

Chapter 01

代表あいさつ

デジタルインフラトップ企業へ

ガバメントクラウドの条件付き認定、生成AI向けGPUクラウドサービスのリリースなど、
新たなステージへ飛躍

さくらインターネットでは最近、ポジティブなニュースが続きました。注目すべきトピックの一つとして、2023年11月に、政府や地方自治体などが利用するクラウドサービスであるガバメントクラウドに、2025年までに技術要件を満たすという条件付きで認定されたことが挙げられます。国からいわゆるお墨付きをいただけたのは、お客さまの「やりたいこと」を「できる」に変えてきた、当社の技術力やサービス品質が、お客さまのニーズを的確に捉えてきた証だと考えています。

ガバメントクラウドに正式に認定されるための開発計画は順調に進捗しており、デジタル庁からは2024年6月末時点で、「開発計画全体に影響のある遅れはなく順調な開発進捗となっている」という評価をいただいています。

もう一つのトピックは、生成AI向けGPUクラウドサービス開発計画について、経済安全保障推進法に基づく政府の「クラウドプログラム」認定を受け、AI・ディープラーニングに最適な「高火力 PHY（ファイ）」と「高火力 DOK（ドック）」をスピーディーにリリースできたことです。

これらの背景として、先進国の中で日本は長らくデジタル産業の大幅な遅れが懸念されてきたことがあります。その影響は、昨年5.5兆円にもなったデジタル赤字にも表れています。政府は経済安全保障の確保の観点から、国家戦略として国産クラウドベンダーの育成や生成AI向けのインフラ整備、IT人材育成などを強力に推進する「クラウドプログラム」認定の取り組みを決定しました。この決定によって国の戦略と当社の事業方針の方向性が一致し、当社の生成AI向けGPUクラウドサービスの開発計画が、政府の「クラウドプログラム」に認定されることになりました。

そして、当社は世界的に需要が高い高性能GPU「NVIDIA H100」を安定的に調達し、国からの助成金を効果的に活用できたことで、GPUサーバーを使って「やりたいこと」があるお客さまへいち早くサービスを提供することができました。また、さらに多くのお客さまにサービスを届けるために、開発だけではなく、データセンターの増築という大胆な戦略へ舵を取ることも可能となりました。

生成AIは現在黎明期にあり、今後広く普及していく段階にあります。この需要は一時的なものではなく、当面持続すると予測しています。当社はこれから成長が大きく見込まれるこの分野へ、先行してビジネス展開を行っているといえるのです。



Chapter 01 代表あいさつ

私は日本の成長を確信しています。当社がデジタル産業を育成する担い手として世の中の生産性を高め、かつ産業自体の成長があれば、二重で成長できるのです。これまでの日本のデジタル産業の遅れや、非デジタルによる既存産業進展の遅れは改善していくと考えています。

当社は今、新たなステージに向かっていきます。培ってきたスキルはより多くの人や企業に活用され、さまざまな形で明日の豊かな日本社会づくりに貢献する、そんな未来像が見えています。企業として急成長を遂げる環境が整った今、強い意志をもって戦略を実行していくのみとなりました。

今はコアビジネス＝クラウドビジネスに集中する時期

こうした状況を踏まえ、当社は中期的に成長していく戦略として、2025年3月期以降も当社のコアビジネスであるクラウドビジネスに注力していく方針としました。

この戦略には、大きく2つの優位性があります。一つはインフラの所有は物理的な投資、インフラを維持するエンジニアの双方が必要になるので容易ではなく、新規参入が困難な点です。もう一つは、当社は自社でサービス開発ができる強みももっている点です。物理的なインフラをそのまま提供するだけのビジネスではない上、自社でサービス開発を

行い、ソフトウェアを提供できるという、相乗効果を生み出す体制を整えています。これによりクラウドビジネスに集中し、急成長を遂げるチャンスを見いだしています。

具体策としては、最初にお話したガバメントクラウドの技術要件充足に向けた開発、生成AI向けGPUクラウドサービスの提供、そしてサービスを普及させるためのエコシステムの構築です。エコシステムの構築については、「さくらのクラウド」を使って自社でシステム構築などするパートナーとの関係をより強固にすべく、従来のパートナー制度を見直しました。これにより「さくらのクラウド」を使用したいと考えるパートナーやエンドユーザーの増加を目指します。

