

Chapter 03

事業戦略

方針 | 成長戦略 | 成長を支える基盤 | グループ会社 | さくらインターネット研究所

成長戦略の実践×支える基盤の強化 | 中長期でコアビジネスに集中する

デジタルインフラトップ企業を目指すための 中長期の経営方針

さくらインターネットではクラウドビジネスを強化し、成長分野で事業領域を拡大することで新たな成長軌道へシフトしていきます。

生成AI向けGPUクラウドサービスの基盤強化とサービスのラインアップ拡充、「さくらのクラウド」のガバメントクラウド技術要件充足の取り組みを通じたクラウドサービスの技術水準の引き上げ、パートナー制度や検定制度によるエコシステムの構築などを通じて、官・民のデジタル化を支える基盤インフラとして、社会や産業のデジタル化を促進する、デジタルインフラトップ企業を目指していきます。

そして、長期的にはアジアなどへの海外進出も視野に入れて活動していきます。

クラウドビジネスにおける成長戦略の実践

生成AI向けGPUクラウドサービスについては、GPUの確保ルートや自社運営のデータセンター、AI向け基盤提供の知見・ノウハウといった自社のアセットを最大限活用し、旺盛な需要をベースとして国内AIプラットフォーム市場における先行優位ポジションの獲得を目指します。

ガバメントクラウドについては、国産企業初のガバメントクラウド条件付き認定によるプレゼンス向上と市場開拓を行い、同時に自社そしてグループ会社とも連携を取りながら

技術要件充足に向けてサービス機能を強化します。

また、パートナー制度の強化やさくらのクラウドの検定制度の開始により、さらに大きなエコシステムを構築し、販路を拡大、国内の市場シェアを伸ばしていきます。

いずれも、余白の経営、垂直統合型ビジネスモデル、自前主義のメリットを生かして、スピード感をもって取り組んでいきます。

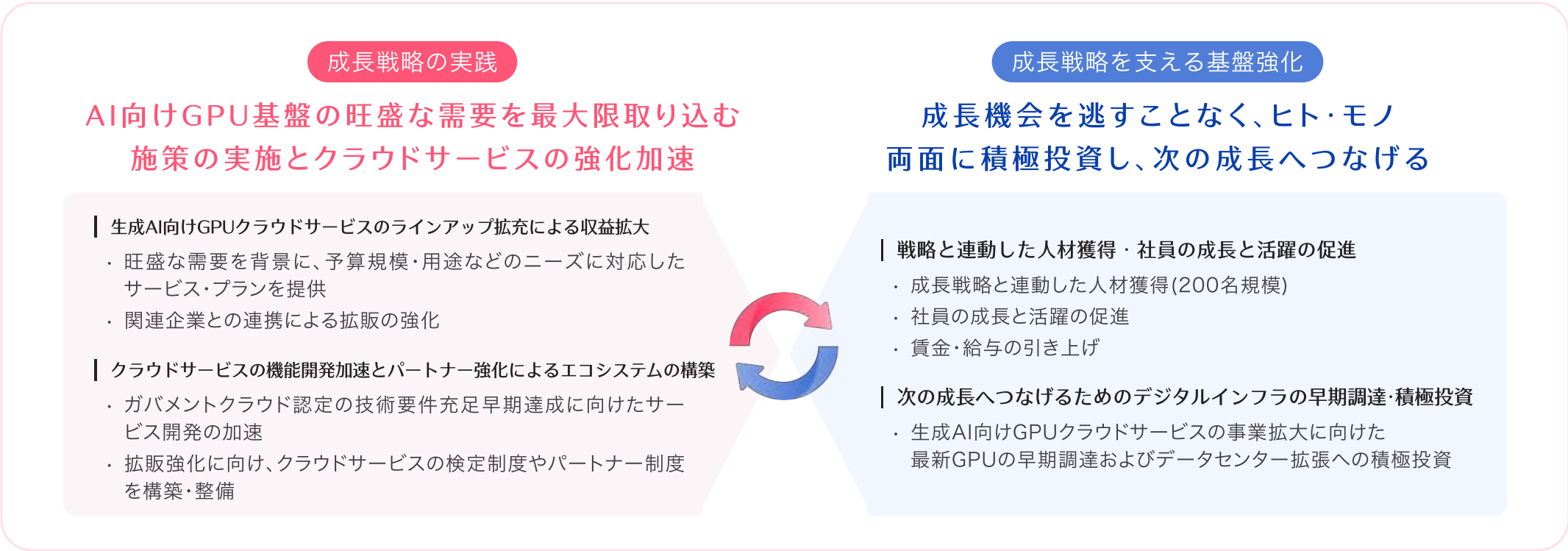
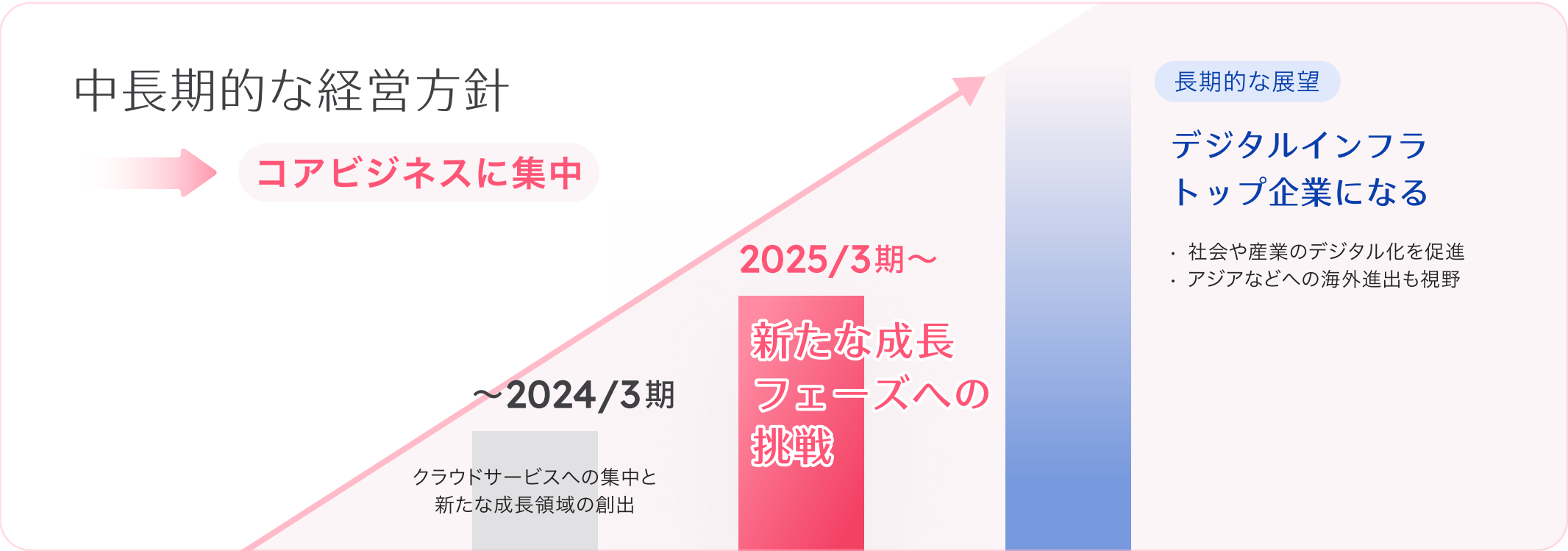
成長戦略を支える基盤の強化

