



Serverworks

決算説明資料

2025年 2 月期

目次

1. 2025年2月期サマリー
2. 2025年2月期 主要トピックス
3. 2025年2月期 業績
4. 2026年2月期 業績ガイダンス
5. 会社概要
6. 事業内容
7. Appendix

1. 2025年2月期 サマリー



▶ 2025年2月期は上方修正した業績予想、前期実績とともに上回って着地

- サーバーワークス、G-genともに着実に売上高を積み上げたことにより**連結業績予想、前期実績とともに上回って着地**
- AWSとの戦略的協業契約 = **SCAを中心とした積極的な事業展開**と経営戦略の実行が奏功
- MSP事業を担う**サーバーワークス・スマートオペレーションズ設立**など今後の戦略領域への布石を打つ

▶ 中期経営方針を公表、「プライム市場」への市場区分変更の検討を開始

- 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して、2025年4月14日「**中期経営方針**」を公表
- 「**プライム市場**」への**市場区分変更の検討**を開始（申請時期は未定）

▶ 株主還元・資本効率向上を目的とした自己株式の取得を実施

- 株主の皆様への利益還元の充実を図るとともに、資本効率の向上を目的として、2025年3月5日～6月30日を取得期間とした**自己株式の取得を開始、順調に取得が進捗中**
- 今後も成長投資とのバランスをみながら**EPS向上のアクションとして機動的に実施**を検討

AWSとの戦略的協業契約の成果および子会社G-genの成長により、JVの投資損失は増加したものの、売上高、各利益が順調に積み上がり、**前期実績を大幅に上回る結果**となった

 Serverworks

グループ全体

売上高

35,717百万円 前期比：129.8%

営業利益

1,072百万円 前期比：119.5%

 Serverworks

(単体)
株式会社サーバーワークス

売上高

28,987百万円 (前期比：125.6%)

営業利益

1,131百万円 (前期比：116.9%)



(連結子会社)

売上高

6,748百万円 (前期比：150.2%)

営業利益

42百万円 (前期比：121.0%)

※ 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。



富士フイルムクラウド



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）
143百万円を計上

通期を通して好調を維持し、**中長期的な成長への投資（人材・SCA・JV等）を積極的に実行**しながら、
売上高・営業利益・経常利益など**すべての主要科目で前期実績を大幅に上回る結果**となった

(単位：百万円)	2024年 2 月期		2025年 2 月期			
	実績（連結）	売上高比	実績（単体）	実績（連結）	売上高比	前期比
売上高	27,510	100.0%	28,987	35,717	100.0%	129.8%
売上総利益	3,535	12.9%	3,356	4,104	11.5%	116.1%
営業利益	897	3.3%	1,131	1,072	3.0%	119.5%
経常利益	1,032	3.8%	1,289	1,066	3.0%	103.2%
当期純利益	624	2.3%	873	699	2.0%	111.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	638	2.3%	—	677	1.9%	106.1%

前期実績だけではなく 1 月14日に上方修正した**連結業績予想も上回る結果**となった
人材やAWSとの戦略的協業契約（SCA）に関する投資など将来の成長に資する投資はFY26も継続する方針

(単位：百万円)	2025年 2 月期※1				2025年 2 月期※2		
	2024 4 / 12発表	売上高比	2025 1 / 14修正	売上高比	実績（連結）	売上高比	達成率 （1 / 14修正比）
売上高	33,392	100.0%	35,560	100.0%	35,717	100.0%	100.4%
売上総利益	4,034	12.1%	4,061	11.4%	4,104	11.5%	101.1%
営業利益	668	2.0%	994	2.8%	1,072	3.0%	107.8%
経常利益	492	1.5%	996	2.8%	1,066	3.0%	107.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	254	0.8%	584	1.6%	677	1.9%	116.0%

※ 1. 2024年 4 月12日に「2024年 2 月期決算短信」で公表いたしました通期連結業績予想を2025年 1 月14日に「通期業績予想の修正に関するお知らせ」で修正しております。
※ 2. 個別業績の前期実績値との差異の詳細に関しては、本日公表している「個別業績の前期実績値との差異に関するお知らせ」をご確認ください。

2. 2025年2月期 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

ネットワークオペレーションセンターとセキュリティオペレーションセンターを融合したワンランク上のサービスを提供する
株式会社サーバーワークス・スマートオペレーションズを設立

社名	株式会社サーバーワークス・スマートオペレーションズ
本店所在地	新潟県新潟市中央区
資本金	10百万円
出資比率	サーバーワークス 100%
設立年月日	2025年3月3日
代表者	代表取締役社長 玉木 雄二
主な事業内容	・MSP（マネージドサービスプロバイダー）業務 ・MSSP（マネージドセキュリティサービスプロバイダー）業務 ・AWSをベースとしたインテグレーション業務



「ベストモチベーションカンパニーアワード2025」 **中堅企業部門（1,000名未満）において2位を受賞**
企業と従業員の相互理解・相思相愛度合いを偏差値化した「エンゲージメントスコア※」の高い10社が表彰

上位5%の最高評価「AAA」ランクに加え カンパニーアワードの受賞



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

※ 企業と従業員のエンゲージメント（相互理解・相思相愛度合い）を表す指標。データベースを基に偏差値として算出されるほか、結果に応じた11段階のランク付けを「エンゲージメント・レーティング」と定義しています。

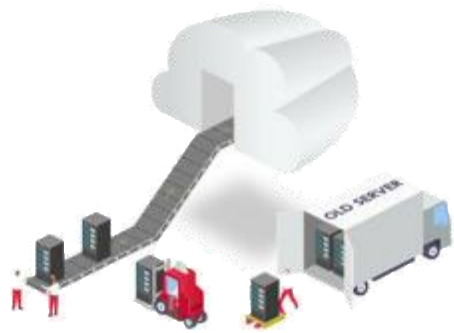
主要トピックス3

サーバーワークスグループ

Google Cloudのエコシステムにおける卓越した実績とデータ活用を通じたお客様のビジネス成長への貢献が評価され
「2025 Google Cloud Data & Analytics Partner of the Year - Japan」を受賞

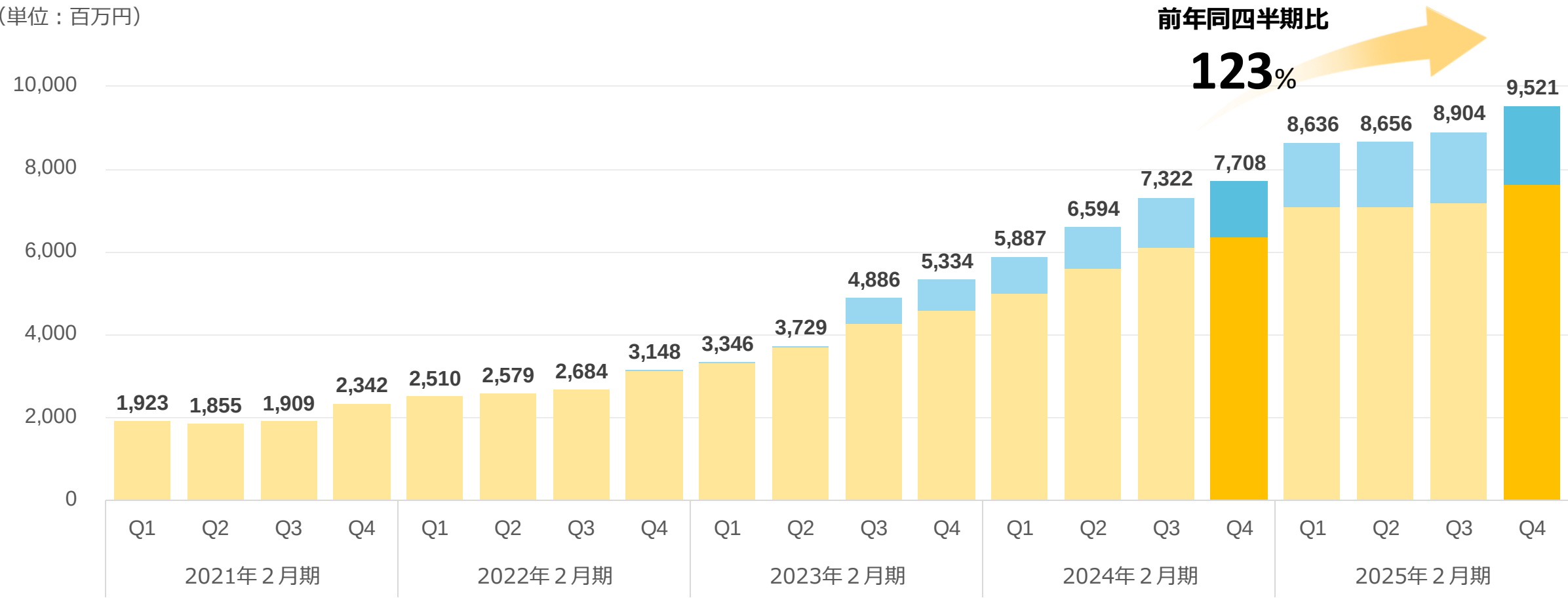


3. 2025年2月期 業績



売上高は**17四半期連続で最高値を更新**、前年同四半期比でも**123%**と非常に高い成長となった

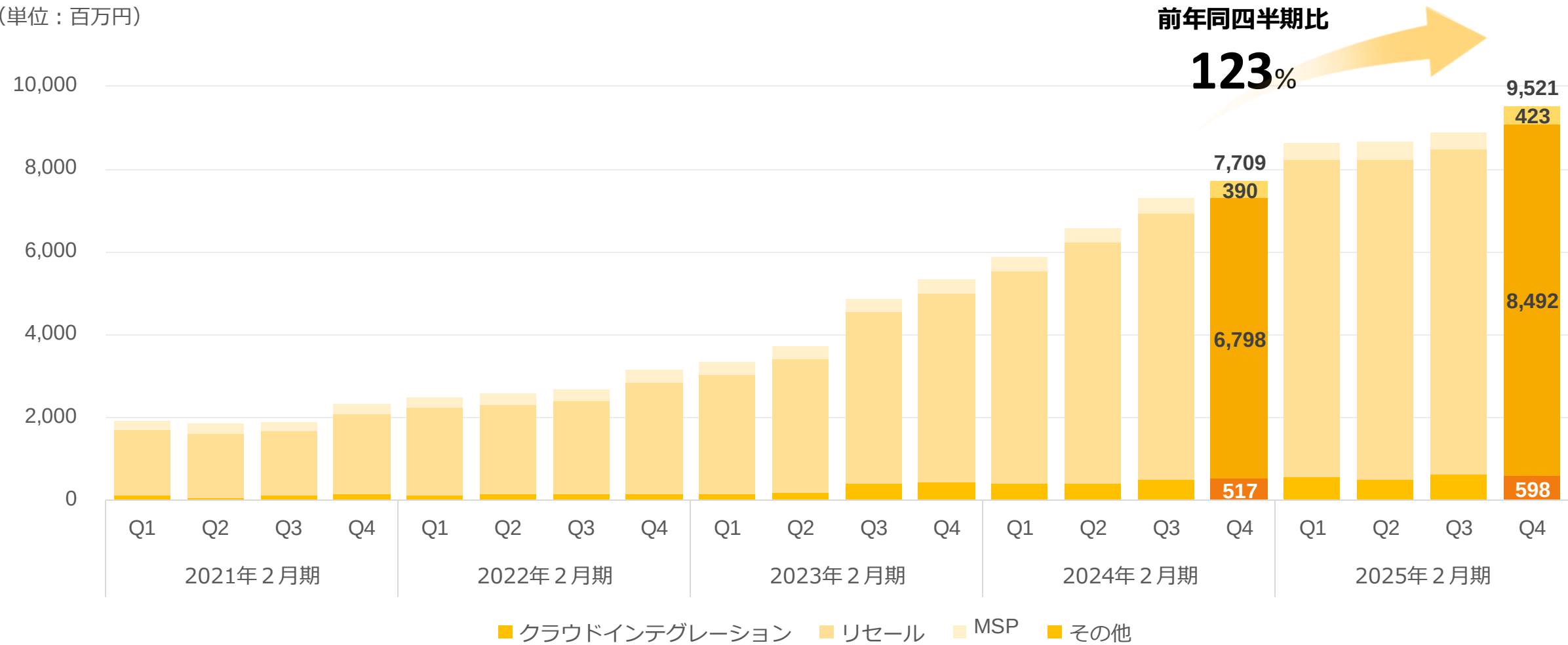
(単位：百万円)



