2025年3月期 期末

決算説明資料

2025年4月28日

SAKURA internet

© SAKURA internet Inc.

決算ハイライト

2025年3月期通期 決算のポイント

SAKURA internet

連結実績

前期比で連結売上高 43.9%増、営業利益 368.7%増で過去最高収益

- 2024年1月に提供開始したGPUクラウドサービスは、生成AI向け計算基盤の旺盛な需要に応え、迅速にインフラ投資およびサービス展開を進めた結果、当期の大幅な売上増に寄与。クラウドサービスと並ぶ収益の柱へ成長
- ガバメントクラウド正式認定に向けた大幅な人材採用や、先行優位ポジション獲得のためのGPU基盤への積極投資を実施の一方GPUクラウドサービスに加えてクラウドサービスの成長やグループ会社の大型案件獲得等もあり、過去最高の収益を達成

連結業績予想

GPUクラウドサービス・クラウドサービスが売上伸長（前期比28.6%増）
成長機会を逃すことなくヒト・モノ両面に積極投資し、次の成長へつなげる

- 提供2年目となるGPUクラウドサービスは、新たにH200・B200の提供開始により売上成長（前期比149.0%）、加えて、ガバメントクラウド正式認定に向けて機能追加を継続するクラウドサービスの伸長等で売上高は前期比28.6%増見込み
- 生成AIインフラ市場の本格的な競争激化を前にデファクトスタンダードの地位確立に向け、GPU基盤への大規模投資を継続。ガバメントクラウド正式認定の要件充足（～26年3月末）と将来のパブリッククラウド市場シェア拡大に向けたサービス強化や市場開拓の加速を推進する人材の採用に注力

© SAKURA internet Inc.

人材、GPU・コンテナ型データセンター等への積極的な投資を実施しつつ
過去最高の売上高、利益を達成

- GPUクラウドサービス売上は6,344百万円（前期は201百万円）、
  グループ会社による案件獲得等によりその他サービスが前期比39.5%増、クラウドサービスが前期比9.7%増と好調に推移
- 内定者を含め214名と大幅な人材採用を実施（期末の連結従業員数997名）。クラウドサービスの機能開発や販売促進の
  取り組み強化に向けた人材投資の増加、GPUクラウドサービスの提供開始に伴う減価償却費、電力費等が増加

（金額：百万円）

科目	’24/3期　通期	’25/3期　通期	前期比	
	金額	金額	増減額	増減率（%）
売上高	21,826	31,412	9,585	43.9
営業利益	884	4,145	3,261	368.7
経常利益	764	4,060	3,296	431.4
親会社株主に帰属する当期純利益	651	2,937	2,285	350.7

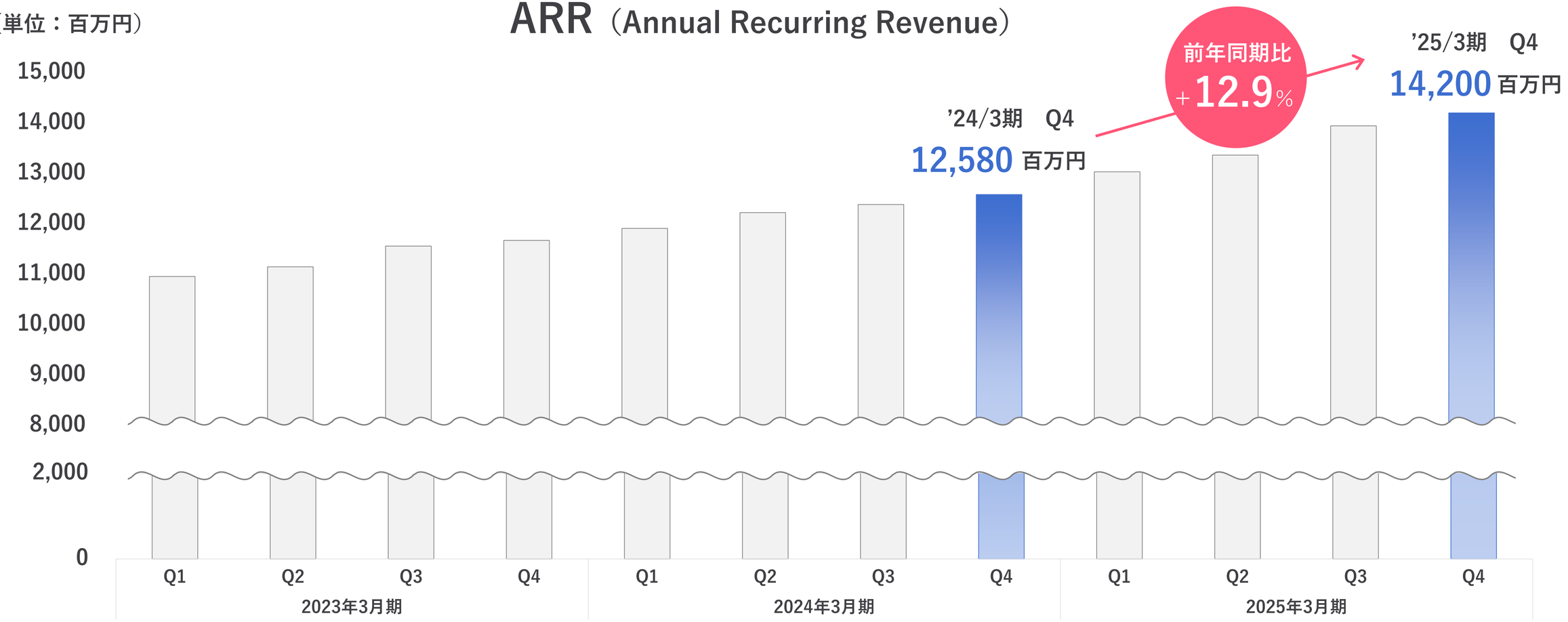
© SAKURA internet Inc.

2025年3月期通期 ［ARR（四半期末）］

ストック型収益を示すARRは前年同期比12.9％増

（単位：百万円）

ARR（Annual Recurring Revenue）



※集計対象サービスは、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となります。
※クラウドサービスは従量課金制ですが、定額制サービスの集計方法に沿って算出しております。
※ARR（Annual Recurring Revenue）：各期月末のMRR（Monthly Recurring Revenue）を12倍して算出。継続課金による年間収益で、売上高とは異なります。

© SAKURA internet Inc.

2026年3月期の業績予想（連結）

SAKURA internet

GPUクラウドサービスとクラウドサービスの成長により前期比売上高28.6%増
来期以降の大幅成長に向け機会を逃すことなく、ヒト・モノ両面に積極投資し、次の成長へつなげる

売上

- GPUクラウドサービス：官公庁大口案件の満了に起因する一時的な売上変動に伴い、第1四半期の収益は減少するものの、新たなGPU（H200、B200）の提供開始により通期で15,800百万円の見通し（前期比149.0%増）
- クラウドサービス：ガバメントクラウドの要件充足に向けた機能開発によるサービス強化を通じて売上を拡大。パートナーとの連携による新市場開拓を含めた拡販施策にも注力（15,900百万円／前期比13.5%増）

利益

- 生成AIインフラ市場におけるデファクトスタンダードの地位を確立するためデジタルインフラへ積極投資
- 2026年3月末までのガバメントクラウド正式認定と将来のパブリッククラウド市場シェア拡大に向け人材採用の強化
- 販売チャネルの拡大に向けたエコシステムの構築、営業・マーケティング施策の推進

（金額：百万円）

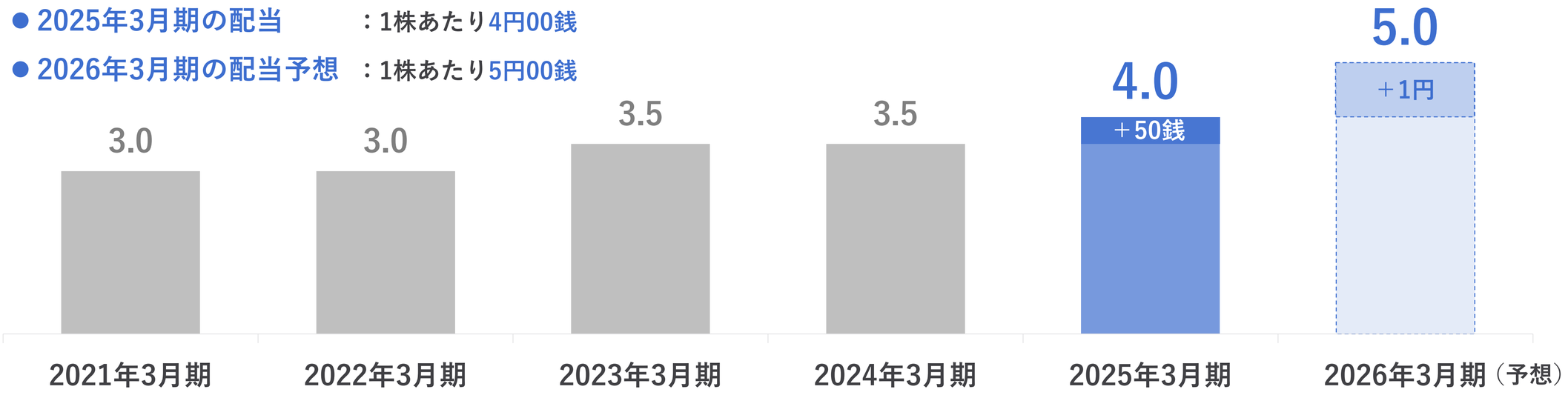
科目	’25/3期　実績	’26/3期　Q2累計（予想）		’26/3期　通期（予想）	
	金額	金額	増減率（%）	金額	増減率（%）
売上高	31,412	17,600	32.6	40,400	28.6
営業利益	4,145	700	△46.0	3,800	△8.3
経常利益	4,060	550	△50.1	3,400	△16.3
親会社株主に帰属する当期純利益	2,937	300	△57.8	2,400	△18.3

© SAKURA internet Inc.

配当に関する基本方針

持続的成長と収益力確保のため、一定の原資を内部留保するとともに、
業績の進展状況に応じた株主の皆様に対する利益還元を両立させることを基本方針としています

1株当たり年間配当金推移　（単位：円）



社会全体でデジタル化が急加速する中、AIインフラ市場やクラウド市場の拡大は、当社にとって中長期的に企業価値および株主利益の向上に繋がる重要な局面であると認識しております。この市場拡大を当社が躍進するための好機と捉え、先行優位性を確立するため、必要な投資原資を内部留保として確保しつつ、AI・クラウド分野への大規模な投資を進めております。同時に、株主還元においては持続的成長による企業価値向上と、安定的な配当等による総合的な還元に取り組み、中長期的な株主利益最大化を目指してまいります

© SAKURA internet Inc.

当社グループのESG経営の取り組み

「『やりたいこと』を『できる』に変える」という企業理念のもと
デジタル前提の社会づくりを支える事業活動を通じて、環境・社会への貢献を行ってまいります

Environment

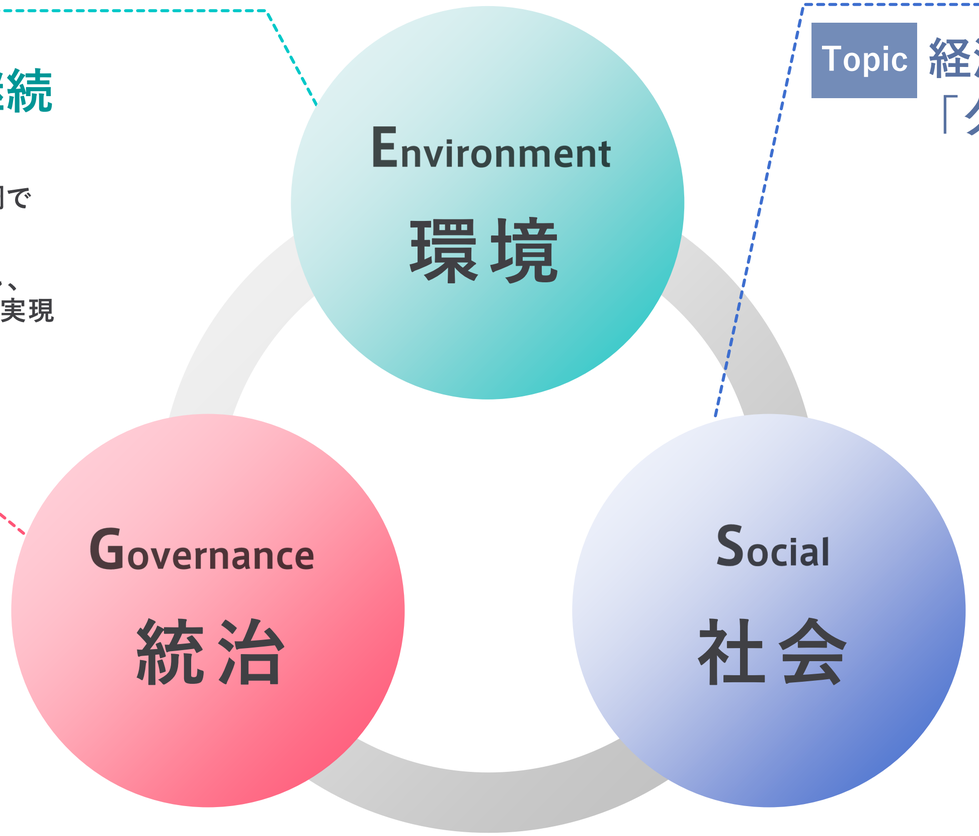
Topic 石狩データセンター
年間CO2排出量ゼロを継続

- 石狩データセンター
  - 北海道の寒冷な空気を利用した外気空調で消費電力を大幅削減
  - 再生可能エネルギー電源を100％利用し、二酸化炭素（CO2）の年間排出量ゼロを実現

Governance

Topic
執行役員を含む女性役員比率：25.0％
（2025年3月31日時点）

- コーポレート・ガバナンスの強化
  - 社外役員、独立役員の選任
  - 女性役員比率向上による多様化
- 情報セキュリティの維持・向上



Social

Topic
経済産業省に認定の「クラウドエンジニア養成講座※」を開講
（2025年4月）

- スタートアップ支援や人材育成など次世代の育成支援を推進
- デジタル分野の人材育成と、ITを活用した社会課題の解決を推進
- 人的資本経営の実践
  - 学びと実践のサイクル
    ［人材育成と学び合う文化づくり］
    ［チャレンジとリーダーシップ］
  - 多様な人材が集い挑戦する機会の提供
    ［多様な人材の活躍推進］
  - 安心して長く活躍できる基盤づくり
    ［心と体の健康］
    ［フレキシブルな働き方］

※ ㈱zero to oneと当社が共同開発した「クラウドエンジニア養成講座」が経済産業省「第四次産業革命スキル習得講座認定制度」対象講座として認定

© SAKURA internet Inc.

2025年3月期 連結業績

2025年3月期　連結業績概要

GPUクラウドサービスの収益拡大（6,344百万円）、クラウドサービスが前期比9.7%増と好調

中長期的な成長促進のための人材採用、社員モチベーション施策、マーケティング施策へ積極投資

（金額：百万円）

科目	’24/3期　通期		’25/3期　通期		前期比	
	金額	構成比（%）	金額	構成比（%）	増減額	増減率（%）
売上高	21,826	100.0	31,412	100.0	9,585	43.9
売上原価	16,091	73.7	20,182	64.2	4,091	25.4
売上総利益	5,735	26.3	11,230	35.8	5,494	95.8
販管費	4,851	22.2	7,084	22.6	2,233	46.0
営業利益	884	4.1	4,145	13.2	3,261	368.7
経常利益	764	3.5	4,060	12.9	3,296	431.4
親会社株主に帰属する当期純利益	651	3.0	2,937	9.4	2,285	350.7

© SAKURA internet Inc.

