

2023年3月期 期末

決算説明資料

2023年4月27日



決算ハイライト

クラウド集中体制への転換から2年目で、**営業利益は +43.2%の増収増益**

- 連結売上高は前期比 **3.0%**増、営業利益は **43.2%**増で増収増益
- **外的要因**（原油価格高騰による電力費増加や円安によるドメイン取得原価増加）による想定外の費用増加等があるも、クラウド集中による**投資の効率化やデータセンター最適化が進行**

中長期的な成長実現に向けた**各施策が加速**

- **DX共創の加速**：コインチェック株式会社、ヤマト運輸株式会社・株式会社セールスフォース・ジャパン、エレコム株式会社、DXアンテナ株式会社等※の大手企業との連携で、新たなSaaSサービスの共創が加速（※サービスリリース順に記載）
- **採用の強化**：さらなる成長へ向けた人材確保が順調に進捗（連結従業員数：前期末より60名増加）
- **株式報酬制度の導入実施**：役職員へのインセンティブとして譲渡制限付株式報酬制度および株式給付信託（J-ESOP）を導入
- **自己株式の取得**：資本効率の向上と株主還元の充実を図るとともに、将来的なM&Aでの活用等を目的として自己株式を取得

外的要因※による費用増加等があるも、
クラウド集中による投資の効率化やデータセンター最適化が進行し、増収増益

※原油価格高騰による電力費増加や円安によるドメイン取得原価増加

(金額：百万円)

科目	'22/3期 通期	'23/3期 通期	前期比	
	金額	金額	増減額	増減率 (%)
売上高	20,019	20,622	603	↑ 3.0
営業利益	763	1,093	329	↑ 43.2
経常利益	649	965	316	↑ 48.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	275	666	391	↑ 142.0

事業領域・経営資源のクラウドサービス集中への転換を公表して2年目
協業による新たな成長領域の創出や中長期的な成長実現へ向けた人材獲得が進捗

2021年3月期期末 決算説明資料にて公表した経営方針の転換

事業環境の変化を市場機会と捉え、クラウドビジネスを中心に顧客の「やりたいこと」を「できる」に変える

事業方針や経営資源の配分方針を転換

事業領域
・
経営資源

幅広いラインアップ

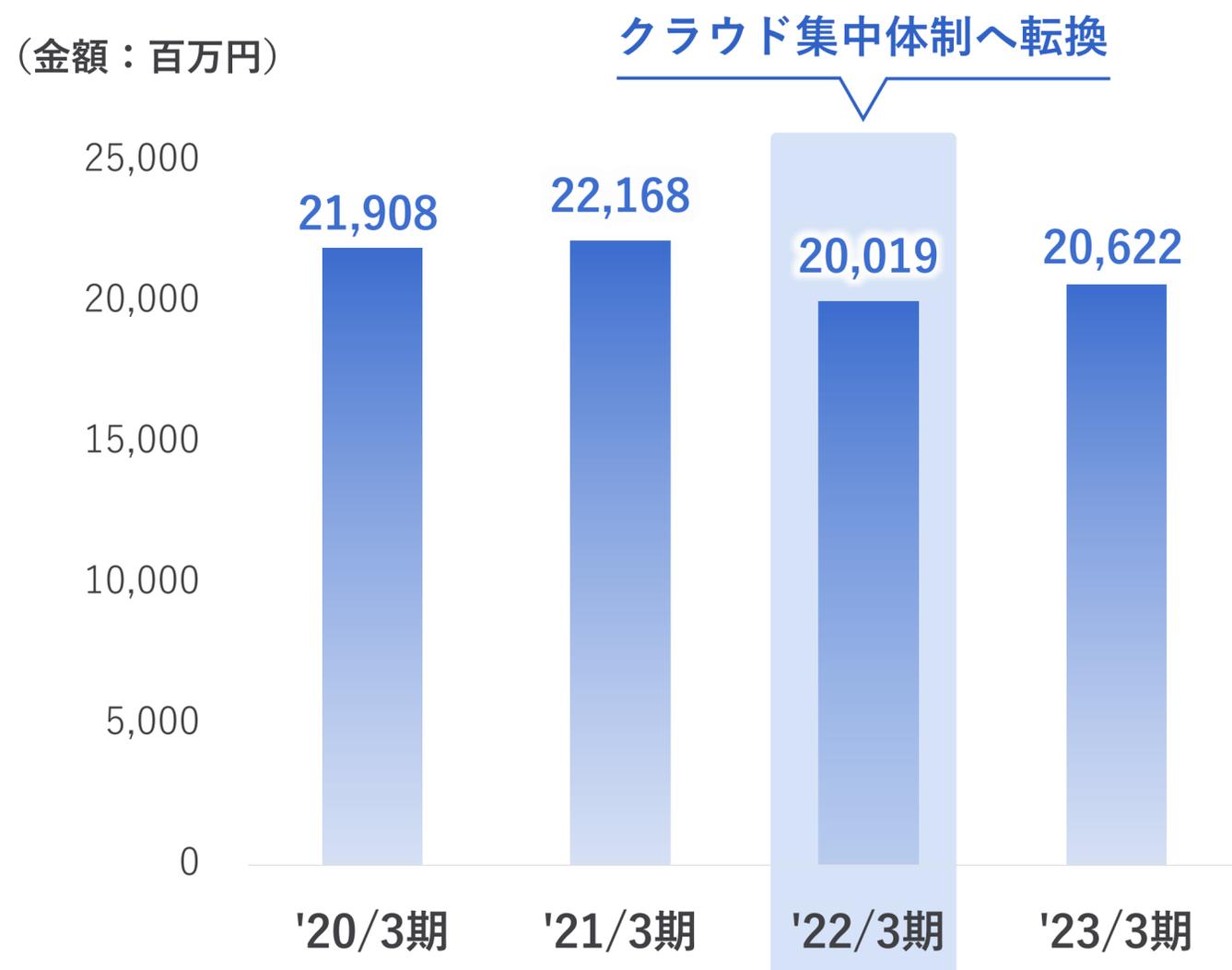


クラウドサービスへ集中

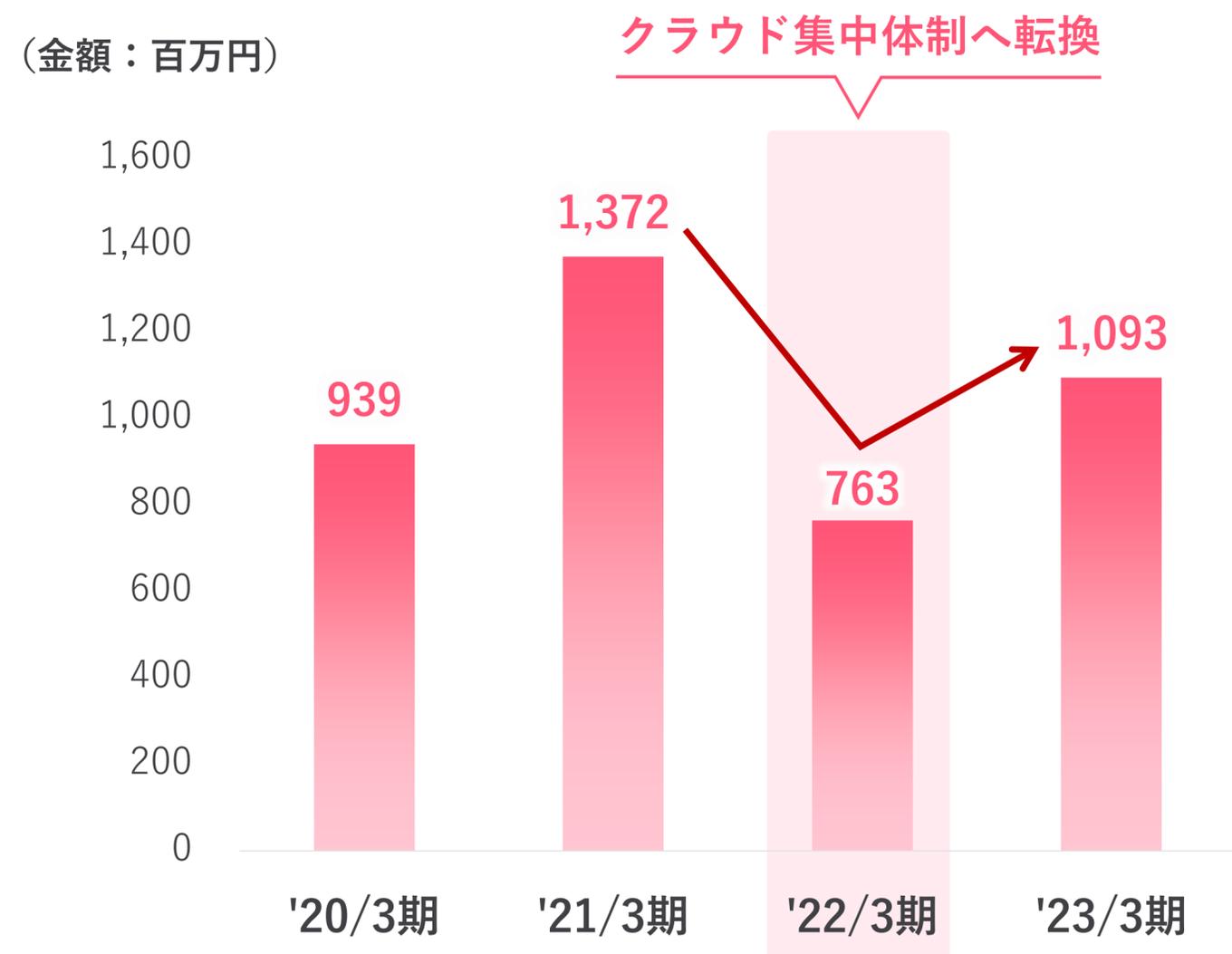
クラウドサービスの強化により、伸び行くクラウド市場へ注力領域をシフト。
スモールビジネスを展開する顧客に対し、IaaSだけではなく、PaaS/SaaS等
より上位のレイヤーへと注力領域を拡大し、総合的なクラウドソリューションを提供する

クラウド集中体制への転換から2年目で、**営業利益は転換前の水準に増加**

売上高の推移



営業利益の推移



ストック型収益を示すARRは前年同期比**7.4%**で推移

ARR (Annual Recurring Revenue)

(単位：百万円)

12,000

11,500

11,000

10,500

10,000

9,500

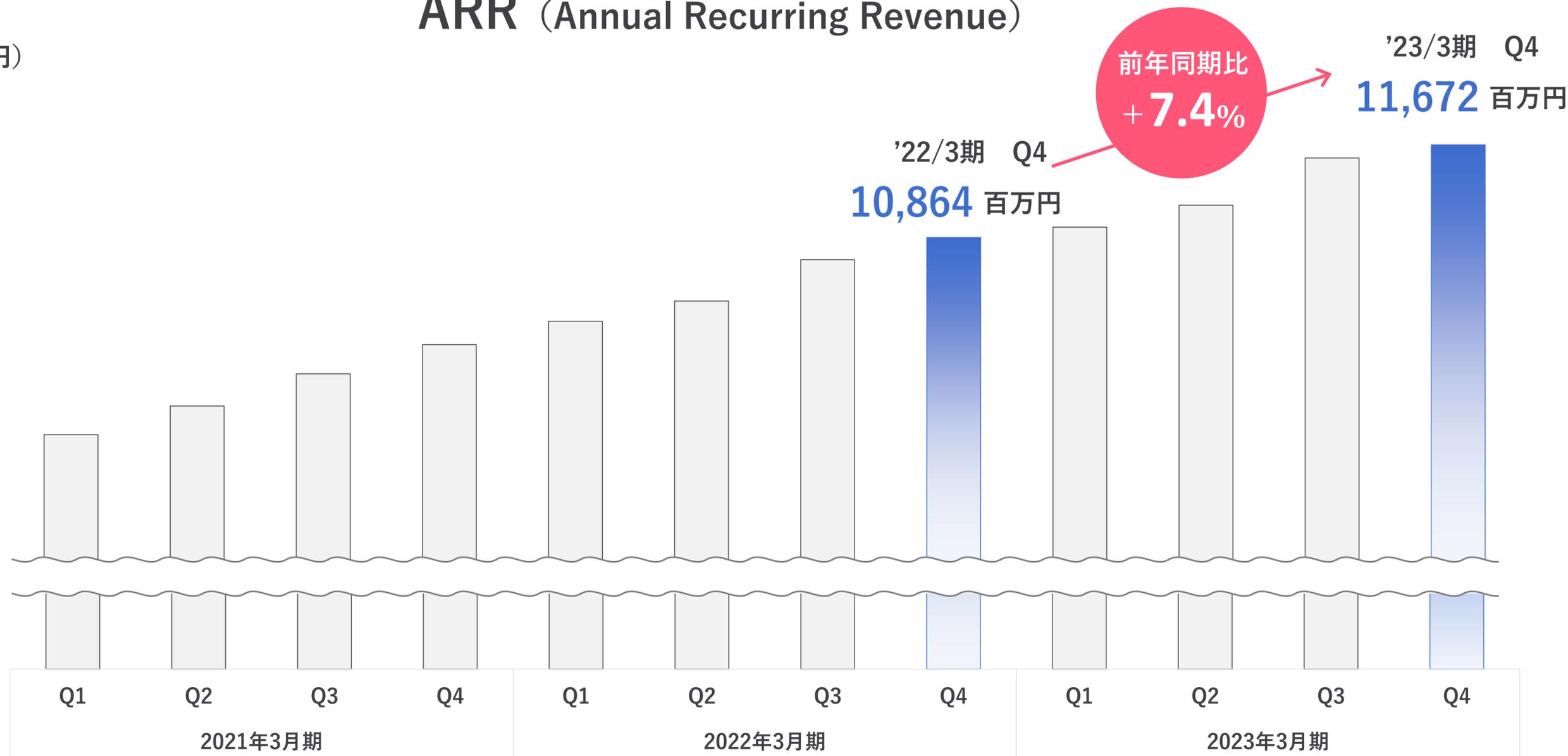
9,000

8,500

8,000

2,000

0



※集計対象サービスは、さくらインターネット単体のクラウドサービス、VPSサービス、レンタルサーバサービスとなります。

※クラウドサービスは従量課金制ですが、定額制サービスの集計方法に沿って算出しております。

※ARR (Annual Recurring Revenue) : 各期末のMRR (Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出。継続課金による年間収益で、売上高とは異なります。

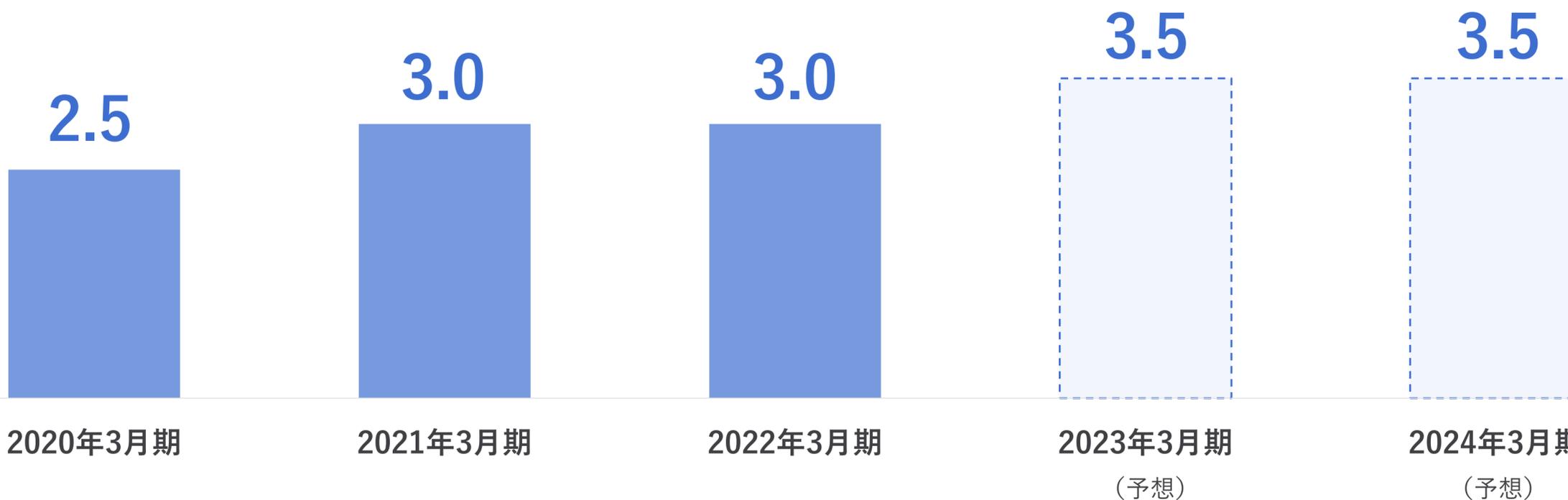
配当に関する基本方針

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

- **2023年3月期の配当予想** : 上記基本方針に基づいて総合的に検討した結果、3円00銭から50銭増額し、1株当たり3円50銭に増配予定
- **2024年3月期の配当予想** : 1株当たり3円50銭を維持

