

## Section 01

# 私たちが目指す世界

---

- 12 さくらインターネットのあゆみ
- 13 ES&CSの実現
- 14 価値創造プロセス
- 15 長期ビジョン
- 16 事業領域
- 17 当社の強み
- 18 提供サービスの概要
- 19 ビジョン鼎談

## さくらインターネットのあゆみ

当社は、1996年の創業以来、インターネットが持つ可能性を信じ、周囲の人の「やりたいこと」を「できる」に変えながら、仲間を増やし、成長してきました。これからも、変化を恐れず挑戦を続けながら、日本のデジタル基盤を支える存在として、一步一步着実に未来へと進んでまいります。

- 1996** ・「さくらインターネット」を創業  
・「さくらウェブ」の提供を開始
- 1997** ・専用サーバーサービスを開始
- 1999** ・「さくらインターネット株式会社」を設立
- 2000** ・「エス・アール・エス株式会社」、  
「有限会社インフォレスト」と合併  
・商号を、「エスアールエス・さくらインターネット」へと変更
- 2004** ・堂島DC、東新宿DCを開設  
・商号を「さくらインターネット株式会社」へと変更  
・「さくらのレンタルサーバ」の提供を開始
- 2005** ・東証マザーズ市場に上場
- 2006** ・東新宿DC、堂島DCのハウジングサービス運用業務において、ISMS認証基準を取得  
・西新宿DC、代官山DCを開設  
・プライバシーマークを取得

- 2009** ・全事業所およびデータセンターにおいて  
ISO27001 / ISMSの認証拡大  
・「さくらインターネット研究所」を設立
- 2010** ・「さくらのVPS」の提供を開始
- 2011** ・石狩DCを開設  
・「さくらのクラウド」の提供を開始
- 2012** ・「さくらの専用サーバ」の提供を開始
- 2015** ・「株式会社Joe'sクラウドコンピューティング(2019年4月  
ビットスター株式会社に吸収合併)」を子会社化  
・東証第一部に市場変更
- 2016** ・「ゲヒルン株式会社」を子会社化  
・関連会社「株式会社S2i(2023年11月清算終了)」、  
子会社「櫻花移動電信有限公司」を設立  
・「さくらの専用サーバ 高火力シリーズ」の提供を開始

- 2017** ・「エヌシーアイ株式会社(同年5月 アイティー エム株式会社に商号変更)」  
「ビットスター株式会社」を子会社化  
・福岡オフィスを開所  
・「sakura.io」の提供を開始
- 2018** ・子会社「プラスソリューションズ株式会社」を設立  
・「IzumoBASE株式会社」を子会社化  
・「さくらのクラウド」にて「ISMSクラウドセキュリティ認証」を取得
- 2019** ・データセンターのバックボーンネットワークを強化し、  
対外接続1Tbps突破  
・合併会社「BBSakura Networks株式会社」を設立
- 2020** ・「さくらの専用サーバPHY(ファイ)」の提供を開始
- 2021** ・「さくらのクラウド」がISMAPに登録  
・子会社「株式会社Tellus」を設立  
・本社を大阪府大阪市北区梅田に移転
- 2022** ・東証プライム市場に市場移行

- 2023** ・「SAKURA innobase Okinawa」を開所  
・ガバメントクラウドサービス提供事業者に選定
- 2024** ・「高火力 PHY(ファイ)」 「高火力 DOK(ドック)」の提供を開始  
・本社を大阪府大阪市北区大深町(グラングリーン大阪)に移転
- 2025** ・「高火力 VRT(パート)」 「さくらのAI」の提供を開始  
・石狩DC敷地内にてコンテナ型データセンターの稼働を開始  
・「さくらONE」の提供を開始

2025年3月期

連結売上高 314億円  
連結従業員数 997名

## 売上高と従業員数

■ クラウドサービス ■ GPUクラウドサービス ■ 物理基盤サービス ■ その他サービス — 従業員数

※2026年3月期より、これまでの「GPUクラウドサービス」の内訳を再整理しています。  
詳細は、2026年3月期 第1四半期決算説明資料P.12を参照してください。