当社の中期的な成長を支えていくポイントは、下図のように人材とデジタルインフラの早期調達です。ヒト、モノの両面に積極投資していきます。最新のGPUの獲得はもちろん、

それを収めるデータセンターなどのデジタルインフラにスピード感をもって投資を行うことで、需要を逃さず取り込みます。

人材については、直近は戦略と連動した専門性の高い人材の獲得に注力します。短期間で当社が必要とする専門性をもった人材を採用するために、既存社員からの紹介など効率的な方法でリクルーティングします。

2025年3月期はエンジニアを中心に200人規模の採用を予定。年度末には1,000人規模の会社になっている計画で、新たに採用した人材の活躍をサポートすることはもちろん、既存社員の成長と活躍の促進にも一層注力し、中期的な成長を実現すべく活動していきます。



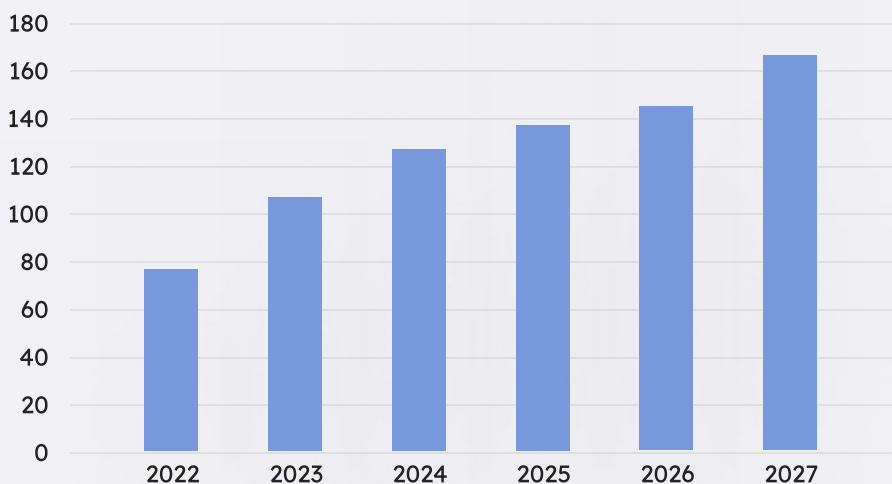
01. 生成AIインフラ基盤のフロントランナーへ

高まる需要を最大限に取りに行く

さくらインターネットで「高火力コンピューティング」というAIやディープラーニング向けのサービスをリリースしたのが2016年でした。研究所や教育機関などのお客さまに主にご利用いただき、当社ではそのころからAIインフラ基盤提供における知見とノウハウを蓄積してきました。その後、2022年のChatGPTの登場を契機に爆発的な生成AIブームが到来し、生成AIの開発が世界で急速に進んでいるのは皆さんご存じの通りです。

生成AIについての市場規模の拡大は、日本でも顕著に見ることができます。2023年の国内AIインフラ市場規模は1,000億円を超えるほどに急成長しており、この成長は今後

国内AIインフラ市場規模 (単位：十億円)



Notes: 2022年は実績値、2023年は見込み値、2024年以降は予測値

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)

もさらに続くと見られています。年平均成長率を表すCAGRは、2022年から2027年は16.6%という予想です。

こうした市場規模の急速な拡大を背景に、世界中で争奪戦が繰り広げられているのが高速データ処理を行い、生成AIの機能に不可欠な機器であるGPUです。

当社はこれまで「高火力コンピューティング」の提供で培ってきた知見とノウハウ、ネットワークがあったことで、政府のクラウドプログラム供給確保計画の認定を受けながら、NVIDIA製GPUの調達を実現することができました。2024年1月には「NVIDIA H100 Tensor コア GPU」をサーバー1台あたり8基搭載した物理専有型の「高火力PHY（ファイ）」を提供開始しています。サービスの提供開始直後から当社でも生成AI市場の盛り上がりは実感しており、現在、このリリース分は完売しています。提供中のサービスはAIベンチャーやエンタープライズを中心としたお客さまに大規模なトレーニング用途でご活用いただいており、ユーザーの裾野は今後本格的に広がっていくと考えています。

こうした現状を踏まえて、当社は最新のGPUを搭載したサーバーの提供、サービスのラインアップの拡充を行いながら、一日でも早く1台でも多くサービスを提供していくことを使命として、この高まる需要を最大限に取りに行きます。

余白の経営、垂直統合型ビジネスモデル、自前主義がスピード感を実現

今回のNVIDIA製GPUの調達からサービスの提供開始まで、かかった期間はおおよそ半年です。スピード感をもって提供できたと考えています。これを実現できたのは、余白の経営、垂直統合型ビジネスモデル、自前主義という当社ならではのポリシーがあったからです。

GPUクラウドサーバーの導入は、一般的に設置場所、空調能力、供給電力などの要因が障壁となることが多くあります。当社の場合、特にインフラ面では、石狩データセンターで常に1つ以上のサーバールームをすぐに利用できるよう確保しておく方針を貫いていました。障壁となる要因を既にクリアしていたことが時間をとらず開発に着手できた理由の一つです。

また、サービスの企画、開発から実際の運用までについても、一気通貫で自社内で完結できていることが提供までの速さに関係しています。

「高火力 PHY（ファイ）」はサーバーをベアメタル形式で構築し、単一のサーバー利用ではなく、複数台での利用を前提とした広帯域なインターコネクトを提供するサービスです。従来はオンプレミスでクラスタを組まなければ実現できなかったレベルのパフォーマンスを初期費用なし、月額料金のみで利用できるようになりました。サービスの質についても垂直統合型ビジネスモデル、自前主義という当社の強みが生きた例の一つです。

もっとも、垂直統合型ビジネスモデルや自前主義はともする

と柔軟性を失ったり、予測を超えた事態が起こった際への対応力などの面で課題となったりする可能性も考えられます。だからこそ、余白の経営というポリシーを合わせもっていることが重要です。企業経営においては、短期的な収益と中長期の成長の両方が求められますが、クラウドビジネスでは足元の投資を過度に効率化しすぎると、機会損失のために中長期の成長を棄損することが多くあります。そのためにも余白を確保しておくことがとても重要だと考えています。

