



Serverworks

決算説明資料

2025年2月期第2四半期（中間期）

目次

1. 2025年2月期 第2四半期（中間期）サマリー
 1. 連結業績予想
 2. 業績ハイライト
2. 2025年2月期 第2四半期（中間期）主要トピックス
3. 2025年2月期 第2四半期（中間期）業績
4. 会社概要
5. 事業内容
6. Appendix

1. 2025年2月期 第2四半期（中間期）サマリー



【再掲】 連結業績予想※1

サーバーワークスグループ

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、今期も**売上高の大幅な成長で増収**を狙う一方、為替や中長期的な成長への投資（人材・JV）も積極的に行う方針を継続し**営業利益以下は減益**となる見込み

(単位：百万円)	2024年2月期		2025年2月期		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高※2	27,510	100.0%	33,392	100.0%	121.4%
売上総利益	3,535	12.9%	4,034	12.1%	114.1%
営業利益	897	3.3%	668	2.0%	74.5%
経常利益	1,032	3.8%	492	1.5%	47.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	638	2.3%	254	0.8%	39.8%

※ 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開示していません。また、リセールの売上高の業績予想数値に採用している為替レートは平均1ドル約134円となります。

第2四半期も**事業環境は良好に推移**し、売上高、営業利益ともに**前期数値を大幅に上回る**結果
 連結子会社のG-genは7月に合併が完了、営業利益はマイナスながらも売上高は大幅に伸長

 **Serverworks** グループ全体

売上高

17,291百万円 前期比：138.6%

営業利益

602百万円 前期比：149.6%

 **Serverworks**
 (単体)
 株式会社サーバーワークス

売上高

14,194百万円 (前期比：133.6%)

営業利益

675百万円 (前期比：147.5%)

※1

 (連結子会社)

売上高

3,115百万円(前期比：165.0%)

営業損失

△21百万円(前期比：△19百万円※2)

※2. 前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

 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)
 38百万円を計上

第1四半期からの好調を維持し、売上高、段階利益**全ての指標で前期数値を大幅に上回る**実績で進捗中

2024年2月期 Q2

2025年2月期 Q2



(単位：百万円)

	2024年2月期 Q2		2025年2月期 Q2			
	実績 (連結)	構成比	実績 (単体)	実績 (連結)	構成比	前期比
売上高	12,480	100.0%	14,194	17,291	100.0%	138.6%
売上総利益	1,590	12.7%	1,687	2,030	11.7%	127.6%
営業利益	403	3.2%	675	602	3.5%	149.6%
経常利益	445	3.6%	696	577	3.3%	129.8%
中間純利益	217	1.7%	496	376	2.2%	173.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益	230	1.8%	—	355	2.1%	154.0%

段階利益の進捗が順調なため、将来の成長に資する投資を更に加速

また、直近の為替相場の乱高下など為替相場の先行き見通しが困難な事などをふまえ連結業績予想は据え置く

(単位：百万円)	2025年2月期		2025年2月期 Q2		進捗率
	予想	構成比	実績	構成比	
売上高	33,392	100.0%	17,291	100.0%	51.8%
売上総利益	4,034	12.1%	2,030	11.7%	50.3%
営業利益	668	2.0%	602	3.5%	90.2%
経常利益	492	1.5%	577	3.3%	117.3%
親会社株主に 帰属する 当期/中間純利益	254	0.8%	355	2.1%	139.7%

【再掲/参考】為替レート

サーバーワークスグループ

今期ガイダンスで採用しているリセールの為替レートは平均1ドル約134円で前期との為替レート差は約10円

1円変動した場合の**為替感応度は売上高で約184百万円/年、営業利益では約21百万円/年**

※感応度はサーバーワークスのみ考慮した場合

	前期（2024年2月期）の 平均実績レートで計算した場合	今期ガイダンスの採用レートよりも 1円「円安」になった場合	今期ガイダンスの 平均採用レート※1	今期ガイダンスの採用レートよりも 1円「円高」になった場合
為替レート	143.82円	135.00円	134.00円	133.00円
売上高 (単位：百万円)	35,202	33,576	33,392	33,208
営業利益 (単位：百万円)	872	689	668	647

※ 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連結業績予想をご確認ください。

2. 2025年2月期 第2四半期（中間期）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

生成AIを活用し1クリックでメールの返信文を自動生成できるサービス「Not A Chat」で特許※を取得



- ✓ メールを送受信内容をふまえ最適な文章を提案
- ✓ Google Chrome拡張機能で提供
Gmailと連携して利用が可能
- ✓ メール内容がサーバーに保存されない
セキュリティに配慮した設計

特許取得内容

「Not A Chat」の中でも特に画期的な機能である「**メールのスレッドを考慮してワンクリックで返信案を生成**」する機能に対して特許を取得

今後の展開

Google Chrome以外のブラウザへの対応、RAG (Retrieval-Augmented Generation) 技術を活用した独自データベースに基づく回答機能の追加などさらなる機能拡張を予定

市場拡大と顧客ニーズの多様化に応える**請求代行サービスの新プラン「ガバナンスプラン」**を発表
 複数のAWSアカウント統制を最適なコストとセキュリティで実現

NEW	ガバナンスプラン
AWS利用料割引率	5% OFF
請求代行手数料	無料
サポート料金 ※AWSエンタープライズ サポート相当	無料
損害保険	無料
AWS運用自動化サービス 「Cloud Automator」	無料 (年間178万円分)

顧客のAWS利活用が進み
 管理が複雑化した時に最適なプラン

- ### 1 AWS利用料から5%割引

毎月のAWS利用料から5%割引
 クラウドにかかるコストを最適化することが可能
- ### 2 ガバナンス向上

複数のAWSアカウントを一元管理することで
 セキュリティの向上と運用の最適化
- ### 3 フルパッケージ

導入後もすぐにお使いいただけるように
 標準的な設計構築が完了したアカウントを提供

主要トピックス3

最新事例 - 01 Serverworks

社内のCCoEチームとサーバーワークスのワンチーム体制で
AWS環境の運用改善やコストの最適化を推進

(株)NTTスマイルエナジー 様 事例



NTT SMILE ENERGY

- 業務システムからサービス基盤まで95%以上がAWS上で稼働しており、AWSの価値を高めるための運用改善、コストの最適化、セキュリティの強化が課題
- セキュリティとガバナンス強化のためアカウントを一元管理するAWS Organizationsの導入
- コスト変動率が2022年度の28%から2023年度は15%に改善、年間通じて安定的に運用

サーバーワークスグループ

最新事例 - 02 Ggen

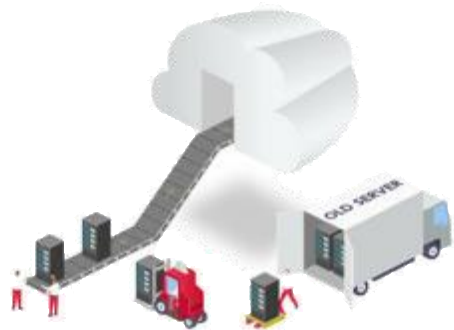
リアルとデジタルの融合を推進するため
ベース基盤はAWSで整備、Google CloudでAI強化

三菱地所(株) 様 事例

三菱地所

- グループで取り組むプロジェクト推進のためシステム連携とガバナンスが課題
- AWSでクラウド基盤を整備、その活用を推進するにあたり、データ集約、分析およびその先にある生成AIなどに強いGoogle Cloudの導入が必然
- G-genのWebサイトから、Google Cloudに関する豊富な経験やノウハウと、資格取得者の多さに期待してパートナーとして選定に至った

3. 2025年2月期 第2四半期（中間期）業績



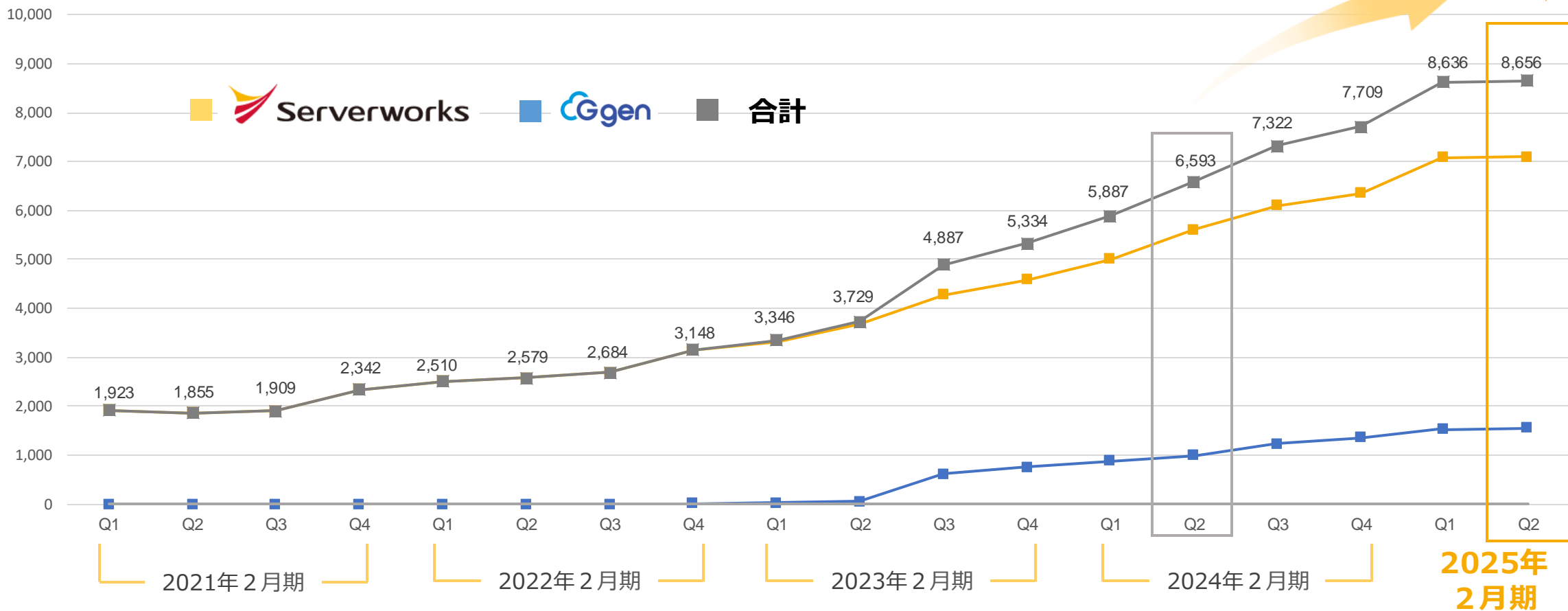
売上高の推移 -連結-

サーバーワークスグループ

売上高は**15四半期連続で最高値を更新**、前年同四半期比でも**+31%**と非常に高い成長
第1四半期が円安効果もあり売上高が突出したが、直近1年タームで見た場合の成長率は問題なく推移