(単位：円)

1株当たり年間配当金推移



来期は増収増益、更なる持続的成長を目指す

売上 クラウドサービスの継続的な成長により、増収を見込む

利益 中長期的な成長を見据えた積極的な投資を継続しつつ、収益性の高いクラウドサービスの売上成長により利益を拡大。期末にはスポット案件やグループ会社での利益を見込む

（金額：百万円）

科目	'23/3期 実績	'24/3期 Q2累計（予想）		'24/3期 通期（予想）	
	金額	金額	増減率（%）	金額	増減率（%）
売上高	20,622	10,500	5.1	22,800	10.6
営業利益	1,093	250	△42.7	1,450	32.7
経常利益	965	180	△52.3	1,300	34.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	666	120	△51.4	850	27.5

「『やりたいこと』を『できる』に変える」という企業理念のもと
 社会のDX化を支える事業活動を通じて、環境・社会への貢献を行ってまいります

Environment



- 石狩データセンターの環境への取り組み
 - ・北海道の寒冷な空気を利用した外気空調
 - ・高電圧直流（HVDC）給電
 - ・脱炭素へ向けた取り組み
- 国内独立系クラウド事業者として初※1の「TCFDコンソーシアム※2」へ加入

Social

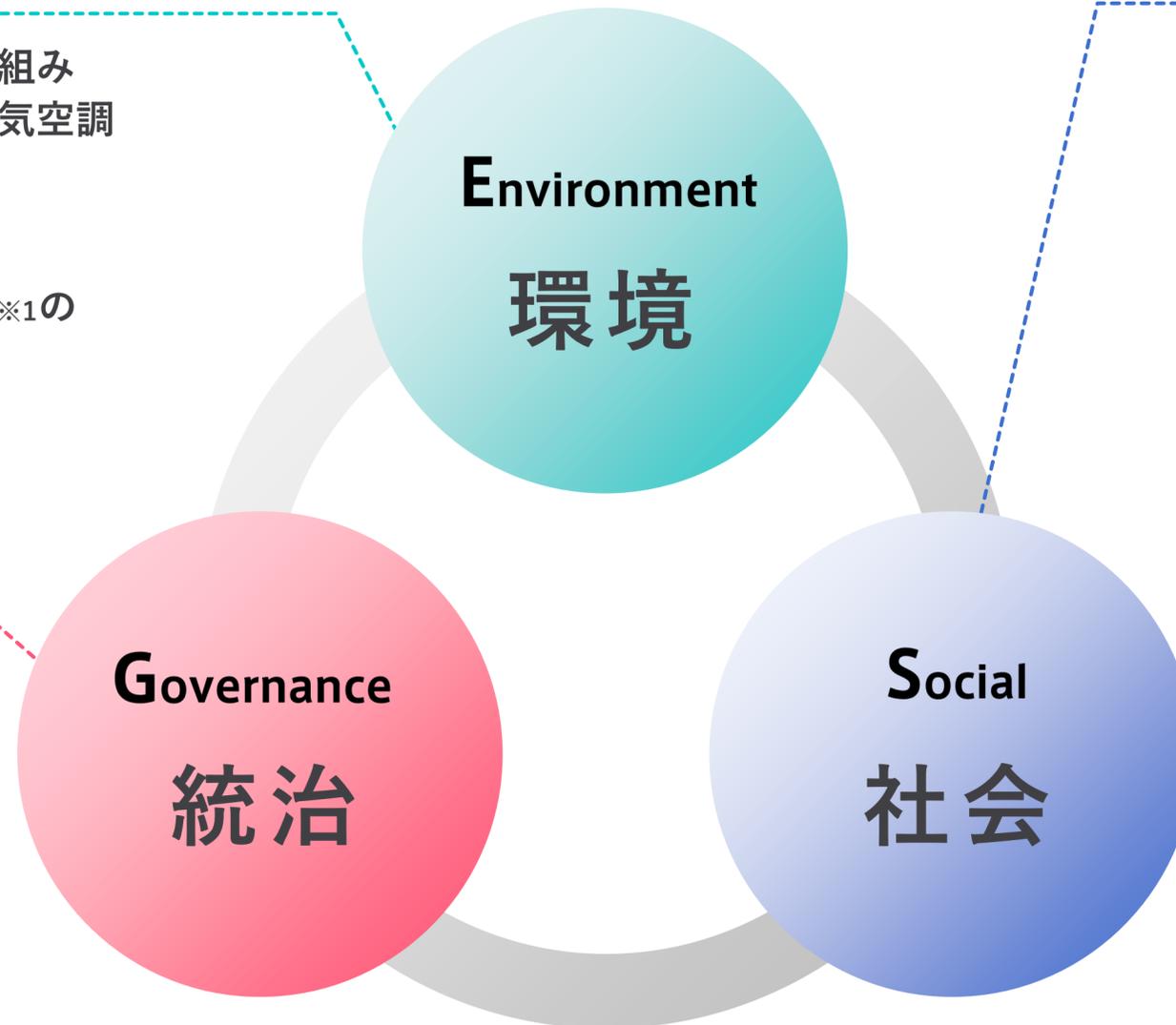


- スタートアップ支援や人材育成など次世代の育成支援を推進
- 高度IT人材の育成と、ITを活用した社会課題の解決を推進
- 人的資本経営の実践
 - ・学びと実践のサイクル
 [人材育成と学びあう文化づくり]
 [チャレンジとリーダーシップ]
 - ・多様な人材が集い挑戦する機会の提供
 [多様な人材の活躍推進]
 - ・安心して長く活躍できる基盤づくり
 [こころと身体の健康]
 [フレキシブルな働き方]

Governance



- 社外役員、独立役員を選任・多様化によるコーポレート・ガバナンスの強化
- 情報セキュリティの維持・向上



※1：自社調べ ※2：気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）に関する企業の効果的な情報開示や適切な取り組みについて議論を行う目的で設立された団体

2023年3月期 連結業績

原油価格高騰による電力費増加や円安によるドメイン取得原価増加など

外的要因による費用増加はあったが、クラウドサービス売上は順調に増加して増収増益

(金額：百万円)

科目	'22/3期 通期		'23/3期 通期		前期比	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)
売上高	20,019	100.0	20,622	100.0	603	3.0
売上原価	15,311	76.5	15,255	74.0	△55	△0.4
売上総利益	4,708	23.5	5,367	26.0	659	14.0
販管費	3,944	19.7	4,274	20.7	329	8.4
営業利益	763	3.8	1,093	5.3	329	43.2
経常利益	649	3.2	965	4.7	316	48.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	275	1.4	666	3.2	391	142.0

業績予想比は、外的要因による費用の増加はあるも、**売上は予想を上回る**

- 原油価格高騰による電力費増加や円安によるドメイン取得原価増加など予算策定時に予測できなかった外的要因による影響
- 採用が好調に進捗しているなど、中長期的な成長のための費用が増加
- クラウド集中による投資の効率化やデータセンター最適化の進行が予想を上回った

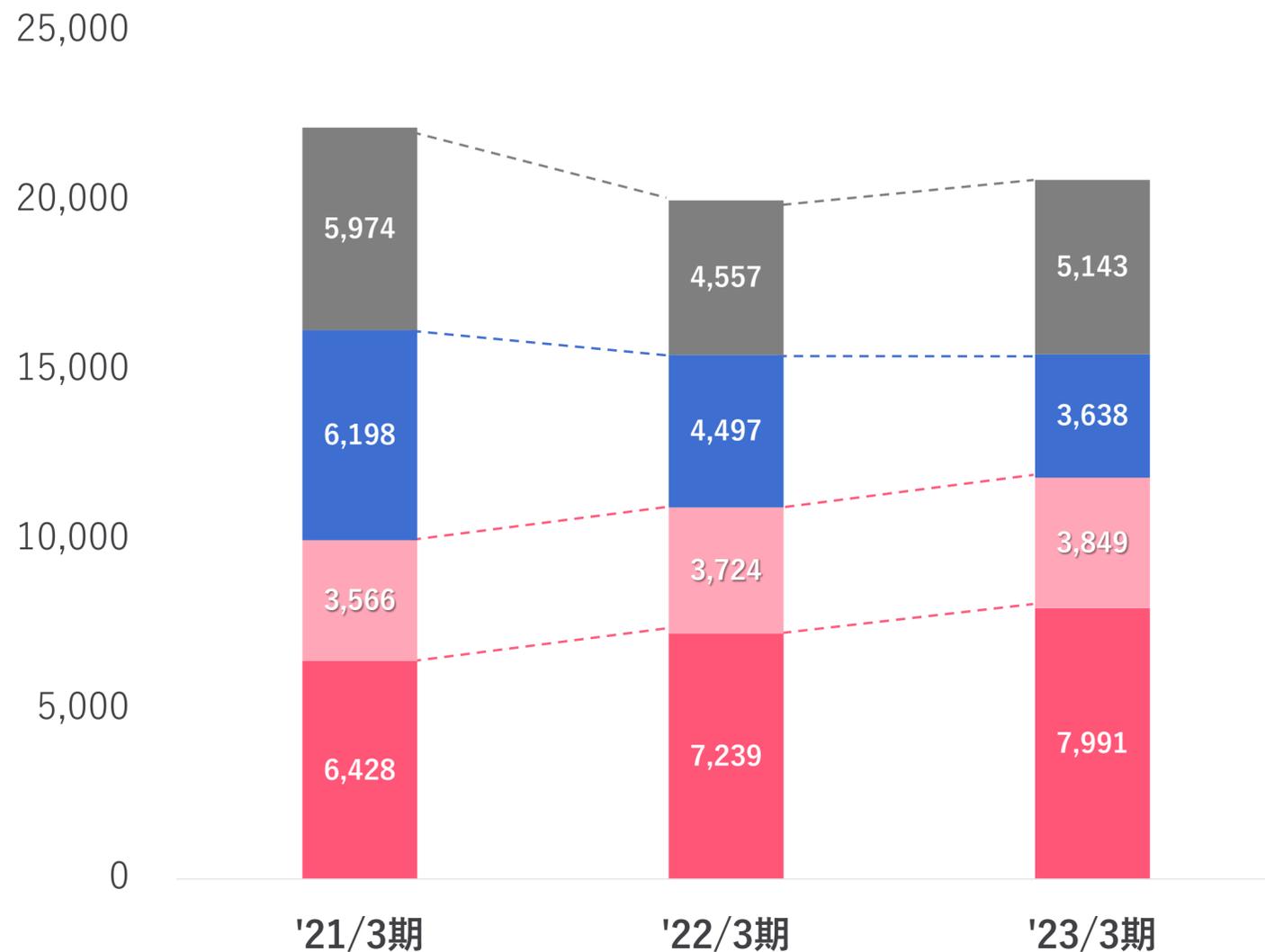
(金額：百万円)

科目	'23/3期 業績予想	'23/3期 実績	増減率 (%)
売上高	20,350	20,622	+1.3
営業利益	1,390	1,093	△21.4
経常利益	1,230	965	△21.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	800	666	△16.7

