

統合報告書

CS本部 営業部
小杉 洋佑

企業理念

「やりたいこと」を「できる」に変える

高い熱量を持って挑戦する全ての人たちが、
自分のやりたいことを叶えられるような社会をインターネットとともにつくる。

それが、さくらインターネットの目指す姿です。

インターネットには人と社会を幸せにする力があると信じて、
「やりたいこと」を「できる」に変えるアプローチを広く届けていきます。
お客さまをはじめ、社員、地域の皆さまなど、つながりのある全ての人のために、
未来のあるべき姿を思い描くことを大切にしています。

経営ビジョン

さくらに関わる全ての人が サクセスする世界をつくる

さくらインターネットが提供するサービスを利用するお客さまをはじめ、取引先、パートナー、社員、あらゆるステークホルダーを巻き込むサクセスの連鎖で、「さくらに関わる全ての人の成功」を追求します。

バリュー

肯定ファースト リード&フォロー 伝わるまで話そう

当社の社員全員が実践しているのが、チームで共創を生むための行動指針「3つのバリュー」です。社員が実践することで、当社の文化醸成の一助となっています。



ES本部 人材企画部
高木 柚芽

さくらのレポート 2025 統合報告書

レポートの読み方に迷う方は本ページ「手引き」から、オーソドックスに読み進めたい方は、次ページの「目次」からご確認ください。

?

さくらインターネットって 何をしている会社？

当社は、挑戦する全ての人が「やりたいこと」を「できる」に変えられる社会をインターネットとともにつくることを目指し、クラウドコンピューティングなどを提供しています。

イントロダクション

6 社長メッセージ

Section 01

12 さくらインターネットのあゆみ

?

さくらインターネットの強みとは？ 価値創造プロセスが見たい！

人的資本・ESG経営を基盤に価値を創出し、垂直統合型・自前主義のビジネスモデルと国内運用体制によって信頼されるクラウドインフラを提供しています。

Section 01

14 価値創造プロセス

17 当社の強み

?

採用を強化した理由は？ 多様な人材が力を発揮できるように、 どんな人的資本経営に取り組んでいるの？

将来の持続的な成長を見据えて人材への投資を強化しています。働きやすさと働きがいの両立に取り組むとともに、「さくららしさ」を体現しながら、社会やお客さまへの価値提供の源泉である人材の価値をより高めています。

Section 02

34 CHROインタビュー

特集

- 43 長期成長を支える「さくららしさ」
- 46 人材の成長と成功を導く「5つの柱」
- 51 データで見る さくらの人的資本経営

?

さくらインターネットの ビジョンや成長戦略が知りたい！

当社はグローバルに「デジタルインフラトップ企業」を目指しています。社長・エンジニア・事業本部担当者の鼎談で当社が目指す未来像を、副社長からはガバメントクラウドや生成AI向けサービスなどの成長戦略について紹介しています。

Section 01

19 ビジョン鼎談

Section 02

24 成長戦略の実践・中期的な経営方針

財務データや会社情報、
株式情報はこちらより
ご覧いただけます。

Section 05

- 74 連結財務ハイライト
- 75 10年財務サマリー
- 76 会社情報／株式情報

目次

イントロダクション

- 2 企業理念
- 3 経営ビジョン／バリュー
- 4 さくらのレポートの手引き
- 5 目次
- 6 社長メッセージ

Section 01 私たちが目指す世界

- 12 さくらインターネットのあゆみ
- 13 ES&CSの実現
- 14 価値創造プロセス
- 15 長期ビジョン
- 16 事業領域
- 17 当社の強み
- 18 提供サービスの概要
- 19 ビジョン鼎談

Section 02 価値創造への取り組み

- 24 成長戦略
 - 24 成長戦略の実践・中期的な経営方針
 - 25 高付加価値サービスの提供
 - 27 ガバメントクラウド
- 29 販路拡大
 - 29 共創型エコシステム
 - 31 パートナーインタビュー
 - 33 クラウド検定
- 34 投資戦略
 - 34 CHROインタビュー
 - 37 生成AI向けサービス
 - 38 データセンター関連
- 39 CFOインタビュー

特集 さくらの人的資本経営

- 43 長期成長を支える「さくららしさ」
- 44 経営資本
- 45 3つのバリュー
- 46 人材の成長と成功を導く「5つの柱」
 - 46 多様な人材の活躍促進
 - 47 チャレンジとリーダーシップによって新しい価値を育む文化づくり
 - 48 人材教育と学び合う文化づくり
 - 49 心と体の健康
 - 50 フレキシブルな働き方
- 51 データで見る さくらの人的資本経営

Section 03 グループ会社との共創

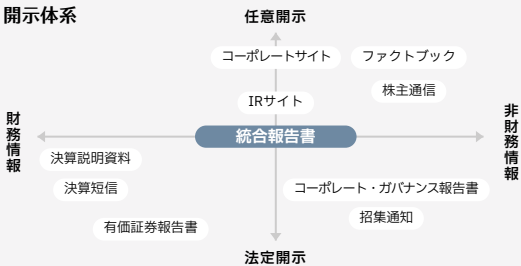
- 54 グループ会社
- 56 グループ会社紹介
- 57 さくらインターネット研究所

Section 04 ESG経営の取り組み

- 59 サステナビリティの推進
- 60 ガバナンス
 - 60 基本方針
 - 61 ガバナンス体制強化の取り組み
 - 62 役員選任方針
 - 63 役員・執行役員紹介
 - 65 情報セキュリティ関連の取り組み
 - 66 CISOメッセージ
- 67 環境
 - 67 環境への取り組み
- 69 社会
 - 69 デジタル分野における教育機会の提供
 - 70 地方創生とデジタルイノベーションの創出
 - 71 オープンイノベーション施設「Blooming Camp」
 - 72 スタートアップと拓く未来

Section 05 Data

- 74 連結財務ハイライト
- 75 10年財務サマリー
- 76 会社情報／株式情報
- 77 グループ会社情報



編集方針

「さくらのレポート 統合報告書」は、当社の企業理念や持続的成長を支える事業戦略、それを具体化した施策や取り組みを紹介しています。投資家、お客さま、お取引先、地域社会も含めた全てのステークホルダーの皆さまに、当社についてより理解を深めていただき、共感や共創を生み出すきっかけになりますと幸いです。

対象期間：2024年4月1日～2025年3月31日（一部、期間対象外の情報も含みます）

免責事項

「さくらのレポート」に記載している将来に関する事項は、発行日現在における将来の見通し、計画のもととなる前提、予測を含んでおり、さくらインターネット株式会社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は、今後さまざまな要因によって、大きく異なる結果となる可能性があります。



TOP MESSAGE

一人ひとりの「やりたいこと」を
デジタルの力で「できる」に変える。
その積み重ねを通じて、
社会とともに成長を続けていきます。



田中 邦裕 代表取締役社長 / 最高経営責任者

大阪府出身、沖縄在住。舞鶴高専在学中の18歳の時にさくらインターネットを起業。自らの起業経験やエンジニアというバックグラウンドを生かし、若手起業家やITエンジニアの育成に取り組んでおり、現在は、複数の企業の社外取締役やIPA末路PMも務める。さらに、業界発展のため、SAJ会長・JAIPA副会長・JDCC理事長・BCCC副代表理事など多数参画。最近では、多拠点生活を実践するなど、自ら積極的に新しい働き方を模索している。



国産初・唯一のガバメントクラウド認定※で、「やりたいこと」が「できる」を、またひとつ形に

さくらインターネットを創業したのは、まだ私が18歳の高専生だった1996年のこと。黎明期にあったインターネットの可能性に衝撃を受け、「これを誰もが手軽に活用して、『やりたいこと』を『できる』に変えられるようにしたい」と考え、学生ベンチャーとしてレンタルサーバー事業を始めました。この度、当社のクラウドサービスが、国産では唯一にして初めてガバメントクラウドの認定を得たことで、企業理念にも掲げる創業時の想いが、またひとつ形になると捉えています。

近年、生成AIの普及などを背景に、社会のデジタル化がますます

加速する中で、「安心できる高機能・高性能なクラウドサービスを利用したい」というニーズが急激に広がっています。従来、こうしたニーズを満たす存在は外資系だけでしたが、当社がガバメントクラウド認定を得たことで「国産」という選択肢が加わり、人々はより安心してクラウドを活用し、「やりたいこと」を「できる」に変えられるようになります。

当社は以前から「オルタナティブ」という言葉を使ってきましたが、これは「お客さまに別の選択肢を提供する」ことを意味しています。特定の企業、それも外資のみが市場を独占する状況は、ユーザーにとって選択肢がないというだけでなく、デジタル貿易赤字の要因になるなど、日本の社会・経済全体にとっても好ましいことではありません。理想は、外資のサービスに加えて国産のサービスもあり、どちらも自由に選択できる状態、言い換えれば、人々の生活が良くなるプロセスの中に日本企業がしっかり入っている状態です。その意味では、「さくらが頑張っているから自分たちもやろう」と考える日本企業が増えてほしいと思っています。そうでなければ、「クラウドをつくりたい」と希望する若者の就職先が国内になくなり、サービスを使うだけの国になってしまいかねませんから。

今回の認定を機に、当社は社会に不可欠な「デジタルインフラ

トップ企業」に向けて、さらなる飛躍を図っていきます。とはいえ、一気に多くの自治体に採用されて売上が急増するといった、短期的な成長を目指しているわけではありません。国産唯一のガバメントクラウド認定という信頼性や、その過程で実装できた海外大手クラウドと同等の機能を活かして、広く民間企業のニーズにも応えていきたいと考えています。

地政学リスクやセキュリティリスクの高まりを受け、自国の法律などに準拠してデータ主権を確保する「ソブリンクラウド」へのニーズが広がりつつある現状は、当社がエンタープライズ市場に食い込んでいく絶好の機会と言えます。国内に限らず、アジアでもソブリンクラウドに対する期待値は高く、その中で米国製でも中国製でもない、日本製という選択肢を提供できることが、業績拡大の面で、また企業理念の実現という面でも、大きな意味を持つはずです。

AI市場の拡大という成長機会を捉えるためパートナーとの共創を加速

改めて足元を見れば、2025年3月期の業績は、連結売上高が前期比+43.9%、営業利益が+368.7%と、いずれも過去最高と

※2025年度末までに技術要件を全て満たすことを前提とした条件付きの認定。

社長メッセージ

なりました。その最大の要因は、生成AI向けGPUクラウドサービスの急成長です。GPUの需給が逼迫する中、当社は早くからAIインフラの提供に努めてきた経験を糧に、世界的に需要が高いNVIDIA製GPUの安定調達を実現することで、旺盛な需要の受け皿となりました。加えて、大規模AIシステムの構築やクラウドシステムの受託など、グループ会社のSI事業も業績に大きく寄与しました。

2026年3月期につきましては、連結業績予想を大幅に下方修正する結果となりました。当社を取り巻く外部環境の変化を見極める上で認識が甘かったことを、真摯に受け止めています。この経験を通じて、環境変化への対応力や競争力を一層磨き上げていく必要性を痛感しました。もっとも、当社が身を置く市場は縮小しているのではなく、依然として成長を続けています。挑戦を重ねる余地は十分に残されており、今回の学びを次の成長へ確実につなげていきたいと考えています。そのために、より筋肉質で持続力のある体制を構築すべく、強化に取り組んでまいります。一方で、背景にある生成AI市場はまだ黎明期にあり、今後さらなる発展と拡大が見込まれます。当社はこの領域において先行者利益を確保し、中長期的な成長へと着実につなげていく考えです。そのためには、ヒト・モノ両面での継続的な投資に加えて、2つの面でパートナーとの共創を加速させる

必要があります。ひとつは、販路拡大です。従来の主要顧客であるインターネットサービス事業者や個人ユーザーに対しては、当社からの直販という形が中心でしたが、非IT企業など新たな領域でシェア拡大を図るには、その領域にチャネルを持つパートナーとの連携が欠かせません。そのため、パートナー制度やクラウド検定などを通じて、当社のクラウドやサーバを扱ってくれるパートナーを増やしているところです。

もうひとつが、顧客起点でのサービス創出です。従来の当社はプロダクトアウトの傾向が強く、「お客さまにさくらのサービスに合わせていただく」というスタンスでした。今はそれでも購入いただけている状況ですが、いずれGPUの供給が拡大していくことを考えれば、「とにかくGPU」ではなく「さくらのGPUだから」と選んでいただけるようなサービスにしていかなければなりません。そこで、ユーザーや市場のニーズをしっかりと捉えてマーケットインへの転換を図るべく、マーケティングとテクニカルセールス、営業の三者を一体的に動かせるような組織変革を進めています。スピーディーにノウハウや知見の蓄積を図りつつ、当社のサーバーやクラウドをお客さまに使いやすい形で提供しているSIerなどとの連携を深め、より良いサービスを生み出していきたいと考えています。

こうした取り組みの先に目指すのが、当社とパートナー、そしてお客さまの三者がシナジーを発揮し、ともに成長できるエコシステムの構築です。今後は、ただGPUサーバを提供するだけでなく、それを基盤としたAIソリューションを、パートナーやお客さまと一緒に創出するというケースが増えていくでしょう。その中からグローバル市場で売れるものが出てきて、その成長に伴って当社のGPUサーバもどんどん売れていく、そのような状態を作ることを目指します。ですから社員に対しても「自社のサービスを売るという発想だけではだめで、仮に自社でできないことがあれば、他の会社と組んで提案するくらいのことは、絶対やらないといけない」と口を酸っぱくして言っています。



社長メッセージ

「働きやすさ」と「働きがい」の両立により、
優秀な人材を獲得し、その活躍を後押ししたい

これまで述べてきた成長戦略を推進していく上で、重要なのは人への投資、すなわち優秀な社員の獲得と育成であるという考えは、従来から変わりません。

そもそも当社の特徴である垂直統合型・自前主義のビジネスモデルは、人材の育成やスキルアップ、適正配置などの面で有効に働いてきました。垂直統合型はビジネス領域が絞り込まれシンプルなので、社員が自らの得意分野で活躍しやすい環境があります。加えて、担当業務によってスキルセットが大きく変わらないため、GPUやクラウド領域に人的資源を集中させるといった配置転換も容易です。また、自前主義のもと、社員自身が一連の業務を遂行することで、社内に多くのノウハウが蓄積するとともに、スキルセットを習得しやすいのも強みです。

こうしたベースの上に、近年は新たな人材獲得を積極化しており、2025年3月期も200名以上を採用しました。ありがたいことに1万3000人の母集団から選抜していますので、専門的知識・技術だけでなくサービスやお客さまを理解している人材、テレワークでも自律的にマネジメントできる人材など、当社が

必要とする優秀な人材が確保できています。最近では、同業他社からエース級の人材が転職して来てくれるケースもあり、「この人を前の会社にいた時よりも活躍させないと、日本全体での損失になる」といったポジティブなプレッシャーを感じています。

これだけ多くの人材に集まってもらえるのは、私が目指してきた「みんなが楽しく働ける会社」を実現することができているからだと思います。当社には、他社がやっていないこと、できるかどうかもわからないことなど、難易度の高い仕事如山積みですが、社員は皆「楽しい」と思って取り組んでくれています。それは、自分が興味を持つ分野で、スキルを高められている実感や、社会に価値を提供できている実感が得られているからこそだと思います。

もちろん、給与をはじめ待遇面を充実させてきたからというものもあるでしょう。良い人材がいるから業績も上がるし、業績が上がるから報酬も充実できるわけですが、普通はこのサイクルに入るまでが難しいもの。当社が短期間でこのサイクルを実現できたのは、たまたま外部環境の追い風を受け、いわばブーストがかかったからであり、そこにあぐらをかいてはいけないうちに銘じています。当社を選んできた人材一人ひとりが持てる実力を発揮し、一丸となって社会に価値を提供していけるよう、引き続き「働きやすさ」と「働きがい」の両立に努めていくことが、経営者としての責任だと思っています。

株主・投資家の皆さまとの対話を深め
中長期的な信頼関係を築いていきたい

当社はガバメントクラウドと生成AI向けインフラを両軸に、中長期的に企業価値を高めていくシナリオを描いており、その成果を株主・投資家の皆さまとしっかり分かち合いたいと考えています。

当社は成長領域に軸足を置いていることから「データセンター銘柄」「AI銘柄」「クラウド銘柄」と認知されており、加えて昨今の社会情勢から「国策銘柄」「安全保障銘柄」といったキーワードでも注目されています。おかげで株価が一時はかなり高騰し、少し落ち着いた現在もPER※1は60倍※2を超えています。

ただし、当社のビジネスや中長期的な成長戦略が十分に理解されているかというと、必ずしも十分ではないと感じています。GPUクラウドの売上も含め、短期的には業績が上下するものですし、ヒト・モノ両面での投資が売上に寄与するまでには2～3年のタイムラグがあります。ですから、短期的な業績よりも、現在の社内外の環境を踏まえて、いかに将来的な企業価値向上につなげていくよう準備をしているかを、わかりやすく発信していかなければなりません。加えて当社自体が、短期的な利益よりも、社会全体とともに持続的に成長し続けることを重視して

※1 PER（Price Earnings Ratio）：株価収益率。

※2 2025年6月26日時点。

いるということもしっかりと伝えていきたい。国が求める賃上げもするし、リスクリングも支援する。当然ながら低炭素社会に向けてCO₂排出量ゼロのデータセンターもつくるなど、ESG経営を軸に据えながら成長を図る。こうして国や社会の要請にしっかり応え、貢献していく会社だからこそ、株主の皆さまからも応援してもらえるのだと思っています。

以前、事業家の原丈人さんから「公益資本主義」という考えを教わりました。中長期的に成長し続ける会社は、やはり社会とお客さま、社員を大切にすることであり、その姿勢が結果的に株主への着実な還元につながる、というものです。当社はこれからも、そうした「正道」を貫く、社会と真摯に向き合う経営を当たり前大切にしていきますので、株主・投資家の皆さまからのご理解とご支援を賜れますと幸いです。

デジタルの可能性を信じる方々と力を合わせて、より良い社会の実現に貢献していきたい

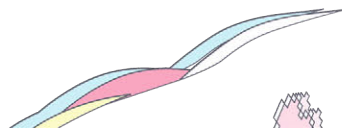
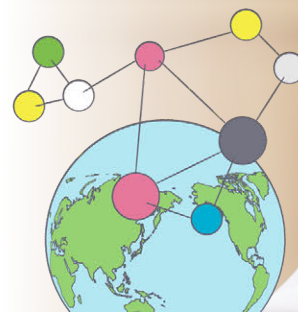
私は、創業から変わらずデジタルの力を信じていて、DX投資やGX投資など、近年のデジタル投資の拡大が、きっとこの国を良くすると思っています。

日本はこれからさらに人口が減少し、残念ながらさまざまな社会課題が深刻化していくでしょう。その解決は容易ではありませんが、デジタルを駆使して生産性を高めたり、不便・不安を解消したりする、その積み重ねの中でこそ、一人ひとりの生活が豊かになり、もっと周囲に優しくできる世の中になるのではないかと思います。

そのためには、やはりインフラからOS、サービスまで、デジタルのサプライチェーンを国内で完備する必要があるでしょう。加えて、デジタルの限らない可能性を引き出せるデジタル人材を社会全体で育て、その活躍の場を提供することも大切です。当社が国内でデジタルインフラ事業を営む意義は、まさにそこにあるのだと思っています。

今後もデジタルの可能性を幅広い領域で発揮し、社会課題の解決に貢献しながら、中長期的な成長を実現していきます。その先に、当社が目指す「デジタルインフラトップ企業」の姿が見えてくるはずです。

▶ さくマガ #田中邦裕



Section 01

私たちが目指す世界

- 12 さくらインターネットのあゆみ
- 13 ES&CSの実現
- 14 価値創造プロセス
- 15 長期ビジョン
- 16 事業領域
- 17 当社の強み
- 18 提供サービスの概要
- 19 ビジョン鼎談

さくらインターネットのあゆみ

当社は、1996年の創業以来、インターネットが持つ可能性を信じ、周囲の人の「やりたいこと」を「できる」に変えながら、仲間を増やし、成長してきました。これからも、変化を恐れず挑戦を続けながら、日本のデジタル基盤を支える存在として、一步一步着実に未来へと進んでまいります。

- 1996** ・「さくらインターネット」を創業
・「さくらウェブ」の提供を開始
- 1997** ・専用サーバーサービスを開始
- 1999** ・「さくらインターネット株式会社」を設立
- 2000** ・「エス・アール・エス株式会社」、
「有限会社インフォレスト」と合併
・商号を、「エスアールエス・さくらインターネット」へと変更
- 2004** ・堂島DC、東新宿DCを開設
・商号を「さくらインターネット株式会社」へと変更
・「さくらのレンタルサーバ」の提供を開始
- 2005** ・東証マザーズ市場に上場
- 2006** ・東新宿DC、堂島DCのハウジングサービス運用業務において、ISMS認証基準を取得
・西新宿DC、代官山DCを開設
・プライバシーマークを取得

- 2009** ・全事業所およびデータセンターにおいて
ISO27001 / ISMSの認証拡大
・「さくらインターネット研究所」を設立
- 2010** ・「さくらのVPS」の提供を開始
- 2011** ・石狩DCを開設
・「さくらのクラウド」の提供を開始
- 2012** ・「さくらの専用サーバ」の提供を開始
- 2015** ・「株式会社Joe'sクラウドコンピューティング(2019年4月
ビットスター株式会社に吸収合併)」を子会社化
・東証第一部に市場変更
- 2016** ・「ゲヒルン株式会社」を子会社化
・関連会社「株式会社S2i(2023年11月清算終了)」、
子会社「櫻花移動電信有限公司」を設立
・「さくらの専用サーバ 高火力シリーズ」の提供を開始

- 2017** ・「エヌシーアイ株式会社(同年5月 アイティー エム株式会社に商号変更)」
「ビットスター株式会社」を子会社化
・福岡オフィスを開所
・「sakura.io」の提供を開始
- 2018** ・子会社「プラスソリューションズ株式会社」を設立
・「IzumoBASE株式会社」を子会社化
・「さくらのクラウド」にて「ISMSクラウドセキュリティ認証」を取得
- 2019** ・データセンターのバックボーンネットワークを強化し、
対外接続1Tbps突破
・合併会社「BBSakura Networks株式会社」を設立
- 2020** ・「さくらの専用サーバPHY(ファイ)」の提供を開始
- 2021** ・「さくらのクラウド」がISMAPに登録
・子会社「株式会社Tellus」を設立
・本社を大阪府大阪市北区梅田に移転
- 2022** ・東証プライム市場に市場移行

- 2023** ・「SAKURA innobase Okinawa」を開所
・ガバメントクラウドサービス提供事業者に選定
- 2024** ・「高火力 PHY(ファイ)」 「高火力 DOK(ドック)」の提供を開始
・本社を大阪府大阪市北区大深町(グラングリーン大阪)に移転
- 2025** ・「高火力 VRT(パート)」 「さくらのAI」の提供を開始
・石狩DC敷地内にてコンテナ型データセンターの稼働を開始
・「さくらONE」の提供を開始

2025年3月期

連結売上高 **314**億円
連結従業員数 **997**名

売上高と従業員数

■ クラウドサービス ■ GPUクラウドサービス ■ 物理基盤サービス ■ その他サービス — 従業員数

※2026年3月期より、これまでの「GPUクラウドサービス」の内訳を再整理しています。
詳細は、2026年3月期 第1四半期決算説明資料P.12を参照してください。

