



2022年2月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社サーバーワークス
(東証第一部：4434)

トピックス

2022年2月期 Q3 トピックス

□ 「ファイルサーバー移行サービス」、「AWSアプリケーション開発サービス」 など新サービスを連続リリース

- （ファイルサーバー移行サービス）お客様の要件に合わせて、適切なストレージサービスを選定し、データ移行や運用までサポート、オンプレミスよりも半分以下の調達時間で、柔軟な容量コントロールや冗長化にかかるコストなどを大幅に削減できるサービス。
- （AWSアプリケーション開発サービス）インフラの構築から、各種AWS サービスと連携したクラウドネイティブアプリの開発まで幅広く支援するサービス。

□ AWSの「Top 2021 AWS Partner Ambassadors」 世界3位、日本1位として表彰

- 当社の従業員が、「Top 2021 AWS Partner Ambassadors」の世界3位 / 日本1位、ブログ投稿 世界1位として、Amazon Web Services, Inc.より表彰されました。



業績予想

2022年2月期 個別業績予想（2021年10月15日公表）※1

為替相場の好影響、新型コロナウイルス感染症の影響から回復したことによる受注環境の改善等により、通期の売上高が大幅に増加し、それに伴い各利益も期初業績予想を大幅に上回る。

（単位：百万円）

	2021/2期 実績	構成比（%）	2022/2期予想 (期初業績予想からの増減額)	構成比（%）	前期比（%）
売上高 ※2	8,029	100.0	10,197 (+897)	100.0	127.0
売上総利益	1,224	15.3	1,640 (+97)	16.1	134.0
営業利益	419	5.2	489 (+43)	4.8	116.7
経常利益	410	5.1	515 (+43)	5.1	125.6
当期純利益	482※3	6.0	355 (+28)	3.5	73.7

※1. 2021年10月15日に「連結決算への移行に伴う連結業績予想の公表及び個別業績予想の修正に関するお知らせ」にて公表いたしました、通期業績予想に変更はありません。

※2. 当社の事業は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が、売上高に占めるAWSリセールの売上高の業績予想数値につきましては1ドル107円を採用しております。

※3. 2021年2月期の当期純利益には、投資有価証券売却に伴う特別利益246百万円が計上されております。

2022年2月期 連結業績予想（2021年10月15日公表）※1

株式会社G-genの子会社化により2022年2月期 第2四半期より連結決算に移行。

連結対象となる株式会社G-gen及び、持分法適用関連会社である株式会社スカイ365の業績を織り込んだ数値。

（単位：百万円）

	2021/2期 実績	構成比 (%)	2022/2期 予想（連結）	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高※2	8,029	100.0	10,212	100.0	127.2
売上総利益	1,224	15.3	1,621	15.9	132.4
営業利益	419	5.2	420	4.1	100.2
経常利益	410	5.1	443	4.3	108.0
当期純利益及び 親会社株主に帰属する 当期純利益	482※3	6.0	319	3.1	66.2

※1. 2021年10月15日に「連結決算への移行に伴う連結業績予想の公表及び個別業績予想の修正に関するお知らせ」にて公表いたしました、通期業績予想に変更はありません。

※2. 当社の事業は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おりませんが、売上高に占めるAWSリセールの売上高の業績予想数値につきましては1ドル107円を採用しております。

※3. 2021年2月期の当期純利益には、投資有価証券売却に伴う特別利益246百万円が計上されております。

決算の状況

2022年2月期 Q3 グループ決算概況



(連結)

サーバーワークスは、為替相場の好影響、新型コロナウイルス感染症の影響から回復したことによる受注環境の改善等で大幅に伸長、**前期を大幅に上回る結果**となった。

売上高 7,772百万円
(前期比：136.7%)
営業利益 525百万円
(前期比：200.0%)

(単体)
株式会社サーバーワークス



売上高 7,772百万円
(前期比：136.7%)
営業利益 535百万円
(前期比：203.9%)

(連結子会社)
株式会社G-gen



売上高 0.1百万円
(前期比：－%)
営業利益 ▲11百万円
(前期比：－%)

(持分法適用関連会社)
株式会社スカイ365



持分法による
投資利益5.6百万円を計上。

2022年2月期 Q3 実績（連結）

（単位：百万円）

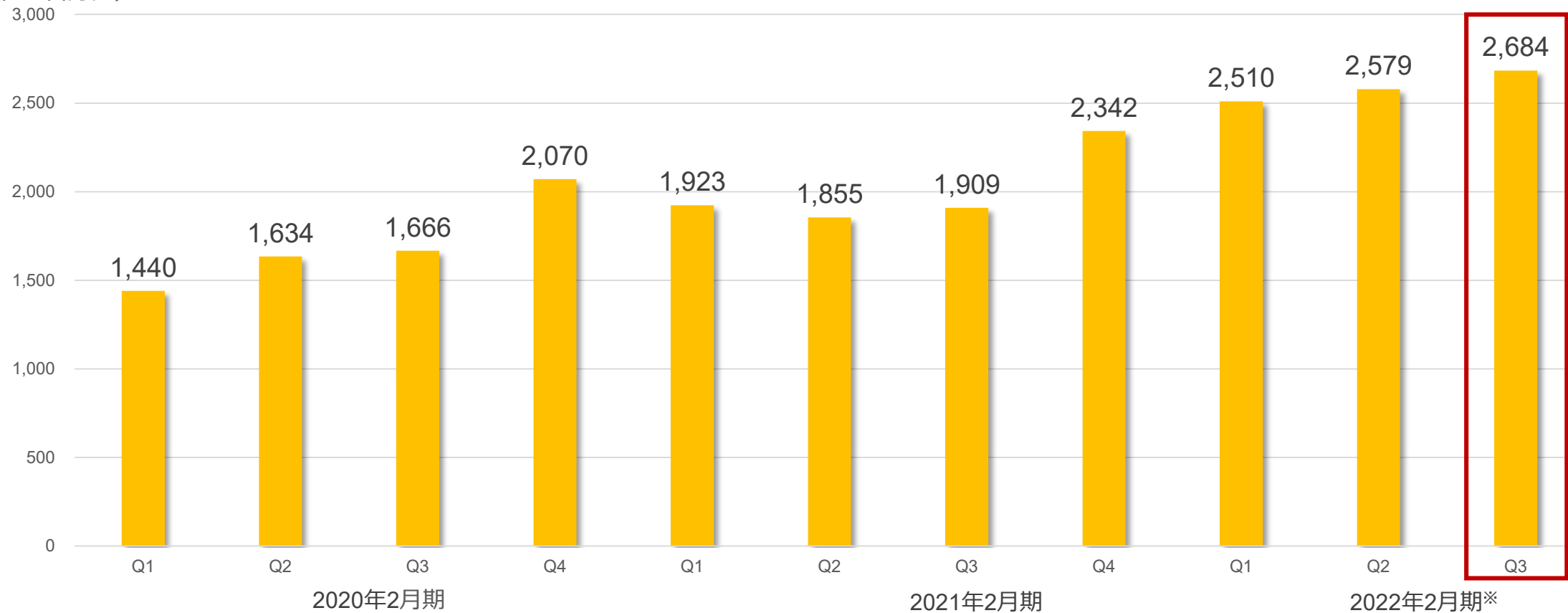
	2021/2期 Q3実績	構成比（%）	2022/2期 Q3実績（単体）	2022/2期 Q3実績（連結）	構成比（%）	前期比（%）
売上高	5,686	100.0	7,772	7,772	100.0	136.7
売上総利益	848	14.9	1,301	1,300	16.7	153.3
営業利益	262	4.6	535	525	6.8	200.0
経常利益	266	4.7	557	549	7.1	206.3
四半期純利益	367※	6.5	385	377	4.9	102.5
親会社株主に帰属する 四半期純利益	—	—	—	383	4.9	—
EBITDA	311		584	574		

※. 2021年2月期の四半期純利益には、投資有価証券売却に伴う特別利益246百万円が計上されております。

売上高の推移

コロナ下においても順調に売上高が増加しており、第3四半期で連結業績予想の76.1%を達成。

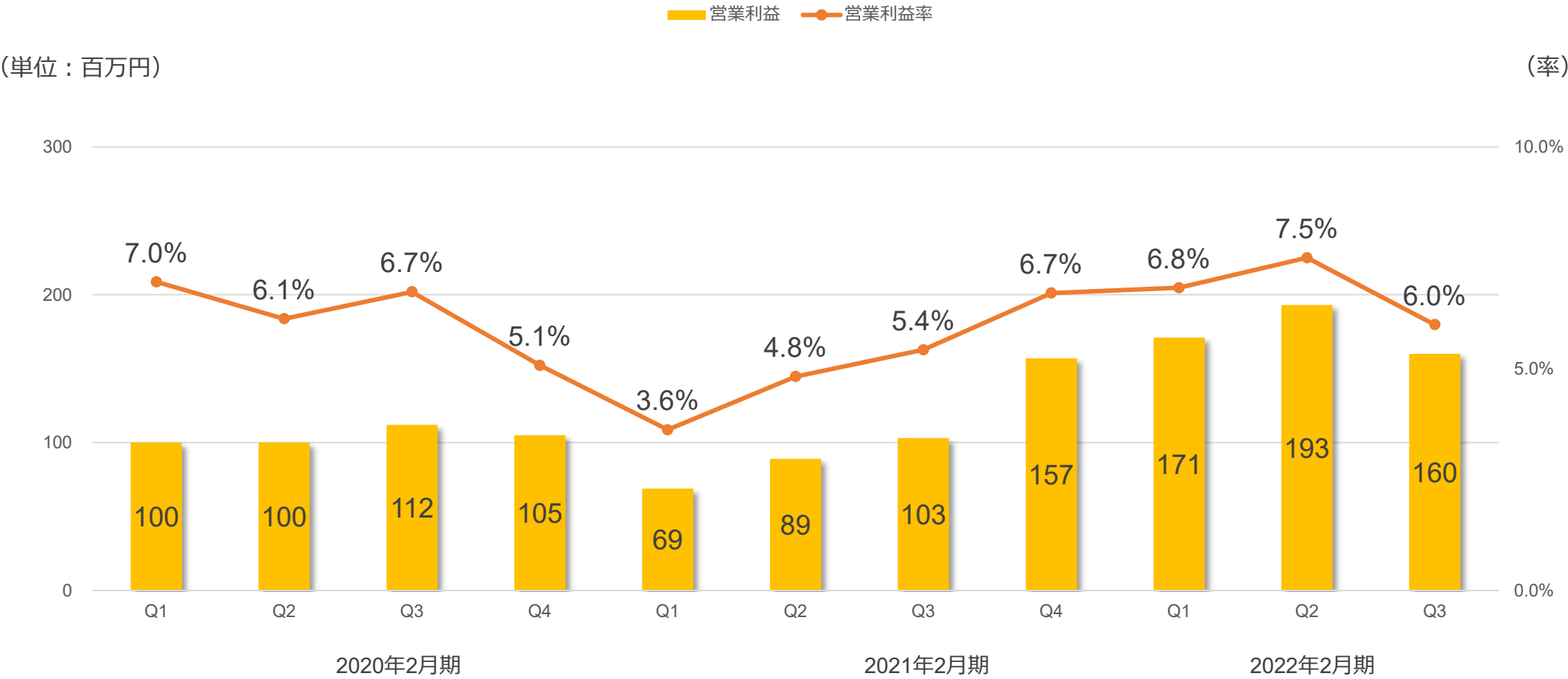
(単位：百万円)



