



**Serverworks**

決算説明資料

2024年2月期

# 目次

1. 2024年2月期 サマリー
  1. 連結業績予想
  2. 業績ハイライト
2. 2024年2月期 主要トピックス
3. 2024年2月期 業績
4. 今期ガイダンス
5. 補足情報
  1. サーバーワークス
  2. グループ会社
6. 会社概要
7. 事業内容
8. Appendix





# 1. 2024年2月期 サマリー



継続する為替相場の好影響（円安）に加え、AWSとの戦略的協業及び、子会社2社の順調な成長により  
**2月28日に修正した通期連結業績予想及び、前期数値を大幅に上回る結果となった**

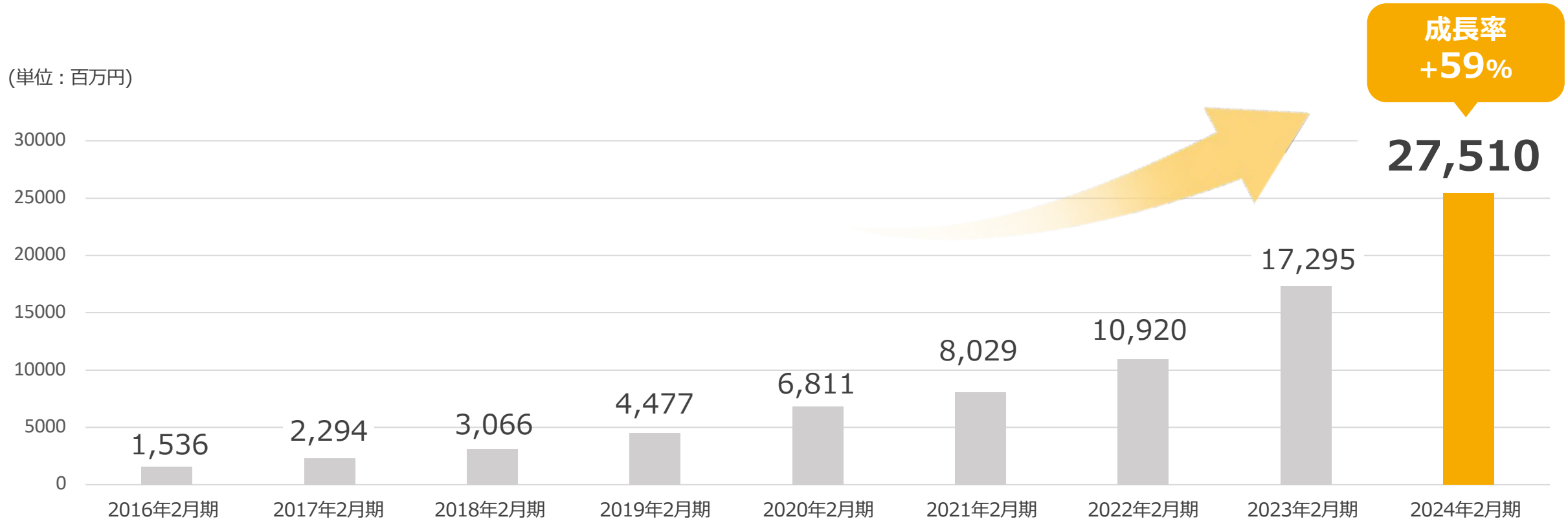
 **Serverworks** グループ全体

<b>売上高</b>	27,510百万円	前期比：159.1%
<b>営業利益</b>	897百万円	前期比：162.6%

 <b>Serverworks</b>	 <b>Ggen</b>	 <b>TOPGATE</b>	 <b>Sky365</b>
(単体) 株式会社サーバーワークス	(連結子会社) 株式会社G-gen	(連結子会社) 株式会社トップゲート	(持分法適用関連会社) 株式会社スカイ365
<b>売上高</b> 23,078百万円 (前期比：145.5%)	<b>売上高</b> 1,731百万円 (前期比：435.7%)	<b>売上高</b> 2,760百万円 (前期比：-%)	持分法による 投資損失1.7百万円を計上
<b>営業利益</b> 967百万円 (前期比：109.3%)	<b>営業損失</b> △25百万円 (前期比：-%)	<b>営業利益</b> 60百万円 (前期比：-%)	

※ トップゲートは2023年2月期第3四半期から損益計算書を連結しており、比較情報の有効性の観点から前期比の記載を省略しております。

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**



### 通期連結業績予想との比較表

(単位: 百万円)	2024年2月期※1				2024年2月期		
	2023 10/13修正	構成比	2024 2/28修正	構成比	実績 (連結)	構成比	達成率※2 (2/28修正比)
売上高	25,495	100.0%	26,683	100.0%	27,510	100.0%	<b>103.1%</b>
売上総利益	3,305	13.0%	3,500	13.1%	3,535	12.9%	<b>103.6%</b>
営業利益	536	2.1%	838	3.1%	897	3.3%	<b>107.0%</b>
経常利益	595	2.3%	917	3.4%	1,032	3.7%	<b>112.6%</b>
親会社株主に 帰属する 当期純利益	354	1.4%	449	1.7%	638	2.2%	<b>141.9%</b>

※ 1. 2023年10月13日と2024年2月28日に業績予想の修正をいたしました。詳細は、それぞれ公表している「通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご確認ください。

※ 2. 通期連結業績予想と実績との差異の詳細に関しては、本日公表している「連結業績予想と実績値との差異および個別業績の前期実績値との差異に関するお知らせ」をご確認ください。

主要科目の前期比較表

(単位:百万円)	2023年2月期		2024年2月期		前期比	
	実績 (連結)	構成比	実績 (単体)	実績 (連結)		構成比
売上高	17,295	100.0%	23,078	27,510	100.0%	<b>159.1%</b>
売上総利益	2,299	14.2%	2,783	3,535	12.9%	<b>153.8%</b>
営業利益	552	4.1%	965	897	3.3%	<b>162.6%</b>
経常利益	624	4.7%	1,131	1,032	3.8%	<b>165.5%</b>
当期純利益	359	2.9%	577	624	2.3%	<b>173.8%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	453	3.6%	—	638	2.3%	<b>140.7%</b>
EBITDA	679		1,029	1,077		

## 2. 2024年2月期 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



(7月1日予定) 連結子会社であるG-genとトップゲートを合併  
商号を「株式会社G-gen」に変更し、Google Cloud 事業で国内ナンバーワンを目指す



合併  
(予定)



3つの  
シナジー

- ① リソース共有による効率的な組織運営
- ② Google Cloud ナレッジの共有
- ③ アプリからインフラまでの広いカバレッジの獲得

社名	株式会社G-gen
本社所在地	東京都 新宿区
資本金	340百万円
出資比率	サーバーワークス 50% ペスピン・グローバル・ジャパン 50%
合併予定日	2024年7月1日 (予定)
代表者	代表取締役 羽柴 孝
主な事業内容	クラウドコンピューティングを活用したシステム・アプリ開発及び運用、セミナー、トレーニング、コンサルティング

### 3月1日、富士フイルムビジネスイノベーションと合併会社「富士フイルムクラウド」を設立

設立

富士フイルムクラウド

より高品質な導入・運用ワンストップサービスを提供

#### 富士フイルム ビジネスイノベーション

- 中堅 / 中小企業をカバーする全国販売網
- オンプレ（インフラ、機器）含めたIT管理アウトソーシングの実績
- Microsoft製品の提供

#### サーバーワークス

- クラウドビジネスへの知見と高い技術力
- 1,270社を超える豊富な導入実績
- AWSの知見

社名	富士フイルムクラウド株式会社
本社所在地	神奈川県 横浜市
資本金	1億円
出資比率	富士フイルムビジネスイノベーション 66% サーバーワークス 34%
設立日	2024年3月1日
代表者	代表取締役社長 菅谷 秀一
主な事業内容	AWSを中心としたクラウドサービスの導入支援・運用保守

