

決算説明資料

2027年2月期 第2四半期（中間期）

目次

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

エグゼクティブサマリー

■ 業績：第2四半期も、連結業績は売上、利益ともに前期を大幅に上回り好調に進捗

- ・ サーバーワークス単体では売上高・売上総利益ともに順調に増加した一方、人材採用、受注管理の高度化に向けた基幹業務システムの刷新、生成AIの全社活用といった**成長基盤への戦略的な先行投資により販管費が増加し営業利益は前期並みの水準**となったが、引き続き、子会社の業績も好調に推移し、**連結全体では前期を大幅に上回る着地**
- ・ 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**となりトップラインの成長を追い求めるフェーズとなっているため、**円安やファンドで発生した利益をアカウント獲得やAI投資などへ積極的に投資する方針**

■ 業績：2027年2月期 通期連結業績予想を上方修正※

- ・ 第1四半期の好調を維持したまま事業が順調に推移し、**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**
- ・ 今回の業績予想の上方修正により、**営業利益/経常利益は来期FY28の中期経営方針の水準に1年前倒しで到達する見込み**

■ 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】クラウドインテグレーションでの大型案件が増加中、AWSとの戦略的提携（SCA）の更新についても検討が進んでいる
- ・ 【生成AI】Anthropic社の「Claude Partner Network」 Services Trackにおいて**Selectパートナーに認定**
- ・ 【海外展開】「AWS Cloud and AI Day Hanoi 2026」に出展、**東南アジアでの活動を拡大**
- ・ 【セキュリティ】CrowdStrike社と当社のAWS運用知見を連携した**統合マネージドセキュリティサービスを提供予定**
- ・ 【株主還元】配当に関しては、前回公表の**配当予想通り1株あたり15円の中間配当を決定**

※ 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修正しました。詳細は2026年10月15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。

業績ハイライト

サーバーワークス単体では売上高・売上総利益ともに順調に増加した一方、成長投資により営業利益は前期並みの水準、引き続き、子会社の業績も好調に推移し連結全体では前期を大幅に上回る着地

連結	売上高（累計）		前年同期比	営業利益（累計）		前年同期比
		24,731百万円	+32.0%	924百万円	+922.0%	
単体		18,697百万円	+24.4%	490百万円	△3.5%	
	連結子会社 	6,050百万円	+63.0%	427百万円	+120.5%	
	※ 2024年7月G-genとトップゲートは合併					
連結子会社 	Smart Operations	166百万円	+303.3%	7.6百万円	+173.5%	
※ 2025年3月設立						

(参考) 主要科目の前年同期比較

(単位：百万円)	2026年2月期 Q2	2027年2月期 Q2	前年同期比	前期（Q2）との差分コメント
売上高	18,736	24,731	+ 32.0%	- 円安効果もありリセール売上が堅調に増加、CI/MSPも着実に成長 （参考）円安の影響（前期Q2比で平均約10円の円安）により+1,412百万円
売上総利益	1,597	2,614	+ 63.6%	- 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 - 前期Q2にあった不採算案件による影響（△520百万円）が当期は解消 （参考）円安の影響により+117百万円
売上総利益率	8.5%	10.6%	+ 2.0pt	
営業利益	90	924	+ 922.0%	- 売上総利益の増加による影響（以下の段階利益も同様） - 販管費の増加は主に人件費関連の増加（内訳はP28を参照）
営業利益率	0.5%	3.7%	+ 3.3pt	
経常利益	121	991	+ 718.5%	持分法損益やLP運用損益の改善により、営業外損益が改善
経常利益率	0.6%	4.0%	+ 3.4pt	
親会社株主に帰属する中間純利益	△903	806	－ %	前期に計上されていた、のれん一括償却△742百万円、税効果影響△143百万円、不正利用損失△100百万円などが解消
親会社株主に帰属する中間純利益率	△4.8%	3.3%	+ 8.1pt	

通期連結業績予想の修正※1

第1四半期の好調を維持したまま、第2四半期の事業も順調に推移し、
売上、利益ともに前回公表の通期連結業績予想を上回る見込みとなり業績予想の上方修正を決定

(単位：百万円)	前回発表予想		今回発表予想		
	予想	売上高比	予想	売上高比	前回発表比
売上高※2	47,184	100.0%	51,995	100.0%	+10.2%
売上総利益	4,832	10.2%	5,438	10.5%	+12.5%
営業利益	1,310	2.8%	1,665	3.2%	+27.1%
経常利益	1,398	3.0%	1,852	3.6%	+32.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	904	1.9%	1,538	3.0%	+70.1%※3

- ※ 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修正しました。詳細は2026年10月15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。
- ※ 2. 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と同様の1ドル約150.22円から、今期の実績平均為替レートの160.48円に修正しております。
- ※ 3. 連結子会社の業績回復に伴う繰延税金資産の計上等により税金費用が大幅に減少する見込みです。

中期経営方針との比較 – 来期FY28中期経営方針※の利益水準に到達 –

円安やファンドの寄与を含むものの、**営業利益/経常利益はFY28中期経営方針の水準に到達**する見込み

子会社G-genの大幅増益もあり、グループ全体での**戦略的な投資（アカウント獲得、AI投資など）を強化**する方針

	FY28中計		FY27業績予想		
	目標	売上高比	予想	売上高比	中計比
(単位：百万円)					
売上高	56,092	100.0%	51,995	100.0%	△7.3%
売上総利益	6,358	11.3%	5,438	10.5%	△14.5%
営業利益	1,659	3.0%	1,665	3.2%	+0.4%
経常利益	1,729	3.1%	1,852	3.6%	+7.1%

※ 来期FY28中期経営方針の数値は2026年4月14日公表「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」に基づきます。

(参考) 第2四半期/四半期推移

	第2四半期				2027年2月期 四半期推移				
	2026年2月期 Q2	2027年2月期 Q2	前年同期比	業績予想 進捗率	Q1	Q2	Q3	Q4	前四半期比 FY27 Q1比
連結売上高	18,736	24,731	+32.0%	47.6%	11,933	12,798			+7.3%
 Serverworks	15,035	18,697	+24.4%		9,055	9,642			+6.5%
 Ggen	3,710	6,050	+63.0%		2,885	3,164			+9.7%
売上総利益	1,597	2,614	+63.6%	48.1%	1,220	1,394			+14.3%
売上総利益率	8.5%	10.6%	+2.0pt		10.2%	10.9%			
営業利益	90	924	+922.0%	55.5%	398	526			+32.1%
営業利益率	0.5%	3.7%	+3.3pt		3.3%	4.1%			
経常利益	121	991	+718.5%	53.5%	391	599			+53.2%
経常利益率	0.6%	4.0%	+3.4pt		3.3%	4.7%			
親会社株主に帰属する 中間純利益	△903	806	－%	52.4%	324	481			+48.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益率	△4.8%	3.3%	+8.1pt		2.7%	3.8%			

2027年2月期 第2四半期（中間期） 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

クラウドニーズの高まりを受け、クラウドインテグレーションの大型案件が増加する中、創業から111年を迎える輸入車業界のパイオニアである株式会社ヤナセ様のAWS大規模移行プロジェクトを完遂

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

プロジェクトの概要と背景

- データセンター契約終了を機に、インフラ全体を見直し
- 柔軟で最適化された基盤と運用の高度な可視化・ITコスト最適化が必要
- 厳格な情報セキュリティ基準への準拠が必須
- 当社のコンサルティング支援のもと、約20ヶ月かけて移行を推進

導入事例 | 株式会社ヤナセ様

約70台のサーバーのAWS移行を支援



高度なセキュリティ基準に準拠し、今後5年間の総コスト削減を見込む

[▶ 導入事例ページ](#)

Anthropic社の「Claude Partner Network」 Services Trackにおいて**Select**パートナーに認定

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

認定パートナーの強み

- **実績に裏付けられた支援体制**
 - Claude Partner Networkへの参画にあたり、認定資格者数、顧客への本番環境での導入、公開事例の蓄積といった要件を充足。これらの実績に基づく、質の高い導入支援の提供体制。
- **お客様の安心につながるサービス品質**
 - 認定プログラムが求める基準の継続的な充足によるサービス品質の維持。
- **生成AI関連の受注機会拡大**
 - パートナープログラムを通じた技術情報・サポートの活用による、Claude導入支援およびAIエージェント開発の提供領域の拡大。

Claude×AWSの導入・活用を支援するサービス

Claudeイベント／ウェビナー

Claude、Claude Cowork、Claude Codeのハンズオンを開催

Claude PoC支援

評価指標の策定から実現可能性の検証までを支援

AWS生成AIガイドライン策定／統合管理基盤

全社共通の利用ルールと一元管理可能な基盤を整備

AWS生成AI運用最適化

RAG（検索拡張生成）やAIエージェントの運用・コスト管理を支援

子会社・G-genが、住友ゴム工業様のAI開発に伴走しながら内製化支援を実施
関連会社・Ragateでは、AIの投資判断を支援する新プログラムの提供を開始

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



G-gen、住友ゴム工業様のAI開発を 伴走しながら内製化支援

- タイヤ設計の「性能向上」と「故障リスク低減」の両立が課題
- BigQuery・Cloud Run・**Gemini Agent Platform**で内製化を推進
- PoC検証から本番導入まで**伴走して一貫支援**することで、故障予測RAGツールを内製開発し**自走できる体制を構築**

[▶ 導入事例ページ](#)

Ragate、AI投資判断を支援する 「AXスプリントプログラム」の提供を開始

- AI導入7工程のうち**棚卸、選定、検証（PoC）**を一気通貫で支援
※現在、**基本支援は無償**で利用可能（キャンペーン期間中）
- **2ヶ月で業務一覧・PoC・効果試算等を創出**
- 試行結果と残課題を整理し、その後の、**内製・継続支援・対象の見直しを判断できる状態**にすることが目的

[▶ サービスサイト](#)

