

2026年3月期 第1四半期

決算説明資料

2025年7月28日



決算ハイライト

連結実績

GPUインフラストラクチャーサービス※がけん引し売上高は**7,492百万円**、前年同期比 **26.2%** 増、第1四半期の**過去最高の売上高**を達成

- 提供開始2年目を迎えたGPUインフラストラクチャーサービス売上は1,363百万円と前年同期比で成長（174.0%増）し、第1四半期として過去最高の売上高を達成
- ガバメントクラウドの正式認定等に向けた人材採用は前倒しで好調に進捗
GPUやコンテナ型データセンター等の中長期的な競争力強化と収益成長を見据えた基盤構築も、計画通り着実に進行

※2026年3月期より、これまでの「GPUクラウドサービス」の内訳を再整理（詳細は、P.12へ）

連結業績予想

継続見込みの生成AI向け大型案件終了に伴う一時的な売上成長の遅れにより業績予想を修正
事業戦略を加速し、更なる成長を実現するため、高付加価値のクラウドサービスを強化

- 継続を見込んでいた生成AI向けの大型案件の終了の影響により、一時的にGPUインフラストラクチャーサービスの売上成長が遅れたため、第2四半期及び通期の売上予想を引き下げ（来期以降は従来予想を維持）
- 市場ニーズの拡大に対応するGPUを既に十分に確保しており、8月には新型GPU「NVIDIA B200」を提供開始予定
- 今回の修正は一時的なものであり、今後は高付加価値型生成AI向けサービスの拡大や、ガバメントクラウドの正式認定を契機としたクラウドサービスの成長など、コアビジネスであるクラウドサービスに全リソースを集中。対象サービスへの重点施策を全社を挙げて強力に推し進め、早期に成長路線への軌道修正を図る

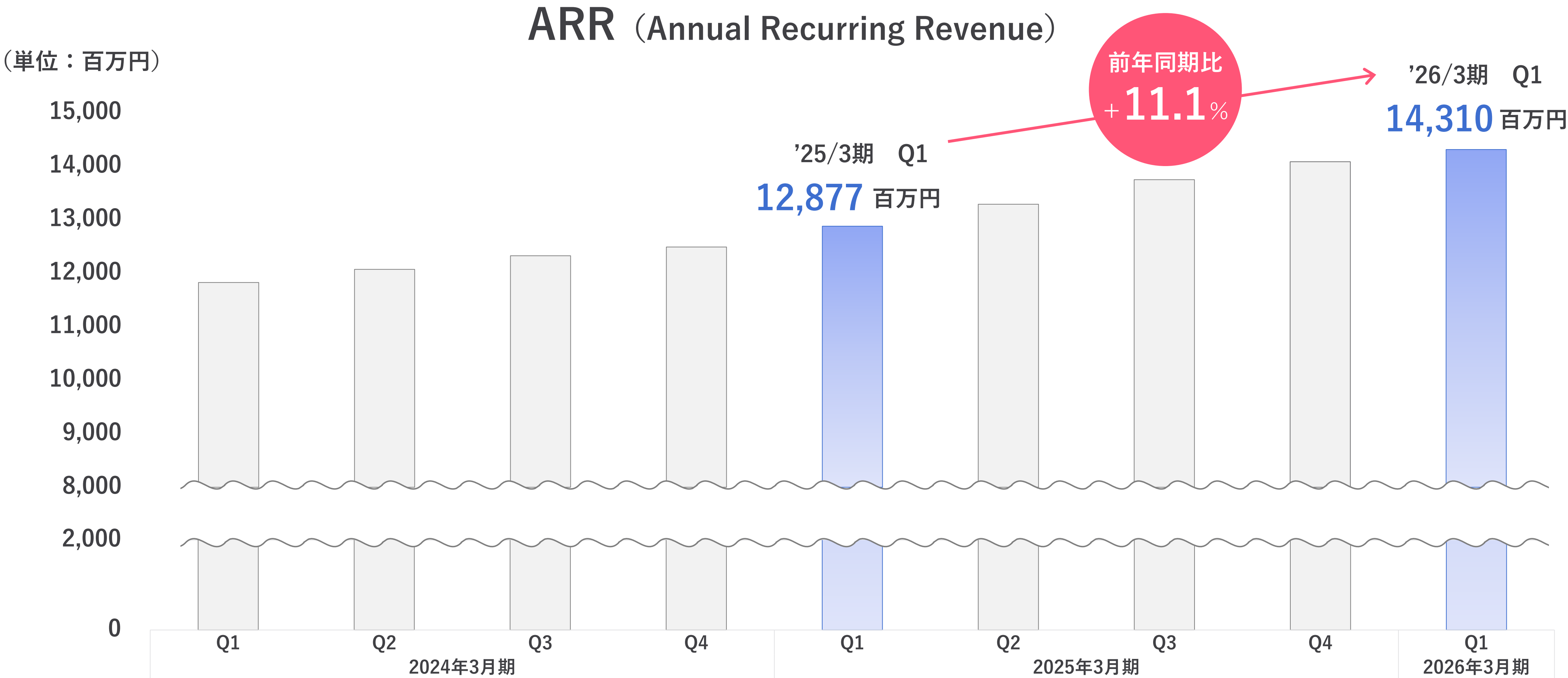
第1四半期としては過去最高の売上高
人材獲得等の戦略的先行投資が順調に進行した影響もあり一時的にコスト先行に

- GPUインフラストラクチャーサービス売上は、前期・当期のGPU投資により1,363百万円（前年同期比174.0%増）
その他サービスは前年同期比30.9%増、クラウドサービスは前年同期比9.8%増と好調に推移し、第1四半期としては過去最高の売上高
- クラウドサービスの機能開発や販売促進を強化するための人材投資はハイレイヤー採用を中心に順調に進行（前期末より連結従業員数81名増加）
GPUインフラストラクチャーサービスは、減価償却費等の機器関連費用などが増加

（金額：百万円）

科目	'25/3期 Q1	'26/3期 Q1	前年同期比	
	金額	金額	増減額	増減率（%）
売上高	5,935	7,492	1,556	26.2
営業利益	231	△457	△688	—
経常利益	95	△438	△533	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	41	△324	△366	—

ストック型収益を示すARRは前年同期比**11.1%**増



※対象は、さくらインターネット単体のクラウド、VPS、レンタルサーバーサービス（クラウドは従量課金制だが、定額制に準じて算出）
※ARR（年間経常収益）は、四半期の各月MRR(月次経常収益)を合算後、4倍して算出。売上高とは異なる指標

継続見込みの生成AI向け大型案件終了や、積極的な成長投資に伴い一時的にコスト先行するも、高付加価値の生成AI向けサービスとクラウドサービスへのリソース集中により **早期に成長路線への軌道修正を図る**

- [売上高]
- 継続を見込んでいた生成AI向け大型案件の終了の影響により、一時的にGPUインフラストラクチャーサービスの売上成長が遅れたため、第2四半期及び通期の売上予想を引き下げ
 - 今後は、推論ニーズの拡大が想定以上に早まってきていることから、先行して準備していた大口から中小口顧客向けの多様な生成AI向けサービスラインアップ（クラウド型の自社スパコンや生成AI向けプラットフォームなど）の充実、販売を加速させる
- [利益]
- GPUインフラストラクチャーサービスの売上減少による一時的な利益減少
一方、将来の成長ドライバーとなるガバメントクラウド正式認定に向けた採用は、ハイレイヤー人材を中心に好調に推移
 - 市場ニーズの拡大に対応するGPUを十分に確保（8月には新型GPU「NVIDIA B200」を提供開始予定）
引き続き将来成長に向けた新型GPUやデータセンター等への積極投資を戦略的に実施予定

（金額：百万円）

科目	前回発表予想 第2四半期	今回発表予想 第2四半期	今回発表予想比		前回発表予想 通期	今回発表予想 通期	今回発表予想比	
			増減額	増減率（%）			増減額	増減率（%）
売上高	17,600	16,000	△1,600	△9.1	40,400	36,500	△3,900	△9.7
営業利益	700	△1,150	△1,850	—	3,800	350	△3,450	△90.8
経常利益	550	△1,100	△1,650	—	3,400	400	△3,000	△88.2
親会社株主に帰属する 当期(中間)純利益	300	△800	△1,100	—	2,400	200	△2,200	△91.7

配当に関する基本方針

持続的成長と収益力確保のため、一定の原資を内部留保するとともに、業績の進展状況に応じた株主の皆様に対する利益還元を両立させることを基本方針としています

●2026年3月期の配当予想：1株あたり5円00銭



社会全体でデジタル化が急加速する中、AIインフラ市場やクラウド市場の拡大は、当社にとって中長期的に企業価値および株主利益の向上に繋がる重要な局面であると認識しております。この市場拡大を当社が躍進するための好機と捉え、先行優位性を確立するため、必要な投資原資を内部留保として確保しつつ、AI・クラウド分野への大規模な投資を進めております。同時に、株主還元においては持続的成長による企業価値向上と、安定的な配当等による総合的な還元に取り組み、中長期的な株主利益最大化を目指してまいります

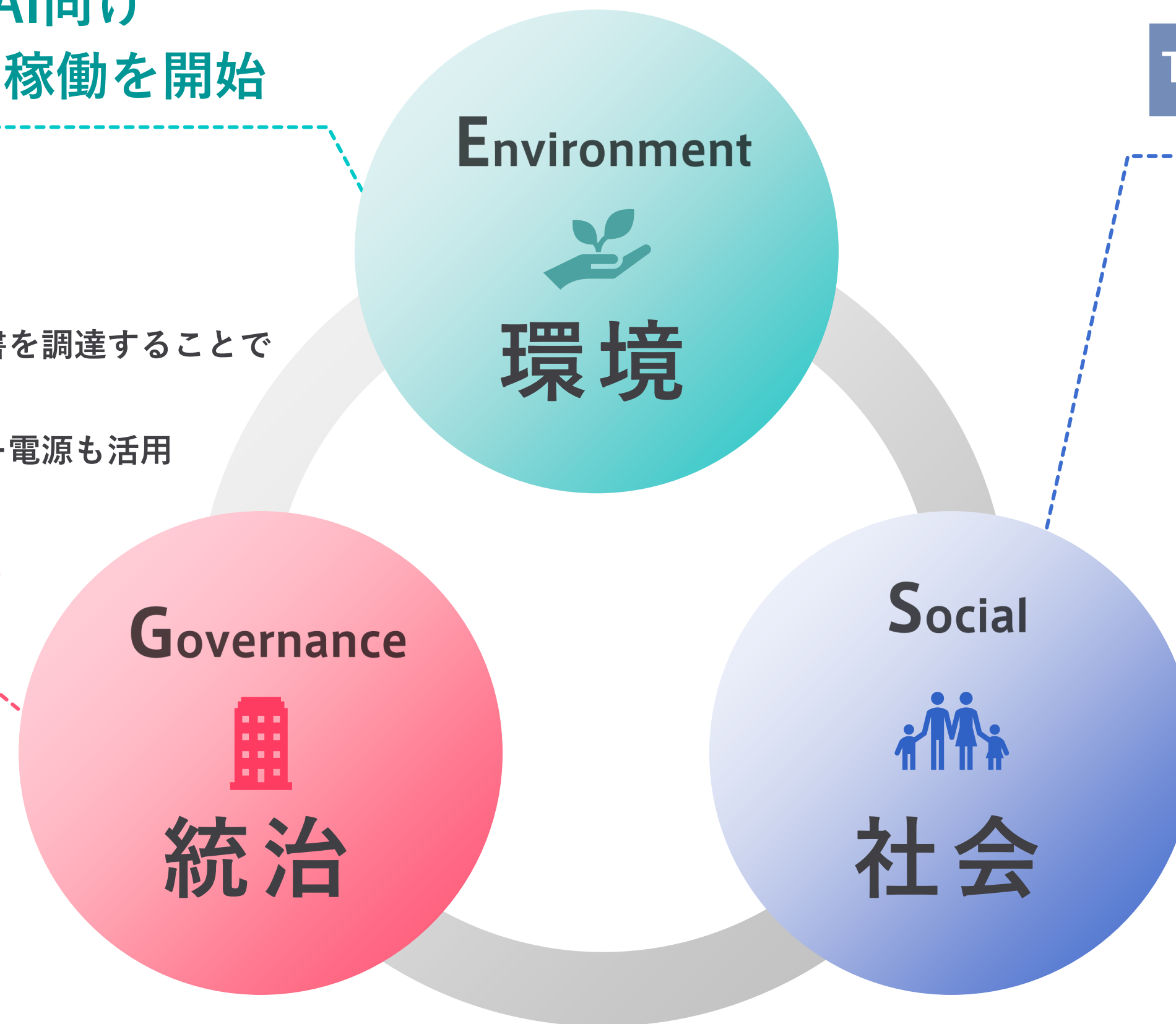
「『やりたいこと』を『できる』に変える」という企業理念のもと

Topic 再生エネルギー100%の生成AI向け コンテナ型データセンターの稼働を開始

- 二酸化炭素排出の抑制
- 再生可能エネルギーの活用
 - ・ 当社運営のデータセンターでは、非化石証書を調達することで使用電力に伴うCO2排出の実質ゼロを達成
 - 石狩データセンターでは再生可能エネルギー電源も活用

Topic 執行役員を含む女性役員比率 25.0%（2025年6月30日時点）

- 経営の透明化
- コンプライアンスの徹底
- リスクマネジメント
- 情報セキュリティの維持・向上



Topic 理研R-CCS※¹と 若手人材育成に向けて連携

- スタートアップ支援を推進
- デジタル分野の人材育成と、ITを活用した社会課題の解決を推進
- 地方創生とデジタルイノベーションの創出
- 人的資本経営の実践
 - ・ GPTW Japan※2が実施する「働きがい認定企業」において、当社が初選出
 - ・ 生成AIサービス活用とグローバル人材育成に向けた教育プログラムを開始

※1 理化学研究所計算科学研究センター

※2 Great Place to Work® Institute Japan（以下「GPTW Japan」）

ESG経営の取り組みを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください <https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/>

2026年3月期 第1四半期 連結業績

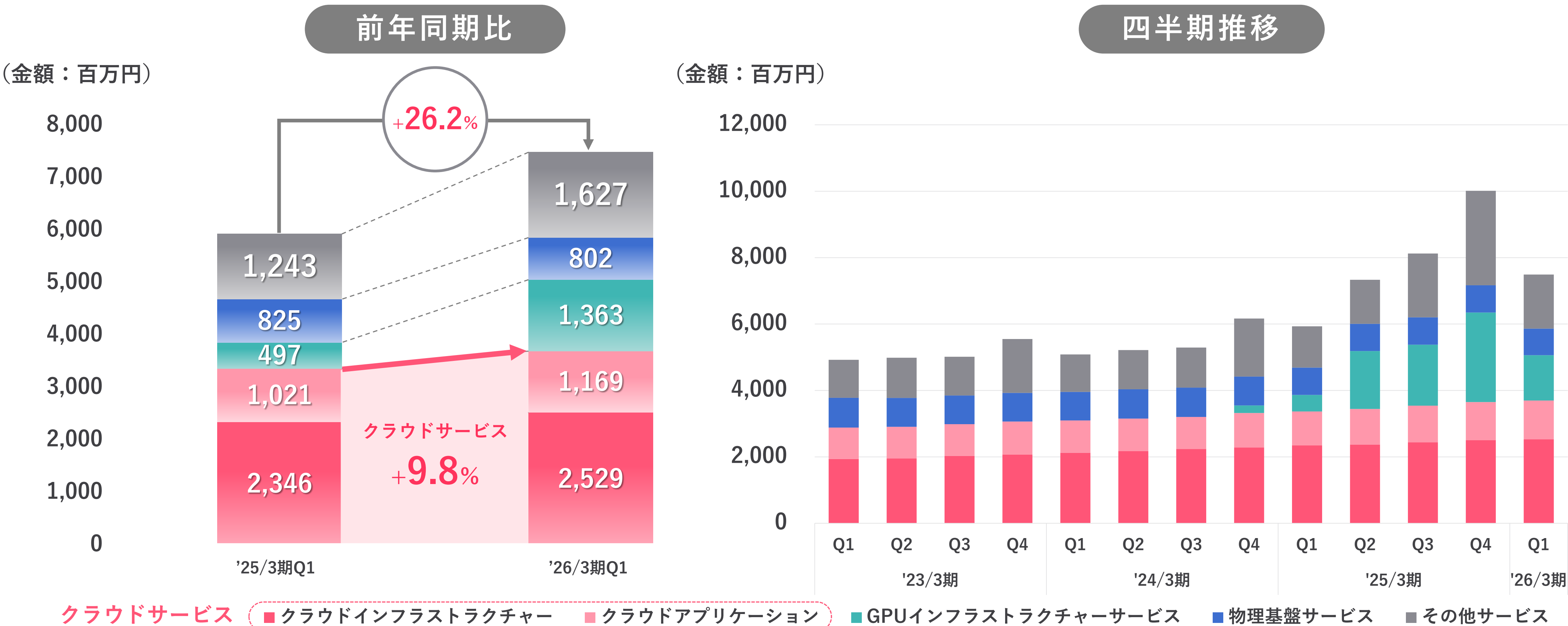
GPUインフラストラクチャーサービスの収益拡大（1,363百万円）、クラウドサービスが前年同期比9.8%増と好調、積極投資による人件費、減価償却費等の機器関連費用の増加等で一時的に利益減少

