



2020年2月期 第2四半期決算説明資料

株式会社サーバーワークス（東証マザーズ：4434）

2019年10月

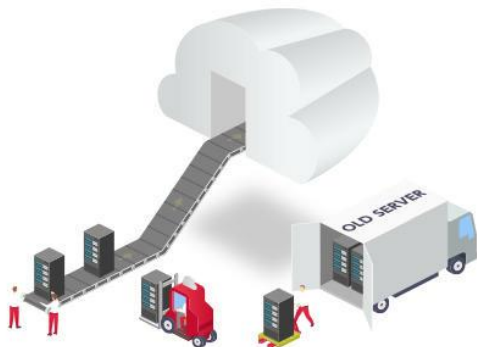
2020年2月期 2Q業績ハイライト

活況なクラウド市場の拡大を背景に、前年同期間比較で
売上高 **+60%**、営業利益 **+59%**を達成

売上高 **3,074** 百万円 営業利益 **200** 百万円

クラウドインテグレーション

- ・ プロジェクト単価上昇
- ・ 既存顧客のクラウドシフトの
顕著化



売上高 **316** 百万円 (YoY **+18%**)

リセール

- ・ AWSアカウント数の伸長
- ・ ARPUの上昇



売上高 **2,367** 百万 (YoY **+76%**)

MSP

- ・ 新規顧客の順調な獲得
- ・ 既存顧客との取引拡大



売上高 **362** 百万円 (YoY **+33%**)

第2四半期（2019年3～8月）決算の状況

2020/2月期業績予想

急速に成長を続けるパブリッククラウド関連市場でシェアを更に拡大するため、優秀な人材の採用を加速させ、未開拓市場のクラウド化を積極的に推進。

(単位：百万円)

	2019/2期実績	構成比(%)	2020/2期 予測	構成比(%)	前期比
売上高	4,477	100.0	6,005	100.0	134.1
売上総利益	859	19.2	1,069	17.8	124.4
営業利益	335	7.5	372	6.2	111.1
経常利益	335	7.5	368	6.1	109.8
当期純利益	356	8.0	292	4.9	82.1

2019年7月11日に「2020年2月期第1四半期決算短信」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。

2020年2月期 2Q実績

受注好調に伴い売上高は前期比+60.4%の伸長を達成。加えて販売費及び一般管理費の抑制が奏功し、営業利益・経常利益ともに大きく成長。

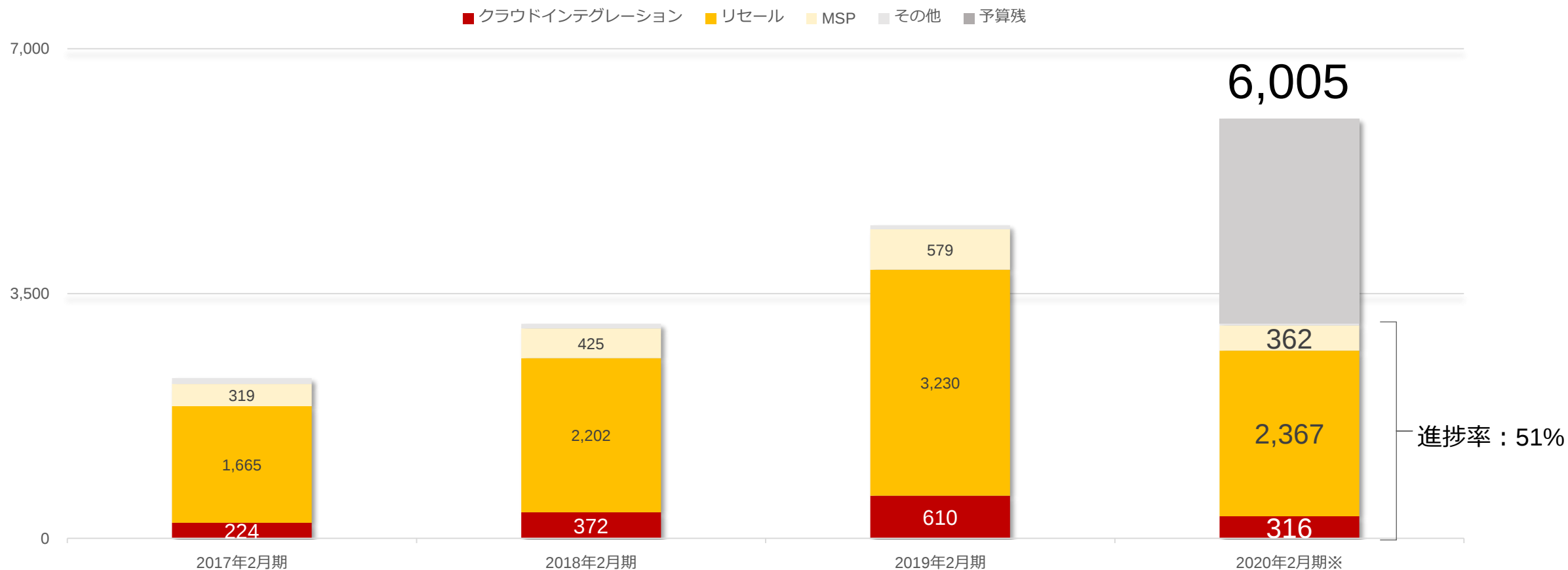
(単位：百万円)

	2019/2期 2Q	構成比(%)	2020/2期 2Q	構成比(%)	前期比(%)
売上高	1,916	100.0	3,074	100.0%	160.4%
売上総利益	371	19.4%	516	16.8%	138.8%
営業利益	126	6.6%	200	6.5%	158.9%
経常利益	123	6.4%	190	6.2%	154.0%
四半期純利益	97	5.1%	164	5.3%	168.0%
EBITDA	145		262		

業績推移：売上高

当期業績予想に対して第2四半期実績で約51%の進捗を達成。

(百万円)

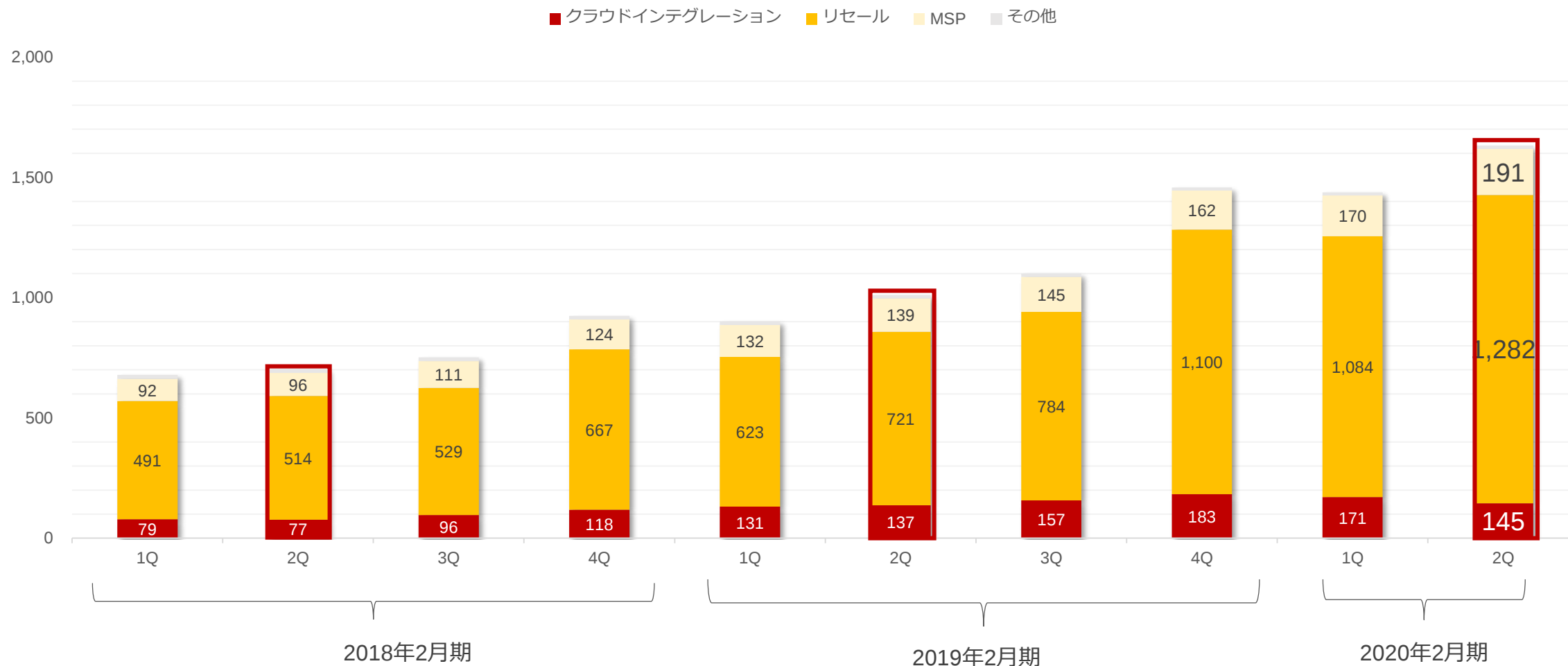


※2020年2月期については、2019年3月から2019年8月末までの実績です。

業績推移：売上高

YoYでクラウドインテグレーション+17%、リセール+76%、MSP+33%の成長を達成。

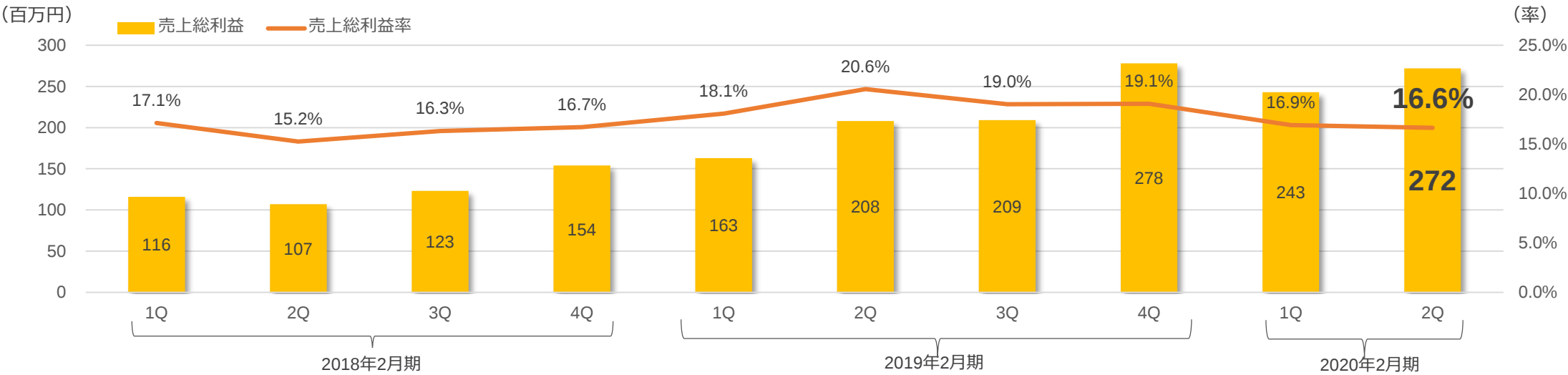
(百万円)



