



Serverworks

決算説明資料

2024年2月期 第3四半期

目次

1. 2024年2月期 第3四半期 サマリー
 1. 連結業績予想
 2. 業績ハイライト
2. 2024年2月期 第3四半期 主要トピックス
3. 2024年2月期 第3四半期 業績
4. 補足情報
 1. サーバーワークス
 2. グループ会社
5. 会社概要
6. 事業内容
7. Appendix

1. 2024年2月期 第3四半期 サマリー



【再掲】 連結業績予想

サーバーワークスグループ

2024年2月期 -連結- 業績予想（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)	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%	25,495	100.0%	147.4%
売上総利益	2,299	13.3%	3,305	13.0%	143.8%
営業利益	552	3.2%	536	2.1%	97.1%
経常利益	624	3.6%	595	2.3%	95.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	453	2.6%	354	1.4%	78.1%

※ 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。

業績ハイライト

サーバーワークスグループ

2024年2月期 第3四半期 -連結-

継続する為替相場の好影響（円安）に加え、AWSとの戦略的協業及び、子会社2社の順調な成長により
連結売上高及び、すべての段階利益において前期を大幅に上回る結果（第3四半期時点で前期通期実績を超過）
また、第3四半期時点で**通期利益目標を達成**、第4四半期では人的資本の確保・拡充など更なる成長を目的とした投資を予定

Serverworks グループ全体

売上高

19,802百万円

前期比：165.5%

営業利益

719百万円

前期比：147.0%

Serverworks

(単体)
株式会社サーバーワークス

売上高

16,721百万円 (前期比：148.2%)

営業利益

731百万円 (前期比：103.7%)

Ggen

(連結子会社)
株式会社G-gen

売上高

1,142百万円 (前期比：1522.9%)

営業損失

△27百万円 (前期比：-%)

TOPGATE

(連結子会社)
株式会社トップゲート

売上高

1,984百万円 (前期比：-%)

営業利益

95百万円 (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0.3百万円を計上

業績ハイライト

サーバーワークスグループ

2024年2月期 第3四半期 -連結- ※主要科目の前期比較表

2023年2月期Q3

2024年2月期Q3



(単位：百万円)	2023年2月期Q3		2024年2月期Q3			前期比
	実績（連結）	構成比	実績（単体）	実績（連結）	構成比	
売上高	11,961	100.0%	16,721	19,802	100.0%	165.5%
売上総利益	1,696	14.2%	2,031	2,581	13.0%	152.2%
営業利益	489	4.1%	731	719	3.6%	147.0%
経常利益	565	4.7%	854	819	4.1%	144.9%
四半期純利益	349	2.9%	527	492	2.5%	140.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	433	3.6%	—	506	2.6%	116.9%
EBITDA	570		778	854		

業績ハイライト

サーバーワークスグループ

2024年2月期 第3四半期 -連結- ※通期業績予想に対する進捗率

2024年2月期 (通期)

2024年2月期 (第3四半期)

(単位: 百万円)	予想 (連結)	構成比	実績 (連結)	構成比	進捗率
売上高	25,495	100.0%	19,802	100.0%	77.7%
売上総利益	3,305	13.0%	2,581	13.0%	78.1%
営業利益	536	2.1%	719	3.6%	134.1%
経常利益	595	2.3%	819	4.1%	137.7%
親会社株主に帰属する 当期/四半期純利益	354	1.4%	506	2.6%	142.7%

2. 2024年2月期 第3四半期 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

伴走型支援で、社内のDXを強力サポートするソリューション クラウドシェルパ をリリース



クラウド時代の伴走パートナー
クラウドシェルパ

AWSのレビューや設計など
高品質な技術支援を長期的に実施



ガバナンス強化



アジリティ向上



人材育成

企業様の課題を解決できるソリューション

シェルパとは、登山者が山の頂上にたどりつくための手助けをする案内人を意味する登山用語です。
わたしたちは、経験豊富なDXのシェルパ役として、お客様とともに、目的となる山頂まで伴走します。

主要トピックス

サーバーワークスグループ

Google Cloud Partner All-stars 2023とGoogle Cloud Partner Top Engineer 2024でG-gen・トップゲート社員が受賞

Google Cloud Partner All-starsはGoogle Cloudのパートナー企業の優れた人材を表彰するプログラム、Google Cloud Partner Top Engineerはパートナー企業所属のエンジニアを表彰するプログラムであり、両プログラムで選出、表彰されました。



4名

Google Cloud Partner All-stars 2023



4名

9名

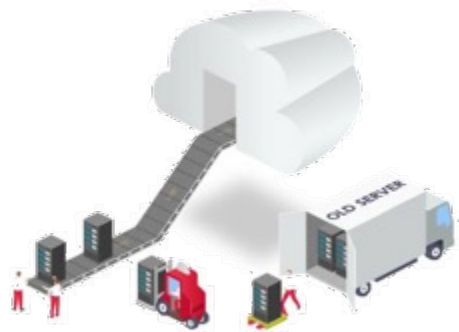
(内1名は新人王)

Google Cloud Partner Top Engineer 2024



7名

3. 2024年2月期 第3四半期 業績

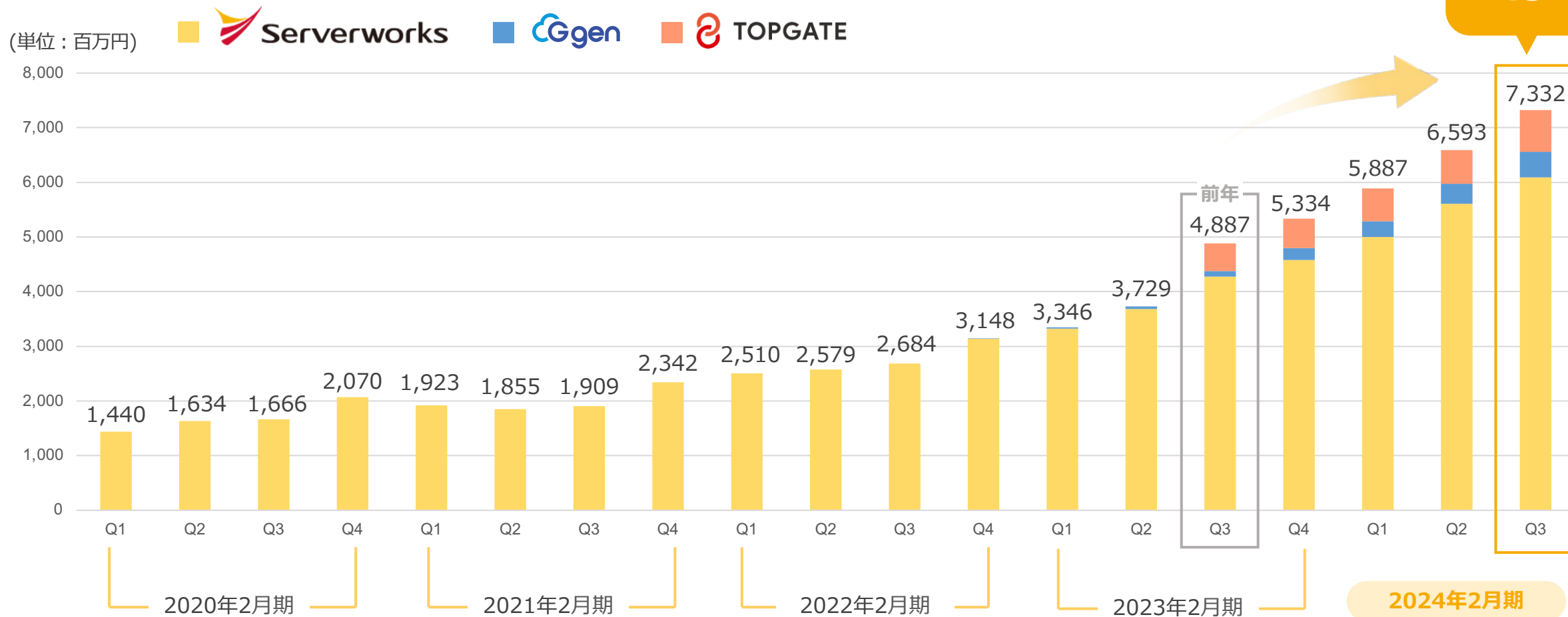


売上高の推移 -連結-

サーバーワークスグループ

継続する為替相場の好影響（円安）に加え、AWSとの戦略的協業及び、子会社2社の順調な成長により
売上高は12四半期連続で最高値を更新、前年同四半期比でも+49%と非常に高い成長

