



Serverworks

決算説明資料

2025年2月期第3四半期

目次

1. 2025年2月期 第3四半期 サマリー
 1. エグゼクティブサマリー
 2. 連結業績予想の修正
 3. 業績ハイライト
2. 2025年2月期 第3四半期 主要トピックス
3. 2025年2月期 第3四半期 業績
 1. 売上高の推移
 2. 製品・サービス区分別の詳細
 3. 営業利益・財務状況
 4. グループ人員数
 5. 第3四半期に関する主なQA
4. 会社概要
5. 事業内容
6. Appendix

▶ 第3四半期は、売上高・営業利益など順調に推移

- 前期実績を大幅に上回って推移中
- 様々な分野でクラウド技術やクラウドサービスの活用が進む
- AWSとの戦略的協業契約（SCA）をはじめとした積極的な事業展開と経営戦略の実行

▶ 2025年2月期の連結業績予想を上方修正

- サーバーワークス、G-genともに、売上高・営業利益が当初想定を大幅に上回る見通し
- 継続して、中長期的な成長への投資（人材・SCA・JV等）も積極的に実行

▶ 2025年4月（通期決算発表時）に中期経営方針を公表予定※

- 急激に変化する市場、経営環境に柔軟かつ的確に対応し、持続可能な社会の実現と企業価値の更なる向上を目指す

業績予想の修正

サーバーワークスグループ

2025年2月期 -連結- 業績予想（2025年1月14日公表）※1

AWSとの戦略的協業契約（SCA）をはじめとした**積極的な事業展開と経営戦略の実行**に取り組み
サーバーワークス、G-genともに当初想定を大幅に上回る見通しとなり通期業績予想を修正

(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	33,392	100.0%	35,560	100.0%	106.5%
売上総利益	4,034	12.1%	4,061	11.4%	100.7%
営業利益	668	2.0%	994	2.8%	148.7%
経常利益	492	1.5%	996	2.8%	202.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	254	0.8%	584	1.6%	229.8%

※ 1. 2024年4月12日に「2024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修正。合わせて、2025年1月14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. 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いません。また、リセールの業績予想数値について、今後の見通しの為替レートを1ドル平均134円から1ドル平均153.74円に変更しております。

第3四半期も事業環境は良好に推移、売上高・営業利益ともに前期実績を大幅に上回る

連結子会社のG-genは7月に合併が完了、受注損失引当金を追加計上し営業利益はマイナスながらも売上高は前期より大幅伸長

 Serverworks グループ全体

売上高

26,196百万円 前期比：132.3%

営業利益

824百万円 前期比：114.6%

 Serverworks
(単体)
株式会社サーバーワークス

売上高

21,375百万円 (前期比：127.8%)

営業利益

928百万円 (前期比：127.0%)

※1

(連結子会社)

売上高

4,843百万円 (前期比：154.9%)

営業損失

△28百万円 (前期比：△96百万円)

※ 当期マイナスのため増減額表示

※ 1. 2024年7月1日付けでG-genとトップゲートは合併しております

 sky365

富士フィルムクラウド

 PERSOL

パーソル & サーバーワークス

(持分法適用関連会社)

持分法による
投資損失 (営業外費用)
97百万円を計上

業績ハイライト (実績) 主要科目の前期比較表

サーバーワークスグループ

第1四半期からの好調を維持し、**中長期的な成長への投資（人材・SCA・JV等）も積極的に実行**しながら
売上高・営業利益・経常利益など前期実績を大幅に上回る実績で推移中

2024年2月期 Q3

2025年2月期 Q3



(単位：百万円)

	2024年2月期 Q3		2025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	19,802	100.0%	21,375	26,196	100.0%	132.3%
売上総利益	2,581	13.0%	2,519	3,028	11.6%	117.3%
営業利益	719	3.6%	928	824	3.1%	114.6%
経常利益	819	4.1%	1,067	849	3.2%	103.6%
四半期純利益	492	2.5%	745	526	2.0%	107.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	506	2.6%	—	505	1.9%	99.8%

サーバーワークス、G-genともに**当初想定を大幅に上回る見通しとなり連結での通期業績予想を修正**
 人材やAWSとの戦略的協業に関する投資など**将来の成長に資する投資は継続**する方針

2025年2月期(修正) ※1

2025年2月期 Q3

(単位：百万円)	予想	構成比	実績	構成比	進捗率
売上高※2	35,560	100.0%	26,196	100.0%	73.7%
売上総利益	4,061	11.4%	3,028	11.6%	74.6%
営業利益	994	2.8%	824	3.1%	82.9%
経常利益	996	2.8%	849	3.2%	85.3%
親会社株主に 帰属する 当期/四半期純利益	584	1.6%	505	1.9%	86.5%

※ 1. 2024年4月12日に「2024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修正。合わせて、2025年1月14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. 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いません。また、リセールの業績予想数値について、今後の見通しの為替レートを1ドル平均134円から1ドル平均153.74円に変更しております。

2. 2025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

エンゲージメントサーベイ「モチベーションクラウド※」において 最高評価「AAA」ランクを取得

「AAA」ランクはサーベイ実施企業の中で上位5%であり、社員の働きやすさや成長支援のため下記のような取り組みを実施しております

実施企業の中で上位5%の最高評価 「AAA」ランクを取得



具体的な取り組み例

柔軟な働き方



パフォーマンスを最大化するため、働き方の選択肢を複数用意し、最もパフォーマンスを出しやすい方法を自分で選択可能

成長環境と キャリアパス



充実したオンボーディング研修を実施することで、文系理系を問わず、未経験からエンジニアとして活躍できる環境を整備

オープンな コミュニケーション



コミュニケーションに関してガイドラインを設け、気持ちの良いコミュニケーションを醸成

行動指針を 日常的に意識



行動指針を明確にし、人事評価だけでなく日常の中で自然と意識できる仕組みを構築

「Google Cloud Partner All-stars 2024」 「Google Cloud Partner Top Engineer 2025」においてG-genメンバーが多数受賞

※ Google Cloud Partner Top Engineer 2025において、昨年度はG-genとトップゲート合わせて16名の受賞でしたが本年度は8名増加の24名となり、他社と比較してもトップクラスの選出人数となりました