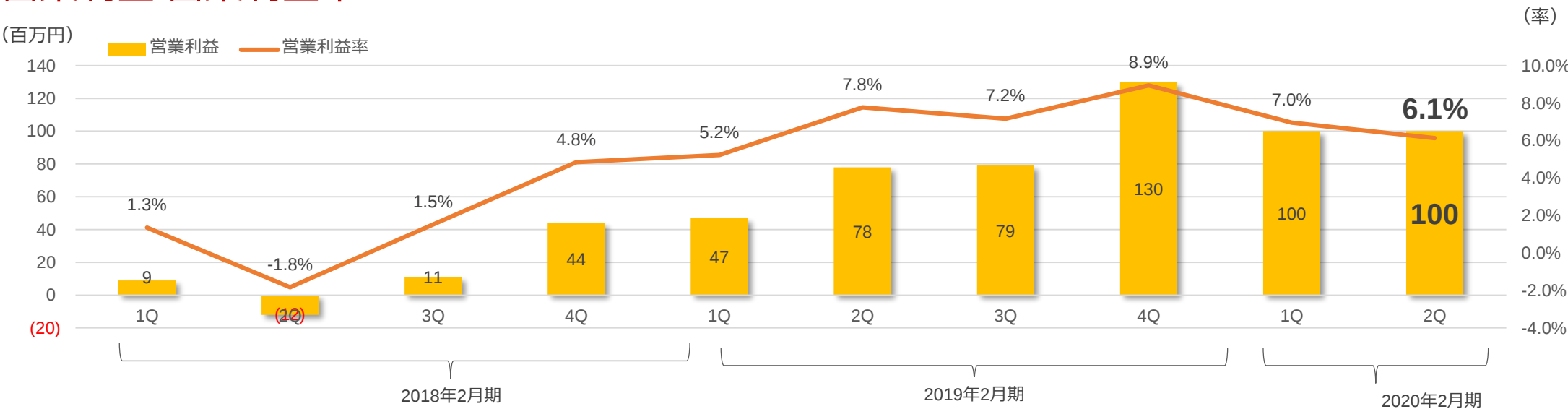
※ AWSリセールは取引の性格上、利用料金の総額を売上高に計上しております。

業績推移：利益率の推移

売上総利益/売上総利益率



営業利益/営業利益率



2020年2月期 2Q 製品・サービス区分別売上高

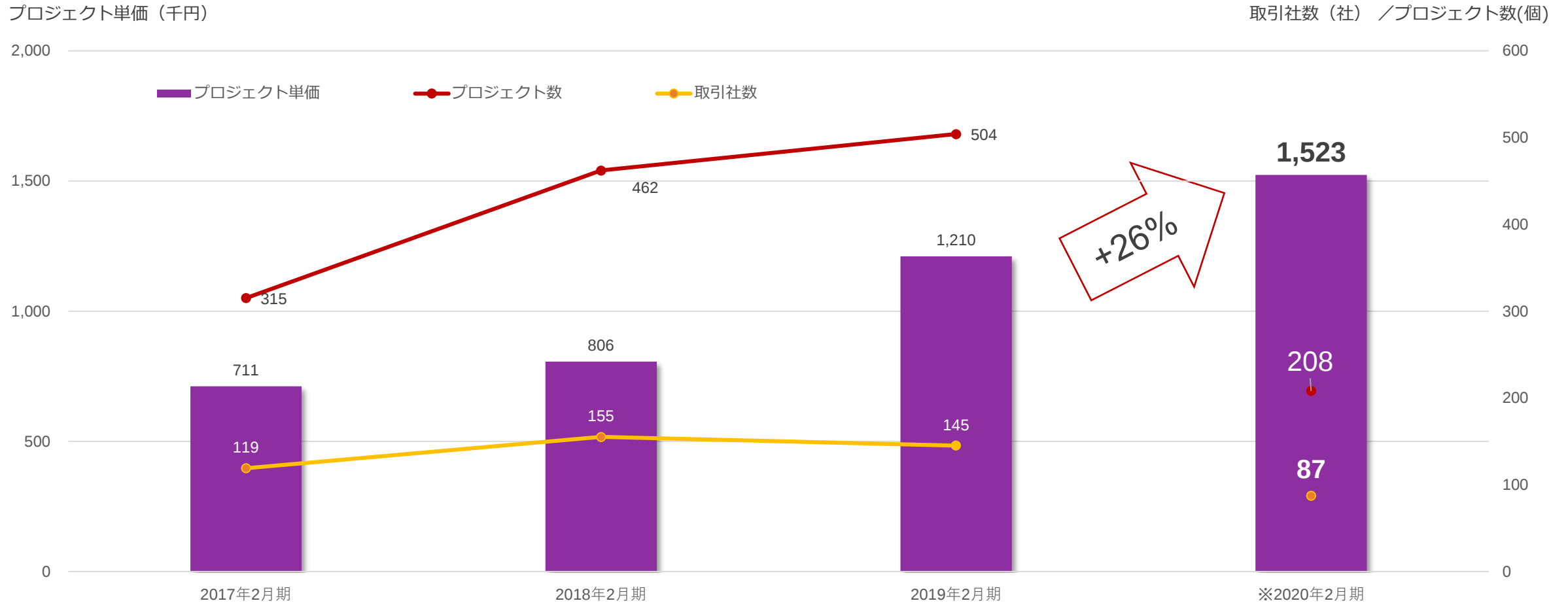
リセールが成長を牽引し、売上高全体では+60.4%と高成長率を継続。

(単位：百万円)

	2019/2期 2Q	構成比(%)	2020/2期 2Q	構成比(%)	前期比(%)
クラウドインテグレーション	269	14.1%	316	10.3%	117.5%
リセール	1,345	70.2%	2,367	77.0%	176.0%
MSP (マネージドサービスプロバイダ)	272	14.2%	362	11.8%	133.2%
その他	29	1.5%	28	0.9%	96.8%
合計	1,916	100.0	3,074	100.0	160.4%