成長率
+31%

(単位：百万円)



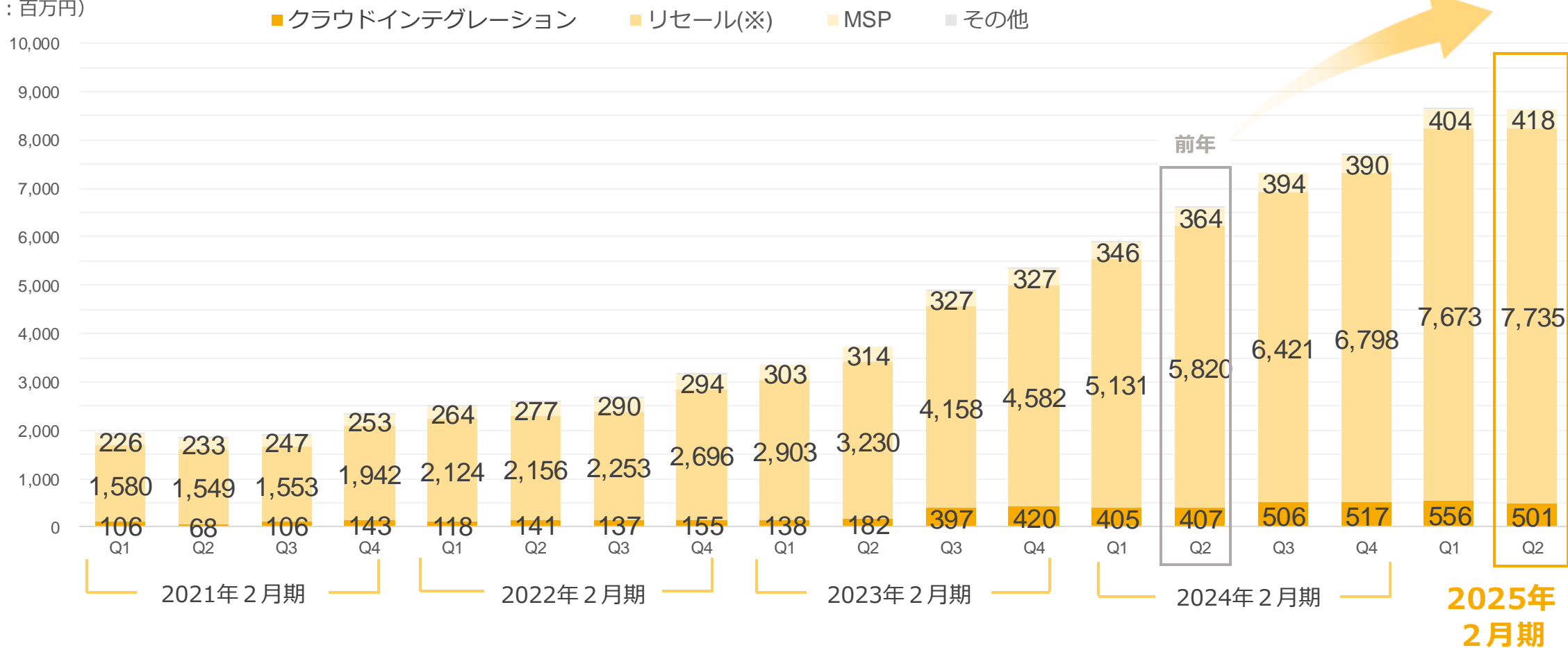
※ 各社の数値について、内部取引にかかる連結調整を加味しております。
 ※ 2024年7月1日付けでG-genとトップゲートは合併しております。

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
クラウドインテグレーションが案件の波により前四半期比から減少しているものの引き続き需要は旺盛

(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**前年同期を大幅に上回る結果**

(単位：百万円)

	2024年2月期 Q2（連結）	構成比	2025年2月期 Q2（連結）	構成比	前年同期比
クラウドインテグレーション	812	6.5%	1,058	6.1%	130.2%
リセール	10,951	87.8%	15,408	89.1%	140.7%
MSP (マネージドサービスプロバイダ)	710	5.7%	822	4.8%	115.7%
その他	5	0.0%	2	0.0%	41.7%
合計	12,480	100.0%	17,291	100.0%	138.6%

第1四半期からの好調を維持し**各社とも順調に成長**



2025年2月期第2四半期
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	434	635		
リセール	12,995	2,419	160	475
MSP マネージドサービス プロバイダ	764	59	1,349	1,069
その他	0	1	1	58
			0	1
合計	14,194	3,115	1,510	1,604

※ 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せん。

2024年7月1日付けで**G-genとトップゲートが合併**
合併効果はこれから期待、現時点では**旧会社それぞれが事業成長のための活動を推進**

Platform Engineering (旧 : G-gen)

PE部

2025年2月期 Q2 サマリー

業務効率の向上と社内コミュニケーションの円滑化を
目指して全社員1,700人へのGoogle Workspaceの導入

(株)ハウステック様 事例

1

幅広いお客様の獲得により大幅なリセール率の伸長

- 売上高は、対前年で194%（ドル換算）

2

トレーニング事業の堅調な立ち上げ

- 400名以上の受講者目標をわずか半年で達成

3

Google Workspaceの大型案件を複数獲得

- 企業の成長とともに案件規模も大きくなり、1,000ライセンスを超える事例（右記）を獲得



- 組織間のIT基盤に分断箇所が存在し、非効率な情報共有や情報伝達が課題
- グループ会社の成功事例を参考にGoogle Workspaceの導入を決定
- 導入パートナーとして先進的な考え方やカルチャーを持った企業のサポートが重要だと感じG-genを選定
- 3ヶ月という短期間でシステム統合プロジェクトが完了
- 残業時間削減目標を達成し、情報共有のスピードアップなど、導入効果を実感している

2024年7月1日付けで**G-genとトップゲートが合併**
合併効果はこれから期待、現時点では**旧会社それぞれが事業成長のための活動を推進**

Solution Engineering (旧：トップゲート)

SE部

2025年2月期 Q2 サマリー

自治体で初めてLGWAN端末からローカルブレイクアウトによるGoogle Workspaceへの接続を実現

栃木県足利市 様 事例

1

前年同期比で大幅な増収を達成

- CI、リセール共に売上伸長、前年同期比では+165百万円
※参考（管理会計）：前期621百万円→今期786百万円

2

農林水産省（中国四国農政局）案件の獲得

- 従前から地方自治体の実績はあったが、中央省庁案件は初落札

3

オフショア調達の加速

- 大型案件への対応含め、オフショアの開発メンバーを強化
- これにより今後原価低減が図れていく見込み



- 強固な情報セキュリティ対策が故に在宅勤務やテレワーク、ウェブ会議などの実現が困難という課題
- 庁内の総合行政ネットワーク（LGWAN）端末からGoogle Workspaceに接続する構成を構築
- 約1,500名の職員にアカウントを発行し、コミュニケーションツールや共有機能によって作業の省力化を実現

ストックビジネス比率の推移

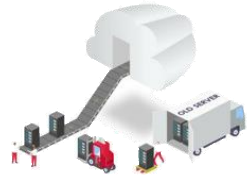
サーバーワークスグループ

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

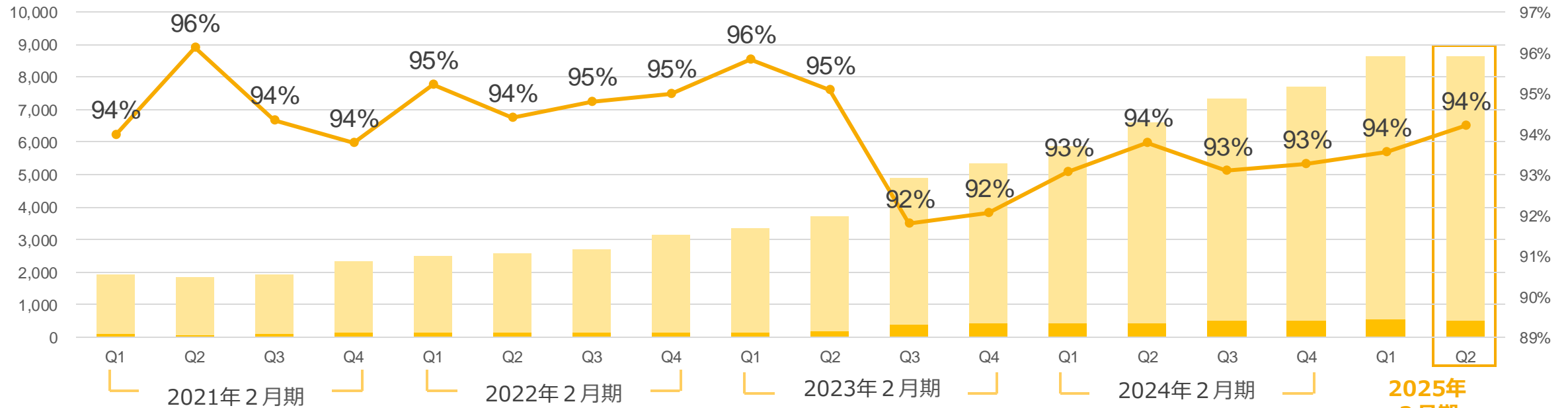
運用代行・監視サービス
(MSP)



