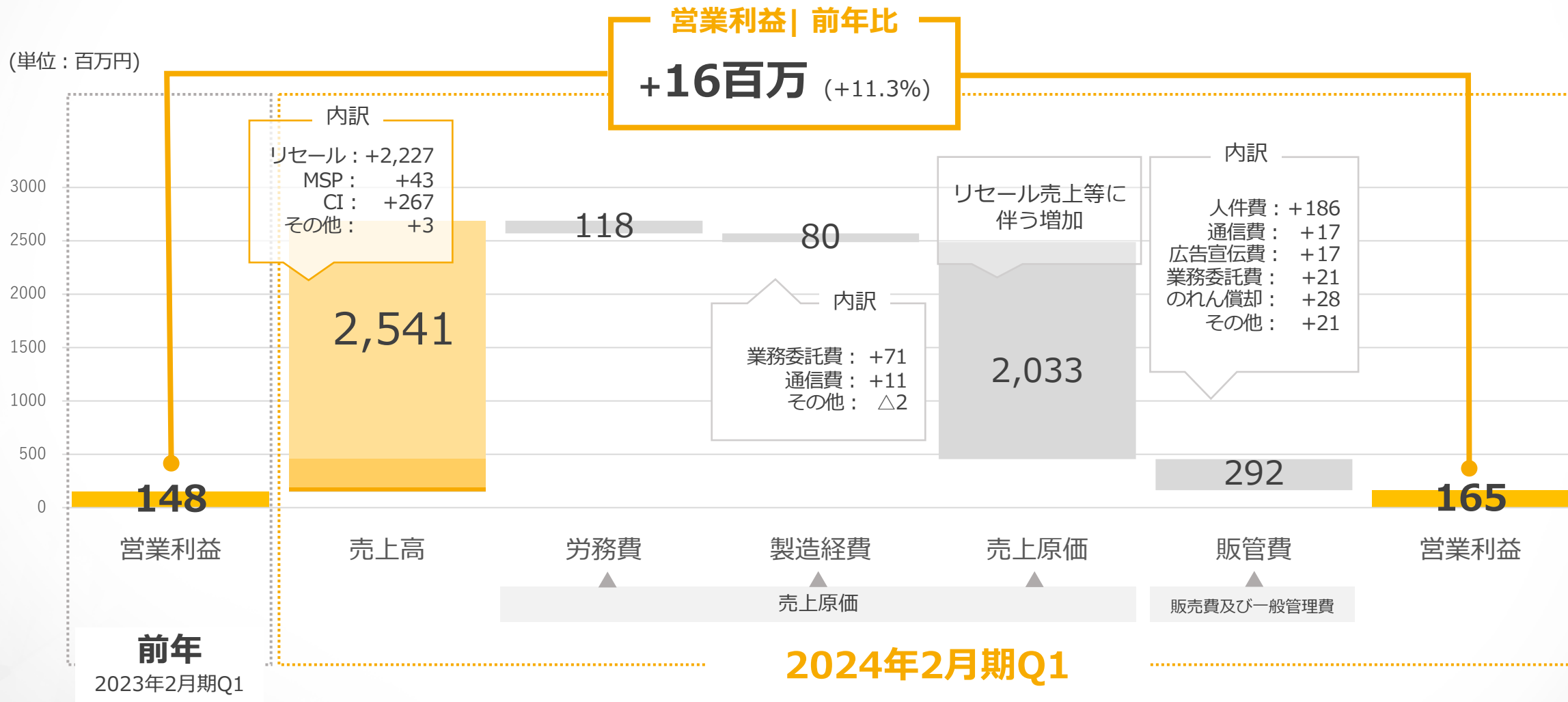
## 業績ハイライト 営業利益額と営業利益率の推移

営業利益率の低下は、受注環境改善に対応した採用強化コストやAWSとの戦略的提携契約に関するコストなど、  
**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