業績推移：クラウドインテグレーション

プロジェクト規模の大型化によりプロジェクト単価が前年度平均よりも+26%上昇。

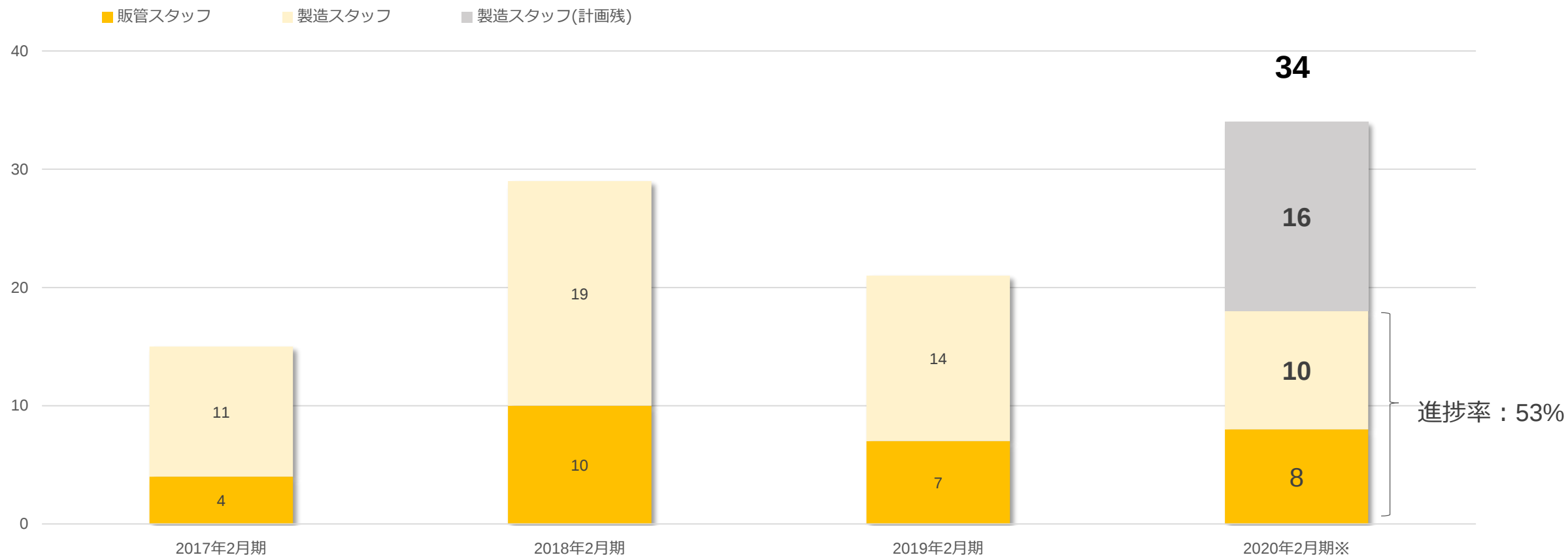


※2020年2月期については、2019年3月から2019年8月末までの実績です。

新規採用増加数

今期も製造部門を中心に積極的な採用を行い、顧客のクラウド移行を加速度的に推進。

新規採用数（人）

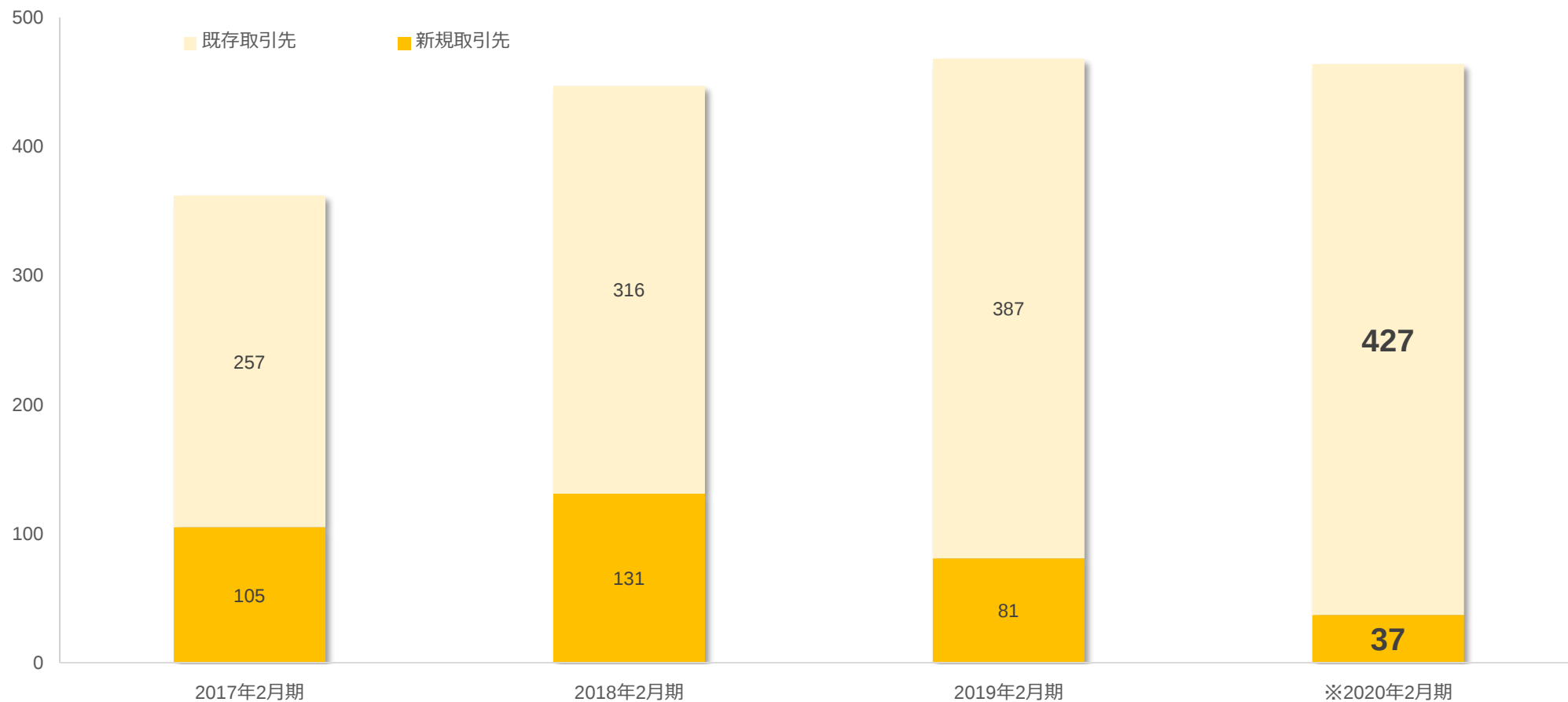


※ 2020年2月期の数値は2019年8月末日における直接雇用の中途採用人員数です。

業績推移：新規・既存取引社数

既存顧客からのリピートオーダー増加。

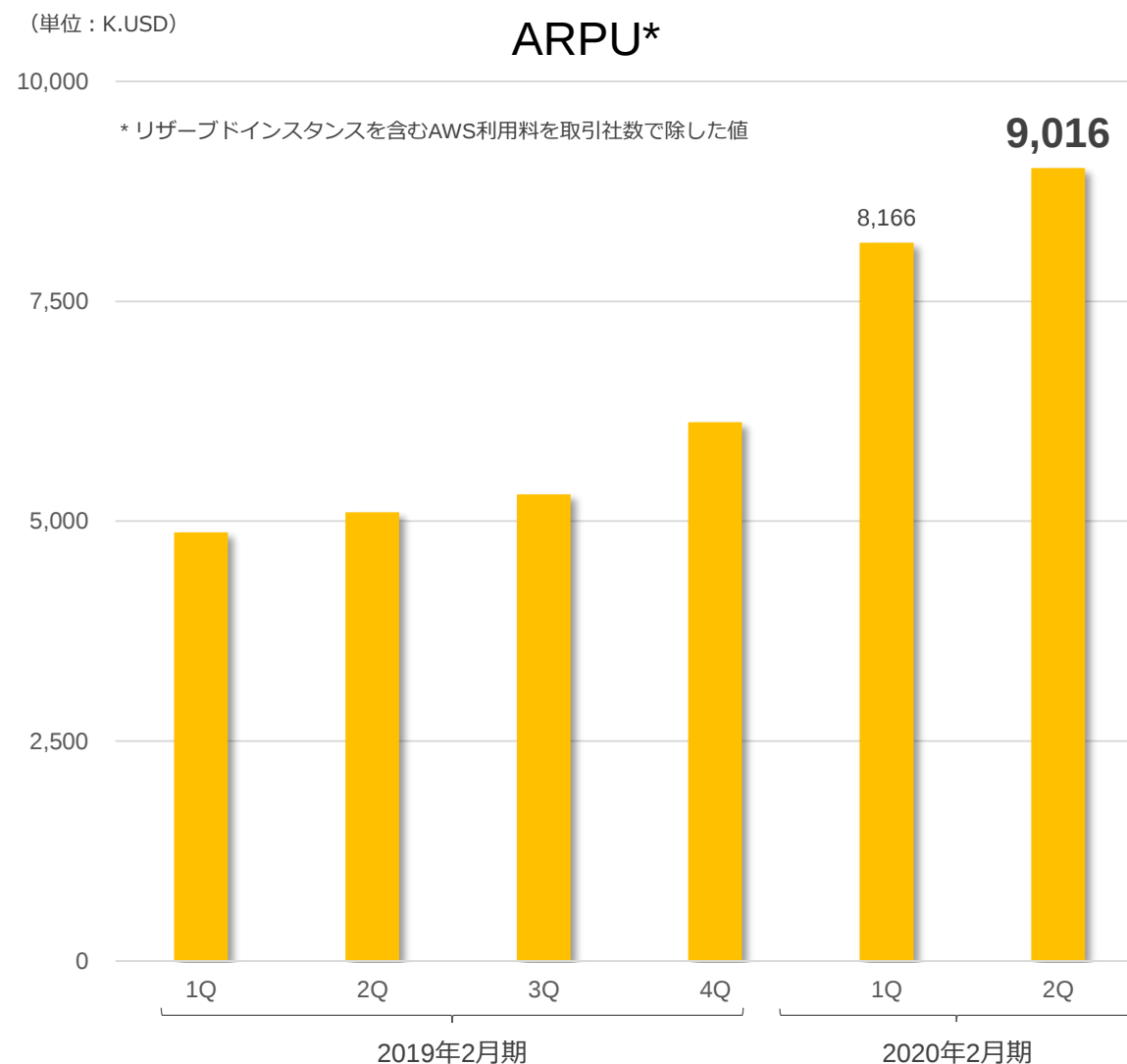
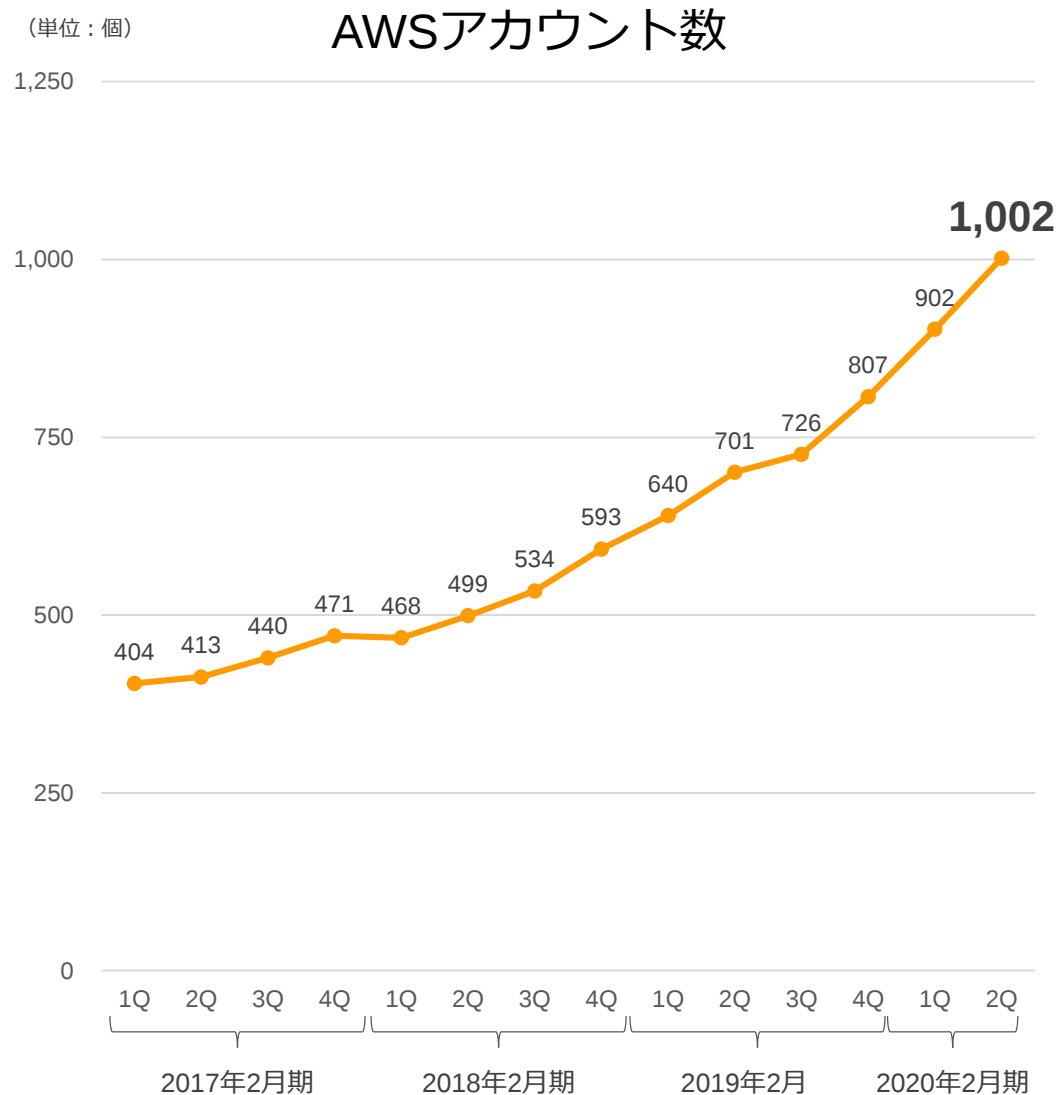
取引社数（社）



