



田中 邦裕 社長

さくらインターネット株式会社(3778)



企業情報

市場	東証プライム市場
業種	情報・通信
代表者	田中 邦裕
所在地	大阪府大阪市北区大深町 6-38 グラングリーン大阪 北館 JAM BASE 3F
決算月	3月
HP	https://www.sakura.ad.jp/corporate/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
5,450 円	39,999,742 株	217,998 百万円	7.5%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
4.00 円	0.1%	39.71 円	137.2 倍	255.82 円	21.3 倍

*株価は11/11終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式および株式給付信託(J-ESOP)の保有株式を控除。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2021年3月(実)	22,168	1,372	1,099	758	20.79	3.00
2022年3月(実)	20,019	763	649	275	7.55	3.00
2023年3月(実)	20,622	1,093	965	666	18.29	3.50
2024年3月(実)	21,826	884	764	651	18.26	3.50
2025年3月(予)	29,000	2,600	2,450	1,550	39.71	4.00

* 予想は会社予想。単位:百万円、円。

さくらインターネット(株)の2025年3月期上期の概要と2025年3月期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2025年3月期上期決算概要](#)

[3. 2025年3月期業績予想](#)

[4. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 25/3 期上期は前年同期比 28.3%増収、419.4%営業増益。生成 AI 向け GPU クラウドサービスの提供開始やクラウドサービスの成長により大幅な増収となった。成長戦略の実践に向けた人材投資や GPU クラウドサービス向けの投資を積極的に行った。クラウドサービスの機能開発強化の一層の加速や販売促進に向けた人材採用・マーケティング強化等の投資の積極的な実施等による費用の増加はあったものの、増収効果が大きく営業利益率は改善した。
- 25/3 期は前期比 32.9%増収、193.9%営業増益を計画する。期初予想は9月に上方修正。グループ会社売上が好調に推移した。プラン見直しや販売施策が奏功したことに加え、クラウドインフラストラクチャーの順調な伸長等によりクラウドサービスが予想以上に好調に推移したことによるもの。利益面では、売上高が上回ることに加え、GPU クラウドサービスによる電力費の増加が想定を下回る見込みであること等によるもの。追加投資の影響等については引き続き精査中。配当は修正なく、前期比 0.50 円/株増配の 4.00 円/株の期末配当を予定。
- GPU クラウドサービスの提供が本格的に始まり、上期は期初の会社予想も大きく上回って大幅な増収増益となった。もともと、生成 AI 向け GPU クラウドサービスの提供は始まったばかり、今上期では 2Q から本格的に売上計上されている。また、上期は前年同期比 29 億 28 百万円の増収に対して営業利益は同 10 億 46 百万円上乘せされている。GPU クラウドサービスは採算性も良いと推測され、利益率の向上にも貢献しそうだ。加えて国内企業初のガバメントクラウドに認定される見通し。上期には防衛装備庁と役務請負契約を締結しており、正式認定に向けて順調に進んでいるようだ。GPU クラウドの今後の市場の成長余地も加味すると、収益拡大のポテンシャルはかなり大きい。

1. 会社概要

東京(西新宿、東新宿、代官山:フロア単位の賃借)、大阪(堂島:フロア単位の賃借)、北海道(石狩:土地建物保有)の 3 エリアで運営しているデータセンターを活かし、クラウド・インターネットインフラサービスを提供している。24 年 1 月より GPU クラウドサービスを提供開始。また、条件付きながら国内唯一のガバメントクラウド認定企業である。インフラを自社で保有する事で高収益を追求、稼働率を上げ固定費リスクを軽減している。

【ビジョン】

「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すべての人たちが、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、地域のみなさまなど、つながりのあるすべての人のために、未来のあるべき姿を思い描くことを大切にしています。

ビジョンの実現に向けて

インターネットの普及によって社会は急速に発展を遂げ、そのスピードは今後ますます加速していくことが予想される。変化の激しい時代でありながらも、多くの人々が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っていくために同社が注力しているテーマは以下の通り。

I.ESとCSの実現

ES:エンployeeサクセス。社員の成功やありたい姿を実現するための取り組み、および考え方

CS:カスタマーサクセス。顧客を成功にみちびくための取り組み、および考え方

ESの方針

人材の成長と成功を導く「5つの柱」

- 1.人材育成と学び合う文化づくり
- 2.心と体の健康
- 3.多様な人材の活躍促進
- 4.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
- 5.フレキシブルな働き方

3つのパリュウ ~チームで共創を生むための行動指針~

肯定ファースト

本質的なコミュニケーションをするための土台として、まずは相手の話を肯定的・受容的に受け止めた上で、提案や議論することを大切にしています。

リード&フォロー

チームの成功のためには、ビジョンや目標を掲げ先頭に立ち、リーダーシップを発揮する人と、全力でサポートし、フォロワーシップを発揮する人の両方が必要です。時にはリーダーとして、時にはフォロワーとして、一人ひとりが自律して行動できることを大切にしています。

伝わるまで話そう

人間関係のトラブルの多くはお互いの合意のない期待から生まれると言われています。相手に伝わるまで話すこと、わかるまで聞くことを通して、お互いの期待を明確化し、すれ違いを起こさないことを大切にしています。

CSの方針

ビジョンを語り合う関係性

さくらインターネットが一番大切にしているのは、お客さまとともにビジョンを語り合い、思いを共有する関係性です。お互いに気兼ねなく話せる信頼関係を築くことができ初めて、本当にやりたいことへの挑戦ができるのだと思います。ただサービスを提供するだけでは終わらず、変化し続ける事業に対して、やりたいことを一緒にやりましょうと声を掛け合う。そして掴んだ成功をお客さまと一緒に喜ぶことが、当社のカスタマーサクセスです。

人と人のつながりを太く結ぶ

お客さまと長期的なお付き合いをしていくためには、人と人とのつながりが欠かせないと考えています。サービスの使い方を学び合う勉強会は、まさに距離を近づけるための場です。今までは聞きづらかったようなことを聞きやすくして、わたしたちからも一歩踏み込んだサービスを提案させていただく。そして、良い知らせも悪い知らせも一緒に向き合っていける状態をつくり、継続的な支援によってお客さまの大きな成功を生み出していきます。

II.クラウドビジネスへの集中

デジタル庁設立に象徴されるような国の取り組みをはじめ、地方自治体や民間企業においてもDX推進を掲げるデジタル時代が到来している。この大きなビジネスチャンスに踏み出していくには、会社のあり方を大きく変革することが必要だと考えた。それが「クラウドビジネスへの集中」。

物理基盤からクラウドが主体となる事業構造へと変革し、クラウドサービスの機能強化、ソフトウェアサービスの開発などに注力している。さらに、サーバーに詳しいこれまでの顧客層から裾野を広げ、デジタルを熟知されていない一般の方や企業にもサービスの提供範囲を広げていき、誰もがインターネットで「やりたいこと」を「できる」に変えられるよう支援する。