### 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

営業・販路開拓

富士フィルムクラウド

人材育成・確保

パースル & サーバーワークス  
PERSOL

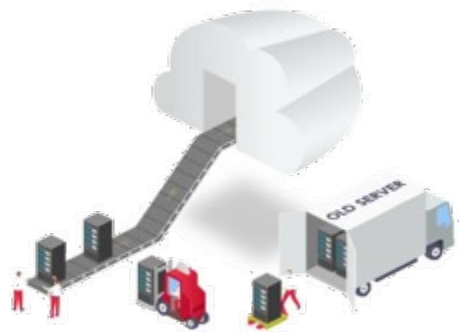
投資目的子会社

SX Innovation Partners

顧客サポート

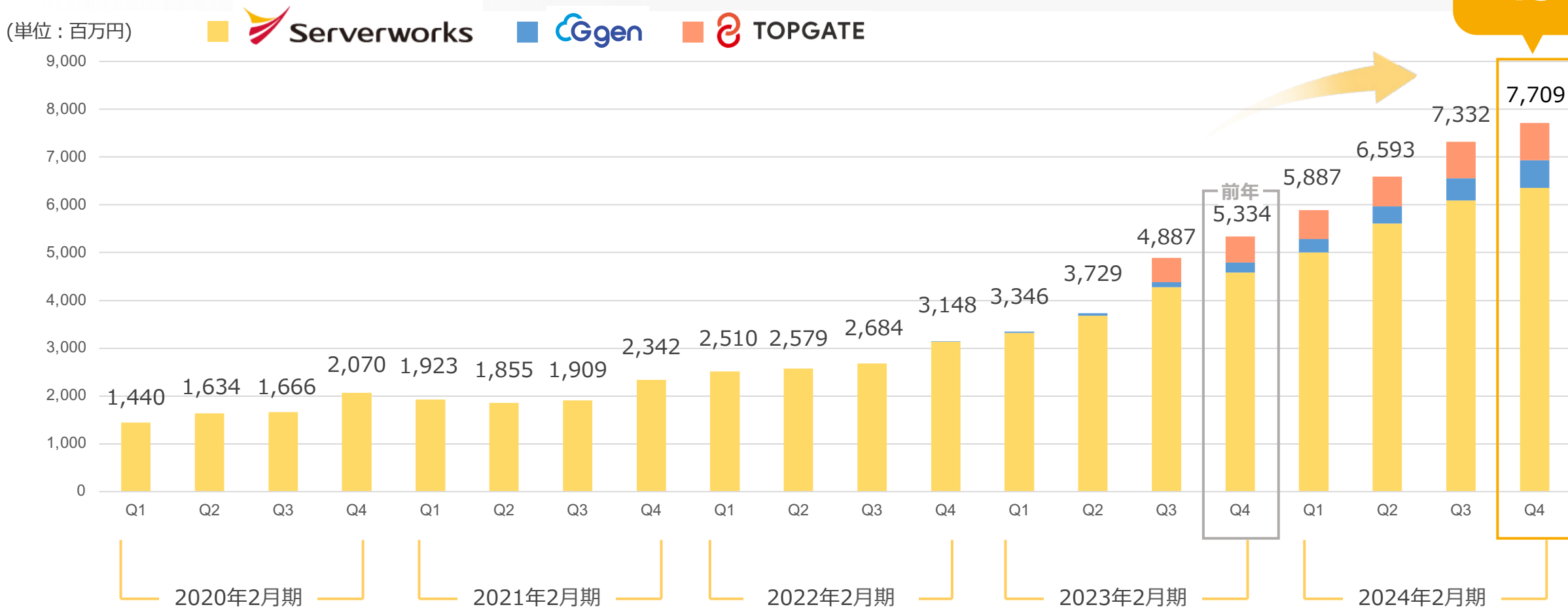
Sky365

### 3. 2024年2月期 業績



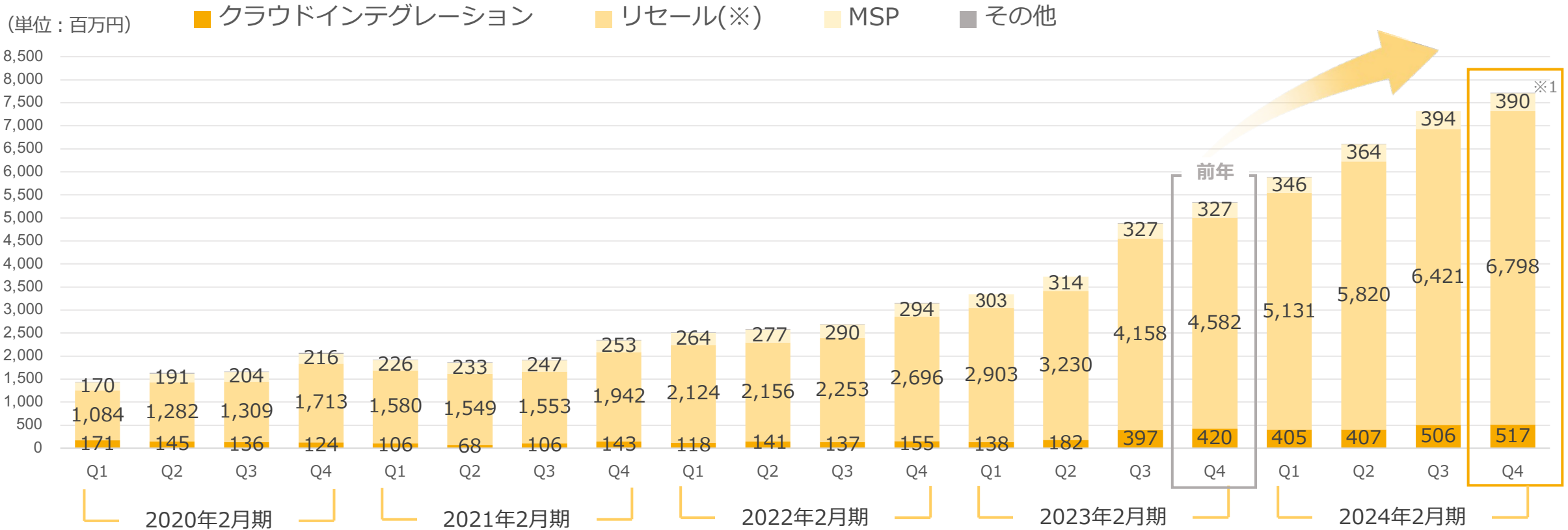
売上高は13四半期連続で最高値を更新、前年同四半期比でも+45%と非常に高い成長

成長率  
+45%



※ 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。

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



※ 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。

※ 1. 2024年1月から一部案件において、MSPからクラウドインテグレーションへのサービス区分変更があったため第3四半期よりMSP売上高が減少しております。

### 主要な製品・サービス区分で前期を大幅に上回る結果



(単位：百万円)

	2023年2月期 実績（連結）	構成比	2024年2月期 実績（連結）	構成比	前期比
クラウドインテグレーション	1,139	6.6%	1,836	6.7%	<b>161.3%</b>
リセール	14,875	86.0%	24,171	87.9%	<b>162.5%</b>
MSP (マネージドサービスプロバイダ)	1,272	7.4%	1,495	5.4%	<b>117.5%</b>
その他	9	0.1%	7	0.0%	<b>79.8%</b>
合計	17,295	100.0%	27,510	100.0%	<b>159.1%</b>

各社ともにストックビジネスであるリセール売上が堅実に積み上げ



2024年2月期 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	トップゲート
クラウドインテグレーション	796	181	860
リセール	20,895	1,502	1,774
MSP (マネージドサービスプロバイダ)	1,371	2	122
その他	3	0	4
合計	<b>23,065</b>	<b>1,685</b>	<b>2,760</b>

※ 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。



Amazon Web Servicesと戦略パートナーとして成長を加速させるための「**戦略的協業契約**」を2023年4月に締結  
**4つの領域に焦点をあて** 顧客の生産性向上、事業拡大に付与するサービスを提供することで日本全体のDX推進に貢献

## 4つの注力領域

1

エンタープライズ企業の  
クラウドインフラ共通基盤の整備

2

中小企業のAWSクラウド活用とDX推進

3

クラウドコンタクトセンター構築支援

4

デジタル人財育成のさらなる強化

## 戦略的協業で目指す未来

本協業により4年間で

**2.15**億ドル※

規模の新規ビジネス創出を目指す

(※290億円 / 1ドル135円換算)

当初計画に対して120%のビジネス創出を実現、初年度から順調な滑り出しとなった初年度の勢いを活かして、4つの注力領域においてビジネスを加速していく予定

## 4つの注力領域

1

エンタープライズ企業のクラウドインフラ共通基盤の整備

- ・当初計画以上の進捗率
- ・「クラウドシェルパ」サービスによる顧客支援活動を加速
- ・AWSの国内投資に備えて生成AI系案件の推進

2

中小企業のAWSクラウド活用とDX推進

- ・想定通りの進捗率
- ・富士フィルムクラウドの立ち上げ
- ・SMB領域でのDX支援を富士フィルムクラウドを通じて加速

3

クラウドコンタクトセンター構築支援

- ・想定通りの進捗率
- ・「Zendesk + Amazon Connect」及び「Salesforce + Amazon Connect」のビジネスを推進中、特定領域のユースケース拡充

4

デジタル人材育成のさらなる強化

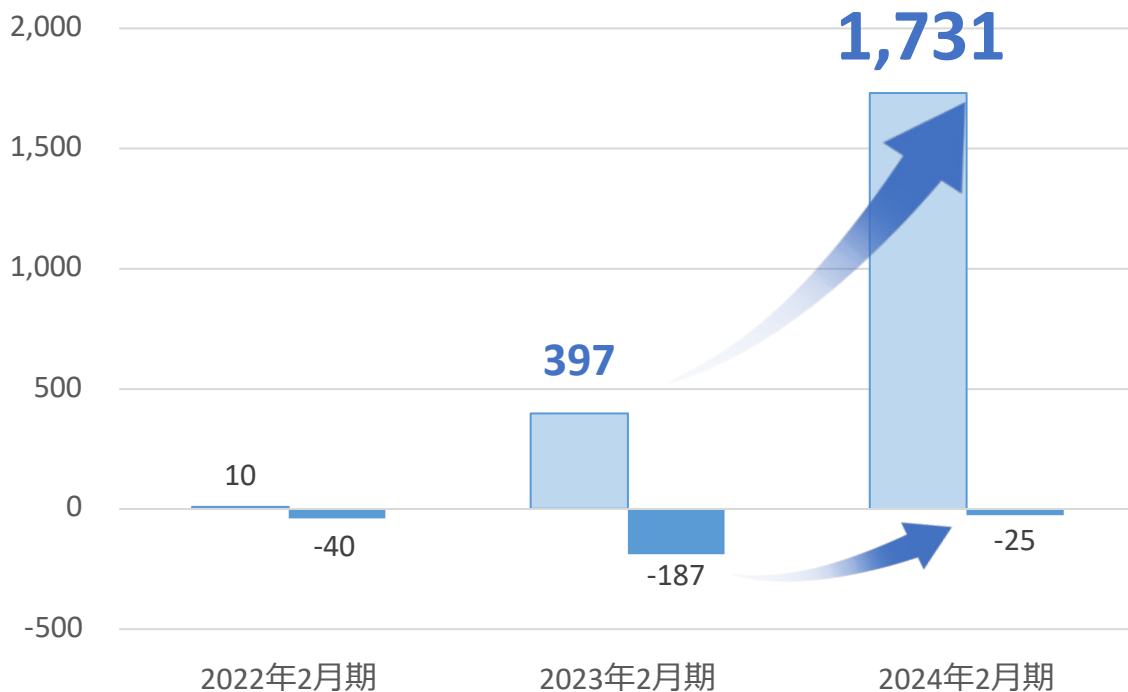
- ・初年度の資格取得数は想定を上回り推移
- ・パーソル&サーバーワークスの立ち上げによる人材強化
- ・採用活動の継続と資格取得の推進

## 前期比435%と大幅な売上高の伸長、単月黒字を果たし赤字幅も大幅に縮小

### G-genの売上高と営業利益

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



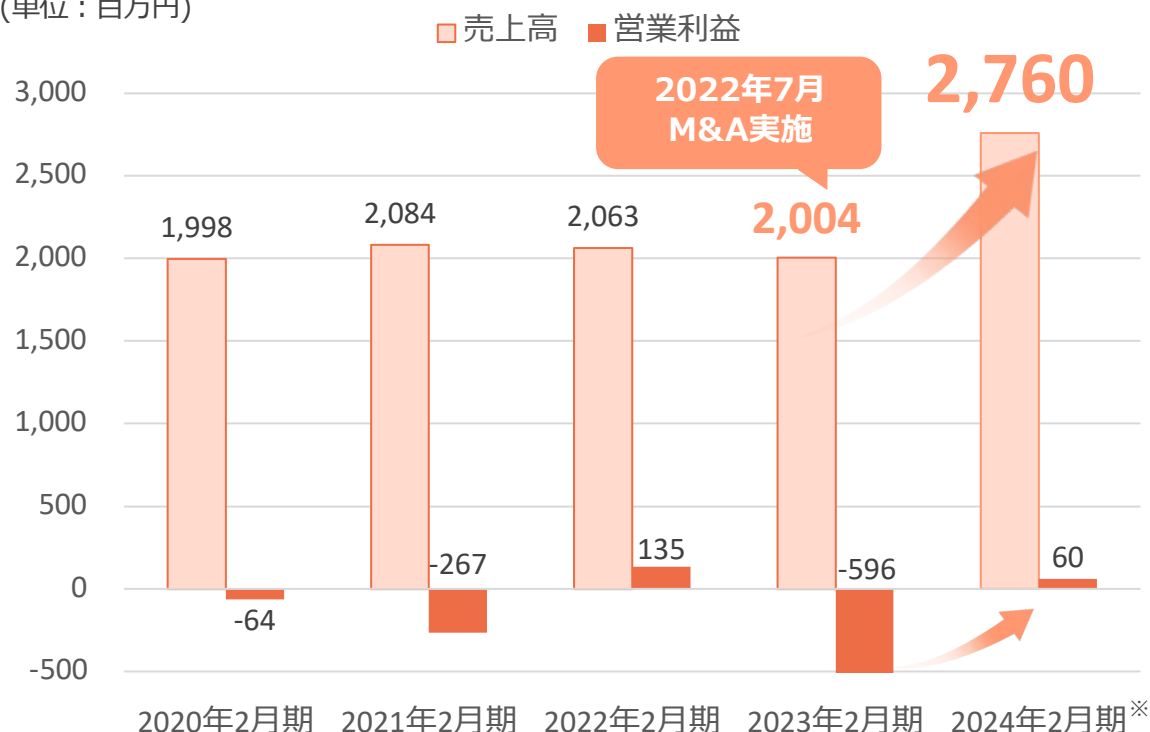
### 2024年2月期 サマリー

- 1 エンタープライズ顧客の獲得によるリセール事業の伸長**
  - 超大手リテール業や超大手不動産業の獲得
  - 安定したプロフェッショナルサービスの提供
- 2 技術情報の発信（テクニカルBlog発信数No. 1）**
  - パートナーNo. 1 ブログ発信数
  - Google Cloud業界の有識者の増加に貢献（G-gen 資格Blog 閲覧数No. 1）
- 3 マーケティングプロセスの確立によるパートナーリードの総出力の強化**
  - パートナーリードGen活動の確立
  - Webマーケティングから案件獲得までの一貫したプロセスの整流化