※2020年2月期については、2019年3月から2019年8月末までの実績です。

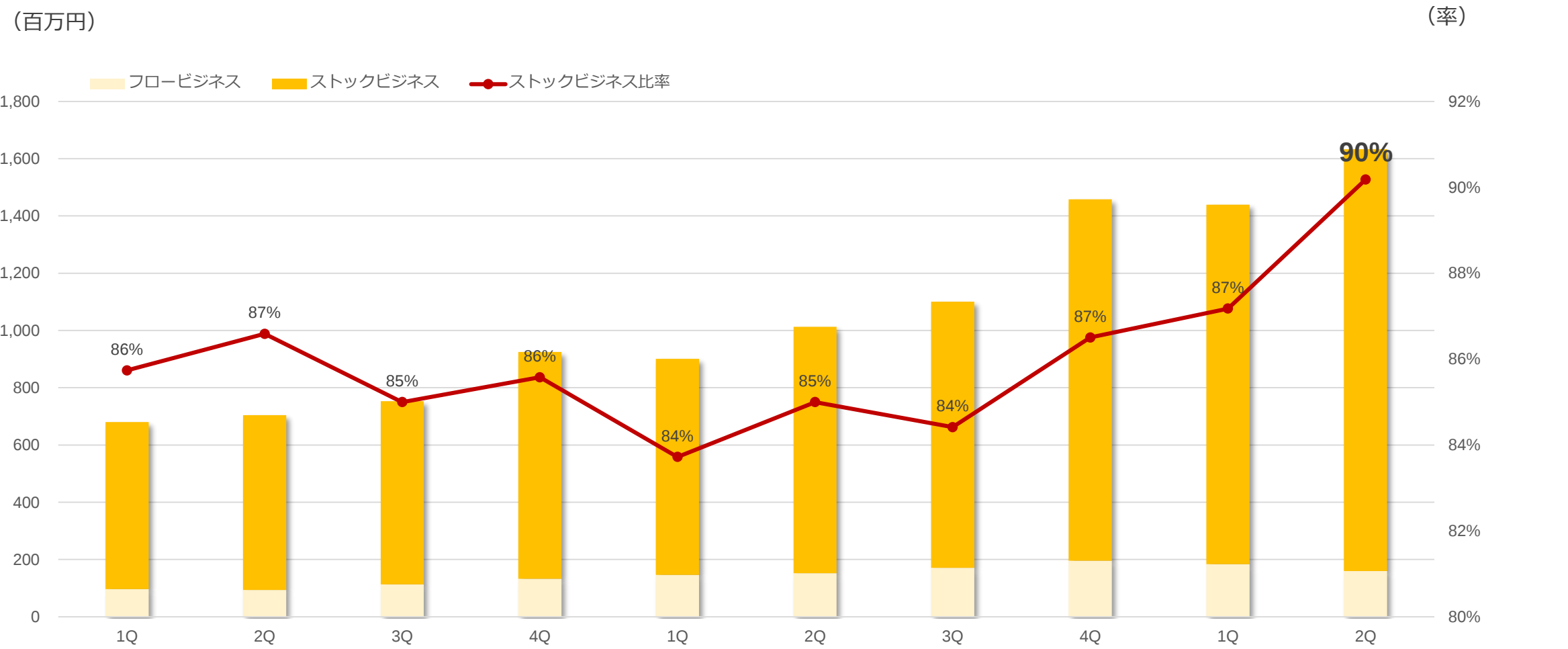
業績推移：AWSリセール

2020/2月期2Qも順調にAWSアカウント数は増加し、リセール売上の拡大に貢献。



業績推移：ストックビジネス

AWSリセール・MSP・自社サービス等ストックビジネスの売上規模は年々増加傾向。
長期的に安定収益を見込めるストックビジネス(*)を今後も重点的に強化。

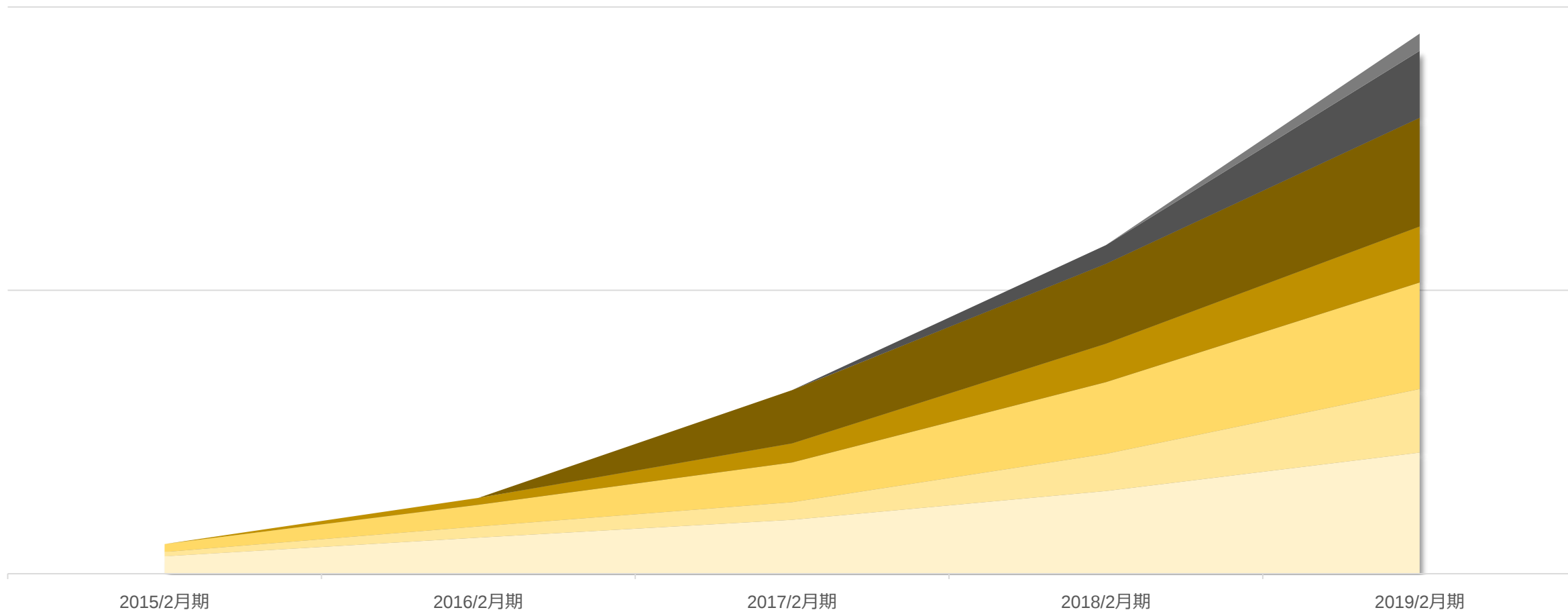


* 主に顧客企業の検収時に売上が計上されるクラウドインテグレーションによる一過性の売上を「フロー売上」、顧客企業がAWSを継続的に利用するにあたり発生するAWSの月額利用料及び「Cloud Automator」をはじめとする自社サービスの月額利用料及びサードパーティーソフトウェア・サービスの継続利用に伴うライセンス料並びにAWS上のサーバーの監視・バックアップ等の運用代行利用料及び保守料等による継続的な売上を「ストック売上」として位置付けております。

業績推移：ライフタイムバリュー

当社と契約済みの既存顧客は、年を追う毎に売上総額（CI、リセール、MSPの合算）が増加する傾向。

2013/9月期以前 2014/2月期 2015/2月期 2016/2月期 2017/2月期 2018/2月期 2019/2月期

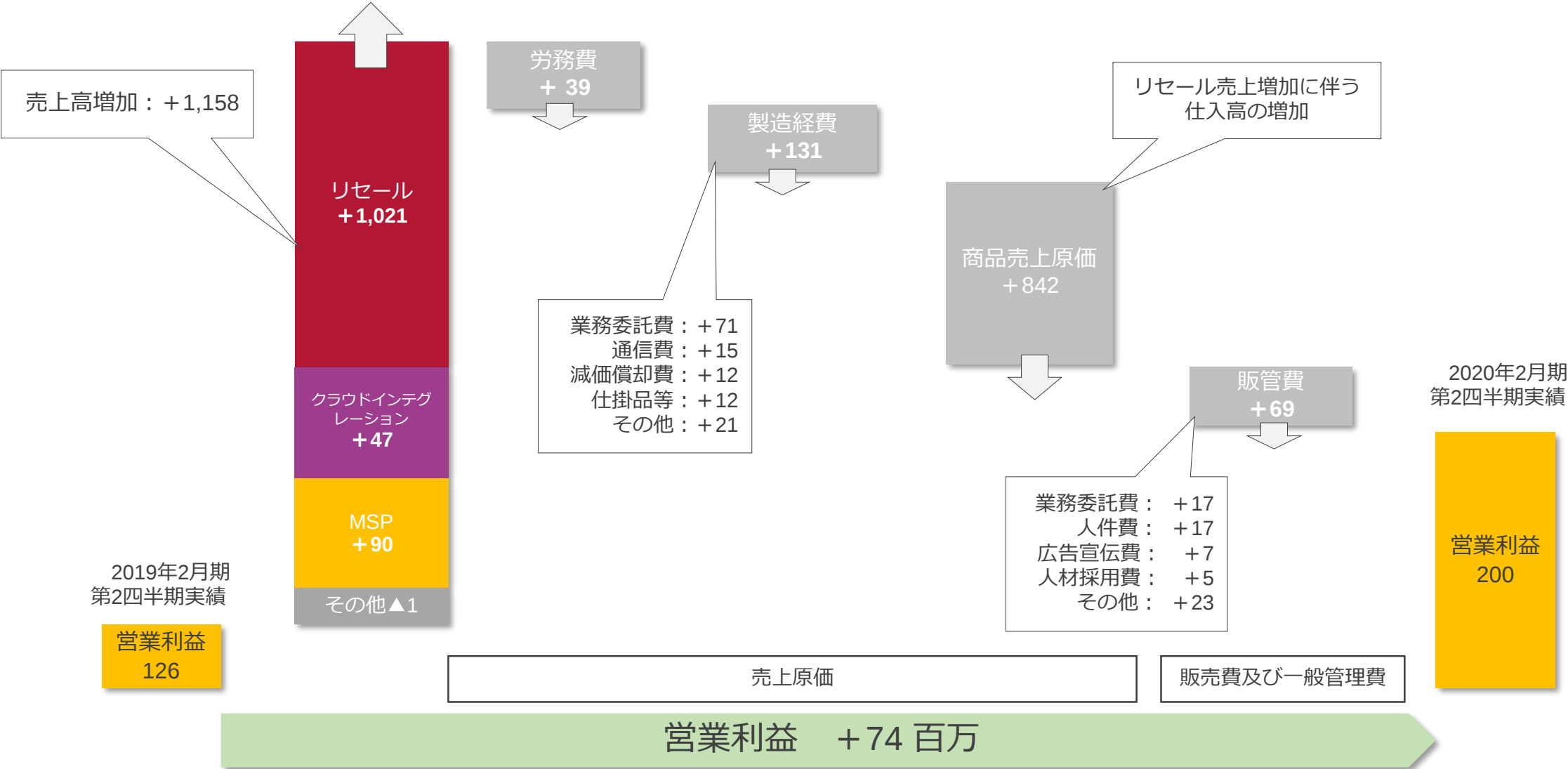


* 2017年2月期以前の売上高は、AWSリセール売上高を直近実績をもとに総額に再計算した値を合算した概算値となります。

2020年2月期 2Q 営業利益増加要因分析

リセール売上の大幅増加に伴う商品売上原価、及び労務費・人件費の増加を利益で吸収。

(単位：百万円)



2020年2月期 2Q 財務状況 貸借対照表（要約）

公募増資等による流動資産の増加及び純資産の増加。

株式売却に伴う固定資産の減少及び、短期借入金返済に伴う流動負債の減少。

（単位：百万円）

	2019/2期	2020/2期 2Q	増減額
流動資産	1,963	2,480	517
固定資産	1,208	1,044	△163
有形固定資産	31	56	25
無形固定資産	114	107	△7
投資その他の資産	1,062	881	△181
資産合計	3,171	3,525	353
負債合計	1,435	875	△559
流動負債	1,182	680	△501
固定負債	253	195	△58
純資産合計	1,736	2,649	913
負債・純資産合計	3,171	3,525	353

