# 2026年3月期 第2四半期

# 決算説明資料

2025年10月28日

SAKURA internet

© SAKURA internet Inc.

# 決算ハイライト

© SAKURA internet Inc.

SAKURA internet

## 連結実績

### 売上高は15,631百万円（前年同期比17.8％増）、上期としては過去最高を更新
### GPUインフラストラクチャーサービス※が成長をけん引

- 提供開始2年目を迎えたGPUインフラストラクチャーサービスの売上は2,820百万円（前年同期比25.9%増）と成長
- ガバメントクラウドの正式認定等に向けた人材採用は前倒しで好調に進捗
  GPUやコンテナ型データセンター等の中長期的な競争力強化と収益成長を見据えた基盤構築も、計画通り着実に進行

※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（詳細は、P.40へ）

## 連結業績予想

### 多様なニーズに対応した生成AI向けサービスの拡充や新たな顧客層の獲得、組織再編による営業体制強化を通じ、期末にかけて案件数の増加を見込んでおり、通期業績予想は据え置き

- 第2四半期はおおむね予想どおりに着地
- 大規模クラスターや推論利用などの多様なニーズに対応し、8月にベアメタル型GPUクラウドサービス「高火力 PHY B200プラン」、9月にクラウド型スーパーコンピュータ「さくらONE」、生成AI向けのプラットフォーム「さくらのAI Engine」の提供を開始。より高付加価値なサービスの提供で、GPUの収益性を向上
- 顧客起点の全社横断開発体制や、GPUの相互再販などパートナーとの共創型エコシステム構築による販売力を強化

© SAKURA internet Inc.

## GPUインフラストラクチャーが成長をけん引、上期としては過去最高の売上高
## 機材投資や人材獲得等の戦略的投資が先行した影響で一時的にコスト先行

［売上高］
- 官公庁大口案件の受注により、その他サービスは前年同期比44.8%増、GPUインフラストラクチャーサービスは、前期・当期のGPU投資により前年同期比25.9%増、クラウドサービスは前年同期比10.2%増と好調に推移し、第2四半期としては過去最高の売上高

［利　益］
- クラウドサービスの機能開発や販売促進の強化など成長戦略に沿った人材投資を実施（前期末より連結従業員数119名増）
- GPUインフラストラクチャーサービスの減価償却費等の機器関連費用やその他サービス売上にかかる販売用のサービス原価等が増加

（金額：百万円）

| 科目 | ’25/3期　Q2 金額 | ’26/3期　Q2 金額 | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 増減率（%） |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 13,271 | 15,631 | 2,359 | 17.8 |
| 営業利益 | 1,295 | △920 | △2,216 | — |
| 経常利益 | 1,102 | △811 | △1,913 | — |
| 親会社株主に帰属する中間純利益 | 710 | △626 | △1,336 | — |

© SAKURA internet Inc.

## 多様なニーズに対応した生成AI向けサービスの拡充や新たな顧客層の獲得、組織再編による営業体制強化を通じ、期末にかけて案件数の増加を見込んでおり、通期業績予想は据え置き

- 売上高はおおむね予想の範囲内で着地。営業利益、経常利益、中間純利益は想定を上回る着地
- 「その他サービス」の官公庁大口案件の一部が下期売上計上へ変更となったが、通期では変更なし
- 大規模クラスターや推論利用などの多様なニーズに対応し、ベアメタル型GPUクラウドサービス「高火力 PHY B200プラン」、クラウド型スーパーコンピュータ「さくらONE」、生成AI向けのプラットフォーム「さくらのAI Engine」の提供開始。
  より高付加価値なクラウド型サービスの拡充により、GPUの収益性向上を図る
- 顧客起点の全社横断開発体制や、GPUの相互再販などパートナーとの共創型エコシステム構築による販売力を強化

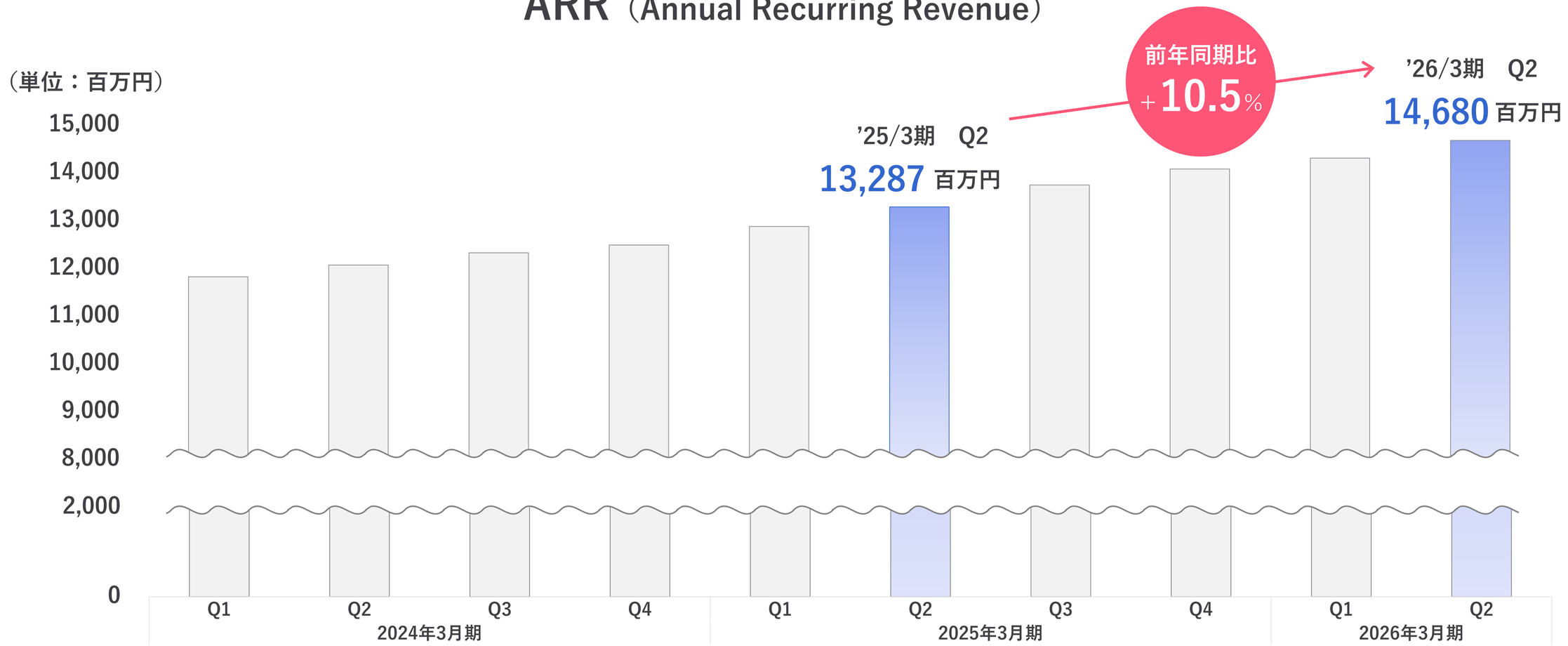
（金額：百万円）

| 科目 | ’26/3期 Q2累計 修正予想 | ’26/3期 Q2累計 実績 | 増減額 | 増減率（%） | ’26/3期 通期 修正予想 |
|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 16,000 | 15,631 | △368 | △2.3 | 36,500 |
| 営業利益 | △1,150 | △920 | 229 | 19.9 | 350 |
| 経常利益 | △1,100 | △811 | 288 | 26.2 | 400 |
| 親会社株主に帰属する中間(当期)純利益 | △800 | △626 | 173 | 21.7 | 200 |

© SAKURA internet Inc.

## ストック型収益を示すARRは前年同期比10.5%増

### ARR（Annual Recurring Revenue）




※対象は、さくらインターネット単体のクラウド、VPS、レンタルサーバサービス（クラウドは従量課金制だが、定額制に準じて算出）
※ARR（年間経常収益）は、四半期の各月MRR(月次経常収益)を合算後、4倍して算出。売上高とは異なる指標

© 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

●2026年3月期の配当予想　：1株あたり5円00銭

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.

# 2026年3月期 第2四半期 連結業績

# 2026年3月期 第2四半期　連結業績概要

SAKURA internet

**その他サービスが官公庁の大口案件の受注により前年同期比44.8%増、**
**GPUインフラストラクチャーサービスが25.9%増、クラウドサービスが10.2%増と好調**
**積極投資による人件費、減価償却費等の機器関連費用の増加等で一時的に利益減少**

（金額：百万円）

| 科目 | ’25/3期　Q2 | | ’26/3期　Q2 | | 前年同期比 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金額 | 構成比（%） | 金額 | 構成比（%） | 増減額 | 増減率（%） |
| 売上高 | 13,271 | 100.0 | 15,631 | 100.0 | 2,359 | 17.8 |
| 売上原価 | 8,922 | 67.2 | 12,482 | 79.9 | 3,559 | 39.9 |
| 売上総利益 | 4,349 | 32.8 | 3,148 | 20.1 | △1,200 | △27.6 |
| 販管費 | 3,053 | 23.0 | 4,069 | 26.0 | 1,016 | 33.3 |
| 営業利益 | 1,295 | 9.8 | △920 | △5.9 | △2,216 | ― |
| 経常利益 | 1,102 | 8.3 | △811 | △5.2 | △1,913 | ― |
| 親会社株主に帰属する中間純利益 | 710 | 5.4 | △626 | △4.0 | △1,336 | ― |

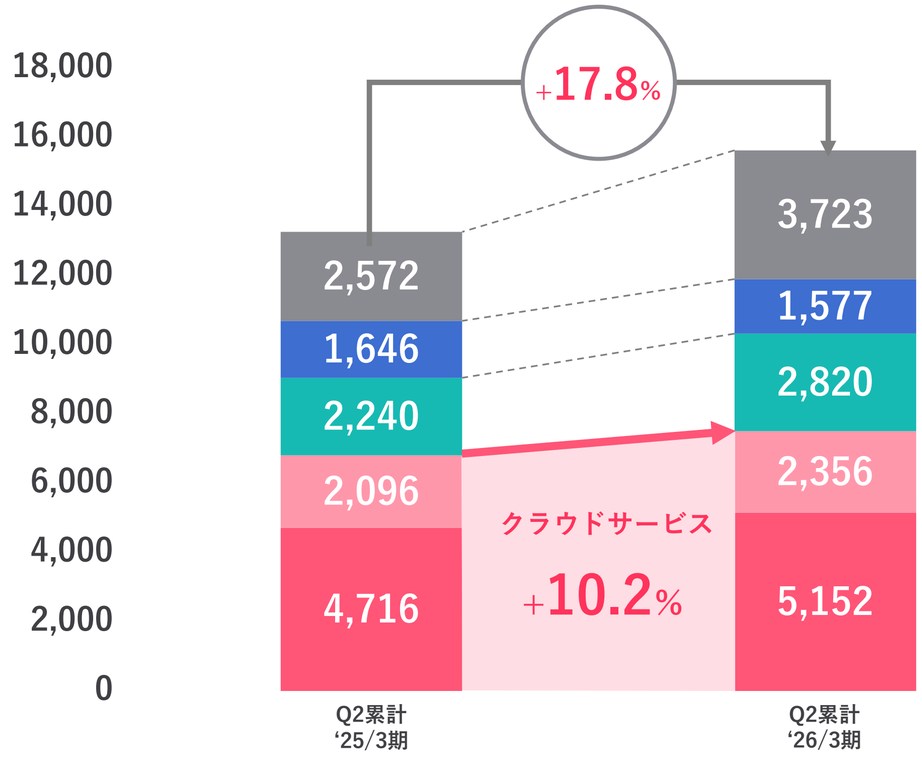
© SAKURA internet Inc.