採用強化など成長のためのコストである労務費/人件費及び業務委託費等をしっかり投下しつつ、  
**営業利益は前年同期比+11.3%増加**



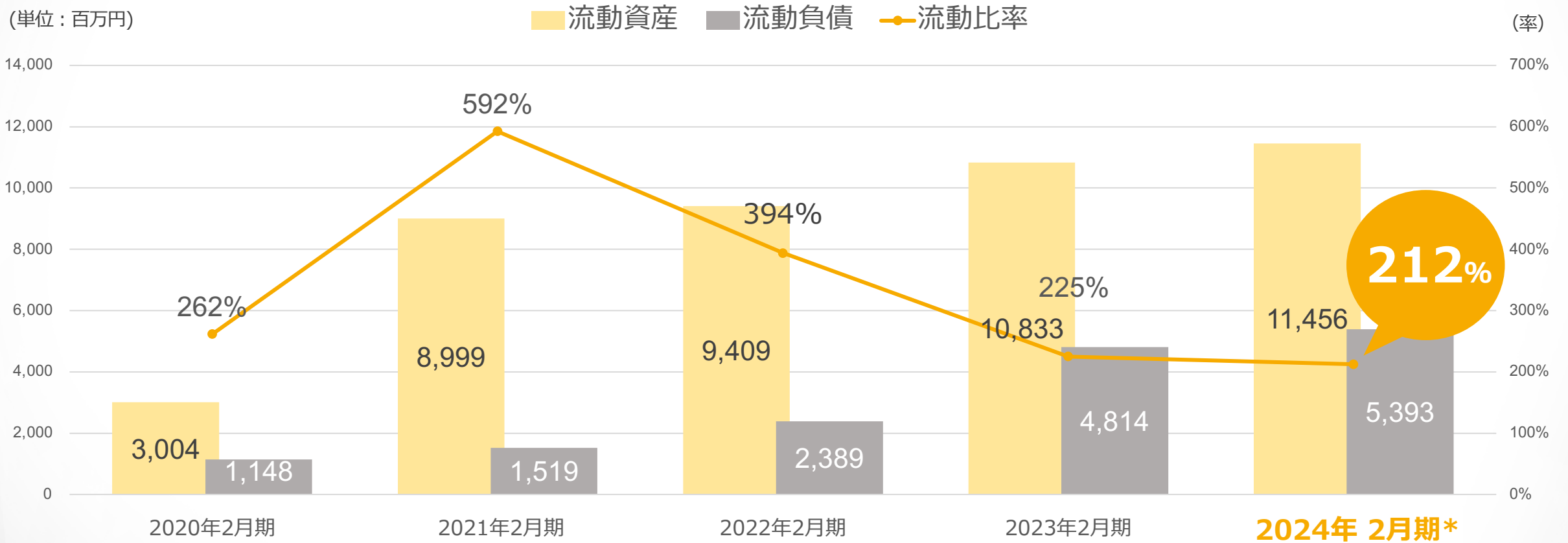
## 業績ハイライト 財務状況・貸借対照表（要約）

「短期貸付金」及び「前渡金」等の増加による「流動資産」の増加、「契約負債」の増加による「流動負債」の増加  
 投資有価証券の評価額上昇に伴う「固定資産」「固定負債」「その他の包括利益」の増加、利益剰余金も着実に積み上げ

貸借対照表	2023年2月期Q1 実績（連結）	2024年2月期Q1 実績（連結）	増減額
流動資産	10,833	11,456	623
固定資産	3,910	4,350	439
有形固定資産	58	60	2
無形固定資産	1,163	1,118	△ 44
投資その他の資産	2,688	3,171	482
資産合計	14,743	15,807	1,063
負債合計	5,060	5,763	702
流動負債	4,814	5,393	578
固定負債	245	369	124
純資産合計	9,683	10,043	360
株主資本合計	8,931	9,022	91
その他の包括利益累計額合計	732	1,013	281
非支配株主持分	20	8	△ 12
負債・純資産合計	14,743	15,807	1,063

（単位：百万円）

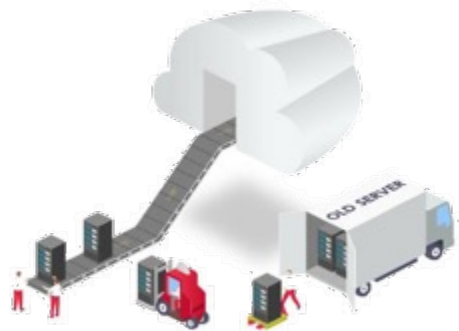
## 流動比率212%と手元流動性は良好



\*2024年2月期については、2023年3月から2023年5月までの実績です。

# 4. 2024年2月期 Q1 業績ハイライト

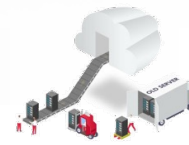
## サービス別





# 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)	2023年2月期Q1 実績（連結）	構成比	2024年2月期Q1 実績（連結）	構成比	前期比
クラウドインテグレーション	138	4.1%	405	6.9%	<b>292.6%</b>
リセール	2,903	86.8%	5,131	87.2%	<b>176.7%</b>
MSP (マネージドサービスプロバイダ)	303	9.1%	346	5.9%	<b>114.4%</b>
その他	0	0.0%	3	0.1%	<b>886.4%</b>
合計	3,345	100.0%	5,887	100.0%	<b>176.0%</b>

