



さくらのレポート 統合報告書

2024

# 目次

## さくらのレポート 統合報告書 2024

### Introduction

さくらインターネットが大切にしていること	3
社会の中のさくらインターネット	4
サービス、データセンター紹介	5
さくらインターネットのあゆみ	6

### Chapter 01 代表あいさつ

代表あいさつ	8
--------	---

### Chapter 02 価値創造プロセス

価値創造プロセス	13
積み上げてきた強み	14
垂直統合型ビジネスモデル	15
デジタルインフラトップ企業へ	16

### Chapter 03 事業戦略

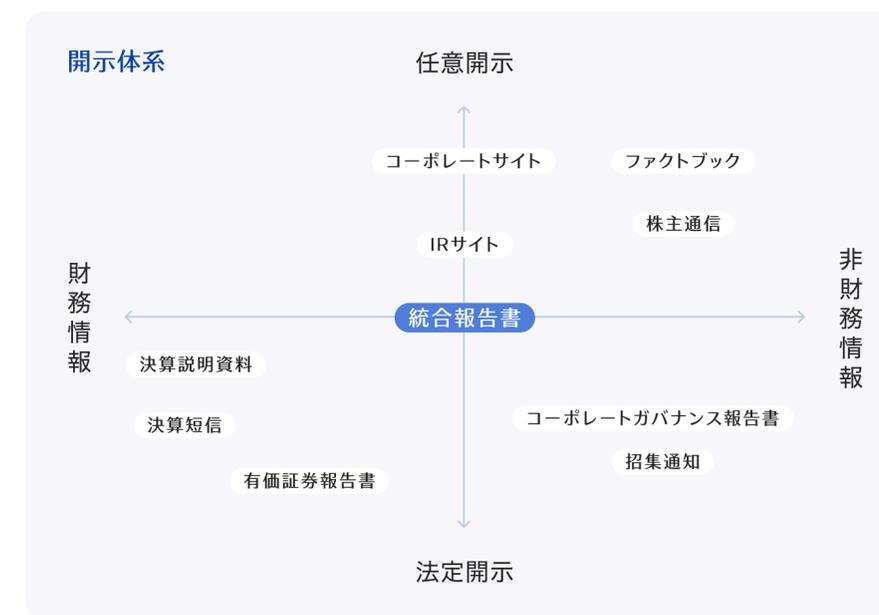
方針	18
成長戦略 生成AI向けGPUクラウドサービス	19
ガバメントクラウド	21
パートナー制度、さくらのクラウド検定	22
成長を支える基盤 人事戦略	23
デジタルインフラへの積極投資	25
グループ会社	26
さくらインターネット研究所	28

### Chapter 04 ESG経営への取り組み

方針	30
ステークホルダーとの関わり	31
環境配慮への取り組み	32
人的資本経営の実践	33
デジタル分野の人材育成	36
オープンイノベーション、お客さまとの関わり	37
ガバナンス	38
情報セキュリティ	42

### Chapter 05 会社情報・財務データ

10年財務サマリー	44
連結財務ハイライト	45
グループ会社	46
会社情報/株式情報	47



#### 編集方針

「さくらのレポート 統合報告書」は、さくらインターネット株式会社の企業理念や持続的成長を支える事業戦略、それを具体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まに、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：2023年4月1日～2024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、当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。

－ 企業理念

# 「やりたいこと」を「できる」に変える

新たなアイデアの創出に強い熱意と情熱をもって挑戦するお客さまをはじめ、私たちとつながりのある全ての人たちのために、未来のあるべき姿を思い描きながら「やりたいこと」を「できる」に変えるあらゆるアプローチを“インターネット”を通じて提供します。

－ 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

当社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の人々の成功」を追求します。

－ バリュー

## 肯定ファースト／リード&フォロワー／ 伝わるまで話そう

当社の社員全員が実践していることが、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。

Introduction  
イントロダクション

生成AI  
大規模言語モデル  
解析・シミュレーション



基幹・業務システム  
Webサイト  
アプリ・サービス開発



衛星データ利活用



モバイルアプリ  
IoT(遠隔操作・監視)



ECショッピング  
eラーニング



# 社会の「やりたいこと」を 「できる」に変える

さくらインターネットは、当社に関わる全ての人がサクセスすることを目指しています。  
1996年の創業時から社会のニーズの変化に柔軟に対応しながら、  
皆さんの「やりたいこと」を「できる」に変えるを実現してきました。

サービス利用シーンのイメージです

当社が提供している主なサービスをご紹介します。共用サーバーサービスの提供から始まった創業時から、生成AIなどを支える「高火力」、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」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。

# さくらインターネットを支えるサービス

主なサービスのご紹介



### 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。

※ 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



### 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に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。

## 高い安全性を誇るデータセンター

確かな信頼でつながる3つの拠点

東京・大阪・北海道石狩市の3拠点の各エリア間は100Gbps以上で相互接続され、対外接続についても、複数のIXや大手ISPと接続。約120社のトラフィック交換によりネットワーク障害の発生率を限りなくゼロに近づけるなど品質が支えられています。障害時も運用を継続できる構成にしています。

対外接続：総計1.8Tbps



### 高火力

AIやディープラーニングに最適

AIやディープラーニングの性能を追求した計算リソースサービスです。

#### GPUクラウドサービス

- 高火力 PHY(ファイ): 2024年1月リリース。「NVIDIA H100 Tensor コア GPU」搭載のベアメタルサーバーで、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。
- 高火力 DOK(ドック): 2024年6月リリース。高性能なNVIDIA GPUを0.06円/秒からの秒単位課金で低価格で提供しています。



### さくらの専用サーバ

自由度の高い物理専有ホスティングサービス

当社のサーバー実機をお客さま専用としてご利用できるサービスで、アクセス数やサイト内移動の多いWebサイト、企業のイントラネットなどに向いています。



### 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

当社のクラウドサービスを軸に、IoTの構成要素となるデバイス、ネットワーク、クラウドを組み合わせ、モノとサービスをつなぐ通信の仕組みを提供しています。



### Tellus(テールス)

衛星データを活用できるプラットフォーム

株式会社Tellusが開発・運営を行う日本発の衛星データプラットフォーム。人工衛星のデータや地上データを利用し、アイデア次第でさまざまな活用が可能です。

# Introduction イントロダクション

当社の原点は、1996年、代表の田中が高専在学中にレンタルサーバーサービスを始めたことです。インターネットがもつ可能性を信じ、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。これからもさらに飛躍していきます。

## さくらインターネットのあゆみ

### 1996年～2000年

#### インターネット普及への幕開け

- 1996.12 さくらインターネット創業  
共用レンタルサーバーサービス開始
- 1997.6 専用サーバーサービス開始
- 1999.8 さくらインターネット株式会社設立
- 1999.10 ハウジングサービス開始
- 2000.4 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

- 1998 Windows 98が日本で発売を開始
- 1999 ADSLが登場  
携帯電話のインターネット接続サービスを開始
- 2000 Googleが日本語の検索サービスを開始

### 2001年～2005年

#### デジタルコミュニケーションの飛躍

- 2004.4 堂島データセンター(大阪市北区)開設
- 2004.6 東新宿データセンター(東京都新宿区)開設
- 2004.7 商号をさくらインターネット株式会社に変更  
「さくらのレンタルサーバ」の提供開始
- 2005.10 東証マザーズ市場に上場

- 2001 電気通信事業者がADSL事業を開始  
Wikipedia日本語版が登場
- 2003 家庭向けの光回線が普及  
個人情報保護法成立

### 2006年～2010年

#### スマホや動画配信の時代が到来

- 2006.4 東新宿データセンター、堂島データセンター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
- 2006.6 西新宿データセンター(東京都新宿区)開設
- 2006.7 プライバシーマーク取得
- 2006.9 代官山データセンター(東京都渋谷区)開設
- 2009.3 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
- 2009.7 さくらインターネット研究所設立
- 2010.9 「さくらのVPS」提供開始

- 2006 Amazon Web Services (AWS) が公開
- 2007 YouTubeが日本語版のサービスを開始
- 2008 iPhoneが日本で発売を開始
- 2010 iPadが日本で発売を開始

### 2011年～2015年

#### クラウドビジネスの成長

- 2011.11 石狩データセンター(北海道石狩市)開設  
「さくらのクラウド」提供開始
- 2015.4 株式会社Joe'sクラウドコンピューティングを子会社化(2019年4月ビットスター株式会社に吸収合併)
- 2015.11 東証市場第一部に市場変更

- 2011 LINEがサービスを開始
- 2012 日本がサイバー犯罪条約に批准
- 2014 Instagramの日本語版サービスが開始

### 2016年～2020年

#### デジタルトランスフォーメーション (DX) の推進

- 2016.5 株式会社S2iを設立(2023年11月清算終了)  
ゲヒルン株式会社を子会社化
- 2016.9 「高火力コンピューティング」提供開始
- 2016.11 子会社 櫻花移動通信有限公司を設立
- 2017.1 アイティーエム株式会社を子会社化  
福岡オフィスを開所
- 2017.2 「sakura.io」提供開始
- 2017.9 ビットスター株式会社を子会社化
- 2018.2 「さくらのセキュアモバイルコネク」提供開始
- 2018.5 子会社 プラナスソリューションズ株式会社を設立
- 2018.8 IzumoBASE株式会社を子会社化
- 2019.2 バックボーンネットワークの回線容量が1Tbpsを突破
- 2019.8 合併会社 BBSakura Networks株式会社を設立
- 2020.4 リモート前提の働き方へのシフト

- 2017 TikTokがサービスを開始
- 2018 経済産業省が「デジタルトランスフォーメーション (DX) を推進するためのガイドライン」を取りまとめる
- 2020 通信大手が5Gサービスを開始

### 2021年～2024年

#### 生成AIとクラウドサービスの進化

- 2021.12 子会社 株式会社Tellusを設立  
「さくらのクラウド」がISMAP登録
- 2022.4 東証プライム市場へ移行
- 2023.6 石狩データセンターのCO2排出ゼロを実現
- 2023.9 沖縄県那覇市にDX拠点「SAKURA innobase Okinawa」を開所
- 2023.11 ガバメントクラウドに条件付きで認定
- 2024.1 生成AI向けクラウドサービス「高火力 PHY(ファイ)」提供開始
- 2024.6 生成AI向けクラウドサービス「高火力 DOK(ドック)」提供開始
- 2024.9 本社を「グラングリーン大阪」に移転  
Blooming Camp(ブルーミングキャンプ)開所

- 2021 デジタル庁発足
- 2022 デジタル庁によるガバメントクラウドの初回公募  
ChatGPT公開

### 売上高推移

(単位:百万円)



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いたのは、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持っている点です。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、自分たちで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。

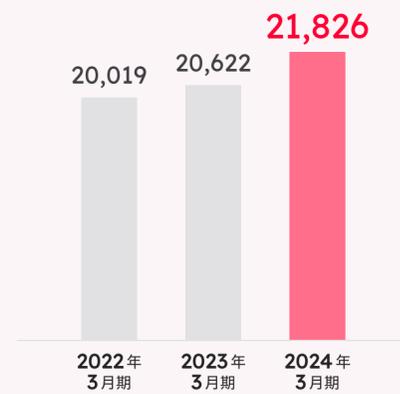
## 日本社会のさまざまな課題解決に貢献し、持続的に成長する企業となる

持続的な成長という面では、ESG経営についても着実に進んでいます。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。

売上高

(単位:百万円)



経常利益

(単位:百万円)



親会社株主に帰属する  
当期純利益

(単位:百万円)



