

決算説明資料

2026年2月期 第3四半期

目次

- 1. 2026年2月期 第3四半期 サマリー**
 - a. 連結業績予想の修正**
- 2. 2026年2月期 第3四半期 主要トピックス**
- 3. 2026年2月期 第3四半期 業績**
- 4. 想定Q&A**
- 5. 補足データ**
- 6. 会社概要**
- 7. 事業内容**

1. 2026年2月期 第3四半期 サマリー

エグゼクティブサマリー

▶ 第3四半期は売上高、利益率が改善

- 円安による好影響が寄与する中、一部計画していた販管費の未発生や発生時期の後ろ倒しに加え、マーケティングファンド※1の計上による広告宣伝費の相殺などがあり、**営業利益率以下の利益率が改善**
- 売上高はCI、MSP、リセールすべてにおいて前四半期比プラスで推移、前年同期比でも順調に増加

▶ 2026年2月期 通期連結業績予想を上方修正※2

- 事業環境が堅調に推移していることから、**連結業績予想を大幅に上回る水準で着地する見通し**となり、通期連結業績予想を上方修正

▶ 自己株式の取得を実施予定

- 株主利益の増大などを目的とした**上限30万株（上限700百万円）の自己株式の取得を実施予定**
※2025年4月にも222,000株（約500百万円）の自己株式取得済み
- あわせて、株式会社NTTデータが保有する当社株式（26万株）も自己株式として取得予定
※なお、資本関係の有無にかかわらず業務提携は継続し、パートナーシップを維持・発展させていく方針に変更はありません

※ 1. AWSやGoogle Cloudが一定の条件のもと販売パートナー向けに提供するインセンティブ。

※ 2. 2026年1月14日公表の「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご確認ください。

通期連結業績予想の修正

前四半期に業績予想を下方修正したものの、当四半期にて円安影響による売上高の増加に加え販管費の減少などがあり
前回修正後の業績予想を大幅に上回る水準で推移する見通しとなり、今回、通期連結業績予想を上方修正

(単位：百万円)	前回発表予想※1				予想	売上高比	今回発表予想※2	前回発表比 (2025/10/15修正比)
	2025 4/14発表	売上高比	2025 10/15修正	売上高比				
売上高※3	40,841	100.0%	38,393	100.0%	39,569	100.0%		103.1%
売上総利益	4,617	11.3%	3,499	9.1%	3,576	9.0%		102.2%
営業利益	1,140	2.8%	392	1.0%	551	1.4%		140.5%
経常利益	1,171	2.9%	488	1.3%	665	1.7%		136.3%
親会社株主に 帰属する当期純利益	848	2.1%	△877	△2.3%	△705	△1.8%		—%

※ 1. 2025年4月14日発表の「2025年2月期決算短信」、2025年10月15日に発表の「のれん一括償却等に伴う特別損失等の計上及び通期連結業績予想の修正並びに役員報酬の減額に関するお知らせ」をご確認ください。

※ 2. 2026年1月14日発表の「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」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、期初の段階では前期の期中平均為替レートと同様の1ドル約152.75円を採用し、2025年10月の修正時に今期の実績平均為替レートの146.2円に修正、更に今回、Q3の実績平均為替レートの153.2円に修正しております。

第3四半期 業績ハイライト

円安による好影響もあり、サーバーワークスおよびG-gen両社において事業は順調に推移
その結果、売上高は前年同期比で増加しており、特に、G-genは同+52%と高い成長率を達成

	売上高（累計）	前年同期比	営業利益（累計）	前年同期比
連結	 Serverworks 29,069百万円	+11.0%	363百万円	△55.9%
	 Serverworks 23,198百万円	+8.5%	726百万円	△21.8%
連結子会社	 G-gen 5,885百万円	+52.0%	△292百万円	△221百万円 ※
※ 2024年7月G-genとトップゲートは合併				※ 前期マイナスのため増減額表示
連結子会社	 Serverworks Smart Operations	-%	△11百万円	-%
※ 2025年3月設立	106百万円			

第3四半期累計/四半期推移

	第3四半期累計				2026年2月期 四半期推移				
	2025年2月期 Q3	2026年2月期 Q3	前年同期比	修正後業績 予想進捗率	Q1	Q2	Q3	Q4	前四半期比
連結売上高	26,196	29,069	+11.0%	73.5%	9,219	9,516	10,333		+8.6%
Serverworks	21,375	23,198	+8.5%		7,398	7,629	8,160		+7.0%
Ggen	3,871	5,885	+52.0%		1,820	1,887	2,172		+15.1%
売上総利益	3,028	2,613	△13.7%	73.1%	925	672	1,016		+51.2%
売上総利益率	11.6%	8.5%	△3.1pt		10.0%	7.1%	9.8%		
営業利益	824	363	△55.9%	66.0%	199	△109	273		-%
営業利益率	3.1%	1.3%	△1.9pt		2.2%	△1.1%	2.6%		
親会社株主に帰属する 四半期純利益(又は純損失)	505	△506	-%	-%	113	△1,017	396		-%
親会社株主に帰属する 四半期純利益率	1.9%	△1.7%	△3.7pt		1.2%	△10.7%	3.8%		

2. 2026年2月期 第3四半期 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

主要トピックス 1

クラウドストライク社とのパートナーシップを締結、AIを活用したサイバーセキュリティに本格参入

▶ 昨今のサイバーセキュリティ課題への対応

- CrowdStrike Falcon® プラットフォームの各種ライセンス 製品の販売を開始

▶ 高度なAI・機械学習によるリアルタイムな脅威検知と迅速対応が可能

- FalconプラットフォームはAIを活用した保護を採用しており、現在のサイバー攻撃に対する防御を強化することが可能
- クラウドを活用するお客様のIT環境を、巧妙化するサイバー攻撃から守るために不可欠なものであり、当社がエンドポイントからクラウド環境に跨がるセキュリティサービスを提供することでお客様が安心してビジネス成長に専念できる環境づくりに貢献



CrowdStrike Falcon®とは

統合プラットフォームとして提供される CrowdStrike Falcon® は、単一の軽量エージェントからエンドポイント、クラウド、アイデンティティ、データにわたり、リアルタイムでAIネイティブな保護を提供

クラウド上で構築されAIを活用したFalconは、コードからクラウドまでの可視性を提供し、リスクの優先順位づけを支援し、侵害を阻止するための迅速な検知と対応が可能

主要トピックス 2

早稲田大学と全学的なAWS調達統一モデル構築で基本合意、利用に係る費用の低減や手続きの簡素化の実現

▶ 本合意に至る背景

- 研究基盤としてAWSをはじめとしたパブリッククラウドの活用が急速に進んでいるが、研究室単位の個別導入で進むケースが多く、全学的な利用状況の把握が困難、管理・運用面で非効率性が課題

▶ 研究者がより創造的な活動に専念できる環境の整備

- クラウド利用を統括する組織（CCoE[※]）を軸とした、全学的な利用体制の整備を計画
- 本計画の実現に向けたAWS領域の支援パートナーとしてサーバーワークスが選定され、AWSアカウントを一元的に提供
利用料の最適化、セキュリティとガバナンスに関する包括的なアドバイザリーサービスを提供することでCCoE運営を協力に支援



サーバーワークスと早稲田大学
全学的なAWS調達統一モデル構築で基本合意
国内大学の先進的モデルケース、研究DXを推進

※ CCoE：組織全体のクラウド利用を最適化し、ガバナンス強化や人材育成などを横断的に推進する専門組織

主要トピックス 3

サーバーワークス、G-genともにセキュリティ、生成AIにおける事例やサービス提供が加速

セキュリティ領域	AI領域
<p> Serverworks</p> <p>サービス</p> <p>リンク社とクレジットカード・セキュリティ対策で業務提携を強化</p> <p></p> <p> PCI DSS ReadyCloud</p>	<p> Ggen</p> <p>サービス</p> <p>Google Security Operations (SecOps) の提供を開始</p> <p>サイバーセキュリティの脅威をより適切に検出/調査/対応</p> <p></p>
	<p> Serverworks</p> <p> Ggen</p> <p>サービス</p> <p>自社顧客ポータルに AWS の生成 AI 「Amazon Q Business」を試験導入</p> <p>事例</p> <p>エアロセンス 様</p> <p>ドローン×Vertex AI で災害対応を迅速化 画像解析の時間が数日から数時間へ</p> <p>大丸松坂屋百貨店 様</p> <p>コンタクトセンターにおける顧客対応の内容を生成AIで自動要約。オペレーターの業務負荷を軽減、応答率の向上に貢献</p>

主要トピックス 4

「Google Cloud Partner All-stars 2025」、「Google Cloud Partner All Certification Holders 2025」
「Google Cloud Partner Top Engineer 2026」においてG-genメンバーが多数受賞

Google Cloud Partner All-stars 2025

Google Cloudにおいて優れた人材を表彰するプログラム
卓越した個人を世界的にPartner All-starsとしてカテゴリーごとに毎年表彰

5名



Google Cloud Partner Top Engineer 2026

パートナー企業に所属する高い技術力を持ったエンジニアの方々を表彰するプログラム

30名



Google Cloud Partner All Certification Holders 2025

パートナー技術者向けの顕彰制度で、クラウドアーキテクチャ、データ分析、AI／ML、
セキュリティ、アプリケーション開発など、すべての認定資格を保持する技術者を表彰するプログラム

