

決算説明資料

2027年2月期 第1四半期

目次

1. 2027年2月期 第1四半期 サマリー
2. 2027年2月期 第1四半期 主要トピックス
3. 2027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

2027年2月期 第1四半期 サマリー

エグゼクティブサマリー

■ 業績：売上、利益ともに前期を大幅に上回り、順調に進捗

- ・ 継続する円安の好影響による売上高の増加に加え、子会社G-genにおいて条件達成によるパートナー向けファンド（支援金）の獲得で営業利益が大幅増加
- ・ 生成AIの登場により、再度ハイパースケーラーのアカウント獲得が最優先事項に
トップラインの成長を追い求めるフェーズではあるものの、前期発生した不採算案件も収束に向かっており、円安やファンドの一過性の影響を除いても計画通りの利益水準で推移

■ 生成AI：Anthropic契約締結、AI分野でのAWSトップエンジニア認定No.1

- ・ Anthropicとの契約も締結が完了し、AWSトップエンジニア認定者数がAI分野で国内No.1になるなどAIerへの転換は確実に進捗
- ・ Claude Enterpriseを全社導入するなど生成AIへの投資は積極的に進めつつ、ROT（Return on Token/後述）の最大化を計画

■ 中計：中計に掲げる事業戦略・株主還元を着実に推進

- ・ 【クラウド】次期SCAに向けAWSとの連携を強化すべく、国内初「AWS Partner Led AMS」提供事業者認定
- ・ 【セキュリティ】AI分野と同様、AWSトップエンジニア認定者数でセキュリティ分野でも国内No.1を達成
- ・ 【海外展開】AWS タイリージョン開設に伴い、クラウド需要が急増中のタイにてタイ現地法人「Serverworks Thailand」の設立を決定
- ・ 【株主還元】2026年2月期（初配）25円 → 2027年2月期予想 30円への増配を予定

業績ハイライト

円安の好影響に加え、前期発生した不採算案件は収束に向かい、各社ともに売上高は前年同期比で大幅に増加
サーバーワークスはアカウント獲得のための戦略的な価格提案により利益の伸びは限定的な一方で売上高は大幅増加
子会社G-genの大幅な利益増加はパートナー向けのファンド（金額非公開）獲得によるもの

	売上高（累計）		前年同期比		営業利益（累計）		前年同期比	
連結	 Serverworks	11,933百万円	+ 29.4%		398百万円	+ 99.6%		
単体	 Serverworks	9,055百万円	+ 22.4%		220百万円	△ 7.1%		
	連結子会社  Ggen	2,885百万円	+ 58.4%		174百万円	+ 180百万円		
	※ 2024年7月G-genとトップゲートは合併							
	連結子会社  Serverworks Smart Operations	82百万円	+ 82百万円		3百万円	+ 5百万円		
	※ 2026年3月設立							

主要科目の前年同期比較

(単位：百万円)	2026年2月期 Q1	2027年2月期 Q1	前年同期比	前期（Q1）との差分コメント
売上高	9,219	11,933	+29.4%	- リセール売上が堅調に増加し、円安効果も増収要因として寄与 （参考）円安の影響（前期Q1と平均で約14円の円安）により+約970百万円
売上総利益	925	1,220	+31.9%	- G-genのパートナー向けファンド（金額非公開）により大幅増加 - 一方、SWXはリセール特定顧客の利益率低下と前期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で利益率低下
売上総利益率	10.0%	10.2%	+0.2pt	（参考）円安の影響により+約79百万円
営業利益	199	398	+99.6%	売上総利益の増加による影響（以下の段階利益も同様）
営業利益率	2.2%	3.3%	+1.2pt	販管費の増加は主に人件費関連の増加（内訳はP23を参照）
経常利益	204	391	+92.0%	前期Q1に計上された助成金収入の剥落により、伸び率は営業利益をやや下回る
経常利益率	2.2%	3.3%	+1.1pt	
親会社株主に帰属する四半期純利益	113	324	+185.1%	経常利益の増加影響
親会社株主に帰属する四半期純利益率	1.2%	2.7%	+1.5pt	

第1四半期/四半期推移

	第1四半期				2027年2月期 四半期推移				
	2026年2月 期 Q1	2027年2月期 Q1	前年同期 比	業績予想 進捗率	Q1	Q2	Q3	Q4	前四半期比 FY26 Q4比
連結売上高	9,219	11,933	+29.4%	25.3%	11,933				+9.1%
 Serverworks	7,398	9,055	+22.4%		9,055				+6.7%
 CGen	1,820	2,885	+58.4%		2,885				+17.8%
売上総利益	925	1,220	+31.9%	25.2%	1,220				+18.4%
売上総利益率	10.0%	10.2%	+0.2pt		10.2%				
営業利益	199	398	+99.6%	30.4%	398				+52.5%
営業利益率	2.2%	3.3%	+1.2pt		3.3%				
親会社株主に帰属する 四半期純利益	113	324	+185.1 %	35.8%	324				—% ※前四半期が損失のため
親会社株主に帰属する 四半期純利益率	1.2%	2.7%	+1.5pt		2.7%				

【再掲】2027年2月期 通期連結業績予想※1

中期経営方針2年目※2として、AWSとの戦略的協業契約（SCA）を軸としたAI・セキュリティ・海外展開を三本柱とする大枠の事業方針に変更はないが、将来のAI収益を最大化するための面（リセールのシェア）の獲得を最優先

(単位：百万円)

	2026年2月期	2027年2月期	
	実績	予想	前期比
売上高※3	40,006	47,184	117.9%
売上総利益	3,644	4,832	132.6%
売上総利益率	9.1%	10.2%	+1.1%
営業利益	625	1,310	209.5%
営業利益率	1.6%	2.8%	+1.2%
経常利益	766	1,398	182.5%
経常利益率	1.9%	3.0%	+1.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	△600	904	—%
親会社株主に帰属する当期純利益率	△1.5%	1.9%	+3.4%

※ 1. 2026年4月14日に「[2026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. 2026年4月14日発表の「[中期経営方針における数値目標の更新に関するお知らせ](#)」をご確認ください。

※ 3. 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の近似値である1ドル150.22円となります。

2027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

サーバーワークス、G-genのトピックス

次期SCA（AWSとの戦略的協業）に向け連携強化、国内初「AWS Partner Led AMS」提供事業者認定

2026年度「Google Cloud Partner of the Year Award」を受賞

中期経営方針 注力領域

クラウド

生成AI

海外展開

セキュリティ

 Serverworks

国内初の「AWS Partner Led AMS」 提供事業者認定

- AWS Managed Services（AMS）とは**AWSが提供する運用自動化基盤サービス**
- 国内唯一の「AWS Partner Led AMS」認定パートナー
- 当社の運用ノウハウとAWSが提供するAMSを統合し、「サーバーワークスAMS統合MSP」※を提供開始
- AWS営業担当者との共同提案を通じて、エンタープライズ企業への提案を強化

[▶ サービスページ](#)

 Ggen

Google Cloud Partner of the Year Award 受賞の概要と評価ポイント

- グローバルパートナーを表彰する**2026年度アワード**を受賞（「トレーニング 日本」部門）
- 導入支援～システム開発～運用・活用支援までを一貫提供、顧客課題に即した設計と迅速な実装、トレーニングを通じた人材育成を評価
- 日本市場へのGoogle Cloud普及推進への貢献

[▶ リリースページ](#)

AWSトップエンジニア認定者数がAI分野で国内No.1となりAI人材の厚みを対外的にも証明

生成AIスタートアップへの投資やClaudeの全社導入など積極的なAI投資を実行し、AI関連サービスの事業化を開始

中期経営方針 注力領域

クラウド

生成AI

海外展開

セキュリティ

AWSトップエンジニア認定者数が AI分野で国内 No.1 へ



▶ [出典](#)

生成AIとサーバーレスに強みを持つラーゲイト社と資本提携



当社が保有する大規模な顧客基盤・大手向けのインフラ導入実績とラーゲイト社が保有する最新鋭のAI・サーバーレス技術を融合させ、包括的なクラウド・AI支援を提供

▶ [リリースページ](#)

「Claude on Amazon Bedrock」活用支援を事業化

- Anthropic Authorized Reseller Program for Amazon Bedrockを締結
- Claudeを正規ライセンスで提供可能に
- Claude Enterpriseを全社導入
- 生成AIへ先行投資し、**自社実践で得た知見を顧客支援に還元**

▶ [サービスページ](#)

AI開発を一貫支援する「AI駆動開発伴走支援サービス」の提供を開始



AWSが提唱する「AI-DLC (AI-Driven Development Life Cycle)」などのフレームワークや最新のAI開発ツールを用いセキュアかつ持続可能な開発体制の構築を支援

▶ [サービスページ](#)