**Google Cloud Partner
All-stars 2024**

4名

Google Cloudにおいて優れた人材を表彰するプログラム
卓越した個人を世界的にPartner All-starsとしてカテゴリーごとに毎年表彰

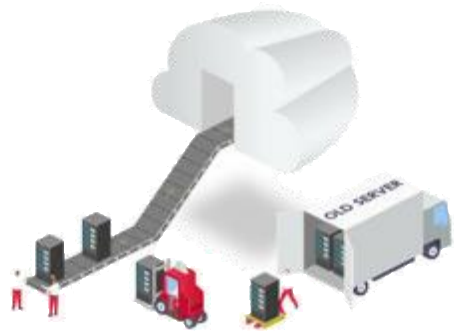


**Google Cloud Partner
Top Engineer 2025**

24名

パートナー企業に所属する高い技術力を持ったエンジニアの方々を表彰するプログラム

3. 2025年2月期 第3 四半期 業績



売上高の推移 -連結-

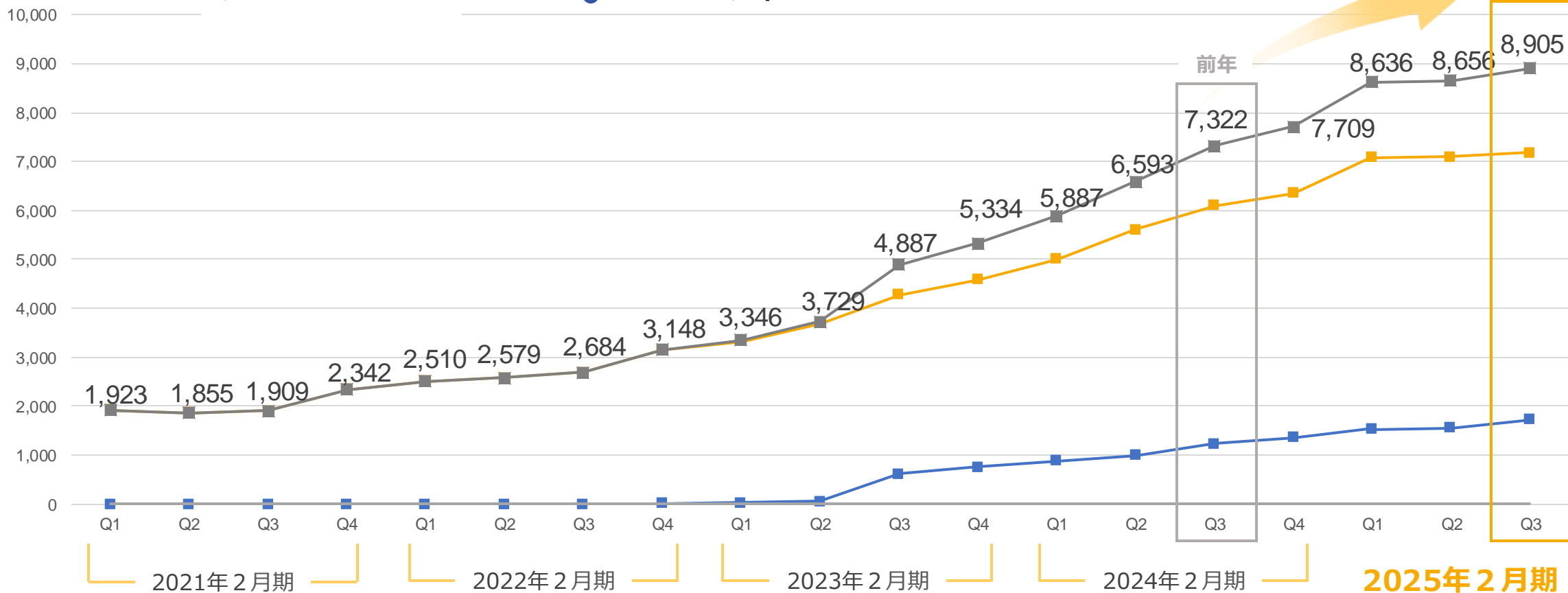
サーバーワークスグループ

売上高は**16四半期連続で最高値を更新**、前年同四半期比でも**121%**と非常に高い成長

成長率
121%

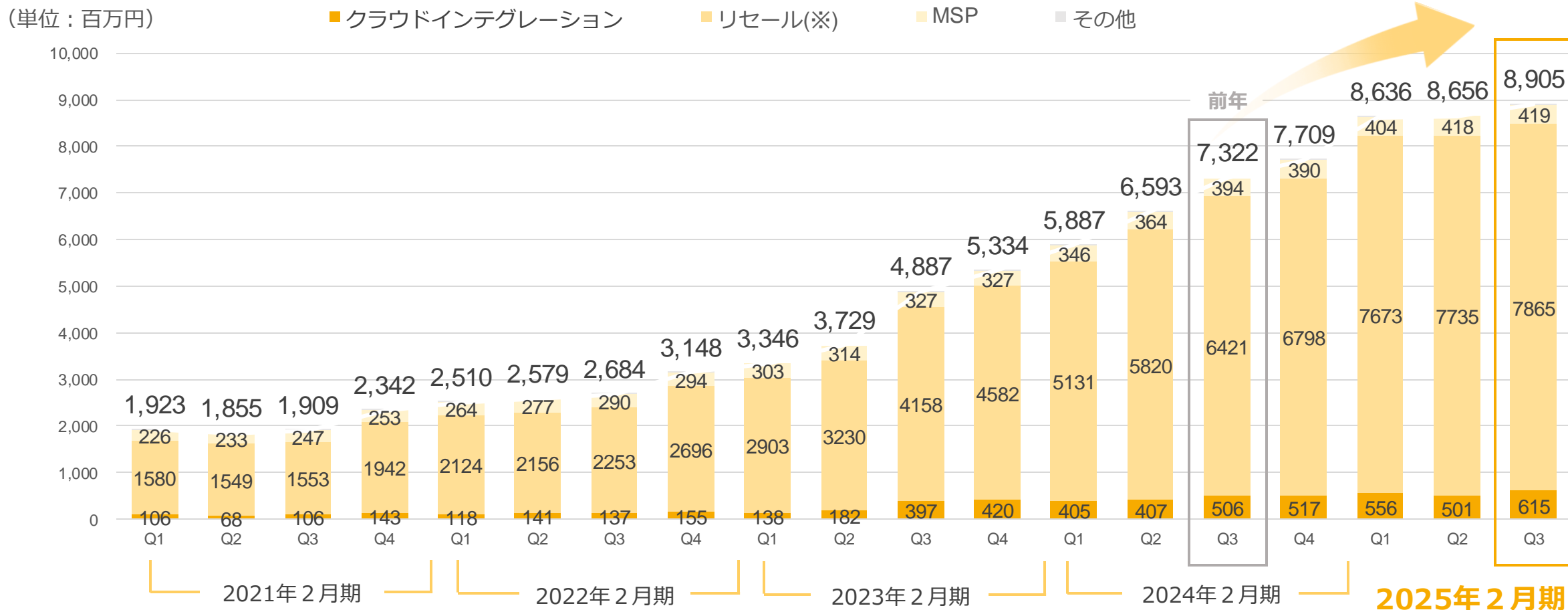
(単位：百万円)

■ Serverworks
 ■ CGen
 ■ 連結



※ 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。
 ※ 2024年7月1日付けでG-genとトップゲートは合併しております。

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



※ 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。

主要な製品・サービス区分で**前期比を大幅に上回る結果**

(単位：百万円)

	2024年2月期 Q3（連結）	構成比	2025年2月期 Q3（連結）	構成比	前期比
クラウドインテグレーション	1,319	6.7%	1,674	6.4%	126.9%
リセール	17,372	87.7%	23,274	88.8%	134.0%
MSP (マネージドサービスプロバイダ)	1,104	5.6%	1,241	4.7%	112.4%
その他	5	0.0%	6	0.0%	111.8%
合計	19,802	100.0%	26,196	100.0%	132.3%

サーバーワークス、G-genともに**各サービスで売上高を順調に積み上げ**



2025年2月期第3四半期
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	内訳	
			Platform Engineering PE部 (旧：G-gen)	Solution Engineering SE部 (旧：トップゲート)
クラウド インテグレーション	698	998		
リセール	19,520	3,761	267	720
MSP マネージドサービス プロバイダ	1,156	88	2,123	1,637
その他	1	4	2	86
			3	1
合計	21,375	4,843	2,397	2,446

※ 内部取引にかかる連結調整を加味しておりません。

ストックビジネス比率の推移

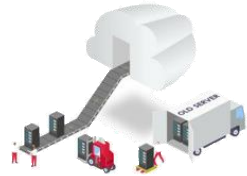
サーバーワークスグループ

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

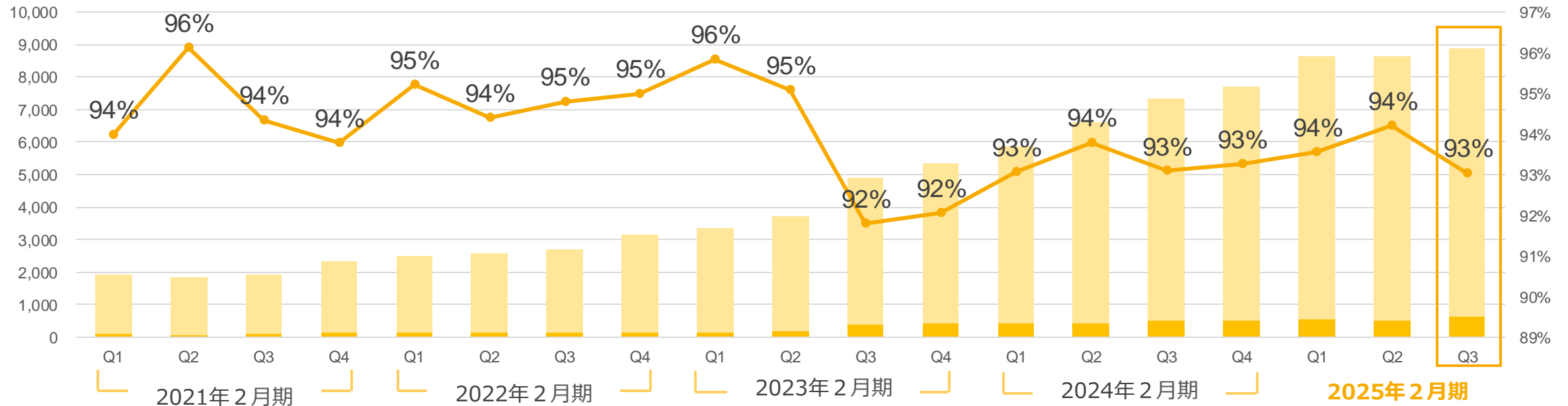
運用代行・監視サービス
(MSP)



(単位：百万円)

■ フロービジネス ■ ストックビジネス ● ストックビジネス比率

(単位：%)

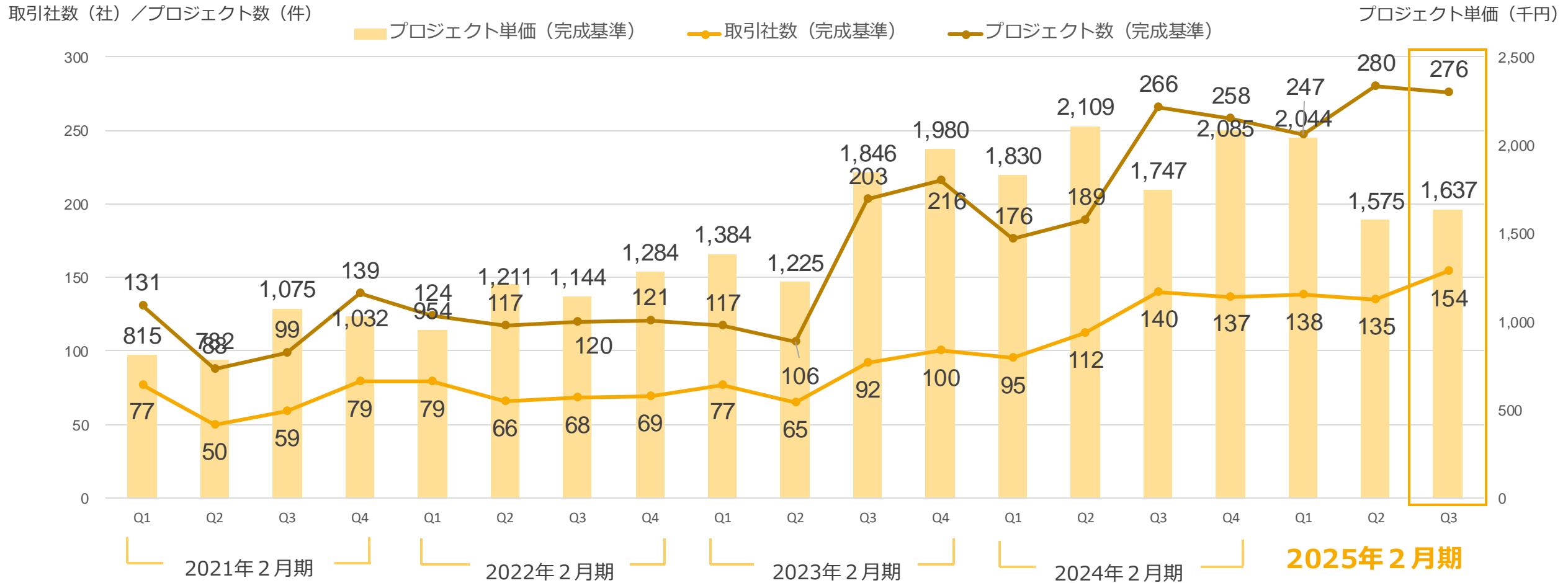


※ 主に顧客企業の検収時に売上が計上されるクラウドインテグレーションによる一過性の売上を「フロー売上」、顧客企業がAWSを継続的に利用するにあたり発生するAWSの月額利用料及び「Cloud Automator」をはじめとする自社サービスの月額利用料及びサードパーティーソフトウェア・サービスの継続利用に伴うライセンス料並びにAWS上のサーバーの監視・バックアップ等の運用代行利用料及び保守料等による継続的な売上を「ストック売上」として位置付けております。