副社長 / 執行役員

館野 正明



Chapter 03 事業戦略 | 成長戦略 | 01. 生成AIインフラ基盤のフロントランナーへ

また、事業のコアな部分を他社に依存することなくとも、急激な需要増に対応するために他社サービスの利用を検討するといった柔軟性は元より備えています。確固たるポリシーをもちながら、柔軟性や即応力を合わせもっているのは、ネット企業のカルチャーをもつ当社らしさとも言えます。

余白の経営、垂直統合型ビジネスモデル、自前主義という強みを生かし、今後もサービスの意思決定から提供開始まで迅速かつ柔軟に対応していきます。

国内AI整備のために経済産業省から最大約569億円の助成金を受ける

今回のNVIDIA製GPU調達については、経済産業省から2回

にわたり約68億円、501億円、合計569億円の助成金を受けるという後押しも受けています。これは経済安全保障推進法に基づいた、クラウドプログラムの安定供給の確保のための政府の取り組みで、「次世代に向けた基盤クラウドプログラムの開発に必要な生産基盤の整備」を目的としています。国家戦略としても、次世代のクラウドサービスの開発には生成AI向けの高度な計算能力をもつデジタルインフラの設備が必須であるとされており、政府の取り組みと当社の方針の方向性が同じであったと理解しています。

2025年度に注力していくことは、最も用途の多い大規模AIトレーニングに向けたシステム構築、サービス開発です。生成AIの最先端で研究、競争をされているお客さま向けには、よりハイスペックなGPUを提供するためにNVIDIA社の最新GPU「NVIDIA HGX B200 システム」の整備計画を進

めています。そして、より幅広いお客さまに向けて、2024年6月に生成AI向けGPUクラウドサービスの第2弾、従量課金制・運用負荷軽減のコンテナシリーズ「高火力DOK（ドック）」を提供開始しました。今後、「高火力」では、時間単位で貸し出しができ、環境構築の柔軟性が高いクラウドシリーズの提供など、さらにサービスを拡大する予定です。

この3カ年の販売計画として、2025年3月期は50～100億円、2026年3月期は100～200億円、2027年3月期は200～300億円という数字を掲げています。

これを達成するためには、利益やキャッシュ、組織や人員が必要です。人材確保の面については、現在積極的に増員している最中です。

日本の生成AI市場において当社が果たす役割

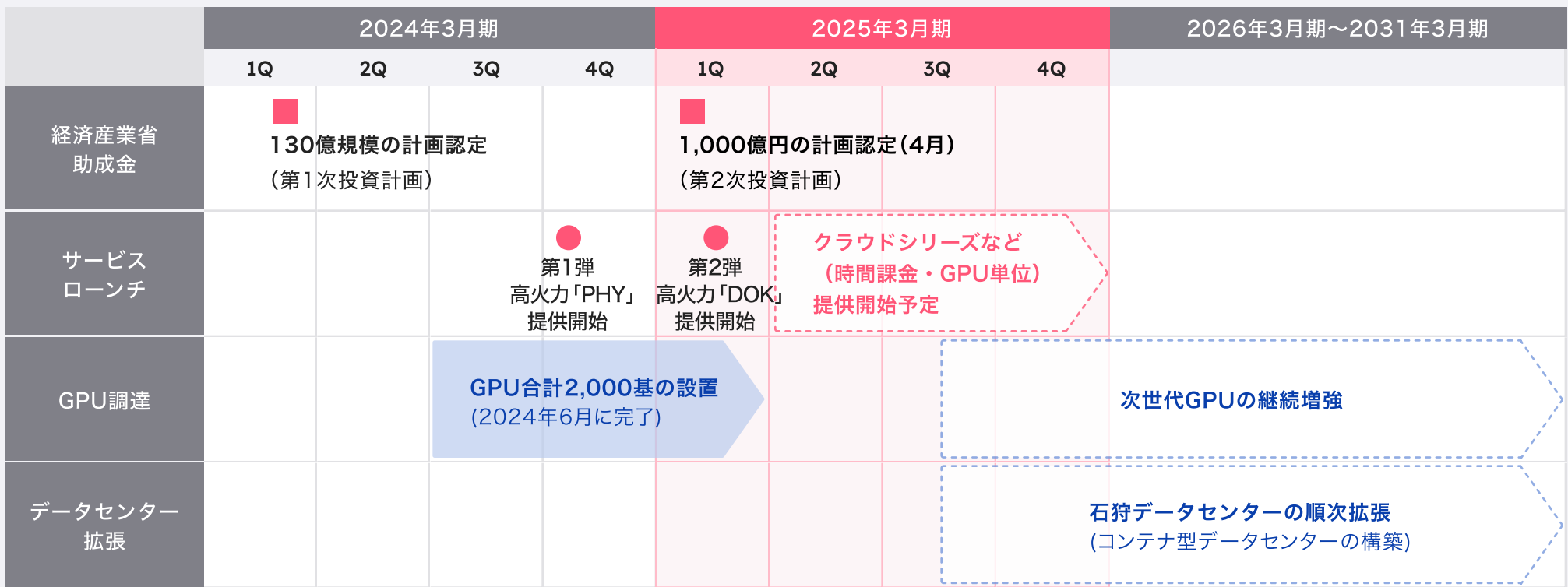
日本における生成AI市場は、既に海外にリードされたクラウドサービスやスマートフォンのような存在になるか否かの重要な局面に立たされています。

現在、多くの事業者が大規模な投資を発表していますが、データセンターの建設からスタートするケースがほとんどということもあり、当社が2024年から大規模な計算資源を提供してきた事業者として果たせる役割は依然として大きいと考えています。

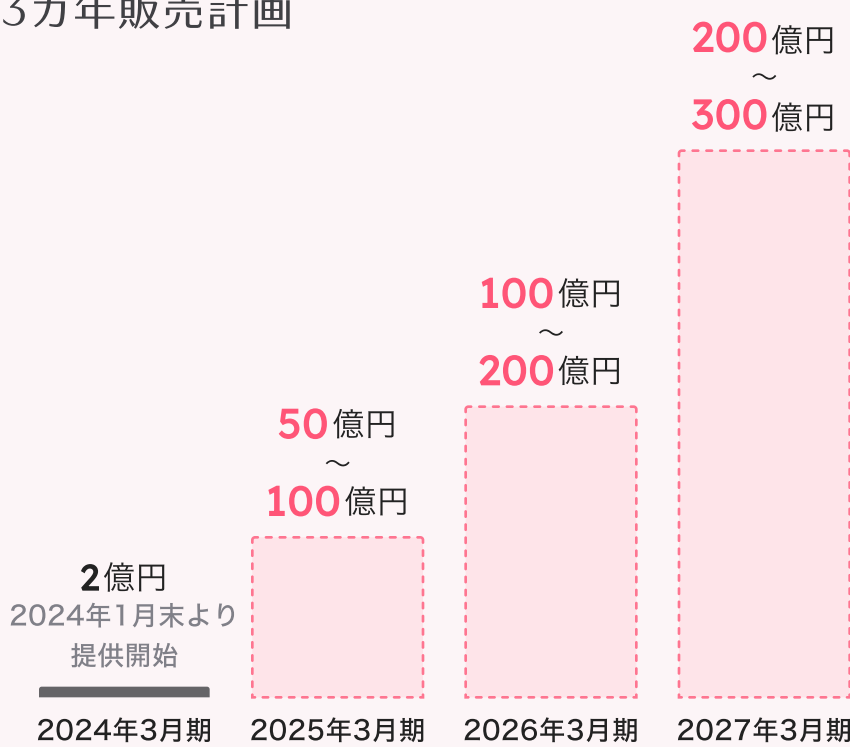
現在、大規模な計算資源については、市場の需要に対して業界全体として十分な供給を行えているとは言い難い状況です。当社のサービスも稼働率はほぼ100%の状態が続いており、新規利用や追加利用を希望されているお客さまにはお待ちいただいている状況です。