タイ現地法人「Serverworks Thailand」の設立を決定、海外展開の重要な第一歩として位置づけ

中期経営方針 注力領域

クラウド

生成AI

海外展開

セキュリティ

Serverworks Thailand の概要と背景

- タイに現地法人の設立を決定し、**AWS事業を開始**（近日中）
- AWS アジアパシフィック（タイ）リージョン開設と「タイランド 4.0」で**クラウド需要が急増**
- **IIJ社と協業し**、ワンストップ提供
- **ASEAN市場での収益基盤確立**に向けた重要な足掛かり

[▶ リリースページ](#)

AWS Summit Bangkok 2026



来場 約5,400人

事前登録 約12,000人

リード獲得 1,400件超

高い集客効果

タイでAWS市場が加速

AWS Summit Bangkok 2026（6月開催）

獲得リードの約35%が有力リード

1,400件超のリードのうち約35%が質の高いリードとして商談機会を確保

IIJ社ローカルチームと連携

IIJ社の現地チームと連携し、獲得リードへのアプローチを推進

“数年前の日本 × AI” の市場

数年前の日本市場に、生成AIが重なる急成長フェーズと考えられている

生成AIが移行需要を牽引

生成AI活用でシステム移行・イノベーションが加速

AI分野だけではなく、**セキュリティでも国内No.1の認定者数**（国内18名中、6名が当社）を達成
2025年にはAWS MSSPコンピテンシーも認定され、**セキュリティサービスのポートフォリオも拡充**

中期経営方針 注力領域

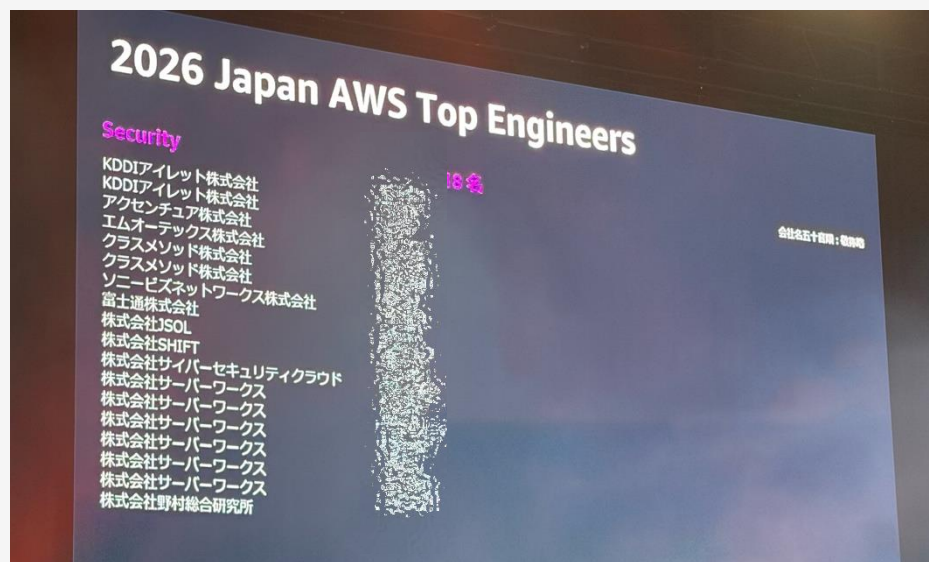
クラウド

生成AI

海外展開

セキュリティ

セキュリティ分野でも国内No.1の認定者数



▶ 出典

セキュリティポートフォリオの拡充

- 2025年にはAWSからセキュリティ運用の専門力を公式認定（AWS MSSPコンピテンシー）
- AIセキュリティプラットフォームのリーダーであるWizの提供を開始



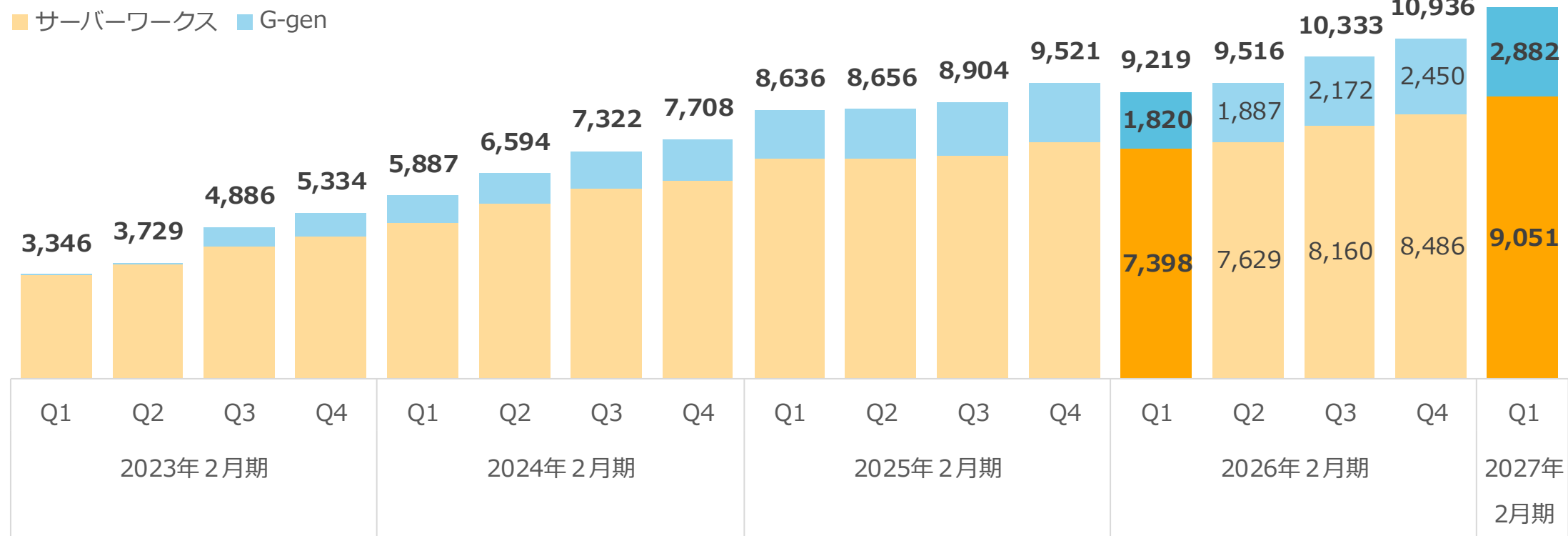
▶ サービスページ

2027年2月期 第1四半期 業績

売上高の推移 -連結・各社-

前期発生した大型の不採算案件は収束に向かい、円安効果もあり各社ともに売上高は前年同期比で大幅に増加。
継続してクラウド需要は旺盛で、前四半期からも大幅に売上高が成長

(単位：百万円)