AIによるクラウド市場の再加速

生成AIによってクラウド市場は第2の黄金期へ、

AIの高度化による計算資源の消費拡大でクラウド利用は拡大、データ基盤のクラウド集約で構築と運用の新規需要誘発

中期経営方針 注力領域

クラウド

生成AI

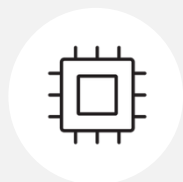
海外展開

セキュリティ

01

ハードウェアリソースの調達難

クラウドしか現実的な選択肢がない



GPU不足



オンプレ困難



クラウドへ

クラウド移行加速

02

内製化の波

AI時代ほどクラウド基盤が必要になる



SaaS中心



AIで内製



クラウド基盤へ

クラウド利用拡大

当社の追い風

「AWS Cloud and AI Day Hanoi 2026」にSilver Sponsorとして出展

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

出展の概要と背景

- 2025年12月にAWS Direct Connectロケーション、2026年6月にAWSローカルゾーンがハノイに開設
- 現地のクラウド基盤整備が進行中
- 2026年10月にタイでの海外現地法人の設立を予定しており、**ASEAN地域での事業展開を推進**
- ブースでは**3つのサービス領域**を紹介

[▶ イベントページ](#)



国内でセキュリティインシデントが相次ぐなか、高度化するサイバー攻撃に対し、
CrowdStrikeのセキュリティサービスと当社のAWS運用知見を連携した統合マネージドセキュリティサービスを提供予定

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

サバソック for Falcon Cloud Security

2026年11月に提供開始予定

AIセキュリティ

CrowdStrike

AIネイティブなリアルタイム脅威検知



検知



隔離

総合マネージド
セキュリティ

総合マネージド

サバソック for FCS

AWSの知見を活かした初動対応



検知



復旧対応



再発防止

ー 当社の圧倒的なAWSの知見と実績があるからこそ、クラウド領域の深部まで踏み込んだ運用代行が可能 ー

● **AWS MSSPコンピテンシー認定**（2025年） ● 2026 Japan AWS Top Engineers セキュリティ部門 **18名中6名所属は国内No. 1**

株主還元関連

中間配当に関しては、前回公表の配当予想通り **1株あたり15円の中間配当**を決定

期末配当に関しては、公表済みの15円（通期30円）を据え置いたうえで**今後の業績状況をふまえて検討**

▶ 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）
- 初配（2026年2月期）25円 → 2027年2月期予想 **30円へ増配**

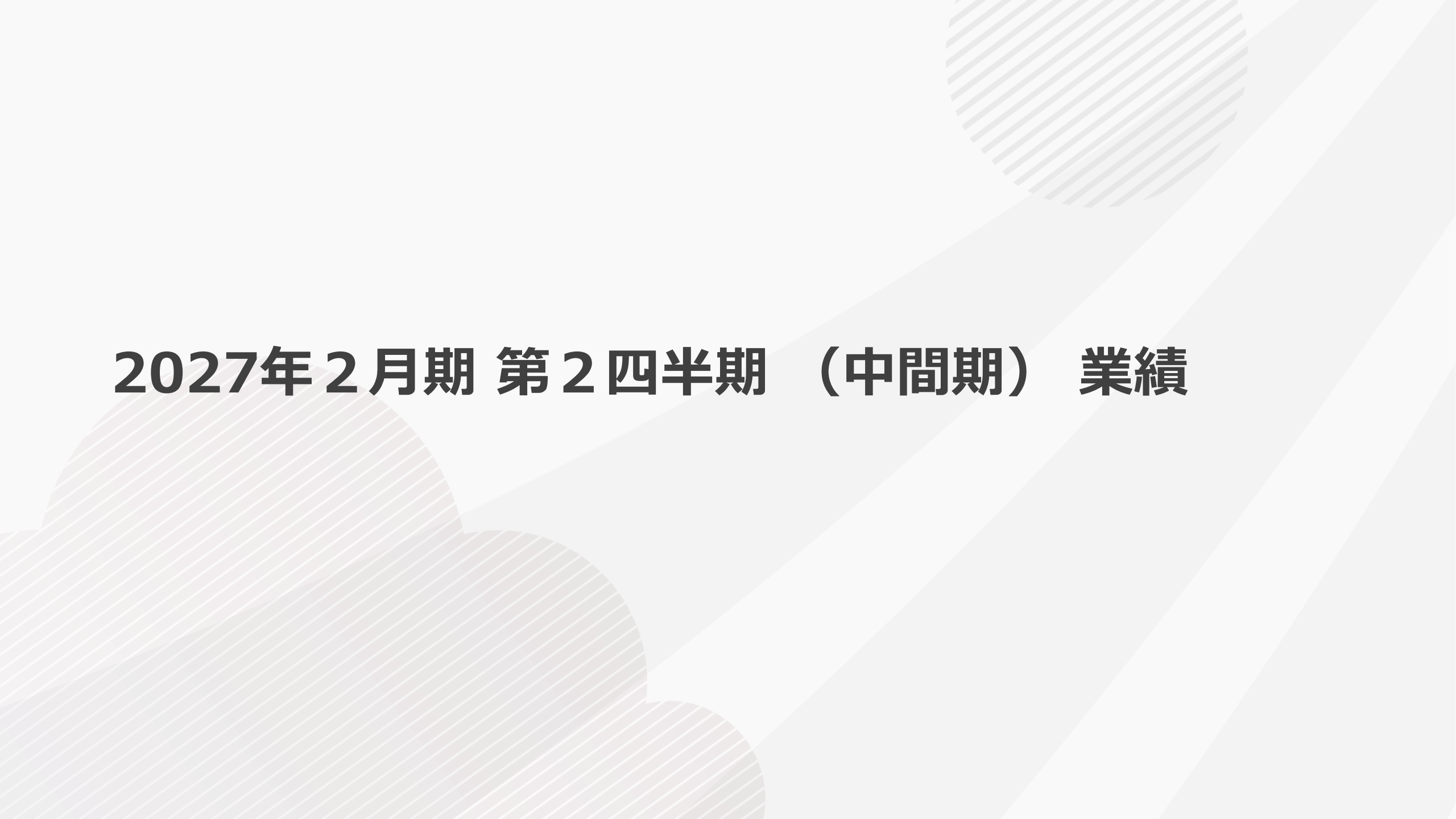
2 安定配当と財務健全性

- 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

※ 配当性向は一過性の資産売却損益及び現預金の増加を伴わない損益を除く親会社株主帰属当期純利益に対する比率であります。



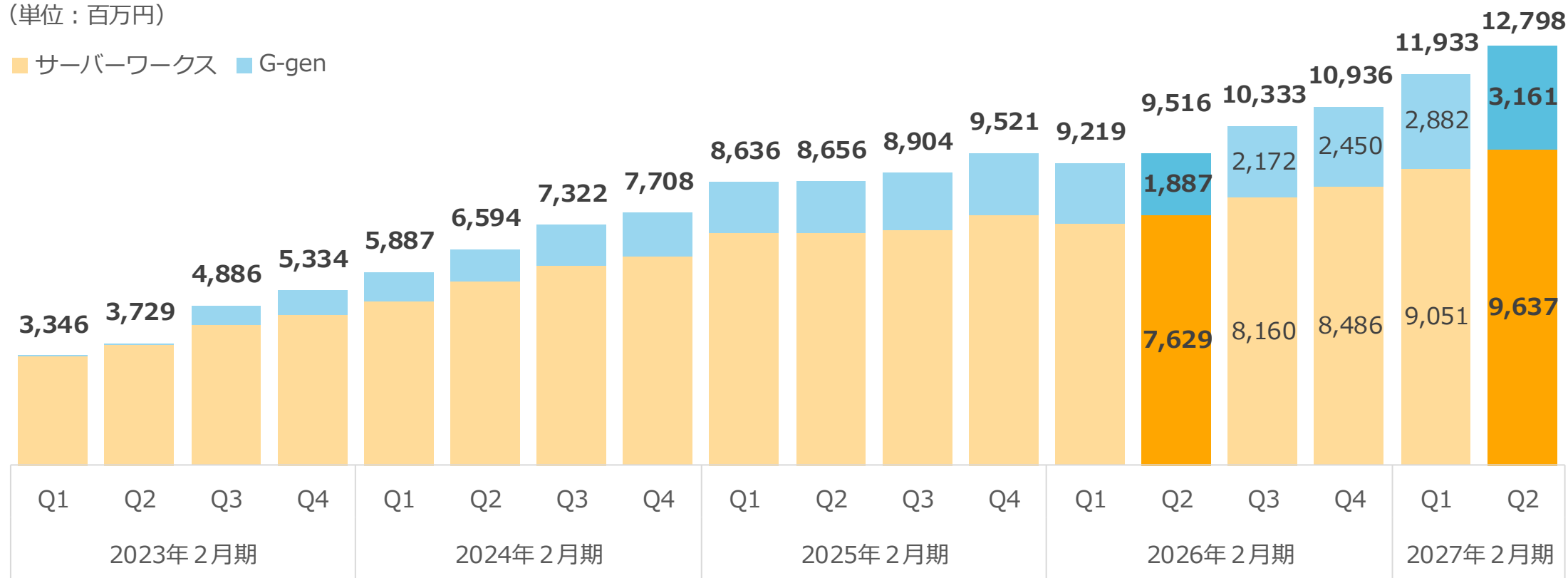
2027年2月期 第2四半期（中間期）業績

売上高の推移 – 連結・各社 –

引き続き、円安による売上高の増加に加え、子会社G-genにおいてパートナー向けファンド（支援金）の獲得もあり、売上高は、各社ともに前年同期比、前四半期比でも大幅に成長

(単位：百万円)

