

決算説明資料

2026年2月期 第2四半期（中間期）



目次

1. 2026年2月期 第2四半期（中間期） サマリー

- a. 今回発生した事案の説明
- b. 株主還元（配当の開始）について

2. 2026年2月期 第2四半期（中間期） 主要トピックス

3. 2026年2月期 第2四半期（中間期） 業績

4. 想定Q&A

5. 補足データ、 6. 会社概要、 7. 事業内容



1. 2026年2月期 第2四半期（中間期）サマリー

エグゼクティブサマリー

▶ 複数の特殊要因が重なり、前年同期比で大幅減益（業績予想の修正）

- Q1での円高に加え、SWX及びG-genにおける不採算プロジェクトや新たに特定得意先における臨時損失事案が発生するなど**複数の特殊要因が重なり前年同期比で大幅減益**
- G-genにかかる**のれんを全額一括償却することを決定**し特別損失742百万円を計上。加えて、税効果分類の変更等に伴う繰延税金資産の取崩しなどにより**当期純利益は大幅にマイナス**
- 今回の通期連結業績予想の修正に際し、**経営責任の明確化を図る観点から役員報酬の減額※**を決定
- なお、特殊要因についてはP.9以降に記載しておりますが、**特殊要因を除くと期初の業績予想を達成する水準**

▶ 株主還元の実施（配当の開始）

- **来期以降は安定した利益創出が見通せている状況**となり、更なる成長のための事業投資と株主の皆様への利益還元を両立できると判断し、**2026年2月期において創業以来初めてとなる配当**を実施する方針を決定
- 安定的かつ継続的な配当方針のもと、2026年2月期末基準日において**1株あたり配当金を「25円00銭」と予想**

※ 2025年10月15日公表の「のれん一括償却等に伴う特別損失等の計上及び通期連結業績予想の修正並びに役員報酬の減額に関するお知らせ」をご確認ください。

業績ハイライト

売上高は順調に推移（特にG-genは前年同期比で+19%成長）している一方で、
複数の特殊要因による損失計上に伴い前年同期比で大幅減益

		売上高	前年同期比	営業利益	前年同期比
連結	 Serverworks	18,736百万円	+8.4%	90百万円	△85.0%
	 Serverworks	15,035百万円	+5.9%	508百万円	△24.8%
	連結子会社  Ggen	3,710百万円	+19.1%	△354百万円	△332百万円 ※
単体	※ 2024年7月G-genとトップゲートは合併				
	連結子会社  Serverworks Smart Operations	41百万円	—%	△4百万円	—%
	※ 2025年3月設立				

通期連結業績予想の修正※1

為替の影響や特殊要因による損失の計上などによって、**前回公表数値を下回る見込みとなり業績予想の修正を実施**
特殊要因を除けば概ね想定通りに事業は進捗しており、来期以降の目標達成のためにも投資は継続する方針

(単位：百万円)	前回発表予想		今回発表予想		前回発表比
	予想	売上高比	予想	売上高比	
売上高※2	40,841	100.0%	38,393	100.0%	△6.0%
売上総利益	4,617	11.3%	3,499	9.1%	△24.2%
営業利益	1,140	2.8%	392	1.0%	△65.6%
経常利益	1,171	2.9%	488	1.3%	△58.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	848	2.1%	△877	△2.3%	—%

※ 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修正しました。詳細は、2025年10月15日公表の「のれん一括償却等に伴う特別損失等の計上及び通期連結業績予想の修正並びに役員報酬の減額に関するお知らせ」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円から、
 今期の実績平均為替レートの146.2円に修正しております。

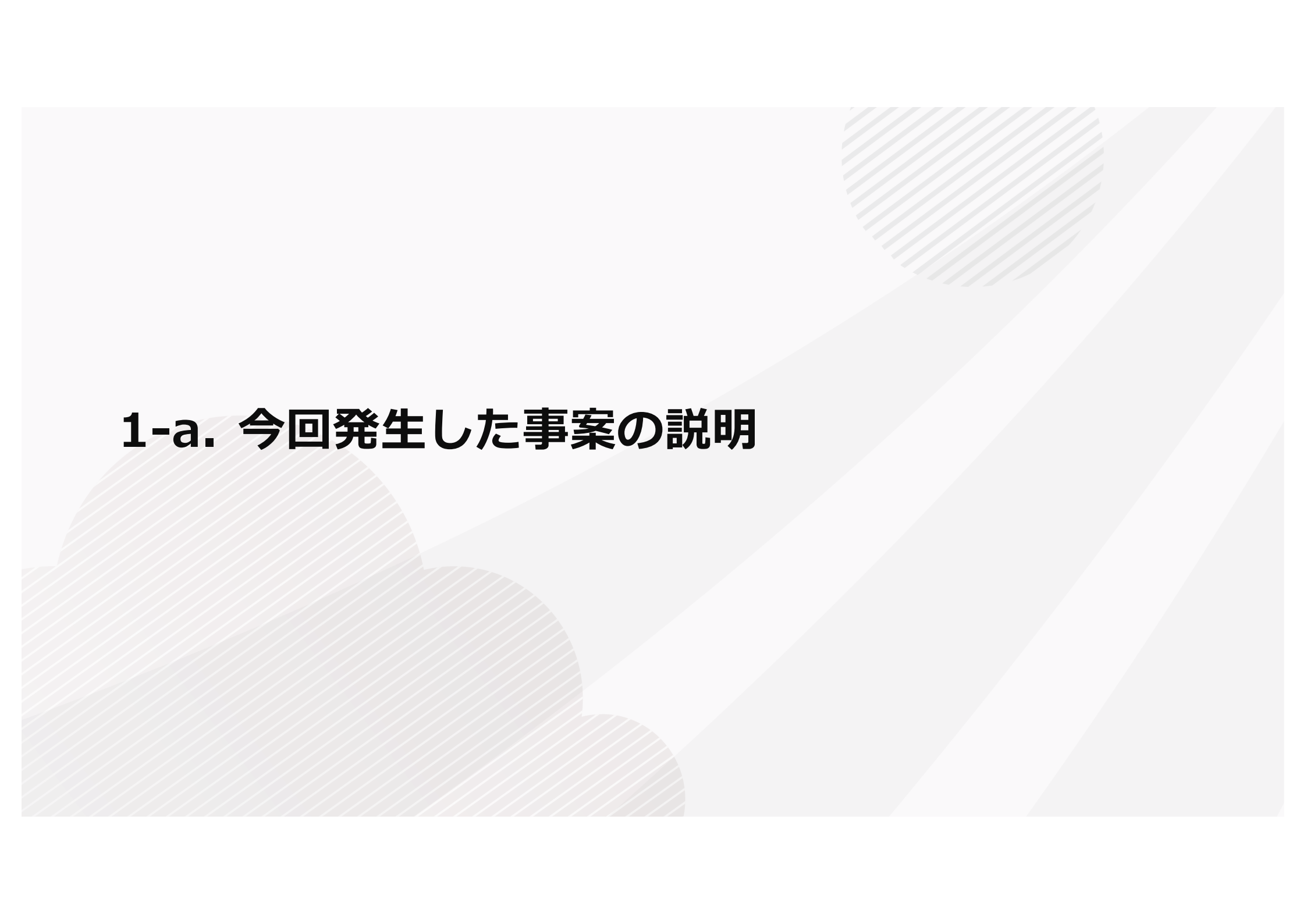
2026年2月期 第2四半期決算の総評

	ポジティブ	ネガティブ ※外部要因（為替影響）除く
	・ 特殊要因を除くと、期初の業績予想数値を達成する水準 ・ 期初採用計画をクリアし追加採用も達成見込み ・ 来期以降は安定した利益創出が見通せており、株主還元（配当の開始）も積極的に実施	（営業利益に影響） ・ 不採算プロジェクトの影響 （当期純利益に影響） ・ 臨時損失事案が発生し特別損失を計上 ・ 税効果分類の変更による法人税の増加 ※主に今期一過性の要因
	・ サーバーワークスと同様に特殊要因を除くと、期初の業績予想数値を達成する水準 ・ エンタープライズでの生成AI事例も増加し、全体の売上成長率は高水準を維持	（営業利益に影響） ・ 不採算プロジェクトの影響 （当期純利益に影響） ・ のれんの一括償却 ・ 繰延税金資産の回収可能性見直しによる法人税の増加 ※主に今期一過性の要因

※ 2025年10月15日公表の「のれん一括償却等に伴う特別損失等の計上及び通期連結業績予想の修正並びに役員報酬の減額に関するお知らせ」をご確認ください。

2026年2月期 第2四半期業績サマリー

	四半期累計				2026年2月期 四半期推移				
	2025年2月期 Q2	2026年2月期 Q2	前年同期比	修正後業績予想 進捗率	Q1	Q2	Q3	Q4	直前 四半期比
売上高	17,291	18,736	+8.4%	48.8%	9,219	9,516			+3.2%
SWX	14,194	15,035	+5.9%		7,400	7,635			+3.2%
G-gen	3,115	3,710	+19.1%		1,821	1,888			+3.7%
売上総利益	2,030	1,597	△21.3%	45.7%	925	672			△27.4%
売上総利益率	11.7%	8.5%	△3.2%		10.0%	7.1%			
営業利益	602	90	△85.0%	23.0%	199	△109			—%
営業利益率	3.5%	0.5%	△3.0%		2.2%	△1.1%			
親会社株主に帰属する 中間純利益（または純損失）	355	△903	—%	—%	113	△1,017			—%
親会社株主に帰属する 中間純利益率	2.1%	△4.8%	△6.9%		1.2%	△10.7%			