III.さらに成長するための重点テーマ

さくらインターネットが社会の変化に対応してデジタルを主軸とした課題解決を提供できるよう、注力するテーマを設定。

デジタル化

デジタル化は効率化という文脈で語られることが多いですが、生活、ビジネス、社会のあり方そのものを変える力があります。デジタルを主軸にしなが、日本が抱える低成長などの課題を解決していくことが、わたしたちの命題です。

スタートアップ

高い熱量をもちながら、精神的にも、考能的にも、新しい人が世界の常識を壊して、よりよい世の中にしてくれると信じています。さくら自身もスタートアップとして始まったので、事業で得られた知見や資金を次世代のスタートアップに投資して挑戦を応援します。

地方創生

リモートワーク前提の働き方に転換するとともにオフィスを東京に集中させず、全国各地に拠点を構えて地域の人材を雇用しています。また、その土地ならではのデジタル化がより活発になるよう、地域の方々との交流を通じて取り組んでいきます。

教育

誰でも IT を活用できるように、そして活発なコミュニティが生まれるように。社員に限らず、これからクラウド化に取り組む一般企業の方、IT の学びを深めたい学校の先生、次世代を担う子どもたちなど、広範囲に渡る教育体制の構築を目指していきます。

【事業内容】

事業は、クラウドサービス(クラウドインフラストラクチャー、クラウドアプリケーション)、物理基盤サービス、及びドメイン取得サービス、SSL 取得サービス(独自ドメインによるサーバー証明書の取得代行)、子会社事業等のその他サービスに分かれ、24/3 期の売上構成比は、クラウドサービス 58.5%(うち、クラウドインフラストラクチャー40.4%、クラウドアプリケーション18.1%)、物理基盤サービス 16.4%、その他サービス 25.0%。また 25/3 期から新たに GPU クラウドサービスが加わる。

クラウドサービス

幅広いサービスラインアップを提供して培ってきた同社の技術力・ノウハウを活用し、顧客の利用シーンや成長フェーズにあわせた新たなクラウドサービスの開発を加速させている。

クラウドインフラストラクチャー

仮想化技術により、物理サーバー上に複数の仮想サーバーを構築し、そのひとつひとつが専用サーバーのように利用できるサービス。基本的に仮想サーバー1 台毎の単体契約となるサービス(「さくらの VPS」)と、契約の中で複数台サーバーの申し込みとそのネットワーク設定を可能とし、日割や時間割での課金が可能なサービス(「さくらのクラウド」)等を提供。

クラウドアプリケーション

同社が所有する物理サーバーと豊富な機能をメンテナンス不要で複数の顧客が共同で利用するサービス(「さくらのレンタルサーバ」)をはじめとした自社やパートナー企業と開発した SaaS サービス等を提供。

物理基盤サービス

同社が運営するデータセンター内に、顧客所有の通信機器類を自由に設置できるスペースと、インターネット接続に必要な回線や電源などを貸与するハウジングサービス、及び同社が所有する物理サーバーを専用で利用できる専用サーバーサービスがある。

GPU クラウドサービス

24 年 1 月からサービスの提供を始めた。25/3 期から独立したサービスカテゴリーとして加わる。高性能な GPU を利用可能な生成 AI 向けクラウドサービス「高火力シリーズ」を提供。大企業や AI メガベンチャー、研究機関だけでなく、AI アプリケーション開発者や機械学習のスポット利用者など多様なニーズに応える。

その他サービス

ゲヒルン(株)のセキュリティサービス、アイティーエム(株)の大規模法人向け MSP(マネージメント・サービス・プロバイダ:サーバーやネットワークの監視運用保守を請負う)、ビットスター(株)の小中規模法人向け MSP、プラナスソリューションズ(株)のハイパフォーマンスコンピューティング領域のインテグレーション、IzumoBASE(株)のストレージ仮想化サービス等の収益が含まれている。

2. 2025年3月期上期決算概要

2-1 連結業績

	24/3期 上期	構成比	25/3期 上期	構成比	前年同期比	会社予想	予想比
売上高	10,343	100.0%	13,271	100.0%	+28.3%	13,200	+0.5%
売上総利益	2,639	25.5%	4,349	32.8%	+64.8%	-	-
販管費	2,389	23.1%	3,053	23.0%	+27.8%	-	-
営業利益	249	2.4%	1,295	9.8%	+419.4%	1,100	+17.8%
経常利益	172	1.7%	1,102	8.3%	+538.2%	950	+16.0%
親会社株主帰属利益	175	1.7%	710	5.4%	+305.4%	600	+18.3%

* 単位:百万円、会社予想は9月時点の予想。

28.3%増収、419.4%営業増益、GPUクラウドサービス加わり、会社予想も大きく上回る

売上高は前年同期比 28.3%増の 132.7 億円。生成 AI 向け GPU クラウドサービスの提供開始やクラウドサービスの成長により大幅な増収となった。

営業利益は同 419.4%増の 12.9 億円。成長戦略の実践に向けた人材投資や GPU クラウドサービス向けの投資を積極的に行った。クラウドサービスの機能開発強化の一層の加速や販売促進に向けた人材採用・マーケティング強化等の投資の積極的な実施等による費用の増加はあったものの、増収効果が大きく営業利益率は前年同期 2.4%から 9.8%へ大幅に改善した。