市場の需要に迅速に応えていくためにも、日本の社会や産業が生成AIという歴史的な転換期において機会を捉えるためにも、当社では市場やユースケースの変化、お客さまの声をもとにしたサービスの拡張を進めていきます。そして、クラウドなどのデジタルインフラ領域においては、国内事業者で第一想起される存在となること、またハイパースケーラーに代わる選択肢となることを目指します。生成AI向けクラウドサービスのフロントランナーとして、成長と変化を遂げながら走り続けていきます。

GPUクラウドサービス全体スケジュール



GPUクラウドサービス
3カ年販売計画



02. 国産企業初・唯一ガバメントクラウドに認定された※ 「さくらのクラウド」

圧倒的な知名度アップから 次のステージへ

2023年11月、さくらインターネットのクラウドサービス「さくらのクラウド」は、2025年度末までに全ての技術要件を満たすことを条件に、ガバメントクラウドに認定され



ガバメント推進室 室長
小松 沙羅

ました。これは、当社の技術力や信頼性、データセキュリティなど安全性が総合的に評価された結果と考えています。現在は技術要件充足に向け、社内人材の活用と即戦力となる人材の採用を積極的に進め、プロジェクトの管理体制を構築し、全体のスケジュールや全体のアーキテクトを俯瞰した開発プロセスを推進しています。

ガバメントクラウド市場は急速に拡大しており、2022年から2027年のCAGRは113.2%、2027年の市場規模は1,234億円で、地方自治体においては、原則2025年度末までに基幹業務システムをガバメントクラウド上へ移行する方針が定められています。この市場拡大の中で認定※されたことで、「さくらのクラウド」は一気に認知度が高まりました。Webサイトへのアクセス、サービスのお問い合わせ、採用の相談件数などが増加し、ガバメント推進室の取り組みの一つだった認知度の向上という点では達成できたと考えます。

次のステップとして、営業体制を強化し、当社自体の特長や魅力を知っていただくことに注力していきます。具体的には、勉強会やイベントでの情報発信を積極的に行い、各官公庁や自治体出身の人材をチームに迎え、国やデジタル庁の方針、周辺のガイドラインを踏まえた提案を行える体制を整えています。国や地方自治体におけるクラウド移行には困難も伴いますが、私たちは各官公庁や自治体、関連事業者の皆さまをしっかりと支援し、共に課題を克服しながら前進していきたいと考えています。

※ 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

官公庁や自治体と連携した事例づくり

今後の展望としては、官公庁や自治体との連携およびパートナー企業との協働を強化し、実績を積み重ねていきます。既に現状では、ガバメント領域における協業が進展するとともに、自社としても官公庁案件での受注実績も増加しているため、当社サービスをご利用いただく機会が順調に拡大しています。

当社は開発拠点、運用拠点、サポート拠点を全て日本国内に設置しており、市場の要望に迅速に対応することができます。お客さまの“今使いやすい”を追求し、ニーズに応じた柔軟な対応ができることが当社の強みです。

また、サービスの価値を向上させるためには、基本価値と高付加価値の両立が重要です。これを実現するため、専門性をもった担当者を配置し、官公庁や自治体の要望に対しても柔軟に対応できる体制を整備しています。

ガバメント推進室の役割は、外部への働きかけだけでなく社内での周知活動もあります。社内ではガバメントクラウドに関する勉強会や他社の取り組み事例を定期的に共有しており、当社がガバメントクラウドに取り組む意義や必要性を全社員に伝え、多角的な視点を入れながら一丸となって同じ目標を目指しています。

ガバメントクラウドを契機としたシェア拡大



政府だけではなく、国内企業の選択肢となる

技術要件を満たした2025年度末からは、今まで外資系の選択肢しかなかったガバメントクラウド市場に国産のクラウドサービスが加わることになります。これにより、官公庁や自治体向けのニーズに対応する選択肢が広がるだけでなく、より多くの一般企業を含めたお客さまが当社のクラウドサービスを利用しやすくなります。将来的には、ガバメントクラウドを契機とした技術水準の向上とブランディング強化、販路拡大の施策により一般企業を含めた国内シェアの拡大を目指します。

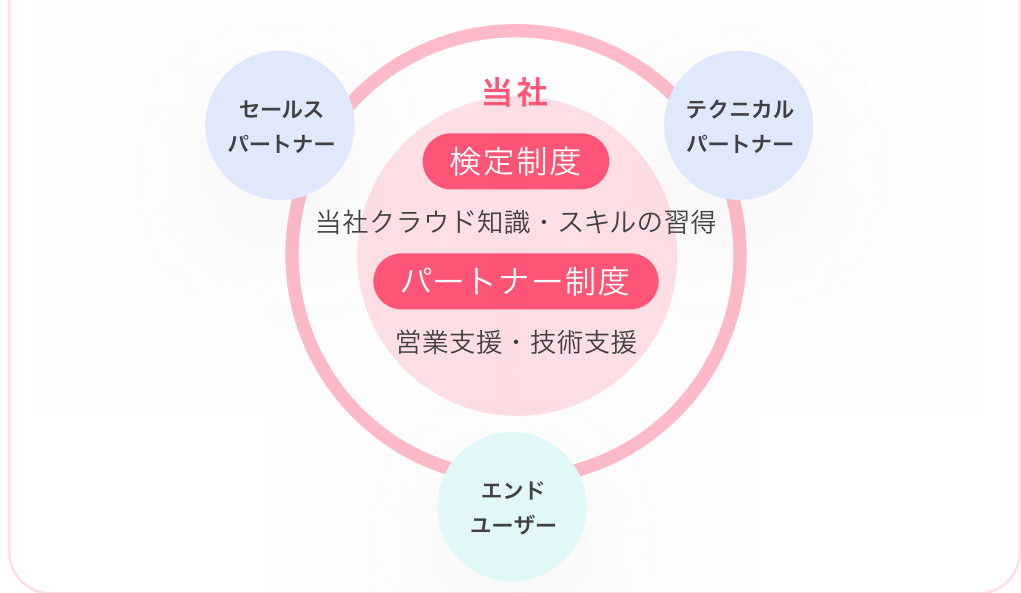
03. 販路拡大のための取り組み

パートナー制度と検定制で「お客さま・パートナー・当社」のサクセスの連鎖（エコシステム）を構築

成長戦略の中で販路拡大を担うのが、パートナー制度と「さくらのクラウド検定」です。「さくらのクラウド」がガバメントクラウドに条件付きで認定された後、海外クラウドと並んで選択肢に加わるだけでなく、当社のサービスをお客さまに選んでいただくための取り組みです。

