

決算説明資料

2026年2月期

目次

1. 2026年2月期 サマリー
2. 2026年2月期 主要トピックス
3. 2026年2月期 業績
4. 想定Q&A
5. 2027年2月期 業績ガイダンス
6. 補足データ（人材情報、市場環境、IR活動状況）
7. 会社概要
8. 事業内容

1. 2026年2月期 サマリー

エグゼクティブサマリー

▶ 通期業績：特殊要因により減益も、売上は堅調に推移

- 特殊要因が重なり一時的な減益となったが、**依然、クラウド市場の需要は旺盛で事業基盤は安定**
- 2027年2月期は**特殊要因の解消により利益成長の軌道へ速やかに回帰**

▶ 中期経営方針：1年目レビューと2年目に向けて





- 1年目：特殊要因で業績目標は未達。一方、**AWSとの戦略的協業契約（SCA）の成果として案件獲得が加速**
- 2年目：短期的な利益よりも**将来のAI収益を最大化するための面（リセールシェア）の獲得を最優先**
- 詳細は2026年4月14日公表の「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」を参照

▶ 株主還元：資本効率の向上と継続的な利益還元の推進

- 2025年4月および2026年1月の2回にわたり**合計522,000株（約11億16百万円）の自己株式の取得を完了**、これにより**1株当たり利益（EPS）の向上及び自己資本利益率（ROE）の改善を強力に推進**
- 2025年10月に**初配方針を公表し直接的な株主還元を開始**、2027年2月期の**次期配当予想は増配を予定**
- 詳細は2026年4月14日公表の「剰余金の配当及び次期配当予想（増配）に関するお知らせ」を参照

2026年2月期 通期業績ハイライト

クラウド市場の活発な需要を捉え、サーバーワークス（AWS）、G-gen（Google Cloud）共に堅調に売上を積み上げ利益面では特殊要因が重なり前年同期比では減益となるも、2027年2月期は特殊要因の解消により正常化へ

		売上高（累計）	前年同期比	営業利益（累計）	前年同期比
連結	 Serverworks	40,006百万円	+12.0%	625百万円	△41.7%
	 Serverworks	31,687百万円	+9.3%	937百万円	△17.1%
	連結子会社  Ggen	8,337百万円	+44.3%	△239百万円	△282百万円 ※
単体	※ 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	175百万円	—%	△13百万円	—%
	※ 2025年3月設立				

2026年2月期 通期連結業績予想比較



第2四半期に特殊要因による下方修正、一転、好調な事業環境を背景に第3四半期では上方修正を発表、通期着地では、円安の好影響も継続し、**第3四半期の上方修正を上回っての着地**となった

(単位：百万円)	業績予想※1			2026年2月期	
	2025/4/14発表	2025/10/15修正	2026/1/14修正	実績（連結）	達成率（1/14修正比）
売上高※2	40,841	38,393	39,569	40,006	101.1%
売上総利益	4,617	3,499	3,576	3,644	101.9%
売上総利益率	11.3%	9.1%	9.0%	9.1%	+0.1%
営業利益	1,140	392	551	625	113.4%
営業利益率	2.8%	1.0%	1.4%	1.6%	+0.2%
経常利益	1,171	488	665	766	115.1%
経常利益率	2.9%	1.3%	1.7%	1.9%	+0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	848	△877	△705	△600	+105百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益率	2.1%	△2.3%	△1.8%	△1.5%	+0.3%

※ 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。

※ 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、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Q2までの実績平均為替レートの146.2円に修正、更に2026年1月の修正時にQ3までの実績平均為替レートの153.2円に修正しております。

通期累計/四半期推移

	第4四半期累計				2026年2月期 四半期推移				
	2025年2月期 Q4	2026年2月期 Q4	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	35,717	40,006	+12.0%	101.1%	9,219	9,516	10,333	10,936	+5.8%
 Serverworks	28,987	31,687	+9.3%		7,398	7,629	8,160	8,486	+4.0%
 CGgen	5,776	8,337	+44.3%		1,820	1,887	2,172	2,450	+12.8%
売上総利益	4,104	3,644	△11.2%	101.9%	925	672	1,016	1,030	+1.4%
売上総利益率	11.5%	9.1%	△2.4pt		10.0%	7.1%	9.8%	9.4%	
営業利益	1,072	625	△41.7%	113.4%	199	△109	273	261	△4.4%
営業利益率	3.0%	1.6%	△1.4pt		2.2%	△1.1%	2.6%	2.4%	
親会社株主に帰属する 当期純利益（又は純損失）	677	△ 600	—%	—%	113	△1,017	396	△ 94	—
親会社株主に帰属する 当期純利益率	1.9%	△1.5%	△3.4pt		1.2%	△10.7%	3.8%	△0.9%	

2026年2月期 主要科目の前年同期比較

(単位：百万円)

	2025年2月期 通期	2026年2月期 通期	前年同期比	前期（通期）との差分コメント
売上高	35,717	40,006	+12.0%	<ul style="list-style-type: none"> 開示済みの大型解約が売上成長率に一部影響 G-genの不採算案件の納期延長により売上の一部42百万円が来期へ繰り延べ （参考）円高の影響（Q1～Q4平均で約2.5円の円高）により、計画比で約△595百万円 ※米ドルベースでのAWS利用料は増加傾向で推移
売上総利益	4,104	3,644	△11.2%	<ul style="list-style-type: none"> G-genの不採算案件の原価増441百万円（売上高の減少と合わせて△484百万円） SWXの不採算案件の原価増215百万円 （参考）円高の影響により計画比で約△58百万円
売上総利益率	11.5%	9.1%	△2.4pt	
営業利益	1,072	625	△41.7%	
営業利益率	3.0%	1.6%	△1.4pt	<ul style="list-style-type: none"> 売上総利益の減少（前期比で約△459百万円）の影響 ※段階利益も同様
経常利益	1,066	766	△28.2%	
経常利益率	3.0%	1.9%	△1.1pt	
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失	677	△600	—	<ul style="list-style-type: none"> G-genにかかるのれんの一括償却742百万円 特定得意先に対する特別損失62百万円 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当期純利益率	1.9%	△1.5%	△3.4pt	

2. 2026年2月期 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

2026年2月、Anthropic社とリセラー契約を締結

AWSの生成AIサービス「Amazon Bedrock」を通じて高性能AIモデル「Claude」を提供開始

本契約の提供価値

正規商流による安定したライセンス提供

- 正規商流でClaudeを提供することで、ライセンス違反のリスク回避、長期的に安定した利用が可能に

Claude in Bedrock, powered by Anthropicの迅速な実装

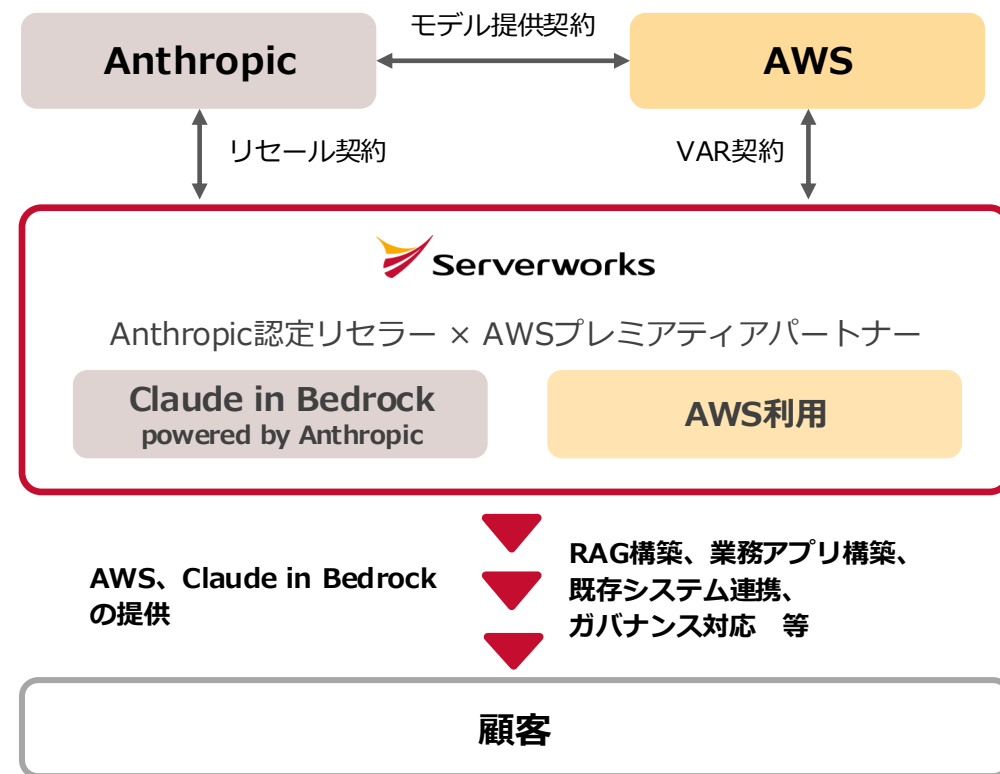
- AWSが提供するフルマネージドサービス Amazon Bedrockを活用し、インフラ構築からアプリケーション開発までスピーディに支援

エンタープライズレベルのガバナンス対応

- 透明性の高い運用体制を提供。利用状況の可視化やアクセス制御を行うことでシャドーITを防ぎコンプライアンスを遵守

本契約の業績への影響

- AWSのリセラーサービスにClaudeが追加されることで、リセラー売上の更なる拡大が見込まれる



主要トピックス2

AWSが提供するパートナープログラムにおいて「AWS AIコンピテンシー（生成AIカテゴリー）」認定を取得
また、G-gen（Google Cloud）では約70%がAI（Gemini）案件であり、AIによるクラウド需要の加速を予見

AWS AIコンピテンシーとは

- 企業のAI活用時の課題に対応し、実際のビジネス価値を生み出す本格的なAIシステムを組織に導入できる**高度な専門知識を持ったパートナーとしてAWSが認定**するもの
- 本認定の取得により、生成AIを実際のビジネスに実装し、**成果を出す力に関してグローバル水準にあることが証明**
- 多くの企業が「実験（PoC）」に留まるなか、**当社は実業務に組み込みROIを創出するまでの知見**を有しており、これが今後のAI関連収益を押し上げる強力なエンジンとなる

