



Serverworks

2021年2月期第3四半期 決算説明資料

株式会社サーバーワークス
(東証マザーズ：4434)

新型コロナウイルス感染症の影響について（継続）

□ 新型コロナウイルス感染症拡大防止への取り組み

- 毎月2万円の在宅勤務手当を継続支給
- 1月7日の緊急事態宣言を受け対象地域は原則出社禁止へ



□ 事業継続・業績への影響について

- 従来よりテレワークを整備、積極的に推進してきたため事業・業務遂行への影響は軽微
- クラウドを活用する企業が増加する一方、IT投資の抑制やプロジェクトの中止・遅延が発生
- 当社ではクラウドインテグレーション部門へ影響が出ていたが、現在では改善傾向へ

□ ウィズコロナ・アフターコロナ時代のテレワーク実践ガイドブックを公開

- 経験に基づいた「テレワークを効率よく実現するためのベストプラクティス」を公開

第3 四半期のトピックス

2021年2月期 3Q トピックス

□ AWSにおけるMSPプログラムの最新4.1認定を取得

- 2015年より継続して認定を更新。APNプレミアムコンサルティングパートナー資格を維持

□ Gartnerのレポート「Market Guide for Public Cloud Managed and Professional Services Providers, Asia/Pacific」に掲載

- Public Cloud Managed and Professional Services Providersの1社として掲載

□ 大阪オフィスの増床

- 西日本エリアでのクラウド事業拡大、および採用強化のため大阪オフィスを増床

2021年2月期 3Q トピックス

2021年1月8日

□ 東京証券取引所市場第一部への上場市場変更承認

- 2021年1月15日をもって、当社株式の上場市場が東京証券取引所マザーズ市場から東京証券取引所市場第一部へ市場変更

2020年12月11日

□ 収益に基づく成長率ランキング「2020年 日本テクノロジーFast 50」入賞

- デロイト トーマツ グループが発表したTMT（テクノロジー・メディア・テレコミュニケーション）業界の、過去3決算期の収益（売上高）に基づく成長率ランキングに入賞

決算の状況

2021年2月期 業績予想（10月修正分）

2020年10月9日に修正した業績予想。期初計画に含まれてない投資有価証券の一部売却に伴う特別利益及び、MSワラント関連、市場変更関連の諸費用を計上。

（単位：百万円）

	2020/2期 実績	構成比 (%)	2021/2期 予想	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	6,811	100.0	8,003	100.0	117.5
売上総利益	1,086	15.9	1,190	14.9	109.6
営業利益	417	6.1	392	4.9	94.0
経常利益	421	6.2	377	4.7	89.5
当期純利益	333	4.9	448	5.6	134.5

※2020年10月9日に「特別利益（投資有価証券売却益）の計上及び2021年2月期通期業績予想の修正に関するお知らせ」で公表いたしました通期の業績予想に変更はありません。

2021年2月期 3Q 実績

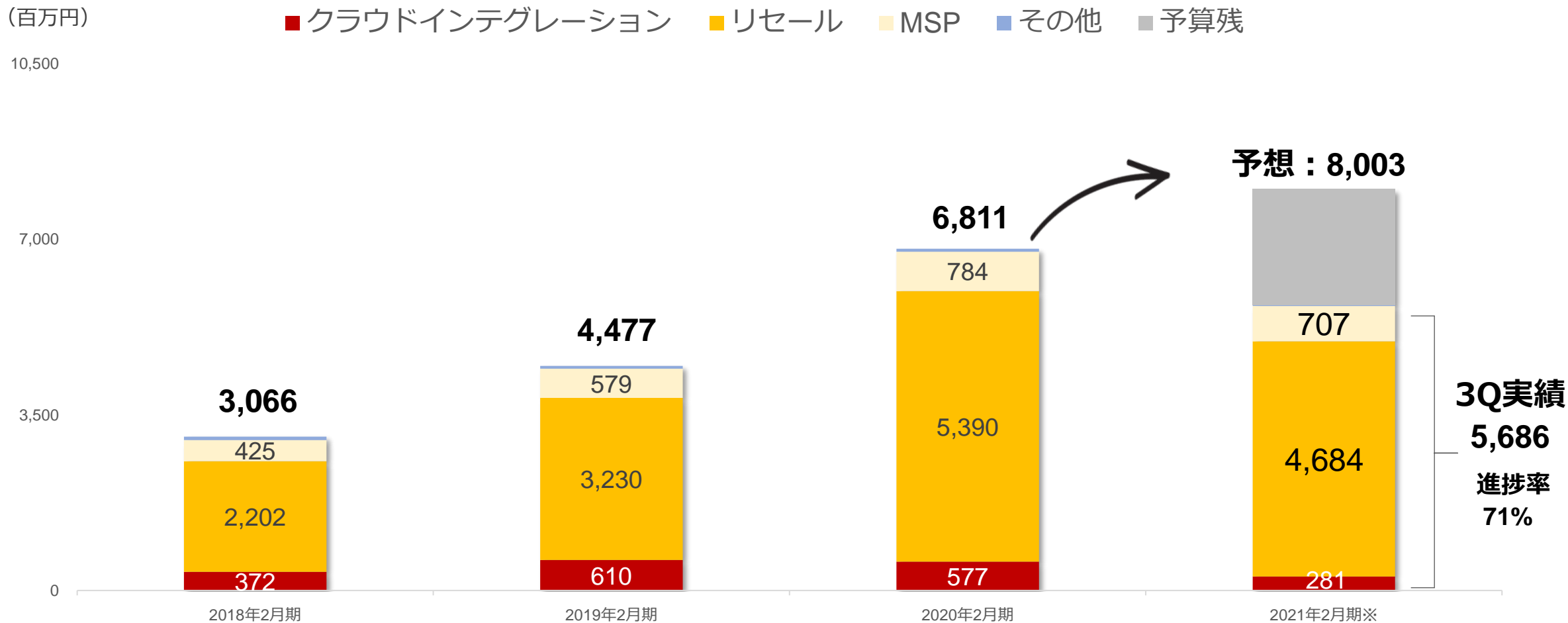
新型コロナウイルス感染症や円高の影響により売上高の成長率は鈍化したものの、前期比では売上高+20%と通期業績予想+18%を上回る高い成長率が維持でき、各利益率も第2四半期から改善。

(単位：百万円)

	2020/2期 3Q	構成比 (%)	2021/2期 3Q	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	4,741	100.0	5,686	100.0	120.0
売上総利益	800	16.9	848	14.9	106.0
営業利益	312	6.6	262	4.6	84.1
経常利益	315	6.6	266	4.7	84.5
四半期純利益	250	5.3	367	6.5	146.9
EBITDA	367		311		

売上高の進捗

通期業績予想に対して、約71%の進捗。

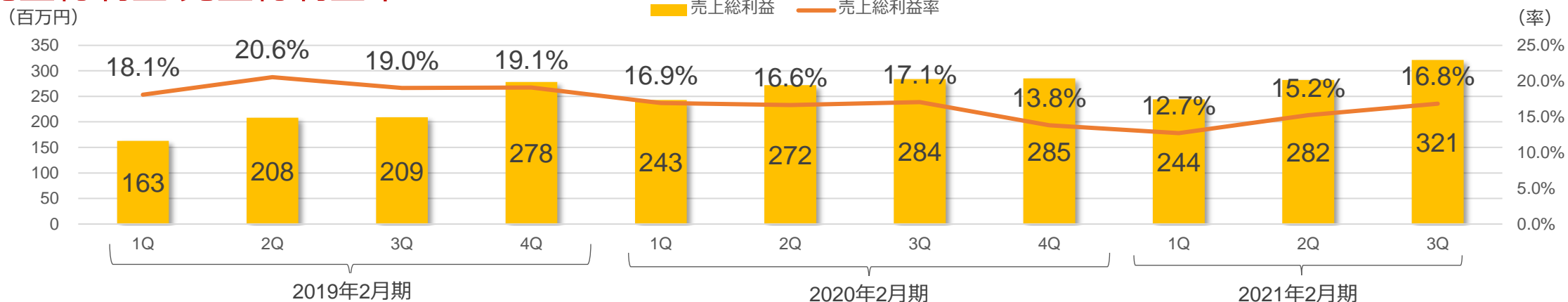


※ 2021年2月期については、2020年3月から2020年11月末までの実績です。

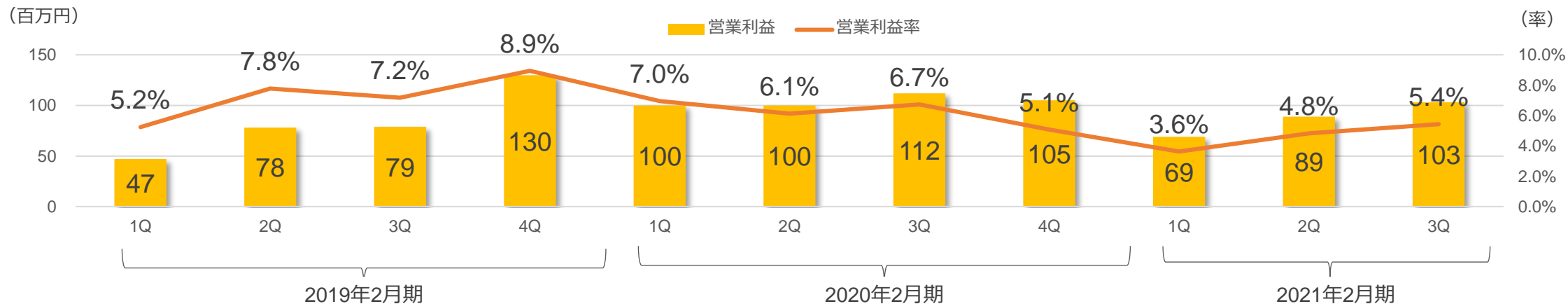
利益額・利益率の推移

主に、クラウドインテグレーションの獲得プロジェクト数・単価などの各指標が改善したことにより利益額・利益率ともに上昇。

売上総利益/売上総利益率



営業利益/営業利益率



2021年2月期 3Q 製品・サービス（*）区分別売上高

継続して、リセール、MSPの安定的なストックビジネスが成長を牽引。
新型コロナウイルス感染症の影響を受けていたクラウドインテグレーションも
第2四半期後半から改善傾向へ。

(単位：百万円)

	2020/2期 3Q	構成比 (%)	2021/2期 3Q	構成比 (%)	前期比 (%)
クラウドインテグレーション	452	9.6	281	5.0	62.2
リセール	3,676	77.5	4,684	82.4	127.4
MSP (マネージドサービスプロバイダ)	567	12.0	707	12.4	124.7
その他	44	0.9	13	0.2	31.1
合計	4,741	100.0	5,686	100.0	120.0

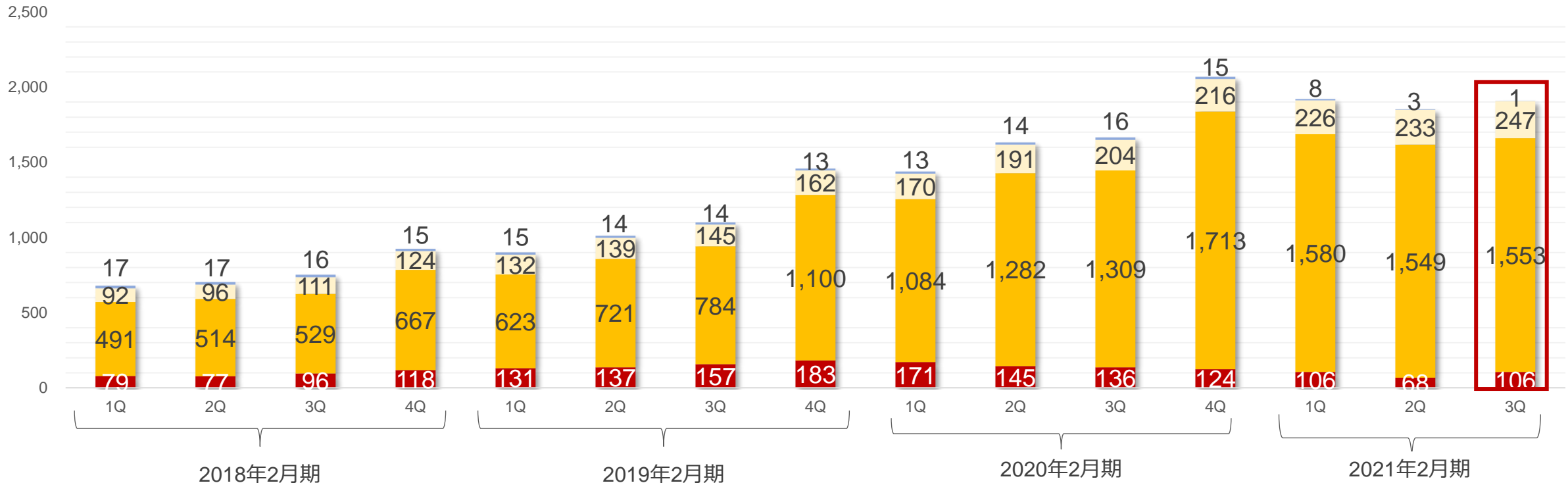
※ 各サービスの説明は、P38に詳細を記載しております。

製品・サービス区分別の四半期ごと売上高

新型コロナウイルス感染症の影響を受けていたクラウドインテグレーションは獲得プロジェクト数・単価などの各指標が改善傾向にあり、第2四半期から売上高が+55%増加と回復。MSPは堅調に推移。リセールは円高の影響を継続して受けつつも売上高は増加。