※ 2022年2月期 第1四半期までは単体の売上高になります。

営業利益額・営業利益率の推移

受注環境改善に対応した採用強化やG-gen（連結子会社）の活動開始に関するコストを投下しても、**営業利益額、営業利益率は計画水準以上**を維持。



2022年2月期 Q3 製品・サービス区分別売上高

主要製品・サービス区分※で前年同四半期を上回る結果となった。

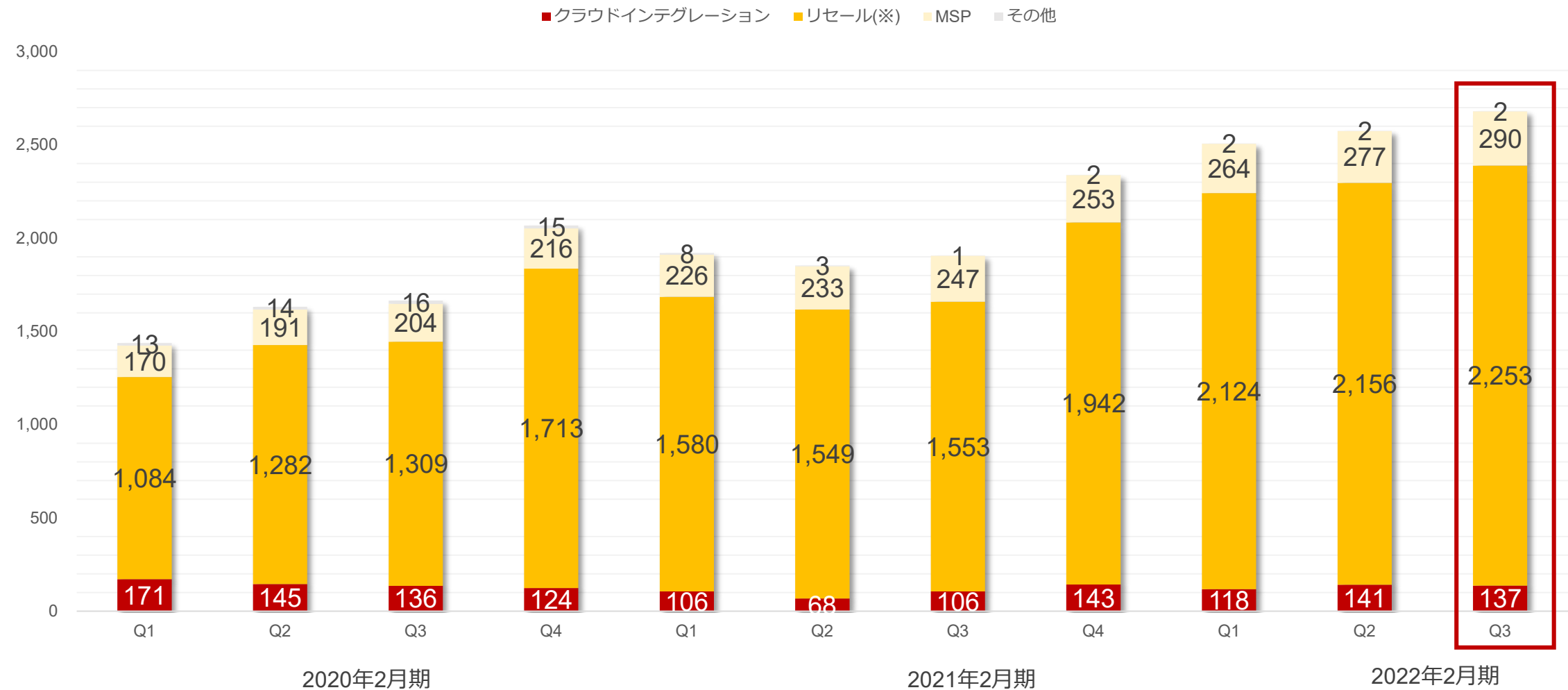
(単位：百万円)

	2021/2期 Q3実績	構成比 (%)	2022/2期 Q3実績 (連結)	構成比 (%)	前期比 (%)
クラウドインテグレーション	281	5.0	397	5.1	140.9
リセール	4,684	82.4	6,535	84.1	139.5
MSP・SRE (マネージドサービスプロバイダ)	707	12.4	832	10.7	117.7
その他	13	0.2	7	0.1	54.0
合計	5,686	100.0	7,772	100.0	136.7

※ 各サービスの説明は、P36に詳細を記載しております。

製品・サービス区分別の売上高の推移

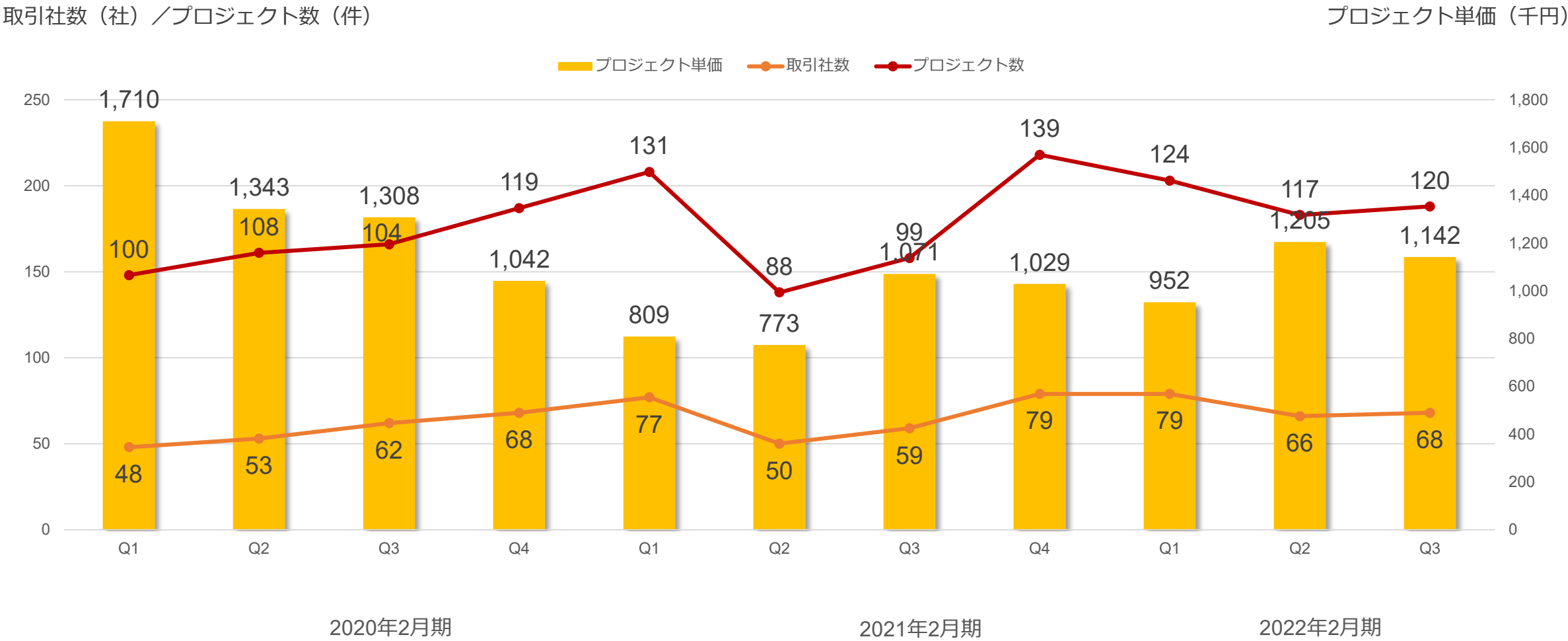
(単位：百万円)



※ 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。

クラウドインテグレーション：各指標の推移

継続した旺盛な需要を背景に、各指標は一定のレンジで堅調に推移。

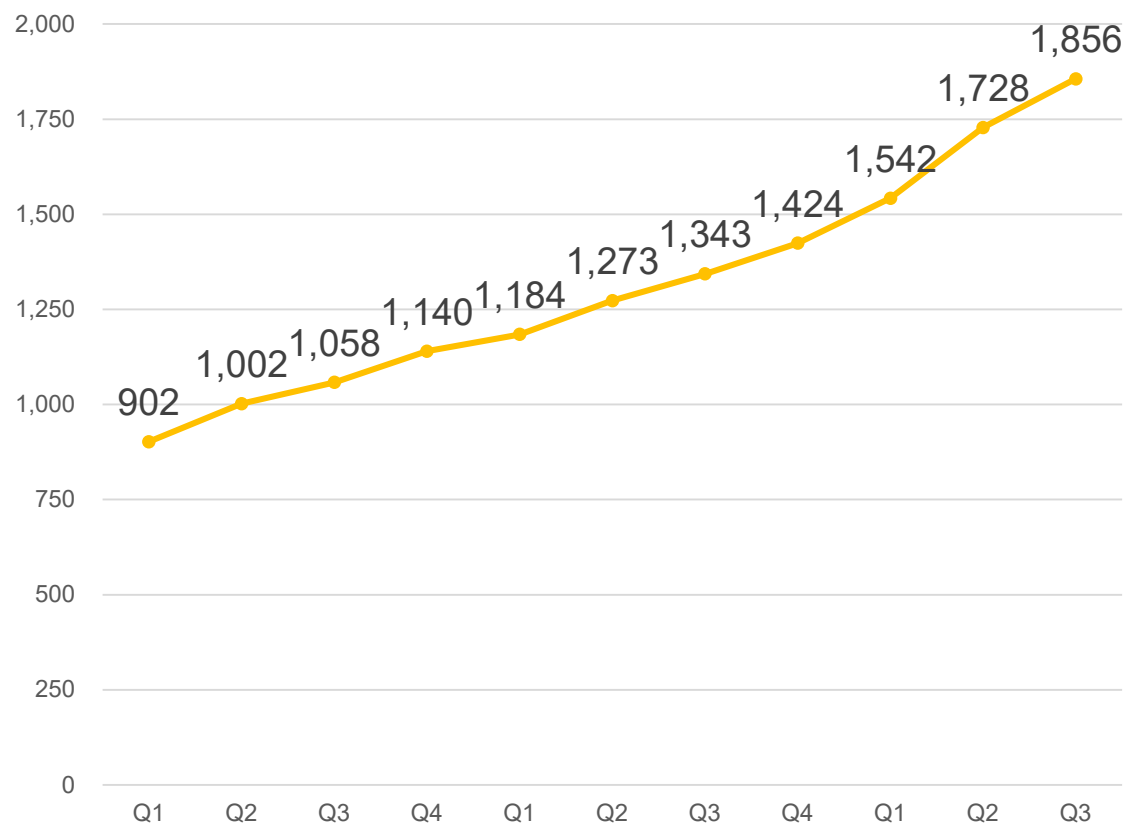


リセール：AWSアカウント数・ARPUの推移

アカウント、ARPUともに順調に増加。

AWSアカウント数

(単位：個)



