

2024年3月期 第2四半期

決算説明資料

2023年10月30日



決算ハイライト

クラウドサービスは順調に成長、中長期の成長戦略に基づき投資を積極的に実施

- クラウドインフラストラクチャーサービスの好調により、連結売上高は前年同期比 3.5%増、ARRは同 9.7%増
- クラウドサービスの強化に向けた人材採用やマーケティング強化等の投資の増加に加え、昨年より継続している原油価格高騰や円安等の外的要因による費用（電力費・ドメイン取得原価）が増加

(金額：百万円)

科目	'23/3期 Q2	'24/3期 Q2	前年同期比	
	金額	金額	増減額	増減率 (%)
売上高	9,989	10,343	353	3.5
営業利益	436	249	△186	△42.8
経常利益	377	172	△204	△54.3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	247	175	△71	△29.1

TOPIC1

GPUクラウドサービス

引き合い増で 78.5億円の追加投資決定

来期リリースに向けた**機材調達**は**計画通り**実施



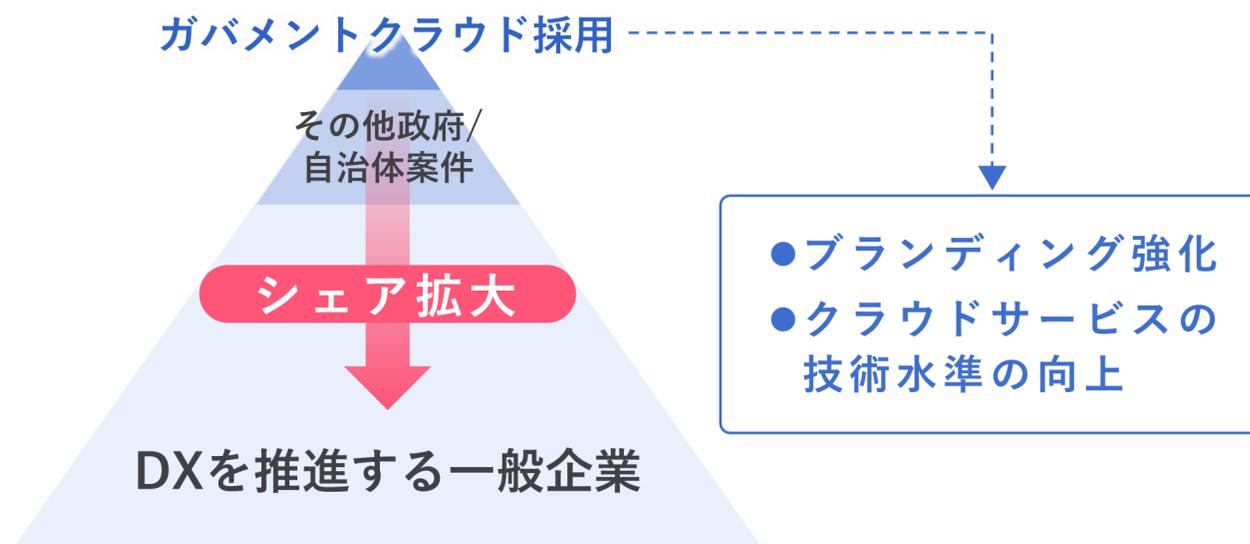
石狩データセンターを視察する、西村康稔経済産業大臣（写真右）、
弊社代表取締役社長田中 邦裕（写真左）

TOPIC2

ガバメントクラウド

今年度の ガバメントクラウドに応募

将来的に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



Q2実績は概ね予想の範囲内で着地し、投資有価証券売却益を計上

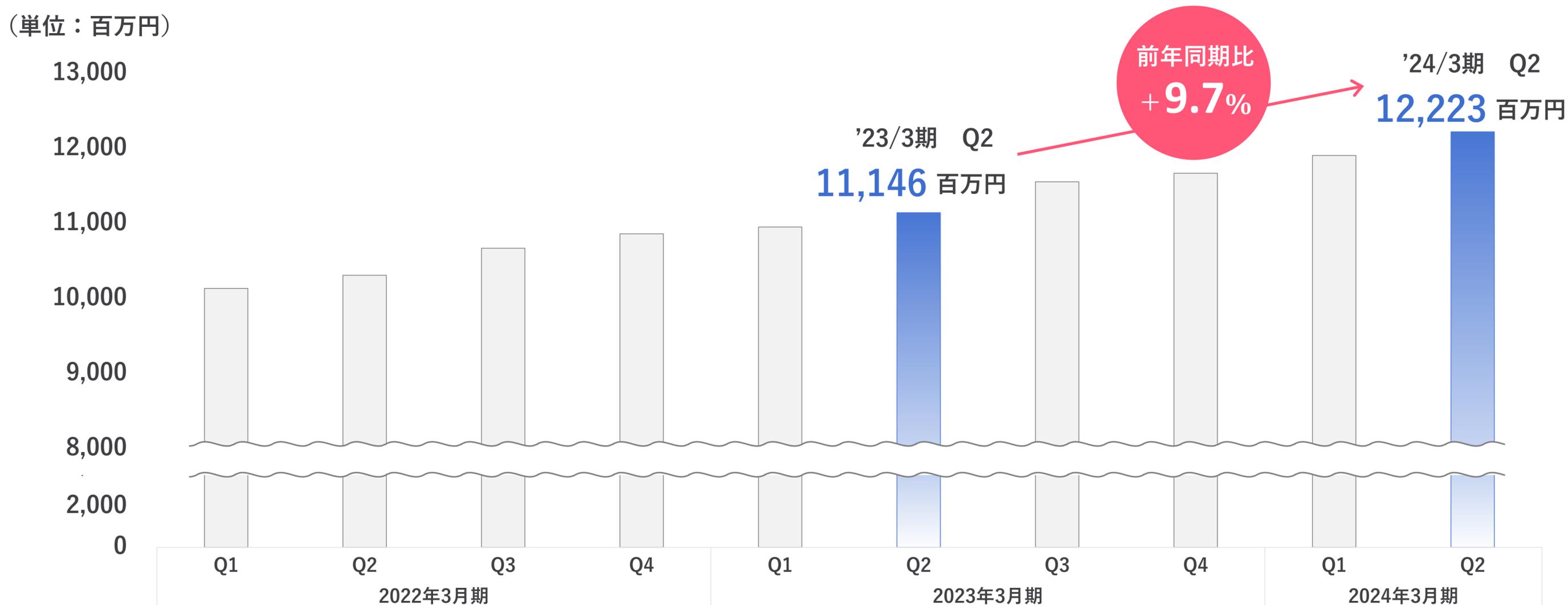
- グループ会社利益が予想を下回りつつも、**連結売上高、営業利益、経常利益は概ね予想の範囲内で着地**
- 株式会社ABEJAの新規上場に伴い保有株式の一部を売却して投資有価証券売却益を計上したため親会社株主に帰属する四半期純利益が想定を上回った
- 通期業績予想について、高い成長を目指す当初計画の達成に向けて、引き続き人材採用や営業・マーケティングの強化を図るなかで、GPUクラウドサービスの当期業績への影響、グループ会社業績見通し等を精査中であり、現時点では通期業績予想を据え置く

(金額：百万円)

科目	'24/3期 Q2累計 予想	'24/3期 Q2累計 実績	増減額	増減率	'24/3期 通期 予想
売上高	10,500	10,343	△156	△1.5%	22,800
営業利益	250	249	△0	△0.2%	1,450
経常利益	180	172	△7	△4.1%	1,300
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	120	175	55	45.9%	850

営業・マーケティングの取り組みが奏功し、ストック型収益を示すARRは前年同期比**9.7%**と増加

ARR (Annual Recurring Revenue)



※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) : 各期月末の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

- 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



「『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



- 再生可能エネルギー 100%で稼働する
石狩データセンター
 - ・北海道の寒冷な空気を利用した外気空調で消費電力を大幅削減
- 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

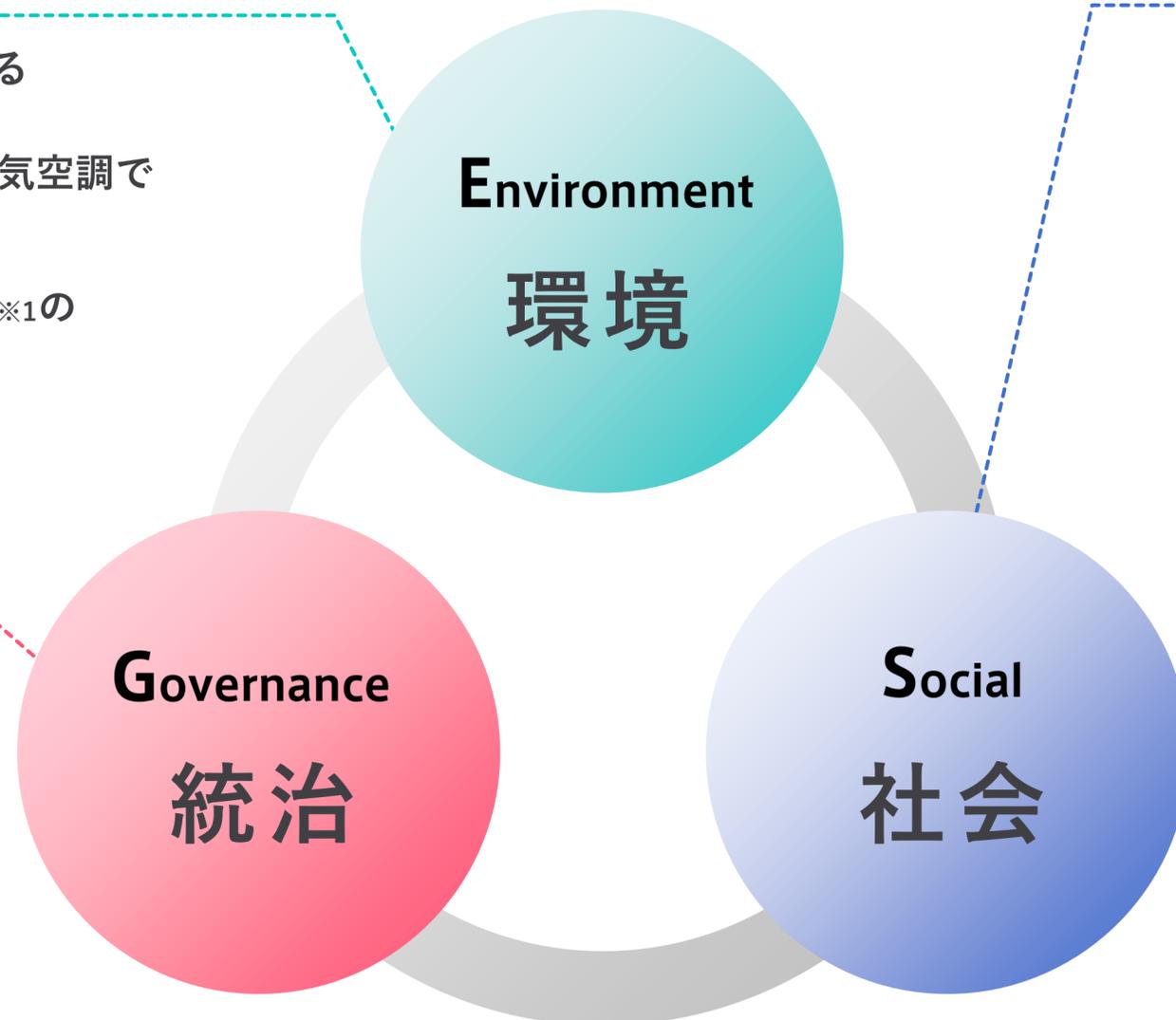


- スタートアップ支援や人材育成など次世代の育成支援を推進
- 高度IT人材の育成と、ITを活用した社会課題の解決を推進
- 人的資本経営の実践
 - ・学びと実践のサイクル
[人材育成と学びあう文化づくり]
[チャレンジとリーダーシップ]
 - ・多様な人材が集い挑戦する機会の提供
[多様な人材の活躍推進]
 - ・安心して長く活躍できる基盤づくり
[こころと身体の健康]
[フレキシブルな働き方]