クラウドインテグレーション -各指標の推移-

サーバーワークスグループ

プロジェクト件数の増加に伴いプロジェクト単価は影響を受けるものの
現時点では**プロジェクト件数の獲得に注力**することで成長をキープする方針

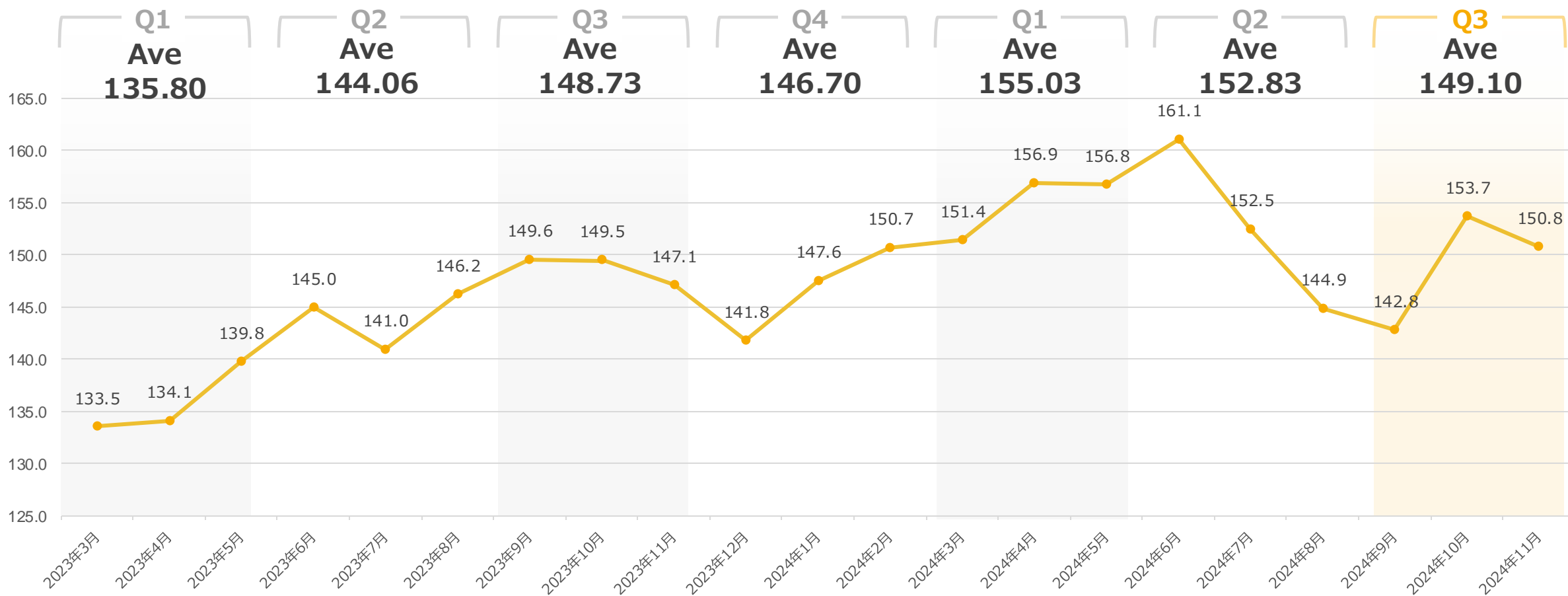


※ 新収益認識基準の適用に伴い、2023年 2月期より、履行義務の進捗度合いに応じて収益を認識する方法に変更しておりますが、当指標は完成基準(旧基準)に基づき集計しております。

第3四半期では**円安が進行し、売上高・利益高の増加に寄与**

(為替により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)

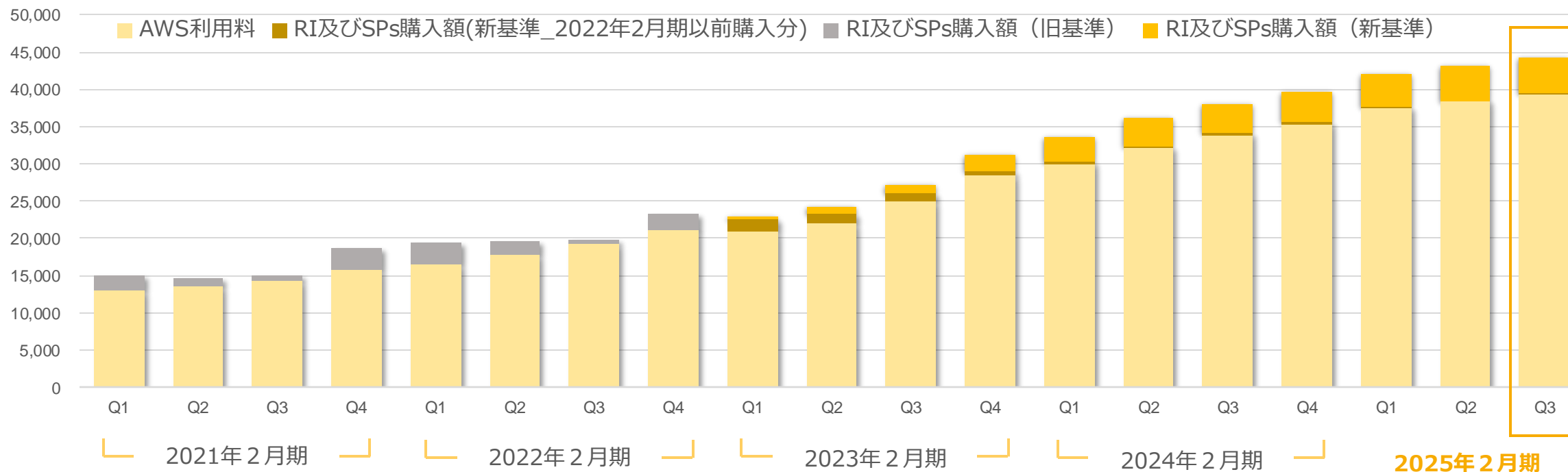
(単位：円)



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)



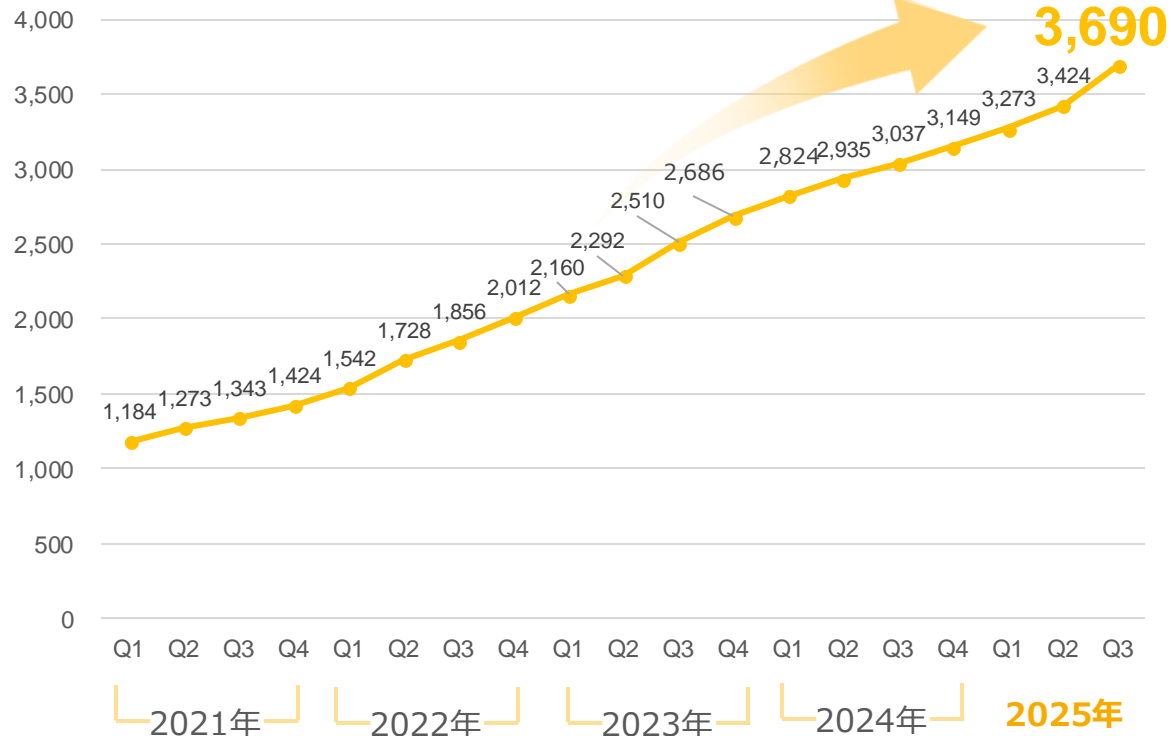
※ RI及びSPsとは、定額の予約金を支払い、一定期間のAWS利用を確約することによって利用料金の大幅な割引を受けることができるAWSのサービスとなります。

※ 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。

様々な分野でクラウド技術やクラウドサービスの活用が進んでおり**アカウント数は順調に増加**
 更に、顧客のAWS利用促進により**高いARPUを維持**

AWSアカウント数

(単位：個)