➡ IRサイト

## ES&amp;CSの実現

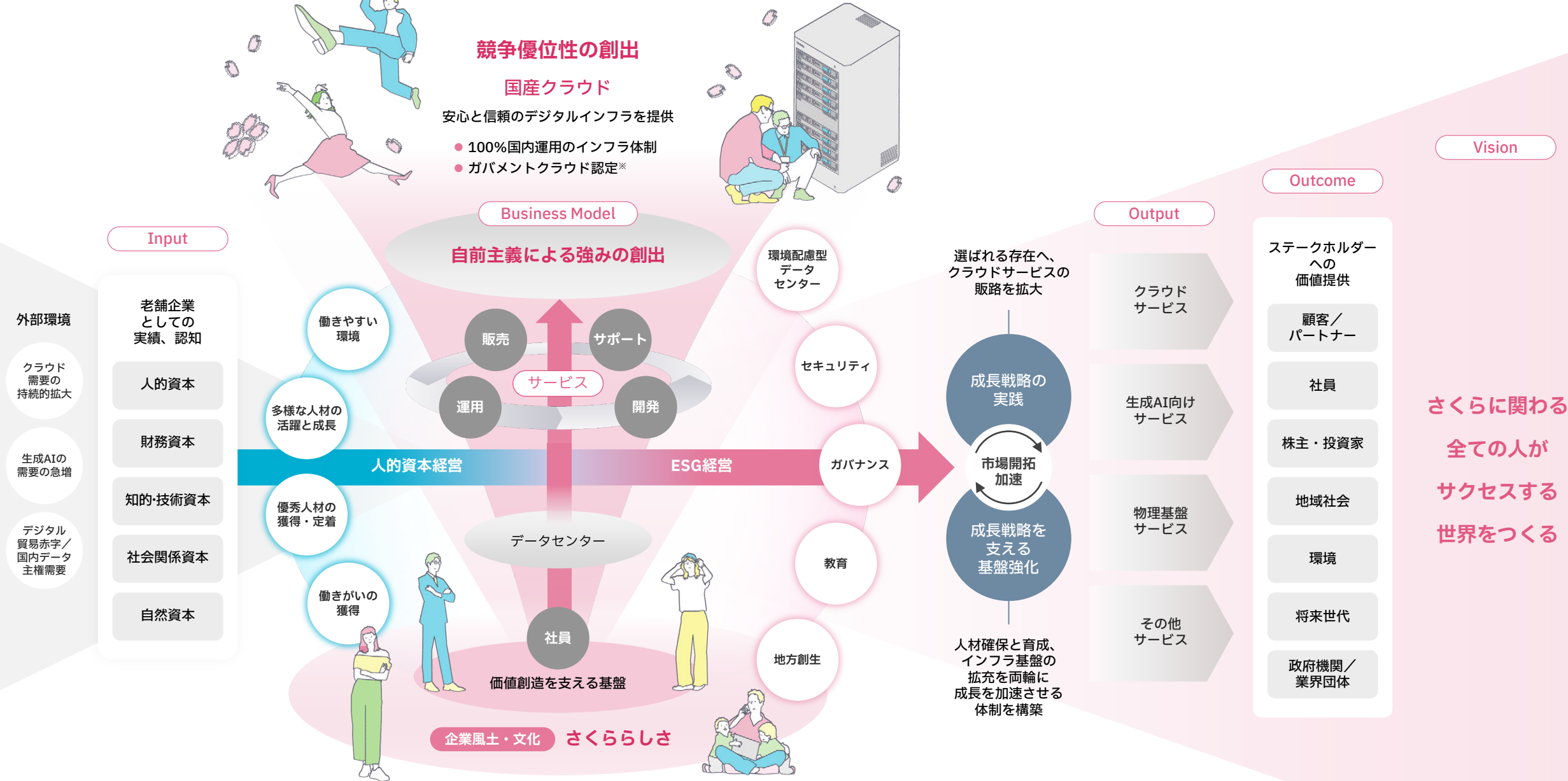
価値創造サイクル

## 価値創造の根幹となり ミッションの達成に つながる

社員の挑戦がCSにつながり、  
CSの達成がESに還元され、  
さらに大きな挑戦へ。  
成功のスパイラルを生み出します。



価値創造プロセス



※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。





## デジタルインフラから ITが当たり前になった社会を支える

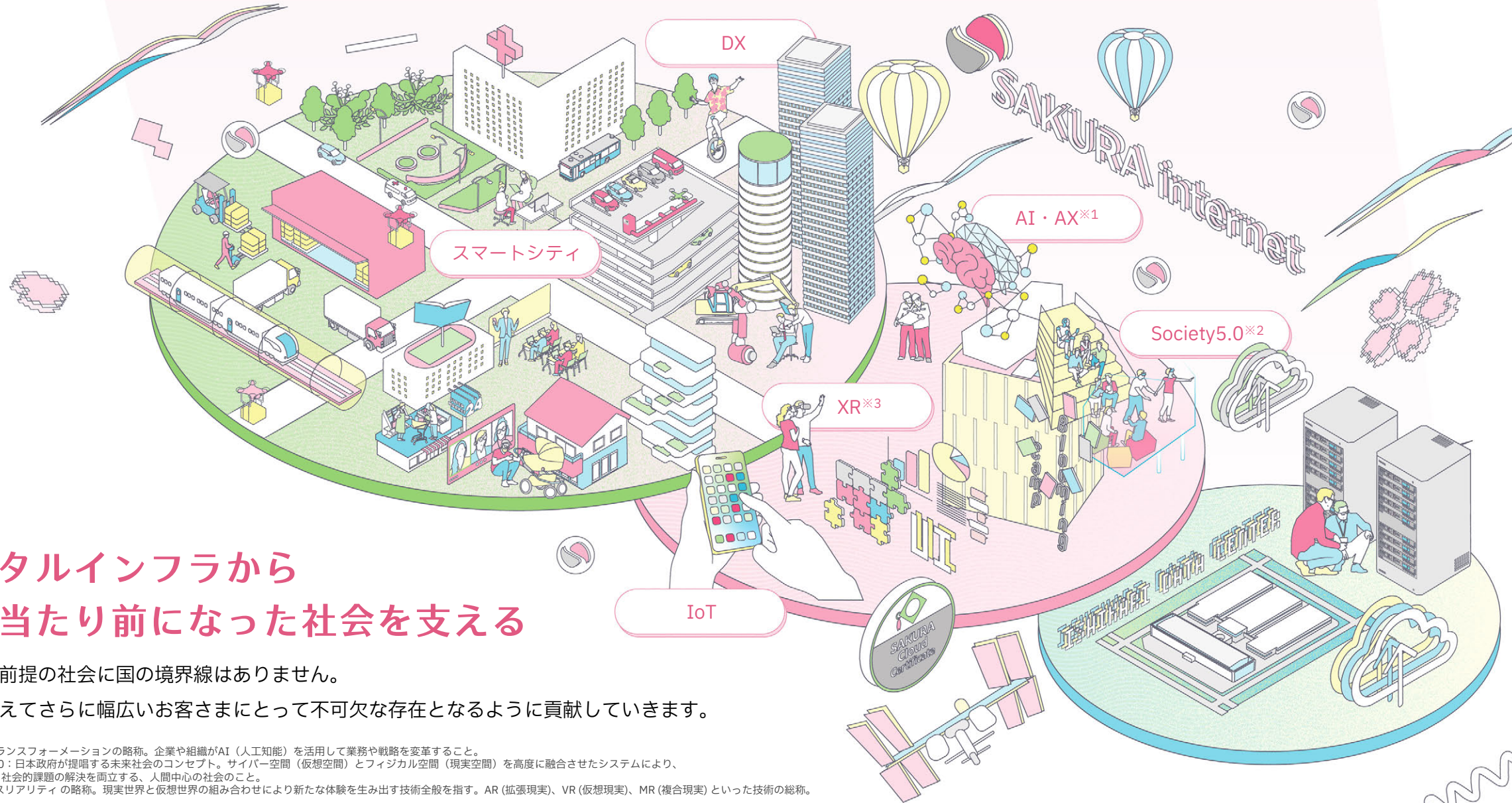
デジタル前提の社会に国の境界線はありません。

日本を越えてさらに幅広いお客さまにとって不可欠な存在となるように貢献していきます。

※1 AX: AIトランスフォーメーションの略称。企業や組織がAI（人工知能）を活用して業務や戦略を変革すること。

※2 Society 5.0: 日本政府が提唱する未来社会のコンセプト。サイバー空間（仮想空間）とフィジカル空間（現実空間）を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する、人間中心の社会のこと。