当社の強み

「駆逐されない」4つのコア・コンピタンス

データ

Databricks / Gemini Enterprise 等によるエンタープライズ級データ基盤の実績

開発力

Amazon Connect × AI 等、自社SaaSをAIで置き換えた実践的な内製化ノウハウ

実装力

Anthropic社との直接提携により、Bedrockの性能を極限まで引き出す設計力

安全

24/365の運用監視体制。AI活用に不可欠な「堅牢なセキュリティ基盤」を提供

(関連情報) AIが当社ビジネスに及ぼす影響

すでにG-genでは約70%がAI案件であるなか、SWXでもAnthropic社とのリセラー契約という戦略的武器を取得、AIは当社グループにとって代替リスク（脅威）ではなくクラウド消費量を加速させる大きな成長ドライバーと認識



AIの普及が企業のクラウド消費量を加速させる

AIは代替リスク（脅威）ではなく大きな成長ドライバー

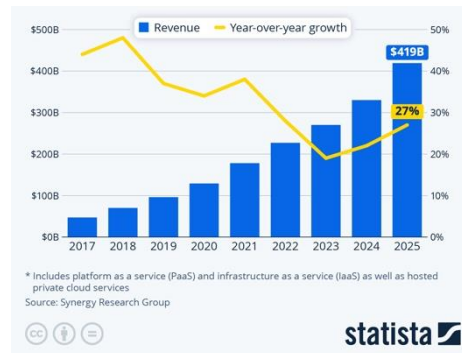
(関連情報) AIの普及とクラウド、SaaSとの関係性

生成AIの普及がクラウド基盤の需要を強かに押し上げていることでクラウド市場は再加速へ

クラウド領域

2025年のクラウドインフラサービス収入は4,190億ドルに達する見込み

2023年には成長率が20%を下回ったが、生成AIの普及とそれに伴う需要により、成長率は27%と再加速。アナリストは「生成AIがクラウド市場をオーバードライブさせた」と述べている

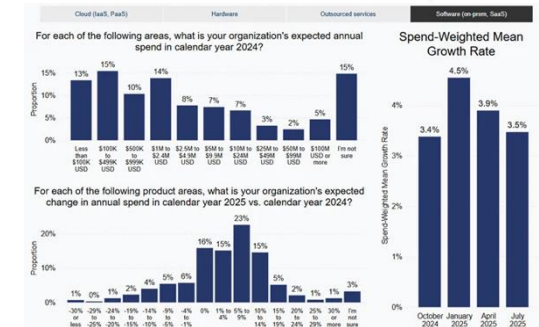


- 計算リソースの柔軟性
AI学習・推論に必要なGPU等を必要な時だけクラウドで使う方が経済的
- AIサービスの統合
各クラウドベンダーが提供するAIプラットフォームの利用がスタンダード化
- データの蓄積
AIの精度を高めるためのビッグデータが既にクラウドに存在し、そのまま処理される

SaaS領域

AI投資の増加によるSaaS成長の鈍化：兆候か、もしくは一時的か

企業のソフトウェア予算の伸び率は3.5%に低下、アカウント数の増加予測も2.2%に留まる。AIエージェントによる自動化が進むことで「人間」の数が減り、結果としてライセンス契約数が減少傾向に



- AIデフレ
AIによる効率化で「アカウント数」が減り売り上げが減る
- 予算の共食い
AIインフラの支払いのために既存SaaSの予算が削られる
- プラットフォーム集約
AI機能を統合した巨大プラットフォームに集約され、単一SaaSが不要

※ 出典：<https://www.statista.com/chart/34022/cloud-infrastructure-service-revenues/>

※ 出典：<https://research.etr.ai/etr-data-drop/saas-growth-slows-as-ai-spend-rises-signal-or-head-fake>

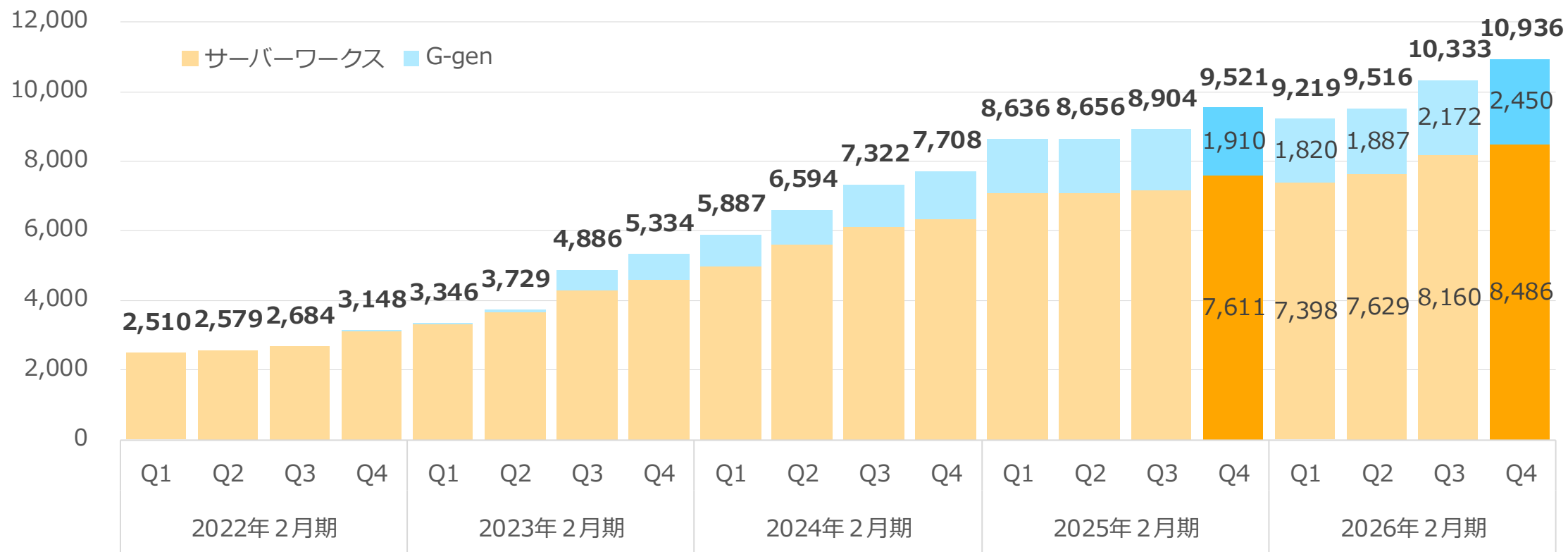
3. 2026年2月期 業績

売上高の推移 - 連結・各社 -

サーバーワークス、G-genともに順調に成長し連結売上高で過去最高の売上高を更新

特に、G-genはAI（Gemini）関連の案件も増加しており前年同四半期比で+28%と大きく成長

(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

フロー売上

ストック売上

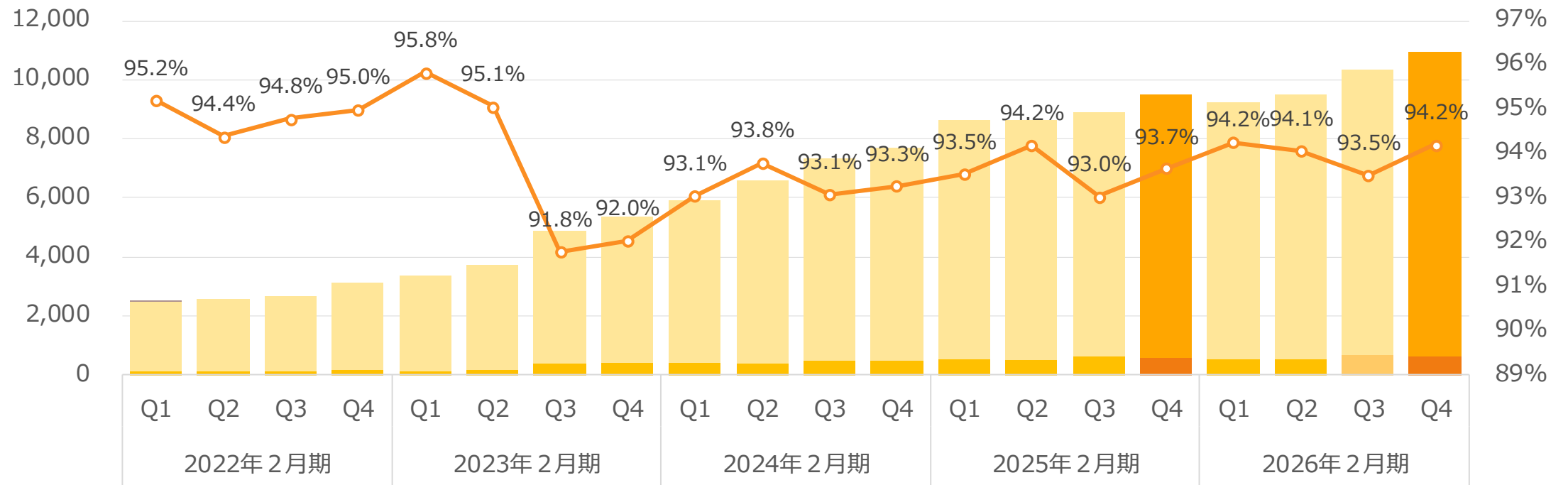
1 クラウドインテグレーション

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)

(単位：百万円)

