



Serverworks

2021年2月期 決算説明資料

株式会社サーバーワークス
(東証第一部：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し、
3月21日の緊急事態宣言解除後もテレワーク推奨。



□ 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。
- 令和3年1月に発出された緊急事態宣言による業績への影響は軽微。

トピックス

2021年2月期 Q4 トピックス

□ 東京証券取引所市場第一部への上場市場変更

- 2021年1月15日、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。

□ 2021年版「働きがいのある会社」ランキングに4年連続で選出

- Great Place to Work(R) Institute Japanが選出する『2021年版「働きがいのある会社」ランキングのベストカンパニー』に4年連続で選出。

□ ウイングアーク1st 株式会社との資本業務提携

- 当社の保有するクラウドインフラに係る幅広い技術と、ウイングアーク社（東証第一部）の保有するクラウドサービスの提供に係る技術の連携を推進し、両社顧客のデジタルトランスフォーメーション推進へのさらなる貢献を目指します。

決算の状況

2021年2月期 業績予想

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フロント関連、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 実績

全ての項目で**通期業績予想を上回る結果**となった。

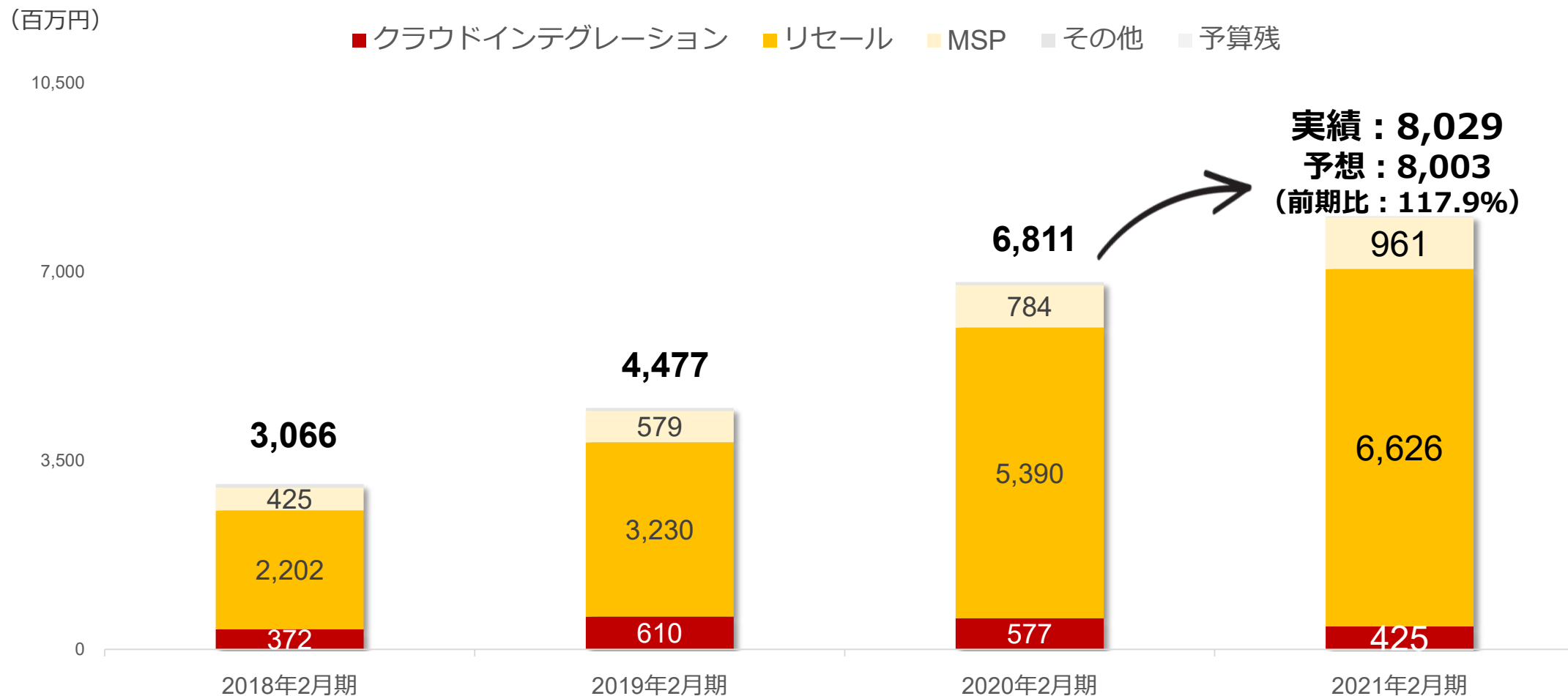
前期比では経常利益以外の項目で上回り、新型コロナウイルス感染症のもとでも成長を維持。

(単位：百万円)

	2020/2期 実績	構成比 (%)	2021/2期 実績	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	6,811	100.0	8,029	100.0	117.9
売上総利益	1,086	15.9	1,224	15.3	112.8
営業利益	417	6.1	419	5.2	100.5
経常利益	421	6.2	410	5.1	97.5
当期純利益	333	4.9	482	6.0	144.7
EBITDA	489		484		

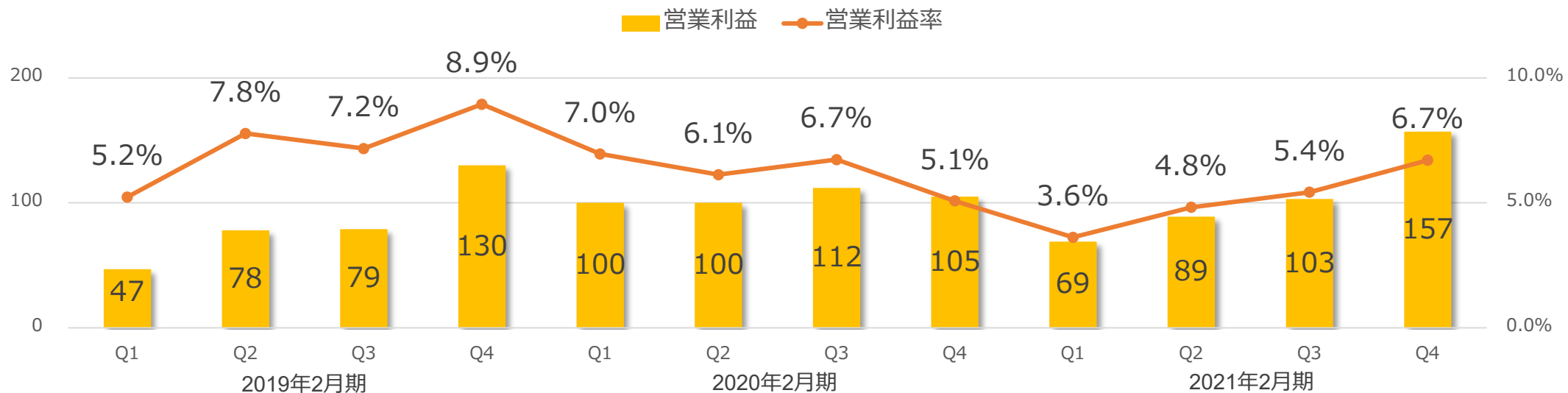
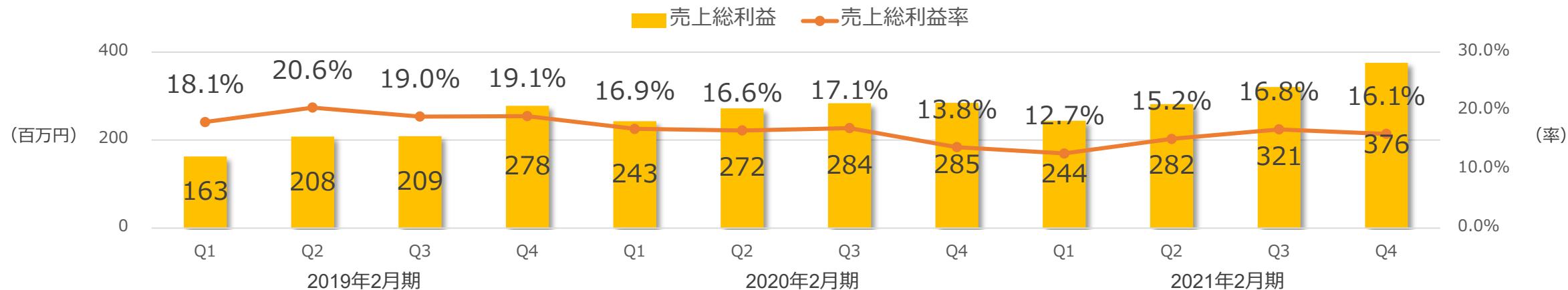
売上高の推移

前期比117.9%の成長、通期業績予想比でも100.3%と計画達成。



利益額・利益率の推移

新型コロナウイルス感染症の影響から事業活動が全般的に改善し、
利益額・利益率ともに計画水準以上を維持。



2021年2月期 製品・サービス（*） 区分別売上高

（単位：百万円）

	2020/2期 実績	構成比 (%)	2021/2期 実績	構成比 (%)	前期比 (%)
クラウドインテグレーション	577	8.5	425	5.3	73.7
リセール	5,390	79.1	6,626	82.5	122.9
MSP (マネージドサービスプロバイダ)	784	11.5	961	12.0	122.6
その他	59	0.9	16	0.2	26.8
合計	6,811	100.0	8,029	100.0	117.9

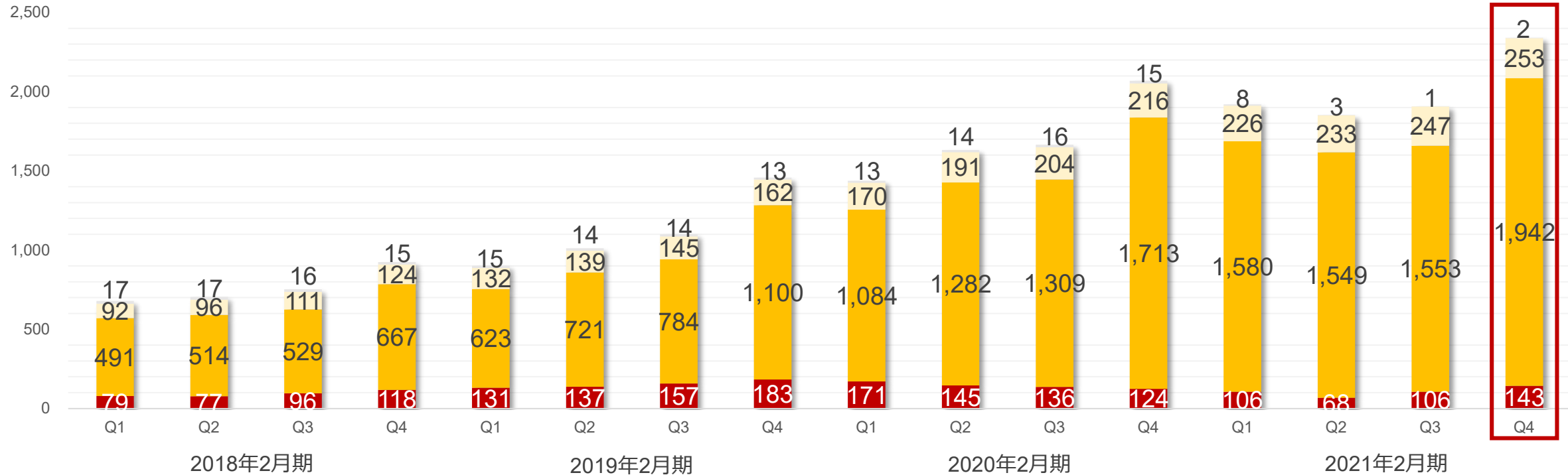
※ 各サービスの説明は、P37に詳細を記載しております。

製品・サービス区分別の四半期ごとと売上高の推移

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第3四半期から売上高が+35%増加、MSP及び、リセールも好調に推移し、**全てのサービス区分で前年同四半期を上回る結果。**