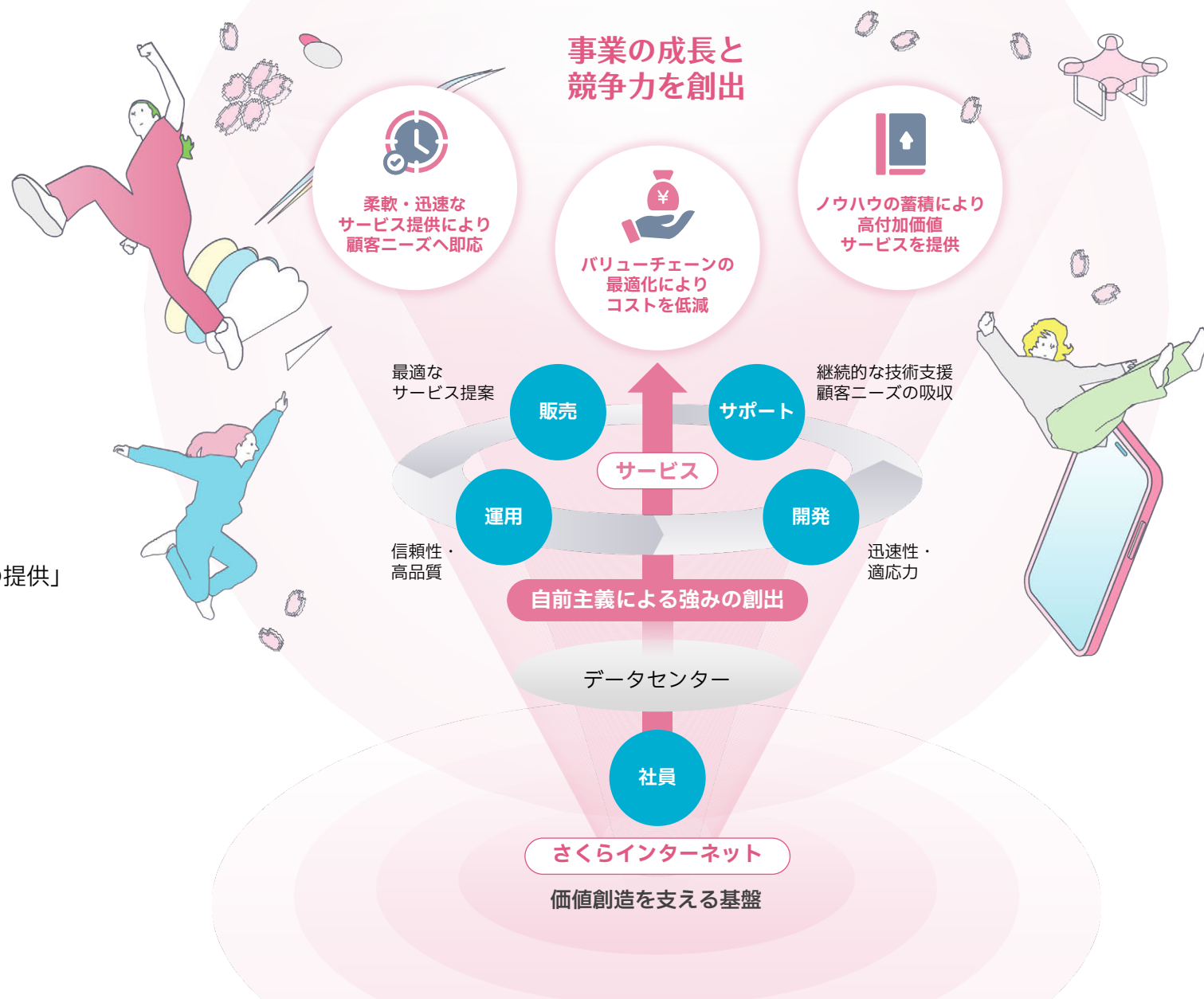
※3 XR: クロスリアリティの略称。現実世界と仮想世界の組み合わせにより新たな体験を生み出す技術全般を指す。AR（拡張現実）、VR（仮想現実）、MR（複合現実）といった技術の総称。