■ サーバーワークス ■ G-gen

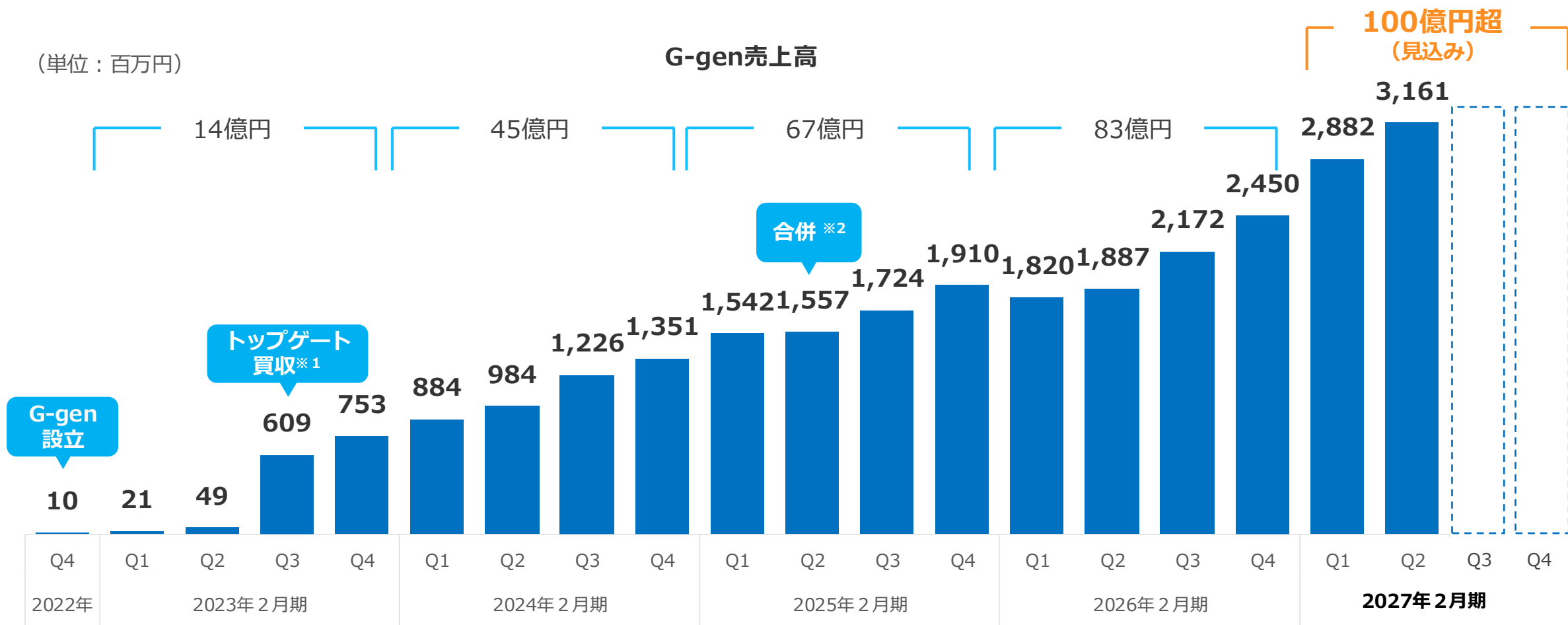


※ 各社の数値について、内部取引にかかる連結調整を加味しております。

※ 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。

(参考) 売上高の推移 - 急成長するG-gen -

2021年7月の設立から5年（6期目）というスピードで、今期の通期売上高は100億円を超える見込み、
合併時から四半期売上高が約2倍に拡大し、直近ではAIプロジェクトの増加で成長ペースが加速



※ 1. 2022年6月30日付でトップゲートの株式取得（100%）を完了しております。

※ 2. G-genは2024年7月1日付でトップゲートと合併、2025年2月期第2四半期は合併月を含む四半期であります。

ストック売上比率の推移

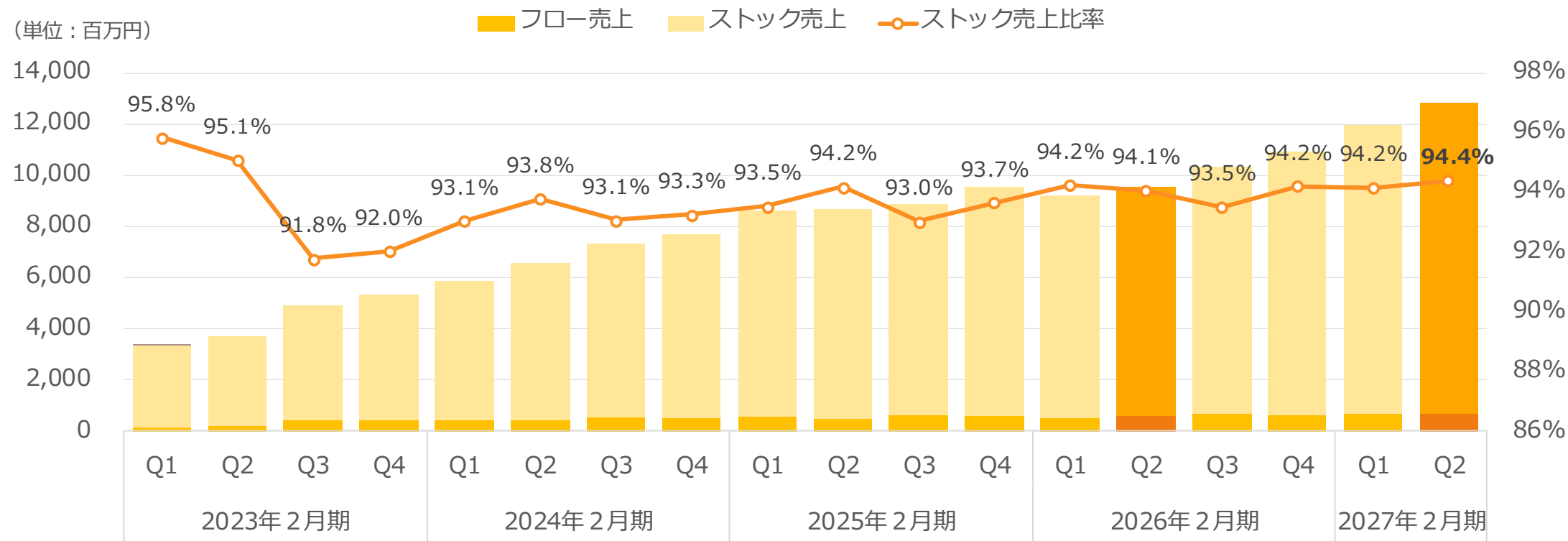
フロー売上

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。

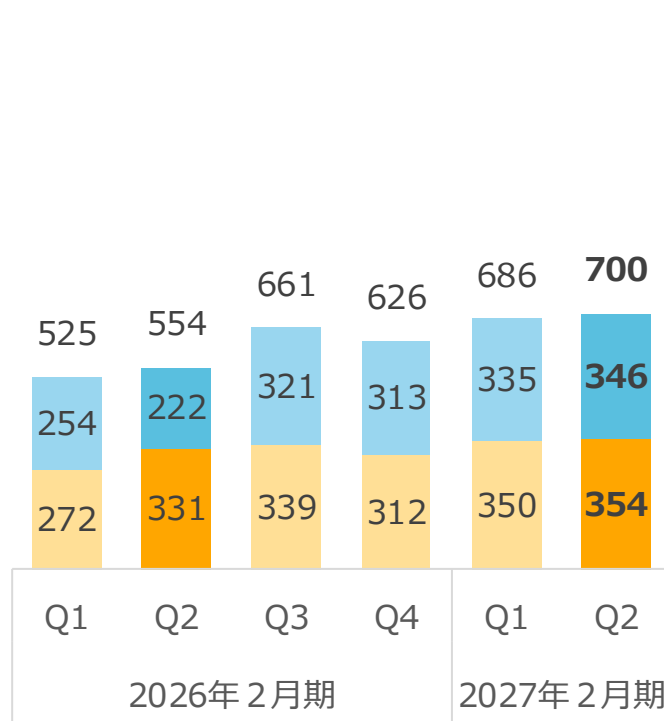
製品・サービス区分別 -各社売上構成-

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2四半期連続での過去最高売上**を更新

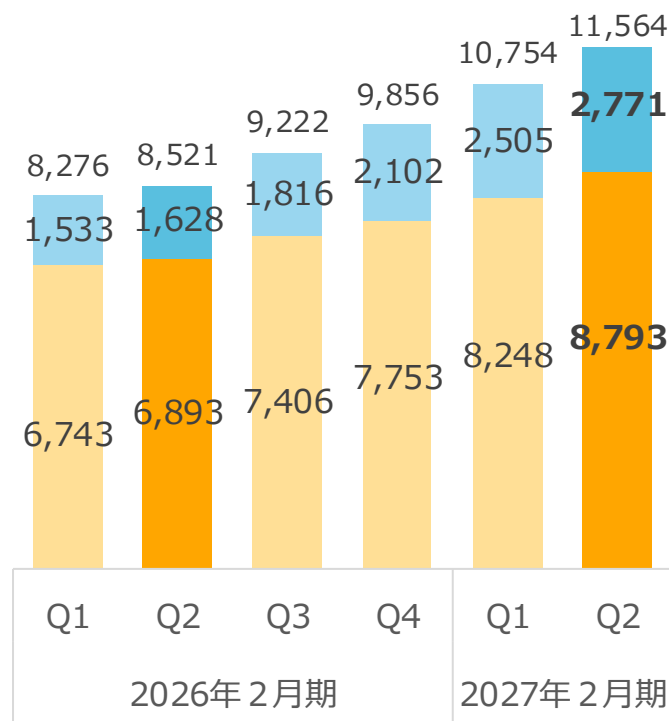


(単位：百万円)