## 売上高は大幅増と赤字から通期黒字を達成、PMIによる大きな成果を実現

### トップゲートの売上高と営業利益

(単位：百万円)



### 2024年2月期 サマリー

- 1
**システムインテグレーション・Google Cloud事業の伸長**
  - 当初計画以上のプロスペクト案件を獲得
  - リセールも伸長
- 2
**エンジニアの生産性向上**
  - エンジニア工数について、プロジェクトごとの粗利管理を実施
  - 全社最適の采配を実現し、十分な水準の粗利率を確保
- 3
**販管費の削減および不採算部門の撤退、その他**
  - 事業開発室の中の各事業の見直しと撤退
  - 販管費の削減
  - 人件費の圧縮

※ 株式会社トップゲートは2023年2月期まで12月決算でしたが、2024年2月期からグループ決算期に合わせております。2023年1月と2月は決算月の変更のため割愛しております。

# ストックビジネス比率の推移

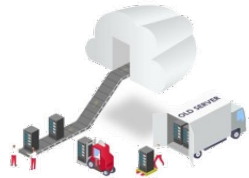
## サーバーワークスグループ

### 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)



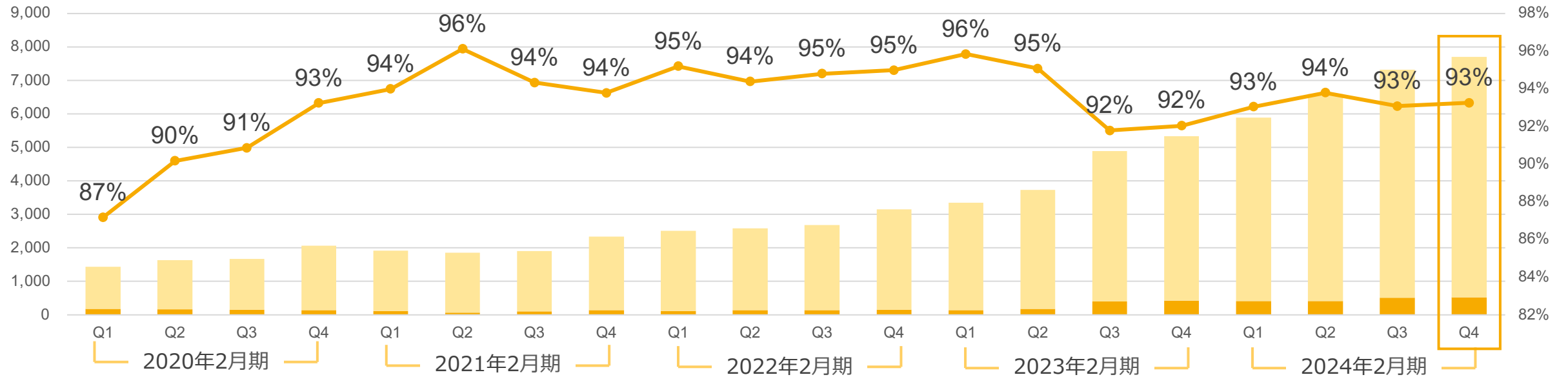
3

運用代行・監視サービス  
(MSP)



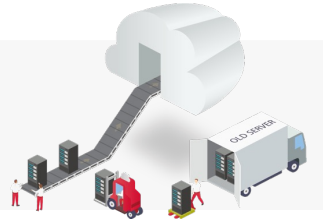
(単位: 百万円)

■ 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

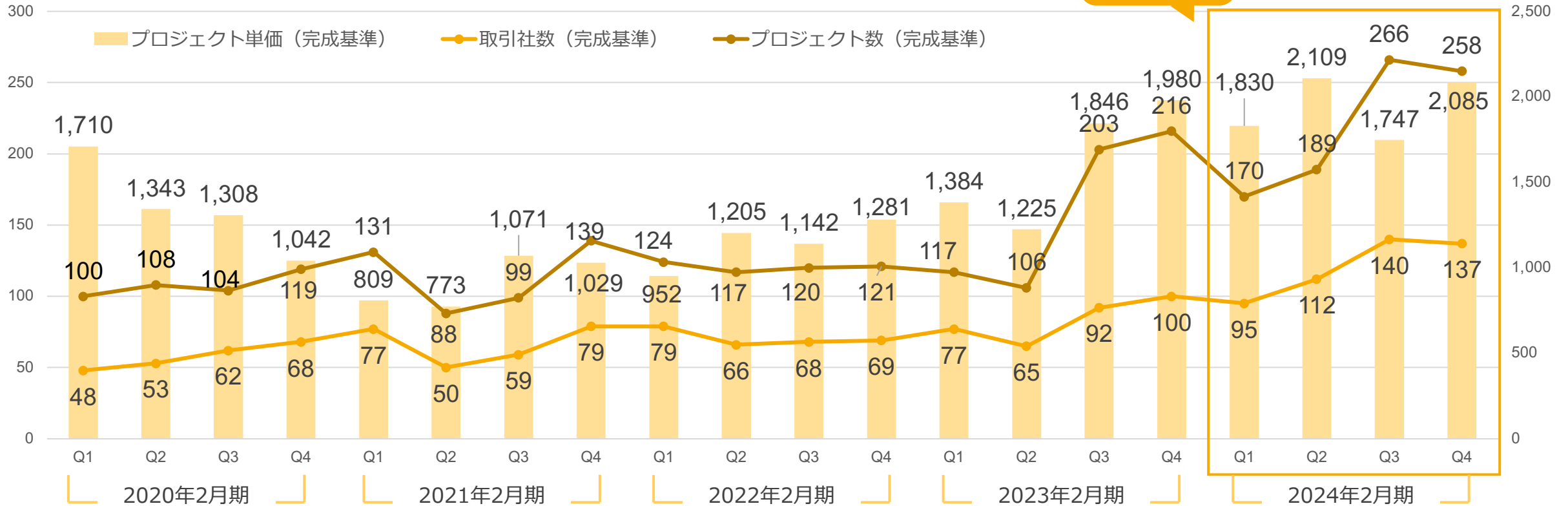


※ 主に顧客企業の検収時に売上が計上されるクラウドインテグレーションによる一過性の売上を「フロー売上」、顧客企業がAWSを継続的に利用するにあたり発生するAWSの月額利用料及び「Cloud Automator」をはじめとする自社サービスの月額利用料及びサードパーティーソフトウェア・サービスの継続利用に伴うライセンス料並びにAWS上のサーバーの監視・バックアップ等の運用代行利用料及び保守料等による継続的な売上を「ストック売上」として位置付けております。

### グループ各社の順調な成長により堅調に推移



取引社数（社）／プロジェクト数（件）



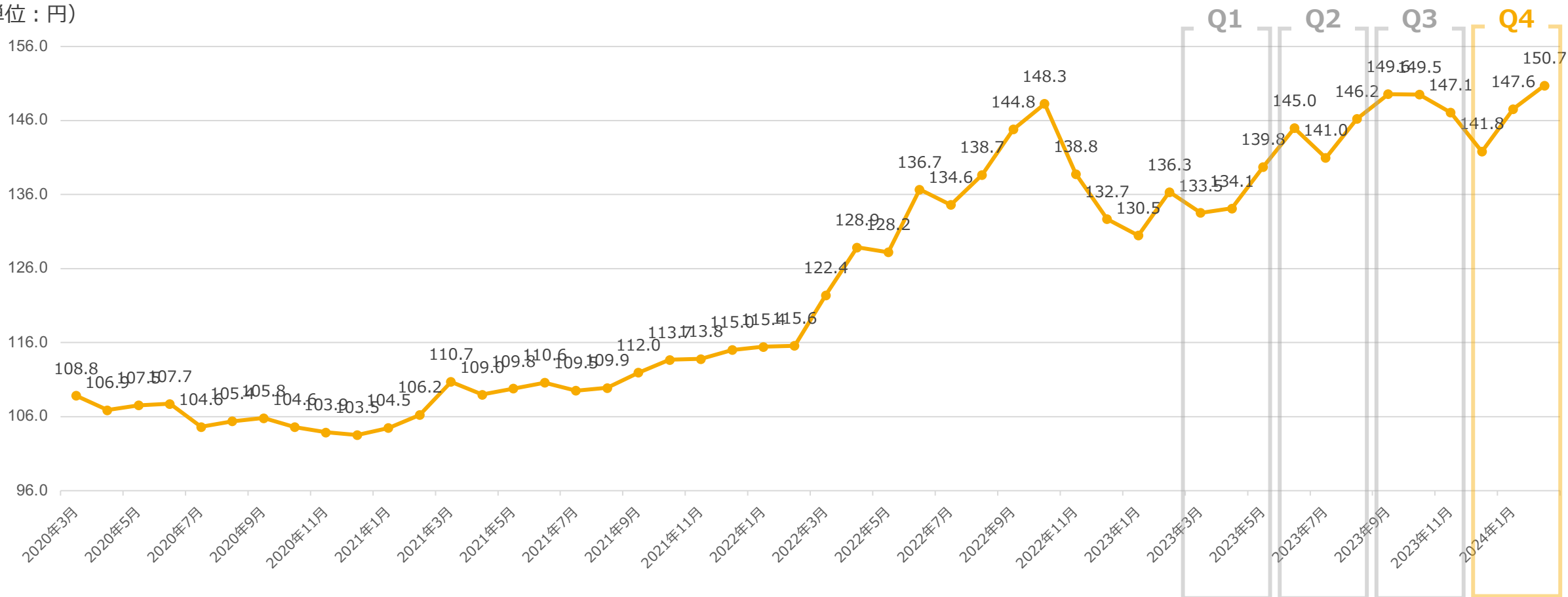
※ 新収益認識基準の適用に伴い、2023年2月期より、履行義務の進捗度合いに応じて収益を認識する方法に変更しておりますが、当指標は完成基準(旧基準)に基づき集計しております。

### 継続して円安で推移しており、売上高・利益高の増加に寄与

(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)

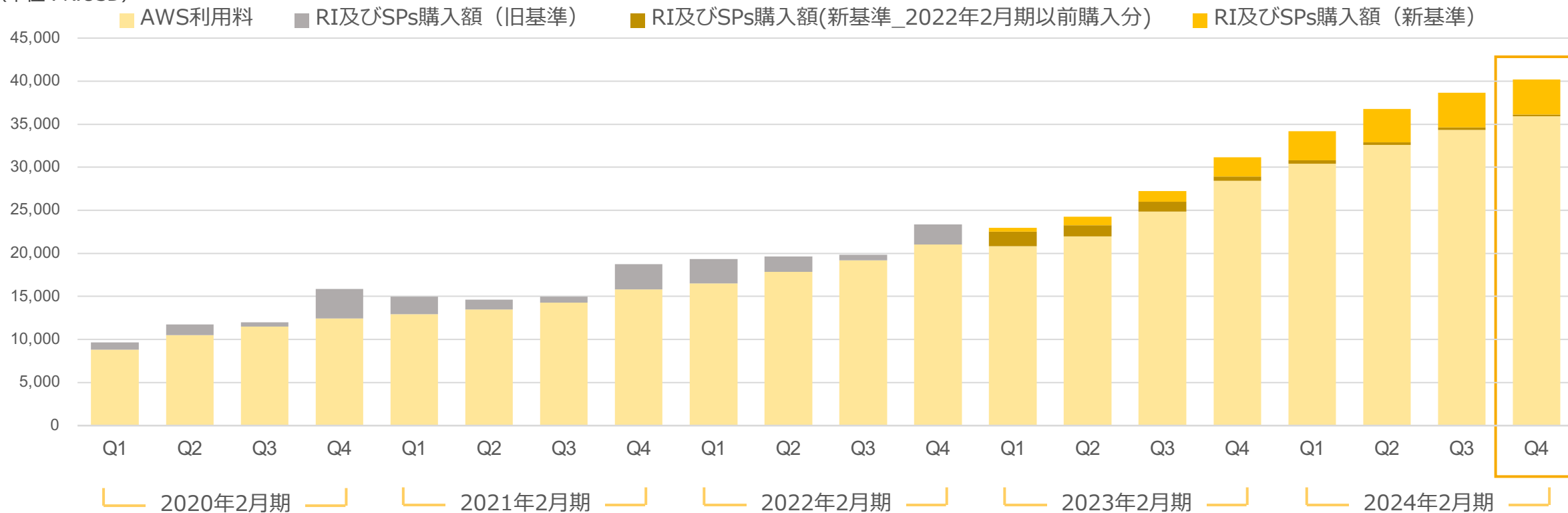


## 顧客企業のAWS導入・利用促進が進み順調にオーガニックな成長を維持



リザーブドインスタンス(RI)<sup>※</sup>、Savings Plans(SP)<sup>※</sup>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。