2020年2月期

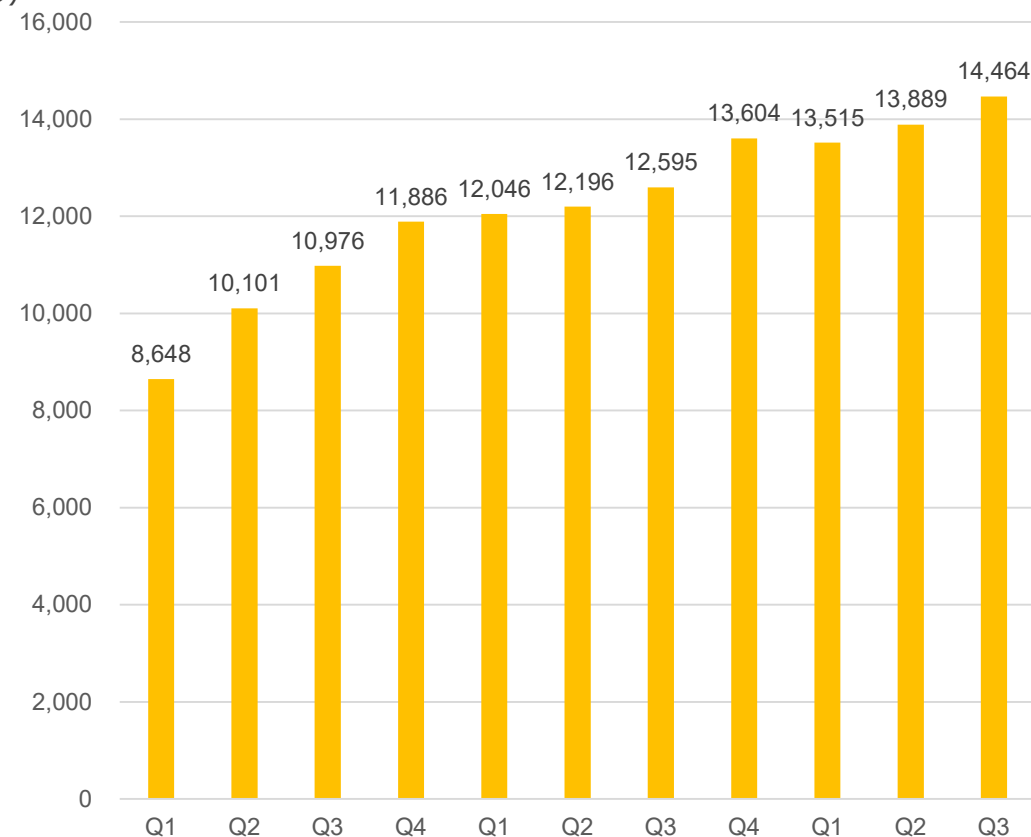
2021年2月期

2022年2月期

ARPU*

* リザーブドインスタンス及びSavings Plans を除く
AWS利用料を取引社数で除した値

(単位：USD)



2020年2月期

2021年2月期

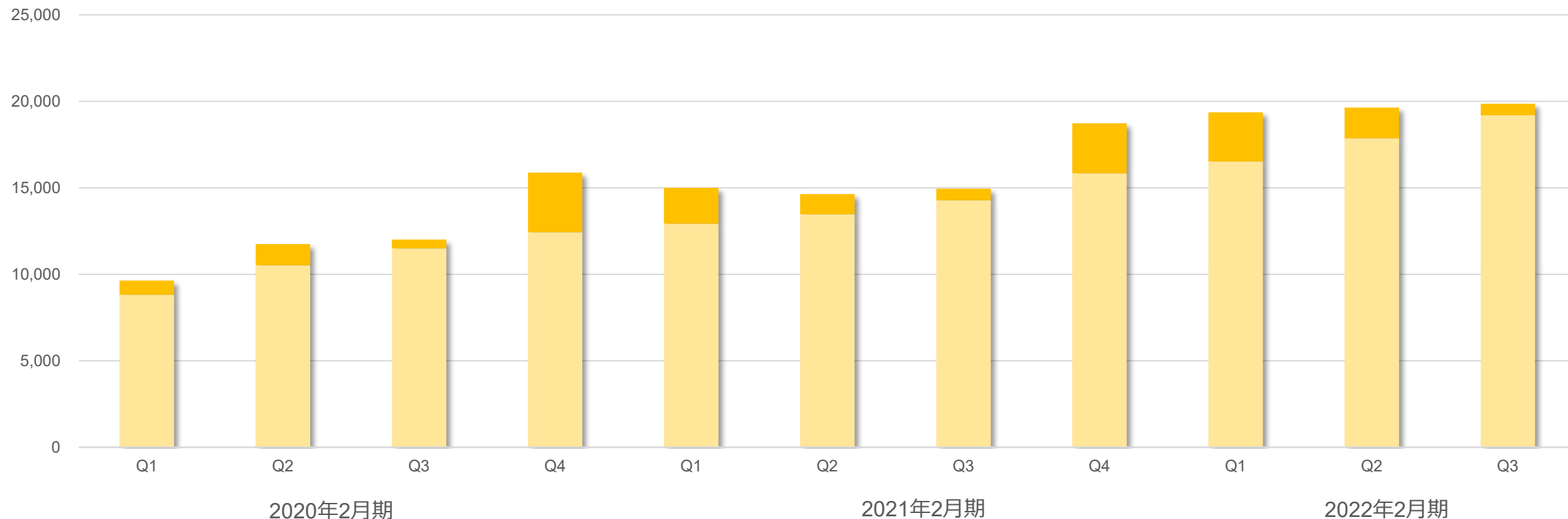
2022年2月期

リセール：AWS利用料、リザーブドインスタンス・Saving Plans

通常のAWS利用料は、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)※、Saving Plans(SPs)※には顕著な動きはなし。

■ AWS利用料 ■ RI及びSPs購入額

(単位：K.USD)