## 独自の垂直統合型・ 自前主義のビジネスモデル

当社は、データセンターの所有からサービスの開発や技術研究、運用、販売、サポートに至るまでを自社一貫で担う、**垂直統合型・自前主義のビジネスモデル**を築いてきました。

これにより、「顧客ニーズへの即応性」「高付加価値サービスの提供」「バリューチェーンの最適化」などの強みを創出し、お客さまの「やりたいこと」を実現します。



## 社会の変化、ニーズに応じた多様なサービスラインアップ

データセンターからサービスの開発や技術研究、運用、販売、サポートまで一貫して自社で行うビジネスモデルを築いてきました。ガバメントクラウドに認定※1された「さくらのクラウド」、生成AI活用の基盤となる「高火力シリーズ」といったサービスを展開する現在まで、自社で開発、運営まで行っているのが特長です。



### さくらのクラウド

#### ガバメントクラウドに 認定されたサービス

大規模なWebサービス、公共・文教系のインフラ基盤など幅広い分野、用途でご利用いただいています。

#### POINT

データの主権は日本に

データ転送量無料

高い操作性と充実の機能

### 生成AI向けサービス



### 高火力シリーズ

**高火力 PHY (ファイ)**  
ペアメタル型。性能重視の物理基盤。

**高火力 VRT (パート)**  
VM型。ワークロード適応性と俊敏さを備えた仮想基盤。

**高火力 DOK (ドック)**  
コンテナ型。データ処理に特化した運用基盤。



### さくらのAI※2

生成AI向けビジネス基盤



### さくらONE

生成AI対応の国産クラウド型スパコン



### さくらの レンタルサーバ

#### 利用件数56万突破の 人気サーバーサービス

コーポレートサイトや個人サイトなどあらゆるサイトでご利用いただいています。最短2分で公開できる手軽さが魅力です。



### さくらのVPS

#### さくらのレンタルサーバより 高い自由度

商品点数が数千程度の商品サイトなどに人気のサービスです。1台のサーバーを仮想化技術により複数ユーザーで共用しながら、専用サーバーと同等に利用できます。



### さくらの 専用サーバ PHY(ファイ)

自由度の高い物理専有  
ホスティングサービス



### IoT サービス

モノとサービスをつなぐ  
通信の仕組みを提供



### Tellus (テルース)

衛星データを活用できる  
プラットフォーム

※1 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。

※2 2025年5月「さくらの生成AIプラットフォーム」として提供開始、同年9月に「さくらのAI」に名称変更。



## DIALOGUE

## あらゆるユーザーに 「さくら」の選択肢が ある世界へ

激変するデジタル社会において、当社は「『やりたいこと』を『できる』に変える」という企業理念を核に、日本のデジタルインフラの未来を牽引する「デジタルインフラトップ企業」を目指しています。今回は、代表取締役社長 田中邦裕、クラウド事業本部 荒木靖宏、バックエンドエンジニアリーダー 池添正隆の3名が、創業以来インターネットの根幹を支え続けてきた当社の独自性、そして未来へ向けた挑戦の軌跡を語り合いました。

**田中 邦裕 (左)** 代表取締役社長 / 最高経営責任者

**荒木 靖宏 (中)** クラウド事業本部

2024年入社。株式会社ディー・エヌ・エーを経て、2011年にアマゾンウェブサービスジャパン合同会社(AWS)へ入社し、13年間ソリューションアーキテクトとして活動。さくらインターネット入社後は、クラウド開発、顧客対応や案件受注に向けた活動、デジタル庁との案件に関わる。

**池添 正隆 (右)** クラウド事業本部 クラウドサービス部 サービス開発 リーダー

2006年入社。ソフトウェア開発（バックエンドエンジニア）。「さくらのクラウド」のIAMの開発、日本発・衛星データプラットフォーム「Tellus」の開発、「さくらのVPS」「さくらの専用サーバ」の開発における主にマネジメントを担当。過去にはデータセンター業務、専用サーバのOS・ミドルウェア開発、ソフトウェア開発なども経験している。