(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。

プロジェクト数は順調に増加、件数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

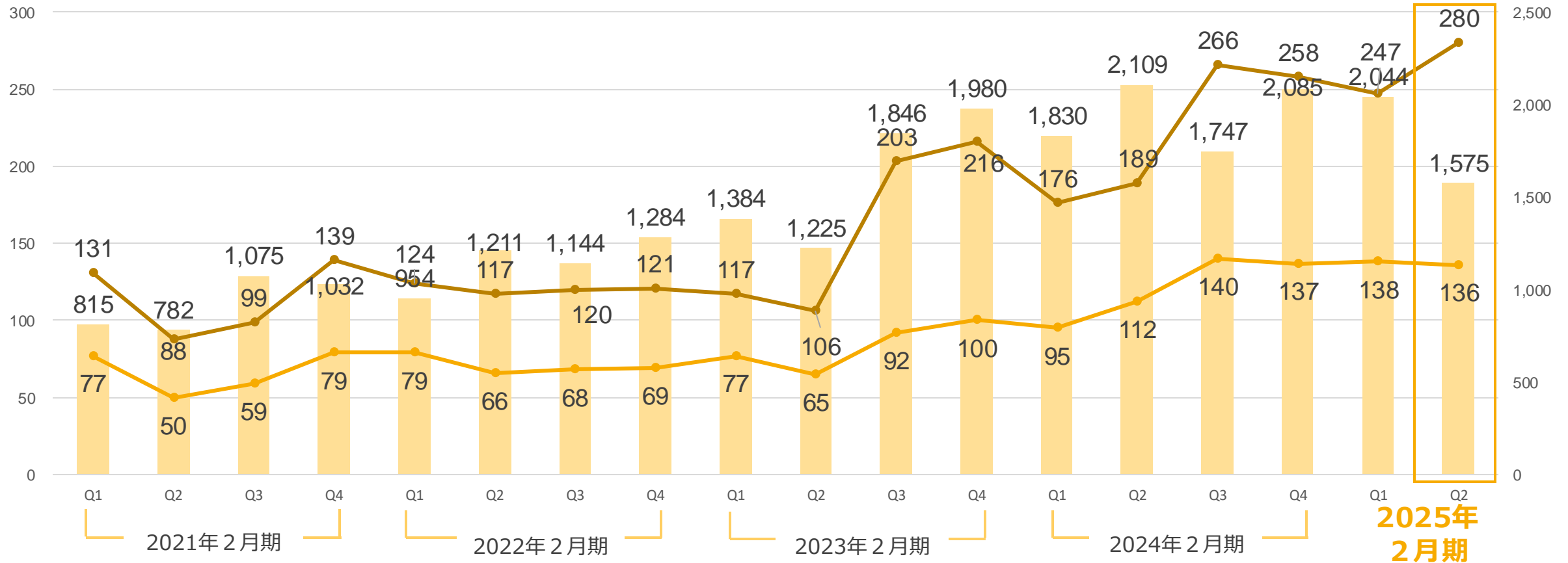
取引社数（社）／プロジェクト数（件）

■ 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）

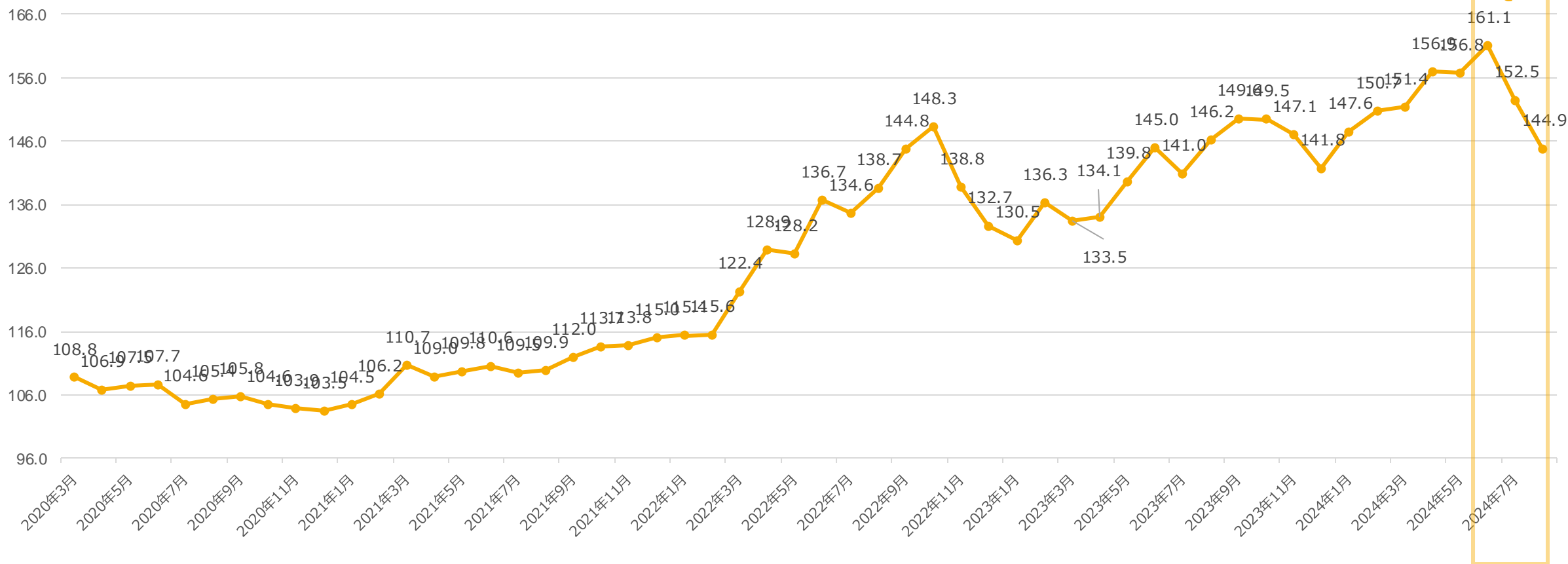


※ 新収益認識基準の適用に伴い、2023年2月期より、履行義務の進捗度合いに応じて収益を認識する方法に変更しておりますが、当指標は完成基準(旧基準)に基づき集計しております。

7月下旬～8月上旬にかけての急激な円高により売上高・利益額ともに影響

(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)

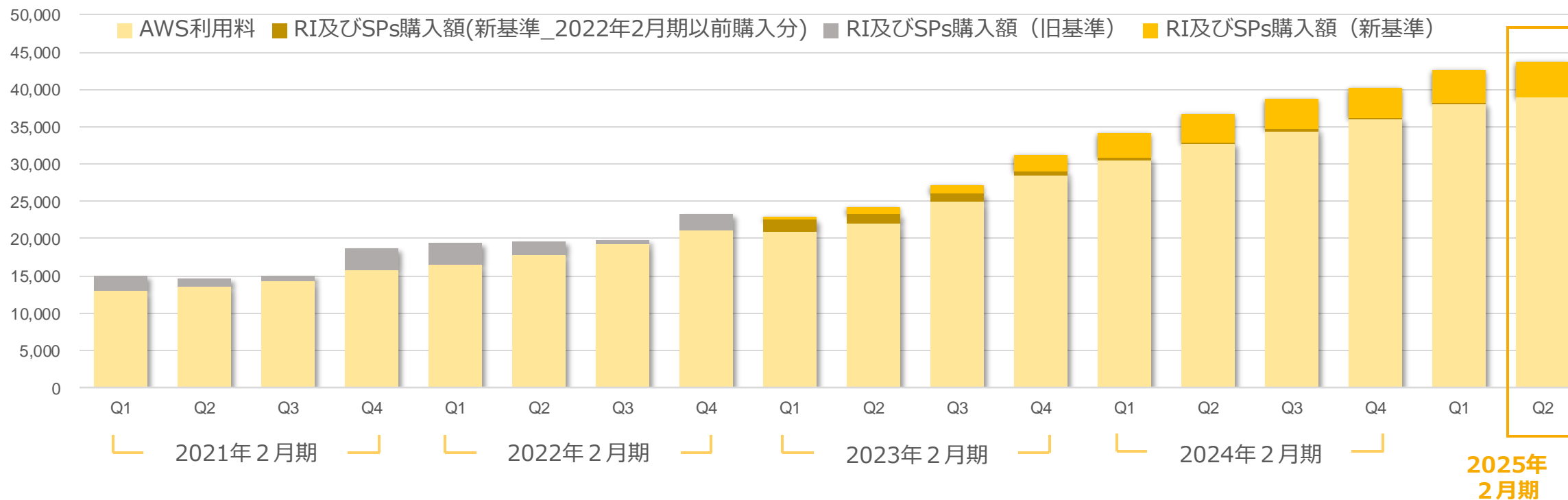
(単位：円)