1-a. 今回発生した事案の説明

今回発生した事案と今後の影響と対策① ※営業利益影響

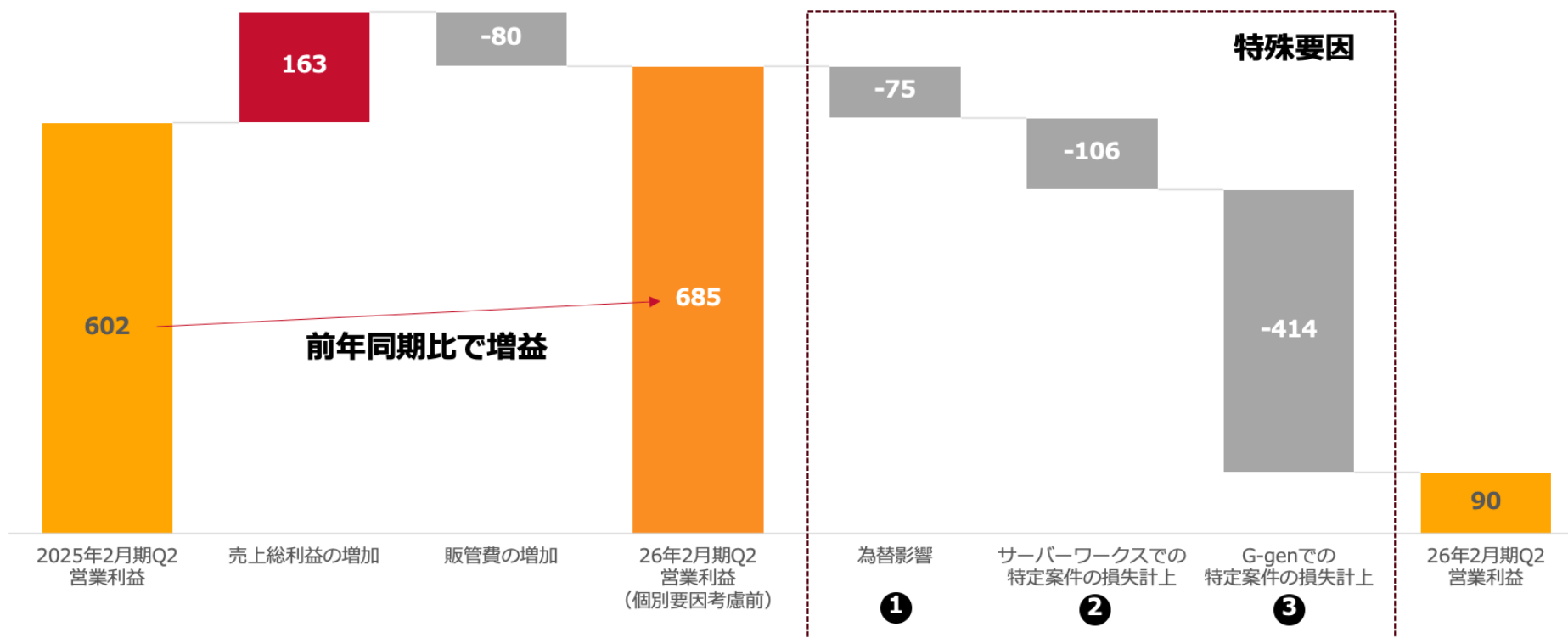
対象会社	事案	内容	Q2決算 への概算影響	今後の影響	対策（対応）
 	為替（円高）の影響 ①	2025年4月、金融・為替 市場の混乱から生じた円高	売上：△746百万円 粗利：△75百万円	<u>為替動向による</u> 1円あたり為替感応度 売上：227百万円/年 営業利益：22百万円/年	期初レート152.75円を 今期の実績平均レートでの 146.2円に変更
 	不採算プロジェクト ② ③	大型インテグレーション案件での不採算プロジェクト G-genでは納期延長により 売上の一部が来期へ <u>課題の整理</u> 見積もり・リスク管理 工数・採算管理 品質管理/標準化	<u>SWX</u> 原価：106百万円 粗利：△106百万円 <u>G-gen</u> 売上：△88百万円 原価：325百万円 粗利：△414百万円	<u>収束に向かっている</u> 不採算プロジェクトを除くとCIにおける粗利率は 想定通り	<u>見積もり・リスク管理</u> ガイドラインの整備 レポーティングの仕組化 リソース・タレント管理 <u>工数・採算管理</u> 新業務システムの導入 <u>品質管理/標準化</u> 新業務システムの導入 ガイドラインの整備 <u>案件増加に向けて、システム導入と仕組化は必須</u>

今回発生した事案と今後の影響と対策② ※当期純利益影響

対象会社	事案	内容	Q2決算 への概算影響	今後の影響	対策（対応）
	臨時損失事案 ④	特定取引先のクラウド環境において、取引先の管理上の過失に起因する臨時損失事案が発生	臨時損失：98百万円	<u>回収時に利益計上</u> 回収時に営業外収益又は特別利益で計上、これ以上マイナスにはならない サービス提供体制や他の顧客への影響はない	—
	(単体) G-gen株式の減損 (連結) のれんの一括償却 ⑤	不採算プロジェクトの影響で株式を減損 同時にのれんを一括償却	<u>単体影響</u> 関係会社株式評価損：1,045百万円 <u>連結影響</u> のれん：742百万円	<u>営業利益の改善</u> 連結営業利益ベースにおいて年間108百万円相当ののれん償却額が不要	グループ子会社における 予実管理の精度向上及び 進捗モニタリングの徹底
	(連結) 法人税等調整額など ⑥ ⑦	特別損失等によって利益がなくなり、税効果分類の変更等を行ったことで繰延税金資産を取り崩した等	法人税等調整額（損）：143百万円	<u>変更後の分類による課税</u> 来期以降は変更後の税効果分類での課税	—

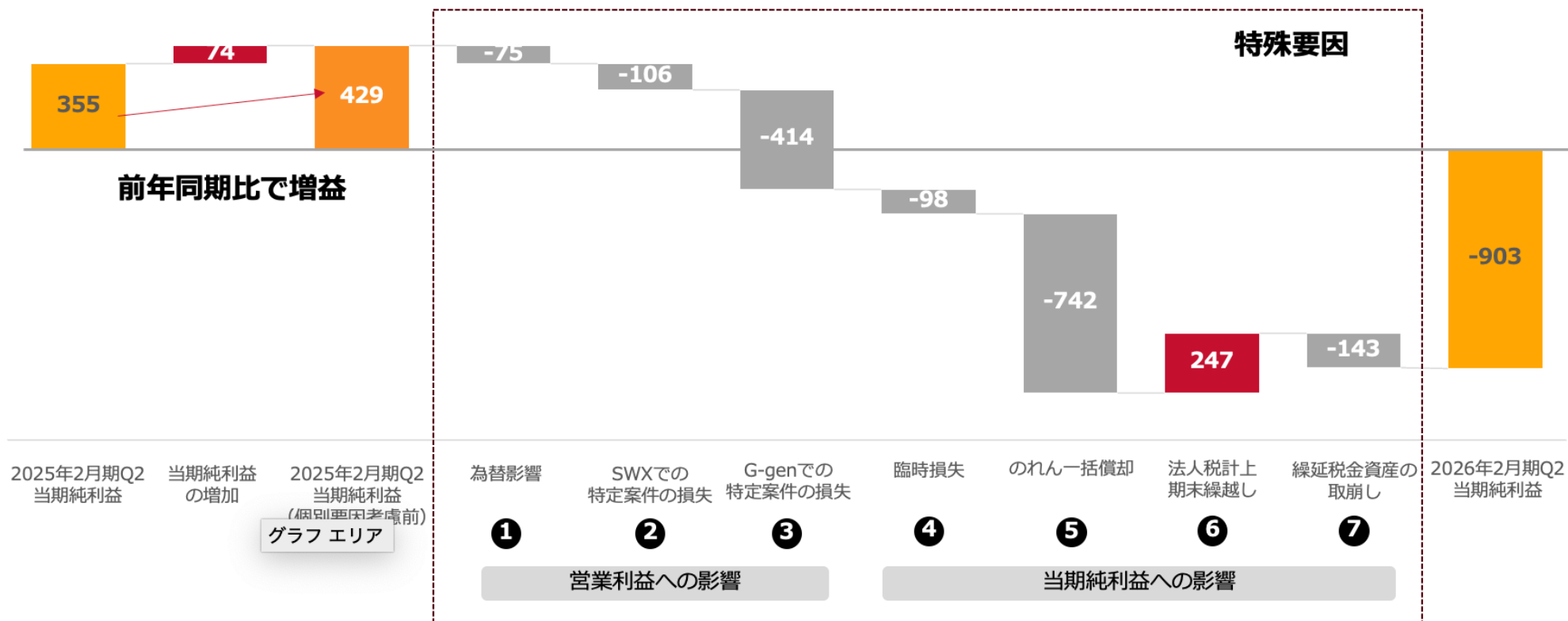
【営業利益】 特殊要因における影響額の内訳

個別の特殊要因を考慮する前の営業利益は前年同期比で増益しており、特殊要因は主に一過性の要因であり、これらの特殊要因を除けば、期初の業績予想数値を達成可能な水準で推移している



【当期純利益】 特殊要因における影響額の内訳

個別の特殊要因を考慮する前の当期純利益は前年同期比で増益しており、特殊要因は主に一過性の要因であり、これらの特殊要因を除けば、期初の業績予想数値を達成可能な水準で推移している



中期経営方針への影響について

▶ 現時点では中期経営方針の営業利益/経常利益は変更なし

- 為替の影響がある売上高については見直す可能性はあるが、今期マイナスの影響があった**特殊要因は主に一過性のも**のであり**来期以降での利益への影響は少ない**
- のれんの一括償却により**連結営業利益ベースにおいて年間108百万円相当ののれん償却が不要**となる

▶ 来期以降の利益創出のため、今期の投資は継続

- 今期の投資を抑えるのではなく、**来期の約1,400百万円の営業利益/経常利益を創出するために投資は継続**する
- サーバークラスの採用は順調に進捗しており、引き続き**体制強化のためにも採用を強化**する

▶ SCAを成長戦略の軸として、生成AI、セキュリティ、海外展開を推進

- 次期SCA契約を見据え、**着実にリセール契約を積み上げる方針は変わらず**
- 生成AI、セキュリティ、海外展開の**3つの戦略領域での投資とチャレンジを推進**する
- **M&Aによる非連続な成長を狙う**

1-b. 株主還元（配当の開始）について

配当方針の変更及び配当予想の修正（配当開始）について

来期以降は安定した利益創出が見通せている状況となり、**更なる成長に向けた事業投資と株主還元を両立できると判断**、**2026年2月期において創業以来初めてとなる配当を実施する方針を決定**

▶ 配当方針の変更及び配当開始を予定する理由

- **成長戦略の推進及びストック売上比率90%以上に裏打ちされた安定したキャッシュフローによって、来期以降も健全な財務基盤を確保できる段階に至り、更なる成長に向けた事業投資と株主還元を両立できると判断**

▶ 配当政策の変更 ※要点抜粋

- 各事業年度の経営成績等を総合的に勘案した利益還元を**安定的かつ継続的に行う方針**
- **連結配当性向20%～30%、株主資本配当率（DOE）は下限1.0%を目安**
- 「自己株式の取得」も含めた場合の**総還元性向は25%～50%を目安**