まずパートナー制度については、これまで行ってきたものを抜本的に見直しています。2014年に始まったこの制度は、主に営業部門が担当し、アライアンスの強化は実現できていたのですが、今期から中期的な戦略として、部門をまたいだ全社を挙げての取り組みとして位置付けています。それ

顧客・パートナー・当社のサクセスの連鎖（エコシステム）を構築



により、移り変わりの激しいこの業界で必要な機能補完もしっかり行い、お客さまの成功を目指せる活動となるよう力を入れていきます。

また、新たなパートナー制度においては、2つのパートナー区分を設けています。当社のクラウドに自社サービスをのせて販売するセールスパートナーと、当社のクラウドの機能開発を行うテクニカルパートナーです。セールスパートナーについては、これまでサービスの導入前後、その企業にとって最適な使い方をお伝えするオンボーディングを行ってきた経緯があり、こちらは引き続き強化していきます。テクニカルパートナーには「さくらのクラウド検定」取得を推奨し、当社の知識や技術に対する理解を深めていただくこと



セールスパートナーを対象としたオンボーディングを実施。（左から）CS本部 営業部 齊藤 琉／深澤 里央

で、連携をより一層強化していきたいと考えています。パートナーと当社の間でお互いに足りない部分を補完し合い、両者のエンドユーザーへ届けるサービスを充実させることで、お客さま、パートナー、当社のサクセスの連鎖を生み出します。

検定を通して「さくらのクラウド」に精通したエンジニアの拡大を狙う

クラウドそのものを扱うことは一定の技術や知識をもったエンジニアであればそこまで難しくありませんが、不測の事態やトラブルが起こった場合に対応できる人材は現時点では充分とはいえない状況です。また、社会全体でデジタルについて学習する場が少ないこともあり、企業でもデジタルスキルをもつ人材が慢性的に不足しています。

その打開策として実施するのが「さくらのクラウド検定」です。クラウド、ハードウェア・ソフトウェア、ネットワークという当社が四半世紀以上培ってきたノウハウを伝えなが

ら、デジタル技術について学んでいただき、検定を通してスキルを証明できるようにします。一般的なクラウド検定は自社のシステムに特化していることが多いですが、「さくらのクラウド検定」は、より多くの人に興味をもっていただけるよう、クラウドとは何かなどの一般的な知識から始まり、最終的に「さくらのクラウド」を扱えるカリキュラムとしました。パートナーはもちろん、これからデジタル技術を学びたい学生から、リスクリングを目指す社員、教員などの活用を見込み、学習のためのコンテンツは無償で提供します。

今後の受験者の計画として、まず1回の開催あたり1,000人規模の受験者数、数年後には検定合格者2〜3万人を目指します。この検定を通してどのような状況でも「さくらのクラウド」を適切に活用できるパートナーやユーザーを増やし、当社のサービスを活用していただくことでお互いにメリットをもちながら、エコシステムを構築していきます。

テクニカルソリューション本部 本部長
松田 貴志

執行役員
高橋 隆行

01. 積極採用と組織の強化で変革期を支える

2025年3月期は200人規模の採用を目指す

さくらインターネットは創業以来、人材を最優先すべき資本の一つと位置付けています。

全てのサービスは人材それぞれの知識や技術、経験、個性が生み出すもので、「個」の力を引き出し組織力を最大化することが、事業のさらなる発展につながると考えています。

当社を取り巻く事業環境はここ数年、社会のDX化の進展や生成AI技術の急成長など、大きく変化を遂げました。この変化をチャンスと捉え成長していくためには、人材の獲得・育成が必要不可欠です。また、中長期的な視点で、人材と組織のあり方を再構築していくことが求められています。

こうした中、コアビジネスとなる「さくらのクラウド」と生成AI向けGPUクラウドサービスをより成長させるための

今期の戦略として、人材を積極的に採用し、組織を強化していきます。

採用予定人数は、200人です。2024年6月末時点で連結従業員数は906人おり、2025年3月末には1,000人を超える体制を計画しています。成長を加速させるための戦略として、まずサービスに関連する基盤開発、マネジメント、運用にあたる人材採用に注力し、体制強化を図ります。また、今後見込まれるサービスの高度化の中で、営業体制についても、直販、パートナーの両側面から推進できる体制強化を予定しています。事業、サービスの拡大に伴い、それを支えるコーポレート機能についても積極的に採用を行っていきます。職種比率としては、「さくらのクラウド」関連の営業・企画・エンジニアが約65%、次に生成AI向けサービス、その次にサービス共通基盤と注力サービスに資する人材の採用を進めていきます。

採用チャネルの強化と、キャリアを継続できる環境づくりを

人材不足が叫ばれる中、クラウドやAIなど専門性の高い分野のエンジニアや、変革を担う優秀な人材を大量に採用するには、ある程度ターゲットを絞り、直接的なアプローチをするのが効率的と考えます。そこで、採用方法として大きく以下の3つの施策を行っています。

①「ダイレクトリクルーティング」 転職を検討中の方々へ当社から積極的にお声がけし、当社で働くことの魅力をお伝えするカジュアル面談の場を設けています。採用人事メンバーのみならず当社のエンジニアも参画し、現場の声を候補者の方々に届けています。2024年度の採用の内、約20%をこの方法で採用しています。

②「リファーマルリクルーティング」 当社の企業風土や理念を体現している社員の友人・知人の方に、当社で働くことを提案しています。社員紹介制度「さぶりこ（Sakura Business and Life Co-Creation）フレンズ」を整備し、食事などしながら気軽に当社について会話できる機会を生み出しています。採用において約20%の方がこの方法で入社しています。

③「アルムナイリクルーティング」 以前当社で働いた経験をもち、他社の経験を経ながら改めて当社で活躍されたい方を募集しています。「さぶりこフレンズ」と複合的に施策を実施しています。選考プロセスの中で現在の当社の戦略やプロジェクトなど最新情報をお話し、すり合わせしています。