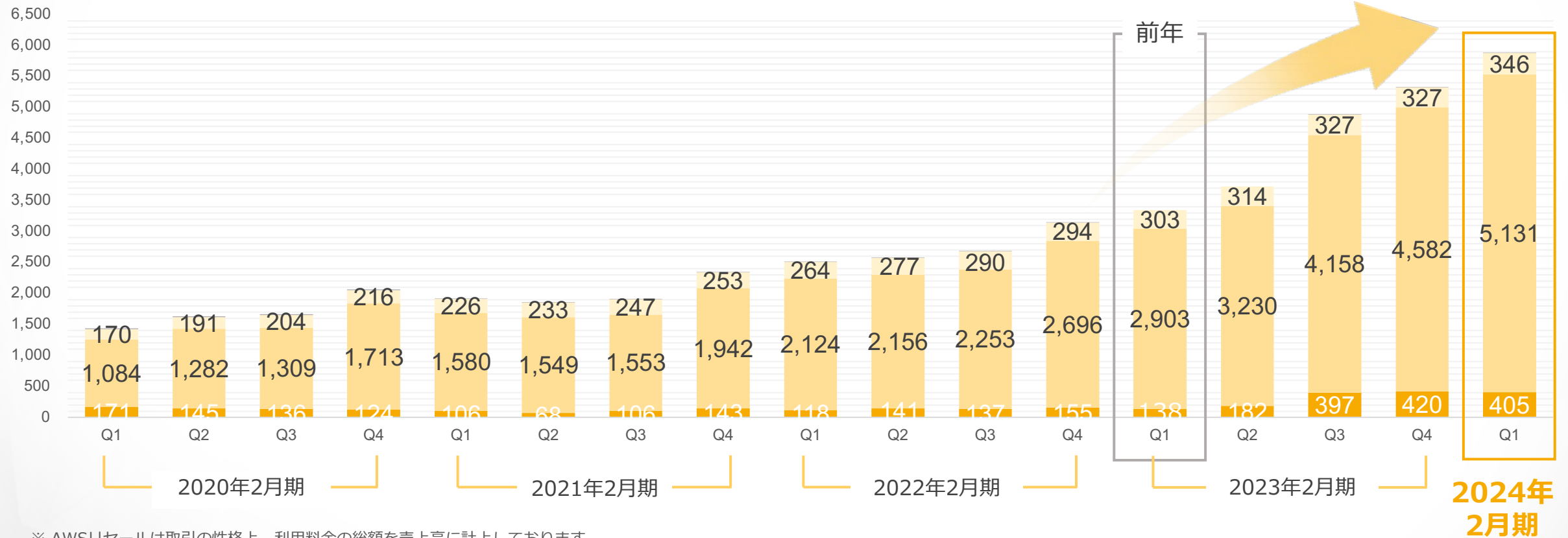
# 業績ハイライト 製品・サービス区分別の売上高推移



## 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)

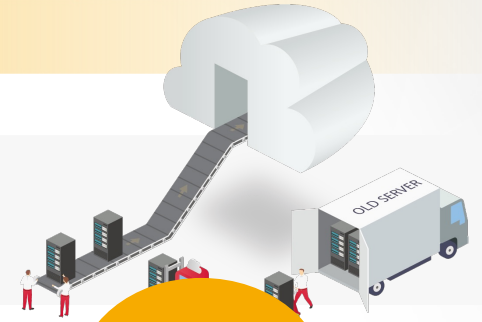
■ クラウドインテグレーション ■ リセール(※) ■ MSP ■ その他



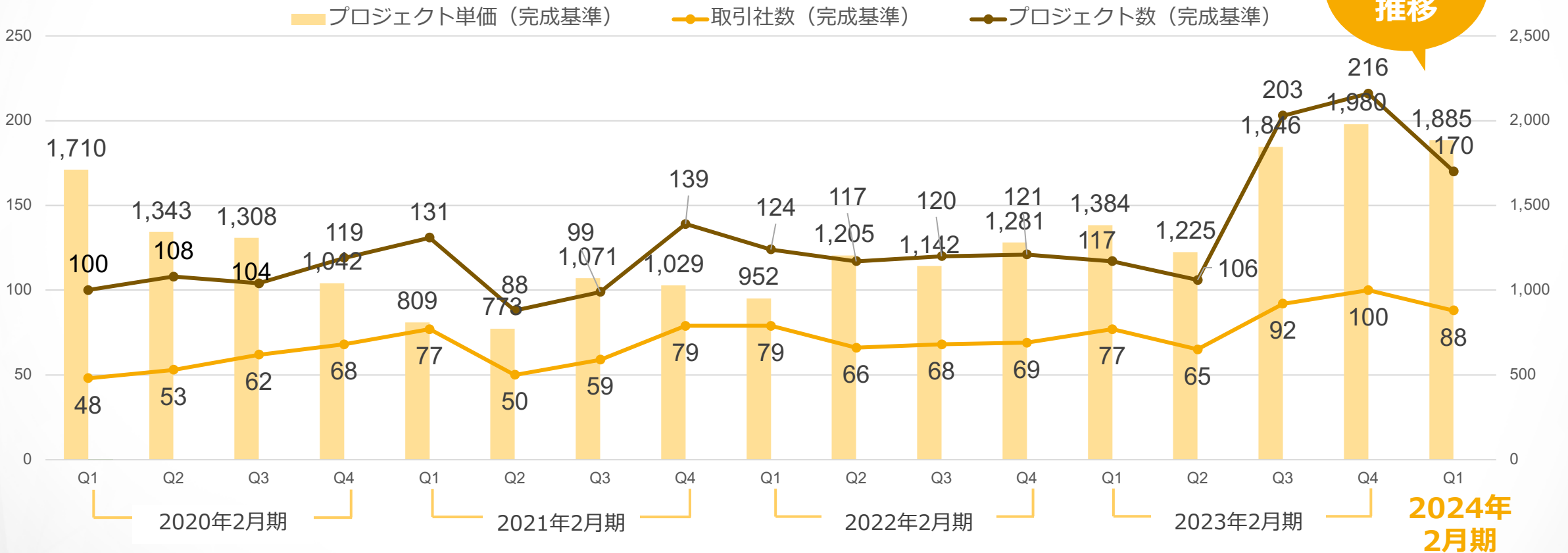
※ AWSリセールは取引の性格上、利用料金の総額を売上高に計上しております。

# 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

子会社（G-gen、トップゲート）の順調な成長により指標は堅調に推移



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が、当指標は完成基準(旧基準)に基づき集計しております。

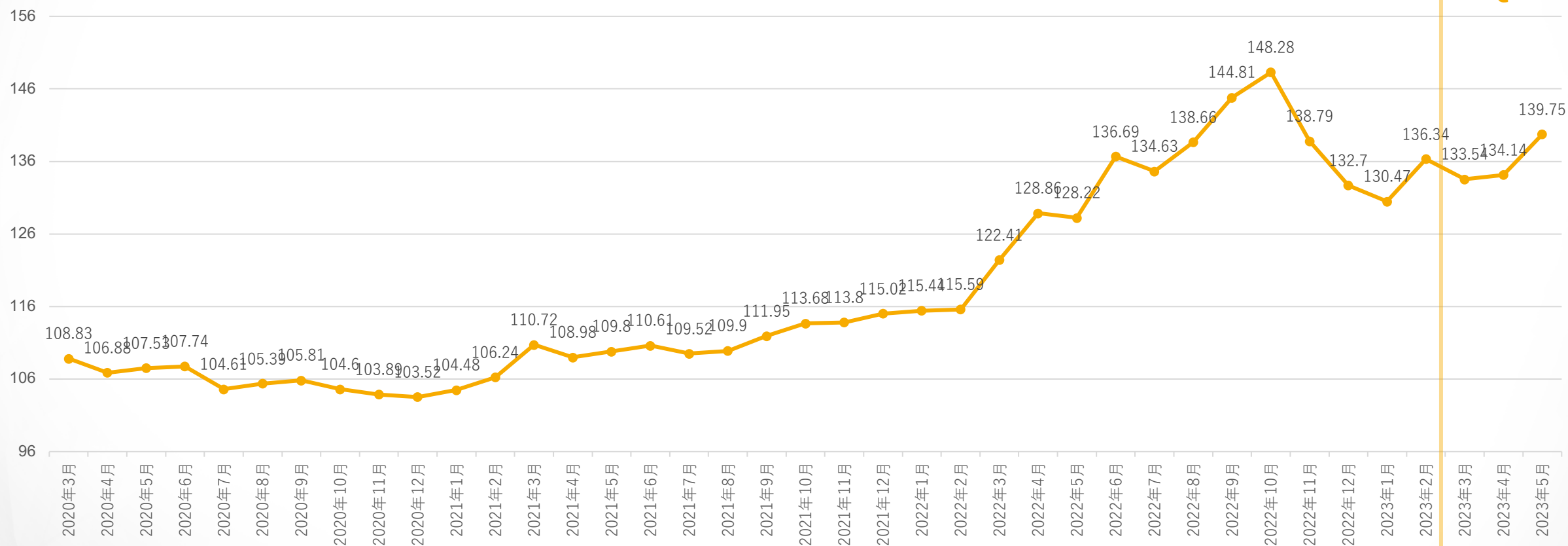
## 業績ハイライト ② リセール | 為替レートの推移

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)