売上高・各段階利益は9月に上方修正されたが、その予想も上回った。

重点施策への取り組み状況サマリー

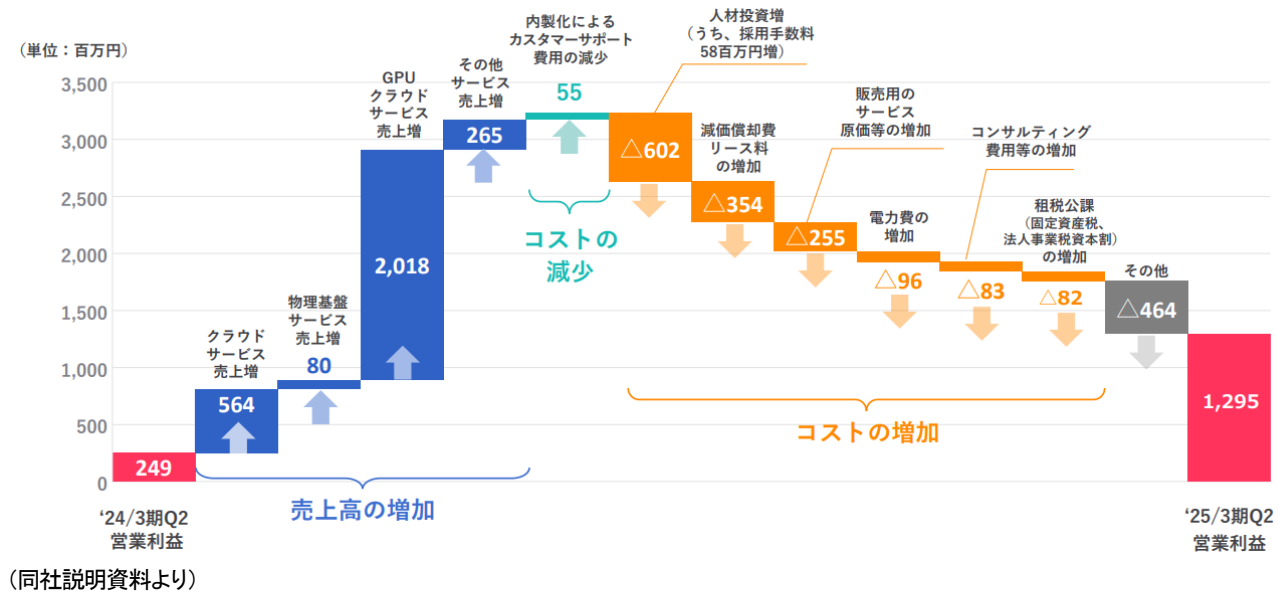
重点施策	アクション・成果
成長戦略の実践 幅広いターゲットに向け GPU クラウドサービスを拡充 認知度向上を追い風にクラウドサービスの販路拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 生成 AI 向けクラウドサービス第 2 弾のコンテナシリーズ「高火力 DOK(ドック)」に「NVIDIA H100」をラインアップ(8月) ● 防衛装備庁と約 7.5 億円の役務請負契約を締結(7月)、ガバメントクラウド認定事業者として地方自治体向けのフォローアップを積極的に実施。認知度の向上により民間企業からの問い合わせが増加 ● 「さくらのクラウド」のセールスパートナーの登録企業は9月末で 50 社と想定を上回った。また、クラウドサービスの検定制度「さくらのクラウド検定」を開催するなどエコシステム構築に向けた取り組みを加速
成長戦略を支える基盤強化 採用活動は好調に進捗し体制強化を加速 旺盛な AI 需要に応え、デジタルインフラの強化に注力	<ul style="list-style-type: none"> ● 今期中 200 名規模の増員を目指し、単体では採用の進捗率 61%(122 名※年度内予定を含む)と好調。優秀人材の採用に注力し、外資系大手 IT 企業出身者等の高スキル人材も獲得。新たな文化・価値を形成し、変化と成長を加速 ● 生成 AI 向け基盤への旺盛な需要に応えるため、GPU 基盤調達に対する合計 154.9 億円の追加投資を決定(9月、10月)。迅速なサービス提供に向け、今期中に第 1 期コンテナ型データセンターを竣工予定 ● エクイニクス・ジャパンと戦略的パートナーシップを開始。GPU 基盤をタイムリーに提供するとともに、将来的にアジア地域におけるクラウドビジネスの拡大を目指す

サービス別売上高

	24/3期 上期	構成比	25/3期 上期	構成比	前年同期比	
クラウドサービス	6,248	60.4%	6,813	51.3%	+9.0%	
内訳	クラウドインフラストラクチャー	4,303	41.6%	4,716	35.5%	+9.6%
	クラウドアプリケーション	1,945	18.8%	2,096	15.8%	+7.8%
物理基盤サービス	1,787	17.3%	1,867	14.1%	+4.5%	
GPU クラウドサービス	-	-	2,018	15.2%	-	
その他	2,306	22.3%	2,572	19.4%	+11.5%	
合計	10,343	100.0%	13,271	100.0%	+28.3%	

* 単位:百万円

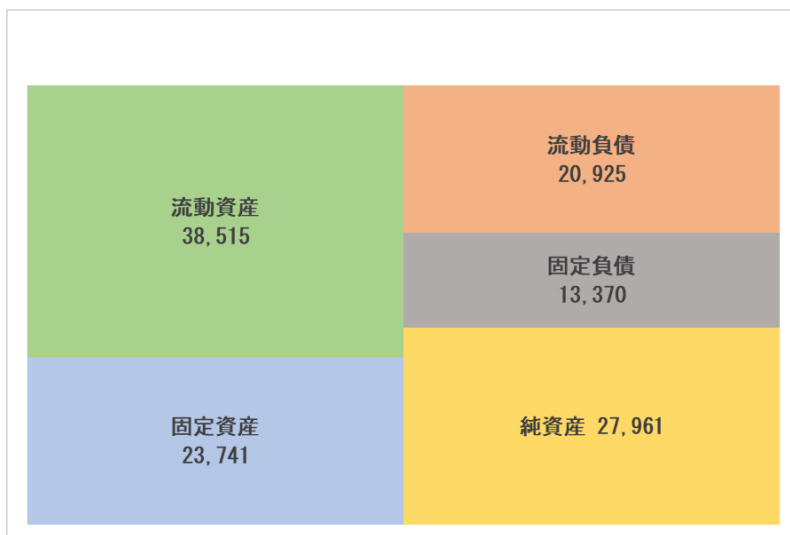
営業利益の変動要因



財政状態

	24年3月	24年9月		24年3月	24年9月
流動資産	10,574	38,515	流動負債	10,598	20,925
有形固定資産	16,656	20,403	固定負債	10,304	13,370
無形固定資産	505	688	株主資本	8,989	27,702
投資その他	2,488	2,649	純資産	9,321	27,961
固定資産	19,650	23,741	負債・純資産合計	30,224	62,257

* 単位: 百万円



* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

上期末の総資産は前期末との比較で320.3億円増の622.5億円。主な要因は、公募増資による新株発行に伴う現預金の増加、GPUクラウドサービス等向けのサービス機材調達による有形固定資産の増加等によるもの。負債は133.9億円増の342.9億円。主な要因は、サービス機材に係る借入金の増加等によるもの。純資産は186.4億円増の279.6億円。主な要因は、公募増資による新株発行に伴う資本金、資本剰余金の増加等によるもの。自己資本比率は44.6%(前期末30.2%)。

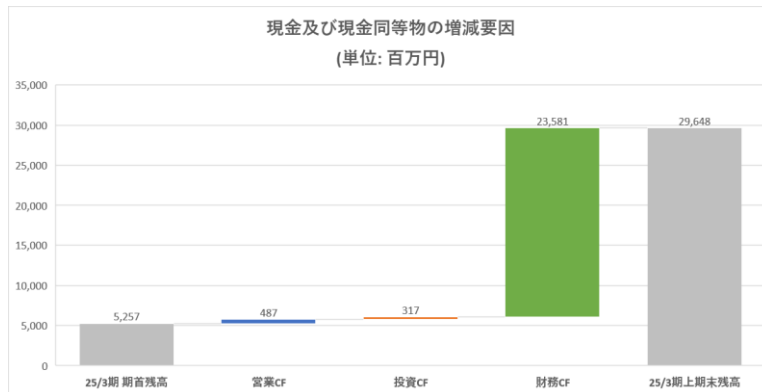
BRIDGE REPORT



キャッシュ・フロー

	24/3 期 上期	25/3 期 上期	前年同期比	
営業 CF (A)	1,377	487	-889	-64.6%
投資 CF (B)	-775	317	+1,092	-
フリーCF (A+B)	601	804	+203	+33.8%
財務 CF	-927	23,581	+24,509	-
現金等残高	4,483	29,648	+25,165	+561.3%

