



Serverworks

決算説明資料

2024年2月期 第2四半期

目次

1. 2024年2月期 第2四半期 サマリー
 1. 業績予想の修正
 2. 業績ハイライト
2. 2024年2月期 第2四半期 主要トピックス
3. 2024年2月期 第2四半期 業績
4. 補足情報
 1. サーバークラス
 2. グループ会社
 3. 採用関連情報
5. 会社概要
6. 事業内容
7. Appendix

業績予想の修正

2024年2月期 -連結- 業績予想の修正（2023年10月13日公表）※1

サーバーワークス、G-gen、トップゲート、グループ主要3社ともに当初想定を大幅に上回って推移
 今後も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)	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	22,693	100.0%	25,495	100.0%	112.3%
売上総利益	3,203	14.1%	3,305	13.0%	103.2%
営業利益	373	1.6%	536	2.1%	143.8%
経常利益	396	1.7%	595	2.3%	150.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	272	1.2%	354	1.4%	130.2%

※ 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から2023年10月13日に修正をいたしました。詳細は2023年10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リセールの売上高の業績予想数値につきましては、2023年10月13日修正時に1ドル平均142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、連結での売上高、営業利益及び経常利益において前期を大幅に上回る結果

 **Serverworks** グループ全体

売上高 12,480百万円 前期比：176.4%

営業利益 403百万円 前期比：120.2%

 **Serverworks**

(単体)
株式会社サーバーワークス

売上高
10,620百万円 (前期比：151.6%)
営業利益
457百万円 (前期比：99.1%)

 **Ggen**

(連結子会社)
株式会社G-gen

売上高
666百万円 (前期比：888.8%)
営業損失
△26百万円 (前期比：-%)

 **TOPGATE**

(連結子会社)
株式会社トップゲート

売上高
1,220百万円 (前期比：-%)
営業利益
24百万円 (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
投資損失0.4百万円を計上

業績ハイライト

2024年2月期 第2四半期 -連結- ※主要科目の前期比較表

2023年2月期Q2



2024年2月期Q2

(単位：百万円)	2023年2月期Q2		2024年2月期Q2			前期比
	実績（連結）	構成比	実績（単体）	実績（連結）	構成比	
売上高	7,075	100.0%	10,620	12,480	100.0%	176.4%
売上総利益	998	14.1%	1,290	1,590	12.7%	159.3%
営業利益	335	4.7%	457	403	3.2%	120.2%
経常利益	331	4.7%	511	445	3.6%	134.3%
四半期純利益	203	2.9%	283	217	1.7%	106.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	266	3.8%	—	230	1.8%	86.6%
EBITDA	366		488	492		

2. 2024年2月期 第2四半期 主要トピックス

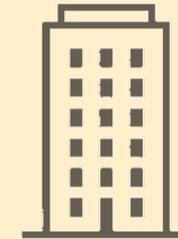
※決算日以降に発生した最新のトピックスも含みます

AWSとの戦略的協業契約（SCA）の具体的な取り組みの一環として、デジタル・クラウド人財の育成と確保のため、パーソル&サーバーワークスを設立

SCAにおける注力4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 中小企業におけるAWS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**

優秀な人財を育成
AWSエンジニア確保



パーソル&サーバーワークス

Google Cloud パートナー オブ ザ イヤーをG-genとトップゲートがダブル受賞

イノベーションの最前線に立ち、最先端のテクノロジーを活用してお客様の目標達成をサポートしてきたパートナーとして、2023年のGoogle Cloud パートナー オブ ザ イヤーに、株式会社G-genと株式会社トップゲートが選ばれました



ブレイクスルー パートナー
オブ ザ イヤー

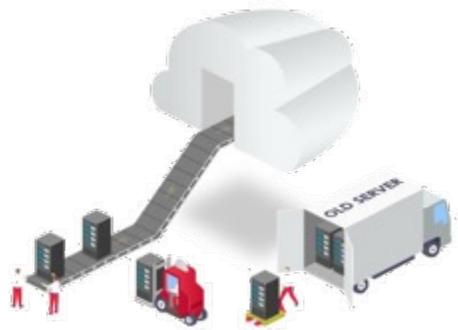
ブレイクスルー パートナー オブ ザ イヤーは、この1年で頭角を現して、Google Cloud とのパートナーシップを拡大し、テクノロジーの飛躍的な進歩と目覚ましい成長を遂げました



サービス パートナー
オブ ザ イヤー

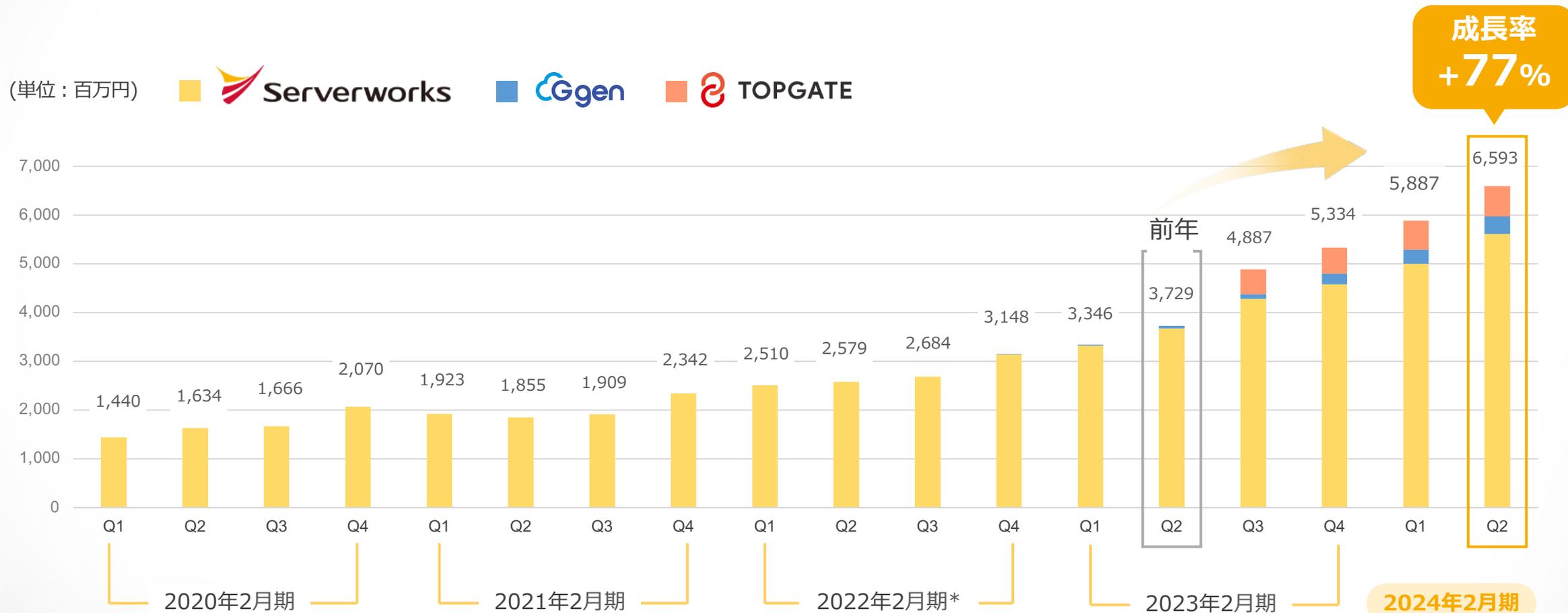
サービス パートナー オブ ザ イヤーは、Google Cloud ソリューションの適切な組み合わせによって、優れたサービスを提供し、お客様の成功を後押ししました