物理からクラウドへのシフトの流れの中で、**クラウドインフラサービスが前期比10.4%の成長**

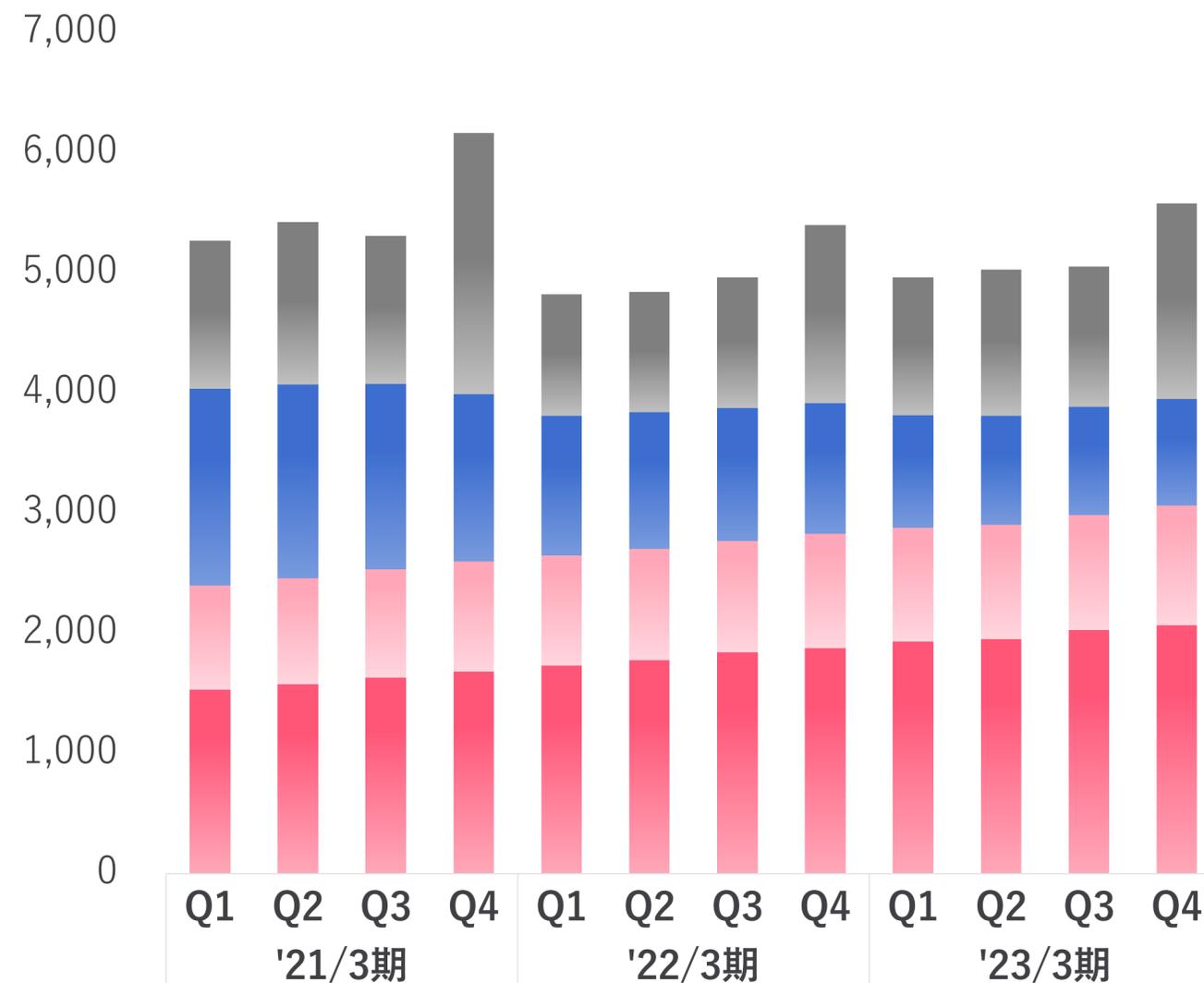
（金額：百万円）

年度推移



（金額：百万円）

参考：四半期推移

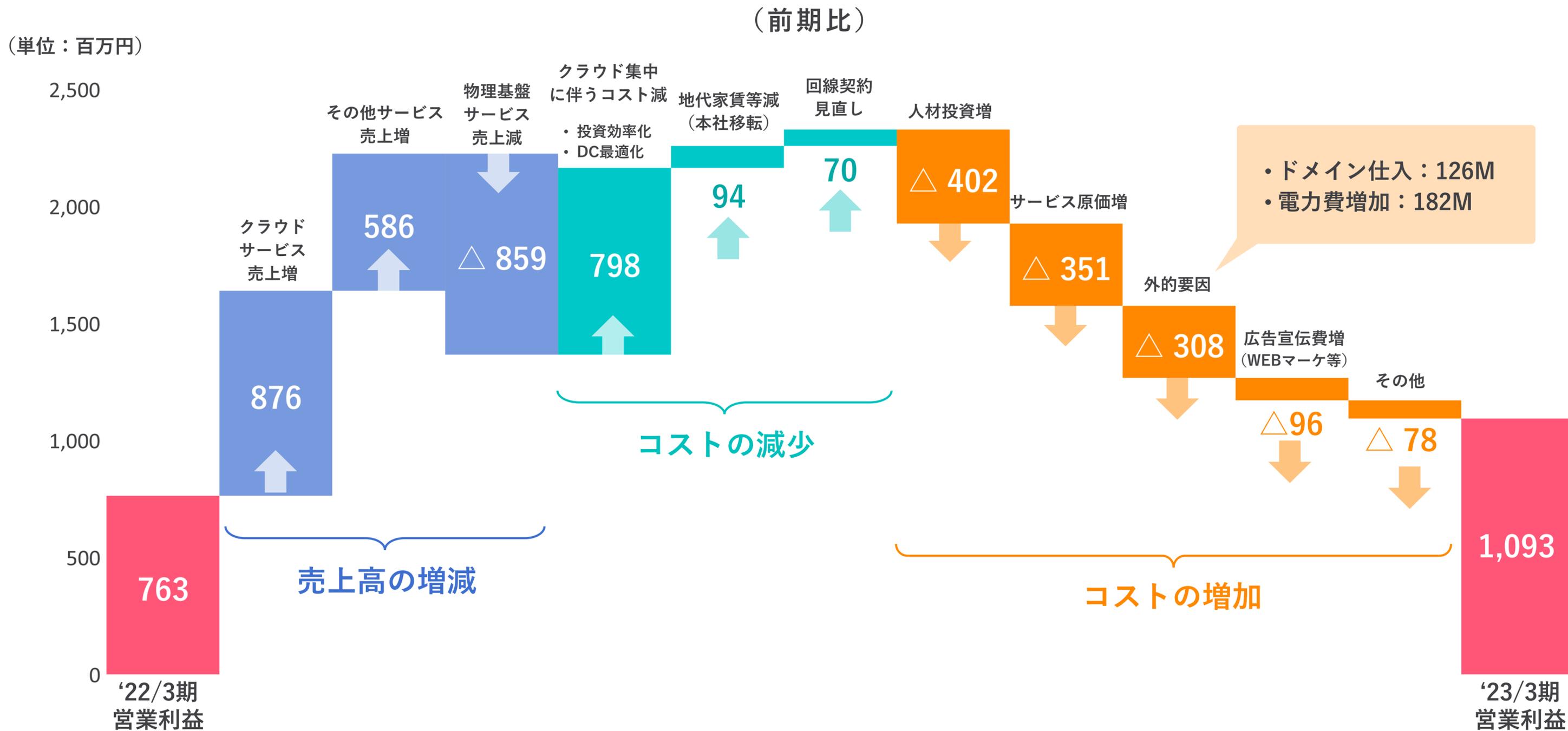


クラウドサービス

■ クラウドインフラストラクチャー ■ クラウドアプリケーション

■ 物理基盤サービス ■ その他

営業利益の変動要因



クラウド集中体制への移行の中で、財務体質を強化

- 資産効率の高いクラウドサービスへの投資に注力する中で、総資産が減少
- 自己株式の取得があるも、利益増加により純資産が増加

(単位：百万円)

科目名	前期末 ('22/3期)	当期末 ('23/3期)	増減額
流動資産	9,776	8,930	△845
固定資産	18,620	17,325	△1,295
(有形固定資産)	15,725	14,716	△1,009
(無形固定資産)	426	508	81
(投資その他資産)	2,468	2,100	△367
資産合計	28,396	26,256	△2,140

科目名	前期末 ('22/3期)	当期末 ('23/3期)	増減額
流動負債	11,309	9,840	△1,468
固定負債	8,637	7,929	△707
負債合計	19,946	17,769	△2,176
純資産	8,449	8,486	36
(うち、株主資本)	8,313	8,337	24
負債純資産合計	28,396	26,256	△2,140

- 投資CF：サービス機材等の有形固定資産の取得に伴う支出が減少
- 財務CF：借入金の返済・自己株式の取得による減少

(単位：百万円)

項目	'21/3期末	'22/3期末	'23/3期末	前期比増減額
営業CF	4,110	3,957	3,963	5
投資CF	△1,359	△1,674	△606	1,068
FCF	2,751	2,282	3,357	1,074
財務CF	△3,148	△1,005	△3,999	△2,994
現金等の増加額	△397	1,277	△641	△1,919
現金等の残高	4,174	5,452	4,810	△641

※FCF=営業CF+投資CF

2023年3月期 振り返り

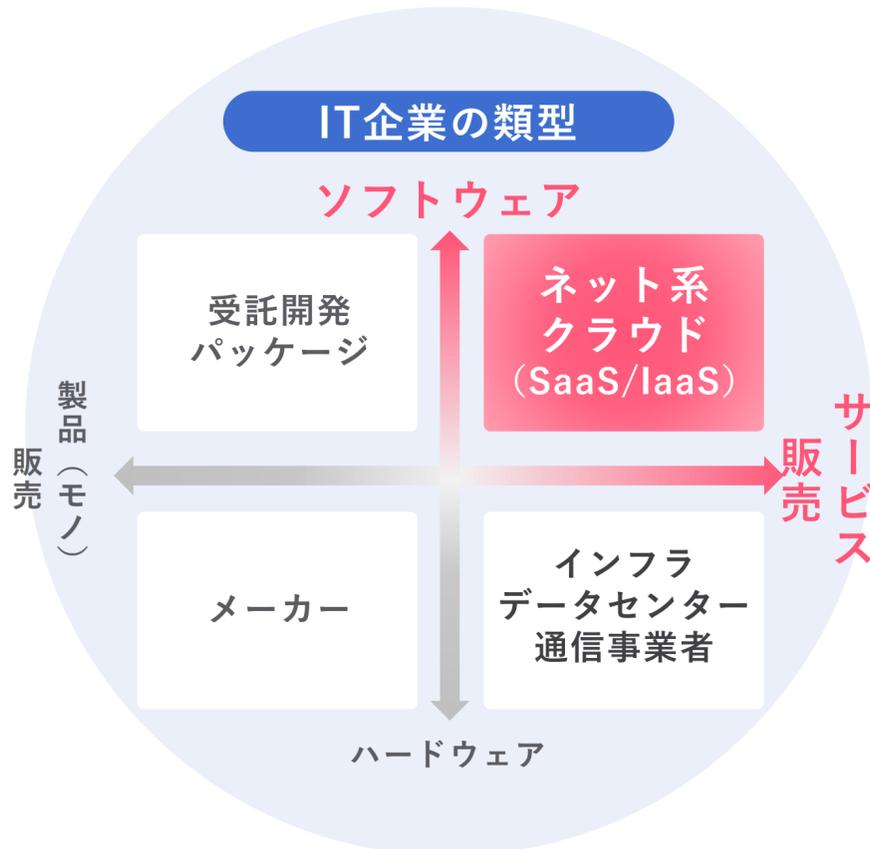
基本方針	アクション・成果
<p data-bbox="316 596 986 778">クラウドビジネスの強化</p> <p data-bbox="306 831 996 1028">DXを支援する総合的クラウドサービスの提供に向けた各施策を推進</p>	<div data-bbox="1202 583 1406 789"> <p data-bbox="1246 652 1362 709">足元</p> <ul data-bbox="1442 615 2992 756" style="list-style-type: none"> ● パートナー・アライアンス：新たなSaaSサービス開発が加速 ● ガバメント：当社の認知向上に向けた活動強化 </div> <div data-bbox="1202 851 1406 1058"> <p data-bbox="1222 921 1386 977">中長期</p> <ul data-bbox="1442 892 2942 1033" style="list-style-type: none"> ● Tellus：本格的な事業化に向け衛星データの拡充等を推進 ● スタートアップ：大型イベント支援やファンド出資を実施 </div>
<p data-bbox="393 1202 902 1384">注力領域への投資集中</p> <p data-bbox="249 1437 1052 1628">中長期のさらなる成長に向けた人材・マーケティングへの投資に集中</p>	<div data-bbox="1202 1159 1406 1365"> <p data-bbox="1246 1228 1362 1285">人材</p> <p data-bbox="1502 1196 3025 1328">今期目標の「前期より+40名程度採用見込」を大幅に超えて採用連結従業員数は前期末より+60名</p> </div> <div data-bbox="1202 1423 1406 1630"> <p data-bbox="1222 1474 1386 1568">マーケティング</p> <p data-bbox="1502 1418 2985 1633">販売促進に向けたWEB広告やオウンドメディア等のデジタルマーケティングへの投資や、データ分析等の集約・連携強化を目指した社内体制の整備を実施</p> </div>

当社の市場機会と今後の成長戦略

1

すべての企業が IT企業に

IT業界の中心はモノ売りからソフトウェアサービス提供へ。社会全体のDXの進展により、ネット企業ではない一般企業がデジタル上で稼ぐ時代に



2

国産パブリック クラウドへの期待

DXが進むにつれ、海外サプライチェーンへの依存によるIT貿易赤字が拡大。国家戦略として国産クラウド育成への取り組みが進む



ガバメントクラウド市場
2026年度市場規模予想

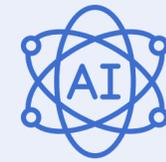
約**2,500**億円

出典：富士キメラ総研「2023 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 市場編」

3

高度な計算資源 需要の高まり

AI・大規模言語モデルの急発展やVR技術の商業化の進展等によりGPUなどの高度な計算資源への需要が増加



国内AIプラットフォーム市場
2026年度市場規模予想

約**2,200**億円

出典：IDC Japanプレスリリース「国内アナリティクス/AIプラットフォーム市場予測を発表」(2022年7月14日)

DXの進展に伴い求められる要素こそが当社の強みであり提供価値

DX進展に伴い増大するニーズ

既存産業の延長や効率化ではない

セキュリティ・技術要件を満たした

AI・バーチャルエコノミー等の
新たな計算需要に応える

新規デジタルビジネスの創出

国産パブリッククラウド

情報処理基盤整備

当社の強みと提供価値で市場機会を捉える

共創と支援でDXを推進

- インターネット黎明期より時代に即した提供サービスに変えながら成長してきた経験・技術力と優秀なエンジニアが顧客に深く入り込みDX化を支援し、新たなサービスをともに開発

数年内にガバメントクラウド目指す

- 海外サプライチェーンへの依存度が低く、自前主義/垂直統合型のビジネスモデル
- 政府情報システムのためのセキュリティ評価制度「ISMAP（イスマップ）※」に登録
- データは国内に保管

高火力コンピューティングの提供

- 公共案件をはじめ、ハイパフォーマンスコンピューティングを提供してきた知見・実績
- 分棟式の建物、モジュール型のサーバールームで需要動向に応じた拡張が可能な郊外型大規模データセンター（石狩データセンター）を自社運営

当社の強み

※政府情報システムのためのセキュリティ評価制度（Information system Security Management and Assessment Program: 通称、ISMAP（イスマップ））

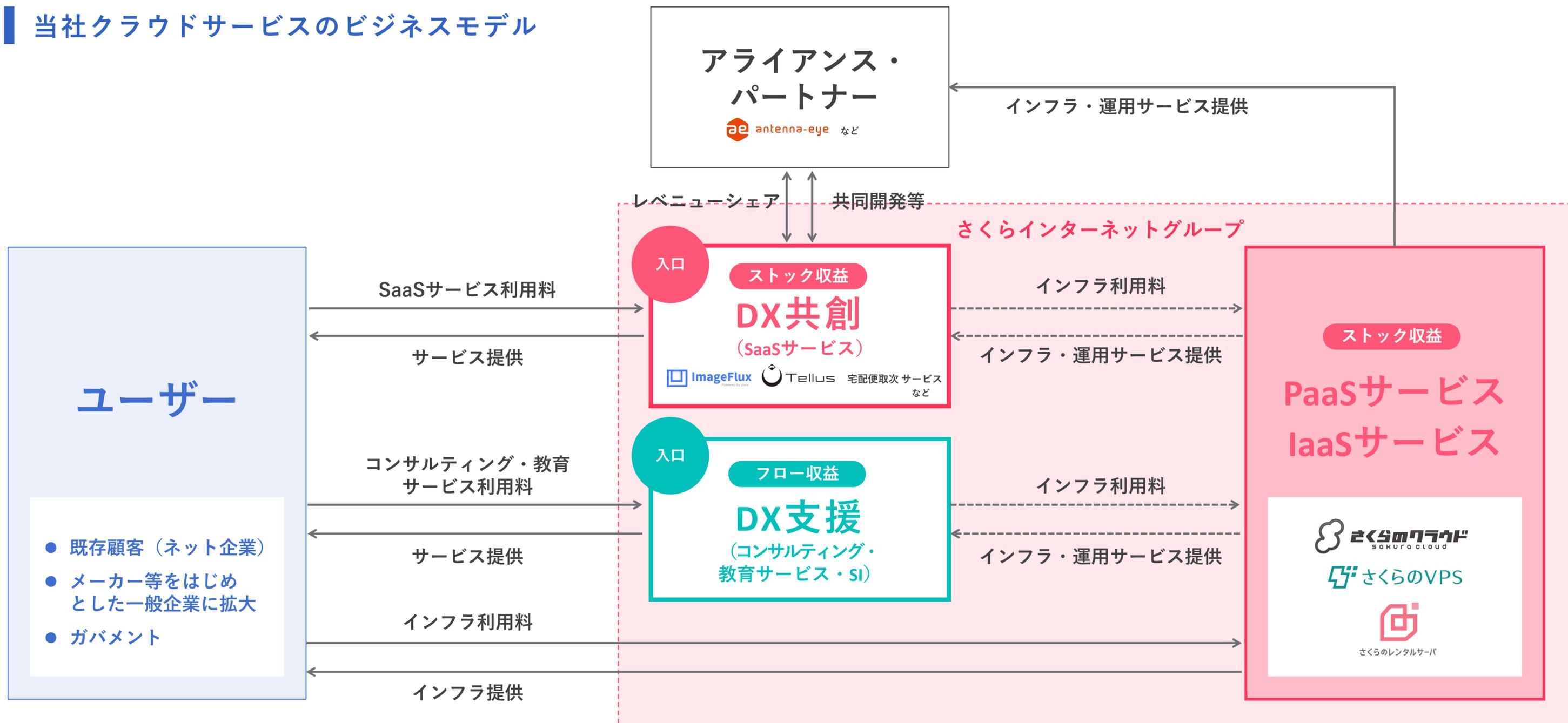
政府が求めるセキュリティ要求を満たしているクラウドサービスを予め評価・登録することにより、政府のクラウドサービス調達におけるセキュリティ水準の確保を図り、もってクラウドサービスの円滑な導入に資することを目的とした制度

