

決算説明資料

2026年2月期 第1四半期



目次

1. 2026年2月期 第1四半期 サマリー
 2. 2026年2月期 第1四半期 主要トピックス
 3. 2026年2月期 第1四半期 業績
 4. 想定Q&A
 5. 補足データ
 6. 会社概要
 7. 事業内容
- 

2026年2月期 第1四半期 サマリー

エグゼクティブサマリー

▶ 第1四半期の業績は為替（円高）等の影響を受けつつも堅調に推移

- 売上高は9,219百万円（YoY+6.8%）、営業利益は199百万円（YoY△55.0%）で着地。
- 為替レートが前年同期比で約10円の円高となった影響や、前期Q1では一過性の特殊要因売上が計上されていた影響等により、当初想定内での営業減益となったが、**今期ガイダンスに対する進捗率は概ね問題なく推移**（P.7参照）。
- 足元の事業は順調に進捗しているが、引き続き、為替の動向には注視する。

▶ 中計の事業戦略である「生成AI」、「セキュリティ」、「海外展開」の推進

- 生成AI：生成AI活用によるAWSトレーニング・内製化支援サービスなど**生成AI関連サービスを続々リリース**。
- セキュリティ：3月3日付で**株式会社サーバーワークス・スマートオペレーションズ（100%連結子会社）**を設立。
- 海外展開：AWSソリューションおよびマネージドサービスに関する**IIJグループとのASEANでの協業体制を強化**。

▶ 自己株式の取得が完了、総還元性向は約60%

- 4月30日付で自己株式の取得が完了。取得した株式の総数は222,000株、取得価額の総額は約5億円であり、**今期ガイダンスをベースとした総還元性向は約60%の見通し**。

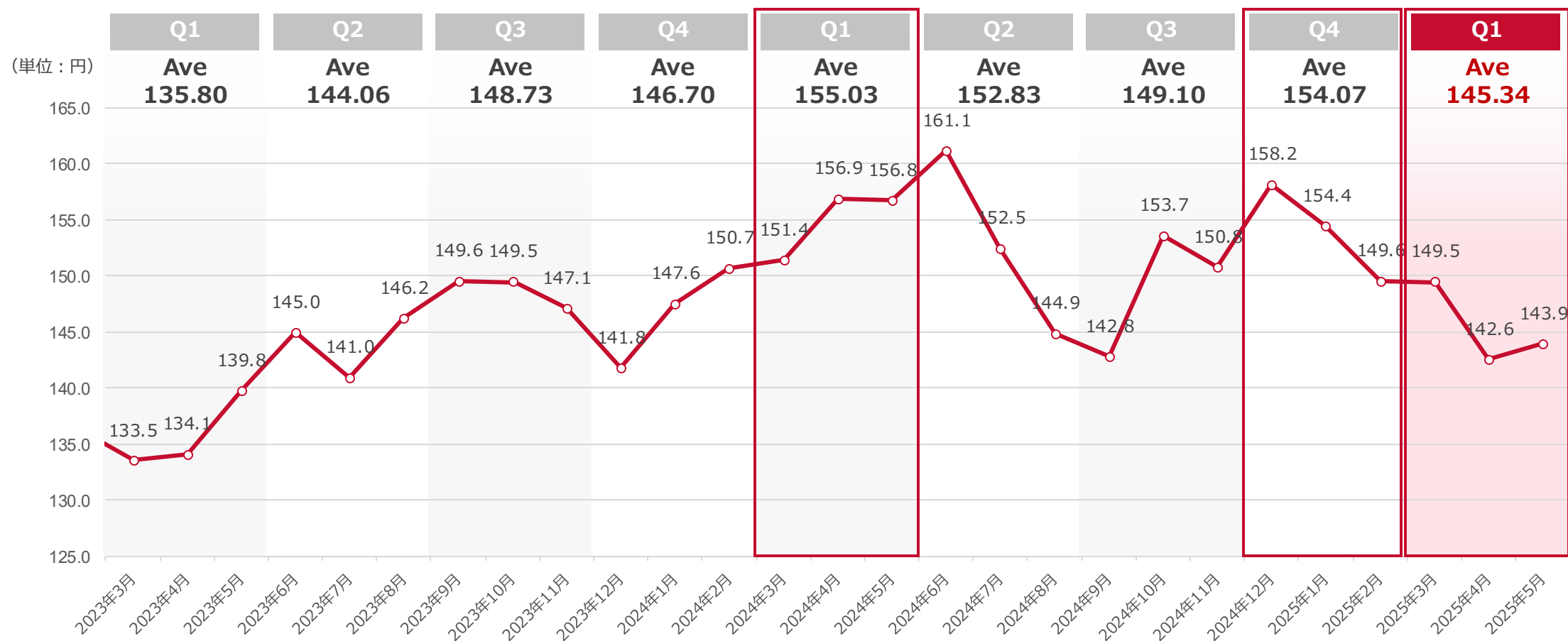
業績ハイライト

前年同期比で為替レートが約10円の円高になったものの**各社ともに売上高は前期を上回って着地**
特殊要因があった**前期Q1との比較において営業利益の減益は想定内**であり本業の収益は安定して推移

		売上高	前年同期比	営業利益	前年同期比
連結	 Serverworks	9,219百万円	+6.8%	199百万円	△55.0%
	 Serverworks	7,400百万円	+4.3%	237百万円	△44.0%
	連結子会社				
	 Ggen	1,821百万円	+17.1%	△5百万円	△49百万円
単体	※ 2024年7月G-genとトップゲートは合併 ※ 前年Q1は合併前のため前期比は2社の単純合算値との比較				
	連結子会社				
	 Serverworks Smart Operations	一百万円	—%	△3百万円	—%
	※ 2025年3月設立				

為替レートの推移

ガイダンスの為替レート比では**約7円**、前年同期比では**約10円**、直前四半期比では**約9円の円高**となった
(1円あたりの為替感応度は売上高で約226百万円/年、営業利益では約23百万円/年の増減 ※円安時に増加)



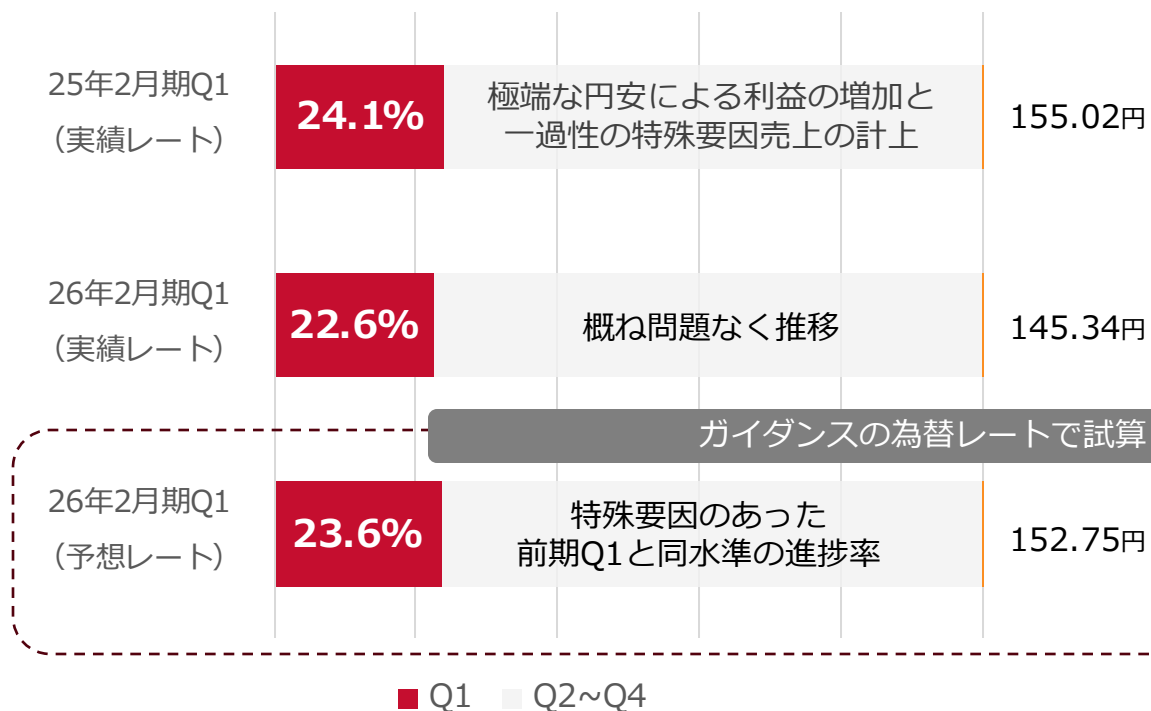
※ 今期ガイダンスのリセール売上高に採用している為替レートは前期の期中平均為替レートと同様の**1ドル約152.75円**となります。

通期連結業績予想における進捗率と為替の影響

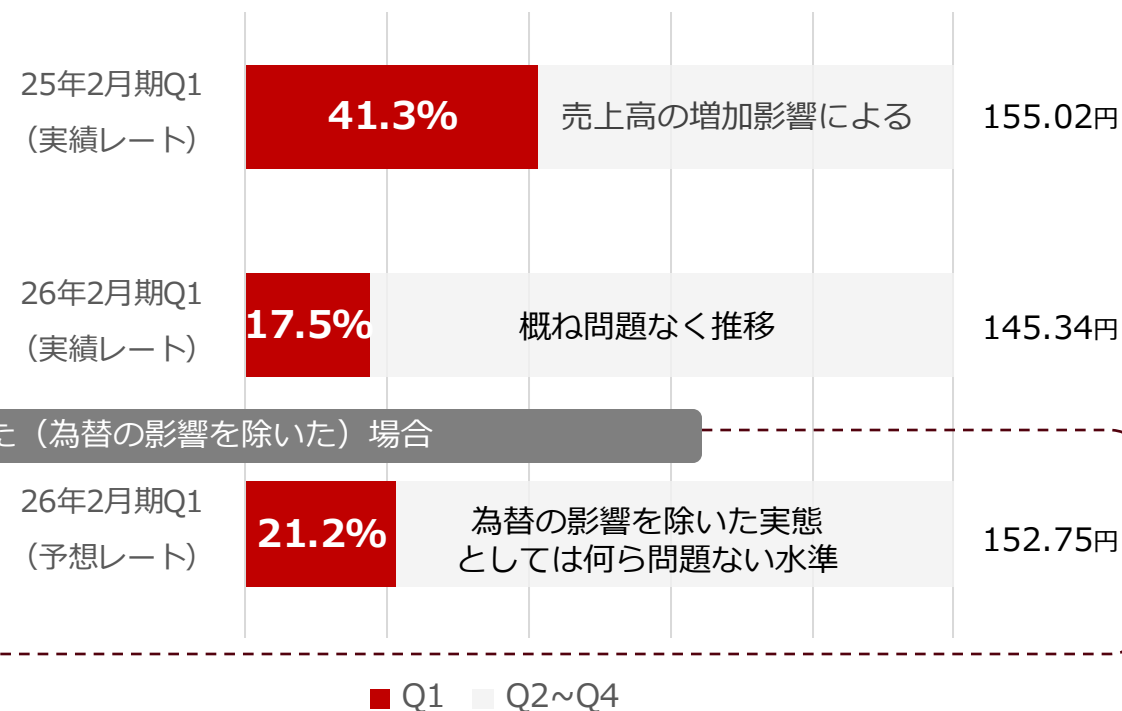
通期連結業績予想における進捗率は為替（円高）の影響を受けつつも現時点では概ね問題なく推移