(百万円)

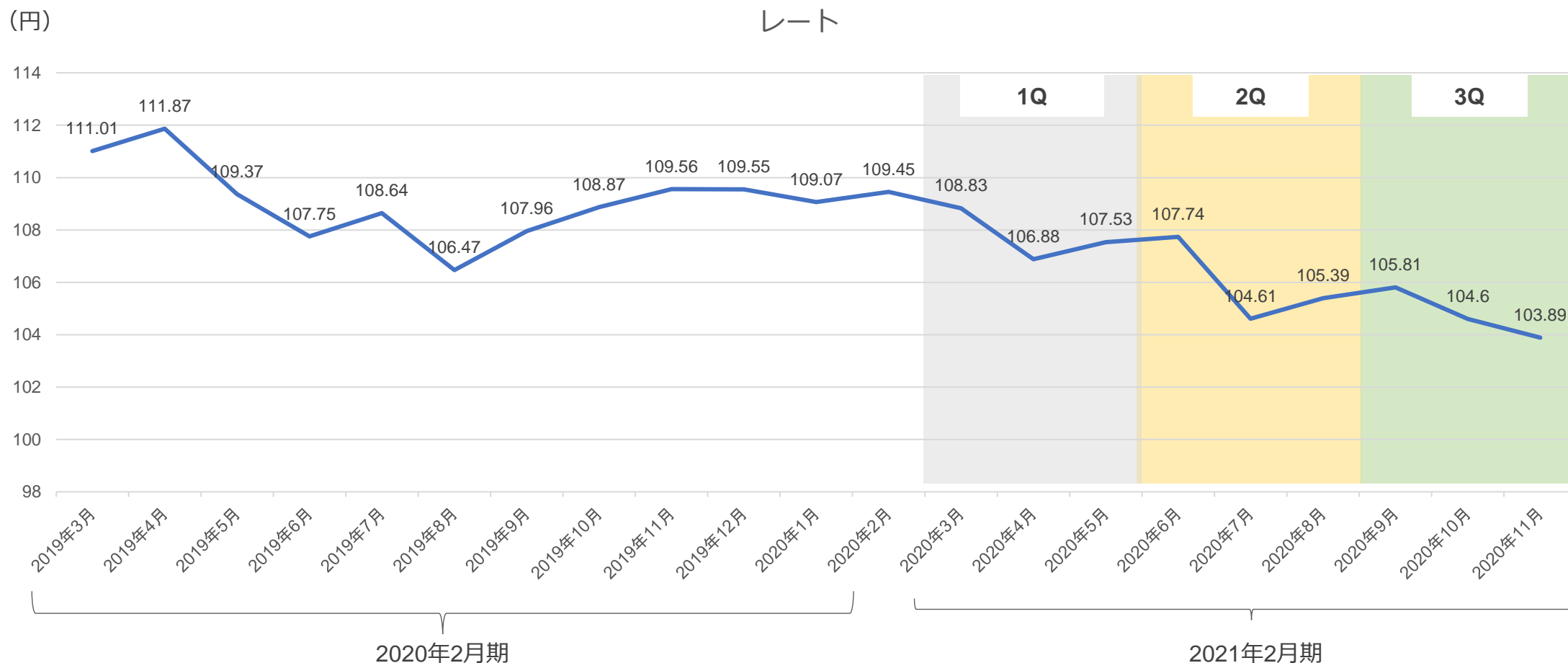
■クラウドインテグレーション ■リセール ■MSP ■その他



※ 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。

参考) リセール：為替レートの推移

継続する円高により円換算での売上高には影響が出ているものの、一方、顧客にとっては円高はプラスでありクラウド利用は着実に増加（次項）。
なお、売上高の減少と同様に仕入高も減少するため利益への影響は軽微。

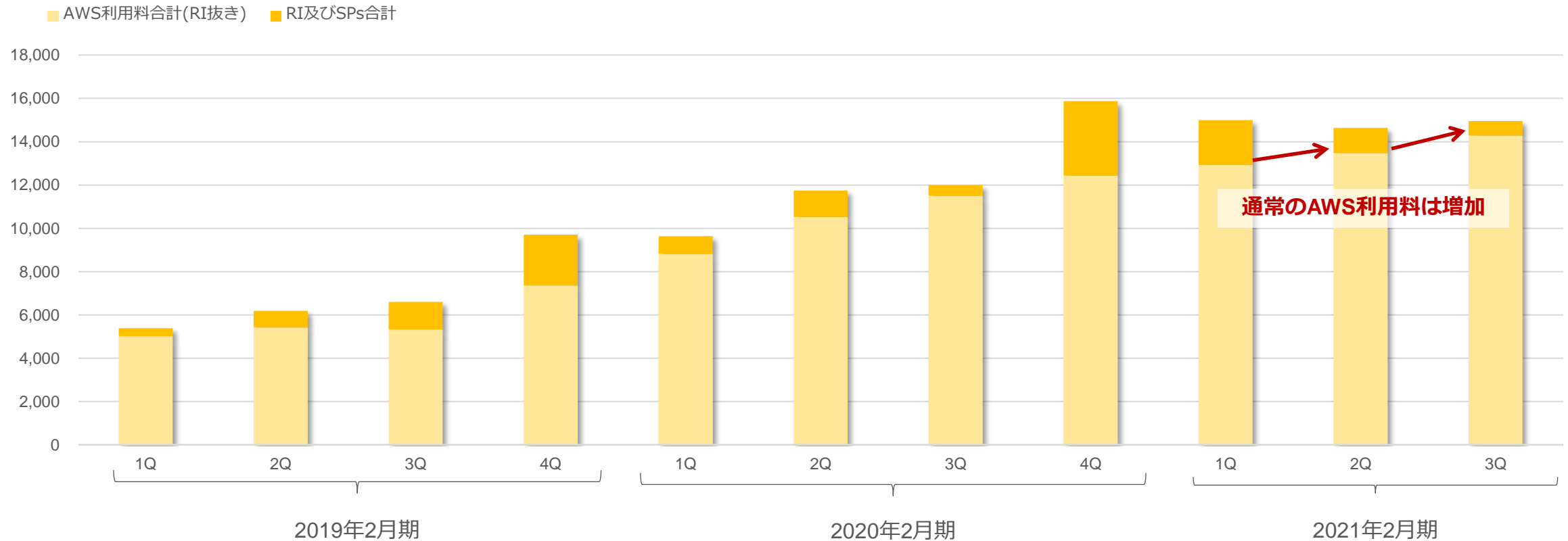


※ みずほ銀行公示相場 月末TTMLレート

リセール：リザーブドインスタンス・Saving Plans(*)

通常のAWS利用料は落ち込むことなくオーガニックに成長。一方、リザーブドインスタンス・Saving Plansの購入による一過性の売上については、減少傾向というよりは、第1四半期、第2四半期での購入が例年より多かったため。

(単位：K.USD)



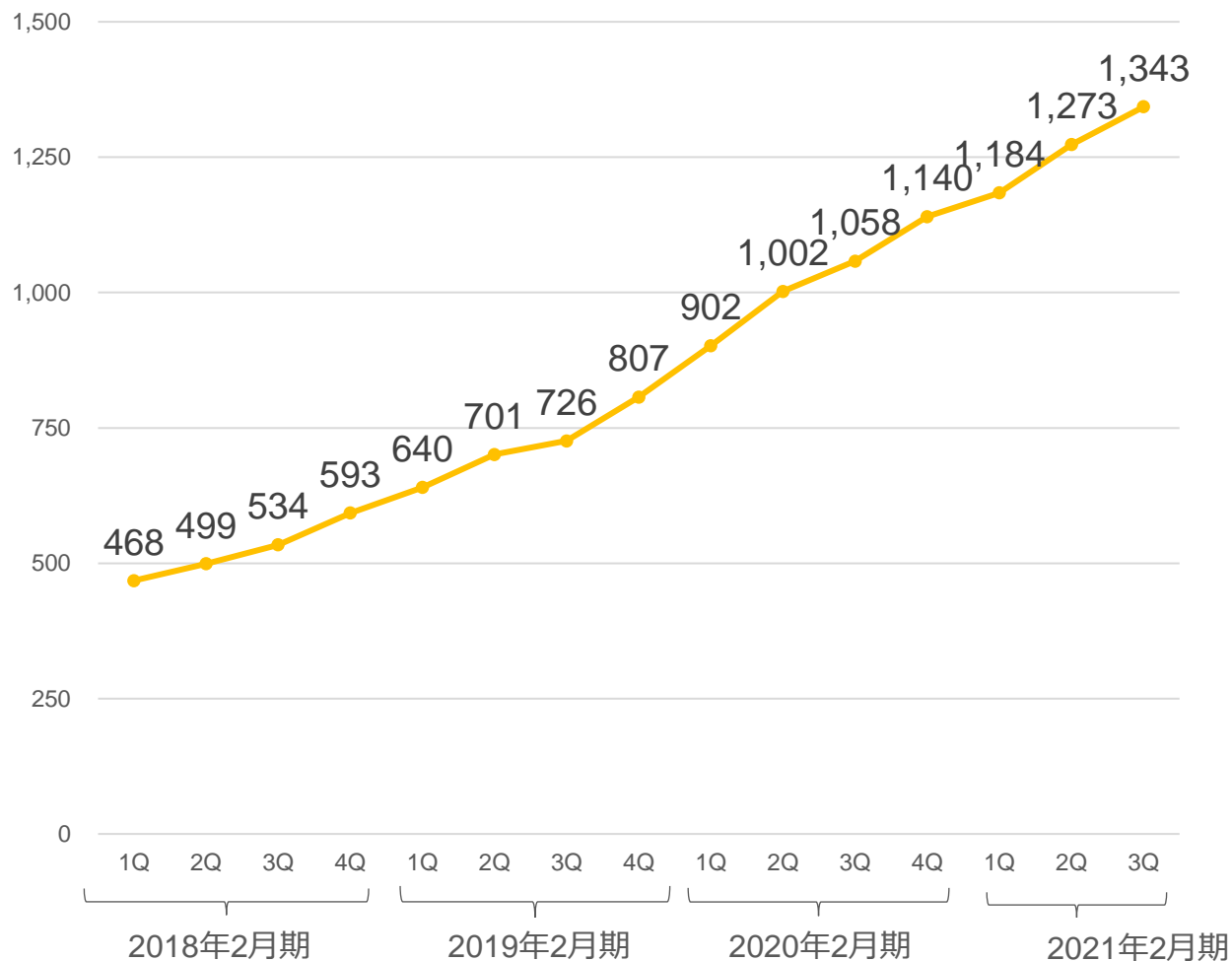
※ 定額の予約金を支払い、一定期間のAWS利用を確約することによって利用料金の大幅な割引を受けることができるAWSのサービス

リセール：AWSアカウント数・ARPUの推移

AWSアカウント数、ARPUともに堅調に増加し、リセール売上の拡大に貢献。

(単位：個)