➡ IRサイト

ES&CSの実現

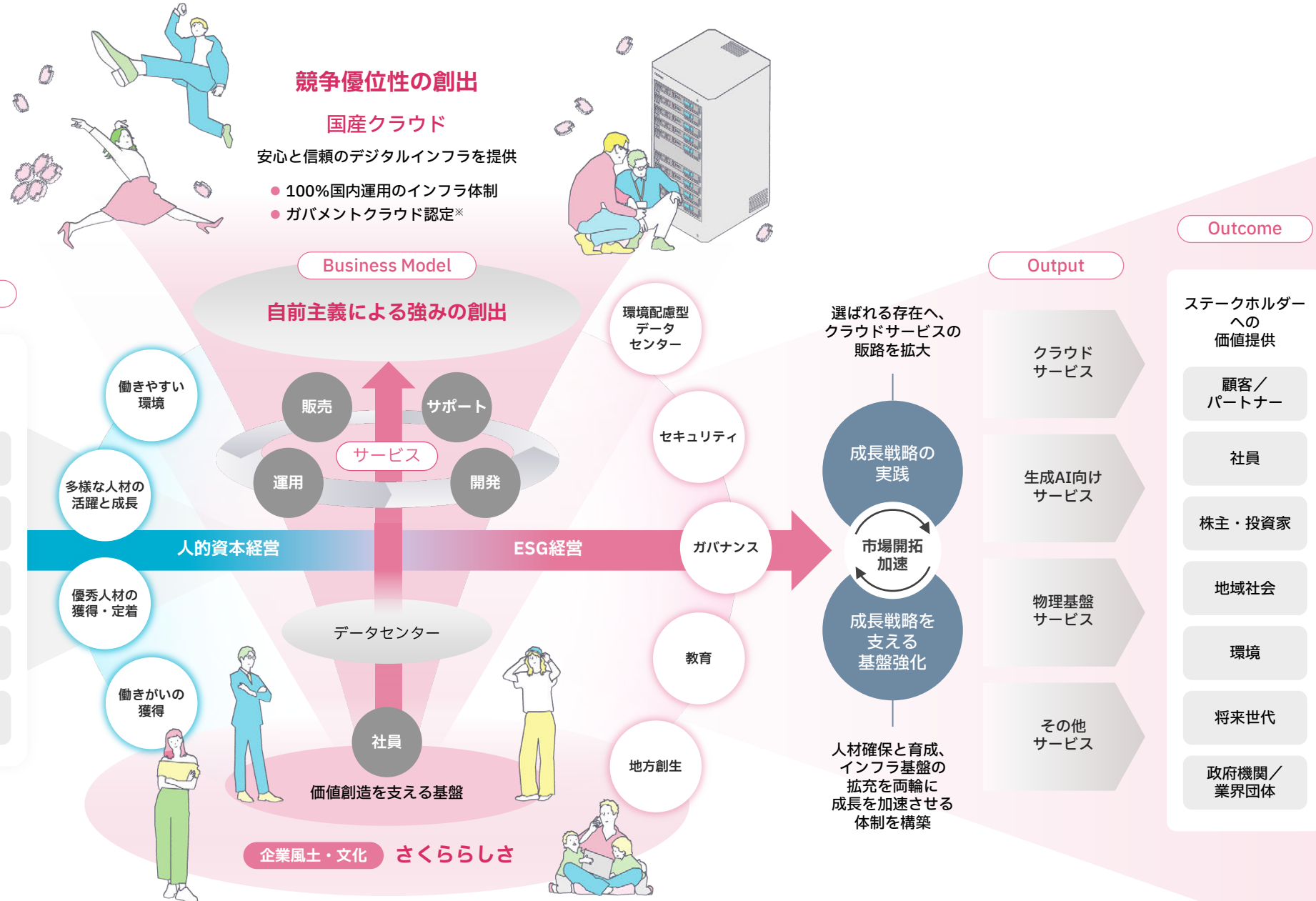
価値創造サイクル

価値創造の根幹となり ミッションの達成に つながる

社員の挑戦がCSにつながり、
CSの達成がESに還元され、
さらに大きな挑戦へ。
成功のスパイラルを生み出します。



価値創造プロセス



※2025年度末までに技術要件を全て満たすことを前提とした条件付きの認定。



デジタルインフラから ITが当たり前になった社会を支える

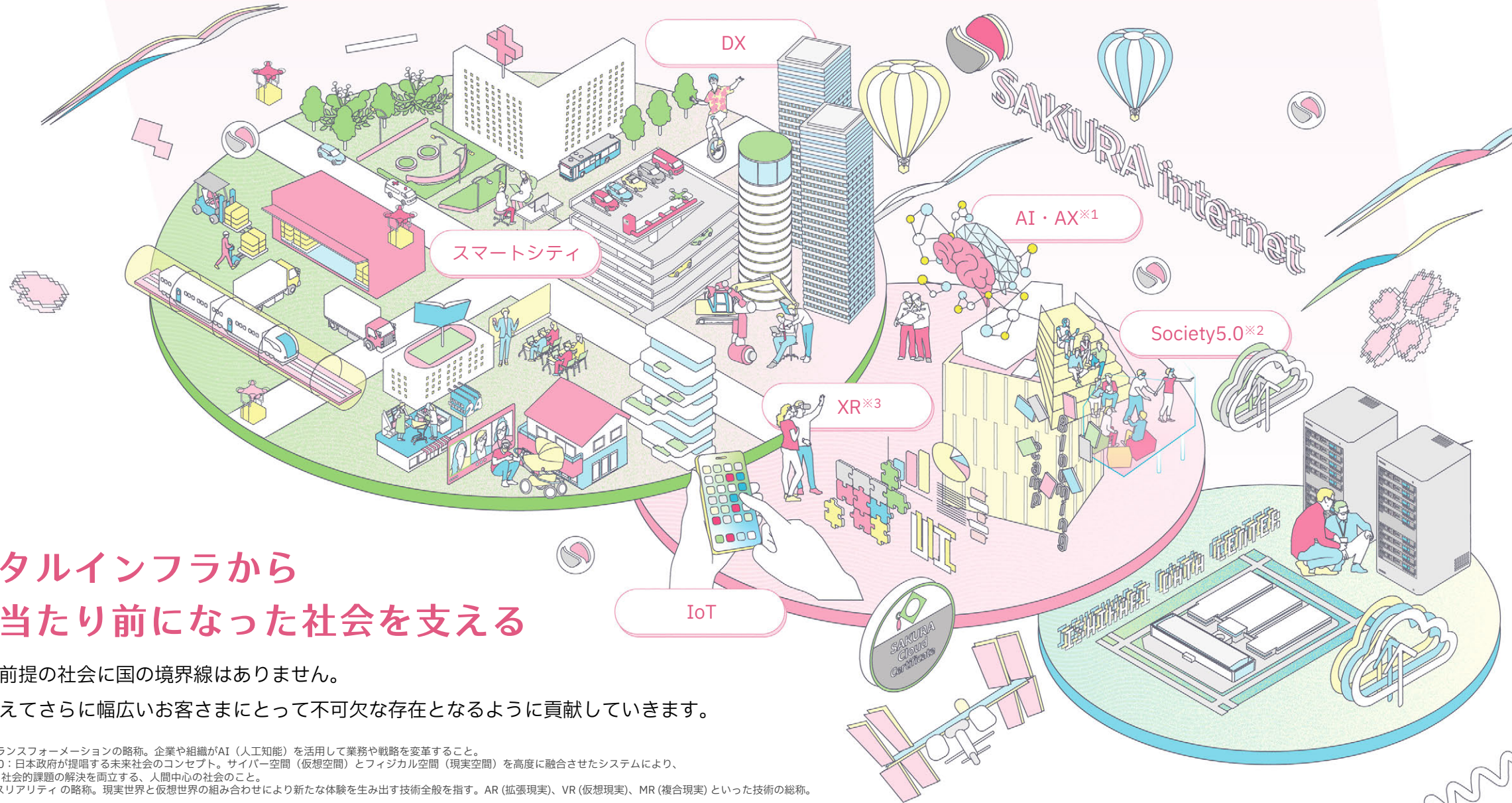
デジタル前提の社会に国の境界線はありません。

日本を越えてさらに幅広いお客さまにとって不可欠な存在となるように貢献していきます。

※1 AX: AIトランスフォーメーションの略称。企業や組織がAI（人工知能）を活用して業務や戦略を変革すること。

※2 Society 5.0: 日本政府が提唱する未来社会のコンセプト。サイバー空間（仮想空間）とフィジカル空間（現実空間）を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する、人間中心の社会のこと。

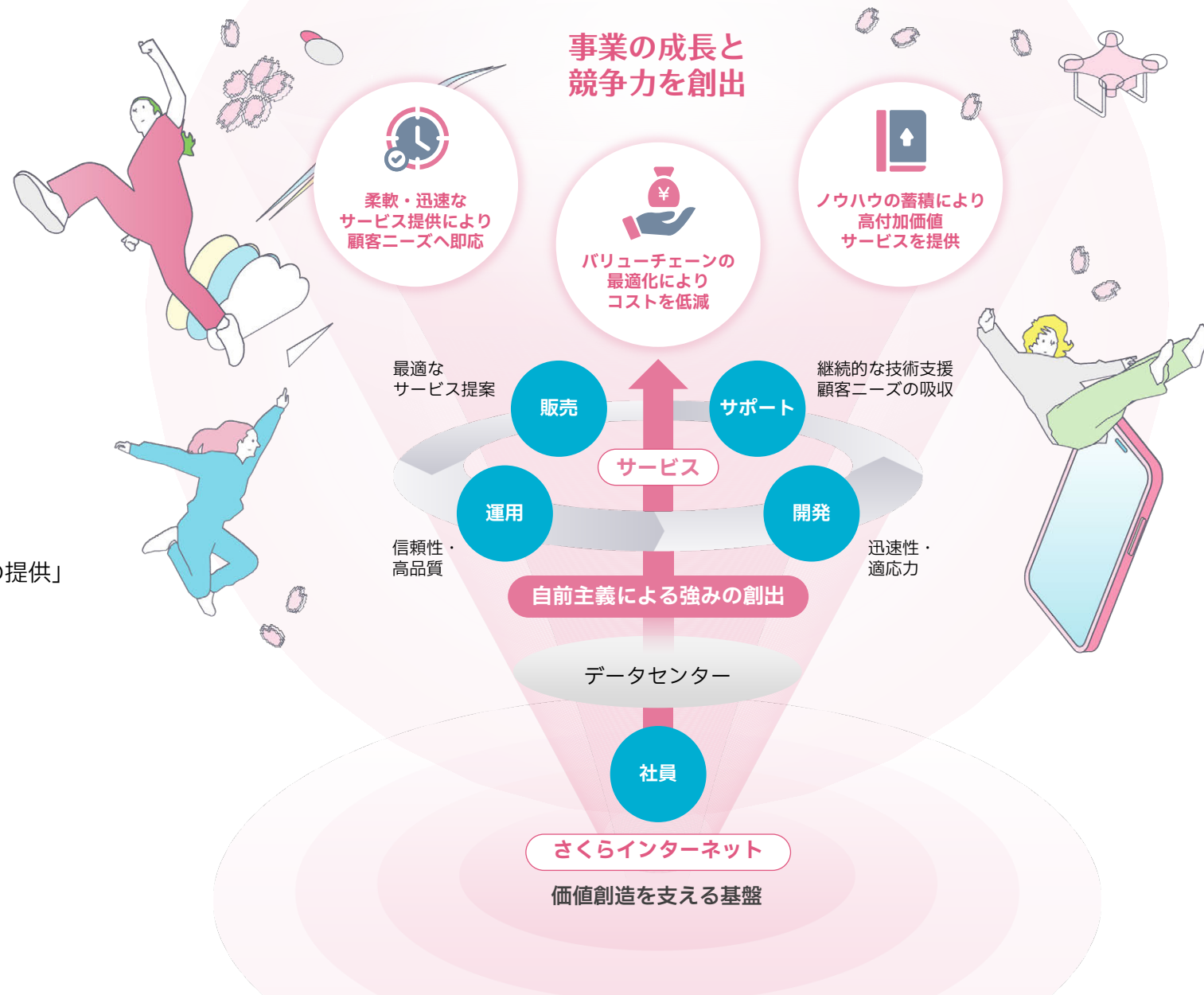
※3 XR: クロスリアリティの略称。現実世界と仮想世界の組み合わせにより新たな体験を生み出す技術全般を指す。AR（拡張現実）、VR（仮想現実）、MR（複合現実）といった技術の総称。



独自の垂直統合型・ 自前主義のビジネスモデル

当社は、データセンターの所有からサービスの開発や技術研究、運用、販売、サポートに至るまでを自社一貫で担う、**垂直統合型・自前主義のビジネスモデル**を築いてきました。

これにより、「顧客ニーズへの即応性」「高付加価値サービスの提供」「バリューチェーンの最適化」などの強みを創出し、お客さまの「やりたいこと」を実現します。



社会の変化、ニーズに応じた多様なサービスラインアップ

データセンターからサービスの開発や技術研究、運用、販売、サポートまで一貫して自社で行うビジネスモデルを築いてきました。ガバメントクラウドに認定※1された「さくらのクラウド」、生成AI活用の基盤となる「高火力シリーズ」といったサービスを展開する現在まで、自社で開発、運営まで行っているのが特長です。



さくらのクラウド

ガバメントクラウドに 認定されたサービス

大規模なWebサービス、公共・文教系のインフラ基盤など幅広い分野、用途でご利用いただいています。

POINT

データの主権は日本に

データ転送量無料

高い操作性と充実の機能

生成AI向けサービス



高火力シリーズ

高火力 PHY (ファイ)
ペアメタル型。性能重視の物理基盤。

高火力 VRT (パート)
VM型。ワークロード適応性と俊敏さを備えた仮想基盤。

高火力 DOK (ドック)
コンテナ型。データ処理に特化した運用基盤。



さくらのAI※2

生成AI向けビジネス基盤



さくらONE

生成AI対応の国産クラウド型スパコン



さくらの レンタルサーバ

利用件数56万突破の 人気サーバーサービス

コーポレートサイトや個人サイトなどあらゆるサイトでご利用いただいています。最短2分で公開できる手軽さが魅力です。



さくらのVPS

さくらのレンタルサーバより 高い自由度

商品点数が数千程度の商品サイトなどに人気のサービスです。1台のサーバーを仮想化技術により複数ユーザーで共用しながら、専用サーバーと同等に利用できます。



さくらの 専用サーバ PHY(ファイ)

自由度の高い物理専有
ホスティングサービス



IoT サービス

モノとサービスをつなぐ
通信の仕組みを提供



Tellus (テルース)

衛星データを活用できる
プラットフォーム

※1 2025年度末までに技術要件を全て満たすことを前提とした条件付きの認定。

※2 2025年5月「さくらの生成AIプラットフォーム」として提供開始、同年9月に「さくらのAI」に名称変更。

DIALOGUE

あらゆるユーザーに 「さくら」の選択肢が ある世界へ

激変するデジタル社会において、当社は「『やりたいこと』を『できる』に変える」という企業理念を核に、日本のデジタルインフラの未来を牽引する「デジタルインフラトップ企業」を目指しています。今回は、代表取締役社長 田中邦裕、クラウド事業本部 荒木靖宏、バックエンドエンジニアリーダー 池添正隆の3名が、創業以来インターネットの根幹を支え続けてきた当社の独自性、そして未来へ向けた挑戦の軌跡を語り合いました。

田中 邦裕 (左) 代表取締役社長 / 最高経営責任者

荒木 靖宏 (中) クラウド事業本部

2024年入社。株式会社ディー・エヌ・エーを経て、2011年にアマゾンウェブサービスジャパン合同会社(AWS)へ入社し、13年間ソリューションアーキテクトとして活動。さくらインターネット入社後は、クラウド開発、顧客対応や案件受注に向けた活動、デジタル庁との案件に関わる。

池添 正隆 (右) クラウド事業本部 クラウドサービス部 サービス開発 リーダー

2006年入社。ソフトウェア開発（バックエンドエンジニア）。「さくらのクラウド」のIAMの開発、日本発・衛星データプラットフォーム「Tellus」の開発、「さくらのVPS」「さくらの専用サーバ」の開発における主にマネジメントを担当。過去にはデータセンター業務、専用サーバのOS・ミドルウェア開発、ソフトウェア開発なども経験している。



ビジョン鼎談

01 さくらはどこから来たのか

多層的にITを網羅しながら、
デジタルインフラ企業として着実に成長

田中 創業時はインターネット自体がビジネスとして成立していた時代でしたが、現在はインターネットは当たり前になり、その土台の上にクラウド、SaaS、あるいはさらに次のビジネスが多層的に出来上がりつつあります。ITビジネスの主戦場が上位レイヤーに移行している一方で、私たちはインターネットを支える基盤レイヤーを担い続けている稀有な存在だと思います。池添さんは、2006年の入社以来、さくらのこれまでの成長をどう捉えていますか。

池添 私が入社した19年前は物理サーバーを作るのがメインの仕事でした。入社当初は田中さんからコードをもらってサービスに組み入れてという作業をした記憶もありますね(笑)。そして「さくらのVPS」で仮想化が始まり、クラウドサービスができるとともに、私自身も2020年からは「Tellus」の開発を担当しました。こう振り返ると、時流にのった事業の変化とともに私自身も色々な経験ができたなと思います。

荒木 私は2024年に入社しましたが、以前から田中さんとは知り合いで、さくらを外部から見っていました。その中で、基盤レイヤー

を支えていた同業が廃業したりピボットしたりしていく中で、さくらは独自のポジションで存在し続けているという、良い意味で変わった会社だという印象を持っていました。しかも、全国の実験室を持った基盤システムのエンジニアの受け皿という役割も担っていますよね。実際に、私や同僚もそうですが、プライベートクラウドやオンプレミスのサーバーをつくっていた経験のあるメンバーが続々と入社してきています。デジタルインフラを支える国内のトップ技術者がさくらに集結しているため、さくらがある限り日本のデジタルインフラを向上し続けられると希望を感じます。

田中 そう考えると、基盤レイヤーにとどまったというよりも、物理基盤からクラウド、SaaSに至るまで縦断的に守備領域を広げてきたという見方が実態に近いですね。ただし、さくらがデジタルインフラの会社だと前面に出して言えるようになったのは、実はここ数年のことなのです。多くの同業他社がそうであったように、一からサービスをつくるという大変さから外部



サービスの運用を検討していた時期もありました。しかし、さくらのサービスの特徴である柔軟な対応力を持ち続けるために、自社でつくり続けることにこだわり続けてきました。

池添 自前主義はこれからも変わらずに大切にしていきたいですね。自分たちのアイデアで自社の製品をつくっていくという軸こそ、エンジニアにとって楽しいところであり、さくらにとってもぶれない強みになっていると思います。これまでたくさんの挑戦と変化を経験してきた中で、技術的に困難な状況でも時間をかけて学び、わからないことにチャレンジし続けてきた結果が今の成長につながっていると感じています。そして、テクノロジーに挑戦し続けるさくらの姿勢自体も、お客さまへの信頼感につながっていると感じています。

ビジョン鼎談

02 さくらとは何者か

自前主義とマーケットインで
「インターネット」の枠を超えて進化する

荒木 今、社名に「インターネット」とついていますが、実態としてはインターネットだけやっているわけではないですね。”the Internet”以外の閉域網など、日本ならではのネットワークについても、実はさくらはほとんど全てサービス化しています。今後はそういった幅広い意味でのネットワークにもフォーカスして、強みにしていけるのではないのでしょうか。

田中 まさしく、そうした事業の深化と大転換を迎えようとしている時期だと思いますね。遠い未来、社名の「インターネット」も別の言葉に変わるかもしれませんね（笑）。インターネットカルチャーのフラットさや柔軟さは重要ですが、テクノロジーとしてのインターネットはもはやメインではなくなりつつありますから。社名はさておき、これからはもう一段社格を上げていくために、変える文化・伸ばす文化を見極めながら、さくらのあり方について概念的で本質的な議論をしていきたいと思っています。

池添 さくらの強みである自前主義に加えて、世の中が私たちに求めていることにも、さらに応えていきたいですね。これまで

のさくらは、社内で新しいアイデアが湧く人がいて、その人たちが開発を始めてそれを段々とサービス化していくというボトムアップのやり方でした。加えて、これからはユーザーの声をより反映できるようにしていきたいと思っています。ちょうど今、とても優秀なエンジニアがたくさん入ってきて開発の体制もみんなで変えようと試行錯誤しているところです。社内体制の改善という面でも、入社以来今が一番大きく変化していると感じますね。

荒木 たしかに、ユーザーに合わせてサービスを変え付加機能をつけていく方法や、ある程度大きな数が想定される見込みユーザーに対して製品開発をしていくという方法は、さくらにはあまり浸透していないのが現状だと思います。今後はユーザー起点のやり方も取り入れてチャレンジしていきたいですね。そして、お客さまのビジネスに合わせてさくらのテクノロジーを使っていただき、お客さまもさくらも事業を伸ばしていくという相乗効果を生み出していきたいと思っています。

田中 荒木さんのようにユーザーの声を拾える人材も続々と増えてきているので、今こそマーケットインの考えを積極的に進めていきたいですね。並行して、ユーザーと開発チームをうまくつなげられていないという体制面での課題に対する打ち手を考えていく必要があります。例えば最近では、テクニカルソリューション担当の技術面に深い理解がある社員に営業に異動してもらうことで、ユーザーに合わせた提案力の強化を図っているところです。マーケットインでの開発はこれまであまり取り組んでこなかった部分であり、伸び代だと考えていますね。



03 さくらはどこへ行くのか

グローバルでデジタルインフラの「トップ」に挑み続ける

田中 近年、一からコンピューティング基盤を作ることが難しくなっている状況を鑑みると、さくらの存在価値はグローバルでもますます高くなっていくはずです。ビジョンの「デジタルインフラトップ企業」について、荒木さんなりの解釈を聞かせてください。

荒木 そうですね。私にとって「トップ」のイメージは、今、目の前



に見えている山頂のようなものと捉えています。逆に言えば、挑戦をひとつクリアすれば、また別の山頂が見えてくるはずなのです。例えば、ガバメントクラウドの認定、私たちににとっては本当に通過点に過ぎないですよね。ガバメントクラウドを提供できるぐらい色々な技術がインテグレートされていることがマーケットで認知されることによって、さくらがやれることはもっと増えていきます。このようにイノベーションを起こして次々と「トップ」を超え続けることで、お客さまがITで困った時に最初に、あるいは最後に頼られる、かけがえのない存在になりたいですね。「さくらに頼めばクラウドも、インターネットも何もかも全部できるじゃん」と言ってもらえるような未来も、いつか実現できるのではないかと考えています。

田中 たしかにね。これからの技術や社会の変化にも、柔軟に对应していきたいですね。池添さんはどういう未来を思い描いていますか。

池添 私は、日本社会の課題を解決できるテクノロジーを持っていることが「デジタルインフラトップ企業」のあるべき姿だとイメージしています。そのためにまずは直向きにサービスを開発し続け、より多くの価値を世の中に提供できるようになりたいですね。それから、ガバメントクラウドが正式認定を取った後の世界は、テクノロジーの進化という面でもとても楽しみ

ですね。正式認定後は、ユーザーの声をしっかりと受け止めて、そこからより発展した機能やサービスをつくっていききたいと思っています。そして、さくらの国産ガバメントクラウドが選択肢に加わることで、それぞれのユーザーがより最適な製品を利用できるようになる未来を実現したいです。

田中 そうですね。現代の「産業の米」はコンピュータ資源だと言われているように、コンピューティング基盤を担う私たちの役割は今後さらに大きく、使命感あるものになっていきます。しかも従来のようにただ基盤を持っているだけでなく、高次元のセキュリティ対策などの運用技術も必要であり、長年デジタルインフラの知見を積んできた私たちのテクノロジーが求められていると感じています。変化の激しい現代において、ハイパースケーラーに頼り切りになるのではなく、第3の選択肢として、日本のみならず世界中の企業がさくらを選べること。単にトップシェアを目指すというよりは、オルタナティブとして私たちが存在することが私の目指す「デジタルインフラトップ企業」の姿です。イノベーションを生み出す人材が伸び伸びと、そして思いきり挑戦できる環境を整え、世界に向けて「日本のあの会社、面白いことを本気でやっている」と言われるような、圧倒的な存在感と勢いを持つ会社にしていきましょう。

Section 02

価値創造への取り組み

24 成長戦略

24 成長戦略の実践・中期的な経営方針

25 高付加価値サービスの提供

27 ガバメントクラウド

29 販路拡大

29 共創型エコシステム

31 パートナーインタビュー

33 クラウド検定

34 投資戦略

34 CHROインタビュー

37 生成AI向けサービス

38 データセンター関連

39 CFOインタビュー

垂直統合×パートナー共創による、日本発クラウドの成長戦略

生成AIの急速な進化、Web3・スマートシティといった新領域の台頭により、社会のデジタル化は一層加速しています。

変化のスピードが上がる今、求められるのは「すぐに使える」柔軟で信頼性の高いデジタルインフラです。

こうした時代の要請に応えるべく、当社は「日本発の信頼されるクラウドインフラ」として、独自の成長戦略を進めています。

選ばれる存在へ、クラウドサービスへの集中

外部環境

クラウド
需要の
持続的拡大

生成AIの
需要の急増

デジタル
貿易赤字/
国内データ
主権需要

成長戦略の
実践

市場開拓
加速

成長戦略を支える
基盤強化

生成AI需要への即応

利用用途に応じた
生成AI向けサービスの提供

→ P.25~28

国産クラウドの提供

公・民の両分野に向けた
クラウドサービスの強化
(ガバメントクラウド)

→ P.25~28

新市場開拓

パートナー共創による
市場接点の拡大

→ P.29~33

優秀人材の獲得

重点領域での採用強化

→ P.34~36

社員育成の強化

社員の育成
学習環境の整備

→ P.43~52

サービス基盤の整備

GPU（計算基盤）の調達
データセンター拡張

→ P.37~38

FY3/2024

クラウド
サービスへの
集中と新たな
成長領域の創出

FY3/2025~

新たな成長
フェーズ
への挑戦

長期的な展望

デジタル
インフラトップ
企業になる

人材確保と育成、インフラ基盤の拡充を両輪に成長を加速させる体制を構築

**舘野 正明** 副社長 / 上級執行役員

茨城県出身。金沢大学経済学部卒業後、味の素株式会社に入社し、国内食品事業を中心に営業を10年経験。2002年にさくらインターネットに入社し、2004年に執行役員就任。以降ほぼ全ての事業・サービスに企画担当・事業責任者として関わる。2008年に副社長就任。現在、上級執行役員として全社の事業プロダクト開発を管掌。ゲヒルン株式会社取締役兼任。