DX化を進めるメーカー等の一般企業や中央省庁・地方自治体へ顧客を拡大し、
共創・支援を入り口としてコア事業であるIaaSの成長を図る

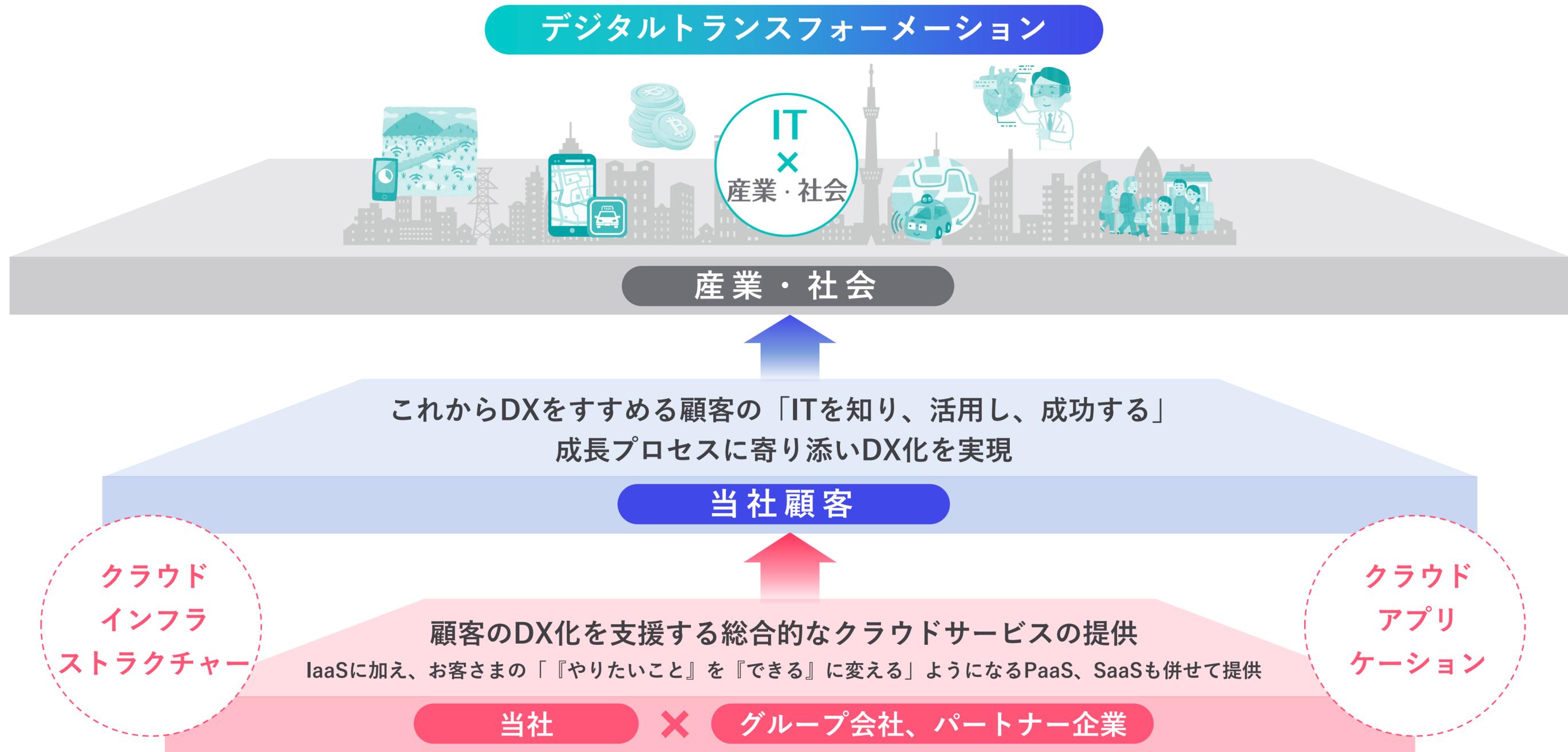


今後は、複数のキャッシュポイントでビジネスモデルを強化しながらコア事業のIaaS、PaaS部分の成長を加速

当社クラウドサービスのビジネスモデル



すべての人が「サクセス」する“DX”プラットフォームへ



2024年3月期の重点施策

成長戦略

既存サービスのテコ入れと新たな成長領域の
拡大に向けた各種施策の推進

ガバメント

ガバメントクラウドへの参入に向けた
クラウドサービスの技術水準の引き上げに注力

DX共創

他社との協業による新たなサービス開発を
引き続き推進

DX支援

顧客のDX実現に向けた課題に、当社グループの
アセット活用を最大化し、提供価値の向上を図る

挑戦分野

Tellus、IoT等のチャレンジ分野にも引き続き注力



経営資源の集中

人的資本を中心とした経営資源の価値最大化と
中長期視点で見た成長分野への投資強化

人材

成長戦略実現に向けた人員の拡充・再配置・教育
で事業成長を加速

マーケティング

既存サービスの底上げに向けたマーケティング
施策の強化を継続

投資

中長期視点で見た成長分野への投資拡大
(クラウドサービスを中心とした機材投資・リプレイス等)

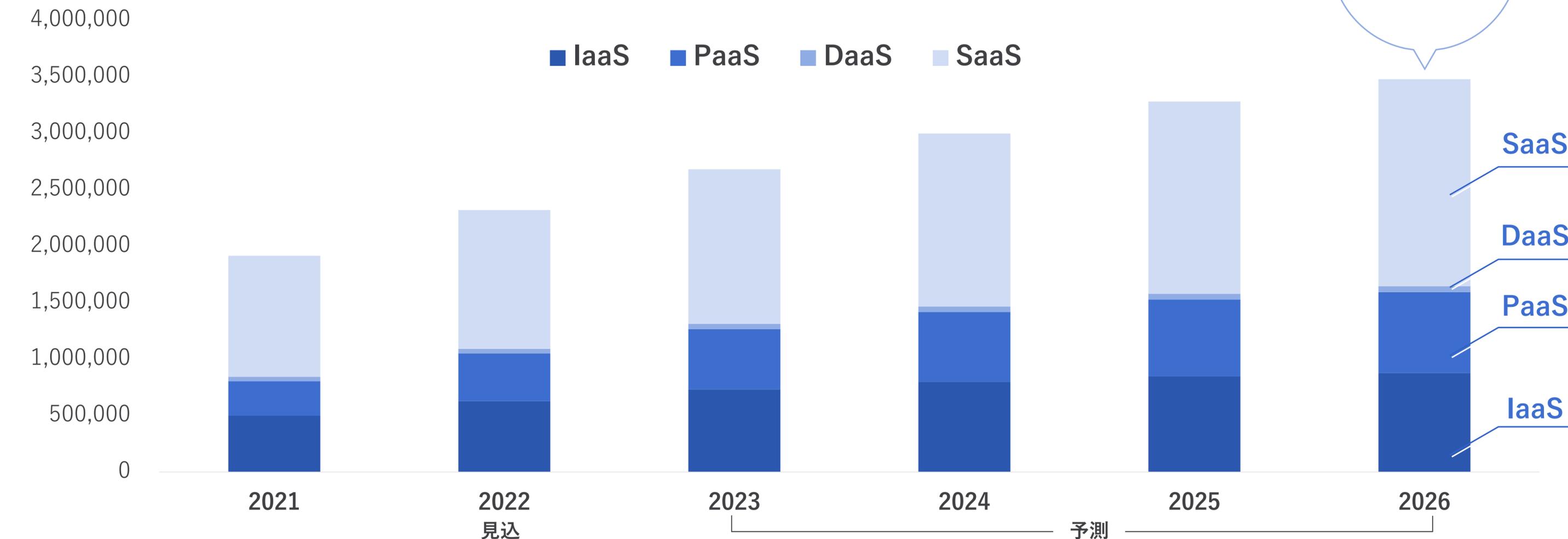
社会のDX化の進展に伴い、市場は2026年度には約**3.5兆円規模**に

国内パブリッククラウドサービス市場規模

2021年度～2026年度のCAGRは**12.7%**と好調に推移

2026年度
約**3.5**兆円

(単位：百万円)



富士キメラ総研「2023 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 市場編」

アライアンスによる新たなSaaS、PaaSサービスの開発を加速し、顧客のDXを支援するとともに、IaaSの入り口として機能

直近のサービス共創事例

コインチェック株式会社

ヤマト運輸株式会社

エレコム株式会社

株式会社セールスフォース・ジャパン

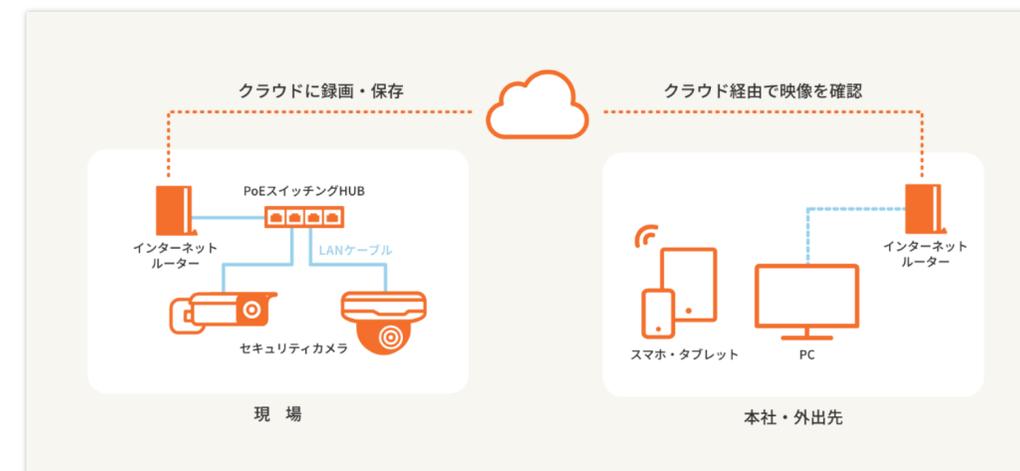
DXアンテナ株式会社



バーチャル株主総会総合支援サービス「Sharely（シェアリー）」



宅急便の手続きができるSlackアプリ「宅配便取次サービス」



クラウド録画サービス「Antenna-eye」

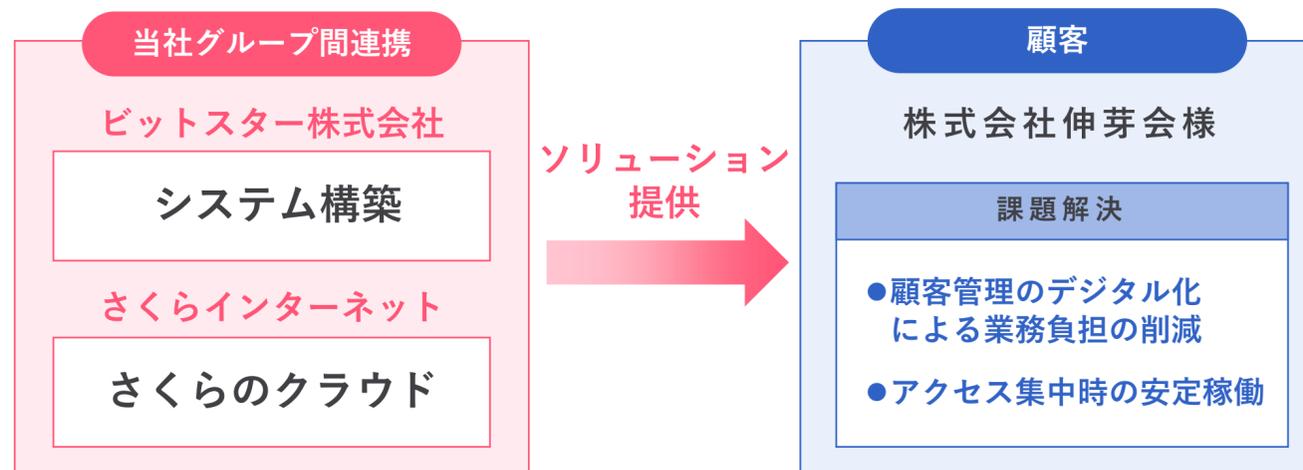
顧客のDX実現に向けた課題に対し、**当社グループ間連携を強化し、** **コンサルティング・教育・開発等**を通じた課題解決を推進

DX支援事例

株式会社伸芽会様

当社グループ会社間の連携体制強化により、 DX課題に対する総合ソリューションを提供

小学校受験と幼稚園受験の学習塾のパイオニアである株式会社伸芽会様へ、さくらのクラウドを採用した顧客管理・顧客専用ページのシステムを構築・提供。システム開発により、これまで手作業で管理していた顧客情報のデジタル化・一元管理により業務負担の大幅削減を実現し、さくらのクラウド上で運用することでテストの申し込み等のアクセス集中時にも安定稼働を実現



直近の取り組み・足元の状況

- 当社グループ会社間連携を強化し、コンサルティング・教育から開発・運用まで顧客課題に対する総合ソリューションを提供できる体制を強化
- パートナー企業への当社エンジニアによるオンボーディング（顧客学習支援、前期実績：年間約30回）を実施し、既存顧客のアップセルを実現

大規模言語モデルの急発展やバーチャルエコノミー拡大に伴う 高度な計算需要の高まりに即応できる強みを活かし、顧客のDXを推進

計算資源需要に対する当社の強み

- 拡張性・柔軟性・環境性に優れた石狩データセンターを自社運営
- 高火力コンピューティング提供の知見・実績

直近の取り組み・足元の状況

- AI・大規模言語モデルやVR向けの、新たな計算資源需要の高まりで、官公庁やメーカー等からの問い合わせが増加
- 当社は、これまで公共案件等へハイパフォーマンスコンピューティングを提供してきた知見・実績や、拡張性の高いデータセンターを運営している強みを活かし、案件獲得に注力



▲石狩データセンター空撮（手前：1・2号棟、奥：3号棟）

石狩データセンター

東京ドームの約1.1倍という広大な敷地に、1棟あたり最大1280ラックまで対応できる分棟式の建物を、最終的には5棟/約6,800ラックまで増設可能。建物自体を分棟式とすることで、需要動向に応じた拡張が可能。サーバールームも、無停電電源装（UPS）をサーバールームごとに設置するモジュール型で、建物と同様に需要動向に応じた拡張が可能。