# 連結サービスカテゴリー別売上高（前年同期比・四半期推移）

## GPUインフラストラクチャーサービスが前年同期比580百万円増加
## クラウドサービスが+10.2%と好調に推移、その他サービスは官公庁の大口案件により伸長

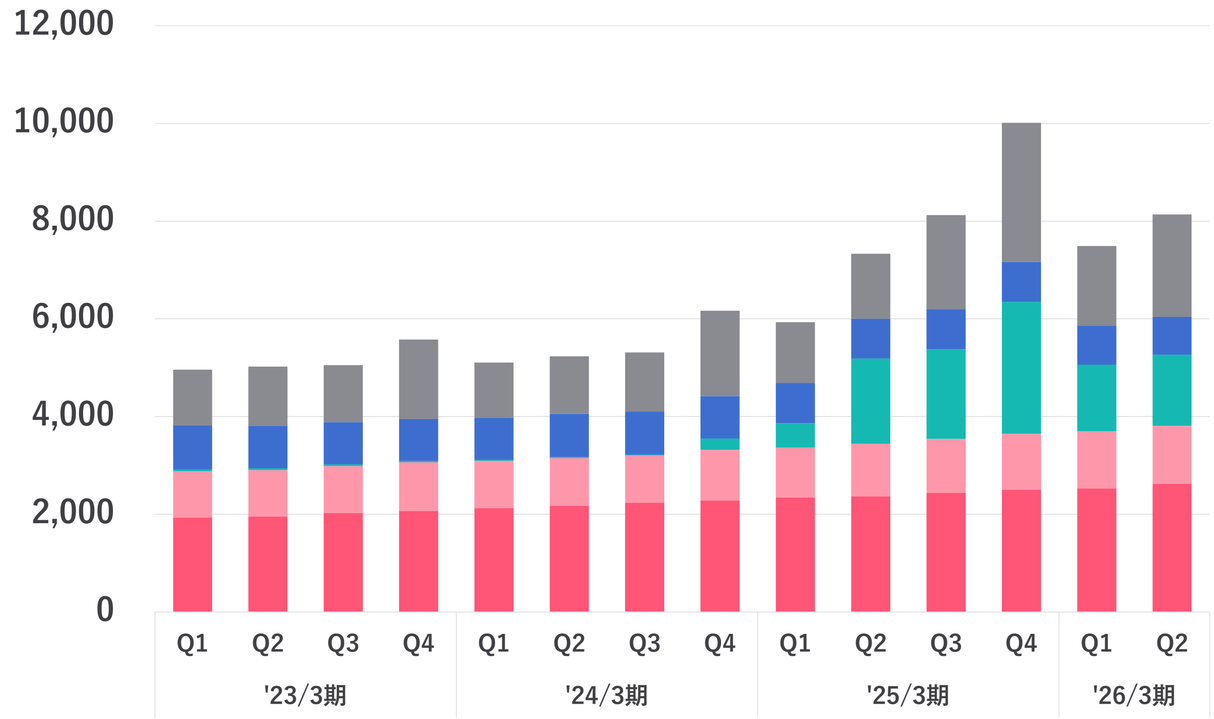
### 前年同期比

（金額：百万円）




### 四半期推移

（金額：百万円）



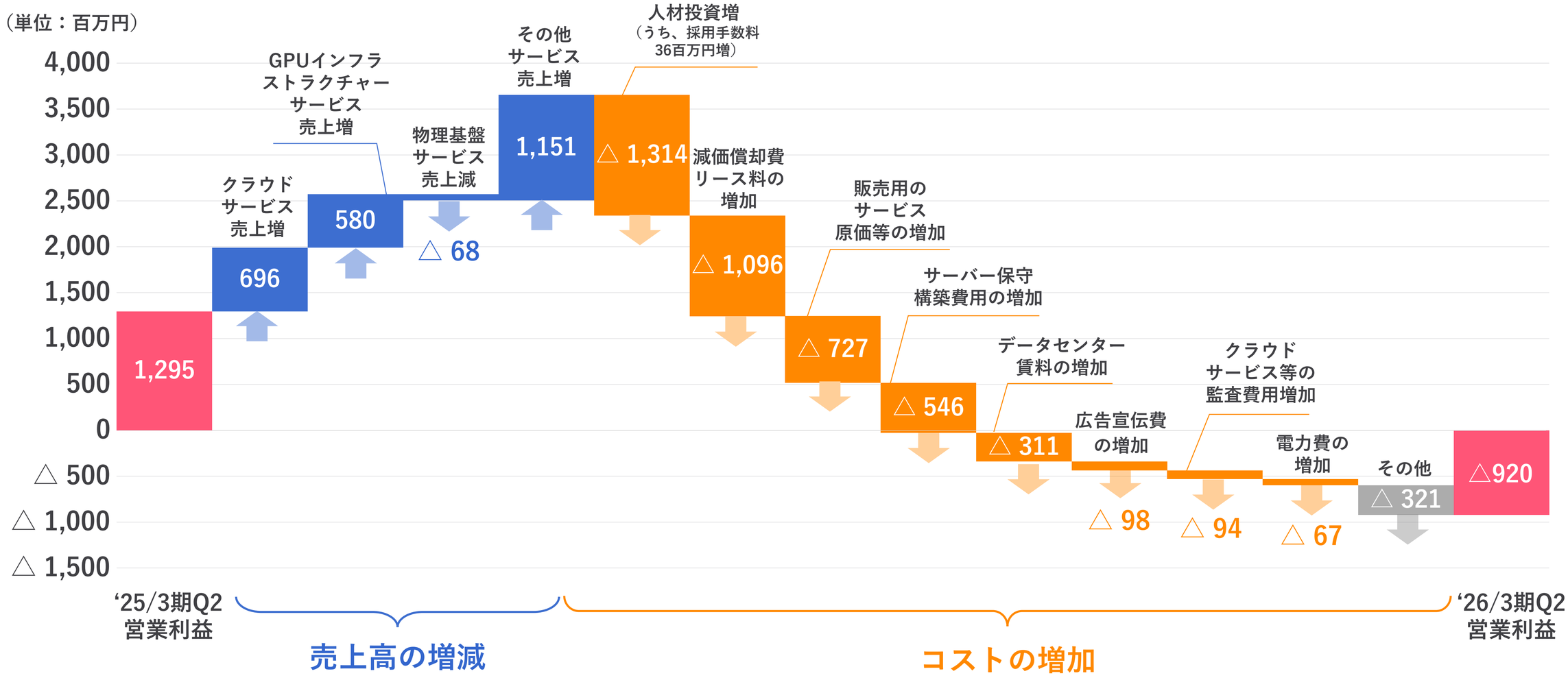

クラウドサービス ■クラウドインフラストラクチャー ■クラウドアプリケーション ■GPUインフラストラクチャーサービス ■物理基盤サービス ■その他サービス

※2026年3月期より、連結サービス区分を変更。2025年3月期以前も組替後の数値を使用

© SAKURA internet Inc.

# 2026年3月期 第2四半期　連結営業利益増減要因（前年同期比）

## 営業利益の変動要因




© SAKURA internet Inc.

# 連結貸借対照表

- 流動資産：生成AI向けサービス用機材投資にかかる債務の支払いによる現金及び預金の減少
- 固定資産：生成AI向けサービス用機材投資による固定資産の増加
- 負　　債：上記支払いによる債務減少と、リース債務・借入金の増加

（単位：百万円）

| 科目名 | 前期末（’25/3期） | 当期Q2末（’26/3期） | 増減額 |
|---|---|---|---|
| 流動資産 | 41,744 | 19,694 | △22,049 |
| 固定資産 | 39,674 | 60,565 | 20,890 |
| （有形固定資産） | 33,469 | 51,190 | 17,721 |
| （無形固定資産） | 1,259 | 1,565 | 305 |
| （投資その他資産） | 4,945 | 7,808 | 2,863 |
| 資産合計 | 81,419 | 80,260 | △1,159 |

| 科目名 | 前期末（’25/3期） | 当期Q2末（’26/3期） | 増減額 |
|---|---|---|---|
| 流動負債 | 40,347 | 34,194 | △6,152 |
| 固定負債 | 10,814 | 16,453 | 5,638 |
| 負債合計 | 51,162 | 50,648 | △513 |
| 純資産 | 30,257 | 29,611 | △645 |
| （うち、株主資本） | 29,931 | 29,228 | △702 |
| 負債純資産合計 | 81,419 | 80,260 | △1,159 |

© SAKURA internet Inc.

# 連結キャッシュ・フロー計算書

- 営業CF：減価償却費が増加の一方で、税金等調整前中間純利益が減少
- 投資CF：生成AI向けサービス用機材に関する債務の支払額が増加
- 財務CF：前年同期に実施した株式の発行による収入

（単位：百万円）

| 項目 | ’24/3期Q2 | ’25/3期Q2 | ’26/3期Q2 | 前期比増減額 |
|---|---|---|---|---|
| 営業CF | 1,377 | 487 | 53 | △433 |
| 投資CF | △775 | 317 | △22,485 | △22,803 |
| FCF | 601 | 804 | △22,432 | △23,236 |
| 財務CF | △927 | 23,581 | 3,725 | △19,856 |
| 現金等の増加額 | △326 | 24,385 | △18,705 | △43,091 |
| 現金等の残高 | 4,483 | 29,648 | 10,783 | △18,865 |

※FCF=営業CF＋投資CF

© SAKURA internet Inc.

# 今後の成長戦略

© SAKURA internet Inc.