(百万円)

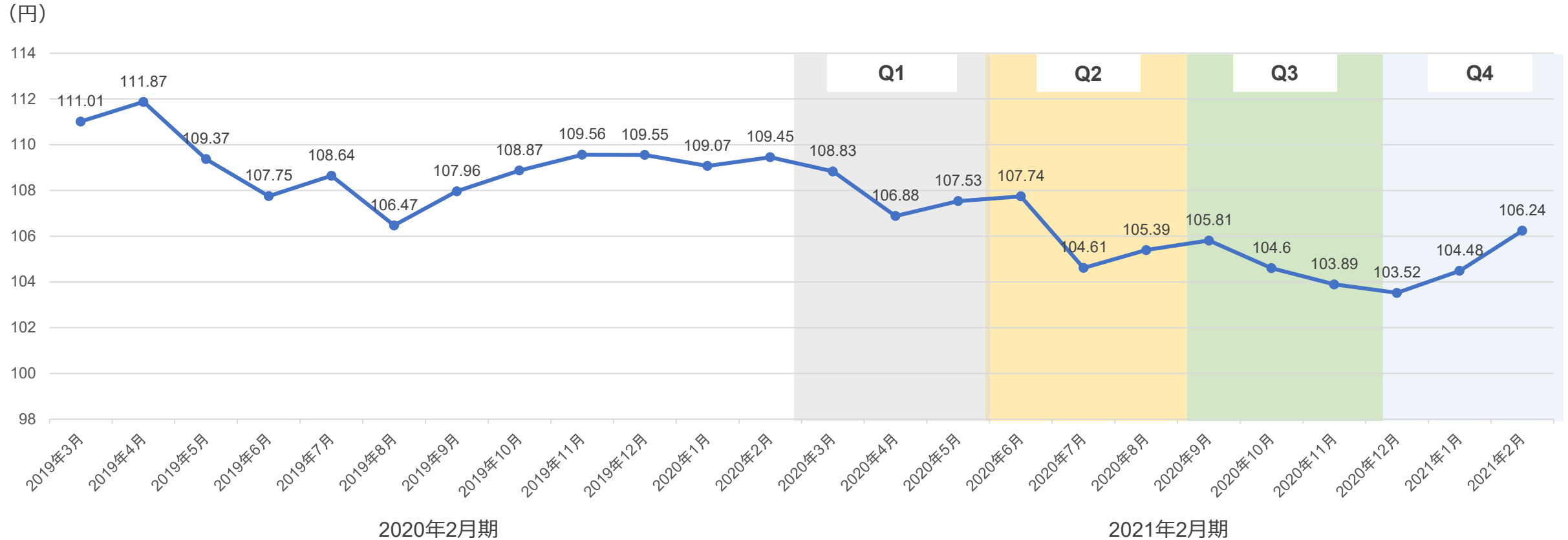
■クラウドインテグレーション ■リセール ■MSP ■その他



※ 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率への影響はない。



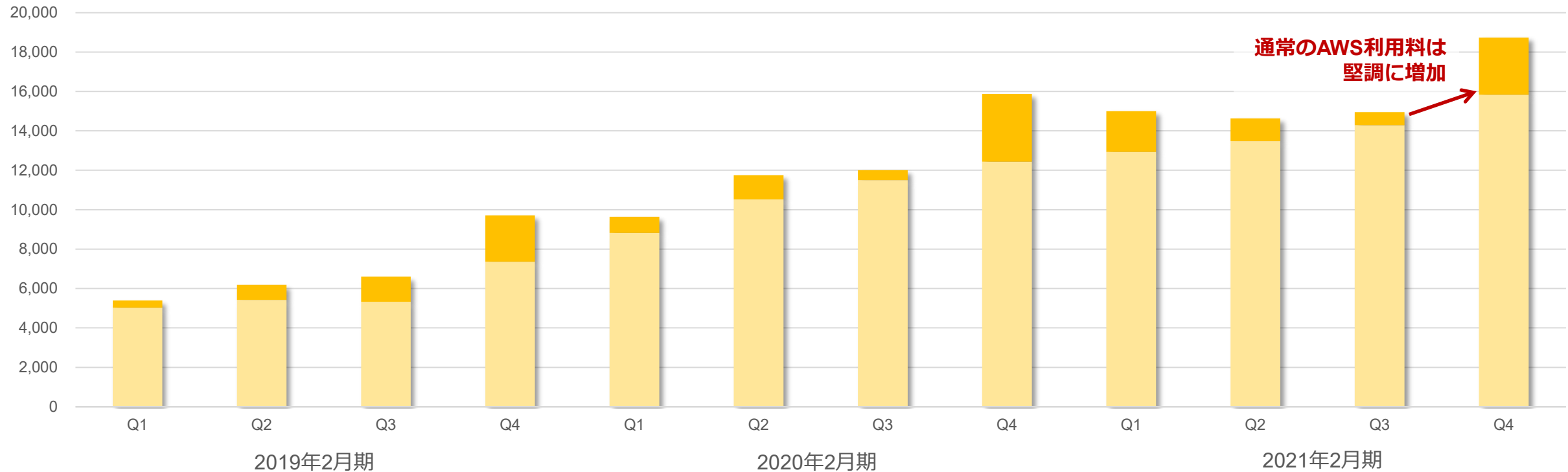
※ みずほ銀行公示相場 月末TTMLレート

リセール : AWS利用料、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。リザーブドインスタンス、Saving Plansも例年通り受注。

(単位 : K.USD)

■ AWS利用料合計(RI抜き) ■ RI及びSPs合計



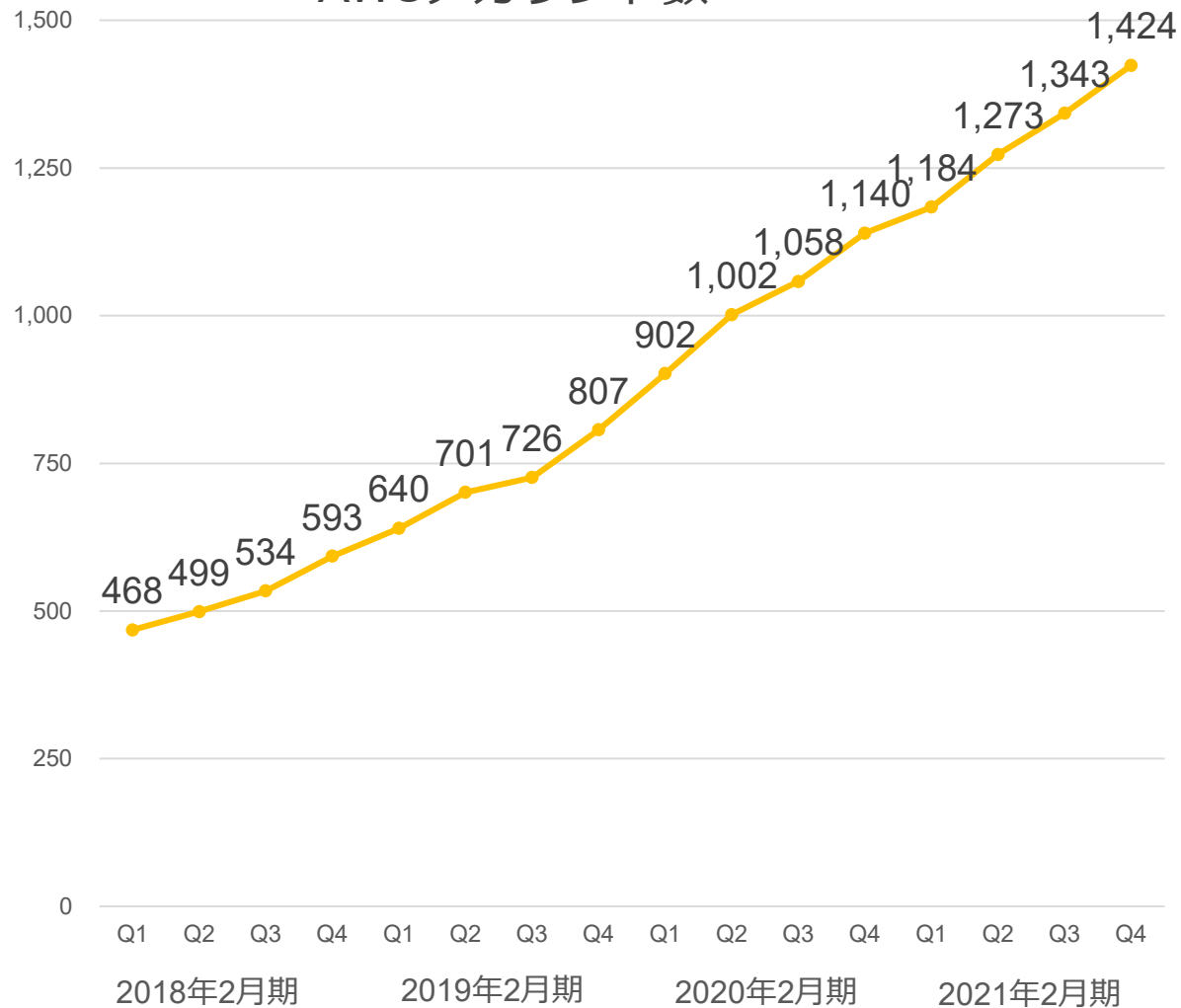
通常のAWS利用料は
堅調に増加

※ 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

(単位：個)

