

# さくらのレポート 2025

統合報告書

SAKURA internet





CS本部 営業部  
小杉 洋佑

企業理念

## 「やりたいこと」を「できる」に変える

高い熱量を持って挑戦する全ての人たちが、  
自分のやりたいことを叶えられるような社会をインターネットとともにつくる。  
それが、さくらインターネットの目指す姿です。  
インターネットには人と社会を幸せにする力があると信じて、  
「やりたいこと」を「できる」に変えるアプローチを広く届けていきます。  
お客さまをはじめ、社員、地域の皆さまなど、つながりのある全ての人のために、  
未来のあるべき姿を思い描くことを大切にしています。

## 経営ビジョン

# さくらに関わる全ての人が サクセスする世界をつくる

さくらインターネットが提供するサービスを利用するお客さまをはじめ、取引先、パートナー、社員、あらゆるステークホルダーを巻き込むサクセスの連鎖で、「さくらに関わる全て人の成功」を追求します。

## バリュー

### 肯定ファースト リード&フォロー 伝わるまで話そう

当社の社員全員が実践しているのが、チームで共創を生むための行動指針「3つのバリュー」です。社員が実践することで、当社の文化醸成の一助となっています。



ES本部 人材企画部  
高木 柚芽

# さくらのレポート 2025

統合報告書

レポートの読み方に迷う方は本ページ「手引き」から、オーソドックスに読み進めたい方は、次ページの「目次」からご確認ください。



## さくらインターネットって 何をしている会社？

当社は、挑戦する全ての人が「やりたいこと」を「できる」に変えられる社会をインターネットとともにつくることを目指し、クラウドコンピューティングなどを提供しています。

### イントロダクション

6 社長メッセージ

### Section 01

12 さくらインターネットのあゆみ



## 採用を強化した理由は？ 多様な人材が力を発揮できるように、 どんな人的資本経営に取り組んでいるの？



将来の持続的な成長を見据えて人材への投資を強化しています。働きやすさと働きがいの両立に取り組むとともに、「さくらしさ」を体現しながら、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ます。

### Section 02

34 CHROインタビュー

### 特集

43 長期成長を支える「さくらしさ」  
46 人材の成長と成功を導く「5つの柱」  
51 データで見る さくらの人的資本経営



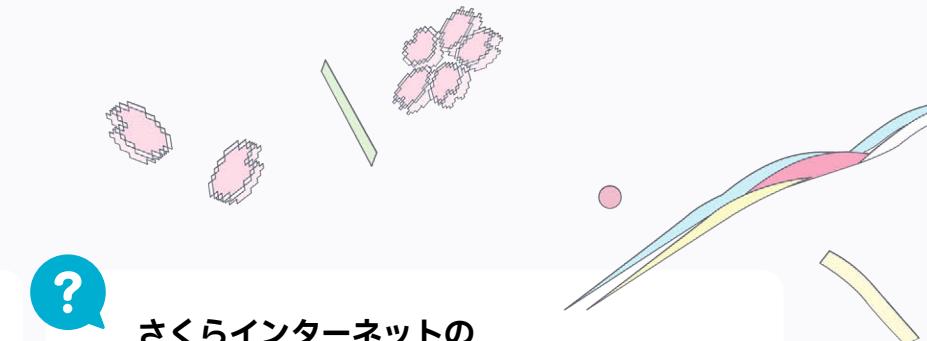
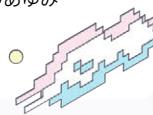
## さくらインターネットの強みとは？ 価値創造プロセスが見たい！

人的資本・ESG経営を基盤に価値を創出し、垂直統合型・自前主義のビジネスモデルと国内運用体制によって信頼されるクラウドインフラを提供しています。

### Section 01

14 価値創造プロセス

17 当社の強み



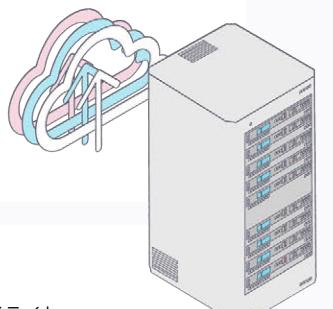
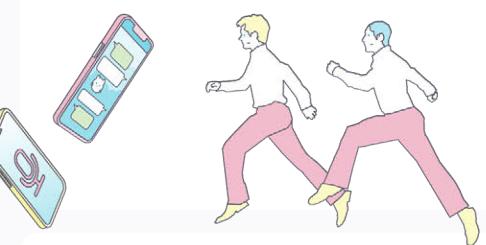
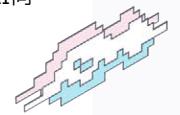
## さくらインターネットの ビジョンや成長戦略が知りたい！