Governance



- コーポレート・ガバナンスの強化
 - ・社外役員、独立役員を選任
 - ・女性役員比率向上による多様化
- 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

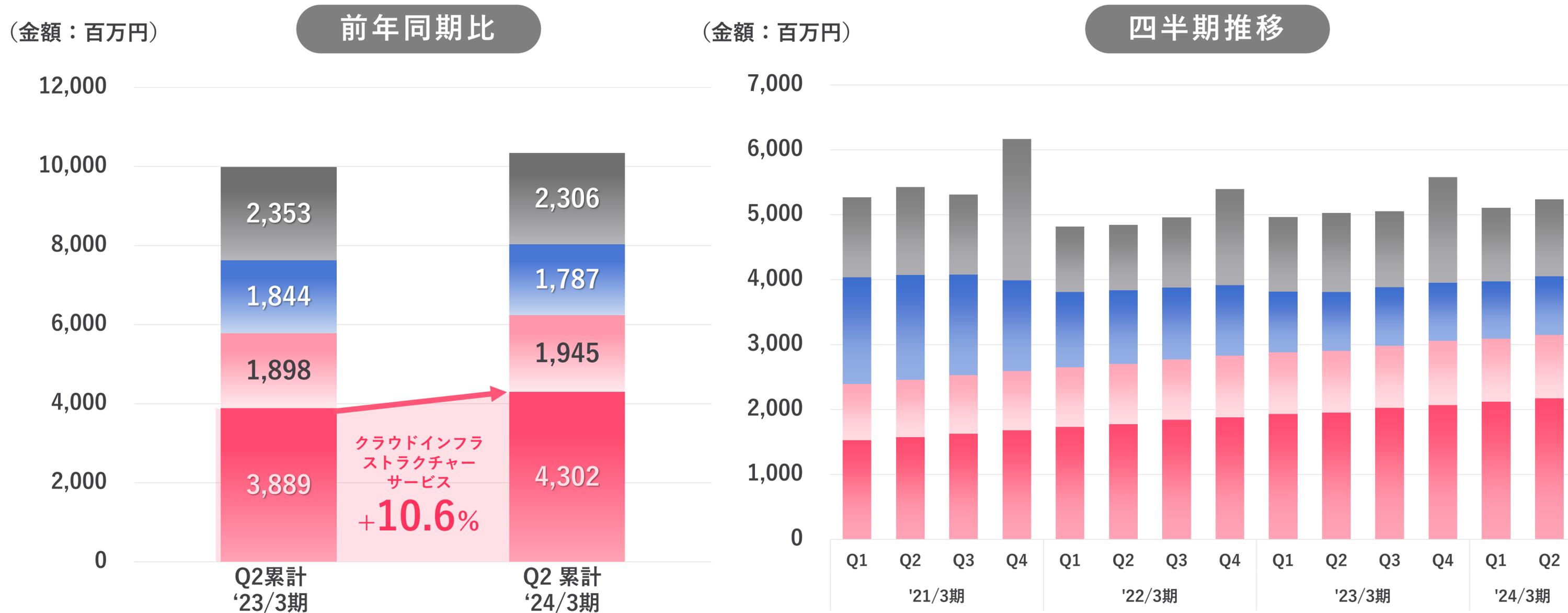
2024年3月期 第2四半期 連結業績

更なる成長に向けた人材投資や昨年より継続している原油価格高騰や円安等の外的要因による費用
(電力費・ドメイン取得原価)の増加はあるも、営業・マーケティング強化によりクラウドサービス売上が増加

(金額：百万円)

科目	'23/3期 Q2		'24/3期 Q2		前年同期比	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)
売上高	9,989	100.0	10,343	100.0	353	3.5
売上原価	7,489	75.0	7,703	74.5	214	2.9
売上総利益	2,500	25.0	2,639	25.5	139	5.6
販管費	2,063	20.7	2,389	23.1	326	15.8
営業利益	436	4.4	249	2.4	△186	△42.8
経常利益	377	3.8	172	1.7	△204	△54.3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	247	2.5	175	1.7	△71	△29.1

クラウド集中を図る中で、クラウドインフラストラクチャーサービスが+10.6%と二桁成長

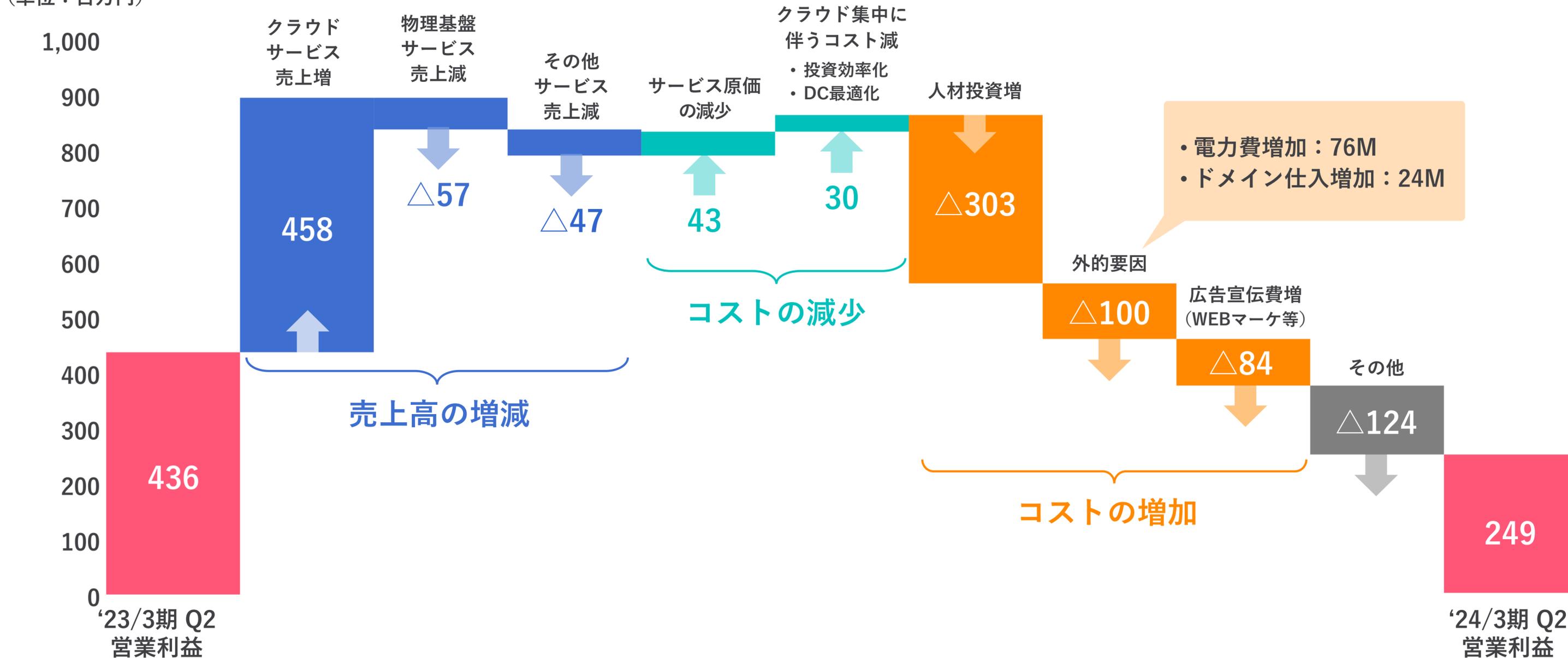


クラウドサービス

■ 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

(単位：百万円)



クラウド集中体制への移行推進

- 資産効率の高いクラウドサービスの売上成長を支える機材投資の実施
- 投資先の上場に伴い時価評価の対象となったことによる投資有価証券の増加

(単位：百万円)

科目名	前期末 (‘23/3期)	当期Q2末 (‘24/3期)	増減額
流動資産	8,930	8,787	△143
固定資産	17,325	18,460	1,135
(有形固定資産)	14,716	15,468	752
(無形固定資産)	508	486	△21
(投資その他資産)	2,100	2,505	404
資産合計	26,256	27,248	992

科目名	前期末 (‘23/3期)	当期Q2末 (‘24/3期)	増減額
流動負債	9,840	10,001	161
固定負債	7,929	8,357	428
負債合計	17,769	18,359	589
純資産	8,486	8,889	403
(うち、株主資本)	8,337	8,516	179
負債純資産合計	26,256	27,248	992

- 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増加
- 財務CF：2023年3月期Q2に大口案件用の短期借入金返済

(単位：百万円)

項目	'22/3期Q2	'23/3期Q2	'24/3期Q2	前期比増減額
営業CF	1,442	1,218	1,377	158
投資CF	△324	△202	△775	△573
FCF	1,117	1,016	601	△414
財務CF	△1,053	△1,774	△927	847
現金等の増加額	64	△757	△326	430
現金等の残高	4,239	4,695	4,483	△211

※FCF=営業CF+投資CF

事業概況

成長戦略

GPUクラウドサービスへ想定を上回る引き合いがあり、追加投資を決定 今年度のガバメントクラウドに応募し、引き続き技術水準の向上に注力

- 2024年1月提供開始予定の生成AI向けGPUクラウドサービスについて、当初予定を大きく上回る引き合いに対応し、計画前倒しで来期に78.5億円の追加投資を決定
- デジタル庁におけるガバメントクラウド整備のためのクラウドサービスの提供（令和5年度募集）に応募
クラウドサービスの技術水準の向上に注力し、数年内の参入を目指す
- 中長期の成長へ向けたDX共創・支援の取り組み強化を継続。足元では、パートナー企業へのオンボーディングや、当社クラウドサービスの資格制度の設計等を担うDX支援を推進する組織を10月に立ち上げ