会社概要

会社概要

*2019年10月1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	609,597,675円
本社所在地	東京都新宿区揚場町1番21号
事業所	大阪、福岡、仙台、名古屋、米国（カリフォルニア州）
従業員数	124名 ※役員・正社員・契約社員・アルバイト含む
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プレミアム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 エンドユーザーコンピューティング コンピテンシー AWSマネージドサービスプロバイダープログラム 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。



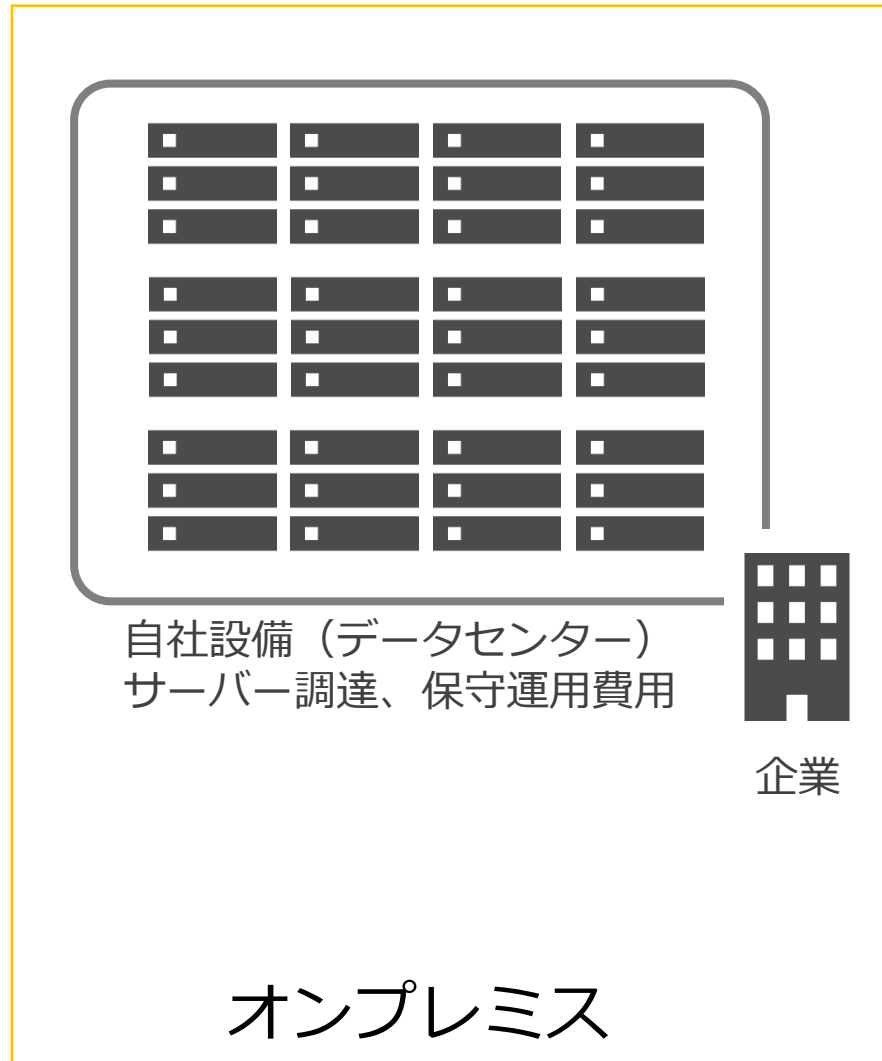
社外取締役 寺嶋 一郎

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

AWSはIaaS分野における世界で最も
ビジョンと実行力に優れた「リーダー」
として選出されています

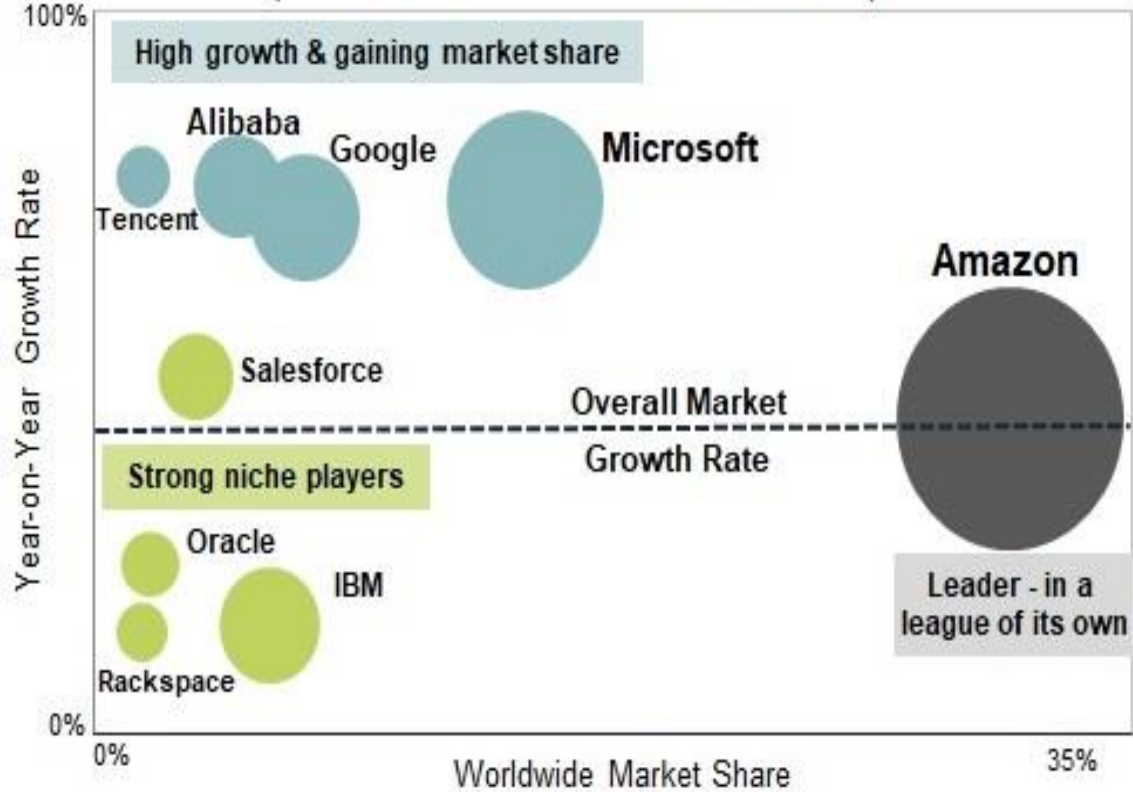
Figure 1. Magic Quadrant for Cloud Infrastructure as a Service, Worldwide



2019年2Q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。

Cloud Provider Competitive Positioning

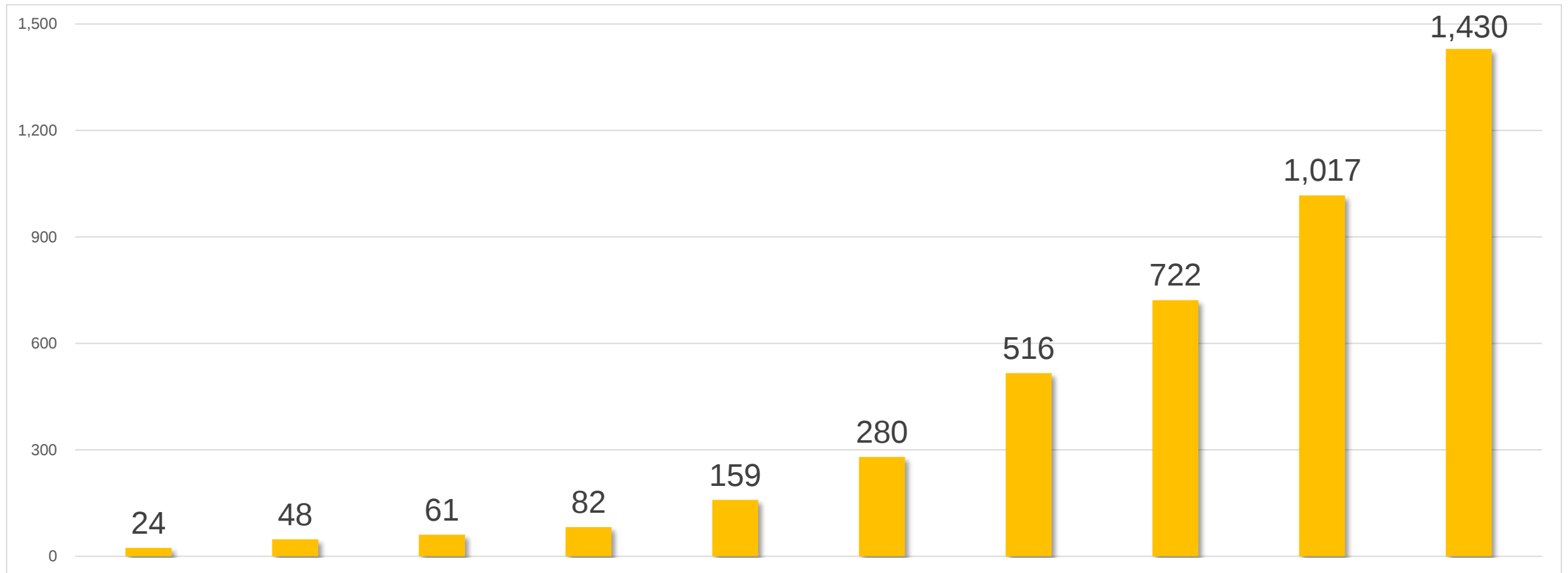
(IaaS, PaaS, Hosted Private Cloud - Q1 2019)



