



2025 年 4 月 14 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 サ ー バ ー ワ ー ク ス
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 大 石 良
(コード番号：4434 東証スタンダード市場)
問 合 わ せ 先 執 行 役 員 大 川 敏 昭
TEL. 03-5579-8029

中期経営方針の策定に関するお知らせ

当社は、2026 年 2 月期から 2028 年 2 月期までの 3 ヶ年を対象とした「中期経営方針」を策定し、2025 年 4 月 14 日開催の取締役会において決議いたしましたので、お知らせいたします。

中期経営方針の詳細につきましては、別添の「中期経営方針」をご参照ください。

＜免責事項＞ 今回の「サーバーワークスグループ中期経営方針（FY26～FY28）」において提供している情報は「今後の見通しに関する情報」を含んでおります。将来の見通し及び予想数値に関する事項は、本資料の作成時点で当社が入手している情報により認識し得た事実、また、それを基に分析・評価した結果等に基づき記述・算出したものであります。業績数値、結果、パフォーマンス及び成果は、本資料における説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明とは異なる可能性があり、将来の予測や見通しの実現を保証するものではありませんことをご了承ください。

以 上

FY26 ➡ FY28

サーバーワークス中期経営方針

株式会社サーバーワークス

2025年4月14日

Table of Contents

01	エグゼクティブサマリー	・ ・ ・ ・ 3
02	事業戦略	・ ・ ・ ・ 6
03	財務戦略	・ ・ ・ ・ 11
04	非財務戦略	・ ・ ・ ・ 15
05	APPENDIX	・ ・ ・ ・ 18

1. エグゼクティブサマリー



エグゼクティブサマリー

東証プライム
上場に向けた※

利益絶対額の増大

事業成長

株主還元

1. 事業戦略

- 最重要領域の**リセール**による**LTVの最大化**
- AWSとの**戦略的協業（SCA）**の更なる推進
- セキュリティ、生成AI、海外展開などの**戦略領域への進出**

2. 財務戦略

- 投資を強化しつつも、**利益の絶対額を増大させる**基盤作り
- **株主資本コストを上回るROE**の実現
- **成長投資と株主還元をバランス**したキャッシュアロケーション

3. 非財務戦略

- **採用力、育成力、定着力**を武器とする人的資本の活用
- **社会課題解決と企業価値向上を両立**するサステナビリティ活動

※ 現時点では具体的な市場区分変更の申請日は未定であります。

連結業績目標※1

**売上高、各利益全てにおいてFY25比で150%超の成長を目標とし、
FY27とFY28の合計で営業利益/経常利益30億円、ROE10%を目指す**

(単位：百万円)

	FY25/2 実績	FY26/2 業績予想※2	FY27/2 目標	FY28/2 目標	FY25比
売上高※3	35,717	40,841	47,349	56,092	157.0%
売上総利益	4,104 (11.5%)	4,617 (11.3%)	5,359 (11.3%)	6,358 (11.3%)	154.9%
営業利益	1,072 (3.0%)	1,140 (2.8%)	1,372 (2.9%)	1,659 (3.0%)	154.8%
経常利益	1,066 (3.0%)	1,171 (2.9%)	1,422 (3.0%)	1,729 (3.1%)	162.2%

CAGR
16.24%

ROE 10%

※ 1. 本目標は為替の変動によっては数値が大幅に変動する可能性があります。

※ 2. 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。

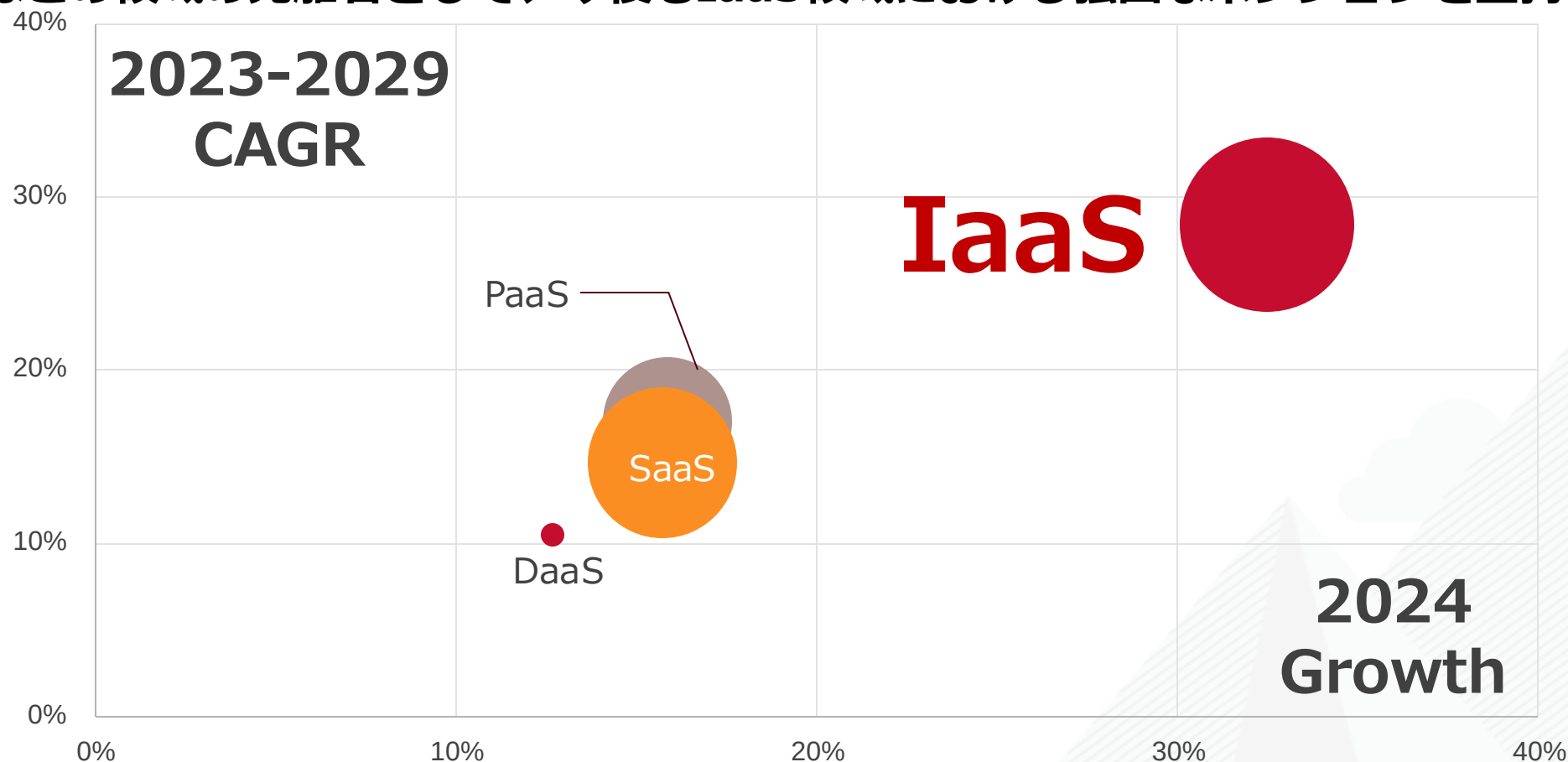
※ 3. 本目標における為替レートはFY26の業績予想に用いたFY25の期中平均実績レートの1ドル152.75円を採用しております。

2. 事業戦略



クラウド市場における国内IaaSの市場成長率

Gartner社の調査によると国内のクラウド市場においてIaaS領域は最も成長率が高い領域
当社はこの領域の先駆者として、今後もIaaS領域における強固なポジションを堅持する方針



Graph created by Server Works based on Gartner research.

