



2020年2月期 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）

2020年4月

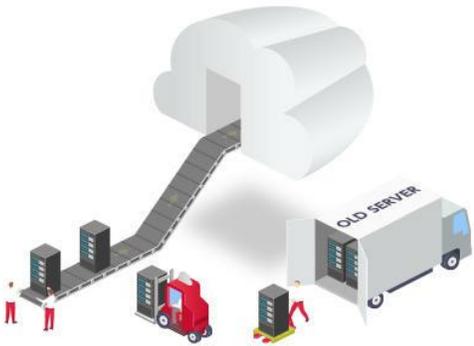
2020年2月期 業績ハイライト

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 **+52%**、営業利益 **+24%**を達成

売上高 **6,811** 百万円 営業利益 **417** 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 577百万円 (YoY ▲5%)

リセール

- AWSアカウント数の伸長
- ARPUの上昇



売上高 5,390百万 (YoY+67%)

MSP

- 従来の標準サービスでは対応で
きない特定大型顧客の取引拡大



売上高 784 百万円 (YoY+35%)



Serverworks

大学向け合否案内サービス

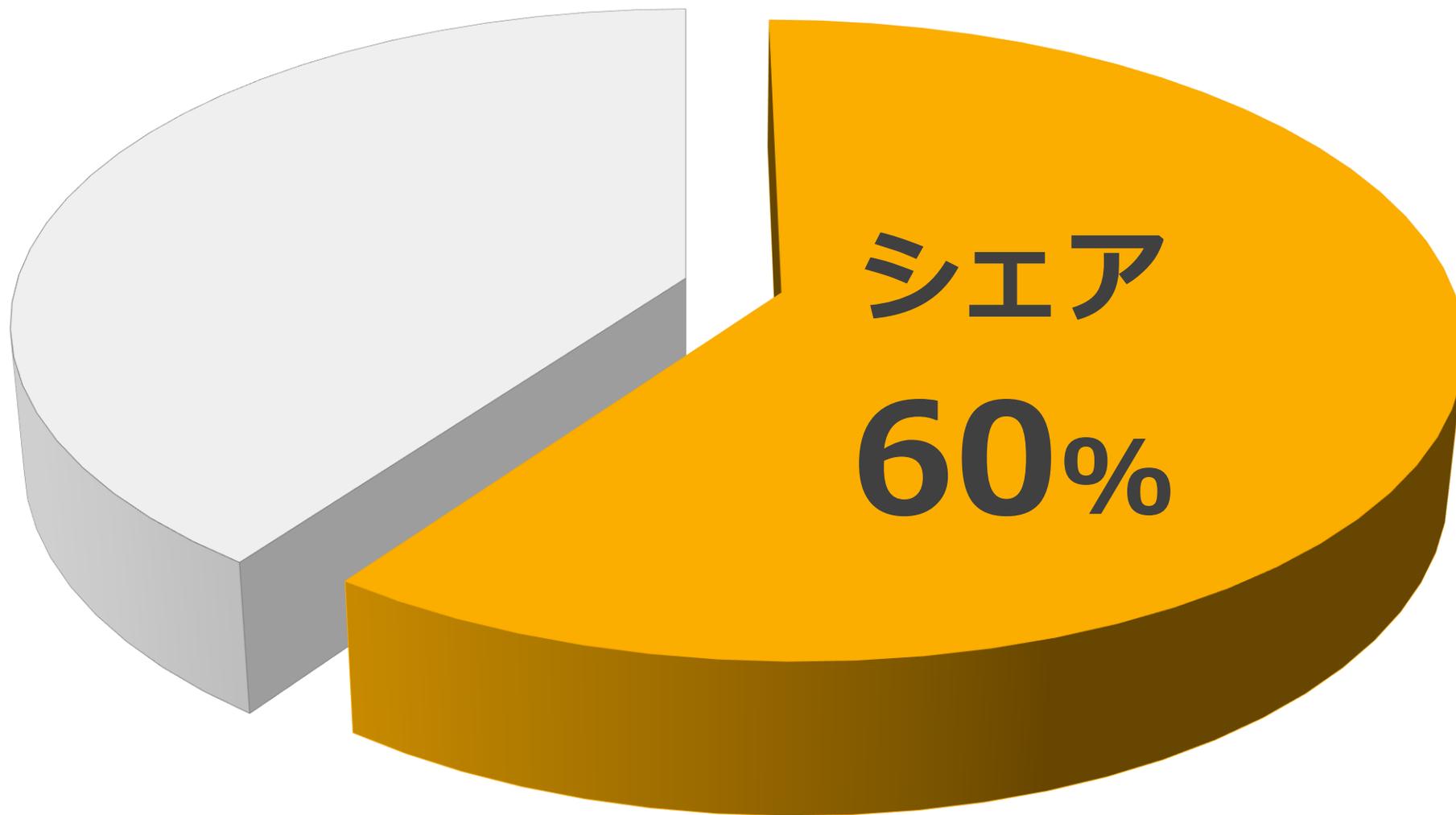


昔の合格発表



今

の合格発表



ところが . . .

課題

そこで...

サーバ数

必

ムダ

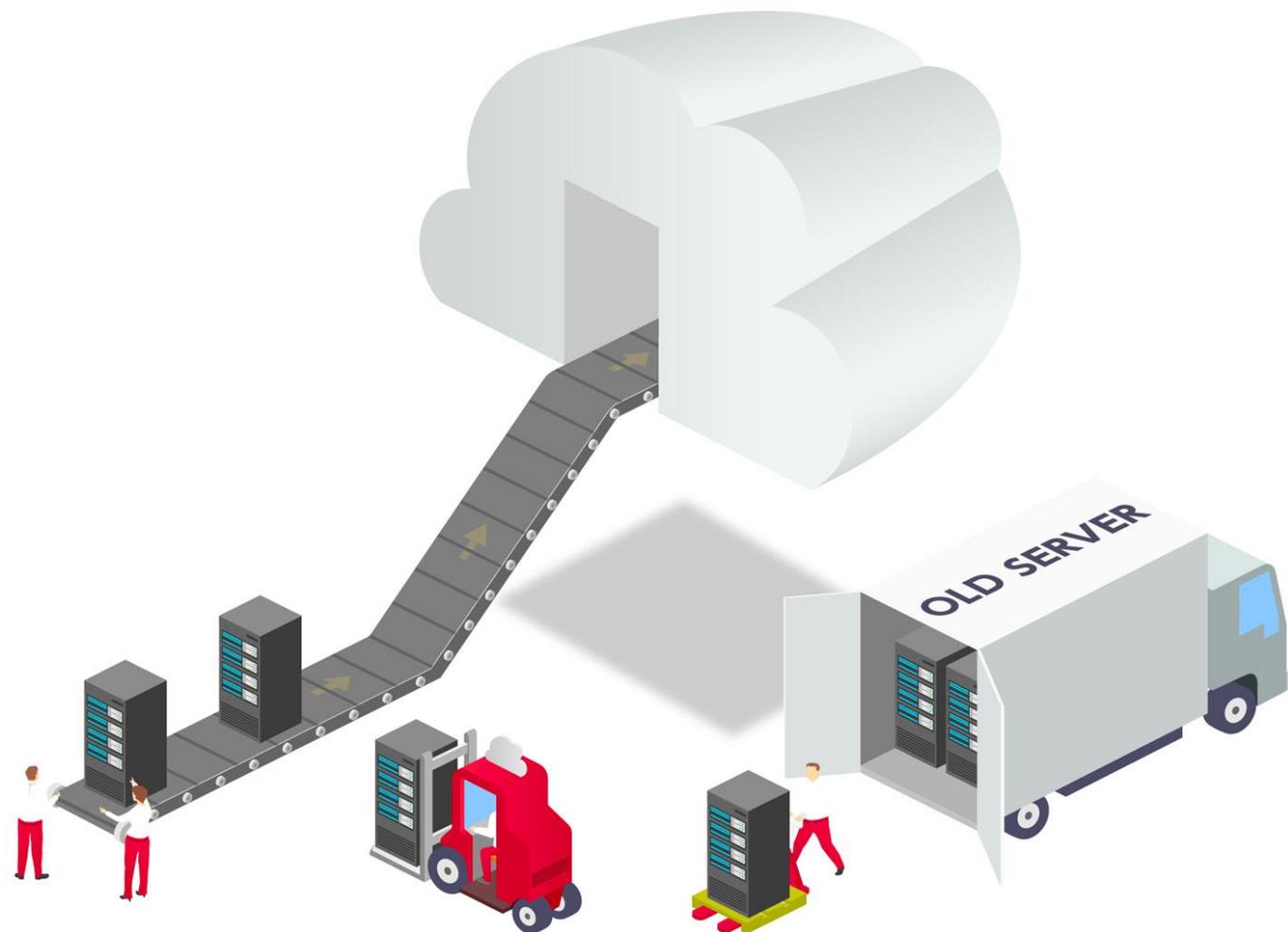
2月

8月



2007年

AWSのテスト
利用を開始



2008年

社内サーバー
購入禁止令



2009年

AWS専業
インテグレーター
に転換

新規案件は
AWSのみ

事例



日本赤十字社

Japanese Red Cross Society

東日本大震災当時の様子



日本赤十字にアクセス中。なぜだか、繋がらない。混んでる??