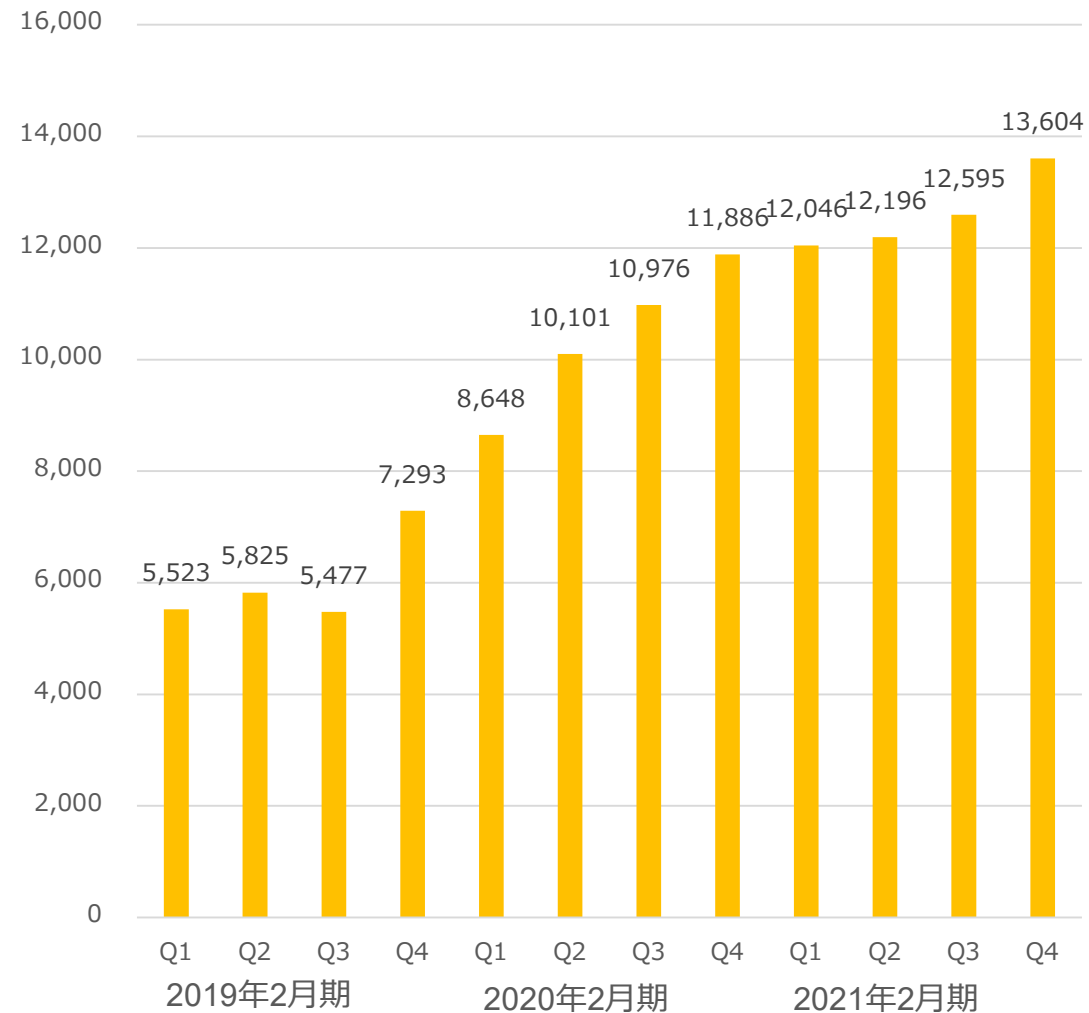
AWSアカウント数



(単位：USD)

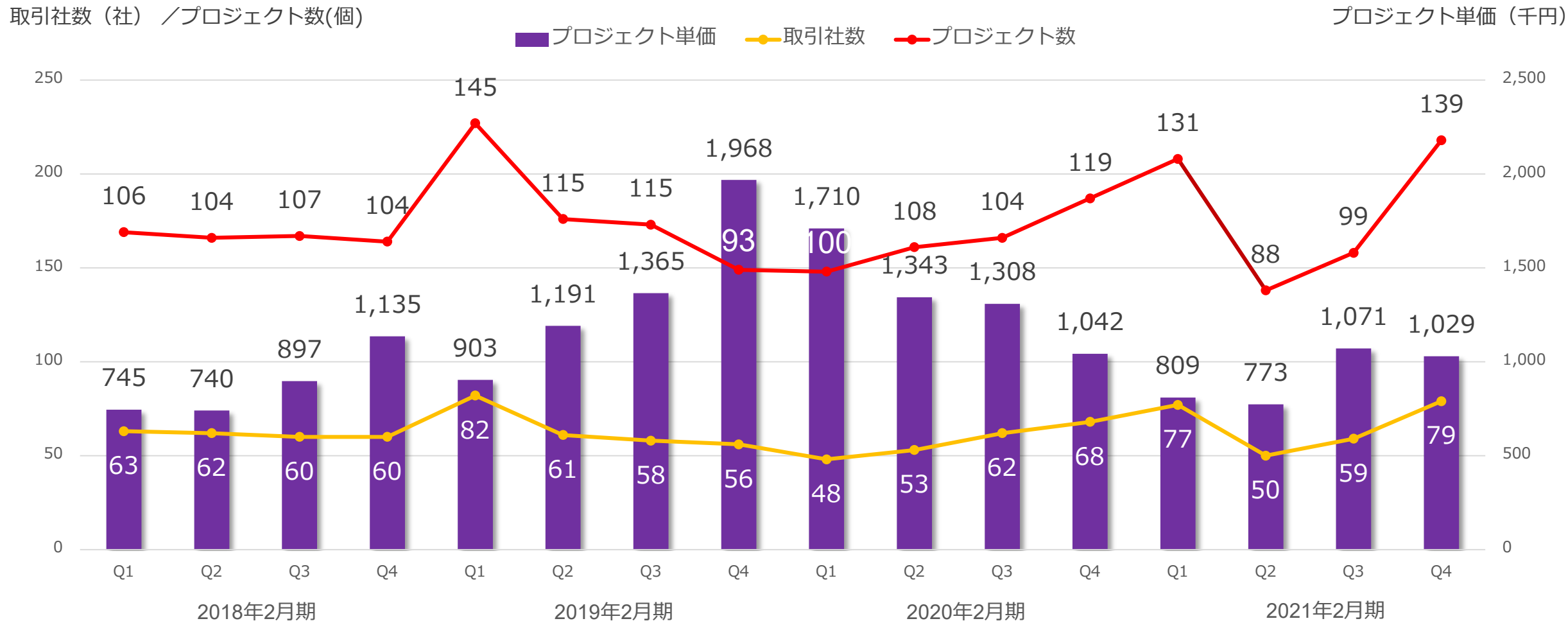
ARPU*

* 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



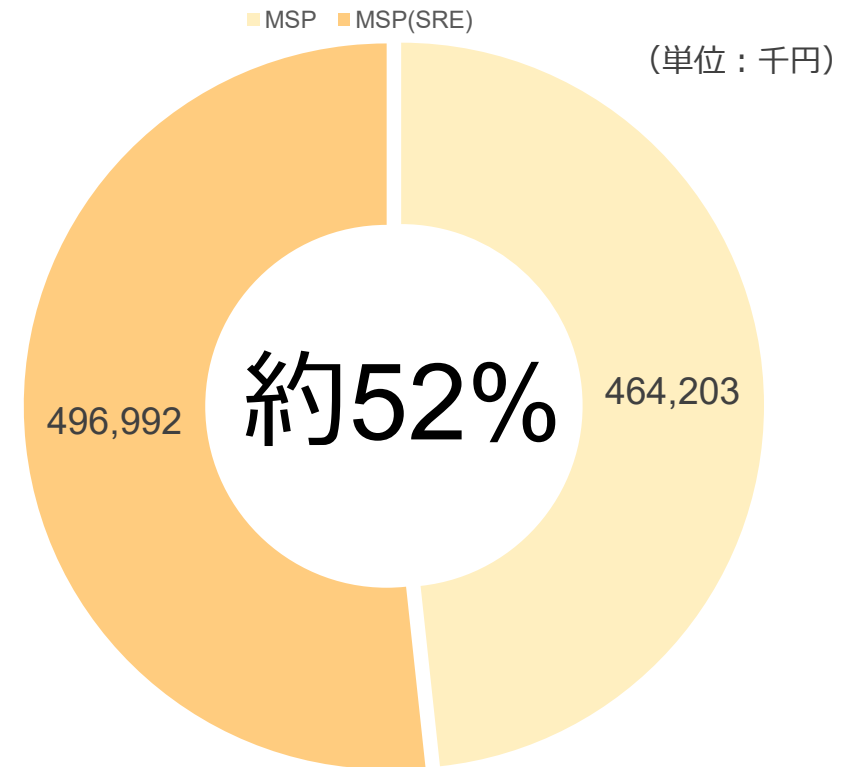
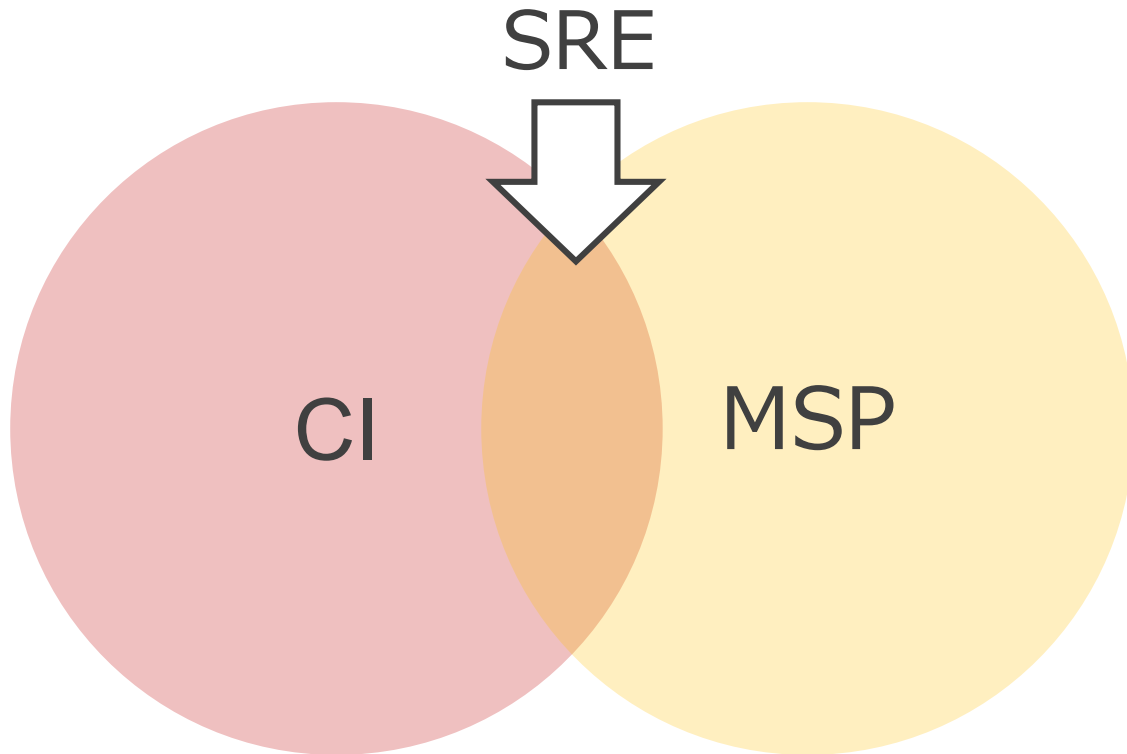
クラウドインテグレーション：各指標の推移