Source : [Forecast: Public Cloud Services, Worldwide, 2023-2029, 1Q25](#) Update, Hardeep Singh et al., 27 March 2025

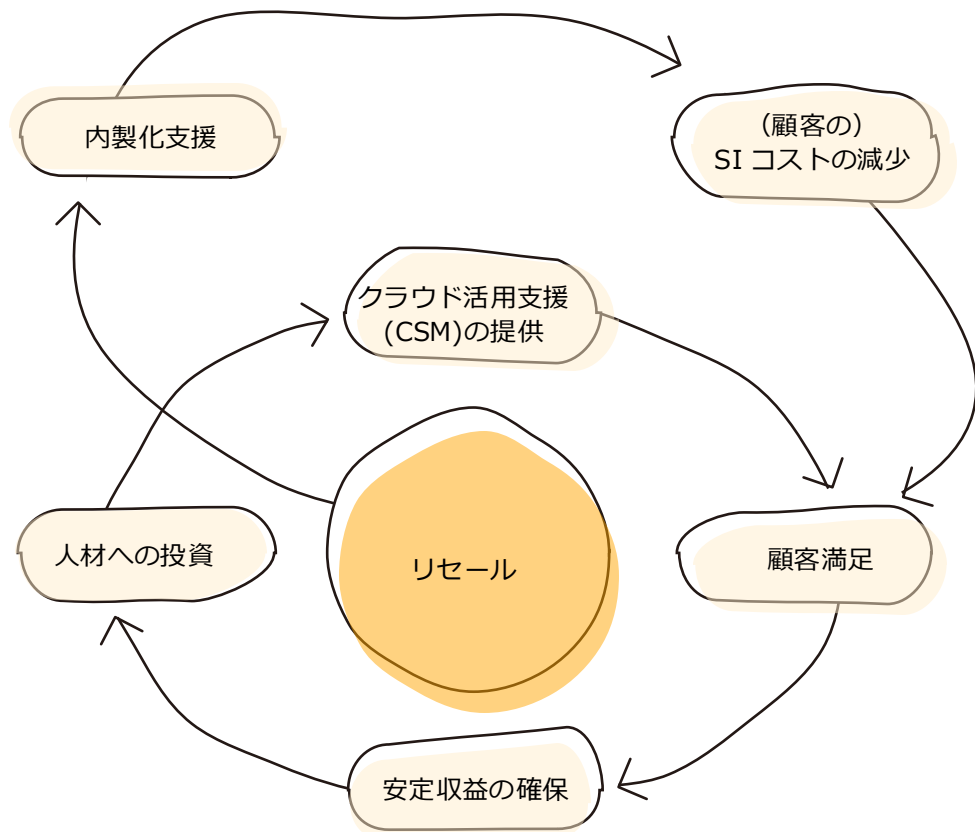
PaaS: Cloud Application Infrastructure Services (PaaS), DaaS: Cloud Desktop as a Service (DaaS), SaaS: Cloud Application Services (SaaS), IaaS: Cloud System Infrastructure Services (IaaS), End-User Spending Constant Currency basis.

GARTNER is a registered trademark and service mark of Gartner, Inc. and/or its affiliates in the U.S. and internationally and is used herein with permission. All rights reserved.

なぜ当社にとってリセールビジネスが重要なのか？

リセールがあることで顧客と利益相反することなく**内製化支援が可能**。それにより**顧客のSIコスト削減を実現し、満足度が増大**。ここから**安定収益が発生し、人材投資も加速**して更なる顧客満足度を増大させるという**好循環が生まれLTVが最大化**

当社ビジネスのフライホイール



LTV実績

解約が少なく年々取引額が増加

(百万円)