成長率
+49%



※ 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-

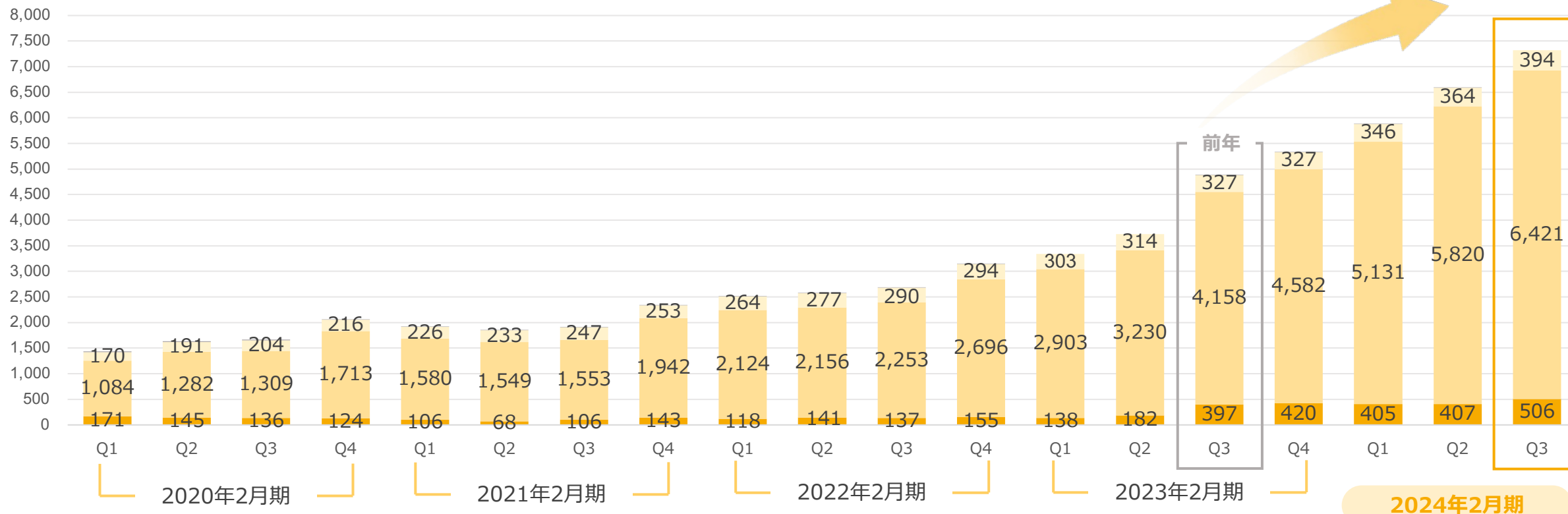
サーバーワークスグループ

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-

サーバーワークスグループ

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Q3 実績（連結）	構成比	2024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	719	6.0%	1,319	6.7%	183.4%
リセール	10,292	86.0%	17,372	87.7%	168.8%
MSP (マネージドサービスプロバイダ)	945	7.9%	1,104	5.6%	116.9%
その他	4	0.0%	5	0.0%	118.5%
合計	11,961	100.0%	19,802	100.0%	165.5%

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

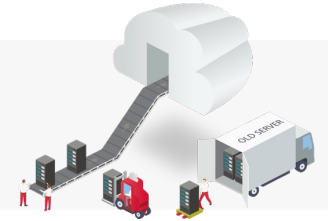


2023年2月期Q3累計サービス別売上高

(単位：百万円)

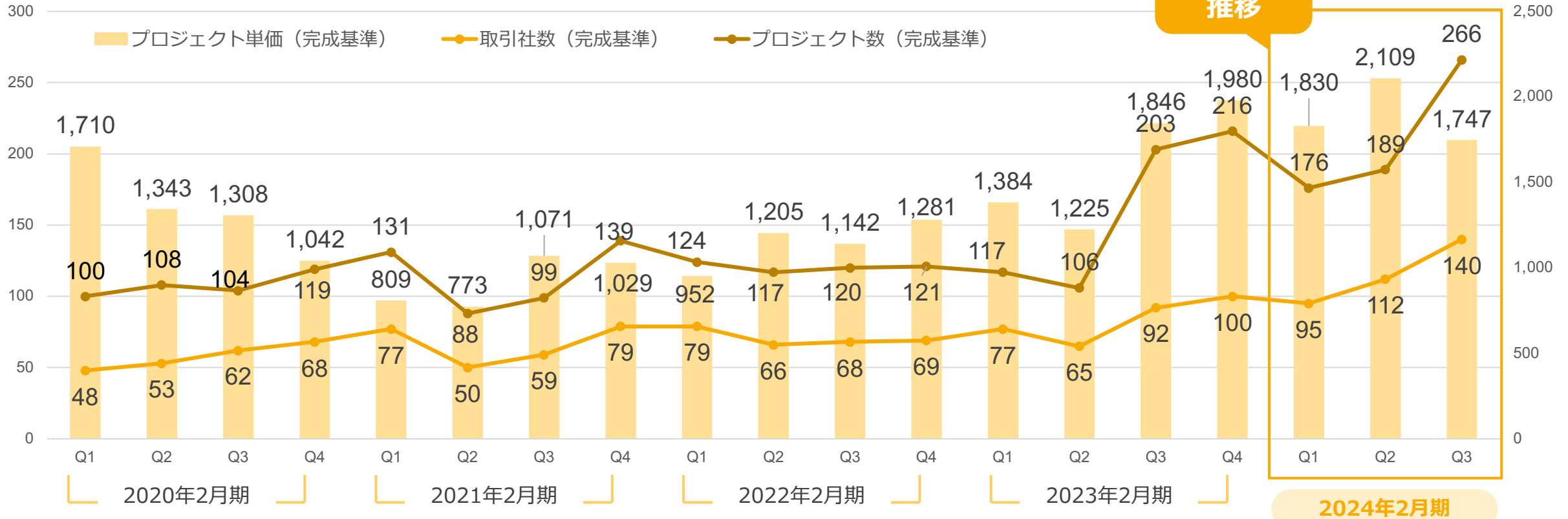
	サーバーワークス	G-gen	トップゲート
クラウドインテグレーション	561	122	636
リセール	15,139	986	1,248
MSP (マネージドサービスプロバイダ)	1,006	1	98
その他	2	0	3
合計	16,708	1,109	1,985

※ 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。



グループ各社の順調な成長により堅調に推移

取引社数 (社) / プロジェクト数 (件)



※ 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。

リセール -為替レート推移-

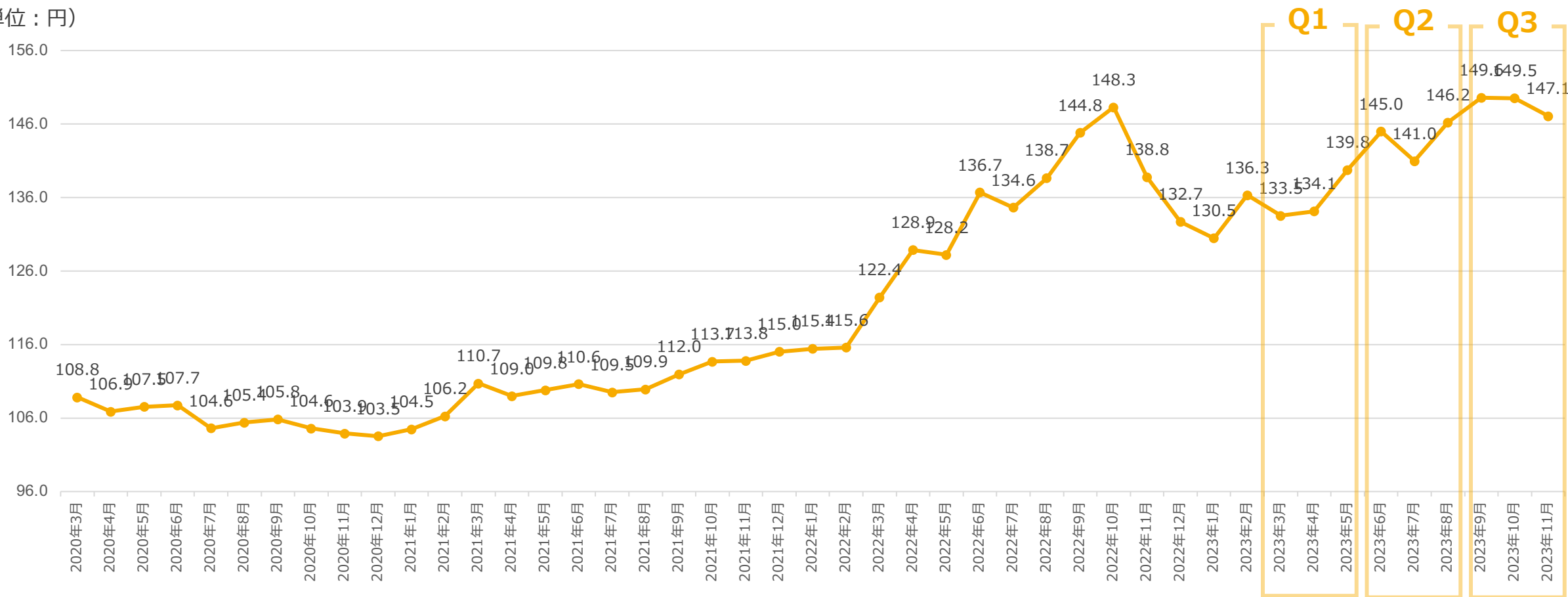
サーバーワークスグループ

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)

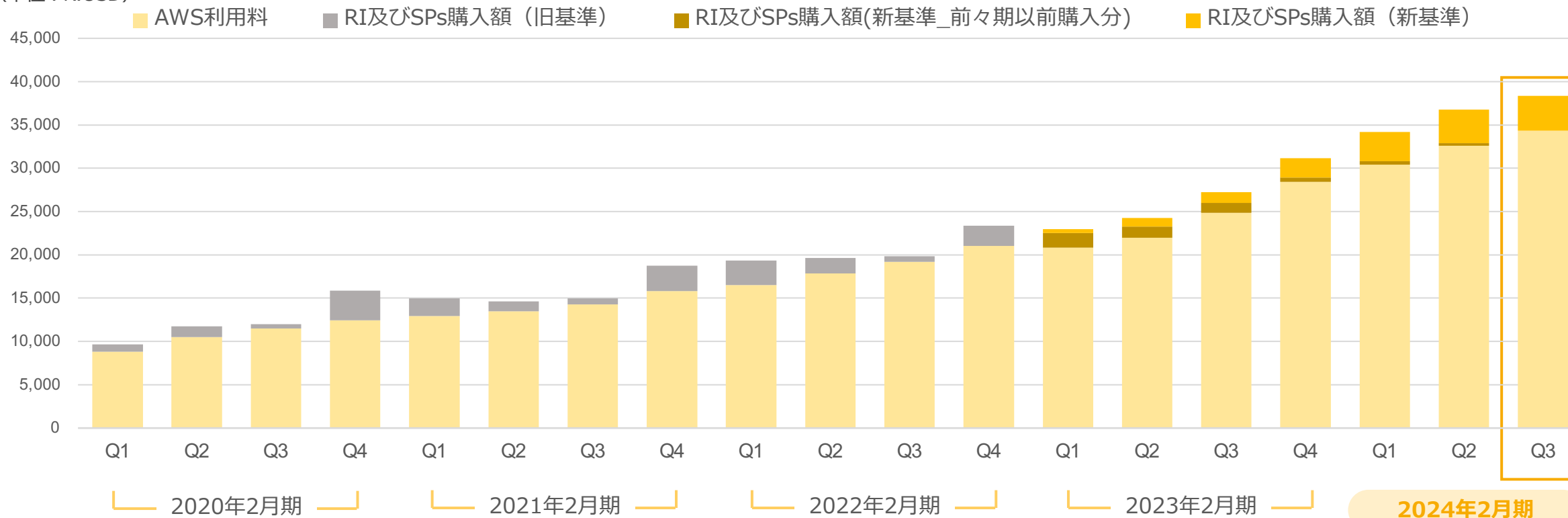




顧客企業のAWS導入・利用促進が進み、**順調にオーガニックな成長を維持**

リザーブドインスタンス(RI)[※]、Savings Plans(SP)[※]は例年同様、一定の購入額があった。
 2023年2月期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)