※ 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。

クラウドインテグレーション、リセール、MSPの**全てのサービスで前年同四半期を上回り**順調に成長を継続

(単位：百万円)



※ 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。

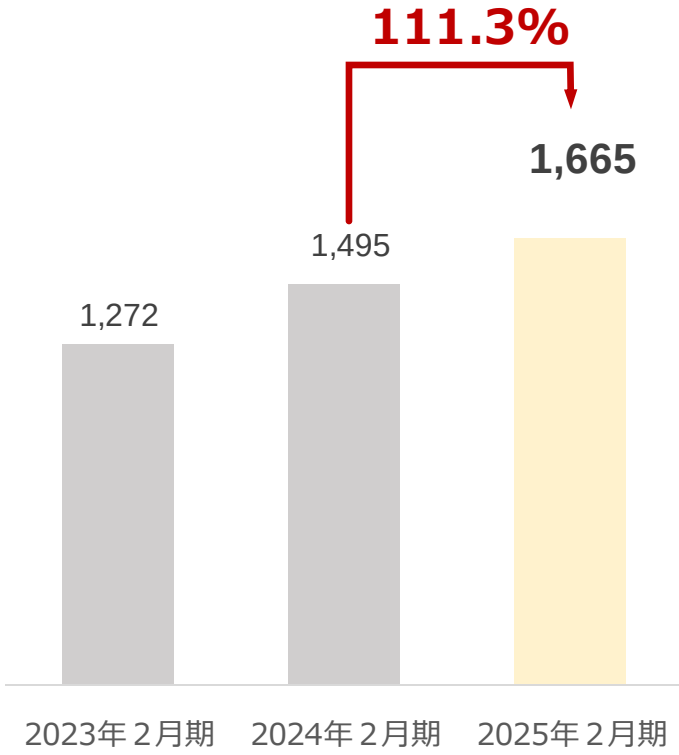
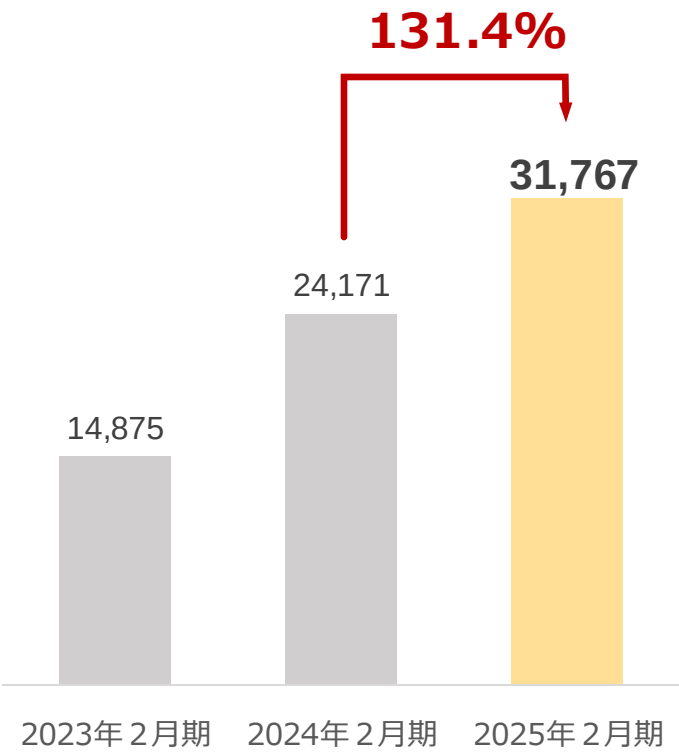
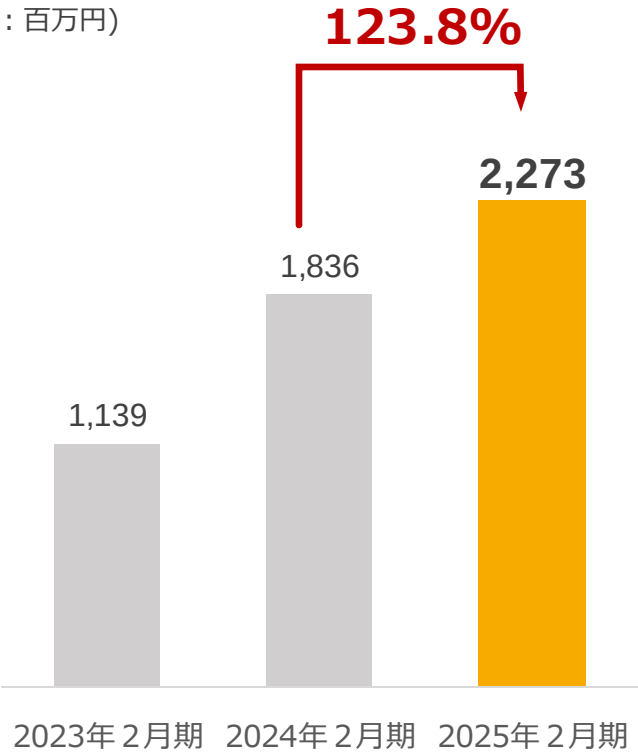
主要な製品・サービス区分で**前期比を大幅に上回り順調に成長**

クラウドインテグレーション

リセール

MSP

(単位：百万円)



四半期の連結売上高において、クラウドインテグレーションは600百万円台、MSPは400百万円台を堅調にキープし、最も重要なサービス区分であるリセールはサーバーワークス、G-genともに大幅に伸長

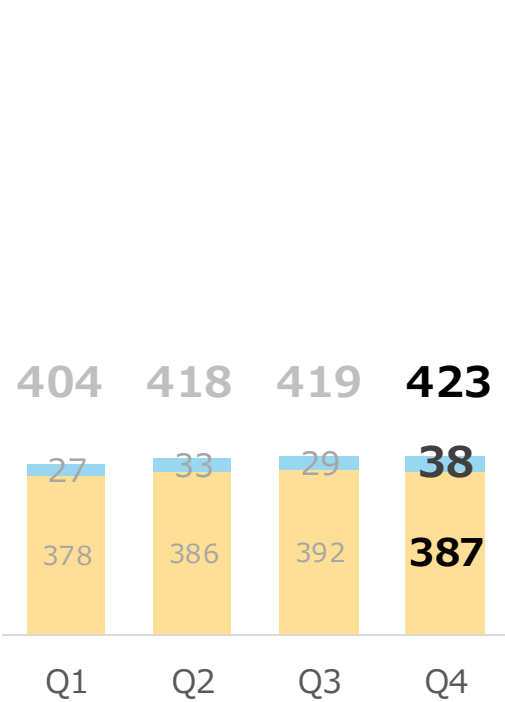
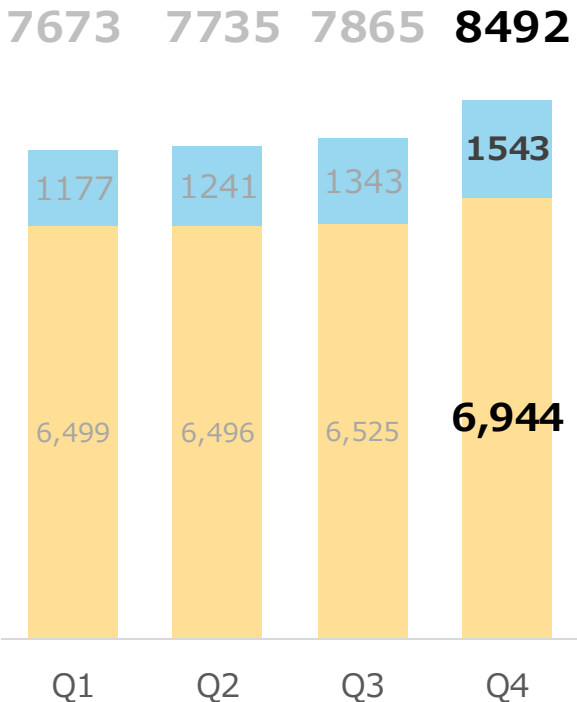
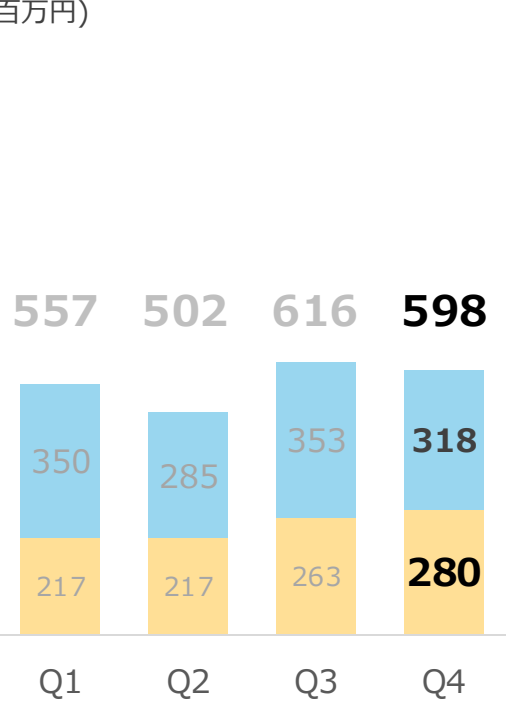


クラウドインテグレーション

リセール

MSP

(単位：百万円)



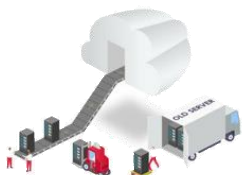
ストックビジネス比率の推移

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



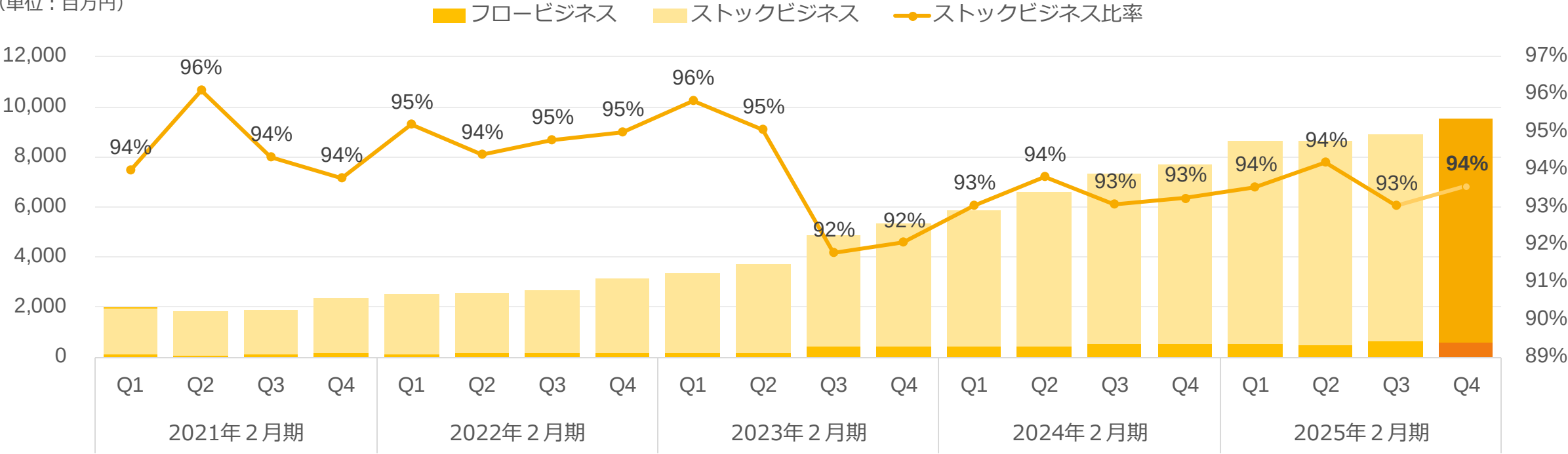
2 AWS請求代行サービス
(リセール)



