



2026年4月14日

各位

会社名 株式会社サーバーワークス
代表者名 代表取締役社長 大石 良
(コード番号：4434 東証スタンダード市場)
問合わせ先 執行役員 大川 敏昭
TEL. 03-5579-8029

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

当社は、本日開催の取締役会において、2025年4月14日に公表しました中期経営方針（2026年2月期～2028年2月期）の数値目標を、最新の事業環境および戦略方針に基づき更新することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 更新の内容

数値目標（連結業績目標）

	2026年2月期	2027年2月期	
	実績	当初目標	更新後の目標 (2027年2月期ガイダンス)
売上高	40,006 百万円	47,349 百万円	47,184 百万円
売上総利益	3,644 百万円	5,359 百万円	4,832 百万円
営業利益	625 百万円	1,372 百万円	1,310 百万円
経常利益	766 百万円	1,422 百万円	1,398 百万円

2. 更新の理由

当社は現在、2027年2月期を「AIの実装による飛躍的成長への準備期」と位置づけております。今般、当初策定した中期経営方針の枠組みを維持しつつも、急速に進化するAI市場での覇権を確実なものとするため、以下の戦略的判断に基づき数値目標をアップデートいたしました。

また、今年度（2027年2月期）の業績ガイダンスにつきましては、管理上の指標を統一し、より実態に即した経営を行うため、当初の中期経営方針（中計）の目標数値とするのではなく、最新の社内計画に基づく数値といたします。これにより2027年2月期のガイダンスをもって新たな中計の数値目標とする更新をいたします。この更新ならびに中計との差異に関する理由は以下の通りです。

1. 将来のAI収益を最大化するための戦略的なりセール獲得への方針変更

将来の本格的なAI普及期において収益を最大化する鍵は、顧客のクラウド基盤を質・量ともに掌握することにあります。当社は現在、AWSとの戦略的提携契約（SCA）等を活用したエンタープライズ領域の大型案件獲得を最優先事項としております。

これらの大型案件は、短期的にはリセール（クラウド利用料）の-margin低下を招くものの、「AIが稼働する土台」を先行して占有（面取り）することによる長期的なLTV（顧客生涯価値）の向上を企図した戦略的投資です。この方針変更に伴う売上総利益率の変動を反映いたしました。

2. AI活用等による販管費の抑制と経常利益率の維持

前述の戦略的なリセール獲得に伴う売上総利益額の減少に対して、自社内での AI 活用等による業務効率化を通じて販管費を抑制します。これにより、売上総利益額のビハインドを吸収し、最終的な経常利益率については当初の中期経営方針で掲げた目標水準を維持する予定です。

今回の中期経営方針の数値目標の更新は単なる業績予想の変更ではありません。将来の AI 需要を取り込むためにリセールシェアの獲得（面取り）を優先して戦略的に粗利率を下げ一方、自社の AI 活用等によるコスト抑制で経常利益率については当初の中期経営方針の水準をコミットするという、明確な戦略的意図を持った更新となります。詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

なお、発表資料における将来に関する記述は、発表日現在に入手可能な情報に基づき作成したものであり、将来の業績を保証するものではありません。実際の業績・結果は、今後の様々な要因により業績等が変動する場合があります。

以上

FY26 ➡ FY28

サーバーワークスグループ中期経営方針

- FY26レビュー / FY27アップデート -

株式会社サーバーワークス
2026年4月14日

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. FY26（中計1年目）レビュー
3. FY27（中計2年目）アップデート
4. FY28（中計3年目）以降について

1. エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

再掲：2025年4月14日公表

東証プライム上場に向けた*

利益絶対額の増大

事業成長

株主還元

1
事業戦略

- 最重要領域のリセールによるLTVの最大化
- AWSとの戦略的協業契約（SCA）の更なる推進
- セキュリティ、生成AI、海外展開などの戦略領域への進出

2
財務戦略

- 投資を強化しつつも、利益の絶対額を増大させる基盤作り
- 株主資本コストを上回るROEの実現
- 成長投資と株主還元をバランスしたキャッシュアロケーション

3
非財務戦略

- 採用力、育成力、定着力を武器とする人的資本の活用
- 社会課題解決と企業価値向上を両立するサステナビリティ活動

* 現時点では具体的な市場区分変更の申請日は未定であります。

連結業績目標※1

再掲：2025年4月14日公表

売上高、各利益全てにおいてFY25比で150%超の成長を目標とし、
FY27とFY28の合計で営業利益/経常利益30億円、ROE10%を目指す

(単位：百万円)