第3四半期からプロジェクト数・取引社数が増加。前期累計期間比（Q1～Q4）、前年同四半期比でも増加。
プロジェクト単価は100万円台を維持。



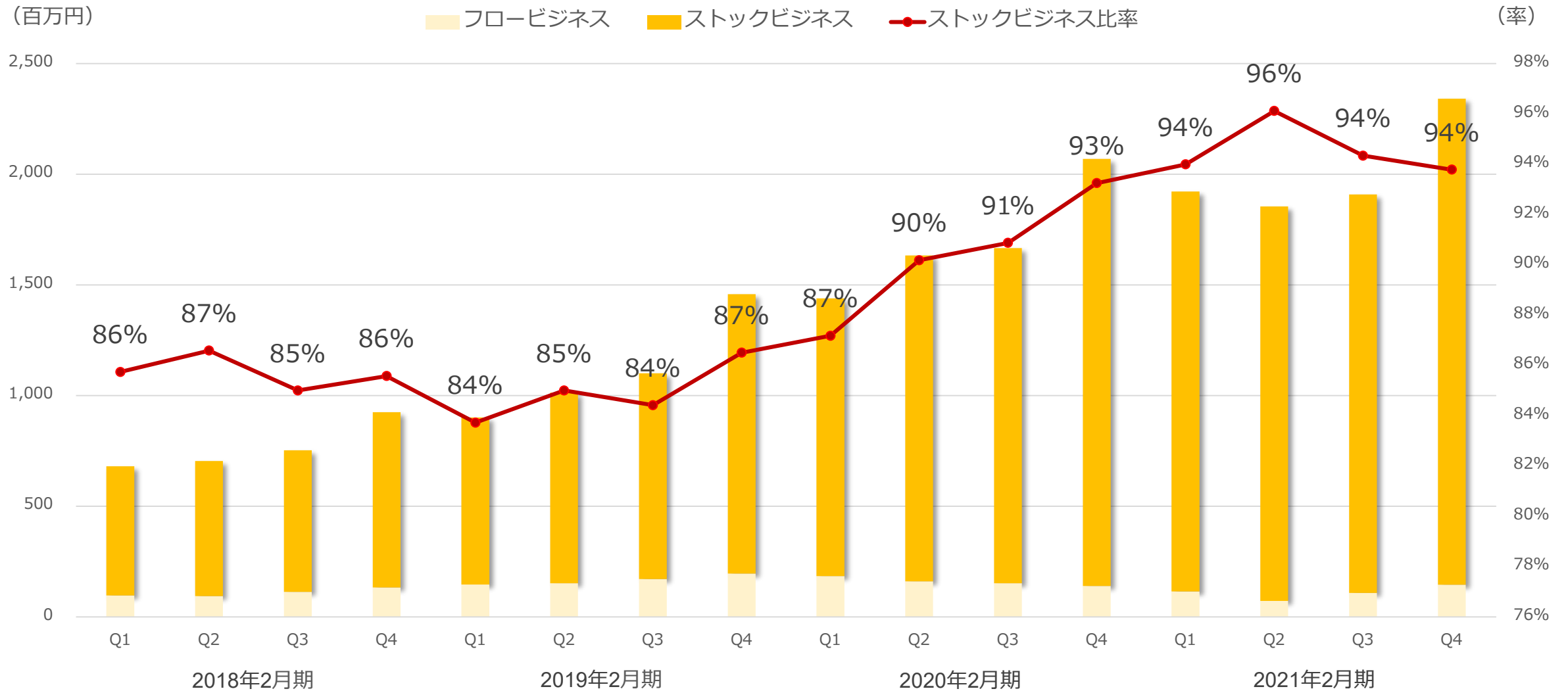
MSP : MSPとSREの売上内訳

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に対応する**SRE（※）の割合が増加**。



※ SRE : Site Reliability Engineeringの略称。
P38、P39に詳細を記載しております。

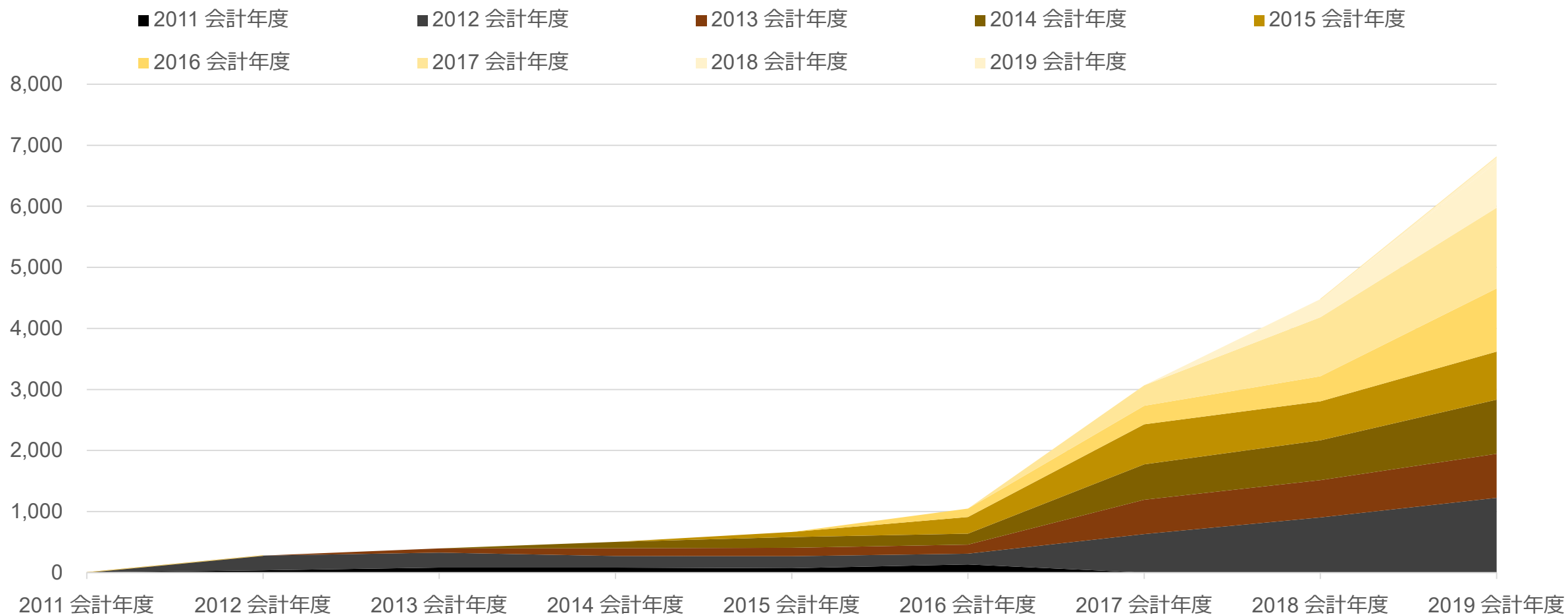
ストックビジネスの比率推移



※ 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

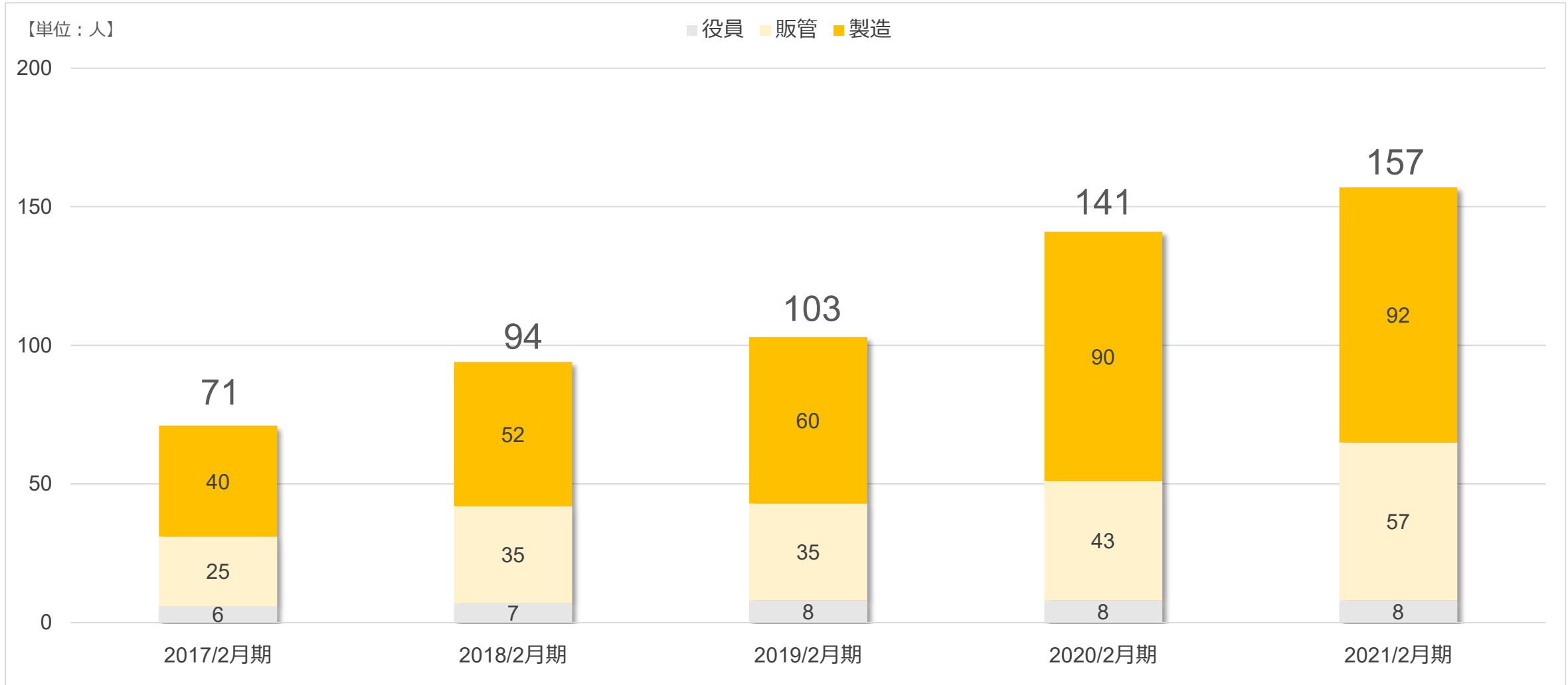
当社と契約済みの既存顧客は、**年を追うごとに売上総額が増加**する傾向（クラウドインテグレーション、リセール、MSPの合算）。