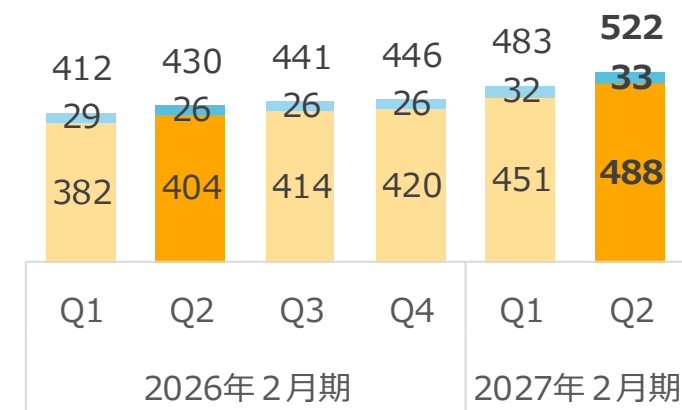
クラウドインテグレーション



リセール



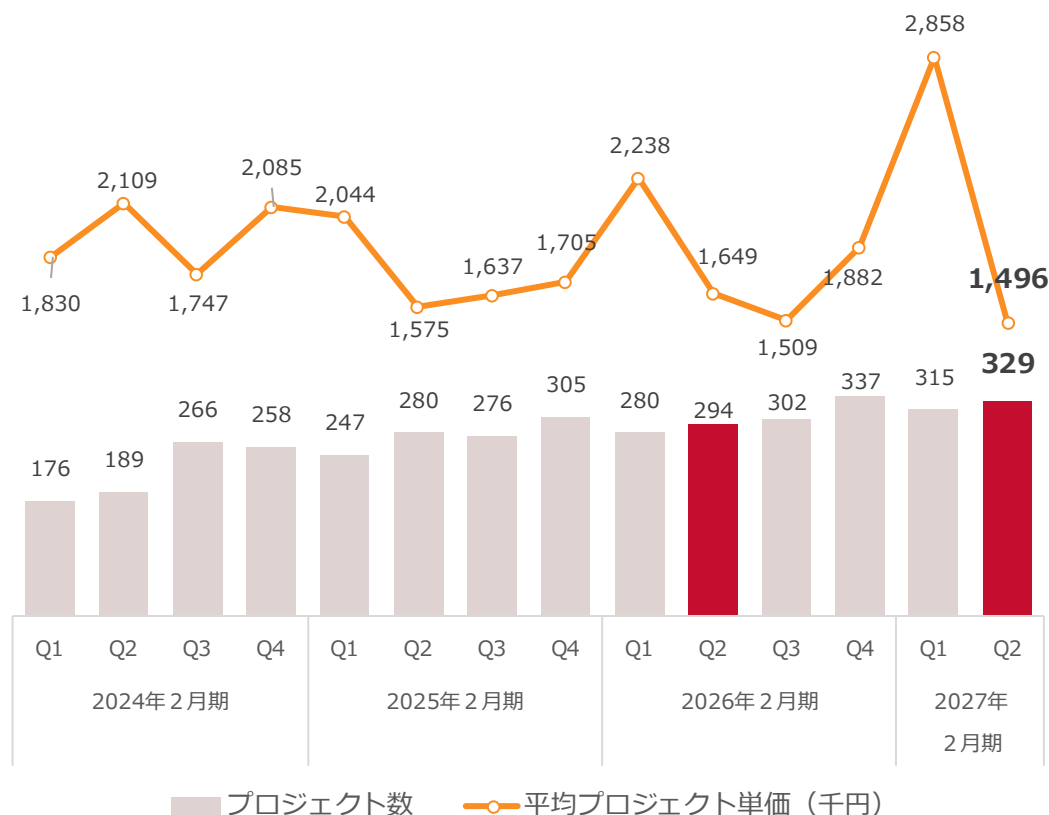
MSP



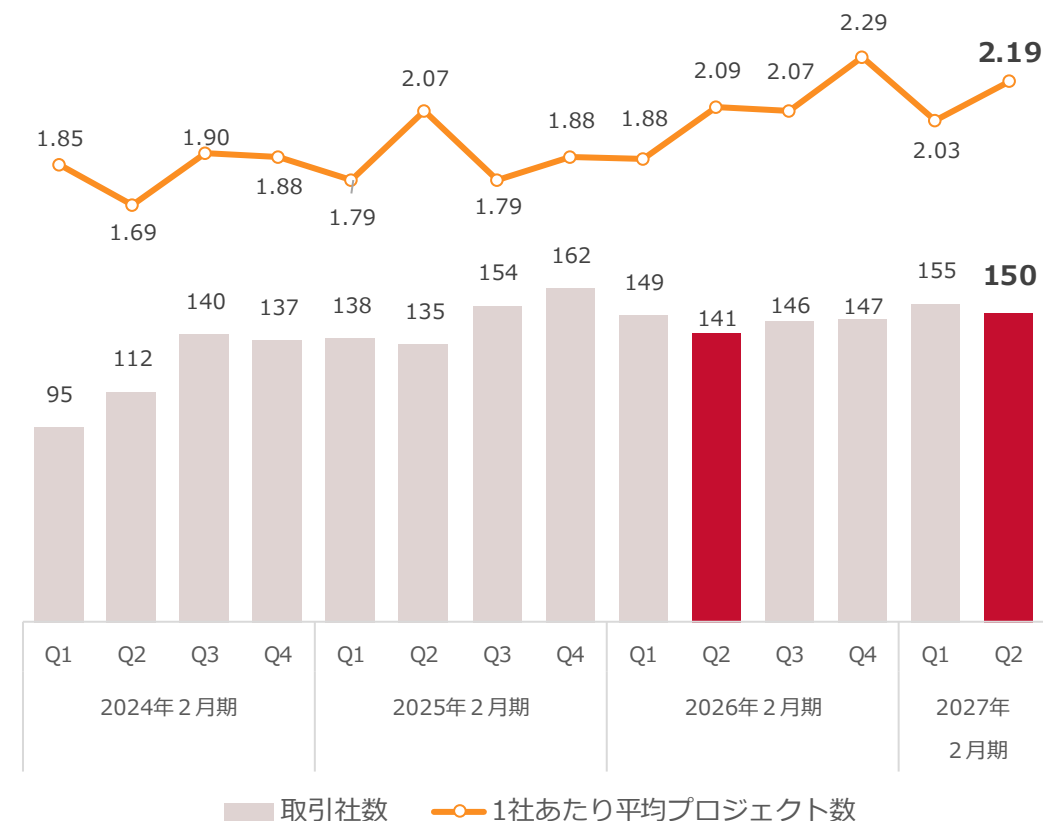
クラウドインテグレーション -各指標の推移-

トレーニング関連の小規模プロジェクトの増加でプロジェクト数は増加したものの、
大型案件の検収の谷間となり単価は減少、現時点ではプロジェクト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



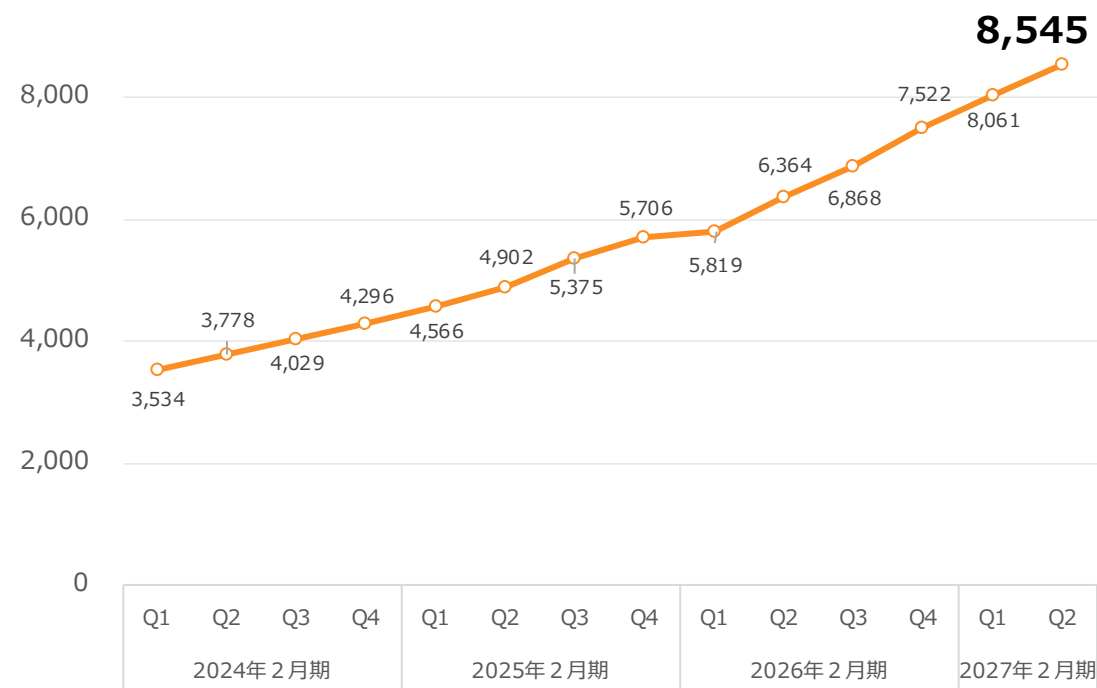
※ 新収益認識基準の適用に伴い、2023年2月期より、履行義務の進捗度合いに応じて収益を認識する方法に変更しておりますが、当指標は完成基準(旧基準)に基づき集計しております。

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

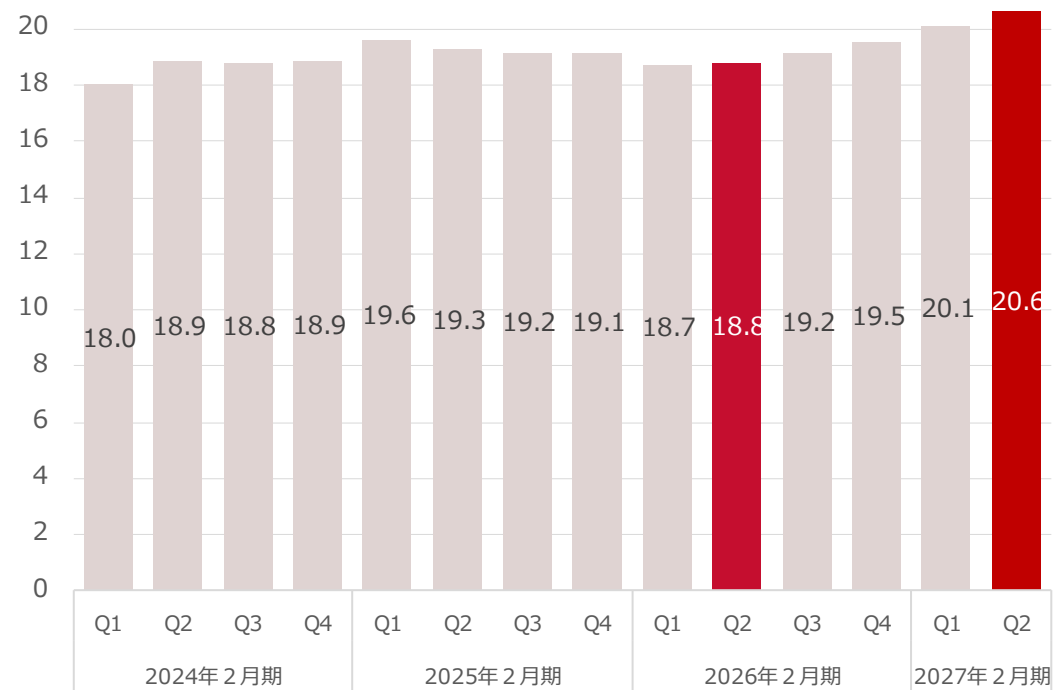
(単位：個)



