

2023年3月期 第3四半期

決算説明資料

2023.1.31

さくらインターネット株式会社 [3778]



連結決算ハイライト [2023年3月期 Q3]

サービス領域・経営資源のクラウド集中への**転換が順調に進捗**

クラウドインフラサービス売上の2桁成長と収益性が向上

連結業績

売上高	15,043 百万円	(前年同期比	2.9 %増)
営業利益	694 百万円	(前年同期比	58.1 %増)
経常利益	615 百万円	(前年同期比	74.4 %増)
<small>親会社株主に帰属する</small> 四半期純利益	417 百万円	(前年同期比	438.5 %増)

● その他のトピック：自己株式の取得を決議

資本効率の向上と株主還元の実現を図るとともに、持続的成長へのインセンティブとしての譲渡制限付株式報酬等への利用、将来的なM&Aでの活用等を目的として自己株式の取得を行う

連結業績予想

●想定外の費用発生はあるも、売上は予想を上回る進捗

- 為替によるドメイン取得原価増加や原油価格高騰による電力費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を見込む
- 持続的な成長へ向けて役職員の意欲や士気、組織・事業をけん引するモチベーションを高めるための譲渡制限付株式報酬、J-ESOPにかかる費用の計上や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
- さくらのクラウドサービスは好調に伸長しており、クラウド集中によるリソース集中・最適化の進行が予想を上回っていることに加え、マーケティングの強化等による更なる案件獲得を目指す

(金額：百万円)

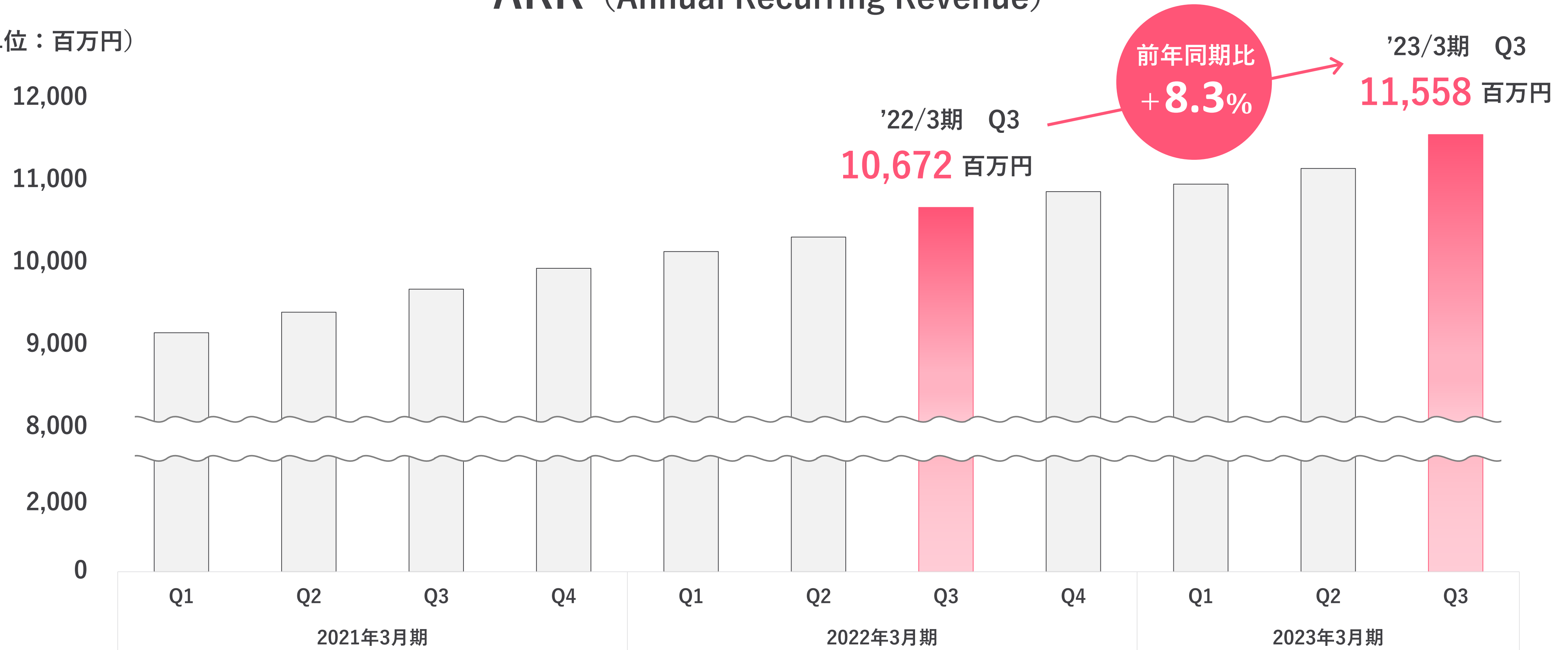
科目	'23/3期 Q3累計 実績	'23/3期 通期 予想	進捗率 (%)
	売上高	15,043	
営業利益	694	1,390	49.9
経常利益	615	1,230	50.0
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	417	800	52.2

ARR (四半期末)

ストック型収益を示すARRは前年同期比**8.3%**で推移

ARR (Annual Recurring Revenue)

(単位：百万円)



※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。

2023年3月期Q3 重点施策への取り組み状況サマリー

足元の状況

協業による新たなSaaS・PaaSサービスの開発	ヤマト宅急便の匿名配送手続きが「Slack」上でワンストップで可能なアプリケーションサービスのリリース他、他社との協業による新たな成長領域の基盤づくりを加速
既存サービス強化	法人向けレンタルサーバサービスのリニューアル等、既存顧客のリテンション対応や、新規顧客の獲得に向けたWEB広告等のデジタルマーケティング強化を実施
ガバメント分野への取り組み	営業活動の強化やメディアの活用等、ガバメント領域における当社の認知度向上に向けた活動に注力
積極的な人材獲得	今期目標の「前期より+40名程度採用見込」をQ3でほぼ達成 原則リモート勤務等のフレキシブルな働き方により、地方の優秀人材の獲得も進む

中長期的な取り組み

マーケティング体制強化	データ分析やマーケティング機能の集約化・連携強化を目指した組織体制を整備し、データドリブンで顧客の課題や声の収集分析を行い、プロダクト側に連携するサイクルを構築
データ流通分野への取り組み	参加する衛星データプロバイダ数やデータの公開数の拡充等、本格的な事業化に向けたプラットフォームのアップデートや、セミナー・コンテスト等の開催を通じたTellusの利用者となる人材の創出を継続実施
スタートアップ支援	シード期をメインとした新ファンドPartners Fund 1号 ^{※1} 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
新技術の研究・開発	広域分散コンピューティング（Beyond 5G）の実証実験や、水中調査を自動化するための水上ドローンを試作し、河川・湖沼の高精度地図作成を行う実証実験等、研究所 ^{※2} を中心に数年先の変化を予測した新技術の研究開発・実証実験を推進

※1：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。

※2：さくらインターネット研究所…インターネット技術に関する研究を行い、成果の発信と利用を通じて社会と会社に寄与していくことを目的に、さくらインターネット株式会社の組織内研究所として2009年7月に設立。今後も社会のDXを技術的に支えていくための実証実験と研究開発を推進。

リモートワーク率約90%^{※1}の当社が、**自社の経験から開発** **在宅勤務時の荷物配送にかかる課題解決**に向けたサービスをリリース

ヤマト宅急便^{※2}の集荷依頼や匿名配送手続きが、ビジネス用のメッセージングアプリ「Slack」^{※3}上でワンストップで行えるアプリケーションを本年2月より提供開始



- リモートワーク時に各従業員の自宅に荷物の配送を行う際に発生する3つの課題を解決

個別に発生する送り状の準備・集荷依頼

経費の立て替えおよび精算

従業員同士での個人情報の受け渡し

- 日常業務上で使用する身近なデジタルツールである「Slack」から手軽に宅急便の発送手続きが出来る機能を提供し、ビジネスパーソンの業務効率化を支援

プレスリリース

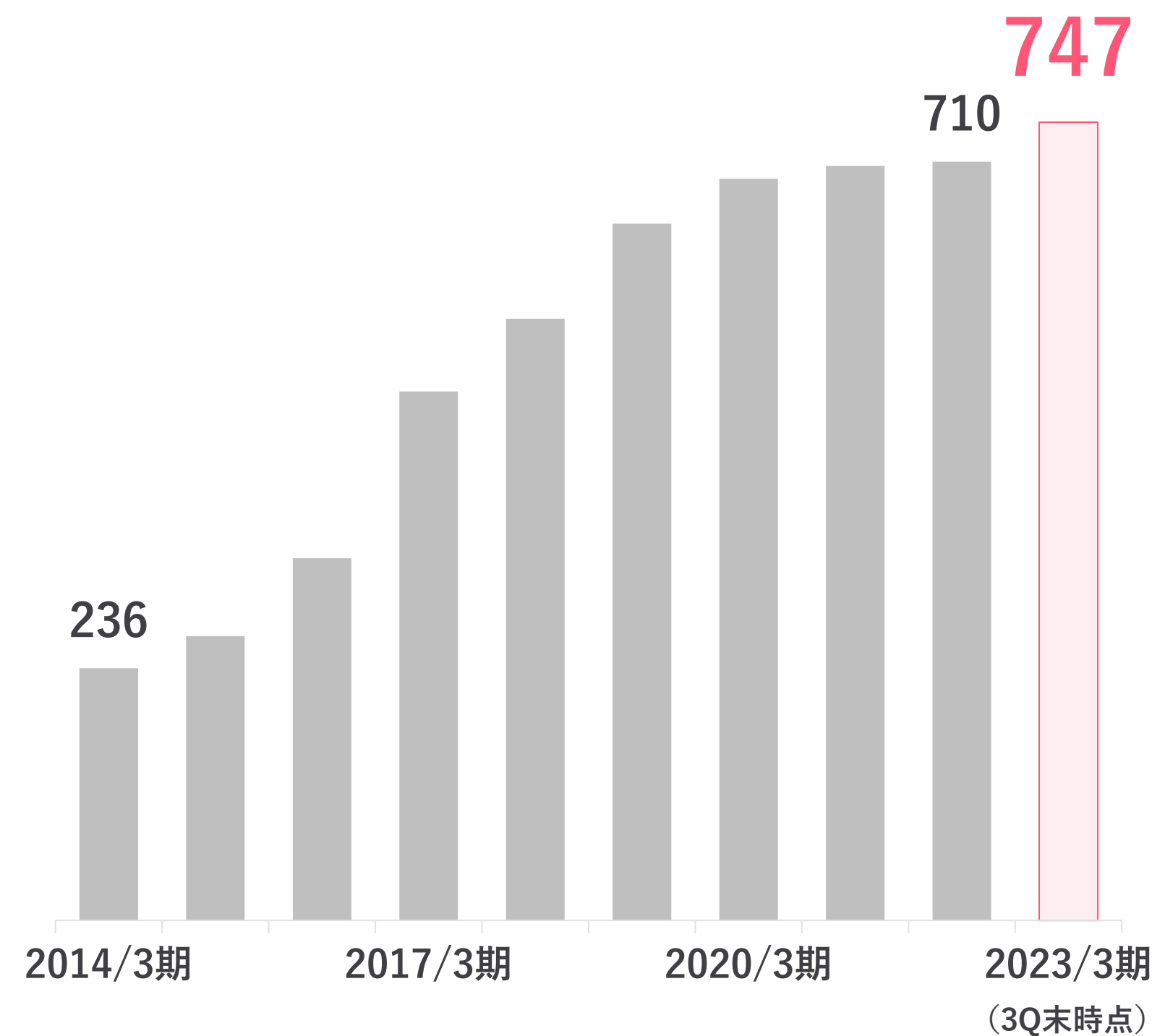
<https://www.sakura.ad.jp/information/newsreleases/2023/01/30/1968210908/>