19名

主要トピックス5

AWSのワールドワイドカンファレンス「AWS re:Invent 2025」にて生成AI戦略の発表が大半を占める

▶ re:Invent2025 発表内容当社まとめ

AWSの生成AI戦略は、独自のAIエージェントや実行基盤「Amazon Bedrock AgentCore」、独自チップの開発など、多岐にわたる全方位展開が特徴。

エンタープライズ企業から主要なLLMベンダーまでを広く支える万能なIaaSとしての地位を確立しつつ、データを自社管理できるインフラの有用性を改めて示している。

真の生産性向上や人手不足の解消を目指すには、AIが自律的に動く「エージェンティックAI※」への挑戦が不可欠だが、その実現には単なるツールの導入だけでなく、日本特有の合意形成のあり方や権限規定の見直し、AIが失敗した際の責任の明確化など、組織やプロセスの変革が求められる。

米国流のやり方をそのまま取り入れるだけでは限界があり、経営層が主体となってコミットメントすることが成功の鍵となる。

※ エージェンティックAI：組織のために行動し、自律的に意思決定を下してアクションを起こすために、組織に代わって行動する権利を付与された目標主導型のソフトウェア・エンティティ。一般的に、エージェンティックAIがAIエージェントの上位概念で、より広範なタスクを自律的に実行するものと考えられている。



AWS re:Invent 2025とは

2025年12月1日～5日に開催、2012年から毎年ラスベガスで開催されているAWSの年次カンファレンス

2020年のみコロナ禍の影響で完全オンライン開催へ変更されたが、2021年からはオンラインと会場でのハイブリッド開催となっている

全体では6万人、日本人だけで約1,900人もの参加者を集めるIT業界の一大イベントとして認知されている

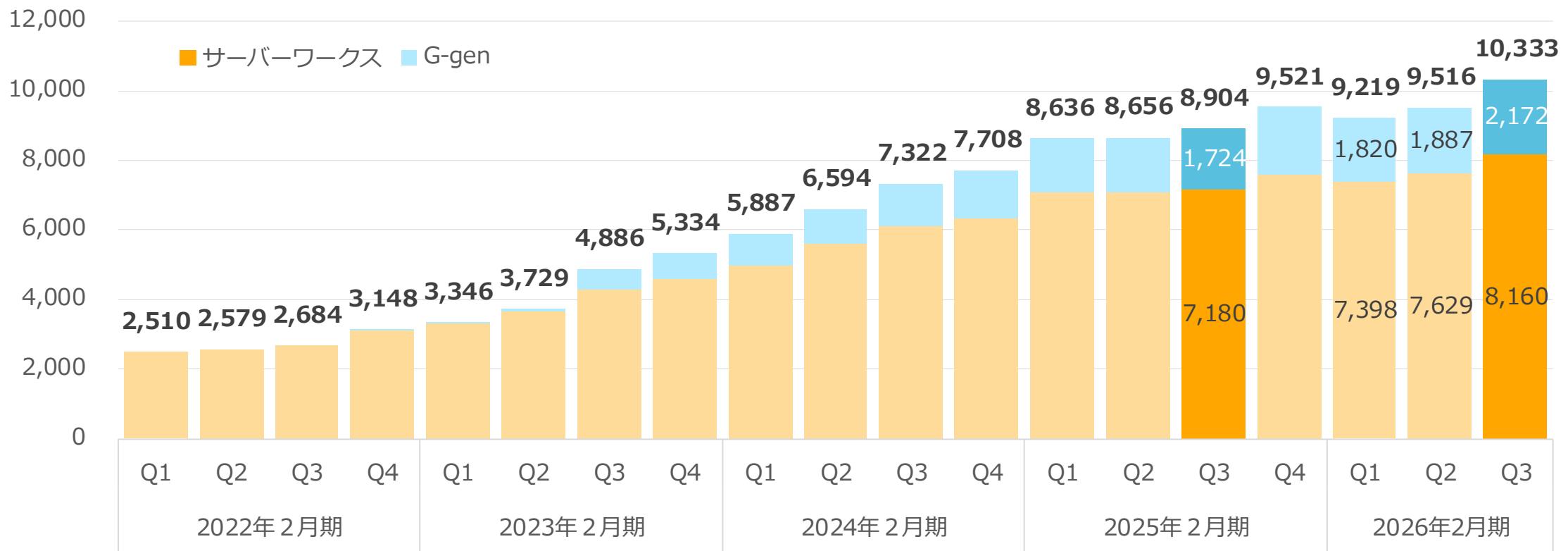
3. 2026年2月期 第3四半期 業績

売上高の推移 -連結・各社-

連結売上高では過去最高の売上高（初の四半期100億円を突破）を更新

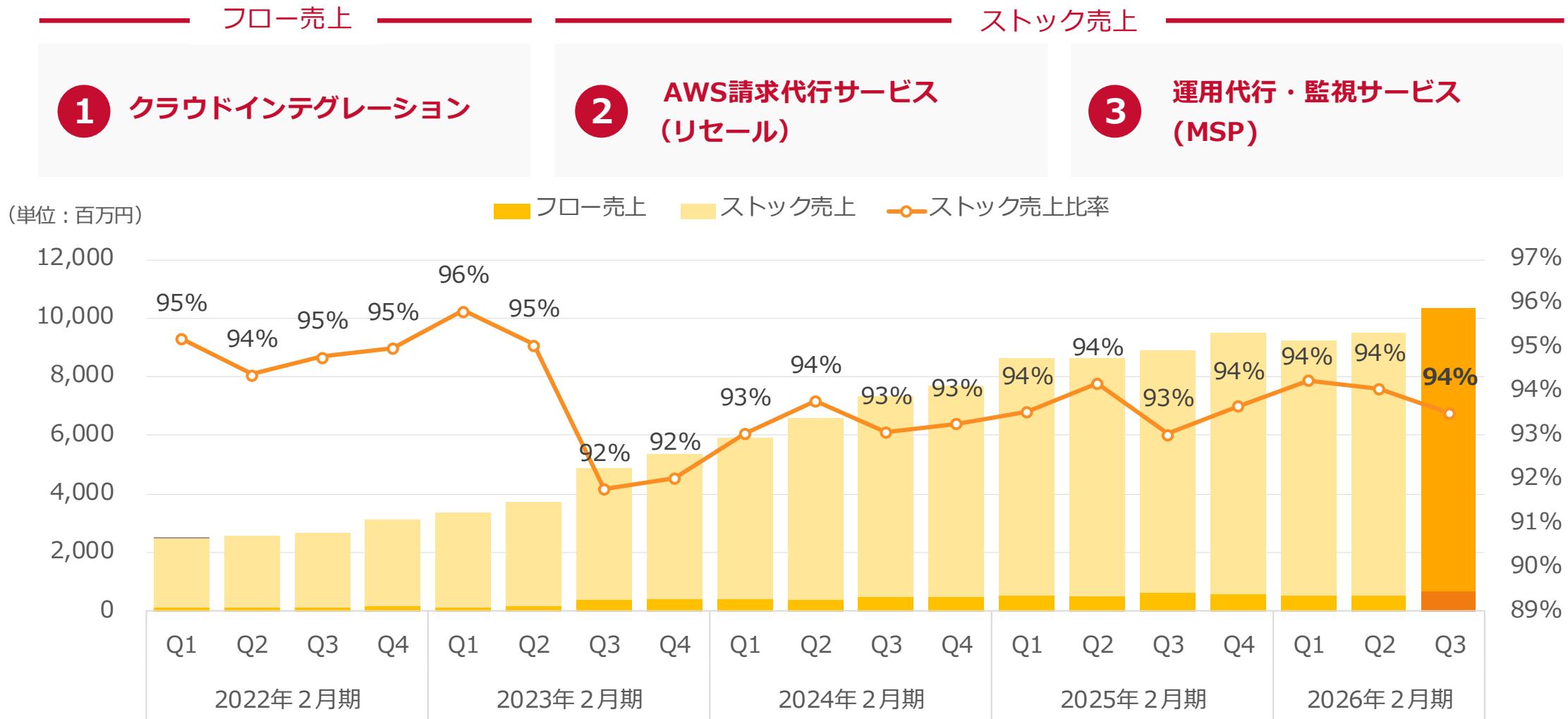
G-genも前四半期から大幅成長し、前年同期比で+16%と成長、前四半期比でも+9%増加

(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。

フロー/ストック売上比率の推移



※ 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。

製品・サービス区分別 -各社売上構成-

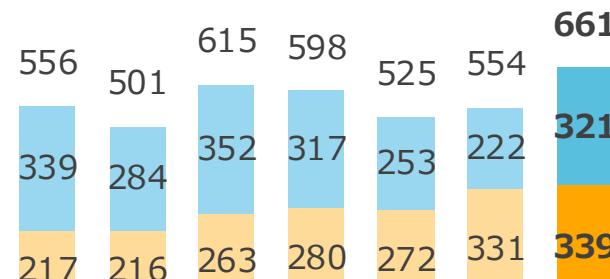
サーバーワークスでは全てのサービス区分で過去最高の売上高を更新

不採算プロジェクトがありつつも、G-genではクラウドインテグレーションの売上が復調



(単位：百万円)