事業推進に集中する2024年3月期は現場の負荷を最小にすべく、積極採用と組織の強化を最優先とし、2025年度には、挑戦を通じた「変化と成長」を促進する人事制度の構築を見据えています。

人事戦略全体としては、中長期ビジョン実現のための急速な事業や組織陣容拡大に備えるべく、人材・組織の変化と成長を加速させる人材マネジメント全体の再構築を進めております。

新規入社者とともに同じ目標に向かっていく

200人規模の採用活動をしていると毎月15名以上の方が入社します。

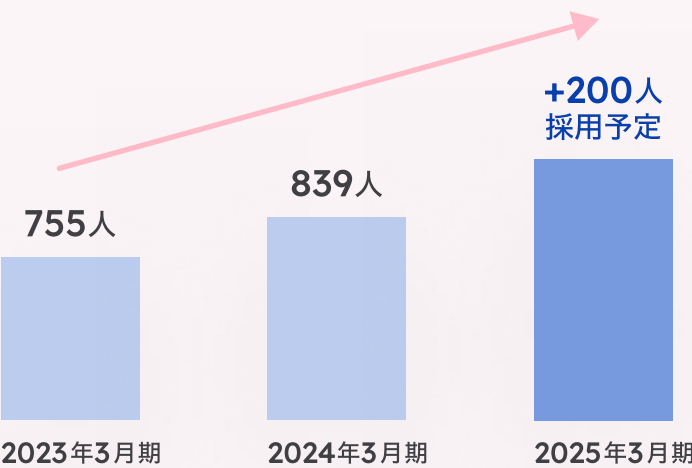
職場に早く慣れ、早期に活躍を促せるよう、オンボーディングに取り組んでいます。

執行役員 / グループCHRO

矢部 真理子



人員数推移（連結）



Chapter 03 事業戦略 | 成長を支える基盤 | 01. 積極採用と組織の強化で変革期を支える

入社時には社長のあいさつ、会社概要、経営戦略に事業戦略、組織の役割、企業理念・経営ビジョン・バリューを体感するワークショップなどのオリエンテーションを行います。さらに実際の配属先のOJTや外部研修などを行い、業務以外では誰でも自由に参加できるオンラインランチ会、同月の入社者同士や既存社員とのリアルな交流の場などを設けています。また、当社ではリモートワーク前提の働き方を導入しているので、オンライン、オフラインの良さを生かしたコミュニケーションの施策を取り入れています。

その他、入社3カ月目には人事が面談し、入社前後のギャップや活躍するために必要な支援などのヒアリングを行い、オンボーディング施策のアップデートにつなげています。

これらの結果として、新規入社者から「中途入社で入社しても、フォローが手厚い」というコメントをいただき、多くの新規入社者が早期に前向きにチャレンジできています。

一方で、オンボーディングについては課題もあります。専門

的なスキルやノウハウをもつ社員とそれを必要とする社員を、部門間の壁を越えて結びつけるための知識の共有化です。「誰が何を知っているのか」「どこにどんなスキルや経験者がいるのか」が分かれば、新規入社者の「誰に何を聞けばいいかわからない」が解消され、目的のために自発的にコミュニケーションを取れるようになっていくものと考えています。この考え方は、当社の企業理念である「やりたいこと」を「できる」に変えるための手段やきっかけの一つでもあり、今後は取り組むべき課題と認識しています。

「働きやすさ」と「働きがい」の両方を追求していく

当社では、社員の成功（エンプロイヤーサクセス＝ES）とお客さまの成功（カスタマーサクセス＝CS）が両輪で回るからこそ、結果的に会社の成功につながる連鎖をつくることを「ESとCSの実現」という方針として掲げています。社員一人ひとりが成功し、成長することが会社全体の成功を支える原動力であることは間違いありません。当社では、「ESとCSの実現」をベースに各種人事施策の選定と決定をしております。外部のエンゲージメントサーベイの調査結果として、「働きやすさは非常に高い」という評価をいただきました。また、「働きがい」についても高まってきており、「さくらのクラウド」のガバメントクラウド条件付き認定や生成AI向けGPUクラウドサービスの整備により、社会からの注目、期待を受けている会社で働けることに「働きがい」を感じているとの社員からのコメントが多数ありました。

また、お客さまの「やりたいこと」を「できる」に変え、サステナブルな企業経営を実現するために、社員の能力発揮を後押しする学びと実践のサイクル、多様な人材が集い挑戦する機会の提供、安心して長く活躍できる基盤づくりを通して、社員一人ひとりの成長と成功（ES）を実現し、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くために、人事戦略を支える5つの柱※を設定しています。

※ 「5つの柱」についてはP33人材の成長と成功を導く「5つの柱」を参照ください

ダイバーシティ経営への第一歩と、コラボレーションを生み出すために

2023年10月には経営機能の強化を図るため、新たに選任した5人のうち4人の女性を執行役員としました。これは、ダイバーシティの概念のもと、多様な人材が能力を発揮することでイノベーションは生まれ、企業価値が向上することを前提にしています。

実際に当社でも、少数派の意見を組み入れることで、新しい視点や視野の意見を拾い上げ、同時にリスク回避にもつながっています。また、女性役員の増員により、次世代の女性のロールモデルやパーツモデルになることを期待しています。今後も、2023年6月に閣議決定された「女性版骨太の方針2023」における女性役員比率に関する数値目標である「2030年までに女性役員（執行役員を含む）の比率を30%以上（プライム市場上場企業対象）」を念頭におき、引き続き取り組みを進めていきます。



（左から）執行役員 植野洋平（コーポレートコミュニケーション室管掌）／執行役員 眞崎さゆり（CS本部管掌）

役員が増え、経営チームの一体感醸成・執行役員のコミットメントを醸成し、役員それぞれが保有する知識や技術、経験、個性をコラボレーションすることで最大限に生かすための取り組みとして、今期より2カ月に1回程度の頻度で役員合宿を行なっています。具体的には、役員間の強みや課題にフォーカスを当てて相互理解を促し、コミュニケーションの深化を通じ、経営チームの一体感を醸成し、企業理念実現に向けた意識・視座を合わせるためのワークショップを行っています。社員に求める前に、経営チームから行動する・変わることを大切にしています。

当社はデジタルインフラトップ企業になったその先までをスコープに入れ、さまざまな人事施策に取り組み始めています。既存の強みを伸長させつつ、新たな強みを獲得していくフェーズに差し掛かっており、人事戦略は今、そして未来に当社が成すべき事業を支えるための最重要テーマの一つです。「ESとCSの実現」を掲げている当社だからこそ、当社で働く社員一人ひとりにとっても「『やりたいこと』を『できる』に変える」会社であれるよう体制を整えていきます。