3 運用代行・監視サービス
(MSP)



(単位：百万円)

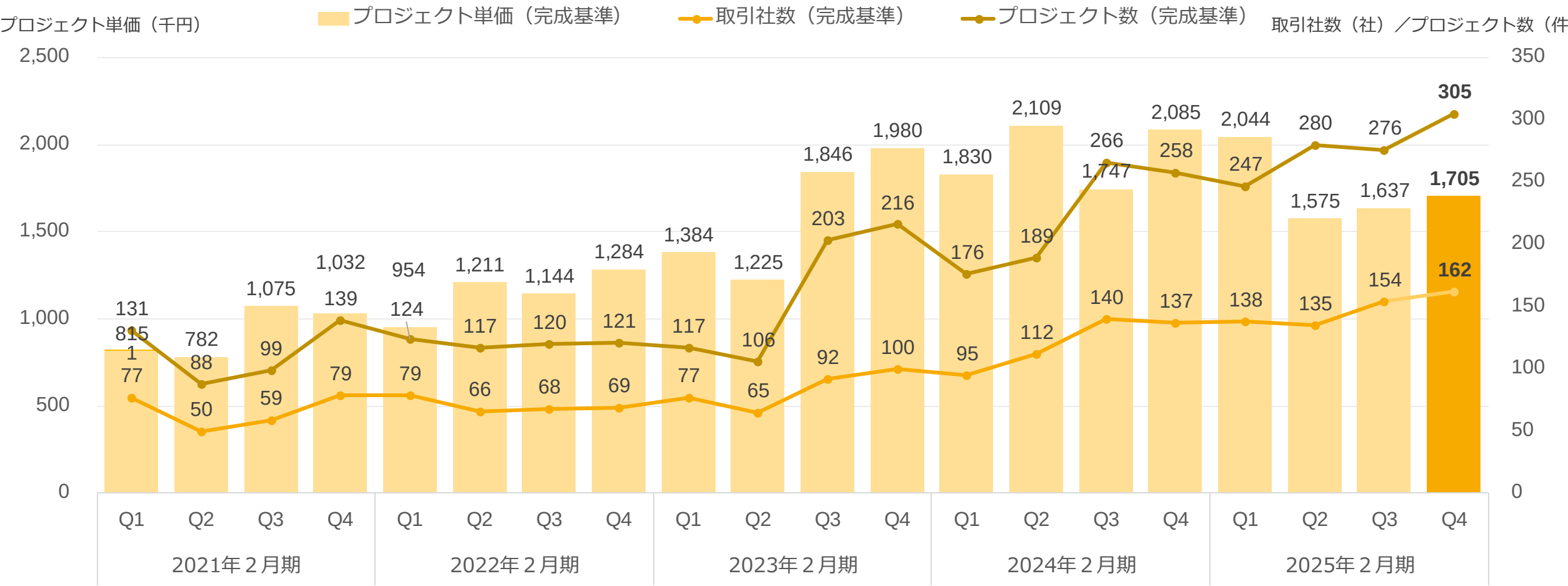


※ 主に顧客企業の検収時に売上が計上されるクラウドインテグレーションによる一過性の売上を「フロー売上」、顧客企業がAWSを継続的に利用するにあたり発生するAWSの月額利用料及び「Cloud Automator」をはじめとする自社サービスの月額利用料及びサードパーティーソフトウェア・サービスの継続利用に伴うライセンス料並びにAWS上のサーバーの監視・バックアップ等の運用代行利用料及び保守料等による継続的な売上を「ストック売上」として位置付けております。

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、プロジェクトの平均単価は一定の下押し圧力によって調整されるが、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

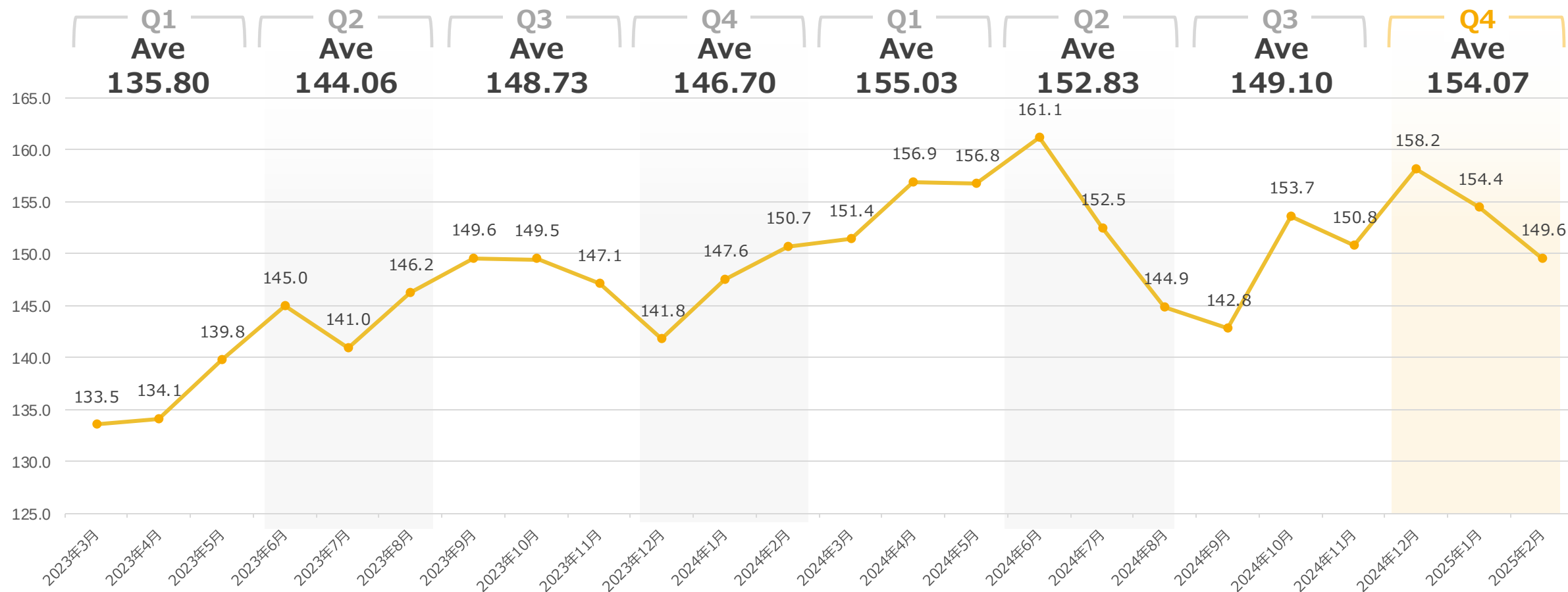


※ 新収益認識基準の適用に伴い、2023年2月期より、履行義務の進捗度合いに応じて収益を認識する方法に変更しておりますが、当指標は完成基準(旧基準)に基づき集計しております。

為替のボラティリティが高い状況が継続しており、引き続き動向を注視する必要あり

(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)

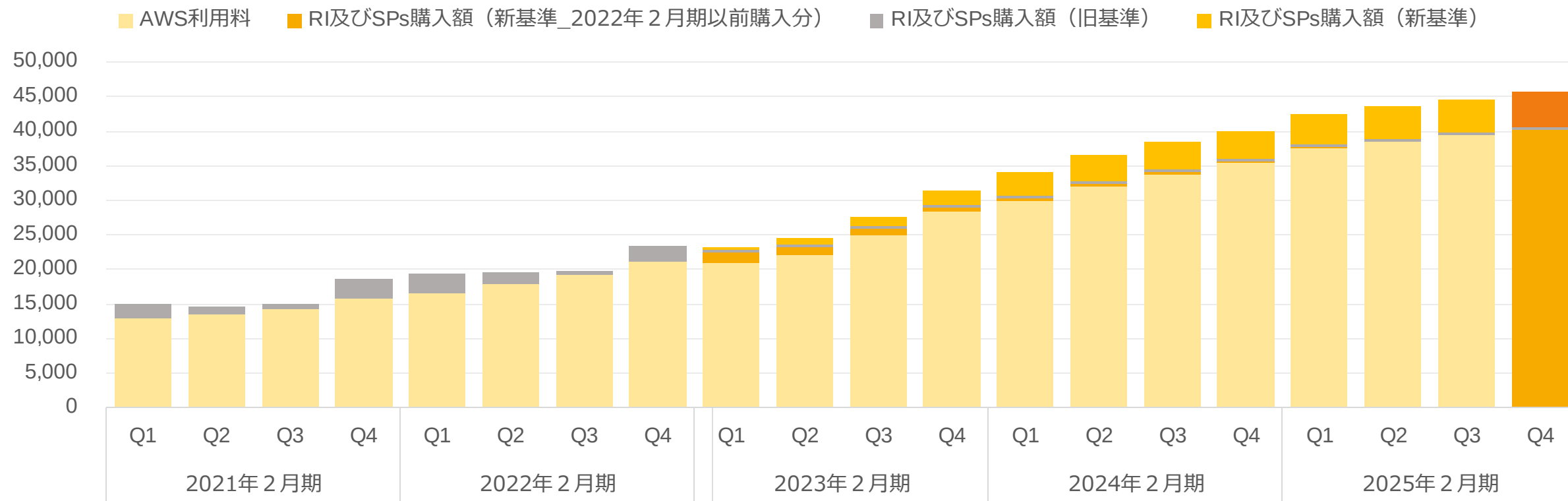


顧客企業のAWS導入・利用促進が進み**順調にオーガニックな成長を維持**

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)