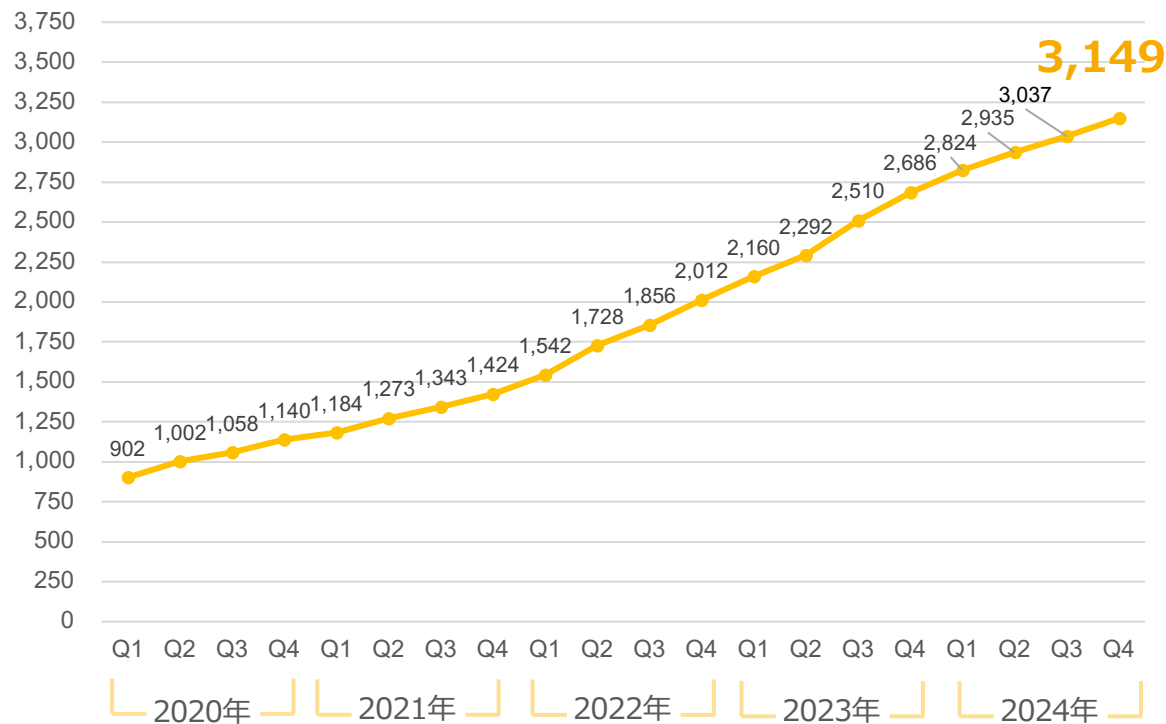


### アカウントは順調に増加、AWS利用促進により高いARPUを維持



#### AWSアカウント数

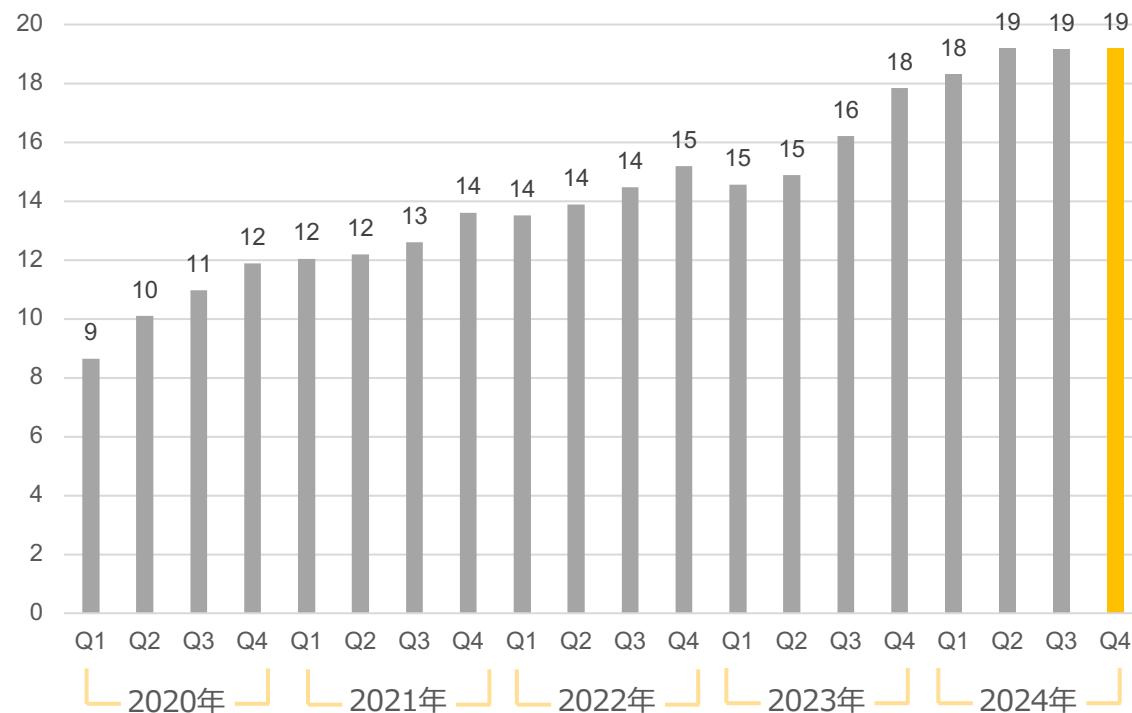
(単位：個)