さらに、「さくらのクラウド検定」という、学生からエンジニアまで幅広い方を対象とした検定の実施を開始しました。

これらによりパートナーと事業や技術の提携をより密にし、エンドユーザーに優れたシステムやサービスを提供することが可能になります。パートナー自身にも仕事が増え、好循環を生むエコシステムの構築が期待されます。

「垂直統合型ビジネスモデル」「自前主義」「技術力」、さくららしさで挑戦する

中期的な成長戦略を全面的に支えていくのが、当社の垂直統合型ビジネスモデル、自前主義です。垂直統合、水平分業それぞれメリット・デメリットはありますが、創業時からサーバービジネスで成長してきた当社が強みを発揮できるのが垂直統合型ビジネスモデルです。

垂直統合はビジネス領域が決して広くありません。従って、社員がある程度狭い範囲で専門性を発揮できれば成果を出せるということになります。社員は部署を問わず活躍することができ、それぞれのスキルセットを同じ会社の中で異動しながら発揮できます。たとえば、サービス開発として入社した社員が、営業やカスタマーサポートに異動しても、もとの知識や経験を生かしながら業務を遂行できます。

そして、自前で行ってきたことで当社には多くのノウハウが蓄積しています。私自身サーバーが好きですし、自分たちがネットワークやサービスを構築することが面白いと思って当社で働く社員も多いです。そして、現在新たに入社してくる社員も同様です。クラウドを使うだけではなく、クラウドを自分たちで構築できることに魅力を感じてくれています。従って、人材の入れ替わりが少なく、社員だけで多くのことができる組織的な強みをもっています。事実、ガバメントクラウド認定を見据えた「さくらのクラウド」の開発は、自社内で実現できており、これは非常に大きな強みだと感じています。

垂直統合型ビジネスモデルは、新規事業に着手するにしても、新たなコストが発生しにくいメリットもあります。お客さまが増えれば増えるほど経営効率は向上します。技術力についても、これからも新しい人材を積極的に採用し、新たな視点や発見の相乗効果でさらなる向上につなげていきます。

売上を拡大しながら、投資を積極的に行うフェーズ

投資については、昨年6月に130億円、今年4月に1,000億円の計画を発表しました。そして今年6月には公募増資を行い、180億円を調達しています。投資の対象は、主にGPUの確保やサービス開発、コンテナ型データセンターの構築、「さくらのクラウド」のガバメントクラウドの技術要件充足へ向けた開発や高スキル人材の確保などです。増資についてはタイミングがよく、ガバメントクラウドの条件付き認定のニュースによる株価上昇のおかげで、当初予定した時期よりも早く実施することができました。

現在、当社の売上は2桁以上の伸び率で急成長しています。2024年3月期はクラウドインフラストラクチャーサービスが前期比10.4%増と好調に推移しました。クラウドサービスの成長や生成AI向けGPUクラウドサービスの本格

提供開始により、2025年3月期業績予想は売上高280億円（前期比28.3%増）、営業利益20億円（前期比126.1%増）、最終利益12.5億円（前期比91.8%増）と過去最高益を目指します。今は短期的な利益にこだわらず、当社の中長期的な成長を見据えた施策に積極的に投資をするフェーズにあります。

リスクと課題に対する取り組み

当社はこれまでWebブーム、AIブームなど時流に乗り企業規模を拡大してきました。会社経営には巧拙もありますが、その力量だけではなく、時代の流れに乗ることで上手く成長を遂げられると実感しています。クラウドビジネスについても、経営者として目利きと準備をしてきたつもりですが、当社の今のポジションがあるのは「時流に乗れた」ことも大きな力であったと考えます。

現在、GPUの調達は安定しており、クラウドビジネスは順調です。また円安の影響で、海外のクラウドベンダーの料金が国内のお客さまにとって高騰しているため、当社のクラウドやソフトウェアの利用料が安く感じられ、グローバル企業と比べると有利な状況となっています。