* 単位:百万円



* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

25/3 期上期末の現金及び現金同等物は、前年同期末比 251.6 億円増加し、296.4 億円となった。

営業 CF は、グループ会社の大口案件用たな卸資産の増加により収入が減少した。

投資 CF は、GPU クラウドサービス用機材等に対する助成金の入金により支出から収入になった。

財務 CF は、株式の発行による収入とグループ会社の大口案件用借入により大幅な収入となった。

設備投資・人員

投資は通期予算 181 億円に対して 95 億円。内訳はデータセンター3 億円(通期予算 56 億円)、サーバー、ネットワーク機器 86 億円(同 117 億円)、その他(システム、事務所関連等)4 億円(同 7 億円)。サーバー、ネットワーク機器の実績内訳は、クラウドサービス 5 億円、物理基盤サービス 1 億円、GPU クラウドサービス 79 億円(圧縮記帳前の金額)、その他 0 億円。

人員については、上期末のグループ従業員数が 927 名と前期末との比較で 88 名増加した。エンジニアが 36 名、営業・販促・新規企画は 22 名、管理は 6 名、グループ会社は 24 名それぞれ増加した。

BRIDGE REPORT



2-2 第2四半期(7-9月)連結業績

	24/3 1Q	2Q	3Q	4Q	25/3 1Q	2Q	前四半期比
売上高	5,105	5,237	5,315	6,167	5,935	7,335	+23.6%
売上総利益	1,285	1,353	1,385	1,710	1,698	2,650	+56.0%
営業利益	104	145	199	435	231	1,064	+359.1%
経常利益	73	99	147	444	95	1,006	+957.6%
四半期純利益	108	66	128	347	41	668	+1,501.9%
EBITDA	852	901	955	1,363	1,032	2,212	-
売上総利益率	25.2%	25.8%	26.1%	27.7%	28.6%	36.1%	-
営業利益率	2.0%	2.8%	3.7%	7.1%	3.9%	14.5%	-

* 単位:百万円

前四半期比 23.6%の増収、同 359.1%の営業増益

2Qの売上高は前四半期比 23.6%増の 73.3 億円。営業利益は同 359.1%増の 10.6 億円。

また、サブスクリプション型売上の主要 KPI として、22/3 期から ARR(Annual Recurring Revenue: 各期月末の MRR(Monthly Recurring Revenue)継続課金による月次収益を 12 倍して算出)を開示している。25/3 期 2Q の ARR は 133.6 億円となり、前年同期(122.2 億円)との比較で 9.3%増加した。

かつては売上の拡大を第一義として、設備投資や人員増強に力を入れてきたが、現在はカスタマーサクセス(Customer Success)・エンployeeサクセス(Employee Success)を最優先とする経営方針に転換しており、ユーザーに長く利用してもらうため、短期的な売上というよりは、LTV(Life Time Value)をいかに高めていくかに力を入れており、この一環として、ARR が重視されるようになった。

サービス別売上高

	24/3 期				25/3 期		前四半期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
クラウドサービス	3,096	3,152	3,204	3,320	3,375	3,437	+1.8%
クラウドインフラストラクチャー	2,125	2,177	2,238	2,282	2,354	2,362	+0.4%
クラウドアプリケーション	971	974	965	1,038	1,021	1,075	+5.2%
物理基盤サービス	881	906	901	900	932	935	+0.3%
GPU クラウドサービス	-	-	-	201	427	1,591	+272.4%
その他サービス	1,127	1,179	1,209	1,745	1,200	1,371	+14.3%

* 単位:百万円

売上原価の内訳

	24/3 1Q	2Q	3Q	4Q	25/3 1Q	2Q
賃料	334	331	331	326	325	323
減価償却費・リース料	1,011	1,018	994	1,085	1,080	1,303
労務費	928	945	979	1,019	1,025	1,082
通信費	374	369	375	403	405	388
電力費	259	252	231	243	266	342
修繕費	169	204	230	225	218	214
販売商品原価等	449	434	448	573	495	607
その他	292	328	338	578	419	423

* 単位:百万円

3. 2025年3月期業績予想

3-1 連結業績予想

	24/3期実績	構成比	25/3期予想	構成比	前期比	期初予想
売上高	21,826	100.0%	29,000	100.0%	+32.9%	28,000
営業利益	884	4.1%	2,600	9.0%	+193.9%	2,000
経常利益	764	3.5%	2,450	8.4%	+220.6%	1,960
親会社株主帰属利益	651	3.0%	1,550	5.3%	+137.8%	1,250

* 単位:百万円

25/3期は前期比32.9%の増収、同193.9%の営業増益を計画

25/3期は、売上高が前期比32.9%増の290億円、営業利益は同193.9%増の26億円を計画する。期初予想の280億円、20億円から9月に上方修正されている。グループ会社売上が好調に推移した。また、クラウドアプリケーションにおける「さくらのレンタルサーバ」サービスの価格改定を含むプラン見直しや販売施策が奏功した。加えて、クラウドインフラストラクチャーの順調な伸長等によりクラウドサービスが予想以上に好調に推移したことによるもの。利益面では、売上高が上回ることに加え、GPUクラウドサービスによる電力費の増加が想定を下回る見込みであること等によるもの。

旺盛なAI開発需要を背景にGPUクラウドサービスにかかるGPU基盤の早期整備に向けて追加投資を行っている。こうした中、高い成長の達成に向けて人材採用や営業・マーケティングの強化を図っている。その影響等については引き続き精査中である。

配当は修正なく、前期比0.50円/株増配の4.00円/株の期末配当を予定。

3-2 成長戦略の実践

生成AI向けGPUクラウドサービス

幅広いターゲットを取り込むため、より小規模なユースケースや予算規模の顧客層向けの**サービスラインアップを拡充**

生成AI向けGPUクラウドサービス「高火力シリーズ」

提供時期	サービス名	特徴	ターゲット
2024年1月	高火力 PHY (ベアメタル)	<ul style="list-style-type: none"> 「NVIDIA H100」を搭載した物理的なサーバーを丸ごと一台提供するサービス より高性能なGPUで複雑なデータセットの解析や大規模モデルのトレーニングに 	大企業（メーカー等）やAIメガベンチャー、研究機関
2024年6月	高火力 DOK (コンテナ)	<ul style="list-style-type: none"> 「NVIDIA H100」でDockerイメージの実行ができるコンテナタスク実行サービス 生成AIや機械学習に最適なGPUを初期費用なし、秒単位課金で提供 	安価かつスポットでNVIDIAのGPUを利用したいユーザー
今期中 (予定)	高火力 VM版	<ul style="list-style-type: none"> NVIDIAのGPUを搭載した物理サーバー上で複数の仮想サーバを構築しそのひとつひとつをお客様に提供するサービス 生成AIや機械学習に最適、高性能なGPUを時間単位で提供 	機械学習のスポット利用や、AIアプリケーション開発者