今後の成長戦略

# 1. 生成AI向けサービス

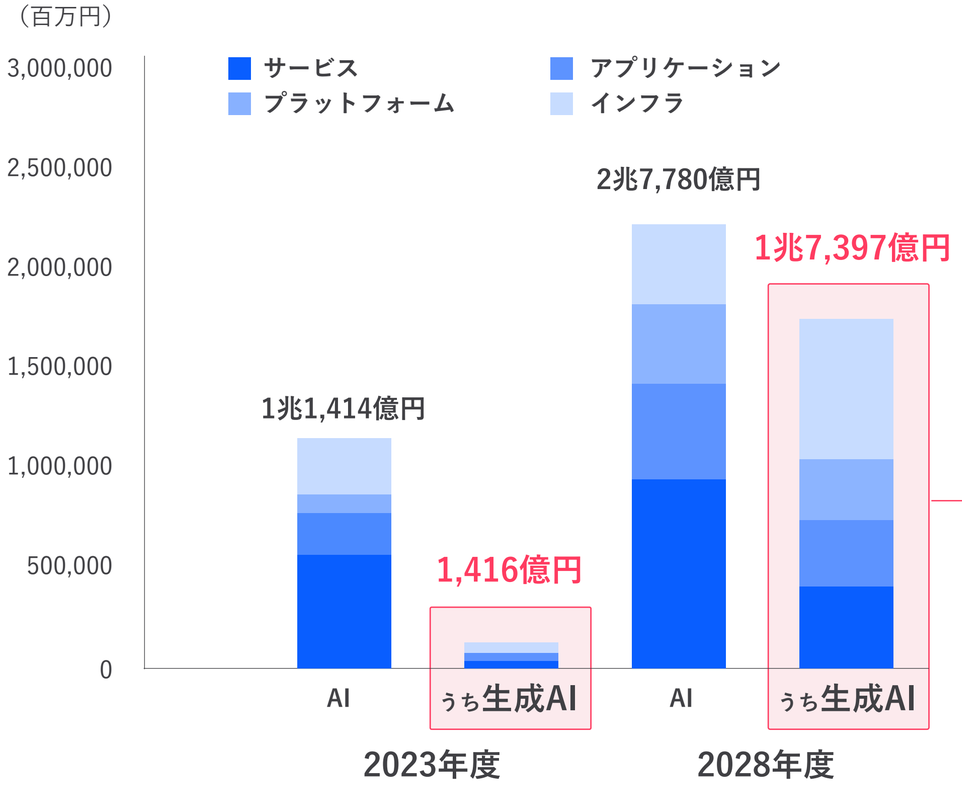
# 今後のAI戦略：市場環境

※2026年3月期 第1四半期決算説明資料より再掲

## 生成AI市場はプラットフォーム、インフラ領域が高い成長率で推移し 2028年度：1兆7,397億円予想（2023年度-2028年度CAGR：65.2%）と、大幅成長を見込む

### 国内AI市場規模推移

ビジネスカテゴリー別市場規模推移




出典：富士キメラ総研　2025　生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査

**生成AIがAI市場の成長をけん引**
**特にプラットフォーム、インフラ分野が高い成長率で推移**

- 基盤モデルや、AIアプリケーションを支えるインフラが市場をけん引し、今後も市場は拡大
- 利用（推論）フェーズへの移行で、アプリケーションへの基盤モデルの組み込みが拡大する予想

© SAKURA internet Inc.

# 今後のAI戦略：事業環境の変化

※2026年3月期 第1四半期決算説明資料より再掲

## 想定より早期に推論ニーズが急拡大。先行準備していた多様な生成AI向けサービス（クラウド型の自社スパコンや生成AI向けプラットフォームなど）を早期に市場投入

| 用途 | 業績予想の前提 | 事業環境の変化 | |
|---|---|---|---|
| 学習（開発） | ● 大規模学習領域では、GPUの調達・提供において先手を打ち、2～3年のリードタイムを武器に市場での存在感を拡大。収益成長をけん引する主軸に位置づけ<br>● 中～小規模の学習ニーズには、時間課金など柔軟な課金体系の導入やサービスの多様化で幅広いユースケースに対応。利用者層の拡大を通じて、中期的な成長基盤を形成 | → 競争激化 | **利用者層の拡大により、多様化するニーズへの対応と高付加価値サービスに対する期待が高まる**<br>● 利用者のすそ野が広がる中、ユースケースの多様化と高度化が進展。それに伴い高性能で、柔軟性の高いインフラへの需要が高まっている<br>● 国内外でのGPUサービス提供が加速し、国内の支援施策や海外勢による積極的な価格戦略が市場に登場。スペックや価格による差別化が困難な状況 |
| 推論（利用） | 推論ニーズへは、段階的な利活用の拡大にあわせて、プラットフォームサービスの提供で将来的に、継続的・安定的な収益基盤を確立 | → ニーズ拡大 | **生成AIの活用フェーズ本格化により、「推論」ニーズが急拡大し、国産プラットフォームへの期待と信頼が一層高まる**<br>● AI活用の本格フェーズへと移行が進む中、実運用レベルでの「推論」ニーズが急速に拡大。特に機密性・国産志向の高いセグメント（自治体・金融・医療等）において、国内基盤上での安全かつ柔軟な運用が可能なプラットフォームサービスや国産LLM活用への関心が高まっている |

© SAKURA internet Inc.

# 今後のAI戦略：全体方針

※2026年3月期 第1四半期決算説明資料より再掲

SAKURA internet

## 高付加価値型生成AIインフラで、収益性と成長を両立する提供モデルへ進化

通期に向けた成果の最大化を見据え、重点施策を着実に推進
提供価値の深化と、提案力・展開力の強化により、持続的な成長を実現

### GPU資源の提供価値の向上

国内リーディングカンパニーとしての強みを活かし
競争優位なGPUリソースと柔軟なクラウド基盤により
収益性の高い生成AIインフラサービスへと進化

#### ● 高付加価値サービスで収益性を向上

GPUリソースを用途・目的に応じた最適なサービスとして再設計。さくらONE（クラウド型スパコン）、高火力 PHY / VRT / DOK、生成AIプラットフォーム等使いやすいサービスとして柔軟に提供。加えて、導入から運用まで一体で支援することで差別化を図り、サービスとしての付加価値を高め、継続的な価値提供によってLTVを高める

#### ● GPUリソースの価値最大化

GPUのスパコン化による高稼働率の実現や、さくらの生成AIプラットフォームをはじめとするクラウド型サービスへ注力の軸足を移し、1台あたりのリソース活用効率を最大化する収益モデルにシフト

×

### 売る力の向上

「つくる・売る・支える」を一体で担うAIエキスパートチームが、顧客の生成AI活用を戦略的にサポート

#### ● 全社横断の体制を構築

新たに設置した上級執行役員のリーダーシップのもと、開発・営業・サポートが部門横断で連携する体制を構築。「つくる・売る・支える」の全社横断プロジェクトを立ち上げ、顧客価値と実行力の両立を図る

#### ● 再販パートナー制度設立

新たにResellerパートナー制度を導入し、再販経路からの案件獲得を本格化。既に複数社と高火力シリーズの再販契約を締結済、今後も順次拡大予定。パートナー経由で新たな業界や顧客層への販路拡大と売上向上を図る

© SAKURA internet Inc.

# 今後のAI戦略：高付加価値戦略の実行

※2026年3月期 第1四半期決算説明資料より再掲

SAKURA internet

## 当社の強みである**クラウド型サービス**へリソースを集中
## 高成長・高収益領域への注力で計算基盤の**収益性を最大化**

学習（開発）向け ← 多様なニーズに応える高付加価値サービスラインアップ → 推論（利用）向け

高火力シリーズ

| さくらONE（スパコン） | 高火力 PHY / 高火力 VRT / 高火力 DOK | さくらの生成AIプラットフォームサービス |
|---|---|---|

**①学習用途向け戦略**

世界49位の処理性能を持つ自社スパコン（さくらONE）と新型GPU「NVIDIA B200」を早期提供。大口・エンタープライズニーズに応える差別化戦略を実行

**②推論用途向け戦略**

当社の強みである「国産クラウド×手厚い支援」で自由度が高く柔軟性のあるプラットフォームサービスを提供開始。計算基盤あたりの収益性を向上

# 今後のAI戦略：重点施策①　大口・エンタープライズニーズへの取り組み

※2026年3月期 第1四半期決算説明資料より再掲

SAKURA internet

**①**
**学習用途向け戦略**

## 高性能GPU・クラウド型自社スパコンを売上成長の主要ドライバーと位置づけ、大口案件の獲得とGPUリソースの稼働率向上を目指す

### 高性能GPUと自社スパコンを武器に、エンタープライズ市場を本格開拓

- **8月提供予定の「NVIDIA B200」や、クラウド型のスーパーコンピュータシステム「さくらONE」※の提供開始**

他社に先駆けたB200の提供や、技術優位性・柔軟性に優れた自社スパコンを、エンタープライズ向けに販売予定

※ 2025年6月10日（日本時間）にドイツで開催された国際会議・展示会「ISC2025」で、スパコンの処理性能ランキングTOP500の世界49位を獲得

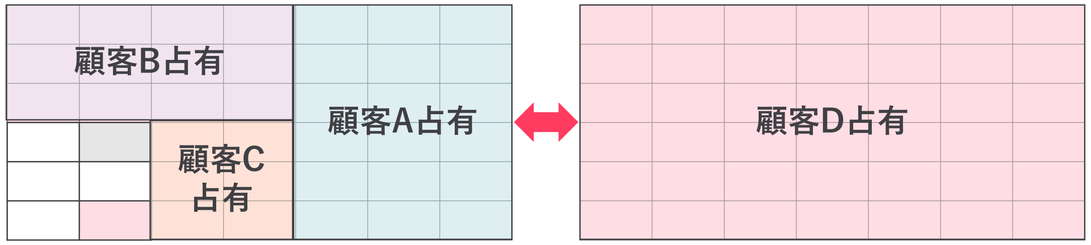
TOP500 The List.

さくらインターネット研究所、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 | さくらインターネット

### 「さくらONE」の強み

- **サービスとしての強み・提供価値**
  - ・すぐに使えるマネージド型で導入が容易
  - ・小規模～スパコン級まで柔軟に対応
  - ・国内エンジニアによる手厚い日本語サポート
  - ・自社開発・運用によるトラブル対応時の透明性・対応力
- **高稼働・高収益性の構造**
  - ・パーティション分割によって占有ニーズと稼働率を両立
  - ・用途に応じた拡張が可能で、商談幅の広さ×アップセル余地が大きい

**GPUサーバの提供イメージ**




従来通り、用途に合わせて占有可能　　1顧客がスパコンとして利用可能

© SAKURA internet Inc.

# 今後のAI戦略：重点施策②　生成AIプラットフォームサービスの取り組み

※2026年3月期 第1四半期決算説明資料より再掲

SAKURA internet

**②**
**推論用途向け戦略**

推論需要の拡大に対して、**国内完結・機密性・即応性・拡張性**を兼ね備えた「使える」サービスを提供。利用者のすそ野拡大を通じて、収益性の向上と継続的な収益基盤の構築を図り、**日本発・信頼性の高いインフラ基盤**としての地位を確立

## GPU基盤

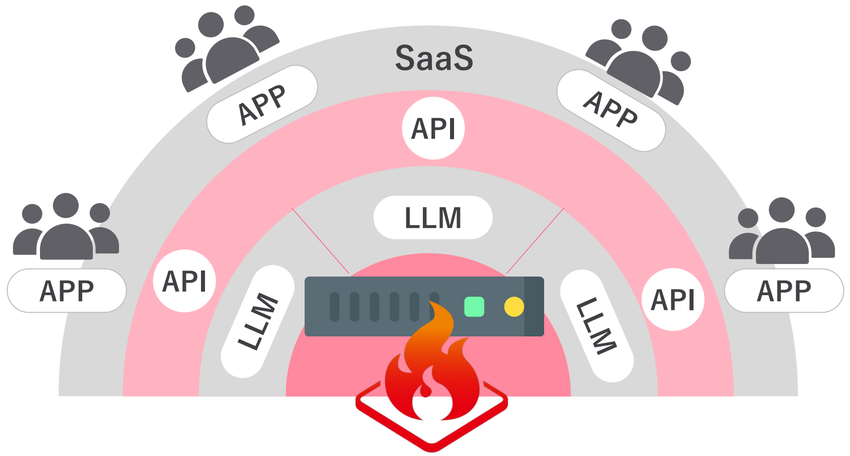
GPU専有型AI開発インフラ

5/14サービスリリース

## さくらの生成AIプラットフォーム

国内完結

生成AI活用向けクラウド型LLM実行基盤




| | | |
|---|---|---|
| 用途 | 学習（開発） | 推論（利用） |
| 課金 | 固定料金 | 従量課金 |

© SAKURA internet Inc.