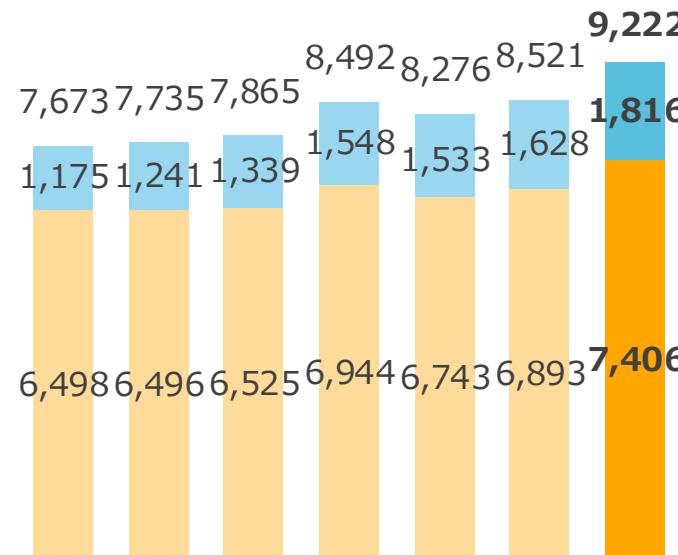
クラウドインテグレーション



2025年2月期

2026年2月期

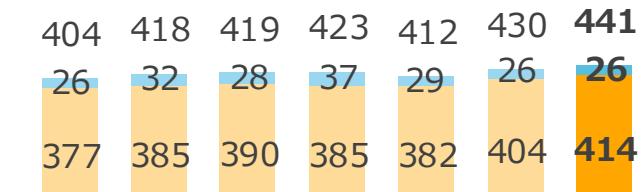
リセール



2025年2月期

2026年2月期

MSP



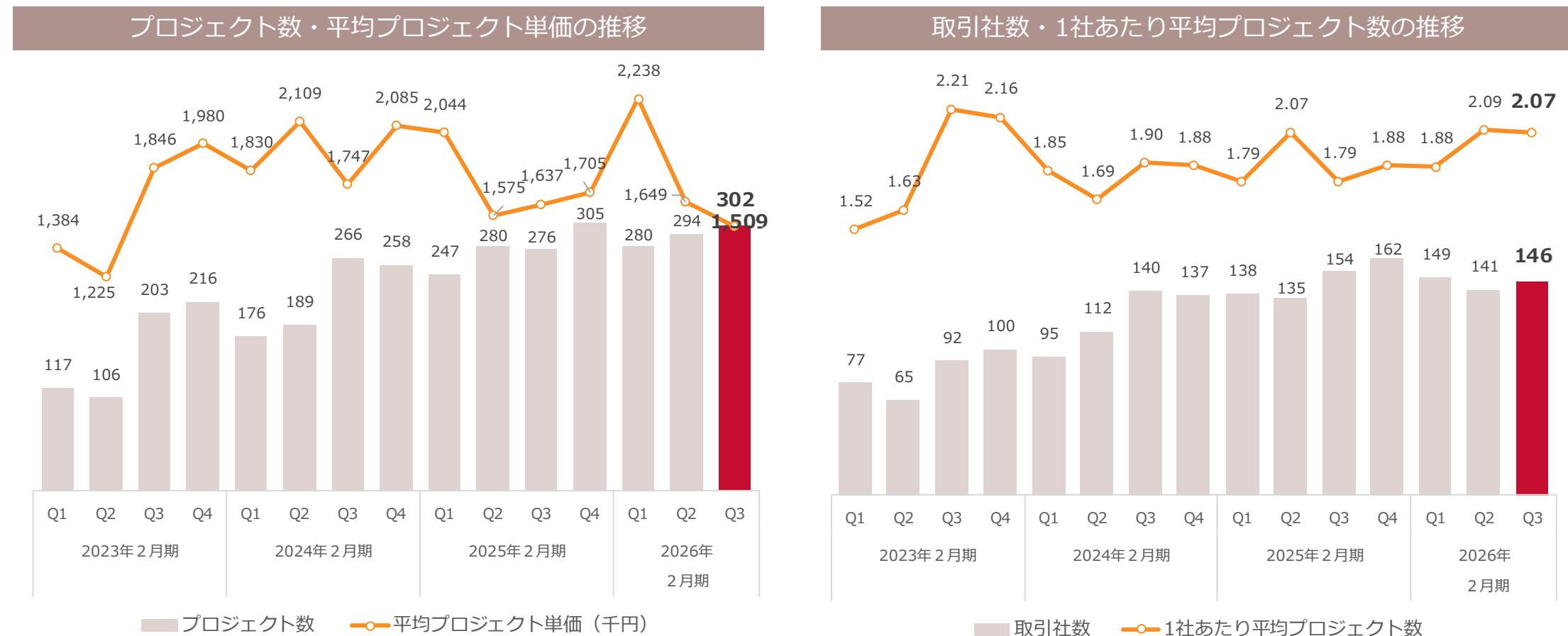
2025年2月期

2026年2月期

クラウドインテグレーション (SWX単体) -各指標の推移-

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で順調に推移

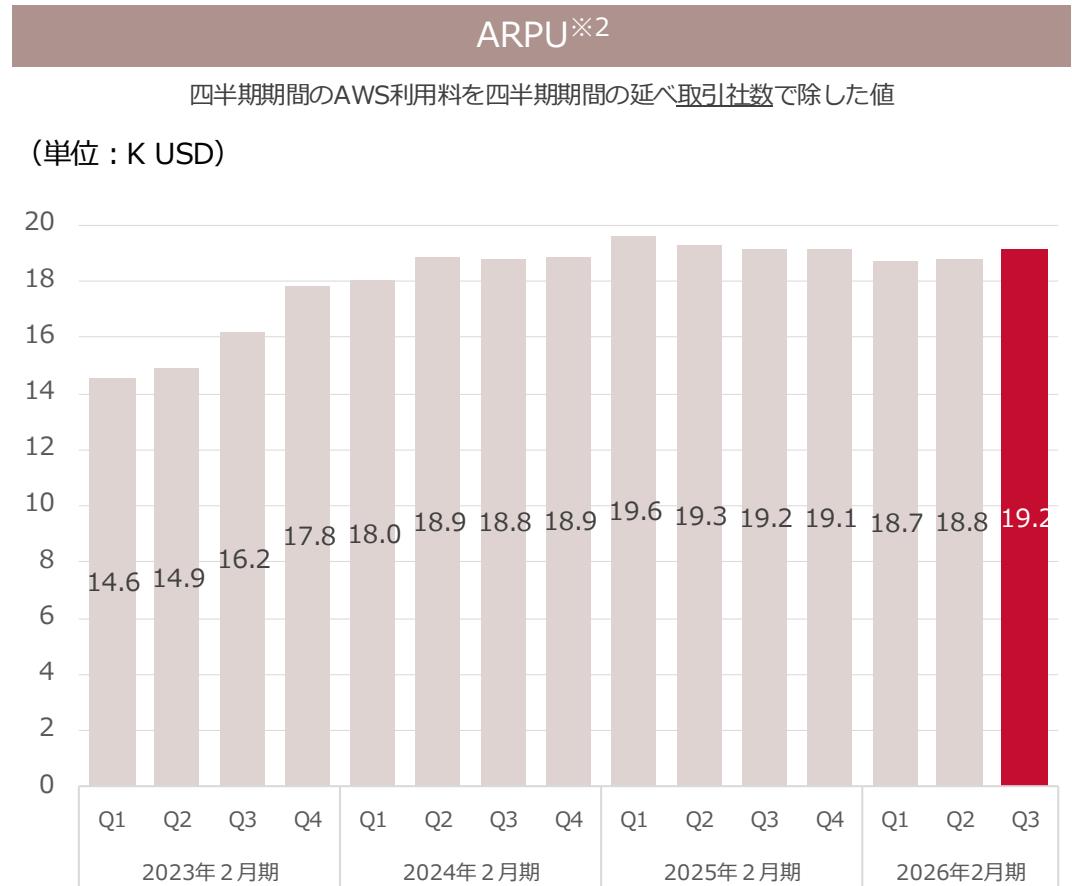
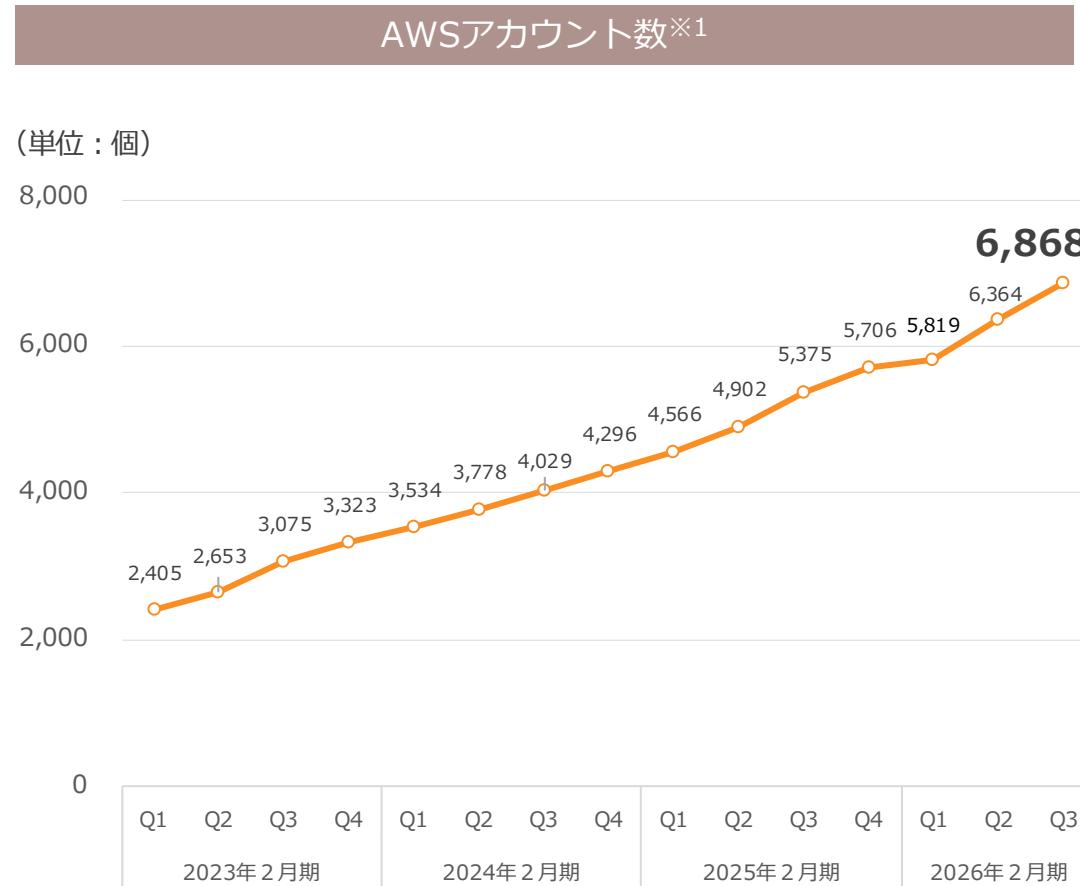
※ (再掲) Q1のプロジェクト単価の高騰は一過性の高単価案件によるもの



