



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	
3,170円	40,001,242株	126,803百万円	15.0%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
5.00円	0.2%	60.00円	52.8倍	751.36円	4.2倍

*株価は5/22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
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(実)	31,412	4,145	4,060	2,937	75.23	4.00
2026年3月(予)	40,400	3,800	3,400	2,400	60.00	5.00

* 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月期の概要と2026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月期決算概要](#)

[3. 2026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期は前期比43.9%増収、368.7%営業増益。GPUクラウドサービスは生成AI向け計算基盤の旺盛な需要に応え、クラウドサービスと並ぶ収益の柱へと成長したことにより大幅な増収となった。利益面では、ガバメントクラウド正式認定に向けた大幅な人材採用や、先行優位ポジション獲得のためのGPU基盤への積極投資を実施したものの増収効果が大きく営業利益率が大幅に向上した。売上高・各段階利益は期中2度の上方修正、その予想も上回った。
- 26/3期は前期比28.6%増収、8.3%営業減益を計画する。GPUクラウドサービスは新たなGPU(H200、B200)の提供開始により通期では前期比149.0%増を見込む。クラウドサービスは、ガバメントクラウドの要件充足に向けた機能開発によるサービス強化を通じて売上を拡大させる。利益面では、デジタルインフラへの積極投資や26年3月までのガバメントクラウド正式認定と将来のパブリッククラウド市場シェア拡大に向け人材採用を強化する。販売チャネルの拡大に向けたエコシステムの構築、営業・マーケティング施策を推進することにより減益となる見通し。
- GPUクラウドサービスの提供が本格的に始まり、25/3期は期中に2度の上方修正を経て大幅な増収増益となった。生成AI向けGPUクラウドサービスは四半期ごとに急速に伸びており、26/3期も売上成長に大きく寄与する見通し。ただし、旺盛な需要に対応した積極投資や人材採用の強化により減益を計画している。1QにはGPUクラウドサービスにおいて一時的に収益が減少する見通し。こうしたこともあり、売上・利益ともかなり下期に偏った計画。実態は下期予想にあると見て良いだろう。また、GPUクラウドサービスは27/3期も成長が継続する見通しである。今後の収益拡大のポテンシャルはかなり大きい。株価は実態を示す下期予想や高成長の持続性を考慮すると十分に割安な水準にきているといえそうだ。

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、連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)、GPU クラウドサービス、物理基盤サービス、及び子会社事業等のその他サービスに分かれる。なお、GPU クラウドサービスは 25/3 期から新たに加わった。25/3 期の売上構成比は、クラウドサービス 44.6%(うち、クラウドインフラストラクチャー30.7%、クラウドアプリケーション 13.8%)、GPU クラウドサービス 20.2%、物理基盤サービス 11.8%、その他サービス 23.4%。

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、物理サーバ上に複数の仮想サーバを構築し、そのひとつひとつが専用サーバのように利用できるサービス。基本的に仮想サーバ 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。

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 期から独立した事業として加わる。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。

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を専用で利用できる専用サーバサービスがある。

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月期決算概要

2-1 連結業績

	24/3期	構成比	25/3期	構成比	前期比	会社予想	予想比
売上高	21,826	100.0%	31,412	100.0%	+43.9%	31,000	+1.3%
売上総利益	5,735	26.3%	11,230	35.8%	+95.8%	-	-
販管費	4,851	22.2%	7,084	22.6%	+46.0%	-	-
営業利益	884	4.1%	4,145	13.2%	+368.7%	3,400	+21.9%
経常利益	764	3.5%	4,060	12.9%	+431.4%	3,250	+24.9%
親会社株主帰属利益	651	3.0%	2,937	9.4%	+350.7%	2,100	+39.9%

* 単位:百万円、会社予想は2025年1月時点の予想。

43.9%増収、368.7%営業増益、GPUクラウドサービスが収益の柱へ成長、上方修正後の会社予想も上回る

売上高は前年同期比43.9%増の314.1億円。24年1月に提供を開始したGPUクラウドサービスは生成AI向け計算基盤の旺盛な需要に応え、クラウドサービスと並ぶ収益の柱へと成長したことにより大幅な増収となった。

営業利益は同368.7%増の41.4億円。ガバメントクラウド正式認定に向けた大幅な人材採用や、先行優位ポジション獲得のためのGPU基盤への積極投資を実施したものの、クラウドサービスの成長もあり、増収効果が大きく営業利益率は前期4.1%から13.2%へ大幅に向上した。