※1：2022年度実績 ※2：ヤマト運輸株式会社の提供する配達サービス ※3：株式会社セールスフォース・ジャパンの提供するDigital HQ（会社を動かすデジタル中枢）を実現するビジネス用プラットフォーム

人材採用強化に注力

中長期的な競争力の維持・向上のための**人材獲得は順調に進捗**
 今期目標をQ3でほぼ達成し、地方の優秀人材の獲得も進む

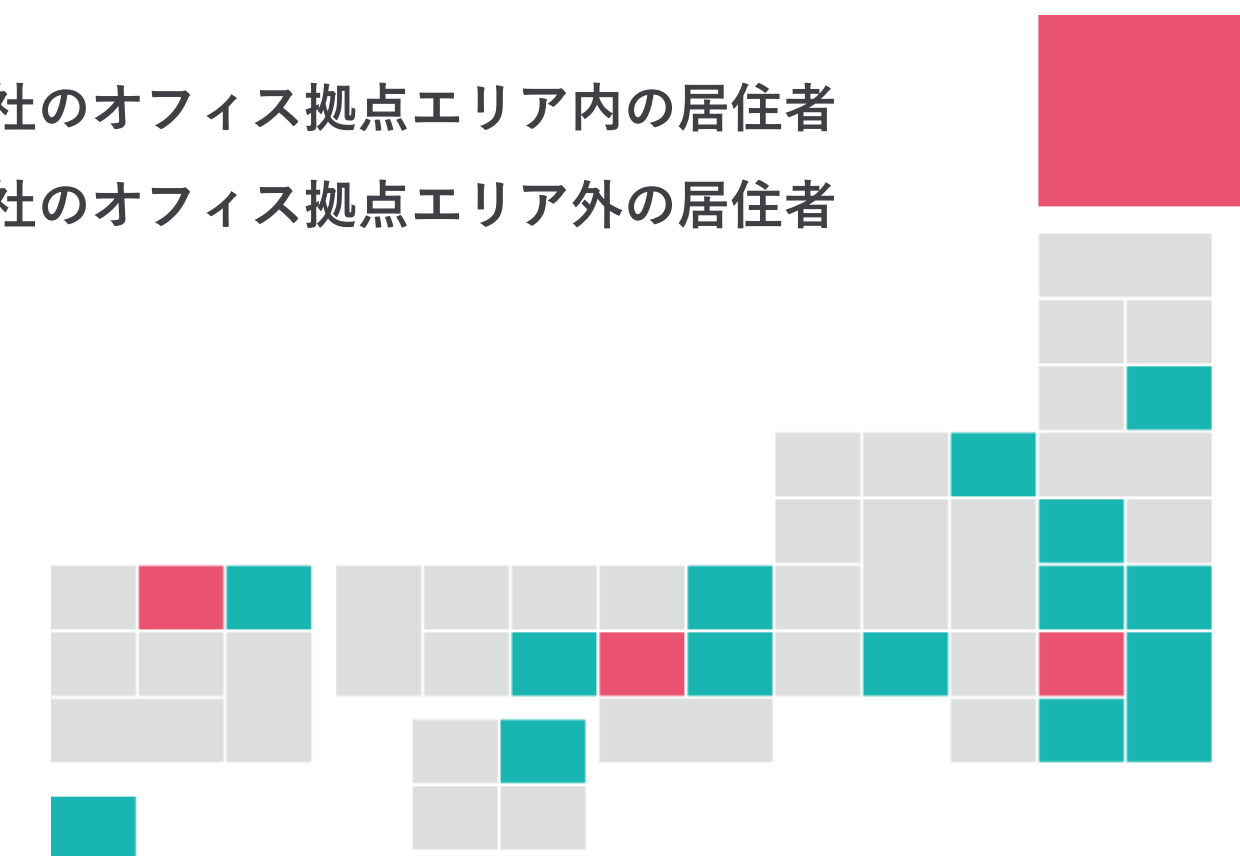
人員数推移（連結）



- エンジニアを中心に**12月までに採用実績約50名**
 （連結従業員数は2023年12月末時点で、前期末より+37名）と、国内でIT人材需要が高まる中でも、人材獲得は順調に進捗。
 原則リモートワーク等の働き方が魅力となり、今期は18都道府県から広く優秀人材を獲得

今期採用者の居住地エリア分布

- 当社のオフィス拠点エリア内の居住者
- 当社のオフィス拠点エリア外の居住者



配当政策

- **配当に関する基本方針**

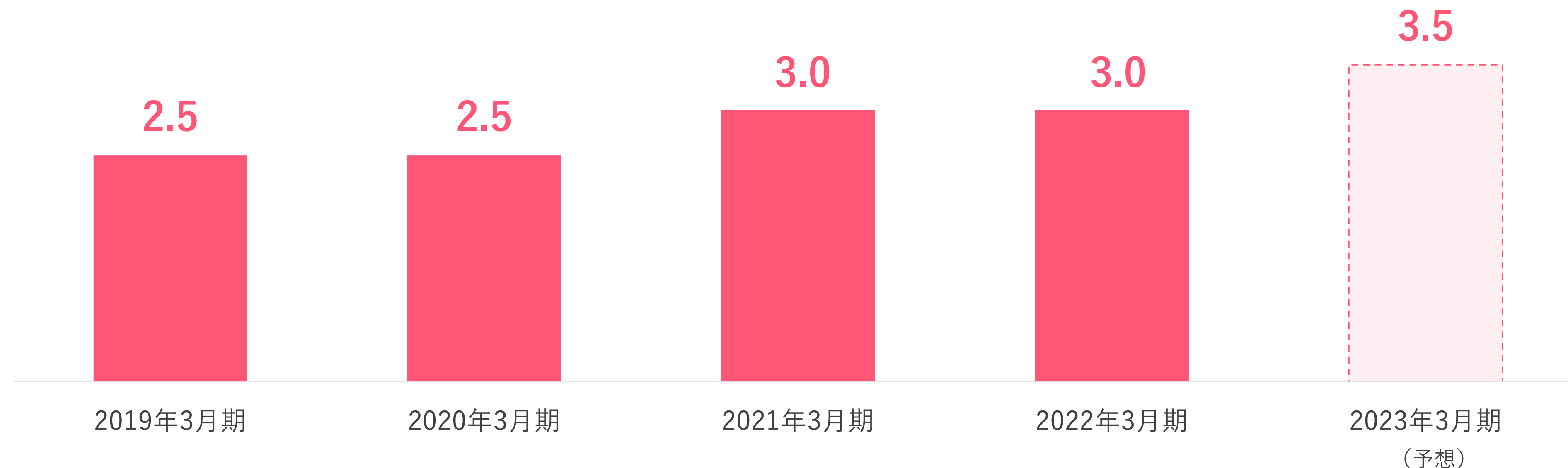
持続的成長と収益力確保のため、一定の原資を内部留保するとともに、業績の進展状況に応じた株主の皆様に対する利益還元を両立させることを基本方針としています

- **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

(単位：円)

1株当たり年間配当金推移



自己株式の取得

自己株式取得の概要

取得理由	資本効率の向上と株主還元の充実を図るとともに、持続的成長へのインセンティブとしての譲渡制限付株式報酬等への利用、将来的なM&Aでの活用等を目的として自己株式の取得を行う
取得する株式の種類	当社普通株式
取得する株式の総数	1,200,000株（上限）
株式の取得価額の総額	600,000,000円（上限）
取得する期間	2023年2月1日～2023年11月30日
取得方法	東京証券取引所における市場買付（証券会社による取引一任方式）

参考 2022年12月31日時点の自己株式の保有状況

- 発行済株式総数（自己株式を除く） 36,605,056株
- 自己株式数 1,015,644株※

※当社は、「株式給付信託（J-ESOP）」を導入しており、当該信託が保有する当社株式を自己株式数に含めております。

当社グループの持続的成長へのアプローチ

「『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

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

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
- 「働きやすさ」と「働きがい」の両立（働き方の変革、女性の活躍推進）
- エンゲージメント状態の可視化を通じたESの実現
- テクノロジー×アントレプレナーシップを実現するDX人材の育成

詳細内容：本資料のP.21～28参照

決算概況

連結損益計算書（前年同期比）

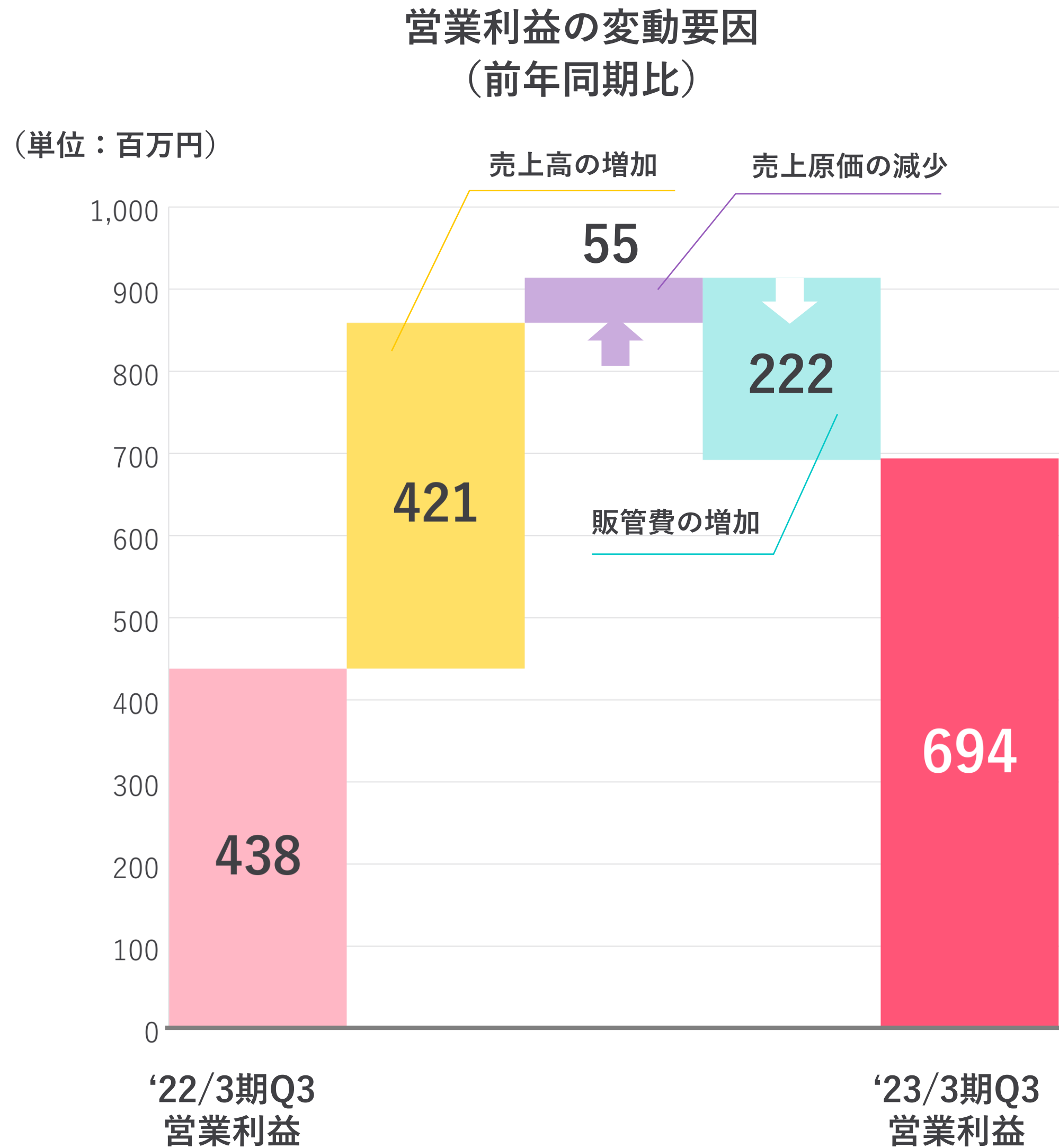
- ① 物理基盤サービスからクラウドサービスへの転換が奏功し、クラウドサービスの売上増加やグループ会社の収益貢献により、前年同期比で増加
- ② クラウド集中体制へ向けた投資方針の転換による減価償却費・リース料の減少、データセンター最適化等による賃借料の減少、グループ会社におけるその他サービス原価等の増加
- ③ 採用増・株式報酬制度導入等による人件費の増加、販売促進に向けたデジタルマーケティング等広告宣伝費の増加、新たな働き方にあわせた本社移転による地代家賃の減少
- ④ 前期に本社移転に伴う減損損失等の特別損失が発生したことによる四半期純利益の増加