# 今後のAI戦略：重点施策③　認知拡大

※2026年3月期 第1四半期決算説明資料より再掲

SAKURA internet

③
認知拡大
施策

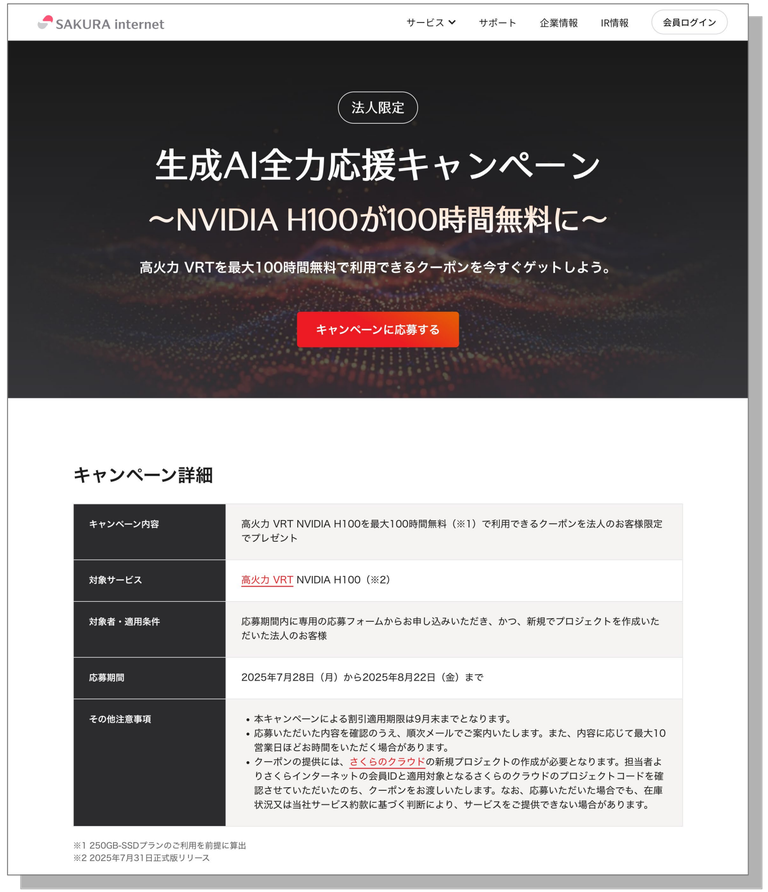
## VM型GPUクラウドサービスの正式版提供開始にあわせて、生成AI向け国産クラウドサービスとして認知を拡大

### 当社のGPU供給力を武器に用途特化型サービスの販売へシフト

- 従来の専有型中心の生成AI向けサービスから、より汎用的でコスト効率に優れた高付加価値サービスへGPUリソースを割り当て
- 性能・用途・価格に応じたサービスの選択肢を広げ、多様化する市場ニーズへ柔軟に対応

### 認知拡大と利用促進に向けた取り組みを本格化

- 需要に応えて、4月にβ版を提供したVM型GPUクラウドサービス「高火力 VRT」向けにGPUを確保。安定供給体制を整備し、7月末に正式版をリリース予定
- 正式版リリースとあわせて、認知向上・利用拡大に向けたキャンペーンを開始

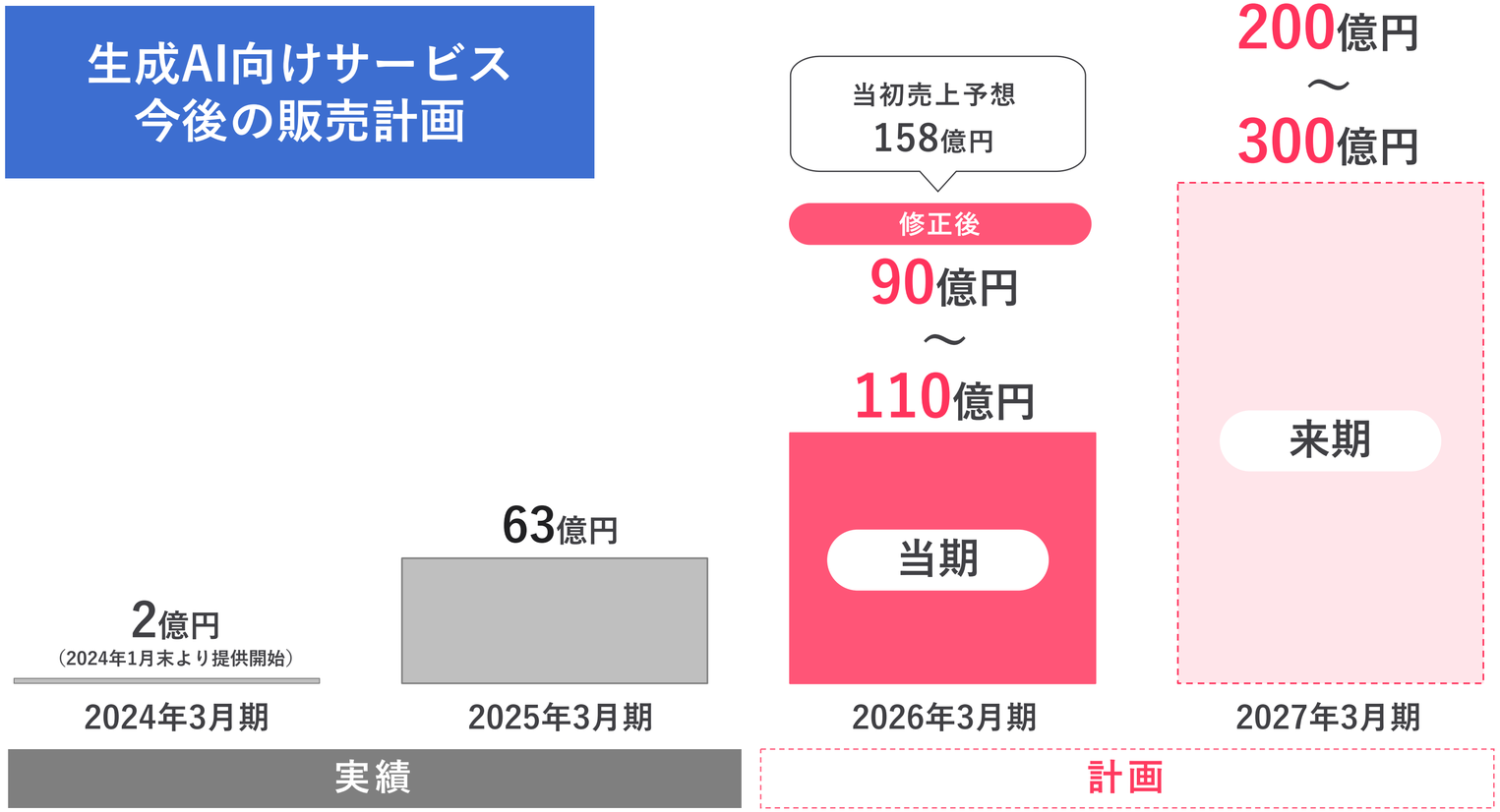



© SAKURA internet Inc.

# 今後のAI戦略：販売計画

※2026年3月期 第1四半期決算説明資料より再掲

継続見込みの生成AI向け大型案件終了の影響により、当期は販売計画を見直し
一方、来期は重点施策の展開による成長加速を見据え、従来想定の水準を据え置き




技術・インフラ・支援体制のすべてを磨き
顧客のAI実装をともに成功へ導くデジタルインフラトップ企業として飛躍

© SAKURA internet Inc.

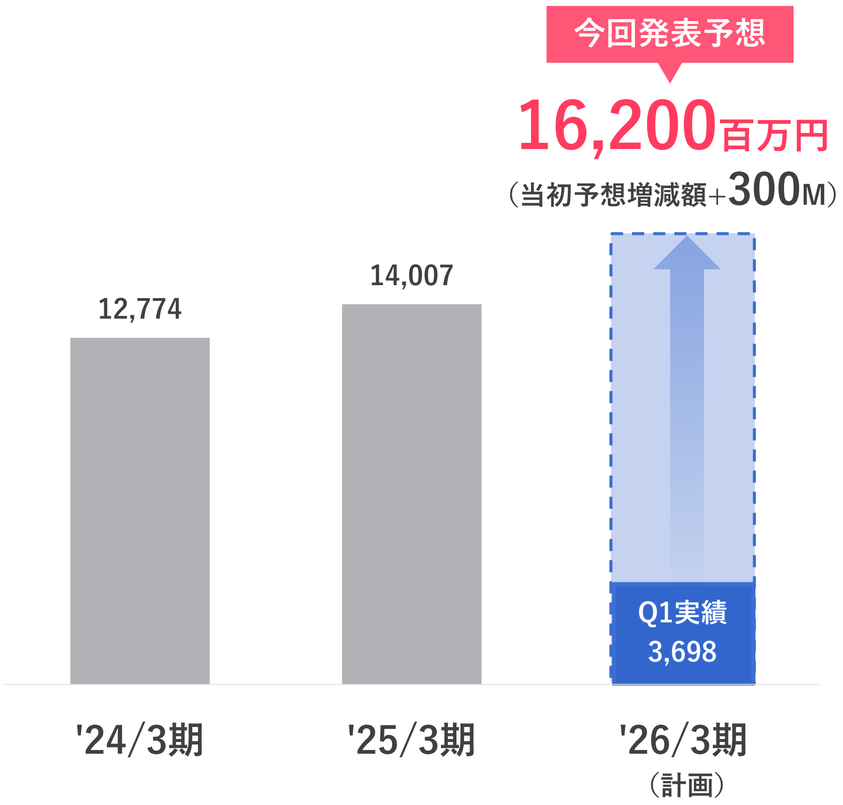
今後の成長戦略

# 2. クラウドサービス

# クラウドサービスの通期予想は当初想定水準で成長見込み

## クラウドサービス売上推移

（単位：百万円）




## 販売体制の強化とサービス機能開発を加速
## 中長期的な事業拡大をけん引

- 既存のクラウドサービスは、顧客理解を起点とした課題解決型の提案と営業・技術が連携した伴走支援により、売上拡大を目指す
- 2026年3月末のガバメントクラウド正式認定に向けた機能開発は順調に進捗
- クラウド型の生成AI向けサービスである「高火力 VRT」「高火力 DOK」を今期よりクラウドサービスへ分類。当初予想から＋3億円の見込み

© SAKURA internet Inc.