(金額：百万円)

科目	'25/3期 Q1		'26/3期 Q1		前年同期比	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)
売上高	5,935	100.0	7,492	100.0	1,556	26.2
売上原価	4,236	71.4	5,948	79.4	1,711	40.4
売上総利益	1,698	28.6	1,543	20.6	△154	△9.1
販管費	1,467	24.7	2,001	26.7	533	36.4
営業利益	231	3.9	△457	△6.1	△688	—
経常利益	95	1.6	△438	△5.8	△533	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	41	0.7	△324	△4.3	△366	—

GPUインフラストラクチャーサービスが前年同期比866百万円増加と急成長

クラウドサービスが+9.8%と好調に推移、その他サービスはグループ会社の大口案件により伸長



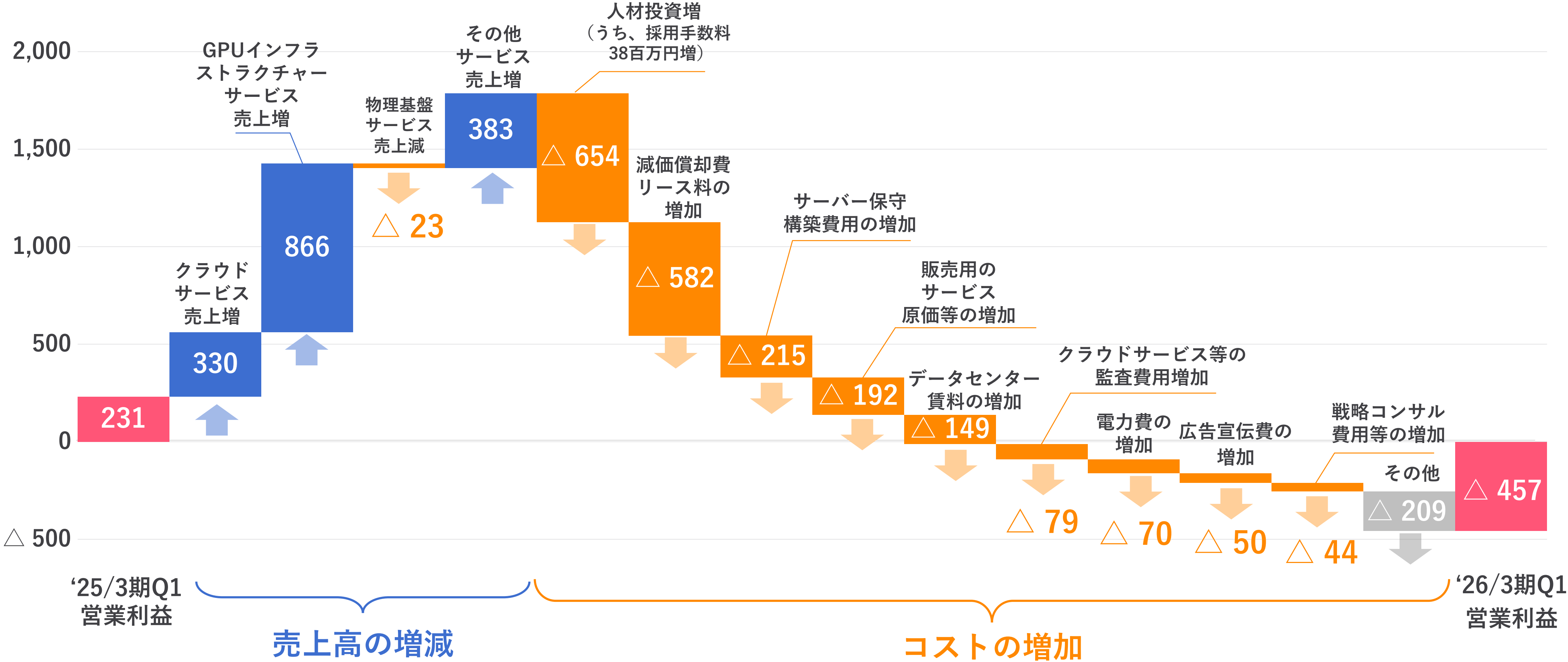
※2026年3月期より、連結サービス区分を変更。2025年3月期以前も組替後の数値を使用
※高火力PHYとさくらの専用サーバ高火力シリーズは「GPUインフラストラクチャーサービス」へ、高火力DOK・VRTは「クラウドインフラストラクチャー」へ組替え（詳細はP12へ）

GPUをベアメタル型で提供するサービスを「GPUインフラストラクチャーサービス」として新たに定義
GPUをクラウド型で提供するサービスについては「クラウドサービス」として計上

2025年3月期		2026年3月期	
クラウドサービス		クラウドサービス	
クラウドインフラストラチャー	-	クラウドインフラストラチャー	● 高火力DOK ● 高火力VRT (新)
クラウドアプリケーション	-	クラウドアプリケーション	-
GPUクラウドサービス	● 高火力PHY ● 高火力DOK	GPUインフラストラクチャーサービス	● 高火力PHY ● さくらの専用サーバ 高火力シリーズ
物理基盤サービス	● さくらの専用サーバ 高火力シリーズ	物理基盤サービス	-
その他サービス	-	その他サービス	● さくらの生成AI プラットフォーム (新)

営業利益の変動要因

（単位：百万円）



- GPUインフラストラクチャーサービス用機材等の支払による現預金の減少
- GPUインフラストラクチャーサービス等のサービス機材投資の実施、グループ会社前払費用の増加

(単位：百万円)

科目名	前期末 (’25/3期)	当期Q1末 (’26/3期)	増減額
流動資産	41,744	33,697	△8,046
固定資産	39,674	47,303	7,628
（有形固定資産）	33,469	37,880	4,411
（無形固定資産）	1,259	1,403	144
（投資その他資産）	4,945	8,018	3,073
資産合計	81,419	81,001	△418

科目名	前期末 (’25/3期)	当期Q1末 (’26/3期)	増減額
流動負債	40,347	37,750	△2,596
固定負債	10,814	13,430	2,616
負債合計	51,162	51,181	19
純資産	30,257	29,819	△438
（うち、株主資本）	29,931	29,445	△485
負債純資産合計	81,419	81,001	△418

業績予想修正

継続見込みの生成AI向け大型案件終了や、積極的な成長投資に伴い一時的にコスト先行するも、高付加価値の生成AI向けサービスとクラウドサービスへのリソース集中により **早期に成長路線への軌道修正を図る**

- [売上高]

 - 継続を見込んでいた生成AI向け大型案件の終了の影響により、一時的にGPUインフラストラクチャーサービスの売上成長が遅れたため、第2四半期及び通期の売上予想を引き下げ
 - 今後は、推論ニーズの拡大が想定以上に早まってきていることから、先行して準備していた大口から中小口顧客向けの多様な生成AI向けサービスラインアップ（クラウド型の自社スパコンや生成AI向けプラットフォームなど）の充実、販売を加速させる
- [利益]

 - GPUインフラストラクチャーサービスの売上減少による一時的な利益減少
一方、将来の成長ドライバーとなるガバメントクラウド正式認定に向けた採用は、ハイレイヤー人材を中心に好調に推移
 - 市場ニーズの拡大に対応するGPUを十分に確保（8月には新型GPU「NVIDIA B200」を提供開始予定）
引き続き将来成長に向けた新型GPUやデータセンター等への積極投資を戦略的に実施予定

（金額：百万円）

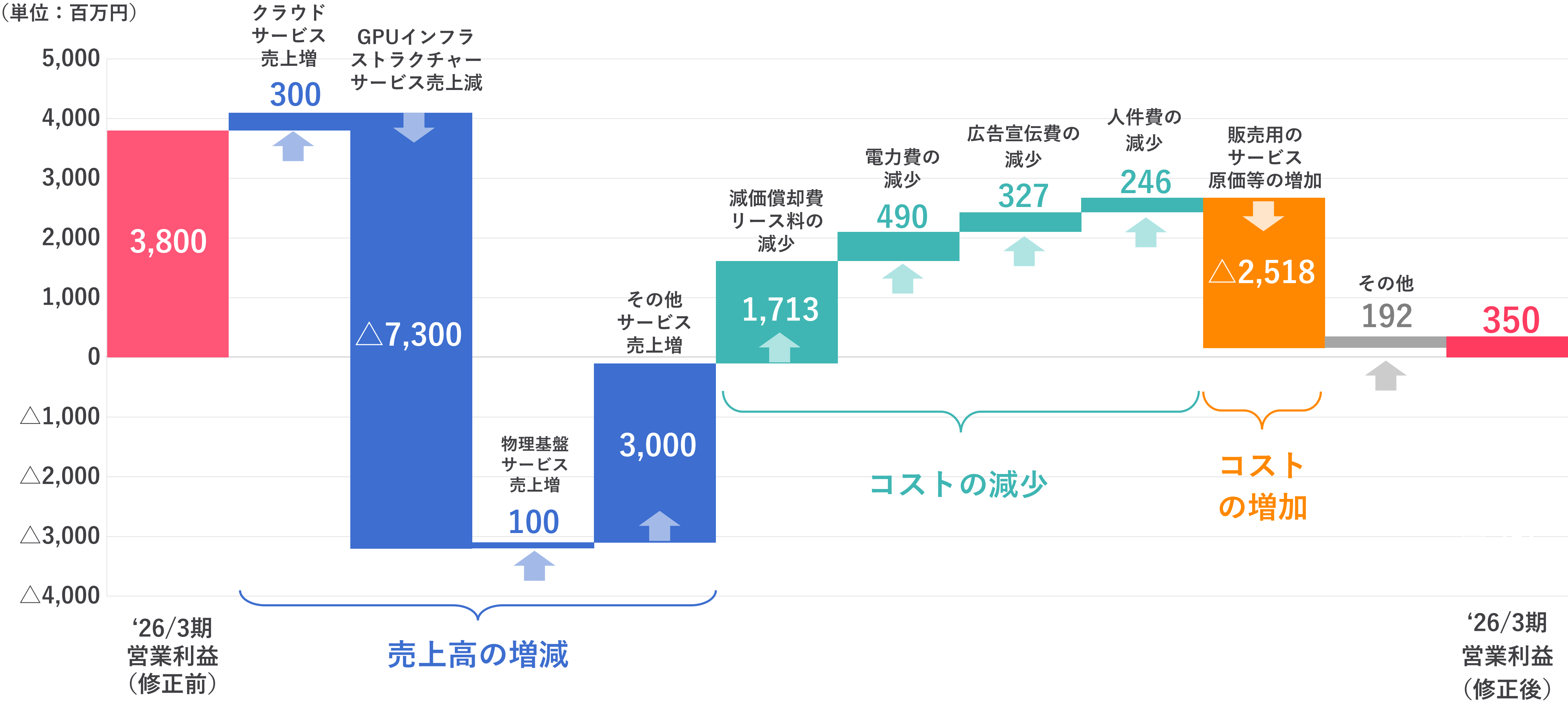
科目	前回発表予想 第2四半期	今回発表予想 第2四半期	今回発表予想比		前回発表予想 通期	今回発表予想 通期	今回発表予想比	
			増減額	増減率（%）			増減額	増減率（%）
売上高	17,600	16,000	△1,600	△9.1	40,400	36,500	△3,900	△9.7
営業利益	700	△1,150	△1,850	—	3,800	350	△3,450	△90.8
経常利益	550	△1,100	△1,650	—	3,400	400	△3,000	△88.2
親会社株主に帰属する 当期(中間)純利益	300	△800	△1,100	—	2,400	200	△2,200	△91.7

(金額：百万円)

サービスカテゴリー	前回発表予想 金額	今回発表予想		
		金額	増減額	増減率 (%)
クラウドサービス	15,900	16,200	300	1.9
クラウドインフラストラクチャー	11,000	11,300	300	2.7
クラウドアプリケーション	4,900	4,900	—	—
GPUインフラストラクチャーサービス	15,800	8,500	△7,300	△46.2
物理基盤サービス	3,000	3,100	100	3.3
その他サービス	5,700	8,700	3,000	52.6
合計	40,400	36,500	△3,900	△9.7

※2026年3月期第1四半期より連結サービス区分を変更。高火力PHYとさくらの専用サーバ高火力シリーズは「GPUインフラストラクチャーサービス」に、高火力DOK・VRTは「クラウドインフラストラクチャー」に、さくらの生成AIプラットフォームサービスは「その他サービス」に計上。

営業利益の変動要因



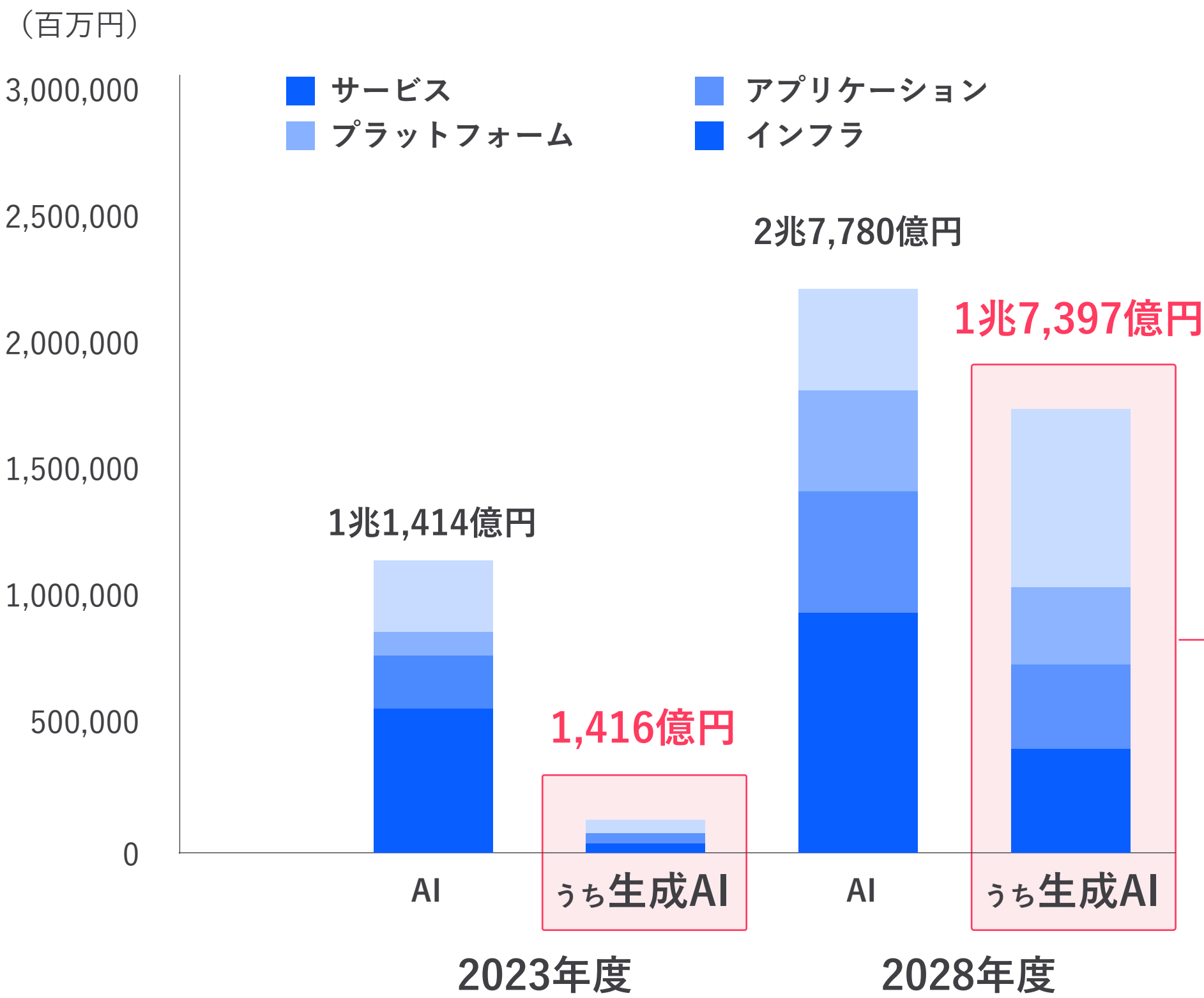
業績予想修正

1. 今後のAI戦略について

生成AI市場はプラットフォーム、インフラ領域が高い成長率で推移し
2028年度：1兆7,397億円予想（2023年度-2028年度CAGR：65.2%）と、大幅成長を見込む