当社はグローバルに「デジタルインフラトップ企業」を目指しています。社長・エンジニア・事業本部担当者の鼎談で当社が目指す未来像を、副社長からはガバメントクラウドや生成AI向けサービスなどの成長戦略について紹介しています。

### Section 01

19 ビジョン鼎談

### Section 02

24 成長戦略の実践・中期的な  
経営方針

### Section 05

74 連結財務ハイライト

75 10年財務サマリー

76 会社情報／株式情報

財務データや会社情報、  
株式情報はこちらより  
ご覧いただけます。

## イントロダクション

- 2 企業理念
- 3 経営ビジョン／バリュー
- 4 さくらのレポートの手引き
- 5 目次
- 6 社長メッセージ

## 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

## Section 02 優れた取り組み

- 24 成長戦略
- 24 成長戦略の実践・中期的な経営方針
- 25 高付加価値サービスの提供
- 27 ガバメントクラウド
- 29 販路拡大
- 29 共創型エコシステム
- 31 パートナーインタビュー
- 33 クラウド検定
- 34 投資戦略
- 34 CHROインタビュー
- 37 生成AI向けサービス
- 38 データセンター関連
- 39 CFOインタビュー

## 特集 さくらの人的資本経営

- 43 長期成長を支える「さくららしさ」
- 44 経営資本
- 45 3つのバリュー
- 46 人材の成長と成功を導く「5つの柱」
- 46 多様な人材の活躍促進
- 47 チャレンジとリーダーシップによって新しい価値を育む文化づくり
- 48 人材教育と学び合う文化づくり
- 49 心と体の健康
- 50 フレキシブルな働き方
- 51 データで見る さくらの人的資本経営

## Section 03 グループ会社との共創

- 54 グループ会社
- 56 グループ会社紹介
- 57 さくらインターネット研究所

## Section 04 ESG経営の取り組み

- 59 サステナビリティの推進
- 60 ガバナンス
- 60 基本方針
- 61 ガバナンス体制強化の取り組み
- 62 役員選任方針
- 63 役員・執行役員紹介
- 65 情報セキュリティ関連の取り組み
- 66 CISOメッセージ
- 67 環境
- 67 環境への取り組み
- 69 社会
- 69 デジタル分野における教育機会の提供
- 70 地方創生とデジタルイノベーションの創出
- 71 オープンイノベーション施設「Blooming Camp」
- 72 スタートアップと拓く未来

## Section 05 Data

- 74 連結財務ハイライト
- 75 10年財務サマリー
- 76 会社情報／株式情報
- 77 グループ会社情報



### 編集方針

「さくらのレポート 統合報告書」は、当社の企業理念や持続的成長を支える事業戦略、それを具現化した施策や取り組みを紹介しています。投資家、お客さま、お取引先、地域社会も含めた全てのステークホルダーの皆さんに、当社についてより理解を深めていただき、共感や共創を生み出すきっかけになりますと幸いです。

対象期間：2024年4月1日～2025年3月31日（一部、期間対象外の情報も含みます）

### 免責事項

「さくらのレポート」に記載している将来に関する事項は、発行日現在における将来の見通し、計画のもととなる前提、予測を含んでおり、さくらインターネット株式会社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は、今後さまざまな要因によって、大きく異なる結果となる可能性があります。



## TOP MESSAGE

一人ひとりの「やりたいこと」を  
デジタルの力で「できる」に変える。  
その積み重ねを通じて、  
社会とともに成長を続けていきます。



田中 邦裕 代表取締役社長 / 最高経営責任者

大阪府出身、沖縄在住。舞鶴高専在学中の18歳の時にさくらインターネットを起業。自らの起業経験やエンジニアというバックグラウンドを生かし、若手起業家やITエンジニアの育成に取り組んでおり、現在は、複数の企業の社外取締役やIPA未踏PMも務める。さらに、業界発展のため、SAJ会長・JAIPA副会長・JDCC理事長・BCCC副代表理事など多数参画。最近は、多拠点生活を実践するなど、自ら積極的に新しい働き方を模索している。