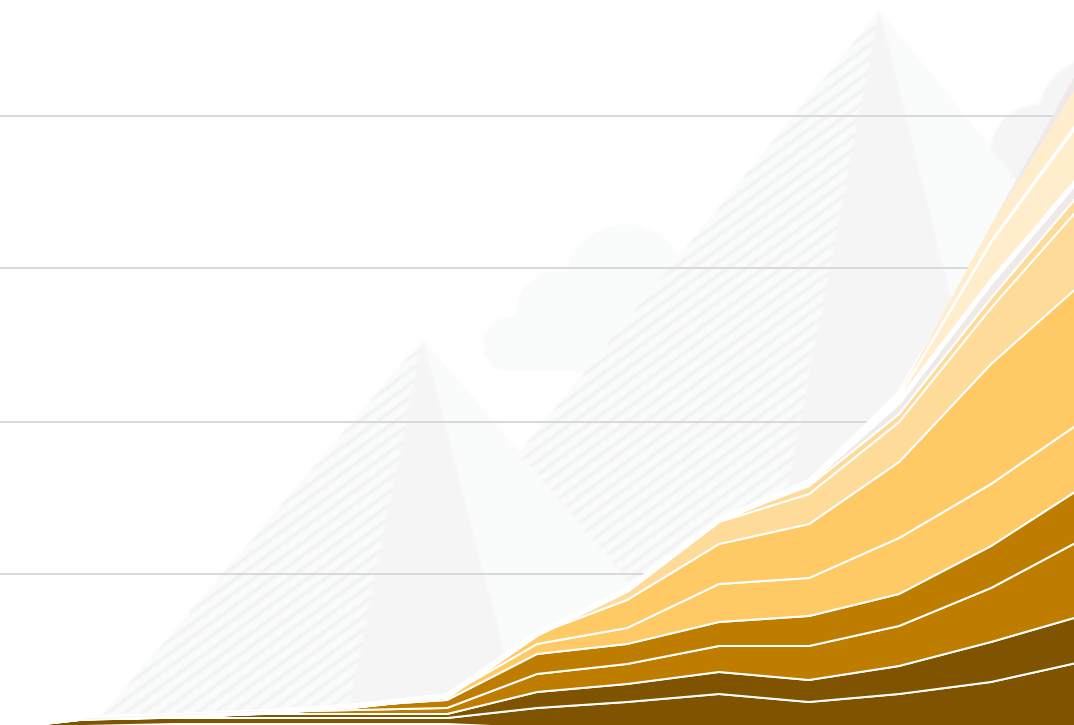
20,000

15,000

10,000

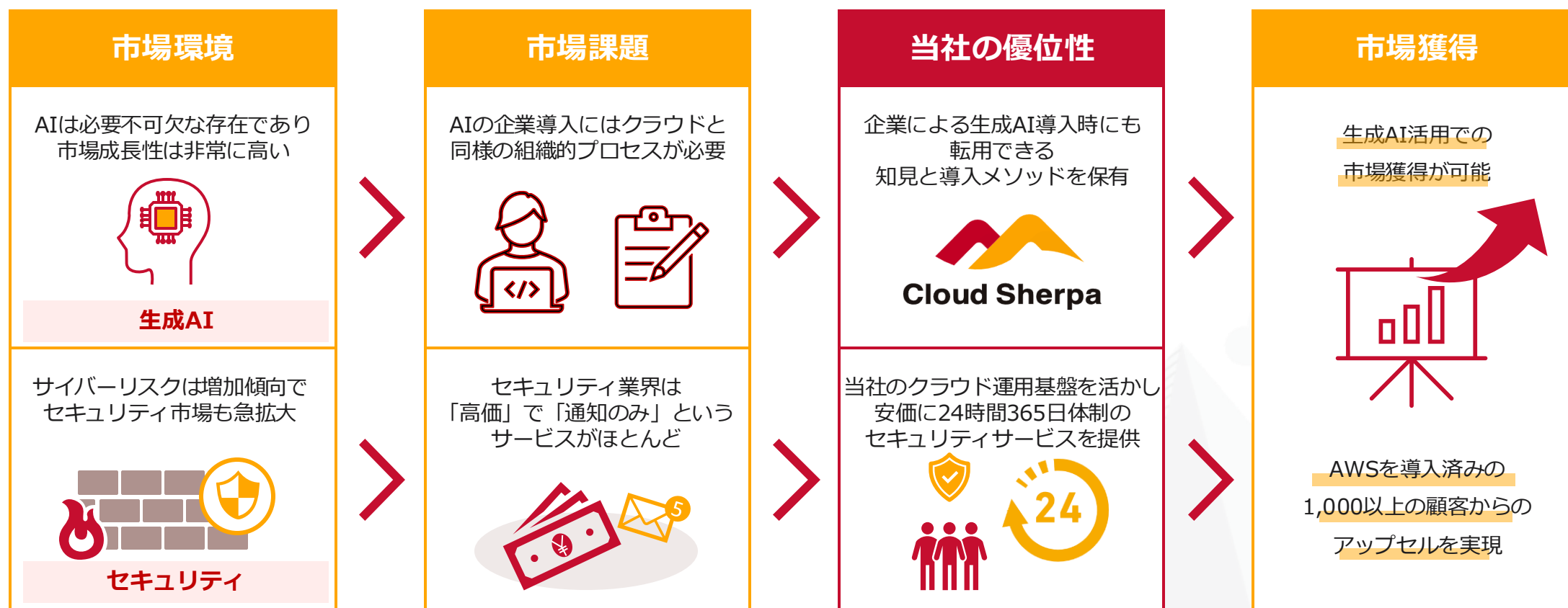
5,000

0



クラウドに加え、生成AI・セキュリティ領域に進出する理由

クラウド導入の実績と知見は生成AI分野でも転用可能であり、機能性とコストを両立したマネージドセキュリティサービスと合わせてエンタープライズ領域の市場獲得を推進



クラウド × AI × セキュリティを総合支援する戦略パートナーへ

クラウド導入で培った実績と知見をもとに、顧客が安心して利用できるセキュリティサービスを提供し、生成AIを最大限活用できる環境を提供する戦略的パートナーを目指す



「サーバーワークスだからこそ実現できる」クラウド × セキュリティ × 生成AI



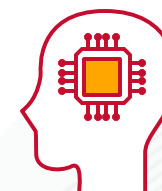
クラウドサービス

顧客の情報基盤を堅牢かつ最先端の
AWS、Googleクラウド上に構築



セキュリティサービス

顧客が安心してクラウドを
継続利用できる24/365体制の
セキュリティサービスを提供



生成AI

クラウド+セキュリティにより、
生成AIを活用するために必要な
企業データを安心して集約させる
ことが可能に

AWSとの戦略的協業契約（SCA）の更なる推進

- ・ 2023年にAWSと「4年間で2.15億ドル規模の新規ビジネス創出を目指す」目的で戦略的協業契約（SCA）を締結
- ・ **2年の累計で計画値に対して239%の実績を達成し、好調に推移中**
- ・ SCAは本中期経営方針における戦略の中核であり、今後も積極的な投資を継続

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

2

中小企業のAWSクラウド活用と
DX推進

3

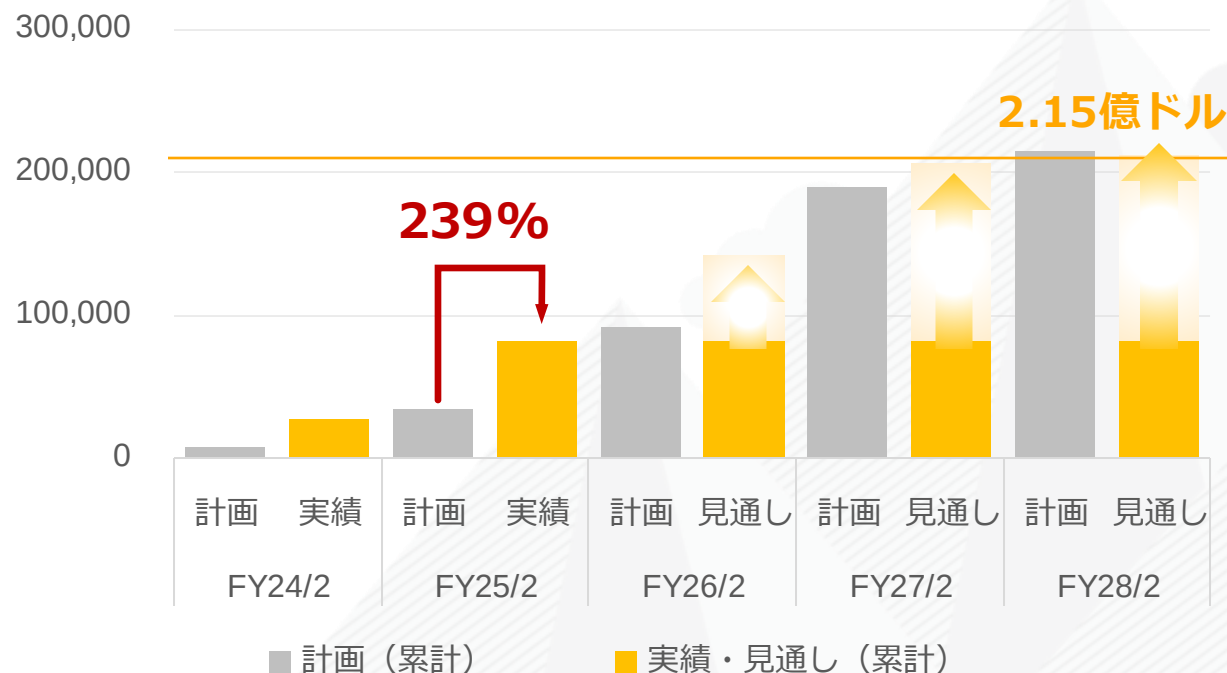
クラウドコンタクトセンター
構築支援

4

デジタル人財育成のさらなる強化

SCAの現状と計画

(単位：\$1K)