売上高・各段階利益は9月と1月に2度の上方修正、その予想も上回った。4.00円/株の期末配当を実施。

重点施策への取り組み状況サマリー

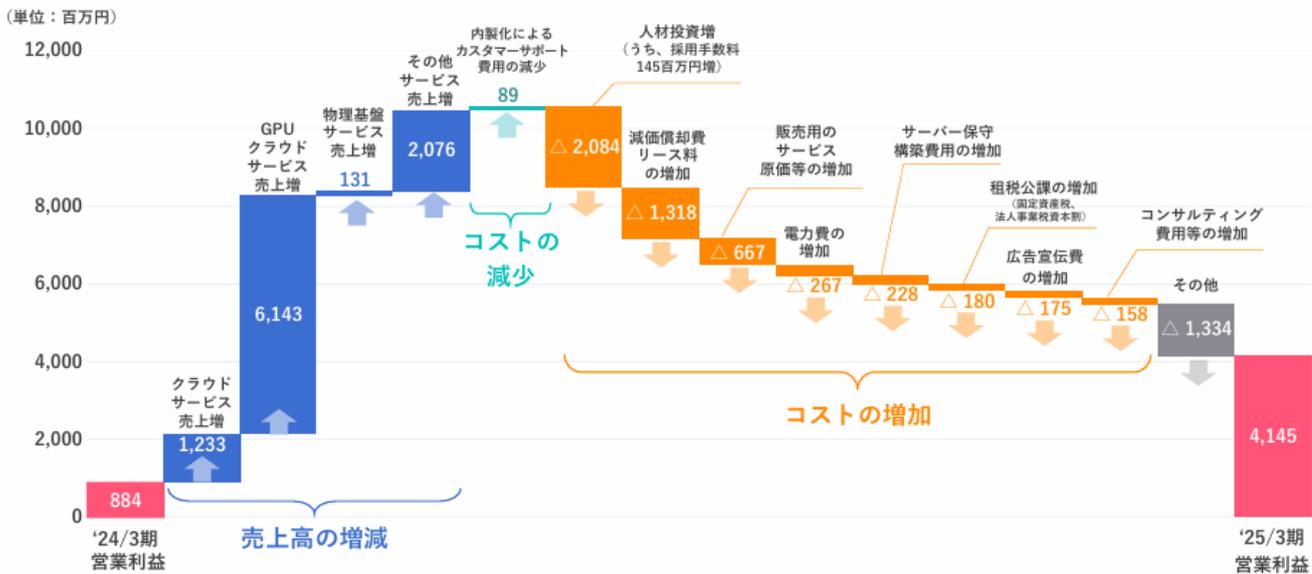
重点施策	アクション・成果	
成長戦略の実践 AI需要を捉えるGPU 基盤とクラウド強化を 推進	GPUクラウド サービス	<ul style="list-style-type: none"> ● 旺盛な生成AI需要を捉えたサービスの早期提供が収益拡大に貢献 ● さまざまなニーズに迅速かつ柔軟に対応できるサービスを展開
	クラウド サービス	<ul style="list-style-type: none"> ● 26年3月末までのガバメントクラウド正式認定を見据えた開発加速により市場ニーズへの対応力が向上、ARRは2桁成長を継続(12.9%) ● パートナー連携とクラウド検定を通じ、顧客、パートナー、同社が共に成長するエコシステムを構築 <p>【取り組み実績】</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ さくらのレンタルサーバ取次店制度登録:1,088社 ✓ さくらのパートナーネットワーク公開:47社 ✓ さくらのクラウド検定開催:3回、公式オンライン教材登録者:2,000名超
成長戦略を支える 基盤強化 成長機会を捉えヒト・ モノ両面に投資	人材	<ul style="list-style-type: none"> ● 200名規模の採用を目指し、体制整備と人材獲得活動に注力 <p>エンジニア・営業・マーケティング人材を中心に214名(内定者含む)を採用し、25年3月末の連結従業員数は997名</p>
	設備投資	<ul style="list-style-type: none"> ● 生成AI向けGPUクラウドサービス提供拡大に向けた早期のGPU確保とデジタルインフラへの積極投資(約277億円※)を実行し需要拡大に先手 ● サービス提供基盤となるコンテナ型データセンターの構築も進行

サービスカテゴリー別売上高

	24/3期	構成比	25/3期	構成比	前期比	
クラウドサービス	12,772	58.5%	14,006	44.6%	+9.7%	
内訳	クラウドインフラストラクチャー	8,823	40.4%	9,659	30.7%	+9.5%
	クラウドアプリケーション	3,949	18.1%	4,347	13.8%	+10.1%
GPUクラウドサービス	201	0.9%	6,344	20.2%	+3,054.8%	
物理基盤サービス	3,589	16.4%	3,721	11.8%	+3.7%	
その他	5,262	24.1%	7,339	23.4%	+39.5%	
合計	21,826	100.0%	31,412	100.0%	+43.9%	

* 単位:百万円

営業利益の変動要因



(同社説明資料より)

財政状態

	24年3月	25年3月		24年3月	25年3月
流動資産	10,574	41,744	流動負債	10,598	40,347
有形固定資産	16,656	33,469	固定負債	10,304	10,814
無形固定資産	505	1,259	株主資本	8,989	29,931
投資その他	2,488	4,945	純資産	9,321	30,257
固定資産	19,650	39,674	負債・純資産合計	30,224	81,419