3月14日 TweetCasterから ☆お気に入り ↻リツイート ↩返信



「日本赤十字社」にアクセスできない状態になっております

3月12日 webから ☆お気に入り ↻リツイート ↩返信



日本赤十字社、接続できないわ...。まあ焦らずあとでトライ。お金は腐るもんじゃないし、いつだって必要なんだしね。

3月14日 YouFukurouから ☆お気に入り ↻リツイート ↩返信



日本赤十字社のページにアクセスできないよー

3月12日 HootSuiteから ☆お気に入り ↻リツイート ↩返信



日本赤十字社のHPずっとアクセスできないから、いつも利用してるネットバンキングで募金しました。今できる東北地



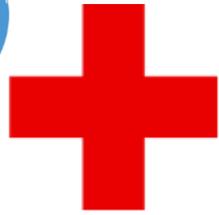
日本赤十字社のサイトが現在つながらない状況です 募金は、@nifty web募金



日本赤十字が全然つながらない

3月13日 webから ☆お気に入り ↻リツイート ↩返信

サイトダウンの理由



日本赤十字社

Japanese Red Cross Society

被災者

救急医療など、支援が
受けられる場所を探して

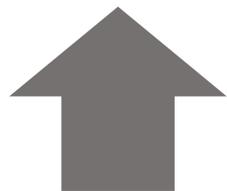
非被災者

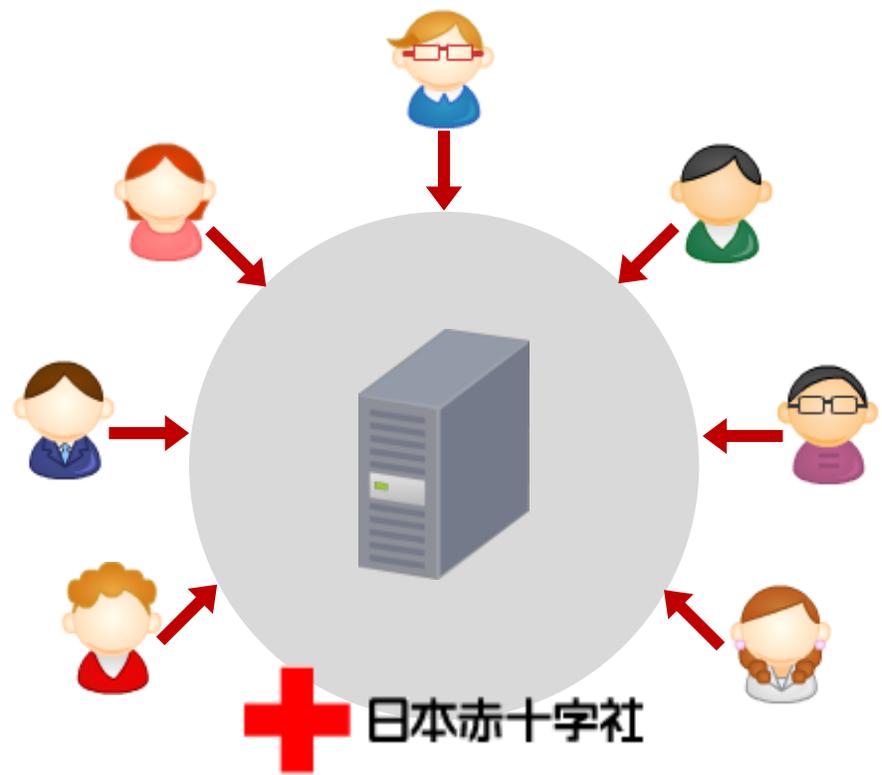
義援金の支払いや
ボランティア活動など
支援できる方法を探して

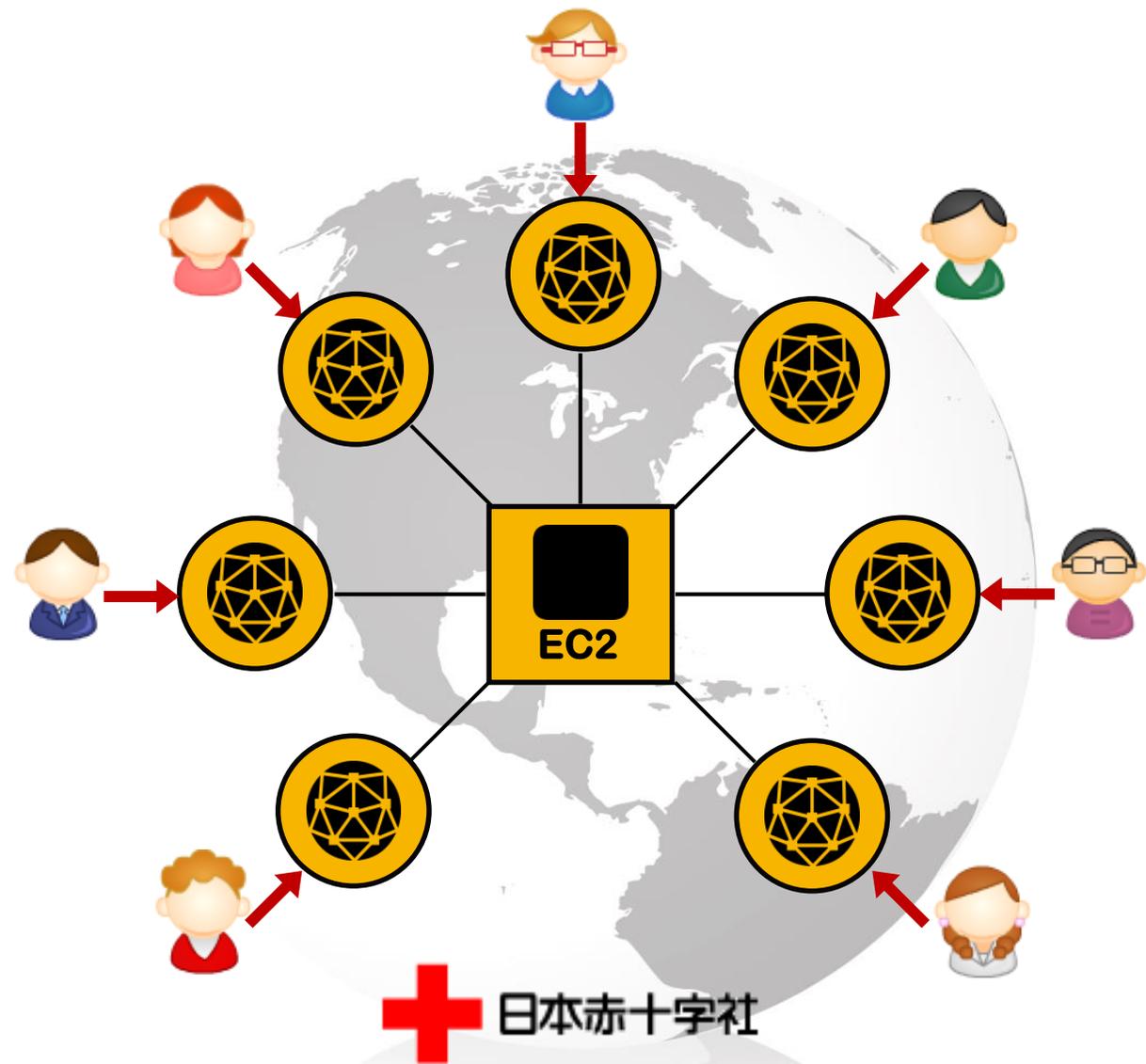
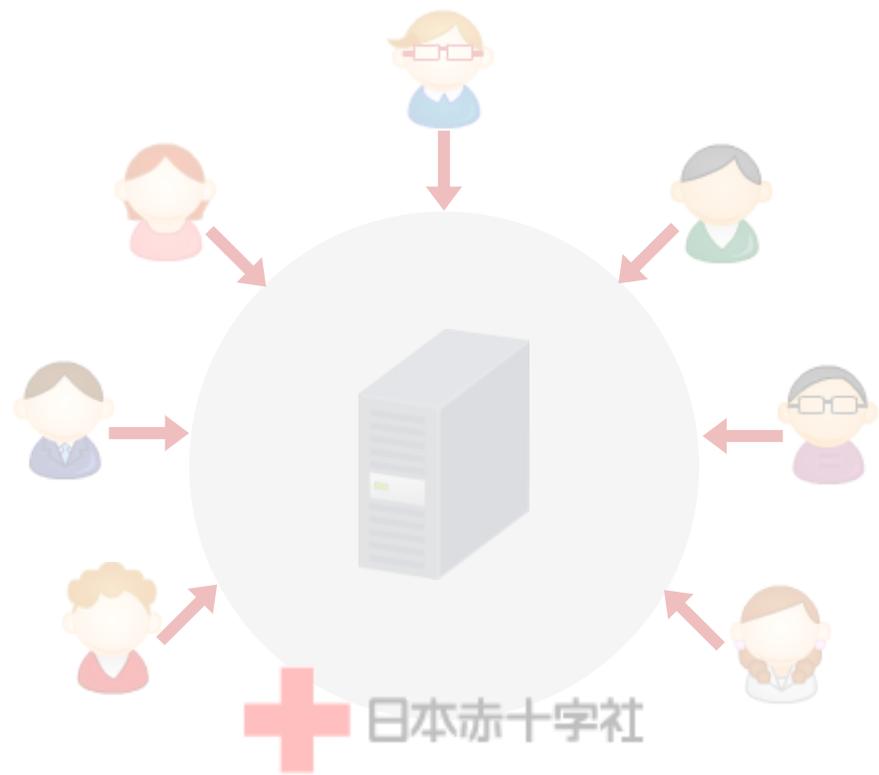


日本赤十字社

Japanese Red Cross Society







義援金管理システム

環境構築 2時間

アプリ開発 48時間

義援金 受付開始まで

3月 **14**日 **日本赤十字社** 様との打ち合わせ

3月 **15**日 **サイト復旧**

3月 **17**日 **義援金 受付開始**

事実

震災後の迅速な義援金の募集に一役買ったのは、



Serverworks



ITエンジニアの被災地復興支援

日赤のWebサイトをダウンから救う 被災地に必要な物資は見える化

日本赤十字社のサイトへのアクセス過多に対処、義援金の事前登録も可能に——。これらは、ネットを介したITエンジニアの無償協力で実現したことだ。ITエンジニアの力は復興支援に大いに役立つ。今回の震災での事例を紹介する。

日本赤十字社（日赤）のWebサイトは震災発生後、アクセスが集中して閲覧できない状況に陥った。1日当たり8000件程度だった閲覧数が震災後は約50万件となり、Webサーバーの処理が追いつかなくなったためだ。