#### ARPU\*

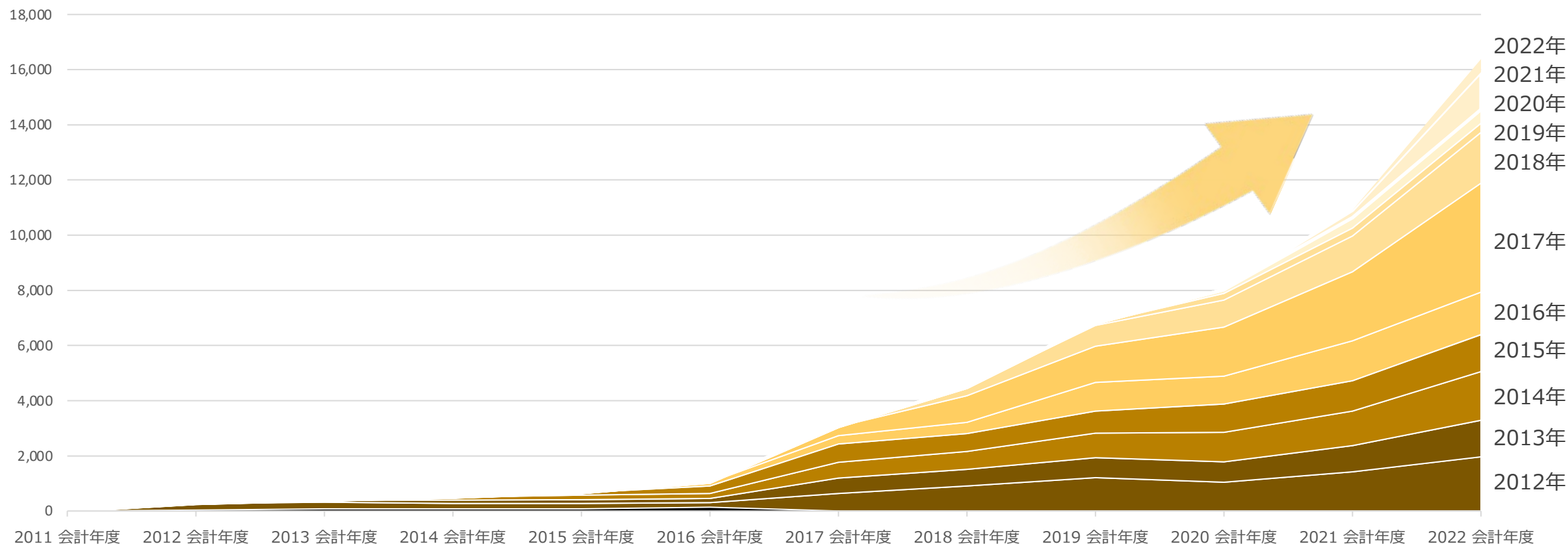
四半期期間のAWS利用料を、四半期期間の延べ取引社数で除した値

(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にある

(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

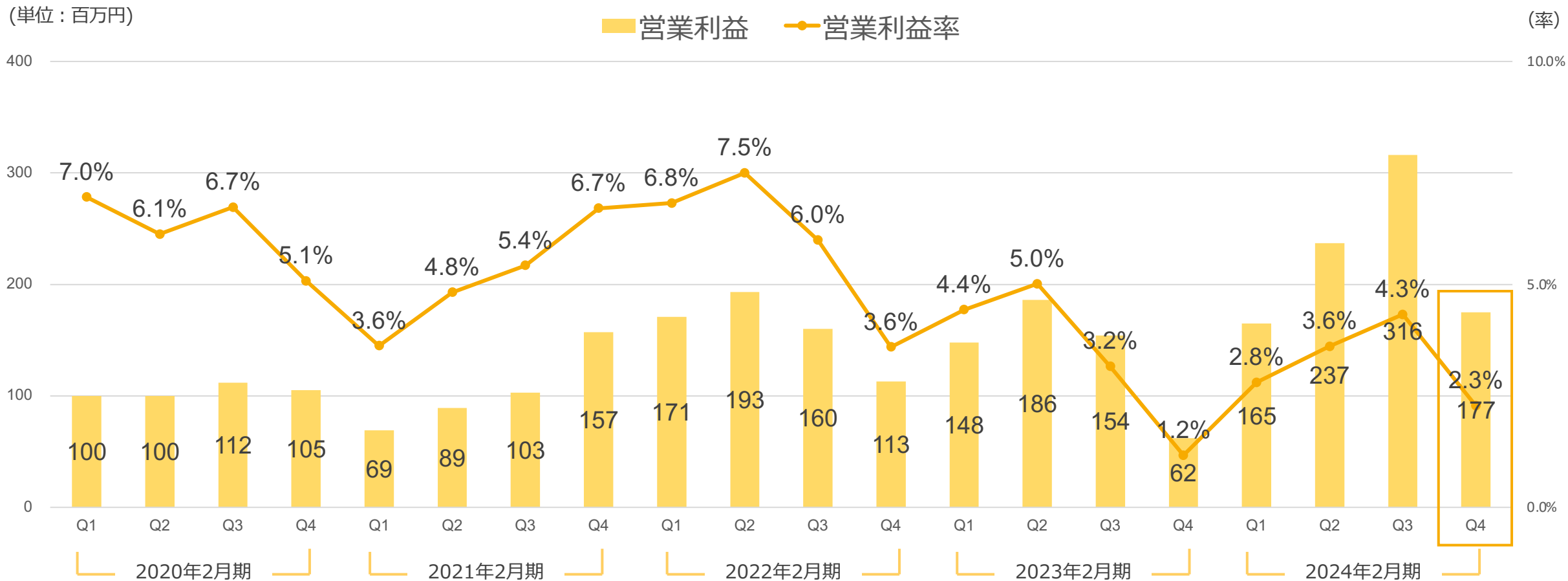


※ 2017年2月期以前の売上高は、AWSリセール売上高を直近実績をもとに総額に再計算した値を合算した概算値となります。

# 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

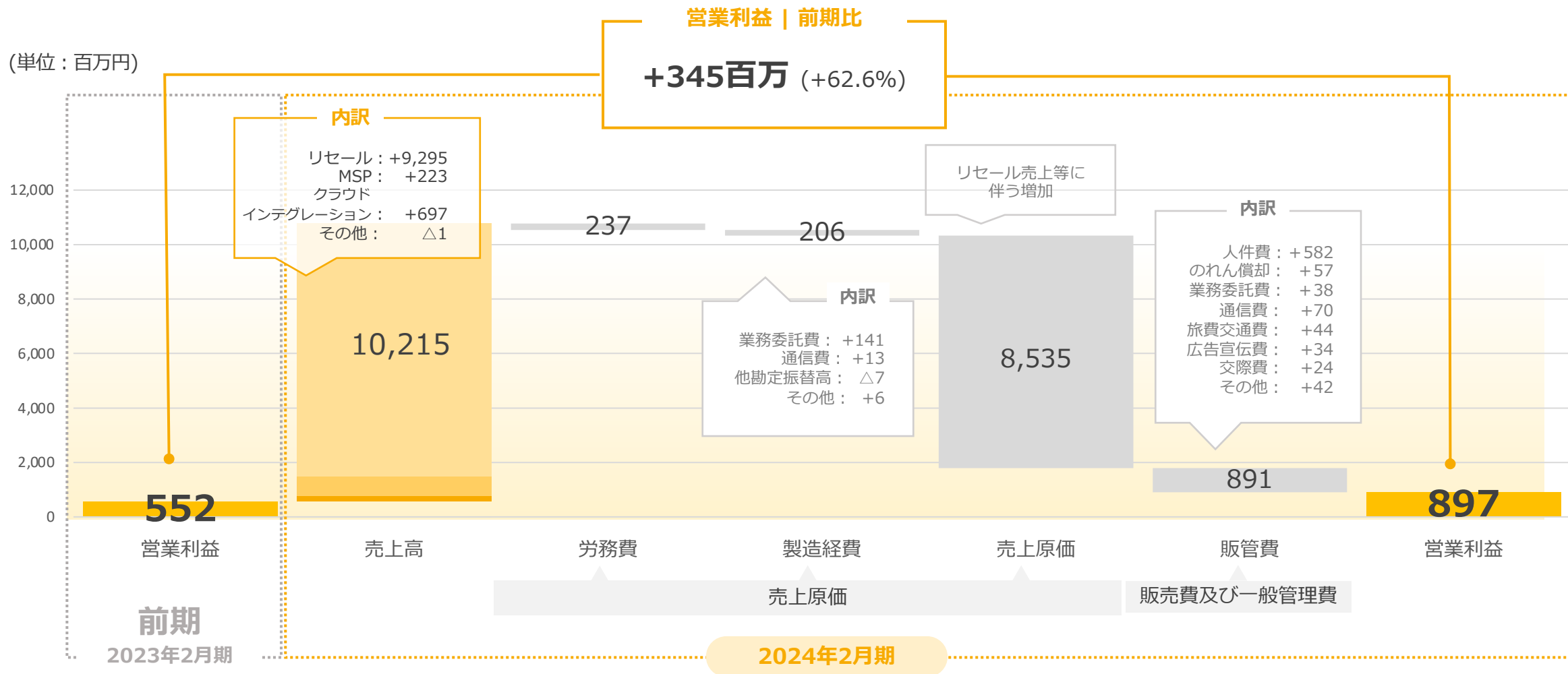
人材に関する投資コスト（採用・賃上げ・エンゲージメント強化）やAWSとの戦略的協業に関するコストなど  
**将来の成長に資するコストは今後も積極的に投資する方針**



# 営業利益の前期比増減要因分析

サーバーワークスグループ

成長投資を積極的に行いながら、営業利益は前年同期比+62%増加



# 財務状況・貸借対照表（要約）

サーバーワークスグループ

現金及び預金、売掛金の増加による「流動資産」の増加、買掛金、契約負債の増加による「流動負債」の増加  
 投資有価証券の評価額上昇に伴う「固定資産」「固定負債」「その他の包括利益」の増加、利益剰余金も着実に積み上げ

貸借対照表	2023年2月期 実績（連結）	2024年 2月期 実績（連結）	増減額
流動資産	10,833	13,527	2,694
固定資産	3,910	4,529	618
有形固定資産	58	53	△ 5
無形固定資産	1,163	1,017	△ 145
投資その他の資産	2,688	3,458	769
資産合計	14,743	18,056	3,312
負債合計	5,060	7,430	2,370
流動負債	4,814	7,121	2,307
固定負債	245	309	63
純資産合計	9,683	10,626	942
株主資本合計	8,931	9,540	609
その他の包括利益累計額合計	732	1,078	349
非支配株主持分	20	6	△ 13
負債・純資産合計	14,743	18,056	3,312

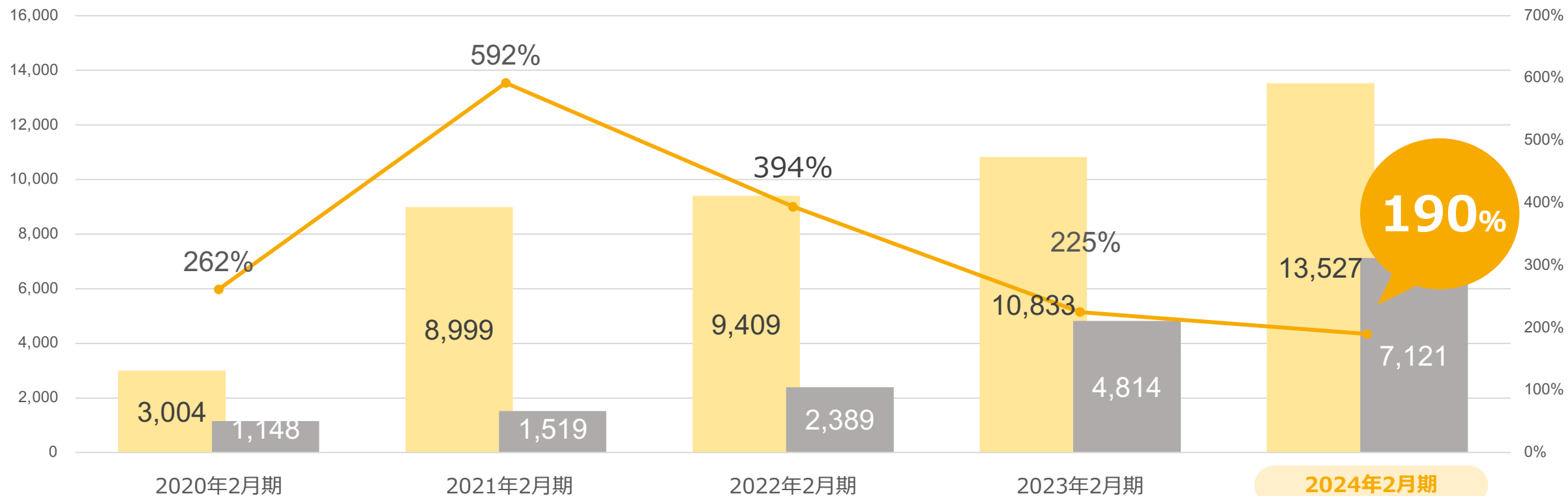
（単位：百万円）

## 流動比率190%と手元流動性は良好

(単位：百万円)

■ 流動資産 ■ 流動負債 ● 流動比率

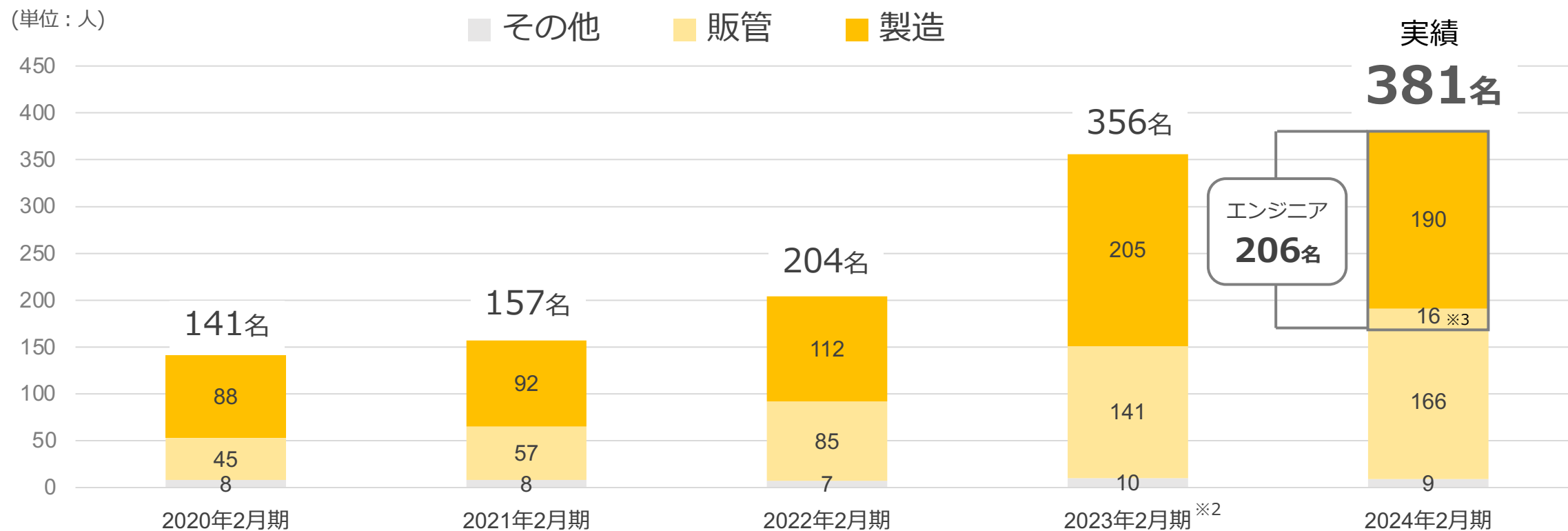
(率)



# グループ人員数推移※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）数を含んでおります。

※ 2. トップゲート連結子会社化に伴い、製造・販管ともに大幅に増加しております。

※ 3. 2024年2月期から、サーバーワークスの社内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。これにより製造部門の人員が減少し販管部門の人員が増加しております。





# 2025年2月期 通期連結業績予想※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%	<b>121.4%</b>
売上総利益	3,535	12.9%	4,034	12.1%	<b>114.1%</b>
営業利益	897	3.3%	668	2.0%	<b>74.5%</b>
経常利益	1,032	3.8%	492	1.5%	<b>47.7%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	638	2.3%	254	0.8%	<b>39.8%</b>

※ 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。

## 今期の減益要因① 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（9.82円）  
 前期実績レート比では売上高で約1,810百万円の減少、**営業利益ベースで約204百万円の減益の影響**