## 国産初・唯一のガバメントクラウド認定※で、「やりたいこと」が「できる」を、またひとつ形に

さくらインターネットを創業したのは、まだ私が18歳の高専生だった1996年のこと。黎明期にあったインターネットの可能性に衝撃を受け、「これを誰もが手軽に活用して、『やりたいこと』を『できる』に変えられるようにしたい」と考え、学生ベンチャーとしてレンタルサーバー事業を始めました。この度、当社のクラウドサービスが、国産では唯一にして初めてガバメントクラウドの認定を得たことで、企業理念にも掲げる創業時の想いが、またひとつ形になると捉えています。

近年、生成AIの普及などを背景に、社会のデジタル化がます

ます加速する中で、「安心できる高機能・高性能なクラウドサービスを利用したい」というニーズが急激に広がっています。従来、こうしたニーズを満たす存在は外資系だけでしたが、当社がガバメントクラウド認定を得たことで「国産」という選択肢が加わり、人々はより安心してクラウドを活用し、「やりたいことを「できる」に変えられるようになります。

当社は以前から「オルタナティブ」という言葉を使ってきましたが、これは「お客さまに別の選択肢を提供する」ことを意味しています。特定の企業、それも外資のみが市場を独占する状況は、ユーザーにとって選択肢がないというだけでなく、デジタル貿易赤字の要因になるなど、日本の社会・経済全体にとっても好ましいことではありません。理想は、外資のサービスに加えて国産のサービスもあり、どちらも自由に選択できる状態、言い換えば、人々の生活が良くなるプロセスの中に日本企業がしっかりと入っている状態です。その意味では、「さくらが頑張っているから自分たちもやろう」と考える日本企業が増えほしいなと思っています。そうでなければ、「クラウドをつくりたい」と希望する若者の就職先が国内になくなり、サービスを使うだけの国になってしまいかねませんから。

今回の認定を機に、当社は社会に不可欠な「デジタルインフラ

トップ企業」に向けて、さらなる飛躍を図っていきます。とはいえ、一気に多くの自治体に採用されて売上が急増するといった、短期的な成長を目指しているわけではありません。国産唯一のガバメントクラウド認定という信頼性や、その過程で実装できた海外大手クラウドと同等の機能を活かして、広く民間企業のニーズにも応えていきたいと考えています。

地政学リスクやセキュリティリスクの高まりを受け、自国の法律などに準拠してデータ主権を確保する「ソブリンクラウド」へのニーズが広がりつつある現状は、当社がエンタープライズ市場に食い込んでいく絶好の機会と言えます。国内に限らず、アジアでもソブリンクラウドに対する期待値は高く、その中で米国製でも中国製でもない、日本製という選択肢を提供できることが、業績拡大の面で、また企業理念の実現という面でも、大きな意味を持つはずです。

## AI市場の拡大という成長機会を捉えるため パートナーとの共創を加速

改めて足元を見れば、2025年3月期の業績は、連結売上高が前期比+43.9%、営業利益が+368.7%と、いずれも過去最高と

なりました。その最大の要因は、生成AI向けGPUクラウドサービスの急成長です。GPUの需給が逼迫する中、当社は早くからAIインフラの提供に努めてきた経験を糧に、世界的に需要が高いNVIDIA製GPUの安定調達を実現することで、旺盛な需要の受け皿となりました。加えて、大規模AIシステムの構築やクラウドシステムの受託など、グループ会社のSI事業も業績に大きく寄与しました。