ITサービスを提供するサーバーワークスの羽柴孝氏（営業部 部長）は日本赤十字社が困っていることを3月14日朝に知り、すぐさま行動した。アマゾン データサービス ジャパンやAmazonユーザー会の協力を得て、コンテンツ配信サービス「Amazon CloudFront」を用いた高速なホスティング環境の無償提供を申し出た。日本赤十字社の担当者は14日昼ごろに申し出を受け、16日未明にはWebサ

イトが急場をしのいだ。日本赤十字社の杉山達哉氏（企画広報室 広報担当）は、「困っている状況でITエンジニアが手助けしてくれた、本当に助かった」と話す。

徹夜をいとわず突貫作業で構築

この件をきっかけに別の話も進んだ。日本赤十字社は義援金の受け付け業務を基本的に手作業で行っていたが、大量に寄せられる義援金の申し出に作業が追いつかない状況だった。そこで日本赤十字社の担当者は、羽柴氏に「ネット上で義援金を事前登録できるようなシステムを作れないだろうか」と相談した。羽柴氏はその場で経営層の承諾を得て、「で

きる限り早く、無償で構築する」と返答。ここからサーバーワークスのITエンジニアによる急ピッチのシステム構築が行われる。

羽柴氏は14日午後要件をヒアリングし、大まかな仕様を決めた。開発は、自宅作業可の指示が出たことにも気付かず出社していた川口樹氏（開発・運用部 エンジニア）が引き受けた。14日夜から徹夜で作業を続け、夜が明けるところ、複数サーバーで入力を受け付けてデータを保持する部分が完成した。「復興支援につながる緊急作業なのだから、できる限りのことをやろうと思った」と川口氏は語る。

15日朝、開発作業に新坂学氏（開発・運用部 システムエンジニア）と



図A 日本赤十字社の義援金事前登録システムを突貫構築

人物写真は左からサーバーワークスの中嶋麻衣子氏、羽柴孝氏、川口樹氏、新坂学氏。右上は、高速なコンテンツ配信サービスの利用により、アクセス集中でも表示可能な日本赤十字社のホームページ。右下は義援金事前登録システムの入力フォーム



日本赤十字社のホームページ

高速金事前登録システム



図B どこでどんな物資が求められているかを見える化

人物写真は左から野村総合研究所の福島健吾氏、堀堂真氏。右上はTwitterで発信されたツイートを分析してレポート出力した画面。右下はブラウザ上のポイントをクリックすると表示される該当ツイート



中嶋麻衣子氏（営業部）の2人が加わる。新坂氏はマイクロブログに「自分も何かやりたい」とつぶやいていた。それを見た羽柴氏が支援を要請し開発に加わった。川口氏と調整の上、新坂氏は主に管理系の画面や機能を作成した。交通機関の乱れが予測されていたため早めに社に出社していた中嶋氏は、出社後に川口氏らの状況を知って手伝いを申し出た。中嶋氏は、システムテストなどを行った。

徹夜明けの川口氏が15日夜に抜け、羽柴氏を含む3人のチームによる開発作業が15日も夜通し続いた。義援金事前登録システムが稼働したのは16日午前11時。直前まで修正作業に追われた新坂氏は、「チームが一丸となって頑張った結果、よい朝を迎えられた」と感じた。また、稼働の直前テストを終えた中嶋氏は「入社2年目の自分でも役に立てたことがうれしい」と思った（図A）。

Twitterの分析システムを開発

こうした、ITエンジニアによる復興支援の例は他にも多数ある。

今回の震災ではTwitterをはじめとするソーシャルメディアが現地からの情報発信や被災者の安否確認などに幅広く使われた。貴重な情報源として活躍したが、逆に情報があふれる上、新坂氏は主に管理系の画面や機能を作成した。交通機関の乱れが予測されていたため早めに社に出社していた中嶋氏は、出社後に川口氏らの状況を知って手伝いを申し出た。中嶋氏は、システムテストなどを行った。

そのことに気付いた野村総合研究所（NRI）の堀堂真氏（ビジネスインテリジェンス事業部 上級システムコンサルタント）と福島健吾氏（同事業部 副主任データアナリスト）は、業務で身に付けたテキストマイニング技術が役立つと考えた。

実際に、Twitterで発信された莫大なツイートから支援要請などの情報を拾い出し、どこでどんな物資が求められているかを見える化するシステムを開発した（図B）。システムは3月下旬に出来上がったが、同社のサイトで公開するとなるとセキュリティなどの社内審査手順を踏む必要がある。堀氏は早期に審査が完了するよう関係者に働きかけた。「夜9時から臨時の審査会を開催してもらった。相当な無理を聞き入れてもらった」

（堀氏）。また、審査に通るまでの間は文書としてダウンロード可能にした。両氏には、各種団体から役立っているとの声が寄せられているという。「Twitter上での反響も大きい。残業時間がちょっと増えたけれども取り組んでよかった」（福島氏）。

このほかにもNRIの真下竜実氏（IT基盤インテグレーション事業本部 主席）が、支援物資の受け手が発するメッセージを支援者である送り手に届けるシステムを構築した。真下氏は、「支援したものが誰に届いたのか、それが届いたのか、といった被災地からのフィードバックがあれば、支援活動が長続きする」と考えたのだという。また、システムインテグレーターであるユー・エス・イーの平岡由美子氏（クラウドサービス事業部 クラウドサービス推進室）らのチームは、被災地からの避難者を受け入れる自治体のコミュニティを支援するために、セルフォース・ドットコムとの協力を得て、ボランティア活動計画の管理システムを構築して無償提供した。

特集1 ITの現場復興の道しるべ

特集1 ITの現場復興の道しるべ

780社を超えるAWS導入実績

(2020年1月末現在)

AGC

BELSYSTEM24

CLAVIS
Company

DISCO
はたらくを、もっと豊かに。

あしたがつてきに！
東邦ガス

DARTSLIVE

Funai Soken Holdings
人・企業・社会の未来を創る

DENSO

intage
THE INTELLIGENCE PROVIDER

IDOM Inc.

jutec

Eat Well, Live Well.
AJINOMOTO.