経営資源 の集中

成長戦略の実現に向けた採用活動は順調に進捗 当期32億円予定のGPUクラウド向け機材調達を計画通り実施

- エンジニア・営業・マーケティング人材を中心に当期中100名規模を採用予定。前期末より49名増
（2Q末時点の連結従業員数：804名）
- 認知拡大および新規顧客獲得を目的としたWEB広告等のデジタルマーケティングやイベント開催に積極投資
- 当期分のGPUクラウドサービス向け機材調達を計画通り実施。引き続き、既存サービスのリプレイス等の機材投資を継続

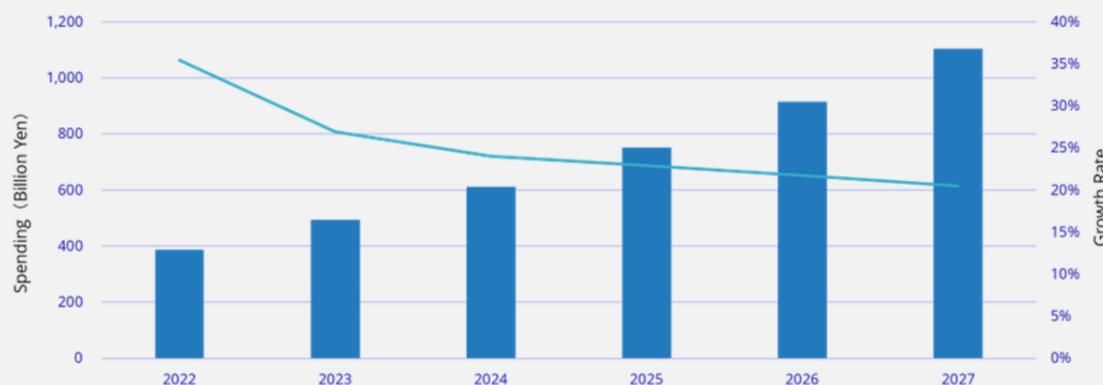
AI向けの高度な計算資源への需要急増を受け、GPUクラウドサービスの提供を計画

計算資源需要の高まり

国内AIシステム市場
2027年 市場規模予想

約**1兆1,000**億円

2022年～2027年
CAGR : **23.2%**



出典：IDC Japanプレスリリース「2023年 国内AIシステム市場予測を発表」(2023年4月27日)

経済産業省による「クラウドプログラム」 供給確保計画に民間初の認定(6月)

- 生成AI向けGPUクラウドサービスの提供へ向けて、3年で130億円規模の投資を計画
 - ・ 計画対象期間：2023年度～2028年度、国から事業費の半分の助成を受ける予定で3年で130億円規模の投資を計画
 - ・ NVIDIA社のGPU「NVIDIA H100 Tensor コア GPU」を2,000基以上採用し、2EFの大規模クラウドインフラ整備を計画
 - ・ 再生可能エネルギー電源100%のCO2排出量ゼロを実現する石狩データセンターでの提供を予定
 - ・ 2024年1月以降、生成AI向けGPUクラウドサービスの提供を予定

※EF…EFLOPS(エクサフロップス)。コンピュータの処理性能を表す単位のうち、浮動小数点演算を1秒間に100京回行うことを示す単位

当期分の機材調達は計画通り実施。引き合い増加により追加投資を決定

当初予定を大きく上回る計算資源の需要に対応し、計画前倒しで来期に78.5億円の追加投資を決定

当期中32億円に加えて、2025年3月期に78.5億円の追加投資を決定。計画を大幅に前倒し、来期中に2,000基の整備完了を目指す

機材投資の計画

投資内容	投資予定金額	納入予定時期	機材のサービス利用開始予定時期
GPUサーバ、ネットワーク機器、ストレージ機器等	当期計画 32億円 約0.6EF H100 : 640基	2023年9月、12月 (予定)	2024年1月 (予定)
	来期計画 78.5億円	2024年4月 (予定)	2024年6月 (予定)

スケジュール

2024年3月期				2025年3月期		2026年3月期	
1Q	2Q	3Q	4Q	1H	2H	1H	2H
● 計画認定			● サービス提供開始予定		前倒し		
計算資源 (GPU) の拡張計画		計算能力0.5EF H100 × 500基~		順次拡張		計算能力2.0EF H100 × 2,000基~	
				データセンターの拡張計画		石狩DC3号棟サーバールーム拡張	

VR向けGPUリソースの提供・開発支援

● 自動車販売業務支援ツール「AutoVR」の刷新に向けての業務提携契約を締結（10月）

自動車販売向けのセールスサポートVRソリューションを開発するAuto VR株式会社と当社は、VR等のデジタル技術を活用した自動車販売業務支援ツール「AutoVR」の刷新における開発および販売に関する協力を目的として、2023年10月23日に業務提携契約を締結。「AutoVR」は、最先端のVR技術を活用し、顧客がVR空間上で自動車の内装・外装、ボディーカラー、オプションの装着イメージ等を目の前に実車があるかのように体験することができるソリューションで、当社はGPUリソース供給や開発および販売活動の支援を行う



アライアンスによるクラウドサービスの拡充

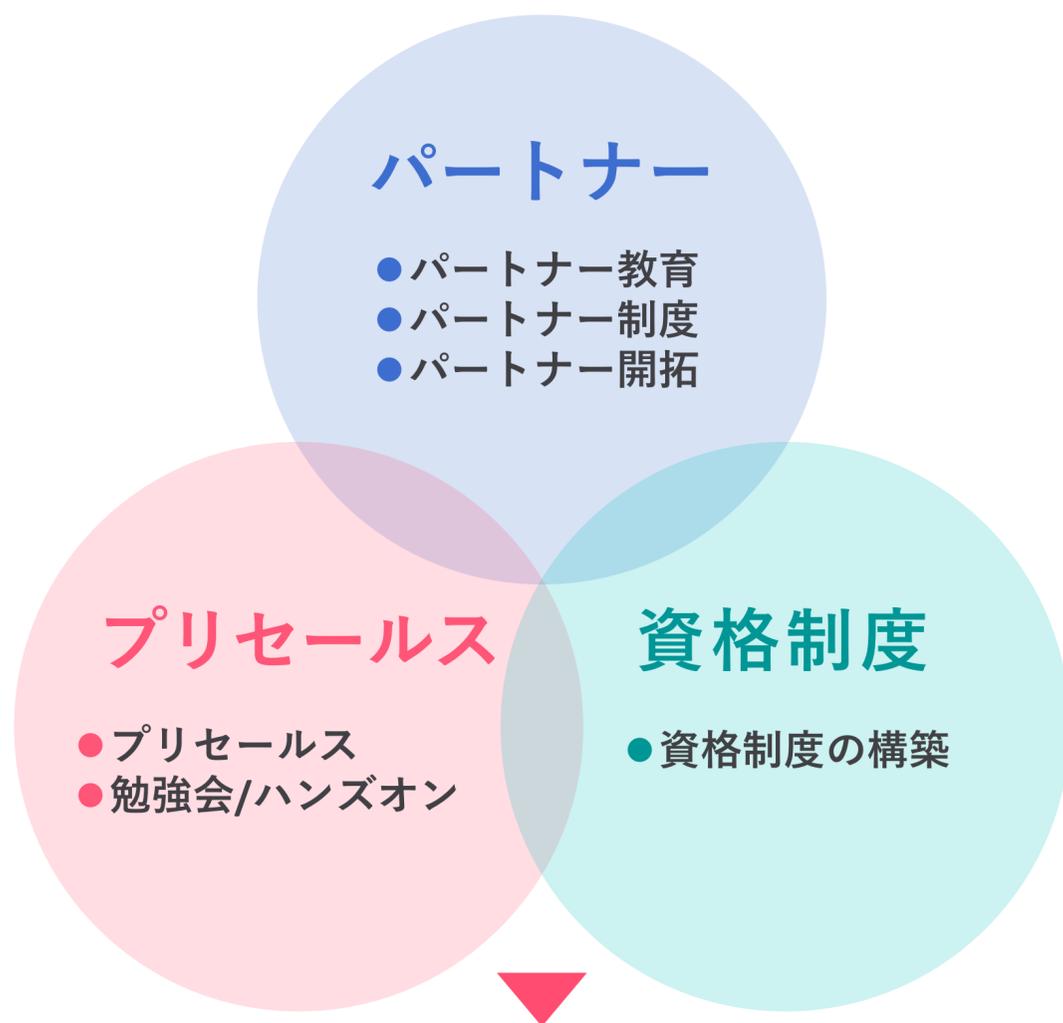
● 株式会社ユニフィニティと連携し、ノーコードモバイルアプリ開発サービスを提供開始（8月）

株式会社ユニフィニティと当社は、ノーコードモバイルアプリ開発サービス「アプリバ」を共同開発。業務用のモバイルアプリをノーコードで作成することができるaPaaS※1で、これまで製造業や建築業などの現場でアナログに行っていた作業をアプリ上で行うことができ、業務の効率化が図れる



※1 aPaaS (Application Platform as a Service) : アプリケーションを設計、開発、デプロイ、管理する為の環境を提供するクラウドサービス