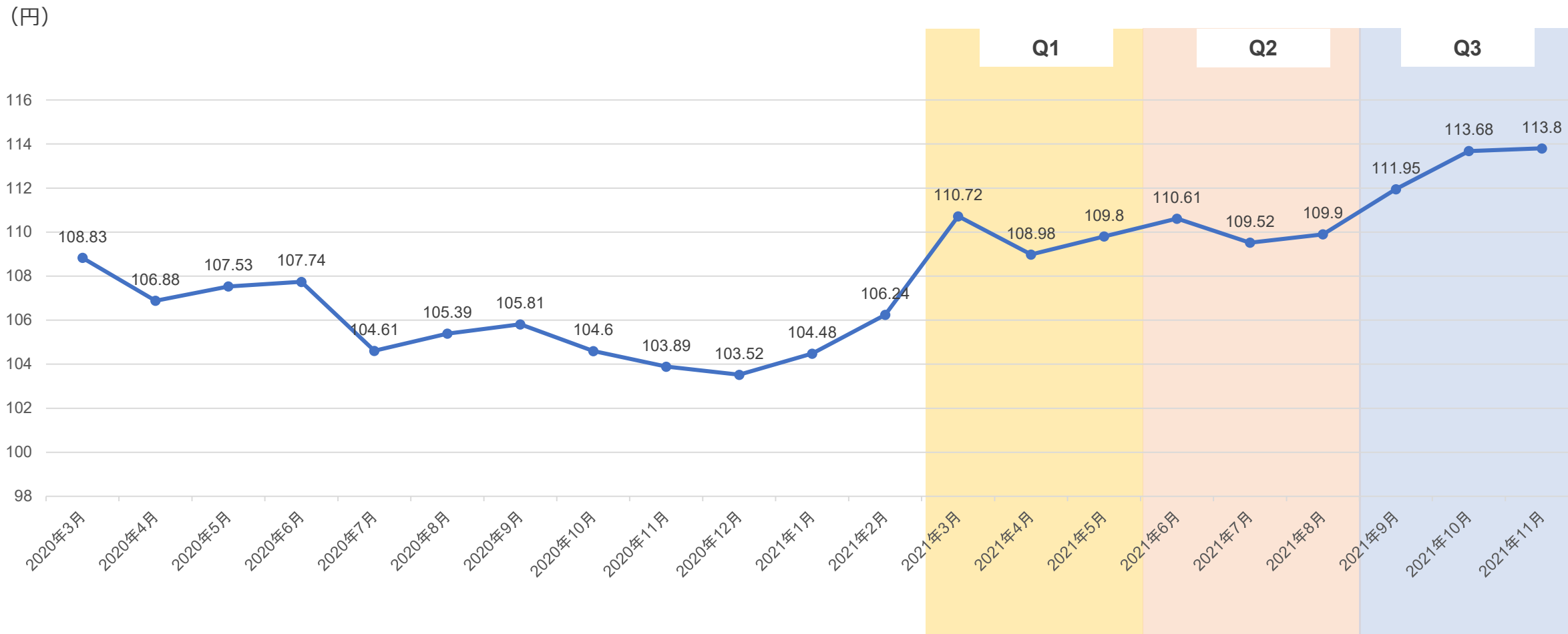


※ 定額の予約金を支払い、一定期間のAWS利用を確約することによって利用料金の大幅な割引を受けることができるAWSのサービス。

リセール：為替レートの推移※

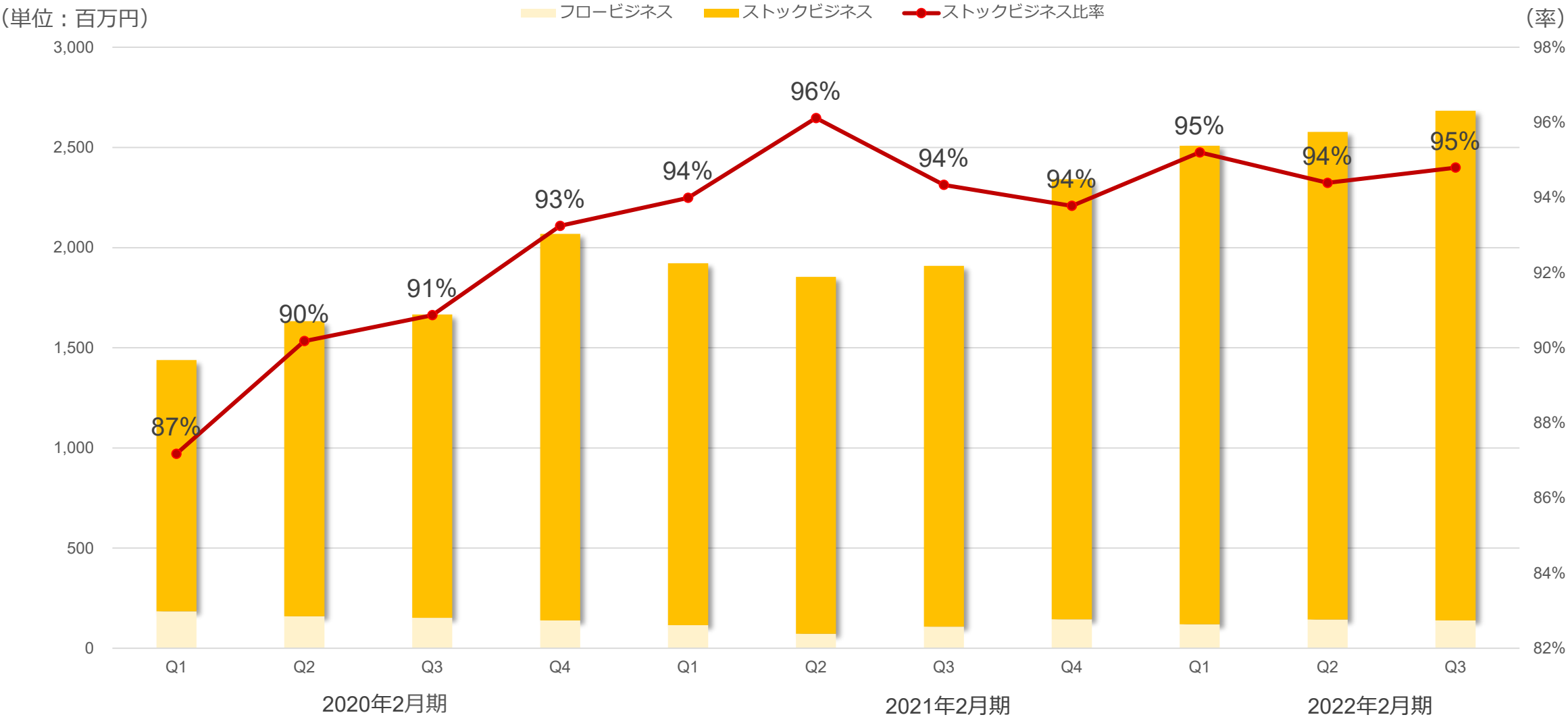
継続して円安で推移しており**売上高・利益高の増加**に寄与。

なお、為替によって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し。



※ みずほ銀行公示相場 月末TTMLレート

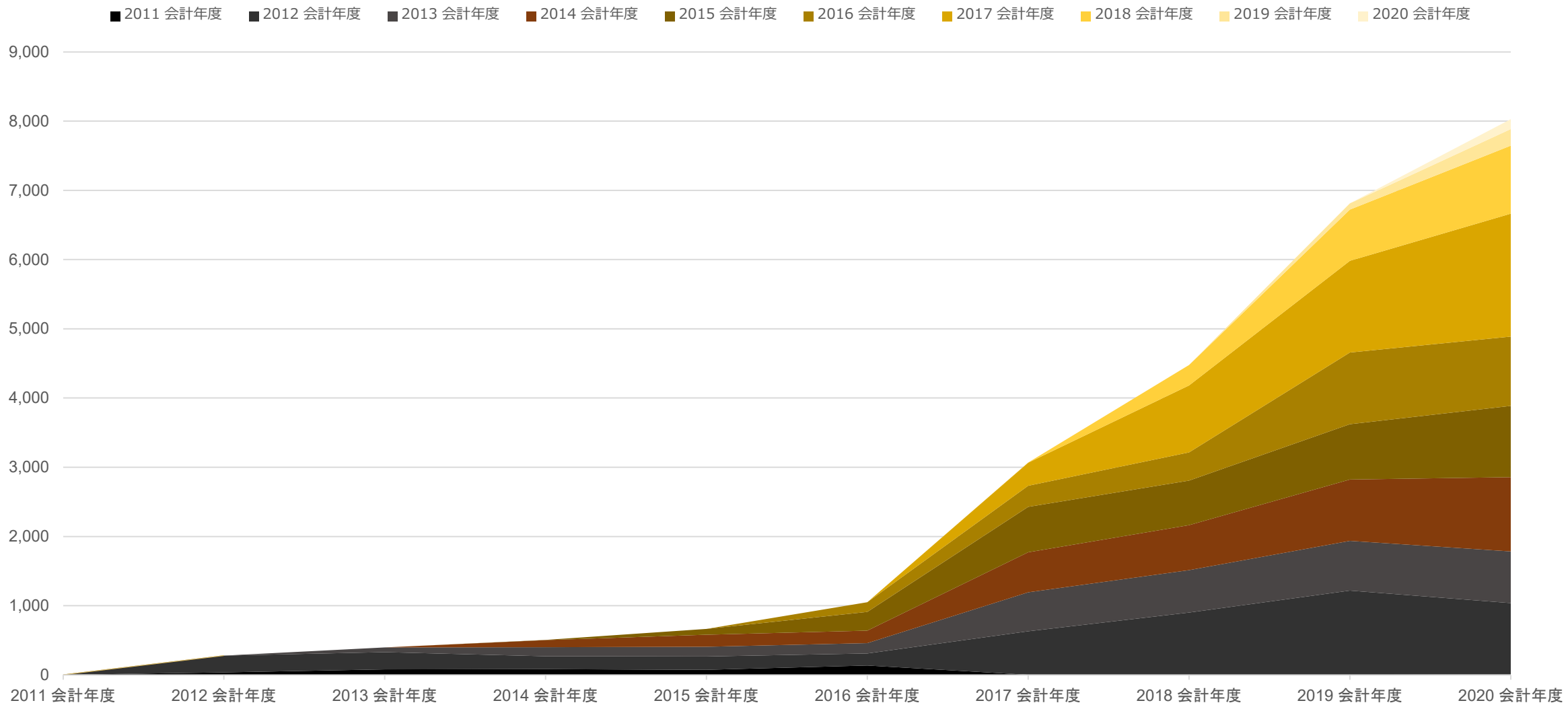
ストックビジネス※の比率推移



※ 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。

ライフタイムバリュー

(単位：百万円)