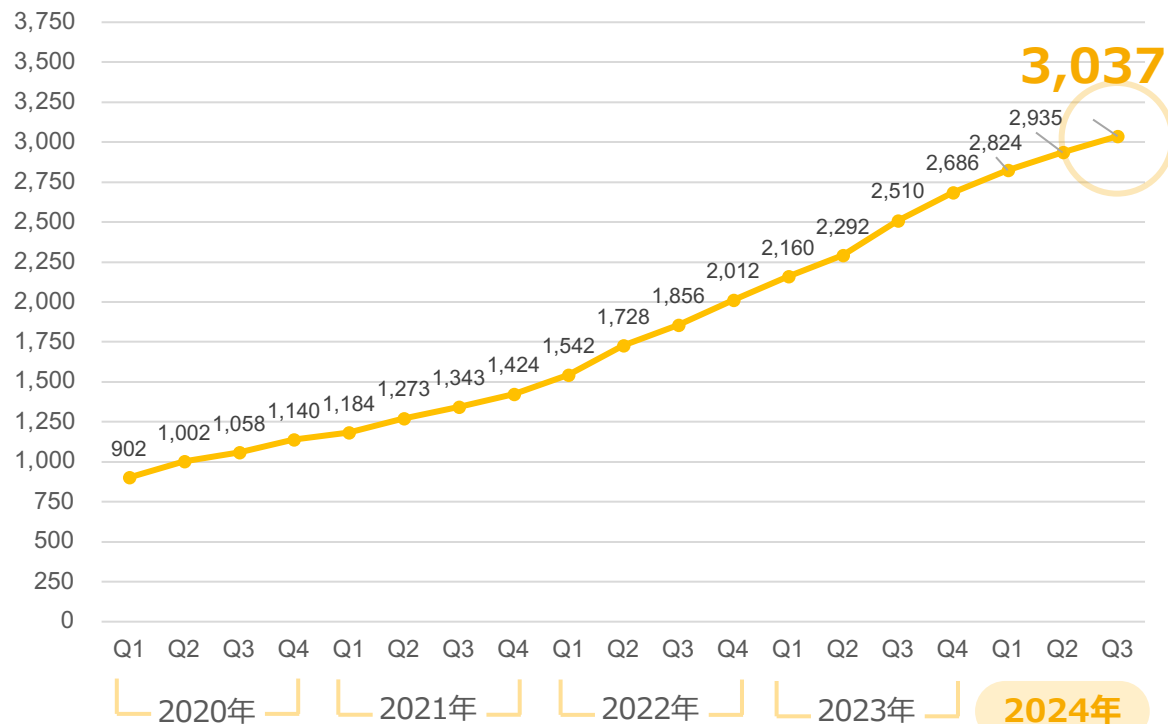
※ RI及びSPsとは、定額の予約金を支払い、一定期間のAWS利用を確約することによって利用料金の大幅な割引を受けることができるAWSのサービスとなります。
 ※ RI及びSPsについては、2022年2月期までは購入時点で収益を認識しておりましたが、2023年2月期より対象の期間にわたり収益を認識する方法に変更しております。



アカウント、ARPUともに順調に増加

AWSアカウント数

(単位：個)

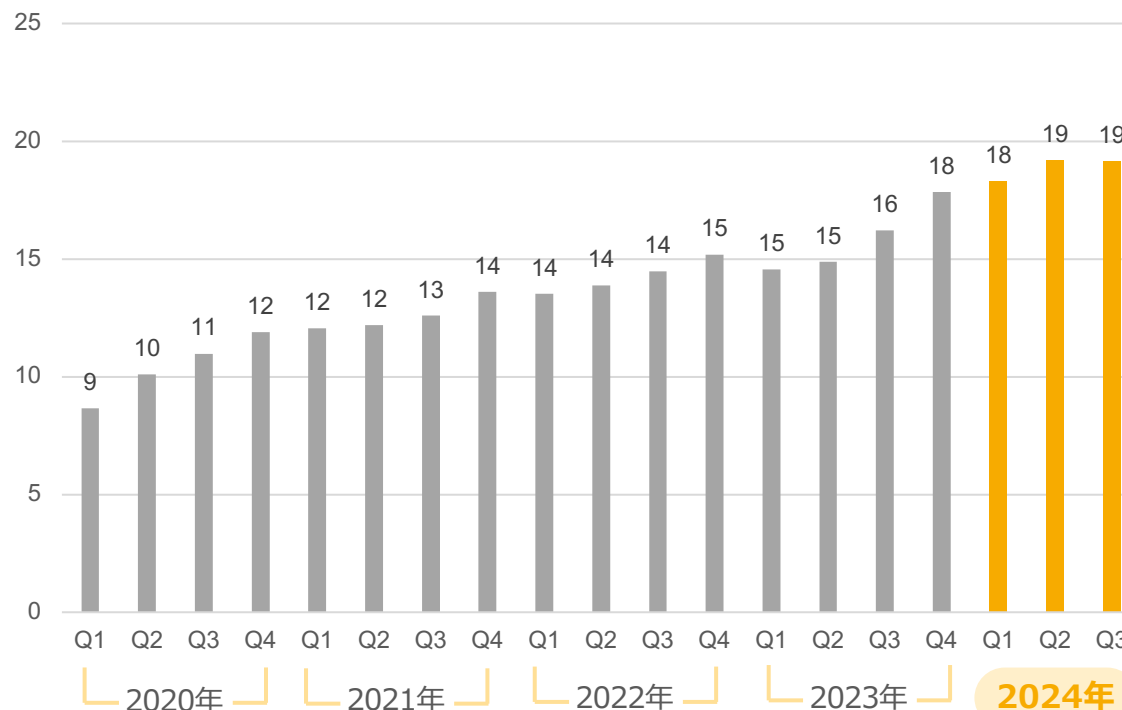


ARPU*

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

(単位：K USD)