Lancers

Marubeni

JFR J.フロントリテイリング

NIKKO CHEMICALS

集英社

ひととき輝く
TOKYU SPORTS
OASIS

株式会社 ロキグループ

Hitz 日立造船株式会社
Hitachi Zosen

中京大学

NTT SMILE ENERGY

snow peak
outdoor lifestyle creator since 1958

YOKOGAWA

YAMAHA

アデランス

漢検

日光ケミカルズ株式会社

ベルーナ

ワールドホールディングス

MSV マネックス・セゾン・バンガード投資顧問

NEVER SAY NEVER
ロート製薬

琉球銀行

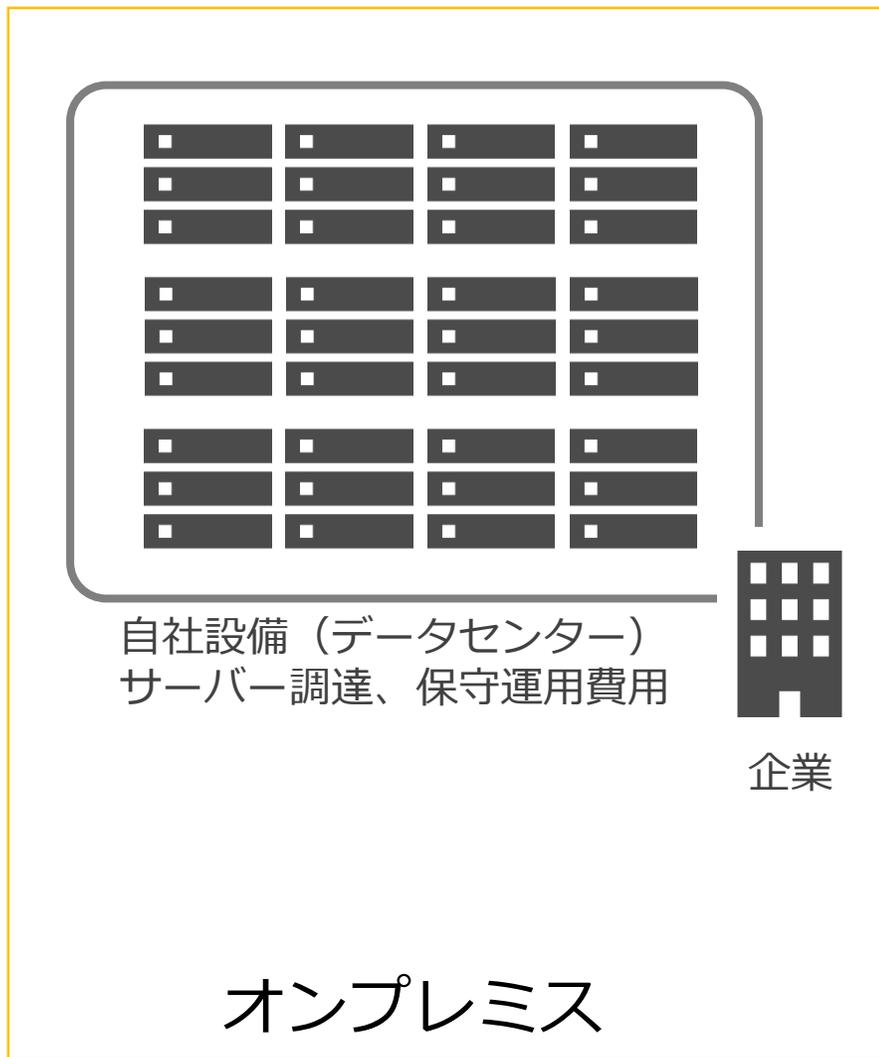
東宝株式会社

unicharm

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

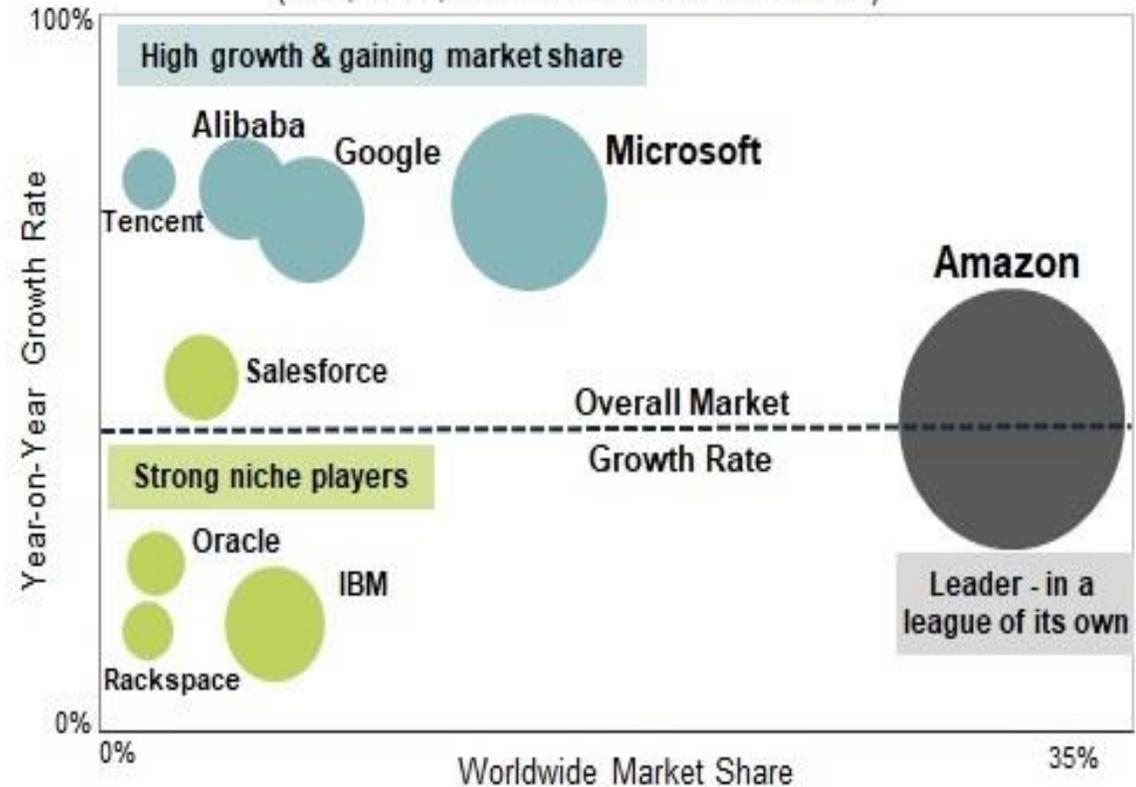


Source: Gartner (July 2019)

2019年1Q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)



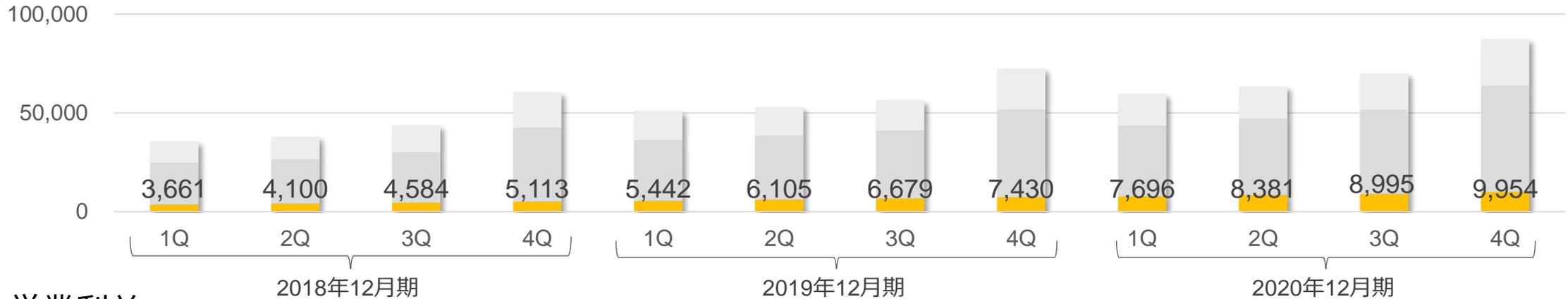
Source: Synergy Research Group

市場環境：Amazon全体におけるAWSの成長性・収益性

AWSは持続的な成長を継続中。営業利益はAmazon全体の50%。

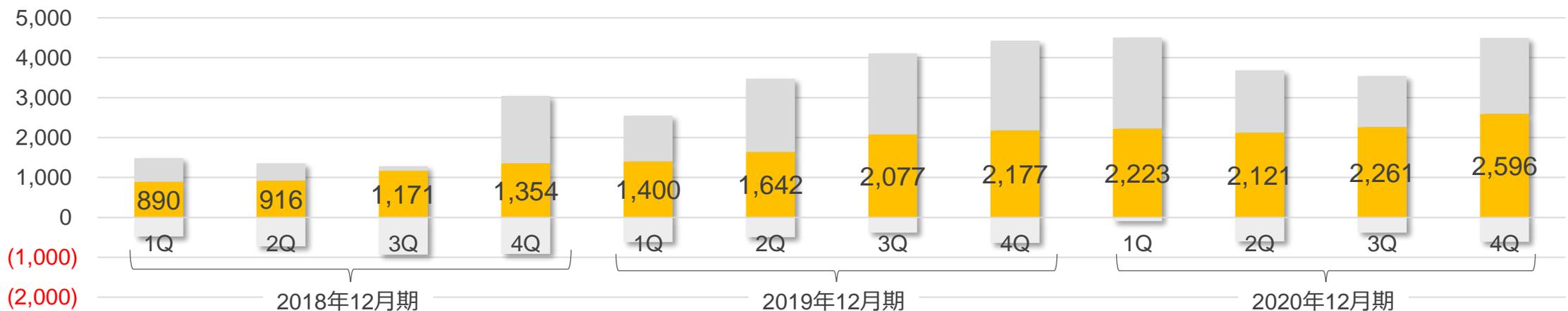
売上

(百万ドル)



営業利益

(百万ドル)



当社のビジネスモデルについて

ビジネスモデル

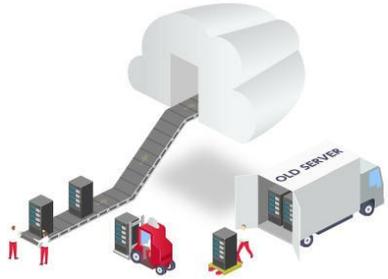
クラウド戦略のコンサルティング、導入支援からクラウド移行後の運用まで一貫したサービスを提供



*SRE: Site Reliability Engineeringの略称。米Google社が2003年に提唱した、利用が拡大する大規模ITシステムを運用していくための概念で、ITシステムの信頼性を担保するための性能、可用性、拡張性、セキュリティなどを向上させることがミッションであり、様々なツールを導入したり、顧客とのコラボレーションを強化することで継続して改善していける仕組みを構築する。

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。

決算の状況

2020年2月期 実績

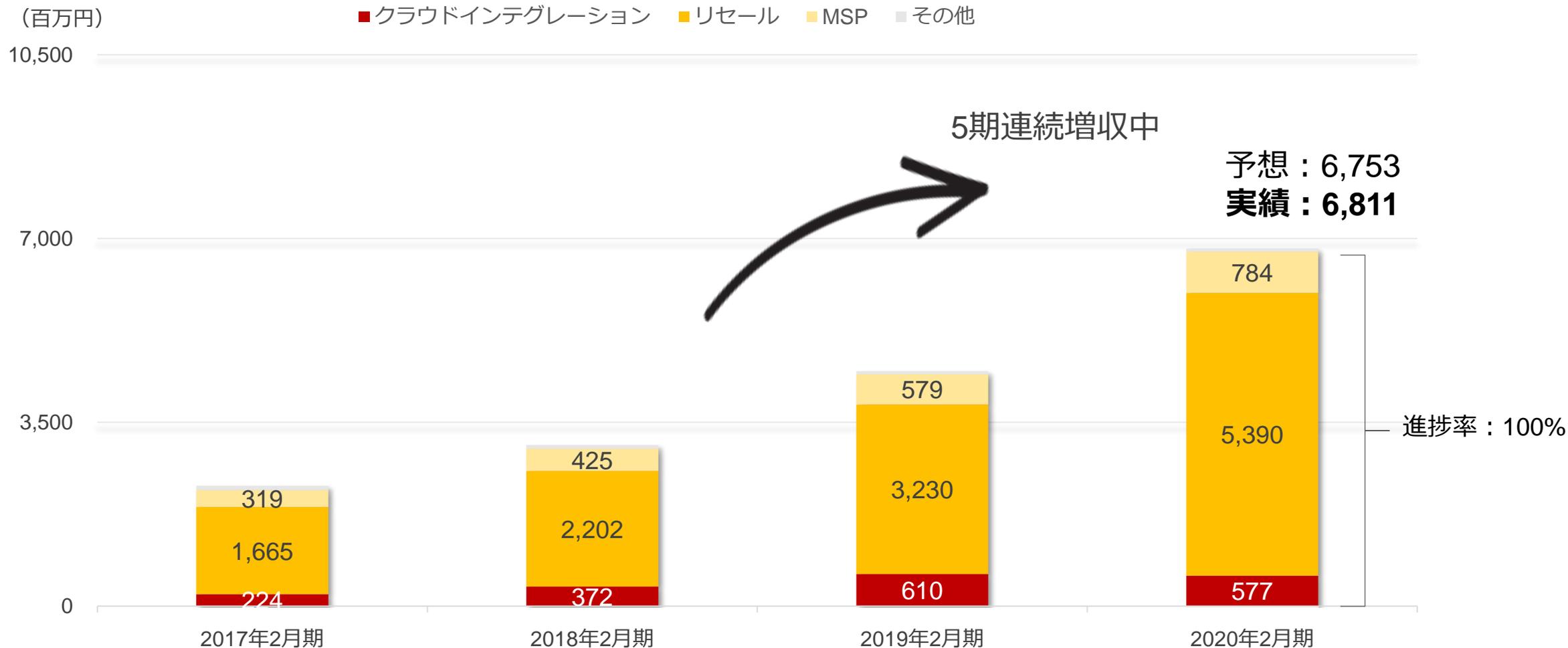
受注好調に伴い売上高は前期比+52%の伸長を達成。加えて販売費及び一般管理費の抑制が奏功し、営業利益・経常利益ともに大きく成長。