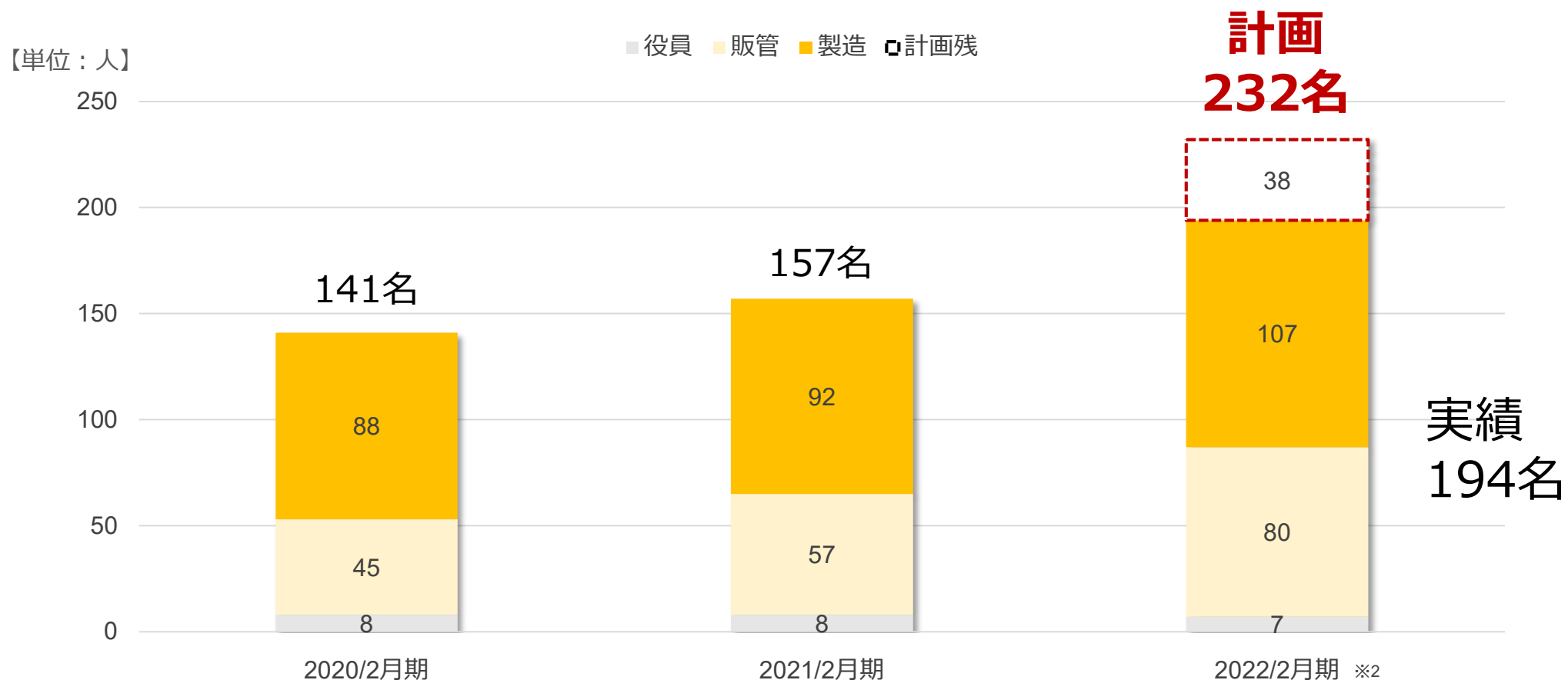


※ 2017年2月期以前の売上高は、AWSリセール売上高を直近実績をもとに総額に再計算した値を合算した概算値となります。

グループ人員数の推移※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強化。**

子会社の設立及び旺盛な需要に対応するために、当初の通期採用計画33名を75名に変更(SWX 60名、G-gen15名)。

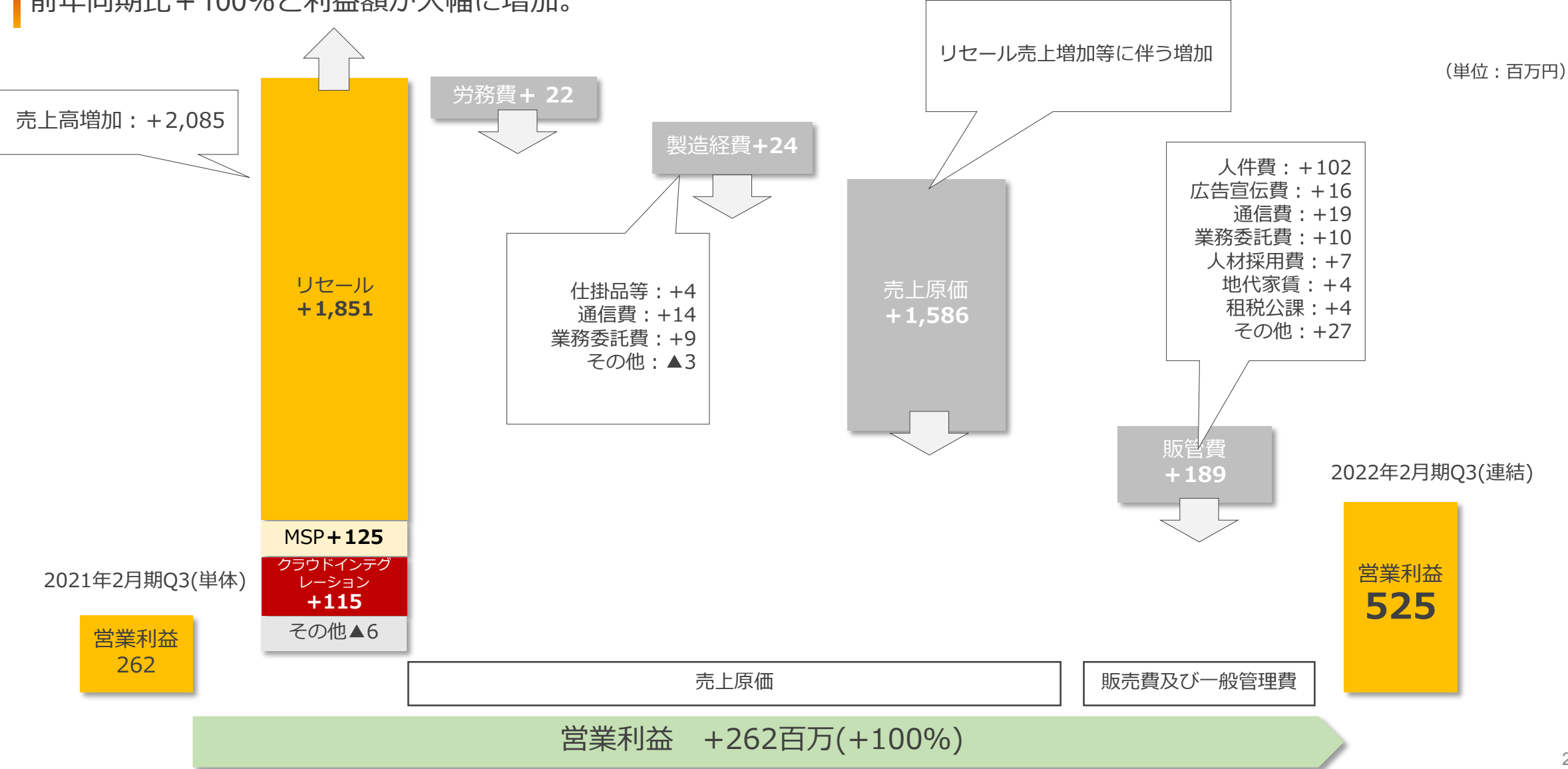


※ 1. 人員数は臨時従業員（アルバイト）数を含んでおります。

※ 2. 2022年2月期第1四半期で新卒社員10名を販管部門に集計しています。また、2022年2月期については、2021年3月から2021年11月までの実績です。

2022年2月期 Q3 営業利益の増減要因分析

リセールの売上拡大に伴う商品売上原価の増加に加え、採用に伴う人件費及び業務委託費等の増加を利益で吸収。
前年同期比+100%と利益額が大幅に増加。



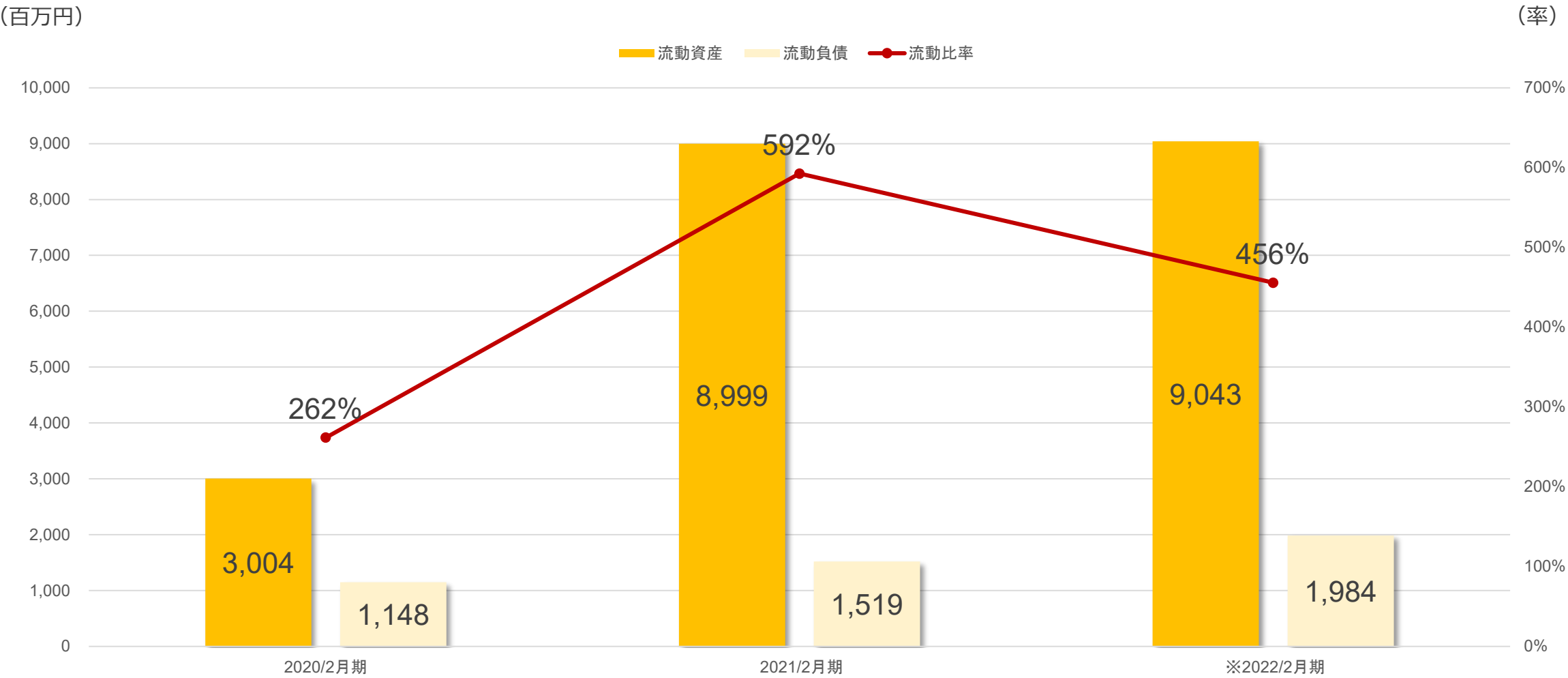
2022年2月期 財務状況・貸借対照表（要約）

投資有価証券の取得等に伴う「固定資産」の増加に加えて、投資有価証券の評価替えに伴う「固定負債」及び「その他の包括利益累計合計額」の減少の一方で、利益剰余金も着実に積み上げ「株主資本」が増加。（単位：百万円）

	2021/2期 実績	2022/2期 Q3実績（連結）	増減額
流動資産	8,999	9,043	43
固定資産	1,718	2,307	589
有形固定資産	72	66	△ 6
無形固定資産	112	110	△ 2
投資その他の資産	1,532	2,131	598
資産合計	10,717	11,350	632
負債合計	1,862	2,224	361
流動負債	1,519	1,984	464
固定負債	342	239	△ 103
純資産合計	8,855	9,126	270
株主資本合計	7,984	8,420	436
その他の包括利益累計額合計	871	637	△ 233
非支配株主持分	0	68	68
負債・純資産合計	10,717	11,350	632

流動比率

流動比率は456%と手元流動性は良好。



※ 2022年2月期については、2021年3月から2021年11月までの実績です。

会社概要

会社概要

2021年11月末日時点

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	3,214,220,571円
本社所在地	東京都新宿区揚場町1番21号
事業所	東京オフィスANNEX、大阪、福岡、仙台
従業員数	186名
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 井上 幹也 取締役 常勤 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 取締役 監査等委員（社外）
関係会社	株式会社G-gen、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 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)

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ける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。

経営陣紹介：監査等委員である取締役（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

東京大学法学部を卒業後、トヨタ自動車株式会社へ入社。2003年よりA.T.カーニー株式会社に入社し、大手企業向けに全社戦略、事業戦略、新規事業開発、組織再編、コスト削減、デューデリジェンスなど多岐に渡るコンサルティングプロジェクトに従事。

現在はクラウドワークス社で取締役、スペースマーケット社で監査等委員である取締役を兼任。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へ入社。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