02. デジタルインフラへの積極投資

次の成長へつなげるためのデジタルインフラへの積極投資

中長期的な展望において、飛躍的かつ持続的に成長していくためには、クラウドビジネスの高度化、多様化に向けたデジタルインフラへの積極投資が必要不可欠です。特に生成AI向けクラウドサービスについては、早期に最新のGPUを入手していくことが成長への鍵となります。その上で、国内の需要に柔軟に応えていくサービスを提供していきます。

2025年3月期の投資計画については、既存のクラウドサービスの売上成長に伴う機材投資やサーバーのリプレースを予定するほか、生成AI向けGPUクラウドサービスの事業拡大に向けた投資を行います。

130億円規模の投資を行う第1次投資計画は、経産省のクラ

ウドプログラム供給確保計画の認定を受け、事業費の半分となる68億円の助成金を受ける予定です。そして、サービスリリース第1弾としてNVIDIA H100 GPUを搭載した物理専有型のベアメタルシリーズ「高火力 PHY（ファイ）」を2024年1月に提供開始、続いて第2弾として従量課金制・運用負荷軽減のコンテナシリーズ「高火力 DOK（ドック）」を6月に提供開始しました。さらに、今後は第2次投資計画となる約1,000 億円を投資予定です。これについても、4月に経済産業省のクラウドプログラム供給確保計画の認定を受けました。助成金501億円のうち214億円について最新GPUの調達を今期中に目指します（2025年3月期投資計画・業績予想には含まず）。

また、6月には公募増資を実施し、約180億円を調達しています。GPU調達や石狩データセンターの能力増強などの設備投資資金として充当していく予定です。



2025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	56
うち、GPUクラウドサービス向け第1次投資計画 ※ コンテナ型データセンター構築予定（2024年度内竣工予定）	23
サーバー、ネットワーク機器	117
うち、GPUクラウドサービス向け第1次投資計画	76
その他（システム、事務所関連など）	7
合計	181

※ 金額は1億円未満切り捨て

コンテナ型データセンター構築について

石狩データセンターの3号棟に新ゾーンを増床、4号棟予定地にコンテナ型データセンターを現在構築中です。

コンテナ型データセンターについては、生成AI市場で増加する需要に対して1日でも早く基盤提供を行うための選択でした。従来のデータセンターと比べて大幅に短納期であることに加えて、近年注目されているコールドプレート水冷（DLC）※1方式の冷却仕様を導入することにより、高収容・電源の高密度化を備えた、生成AI向けクラウドサーバーの提供が可能となります。

今回は特注サイズのコンテナを2台連結、コールドプレート水冷だけではカバーできない部分はInRow空調※2で冷却します。

国内ではまだ事例が少ないGPUサーバー用のコンテナ型データセンターの構築を短期間で決断、着工できたのは、石狩データセンターに増床予定地として土地があったことや、自社データセンターの構築・運営における長年の経験・ノウハウ、データセンターアドバイザリーサービスの提供などを通じてキャッチアップしてきたデータセンターの最新技術の知見、当社の余白の経営、垂直統合型、自前主義のビジネスモデルが上手く機能した結果といえます。コンテナ型データセンターは今期、2025年、2026年と構築していく予定です。

※1 サーバー外部から冷却液を供給、GPUにコールドプレートを接触させて冷却する（Direct Liquid Cooling）

※2 空調機を使用する空調方式



コンテナ型データセンター



石狩データセンター4号棟予定地にコンテナ型データセンターを建設


グループ会社とともに取り組む

グループ会社では独自の強みや特色を生かし、お客さまへ価値を提供しています。また、グループ全体で連携を深めることで、カスタマーサクセスの実現をより確実にします。

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

デジタル社会へ安心、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を構築・運用し、また、サイバーセキュリティ事業では、脆弱性診断などサービスそのものを自社で開発、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。

 アイティーエム株式会社



代表取締役社長
河本 剛志

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

データセンターを主軸としたSlerとして主に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だけではなく、監視やSOCを付けるオーダーメイドにも対応しています。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」をお客さまに届けます。

 Prunus-Solutions



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。

 IZUMOBASE



代表取締役社長
荒川 淳平

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2024年7月1日時点で500万ダウンロード。また、企業向けの危機管理プロダクトのリリースや、自社インフラ基盤の「さくらのクラウド」への提供を予定しています。

 GEHIRN



代表取締役社長
石森 大貴

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「PiPi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。

 bitstar



代表取締役社長
前田 章博

株式会社 Tellus

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。

 Tellus



代表取締役社長
山崎 秀人

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ト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



代表取締役社長
山口 亮介

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

 BBSakuraNetworks



代表取締役社長
佐々木 秀幸

宇宙×ITで新しい価値を創造する「Tellus」

飛躍に期待がかかる宇宙ビジネスの市場規模

世界で5カ国目となる日本の月面探査機の着陸成功、新たな基幹ロケットとなるH3ロケットの打上げ成功など、日本国内で宇宙業界の明るい話題が続いており、世界でも宇宙ビジネスの世界市場は2022年は54兆円※1、2040年には約110兆円になると予測されています。また、人工衛星による地球観測分野は2022年4,090億円、2040年には、3.6兆円※2になる予測があり、大きな成長が見込まれる分野です。

これを受けて、政府は国内の市場規模を2020年の4兆円から2030年代早期には8兆円に拡大する目標を掲げています（2023年6月13日「宇宙基本計画」）。日本の政府予算についても宇宙戦略基金が組成され、10年間で1兆円の投資が発表されました。こうした市場の成長予測や目標を背景に、今後、Tellusのビジネスもいっそう注目が高まり、活発になっていくと見込まれています。

※1 Bryce 2022 Global Space Economy

※2 モルガンスタンレー Investing in Space Exploration | Morgan Stanley



「Tellus」が提供しているJAXAの人工衛星「ALOS（だいち）」が観測した、東京周辺の光学画像。このほかさまざまな衛星データを「Tellus」で閲覧・取得・解析が可能
画像提供：JAXA

「Tellus」は日本発の衛星データプラットフォームです。本事業は、2019年からさくらインターネットで開発、運用を開始。そして、2024年4月に株式会社Tellusとして独立、グループ会社として事業展開をスタートしました。

Tellusの目指す方向と グループ会社として取り組む意義

「Tellus」は人工衛星から得た衛星データの提供のほか、ユーザーがアイデア次第でビジネスを創出できる開発・解析環境をプラットフォームとして提供しています。衛星データの容量は非常に大きく、以前はデータのダウンロードだけでも数時間かかっていたのですが、クラウド上で一連の動作が可能となったことで、誰でも気軽にデータを扱えるようになりました。本年度から株式会社Tellusとして独立したことで、人材の獲得や資金調達など加速させ、官民の衛星データをお預かりするデータハブになっていくとともに、集まってくる衛星データを活用したソリューション開発などを行っていきます。