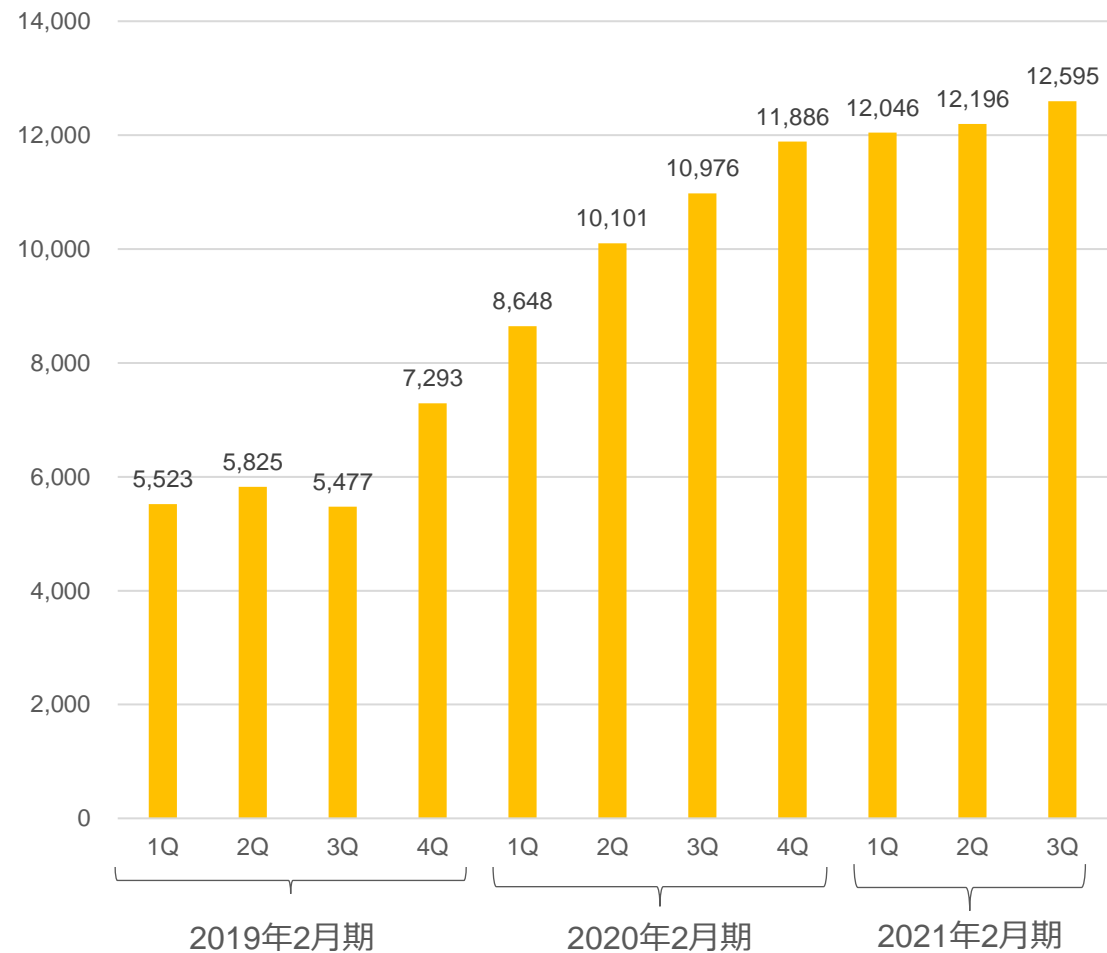
AWSアカウント数



(単位：USD)

ARPU*

* リザーブドインスタンス及びSavings Plans を除く
AWS利用料を取引社数で除した値

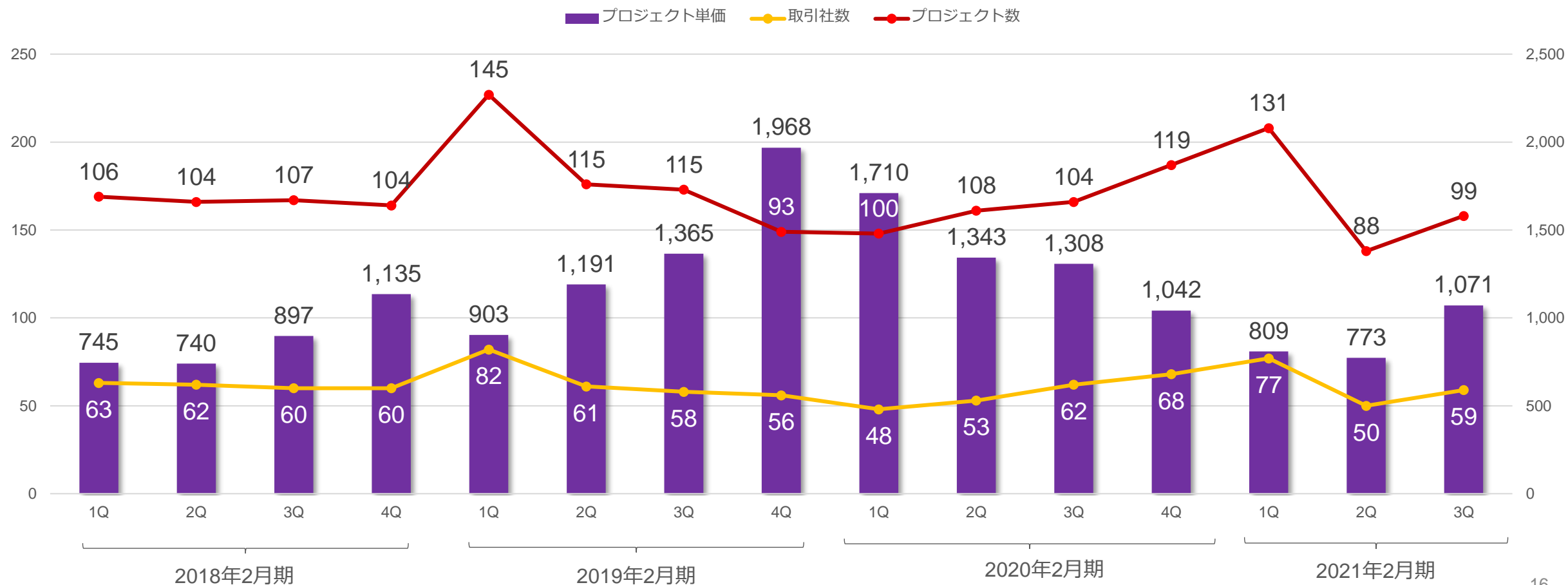


クラウドインテグレーション：各指標の推移

直前第2四半期との比較で、プロジェクト数・単価など全ての指標が改善。
また、前期累計期間（1Q～3Q累計）での比較でも、プロジェクト数（1.9%増）
及び、取引社数（14.1%増）は増加。

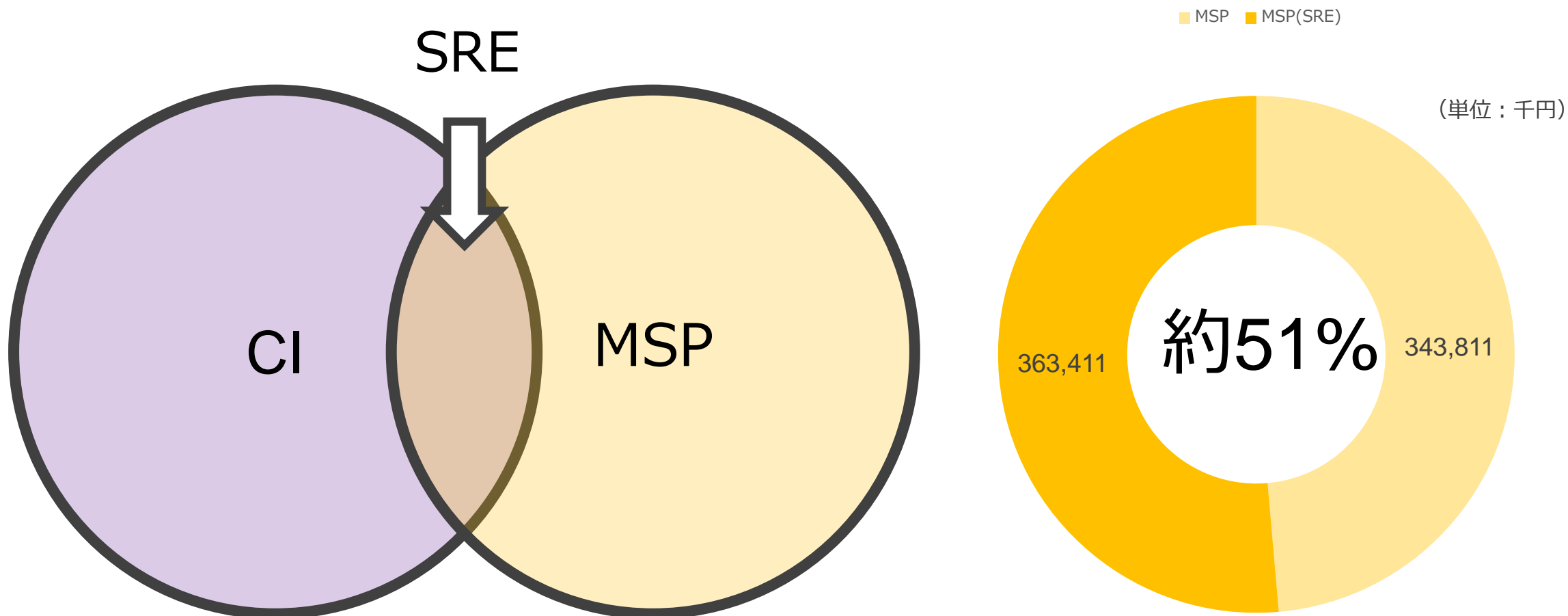
取引社数（社）／プロジェクト数(個)

プロジェクト単価（千円）



MSP : MSPとSRE(*)の売上内訳

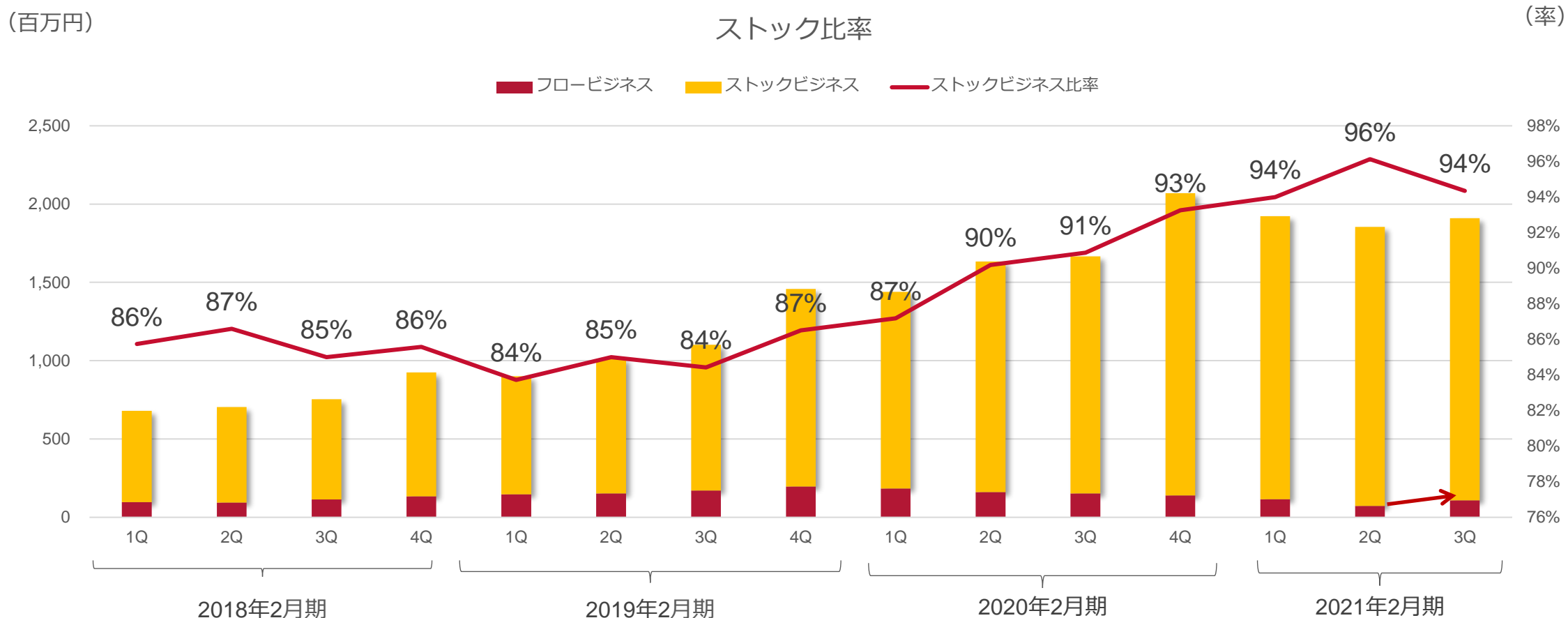
システムの安定運用に至るまでの過程において、顧客固有のニーズに専用チームを配置してシステム構築から運用保守までを対応するSREの割合が増加。