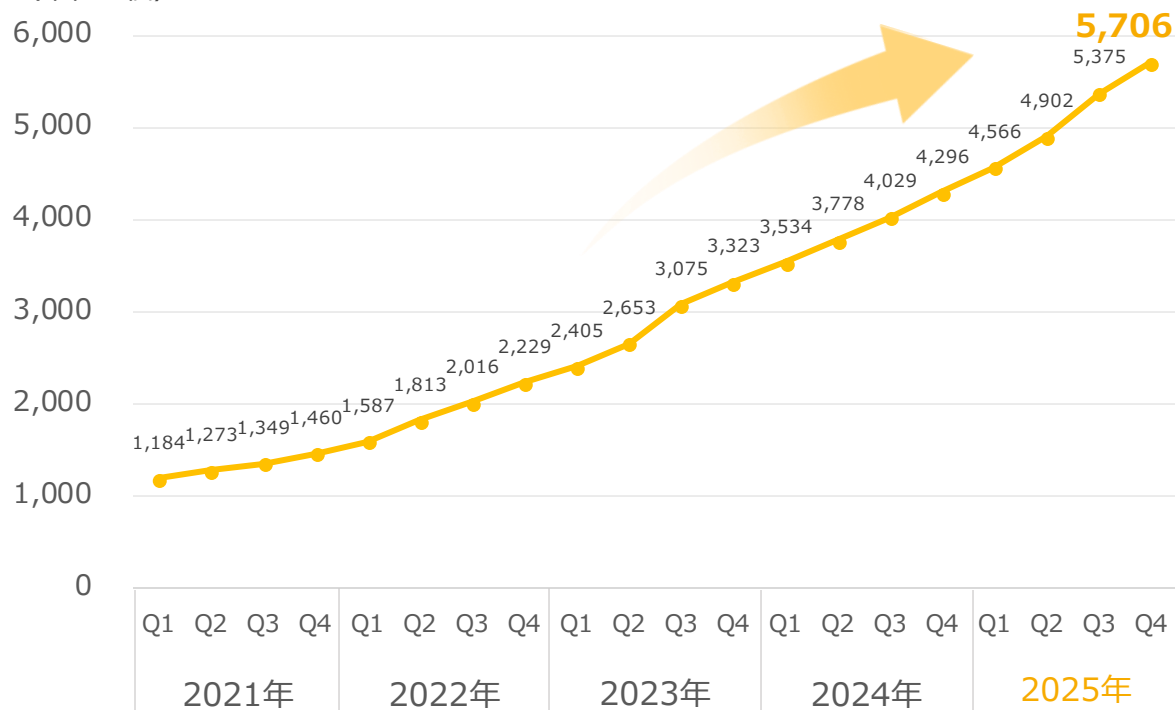
※ RI及びSPsとは、定額の予約金を支払い、一定期間のAWS利用を確約することによって利用料金の大幅な割引を受けることができるAWSのサービスとなります。

※ 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※1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※1

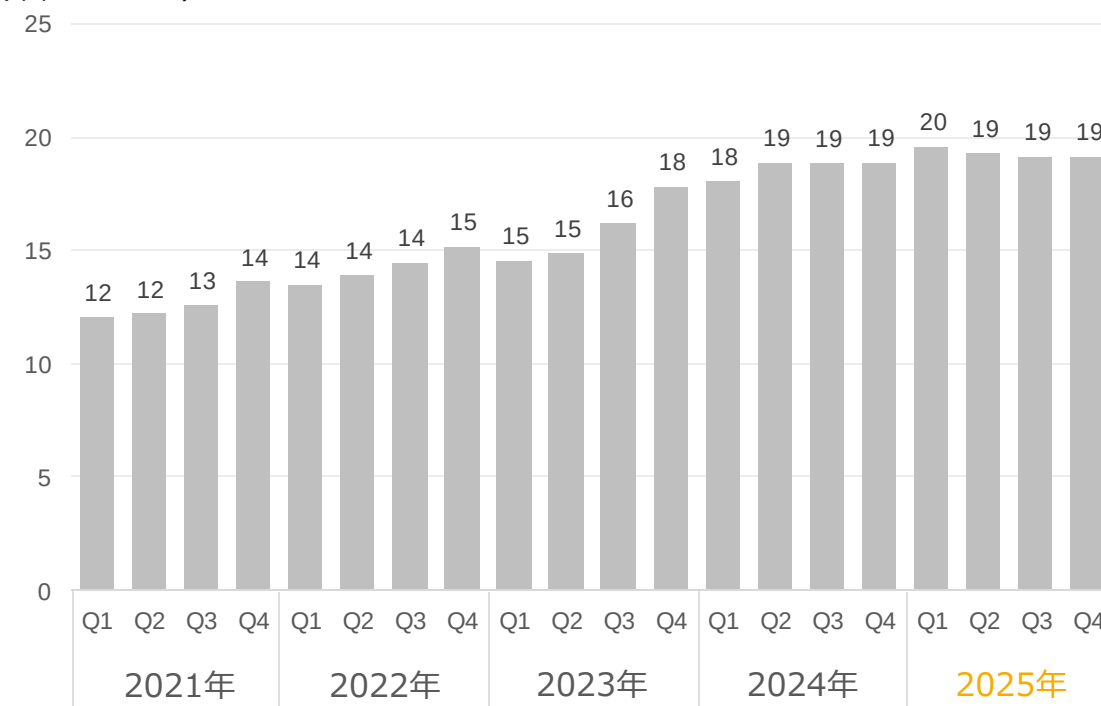
(単位：個)



ARPU※2

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)

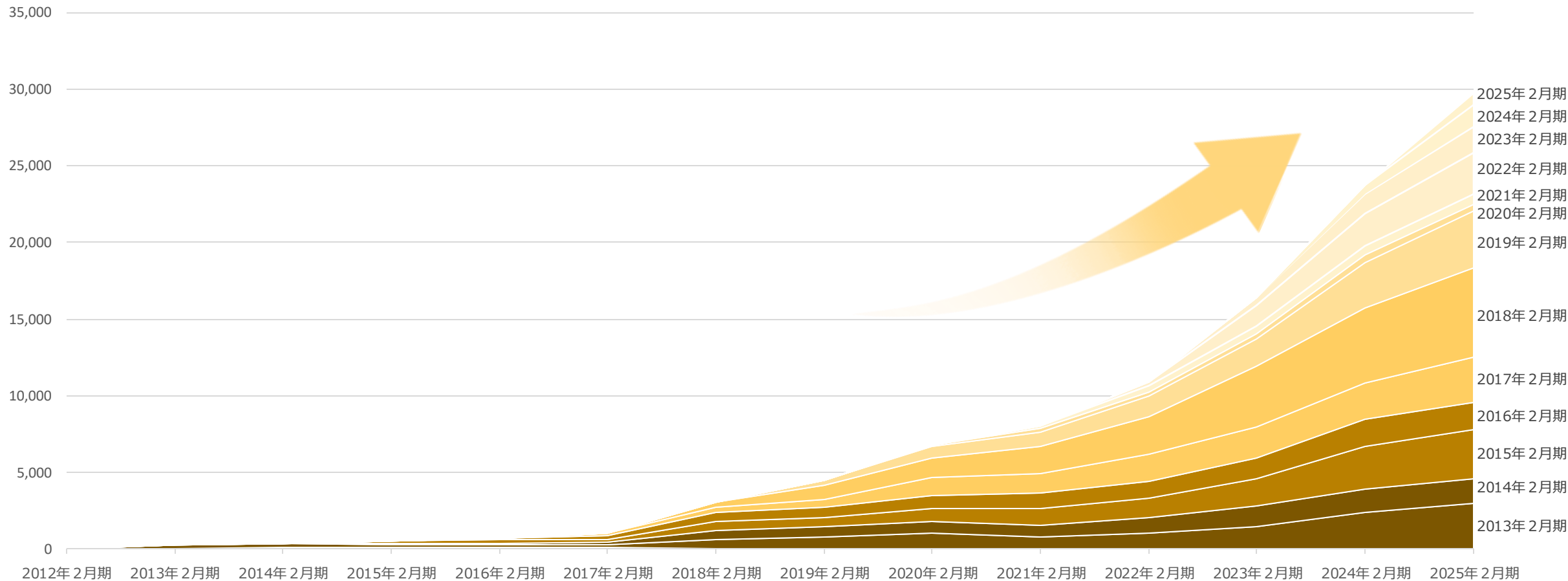


※ 1. 2020年9月よりアドバンスドプランのみの集計になっていましたが、今回から過去の実績を含めてアドバンスドプランの他、スタートアップ/ディスカウントプラン全てを含めたアカウント数に修正しております。

※ 2. リザーブドインスタンス及びSavings Plans を除きます。

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**する傾向にあり、
最重要領域であるリセール拡大によるLTVの最大化を目指す