※ 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

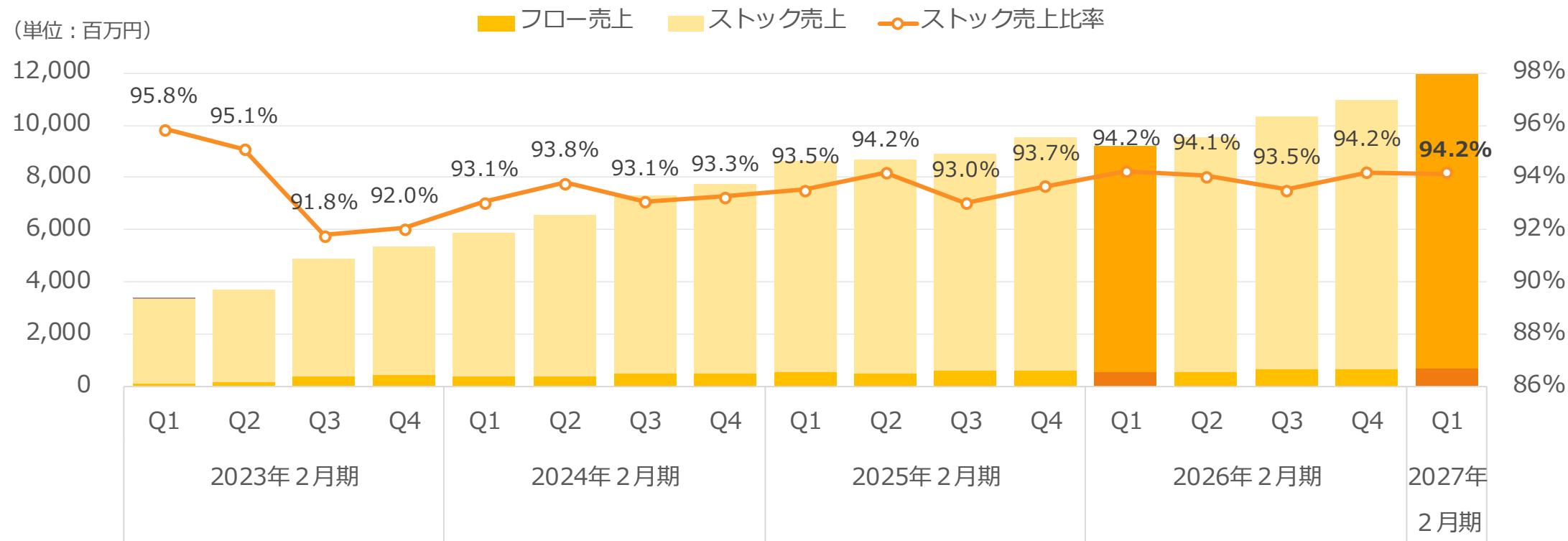
フロー売上

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。

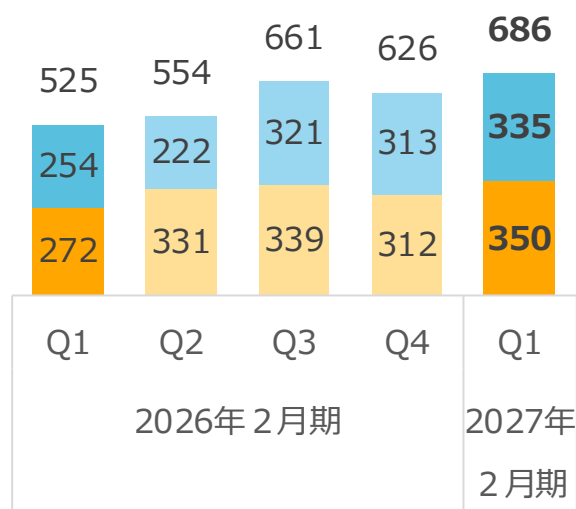
製品・サービス区分別 -各社売上構成-

生成AIニーズによるクラウド需要の一層の高まりを受け、サーバーワークス、G-genともにクラウドインテグレーション、リセール、MSPすべての区分で過去最高売上を記録

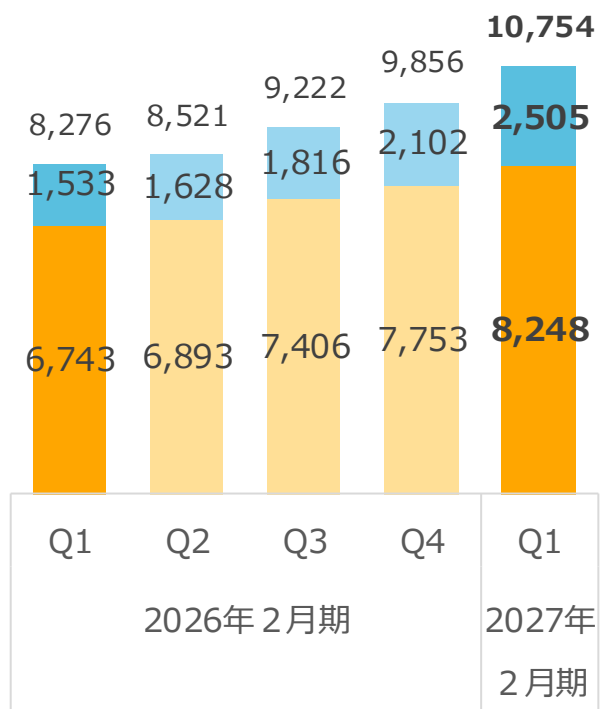


(単位：百万円)

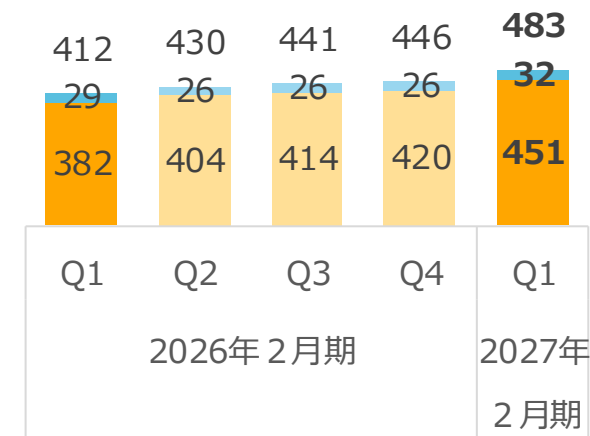
クラウドインテグレーション



リセール



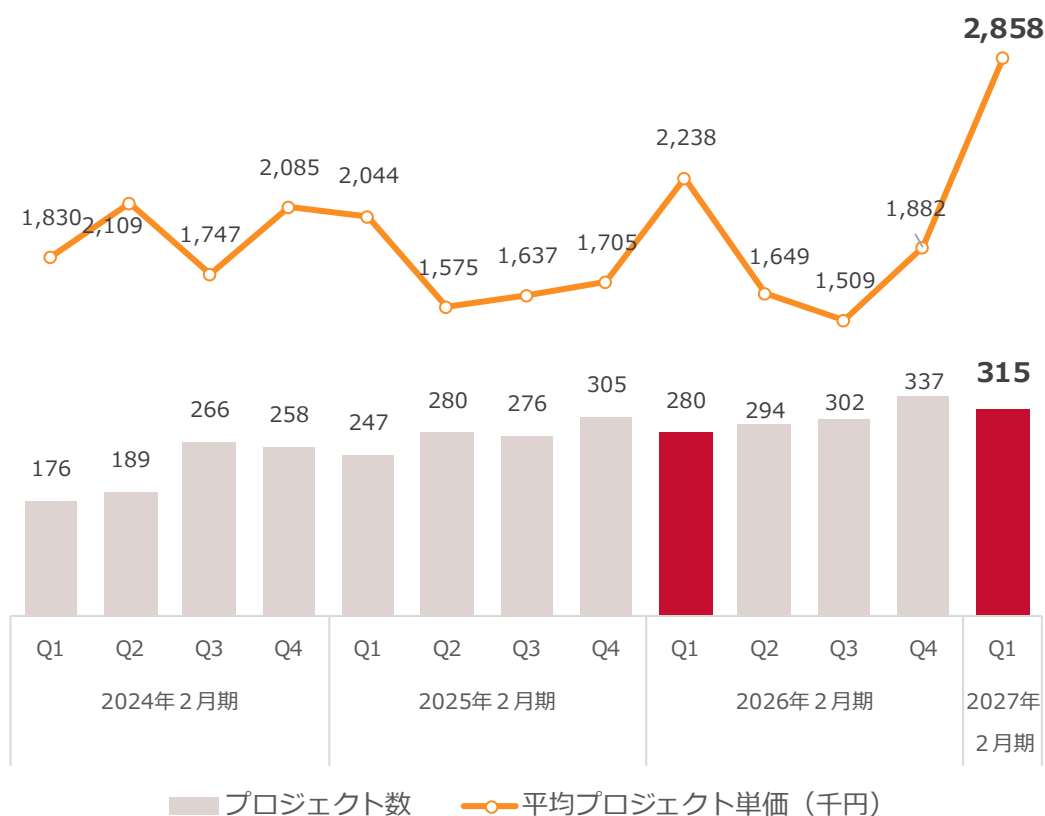
MSP



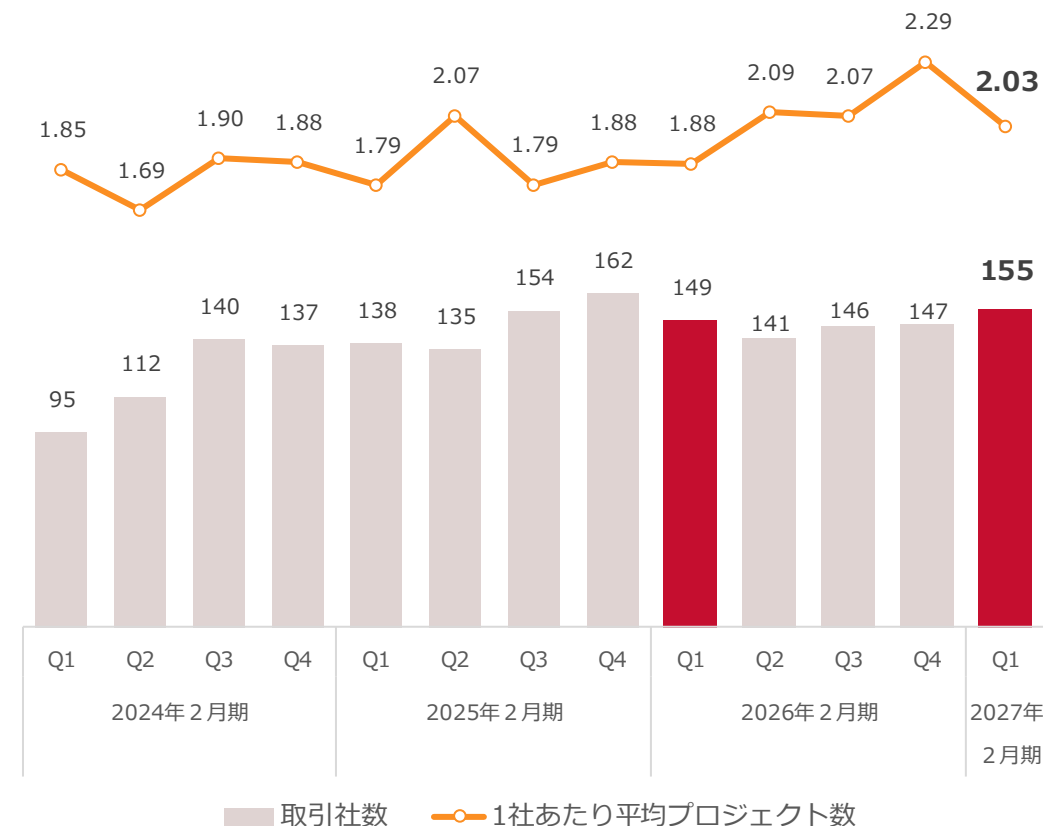
クラウドインテグレーション -各指標の推移-

プロジェクト単価の上昇は**一部の高単価案件**によるもので、
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