▶ 1株あたり配当金予想

- 2026年2月期末基準日において**1株あたり配当金を「25円00銭」と予想**

※ 2025年10月15日に公表の「配当方針の変更及び配当予想の修正（配当開始）に関するお知らせ」をご確認ください。

2. 2026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

主要トピックス1

AWS MSSP コンピテンシーを取得

当社が提供するAWS環境向けセキュリティ運用支援サービス「サバソック」の高度な専門性が評価

▶ 昨今のサイバーセキュリティ課題への対応

サイバーセキュリティ攻撃の高度化とコンプライアンス要件の厳格化に対するAWS環境のセキュリティ対策は、顧客の重要な経営リスクに

▶ 「サバソック」がAWSグローバル基準を満たすサービスに

長年にわたるAWS導入・運用支援の実績と知見を活かし、お客様のセキュリティ課題を解決するため、専門家チームによるセキュリティ運用サービス「サバソック」を提供、本コンピテンシーに準拠したセキュリティ機能を提供する高品質なサービスと認定を受ける



AWS MSSP コンピテンシーとは

顧客のAWS環境におけるセキュリティ運用を代行するパートナーに対して、AWSがその技術力と専門性を認定
AWS サービスと優れたセキュリティツールを活用して包括的なセキュリティ成果を提供するサービスパートナーの能力が検証され、このコンピテンシーを取得したパートナーは、AWSの厳格な技術要件と運用基準を満たしていることが証明される

100

2025年8月、Google Cloudの日本最大級イベント「**Google Cloud Next Tokyo 2025**」に出展
G-genはDiamondスポンサーとして**リード獲得数は前回開催の1.6倍、集客コンテストは2位**を獲得



主要トピックス3

サーバーワークス、G-genともに**生成AIでの事例が増加**、社内でも**様々なAIサービスやチャレンジが進行中**

事例



東日本計算センター 様
**AWSの生成 AI サービス
を組み合わせたRAG（検
索拡張生成）を用いた社
内文書検索アプリを開発**



事例



東京システムハウス 様
**人手不足とブラックボッ
クス化に悩むCOBOL
システムを AI で救う**



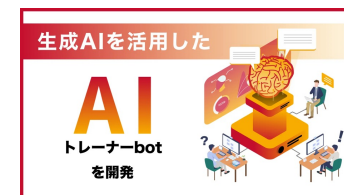
開発



生成 AI を活用した
コールセンターおよび、社内
ヘルプデスク向け文書検索・
会話要約PoC環境の提供開始



生成 AI を活用した
「AIトレーナーbot」を開発
社内での運用事例を公開



AWS の AI サービス
「Amazon Q Developer」
を活用し、企業の AI 開発内
製化を強力に支援する
『AI 駆動開発業務トレーニ
ング』を開始

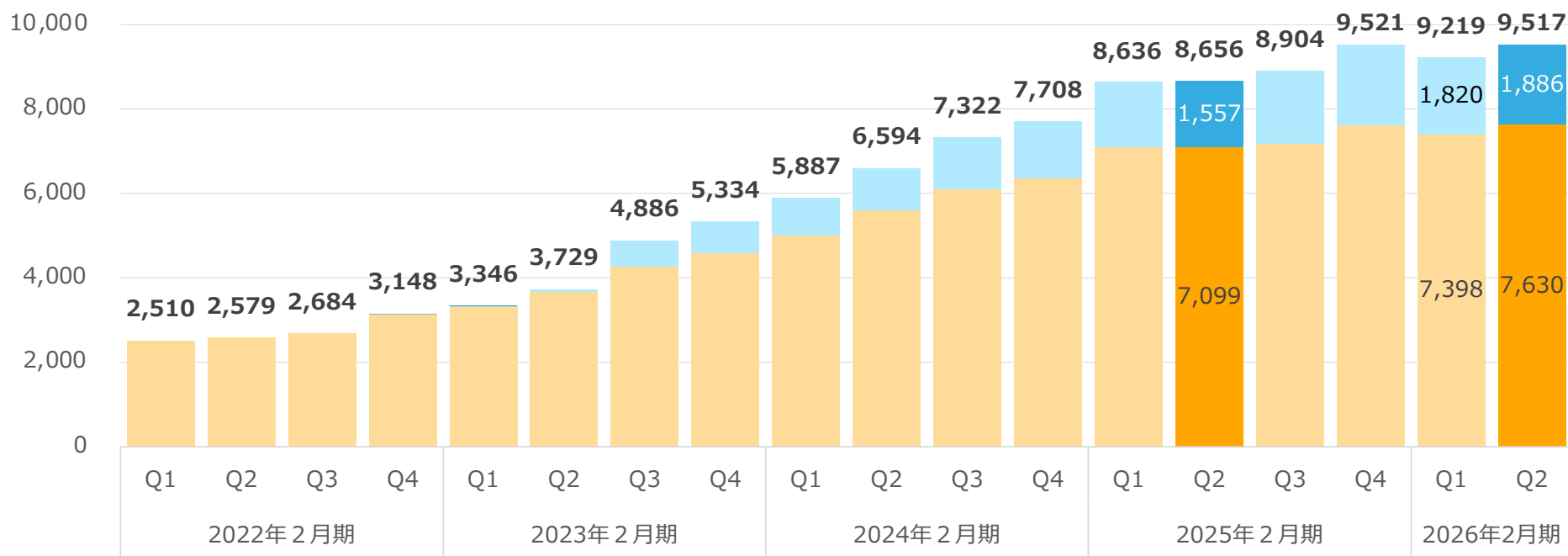


3. 2026年2月期 第2四半期（中間期）業績

売上高の推移 -連結・各社-

サーバーワークスは過去最高売上高を更新、G-genも直前四半期から復調し、グループ全体での売上高は前年同四半期比で+10%と成長、直前四半期比でも+3%増加となった

(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

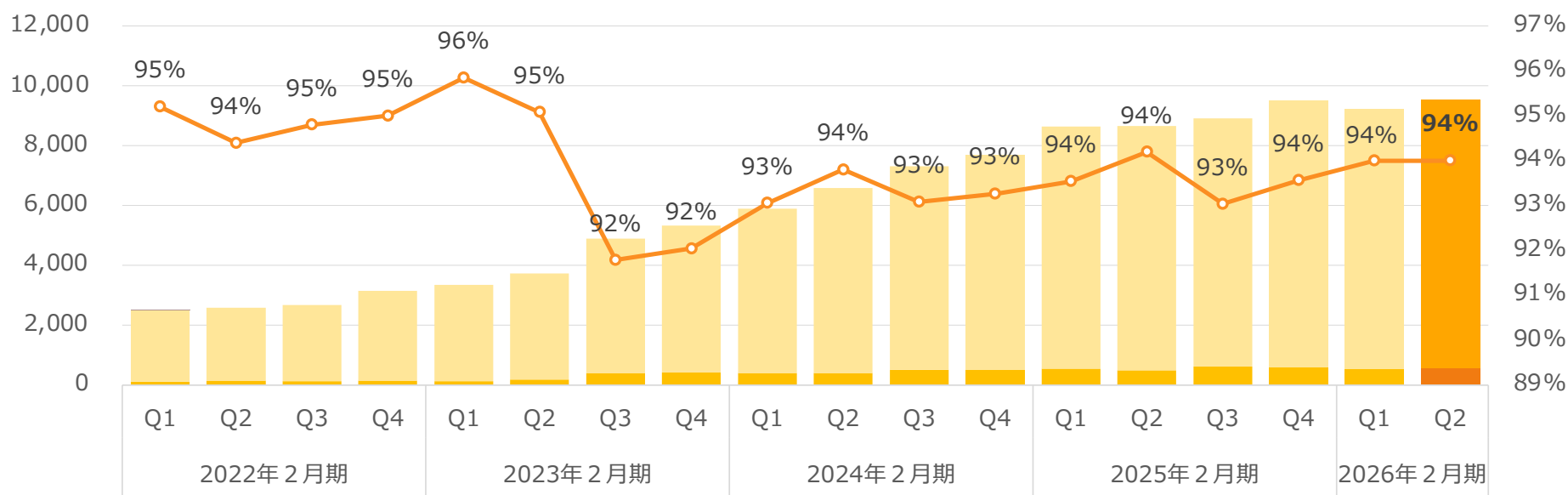
1 クラウドインテグレーション

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)

(単位：百万円)

■ フロー売上 ■ ストック売上 ○ ストック売上比率



※ 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。

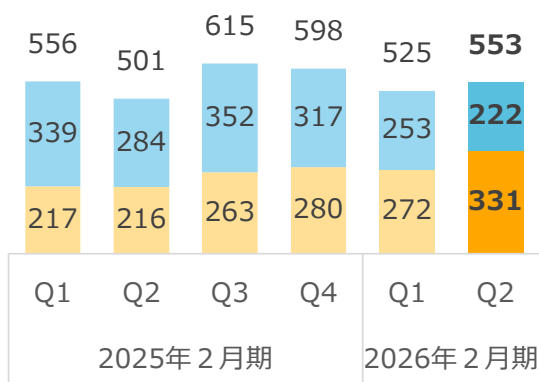
製品・サービス区分別 -各社売上構成-

サーバーワークスでは全てのサービス区分で直前四半期から売上高が増加（CI、MSPは過去最高売上高を更新）
G-genのクラウドインテグレーションにおいて、不採算プロジェクトの納期延長の影響で売上高が減少となった

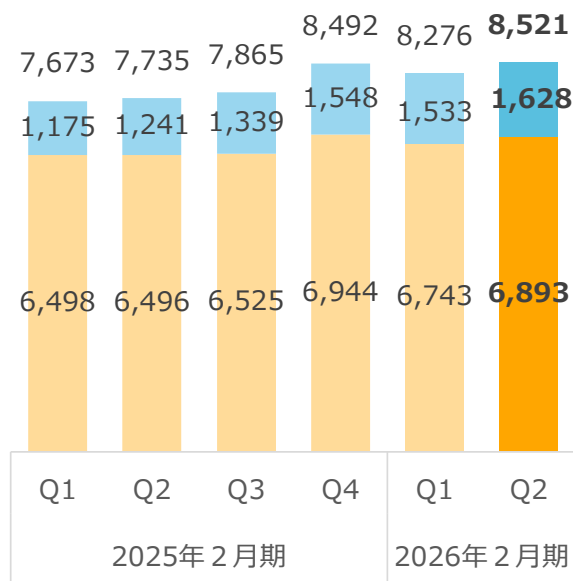


(単位：百万円)