3. 2024年2月期 第2四半期 業績



売上高の推移 - 連結 -

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+77%と非常に高い成長率



※各社の数値について、内部取引にかかる連結調整を加味しております。

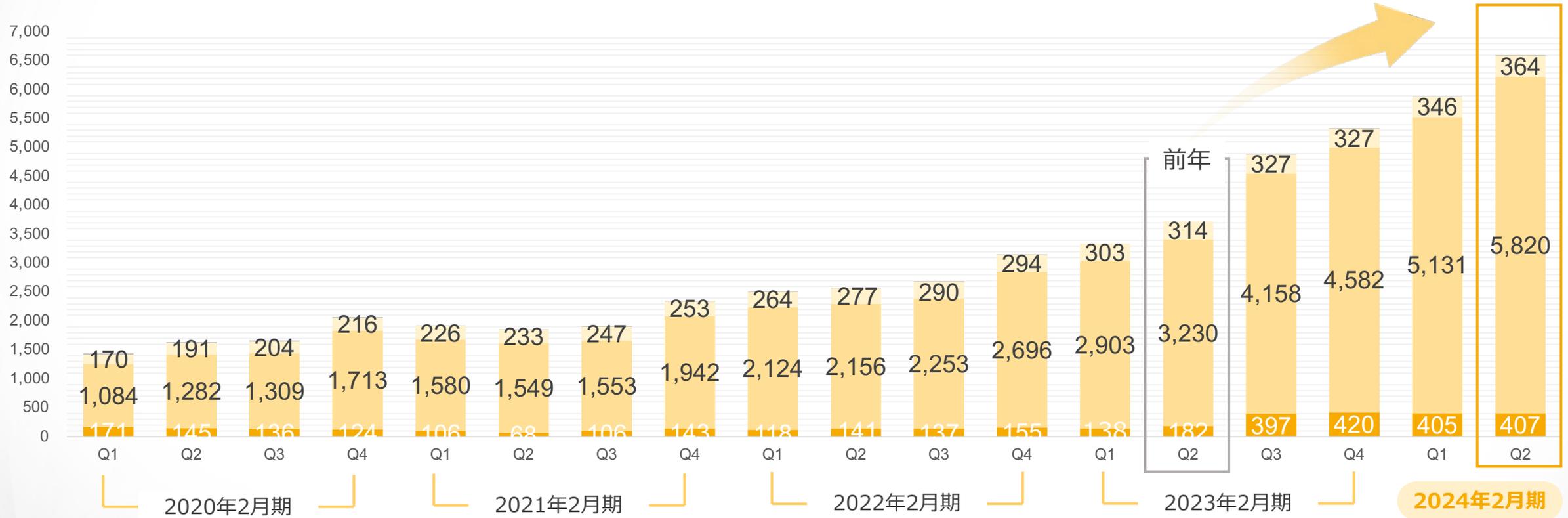
売上高の推移 -製品・サービス区分別-



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。

製品・サービス区分別 -売上高前期比較表-



主要な製品・サービス区分で前期を大幅に上回る結果

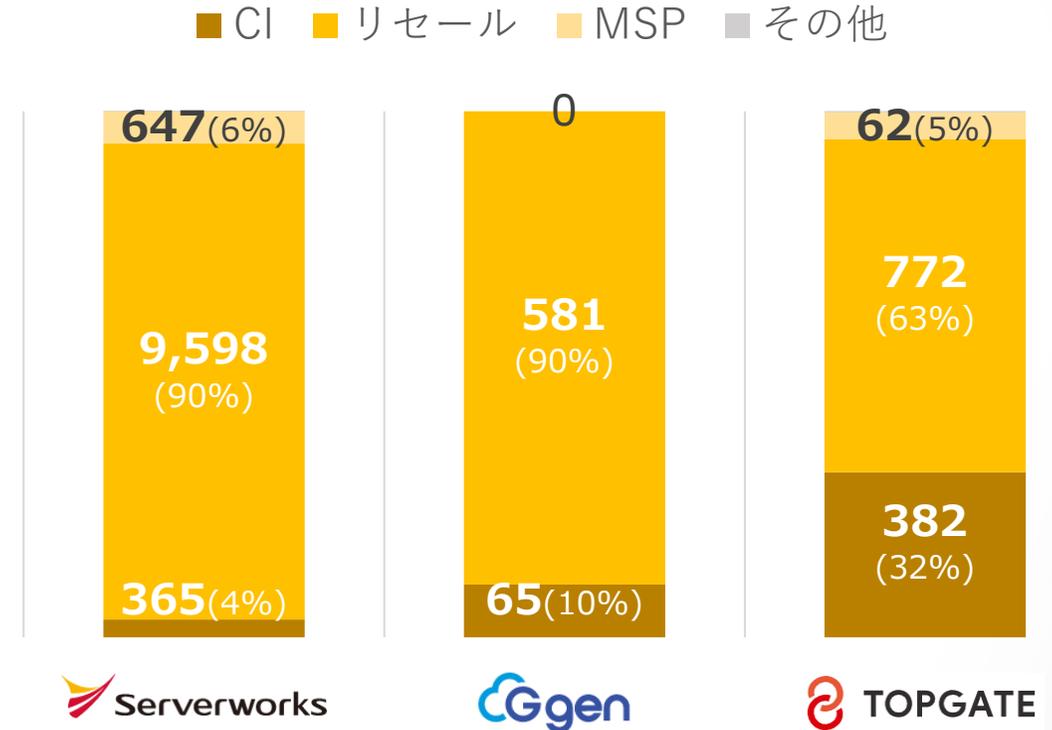
(単位：百万円)	2023年2月期Q2 実績（連結）	構成比	2024年2月期Q2 実績（連結）	構成比	前期比
クラウドインテグレーション	321	4.5%	812	6.5%	252.8%
リセール	6,134	86.7%	10,951	87.8%	178.5%
MSP (マネージドサービスプロバイダ)	617	8.7%	710	5.7%	115.0%
その他	0	0.0%	5	0.0%	536.5%
合計	7,075	100.0%	12,480	100.0%	176.4%

製品・サービス区分別 -各社構成比-



各社ともにストックビジネスであるリセール売上が堅実に積み上げ

(単位：百万円)	サーバーワークス	G-gen	トップゲート
クラウド インテグレーション	365	65	382
リセール	9,598	581	772
MSP マネージドサービス プロバイダ	647	0	62
その他	1	0	3
合計	10,612	647	1,220

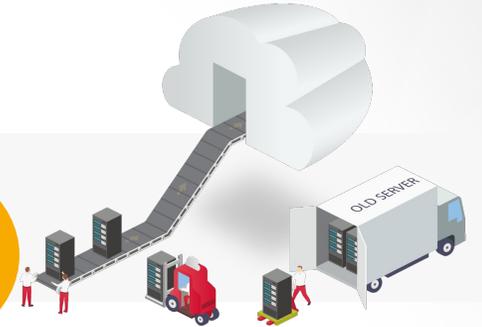


※各社の数値について、内部取引にかかる連結調整を加味しております。

クラウドインテグレーション -各指標の推移-

グループ各社の順調な成長により堅調に推移

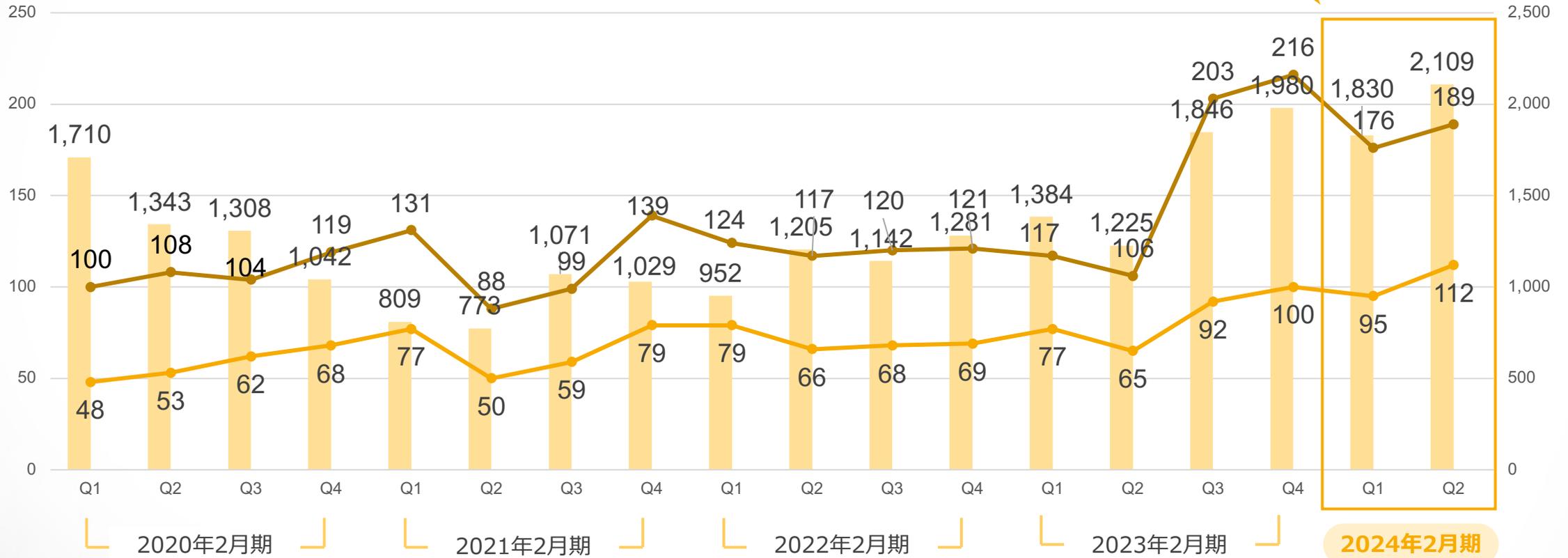
堅調に
推移



取引社数 (社) / プロジェクト数 (件)

プロジェクト単価 (完成基準) 取引社数 (完成基準) プロジェクト数 (完成基準)

プロジェクト単価 (千円)