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)

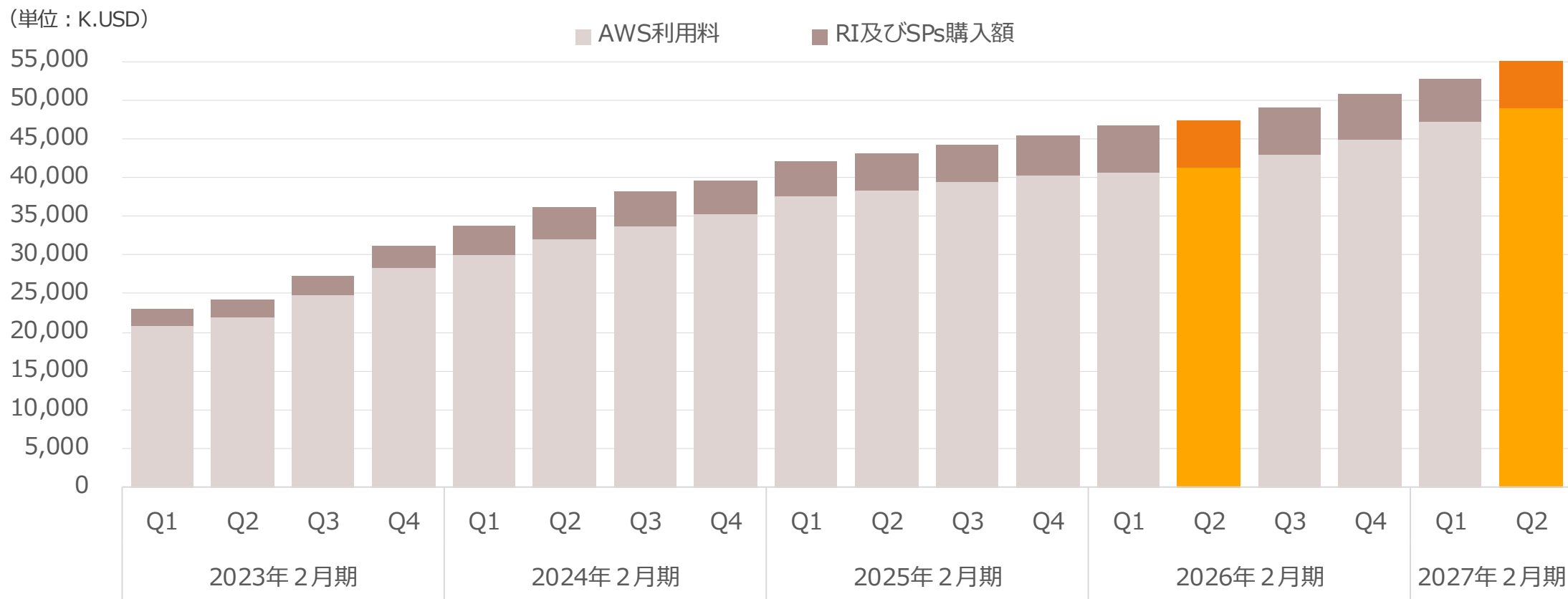


※ 1. アドバンスドプランの他、スタートアップ/ディスカウントプラン全てを含めたアカウント数。

※ 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**

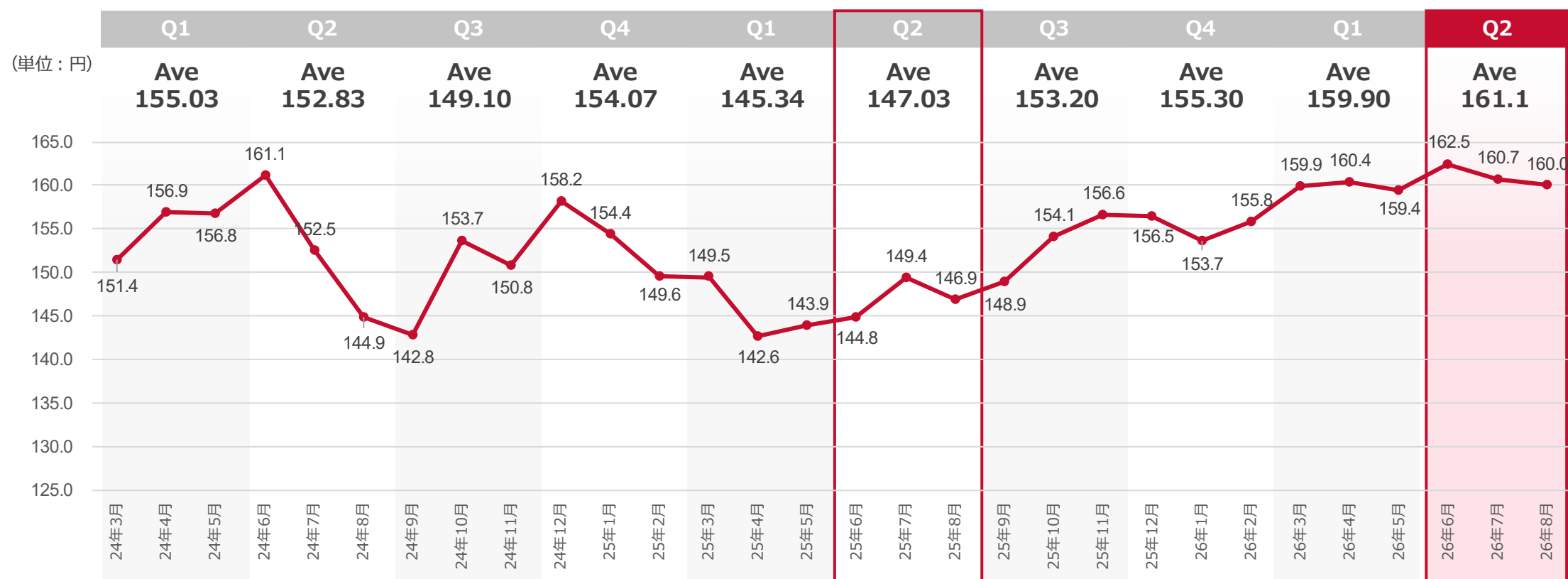


※ リザーブドインスタンス(RI)、Savings Plans(SP)とは、定額の予約金を支払い一定期間のAWS利用を確約することによって利用料金の大幅な割引を受けることができるAWSのサービスです。
※ RI及びSPsについては、2022年2月期までは購入時点で収益を認識しておりましたが、2023年2月期より対象の期間にわたり収益を認識する方法に変更しております。

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

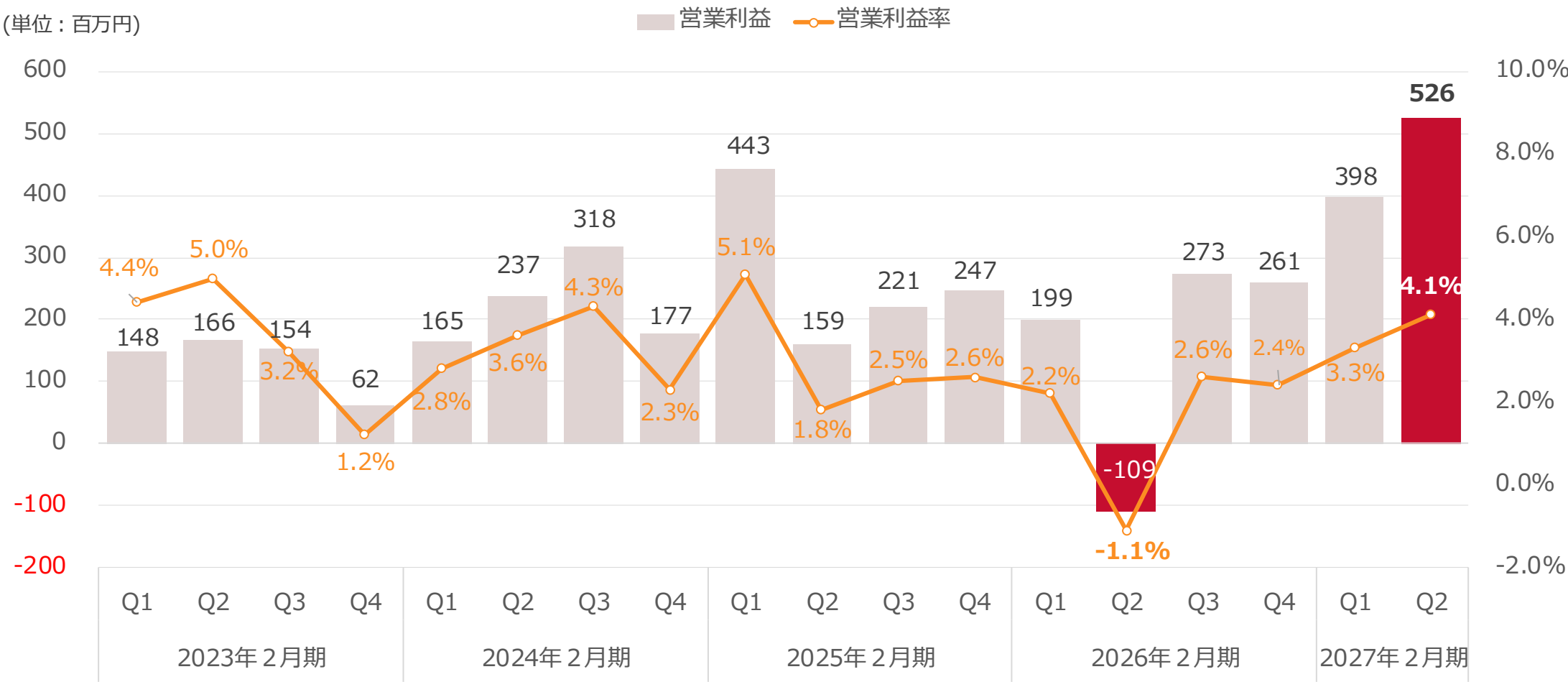
(1円あたりの為替感応度は売上高で約276百万円/年、営業利益では約23百万円/年の増減 ※円安時に増加)