※ 2023年5月～2025年2月の累計

※ 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

3. 財務戦略

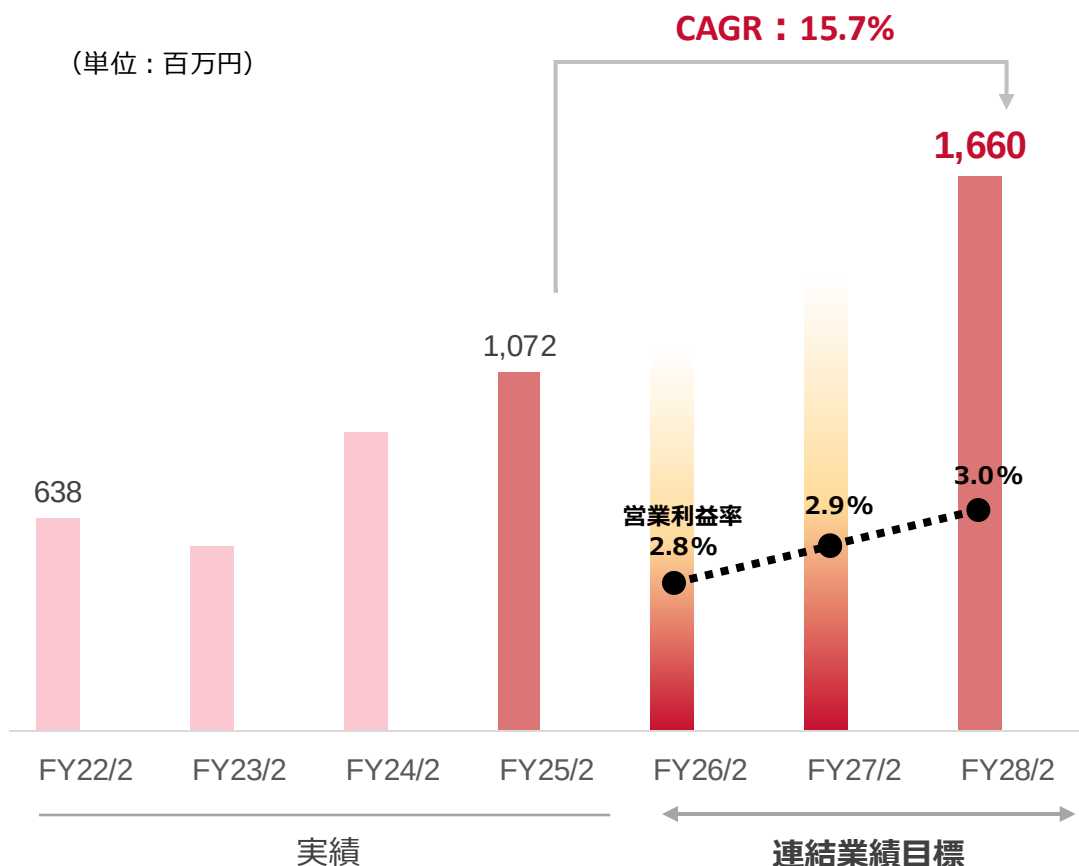


財務戦略の基本方針

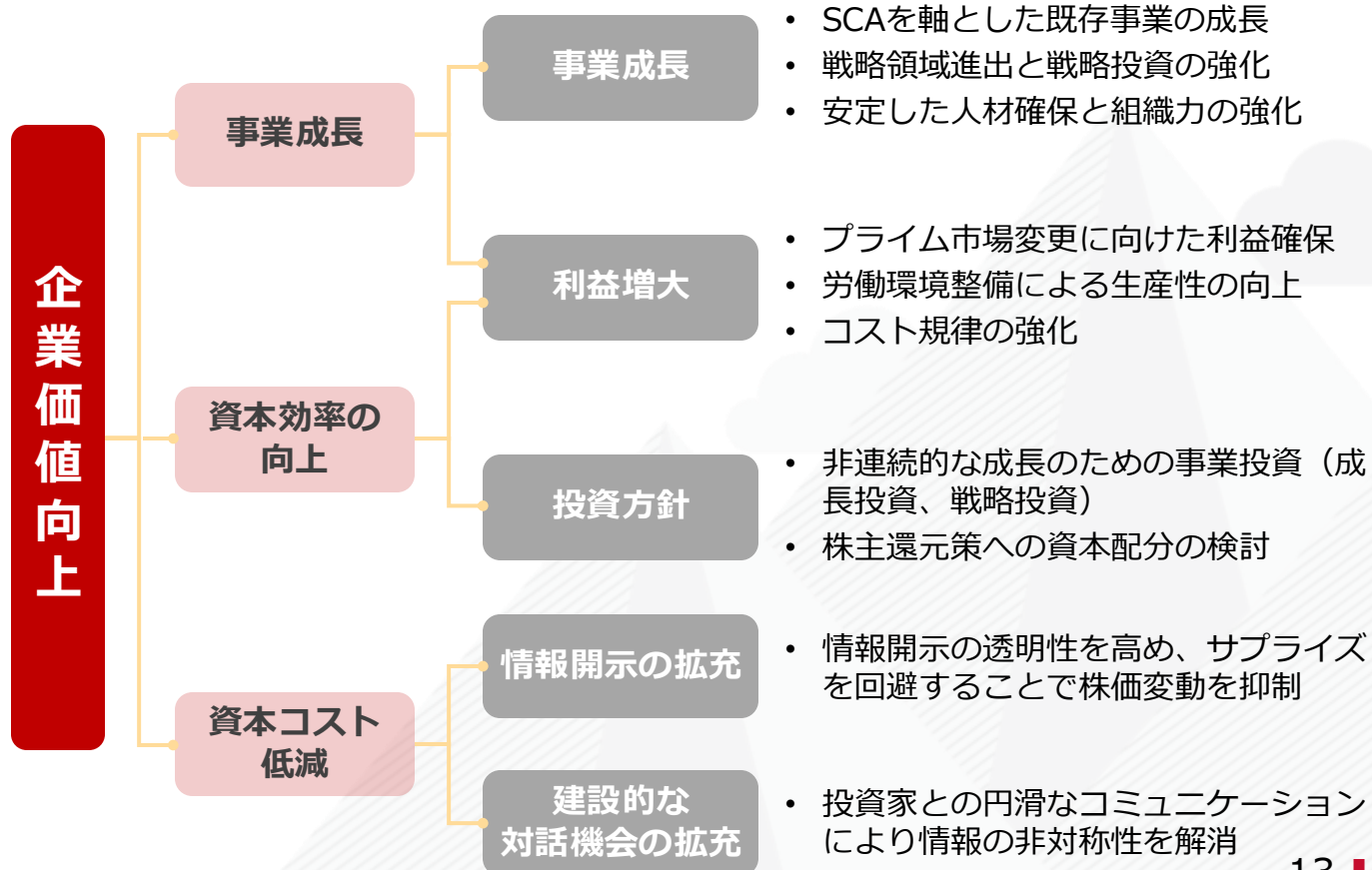
労働生産性の向上及びコスト規律の強化を通じて、**積極的に投資をする一方で利益額の増大**へ向けた基盤づくりに取り組み、企業価値の向上を目指す

営業利益の実績推移と目標

(単位：百万円)



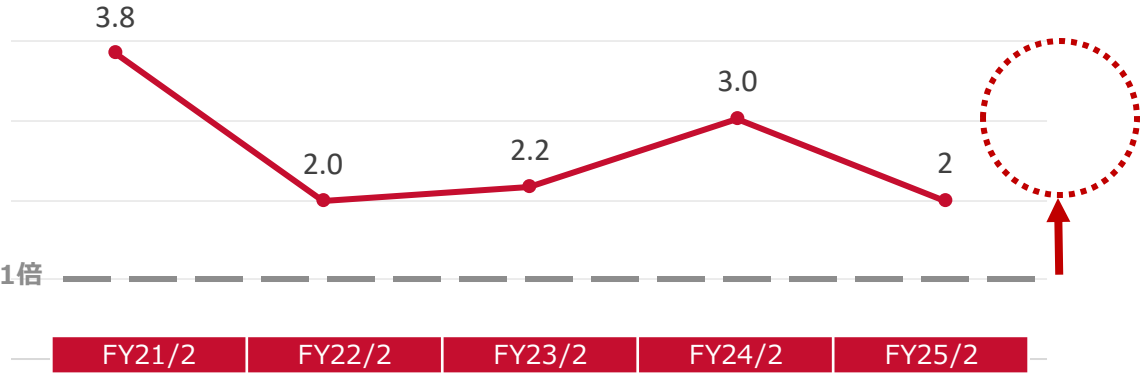
企業価値向上に向けたアクションの全体像



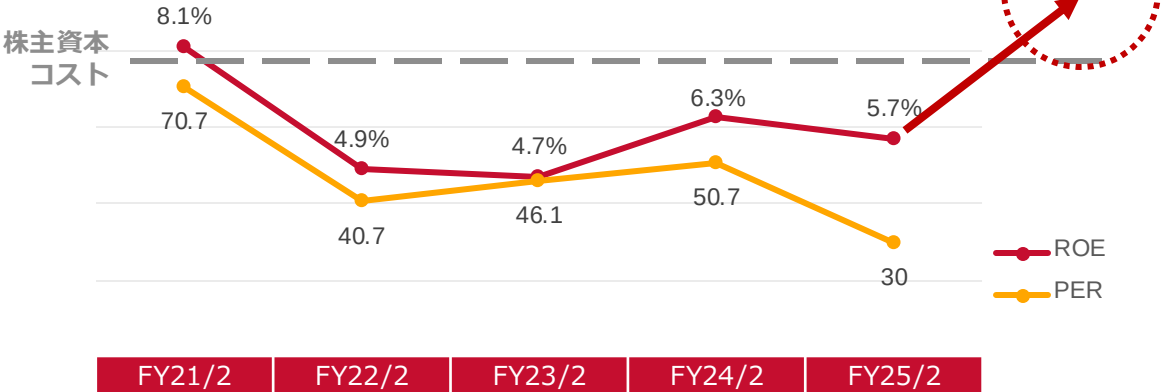
資本コストと株価を意識した経営の取組み

PBRは1倍以上を維持、ROEは株主資本コストを上回る水準（10%目標）へ改善、更に株主還元と収益性改善による継続的なEPS向上と資本コスト低減による企業価値向上を狙う