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)



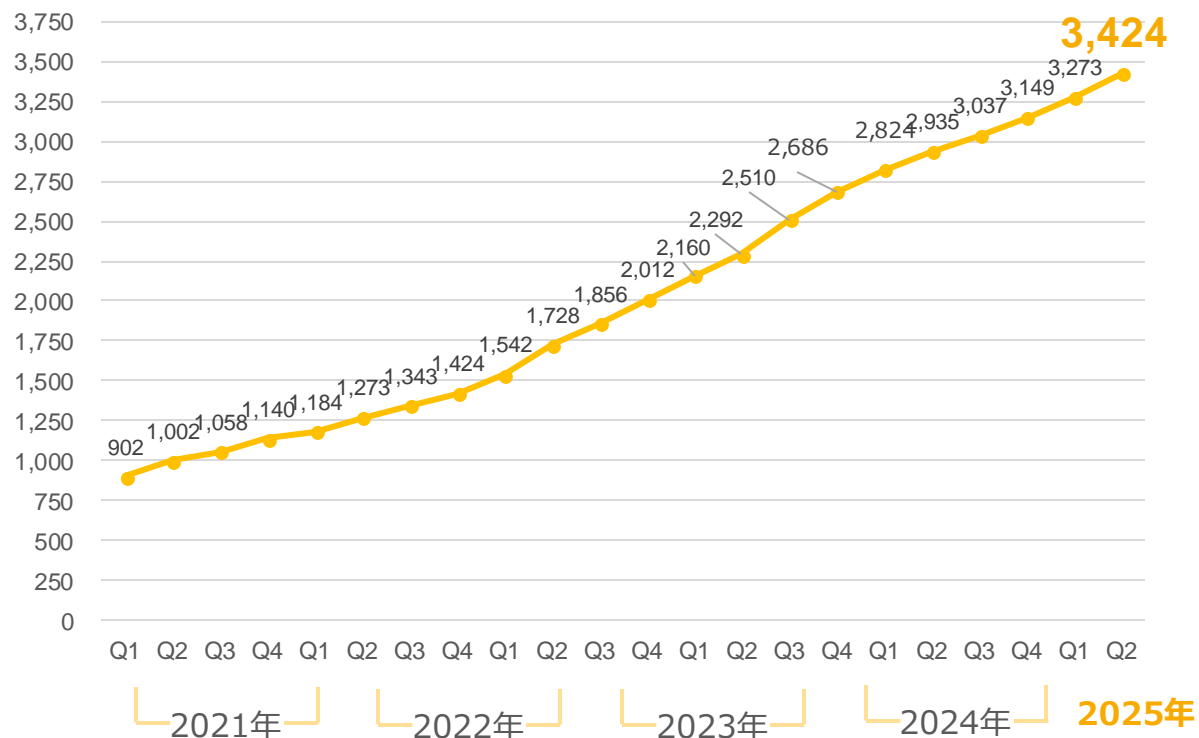
※ RI及びSPsとは、定額の予約金を支払い、一定期間のAWS利用を確約することによって利用料金の大幅な割引を受けることができるAWSのサービスとなります。

※ 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。

アカウント数は順調に増加、AWS利用促進により高いARPUを維持

AWSアカウント数

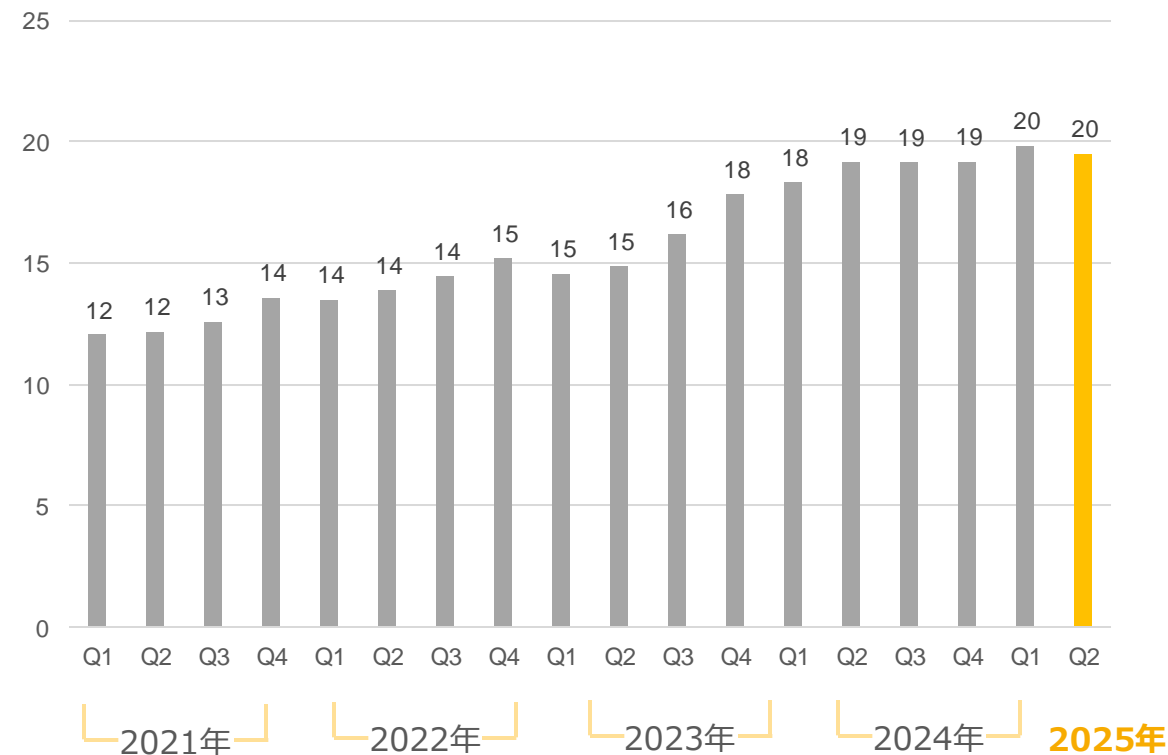
(単位：個)