* 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 期末の総資産は前期末との比較で 511.9 億円増の 814.1 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 302.5 億円増の 511.6 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 209.3 億円増の 302.5 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 36.9%(前期末 30.2%)。

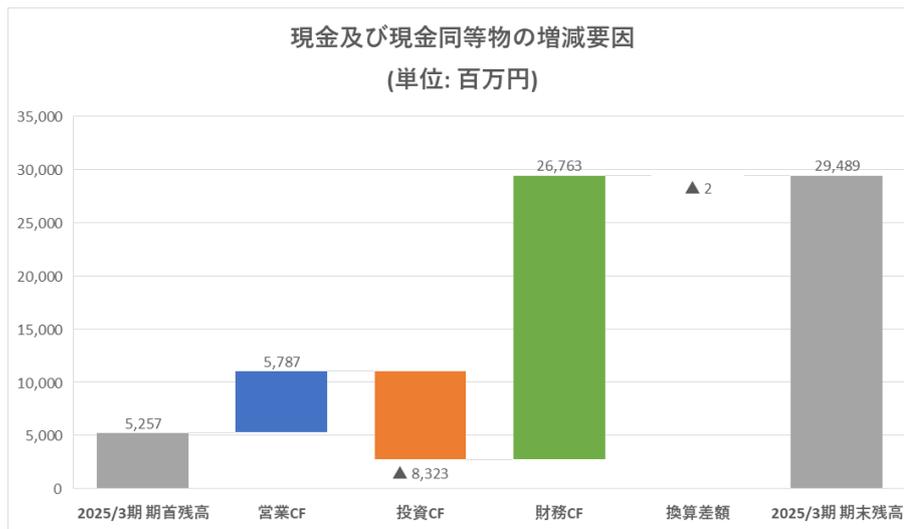
BRIDGE REPORT



キャッシュ・フロー

	24/3 期	25/3 期	前期比	
営業 CF (A)	2,884	5,787	+2,903	+100.7%
投資 CF (B)	-2,025	-8,323	-6,297	-
フリーCF (A+B)	858	-2,535	-3,394	-
財務 CF	-410	26,763	+27,174	-
現金等残高	5,257	29,489	+24,231	+460.9%

* 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 期末の現金及び現金同等物は、前期末比 242.3 億円増加し、294.8 億円となった。

営業 CF は、税金等調整前当期純利益や減価償却費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の有形固定資産の取得により支出が増加した。

財務 CF は、株式の発行による収入と借入れ等により大幅に収入が増加した。

設備投資・人員

投資は通期予算 181 億円に対して 277 億円。内訳はデータセンター32 億円(予算 56 億円)、サーバ、ネットワーク機器 238 億円(同 117 億円)、その他(システム、事務所関連等)6 億円(同 7 億円)。サーバ、ネットワーク機器の内、GPU クラウドサービスは 214 億円。生成 AI 向け GPU クラウドサービス提供拡大に向けた早期の GPU 確保とデジタルインフラへの積極投資を実行し需要拡大へ先手を打った。サービス提供基盤となるコンテナ型データセンターの構築も進行している。

人員については、期末のグループ従業員数が 997 名と前期末との比較で 158 名増加した。エンジニアが 89 名、営業・販促・新規企画は 35 名、管理は 16 名、グループ会社は 18 名それぞれ増加した。

BRIDGE REPORT



2-2 第4四半期(7-9月)連結業績

	24/3 1Q	2Q	3Q	4Q	25/3 1Q	2Q	3Q	4Q	前四半期比
売上高	5,105	5,237	5,315	6,167	5,935	7,335	8,125	10,015	+23.3%
売上総利益	1,285	1,353	1,385	1,710	1,698	2,650	2,966	3,914	+32.0%
営業利益	104	145	199	435	231	1,064	1,289	1,560	+21.0%
経常利益	73	99	147	444	95	1,006	1,386	1,571	+13.4%
四半期純利益	108	66	128	347	41	668	932	1,295	+38.9%
EBITDA	852	901	955	1,363	1,032	2,212	2,712	3,127	-
売上総利益率	25.2%	25.8%	26.1%	27.7%	28.6%	36.1%	36.5%	39.1%	-
営業利益率	2.0%	2.8%	3.7%	7.1%	3.9%	14.5%	15.9%	15.6%	-

* 単位:百万円

前四半期比 23.3%の増収、同 21.0%の営業増益

4Qの売上高は前四半期比 23.3%増の 100.1 億円。営業利益は同 21.0%増の 15.6 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 4Q の ARR は 142.0 億円となり、前年同期(125.8 億円)との比較で 12.9%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	3Q	4Q	
クラウドサービス	3,096	3,152	3,204	3,320	3,375	3,437	3,543	3,650	+3.0%
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	2,436	2,506	+2.9%
クラウドアプリケーション	971	974	965	1,038	1,021	1,075	1,107	1,144	+3.3%
GPU クラウドサービス	-	-	-	201	427	1,591	1,728	2,597	+50.3%
物理基盤サービス	881	906	901	900	932	935	931	922	-0.9%
その他サービス	1,127	1,179	1,209	1,745	1,200	1,371	1,922	2,844	+48.0%