※新収益認識基準の適用に伴い、2023年2月期Q2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。

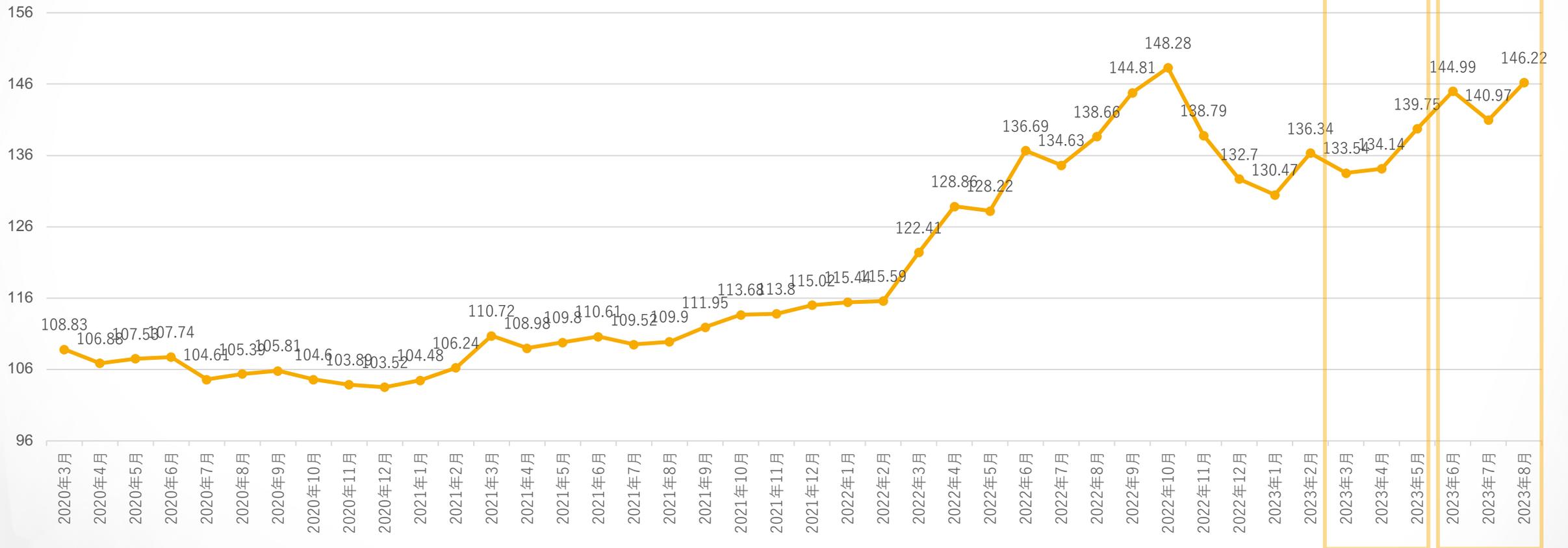
リセール -為替レート-の推移-

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)



リセール -リザーブドインスタンス・ Saving Plans-

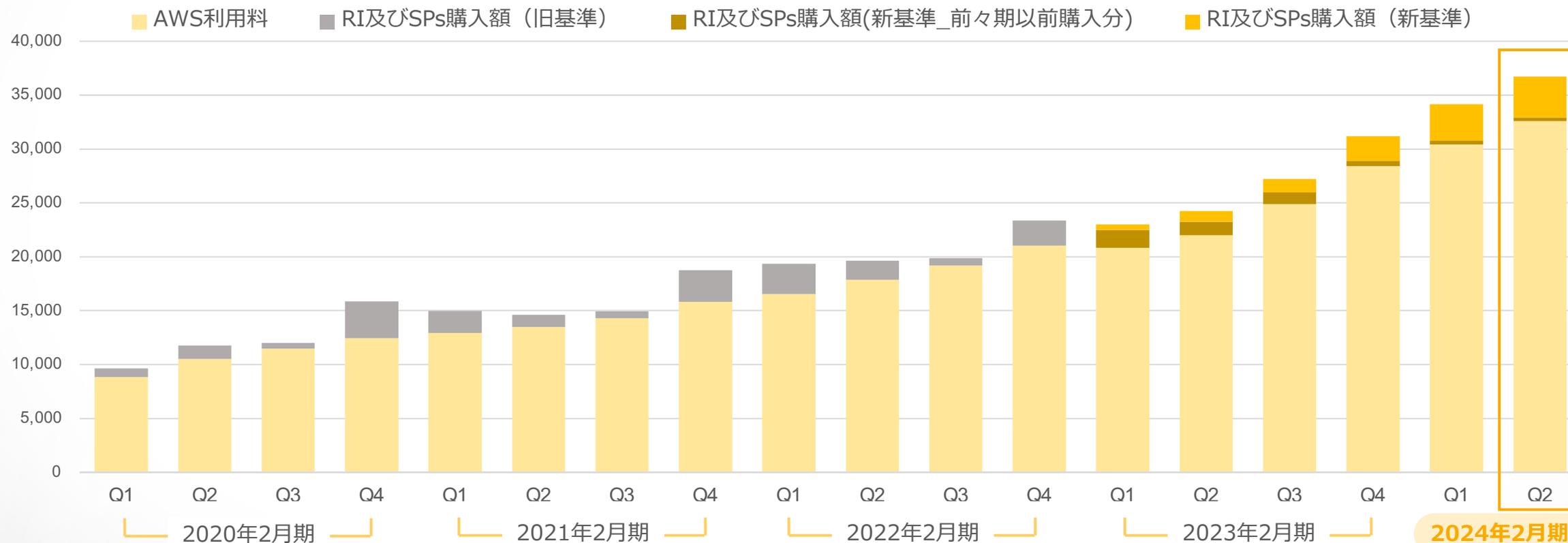
顧客企業のAWS導入・利用促進が進み

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)^{※1}、Saving Plans(SP)^{※2}は例年同様、一定の購入額があった。
 2023年2月期Q2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)



※1 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。

※2 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。

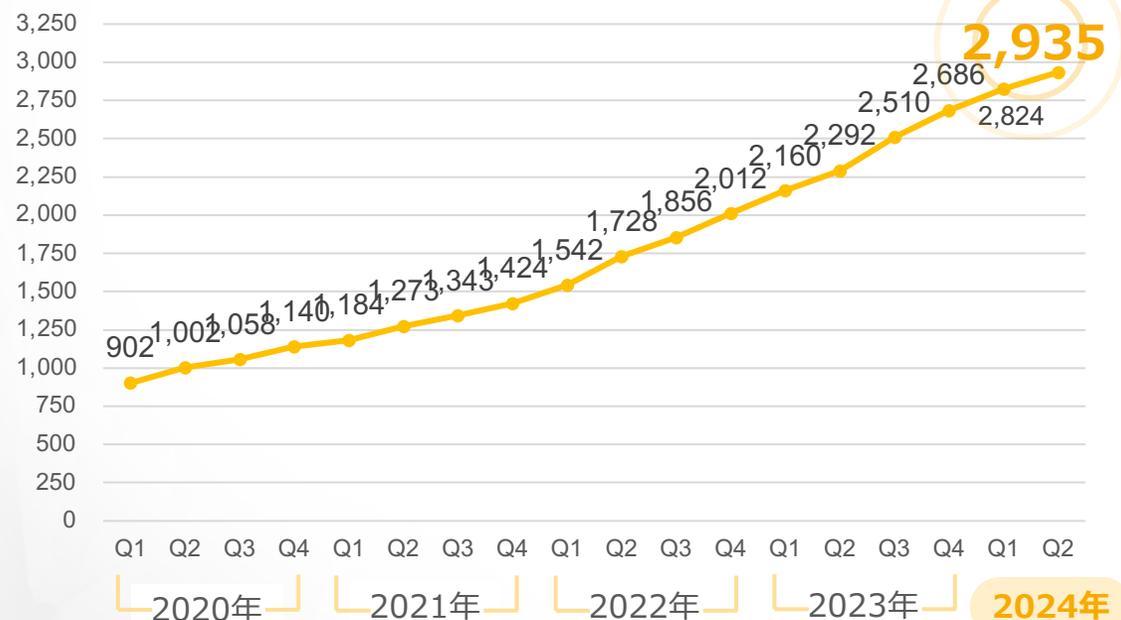
リセール -AWSアカウント数・ARPUの推移-



アカウント、ARPUともに順調に増加

AWSアカウント数

(単位：個)

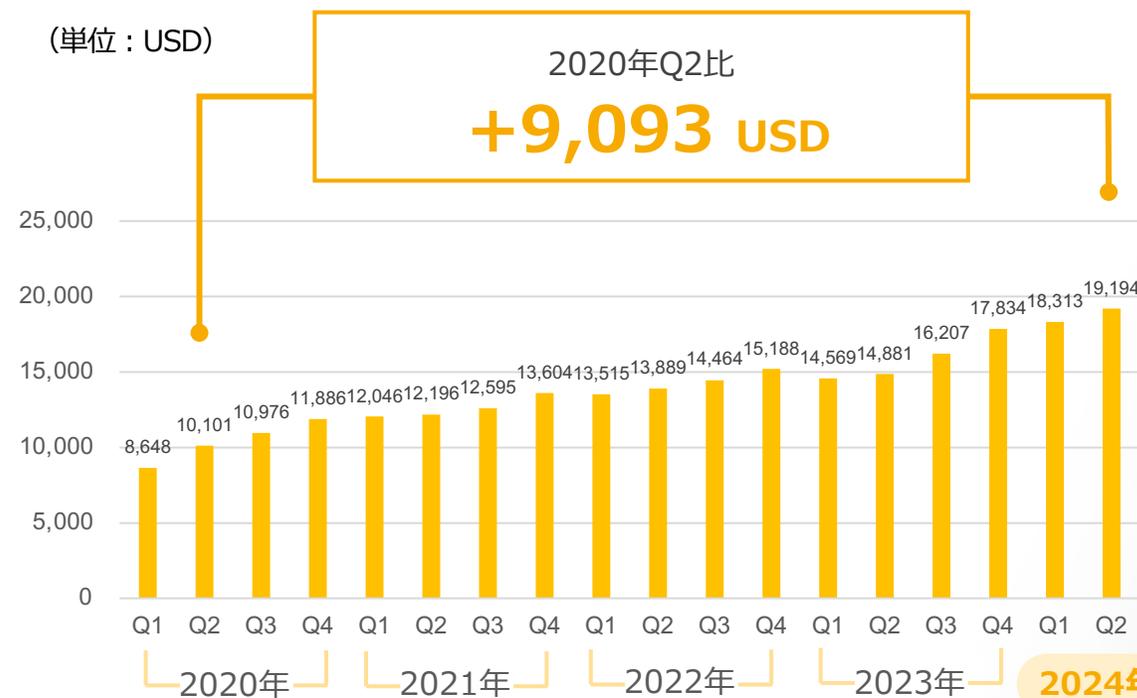


ARPU*

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

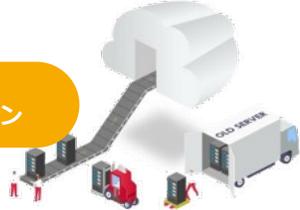
(単位：USD)