## 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



Chapter 02

# 価値創造プロセス

---

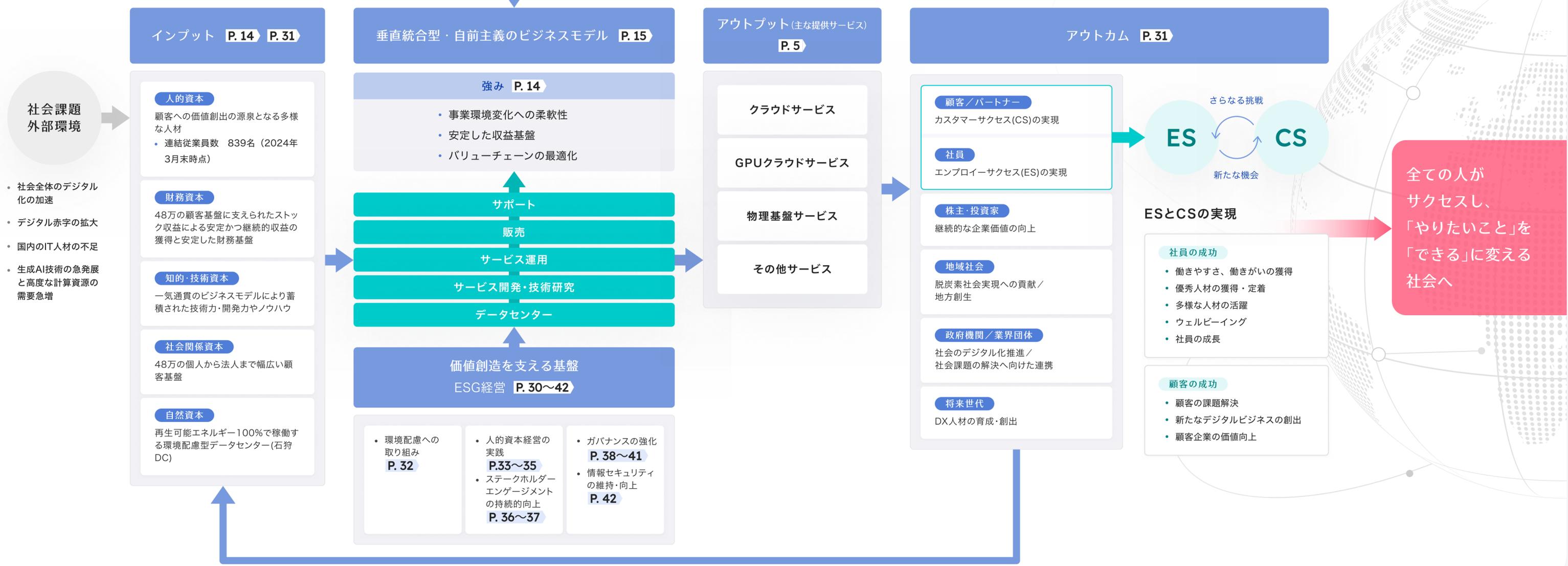
価値創造プロセス | 積み上げてきた強み | 垂直統合型ビジネスモデル | デジタルインフラトップ企業へ

# Chapter 02 価値創造プロセス

## 価値創造プロセス

企業理念 「やりたいこと」を「できる」に変える P.3

コアビジネスへの集中による成長戦略の実践と基盤強化 P.18~P.25



# 垂直統合型・自前主義のビジネスモデルにより積み上げてきた強み

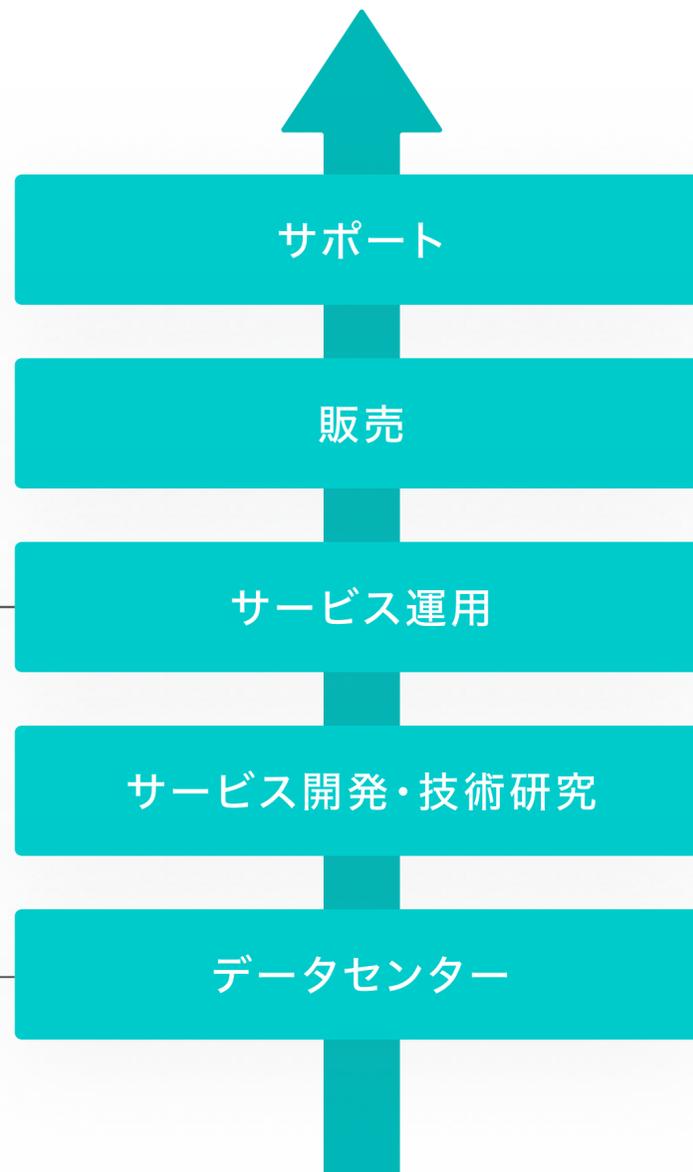
さくらの強み	積み上げてきた資産	資本
<p><b>事業環境変化への柔軟性</b></p> <p>インターネット黎明期に創業し、時代に合ったサービスを提供しながら成長</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ レンタルサーバー事業、サーバービジネス、クラウドサービスへとサービスの軸足を変えながら、48万の顧客基盤を有するクラウド事業者として成長</li> <li>・ トrendに応じた技術的取り組みによりスキル・知見・ノウハウを蓄積（都市型データセンター運営からブロックチェーン、AI・ディープラーニング、IoT、エッジコンピューティング、衛星データプラットフォームまで幅広い技術的取り組みを実施）</li> <li>・ 柔軟性、即応性、拡張性に優れ、デジタル時代に対応した、サステナブルなデータセンターを自社で保有・運営（石狩データセンター：再生可能エネルギー100%で稼働する環境配慮型データセンター）</li> </ul>	<p>知的・技術資本</p> <p>社会関係資本</p> <p>自然資本</p>
<p><b>安定した収益基盤</b></p> <p>48万の顧客基盤と、月額課金モデルのストック型ビジネス</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 48万の顧客基盤と月額課金モデルのストック型ビジネスを軸に、継続的な収益を獲得。大口顧客と小口顧客のバランスの取れた売上構成で、安定した収益基盤を維持</li> <li>・ パートナーとの勉強会、顧客との交流会、自社人員によるサポート体制などを通じて顧客やパートナーとの持続的な関係を継続し、当社・パートナー・顧客のエコシステムを構築</li> </ul>	<p>財務資本</p> <p>社会関係資本</p>
<p><b>バリューチェーンの最適化</b></p> <p>サービスの自社開発と一気通貫の体制により、バリューチェーンの最適化が可能</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ サービス開発から保守・運用、顧客サポートまで垂直統合型のビジネスモデルにより、顧客のニーズを吸い上げ、短期間で新サービスや新機能を投入できるサービス開発力や、顧客ニーズに即応できる対応力を蓄積</li> <li>・ サービスの自社開発によりコストコントロールが可能。また、為替や社会情勢などの影響が限定的</li> <li>・ 自社サービスをつくれる環境により、顧客志向をもちながら、テクノロジーを生み出し、活用できる優秀なエンジニアを獲得・育成</li> </ul>	<p>財務資本</p> <p>知的・技術資本</p> <p>人的資本</p>

# 垂直統合型ビジネスモデル

さくらインターネットは、データセンターを自社で所有し、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行う、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、お客様の「やりたいこと」を柔軟かつスピーディに実現することが可能となります。

## 垂直統合の強み

- ・ 事業環境変化への柔軟性
- ・ 安定した収益基盤
- ・ バリューチェーンの最適化



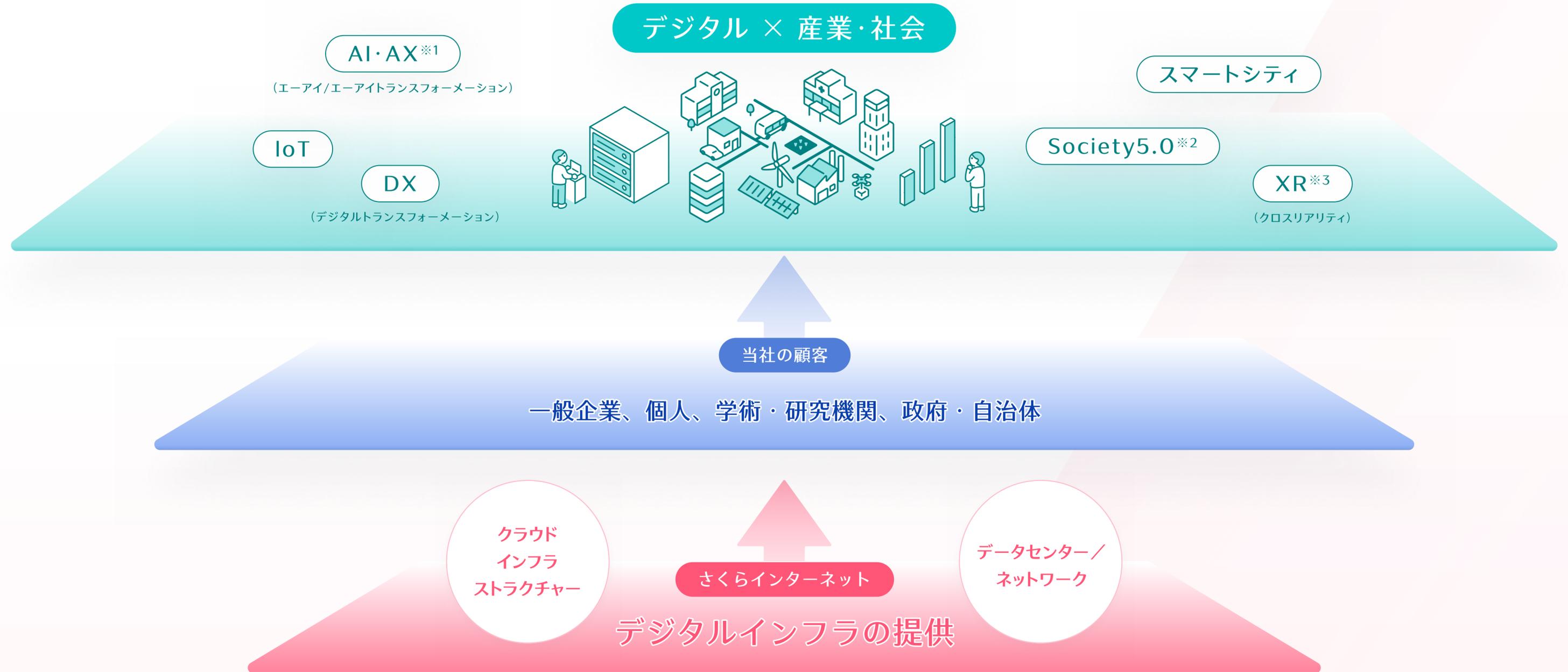
ブロックチェーン  
AI  
ディープラーニング

IoT

エッジ  
コンピューティング

# デジタルインフラトップ企業へ

デジタルインフラを提供することで、今後さらに加速していくデジタル前提の社会を支えます。  
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。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: ソサエティ5.0は、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

## 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持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。

## 中長期的な経営方針

→ コアビジネスに集中

～2024/3期

クラウドサービスへの集中と  
新たな成長領域の創出

2025/3期～

新たな成長  
フェーズへの  
挑戦

長期的な展望

デジタルインフラ  
トップ企業になる

- ・ 社会や産業のデジタル化を促進
- ・ アジアなどへの海外進出も視野

成長戦略の実践

AI向けGPU基盤の旺盛な需要を最大限取り込む  
施策の実施とクラウドサービスの強化加速

- 生成AI向けGPUクラウドサービスのラインアップ拡充による収益拡大
  - ・ 旺盛な需要を背景に、予算規模・用途などのニーズに対応したサービス・プランを提供
  - ・ 関連企業との連携による拡販の強化
- クラウドサービスの機能開発加速とパートナー強化によるエコシステムの構築
  - ・ ガバメントクラウド認定の技術要件充足早期達成に向けたサービス開発の加速
  - ・ 拡販強化に向け、クラウドサービスの検定制度やパートナー制度を構築・整備

成長戦略を支える基盤強化

成長機会を逃すことなく、ヒト・モノ  
両面に積極投資し、次の成長へつなげる

- 戦略と連動した人材獲得・社員の成長と活躍の促進
  - ・ 成長戦略と連動した人材獲得(200名規模)
  - ・ 社員の成長と活躍の促進
  - ・ 賞金・給与の引き上げ
- 次の成長へつなげるためのデジタルインフラの早期調達・積極投資
  - ・ 生成AI向けGPUクラウドサービスの事業拡大に向けた最新GPUの早期調達およびデータセンター拡張への積極投資