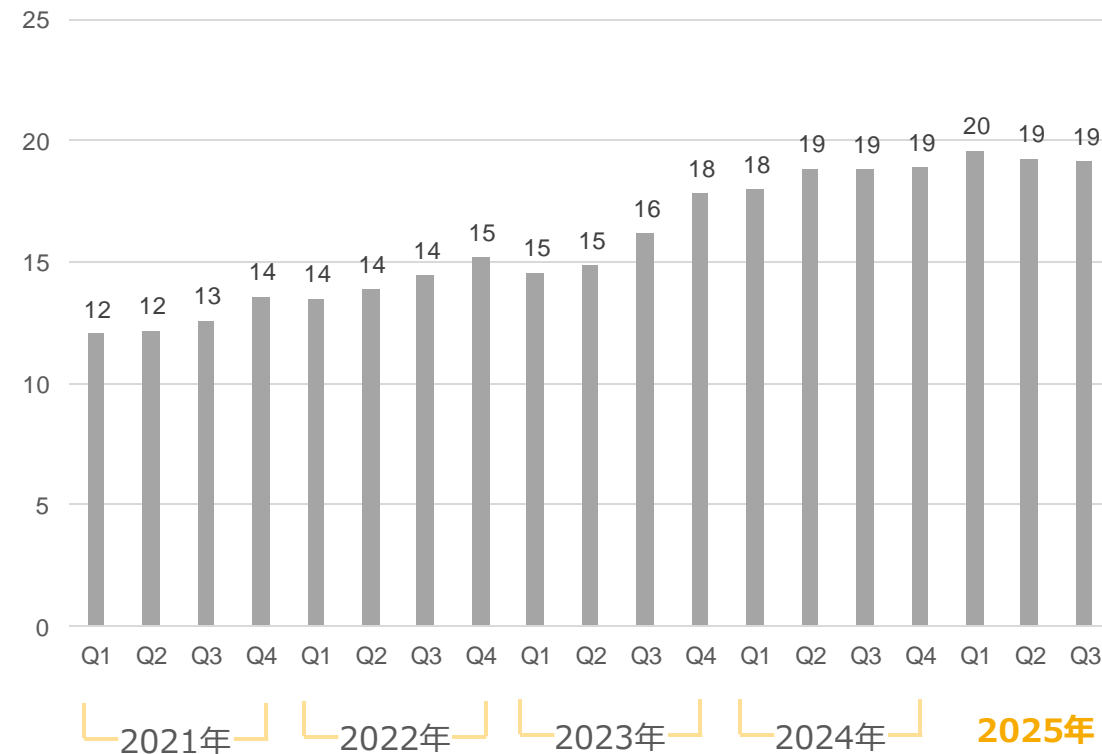


ARPU*

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

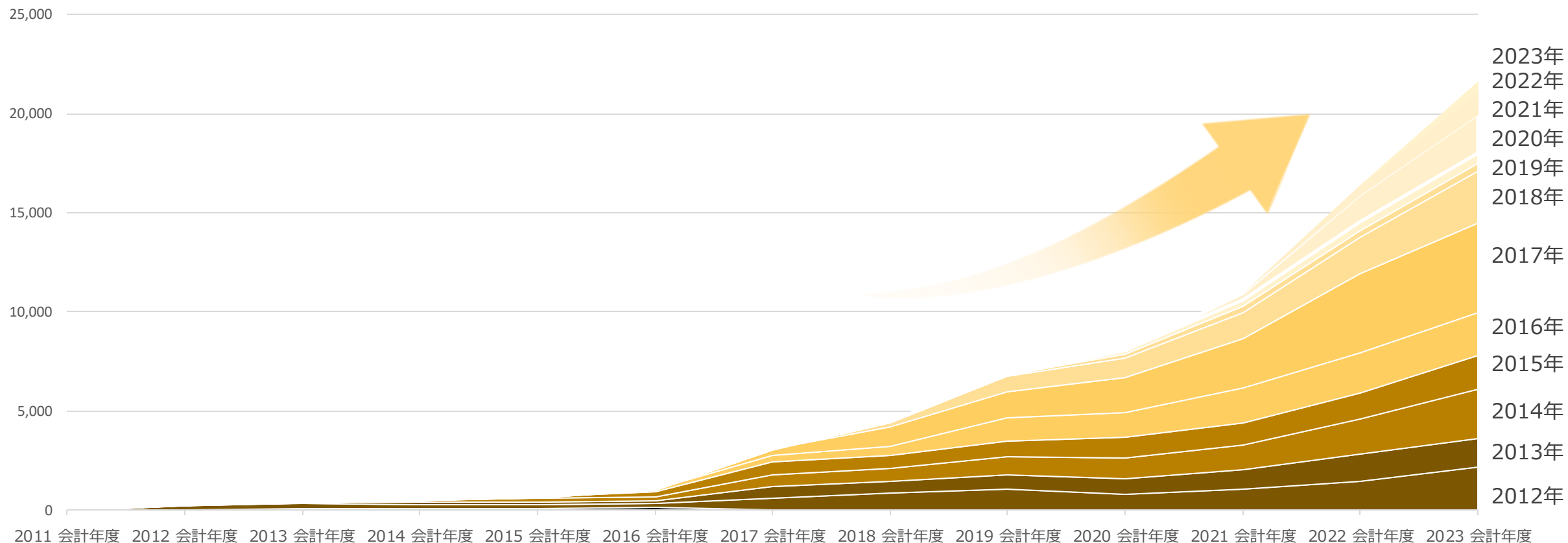
(単位：K USD)