（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

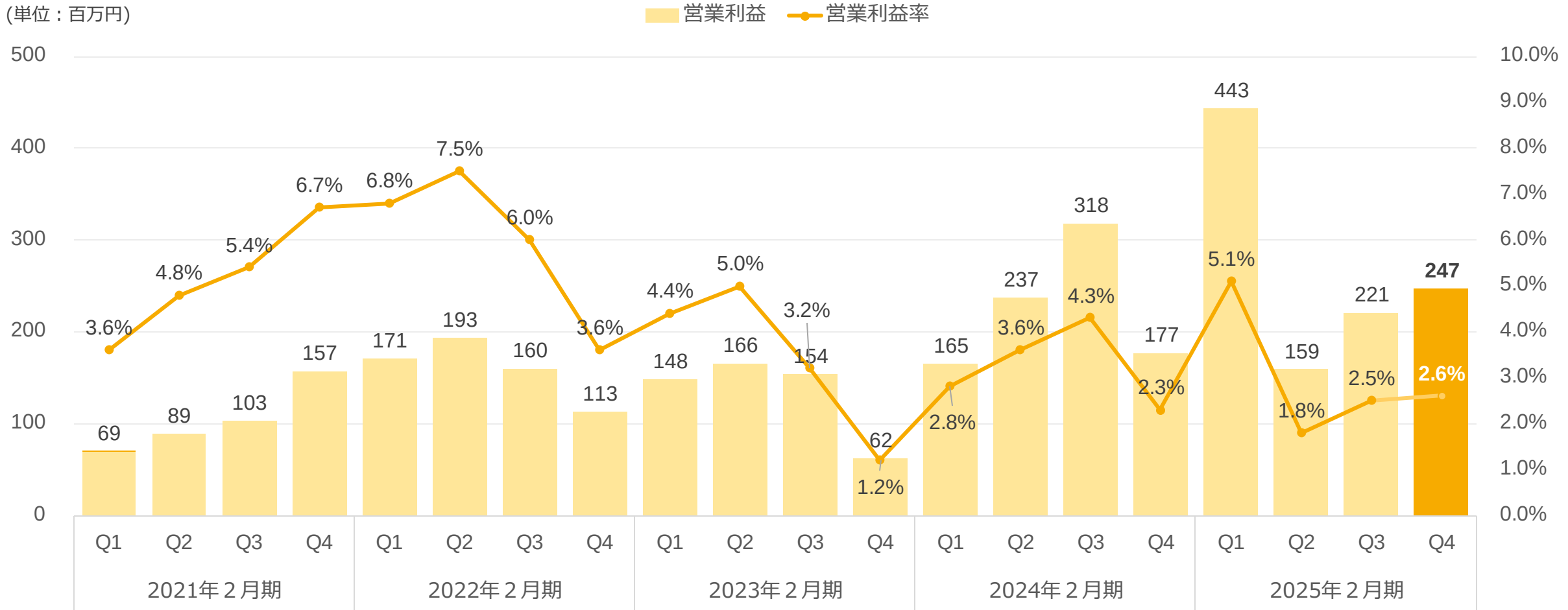


※ 2017年2月期以前の売上高は、AWSリセール売上高を直近実績をもとに総額に再計算した値を合算した概算値となります。

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

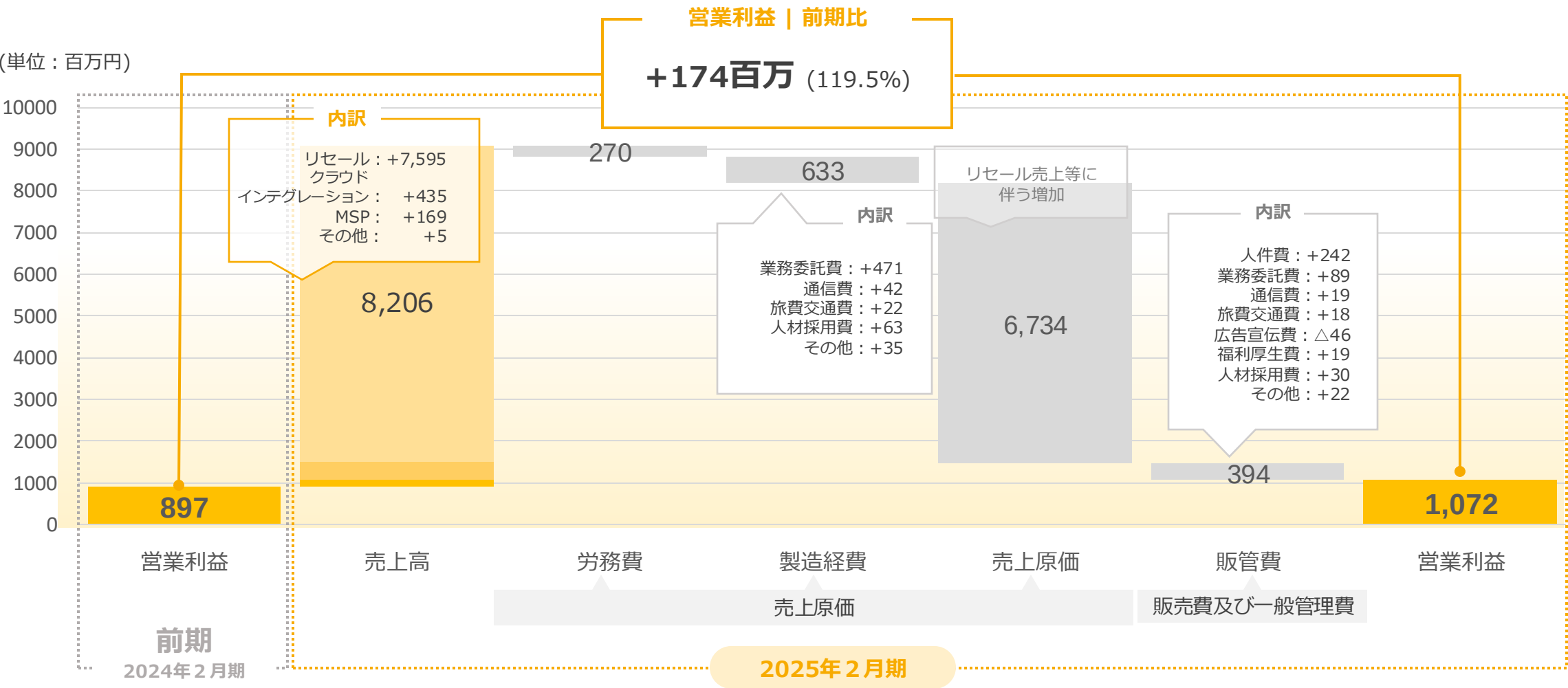
クラウド利用の加速、為替相場の好影響などもあり、**直前の第3四半期比で利益が増加**
人材に関する投資やAWSとの戦略的協業に関するコストなど**将来の成長に資する投資は継続**する方針



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119.5%**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

現金、売掛金、前渡金、有価証券の増加による「流動資産」の増加、契約負債等の増加による「流動負債」の増加
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。利益剰余金の積み上げに伴う「純資産」の増加

貸借対照表	2024年2月期 実績（連結）	2025年 2月期 実績（連結）	増減額
流動資産	13,527	15,222	1,694
固定資産	4,529	5,271	742
有形固定資産	53	111	57
無形固定資産	1,017	888	△ 129
投資その他の資産	3,458	4,272	813
資産合計	18,056	20,493	2,436
負債合計	7,389	9,033	1,643
流動負債	7,119	8,709	1,589
固定負債	269	324	54
純資産合計	10,667	11,460	793
株主資本合計	9,581	10,183	601
その他の包括利益累計額合計	1,078	1,277	198
非支配株主持分	6	—	△ 6
負債・純資産合計	18,056	20,493	2,436

（単位：百万円）

人材への投資額の推移

サーバーワークスグループ

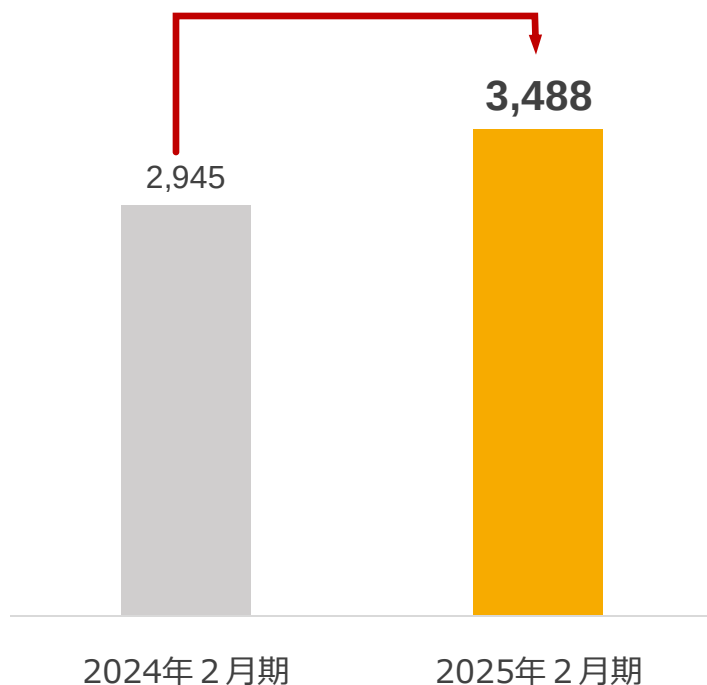
Q 1 からの好調な利益進捗を踏まえ、**Q 2 以降の採用活動において追加投資を実行**

正社員採用だけでなく業務委託の活用もバランスを見ながら効率よく実行

人件費

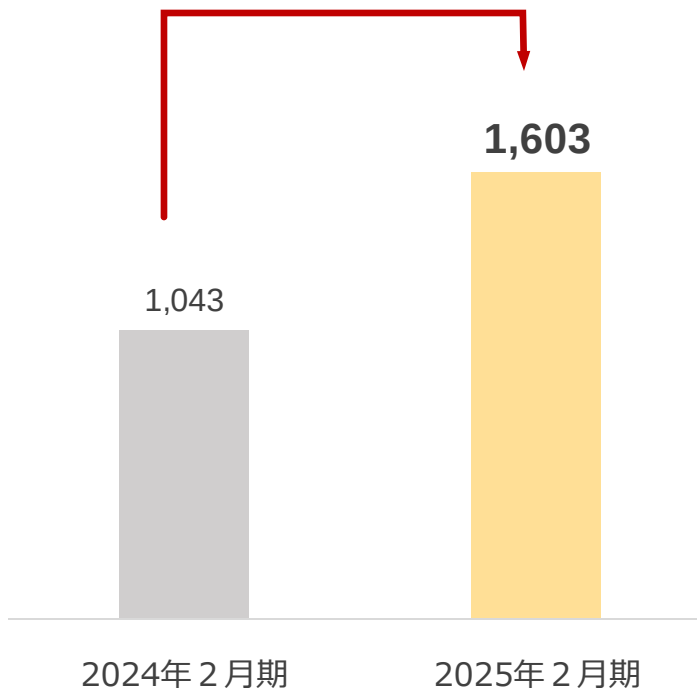
(単位：百万円)

