

インターネットで多くの人の「やりたいこと」を叶えて発展

インターネットが登場しておよそ30年が経ちます。それから社会は急速に変化し、目覚ましい発展を遂げました。このスピード感は今後さらに加速していくだろうという中、さくらインターネットではさまざまな取り組みを実行しています。

当社は、わたしが舞鶴工業高等専門学校在学中に寮の友人たちに自作のサーバーを貸し出したことから生まれた会社です。創業から今年で27年が経過し、サービスのご利用件数は順調に伸び、現在、その件数は約49万件以上になります。

その間、2005年には東証マザーズ、2015年には東証1部、現在は東証プライム市場に上場したたくさんのお客さま、株主の皆さま、また当社やグループ会社の社員といったステークホルダーの方々の支えで成長することができました。

2011年には、北海道石狩市に念願の郊外型大規模データセンターを建設しています。当社のデータセンターは、それ以前は東京都と大阪府にあり、レンタルサーバーやハウジングサービスを提供していましたが、これを機に、当社はクラウドビジネスまでも手掛ける企業へと躍進しました。

2021年には日本においてデジタル庁が設立され、国をあげてさまざまな施策に着手しています。当社が提供する「さくらのクラウド」は、政府が求めるセキュリティ要求を満たすISMAPにも登録され、政府調達のみによらず、その信頼性から民間企業からもご利用いただきやすいものとなりました。その後押しもあり、日本中でデジタル化、DXが加速する今、わたしたちはクラウドビジネスに集中した事業展開ができる環境が整いました。

インターネットには多くの人の「やりたいこと」を叶える力があります。わたしはそんなインターネットが大好きです。今、わたしたちは特にクラウドビジネスに注力しながら、さまざまな取り組みのもと、皆さまの「やりたいこと」を「できる」に変えていきます。



代表取締役社長/最高経営責任者
田中 邦裕

ES(Employee Success)・CS(Customer Success)の実現で、 クラウドビジネスへ集中する

中長期的な成長に向けて、近年のビジネス環境を背景に「クラウドビジネスへの集中」を重点的な方針としています。これまで主にサービスを利用いただいている同業企業だけでなく、インターネットやデジタルを熟知していない一般の方や企業にサービスの提供範囲を広げていくということです。クラウドビジネスとひと口に言っても幅広く、お客様へご提供するサービスの形態次第で実にさまざまなものがあります。当社では「さくらのクラウド」や「さくらのVPS」、Webサーバーやメールサーバーの機能を提供する「さくらのレンタルサーバ」、画像変換・配信エンジンの「ImageFlux」、衛星データとITを掛け合わせたプラットフォーム「Tellus」といった幅広いサービスがあり、まさにデジタル化が一般に普及していく転換期にあたる今、サービスの提供範囲の幅を広げてよりお客様の「やりたいこと」を「できる」に変えていきたいと思います。

これらの実行をより加速させる手段が「ESとCSの実現」です。ESとはエンプロイーサクセス、CSとはカスタマーサクセスのこと、お客様の成功が社員の成功につながり、ひいては会社の成功につながる、この循環ですべての人が成功する世界を実現できることを意味しており、デジタル化の推進、クラウドビジネスに集中するための重要な手段だと考えます。