* リザーブドインスタンス及びSavings Plans を除く



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

(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

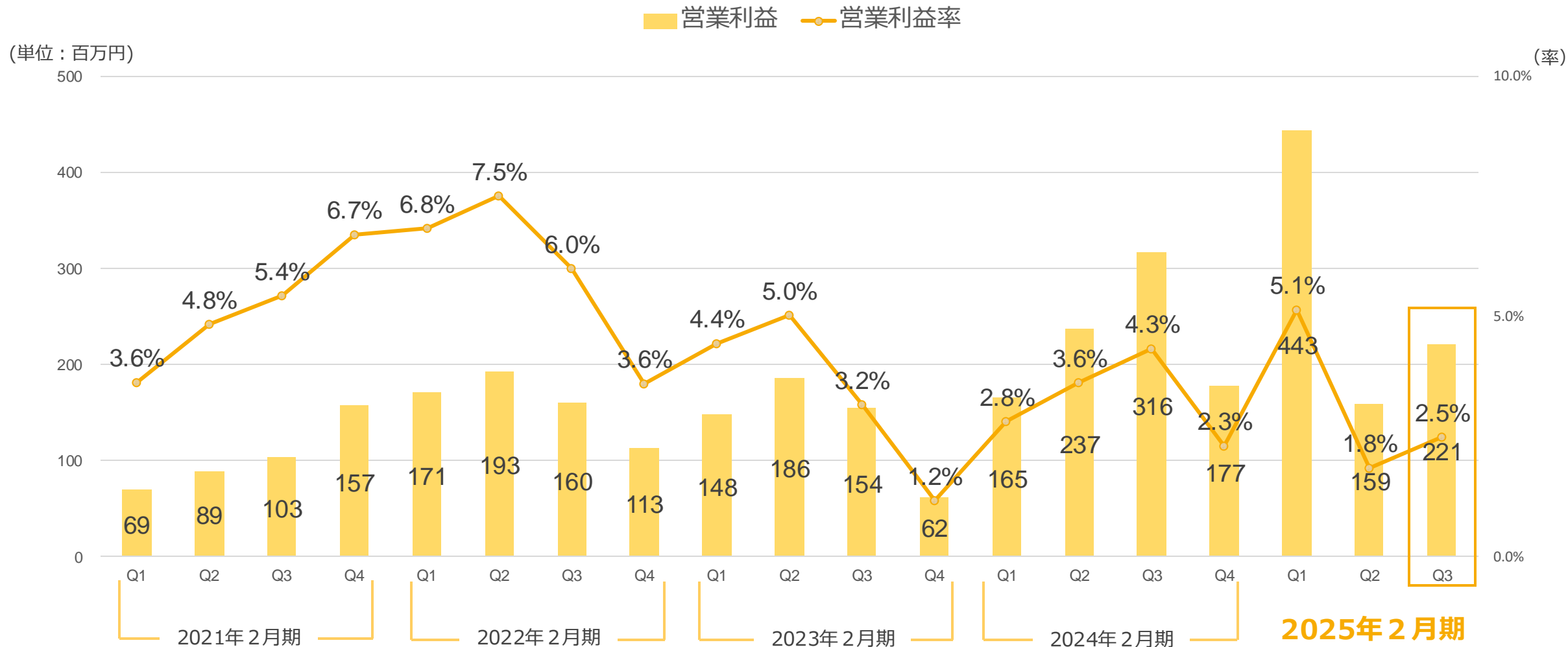


※ 2017年2月期以前の売上高は、AWSリセール売上高を直近実績をもとに総額に再計算した値を合算した概算値となります。

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

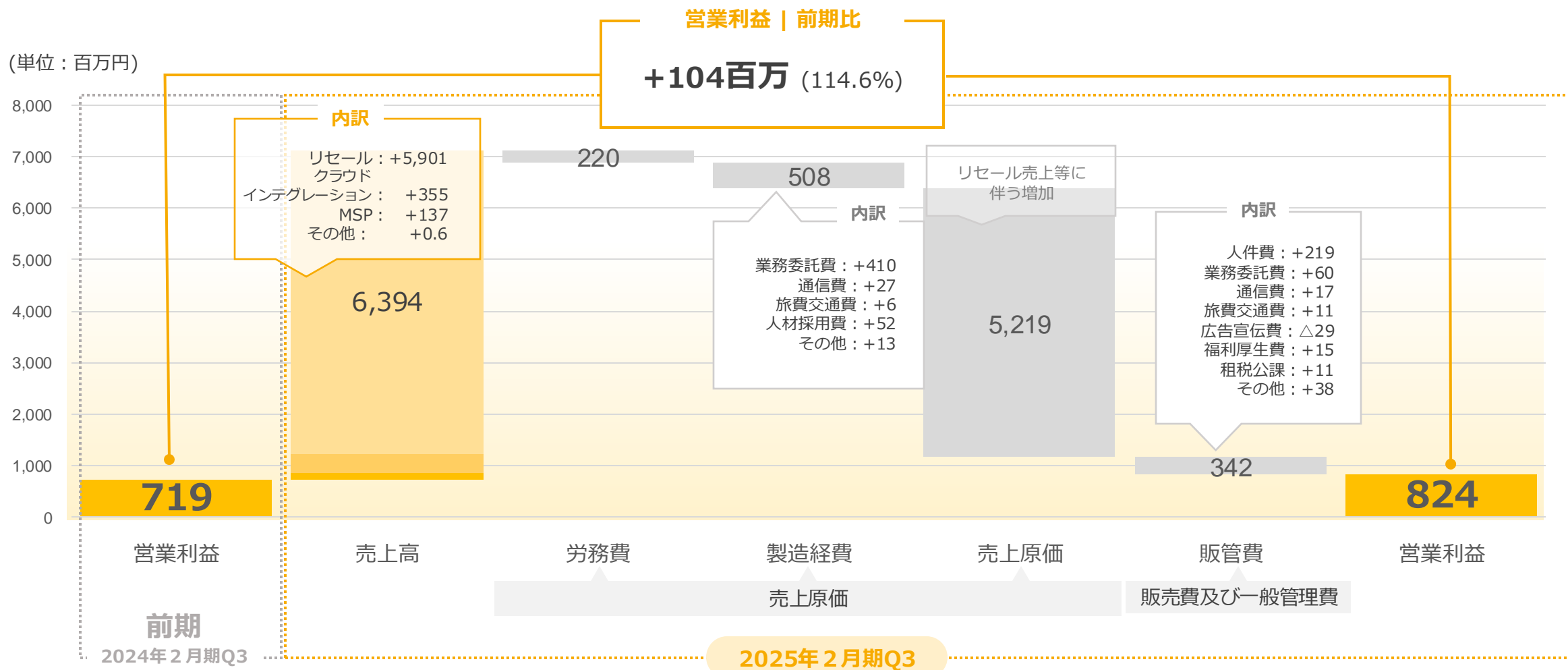
クラウド利用の加速、為替相場の好影響などもあり、**直前の第2四半期比で利益が増加**
人材に関する投資やAWSとの戦略的協業に関するコストなど**将来の成長に資する投資は継続**する方針



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

成長への投資を積極的に行いながら**営業利益は前期比で114.6%**となった



財務状況・貸借対照表（要約）

サーバーワークスグループ

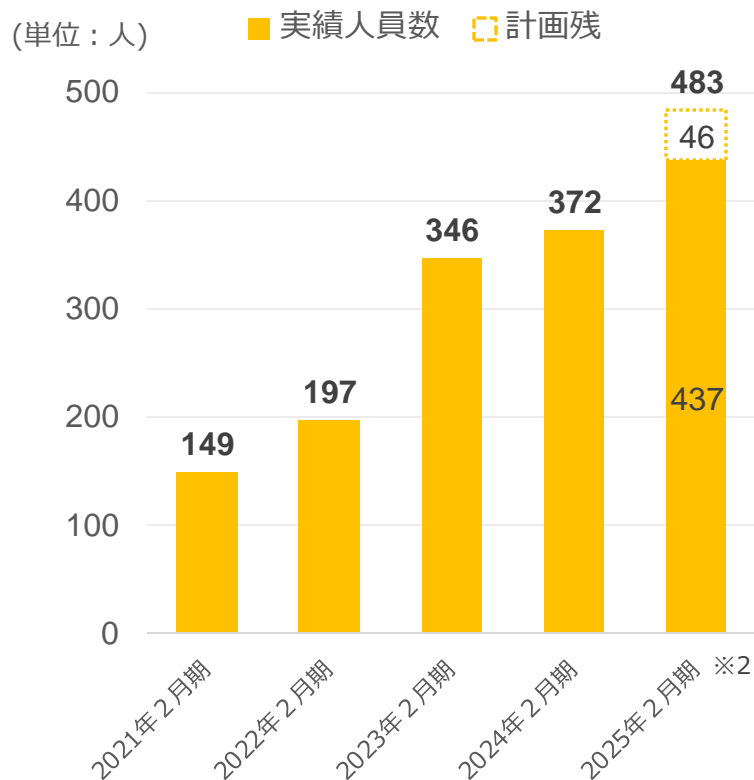
活発な事業活動に伴い「流動資産」と「流動負債」が増加、投資有価証券及び関係会社株式の増加に伴う「固定資産」の増加、合併前のトップゲートの第三者割当増資等に伴う「純資産」の増加となった

貸借対照表	2024年2月期 実績（連結）	2025年2月期Q3 実績（連結）	増減額
流動資産	13,527	15,135	1,607
固定資産	4,529	5,162	633
有形固定資産	53	67	14
無形固定資産	1,017	923	△ 93
投資その他の資産	3,458	4,171	713
資産合計	18,056	20,297	2,241
負債合計	7,389	8,505	1,116
流動負債	7,119	8,182	1,063
固定負債	269	322	53
純資産合計	10,667	11,792	1,124
株主資本合計	9,581	10,593	1,011
その他の包括利益累計額合計	1,078	1,198	120
非支配株主持分	6	—	△ 6
負債・純資産合計	18,056	20,297	2,241

（単位：百万円）

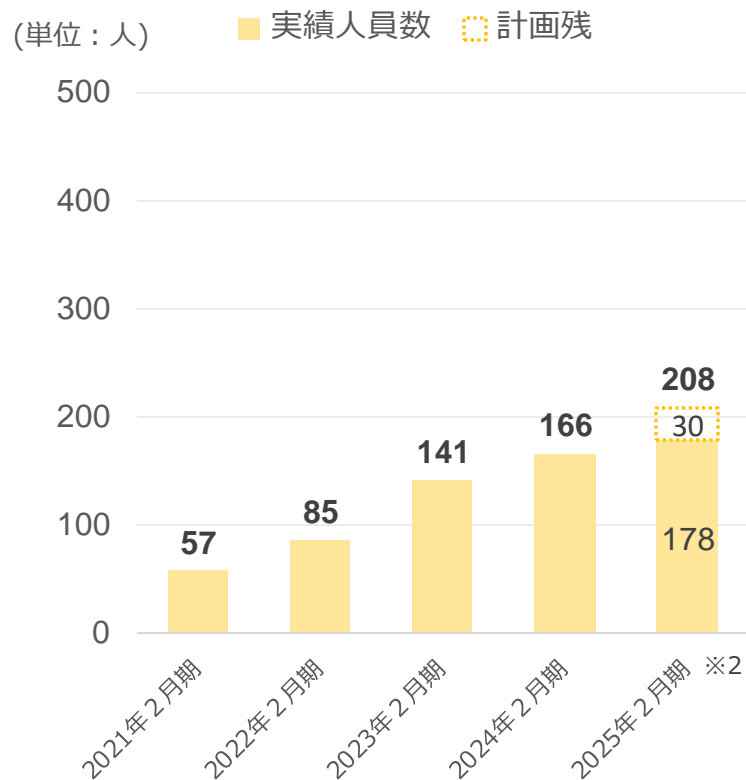
クラウドエンジニアを中心に**優秀な人材の積極的な採用を継続**

全社

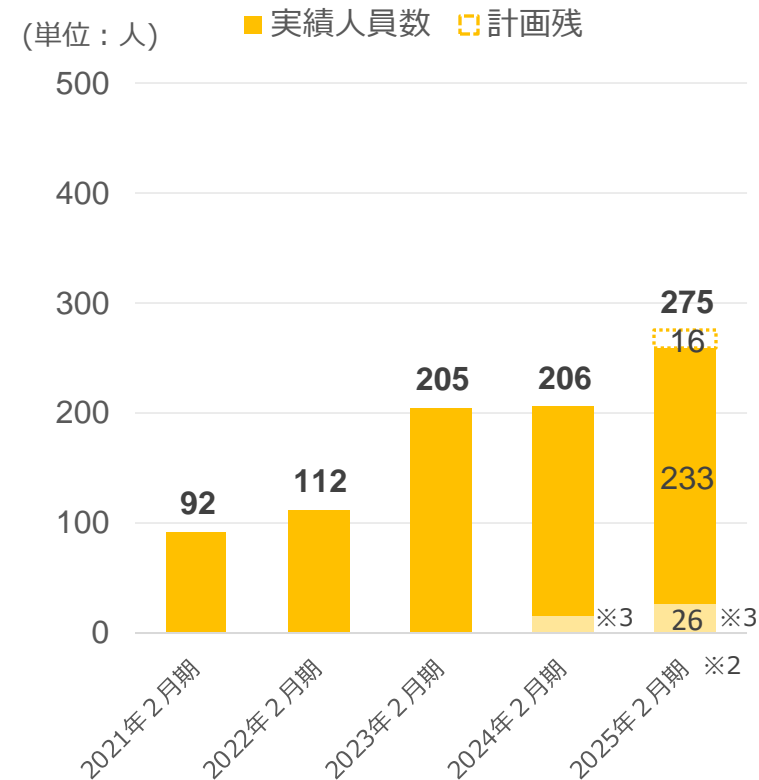


販管

(エンジニアを除く)