※ 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-

様々な分野でクラウド技術やクラウドサービスの活用が進んでおり**アカウント数は順調に増加**
顧客のAWS利用料増加に伴い、適切なコスト最適化（削減）提案も行いつつ**高いARPUを維持**

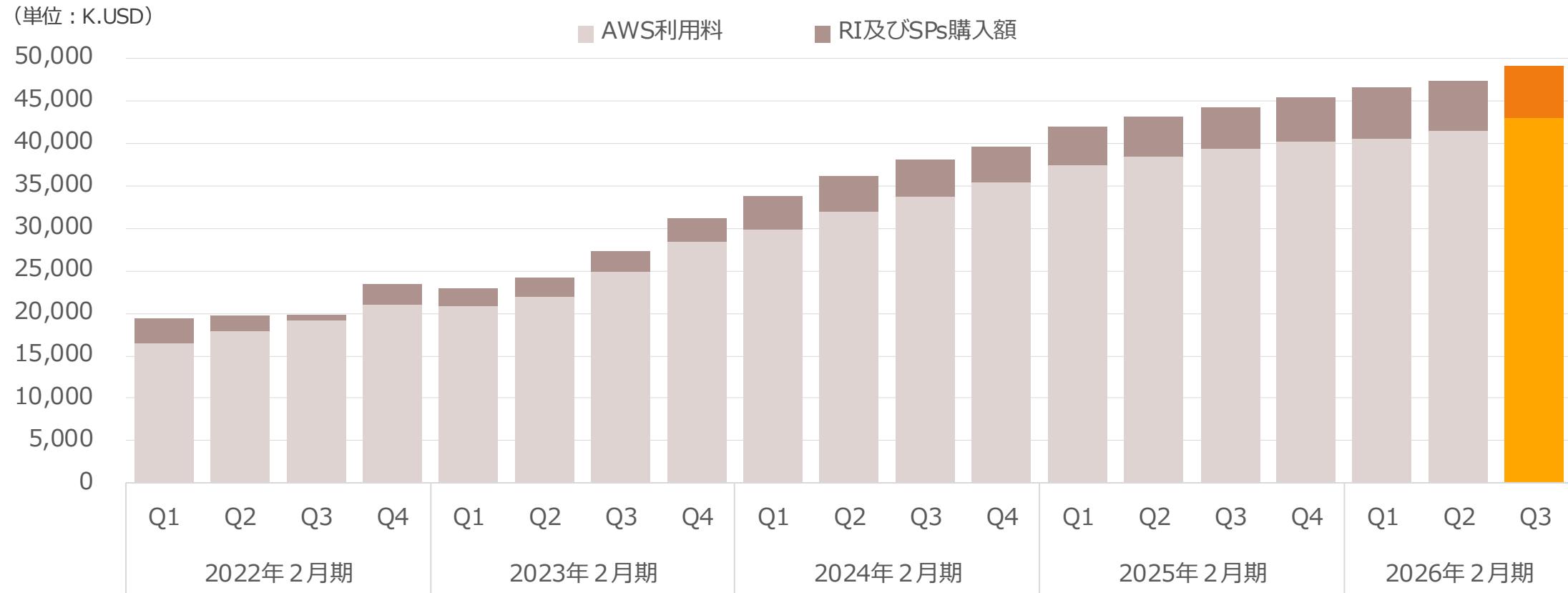


※ 1. アドバンスドプランの他、スタートアップ/ディスクOUNTプラン全てを含めたアカウント数。

※ 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）

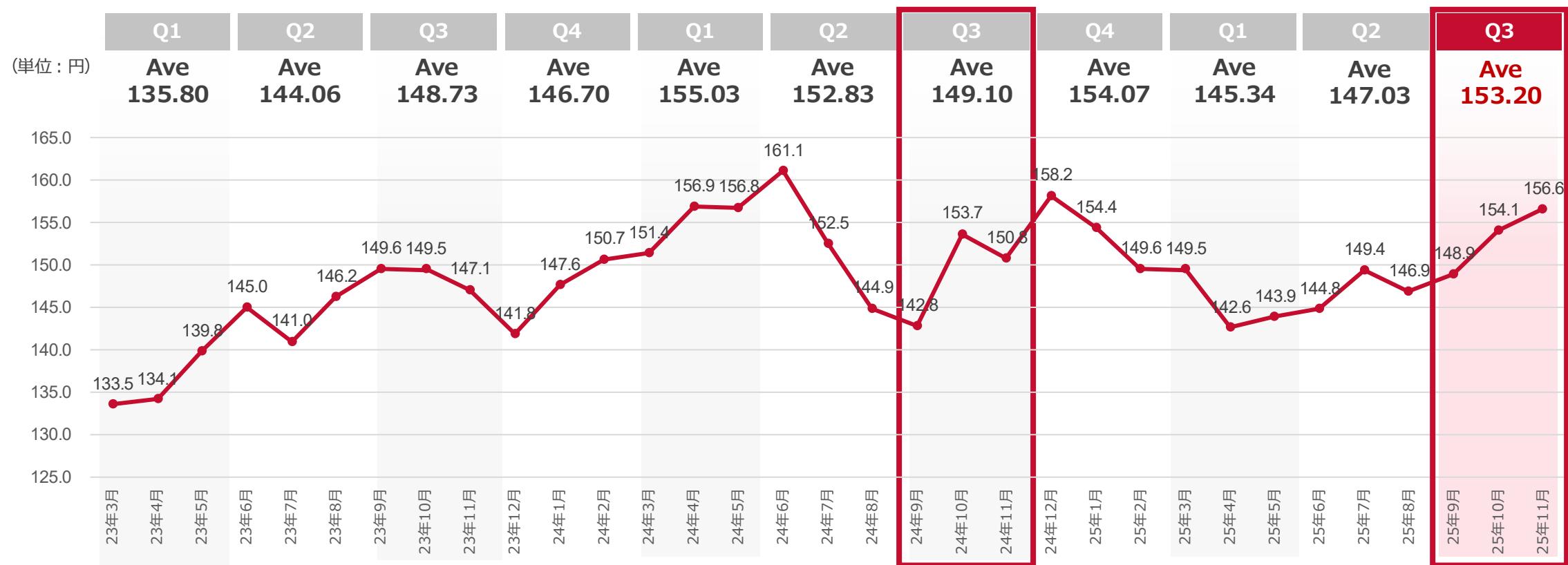
リセール成長の実態をとらえる指標として、もっとも重要な米ドルベースでのAWS利用料は右肩上がりで増加
大型解約がありながら、**為替影響を受けない米ドルベース利用料が成長**していることからも事業活動自体は順調に推移



※ 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額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の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