## Chapter 03 事業戦略 | 成長戦略

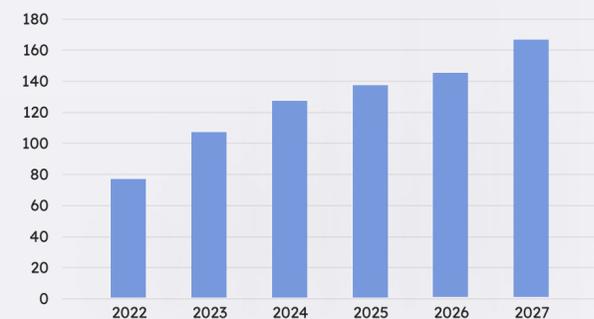
## 01. 生成AIインフラ基盤のフロントランナーへ

## 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ます。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。

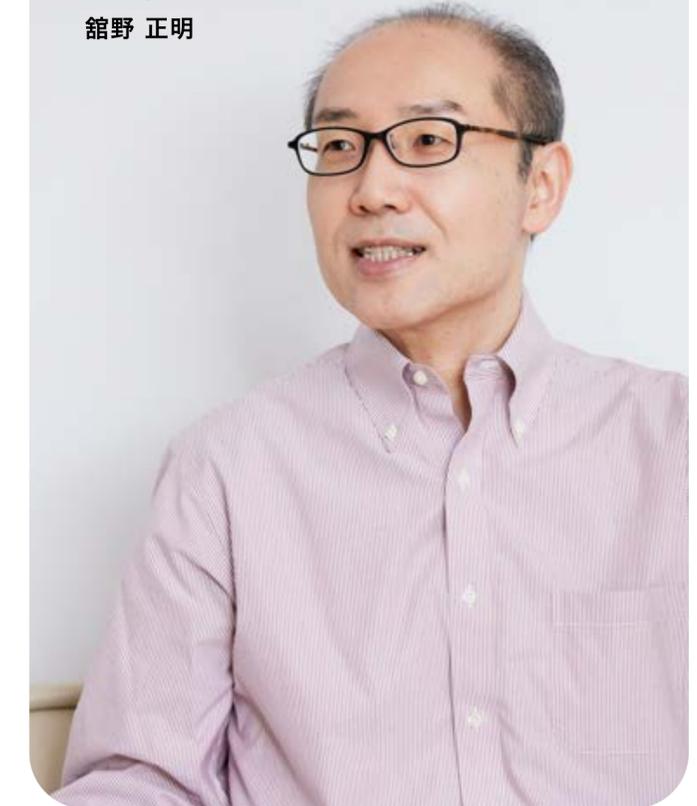
「高火力 PHY（ファイ）」はサーバーをベアメタル形式で構築し、単一のサーバー利用ではなく、複数台での利用を前提とした広帯域なインターコネクトを提供するサービスです。従来はオンプレミスでクラスタを組まなければ実現できなかったレベルのパフォーマンスを初期費用なし、月額料金のみで利用できるようになりました。サービスの質についても垂直統合型ビジネスモデル、自前主義という当社の強みが生きた例の一つです。

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はなくとも、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。

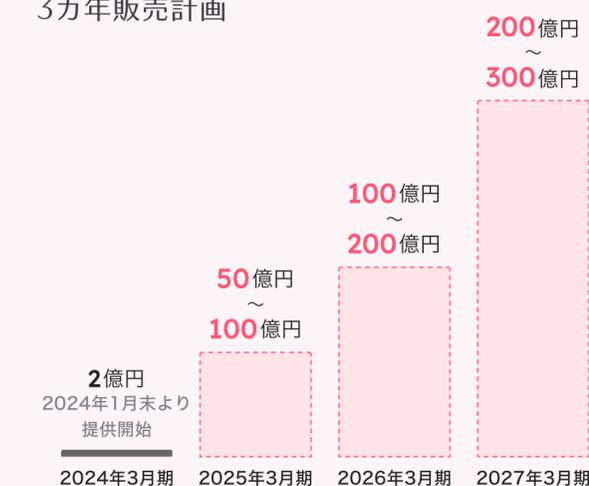
現在、大規模な計算資源については、市場の需要に対して業界全体として十分な供給を行えているとは言い難い状況です。当社のサービスも稼働率はほぼ100%の状態が続いており、新規利用や追加利用を希望されているお客さまにはお待ちいただいている状況です。

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

	2024年3月期				2025年3月期				2026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	130億規模の計画認定 (第1次投資計画)				1,000億円の計画認定(4月) (第2次投資計画)							
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	クラウドシリーズなど (時間課金・GPU単位) 提供開始予定						
GPU調達			GPU合計2,000基の設置 (2024年6月に完了)						次世代GPUの継続増強			
データセンター拡張									石狩データセンターの順次拡張 (コンテナ型データセンターの構築)			

### GPUクラウドサービス3カ年販売計画



## Chapter 03 事業戦略 | 成長戦略

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。

## 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となります。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。

※ 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

## Chapter 03 事業戦略 | 成長戦略

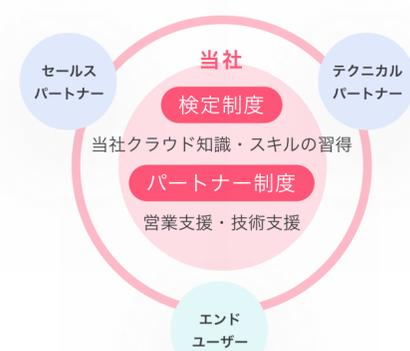
## 03. 販路拡大のための取り組み

## パートナー制度と検定制度で「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す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spartner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spartner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spartner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

## 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

## 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

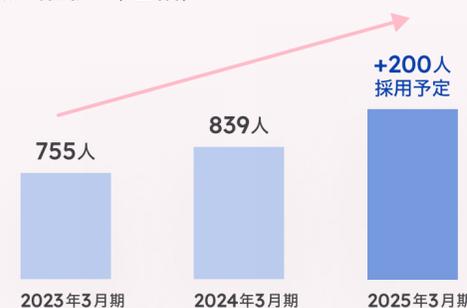
200人規模の採用活動をしていると毎月15名以上の方が入社します。

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

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

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ため、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・変わることが大切になっています。

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。既存の強みを伸ばさせつつ、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」会社であるよう体制を整えていきます。

#### 人事戦略の全体図



## Chapter 03 事業戦略 | 成長を支える基盤

## 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

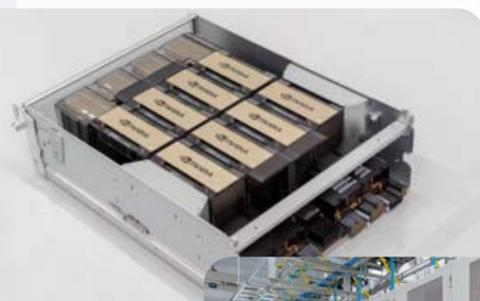
中長期的な展望において、飛躍的かつ持続的に成長していくためには、クラウドビジネスの高度化、多様化に向けたデジタルインフラへの積極投資が必要不可欠です。特に生成AI向けクラウドサービスについては、早期に最新のGPUを入手していくことが成長への鍵となります。その上で、国内の需要に柔軟に 대응していくサービスを提供していきます。

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  
白井 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。



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「PiPit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

### 櫻花移動通信有限公司

#### 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/>

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

## Chapter 04

# ESG経営への取り組み

---

方針 | ステークホルダーとの関わり | 環境配慮への取り組み | 人的資本経営の実践 | デジタル分野の人材育成  
オープンイノベーション | お客さまとの関わり | ガバナンス | 情報セキュリティ

# 方針

「『やりたいこと』を『できる』に変える」という企業理念のもと、デジタル前提の社会づくりを支える事業活動を通じて、環境・社会へ貢献し続けます。

## Environment

### Topic 石狩データセンター 年間CO2排出量ゼロを実現

#### ・石狩データセンター P. 32

当社はクラウド時代に対応したグリーンデータセンターの運営を推進しています。社会のデジタル化が加速するにつれ、データ処理に必要な消費電力も増大することが予想されます。当社が運営する日本最大級の郊外型大規模データセンターである石狩データセンターのCO2排出量ゼロに向けた取り組みや、北海道の寒冷な外気を利用した空調方式などをご紹介します。

## Governance

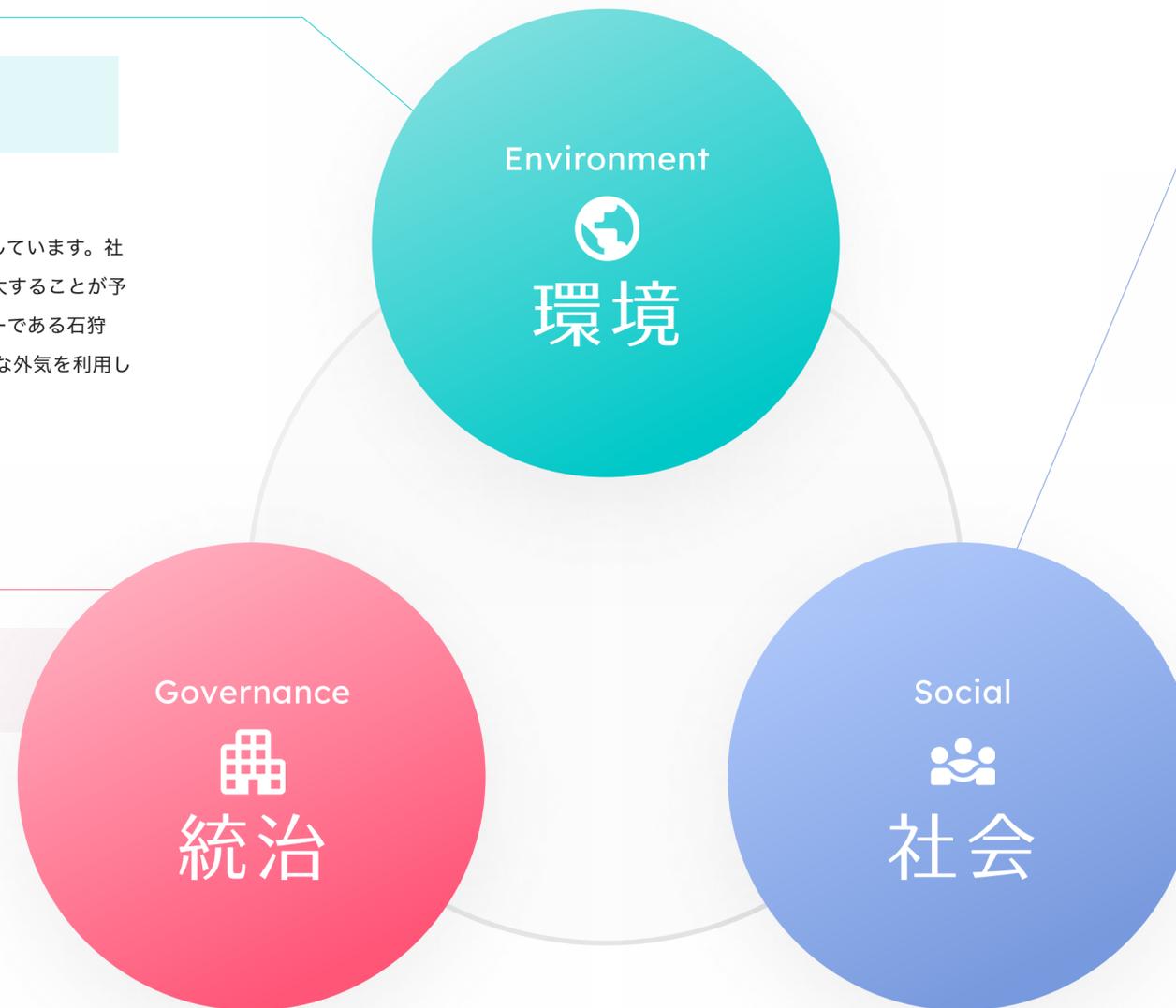
### Topic 執行役員を含む女性役員比率 25.0% (2024年6月30日現在)

- ・基本方針/ガバナンス体制強化の取り組み P. 38
- ・取締役会などの運営状況/役員選任方針/スキルマトリックス P. 39~40
- ・役員・執行役員紹介 P. 41
- ・情報セキュリティへの取り組み P. 42

## Social

### Topic オープンイノベーションの創出を 目的とした拠点を大阪に新設（9月）

- ・ステークホルダーエンゲージメント表 P. 31
- ・人的資本経営の実践 P. 33~35
  - ・人材の成長と成功を導く「5つの柱」  
人事戦略を実現するために定めている5つの柱を紹介します。
  - ・データで見るさくら  
当社らしい特徴や取り組みについてのデータを公開しています。
  - ・人材の活躍  
当社の制度「さぶりこ」を利用しながら、働きがいをもって活躍している人材をご紹介します。
- ・デジタル分野の人材育成 P. 36
- ・オープンイノベーション P. 37
- ・お客さまとの関わり P. 37