製造

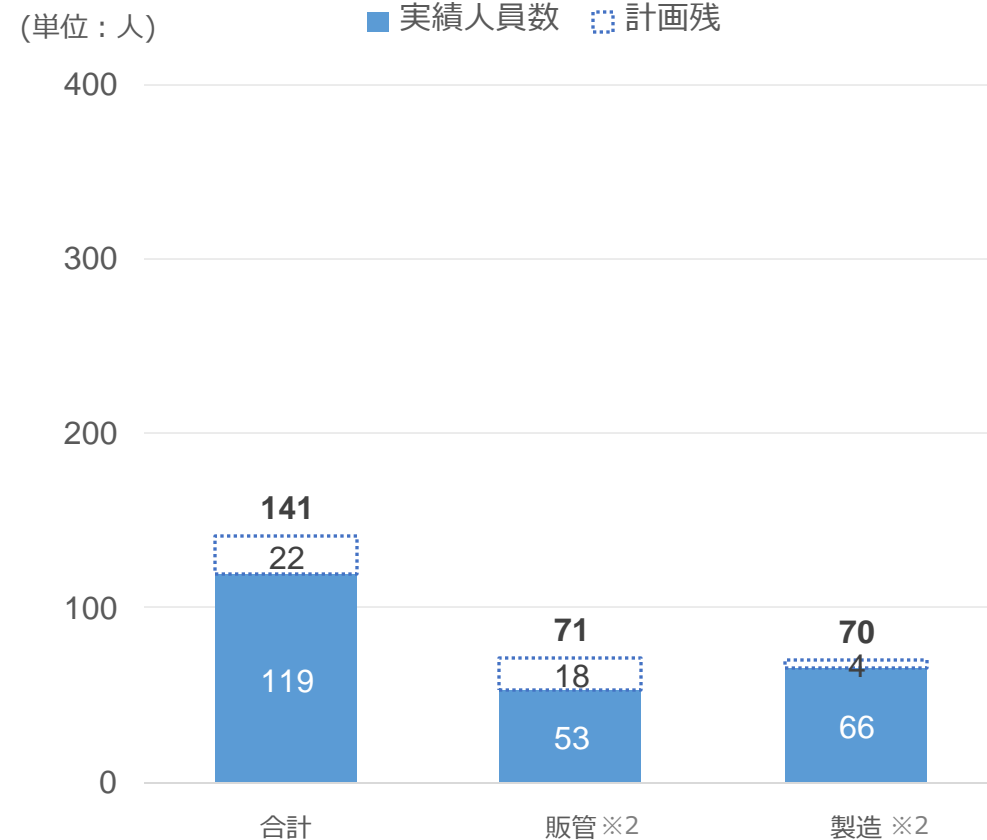
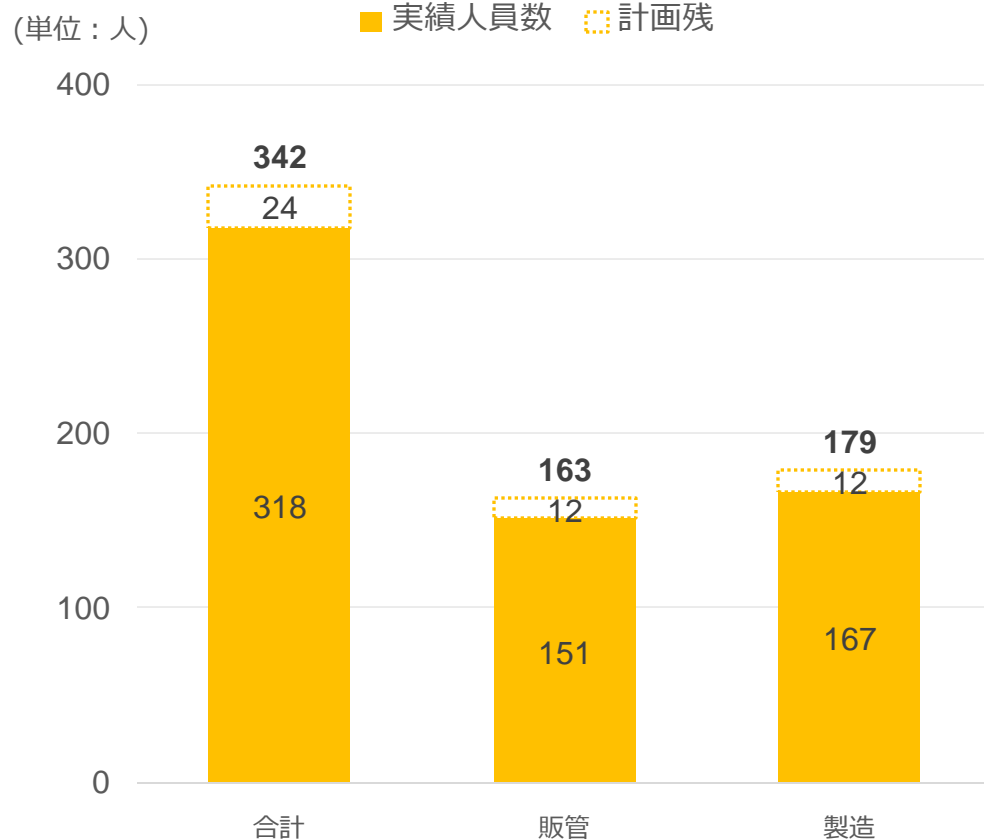


※ 1. 人員数は臨時従業員（アルバイト）を含んでおり、役員は含んでおりません。
 ※ 2. 2025年2月期については、2024年3月から2024年11月までの実績となります。
 ※ 3. 2024年2月期から、社内SEやトレーニングを行うエンジニアを販管部門に変更しております。

グループ人員数内訳※1

サーバーワークスグループ

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**



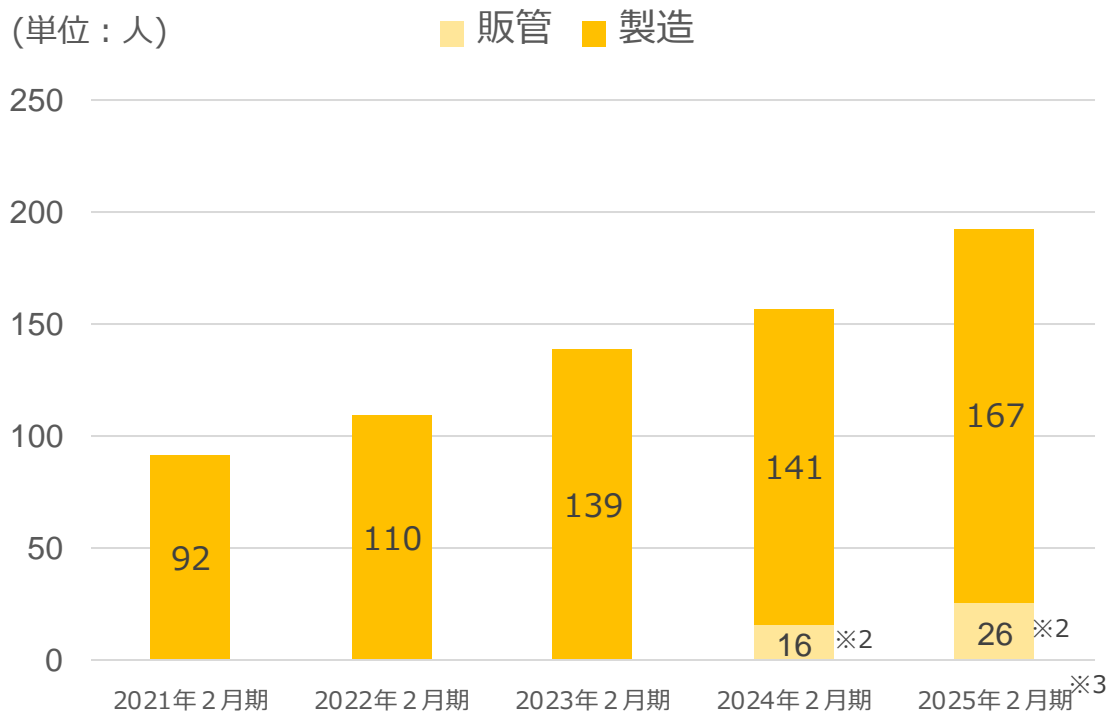
※ 1. 人員数は臨時従業員（アルバイト）を含んでおり役員は含んでおりません。

※ 2. 合併時に、販管と製造での集計区分の統一を行ったことにより人数が変動しております（販管減、製造増）。

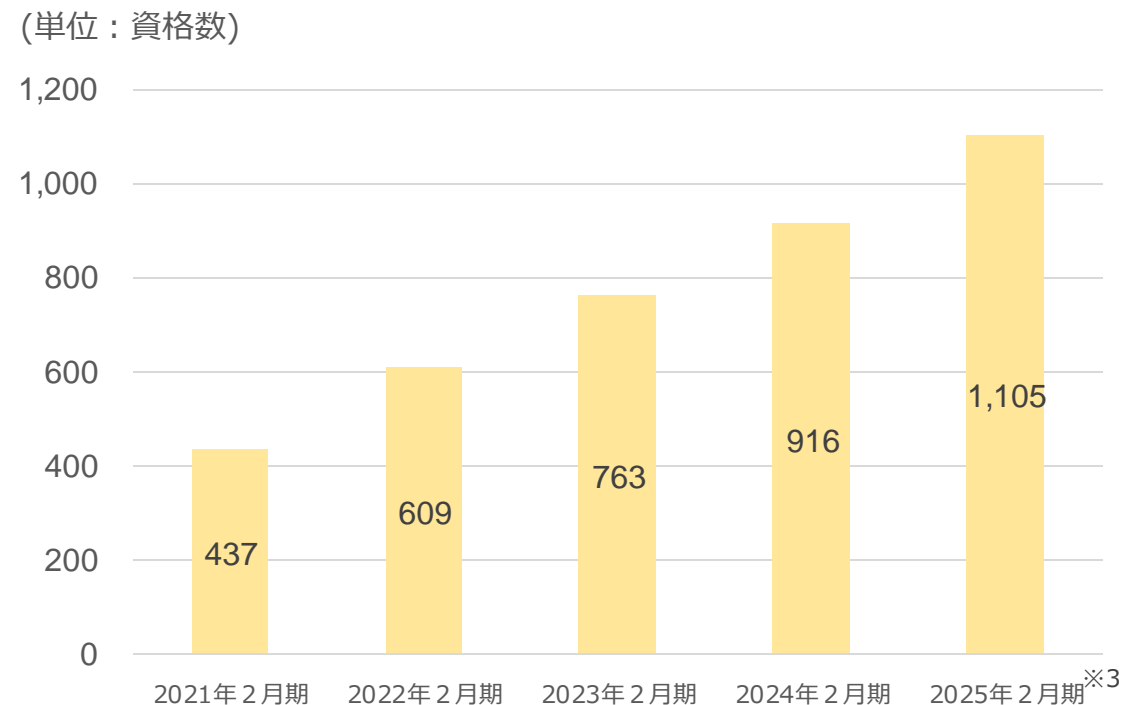
AWS未経験の中途採用エンジニアも早期にAWS認定資格を取得
AWS認定資格取得数は累計1,000を超える