国内AI市場規模推移

ビジネスカテゴリー別市場規模推移



生成AIがAI市場の成長をけん引
特にプラットフォーム、インフラ分野が
高い成長率で推移

- 基盤モデルや、AIアプリケーションを支えるインフラが市場をけん引し、今後も市場は拡大
- 利用（推論）フェーズへの移行で、アプリケーションへの基盤モデルの組み込みが拡大する予想

出典：富士キメラ総研 2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査

想定より早期に推論ニーズが急拡大。先行準備していた**多様な生成AI向けサービス**
(クラウド型の自社スパコンや生成AI向けプラットフォームなど) を**早期に市場投入**

用途	業績予想の前提	事業環境の変化	
学習 (開発)	- 大規模学習領域では、GPUの調達・提供において先手を打ち、2～3年のリードタイムを武器に市場での存在感を拡大。収益成長をけん引する主軸に位置づけ - 中～小規模の学習ニーズには、時間課金など柔軟な課金体系の導入やサービスの多様化で幅広いユースケースに対応。利用者層の拡大を通じて、中期的な成長基盤を形成	競争激化	利用者層の拡大により、多様化するニーズへの対応と高付加価値サービスに対する期待が高まる - 利用者のすそ野が広がる中、ユースケースの多様化と高度化が進展。それに伴い高性能で、柔軟性の高いインフラへの需要が高まっている - 国内外でのGPUサービス提供が加速し、国内の支援施策や海外勢による積極的な価格戦略が市場に登場。スペックや価格による差別化が困難な状況
推論 (利用)	推論ニーズへは、段階的な利活用の拡大にあわせて、プラットフォームサービスの提供で将来的に、継続的・安定的な収益基盤を確立	ニーズ拡大	生成AIの活用フェーズ本格化により、「推論」ニーズが急拡大し、国産プラットフォームへの期待と信頼が一層高まる AI活用の本格フェーズへと移行が進む中、実運用レベルでの「推論」ニーズが急速に拡大。特に機密性・国産志向の高いセグメント（自治体・金融・医療等）において、国内基盤上での安全かつ柔軟な運用が可能なプラットフォームサービスや国産LLM活用への関心が高まっている

高付加価値型生成AIインフラで、収益性と成長を両立する提供モデルへ進化

通期に向けた成果の最大化を見据え、重点施策を着実に推進

提供価値の深化と、提案力・展開力の強化により、持続的な成長を実現

GPU資源の提供価値の向上

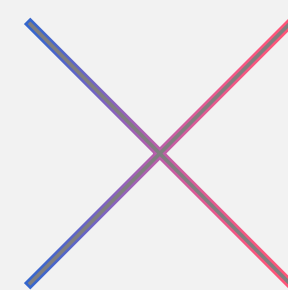
国内リーディングカンパニーとしての強みを活かし
競争優位なGPUリソースと柔軟なクラウド基盤により
収益性の高い生成AIインフラサービスへと進化

● 高付加価値サービスで収益性を向上

GPUリソースを用途・目的に応じた最適なサービスとして再設計。
さくらONE（クラウド型スパコン）、高火力PHY / VRT / DOK、生成
AIプラットフォーム等使いやすいサービスとして柔軟に提供。加えて、
導入から運用まで一体で支援することで差別化を図り、サービスと
しての付加価値を高め、継続的な価値提供によってLTVを高める

● GPUリソースの価値最大化

GPUのスパコン化による高稼働率の実現や、さくらの生成AIプラッ
トフォームをはじめとするクラウド型サービスへ注力の軸足を移し、
1台あたりのリソース活用効率を最大化する収益モデルにシフト



売る力の向上

「つくる・売る・支える」を一体で担うAIエキスパート
チームが、顧客の生成AI活用を戦略的にサポート

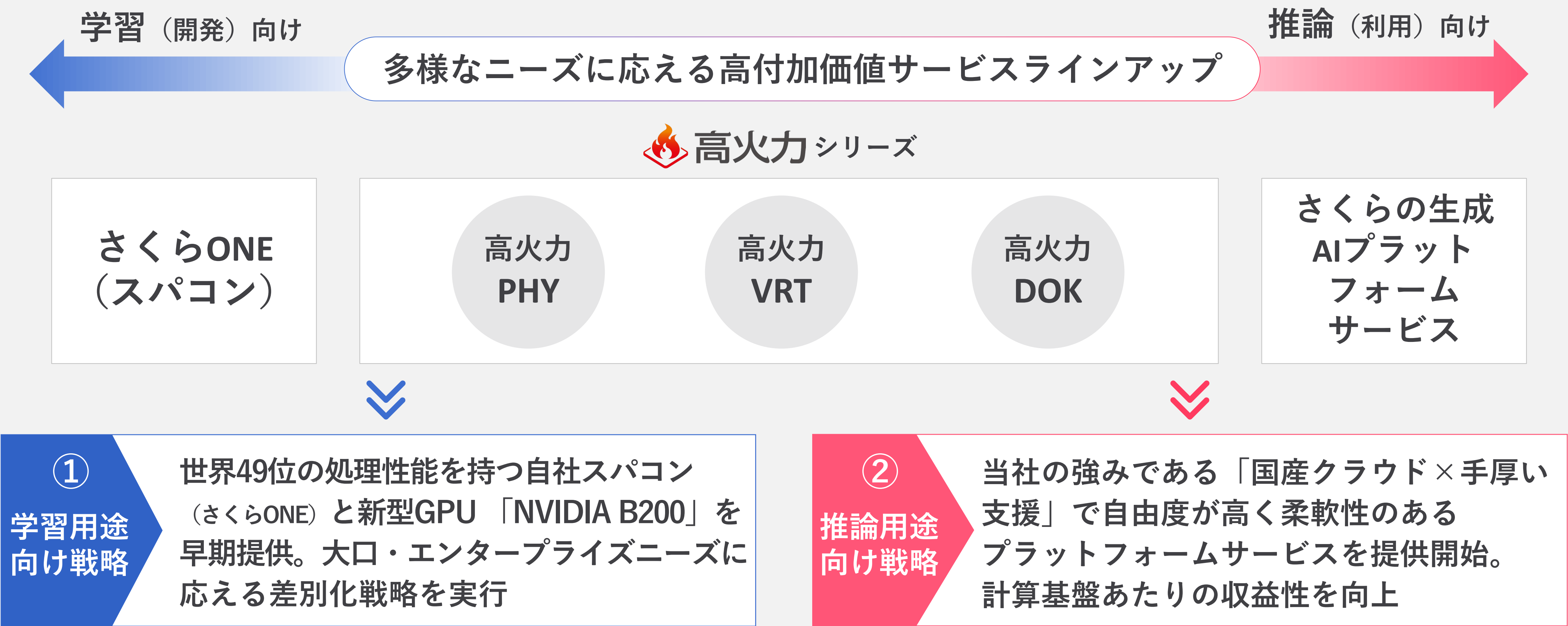
● 全社横断の体制を構築

新たに設置した上級執行役員のリーダーシップのもと、開発・営業・
サポートが部門横断で連携する体制を構築。「つくる・売る・支え
る」の全社横断プロジェクトを立ち上げ、顧客価値と実行力の両立を
図る

● 再販パートナー制度設立

新たにResellerパートナー制度を導入し、再販経路からの案件獲得を
本格化。既に複数社と高火力シリーズの再販契約を締結済、今後も
順次拡大予定。パートナー経由で新たな業界や顧客層への販路拡大と
売上向上を図る

当社の強みであるクラウド型サービスへリソースを集中
高成長・高収益領域への注力で計算基盤の収益性を最大化



①
学習用途
向け戦略

高性能GPU・クラウド型自社スパコンを売上成長の主要ドライバーと
位置づけ、大口案件の獲得とGPUリソースの稼働率向上を目指す

高性能GPUと自社スパコンを武器に、
エンタープライズ市場を本格開拓

- 8月提供予定の「NVIDIA B200」や、クラウド型の
スーパーコンピュータシステム「さくらONE」※の
提供開始

他社に先駆けたB200の提供や、技術優位性・柔軟性に優
れた自社スパコンを、エンタープライズ向けに販売予定

※ 2025年6月10日（日本時間）にドイツ
で開催された国際会議・展示会
「ISC2025」で、スパコンの処理性能ラ
ンキングTOP500の世界49位を獲得

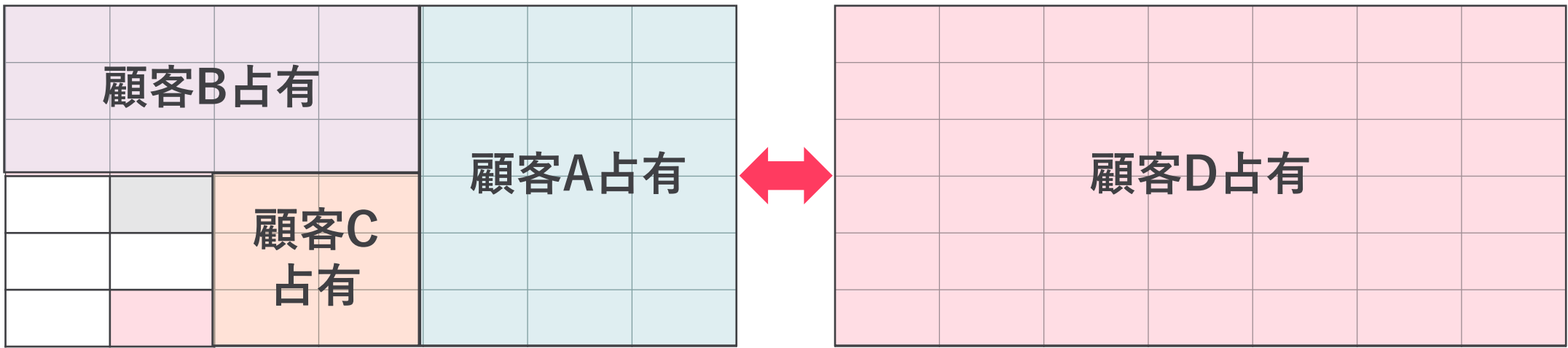


[さくらインターネット研究所、クラウド型のスーパーコンピュータシステム「さくらONE」が処理性能ランキングTOP500で、世界49位を獲得 | さくらインターネット](#)

「さくらONE」の強み

- サービスとしての強み・提供価値
 - ・ すぐに使えるマネージド型で導入が容易
 - ・ 小規模～スパコン級まで柔軟に対応
 - ・ 国内エンジニアによる手厚い日本語サポート
 - ・ 自社開発・運用によるトラブル対応時の透明性・対応力
- 高稼働・高収益性の構造
 - ・ パーティション分割によって占有ニーズと稼働率を両立
 - ・ 用途に応じた拡張が可能で、商談幅の広さ×アップセル余地が大きい

GPUサーバの提供イメージ



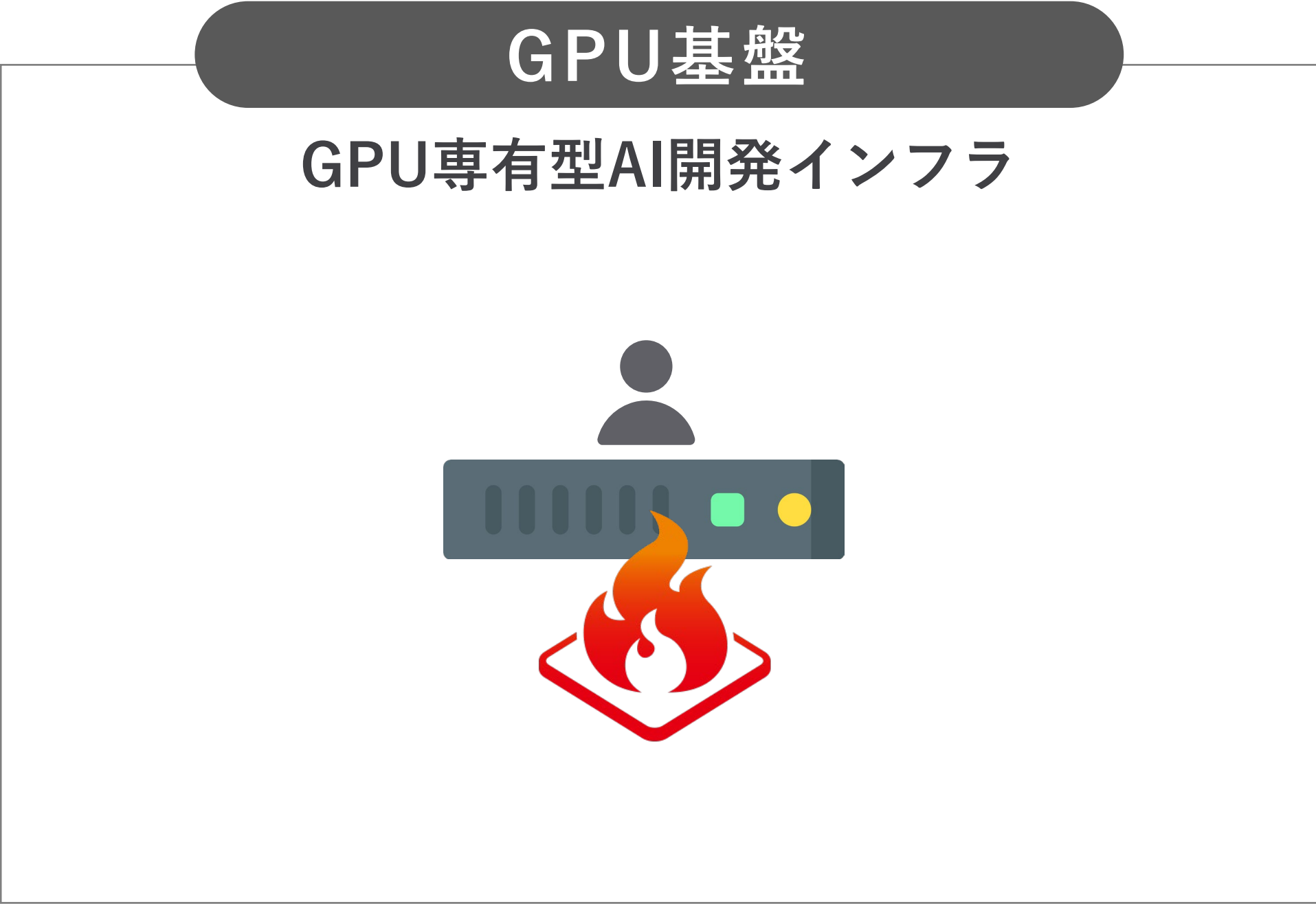
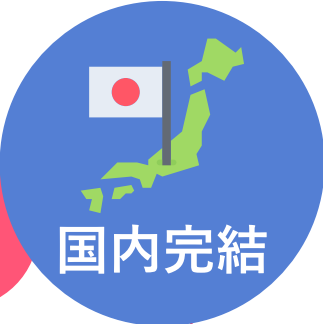
従来通り、用途に合わせて占有可能