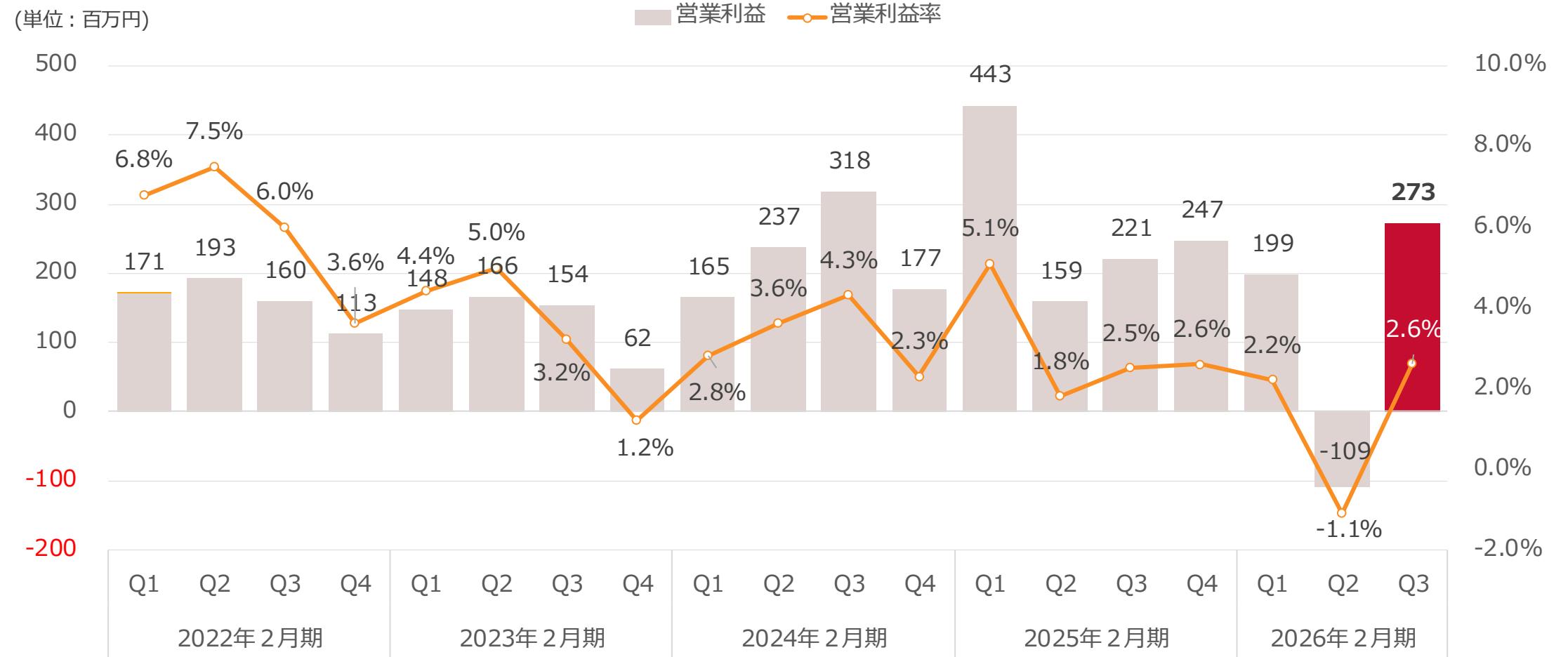
前回の業績予想修正時に今期の実績平均為替レート146.2円に修正、更に今回、153.2円に修正



※リセール売上高に採用している為替レートは、期初の段階では前期の期中平均為替レートと同様の1ドル約152.75円を採用し、2025年10月の修正時に今期の実績平均為替レートの146.2円に修正、更に今回、Q3の実績平均為替レートの153.2円に修正しております。

営業利益額 / 営業利益率の推移

円安による好影響が寄与する中、一部計画していた販管費の未発生や発生時期の後ろ倒しに加え
インセンティブ計上による広告宣伝費の相殺などがあり、**営業利益率以下の利益率が改善**



営業利益の前年同期比増減要因分析

Q1での為替（円高）の影響や不採算プロジェクトによりQ2時点で約△600百万円のマイナス影響があったものの成長への投資を積極的に行いながら、営業利益は前年同期比で△460百万円まで改善



連結貸借対照表（要約）

売掛金及び契約資産等の増加による「流動資産」の増加、短期借入金及び買掛金等の増加による「流動負債」の増加のれんの一括償却等に伴う「固定資産」の減少。自己株式の取得及び利益剰余金の減少等に伴う「純資産」の減少

(単位：百万円)

貸借対照表	2025年2月期 通期実績（連結）	2026年2月期 Q3実績（連結）	増減額
流動資産	15,222	16,324	1,102
固定資産	5,271	4,923	△ 347
有形固定資産	111	107	△ 3
無形固定資産	888	137	△ 750
投資その他の資産	4,272	4,678	406
資産合計	20,493	21,248	754
負債合計	9,033	10,566	1,533
流動負債	8,709	10,015	1,306
固定負債	324	550	226
純資産合計	11,460	10,682	△ 778
株主資本合計	10,183	9,226	△ 957
その他の包括利益累計額合計	1,277	1,455	178
非支配株主持分	—	—	—
負債・純資産合計	20,493	21,248	754

4. 想定Q&A

2026年2月期 第3四半期に関する想定Q&A

区分	想定される主な質問	回答
業績予想修正 (本資料5ページ)	業績予想修正の要因について 教えてください	<p>前四半期においては、クラウドインテグレーション事業における不採算プロジェクトの影響等により業績予想を修正しておりましたが、当第3四半期においては、前回予想に織り込んでいた為替レート146.2円に対し、実績レートが153.2円と約7円の円安となつたことから、売上高が増加し、売上総利益ベースで約77百万円の増加要因となりました。</p> <p>また、販管費につきましては、一部計画していた費用の未発生や発生時期の後ろ倒しに加え、マーケティングファンド※1の計上による広告宣伝費の相殺等により、約81百万円の減少となりました。</p> <p>これらの結果、業績予想を修正することといたしました。</p>
製品・サービス区分別 -各社売上構成- (本資料17ページ)	不採算案件の状況を教えてください	<p>サーバーワークス、G-genともに発生した不採算案件は、両案件ともに収束に向かつてはいるものの予断を許さない状況です。</p> <p>今後も大型案件における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を導入したり追加採用を行うことで体制を整えてまいります。</p>
主要科目の前年同期比較 (本資料27ページ)	臨時損失案件の進捗を教えてください	<p>まず、すでに前四半期で特別損失として全額計上していますので、今後、追加でマイナスの影響が出ることはありません。</p> <p>現在、継続的に顧客と協議中であり、仮に利用料が減額または回収された場合には特別利益として計上いたします。</p> <p>当第3四半期も37百万円の減額によって特別利益を計上しております。</p>

主要科目の前年同期比較

(単位：百万円)	2025年2月期 Q3	2026年2月期 Q3	前年同期比	前期Q3との差分コメント
売上高	26,196	29,069	+11.0%	<ul style="list-style-type: none"> 円高の影響（Q1～Q3平均で約4.2円の円高）で、約734百万円の下振れ影響 ※米ドルベースでのAWS利用料は増加傾向で推移 開示済みの大型解約が売上成長率に一部影響 G-genの不採算プロジェクトの納期延長により、売上のおよそ59百万円が来期へ繰り延べ
売上総利益	3,028	2,613	△13.7%	<ul style="list-style-type: none"> 円高の影響により約△73百万円 G-genの不採算プロジェクトの原価増366百万円（売上高の減少と合わせて△426百万円） SWXの不採算プロジェクトの原価増171百万円
売上総利益率	11.6%	8.5%	△3.1pt	
営業利益	824	363	△55.9%	
営業利益率	3.1%	1.3%	△1.9pt	<ul style="list-style-type: none"> 売上総利益の減少（前期比で約△415百万円）の影響 ※段階利益も同様
経常利益	849	485	△42.9%	
経常利益率	3.2%	1.7%	△1.6pt	
親会社株主に帰属する中間純利益又は親会社株主に帰属する中間純損失	505	△506	—	<ul style="list-style-type: none"> G-genにかかるのれんの減損損失742百万円 特定得意先に対する特別損失61百万円 繰延税金資産の取り崩し143百万円
親会社株主に帰属する中間純利益率	1.9%	△1.7%	△3.7pt	

5. 補足データ

LTV（顧客生涯価値）

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り
最重要領域であるリセール拡大によるLTVの最大化を目指す

(単位：百万円)

25,000

※ クラウドインテグレーション・リセール・MSPの合算

20,000

15,000

10,000

5,000

0

2016年2月期 2017年2月期 2018年2月期 2019年2月期 2020年2月期 2021年2月期 2022年2月期 2023年2月期 2024年2月期 2025年2月期