2026年3月期につきましては、連結業績予想を大幅に下方修正する結果となりました。当社を取り巻く外部環境の変化を見極める上で認識が甘かったことを、真摯に受け止めています。この経験を通じて、環境変化への対応力や競争力を一層磨き上げていく必要性を痛感しました。もっとも、当社が身を置く市場は縮小しているのではなく、依然として成長を続けています。挑戦を重ねる余地は十分に残されており、今回の学びを次の成長へ確実につなげていきたいと考えています。そのためにも、より筋肉質で持続力のある体制を構築すべく、強化に取り組んでまいります。一方で、背景にある生成AI市場はまだ黎明期にあり、今後さらなる発展と拡大が見込まれます。当社はこの領域において先行者利益を確保し、中長期的な成長へと着実につなげていく考えです。そのためには、ヒト・モノ両面での継続的な投資に加えて、2つの面でパートナーとの共創を加速させる

必要があります。ひとつは、販路拡大です。従来の主要顧客であるインターネットサービス事業者や個人ユーザーに対しては、当社からの直販という形が中心でしたが、非IT企業など新たな領域でシェア拡大を図るには、その領域にチャネルを持つパートナーとの連携が欠かせません。そのため、パートナー制度やクラウド検定などを通じて、当社のクラウドやサーバを扱ってくれるパートナーを増やしているところです。

もうひとつが、顧客起点でのサービス創出です。従来の当社サービスはプロダクトアウトの傾向が強く、「お客様にさくらのサービスに合わせていただけ」というスタンスでした。今はそれでも購入いただいている状況ですが、いずれGPUの供給が拡大していくことを考えれば、「とにかくGPU」ではなく「さくらのGPUだから」と選んでいただけるようなサービスにしていかなければなりません。そこで、ユーザーや市場のニーズをしっかりと捉えてマーケットインへの転換を図るべく、マーケティングとテクニカルセールス、営業の三者を一体的に動かせるような組織変革を進めています。スピーディーにノウハウや知見の蓄積を図りつつ、当社のサーバーやクラウドをお客さまに使いやすい形で提供しているSIerなどの連携を深め、より良いサービスを生み出していきたいと考えています。

こうした取り組みの先に目指すのが、当社とパートナー、そしてお客さまの三者がシナジーを発揮し、ともに成長できるエコシステムの構築です。今後は、ただGPUサーバを提供するだけでなく、それを基盤としたAIソリューションを、パートナーやお客さまと一緒に創出するというケースが増えていくでしょう。その中からグローバル市場で売れるものが出てきて、その成長に伴って当社のGPUサーバもどんどん売れていく、そのような状態を作ることを目指します。ですから社員に対しても「自社のサービスを売るという発想だけではダメで、仮に自社でできないことがあれば、他の会社と組んで提案するくらいのことは、絶対やらないといけない」と口を酸っぱくして言っています。



## 「働きやすさ」と「働きがい」の両立により、優秀な人材を獲得し、その活躍を後押ししたい

これまで述べてきた成長戦略を推進していく上で、重要なのは人への投資、すなわち優秀な社員の獲得と育成であるという考えは、従来から変わりません。

そもそも当社の特徴である垂直統合型・自前主義のビジネスモデルは、人材の育成やスキルアップ、適正配置などの面で有効に働いてきました。垂直統合型はビジネス領域が絞り込まれシンプルなので、社員が自らの得意分野で活躍しやすい環境があります。加えて、担当業務によってスキルセットが大きく変わらないため、GPUやクラウド領域に人的資源を集中させるとといった配置転換も容易です。また、自前主義のもと、社員自身が一連の業務を遂行することで、社内に多くのノウハウが蓄積するとともに、スキルセットを習得しやすいのも強みです。

こうしたベースの上に、近年は新たな人材獲得を積極化しており、2025年3月期も200名以上を採用しました。ありがたいことに1万3000人の母集団から選抜していますので、専門的知識・技術だけでなくサービスやお客さまを理解している人材、テレワークでも自律的にマネジメントできる人材など、当社が

必要とする優秀な人材が確保できています。最近では、同業他社からエース級の人材が転職して来てくれるケースもあり、「この人を前の会社にいた時よりも活躍させないと、日本全体での損失になる」といったポジティブなプレッシャーを感じています。

これだけ多くの人材に集まつてもらえるのは、私が目指してきた「みんなが楽しく働ける会社」を実現することができているからだと思っています。当社には、他社がやっていないこと、できるかどうかもわからないことなど、難易度の高い仕事が山積みですが、社員は皆「楽しい」と思って取り組んでくれています。それは、自分が興味を持つ分野で、スキルを高められている実感や、社会に価値を提供できている実感が得られているからこそだと思います。