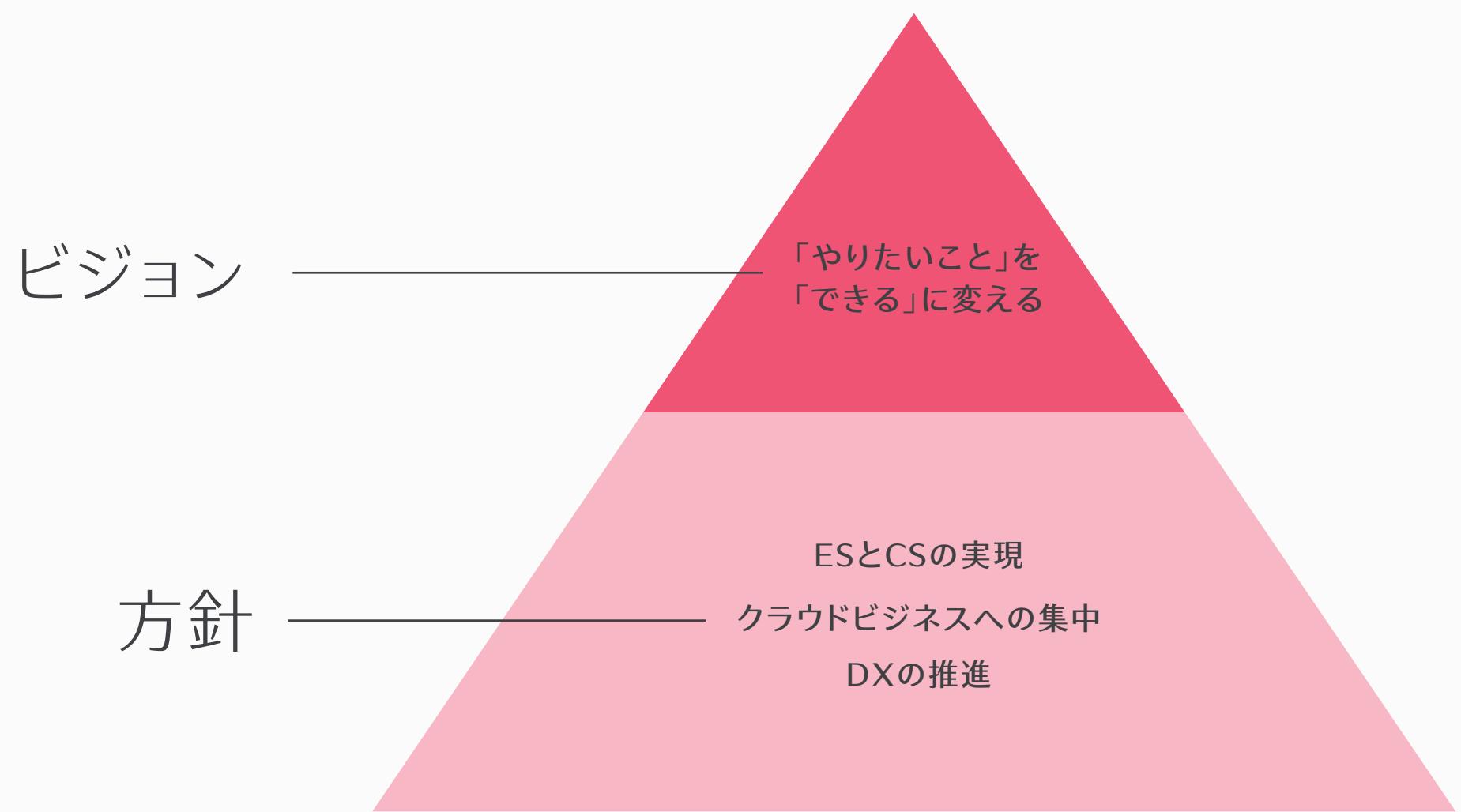
当社では、わたし自身の経験からCSだけに偏らず、社員の成功であるESも同様に重視した経営を行っています。起業の理由は冒頭で触れた通り、工業高等専門学校時代

に友人たちに自分がつくったサーバーを使ってもらったことが仕事につながったからですが、それと同じぐらい大切な要素があります。それは、わたし自身、コンピューター、インターネットが大好きだったことです。友人たちが喜んでくれたことが嬉しかったと同時に、「好きなことを一生の仕事をしたい」、そう強く思ったことが仕事を選ぶときの重要度として高くありました。