仮に、ガイダンスの為替レートで試算した場合の進捗率は売上高23.5%、営業利益も20.5%であり、何ら問題ない水準

売上高



営業利益



ガイダンスの為替レートで試算した（為替の影響を除いた）場合

2026年2月期 第1四半期 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

主要トピックス1

2025年6月、当社グループ最大かつ最重要の展示会「AWS Summit Japan 2025」に出展
延べ4万人以上が参加し、**ダイヤモンドスポンサー**として昨年の2倍のリードを獲得

11:50 - 12:20

AP-36

パートナーセッション

テーマ：AI

生成 AI 活用で見てきた3つの課題～精度・セキュリティ・推進体制～

株式会社サーバーワークス

満席



◀ ▲ 弊社セッションの一例

AWS Summitとは

AWSのトレンドを得る

70+のAWSセッション / 50+のお客さま事例セッション / 40+のパートナーセッションで最新のトレンドを来場者も出展者も得る

延べ4万人以上が来場

2日間の開催で延べ4万人以上が来場。特に基調講演は朝早くから長蛇の列ができるほど。クラウドやAI活用に興味関心のある方が来場

展示による顧客アプローチ

来場したお客様の課題を直接聞き、その課題に沿ったご案内や、当社の認知度向上のためのアプローチを行い、多くのリード獲得を実施

【関連】 AWS Summit Japan2025

AWS Summit Japan 2025は「生成AIにつきる」、関連セッションは昨年比1.4倍

アマゾン ウェブ サービス ジャパン（AWSジャパン）は、2025年6月25～26日の2日間、「AWS Summit Japan 2025」を千葉市の幕張メッセで開催。

基調講演後のQ&Aセッションで今回のAWS Summit Japanのテーマを問われると、白幡社長は「生成AIにつきる」と回答した。昨年まではPoC（概念実証）にとどまっていた顧客も、「実用段階に中身が移っている」と見る。



主要トピックス2

AWSソリューションおよびマネージドサービスの提供に関する**IIJグループとのASEAN地域での業務提携体制を強化**
～ベトナムに続き、タイで4月よりサービス提供を開始、今後ASEAN広域に範囲を拡大～

業務提携範囲を拡大



ASEAN地域のサービス概要

運用コストの最適化



AWS環境の運用を自動化するツール Cloud Automatorをすべてのお客様に標準提供。夜間や休日などのAWS利用料を抑制しコスト削減を最適化

エンタープライズサポートの提供



企業の重要ITシステムの稼働に必須のエンタープライズサポートを安価に提供。AWS専門資格を持ったエンジニアが障害対応や各種サポートに対応

導入支援と運用代行



AWS環境の運用を自動化するツール Cloud Automatorをすべてのお客様に標準提供。夜間や休日などのAWS利用料を抑制しコスト削減を最適化

コスト削減コンサルティング



企業の重要ITシステムの稼働に必須のエンタープライズサポートを安価に提供。AWS専門資格を持ったエンジニアが障害対応や各種サポートに対応

主要トピックス3

生成AI活用を推進するAWS公式トレーニングの提供・内製化支援サービスを強化



AWS公式トレーニングの特長



受講者の習熟レベルに 応じての提供

具体的な検証スキル習得に向け、幅広いトレーニングカリキュラムを提供。内容や人数に応じ、オンライントレーニングまたは現地トレーニングの選択が可能



講師は最新のノウハウを 知り尽くした現役エンジニア

サーバーレス開発、AWSインフラ構築、サポート業務など、現場でのAWS活用経験を持つエンジニアによる実践的トレーニングを提供



生成AI活用でアプリ開発 未経験でも高速に構築

AWS上のアプリ向けに生成AI活用フレームワークを構築。AI活用のベストプラクティスと運用体制を構築

【関連】 生成AIが当社ビジネスに与える影響

▶ ポジティブな影響

- 生成AIの精度向上・差別化のために企業独自のデータを集約し生成AIと突合する必要性が認識されており、**AWSのストレージやデータベースの利用が加速する**ものと考えられる。
- 生成AIによってアプリケーションの構築が容易になると見なされており、これまでSaaS等が利用されていたワークロードの一部が内製化されるとともに、その**実行基盤としてAWSの利用が更に進む**ものと推測される。

▶ リスク・ネガティブな影響

- AWS自体が持つ生成AI機能が、他の有力クラウドベンダー、生成AIベンダーと比べて劣後していると認識されており、**生成AIを活用するワークロードがAWS以外のクラウドに流出するリスク**がある。

▶ 総合的な見解

- 総合的にみて「生成AIを企業の競争優位性に活かす」目的においては、企業は自社データを整理・統合して生成AIに分析させる手法（RAG等）が必要不可欠であり、手段として**AWSの様な堅牢かつ実績あるクラウド上にデータを集約させる動きが加速する**と考えられる。このため、**生成AIそのものの機能性とは関係なく、AWSの利用とそのパートナーであるサーバーワークスの活用が進む**と推測される。
- 生成AIの様な新技術を組織に展開するためには、単なる技術論だけではなく**組織戦略や技術浸透に係るベストプラクティス**といった知見が不可欠であるが、**当社グループはクラウドの浸透においてこうした経験を多数有しており、エンタープライズ市場における生成AI×クラウド活用のパートナーとしてのニーズが高まると推測される。**

主要トピックス4

ローコード事業などを行う合併会社「株式会社アルターデザインコンサルティング」に共同出資
本JVを通じてローコードツールを導入する際のAWS関連各種サービスを提供

合併会社概要	
名称	株式会社アルターデザインコンサルティング
事業内容	ローコード事業、システムインテグレーション事業
資本金	60百万円
株主及び株主比率	株式会社BlueMeme 57% 株式会社ハイ・アベイラビリティ・システムズ 33% 株式会社サーバーワークス・キャピタル 5% リックソフト株式会社 5%

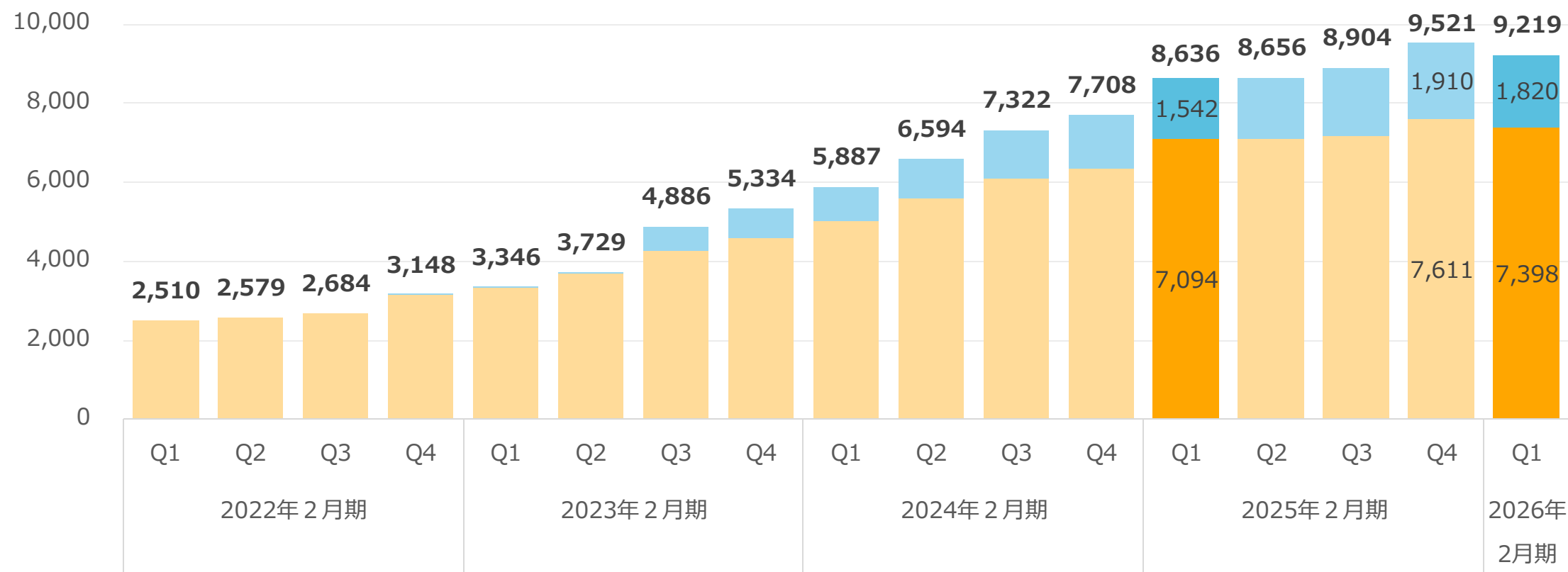
事業内容	
1	人間中心の 次世代業務システム開発
2	AIによる意思決定支援と 事業変革支援
3	自律型・共創型の組織設計支援
4	地域格差の解消を目指した デジタル支援

2026年2月期 第1四半期 業績

売上高の推移 -連結・各社-

売上高は前年同期比で+7%と成長したものの、急激な円高の影響もあり直前四半期比では減少
主な要因が為替（円高）の影響であることから事業活動自体に問題はないが金融市場や為替動向には注視

(単位：百万円)