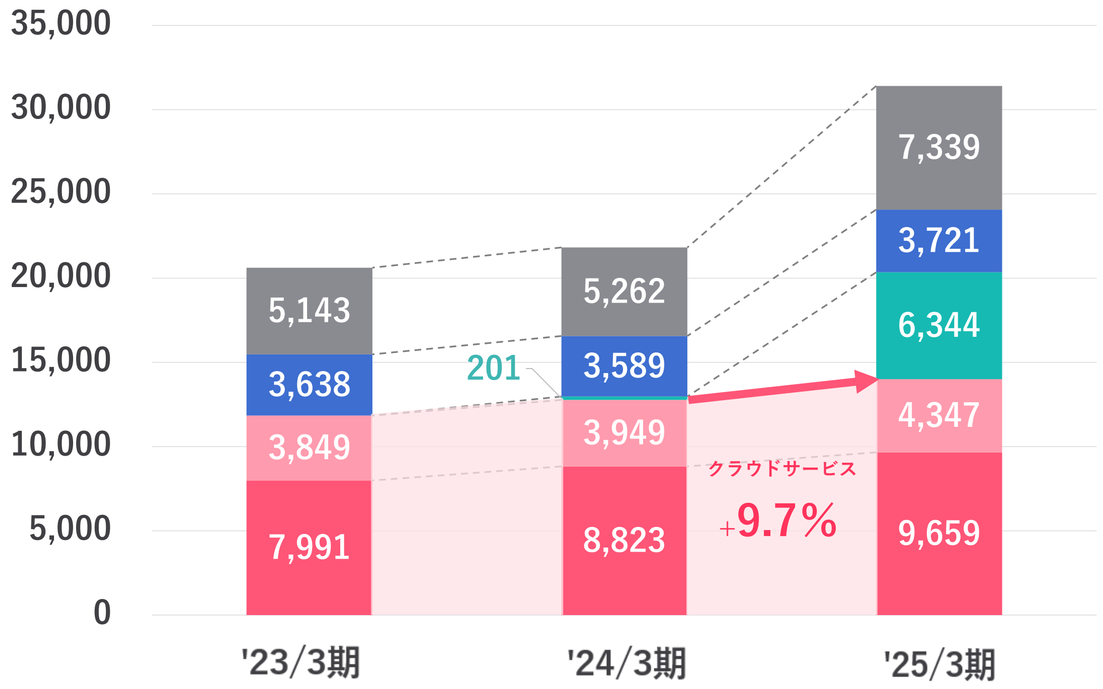
連結サービスカテゴリー別売上高（年度推移・四半期推移）

GPUクラウドサービスの提供開始により**6,143**百万円増加

クラウドサービスが+**9.7**%と好調に推移、その他サービスはグループ会社の大口案件により伸長

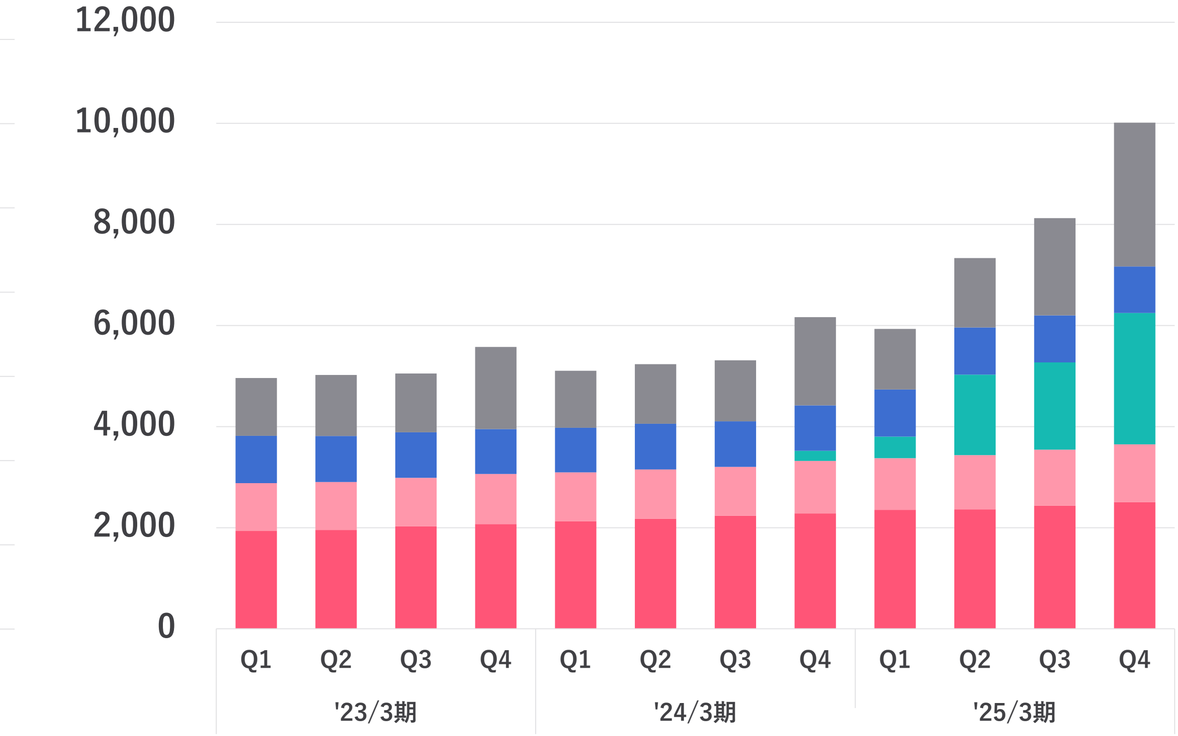
年度推移

（金額：百万円）



四半期推移

（金額：百万円）



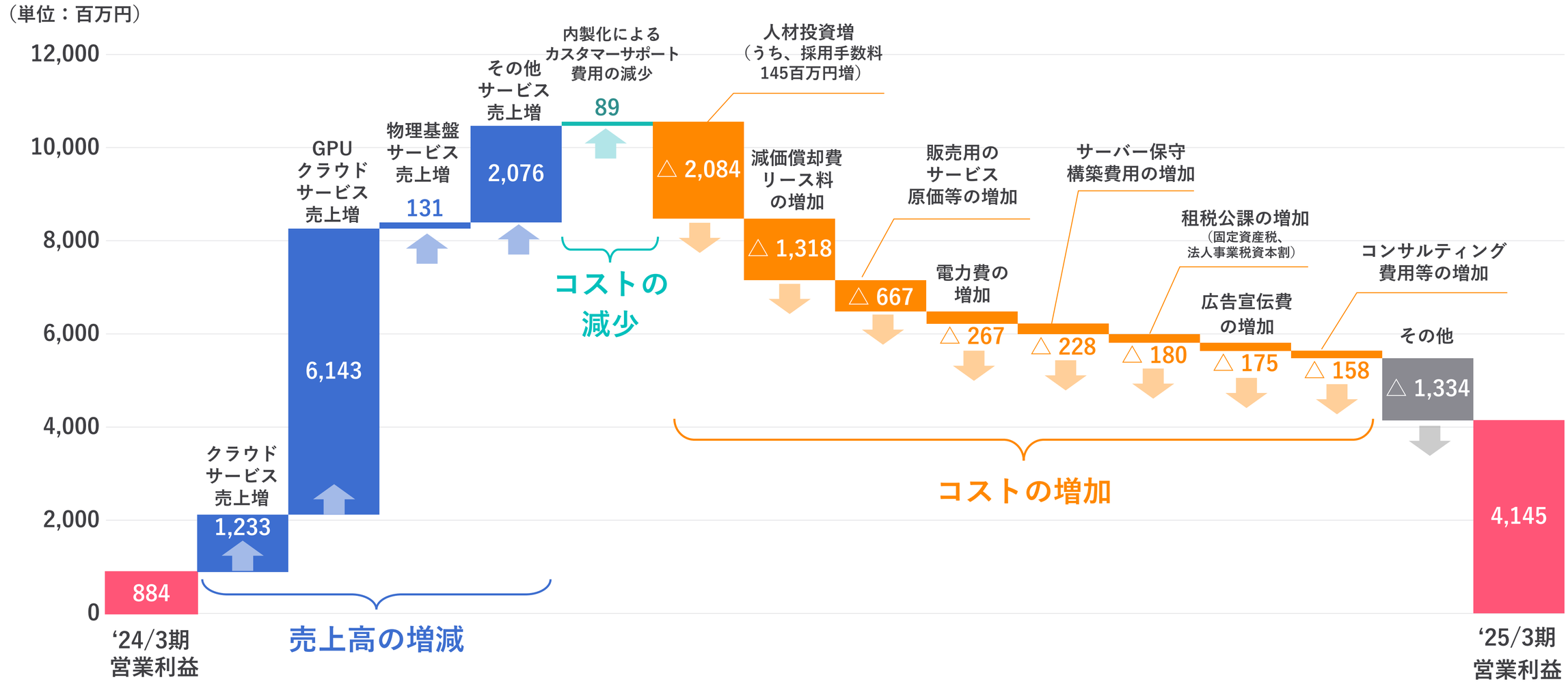
クラウドサービス ■クラウドインフラストラクチャー ■クラウドアプリケーション ■GPUクラウドサービス ■物理基盤サービス ■その他（グループ会社売上やドメイン・SSL等）

※2025年3月期より新たに「GPUクラウドサービス」のサービスカテゴリを追加したことに伴い、2024年３月期Q4の数値を組み替えております

© SAKURA internet Inc.

2025年3月期　連結営業利益増減要因（前期比）

営業利益の変動要因



© SAKURA internet Inc.

連結貸借対照表

- 公募による新株発行に伴う現預金と資本金、資本剰余金の増加
- GPUクラウドサービス等のサービス機材投資の実施とそれに伴う助成金収入および借入金の増加

（単位：百万円）

科目名	前期末（‘24/3期）	当期末（‘25/3期）	増減額
流動資産	10,574	41,744	31,170
固定資産	19,650	39,674	20,024
（有形固定資産）	16,656	33,469	16,812
（無形固定資産）	505	1,259	754
（投資その他資産）	2,488	4,945	2,457
資産合計	30,224	81,419	51,195

科目名	前期末（‘24/3期）	当期末（‘25/3期）	増減額
流動負債	10,598	40,347	29,749
固定負債	10,304	10,814	509
負債合計	20,903	51,162	30,258
純資産	9,321	30,257	20,936
（うち、株主資本）	8,989	29,931	20,941
負債純資産合計	30,224	81,419	51,195

© SAKURA internet Inc.

連結キャッシュ・フロー計算書

- 営業CF：GPUクラウドサービスの提供開始による税金等調整前当期純利益、減価償却費の増加
- 投資CF：サービス機材等の有形固定資産の取得に伴う支出が増加
- 財務CF：GPUクラウドサービス用機材調達に向けた公募増資と借り入れ

（単位：百万円）

項目	’23/3期末	’24/3期末	’25/3期末	前期比増減額
営業CF	3,963	2,884	5,787	2,903
投資CF	△606	△2,025	△8,323	△6,297
FCF	3,357	858	△2,535	△3,394
財務CF	△3,999	△410	26,763	27,174
現金等の増加額	△641	447	24,226	23,778
現金等の残高	4,810	5,257	29,489	24,231

※FCF=営業CF＋投資CF

© SAKURA internet Inc.

売上・利益ともに修正後の業績予想を上回り着地

売上　グループ会社の案件獲得が好調に推移

利益　原価率は想定を下回る水準。また広告宣伝費用等の一部後倒しにより、修正予想を上回って着地

（金額：百万円）

科目	’25/3期 業績予想（1/31発表）	’25/3期 実績	増減額	増減率（%）
売上高	31,000	31,412	412	1.3
営業利益	3,400	4,145	745	21.9
経常利益	3,250	4,060	810	24.9
親会社株主に帰属する当期純利益	2,100	2,937	837	39.9

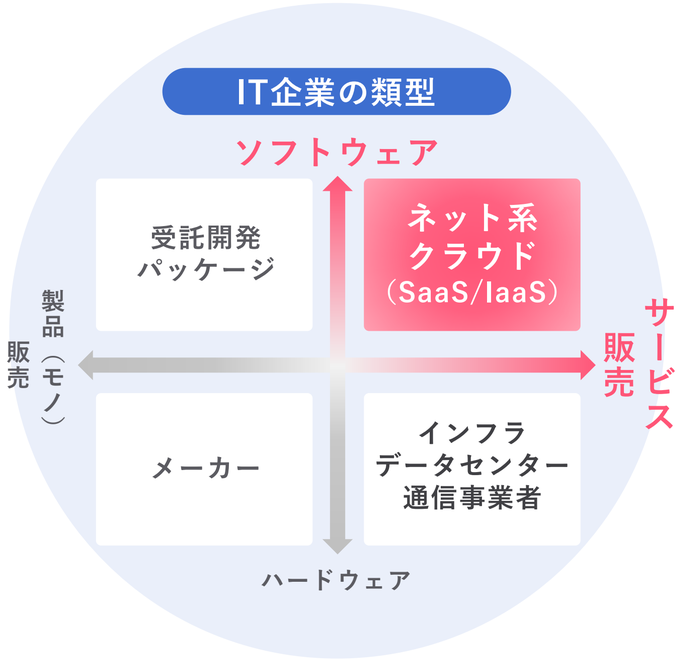
© SAKURA internet Inc.

当社を取り巻く環境と
中長期的な経営方針について

SAKURA internet

デジタル化が加速する社会において、IT投資は産業全体へ
クラウドは次世代の重要インフラとなり、高度な計算資源ニーズも急増

すべての企業がIT企業に



国産パブリッククラウドへの期待

ガバメントクラウド市場
2027年度市場規模予想

約1,234億円

出典：富士キメラ総研「2024 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 市場編」

高度な計算資源需要の高まり

国内AIインフラ市場
2027年市場規模予想

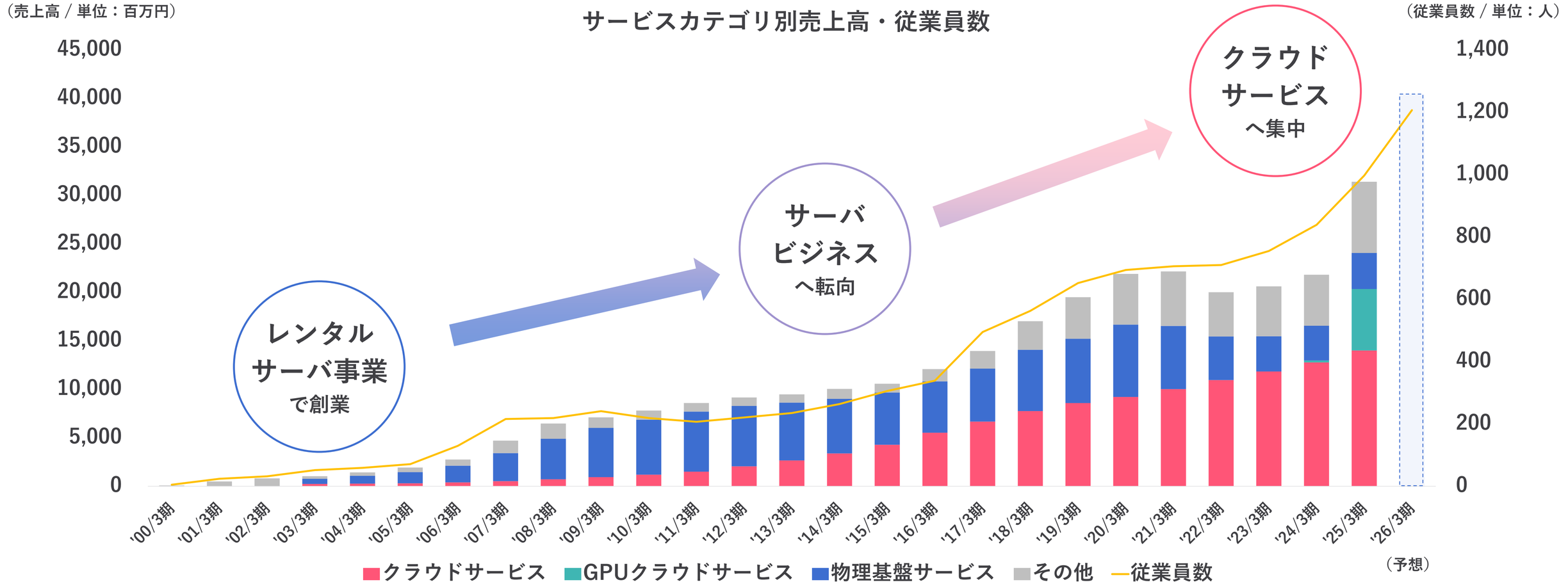
約1,615億円

出典：IDC Japanプレスリリース「国内AIインフラ市場予測を発表」（2024年3月7日）

© SAKURA internet Inc.