	前期（2024年2月期） の平均実績レート	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※3	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
(単位：百万円)	143.82円	135.00円	134.00円	133.00円
売上高※1	35,202	33,576	33,392	33,208
営業利益※2	872	689	668	647

- ※ 1. 対ドル為替感応度（1ドル1円動いた時の売上高影響）は約184百万円/年となります。なお、影響額の集計はサーバーワークスのみ考慮した場合です。  
 ※ 2. 対ドル為替感応度（1ドル1円動いた時の営業利益影響）は約21百万円/年となります。なお、影響額の集計はサーバーワークスのみ考慮した場合です。  
 ※ 3. 2024年2月時点の金融機関の為替見通しレポートの中央値を採用しています。

## 今期の減益要因② 投資コスト

サーバーワークスグループ

賃上げ・社員エンゲージメント強化・採用等の人材投資増により**営業利益ベースで約448百万円の減益影響**  
 JV 2社への投資による設立時にかかる持分法損失の取込により**経常利益ベースで約157百万円の減益影響**

(単位：百万円)

	2024年2月期	2025年2月期
売上高	27,510	33,392
売上総利益	3,535	4,034
販管費	2,638	3,366
営業利益	897	668
経常利益	1,032	492
親会社株主に 帰属する 当期純利益	638	254

### 投資領域

採用強化と社員エンゲージメント強化

	2024年2月期	2025年2月期	前期比
採用費	72	156	+84
人件費 (人員増+賃上げ)	1,572	1,877	+305
受験受講費	13	52	+39
福利厚生費 (社員間交流費)	—	20	+20

JV 2社の設立時にかかる持分法損失の取込

持分法損失	—	157	+157
-------	---	-----	------

## 将来的な成長に向け、積極的な「人材」への投資を実行

投資領域	詳細	期待効果
採用費	前期と比較して1.5倍以上の採用数を目標	短期的には採用費・人件費の積み上げによりコスト増となるが、ストックビジネスの高い売上構成により、 <b>将来的な回収が可能</b>
人件費 (人員増+賃上げ)	物価上昇によるインフレや採用競争激化に対応するため賃上げを実施	高付加価値人材の <b>長期雇用の実現</b> や <b>離職率の低下</b> を期待
受験受講費	技術研修やミドルマネジメントへの研修強化 AWS主催のre:Inventへの参加人数倍増	採用強化とともに 既存社員のスキルレベル向上による <b>組織力強化</b>
福利厚生費 (社員間交流費)	全社員参加のキックオフ（リアル開催）や 社員旅行制度の実施	対面での社員コミュニケーション増加による <b>エンゲージメント強化</b>

# 執行役員制度導入と退任予定取締役

事業規模および組織の拡大により、業務執行と経営戦略策定に更なる迅速な意思決定が必要なため執行役員制度の導入で管掌範囲を明確にし、ガバナンスの強化に取り組む

執行役員体制	氏名	当社での新役職および管掌	当社での旧役職および管掌
	大石 良	代表取締役社長 / 社長執行役員	代表取締役社長
	羽柴 孝	取締役 / ソリューション管掌 執行役員	取締役
	玉木 雄二	サービス管掌 執行役員	マネージドサービス部 部長
	鈴木 暁	ミドルオフィス管掌 執行役員	マーケティング部 部長
	大川 敏昭	バックオフィス管掌 執行役員	経営管理部 部長

退任予定	氏名	現役職名	退任理由
	大塩 啓行	取締役 (トップゲート代表取締役) (SXイノベーション・パートナーズ代表取締役)	任期満了による退任
	寺嶋 一郎	社外取締役 監査等委員	一身上の都合による退任

※ 2024年4月12日に「執行役員制度導入に伴う執行役員の選任及び、当社取締役の退任予定のお知らせ並びに、子会社の代表取締役の選任及び、関連会社の取締役候補の決定に関するお知らせ」にて公表いたしました内容をご確認ください。

# 子会社・関連会社の人事

## サーバーワークスグループ

	氏名	新役職名	現役職名
トップゲート 代表取締役の異動	大塩 啓行	—	代表取締役
	羽柴 孝	代表取締役	—
SXイノベーション・ パートナーズ 代表取締役の異動	大塩 啓行	—	代表取締役
	大川 敏昭	代表取締役	取締役
関連会社 取締役候補の決定	氏名	新役職名	当社での役職名
富士フィルムクラウド	大石 良	社外取締役（新任）	代表取締役社長 社長執行役員
	羽柴 孝	社外取締役（新任）	取締役 ソリューション管掌 執行役員
パーソル&サーバーワークス	千葉 哲也	社外取締役（新任）	アプリケーションサービス部 部長
スカイ365	玉木 雄二	社外取締役（重任）	サービス管掌 執行役員

※ 2024年4月12日に「執行役員制度導入に伴う執行役員の選任及び、当社取締役の退任予定のお知らせ並びに、子会社の代表取締役の選任及び、関連会社の取締役候補の決定に関するお知らせ」にて公表いたしました内容をご確認ください。



## 4-1. サーバーワークス単体

---

※決算日以降に発生した最新のトピックスも含まれます



### TOPICS - 01

セキュリティサービス「Cloudbase」を提供する  
Cloudbase株式会社と戦略的パートナーシップ契約を締結

2024.02.02



- 国内外問わずクラウドのセキュリティに起因する事故が増加しており、それに伴ってセキュリティ強化の需要も増加
- サーバーワークスはMSSP（マネージドセキュリティサービスプロバイダー、以下MSSP）企業としてセキュリティへの取り組みを強化しており、その取り組みの一つとして、CNAPP(Cloud Native Application Protection Platform)製品を提供するCloudbase株式会社との戦略的パートナーシップ契約を締結
- これまで培ってきたセキュリティに関する知識や実績を活かし、お客様のセキュリティ強化に貢献していく

### TOPICS - 02

AI活用型オンデマンドバスの利用者状況に合わせて  
電話からの24時間予約を実現  
自動音声予約システムで利便性向上に貢献

ネクスト・モビリティ(株)様 事例



- AI活用型オンデマンドバス「のるーと」の運行事業を通じて地域の人々の暮らしに寄り添った持続可能で利便性の高いサービスを提供
- 「のるーと」の自動音声予約システムの基盤にAmazon Connectを採用、サーバーワークスがシステム構築を担当
- 24時間対応の電話予約受付が加納となり、利用者の利便性向上とともに電話を受けるオペレーターの負荷軽減、業務の効率化を実現

大手企業を中心に

**累計1,270社、19,600プロジェクト超の豊富な導入実績** (2024年2月末日現在)

### 共通基盤

  
**ロート製薬**

ウーマン スマイル カンパニー  
**senshukai**



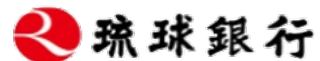
### コールセンター




### トレーニング



### 運用支援



### 個別システム

あした が すてきに!  




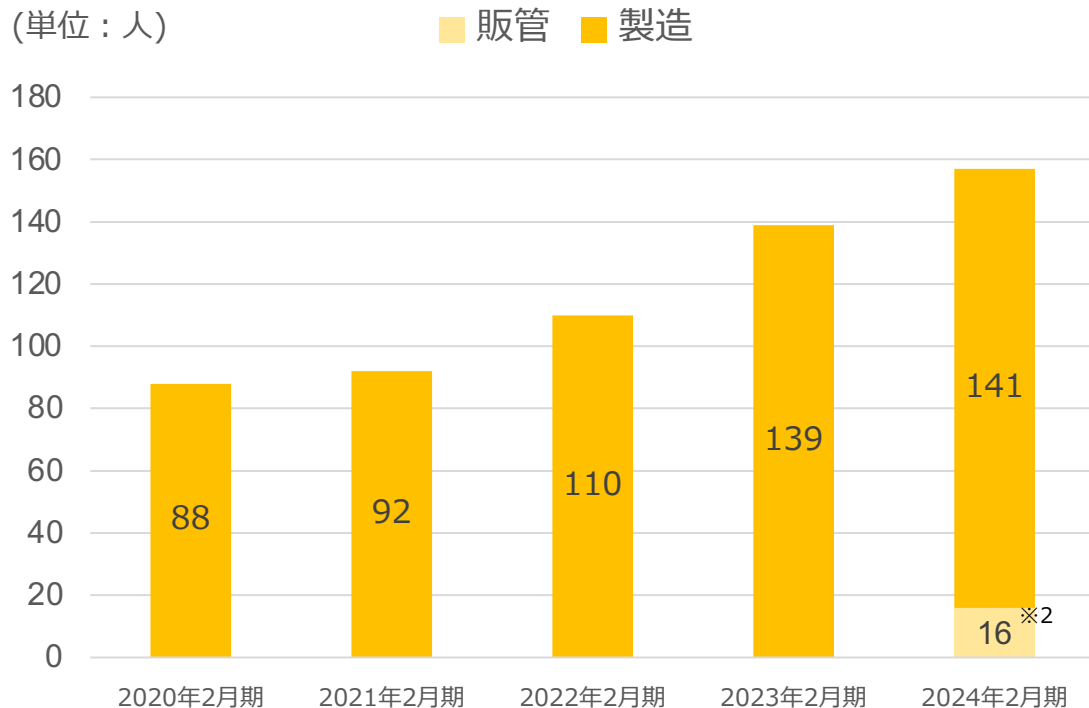
Eat Well, Live Well.  




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900を超える**

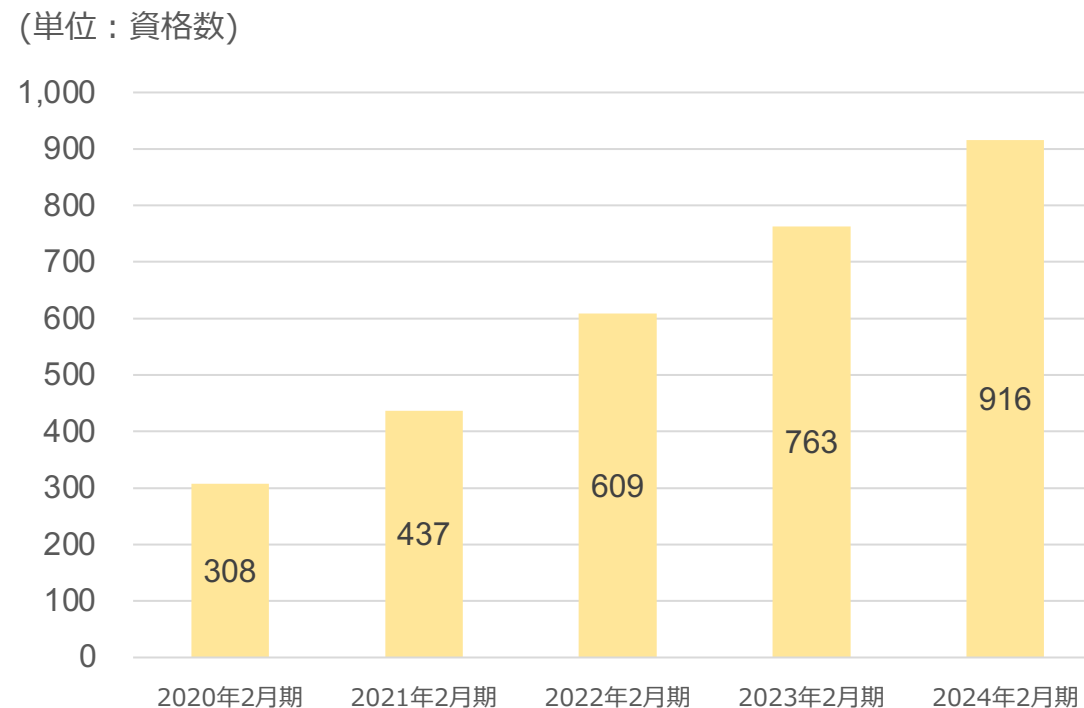


## エンジニア人員数推移



※ 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。

## AWS認定資格取得数※1



## 4-2. グループ会社概況

---

※決算日以降に発生した最新のトピックスも含みます

### TOPICS - 01

株式会社G-gen、取引企業数400社を突破

2024.03.10



- 2021年8月の設立以来、順調に取引企業数を伸ばし、200社突破以降は約半年ごとに300社、400社を突破
- 2024年3月時点で400社を超える企業様にGoogle Cloud、Google Workspaceを導入