* 単位:百万円

売上原価の内訳

	24/3 1Q	2Q	3Q	4Q	25/3 1Q	2Q	3Q	4Q
賃料	334	331	331	326	325	323	363	472
減価償却費・リース料	1,011	1,018	994	1,085	1,080	1,303	1,384	1,594
労務費	928	945	979	1,019	1,025	1,082	1,193	1,472
通信費	374	369	375	403	405	388	389	412
電力費	259	252	231	243	266	342	327	318
修繕費	169	204	230	225	218	214	265	301
販売商品原価等	449	434	448	573	495	607	710	745
その他	292	328	338	578	419	423	525	784

* 単位:百万円

3. 2026年3月期業績予想

3-1 連結業績予想

	25/3期 実績	構成比	26/3期 予想	構成比	前期比
売上高	31,412	100.0%	40,400	100.0%	+28.6%
営業利益	4,145	13.2%	3,800	9.4%	-8.3%
経常利益	4,060	12.9%	3,400	8.4%	-16.3%
親会社株主帰属利益	2,937	9.4%	2,400	5.9%	-18.3%

* 単位:百万円

26/3期は前期比28.6%の増収、同8.3%の営業減益を計画

26/3期は、売上高が前期比28.6%増の404億円、営業利益は同8.3%減の38億円を計画する。GPUクラウドサービスは、官公庁大口案件の満了に起因する一時的な売上変動に伴い、1Qの収益は減少する。しかし、新たなGPU(H200、B200)の提供開始により通期では前期比149.0%増の158億円を見込む。クラウドサービスは、ガバメントクラウドの要件充足に向けた機能開発によるサービス強化を通じて売上を拡大させる。パートナーとの連携による新市場開拓を含めた拡販施策にも注力し売上高は前期比13.5%増の159億円を計画。利益面では、生成AIインフラ市場におけるデファクトスタンダードの地位を確立するためデジタルインフラへ積極投資を行う。また、26年3月までのガバメントクラウド正式認定と将来のパブリッククラウド市場シェア拡大に向け人材採用を強化する。販売チャネルの拡大に向けたエコシステムの構築、営業・マーケティング施策の推進することにより減益となる見通し。

配当は、前期比1.00円/株増配の5.00円/株の期末配当を予定。

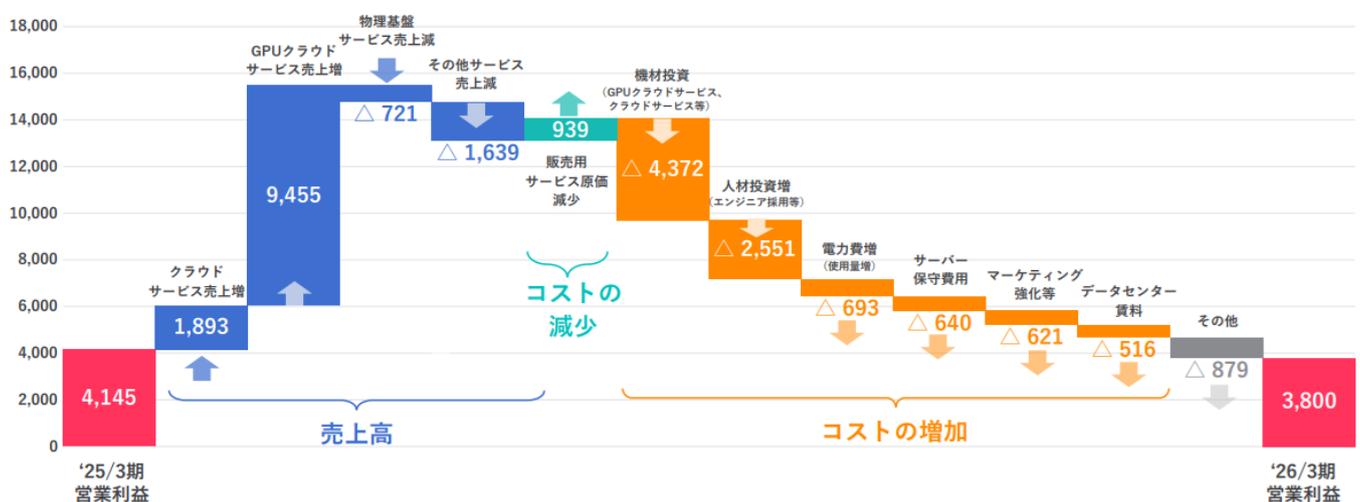
サービスカテゴリー別売上高

	25/3期	構成比	26/3期 予想	構成比	前期比	
クラウドサービス	14,006	44.6%	15,900	39.4%	+13.5%	
内訳	クラウドインフラストラクチャー	9,659	30.7%	11,000	27.2%	+13.9%
	クラウドアプリケーション	4,347	13.8%	4,900	12.1%	+12.7%
GPUクラウドサービス	6,344	20.2%	15,800	39.1%	+149.0%	
物理基盤サービス	3,721	11.8%	3,000	7.4%	-19.4%	
その他	7,339	23.4%	5,700	14.1%	-22.3%	
合計	31,412	100.0%	40,400	100.0%	+28.6%	