■ サーバーワークス ■ G-gen

※ 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。

ストック売上比率の推移

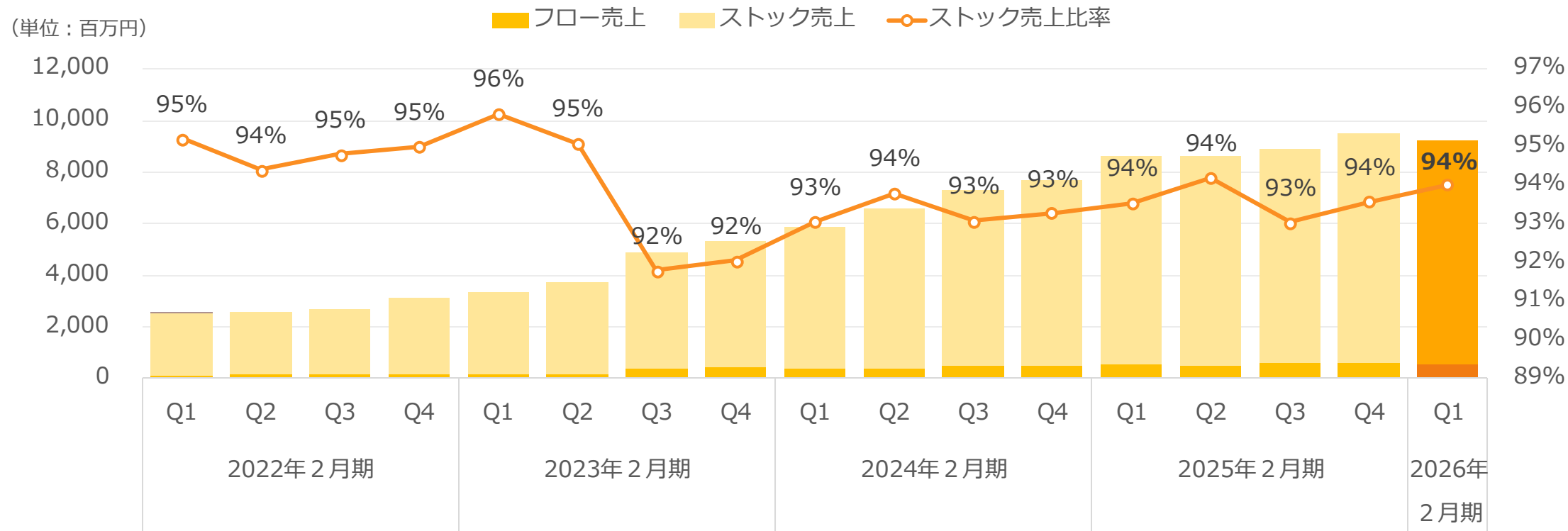
フロー売上

ストック売上

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)



※ 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。

製品・サービス区分別 -各社売上構成-

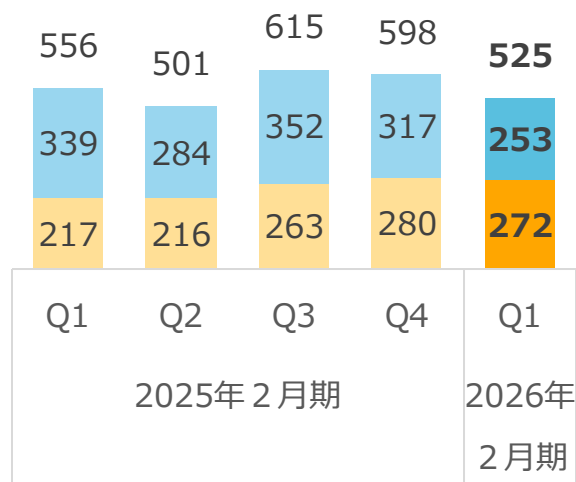
G-genのクラウドインテグレーションは大型案件の谷間となり減少したが、他はほぼ横ばいで推移

リセールは為替の影響を受けて直前四半期比で減少しているが、**為替影響を除く米ドルベースでは増加**（※p21参照）

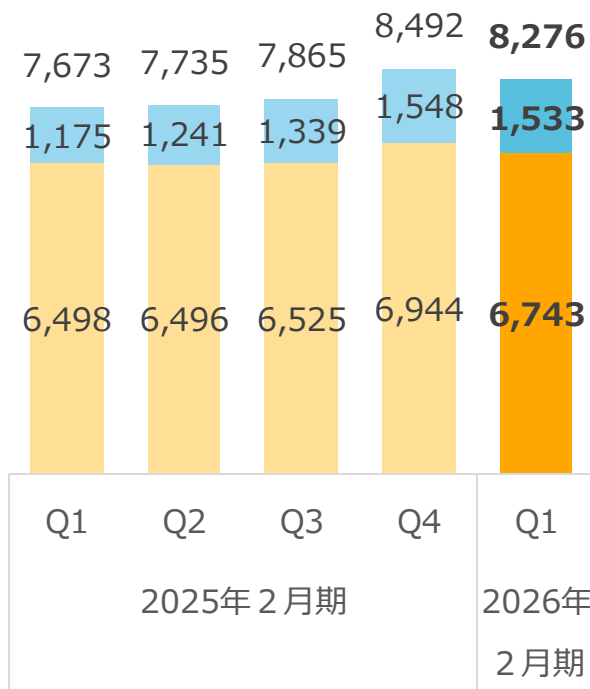


(単位：百万円)