エンジニア人員数推移



AWS認定資格取得数※1



※1. 累積数となります。

※2. 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。

※3. 2025年2月期については、2024年3月から2024年11月までの実績となります。

2025年2月期 第3四半期 に関する主なQ & A

区分	想定される質問	回答
エグゼクティブ サマリー	<p>(本資料4ページ) 中期経営方針を公表する予定とのことですが、どの程度の期間、内容はこういったものになりますでしょうか。</p>	<p>期間や具体的な内容については発表をお待ちいただければと思いますが、市場環境や事業環境が目まぐるしく変化するなかで、機動的な経営判断のもと、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現すべく、事業成長等に向けた各アクションを公表したいと考えております。発表後には、今期の通期決算の説明と合わせて中期経営方針の説明も行いたいと考えております。</p> <p>但し、当社の経営戦略上、また競争環境に配慮し、中期経営方針の公表を控えさせていただく可能性がありますので、ご理解賜りますようお願い申し上げます。</p>
業績ハイライト	<p>(本資料6ページ) G-genの追加の受注損失について説明をしてください。</p>	<p>第2四半期でも受注損失を引き当てた大規模プロジェクトにおける追加の受注損失であり、本引当金については、第3四半期に新たな 이슈として発生した納期延長に派生する追加開発によるものとなり、プロジェクトの完了は2025年12月を見込んでおります。</p> <p>また、当該プロジェクトにおける将来の赤字の可能性を、先んじて保守的に計上したもので、本引当金の計上により、当社は現状の事業環境や市場動向に適切に対応するとともにリスク管理を徹底し、将来的な競争力の向上および収益性の改善に向けた重要な財務基盤の更なる強化を図ってまいります。</p>
リセール	<p>(本資料21ページ) リセールの取引社数ベースのARPUが減少しているように見受けられるが理由を教えてください。</p>	<p>前期Q4から当期Q1にかけてリセールが大幅に増加しておりますが、クラウド利用を増やされたお客様が利用料の低減、コントロールを目的に、単価を下げるRI/SPsを当期Q1に購入され、結果、Q2以降の利用料が減少したと考えられます。</p> <p>利用料増加の一方で、お客様のための利用料のコントロールもうまくできており、ARPUは19KUSD付近で安定しております。</p>

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クラウドビジネスに関する包括的支援体制を確立



営業・販路開拓

富士フィルムクラウド

人材育成・確保

 パーソル & サーバーワークス

投資目的子会社

 Serverworks ※
CAPITAL

顧客サポート

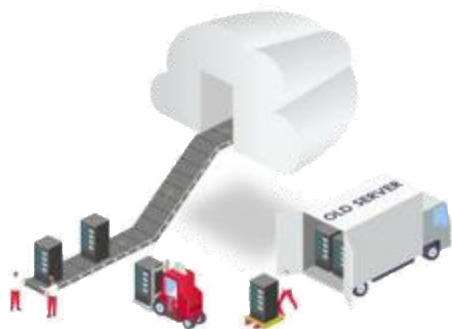


※ 2024年11月に社名を株式会社サーバーワークス・キャピタルに変更

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)

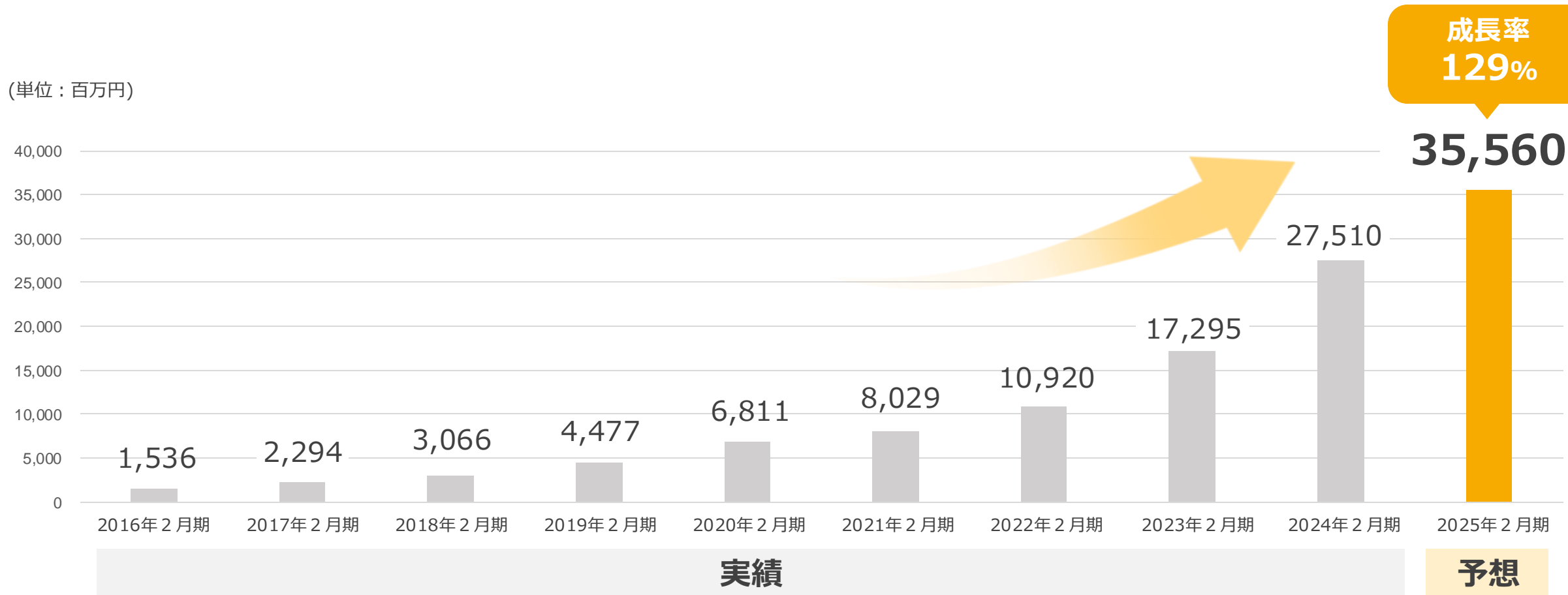
3

運用代行・監視サービス
(MSP)



クラウド活用・運用サポート

クラウド市場の拡大による需要の増加及び、M&AやJV設立などのグループ組織拡大と成長に伴い順調に売上を伸ばし高い成長率を維持



※ 2024年4月12日に「2024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修正。合わせて、2025年1月14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。

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	3,268,959,821円 (2024年11月末日現在)										
従業員数 (単体) (連結)	318名 (2024年11月末日現在) 437名 (2024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 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>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 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)	藤本 ひかり
代表取締役社長	大石 良										
取締役	羽柴 孝										
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)	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 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</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



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。

監査等委員である取締役（社外）

常勤

井上 幹也



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

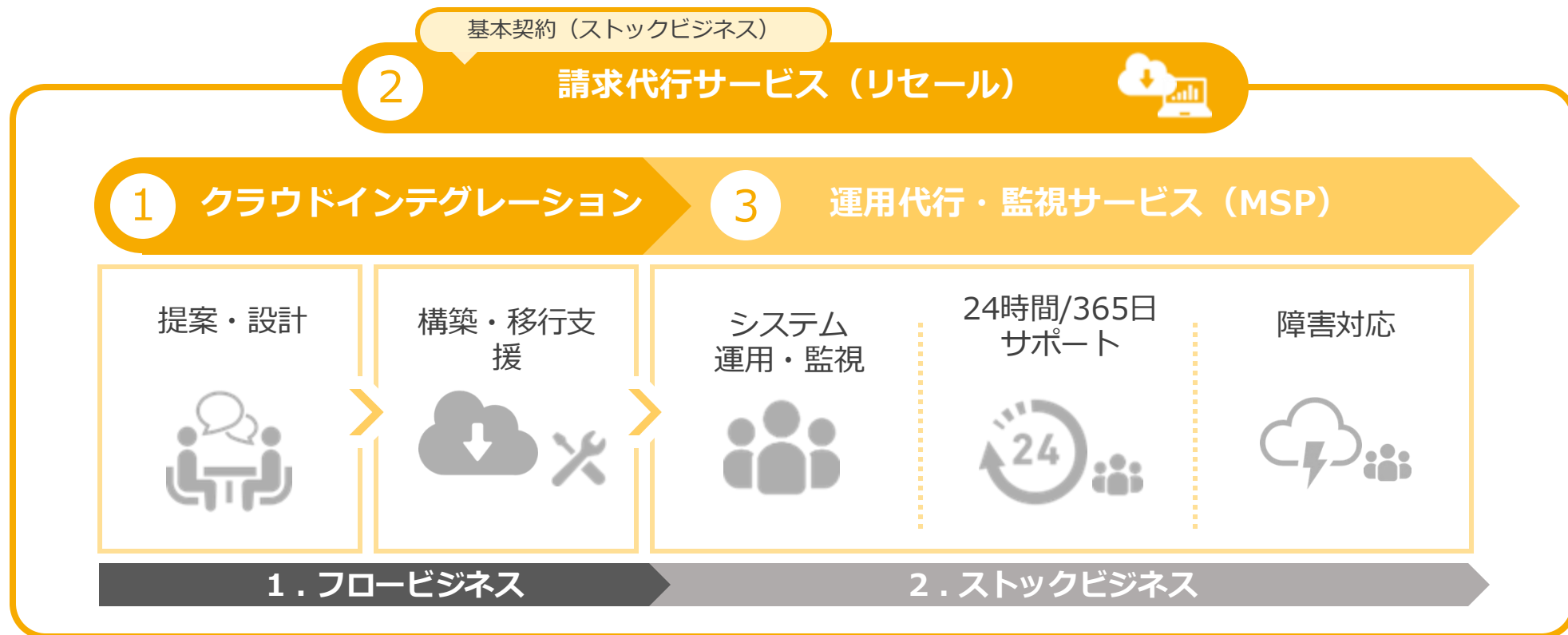
東京大学法学部卒業。トヨタ自動車、A.T. カーニー、ジュピターショップチャンネルを経て、2014年クラウドワークスに執行役員として参画。IPOを経験し、経営企画室長として中長期戦略、予算策定、経営管理、財務会計、広報、IR、M&Aなどを担当。2019年に取締役就任。2022年に独立し、現在は株式会社ユコット代表取締役、スペースマーケット及びバトンスでの社外取締役も務める。2021年5月より当社社外取締役に就任。