■ フロー売上 ■ ストック売上 ○ ストック売上比率



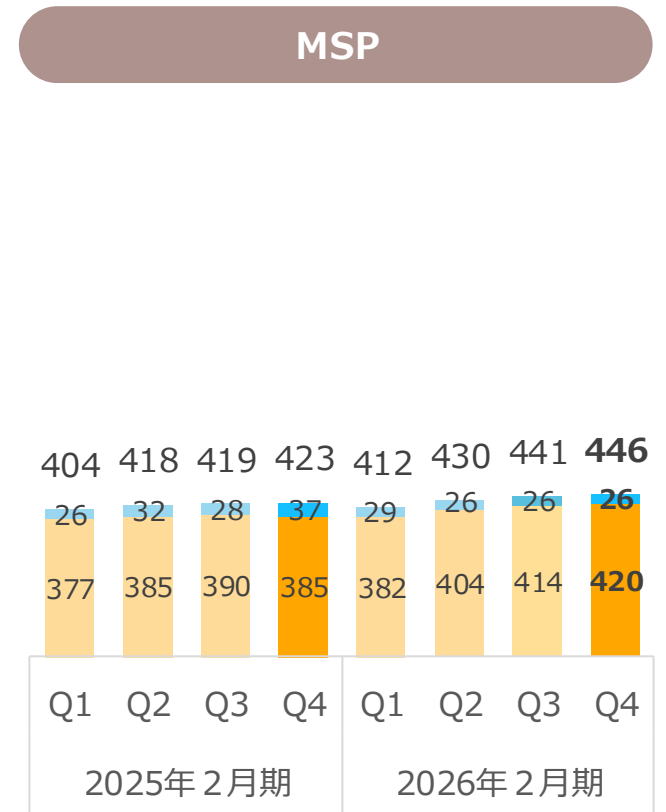
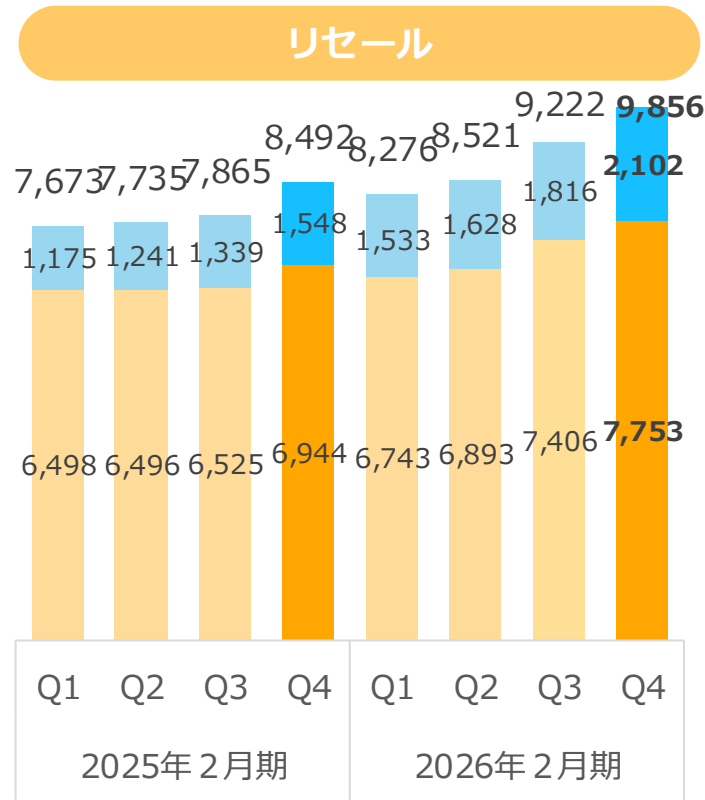
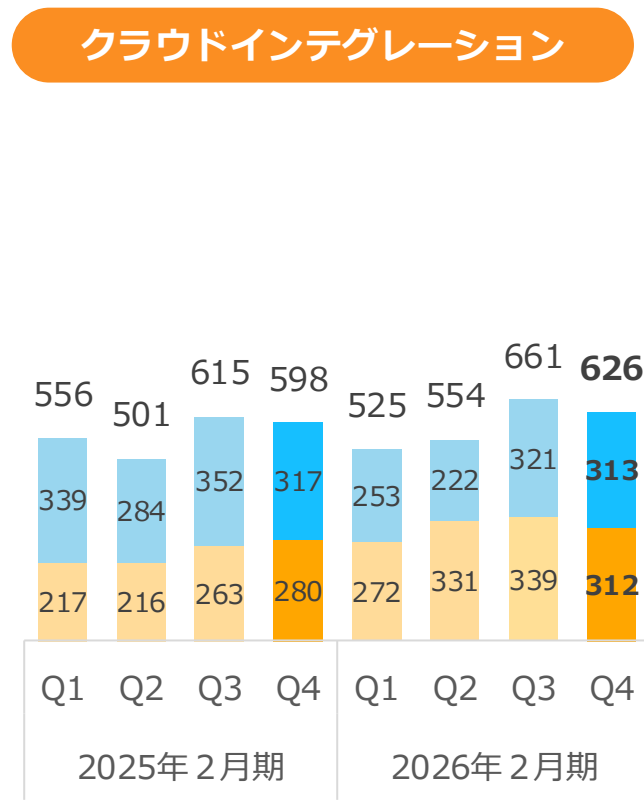
※ 主に顧客企業の検収時に売上が計上されるクラウドインテグレーションによる一過性の売上を「フロー売上」、顧客企業がAWSを継続的に利用するにあたり発生するAWSの月額利用料及び「Cloud Automator」をはじめとする自社サービスの月額利用料及びサードパーティソフトウェア・サービスの継続利用に伴うライセンス料並びにAWS上のサーバーの監視・バックアップ等の運用代行利用料及び保守料等による継続的な売上を「ストック売上」として位置付けております。

製品・サービス区分別 -各社売上構成-

クラウドインテグレーションは前四半期比で減少しているものの**四半期売上高600百万円台を維持**し堅調に推移
 また、G-genでは新規顧客が250社も増加し、**サーバーワークス、G-genともにリセールの売上高が過去最高**



(単位：百万円)