1顧客がスパコンとして利用可能

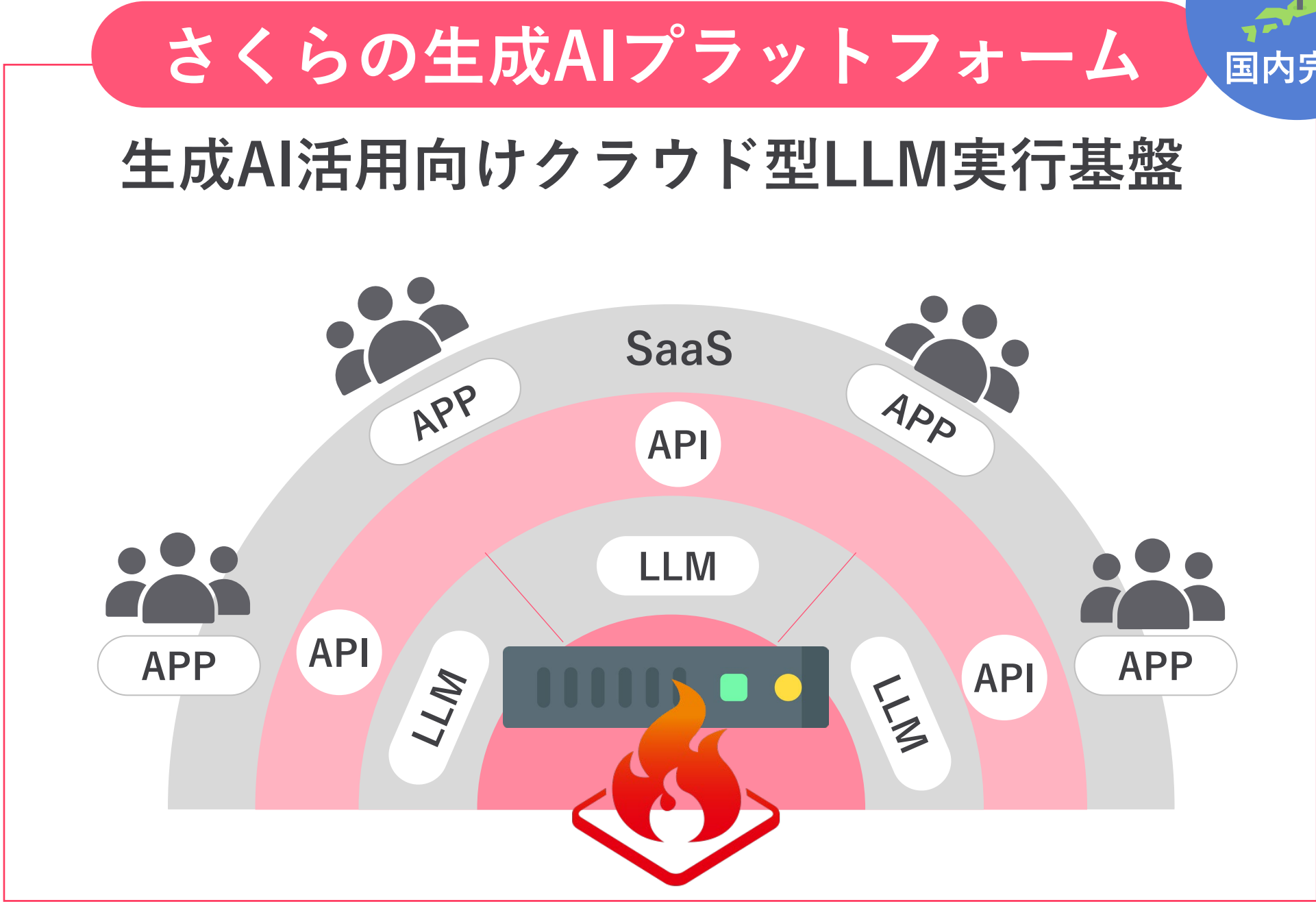
②
推論用途
向け戦略

推論需要の拡大に対して、**国内完結・機密性・即応性・拡張性**を兼ね備えた「使える」サービスを提供。利用者のすそ野拡大を通じて、収益性の向上と継続的な収益基盤の構築を図り、**日本発・信頼性の高いインフラ基盤**としての地位を確立

5/14サービスリリース



用途	学習（開発）
課金	固定料金



用途	推論（利用）
課金	従量課金

③
認知拡大
施策

VM型GPUクラウドサービスの**正式版提供開始**にあわせて、
生成AI向け国産クラウドサービスとして**認知を拡大**

当社のGPU供給力を武器に
用途特化型サービスの販売へシフト

- 従来の専有型中心の生成AI向けサービスから、より汎用的でコスト効率に優れた高付加価値サービスへGPUリソースを割り当て
- 性能・用途・価格に応じたサービスの選択肢を広げ、多様化する市場ニーズへ柔軟に対応

認知拡大と利用促進に向けた取り組みを本格化

- 需要に応じて、4月にβ版を提供したVM型GPUクラウドサービス「高火力VRT」向けにGPUを確保。安定供給体制を整備し、7月末に正式版をリリース予定
- 正式版リリースとあわせて、認知向上・利用拡大に向けたキャンペーンを開始

SAKURA internet

サービス サポート 企業情報 IR情報 会員ログイン

法人限定

生成AI全力応援キャンペーン
～NVIDIA H100が100時間無料に～
高火力 VRTを最大100時間無料で利用できるクーポンを今すぐゲットしよう。

キャンペーンに応募する

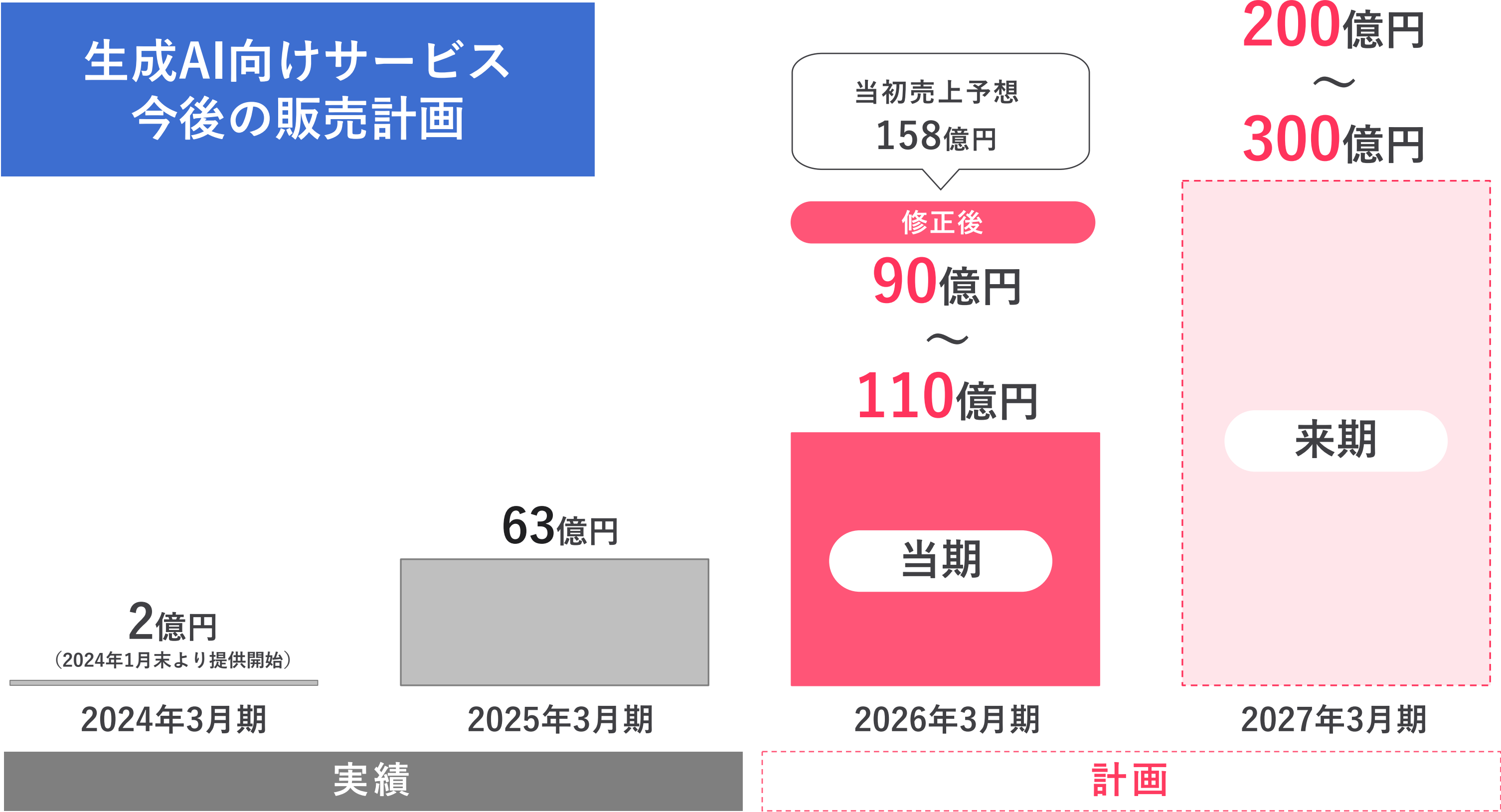
キャンペーン詳細

キャンペーン内容	高火力 VRT NVIDIA H100を最大100時間無料（※1）で利用できるクーポンを法人のお客様限定でプレゼント
対象サービス	高火力 VRT NVIDIA H100（※2）
対象者・適用条件	応募期間内に専用の応募フォームからお申し込みいただき、かつ、新規でプロジェクトを作成いただいた法人のお客様
応募期間	2025年7月28日（月）から2025年8月22日（金）まで
その他注意事項	● 本キャンペーンによる割引適用期限は9月末までとなります。 ● 応募いただいた内容を確認のうえ、順次メールでご案内いたします。また、内容に応じて最大10営業日ほどお時間をいただく場合があります。 ● クーボンの提供には、さくらのクラウドの新規プロジェクトの作成が必要となります。担当者よりさくらインターネットの会員IDと適用対象となるさくらのクラウドのプロジェクトコードを確認させていただいたのち、クーポンをお渡しいたします。なお、応募いただいた場合でも、在庫状況又は当社サービス約款に基づく判断により、サービスをご提供できない場合があります。

※1 250GB-SSDプランのご利用を前提に算出

※2 2025年7月31日正式版リリース

継続見込みの生成AI向け大型案件終了の影響により、**当期**は販売計画を**見直し**
一方、**来期**は重点施策の展開による成長加速を見据え、**従来想定**の水準を据え置き



技術・インフラ・支援体制のすべてを磨き
顧客のAI実装とともに成功へ導くデジタルインフラトップ企業として飛躍

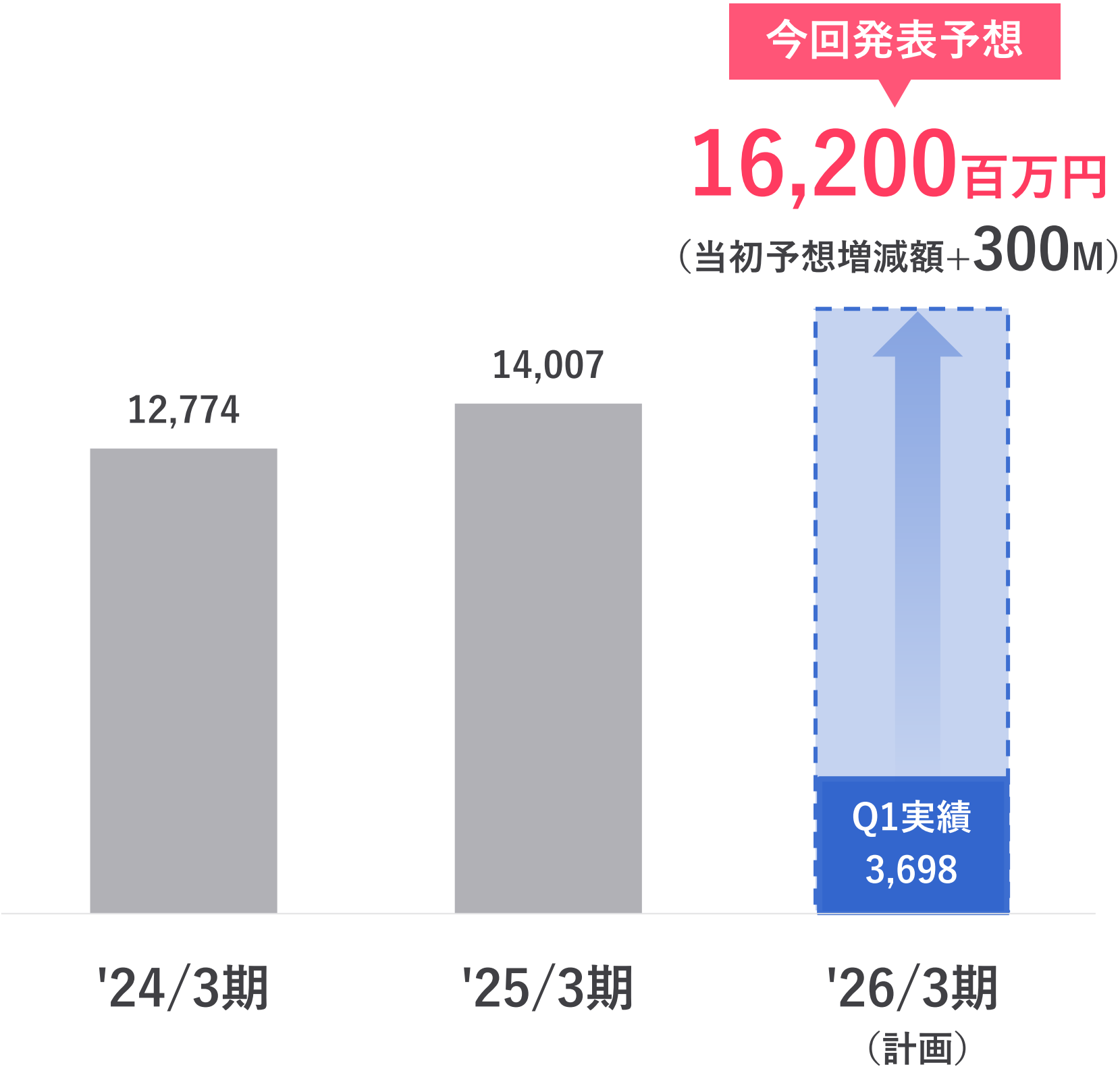
業績予想修正

2.クラウドサービスへの取り組み

クラウドサービスの通期予想は当初想定水準で成長見込み

クラウドサービス売上推移

(単位：百万円)



販売体制の強化とサービス機能開発を加速
中長期的な事業拡大をけん引

- 既存のクラウドサービスは、顧客理解を起点とした課題解決型の提案と営業・技術が連携した伴走支援により、売上拡大を目指す
- 2026年3月末のガバメントクラウド正式認定に向けた機能開発は順調に進捗
- クラウド型の生成AI向けサービスである「高火力VRT」「高火力DOK」を今期よりクラウドサービスへ分類。当初予想から+3億円の見込み

当社の“**戦略的な強み**”と“**共創型エコシステム**”を掛け合わせ、 顧客価値と市場開拓の両輪で成長を最大化

既存顧客への価値最大化 (信頼と深化)

- **戦略提案と技術支援による“共感型”課題解決体制の構築**

当社の「垂直統合 × 自前主義」の強みを活かし、営業と技術が一体で対応。顧客視点での高精度な提案と即応性ある技術サポートにより、課題解決力と信頼性を両立

- **アップセル・クロスセルを通じた“関係深化型”拡張モデルの推進**

技術ナレッジの提供や検証支援、継続的なフォローアップを通じて、検討段階から実運用までを一気通貫で支援。
顧客の活用成果を共に高め、継続的なアップセル・クロスセルの機会創出と価値の拡張と関係性の深化を同時に実現

新規顧客へのアプローチ (機会創出と領域拡大)