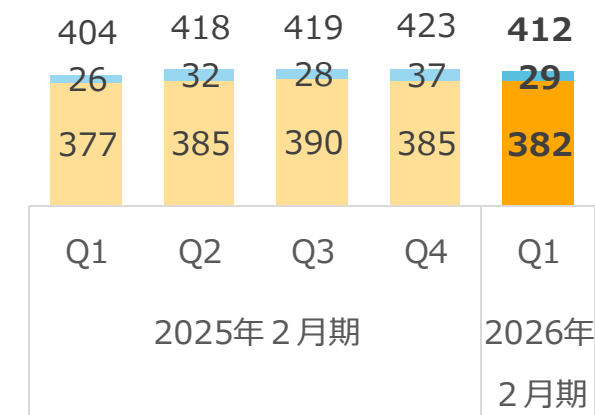
クラウドインテグレーション



リセール



MSP

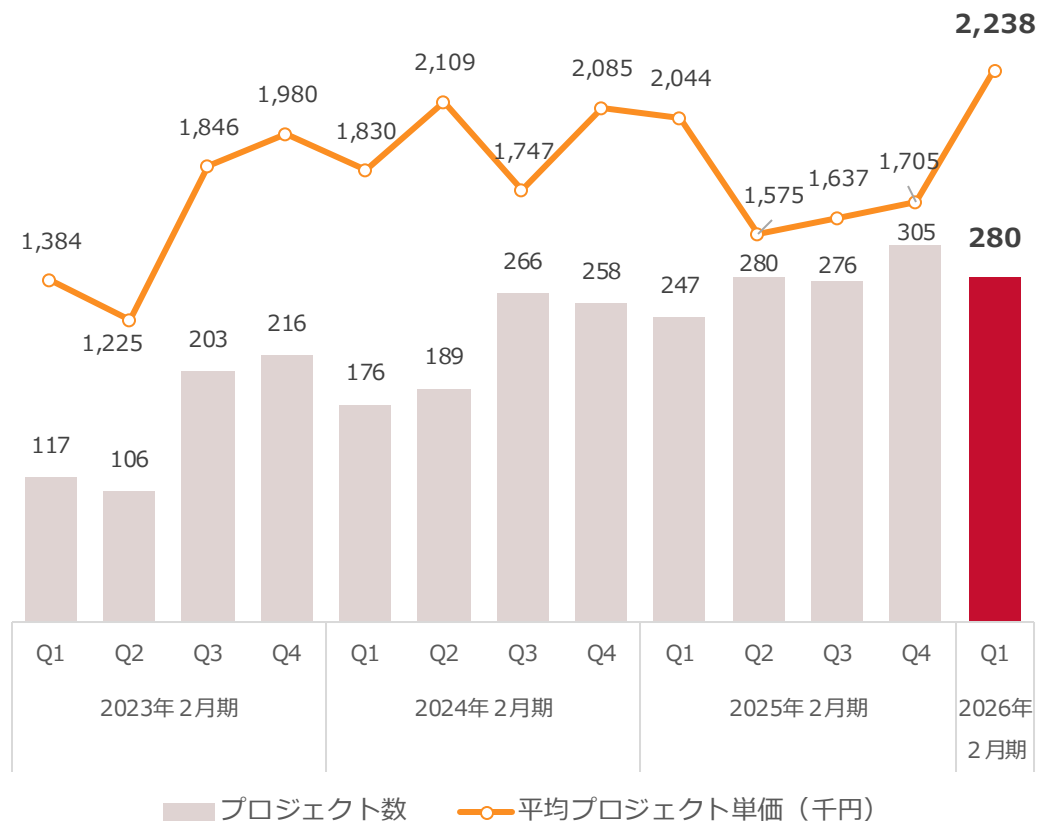


クラウドインテグレーション -各指標の推移-

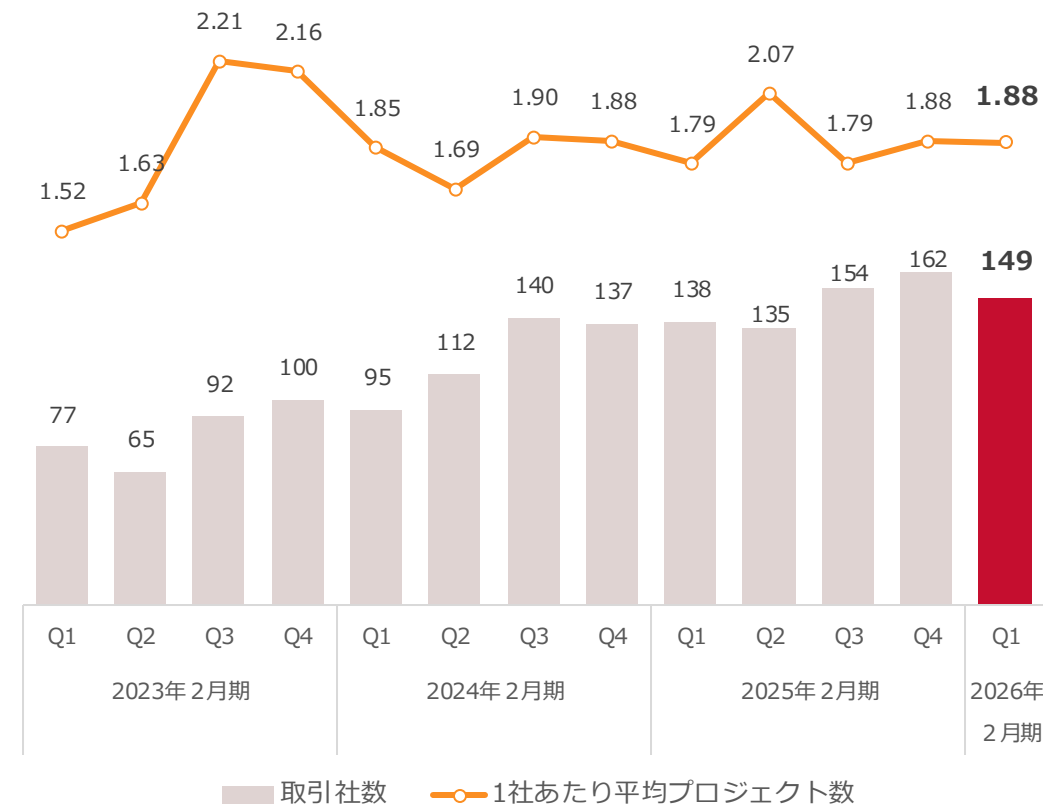
現時点ではプロジェクト件数の獲得に注力することで成長をキープする方針

プロジェクト単価の上昇はサーバーワークスとG-genともに獲得したデジタル庁の高単価案件によるもの

プロジェクト数・平均プロジェクト単価の推移



取引社数・1社あたり平均プロジェクト数の推移



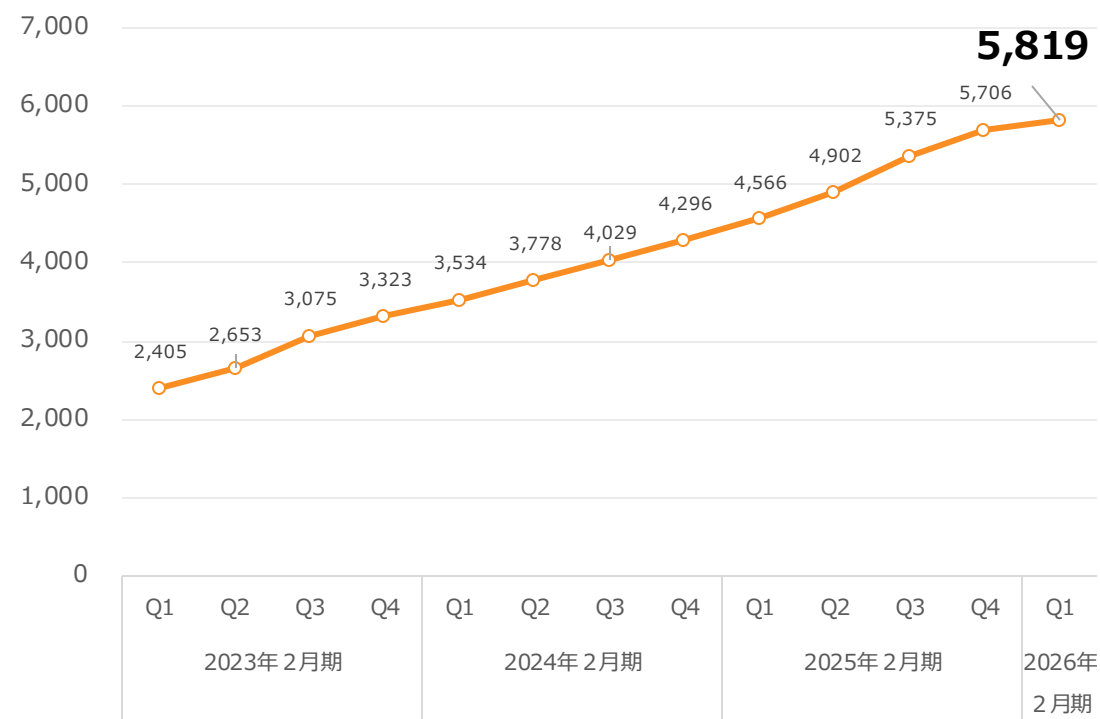
※ 新収益認識基準の適用に伴い、2023年2月期より、履行義務の進捗度合いに応じて収益を認識する方法に変更しておりますが、当指標は完成基準(旧基準)に基づき集計しております。

リセール -AWSアカウント数・ARPUの推移-

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**は順調に増加
顧客のAWS利用料増加に伴い**適切なコスト最適化（削減）提案**も行いつつ高い**ARPU**を維持

AWSアカウント数※1

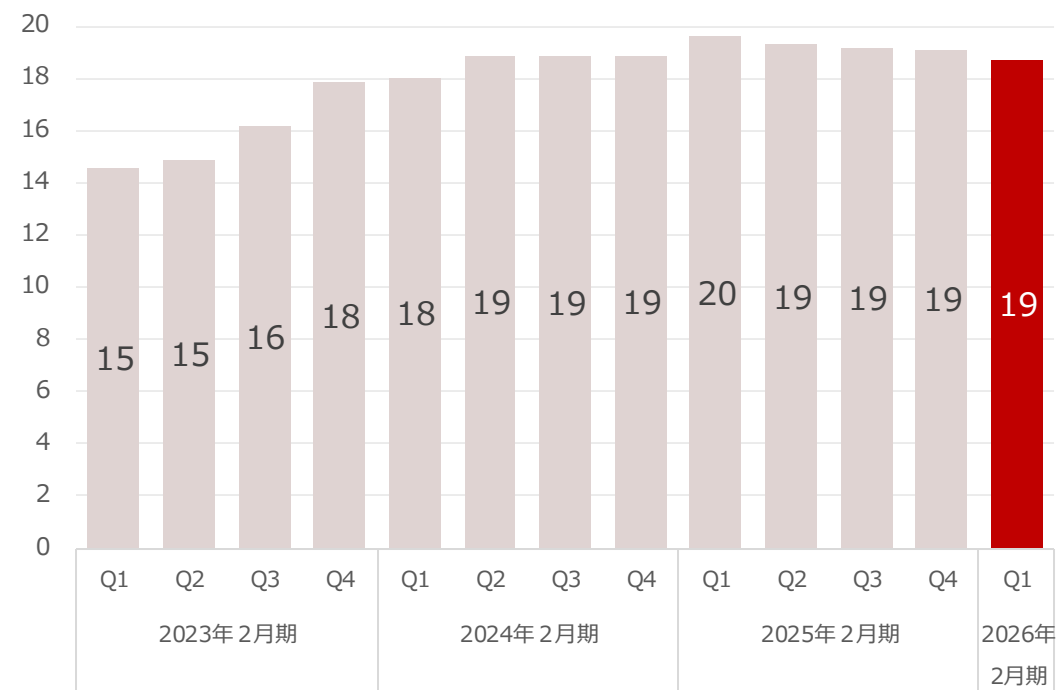
(単位：個)



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)



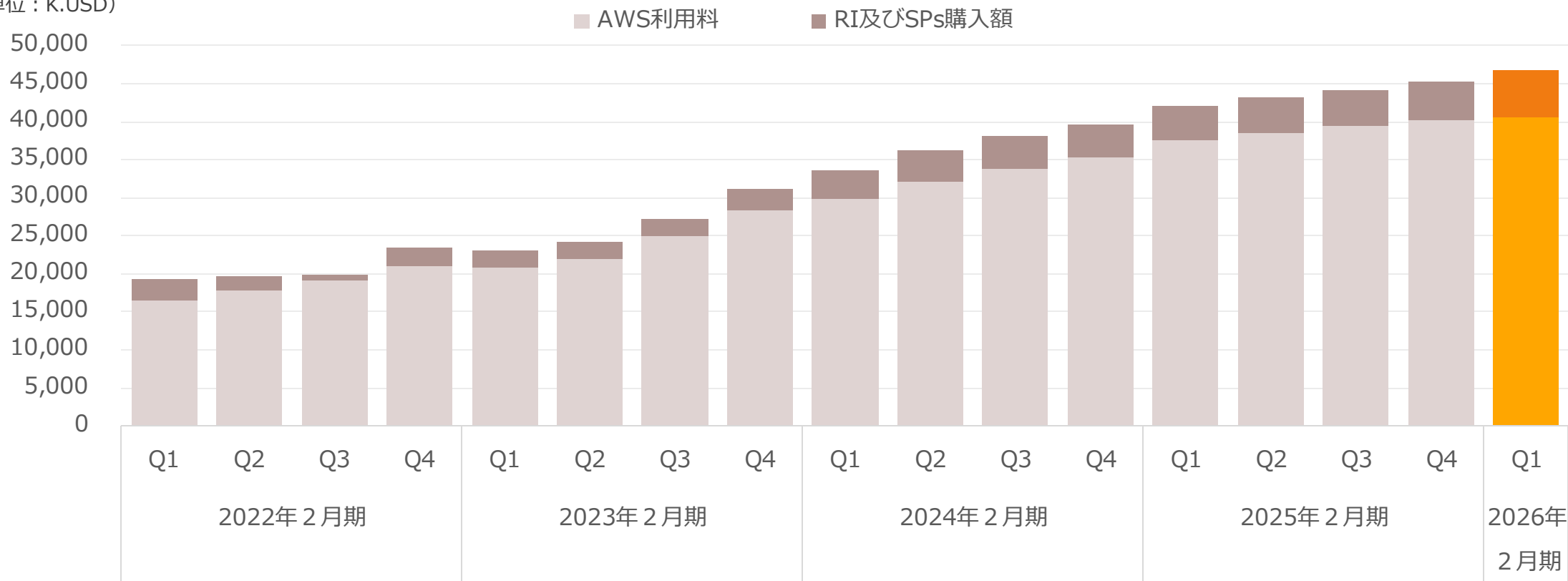
※ 1. アドバンスドプランの他、スタートアップ/ディスカウントプラン全てを含めたアカウント数。

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

AWS利用料の推移（米ドルベース）

急激な為替レートの変動（円高）の影響で円ベースでのリセール売上高は減少したが、
米ドルベースでのAWS利用料は右肩上がりで増加していることから事業活動自体は順調に推移