成長戦略 01 安心・信頼・持続可能なデジタルインフラの安定供給で、次世代の産業を支える

私たちの成長を握るカギは、「生成AI向けサービス」「ガバメントクラウド」です。これらは個別のサービスではなく、互いに補完し合いながら、日本に必要なデジタル基盤を形づくるための中核的戦略要素です。その背景には、設計・調達・運用までを自社で完結できる「垂直統合ビジネスモデル」という当社ならではの独自性があります。この垂直統合により競争優位性を確立し、国産クラウドの強みを基盤に多様なステークホルダーとの共創を通じて幅広い分野へ価値を広げています。

ビジネスを支える生成AI向けサービス

AIの進化に伴い、大規模なトレーニングや推論処理を支える強力な計算基盤が不可欠になっています。こうした需要に応える形で、2024年1月に生成AI向けサービス「高火力シリーズ」の第一弾として、ベアメタルシリーズ「高火力 PHY（ファイ）」の提供を開始。現在までに、3つのラインアップを展開し、研究機関・スタートアップ・大企業といった幅広いニーズに対応しています。

しかし、私たちが提供するのは単なる「リソース」ではありません。GPUはあくまで手段であり、本質は「AIビジネス」にあります。

生成AIの社会実装を下支えするインフラを、自社設計・内製運用の強みを生かして提供し、石狩データセンターではGPU専用のコン

テナ型施設を増設・拡張中です。2030年度までの総額1,130億円の投資計画のうち、565億円について経済産業省のクラウドプログラムからの支援をいただく予定です。

当社のGPUクラウドは、スピード・信頼性・供給力を兼ね備え、スパコン的構成や高可用性設計により、競争の激しい市場において差別化を実現しています。

垂直統合型・自前主義の強みを生かした国内完結型プラットフォームサービス

AI市場は、①インフラ(IaaS)、②プラットフォーム(PaaS)、③サービス(SaaS)の3層構造で成り立っています。当社は昨年からのインフラ

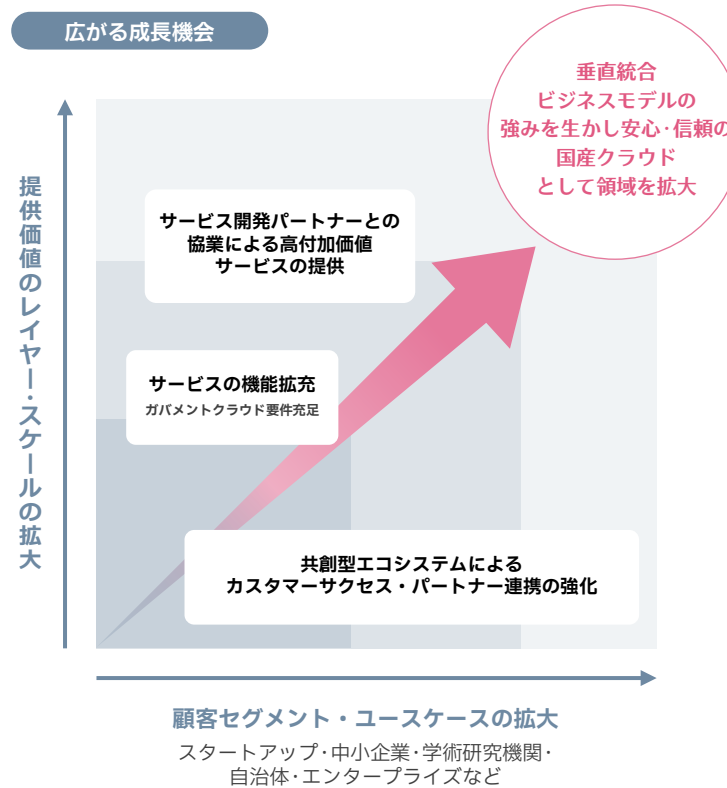
層を強化し、現在はプラットフォーム層の整備に注力。今後はサービス層までレイヤーを上げ、AIの利活用を加速させる環境を整えていきます。

その中核として2025年5月に提供を開始したのが「さくらのAI※」です。GPUクラウド、ガバメントクラウド、石狩データセンター、パートナー連携を組み合わせ、国内完結・自律型のAIインフラの提供を実現しています。大切なデータを国内で管理したいというニーズや、国産であることへの信頼が高まる中で、この構想は大きな期待を集めています。特に、国産LLMの開発を進めるパートナーとの連携や、事業開発部門による利活用支援により、単なるインフラ提供にとどまらず「共創型の課題解決提案」へと進化しています。利用者とともに考え、ともに成功するエコシステムを築くことで、持続的な成長を可能にしています。

なぜ当社がクラウド領域に集中しながら成長を見込めるのか

それは、成長戦略そのものが「縦」と「横」の両軸で広がる構造を持っているからです。「縦」には、IaaSからPaaS、SaaSへとレイヤーを上げ、より高付加価値な領域へ進出するために、開発パートナーとの連携も強化します。「横」には、もともとの中小企業・研究機関に加え、自治体・エンタープライズなど顧客セグメントを拡大し、営業体制の強化やパートナー連携によって広く市場をカバーしています。

※2025年5月「さくらの生成AIプラットフォーム」として提供開始、同年9月に「さくらのAI」に名称変更。



この戦略は、垂直統合モデルを持つ当社だからこそ可能な展開です。開発・運用・サポートを内製化し、ニーズに即応できる柔軟性を備えた当社の体制は、変化の速い生成AI時代において大きな競争力を持っています。

ガバメントクラウドという信頼性

当社は、2023年に国内企業として唯一、ガバメントクラウド提供事業者として選定されました。これは、当社のクラウドが自治体・行政機関に求められる厳格な要件を満たしていることの証です。

現在は2026年3月のガバメントクラウド正式認定に向けて全社を挙げて機能開発に取り組んでおり、官公庁や自治体からの引き合いも増加しています。国の調達方針とも整合しながら、クラウド基盤としての社会的存在感を高められていると実感しています。

ただし、ガバメントクラウドもGPU同様「通過点」であり、目的ではありません。目指しているのは、「さくらのクラウド」そのものが「信頼できる国産クラウド」として、広く選ばれる存在になることです。ハイパースケーラーと肩を並べるための、重要なマイルストーンと位置づけています。

日本の未来に貢献しデジタル基盤を支える

私たちの成長戦略は、売上拡大だけを目指すものではありません。日本の未来に貢献できるインフラを構築し、安心・信頼・持続可能性の観点から「選ばれる国産クラウド」としての価値を磨き続けていきたいです。そして、技術、サービス、人材、パートナーシップ全てを一体として捉え、日本発のデジタル基盤を支える存在となる未来を描いています。

成長戦略 02 認定は通過点。より良い公共サービスのために

試行錯誤の積み重ねが、信頼をつくる

当社の「さくらのクラウド」は、国産クラウドとして唯一、政府のガバメントクラウドに仮認定され、現在は2026年3月末の正式認定に向けて、最終準備を着実に進めているところです。私は当初からこの取り組みに関わり、当時3名だったガバメント推進室も、今では戦略立案から受注後のフォローまでを一貫して担える体制へと拡大しました。制度も前例もない中で、仲間とともに一つひとつ形にしてきた日々は、私にとって大きな財産であり、今も仕事への強い原動力になっています。

ガバメントクラウドは、日本の公共分野におけるデジタル基盤を支える極めて重要なインフラです。高い水準のセキュリティと信頼性が求められ、それを満たすことは不可欠です。ただ私たちは、単に認定を取得すること自体をゴールとは考えていません。むしろその先にある、行政現場で実際に役立ち、安心して使い続けていただけるクラウドをお届けすることこそが、私たちの本来の使命だと捉えています。公共の領域は、制度や予算などの制約が多く、民間と同じやり方が通じないことも少なくありません。だからこそ、現場の声をしっかり受け止め、状況に応じて柔軟に対応する姿勢が求め

られます。簡単ではありませんが、一件一件の対応に誠意を尽くし、信頼関係を築いていくプロセスには深いやりがいを感じますし、省庁のご担当者や自治体職員の方々と丁寧に向き合いながら、ともに課題を乗り越えていく中で生まれる信頼や連帯感は、代えがたい価値があると感じています。

ともに成長する組織で、未来の公共ITを支える

ガバメント推進室のメンバーも年々増え、多様な専門性を持つ人材が加わることで、より複雑で高度な課題にも対応できるチームになってきました。組織としての成長を実感しながら、同時に私自身も、リーダーとしてどうチームを支え、育てていくかを常に考えています。この分野の未来には、まだ大きな伸びしろがあります。そしてその可能性を、私たちの技術と姿勢でどう具体化していけるかが、まさに問われているところです。ガバメントクラウドの認定はひとつの通過点に過ぎません。これからもチーム一丸となって、公共サービスの質を高め、社会全体のデジタル化を足元から支えていけるよう、一歩ずつではありますが、確実に前に進んでいきたいと思っています。

小松 沙羅 ガバメント推進室 室長

2017年、新卒入社。営業部のフィールドセールスとして経験を積んだ後、2022年度に新設のガバメント推進室室長に、当時入社6年目で抜擢される。2026年3月末のガバメントクラウド認定取得に向けてプロジェクトを推進。

成長戦略 03 戦略と情熱で挑む、公共クラウドの拡大

営業の枠を超えて、公共の未来を支える一歩を

ガバメントクラウドは、当社にとって今後の成長をけん引する重要な事業領域のひとつです。私は戦略を担う立場で、全国の自治体や官公庁のお客さまに向けて、提案活動を行っています。公共分野は、民間と異なり制度面や調達要件などのハードルが高く、可用性・セキュリティ・サポート体制など、信頼性の総合力が問われる世界です。

その中で私が最も大切にしているのは、「現場に寄り添う提案」を行うことです。中央省庁・自治体などの抱える課題や背景に一つひとつ向き合い、丁寧な対話を通じて、最適な選択肢を一緒に考えていく。その積み重ねが信頼につながり、結果として持続可能な仕組みづくりへと結びついていくと考えています。

提案活動では、技術面だけでなく、制度的な要件への理解やパートナーとの連携も不可欠です。時には法制度の動向を見ながら調達要件の整理を支援することもあり、営業という枠を超えて関与できる場面が多いことも、この仕事の醍醐味のひとつだと感じています。

私が当社に入社した理由も、そうした本当に意味のある提案に力

を尽くせる環境に魅力を感じたからです。なかでも、ガバメント推進室室長の小松が、若くして国家規模のプロジェクトを率いている姿に強い刺激を受けました。年次や役職にとらわれず、自らの意思と実力で挑戦できるフィールドがある。そんな組織で、自分自身も力を試してみたいと感じたことを今でもよく覚えています。

ガバメントクラウドを現場へ届ける責任とやりがい

現在は、戦略の設計から現場での実務、そしてパートナー企業との連携まで、多岐にわたる業務に関わっています。責任ある領域に携わり、自分の仕事が社会の基盤を支える一助になっていることに大きなやりがいと責任を感じています。最近では、パートナー企業と連携しながら地域ごとの特性を活かした提案も増えており、営業としての視野が一層広がっていると感じています。

これからも、社会の変化に敏感に向き合いながら、当社の強みを活かして、ガバメントクラウドの可能性をさらに広げていきたいとします。公共の現場で信頼される存在であるために、対話を重ね、学びを重ねながら、一步一步着実に歩みを進めてまいります。



久田 峻介 ガバメント推進室 戦略統括責任者

2023年8月に中途入社。現在はガバメント領域における戦略立案や、ガバメントクラウドの認定取得プロジェクトに従事。前職ではIT特化型シンクタンクにて、民間・行政双方のデジタル支援を担当。

販路拡大 01 顧客起点の視点と共創型エコシステムによる、新しい営業のかたち

私たちは、「カスタマーサクセス」「パートナーサクセス」の実現を起点とする、新しい営業のあり方へと進化しています。単に製品やサービスを届けるのではなく、お客さまやパートナーが本当にやりたいことを実現できる状態をつくること——それこそが、営業が果たすべき役割だと考えています。この実現には、顧客の声に真摯に向き合い、事業や業務の背景まで深く理解した上で、最適な手段をとともに見つけ出す「顧客起点の視点」が欠かせません。さらに、私たちの価値を社会の隅々にまで届けるためには、信頼できるパートナーとの共創型エコシステムの構築が不可欠です。当社は、これらを両輪としながら、顧客の「やりたい」ことを「できる」に変えるを実現したいと考えています。

顧客の声に耳を澄ませ、提案の質を高める

営業戦略の進化において最も大切なのは、顧客を知ろうとする姿勢です。顧客を理解せずに提案することはできません。私たちは「売るため」ではなく、「顧客の事業が成功するために必要なことは何か」を徹底的に考えることを出発点としています。

この考え方は、クラウドや専用サーバ、GPUクラウドなどのインフラサービスを提供する当社のような企業にとって、特に重要です。お客さまのシステムや業務と密接に関わるサービスであるからこそ、表面的なスペックや価格ではなく、「なぜこのサービスを使うの

か」「どう役立てたいのか」といった背景を深く理解する姿勢が求められます。提案に必要なのは、価格や納期だけではありません。技術的な理解、業界知見、顧客の業務課題、契約・運用面での配慮など、多様な要素が絡み合っています。そのため、営業を通じて得られる学びや気づきによって、全社を動かして顧客の成功を実現できると考えています。

変化の激しい時代において、営業はより創造的で、より多様な力を必要とされる職種です。顧客の声（VOC）を集め、社内に届け、サービス改善や新機能開発につなげる仕組みをより強化し、組織全体で顧客満足と価値提供力を高めるループをつくり出すことを目指しています。

高橋 隆行 上級執行役員

東京都出身。カスタマーサポート、プリセールスエンジニア経験を経て2006年にさくらインターネットに入社。運用現場業務に従事したのち、2011年に運用執行役員に就任。2016年に営業管掌として異動、非営利団体KidsVentureの立ち上げ、グループ会社代表取締役経験を経て、テクニカルソリューション本部を管掌し、パートナー戦略策定やユーザーへの教育支援に従事。現在、上級執行役員として全社の営業マーケティングを管掌。

「やりたいこと」を「できる」に変えるための 共創型エコシステム

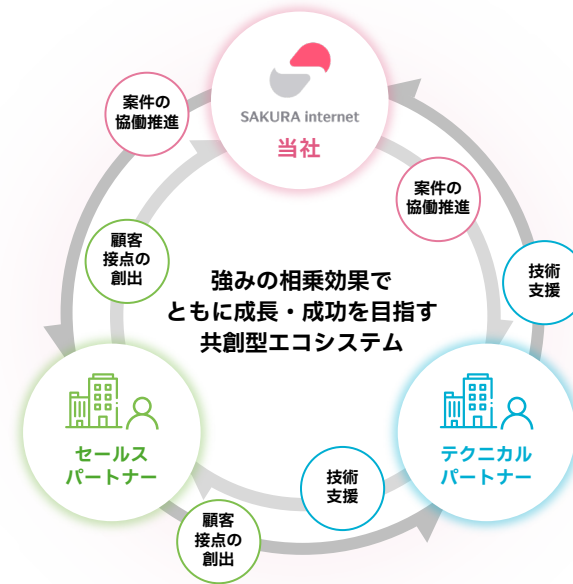
顧客の課題を一社単独で解決するには限界があります。だからこそ、私たちはパートナーとともに価値をつくる「共創型エコシステム」を拡充しています。これは、当社が社会に開かれたインフラであり続けるための中核戦略です。

2024年度には、「セールスパートナー制度」「テクニカルパートナー制度」という2軸となり、現在は全国100社以上のパートナーと連携をさせていただいています。「案件の協働推進」「顧客接点の創出」「技術支援」といった役割をパートナーと相互に担いながら、顧客の「やりたいこと」を「できる」に変える体制を築いています。

当社のパートナー制度は、単なる販売チャネル拡大ではなく、ともに育ち、ともに成長することを目的とした共創関係です。

当社のサービスは、SaaSベンダーやITソリューション企業、公共機関、地域企業など多様な現場で活用されており、各パートナーの業界知見や地域性を組み合わせることで、より最適な提案と支援が可能になります。

例えば、展示会への共同出展、リード獲得後の合同フォロー、ユーザーセミナーの共催などを通じ、パートナーと一緒に顧客課題に向き合う文化が定着しつつあります。



パートナーの「自走」を支える仕組みづくり

こうした共創関係を持続的に機能させていくためには、パートナーの成長支援が不可欠です。私たちは現在、オンボーディング支援や「さくらのクラウド検定」をはじめ、技術情報の体系化やサポート体制の整備などを通じて、パートナーの「自走」を後押しする環境づくりを進めています。なかでも「さくらのクラウド検定」はその中核となる取り組みです。

オンデマンド形式で学べる教材に加えて、豊富なドキュメント、API仕様、価格設計、SLAガイドラインなども整備し、誰もがスピーディーに「さくらのクラウド」を扱える状態を実現しています。

これらの取り組みは、単に技術的なハードルを下げるだけでなく、「わかりやすい」「使いやすい」「コストパフォーマンスに優れた」クラウドサービスとして選ばれる理由のひとつになっています。特に、他社と比較しても構成の自由度や運用の柔軟性が高く、限られたリソースでも本格的なクラウド活用ができる点は、パートナーやその顧客から高く評価されています。

私たちとパートナーは、常に現場の最前線で顧客と向き合い、課題解決と価値提供をともに担う存在です。だからこそ、単なる機能や価格では測れない、ともに考え、試行錯誤し、成果を積み上げていく関係性こそが、私たちにとって最も大切な資産だと考えています。

営業が描く、未来のさくらインターネット像

営業活動は、事業の成長を支えるだけでなく、当社サービスの価値を社会に届ける役割を担い、顧客の成功と、社会の持続的発展の両立をデザインする仕事だと私たちは捉えています。

顧客の「やりたいこと」を「できる」に変える——この理念を最前線で体現する存在として、これからも挑戦を続けていきます。



さくらインターネット株式会社
CS本部 営業部
パートナーセールスグループ
マネージャー
幸地 和也

さくらインターネット株式会社
CS本部 営業部
パートナーセールスグループ
深澤 里央

株式会社フューチャースピリッツ
取締役
厚芝 隆敏 様

株式会社フューチャースピリッツ
クラウドインテグレーション
事業本部 営業部
シニアマネージャー
神戸 渉 様

株式会社フューチャースピリッツ



フューチャースピリッツ様は、サーバーインフラやクラウドサービスなどのITソリューションを、幅広い業種の企業に提供されています。近年では行政向けクラウドサービスの構築支援の機会が増えており、こうした背景から、自治体への導入に最適な「さくらのクラウド」のパートナーとして、協業を開始されました。

さくらは自社の技術・顧客との親和性が高い、信頼できるパートナー

幸地 さくらインターネットとのパートナー契約をご決断いただいた背景を教えてください。

厚芝様 やはり「さくらのクラウド」がガバメントクラウドに選定（条件付き認定）されたことは大きなきっかけでした。そして、自治体案件に力を入れている中で、ネックとなる従量課金制ではない「転送量無料」の仕組みにも大きな魅力を感じましたね。また、当社は創業以来ホスティングを手がけてきており、当社の技術・顧客層と非常に親和性が高い制度だと思います。

株式会社フューチャースピリッツ

神戸様 契約前にある自治体案件のご相談をさせていただいた際、提案力や技術対応のスピードに驚きました。このときに「信頼できるパートナーだ」と感じたことも、後押しになりました。

幸地 うれしいお言葉、ありがとうございます！ 私たちとしても、2025年6月末時点で40件の案件創出、10件の受注という成果をともに積み上げられたことは、非常に意義深いと感じています。

神戸様 実績については、初年度としてはまずまずの成果ですが、まだまだ伸ばせるという感覚があります。共催ウェビナーでも良い反応を得られており、今後はさらにコンタクトポイントを増やしていく方針です。提案力を磨くうえで、当社が強みとする「インフラからアプリまでのワンストップ提供」がより重要になると考えています。

価格と設計両面で柔軟な「さくらのクラウド」、中小企業からの期待も大きい

深澤 私たちも、より多様なお客さまにご提案できる機会が広がってきていると感じています。特に中小企業への展開については、新たな市場として大きな期待を持っています。この点、どのように見ていらっしゃいますか？

厚芝様 実際に中小企業のお客さまからも、生成AIやGPUクラウドに関心を示す声が増えています。しかも価格や設計面で柔軟な「さくらのクラウド」は、まさに中小企業に適したインフラです。とはいえ「何ができるのか分からない」という声も多く、さくらインターネット様と連携し、活用方法の設計から伴走できる体制と一緒に整えていければと考えています。

深澤 中小企業のお客さまにとっても、生成AIやGPUクラウドといった先端技術が「手の届くもの」になっていく未来を私たちも一緒に描いていきたいと思っています。ところで、「転送量無料」以外にも「さくらのクラウド」に魅力を感じていただいている点があれば、ぜひ教えてください。

神戸様 何よりも、パートナーの要望に迅速かつ柔軟に応えてくれる点です。費用面・技術面ともに、相談しやすく、ともに顧客課題に向き合える関係性が築けています。パートナーポータルの整備や、制度の改善スピードも非常に速く、現場での信頼につながっています。

幸地 そのように感じていただけていること、本当にうれしく思います。私たちも、パートナーの皆さまとともに成長し、お客さまにより良い価値を提供できるよう引き続き取り組んでいきます。最後に、これからの共創について、どのような未来を描いていらっしゃるか、ぜひお聞かせください。

厚芝様 生成AI、ガバメントクラウド、さらには海外市場への展開など、多くの可能性を感じています。特にGPUクラウドの提案については、まだ知見のないお客さまと一緒に使い方を模索しながら進めていくスタイルが向いていると考えており、さくらインターネット様とともに提案・実装まで支援していきたいです。私たちは「“つながり”から未来をつむぐ」をミッションに掲げています。本パートナーシップは、その象徴的なつながりです。お互いに率直に意見を交わせる関係のなかで、社会の課題解決に貢献できる最適解をともに届けていきたいと考えています。

販路拡大 | パートナーインタビュー



さくらインターネット株式会社
ガバメント推進室 パートナー統括責任者
加古 直己

日本ビジネスシステムズ株式会社
公共・サービス事業本部長
佐伯 舞 様

日本ビジネスシステムズ株式会社
公共・サービス事業本部 副本部長
橋本 雄大 様

日本ビジネスシステムズ株式会社



日本ビジネスシステムズ様は「優れたテクノロジーを、親しみやすく」という企業理念のもと、ITサービスを提供されています。クラウドを用いた課題解決へのノウハウは蓄積がある一方で、公共ビジネスに参入して日が浅く、新しい提案の「武器」を常に模索している段階で、さくらインターネットとのパートナー契約を締結されました。

両社の強みを掛け合わせ、行政機関のDXをより加速させていきたい

加古 さくらインターネットとのパートナー契約をご決断いただいた背景について教えてください。

佐伯様 当社は公共ビジネスに参入して日が浅く、新しい提案の「武器」を常に模索している段階です。そんな中、さくらインターネット様がガバメント分野でパートナーモデルへのシフトを進めていると伺い、同じ方向を見て進めると確信しました。

橋本様 「さくらのクラウド」は、当社が長年培ってきたクラウドソリューションの知見と高い親和性があります。両社の強みを掛け合わせれば、行政機関のDXをより強力に推進できると判断し、パートナー契約を締結しました。

➤ 日本ビジネスシステムズ株式会社

加古 当社にとっても、日本ビジネスシステムズ（以下、JBS）様は新たな領域への展開において非常に心強い存在です。特に、ガバメントクラウド領域はこれからの成長市場だと考えておりますが、この領域の将来性についてどうお考えですか？

橋本様 地方自治体が個別にインフラや運用体制を構築するのには限界があり、今後は共通化されたクラウド基盤、特に国産クラウドへの需要がますます高まると見えています。情報漏洩や不正アクセスに対する心理的な安心感が満たされることは大きなメリットです。あるいは、国内のITベンダーの技術力向上や雇用の創出につながり、日本のデジタル経済全体の発展に貢献する可能性まで秘めていると感じています。ただし、現状ではコスト面やサービス選定の自由度がベンダーに依存する側面もあり、今後は透明性や選択肢の幅がより重視されていくのではないのでしょうか。

ITで公共分野を支え、国民の生活全体を豊かにする

加古 クラウドは単なるITインフラではなく、社会課題の解決にもつながる可能性を持っていますよね。JBS様は公共分野の現場をよくご存知ですが、当社に対しては、どのような点に期待を寄せていただいているのでしょうか？