国産クラウドベンダーとして、**ガバメントクラウドの 数年内の採用**を目指したクラウドサービスの**技術水準の引き上げ**に注力

- ブランディング強化
- クラウドサービスの技術水準の向上

ガバメントクラウド採用

その他政府/
自治体案件

シェア拡大

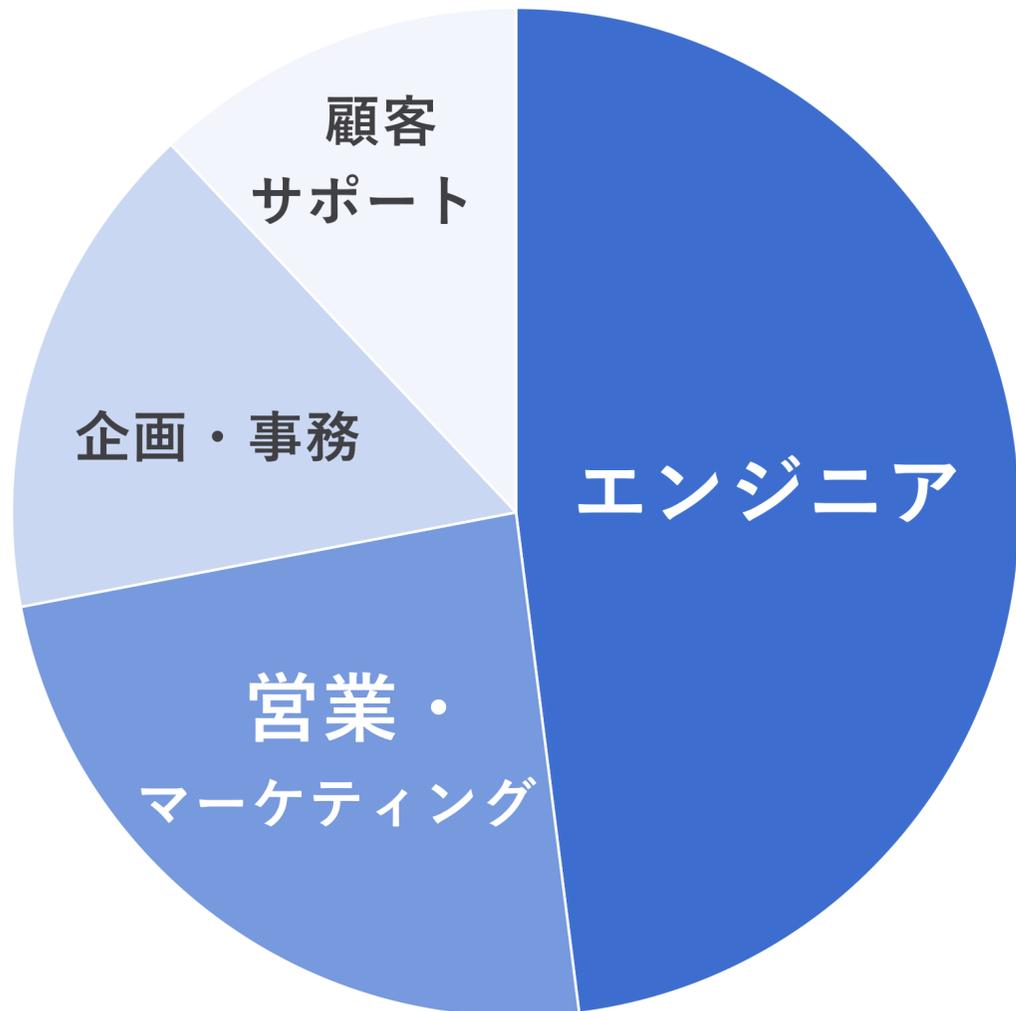
DXを推進する一般企業

直近の取り組み・足元の状況

- 2026年の政府/自治体向けIT市場規模は2兆円、そのうちガバメントクラウド市場規模は2,500億円
- 数年内のガバメントクラウド採用へ向けて対応人員を拡充し、クラウドサービスの強化に注力
- 将来的にはガバメントクラウドへの参入により、ブランディング強化とサービスの技術水準の向上を図り、国内パブリッククラウド市場におけるシェアを拡大していく

今期中に**100**人規模の採用を計画

採用計画の職種別内訳

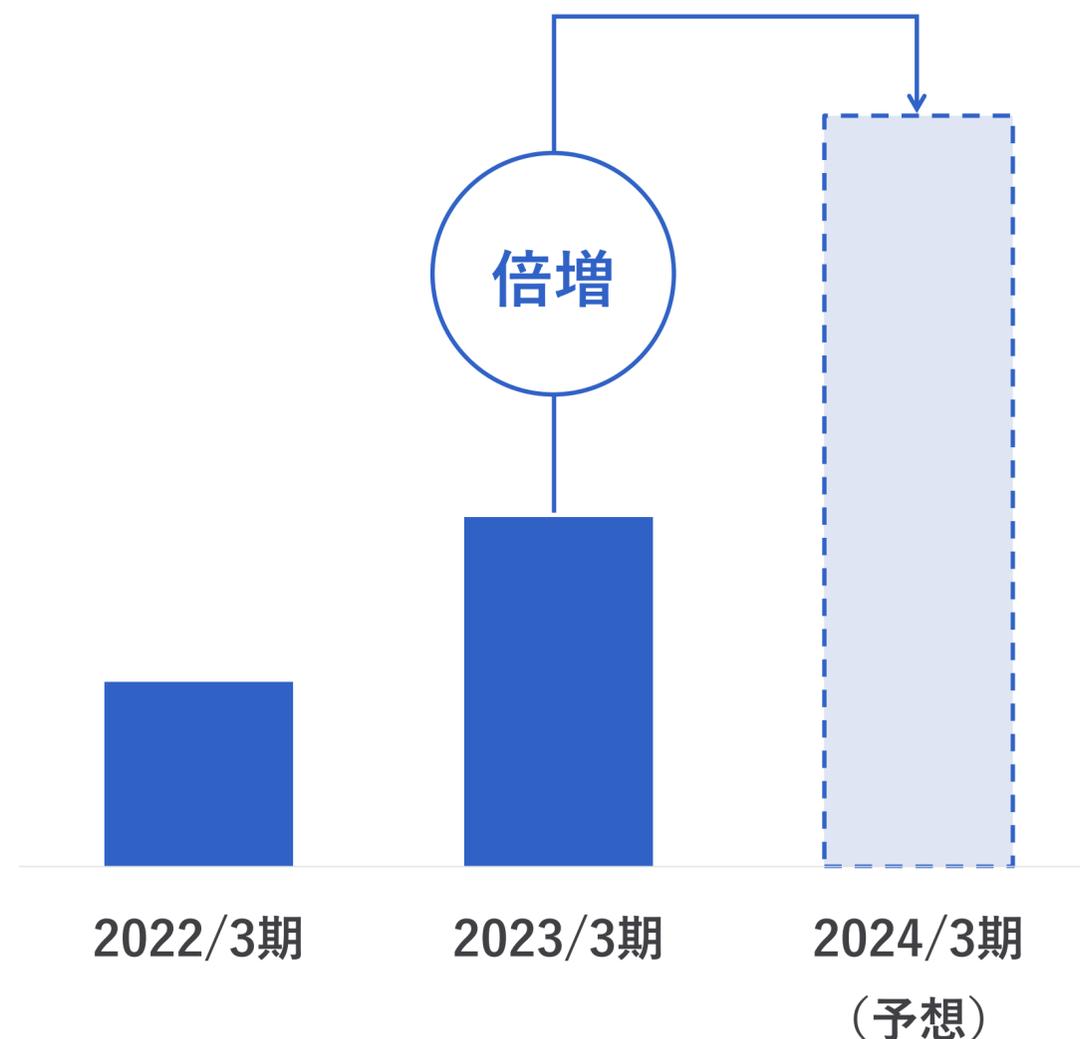


成長戦略の推進を加速 エンジニア・営業人員を大幅拡充

- ガバメントクラウド採用に向けたクラウドサービスの強化や、新規サービス開発のためのエンジニア採用に注力
- DX支援・共創案件の増加に対応できる体制強化のため、営業・マーケティング人員を拡充

クラウドサービスの新規顧客獲得・認知度向上に向けた投資を強化

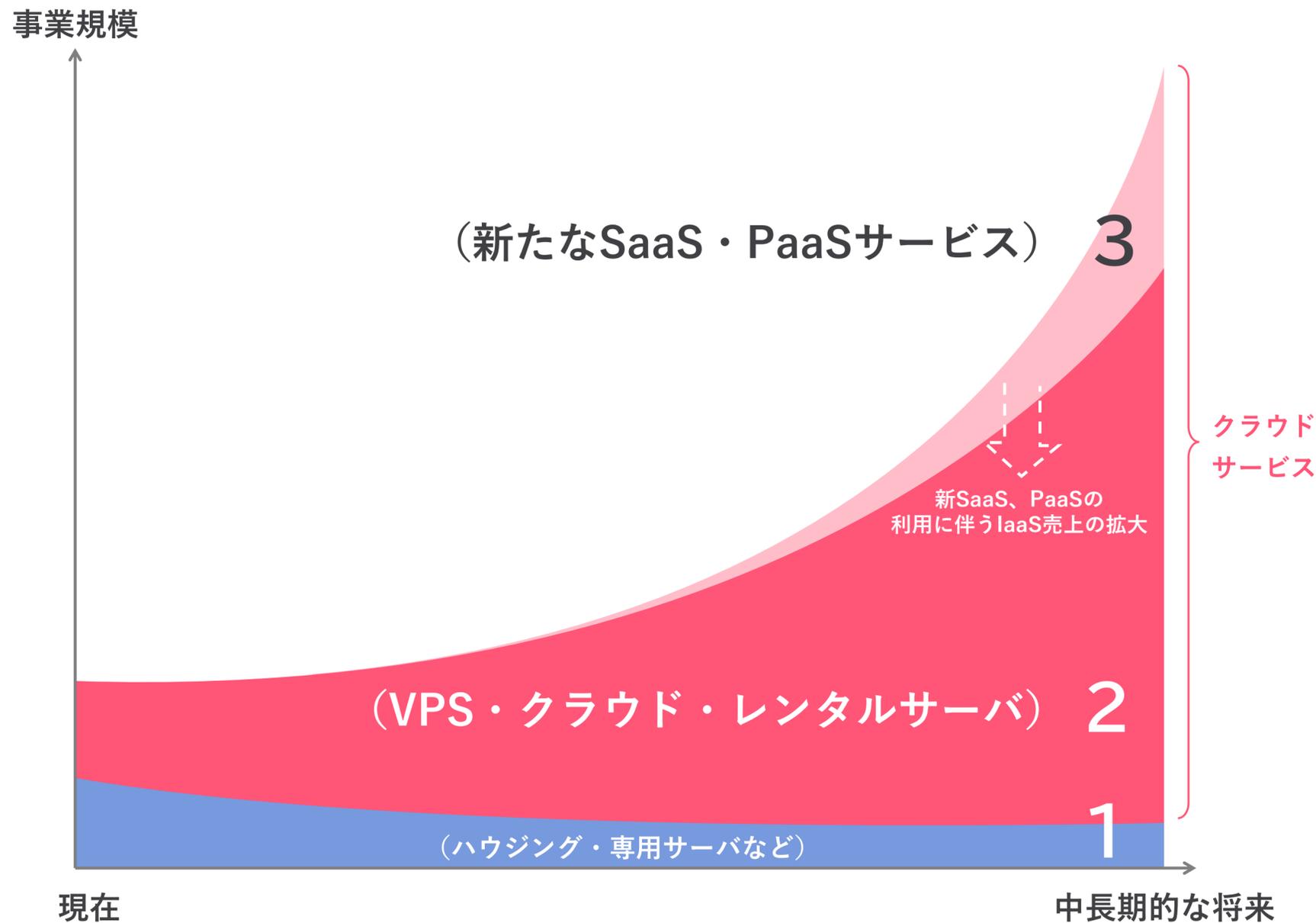
広告宣伝費の増加



顧客基盤のさらなる拡大を図るべく
マーケティング施策の強化を継続

- クラウドサービスの販売促進・認知度向上に向けたWEB広告やオウンドメディアなどのデジタルマーケティング、イベント開催等
- 衛星データプラットフォームTellus等の認知度向上・利活用促進のためのイベント開催・販売促進等

注力領域をIaaSメインから、SaaS・PaaSサービスへ範囲を拡大
成長分野における事業機会を着実につかみ、非連続成長と利益の最大化を目指す



3 コア事業の入り口も兼ねた新規事業

- 他社との協業によるサービス開発
- TellusやIoT等の挑戦分野

2 既存コア事業のさらなる成長

- ガバメントクラウドへの参入
- 顧客支援・マーケティング強化によるシェア拡大

1 物理基盤サービスは縮小傾向

- 既存コア事業への集中により縮小

2024年3月期 業績予想

来期は増収増益、更なる持続的成長を目指す

売上 クラウドサービスの継続的な成長により、増収を見込む

利益 中長期的な成長を見据えた積極的な投資を継続しつつ、収益性の高いクラウドサービスの売上成長により利益を拡大。期末にはスポット案件やグループ会社での利益を見込む

（金額：百万円）

科目	'23/3期 実績	'24/3期 Q2累計（予想）		'24/3期 通期（予想）	
	金額	金額	増減率（%）	金額	増減率（%）
売上高	20,622	10,500	5.1	22,800	10.6
営業利益	1,093	250	△42.7	1,450	32.7
経常利益	965	180	△52.3	1,300	34.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	666	120	△51.4	850	27.5

クラウドサービスの成長を加速

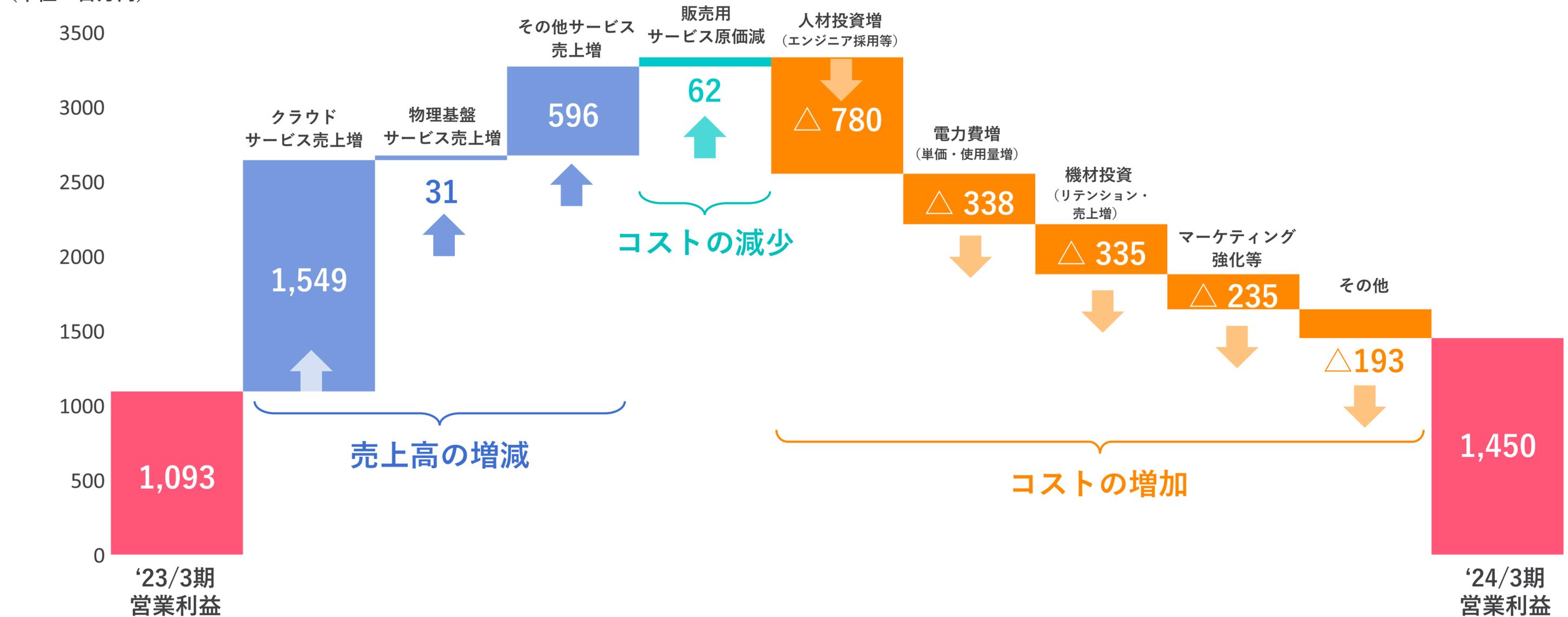
(金額：百万円)

サービスカテゴリー	'23/3期 実績	'24/3期 予想		
	金額	金額	増減額	増減率 (%)
クラウドサービス	11,840	13,390	1,549	13.1
クラウドインフラストラクチャー	7,991	9,320	1,328	16.6
クラウドアプリケーション	3,849	4,070	220	5.7
物理基盤サービス	3,638	3,670	31	0.9
その他サービス	5,143	5,740	596	11.6
合計	20,622	22,800	2,177	10.6