- **パートナー共創による新領域への戦略展開**

自社単独では提供が難しい専門性や価値をパートナーとの共創ネットワークを通じて補完・拡張。非IT業種や公共分野など、未開拓領域への高付加価値アプローチを実現

- **課題起点での“価値共鳴型”リード創出**

顧客の変化や兆しに着目、課題や関心の発露につながる接点を設計。ウェビナーや展示会を“共感を育てる場”として活用し、これまでアプローチできていなかった層にも届く、共創起点の営業スタイルへ展開

「売る」ではなく「共に価値をつくる」
顧客起点で未来の需要を創出する進化型ソリューション営業へ

顧客の「やりたいこと」を「できる」に変える高付加価値サービスを提供

		方向性	施策
ただ「売る」ではなく 顧客起点で 課題を解決 ● 技術と営業が連携した 伴走型の提案 ● 多様なパートナー企業 による提案		新規顧客への アプローチ	● パートナーネットワークの拡大 パートナー企業との連携により非IT一般企業・公共分野へのシェア拡大を目指し、ウェビナー・イベント開催、展示会への共同出展など、共創エコシステムを最大限に活用、新たな市場機会を創出 ● 市場課題に即応したリードの獲得 具体施策として、VMwareライセンス変更に直面する事業者に対し、課題解決型のウェビナー・ハンズオンを実施。8月よりクラウド移行促進キャンペーンを開始
		既存顧客への 価値最大化	● 大口顧客への訪問によるカスタマイズ提案 大口クラウド顧客を訪問、ヒアリングによる技術課題を解決 11月開始のプレミアムサポートや新機能提供を通じて、顧客満足度の向上と利用拡大を促進
		大規模需要への 対応強化	● 石狩第3ゾーン稼働による大規模案件対応を本格化 10月の石狩第3ゾーン稼働により大規模リソースの受け入れが可能に。要望に応じて、当社のクラウドと顧客機材を組み合わせた専用プライベートゾーンの構築や1社専用の大規模ゾーン構築にも柔軟に対応 技術と営業の連携により、導入障壁を解決し大型案件の獲得を目指す

振り返り

成長戦略の実践



成長戦略を支える基盤強化

サービス
ラインアップ
を充実

- 高火力シリーズ第三弾 高火力VRT (4月)
- さくらの生成AIプラットフォーム (5月)
- 高火力シリーズ第一弾 高火力PHY H200プラン (6月)

公共分野
での実績を
積み上げ

- 気象庁と「ハイパフォーマンス・コンピューティング・クラウドサービスの提供」について契約締結 (6月)
- 2026年3月末のガバメントクラウド正式認定に向け、社内の開発リソースを集中し順調に進捗

顧客・
パートナー
との接点を
拡大

5件の展示会にブースを出展、うち2件はパートナーとの共創を目指した共同出展となり、認知・案件獲得を強化。加えて、パートナーのオンボーディング施策や学習コンテンツ提供による自走支援を推進

人材獲得

124名を採用 (年度内内定者含む)
ハイレイヤー人材をはじめとする即戦力人材を早期に確保。Q1時点で必要な人員体制を整えることができたため、当初想定していた採用規模より縮小する見通し

体制強化

成長戦略を強力に推進するため、上級執行役員を選任し、経営陣の責任と権限を明確化するとともに、組織体制を抜本的に再編するなど、成果へのコミットメントを一層強化

データ
センターの
拡張

コンテナ型データセンターが稼働 (6月)
短期間での構築により需要急増にも柔軟に対応しながら、段階的な投資を実現できることで、成長を支えつつ、競争力を強化

パートナー連携の強化・展示会出展など顧客接点を拡大し、市場開拓を推進

パートナー企業との共同出展



■2025年4月
ソフトウェア & アプリ開発展
Japan IT Week【春】
@東京ビッグサイト



■2025年7月
自治体・公共Week
自治体DX展
@東京ビッグサイト

取り組み内容

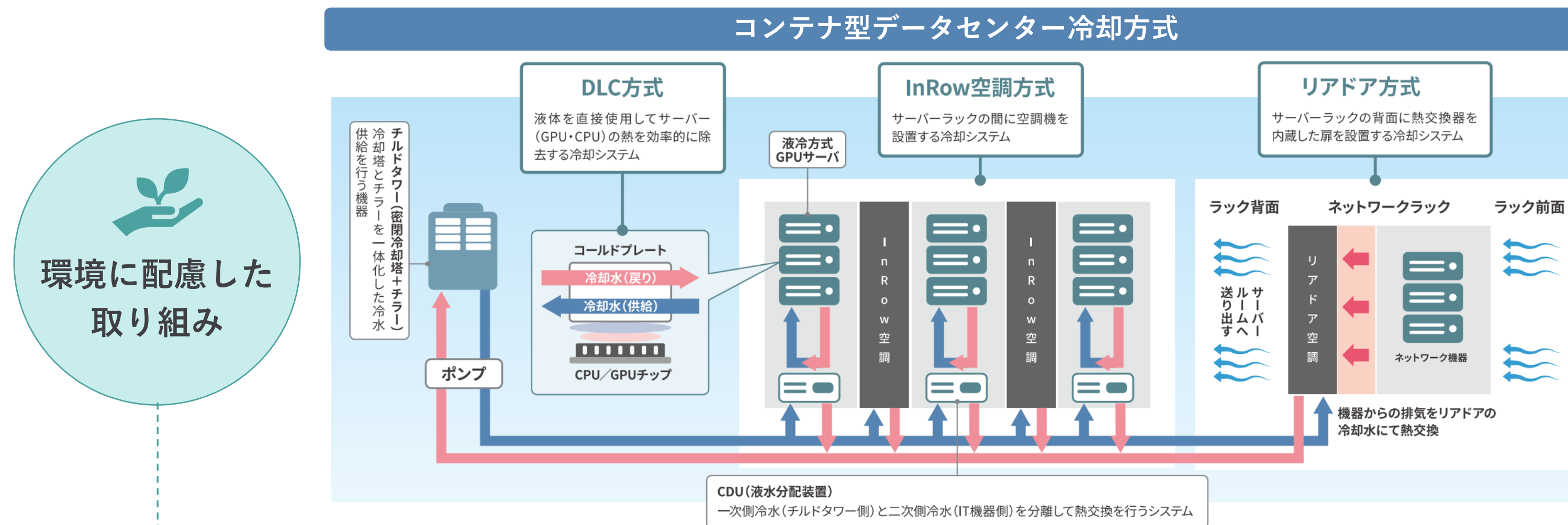
- 展示会出展
 - ・ パートナーとの共同出展より課題解決型のサービス提案を実現、顧客接点を拡大。今期はパートナー企業との共同展示を含め、約20件の展示会出展を計画
- パートナーイベント
 - ・ 今期、九州・北海道・大阪でパートナー会を開催予定
 - ・ 11月には初めてのカンファレンスを実施するなどパートナーとの共創エコシステムを強力に推進

その他、当社社員によるイベント登壇、ウェビナー開催など、顧客起点を重視したマーケティング・営業活動を一層強化

柔軟性と運用効率を両立する次世代データセンターを構築
「NVIDIA H200 GPU」を約1,000基整備し、2025年6月よりサービス提供開始

環境負荷の低減を実現しながらクラウドサービスの成長を支える

- 規格化されたユニットを用いることで短期間での設置・稼働が可能。需要に応じて段階的に容量を追加できる構成により、効率的な投資と需要に応じた拡張を実現
- 再エネ100%の石狩データセンターに設置したコンテナ型データセンターは高効率な冷却設計や運用自動化を通じ、従来型のデータセンターと比べ少ない人員での運用・保守が可能となり、高い運用効率を維持



冷却方式には高効率な液浸冷却を採用。サーバーを冷却液に直接浸すことで、空調設備に比べて大幅な省電力化と高密度実装が可能に

生成AIの需要に対応し、
GPUの段階的な設置とコンテナ型データセンターの構築は計画通り進行



ESG経営への取り組み

人的資本経営への取り組み 全体像

「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

ES（エンプロイーサクセス）の実現

社会や顧客への価値提供の源泉である人材の価値向上

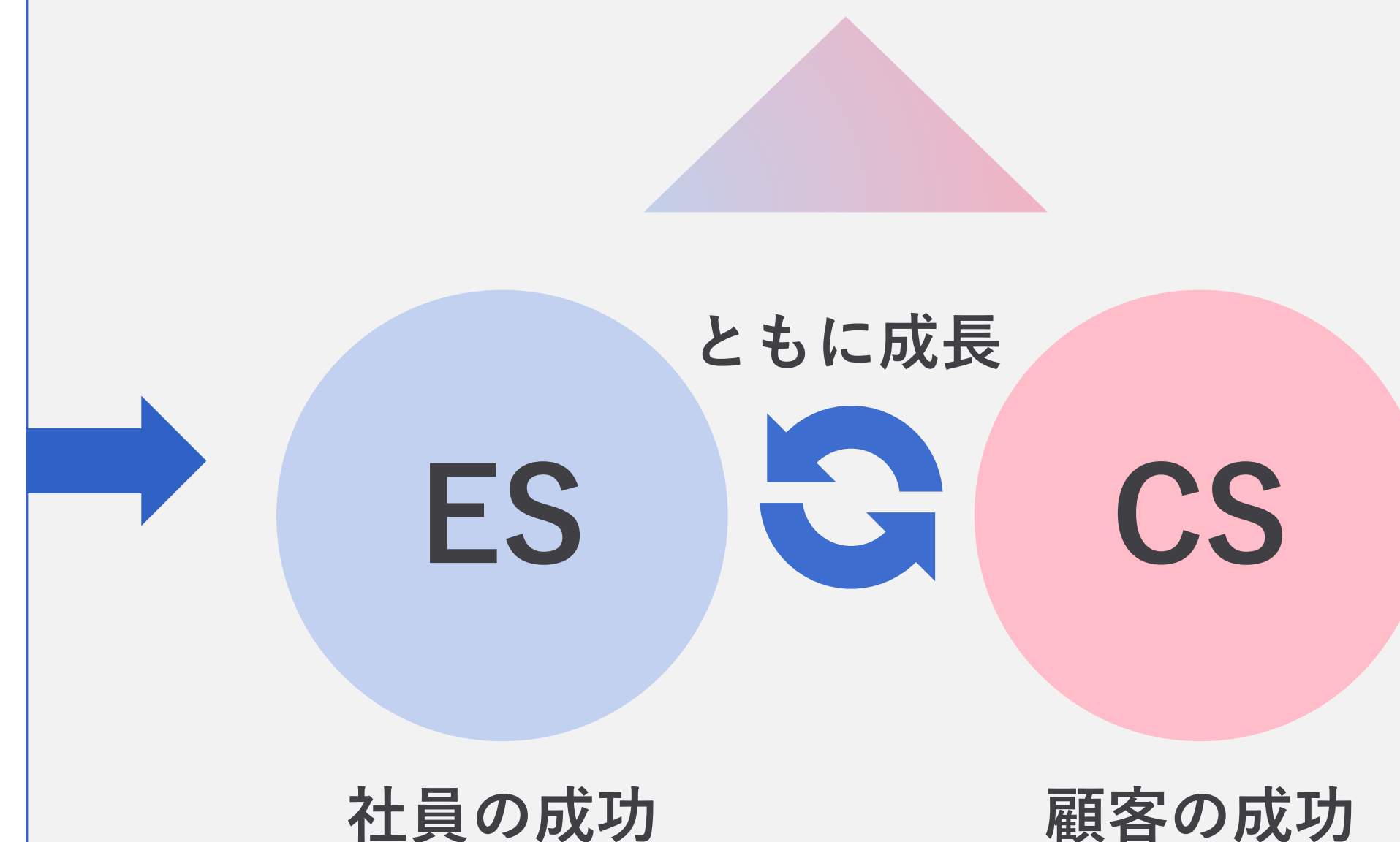
顧客への新たな
価値の創出力環境変化に対応できる
多様な人材母集団優秀な人材が
中長期的に活躍

重点テーマ：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. こころと体の健康
03. 多様な人材の活躍推進
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

5つの柱の詳細は当社WEBサイトに掲載しています <https://www.sakura.ad.jp/corporate/corp/focus/>

「働きやすさ」と「働きがい」が両立し、
楽しく仕事をする個々の社員が
顧客へ価値を提供
ともに学び、成功する連鎖を生み出す



人的資本経営への取り組み Topics①（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）

GPTW Japanが実施する「働きがい認定企業」に初選出

当社では、会社が「働きやすい」環境を提供し、そのなかで社員一人ひとりが「働きがい」を追求し、働き方の多様性を尊重する取り組みを継続的に推進。フレックス制度やリモートワークの導入、パラレルキャリアの推進など、社員が柔軟に働ける制度整備に注力しており、今後も社員の多様性を尊重し、安心して働ける職場環境の整備を進める



特に高く評価された
働きがいポイントTOP 3 ※1

- ① ワークライフバランスが奨励されている
- ② 福利厚生・メリットが充実している
- ③ 雇用の安定性が高い ※2



▲リモートワーク中心で働く中、対面イベントで交流を深める当社社員の様子



■「働きがい認定企業」とは

世界最大級の意識調査機関である、GPTW Japanが、認定・ランキングにエントリーした企業へアンケート調査を実施し、調査結果が一定水準を超えた企業を働きがいに優れた企業として認定

※1 当社従業員へのアンケート結果から、同規模の他社と比較し相対的に強みといえる特徴を上から順に3つ記載
※2 アンケート項目原文では「この会社の雇用は守られている」と記載されております

人的資本経営への取り組み Topics②（人材育成と学び合う文化づくり）

生成AIサービス活用と
グローバル人材育成に向けた教育プログラムを開始



生成AIサービスの活用で業務の質的改善を目指す

業務効率および生産性向上の取り組みとして、生成AIサービスの法人用アカウント（ChatGPT Enterprise）を今年4月より全社員に提供開始。基礎知識から業務適用までを学ぶ講習を実施し、カスタムGPT作成など実践的な利活用を支援



第二言語学習支援をスタート

海外展開を見据えた人材育成の一環として、希望者に対し第二言語（英語）学習支援のトライアルを開始。海外顧客対応や現地出向に備え、社内の英語対応力強化を図る

成長したい、学びたい社員を積極的にサポート

- ITパスポート試験を入り口に、「Di-Lite」※の資格取得を推奨

※Di-Lite：「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、共通して身につけるべきデジタルリテラシー範囲



- 成長支援のための補助プログラム

キャリア相談窓口、外部動画学習サービス提供、
資格取得の費用補助、生成AIサービス利用料全額補助

- 独自の社内教育プログラム「DX Journey」で、
実務に直結するデジタル人材を育成

（講座の開催実績）

講座名	総時間
業務ツール活用	6時間
ビジネス AIコミュニケーション	7時間
ITリテラシー	6時間



人的資本経営への取り組み 参考データ（「働きやすさ」と「働きがい」の両立）

リモートワークやパラレルキャリアの推進など、フレキシブルな働き方を支援する社内制度の整備を継続
ワーキングパパ・ママにも働きやすい環境やキャリア形成支援体制を拡充し、社員の女性比率向上や女性管理職の積極登用等にも注力

2024年度
リモートワーク実施率※

88.7 %

[参考] 2023年度（当社）：89.5%

※2025年3月の1か月間で算出。非出社率

2024年度 育児休業

取得率

平均休業期間

男性 50.0 %
女性 100.0 %

男性 68.3 日

[参考]2023年度（全国）：【男性】30.1%【女性】84.1%※

※出典：令和5年度 雇用均等基本調査

2024年度
平均残業時間

10 時間 46 分

[参考]2024年度 情報通信業
平均：15.8時間 ※

※出典：令和6年 毎月勤労統計調査

2024年度
有休消化率※

72.5 %

[参考]2024年度 情報通信業
平均：67.1% ※

※出典：令和6年 就労条件総合調査

2024年度
管理職男女別比率

男性 86.0 %

女性 14.0 %

[参考] 2024年度 企業規模1,000～4,999人 平均：【女性】12.0% ※

※出典：令和5年度 雇用均等基本調査

2024年度
離職率

2.7 %

[参考] 2024年度 情報通信業
（上半期）：5.8% ※

※出典：令和6年上半期 雇用動向調査結果

さくらのデータを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください <https://www.sakura.ad.jp/recruit/data/>