（単位：K.USD）

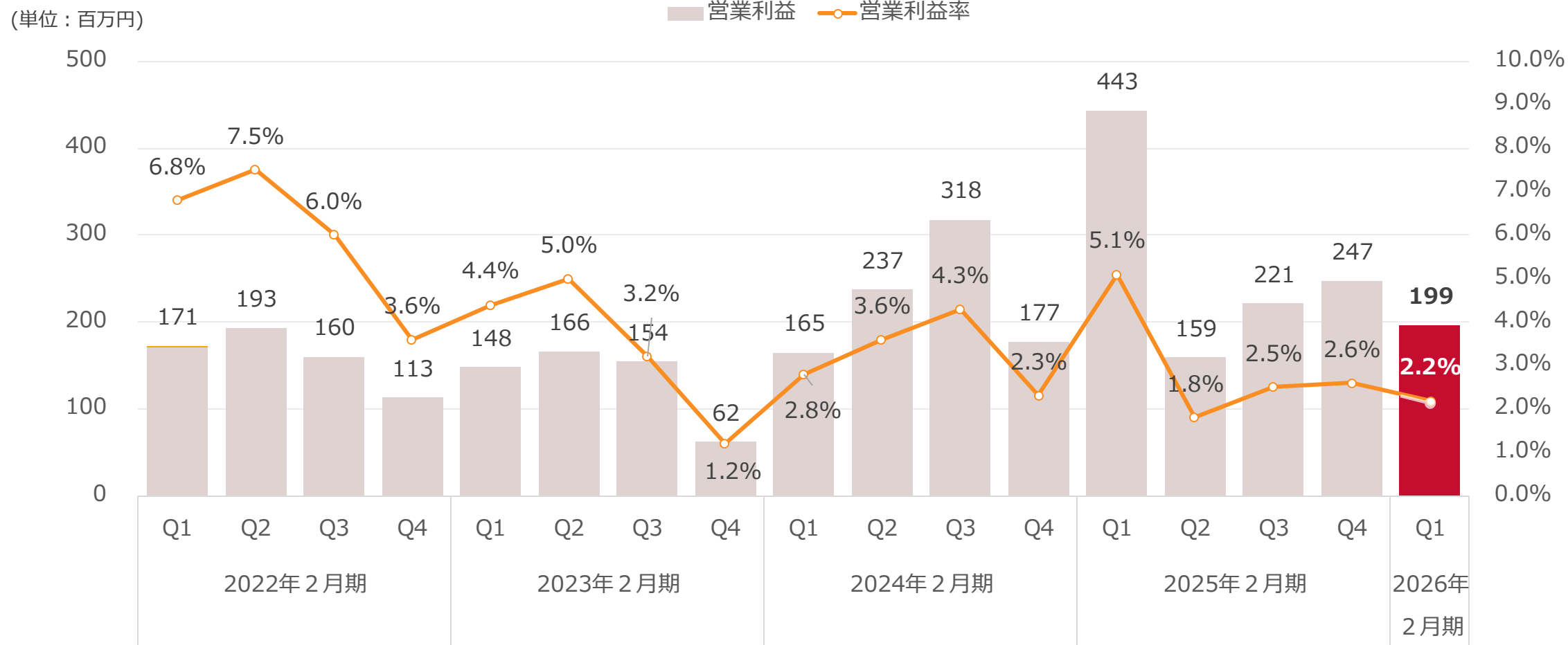


※ リザーブドインスタンス(RI)、Savings Plans(SP)とは、定額の予約金を支払い一定期間のAWS利用を確約することによって利用料金の大幅な割引を受けることができるAWSのサービスです。
※ RI及びSPについては、2022年2月期までは購入時点で収益を認識しておりましたが、2023年2月期より対象の期間にわたり収益を認識する方法に変更しております。

営業利益額 / 営業利益率の推移

特殊要因売上が発生した前期Q1との比較において**営業利益の減益は概ね想定内**

これまで第4四半期に発生していた一時金の支給もなくなり**本業の収益は安定して推移**

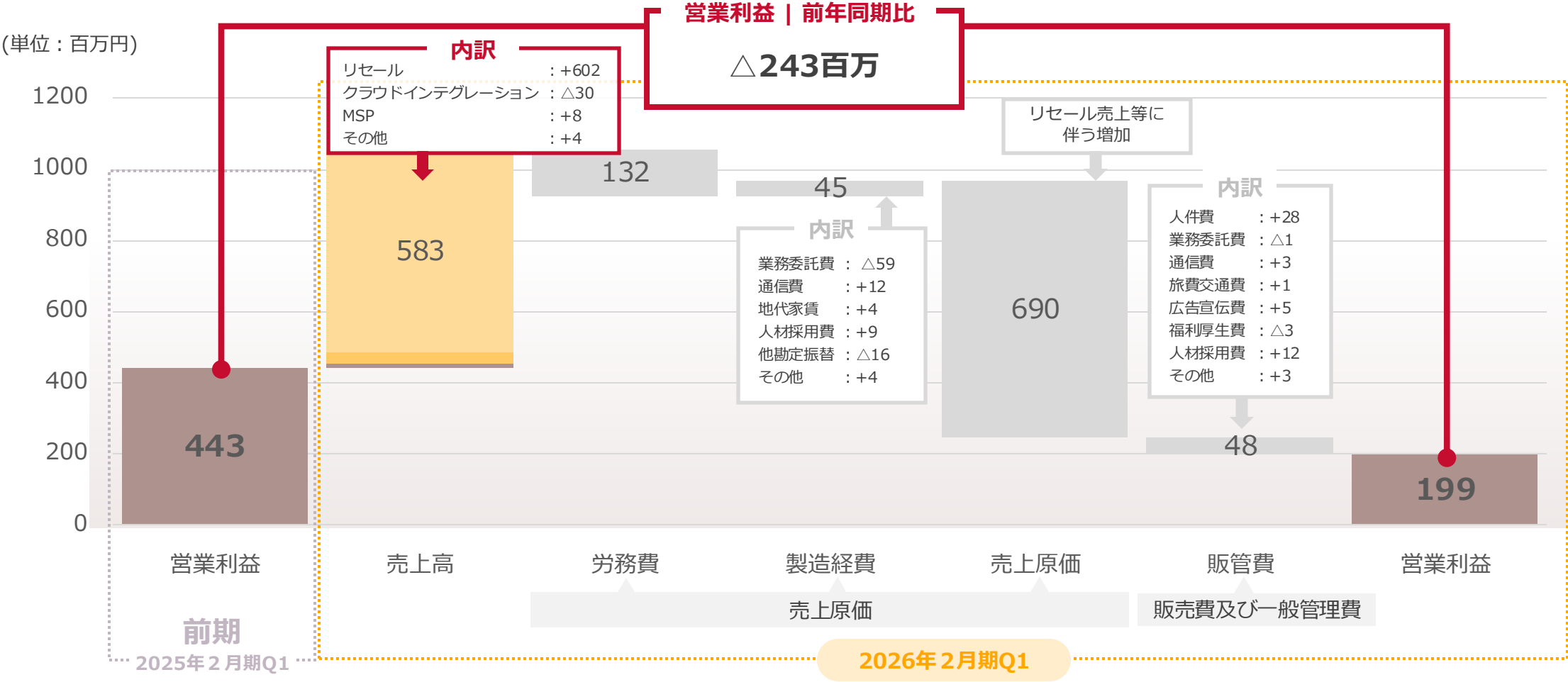


主要科目の前年同期比較

(単位：百万円)	2025年2月期 Q1	2026年2月期 Q1	前年同期比	前期Q1との差分コメント
売上高	8,636	9,219	+6.8%	- 円高の影響を受けつつ、米ドルベースでのAWS利用料は増加傾向で推移 - 開示済みの大型案件の解約が、売上成長率に一部影響
売上総利益	1,120	925	△17.5%	- 売上総利益率低下の主な要因は以下の通り ① 前期Q1と比較して円高が進行したこと ② 前期Q1に計上された粗利率の高い特殊要因売上が今期Q1は計上されなかったこと ③ 原価となるエンジニア採用コストが増加したこと（＝エンジニア採用は順調に推移） ④ 一部の不採算案件の影響
売上総利益率	13.0%	10.0%	△2.9pt	
営業利益	443	199	△55.0%	
営業利益率	5.1%	2.2%	△3.0pt	- 売上総利益の減少による影響（以下の段階利益も同様） - 販管費の増加は、主に人件費関連の増加（内訳はP.24を参照）
経常利益	405	204	△49.7%	今期Q1は営業外収益に助成金収入を計上
経常利益率	4.7%	2.2%	△2.5pt	
親会社株主に帰属する四半期純利益	277	113	△59.0%	利益が少ない今期Q1は法人税が減少
親会社株主に帰属する四半期純利益率	3.2%	1.2%	△2.0pt	

営業利益の前年同期比増減要因分析

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△243百万円となった



連結貸借対照表（要約）

現預金及び売掛金及び契約資産等の減少による「流動資産」の減少、契約負債等の増加による「流動負債」の増加、投資有価証券の増加に伴う「固定資産」の増加。自己株式の取得に伴う「純資産」の減少。

(単位：百万円)

貸借対照表	2025年2月期 通期実績（連結）	2026年2月期 Q1実績（連結）	増減額
流動資産	15,222	14,968	△ 254
固定資産	5,271	5,694	422
有形固定資産	111	109	△ 1
無形固定資産	888	875	△ 12
投資その他の資産	4,272	4,709	437
資産合計	20,493	20,662	168
負債合計	9,033	9,309	275
流動負債	8,709	8,832	123
固定負債	324	476	152
純資産合計	11,460	11,353	△ 107
株主資本合計	10,183	9,797	△ 386
その他の包括利益累計額合計	1,277	1,555	278
非支配株主持分	—	—	—
負債・純資産合計	20,493	20,662	168

想定Q&A

2026年2月期 第1四半期に関する想定Q&A

区分	想定される主な質問	回答
業績ハイライト 主要科目の前年同期比較 (本資料5、23ページ)	前年同期比で減益となっている理由を教えてください。	一つ目の理由として、 為替レートの影響 がございました。当社は 為替レートが円高になると売上高および利益額が減少する構造 にありますが、前年同期比で為替レートが約10円の円高となったことで、利益額が約56百万円減少する結果となりました。二つ目の理由として、 前期Q1で発生した特殊要因売上が今期Q1は発生しなかった ことがあげられます。 上記二つ目に関しては、予め前期とは前提条件が異なることを認識していたため、 前年同期比での減益は想定内 であります。
主要科目の前年同期比較 (本資料23ページ)	前年同期比で売上総利益率が下がっている理由を教えてください。	いくつかの複合的な要因によるものですが、一つ目には 前期Q1は上記で説明した特殊要因があったこと 、二つ目には 原価となるエンジニア採用コストの増加 (=エンジニア採用は順調に推移)の影響、そのほかクラウドインテグレーションにおける 一部の不採算案件による利益率の低下 などがあげられます。 中期経営方針にも掲げているとおり、 今後は収益性の改善対策を行うことで段階的に利益率の向上 を目指してまいります。
製品・サービス区分別 (本資料18ページ)	直前四半期比でリセールの売上高が減少している理由を教えてください。	本資料の21ページに記載のとおり、米ドルベースでのAWS利用料は増加傾向で推移していますが、 直前四半期比では約9円の円高となっていることから、為替の影響によるものが大きな理由 となっております。 為替の影響を除くと、現状は成長性の点で大きな問題はないと認識しています。