## ビジョン鼎談

## 01 さくらはどこから来たのか

多層的にITを網羅しながら、  
デジタルインフラ企業として着実に成長

**田中** 創業時はインターネット自体がビジネスとして成立していた時代でしたが、現在はインターネットは当たり前になり、その土台の上にクラウド、SaaS、あるいはさらに次のビジネスが多層的に出来上がりつつあります。ITビジネスの主戦場が上位レイヤーに移行している一方で、私たちはインターネットを支える基盤レイヤーを担い続けている稀有な存在だと思います。池添さんは、2006年の入社以来、さくらのこれまでの成長をどう捉えていますか。

**池添** 私が入社した19年前は物理サーバーを作るのがメインの仕事でした。入社当初は田中さんからコードをもらってサービスに組み入れてという作業をした記憶もありますね(笑)。そして「さくらのVPS」で仮想化が始まり、クラウドサービスができるとともに、私自身も2020年からは「Tellus」の開発を担当しました。こう振り返ると、時流にのった事業の変化とともに私自身も色々な経験ができたなと思います。

**荒木** 私は2024年に入社しましたが、以前から田中さんとは知り合いで、さくらを外部から見っていました。その中で、基盤レイヤー

を支えていた同業が廃業したりピボットしたりしていく中で、さくらは独自のポジションで存在し続けているという、良い意味で変わった会社だという印象を持っていました。しかも、全国の実験室を持った基盤システムのエンジニアの受け皿という役割も担っていますよね。実際に、私や同僚もそうですが、プライベートクラウドやオンプレミスのサーバーをつくっていた経験のあるメンバーが続々と入社してきています。デジタルインフラを支える国内のトップ技術者がさくらに集結しているため、さくらがある限り日本のデジタルインフラを向上し続けられると希望を感じます。

**田中** そう考えると、基盤レイヤーにとどまったというよりも、物理基盤からクラウド、SaaSに至るまで縦走的に守備領域を広げてきたという見方が実態に近いですね。ただし、さくらがデジタルインフラの会社だと前面に出して言えるようになったのは、実はここ数年のことなのです。多くの同業他社がそうであったように、一からサービスをつくるという大変さから外部



サービスの運用を検討していた時期もありました。しかし、さくらのサービスの特徴である柔軟な対応力を持ち続けるために、自社でつくり続けることにこだわり続けてきました。

**池添** 自前主義はこれからも変わらずに大切にしていきたいですね。自分たちのアイデアで自社の製品をつくっていくという軸こそ、エンジニアにとって楽しいところであり、さくらにとってもぶれない強みになっていると思います。これまでたくさんの挑戦と変化を経験してきた中で、技術的に困難な状況でも時間をかけて学び、わからないことにチャレンジし続けてきた結果が今の成長につながっていると感じています。そして、テクノロジーに挑戦し続けるさくらの姿勢自体も、お客さまへの信頼感につながっていると感じています。



## ビジョン鼎談

## 02 さくらとは何者か

自前主義とマーケットインで  
「インターネット」の枠を超えて進化する

**荒木** 今、社名に「インターネット」とついていますが、実態としてはインターネットだけやっているわけではないですよ。"the Internet"以外の閉域網など、日本ならではのネットワークについても、実はさくらはほとんど全てサービス化しています。今後はそういった幅広い意味でのネットワークにもフォーカスして、強みにしていけるのではないのでしょうか。

**田中** まさしく、そうした事業の深化と大転換を迎えようとしている時期だと思いますね。遠い未来、社名の「インターネット」も別の言葉に変わるかもしれませんね（笑）。インターネットカルチャーのフラットさや柔軟さは重要ですが、テクノロジーとしてのインターネットはもはやメインではなくなりつつありますから。社名はさておき、これからはもう一段社格を上げていくために、変える文化・伸ばす文化を見極めながら、さくらのあり方について概念的で本質的な議論をしていきたいと思っています。

**池添** さくらの強みである自前主義に加えて、世の中が私たちに求めていることにも、さらに応えていきたいですね。これまで

のさくらは、社内で新しいアイデアが湧く人がいて、その人たちが開発を始めてそれを段々とサービス化していくというボトムアップのやり方でした。加えて、これからはユーザーの声をより反映できるようにしていきたいと思っています。ちょうど今、とても優秀なエンジニアがたくさん入ってきて開発の体制もみんなに変えようと試行錯誤しているところです。社内体制の改善という面でも、入社以来今が一番大きく変化していると感じますね。