（金額：百万円）

科目名	‘22/3期 Q3		‘23/3期 Q3		前年同期比		
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)	
売上高	14,622	100.0	15,043	100.0	421	2.9	①
売上原価	11,278	77.1	11,222	74.6	▲55	▲0.5	②
売上総利益	3,343	22.9	3,821	25.4	477	14.3	
販管費	2,905	19.9	3,127	20.8	222	7.7	③
営業利益	438	3.0	694	4.6	255	58.1	
経常利益	352	2.4	615	4.1	262	74.4	
親会社株主に帰属する 四半期純利益(純損失)	77	0.5	417	2.8	340	438.5	④

連結損益計算書（前年同期比）

（単位：百万円）



主要要因	金額
売上高の増加	421
売上原価の減少	▲55
クラウド集中体制に向けた投資方針の転換による減価償却費・リース料の減少	▲415
データセンター最適化等による賃借料の減少	▲103
回線契約の見直し等に伴う通信費仕入の減少	▲65
グループ会社におけるその他サービス原価等の増加	169
燃料調整費の上昇等による電力費の増加	115
円安に伴う単価上昇等によるドメイン取得費の増加	105
採用増、株式報酬制度の導入等による労務費の増加	54
採用活動強化に伴う人材紹介手数料の増加	35
その他売上原価の増加	50
販管費の増加	222
採用増や組織変更による原価から販管への人員異動、株式報酬制度の導入等による人件費の増加	151
販売促進に向けたデジタルマーケティング等、広告宣伝費の増加	69
国内出張等の件数増による旅費交通費の増加	33
リモートワークを前提とした新たな働き方にあわせた本社移転による地代家賃等の減少	▲99
その他販管費の増加	68

連結貸借対照表

- ① 現預金および、主にグループ会社の売掛金の減少、前払費用の増加
- ② サーバ・ネットワーク機器、データセンター設備の減価償却による減少
- ③ 旧大阪本社および最適化に伴うデータセンター拠点の敷金返戻による減少、長期前払費用の増加
- ④ 前期に発生したサービス機材リニューアルおよびグループ会社の大口案件にかかる買掛金・短期借入金の減少、グループ会社における前受金の増加
- ⑤ 返済による長期借入金、長期リース債務の減少

(単位：百万円)

科目名	前期末 (‘22/3期)	当期Q3末 (‘23/3期)	増減額	科目名	前期末 (‘22/3期)	当期Q3末 (‘23/3期)	増減額
流動資産	9,776	8,585	▲1,191	① 流動負債	11,309	9,154	▲2,155 ④
固定資産	18,620	17,257	▲1,362	固定負債	8,637	7,866	▲770 ⑤
(有形固定資産)	15,725	14,753	▲972	② 負債合計	19,946	17,020	▲2,925
(無形固定資産)	426	391	▲34	純資産	8,449	8,822	372
(投資その他資産)	2,468	2,112	▲355	③ (うち、株主資本)	8,313	8,688	375
資産合計	28,396	25,842	▲2,553	負債純資産合計	28,396	25,842	▲2,553

連結キャッシュ・フロー計算書（四半期）

- ① 前四半期に発生 of データセンター原状回復費用支払い
- ② 短期借入金返済による減少

（単位：百万円）

項目	'22/3期				'23/3期			前四半期比 増減額
	Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	Q1会計	Q2会計	Q3会計	
営業CF	539	902	449	2,066	416	802	813	10
投資CF	▲118	▲205	▲684	▲665	68	▲270	▲144	126 ①
FCF	421	696	▲235	1,400	484	532	669	137
財務CF	▲451	▲602	▲541	589	▲1,333	▲441	▲1,105	▲664 ②
現金等の 増加額	▲30	94	▲777	1,990	▲849	91	▲437	▲529
現金等の 残高	4,144	4,239	3,462	5,452	4,613	4,695	4,257	

※FCF=営業CF + 投資CF

決算概況（四半期）

連結損益計算書（前四半期比）

- ① 物理からクラウドへの流れの中クラウドサービスの売上は堅調に推移
- ② 前四半期におけるスポット売上にかかる費用発生（グループ会社等）により、当四半期はその他サービス原価等が減少、データセンター最適化等による賃借料の減少
- ③ 前四半期に株主優待、スタートアップイベント協賛費用等の広告宣伝費の発生、当四半期に採用活動強化等に伴う人件費の増加

（金額：百万円）

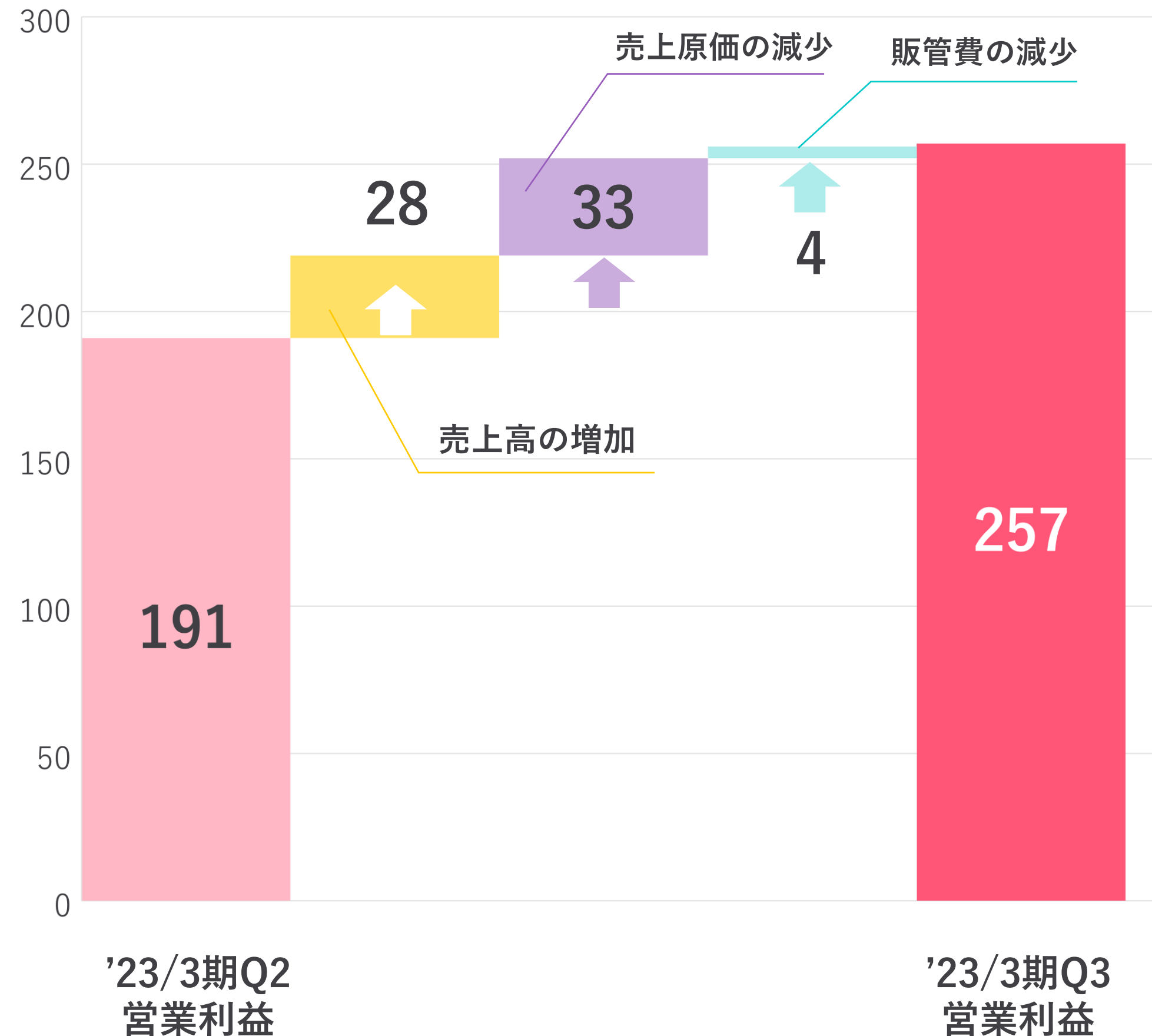
科目名	‘22/3期				‘23/3期			前四半期比		
	Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	Q1会計	Q2会計	Q3会計	増減額	増減率 (%)	
売上高	4,819	4,842	4,960	5,396	4,964	5,025	5,054	28	0.6	①
売上原価	3,757	3,758	3,762	4,032	3,723	3,766	3,732	▲33	▲0.9	②
売上総利益	1,062	1,083	1,197	1,364	1,240	1,259	1,321	61	4.9	
販管費	951	997	956	1,039	995	1,067	1,063	▲4	▲0.4	③
営業利益	111	86	241	324	244	191	257	65	34.4	
営業利益率	2.3%	1.8%	4.9%	6.0%	4.9%	3.8%	5.1%			
経常利益	67	61	223	296	214	162	238	75	46.4	
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	66	63.8	
EBITDA	895	897	1,047	1,233	939	890	970			

※ EBITDA = 経常利益 + 支払利息 + 減価償却費

連結損益計算書（前四半期比）

営業利益の変動要因
(前四半期比)

(単位：百万円)



(単位：百万円)

主な要因	金額
売上高の増加	28
売上原価の減少	▲33
その他サービス原価等の減少 (前四半期にグループ会社等でスポット売上にかかる費用発生)	▲25
データセンター最適化等による賃借料の減少	▲22
燃料調整費の上昇等による電力費の増加	23
その他売上原価の減少	▲9
販管費の減少	▲4
前四半期に株主優待費用の発生	▲21
前四半期にスタートアップイベント協賛費用等の 広告宣伝費の発生	▲9
採用活動強化等に伴う人件費の増加	20
その他販管費の増加	6