クラウドサービスの売上伸長と、中長期的な成長へ向けた人材投資に注力

営業利益の変動要因

(単位：百万円)



2024年3月期 投資計画

- クラウドサービスを中心として売上成長に伴う機材投資やリプレースを予定
※機材調達価格の上昇を含む

(単位：億円)

投資内容	予算
データセンター	3
サーバ、ネットワーク機器	46
その他（システム、事務所関連等）	1
合計	50

※金額は1億円未満切り捨て

2024年3月期 採用計画

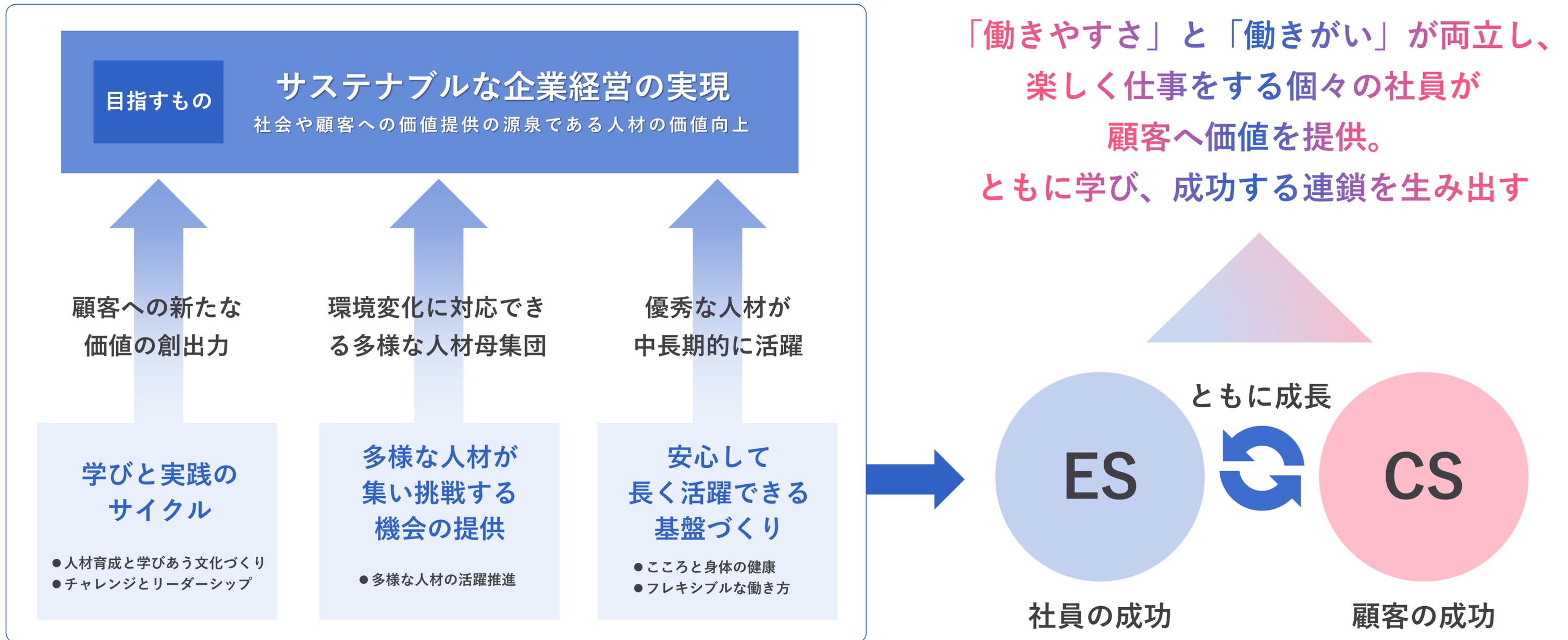
- 中長期の事業成長を担う人材基盤を強化

純増数（予定）

100名

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





「働きやすさ」と「働きがい」の両立

在宅勤務やパラレルキャリア等を推進する社内制度をはじめとした、多様な働き方を支援する取り組みを継続。

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、従業員の女性比率向上や女性管理職の積極登用等にも注力



※2023年3月の1か月間で算出。非出社率



※出典：令和3年度 雇用均等基本調査



※出典：令和4年 毎月勤労統計調査

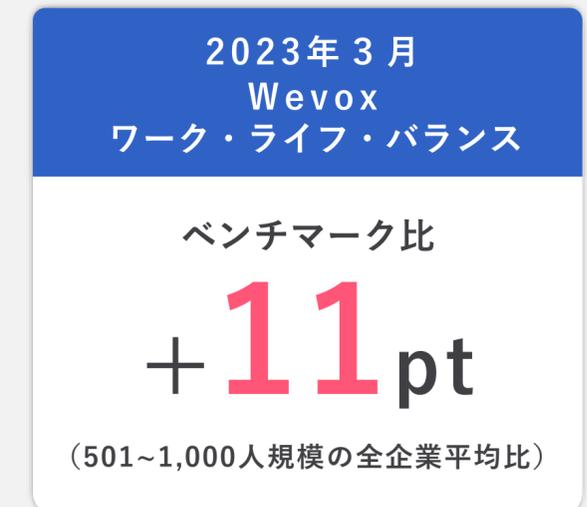


※出典：令和4年上半期 雇用動向調査結果

エンゲージメント状態の可視化を通じたESの実現

社員のエンゲージメント状態や心身の健康状態を可視化するツール「Wevox(ウィボックス)※」を導入し、定期的に調査を実施。その結果を、会社を良くしていくための共通認識の1つにするとともにES（Employee Success）向上のための施策の検討やアクションに繋げていく

※Wevox：株式会社アトラエが提供する、エンゲージメント（組織や仕事に対する自発的な貢献意欲）サーベイ。組織で働く人のモチベーション、心身の健康状態についてアンケートを配信し、その推移や全体傾向を分析するツール



多様な人材が集い挑戦する機会の提供

活躍機会の創出と支援



異動や出向を通じた新しい挑戦

新たなチャレンジができる機会と環境の創出

社内公募による異動や、他業種への相互出向、グループ間・官公庁・VC（ベンチャーキャピタル）への出向など、組織や経歴・職種にとらわれない個人の挑戦を積極的に後押し

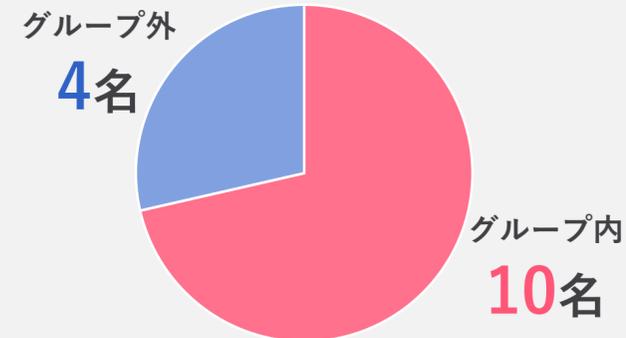
2022年度末時点

出向者数

14名

（※当社から他社へ）

出向先の内訳



CASE：国の機関で調整や折衝に取り組む

当社エンジニアが国土交通省に出向し、外注先との調整折衝や、ニーズ調査から始まる企画・実行などに取り組むことで、これまでとは異なる分野のスキルを磨き、新たなキャリアパスへと繋がった。

「新しいことにチャレンジすることに抵抗がなくなった」との言葉も

学びと実践のサイクル

DXの推進およびデジタル分野の人材育成と教育



相互に学びあい、社会貢献から産業発展へ

国立高等専門学校機構と包括連携協定を締結

当社と独立行政法人国立高等専門学校機構は、3月にDXの推進およびデジタル分野の人材育成と教育に関する包括連携協定を締結。相互に学びあい、教員×学生×社会人による協働共創を実現。人材・技術・資源等を相互活用し、社会貢献から産業発展へと繋げていく

左) 弊社代表取締役社長：田中 邦裕
右) 国立高等専門学校機構 理事長 谷口 功氏



取り組み

- インターンシップなどを通じた人材交流
- 高専の授業に講師として当社社員を起用
- 高専の学生に研修環境として当社サービスを提供

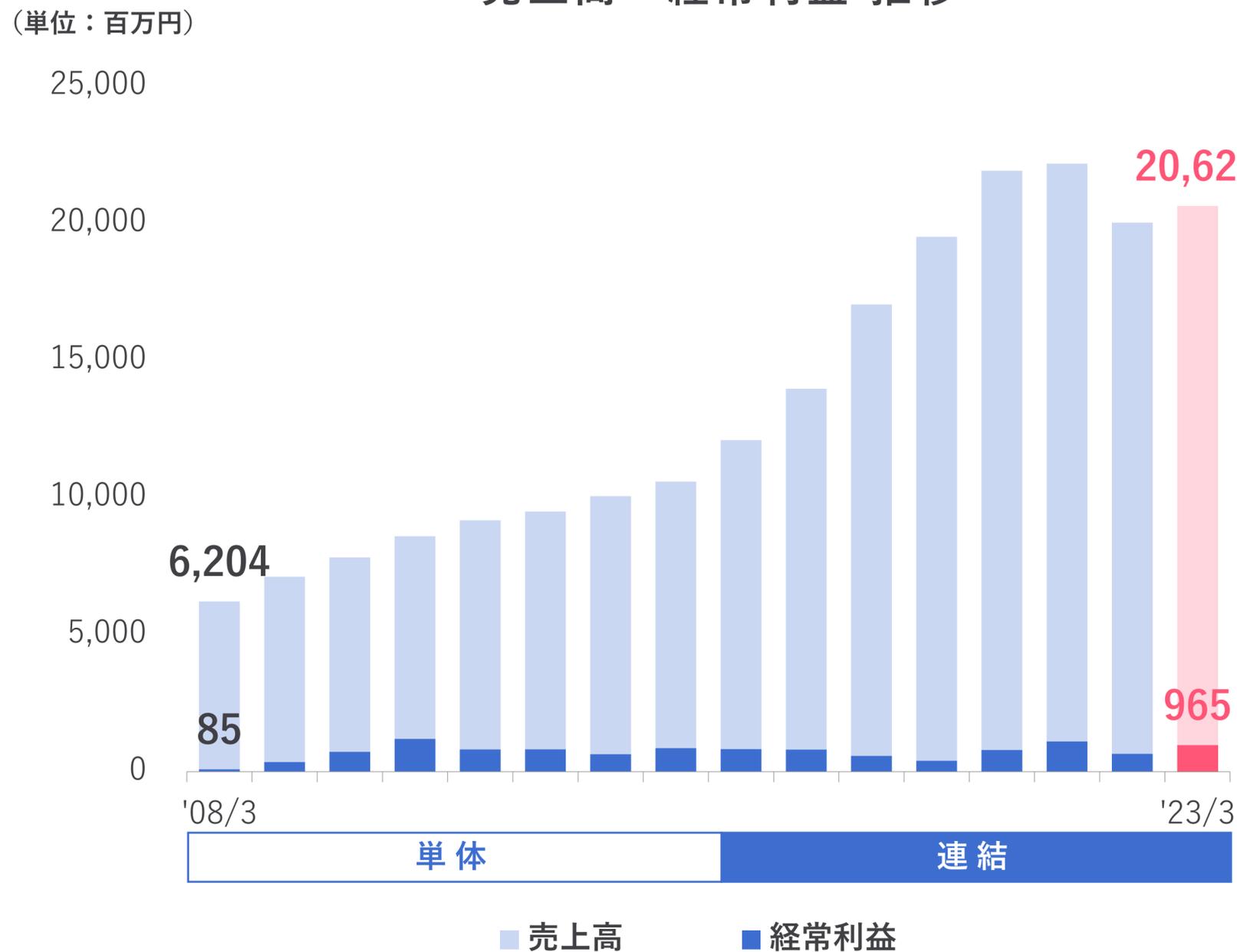


当社社員の成長

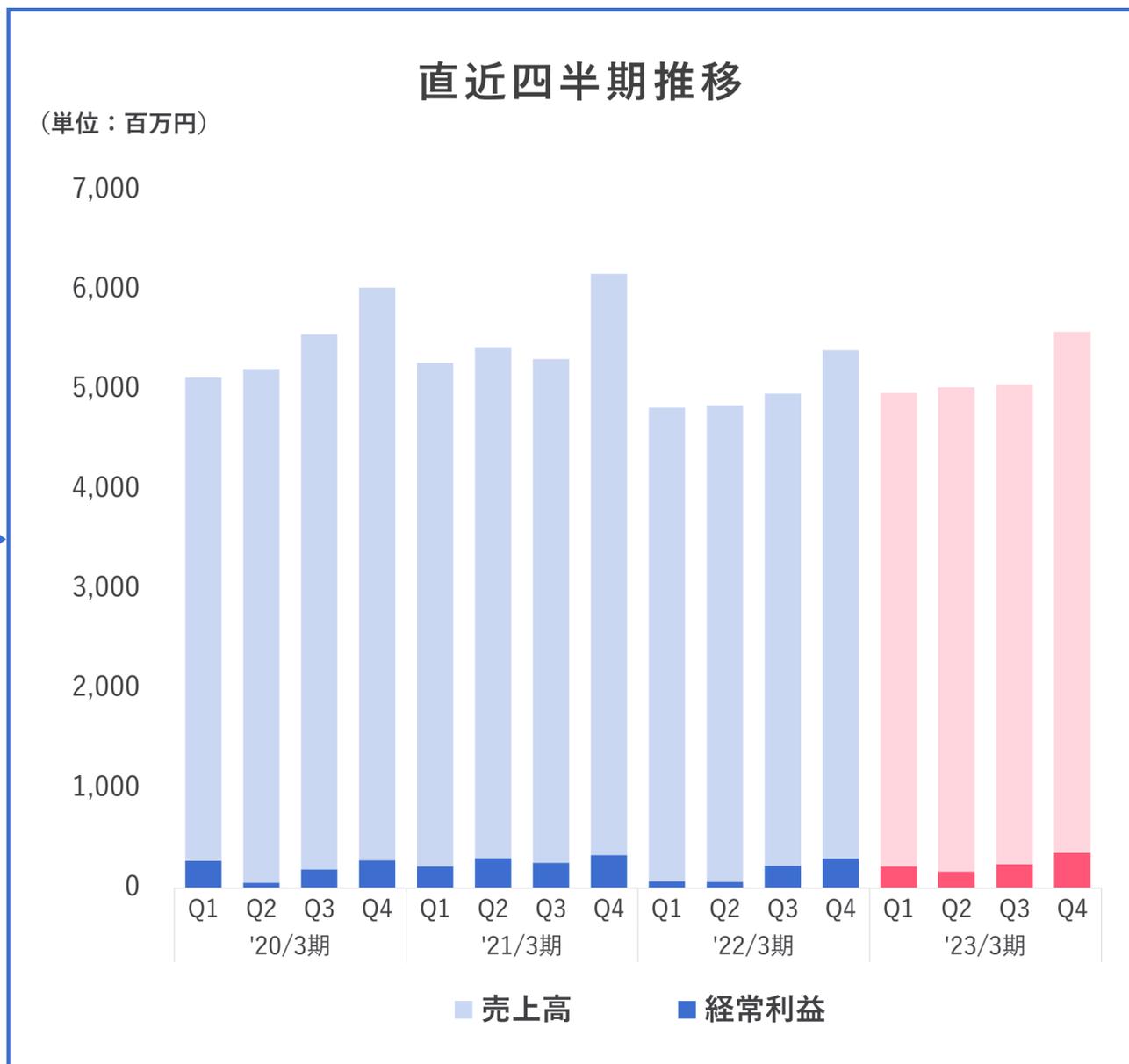
- 日常業務とは異なる新たなチャレンジ経験
- 教える立場になることで、リスクリングを促進
- 講師の経験を、新たなキャリアパスの礎に

appendix

売上高・経常利益 推移



直近四半期推移



※ 2015年3月期以前は単体決算数値を、2016年3月期第1四半期より連結決算数値を記載しております。

連結サービスカテゴリー別売上高（前四半期比）

（金額：百万円）

サービスカテゴリー	'22/3期				'23/3期				前四半期比	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	増減額	増減率 (%)
クラウドサービス	2,652	2,707	2,773	2,830	2,883	2,906	2,985	3,065	80	2.7
構成比(%)	55.0	55.9	55.9	52.5	58.1	57.8	59.1	54.9		
クラウドインフラストラクチャー	1,735	1,777	1,845	1,881	1,935	1,954	2,029	2,071	42	2.1
クラウドアプリケーション	917	930	927	949	947	951	956	993	37	3.9
物理基盤サービス	1,162	1,135	1,108	1,089	935	909	902	889	△13	△1.4
構成比(%)	24.1	23.5	22.4	20.2	18.9	18.1	17.9	16.0		
その他サービス	1,004	999	1,078	1,475	1,144	1,209	1,165	1,623	457	39.3
構成比(%)	20.9	20.6	21.7	27.3	23.0	24.1	23.0	29.1		