* リザーブドインスタンス及びSavings Plans を除く



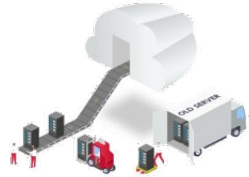
ストックビジネス比率の推移

サーバーワークスグループ

フロービジネス

ストックビジネス

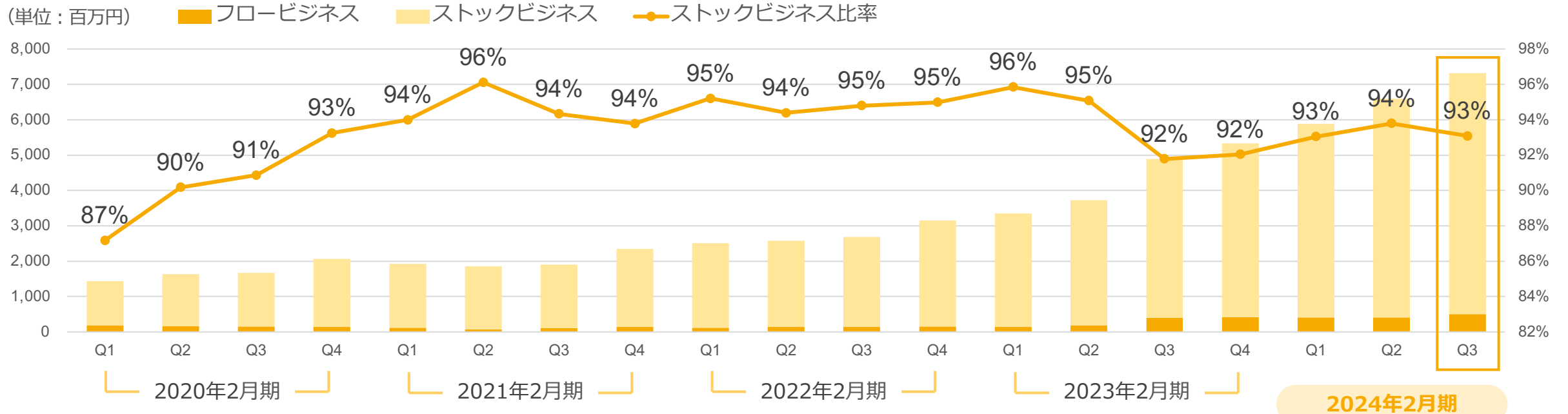
1 クラウド
インテグレーション



2 AWS請求代行サービス
(リセール)



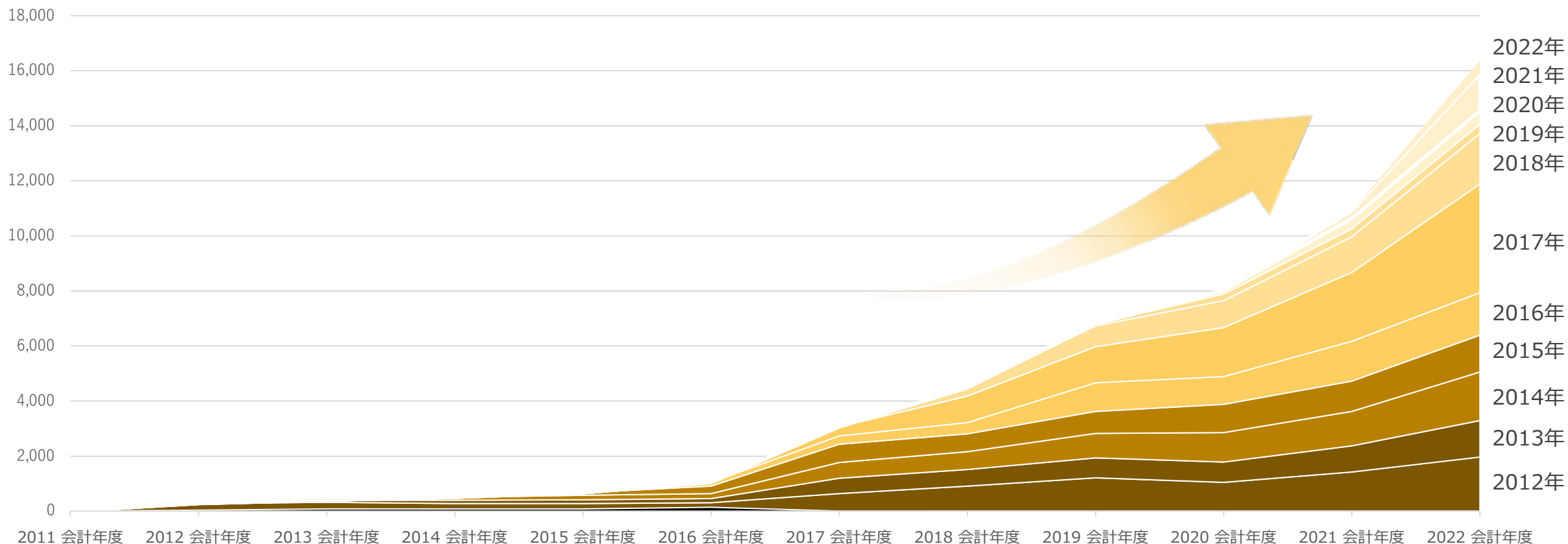
3 運用代行・監視サービス
(MSP)



※ 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。

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

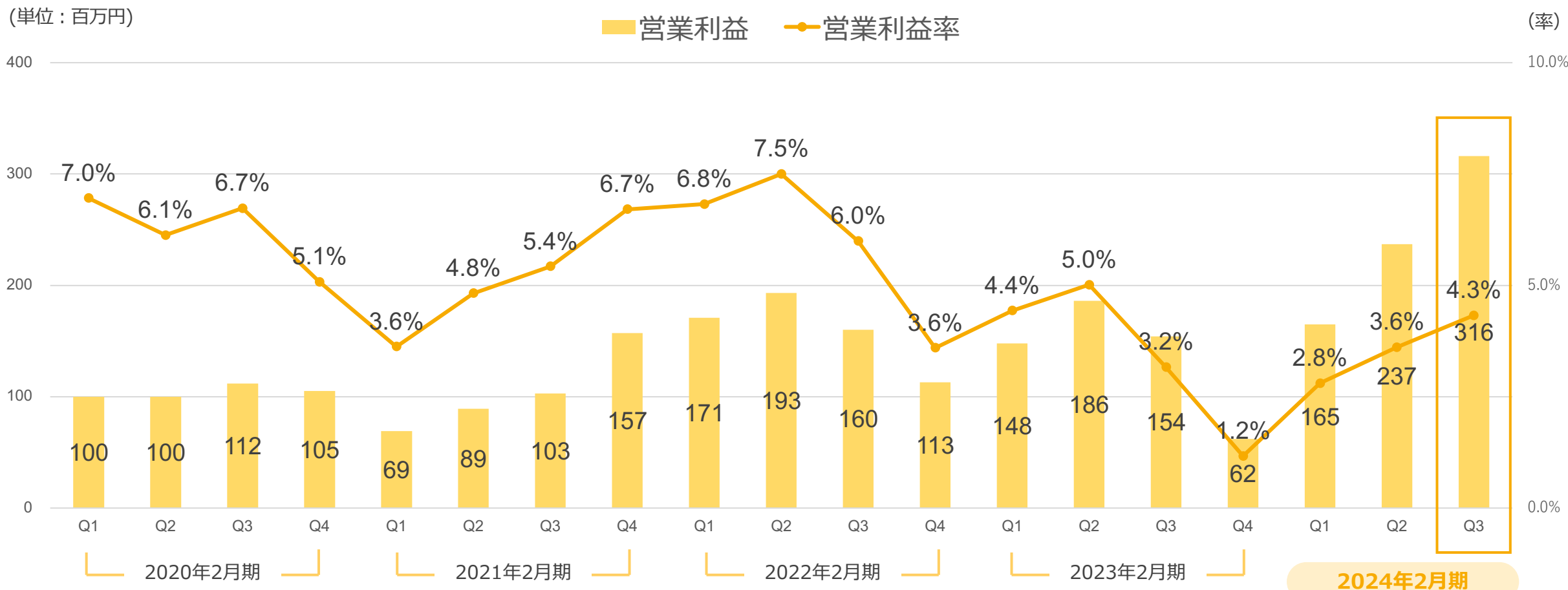


※ 2017年2月期以前の売上高は、AWSリセール売上高を直近実績をもとに総額に再計算した値を合算した概算値となります。

営業利益額/営業利益率の推移

サーバーワークスグループ

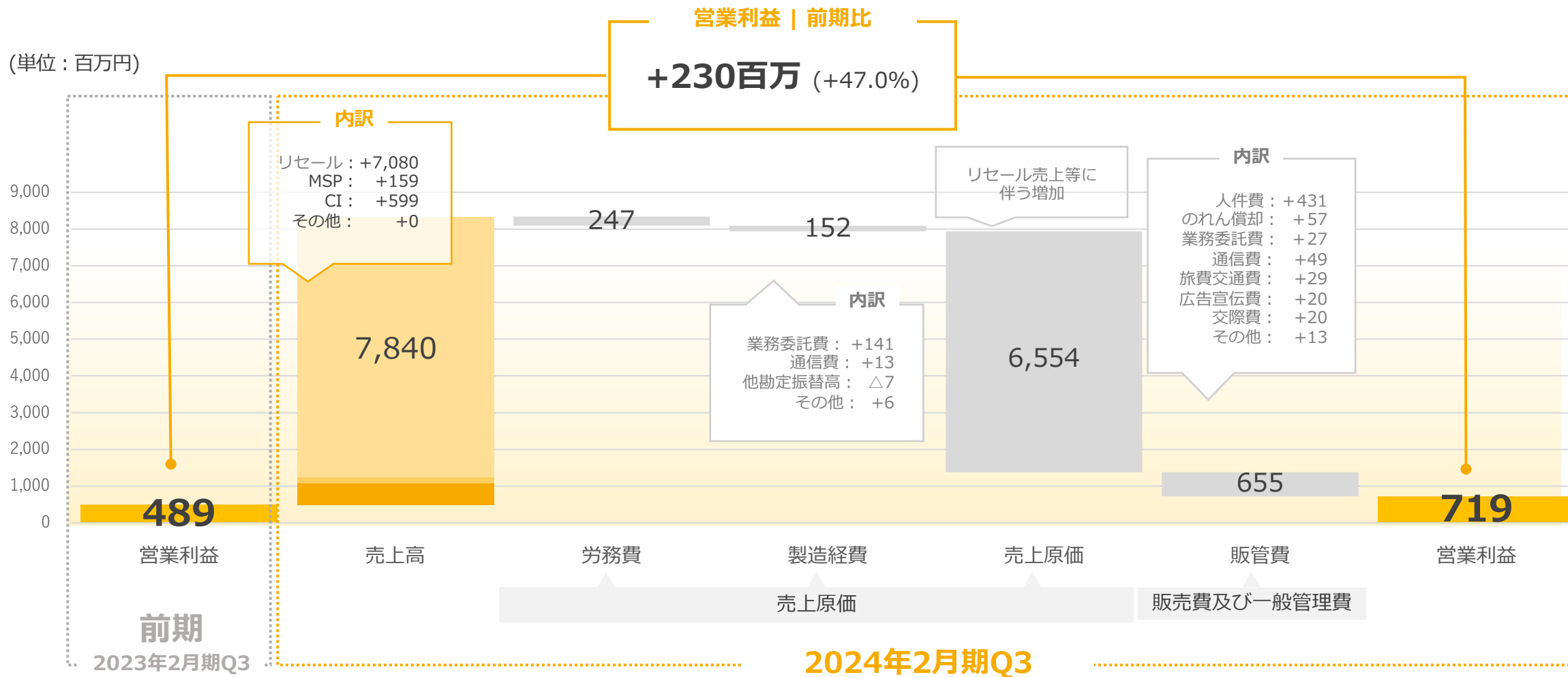
子会社の成長及び、コストコントロールにより**営業利益は改善傾向**、但し、採用強化コストやAWSとの戦略的協業に関するコストなど、**将来の成長に資するコストは今後も積極的に投資する方針**