地方創生とデジタルイノベーションの創出

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

リモートワークを前提とした働き方への転換と、東京一極集中を避けた全国各地への拠点設置による地域人材の雇用を促進
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た取り組みを進める

短期集中の伴走支援プログラムの実施

起業家、大学教授、一般個人など、多様な「やりたい」熱意を持つBlooming Camp会員に対し、専門家の助言を通じて短期間でプロジェクトを進める伴走支援を実施・運用

【運用実績：会員×JAMBASE共創プロジェクト】



Blooming Camp内で体感するARウォーキングイベント
「Blooming Garden」

オープンイノベーションを目的とした拠点



大阪

Blooming Camp
グラングリーン大阪・JAM BASE内
2024年9月開所

コミュニケーション
の場を創造

自由に人が集いつながる場として
オープンイノベーション施設：
「Blooming Camp」を開設。
企業・スタートアップ・教育機関・各種
コミュニティなどが主催するイベントを
年間450回以上開催

福岡

Fukuoka Growth Next内
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



地域採用の拡大

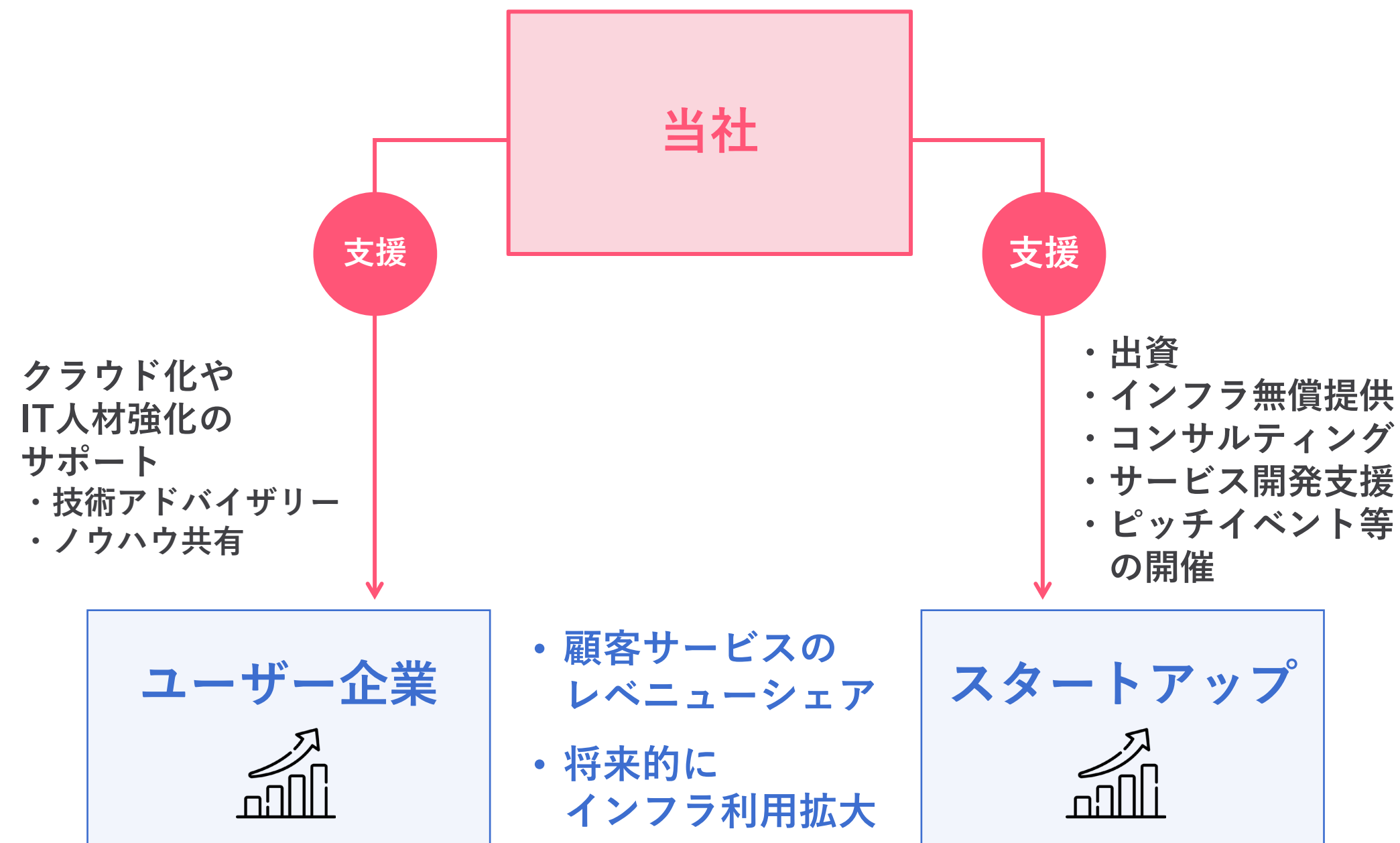
スタートアップ支援を推進

次なるスタートアップの“やりたい”を“できる”に変える、伴走型支援

将来の有望な顧客との接点を生み、デジタル社会の発展にも寄与するスタートアップ支援。
起業家との共創を通じて新たな市場の形成と中長期的な成長の実現を目指し、積極的な交流・連携を推進

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



■ スタートアップ共創プログラム「Link up」

スタートアップが事業展開に必要な基盤を支えるため、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年間提供。ImageFlux、高火力GPUサーバ、さくらのIoTも対象



02 技術協力

お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等

- テクニカルアドバイス
- ハンズオン・イベント
- 専用窓口

03 事業支援

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

- パートナー企業との提携支援
- プロモーション機会の提供
- スタートアップ担当とのメンタリング

デジタル分野の人材育成と、ITを活用した社会課題の解決を推進

当社の強みを活かして、デジタル分野を推進する人材の発掘・育成に寄与

日本のデジタル競争力の低下※を背景に、デジタル田園都市国家構想総合戦略（2023年改訂版）における、デジタル人材の育成・確保という課題に取り組み、デジタルを前提とした新しい社会の構築を目指す

理研R-CCSと若手人材育成に向けて連携

計算科学分野およびデジタル・クラウド分野の拡大普及における連携協力に関する基本合意書を締結

本締結により、エンジニアをはじめとする人材および技術情報の交流やノウハウの共有が可能に。理化学研究所計算科学研究センター（理研R-CCS）は、若手人材育成への取り組みを加速し、当社はR-CCSが保有する計算科学分野の知見を基に教育支援コンテンツの内容拡充をしていくことで、計算科学分野およびデジタル・クラウド分野の拡大普及に貢献



高専支援プロジェクトによる技術教育サポート

国立高等専門学校機構との包括連携協定締結から2年、より実践的な教育機会の提供を継続

若手社員による「実践」を重視した出前授業を全国の高専で継続実施。活動の場は海外にも広がっており、人材育成を軸とした積極的な支援活動を推進



▲ 新モンゴル高専で授業を行っている様子

新モンゴル高専と連携開始

モンゴルの国家的なデジタル化推進を背景に、当社は新モンゴル高専と連携し、学生にクラウド環境や計算資源を無償提供、授業の実施など、IT人材の育成を支援

※参考：IMD World Competitiveness Centre「世界デジタル競争力ランキング2024」 日本は世界主要国64ヶ国中総合31位。「デジタル/技術的スキル」では最下位の67位。
<https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness-ranking/>

環境に配慮した取り組み：石狩データセンター

当社事業に不可欠なデータセンターは、サーバーの稼働およ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[※]。当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

脱炭素と消費電力量削減に取り組む

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、環境に配慮し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）

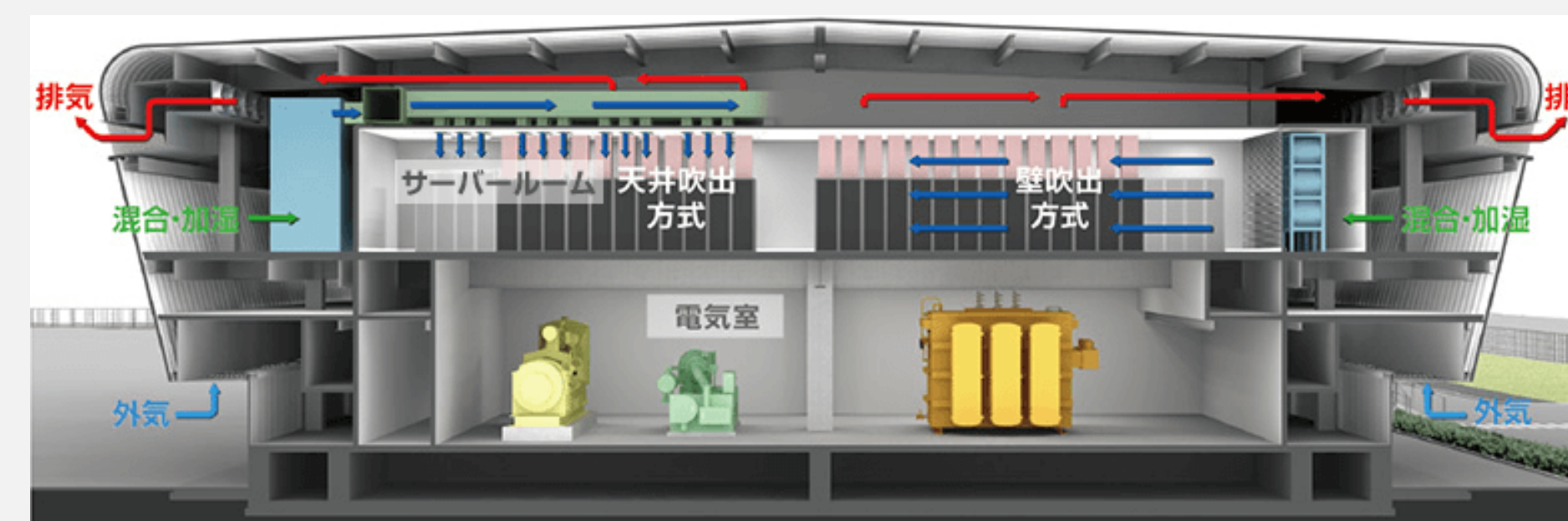
※参考：IEA（International Energy Agency：国際エネルギー機関）「Electricity 2024」 世界のデータセンターの消費電力量は2026年に2022年の2倍以上 <https://www.iea.org/reports/electricity-2024>

再生可能エネルギー100%を継続

脱炭素に向けた取組みとして、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

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）

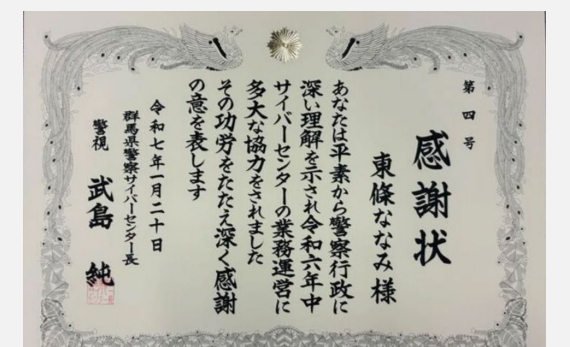
当社および当社が提供するサービス基盤と顧客のセキュリティレベルを向上させることにより、CSに寄与

【お客様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 群馬県警察サイバーセンター長より感謝状を授与

当社ネットセーフティ企画グループ所属の東條ななみが警察学校で、クラウドサービスの構造などの基礎知識や、不正申込の実情、照会・差押えで当社が提供可能な記録（証拠）等について講義を実施し、感謝状を授与された



社外役員・独立役員の活用とコーポレート・ガバナンスの強化

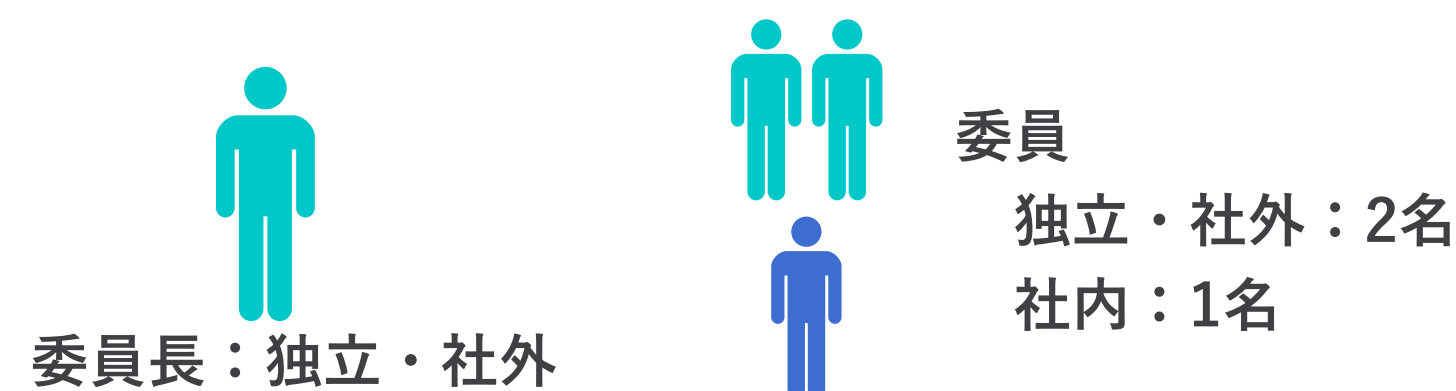
指名報酬委員会の設立と社外役員、独立役員の選任状況

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
独立社外取締役が委員の過半数を占め、かつ委員長を務めることで、取締役および監査役の指名・報酬、その関連事項に関する取締役会の機能に対し、これまで以上にガバナンスを効かせる

指名報酬委員会の構成

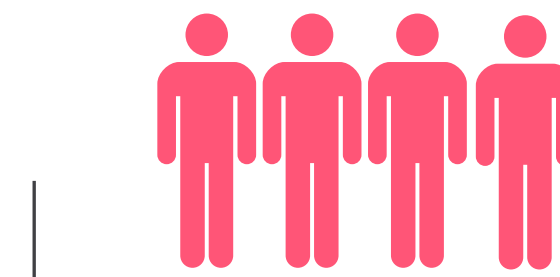


取締役の個人別の報酬等の内容にかかる決定方針を改定

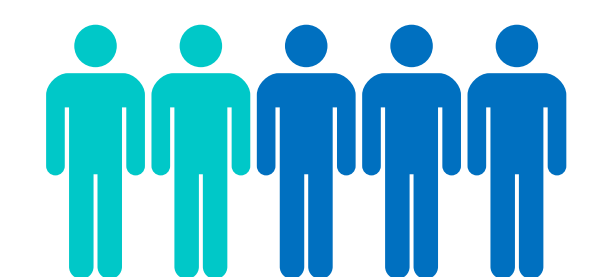
取締役報酬に関し、金銭報酬と非金銭報酬の割合および報酬水準についての方針を新設。経営環境や同業他社の水準・報酬構成を参考にした適切な設定とし、優秀な人材の確保と中長期的な企業価値向上を図る

● 取締役会における社外役員・独立役員比率 (2025年6月30日現在)