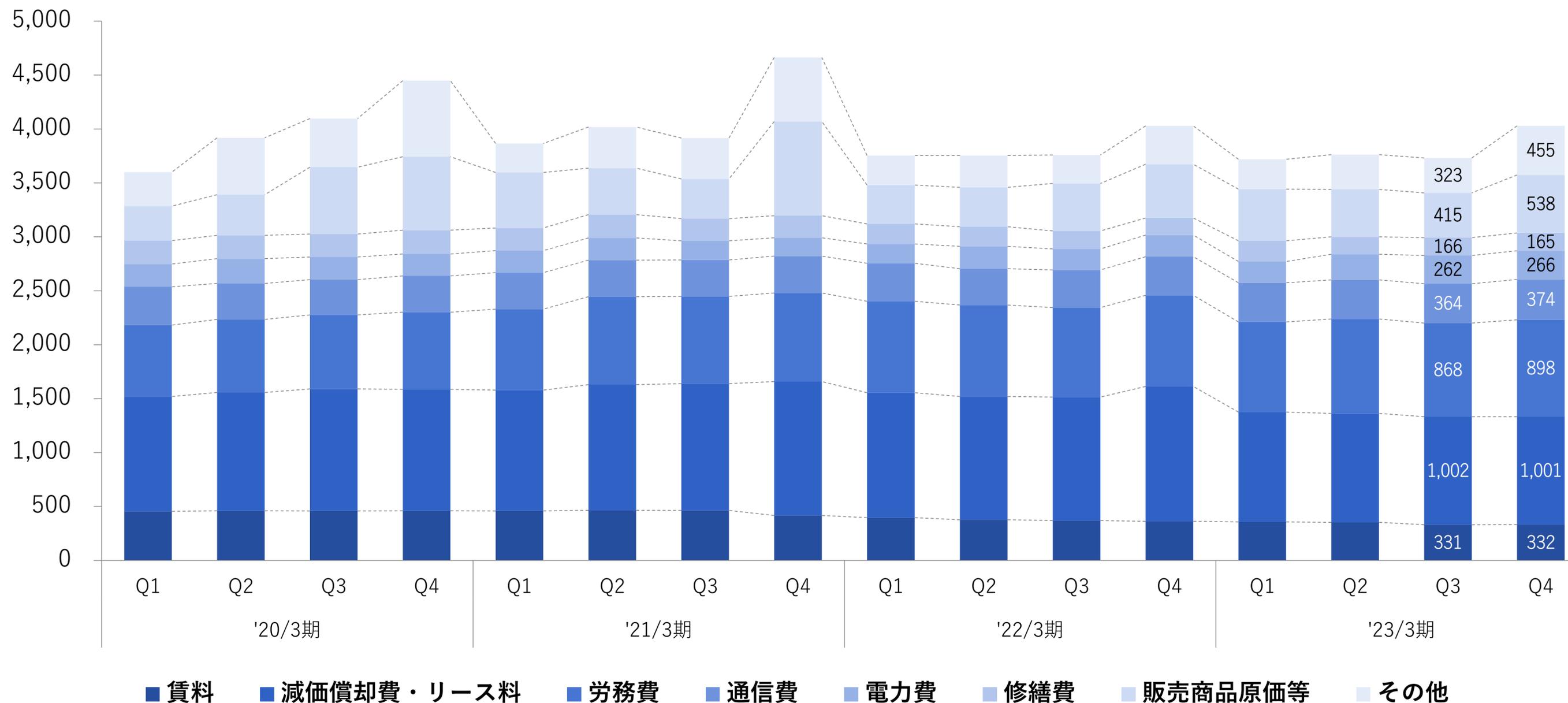
- ・クラウドインフラストラクチャー：主にクラウドサービス、VPSサービス
- ・クラウドアプリケーション：主にレンタルサーバサービス、アプリケーションサービス
- ・物理基盤サービス：ハウジング、専用サーバサービス

（金額：百万円）

科目	'22/3期				'23/3期				前四半期比	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	増減額	増減率(%)
売上高	4,819	4,842	4,960	5,396	4,964	5,025	5,054	5,578	524	10.4
売上原価	3,757	3,758	3,762	4,032	3,723	3,766	3,732	4,032	299	8.0
売上総利益	1,062	1,083	1,197	1,364	1,240	1,259	1,321	1,546	224	17.0
販管費	951	997	956	1,039	995	1,067	1,063	1,147	83	7.8
営業利益	111	86	241	324	244	191	257	399	141	54.9
営業利益率(%)	2.3	1.8	4.9	6.0	4.9	3.8	5.1	7.2		
経常利益	67	61	223	296	214	162	238	350	112	47.1
親会社株主に帰属する 四半期純利益（純損失）	50	△119	146	197	142	104	170	248	78	45.9
EBITDA	895	897	1,047	1,233	939	890	970	1,094		

主要原価の内訳

(単位：百万円)



2023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	2	2
サーバ、ネットワーク機器	22	17
その他（システム、事務所関連等）	1	0
合計	25	20

※金額は1億円未満切り捨て

■サーバ、ネットワーク機器の実績内訳

クラウドサービス	物理基盤サービス	その他	実績合計
11	3	2	17

2023年3月期 人員数

前期末より
60名増

[採用人数の状況]

	'22/3末	'23/3末
従業員数※	710	770

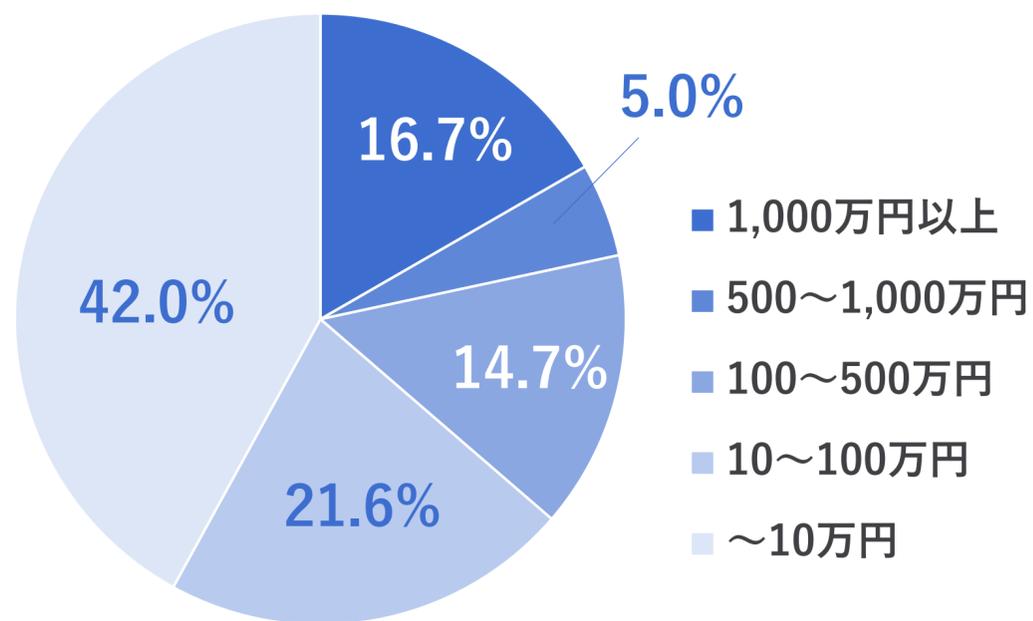
■ 増減内訳

		増減（人）
当社	エンジニア	+28
	営業・販促・新規企画	+9
	管理	+9
グループ会社		+14
計		60

※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、特定の業種に依存しない顧客構成

月額料金別データ
(売上構成比)

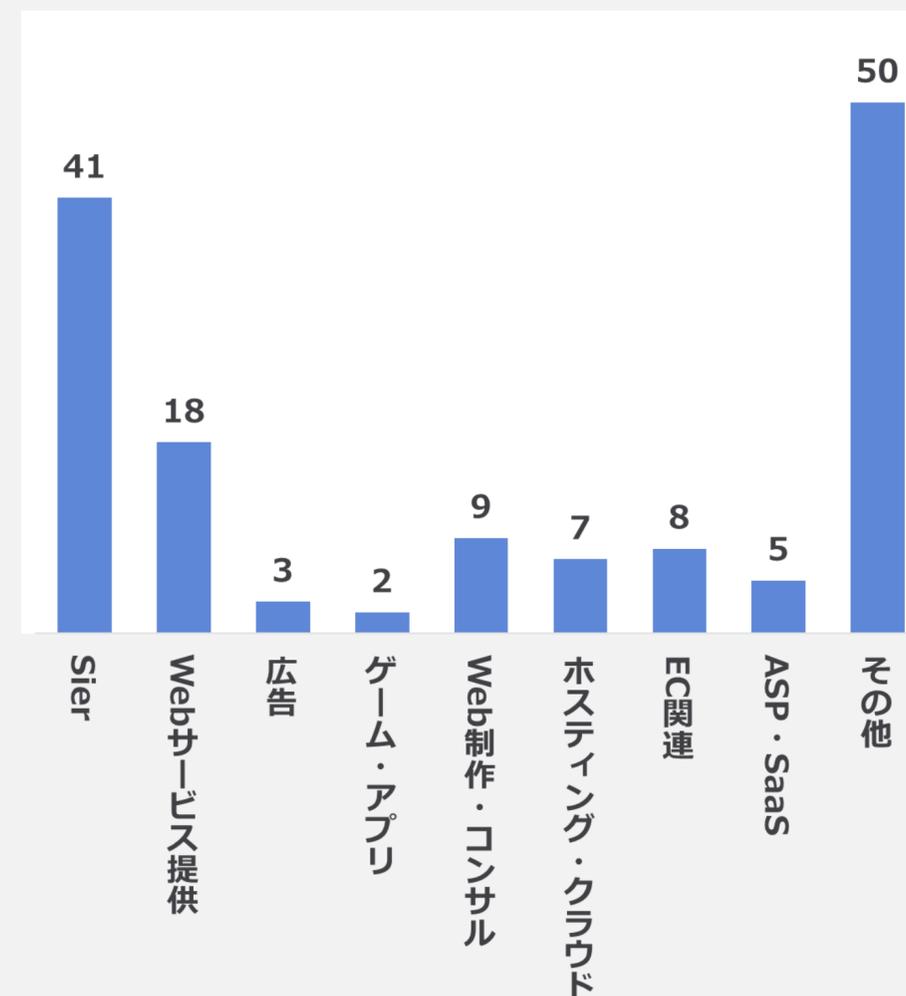


月額料金	事業者数			
	'22年6月	'22年9月	'22年12月	'23年3月
1,000万円～	4	6	7	8
500～1,000万円	9	13	12	12
100～500万円	108	110	118	123

※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。

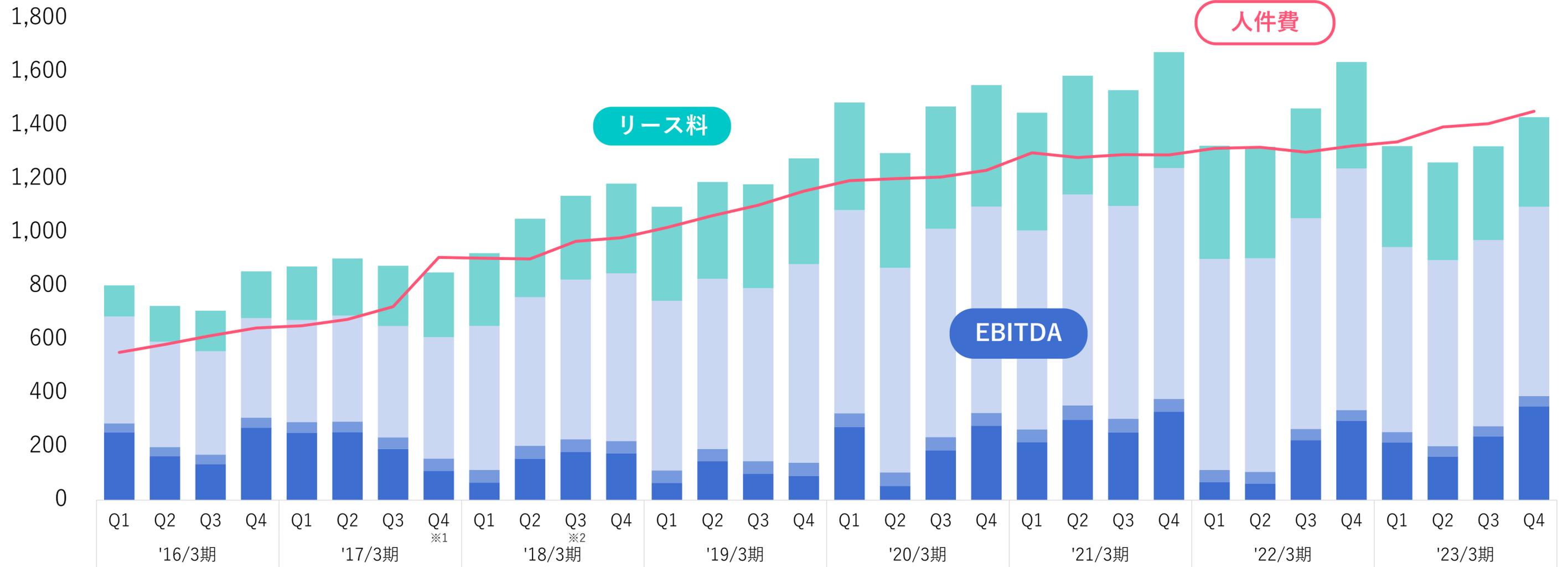


業種別
月額料金100万円以上の顧客数



EBITDA・リース料・人件費の推移

(単位：百万円)