営業利益の前期比増減要因分析

サーバーワークスグループ

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+47%増加



財務状況・貸借対照表（要約）

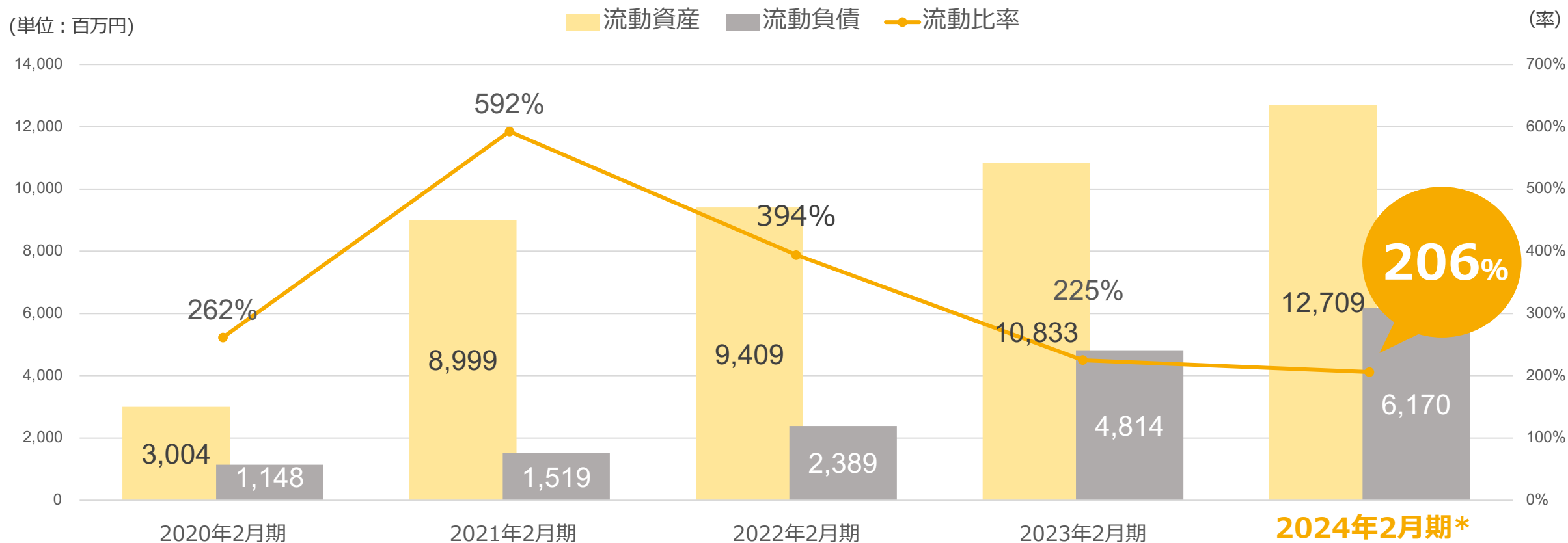
サーバーワークスグループ

現金及び預金、売掛金の増加による「流動資産」の増加、買掛金、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 Q3 実績（連結）	増減額
流動資産	10,833	12,709	1,875
固定資産	3,910	4,439	528
有形固定資産	58	55	△ 3
無形固定資産	1,163	1,055	△ 108
投資その他の資産	2,688	3,328	640
資産合計	14,743	17,148	2,404
負債合計	5,060	6,584	1,523
流動負債	4,814	6,170	1,356
固定負債	245	413	167
純資産合計	9,683	10,564	880
株主資本合計	8,931	9,445	514
その他の包括利益累計額合計	732	1,112	380
非支配株主持分	20	6	△ 13
負債・純資産合計	14,743	17,148	2,404

（単位：百万円）

流動比率206%と手元流動性は良好

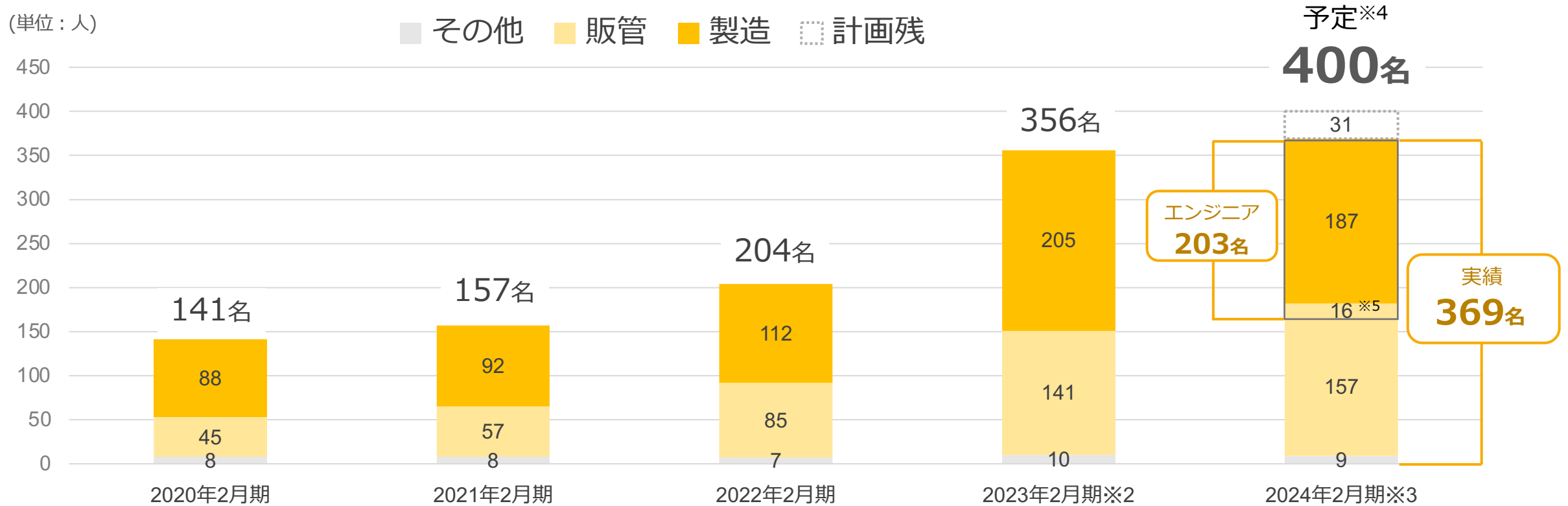


※ 2024年2月期については、2023年3月から2023年11月末日までの実績となります。

グループ人員数推移※1

サーバーワークスグループ

子会社の黒字化に向け**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、**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11月末日までの実績となります。

※ 4. これまで今期末の「計画」人員数を開示しておりましたが、今回より「実績人員数」に「期末までの採用予定数」を足した数を、今期末の「予定」人員数として開示しております。

※ 5. 2024年2月期から、サーバーワークスの社内SEやトレーニングを行うエンジニアを販管部門に変更しております。これにより製造部門の人員が減少し販管部門の人員が増加しております。

4-1. サーバーワークス単体

TOPICS - 01

金融ビジネスを支える広範なシステムのAWS移行
FISCに対応したクラウド活用ルールを策定、
セキュアなクラウド共通基盤を整備

(株)西日本シティ銀行 様 事例



ココロがある。コタエがある。
西日本シティ銀行

- 本店本館ビルの建替え工事を期にIaaSの活用を検討、金融機関での導入実績が豊富なAWSの採用を決定
- FISCの安全対策基準に準拠したクラウド活用ガイドラインなど、厳格なルールの整備が不可欠なため、金融機関への導入実績が豊富なサーバーワークスへ支援を要請
- 経験豊富なコンサルタントがアサインされ、統制を確保しながら各部署の要求に応える構成をアドバイス、プラスアルファの提案もあり、期待以上の成果へ
- 今後はAWSの最新サービスを追加し行内のクラウド利用範囲の拡大を進めていく

TOPICS - 02

AWS環境の統制上のリスクに備え
AWS Organizationsを活用して統合的なアカウント管理
基盤を構築、ガバナンス強化とコストの最適化を実現

大阪市高速電気軌道(株)様 事例



- Osaka Metroが掲げる成長戦略の1つとして、既存の交通サービスとショッピングや食事などのさまざまなサービスを組み合わせ、大阪のさらなる発展と消費者の生活向上を目指し、推進している
- そのためAWSを含めた複数のクラウドサービスを使い分けながら運用中だが、増え続けるAWS環境の管理に課題。このままでは統制が効かなくなるリスクがあったため、ガイドラインを策定しAWSアカウントを統合的に管理する仕組みを導入
- アカウント管理を統括することで稼働状況が把握でき、ガバナンスは大幅に強化、監視とバックアップも集約したことでコスト最適化も実現

大手企業を中心に

累計1,240社、18,800プロジェクト超の豊富な導入実績 (2023年11月末日現在)