連結サービスカテゴリー別売上高（前四半期比）

- ① クラウドサービスの売上は堅調に推移
- ② 物理からクラウドへの流れが順調に推移
- ③ 前四半期にグループ会社スポット売上を計上

（金額：百万円）

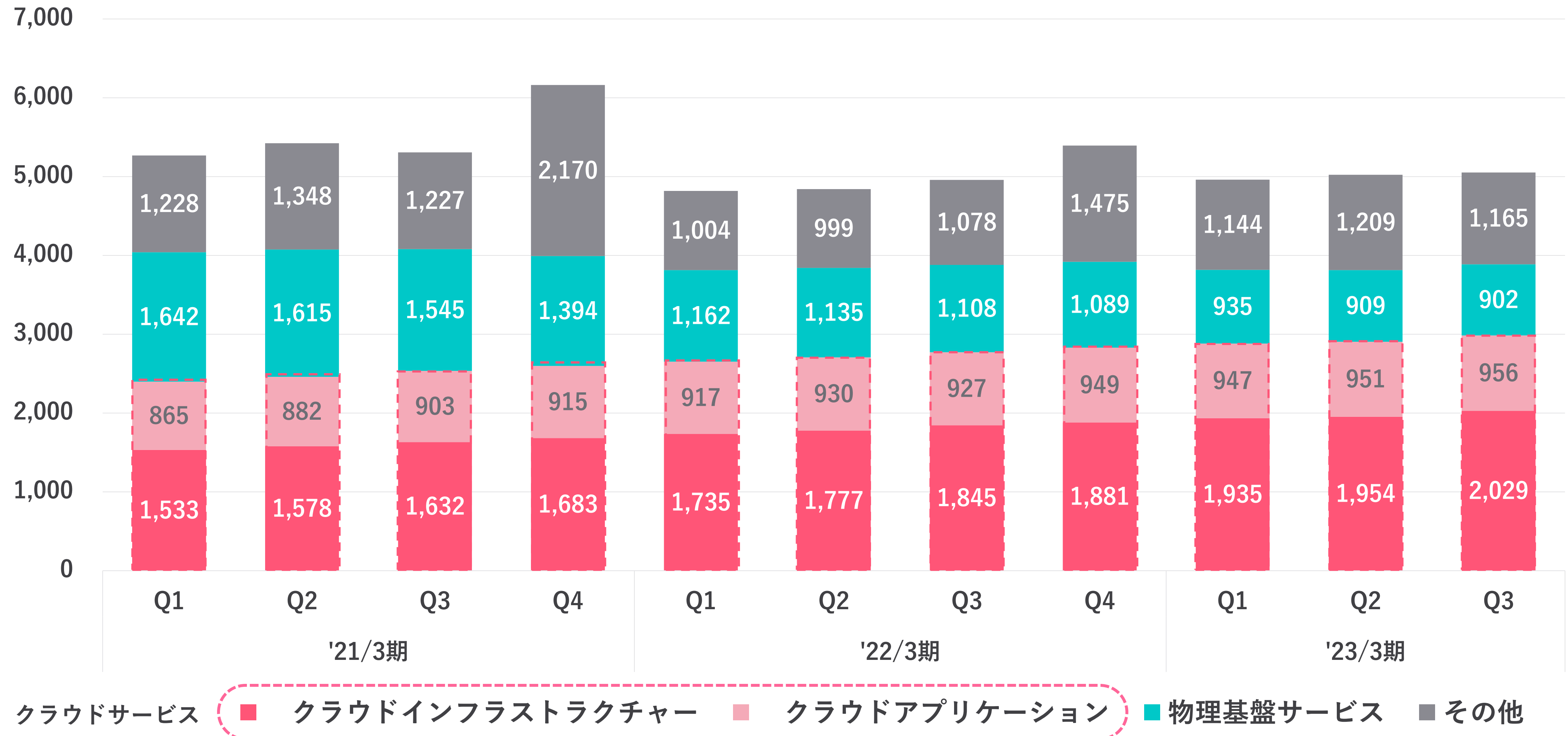
サービスカテゴリー	'22/3期				'23/3期			前四半期比	
	Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	Q1会計	Q2会計	Q3会計	増減額	増減率 (%)
クラウドサービス	2,652	2,707	2,773	2,830	2,883	2,906	2,985	79	2.7
構成比(%)	55.0	55.9	55.9	52.5	58.1	57.8	59.1		
クラウドインフラストラクチャー	1,735	1,777	1,845	1,881	1,935	1,954	2,029	74	3.8
クラウドアプリケーション	917	930	927	949	947	951	956	4	0.5
物理基盤サービス	1,162	1,135	1,108	1,089	935	909	902	▲6	▲0.7
構成比(%)	24.1	23.5	22.4	20.2	18.9	18.1	17.9		
その他	1,004	999	1,078	1,475	1,144	1,209	1,165	▲43	▲3.6
構成比(%)	20.9	20.6	21.7	27.3	23.0	24.1	23.0		