118.4%



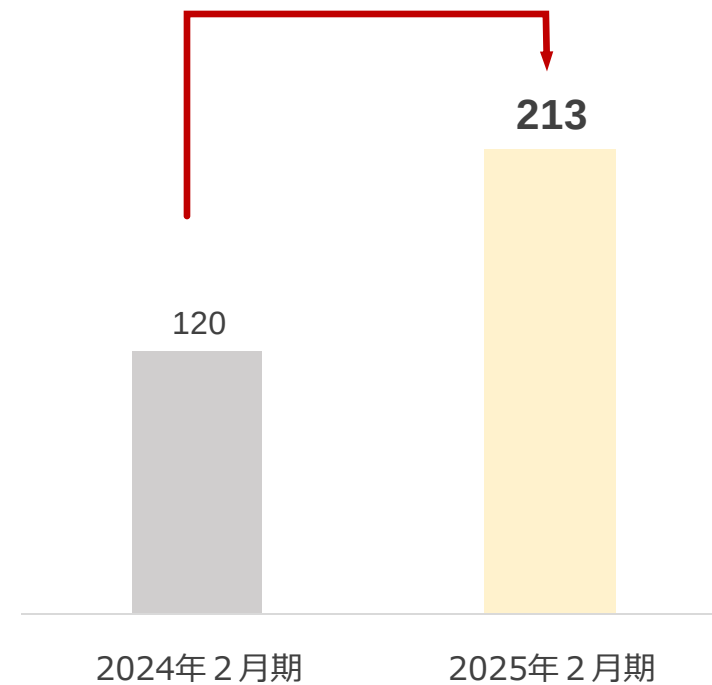
業務委託費

153.7%



人材採用費

177.5%



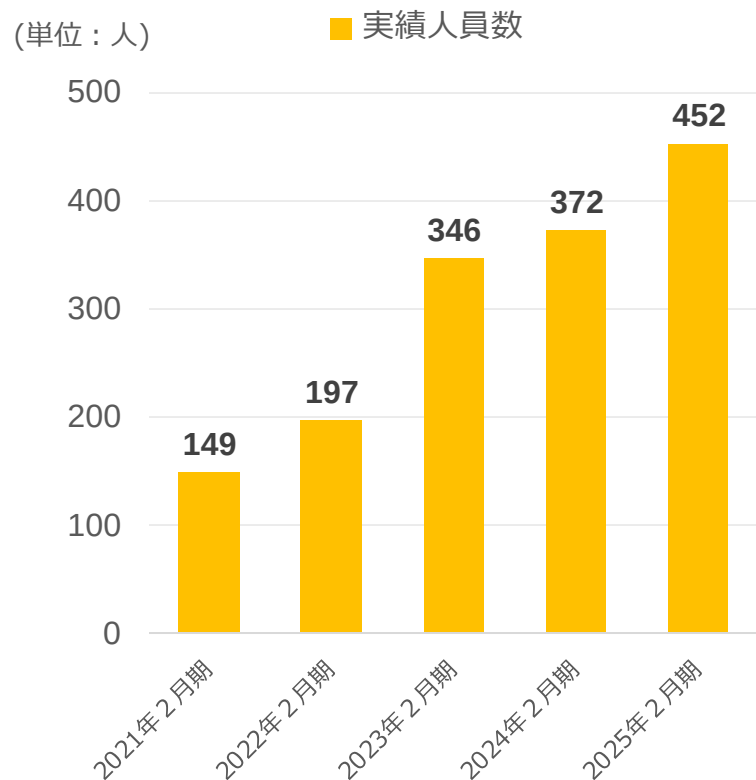
グループ人員数推移※1

サーバーワークスグループ

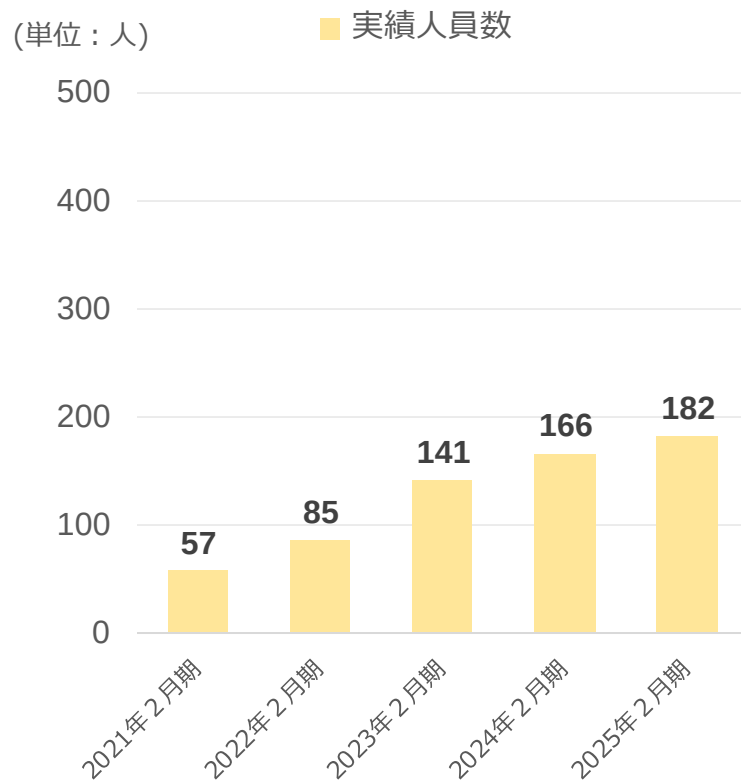
クラウドエンジニアを中心に**優秀な人材の積極的な採用を継続**

特に製造部門であるエンジニアが増加し、**グループ全体では前期から80名の大幅増員**となった

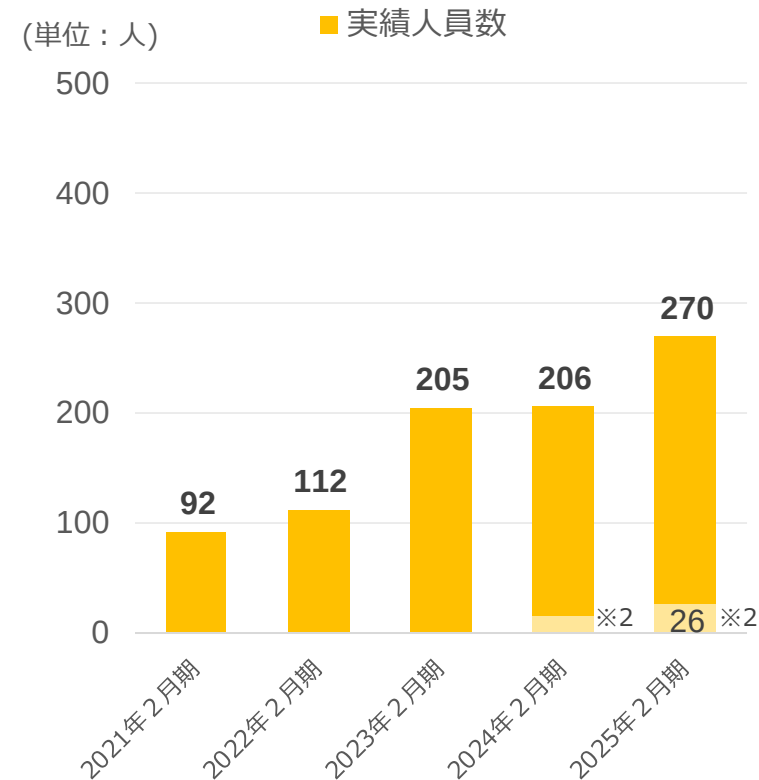
全社



販管 (エンジニアを除く)



製造



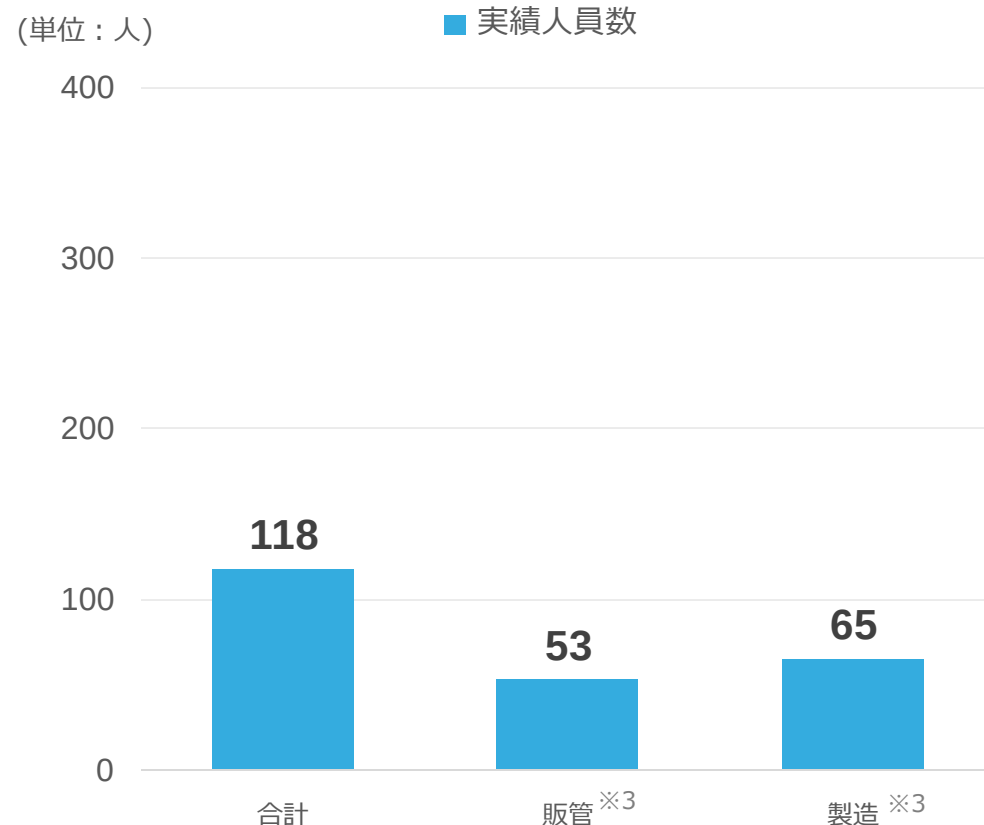
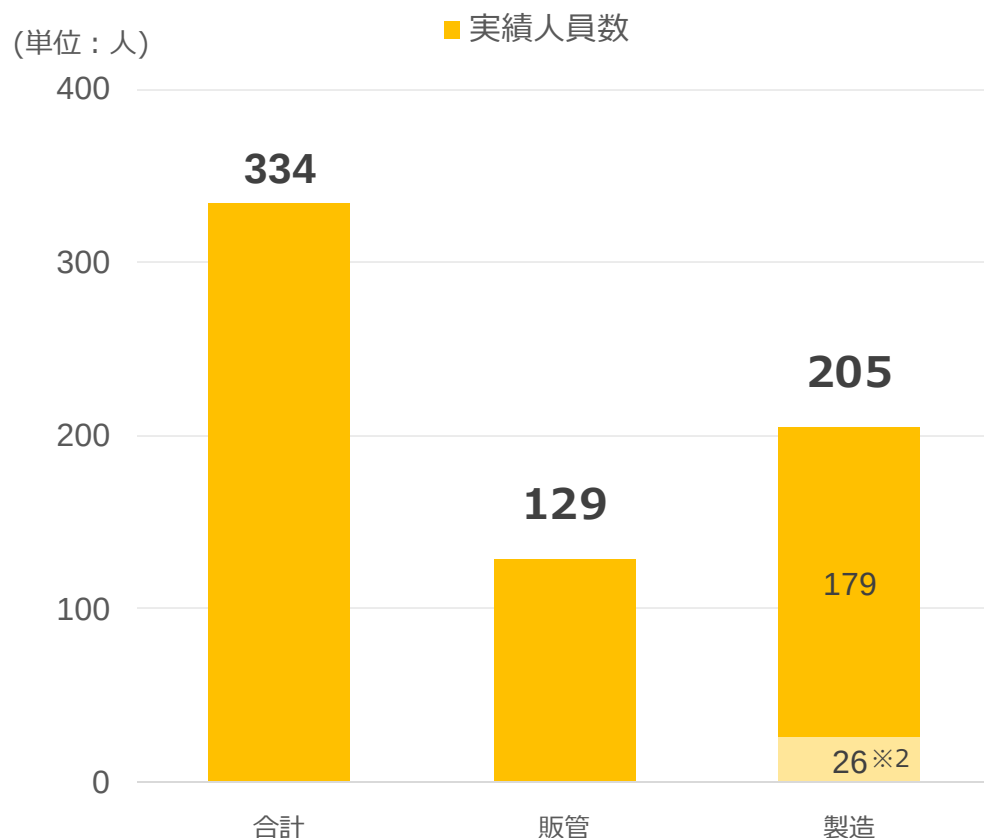
※ 1. 人員数は臨時従業員（アルバイト）を含んでおり、役員は含んでおりません。

※ 2. 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

退職者を考慮していないFY25期初公表のグループ人員数には届いてないものの、**サーバーワークスでは採用計画以上の採用数を達成**、一方、**G-genでは合併による人員最適化等による採用計画抑制もあり計画未達**



※ 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。

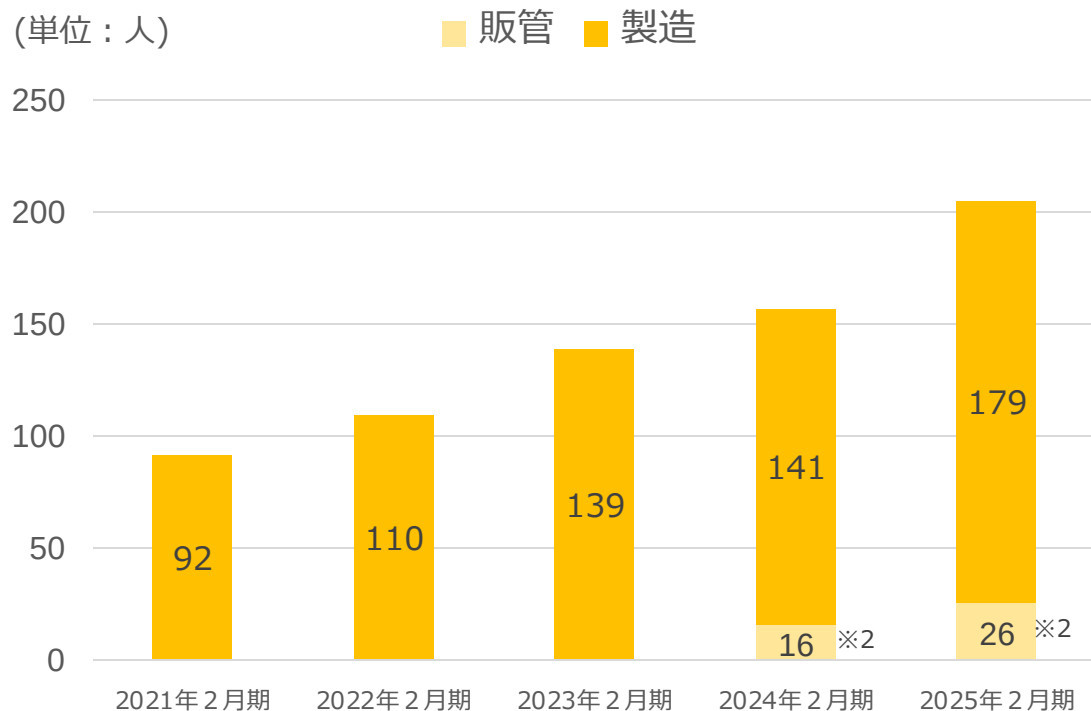
※ 2. 2024年2月期から、社内SEやトレーニングを行うエンジニアを販管部門に変更しております。