※ 2016年2月期からの売上総額の詰み上げとなります。

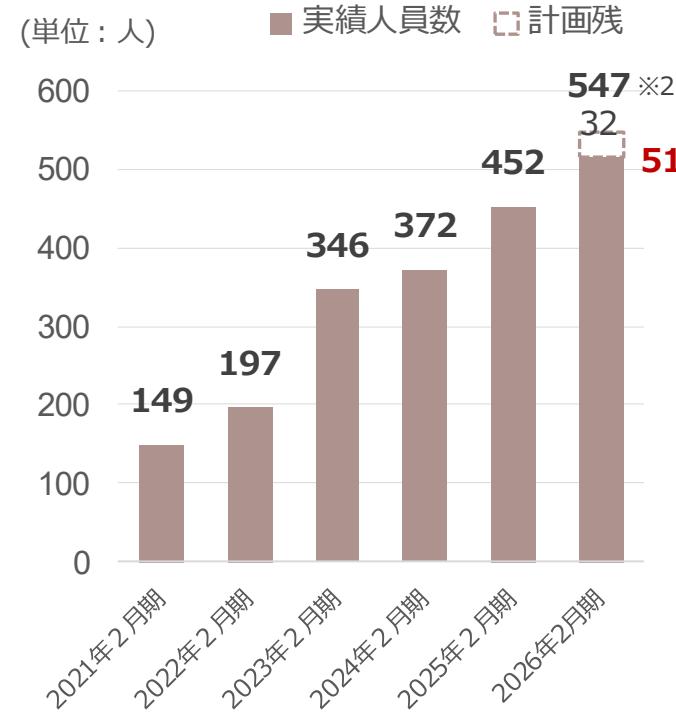
※ 2017年2月期以前の売上高は、AWSリセール売上高を直近実績をもとに総額に再計算した値を合算した概算値となります。

グループ人員数推移※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継続

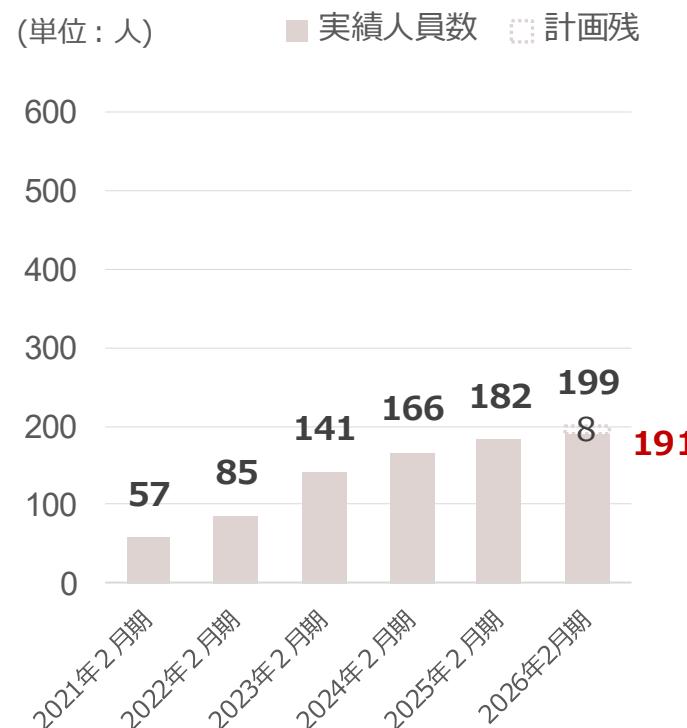
来期以降の中期経営方針達成に向けて、人材採用への積極的な投資は維持する方針

全社

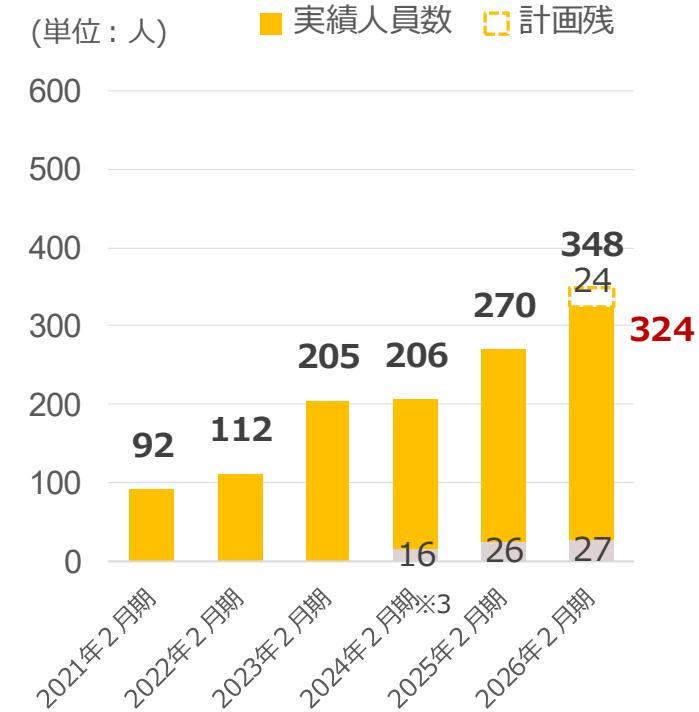


販管

(エンジニアを除く)



製造



※ 1. 人員数は臨時従業員（アーラバイト）を含んでおり、役員は含んでおりません。

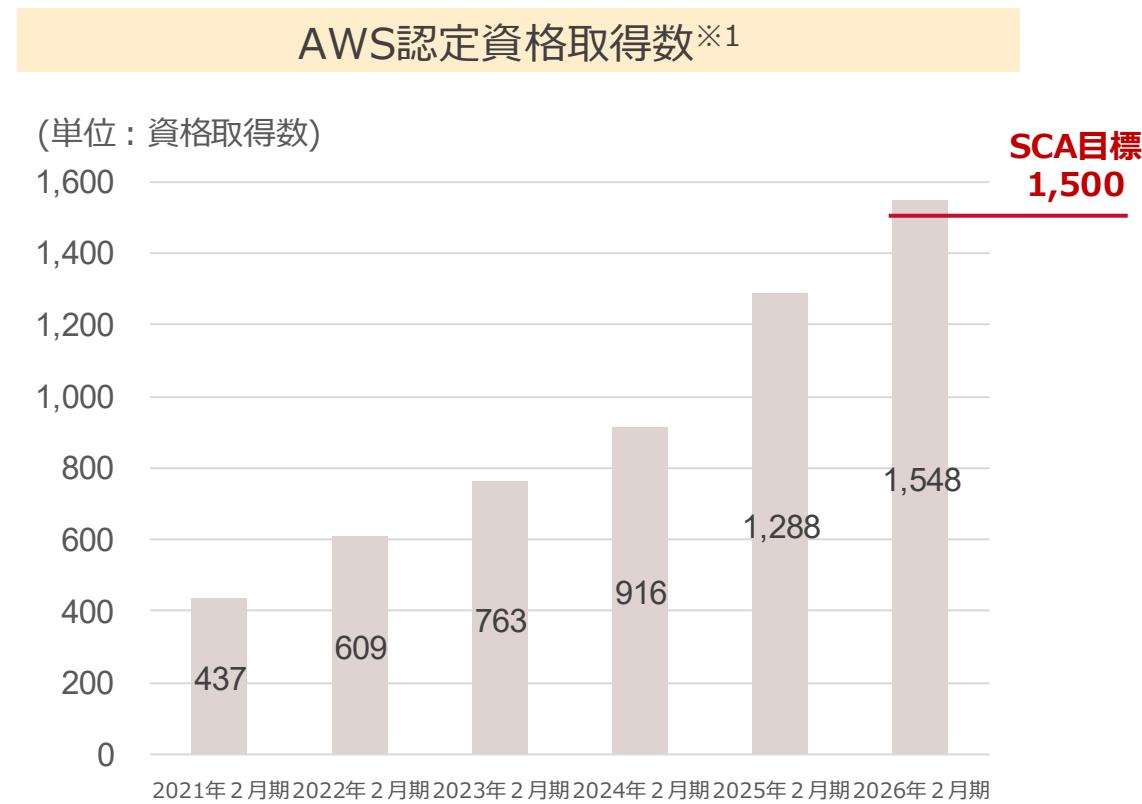
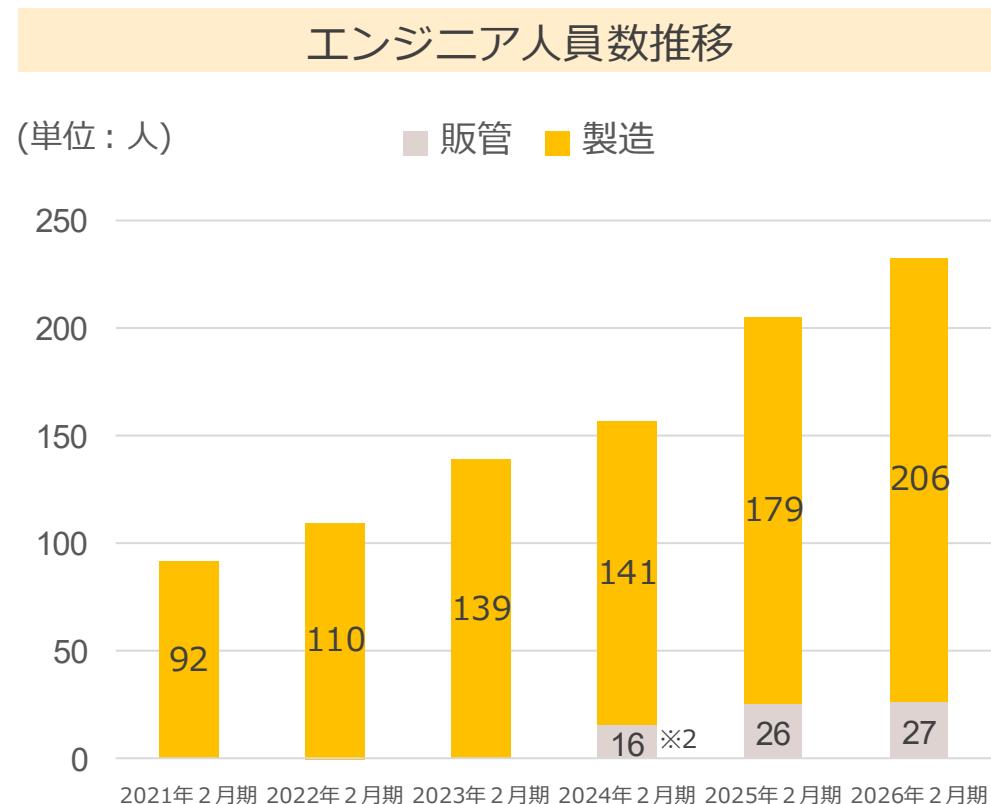
※ 2. 期初見通しは離職者を考慮しておりませんので、前期末人員数452人+今期の採用計画107人=559名となりますが、離職者が発生することで四半期公表時の見通しの人員数は変動します。