	FY25/2 実績	FY26/2 業績予想※2	FY27/2 目標	FY28/2 目標	FY25比
売上高※3	35,717	40,841	47,349	56,092	157.0%
売上総利益	4,104 (11.5%)	4,617 (11.3%)	5,359 (11.3%)	6,358 (11.3%)	154.9%
営業利益	1,072 (3.0%)	1,140 (2.8%)	1,372 (2.9%)	1,659 (3.0%)	154.8%
経常利益	1,066 (3.0%)	1,171 (2.9%)	1,422 (3.0%)	1,729 (3.1%)	162.2%

CAGR 16.24%

ROE 10%

- ※ 1. 本目標は為替の変動によっては数値が大幅に変動する可能性があります。
- ※ 2. 2025年4月14日に「2025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。
- ※ 3. 本目標における為替レートはFY26の業績予想に用いたFY25の期中平均実績レートの1ドル152.75円を採用しております。

エグゼクティブサマリー

FY27 アップデート

1 事業戦略

- 最重要領域のリセールによるLTVの最大化
- AWSとの戦略的協業協業（SCA）の更なる推進
- セキュリティ、生成AI、海外展開などの戦略領域への進出

- 大枠での事業戦略は変更なし
- 足元のAI動向に対応した戦術レベルのアップデートを実施

2 財務戦略

- 投資を強化しつつも、利益の絶対額を増大させる基盤作り
- 株主資本コストを上回るROEの実現
- 成長投資と株主還元をバランスしたキャッシュアロケーション

- 変更なし
- プライム上場については、中長期的にプライム銘柄としてふさわしい持続的な成長性と企業価値を市場に証明できる最適なタイミングを慎重に検討

3 非財務戦略

- 採用力、育成力、定着力を武器とする人的資本の活用
- 社会課題解決と企業価値向上を両立するサステナビリティ活動

連結業績目標※1

FY27の数値目標の更新

より実態に即した経営を行うため、当初の中期経営方針の数値（旧目標）ではなく、
管理上の指標を、最新の社内計画に基づくガイダンスに統一、但し経常利益率は変更なし

(単位：百万円)	FY26/2 実績	FY27/2 旧目標	FY27/2ガイダンス 新目標※2	FY28/2 目標（据え置き）	FY29 未公表
売上高※3	40,006	47,349	47,184	56,092	—
売上総利益	3,644 (9.1%)	5,359 (11.3%)	4,832 (10.2%)	6,358 (11.3%)	—
営業利益	625 (1.6%)	1,372 (2.9%)	1,310 (2.8%)	1,659 (3.0%)	—
経常利益	766 (1.9%)	1,422 (3.0%)	1,398 (3.0%)	1,729 (3.1%)	—

※ 1. 本目標は為替の変動によっては数値が大幅に変動する可能性があります。

※ 2. 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. FY26（中計1年目）レビュー

FY26 連結業績目標レビュー

2025年春の米国関税政策に伴う円高の影響による売上減はあったものの事業は好調に推移、一方、利益は特殊要因が重なりマイナスとなったが、FY27に持ち越さないよう概ね対処完了

(単位：百万円)	FY26/2 旧目標	FY26/2 実績	差分	差分コメント
売上高	40,841	40,006	△835	<ul style="list-style-type: none">円高の影響（影響大）不採算案件の影響（影響小）
売上総利益	4,617 (11.3%)	3,644 (9.1%)	△972 (△2.2%)	<ul style="list-style-type: none">円高による売上減少の影響（影響小）新不採算案件による原価増加の影響（影響大）
営業利益	1,140 (2.8%)	625 (1.6%)	△514 (△1.2%)	<ul style="list-style-type: none">売上総利益減少の影響一方、販管費は抑制（プラス影響）
経常利益	1,171 (2.9%)	766 (1.9%)	△405 (1.0%)	<ul style="list-style-type: none">営業利益減少の影響