ストックビジネス比率の推移

フロービジネス

① クラウド
インテグレーション

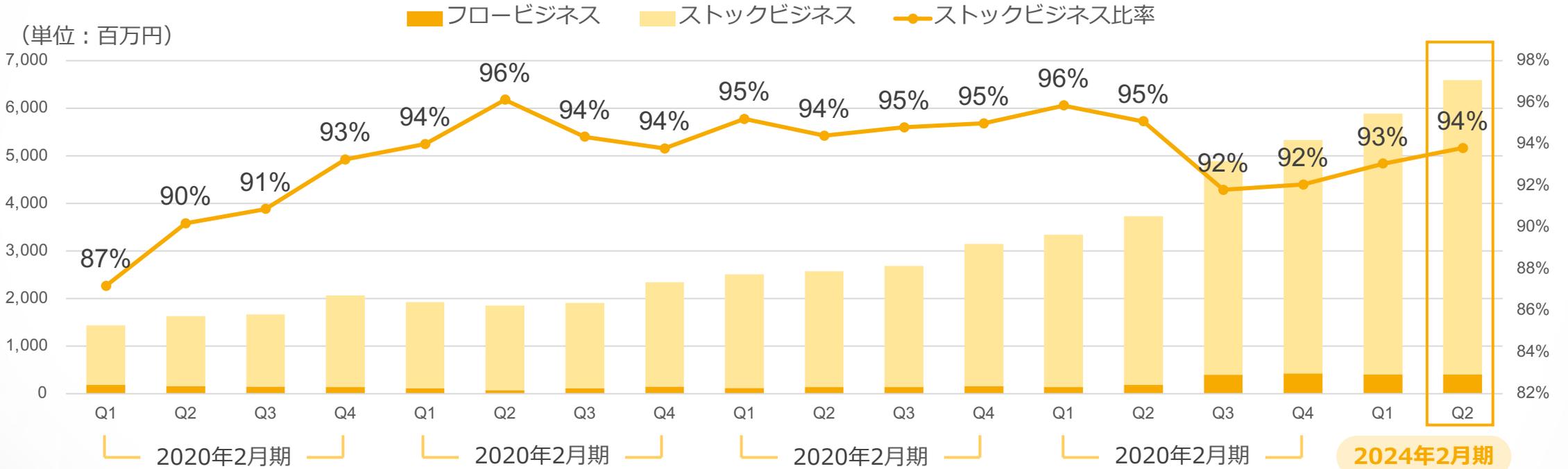


ストックビジネス

② AWS請求代行サービス
(リセール)



③ 運用代行・監視サービス
(MSP)



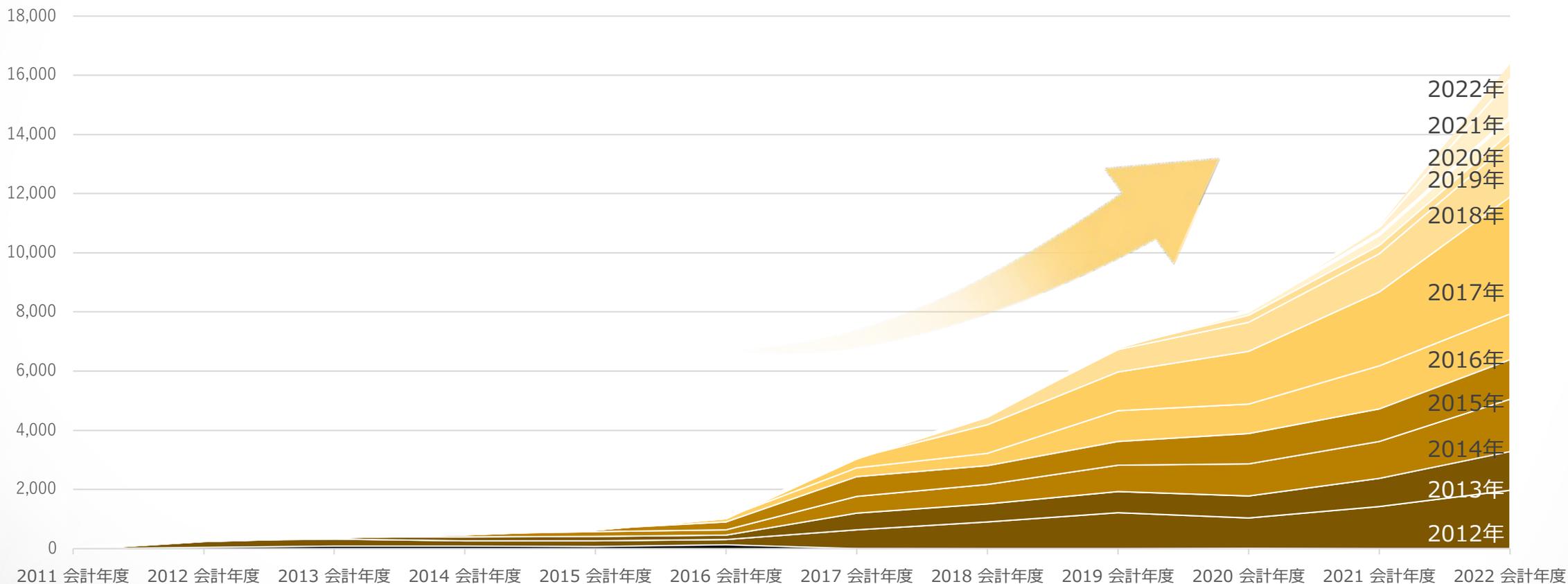
※ 主に顧客企業の検収時に売上が計上されるクラウドインテグレーションによる一過性の売上を「フロー売上」、顧客企業がAWSを継続的に利用するにあたり発生するAWSの月額利用料及び「Cloud Automator」をはじめとする自社サービスの月額利用料及びサードパーティーソフトウェア・サービスの継続利用に伴うライセンス料並びにAWS上のサーバーの監視・バックアップ等の運用代行利用料及び保守料等による継続的な売上を「ストック売上」として位置付けております。