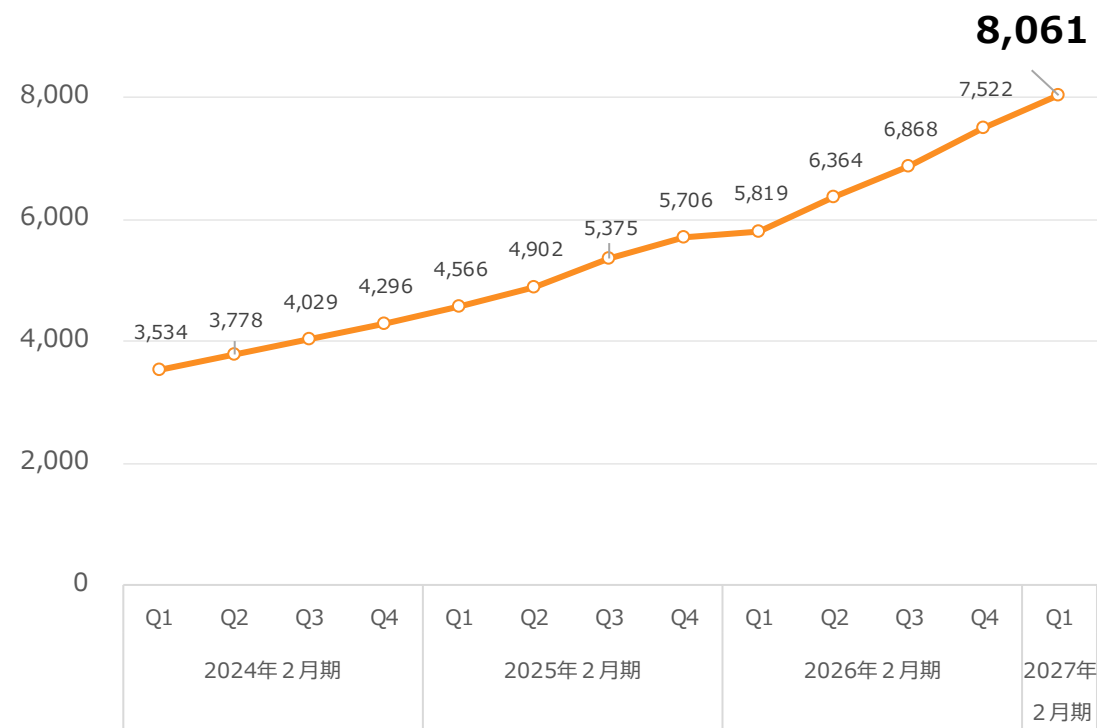
※ 新収益認識基準の適用に伴い、2023年2月期より、履行義務の進捗度合いに応じて収益を認識する方法に変更しておりますが、当指標は完成基準(旧基準)に基づき集計しております。

リセール -AWSアカウント数・ARPUの推移-

AWSとの戦略的協業契約（SCA）の成果もあり、大規模な案件の獲得も進みアカウント数は順調に増加
また、既存顧客のクラウド利用の増加、新規顧客の獲得ともに順調に推移し、ARPUも増加傾向

AWSアカウント数※1

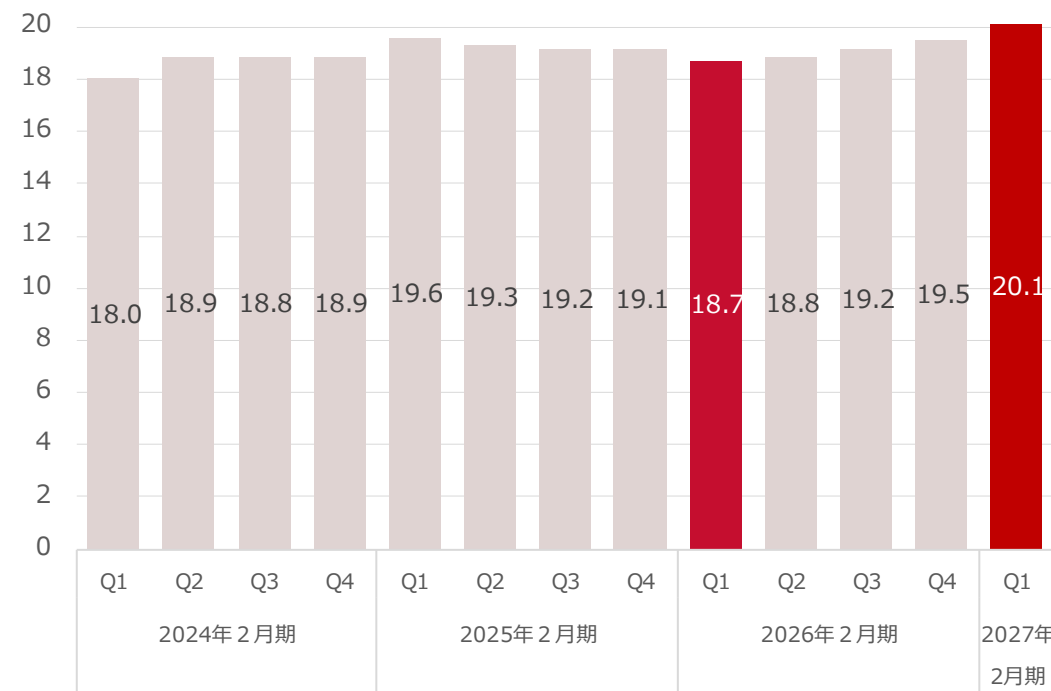
(単位：個)



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)

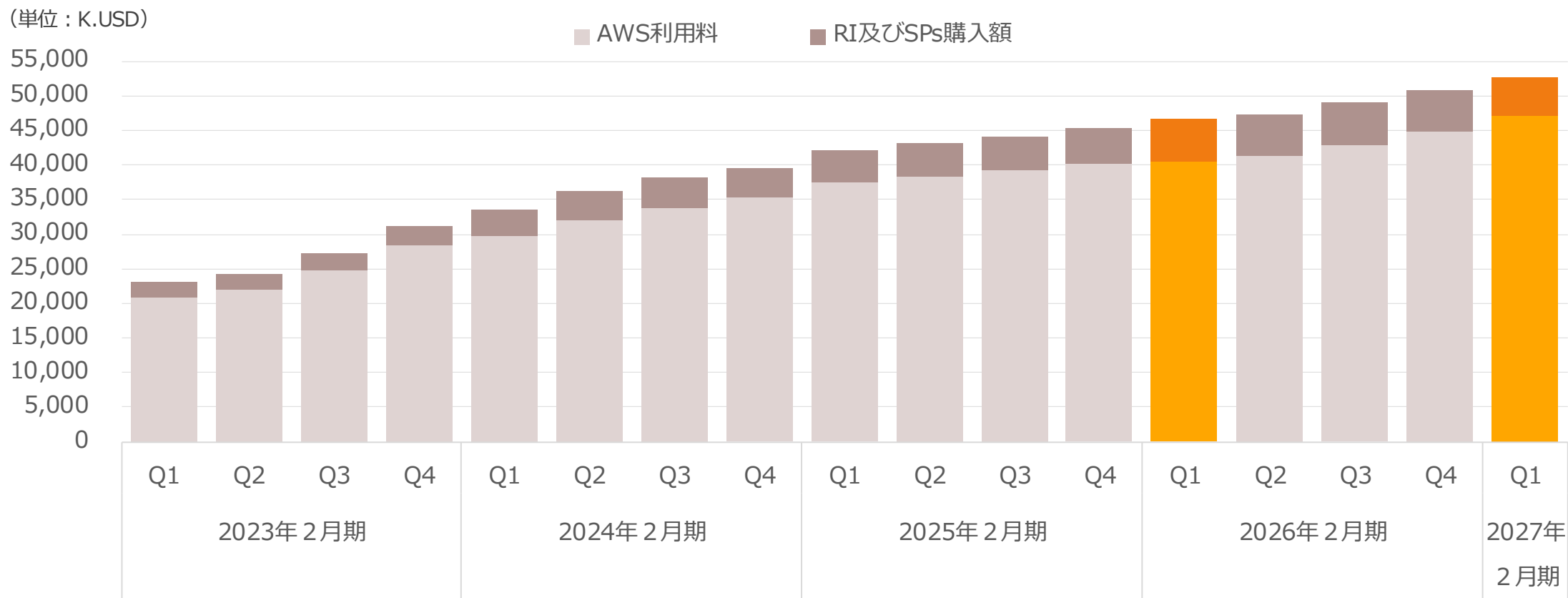


※ 1. アドバンスドプランの他、スタートアップ/ディスカウントプラン全てを含めたアカウント数。

※ 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増加
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自体は順調に推移**