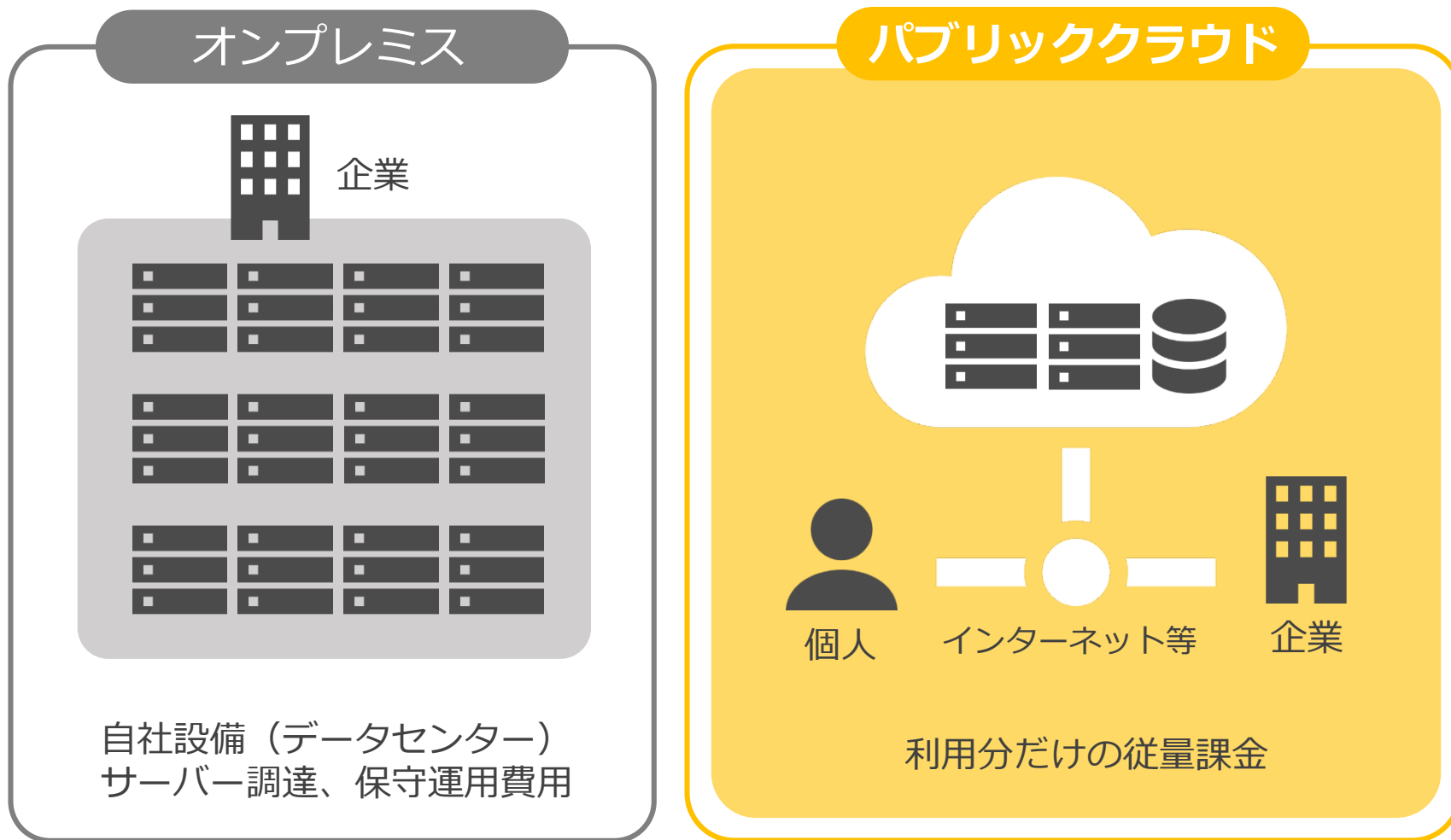
慶應義塾大学経済学部を卒業後、監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）へ入所し、会計監査業務および株式上場支援業務に従事。2011年に独立開業し、2013年に藤本ひかり公認会計士事務所（現ひかり公認会計士・税理士事務所）を設立。ベンチャー企業の株式上場支援、内部統制構築支援、M&A支援、会計税務顧問を担当。現在は複数の企業の監査役を務める。

2021年5月より当社社外取締役に就任。

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

ガートナー社のマジック・クアドラント（インフラストラクチャとプラットフォームサービス部門）において、**全世界では10年連続で最もビジョンと実行力に優れた「リーダー」に選出。**

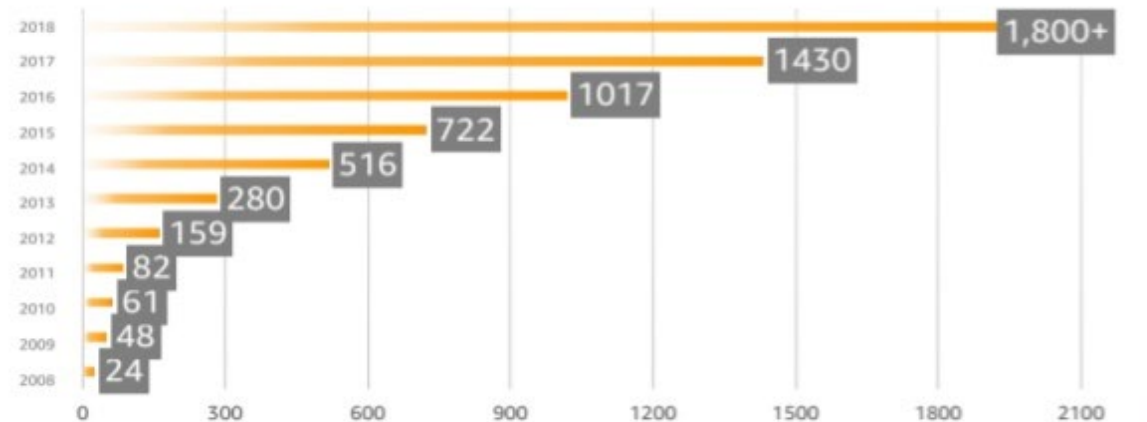
Figure 1. Magic Quadrant for Cloud Infrastructure and Platform Services



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。顧客からのフィードバックをもとに新サービスや機能改善を次々と提供し続けている。

AWS' Pace of Innovation

90%+ of those new features were a direct result of feedback from our customers and invent on behalf of customers



出所：https://aws.amazon.com/jp/blogs/news/aws-named-as-a-cloud-leader-for-the-10th-consecutive-year-in-gartners-infrastructure-platform-services-magic-quadrant/?nc1=b_rp

出所：<https://www.slideshare.net/AmazonWebServices/awsome-day-2019-keynote>

市場環境：AWSの市場シェア

2020年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**。

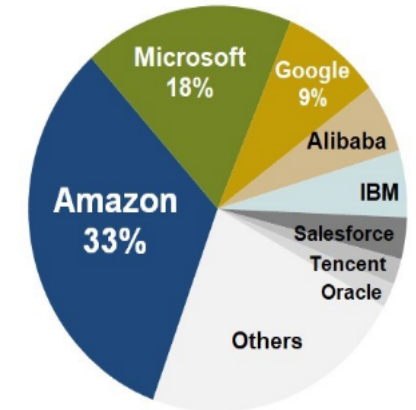
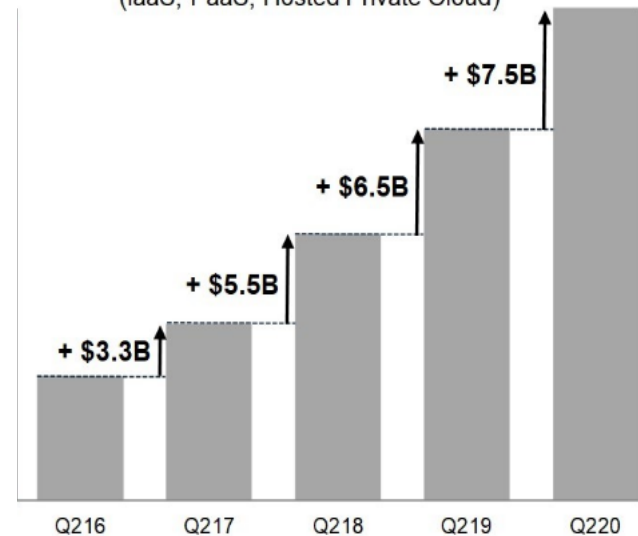
Table 1. Worldwide IaaS Public Cloud Services Market Share, 2018-2019 (Millions of U.S. Dollars)

Company	2019 Revenue	2019 Market Share (%)	2018 Revenue	2018 Market Share (%)	2018-2019 Growth (%)
Amazon	19,990.4	45.0	15,495.0	47.9	29.0
Microsoft	7,949.6	17.9	5,037.8	15.6	57.8
Alibaba	4,060.0	9.1	2,499.3	7.7	62.4
Google	2,365.5	5.3	1,313.8	4.1	80.1
Tencent	1,232.9	2.8	611.8	1.9	101.5
Others	8,858	19.9	7,425	22.9	19.3
Total	44,456.6	100.0	32,382.2	100.0	37.3

Source: Gartner (August 2020)

出所： <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-08-10-gartner-says-worldwide-iaas-public-cloud-services-market-grew-37-point-3-percent-in-2019>

Cloud Infrastructure Services Market
(IaaS, PaaS, Hosted Private Cloud)



Market Share Q2 2020

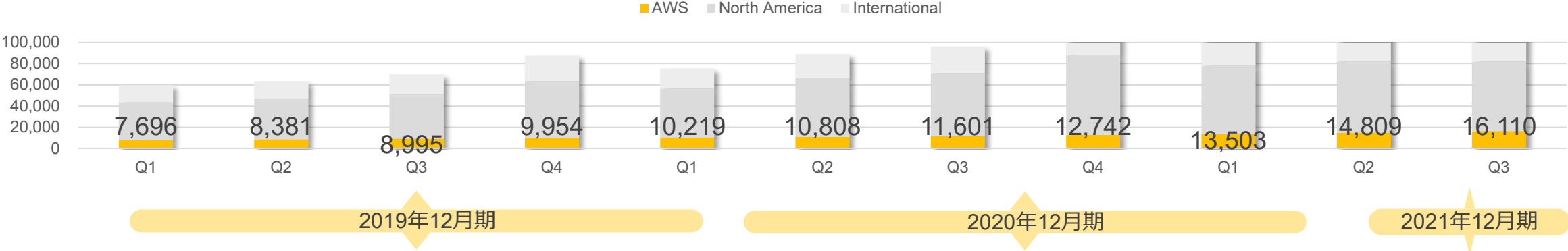
Source: Synergy Research Group

出所： <https://www.srgresearch.com/articles/quarterly-cloud-spending-blows-past-30b-incremental-growth-continues-rise>