共通基盤



NEVER SAY NEVER
ロート製薬



ウーマン スマイル カンパニー
senshukai



知 intage
THE ARCHITECTURAL PROVIDER



snow peak
Outdoor Lifestyle Creator since 1958



三越伊勢丹ホールディングス

コールセンター



MIZUHO
みずほ銀行



pal*system

トレーニング



DAIKIN

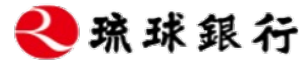


AGC



トインクス
TOINX
ITで、感動を、ともに。

運用支援



琉球銀行



dip



集英社

個別システム



あしたがつきに!
東邦ガス



unicharm



ワールドホールディングス



東宝



JFR J.フロントリテイリング



MITSUBISHI ELECTRIC
Changes for the Better



Hitz 日立造船株式会社
Hitachi Zosen



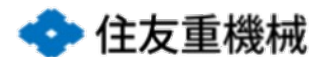
Eat Well, Live Well.
Ajinomoto



中京大学



YAMAHA



住友重機械



KOKUYO



味ひとすじ
永谷園

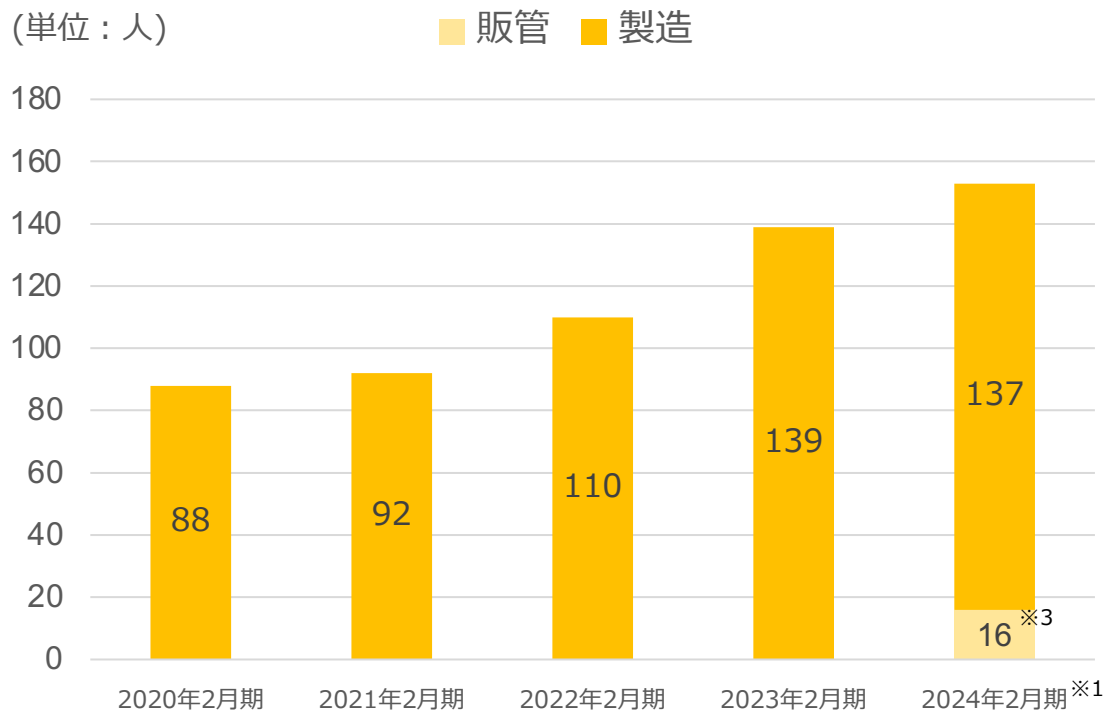


TV TOKYO COM

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800を超える

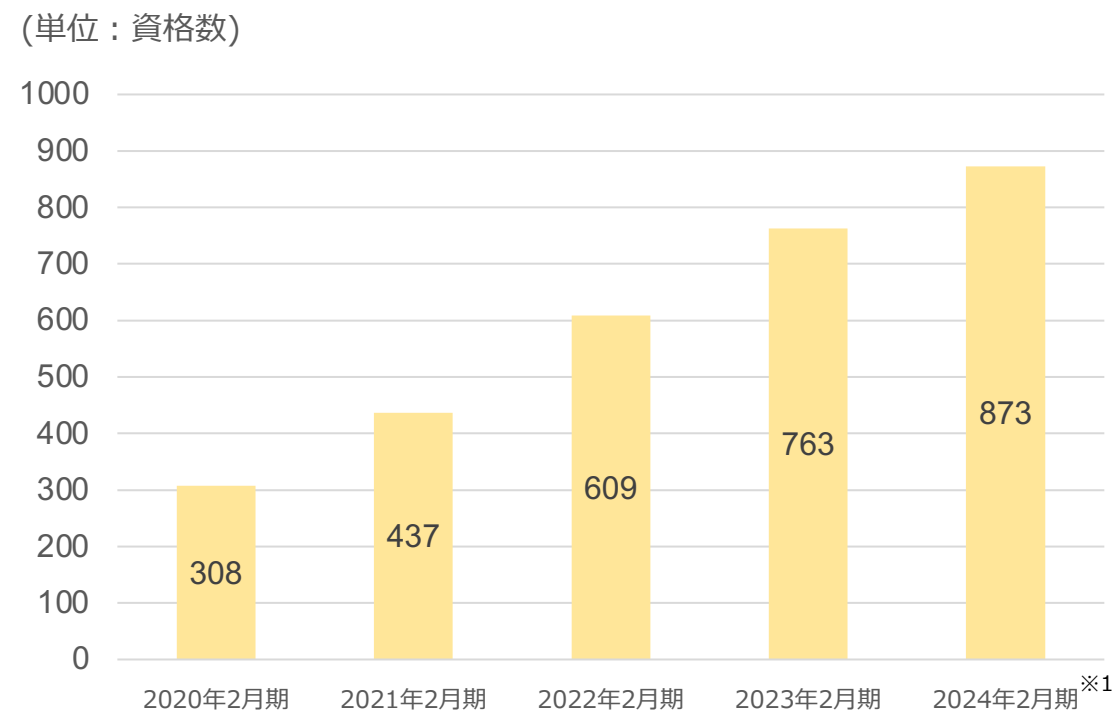


エンジニア人員数推移



※ 1. 2024年2月期については、2023年3月から2023年11月末日までの実績となります。
※ 2. 累積数となります。
※ 3. 2024年2月期から、社内SEやトレーニングを行うエンジニアを販管部門に変更しております。

AWS認定資格取得数^{※2}



高難度のAWS認定資格者数の増加

サーバーワークス



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

(単位：資格数)	2023年2月期	2024年2月期	比較	資格レベル説明
基礎	97	129	133%	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	317	112%	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	133	155	117%	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	250	272	108%	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

※ 2024年2月期については、2023年3月から2023年11月末日までの実績となります。
※ 累積数となります。

4-2. グループ会社概況

TOPICS – 01

株式会社G-gen、Google Cloud Partner Advantage
プログラムにおいて Cloud Migrationの
スペシャライゼーション認定を取得

2023.11.14



- Google Cloud Partner Advantage プログラムにおける Cloud Migration のスペシャライゼーションは、基盤アーキテクチャの構築から実際の移行操作まで、Google Cloud へのシームレスな移行をサポートすることができる企業を認定するもの
- Cloud Migration のスペシャライゼーション認定取得によりG-genは、オンプレミスからクラウドへの移行を成功させるための高度な専門知識と豊富な経験を持つことが認められた

TOPICS – 02

顧客の自社開発システムをGoogle Cloudへ移行
サーバー運用の手間が省かれ**利用状況の可視化も**

エスパー(株) 様 事例



- 旅館やホテル向けのPOSやオーダーリングシステムを提供しているエスパー株式会社は、これまでユーザーがVPNを通してエスパー社内のサーバーにアクセス。24時間365日安定したサービスの課題
- 自社ソフトウェアをGoogle Cloudに移行することでサービス提供の安定化と可視化、そして職場環境の改善を実現
- 今後の展開としてWebアプリ化を検討。クライアント端末でのインストール作業の手間が省け、何かあってもすぐに復旧できる環境を目指す

案件数・有資格者の推移

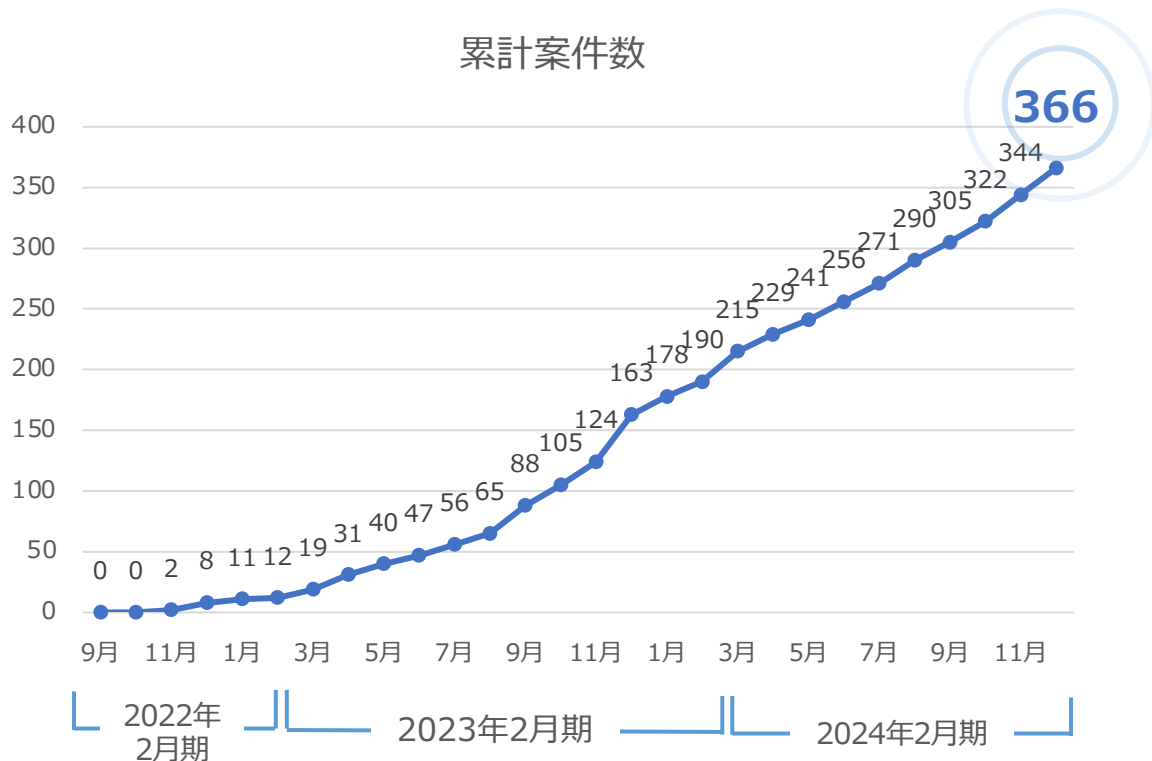
G-gen



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に関する多数の受賞を獲得

	2022年	2023年
Partner Top Engineer	1	9
Partner All-stars	0	4
Google Cloud Champion Innovator	2	3

TOPICS - 01

大学受験用ポータルサイトの
資料請求運用管理
システムリニューアルで**作業コストを75%削減**

(株)旺文社様 事例



- 大学受験用ポータルサイト「大学受験パスナビ」を運営。日本最大級の受験ポータルサイトとして知られている
- ただ、現行でのパスナビでは、資料の一括登録操作に時間がかかるといった課題がありリニューアルを検討
- トップゲートの提案により一括登録機能の実装、システム機能の整理と通知内容の最適化を実施
- 一括登録作業に1営業日かかっていたものが2時間に短縮となり、作業コスト75%削減。業務の効率が大幅に向上

TOPICS - 02

サービス展開中のビジネスメディアを
オンプレからクラウドへ移行
Google Cloudの強みを活かしてデータ活用も

PIVOT (株) 様 事例



- PIVOTは映像番組を軸としたビジネスメディアであり、2022年3月のiOSアプリローンチから国内のデータセンターにサーバーをホスティングしその上でサービスを展開
- 想定を超えたサービスアクセス、1台の物理サーバーの単一障害懸念、パッチの運用や脆弱性対応のメンテ対応が必要など、オンプレとしての課題があり、クラウドへの移行を検討
- トップゲートは「安全性」「金額」「将来性」でGoogle Cloudを提案
- Google Cloudのデータ分析領域の強みを活かして、良質なコンテンツから得られるデータを活用をする事で、競争優位性に繋げている

その他サービスの提供実績も順調に増加

トップゲート 主要取引実績

[詳細はホームページへ](#)

サービス提供実績 一部顧客例



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

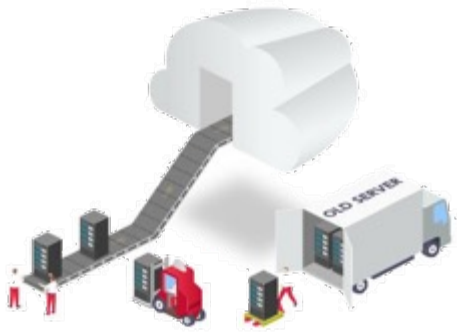
「はたらきやすい環境になった」
と喜んでいただける社会にしたい。

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

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

Serverworks グループ

インフラストラクチャーレイヤー

The infrastructural layer diagram features the Serverworks logo at the top left. Below it are three certification logos: AWS Partner Premier Tier Services, JPX STANDARD, and ISO 27001 SGS ISMS-AC ISMS ISO 2021 (with '本社取得' below). To the right, three orange rounded rectangles represent service offerings: 'クラウドインテグレーション' (Cloud Integration) with a server rack icon, '請求代行サービス Cloud Automator' (Billing Proxy Service Cloud Automator) with a person at a computer icon, and '運用代行監視サービス' (Operational Proxy Monitoring Service) with a dashboard icon. These three are connected by 'X' symbols. On the far right, a blue box contains the Ggen logo and a 'Google Cloud Partner' badge.