Source: Synergy Research Group

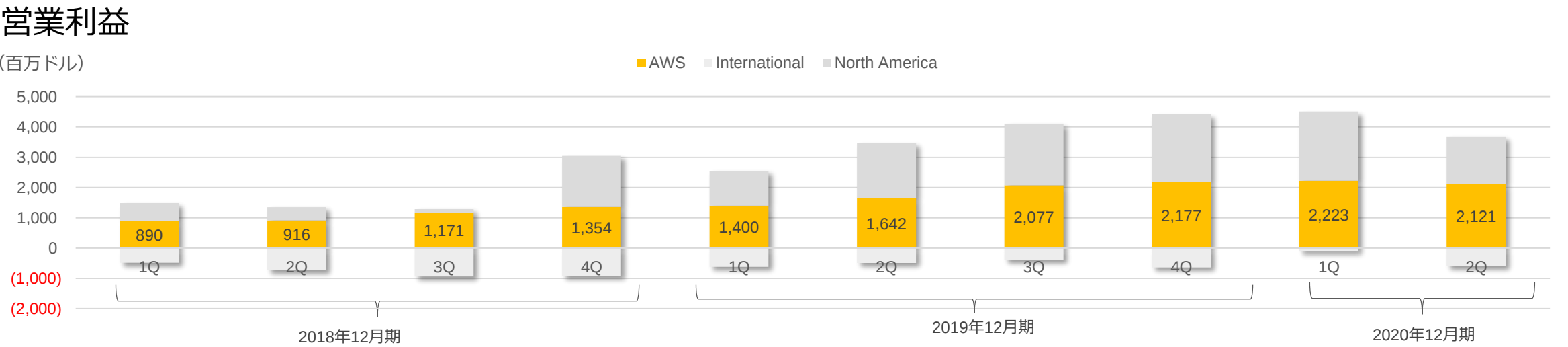
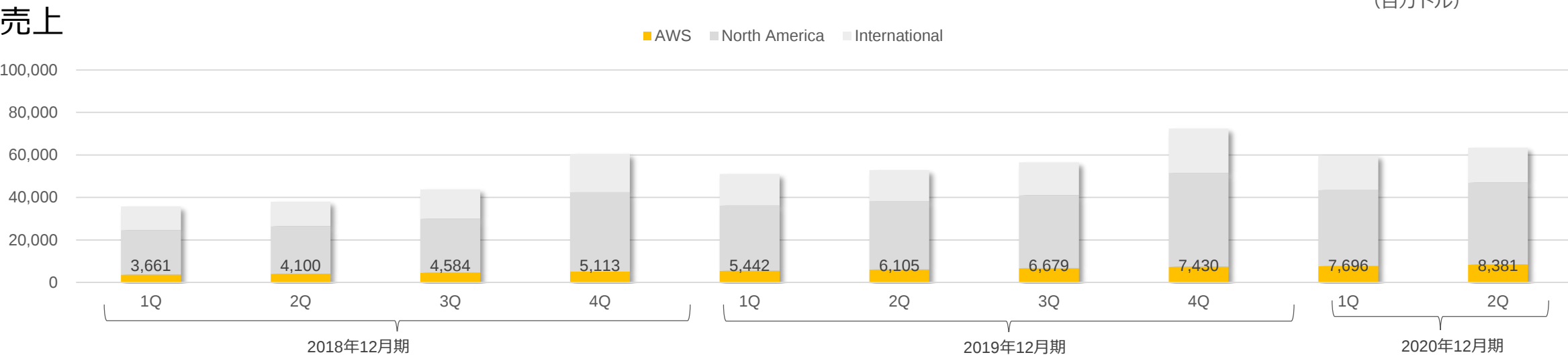
市場環境：アマゾン ウェブ サービス(AWS) について

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。新たなサービスや機能改善を次々と提供しておりイノベーションのペースは現在も加速中。



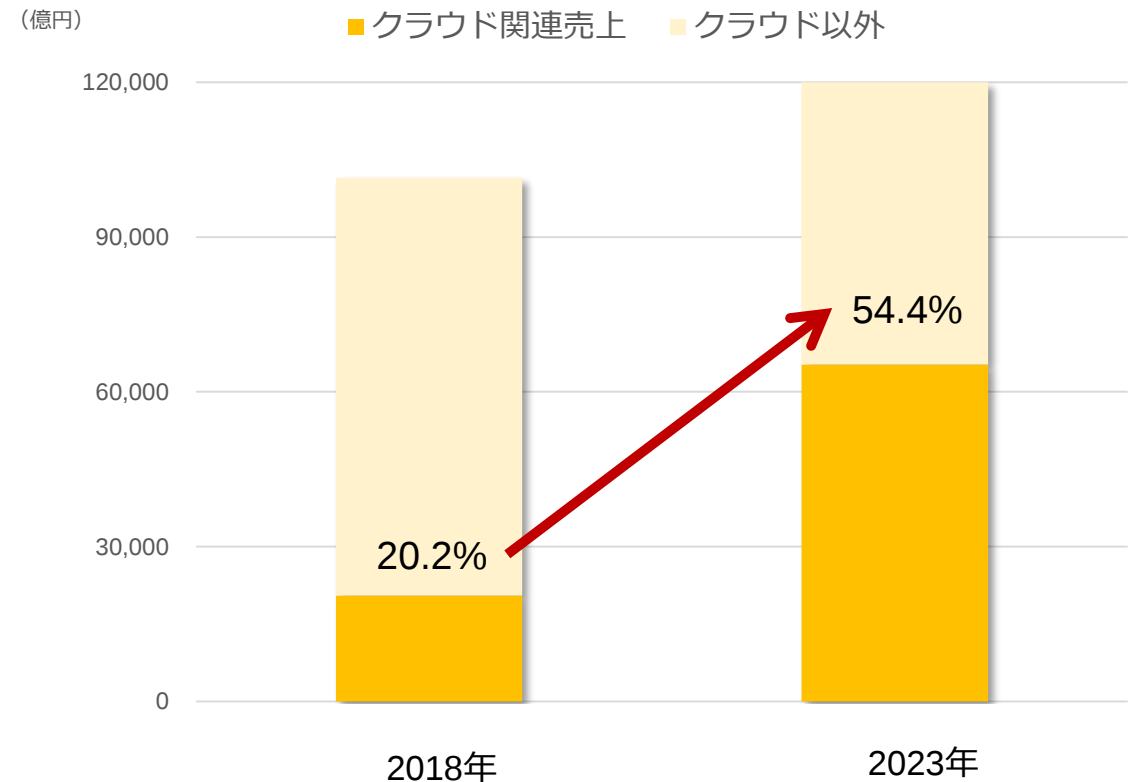
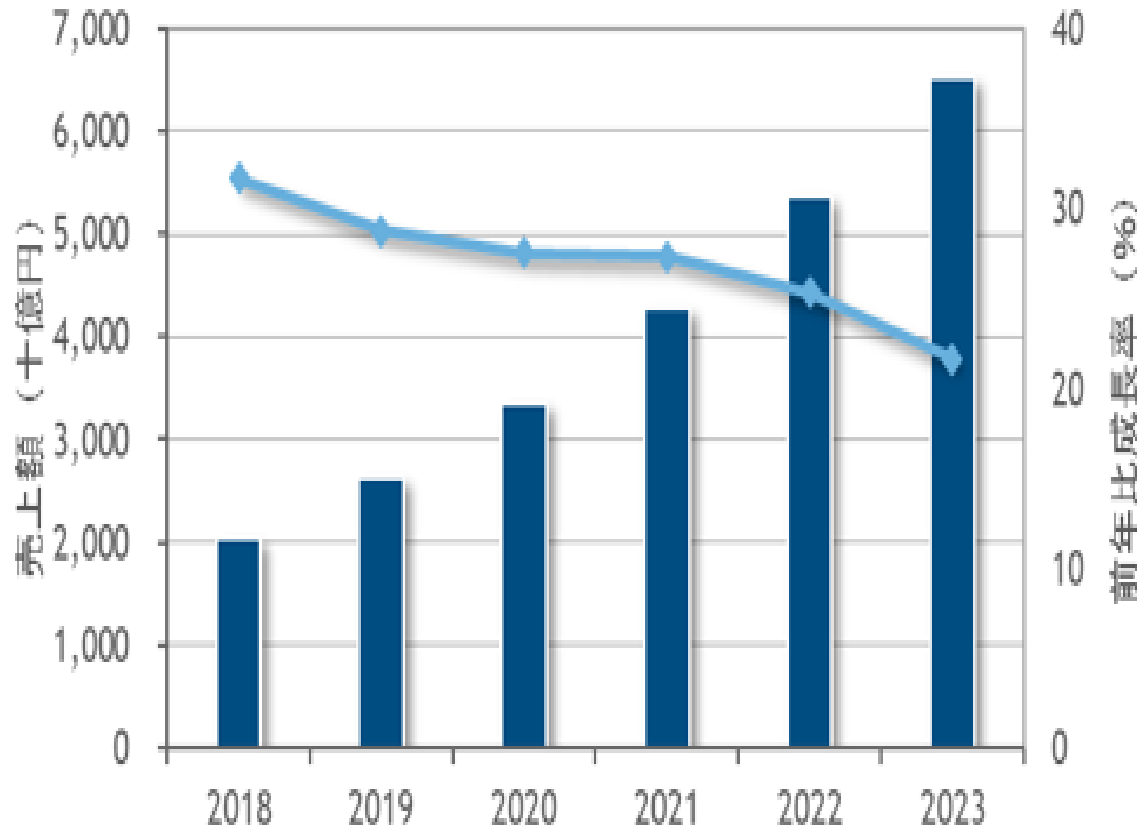
市場環境：Amazon全体におけるAWSの成長性・収益性

AWSは売上高、営業利益ともに持続的な成長を継続中。営業利益はAmazon全体の50%。



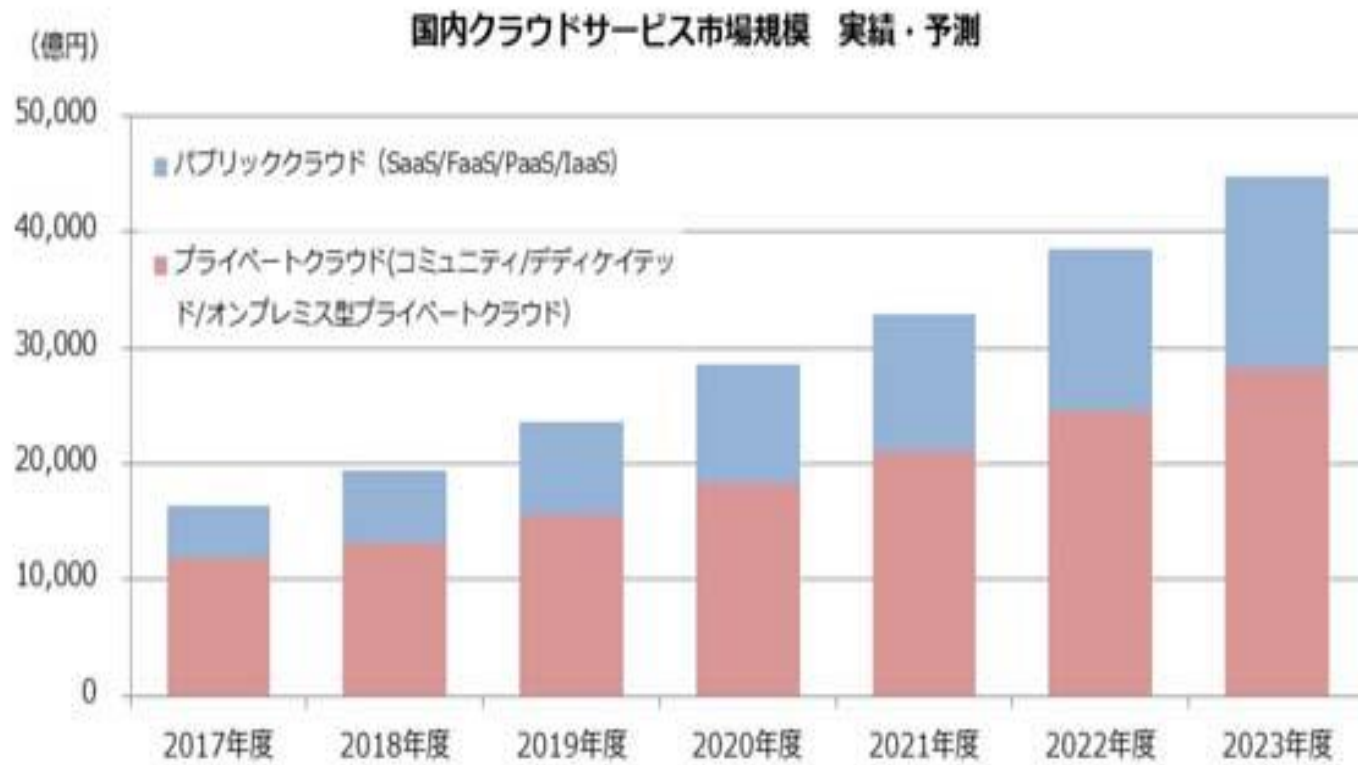
市場環境：国内エンタープライズIT市場規模

2018年の国内エンタープライズITの市場規模は前年比4.2%増加して10兆1441億円。5年後の2023年には11兆9983億円（年間平均成長率3.4%）となり、クラウド関連の売上割合は20.2%（2018年）から5割超の54.4%と予測される。