※ 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。

人員数推移

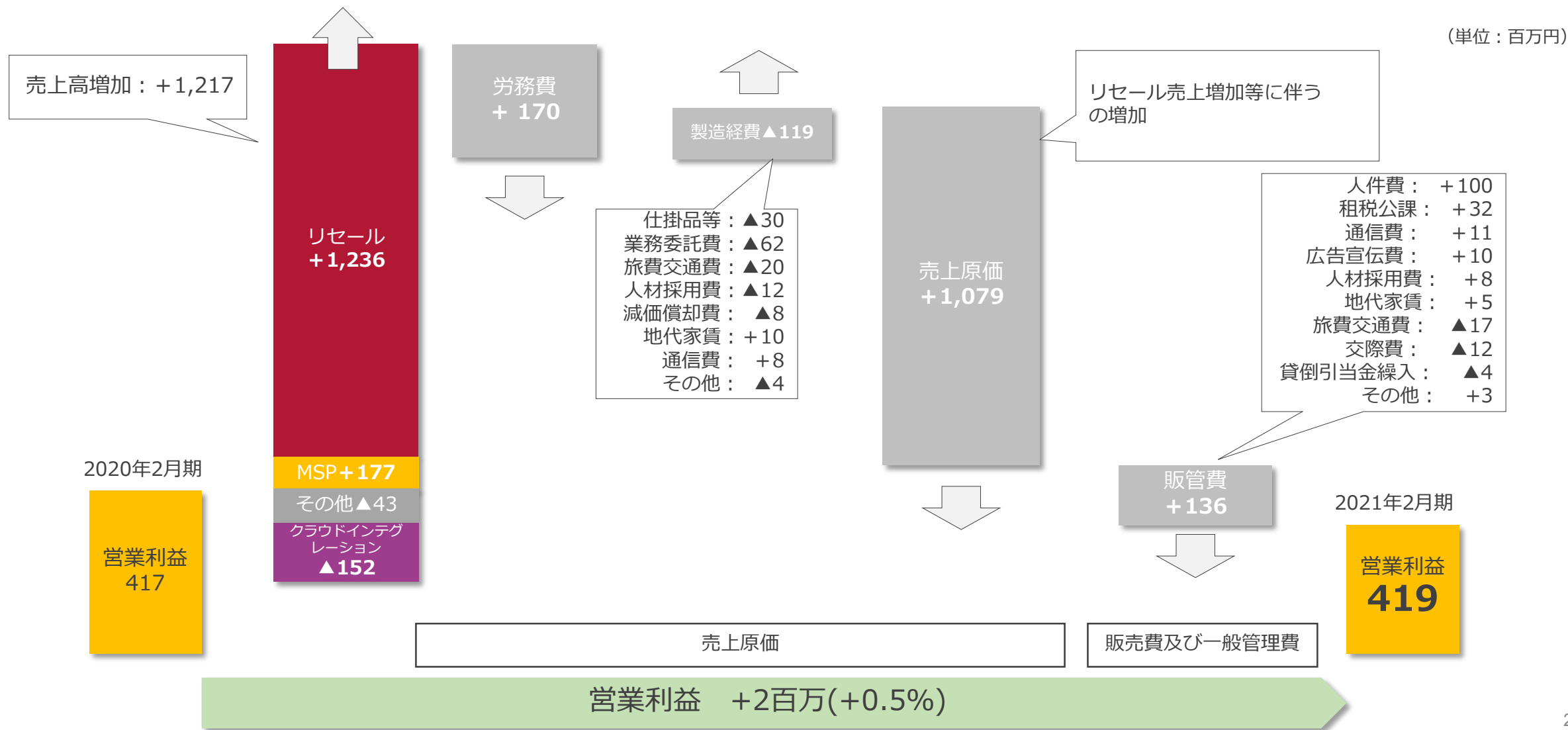
当期の採用計画22名は達成（30名採用）。



※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 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。営業利益額は前年同期間比較+0.5%となった。



2021年2月期 財務状況・貸借対照表（要約）

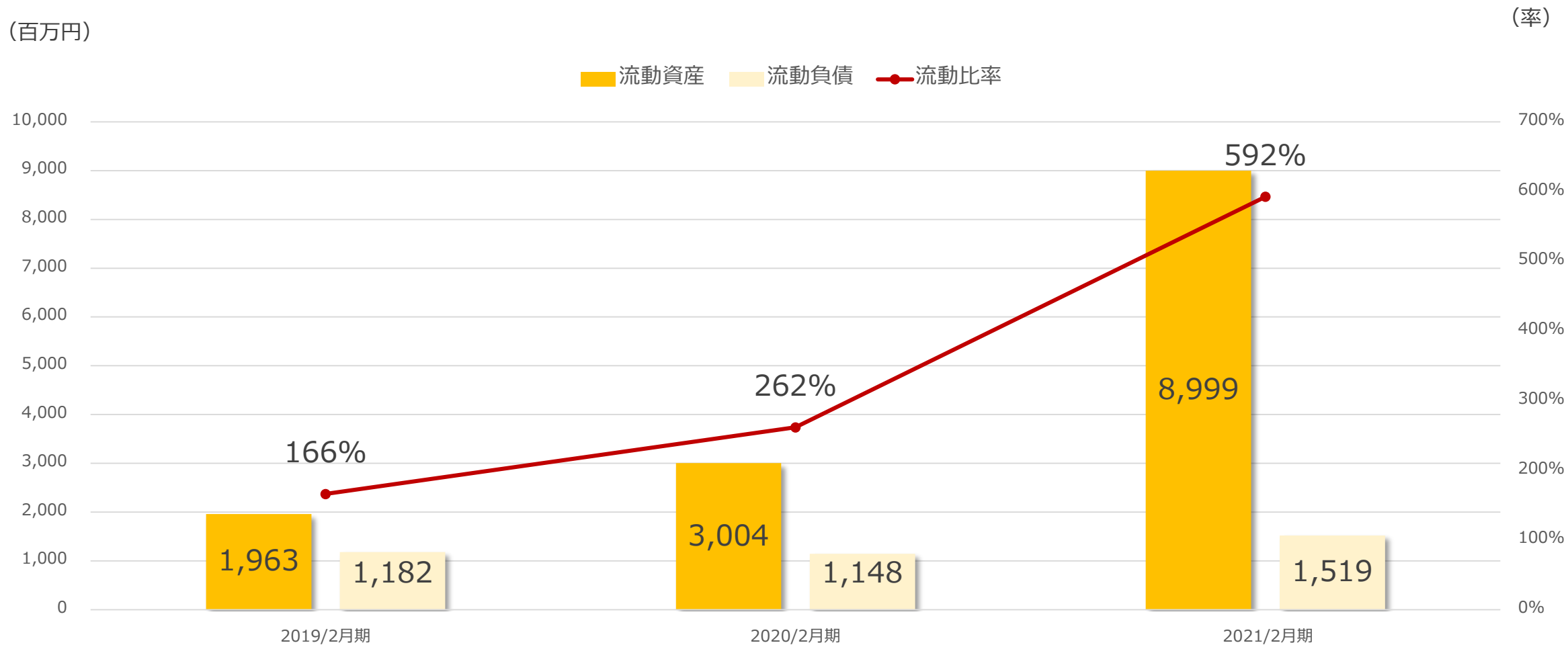
新株予約権の発行・行使に伴う「流動資産」及び、「純資産」の増加に加えて、投資有価証券の評価額上昇に伴う「固定資産」・「固定負債」の増加。利益剰余金も着実に積み上げ。

（単位：百万円）

	2020/2期 実績	2021/2期 実績	増減額
流動資産	3,004	8,999	5,994
固定資産	1,467	1,718	250
有形固定資産	69	72	3
無形固定資産	100	112	12
投資その他の資産	1,297	1,532	234
資産合計	4,472	10,717	6,245
負債合計	1,437	1,862	425
流動負債	1,148	1,519	371
固定負債	288	342	54
純資産合計	3,035	8,855	5,820
負債・純資産合計	4,472	10,717	6,245

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。



2022年2月期 業績予想

新型コロナウイルス感染症の影響は、終息が期待されるなか時間を要する見込みであり、
当社の2022年2月期業績予想も保守的に計画。

(単位：百万円)

	2021/2期 実績	構成比 (%)	2022/2期 予想	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	8,029	100.0	9,300	100.0	115.8
売上総利益	1,224	15.3	1,543	16.6	126.0
営業利益	419	5.2	446	4.8	106.4
経常利益	410	5.1	471	5.1	114.8
当期純利益	482	6.0	326	3.5	67.7

※ 当社の事業は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おりませんが、売上高に占めるAWSリセールの売上高の業績予想数値につきましては金融機関が公表している2021年度ドル円相場予測レポートの標準シナリオ、1ドル103円を採用しております。

会社概要

会社概要

*2021年2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	3,201,973,059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	149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。



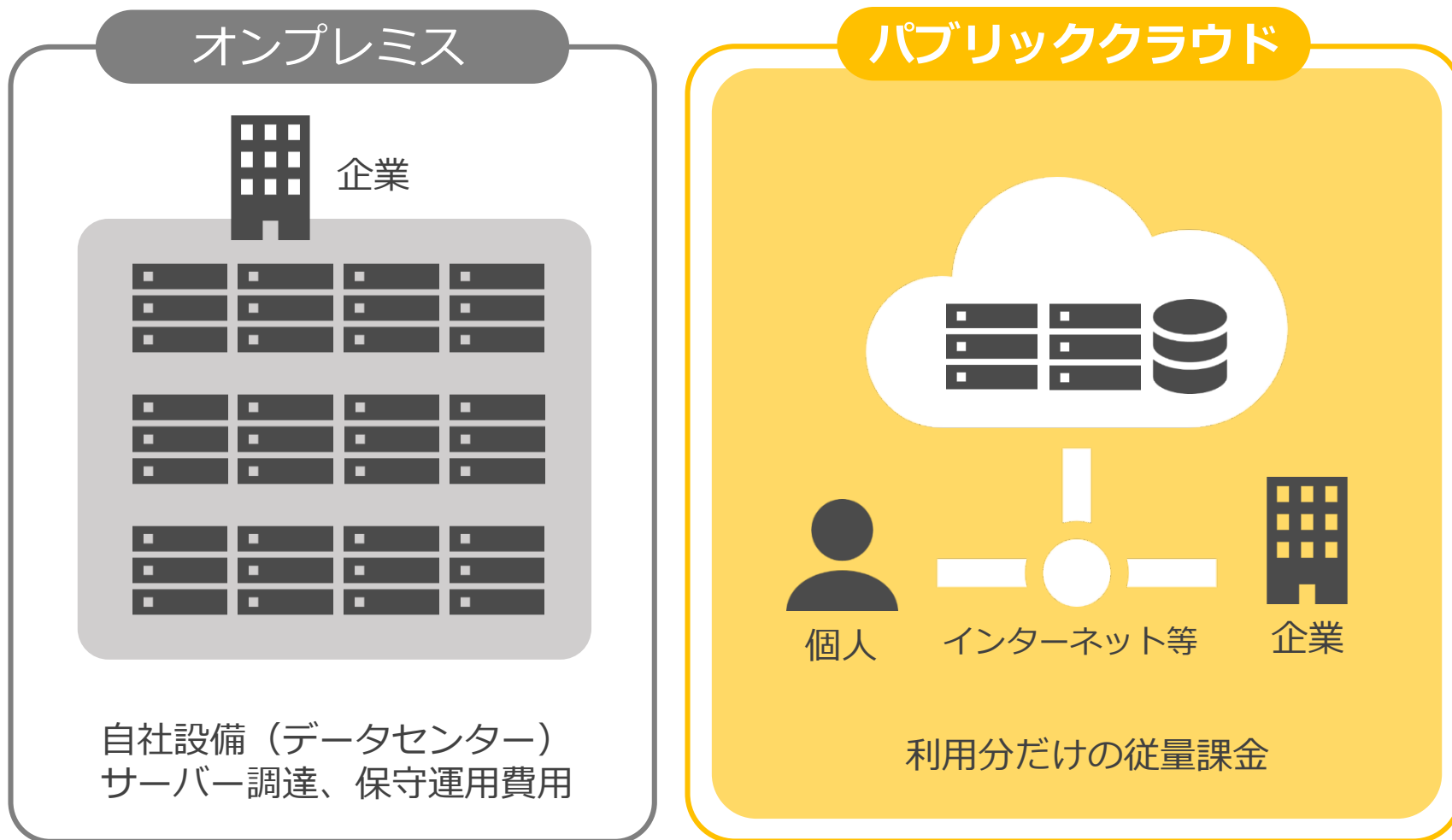
社外取締役 寺嶋 一郎

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。**

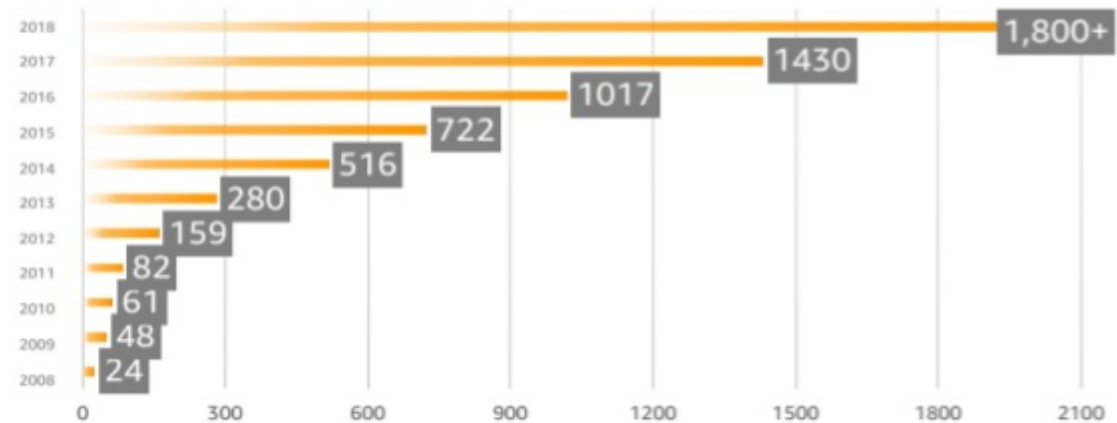
Figure 1. Magic Quadrant for Cloud Infrastructure and Platform Services