主な事業領域の変遷

インターネット黎明期より顧客ニーズの変遷とともにサービスの軸足を変えながら成長



※2000年3月期～2005年3月期、2009年3月期～2015年3月期は単体の数値です
※2022年3月期に、事業構成の変化等を踏まえ、売上分類カテゴリーを
「クラウドサービス」「物理基盤サービス」「その他サービス」の3つに変更

※2020年3月期以前については、以下に基づいて旧カテゴリーを新カテゴリーに簡易的に分類・集計したものです
・クラウドサービス：VPS・クラウドサービス、レンタルサーバサービスの合計
・物理基盤サービス：ハウジングサービス、専用サーバサービスの合計
・その他サービス：上記以外の合計

※2025年3月期より、「GPUクラウドサービス」の
サービスカテゴリを追加。2024年3月期については、
「その他」サービスから新カテゴリーに再集計

© SAKURA internet Inc.

SAKURA internet

当社は垂直統合型・自前主義のビジネスモデル
市場の変化に強く、顧客ニーズに応える国産クラウドを提供

強み

- バリューチェーンを最適化
- 顧客のニーズに柔軟かつスピーディに対応可能

サポート

販売

サービス運用

サービス開発・技術研究

データセンター

クラウドサービス

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
高火力
さくらのセキュアモバイルコネクト
さくらのモノプラットフォーム

ブロックチェーン
AI・ディープラーニング
IoT
エッジコンピューティング

© SAKURA internet Inc.

国内クラウド市場における当社の競争優位性

「自前主義 × 国産クラウド」で、安心と信頼のデジタルインフラを提供

外部環境

グローバル動向

- 地政学リスクの高まり
- 各国のクラウド政策
  - 「米国CLOUD法」米政府要請による米企業への米国外のデータ開示義務
  - 「GAIA-X」EU主導のデータ主権クラウド構築プロジェクト
  - 自国の法制度・主権を守るソブリンクラウド政策を各国が推進

国内特有の課題と政策の動き

- 外資系クラウドが主流、
  海外依存によるIT貿易赤字の拡大
- 経済安全保障・防災の観点で国内インフラに注目
- ガバメントクラウド政策、国の調達要件が明文化

当社の競争優位性

安心して大事なデータを預けられる
日本の法制度に則ったクラウド

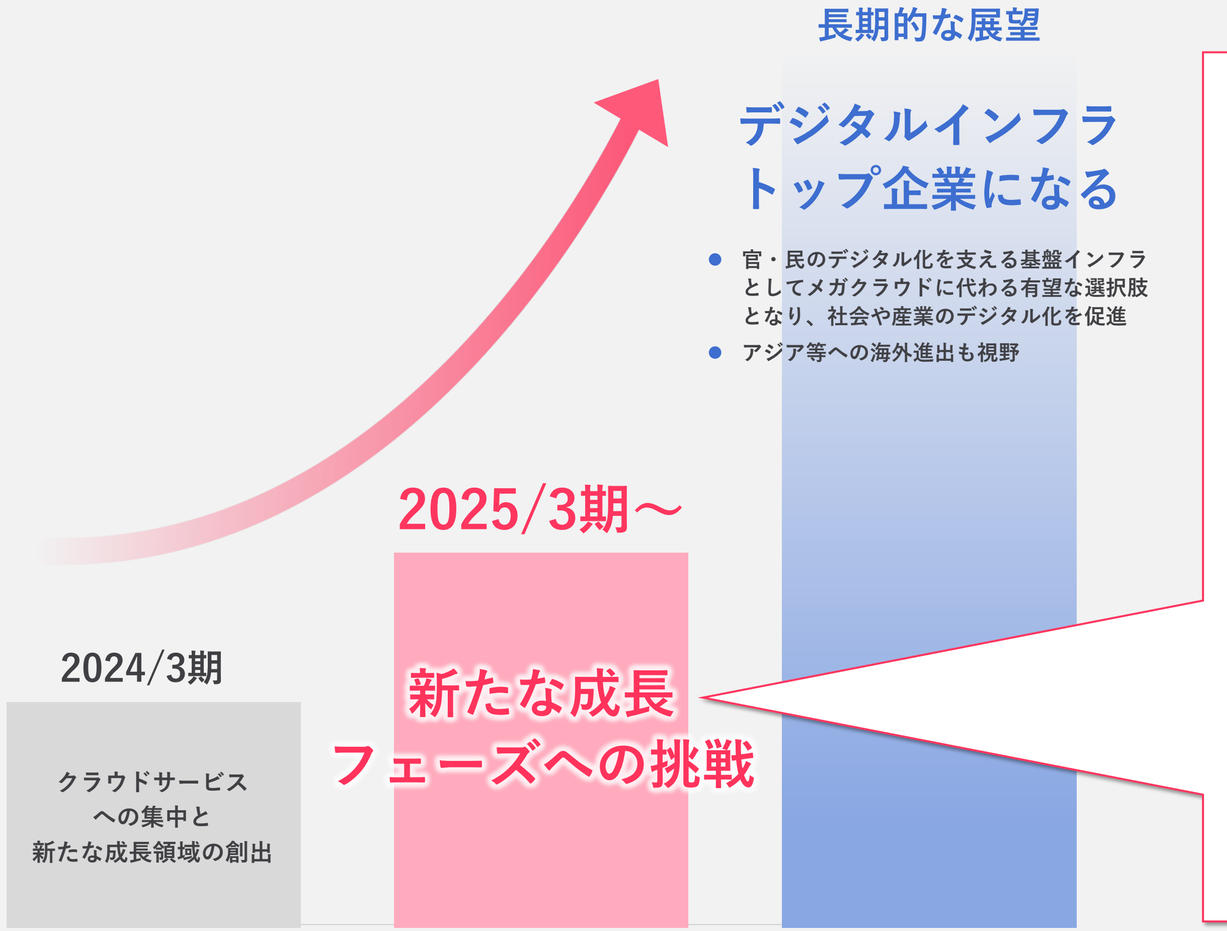
- ☑ 100％国内運用のインフラ体制
- ☑ ガバメントクラウド認定 ※条件付き

国産デジタルインフラとして選ばれる存在に

パートナーと連携し多様なニーズに応える
安心のクラウドサービスを提供

© SAKURA internet Inc.

より一層コアビジネスに注力し、リソースを集中して事業の強化・成長を促進
クラウドビジネスの深化と成長分野での領域拡大で新たな成長軌道へシフト



コアビジネス集中：重点施策

AI向けGPU基盤提供による収益拡大

- 旺盛な需要を最大限早期に取り込み、国内AIプラットフォーム市場における先行優位ポジションを獲得
- データセンターリソース、AI向け基盤提供の経験・人材等の自社アセットを最大限活用し成長領域で事業拡大
  さらなる知見・ノウハウ蓄積で次の成長ドライバへ繋げる

クラウドサービスの強化を加速

- 国内企業初のガバメントクラウド認定によるプレゼンス向上と市場開拓、機能要件充足に向けたサービス機能強化
- 資格制度・パートナー制度を通じた、パートナーの拡充・育成による拡販の強化

© SAKURA internet Inc.

2025年3月期 振り返り

GPUクラウドサービスが新たな収益の柱へ
クラウドサービスの開発強化と販路拡大に向けたエコシステム構築が着実に進展

重点施策	アクション・成果	
成長戦略の実践 AI需要を捉えるGPU基盤とクラウド強化を推進	GPUクラウドサービス	● 旺盛な生成AI需要を捉えたサービスの早期提供が収益拡大に貢献 ● さまざまなニーズに迅速かつ柔軟に対応できるサービスを展開
	クラウドサービス	● 2026年3月末までのガバメントクラウド正式認定を見据えた開発加速により市場ニーズへの対応力が向上 ARRは2桁成長を継続（12.9%） ● パートナー連携とクラウド検定を通じ、顧客、パートナー、当社が共に成長するエコシステムを構築 【取り組み実績】 ✓ さくらのレンタルサーバ取次店制度 登録：1,088社 ✓ さくらのパートナーネットワーク 公開：47社 ✓ さくらのクラウド検定 開催：3回、公式オンライン教材登録者：2,000名超

© SAKURA internet Inc.

2025年3月期の振り返り

重点施策	アクション・成果	
成長戦略を支える基盤強化 成長機会を捉えヒト・モノ両面に投資	人材	200名規模の採用を目指し、体制整備と人材獲得活動に注力 エンジニア・営業・マーケティング人材を中心に214名（内定者含む）を採用し、2025年3月末の連結従業員数は997名
	設備投資	生成AI向けGPUクラウドサービス提供拡大に向けた早期のGPU確保とデジタルインフラへの積極投資（約277億円※）を実行し需要拡大に先手 ※投資実績は、P61参照 サービス提供基盤となるコンテナ型データセンターの構築も進行
その他		● 成長戦略の実行を支える投資に向け、公募増資による約180億円の調達を実施（2024年6月） ● 次世代都市として注目される「うめきた2期」エリアにオープンイノベーションを促進する拠点「Blooming Camp」を開所、本社も移転（2024年9月） ● AI分野における国内企業との協業を通じて国産AIインフラの強化と市場拡大を推進

© SAKURA internet Inc.

2026年3月期 重点施策

生成AI向けサービスの強化とガバメントクラウド対応を軸に パートナーとの共創で市場開拓を一層加速

成長戦略の実践

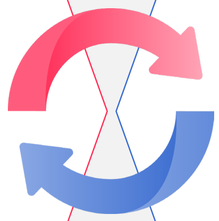
生成AI市場で選ばれる存在へ クラウドサービスの販路を拡大

■ 生成AI市場のニーズに応えるサービス展開と共創による市場接点の強化

- 多様な用途に対応できるサービスのラインアップを拡充。積極的に他社との共創を推進、日本全体の技術発展にも寄与
- 販路拡大を目的とした業界イベント・展示会への出展

■ 公共・民間の両分野に向けたクラウドサービスの拡販体制を強化

- ガバメントクラウド正式認定取得に向けた開発を加速させるとともに、公共分野における販売施策を実行
- パートナー制度とクラウド検定のエコシステムの整備を進め将来の売上成長に向けた販売基盤を確立



成長戦略を支える基盤強化

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

■ 人材確保と学習環境の整備で、変化と成長に強い組織体制を構築

- 成長を支えるエンジニア等の中核人材とともにマネジメント人材も獲得。今期同様、約200名の採用を計画
- 社員のモチベーション向上と挑戦を後押しする環境を構築

■ スピードと柔軟性のあるサービス基盤を整備

- 生成AI向けサービス基盤への積極的な投資を継続。迅速なGPU確保とコンテナ型データセンターの構築で市場の需要に対応した最良なタイミングでの投資を実行

© SAKURA internet Inc.

GPUクラウドサービス［全体スケジュール］

早期のGPU調達とデータセンター整備を継続実施。今後は販路拡大にも注力

2024年3月期より生成AI向けGPU基盤等へ合計1,130億円の投資を計画、経済産業省より合計約565億円の助成

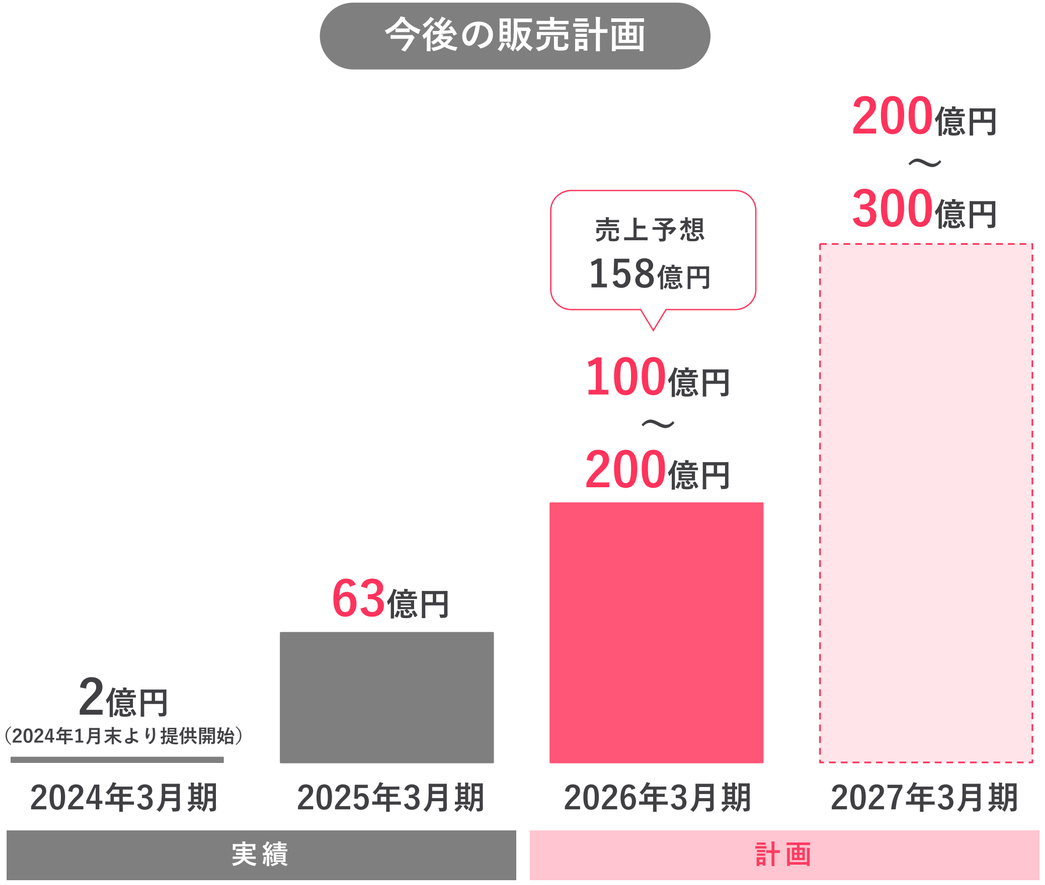
GPUクラウド全体スケジュール

		2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期～2031年3月期
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
経済産業省助成金		■ 130億円の規模計画認定（第1次投資計画）				■ 1,000億円の計画認定（第2次投資計画）								
サービスローンチ					● 第1弾 ベアメタルシリーズ「高火力PHY」提供開始			● 第2弾 コンテナシリーズ「高火力DOK」提供開始		● 第3弾 VMシリーズ「高火力VRT」提供開始				
										◌ AIプラットフォーム サービス提供開始予定				
GPU調達	H100				2,000基 設置			840基 設置						需要に応じた追加導入、B200等、次世代GPUの継続増強予定
	H200										1,072基 設置予定			
	B200											設置予定		
データセンター拡張										◌ 第1期 コンテナ型 DC稼働予定	第2期コンテナ型 DC構築予定			石狩データセンターを順次拡張予定（施設の構築・増床、コンテナ型の拡張）
														第3期コンテナ型 DC構築予定

© SAKURA internet Inc.