Q1

# 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

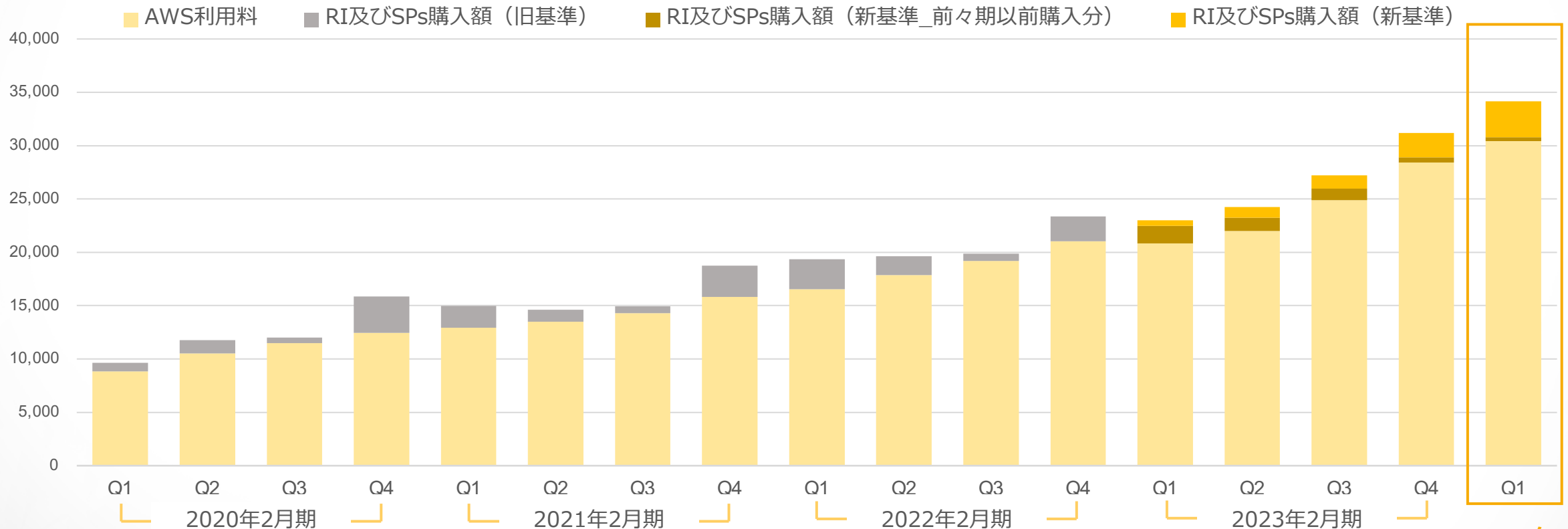


顧客企業のAWS導入・利用促進が進み

## 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Q1より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)



※ 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。

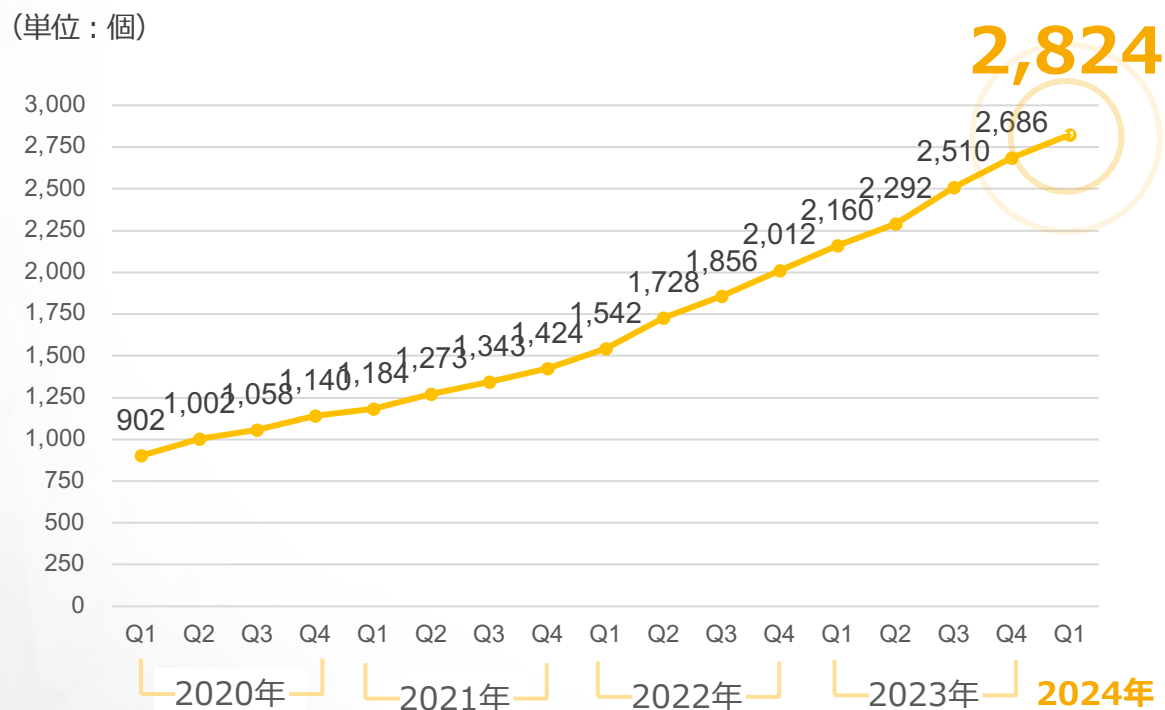
2024年  
2月期

# 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

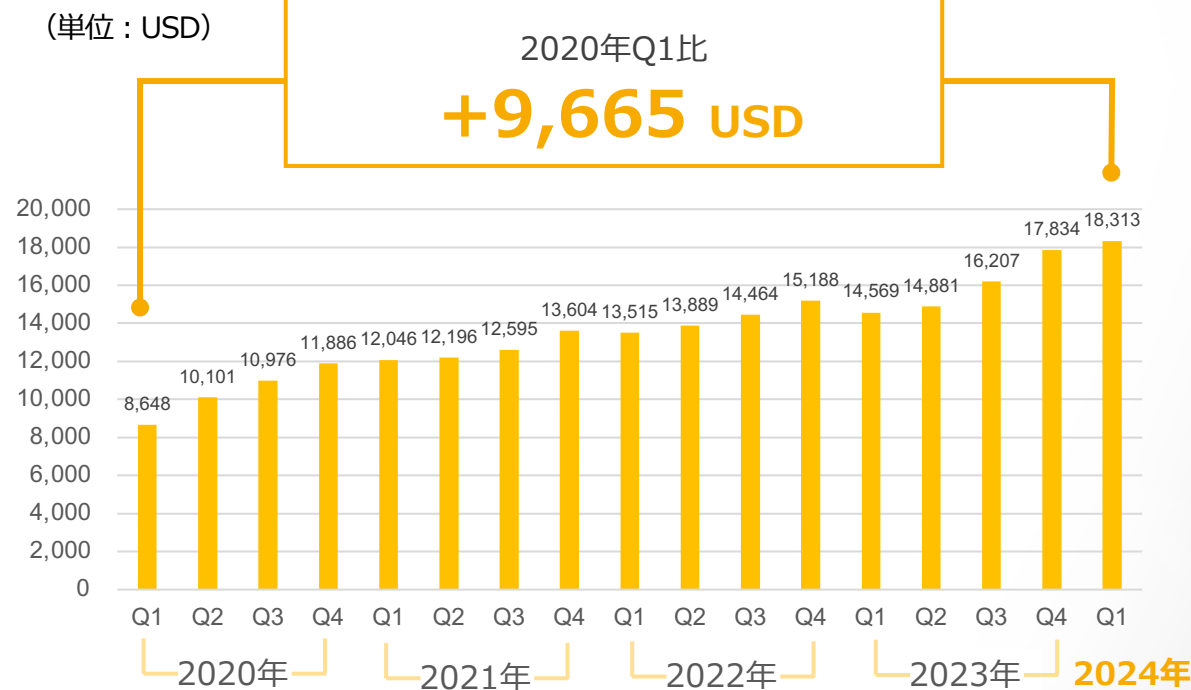