# クラウドサービス：全体方針

※2026年3月期 第1四半期決算説明資料より再掲

## 当社の“戦略的な強み”と“共創型エコシステム”を掛け合わせ、顧客価値と市場開拓の両輪で成長を最大化

### 既存顧客への価値最大化（信頼と深化）

- **戦略提案と技術支援による“共感型”課題解決体制の構築**

  当社の「垂直統合 × 自前主義」の強みを活かし、営業と技術が一体で対応。顧客視点での高精度な提案と即応性ある技術サポートにより、課題解決力と信頼性を両立

- **アップセル・クロスセルを通じた“関係深化型”拡張モデルの推進**

  技術ナレッジの提供や検証支援、継続的なフォローアップを通じて、検討段階から実運用までを一気通貫で支援。
  顧客の活用成果を共に高め、継続的なアップセル・クロスセルの機会創出と価値の拡張と関係性の深化を同時に実現

### 新規顧客へのアプローチ（機会創出と領域拡大）

- **パートナー共創による新領域への戦略展開**

  自社単独では提供が難しい専門性や価値をパートナーとの共創ネットワークを通じて補完・拡張。非IT業種や公共分野など、未開拓領域への高付加価値アプローチを実現

- **課題起点での“価値共鳴型”リード創出**

  顧客の変化や兆しに着目、課題や関心の発露につながる接点を設計。ウェビナーや展示会を“共感を育てる場”として活用し、これまでアプローチできていなかった層にも届く、共創起点の営業スタイルへ展開

## 「売る」ではなく「共に価値をつくる」顧客起点で未来の需要を創出する進化型ソリューション営業へ

© SAKURA internet Inc.

# クラウドサービス：重点施策

※2026年3月期 第1四半期決算説明資料より再掲

## 顧客の「やりたいこと」を「できる」に変える高付加価値サービスを提供

ただ「売る」ではなく
顧客起点で
**課題を解決**

- 技術と営業が連携した伴走型の提案
- 多様なパートナー企業による提案

| 方向性 | 施策 |
|---|---|
| 新規顧客へのアプローチ | **● パートナーネットワークの拡大**<br>パートナー企業との連携により非IT一般企業・公共分野へのシェア拡大を目指し、ウェビナー・イベント開催、展示会への共同出展など、共創エコシステムを最大限に活用、新たな市場機会を創出 |
| | **● 市場課題に即応したリードの獲得**<br>具体施策として、VMwareライセンス変更に直面する事業者に対し、課題解決型のウェビナー・ハンズオンを実施。8月よりクラウド移行促進キャンペーンを開始 |
| 既存顧客への価値最大化 | **● 大口顧客への訪問によるカスタマイズ提案**<br>大口クラウド顧客を訪問、ヒアリングによる技術課題を解決<br>11月開始のプレミアムサポートや新機能提供を通じて、顧客満足度の向上と利用拡大を促進 |
| 大規模需要への対応強化 | **● 石狩第3ゾーン稼働による大規模案件対応を本格化**<br>10月の石狩第3ゾーン稼働により大規模リソースの受け入れが可能に。要望に応じて、当社のクラウドと顧客機材を組み合わせた専用プライベートゾーンの構築や1社専用の大規模ゾーン構築にも柔軟に対応<br>技術と営業の連携により、導入障壁を解決し大型案件の獲得を目指す |

© SAKURA internet Inc.

# 重点施策への取り組み

© SAKURA internet Inc.

# 2026年3月期 第2四半期　重点施策への取り組み状況サマリー

## 成長戦略の実践

| | |
|---|---|
| サービスラインアップを充実 | 生成AIの旺盛な需要に応える多様なサービスをリリース<br>● 高火力 PHY B200プラン（8月）<br>● さくらのAI Engine（9月）<br>● さくらONE（9月） |
| 信頼できるプラットフォームを提供 | ● ㈱Preferred Networks、当社、NICT※の３社間で国産生成AIのエコシステム構築に向け、 基本合意を締結（9月）<br>● 2026年3月末のガバメントクラウド正式認定に向け社内の開発リソースを集中し順調に進捗 |
| 顧客・パートナーとの接点を拡大 | ● 9件の展示会にブースを出展。認知拡大、リード・案件の獲得を推進。「さくらのクラウド」セールスパートナー数は10月時点で63社に拡大<br>● 大口顧客への往訪、さくらのクラウドのプレミアムサポートの提供（11月予定） |

## 成長戦略を支える基盤強化

| | |
|---|---|
| 人材獲得 | 137名を採用（年度内入社予定者を含む）<br>優秀人材の採用と社内異動を組み合わせ、成長領域に人材を重点的に配置し、注力事業の拡大と、それを支える基盤体制の強化を加速 |
| 体制強化 | 成長戦略を着実に推進するため、上級執行役員のリーダーシップのもと成果志向の経営体制を強化。顧客の声（VoC）を起点としたプロダクト開発を実現する社内連携を加速 |
| データセンターの拡張 | コンテナ型データセンターにNVIDIA B200 GPU約400基を設置（８月）<br>2026年1月より第2期コンテナ型データセンターでのサービス提供に向け、構築を進行 |

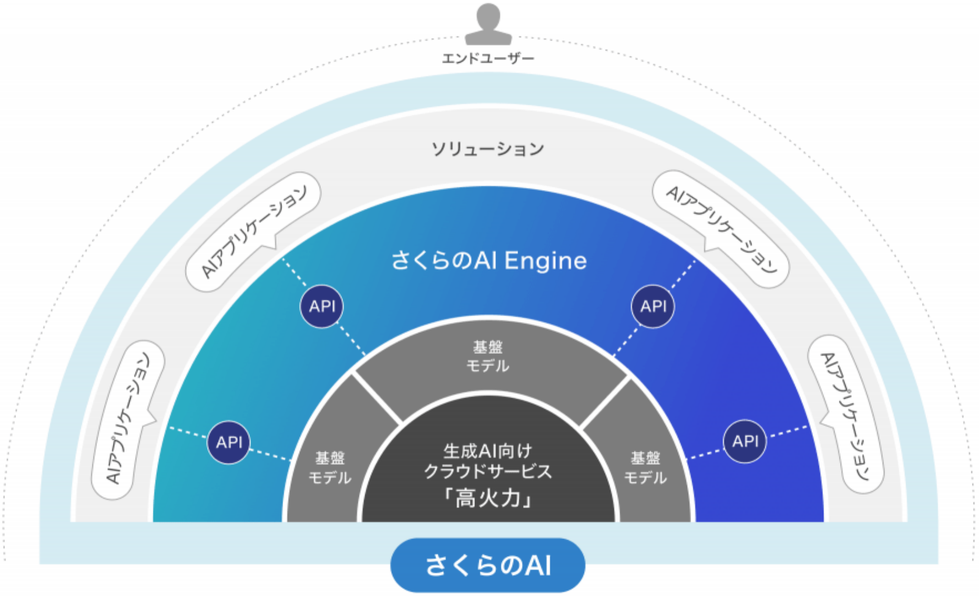
※　国立研究開発法人情報通信研究機構

© SAKURA internet Inc.

# 日本の生成AIインフラ市場で独自のポジションの確立を目指す
# 国内完結型のサービスを強みに海外依存に代わる新たな選択肢へ

## 「さくらのAI Engine」について

生成AIクラウド「高火力」を基盤にAPIで
複数モデルやRAGを提供
開発や導入がしやすいフルマネージドの
生成AI向け実行基盤




## 取り組み内容

- 大規模クラスターや推論利用などの多様なニーズに対応した生成AI向けサービスを続々とリリース
  - 8月「高火力 PHY B200プラン」
  - 9月「さくらのAI Engine」「さくらONE H200プラン」
  - 10月「さくらONE B200プラン」
- ㈱Preferred Networks、さくらインターネット、NICTの3社間で、安心・安全で日本社会と調和する国産生成AIのエコシステム構築に向けた基本合意を締結（9月）
- 日本の法制度や商習慣に適合し、ビジネスで高い信頼性と安全性を備えた独自の生成AI基盤を提供

© SAKURA internet Inc.

# 積極的な情報発信によりブランド認知と顧客接点を拡大
# 顧客起点で課題を解決する日本発クラウドで市場のシェアを拡大

## 展示会出展

■2025年8月
地域×Tech 東北
地方創生・自治体業務支援のための最新技術展

■2025年9月
ECONOSEC JAPAN 2025
経済安全保障対策会議・展示会

## イベント

課題解決型のウェビナーやセミナーを多数開催

## 取り組み内容

- 認知拡大・リード獲得を強化
  - 自治体リード、共創パートナーの獲得に向け展示会へ積極的に出展。クラウド乗り換えキャンペーンの実施やパートナー連携により新規顧客を獲得
- 石狩リージョンに第3ゾーンを開設
  開設を記念した割引キャンペーンも開始
  - 大規模案件も北海道で受け入れ可能に。災害分散と環境配慮を両立し、柔軟な選択肢を提供
- 2026年3月末のガバメントクラウド正式認定に向け開発は順調。国産クラウドの信頼を基に公共分野での成長基盤を確立

© SAKURA internet Inc.

# サポート体制と営業体制を強化
# 顧客起点の価値創出サイクルにより、LTVを最大化

## プレミアムサポート提供開始

- ✓ 受付体制
  24時間365日の専用窓口
- ✓ サポート内容
  仕様コンパネ操作案内、障害の確認等

## 取り組み内容

- **顧客接点の拡大**
  営業体制を強化するとともに大口顧客との対話を拡大し、ニーズや課題を的確に把握。
  VoCをプロダクト改善へとつなぐ仕組みを構築、顧客起点の価値創出サイクルを加速

- **顧客ビジネスに伴走するサポートを開始**
  「さくらのクラウド」向けの有償オプションサービスとして、プレミアムサポートを11月より提供開始予定

© SAKURA internet Inc.

# 販路拡大・共創

## パートナーとの協働を通じて、新たな顧客層の獲得を推進
## 共創型エコシステムの強化により、提供価値の向上と市場シェアの拡大を目指す

さくらのクラウド

### パートナーネットワーク

- セールスパートナーは63社に拡大（当社HP公開数）
- 展示会への共同出展や11月開催のパートナーカンファレンスを通じて急速に変化するIT市場をパートナーと共に開拓
- 「国産クラウド × 新たな選択肢」を軸にパートナーとの協創による市場シェアと顧客価値の拡大を推進

生成AI向けサービス

### 日本 GPU アライアンス

KDDI㈱、当社、㈱ハイレゾの3社で、GPUの相互再販を行う「日本GPUアライアンス」を設立（10月）。日本におけるGPUコンピューティングリソースの安定供給体制を確立するとともに当社単独では難しかった大規模GPU需要へのアクセスを実現し、案件を獲得