GPUクラウドサービス［売上計画］

国内AIインフラ市場における先行ポジションと GPUクラウドサービスで培ったノウハウと信頼で販路を拡大



今後の販売施策

- **サービスラインアップの拡充**
  高火力シリーズ第3弾「高火力VRT」を提供（2025年04月）
  多様なニーズに迅速かつ強力に応えるため
  「生成AI向けプラットフォームサービス」を提供予定

- **GPUクラウドサービスの導入実績の増加**
  NEDO※1公募の「医療特化型LLM実証」※2に採択（2025年4月）
  の他、自動運転分野での導入事例も創出。
  引き続き、新市場を狙った展示会・イベントへの積極
  出展により販路を拡大

※1　国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機
※2　「日本語版医療特化型LLMの社会実装に向けた安全性検証・実証」

© SAKURA internet Inc.

GPUクラウドサービス［生成AI向けプラットフォームサービス］

「国産クラウド×高性能GPU」で、AI利活用の拡大を支えるプラットフォームを提供予定

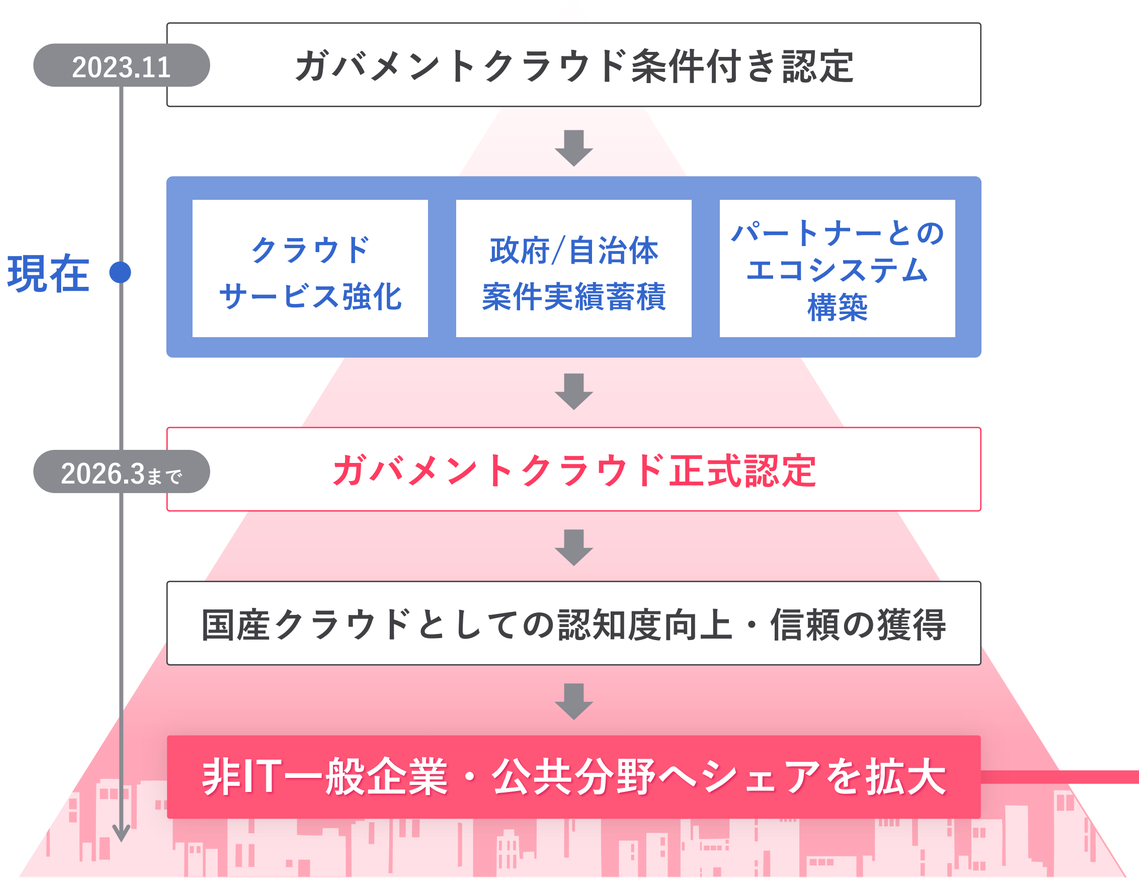
取り組み内容

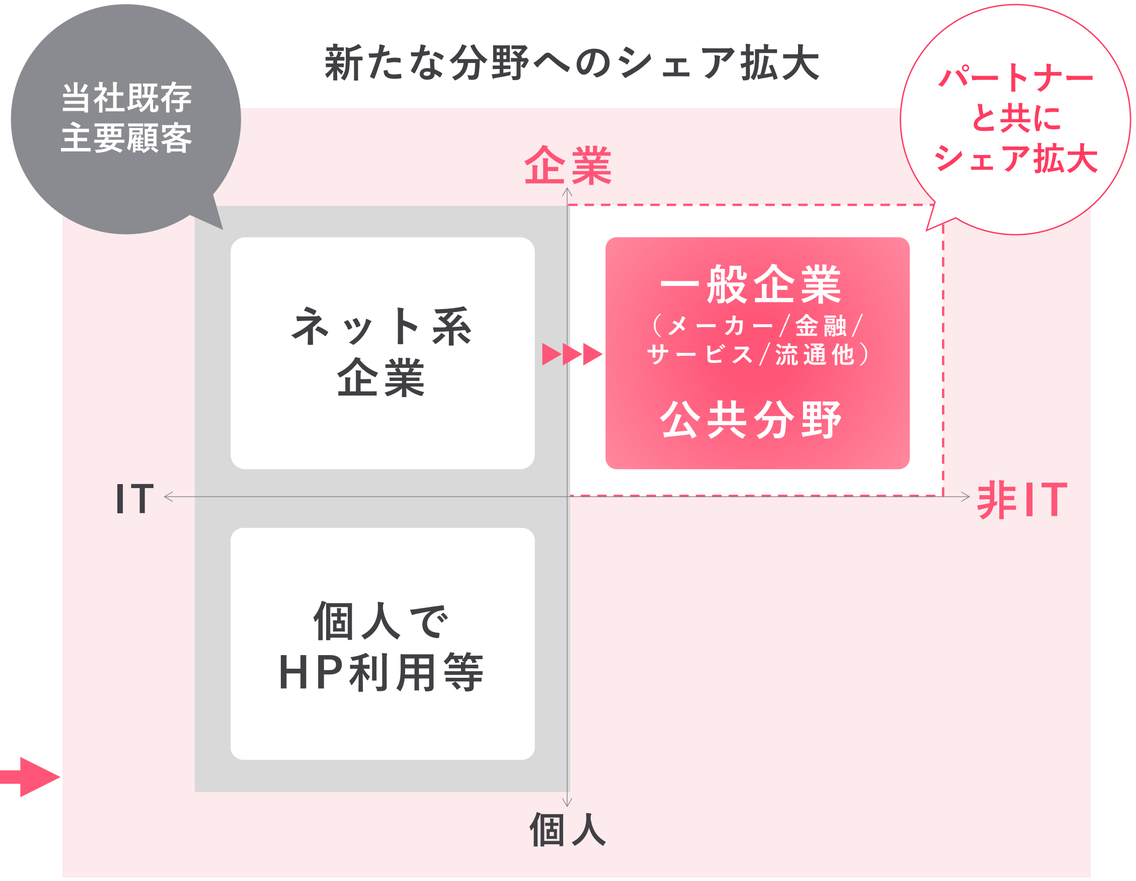
- 当社の生成AI向けGPUクラウドサービスに**複数社の基盤モデル**を搭載し、アプリケーションの開発・運用を支えるレイヤーを構築。**アプリ開発の容易化**と**国内完結のデータ管理**を実現
- NEC（日本電気株式会社）の生成AI「cotomi（コトミ）」を基盤モデルとした生成AI向けプラットフォームサービス提供に向け、協業を発表（2024年11月）
- 今後も、国内外の企業との連携を通じて基盤モデルの選択肢を拡充し生成AI活用の多様なニーズに対応

© SAKURA internet Inc.

クラウドサービスの成長戦略の全体像

ガバメントクラウド認定を活かし、より大きな市場へ



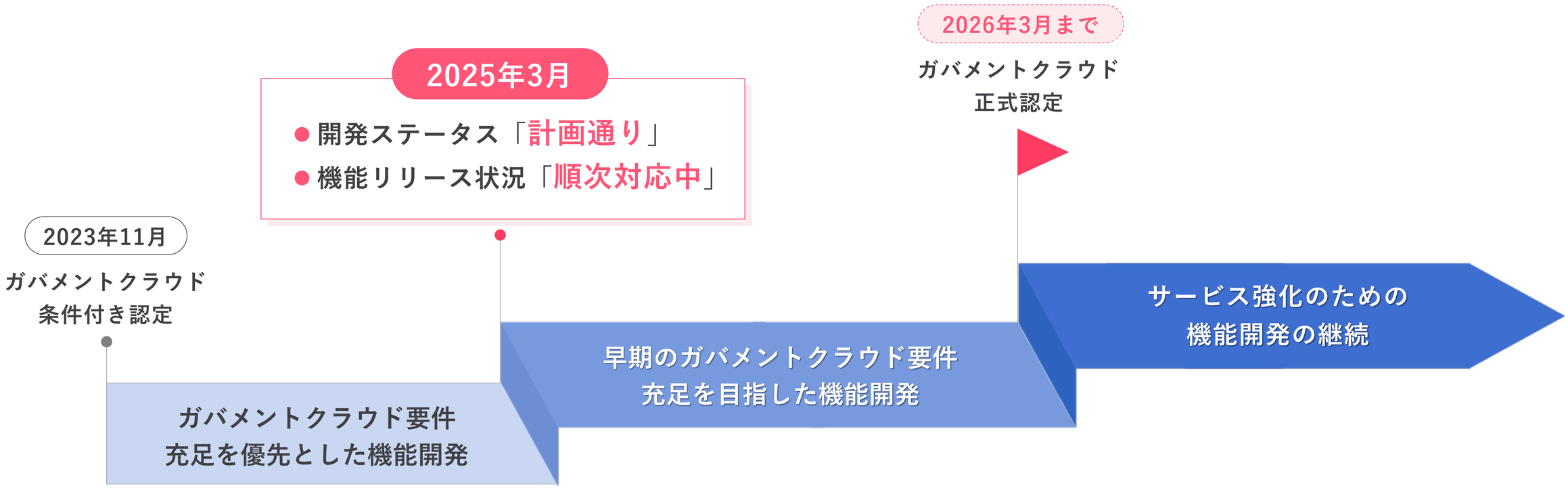


© SAKURA internet Inc.

クラウドサービス［開発スケジュール］

2026年3月末までのガバメントクラウド正式認定に向け、開発は着実に進捗
長期的な競争力のあるクラウドサービスへ成長

クラウドサービス開発のスケジュール



© SAKURA internet Inc.

クラウドサービス［機能開発の実績］

さくらのクラウド開発を加速し、サービス強化を実施
ガバメント領域での導入実績の蓄積とともにクラウドサービスの販路を拡大

2025年3月期の取り組み実績

2024年7月	防衛装備庁「サプライチェーン調査に必要な役務の提供等」のクラウドインフラに採用
2024年10月	利用料金管理機能を提供開始
2024年11月	ユーザグループ機能を提供開始
2024年12月	デジタル庁「ガバメントマルチクラウドネットワークの設計開発等業務」を受注
2025年1月	利用料金管理機能の機能を拡張
2025年2月	合計13の機能を提供開始

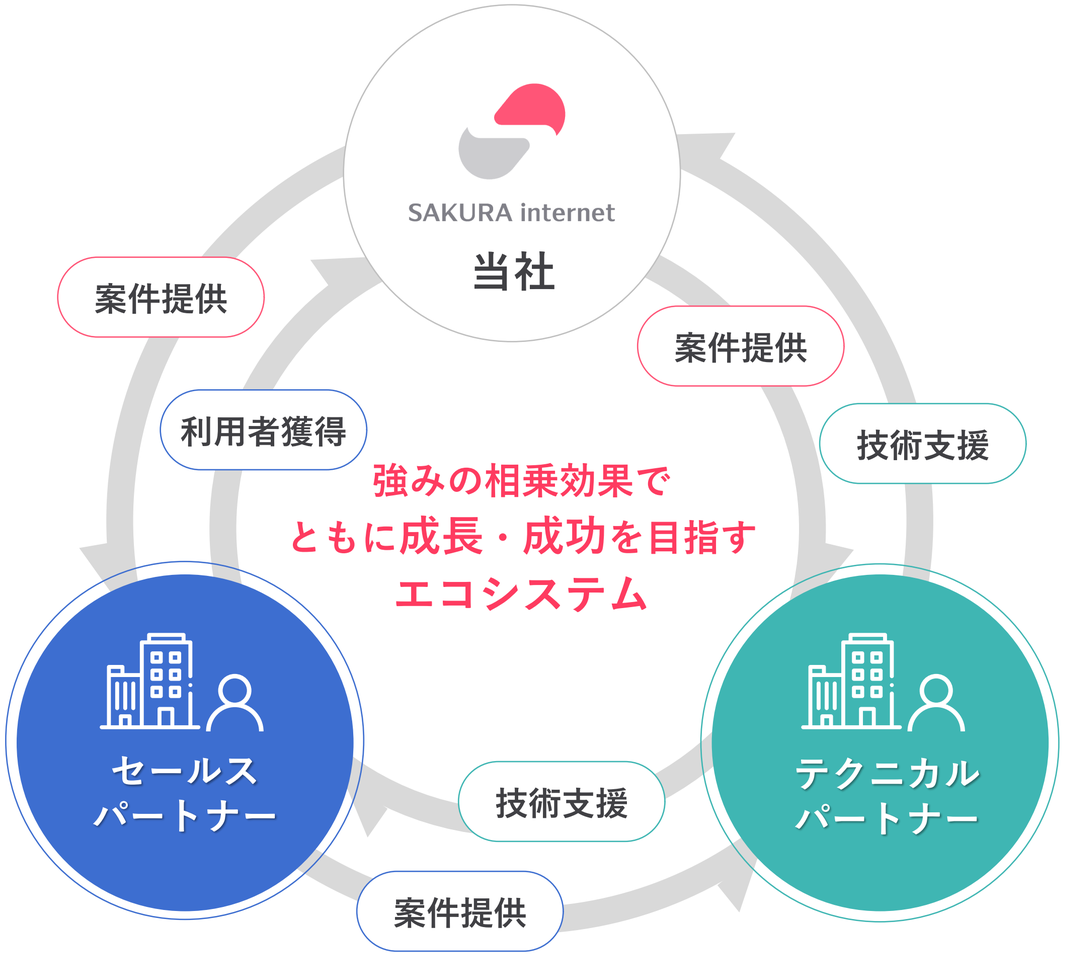
今後の取り組み内容

- 足元ではガバメントクラウド要件充足を優先した開発に注力
  ガバメントクラウド正式認定後も長期的な競争力をもつクラウドサービスへと強化
- パートナーとの連携強化により
  新市場開拓を含めた拡販施策を実施

© SAKURA internet Inc.

クラウドサービス［パートナー制度］

販路拡大に向け、クラウドサービスのパートナーネットワークを強化



取り組み内容

- **パートナー企業と連携し、販路を拡大**

  セールスパートナー企業47社を当社ウェブページで公開。パートナーとのコミュニケーション専任組織の立ち上げとともに、営業人員の採用も強化

- **パートナーの自走化支援施策を推進**

  「さくらのクラウド検定」とのエコシステムを活用。
  パートナーオンボーディング施策として
  「さくらのクラウド」に関する技術支援プログラムや
  オンデマンドの学習コンテンツを整備

© SAKURA internet Inc.