### AWSアカウント数



### 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

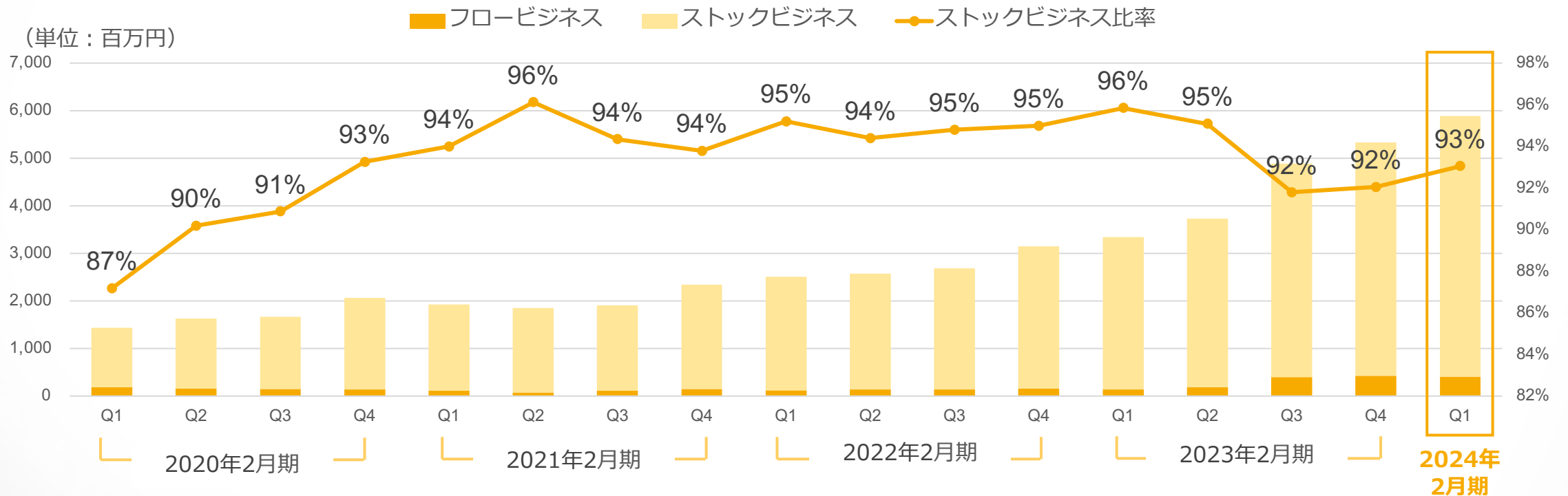


# 業績ハイライト ストックビジネスの比率推移

## フロービジネス



## ストックビジネス



※ 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

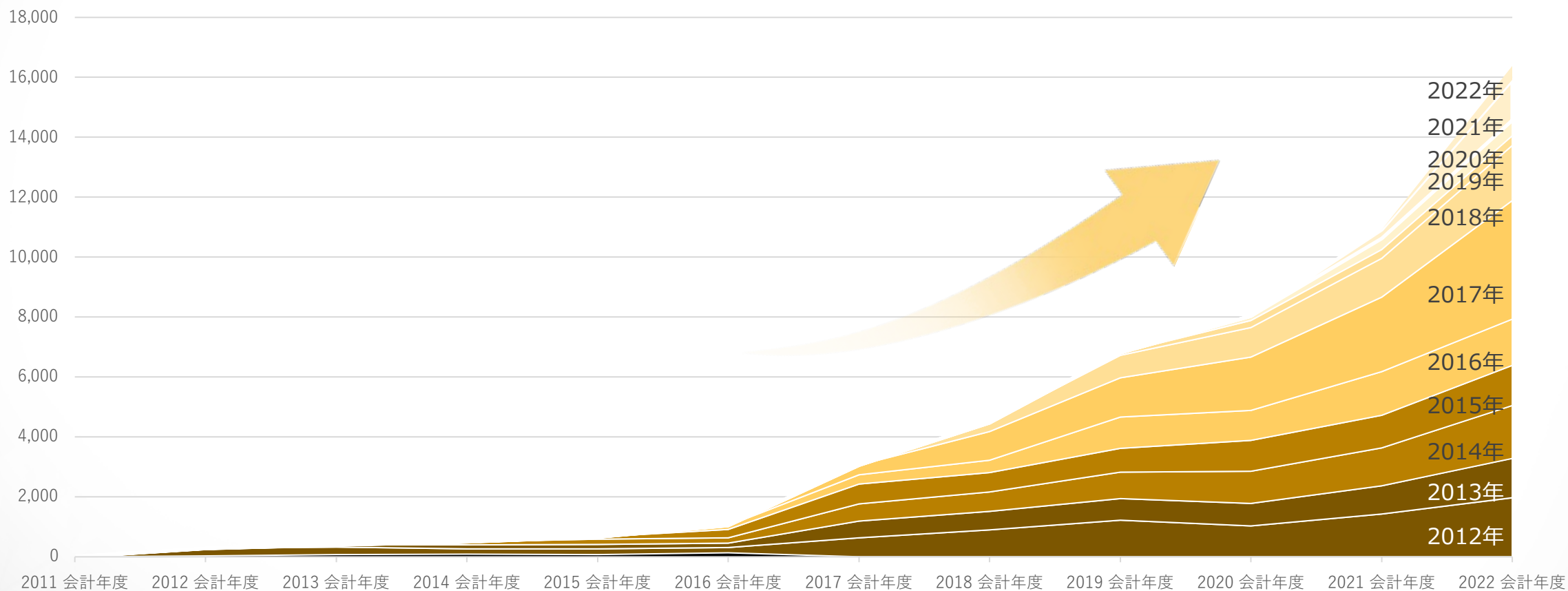
累計1140社、17,000プロジェクト超の豊富な導入実績 (2023年5月末日現在)

共通基盤		コールセンター	運用支援	個別システム	
	 	 みずほ銀行	 琉球銀行	 あしたがすてきに! 東邦ガス	 Eat Well, Live Well. AJINOMOTO
	ウーマン スマイル カンパニー 				 中京大学
				 ワールドホールディングス	