ですから、当社の社員にとって人生において糧になるような会社でありたい。せっかく日々の大半の時間を使って仕事をするなら、やはり「さくらインターネットに就職してよかったです」、「こんな会社で働きたかった」、と思ってもらえる会社を一緒につくることを大事にしています。

こうした会社づくりは長期目標で会社に利益を出せるかどうかにも影響します。10年、20年と会社が成長を続けるためには、社員が仕事でやりがいを見つける必要があるのです。

では、やりがいとは何でしょう。それはきっと、社員一人ひとりがお客様の「やりたいこと」を把握し、インターネットを使った当社の技術やサービスで「できる」に変え、やりたいことを叶えたお客様を見ながら、それを自分たちの誇りに感じることです。社員はこうした経験からさらなる技術やサービスの発展、向上につなげができると思うのです。



中長期的な成長に向けて、 売上より重視していること

当社は人材を大切にしています。これまで当社はさまざまなサービスを生みだし、現在はクラウドビジネスに集中していますが、27年前にサーバーの提供を行い起業したときには、これらのサービスは当然ながら存在していませんでした。現在お客様にご提供しているサービスはすべて時代とともに社員一人ひとりがお客様のことを思い、会話を重ね、「やりたいこと」を「できる」に変えるためにつくりあげていったものです。わたしはそこに当社の根幹の価値があると考えています。ですから、それをつくる人に

こそ価値があるのです。こうして人の成功を支援する部門「ES部」をつくりました。ESの「S」はサティスファクションではなくサクセスです。社員が成功を実感できる環境をつくりています。社員の働きやすさと働きがいを追求する「ES部」は当社の特長でもあり、多彩な制度を設けて、社員一人ひとりがいきいきと輝ける環境づくりに徹しています。

さらなる飛躍のために、 お客さまとの関係性をより強固に

CSについては、現在、LTV(Life Time Value／顧客生涯価値)の向上をより重視して営業活動を展開しています。当社の営業担当者もサービスを販売するだけではなく、しっかりとお客さまとの関係を築きながら、長い期間の付き合いができるようになってきました。これに関しては、少しずつながら成果としてビジネスの風景に変化があったと感じています。しかし、まだ取り組めることは多くあると捉え、LTV上昇のためにはさらなる企業努力を行っていきます。

少なくともこの5年、10年という単位のスケール感でいうと、このCSとESの循環はさらなる当社の飛躍のために重視すべきことです。わたしたちはお客さまの大きな成長をサポートし、社員一人ひとりが成長を実感するサイクルを築きます。



上場企業としてすべての関係者、 社会に認知され、持続的に成長していく企業へ

現在、中長期的な成長に向けた、さまざまな取り組みを実践していますが、この根底には「会社が未来永劫成長していく」という考えがあります。未来永劫に続く、サステナブルな企業であるためには、お客さま、株主、取引先、社員、地域、社会、国、経営者といったすべてのステークホルダーに好影響があるべきです。

例えば、2011年に建設した石狩市のデータセンター。この建設を機に、わたしたちができることが増えました。その一つが今行っているクラウドビジネスの展開です。お客さまの「やりたいこと」は叶い、それをサポートした社員の励みになり、完成したサービスは地域や社会の役に立ち、結果的に売上となり株主へ、そして国に還元される循環です。

この好循環が当社の持続的な成長と、継続した社会貢献につながります。上場企業として株主への還元のために

当社が行うべきことは、お客さまの望みを叶え、会社に利益をもたらし、社員のやりがいを生みだし、会社を成長させ、その結果が株主に還元されることだと考えています。配当は行いながらも、利益を株主に直接的に分配するのではなく、社員が働きやすく、生きがいを感じる環境をつくることで、さらなる利益を生み出し、その結果会社がより成長することで株主への還元がより増加するようにしていきます。

働きやすい会社で社員がお客さまに価値を提供でき、高成長しているのが会社としての理想です。これが持続的に成長していく企業の姿です。時代の流れによりわたしたちを取り巻く環境は変わりますが、デジタル、インターネットの力があればそれが実現できると確信しています。