(同社説明資料より)

取り組み内容

- 高性能なGPUを利用可能な生成AI向けクラウドサービス「高火力シリーズ」は再生可能エネルギー電源100%のCO2排出量ゼロを実現する石狩データセンターで提供
- 大企業やAIメガベンチャー、研究機関だけでなく、AIアプリケーション開発者や機械学習のスポット利用者など、計算資源を提供し多様なニーズに応えるラインアップの拡充を図る

ガバメントクラウドへの取り組み

ガバメントクラウド正式認定に向け順調に前進、国産クラウドとして**中央省庁案件の受注等、新たな実績を積み上げる**

26/3期末の正式認定に向け順調に前進

- 各官公庁や自治体出身の人材をチームに迎え、営業体制を強化

多くの公共機関が同時期に移行するため、ITリソースや自治体職員の逼迫が懸念されるが、勉強会やイベントでの情報発信を積極的に行い、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が行える体制を整備

- 「さくらのクラウド」の技術水準向上や、既存事業・業務プロセスの変革に資する高スキル人材を確保

外資系大手IT企業などから経験豊富なエンジニアが複数名入社。26/3期末までの「さくらのクラウド」のガバメントクラウド正式認定にむけ、技術要件充足のための開発を推進

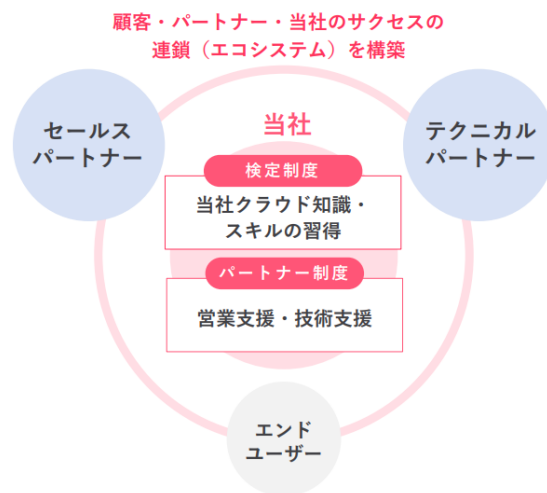
防衛装備庁と約 7.5 億円の役務請負契約締結

防衛装備庁と「サプライチェーン調査に必要な役務の提供等」についての役務請負契約を締結(7月)

- ・防衛産業による装備品等の安定的な製造等を確保するため、防衛産業のサプライチェーンについて、安定的な製造等に係るリスクを把握し、必要な対応を図ることが目的
- ・防衛省が実施するサプライチェーン調査に使用するクラウドインフラとして、IaaS 型パブリッククラウド「さくらのクラウド」が採用

検定制度・パートナー制度施策

啓蒙活動・教育支援を通じて顧客の DX を推進、**パートナー・検定制度**を開始し、エコシステム構築に向けた取り組みを加速



(同社説明資料より)

取り組み内容

- **さくらのクラウド検定を開始**
デジタル技術や同社クラウドサービスの知識を測る検定制度「さくらのクラウド検定」を開始。資格制度を通じて、クラウドサービスの知識・スキルを習得したパートナー・クラウドエンジニアを増やし、将来の顧客開拓につなげる
- **多数のセールスパートナーを獲得**
今期 50 社を超えるセールスパートナーを獲得、拡販だけでなくパートナーサクセスを前提としたオンボーディングや「さくらのクラウド」の技術/営業について教育支援を実施している。また、利用件数 56 万を突破した「さくらのレンタルサーバ」は法人向けのサービスラインアップをそろえ、オプションサービスの拡充と取次店制度を導入し既存サービスの販売拡大と強化に取り組む
- **認知拡大で想起集合入りを目指す**
当社社員が講師を務めるウェビナーやユーザー会を積極的に開催、展示会ブースにも立ち、市場や顧客のニーズ、需要を確実に捉える取り組みを推進

3-3 成長戦略を支える基盤強化

生成 AI 向け GPU 基盤の拡充

8月に約 2,000 基の収益化達成。引き合い増加により更なる追加投資を決定

当初予定を大きく上回る計算資源の需要に対応し、計画前倒しで合計 154.9 億円の追加投資を決定

24年9月「NVIDIA H100 Tensor コア GPU」800 基、24年10月「NVIDIA H200 Tensor コア GPU」1,072 基、「NVIDIA H100 Tensor コア GPU」40 基の追加投資を決議、旺盛な生成 AI 開発需要に応える

GPUクラウド全体スケジュール

	2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期 ~2031年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q			
経済産業省 助成金	■ 第1次投資計画 130億円規模 (助成金：最大68億円)				■ 第2次投資計画 1,000億円規模 (助成金：最大501億円)						
サービス ローンチ				● 第1弾 「高火力 PHY」 提供開始	● 第2弾 「高火力 DOK」 提供開始			○ 第3弾 高火力 VM版 提供開始予定			
GPU調達				▶ H100 2,000基 設置 (2024年6月に設置完了)				▶ H100 840基 設置 ▶ H200 1,072基 設置	▶ B200をはじめとする次世代GPUを継続的に確保		
データセンター 拡張								▶ 第1期コンテナ型 DC構築	▶ 第2期コンテナ型 DC構築	▶ 第3期コンテナ型 DC構築	

○ ... 予定

(同社説明資料より)

BRIDGE REPORT



データセンターへの投資を加速

短納期・高収容・電源の高密度化を備えたコンテナ型データセンターを今期中に竣工



石狩データセンターに構築中のコンテナ型データセンター

4号棟予定地に構築中



(同社説明資料より)

取り組み内容

GPU クラウドの迅速なサービス提供に向けて、コンテナ型データセンターを構築中

● 短期間で決断、着工を可能にしたポイント

- ・石狩データセンターにおける増床予定地の確保・受電用変電設備能力の余力
- ・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で提供する同社の最新技術の知見

● 採用冷却方式

- ・コールドプレート水冷(DLC)※1方式を採用
- ・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を併用

● 今後も、石狩データセンターの敷地内にコンテナ型データセンターを構築予定(第2期:2025年、第3期:2026年)

※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

事業変革を支える人材の獲得

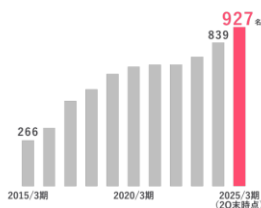
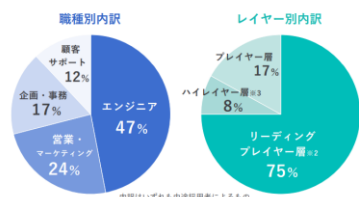
今期 200 人規模の採用を計画、上半期で 122 名(年度内入社予定含む)を獲得(進捗率 61%)