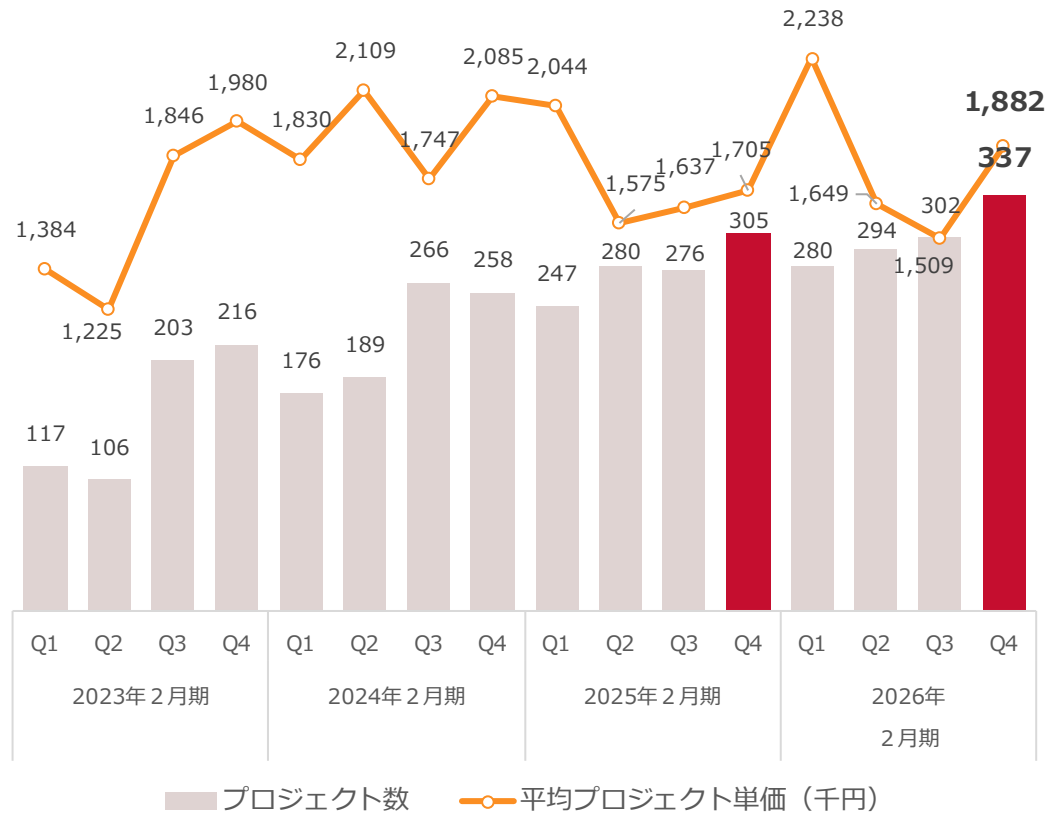


クラウドインテグレーション（SWX単体） -各指標の推移-

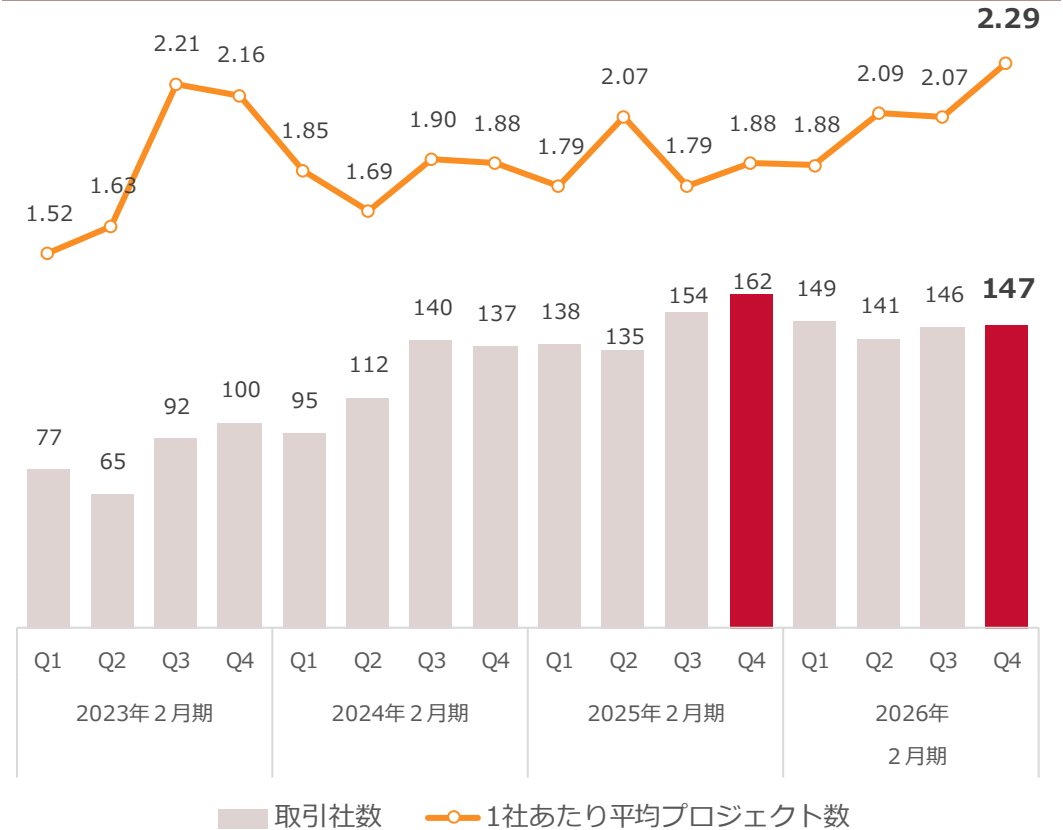
現時点では単価よりもプロジェクト件数の獲得に注力することで成長をキープする方針

※（再掲）第1四半期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

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



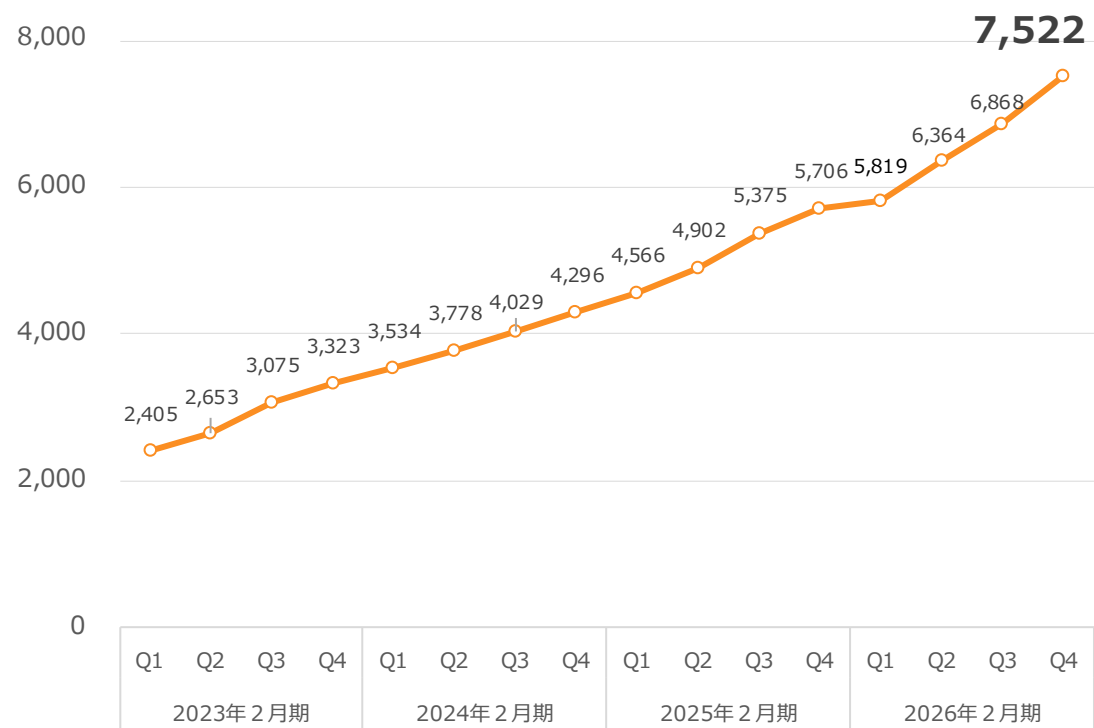
※ 新収益認識基準の適用に伴い、2023年2月期より、履行義務の進捗度合いに応じて収益を認識する方法に変更しておりますが、当指標は完成基準(旧基準)に基づき集計しております。

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、適切なコスト最適化（削減）の提案を行いつつ、新規の大規模案件の獲得により高いARPU水準を維持

AWSアカウント数※1

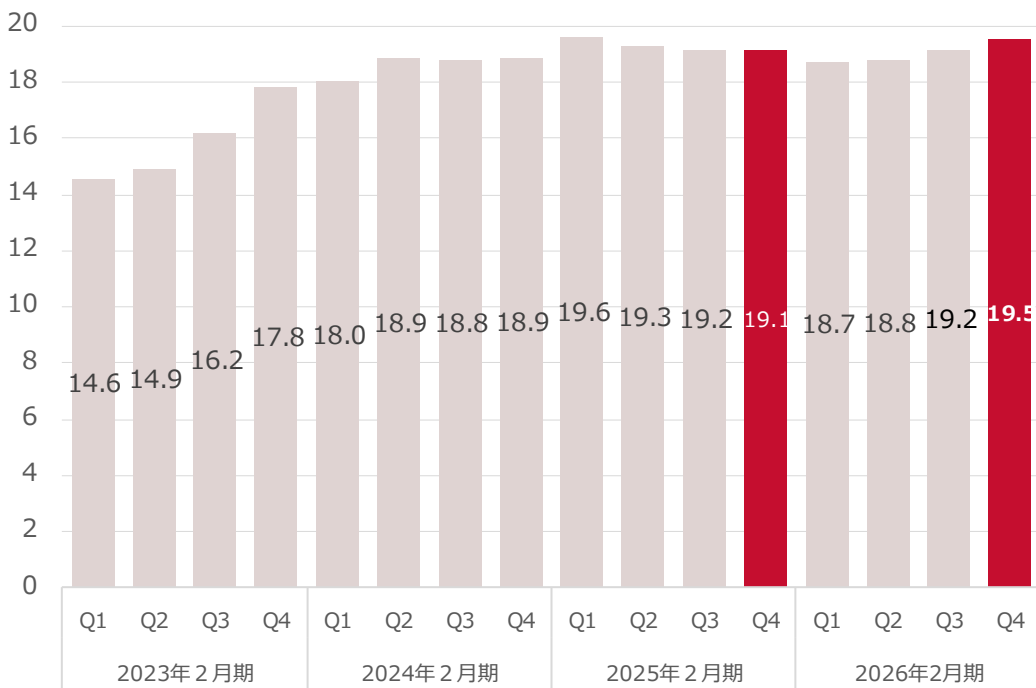
(単位：個)



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)



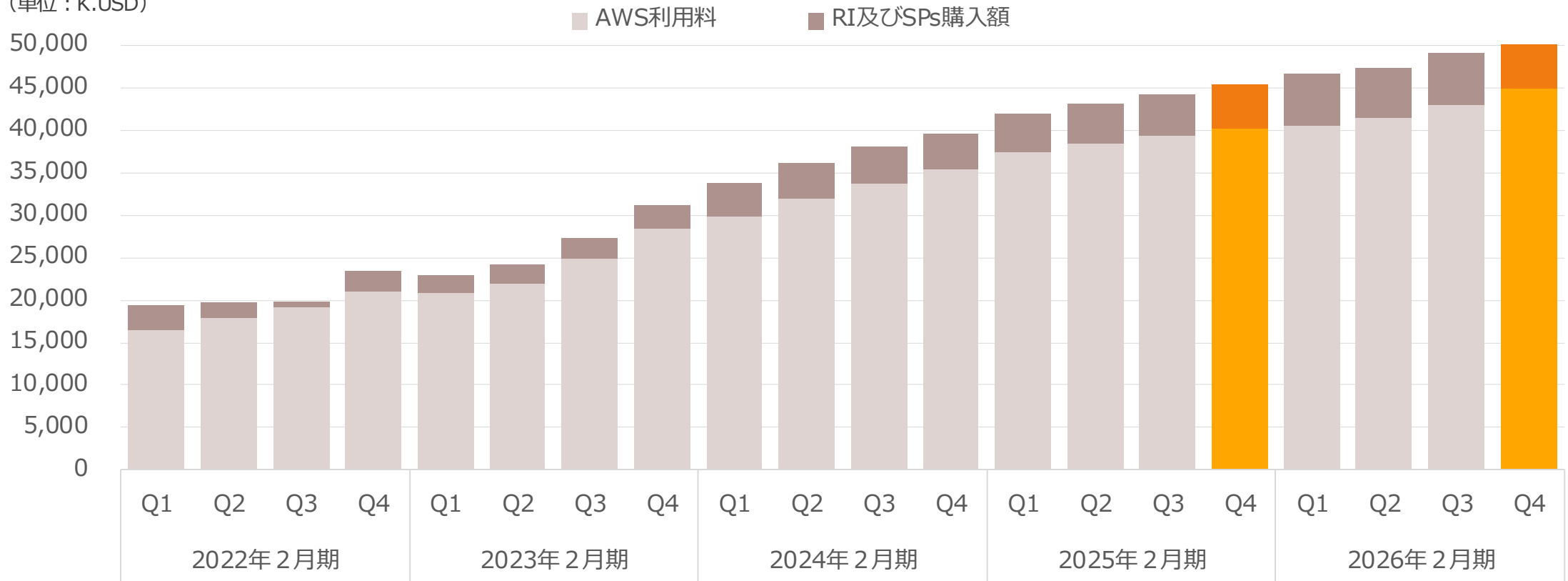
※ 1. アドバンスドプランの他、スタートアップ/ディスカウントプラン全てを含めたアカウント数。

※ 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
期初の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事業自体は順調に推移