橋本様 最大の期待は、為替変動の影響を受けない価格設計や、固定費ベースでの利用が可能な点です。公共分野では、年度ごとの予算枠が厳格に決められており、クラウド導入には安定的なコスト構造が求められます。こうしたニーズに対応できる点は、他社にはない強みだと感じています。

加古 ありがとうございます。海外クラウドと比較して、為替リスクがない点や、わかりやすい料金体系にすることは、私たちが「社会のインフラ」として信頼されるために必要だと考えています。当社との共創を通じてどのような社会的価値を目指しているのか、お聞かせいただけますか？

佐伯様 クラウドを「特別な技術」ではなく、誰もが扱えるインフラとして根付かせたいと考えています。そのためには、ITリテラシーにばらつきのある自治体・職員の皆さまに寄り添った支援が必要だと考えています。特に行政サービスのデジタル化は、国民の利便性向上や業務効率化に直結するため、引き続きIT面から生活を豊かにできるよう、IT活用支援に積極的に取り組んでいきたいです。民間企業で蓄積したAIや先端技術の知見を公共分野にも還元し、より広く社会に貢献できる仕組みづくりを目指しています。

加古 お客さま一人ひとりの声に耳を傾け、そこに潜む本質的な課題を見極め、最適な形で解決に導く——それが当社が本当に大切にしている姿勢です。JBS様の取り組みは、まさに共創の理想的なカタチだと感じています。今後の共創に向けた想いやメッセージをぜひお聞かせください。

佐伯様 JBSは、「信頼できるテクノロジーパートナーとの共創」を非常に大切にしています。さくらインターネット様は、国産クラウドの先駆者として、柔軟で高信頼なサービスを提供し続けており、私たちの理念と深く共鳴する存在です。この共創を通じてこれからの社会に必要な、より安全で持続可能なIT基盤をともに築き、公共機関のデジタル化を支援してまいります。

さくらのクラウド検定



販路拡大 02 人を育て、社会とつながるクラウド戦略

国産クラウドを「扱える人」を育て広めるために

私たちは2023年に「さくらのクラウド検定」を立ち上げました。背景には、当社の成長戦略の一環として「国産クラウドを使いこなせる人材を社会全体に広げていくこと」が不可欠と考えていることに加えて、ガバメントクラウドの仮認定を受けたことも大きな契機となっています。国産クラウドを「扱える人」が不足しているという課題に、教育を通じて応えたいと考えました。また、AI活用が拡大する今、その裾野を広げていくには、クラウドの基礎を理解し実践できる人材を各地で増やしていく必要があります。

検定では、当社クラウドに関する基礎知識や操作方法を体系的に学べる教育コンテンツを提供しています。特にSaaSベンダーやSIer、自治体関係者など、現場の第一線でサービスを活用する方々が自信を持って使えるようになることで、ビジネスとしての信頼性も向上しています。国産クラウドという選択肢を提供することは、SaaS・SI業界にとって新たなビジネスチャンスの広がりにもつながっています。

こうした人材育成の取り組みは、当社のパートナー戦略とも密接に連動しています。検定合格を通じて、「『さくらのクラウド』を

扱える（売る・構築・開発）」スキルを備えたパートナー人材が育ち、結果的にエンドユーザーへの提案力が高まりつつあります。現在では、パートナー制度と連動して受検料の無償クーポン配布を推進し、実践的な活用フェーズへの橋渡しとしています。

検定を起点にした共創のサイクルを加速させる

2025年4月には、教育企業との共創により「クラウドエンジニア養成講座」が経済産業省のリスキル認定講座としてスタートしました。これは「さくらのクラウド検定」を基盤とした実践的な学習プログラムであり、エンジニア志望の方だけでなく、クラウドを学び直したい社会人や地域の人々にも門戸を広げています。クラウドインフラを通じて、学びの機会を社会にひらくという意味でも、ESGの「S（社会）」の観点から価値ある取り組みだと自負しています。

クラウドの進化は、技術だけで起こるものではありません。それを支え、活かす人がいてこそ、初めて価値を発揮します。私たちは、今後も検定を起点にした「育成→活用→共創」のサイクルを加速させ、クラウドが社会の隅々まで届くための土台を整えていきます。

松田 貴志 テクニカルソリューション本部 本部長

2015年、中途入社。インフラエンジニア、セールスエンジニアを経て、クラウド検定の立ち上げから推進までを担当。ビットスター社外取締役、小学生向けプログラミング教室 KidsVentureの講師も務める。

インターネット型の自律した組織風土を守り、 より高い次元で「働きがい」の実現と事業成長の相乗効果を発揮します。

事業成長に連動したキーとなる人材タイプを 特定し、採用目標の達成を目指す

当社では「ESとCSの実現」を企業理念の軸として掲げ、人材を最優先すべき経営資本のひとつとして位置付けています。その中で私の役割は、当社の人事的なリーダーとして、長期的な組織力強化のために変革をもたらすことです。

今期は200名の採用を目標としていましたが、2025年6月時点で124名の採用が決定し、計画より順調に進捗しています。多様な人材が加わることで社内にも新しい視点がもたらされており、組織の活性化を実感しています。「さくららしい」人物像に妥協せず、価値観への適合を大切にしてきたことが、こうした着実な採用成果につながったと考えています。当社では、ダイレクトリクルーティング、リファラルリクルーティング、アルムナイリクルーティングといった多様な採用チャネルを活用しており、特にエンジニアにおいてはリファラル採用の比率が高いです。「実際

に働いている立場から自社をおすすめしたい」という思いから社員自身が自発的にスカウト活動を行っているのです。志望者には当社の価値観に共感を持った状態で選考に進んでもらえるのでミスマッチがとても少なく、入社後も早々に組織に馴染みやすいというメリットを感じています。

また、事業のダイナミックな変化に対応するために、事業成長に連動したキーとなる人材タイプを特定して採用活動を行っています。例えば、ガバメントクラウドの開発を進めるための採用数増加に伴い、拡大したエンジニア組織をリードする存在が不足しているという課題に対しては、エンジニアリングマネジャーの採用を優先的に進めることで対応しました。2024年10月にGo To Market戦略に取り組み始めたタイミングではアジアの新市場を開拓することが喫緊の課題となり、海外事業の立ち上げ経験がある中核人材の採用を実施しました。ダイナミックな変化に素早く対応するため、キーとなる人材タイプは事業戦略に応じて動的に運用することで、より事業成長に直結する採用活動を行えています。

矢部 真理子 執行役員 / グループ最高人事責任者(CHRO)

福島県喜多市出身。メーカーでの営業、社長秘書、人事支援会社での採用・教育支援、マネジメント経験を経て2012年にさくらインターネットに入社。一貫して人事部門を率い、人事ポリシー・バリュー策定、採用強化、働き方改革、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンなどに従事。現在は、人事業務全般に加え人的資本経営を推進。

投資戦略 | CHROインタビュー

こうした人材タイプの明確化が、当社のビジョンにフィットした人材獲得に直結しています。また、ガバメントクラウドの条件付き認定後からは、国策事業に関わりたいという熱い動機を持ったエンジニアから大きな共感を得ているのを感じており、「ガバメントクラウド事業の中でも自分はどの部分を担えるか?」といった明瞭な視座を持った志望者とマッチングできています。今期は、生成AI向けサービスの強化とガバメントクラウドの提供開始後を見据えた、大規模な人材への先行投資を行

います。それに伴う採用コストと人件費の回収という課題には、業績に反映するまでの期間をできるだけ短縮できるよう戦略を立て対応しています。具体的には営業職の採用も並行して強化しており、オンボーディングを手厚くすることで、採用から半年程度のディレイで採用コスト・人件費を早期回収できるようにしているところです。

過去最高のエンゲージメントスコアを達成、人材投資効果の最大化を図る

当社では働きやすさと働きがいの両立を目指し、長く勤めなくなるという意味での終身雇用を前提としています。

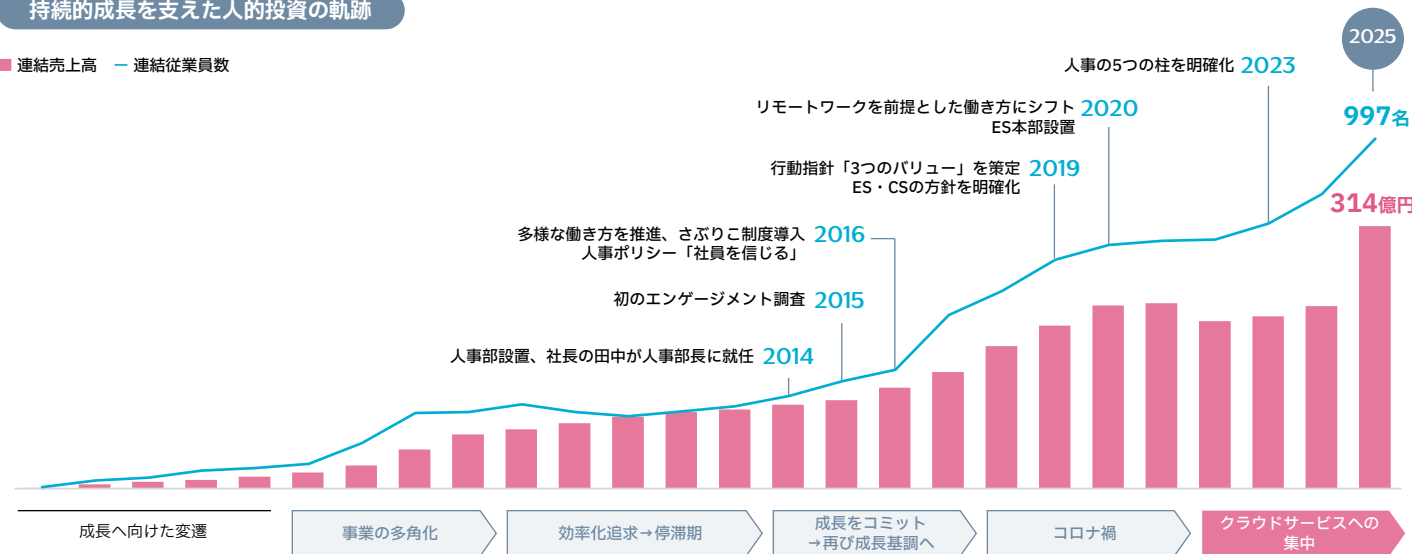
働きやすさの実現には、さぶりが制度などのフレキシブルな働き方のための社内整備を進めており、2024年度は離職率2.7%という結果になりました。

加えて今期のエンゲージメントスコアが過去最高を記録したのは、バリューの浸透やフラットな社風の醸成など、これまでの人事戦略が功を奏した結果としてポジティブに捉えています。業務にもプラスの変化が表れており、例えば新入社員から「こういうことがやりたい」「このように変えましょう」と発案があった時には、本人の役職や在籍年数に関係なく、直接トップマネジメント層や田中社長にまで声が届くようになっていました。その他にも数字では測れない、働いている人の良さ、組織の風通しの良さは当社の財産だと思っています。

それらを守り、育んでいくのも私の重要な役割だと認識しています。一方で、組織の新陳代謝とイノベーションを目指す上では、人事面でさらなる一手を投じる必要があるとも認識して

持続的成長を支えた人的投資の軌跡

■ 連結売上高 — 連結従業員数



います。現状に満足することなく、既存社員が今よりさらに活躍し、成長を感じられるように制度やカルチャーの変革が必要なのです。具体的に現在進めている施策としては、人材の流動化です。そのひとつとして社員がスキルを活かしてジョブチェンジできる社内公募制度があります。これは求人情報が社内で公開され、社員が応募・面接を経て異動できる制度です。社内公募制度の活用により、異なる職種のスキルが混ざり合い、相乗効果が生まれる例も多く見られました。また、社内にキャリア相談窓口を設置し、相談員は全社から募りキャリアコンサルタントなどの有資格者が対応にあたっています。社内に設置するメリットとしては、自身のキャリアと会社や組織の目指す姿の結節点が見つかりやすいこと、相談員のキャリアからロールモデルやパーツモデルが見つかりやすいことが挙げられます。

このような制度を活用し、法務を専門とする社員が生成AI向けサービスのPMOとして活躍している例があげられます。また、組織に新しい視点やスキルを持つ人材が加わることで、固定化された発想を打破し組織の活性化にもつながっています。

今後も、組織と個人がともに成長し、強みを最適に発揮できるようにすることで持続的な成長を目指し、単体だけではなくグループ会社も含めた人材の流動化を推進していきます。

2026年4月には新たな人事制度の導入を予定しており、今後とも当社が成長し続けるため、社員の挑戦を後押しし、変化と成長を遂げられることを目的に制度が改良される見込みです。さらに、今後は事業ポートフォリオに連動した人材ポートフォリオの現状と未来を可視化したいと考えています。現状では、社員一人ひとりが有するスキル・能力・経験といった人的資本の把握が十分に進んでおらず、KPI設定における課題となっています。そこで今期は、人的資本の見える化を推進し、将来的な人材育成やキャリア形成へとつなげていきます。これにより、人材投資の成果をより具に予測できるよう取り組みを進めていきます。

さくらから「楽しく働く大人」を日本中に増やしたい

フラットで働きやすい環境を育みつつある当社ですが、2010年代は人的リソースの最適化が不十分で、誰もが働きやすい会社とは胸を張って言えない時期もありました。そうした停滞期を脱するために、2016年に「社員を信じる」という人事ポリシーを立て積極的な人材投資を行いました。以降、約10年間にわたって直向きに人事面での取り組みを続けた結果が結実し始めています。

現在は、採用においては多くの優秀な人材に選んでいただける企業となり、「働きやすい」企業としてさまざまな賞を受賞し、認知していただいています。

土台が整ってきた今だからこそ、インターネット型の自律した組織として「働きがい」と企業の成長の両立をより高い次元で目指したいと思います。やりたいことを想い描き、知恵を絞り、仲間と一緒に努力をし、その先に、私たちのサービスや取り組みを喜んでくれるお客様がいて、その笑顔に出会えること、そして対価として報酬をいただけること。これが私の考える「働きがい」です。

そして、本気であればあるほど、働くということは、本当に楽しいことなのです。これは当社の企業理念の軸である「ESとCSの実現」に近しい考えです。当社が

「やりたいこと」に挑戦し、社員である私たちが楽しく働くことで、同じように楽しく働く大人が日本中に増えていくことを期待しています。



投資戦略 01 「設計された投資」で、さらなる提供価値の向上を目指す

体制整備で内製力をより強化、信頼性を強みにする

GPUクラウドは、たくさん導入すればそれで十分という時代ではありません。例えば、H200やB200といった最新世代のGPUも、調達そのものは以前ほど困難ではなくなってきています。しかし本質的に重要なのは、どのタイミングで、どの構成で、どのような目的に向けて提供するか。つまり、「設計された投資」が問われていると感じています。

私たちが志向するのは、多様なユースケースにおいて機能を果たすことのできるGPUクラウドであり、その構築・運用を自社で担える体制が当社の大きな特徴です。

GPUクラウドは高性能である一方で、物理的な故障リスクも無視できない部材です。だからこそ、調達・運用・構成設計を全て社内で担い、柔軟かつ迅速な対応ができるようにしています。この内製力が、長期的な安定提供や信頼の確保において非常に重要だと考えています。

近年では研究機関やスタートアップのみならず、製造・医療・自動車といった先端産業に加え、自治体や金融分野からの引き合いも増加しています。特に「インターネットに出ていかない構成」も可能な点や「国内完結型の運用」が評価されており、安心感を求める

領域において当社の強みが発揮されてきました。

一方で、GPUクラウドを取り巻く市場環境は急速に競争が激化しています。単価、提供スピード、対応力といった複数の軸で優位性を保つためには、従来以上に需要の動きや技術の進化を見据えた判断が求められます。私たちは、リソースの提供状況や稼働状況を継続的に可視化し、営業・運用を含めた全体最適を目指す体制を整えつつあります。

GPUクラウドは日本の産業と社会を支える「エンジン」

当社は、政府の「クラウドプログラム」認定を受け、「高火力 PHY」や「高火力 DOK」といったサービスを早期に提供開始することで、2025年3月期にはGPUクラウドサービス※売上高を前期比3,054.8%増の63億円と大幅に伸長させました。今後も引き続き「設計された投資」の姿勢で、石狩データセンターの拡張なども行っていきます。

GPUクラウドは単なるリソースではなく、日本の産業と社会を支える「エンジン」になり得ると信じています。今後も、市場の変化と技術の進化を的確に捉えながら、意味のある投資と価値ある提供を重ねていきたいと考えています。



霜田 純 執行役員

栃木県出身。2000年に東京外国語大学（カンボジア語専攻）卒業後、重工業メーカーを経て2007年に双日株式会社へ入社。産業機械・通信インフラ・都市開発・デジタルなど幅広い分野で国内外の事業に携わる。産業機械関連でドイツ、通信基地局事業でミャンマーに駐在経験あり。2024年4月より出向。現在はCS本部とAI事業推進室を管掌。

※2026年3月期より、これまでの「GPUクラウドサービス」の内訳を再整理しています。詳細は、2026年3月期 第1四半期決算説明資料P.12を参照してください。

投資戦略 02 責任あるインフラ投資が、クラウドサービスを支える「基盤」になる

クラウドサービスの競争力向上を支える設備運用

クラウドサービスを安定的に、かつ信頼を持って提供し続けるためには、その土台となるデータセンターの存在が欠かせません。確かな技術と覚悟をもって、クラウドの基盤を支える責任を果たすべきだと考えています。

石狩データセンターは、冷涼な気候や安定した電力を背景に、当社の中核インフラとして成長してきました。自然冷却の活用や再生可能エネルギーの導入により環境とコストの両面で最適化を進めるとともに、直流給電などの先進技術への継続的な投資と実践を通じて、データセンター運用における独自の強みとノウハウを築いています。

さらに、2025年6月には、生成AIや高密度な演算処理に対応可能なコンテナ型データセンターによるサービス提供を開始しました。この設備は、従来のデータセンターと役割を分担し、生成AI向けの利用に最適化した構成を採用しています。数か月単位で構築できるスピード感と、必要な場所に必要な分だけ導入可能な柔軟性を備えており、計算処理に特化した構造によってクラウドサービスの競争力向上に貢献しています。また、今回コンテナ型データセンターに導入した直接液体冷却方式により、サーバーの高発熱部位を冷却水で効

率的に冷却することが可能となりました。これにより冷却に必要な消費電力の削減が見込まれるほか、1ラック当たり最大5台のGPUサーバーの搭載が可能となり、設備の運用効率も大きく向上しています。

有事の際にも、安定と安心を届け続けるために

データセンターの品質は「つくって終わり」ではなく、安定してサービスを提供し続けられるかが問われます。2018年の北海道胆振東部地震による全域停電時にも、石狩データセンターは自社電源によってサービス提供を継続しました。安定した運用こそがインフラの信頼性の証であり、そのために必要な投資は惜しみません。今後もクラウドサービスへの多様なニーズに応えるべく、都市部への展開や他社設備の活用など、手段にとらわれず柔軟に対応していきます。

一方で、地方における自社データセンターの可能性も引き続き模索しており、電力供給や地域との共生といった課題と向き合いながら、地域社会とともに歩む「共創の場」としてのデータセンターのあり方を追求したいと考えています。志と信念を忘れず、安心して使い続けてもらえるインフラを目指して取り組んでまいります。



矢野 隆志 執行役員

大阪府出身。関西大学工学部卒、建設会社で現場管理業務を経て、2000年にさくらインターネット入社。前職で培ったプロジェクト推進を強みとし、データセンター構築責任者およびバックボーンネットワーク責任者として長年従事し、2015年より執行役員に就任。直近は石狩のコンテナ型データセンター構築やデータセンターアドバイザーの提供にも従事。

時代の変化や不確実性に冷静に対応しながら、 将来への投資と健全な財務運営で中長期的な企業価値の向上を目指します。

時代に適応しながら新しい価値を創出する

当社は、常に社会変化と技術進展に適応しながら、事業構造の転換と成長を重ねてきました。レンタルサーバサービスを起点に、ハウジングサービス、専用サーバサービス、クラウドサービスへと事業の主軸を移し、現在はクラウドサービスを中心としたデジタルインフラ企業として、新たな価値の創出に取り組んでいます。その成果として、2025年3月期には売上高が前期比+43.9%の314億円、営業利益が+368.7%の41億円と、いずれも過去最高を達成しました。特に、生成AI活用の拡大に対応したGPUクラウドサービス※の売上高は63億円（前期比+3,054.8%）と大きく貢献しています。

今後については大規模な演算リソースを活用いただくだけではなく、適応性と俊敏さを備えた仮想基盤、データ処理に特化した運用基盤など、提供価値のレイヤー・スケールの拡大を進めるとともに、顧客セグメントやユースケースを拡大することで、より多くのお客さまに活用いただけるAI基盤への投資、リソースの集中を通じて、より持続的な成長を目指してまいります。

次世代の潮流に向けた成長投資を計画

デジタル化や生成AIの社会実装が加速する中、当社はこの潮流を中長期的な企業価値および株主利益の向上につながる好機と捉えた大規模な投資を実行しています。

※2026年3月期より、これまでの「GPUクラウドサービス」の内訳を再整理しております。詳細は、2026年3月期 第1四半期決算説明資料P.12を参照してください。



川田 正貴 取締役 / 最高財務責任者

東京都出身。早稲田大学商学部卒。都市銀行での融資渉外担当後、会計事務所、経営支援ベンチャー立上げ等により顧客の成長を支援。2005年さくらインターネットに入社、IPOに尽力後、米国に本社を置くクラウド関連企業日本法人の財務責任者、代表を経て、2008年に再度当社入社。財務責任者として適時適切な資金調達、財務報告に従事。ブラスソリューションズ株式会社監査役兼任。

全体の設備投資においては2025年3月期に277億円を実施し、2026年3月期には401億円を計画しています。そのうち、生成AI向けサービス投資においては、中期的には総額1,000億円規模の投資計画を掲げており、うち500億円の助成が予定されています。2026年3月期においては継続して、コンテナ型データセンターの構築や次世代GPU（NVIDIA製GPUのH200、B200など）の導入を進めています。

また、2025年度中のガバメントクラウド正式認定を全社一丸で目指しており、正式認定後のクラウドサービスのシェア拡大や、生成AI向けサービスのさらなる成長に向け、サービス機能の強化、販路拡大、組織体制の整備など、多面的に取り組んでいます。持続的な成長を支える人的資本の強化にも注力しており、2026年3月期においても人材の確保・育成に継続的に取り組んでまいります。

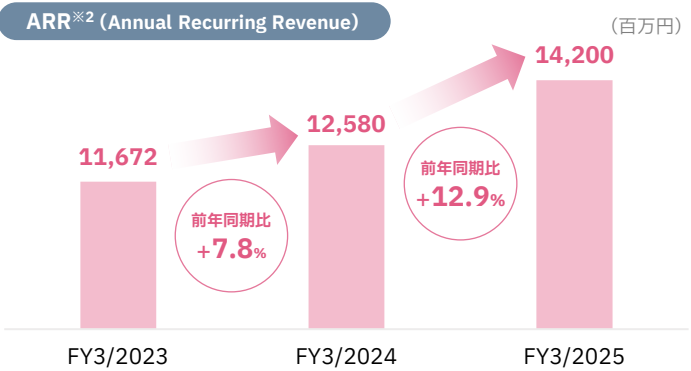
投資の実績と計画※1

(億円)

投資内容	FY3/2025 (通期実績)	FY3/2026 (計画)
データセンター	32	107
うち、コンテナ型データセンター	24	60
サーバー、ネットワーク機器	238	290
うち、生成AI向けサービス	214	228
その他（システム、事務所関連等）	6	3
合計	277	401

※1 金額は1億円未満切り捨て。圧縮記帳前の金額。

あわせて、収益構造の強化にも継続的に取り組んでおり、ストック型収益を示すARR（毎年安定して得られる継続的な売上）は2025年3月期に142億円（前年同期比+12.9%）となり、安定した収益基盤を拡大しています。



※2 各期月末のMRR（月次経常収益）を12倍し算出。売上高とは異なる指標。集計対象は、さくらインターネット単体のクラウドサービス、VPSサービス、レンタルサーバサービス。クラウドサービスは従量課金制だが、定額制サービスの集計方法に準じて算出。

資本活用の最適化と健全な財務体質の確保

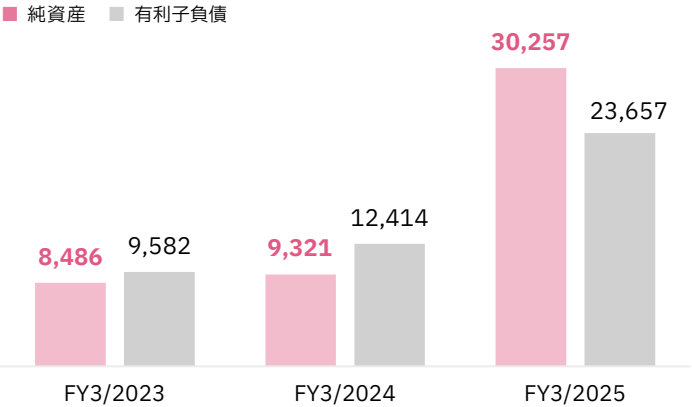
こうした成長投資を進める一方で、財務体質は健全な水準を維持することに努めています。2025年3月期にはGPUクラウドサービス向け機材の設備投資資金として借入を実行したことにより有