※ SRE : Site Reliability Engineeringの略称

ストックビジネスの比率推移

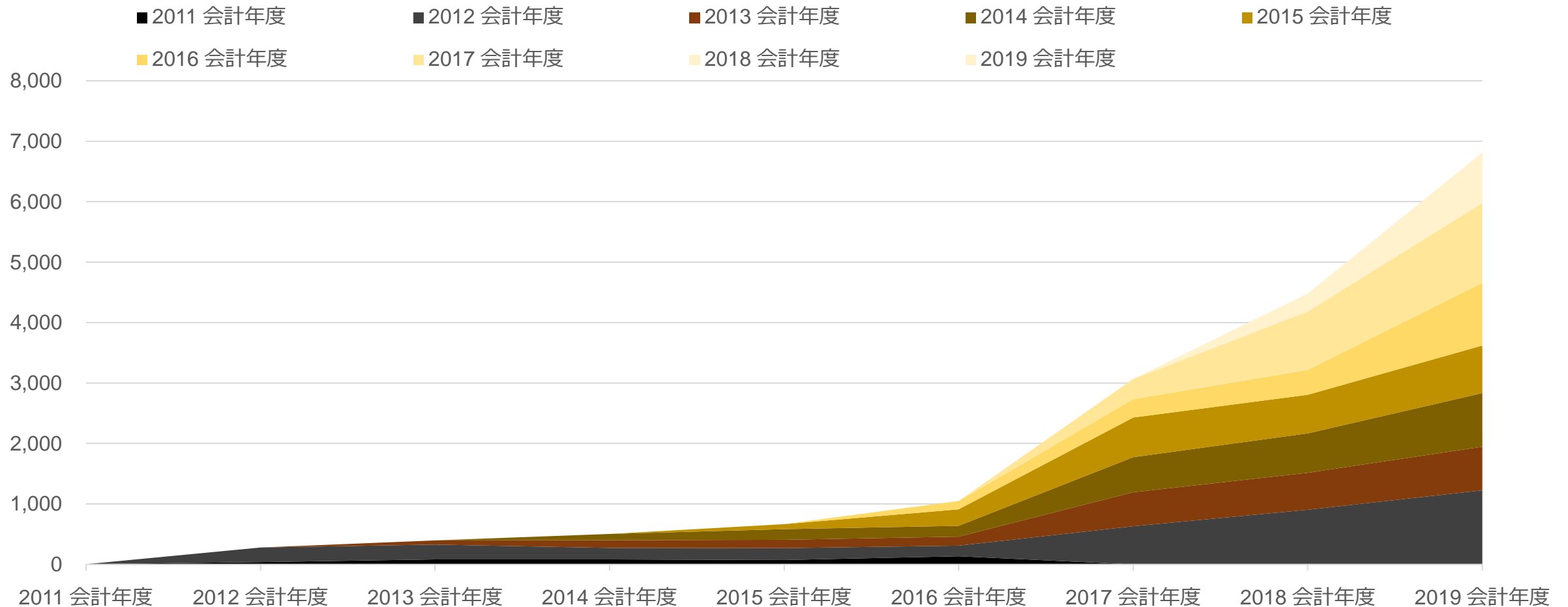
フロービジネスであるクラウドインテグレーションが改善したため、フロー比率が増加（ストック比率が減少）。



※ 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。

ライフタイムバリュー

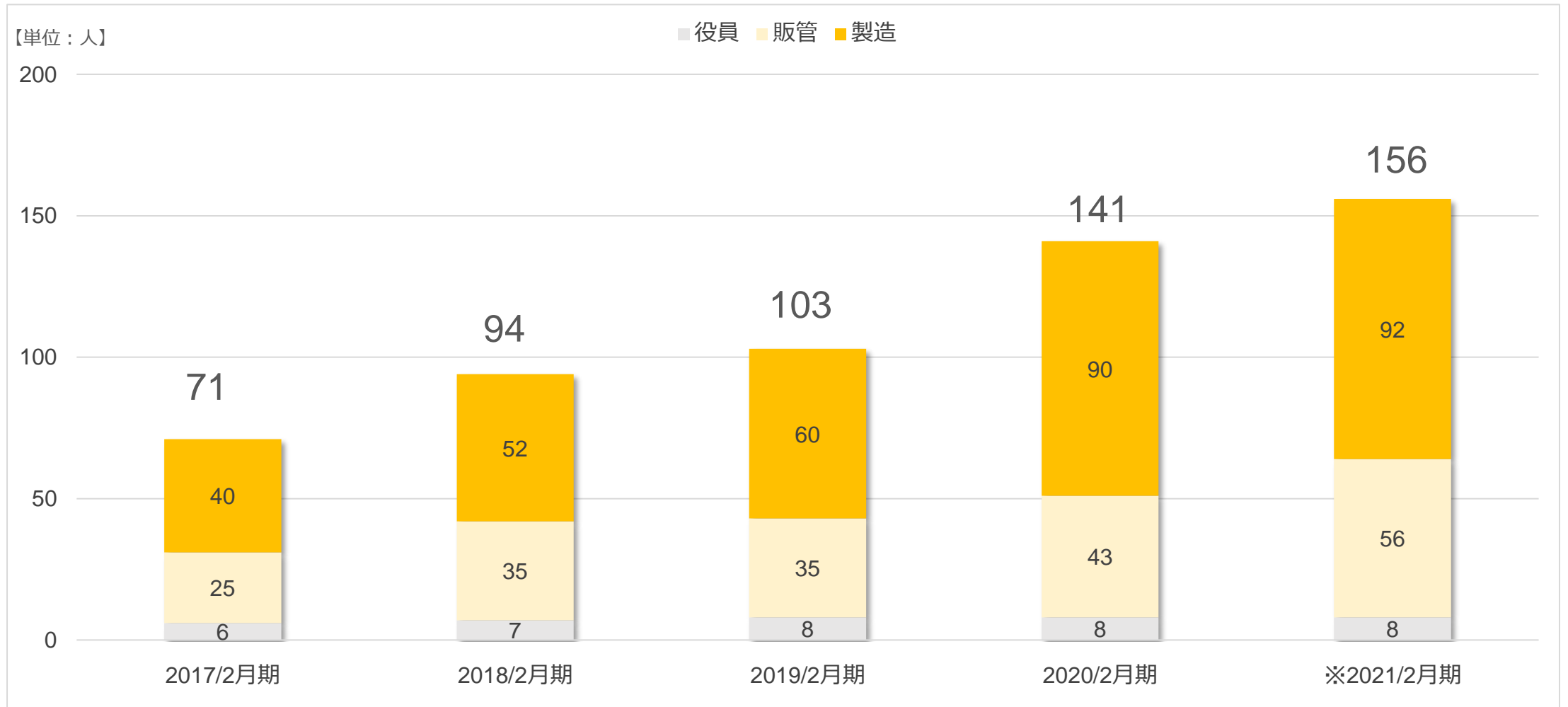
当社と契約済みの既存顧客は、年を追うごとに売上総額（クラウドインテグレーション、リセール、MSPの合算）が増加する傾向。



※ 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。

人員数推移

当期の採用計画22名は達成（第3四半期時点で29名採用）。
今後の新規採用は経済活動の動向などをふまえて慎重に検討。

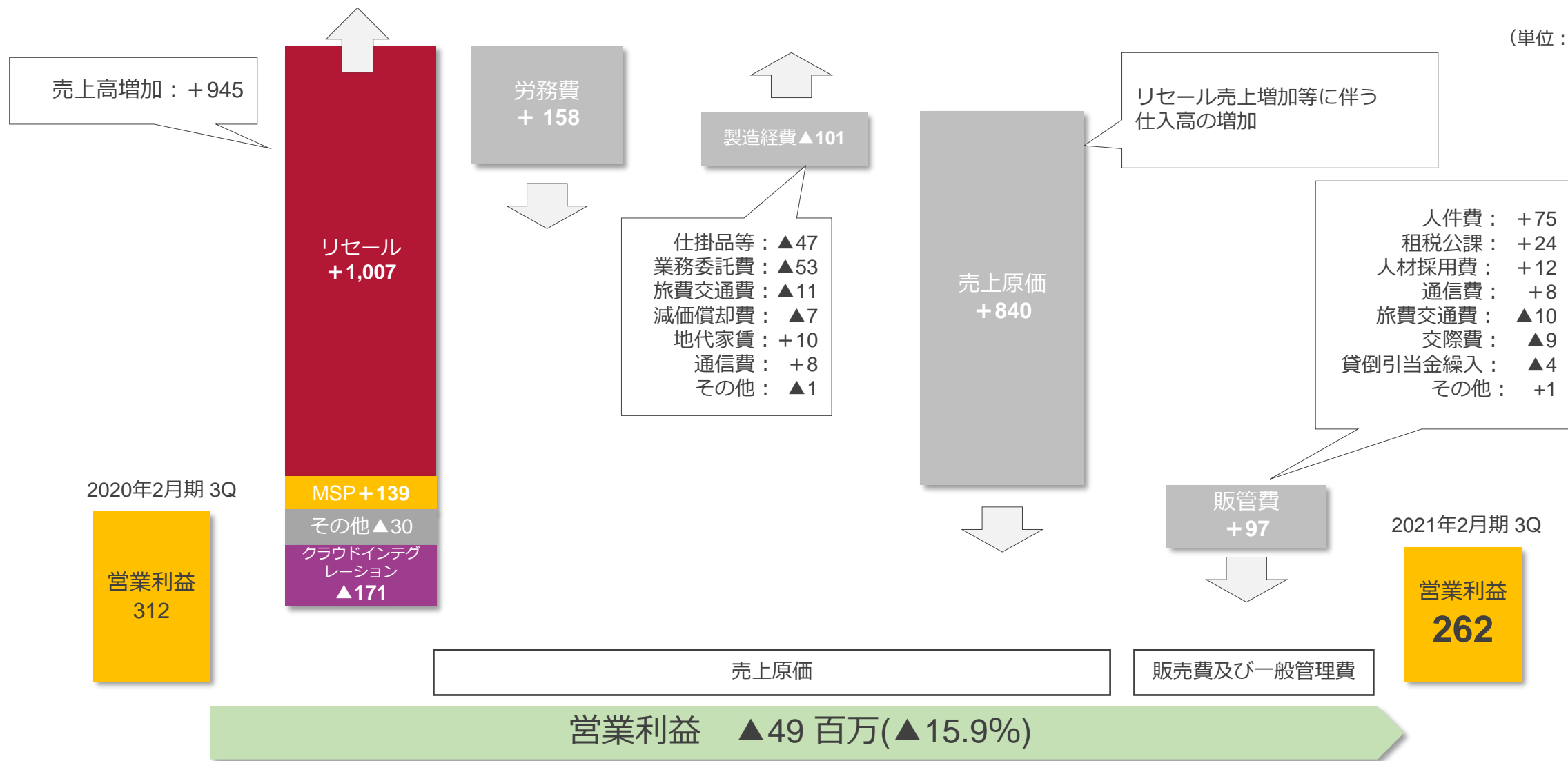


※ 2021年2月期については、2020年3月から2020年11月末までの実績です。
※ 人員数は臨時従業員(アルバイト)数を含んでおります。

2021年2月期 3Q 営業利益の増減要因分析

リセールの売上拡大に伴う商品売上原価の増加に加え、前期末及び今期第1四半期の積極採用に伴う労務費・人件費関連が増加。利益額は前年同期間比較▲15.9%となった。

(単位：百万円)



2021年2月期 3Q 財務状況・貸借対照表（要約）

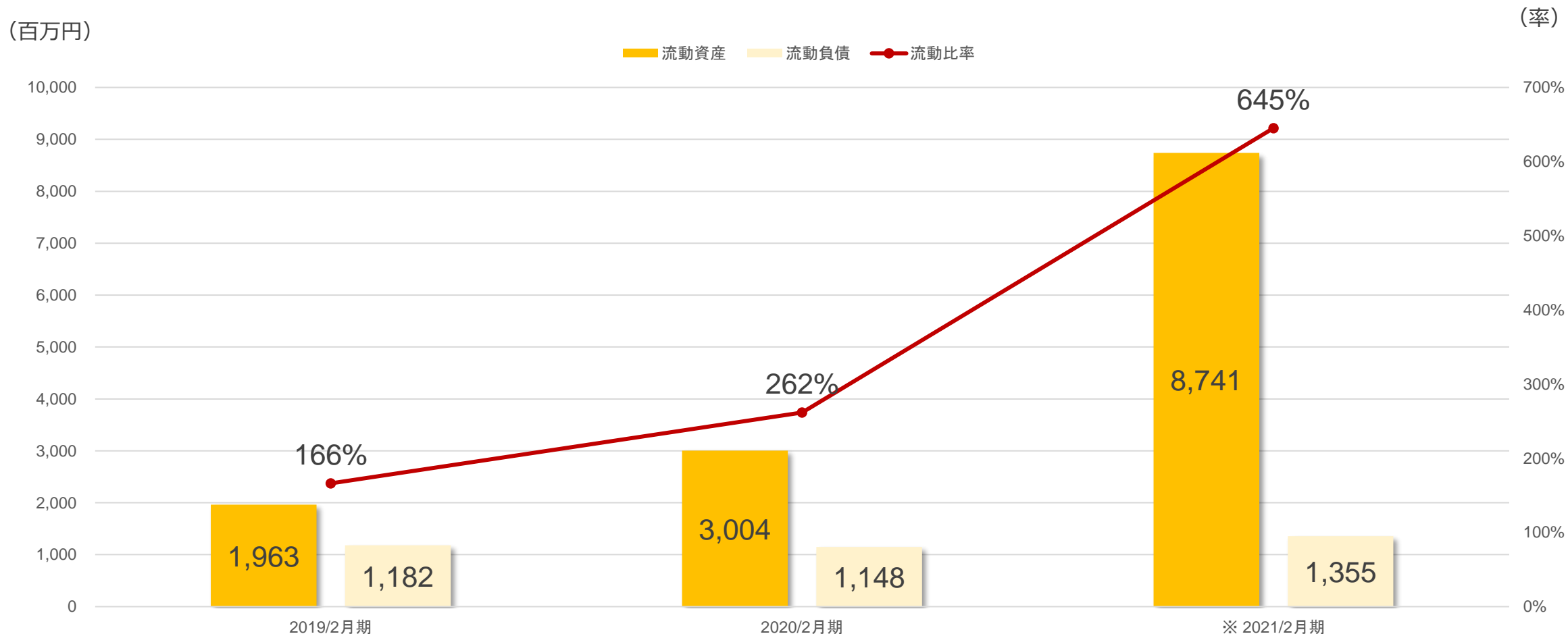
新株予約権の発行及び行使に伴う「流動資産」及び「純資産」の増加に加えて投資有価証券の評価額上昇に伴う「固定資産」及び「固定負債」の増加。利益剰余金も着実に積み上げ。