- ・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

連結サービスカテゴリー別売上高（四半期推移）

（単位：百万円）

連結サービスカテゴリー別売上高四半期推移



当社グループの持続的成長のための取り組み

当社グループの持続的成長のための取り組み

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



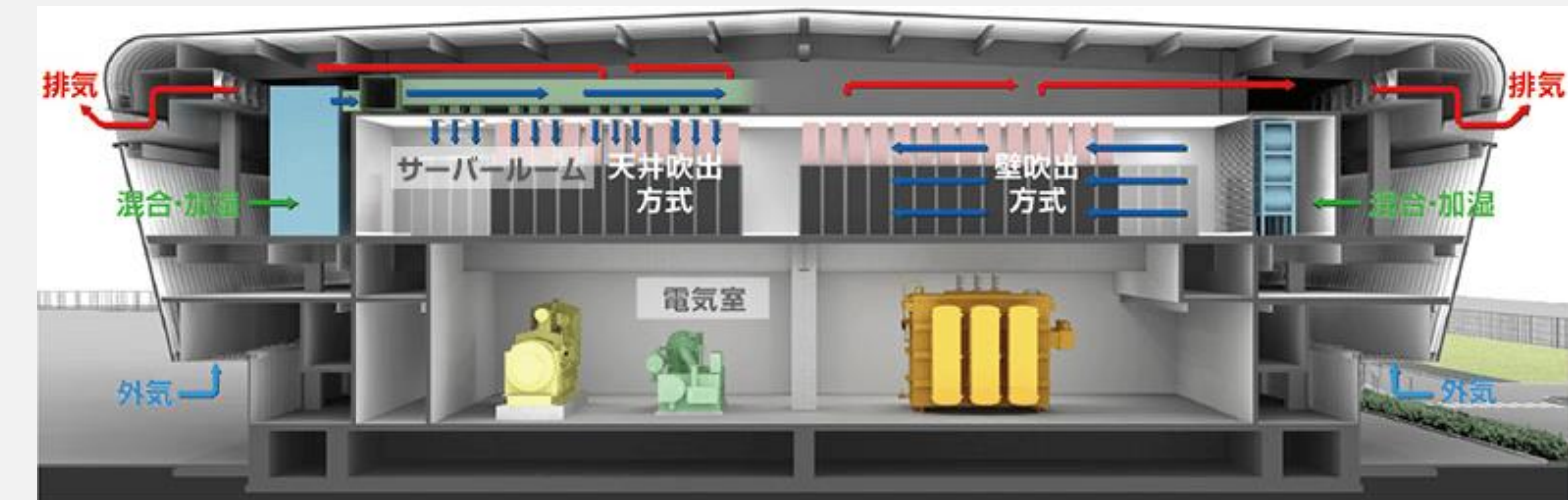
▲石狩データセンター外観（正面：3号棟、左：1・2号棟）

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。

当社グループの持続的成長のための取り組み

社会貢献への取り組み

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

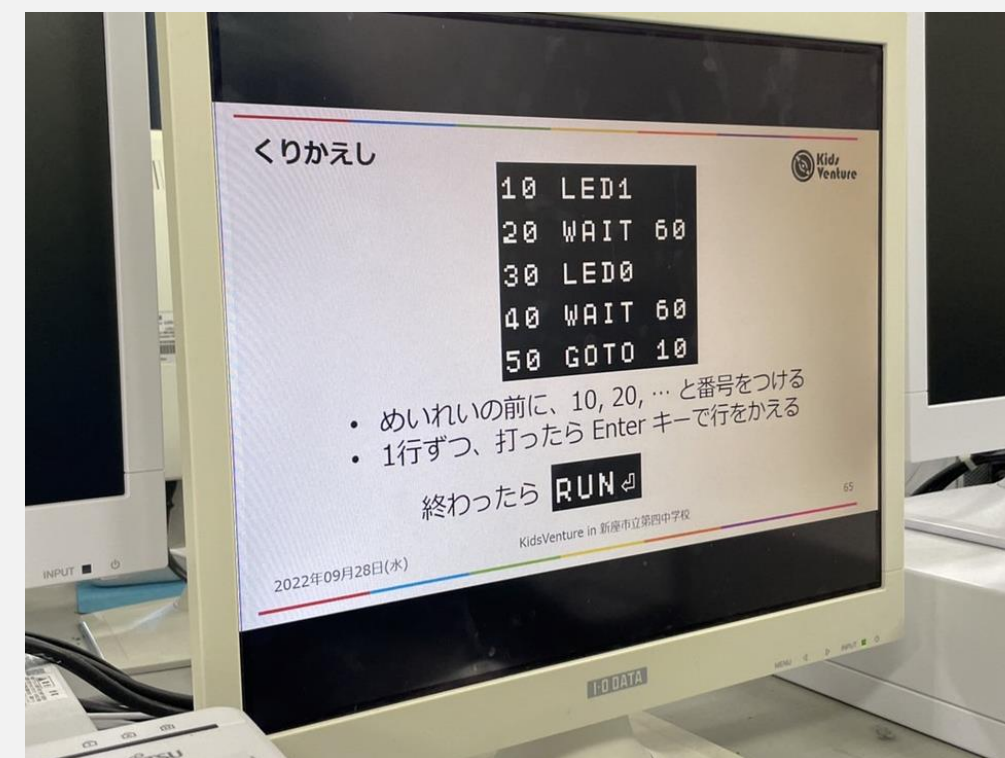


スタートアップ支援

さくらのスタートアップ支援プログラム

全てのスタートアップ、ベンチャーを応援

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
サーバインフラの提供、コンサルティングなどを実施



▲2022年9月に埼玉県の中学校で開催された子供向けプログラミング教室「Kids Venture」の授業風景

教育支援

子供向けプログラミング教室「Kids Venture」

「つくる楽しさ」「学ぶ喜び」を体験できる場を提供
小学生を対象とした、電子工作・プログラミング教室の開催

さくらの学校支援プロジェクト

令和3年度文部科学大臣表彰（理解増進部門）を受賞
学校でのプログラミング教育およびICT活用教育への支援

高専支援プロジェクト

一人でも多くの優秀なIT人材創出の一助に

- ・クラウド・IoTサービスの体験ハンズオン
- ・石狩データセンターオンライン見学会
- ・当社サービスを用いた教材の共同制作 など

当社グループの持続的成長のための取り組み

社会貢献への取り組み

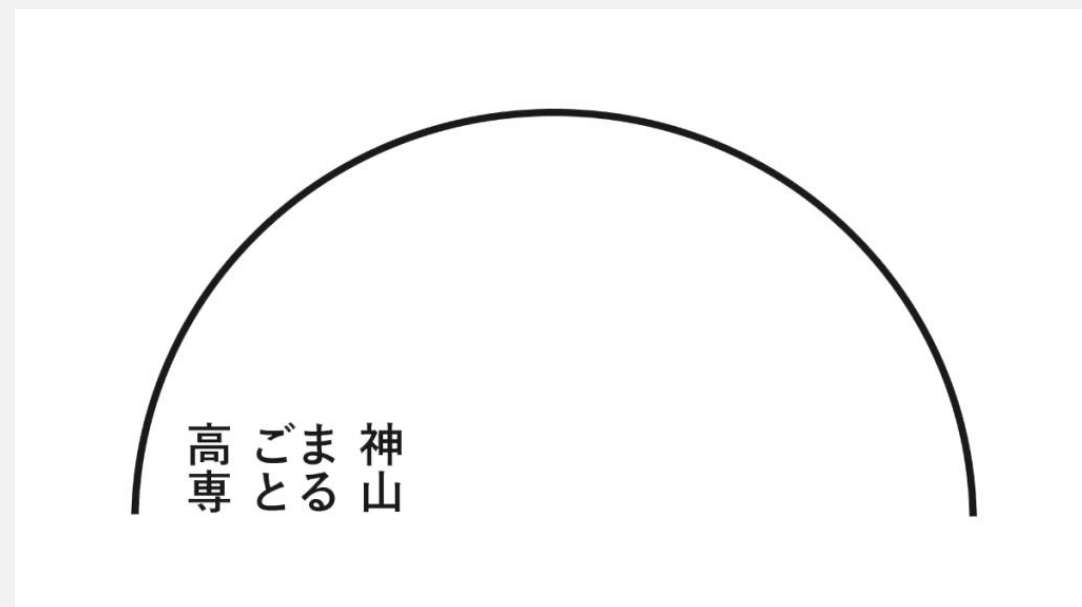


高度IT人材の育成と、ITを活用した社会課題の解決を推進

テクノロジー×デザイン×起業家精神。 次世代型の高専「神山まるごと高専」を支援

社会に変化を生み出す力や起業家精神を持った人材を育てる「神山まるごと高専※」。このコンセプトやビジョンに賛同し、企業版ふるさと納税を用いて開校を支援

当社の代表取締役社長 田中は、「デジタル時代の人材政策に関する検討会（経済産業省）」への参画に加え、新たに「神山まるごと高専」の理事および起業家講師に就任



※神山まるごと高専：2023年4月に徳島県神山町に開校する私立高等専門学校

ゲヒルン株式会社が 「情報化促進貢献個人等表彰」経済産業大臣賞を受賞

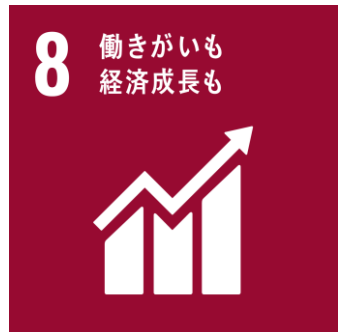
防災情報をいち早く入手できるよう、ユニバーサルデザインや位置情報・地理空間情報を用いて緊急地震速報や防災気象情報をわかりやすくビジュアル化した、「特務機関 NERV 防災」アプリを開発・提供したことにより、安全・安心な社会の構築に貢献したとして表彰を受けた



表彰状を手にする、当社グループ会社のゲヒルン株式会社の石森代表取締役（写真左から2番目）、糠谷専務取締役（写真右）

当社グループの持続的成長のための取り組み

多様性尊重への取り組み

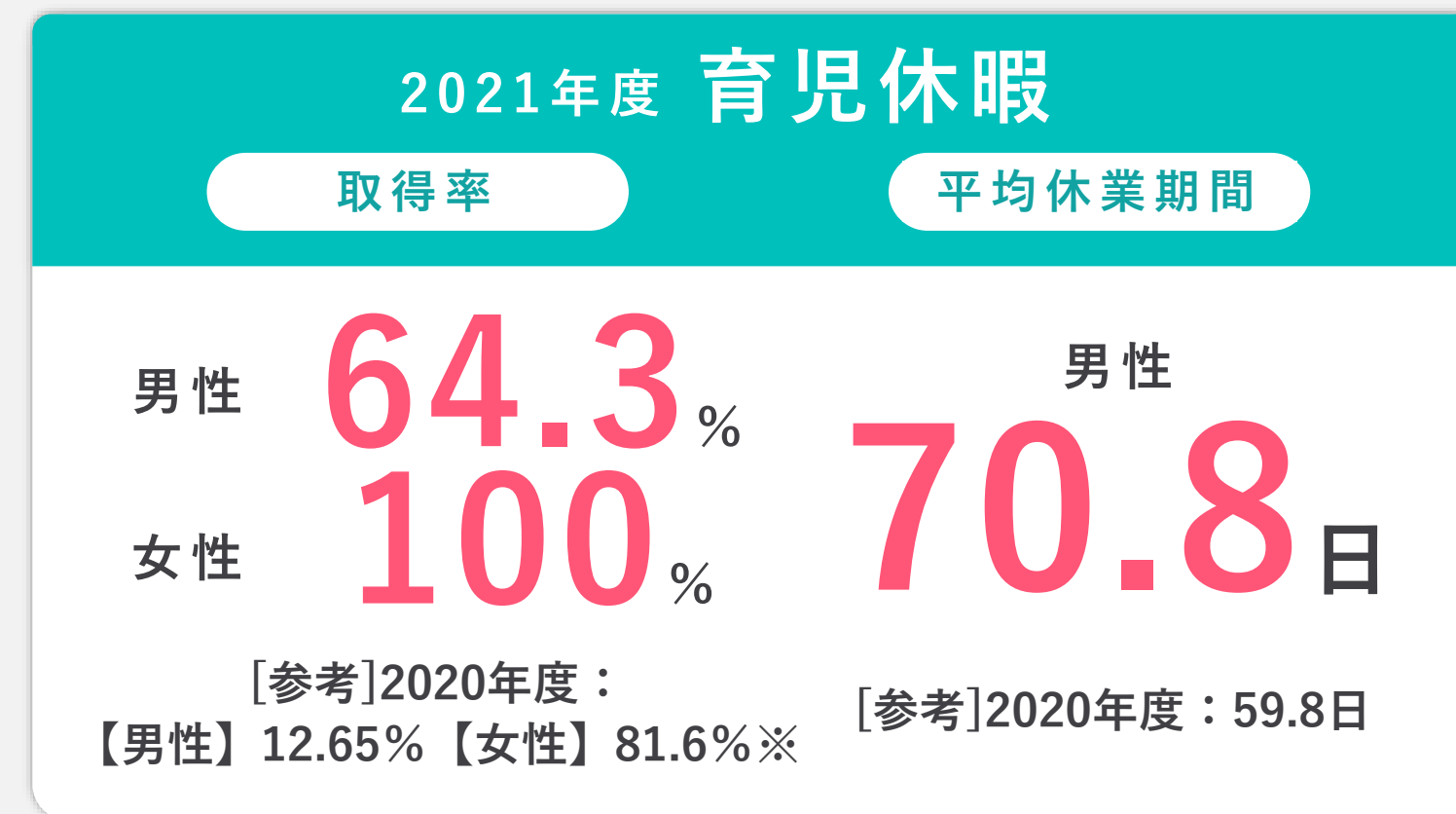


「働きやすさ」と「働きがい」の両立（働き方の変革、女性の活躍推進）

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。
働きやすい環境づくりに加えて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



※非出社率



※出典：令和2年度 雇用均等基本調査



※出典：令和3年 毎月勤労統計調査

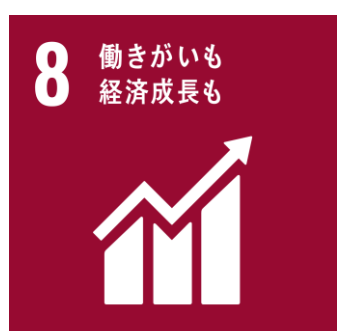


※出典：令和3年上半期 雇用動向調査結果

人的資本経営への取り組み

エンゲージメント状態の可視化を通じたESの実現

全社員を対象に、社員のエンゲージメント状態を可視化するツール「Wevox(ウィボックス)※」を導入。（2022年3月）
定期的に調査を実施し全社で共有することで、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

当社グループの持続的成長のための取り組み

DX人材育成への取り組み

テクノロジー×アントレプレナーシップを実現するDX人材の育成



テクノロジー人材の育成

さくらのDXJourney

全社員がITを活用して「やりたいこと」を「できる」に変えるために、一定の技術スキルを所持することを目的とした研修制度。社員が講師を務め、プログラミングやITインフラなどのテクノロジーに関する当社独自の研修を、バックオフィスや営業など非エンジニアの社員が受講。第1期、第2期と回数を重ね、まもなく第3期生の募集を開始



アントレプレナーシップの醸成・発揮

さくら満開プロジェクト

アイデアを形にするスキルを社内全体で高めていくことを目的としたプロジェクト。社外から審査員を招いた第1回ビジネスプランコンテスト(2022年1月)に続き、応募前に役員に相談できるブラッシュアップ1on1や新規事業を考える上で知っておきたい知識を学ぶ勉強会などを経て、第2回ビジネスプランコンテストは2023年3月に最終審査会を開催予定



当社グループの持続的成長のための取り組み

CSRマネジメント

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



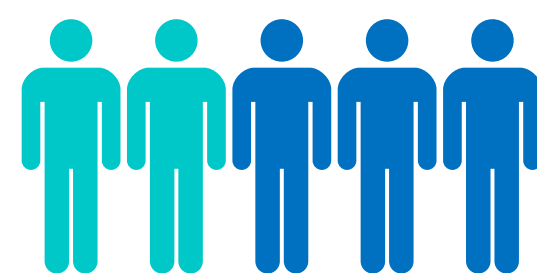
社外役員、独立役員比率

(※2022年6月末日現在)

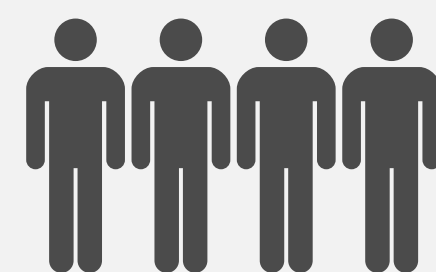
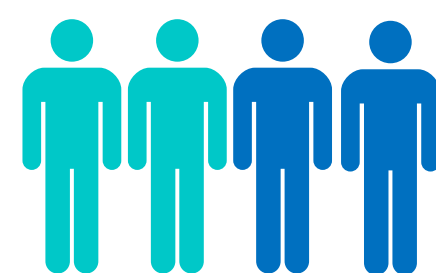
(取締役)

(監査役)

社外：5名 独立：3名



社外：4名 独立：2名



社内：4名

社外比率：69%

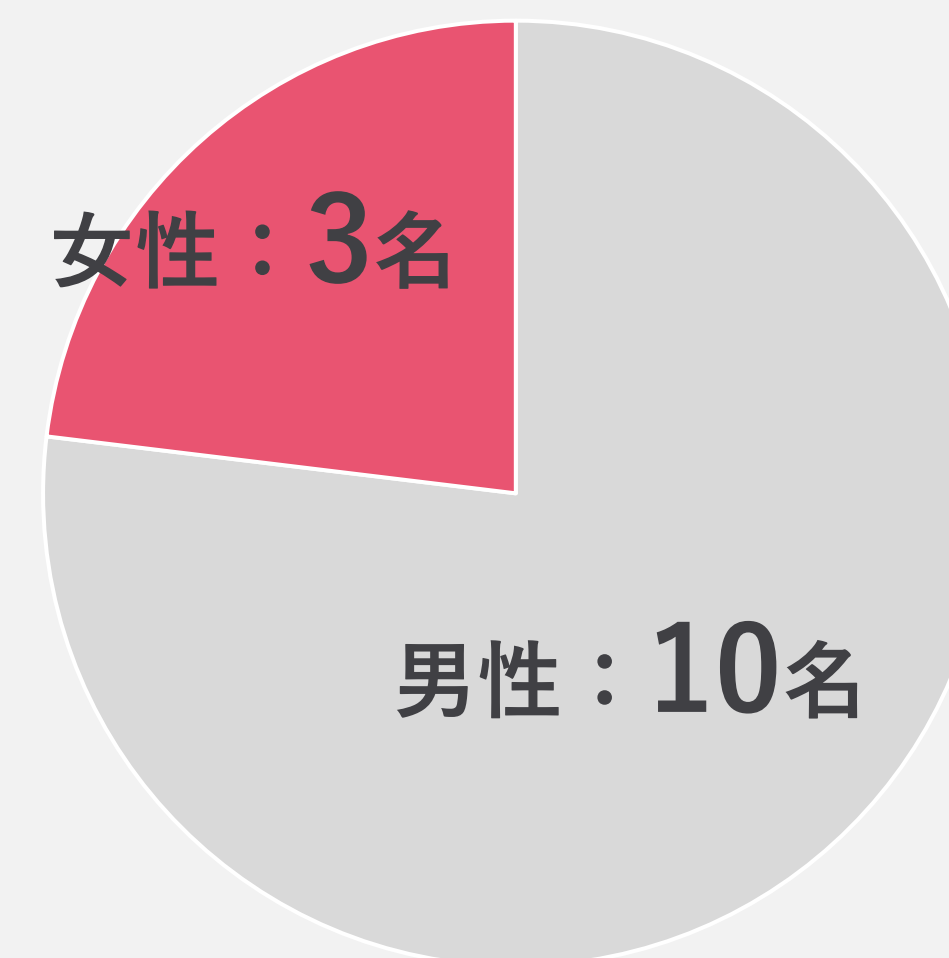
(監査役の社外比率100%)