もちろん、給与をはじめ待遇面を充実させてきたからというのもあるでしょう。良い人材がいるから業績も上がるし、業績が上がるから報酬も充実できるわけですが、普通はこのサイクルに入るまでが難しいもの。当社が短期間でこのサイクルを実現できたのは、たまたま外部環境の追い風を受け、いわばブーストがかかったからであり、そこにあぐらをかいてはいけないと肝に銘じています。当社を選んでくれた人材一人ひとりが持てる実力を発揮し、一丸となって社会に価値を提供していくよう、引き続き「働きやすさ」と「働きがい」の両立に努めていくことが、経営者としての責任だと思っています。

## 株主・投資家の皆さまとの対話を深め 中長期的な信頼関係を築いていきたい

当社はガバメントクラウドと生成AI向けインフラを両軸に、中長期的に企業価値を高めていくシナリオを描いており、その成果を株主・投資家の皆さんとしっかりと分かち合いたいと考えています。

当社は成長領域に軸足を置いていることから「データセンター銘柄」「AI銘柄」「クラウド銘柄」と認知されており、加えて昨今の社会情勢から「国策銘柄」「安全保障銘柄」といったキーワードでも注目されています。おかげで株価が一時はかなり高騰し、少し落ち着いた現在もPER<sup>※1</sup>は60倍<sup>※2</sup>を超えていました。

ただし、当社のビジネスや中長期的な成長戦略が十分に理解されているかというと、必ずしも十分ではないと感じています。GPUクラウドの売上も含め、短期的には業績が上下するものですし、ヒト・モノ両面での投資が売上に寄与するまでには2~3年のタイムラグがあります。ですから、短期的な業績よりも、現在の社内外の環境を踏まえて、いかに将来的な企業価値向上につなげていくよう準備をしているかを、わかりやすく発信していかなければなりません。加えて当社自体が、短期的な利益よりも、社会全体とともに持続的に成長し続けることを重視して

※1 PER ( Price Earnings Ratio ) : 株価収益率。

※2 2025年6月26日時点。

いるということもしっかりと伝えていきたい。国が求める賃上げもするし、リスクリギングも支援する。当然ながら低炭素社会に向けてCO<sub>2</sub>排出量ゼロのデータセンターもつくるなど、ESG経営を軸に据えながら成長を図る。こうして国や社会の要請にしっかりと応え、貢献していく会社だからこそ、株主の皆さまからも応援してもらえるのだと思っています。

以前、事業家の原丈人さんから「公益資本主義」という考えを教わりました。中長期的に成長し続ける会社は、やはり社会とお客様、社員を大切にする会社であり、その姿勢が結果的に株主への着実な還元につながる、というものです。当社はこれからも、こうした「正道」を貫く、社会と真摯に向き合う経営を当たり前に大切にしていきますので、株主・投資家の皆さまからのご理解とご支援を賜れますと幸いです。

## デジタルの可能性を信じる方々と力を合わせて、より良い社会の実現に貢献していきたい

私は、創業から変わらずデジタルの力を信じていて、DX投資やGX投資など、近年のデジタル投資の拡大が、きっとこの国を良くすると思っています。

日本はこれからさらに人口が減少し、残念ながらさまざまな社会課題が深刻化していくでしょう。その解決は容易ではありませんが、デジタルを駆使して生産性を高めたり、不便・不安を解消したりする、その積み重ねの中でこそ、一人ひとりの生活が豊かになり、もっと周囲に優しくできる世の中になるのではないかと思うのです。

そのためには、やはりインフラからOS、サービスまで、デジタルのサプライチェーンを国内で完備する必要があるでしょう。加えて、デジタルの限りない可能性を引き出せるデジタル人材を社会全体で育て、その活躍の場を提供することも大切です。当社が国内でデジタルインフラ事業を営む意義は、まさにそこにあるのだと思っています。

今後もデジタルの可能性を幅広い領域で発揮し、社会課題の解決に貢献しながら、中長期的な成長を実現していきます。その先に、当社が目指す「デジタルインフラトップ企業」の姿が見えてくるはずです。

↗ さくマガ #田中邦裕