（単位：百万円）

	2020/2期	2021/2期 3Q	増減額
流動資産	3,004	8,741	5,736
固定資産	1,467	2,141	673
有形固定資産	69	75	5
無形固定資産	100	107	6
投資その他の資産	1,297	1,958	660
資産合計	4,472	10,882	6,410
負債合計	1,437	1,844	407
流動負債	1,148	1,355	207
固定負債	288	489	200
純資産合計	3,035	9,038	6,003
負債・純資産合計	4,472	10,882	6,410

流動比率

新株予約権の行使に伴う現預金の増加により、流動比率は645%となり、手元流動性は良好。



※ 2021年2月期については、2020年3月から2020年11月末までの実績です。

会社概要

会社概要

*2020年11月末日時点

会社名	株式会社サーバーワークス
事業内容	クラウドコンピューティングを活用したシステム企画・開発及び運用
設立	2000年2月
資本金	3,200,923,011円
本社所在地	東京都新宿区揚場町1番21号
事業所	東京オフィスANNEX、大阪、福岡、仙台
従業員数	148名
経営陣	大石 良 代表取締役社長 羽柴 孝 取締役 大塩 啓行 取締役 寺嶋 一郎 社外取締役 井上 幹也 常勤監査役 鳥や尾 務 監査役 望月 明人 監査役 兵法 繁壽 監査役
関連会社	株式会社スカイ365
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
認証・認定	APN プレミアコンサルティングパートナー 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)

経営陣紹介



代表取締役社長 大石 良

東北大学経済学部卒業後、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、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。



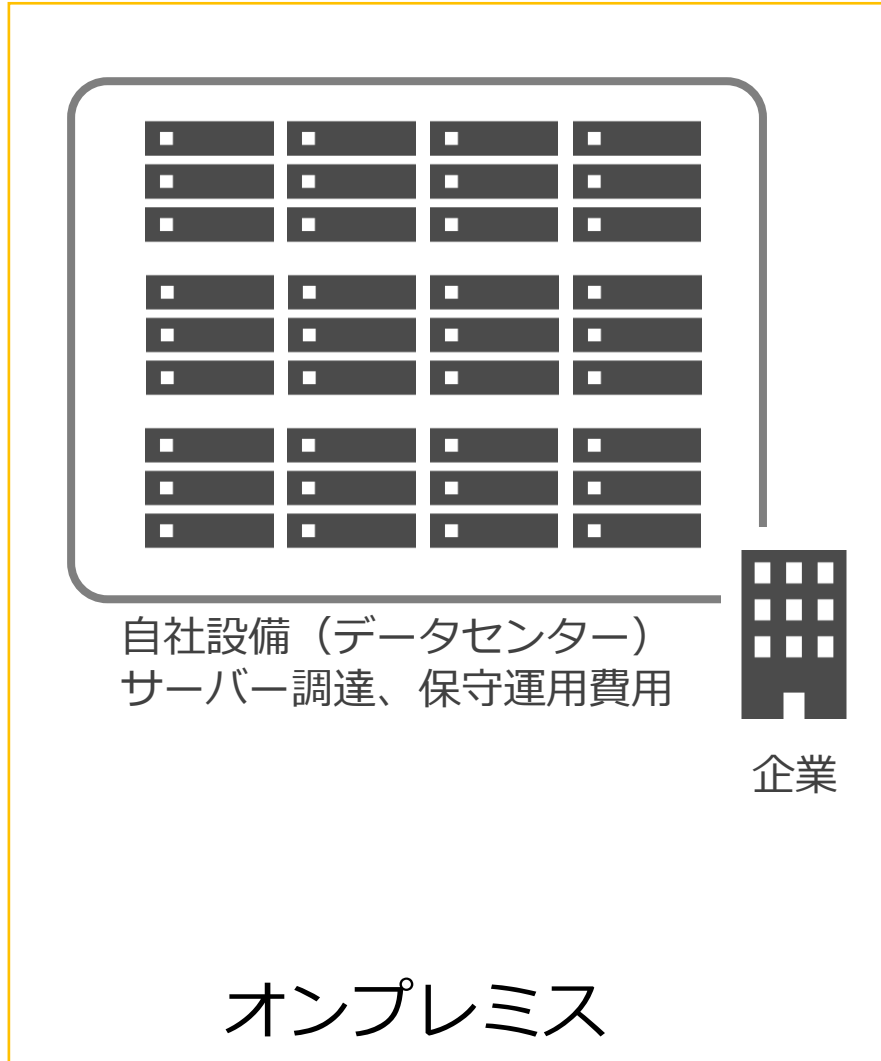
社外取締役 寺嶋 一郎

東京大学工学部卒業後、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。

Amazon Web Services(AWS)について

市場環境：パブリッククラウドについて

ソフトウェア・データベース・サーバストレージ等の機能をインターネットを通じてサービス形式で利用する方式のこと。



市場環境：パブリッククラウドの分類

SaaS : Software as a Service

インターネット経由でソフトウェアパッケージを提供

代表例：Salesforce, カオナビ、
チームスピリット、sansan等

IaaS : Infrastructure as a Service

インターネット経由でハードウェアやICTインフラを提供

代表例：AWS、Microsoft Azure

市場環境：AWSの優位性

ガートナー社のマジック・クアドラント（インフラストラクチャとプラットフォームサービス部門）において、全世界では10年連続で最もビジョンと実行力に優れた「リーダー」に選出。

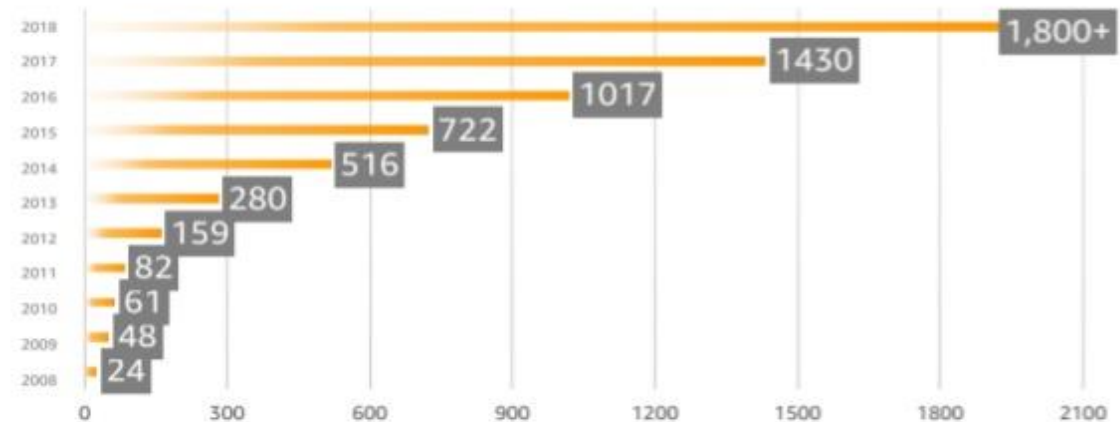
Figure 1. Magic Quadrant for Cloud Infrastructure and Platform Services



全世界で最大シェアを誇るクラウドコンピューティングのリーダー的存在。顧客からのフィードバックをもとに新サービスや機能改善を次々と提供し続けている。

AWS' Pace of Innovation

90%+ of those new features were a direct result of feedback from our customers and invent on behalf of customers



市場環境：AWSの市場シェア

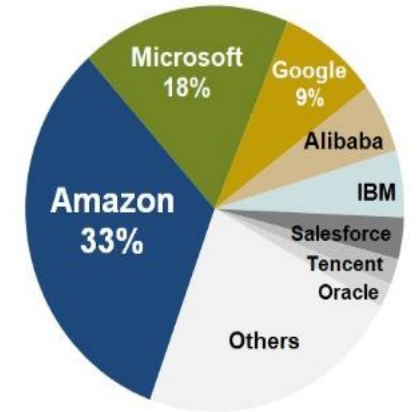
2020年3Qにおけるグローバルクラウド市場シェアは依然AWSがリーダーとしてのポジションを維持。

Table 1. Worldwide IaaS Public Cloud Services Market Share, 2018-2019 (Millions of U.S. Dollars)

Company	2019 Revenue	2019 Market Share (%)	2018 Revenue	2018 Market Share (%)	2018-2019 Growth (%)
Amazon	19,990.4	45.0	15,495.0	47.9	29.0
Microsoft	7,949.6	17.9	5,037.8	15.6	57.8
Alibaba	4,060.0	9.1	2,499.3	7.7	62.4
Google	2,365.5	5.3	1,313.8	4.1	80.1
Tencent	1,232.9	2.8	611.8	1.9	101.5
Others	8,858	19.9	7,425	22.9	19.3
Total	44,456.6	100.0	32,382.2	100.0	37.3

Source: Gartner (August 2020)

Cloud Infrastructure Services Market
(IaaS, PaaS, Hosted Private Cloud)



Market Share Q2 2020

Source: Synergy Research Group

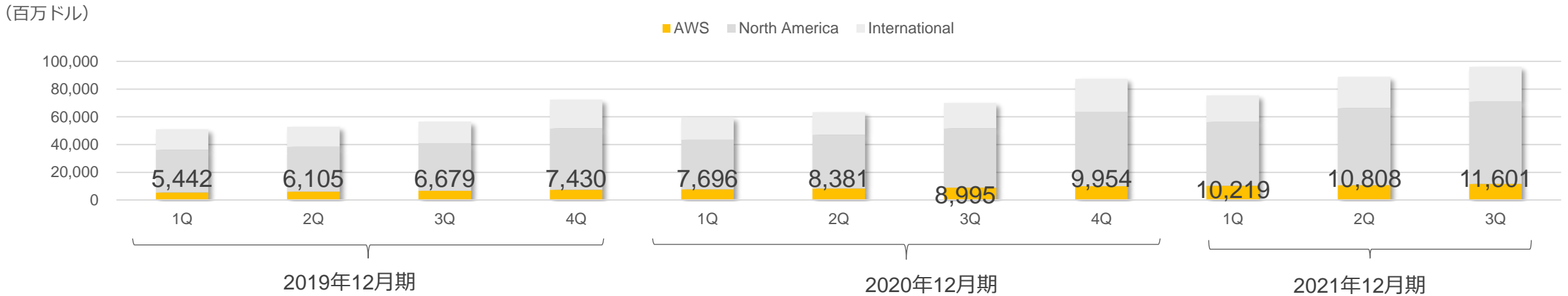
出所： <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-08-10-gartner-says-worldwide-iaas-public-cloud-services-market-grew-37-point-3-percent-in-2019>

出所： <https://www.srgresearch.com/articles/quarterly-cloud-spending-blows-past-30b-incremental-growth-continues-rise>