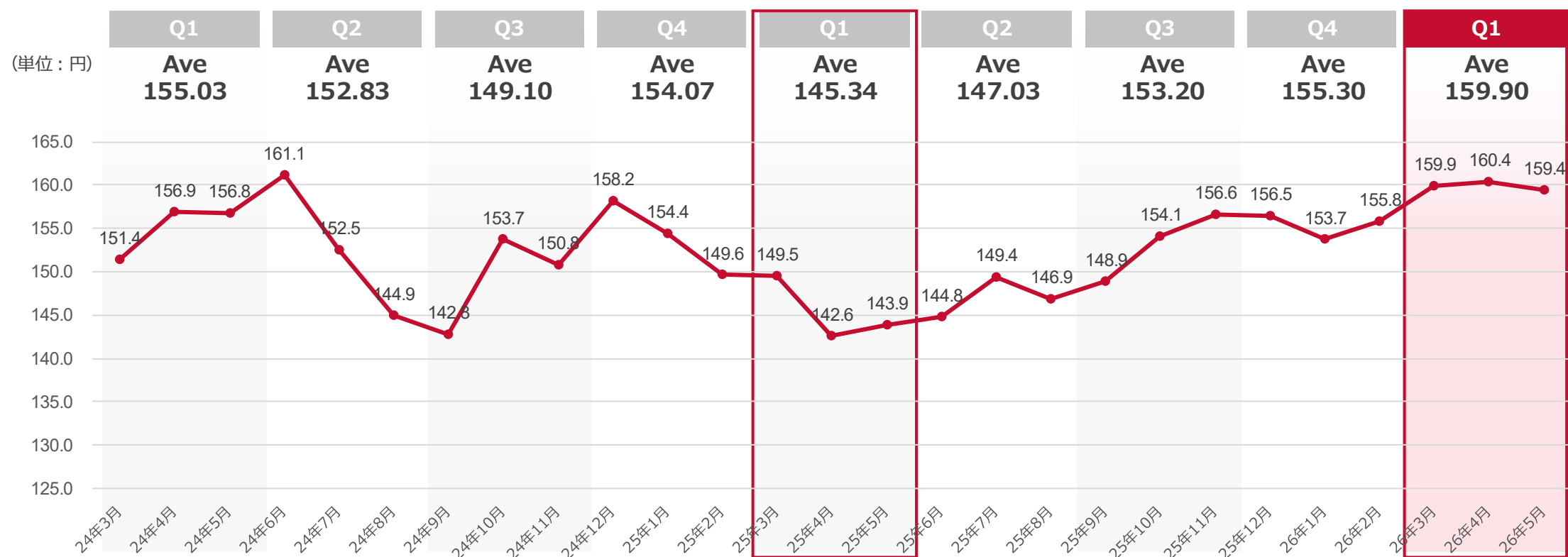


※ リザーブドインスタンス(RI)、Savings Plans(SP)とは、定額の予約金を支払い一定期間のAWS利用を確約することによって利用料金の大幅な割引を受けることができるAWSのサービスです。
※ RI及びSPsについては、2022年2月期までは購入時点で収益を認識しておりましたが、2023年2月期より対象の期間にわたり収益を認識する方法に変更しております。

為替レートの推移

足元は円安が続いており為替レートは先行き見通しが不安定な状況が続く

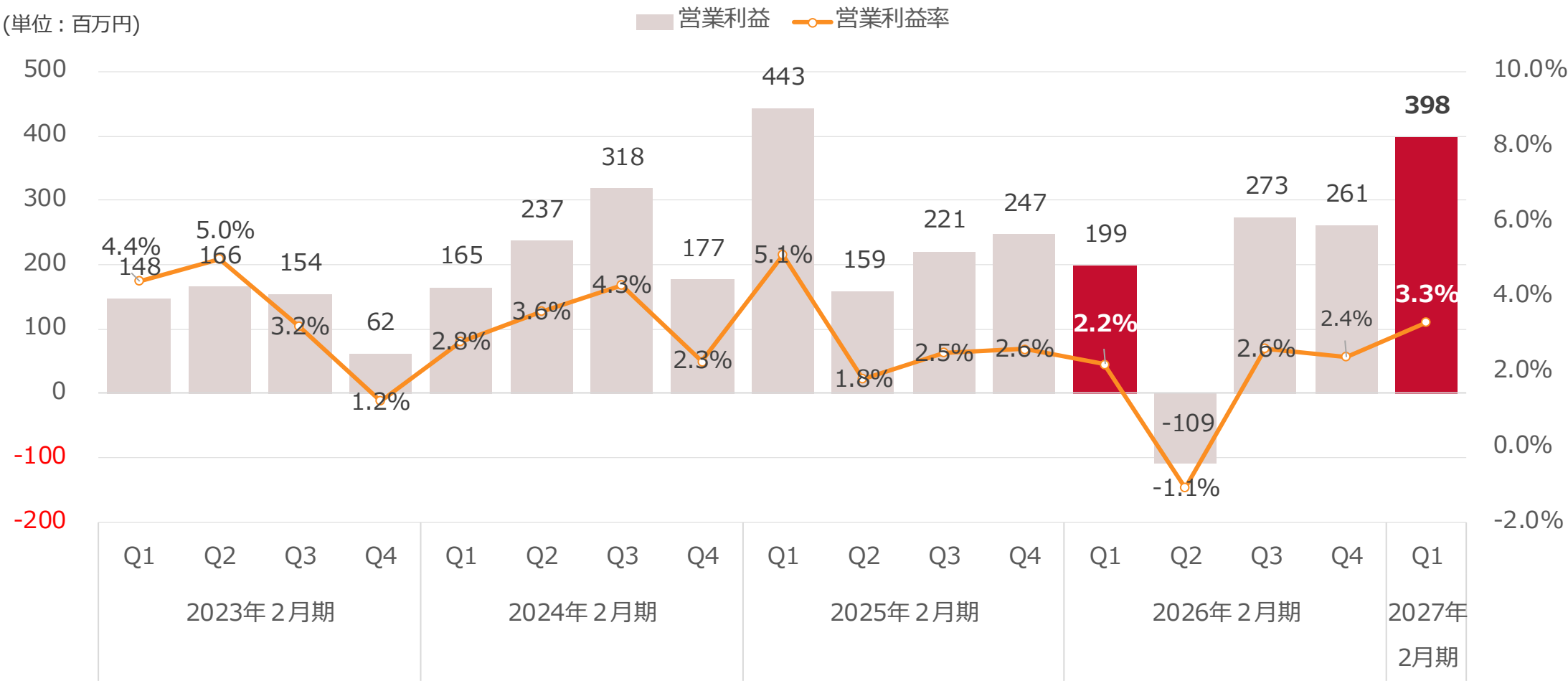
(1円あたりの為替感応度は売上高で約266百万円/年、営業利益では約21百万円/年の増減 ※円安時に増加)