* 単位:百万円

営業利益の変動要因

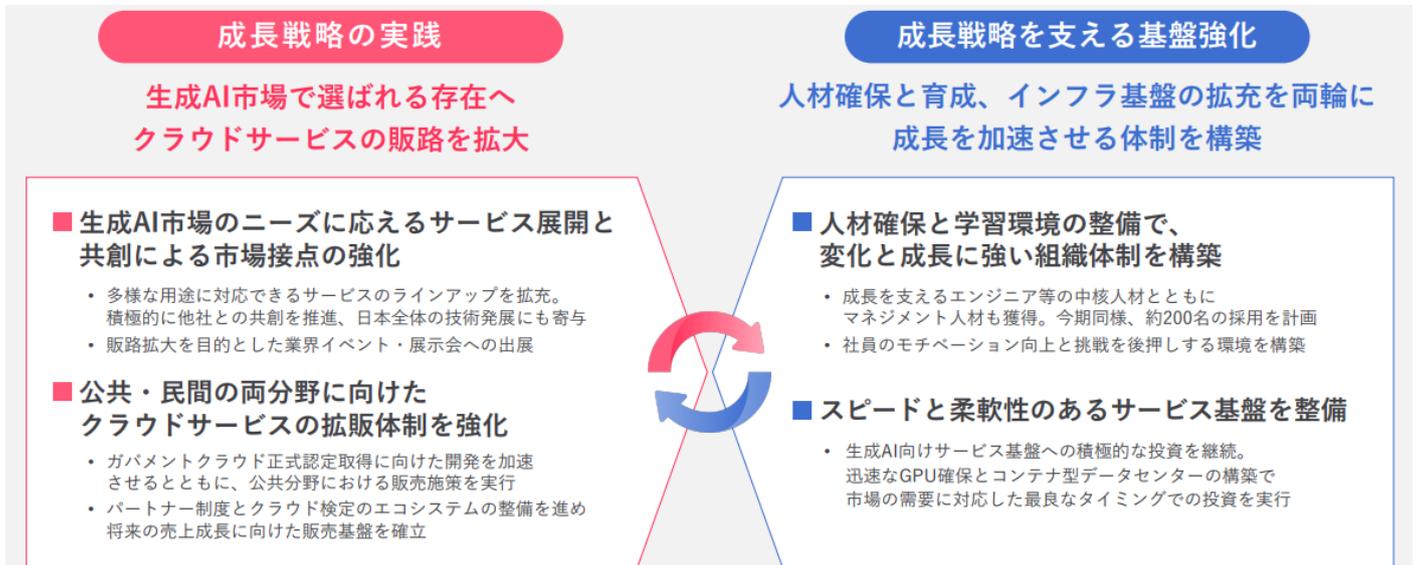
(単位:百万円)



(同社説明資料より)

3-2 重点施策

引き続き、**生成 AI 向けサービス**を強化させるとともに、**ガバメントクラウド**対応を軸に**パートナー**との共創で市場開拓を一層加速させていく方針。



(同社説明資料より)

成長戦略の実践

①GPU クラウドサービス

全体スケジュール

早期に **GPU** を調達、**データセンター整備**を継続実施。今後は**販路拡大**にも注力する。

	2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期～2031年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
経済産業省助成金	■ 130億円規模の計画認定 (第1次投資計画)				■ 1,000億円規模の計画認定 (第2次投資計画)								
サービスローンチ					<ul style="list-style-type: none"> ● 第1弾 ベアメタルシリーズ「高火力PHY」提供開始 ● 第2弾 コンテナシリーズ「高火力DOK」提供開始 				<ul style="list-style-type: none"> ● 第3弾 VMシリーズ「高火力VRT」提供開始 ○ AIプラットフォームサービス提供開始予定 				
GPU調達	H100				H200				B200				
データセンター拡張	2,000基 設置				840基 設置				1,072基 設置予定				需要に応じた追加導入、B200等、次世代GPUの継続増強予定
									第2期コンテナ型DC構築予定				石狩データセンターを順次拡張予定 (施設の新築・増床、コンテナ型DCの拡張)
									第3期コンテナ型DC構築予定				

(同社説明資料より)