PBRの推移



ROE・PERの推移



自己株式の取得による一時的なものだけではなく、利益増大を伴った継続的なEPS（1株当たり当期純利益）向上を目指す

区 分	第 23 期 (2022年 2 月期)	第 24 期 (2023年 2 月期)	第 25 期 (2024年 2 月期)	第 26 期 (当連結会計年度) (2025年 2 月期)
売 上 高 (千円)	10,920,831	17,295,718	27,510,746	35,717,021
経 常 利 益 (千円)	653,514	624,153	1,032,687	1,066,240
親会社株主に帰属する当期純利益 (千円)	442,353	453,580	638,359	677,331
1 株当たり当期純利益 (円)	57.74	58.64	81.76	86.21
総 資 産 (千円)	11,673,081	14,743,930	18,056,854	20,493,787
純 資 産 (千円)	9,088,819	9,683,593	10,667,336	11,460,428
1 株当たり純資産額 (円)	1,176.20	1,246.40	1,360.54	1,453.68

※ 1株当たり当期純利益は期中の平均発行済株式数により、1株当たり純資産は期末発行済株式総数により算出しております。

資金調達方法と投資方針

リカーリングビジネスを裏付けとした**営業CF創出力**や**豊富な調達バリエーション**を背景に、**成長投資を優先しつつ、プライム市場に向け配当などの株主還元策への資本配分を検討**

資金調達方法

営業キャッシュ・フロー

- 事業成長に伴う継続的な**利益額の増大による営業キャッシュフロー**の創出

政策保有株式の縮減

- 資本効率向上の観点から、**保有する政策保有株式を毎年10%~20%程度縮減**し企業成長の原資に充当

手元資金

- 2020年にM&A、資本業務提携、人的資本投資を目的として調達した資金のうち**手元資金として残存している分の活用**

有利子負債

- 当社の財務状況をふまえた十分な資金調達余力を背景として、M&A等の実施において**有利子負債を一部活用する可能性**あり

投資方針

既存事業への成長投資

- 次期SCAに繋がられるような**継続的なSCA**への投資
- 既存事業の延長線上にある**セキュリティ、生成AI**への投資

人的資本への成長投資

- 積極的な採用**、採用競争力ある報酬水準引き上げへの投資
- 定着率UP、育成などの**組織力強化、労働環境整備**への投資

インオーガニック成長への戦略投資

- M&Aをはじめとするケイパビリティ拡大**への投資
- 海外進出**への投資

株主還元策

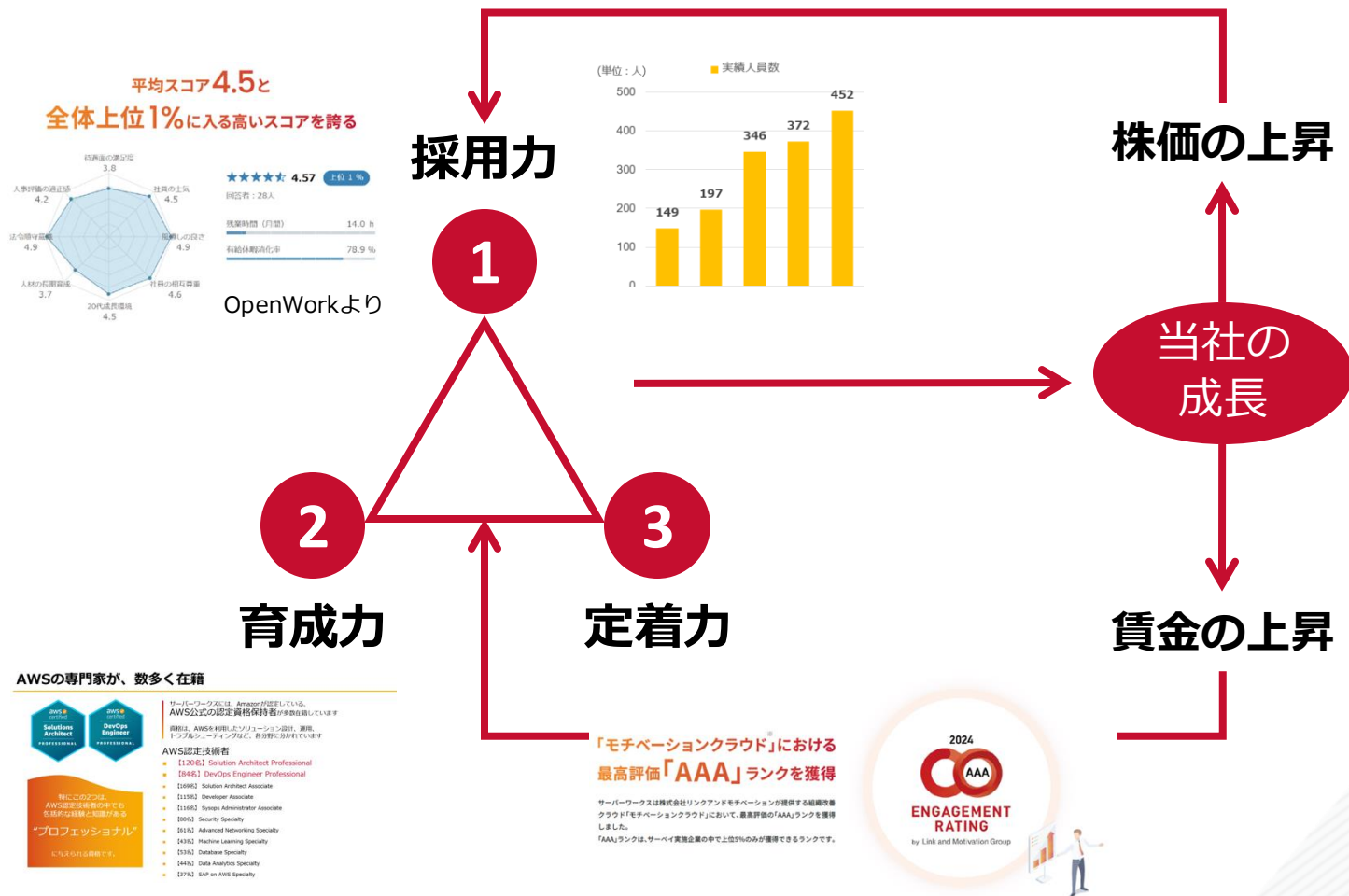
- 内部留保バランスを考慮したうえで**自己株式の取得を実行**（利益増大と合わせて自己株式の取得でEPS向上を狙う）
- プライム市場変更に向けた**配当の検討**

4. 非財務戰略



人的資本戦略の基本方針

これまで培った当社の強みである**採用力**、**育成力**、**定着力**を武器に多くの優秀な人材を確保し、**人的資本を活用した業績向上と持続的な価値創造を目指す**