教育を起点とした社会貢献とユーザー基盤に広がるエコシステムの構築

検定を起点としたサービス導入拡大の流れ

接点の創出	ガバメントクラウド認定（条件付き）を契機に、さくらのクラウド検定を通じてエンジニアの専門性とサービス理解を深める
▼	
合格者の増加	実務で「さくらのクラウド」を活用できるエンジニアの増加
▼	
サービスの導入拡大	パートナー企業との連携も深め、当社クラウド採用の選択肢を拡大し、案件導入の増加を図る

取り組み内容

● 検定制度浸透に向けた体制強化

2025年4月、ラーニングサポート組織を新設
「さくらのクラウド検定」合格者1万人を目標に
認知拡大のマーケティング施策を実行

● 教育コンテンツの充実化

クラウド検定の公式オンライン教材の提供など
次世代IT人材育成の取り組みを加速（登録者数：2,000名超）
クラウド検定の取り組みに加え、㈱zero to oneと
共同開発した「クラウドエンジニア養成講座」が
経済産業省リスキル講座として開講（2025年4月）

© SAKURA internet Inc.

デジタルインフラへの積極投資［投資計画］

次の成長へつなげるため、デジタルインフラへ400億円超の積極投資

2026年3月期　投資計画

（単位：億円）

投資内容	計画
データセンター	107
うち、GPUクラウドサービス向け コンテナ型データセンター	60
サーバー、ネットワーク機器	290
うち、GPUクラウドサービス	228
その他（システム、事務所関連等）	3
合計	401

※金額は1億円未満切り捨て

取り組み内容

- 旺盛な需要を背景に成長機会を着実に捉え、次の成長へつなげるためデジタルインフラへの積極投資を実施
- GPUクラウドサービスへの投資（詳細は次ページ）に加え、クラウドサービスの売上増加に備えたサーバー、ネットワーク機器投資、石狩データセンターの増床を予定

資金調達と自己資本比率について

- 2024年6月の公募増資資金、クラウドプログラム助成金を活用しつつ、営業キャッシュ・フロー、金融機関からの借り入れおよびリースにより調達
- 2025年3月末の自己資本比率：36.9%
  今後も成長投資と財務健全性の両立を図る

© SAKURA internet Inc.

デジタルインフラへの積極投資［GPUクラウド詳細］

生成AI向けGPU基盤等の 1,000億円投資計画のうち、2026年3月期は289億円を投資予定

- 2025年3月期：214億円の投資計画に対し、当初予定を大幅に上回る計算資源需要を受け、将来を見据えた238億円の追加投資を実行
- 2026年3月期：迅速なサービス提供の実現に向け、体制強化を継続し盤石な運営基盤の構築を図る

GPUクラウドサービスの投資実績・計画

投資実績（2024年3月期～2025年3月期）

実施期	金額	内容
2024/3期	34億円	・H100の調達等（2023/6決議）
2025/3期（計238億円）	81億円	・H100の調達等（2023/8決議）
	50億円	・H100の調達等（2024/9決議）
	2億円	・H100の調達等（2024/10決議）
	24億円	・コンテナ型データセンター（以下DC）第1期等
	79億円	・H200の調達等（2024/10決議）
投資実行金額	273億円	

※金額は1億円未満切り捨て

2026年3月期の投資計画

実施期	金額	内容
2026/3期	2億円	・H200用オプション調達、設置工事等
	226億円	・B200の調達等（2024/4決議）
	60億円	・コンテナ型DC第2期等
投資予定金額	289億円	

2027年3月期の投資計画（2025年3月末時点）

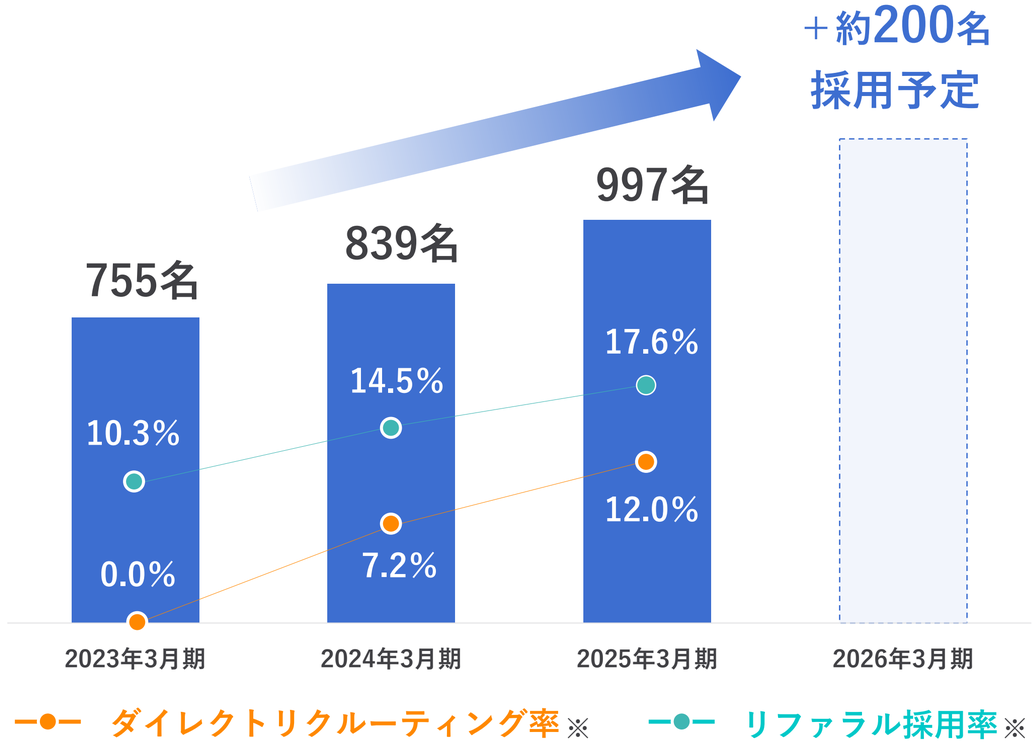
実施期	金額	内容
2027/3期	110億円	・コンテナ型DC第3期、発電機棟等

© SAKURA internet Inc.

変化と成長を加速させる人材の確保・育成

ガバメントクラウド対応、GPUクラウドサービス強化に向けたエンジニアの採用や エンタープライズ市場に向けた機能開発・販路拡大を先導する人材を確保

人員数推移（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

取り組み内容

- **今期、214名※の採用が完了**
  エンジニアを中心にリファラル採用が好調
  ダイレクトリクルーティング率も増加し、
  自社採用力が向上
  ※単体/内定者含む

- **今期同様に2026年3月期も約200名の採用を計画**
  今後の収益基盤構築に向けプロダクト強化や
  市場開拓などの営業戦略の実行を加速する人材の
  採用に注力

© SAKURA internet Inc.

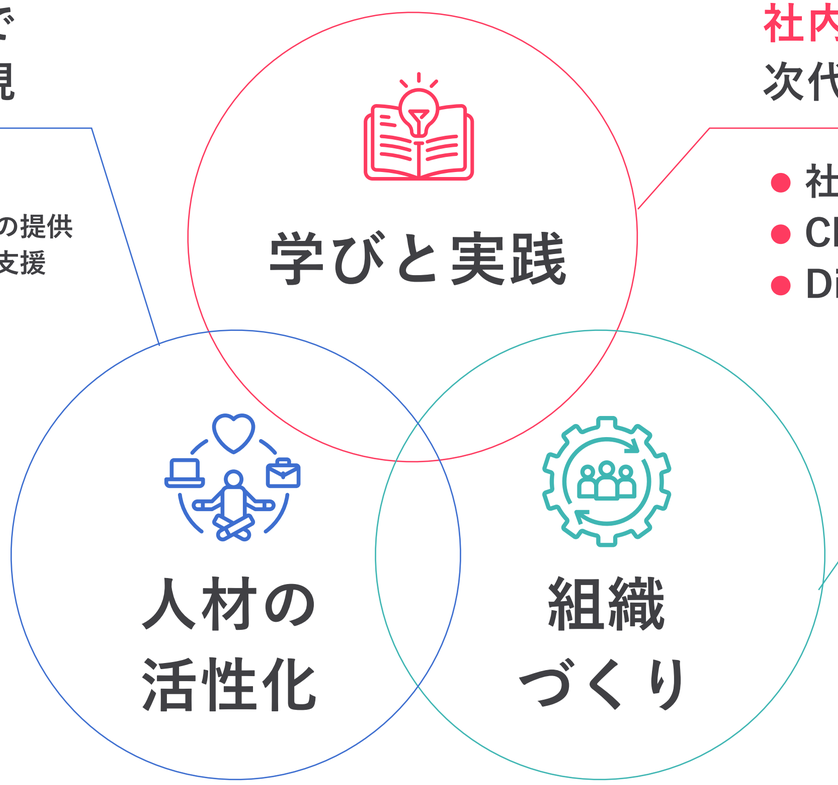
変化と成長を加速させる人材の確保・育成

多様な視点を持つ人材の参画が、既存社員の**スキル向上**と**新たな発想**を促進
組織全体の**変化対応力**を高め、変化と成長を支える土台を強化

働きがいと人生に寄り添う支援で「人」と「組織」の好循環を実現

- 多様なライフステージへの支援
  - 介護・睡眠セミナーなど健康と生活に関する学びの提供
  - 治療や介護などライフイベントに配慮した働き方支援
- 社員のモチベーション向上施策
  - 給与ベースアップ・特別賞与の実施
  - リアルでの全社コミュニケーション機会の創出

2025年3月29日 5年ぶりに従業員一同が集まり開催
さくらインターネット全体会議「 All Hands 2025」



社内教育×生成AIの実務活用で次代の成長を支える人材を育成

- 社内教育プログラムDX Journey
- ChatGPT Enterpriseの利用促進
- Di-Lite資格取得の推奨　等

人と組織のあり方を再定義

持続的な組織成長に向けて
「人材マネジメントの再定義」と
「組織ガイドラインの策定」を推進

※人的資本経営への取り組みはESG経営の取り組みP.44～P.50に掲載

© SAKURA internet Inc.

2026年3月期 業績予想

2026年3月期の業績予想（連結）

SAKURA internet

GPUクラウドサービスとクラウドサービスの成長により前期比売上高28.6%増
来期以降の大幅成長に向け機会を逃すことなく、ヒト・モノ両面に積極投資し、次の成長へつなげる

売上

- GPUクラウドサービス：官公庁大口案件の満了に起因する一時的な売上変動に伴い、第1四半期の収益は減少するものの、新たなGPU（H200、B200）の提供開始により通期で15,800百万円の見通し（前期比149.0%増）
- クラウドサービス：ガバメントクラウドの要件充足に向けた機能開発によるサービス強化を通じて売上を拡大
  パートナーとの連携による新市場開拓を含めた拡販施策にも注力（15,900百万円／前期比13.5%増）

利益

- 生成AIインフラ市場におけるデファクトスタンダードの地位を確立するためデジタルインフラへ積極投資
- 2026年3月までのガバメントクラウド正式認定と将来のパブリッククラウド市場シェア拡大に向け人材採用の強化
- 販売チャネルの拡大に向けたエコシステムの構築、営業・マーケティング施策の推進

（金額：百万円）

科目	’25/3期　実績	’26/3期　Q2累計（予想）		’26/3期　通期（予想）	
	金額	金額	増減率（%）	金額	増減率（%）
売上高	31,412	17,600	32.6	40,400	28.6
営業利益	4,145	700	△46.0	3,800	△8.3
経常利益	4,060	550	△50.1	3,400	△16.3
親会社株主に帰属する当期純利益	2,937	300	△57.8	2,400	△18.3

© SAKURA internet Inc.

2026年3月期の業績予想（連結）　［サービスカテゴリー別売上高の内訳］

SAKURA internet

GPUクラウドサービス売上が大きく伸長、クラウドサービス売上は二桁成長を企図
その他サービス売上についてはグループ会社の案件獲得による更なる積み増しを目指す

（金額：百万円）

サービスカテゴリー	‘25/3期　実績	‘26/3期 予想		
	金額	金額	増減額	増減率（%）
クラウドサービス	14,006	15,900	1,893	13.5
クラウドインフラストラクチャー	9,659	11,000	1,340	13.9
クラウドアプリケーション	4,347	4,900	552	12.7
GPUクラウドサービス	6,344	15,800	9,455	149.0
物理基盤サービス	3,721	3,000	△721	△19.4
その他サービス	7,339	5,700	△1,639	△22.3
合計	31,412	40,400	8,987	28.6

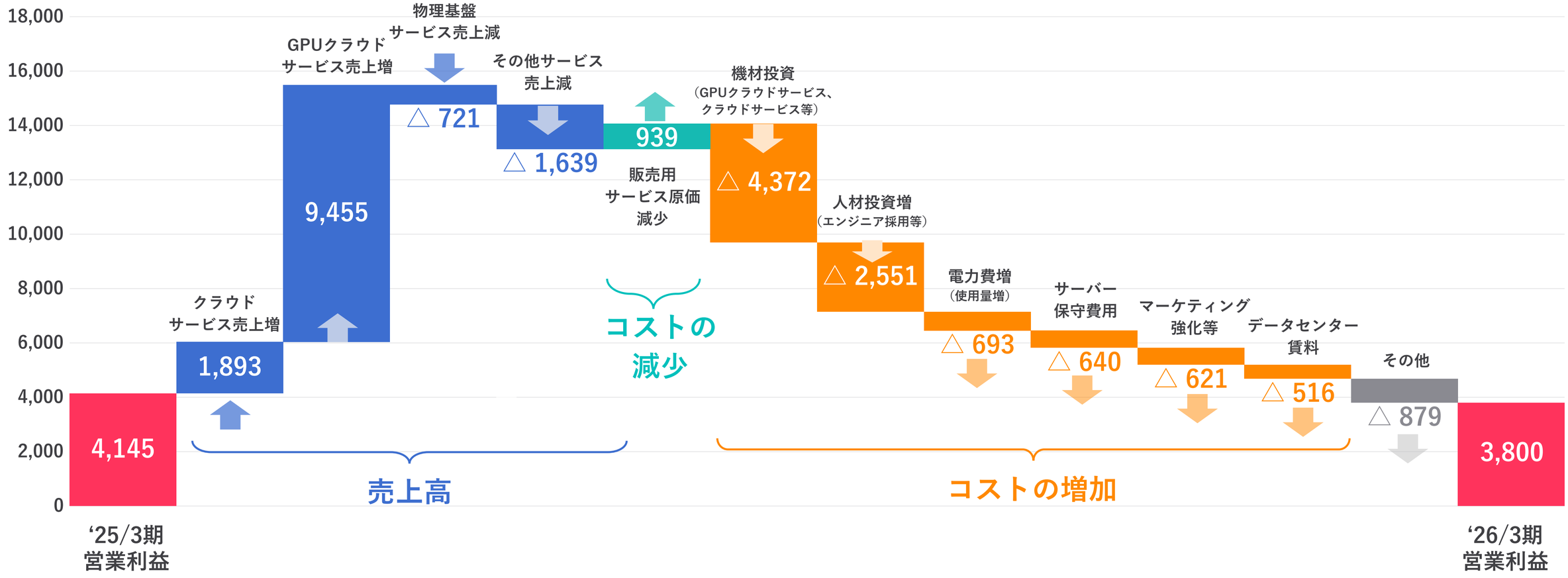
© SAKURA internet Inc.

2026年3月期の業績予想（連結）［前年度からの変動要因］

GPUクラウドサービス、クラウドサービスの売上伸長と
中長期的な成長へ向けたヒト・モノ両面への投資に注力

営業利益の変動要因

（単位：百万円）



© SAKURA internet Inc.