LTV（顧客生涯価値）

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。

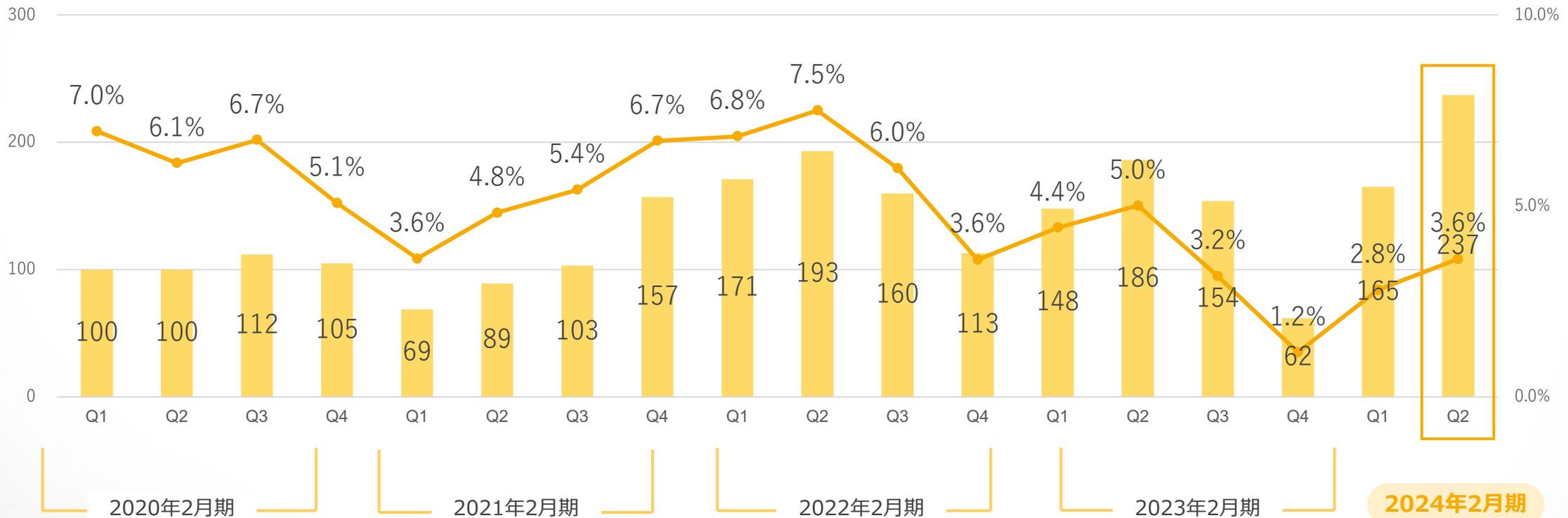
営業利益額/営業利益率の推移

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

■ 営業利益 ● 営業利益率

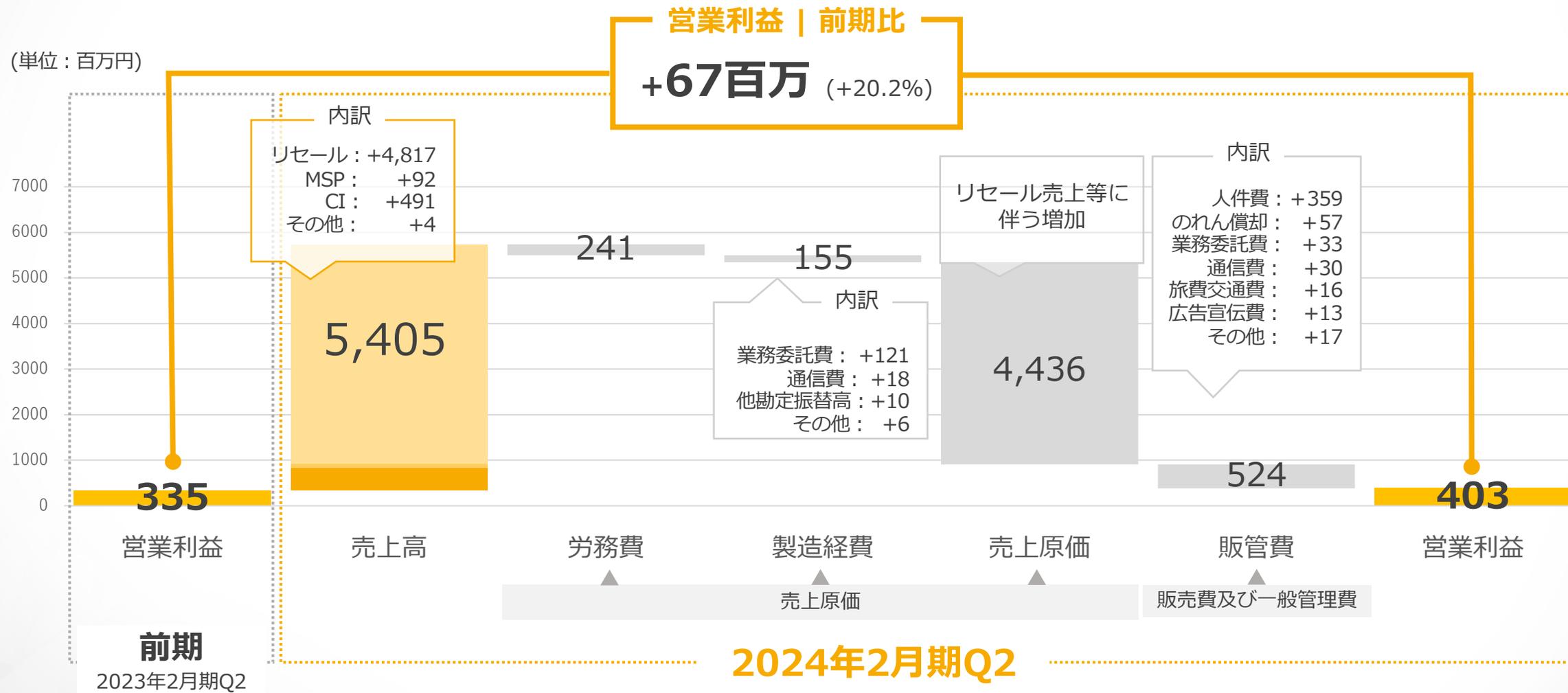
(単位：百万円)

(率)



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投下しつつ、
営業利益は前年同期比+20%増加



財務状況・貸借対照表（要約）

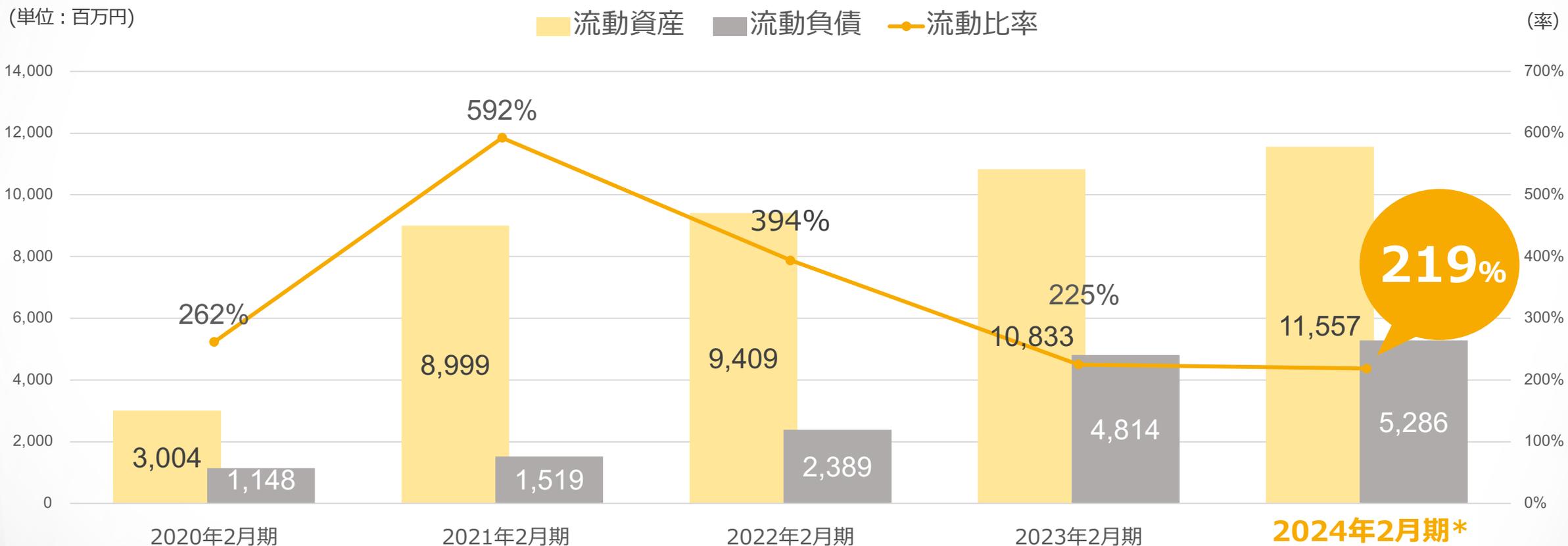
「短期貸付金」及び「前渡金」等の増加による「流動資産」の増加、「契約負債」の増加による「流動負債」の増加
 投資有価証券の評価額上昇に伴う「固定資産」「固定負債」「その他の包括利益」の増加、利益剰余金も着実に積み上げ

貸借対照表	2023年2月期 実績（連結）	2024年2月期Q2 実績（連結）	増減額
流動資産	10,833	11,557	724
固定資産	3,910	4,325	415
有形固定資産	58	58	0
無形固定資産	1,163	1,087	△ 75
投資その他の資産	2,688	3,180	491
資産合計	14,743	15,883	1,139
負債合計	5,060	5,668	608
流動負債	4,814	5,286	471
固定負債	245	382	136
純資産合計	9,683	10,214	531
株主資本合計	8,931	9,165	234
その他の包括利益累計額合計	732	1,042	309
非支配株主持分	20	6	△ 13
負債・純資産合計	14,743	15,883	1,139

（単位：百万円）

流動比率

流動比率219%と手元流動性は良好

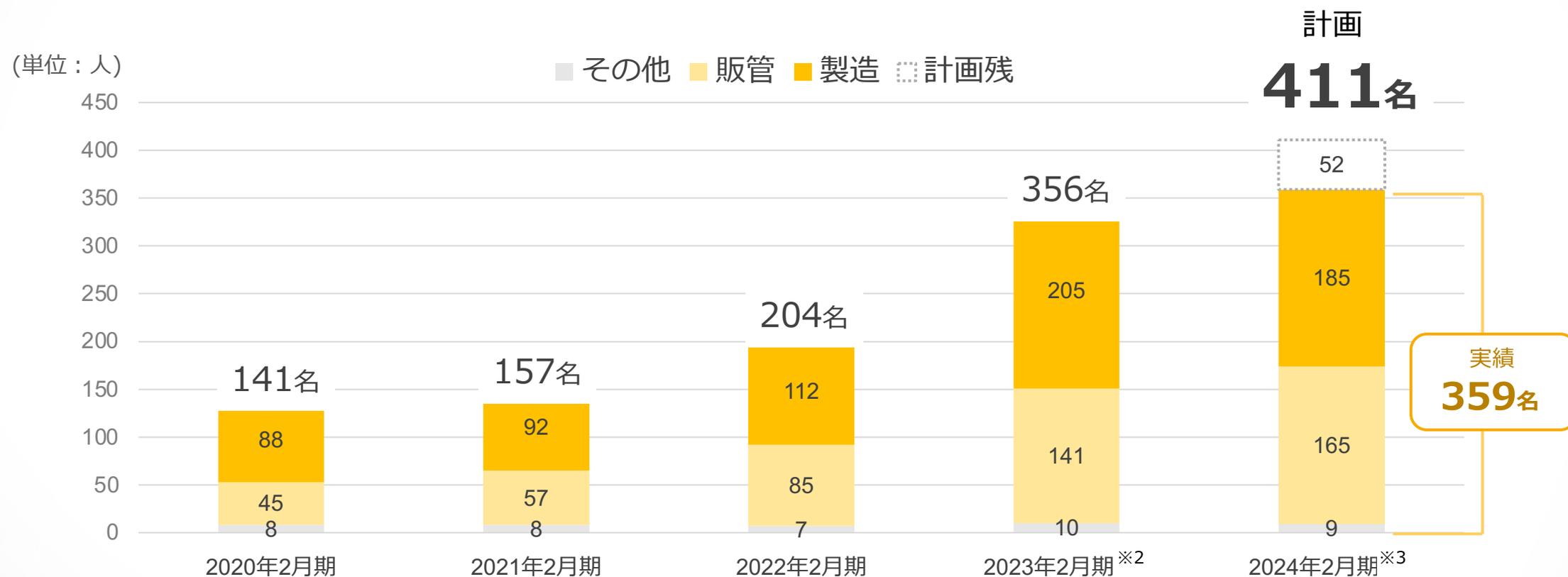


※2024年2月期については、2023年3月から2023年8月までの実績です。

グループ人員数推移※1

黒字化に向け子会社の採用計画を変更しつつ、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継続

トップゲートの退職者により純増数は微増ながらも、新規採用者は順調に増加



※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8月までの実績です。

4-1. サーバーワークス単体

TOPICS - 01

「音声文字化サービス for Amazon Connect」の導入でコンタクトセンター業務が音声認識技術で劇的に効率化

おたふくソース(株) 様 事例



創業100年企業

オタフクソースが実現する顧客対応DX

AI音声認識技術の導入で、電話応対工数を大幅削減

2023.07.26 水 15:00 - 16:00

- 年間5,000件以上の問い合わせの8割が電話経由、通話メモや録音データの確認、社内共有のための補足情報乳録に多大な時間と労力を要していた
- 「音声文字化サービス for Amazon Connect」でコンタクトセンター業務が劇的に効率化、品質も向上
- Zendeskとの連携により電話以外のメール、手紙などの複数のチャネルからのお客様の声も集約、CX向上にも寄与。これら内容をセミナーでお客様登壇も実施