24/3 期より生成 AI 向け GPU 基盤等へ合計 **1,130 億円**の投資を計画、経済産業省より合計約 **565 億円**の助成

売上計画

国内 AI インフラ市場における**先行ポジション**と GPU クラウドサービスで培った**ノウハウ**と**信頼**で販路を拡大させる。

今後の販売施策

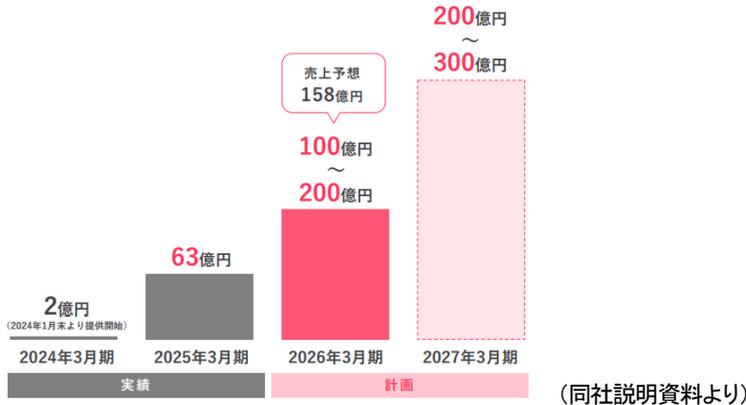
●サービスラインアップの拡充

高火力シリーズ第3弾「高火力VRT」を提供(25年4月)。多様なニーズに迅速かつ強力に応えるため「生成 AI 向けプラットフォームサービス」を提供予定。

●GPU クラウドサービスの導入実績の増加

NEDO(国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機)公募の「医療特化型 LLM 実証」(*)に採択(25年4月)。この他、自動運転分野での導入事例も創出。引き続き、新市場を狙った展示会・イベントへの積極出展により販路を拡大させる。
 (*)「日本語版医療特化型 LLM の社会実装に向けた安全性検証・実証」

GPU クラウドサービスの今後の販売計画



生成 AI 向けプラットフォームサービス

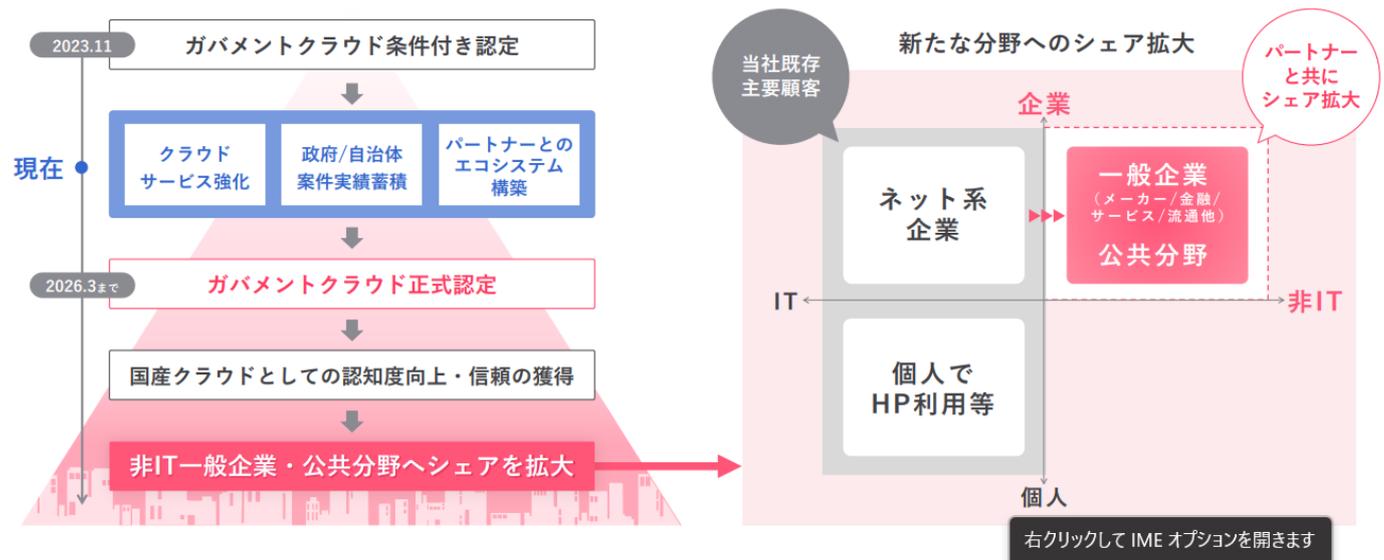
「国産クラウド × 高性能 GPU」で、AI 利活用の拡大を支えるプラットフォームを提供予定

取り組み内容

- 同社の生成 AI 向け GPU クラウドサービスに複数社の基盤モデルを搭載し、アプリケーションの開発・運用を支えるレイヤーを構築。アプリ開発の容易化と国内完結のデータ管理を実現
- NEC の生成 AI「cotomi(コトミ)」を基盤モデルとした生成 AI 向けプラットフォームサービス提供に向けて協業
- 今後も、国内外の企業との連携を通じて基盤モデルの選択肢を拡充し生成 AI 活用の多様なニーズに対応

②ガバメントクラウドサービス

ガバメントクラウド認定を活かし、より大きな市場へ



(同社説明資料より)