アウトカム

OUTCOME

- ・ 心理的満足度の充足
- ・ 共創意識/一体感の高まり
- ・ 自己成長の実現
- ・ 経済的リターン
- ・ 心身の健康

サステナビリティ 戦略の基本方針

リスク減少の観点みならず**当社グループが本業を通じて解決すべき最も重要な社会課題**をマテリアリティと捉え、サステナビリティ戦略をアップデート

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

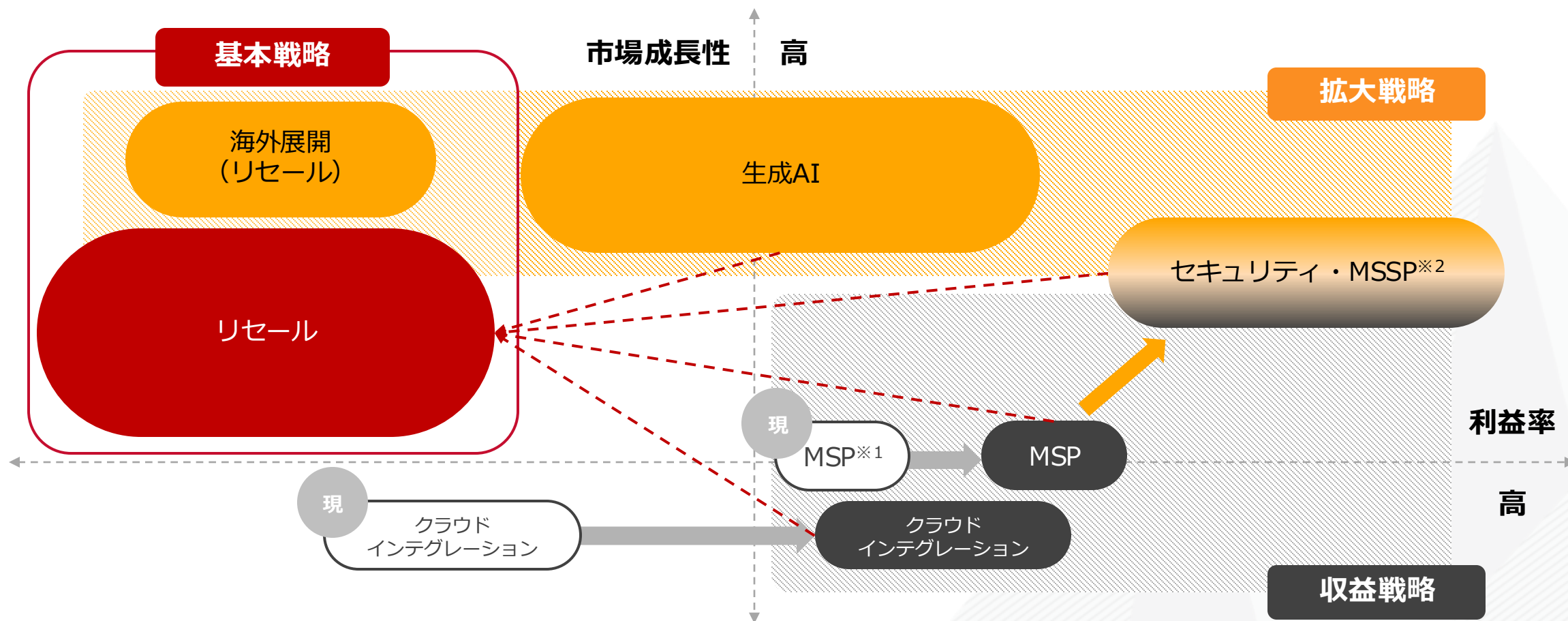
	成長を支える基盤			更なる成長と社会貢献への戦略	
五大要素	人的資本基盤	事業基盤	経営基盤	事業成長戦略	社会貢献戦略
現状の課題	労働力不足の解消	クラウドサービスの品質管理	経営の効率性・透明化の追求	事業リスクの軽減と新規事業領域への拡大	事業成長を伴った社会課題の解決
マテリアリティ (重要課題)	Materiality - 1 働きやすい環境づくりと成長、活躍機会の創出   	Materiality - 2 高品質なクラウドサービスの提供   	Materiality - 3 ガバナンス、コンプライアンスの充実・強化   	Materiality - 4 新たな価値の共創と非連続な成長    	Materiality - 5 クラウドを活用した省エネルギー、低コストなサステナブル・インフラストラクチャーの提供    
目指すべき姿	従業員が安心して働くことができ、更なる成長、活躍ができる会社	高品質なサービスで信頼を築き、お客様のクラウド活用を支える会社	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	共創を通じて新たな価値を提供し、知識を深め持続的に発展する会社	顧客の事業変革と成長を支える戦略的パートナーとして貢献できる会社

5. APPENDIX



(参考) 事業ポートフォリオの見直し

リセールによる**LTVの最大化を最優先**とし、CI・MSP（MSSP）は**生産性向上で利益率を改善**、セキュリティ・生成AI・海外展開といった**戦略領域での事業拡大**を狙う



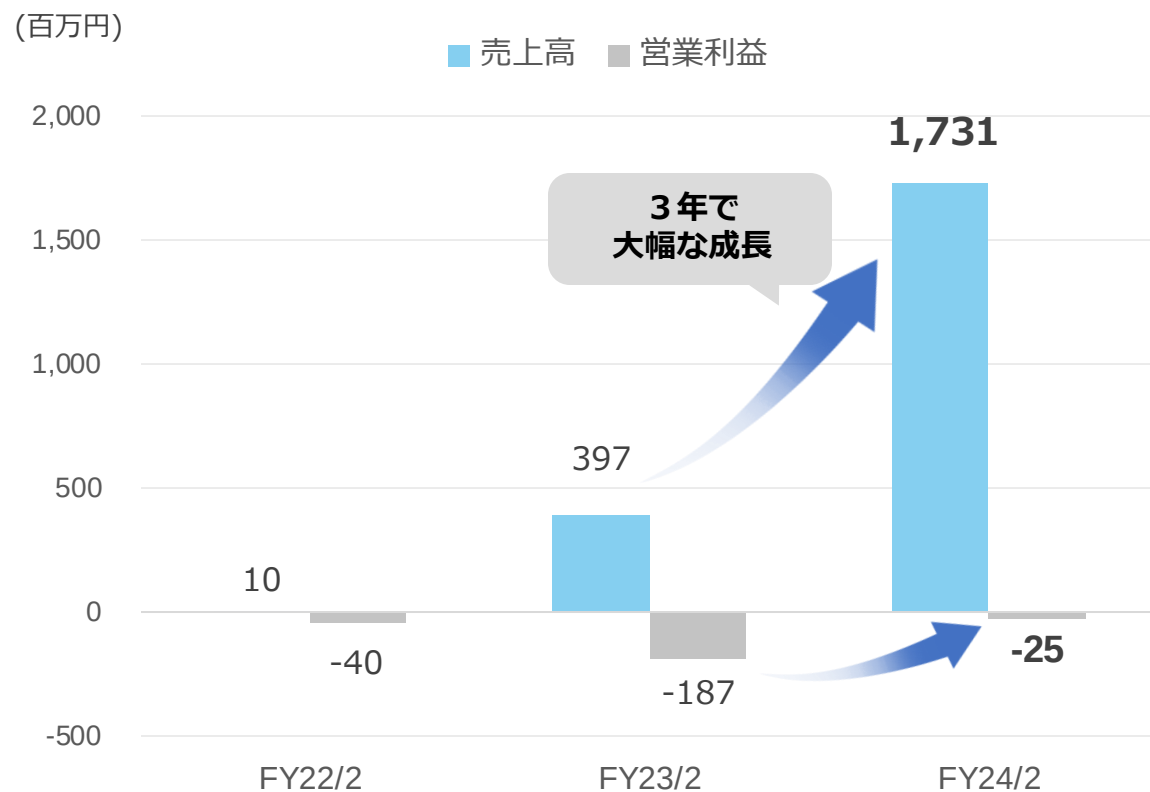
※ 1. MSPとは「Managed Service Provider」の略称。顧客がAWS上に展開した仮想サーバーやネットワークの監視・運用・保守等を請け負うサービス。