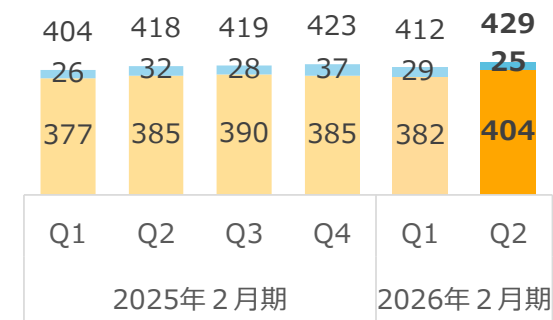
クラウドインテグレーション



リセール



MSP

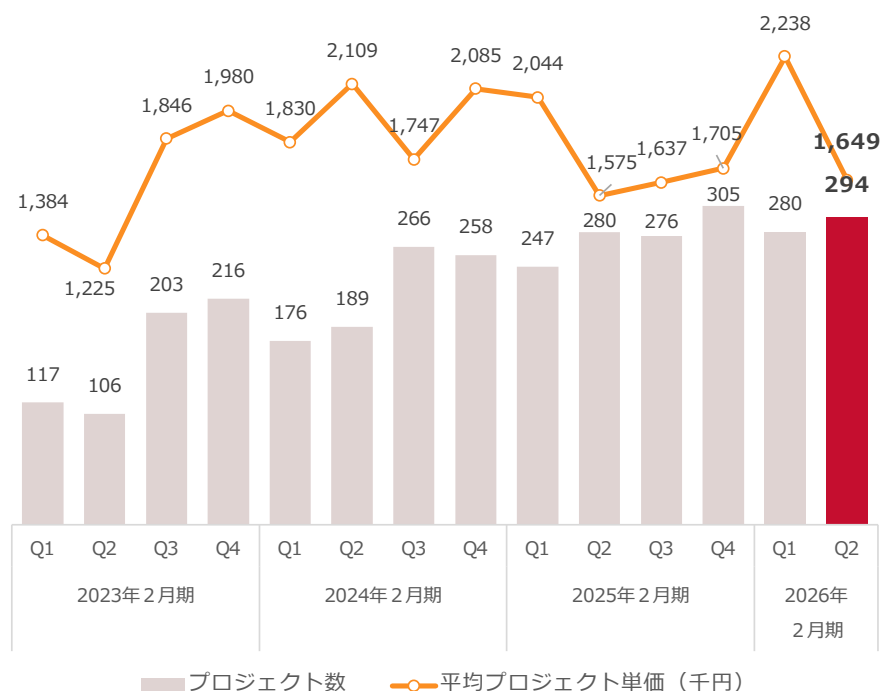


クラウドインテグレーション -各指標の推移-

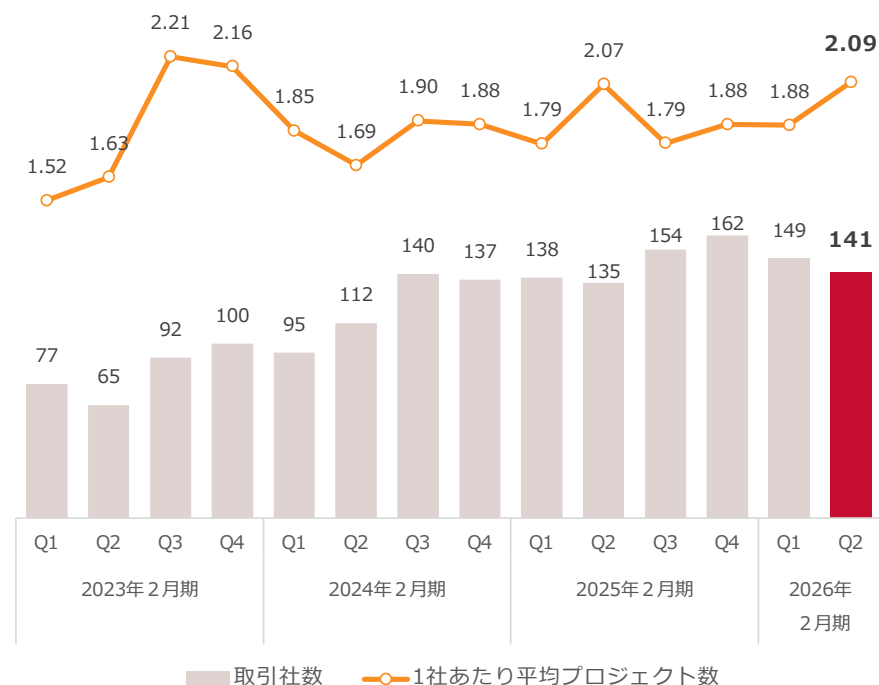
現時点では**プロジェクト件数の獲得に注力**することで成長をキープする方針で順調に推移

※（再掲）Q1のプロジェクト単価の高騰は一過性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



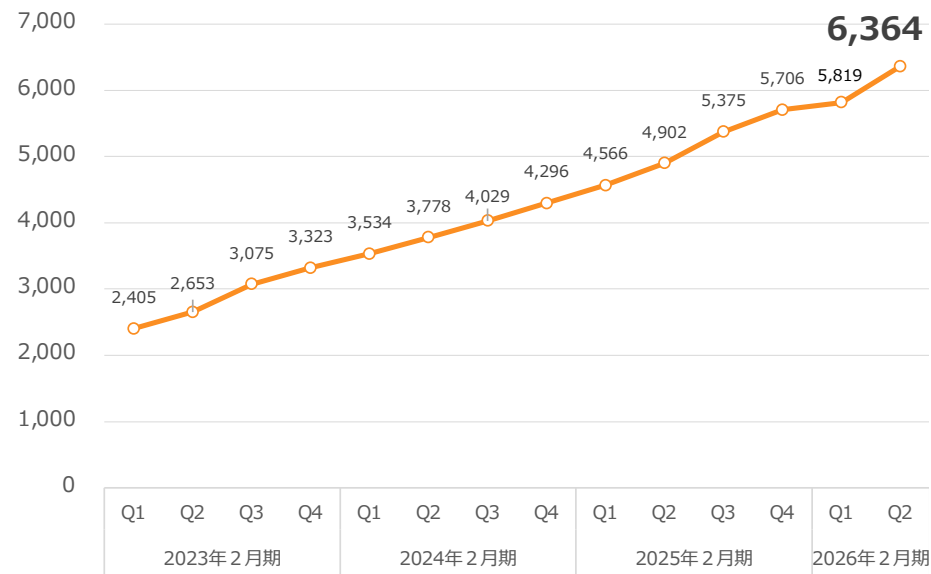
※ 新収益認識基準の適用に伴い、2023年2月期より、履行義務の進捗度合いに応じて収益を認識する方法に変更しておりますが、当指標は完成基準(旧基準)に基づき集計しております。

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

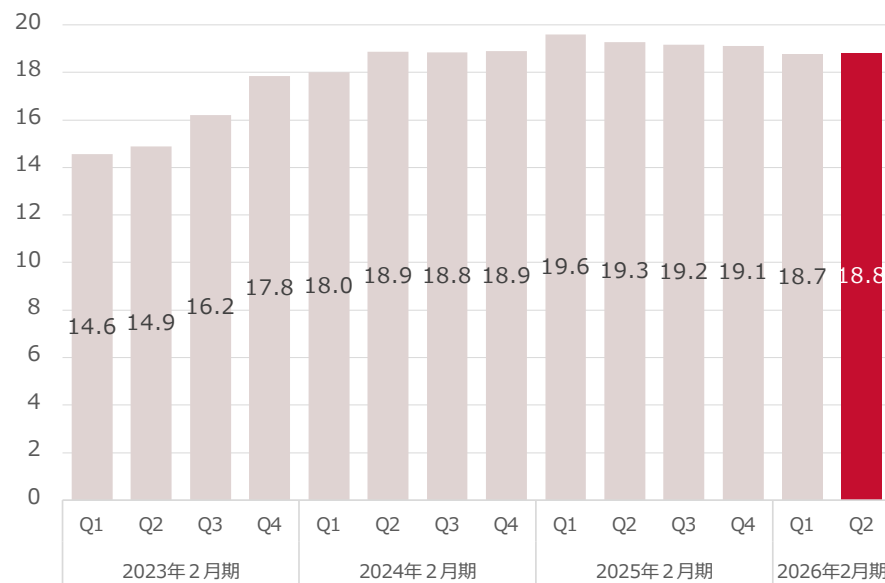
(単位：個)



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)



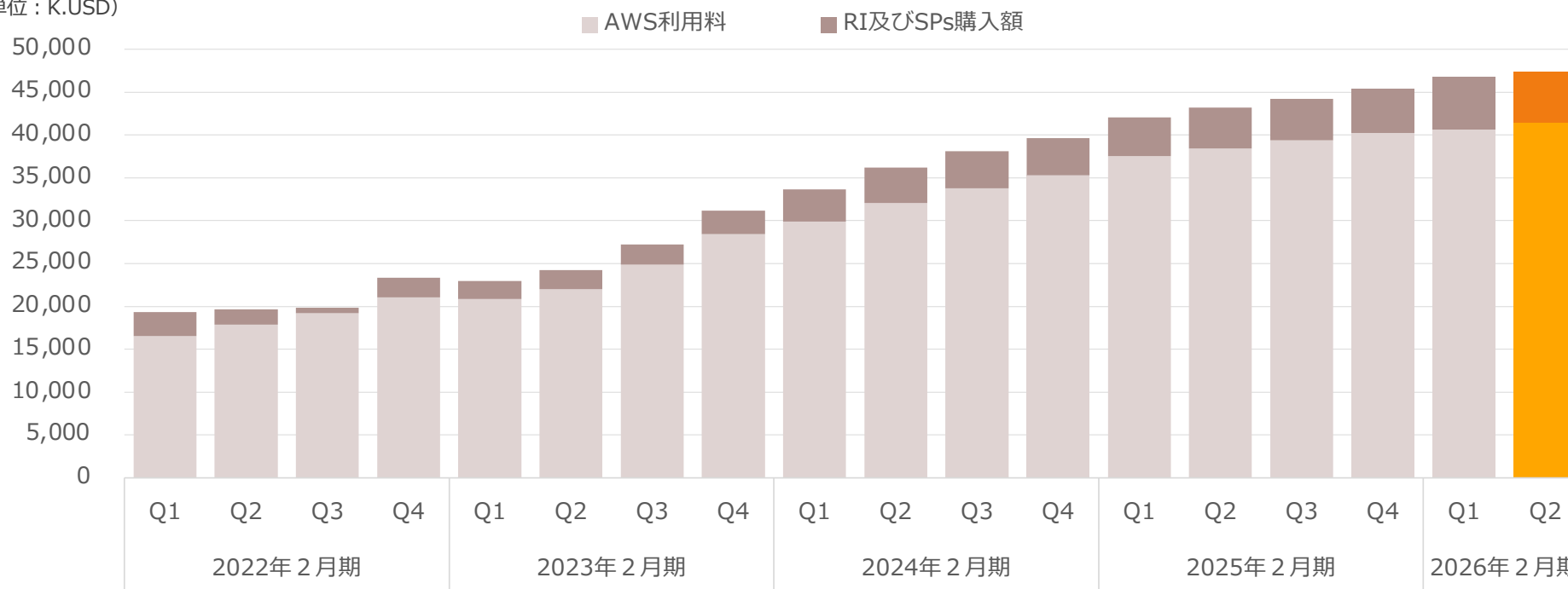
※ 1. アドバンスドプランの他、スタートアップ/ディスカウントプラン全てを含めたアカウント数。