さくらのレンタルサーバ

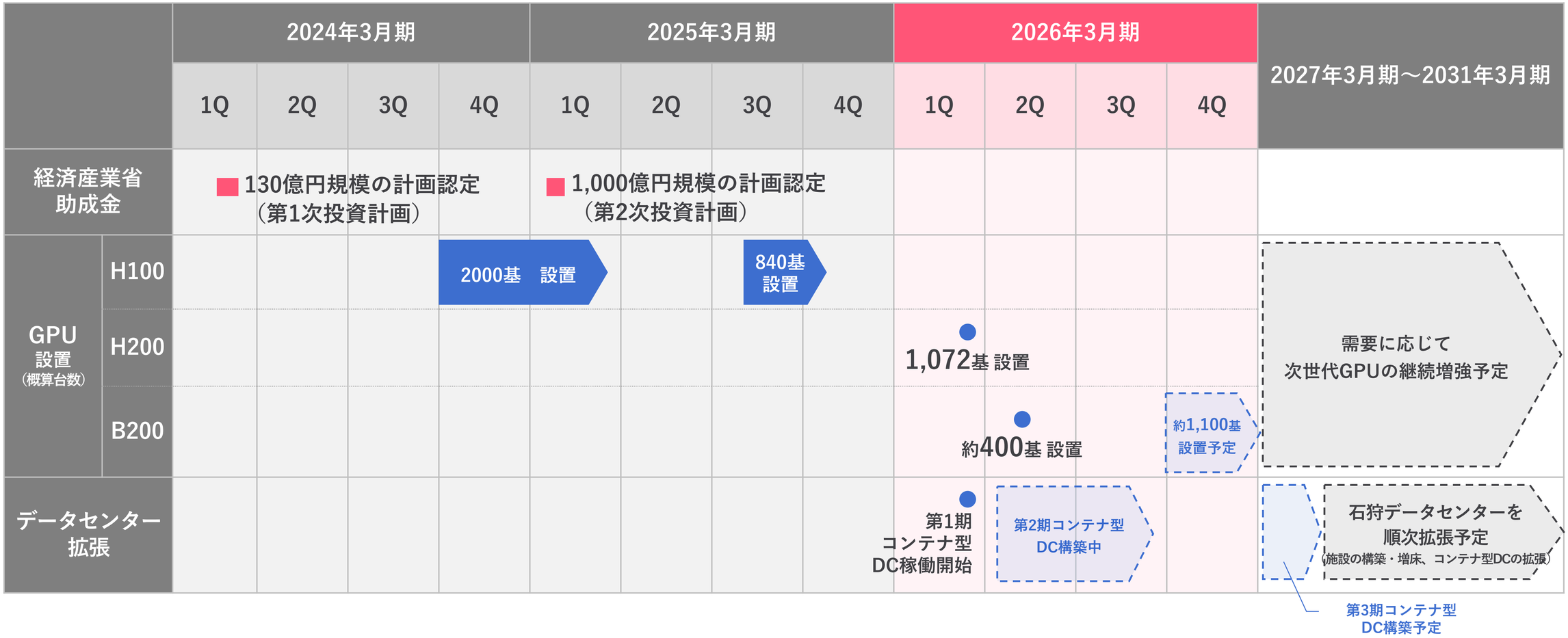
### 取次店制度

取次店の登録数は1,500社を突破し、ネットワークは着実に拡大。今後は制度のベネフィット拡充を通じ、レンタルサーバ事業の顧客基盤を強化

© SAKURA internet Inc.

# 生成AI向けサービス 投資スケジュール

## 生成AI市場の成長を見据えた先行投資を着実に実行
## 既存GPUリソースを最大限に活かしながら、競争力強化に向けた戦略的投資を継続




© SAKURA internet Inc.

# ESG経営への取り組み

© 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

Topic

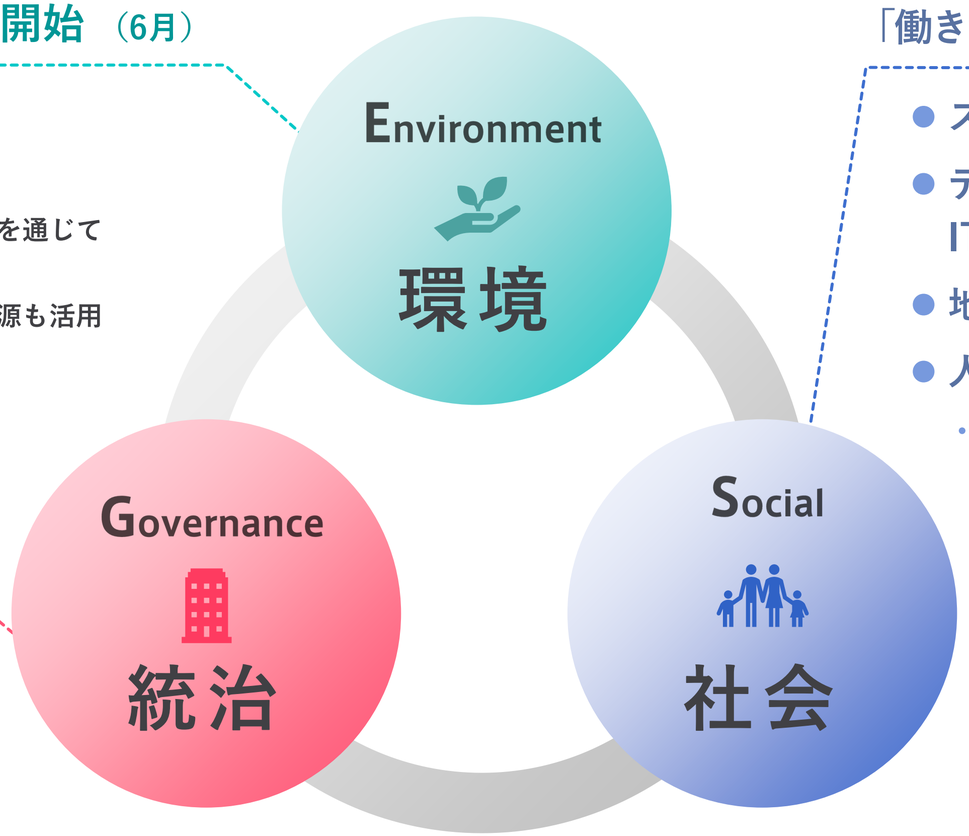
## 再エネ100%運用の生成AI向け コンテナ型データセンターが稼働開始 （6月）

- 二酸化炭素排出の抑制
- 再生可能エネルギーの活用
  - 当社運営のデータセンターは非化石証書の調達を通じて使用電力に伴うCO2排出の実質ゼロを達成
    石狩データセンターでは再生可能エネルギー電源も活用

Topic

## 執行役員を含む女性役員比率 25.0%（2025年6月30日時点）

- 経営の透明化
- コンプライアンスの徹底
- リスクマネジメント
- 情報セキュリティ維持・向上




Topic

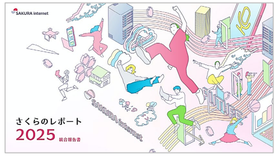
## Great Place To Work® Institute Japanが実施する「働きがい認定企業」において、当社が初選出

- スタートアップ支援を推進
- 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
- 地方創生とデジタルイノベーションの創出
- 人的資本経営の実践
  - 生成AIサービス活用と管理職向け研修の実施

## さくらのレポート2025 統合報告書 を公開

人的資本、GPU等の投資領域を軸に、当社成長戦略と社会的価値向上への取り組みを紹介

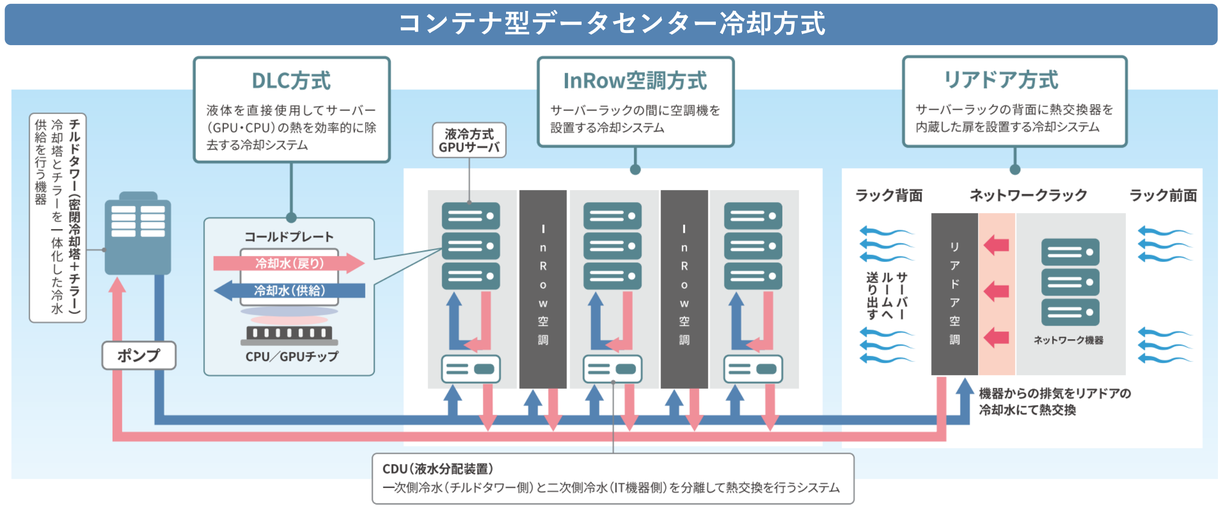
さくらのレポート




© SAKURA internet Inc.

## 再エネ100％運用の生成AI向けコンテナ型データセンターが稼働開始（6月）

生成AI需要拡大に伴う計算資源および設備拡大と環境配慮の両立課題に対し、石狩データセンター内に直接液体冷却方式(DLC方式)採用のコンテナ型データセンターを設置。冷却効率向上と大規模な現場工事の削減によって、環境負荷を低減



## データセンターフォーラム成果発表会での講演（データセンターを巡る環境変化と将来展望）

2025年8月開催のデータセンターフォーラム成果発表会で、執行役員の澤村が登壇。再生可能エネルギー100％達成を果たした当社石狩データセンターの事例をはじめ、データセンターの国内外の最新トレンドや今後の展望を発表

© SAKURA internet Inc.

SAKURA internet

## 人的資本経営への取り組み

### 生成AIサービス活用と管理職向け研修の実施

#### 生成AIサービスの社内活用

業務効率化と生産性向上のため、全社員へのChatGPT Enterpriseの提供に加え、自社サービス「さくらのAI」APIの社内公開を通じてAI活用を推進。今後は非エンジニア向けAIパッケージも展開予定

AIの力を、すべての人に届ける
さくらのAI

#### 管理職向けピープルマネジメント研修の実施

個々の力を活かしてチーム全体の成果を高めるための実践的なマネジメントスキルを身につけることを目的に、今年10月よりマネージャー・リーダーを対象に「ピープルマネジメント※研修」を実施

※メンバー一人ひとりの能力・個性・意思を尊重し、組織全体のパフォーマンスを引き上げつつ、組織の目標を達成し、成果を上げる力

## 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

### プログラミング教室「KidsVenture」を通じて挑戦意欲溢れる次世代の創出に貢献

2016年に設立し、当社を含むIT企業6社で運営。子供たちにパソコンの組み立て、ロボット制御などを題材につくる楽しさ、学ぶ喜びを感じられる機会を提供

### 「基礎から学ぶクラウドサーバの仕組みと実践」がCQ出版より発売※

当社が提供する「さくらのクラウド」に限らず、幅広くデジタル技術の基礎を学ぶことができる入門書。初心者から教育・研修現場まで、学びを通じて人材育成支援を推進

※ Interface（CQ出版）10月号　付録

# appendix

# データ/会社概要

© SAKURA internet Inc.

# 連結サービスカテゴリー別売上　生成AI向けサービスの区分を再整理

GPUを**ベアメタル型**で提供するサービスを「GPUインフラストラクチャーサービス」として新たに定義
GPUを**クラウド型**で提供するサービスについては「クラウドサービス」として計上

| 2025年3月期 | |
|---|---|
| クラウドサービス | |
| クラウド インフラストラチャー | - |
| クラウド アプリケーション | - |
| GPUクラウドサービス | ● 高火力 PHY<br>● 高火力 DOK |
| 物理基盤サービス | ● さくらの専用サーバ 高火力シリーズ |
| その他サービス | - |

| 2026年3月期 | |
|---|---|
| クラウドサービス | |
| クラウド インフラストラチャー | ● 高火力 DOK<br>● 高火力 VRT（新） |
| クラウド アプリケーション | - |
| GPUインフラ ストラクチャーサービス | ● 高火力 PHY<br>● さくらの専用サーバ 高火力シリーズ<br>● さくらONE（新） |
| 物理基盤サービス | - |
| その他サービス | ● さくらのAI（新） |

© SAKURA internet Inc.