しかしながら当然、このような状況はいつまで続くかわかりません。NVIDIA製GPUについては世界中で争奪戦が起きていますし、国産のGPUが製造されない以上、輸入に頼らざるを得ないので為替の影響はそのまま受けます。先々の状況は不透明ではありますが、この2～3年は売上がGPUクラウドに偏重していることもリスクになると理解しています。

今後、社会情勢によるリスクは想定しながらも、確実なインフラ整備、価値の高いソフトウェア開発などを行うための管理をしっかりと行っていきます。

社員とお客さまの成功が、当社を成功へ導く

経営において当社が長く重視していることは、お客さまの成功（カスタマーサクセス＝CS）だけでなく、社員の成功（エンプロイヤーサクセス＝ES）です。その理由は短期的な成長ではなく持続的な成長を目指しているからです。まずはお客さまの成功を実感した社員が自身の仕事の成功を実感する。そして、もっとお客さまに貢献できる行動をする。お客さまと社員が成功するという好循環が生まれることで、会社が成長しますし、広く社会全体へ価値を提供していくことが可能となります。社会に高い価値を提供する

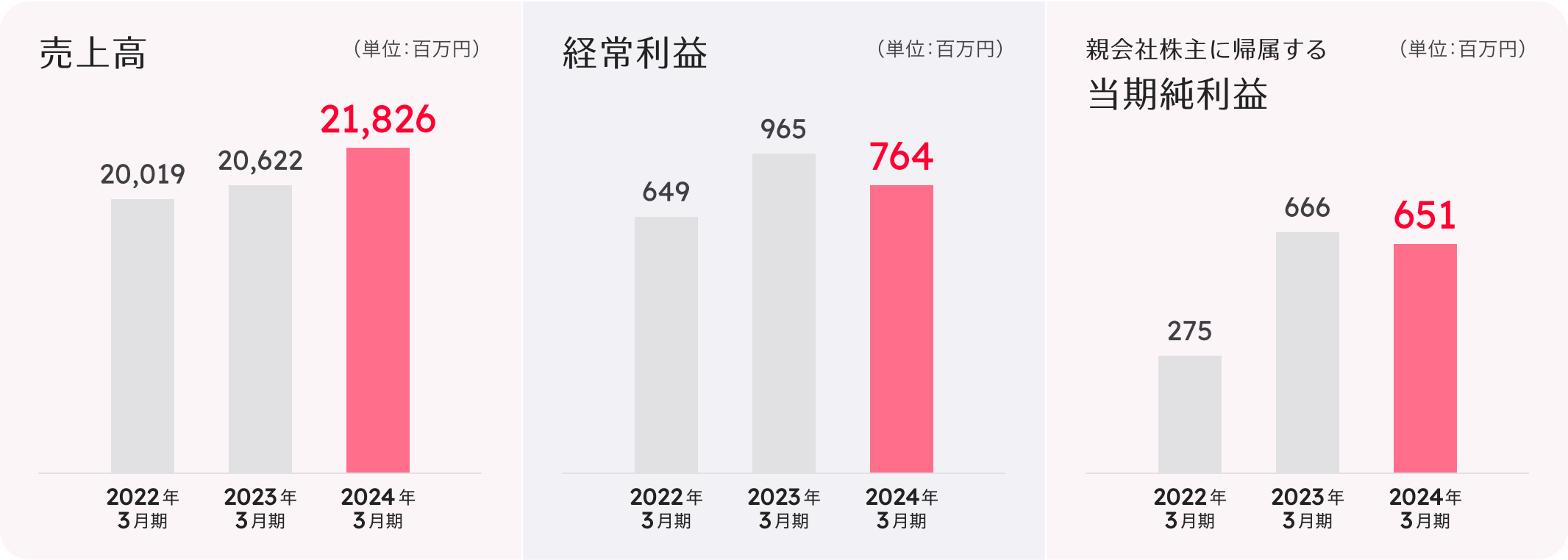
ことは、株価という評価で株主にも還元できます。

こうした会社の成長の基盤がESとCSの循環です。人材不足が深刻化する今、たとえ企業に仕事があってもそれを提供できる社員がいなければ、ビジネスチャンスを逃してしまいます。社員が働きやすい環境を整え、続けたいと思う仕事があれば、会社自体も成長しません。お客さまと社員の成長と成功が会社の成長に直結するのはどの企業でも同じだと思いますが、当社はそれを徹底することでさらなる飛躍ができると考えています。