利子負債が増加したものの、公募増資により自己資本比率は36.9%としています。

資金調達においては、収益性や金利上昇による返済コストの増加といったリスクに配慮しながら、資金の使途や期間に応じた最適な調達手段を選択しています。短期的な運転資金については自己資金および短期借入を活用し、資金の流動性を確保しています。また、データセンター、GPU基盤をはじめとする大型の設備投資や、クラウドサービスのリプレイスといった継続的な設備投資に対しては、投資内容を踏まえ、自己資金や借入金に加え、助成金、リース、増資などを適切に組み合わせて活用しています。

純資産と有利子負債の推移

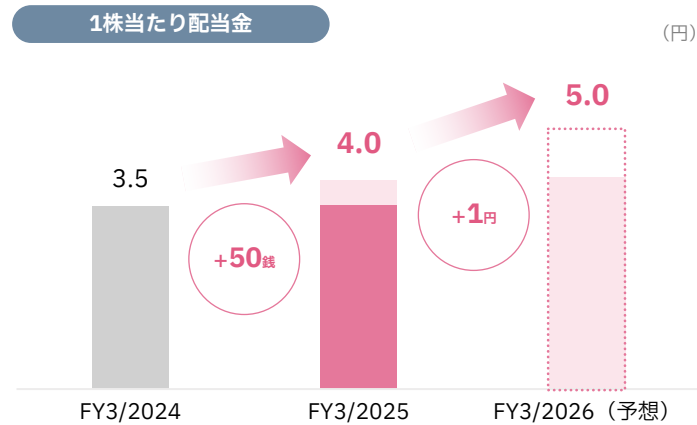
(百万円)



今後は競争環境の変化やクラウド、AIビジネスの利活用における不確実性が高まることも考えられますが、前記のような取り組みをさらに推し進めて調達手段の多様化、安定化を図ることなどにより、資本効率の向上と財務基盤の安定を両立してまいります。

成長領域への集中で中長期的な企業価値向上へ

2025年3月期は過去最高益を達成した一方で、2026年3月期においては第一四半期決算発表にて公表の通り、継続見込みの生成AI向け大型案件終了に伴う一時的な売上成長の遅れにより業績予想を修正していますが、今後は高付加価値型生成AI向けサービスやガバメントクラウドの正式認定を契機としたクラウドサービスの強化など、成長領域に全リソースを集中するとともに将来の企業価値向上につながる分野への投資を行い、確かな成長軌道への早期復帰を目指します。また、株主還元については、安定配当方針を維持しつつ、2025年3月期の1株当たり配当金を4円としました。2026年3月期には5円とする予定です。将来への戦略的投資と利益還元との適切なバランスを取りながら、中長期的な株主価値の向上に努めてまいります。



社会の持続的な発展に貢献できる企業へ

当社はクラウド事業を軸に、「『やりたいこと』を『できる』に変える」という企業理念のもと、デジタルインフラのトップ企業を目指しています。財務の立場からもデジタルインフラ企業として社会の持続的な発展に貢献していく所存です。今後とも、ステークホルダーの皆さまのご期待にお応えできるよう、引き続き健全な経営基盤の維持に力を注いでまいります。株主の皆さまには、こうした成長戦略へのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

IR活動方針

当社は、中長期的な企業価値の向上を目指し、投資家の皆さまとの対話を重視しています。2024年度は、機関投資家を対象とした決算説明会やカンファレンスに加えて石狩データセンターの見学会を開催し、年間のIR面談数は203回と、前年の113回から大きく増加しました。こうした増加の背景には、ガバメントクラウド正式認定に向けた取り組みや、高性能GPU、コンテナ型データセンターといった注目分野への投資計画に関する情報発信があります。これらの施策により、当社の戦略や技術力への関心が一層高まり、個別面談の要望も増加しています。

また、決算説明会やカンファレンス、見学会などの広く投資家の皆さまと向き合う場には、代表取締役社長、CFO、IR担当執行役員といった経営陣も参加し、率直な質疑応答や意見交換を通じて一方通行にとどまらない対話を実現しています。今後もこうした姿勢での対話を継続し、ステークホルダーの皆さまとの信頼関係をさらに深めてまいります。

特集

さくらの人的資本経営

43 長期成長を支える「さくららしさ」

44 経営資本

45 3つのバリュー

46 人材の成長と成功を導く「5つの柱」

46 多様な人材の活躍促進

47 チャレンジとリーダーシップによって
新しい価値を育む文化づくり

48 人材教育と学び合う文化づくり

49 心と体の健康

50 フレキシブルな働き方

51 データで見る さくらの人的資本経営

長期成長を支える「さくららしさ」

十人十色の「さくららしさ」で未来を拓く

さくらインターネットでは、社員の挑戦と成長を社会やお客さまへの価値提供の源泉と位置づけ、デジタルインフラトップ企業への飛躍を支える大事な資産と捉えています。

私たちが大切にしている企業文化は、個々の多様性を尊重し、それぞれの強みを最大限に引き出すことで、組織全体の成長を促すものです。こうした文化が息づくことで、当社は持続的な成長を実現し、一人ひとりの挑戦を未来へとつなげています。

多様な視点に触れることで
伝える力が進化

中期経営計画や管理会計業務を通じて、数字の「伝え方」が磨かれました。上司からの的確なフィードバックやたくさんの仲間との対話が、安心して挑戦できる環境をつくってくれています。

都竹 陽子 | 2020年 中途入社
経営戦略本部 経営管理部

「すごい」と感じる仲間と
一緒に働ける

お客さまへのサービス提案を通じて新しい分野の知識も増え、日々スキルアップを実感。尊敬できる仲間と一緒に働けること自体が仕事の面白さになり、仲間の背中を見てさらに成長したいと感じます。

清水 美里 | 2018年 中途入社
テクニカルソリューション本部
セールスエンジニア部

職種を超えた協働が
自分の視野を広げられる

カスタマーサポートとして、お客さまにより良い体験が提供できるよう多職種のメンバーと力を合わせて取り組んでいます。さまざまな立場や考え方に触れる中で、多角的な視点が持てるようになりました。

小林 賢治 | 2020年 新卒入社
クラウド事業本部
カスタマーリアビリティ部

当事者意識を持って
自発的に動く

入社後すぐ参画したプロジェクトでは挑戦を支えてもらえる環境があり、「小さなことでも貢献できる」と信じ行動しました。この時の体験が自信になり、主体的に業務に取り組んでいます。

田中 悠太 | 2024年 中途入社
コーポレート本部 法務ガバナンス部

やりたいことに挑戦できる
フラットな環境がある

皆が変化と成長を前向きに受け入れる環境があり、現在は新しいチームの立ち上げに挑戦中。戦略づくりや体制構築に携わり、今後の展開をつくっていく当事者になれることにやりがいを感じます。

渋谷 幸代 | 2006年 中途入社
社長室

職種転換で
自分の軸が広がる

エンジニアとして入社後、お客さまとの接点を持ちたいと営業部門へ異動しました。そこでの経験を経て、現在はデータ活用の部門で技術とデータを活かして事業や顧客価値の創出に取り組んでいます。

渡邊 敦 | 2016年 中途入社
マーケティング本部 マーケティング部

立場に関係なく
率直に話ができる

担当しているネットワークの業務は社内調整の範囲が広く大変なこともあります。さくらの率直に話し合える風土に助けられています。仕事への責任感や視座の変化を自分自身でも実感しています。

伊東 力 | 2007年 中途入社
クラウド事業本部 プラットフォーム部

挑戦を後押ししてくれる環境と
支えてくれる仲間がいる

「なんでもやってみよう」という気持ちや「周りを頼る力」を育てたのは、挑戦の機会があるだけでなく、上司や仲間のおかげだと思います。今も施策立案を任せられ、日々成長を実感しています。

長岡 すみれ | 2023年 新卒入社
マーケティング本部 マーケティング部

サービスとともに、自分も
成長できることがやりがい

Web配信技術に挑戦するため入社。周囲に支えられながら技術的なスキルを培い、現在はプロダクトマネジメントにも携わるように。毎年振り返るたび「新たな挑戦をたくさんしたな」と驚いています。

稲波 志 | 2018年 中途入社
インターネットサービス本部
インターネットサービス部

一人ひとりの可能性を
伸ばしてくれる

自分の経験以上の規模や難易度のあるシステム構築・運用を任せられ、実践を通じて知識と経験を習得。もともと興味があった配信業務を任せてもらい、株主総会など大規模な配信にも挑戦できました。

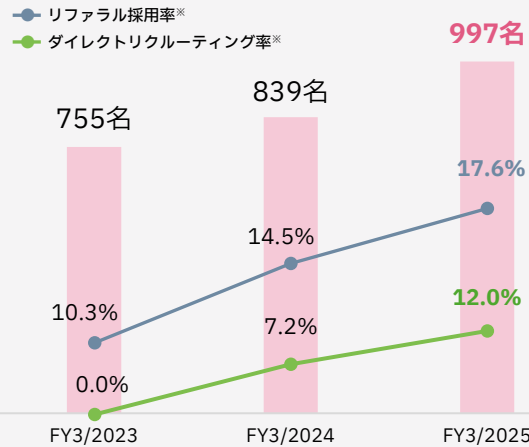
小泉 行生 | 2008年 中途入社
情報システム統括室

当社は持続的成長に向け、クラウドサービス分野への戦略的投資、営業体制の強化、それらを支える人材として200名規模の採用を実施しました。優秀な人材の確保を進めるとともに、多様な社員が学び合い、高い成果を安定的に発揮できるよう、人材育成と就業環境の整備は、極めて重要と認識しており、社員の働きやすさと働きがいの両立を図る人的資本投資を進めています。

さくらの人材

エンジニアを中心にセールスなども拡充。リファラルを含む採用力の向上により、人材の確保が進んでいます。

従業員数推移（連結）



※単体の4月～翌3月入職者全体に占めるダイレクトリクルーティングでの入職者数、リファラル採用での入職者数の割合。

ES（社員の成功）の実現

社会や顧客への価値提供の源泉である人材の価値向上

顧客への
新たな価値の
創出力

環境変化に
対応できる
多様な人材
母集団

優秀な人材が
中長期的に
活躍

「働きやすさ」と「働きがい」の両立

人材教育と
学び合う
文化づくり

→ P.48

心と体の健康

→ P.49

多様な人材の
活躍促進

→ P.46

チャレンジと
リーダーシップに
よって新しい価値を
育む文化づくり

→ P.47

フレキシブルな
働き方

→ P.50

人材の成長と成功を導く「5つの柱」

3つのバリュー → P.45

肯定ファースト リード&フォロー 伝わるまで話そう

3つのバリュー ～チームで共創を生むための行動指針～

当社は、心理的安全性を重視した組織づくりに取り組み、新しいアイデアや挑戦が自然と生まれる環境づくりを進めています。社員同士がフラットにコミュニケーションを取れる風土により、意見や提案が取り入れられやすくなっています。

バリューの浸透

当社の社員全員が実践しているのが、チームで共創を生むための行動指針「3つのバリュー」です。社員が実践することで、当社の文化醸成の一助となっています。

肯定ファースト

本質的なコミュニケーションを取るための土台として、まずは相手の話を肯定的・受容的に受け止めた上で、提案や議論をすることを大切にしています。

リード&フォロー

チームの成功のためには、ビジョンや目標を掲げ先頭に立ち、リーダーシップを発揮する人と、全力でサポートし、フォロワーシップを発揮する人の両方が必要です。時にはリーダーとして、時にはフォロワーとして、一人ひとりが自律して行動できることを大切にしています。

伝わるまで話そう

人間関係のトラブルの多くはお互いの合意のない期待から生まれると言われていいます。相手に伝わるまで話すこと、わかるまで聞くことを通して、お互いの期待を明確化し、すれ違いを起こさないことを大切にしています。

全体会議「All Hands 2025」開催

「All Hands 2025」は、当社全体の方針や今後の戦略を共有するために開催された、年に一度の大規模な社内イベントです。会社の現在地や目指す方向性をともに確認する貴重な機会となっています。リモートワークが中心の働き方のなかで、今回は全国から約800名の社員が参加し、経営方針の共有に加え、新たな仲間との交流やチームとしての一体感を醸成する場ともなりました。当社では、こうしたイベントを通じて、グループ全体での共通理解とエンゲージメントの向上を図っています。



人材の成長と成功を導く「5つの柱」

多様な人材の活躍促進

さくらインターネットでは、性別・年齢・国籍・職歴・ライフスタイルなどの違いを超え、社員個人が「働きがい」を追求できることを理想として取り組んでいます。

多様な人材の活躍を通じて、持続的な組織の成長と新たな価値の創出を実現していきます。



成果や挑戦を称え合う文化

2025年3月に開催した全社集会「All Hands 2025」では社員の投票によって日頃の活躍やチャレンジをたたえる取り組みを実施しました。挑戦する姿勢が可視化され、組織全体にポジティブな連鎖が広がっています。



働き方の多様性を実現 (2025年3月時点)

執行役員を含む女性役員比率



25.0%

執行役員増員を通じた業務執行体制の強化により、経営人材育成と同時に経営機能を強化。女性執行役員の登用が経営層の多様性を広げるとともに、次世代の女性のロールモデルになることも期待しています。

管理職平均年齢



45.5歳

年功序列ではないため、管理職の平均年齢も若く、課長職以上では平均年齢は45.5歳（厚労省令和6年度賃金構造基本統計調査では課長級平均49.3歳）。30代の執行役員・部長などが中核で活躍しています。

居住地



32 都道府県

場所に縛られず、どこでも活躍できる環境づくりを推進するために、リモートワーク前提の働き方を採用。業務フローも出社を前提としないものに再構築し、オフィスから離れた地域に住む社員も増加しています。

人材の成長と成功を導く「5つの柱」

チャレンジとリーダーシップによって新しい価値を育む文化づくり

社員がリーダーシップを発揮し、事業創造や新規事業にチャレンジ。多様な人材がコラボレーションし、自由な発想で新たなチャレンジができる機会と環境の創出を通じて、お客さまへの新たな価値提供につなげていきます。事業創造や新規事業の創出は新たにお客さまに価値提供ができるということ。そのためのしくみや文化づくりを行っていくことで、チャレンジ、行動を起こす人を称賛する会社にしていきます。

エンゲージメントサーベイツール活用による継続的な組織改善

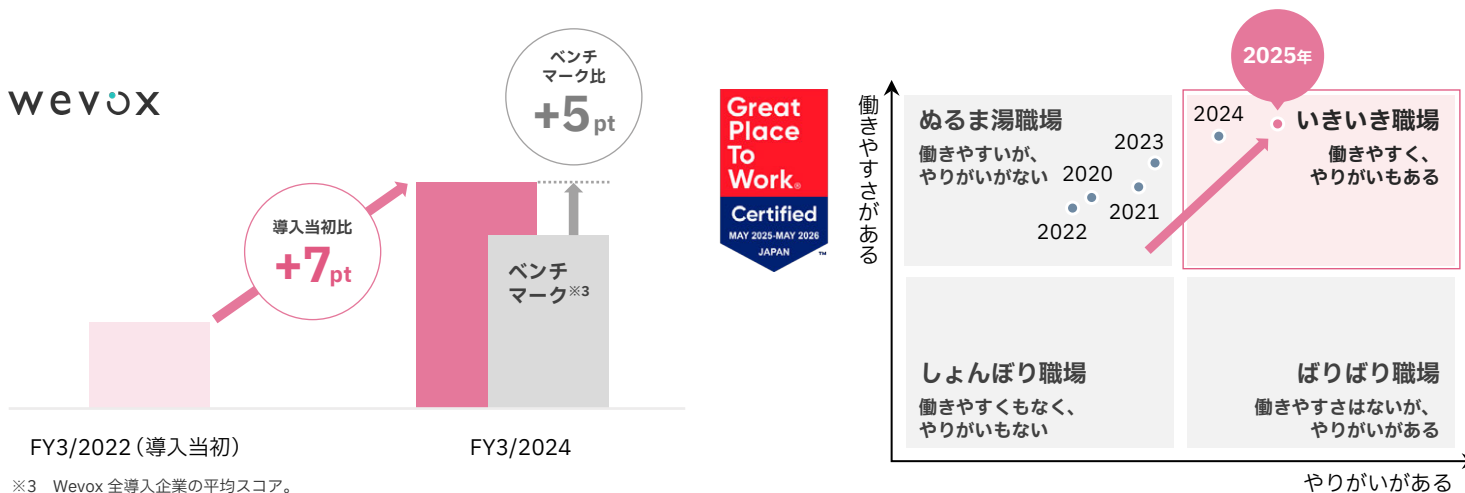
エンゲージメントスコアが過去最高を記録

広いキャリア形成とプライベートの充実、その双方で得た知識や経験を共創につなげることを目指した制度「さぶりこ」[→ P.50](#)の継続的な実施と社員モチベーション向上施策の実施により、エンゲージメントスコアが過去最高^{※1}を記録しました。ガバメントクラウドの認定^{※2}やGPUクラウドサービスの飛躍的成長、優秀人材の採用による組織全体の一体感向上などが追い風となった結果、ツール導入当初の「ぬるま湯職場」から「いきいき職場」へ変化^{※3}を遂げました。

※1 株式会社アトラエが提供する「Wevox」および、(株)働きがいのある会社研究所が実施する「GPTW（Great Place to Work®）」によるエンゲージメントサーベイツールの結果。

※2 2025年度末までに技術要件を全て満たすことを前提とした条件付きの認定。

※3 GPTWの各設問を働きやすさ、働きがい、その両方に分類し、当社独自の手法により、「働きやすさ」と「働きがい」に関する設問の平均点を4象限マトリクスにプロットして分析。



※3 Wevox 全導入企業の平均スコア。

GPTW Japanが実施する「働きがい認定企業」に初選出

年に一度、GPTW Japanによる「働きがいのある会社」調査を実施。本認定は、調査結果と企業文化に関する評価をもとに、一定の基準を超えた企業に対して与えられるものです。

特に高く評価された働きがいポイントTOP3^{※4}

- 1 ワークライフバランスが奨励されている
- 2 福利厚生・メリットが充実している
- 3 雇用の安定性が高い^{※5}

「働きがい認定企業」とは、世界最大級の意識調査機関GPTW Japanが、認定・ランキングにエントリーした企業を対象に行うアンケート調査において、調査結果が一定水準を超え、働きがいに優れていると評価された企業を指します。

※4 当社社員へのアンケート結果から、同規模の他社と比較し相対的に強みといえる特徴を上から順に3つ記載しています。

※5 アンケート項目原文では「この会社の雇用は守られている」と記載されています。

人材教育と学び合う文化づくり

デジタルスキル習得からキャリア形成支援に至るまで、多岐にわたる教育プログラムと支援体制を通じて、社員が自律的に学び、新たな価値を創造していくための取り組みを行っています。個々の能力を最大限に引き伸ばすことやキャリアパスの形成を通じて社員自らの可能性を広げながら、組織全体の提供価値の向上と変化への対応力の強化を図っています。

社員が学び続ける機会を提供

2023年5月より全ての社員のデジタルスキル習得・向上を目的として、正社員全員に対し国家試験「ITパスポート試験」の資格取得を推奨してきました。同年10月からは、生成AI領域を含むDXをリードする人材を支援すべく、推奨範囲をデータサイエンティスト検定、G検定を含む「Di-Lite」に拡大しています。

社員のスキルを高め知識の幅を広げることで、組織全体の課題解決力を強化

業務の最適化のみならず、学びの過程で得られる成長・成功や新しいキャリアの形成を目指しています。

「Di-Lite」※の資格取得を推奨



※Di-Lite：「デジタルを使う人材」であるために、全てのビジネスパーソンが、共通して身につけるべきデジタルリテラシー範囲のこと。

成長支援のための補助プログラム

さまざまな方法で、成長したい、学びたい社員を積極的にサポート。

- | | | |
|----|-----------------|------------------|
| 01 | キャリア相談窓口 | 相談内容に応じて選べる相談員 |
| 02 | 外部動画学習サービス提供 | 希望者にアカウントを発行 |
| 03 | 資格取得の費用補助 | テキストの購入費用を全額補助など |
| 04 | 生成AIサービス利用料全額補助 | 対象：ITパスポート試験合格者 |

社内教育プログラム DX Journey

お客さまのDXを支援する企業として、社内でDXを実践できる人を増やすための取り組みです。非エンジニアの社員がプログラミングやITインフラなど技術に関する専用の研修を受講しています。

業務での応用を意識したコース構成

- バックオフィス部門を中心に幅広い年齢層の社員が自主的に参加しています。
- アンケート結果をもとに、業務での活用を目指す実践的なコースを構成しています。
- 生産性向上やビジネス変革などで適切な利用が必要とされている生成AIの活用方法を学ぶコースも新設されました。

基礎

ITリテラシー
基礎理論、コンピュータシステム、ネットワーク、セキュリティなど

応用

業務ツール活用
プログラミング、自動化など

応用

ビジネスAIコミュニケーション
技術動向、リスク、利用方法

講座の開設実績

業務ツール活用	計6時間
ビジネスAIコミュニケーション	計7時間
ITリテラシー	計6時間

受講者の声

- 講義の内容が役に立った、わかりやすかった
- AIツールのガイドラインや活用事例をもっと知りたい
- 最新技術のキャッチアップをしたい
- 実践的なツール活用のヒントを得た など



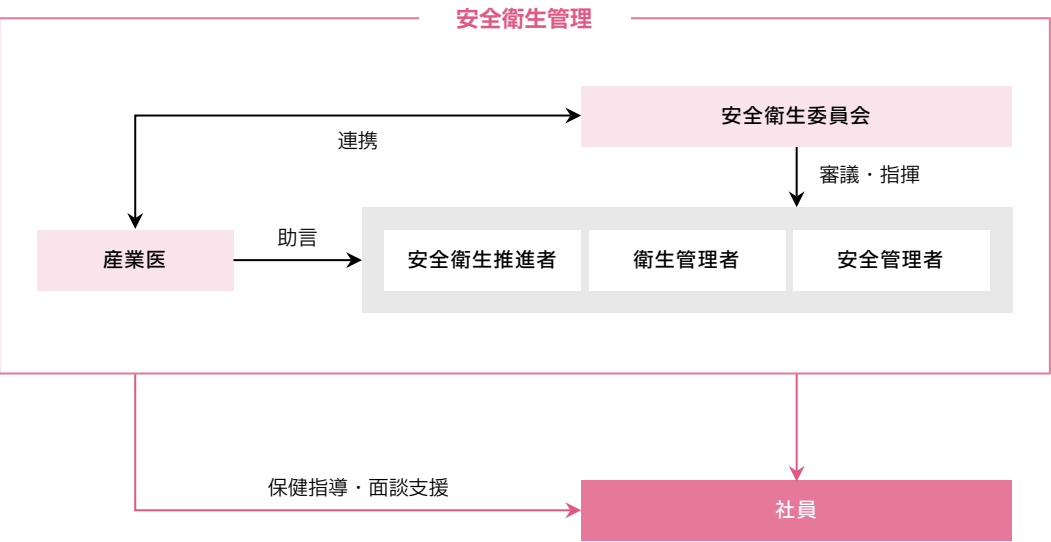
人材の成長と成功を導く「5つの柱」

心と体の健康

社員がそれぞれの持つ能力を最大限発揮し、やりがいを持って働くためには、心と体の健康が必要不可欠です。当社では全ての活動の土台になるのが健康な心と体だと考え、安全と衛生、健康推進および心と体を大切にする組織的な文化づくりを通じてウェルビーイング経営を実現し、社員と会社の持続的な成長と成功につなげることを目指しています。

安全衛生管理体制

社員一人ひとりが心身ともに健やかであることは、企業の持続的成長の土台です。当社では、安全衛生管理の考えのもと、労働災害や疾病の予防を通じて働く人の安全と健康を守るとともに、職場環境の改善とウェルビーイングの向上に取り組み、円滑かつ効率的な環境・安全衛生・健康活動の推進を図っています。特に、リモートワーク前提の働き方となり社員の健康状態がわかりづらくなったという課題に対して、社員の健康推進に直接的に働きかける取り組みを強化しています。



心と体の健康を大切にするための取り組み

健診結果の見方や活用方法のレクチャー、各種健康セミナーなどを実施しています。「心の健康」については、外部相談窓口として電話相談・カウンセリングが利用できる仕組みがあります。