※ 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円から、今期の実績平均為替レートの160.48円に修正しております。

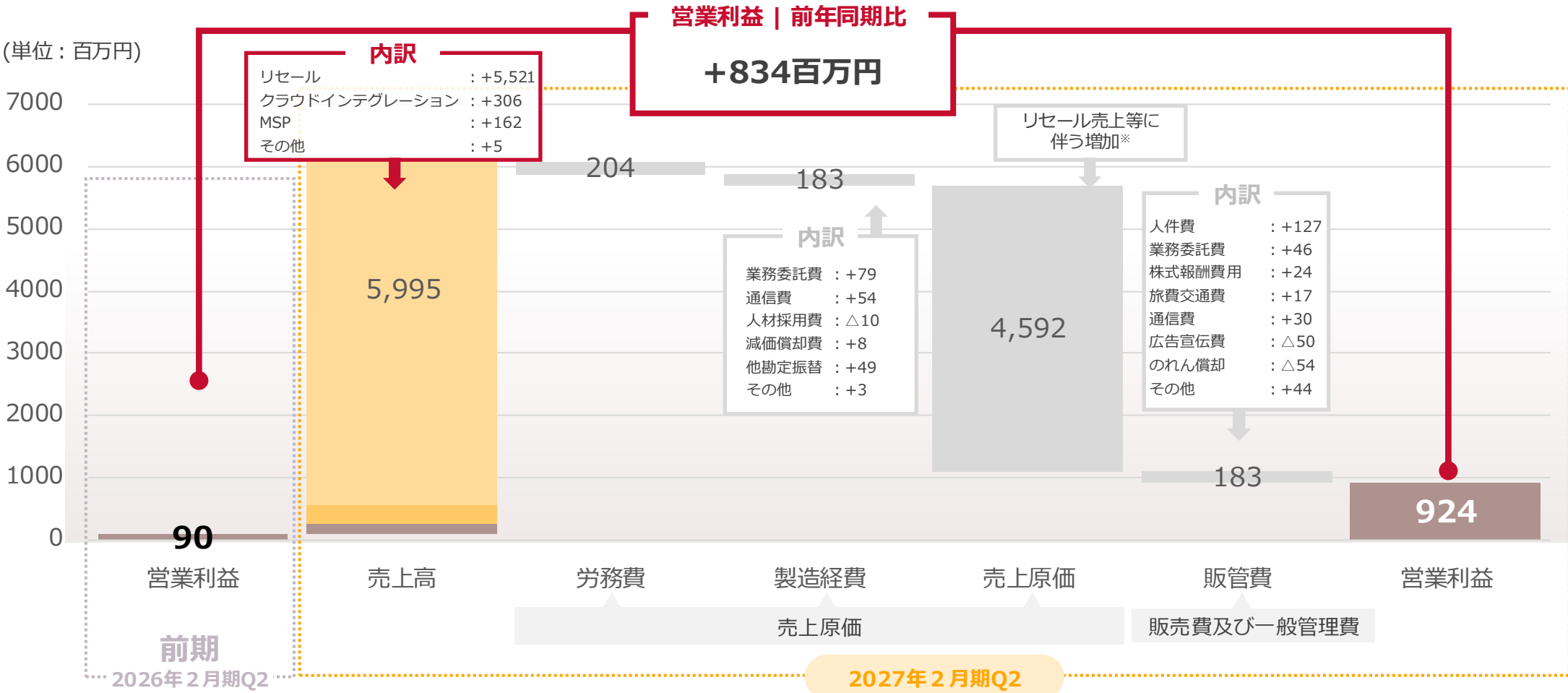
営業利益額 / 営業利益率の推移

円安が継続、G-genでのパートナー向けファンド（支援金）の獲得もあり、第2四半期は営業利益が大きく増加
今期は円安影響やファンドで発生した利益をアカウント獲得やAI投資などへ積極的に投資する方針



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+834百万円となった ※主に売上原価/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・売掛金等及び買掛金・契約負債等が増加しており**成長に伴う運転資本が構造的に拡大**、
全体でも**利益剰余金**が順調に増加し、**純資産が堅調に積みあがっている**

(単位：百万円)

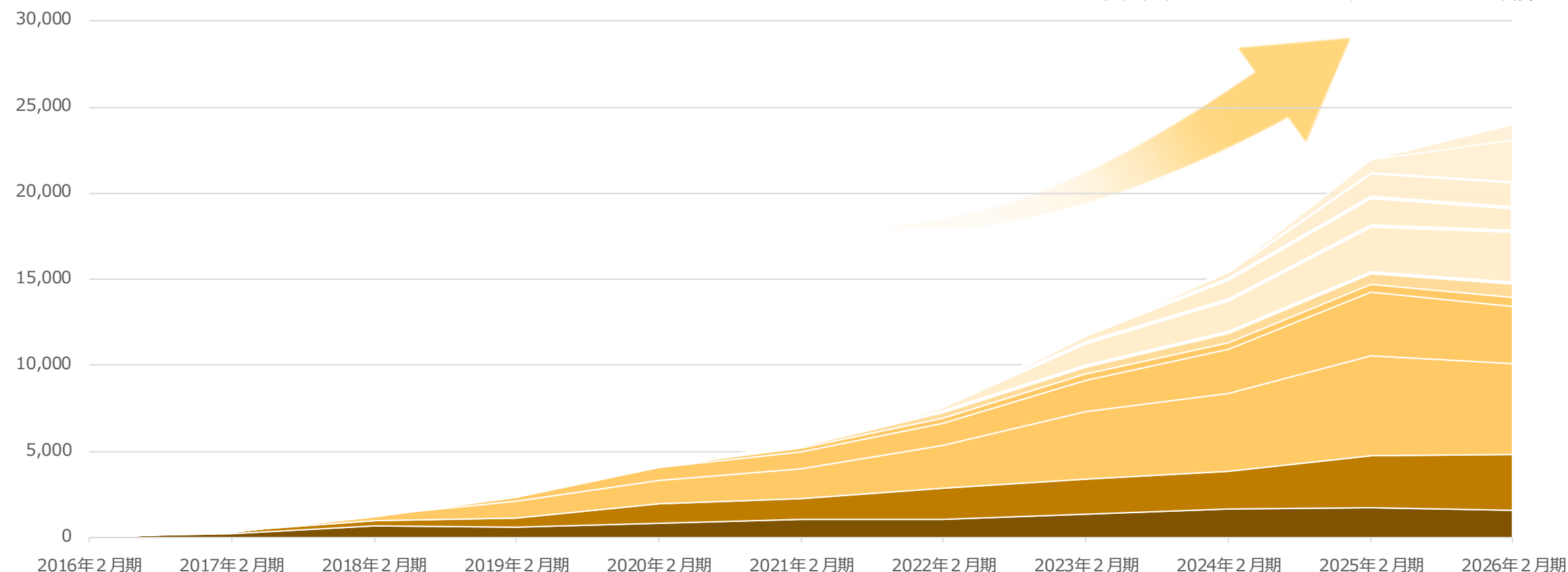
貸借対照表	2026年2月期 通期実績（連結）	2027年2月期 Q2実績（連結）	増減額
流動資産	15,567	18,697	3,130
固定資産	4,691	6,169	1,478
有形固定資産	164	190	25
無形固定資産	209	455	245
投資その他の資産	4,318	5,524	1,206
資産合計	20,258	24,867	4,608
負債合計	10,523	13,701	3,177
流動負債	10,010	12,825	2,815
固定負債	513	875	362
純資産合計	9,735	11,166	1,430
株主資本合計	8,506	9,166	659
その他の包括利益累計額合計	1,219	1,966	746
新株予約権	8	33	24
負債・純資産合計	20,258	24,867	4,608