リセールは単なるインフラ販売ではなく、
LTV（顧客生涯価値）を最大化するための最強の「顧客接点」である位置づけは不変

1 リセール戦略の転換（利益率から絶対額へ）

- 大手顧客の獲得（戦略的な価格設定）やAWSマーケットプレイスの活用（薄利領域）による売上の積み上げが加速するにあたり、一時的に粗利率は低下傾向にならざるを得ないが、当初から掲げていた通り、「利益の絶対額を増大させる」という基本方針に則り、利益の絶対額の積み上げを重視

2 将来のAI収益拡大のために足元のシェア拡大

- 将来のAI収益を最大化するために、足元は戦略的な価格設定でのリセール獲得による「面取り（シェア拡大）」を最優先とする戦略へ再度変更
- エントリー層の獲得から、CI、MSPのフィーを積み上げ、その最終地点として「AIの収益」が上乗せされるモデルを構築

FY26 事業戦略レビュー

AWSとの戦略的協業契約 = SCA

SCAを背景とした積極的なマーケティング費用投下によりリード獲得が大幅増加、
順調に成果が進捗していることもあり、次期SCAに向けても協議を開始

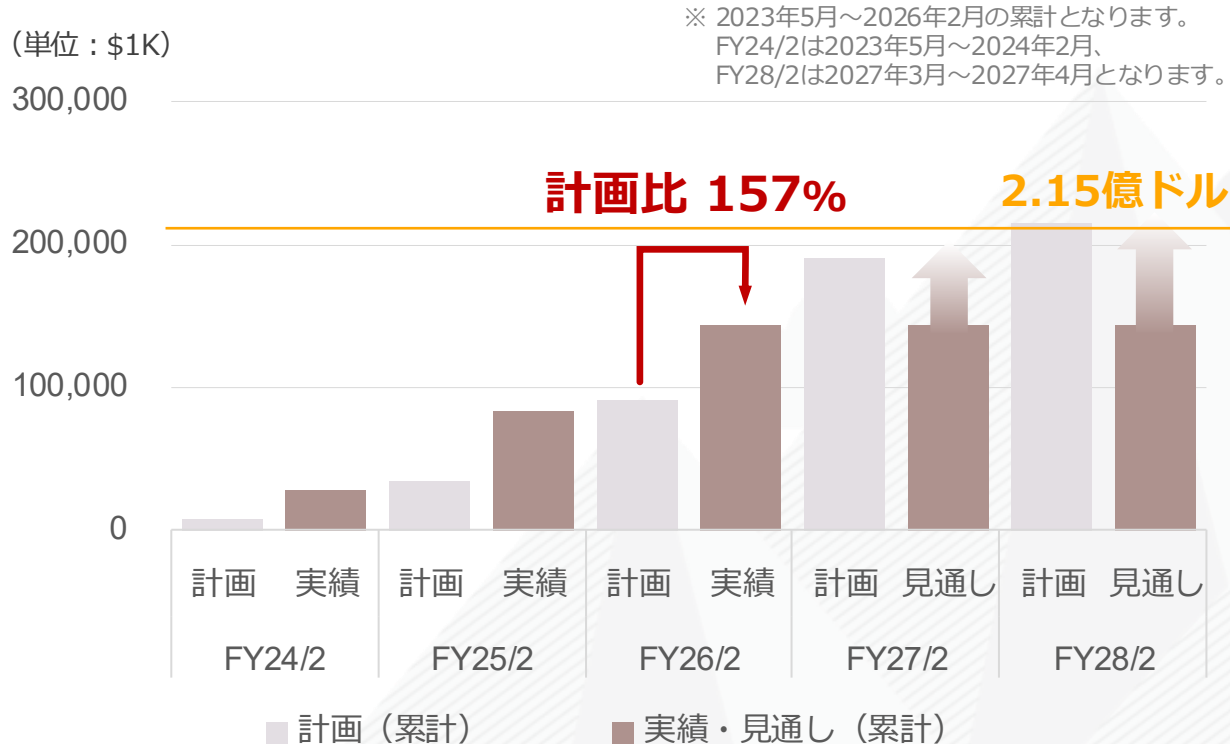
SCAのKPI

- 新規案件の創出 ▶ **目標を達成**
- マーケティングファンド※の利用 ▶ **順調に消化**
- AWS 認定資格保有数 ▶ **順調に増加**

次期展望

- これまでの実績を基盤とした
SCA2.0（次期契約フェーズ）について協議中

SCAによる新規ビジネス創出進捗



※ マーケティングファンドとは、一般的に、メーカーが販売店に対しメーカーの自社製品の販促活動（展示会、広告、セミナー等）のために提供する共同マーケティング資金のことを指します。
AWSとの戦略的協業契約でもAWSからパートナーである当社に対する資金支援について定められています。

FY26 事業戦略レビュー

AI

AIの進化=クラウド利用料の連鎖的な増大に向けてウェルカムな潮流、
将来のAI収益の最大化のため、Anthropic社との契約締結やAI案件の実績作りを着々と遂行

1 AIが生み出す3つのクラウド需要

- ① データ集約 : AIのパワーを最大限引き出すためにはデータのクラウド集約が不可欠
- ② AI開発の基盤利用 : 内製化やSaaSからのリプレイスによりAIで開発したアプリを稼働させるため、当社の得意とするクラウド基盤を利用
- ③ 安全な AIエージェント稼働 : 安全性を担保しながらAIエージェントを稼働させるための最適解として Bedrockを推進