	 三洋伊勢丹ホールディングス				
				 J.フロントリテイリング	
	 トインクス ITで、感動を、ともに。			 MITSUBISHI ELECTRIC Changes for the Better	 味ひとすじ 永谷園
				 Hitz 日立造船株式会社 Hitachi Zosen	

## 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

(単位：百万円)

※ クラウドインテグレーション・リセール・MSPの合算

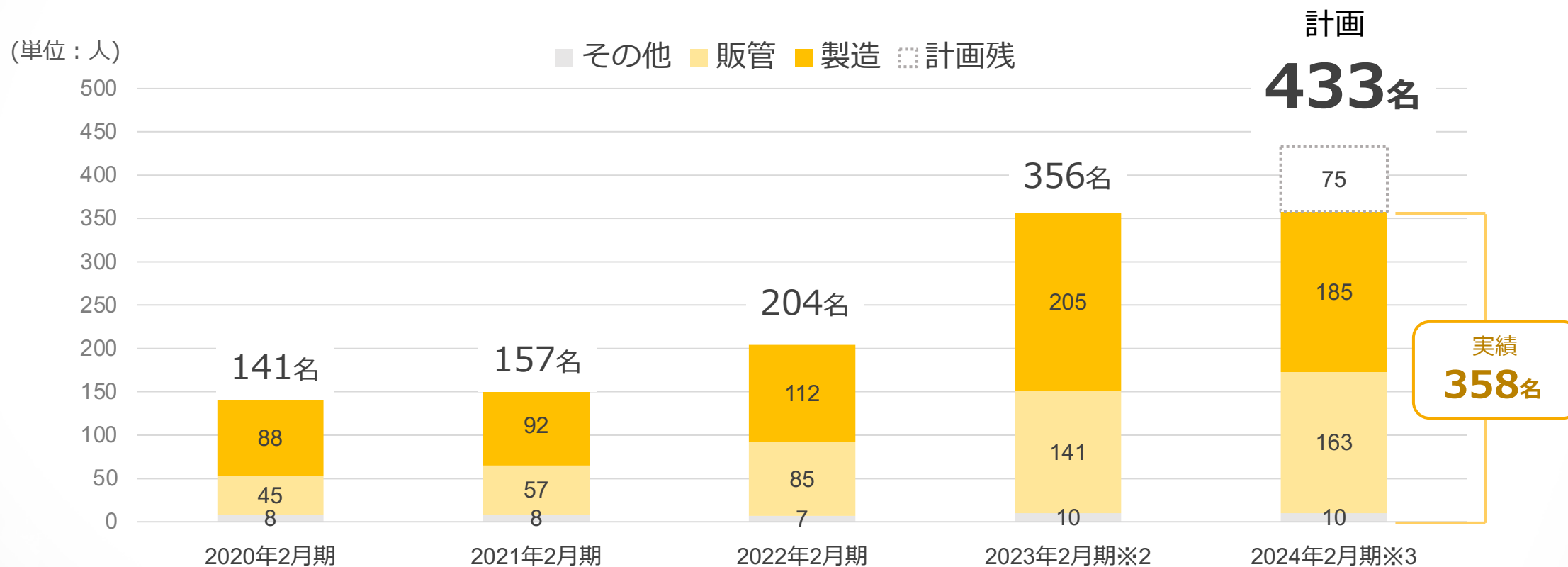


※ 2017年2月期以前の売上高は、AWSリセール売上高を直近実績をもとに総額に再計算した値を合算した概算値となります。

# グループ人員数推移※1

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. トップゲート連結子会社化に伴い、製造・販管ともに大幅に増加しております。