※ 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）

リセール成長の実態をとらえる指標として、もっとも重要な米ドルベースでのAWS利用料は右肩上がりで増加
大型解約がありながら、**為替影響を受けない米ドルベース利用料が成長**していることから事業活動自体は順調に推移

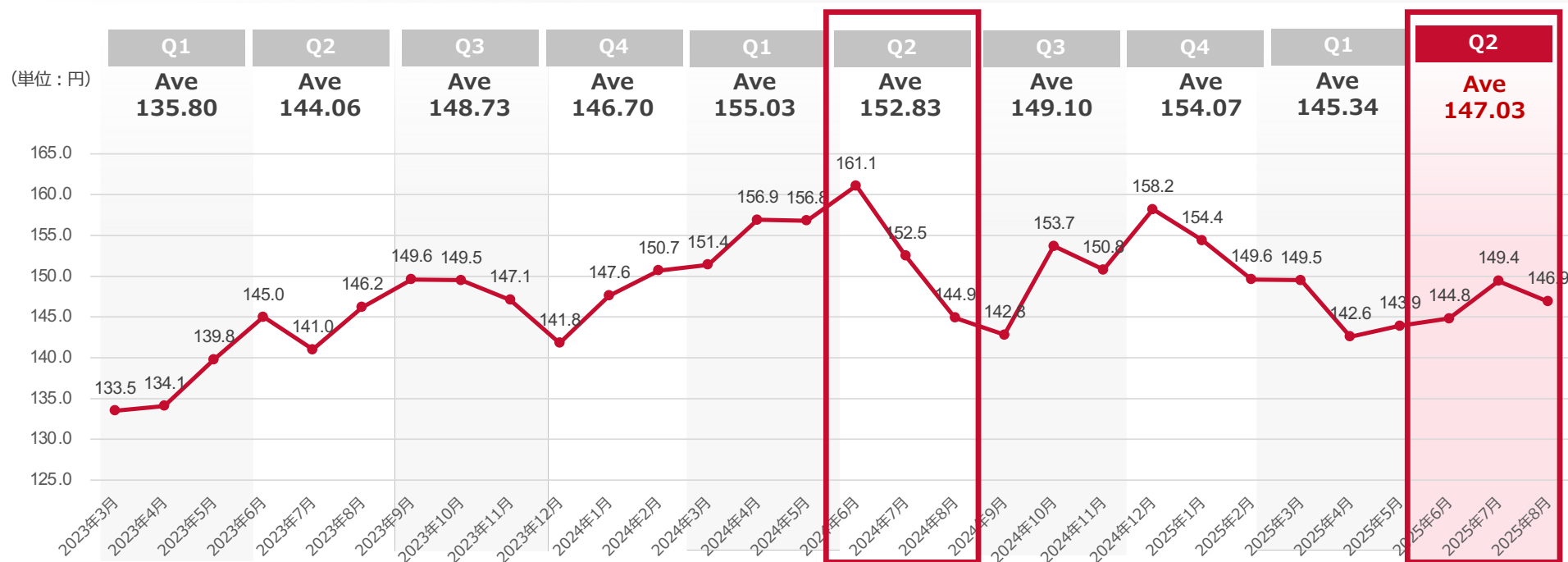
(単位：K.USD)



※ 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。

為替レートの推移

期初想定から円高が続いていることから、今回の業績予想修正時に**今期の実績平均為替レート146.2円に修正**
 (1円あたりの為替感応度は売上高で約227百万円/年、営業利益では約22百万円/年の増減 ※円安時に増加)

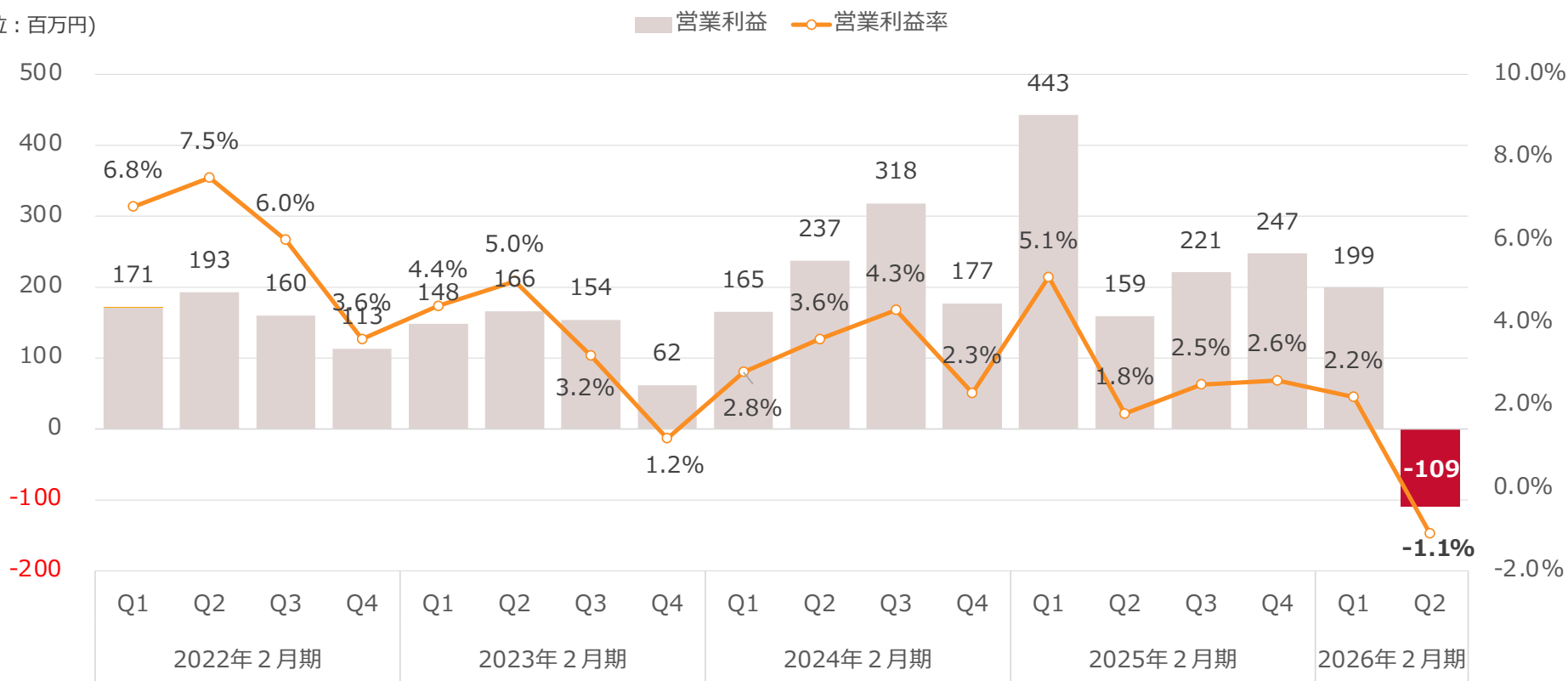


※ 今期ガイダンスのリセール売上高に採用している為替レートは前期の期中平均為替レートと同様の1ドル約152.75円から、今期の実績平均為替レートの146.2円に修正しております。

営業利益額 / 営業利益率の推移

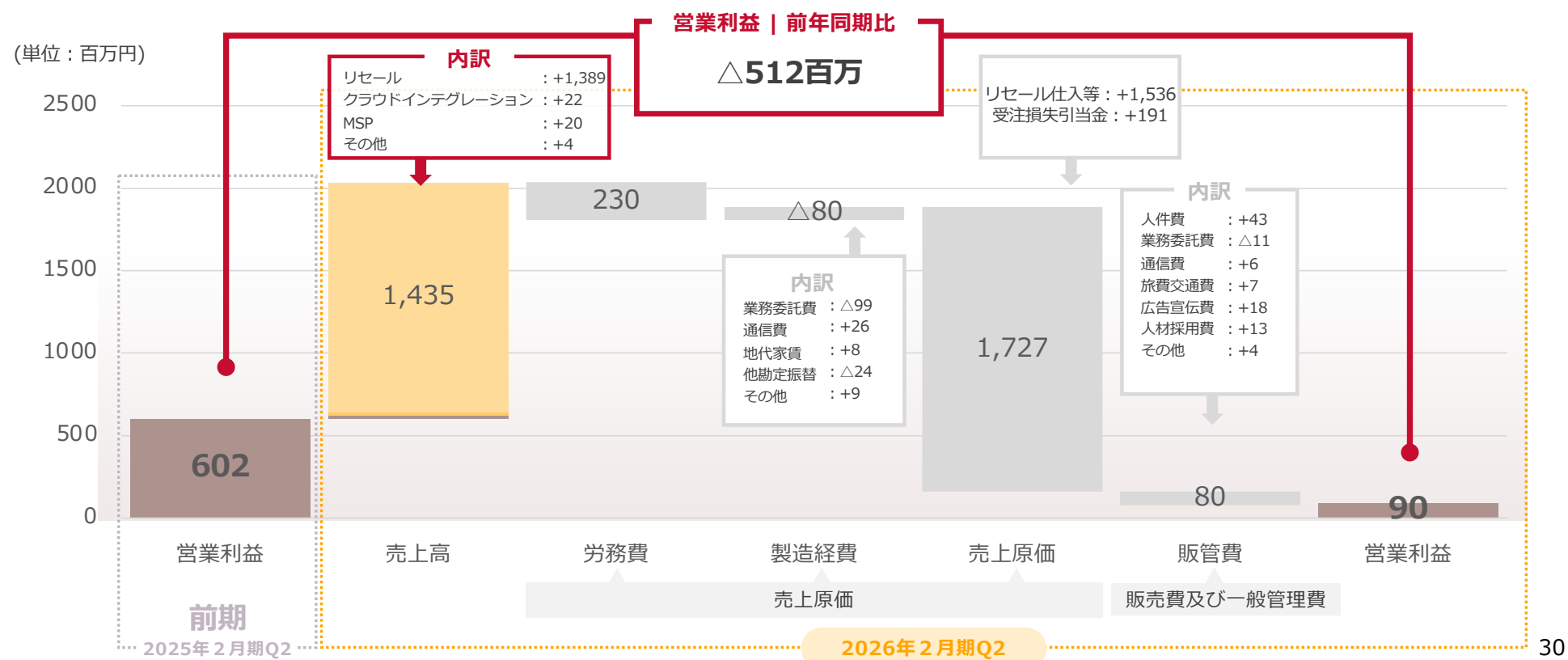
サーバーワークス/G-genともに不採算プロジェクトの影響により営業損失となった
不採算プロジェクトを除けば事業は順調に推移しており、来期以降の目標達成のためにも投資は継続する方針