※ 3. 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）。

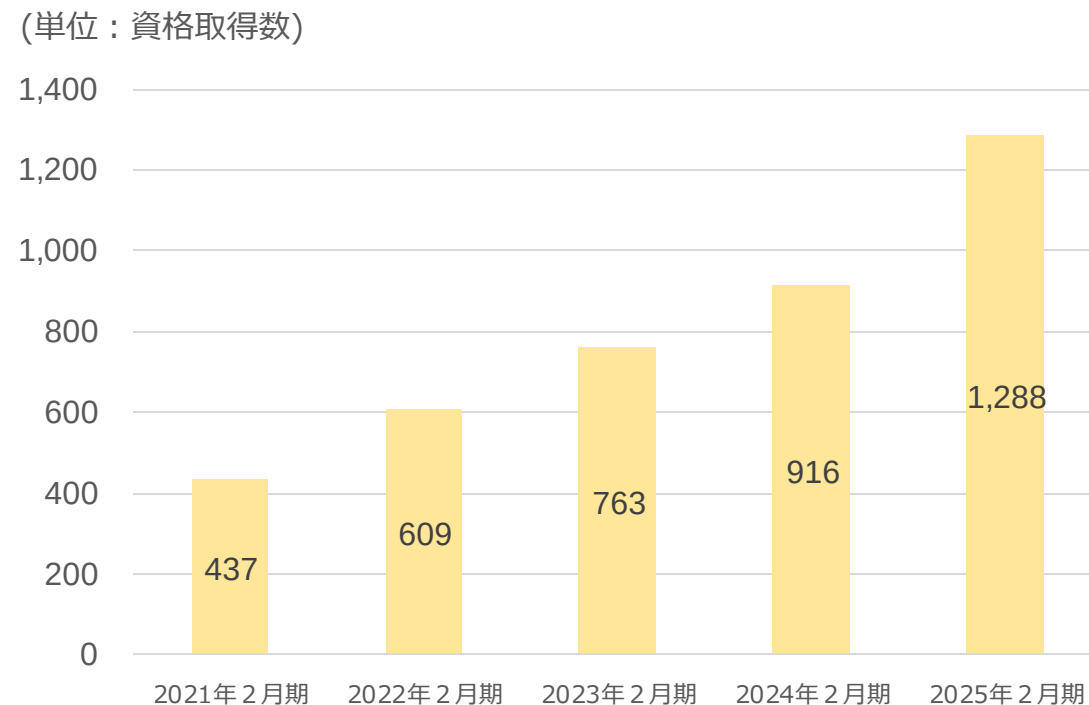
AWS未経験の中途採用エンジニアも早期にAWS認定資格を取得
AWS認定資格取得数は累計1,000を超える



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。

第4四半期に関する主なQ&A

区分	想定される質問	回答
業績ハイライト 営業利益額	(本資料5、23ページ) これまでの第4四半期の利益の傾向とは逆に、Q on Qで営業利益が増加している要因を教えてください。	まず、サーバーワークス、G-genともに 売上高が好調に推移 したことに加え、 G-genで受注損失の減少及び製造原価の減少による利益増効果 があり、コストが計画より圧縮されたことによるものが主な要因となります。
リセール	(本資料21ページ) リセールの取引社数ベースのARPUが停滞しているように見受けられるが要因を教えてください。	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を目的に 単価を下げるRI/SPsを当期Q1に購入された結果、Q2以降の利用料が減少 しております。 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が安定して維持できている とお考えいただければと思います。
人員数/採用	(本資料27ページ) 前期末の人員数計画数が未達だった要因を教えてください。	まず、 当初公表された人員計画数は退職者を考慮していない人数 （前々期末人員数＋採用計画人員数）になっております。 そのため、サーバーワークスに関しては、 新規採用数は計画以上を達成 しておりますが退職者をカウントしたことで当初の人員計画数を下回っております。一方、G-genについても同様のことが言えるのですが、 合併での人員最適化によって採用を少し抑えていた ことで未達成の度合いが大きくなっております。

2026年2月期 通期連結業績予想※1

サーバーワークスグループ

SCAなどへの**成長投資を強化しながらも、利益を損なうことなく成長（増収）と増益の両立**を目指す
※リセールの為替レートを前期の期中平均為替レートとすることで、前期実績との比較においては為替影響がニュートラルとなっています
※将来の為替見通しで業績予想を策定しておりませんので、これまで同様に為替変動リスクを伴います

	2025年2月期		2026年2月期		前期比
	実績	売上高比	予想	売上高比	
(単位：百万円)					
売上高※2	35,717	100.0%	40,841	100.0%	114.3%
売上総利益	4,104	11.5%	4,617	11.3%	112.5%
営業利益	1,072	3.0%	1,140	2.8%	106.4%
経常利益	1,066	3.0%	1,171	2.9%	109.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	677	1.9%	848	2.1%	125.2%

※ 1. 2025年4月14日に「2025年2月期決算短信」にて公表いたしました通期連結業績予想をご確認ください。
※ 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非開示としております。また、リセール売上高に採用している為替レートは前期の期中平均為替レートと同様の1ドル約152.75円となります。

売上高・利益額の主な増減要因

サーバーワークスグループ

予定されていた**解約等に伴う売上高の減少**が影響し、**売上高の成長率は緩やか**になるものの、MSP子会社の設立や全社的な人材への**積極的な投資は減らさず利益の絶対額を増加**させる計画

(単位：百万円)	2025年2月期	2026年2月期
売上高	35,717	40,841
原価	31,612	36,224
売上総利益	4,104	4,617
販管費	3,032	3,477
営業利益	1,072	1,140
経常利益	1,066	1,171
親会社株主に 帰属する 当期純利益	677	848

主な増減要因			
	2025年2月期	2026年2月期	前期比
①解約影響※	1,500	0	△1,500
以下は主な投資項目			
②製造 人材投資	1,903	2,615	+712
③販管 人材投資	1,946	2,260	+314

※ FY25前期の契約内容から概算を算出しております。

AWSと戦略パートナーとして成長を加速させるための「戦略的協業契約」を2023年4月に締結
2年の累計で計画値に対して239%の実績となり非常に好調な形で推移中

4つの注力領域

本協業により4年間で**2.15億ドル**規模の新規ビジネス創出を目指す

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

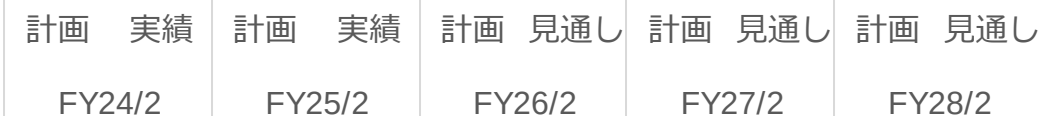
(単位：\$1K)

300,000

200,000

100,000

0



■ 計画（累計）

■ 実績・見通し（累計）

※ 2023年5月～2025年2月の累計となります。
FY24/2は2023年5月～2024年2月、
FY28/2は2027年3月～2027年4月となります。

これまでの順調な進捗率を維持し 4つの注力領域においてビジネスを加速
次期SCAの契約継続に向けてチャレンジを進める

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

・ 計画以上の進捗率

- ・ 「クラウドシェルパ」サービスによる顧客支援活動を加速
- ・ 生成AI系案件の推進、セキュリティ分野への注力

2

中小企業のAWSクラウド活用と
DX推進

・ 想定通りの進捗率

- ・ 富士フイルムクラウドを通じてのDX支援を加速
- ・ スタートアップ企業向けの支援を加速

3

クラウドコンタクトセンター
構築支援

・ 想定通りの進捗率

- ・ 「Zendesk + Amazon Connect」及び「Salesforce + Amazon Connect」の
ビジネスを推進中、特定領域のユースケース拡充

4

デジタル人財育成のさらなる強化

・ 資格取得数は想定を上回り推移

- ・ パーソル&サーバーワークスによる人材強化
- ・ 採用活動の継続と資格取得の推進

ガイダンスに関する主なQ & A

区分	想定される質問	回答
売上高	(本資料32、33ページ) 売上高の成長率が前期までと比較して低い要因を教えてください。	これまでFY23→FY24→FY25と年々、円安が進んだことによって成長率が大幅に伸長していた事が主な要因で、Y26は予定されている解約（売上規模で15億円程度）を業績予測に含めていることも成長率が低くなっている要因の一つです。なお、今回の解約は当社による業務上・営業活動上の不備やAWS自体の解約、競合他社への契約の切り替えといったトラブルの類による解約ではありませんので、今後、連続的に発生するものではありません。
リセール	(本資料32ページ) FY26のガイダンスに採用した為替レートを教えてください。	これまでは金融機関の為替アナリストの為替見通しの中央値を採用しておりましたが、今回から前期実績の期中平均為替レートを採用しております。これにより、前期実績との比較においては為替の影響がニュートラルになりました。なお、将来の為替見通しで業績予想を策定しておりませんので、これまで同様、為替変動リスクを伴いますので、ご理解いただければと思います。
SCA	(本資料34、35ページ) SCAについて、2年間で想定以上の進捗が達成できた要因を教えてください。	事業戦略の中心にSCAを掲げておりましたので、当初計画した4つの注力領域においてAWS社と二人三脚で想定以上の結果を達成できました。これまでの好調な折り返し実績をふまえて、残りの期間もビジネスを加速させ、次期SCA契約の締結もターゲットにしていきたいと考えております。