市場環境：国内エンタープライズIT市場規模

国内クラウドサービス市場規模（2018年度）は前年度比18.1%増の1.9兆円。
このうちパブリッククラウド市場は6,165億円（+34.1%）。
2023年度のクラウドサービス市場規模は4兆4,754億円、パブリッククラウド市場は1.6兆円に成長すると予測されている。



これまで主流だったオンプレミス環境からパブリッククラウドに移行する動きが加速。

グローバルベンダー（AWS, Microsoft Azure, GCP）の寡占化が進展するなかでAWSのデファクトスタンダード化が顕著となった。

当社のビジネスモデルについて

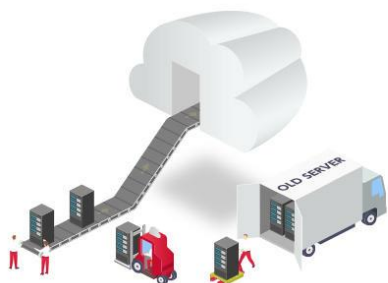
ビジネスモデル

クラウド戦略のコンサルティング、導入から移行後の運用まで、一貫したサービスを提供



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

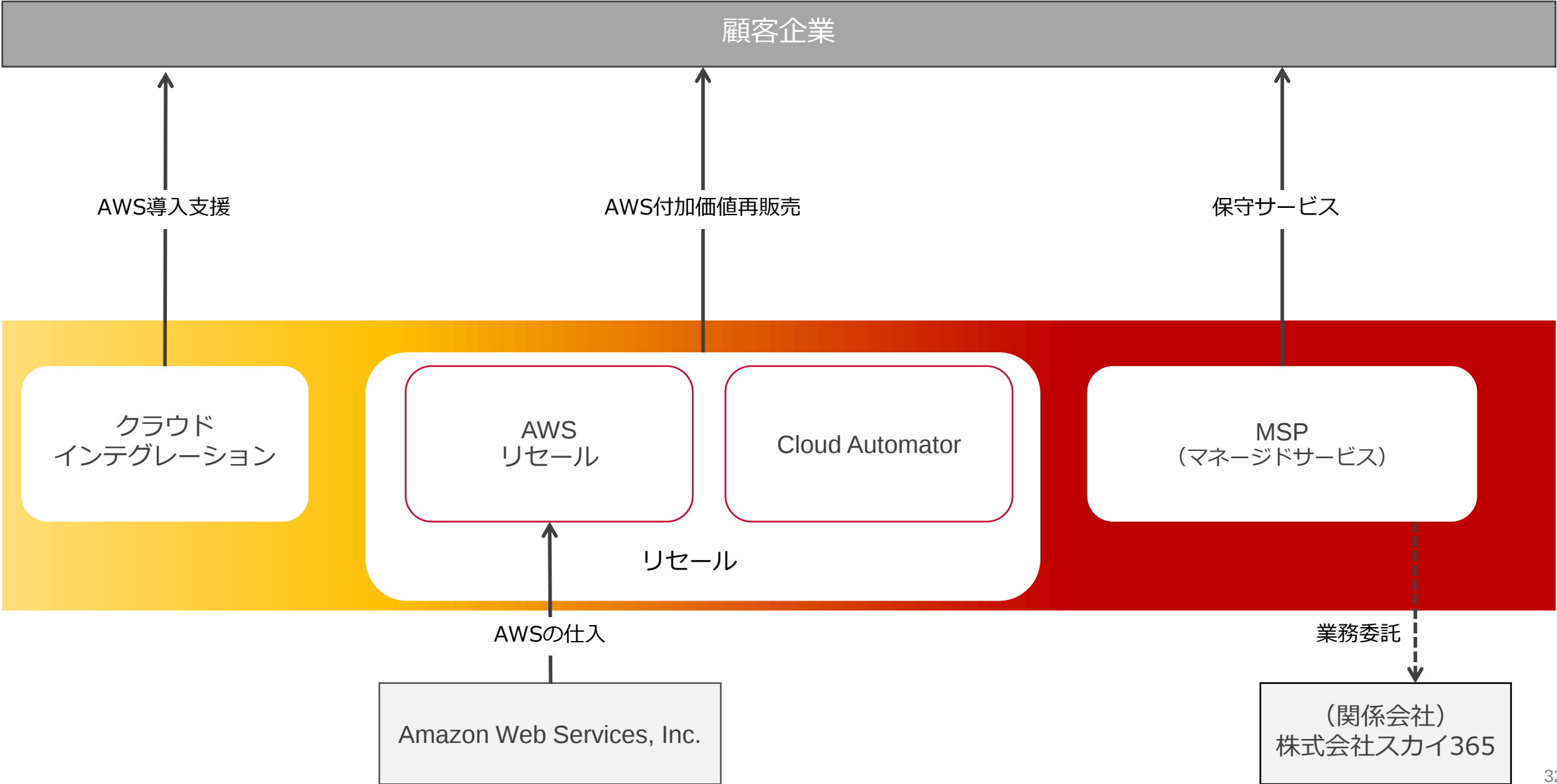
AWSを中心としたクラウドサービスを、当社独自の価値を付加したソリューションとしてお客様にリセールしています。特に、AWS運用の自動化を実現するサービス「Cloud Automator」を自社で開発・提供しており、こうしたソリューションとAWSを組み合わせることで、AWSのメリットを最大限に引き出すことができることが特長です。



MSP (Managed Service Provider)

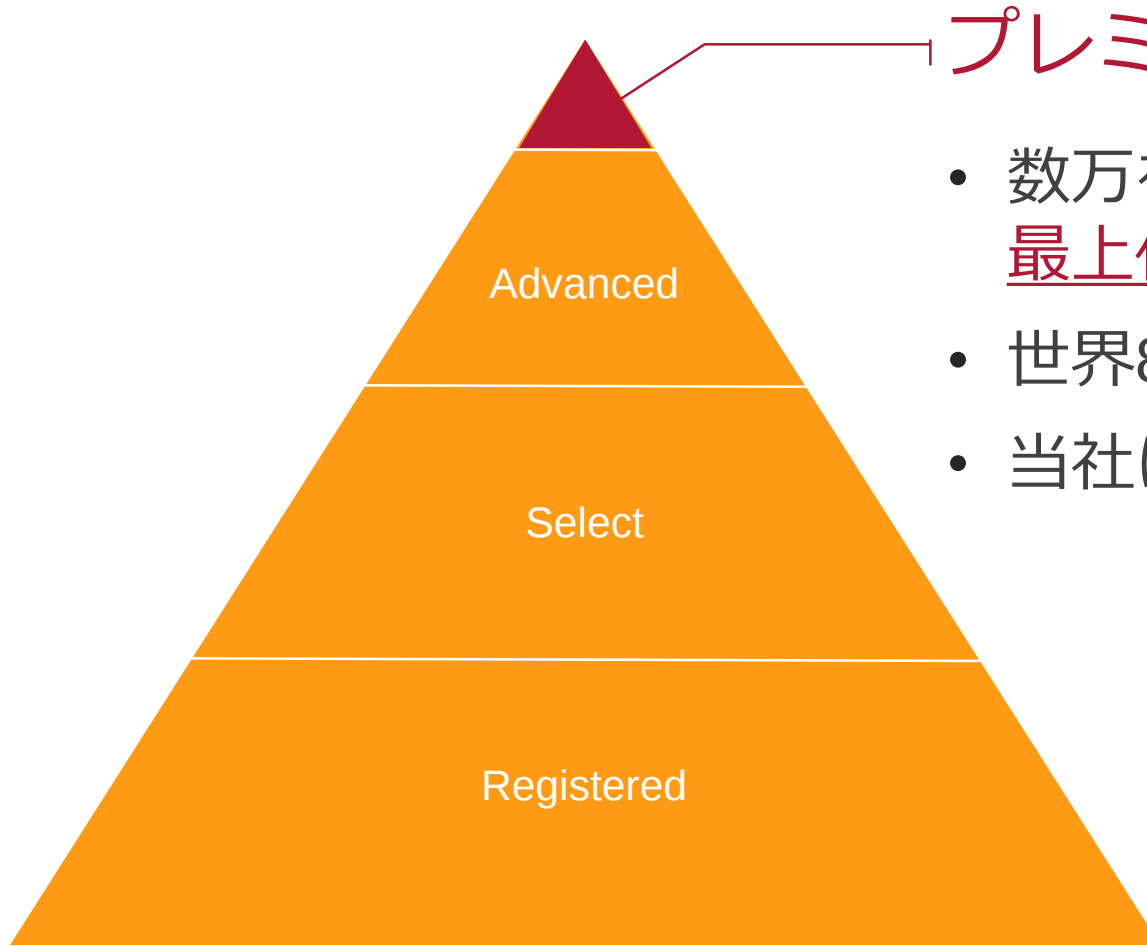
AWS上に構築したシステムの性能監視・障害監視、障害が生じた場合の復旧対応や、障害時に迅速な復旧を行うためのバックアップ取得、セキュリティパッチの適用など、24時間365日体制でインフラからミドルウェア層までをカバーする運用代行サービスを提供しています。

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



プレミアムコンサルティングパートナー

- 数万を超えるAWSのパートナーから認定される最上位パートナー
- 世界88社、日本で8社のみ選出
- 当社は2014年から継続して認定

当社の特徴と強み② 高い技術力

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

- Solution Architect Professional	29人
- DevOps Engineer Professional	18人
- Solution Architect Associate	66人
- DeveloperAssociate	29人
- SysOps Associate	37人
- Security Specialty	8人
- Big Data Specialty	2人
- Networking Specialty	5人

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 エンドユーザーコンピューティングコンピテンシー

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

End User Computing

Migration 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740社・6,900プロジェクト超(*)の豊富な導入実績。

NEW!



J.フロント リテイリング



みずほ銀行

AGC

Eat Well, Live Well.