(単位：百万円)

	2019/2期	構成比(%)	2020/2期	構成比(%)	前期比(%)
売上高	4,477	100.0	6,811	100.0	152.1
売上総利益	859	19.2	1,086	15.9	126.3
営業利益	335	7.5	417	6.1	124.4
経常利益	335	7.5	421	6.2	125.5
当期純利益	356	8.0	333	4.9	93.5
EBITDA	243		489		

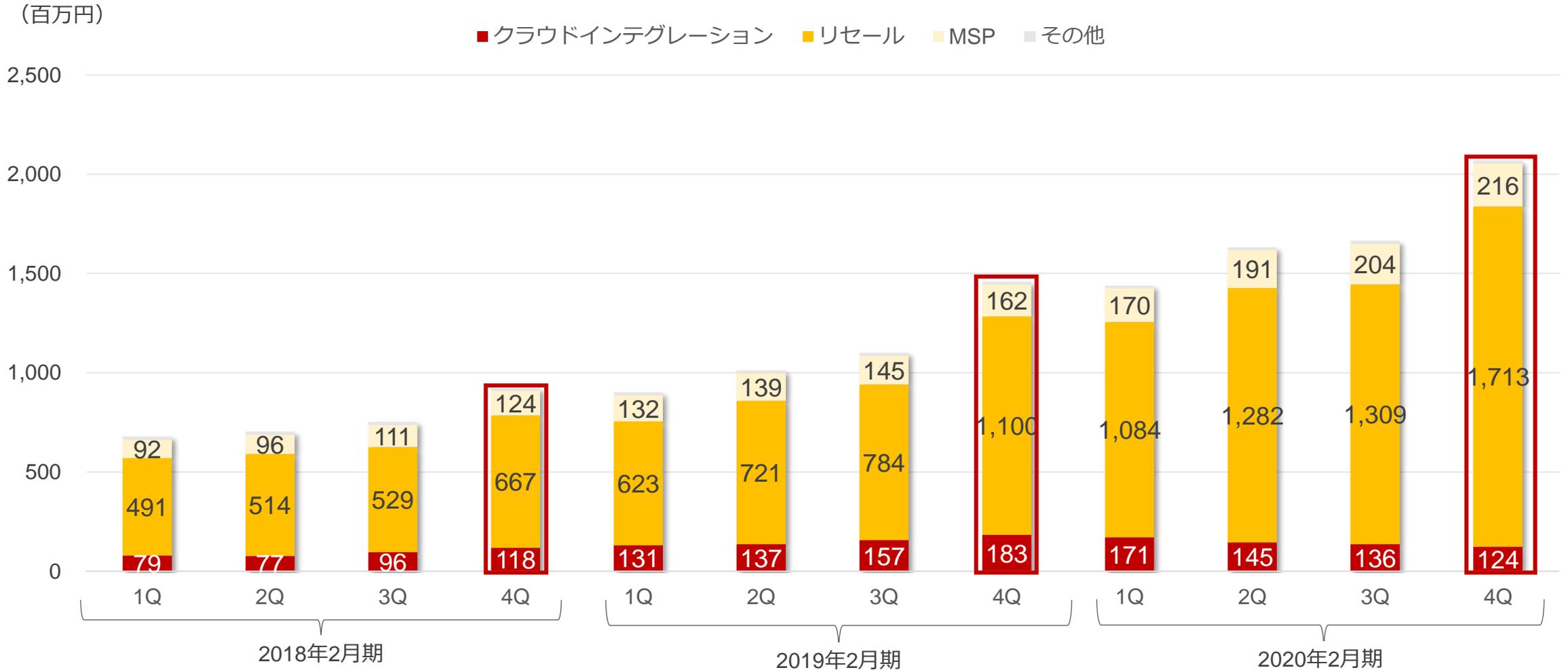
業績推移：売上高

業績予想を着実に達成し、前期比 +52%の 6,811百万円で着地。



業績推移：四半期ごと売上高

リセール+67%、MSP+35%の成長を達成。



※ 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。

2020年2月期 製品・サービス区分別売上高

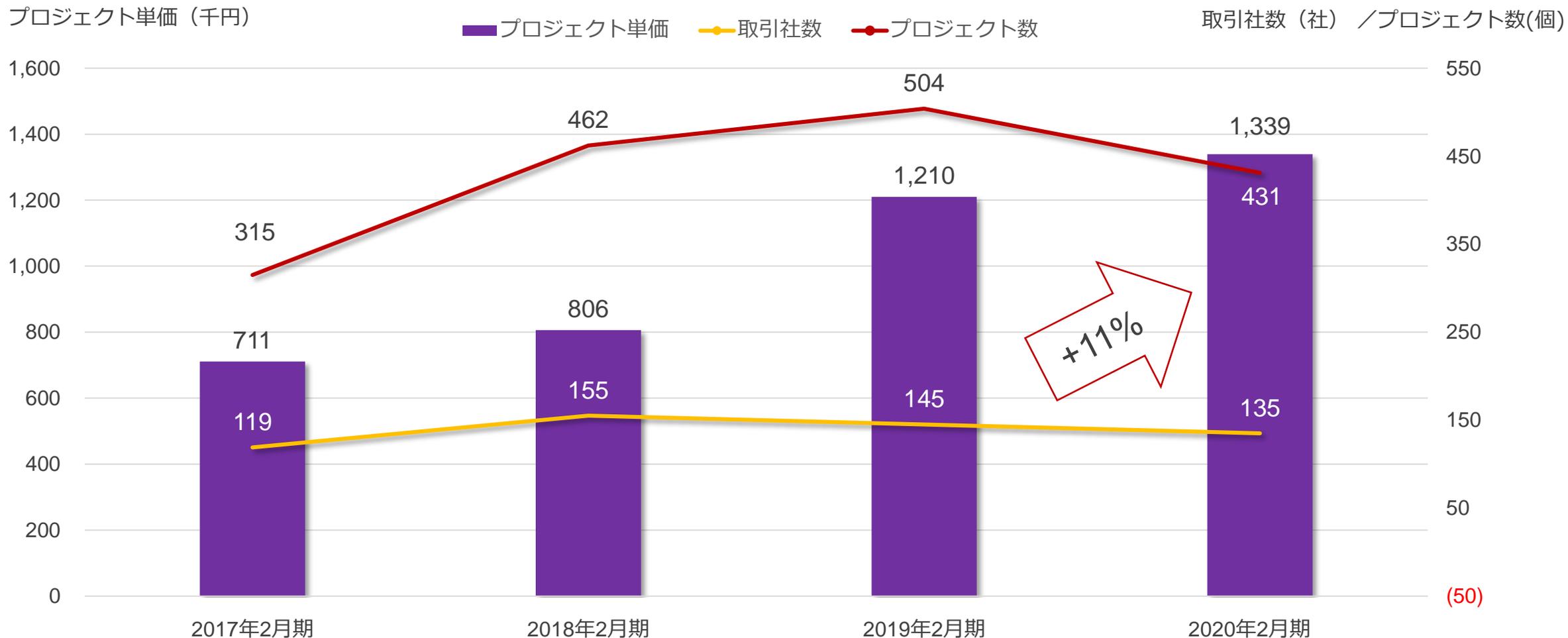
リセールが成長を牽引し、売上高全体では+52%と高成長率を継続。

(単位：百万円)

	2019/2期	構成比(%)	2020/2期	構成比(%)	前期比(%)
クラウドインテグレーション	610	13.6	577	8.5	94.6
リセール	3,230	72.1	5,390	79.1	166.9
MSP (マネージドサービスプロバイダ)	579	12.9	784	11.5	135.3
その他	57	1.3	59	0.9	104.1
合計	4,477	100.0	6,811	100.0	152.1