※ 3. 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。

エンジニアのAWS資格取得推進

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で1,500超となり、**SCA目標である4年間で1,500を1年前倒しで達成**



※ 1. 累積数となります。

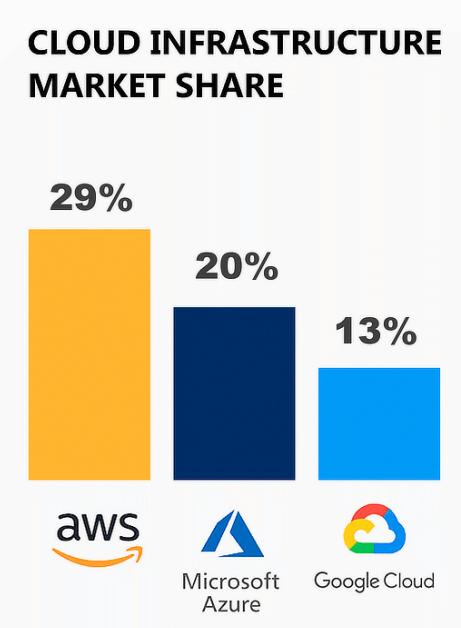
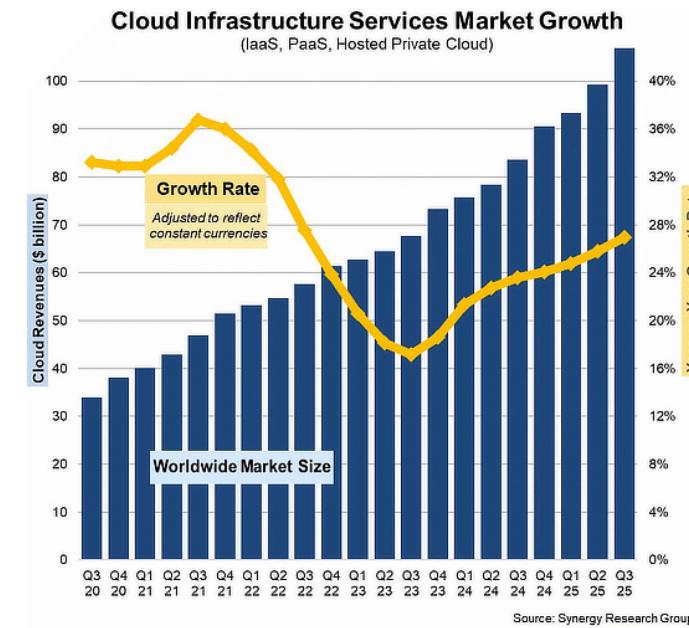
※ 2. 2024年2月期から、社内SEやトレーニングを行うエンジニアを販管部門に変更しております。

参考資料 – 市場環境

2025年第3四半期、Synergy Researchの調査結果

クラウドインフラ市場は1年前と比較して28%成長、生成AIの牽引によって再び成長路線が定着

- Synergy Research Groupの2025年第3四半期のクラウドインフラの市場状況における調査結果によると、第3四半期のクラウドインフラ市場は1年前と比較して28%成長となり、市場規模はグローバルで1069億ドル（1ドル155円換算で約16兆5700億円）。
- クラウドインフラ市場は2023年の19%まで落ち込んだが、生成AIの牽引によって再び成長路線が定着。
- クラウドプロバイダー上位3社のシェアの数字は、AWSが29%、Microsoft Azureが20%、Google Cloudが13%となった。



※ 出典：https://www.publickey1.jp/blog/25/aws3029google1320253synergy_research.html

【再掲】IR活動状況

2025年4月に公表した中期経営方針の説明のため、**機関投資家IR面談の増加施策と個人投資家向けIR施策を検討**
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

2025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

2025年2月期では94回実施。

● 新規の機関投資家IR面談

2025年2月期では6回実施。

● アナリスト面談

2025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

2026年2月期

● 中期経営方針の開示

2025年4月（決算説明会）と5月（株主総会）に中期経営方針の説明会を実施
機関投資家向け、個人投資家向けの説明の充実を検討。

● 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。

● IR体制

専任者1名、IR兼務者1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。

IR面談での主なテーマ

区分	質問	回答
ガイダンス	これまでのガイダンスと為替レートの前提を変えた理由について	これまで金融機関の為替アナリストの為替見通しの中央値を使い、補足情報として為替感応度を公表しておりましたが、 前期の期中平均為替レートを採用することで為替の影響を除いて前期比較ができるようにしました。
ガイダンス	解約案件の詳細について	今期への業績インパクトは、 Q1から徐々に始まり通期で約15億円の売上高のマイナスの影響 があります。こちらの案件は、お客様がAWS自体を解約したとか当社とのトラブルではなく、当社契約からAWSとの直契約に切り替えた案件となり 大変イレギュラーなもの となります。
(新) 不採算案件	Q2で発生した不採算案件について	不採算案件はサーバーワークス、G-genともに発生しました。 G-genに関しては、2025年2月期のQ2で受注損失を引き当てた同一案件での工数が更に増加し、2025年12月完了が2026年6月（予定）まで延長することになりました。 また、サーバーワークスに関しては、企業のクラウド投資が大きくなっている中で発生した大型案件の不採算案件で、 両案件ともに収束に向かってはいるものの予断を許さない状況 です。 今後も大型案件における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を導入したり追加採用を行うことで体制を整えてまいります。
(新) 中期経営方針	不採算案件が中計に及ぼす影響について	不採算案件は特定の案件で発生したものであり、損失の大半を今期Q2で受注損失として引き当てていることから、 来期以降の中期経営方針への直接的な影響は限定的なもの と考えております。 また、合わせて実施したのれんの一括償却により年間100百万円の費用が来期以降は発生しないことも中計においてはプラスの要因となっております。 このことからも、 現時点では中期経営方針は変更しない方針 です。