TOPICS - 02

AWS公式トレーニングを受講、実践的な知見を獲得し既存環境の設定を見直すグループ横断のプロジェクトにも着手

(株)ポーラ・オルビスホールディングス様 事例



- 各グループ企業にIT部門があった体制からグループデジタルソリューションセンターが発足、業務システムはほぼAWS環境で構築されたもので、グループ全体でIT環境の標準化・DX推進を図っていくにはAWSに関するより深い知識の必要性を感じていた
- PoCで実感した対応力と知見から当社認定トレーナーによるAWS公式トレーニングを受講
- ITベンダーとのコミュニケーション向上、既存のAWS設定の見直し、ITコスト削減に寄与

大手企業を中心に

累計1,180社、17,800プロジェクト超の豊富な導入実績 (2023年8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	
	 ロート製薬	 みずほ銀行	 琉球銀行	 あしたがつきに! 東邦ガス	 Eat Well, Live Well. AJINOMOTO
	ウーマン スマイル カンパニー senshukai	pal*system	dip		 中京大学
YOKOGAWA ◆	 知 intage	トレーニング	集英社	 ワールドホールディングス	
 snow peak since 1978	 三井伊勢丹ホールディングス				 住友重機械
				 J.フロントリテイリング	KOKUYO
		 トインクス TOINX ITで、感動を、ともに。		 MITSUBISHI ELECTRIC Changes for the Better	 味ひとすじ 永谷園
				 日立造船株式会社 Hitachi Zosen	

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)

231名 → 252名

2023年2月末

2023年8月末

エンジニアの割合

60.1% → 52.0%

2023年2月末

2023年8月末

半年で+77

AWS認定資格取得数*1

683^{*2} → 760

2023年2月末

2023年8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

高難度のAWS認定資格者数の増加

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

	2023年2月末	2023年8月末	比較	資格レベル説明
基礎	97	123	126%	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	283	307	108%	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	151	122%	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	170	179	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

4-2. グループ会社概況

TOPICS - 01

株式会社G-gen、デジタル庁様
「ガバメントクラウドのテンプレート開発支援業務
(令和5年度)」を受注

2023.7.19



- ガバメントクラウドのテンプレート業務において、Google Cloud のサービスを活用して情報システムに関するIaC(Infrastructure as Code) テンプレートの開発支援を実施
- 各府省庁などのガバメントクラウド利用環境の充実に寄与
- ガバメントクラウドのテンプレート開発支援業務(令和5年度)はサーバーワークスもAWSサービスを活用して支援する目的で受注

TOPICS - 02

分散したデータを集約し「Looker」でデータの可視化
大幅なコスト削減と業務の効率化を実現

(株)viviON 様 事例

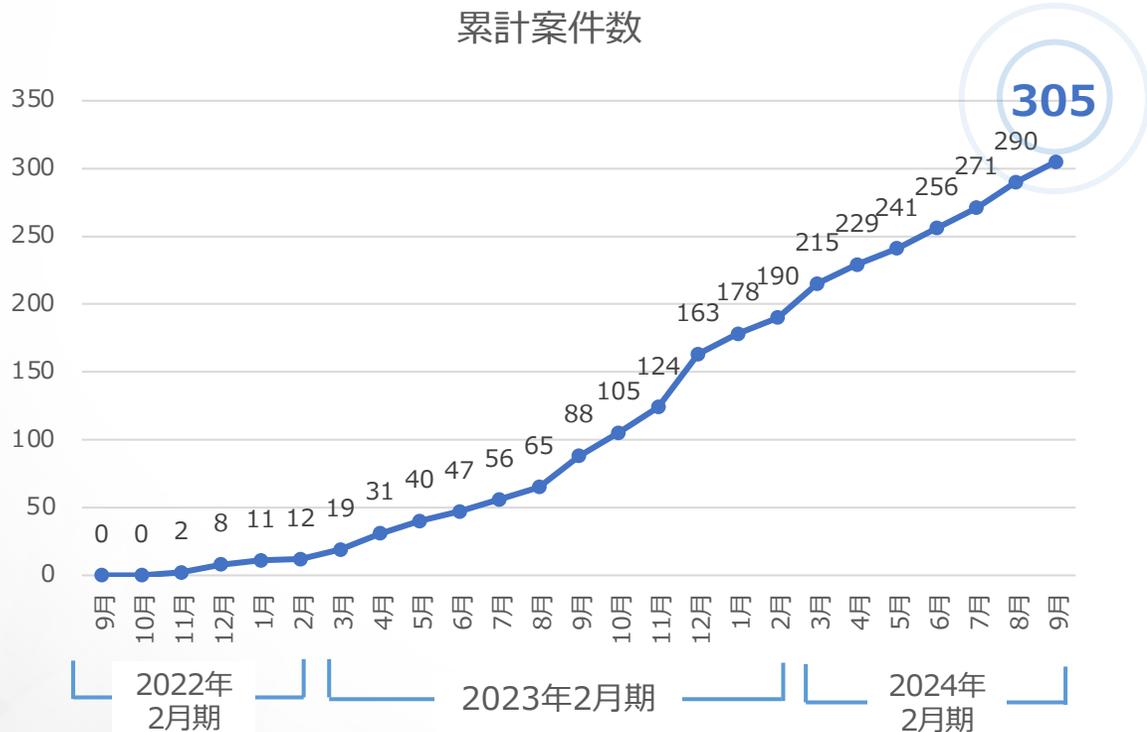


- 多くのサービスを次々に展開し、1000万人を超える膨大なユーザー数をもつため、サービス間の横断的なデータ分析が行われていない、またメールマーケティング費用がかさんでいることからGoogleのLookerを導入
- これまで利用していたBIツールから切り替え、メール配信ツールも移行することでコスト削減・処理時間の短縮・UI(使用感)の改善の3つの成果を実現

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

216

2023年9月末

19ヶ月で
+206

採用も
順調



*累積数となります

TOPICS - 01

Google Workspaceの導入がもたらす
JPMCの業務変革

(株)JPMC 様 事例



- JPMCグループ様と共同で、当社がGoogle Workspaceの導入を通じてご支援する業務改革について、公開セミナーを実施
- 煩雑化した情報管理の改善や業務効率化が不動産賃貸業界の課題であると考え、活用事例を他の不動産業者に共有し、業務改善の一助を目的に登壇
- 同社のGoogle Workspace導入経緯や社内コミュニケーションの円滑化、業務効率化などの事例についてご紹介

TOPICS - 02

分散したデータを集約し「Looker」でデータの可視化
大幅なコスト削減と業務の効率化を実現

(株)MonotaRO 様 事例



- 新人研修でのITスキルプログラムが、現場で必要とされるスキルや知識を反映したもののなか、学んだことが実際に役立つか不透明という課題
- 実践的な研修としてトップゲートのGoogle Cloud認定トレーニングを採用
- Google Cloud認定トレーニングに加え、SQL基礎研修、BigQuery、Looker Studioなどの新人研修に関するトレーニングを提供
- モノタロウ様の研修の現状課題を踏まえ、個別にカスタマイズした研修メニューを立案