※ 2. MSSPとは「Managed Security Service Provider」の略称。ITサービスの一種で、顧客の情報システムのセキュリティ対策の導入から運用までを一括して請け負うサービス。

(参考) M&A/子会社運営の成功事例

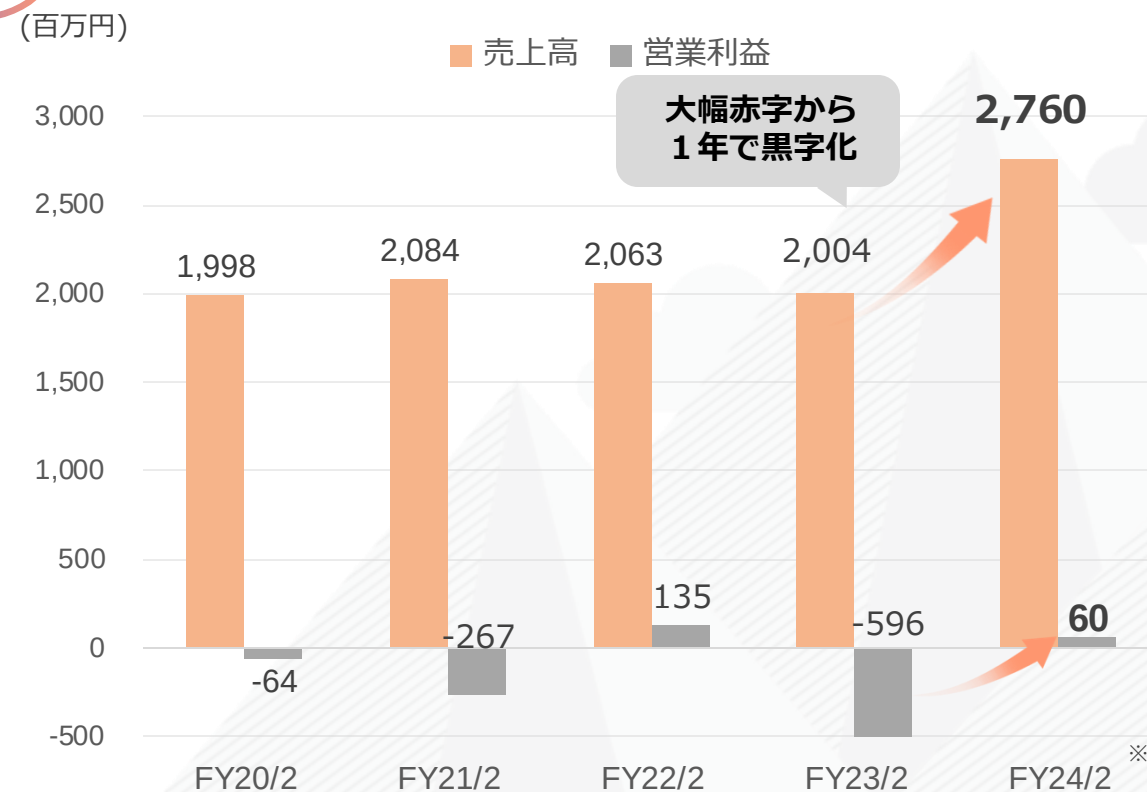
G-gen、トップゲートともに**短期間での売上高の大幅伸長、大幅赤字からの黒字**を達成。
2024年7月に合併し「株式会社G-gen」としてGoogle Cloud事業で国内No.1を目指す

G-genの売上高と営業利益



合併

トップゲートの売上高と営業利益



※ 株式会社トップゲートは2023年2月期まで12月決算でしたが、2024年2月期からグループ決算期に合わせております。2023年1月と2月は決算月の変更のため割愛しております。

(参考) 資本コスト低減への取り組み例

IR活動の強化を通じて、株式市場との円滑なコミュニケーションを図り、安心して当社の株式を買ってもらえる状況を作ることによって**資本コストを低減し適正水準を維持**する

2025年2月期の対話実績

- ・ 機関投資家との面談件数：**104**件
- ・ セルサイドアナリストとの面談件数：**12**件
- ・ 決算説明会の開催件数：**4**件

主な対話内容

- ・ 事業計画に採用する為替レートについて
- ・ SCAの進捗について
- ・ 子会社の状況について
- ・ 採用の人員獲得状況について
- ・ 今後のクラウド市場の成長性について

認知拡大

株式市場とのタッチポイントを増やし、当社に対して関心を持つ投資家を増やすことで、一定以上の**出来高・売買代金を確保**し続けられる状態を目指す。

- ・ IRリリースの開示頻度向上、説明会やカンファレンスへの積極的な登壇
- ・ セルサイドアナリストへのアプローチ強化

建設的な対話機会の増進

投資家との建設的な対話を行うことで、当社への**中長期的な投資意欲の喚起**を目指す。また、投資家からのフィードバックを経営陣で共有し、**経営戦略の改善やガバナンス強化等の改善活動**を継続する。

- ・ IR面談実施前の事前情報共有、有望な投資家への積極的なアプローチ
- ・ 個別面談や説明会への経営陣の参画、個人投資家向け説明会の頻度向上

開示の拡充・改善

透明性の高い情報開示を通じて投資家のサプライズを抑制し、**ボラティリティ（≒資本コスト）の低減**を図る。また、当社の将来性に関する理解を促進することで**適正株価への収束**を目指す。