### TOPICS - 02

BigQueryでのデータ活用に向けた新サービスを  
Cloud Run で構築

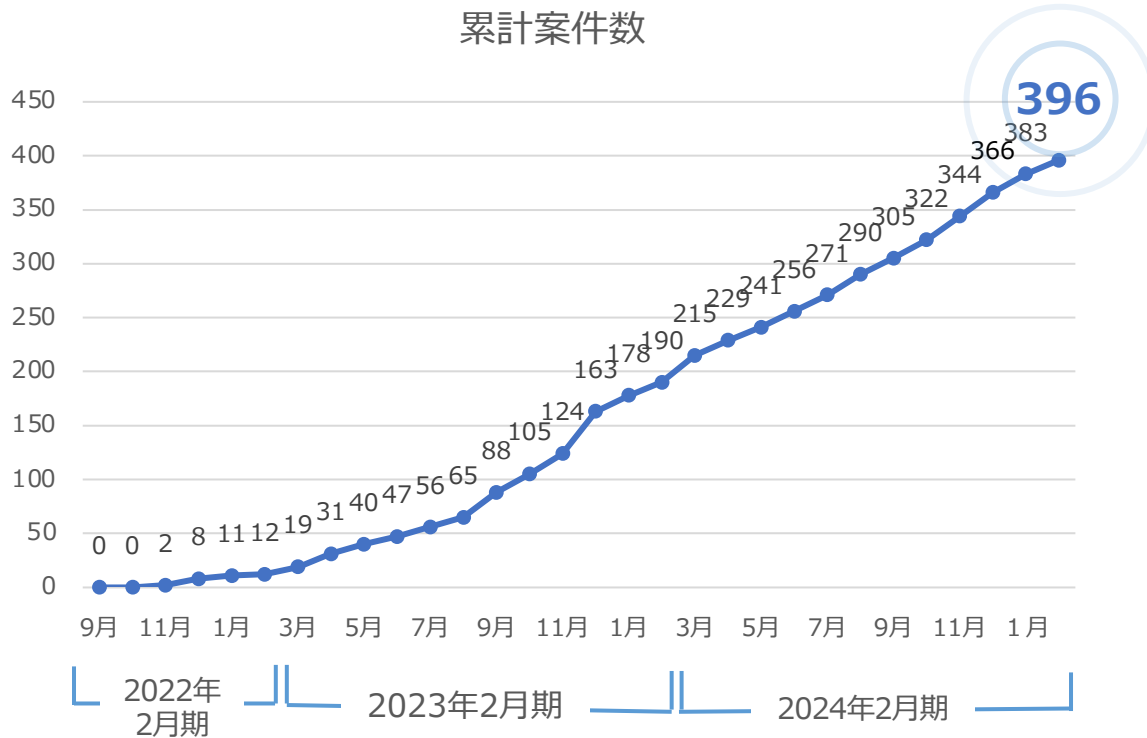
(株)西日本新聞メディアラボ 様 事例



- 西日本新聞社の各種サービスをつなぎ、コンテンツの「ハブ」としてデータ活用を促進する目的で構築された BtoCサイト「めくると」の構築プラットフォームとしてGoogle Cloudを採用
- Google Cloudに関する情報収集の際にG-genのブログ記事に辿り着き、内容も充実していたために問い合わせ
- サポートのみの対応でも可能なG-genに伴走支援を依頼し、構築開発は自社で実施
- 負荷テスト中に大きなトラブルが発生したが、G-genがインフラの徹底的な調査を実施することで問題の根本原因を特定、解決に至った

## リセールを中心に案件数が順調に増加、サービス提供先も順調に増加

G-gen 案件数  
設立からの案件数の推移



G-gen 主要取引実績

[詳細はホームページへ](#)

### サービス提供実績 一部顧客例



## TOPICS - 01

Vertex AIを活用したインテリア素材の  
画像認識技術に関するPoC

(株) サンゲツ様 事例



- Vertex AIを用いて、指定した画像と類似度の高い画像を選定し、アウトプットを返すシステムをトップゲートにて開発
- 社内に蓄積された壁紙データの中から、ユーザーが画像データをもとに類似の壁紙を検索できるシステムを構築
- トップゲートはこのシステムを短期間でPoCとして開発。お客様によるAIを取り入れたビジネス創出に関する経営判断を行うきっかけに

## TOPICS - 02

製薬業界向けシステム「OffSide」の  
物品以外の発注に関するワークフロー開発

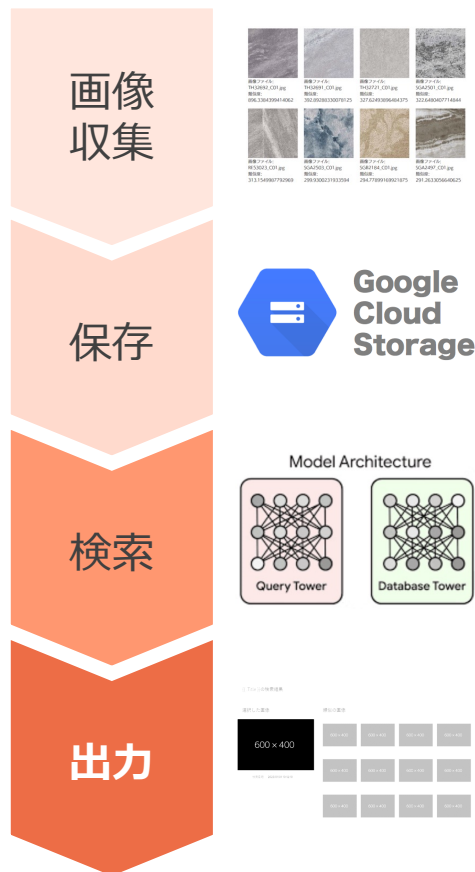
(株) トライアンフ21様 事例



- 同社は、約2,000社の製薬業界クライアント向けに特化した購買/請求代行システム「OffSide」を提供
- トップゲートは本件システムについて、現状のシステムが特化している間接材以外に、業務委託契約など、物品以外の発注についてもワークフローを構築することで、同社のシステムの高度化を支援
- 取扱商材の幅を広げることを通じ、今後の「Offside」の他業界への展開の足がかりに

## 画像から特徴量ベクトルを抽出し、インプットと類似する画像の検索、出力が可能なモデルを構築

### Vertex AI 活用事例



- 検索結果として出力する対象としての画像データを収集
- 画像データは事前に特徴量を計算し、特徴量ベクトルのデータのみGoogle Cloud Storageに保存
- 投入した類似の判定元画像に対し、Vertex AI Matching Engineを利用して検索
- 検索結果の画像を、HTML形式でブラウザ上に表示

### 検索結果画像 サンプルイメージ



- 既存のモデルを組み合わせる一般的な画像処理モデルを構築することで特別なチューニングはしていない状況ながら、一定の精度を実現
- 特徴量ベクトルの抽出は、学習データの多い同系列のモデルの採用、及びエンジニアの手によるパラメータのチューニングにより、精度の向上が可能

※ 一般的な画像に対して特徴量ベクトルを抽出できるモデルを採用。学習データの追加による精度向上を見込む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



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

### Serverworks グループ

The diagram illustrates the Serverworks Group's structure and certifications. It is divided into three main sections: Serverworks (yellow background), Ggen (blue background), and TOPGATE (orange background). A central circle indicates a merger (合併) is planned (予定). The Serverworks section includes an illustration of a server rack and a truck, the Serverworks logo, and various certifications: AWS Partner Premier Tier Services, JPX STANDARD, and ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, and ISO 27001:2017. The Ggen section includes the Ggen logo and Google Cloud Partner certification. The TOPGATE section includes the TOPGATE logo and Google Cloud Partner certification.

営業・販路開拓

富士フィルムクラウド

人材育成・確保

パースル & サーバーワークス  
PERSOL

投資目的子会社

SX Innovation Partners

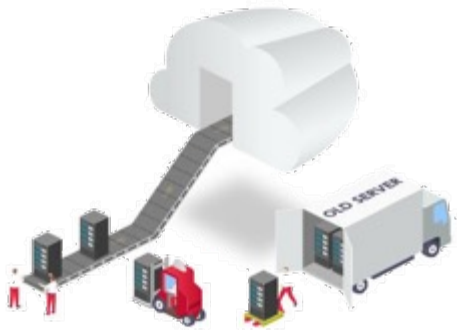
顧客サポート

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

# 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	3,255,144,659円 (2024年2月末日現在)														
従業員数 (単体)	270名 (2024年2月末日現在)														
(連結)	381名 (2024年2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	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>大石 良</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>羽柴 孝</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>大塩 啓行</td> </tr> <tr> <td>取締役 常勤 監査等委員 (社外)</td> <td>井上 幹也</td> </tr> <tr> <td>取締役 監査等委員 (社外)</td> <td>田中 優子</td> </tr> <tr> <td>取締役 監査等委員 (社外)</td> <td>寺嶋 一郎</td> </tr> <tr> <td>取締役 監査等委員 (社外)</td> <td>藤本 ひかり</td> </tr> </table>	代表取締役社長	大石 良	取締役	羽柴 孝	取締役	大塩 啓行	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)	寺嶋 一郎	取締役 監査等委員 (社外)	藤本 ひかり
代表取締役社長	大石 良														
取締役	羽柴 孝														
取締役	大塩 啓行														
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)	寺嶋 一郎														
取締役 監査等委員 (社外)	藤本 ひかり														
資格等	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AWS プレミアティア サービスパートナー</li> <li>• AWS マイグレーション コンピテンシー</li> <li>• AWS デジタルワークプレイス コンピテンシー</li> <li>• AWS マネージドサービス プロバイダー(MSP)プログラム</li> <li>• AWS Well-Architected パートナー プログラム</li> <li>• ISO / IEC 27001 (JIS Q 27001)</li> </ul>														
主な株主	<p>当社役員、株式会社テラスカイ</p> <p>エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社</p> <p>株式会社エヌ・ティ・ティ・データ</p>														

## 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

SGS

ISMS-AC  
ISMS  
ISR021

本社取得

JPX  
STANDARD

aws  
PARTNER  
Premier Tier  
Services

## 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。



### 取締役 大塩 啓行

神戸大学経済学部を卒業後、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。



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。



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onz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。