(単位：百万円)



営業利益の前年同期比増減要因分析

Q1での為替（円高）の影響や不採算プロジェクトによりQ2時点で約△600百万円のマイナス影響があり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△512百万円となった



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、受注損失引当金等の増加による「流動負債」の増加のれんの一括償却等に伴う「固定資産」の減少。自己株式の取得及び利益剰余金の減少等に伴う「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 Q2実績（連結）	増減額
流動資産	15,222	14,618	△ 604
固定資産	5,271	4,666	△ 604
有形固定資産	111	106	△ 4
無形固定資産	888	113	△ 774
投資その他の資産	4,272	4,446	174
資産合計	20,493	19,285	△ 1,208
負債合計	9,033	9,166	133
流動負債	8,709	8,684	△ 25
固定負債	324	482	158
純資産合計	11,460	10,118	△ 1,341
株主資本合計	10,183	8,812	△ 1,370
その他の包括利益累計額合計	1,277	1,305	28
非支配株主持分	—	—	—
負債・純資産合計	20,493	19,285	△ 1,208

4. 想定Q&A

2026年2月期 第2四半期に関する想定Q&A

※ 今回発生した事案（特殊要因）についてはP.9以降に説明を記載しております

区分	想定される主な質問	回答
クラウドインテグレーション -各指標の推移- (本資料25ページ)	プロジェクト単価が下がっている理由を教えてください	今期Q1のプロジェクト単価の高騰は、一過性の高単価案件によるものですので、Q1との比較では下がっているように見えますが、通常の状態である前期のQ2～Q4と比較した場合には、同水準の単価となっておりますので、なんら問題はないと考えております。
リセール -AWSアカウント数・ARPUの推移- (本資料26ページ)	リセールのARPUは右肩あがりに伸びないのでしょうか	クラウド利用を増やされたお客様は利用料の低減を目的に、利用料の単価を下げるRI/SPsを購入されることが多く、その単価減の影響でARPUが下がっております これは、クラウドの利用が促進されるにつれて、増加する利用料を少しでも節約したいと考えられているお客さまに、あえて、我々の方からコンサルティングをして利用料を一定コントロールをしている結果でもあります お客様のために利用料のコントロールがうまくできていて、ARPUが安定して維持できていると、お考えいただければと思います
リセール -AWSアカウント数・ARPUの推移- (本資料26ページ)	リセールのアカウントが急増している理由を教えてください	まず、前期Q4から今期Q1にかけて大型の解約があり、アカウントは減少こそしませんでしたでしたが、その影響を受けてアカウントの伸びが鈍化しておりました しかし、今期Q1からQ2にかけて、解約の影響もなくなり好調な事業環境を背景としたアカウント獲得の伸びが戻ってきております 特に、既存顧客からの新たなリセール契約やプロジェクトの受注により、この第2四半期はアカウントが急増しております

主要科目の前年同期比較

(単位：百万円)

	2025年2月期 Q2	2026年2月期 Q2	前年同期比	前期Q2との差分コメント
売上高	17,291	18,736	8.4%	- 円高の影響（Q1～Q2平均で約7.7円の円高）で、約881百万円の下振れ影響 ※米ドルベースでのAWS利用料は増加傾向で推移 - 開示済みの大型解約が売上成長率に一部影響 - G-genの不採算プロジェクトの納期延長により、売上の一部88百万円が来期へ繰り延べ
売上総利益	2,030	1,597	△21.3%	- 円高の影響により約△88百万円 - G-genの不採算プロジェクトの原価増325百万円（売上高の減少と合わせて△414百万円）
売上総利益率	11.7%	8.5%	△3.2pt	SWXの不採算プロジェクトの原価増106百万円
営業利益	602	90	△85.0%	売上総利益の減少（前期比で約△432百万円）の影響 ※段階利益も同様
営業利益率	3.5%	0.5%	△3.0pt	
経常利益	577	121	△79.0%	
経常利益率	3.3%	0.6%	△2.7pt	
親会社株主に帰属する中間純利益又は親会社株主に帰属する中間純損失	355	△903	—	- G-genにかかるのれんの減損損失742百万円 - 特定得意先に対する特別損失98百万円
親会社株主に帰属する中間純利益率	2.1%	—	—	繰延税金資産の取り崩し143百万円

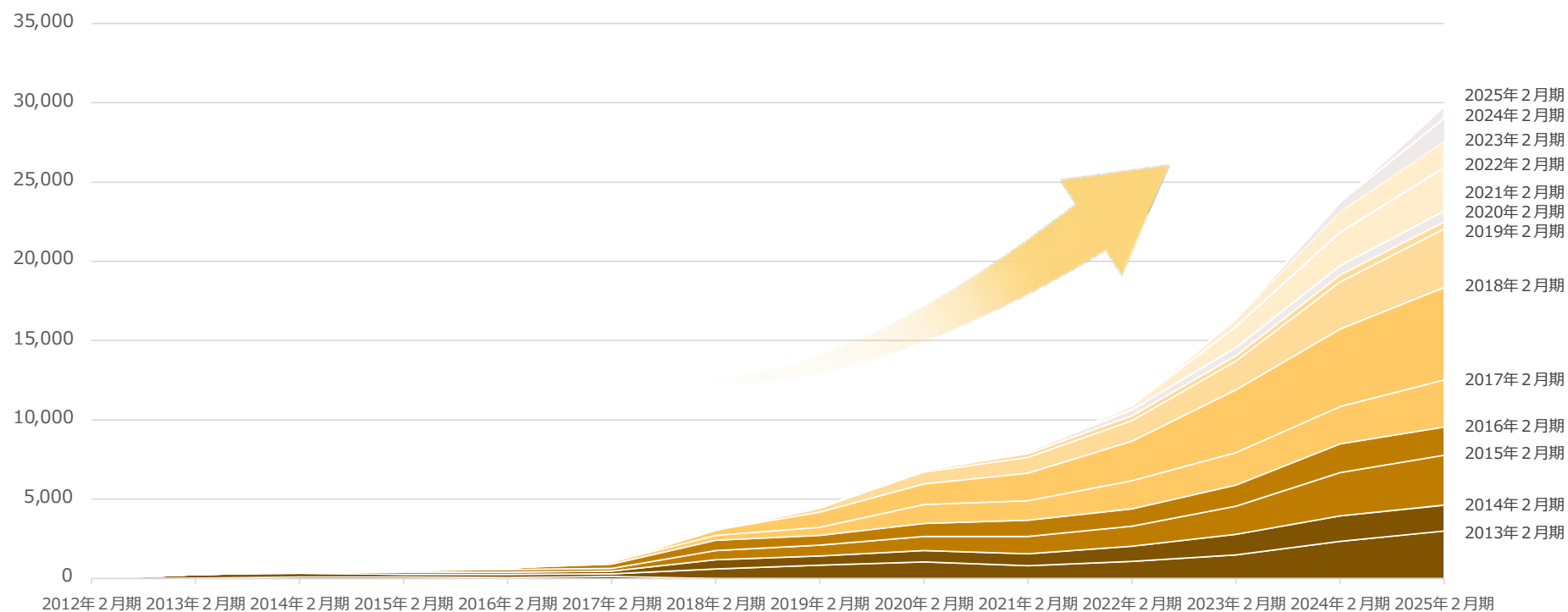
5. 補足データ

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



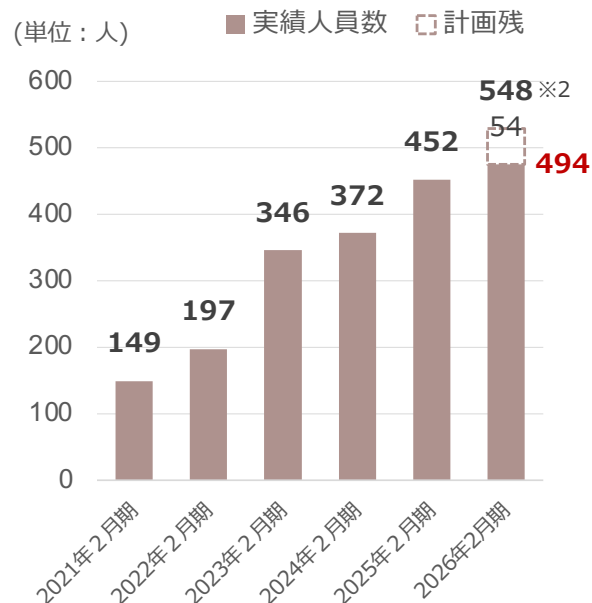
※ 2017年2月期以前の売上高は、AWSリセール売上高を直近実績をもとに総額に再計算した値を合算した概算値となります。