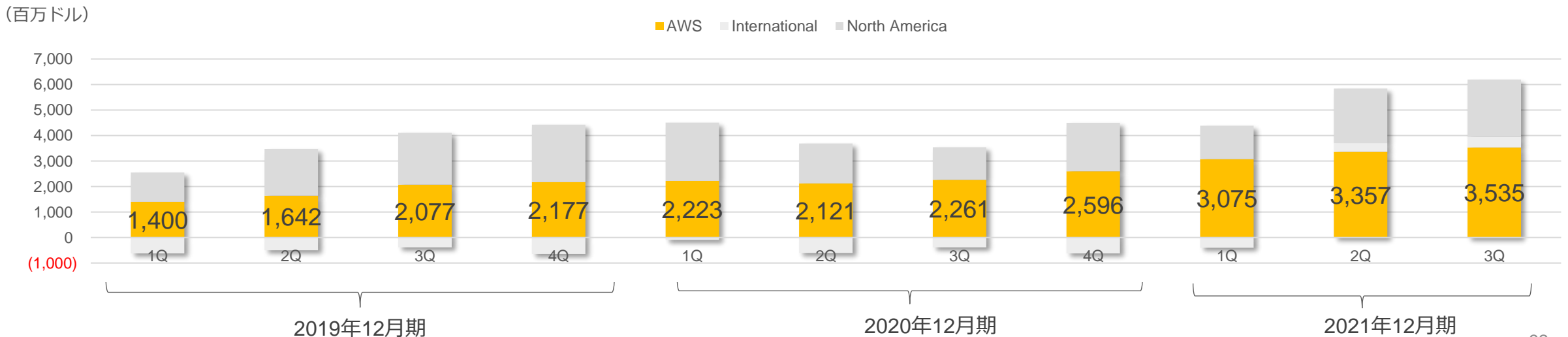
市場環境：Amazon全体におけるAWSの成長性・収益性

AWSは持続的な成長を継続中。営業利益はAmazon全体の約57%まで上昇。

売上

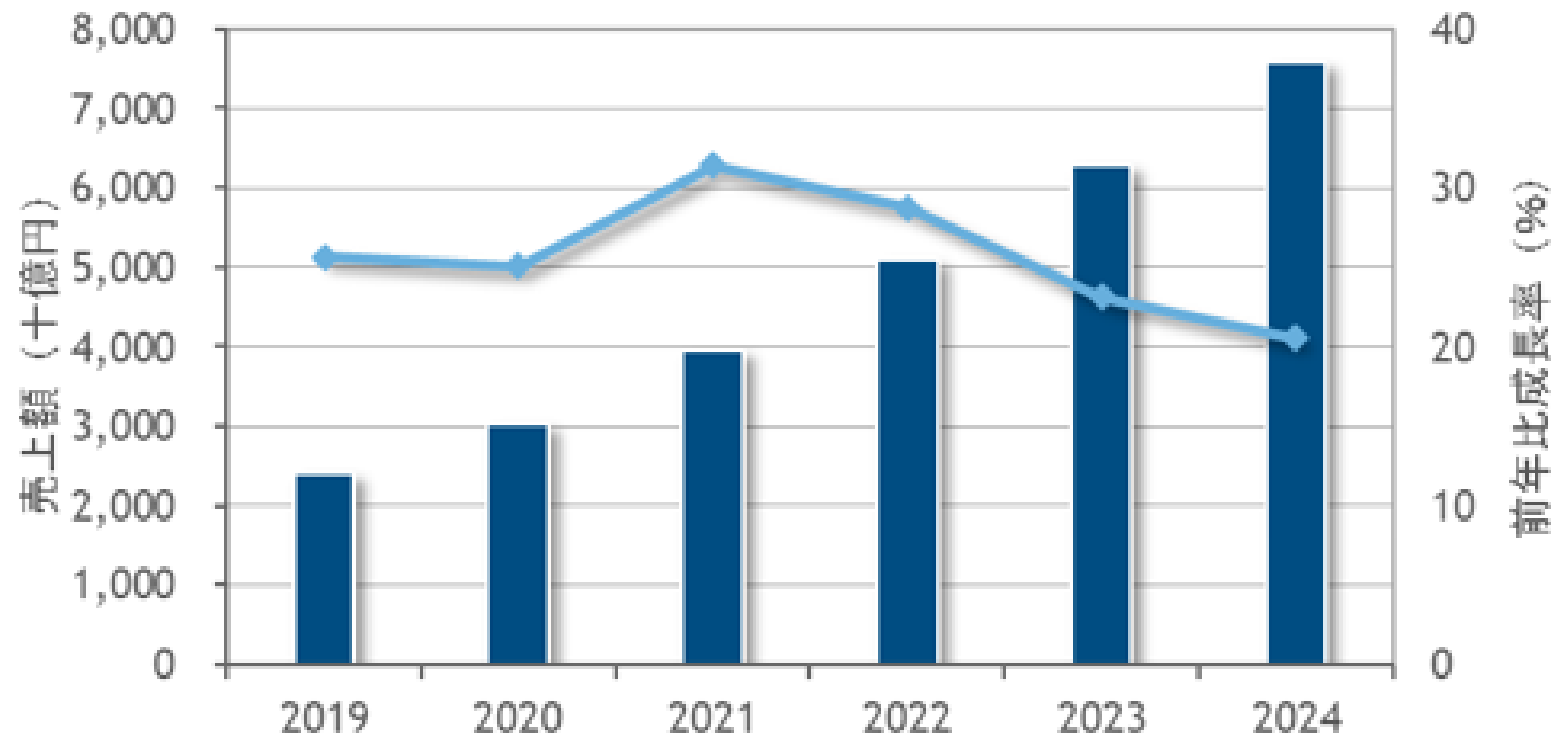


営業利益



市場環境：国内エンタープライズIT市場規模

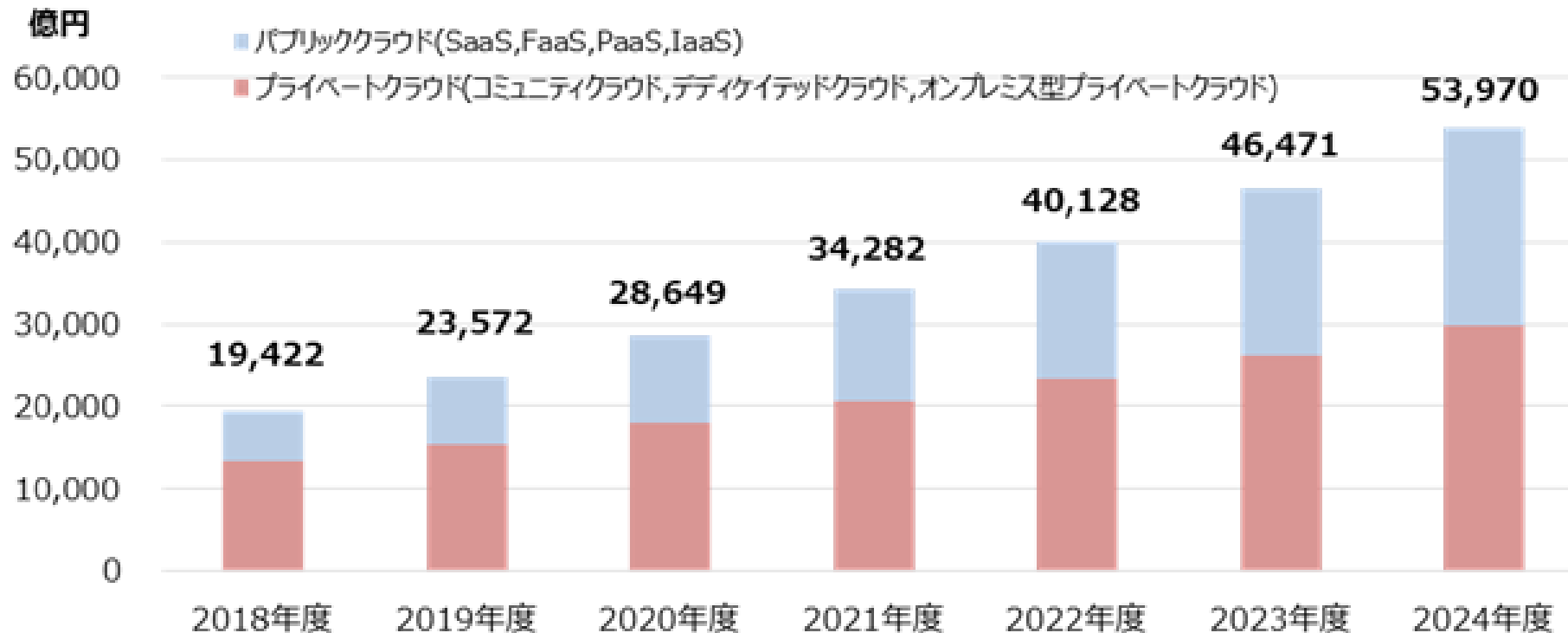
2019年の国内エンタープライズIT市場規模は10兆8,190億円（YoY+4.4%）。2020年は新型コロナウイルス感染症の影響によりIT投資が抑制されるものの、喫緊の課題を解決するためにクラウドへの投資が活性化するため市場規模は10兆8,357億円と予測。2023年にはクラウド関連の売上額割合は50%を超え、2024年の市場規模は12兆7,665億円（CAGR3.4%）と予測される。



市場環境：国内クラウドサービス市場規模

2019年度の国内クラウドサービス市場規模は2兆3,572億円（YoY+21.4%）、このうちパブリッククラウド市場は8,121億円（+34.1%）。

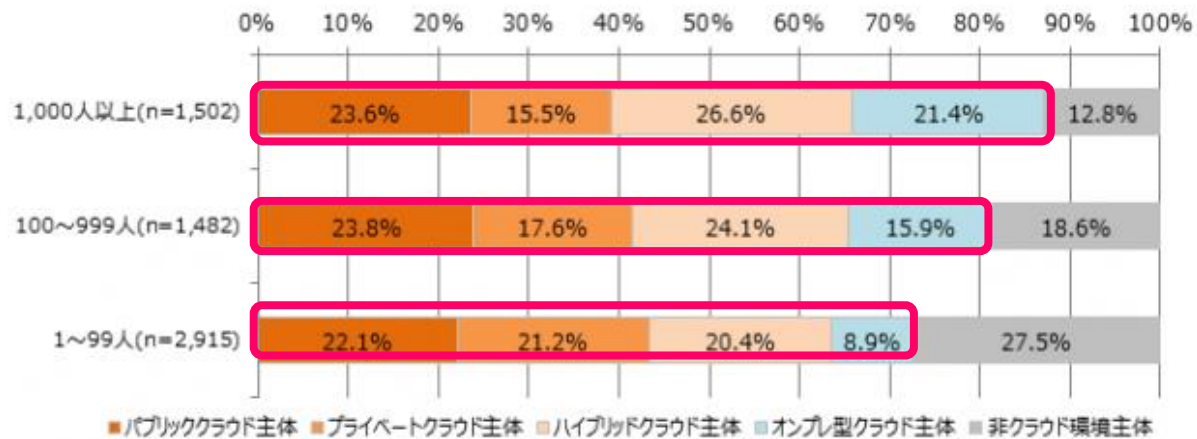
2020年度以降も市場拡大の勢いは止まらず、2024年にはパブリッククラウドの市場規模が約2.4兆円に達すると予測（CAGR24.4%）。



市場環境：国内クラウドサービス市場規模（続き）

大手クラウド3社（AWS、Microsoft Azure、GCP）の利用がさらに増加。PaaS、IaaS市場いずれにおいても依然AWSが首位をキープ。オンプレミス環境からの移行先として利用されることの多いIaaSでは、首位のAWSの利用率が51.9%（+4.8%）となり、国内でIaaSを導入している企業の半数以上がAWSを導入していることとなる。

【新規システムの構成方針】



【AWS、Azure、GCPの企業利用率の推移】



当社のビジネスモデルについて

ビジネスモデル

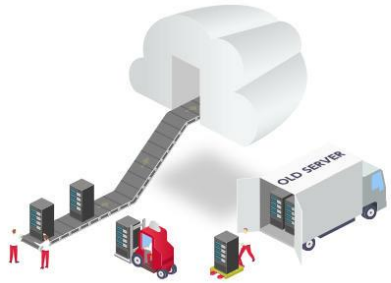
クラウド戦略のコンサルティング、導入支援からクラウド移行後の運用まで一貫したサービスを提供。



※ SRE: Site Reliability Engineeringの略称。米Google社が2003年に提唱した、利用が拡大する大規模ITシステムを運用していくための概念で、ITシステムの信頼性を担保するための性能、可用性、拡張性、セキュリティなどを向上させることがミッションであり、様々なツールを導入したり、顧客とのコラボレーションを強化することで継続して改善していける仕組みを構築する。

主要サービス概要

AWSを主軸とした各種ソリューションを提供しています。



クラウドインテグレーション

従来のオンプレミス環境で運用されてきたシステムをクラウド環境へ移行する際の移行戦略の策定から、基盤のデザイン、構築・導入支援サービスを提供しています。お客様がクラウドを通じて実現するビジネス目標の設定から、実際の移行作業、クラウド導入後の運用計画に至るまで、クラウドに最適化された設計を行います。



リセール

AWSを中心としたクラウドサービスを、当社独自の価値を付加したソリューションとしてお客様にリセールしています。特に、AWS運用の自動化を実現するサービス「Cloud Automator」を自社で開発・提供しており、こうしたソリューションとAWSを組み合わせることで、AWSのメリットを最大限に引き出すことができることが特長です。



MSP (Managed Service Provider)