ESG経営への取り組み

SAKURA internet

人的資本経営への取り組み　全体像

「やりたいこと」を「できる」に変える、サステナブルな企業経営へ

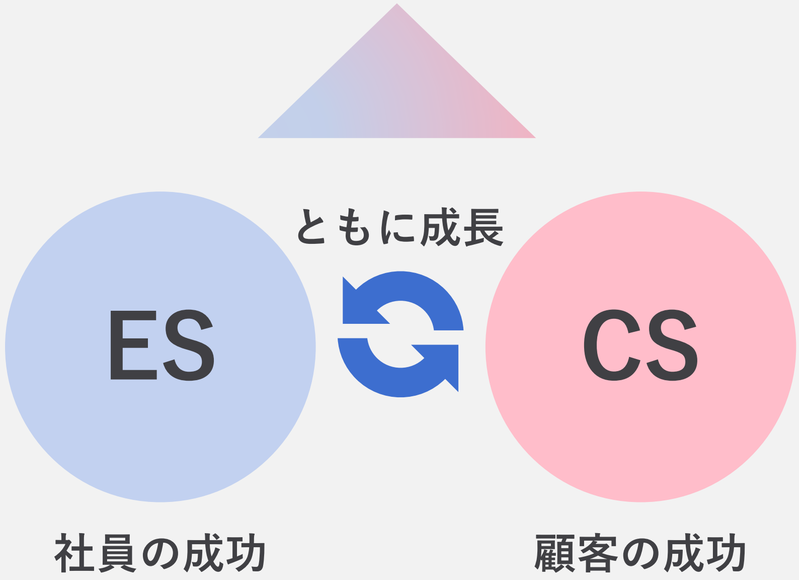
目指すもの

サステナブルな企業経営の実現

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
学びと実践のサイクル ●人材育成と学び合う文化づくり ●チャレンジとリーダーシップ	**多様な人材が集い挑戦する機会の提供** ●多様な人材の活躍推進	**安心して長く活躍できる基盤づくり** ●心と体の健康 ●フレキシブルな働き方

「働きやすさ」と「働きがい」が両立し、
楽しく仕事をする個々の社員が
顧客へ価値を提供
ともに学び、成功する連鎖を生み出す



ESG経営の取り組みを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください　https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/

© SAKURA internet Inc.

SAKURA internet

人的資本経営への取り組み（学びと実践のサイクル）

デジタル分野の人材育成：学生、企業に向けて

デジタルを前提とした新しい社会づくりのために、当社の強みであるクラウドサービス等を通じ、デジタル分野を推進する人材の発掘・育成に寄与

クラウドを学ぶ教育機会の提供

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」を設立・定期開催

- 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
- 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人突破

担当者の声：さくらのクラウド検定合格者数1万人を目指します！

「クラウドエンジニア養成講座」が経済産業省に認定

- ㈱zero to oneと当社が共同開発した「クラウドエンジニア養成講座」が、経済産業省「第四次産業革命スキル習得講座認定制度※」対象講座として認定

クラウドエンジニア養成講座の概要

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

※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付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

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を背景に、より実践的な「活きた教育」を提供

さくらインターネット

	出前授業 若手社員が高専で登壇・講義	計算資源提供 サーバー、クラウド・VPSサービス等の無償提供
高専各校	● クラウドの基礎知識 ● 実務向けの情報セキュリティ知識	● 演習・課外活動・プログラミングコンテスト等での活用
当社	● 若手社員のプレゼン能力の向上や知識の再整理	● サービス体験を通じた将来の利用者基盤の拡大

topic 新モンゴル高専との連携を開始。海外へも裾野を拡大中

ESG経営の取り組みを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください　https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/

© SAKURA internet Inc.

SAKURA internet

人的資本経営への取り組み（学びと実践のサイクル）

デジタル分野の人材育成：学び続ける機会の提供

すべての社員にITやプログラミングの教育機会を提供し、一般社員もエンジニアと共通の言語で話せる力を育みながら、組織と社会のデジタル化を推進
変化する社会において、社員のひとりひとりが活躍し続けるためのポータブルスキル獲得の機会を提供

デジタルリテラシーの基礎から応用まで

「Di-Lite」※の資格取得を推奨

全社員のデジタルスキル習得・向上を目的としたITパスポート試験を入り口に、データサイエンティスト検定、G検定を含む「Di-Lite」※の資格取得を推奨し、生成AI領域を含むDXをリードする人材を支援

※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

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

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

実践：生成AIサービスの活用で業務の質的改善を目指す

業務効率および生産性向上の取り組みとして、生成AIサービスの法人用アカウント（ChatGPT Enterprise）を今年4月より全社員に提供開始。
初心者も安心して使えるよう、今年2月には「ChatGPT Enterprise 社内導入説明会」を開催。今後はOpenAIによるオンボーディング・
トレーニングの実施も予定。来期より自社プラットフォームを用いた生成AI利用環境の構築を進め、社内での活用を強化していく方針

ESG経営の取り組みを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください　https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/

© SAKURA internet Inc.

SAKURA internet

人的資本経営への取り組み（学びと実践のサイクル）

デジタル分野の人材育成：学び続ける機会の提供

社内教育プログラム　DX Journey

社会情勢や社内ニーズに合わせた独自の教育カリキュラムで、実務に直結するデジタル人材を育成

業務での応用をより意識したコース設置

受講者のレベル感や興味、担当業務の背景に応じて選択が可能

応用	業務ツール活用 ● プログラミング、自動化等	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
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、セキュリティ等		

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

社内アンケート結果を基に、業務での活用を目指す実践的なコース構成を実現

ビジネスの場で急速に普及し、生産性向上やビジネス変革等への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

※ 経済産業省・IPA 発表の「デジタルスキル標準ver1.2」による

講座の開催実績

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

受講者の声

- 講義の内容が役に立った、分かりやすかった、役に立った
- 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　etc.

推進担当者メッセージ

生成AIをはじめとしたデジタル技術が、全社員にとって日常的な道具となるよう継続して支援していきます。

前佛 雅人（2016年入社）▶
ES本部 教育企画部 リーダー

ESG経営の取り組みを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください　https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/

© SAKURA internet Inc.

SAKURA internet

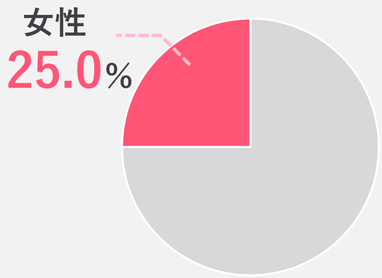
人的資本経営への取り組み（多様な人材が集い挑戦する機会の提供）

経営層・ハイレイヤー層の拡充と多様化を通じ、経営機能強化と事業・業務の変革を目指す

経営機能の強化と未来の経営人材育成

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拡げるとともに、次世代の女性のロールモデルになることも期待

執行役員含む女性役員※比率



※取締役・監査役・執行役員
※役員構成・人数は2025年3月31日時点

事業・業務の変革のための人材強化

事業はもちろん企業規模も拡大を続ける中、中途採用は事業の中核を支えるリーディングプレイヤー以上が中心に
従来の枠組みの打破や新たな価値の創出を先導する、業界トップレベルのスペシャリストも獲得

スペシャリストの活躍領域

- ネットワークマネジメントのスペシャリスト
- 大手IT企業のエンジニアリングマネージャー
- 他社クラウド事業者のクラウド開発統括部長、経営戦略室室長

…など

CASE 株主総会改革を主導したのちコーポレート本部管掌役員へ

会計事務所、法律事務所等でバックオフィス全般の実務経験を積み、2016年さくらインターネットに入社。企業法務全般を担当し入社時から中心メンバーとして関わった株主総会プロジェクトでは、2022年にハイブリッド出席型バーチャル株主総会の実現を責任者として推進。現在はコーポレート本部の管掌役員として法務を軸に会社の重要施策を推進している

塚田 麻美子
執行役員 兼 コーポレート本部長
（2016年入社）

CASE 外資系クラウドから国産クラウド開発へ

外資系大手IT企業で日本を代表するソリューションアーキテクト※1として活躍後、2024年9月さくらインターネットに入社。政府基盤クラウド「GMCN※2」の開発を担当。「世の中に必要なものをつくる」という思いのもと、アプリケーションプロバイダーに必要なもの全てが揃うソリューション提供の実現を目指す

※1 顧客のビジネスニーズに基づいて最適なITソリューションを設計・提供する専門家
※2 ガバメントクラウド内の複数の異なるクラウドサービスを相互接続する
ガバメントマルチクラウドネットワークの略

荒木 靖宏
クラウド事業本部
（2024年9月入社）

（撮影：ナカムラヨシノーブ）

ESG経営の取り組みを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください　https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/

© SAKURA internet Inc.

SAKURA internet

人的資本経営への取り組み （安心して長く活躍できる基盤づくり）

「働きやすさ」と「働きがい」の両立

在宅勤務やパラレルキャリア等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組みを継続
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、従業員の女性比率向上や女性管理職の積極登用等にも注力

2024年度 リモートワーク実施率※

88.7%

[参考] 2023年度（当社）：89.5%

※2025年3月の1か月間で算出。非出社率

2024年度 育児休業

取得率

男性 50.0%
女性 100.0%

平均休業期間

男性 68.3日

[参考]2023年度（全国）：【男性】30.1%【女性】84.1%※

※出典：令和5年度 雇用均等基本調査

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

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

2024年度 管理職男女別比率

男性 86.0%
女性 14.0%

[参考] 2024年度 企業規模1,000～4,999人 平均：【女性】12.0% ※

※出典：令和5年度 雇用均等基本調査

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

ESG経営の取り組みを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/

© SAKURA internet Inc.

SAKURA internet

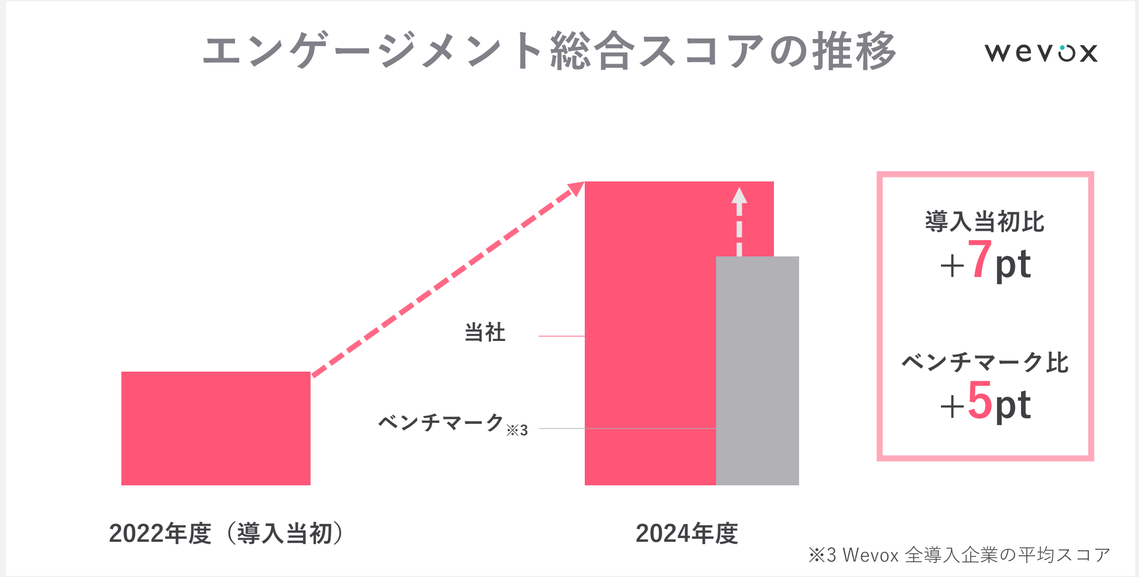
人的資本経営への取り組み：Topics

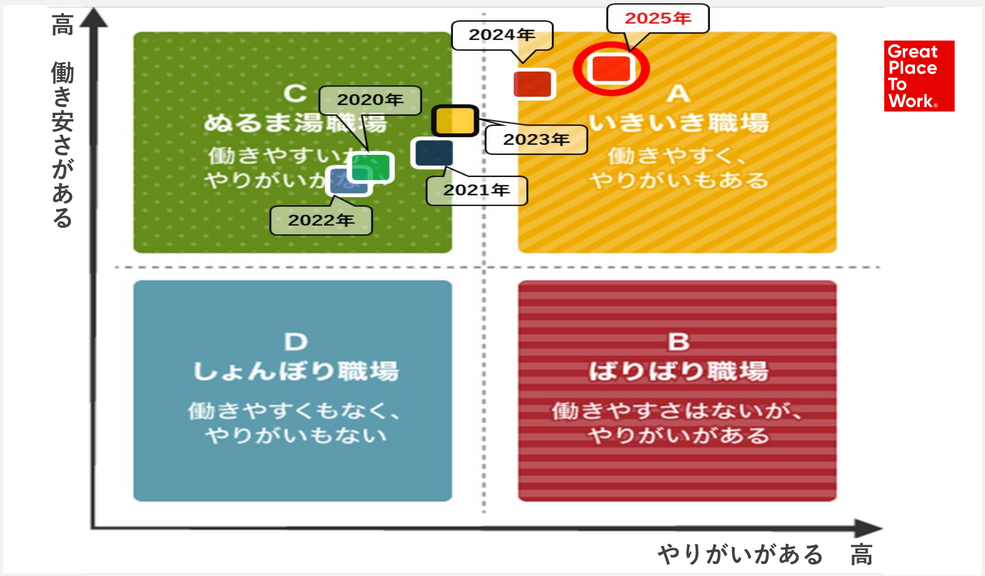
「働きやすさ」と「働きがい」の両立

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」の継続的な実施と従業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。ガバメントクラウドの認定（条件付き）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※2





ESG経営の取り組みを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください　https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/

※1 ㈱アトラエが提供する「Wevox」および、㈱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 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

© SAKURA internet Inc.

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

地方創生とデジタルイノベーションの創出

オープンイノベーションを起こすための取り組みを加速

Blooming Campイベント開催実績

月間平均**50回**以上 ／ 総数**353回**

（2024年9月～2025年3月）

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

【　イベント一例　】

▲スタートアップ企業交流で
イノベーションを創出

▲自治体同士の交流で地方創生を目指す

オープンイノベーションを目的とした拠点

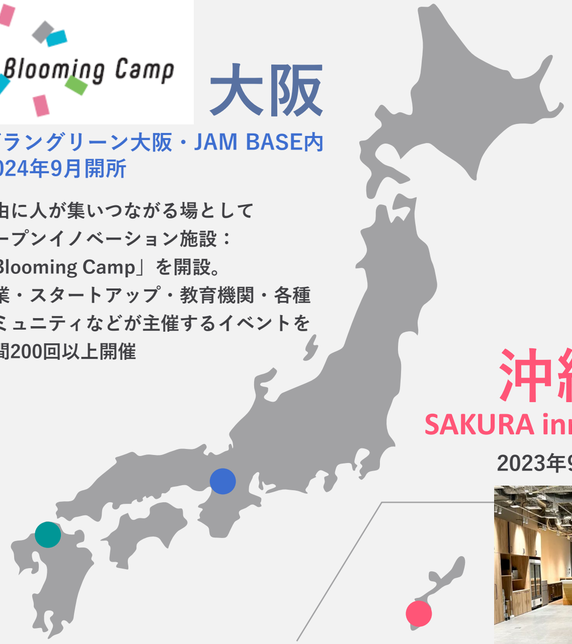
コミュニケーション
の場を創造

大阪

Blooming Camp

グラングリーン大阪・JAM BASE内
2024年9月開所

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200回以上開催



福岡

2017年2月開所

スタートアップ支援

沖縄

SAKURA innobase Okinawa

2023年9月開所

地場採用の拡大

ESG経営の取り組みを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください　https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/

© SAKURA internet Inc.