独立比率：38%

女性役員比率

(取締役・監査役合計)

(※2022年6月末日現在)



女性比率：23%

当社グループの持続的成長のための取り組み

情報セキュリティマネジメント

12 つくる責任
つかう責任



情報セキュリティの維持・向上

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、継続的な情報セキュリティ水準の強化を実施。今後も更なるセキュリティの維持、向上を図る

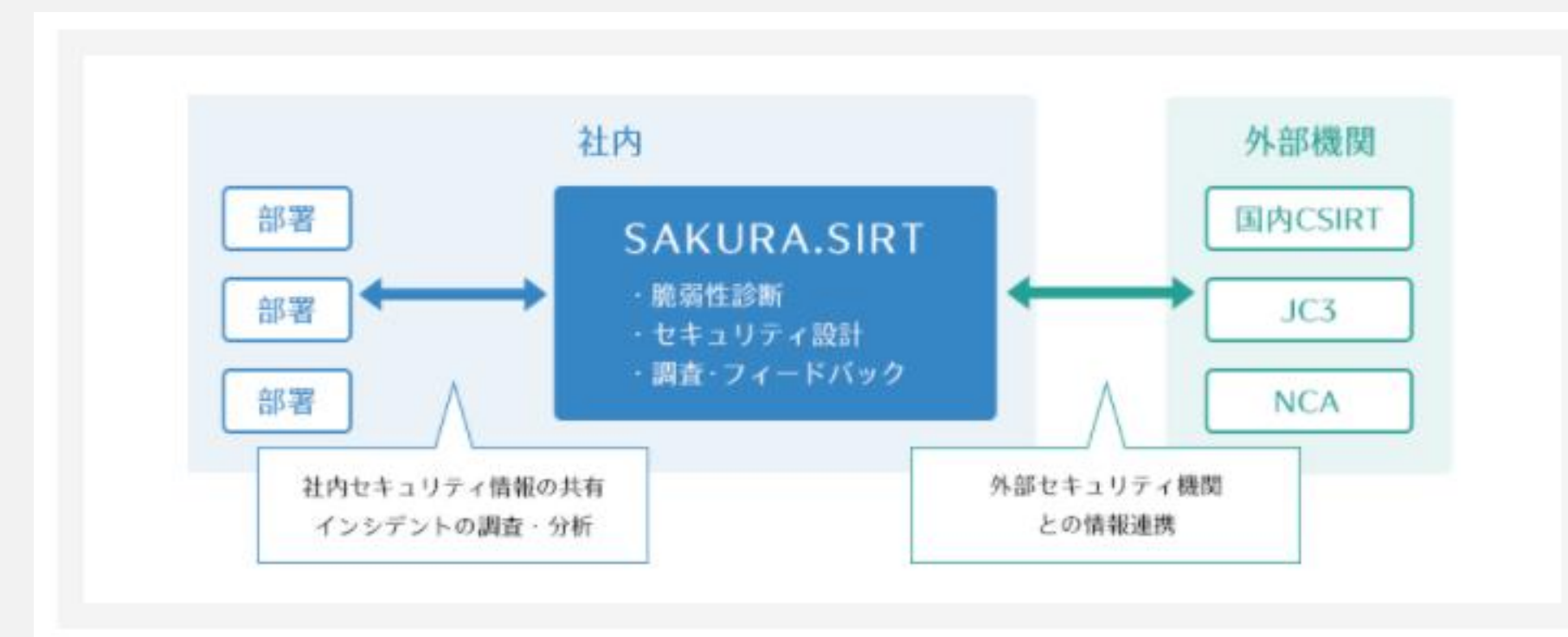
「政府情報システムのためのセキュリティ評価制度」登録

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「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（イスマップ））に、「さくらのクラウド」サービスが登録（2021年12月）

CSIRT

SAKURA.SIRT（さくらサート）を設立し、日本シーサート協議会へ加盟している。SAKURA.SIRTでは【お客さまとインターネットそのものを安全にしておく】をモットーに、専門技術者とともに社内外と連携し、セキュリティ関連情報や情勢の把握・共有及び活用を実施

その他：取得している各種認証

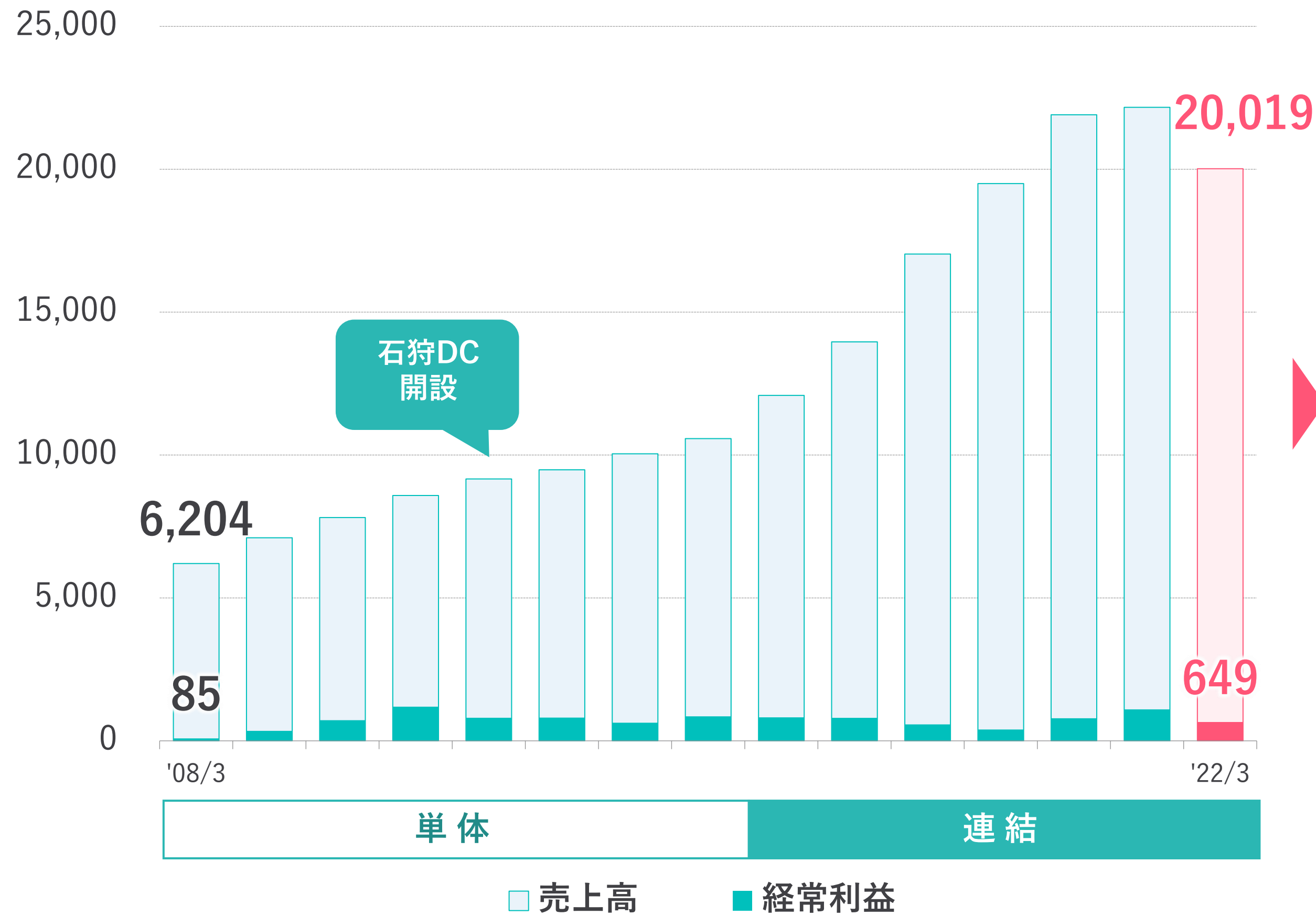


参考資料

業績推移

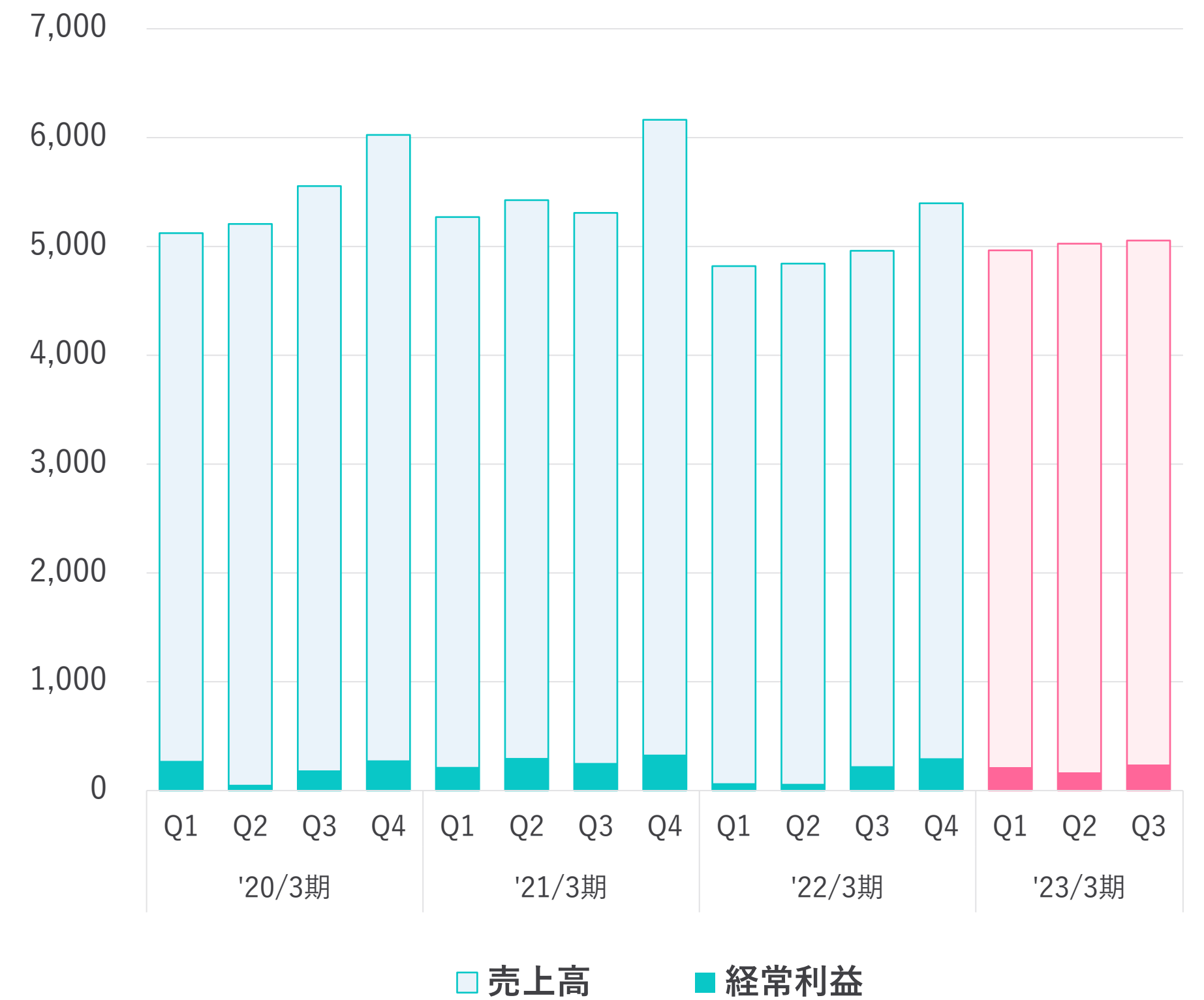
売上高・経常利益 推移

(単位：百万円)