# 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 | ’25/3期 Q1 | ’25/3期 Q2 | ’25/3期 Q3 | ’25/3期 Q4 | ’26/3期 Q1 | ’26/3期 Q2 | 前四半期比 増減額 | 前四半期比 増減率（%） |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **クラウドサービス** | **3,368** | **3,444** | **3,543** | **3,650** | **3,698** | **3,810** | **112** | **3.0** |
| 構成比(%) | 56.7 | 47.0 | 43.6 | 36.4 | 49.4 | 46.8 | | |
| クラウドインフラストラクチャー | 2,346 | 2,370 | 2,436 | 2,506 | 2,529 | 2,623 | 94 | 3.7 |
| クラウドアプリケーション | 1,021 | 1,074 | 1,107 | 1,144 | 1,169 | 1,187 | 18 | 1.6 |
| **GPUインフラストラクチャーサービス** | **497** | **1,742** | **1,834** | **2,697** | **1,363** | **1,456** | **92** | **6.8** |
| 構成比(%) | 8.4 | 23.8 | 22.6 | 26.9 | 18.2 | 17.9 | | |
| **物理基盤サービス** | **825** | **820** | **825** | **822** | **802** | **775** | **△26** | **△3.3** |
| 構成比(%) | 13.9 | 11.2 | 10.2 | 8.2 | 10.7 | 9.5 | | |
| **その他サービス** | **1,243** | **1,328** | **1,922** | **2,844** | **1,627** | **2,095** | **467** | **28.7** |
| 構成比(%) | 21.0 | 18.1 | 23.7 | 28.4 | 21.7 | 25.7 | | |

※2026年3月期より、連結サービス区分を変更。2025年3月期も組替後の数値を使用
※高火力 PHYとさくらの専用サーバ高火力シリーズは「GPUインフラストラクチャーサービス」へ、高火力 DOK・VRTは「クラウドインフラストラクチャー」へ組替え（詳細はP40へ）

© SAKURA internet Inc.

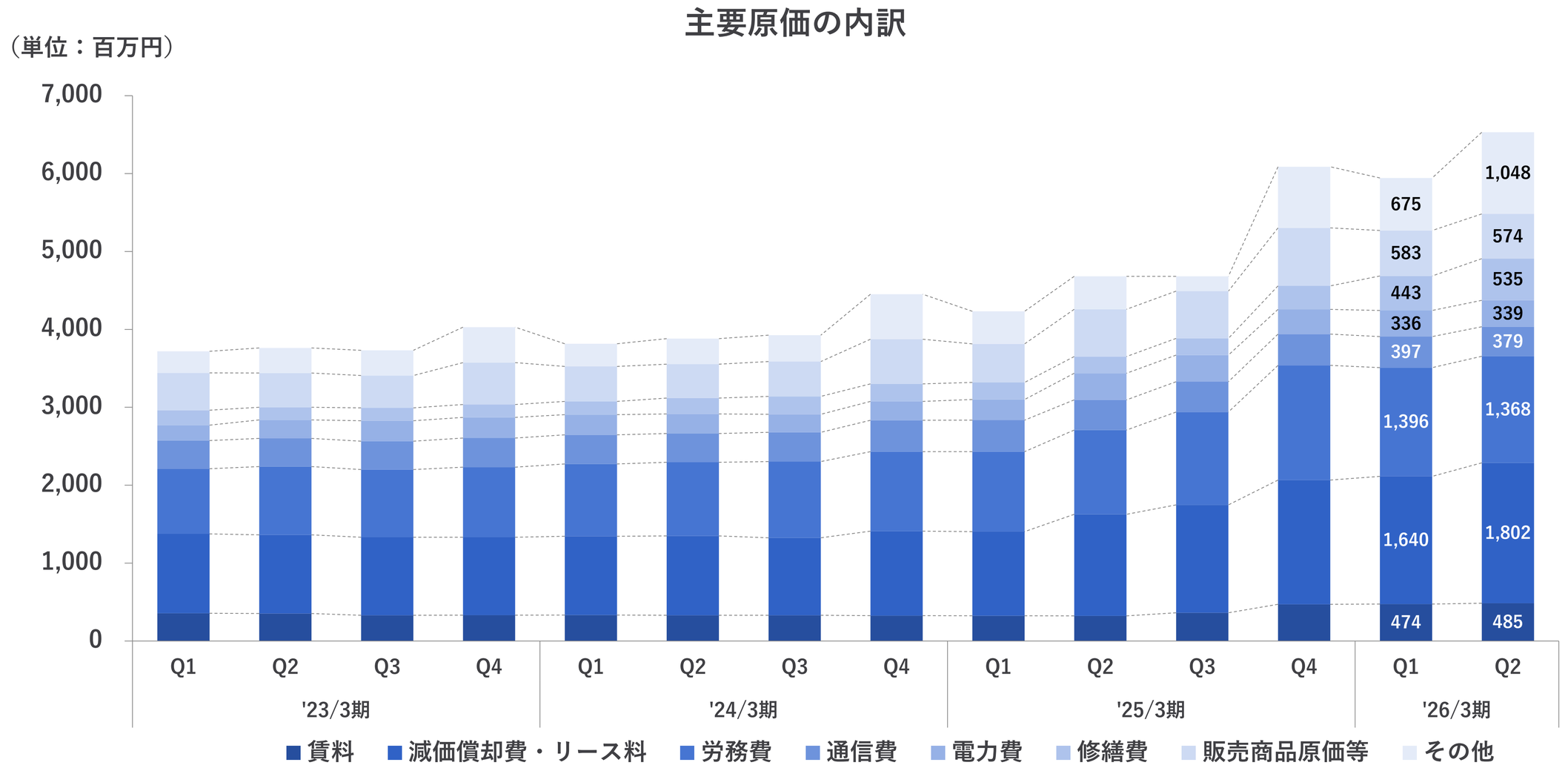
# 連結損益計算書（前四半期比）

（金額：百万円）

| 科目 | ’25/3期 Q1 | ’25/3期 Q2 | ’25/3期 Q3 | ’25/3期 Q4 | ’26/3期 Q1 | ’26/3期 Q2 | 前四半期比 増減額 | 前四半期比 増減率（%） |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 5,935 | 7,335 | 8,125 | 10,015 | 7,492 | 8,139 | 646 | 8.6 |
| 売上原価 | 4,236 | 4,685 | 5,159 | 6,100 | 5,948 | 6,534 | 585 | 9.9 |
| 売上総利益 | 1,698 | 2,650 | 2,966 | 3,914 | 1,543 | 1,604 | 60 | 3.9 |
| 販管費 | 1,467 | 1,586 | 1,676 | 2,354 | 2,001 | 2,068 | 67 | 3.4 |
| 営業利益 | 231 | 1,064 | 1,289 | 1,560 | △457 | △463 | △6 | △1.4 |
| 営業利益率(%) | 3.9 | 14.5 | 15.9 | 15.6 | △6.1 | △5.7 | | |
| 経常利益 | 95 | 1,006 | 1,386 | 1,571 | △438 | △373 | 64 | 14.8 |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 41 | 668 | 932 | 1,295 | △324 | △302 | 21 | 6.8 |
| EBITDA | 1,032 | 2,212 | 2,712 | 3,127 | 1,205 | 1,463 | | |

© SAKURA internet Inc.

# 主要な原価の内訳（連結）




© SAKURA internet Inc.

## 2026年3月期 投資の状況

（単位：億円）

| 投資内容 | 通期予算 | Q2実績 |
|---|---|---|
| データセンター | 107 | 65 |
| うち、コンテナ型データセンター | 60 | 34 |
| サーバー、ネットワーク機器 | 290 | 83 |
| うち、生成AI向けサービス | 228 | 57 |
| その他（システム、事務所関連等） | 3 | 1 |
| 合計 | 401 | 150 |

※金額は1億円未満切り捨て。圧縮記帳前の金額

## 2026年3月期 人員数

前期末より 119名増

［ 採用人数の状況 ］

| | ’25/ 3末 | ’25/ 9末 |
|---|---|---|
| 従業員数※ | 997 | 1,116 |

■ 増減内訳

| | 増減（人） |
|---|---|
| 当社 | +118 |
| グループ会社 | +1 |
| 計 | +119 |

※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

© SAKURA internet Inc.