補足データ

【再掲】通期連結業績予想※1

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

(単位：百万円)	2025年2月期		2026年2月期		
	実績	売上高比	予想	売上高比	前期比
売上高※2	35,717	100.0%	40,841	100.0%	+14.3%
売上総利益	4,104	11.5%	4,617	11.3%	+12.5%
営業利益	1,072	3.0%	1,140	2.8%	+6.4%
経常利益	1,066	3.0%	1,171	2.9%	+9.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	677	1.9%	848	2.1%	+25.2%

※ 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。

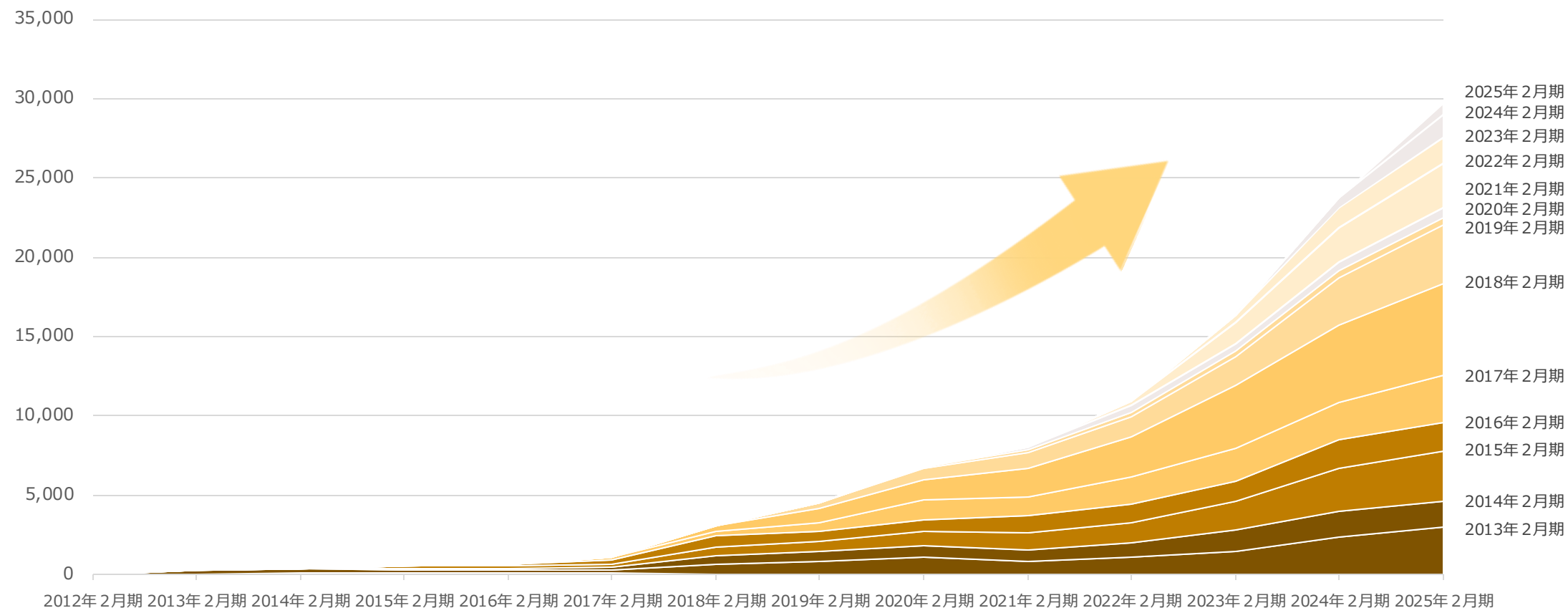
※ 2. クラウド事業単一セグメントのためセグメントごとの業績予想は非開示としております。また、リセール売上高に採用している為替レートは前期の期中平均為替レートと同様の1ドル約152.75円となります。