成長戦略の推進を加速するため、8 割をリーディングプレイヤー以上で採用

リーディングプレイヤー: 高い専門性と実行力をもち、事業・組織全体の成長・変革をけん引する人材

当期採用実績

人員数推移(連結)



ハイレイヤー層: 専門性と実行力をもち、担当領域をリードする人材

(同社説明資料より)

3-4 ESG 経営への取り組み

チャレンジ(イノベーションの種)の連鎖をつくる

コミュニケーション施設「Blooming Camp(ブルーミングキャンプ)」を大阪に開所、オープンイノベーションの創出を目的とし、**本**社も同施設内に移転(9月)

「『みどり』と『イノベーション』の融合拠点」の実現をめざすグラングリーン大阪で、人材や資本が集まる立地特性を生かし、新たな事業創出を支援
本施設に集まる多様な人々のコミュニケーションの「場」と「機会」を創出し、関西ひいては日本社会のイノベーションに寄与

熱量を共鳴させ、新しい一歩を踏み出す場へ

- 「WANT/やりたいこと」と「HOW/得意なこと」を混ぜ合わせ、「CHALLENGE/やってみる」を生み出すことをめざす、シーズメンバー(会員制度)
- コミュニティマネージャーが常駐し、シーズメンバーの挑戦を支援する各種プログラムやイベントを提供
- 業種や規模を問わず、企業各社の「やりたいこと」を巻き込んで、ステークホルダーへ。Blooming Campと当社をハブに、連携・共同活動を企画

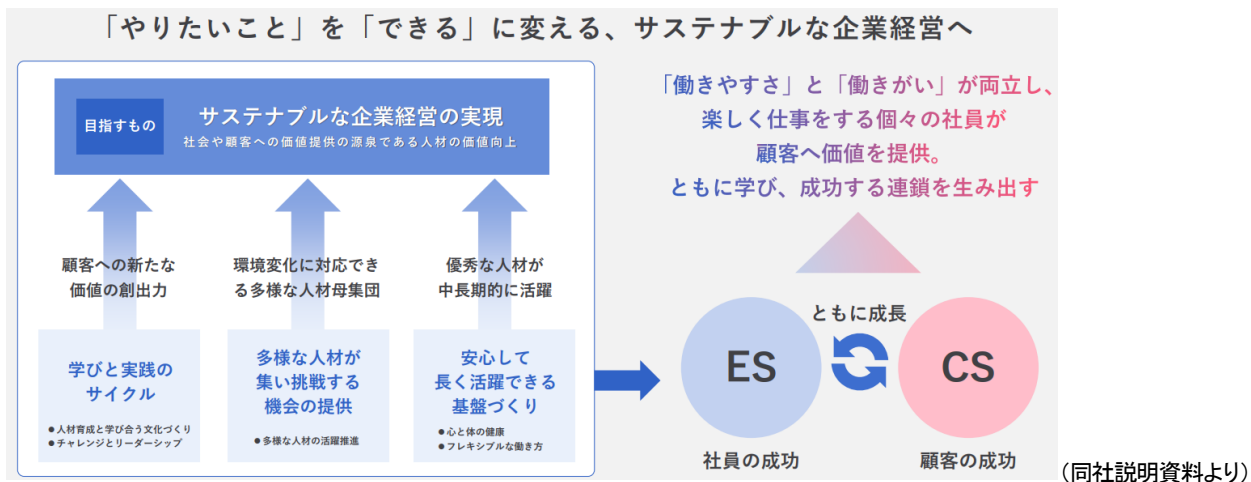


▲2024年10月 イベント開催風景(コネクトエリア)



(同社説明資料より)

人的資本経営への取り組み



次世代起業家の挑戦を支え、オープンイノベーションの取り組みを各地から

オープンイノベーションを起こすための取り組みを加速

[デジタル化][教育][地方創生][スタートアップ支援]に注力し、デジタルを前提とした新しい社会を実現

オープンイノベーションを目的とした拠点

ビジネス開発
●パートナー、コンサルをコアにDX事業を拡大
●新たなサービスを生み出すための開発ライン増強

DXの実現

地域連携
●インキュベーション
●地場企業、スタートアップ支援

人材開発
●産学連携による学生への認知拡大
●デジタル人材の輩出と雇用継続

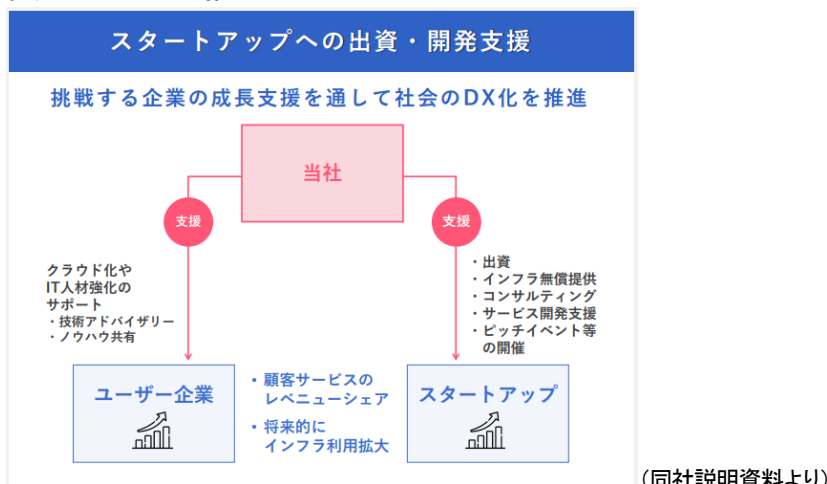
大阪
Blossoming Camp
グラングリーン大阪・JAM BASE内
2024年9月6日開所
自由人が集いつながる場としてオープンコミュニケーションエリア イベントスタエア・コネクタエリアからなるオープンイノベーション施設「Blossoming Camp」を開設し、年間200回を超えるイベント開催を予定

福岡
2017年2月開所
IGN
スタートアップ支援

沖縄
SAKURA innobase Okinawa
2023年9月開所
地場採用の拡大

(同社説明資料より)

多面的サポートも推進



環境に配慮した取り組み:石狩データセンター

同社事業に不可欠なデータセンターは、サーバー稼働及び冷却に大量の電力を消費し、さらに近年の大規模言語モデルの急発展等によって運用される高性能サーバーの消費電力も増大。同社はデータセンターにおける消費エネルギーの削減と脱炭素実現に取り組むことで、サステナブルな社会づくりに貢献

■クラウドコンピューティングに最適化した日本最大級の郊外型大規模データセンター・石狩データセンターは、開所当初より、サステナビリティを高める取り組みを積極的に行っている。

石狩データセンター外観(正面:3号棟、左:1・2号棟)



(同社説明資料より)