アプリケーションレイヤー

The application layer diagram shows the TOPGATE logo and a 'Google Cloud Partner' badge.

人材育成・確保

The human resources diagram shows the text 'パーソル&サーバーワークス' (Personnel & Serverworks).

投資目的子会社

The investment target subsidiary diagram shows the SX Innovation Partners logo.

顧客サポート

The customer support diagram shows the Sky365 logo.

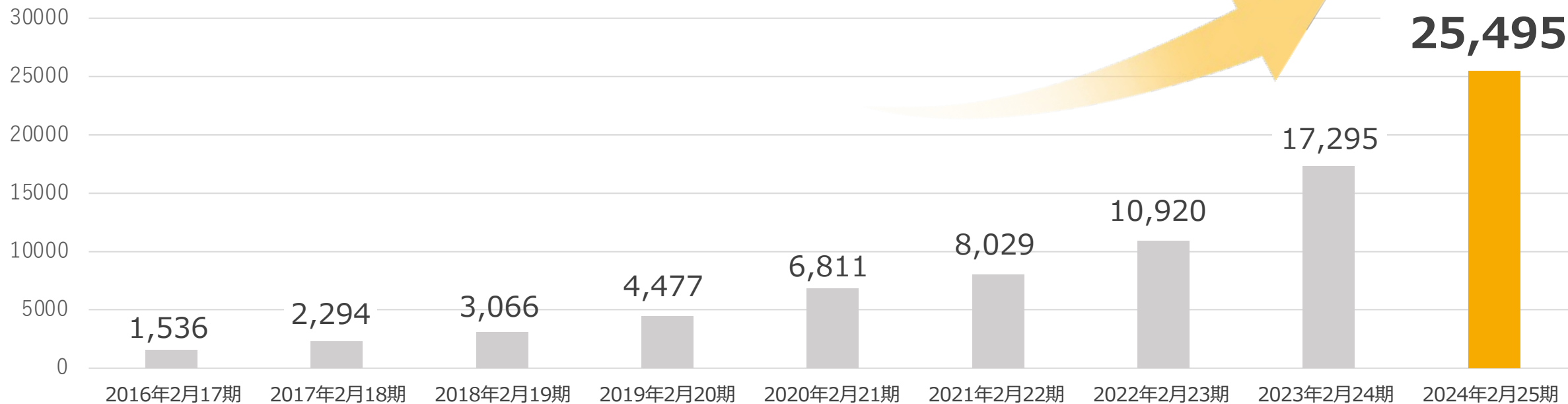
会社概要

過去8年間の売上推移

サーバーワークスグループ

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**

(単位：百万円)



2024年

成長率
+147.4%

25,495

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	3,253,036,659円 (2023年11月末日現在)														
従業員数 (単体)	257名 (2023年11月末日現在)														
(連結)	369名 (2023年11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	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>大石 良</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>羽柴 孝</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>大塩 啓行</td> </tr> <tr> <td>取締役 常勤 監査等委員 (社外)</td> <td>井上 幹也</td> </tr> <tr> <td>取締役 監査等委員 (社外)</td> <td>田中 優子</td> </tr> <tr> <td>取締役 監査等委員 (社外)</td> <td>寺嶋 一郎</td> </tr> <tr> <td>取締役 監査等委員 (社外)</td> <td>藤本 ひかり</td> </tr> </table>	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
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	<p>当社役員、株式会社テラスカイ</p> <p>エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社</p> <p>株式会社エヌ・ティ・ティ・データ</p>														

サーバーワークス



主な拠点
東京の他、
大阪・仙台・福岡
に営業所あり

SGS

ISMS-AC
ISMS
ISR021

本社取得

JPX
STANDARD

aws
PARTNER
Premier Tier
Services

経営陣紹介 取締役



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、現在は株式会社ユコット代表取締役、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

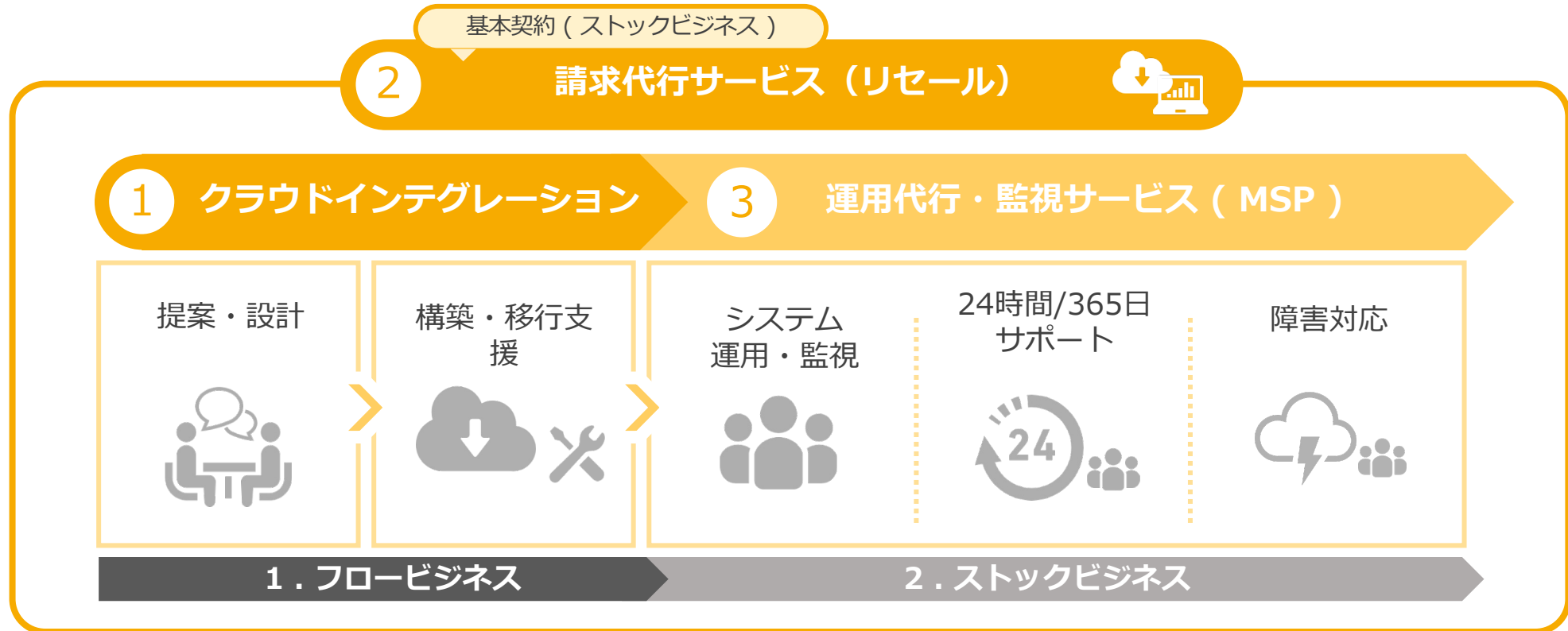
慶應義塾大学経済学部を卒業後、監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）へ入所し、会計監査業務および株式上場支援業務に従事。2011年に独立開業し、2013年に藤本ひかり公認会計士事務所（現ひかり公認会計士・税理士事務所）を設立。ベンチャー企業の株式上場支援、内部統制構築支援、M&A支援、会計税務顧問を担当。現在は複数の企業の監査役を務める。

2021年5月より当社社外取締役に就任。

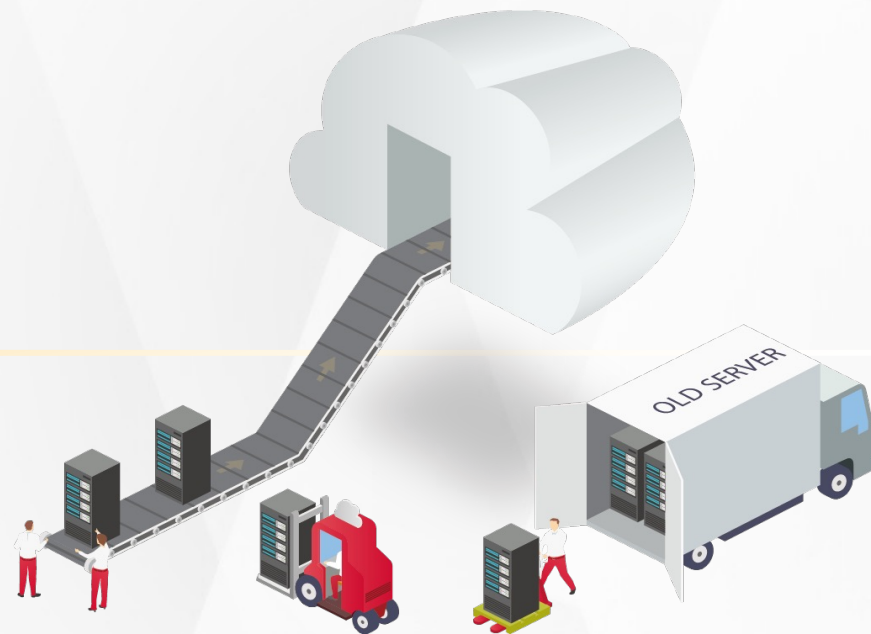
事業内容

ビジネスモデル

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

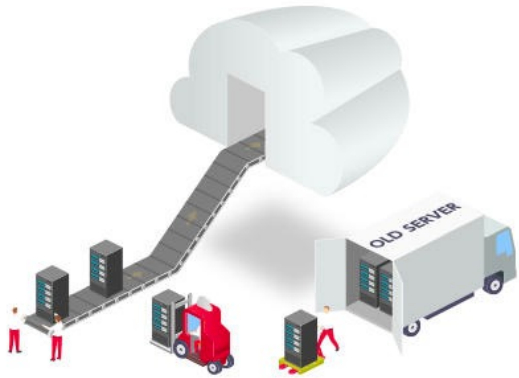


事業内容

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)