※ 3. 2024年2月期については、2023年3月から2023年5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700を超える

全社員数 (サーバーワークス)

230名 → 246名

2022年11月末

2023年5月末

エンジニアの割合

60.9% → 52.9%

2022年11月末

2023年5月末

半年で+50

AWS認定資格取得数\*1

680<sup>\*2</sup> → 730

2022年11月末

2023年5月末

\*1 累積数となります

\*2 Bigdata認定資格廃止のため削除した値となります

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11月末	2023年5月末	比較	資格レベル説明
基礎	101名	106名	104%	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	272名	297名	109%	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	129名	140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	178名	187名	105%	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

## Google Cloud の データ利活用内製化支援パートナーに認定

2023.5.23



- Google Cloud の技術を活用したデータ活用に関する専門知識を持ち、お客様がより効果的にデータを活用できるようにしてきた取り組みと実績が評価され、データ利活用内製化支援パートナーの認定を受けました。
- G-genの内製化支援パートナーとしての認定は、当社が Google Cloud の技術に熟知し、お客様に最適なソリューションを提供する能力を有していることを示しています。

## Google Workspace導入でフルクラウド化からさらに 業務アプリのノーコード開発に着手 アプリ開発部隊は平均年齢50歳のDXプロジェクト

風月フーズ(株) 様 事例

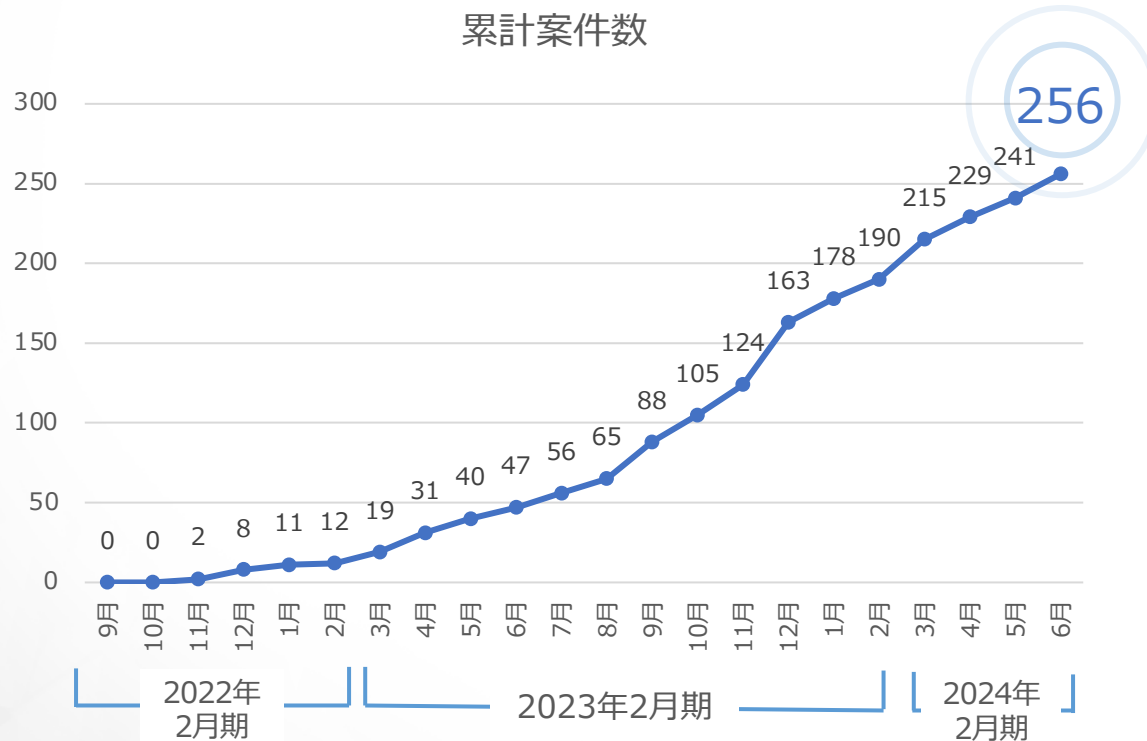


- 組織改革をきっかけに、スキルの属人化、組織内のコミュニケーション不足、振り返り改善されないPDCA、世代間のITギャップなどの課題の解決方法としてGoogle Workspace導入、社内サーバ廃止でフルクラウド化を実現されました。
- さらにノーコード開発ツールを使い、社内業務のアプリ開発に着手、平均年齢50歳の社員の方々がそれぞれテーマを持って業務アプリを開発していきました。
- トップも自らが業務アプリを作ることで、課題に対する解決へと導いています。今後はAIを使った売上予測も実現したいとのことでした。

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2月末

176

2023年6月末

16ヶ月で  
+166採用も  
順調

\*累積数となります

## 代表取締役 変更のお知らせ

2023.6.1



- 2023年（令和5年）5月31日をもちまして、西海 孝が代表取締役を退任し、後任として大塩 啓行が代表取締役に就任いたしました。

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6月からの直近1年で  
受託開発実績社数、お取引実績社数も順調に増加

## トップゲート 直近1年間の実績※1

[詳細はホームページへ](#)