ARPU*

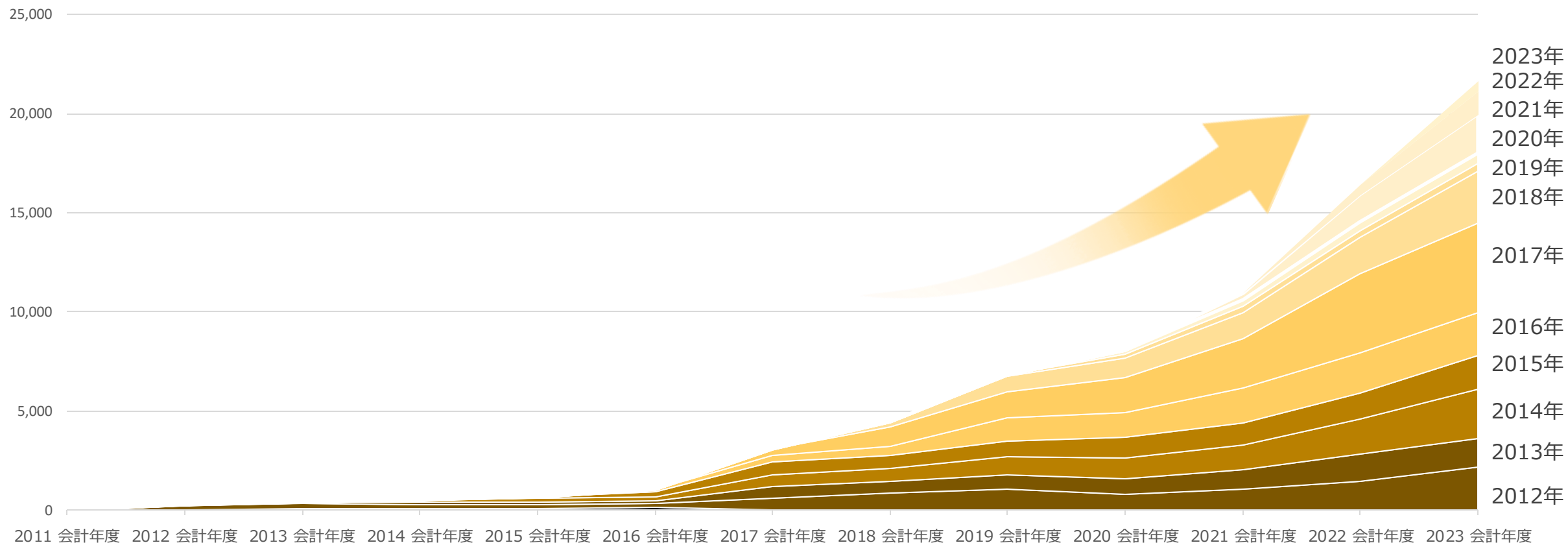
四半期期間のAWS利用料を、四半期期間の延べ取引社数で除した値

(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

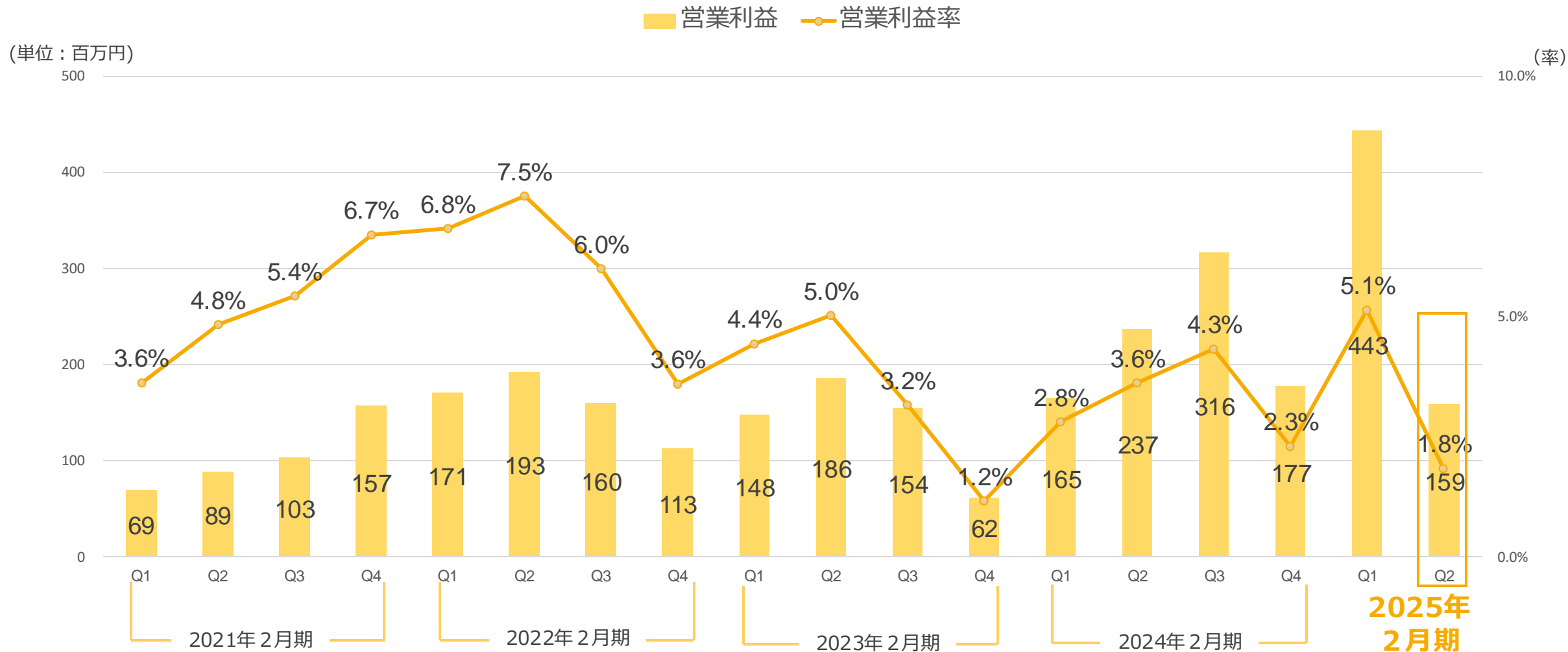


※ 2017年2月期以前の売上高は、AWSリセール売上高を直近実績をもとに総額に再計算した値を合算した概算値となります。

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

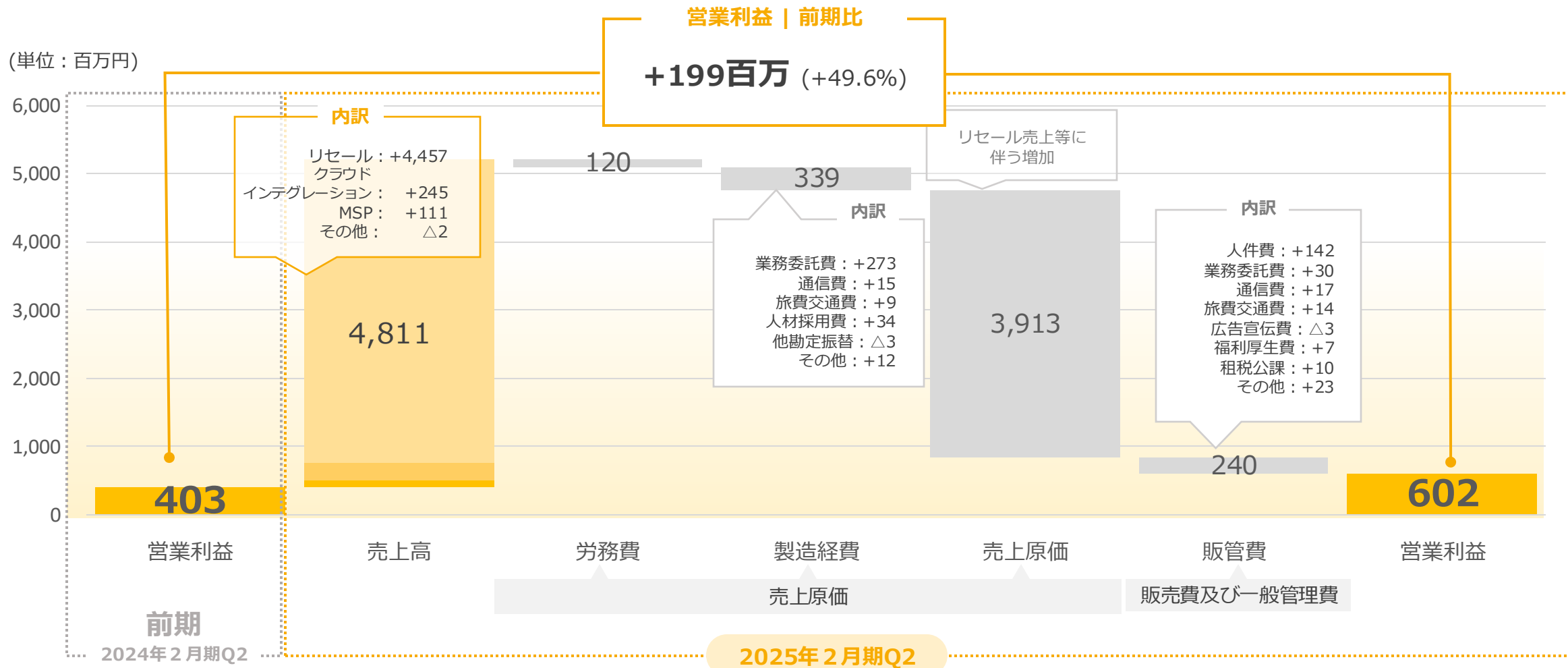
人材に関する投資（賞与増額等）やAWSとの戦略的協業に関するコスト（広告費増加等）など将来の成長に資する投資を加速
第1四半期で獲得した利益を効果的に投資へまわしている



営業利益の前年同期比増減要因分析

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 **営業利益は前年同期比で +49.6%増**



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Q2 実績（連結）	増減額
流動資産	13,527	14,293	766
固定資産	4,529	5,077	548
有形固定資産	53	50	△ 2
無形固定資産	1,017	958	△ 58
投資その他の資産	3,458	4,068	610
資産合計	18,056	19,371	1,314
負債合計	7,389	7,705	315
流動負債	7,119	7,370	250
固定負債	269	335	65
純資産合計	10,667	11,666	998
株主資本合計	9,581	10,439	857
その他の包括利益累計額合計	1,078	1,226	148
非支配株主持分	6	—	△ 6
負債・純資産合計	18,056	19,371	1,314

（単位：百万円）

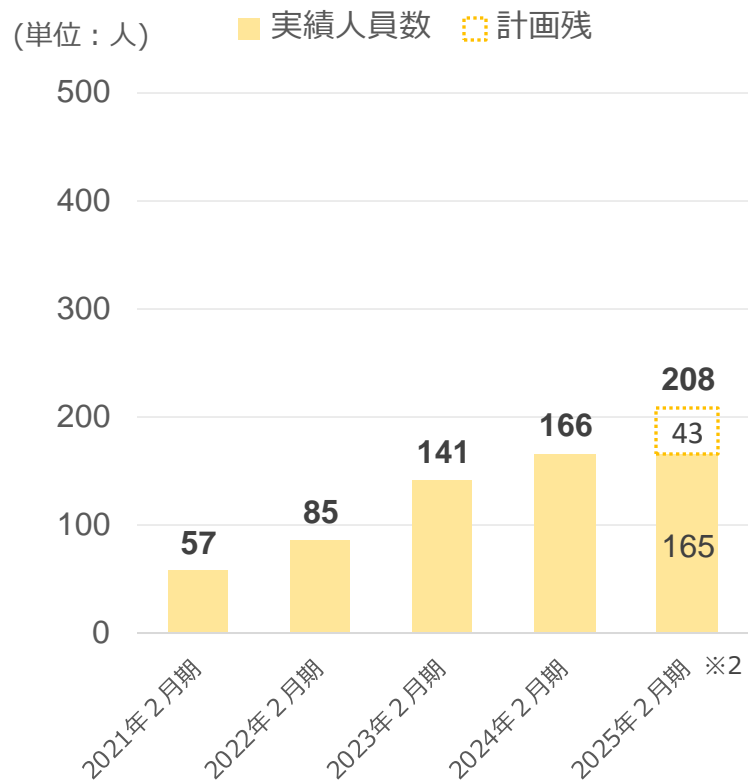
クラウドエンジニアを中心に優秀な人材の積極的な採用を継続 新規採用者は順調に増加