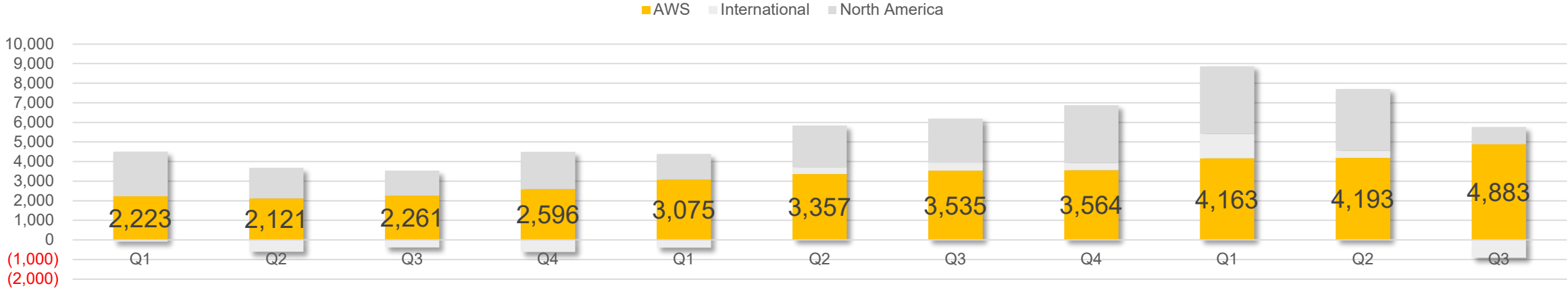
市場環境：Amazon全体におけるAWSの成長性・収益性

AWSは持続的な成長を継続中。**営業利益**はAmazon全体の約62%

(百万ドル) **売上**



(百万ドル) **営業利益**



当社のビジネスモデルについて

ビジネスモデル

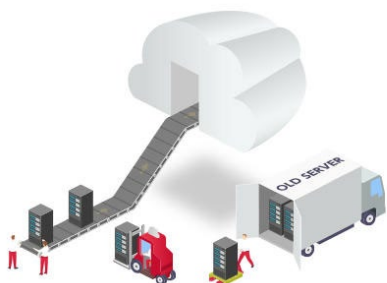
クラウド戦略のコンサルティング、導入支援からクラウド移行後の運用まで
一貫したサービスを提供。



※ 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) ・ SRE

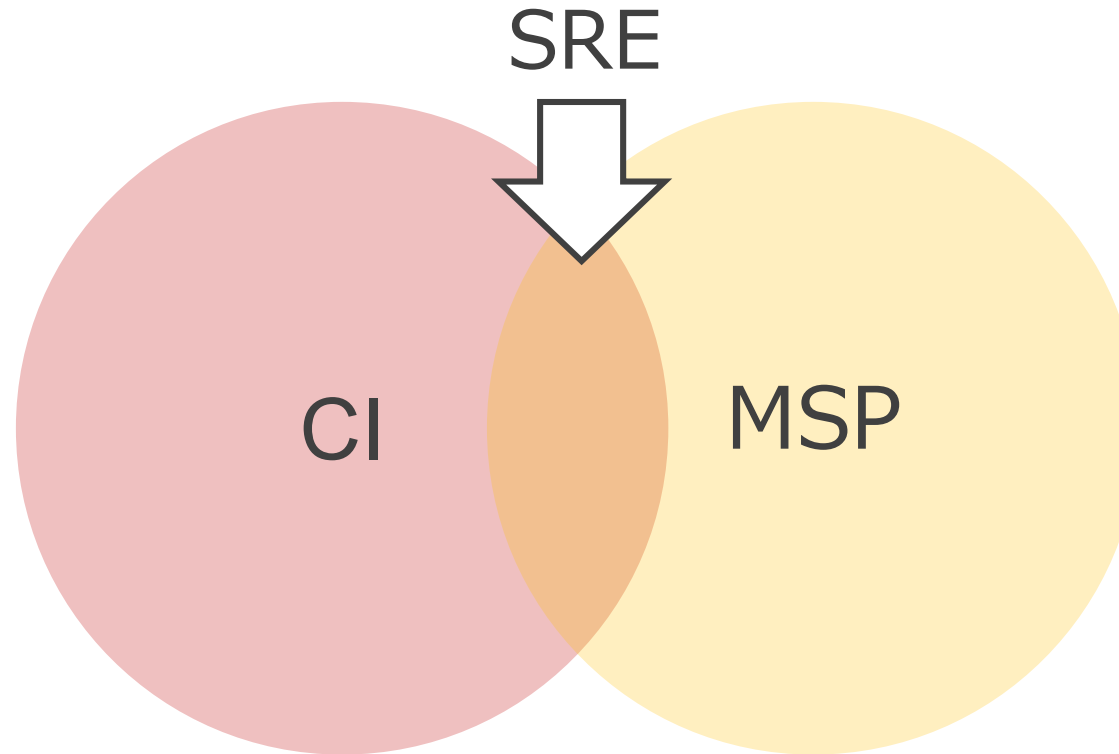
AWS上に構築したシステムの性能監視・障害監視、障害が生じた場合の復旧対応や、障害時に迅速な復旧を行うためのバックアップ取得、セキュリティパッチの適用など、24時間365日体制でインフラからミドルウェア層までをカバーする運用代行サービスを提供しています。

SREと従来のMSPの違いについて

特定の大型顧客を対象に、標準MSPサービスでは対応不可能な顧客ニーズに**専用チーム**を配置して**システム構築から運用保守まで**を実施。

クラウドインテグレーション

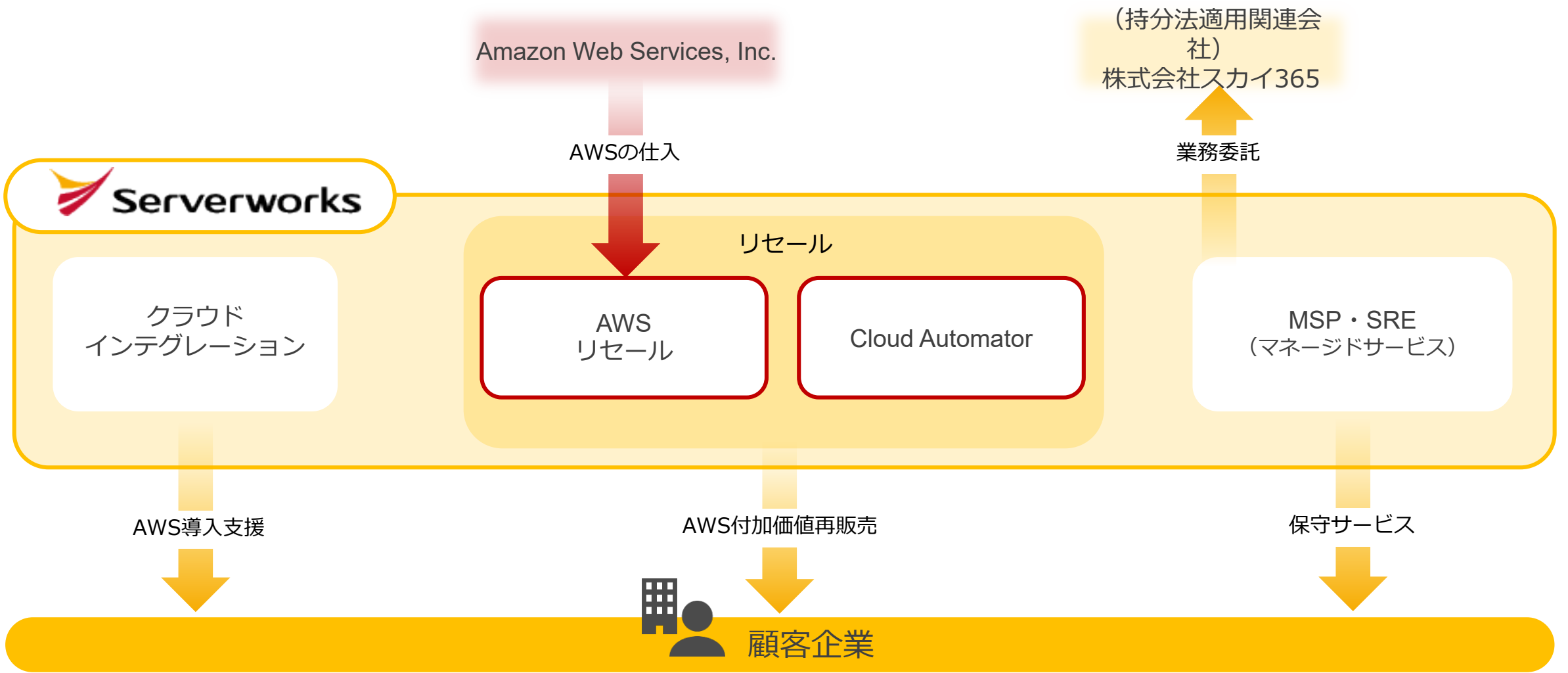
- 新規／既存顧客を問わず、主にオンプレミス環境からクラウドへの移行支援を提供。
- クラウド移行完了後、当社で運用保守を請け負う場合はMSPにバトンタッチ。



MSP

従来から提供しているクラウドに特化した標準的な運用サービス。

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



※ アイレット(株)、伊藤忠テクノソリューションズ(株)、SCSK(株)、NHN テコラス(株)、(株)エヌ・ティ・ティ・データ、クラスメソッド(株)、(株)サーバーワークス、TIS(株)、日本電気(株)、(株)野村総合研究所、富士ソフト(株)

当社の特徴と強み② 高い技術力

※ 2021年11月末日時点の資格取得者数

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。

60人 - Solution Architect Professional

35人 - DevOps Engineer Professional

100人 - Solution Architect Associate

61人 - Developer Associate

66人 - SysOps Associate

41人 - Security Specialty

12人 - Big Data Specialty

30人 - Advanced Networking Specialty

11人 - Machine Learning Specialty

19人 - Alexa Skill Builder Specialty

21人 - Database Specialty

12人 - Data Analytics Specialty

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。**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 デジタルワークプレイスコンピテンシー

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

Migration Competency

Digital Workplace
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**960社・11,900**プロジェクト超(*)の豊富な導入実績。

KOKUYO



J.フロントリテイリング

MIZUHO

みずほ銀行

AGC

pal*system

Eat Well, Live Well.