AJINOMOTO

BELSYSTEM24

CLAVIS
Company

DISCO

はたらくを、もっと豊かに。



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



IDOM Inc.



Lancers

Marubeni

あした が すて き に !
東邦ガス



YOKOGAWA



sansan

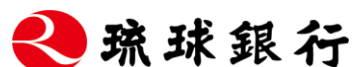


NEVER SAY NEVER
ロート製薬

アデランス



集英社



*2019年10月1日現在

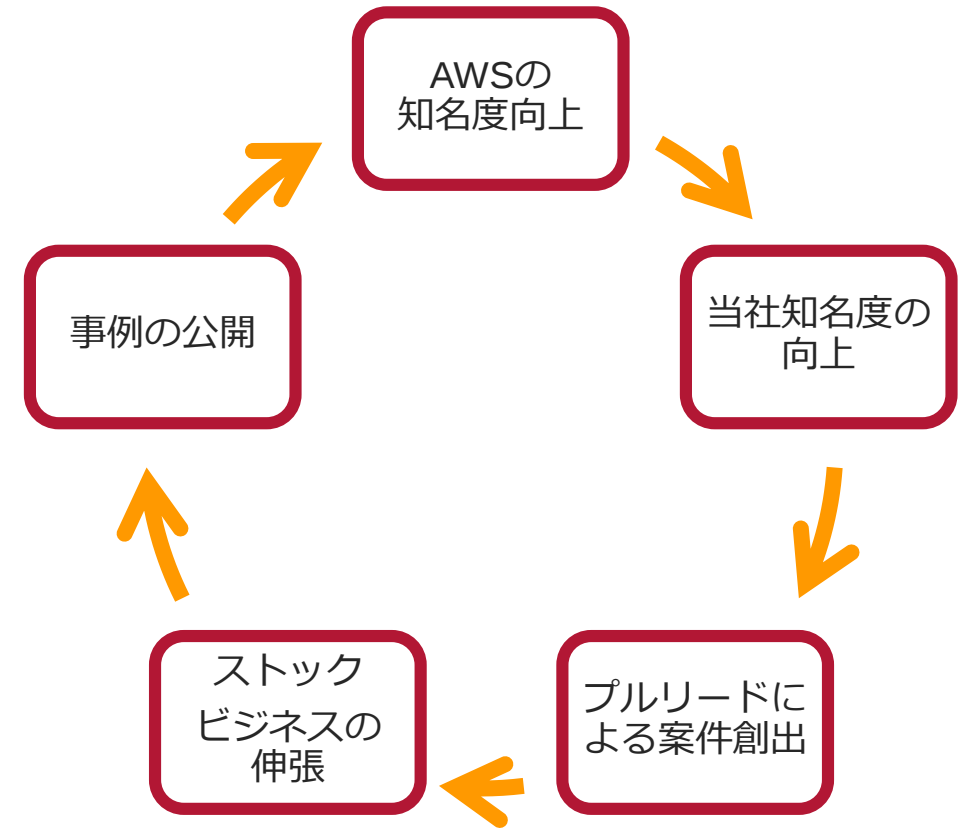
当社の特徴と強み④ 先行優位性

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張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ふ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

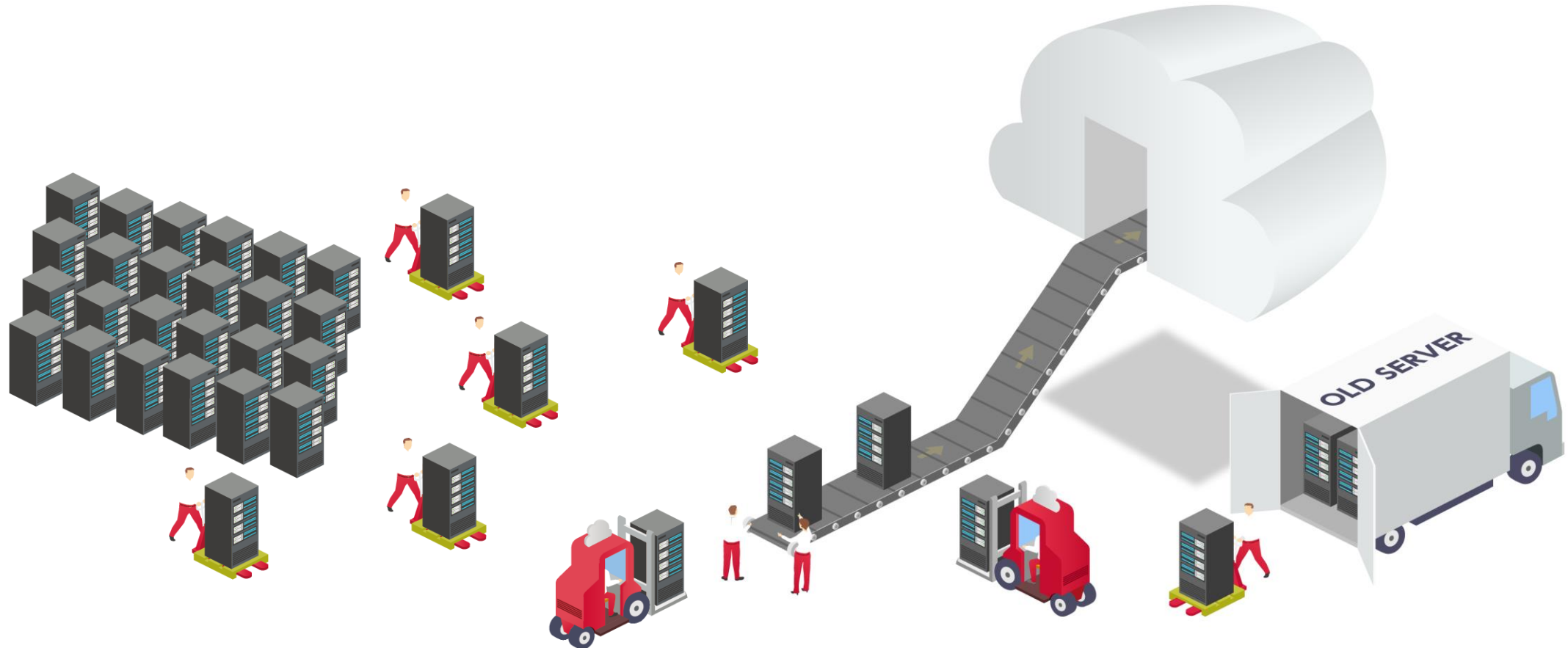


Cloud Automatorで必要な時だけ自動でインスタンスを起動、効率的にDRサイトへ自動切り替えることでコストを最適化

成長戦略

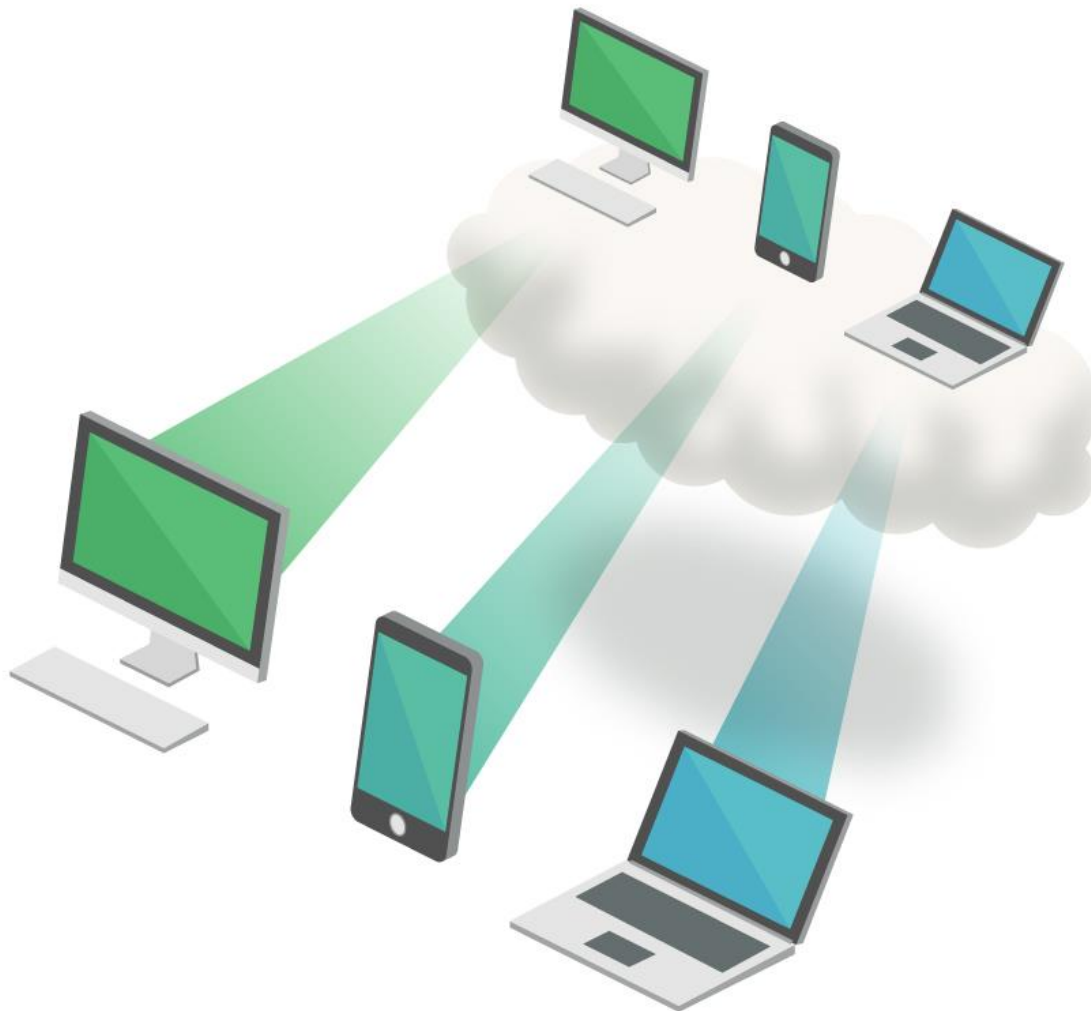
成長戦略：大規模マイグレーション（移行）プロジェクトの獲得

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。



成長戦略：デスクトップ市場も獲得

クラウドによる働き方改革（Desktop-as-a-Service）



（概要）

働き方改革が国を挙げて推進されているなか、「どこでも仕事ができる環境と高いセキュリティを両立したい」という声が高まりをみせています。

AWSが提供する仮想デスクトップのクラウドサービス「Amazon WorkSpaces」はこのような課題・要望を解決する最適なソリューションであり、当社はこの分野に一層注力し、働き方改革をクラウドで実現したいという顧客へのソリューションを拡充する計画です。

（導入事例）

ヤマハ発動機様



（活用例）

- 初期投資不要
- 事前の導入規模計測（サイジング）が不要
- 柔軟に導入規模をスケールアップ・ダウン可能
- 容易なグローバル展開
- 様々なAWSサービスと連携可能

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