※出典：令和6年毎月勤労統計調査

残業状況のリアルタイム確認とリマインドのシステム化により、自律的な労働時間管理を支援

2024年度
平均
残業時間
10時間46分
2024年度
情報通信業平均：15.8時間※

保健師による社内報での情報発信・健康相談窓口の設置

社内報での情報発信「保健師だより」

傷病介護積立有給休暇制度

介護セミナーやウォーキングイベントなどの開催

ヘルスチェックサーベイの実施による組織全体の健全性向上

人材の成長と成功を導く「5つの柱」

フレキシブルな働き方

在宅勤務やパラレルキャリアなどを推進する社内制度をはじめとした、フレキシブルな働き方を支援する取り組みを継続しています。

そしてワーキングパパ・ママにも働きやすい環境やキャリア形成支援体制を拡充し、社員の女性比率向上や女性管理職の積極登用などにも注力しています。



働きがいと働きやすさを実現する制度を「さぶりこ」（Sakura Business and Life Co-Creation）と称しています。社員の活用頻度を見ながら内容を見直し、更新することでより使いやすい制度にしています。

セミナーの参加などに ショート30

業務を早く片付けたら、定時30分前に退社OK

その日の自分の業務が終わっていれば当社の定時「9:30～18:30」より前の18:00に退社できます。早く退社することによる給与の減額は発生しません。

多様な休暇制度 リフレッシュ

心身のリフレッシュを目的とした休暇制度

年間休日125日、有休は入社時に20日付与。記念日・バカンス・傷病介護休暇など多様な制度を整備、連続有休には手当でも支給。休暇取得を奨励しています。

モチベーションを高める タイムマネジメント

20時間分の残業手当を先払い支給

業務効率化と早期退社を促進するため、正社員に一律20時間分の残業手当を先払いし、超過分は翌月に1分単位で支給しています。

プライベートでの利用もOK フレックス

その日の勤務時間を、10分単位でスライド調整

コアタイム「12:00～16:00」を中心に10分単位で前後にスライドすることができます（最も早い時間が7:00～16:00、最も遅い時間が12:00～21:00）。

スポーツからゲームまで グループコネクト

社員間コミュニケーションの活性化を支援

社員同士のコミュニケーションの活性化を目的としたイベント（業務外）を開催する場合、費用の一部を会社が負担します。

保育園の送り迎えなどに ファミリータイム

フレキシブルな時短勤務制度を用意

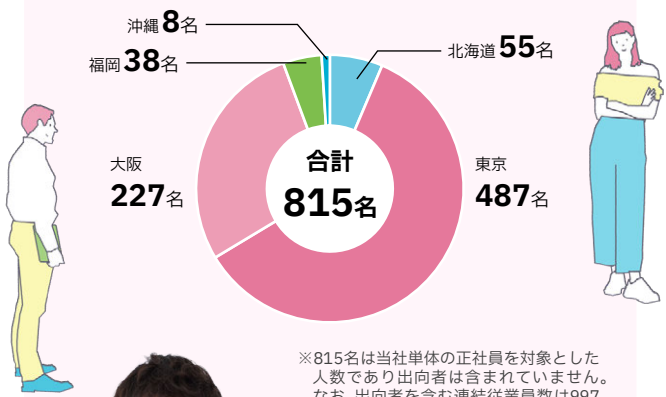
産休・育休後も無理なく復職できるよう、男女問わず時短勤務が可能。在宅勤務、時短勤務と合わせて、多様な働き方を支援しています。

データで見る さくらの人的資本経営

当社では、リモートワークやパラレルキャリアの推進など、一人ひとりが力を発揮できる柔軟な環境づくりを進めています。これにより社員は新たな挑戦やスキル習得に取り組みやすく、会社全体の成長にもつながっています。また、社員構成や福利厚生利用のデータを公開し透明性を高め、ホワイト企業認定「ゴールド」や「くるみん認定」を取得。働きやすさと成長を後押しする文化が評価されています。

社員数

大阪エリア、東京エリア、石狩データセンター、福岡オフィス、沖縄で勤務する社員の合計数となります。



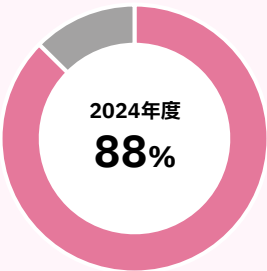
※815名は当社単体の正社員を対象とした人数であり出向者は含まれていません。なお、出向者を含む連結従業員数は997名となります。（2025年3月末時点）

社員VOICE

制度だけでなく、「思いやりのある人が多いこと」が働きやすさの理由です。日々のやり取りやイベントでの社内の人たちとの関わりを通じて、自分自身の「人」としての成長も実感できています。

安慶 力也 | 2024年 中途入社
コーポレートコミュニケーション室

中途採用比率



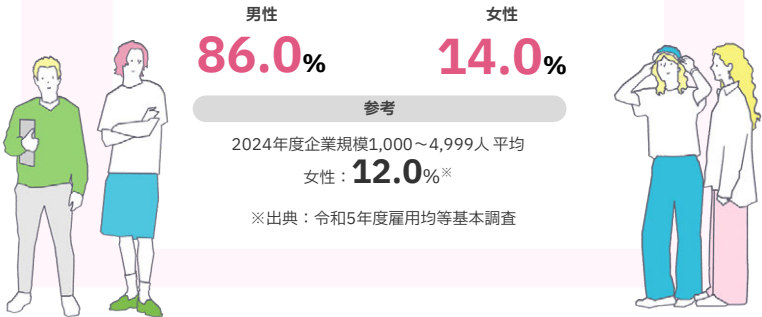
（公表日：2025年3月末時点）

当社は多様な経験を持つ人材の獲得のため、リファラル活用など採用力を強化しています。エンジニアを中心にセールスも拡充中です。



管理職男女比率

2024年度 管理職男女別比率



有休消化率

2024年度 有休消化率

72.5%

参考

2024年度情報通信業
平均：67.1%※

※出典：令和6年就労条件総合調査

社員VOICE

制度が形骸化しておらず、さぶりこショート30や休暇が自然に使え環境に働きやすさと安心感を感じています。面接で感じた「話しやすく親切な人が多い」という印象は、今も変わりません。

田中 素奈 | 2024年 中途入社
マーケティング本部 マーケティング部



離職率

2024年度 離職率

2.7%

参考

2024年度情報通信業
（上半期）5.8%※

※出典：令和6年上半期雇用動向調査結果

社員VOICE

入社してすぐ感じたのが、「壁のない雰囲気」でした。社員が働きがい高めるための制度の充実だけでなく、お互いを尊重、支え合う文化が根付いていることでより働きやすい環境で仕事に取り組んでいます。

高尾 紘行 | 2015年 中途入社
クラウド事業本部
カスタマーライアビリティ部



データで見る さくらの人的資本経営

育休取得率

育休取得率
(女性)
100%



育休取得率
(男性)
50%

(2024年度)

社員VOICE

2023年に産休・育休を取得しました。その際、チーム全員から温かい応援メッセージをいただき、「気持ちよく送り出す」という文化の素晴らしさを実感しました。育休前はキャリア採用業務に従事していましたが、現在は新たな領域として、異動配置を通じたキャリア支援に挑戦しています。「人の可能性を引き出す環境づくり」を目指し、日々取り組んでいます。

矢野 理恵 | 2018年中途入社
ES本部 人材企画部

残業時間

2024年度 平均残業時間

10時間46分

参考

2024年度情報通信業
平均：**15.8時間**※

※出典：令和6年毎月勤労統計調査



フレックス・リモートワーク

フレックスの
利用率
63.9%

その日の勤務時間を、
10分単位で
スライド可能



リモートワーク
実施率
88.7%

自宅・カフェ・
コワーキングスペースなど、
都合に合った場所での勤務が可能

(2025年3月単月)



産休・育休からの復帰率

産休・育休からの
復帰率
94.1%*

(2024年度)

※2024年度において、女性の育児休業取得者7名のうち1名が国外への転居により復職に至りませんでしたが、全体としては高い水準を維持しています。

社員VOICE

産休・育休から復帰し5歳と0歳の子どもを育てながら、時短勤務などの制度を活用して働いています。社内のチャットツールに子育て中の社員のチャンネルがあります。部門関係なくコミュニケーションが取れて、疎外感を感じません。男性育休の取得率が高い当社ならではのカルチャーだと思います。環境に支えてもらいながら、エンジニアとして成長を続けていきたいです。

柳田 理葉 | 2016年中途入社
クラウド事業本部 プラットフォーム部



Section 03

グループ会社との共創

- 54 グループ会社
- 56 グループ会社紹介
- 57 さくらインターネット研究所

さくらインターネットのグループ会社は、それぞれの強みを活かして、お客様の「やりたいこと」を支えています

プラナスソリューションズ株式会社

トータルパッケージでソリューションを提案

データセンター発のSierとしてHPC（ハイパフォーマンスコンピューティング）領域をメインに、官公庁や研究所、一般企業などへ向けた多くのプロジェクトを支援しています。お客さまの利用分野や目的に合わせてコンサルティングから始まり、ソリューションをご提案。ストレージ、回線、高速ネットワーク、運用のパッケージ化等をご提案させていただいております。ソリューション営業の強みを生かし、GPUクラウドや「さくらのクラウド」をお客さまにお届けします。

代表取締役社長
臼井 宏典

IzumoBASE株式会社

可用性、冗長性、セキュリティの高いストレージ開発

ストレージソフトウェア製品を開発する企業として、暗号化や秘密分散などセキュリティやプライバシー保護の技術に取り組んでいます。開発しているプロダクトとしては、高セキュア分散ファイルシステム「IzumoFS」、「さくらのクラウド」向けブロックストレージ「Mankai」があります。また、生成AIの分野でグループの強みを生かした新たな取り組みを進めています。さまざまなシステムやアプリケーションとデータの橋渡しを担うべく、事業を発展させていきます。

代表取締役社長
荒川 淳平

アイティーエム株式会社

クラウド事業、セキュリティ事業に特化した事業を展開

デジタル社会の安心、安全を提供していくために、クラウド事業とサイバーセキュリティ事業の2つに特化した事業展開に注力しています。クラウド事業では、DX支援領域で価値提供を行うためにお客さまに最適なクラウド環境の提案・構築・運用し、また、サイバーセキュリティ事業では、脆弱性診断やペネトレーション、モバイルアプリ対策など、Security for Developersをキーに、サービス提供事業者、開発技術者向けに提供しています。「さくらのクラウド」の機能補完パートナー、サードパーティ事業者としても支援していきます。

代表取締役社長
河本 剛志

アイティーエム株式会社

運用・保守



SI



ストレージ

ビットスター株式会社

ITを通して幅広くお客さまの課題を解決

「ITで、こまったを、よかったに。」をミッションに、お客さまの課題をヒアリングし、その解決方法としてインフラ構築からWeb制作やシステム開発、運用保守とシームレスに価値提供を行います。また、自社でのサービス開発も実施しており、全国に導入実績があるオーダーメイドの登園管理システム「PiPit登園」や、福岡市が導入中の避難所内で情報共有できる防災アプリ「ツナガル+」などを提供しています。

代表取締役社長
前田 章博

bitstar

システム開発・
運用

SAKURA internet

グループ会社（2025年9月30日現在、順不同）

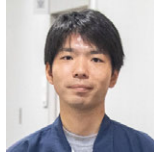
さくらインターネット



BBSakura Networks株式会社

全てのモノがつながる未来を
技術で支える

- 通信サービスに関わる
ソフトウェアの開発および運用



代表取締役社長／CEO
川畑 裕行

ソフトウェア
開発・運用



セキュリティ

ゲヒルン株式会社

「日本をもっと安全にする」をビジョンに
「特務機関NERV防災」アプリを提供

安全保障 (Security) を軸に情報セキュリティ、インフラストラクチャー、防災事業の研究、開発をしています。気象庁などの国の機関と専用線を結び災害情報を受信、加工し、自社アプリ「特務機関NERV防災」、ネットメディア、放送局などへ提供する配信基盤を所有しています。「特務機関NERV防災」アプリは2025年8月時点で約744万ダウンロード。



代表取締役社長
石森 大貴



データ活用

株式会社Tellus



代表取締役社長
山崎 秀人

宇宙×ITで新しい価値を創造する

日本発の衛星データプラットフォーム「Tellus」を提供しています。日本で最も政府衛星・商用衛星のデータ、そして地上データなどあらゆるデータを取り揃えているプラットフォームで、データの利活用促進事業やAIモデルの学習など、研究やビジネスといったさまざまなシーンでの活用が期待されています。プラットフォームに「さくらのクラウド」を使用。2024年よりさくらインターネットから分社化しました。



通信技術

櫻花移動電信有限公司

IoT関連事業および海外通信事業者との窓口

- 「さくらのセキュアモバイルコネク」向けの
コネクティビティおよびライセンスの供給
- 海外通信業者との窓口業務



代表取締役社長
山口 亮介

今後も、グループ一丸となって社会の変化とお客さまの期待に応え、
信頼される存在であり続けることを目指します

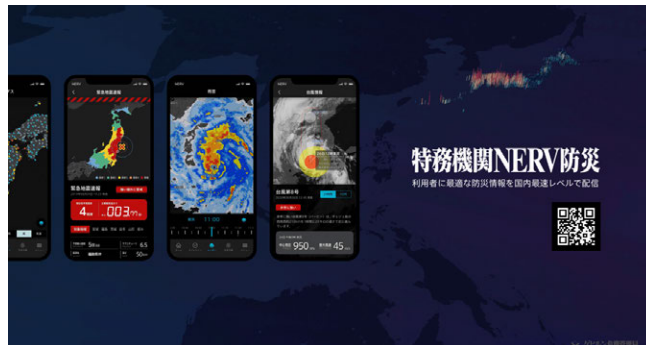
社会を支える技術から宇宙ビジネスまで—グループ会社が拓く新たな可能性

ゲヒルン株式会社

社会の基盤となる安全保障を軸に「日本をもっと安全にする」

2016年にさくらインターネットグループに参画し、以降はグループ内のさまざまなプロダクトのセキュリティ強化や企業の包括的な安全保障調査にも取り組んでいます。当社は2019年に「特務機関NERV防災」アプリをリリースし、防災事業を本格的に展開しています。このアプリは、自社内でデザインからUI／UX設計、開発、運用まで一貫して手がけており、気象業務許可事業者（地震動）として、気象庁からの専用線接続を通じて独自の計算による緊急地震速報や気象警報など多くの防災情報を、できるだけ迅速に届けるシステムや体制を整えています。アプリは2025年8月時点で約744万件ダウンロードを突破し、多くの方にご利用いただいています。これらの技術は大手企業向けの防災情報提供にも活用されており、より多くの人々に防災情報を届けるデジタルインフラとして成長を遂げています。さらに、気象庁をはじめとする政府機関との連携も強化しており、防災情報配信に関する省庁の検討委員としても参加するなど、日本における防災インフラのあり方について積極的に参画しています。

今後も、さくらインターネットグループの一員として、各省庁や企業との連携をより一層深め、社会のデジタルインフラを支える存在となるべく、持続的な挑戦と防災情報配信のさらなる強化に取り組んでまいります。



株式会社Tellus

ソフトウェアドリブンで誰もが集まる宇宙のプラットフォームに

当社は、政府や民間が保有する多様な衛星データを統合し、API形式で提供することで、誰もが衛星データをすぐに活用できる環境を整備。ユーザー登録数も4万人を超え、エンジニアや研究者を中心に高く評価されています。さらに、解析環境の整備にも注力しており、衛星データを活用したAI開発に伴うハードルを引き下げた新サービス「Tellus AI Playground」を2025年8月にリリースしました。これにより、衛星データを用いた基盤モデルのファインチューニングなど、AIモデルの開発・検証を効率的に行うことができます。こうした技術基盤は、宇宙産業の社会実装を加速させるものです。

データ利活用のハードルを下げ、人材育成やパートナーとの連携によって、新たな宇宙ビジネスの創出を支援しています。実際に、すでに「さくらのクラウド」やガバメントクラウドでの活用も始まっており、実運用フェーズへと進んでいます。

また、オウンドメディア「宙畑（そらばたけ）」を通じて、宇宙ビジネスや衛星データの活用事例を広く発信。2025年7月時点で月間12万PVを記録するなど、関心の裾野を広げています。宇宙をもっと身近な存在へと変えながら、日本の宇宙産業を支える中核企業として成長を続けています。

➡ オウンドメディア「宙畑」



さくらインターネット研究所

CHECK! さくらインターネット研究所

さくらインターネット研究所は、インターネット技術に関する先行研究を行い、論文の発表や技術のサービス応用を通じて、当社の中長期的な競争力を支えることを目的とした社内組織です。5年後、10年後の事業環境や技術トレンドを見据え、自社の強みを活かした研究を継続しています。

研究テーマの選定は、メンバーの興味関心に基づいて柔軟に決められており、必ずしも短期の事業化を前提としない自由度の高い取り組みが特徴です。一方で、現場との距離は近く、例えば「さくらのクラウド」など既存プロダクトチームとの連携によって、技術的な実証からサービス化までを加速させる事例も増えています。このような往復運動により、知の探索と活用のバランスが取れた研究体制を構築しています。

現在は、生成AIやLLM（大規模言語モデル）の応用、AI for SDGs、情報通信基盤の最適化、次世代システムソフトウェアなど、社会的ニーズや技術進化を踏まえたテーマに重点的に取り組んでいます。研究開発グループとプロダクト開発グループの二軸体制により、仮説の構築から実装、実用化に向けた検証まで、一貫したプロセスで成果の最大化を図っています。

未来を正確に予測することは困難ですが、変化の兆しに早期に気づき、仮説検証を積み重ねておくことで、数年後に必要とされる技術や知見を着実に蓄積することができます。さくらインターネット研究所はこれからも、自律的かつ挑戦的な研究を通じて、インターネットの進化と社会の可能性を広げていきます。

2025年7月に行われた合宿にて、メンバーが自由な発想でアイデアを出し合いながら、学びと交流を深めました。



2025年9月より提供開始

クラウド型のスーパーコンピュータシステム 「さくらONE」が処理性能ランキング 「TOP500」で、世界49位を獲得



多様な業務を効率化できる生成AIや大規模言語モデル（LLM）の需要が急速に高まる中、これらの技術開発を支えるインフラ基盤として、高性能なスパコンの重要性が増しています。スパコンは製造業や医療、金融など、さまざまな産業分野にてAI分野における研究および開発を加速させるための中核的なインフラとしての活用が進んでいます。

今回、世界49位を獲得したクラウド型のスーパーコンピュータ「さくらONE」は、さくらインターネット研究所と、さくらインターネットのグループ会社でHPC（ハイパフォーマンスコンピューティング）領域のシステムインテグレーションを行うプラナスソリューションズ株式会社とともに構築しました。国立研究開発法人によるLLM開発プロジェクトを通じて、LLMを動かすために最適なシステム構成が明確になったことを受け、LLMの学習に特化したクラウド型スパコン「さくらONE」の設計および構築を実現しました。

なお、2019年には当社が保有するクラウド型のスパコンが同ランキングで世界54位を獲得していますが、「さくらONE」はその10倍以上の計算能力を達成しました。

Section 04

ESG経営の取り組み

59 サステナビリティの推進

60 ガバナンス

60 基本方針

61 ガバナンス体制強化の取り組み

62 役員選任方針

63 役員・執行役員紹介

65 情報セキュリティ関連の取り組み

66 CISOメッセージ

67 環境

67 環境への取り組み

69 社会

69 デジタル分野における教育機会の提供

70 地方創生とデジタルイノベーションの創出

71 オープンイノベーション施設「Blooming Camp」

72 スタートアップと拓く未来

基本的な考え方

当社グループは、社会基盤を担うデジタルインフラ事業者としての責任を果たすべく、サイバーセキュリティへの対応を最重要課題のひとつとして位置づけています。また、事業の基盤であるデータセンターは大量の電力を消費することから、気候変動・脱炭素も重要課題と認識し、対応を進めています。さらに、社員の働きやすさと働きがいの両立を図る人的資本投資にも注力しています。



E 気候変動・脱炭素

環境への取り組み

P.67-68

日本最大級の郊外型大規模データセンターである石狩データセンターのCO₂排出量ゼロに向けた取り組みをご紹介します。

- 石狩太陽光発電所の開設（2015年）
再生可能エネルギーの自社利用を目的として建設。
- 非化石証書の利用による
電力の実質CO₂排出量ゼロを達成（2022年）
- 再生可能エネルギー電源
100%に切り替える（2023年）

S 社会課題の解決

さくらの人的資本経営

P.42

- 人材の成長と成功を導く「5つの柱」
人事戦略を実現するために定めている5つの柱をご紹介します。
- データで見るさくらの人的資本経営
働く環境の整備など、人材への取り組みの成果をデータとして公開しています。

デジタル分野における教育機会の提供

P.69

地方創生と デジタルイノベーションの創出

P.70

G 経営の健全性

基本方針

P.60

ガバナンス体制強化の取り組み

P.61

役員選任方針

P.62

役員・執行役員紹介 取締役・監査役の スキルマトリックス

P.63

情報セキュリティ関連の 取り組み

P.65

CISOメッセージ

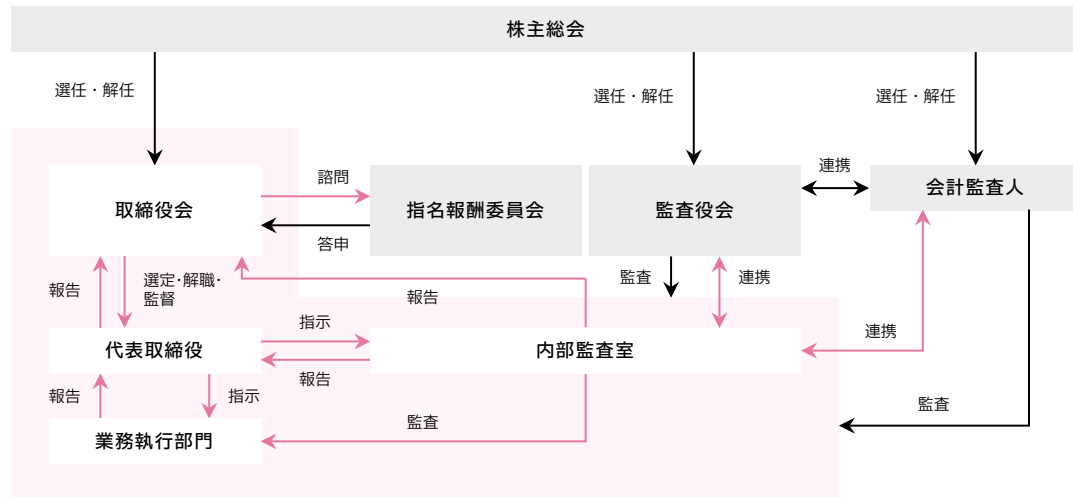
P.66

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、当社が企業規模を拡大していくのに平行して、経営管理組織の整備を推進し、各部門の効率的・組織的な運営および内部統制の充実を図ることであり、その基本姿勢をもとに現在まで努力してきました。

特にインターネット業界は、目に見えない多数の利用者に対して通信施設を開放し、世界中のインターネット利用者を市場として成立している事業であり、他業界以上の大きな社会的責任を背負っています。当社におけるコーポレート・ガバナンスの確立は、このような社会責任を果たしていくことを可能にする経営基盤であると考えています。

当社のコーポレート・ガバナンス体制は下図の通りです。



社外監査役メッセージ

当社の常勤社外監査役として5年目を迎える山口やよい氏に、監査役の果たすべき役割や考えについて語っていただきました。



山口 やよい 社外監査役（常勤）

当社は、性善説を前提とした自由な働き方に対して、社員一人ひとりの自律と裁量を信じる文化を育んでいます。自由には責任が伴うもので、全体としてコンプライアンス意識が高いのは、こうした企業文化によるものと考えています。当社の方針は性善説が前提ではありますが、人は誰も弱さを持つ存在でもあります。積極的に悪事を働く人間は少なく、状況によっては悪いことをしてしまうという「性弱説」の視点から、監査役として制度構築を促すとともに、不正の未然防止に資する内部統制の整備状況を注視しています。

当社はリモートワーク中心の働き方ではありますが、これに対応するため社内にはさまざまな仕組みが用意されています。例えば、万一、事故が発生した場合でも、内容や対応状況を、社内適切に共有される体制が整備されており、監査役としても随時その情報を確認することができます。

また、制度構築だけでなく、言葉になりにくい気づきや変化にも目を配るようにしています。その一環として、経営陣が集まる会議体への参加や、部門責任者との定期的な対話、現場訪問や社内チャットでの日常的な意見交換など、社員と話す機会を意識的に設けており、また、社員アンケートの回答結果なども参考にしています。不正の防止には、誰もが安心して意見を表明できる「心理的安全性」の確保が重要です。そして、不正の温床の種となる、見て見ぬふりや黙って従うといったような空気感がないか注視しており、こうした日々の積み重ねが、経営の健全な判断を支える力となると考えています。