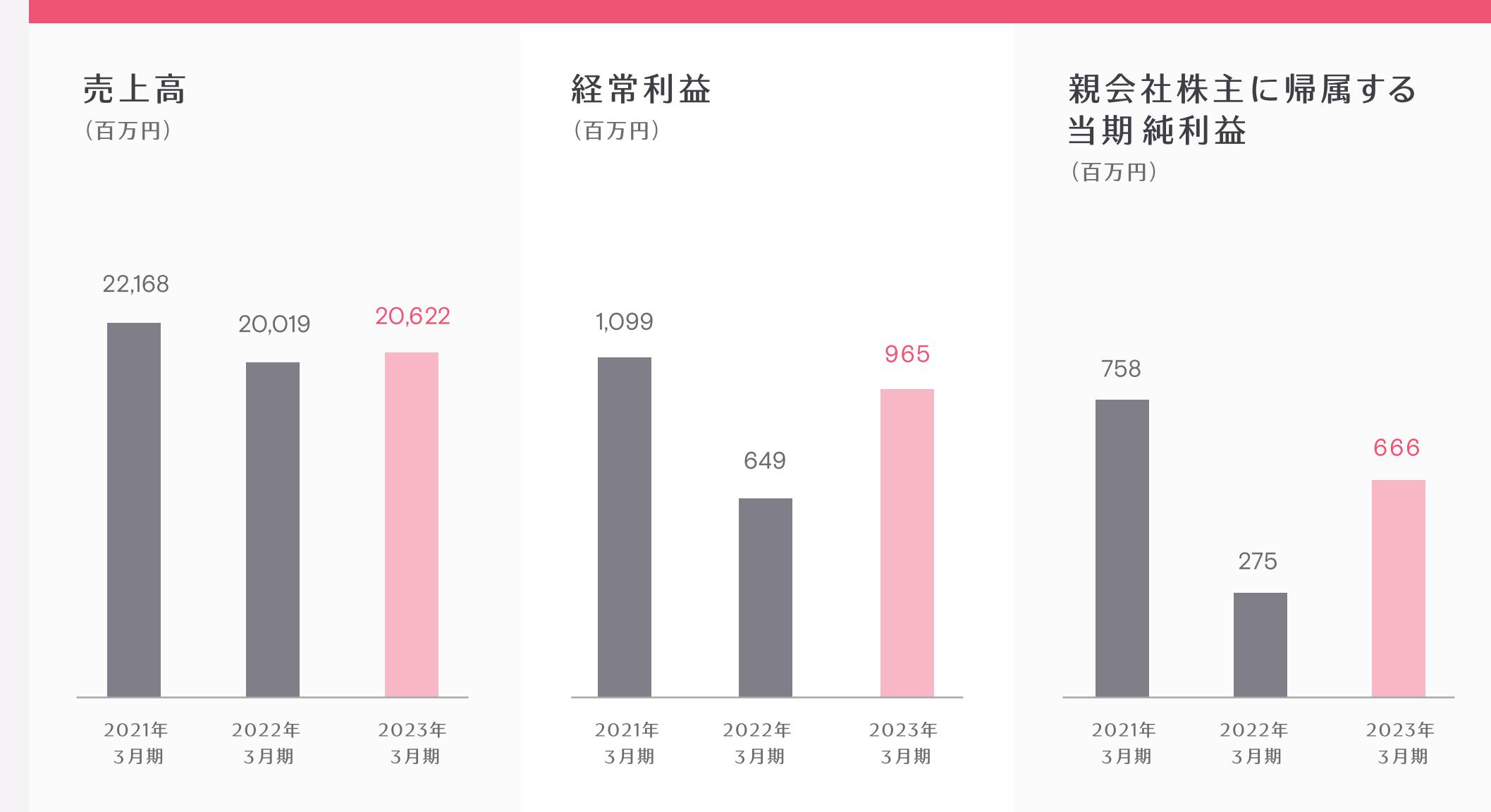
クラウドビジネスの伸長により、 2023年3月期の営業利益は前期比+43.2%と增收増益