直近四半期推移

(単位：百万円)

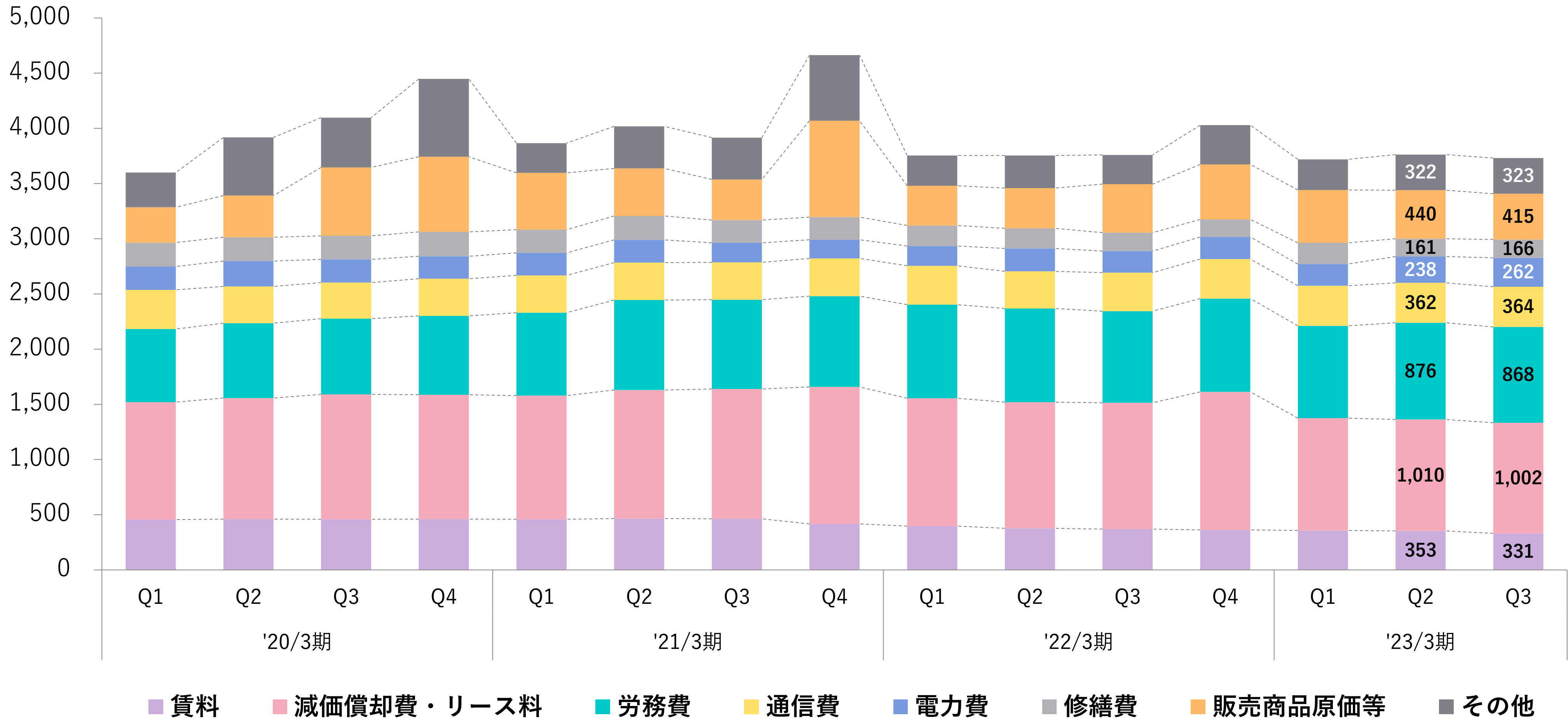


※ 2015年3月期以前は単体決算数値を、2016年3月期第1四半期より連結決算数値を記載しております。

主要な原価の内訳（連結）

(単位：百万円)

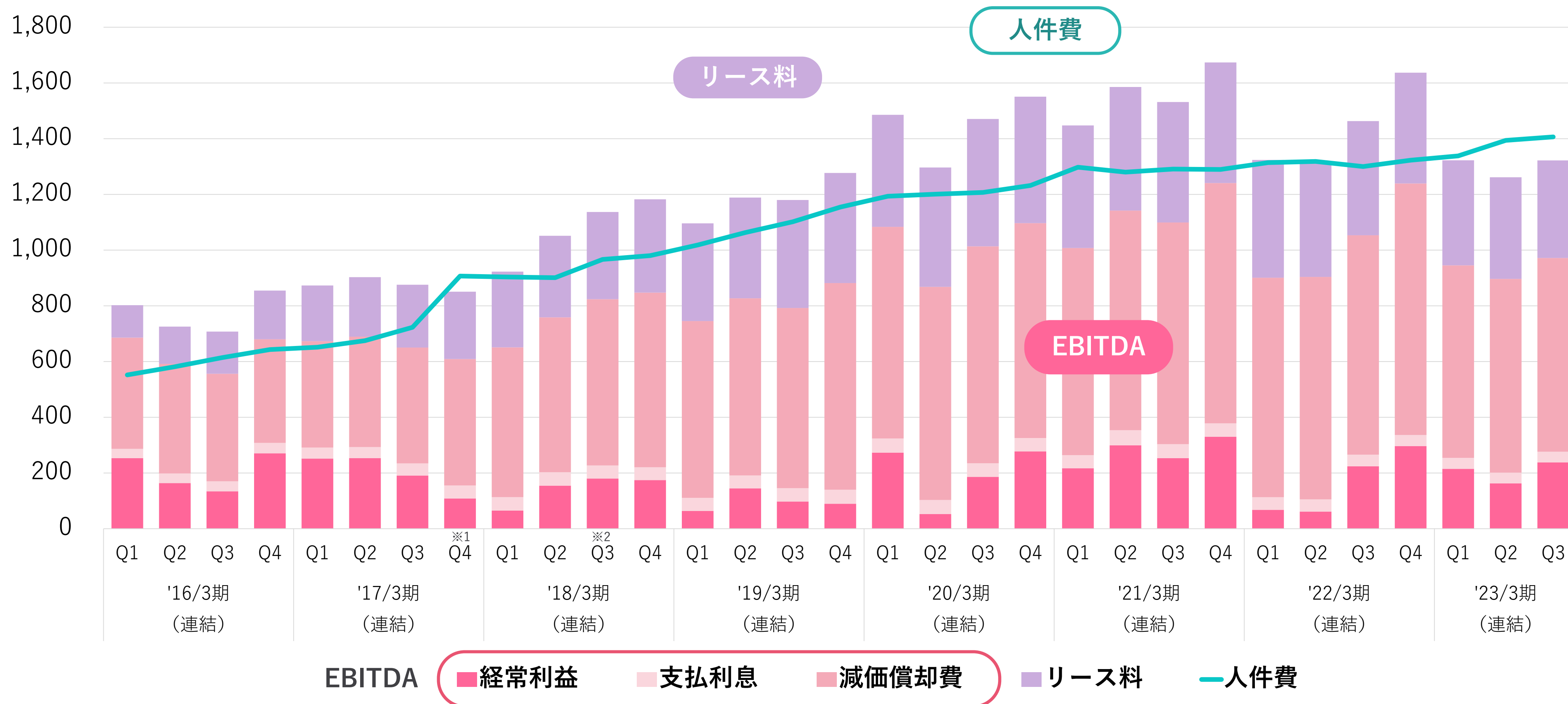
主要原価の内訳



EBITDA・リース料・人件費の推移

EBITDA・リース料・人件費の推移

(単位：百万円)



※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

投資・人員数（連結）

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	1
サーバ、ネットワーク機器	22	9
その他（システム、事務所関連等）	1	0
合計	25	11

※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
7	1	0	9

2023年3月期 人員数

前期末より
37名増

[採用人数の状況]

	'22/3末	'23/3 3Q末
従業員数※	710	747

■ 増減内訳

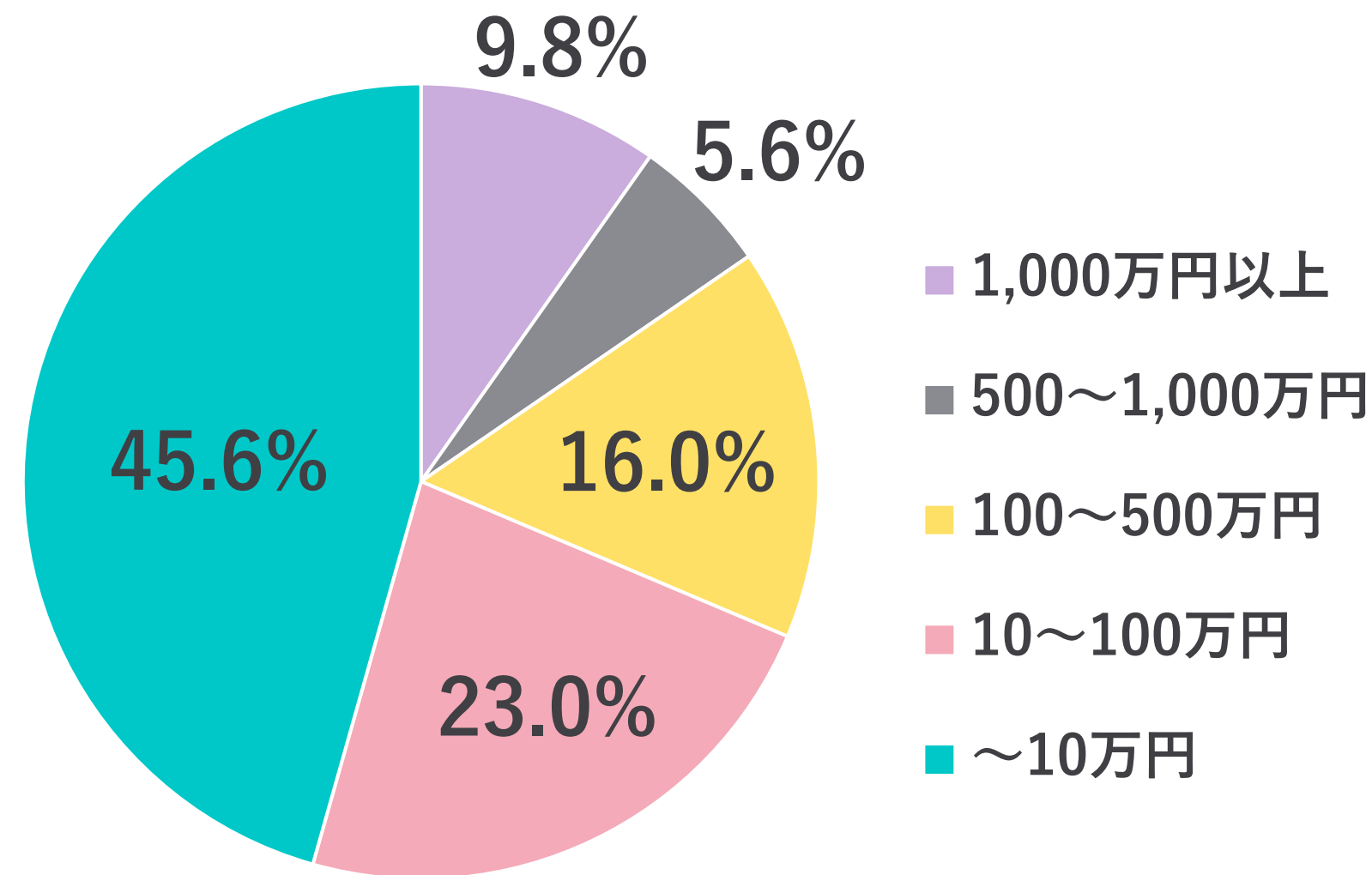
		増減（人）
当社	エンジニア	+21
	営業・販促・新規企画	+5
	管理	+6
グループ会社		+5
計		37