- ・ 決算説明資料の継続的な改善、新規投資家向け資料の開示
- ・ IRサイトの改修、FAQや想定Q&A等の情報開示

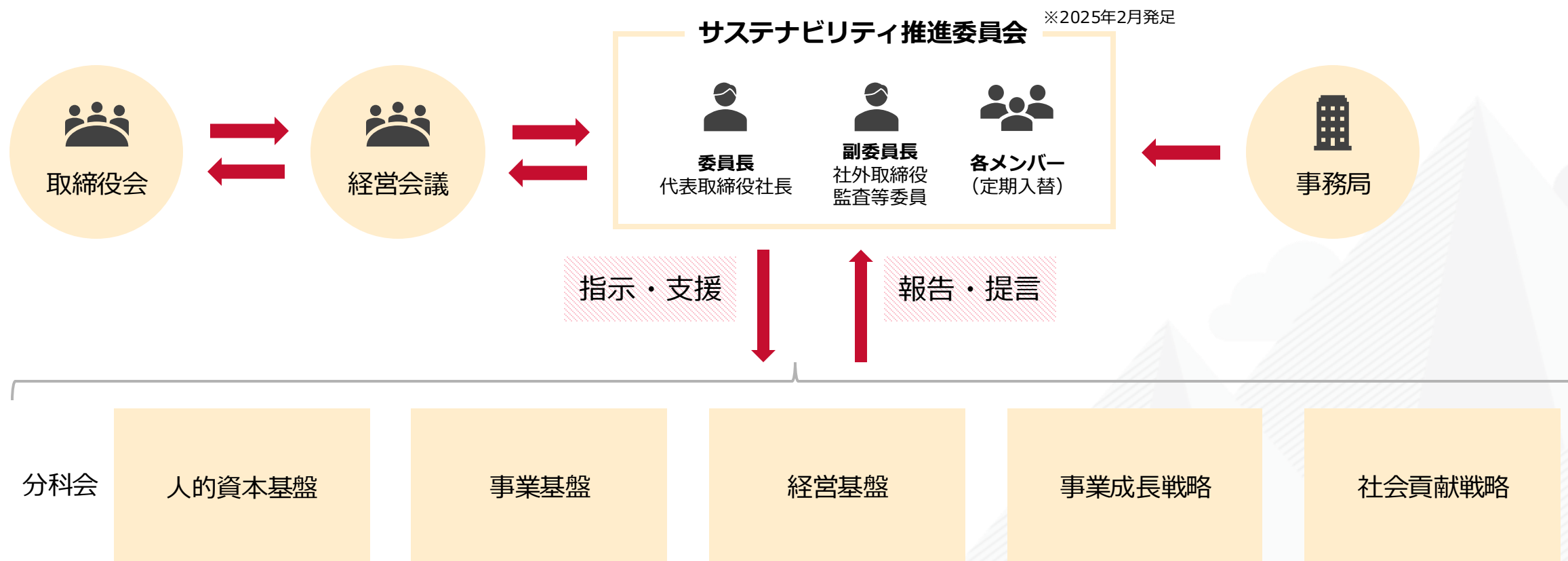
(参考) 人的資本データ

- ・「※」は人的資本開示項目として重要な指標
- ・従業員数（アルバイト含む）及び採用数以外の項目は当社単体

項目	2025年2月期実績	目標
従業員数（連結）	449人 ※昨年：370人	毎期の採用計画による
採用数（連結）	119人 ※昨年：68人 中途：89人、新卒：15人	毎期の採用計画による
女性管理職比率 ※	17.9% ※昨年（2024年5月開示）：19.4%	2030年2月までに30%
男性育児休業及び休暇取得率 ※	100% ※昨年：75%	2027年2月までに100% ※維持
男女間賃金格差 ※	83.2% ※昨年：86.4%	2030年2月までに90%以上
離職率 ※	6.8% ※昨年：8.1%	10%以内を維持
平均勤続年数	3.1年	—
AWS認定資格保有数 ※	1288 ※昨年：916	2027年2月末までに2216 (2024年2月期の916から3年間で1300追加)
エンゲージメントスコア ※	AAA	AAAの維持
平均年収	770万円	報酬水準の引き上げを検討
平均年齢	36.6歳 ※昨年：36.5歳	—
有給休暇取得率	65.2%	—

(参考) サステナビリティ推進委員会

2025年2月、代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ推進委員会を発足、**社会課題の解決と企業価値の向上を両立できるサステナビリティ活動**を目指す



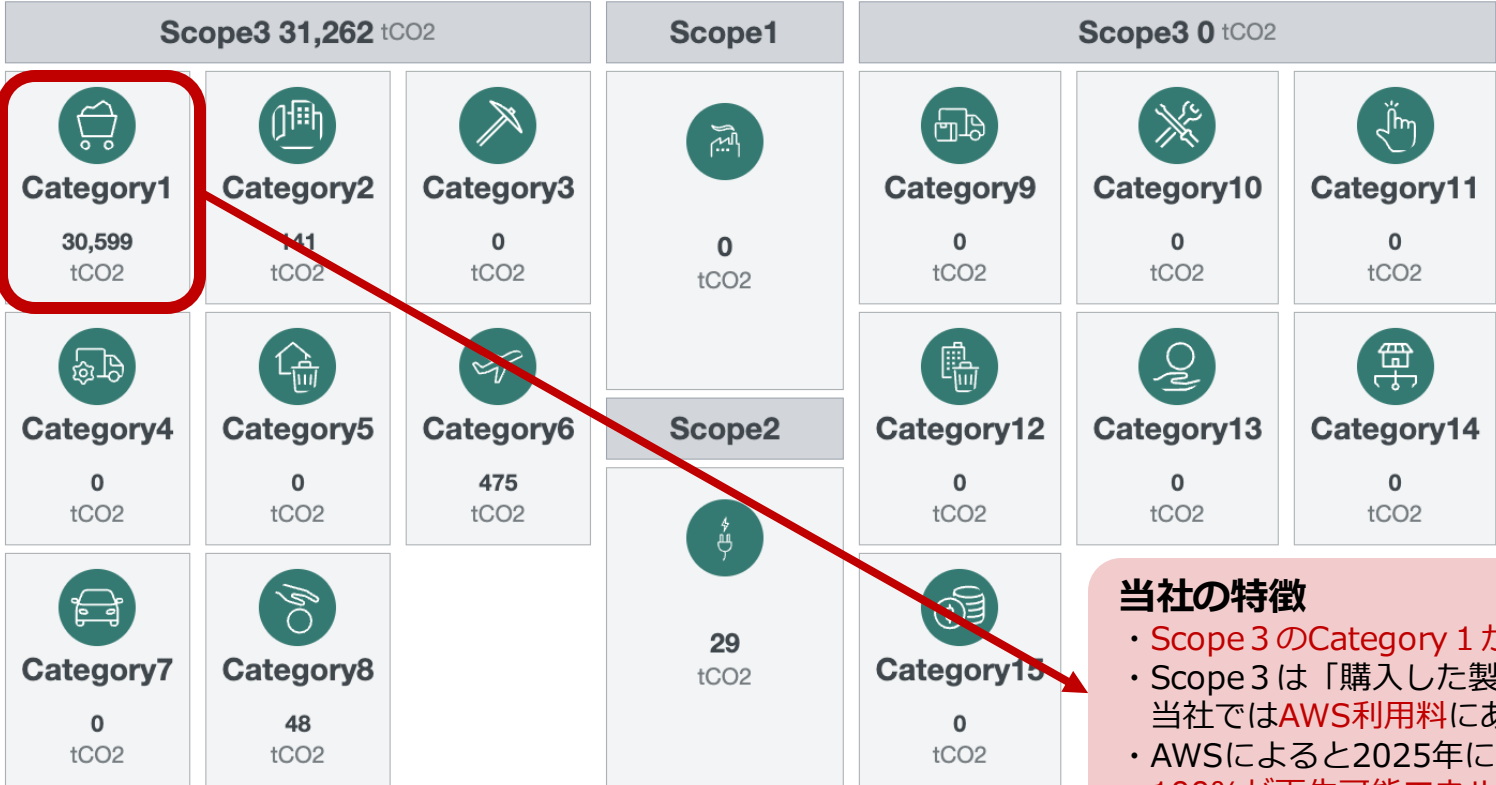
(参考) 事業成長と両立した社会貢献戦略 (クラウド自体がサステナブル)

AWSの高度なインフラアーキテクチャ設計・運用ノウハウを駆使して、環境効率、コスト効率を高めることで、お客様へ**持続的な成長と環境配慮を両立できるIT基盤**を提供

Scope, Category別 CO2排出量状況



※2024年3月～2025年2月のデータ



当社の特徴

- ・ Scope 3 のCategory 1 が大半 (98%) を占める
- ・ Scope 3 は「購入した製品・サービス」に分類され、当社ではAWS利用料にあたる
- ・ AWSによると2025年にはAWSの消費電力の100%が再生可能エネルギーになる見込み

(参考) 各クラウドサービスのCO2排出量測定ツール

	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。
	The screenshot displays the AWS Customer Carbon Footprint Tool interface. It includes a 'Your carbon emissions summary' section with a table showing estimated AWS emissions (0.3 MTCO2e) and emissions saved on AWS (0.9 MTCO2e). Below this is a 'Your emission savings' section showing savings from renewable energy purchases (0.7 MTCO2e) and savings from using AWS computing services (0.2 MTCO2e). A pie chart titled 'Your emissions by geography' shows the distribution of emissions across APAC, EMEA, and AMER. A table titled 'Your emissions by services' shows emissions for EC2 (0 MTCO2e), S3 (0 MTCO2e), Other (0.3 MTCO2e), and a Total of 0.3 MTCO2e.	The screenshot displays the Google Cloud Region Picker interface. It shows a list of recommended regions with their respective carbon footprint, price, and latency metrics. The regions listed are us-west1 (Oregon, USA), us-central1 (Iowa, USA), and europe-north1 (Hamina, Finland). The interface also includes a section for 'Optimize for' with sliders for Lower carbon footprint, Lower price, and Lower latency, and a section for 'Where is your traffic coming from?' with a list of countries.

クラウドで、
世界を、もっと、
はたらきやすく