全社

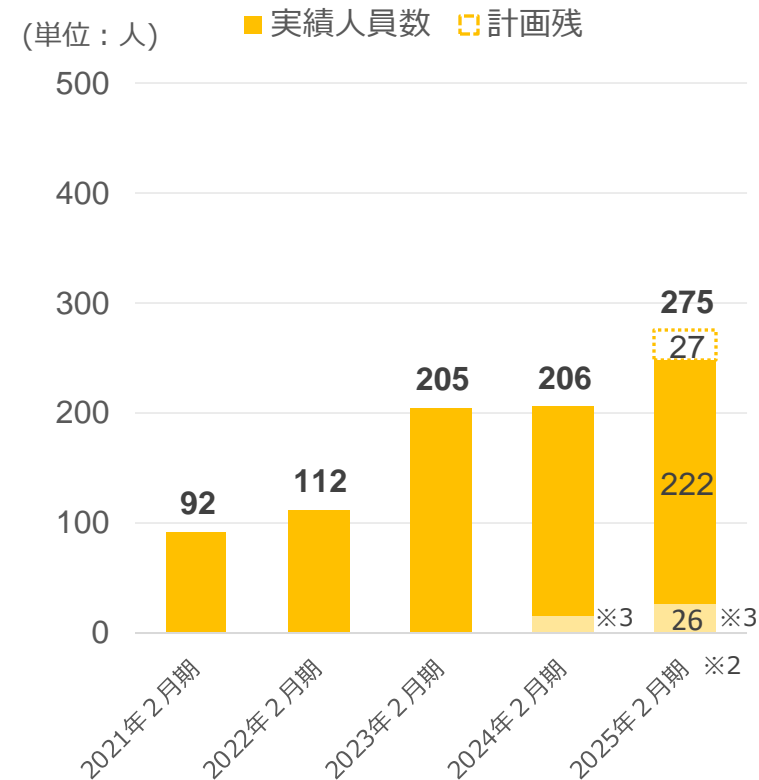


販管

(エンジニアを除く)



製造

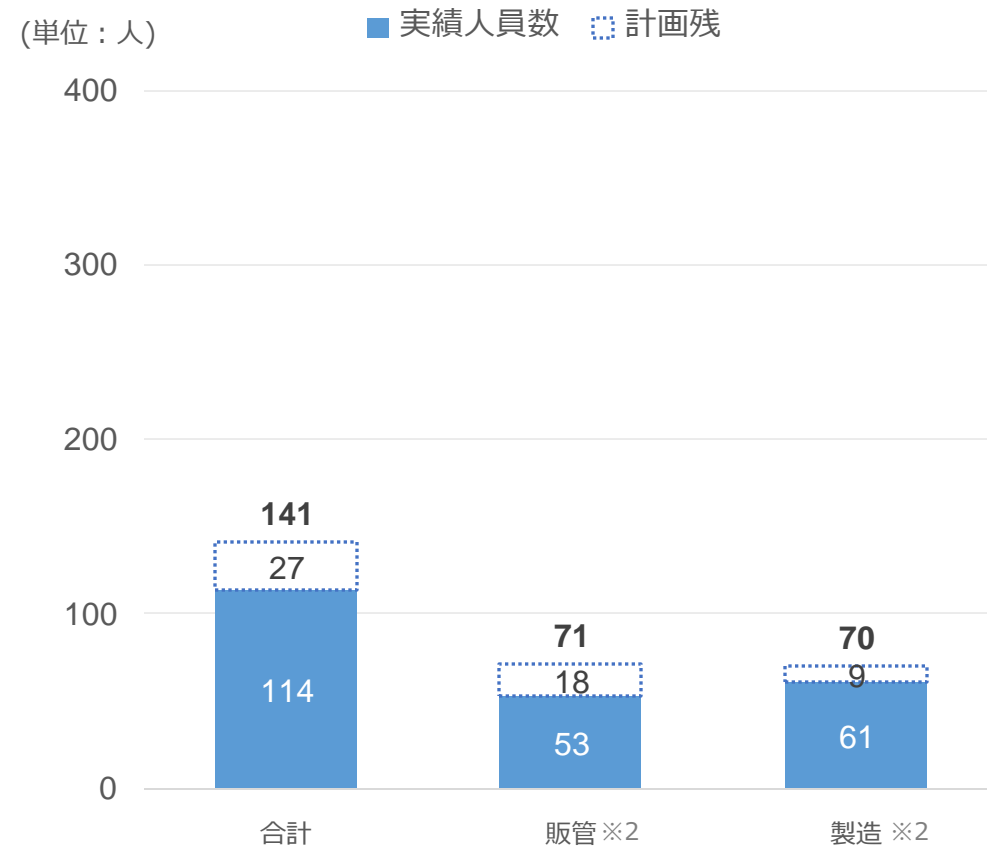
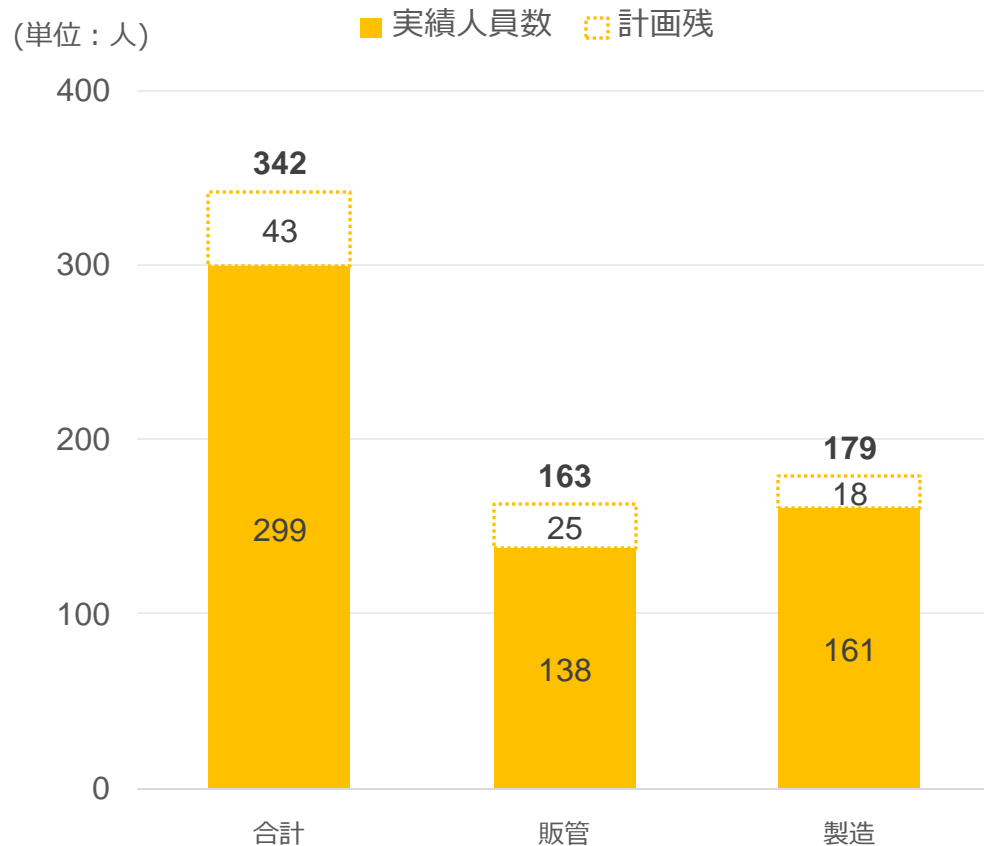


※ 1. 人員数は臨時従業員（アルバイト）を含んでおり、役員は含んでおりません。
 ※ 2. 2025年2月期については、2024年3月から2024年8月までの実績となります。
 ※ 3. 2024年2月期から、社内SEやトレーニングを行うエンジニアを販管部門に変更しております。