多くのステークホルダーの支えのおかげで、当社は2020年3月期には売上高が21,908百万円となり、以降、20,000百万円規模の売上高となっています。今期はクラウドサービスの強化において、DXを実現したい企業とのアライアンスによる新サービスの開発が加速しました。また、当社が重視する人材、採用についても順調にエンジニア、営業を中心に採用を継続できています。2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比3.0%増の20,622百万円、営業利益が同43.2%増の1,093百万円、

経常利益が同48.7%増の965百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同142.0%増の666百万円と增收増益となりました。

業績については手ごたえを感じていますが、現状に満足しているわけではなく、今後もさらなる成長を実現していくために、将来を見据えた取り組みをしっかりと進めていきます。

連結財務ハイライト



未来の社会へ向けて さらに成長するための2030年に向けた取り組み

最後に、少し先の2030年くらいまでを見据え始動していることに触れたいと思います。それが、「教育」「地方創生」「デジタル化」「スタートアップ」です。

教育は特に当社が重視していることです。正しいことを教える場が増えれば、その分正しいことを実践できる人が増えます。社内においては、社員に向けて階層に合わせた一般的な研修制度を導入するだけではなく、エンジニア以外の社員に「DX Journey」という研修を取り入れています。これは、お客様の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教育です。一方、子どもを対象としたプログラミング教室「KidsVenture」を開催するなど、社外での活動にも力を入れています。

2つ目の地方創生については、まずは当社の社員が東京に集中せず活動を行っている点が挙げられます。IT系の企業で社員の4割程度が東京以外の拠点で生活しているというのは珍しいと自負しています。現在は、リモートワークを前提とし、会社は社員や社外の方々が顔を合わせて交流する場所として活用。データセンターのある石狩市をはじめ、スタートアップ支援を特に注力している福岡市、DX拠点の那覇市(2023年度内に開所予定)などをベースに、地域に根付く活動を行っています。

3つ目のデジタル化はまだまだデジタル化の進んでいない日本で、デジタル化を加速していきます。これにより、単に仕事の効率化が図れるだけではなく、新しいビジネスが創出されたり、誰にとっても公平な社会ができたり、世の中が変わり、人々がもっと豊かになるのです。

4つ目のスタートアップ。これは当社自体がかつてスタートアップ企業であり、さまざまな人や企業の力を借りて成長してきたことが根幹にあります。スタートアップの方々と直接コミュニケーションを重ねて必要な支援を行って、スタートアップの成長を通して、社会に恩返しを行っていきます。

インターネットなら、 もっと人や社会を豊かに、幸せにできる

持続的な成長のために現在行っていることと、2030年に向けた4つのテーマに基づく取り組みについてご紹介しました。では、当社はなぜこれらに注力していくのでしょうか?これらを実現していくことで、社会やそこに暮らす人々が質・量ともに、もっと豊かに暮らすことができるようになると思うからです。多様化が進み、人々の価値観はさまざまです。幸せの形は人それぞれで、インターネットならばこれらを可能にできると信じています。

この実践にあたり、失敗もあるかもしれません。それでも、わたしたちは多くのことにチャレンジしていきます。これまで当社は失敗を恐れずにチャレンジを続けてきたからこそ、1台のサーバーから衛星データをも手がける企業へとそのスケールを広げて進むことができました。



そして、もっともっとビジネスの幅を広げていきたい。今の数倍の規模のビジネスを行えれば、さらにわたしたちができることが増えます。成長を続け、そして、人々の仕事や暮らしをもっと豊かに。インターネットを通して、社員一人ひとりが「やりたいこと」「できる」に変えながら、人々や国を豊かにしていきます。

代表取締役社長/最高経営責任者

田中邦裕