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

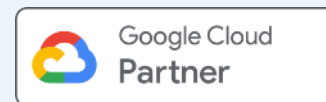
「はたらきやすい環境になった」
と喜んでいただける社会にしたい。

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



本社取得



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



顧客サポート

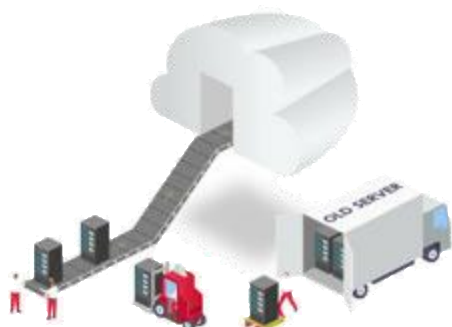
サーバーワークス・スマートオペレーションズ



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

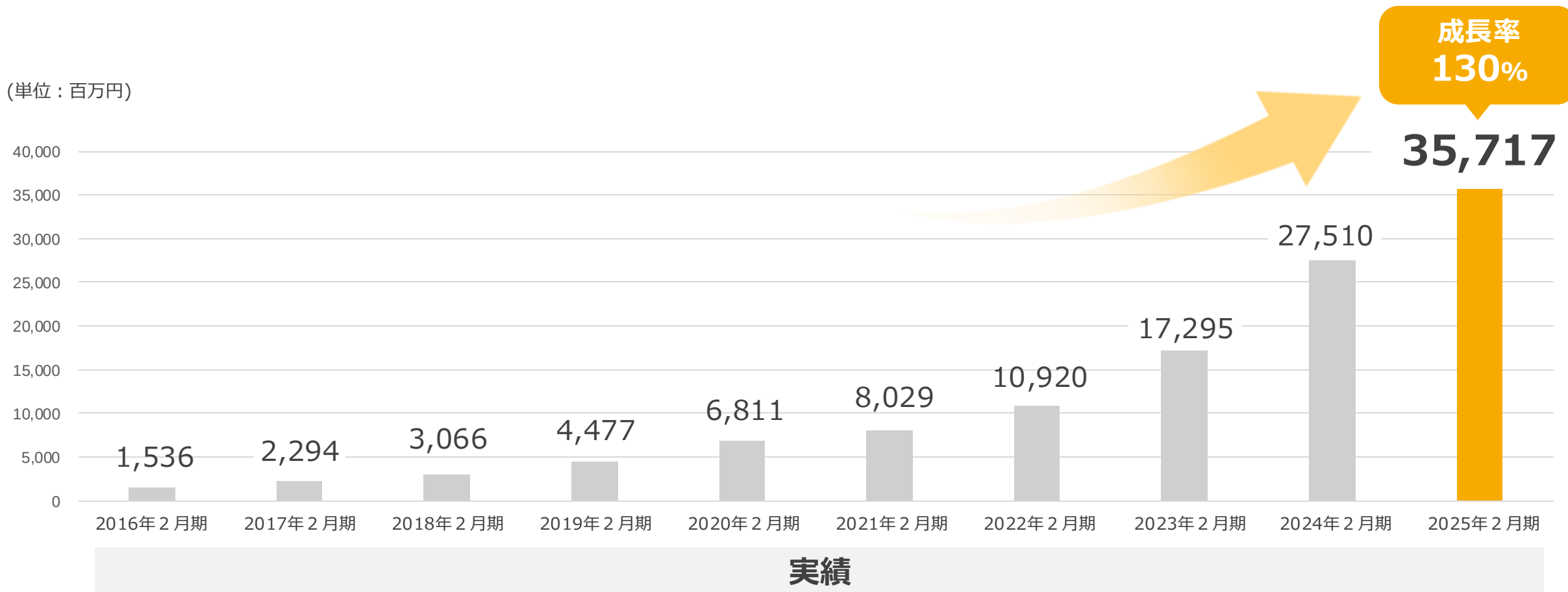
運用代行・監視サービス
(MSP)



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

(単位：百万円)



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	3,270,337,821円 (2025年 2月末日現在)
従業員数 (単体) (連結)	334名 (2025年 2月末日現在) 452名 (2025年 2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 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	• 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





本社取得



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、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

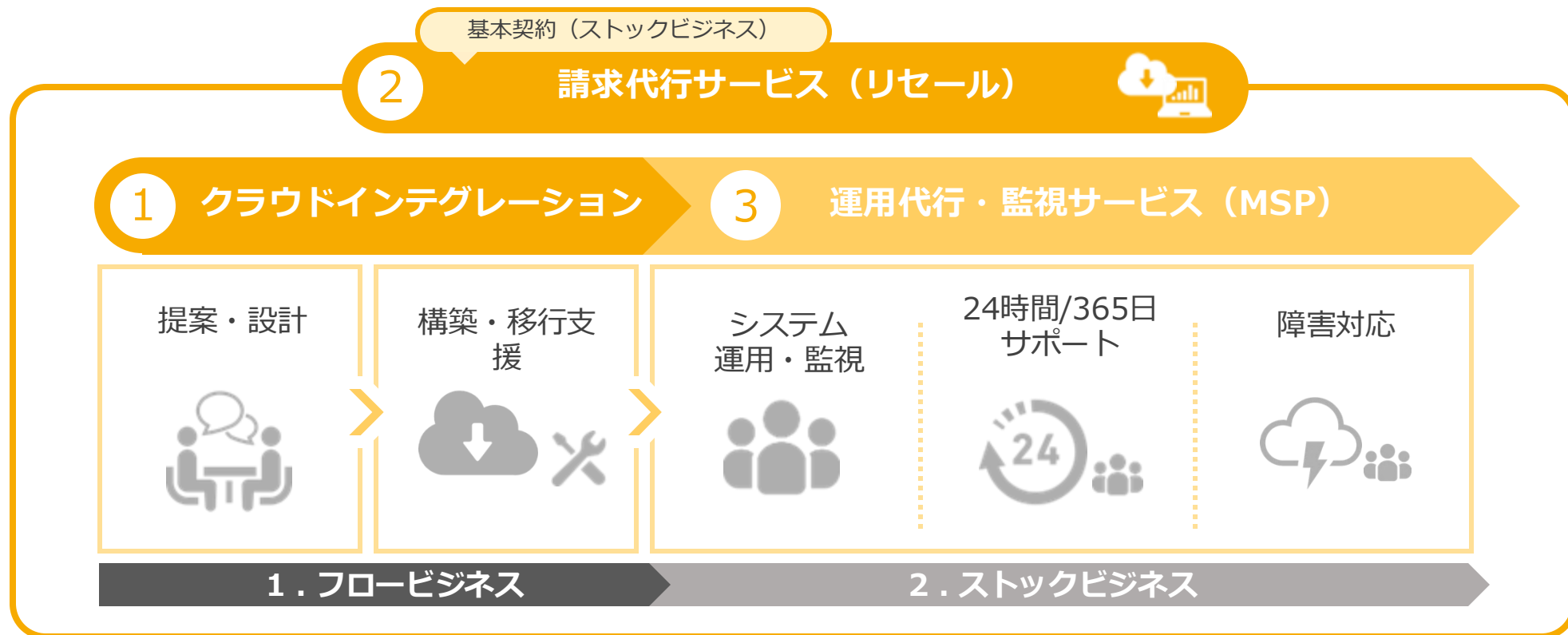
東京大学法学部卒業。トヨタ自動車、A.T. カーニー、ジュピターショップチャンネルを経て、2014年クラウドワークスに執行役員として参画。IPOを経験し、経営企画室長として中長期戦略、予算策定、経営管理、財務会計、広報、IR、M&Aなどを担当。2019年に取締役就任。2022年に独立し、現在は株式会社ユコット代表取締役、スペースマーケット及びバトンズでの社外取締役も務める。2021年5月より当社社外取締役に就任。



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

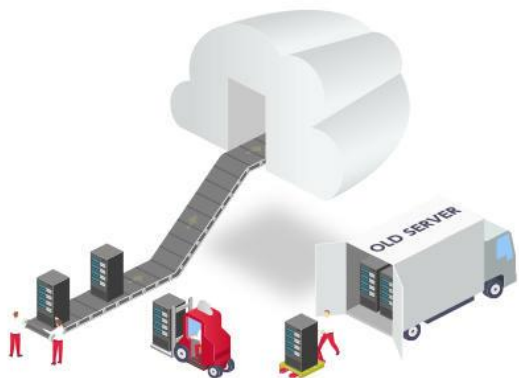


事業内容

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+α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

日本円での請求書発行

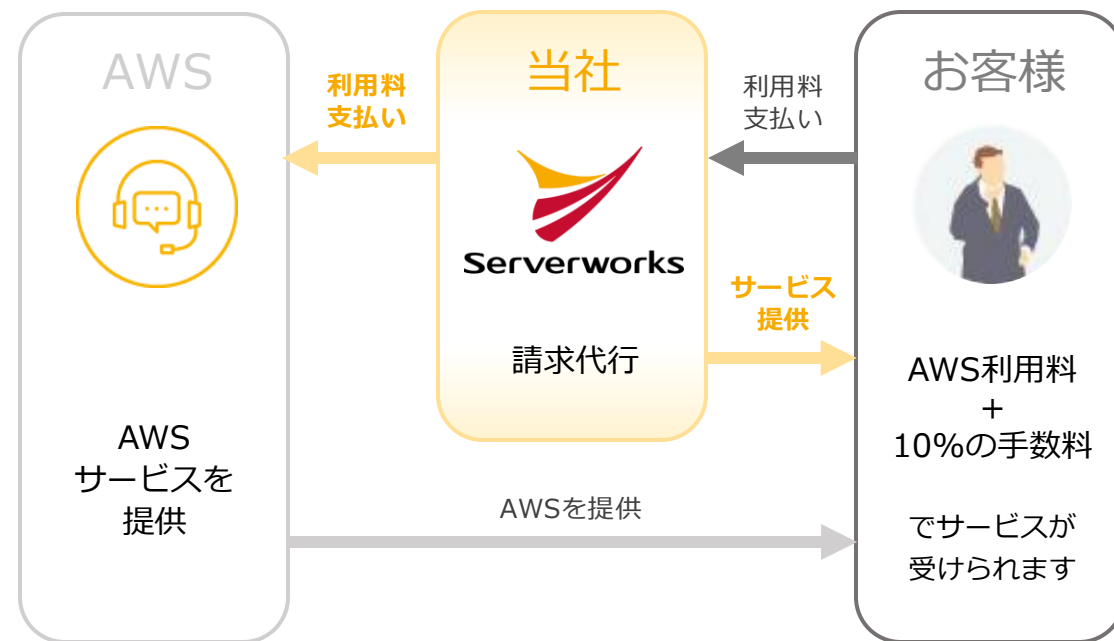
お客様用ポータル

Cloud Automator

移行・運用サービス*有料オプション

損害保険

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くことができます。

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



24時間365日
AWS運用代行

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



AWS活用を
幅広くサポート

- 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**



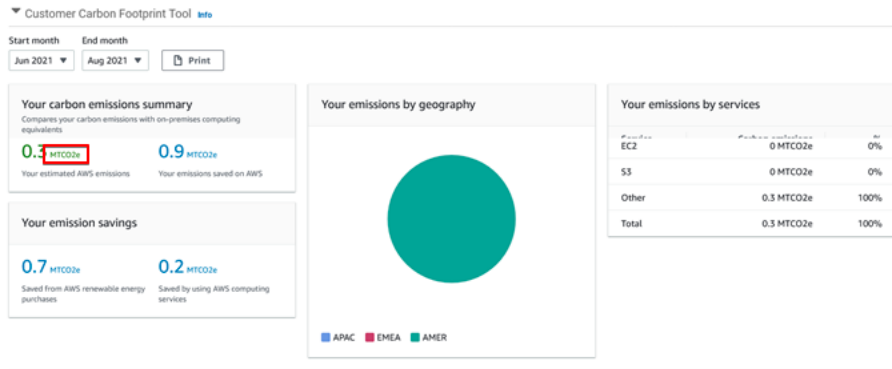
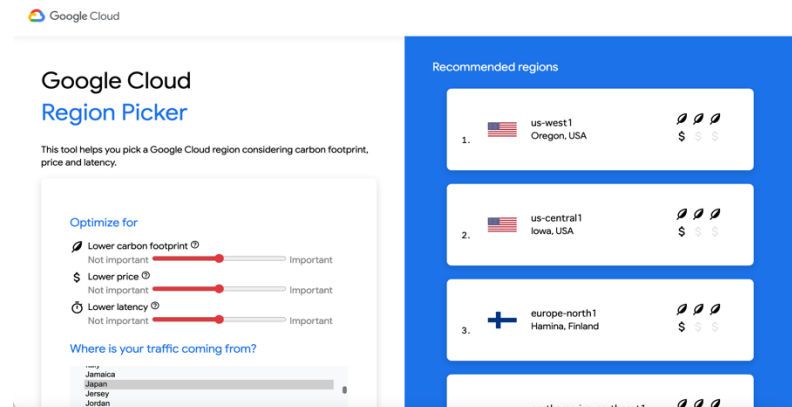
米国で開催されたイベント「AWS re:Invent」において独自の新世代基盤モデル「Amazon Nova」を発表。

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	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 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。	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 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