開発スケジュール

26年3月末までのガバメントクラウド正式認定に向け、開発は着実に進捗
 長期的に競争力のあるクラウドサービスへ成長

BRIDGE REPORT



成長を支える基盤強化

① デジタルインフラへの積極投資

投資計画

26/3期の投資計画

投資内容	計画
データセンター	107
うち、GPUクラウドサービス向け コンテナ型データセンター	60
サーバー、ネットワーク機器	290
うち、GPUクラウドサービス	228
その他（システム、事務所関連等）	3
合計	401

単位: 億円、1億円未満は切り捨て
(同社説明資料より)

取り組み内容

- 旺盛な需要を背景に成長機会を着実に捉え、次の成長へつなげるためデジタルインフラへの積極投資を実施
- GPU クラウドサービスへの投資に加え、クラウドサービスの売上増加に備えたサーバー、ネットワーク機器投資、石狩データセンターの増床を予定

資金調達と自己資本比率について

- 24年6月の公募増資資金、クラウドプログラム助成金を活用しつつ、営業キャッシュ・フロー、金融機関からの借り入れおよびリースにより調達
- 25年3月末の自己資本比率は36.9%、今後も成長投資と財務健全性の両立を図る

GPU クラウド投資の詳細

生成AI向けGPU基盤等の1,000億円投資計画のうち、2026年3月期は289億円を投資予定

- 25/3期は214億円の投資計画に対し、大幅に上回る計算資源需要を受け238億円の追加投資を実行
- 26/3期は迅速なサービス提供の実現に向け、体制強化を継続し盤石な運営基盤の構築を図る

投資実績 (2024年3月期～2025年3月期)

実施期	金額	内容
2024/3期	34億円	・H100の調達等 (2023/6決議)
2025/3期 (計238億円)	81億円	・H100の調達等 (2023/8決議)
	50億円	・H100の調達等 (2024/9決議)
	2億円	・H100の調達等 (2024/10決議)
	24億円	・コンテナ型データセンター (以下DC) 第1期等
	79億円	・H200の調達等 (2024/10決議)
投資実行金額	273億円	

1億円未満は切り捨て

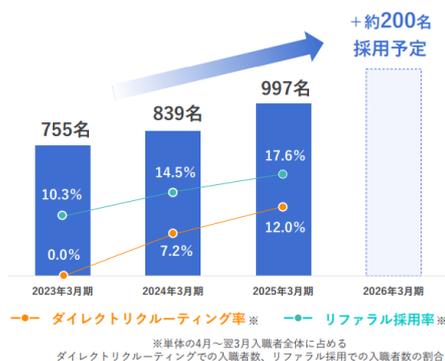
2026年3月期の投資計画

実施期	金額	内容
2026/3期	2億円	・H200用オプション調達、 設置工事等
	226億円	・B200の調達等 (2024/4決議)
	60億円	・コンテナ型DC第2期等
投資予定金額	289億円	

2027年3月期の投資計画 (2025年3月末時点)

実施期	金額	内容
2027/3期	110億円	・コンテナ型DC第3期、発電機棟等

(同社説明資料より)

② 変化と成長を加速させる人材の確保・育成
連結人員数推移

(同社説明資料より)

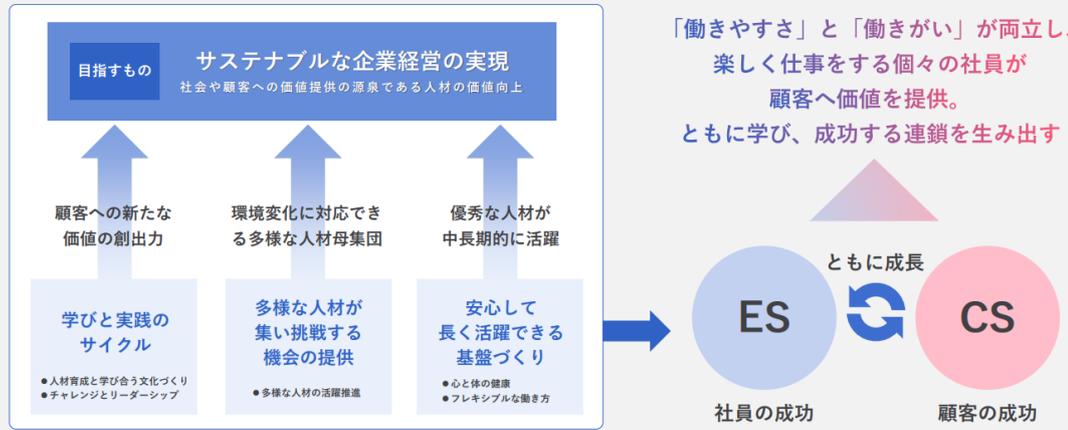
取り組み内容

- 25/3期、214名(単体、内定者含む)の採用が完了。エンジニアを中心にリファラル採用が好調。ダイレクトリクルーティング率も増加し、自社採用力が向上
- 26/3も同様に約200名の採用を計画。今後の収益基盤構築に向けプロダクト強化や市場開拓などの営業戦略の実行を加速する人材の採用に注力