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2四半期に関する想定Q&A

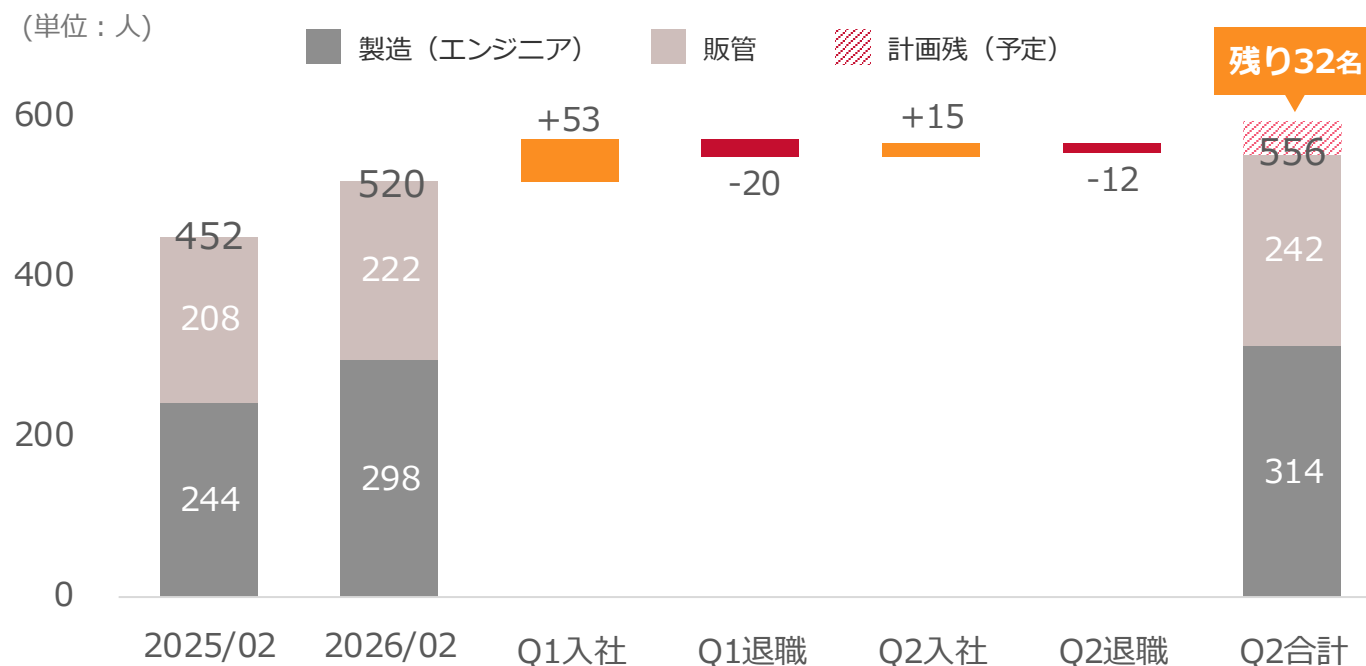
区分	想定される主な質問	回答
業績ハイライト (本資料5、6ページ)	営業利益が前年同期比+922%だが、実力はどうか見ればよいか教えてください	前年同期は不採算プロジェクトの影響で営業利益が低い水準にありましたが、 不採算プロジェクトが収束に向かっていることに加えて、当期は為替（円安効果）とパートナー向けファンドの寄与があり、これらが伸び率を大きく押し上げている要因 です。 なお、これらを除いた 実力ベースでも前年同期から着実に改善しておりますが、今期はアカウント獲得を優先する投資フェーズにあり、利益を積極的に投資に回していきたいと考えております。
業績ハイライト (本資料5ページ)	単体では売上+24.4%なのに営業利益が△3.5%と減益の要因を教えてください	要因は販管費の増加 であり、人材採用、受注管理の高度化に向けた基幹業務システムの刷新、生成AIの全社活用といった 成長基盤への先行投資によるもの です。売上高・売上総利益はともに着実に増加しており、 更なる業績拡大に向けて、生み出された利益を適切に投資に充てた結果 と位置付けております。
業績ハイライト (本資料5ページ)	パートナー向けファンドの金額と今後の再現性について教えてください	一定の条件を達成した場合に提供されるものであり、当社グループの事業拡大に伴って、 継続的に発生しうるものと考えておりますが金額や時期は年度により変動するため、確定的な見通しを申し上げることはできません。 そのため、 ファンドに依存しない事業の実態をご覧いただくため、米ドルベースのAWS利用料、アカウント数、ARPUといった指標を継続的に開示しております。 なお、当ファンドについては一部売上に計上されるものもありますが、主に売上原価/販管費において控除されます。
通期連結業績予想の修正 (本資料7ページ)	上期の営業利益924百万円に対し、通期予想からの逆算では下期は約741百万円となるが、下期に何か懸念があるのか教えてください	利益面では 期末に計上を見込む一時的な費用 に加え、上期に入社した人員の 人件費が下期を通して発生 すること、また、アカウント獲得を優先する方針のもとで 戦略的な価格提案を継続 することなどを織り込んでおりますので上期比では減益の予想となっておりますが、 下期の売上高は上期を上回る水準 を見込んでおり、前年下期の営業利益535百万円との比較では増益の見込みであり、 事業の成長鈍化を織り込んだものではありません のでご理解いただければ幸いです。

補足データ

グループ人員数推移と採用進捗

順調な採用状況（採用計画の6割超の進捗）をふまえ、退職者補充のために採用計画を上方修正（69名→85名へ）
ただし、AI活用なども考慮し、完全な退職補充はせず、当初計画の期末人員数よりも抑制して着地見込み

グループ人員数推移※1



FY2027 中途採用計画の進捗
(グループ合算) ※2

Q2進捗率（内定承諾済み含む）
(入社・承諾53名 / 計画85名) ※4

62.4%

人材力のハイライト

AWS認定資格 ※3

1,687

延べ／26年8月末
(Serverworks)

Google Cloud

認定資格 ※3

659

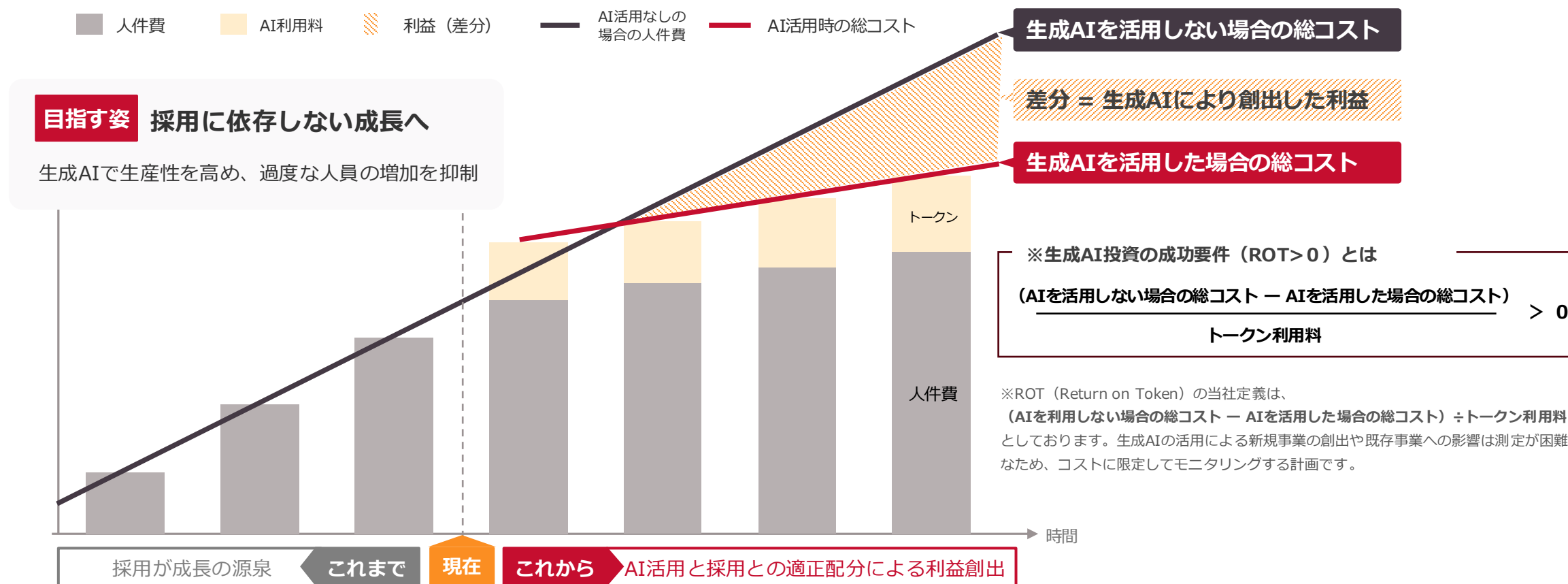
延べ／26年8月末 (G-gen)

- ※ 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8月末時点）。
- ※ 4. サーバーワークスの中途採用計画は期中に30名→46名へ上方修正（+16名）。グループ計画は69名→85名に更新。

【再掲】 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）

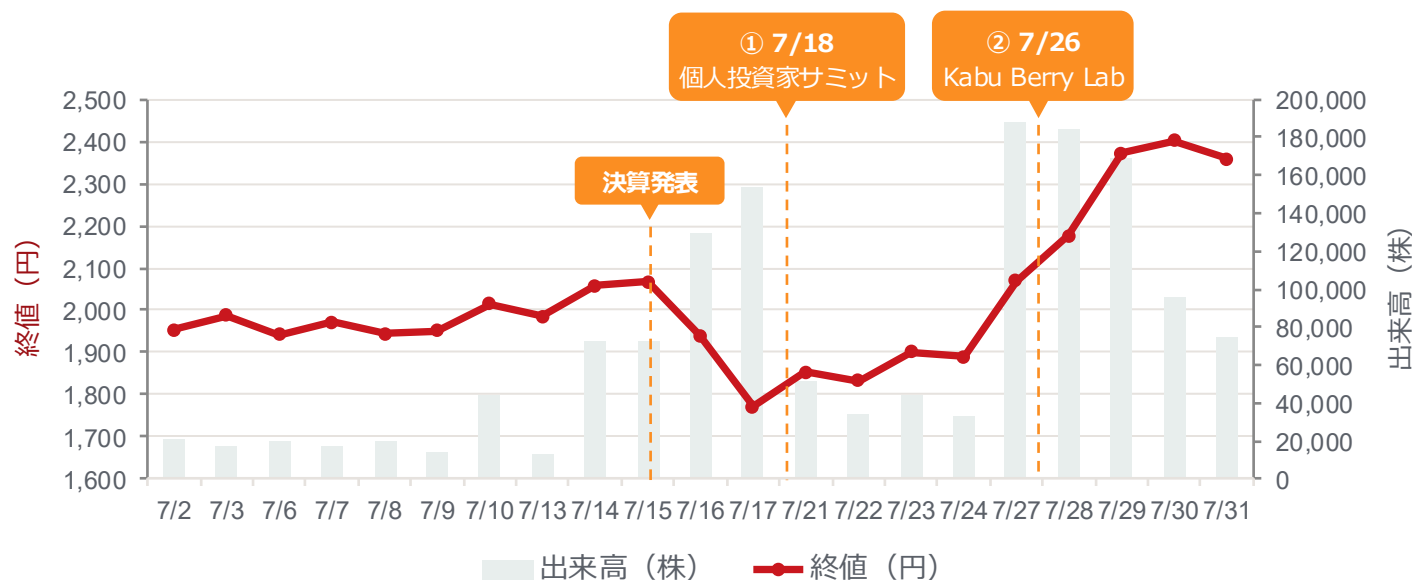


※ 本図はあくまでイメージであり、精緻な計画や具体的な数値目標に基づくものではありません。

IR活動状況

個人投資家向けIRイベントへの参加をはじめ、投資家層の拡大に向けた活動を強化、
機関投資家との対話機会の拡大にも取り組む

個人投資家IRイベント後の株価・出来高



日次の平均出来高・売買代金が向上

32,985株 → 50,620株
6,673万円 → 1.26億円

(2026年2月末→8月末の20営業日平均)