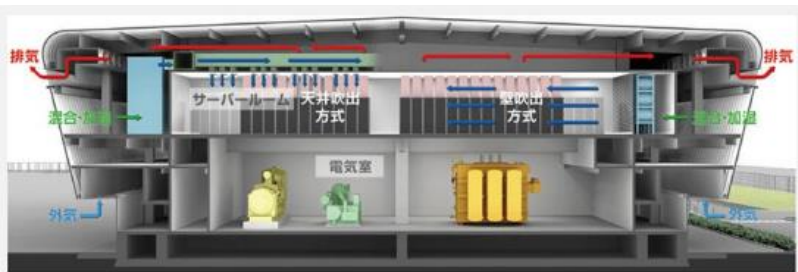
■再生可能エネルギー100%を保持

脱炭素に向けた取り組みとして、23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たことにより、石狩データセンターにおいて二酸化炭素(CO2)の年間排出量はゼロへ

■空調にかかる消費電力の大幅削減

北海道の寒冷な空気を利用して、冷涼な外気をサーバールーム内に取り込む「直接外気冷房方式」と、室外機と空調機の間を循環する冷媒を外気で冷やす「間接外気冷房方式」を導入している。一般的な都市型データセンターと比べて、約4割の消費電力を削減

石狩データセンター外気空調システム概念図



(同社説明資料より)

セキュリティ関連の取り組み

情報セキュリティの維持・向上

各種認証制度への登録

- 総合的な情報セキュリティマネジメントシステムであるISMSを全社適用し、継続的に情報セキュリティ水準を強化
- 2021年12月には「さくらのクラウド」が「政府情報システムのためのセキュリティ評価制度(※)」(通称: ISMAP)に登録



※日本政府が求めるセキュリティ要求を満たしているクラウドサービスを、運営委員会があらかじめ評価・登録する制度

CASE 透明性レポートの提供

インターネットの安全性や品質の向上のため、個人情報保護法、プロバイダ責任制限法等をはじめとする関係法令やガイドラインを遵守し、捜査機関からの情報開示要請に対応。2023年8月より、要請を記録した数と対応数を透明性レポートとして公開し、透明性を確保している

サイバーセキュリティへの取り組み

CSIRT

- SAKURA.SIRT(さくらサート)を設立し、日本シーサート協議会に加盟。【お客さまとインターネットそのものを安全に】をモットーに、専門技術者とともに社内外と連携してセキュリティ関連情報や情勢を把握・活用



CASE GSE (GIAC Security Expert) 資格の取得

当社社員の扇沢 健也(情報システム統括室 SIRT所属)が、ITセキュリティ分野で最難関資格の1つであるGSE®を取得。この資格は実技試験を含む10資格の取得が必要であり、扇沢は全世界で377番目の認定者となった

※GSE: GIAC Security Expert。情報セキュリティの資格試験を開発、配信しているGIACが提供している資格試験のうち、そのPractitioner Certificationと4つのApplied Knowledge Certificationの取得が必要。すべて英語で行われ、Applied Knowledge Certificationは実技試験のみである。



(同社説明資料より)

4. 今後の注目点

GPU クラウドサービスの提供が本格的に始まり、上期は期初の会社予想も大きく上回って大幅な増収増益となった。もっとも、生成 AI 向け GPU クラウドサービスの提供は始まったばかり、今上期では 2Q から本格的に売上計上されている。また、上期は前年同期比 29 億 28 百万円の増収に対して営業利益は同 10 億 46 百万円上乘せされており、2Q の売上総利益率は 36.1% で 1Q の 28.6% から大幅に向上している。GPU クラウドサービスは採算性も良いと推測され、利益率の向上にも貢献しそうだ。加えて国内企業初のガバメントクラウドに認定される見通し。上期には防衛装備庁と役務請負契約を締結しており、正式認定に向けて順調に進んでいるようだ。GPU クラウドの今後の市場の成長余地も加味すると、収益拡大のポテンシャルはかなり大きい。

株式市場でも同社株は 1 年前とは打って変わって、出来高も伴った人気株となっている。これまではどちらかといえば材料株に近い部分はあったが、上期の好決算を経てしっかりと実績も伴ったものになりそう。高いバリュエーションもきっちり実績で吸収できる形も見えてきた。

引き続き注目しているのは ESG 経営への取り組みである。石狩データセンターでは再生可能エネルギー100%を保持、また人的資本経営を実践することなどにより、より困難を極める人材獲得もスムーズに遂行することができるだろう。こうしたことも同社にとっての潜在成長力の大きさを示していると考ええる。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	9名、うち社外5名(うち独立役員3名)
監査役	4名、うち社外4名(うち独立役員2名)

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2024年7月3日)

基本的な考え方

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、当社が企業規模を拡大していくのに並行して、経営管理組織の整備を推進し、各部門の効率的・組織的な運営及び内部統制の充実を図ることであり、その基本姿勢を基に現在まで努力してまいりました。

特に、インターネット業界は、目に見えない多数の利用者に対して通信施設を開放しており、世界中のインターネット利用者を市場として成立している事業でありますので、他業界以上の大きな社会的責任を背負っております。当社におけるコーポレート・ガバナンスの確立は、このような社会的責任を果たしていくことを可能にする経営基盤であると考えております。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

補充原則2-4-1【中核人材の登用等における多様性の確保】

<多様性の確保についての考え方・自主的かつ測定可能な目標とその状況>

当社は、すべての社員が多様な価値観を持つダイバーシティの担い手であることを前提に、属性の多様性とキャリアやスキルの多様性の双方を生かすことで、当社グループ全体の成長とお客様への価値提供と貢献を目指していることから、中核人材採用・登用については、年齢、性別、国籍等の属性にとらわれず、多様性を尊重した採用・登用の推進に取り組んでおります。また、多様な属性の社員が多様な価値観を持ち、互いの価値観を認め合った上で共創することがイノベーションにつながると考えていることから、全管理職に占める女性の割合を、2026年3月までに全社員に対する女性の割合と同等にすることを目標としております。この達成を目指し、女性社員を対象にキャリアへの意識調査を実施の上で女性管理職の割合が少ない原因を特定し、原因解消に向けた取組みを行うとともに、ロールモデルを策定するなど、よりポジティブに管理職を目指すことができるよう、引き続き取り組んでまいります。

なお、当社ではそのほとんどが中途採用者であることから、中途採用者の登用について、目標設定を行っておりません。外国人の採用・登用については、現時点では属性による目標設定は行っておりませんが、今後必要と判断した場合には、目標の設定を検討してまいります。

<多様性の確保に向けた人材育成方針、社内環境整備方針、その状況>

当社グループでは、人材の多様性の確保を含む人材の育成及び社内環境整備に関する方針として、「ES(エンプロイーサクセス。以下、「ES」)」を掲げています。これは、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作りを通して、社員一人ひとりの成長と成功(ES)を実現し、社会やお客様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ことを目指すものです。