## Chapter 04 ESG経営への取り組み | ステークホルダーとの関わり

# さくらインターネットの主なステークホルダー

ステークホルダーとの対話を通じて信頼関係を築き、要請や期待に応える事業活動を通じて、「『やりたいこと』を『できる』に変える」を実現していきます。

	顧客・パートナー	社員	株主・投資家	地域社会	政府機関/業界団体	将来世代
ステークホルダー	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社グループの顧客</li> <li>セールspartner</li> <li>テクニカルパートナー</li> <li>アライアンス企業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社グループの社員</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>株主</li> <li>投資家</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域社会</li> <li>環境</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中央省庁</li> <li>地方自治体</li> <li>各業界団体</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>子どもたち</li> <li>学生</li> <li>スタートアップ企業</li> </ul>
主な対話方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>問い合わせ窓口・カスタマーセンター</li> <li>Webサイト・SNSを通じたサービス・サポート情報の提供</li> <li>満足度調査</li> <li>勉強会・各種セミナー</li> <li>展示会などの開催</li> <li>エンジニアによる技術支援活動</li> <li>営業活動を通じた対話</li> <li>環境配慮型データセンターでのサービス提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>働きやすい環境・制度の整備</li> <li>多様性を尊重する組織風土の醸成</li> <li>チャレンジとリーダーシップ重視の文化づくり</li> <li>1on1の定期実施</li> <li>社内広報の実施</li> <li>各種研修やセミナー・説明会の開催</li> <li>会議体や音声メディアなどを通じた経営層の発信と対話機会</li> <li>デジタルツールを利用したエンゲージメント状態や心身の健康状態の可視化</li> <li>各種相談・通報窓口の設置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>決算説明会、投資家向け説明会</li> <li>株主総会、招集通知</li> <li>適時開示（短信・有報・リリース）</li> <li>Webサイトなどを通じた情報発信</li> <li>統合報告書・株主通信など各種レポートの発行</li> <li>国内外の機関投資家との1on1、スモールミーティング、ロードショー</li> <li>問い合わせ窓口</li> <li>データセンター見学会</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域との協業</li> <li>地方企業への協賛</li> <li>地方での採用活動</li> <li>地域貢献活動</li> <li>オウンドメディア</li> <li>環境配慮型データセンターの運営（再生可能エネルギー100%、立地を生かした空調による消費電力削減など）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>業界団体での活動</li> <li>各種セミナー・イベントへの登壇</li> <li>意見交換会の実施</li> <li>有識者会議への参画</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Webサイトを通じた情報発信</li> <li>インターン制度</li> <li>会社説明会</li> <li>高専との連携・支援や子ども向けプログラミング教室の開催</li> <li>ピッチイベントなどの開催</li> <li>インフラ無償提供やサービス開発支援</li> <li>コンサルティング活動</li> <li>ファンドへの出資と出向支援</li> <li>「さくらのクラウド検定」</li> <li>次世代起業家の支援を通じた社会のDX推進</li> </ul>
関連する資本	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会関係資本</li> <li>自然資本</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人的資本</li> <li>知的・技術資本</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>財務資本</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会関係資本</li> <li>自然資本</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会関係資本</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会関係資本</li> <li>知的・技術資本</li> </ul>
アウトカム	<p>カスタマーサクセス（CS）の実現</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客の課題解決</li> <li>デジタルビジネスの創出</li> <li>顧客企業の価値向上</li> <li>パートナーシップ強化</li> <li>取引やビジネス共創を通じた相互利益の創出</li> <li>サステナブルなサプライチェーン</li> </ul>	<p>エンployeeサクセス（ES）の実現</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>働きやすさ・働きがいの獲得</li> <li>優秀人材の獲得・定着</li> <li>多様な人材の活躍</li> <li>ウェルビーイング</li> <li>社員の成長</li> </ul>	<p>継続的な企業価値の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>適時適切な情報開示やコミュニケーションの充実を通じた株主価値の向上</li> <li>経営に対する信頼性の向上</li> <li>事業活動の改善に向けた経営へのフィードバック</li> </ul>	<p>脱炭素社会実現への貢献/地方創生</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>環境配慮型データセンターの運営を通じた脱炭素社会実現への貢献と、消費電力の低減</li> <li>地域社会への貢献・地方創生</li> </ul>	<p>社会のデジタル化推進/社会課題の解決へ向けた連携</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>業界の発展・社会課題の解決に向けた連携</li> <li>社会のデジタル化推進への貢献</li> </ul>	<p>DX人材の育成・創出</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>高度なIT人材の次世代育成・創出</li> <li>採用力の強化</li> </ul>

## Chapter 04 ESG経営への取り組み | 環境配慮への取り組み

方針 | ステークホルダーとの関わり | 環境配慮への取り組み | 人的資本経営の実践 | デジタル分野の人材育成  
オープンイノベーション | お客さまとの関わり | ガバナンス | 情報セキュリティ

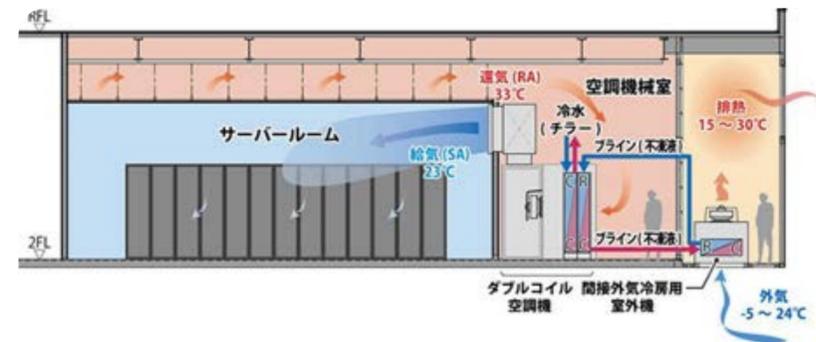
## 石狩データセンター

## 年間CO2排出量ゼロを実現

クリーンなデータセンター運用を目指し、さまざまな取り組みを行ってきた中で、2023年6月からは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ています。石狩データセンターのCO2排出量は年間ゼロを達成しています。

## 空調にかかる消費電力を大幅削減

石狩データセンターの年間CO2排出量ゼロの達成を可能にしているのは、外部からの再生可能エネルギー電源の使用だけではありません。2015年に隣接地に開所した「さくらインターネット太陽光発電所」による太陽光発電の電力利用に加え、北海道石狩市の冷涼な空気をサーバールームに取り込む「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」を導入しています。一般的な都市型データセンターと比べて、約4割の消費電力の削減を実現しています。



石狩データセンター外気空調システム概念図

## 非常時も運用を止めない安全対策

当社のデータセンターは、最新の技術とセキュリティ対策を備え、信頼性の高いサービスを提供しています。高度な冷却システムやバックアップ電源を導入し、常時安定した環境を保持しています。データセンターは地震や火災などの災害にも強く、データの安全性を確保しています。専門のスタッフが24時間体制で監視し、迅速な対応が可能です。

2018年、最大震度7を記録した北海道胆振東部地震が発生し、その影響により道内全域が約60時間の停電に見舞われましたが、非常用電源設備や現地社員の迅速な対応により、復電するまでの2日半、運用し続けることができました。

さくらインターネットでは、2011年の石狩データセンター設立時から環境に配慮した取り組みを行っています。日本最大級のデータセンターとして当社のお客さまを支えるとともに、試行錯誤によって得られた知見を生かしてアップデートし続けています。

震災の経験は、防災訓練や備蓄の見直しといった現在の災害対策に活かされています。備蓄については命をつなぐためだけでなく、非常時の活動を支えるためには、温かい食事や質の高い睡眠を確保する必要があると明らかになりました。こうした経験を踏まえて、災害マニュアルや備蓄量をより現実的なものへと見直しています。現在は生命維持の目的だけでなく、データセンターの維持活動を目的とし、5日分の社員と社員の家族、ビルのテナント会社の社員分の備蓄を行い、赤ちゃんのためのミルクや紙おむつも用意しています。



石狩データセンター3号棟

## Chapter 04 ESG経営への取り組み | 人的資本経営の実践

## 人材の成長と成功を導く「5つの柱」

人材の成長と成功を導く  
「5つの柱」

- 01 人材育成と学び合う文化づくり
- 02 心と体の健康
- 03 多様な人材の活躍促進
- 04 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
- 05 フレキシブルな働き方

## 01 | 人材育成と学び合う文化づくり

社内外でデジタルリテラシーに関する学びの場を提供するとともに、学びを生かす機会の提供、学び合う文化づくりに取り組みます。

「やりたいこと」を「できる」に変えるためには、教育と得た知識やスキルを生かす機会や環境が重要です。デジタルリテラシーについては経済産業省が定義している、IT技術だけでなくお客さまに価値提供をするためのスキルを指し、ビジネススキルや企画なども含まれています。

## 03 | 多様な人材の活躍促進

全ての社員が多様な個性をもつダイバーシティの一員であることを前提に、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文化づくりに取り組みます。

当社の多様性の定義は、性別、地域、国籍などの属性に加え、個性や価値観やキャリアなども意味しています。社員それぞれが「多様性」を構成すると考え、その属性や個性を最大限に生かすことがより高い社会への価値創出につながると考えます。挑戦する一人ひとりの個性を互いに受け入れ、尊重し、個性に価値を見つけ、機会の提供の公平性を追求し、組織として生かします。

## 02 | 心と体の健康

安全と衛生、健康推進および心と体を大切にしている組織的な文化づくりを通じ、ウェルビーイング経営を実現し、社員と会社の持続的な成長と成功につなげることを目指します。

人がやりがいを感じたり、成長に向かうためには、心と体が健やかであることが前提です。全ての活動の土台になるのが、健康な心と体です。最終目標を社員が幸福を感じられる状態（ウェルビーイング経営）とし、その土台づくりとして、社員の健康を推進していきます。

## 04 | 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

社員がリーダーシップを発揮し、事業創造や新規事業にチャレンジ。多様な人材がコラボレーションし、自由な発想で新たなチャレンジができる機会と環境の創出を通じて、お客さまへの新たな価値提供につなげていきます。

当社は学生ベンチャーとして生まれた企業なので、スタートアップ精神が社内に根付いており、企業文化そのものは模倣困難で競争優位の源泉です。事業創造や新規事業を創出し、新たに価値提供ができるしくみや文化づくりを行うことで、チャレンジ、行動を起こす人を称賛する会社にしていきます。

## 05 | フレキシブルな働き方

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り組みを行います。

会社に縛られず広いキャリアを形成しながら、プライベートも充実させ、その両方で得た知識・経験を共創につなげることを目指しています。

さぶりこ さぶりこ  
Sakura Business and Life Co-Creation

働きがいと働きやすさを実現する制度を「さぶりこ」（Sakura Business and Life Co-Creation）と称しています。社員の活用頻度を見ながら内容を見直し、更新することでより使いやすい制度にしています。

セミナーの参加などに  
「ショート30」

業務を早く片付けたら、定時30分前に退社OK  
その日の自分の業務が終わってれば当社の定時「9:30~18:30」より前の18:00に退社できます。早く退社することによる給与の減額は発生しません。

多様な休暇制度  
「リフレッシュ」

心身のリフレッシュを目的とした休暇制度  
年間20日の有給休暇に加えて、正社員には毎年度3日のパカンス休暇、家族の誕生日などに利用できる記念日休暇、永年勤続や冠婚葬祭の際に付与される特別休暇など、さまざまな休暇制度があります。

モチベーションを高める  
「タイムマネジメント」

20時間分の残業手当を先払い支給  
業務効率の向上と早めの退社を目的とし、正社員について、20時間分の残業手当を先払いで支給します。残業が20時間を超過した場合、超過分は1分単位で支給されません。

プライベートでの利用もOK  
「フレックス」

その日の勤務時間を、10分単位でスライド調整  
コアタイム「12:00~16:00」を中心に10分単位で前後にスライドすることができます。（最も早い時間が7:00~16:00、最も遅い時間が12:00~21:00）

スポーツからゲームまで  
「グループコネクト」

社員間コミュニケーションの活性化を支援  
社員同士のコミュニケーションの活性化を目的としたイベント（業務外）を開催する場合、費用の一部を会社が負担します。

保育園の送り迎えなどに  
「ファミリータイム」

フレキシブルな時短勤務制度を用意  
時短勤務の制度です。保育園・幼稚園の送り迎えなどの都合に合わせて、柔軟に時短勤務を行うことができます。女性社員だけでなく、育児中の男性社員も利用可能です。多様な働き方を支援します。

## その他の重点施策

- ・キャリアの多様性にフォーカス「キャリア相談窓口」
- ・個性の多様性にフォーカス「チームビルディング」
- ・社員全体のITスキルを底上げ「DX Journey」