LTV（顧客生涯価値）

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

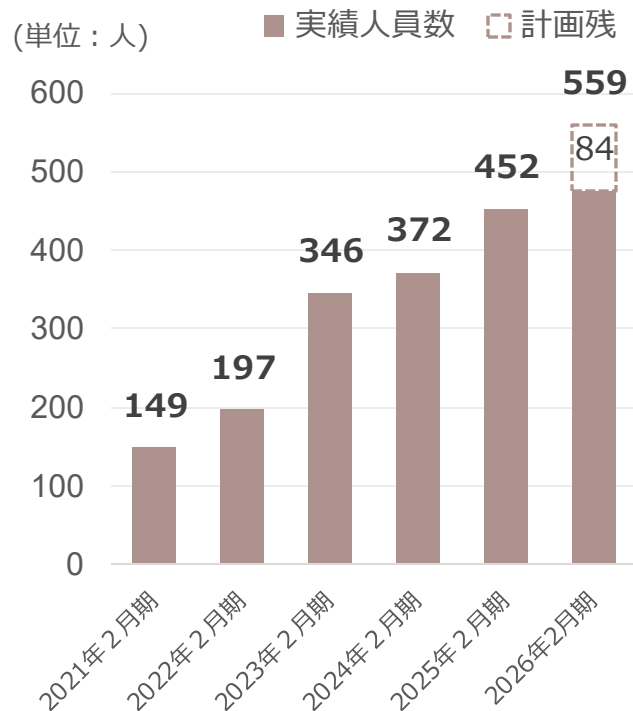


※ 2017年2月期以前の売上高は、AWSリセール売上高を直近実績をもとに総額に再計算した値を合算した概算値となります。

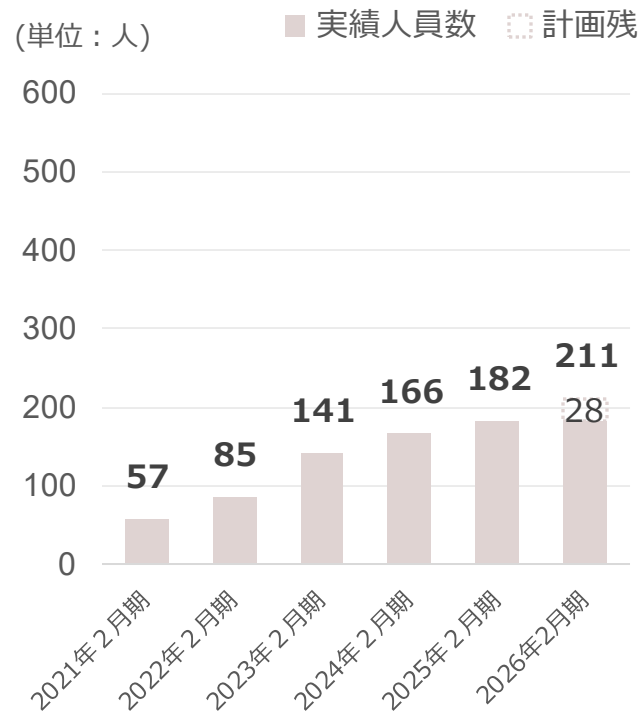
グループ人員数推移※1

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
今期はグループ全体で107名の増員を計画

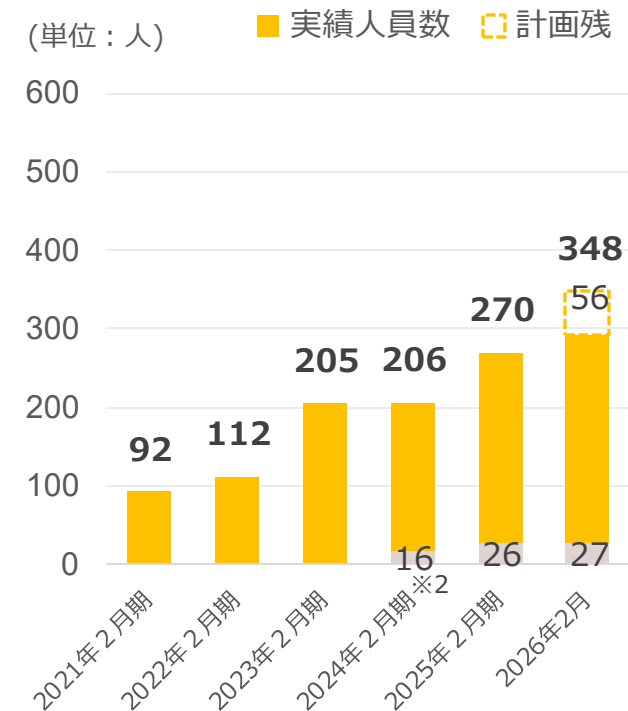
全社



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。

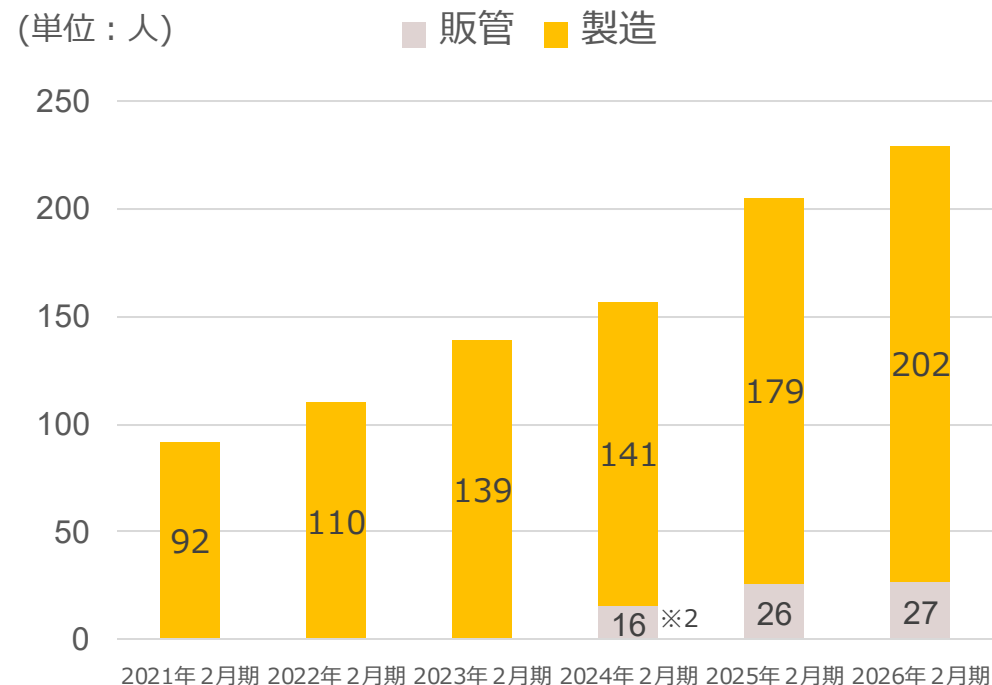
エンジニアのAWS資格取得推進

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

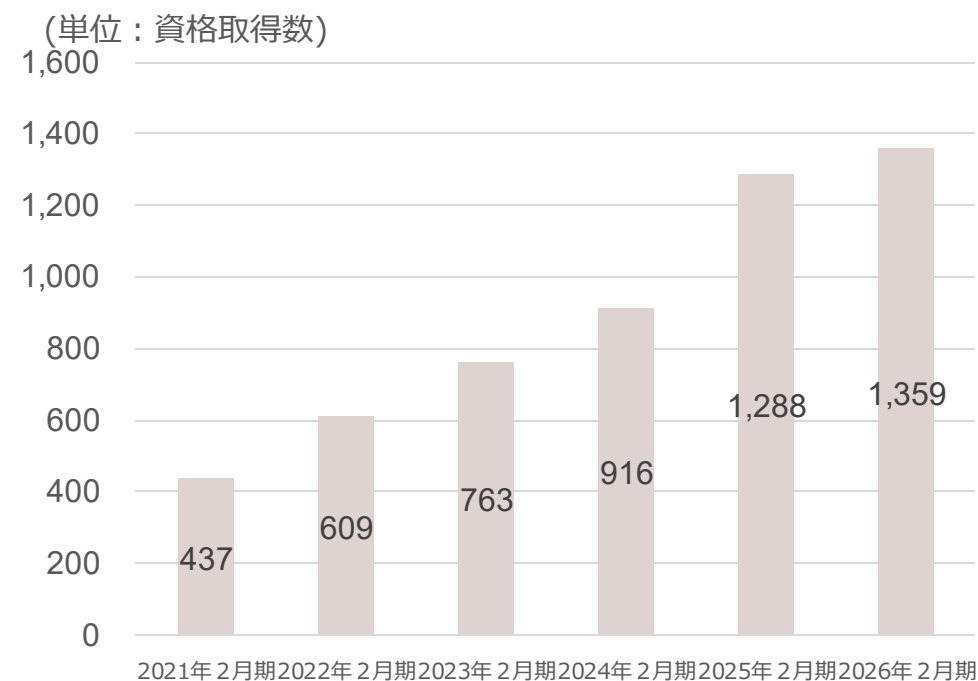
AWS認定資格取得数は累計1,000を超える



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。

IR活動状況

2025年4月に公表した中期経営方針の説明のため、**機関投資家IR面談の増加施策**と**個人投資家向けIR施策**を検討
見やすく情報が取得しやすい**IRサイトのブラッシュアップ**も検討

2025年2月期

- **決算説明会**

機関投資家・個人投資家向けの説明会を4回開催。

- **機関投資家IR面談**

2025年2月期では94回実施。

- **新規の機関投資家IR面談**

2025年2月期では6回実施。

- **アナリスト面談**

2025年2月期では8回実施。

- **外部メディア等の活用**

シェアードリサーチ、東洋経済（会社四季報）、
ログミーファイナンス、QA Station、その他

2026年2月期

- **中期経営方針の開示**

4月14日（決算説明会）と5月28日（株主総会）に中期経営方針の説明会を実施
機関投資家向け、個人投資家向けの説明の充実を検討。

- **情報開示の早期化**

決算開示の2時間後にオンライン決算説明会実施→従前より2～3営業日の短縮
決算説明会の1営業日後に書き起こし・動画の公開→従前より3営業日の短縮。

- **IR体制**

専任者1名、IR兼務者1名をCFO直下に配属。

- **情報発信の強化**

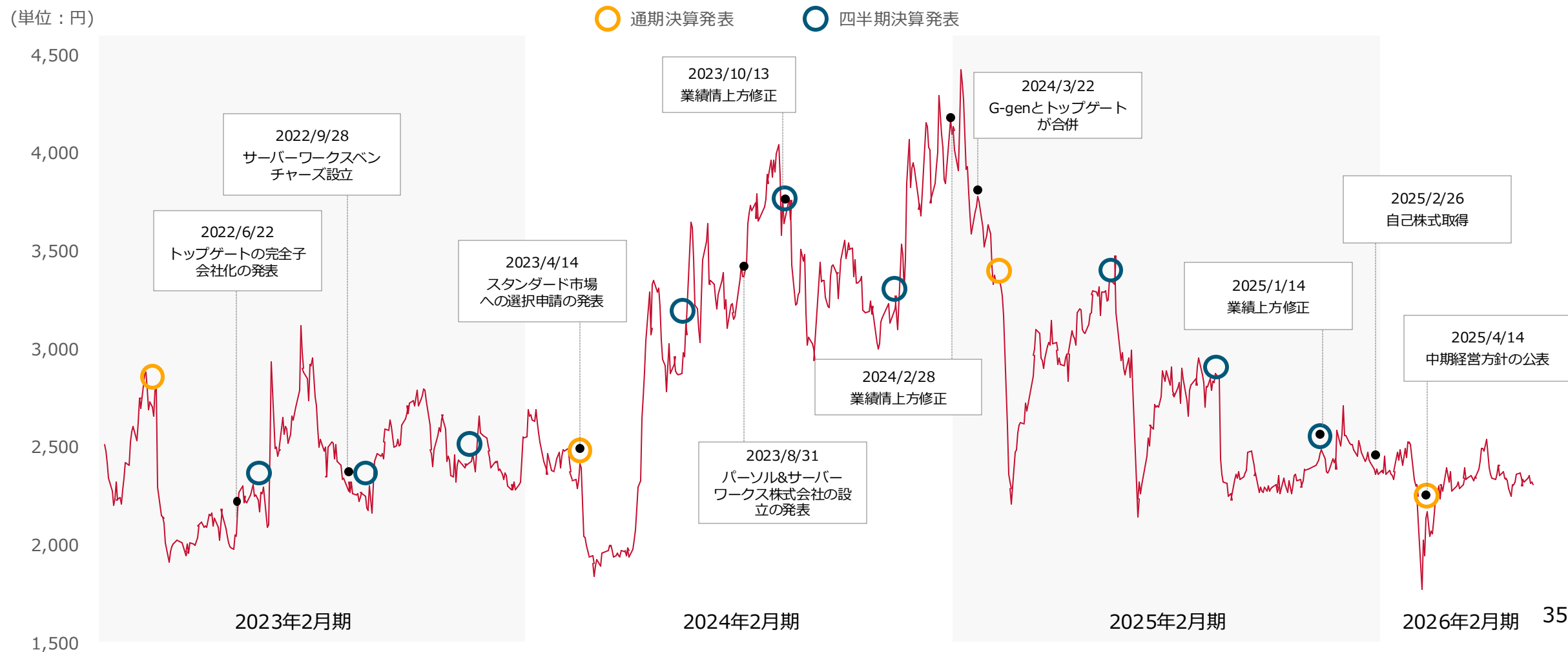
見やすく情報が取得しやすいIRサイトのブラッシュアップを検討。

IR面談での主なテーマ

区分	質問	回答
ガイダンス	これまでのガイダンスと為替レートの前 提を変えた理由について	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使い、補足情報として為替感応度を公表しておりましたが、 前期の期中平均為替レートを採用することで為替の影響を除いて前期比較ができるよう にしました。
ガイダンス	解約案件の詳細について	今期への業績インパクトは、 Q1から徐々に始まり通期で約15億円の売上高のマイナスの影響 があります。こちらの案件は、お客様がAWS自体を解約したとか当社とのトラブルではなく、当社契約からAWSとの直契約に切り替えた案件となり 大変イレギュラーなもの となります。
子会社	受注損失引当金の状況について	2025年2月期のQ2、Q3で受注損失を引き当てましたがQ4では戻し入れもありましたので 状況は改善していると思われます が、本案件は2025年12月（予定）まで継続する案件となりますので、 いまだ予断を許さない状況 ではあります。
採用	採用の進捗について	サーバーワークスに関しては計画以上の進捗 となりましたが、 G-genにおいては2024年7月の合併などもありビハインド しましたので、今期、巻き返しをしようと採用強化に取り組んでいます。
SCA	契約期間の半分（2年）を終えての評価 について	元々1年目、2年目は比較的コンサバな目標設定ではあったものの 想定の倍近い結果となり、3年目以降に向けて貯金 を作ることが出来たので結果的には大変良かったという評価となります。但し、 これからの目標が幾分アグレッシブ になっていますので、気を緩めずに努力してまいります。

株価状況

金融機関の為替レート見通しを採用することで保守的になりすぎていたガイダンス公表だったが、
今期のガイダンスより前期の期中平均の為替レートを採用することで**前期比での乖離を抑え株価のボラティリティも抑制**



会社概要

VISION

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

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

富士フイルム クラウド株式会社

人材育成・確保



投資目的子会社



顧客サポート



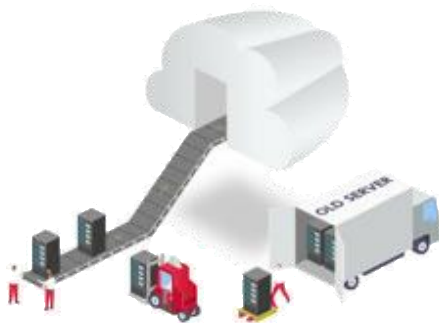
主要ソリューション



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)