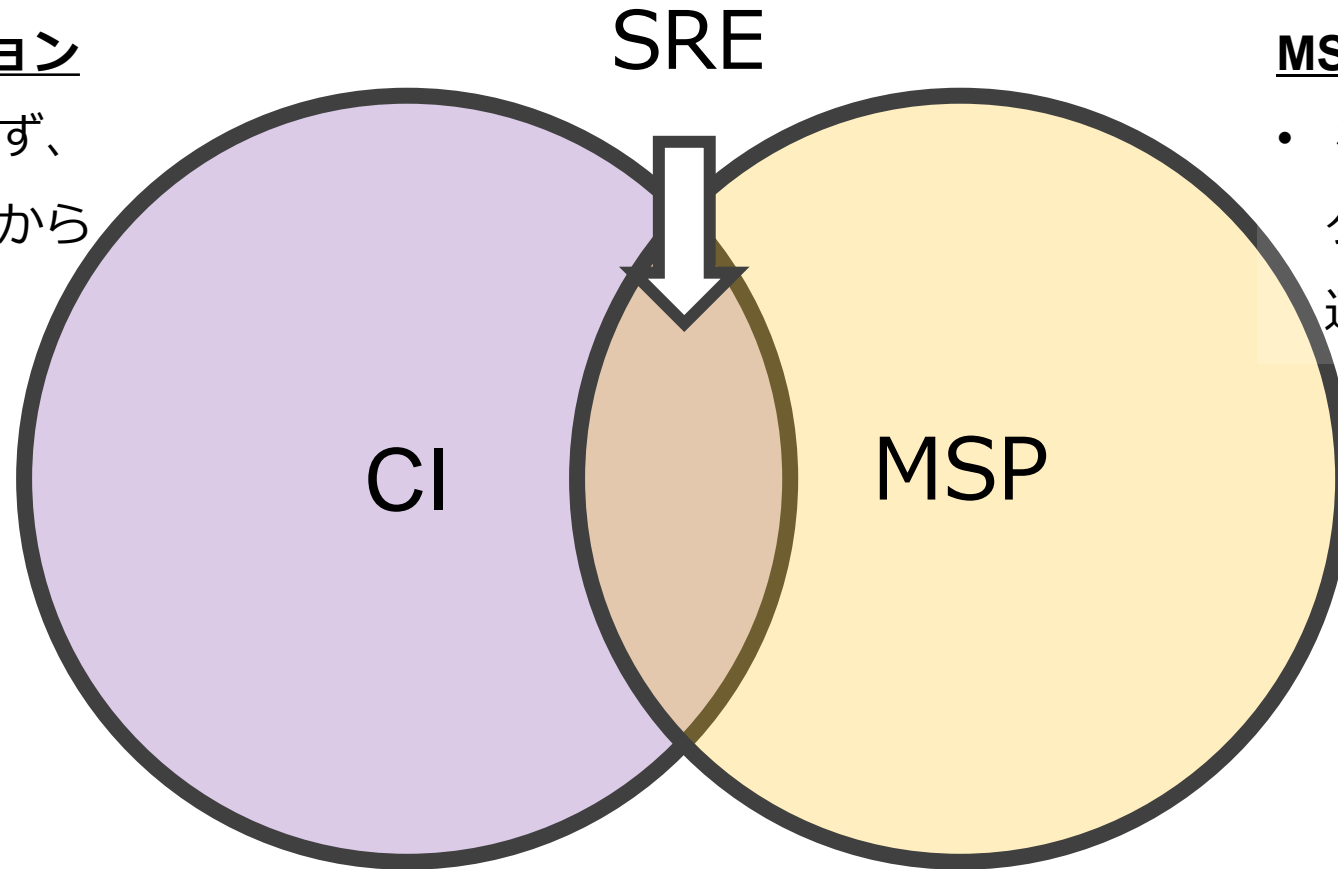
AWS上に構築したシステムの性能監視・障害監視、障害が生じた場合の復旧対応や、障害時に迅速な復旧を行うためのバックアップ取得、セキュリティパッチの適用など、24時間365日体制でインフラからミドルウェア層までをカバーする運用代行サービスを提供しています。

SRE(*)と従来のMSPの違いについて

特定の大型顧客を対象に、標準MSPサービスでは対応不可能な顧客ニーズに専用チームを配置してシステム構築から運用保守までを実施。

クラウドインテグレーション

- 新規／既存顧客を問わず、主にオンプレミス環境からクラウドへの移行支援を提供。
- クラウド移行完了後、当社で運用保守を請け負う場合はMSPにバトンタッチ。

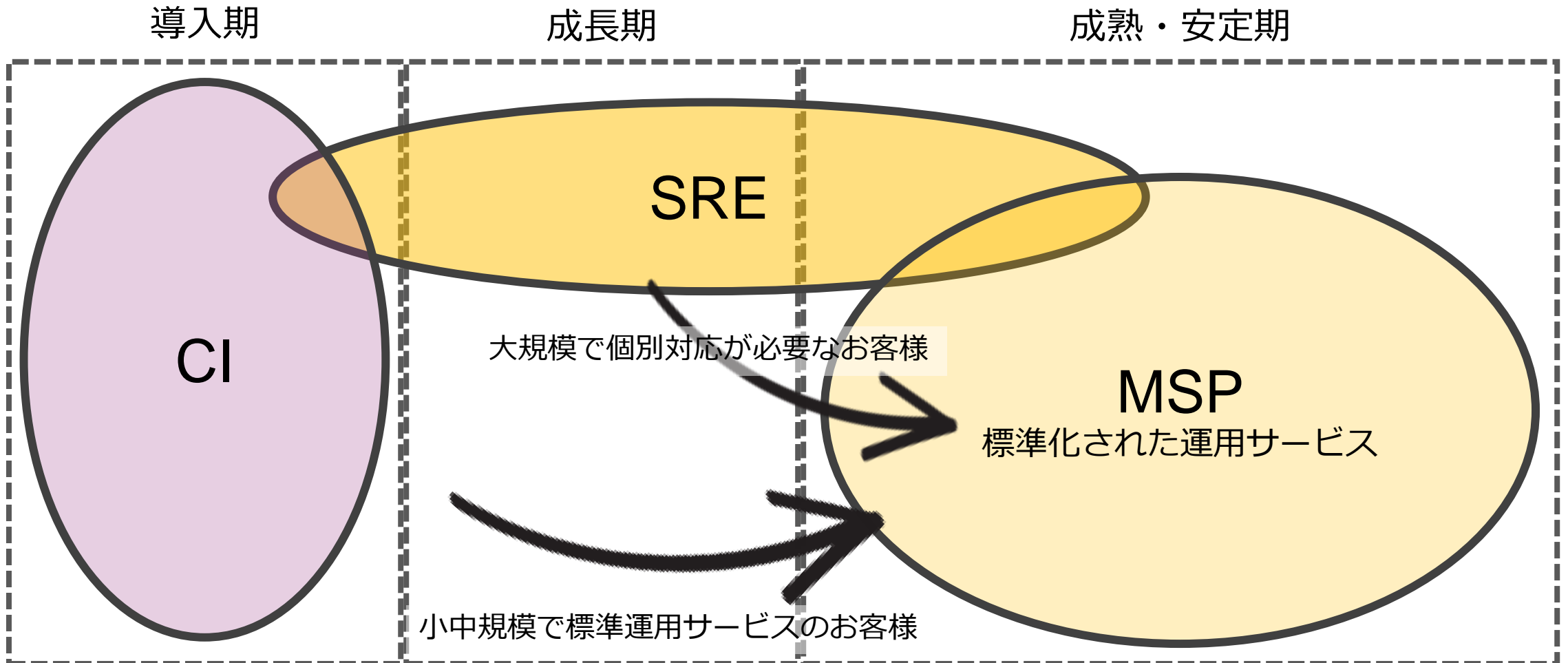


MSP

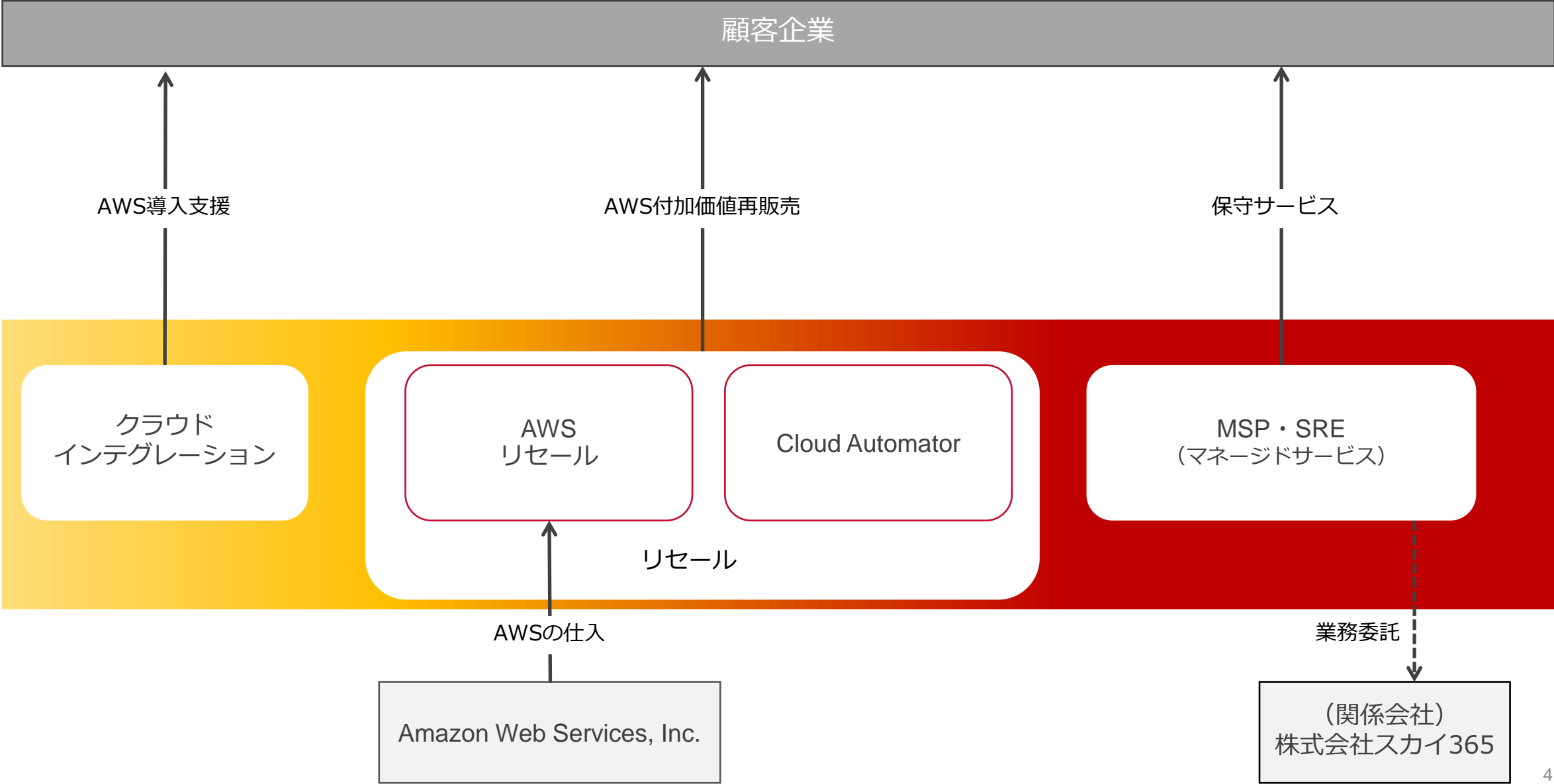
- 従来から提供しているクラウドに特化した標準的な運用サービス。

クラウド移行のライフタイム

初期導入（移行）から安定運用に至るまでの過程において、顧客固有のニーズに対応するSREの重要性が高まりつつある。

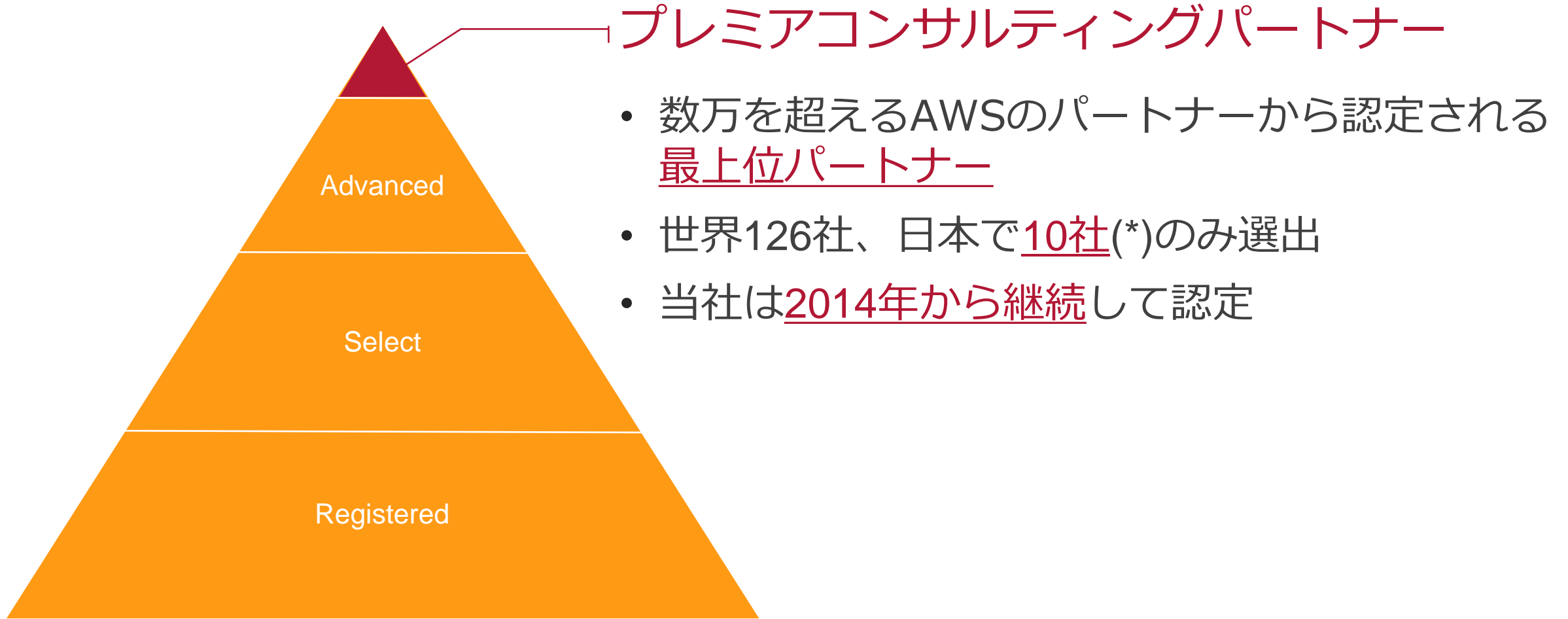


事業系統図



当社の強み

当社の特徴と強み① AWSに認定された最上位パートナー



※ アイレット(株)、伊藤忠テクノソリューションズ(株)、SCSK(株)、(株)エヌ・ティ・ティ・データ、クラスメソッド(株)、(株)サーバーワークス、TIS(株)、日本電気(株)、(株)野村総合研究所、富士ソフト(株)