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
新規採用者は順調に増加



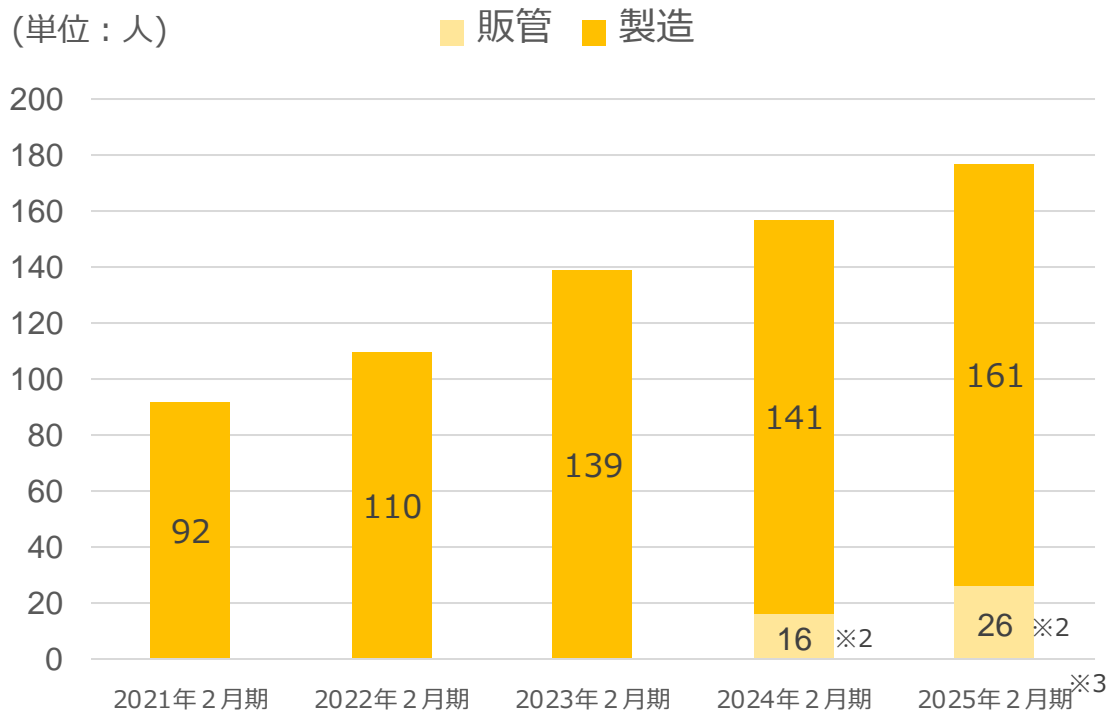
※ 1. 人員数は臨時従業員（アルバイト）を含んでおり役員は含んでおりません。

※ 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）。

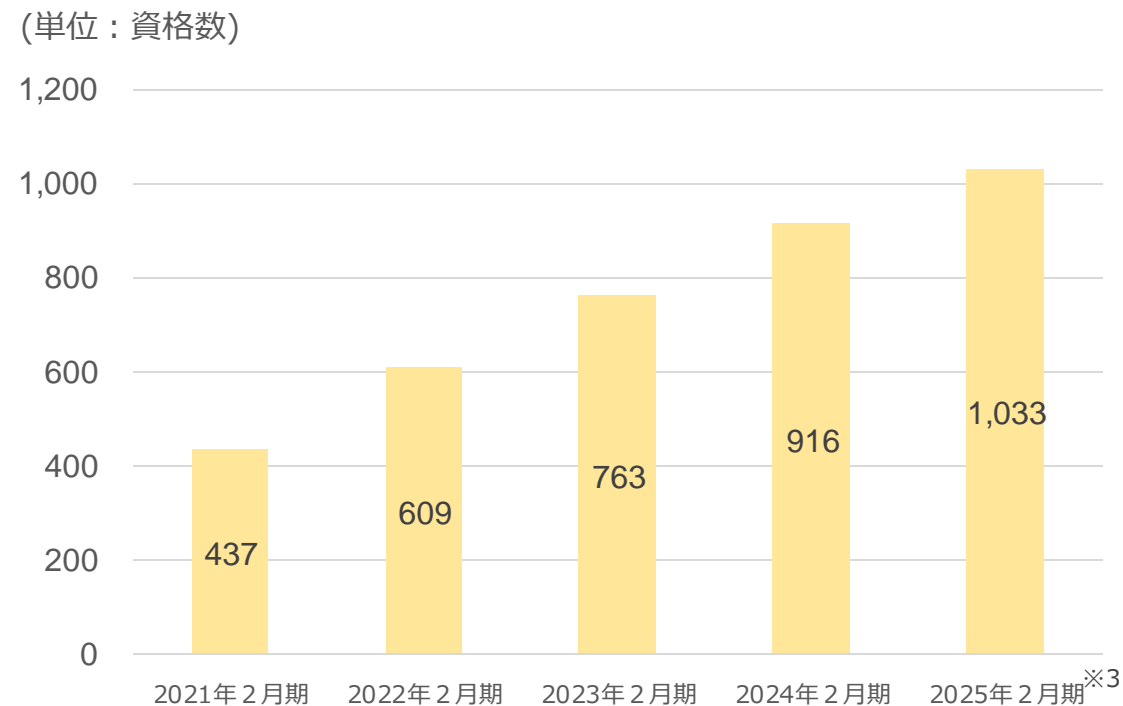
AWS未経験の中途採用エンジニアも早期にAWS認定資格を取得
AWS認定資格取得数は累計1,000を超える



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売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8月までの実績となります。

2025年2月期 第2四半期（中間期）に関する主なQ & A

区分	想定される質問	回答
業績予想	(本資料7ページ) 業績予想に対する利益の進捗率が著しいが、業績予想の修正はしないのか。	利益面の進捗を鑑みますと、連結業績予想の上方修正を検討する状況にあると認識しておりますが現段階では予定しておりません。理由としては、直近の為替相場の先行き見通しが困難であることが一番の理由となりますが、獲得した利益を将来の成長に資する投資として積極的に投下していく方針と合わせて利益等の変動要因を現時点で定量化することが困難でありますので、現段階では業績予想を据え置いております。公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。
売上高推移	(本資料14ページ) 第1四半期の売上高8,636百万円に対して、第2四半期の売上高は8,656百万円と、ほぼ横ばいとなりますが原因は何でしょうか。	サービス区別に分解しますと、MSPは増加したものの、クラウドインテグレーションが案件の波の影響により前四半期比でマイナスになったことに加え、為替が急激な円高になったことによるリセールの売上高・利益額の減少が主な要因となります。当社のビジネスモデルは為替によってリセールの売上高に影響を及ぼすことがありますので、為替の状況によっては成長が鈍化しているように見えることがあります。本質的な事業の状況に大きな影響はありません。
参考指標	(本資料24ページ) 1社あたりのARPUが第1四半期より低下しているように見えるが原因は何でしょうか。	最近の円安動向からドル建てサービスであるAWSが割高と感じているお客様が多くなっております。そのような状況の中、お客様がよりリーズナブルな金額でAWSを使っただけのよう、当社はコスト最適化を含め多様なコンサルティングを提供しております。その結果、一時的にはARPUの低下を招いてしまいますが、コスト最適化することによって、お客様は安心して長く利用を続けられることができ、当社としては解約が発生せずLTVが伸びるという結果に繋がります。当社としては、ARPUは適切な水準で維持しつつ、アカウント数を増やしていくことでリセールの売上高を成長させていく方針です。
重要KPI	(本資料29ページ) 採用計画の進捗状況はどうでしょうか。	上期に関しては、一部、特定部門の特定職種に採用計画の若干の遅れはあるものの、想定以上に採用ができた部門もあり、全体では、ほぼ採用計画通りの人材獲得ができました。採用環境が厳しいことにより変わりがありませんので、これまで以上に新規採用に注力するとともに、労働環境の改善などを実施することで既存社員の離脱を防ぎ人員の確保に努めてまいります。

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

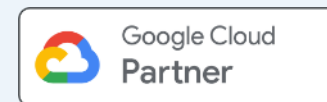
“クラウド”というアイデアを
もっと世の中に広めたい。

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



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
PERSOL

投資目的子会社

SX Innovation Partners

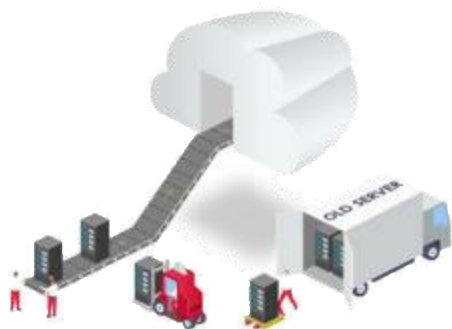
顧客サポート

Sky365

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

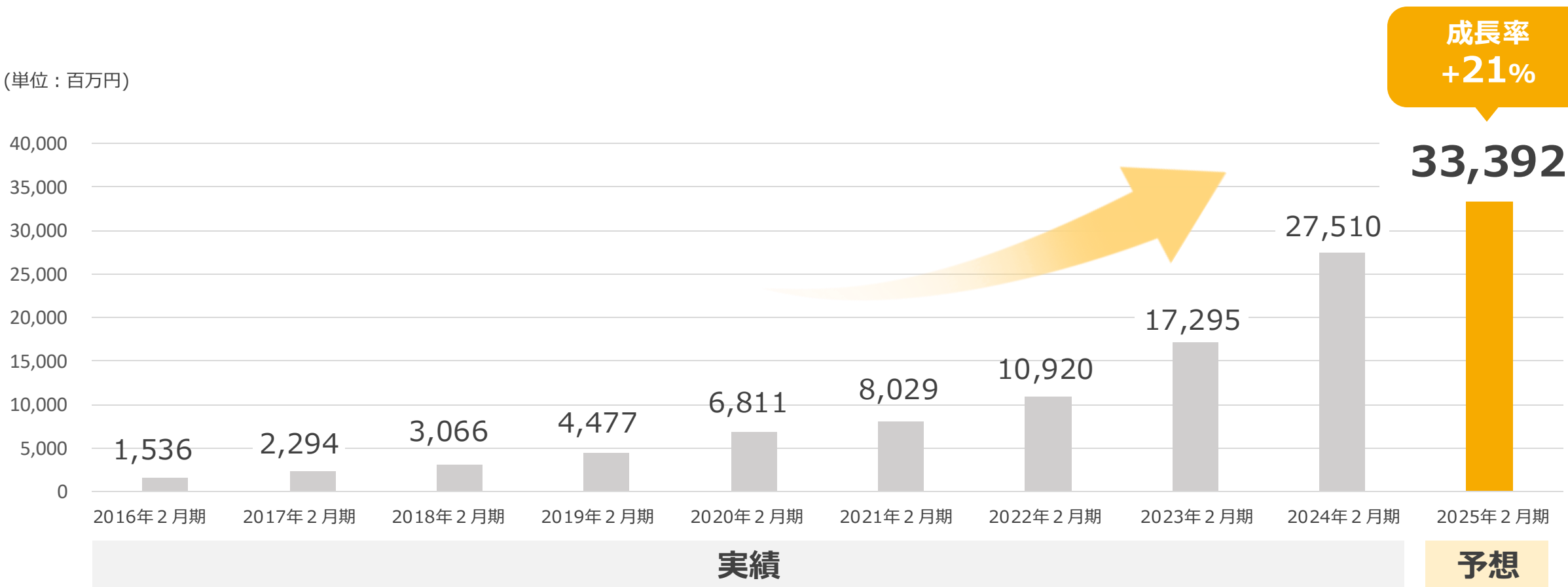
運用代行・監視サービス
(MSP)