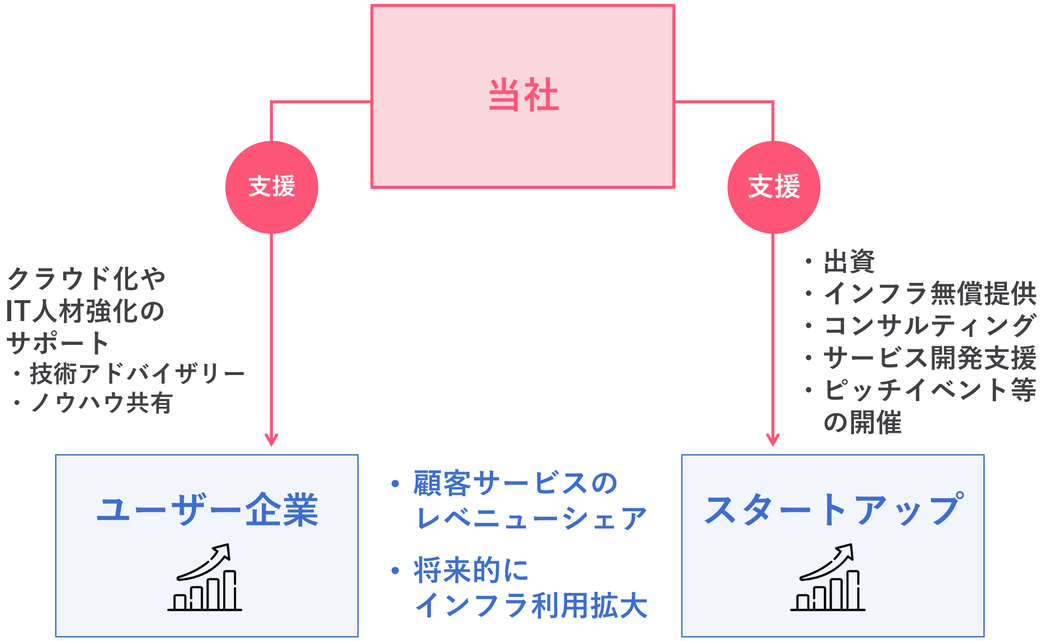
SAKURA internet

次世代起業家の挑戦を支える多面的サポートを推進

スタートアップ支援

スタートアップへの出資・開発支援

挑戦する企業の成長支援を通して社会のDX化を推進



スタートアップ共創プログラム「Link up」を提供開始

スタートアップが事業を展開するために必要な基盤を支え、
成長を加速するための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

Link up

01　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GPUサーバ、さくらのIoTも対象

さくらのクラウド　ImageFlux　高火力　さくらのIoT

02　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

- テクニカルアドバイス
- ハンズオン・イベント
- 専用窓口

03　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

- 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

ESG経営の取り組みを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください　https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/

© SAKURA internet Inc.

SAKURA internet

インクルーシブな社会の実現に向けた共創・支援

スタートアップと拓く社会の未来

社会的課題や環境保全に取り組む企業への投資（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

CASE① 株式会社ミライロ

当社は、ミライロが推進するバリアバリュー※1の理念に共感し、ミライロが提供する「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

MIRAIRO

ユニバーサルマナー検定※2による従業員の多様性理解の促進

全ての人が快適に暮らせる社会の実現に向け、当社ではまずバックオフィス部門でミライロが主催・運営する「ユニバーサルマナー検定」を導入。
今後は全社展開も視野に、多様な価値観を理解した配慮ある人材育成を進める

ユニバーサルマナー検定

CASE② カリーファンド※3

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す

カリーファンド
Karry Impact & Innovation Fund

投資先企業一例

FC RYUKYU OKINAWA

当社は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

FC琉球※4を中心とした地域連携を通じ、感動やインクルーシブな対話機会を創造

FC RYUKYU SAKURA

WALLTECH

当社沖縄拠点に㈱WALLTECHの洋服回収ボックスを設置

捨てるはずの洋服を繊維パネルにリサイクルし、アートや雑貨にリサイクル

※1 障がいは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 多様な方々へ向き合うための「マインド」と「アクション」を体系的に学び、身につけるための検定
※3 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
※4 「沖縄から、みんなで世界をUMUSAN(面白)に！」というビジョンを掲げる、沖縄県内唯一のJリーグ加盟プロサッカークラブ

ESG経営の取り組みを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/

© SAKURA internet Inc.

環境に配慮した取り組み：石狩データセンター

当社事業に不可欠なデータセンターは、サーバーの稼働および冷却に大量の電力を消費し、さらに近年の大規模言語モデルの急発展等によって運用される高性能サーバの消費電力も増大※。当社はデータセンターにおける消費エネルギーの削減と脱炭素実現に取り組むことで、サステナブルな社会づくりに貢献

脱炭素と消費電力量削減に取り組む

クラウドコンピューティングに最適化した日本最大級の郊外型大規模データセンター・石狩データセンターは、開所当初より、環境に配慮しサステナビリティを高める取り組みを積極的に行っている

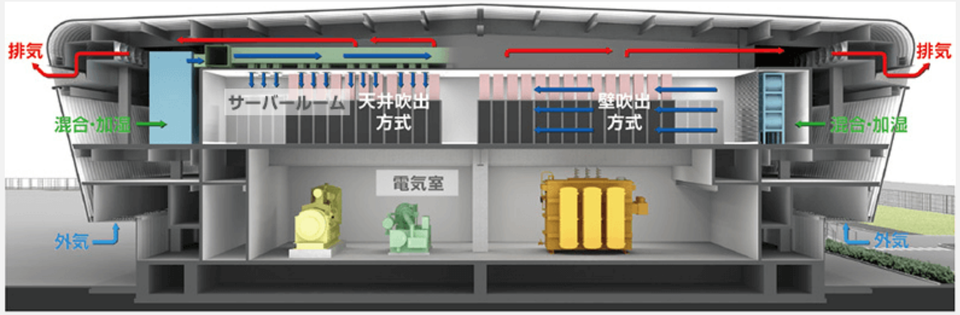
▲石狩データセンター外観（正面：3号棟、左：1・2号棟）

再生可能エネルギー100%を継続

脱炭素に向けた取組みとして、再生可能エネルギー電源へと変更したことにより、石狩データセンターにおいて二酸化炭素(CO2)の年間排出量はゼロへ

空調にかかる消費電力の大幅削減

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」を導入している。一般的な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



▲石狩データセンター外気空調システム概念図

※参考：IEA（International Energy Agency：国際エネルギー機関）「Electricity 2024」　世界のデータセンターの消費電力量は2026年に2022年の2倍以上　https://www.iea.org/reports/electricity-2024

ESG経営の取り組みを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください　https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/

© SAKURA internet Inc.

セキュリティ関連の取り組み

情報セキュリティの維持・向上

各種認証制度への登録

- 総合的な情報セキュリティマネジメントシステムであるISMSを全社適用し、継続的に情報セキュリティ水準を強化
- 「さくらのクラウド」が「政府情報システムのためのセキュリティ評価制度」（通称：ISMAP）※ に登録（2021年12月）

ISMS
ICMS-SR0063 / JIS Q 27001

ISMSクラウドセキュリティ認証
Cloud-SR0063 / JIP-ISMS517

PCI DSS
ICMS-PCI0063 / PCI DSS

プライバシーマーク
10821461

SOC2・SOC3

※日本政府が求めるセキュリティ要求を満たしているクラウドサービスを、運営委員会があらかじめ評価・登録する制度

サイバーセキュリティへの取り組み

SAKURA.SIRT（さくらサート）

当社および当社が提供するサービス基盤と顧客のセキュリティレベルを向上させることにより、CSに寄与
【お客さまとインターネットそのものを安全に】をモットーに、専門技術者とともに社内外と連携してセキュリティ関連情報や情勢を把握・活用

CASE 透明性レポートの提供

インターネットの安全性や品質の向上のため、個人情報保護法、プロバイダ責任制限法等をはじめとする関係法令やガイドラインを遵守し、捜査機関からの情報開示要請に対応。2023年8月より、要請を記録した数と対応数を透明性レポートとして公開し、透明性を確保している

CASE インシデント対応訓練の実施

当社へ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、想定されるインシデントに関する実務訓練を実施。
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状態を維持

ESG経営の取り組みを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください　https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/

© SAKURA internet Inc.

SAKURA internet

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。
独立社外取締役が委員の過半数を占め、かつ委員長を務めることで、取締役および監査役の指名・報酬、その関連事項に関する取締役会の機能に対し、これまで以上にガバナンスを効かせる

指名報酬委員会の構成

委員長：独立・社外

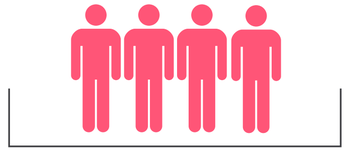
委員
独立・社外：1名
社内：1名

取締役・監査役の選任方針を決定

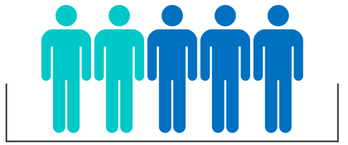
指名報酬委員会による検討・提案を受けて取締役会で議論の上、取締役・監査役の選任方針を決議。取締役・監査役それぞれに求める経営能力・人間性について定めるとともに、取締役における独立社外取締役比率を1/3以上に定義

● 取締役会における社外役員・独立役員比率 （2025年3月31日現在）

取締役9名

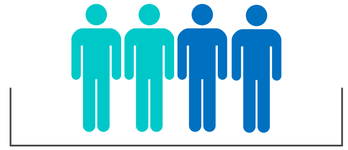


社内 4 名



社外 5 名（独立3名）

監査役：4名



社外 4 名（独立2名）

社外役員比率：69%
（監査役の社外比率100%）

独立役員比率：38%

ESG経営の取り組みを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください　https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/

© SAKURA internet Inc.

appendix

データ/会社概要

連結サービスカテゴリー別売上高（前四半期比）

（金額：百万円）

サービスカテゴリー	’24/3期 Q1	’24/3期 Q2	’24/3期 Q3	’24/3期 Q4	’25/3期 Q1	’25/3期 Q2	’25/3期 Q3	’25/3期 Q4	前四半期比 増減額	前四半期比 増減率（%）
クラウドサービス	3,096	3,152	3,204	3,320	3,375	3,437	3,543	3,650	106	3.0
構成比(%)	60.6	60.2	60.3	53.8	56.9	46.9	43.6	36.4		
クラウドインフラストラクチャー	2,125	2,177	2,238	2,282	2,354	2,362	2,436	2,506	69	2.9
クラウドアプリケーション	971	974	965	1,038	1,021	1,075	1,107	1,144	36	3.3
GPUクラウドサービス	—	—	—	201	427	1,591	1,728	2,597	869	50.3
構成比(%)	—	—	—	3.3	7.2	21.7	21.3	25.9		
物理基盤サービス	881	906	901	900	932	935	931	922	△8	△0.9
構成比(%)	17.3	17.3	17.0	14.6	15.7	12.7	11.5	9.2		
その他サービス	1,127	1,179	1,209	1,745	1,200	1,371	1,922	2,844	922	48.0
構成比(%)	22.1	22.5	22.8	28.3	20.2	18.7	23.6	28.4		

・クラウドインフラストラクチャー：主にクラウドサービス、VPSサービス
・クラウドアプリケーション：主にレンタルサーバサービス、アプリケーションサービス
・物理基盤サービス：ハウジングサービス、専用サーバサービス

※2025年3月期より、「GPUクラウドサービス」のサービスカテゴリを追加。2024年3月期については、「その他」サービスから新カテゴリーに再集計

© SAKURA internet Inc.

連結損益計算書（前四半期比）

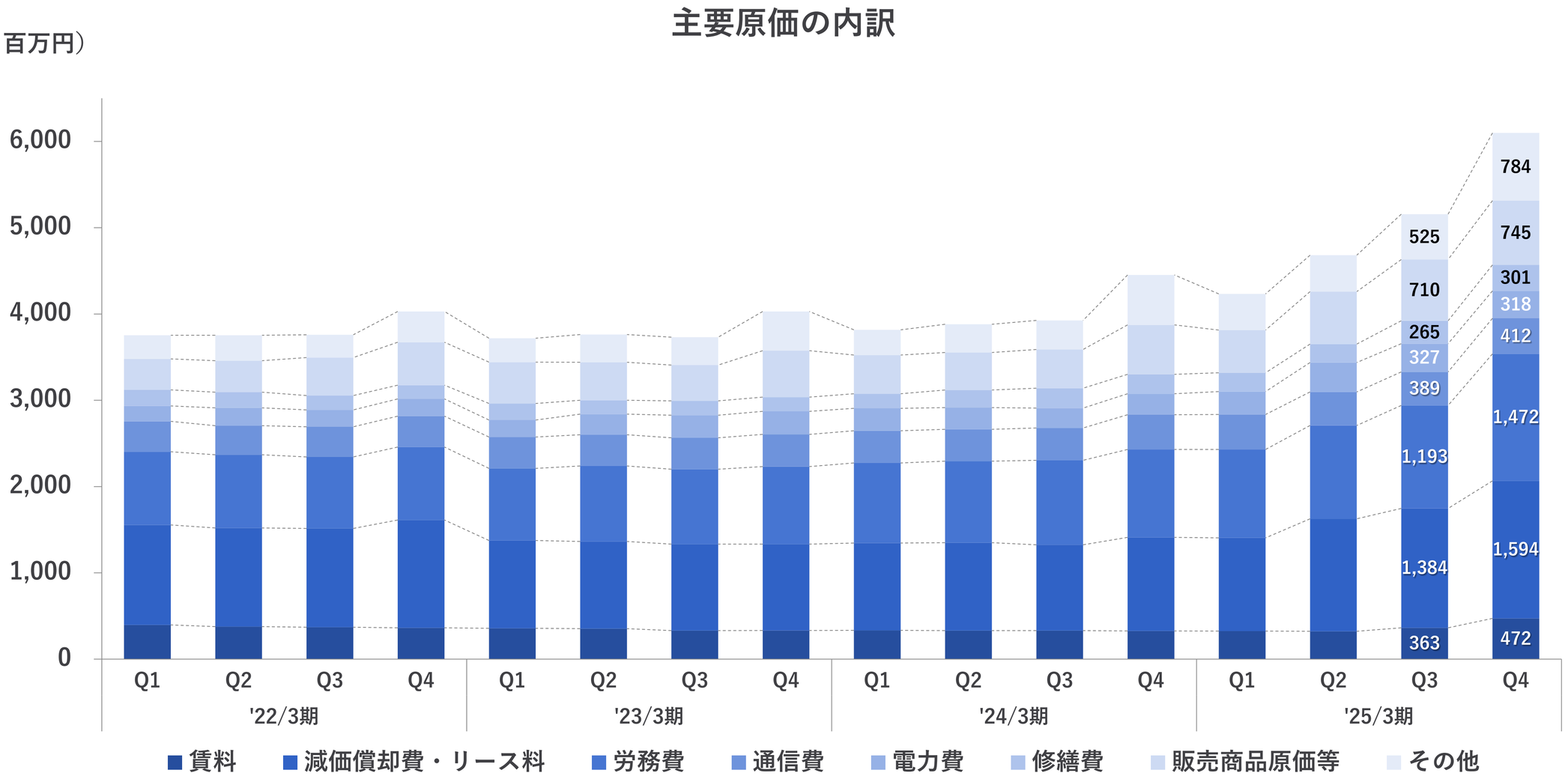
（金額：百万円）

科目	’24/3期				’25/3期				前四半期比	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	増減額	増減率（%）
売上高	5,105	5,237	5,315	6,167	5,935	7,335	8,125	10,015	1,889	23.3
売上原価	3,819	3,884	3,929	4,457	4,236	4,685	5,159	6,100	941	18.2
売上総利益	1,285	1,353	1,385	1,710	1,698	2,650	2,966	3,914	948	32.0
販管費	1,181	1,208	1,186	1,274	1,467	1,586	1,676	2,354	677	40.4
営業利益	104	145	199	435	231	1,064	1,289	1,560	270	21.0
営業利益率(%)	2.0	2.8	3.7	7.1	3.9	14.5	15.9	15.6		
経常利益	73	99	147	444	95	1,006	1,386	1,571	185	13.4
親会社株主に帰属する四半期純利益	108	66	128	347	41	668	932	1,295	362	38.9
EBITDA	852	901	955	1,363	1,032	2,212	2,712	3,127		

© SAKURA internet Inc.

主要な原価の内訳（連結）

（単位：百万円）



© SAKURA internet Inc.