啓蒙活動・教育支援を通じて、顧客のDXを推進する組織を立ち上げ
将来的にパートナー・資格制度を構築し、顧客とともに成長を目指す



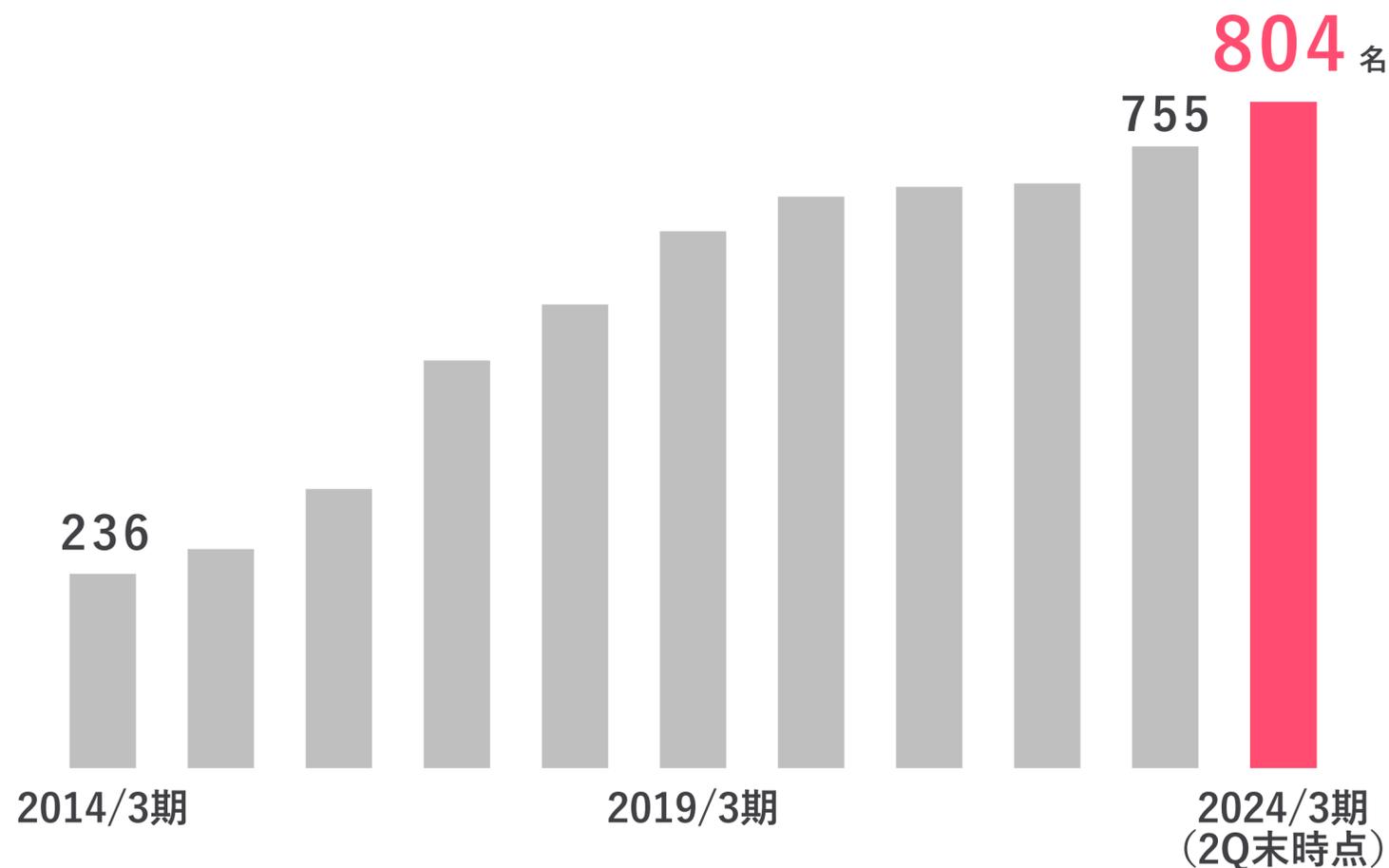
当社クラウドサービスの知識・スキルを習得した
パートナー・クラウドエンジニアを増やしていく

直近の取り組み・足元の状況

- パートナー企業へのオンボーディングや、当社クラウドサービスの資格制度の設計等を担うDX支援に関わる専門組織を10月に立ち上げ
- オンボーディングや教育支援を通じてパートナー（販売パートナー/機能補完パートナー）を拡充
- 将来的に、当社クラウドサービスの資格制度を構築し、CSの実現を通じた自社の成長を目指す

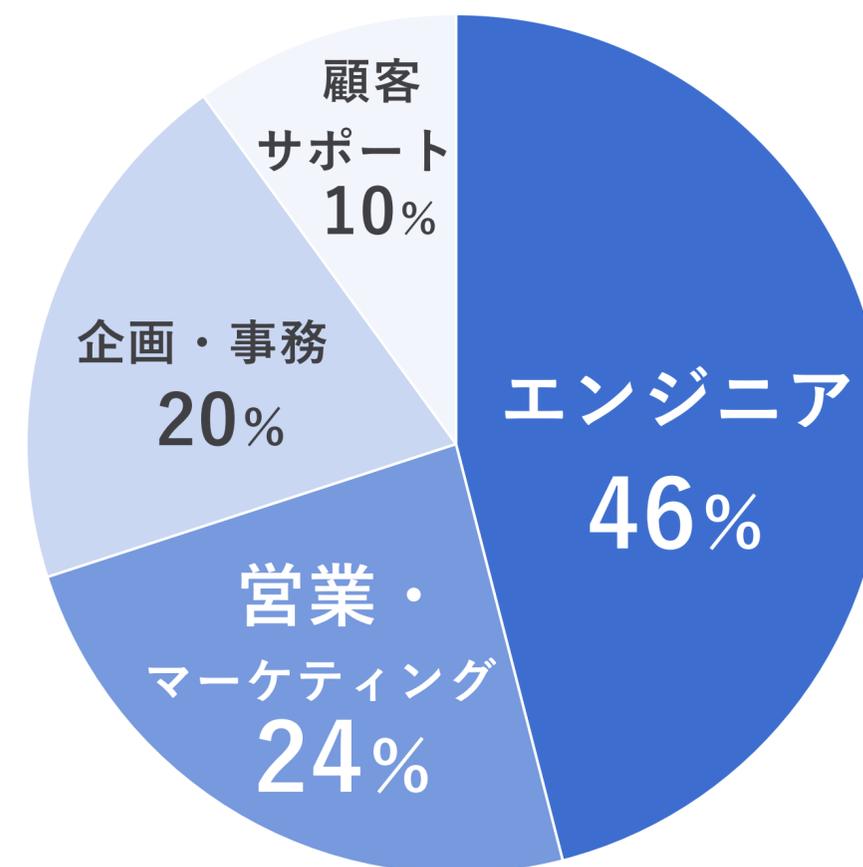
成長戦略の推進を加速するための採用活動は順調
 2Q末時点での連結従業員数は、前期末より**49**名増加

人員数推移（連結）



当期採用実績の職種別内訳

当期中100名規模の採用計画上期で約**60**名の採用を決定



経営機能の強化と中核人材における多様化の推進



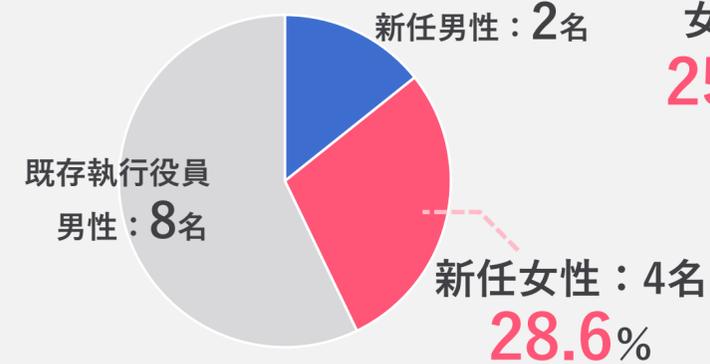
経営機能強化に向けた執行役員を増員と女性役員比率向上による多様化の推進

経営機能の強化と未来の経営人材育成

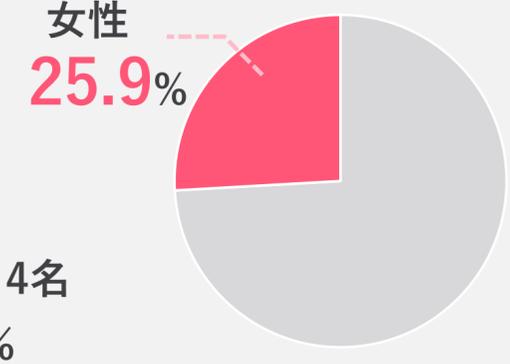
経営機能の強化を図るべく、新たに6名（うち女性4名）の執行役員を選任。これにより、経営層に新しい風が入ると同時に多様性も向上。経営人材の育成と確保を目的に、今後も継続的に執行役員層を拡充

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）の達成に向けて、引き続き取り組みを進めていく

執行役員構成と女性比率



女性役員※比率



※取締役・監査役・執行役員

CASE グループCHROの選任

新規登用された執行役員のうち、人事領域の管掌執行役員矢部は、当社グループ全体を管掌する「グループCHRO（最高人事責任者）」として、当社グループの戦略上重要な人事戦略策定と戦略の制度や風土等への反映に取り組む

矢野 真理子（2012年入社）▶
2021年 ES部 部長を経て、
2023年10月 執行役員、ES本部 本部長、グループCHRO に就任



（撮影：ナカムラヨシノープ）

CASE 管理職年齢層の多様化

年功序列ではないため、管理職の平均年齢も若く、部長職では平均44.2歳（厚労省令和4年度賃金構造基本統計調査では平均52.7歳）。30代の執行役員・部長などが中核で活躍している