### 開発実績 一部顧客例をご紹介します

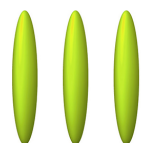
**SEIKO**  
セイコーソリューションズ株式会社

**METAWATER**

**NE** | **NISSHO**  
ELECTRONICS



**Tryumph21**



Hakuhodo DY  
media partners

**A D A S T R I A**  
—  
*Play fashion!*

### 受託開発実績

**28社**

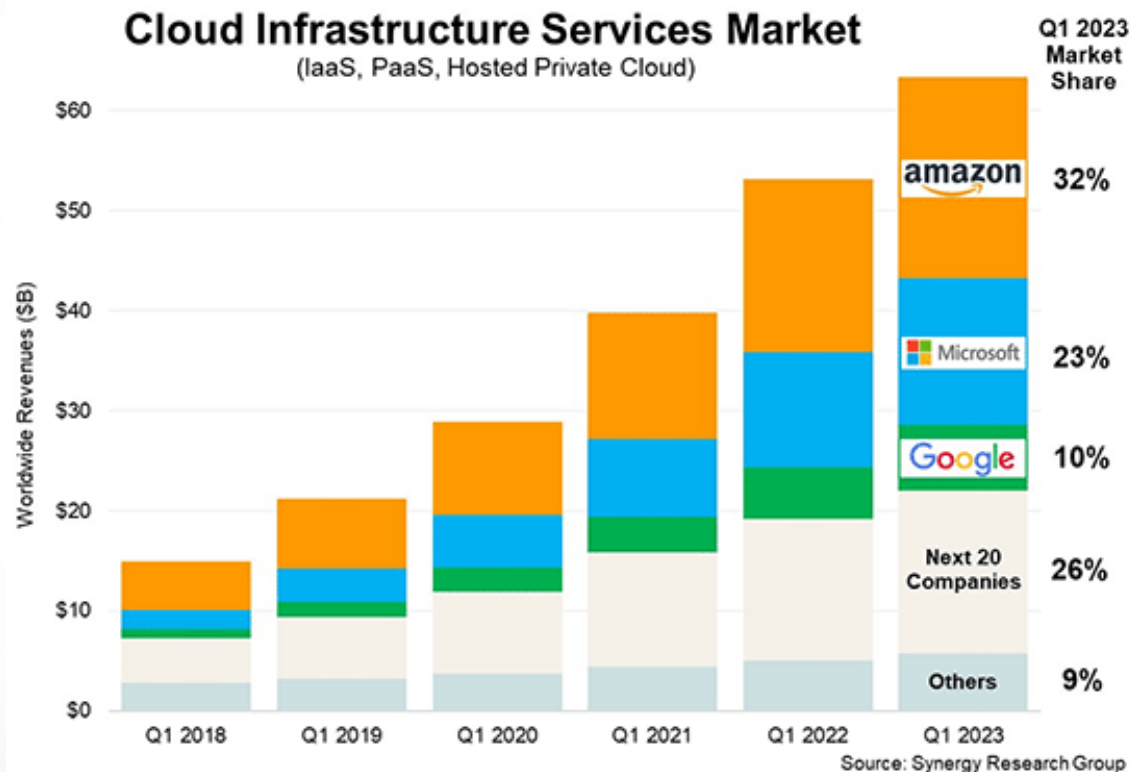
### お取引先実績

**464社**

※ 1. 集計期間は2022年6月～2023年5月となります。

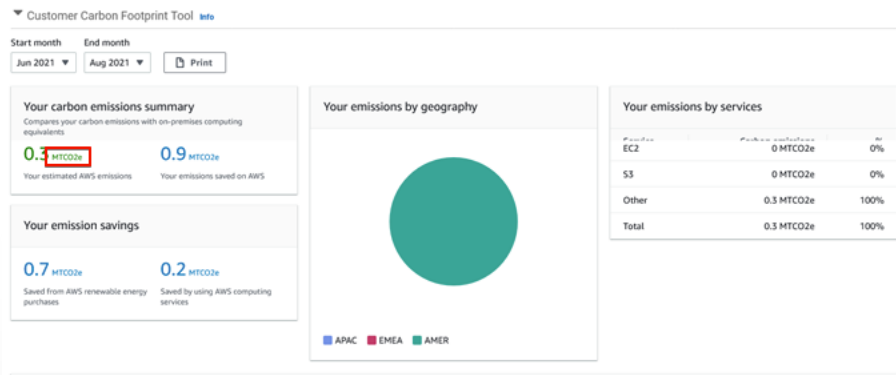
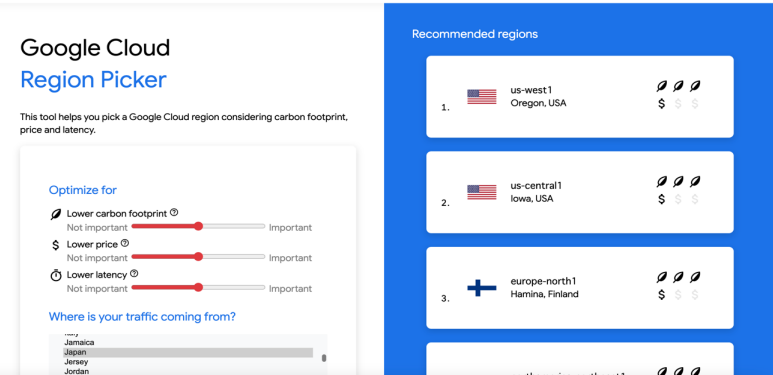
2023年第1四半期のグローバルのクラウドインフラ市場は、

## 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、2023年第1四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32%、2位がMicrosoft Azureで23%、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 table 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 shows 100% for APAC. A 'Your emissions by services' table shows EC2 (0 MTCO2e, 0%), S3 (0 MTCO2e, 0%), and Other (0.3 MTCO2e, 100%).</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 (two leaves) and a price icon (three dollar signs). 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 bar chart for various countries.</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