2 サーバークラスならではの強み

- ① データ基盤 : DatabricksやGemini Enterpriseなどエンタープライズグレードの実績
- ② AI開発 : Amazon Connectの多数の実績や社内SaaSをAI開発で置き換えたノウハウ
- ③ AIエージェント : Anthropic社との契約によりBedrockのパフォーマンスを極限まで引き出す技術力

FY26 事業戦略レビュー

セキュリティ

専門部署や運用子会社の設立で、顧客が安心してクラウドとAIを活用できるよう、24時間365日のセキュリティサービス体制を強化

1 専門部署の立ち上げ

- セキュリティ専門部署を新設し初期コストを投下

2 サーバーワークス・スマートオペレーションズ設立と利益率改善

- 子会社として設立し、自前での運用効率を向上させ徐々に利益率改善に寄与

3 ライセンス取得/パートナーシップの強化

- 当社が提供するAWS環境向けセキュリティ運用支援サービス「サバソック」の高度な専門性が評価されMSSP（マネージド・セキュリティ・サービス・プロバイダー）コンピテンシーを取得
- CrowdStrike社をはじめとしたセキュリティ企業とのパートナー契約締結により、包括的なセキュリティ基盤をさらに強固なものへ

2025年、タイでのAWSバンコクリージョン開設に伴い、タイのクラウド市場への進出を加速、将来的なASEAN市場での収益基盤確立に向けて準備を急ぐ

1 バンコク拠点開設の準備開始

- 現地へ従業員を派遣し拠点開設の準備を開始。今後、現地採用と現地法人設立を予定

2 市場環境と参入機会

- 今後、オンプレミスからの脱却とAI活用への関心の高まりを機にクラウド移行とAI需要の取り込みを狙う

3 競合優位性

- 現地企業を「伴走型」で支援できる唯一の日系プレミアパートナー
- 日本市場で培ったエンタープライズ、大規模マイグレーションの実績

FY26 財務戦略レビュー

特殊要因が重なり利益がマイナスになったことで財務戦略は思うように進まず、一方、株主還元については資本効率の向上と継続的な利益還元を強力に推進

1 利益の絶対額の増大

- 特殊要因が重なり一時的な減益となったが、クラウド市場の需要は依然旺盛で事業基盤は安定

2 株主資本コストを上回るROE

- ROE向上は、単に資本を圧縮するのではなく、まずは利益の絶対額を拡大することを軸に取り組む
- 一方、資本効率の観点から、必要な運転資金や成長投資とのバランスを踏まえつつ、自己株式取得や政策保有株式の見直しなども活用し適切な水準への最適化を進めた