企業経営における監査役の使命は、経営判断の合理性を見極めるとともに、組織に根づく慣習や思い込みに対して、客観的な視点から問いを投げかけることにあると考えています。同時に、ガバナンスは経営を制限するものではなく、挑戦と成長を力強く支える基盤であるべきです。リスクにしっかりと備えながら、持続的に成長していけるよう、これからも監査役として適切な監査と支援を続け、信頼される企業づくりに貢献してまいります。

社外役員・独立役員の活用とコーポレート・ガバナンスの強化

指名報酬委員会の設立と社外役員、独立役員の選任状況

指名報酬手続きの公正性・透明性・客観性を強化

独立社外取締役を中心とした任意の諮問機関

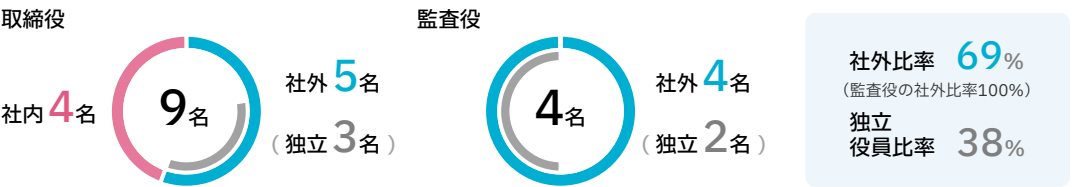
取締役会の任意の諮問機関として、指名報酬委員会を設置しました。委員の過半数を占める独立社外取締役から委員長を選任し、取締役および監査役の指名・報酬などに関する取締役会機能に対し、これまで以上にガバナンスを効かせます。

指名報酬委員会の主な役割

- 経営陣幹部、取締役および監査役の報酬などを決定するに当たっての全般的な方針と手続を検討します。
- 取締役会に付議する取締役の個人別の報酬などの内容に係る決定に関する方針案を検討します。



取締役会における社外役員・独立役員比率（2025年6月30日現在）



取締役会、監査役会、指名報酬委員会の開催・運営状況（2024年度）

機関	取締役会	監査役会	指名報酬委員会
開催回数※	14回	13回	5回
平均出席率	100%	100%	100%
主な活動内容	【主な決議事項】 - 決算・予算など財務関連 - 投資判断を含む経営戦略 - 組織・人事関連 【主な報告事項】 - 財務状況および重要な職務の執行状況 - 内部統制、内部監査	【重点監査項目】 - GPUクラウドサービスおよびガバメントクラウドの正式認定に向けた取り組み状況 - 事業拡大に伴うリスクの検証	【取締役会の諮問に対する主な答申事項】 - 取締役の個人別報酬などの内容決定に関する方針の改定 - 来期の役員の指名・報酬について

※書面決議による回数は除く。

取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を改定

取締役報酬に関し、金銭報酬と非金銭報酬の割合および報酬水準についての方針を新設しました。経営環境や同業他社の水準・報酬構成を参考にした適切な設定とし、優秀な人材の確保と中長期的な企業価値向上を図ります。

役員選任方針

取締役会の諮問に対し、指名報酬委員会にて取締役、監査役候補の指名方針の改定について検討の上、取締役会に提案を行いました。取締役会では、指名報酬委員会からの答申を受けて議論した結果、以下のようの方針を決議しました。

取締役選任方針

当社における取締役候補の指名に関しては、以下の観点を総合的に検討し決定します。

a. 経営能力

- 当社の事業に関する知識が豊富であること
- 当社の経営戦略・事業特性などを踏まえ、当社の中長期的な企業価値向上に資する資質および能力を有すること
- 時代の動向、経営環境、市場の変化を的確に把握できること
- 客観的かつ全社的な見地から分析・判断する能力に優れていること
- 自ら変化を起こし、周囲を巻き込んで変化を推進する力があること
- 全社的な見地で積極的に自らの意見を申し述べるなど、会議体における建設的な議論・検討に貢献できること
- ステークホルダーの意見を取締役に適切に反映できる資質を有すること
- 企業経営や上場企業における管理職経験を有すること
- 重要な経営検討課題（例、企業経営、テクノロジー、法務・コンプライアンス、財務・会計、マーケティング、グローバル）における専門的な知見を有すること

b. 人間性

- 法令、社内外の規範を遵守し、役員として必要な見識、公正さを有すること
- 当社の企業理念を理解・実践し、ステークホルダーに信頼される誠実さを有すること
- 多様な価値観や考え方を理解・受容し、個性を尊重した言動を実践していること

監査役選任方針

当社における監査役候補の指名に関しては、以下の観点を総合的に検討し決定します。

a. 経営能力

- 当社の事業に関する知識が豊富であること
- 当社の経営戦略・事業特性などを踏まえ、当社の中長期的な企業価値向上に資する資質および能力を有すること
- 時代の動向、経営環境、市場の変化を的確に把握できること
- 客観的かつ全社的な見地から分析・判断する能力に優れていること
- ステークホルダーの意見を取締役に適切に反映できる資質を有すること
- 企業経営や上場企業における管理職経験を有すること
- 監査を実施するための豊富な経験や知見または重要な経営検討課題（例、企業経営、テクノロジー、法務・コンプライアンス、財務・会計、マーケティング、グローバル）における専門的な知見を有すること

b. 人間性

- 法令、社内外の規範を遵守し、役員として必要な見識、公正さを有すること
- 当社の企業理念を理解・実践し、ステークホルダーに信頼される誠実さを有すること
- 多様な価値観や考え方を理解・受容し、個性を尊重した言動を実践していること

取締役会の多様性・構成

- 取締役・監査役の選任にあたっては、年齢・性別・国籍などの属性を問わず、候補者個人における専門的な知識などの経営能力や資質により候補者を選任します。
- 取締役会の構成においては、取締役会全体としての知識・経験・能力のバランスを考慮し、取締役会が重要な経営判断と業務執行の監督を行うために必要な多様性と、取締役会の機能が最も発揮可能な適正規模を確保します。
- 当社は監督機能の強化と客観性の確保を目的に、独立社外取締役の構成比率を取締役全体の3分の1以上とすると同時に、経営環境の変化を見通し、経営戦略に反映させる上でより重要な役割を果たしていただくべく、独立社外取締役に他社での経営経験を有するものを含めることとします。また、監査役には財務・会計に関して十分な知見を有するものを含めることとします。

取締役



田中 邦裕
Kunihiro Tanaka
代表取締役社長 /
最高経営責任者



川田 正貴
Masataka Kawada
取締役 /
最高財務責任者



伊勢 幸一
Koichi Ise
取締役



前田 章博
Akihiro Maeda
取締役

社外取締役

- 畑下 裕雄
Hiroo Hatashita
独立
- 猪木 俊宏
Toshihiro Igi
独立
- 大坂 祐希枝
Yukie Osaka
独立
- 荒川 朋美
Tomomi Arakawa
- 守田 達也
Tatsuya Morita

社外監査役

- 山口 やよい
Yayoi Yamaguchi
独立 常勤
- 梅木 敏行
Toshiyuki Umeki
- 長谷川 浩之
Hiroyuki Hasegawa
独立
- 広瀬 智之
Tomoyuki Hirose

取締役・監査役のスキルマトリックス

役員紹介

	出席状況			経験・専門性					
	取締役会	指名報酬委員会	監査役会	企業経営	法務・コンプライアンス	財務・会計	エンジニアリング・テクノロジー	CS・マーケティング	グローバル
田中 邦裕	100%	100%	-	●			●		
川田 正貴	100%	-	-	●		●			
伊勢 幸一	100%	-	-				●		
前田 章博	100%	-	-	●			●		
畑下 裕雄	100%	100%	-	●		●			
猪木 俊宏	100%	100%	-	●	●				
大坂 祐希枝	100%	-	-					●	
荒川 朋美	100%	-	-				●	●	●
守田 達也（新任）	-	-	-		●			●	●
山口 やよい	100%	-	100%	●		●			●
梅木 敏行	100%	-	100%	●			●		
長谷川 浩之	100%	-	100%	●		●			●
広瀬 智之	100%	-	100%	●					●

※本スキルマトリックスは、2025年6月16日付で開示した有価証券報告書の内容を基に作成したものです。なお、各取締役・監査役が有する全てのスキル・経験を網羅的に示すものではありません。

ガバナンス 役員・執行役員紹介（2025年6月30日現在）

執行役員



舘野 正明
Masaaki Tateno
副社長 / 上級執行役員



高橋 隆行
Takayuki Takahashi
上級執行役員



穴戸 隆志
Takashi Shishido
執行役員



江草 陽太
Yota Egusa
執行役員 /
最高情報セキュリティ
責任者（CISO） /
最高情報責任者（CIO）



横田 真俊
Masatoshi Yokota
執行役員



澤村 徹
Toru Sawamura
執行役員



山崎 秀人
Hideto Yamazaki
執行役員



堀本 照
Akira Horimoto
執行役員



植野 洋平
Yohei Ueno
執行役員



大嵯 昌子
Masako Ohsaki
執行役員



塚田 麻美子
Mamiko Tsukada
執行役員



眞崎 さゆり
Sayuri Masaki
執行役員



矢部 真理子
Mariko Yabe
執行役員 /
グループ最高人事責任者
（CHRO）



霜田 純
Jun Shimoda
執行役員



龍崎 澄人
Sumito Ryuzaki
執行役員

情報セキュリティ基本方針

当社とつながりのある全ての人のために、あらゆるアプローチを「インターネット」を通じて提供するために、情報セキュリティに関する企業モラルを堅持し、お客さまからお預かりする情報資産ならびに当社の経営資源としての情報資産をあらゆる脅威から保護することが重要な課題となります。情報セキュリティマネジメントシステムを確立し継続的な改善を行うことによりこの課題を解消し、セキュリティ基盤をより強固なものとするために「情報セキュリティ基本方針」を定め、推進しています。

— 担当者の声

認証・制度を有効活用し、
高い信頼性を維持し続ける

千葉 留衣子

情報システム統括室 情報セキュリティ統制



ISMSやPマークなどの認証維持・運用に携わり、社内教育や監査対応、委託先管理などを通じて、情報セキュリティ体制の構築と運用に取り組んでいます。法改正や技術の進展に応じてセキュリティのあり方も変化するため、最新の情報を収集し、社内からの相談には関係部門と連携しながら丁寧に対応しています。制度の形骸化を防ぎ、社員やお客さまにとって信頼性の高いセキュリティ環境を維持・向上できるよう努めています。

サイバーセキュリティへの取り組み

SAKURA.SIRT（さくらサート）

2015年5月に社内システムを対象としたSAKURA.CSIRT（さくらシーサート）を設立し、同年7月には日本シーサート協議会へ加盟しました。その後当社サービスも対象に含める形でSAKURA.SIRT（さくらサート）と改め「お客さまとインターネットそのものを安全にしていこう」をモットーに、専門技術者とともに社内外と連携し、セキュリティ関連情報や情勢の把握・共有および活用を行っています。



インシデント対応訓練の実施

当社のサーバーへの攻撃に備え、経験の浅いスタッフを中心に、実務訓練を実施。対応訓練を通じて将来の中核人材が経験を積むことで、組織全体として迅速かつ適切なインシデント対応が可能なる状態を維持しています。

情報セキュリティの維持・向上

取得している認証・ガイドライン

当社は、お客さまに安心してサービスをご利用いただけるよう、情報セキュリティマネジメント体制の強化に継続的に取り組んでいます。その一環として、国際規格および国内の基準に基づく以下の認証・登録を取得しています。

ISMAP/ISMS/ISMSクラウドセキュリティ認証/プライバシーマーク/PCI DSS/SOC2・SOC3

[適用範囲等詳細](#)

透明性レポートの提供開始

「個人情報」「表現の自由」「通信の秘密」の重要性を認識し、要請に対応する際には、個人情報保護法、電気通信事業法、プロバイダ責任制限法などをはじめとする関係法令やガイドラインを遵守することで、これらの保護に努めています。この取り組みの一環として、当社が要請を記録した数と、対応の概要を透明性レポートとして公開し、透明性を確保していきます。レポートの対象には当社サービスである、さくらのレンタルサーバ、さくらのVPS、さくらのクラウド、さくらの専用サーバPHY、さくらのドメイン、ハウジングが含まれます。

さくらの サイバーセキュリティが、 社会全体の安全・安心をつくれます。

江草陽太 執行役員 / 最高情報セキュリティ責任者(CISO) /
最高情報責任者(CIO)

大阪府出身。洛星中学・高等学校時代にロボット研究部を立ち上げる。その後大阪大学工学部電子情報工学科に進学。学生時代より個人事業としてシステム開発やISMS取得などのセキュリティコンサルタントを行う。2014年10月、さくらインターネットに入社。2016年7月、25歳の時に執行役員に就任。社内全体の技術推進を統括。ネットワーク、データベース、情報セキュリティスペシャリスト。



持続的成長を支えるセキュリティへの取り組み

当社が提供するサービスは、行政、教育、産業、医療、エンターテインメントなど、幅広い分野の基盤として機能しています。デジタルインフラを提供するということは、人々の生活や企業活動の「当たり前」を支える存在であるということです。一方で、大きなセキュリティ事故が発生すれば、お客さまだけでなく、社会への影響も甚大です。その責任の重さを深く認識し、当社ではセキュリティの強化を単なるコストや守りの施策ではなく、継続的な事業成長の基盤への投資と捉えています。そして情報を安心して預けられる環境を提供することで、長期的な顧客関係の構築や新規顧客の獲得につなげています。

当社では、技術的対策のみならず、組織的・人的な面でも継続的なセキュリティ対策の改善を行っています。例えば、24時間体制の運用チームに加え、インシデント対応チーム（SAKURA.SIRT）を展開しています。そして認証取得を通じて外部からの検証を受け、監視・分析・対応の各フェーズで高い水準のセキュリティ管理を行っています。インシデント発生時には、速やかにSAKURA.SIRTへ報告し、影響範囲

の特定と復旧に向けた行動を事前に決めたプロセスに沿って実施します。その後、技術的・組織的な要因を分析し、再発防止策を定め、運用ルールの見直しや社員へのフィードバックを実施することで、組織としての学習と成長を図っています。

安心を支える力の強化こそが、デジタルインフラトップ企業への道

社会基盤として利用されるクラウドインフラでは、開発段階からセキュリティを組み込む「セキュリティ・バイ・デザイン」の考え方が不可欠だと考えています。また、狭義の情報セキュリティにとどまらず、知的財産の保護、サービスブランドの信頼性、法規制の遵守、サプライチェーンにおけるリスク評価といった、より広範な事業リスクへの対応にも注力していきます。

社内の生成AIの利用環境におけるセキュリティについても、活用と統制を両立させながら、社員が安心して挑戦できる土台を築くことが重要だと考えています。当社では、利用ガイドラインを策定し、入力データの取扱いを制限しながら利用するなど、安全な利用環境の維持に努めています。柔軟な働き方で業務を遂行する上では、従来の境界型防御※1に頼らず、ゼロトラスト※2の考え方に基づいた認証基盤やアクセス管理の強化も実施しています。

CISO（最高情報セキュリティ責任者）の使命は、経営と現場の橋渡し役として、組織の持つ情報セキュリティのリスクを正しく把握し、最小化するための文化や体制を育てていくことです。そして、利便性と安全性のバランスをどう取るかを示し、組織として適切な判断を導いています。安心を支える力の強化こそがデジタルインフラトップ企業への道と捉え、内部統制の強化、透明性のある対応、社外との連携による知見の向上など、総合的な対応を進めています。

※1 企業や組織のネットワークの出入口でセキュリティ対策を行い、外部からの攻撃や不正アクセスを防ぐ仕組み。

※2 全てのアクセスを信頼せず、利用者や端末の状態を都度確認した上でアクセス制御する、近年広がりを見せているセキュリティの基本的な考え方。

脱炭素社会を見据えた、環境配慮型データセンターの実現（石狩データセンター）

社会・産業のデジタル化が進む中、データセンターの重要性は一層高まっています。

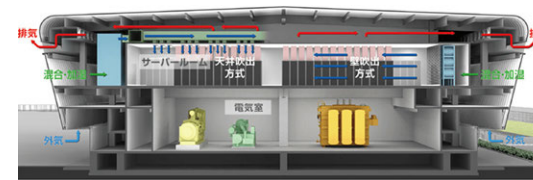
一方で、データセンターはサーバー稼働や冷却のために大量の電力を消費し、近年では生成AI活用の急速な普及やVR技術の商業化の進展に伴い、高性能サーバーによる消費電力は増大しています。地球温暖化の抑制をはじめとする地球環境保全の重要性が高まる中、SDGsの観点からも、当社は環境負荷の低減に向けた取り組みを積極的に推進しています。



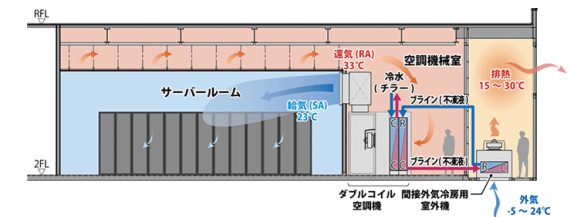
当社拠点での脱炭素・省エネへの取り組み

石狩データセンターでは、北海道の寒冷な空気を利用して、冷涼な外気をサーバールーム内に取り込む「直接外気冷房方式」と、室外機と空調機の間を循環する冷媒を外気で冷やす「間接外気冷房方式」を導入。従来型の都市型データセンターと比べて、約4割の消費電力を削減しています。

また、石狩データセンター以外の当社が運営するデータセンターおよび事業所においても、非化石証書を調達することにより、使用電力に伴うCO₂排出量の実質ゼロを達成しており、今後も、脱炭素化に向けた取り組みを継続的に行っていきます。



石狩データセンター1・2号棟「直接外気冷房方式」

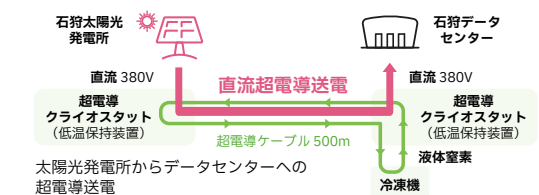


石狩データセンター3号棟「間接外気冷房方式」

過去の取り組み事例 環境負荷を抑えるための、超電導送電方式の採用

電気抵抗がゼロになる超電導技術を活用した超電導送電方式を採用することで、送電効率の向上と電力の低コスト化を実現しています。

※本施策は過去に実証研究として実施したものとなり、現在は稼働していません。



環境負荷を低減する 多角的な運営で、 次世代の デジタルインフラ提供へ

澤村 徹 執行役員

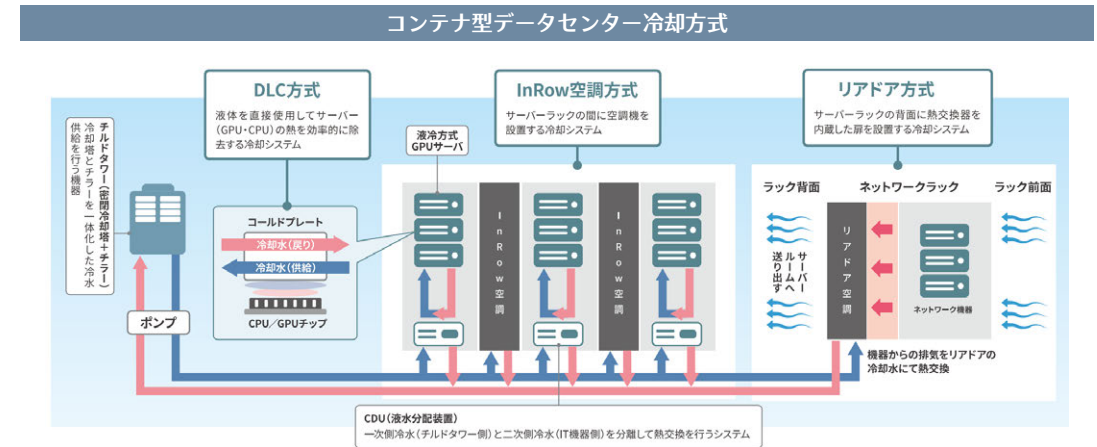
北海道函館市出身。PC/AT互換機専門店の店舗責任者、パイヤー、PCパーツ輸入製造販売会社の立ち上げを経て2005年さくらインターネットに入社。データセンター運用部門管掌役員を10年務め、2020年から現職。ゲーム・アニメ・インターネットミーム等のサブカル分野に精通。JDCC人材マネジメントワーキンググループ主査、NEDO技術委員(2019年度、2020年度)。



市場ニーズに応えるための設備拡大と環境配慮の両立を目指す

デジタル社会の発展に伴い電力消費の増加が見込まれる中、当社はデータセンターを基盤とするデジタルインフラ事業者として、気候変動対策と脱炭素の推進は重要な経営課題であると同時に、果たすべき責務と考えています。こうした環境への取り組みは、持続可能な社会の実現に貢献するだけでなく、環境意識の高い官公庁や企業から選ばれる契機となり、新たな事業機会の創出にもつながると捉えています。

この認識のもと、北海道石狩市に構える環境に配慮した郊外型大規模データセンター(石狩データセンター)では、2023年より使用電力を100%再生可能エネルギー由来の契約プランに切り替え、CO₂排出量の実質ゼロを継続しています。直近では、生成AIの発展によりGPUなどの高度な計算資源への需要が増加しており、市場ニーズに応えるための設備拡大と環境配慮の両立が喫緊の課題となっています。こうした状況に対応するため、当社では、石狩データセンター内に直接液体冷却方式(DLC方式)を採用したコンテナ型データセンターを設置し、冷却効率の向上と、大規模な現場工事の削減によって、環境負荷の低減につなげています。



また、石狩データセンター以外の当社が運営するデータセンターおよび事業所においても、非化石証書の購入により、使用電力に伴うCO₂排出の実質ゼロを達成しました。

グリーン社会の実現に向けて、地域・他社との連携がカギになる

さらに、地域・他社と連携することで、より環境負荷を低減した運営も可能になると考えています。例えば、2025年1月には株式会社Preferred NetworksおよびRapidus株式会社と、グリーン社会実現に貢献する国産AIインフラ提供に向けた基本合意を締結しました。2025年3月にはSOINN株式会社と共同で、AIによる空調制御の自動化実証実験を石狩データセンターで開始し、各社のグリーン技術・知見を活用して、エネルギー効率の向上と運用管理の省力化を検証しています。

また、当社の取り組み事例は、JDCC(日本データセンター協会)やHNDC(北海道ニュートピアデータセンター研究会)における発表を通じて、積極的に共有しており、当社のノウハウが他企業にも活用されることで、脱炭素社会の実現に寄与することを期待しています。今後も社内にとどまらず、地域や他社と連携しながら、持続可能なデジタルインフラ社会と脱炭素社会の両立に向けた取り組みを推進してまいります。

社会

デジタル分野における教育機会の提供

学生や企業に向けて、クラウドを学ぶ教育機会を提供

日本のデジタル競争力の低下^{*1}を背景に、デジタル田園都市国家構想総合戦略（2023年改訂版）における、デジタル人材の育成・確保という課題に取り組み、デジタルを前提とした新しい社会の構築を目指します。

クラウドを学ぶ機会の提供

→ P.33

デジタル技術を基礎から実践まで幅広く学べる「さくらのクラウド検定」の提供拡大

- 2025年1月31日よりオンラインで受験可能な模擬試験を提供開始しました。
- 公式オンライン教材の利用者数が2025年3月末時点で2,000人を突破しました。
 - 2025年4月にラーニングサポート組織を新設し、検定合格者数1万人を目指しています。

「さくらのクラウド検定」の概要

さくらのクラウド検定

デジタル技術を基礎から実践まで幅広く学べる認定試験です。ITインフラの初心者や、「さくらのクラウド」の利用を検討している方、またはすでに利用している方でさらに技術を深めたい方を対象としています。クラウドのアーキテクチャ設計を中心に、実務で直接活用できる技術を身につけることができます。



㈱ zero to oneと共同開発の「クラウドエンジニア養成講座」を開講

- 2025年2月に経済産業省「第四次産業革命スキル習得講座認定制度^{*2}」対象講座になりました。

クラウドエンジニア養成講座の概要

クラウドエンジニア養成講座

「さくらのクラウド」を軸に、クラウドベンダー共通の技術や用語、活用方法を実践的に学び、「さくらのクラウド検定」よりも専門性の高い高度なエンジニアリングスキルを習得できる講座です。



高専支援プロジェクトによる実践教育

国立高等専門学校機構との包括連携協定締結、より実践的な「活きた教育」を広める

- 当社社員（客員准教授を含む）が中心となり、実践を重視した出前授業（クラウド基礎、コンテナとDocker、情報セキュリティ知識など）を全国の高専で継続実施しています。



- 演習や課外活動での活用のため、計算資源（サーバー、クラウド・VPSサービスなど）の無償提供も行っています。
- 若手社員が高専で講義を行う機会を設けており、これは若手社員のプレゼン能力向上や知識の再整理にもつながっています。