グループ会社として取り組む意義は、Tellus側では当社のリソースを活用できるほか、ガバメントクラウドに条件付きで認定された「さくらのクラウド」などを戦略的に活用することで、お客さまへ当社グループとしてのソリューションを提供していくことが可能となる点が挙げられます。当社としては、こうした活動を通して新たな市場に参入することが可能となります。自社グループの環境を活用できることを大きなアドバンテージにして、衛星データを利用したソリューション開発を行う企業とも連携しながら、開発を進めていきます。

宇宙をもっと身近に オウンドメディア「宙畑」

Tellusはオウンドメディア「宙畑」を運営しています。

「宙畑」では、「Tellus」をはじめとした衛星データの利用方法、国内外を含む宇宙ビジネスニュースなど宇宙にまつわる「今を」発信しています。

2018年7月に約1万8千だった月間PVは、2024年7月には16万PVと大きく成長し、多くの方が宇宙ビジネスや衛星データに興味をもっていることがうかがえます。



Tellusのオウンドメディア「宙畑」 <https://sorabatake.jp/>

インターネット技術の研究で貢献

未来に備えた先回りが、 着実に可能性を広げる

未来を正確に予測することは、発展のスピードがとても速いインターネット業界において困難です。現在当たり前に使用されている技術がその先全く使われなくなることがある一方、全く新しい技術が台頭し、3年後、5年後に業界を席卷してしまうこともあります。

こうした現実を踏まえ、さくらインターネット研究所では、常にいろいろなアイデアをもとに研究に取り組み、必要な時にそれを使えるようにしておくことを重視しています。

研究所のメンバーは自身の興味が研究の源なので、テーマは千差万別です。トレンドに沿ったテーマを研究する人もいれば、トレンドとは違ったテーマの人もいます。当社のサービスに直結する人もいれば、そうではない人もいます。共通しているのは、将来役立つであろうテーマということです。

この研究スタイルから生まれたのが「さくらのクラウド」でした。当社でクラウドのサービス化の案が浮上したときに、研究所の各研究員の得意分野を掛け合わせてスピーディーにサービス化が可能となりました。

現在、各研究員が自身の研究のほか、広く情報をキャッチアップすべきと考えているのは次のテーマです。

インフラ領域

サーバー、ネットワーク、ストレージ、ファシリティ、発電・送電、モバイル

基礎技術領域

自動化、仮想化、AI、HPC、エッジ・フォグ・分散システム、量子コンピューター、量子暗号通信、プロセスインフォマティクス、宇宙通信、ブロックチェーン、DNA・有機コンピューター／ストレージ、バイオインフォマティクス、ロボティクス

サービス領域

3Dプリンティング、地図活用、スマートシティ、システムソフトウェア・オーケストレーション、IoT、運用(SRE)、データ流通、機械学習(AI)適用、セキュリティ

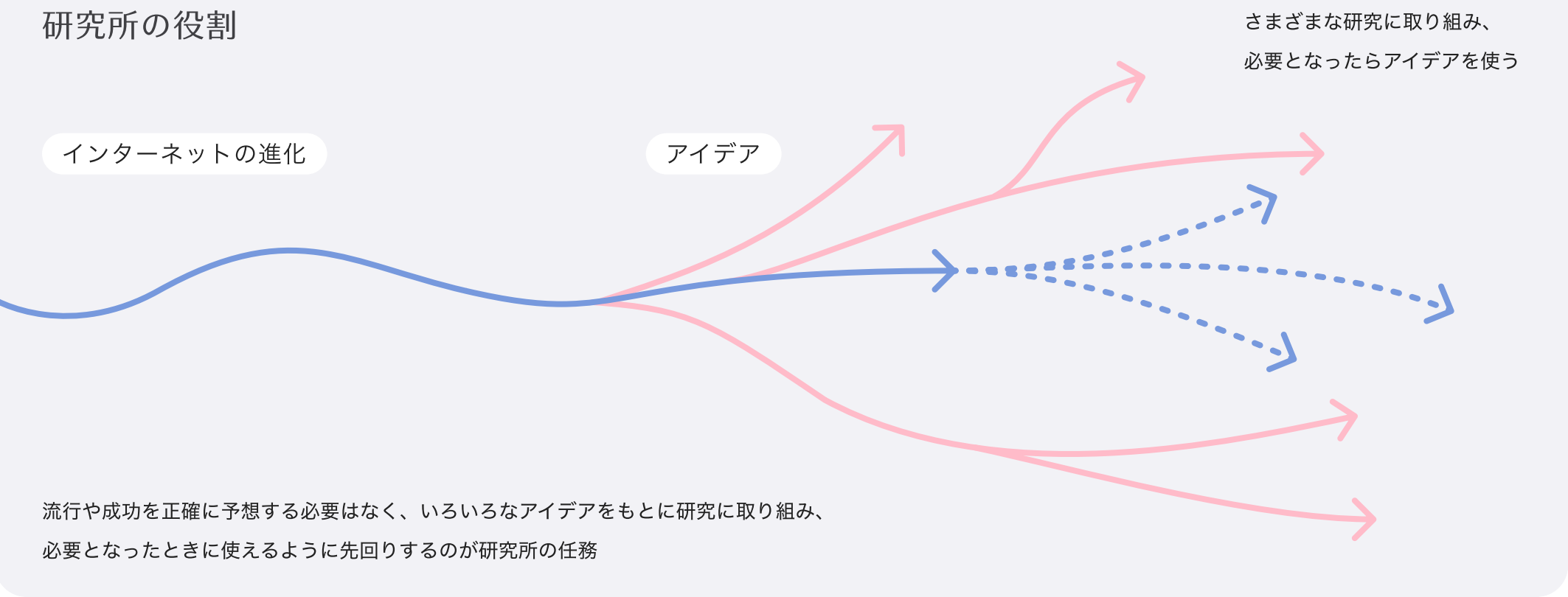
研究所が現在取り組んでいるテーマ

- ・ 情報通信分野の通信レイヤやシステムソフトウェアの領域に関する研究
 - ・ 超個体データセンター
 - ・ 分散コンピューティング実行基盤
 - ・ セキュアコンテナ
 - ・ エッジ・Fogコンピューティング
 - ・ 量子暗号通信
- ・ 機械学習・LLM（大規模言語モデル）、その利用に関する研究
 - ・ 大規模言語モデルを用いた材料データベースの構築
 - ・ AI創薬
 - ・ AI for SRE
 - ・ ゲノム解析ソフトウェアの性能評価



いろいろなアイデアをもとに研究に取り組み、情報交換を行う

研究所の役割



2つのグループ体制で研究の相乗効果を狙う

現在は研究開発グループとプロダクト開発グループに分かれ研究を行っています。個人の成果だけが研究所の成果を左右するのではなく、各個人の成果を相乗効果として最大化し、チームが生み出す大きな実績を目指します。

研究開発とプロダクト開発の両輪を回し、相乗効果により成果のインパクトを高めていきます。