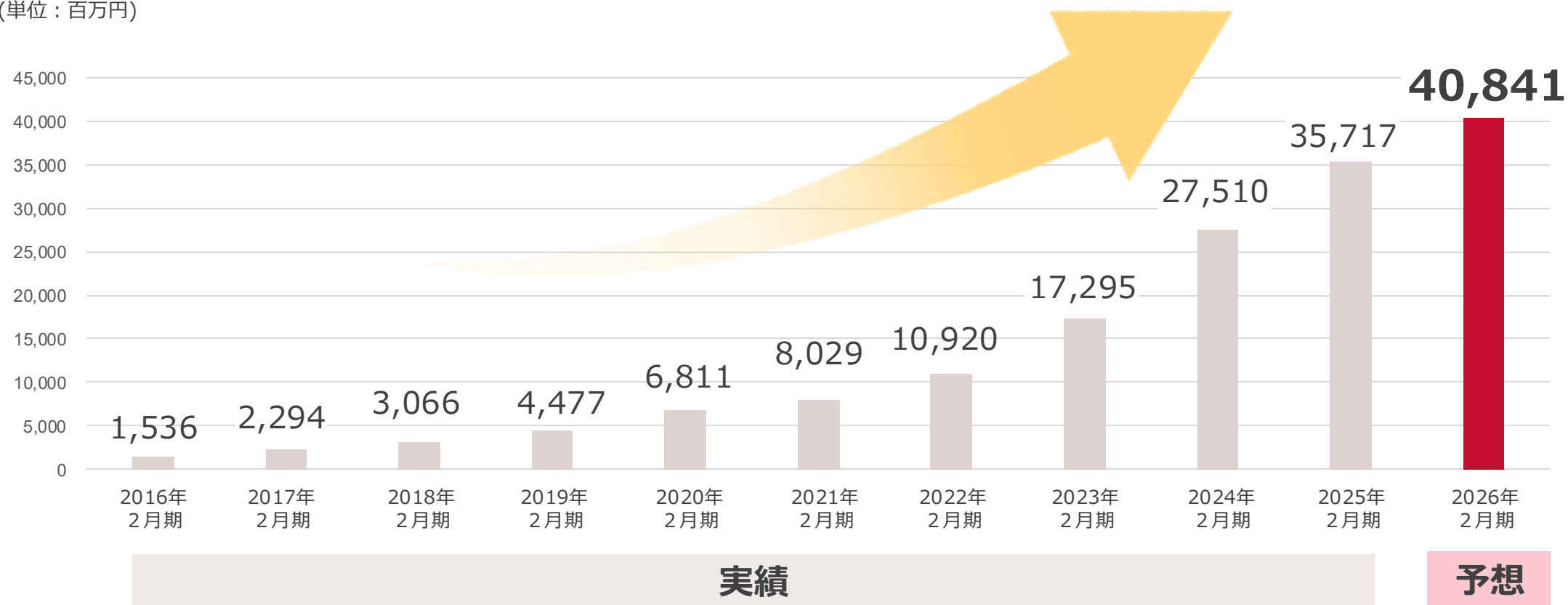


クラウド活用・運用サポート

過去10年間の売り上げ推移

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長

(単位：百万円)



経営陣紹介

取締役



大石 良 代表取締役社長

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者的存在として活躍を続けている。



羽柴 孝 取締役

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月より当社取締役就任。

監査等役員である取締役（社外）



井上 幹也 常勤

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。

サーバーワークスについて

設立	2000年 2月21日
資本金	3,270,337,821円 (2025年 5月末日現在)
従業員数 (単体) (連結)	354名 (2025年 5月末日現在) 475名 (2025年 5月末日現在)
事業内容	AWS専門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、株式会社NTTデータ、 NTTドコモビジネス株式会社 (旧：NTTコミュニケーションズ)



事業内容

ビジネスモデル

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

2 請求代行サービス（リセール）

基本契約（ストックビジネス）

1 クラウドインテグレーション

3 運用代行・監視サービス（MSP）

提案・設計



構築・移行支援



システム
運用・監視



24時間/365日
サポート



障害対応



1. フロービジネス

2. スtockビジネス

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

※各ご要望に応じて、事前にお見積りしております



カスタマーサポート
環境の構築



オンプレミス環境の
サーバー構築



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

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。

1

ヒアリング



2

計画の策定



3

設計



4

基盤構築
移行作業



5

運用



事業内容

① クラウドインテグレーション — 生成AI活用・内製化支援

AWSトレーニング・内製化支援をご提供

生成AI活用をトレーニングのカリキュラムに組み込み、内製化を加速



事業内容

① クラウドインテグレーション – クラウドシェルパ

伴走型支援でAWS活用をサポート

社内のDXを強力にサポートするソリューション「クラウドシェルパ」

クラウドシェルパの強み

▶ 「クラウドシェルパ」とは？

AWSと戦略的協業契約を締結した当社が、両社のノウハウを共有し提供するサービスです。



技術力

提案力

豊富な
知見

最新情報
提供

AWSの知見



お客様

クラウドシェルパ全体像

● ガバナンス強化 ● アジリティ向上 ● 人材育成

ミニマムスタート

本格移行

全社展開

クラウド最適化

●● AWSガイドライン策定サービス

●● AWS総合管理基板設計・構築サービス

●●● CCoE設立サービス

●● AWS運用最適化サービス
(カスタマーサクセスマネージャー)

●● 運用設計サービス

●● 運用基盤構築サービス

● SRE
(Site Reliability Engineering)

● AWSトレーニング・内製化支援サービス

●● DevOps導入支援サービス

2 請求代行サービス（リセール）

事業内容

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

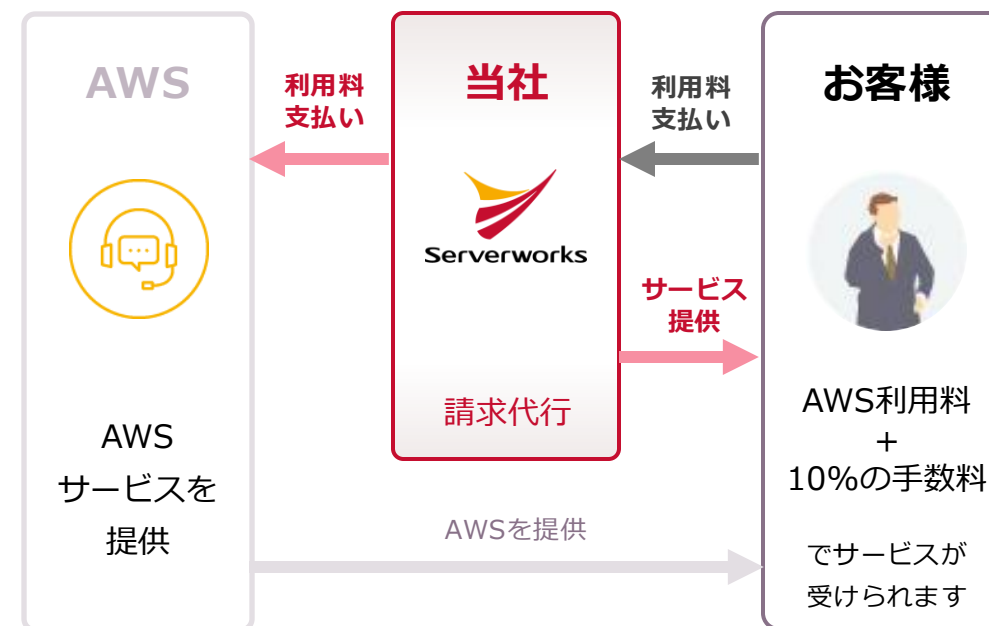
▶ 「AWSアドバンスド」とは？

AWS利用料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 *有料オプション
お客様用ポータル	損害保険

当社がAWSのエンタープライズサポートを契約



事業内容

② 請求代行サービス（リセール）

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

dip

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

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)

事業内容

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！

長期的なご相談

今後のAWS運用と
更なる活用を相談

MSPのサポートセンターが
トラブル解決を支援

担当のチームが
親身に提案・解決



AWS
技術サポート



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

事業内容

③ 運用代行・監視サービス（MSP） — サバソック

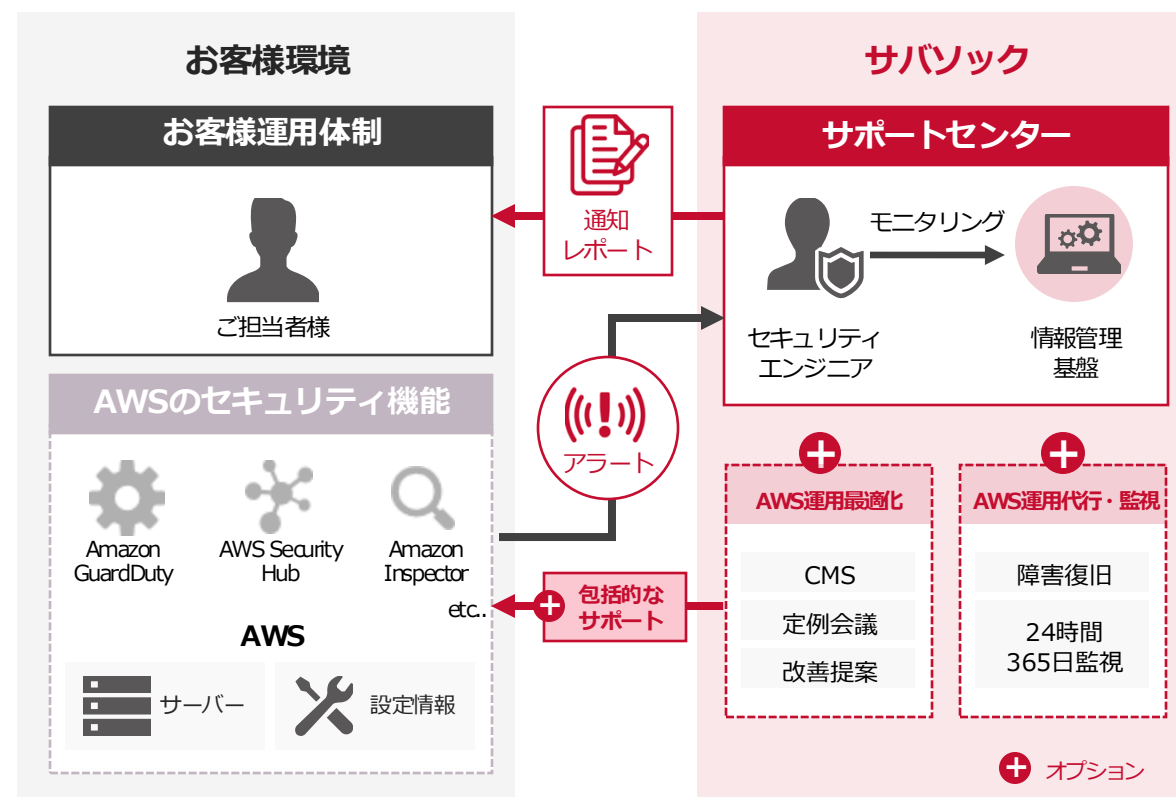
安心・安価・スピーディな
マネージドセキュリティサービス「サバソック」

▶ 「サバソック」とは？

AWS専門ベンダーが提供するAWSインフラのマネージドセキュリティサービスです。AWSの最新セキュリティ技術と生成AIを活用し、自動化された高精度なセキュリティ対応をスピーディーに提供します。

セキュリティに関連するアラートをサポートセンターが監視し、重要なインシデントを即時通知します。AWSが発するアラートの内容を分析し、そのリスクを評価することに加え、対応策も併せて提案します。

AWSのセキュリティ機能を専門知識の無いユーザーでもフル活用できます。現場の負担を最小限に抑え、戦略的な業務に専念できます。



お客様環境で発生したアラートをサバソックのサポートセンターが監視します

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。

クラウドで、
世界を、もっと、
はたらきやすく