※ 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150.22円**となります。

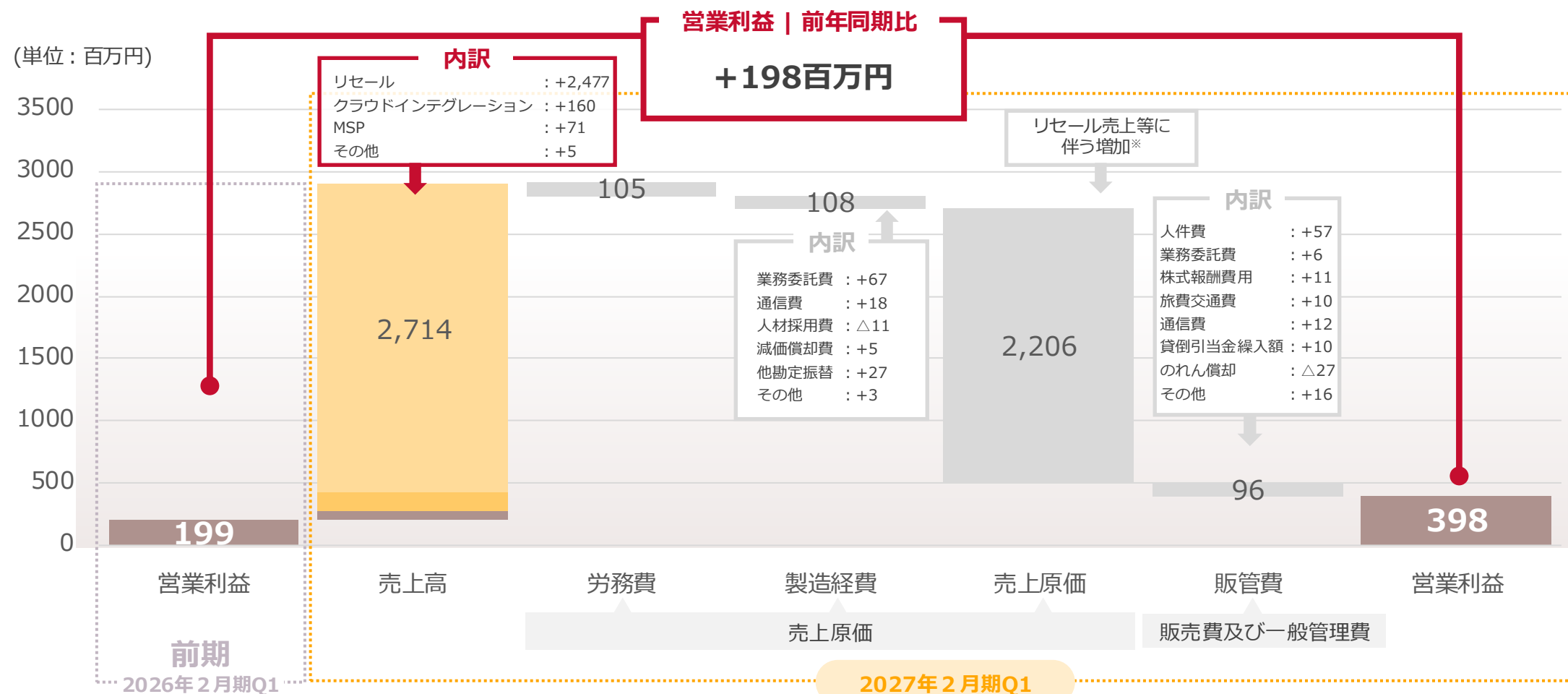
営業利益額 / 営業利益率の推移

特殊要因（主に不採算案件）の解消により利益成長の軌道へ速やかに回帰
子会社G-genでパートナー向けファンド（支援金）の獲得があり、営業利益が大きく増加



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、子会社G-genでパートナー向けファンド（支援金）の獲得※などもあり
営業利益は前年同期比で+198百万円となった ※売上原価/販管費においてパートナー向けファンドが控除されています



連結貸借対照表（要約）

前渡金及び売掛金等の増加による「流動資産」の増加、買掛金及び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。包括利益の増加に伴う「純資産」の増加。

(単位：百万円)

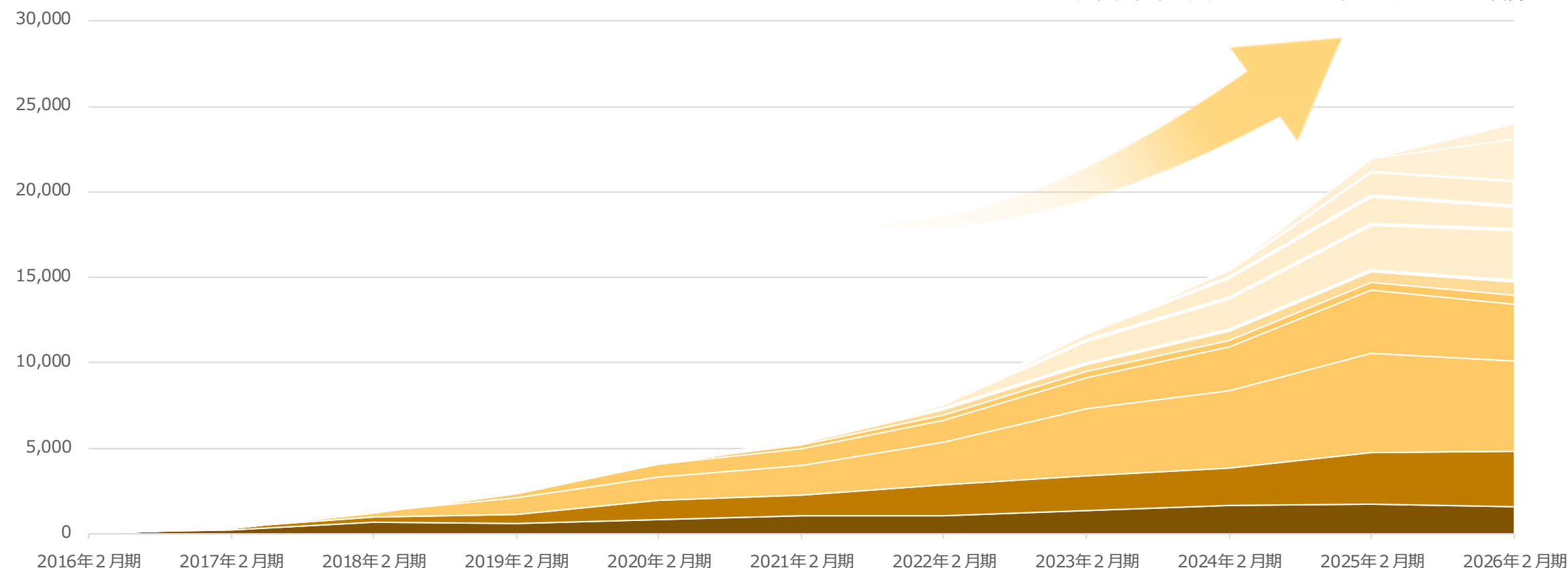
貸借対照表	2026年2月期 通期実績（連結）	2027年2月期 Q1実績（連結）	増減額
流動資産	15,567	16,615	1,048
固定資産	4,691	5,279	587
有形固定資産	164	158	△ 5
無形固定資産	209	347	137
投資その他の資産	4,318	4,774	455
資産合計	20,258	21,895	1,636
負債合計	10,523	11,809	1,285
流動負債	10,010	11,206	1,196
固定負債	513	602	89
純資産合計	9,735	10,085	350
株主資本合計	8,506	8,647	140
その他の包括利益累計額合計	1,219	1,417	197
新株予約権	8	20	12
負債・純資産合計	20,258	21,895	1,636