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



出所：https://aws.amazon.com/jp/blogs/news/aws-named-as-a-cloud-leader-for-the-10th-consecutive-year-in-gartners-infrastructure-platform-services-magic-quadrant/?nc1=b_rp

出所：<https://www.slideshare.net/AmazonWebServices/awesome-day-2019-keynote>

市場環境：AWSの市場シェア

2020年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**。

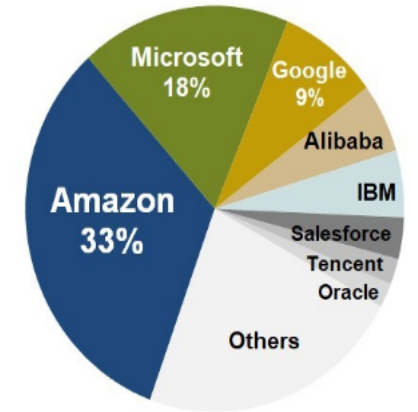
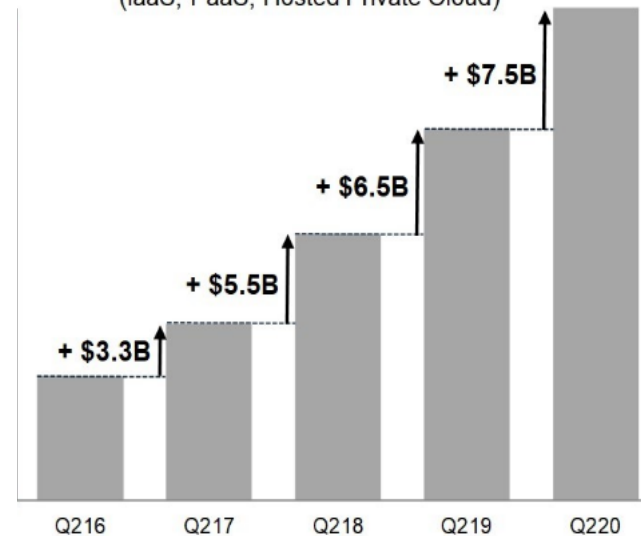
Table 1. Worldwide IaaS Public Cloud Services Market Share, 2018-2019 (Millions of U.S. Dollars)

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)