2022年9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

[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



お取引先実績*1

484社

受託開発実績*1

44社

Google資格保有数*2

142件

※ 1. 集計期間は2022年9月～2023年8月となります。
※ 2. 2023年8月末時点の実績となります。

4-3. 採用関連情報

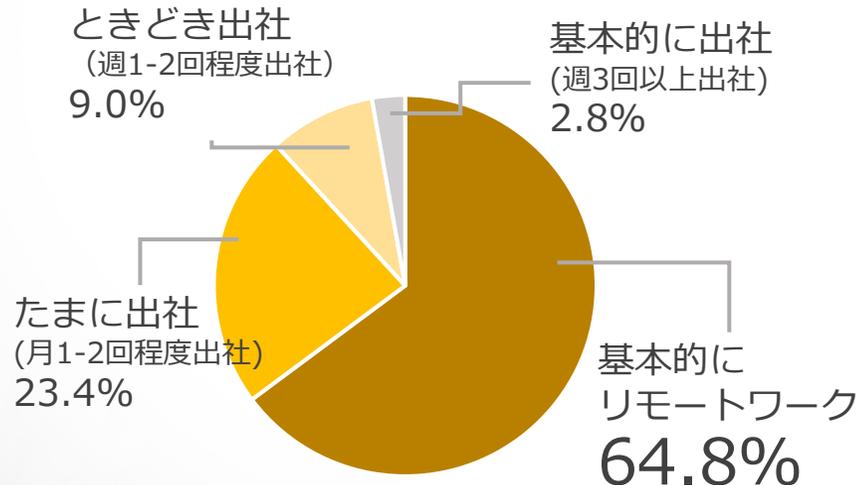
優秀な人材を確保するための

テレワーク10年以上実践起業の働き方のルール

人口減少時代、どうしたら優秀な若者に選ばれ続ける会社になれるのか？

メンバー毎に異なる「働きやすさ」へ、より柔軟に対応すること

リモートワーク率



テレワーク体制を続ける理由

地方在住の優秀な人材を着実に採用出来る為
昨年採用した約60人の内、半数以上が地方在住

テレワークの最大の壁と言えるコミュニケーション この質の低下をどうしたら防げるのか

- テキストのやり取りのみでなく、直接話す機会も作る
- “否定しない” “叱責しない”チャット時のガイドラインを設けている
- ちょっとした事を質問や技術的な情報を交換する場所を用意している
- 出社組とテレワーク組の公平性を保つ試作をアップデートしている 等

退職者が選ぶ「辞めたけど良い会社ランキング」

【中小ベンチャー企業編】にて8,045社中、上位8位にランクイン

ネガティブな意見が多くなりがちな条件下で高評価を獲得



- 転職・就職のための情報プラットフォーム「OpenWork」に投稿された社員クチコミのうち「退職者」による評価に着目したランキングで上位8位にランクインしました。
- サーバーワークスでは、社員が働きやすい様に「クラウドワークスタイル」というユニークな制度を取り入れている為、一人ひとり異なる「はたらきやすさ」へ、より柔軟に対応する姿勢が高評価に繋がったのではないかと推測しております。

第三者機関での評価が高い為、次の採用にもポジティブな影響

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

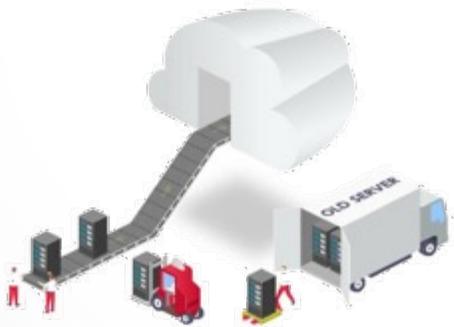
「はたらきやすい環境になった」
と喜んでいただける社会にしたい。

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

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



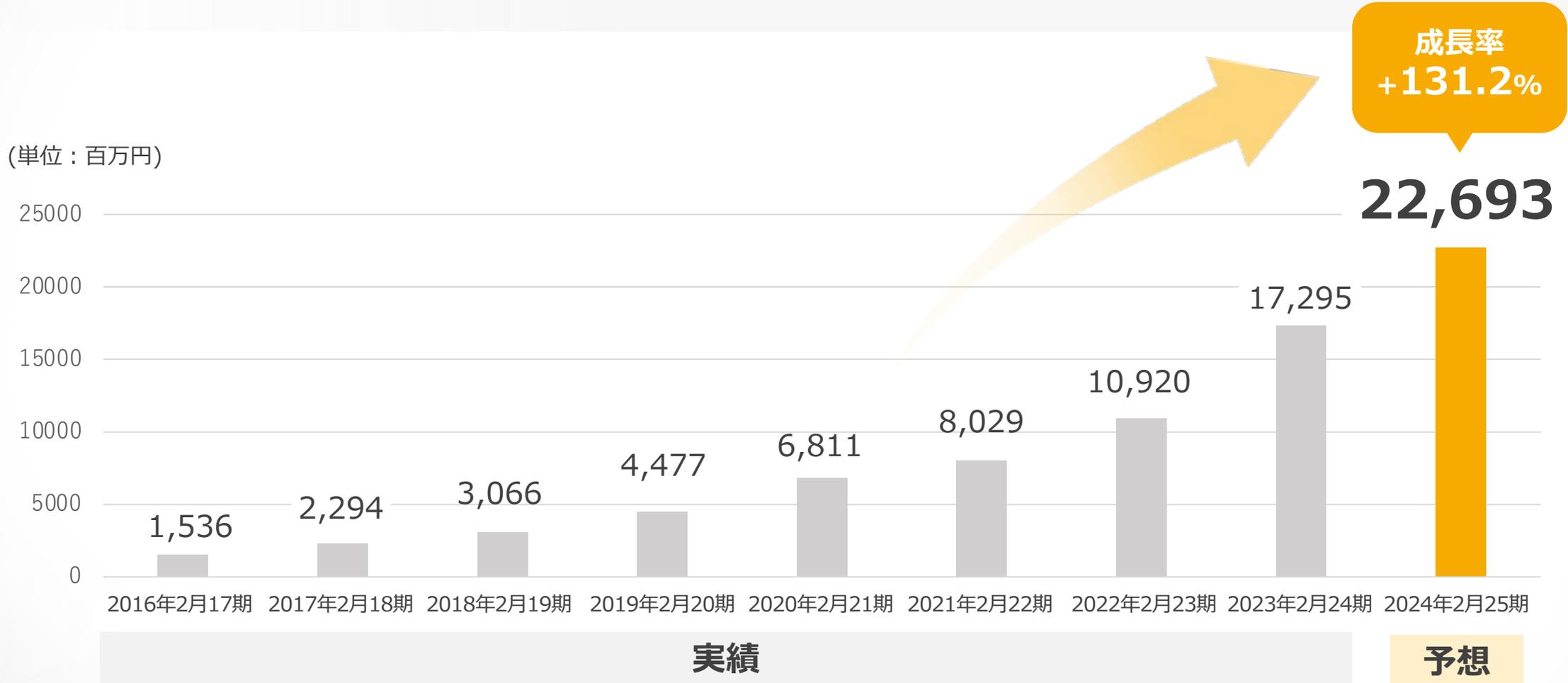
クラウド
インテグレーション

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



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	3,250,993,939円 (2023年8月末日現在)
従業員数 (単体) (連結)	252名 (2023年8月末日現在) 350名 (2023年8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">• AWS プレミアティア サービスパートナー• AWS マイグレーション コンピテンシー• AWS デジタルワークプレイス コンピテンシー• AWS マネージドサービス プロバイダー(MSP)プログラム• AWS Well-Architected パートナー プログラム• ISO / IEC 27001 (JIS Q 27001)
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

主な拠点
東京の他、
大阪・仙台・福岡
に営業所あり



ISO/IEC 27001 **SGS** **ISMS-AC** **ISMS** **ISR021**
本社取得

JPX **PRIME** **aws** **PARTNER** **Premier Tier Services**



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

東京大学法学部卒業。トヨタ自動車、A.T.カーニー、ジュピターショップチャンネルを経て、2014年クラウドワークスに執行役員として参画。IPOを経験し、経営企画室長として中長期戦略、予算策定、経営管理、財務会計、広報、IR、M&Aなどを担当。2019年に取締役就任。2022年に独立し、現在は株式会社ユcott代表取締役、スペースマーケット及びバトonzでの社外取締役も務める。