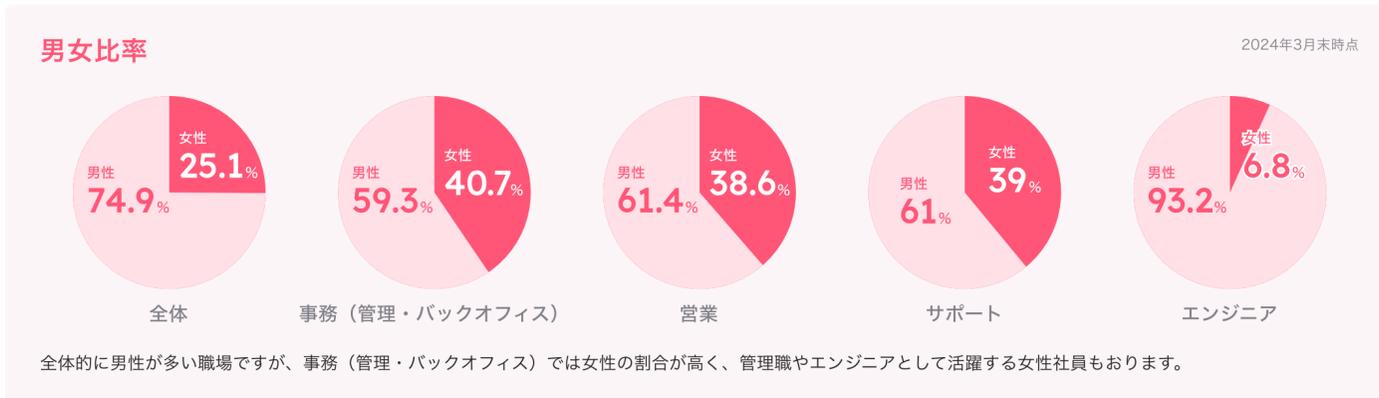
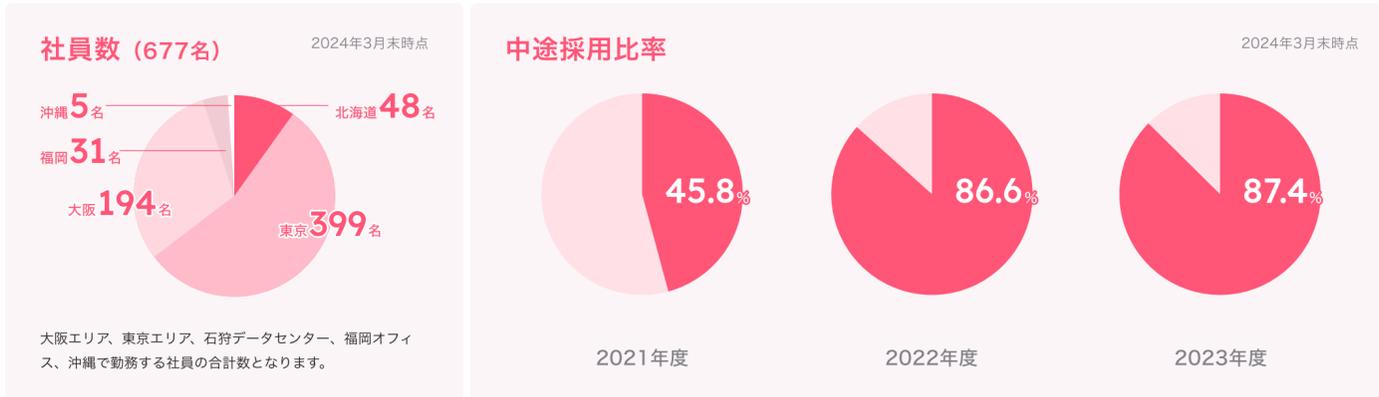
クラウドサービスを提供するさくらインターネットはソフトウェア中心の会社であり、まさに社員が当社の価値の最大化を担っています。人事戦略を実現するために定めている5つの柱を紹介します。

# Chapter 04 ESG経営への取り組み | 人的資本経営の実践

方針 | ステークホルダーとの関わり | 環境配慮への取り組み | **人的資本経営の実践** | デジタル分野の人材育成  
オープンイノベーション | お客さまとの関わり | ガバナンス | 情報セキュリティ

## データで見るさくら

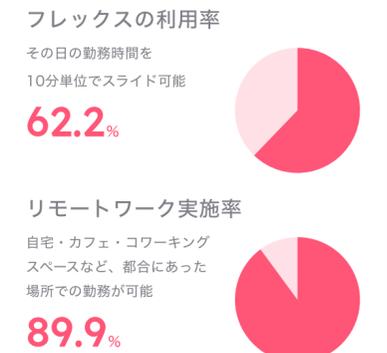
各種データはさくらインターネット単体の数値です。



社員数や職種別男女比率、中途採用比率、福利厚生の利用比率など、さまざまなデータを発表しています。2023年はホワイト企業認定にて「ゴールド」を取得、2020年4月1日から2023年3月31日の育児休業取得率などの実績が評価されて「くるみん認定」を取得しました。

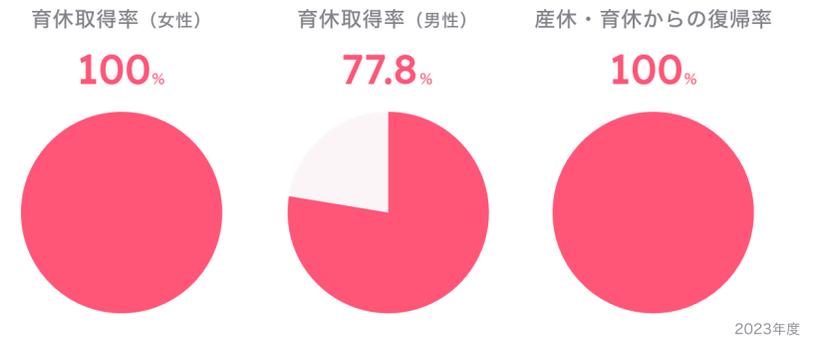
### さぶりこ制度利用率

社員のライフスタイルを重視した、さまざまな福利厚生や社内制度を完備しています。以下は特に利用率の高い制度です。(さぶりこの詳細P33)



### 産休・育休

管理職から一般社員まで幅広く産休・育休を取得しており、会社としても男性の育休取得を後押ししています。子育てのための時短勤務を経てリーダーに昇進した社員もいます。



### ホワイト企業認定

2023年11月、一般財団法人日本次世代企業普及機構が実施する、企業のホワイト化を総合的に評価する民間認定制度のホワイト企業認定にて「ゴールド」を取得しました。



### くるみん認定

子育てサポート企業として、厚生労働大臣が認定する「くるみん認定」を取得。主な基準の達成状況は以下の通りです。

※ 当社実績は2020年4月1日~2023年3月31日

	当社実績	「くるみん」基準	
育児休業取得率	男性社員	66%	10%以上
	女性社員	100%	75%以上
フルタイムの労働者の法定時間外・法定休日労働時間の平均	各月10時間以下	各月45時間未満	



## インタビュー 人材の活躍

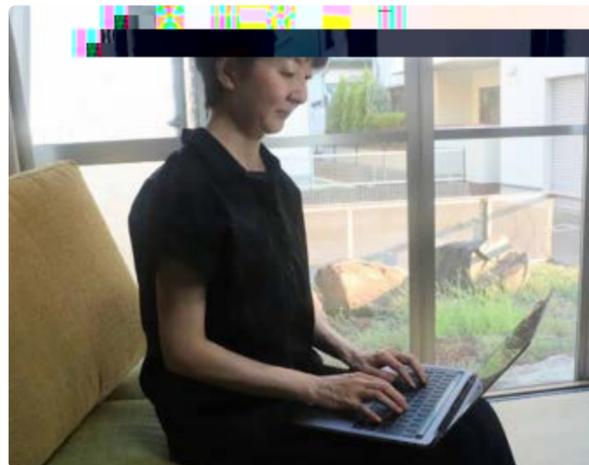
## 入社17年目で地元の香川県へUターンする

クラウド事業本部 カスタマーリライアビリティ部 桃田 智絵 2006年入社

カスタマーリライアビリティ部にて、主にお客さまからのお問い合わせ対応をしています。現在、私が暮らしているのは、香川県の中心部から離れた田舎です。1年前に私たち夫婦の出身地である香川県に戻ってくるまでは、東京都で暮らしていました。いつか故郷に帰りたと思っていましたが、新型コロナウイルス感染症が5類感染症に移行後、世の中はリモートワークの実施率が低下、当社もリモートワーク前提の働き方が変わるかもしれないという不安があり、なかなか踏み切ることができませんでした。

そんな時、社内のキャリア相談窓口を活用し、東京都から福岡県へ移住したキャリア相談員に相談しました。カジュアルな雰囲気の中、リモートワーク解消への不安や、万が一に際して、今までのキャリアを生かした転職についてもアドバイスを受けることができ、優しく背中を押してもらえました。上司も移住に賛成してくれたため、決心ができました。

香川県に戻ってみると人が少なく静かでとても住みやすいです。また、当社は全国どこに住んでも給与体系が同じなので、以前と比べ家賃などの負担も軽減されました。



自宅に遊びに来た姪が撮影してくれました

転職ではなく、Uターン・フルリモートワークでの働き方を選択した理由は他にもあります。それは、代表の田中が社員の声に耳を傾け、直接対話する姿を何度も目にし、社員を大切にしてくれていると実感できる会社で働きたいと思ったからです。加えて、一緒に働くメンバーは、親切でホスピタリティあふれる方ばかりです。そんな会社でこれからも貢献したいと思います。

先日、地元の自治体から地域課題解決の取り組みメンバーとして声がかかり、地元で貢献できる楽しみも増えました。今後もこの環境を満喫しながら、仕事にも意欲的に取り組めそうです。

## 週4日勤務の正社員として働く

クラウド事業本部 プラットフォーム部 土屋 太二 2024年入社

2024年6月に当社に入社したばかりです。現在、当社では週4日勤務、その他の時間は、5年ほど前に始めた動画配信や書籍の執筆などの副業に充てています。以前はネットワークエンジニアとして米国企業に勤めていたのですが、副業とのバランスが難しくなり、フリーランスになって業務委託で働くかどうか迷っていたところ、知人でもある当社の社員から声をかけてもらったことが入社の一きっかけです。転職先として外資系企業も含めて可能性を探りましたが、この業界では世界的に珍しい週4日勤務の正社員という当社の勤務形態はとても魅力的でした。また、当社はガバメントクラウドやGPUクラウドなど非常に先進的なプロジェクトを複数推進しており、チャレンジングで面白そうな仕事ができそうだと入社を決めました。まだ入社したばかりですが、ネットワークエンジニアとしての経験を生かして、当社が提供するサービスのネットワーク設計、運用業務からテーマや課題を見つける取り組みを始めています。

ネットワークエンジニアという仕事はとても面白いです。とは言っても、私自身、完全な素人からこの仕事に転換した経緯があり、学びに苦労しました。副業では初心者でもスムーズに学習ができることを意識してコンテンツを制作しています。多くの方にこの仕事に興味をもってジョインしてほしい、そして、仕事を楽しくしてほしいという思いで活動しています。

当社でも同様の視点で業務に取り組んでいます。当社の幅広いサービスは、多くのお客さまにご利用いただき、国内において着実に実績を積んでいます。グローバルなハイパースケーラー企業と比較すると、まだ伸びしろがあると感じています。今後、世界トップ企業と肩を並べられるよう、自身の経験を生かしながら、仲間と共に仕事を楽しみ、新しい挑戦を続けていきたいと考えています。



YouTubeチャンネルの撮影風景。(左)当社社員の土屋

週4日勤務は職種やスキルに応じて、適用可能な場合とそうでない場合があります。

## Chapter 04 ESG経営への取り組み | デジタル分野の人材育成

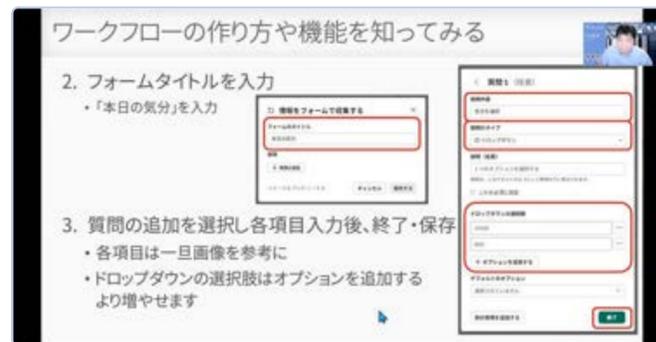
方針 | ステークホルダーとの関わり | 環境配慮への取り組み | 人的資本経営の実践 | デジタル分野の人材育成  
オープンイノベーション | お客さまとの関わり | ガバナンス | 情報セキュリティ

## 社内での学びの機会、社会への取り組み

## 社内での取り組み:オリジナル教育プログラムや一般の資格取得を推奨

## DX Journey

社内でもDXを実践できる人を増やすために2021年から始まった取り組みです。全社員を対象に、プログラミングなどの技術スキルの習得を目指します。当社独自のカリキュラムで、社員が講師を務めるのも特徴です。自身の日ごとの業務を変える力を身に付けます。



ES本部 教育企画部 田名網 亮が講師を務めたオンライン講座

## 講座内容一例

- ・ Slack活用術
- ・ Python プログラミング入門
- ・ コンピューターとプログラミングの基礎
- ・ インターネットの基礎とサーバー開発環境について

## 資格取得の推奨

社員に対し、ITパスポート試験、データサイエンティスト検定、G検定を含む「Di-Lite」※の資格取得を推奨しており、全社員の41.4%がITパスポートを取得しています。(2024年6月末時点)

社員一人ひとりがデジタルスキルを習得・向上させることにより、業務の最適化(効率化ではなく、本来あるべき状態を目指す)や、学びの過程で得られる成長・成功、新しいキャリアの選択肢拡大につながります。学び続ける機会を提供することで社員の变化と成長を促し、環境変化に対応できる人材の育成を図ります。