LTV（顧客生涯価値）

前期の大型解約の影響で一時的にLTVが減少しているものの
大型解約の影響を除けば、これまで通り、**取引年数が長くなるにつれ売上総額が増加する傾向は変わらず**

(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



※ 2016年2月期からの売上総額の積み上げとなります。

※ 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。

想定Q&A

2027年2月期 第1四半期に関する想定Q&A

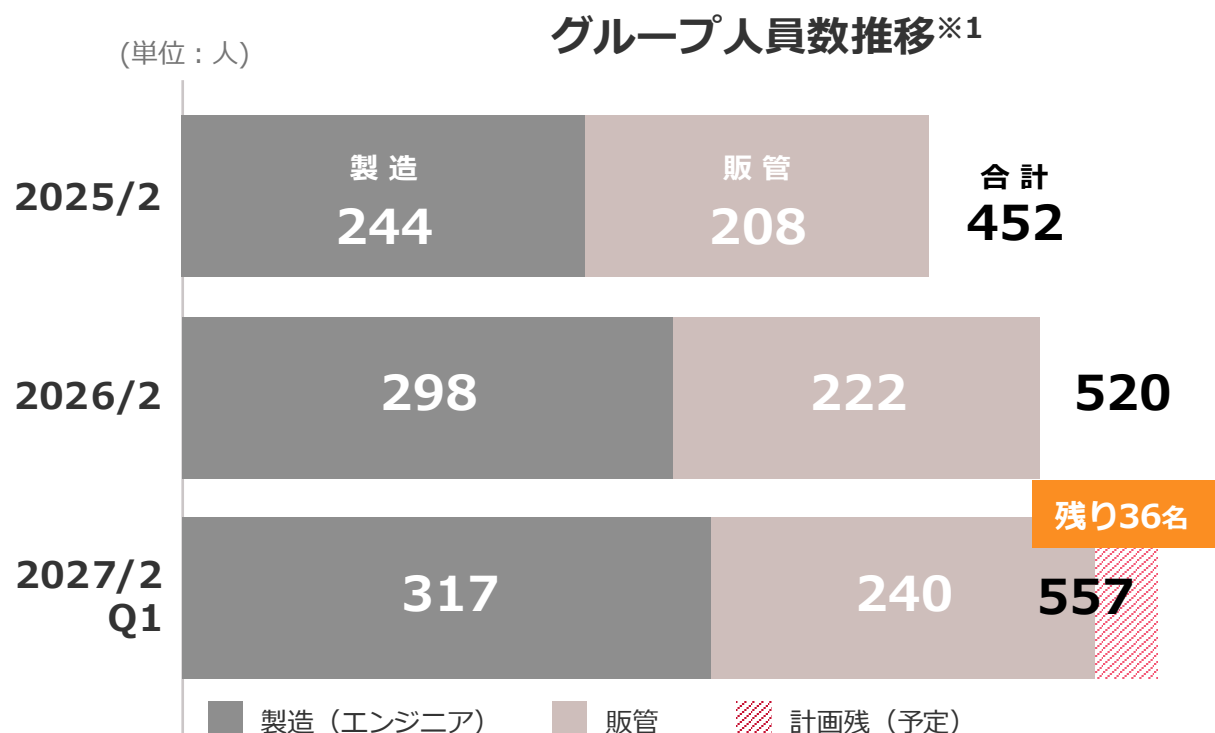
区分	想定される主な質問	回答
業績ハイライト 主要科目の前年同期比較 (本資料5、6ページ)	G-genのファンドや円安の影響額はどの程度なのか教えてください	G-genのファンドについては守秘義務のため詳細を公表できませんが、主に原価及び販管費のマイナスとして計上（売上への影響は軽微）しておりますので売上総利益以下の利益に影響しております。 また、円安の影響は21ページに記載しております通り、ガイダンスに採用した為替レート（150.22円）とQ1の平均レート（159.90円）の差分9.68円が影響いたします。同ページに為替感応度を記載しておりますが、売上・利益ともに四半期（3か月）分に差分の9.68円を乗じた売上＋約643百万円、営業利益＋約51百万円が影響額の概算となります。なお、前年同期比では＋約970百万円（6ページ参照）。
製品・サービス区分別 (本資料17ページ)	（継続質問）不採算案件の状況を教えてください	サーバーワークスの不採算案件は第1四半期中にすべて完了しております。 また、G-genの不採算案件は2026年秋頃の完了予定に変更はなく、現時点では、想定通りに収束に向かっております。 両案件ともにすでに損失引当を計上しており、今後の業績への影響は軽微です。 今後も大型案件での不採算の可能性はゼロではないため、見積工数の精度向上のために業務システムの導入や追加採用を行うなど体制を整えてまいります。
リセール -AWSアカウント数・ARPUの推移- (本資料19ページ)	リセールのARPUが増加傾向にありますが要因を教えてください	AWSとの戦略的協業契約（SCA）により比較的大きな案件の獲得や新規獲得が増えていることに加えて、既存顧客のクラウド利用が促進されたことにより利用料が増加傾向にあります。 ただ、利用料が上がりすぎると顧客のクラウド利用の意欲減退にもつながりますので、顧客に対して利用料を低減できるようなプランを提案し、長期的に安心してクラウドを利用いただけるような取り組みも行っております。

補足データ

グループ人員数推移と採用進捗

新卒採用を前年比2倍以上に拡大し、次世代のクラウドネイティブ人材を戦略的に確保

中途採用もQ1時点で採用計画の約半分の充足見通し、AIで代替可能な領域は抑制し高度専門領域へ採用投資を集中



FY2027 中途採用計画の進捗 (グループ合算) ※2

Q1進捗率 (内定承諾済み含む)

(入社・承諾33名 / 期初計画69名)

47.8%

新卒入社者数 **32名** 前年14名

人材力のハイライト

AWS認定資格※3

1,655

延べ/26年5月末 (Serverworks)

Google Cloud 認定資格※3

600 Over

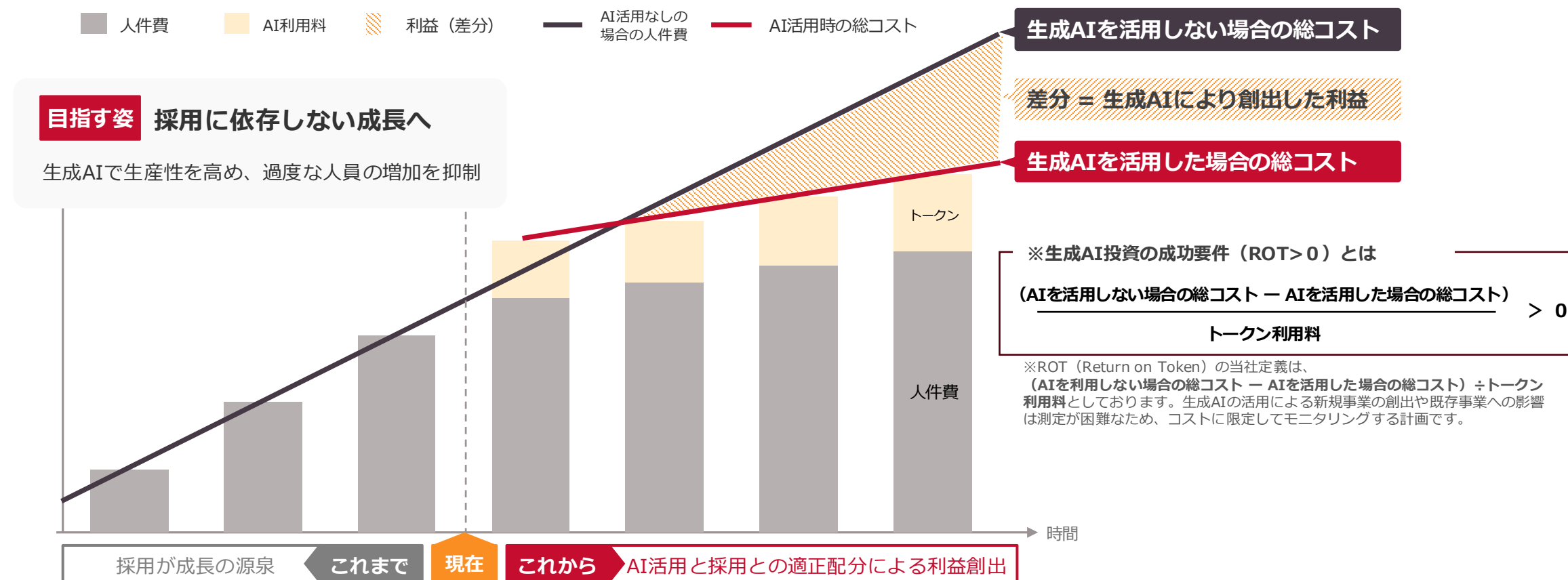
延べ/26年5月末 (G-gen)

- ※ 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. 採用計画・進捗は中途採用（サーバーワークス/SOP/G-gen 3社合算）。進捗は内定承諾済みベースを計上。
※ 3. AWS認定資格、Google Cloud認定資格ともに延べ数（1名で複数資格を含む、2026年5月末時点）。

生成AI活用による採用戦略の変化

これまで想定していた採用計画は生成AIの活用により抑制が可能

生成AI（トークン）コストは発生するものの従来想定を採用コストを抑制することで利益創出が可能に（ROT※をモニタリング予定）



※ 本図はあくまでイメージであり、精緻な計画や具体的な数値目標に基づくものではありません

IR活動状況

機関投資家IR面談の増加施策、個人投資家向けIR施策を積極的に実施予定
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

（前期）2026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

2026年2月期では72回実施

● 新規の機関投資家IR面談

2026年2月期では5回実施

● アナリスト面談

2026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

（今期）2027年2月期

● 個人投資家IR施策の検討、実施

今期中に複数回の個人投資家向け説明会を検討
個人投資家向けの説明の充実を図る

● 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
日英同時開示の平準化

● IR体制の強化

専任者2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

株主還元方針

成長投資と共に財務面での健全性の更なる強化、経営における成長性と安全性の均衡に努めつつ
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

▶ 株主還元の方針（3つの柱）

1 配当性向・配当

- 連結配当性向**20～30%程度を目安**とした安定的・継続的な配当を目指す（中間・期末の年2回）
- 初配（2026年2月期）25円 → 2027年2月期予想 **30円へ増配**

2 安定配当と財務健全性

- 利益の一時的な変動局面における配当の安定性を確保するため
株主資本配当率（DOE）の下限1.0%を目安
- 営業キャッシュフローに対する配当総額の割合を**10%～30%程度の範囲内**に収まるようバランス

3 自己株式取得・総還元

- 機動的な**自己株式の取得も選択肢**とする（2026年2月期には約11億円規模の自己株取得を実施）
- 総還元性向は**25%～50%を目安**とする方針

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

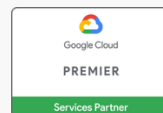
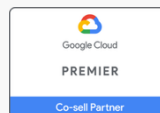
サーバーワークスグループでクラウドビジネスに関する包括的支援体制を確立

 **Serverworks** グループ

 **Serverworks**







 **Serverworks**
Smart Operations



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

生成AI・サーバーレス開発

 **Ragate**

投資目的子会社

 **Serverworks**
CAPITAL

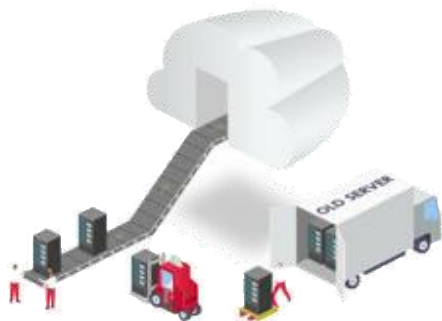
主要ソリューション



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)