EBITDA

■ 経常利益

■ 支払利息

■ 減価償却費

■ リース料

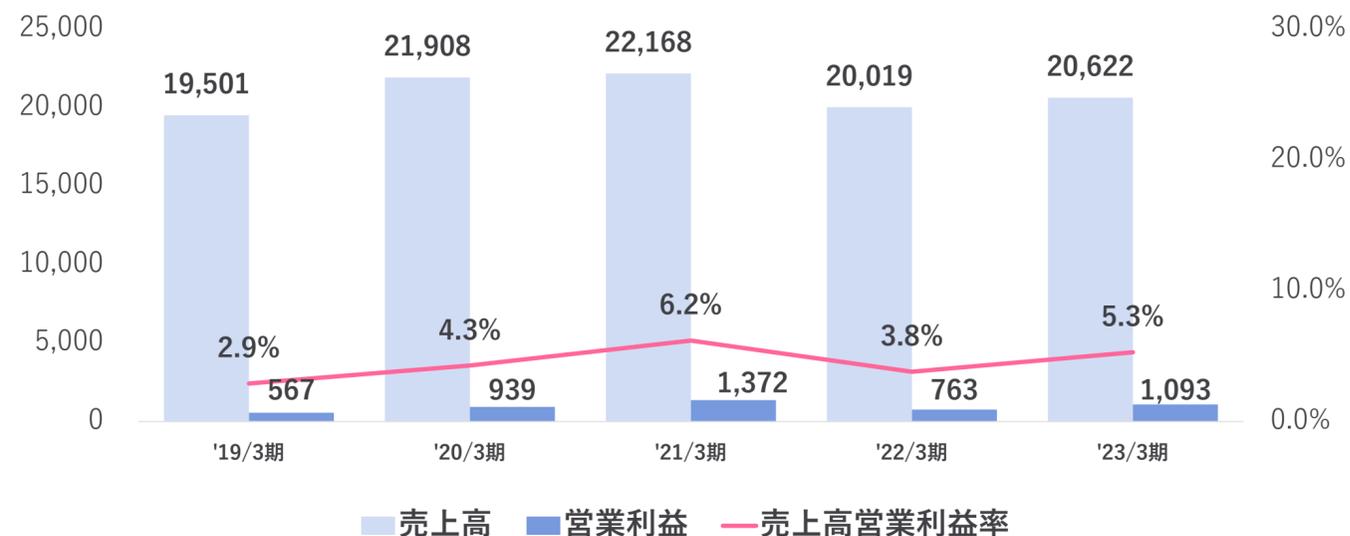
— 人件費

※1・・・2017年3月期第4四半期より、ITM社を連結子会社化

※2・・・2018年3月期第3四半期より、ビットスター社のPL連結開始

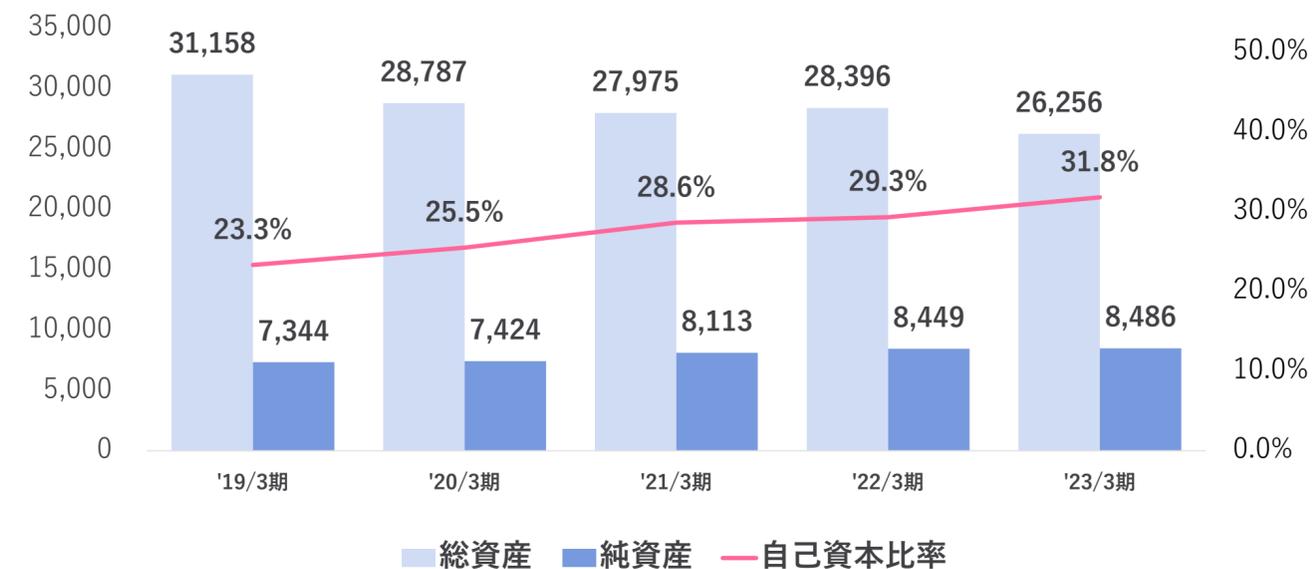
売上高営業利益率

(単位：百万円)



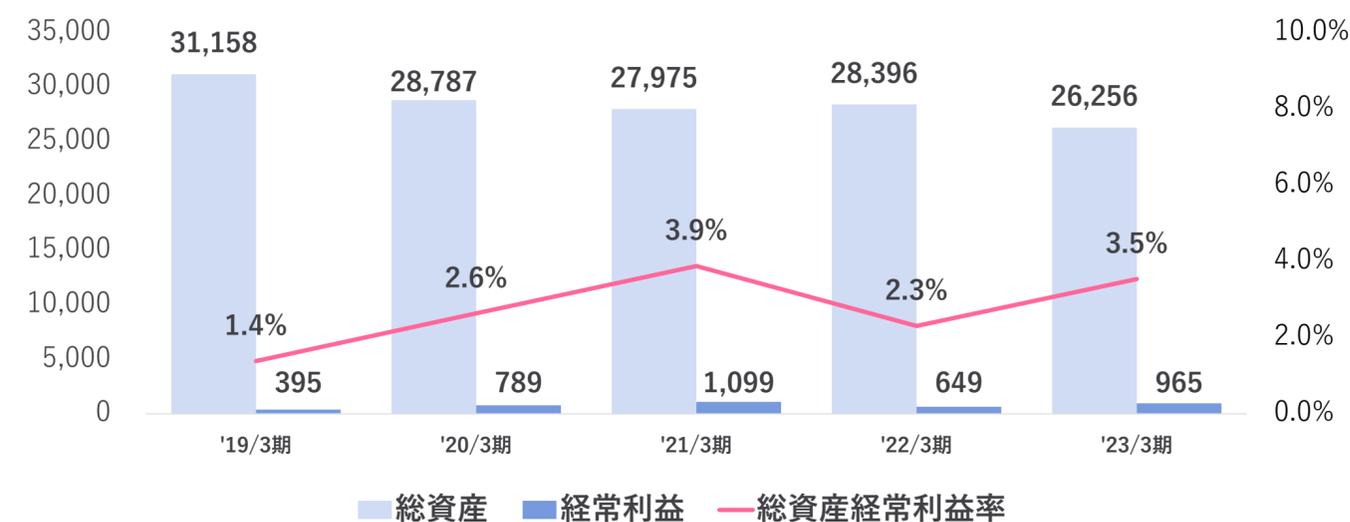
自己資本比率

(単位：百万円)

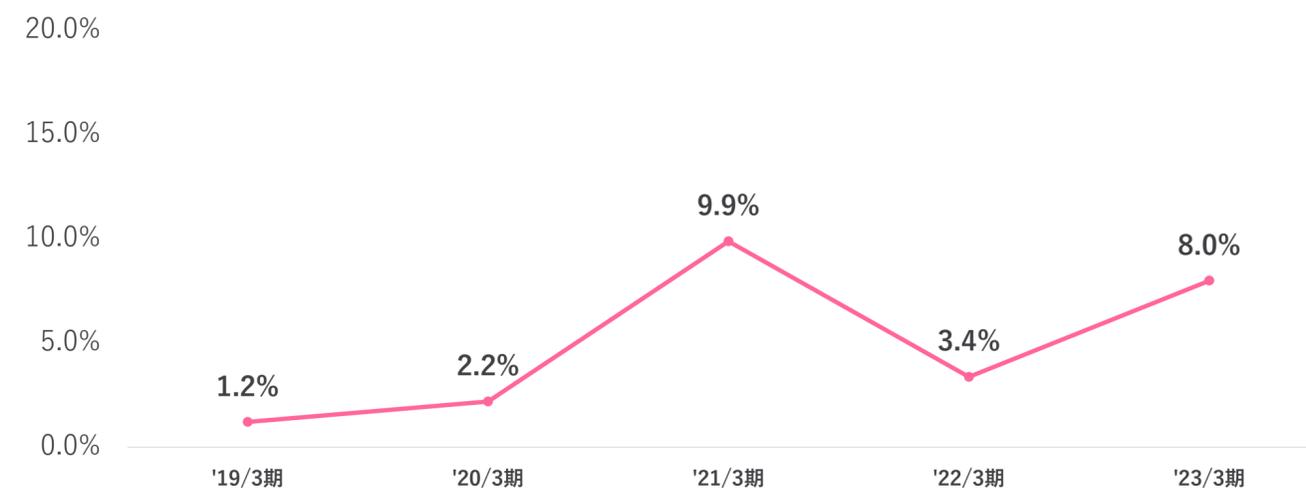


総資産経常利益率

(単位：百万円)



ROE



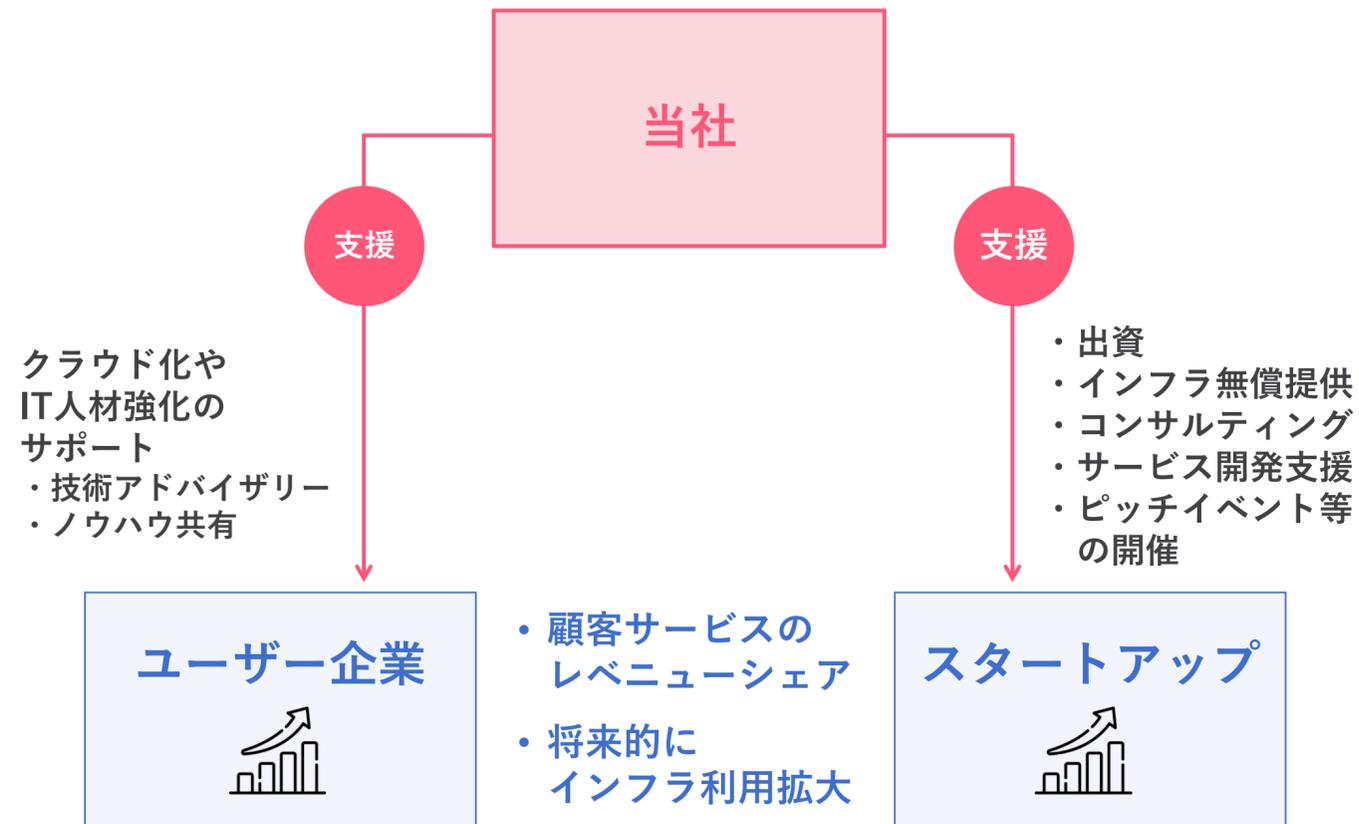
次世代の起業家の挑戦を支える多面的サポートを推進

スタートアップ支援



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



CASE1：インフラ無償提供

スタートアップ、ベンチャーを対象に、ビジネスに不可欠なサーバインフラを、当社サービスの利用クーポンや無償特典などで無償提供し、インフラ基盤の構築をサポート

CASE2：ファンドへの出資と出向支援

シード期をメインとした新ファンドPartners Fund 1号※へ出資。当社から出資先への出向等も行い、継続的な支援を実施予定

※ベンチャーキャピタルFull Commit Partnersが組成したファンド。主要な投資テーマとして、一次産業などDXの波が最後に浸透する「レガシー産業のDX」及びサステナビリティを含めた急激なライフスタイルの変化に応じた「コンシューマービジネス」を掲げる

CASE3：サービス開発支援とコンサルティング

2022年1月、保育園向け給食支援サービス「baby's fun!」を提供する株式会社 sketchbookと、同社のサービス開発とエンジニアリング組織の構築支援を目的としたアドバイザー契約を締結

環境に配慮した取り組み

環境に配慮したデータセンター



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



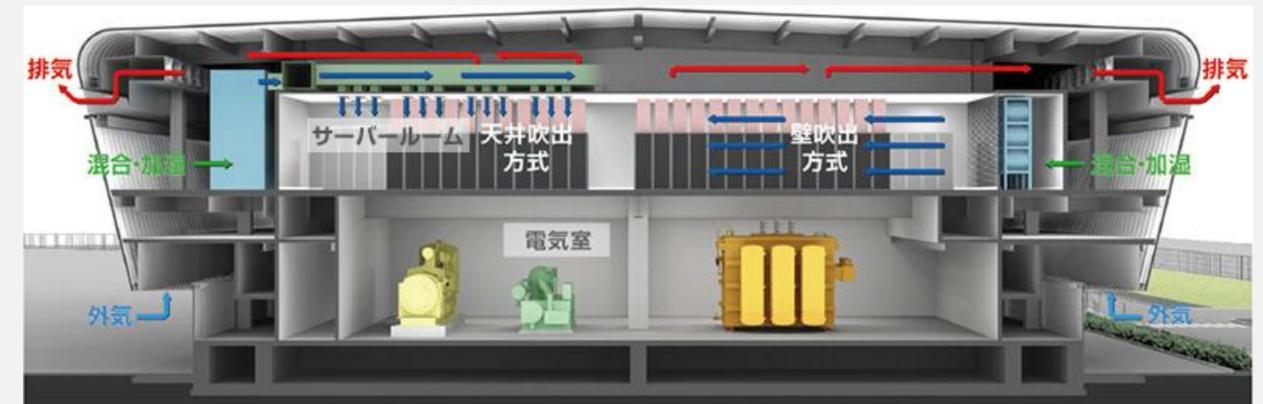
▲石狩データセンター外観（正面：3号棟、左：1・2号棟）

脱炭素へ向けた取り組み

2022年6月より、非化石証書を活用した実質再生可能エネルギー100%の電力契約へ変更。これにより、石狩データセンターでの電力使用に伴う二酸化炭素(CO2)の排出量の実質ゼロを実現

立地を活かした空調や送電方式への取り組み

これまでも北海道の寒冷な空気を利用した外気空調や高電圧直（HVDC.※）給電等の送電方式に挑戦。空調にかかる消費電力の大幅削減や給電効率の改善を実現



▲石狩データセンター外気空調システム概念図

※ HVDCとは High Voltage Direct Currentの略で、高電圧の直流での給電方式を意味する。HVDC 12V方式は、300Vを超える高電圧直流を集中電源で12Vへと降圧したうえで、そのままサーバーに給電する方式。

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

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	大阪府大阪市北区梅田1-12-12
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	22億5,692万円
従業員数	770名 (連結)

(※2023年3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/ir/contact/>

E-mail : ir@sakura.ad.jp

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。