※「デジタルを使う人材」であるために、全てのビジネスパーソンが、共通して身に付けるべきデジタルリテラシー範囲



## 社会への取り組み:リスキリング、次世代の育成支援を実施

## 「さくらのクラウド検定」

本検定は「さくらのクラウド」についてはもちろん、デジタル技術について基礎から実践まで幅広く学べるのが特徴で、クラウドのアーキテクチャ設計を中心に、実務で直接活用できる技術を身に付けることができます。より多くの方に学んでいただけるよう教育コンテンツは無償で提供しています。

## 対象

- ・ エンジニア
- ・ ビジネスパーソン
- ・ クラウド化に取り組む企業
- ・ 教育機関
- ・ 次世代を担う学生



## KidsVenture

子どもたちに電子工作やプログラミングに触れるきっかけを与えることを目的に、IT企業6社でプログラミング教室「KidsVenture」を運営しています。パソコンの組み立て、ロボット制御などを題材としており、次世代のデジタル人材の創出につながるような「つくる楽しさ」「学ぶ喜び」を感じられる機会を提供しています。

## 高専支援プロジェクト

国立高等専門学校機構と包括連携協定を締結し、将来のIT人材を創出するために、全国の高等専門学校生を対象とした教育支援を行っています。当社の執行役員や、高知工業高等専門学校の客員准教授を務める当社社員が、「実践」を重視した出前授業を行っています。

(左から)ES本部 教育企画部 前佛 雅人(高知工業高等専門学校 客員准教授)高知工業高等専門学校 ソーシャルデザイン工学科教授 岸本 誠一先生(2024年3月現在)



## 地方創生とデジタルイノベーションの創出

### 全国各地の挑戦する人を支え、オープンイノベーションを加速

さくらインターネットでは、「デジタル化」「教育」「地方創生」「スタートアップ支援」に以前から注力し、デジタルを前提とした新しい社会の実現を目指してきました。各拠点を軸に、事業創出や人材開発などへの取り組みを加速していきます。

オープンイノベーションを目的とした拠点



福岡

スタートアップ支援  
2017年4月 運営に参画

FGN (Fukuoka Growth Next)



大阪

コミュニケーション  
2024年9月 開所

Blooming Camp (ブルーミングキャンプ)



沖縄

地場採用の拡大  
2023年9月 開所

SAKURA innobase Okinawa

### 協賛活動を通じて、地方創生やDX人材育成の機会を創出

#### 「FC琉球さくら」のオフィシャルトップパートナーに就任

琉球フットボールクラブ株式会社における女子サッカーチーム「FC琉球さくら」のオフィシャルトップパートナーに就任しました。FC琉球さくらに所属する選手のセカンドキャリア支援も実施します。FC琉球さくらとの共催でプログラミング講座を行うなど、選手個人に合ったセカンドキャリアの構築を目指し、ITスキルに限らないビジネス上必要なスキルの獲得を支援します。スポーツ選手が抱えるセカンドキャリア問題の解決、沖縄県のDX人材育成の一助となることも目的としています。



©FC RYUKYU

#### 北海道を舞台にした交流の場「NoMaps」

札幌市で毎年開催されている、産官学での共創および北海道発のデジタル産業振興への寄与を目的としたイベント「NoMaps」へ、2019年から毎年協賛を行い、起業家などの活性化のサポートを行っています。

## お客さまとともに

### お客さまとの交流会

サービスの直接的な普及よりも、お客さま同士や当社社員との交流や学びを目的として、長年ユーザーイベントを行ってきました。歴史あるイベントとして今後も定期的に開催していきます。

当社の取り組みをご紹介します、皆さまと当社の社員が交流するイベント「さくらの夕べ」は全国各地での開催を企画しています。

また、クリスマスシーズンに行う毎年恒例のイベント「さくらの聖夜」はクリスマスケーキを囲みながら1年の振り返りを一緒に楽しむ時間をお届けします。

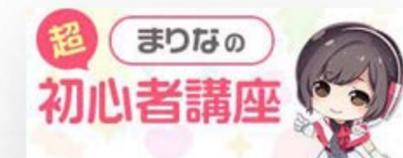


当社の歴史あるイベント さくらの聖夜

### カスタマーサービス

インターネット初心者からエンジニアまで、当社の48万のお客さまが安心してサービスをご利用いただけるよう、積極的な情報発信と充実した問い合わせ窓口でサポートしています。

- さくらのサポート情報
- FAQサイト
- SNS (カスタマーサポートの公式キャラクターまりなのXとYouTube)
- さくらのユーザーフィードバック



初心者から上級者まで幅広いお客さまをサポート

## Chapter 04 ESG経営への取り組み | ガバナンス

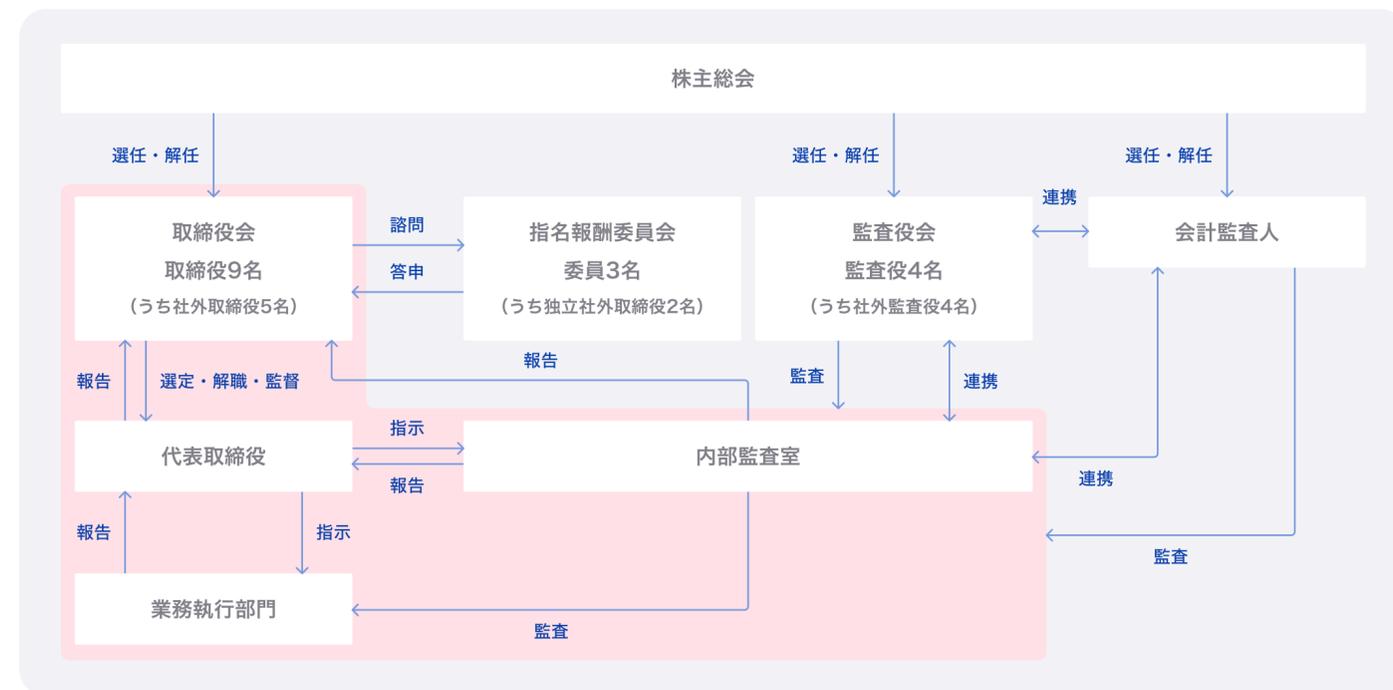
# 基本方針/ガバナンス体制強化の取り組み

### コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

さくらインターネットのコーポレート・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平行して、経営管理組織の整備を推進し、各部門の効率的・組織的な運営および内部統制の充実を図ることであり、その基本姿勢をもと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。

当社のコーポレート・ガバナンス体制は下図の通りです。



### 社外役員・独立役員を活用とコーポレート・ガバナンスの強化

#### 指名報酬委員会の設立と社外役員、独立役員を選任状況

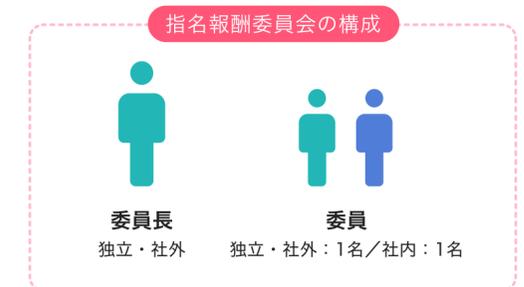
指名報酬手続きの公正性・透明性・客観性を強化

#### 独立社外取締役を中心とした任意の諮問機関

取締役会の任意の諮問機関として、指名報酬委員会を設置しました。委員の過半数を占める独立社外取締役から委員長を選任し、取締役および監査役の指名・報酬などに関する取締役会機能に対し、これまで以上にガバナンスを効かせます。

#### 指名報酬委員会の主な役割

- 経営陣幹部、取締役および監査役の報酬などを決定するに当たっての一般的な方針と手続の検討
- 取締役会に付議する取締役の個人別の報酬などの内容に係る決定に関する方針案の検討



#### 取締役会における社外役員・独立役員比率 (2024年6月30日現在)



## Chapter 04 ESG経営への取り組み | ガバナンス

## 取締役会などの運営状況/役員選任方針/スキルマトリックス

## 取締役会、監査役会、指名報酬委員会の開催・運営状況（2023年度）

機関	取締役会	監査役会	指名報酬委員会
開催回数（※）	14回	13回	5回
平均出席率	100%	100%	93%
主な活動内容	主な決議事項 ・ 決算・予算など財務関連 ・ 投資判断を含む経営戦略 ・ 組織・人事関連 主な報告事項 ・ 財務状況および重要な職務の執行状況 ・ 内部統制、内部監査	重点監査項目 ・ 中期経営計画の進捗状況 ・ ガバナンスの状況 ・ 有形固定資産の管理および監査上の主要な検討事項（KAM）の設定	取締役会の諮問に対する主な答申事項 ・ 役員の選解任・指名の方針 ・ 来期の役員の指名・報酬について  ※ 書面決議による回数は除く

## 役員選任方針

当社は、取締役および監査役の指名および報酬、その関連事項に関する取締役会の機能に対し、独立社外取締役の関与を高めることにより、手続きの公正性・透明性・客観性を強化するとともにコーポレート・ガバナンスの充実を図るため、2023年8月21日開催の取締役会において、任意の指名報酬委員会の設置を決議しております。

取締役会の諮問に対し、指名報酬委員会にて取締役、監査役候補の指名方針の改定について検討の上、取締役会に提案を行いました。取締役会では、指名報酬委員会からの答申を受けて議論した結果、以下のように方針を決議いたしました。

## ① 取締役選任方針

当社における取締役候補の指名に関しては、以下の観点を総合的に検討し決定いたします。

## a. 経営能力

- ・ 当社の事業に関する知識が豊富であること
- ・ 当社の経営戦略・事業特性などを踏まえ、当社の中長期的な企業価値向上に資する資質および能力を有すること
- ・ 時代の動向、経営環境、市場の変化を的確に把握できること
- ・ 客観的かつ全社的な見地から分析・判断する能力に優れていること
- ・ 自ら変化を起こし、周囲を巻き込んで変化を推進する力があること
- ・ 全社的な見地で積極的に自らの意見を申し述べるなど、会議体における建設的な議論・検討に貢献できること
- ・ ステークホルダーの意見を取締役会に適切に反映できる資質を有すること
- ・ 企業経営や上場企業における管理職経験を有すること
- ・ 重要な経営検討課題（例、企業経営、テクノロジー、法務・コンプライアンス、財務・会計、マーケティング、グローバル）における専門的な知見を有すること

## b. 人間性

- ・ 法令、社内外の規範を遵守し、役員として必要な見識、公正さを有すること
- ・ 当社の企業理念を理解・実践し、ステークホルダーに信頼される誠実さを有すること
- ・ 多様な価値観や考え方を理解・受容し、個性を尊重した言動を実践していること

## Chapter 04 ESG経営への取り組み | ガバナンス

## 取締役会などの運営状況/役員選任方針/スキルマトリックス

方針 | ステークホルダーとの関わり | 環境配慮への取り組み | 人的資本経営の実践 | デジタル分野の人材育成  
オープンイノベーション | お客さまとの関わり | **ガバナンス** | 情報セキュリティ