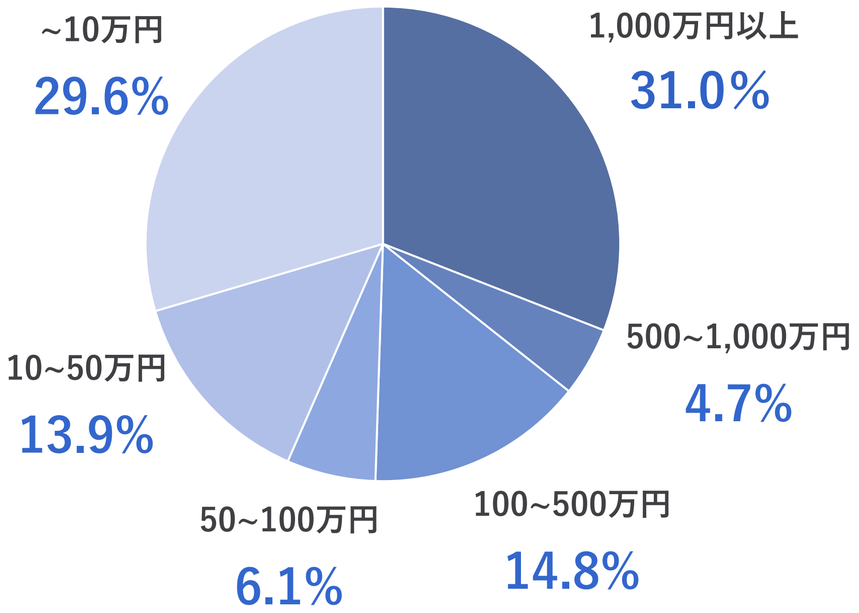
# 顧客動向（2025年3月期）

※2025年3月期決算説明資料より再掲

## 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

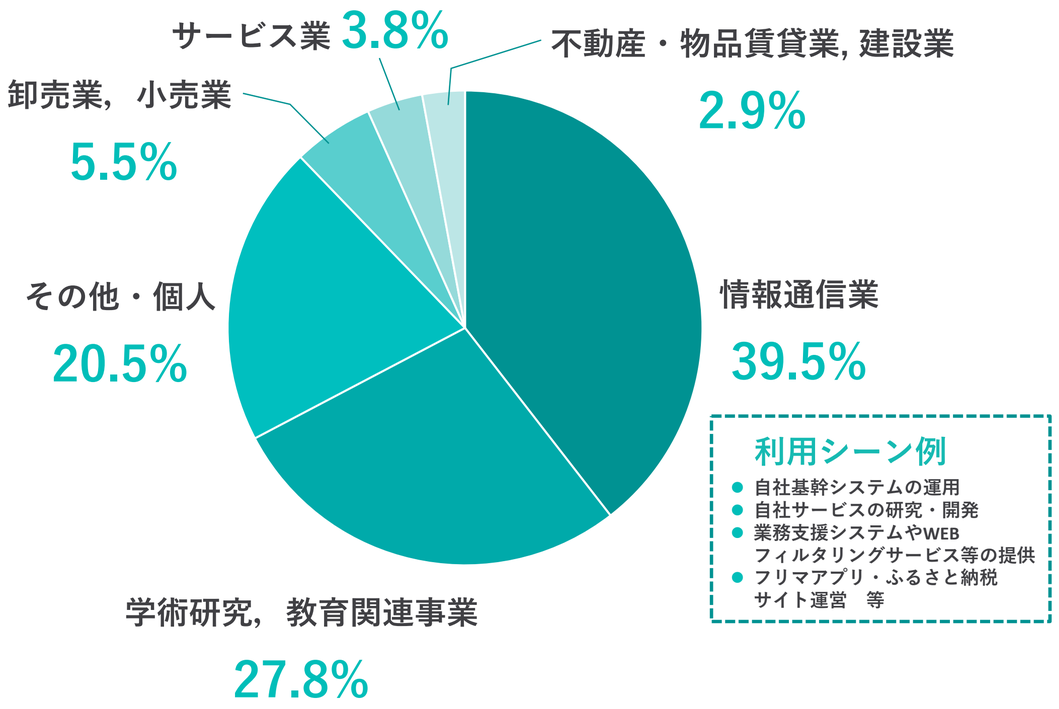
### 月額料金別データ

（売上構成比）




### 顧客構成データ

（売上構成比）

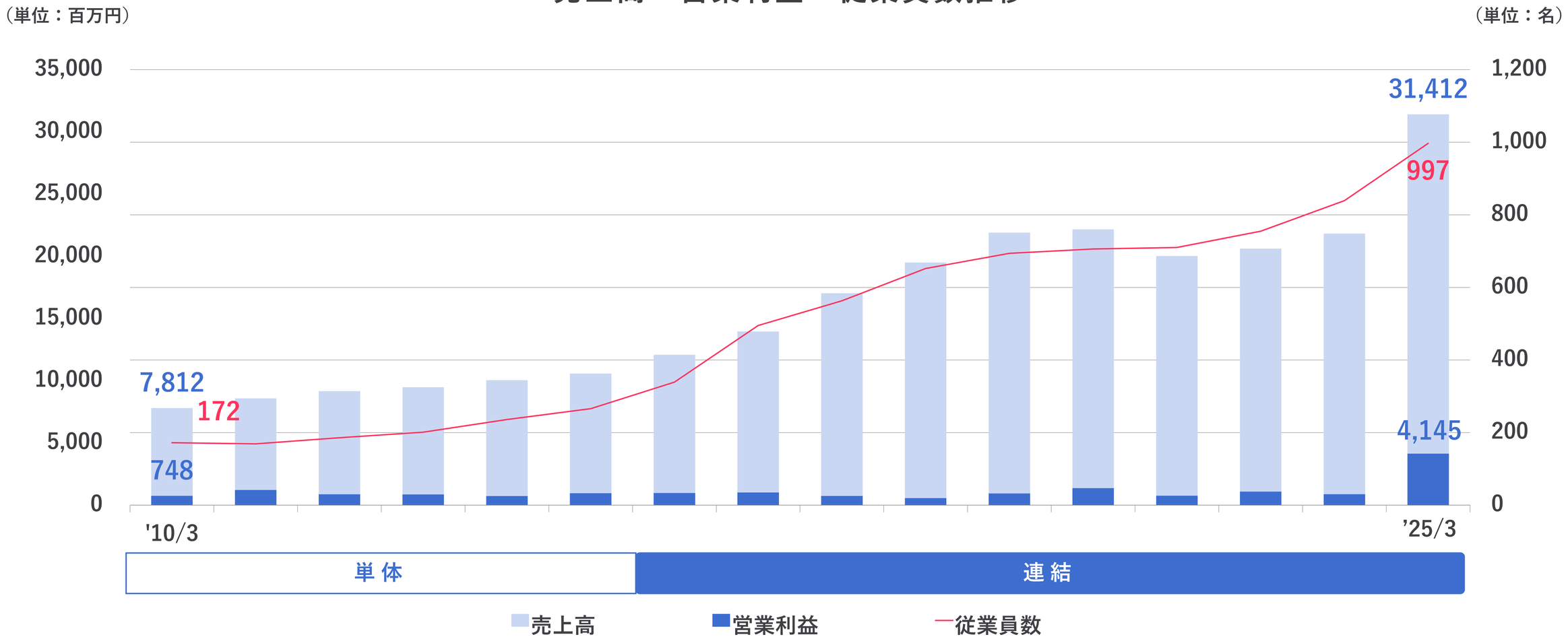



※さくらインターネット単体のみを対象に集計しております

© SAKURA internet Inc.

# 年度業績推移 ※2025年3月期決算説明資料より再掲

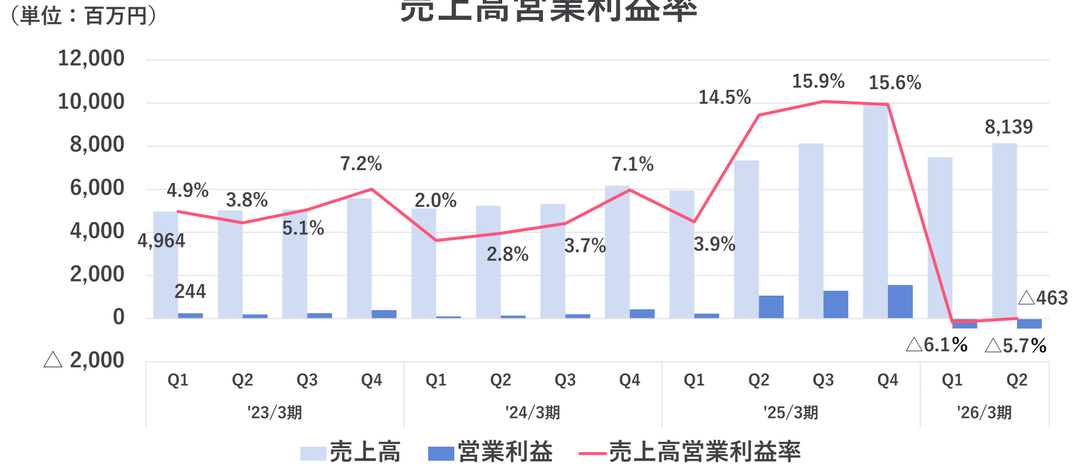
## 売上高・営業利益・従業員数推移



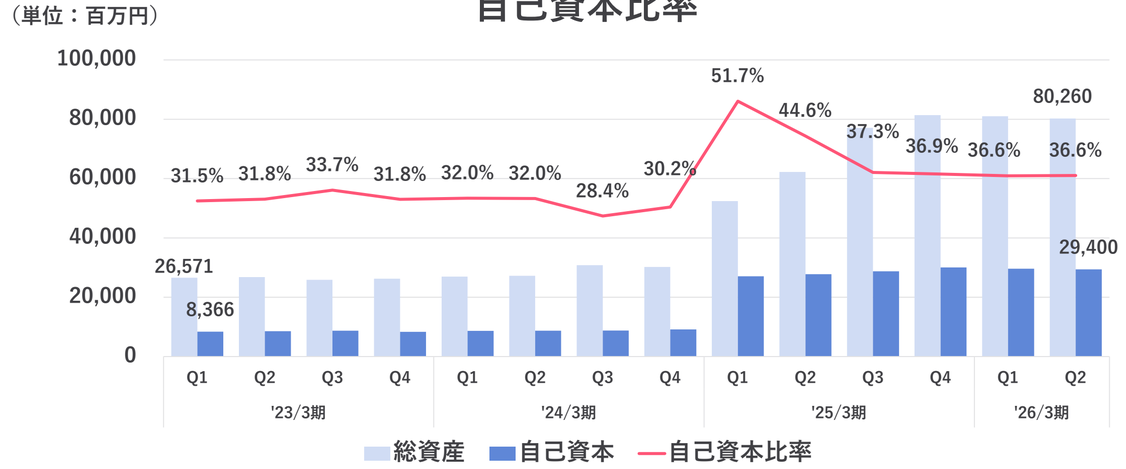

※2015年3月期以前は単体決算数値を、2016年3月期より連結決算数値を記載しております

# 連結財務指標

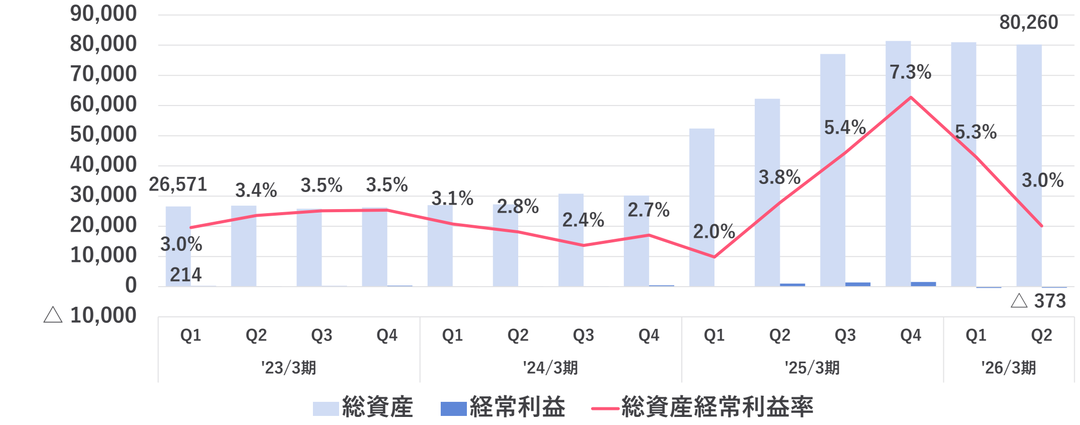
## 売上高営業利益率



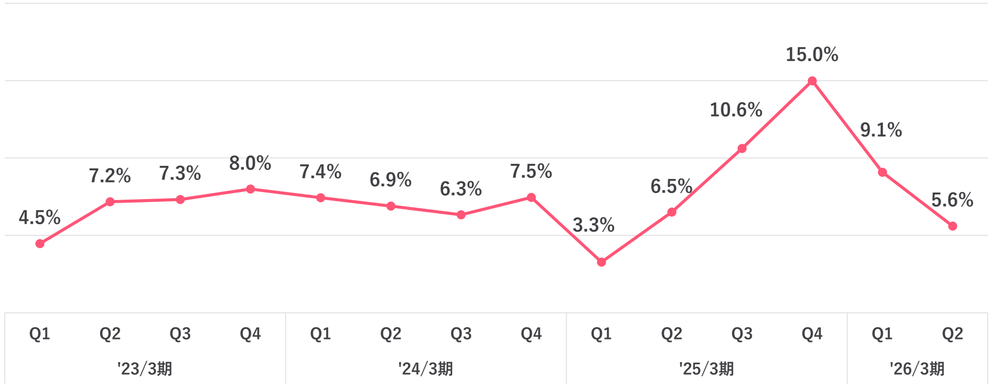

## 自己資本比率




## 総資産経常利益率




## ROE




※総資産経常利益率、ROEの利益は直近４四半期の数値で算出しております。

© 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<br>（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）<br>2015年11月27日<br>（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 | 1,116名（連結） |

（※2025年9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。