**荒木** たしかに、ユーザーに合わせてサービスを変え付加機能をつけていく方法や、ある程度大きな数が想定される見込みユーザーに対して製品開発をしていくという方法は、さくらにはあまり浸透していないのが現状だと思います。今後はユーザー起点のやり方も取り入れてチャレンジしていきたいですね。そして、お客さまのビジネスに合わせてさくらのテクノロジーを使っていただき、お客さまもさくらも事業を伸ばしていくという相乗効果を生み出していきたいと思っています。

**田中** 荒木さんのようにユーザーの声を拾える人材も続々と増えてきているので、今こそマーケットインの考えを積極的に進めていきたいですね。並行して、ユーザーと開発チームをうまくつなげられていないという体制面での課題に対する打ち手を考えていく必要があります。例えば最近では、テクニカルソリューション担当の技術面に深い理解がある社員に営業に異動してもらうことで、ユーザーに合わせた提案力の強化を図っているところです。マーケットインでの開発はこれまであまり取り組んでこなかった部分であり、伸び代だと考えていますね。



### 03 さくらはどこへ行くのか

## グローバルでデジタルインフラの「トップ」に挑み続ける

**田中** 近年、一からコンピューティング基盤を作ることが難しくなっている状況を鑑みると、さくらの存在価値はグローバルでもますます高くなっていくはずです。ビジョンの「デジタルインフラトップ企業」について、荒木さんなりの解釈を聞かせてください。

**荒木** そうですね。私にとって「トップ」のイメージは、今、目の前



に見えている山頂のようなものと捉えています。逆に言えば、挑戦をひとつクリアすれば、また別の山頂が見えてくるはずなのです。例えば、ガバメントクラウドの認定、私たちににとっては本当に通過点に過ぎないですよね。ガバメントクラウドを提供できるぐらい色々な技術がインテグレートされていることがマーケットで認知されることによって、さくらがやれることはもっと増えていきます。このようにイノベーションを起こして次々と「トップ」を超え続けることで、お客さまがITで困った時に最初に、あるいは最後に頼られる、かけがえのない存在になりたいですね。「さくらに頼めばクラウドも、インターネットも何もかも全部できるじゃん」と言ってもらえるような未来も、いつか実現できるのではないかと考えています。

**田中** たしかにね。これからの技術や社会の変化にも、柔軟に对应していきたいですね。池添さんはどういう未来を思い描いていますか。

**池添** 私は、日本社会の課題を解決できるテクノロジーを持っていることが「デジタルインフラトップ企業」のあるべき姿だとイメージしています。そのためにまずは直向きにサービスを開発し続け、より多くの価値を世の中に提供できるようになりたいですね。それから、ガバメントクラウドが正式認定を取った後の世界は、テクノロジーの進化という面でもとても楽しみ

ですね。正式認定後は、ユーザーの声をしっかりと受け止めて、そこからより発展した機能やサービスをつくっていきたいと思っています。そして、さくらの国産ガバメントクラウドが選択肢に加わることで、それぞれのユーザーがより最適な製品を利用できるようになる未来を実現したいです。

**田中** そうですね。現代の「産業の米」はコンピュータ資源だと言われているように、コンピューティング基盤を担う私たちの役割は今後さらに大きく、使命感あるものになっていきます。しかも従来のようにただ基盤を持っているだけでなく、高次元のセキュリティ対策などの運用技術も必要であり、長年デジタルインフラの知見を積んできた私たちのテクノロジーが求められていると感じています。変化の激しい現代において、ハイパースケーラーに頼り切りになるのではなく、第3の選択肢として、日本のみならず世界中の企業がさくらを選べること。単にトップシェアを目指すというよりは、オルタナティブとして私たちが存在することが私の目指す「デジタルインフラトップ企業」の姿です。イノベーションを生み出す人材が伸び伸びと、そして思いきり挑戦できる環境を整え、世界に向けて「日本のあの会社、面白いことを本気でやっている」と言われるような、圧倒的な存在感と勢いを持つ会社にしていきましょう。