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+11%上昇。

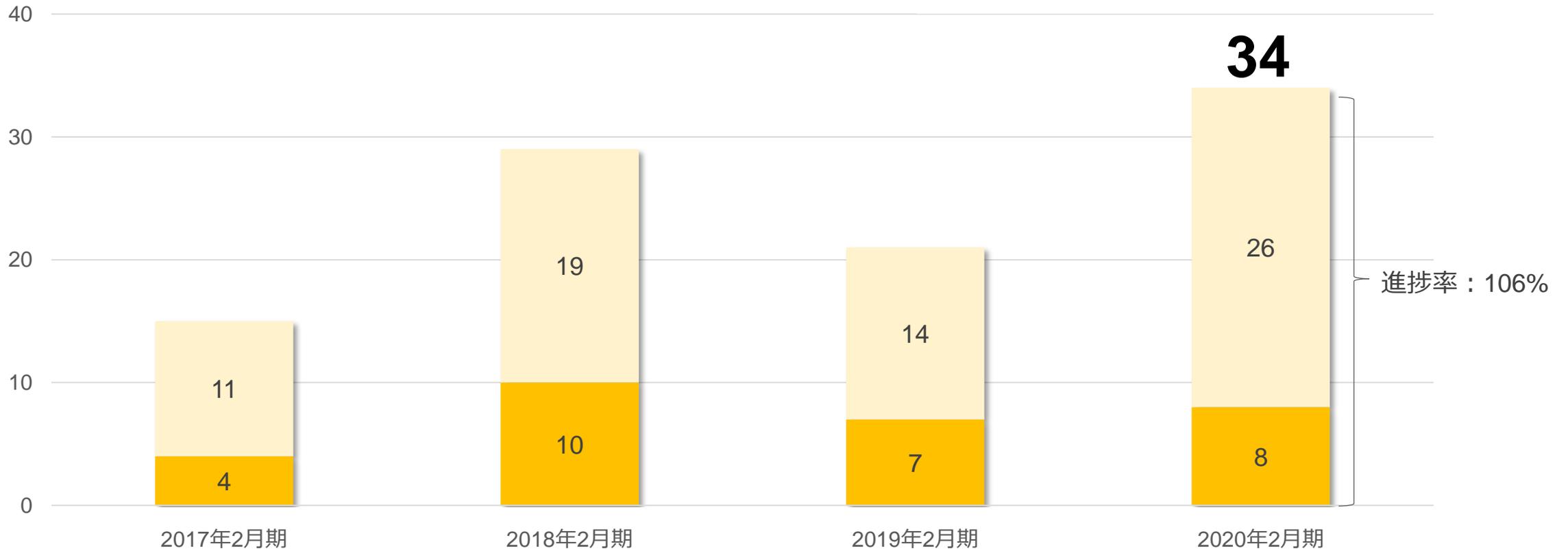


新規採用増加数

当初の採用計画（32名）を上回る採用実績を達成。今後も製造部門を中心に積極的な採用を継続し、オンプレミスからのクラウド移行を積極的に推進。

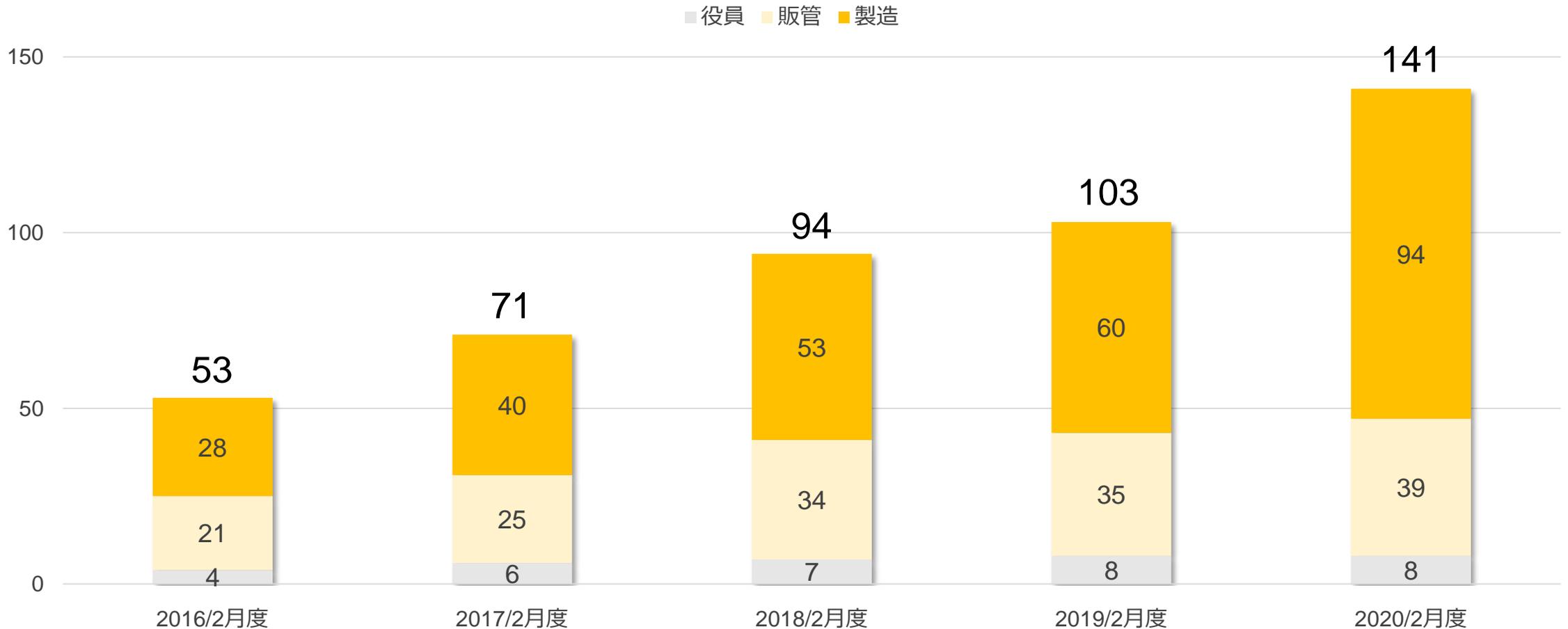
新規採用数（人）

■ 販管スタッフ ■ 製造スタッフ



人員数推移

事業の成長に伴い製造スタッフを中心に積極的な人員補強を継続中

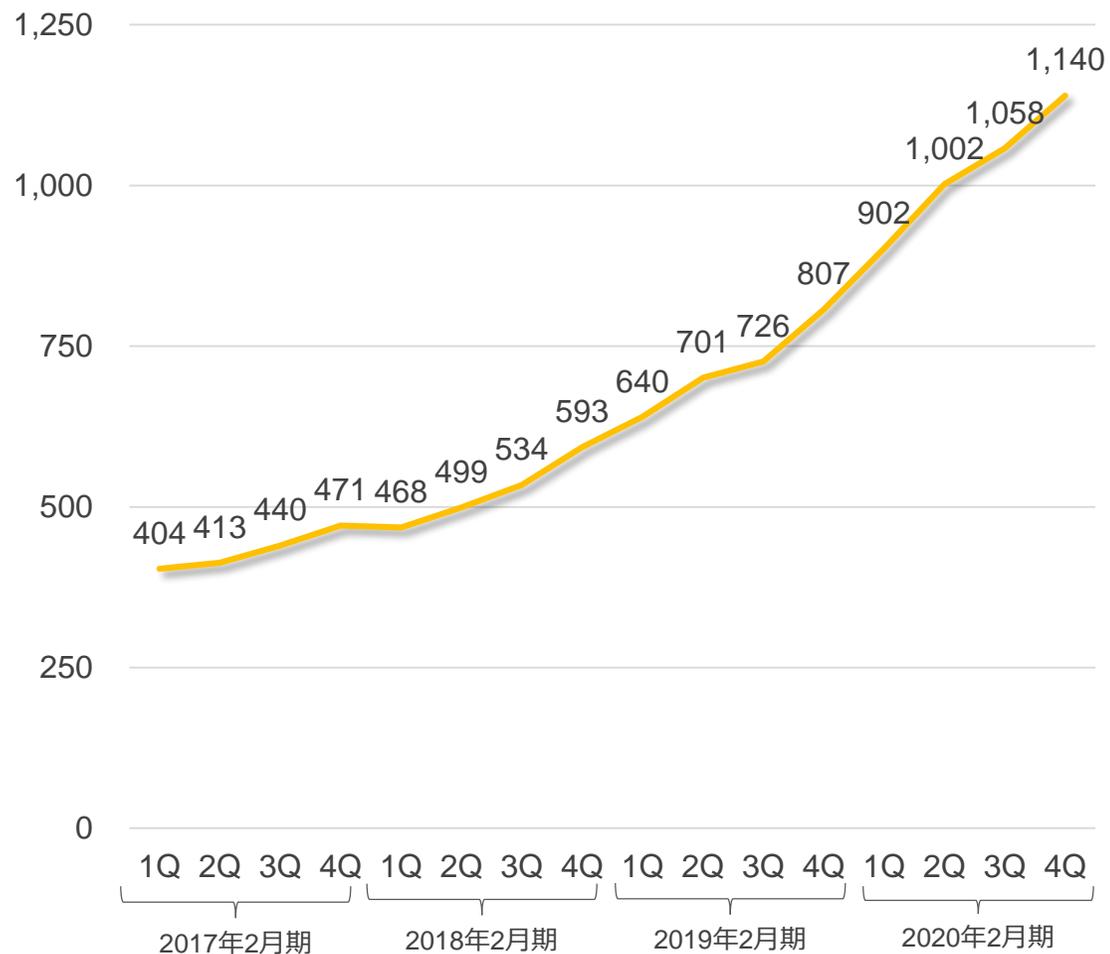


業績推移：AWSリセール

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

(単位：個)

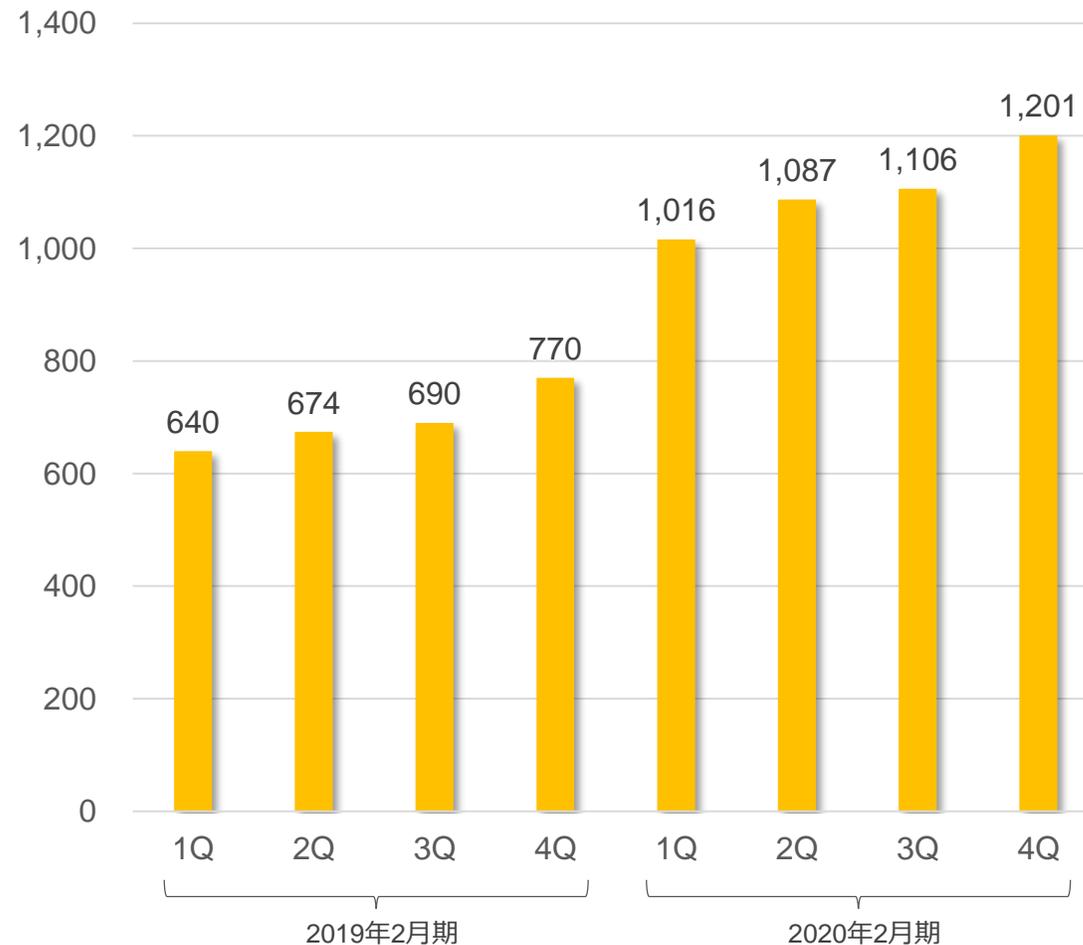
AWSアカウント数



(単位：千円)