日本社会のさまざまな課題解決に貢献し、持続的に成長する企業となる

持続的な成長という面では、ESG経営についても着実にを行っています。AIの世界的な普及とともに、GPUを使用するデータセンターのCO2排出量削減については世界的な課題となっています。当社ではクリーンなデータセンター運用を目指しており、特に石狩データセンターでは開所当初からさまざまな取り組みを行ってきました。その中で、2023年6月から水力発電を中心とした再生可能エネルギー電源へと変更し、CO2排出量は年間ゼロを達成しています。

また、東京への一極集中を是正するため、社員の居住地や勤務地を限定しない採用や、リモートワークの推奨などを積極的に行っています。東京とそれ以外の地域で所得や就業、教育機会に格差が生まれるといった問題の解消に取り組めます。デジタルビジネスを手掛ける当社にとって、こうした問題の解消は重要なポイントと考えています。



Chapter 01 代表あいさつ

社員については、現時点で女性社員や外国籍の社員がまだ少なく改善の余地があると思っています。多様な人材の活躍とは、挑戦する一人ひとりの個性をお互いに受け入れ、尊重するとともに個性に価値を見つけ、機会提供の公平性を追求し、組織として生かし合うことです。性別、地域、国籍などの属性に加え、個性、価値観、キャリアなど、多様性を最大限に生かすことで、より高い価値の創出につながると考えています。特にIT業界は男性比率が高い傾向にありますが、当社も含め、これからのIT業界は女性がもっと活躍できる場にすべきです。多様な人材が集まることで現場には多様な考えが生まれ、新しいアイデアが創出されやすい環境になります。当社では、働きやすい環境の整備はもちろんのこと、採用段階で理系の女子大学生に対する講演を開催し、当社の女性の活躍状況やIT業界で働くことの楽しさを伝えるなどのアプローチを行っています。しかし、女性エンジニアが少ない現状を踏まえると、エンジニアを育成する教育機関を支援するなど、社会全体から変えていく必要があると考えています。

デジタルインフラトップ企業になった その先へ

日本は本来、技術大国です。半導体や通信機器、自動車の技術などが代表的ですが、海外から取り入れた事業や製品を日本の先進的な技術でより革新的なものにして、世界の技術水準をボトムアップしてきた歴史があります。

私はデジタル産業においても、同じことが起こり得ると考えています。インターネット、パソコン、アプリケーション、クラウドサービスなどはアメリカの技術が主流です。しかし、当社を含む日本のデジタル企業やエンジニアたちの力によって、近い将来デジタル技術が世界のトップクラスへ返り咲き、国力を高める可能性も十分にあり得るのです。

冒頭でデジタル赤字について触れましたが、今日本がその状況を打開すべく取り組んでいることで、実際に問題は解決に向かうと考えています。当社は国産のクラウドサービスを提供することでそこに貢献していきますが、将来的には、世界中で人気を博すインターネットサービスを支えるのが「さくらのクラウド」になることも可能なのです。

当社の企業理念である「『やりたいこと』を『できる』に変える」。当社の思いはこの言葉に集約されているとあらためて感じます。社員一人ひとり、お客さま一人ひとりにはじまり、地域、国、そして世界へ。全ての人が願いを実現できる社会をつくるために企業活動をしてきました。1台の自作のレンタルサーバーからクラウドへ、会社の規模が大きくなれば、この企業理念はより広い世界で実現できます。

ガバメントクラウドの条件付き認定、生成AI向けGPUクラウドサービスの拡充が本格始動している今、当社はより広い世界に足を踏み入れました。日本のデジタル技術を世界へ広げ、人々の選択肢を増やし、より平等な社会をつくる。当社の技術やサービスが、世界標準の一つとなれるよう、全力で挑戦します。

代表取締役社長/最高経営責任者

田中 邦裕