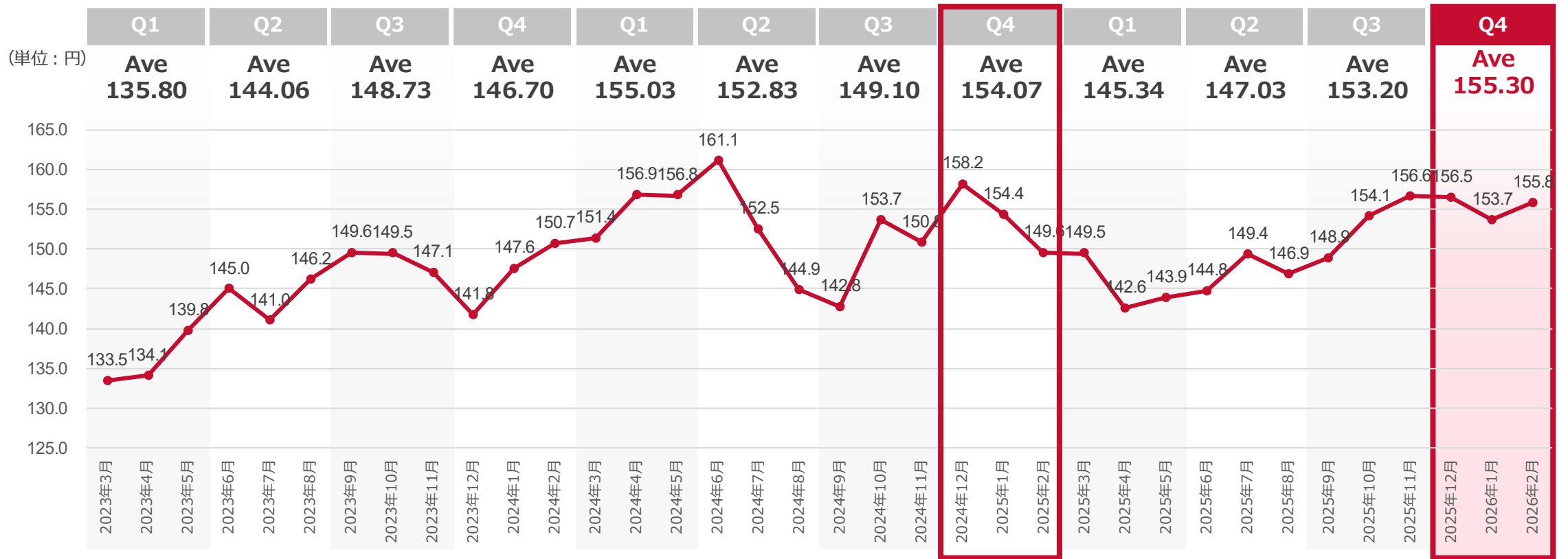
(単位：K.USD)



※ 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

第1四半期～第2四半期での米国関税政策の影響による円高から一転して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

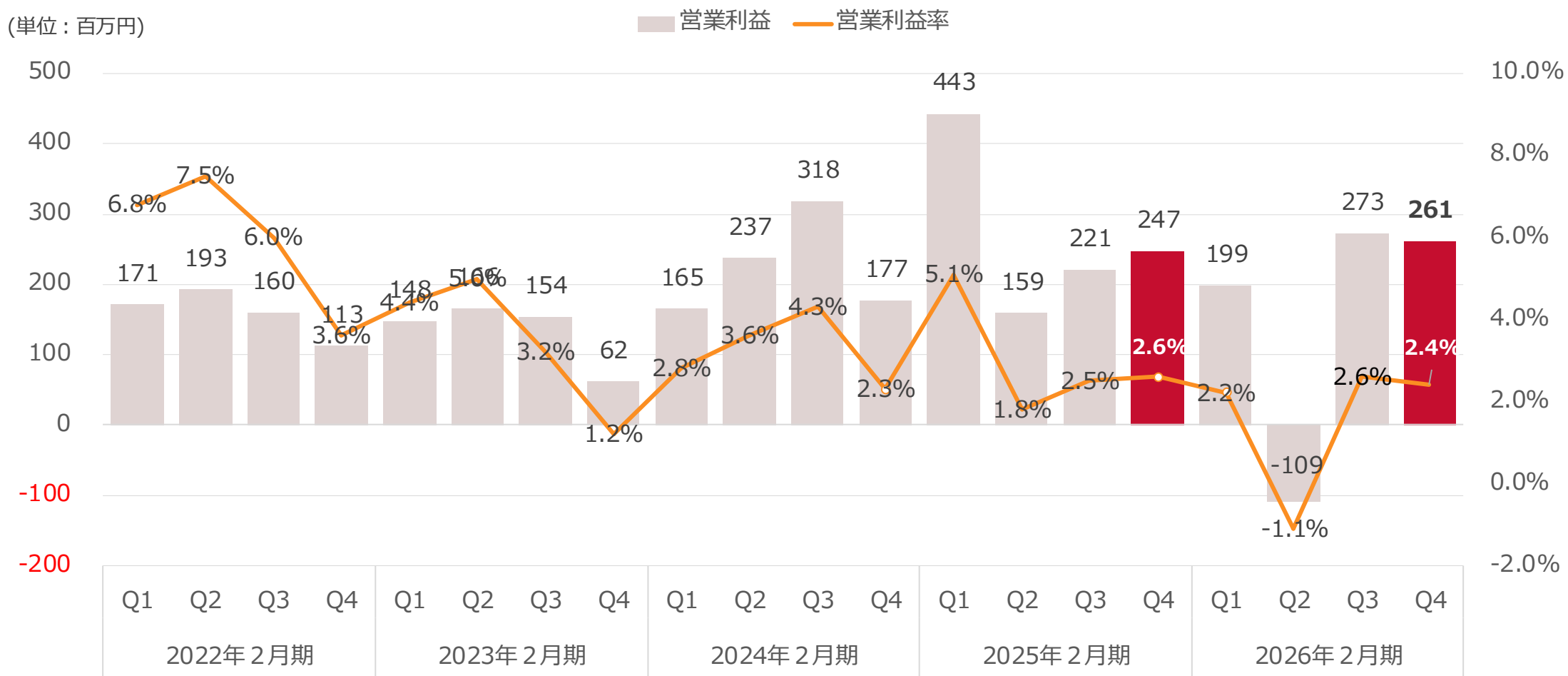


※リセール売上高に採用している為替レートは、期初の段階では前期の期中平均為替レートと同様の1ドル約152.75円を採用し、2025年10月の修正時にQ2までの実績平均為替レートの146.2円に修正、更に2026年1月の修正時にQ3までの実績平均為替レートの153.2円に修正しております。

営業利益額 / 営業利益率の推移

例年通り、第4四半期で大型マーケティングイベントの広告宣伝費を計上したため前四半期比では営業利益が減少一方で、売上成長に伴う限界利益の拡大と販管費の最適化により季節要因に左右されない強固な収益構造へと進化

(単位：百万円)



営業利益の前年同期比増減要因分析

円高の影響や不採算案件により、第2四半期時点の営業利益は前年同期比で約△600百万円の影響があったものの一転しての円安や事業環境が好調に推移し、**成長への投資を積極的に行いながらも△446百万円まで改善**



連結貸借対照表（要約）

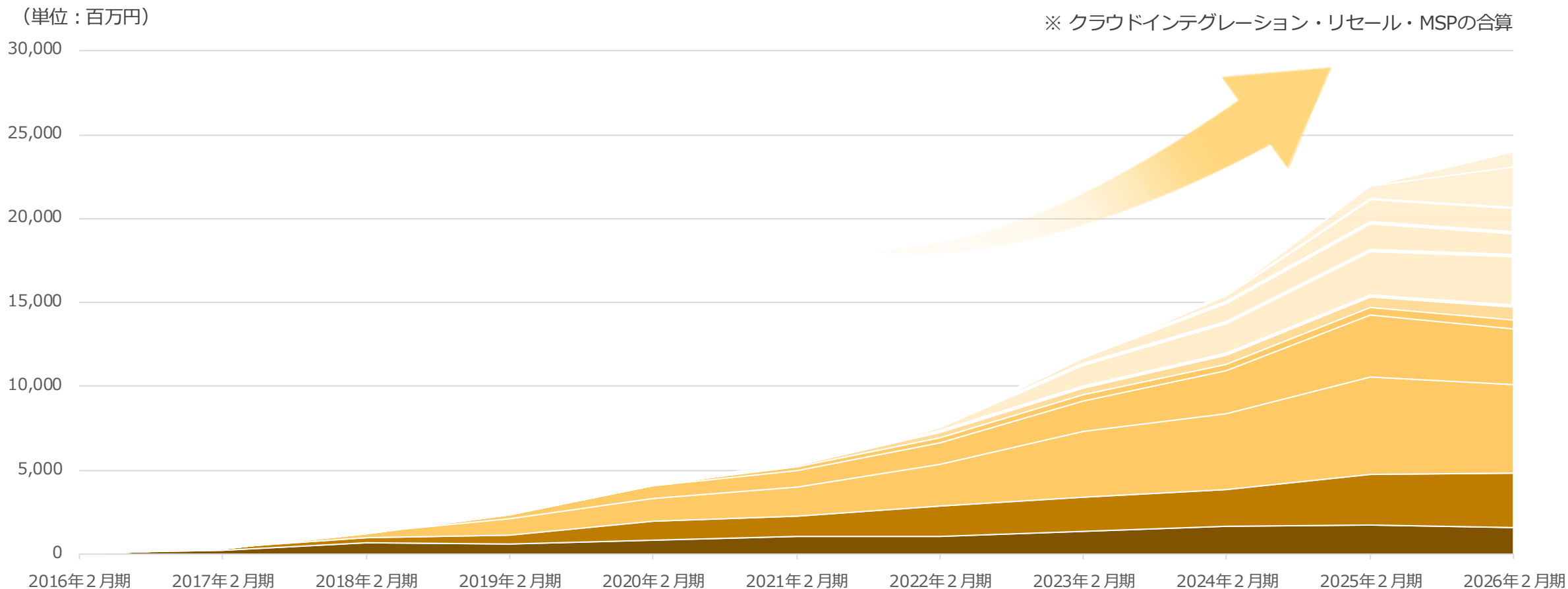
売掛金及び契約資産及び現預金の増加による「流動資産」の増加、短期借入金及び買掛金等の増加による「流動負債」の増加のれんの一括償却等に伴う「固定資産」の減少。自己株式の取得及び利益剰余金の減少等に伴う「純資産」の減少

(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 通期実績（連結）	増減額
流動資産	15,222	15,567	344
固定資産	5,271	4,691	△ 579
有形固定資産	111	164	53
無形固定資産	888	209	△ 678
投資その他の資産	4,272	4,318	45
資産合計	20,493	20,258	△ 234
負債合計	9,033	10,523	1,490
流動負債	8,709	10,010	1,301
固定負債	324	513	189
純資産合計	11,460	9,735	△ 1,725
株主資本合計	10,183	8,506	△ 1,676
その他の包括利益累計額合計	1,277	1,219	△ 57
非支配株主持分	—	—	—
負債・純資産合計	20,493	20,258	△ 234

LTV（顧客生涯価値）

期初に公表済み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



※ 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。

4. 想定Q&A

The background features several overlapping circles with a diagonal hatching pattern. Additionally, there are diagonal stripes in a light gray color that sweep across the right side of the page.