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	3,267,068,221円 (2024年8月末日現在)
従業員数 (単体) (連結)	299名 (2024年8月末日現在) 413名 (2024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 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	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

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



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、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。



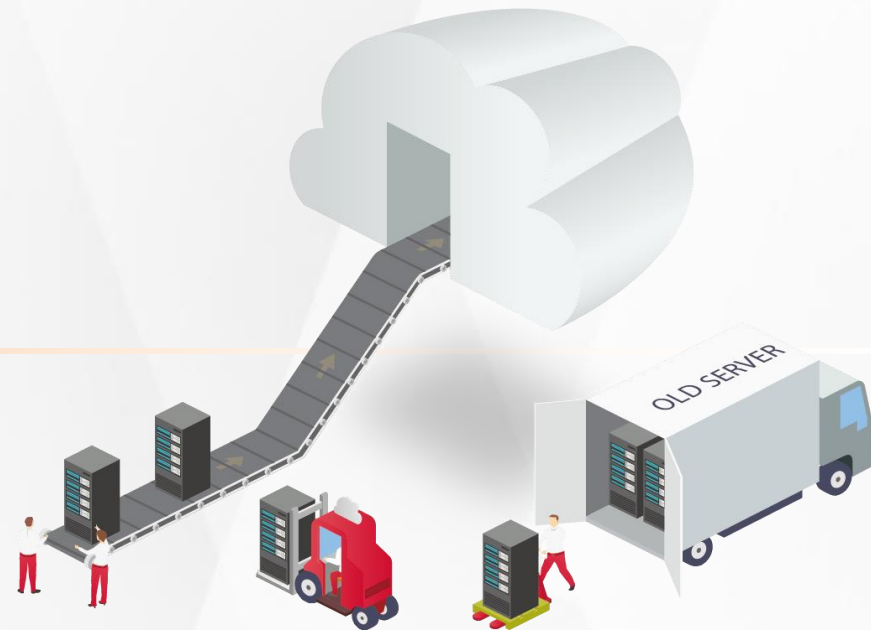
藤本 ひかり

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

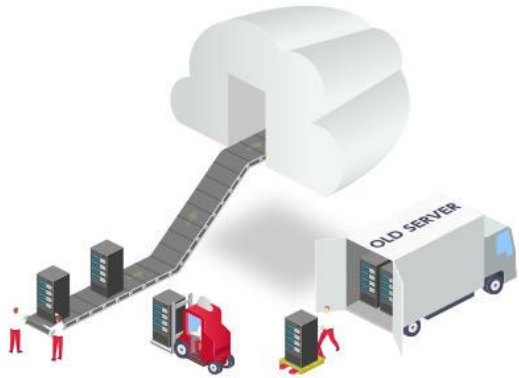


事業内容

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？

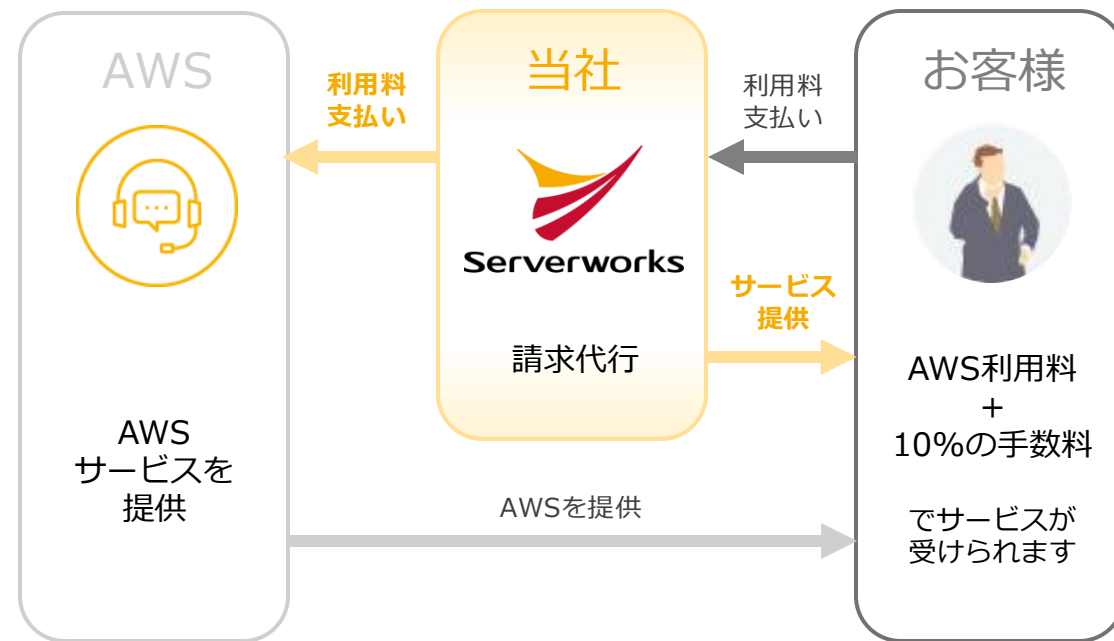
AWS利用率10%分の請求代行手数料のみで、基本のサポートに加え、AWSの運用自動化ツール「Cloud Automator」、有事の際の「損害保険」、当社エンジニアによる個別対応や、各種運用サービスをご活用頂けるお得なプランです。

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。

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。

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

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

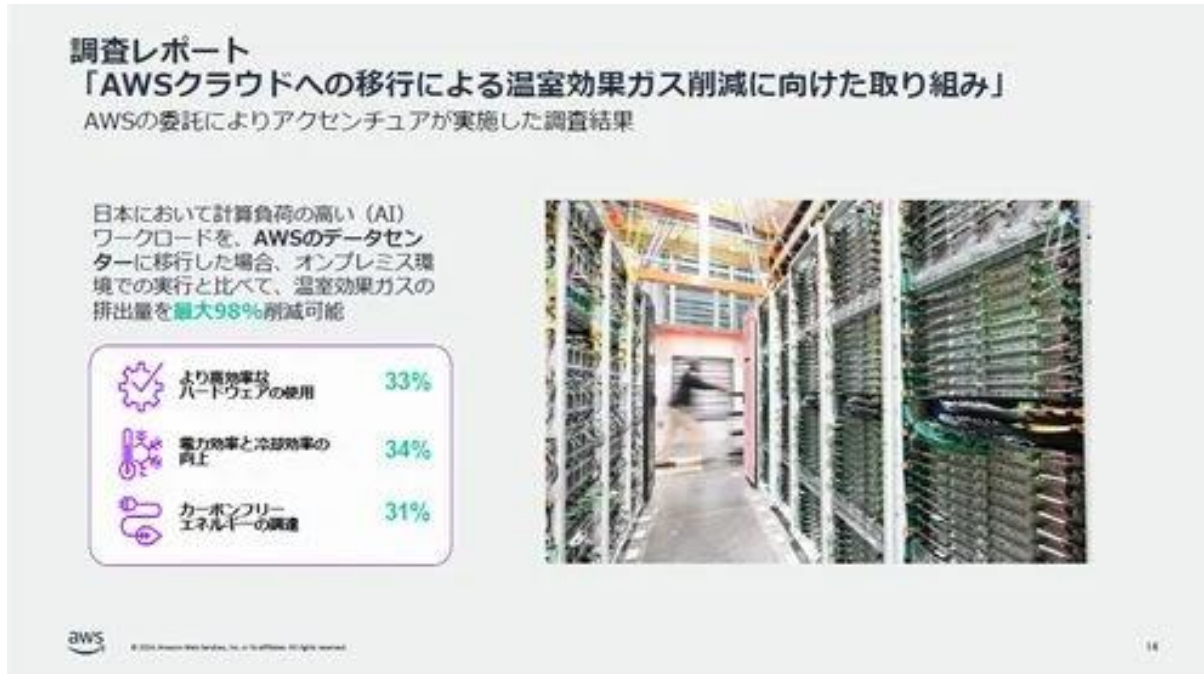
サーバーワークスグループ ビジョン

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利用による温室効果ガス削減）

AWS、日本企業のAI利用に伴う ワークロードの温室効果ガス排出量削減に貢献



ITワークロードをオンプレミスのインフラストラクチャからAWSクラウドデータセンターへの移行が、人工知能（AI）の活用による環境フットプリントを最小限に抑える効果的な方法であることが明らかに

日本国内においてAIを含め計算負荷の高いワークロードにAWSのデータセンターを利用するだけで、オンプレミスに比べて温室効果ガスの排出量を 98%削減

- 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 table 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). There is also a 'Your emissions by geography' pie chart and a 'Your emissions by services' table.</p>	 <p>The screenshot shows the Google Cloud Region Picker tool. It features a 'Recommended regions' list with three entries: 1. us-west1 (Oregon, USA), 2. us-central1 (Iowa, USA), and 3. europe-north1 (Hamina, Finland). Each entry shows a carbon footprint icon (leaves) and a price icon (dollars). The tool also includes sliders to 'Optimize for' (Lower carbon footprint, Lower price, Lower latency) and a section for 'Where is your traffic coming from?' with a list of countries.</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