## ② 監査役選任方針

当社における監査役候補の指名に関しては、以下の観点を総合的に検討し決定いたします。

## a. 経営能力

- ・ 当社の事業に関する知識が豊富であること
- ・ 当社の経営戦略・事業特性などを踏まえ、当社の中長期的な企業価値向上に資する資質および能力を有すること
- ・ 時代の動向、経営環境、市場の変化を的確に把握できること
- ・ 客観的かつ全社的な見地から分析・判断する能力に優れていること
- ・ ステークホルダーの意見を取締役に適切に反映できる資質を有すること
- ・ 企業経営や上場企業における管理職経験を有すること
- ・ 監査を実施するための豊富な経験や知見または重要な経営検討課題（例、企業経営、テクノロジー、法務・コンプライアンス、財務・会計、マーケティング、グローバル）における専門的な知見を有すること

## b. 人間性

- ・ 法令、社内外の規範を遵守し、役員として必要な見識、公正さを有すること
- ・ 当社の企業理念を理解・実践し、ステークホルダーに信頼される誠実さを有すること
- ・ 多様な価値観や考え方を理解・受容し、個性を尊重した言動を実践していること

## ③ 取締役会の多様性・構成

- ・ 取締役・監査役の選任にあたっては、年齢・性別・国籍などの属性を問わず、候補者個人における専門的な知識などの経営能力や資質により候補者を選任します。
  - ・ 取締役会の構成においては、取締役会全体としての知識・経験・能力のバランスを考慮し、取締役会が重要な経営判断と業務執行の監督を行うために必要な多様性と、取締役会の機能が最も発揮可能な適正規模を確保します。
  - ・ 当社は監督機能の強化と客観性の確保を目的に、独立社外取締役の構成比率を取締役全体の3分の1以上とすると同時に、経営環境の変化を見通し、経営戦略に反映させる上でより重要な役割を果たしていただくべく、独立社外取締役に他社での経営経験を有するものを含めることとします。
- また、監査役には財務・会計に関して十分な知見を有するものを含めることとします。

## 取締役・監査役のスキルマトリックス（2024年6月30日現在）

本マトリックス図は、各取締役・監査役が有する全てのスキル・経験を表すものではありません。

氏名	企業経営	法務・コンプライアンス	財務・会計	エンジニアリング・テクノロジー	CS・マーケティング	グローバル
田中 邦裕	●			●		
川田 正貴	●		●	○		
伊勢 幸一				●		
前田 章博	●			●		
畑下 裕雄	●		●			
猪木 俊宏	●	●		○		
大坂 祐希枝					●	
荒川 朋美				●	●	●
河西 敏章		●	●			●
山口 やよい	●		●	○		●
梅木 敏行	●			●		
長谷川 浩之	●		●	○		●
広瀬 智之	●					●

## Chapter 04 ESG経営への取り組み | ガバナンス

### 役員・執行役員紹介 (2024年6月30日現在)

#### 取締役



田中 邦裕  
Kunihiro Tanaka  
代表取締役社長 / 最高経営責任者



川田 正貴  
Masataka Kawada  
取締役 / 最高財務責任者



伊勢 幸一  
Koichi Ise  
取締役



前田 章博  
Akihiro Maeda  
取締役

#### 執行役員



館野 正明  
Masaaki Tateno  
副社長 / 執行役員



高橋 隆行  
Takayuki Takahashi  
執行役員



央戸 隆志  
Takashi Shishido  
執行役員



江草 陽太  
Yota Egusa  
執行役員 / 最高情報セキュリティ責任者 / 最高情報責任者



横田 真俊  
Masatoshi Yokota  
執行役員



澤村 徹  
Toru Sawamura  
執行役員



山崎 秀人  
Hideto Yamazaki  
執行役員



堀本 照  
Akira Horimoto  
執行役員



植野 洋平  
Yohei Ueno  
執行役員



大寄 昌子  
Masako Ohsaki  
執行役員



塚田 麻美子  
Mamiko Tsukada  
執行役員



眞崎 さゆり  
Sayuri Masaki  
執行役員



矢部 真理子  
Mariko Yabe  
執行役員 / グループ最高人事責任者



霜田 純  
Jun Shimoda  
執行役員



龍崎 澄人  
Sumito Ryuzaki  
執行役員

#### 社外取締役

畑下 裕雄  
Hiroo Hatashita  
社外取締役

猪木 俊宏  
Toshihiro Igi  
社外取締役

大坂 祐希枝  
Yukie Osaka  
社外取締役

荒川 朋美  
Tomomi Arakawa  
社外取締役

河西 敏章  
Toshiaki Kasai  
社外取締役

#### 監査役・社外監査役

山口 やよい  
Yayoi Yamaguchi  
常勤監査役

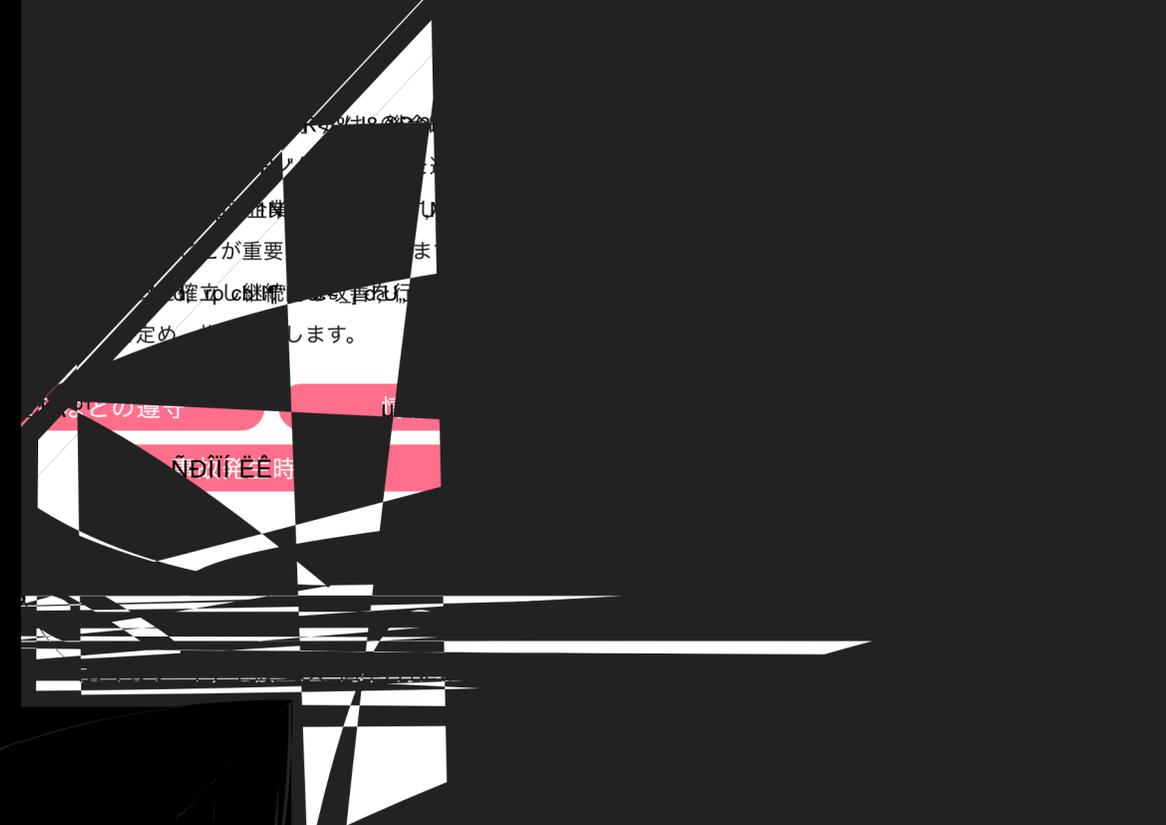
梅木 敏行  
Toshiyuki Umeki  
社外監査役

長谷川 浩之  
Hiroyuki Hasegawa  
社外監査役

広瀬 智之  
Tomoyuki Hirose  
社外監査役

# ESG経営への取り組み | 情報セキュリティ

方針 | ステークホルダーとの関わり | 環境配慮への取り組み | 人的資本経営の実践 | デジタル分野の人材育成  
オープンイノベーション | お客さまとの関わり | ガバナンス | **情報セキュリティ**



## ISMAP

ISMAPは、クラウドサービスのセキュリティ要件をISMAPサービスを通じて評価・登録する制度です。ISMAPは、クラウドサービスの提供者がISMAP管理基準に基づいた情報セキュリティの実施状況についてISMAP監査基準に基づいて監査を受け、さらにはISMAP監査委員会による適合状況の審査に合格する必要があります。

登録番号: ISMAP-0001  
対象サービス: さくらのクラウド  
発行日: 2021年12月20日

## ISMAP

ISMAPは、クラウドサービスのセキュリティ要件をISMAPサービスを通じて評価・登録する制度です。ISMAPは、クラウドサービスの提供者がISMAP管理基準に基づいた情報セキュリティの実施状況についてISMAP監査基準に基づいて監査を受け、さらにはISMAP監査委員会による適合状況の審査に合格する必要があります。

## ISMAP

ISMAPは、クラウドサービスのセキュリティ要件をISMAPサービスを通じて評価・登録する制度です。ISMAPは、クラウドサービスの提供者がISMAP管理基準に基づいた情報セキュリティの実施状況についてISMAP監査基準に基づいて監査を受け、さらにはISMAP監査委員会による適合状況の審査に合格する必要があります。

## ISMAP

ISMAPは、クラウドサービスのセキュリティ要件をISMAPサービスを通じて評価・登録する制度です。ISMAPは、クラウドサービスの提供者がISMAP管理基準に基づいた情報セキュリティの実施状況についてISMAP監査基準に基づいて監査を受け、さらにはISMAP監査委員会による適合状況の審査に合格する必要があります。

## ISMAP

ISMAPは、クラウドサービスのセキュリティ要件をISMAPサービスを通じて評価・登録する制度です。ISMAPは、クラウドサービスの提供者がISMAP管理基準に基づいた情報セキュリティの実施状況についてISMAP監査基準に基づいて監査を受け、さらにはISMAP監査委員会による適合状況の審査に合格する必要があります。

## ISMAP

ISMAPは、クラウドサービスのセキュリティ要件をISMAPサービスを通じて評価・登録する制度です。ISMAPは、クラウドサービスの提供者がISMAP管理基準に基づいた情報セキュリティの実施状況についてISMAP監査基準に基づいて監査を受け、さらにはISMAP監査委員会による適合状況の審査に合格する必要があります。



Chapter 05

# 会社情報・財務データ

---

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

## Chapter 05 会社情報・財務データ

## 10年財務サマリー

項目	2015/3 ※1	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
経営成績（千円）										
売上高	10,576,707	12,086,493	13,961,972	17,033,374	19,501,463	21,908,899	22,168,022	20,019,177	20,622,900	21,826,794
営業利益	964,571	976,413	1,018,061	745,974	567,208	939,206	1,372,469	763,141	1,093,053	884,507
経常利益	857,933	822,054	804,406	574,445	395,841	789,644	1,099,678	649,431	965,830	764,080
親会社株主に帰属する当期純利益	516,441	553,498	548,871	349,469	91,639	160,091	758,363	275,451	666,551	651,716
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,910,999	1,547,242	1,852,721	3,067,888	2,231,274	4,582,193	4,110,636	3,957,746	3,963,420	2,884,133
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 541,418	△ 2,550,062	△ 5,410,917	△ 1,382,827	△ 2,576,277	△ 2,973,593	△ 1,359,506	△ 1,674,766	△ 606,129	△ 2,025,638
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,317,256	1,940,835	4,349,483	△ 1,941,020	1,237,580	△ 2,541,492	△ 3,148,706	△ 1,005,276	△ 3,999,374	△ 410,590
フリー・キャッシュ・フロー	2,369,581	△ 1,002,820	△ 3,558,196	1,685,061	△ 345,002	1,608,600	2,751,130	2,282,980	3,357,291	858,494
財務状況（千円）										
総資産	14,097,393	18,588,068	26,005,361	26,111,454	31,158,936	28,787,225	27,975,406	28,396,327	26,256,109	30,224,447
純資産	3,957,336	4,424,059	7,609,200	7,889,655	7,344,144	7,424,308	8,113,694	8,449,929	8,486,139	9,321,209
有利子負債	6,039,944	9,866,777	13,596,585	12,817,041	16,220,479	14,371,750	12,324,113	11,552,125	9,582,112	12,414,884
1株当たり情報（円） ※2										
1株当たり当期純利益	14.88	15.95	15.74	9.29	2.44	4.39	20.79	7.55	18.29	18.26
1株当たり純資産	114.01	127.46	202.26	209.03	199.06	201.10	219.41	228.01	234.10	255.82
1株当たり配当金	10.00	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	3.00	3.00	3.50	3.50
財務指標										
総資産経常利益率（ROA）	6.1%	5.0%	3.6%	2.2%	1.4%	2.6%	3.9%	2.3%	3.5%	2.7%
自己資本利益率（ROE）	13.9%	13.2%	9.1%	4.5%	1.2%	2.2%	9.9%	3.4%	8.0%	7.5%
自己資本比率	28.1%	23.8%	29.3%	30.1%	23.3%	25.5%	28.6%	29.3%	31.8%	30.2%
連結配当性向	16.8%	15.7%	15.9%	26.9%	102.4%	57.0%	14.4%	39.7%	19.1%	19.2%