2026年2月期 通期に関する想定Q&A

区分	想定される主な質問	回答
AIが当社ビジネスに及ぼす影響 (本資料12ページ)	AIがビジネスに及ぼす影響について教えてください	AIの急速な普及は、当社にとって 代替リスク（脅威）ではなくクラウド消費量を非線形に増大させる大きな成長ドライバー だと考えています。それを裏付けるように、G-genにおいては 案件の約70%がAI（Gemini）関連で占められているという事実は、グループ全体における「AIによるクラウド需要の加速」を予見させる先行指標 となっています。
製品・サービス区分別 -各社売上構成- (本資料17、22ページ)	(継続質問) 不採算案件の状況を教えてください	サーバーワークス、G-genに発生した不採算案件ですが、サーバーワークスの案件は完了の目途が見えており、G-genの案件は2026年秋頃に完了予定です。 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 ですが、すでに損失引当を計上しており、 今期への業績影響は軽微 です。今後も大型案件での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の導入や追加採用を行う など体制を整えてまいります。
リセール -AWSアカウント数・ARPUの推移- (本資料19ページ)	(サーバーワークスの) アカウント数とARPUが大きく伸びている背景を教えてください	AWSとの戦略的協業契約（SCA）により比較的大きな案件の獲得が増えていること もあり、 リセール売上の先行指標となるクラウドインテグレーションが第2四半期、第3四半期と比較的好調 だったこと、また、短期的には単価を押し下げる要因となる RI（リザーブドインスタンス）の購入が第4四半期では相対的に少なかったこと が影響していると考えております。
LTV（顧客生涯価値） (本資料25ページ)	2025年2月期から2026年2月期にかけてLTVが下がっている背景を教えてください	2025年期初に公表しました 大型解約による一時的な影響 であります。トレンド自体はこれまで通り、 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ない のと、全体で見ると 増加傾向 となっており、何ら問題ないと認識しております。

5. 2027年2月期 業績ガイダンス

2027年2月期 通期連結業績予想※1

中期経営方針2年目※2として、AWSとの戦略的協業契約（SCA）を軸としたAI・セキュリティ・海外展開を三本柱とする大枠の事業方針に変更はないが将来のAI収益を最大化するための面（リセールシェア）の獲得を最優先

(単位：百万円)

	2026年2月期	2027年2月期	
	実績	予想	前期比
売上高※3	40,006	47,184	117.9%
売上総利益	3,644	4,832	132.6%
売上総利益率	9.1%	10.2%	+1.1%
営業利益	625	1,310	209.5%
営業利益率	1.6%	2.8%	+1.2%
経常利益	766	1,398	182.5%
経常利益率	1.9%	3.0%	+1.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	△600	904	—%
親会社株主に帰属する当期純利益率	△1.5%	1.9%	+3.4%

※ 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ご確認ください。

※ 2. 2026年4月14日発表の「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」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前期の期中平均為替レートの近似値である1ドル150.22円となります。

新・旧中期経営方針の差異分析

管理上の指標の統一を目的として中計の目標数値をFY27ガイダンスとするように更新（ガイダンス＝新中計の業績目標）
 戦略的に粗利率は低下するものの経常利益ベースでは旧中計水準を維持（為替条件が同じだと旧中計比では業績向上）

(単位：百万円)	①旧・中期経営方針 FY27（2年目）	②新・中期経営方針 FY27ガイダンス	③（参考）旧・中計と 同一為替レートの場合	コメント
為替レート	152.75円	150.22円 (①との比較△2.53)	152.75円 (①との比較±0)	<ul style="list-style-type: none"> 為替感応度（1円） 売上278百万円/年、利益26百万円/年
売上高	47,349	47,184 (△165)	47,889 (+539)	<ul style="list-style-type: none"> 新中計②の売上減少は為替レートの前提条件の違いによるもので、為替レートを旧中計と同じにした場合、売上は増加する
売上総利益	5,359	4,832 (△527)	4,898 (△461)	<ul style="list-style-type: none"> 新中計②及び③の売上総利益率の低下はリセール獲得優先の戦略方針の変更のため
売上総利益率	11.3%	10.2%	10.2%	
営業利益	1,372	1,310 (△62)	1,376 (+4)	<ul style="list-style-type: none"> 新中計②の売上総利益額の減少にもかかわらず、販管費を抑制することで経常利益は旧中計と同水準を維持 のれん（販管費）約108百万円/年の影響がなくなったことによる費用減 AI活用などによる販管費の適切な配分による費用減
営業利益率	2.9%	2.8%	2.9%	
経常利益	1,422	1,398 (△24)	1,464 (+42)	
経常利益率	3.0%	3.0%	3.1%	

ガイダンス及び新中期経営方針に関する想定Q&A

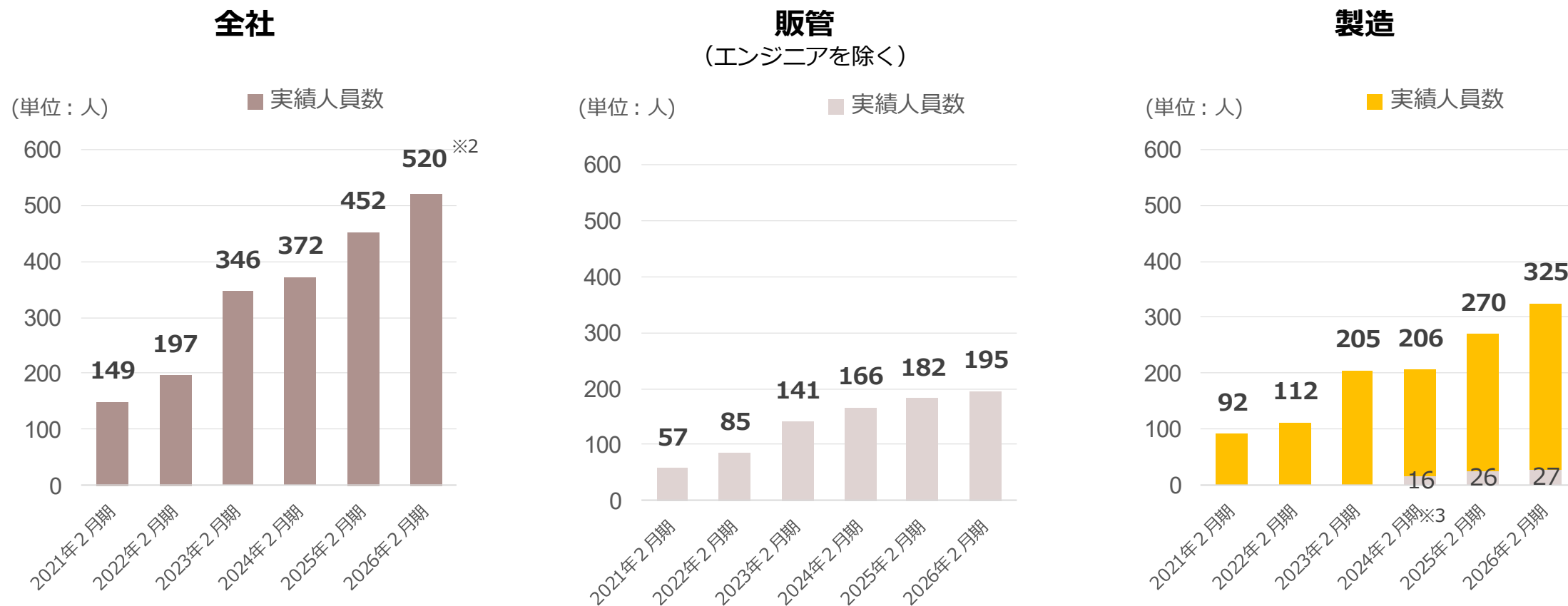
区分	想定される主な質問	回答
為替レートについて	FY27のガイダンスに採用した為替レートの根拠を教えてください	2025年2月期までは金融機関の為替アナリストの為替見通しの中央値を採用していましたが、2026年2月期から 前期実績の期中平均為替レート を採用しており、今回（2027年2月期）も同様としております。これにより、 前期実績との比較においては為替の影響がニュートラル になりました。一方、旧中計とガイダンスを比較した場合には為替レートが相違して比較がしづらいため、 前ページに旧中計と同様の為替レートの場合の試算を参考情報として記載 しております。なお、将来の為替見通しで業績予想を策定しておりませんので、これまで同様、為替変動リスクを伴いますので、ご理解いただければと思います。
営業利益の大幅増益について	2027年2月期の営業利益が200%超の大幅増益となっている理由を教えてください	2026年2月期の営業利益（625百万円）には不採算案件等による約700百万円の一過性損失が含まれております。但し、この損失の引当処理は完了しており、 2027年2月期には影響ありませんので営業利益1,310百万円の計画の蓋然性は高い と認識しております。
AIの業績への影響について	AIが及ぼす業績への影響はどの程度織り込まれているか教えてください	2027年2月期のガイダンスにおいて、 AIによる直接的な売上アップサイドは極めて保守的に 見積もっており、本格的な業績貢献については現時点では織り込んでおりません。一方で、 AI活用による販管費の最適化・抑制については、一定の効率化が見込めるもの として従来の販管費計画を抑制して試算しております。
リセールの戦略について	新中期経営方針において、売上・経常利益目標は概ね同水準で維持される一方で、売上総利益が下方修正された背景を教えてください	本修正は本質的な収益性の悪化ではなく、 AI時代を見据えた戦略的なシェア拡大投資（将来のAI収益を最大化するための「顧客基盤（アカウント数）」の獲得を最優先する方針）によるもの です。将来のLTV（顧客生涯価値）を最大化するため、リセール領域において 戦略的な価格設定（ディスカウント等）を柔軟に実行し競合に先んじてアカウントを確保する方針 にした影響によるものです。

6. 補足データ

The background features several overlapping circles with a diagonal line pattern, set against a backdrop of diagonal stripes in shades of gray.