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>

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



Market Share Q2 2020

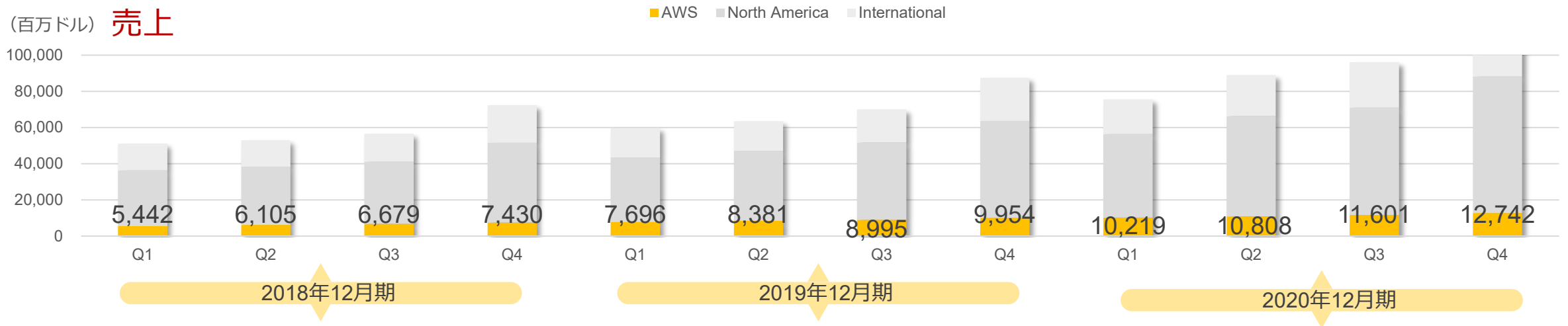
Source: Synergy Research Group

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

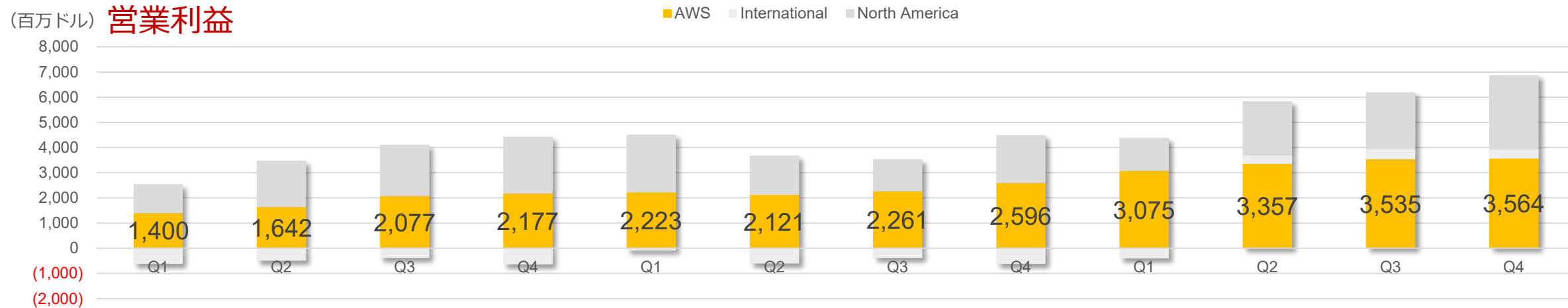
市場環境：Amazon全体におけるAWSの成長性・収益性

AWSは持続的な成長を継続中。営業利益はAmazon全体の約59%  まで上昇。

(百万ドル) 売上



(百万ドル) 営業利益

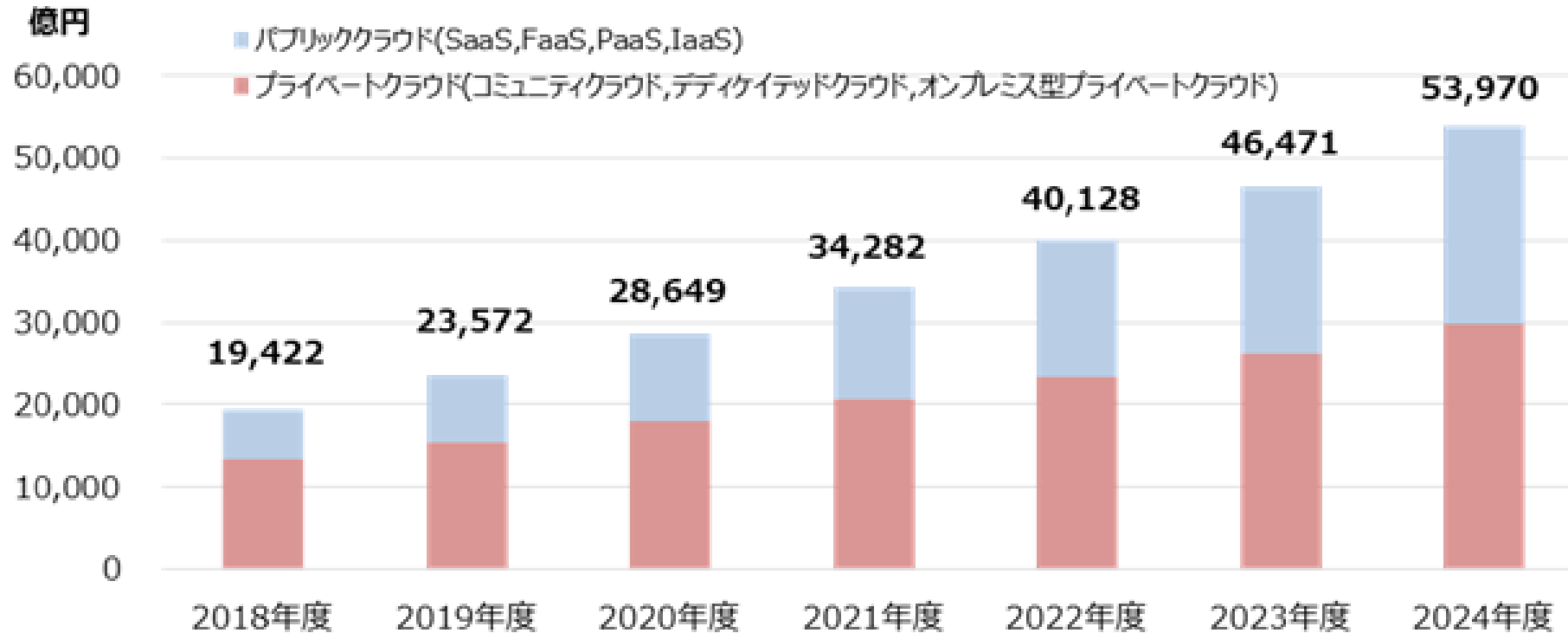


市場環境：国内クラウドサービス市場規模

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%）**。



出所：<https://www.m2ri.jp/release/detail.html?id=434>

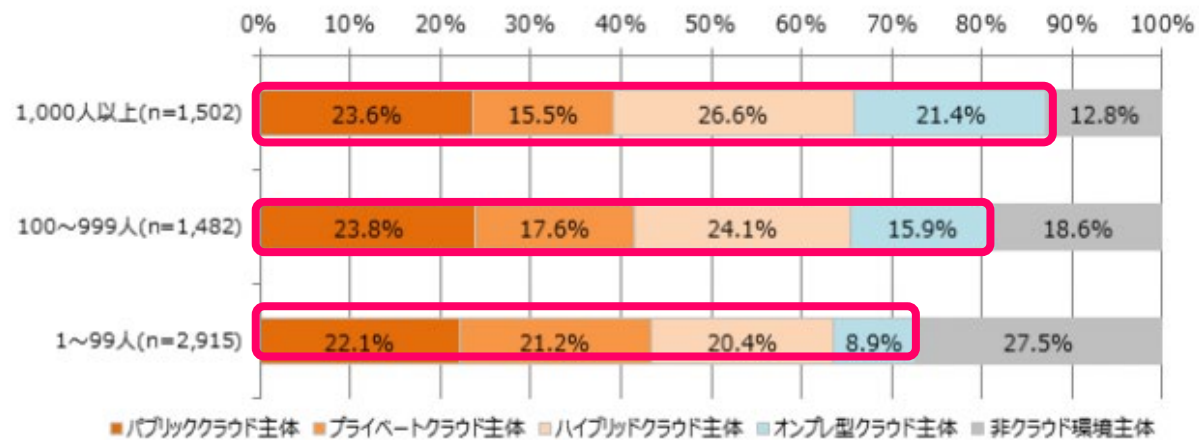
市場環境：国内クラウドサービス市場規模

大手クラウド3社（AWS、Microsoft Azure、GCP）の利用がさらに増加。

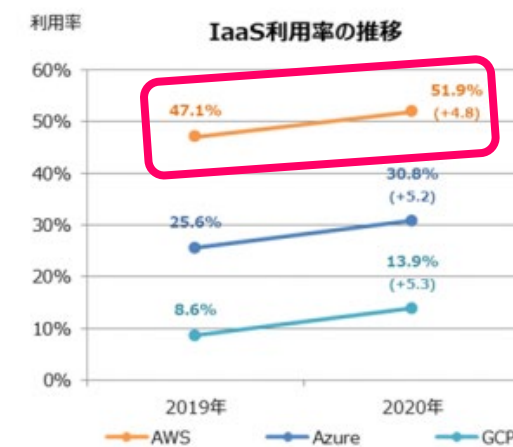
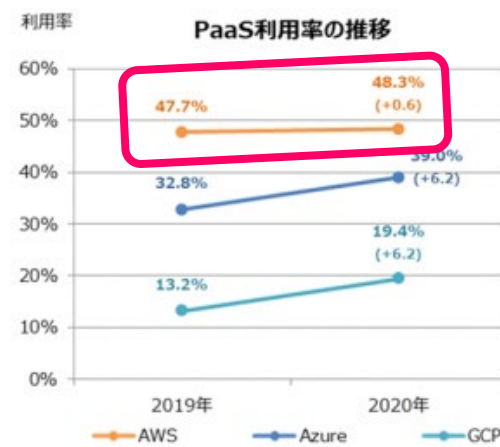
PaaS、IaaS市場いずれにおいても依然**AWSが首位をキープ**。

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

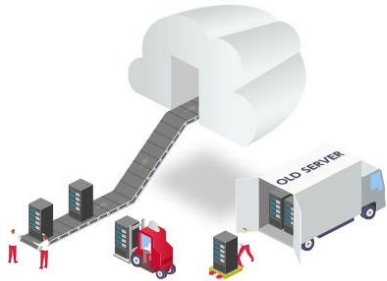
クラウド戦略のコンサルティング、導入支援からクラウド移行後の運用まで一貫したサービスを提供。



※ 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)

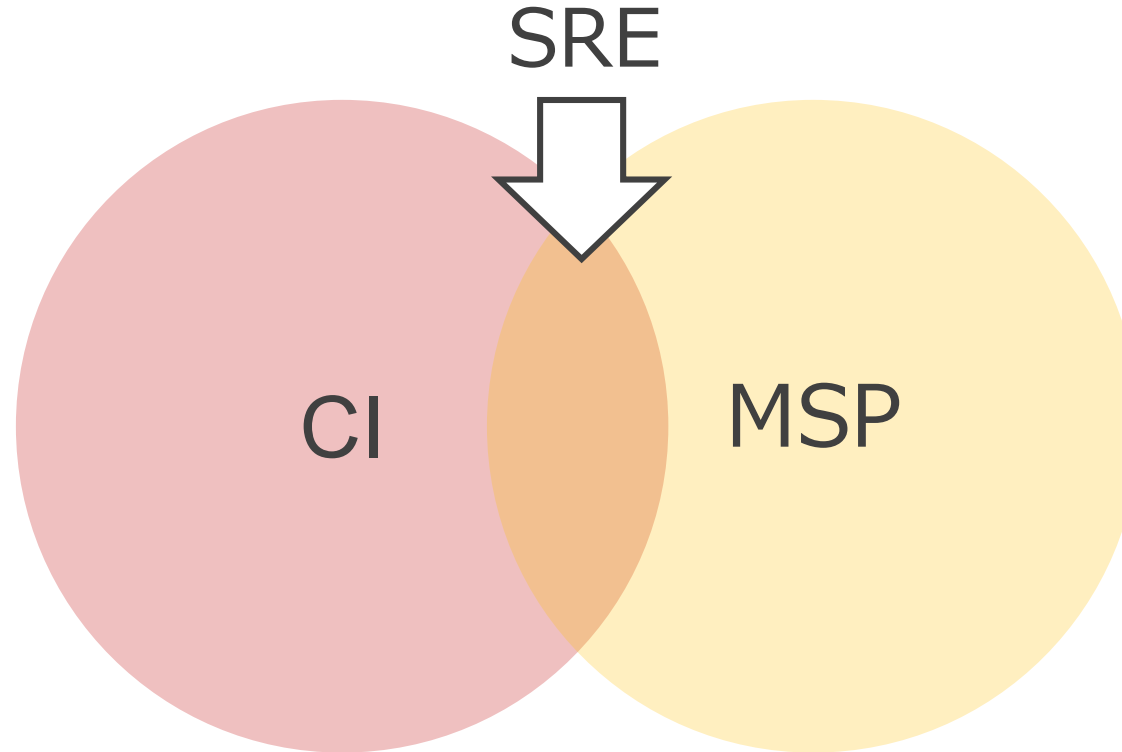
AWS上に構築したシステムの性能監視・障害監視、障害が生じた場合の復旧対応や、障害時に迅速な復旧を行うためのバックアップ取得、セキュリティパッチの適用など、24時間365日体制でインフラからミドルウェア層までをカバーする運用代行サービスを提供しています。

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にボタンタッチ。

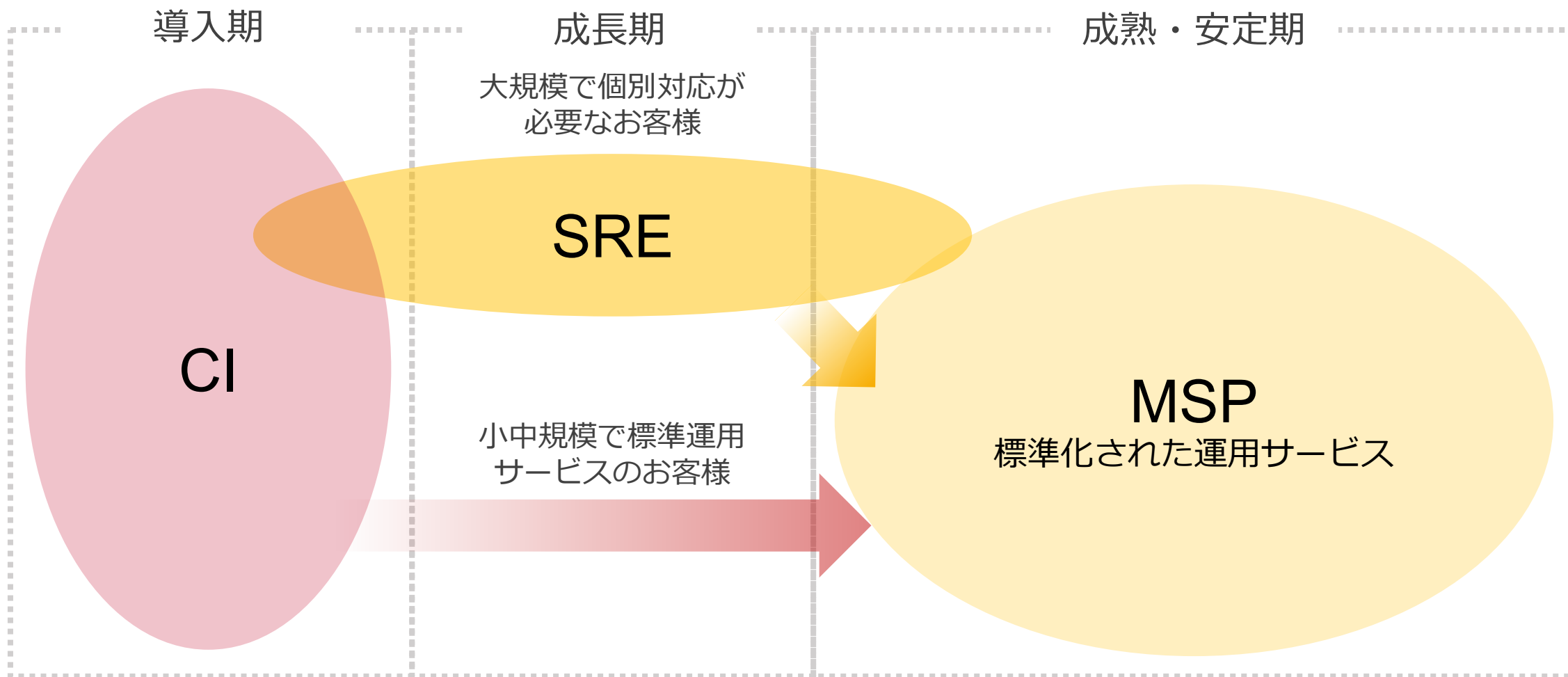


MSP

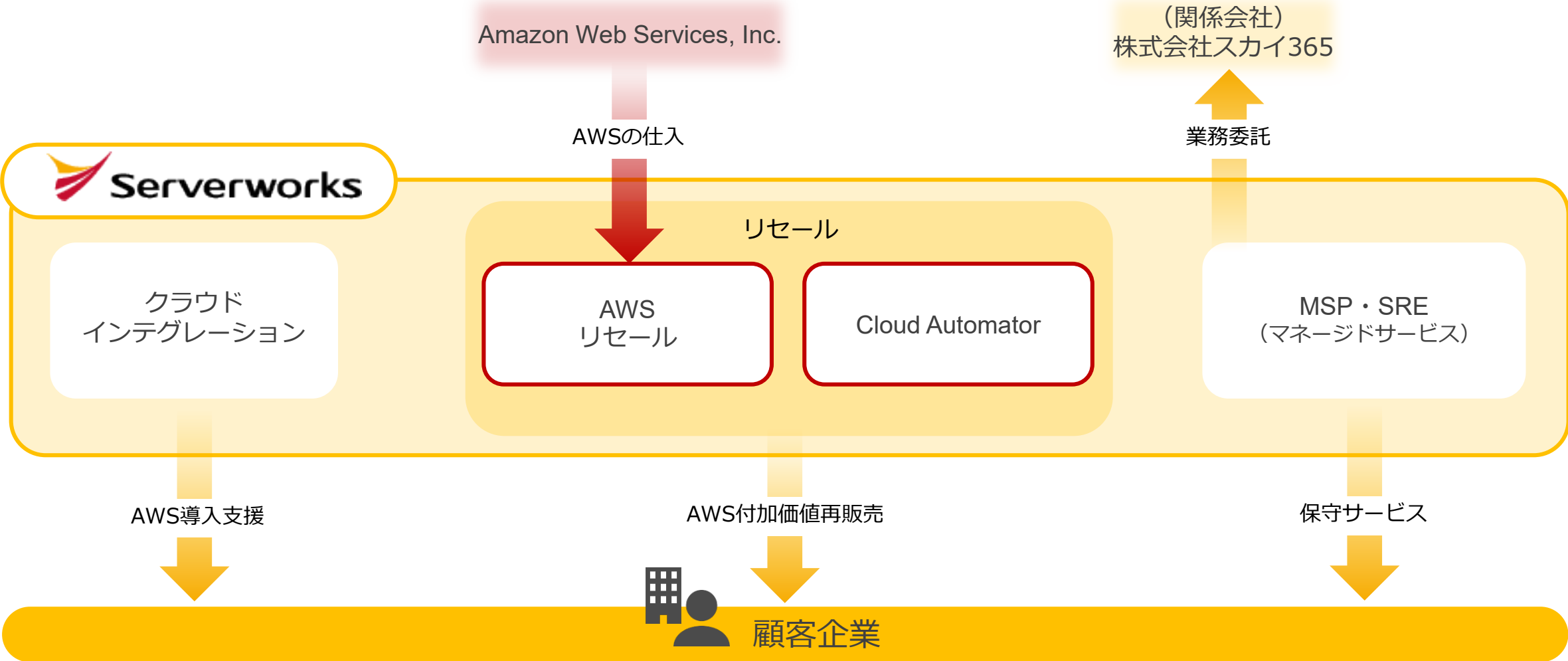
従来から提供しているクラウドに特化した標準的な運用サービス。

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

※ 2021年3月末日時点の資格取得者数

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。

50人 - Solution Architect Professional

29人 - DevOps Engineer Professional

84人 - Solution Architect Associate

51人 - Developer Associate

59人 - SysOps Associate

34人 - Security Specialty

13人 - Big Data Specialty

23人 - Advanced Networking Specialty

8人 - Machine Learning Specialty

20人 - Alexa Skill Builder Specialty

13人 - Database Specialty

7人 - Data Analytics Specialty

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。



Premier
Consulting
Partner

MSP Partner

Migration Competency

Digital Workplace
Competency

Well Architected

Public Sector Partner

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**890社・10,100**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.