6. 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



 CGen



営業・販路開拓

富士フィルム 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

投資目的子会社

 Serverworks
CAPITAL

顧客サポート

 Serverworks
Smart Operations

主要ソリューション



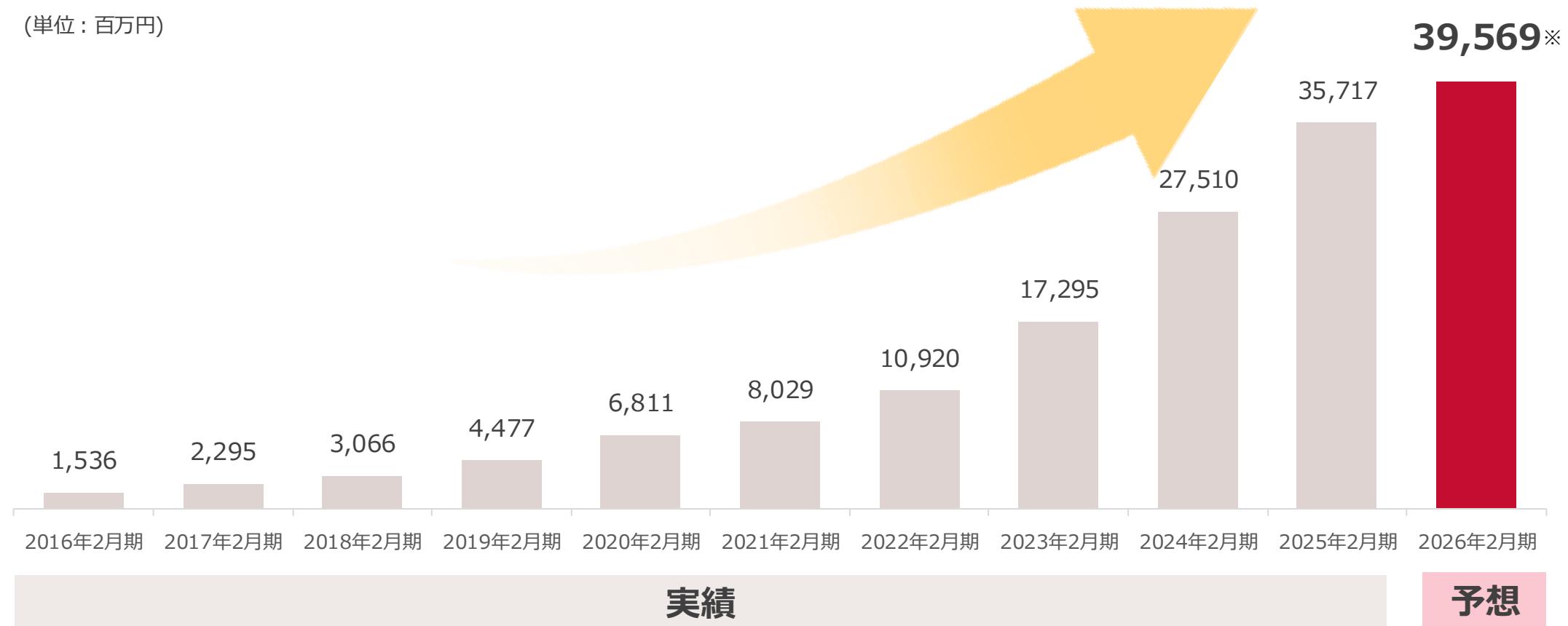
サーバーワークスグループでは、主に3つのソリューションを通じて
あらゆるビジネスでのクラウド活用を強力サポート



過去10年間の売上高推移

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)



※ 2025年4月14日発表の「2025年2月期決算短信」、2025年10月15日に発表の「のれん一括償却等に伴う特別損失等の計上及び通期連結業績予想の修正並びに役員報酬の減額に関するお知らせ」、2026年1月14日発表の「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご確認ください。

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け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月より当社取締役に就任。

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	3,288,700,808円 (2025年11月末日現在)
従業員数 (単体) (連結)	366名 (2025年11月末日現在) 515名 (2025年11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	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	<ul style="list-style-type: none">AWS プレミアティア サービスパートナー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)
主な株主	当社役員 株式会社テラスカイ、株式会社NTTデータ、 NTTドコモビジネス株式会社（旧：NTTコミュニケーションズ）



主な拠点

東京・大阪・仙台・新潟・福岡に営業所あり



7. 事業內容

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. ストックビジネス

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。

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。



事例の一部をご紹介

※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

事業内容

① クラウドインテグレーションー生成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

1

全体像の把握

- ・何のためのツールか確認
- ・課題にマッチしそうか

2

チュートリアル実施

- ・使い方の概要把握
- ・使用感の確認
- ・概念のより深い理解

3

テスト利用

- ・実戦に近い形で利用
- ・実戦に投入するまでの懸念点の確認
- ・細かな仕様などを把握

4

実戦への投入

- ・課題解決のため実際に利用

5

発展的利用

- ・他の課題への応用

+必要な知識の補強

+必要な知識の補強

+必要な知識の補強

+必要な知識の補強

AWS 公式トレーニング

サーバーワークス
実践トレーニング

アジャイル開発支援
RFPチャレンジ

カスタマーサクセスマネージャーによるサポート

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

● SRE
(Site Reliability Engineering)

●● 運用基盤構築サービス

● 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+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

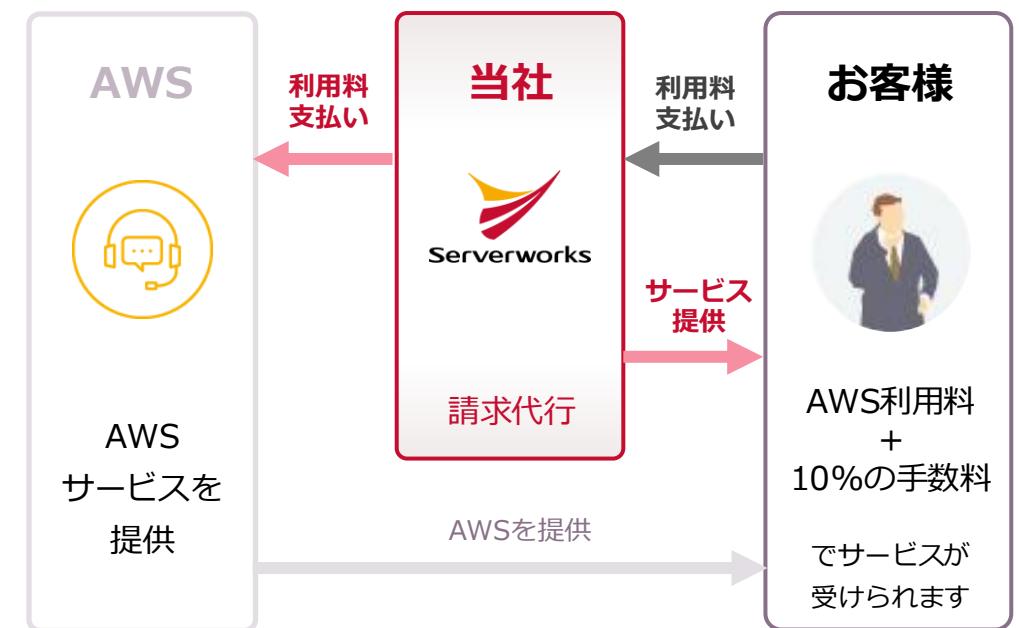
日本円での請求書発行

移行・運用サービス
*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）

アドバンスト契約で
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、それにより継続的に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)

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くいただくこと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！

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

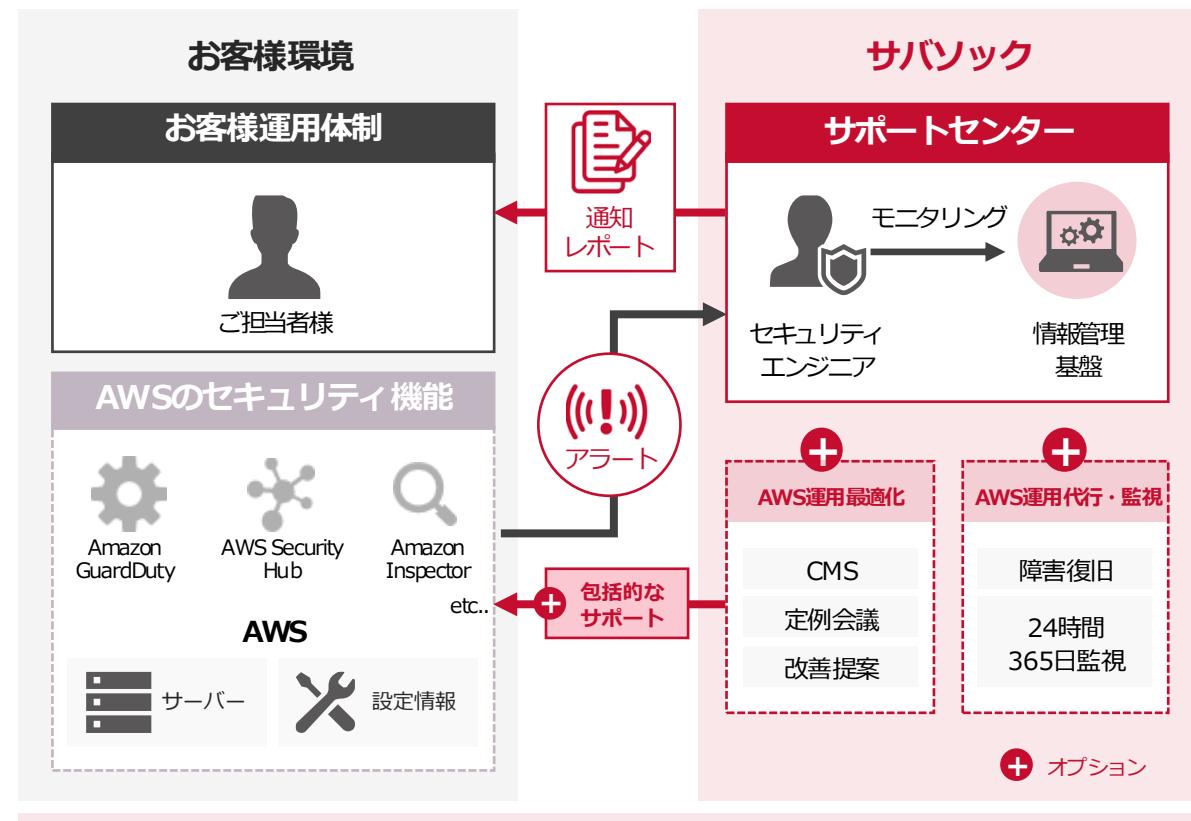
安心・安価・スピーディなマネージドセキュリティサービス「サバソック」

▶ 「サバソック」とは？

AWS専業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。



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