^{*1} 出典：IMD：World Competitiveness Centre「世界デジタル競争力ランキング2024」日本は世界主要国64か国中総合31位。「デジタル/技術のスキル」では最下位の67位。
^{*2} IT・データを中心とした将来の成長が強く見込まれ、雇用創出に貢献する分野において、社会人が高度な専門性を身につけてキャリアアップを図る、専門的・実践的な教育訓練講座を経済産業大臣が認定する制度。

社会 地方創生とデジタルイノベーションの創出

次世代起業家の挑戦を支え、オープンイノベーションの取り組みを各地から

リモートワークを前提とした働き方への転換や、東京一極集中を避けた全国各地への拠点設置を通じて、IT企業としては珍しい地域分散型の組織体制を築いています。そして当社の拠点がある地域を中心に、地域に根ざしたスタートアップ支援にも積極的に取り組んでいます。地域人材の雇用促進や地域コミュニティとの交流を通じて、地方発イノベーションの創出を支えています。

地域ならではの解決策を次の場所へ

ある地域でスタートアップを支援し課題解決策を生み出すことで、同じ問題を抱えている別の地域や国にも生かせる場合があります。

当社はクラウド事業者として、地域のスタートアップ支援を通じて社会全体のDX化を推進できる大きな可能性を感じています。そしてデジタルを前提とした新しい社会の実現を目指しています。



大阪 コミュニケーションの場を創造 グラングリーン大阪・JAM BASE内

Blooming Camp

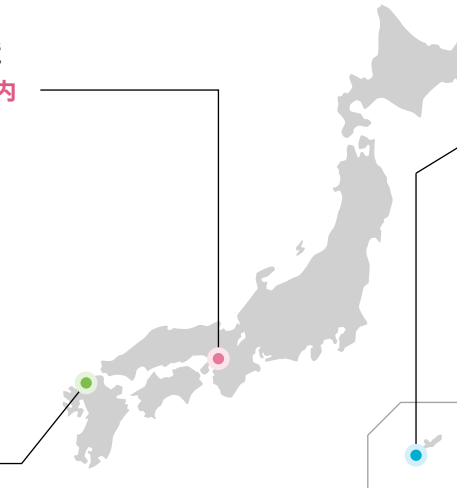
自由に人が集いつながる場としてオープンイノベーション施設「Blooming Camp」を開設。企業・スタートアップ・教育機関・各種コミュニティなどが主催するイベントを年間353回開催。

福岡 日本有数の支援施設へ成長 Fukuoka Growth Next内

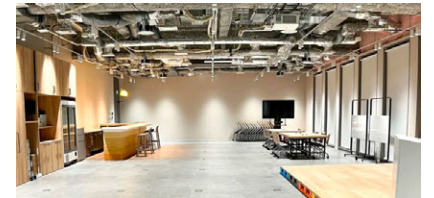


スタートアップ支援

九州の自治体の方々は実証実験などの新しい取り組みにも積極的で、他県との連携もしやすく、当社理念に合致した活動がしやすい場所です。



沖縄 オープンなDX拠点 SAKURA innobase Okinawa



地域採用の拡大

県を挙げてIT戦略の積極的な推進を行っていることに加えて、開業率・出生率が全国1位という特長から、オープンイノベーション実践の場として、非常に適しています。



「FGN」のトークセッションに、代表取締役社長 田中邦裕とフェロー 小笠原治が登壇し、福岡のスタートアップシーンのいまと、福岡がスタートアップ都市となるために必要な施策などをディスカッションしました。

DX人材育成
プログラム

デジタル
イノベーション
の創出

沖縄が持つテクノロジー・文化を重んじながら、ビジネス開発やスタートアップ支援を行い、地域企業とともにオープンイノベーションに取り組んでいます。そして沖縄発信のDX人材や、デジタルイノベーションの創出を目指しています。

社会 オープンイノベーション施設「Blooming Camp」

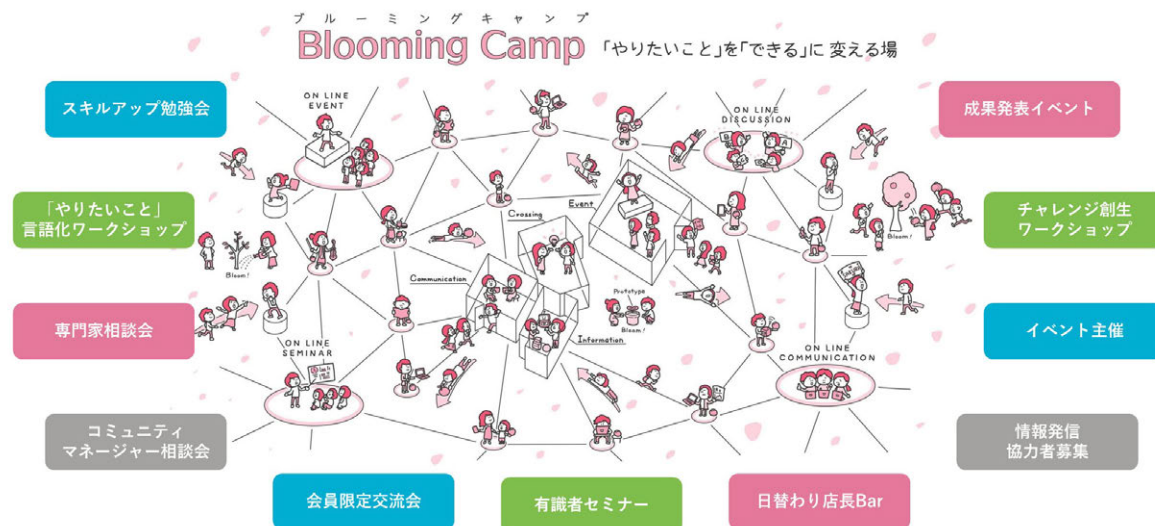
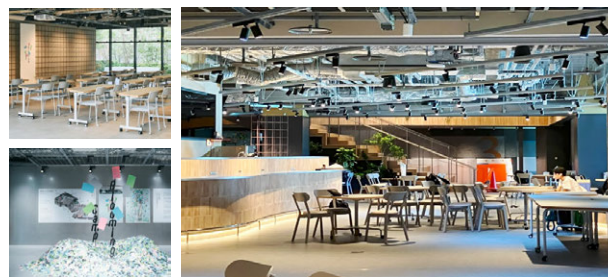
「やりたいこと」をかたちにするために、仲間とつながり、アイデアを持ち寄って、一緒に育てる

2024年9月、本社を移転したグラングリーン大阪・JAM BASE内に、オープンイノベーションを促す交流施設「Blooming Camp」を開設。多様な人の「やりたいこと」を持ち寄り、育んでいくことで「できる」へと花開かせる場所にしたいという願いを込めています。

Blooming Camp

グラングリーン大阪・JAM BASE内に開所

当社が主催するオープンイノベーション施設。うめきた2期地区開発事業「グラングリーン大阪」を舞台に、イノベーション創出を目的とした場です。コンセプトは当社の企業理念でもある「『やりたいこと』を『できる』に変える」。リアルとオンラインの両方で「自由」に人が集い、つながり、たくさんのチャレンジが生まれる場を目指しています。



01

ワークショップや勉強会、交流会など多様なイベントを開催

イノベーション
創出のための
取り組み

月間平均 総数
50回以上 353回

(2024年9月～2025年3月)

02

短期集中プログラムの実践

Blooming Camp会員（シーズメンバー）では、「やりたいこと」を「できる」に変えるための、短期集中プログラムを用意しており、「WANT（やりたいこと）」と「HOW（得意なこと）」をみんなで混ぜ合わせ、「CHALLENGE（やってみる）」を生み出すことを目指しています。

03

ウェブアプリケーション「Buddies」を用いた実証実験を開始



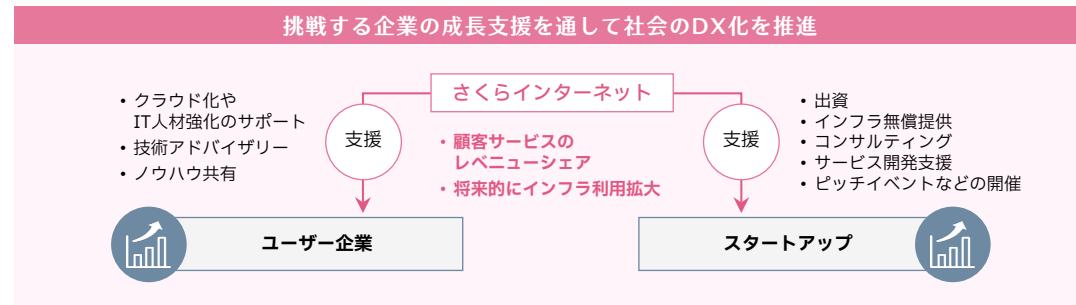
共創支援ツール「Buddies」を活用し、AIによるイノベーション創出の効果検証と体験フィードバック取得を目的に、Blooming Campに期間限定ブースを設置しました。

社会 スタートアップと拓く未来

次なるスタートアップの「やりたい」を「できる」に変える、伴走型支援

起業家との共創を通じ、新市場形成と中長期的な成長の実現を目指して、積極的な交流・連携を推進しています。スタートアップ支援は将来の有望な顧客との接点を生み、デジタル社会全体の発展にも寄与します。

スタートアップへの出資・開発支援



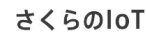
スタートアップ共創プログラム「Link up」

スタートアップの成長を加速させるインフラストラクチャー展開に必要なリソースをオールインワンで提供しています。



1 環境提供

ビジネス規模や成長にフィットするさくらのクラウドを最大1,000万円分、最大1年間まで提供。「ImageFlux」「高火力シリーズ」「さくらのIoT」も対象です。



2 技術協力

お問い合わせの優先的なサポートや各分野の専門家とのミーティング機会の提供などで成長をサポートします。

- テクニカルアドバイスト
- ハンズオン・イベント
- 専用窓口

3 事業支援

パートナー企業との意見交換や提案の場、イベント共催などの機会を提供し、課題の解決を後押しします。

- パートナー企業との提携支援
- プロモーション機会の提供
- スタートアップ担当とのメンタリング

インパクト投資を通じて、経済的リターンと公共的価値の創出の両立を目指す

事例1 株式会社ミライロ

ミライロが推進するバリアバリュー※1の理念に共感し、ミライロ提供の「障害者手帳」をデジタル化した「ミライロID」の認知向上・普及を支援します。



- ※1 障がいはい取り除くべきものではなく、価値に変えていけるもの、プラスに変換できるものという想いのもと、株式会社ミライロが提言。
 ※2 カリーインパクト&イノベーション1号投資事業有限責任組合。

事例2 カリーファンド※2

沖縄発のファンドを通じたインパクト投資の実施

沖縄を取り巻く社会課題を投資家や社会起業家、その他さまざまなステークホルダーとともに解決していくことを目指します。



投資先企業一例



Jリーグ加盟クラブFC琉球の女子チーム「FC琉球さくら」オフィシャルトップパートナーに就任しています。

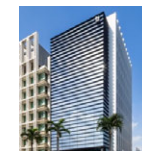
地域と連携したスタートアップ支援 → P.70

事例1 Fukuoka Growth Next の共働運営



起業家と支援者が集まるスタートアップ支援施設。当社の社員が常駐し、スタートアップ人材育成や資金調達などの支援を通じて、地域のスタートアップエコシステムの成長を目指しています。

事例2 SAKURA innobase Okinawa



スタートアップ育成の支援、ITビジネス創出に向けた人材育成のためのイベントなどを実施する、デジタルイノベーションの創出を目的としたコミュニケーションスペースです。

Section 05

Data

74 連結財務ハイライト

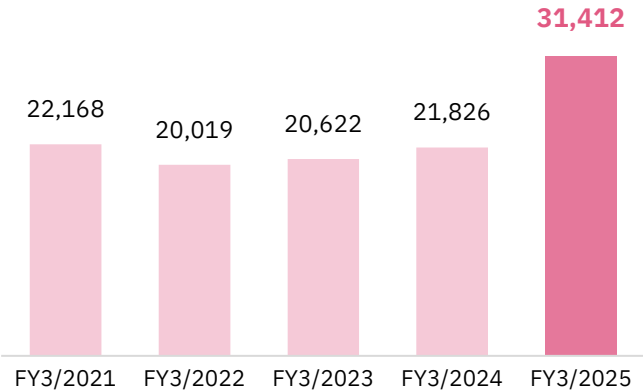
75 10年財務サマリー

76 会社情報／株式情報

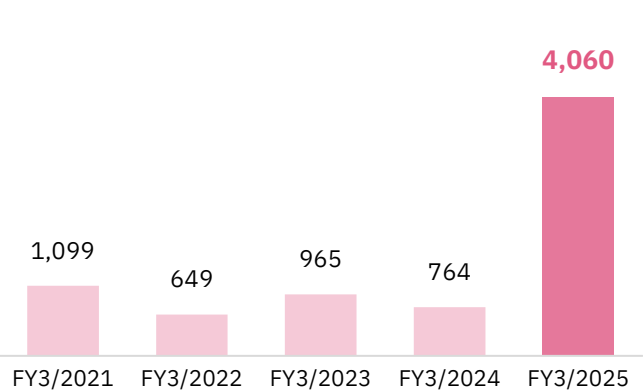
77 グループ会社情報

連結財務ハイライト

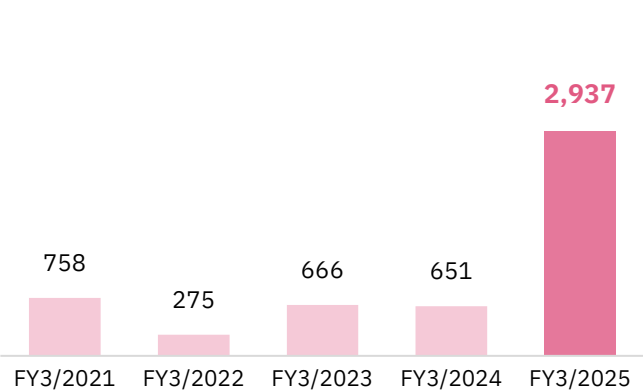
売上高 (百万円)



経常利益 (百万円)

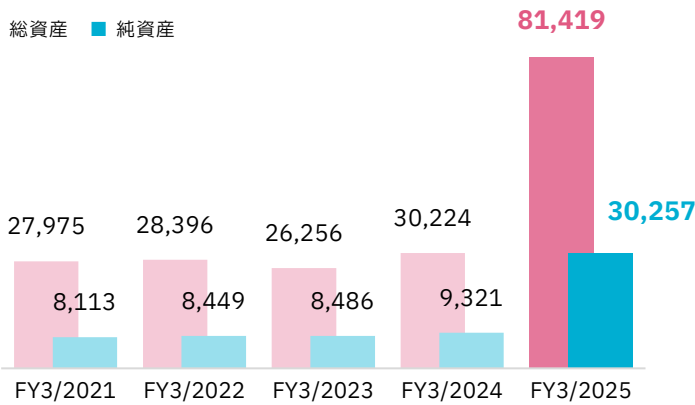


親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)



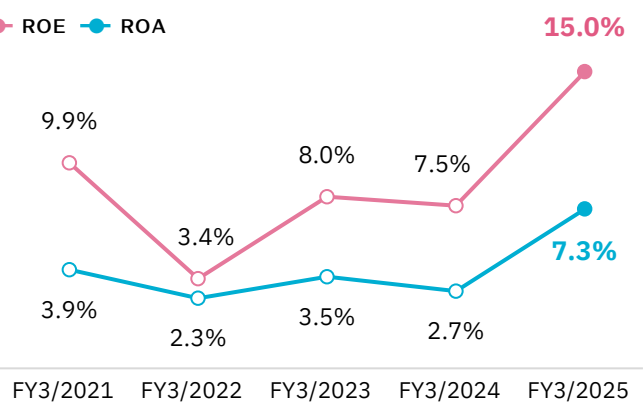
総資産／純資産 (百万円)

■ 総資産 ■ 純資産

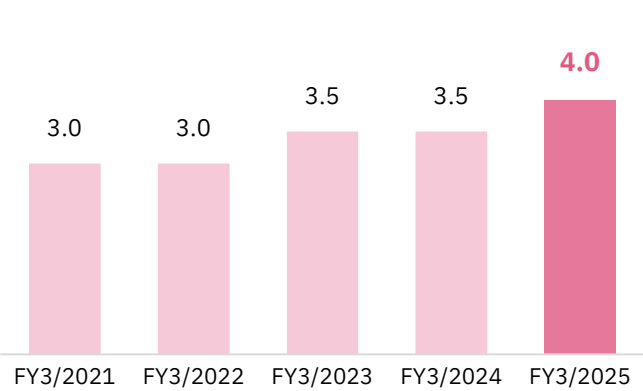


ROE／ROA (%)

● ROE ● ROA



1株当たり配当金 (円)



10年財務サマリー

	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
経営成績（百万円）										
売上高	12,086	13,961	17,033	19,501	21,908	22,168	20,019	20,622	21,826	31,412
営業利益	976	1,018	745	567	939	1,372	763	1,093	884	4,145
経常利益	822	804	574	395	789	1,099	649	965	764	4,060
親会社株主に帰属する当期純利益	553	548	349	91	160	758	275	666	651	2,937
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,547	1,852	3,067	2,231	4,582	4,110	3,957	3,963	2,884	5,787
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,550	△ 5,410	△ 1,382	△ 2,576	△ 2,973	△ 1,359	△ 1,674	△ 606	△ 2,025	△ 8,323
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,940	4,349	△ 1,941	1,237	△ 2,541	△ 3,148	△ 1,005	△ 3,999	△ 410	26,763
フリー・キャッシュ・フロー	△ 1,002	△ 3,558	1,685	△ 345	1,608	2,751	2,282	3,357	858	△ 2,535
財務状況※（百万円）										
総資産	18,588	26,005	26,111	31,158	28,787	27,975	28,396	26,256	30,224	81,419
純資産	4,424	7,609	7,889	7,344	7,424	8,113	8,449	8,486	9,321	30,257
有利子負債	9,866	13,596	12,817	16,220	14,371	12,324	11,552	9,582	12,414	23,657
1株当たり情報※（円）										
1株当たり当期純利益	15.95	15.74	9.29	2.44	4.39	20.79	7.55	18.29	18.26	75.23
1株当たり純資産	127.46	202.26	209.03	199.06	201.10	219.41	228.01	234.10	255.82	751.36
1株当たり配当金	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	3.00	3.00	3.50	3.50	4.00
財務指標※										
総資産経常利益率（ROA）	5.0%	3.6%	2.2%	1.4%	2.6%	3.9%	2.3%	3.5%	2.7%	7.3%
自己資本利益率（ROE）	13.2%	9.1%	4.5%	1.2%	2.2%	9.9%	3.4%	8.0%	7.5%	15.0%
自己資本比率	23.8%	29.3%	30.1%	23.3%	25.5%	28.6%	29.3%	31.8%	30.2%	36.9%
連結配当性向	15.7%	15.9%	26.9%	102.4%	57.0%	14.4%	39.7%	19.1%	19.2%	5.3%

※2024年6月21日に公募増資により新株式を発行し、発行済株式の総数は4,270,000株増加しています。

会社情報／株式情報（2025年3月31日現在）

IRサイト

商号	さくらインターネット株式会社（SAKURA internet Inc.）
代表取締役社長	田中 邦裕
創業	1996年12月23日
設立	1999年8月17日
資本金	112億8,316万円
本店所在地	〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町6番38号
事業内容	クラウドコンピューティングサービスなどの提供、データセンター運営
発行済株式総数	41,890,700株
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場（証券コード：3778）
従業員数	連結 997名
取得認証	ISMAP ISMS ISMSクラウドセキュリティ認証 PCI DSS プライバシーマーク SOC2 SOC3
所属団体	一般社団法人 日本経済団体連合会 ※2025年4月1日加入 一般社団法人ソフトウェア協会 特定非営利活動法人日本データセンター協会 一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会 他
大阪本社	〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町6-38 グラングリーン大阪 北館 JAM BASE 3階
東京支社	〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-20-1 住友不動産西新宿ビル 32階
福岡オフィス	〒810-0041 福岡県福岡市中央区大名2丁目6-11 Fukuoka Growth Next内 ※2025年4月1日移転
SAKURA innobase Okinawa	〒900-0032 沖縄県那覇市松山1-2-13 長谷工那覇ビル 1階

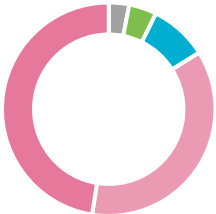
株式の状況

発行可能株式総数	99,200,000株
発行済株式の総数 自己株式1,618,258株を除く	40,272,442株
株主数	55,833名

株式分布状況

外国人	3.1%
証券会社	4.2%
金融機関	8.8%
その他の国内法人	36.4%
個人・その他	47.5%

※自己株式は「個人・その他」に含んでいます。



大株主の状況

株主名	持株数（株）	持株比率（％）
双日株式会社	10,585,600	26.28
田中 邦裕	5,165,355	12.82
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2,752,800	6.83
鷲北 賢	984,000	2.44
野村證券株式会社	489,928	1.21
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	457,100	1.13
さくらインターネット従業員持株会	402,300	0.99
楽天証券株式会社	284,500	0.70
株式会社日本カストディ銀行（信託E口）	271,200	0.67
株式会社SBI証券	249,712	0.62

※持株比率は、自己株式1,618,258株を控除して計算しています。
※当社代表取締役社長田中邦裕の所有株式数は、同役員の資産管理会社である株式会社田中邦裕事務所が保有する株式数を含めた実質所有株式数を記載しています。
※株式会社日本カストディ銀行（信託E口）が所有する当社株式271,200株は、従業員の意欲や士気、組織・事業をけん引するモチベーションを高める目的で、2022年7月28日開催の取締役会決議により導入した「株式給付信託（J-ESOP）」によるものです。 なお、自己株式には株式会社日本カストディ銀行（信託E口）所有の271,200株は含んでいません。

商号	アイティーエム株式会社
代表取締役社長	河本 剛志
本社	〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-20-1 住友不動産西新宿ビル 32階
Webサイト	https://www.itmanage.co.jp/

- 事業内容
- MCSSP（Managed Cloud & Security Service Provider）事業（システムマネジメントサービス、クラウドサービス、サイバーセキュリティサービス）
 - データセンター事業
 - ネットワークサービス事業

商号	プラナスソリューションズ株式会社
代表取締役社長	臼井 宏典
本社	〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-20-1 住友不動産西新宿ビル 32階
Webサイト	https://www.prunus-sol.co.jp/

- 事業内容
- ハイパフォーマンスコンピューティング領域を中心としたシステムインテグレーション

商号	櫻花移動電信有限公司
代表取締役社長	山口 亮介
本社	89 Queensway, Hong Kong

- 事業内容
- 「さくらのセキュアモバイルコネク」向けのコネクティビティおよびライセンスの供給
 - 海外通信事業者との窓口業務

商号	IzumoBASE株式会社
代表取締役社長	荒川 淳平
本社	〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-20-1 住友不動産西新宿ビル 32階
Webサイト	https://www.izumobase.com/

- 事業内容
- ストレージソフトウェア製品の開発
 - ストレージソフトウェア技術の研究、コンサルティング

商号	ゲヒルン株式会社
代表取締役社長	石森 大貴
本社	〒102-0073 東京都千代田区九段北1-3-6 セーキビル 7階
Webサイト	https://www.gehirn.co.jp/

- 事業内容
- セキュリティコンサルティングおよび助言型脆弱性診断
 - レンタルサーバーサービスの企画・管理・運営・販売
 - 防災・企業情報の解析および情報配信
 - Web制作・開発・管理・企画・運営・販売

商号	BBSakura Networks株式会社
代表取締役社長	川畑 裕行
本社	〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-20-1 住友不動産西新宿ビル 32階
Webサイト	https://bbsakura.net/

- 事業内容
- ネットワークの仮想化
 - モバイル通信の提供
 - コネクティビティプラットフォームの開発と運営

商号	ビットスター株式会社
代表取締役社長	前田 章博
本社	〒060-0061 北海道札幌市中央区南1条西4-5-1 札幌大手町ビル B1F
Webサイト	https://bitstar.jp/

- 事業内容
- インターネットサービス事業
 - 各種サービスインテグレート事業
 - 各種上記に関わるコンサルティング事業
 - パーチャルオフィス・シェアオフィス事業

商号	株式会社Tellus
代表取締役社長	山崎 秀人
本社	〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-20-1 住友不動産西新宿ビル 32階
Webサイト	https://corp.tellusxdp.com/

- 事業内容
- インターネットを利用した各種情報提供サービス業務
 - マルチメディアの企画、製作および販売
 - 情報通信およびデータビジネスに関するコンサルティング
 - コンピュータソフトウェアの企画、開発および販売
 - 上記に付帯するその他業務



さくらのレポート 統合報告書 2025

さくらインターネット株式会社のロゴマークについて

ロゴマークの基本となっているモチーフは、流れに浮かぶ二片のさくらの花びらです。
さくらの花びらが浮かぶ流れは、データの流れとその流れを支えるインフラを表しています。