武村 宙（1988年生・2022年6月入社）▶
2023年10月 ES本部 人材企画部 部長 就任



持続的成長へ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/>

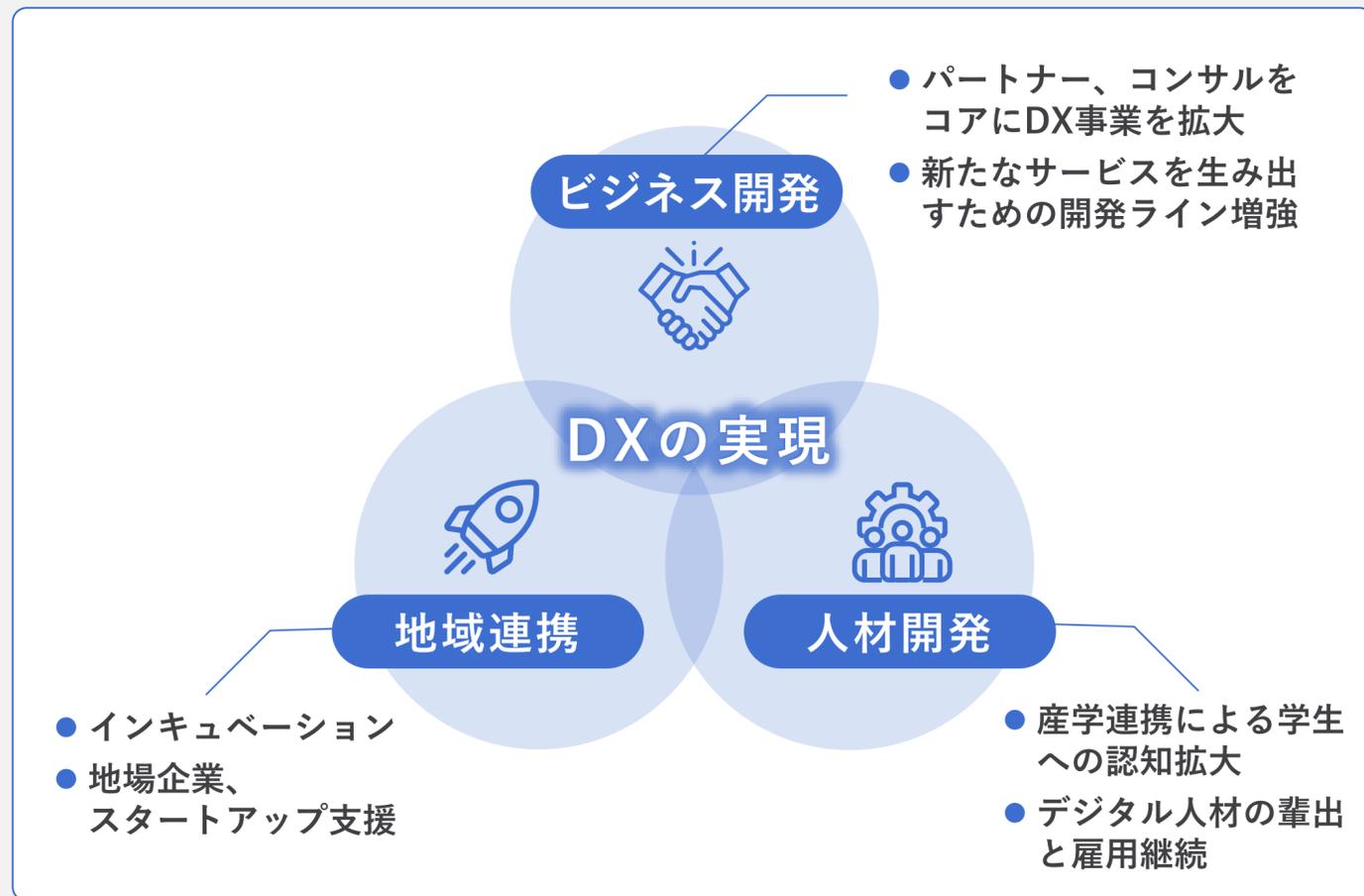
次世代の起業家の挑戦を支え、オープンイノベーションの取り組みを各地から



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

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



オープンイノベーションを目的とした拠点

大阪

2024年開所予定



【提供:グラングリーン大阪開発事業者】

コミュニケーション

うめきた2期地区開発事業「グラングリーン大阪」に進出

福岡

2017年2月開所



スタートアップ支援

スタートアップ支援施設「Fukuoka Growth Next」(共同運営) × 福岡オフィス

沖縄

2023年9月開所



SAKURA イノベーション

innobase

Okinawa

地場採用の拡大

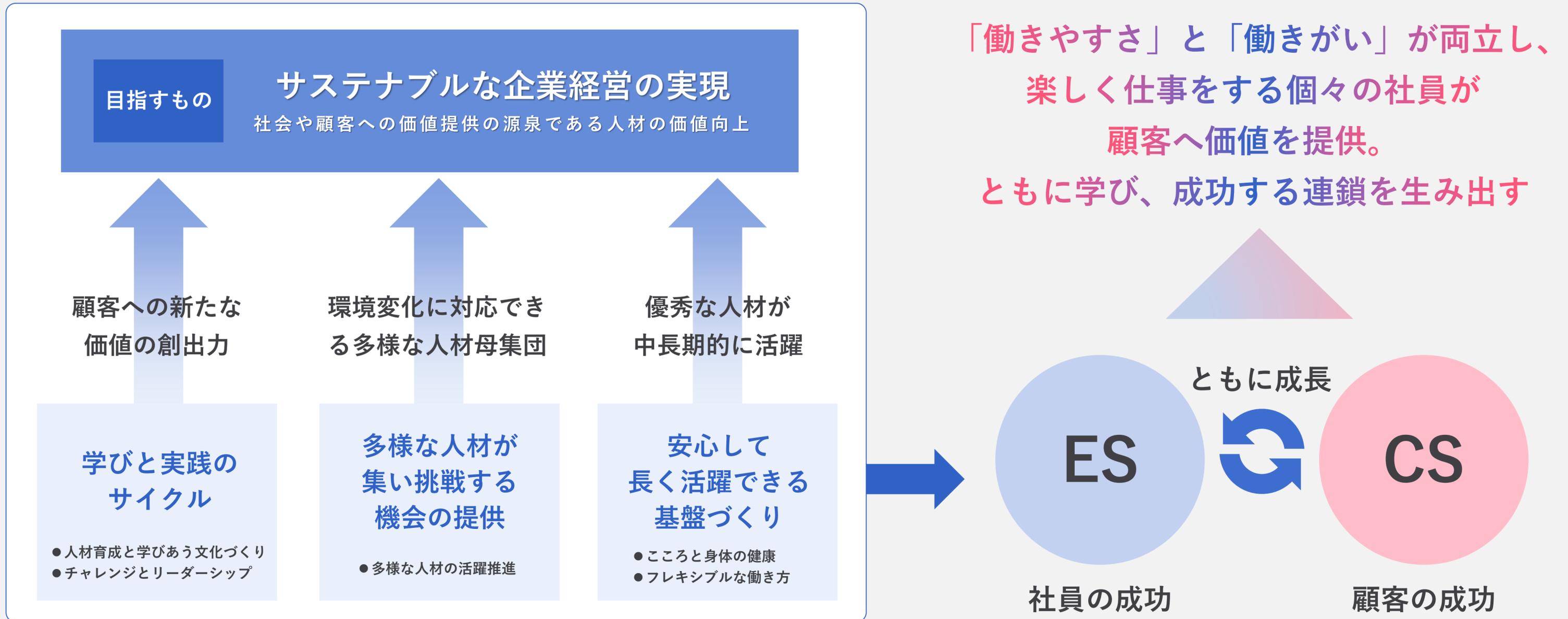
新卒/中途採用 計4名
(2023年9月時点。2024年4月入社予定の新卒を含む)
今後も継続的に採用を拡大予定

持続的成長へ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/>

appendix

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



持続的成長へ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/>

人的資本経営への取り組み

学びと実践のサイクル

デジタル分野の人材育成とリスキリング



学びの機会の提供と推奨資格の拡大

まずは、役員から。常勤取締役・執行役員の92.3%がITパスポート試験に合格済（※2023年9月30日現在）

入り口としてのITパスポート、次の学びの機会としてのDi-Lite

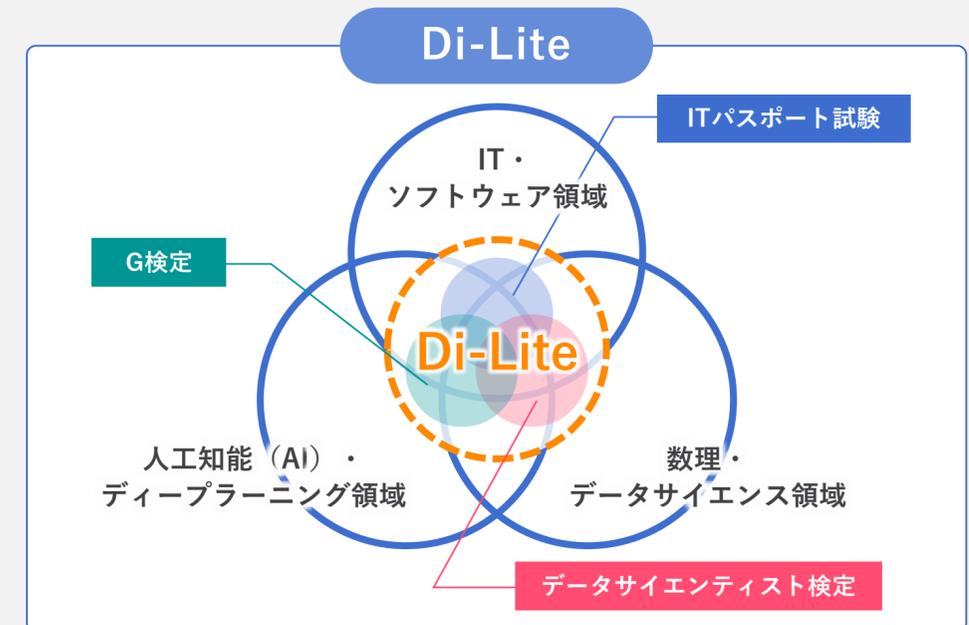
- 自身の興味のある分野を見つけて学び続けるきっかけとして、2023年5月より正社員全員に対し国家試験「ITパスポート試験」の資格取得を推奨開始

- 2023年10月より、生成AI領域を含むDXをリードする人材を支援すべく、推奨範囲をデータサイエンティスト検定、G検定を含む「Di-Lite」に拡大



自身の興味のある分野を見つけて学び続けるきっかけとして、正社員全員に対し、ITに関する基礎知識を習得していることを証明する国家試験「ITパスポート」の取得を推奨。IT技術を活用した身の回りの課題解決、興味のある分野の学習を進めてスキルを高め幅を広げるなど、従業員が自ら変化を起こし、社会の変化に対応できるようになることで、社内の人材・技術・資源等をより活用していく

自ら変化を起こし、社会の変化に対応できるようになる。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、本来あるべき状態へ）のみならず、学びの過程で得られる成長・成功（キャリアアップ）や新しいキャリアの選択肢にも繋がっていく



※ITパスポート試験：情報処理推進機構が実施する情報処理技術者試験の一試験区分であり、「情報処理の促進に関する法律」に基づく国家試験

※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

持続的成長へ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/>

サステナビリティ関連の取り組み

情報セキュリティの維持・向上

各種認証制度への登録

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



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

CASE 情報セキュリティ担当者のスキル強化

高度化・複雑化するセキュリティ要件への対応と知識・スキルの底上げを目的に、情報セキュリティマネジメントを担う人材を育成すべく、バックオフィス部門を含む各部門に配置されている情報セキュリティ担当者に、「情報セキュリティマネジメント試験」等の資格取得を段階的に必須化

※情報セキュリティマネジメント試験：国家試験「情報処理技術者試験」の試験区分のひとつ。組織の情報セキュリティ確保に貢献し、脅威から継続的に組織を守るための基本的なスキルを認定する