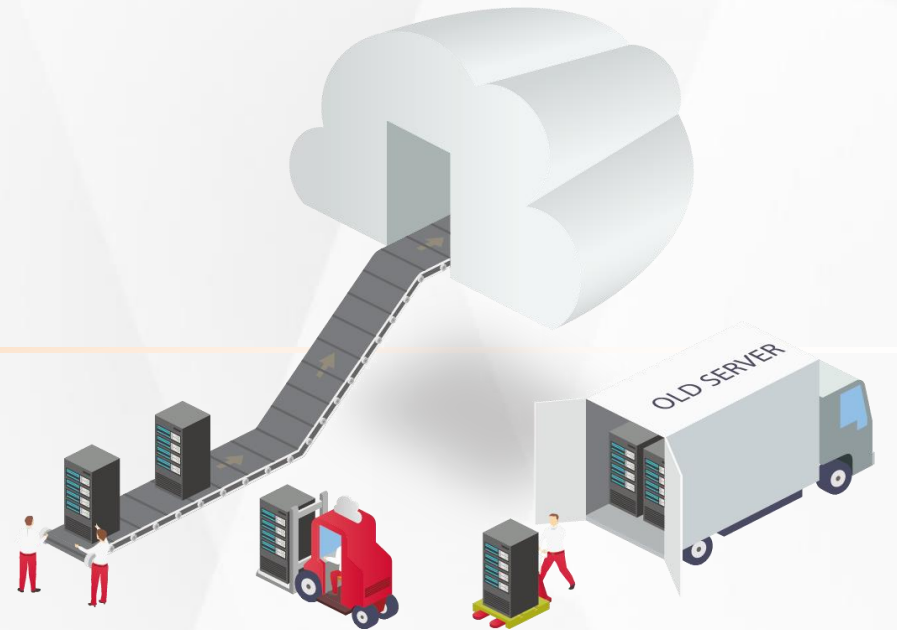
藤本 ひかり

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

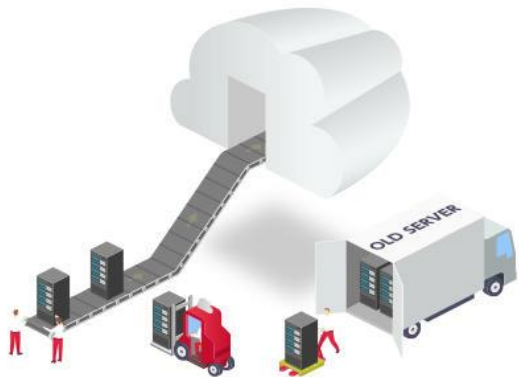


事業内容

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？

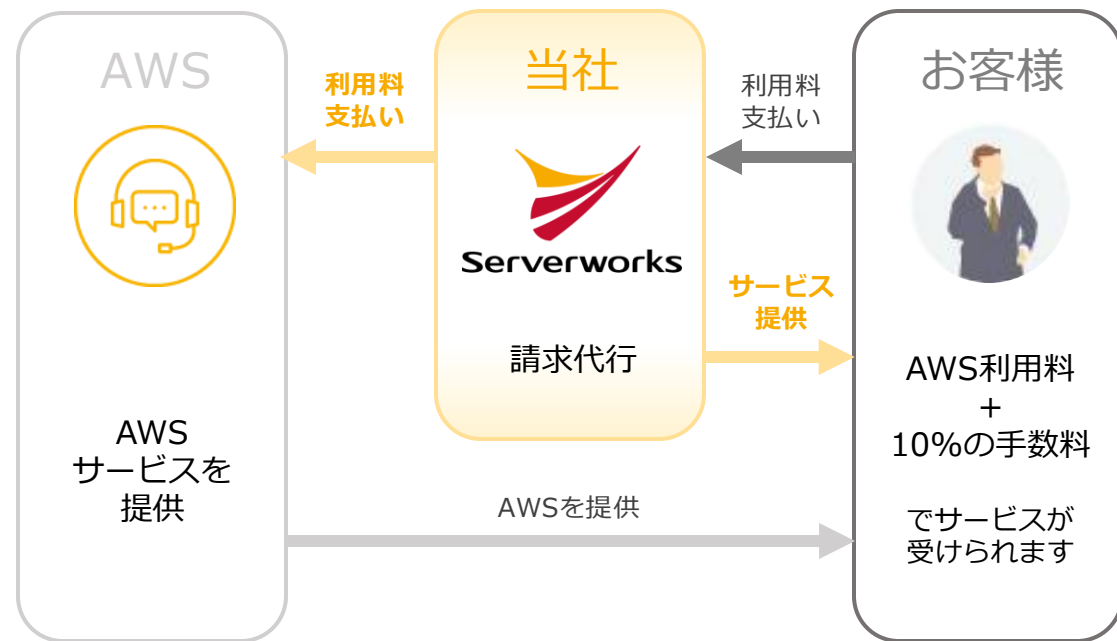
AWS利用率10%分の請求代行手数料のみで、基本のサポートに加え、AWSの運用自動化ツール「Cloud Automator」、有事の際の「損害保険」、当社エンジニアによる個別対応や、各種運用サービスをご活用頂けるお得なプランです。

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！

長期的なご相談

今後のAWS運用と
更なる活用を相談

MSPのサポートセンターが
トラブル解決を支援

担当のチームが
親身に提案・解決



AWS
技術サポート



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

社会のサステナビリティに関する課題に対して、SDGs及びESGに関する各種ガイドライン等を参照しながら、リスク減少のみならず収益機会にも通じる重要な社会課題・経営課題を抽出し、対象となる重点領域を当社グループが本業を通じて解決すべき最も重要な課題 = マテリアリティとして特定しております

サーバーワークスグループ ビジョン

クラウドで、世界を、もっと、はたらきやすく

	成長を支える基盤			更なる成長と社会貢献への戦略	
五大要素	人的資本基盤	事業基盤	経営基盤	事業成長戦略	社会貢献戦略
現状の課題	労働力不足	クラウドの認知拡大 品質管理	経営の効率性 透明化の追求	社会全体における 生産性の向上	事業成長を伴った 社会課題の解決
マテリアリティ (重要課題)	<p>Materiality - 1</p> <p>働きやすい環境づくりと 成長・活躍機会の創出</p> 	<p>Materiality - 2</p> <p>ビジネスインフラと してのクラウド普及</p> 	<p>Materiality - 3</p> <p>ガバナンス コンプライアンスの充実・強化</p> 	<p>Materiality - 4</p> <p>社会全体への クラウドの浸透</p> 	<p>Materiality - 5</p> <p>地球環境の保全</p> 
目指すべき姿	従業員が安心して成長・活躍 できる会社となる。	クラウドビジネスの第一人者 として、競争力のあるサービ ス提供ができる会社となる。	経営の効率性・透明性を維 持・向上し、ステークホル ダーに信頼される会社となる。	クラウドを通じて、社会全体 の生産性向上。労働環境改善 に貢献できる会社となる。	社会全体へのクラウドの浸透 によって、事業成長を伴った 社会課題の解決ができる会社 となる。

- 参考資料 - 市場環境（AWS、新たなAI基盤モデルの発表）

自社開発のAI基盤モデル「Amazon Nova」発表 AWSのAIプラットフォームで利用可能で**高速・低コストかつ高性能**



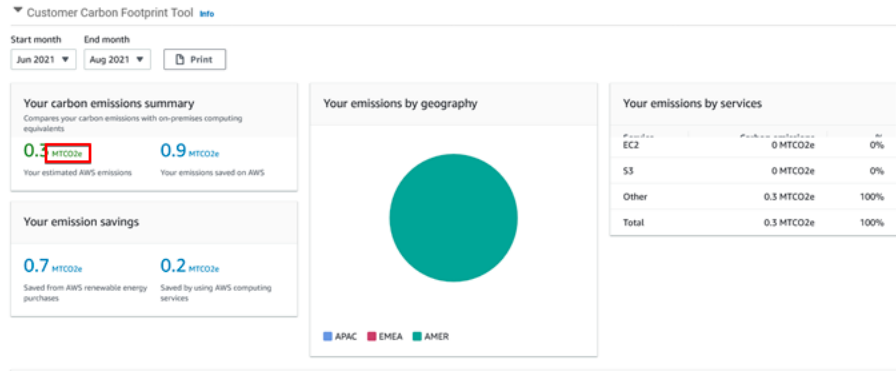
米国で開催されたイベント「AWS re:Invent」において独自の新世代基盤モデル「Amazon Nova」を発表。

テキストだけでなく画像・動画などのマルチモーダル対応のモデルを用意。今後画像生成対応、動画生成対応など、特定用途向けのモデルも展開。

AWSの他の高性能モデルに対して「少なくとも75%低価格」と説明。高速性とコスト面での利点大きい。

- 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 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 shows 100% for AMER. A table '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 with three options: 1. us-west1 (Oregon, USA) with a carbon footprint of 3 leaves, 2. us-central1 (Iowa, USA) with 2 leaves, and 3. europe-north1 (Hamina, Finland) with 1 leaf. The tool also includes sliders to 'Optimize for' Lower carbon footprint, Lower price, and Lower latency, and a dropdown for 'Where is your traffic coming from?' with options 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