日次出来高 +53.5%、日次売買代金+89.1% (特定の大商い日だけで平均が押し上げられているわけではなく裾野の広い取引)

機関投資家IR面談数の増加へ

自社からの打診を強化して対応

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

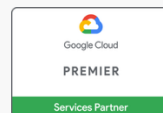
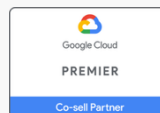
サーバーワークスグループでクラウドビジネスに関する包括的支援体制を確立

 **Serverworks** グループ

 **Serverworks**







 **Serverworks**
Smart Operations



新規営業・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**

海外現地法人

 **Serverworks**
SERVERWORKS (THAILAND) CO., LTD

投資目的子会社

 **Serverworks**
CAPITAL

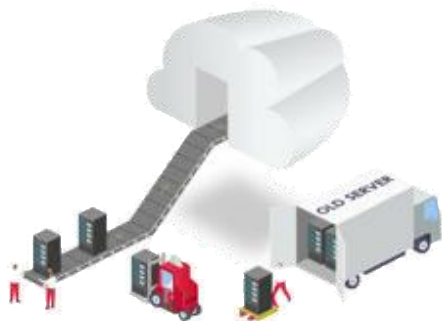
主要ソリューション



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)

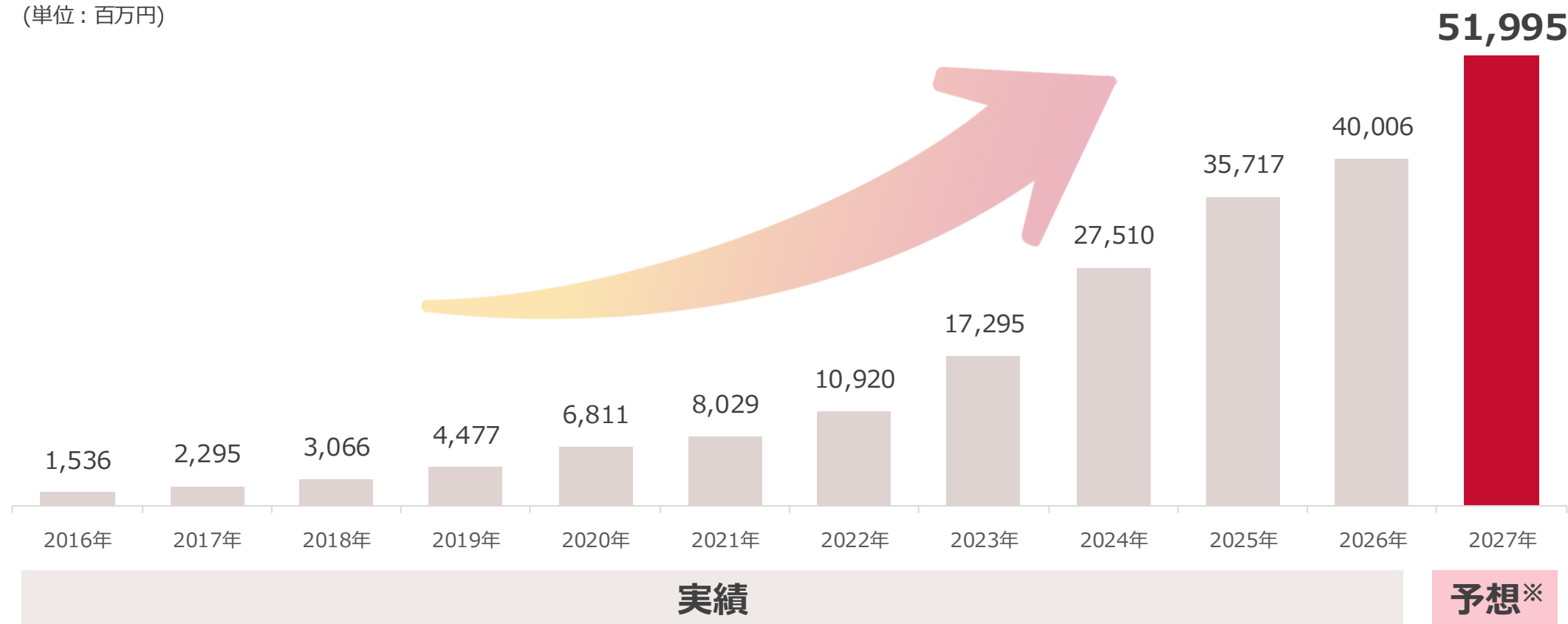


クラウド活用・運用サポート

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)



※ 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修正しました。詳細は2026年10月15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。

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	3,310,262,832円 (2026年8月末日現在)	
従業員数 (単体) (連結)	395名 (2026年8月末日現在)	
	556名 (2026年8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ごとでも、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

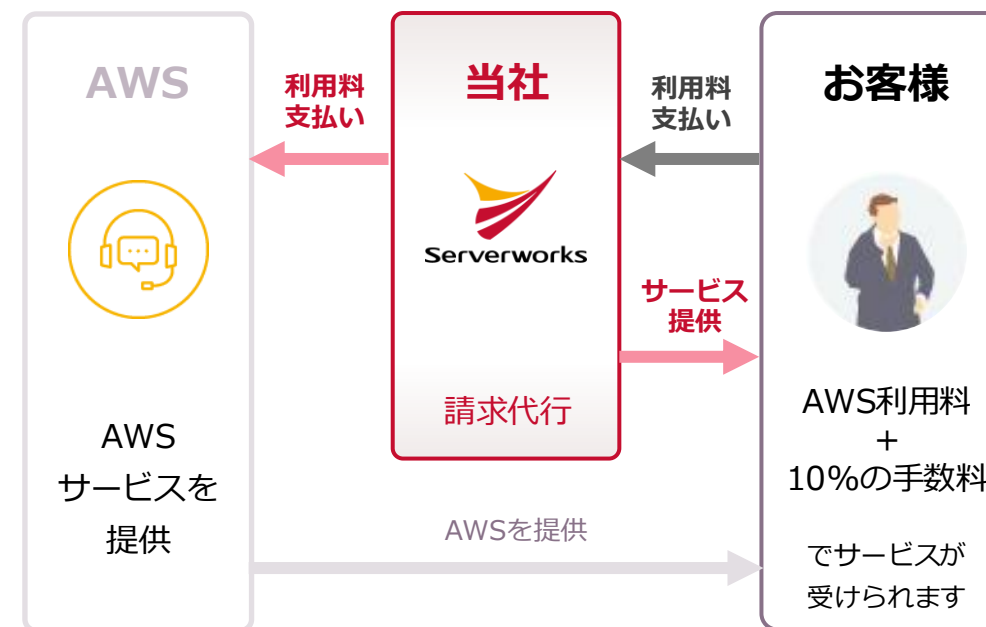
日本円での請求書発行

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

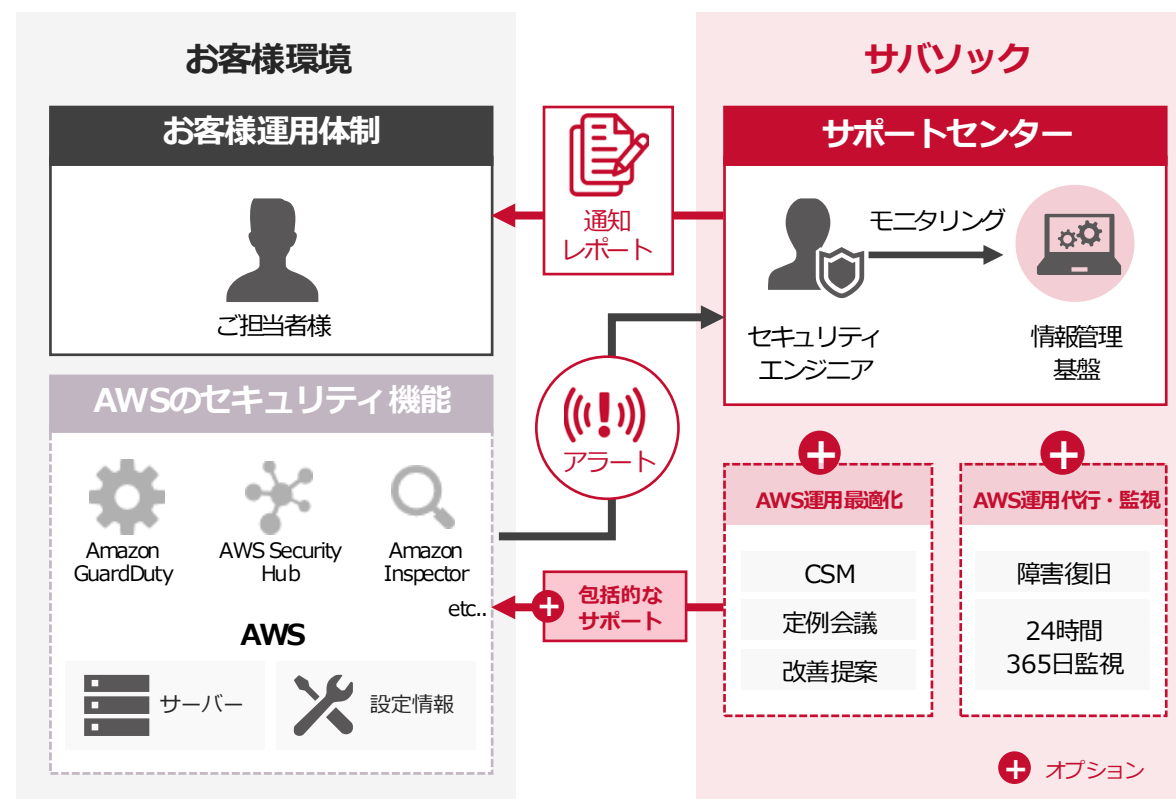
安心・安価・スピーディな
マネージドセキュリティサービス「サバソック」

▶ 「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