Aj
AJINOMOTO

BELSYSTEM24

CLAVIS
Company

近鉄不動産

人・企業・社会の未来を創る
Funai Soken Holdings

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

集英社

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

unicharm

琉球銀行

ワールドホールディングス

*2021年3月末日時点

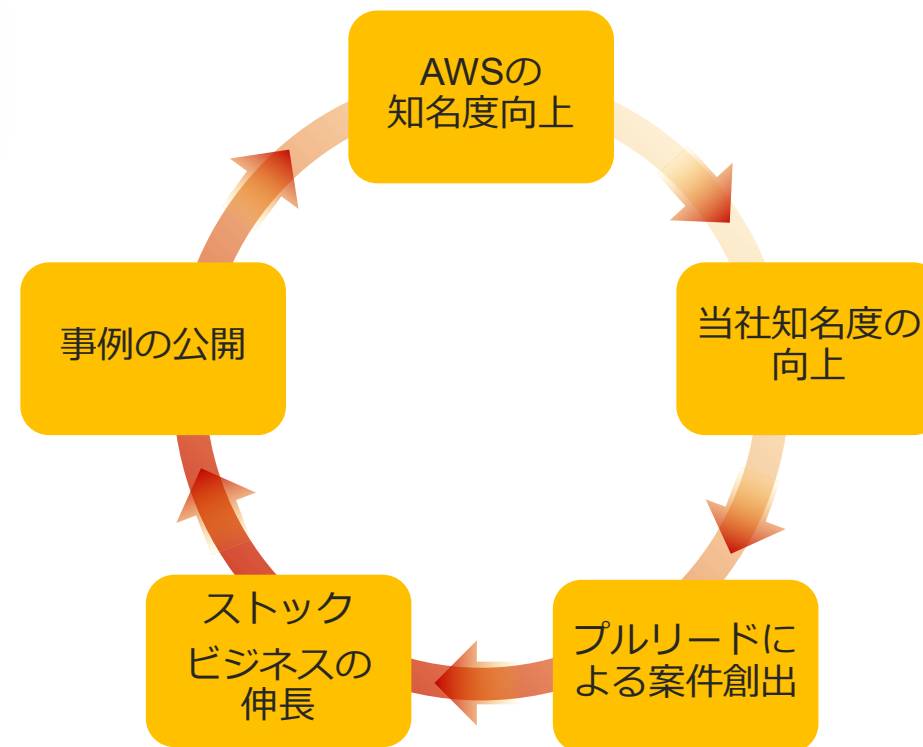
当社の特徴と強み④ 先行優位性

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。

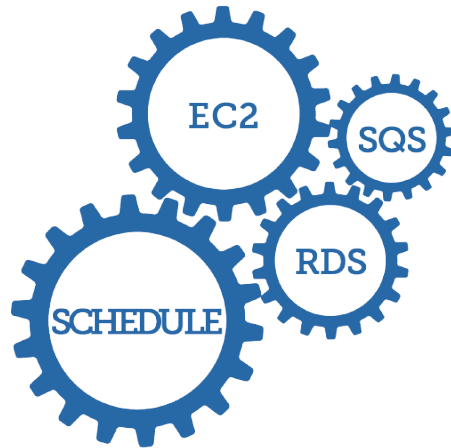
低コスト・高品質な運用の実現とクラウドインテグレーション案件の受注率向上に貢献。



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

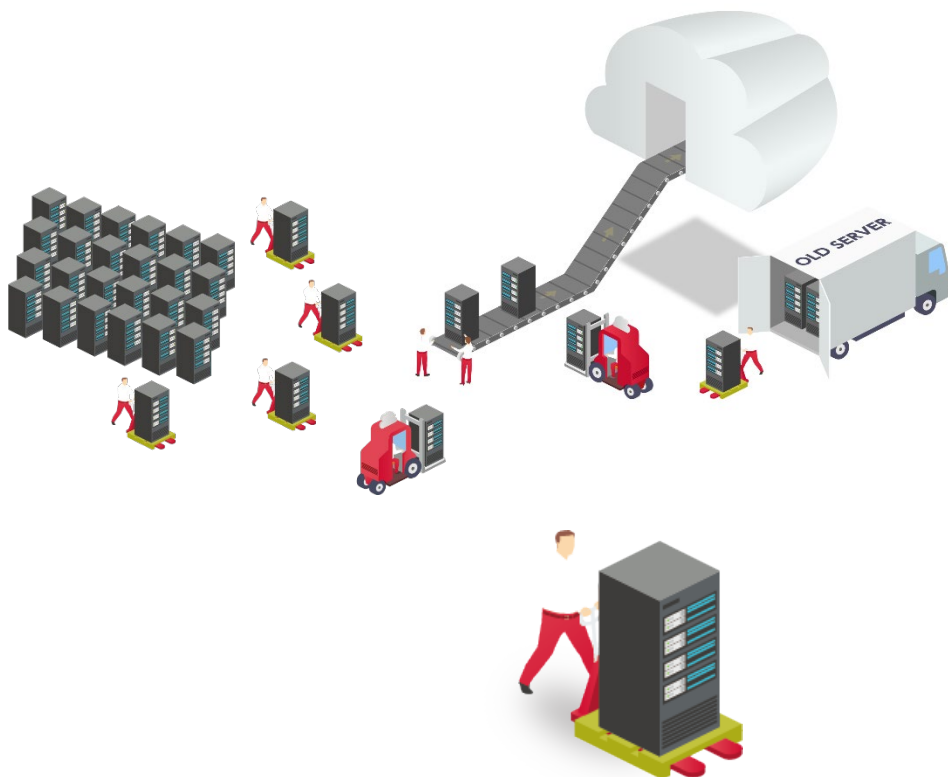
YOKOGAWA ◆

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。



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。

成長戦略：New Normalな働き方の実現支援



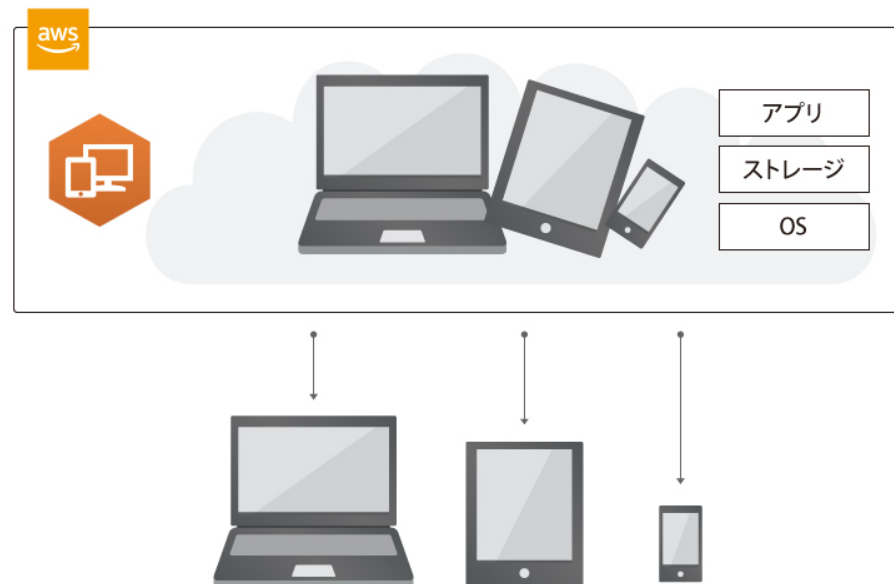
Amazon WorkSpacesを活用して
全社規模でのテレワーク環境を、
わずか3週間ほどで構築



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

pal*system

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

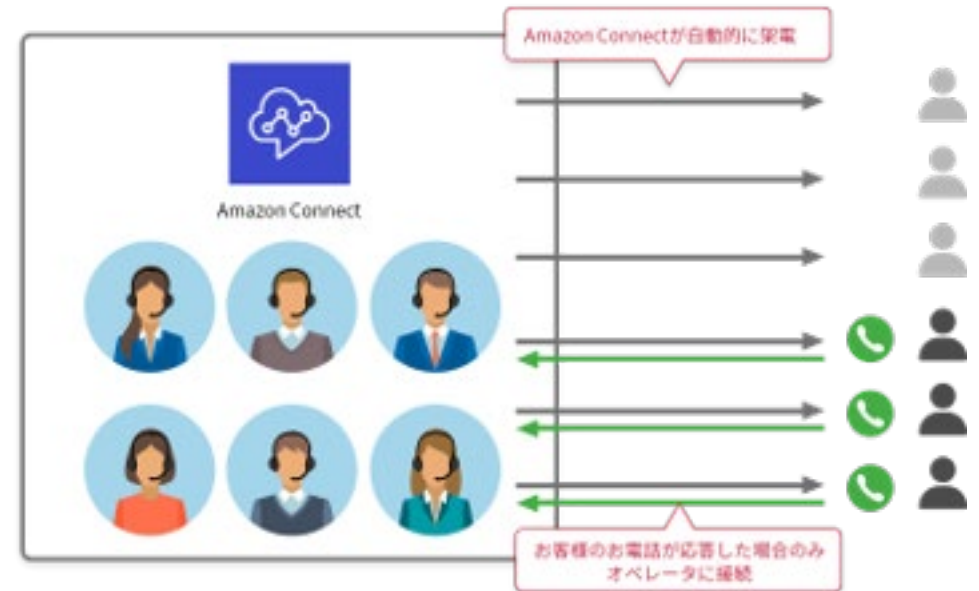


パルシステム生活協同組合連合会様に、Amazon Connectを活用した自動電話注文ダイヤルの仕組みを構築。新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛要請で急遽増加した注文電話の対応の自動化に大きく貢献しました。



新生銀行

既存のアウトバウンドコール業務を
Amazon Connectで自動化トライアル



アウトバウンドコール数と対話数の向上のため
Amazon Connectのトライアルを実施中。
オペレーターの定型的な負担を軽減し、顧客へのフォロー体制を
確保することができました。

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