グループ人員数推移※1

2026年4月入社の新卒採用を従来の約2倍に拡大、将来の核となるクラウドネイティブ世代を戦略的に確保
今後はAIで代替可能な領域の採用を抑制し、高度な専門性を要する領域へ採用投資を集中



※ 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. 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。

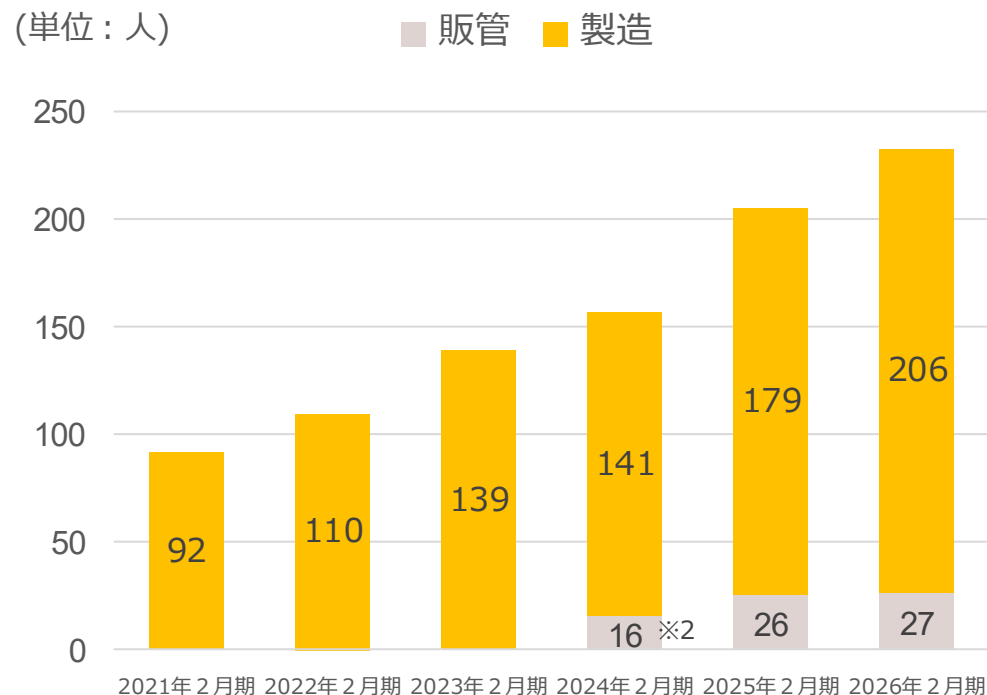
※ 3. 2024年2月期から、社内SEやトレーニングを行うエンジニアを販管部門に変更しております。

エンジニアのAWS資格取得推進

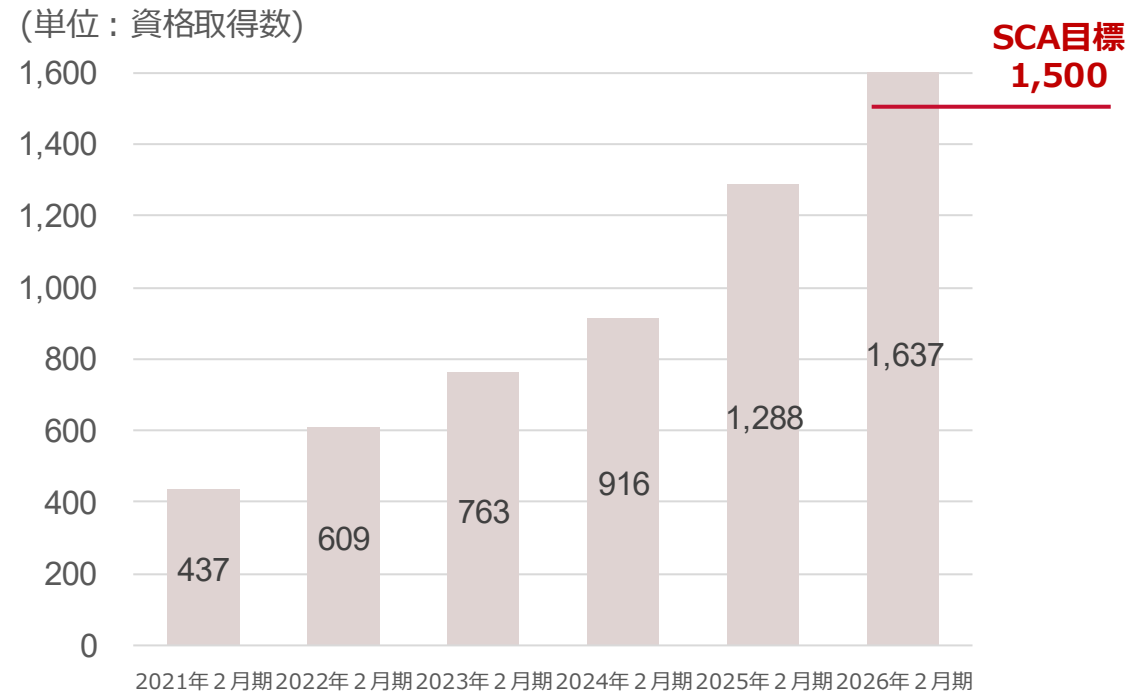
AWS未経験の中途採用エンジニアも早期にAWS認定資格を取得

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**

エンジニア人員数推移



AWS認定資格取得数※1



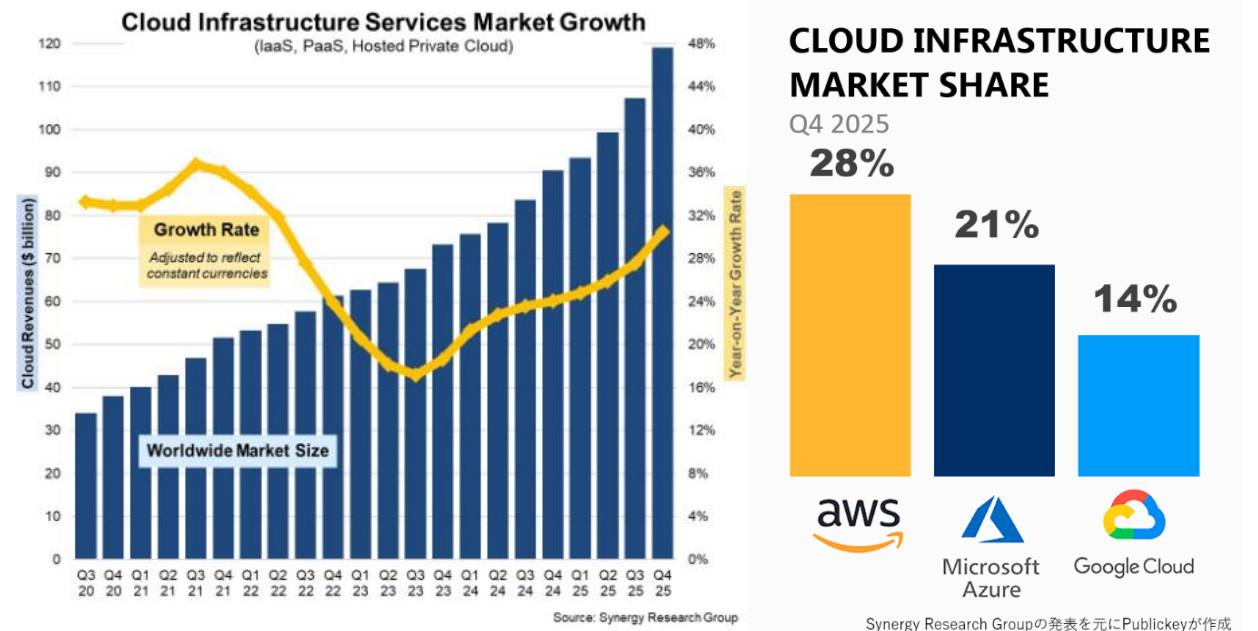
※ 1. 累積数となります。

※ 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。

市場環境

Synergy Researchによる2025年第4 四半期レポートでは、**クラウドインフラ市場は1年前と比較して30%成長**
AIブームの後押しを受けて再び急速な成長曲線へと回帰

- 2025年第4 四半期のクラウドインフラ市場は1年前と比較して30%成長となり、AIブームの後押しを受けて再び急速な成長曲線へと回帰
- AWSはシェア28%でトップを維持、Microsoft AzureとGoogle Cloudも急速に拡大傾向
- 今後AIブームを背景にした多額の投資が3社のシェアにどのように表れていくのかが注目されている



※ 出典：https://www.publickey1.jp/blog/26/aws28azuregoogle_cloud20254synergy_research.html

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
2026年4月から**個人投資家向けIR専任者を1名増員**

2026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

- **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
※2026年4月からは専任者を1名増員

- **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

7. 会社概要

The background features several overlapping circles with a diagonal line pattern, set against a backdrop of diagonal stripes in shades of gray.

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







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

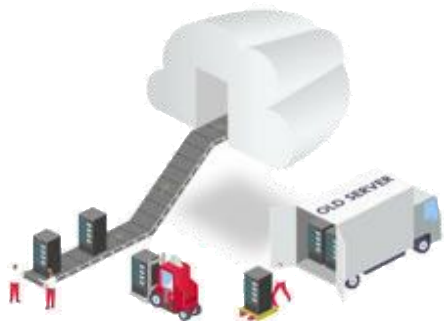
主要ソリューション



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

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)