寺嶋 一郎

東京大学工学部を卒業後、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。



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。





# 事業内容

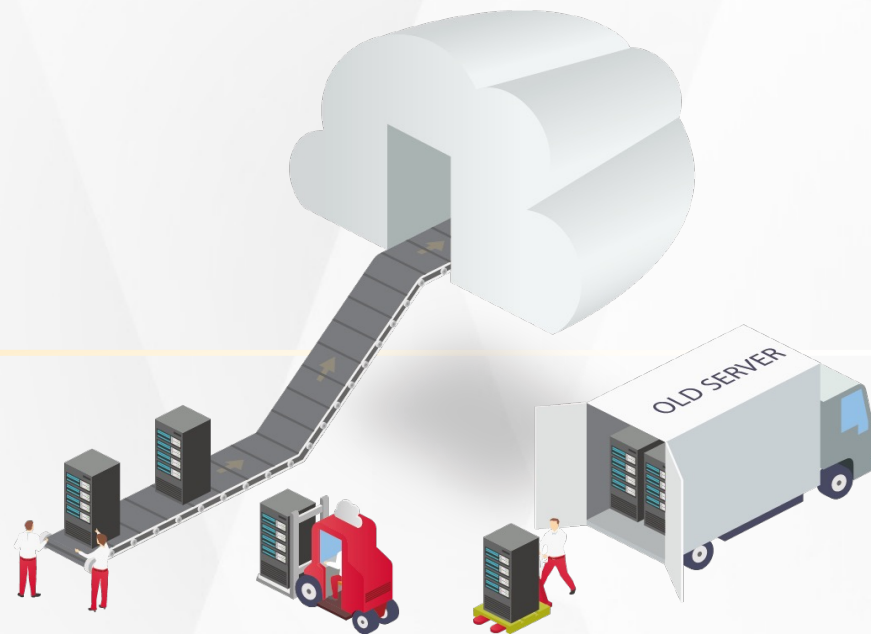
## ビジネスモデル

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**



# ① クラウドインテグレーション

---

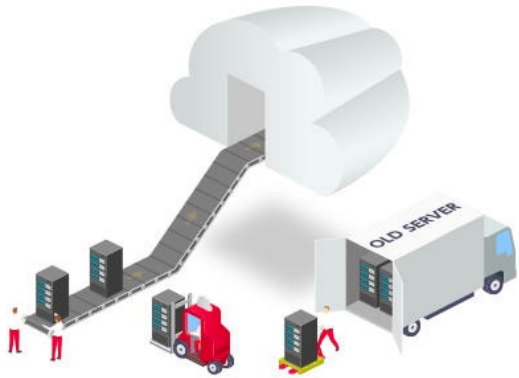


# 事業内容

## 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）

---



# 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+a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

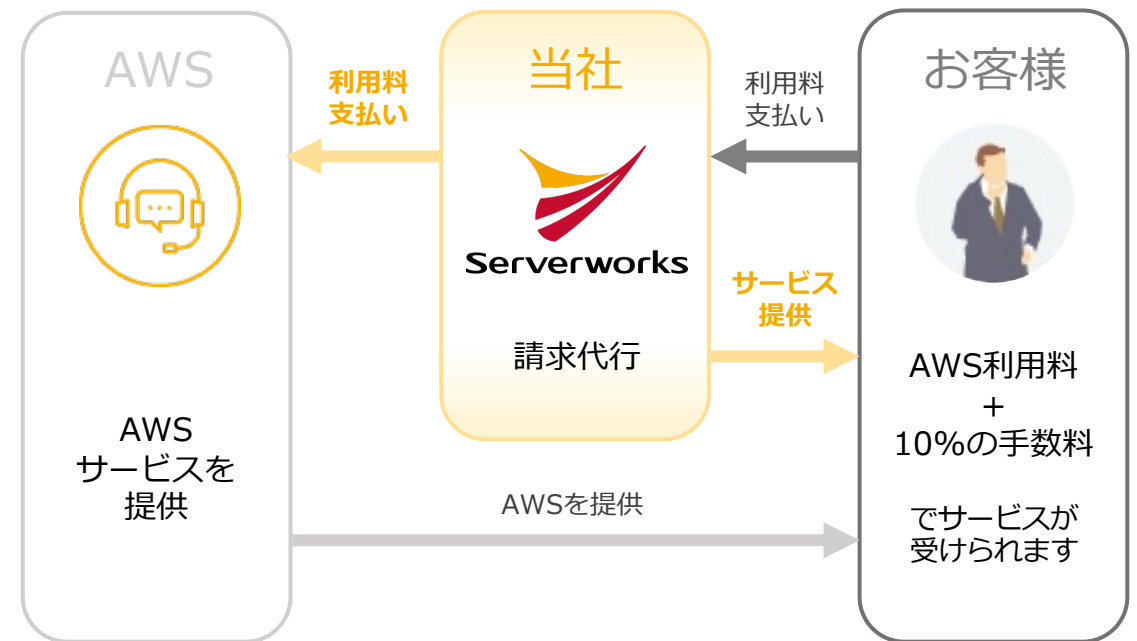
移行・運用サービス\*

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。

dip

#### 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。

近鉄不動産

### 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



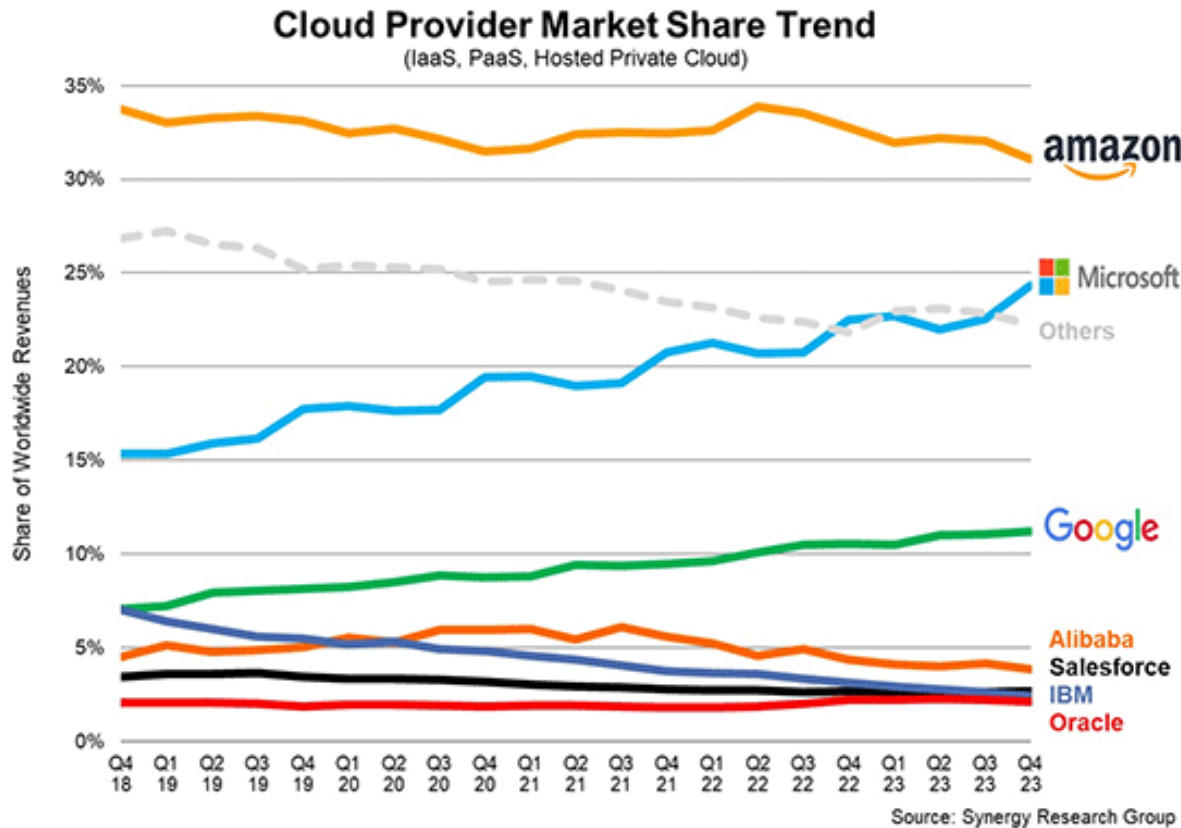
AWS活用を  
幅広くサポート





# 市場環境

2023年第4四半期のグローバルのクラウドインフラ市場は、  
**昨年と比較して市場全体が20%成長、前四半期よりも2ポイント高い成長率**



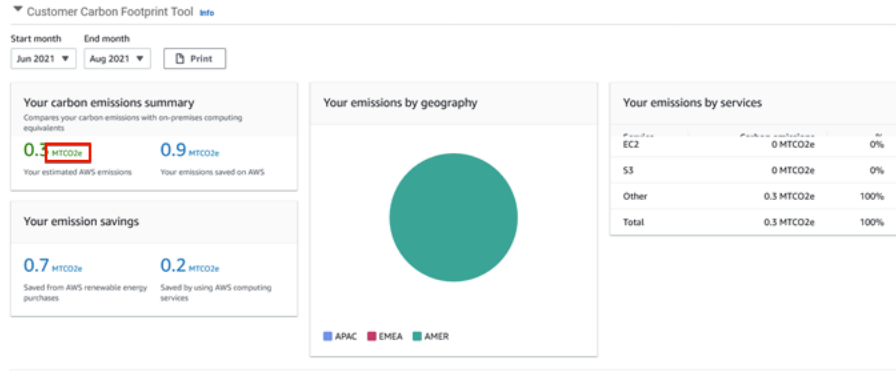
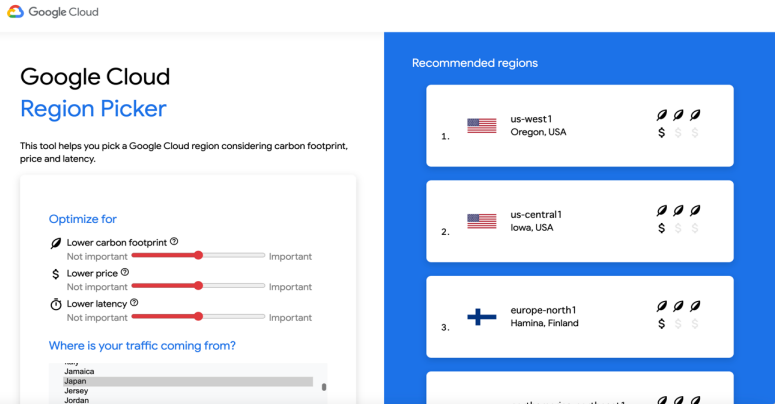
Synergy Research Groupの発表のグラフから読み取ると、2023年第4四半期のクラウドインフラのシェアについては、1位はAWSで31%程度、2位がMicrosoft Azureで24%、3位がGoogle Cloudで11%でした。

また、上位3社のシェアの合計は67%程度まで達しています。

出典 : [https://www.publickey1.jp/blog/24/aws20234synergy\\_research.html](https://www.publickey1.jp/blog/24/aws20234synergy_research.html)

# - 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"> <li>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。</li> <li>2.月次、四半期、年単位でのCO2排出量の推移。</li> <li>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。</li> </ol>	<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"> <li>1.カーボンインパクトが特に低いリージョンの確認。</li> <li>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。</li> </ol>
	 <p>The screenshot shows the AWS Customer Carbon Footprint Tool interface. It includes a 'Your carbon emissions summary' section with a table comparing on-premises emissions (0.3 MTCO2e) and emissions saved on AWS (0.9 MTCO2e). Below this is a 'Your emission savings' section showing savings from renewable energy (0.7 MTCO2e) and AWS computing services (0.2 MTCO2e). A 'Your emissions by geography' pie chart shows 100% for AMER. A 'Your emissions by services' table shows EC2 (0 MTCO2e, 0%), S3 (0 MTCO2e, 0%), and Other (0.3 MTCO2e, 100%).</p>	 <p>The screenshot shows the Google Cloud Region Picker tool. It features three optimization sliders: 'Lower carbon footprint' (set to 'Important'), 'Lower price' (set to 'Important'), and 'Lower latency' (set to 'Important'). Below the sliders is a 'Where is your traffic coming from?' section with a bar chart for various regions. On the right, a 'Recommended regions' list shows three options: 1. us-west1 (Oregon, USA), 2. us-central1 (Iowa, USA), and 3. europe-north1 (Hamina, Finland), each with a carbon footprint and price indicator.</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