サイバーセキュリティへの取り組み

12 つくる責任
つかう責任



CSIRT

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



CASE 透明性レポートの提供開始

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

持続的成長へ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/>

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

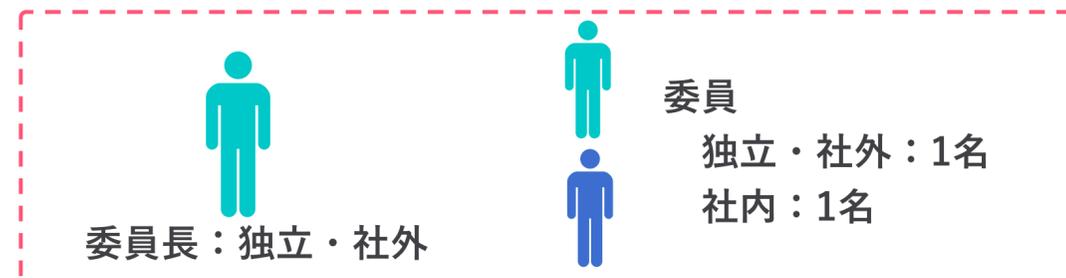
● 独立社外取締役を中心とした任意の諮問機関

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

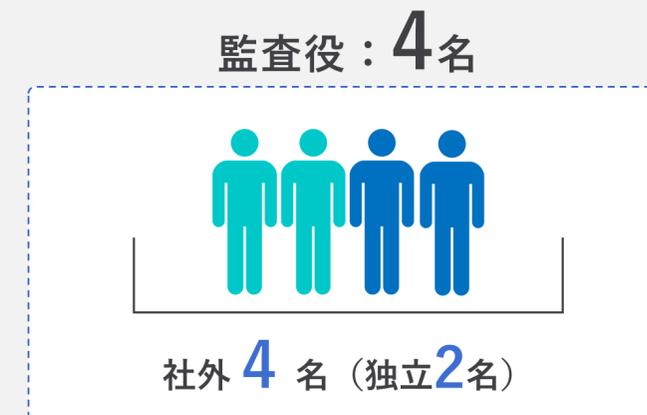
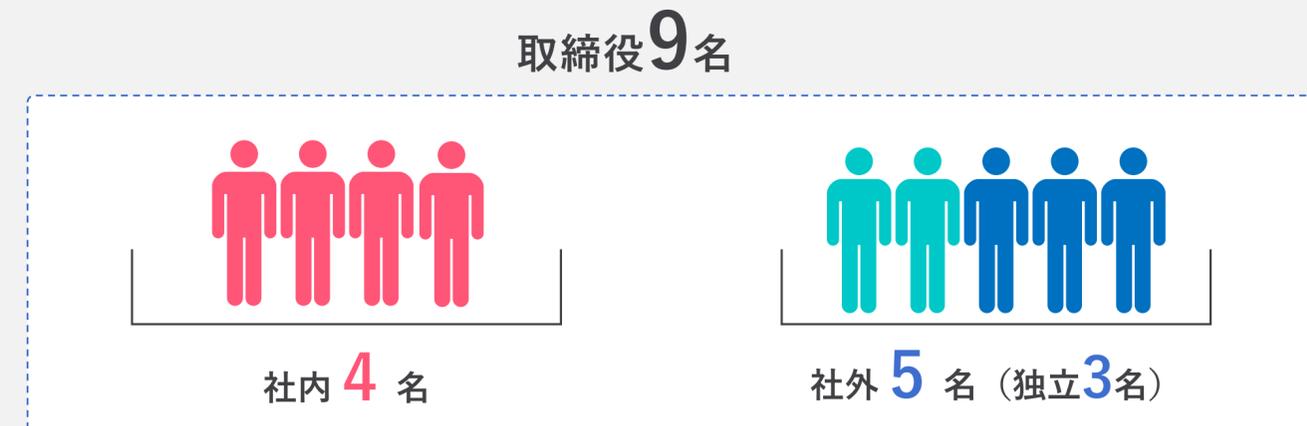
指名報酬委員会の主な役割

- ・ 経営陣幹部、取締役および監査役の報酬等を決定するに当たっての全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等の内容に係る決定に関する方針案の検討…等

指名報酬委員会の構成



● 取締役会における社外役員・独立役員比率 (※2023年9月末日現在)



社外比率：69%
(監査役の社外比率100%)
独立役員比率：38%

人的資本経営への取り組み（安心して長く活躍できる基盤づくり）

「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

エンゲージメント向上による採用市場におけるプレゼンスの発揮

- 成長戦略の推進を加速するため100人規模での採用を進めているなか、中途採用における直接採用率（リファラル採用等）が40%に上昇
- 就職や転職のためのジョブマーケット・プラットフォーム「OpenWork」(※)では、当社社員の口コミによる総合評価（3.89）が、登録されている約67,000社中の上位1%に該当

※情報提供元：オープンワーク株式会社が運営する転職・就職のための情報プラットフォーム。

実際に働いた経験に基づく「社員・元社員の声」を共有している。評価、登録社数は2023年10月26日時点の掲載情報による

<https://www.openwork.jp/>



持続的成長へ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/>

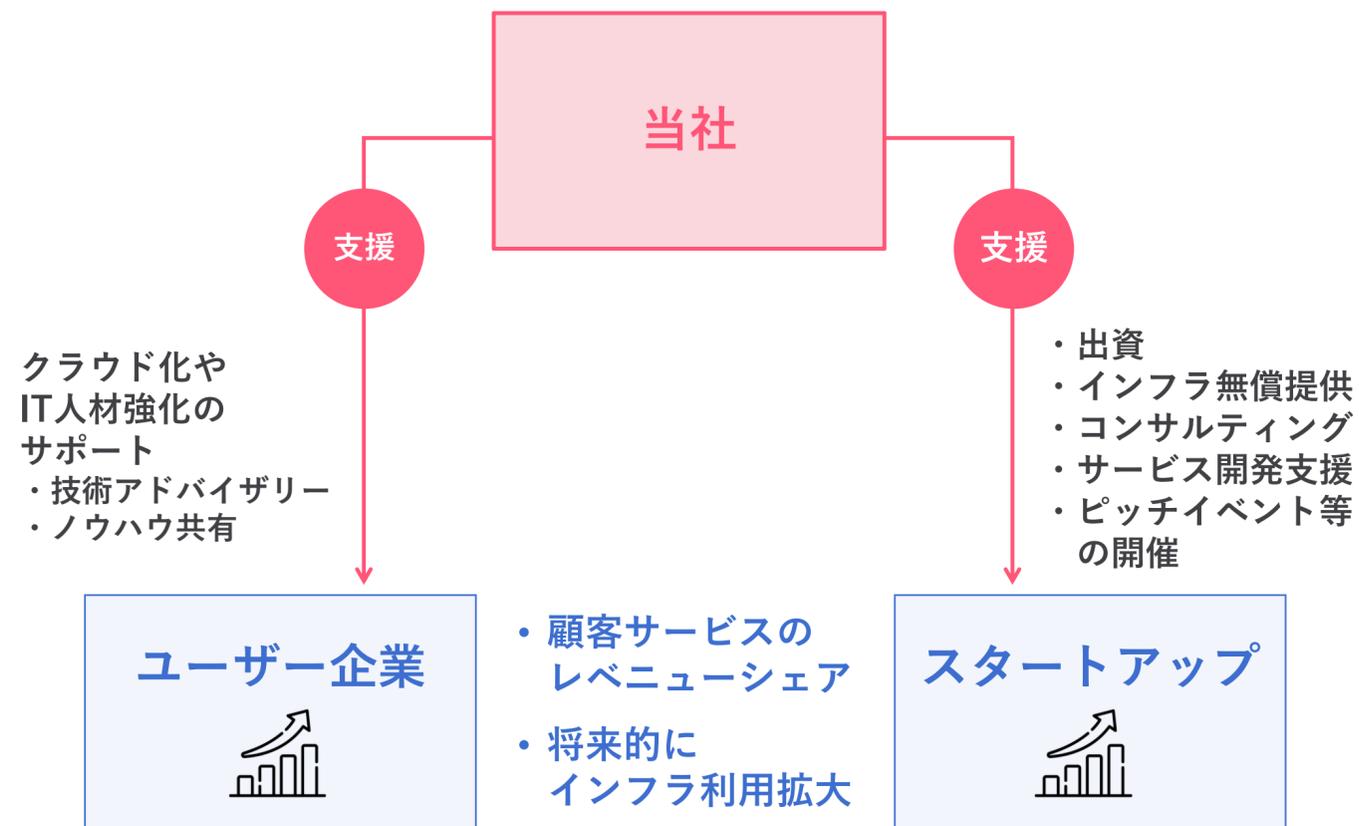
次世代の起業家の挑戦を支える多面的サポートを推進

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）

再生可能エネルギー100%を達成

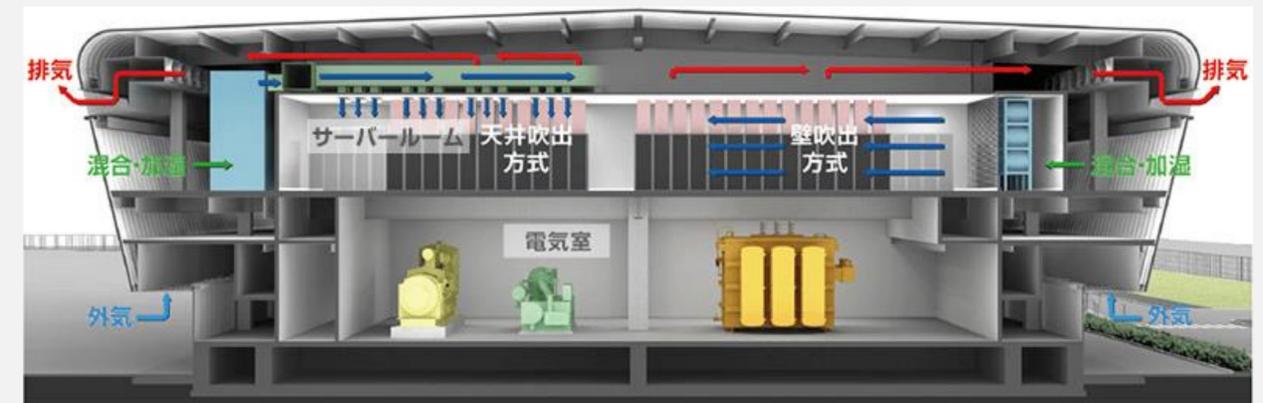
脱炭素に向けた取り組みとして、2023年6月から水力発電を中心とした再生可能エネルギー電源へと変更したことにより、石狩データセンターにおいて二酸化炭素(CO2)の年間排出量はゼロへ

13 気候変動に
具体的な対策を



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

持続的成長へ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/>

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	'23/3期				'24/3期		前四半期比	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	増減額	増減率 (%)
クラウドサービス	2,883	2,906	2,985	3,065	3,096	3,152	56	1.8
構成比(%)	58.1	57.8	59.1	54.9	60.6	60.2		
クラウドインフラストラクチャー	1,935	1,954	2,029	2,071	2,125	2,177	52	2.5
クラウドアプリケーション	947	951	956	993	971	974	3	0.3
物理基盤サービス	935	909	902	889	881	906	24	2.7
構成比(%)	18.9	18.1	17.9	16.0	17.3	17.3		
その他サービス	1,144	1,209	1,165	1,623	1,127	1,179	51	4.6
構成比(%)	23.0	24.1	23.0	29.1	22.1	22.5		