取締役9名

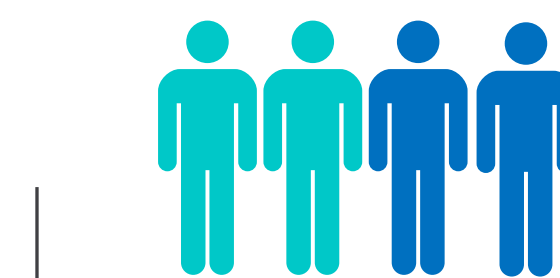


社内4名



社外5名（独立3名）

監査役：4名



社外4名（独立2名）

社外役員比率：69%

（監査役の社外比率100%）

独立役員比率：38%

appendix

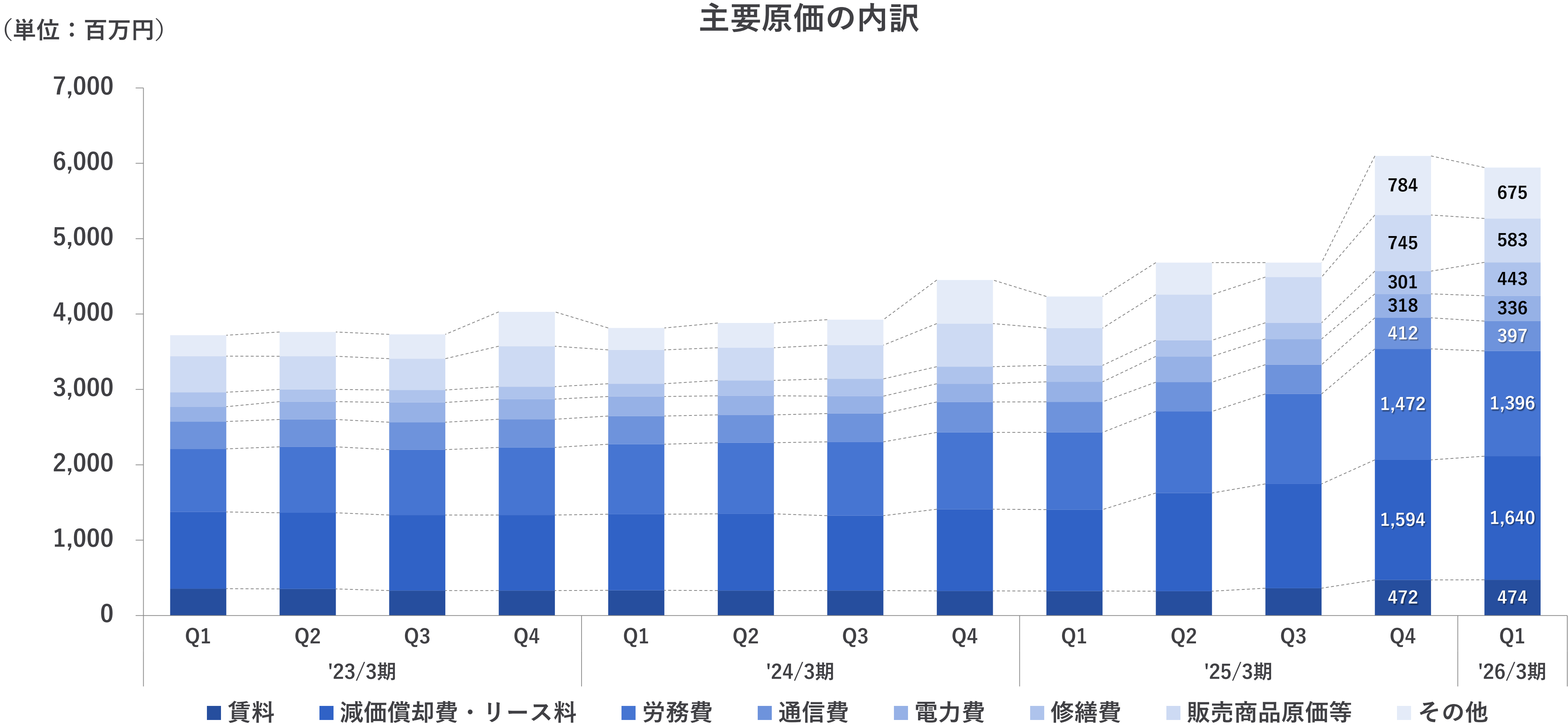
データ/会社概要

(金額：百万円)							
サービスカテゴリー	'25/3期				'26/3期	前四半期比	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	増減額	増減率 (%)
クラウドサービス	3,368	3,444	3,543	3,650	3,698	48	1.3
構成比(%)	56.7	47.0	43.6	36.4	49.4		
クラウドインフラストラクチャー	2,346	2,370	2,436	2,506	2,529	23	0.9
クラウドアプリケーション	1,021	1,074	1,107	1,144	1,169	25	2.2
GPUインフラ ストラクチャーサービス	497	1,742	1,834	2,697	1,363	△1,333	△49.4
構成比(%)	8.4	23.8	22.6	26.9	18.2		
物理基盤サービス	825	820	825	822	802	△20	△2.5
構成比(%)	13.9	11.2	10.2	8.2	10.7		
その他サービス	1,243	1,328	1,922	2,844	1,627	△1,217	△42.8
構成比(%)	21.0	18.1	23.7	28.4	21.7		

※2026年3月期より、連結サービス区分を変更。2025年3月期も組替後の数値を使用
※高火力PHYとさくらの専用サーバ高火力シリーズは「GPUインフラストラクチャーサービス」へ、高火力DOK・VRTは「クラウドインフラストラクチャー」へ組替え（詳細はP12へ）

（金額：百万円）

科目	'25/3期				'26/3期	前四半期比	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	増減額	増減率(%)
売上高	5,935	7,335	8,125	10,015	7,492	△2,523	△25.2
売上原価	4,236	4,685	5,159	6,100	5,948	△152	△2.5
売上総利益	1,698	2,650	2,966	3,914	1,543	△2,370	△60.6
販管費	1,467	1,586	1,676	2,354	2,001	△353	△15.0
営業利益	231	1,064	1,289	1,560	△457	△2,017	—
営業利益率(%)	3.9	14.5	15.9	15.6	△6.1		
経常利益	95	1,006	1,386	1,571	△438	△2,010	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	41	668	932	1,295	△324	△1,619	—
EBITDA	1,032	2,212	2,712	3,127	1,205		



2026年3月期 投資の状況

(単位：億円)

投資内容		通期予算	通期実績
データセンター		107	61
	うち、コンテナ型データセンター	60	33
サーバー、ネットワーク機器		290	74
	生成AI向けサービス	228	57
その他（システム、事務所関連等）		3	0
合計		401	136

※ 金額は1億円未満切り捨て。圧縮記帳前の金額

2026年3月期 人員数

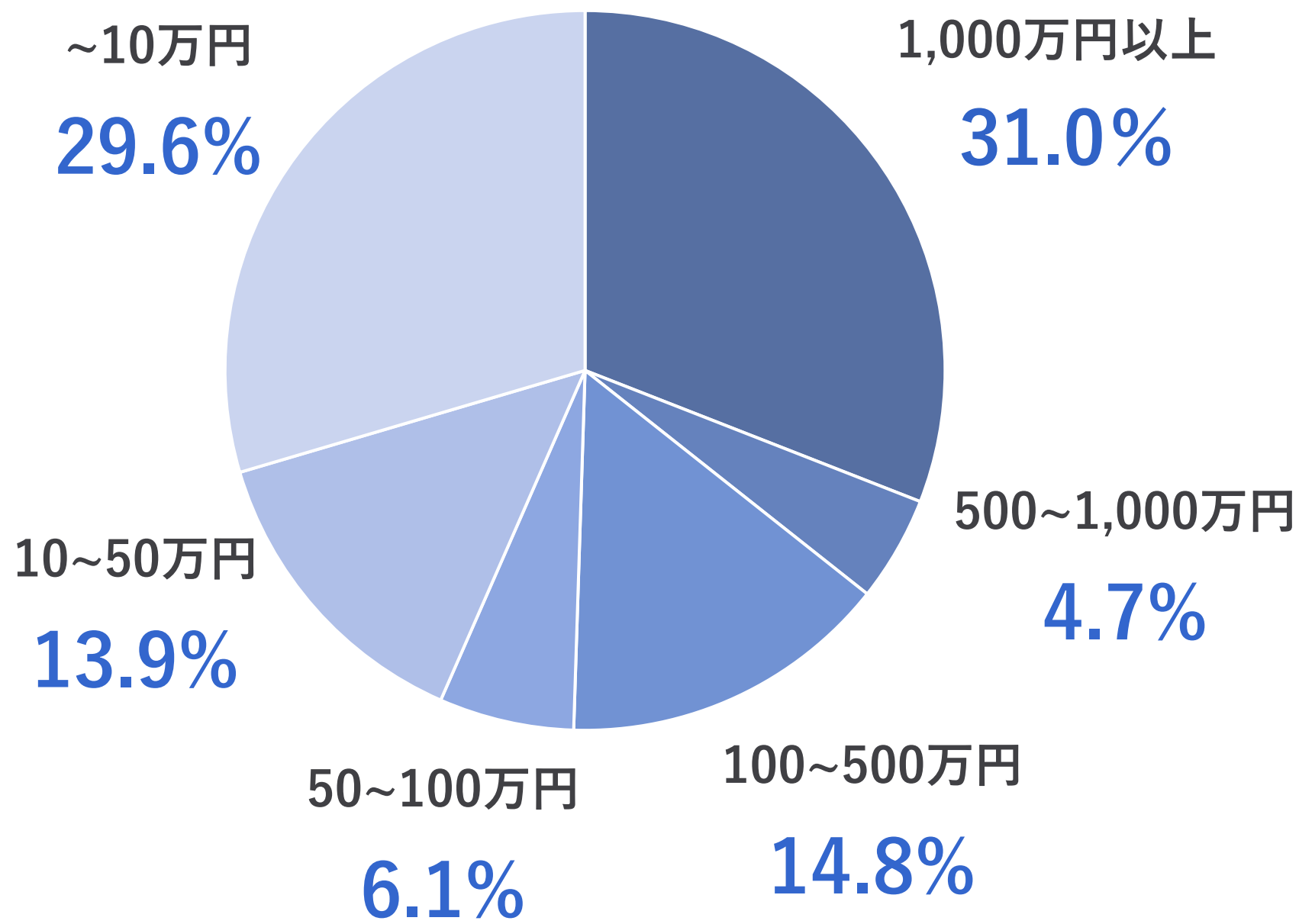
前期末より 81名増		[採用人数の状況]	
		'25/ 3末	'25/ 6末
従業員数※		997	1,078
■ 増減内訳		増減（人）	
当 社	エンジニア	+31	
	営業・販促・新規企画	+15	
	管理	+28	
グループ会社		+7	
計		+81	

※従業員数は当社から他社への出向者を除く他社から当社への出向者を含む
就業人員となります

売上構成が小口、大口に分散され、特定の業種・属性に依存しない顧客構成

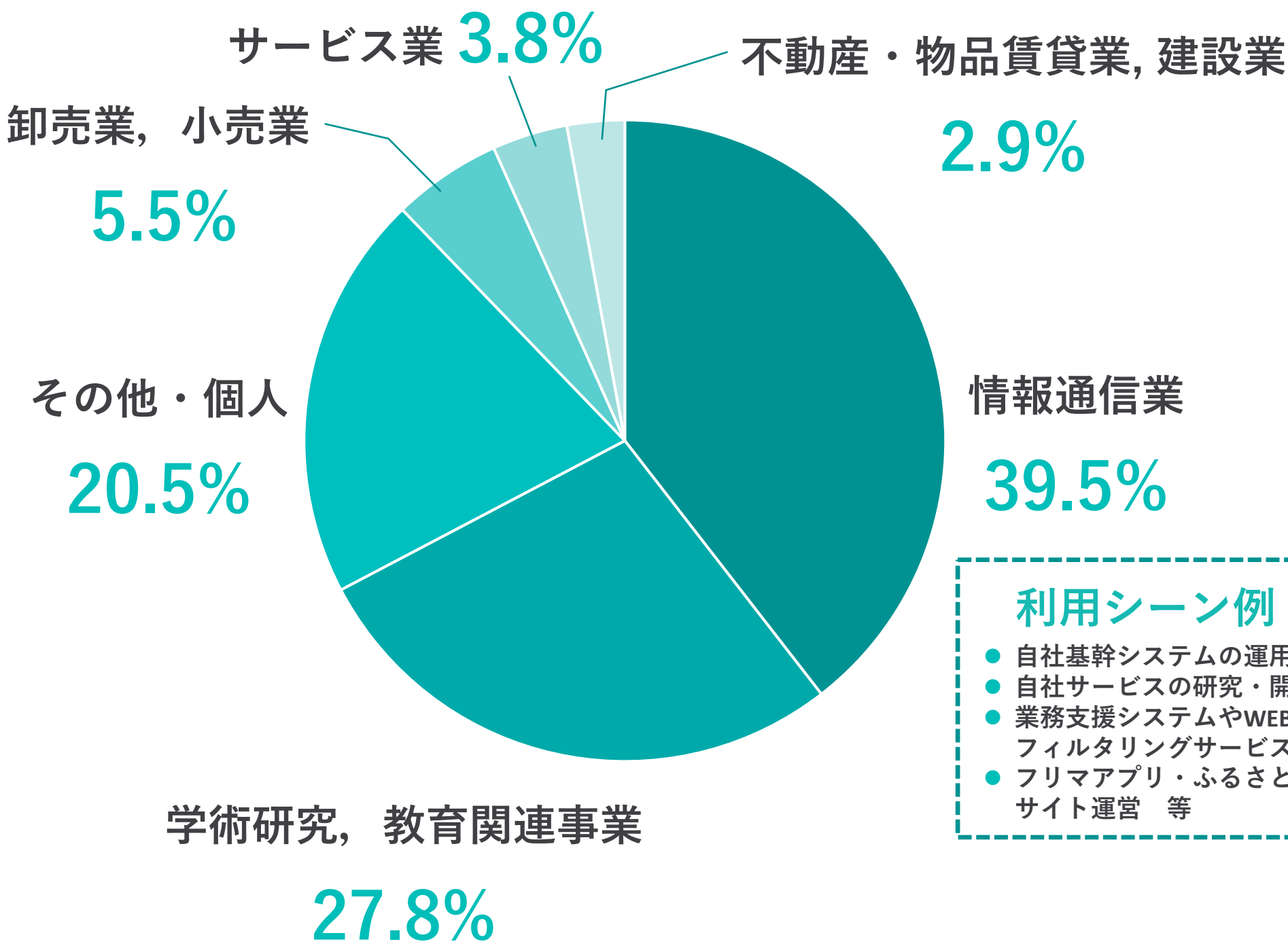
月額料金別データ

(売上構成比)



顧客構成データ

(売上構成比)

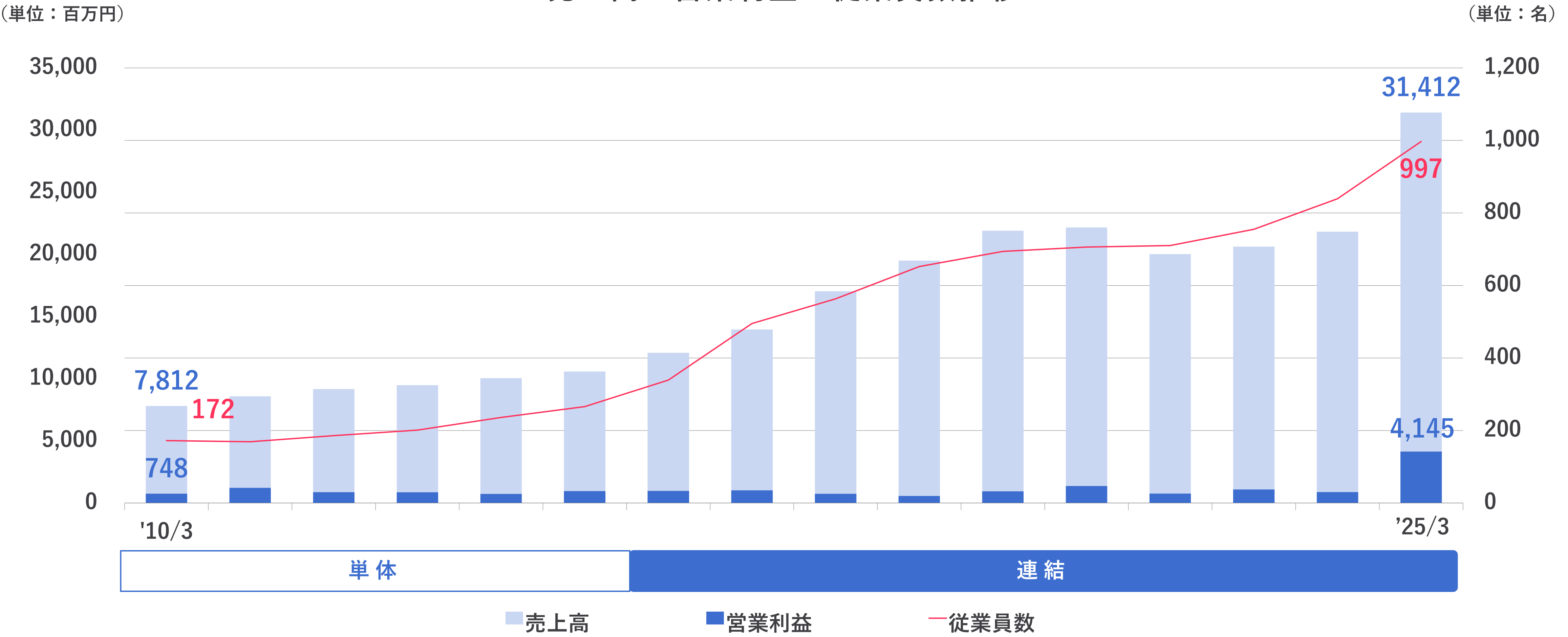


利用シーン例

- 自社基幹システムの運用
- 自社サービスの研究・開発
- 業務支援システムやWEBフィルタリングサービス等の提供
- フリマアプリ・ふるさと納税サイト運営 等