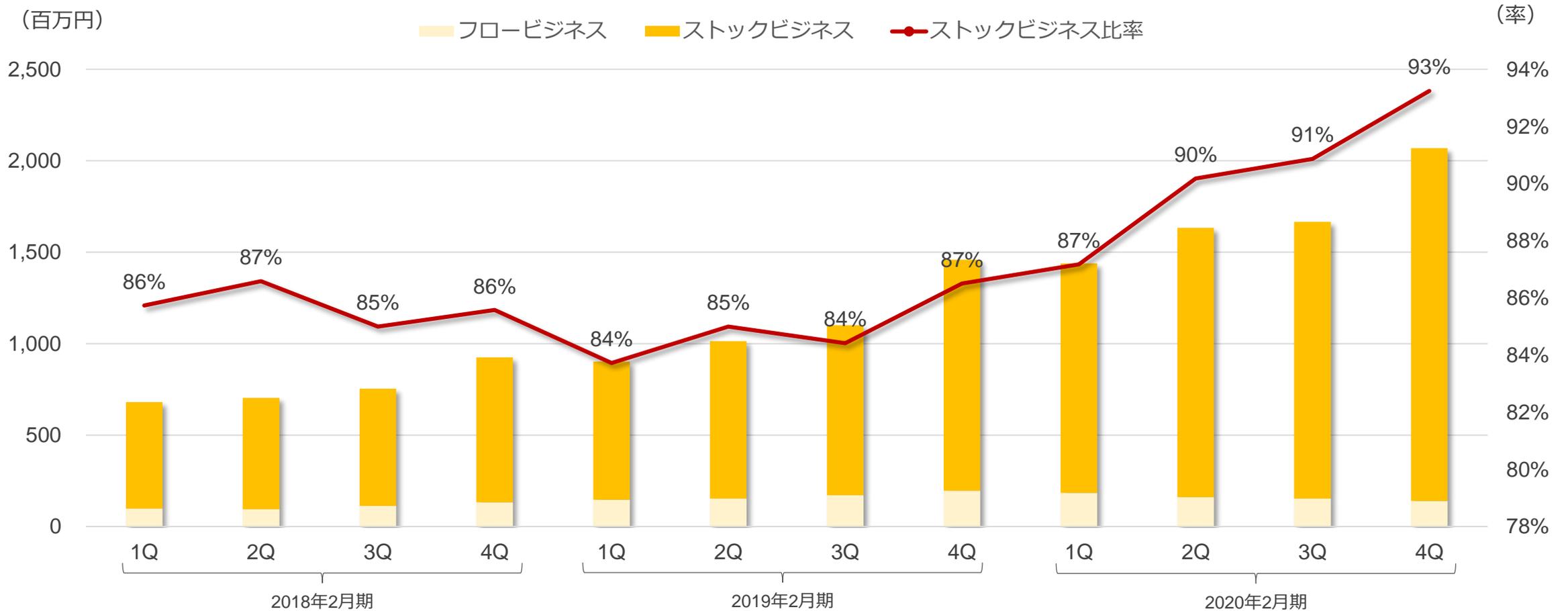
ARPU*

* リザーブドインスタンスを含むAWS利用料を取引社数で除した値



業績推移：ストックビジネス

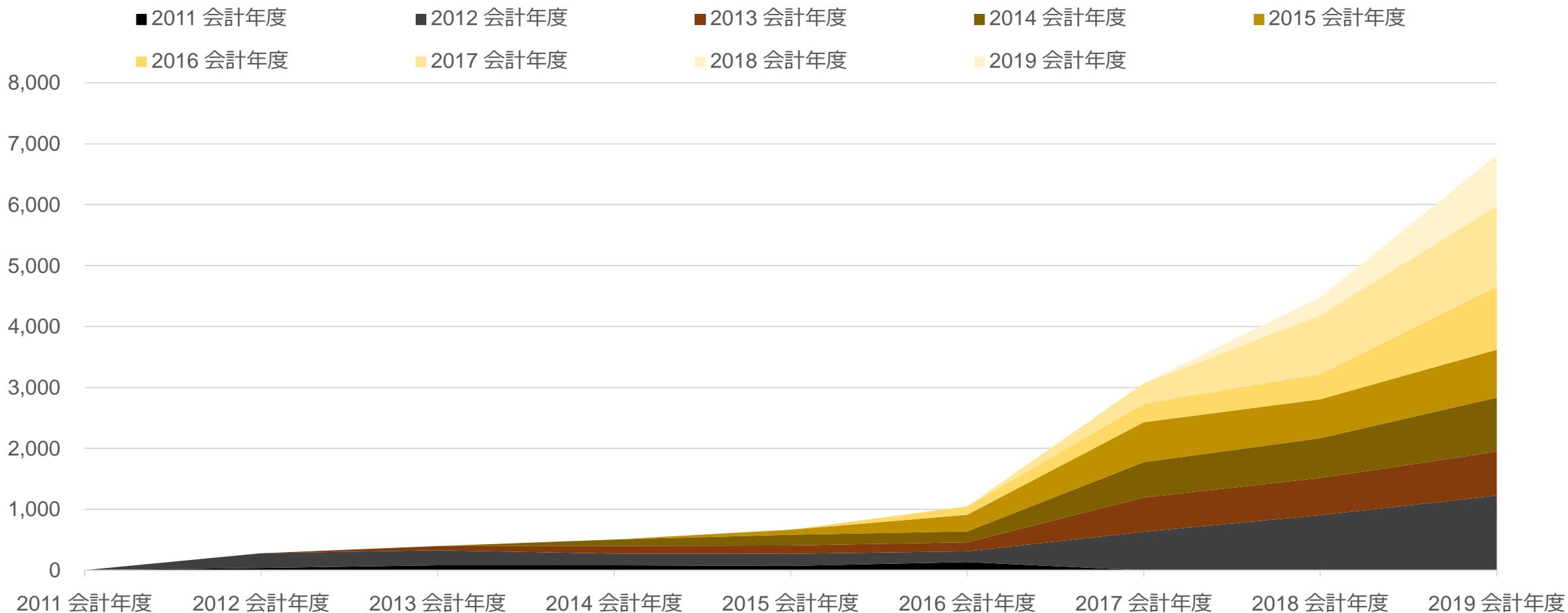
AWSリセール・MSP・自社サービス等ストックビジネスの売上規模は年々増加傾向。
長期的に安定収益を見込めるストックビジネス(*)を今後も重点的に強化。



* 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

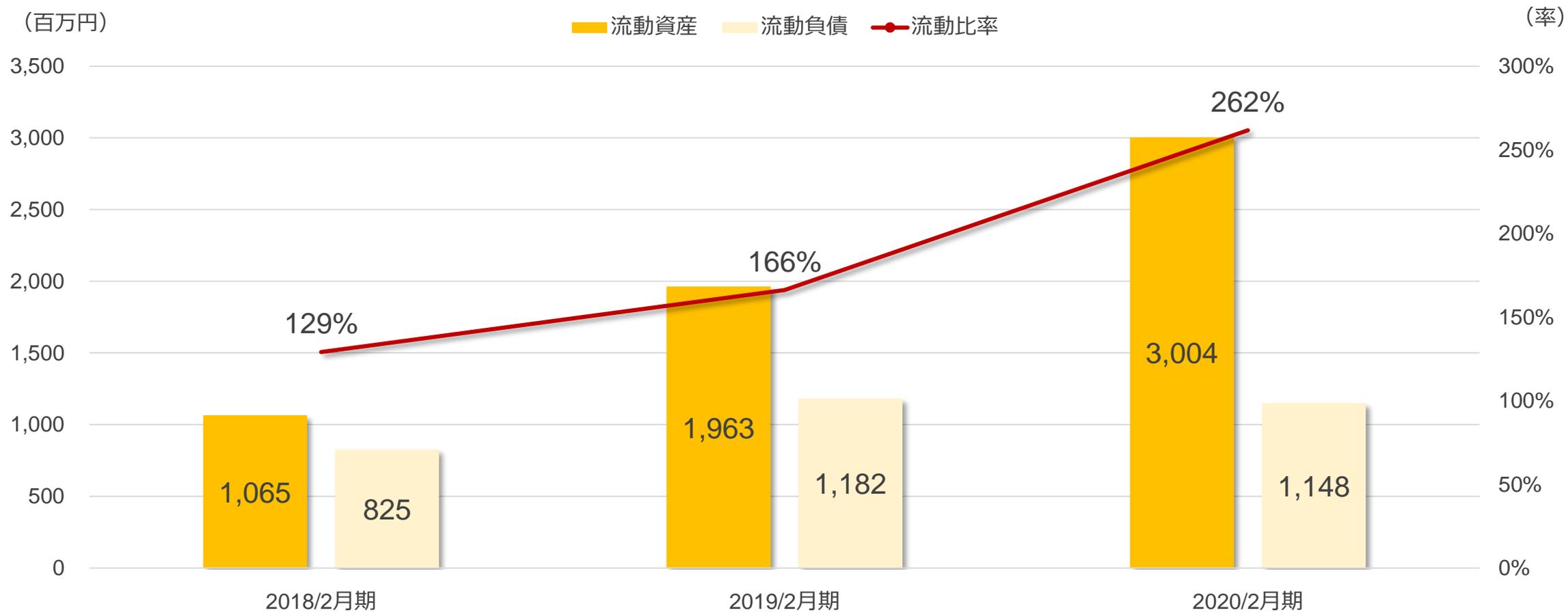
当社と契約済みの既存顧客は、年を追う毎に売上総額（CI、リセール、MSPの合算）が増加する傾向。