当社の特徴と強み② 高い技術力

※ 2020年11月末日現在の資格取得者数

AWS認定資格により裏打ちされた高度な専門知識を有する優秀なエンジニアが多数在籍。

- Solution Architect Professional	45人
- DevOps Engineer Professional	26人
- Solution Architect Associate	76人
- DeveloperAssociate	46人
- SysOps Associate	49人
- Security Specialty	27人
- Big Data Specialty	13人
- Advanced Networking Specialty	22人
- Machine Learning Specialty	7人
- Alexa Skill Builder Specialty	14人
- Database Specialty	10人
- Data Analytics Specialty	2人

当社の特徴と強み② 高い技術力

特定領域に対する高い技術力と実績に対してAWSから各種認定を取得。

AWS マネージドサービス(MSP)パートナー

AWSクラウドサービスをビジネスソリューションとしてお客様に提供することが可能なパートナーです。当社は2014年に日本で初めてMSPコンピテンシーを取得して以来、2019年にリリースされた厳しい監査基準をクリア。5年連続でMSPパートナー認定を継続取得しています。

AWS 移行デリバリーパートナー

既存のアプリケーションをAWSに移行する各段階でお客様を支援し、人員、ツール、教育をプロフェッショナルなサービスとして提供することが可能なパートナーです。

AWS デジタルワークプレイスコンピテンシー

習熟した技術を持ち、専門的なソリューションエリアでお客様を成功に導いた実績を持つAWSパートナー向けの技術認定プログラムです。AWSのデスクトップおよびアプリケーションストリーミングソリューションプロジェクトに関する専門知識を持ち、かつお客様へ当該ソリューションを提供した実績を持つパートナーに付与されます。当社は日本初で認定を受けました。

AWS Well-Architected パートナープログラム

AWS 導入支援に関する深い知見と多くの実績に基づき、AWS Well-Architected フレームワークを積極的に活用し、顧客のAWSアーキテクチャが優れた設計となっているかを適切に評価できるパートナーです。



当社の特徴と強み③ 豊富な導入実績

中堅～大企業を中心に累計840社・9,100プロジェクト超(*)の豊富な導入実績。

KOKUYO



J.フロントリテイリング

MIZUHO

みずほ銀行

AGC

pal*system

Eat Well, Live Well.



BELSYSTEM24

CLAVIS
Company

近鉄不動産

Funai Soken Holdings
人・企業・社会の未来を創る

Hitz 日立造船株式会社
Hitachi Zosen

intage
THE INTELLIGENCE PROVIDER

IDOM Inc.

jutec

NTT SMILE ENERGY

Lancers

Marubeni

あしたがつてきに!
東邦ガス

NIKKO CHEMICALS

JAM STUDIO
音楽する楽しさを伝えるオンライン音楽スタジオ

ひととき、輝く
TOKYU SPORTS
OASIS

TAKAMIYA

YOKOGAWA

snow peak
outdoor lifestyle creator since 1958

sansan

MEINAN
Meinan Consulting Network
税理士法人名南経営

YAMAHA

NEVER SAY NEVER
ロート製薬

アデランス

漢検

久原
久原本家

ベルーナ

TV TOKYO COM

集英社

unicharm

琉球銀行

ワールドホールディングス

*2020年11月末日現在

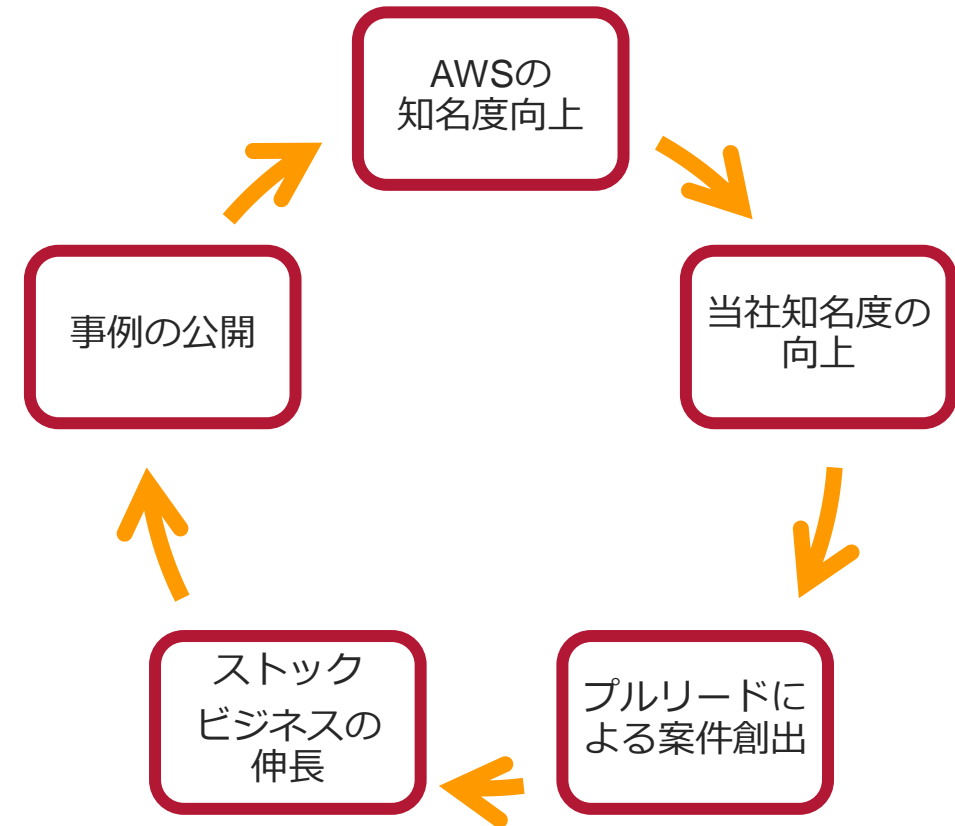
当社の特徴と強み④ 先行優位性

AWS業界における先行者の知名度を活かしストックビジネスを拡大する成長サイクルを維持・拡大中。

当社のビジネスはAWSとの連携によってさらに成長が加速するという好循環が生まれています。

強力なアマゾンブランドに率いられたAWSが昨年比40%超成長する中、AWS最上位パートナーである当社の知名度も継続的に向上しており、これがプルリード^(*)を生み、AWS導入支援プロジェクトの受注、ひいてはストックビジネスが伸長する要因となっています。

当社ではこのような事例を年10件以上公開しており、これらがエンタープライズ市場におけるAWSの知名度をさらに高めるといった好循環を生み出しています。



※ 当社から積極営業を行わなくても、顧客から引き合いがある状況

当社の特徴と強み⑤ 自社サービス Cloud Automator

AWS構築・運用の知見をAWS運用自動化サービスとして自社で開発・提供。
低コスト・高品質な運用の実現とクラウドインテグレーション案件の受注率向上に貢献。



機能 1

(ジョブ自動化機能)

AWS の運用自動化



AWSの運用に欠かせないバックアップ・インスタンスの起動/停止などのオペレーションを自動化

機能 2

(構成レビュー機能)

AWS 構成の自動チェック



AWSリソースが決められたルールに従って構成されているかを定期的にレビュー

当社の特徴と強み⑤ 自社サービス Cloud Automator お客様事例

AGC

AWSの変化、利用者の要望に応じてサービスや仕様を進化させている実績があり、そのノウハウや経験を社内リソースにスキルトランスファー

IDOM Inc.

AWS運用の自動化、標準化、簡素化、効率化、リスクの排除への対応の一環として Cloud Automatorを導入

Marubeni

ITガバナンス向上のためAWSを全面採用
Cloud Automatorとの組み合わせで運用自動化・効率化も同時に実現

YOKOGAWA 

Cloud Automatorで必要な時だけ自動でインスタンスを起動、効率的にDRサイトへ自動切り替えることでコストを最適化

成長戦略

成長戦略：大規模マイグレーション（移行）プロジェクトの獲得

国内市場では、現在もクラウドを利用していない企業が半数以上。
今後も未開拓の大規模なクラウド移行案件を獲得することによって成長を加速。



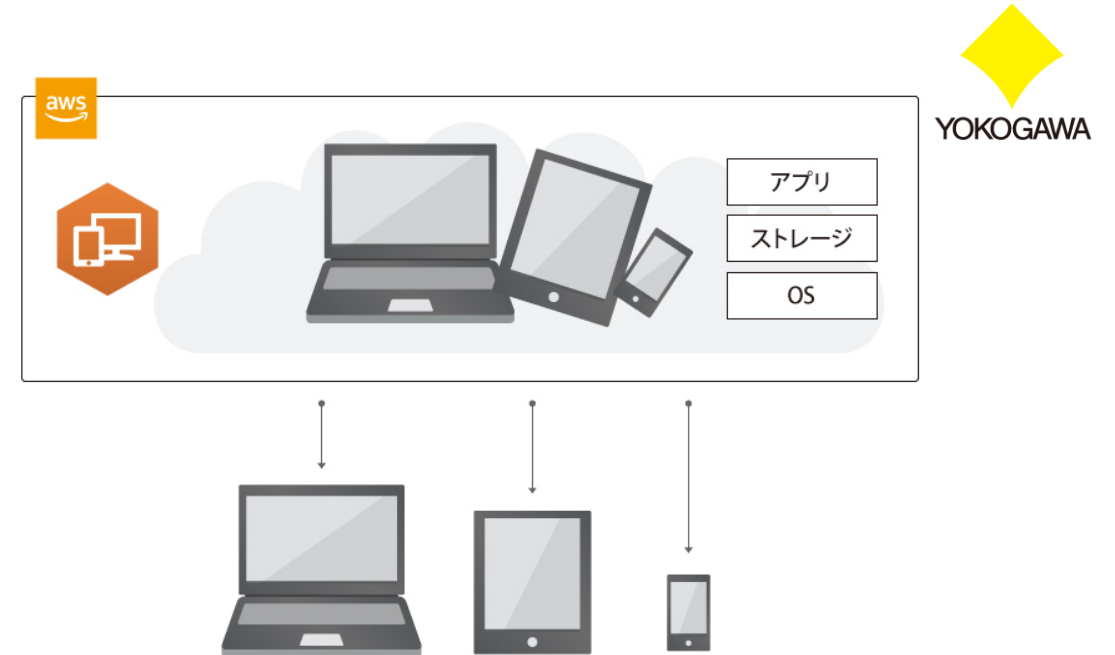
成長戦略：New Normalな働き方の実現支援

Amazon WorkSpacesを活用して
全社規模でのテレワーク環境を、
わずか3週間ほどで構築



株式会社NTTスマイルエナジー様は、AWS Client VPNとAmazon WorkSpacesを活用することで、全社規模でのテレワーク環境をわずか3週間ほどで構築しました。また、コールセンター業務改善のためにAmazon Connectを導入し、コールセンターをクラウド化。電話対応業務に携わるオペレーターもテレワークが可能となりました。

テレワーク環境拡充を目的に、1,000台を
超えるAmazon WorkSpacesを導入



横河電機株式会社様のテレワーク環境拡充のため、1,400台のAmazon WorkSpaces環境構築を支援いたしました。2020年3月中旬に詳細設計を開始、1ヶ月も経たない4月初旬までの短期間で1,000台の導入を実現、その後、段階的に構築・導入支援し、5月中旬時点では1,400台のAmazon WorkSpaces環境構築を支援いたしました。

成長戦略：クラウドを活用した新しいサービスの提供

Amazon Connectを活用したIVR（自動音声対応）による自動電話注文ダイヤルの仕組みを構築

金融機関向けクラウド導入コンサルティングサービスを提供開始

pal*system



パルシステム生活協同組合連合会様に、Amazon Connectを活用した自動電話注文ダイヤルの仕組みを構築。新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛要請で急遽増加した注文電話の対応の自動化に大きく貢献しました。



金融の現場でAWSを導入した実績を持つアドバイザーが、お客様の課題や導入のポイントを洗い出し、必要に応じて実務協力も行いながら、お客様のパブリッククラウド導入およびそれによるビジネススピードアップやITシステム運用負荷軽減などの恩恵を確実に享受できるよう支援します。

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

クラウドで、世界を、もっと、はたらきやすく