2025年3月期 投資の状況

（単位：億円）

投資内容	通期予算	通期実績
データセンター	56	32
うち、コンテナ型データセンター	23	24
サーバー、ネットワーク機器	117	238
うち、GPUクラウドサービス	76	214
その他（システム、事務所関連等）	7	6
合計	181	277

※ 金額は1億円未満切り捨て。圧縮記帳前の金額

2025年3月期 人員数

前期末より 158名増

［ 採用人数の状況 ］

	’24/ 3末	’25/ 3末
従業員数※	839	997

■ 増減内訳

		増減（人）
当社	エンジニア	+89
	営業・販促・新規企画	+35
	管理	+16
グループ会社		+18
計		158

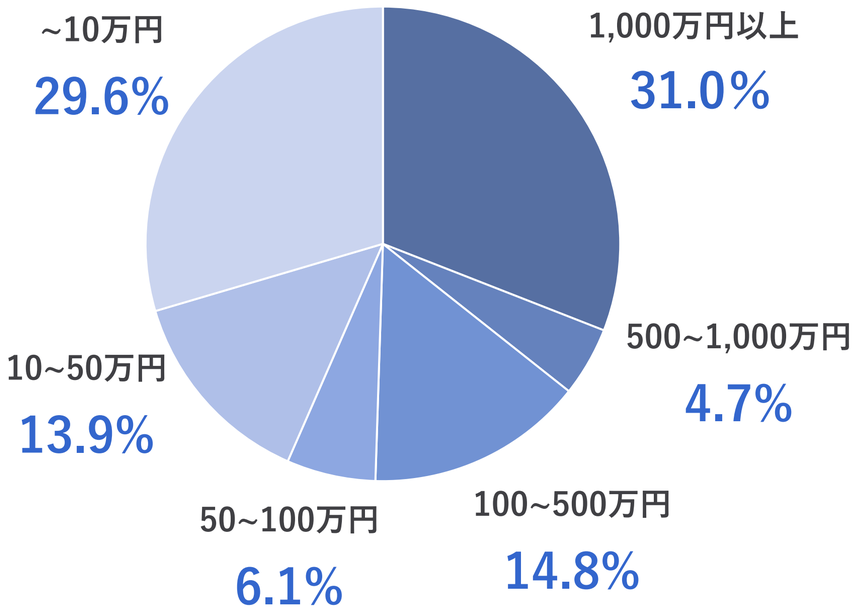
※従業員数は当社から他社への出向者を除く他社から当社への出向者を含む就業人員となります
グループ会社の増加には、会社分割に伴う当社からTellus社への異動による増加を含んでおります

© SAKURA internet Inc.

売上構成が小口、大口に分散され、特定の業種・属性に依存しない顧客構成

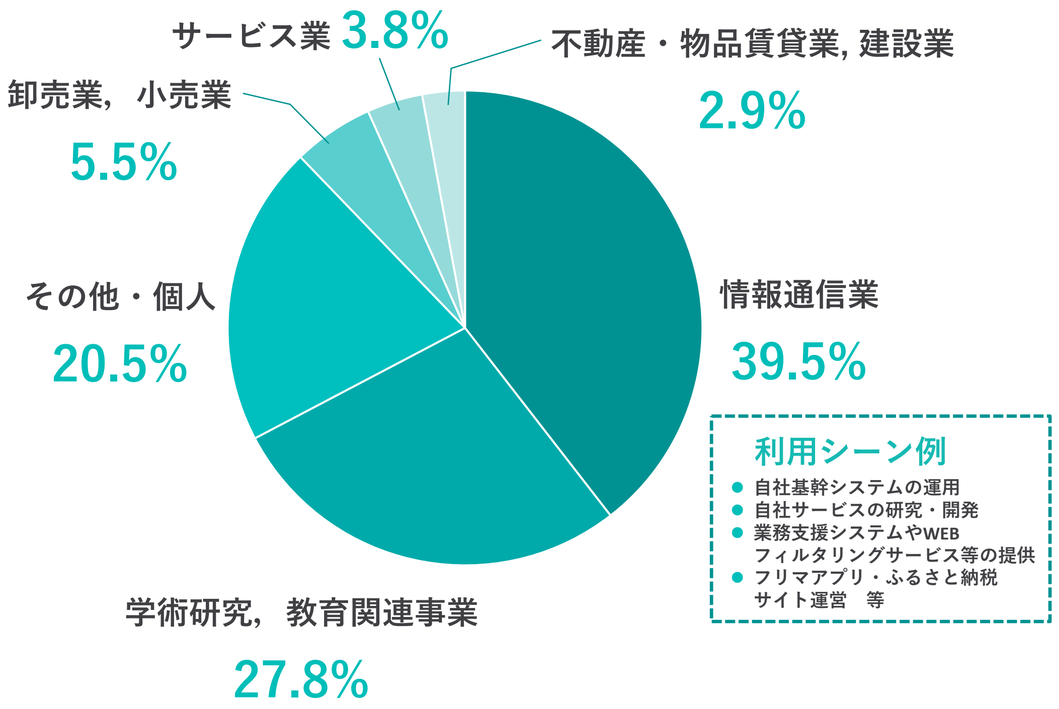
月額料金別データ

（売上構成比）



顧客構成データ

（売上構成比）

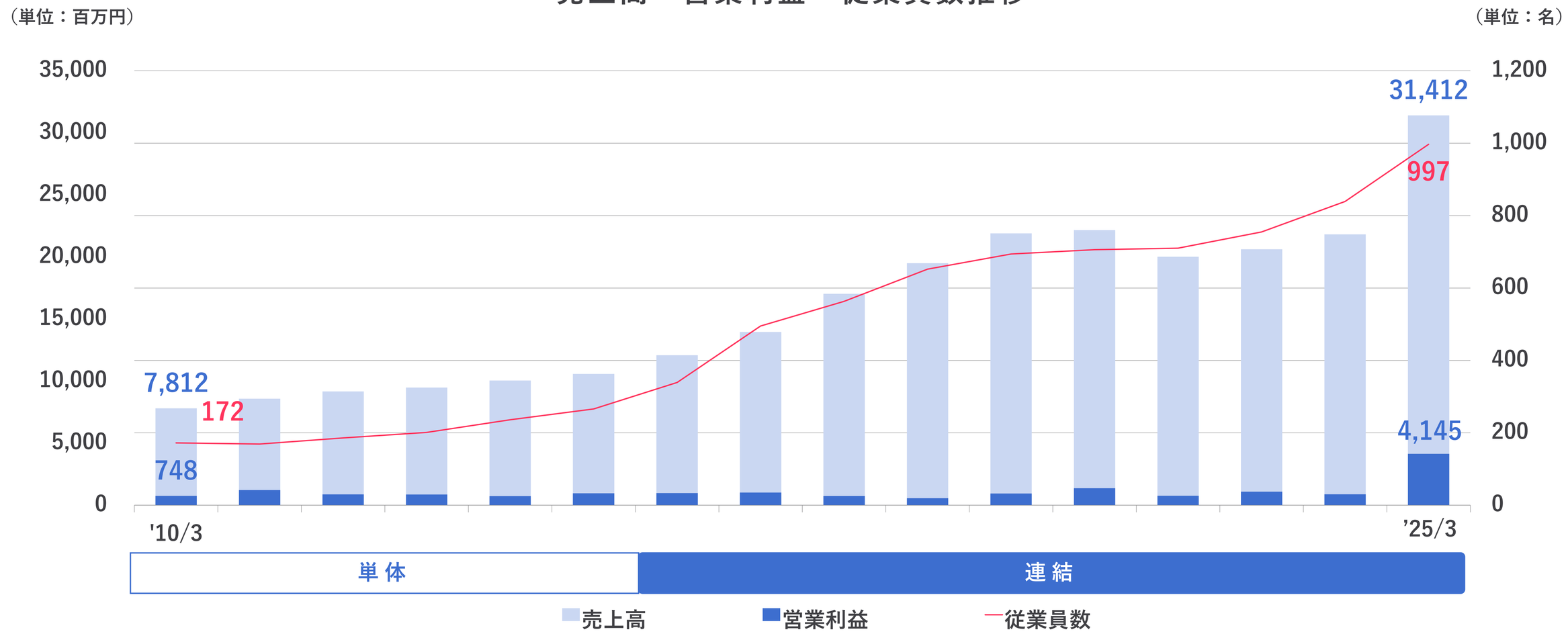


※さくらインターネット単体のみを対象に集計しております

© SAKURA internet Inc.

年度業績推移

売上高・営業利益・従業員数推移



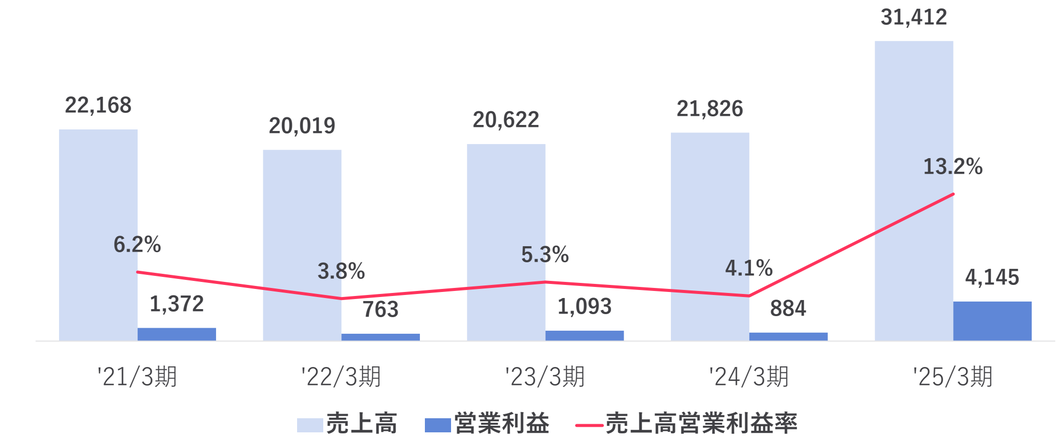
※ 2015年3月期以前は単体決算数値を、2016年3月期より連結決算数値を記載しております

© SAKURA internet Inc.

連結財務指標

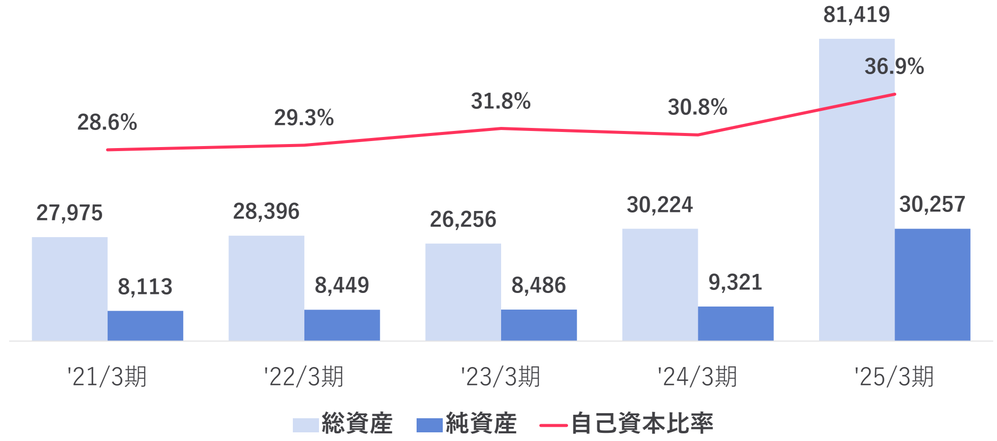
売上高営業利益率

（単位：百万円）



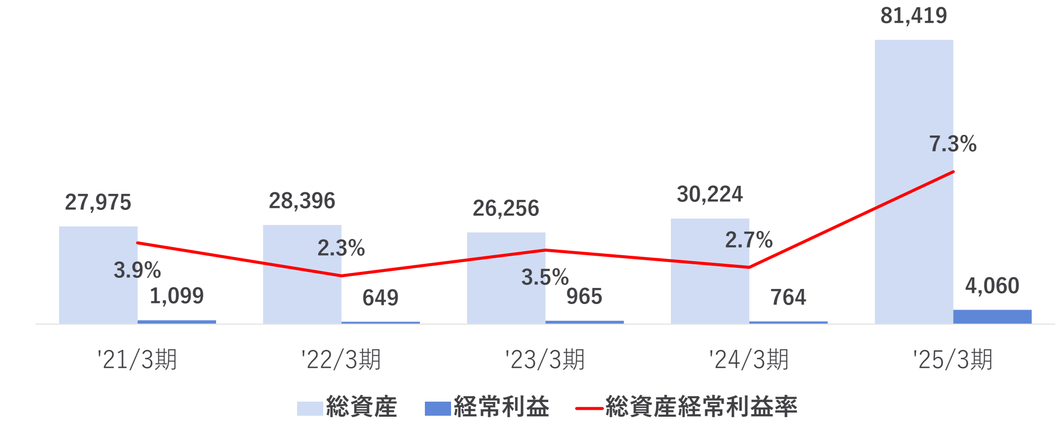
自己資本比率

（単位：百万円）

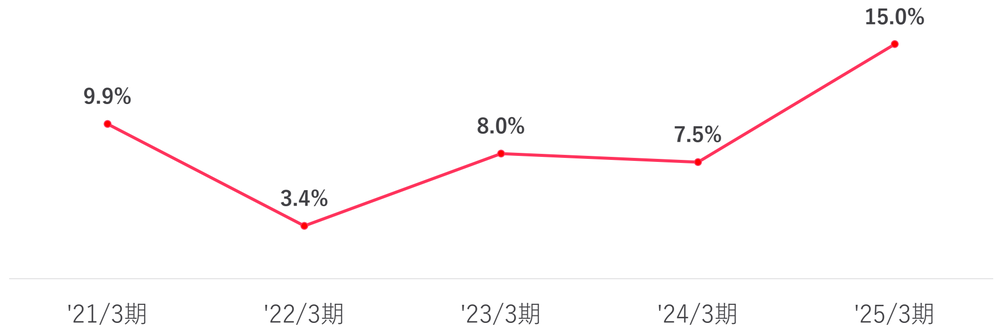


総資産経常利益率

（単位：百万円）



ROE



© SAKURA internet Inc.

会社概要

沿革

1996 さくらインターネット創業
1996年12月に現社長の田中邦裕が、
舞鶴高専在学中に学内ベンチャーとして創業

1999 株式会社を設立 / 最初のデータセンター開設
1999年8月に株式会社を設立。10月には、第1号となる
データセンターを大阪市中央区に開設

2005 東証マザーズ上場
2005年10月に東京証券取引所マザーズ市場に上場

2011 石狩データセンター開設
2011年11月、北海道石狩市に国内最大級の
郊外型大規模データセンターを開設

2015 東証一部に市場変更
2015年11月に東京証券取引所市場第一部に市場変更

2021 創業25周年
2021年12月、創業25周年

2022 東証プライム市場へ移行
東京証券取引所 新市場区分のプライム市場へ移行

2023 ガバメントクラウドに条件付き認定
2026年3月末までの技術要件達成を条件とし、
国産で初のガバメントクラウド提供事業者に選定

会社概要

商　　号	さくらインターネット株式会社
本社所在地	大阪府大阪市北区大深町6番38号
創業年月日	1996年12月23日 （会社設立は1999年8月17日）
上場年月日	2005年10月12日（マザーズ） 2015年11月27日 （東証一部（現プライム市場）へ市場変更）
資　本　金	112億8,316万円
従業員数	997名（連結）

（※2025年3月末日現在）

© SAKURA internet Inc.

SAKURA internet

■IRに関するお問い合わせ先

IR情報　お問い合わせフォーム
https://www.sakura.ad.jp/corporate/ir/contact/

当資料に掲載されている業績予想などは、資料作成時点における弊社の判断に基づいており、その情報の正確性を保証するものではありません。さまざまな要因により、当資料記載の業績予想とは異なる結果となりうることをご承知おき下さい。