事業内容

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利用率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

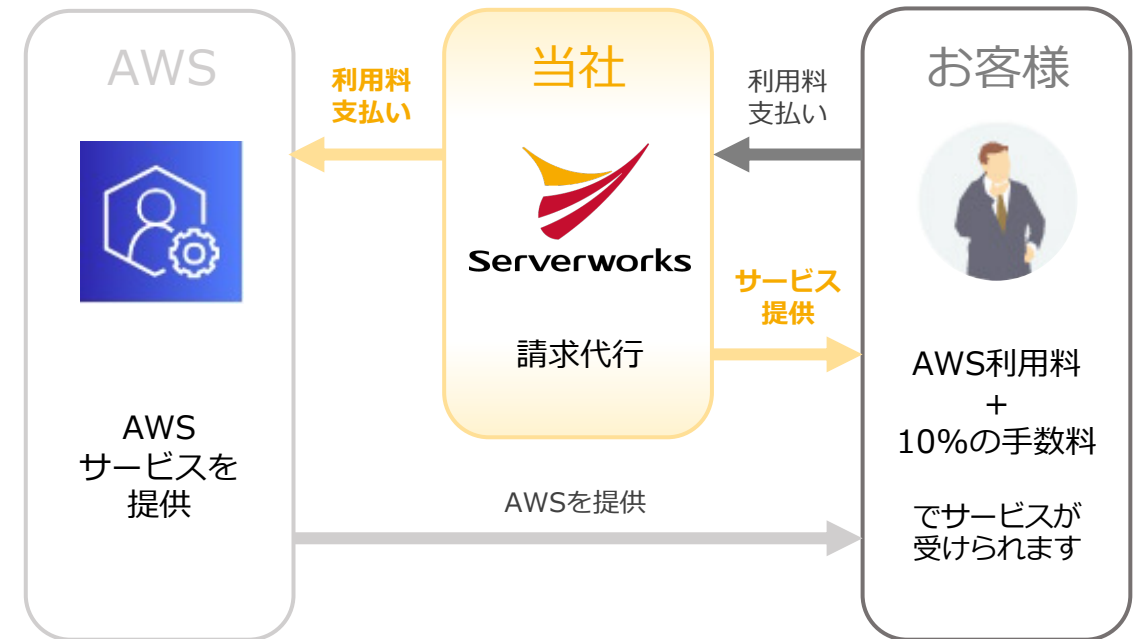
移行・運用サービス*

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ただけ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



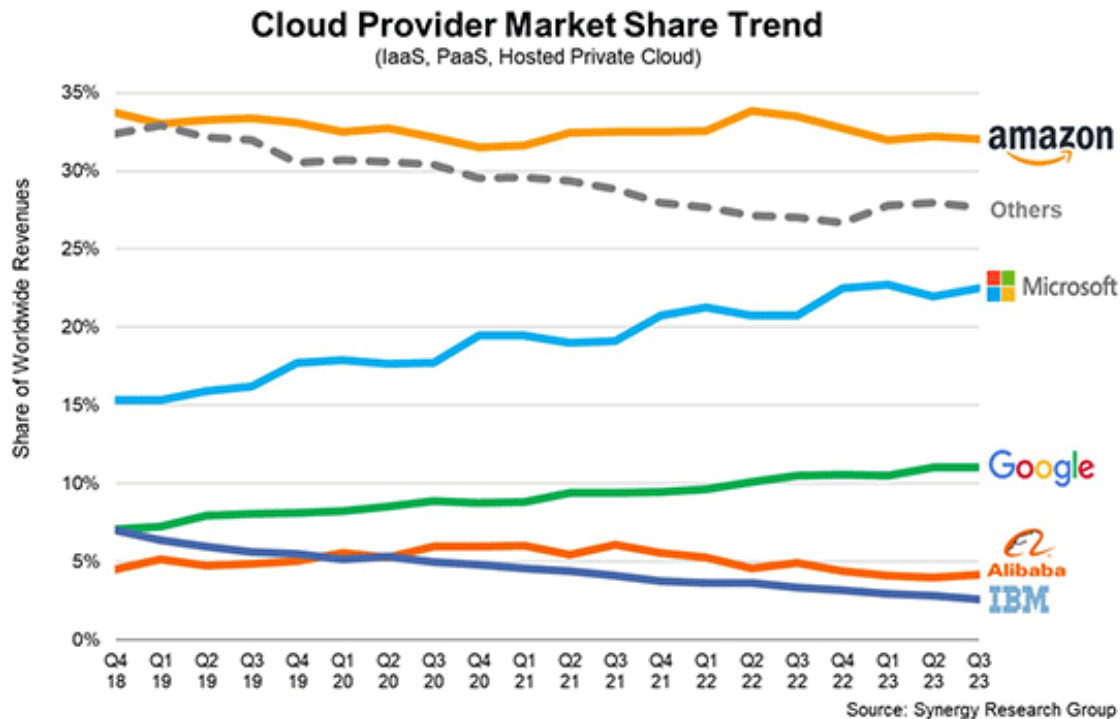
24時間365日
AWS運用代行



AWS活用を
幅広くサポート

市場環境

2023年第3四半期のグローバルのクラウドインフラ市場は、
この3ヶ月でマイクロソフトのシェアが2%増加

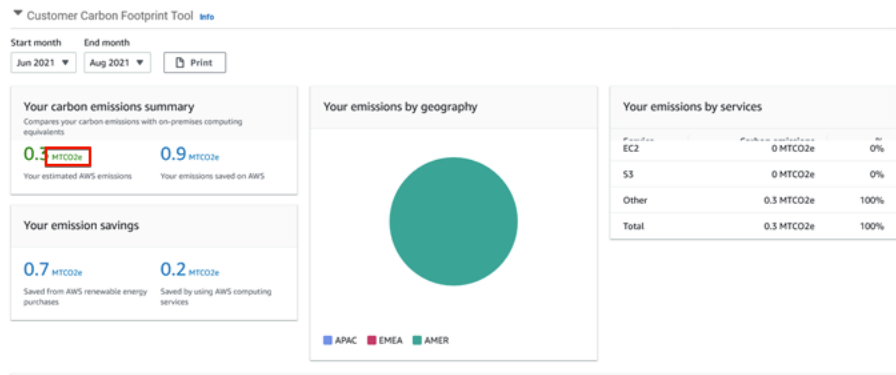
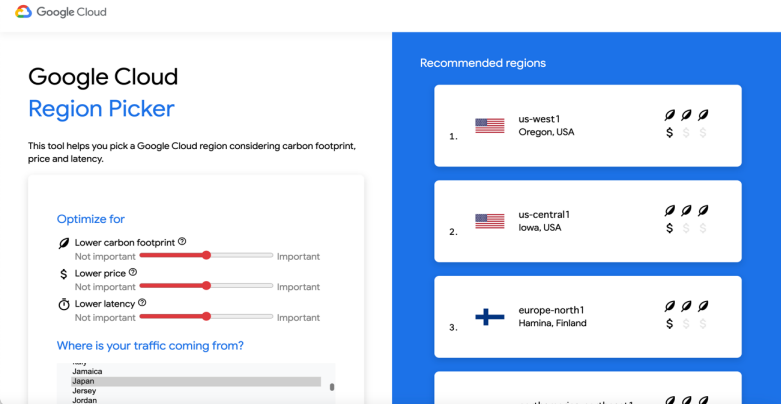


Synergy Research Groupの発表のグラフから読み取ると、2023年第3四半期のクラウドインフラのシェアについては、1位はAWSで32%から34%程度、2位がMicrosoft Azureで23%、3位がGoogle Cloudで11%でした。引き続きこの3社が他社と比較して圧倒的な存在になっていることが分かります。

出典：https://www.publickey1.jp/blog/23/3220232synergy_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。
	 <p>The screenshot shows the AWS Customer Carbon Footprint Tool interface. It includes a 'Your carbon emissions summary' section with a red box around '0.3 MTCO2e' (Your estimated AWS emissions) and '0.9 MTCO2e' (Your emissions saved on AWS). Below it, 'Your emission savings' shows '0.7 MTCO2e' saved from AWS renewable energy purchases and '0.2 MTCO2e' saved by using AWS computing services. A 'Your emissions by geography' pie chart shows 100% for AMER. A table for 'Your emissions by services' shows EC2 at 0 MTCO2e (0%), S3 at 0 MTCO2e (0%), and Other at 0.3 MTCO2e (100%).</p>	 <p>The screenshot shows the Google Cloud Region Picker tool. It features a 'Recommended regions' list on the right with three options: 1. us-west1 (Oregon, USA), 2. us-central1 (Iowa, USA), and 3. europe-north1 (Hamina, Finland). On the left, there are sliders to 'Optimize for' Lower carbon footprint, Lower price, and Lower latency, each with a red indicator showing the current setting. Below that, a 'Where is your traffic coming from?' section shows a bar chart for various locations like Jamaica, Japan, Jersey, and Jordan.</p>

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