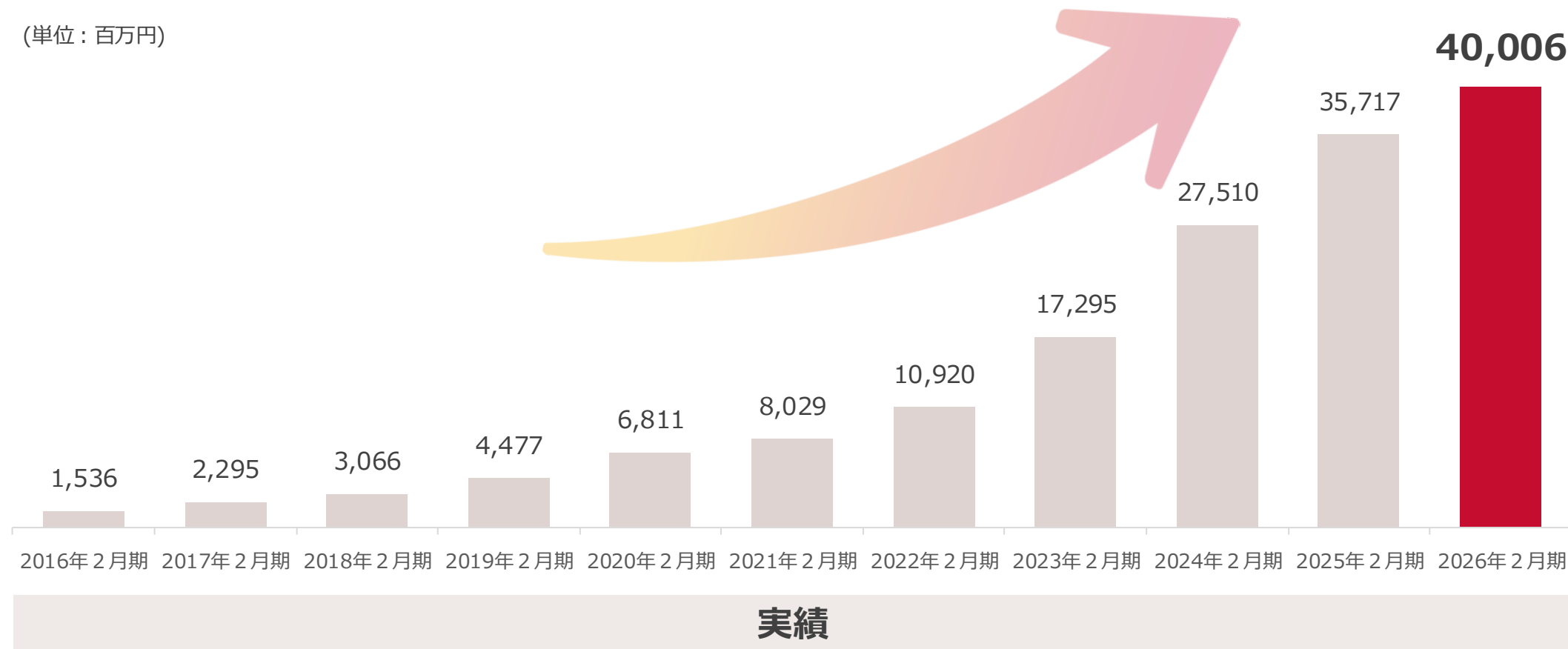


クラウド活用・運用サポート

過去11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パトー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	3,291,121,808円 (2026年2月末日現在)										
従業員数 (単体) (連結)	367名 (2026年2月末日現在) 520名 (2026年2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	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>大石 良</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>羽柴 孝</td> </tr> <tr> <td>取締役 常勤 監査等委員 (社外)</td> <td>井上 幹也</td> </tr> <tr> <td>取締役 監査等委員 (社外)</td> <td>田中 優子</td> </tr> <tr> <td>取締役 監査等委員 (社外)</td> <td>藤本 ひかり</td> </tr> </table>	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
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 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	<p>当社役員</p> <p>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)</p>										



主な拠点
東京・大阪・仙台・新潟・福岡に営業所あり



本社取得

8. 事業内容

The background features a series of parallel diagonal lines in a light gray color, slanted from the top-left to the bottom-right. Overlaid on this are several overlapping circles of varying sizes, some filled with a fine, light gray hatching pattern. The overall aesthetic is clean and modern.

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。

▶ 前例がないこと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ため、前例のないようなご相
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

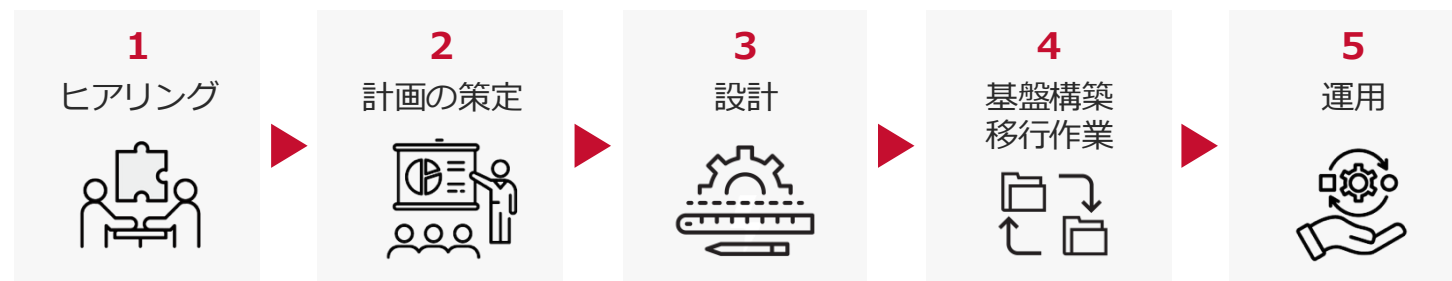


AWS活用の為の
内製化支援

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。



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 – 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を強か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（SCA）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。



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総合管理基板設計・構築サービス

●●● CCoE設立サービス

● AWSトレーニング・内製化支援サービス

●● 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)

●● 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

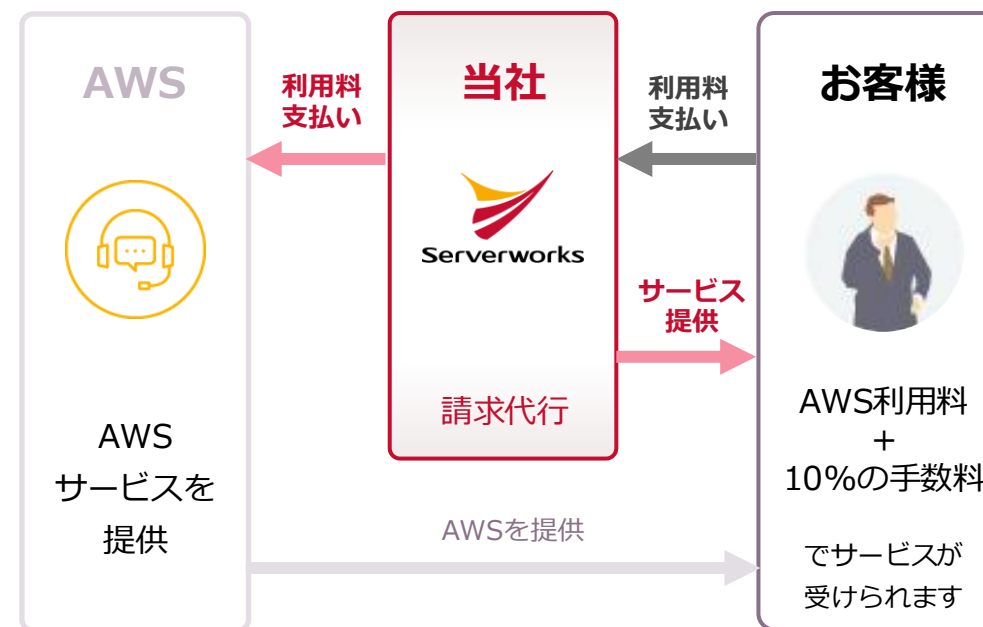
▶ 「AWSアドバンスド」とは？

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



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る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

事業内容

③ 運用代行・監視サービス (MSP) — サバソック

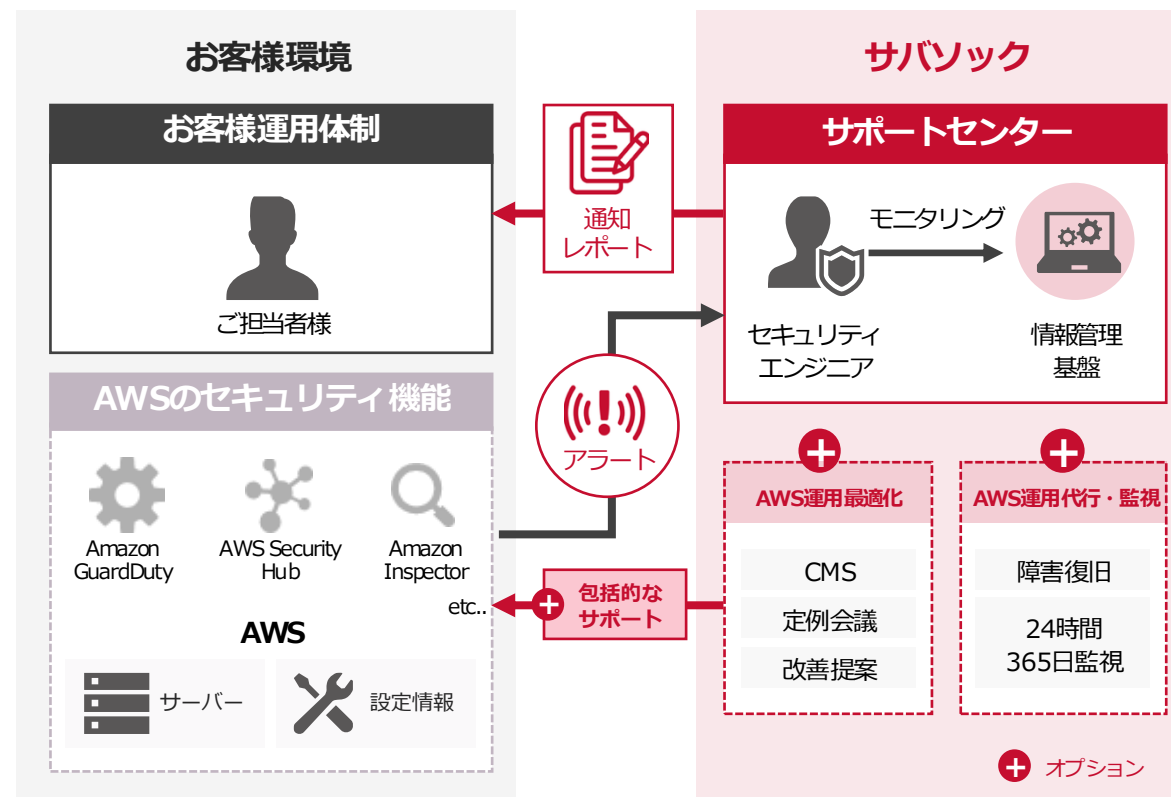
安心・安価・スピーディなマネージドセキュリティサービス「サバソック」

▶ 「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・修正を行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