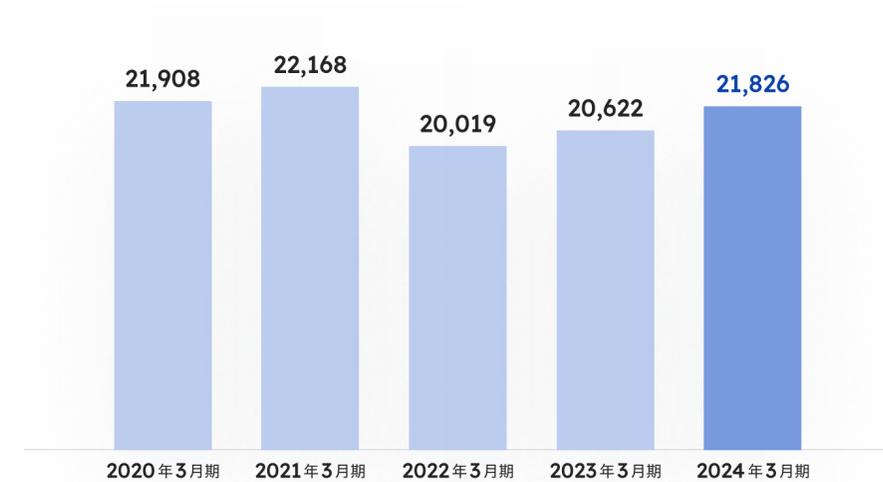
※1 2015年3月期は単体決算数値を、2016年3月期より連結決算数値を記載しております

※2 2015年9月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。1株当たり当期純利益および1株当たり純資産は当該株式分割を考慮後の金額となります。また、1株当たり配当金は当該株式分割前の実際の配当金の額となります

## Chapter 05 会社情報・財務データ

## 連結財務ハイライト

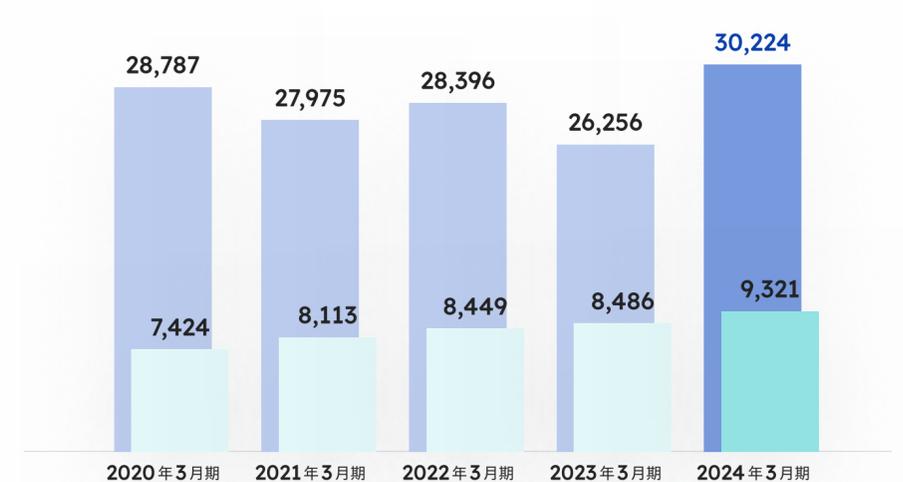
売上高 (単位: 百万円)



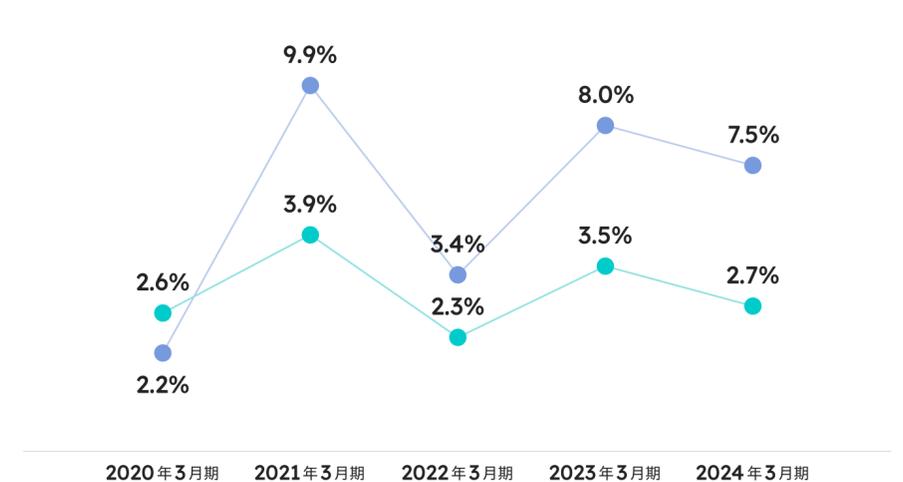
経常利益 (単位: 百万円)

親会社株主に帰属する  
当期純利益 (単位: 百万円)

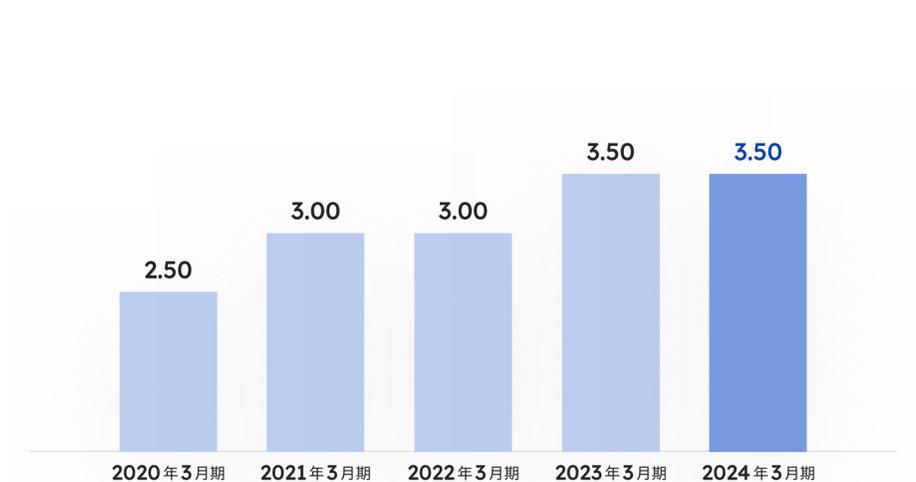
総資産・純資産 (単位: 百万円)



ROE・ROA (%)



1株当たり年間配当金 (円)



## Chapter 05 会社情報・財務データ

## グループ会社

商号	アイティーエム株式会社	<b>事業内容</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>MCSSP (Managed Cloud &amp; Security Service Provider) 事業 (システムマネジメントサービス、クラウドサービス、サイバーセキュリティサービス)</li> <li>データセンター事業</li> <li>ネットワークサービス事業</li> </ul>
代表取締役社長	河本 剛志	
本社	〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-20-1 住友不動産西新宿ビル 32階	
Webサイト	<a href="https://www.itmanage.co.jp/">https://www.itmanage.co.jp/</a>	

商号	櫻花移動電信有限公司	<b>事業内容</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>海外通信事業者との窓口業務</li> </ul>
代表取締役社長	山口 亮介	
本社	89 Queensway, Hong Kong	

商号	ゲヒルン株式会社	<b>事業内容</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>セキュリティコンサルティングおよび助言型脆弱性診断</li> <li>レンタルサーバーサービスの企画・管理・運営・販売</li> <li>防災・企業情報の解析および情報配信</li> <li>Web制作・開発・管理・企画・運営・販売</li> </ul>
代表取締役社長	石森 大貴	
本社	〒102-0073 東京都千代田区九段北1-3-6 セーキビル 7階	
Webサイト	<a href="https://www.gehirn.co.jp/">https://www.gehirn.co.jp/</a>	

商号	ビットスター株式会社	<b>事業内容</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>インターネットサービス事業</li> <li>各種サービスインテグレート事業</li> <li>各種上記に関わるコンサルティング事業</li> <li>バーチャルオフィス・シェアオフィス事業</li> </ul>
代表取締役社長	前田 章博	
本社	〒060-0061 北海道札幌市中央区南1条西 4-5-1 札幌大手町ビル B1F	
Webサイト	<a href="https://bitstar.jp/">https://bitstar.jp/</a>	

商号	プラナスソリューションズ株式会社	<b>事業内容</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ハイパフォーマンスコンピューティング領域を中心としたシステムインテグレーション</li> </ul>
代表取締役社長	臼井 宏典	
本社	〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-20-1 住友不動産西新宿ビル 32階	
Webサイト	<a href="https://www.prunus-sol.co.jp/">https://www.prunus-sol.co.jp/</a>	

商号	IzumoBASE株式会社	<b>事業内容</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ストレージソフトウェア製品の開発</li> <li>ストレージソフトウェア技術の研究、コンサルティング</li> </ul>
代表取締役社長	荒川 淳平	
本社	〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-20-1 住友不動産西新宿ビル 32階	
Webサイト	<a href="https://www.izumobase.com/">https://www.izumobase.com/</a>	

商号	BBSakura Networks株式会社	<b>事業内容</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ネットワークの仮想化</li> <li>モバイル通信の提供</li> <li>コネクティビティプラットフォームの開発と運営</li> </ul>
代表取締役社長	佐々木 秀幸	
本社	〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-20-1 住友不動産西新宿ビル 32階	
Webサイト	<a href="https://bbsakura.net/">https://bbsakura.net/</a>	

商号	株式会社Tellus	<b>事業内容</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>インターネットを利用した各種情報提供サービス業務</li> <li>マルチメディアの企画、製作および販売</li> <li>情報通信およびデータビジネスに関するコンサルティング</li> <li>コンピュータソフトウェアの企画、開発および販売</li> <li>上記に付帯するその他業務</li> </ul>
代表取締役社長	山崎 秀人	
本社	〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-20-1 住友不動産西新宿ビル 32階	
Webサイト	<a href="https://corp.tellusxdp.com/">https://corp.tellusxdp.com/</a>	

## Chapter 05 会社情報・財務データ

## 会社情報／株式情報

商号	さくらインターネット株式会社 (SAKURA internet Inc.)
代表取締役社長	田中 邦裕
創業	1996年12月23日
設立	1999年8月17日
資本金	112億8,316万円
本店所在地	〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町6番38号 ※ 2024年9月移転
事業内容	クラウドコンピューティングサービスなどの提供 データセンター運営
発行済株式総数	37,620,700株 (2024年3月末) ※ 2024年6月増資 41,890,700株 (2024年9月末)
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場 (証券コード: 3778)
従業員数	連結 839名 (2024年3月末)
取得認証	ISMAP ISMS ISMSクラウドセキュリティ認証 PCI DSS プライバシーマーク SOC2 SOC3
所属団体	一般社団法人ソフトウェア協会 特定非営利活動法人日本データセンター協会 一般社団法人日本インターネットプロバイダー協会 他
大阪本社	所在地 〒530-0011 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 3階
東京支社	所在地 〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-20-1 住友不動産西新宿ビル 32階
福岡オフィス	所在地 〒810-0042 福岡県福岡市中央区赤坂1-12-15 赤坂門プライムビル 7階
SAKURA innobase Okinawa	所在地 〒900-0032 沖縄県那覇市松山1-2-13 長谷工那覇ビル 1階

## 株式の状況

(2024年3月31日現在)

発行可能株式総数	99,200,000株
発行済株式の総数 (自己株式1,638,042株を除く)	35,982,658株
株主数	43,661名

## 株式分布状況

(2024年3月31日現在)



## 大株主の状況

(2024年3月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
双日株式会社	10,585,600	29.41
田中 邦裕	5,560,599	15.45
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,662,900	4.62
鷲北 賢	1,096,000	3.04
さくらインターネット従業員持株会	456,700	1.26
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	331,944	0.92
NOMURA INTERNATIONAL PLC A/C JAPAN FLOW	326,711	0.90
萩原 保克	275,200	0.76
株式会社日本カストディ銀行 (信託E口)	273,800	0.76
菅 博	270,200	0.75

※ 持株比率は、自己株式1,638,042株を控除して計算しております。  
 ※ 当社代表取締役社長田中邦裕の所有株式数は、同役員の資産管理会社である株式会社田中邦裕事務所が保有する株式数を含めた実質所有株式数を記載しております。  
 ※ 株式会社日本カストディ銀行 (信託E口) が所有する当社株式273,800株は、従業員の意欲や士気、組織・事業をけん引するモチベーションを高める目的で、2022年7月28日開催の取締役会決議により導入した「株式給付信託 (J-ESOP)」によるものです。なお、自己株式には株式会社日本カストディ銀行 (信託E口) 所有の273,800株は含んでおりません。



## さくらインターネット株式会社のロゴマークについて

ロゴマークの基本となっているモチーフは、流れに浮かぶ二片のさくらの花びらです。さくらの花びらが浮かぶ流れは、データの流れとその流れを支えるインフラを表しております。



さくらのレポート 統合報告書 2024