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。

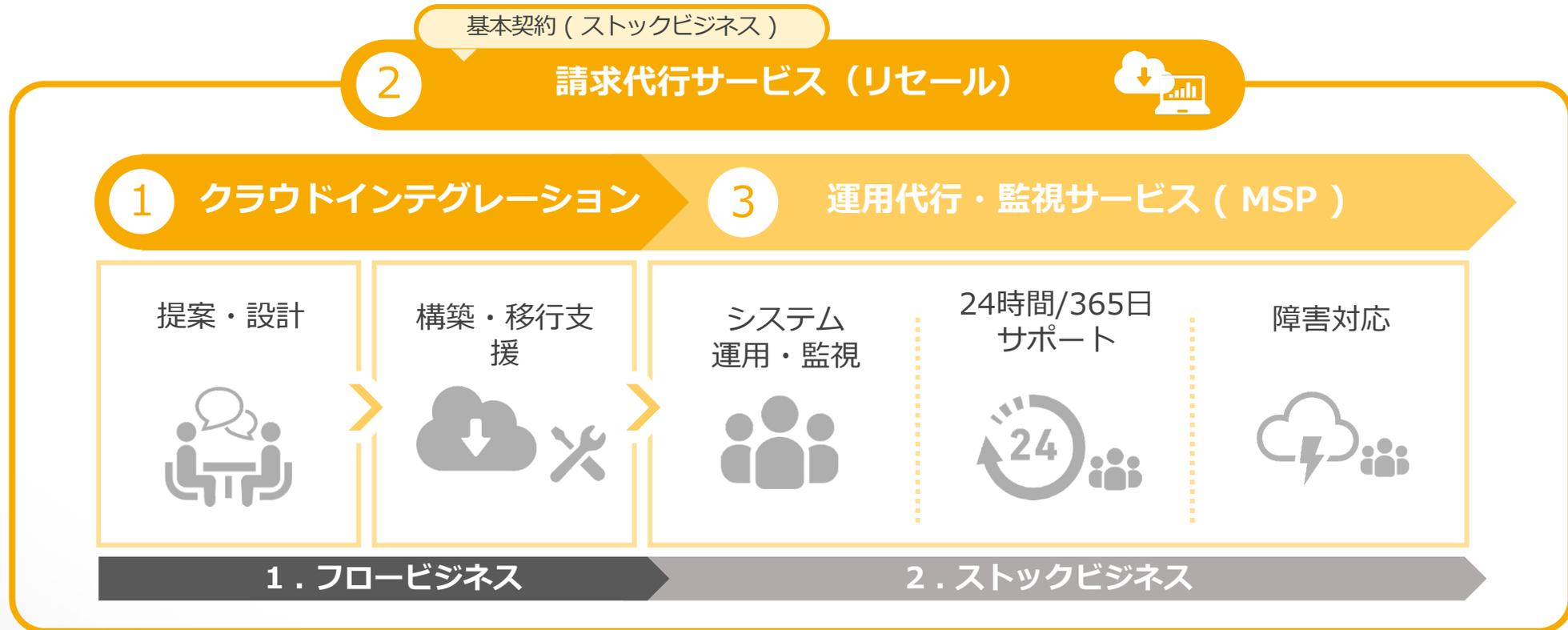


藤本 ひかり

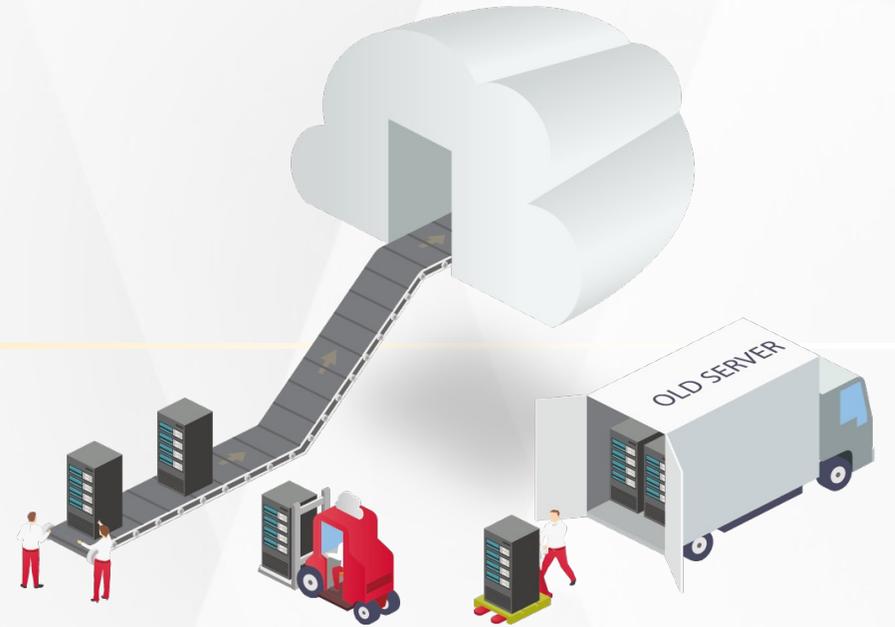
慶應義塾大学経済学部を卒業後、監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）へ入所し、会計監査業務および株式上場支援業務に従事。2011年に独立開業し、2013年に藤本ひかり公認会計士事務所（現ひかり公認会計士・税理士事務所）を設立。ベンチャー企業の株式上場支援、内部統制構築支援、M&A支援、会計税務顧問を担当。現在は複数の企業の監査役を務める。

2021年5月より当社社外取締役に就任。

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

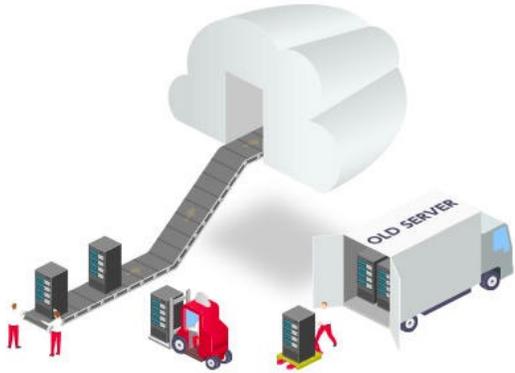


事業内容

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

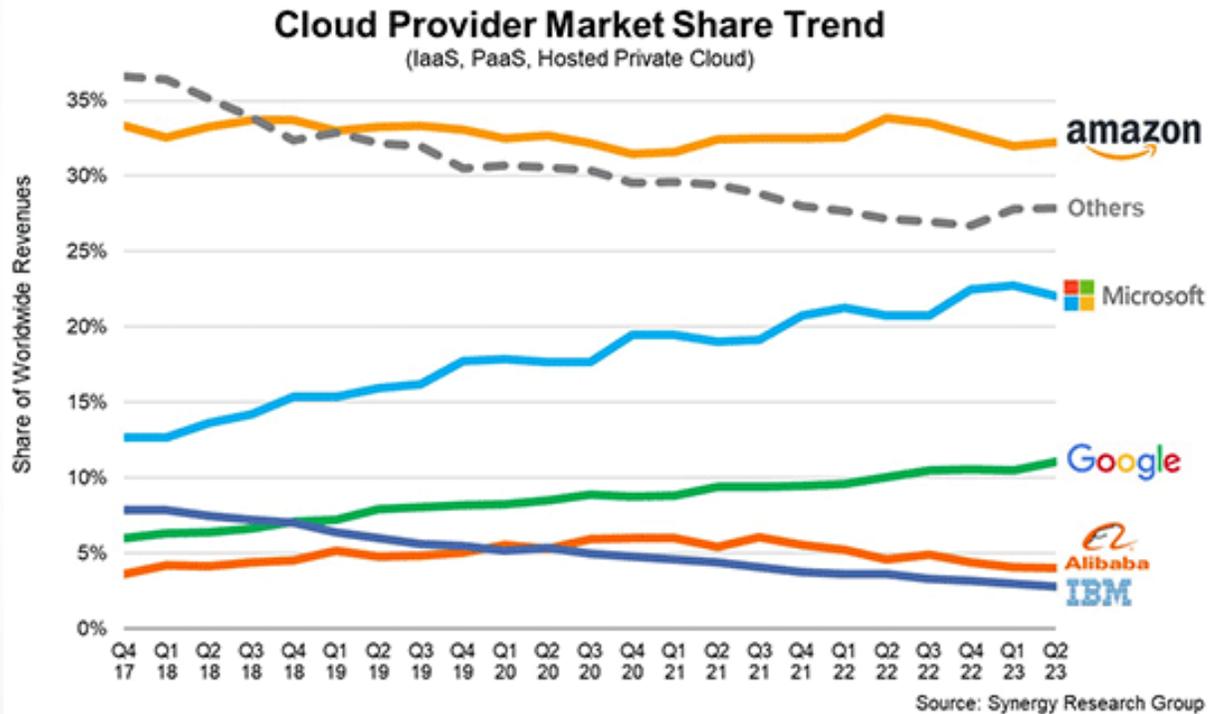


AWS活用を
幅広くサポート

市場環境

2023年第2四半期のグローバルのクラウドインフラ市場は、

AWSがトップ維持、Google Cloudの成長率が高い

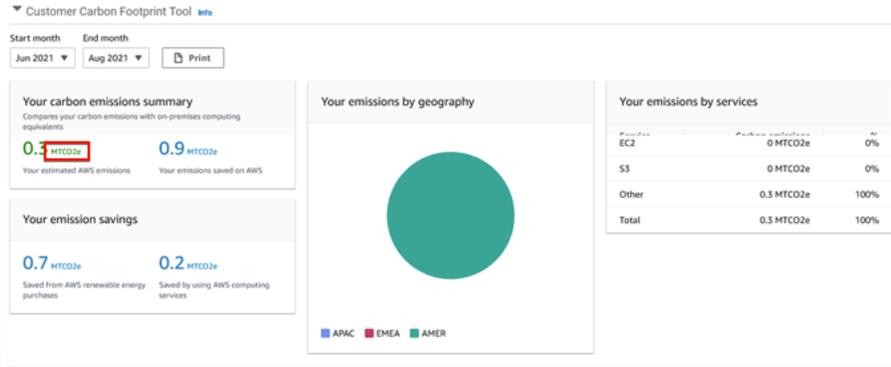
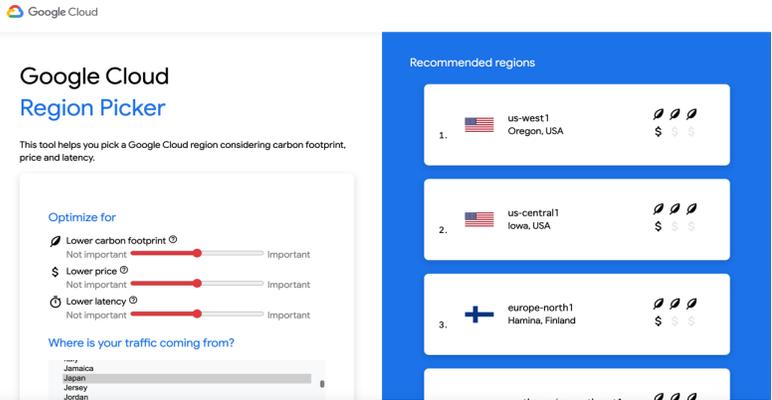


Synergy Research Groupの発表のグラフから読み取ると、2023年第2四半期のクラウドインフラのシェアについては、1位はAWSで33%、2位がMicrosoft Azureで22%、3位がGoogle Cloudで11%でした。成長率の推移は、2020年第2四半期から継続的にGoogle Cloudが上位3社の中で最も高い成長率を維持しています。

出典：https://www.publickey1.jp/blog/23/awsgoogle_cloud20232synergy_researchcanalys.html

- 参考資料 - 各クラウドサービスのCO2排出量測定ツール



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

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