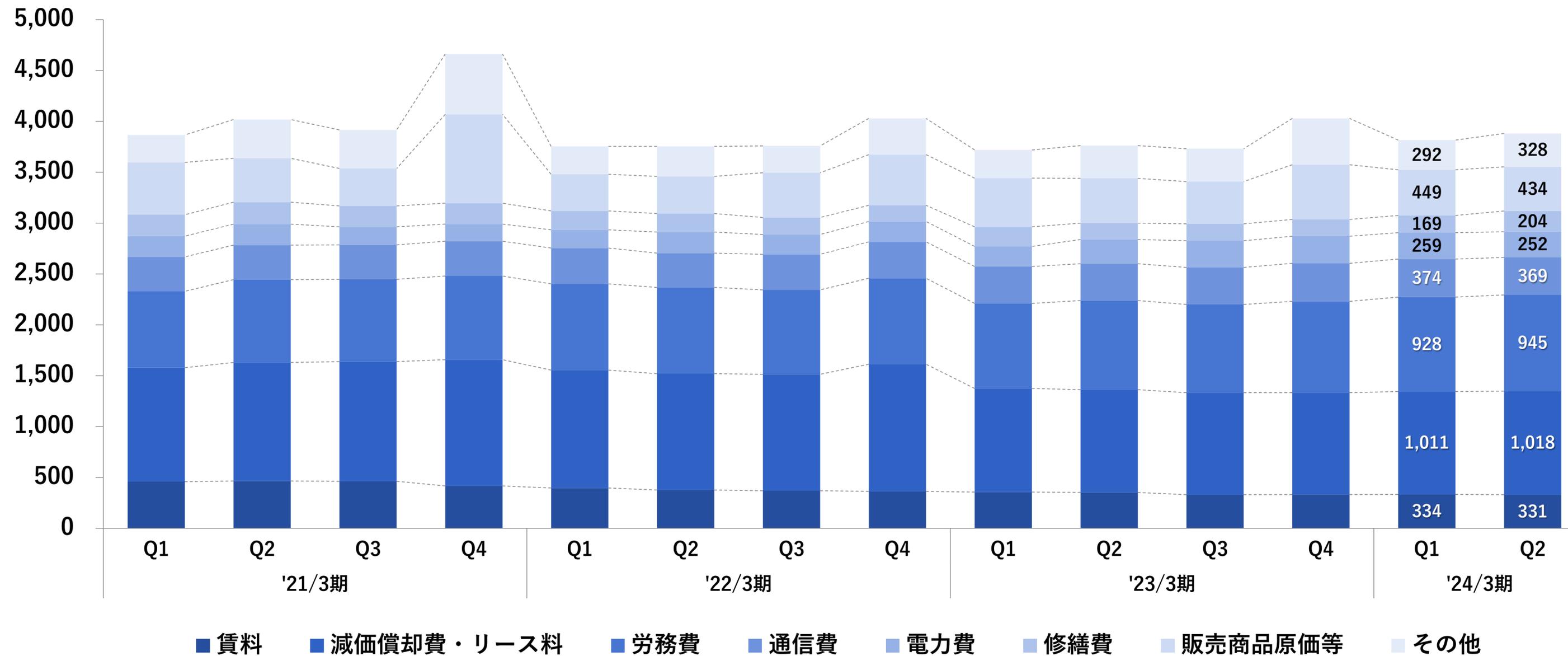
- ・クラウドインフラストラクチャー：主にクラウドサービス、VPSサービス
- ・クラウドアプリケーション：主にレンタルサーバサービス、アプリケーションサービス
- ・物理基盤サービス：ハウジング、専用サーバサービス

（金額：百万円）

科目	'23/3期				'24/3期		前四半期比	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	増減額	増減率(%)
売上高	4,964	5,025	5,054	5,578	5,105	5,237	131	2.6
売上原価	3,723	3,766	3,732	4,032	3,819	3,884	64	1.7
売上総利益	1,240	1,259	1,321	1,546	1,285	1,353	67	5.3
販管費	995	1,067	1,063	1,147	1,181	1,208	26	2.3
営業利益	244	191	257	399	104	145	40	39.0
営業利益率(%)	4.9	3.8	5.1	7.2	2.0	2.8		
経常利益	214	162	238	350	73	99	26	36.4
親会社株主に帰属する 四半期純利益	142	104	170	248	108	66	△41	△38.5
EBITDA	939	890	970	1,094	852	901		

主要原価の内訳

(単位：百万円)



2024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	3	2
サーバ、ネットワーク機器	46	18
その他（システム、事務所関連等）	1	0
合計	50	21

※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
15	1	0	18

2024年3月期 人員数

前期末より
49名増

[採用人数の状況]

	'23/ 3末	'23/ 9末
従業員数※	755	804

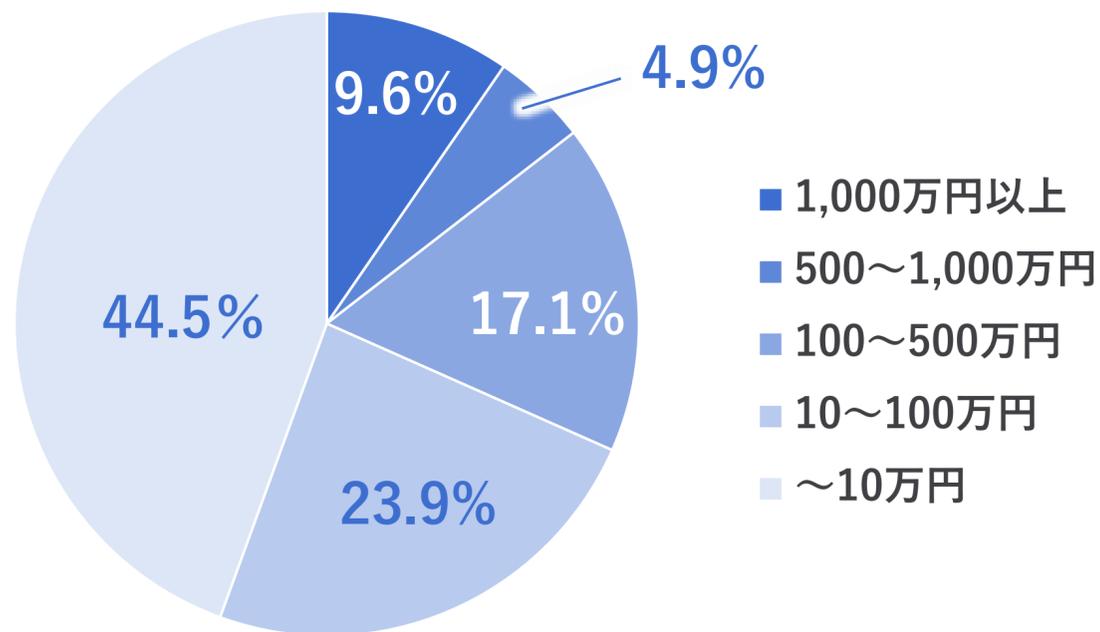
■ 増減内訳

		増減（人）
当社	エンジニア	+23
	営業・販促・新規企画	+16
	管理	+4
グループ会社		+6
計		49

※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)

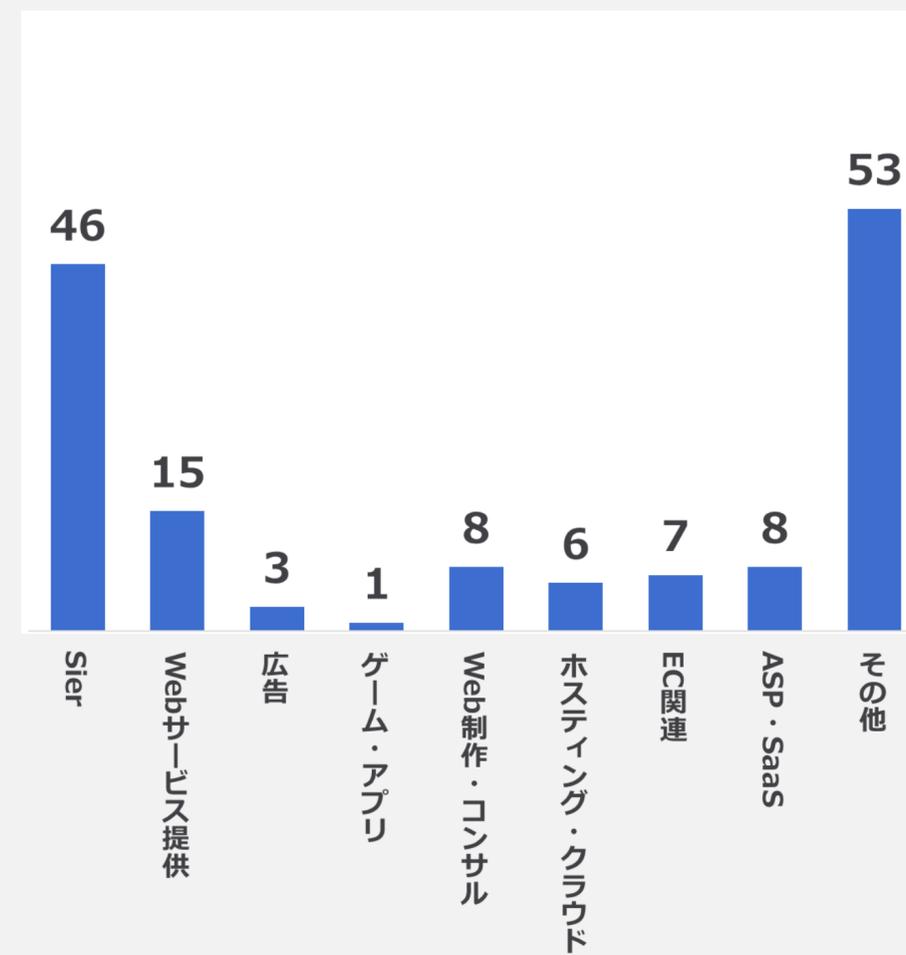


月額料金	事業者数			
	'22年12月	'23年3月	'23年6月	'23年9月
1,000万円~	7	8	7	7
500~1,000万円	12	12	12	11
100~500万円	118	123	123	129