3 成長投資と株主還元のバランス

- 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
- 2025年10月には初配方針を公表し直接的な株主還元を開始

FY26 非財務戦略レビュー

当期は事業成長に直結する施策を優先しつつ、非財務領域の基盤整備を進めており、引き続き、中長期的な企業価値向上に向けた取り組みを段階的に推進

1 人的資本の活用

- 採用・育成の取り組みを継続するとともに、AI活用等による生産性向上の検討を進め、持続的な成長を支える組織基盤の強化に取り組む

2 サステナビリティ活動

- サステナビリティ推進室を「やさしさデザイン室」と名称変更
- 事業との親和性を重視しつつ、無理のない範囲で取り組みを進めており、今後も実効性のある施策を段階的に展開予定

3. FY27（中計2年目）アップデート

FY27 戦略アップデート

管理上の指標の統一を目的として、中計の目標数値をFY27ガイダンスと同一にするように更新、戦略的に売上総利益率は低下するものの、経常利益ベースでは旧中計の水準を維持

1 FY27数値目標の更新

- 旧・中計との比較における差異は、為替レート的前提条件の変更によるものであり、為替レートを旧中計と同条件で比較した場合、経常利益ともに旧中計の水準を維持（次項）
- リセール戦略の変更に伴い売上総利益率は低下するが、販管費を抑制し当初想定 of 経常利益水準は死守

2 事業戦略

- 大枠での事業戦略は変更なし
- 将来のAI収益を最大化するために、足元は戦略的な価格設定でのリセール獲得による「面取り（シェア拡大）」を最優先とする戦略へ再度変更

3 財務・非財務戦略

- 変更なし
- プライム市場への上場は、単なる形式的な基準の充足にとどまらず、中長期的にプライム銘柄としてふさわしい持続的な成長性と企業価値を市場に証明できる最適なタイミングを慎重に検討

新・旧中期経営方針の差異分析

(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)	・ 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)	・ 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)	・ 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)	
営業利益率	2.9%	2.8%	2.9%	・ 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
経常利益	1,422	1,398 (△24)	1,464 (+42)	
経常利益率	3.0%	3.0%	3.1%	

株主還元方針

公表済み

成長投資と共に財務面での健全性の更なる強化、経営における成長性と安全性の均衡に努めつつ、各事業年度の経営成績等を総合的に勘案した利益還元を安定的かつ継続的に行う方針

1 配当性向及び総還元性向の目安

- 一過性の資産の売却損益及び現預金の増加を伴わない損益を除いた親会社株主に帰属する当期純利益に対して20%～30%程度の連結配当性向を目安。自己株式の取得も選択肢とし総還元性向は25%～50%を目安

2 株主資本配当率の目安

- 短期的な業績連動に左右されにくく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

3 営業CFに対する配当総額割合の目安

- 成長投資に必要な資金余力を確保するためにも営業キャッシュフローを注視し、営業キャッシュフローに対する配当総額の割合を10%～30%程度の範囲内に収まるよう成長投資と株主還元のバランスを図る

4 配当について

- 2026年2月期期末は1株あたり25円、2027年2月期は中間15円、期末15円の合計30円の増配を予定

4. FY28以降について

FY28 以降について

AIの進化のスピードと需要爆発は、現時点で精緻なシミュレーションが困難、
ネガティブな理由で更新・公表しないのではなく、無責任な追加試算は見送るという判断

1 FY28について

- FY27の基本方針を踏襲するイメージではあるが、AIの進化と需要拡大は、現時点で精緻なシミュレーションが困難
- 現時点では連結業績目標は更新せず、あえて、旧・中計のまま据え置き、今後、ある程度見通せる状況になったタイミングで速やかに数値目標の更新を予定

2 FY29について

- 今回のタイミングでの数値目標の公表は控えるが、ネガティブな理由で公表しないのではなく、現時点では無責任な追加試算は見送るという判断

クラウドで、
世界を、もっと、
はたらきやすく