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

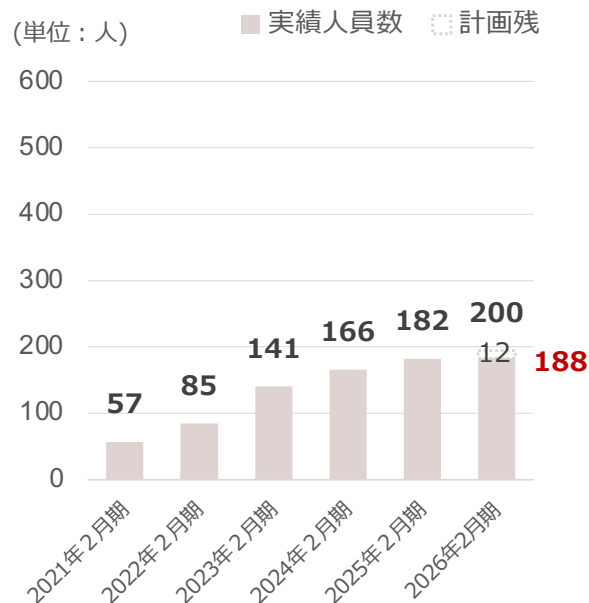
来期以降の中期経営方針達成に向けて、人材採用への積極的な投資は維持する方針

全社

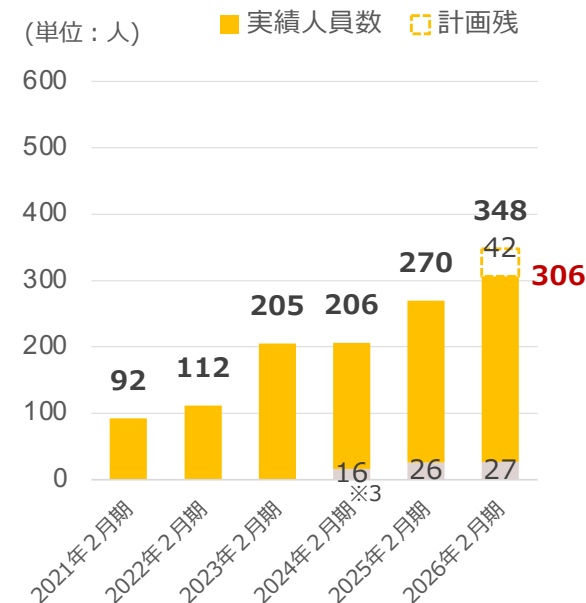


販管

(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. 期初見通しは離職者を考慮しておりませんので、前期末人員数452人+今期の採用計画107人=559名となりますが、離職者が発生することで四半期公表時の見通しの人員数は変動します。

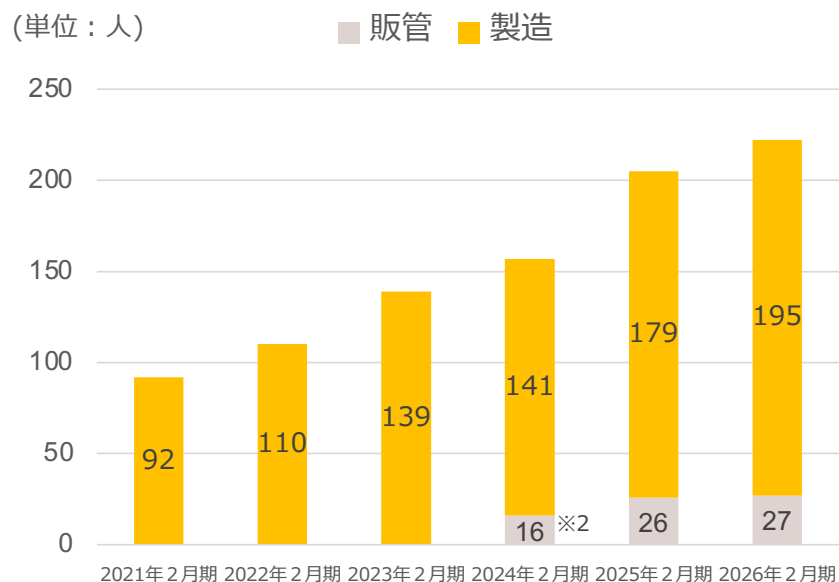
※ 3. 2024年2月期から、社内SEやトレーニングを行うエンジニアを販管部門に変更しております。

エンジニアのAWS資格取得推進

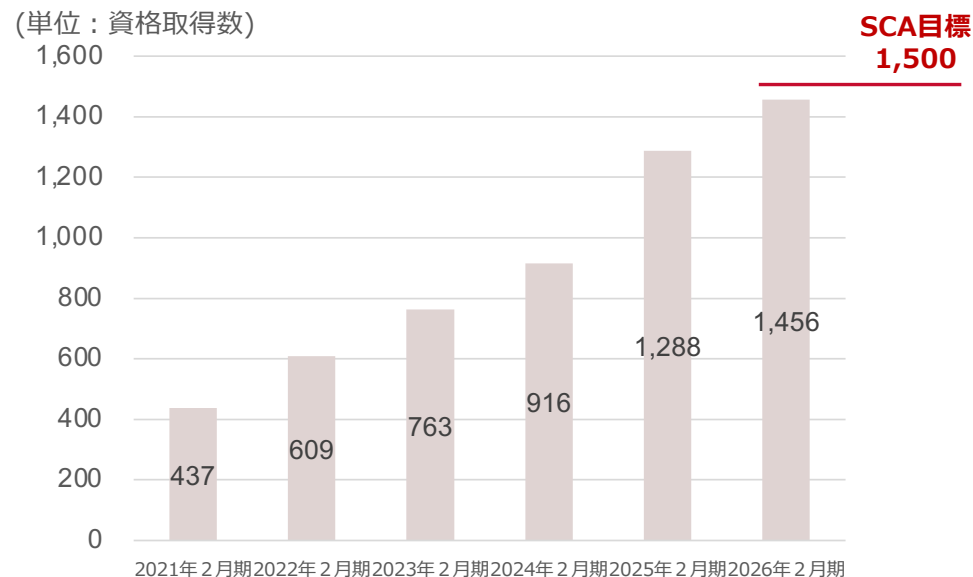
AWS未経験の中途採用エンジニアも早期にAWS認定資格を取得
AWS認定資格取得数は累計約1,500となり、**SCA目標である4年間で1,500を1年前倒しで達成見込み**



エンジニア人員数推移



AWS認定資格取得数※1



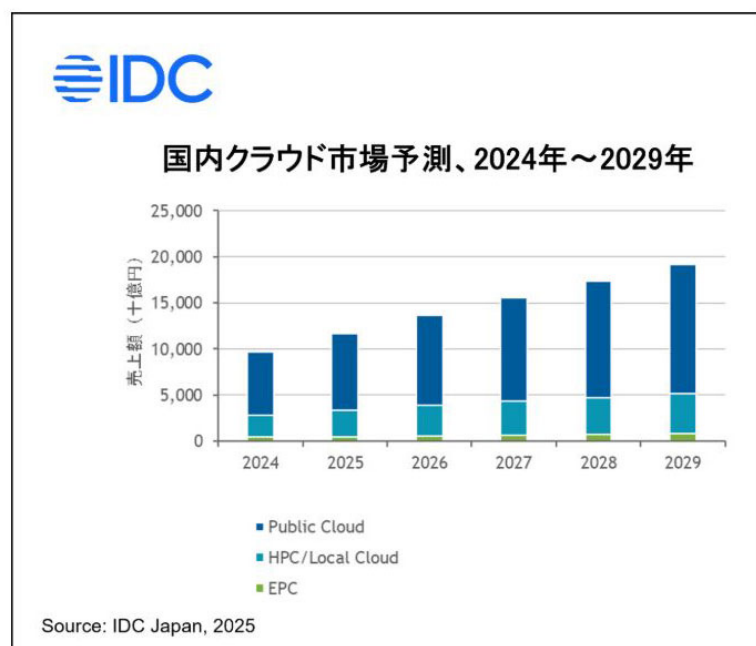
※ 1. 累積数となります。

※ 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。

参考資料 – 市場環境

2024年の国内クラウド市場は前年比29.2%増の9兆7094億円

2029年の市場規模は19兆1965億円まで成長すると予測



IDC Japan株式会社による国内クラウド市場予測によると、2024年の国内クラウド市場は、前年比29.2%増の9兆7084億円（売上額ベース）。

その後、2024年～2029年にかけて年間平均成長率（CAGR）14.6%で推移し、2029年の市場規模は2024年比で、約2.0倍の19兆1965億円まで成長すると予測。

Notes:

- 国内クラウド市場は、ユーザー企業およびサービスプロバイダー向けの売上
- HPC/Local Cloudは、IT資産（リソース）はサービスプロバイダーが所有し、個別企業／企業グループあるいはコミュニティ（メンバーシップ制）に属する企業グループに対してサービス（as a Service）を提供するプライベートクラウド
- EPC（エンタープライズプライベートクラウド）は、IT（リソース）資産はITバイヤー（ユーザー企業）が所有し、個別企業／企業グループ内で専有し利用するプライベートクラウド