* 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。

流動比率

流動比率は200%を上回って推移しており、手元流動性は良好。



2021/2月期業績予想

パブリッククラウド関連市場における更なるシェア拡大を推進。

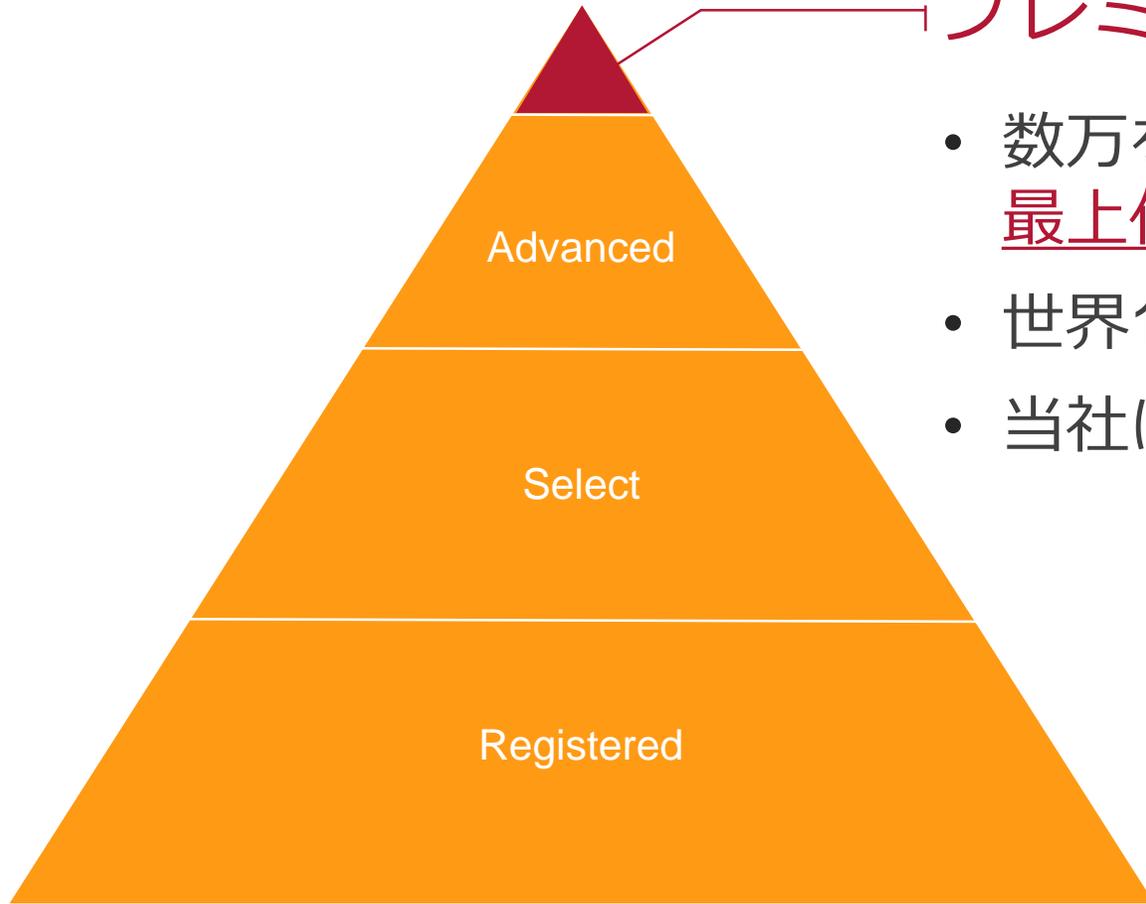
※コロナウイルス感染症拡大の長期化による影響を想定し、保守的な観点から策定。

(単位：百万円)

	2020/2期実績	構成比(%)	2021/2期 予測	構成比(%)	前期比
売上高	6,811	100.0	8,003	118.5	117.5
売上総利益	1,086	15.9	1,200	17.8	110.5
営業利益	417	6.1	417	6.2	100.0
経常利益	421	6.2	426	6.3	101.2
当期純利益	333	4.9	306	4.5	91.9

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107社、日本で9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	38人
- DevOps Engineer Professional	22人
- Solution Architect Associate	85人
- DeveloperAssociate	39人
- SysOps Associate	48人
- Security Specialty	22人
- Big Data Specialty	15人
- Advanced Networking Specialty	14人
- Machine Learning Specialty	4人
- Alexa Skill Builder Specialty	10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。



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780社・7,900プロジェクト超(*)の豊富な導入実績。



J.フロントリテイリング

MIZUHO

みずほ銀行

AGC

Eat Well, Live Well.

Aj

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

intage
THE INTELLIGENCE PROVIDER

IDOM Inc.

jutec

NTT SMILE ENERGY

Lancers

Marubeni

あしたがつてきに!

東邦ガス

NIKKO CHEMICALS

JAM STUDIO
音楽する楽しさを伝えるオンライン音楽スタジオ

ひととき、輝く
TOKYU SPORTS
OASIS

TAKAMIYA

YOKOGAWA

snow peak
outdoor lifestyle creator since 1958

sansan

MEINAN
Meinan Consulting Network
税理士法人名南経営

YAMAHA

NEVER SAY NEVER
ロート製薬

アデランス

漢検

久原
久原栄家

ベルーナ

TV TOKYO COM

集英社

unicharm

琉球銀行

ワールドホールディングス

*2020年3月末日現在

当社の特徴と強み④ 先行優位性

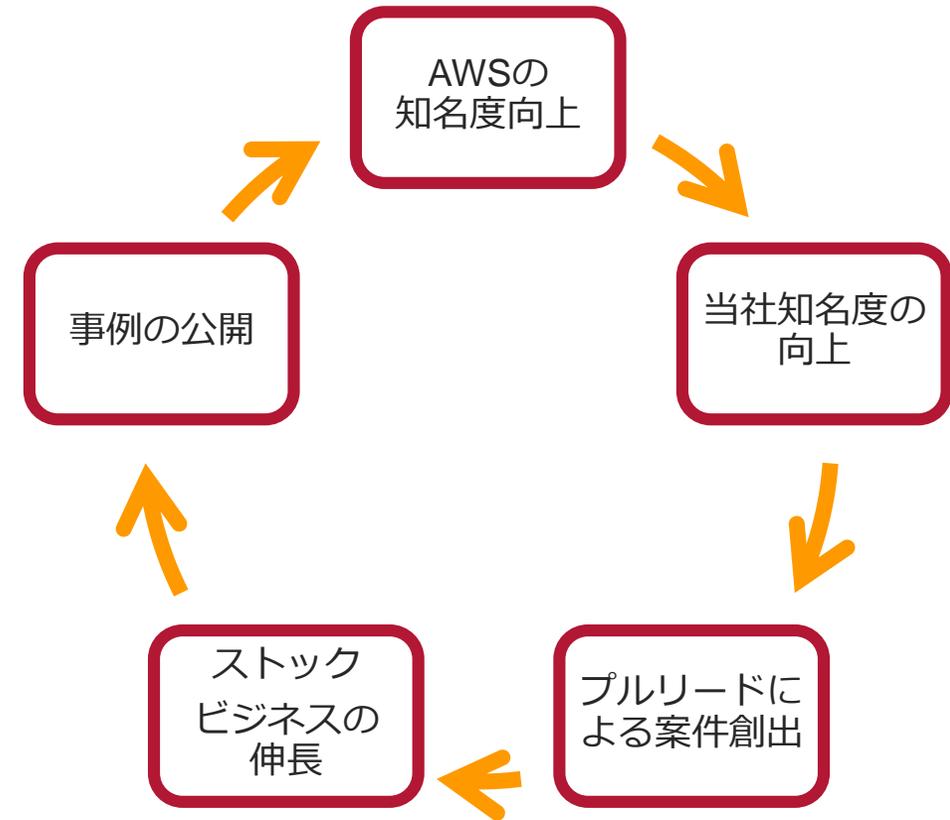
AWS業界における先行者の知名度を活かしストックビジネスを拡大する成長サイクルを維持・拡大中

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長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った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

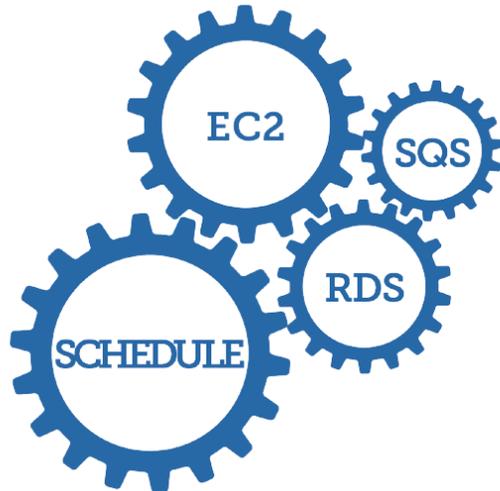
AWS構築・運用の知見をAWS運用自動化サービスとして自社で開発・提供
低コスト・高品質な運用の実現とクラウドインテグレーション案件の受注率向上に貢献



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

Great Place to Work

小規模企業の部（2018/19）、中規模企業の部（2020）通算
3年連続でランクイン



クラウドで、
世界を、もっと、
はたらきやすく



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