Aji

AJINOMOTO

BELSYSTEM24

CLAVIS
Company

近鉄不動産

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
音楽するみんなのためのオンライン録音スタジオ

ひととき、輝く
TOKYU SPORTS
OASIS

TAKAMIYA

YOKOGAWA

snow peak
outdoor lifestyle creator since 1958

集英社

MEINAN
Mcinan 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

多摩
久康本家

ベルーナ

TV TOKYO COM

unicharm

琉球銀行

ワールドホールディングス

*2021年11月末日時点

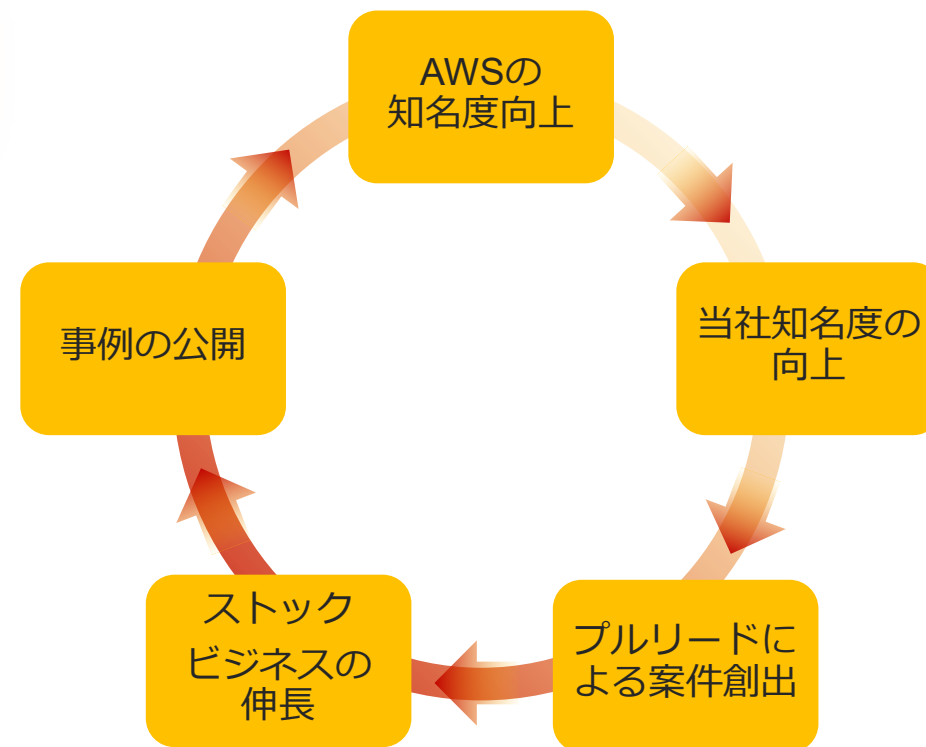
当社の特徴と強み④ 先行優位性

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

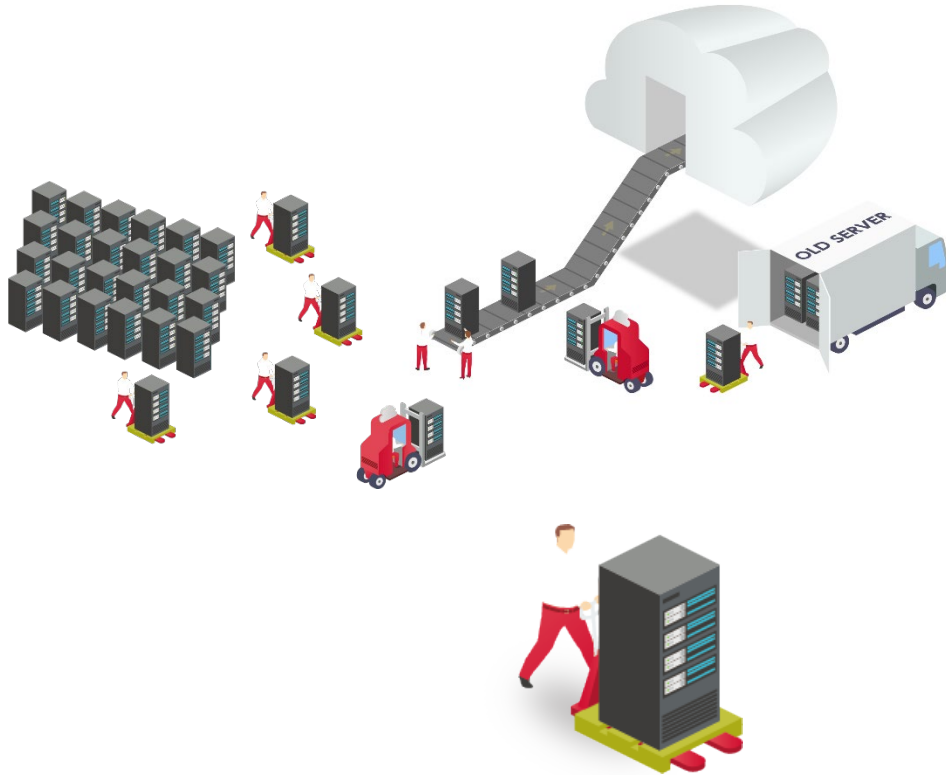
YOKOGAWA ◆

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。



金融の現場でAWSを導入した実績を持つアドバイザーが、お客様の課題や導入のポイントを洗い出し、必要に応じて実務協力も行いながら、お客様のパブリッククラウド導入およびそれによるビジネススピードアップやITシステム運用負荷軽減などの恩恵を確実に享受できるよう支援します。

成長戦略：New Normalな働き方の実現支援



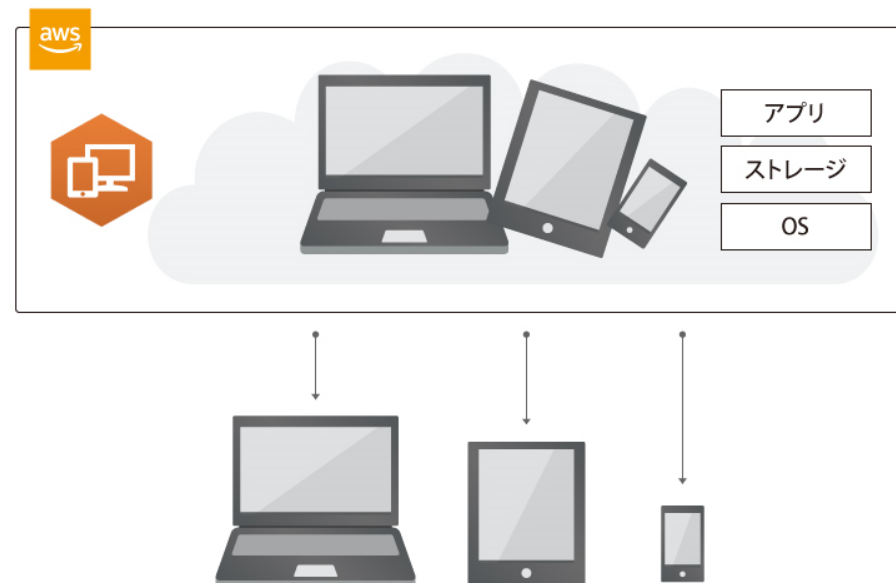
Amazon WorkSpacesを活用して
全社規模でのテレワーク環境を、
わずか3週間ほどで構築



株式会社NTTスマイルエナジー様は、AWS Client VPNとAmazon WorkSpacesを活用することで、全社規模でのテレワーク環境をわずか3週間ほどで構築しました。また、コールセンター業務改善のためにAmazon Connectを導入し、コールセンターをクラウド化。電話対応業務に携わるオペレーターもテレワークが可能となりました。



テレワーク環境拡充を目的に、
1,000台を超える
Amazon WorkSpacesを導入



横河電機株式会社様のテレワーク環境拡充のため、1,400台のAmazon WorkSpaces環境構築を支援いたしました。2020年3月中旬に詳細設計を開始、1ヶ月も経たない4月初旬までの短期間で1,000台の導入を実現、その後、段階的に構築・導入支援し、5月中旬時点では1,400台のAmazon WorkSpaces環境構築を支援いたしました。

成長戦略：クラウドを活用した新しいサービスの提供

pal*system

Amazon Connectを活用したIVR
(自動音声対応) による自動電話
注文ダイヤルの仕組みを構築

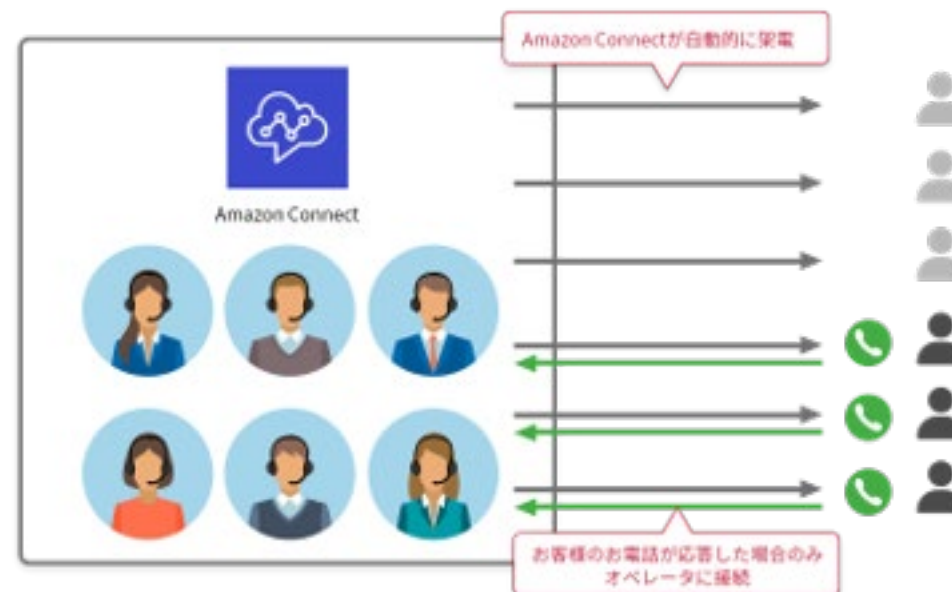


パルシステム生活協同組合連合会様に、Amazon Connectを活用した自動電話注文ダイヤルの仕組みを構築。
新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛要請で急遽増加した注文電話の対応の自動化に大きく貢献しました。



新生銀行

既存のアウトバウンドコール業務を
Amazon Connectで自動化トライアル



アウトバウンドコール数と対話数の向上のため
Amazon Connectのトライアルを実施中。
オペレーターの定型的な負担を軽減し、顧客へのフォロー体制を
確保することができました。

成長戦略：Google Cloud への本格的参入

最安値水準のGoogle Cloud請求代行サービスの提供及び、サーバーワークスと強力な連携し、Google Cloud を活用した新しい世代のITシステムを実現。

BESPIN GLOBAL × Ggen



GCP Premier Partner

Serverworks × Ggen



最適化導入支援



- アジア No.1 Google Cloudパートナーである Bespin Globalの協力により、**最上位パートナーであるプレミアパートナー**として事業開始。
- 国内市場最安値水準**5.0%OFF**にて提供。

- クラウドサービスの多様化により、**SaaS/PaaSレイヤーにおいてはGoogle Cloudを活用**するケースが発生。
- AWS専業であるサーバーワークスと連携し、AWS・GCPを俯瞰した**新世代のクラウド環境を実現**すべく全体設計や構築ガイドライン等を提供。

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