3-3 ESG 経営への取り組み

人的資本経営への取り組み

「やりたいこと」を「できる」に変える、サステナブルな企業経営へ



(同社説明資料より)

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 地方創生とデジタルイノベーションの創出

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

Blooming Camp イベント開催実績
月間平均 **50回** 以上 / 総数 **353回**
(2024年9月～2025年3月)

ワークショップや勉強会、交流会など多様なイベントを開催
【 イベント一例 】

Osabar
「3.5スタートアップ企業と共創」

京都府 枚方市
自治体課題ピッチ&交流会
3.25 14:30 - 17:00

大阪
グランドグリーン大阪・JAM BASE内
2024年9月開所
コミュニケーションの場を創造

福岡
2017年2月開所
スタートアップ支援

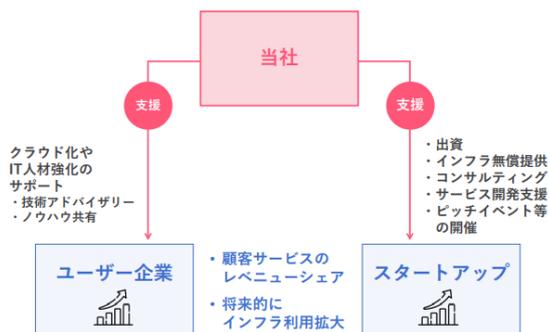
沖縄
SAKURA Innobase Okinawa
2023年9月開所
地場採用の拡大

(同社説明資料より)

多面的サポートも推進

スタートアップへの出資・開発支援

挑戦する企業の成長支援を通して社会のDX化を推進



(同社説明資料より)

スタートアップ共創プログラム「Link up」を提供開始

スタートアップが事業を展開するために必要な基盤を支え、成長を加速するためのインフラストラクチャー展開に必要なリソースをオールインワンで提供

01 環境提供

ビジネス規模や成長にフィットするさくらのクラウドを最大1,000万円分、最大1年間まで提供。ImageFlux、高火力GPUサーバ、さくらのIoTも対象

02 技術協力

問い合わせの優先的なサポートや各分野の専門家とのミーティング機会の提供などで成長をサポート

03 事業支援

パートナー企業との意見交換や提案の場、イベント共催などの機会を提供し、課題の解決を後押し

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、サーバの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)

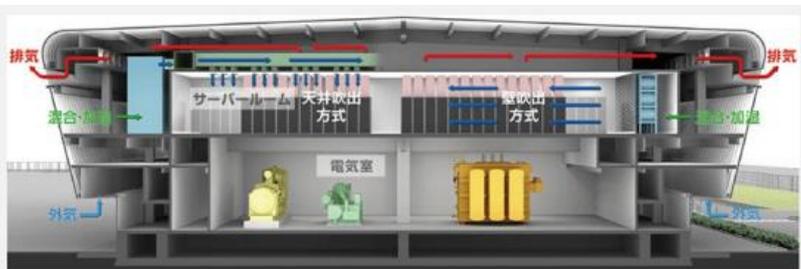
■再生可能エネルギー100%を達成

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
- 「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 (2021年12月)



※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

SAKURA.SIRT (さくらサート)

当社および当社が提供するサービス基盤と顧客のセキュリティレベルを向上させることにより、CSに寄与

【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 インシデント対応訓練の実施

当社へのサーバへの攻撃に備え、経験の浅いスタッフを中心に、想定されるインシデントに関する実務訓練を実施。対応訓練を通じて将来の中核人材が経験を積むことで、組織全体として迅速かつ適切なインシデント対応が可能な状態を維持



(同社説明資料より)

同社の ESG 経営の取り組みはコーポレートサイトでも紹介。 <https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/>

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、25/3 期は期中に 2 度の上方修正を経て大幅な増収増益となった。生成 AI 向け GPU クラウドサービスは四半期ごとに急速に伸びており、26/3 期も売上成長に大きく寄与する見通し。ただし、旺盛な需要に対応した積極投資や人材採用の強化により減益を計画している。1Q には GPU クラウドサービスにおいて一時的に収益が減少する見通し。こうしたこともあり、上期は売上高 176 億円、営業利益 7 億円に対し下期は売上高 228 億円、営業利益 31 億円とかなり下期に偏った計画。実態は下期予想にあると見て良いだろう。また、GPU クラウドサービスは 27/3 期も成長が継続する見通しである。生成 AI 向けプラットフォームサービスの提供も予定しており、今後の収益拡大のポテンシャルはかなり大きい。株価は軟調に推移しているが、実態を示す下期予想や高成長の持続性を考慮すると十分に割安な水準に来ているといえそうだ。

ESG 経営への取り組みにも引き続き注目。石狩データセンターでは再生可能エネルギー100%を達成、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られる。

<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ありますが、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](#)