当社は、会社が「働きやすい」環境を提供し、その中で社員個人が「働きがい」を追求できることを理想として、働き方の多様性を尊重するさまざまな取組みをおこなっています。社内環境についても、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの理解につながる機会づくり、多様な社員の活躍につながる環境づくり、成長実感を持てるキャリアや学びへの仕組みづくりなどを通して、社員一人ひとりの個性や成長する意欲と、個々の能力を最大限に発揮できる風土づくりに取り組んでまいります。

補充原則3-1-3、4-2-2【サステナビリティについての取組み、取組みについての基本方針の策定等】

<サステナビリティについての取組み>

当社グループでは、運営する国内のデータセンターを活かしクラウド・インターネットインフラサービスを提供する事業を行っており、インターネット及びデータセンターはいずれも必要不可欠なものとなっております。データセンター運営では大量の電力を消費することから、当社ではエネルギー問題と密接な関係がある気候変動・脱炭素への取組みを進めております。インターネットの利活用が社会インフラの維持・ライフラインの確保に繋がるという考えから、サイバーセキュリティへの取組みについてもとくに重要視しております。

① 気候変動・脱炭素への取組み

社会・産業のデジタル化により、あらゆる分野でデータを活用したビジネスや社会課題の解決が期待される中、デジタルインフラの一部であるデータセンターの重要性は年々増えています。一方で、データセンターはもともとサーバーの稼働及び冷却に大量の電力を消費し、さらに近年の生成 AI 活用の急発展や VR 技術の商業化の進展等によって、運用される高性能サーバーの消費電力も増大しています。地球温暖化防止等の地球環境保全、SDGs の観点から、消費エネルギーを管理・削減するなど、脱炭素実現への取組みによって、サステナブルな社会への貢献を求められていることを当社は十分に認識しております。

2011年11月には、環境に配慮した郊外型大規模データセンター(石狩データセンター)を北海道石狩市に開所し、運営してきました。

立地条件による冷涼な外気を活用したデータセンター運用はもちろん、再生可能エネルギーの自社利用を目的とした石狩太陽光発電所の開設(2015年)や、非化石証書の利用による電力の実質 CO2 排出量ゼロを達成(2022年)後、再生可能エネルギー電源 100%に切り替える(2023年)など、当社ではデータセンター運営において、地球環境の保全活動に積極的に取組み続けています。

2021年には、「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)による提言」への賛同を行うとともに、同提言に賛同する企業・機関等による「TCFD コンソーシアム」にも参加しております。現在は気候変動を主軸とした情報整理となっておりますが、気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響について、適切な開示を行えるよう、引き続き準備を進めてまいります。なお、ガバナンス及びリスク管理につきましては、有価証券報告書において開示しております。

② サイバーセキュリティへの取組み

近年、企業活動のデジタル化の進展に伴い、インターネット上での個人情報や企業の機密情報のやり取りが一般化しています。同時に、現実世界と同様に、迷惑行為や様々な権利侵害、違法で有害なコンテンツの流通など、さまざまな問題が発生しています。そのため、インターネットの安全性や品質の向上がますます重要視されています。当社は、クラウド事業者として各サービスを日々見直し、多面的な取組みを行うことで安全性や品質を確保し向上させています。

一方、「個人情報」「表現の自由」「通信の秘密」の重要性も認識し、捜査機関等からの要請に対応する際には、個人情報保護法、電気通信事業法、プロバイダ責任制限法等をはじめとする関係法令やガイドラインを遵守することでこれらの保護に努めており、インターネットの安全性や品質の向上への取組みの一環として、2023年8月より、当社が要請を記録した数と対応の概要を「透明性レポート」として公開し、情報の取扱いに関する透明性を確保しております。

また当社では、生成 AI などのインターネット上の技術の進歩やサイバーセキュリティなどに係わる法律上及び行政上の諸問題について、加盟・協賛団体を通じて広く情報を収集して的確に対応できる体制を整備し、必要に応じて意見を述べることも、クラウド・インターネットインフラサービス事業者としての責務であると認識しております。具体的な例として、一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会(JAIPA)の部会である行政法律部会に、迷惑行為などの対応・対策を行う専門チームの担当者や法務担当者が参加し、健全なインターネットの活用について関係省庁との意見交換等を行っております。

<人的資本、知的財産への投資等>

人的資本への投資については、社員の能力を高めその能力を最大限に引き出す環境づくりに取り組んできた当社にとって、人材の確保や育成は強みであり、お客さまと社員の成功を支援することで共に成長していく関係を構築する「CS(カスタマーサクセス)・ESの実現」という、重点テーマにも沿ったものと言えます。当社では、社員一人ひとりが当社の資本であり、その成長や成功こそが事業やお客さまへの価値提供の源泉であるという考えから、お客様の「やりたいこと」を「できる」に変え、サステナブルな企業経営及びESを実現するために以下の取組みを行っており、詳細は有価証券報告書において開示しております。

- ・人材育成と学び合う文化づくり
- ・こころと身体の健康
- ・多様な人材の活躍促進
- ・多様な特性・能力を持つ人材が集まり、リーダーシップが新しい価値を育む文化づくり
- ・フレキシブルな働き方

また、当社は、知的財産への投資を事業の発展のために重要なものと位置付け、社内の創造的活動を積極的に支援し、当社の知的財産の適切な保護、管理及び活用を推進しております。第三者の知的財産権を尊重することの重要性を社内に周知し、知的財産権侵害の防止を徹底するよう努めるとともに、インターネット上の知的財産の適切な保護が重要であるという考えから、コンテンツの制作・提供会社ではないものの、一般社団法人コンピュータソフトウェア著作権協会(ACCS)に所属し、同会の主催する各種研究会への参加などを通じ当社の知見を高めるとともに、情報交換や著作権の権利保護等の活動を行っております。

いずれも当社の持続的な成長に資するよう引き続き監督を行うとともに、積極的な情報開示に努めてまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

原則1-4【政策保有株式】

(1)政策保有株式に関する考え方

当社は、保有の意義・合理性が認められる場合を除き、原則として上場株式を政策保有株式として保有しません。

保有の意義・合理性については、発行会社との企業連携や事業シナジーが見込めるか、また保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているかを毎年個別銘柄ごとに検証したうえで判断します。その結果、保有の意義・合理性が乏しいと判断される株式については、適宜株価や市場動向その他の事情を考慮しつつ売却いたします。

(2)議決権行使について

当社は、上場株式の保有意義を踏まえ、当社と投資先企業双方の持続的成長と中長期的な企業価値の向上に適うか否かを基準に、議決権を行使することとしております。

原則5-1【株主との建設的な対話に関する方針】

当社は、IR 担当部署を設置し、株主や投資家に対しては、年 2 回以上の決算説明会を開催するとともに、ご要望により、代表取締役社長・取締役最高財務責任者等による個別面談等を行うことで、適切に対話の機会を設けております。また、対話にていただいたご意見については、適宜経営陣に共有する仕組みを構築しております。

なお、対話にあたっては、対話のテーマに留意し、インサイダー情報を厳重に管理しております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(さくらインターネット:3778)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)