※ 出典：<https://cloud.watch.impress.co.jp/docs/news/2039910.html>

【再掲】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**

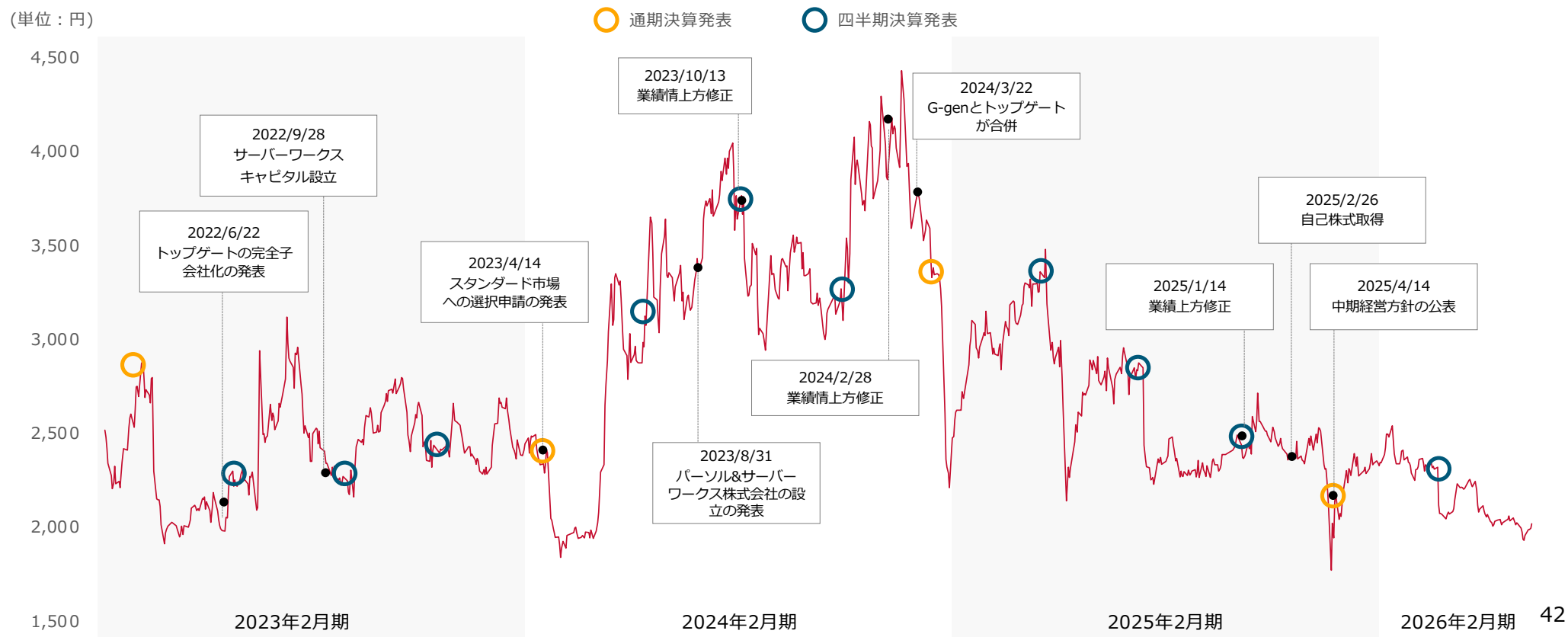
見やすく情報が取得しやすいIRサイトのブラッシュアップを検討。

【再掲】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的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。

【更新】 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**



6. 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

 **Serverworks** グループ

 **Serverworks**



 **Ggen**



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

 パーソル & サーバーワークス

投資目的子会社

 **Serverworks**
CAPITAL

顧客サポート

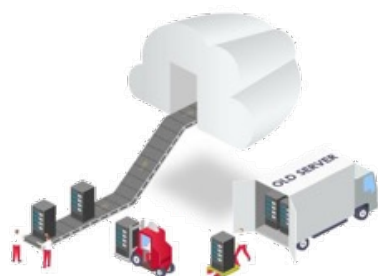
 **Serverworks**
Smart Operations

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)

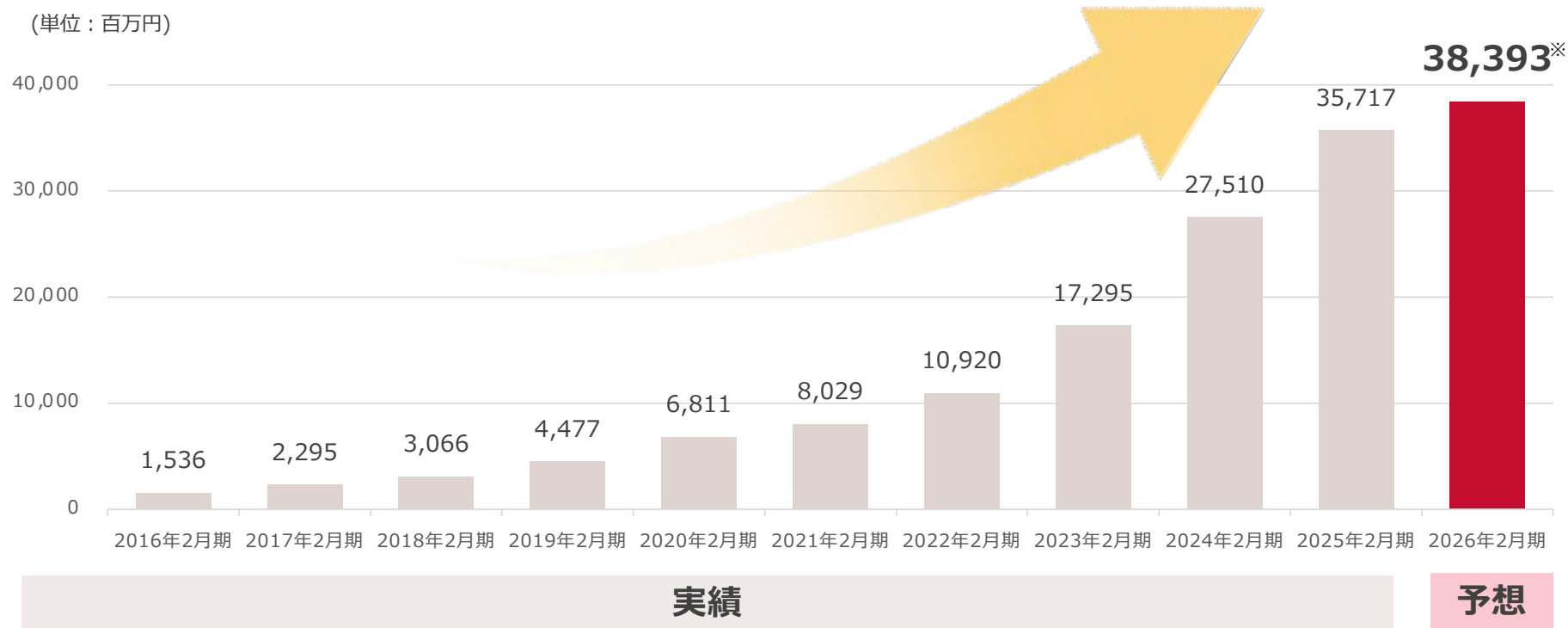
3 運用代行・監視サービス (MSP)



クラウド活用・運用サポート

過去10年間の売上高推移

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



※ 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修正しました。詳細は、2025年10月15日公表の「のれん一括償却等に伴う特別損失等の計上及び通期連結業績予想の修正並びに役員報酬の減額に関するお知らせ」をご確認ください。

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月より当社取締役に就任。

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に就任。

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	3,286,738,008円 (2025年8月末日現在)
従業員数 (単体) (連結)	350名 (2025年8月末日現在) 494名 (2025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	• 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)



7. 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ークラウドシェルパ

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



運用設計サービス



SRE
(Site Reliability Engineering)



運用基盤構築サービス



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

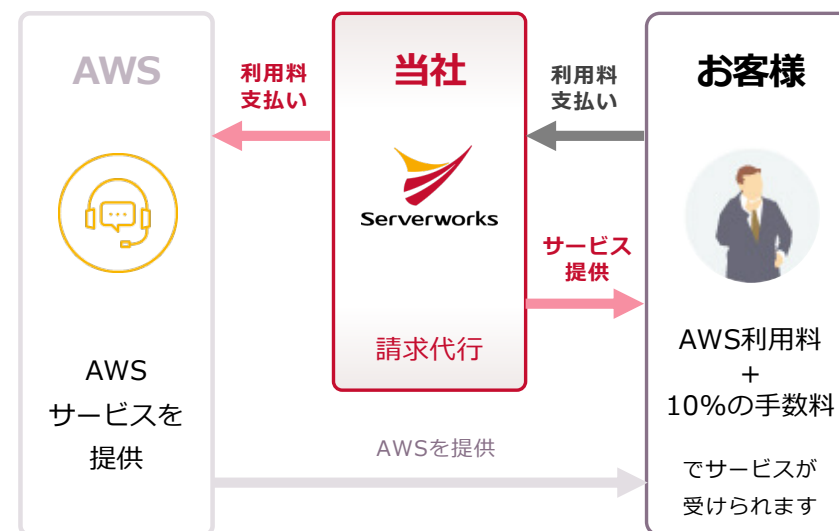
日本円での請求書発行

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、
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

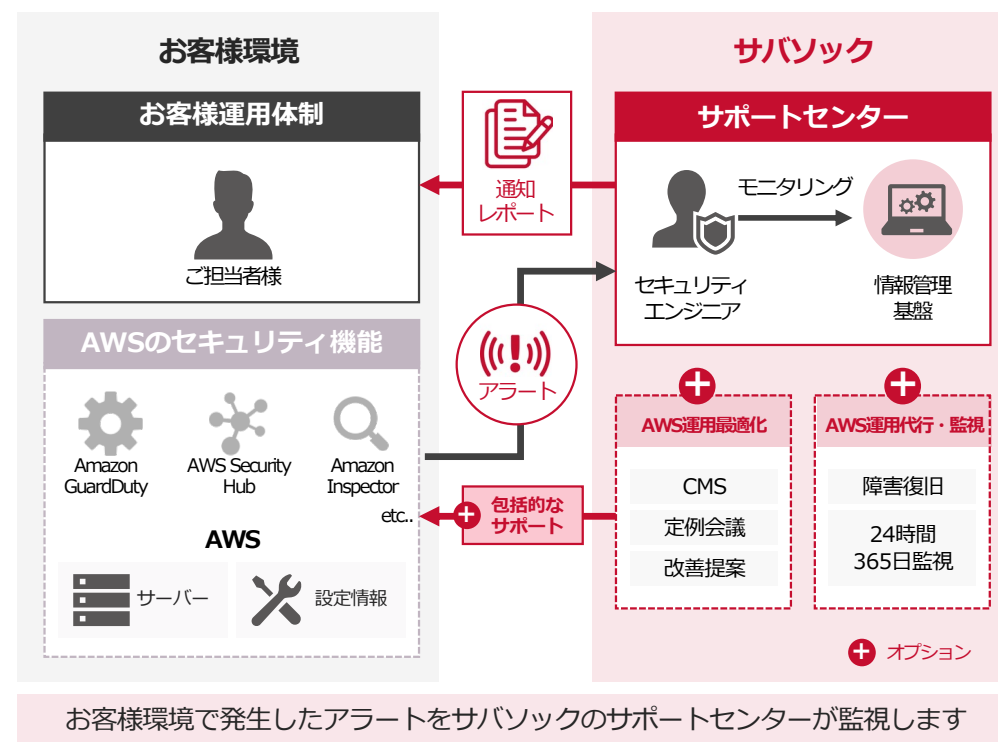
安心・安価・スピーディなマネージドセキュリティサービス「サバソック」

▶ 「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。



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