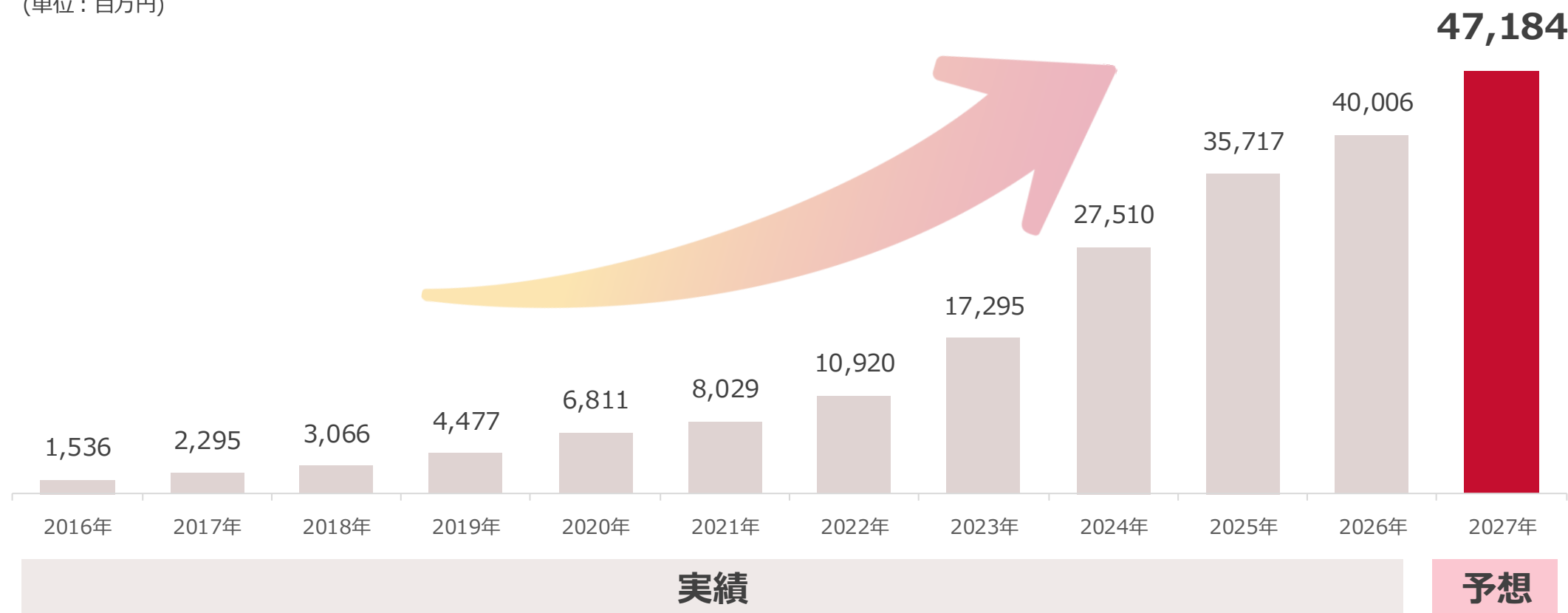


クラウド活用・運用サポート

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

(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	3,291,484,808円 (2026年5月末日現在)	
従業員数 (単体)	400名 (2026年5月末日現在)	
(連結)	557名 (2026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 AIコンピテンシー (生成AIカテゴリー) • 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 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総合管理基盤設計・
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

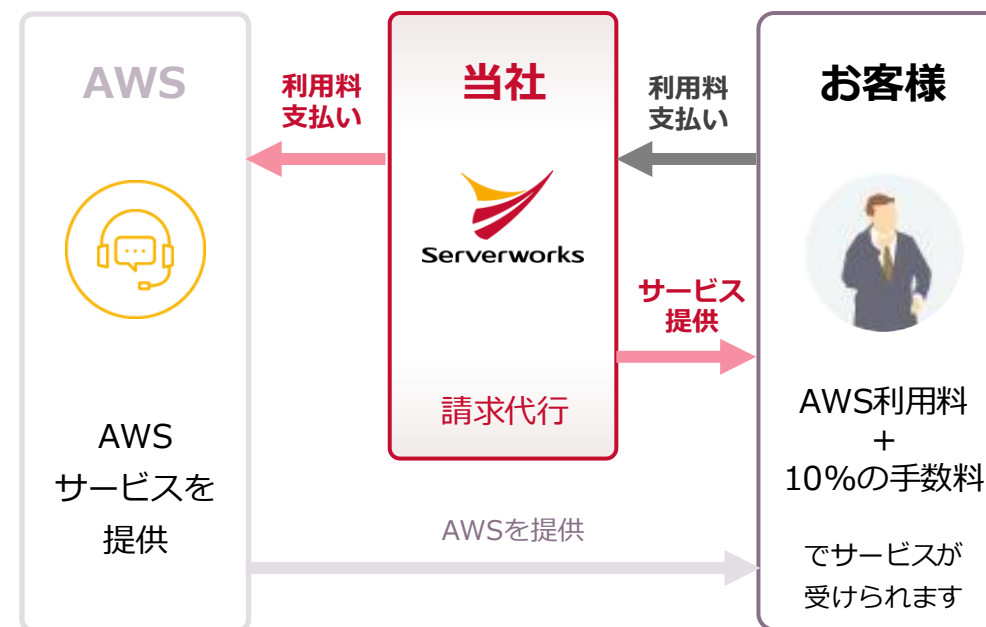
日本円での請求書発行

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ますようになります。

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

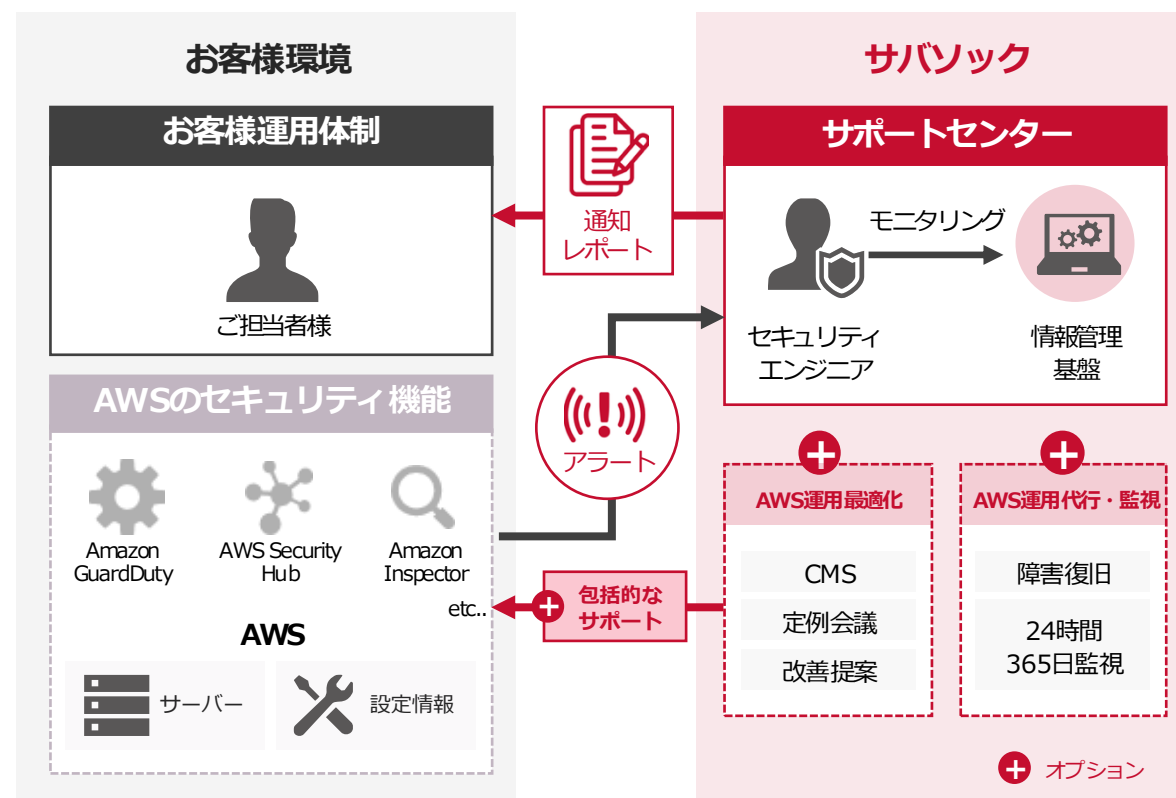
安心・安価・スピーディな
マネージドセキュリティサービス「サバソック」

▶ 「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