※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



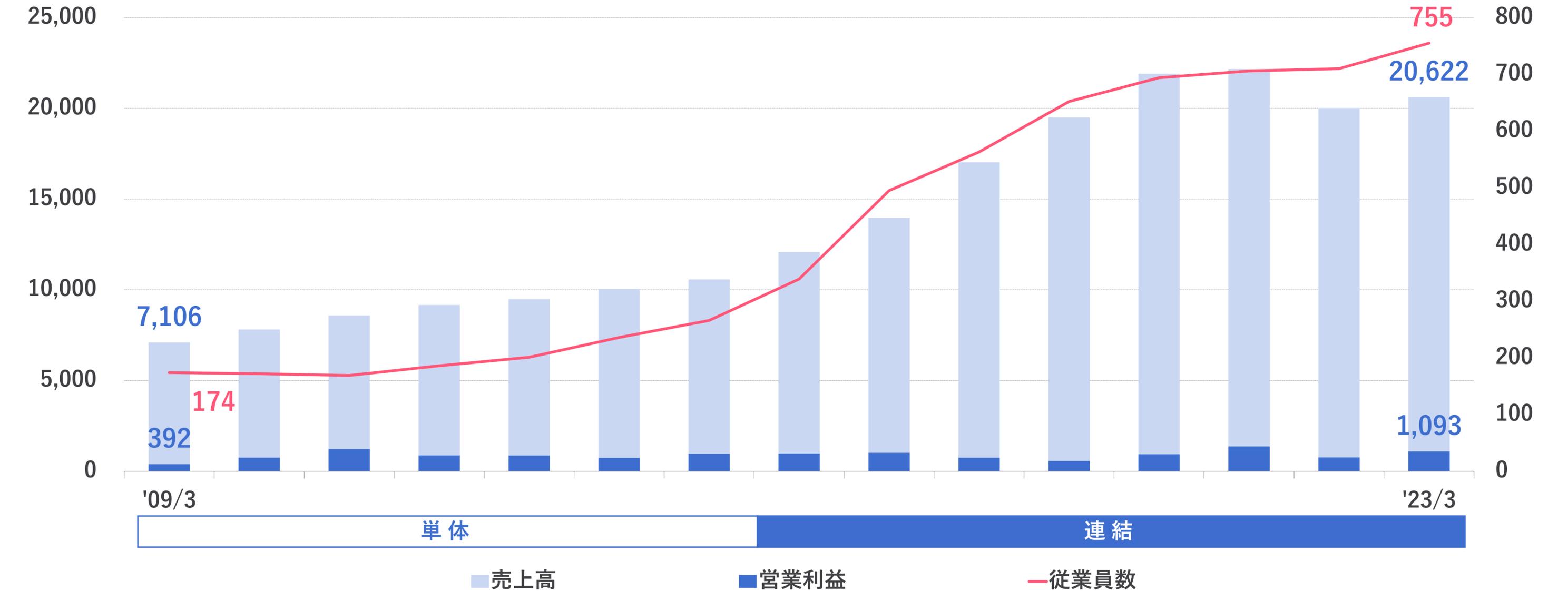
業種別
月額料金100万円以上の顧客数



売上高・営業利益・従業員数推移

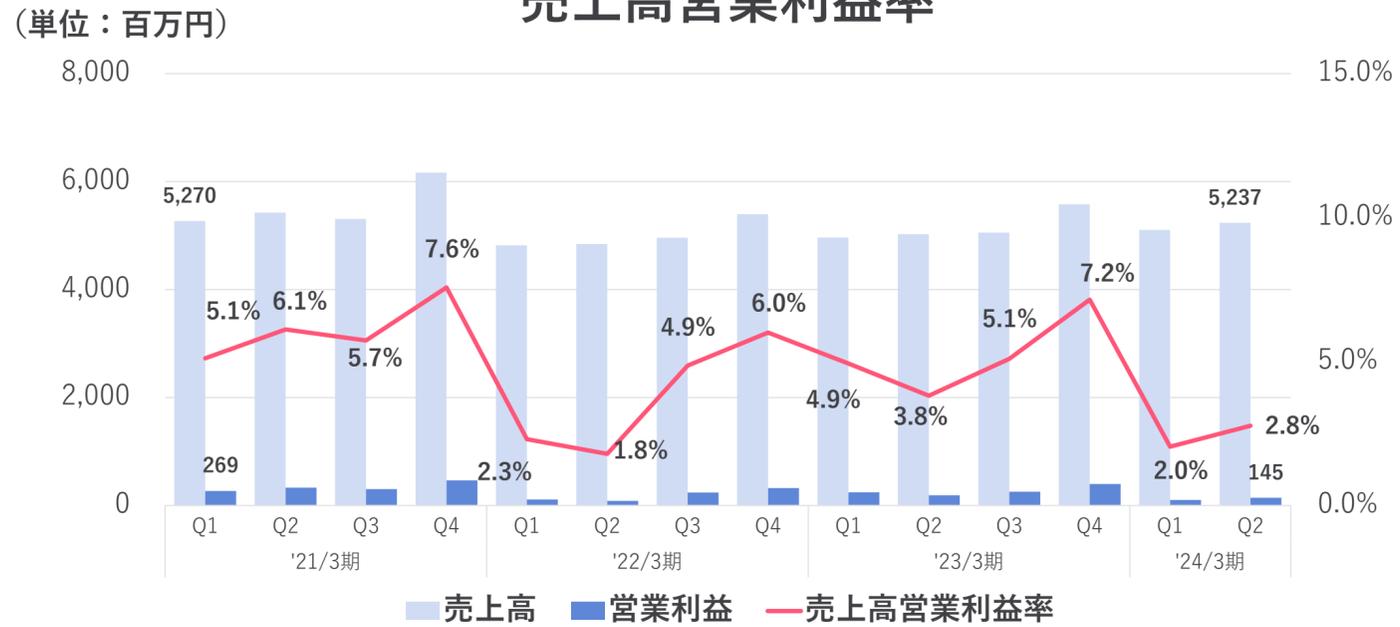
(単位：百万円)

(単位：名)

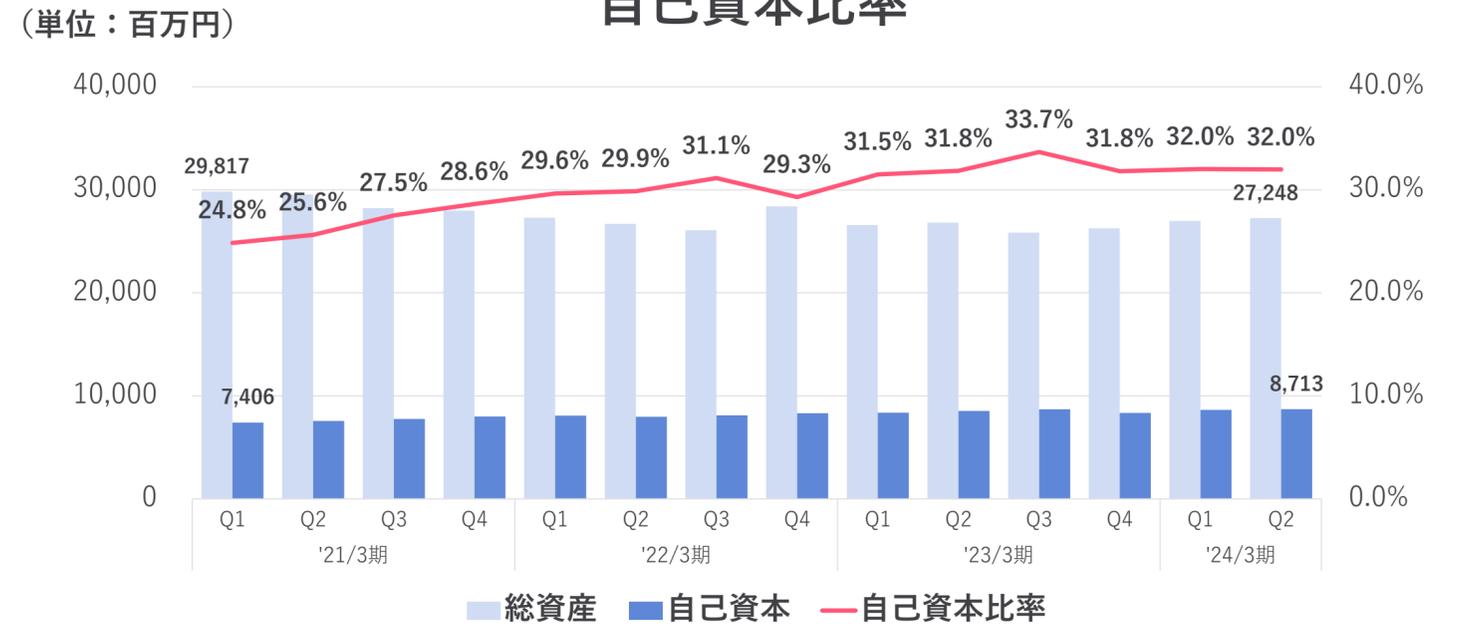


※ 2015年3月期以前は単体決算数値を、2016年3月期より連結決算数値を～記載しております

売上高営業利益率



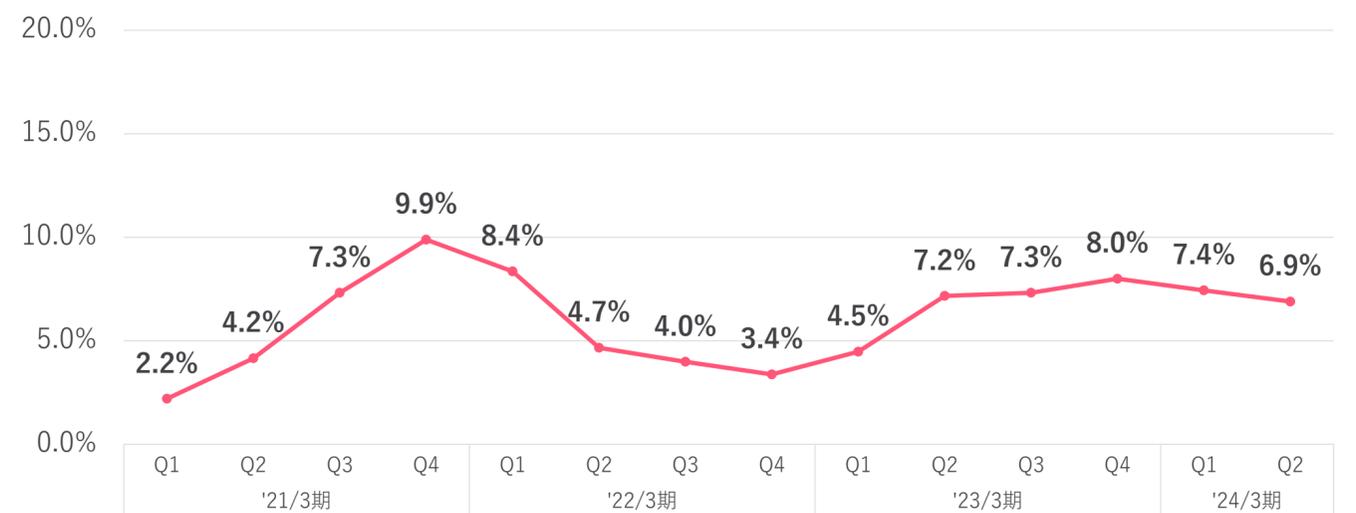
自己資本比率



総資産経常利益率



ROE



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	804名 (連結)

(※2023年9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/>

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。