※さくらインターネット単体のみを対象に集計しております

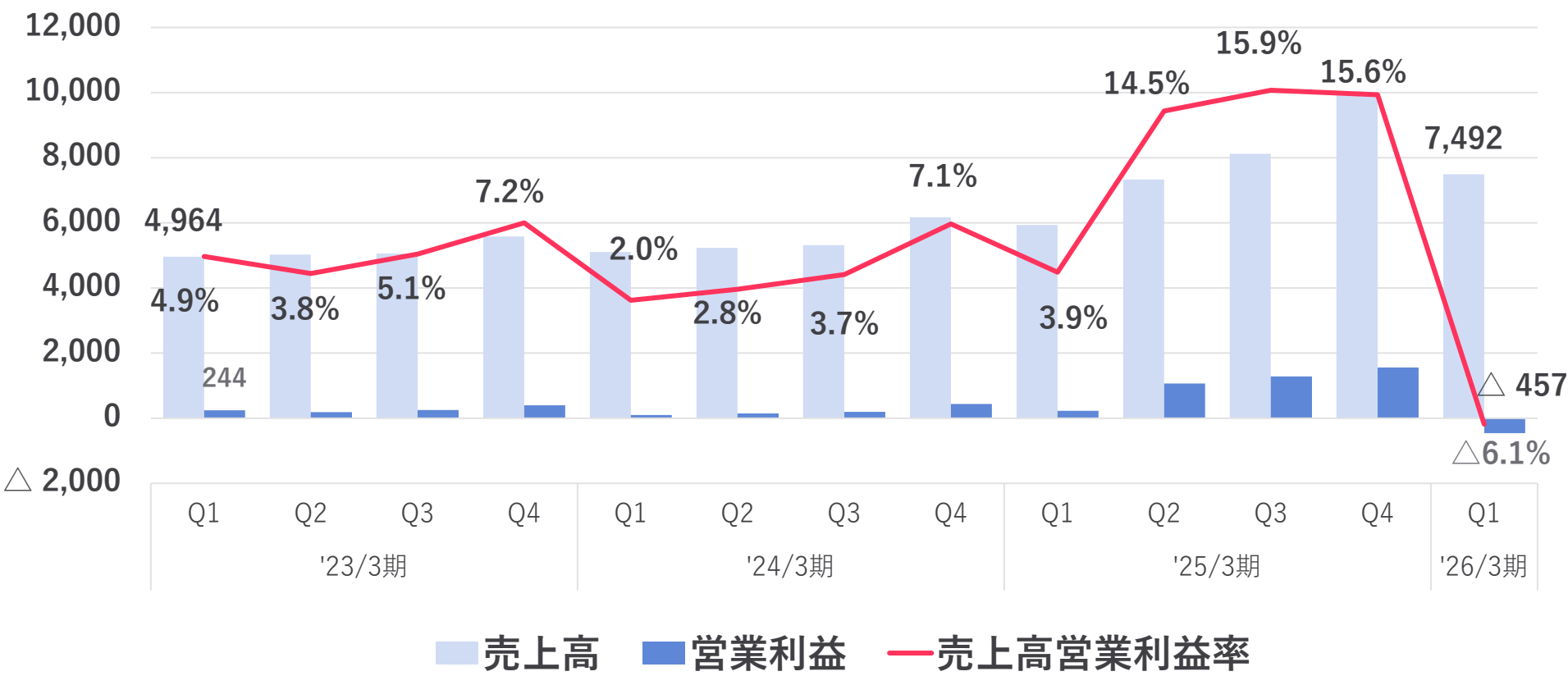
売上高・営業利益・従業員数推移



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

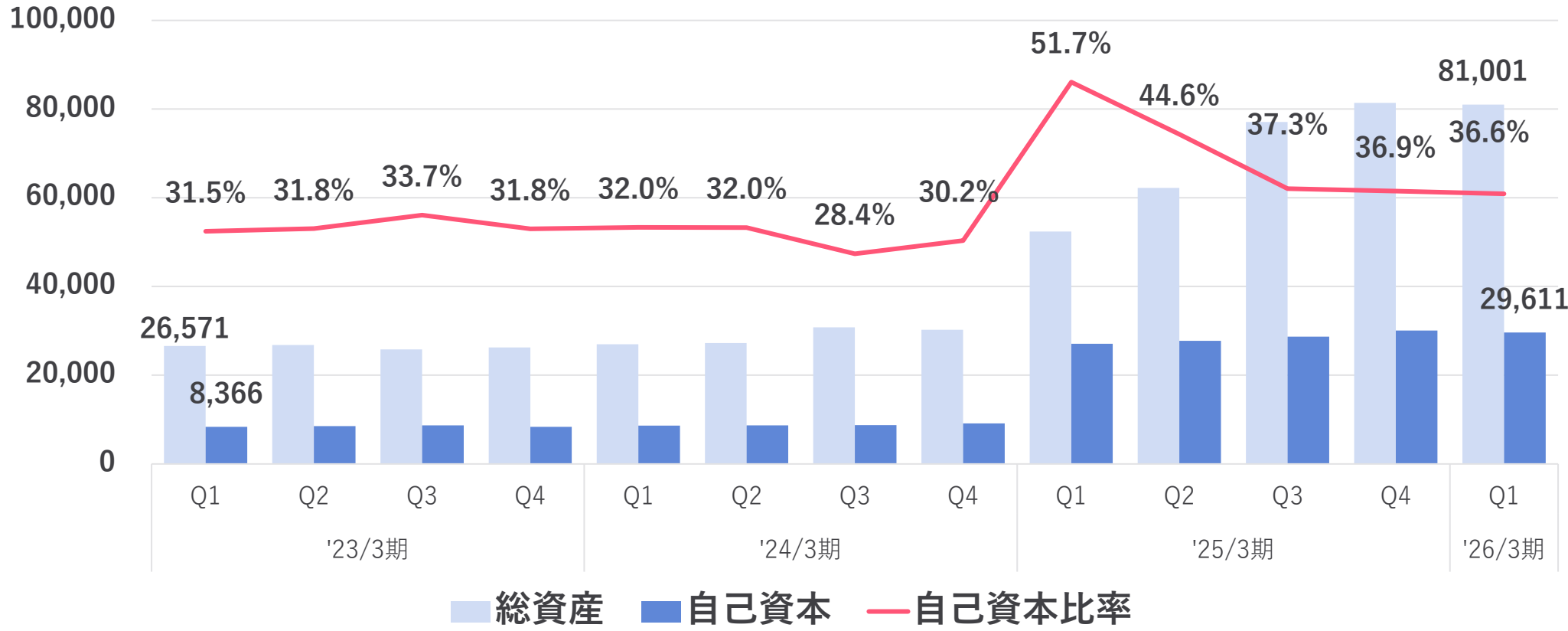
売上高営業利益率

(単位：百万円)



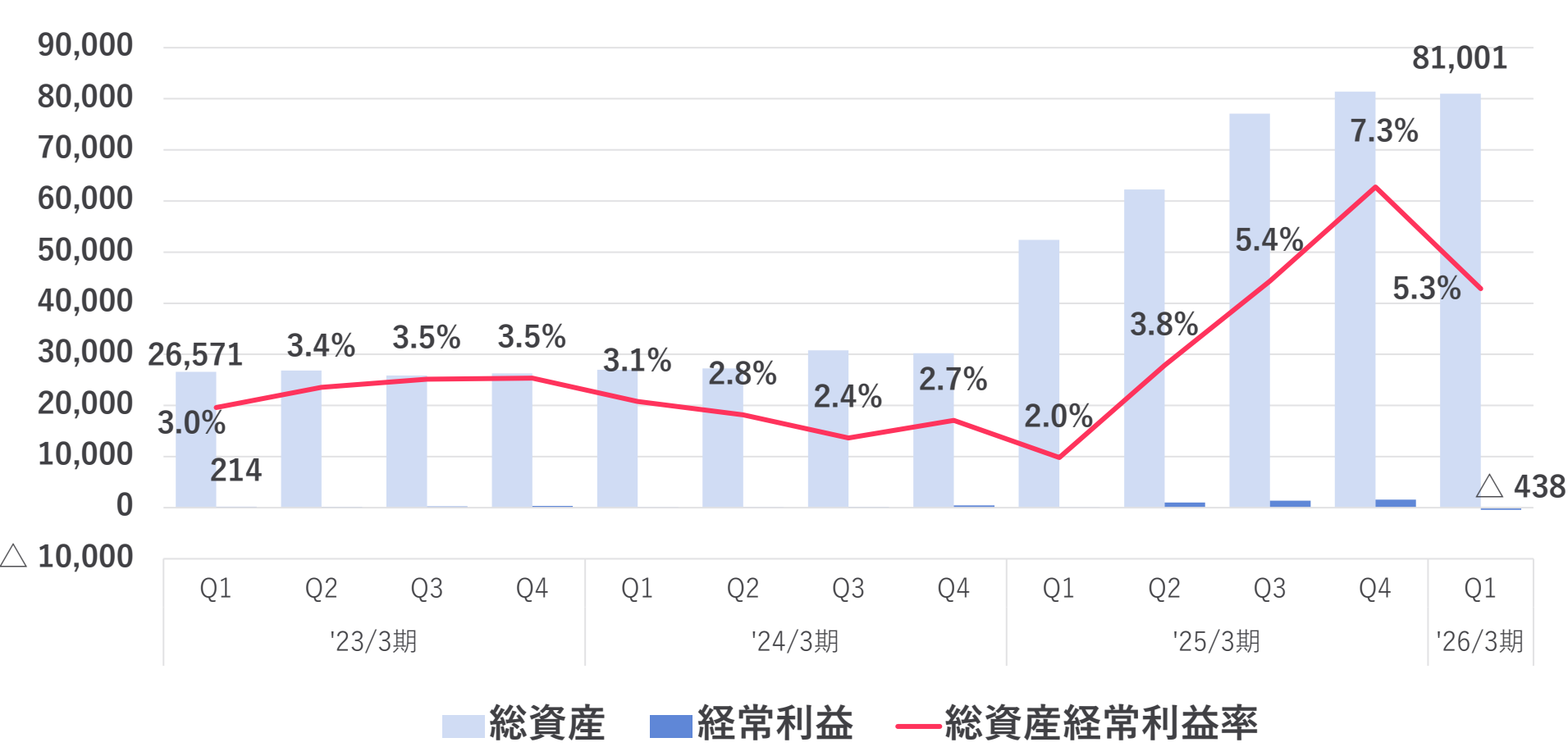
自己資本比率

(単位：百万円)

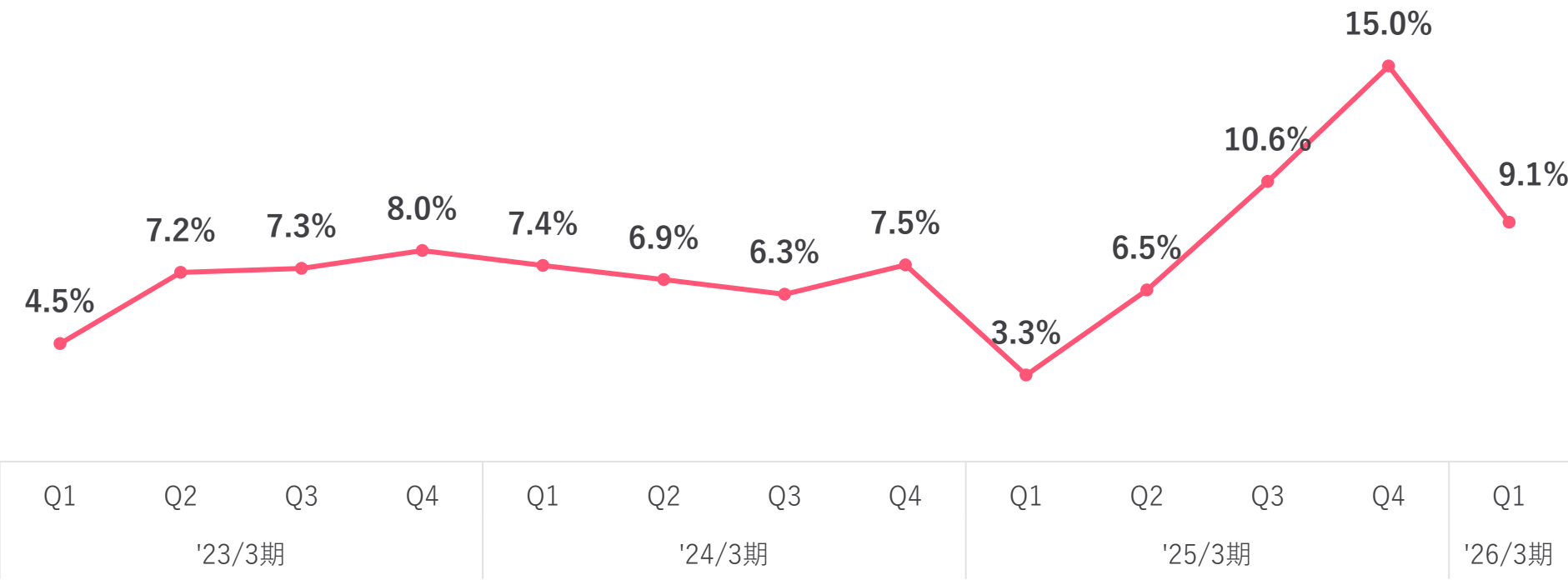


総資産経常利益率

(単位：百万円)



ROE



※総資産経常利益率、ROEの利益は直近4四半期の数値で算出しております。

沿革

- 1996

○

さくらインターネット創業

1996年12月に現社長の田中邦裕が、
舞鶴高専在学中に学内ベンチャーとして創業
- 1999

○

株式会社を設立 / 最初のデータセンター開設

1999年8月に株式会社を設立。10月には、第1号となる
データセンターを大阪市中央区に開設
- 2005

○

東証マザーズ上場

2005年10月に東京証券取引所マザーズ市場に上場
- 2011

○

石狩データセンター開設

2011年11月、北海道石狩市に国内最大級の
郊外型大規模データセンターを開設
- 2015

○

東証一部に市場変更

2015年11月に東京証券取引所市場第一部に市場変更
- 2021

○

創業25周年

2021年12月、創業25周年
- 2022

○

東証プライム市場へ移行

東京証券取引所 新市場区分のプライム市場へ移行
- 2023

○

ガバメントクラウドに条件付き認定

2026年3月末までの技術要件達成を条件とし、
国産で初のガバメントクラウド提供事業者を選定

会社概要

商 号	さくらインターネット株式会社
本社所在地	大阪府大阪市北区大深町6番38号
創業年月日	1996年12月23日 (会社設立は1999年8月17日)
上 場 年 月 日	2005年10月12日 (マザーズ) 2015年11月27日 (東証一部 (現プライム市場) へ市場変更)
資 本 金	112億8,316万円
従 業 員 数	1,078名 (連結)

(※2025年6月末日現在)



■IRに関するお問い合わせ先

IR情報 お問い合わせフォーム

<https://www.sakura.ad.jp/corporate/ir/contact/>

当資料に掲載されている業績予想などは、資料作成時点における弊社の判断に基づいており、その情報の正確性を保証するものではありません。さまざまな要因により、当資料記載の業績予想とは異なる結果となりうることをご承知おき下さい。