※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

顧客動向 (2022年12月度)

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

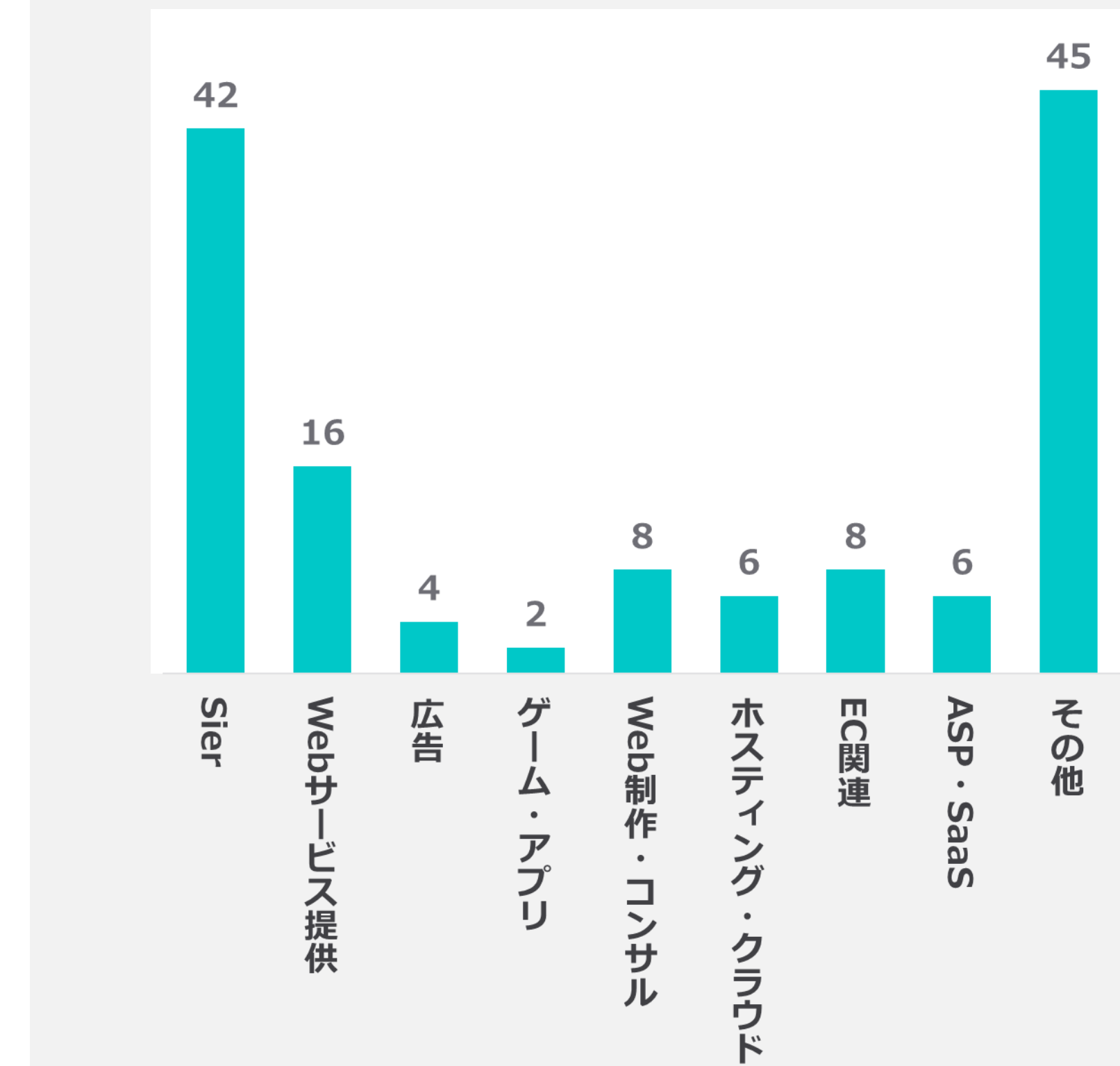
月額料金別データ
(売上構成比)



月額料金	事業者数			
	'22年3月	'22年6月	'22年9月	'22年12月
1,000万円~	10	4	6	7
500~1,000万円	10	9	13	12
100~500万円	105	108	110	118

※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。

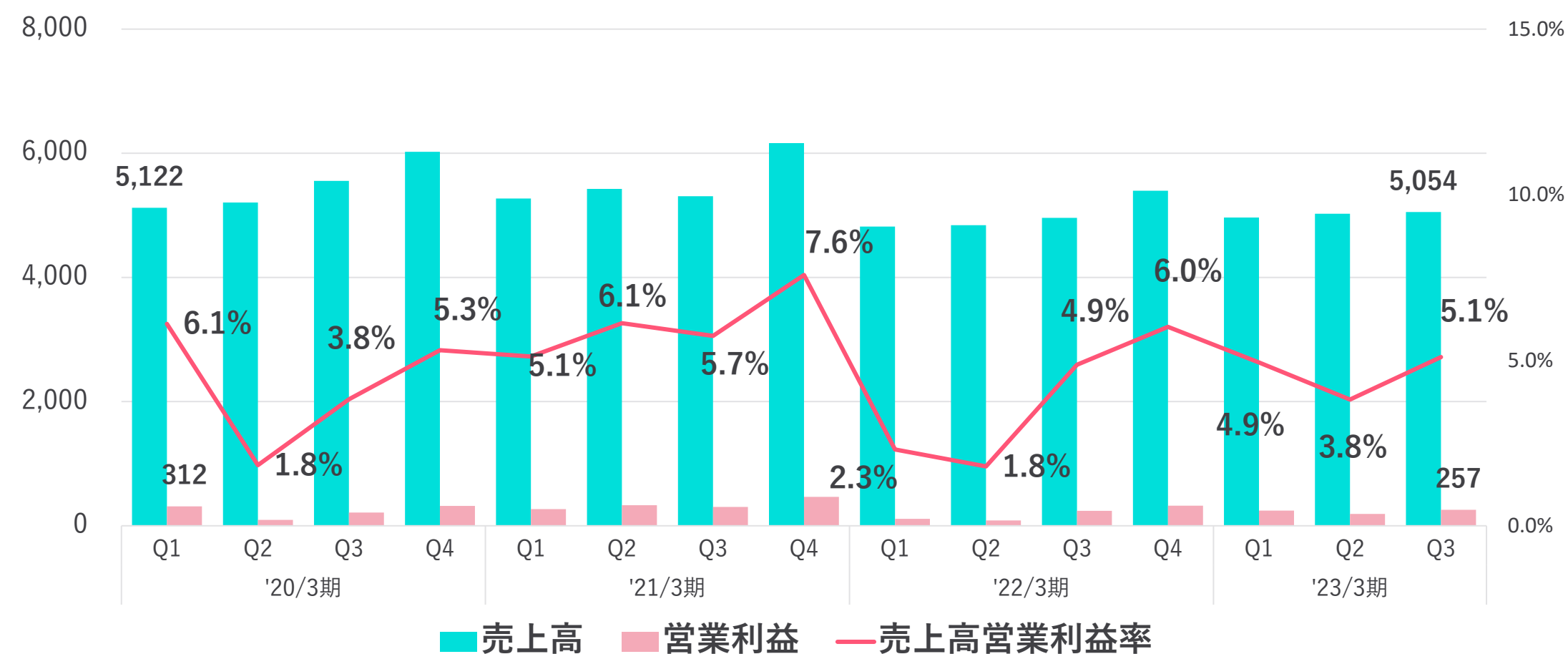
業種別
月額料金100万円以上の顧客数



連結財務指標

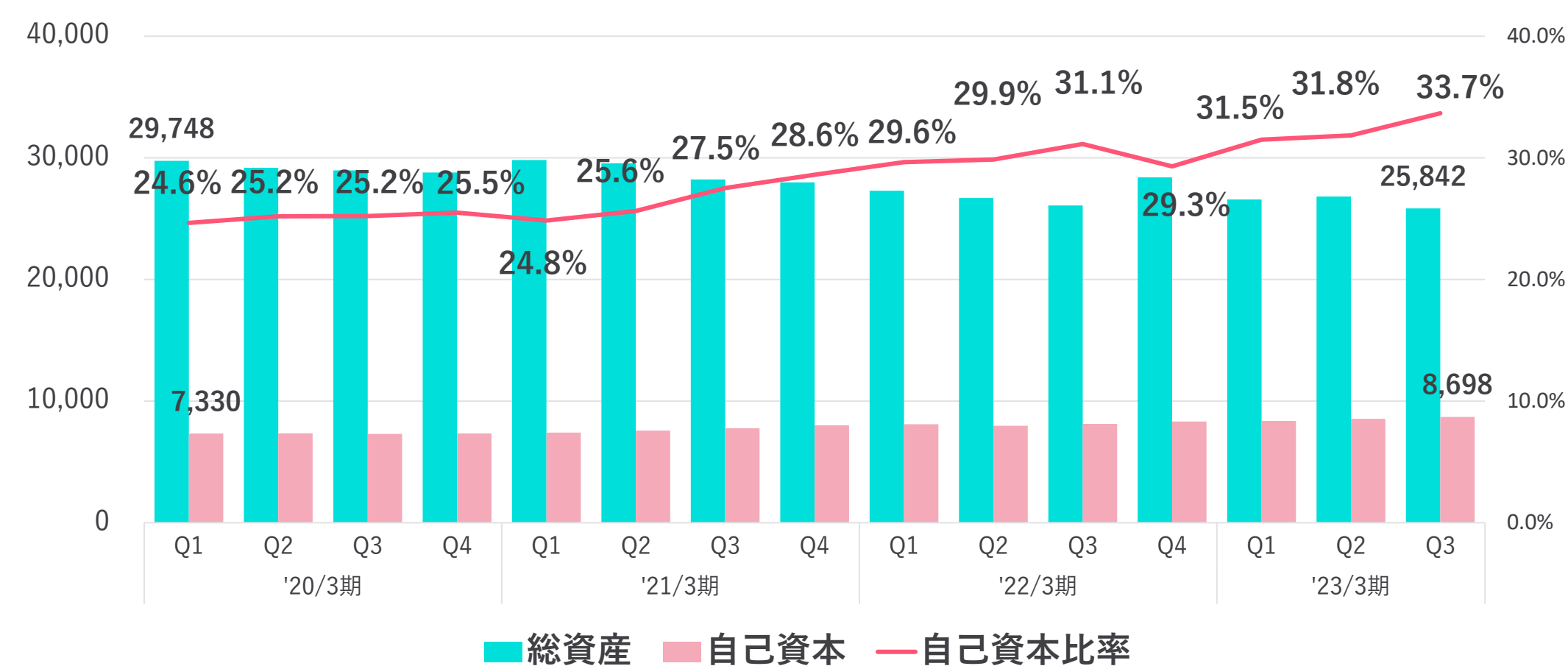
(単位：百万円)

売上高営業利益率



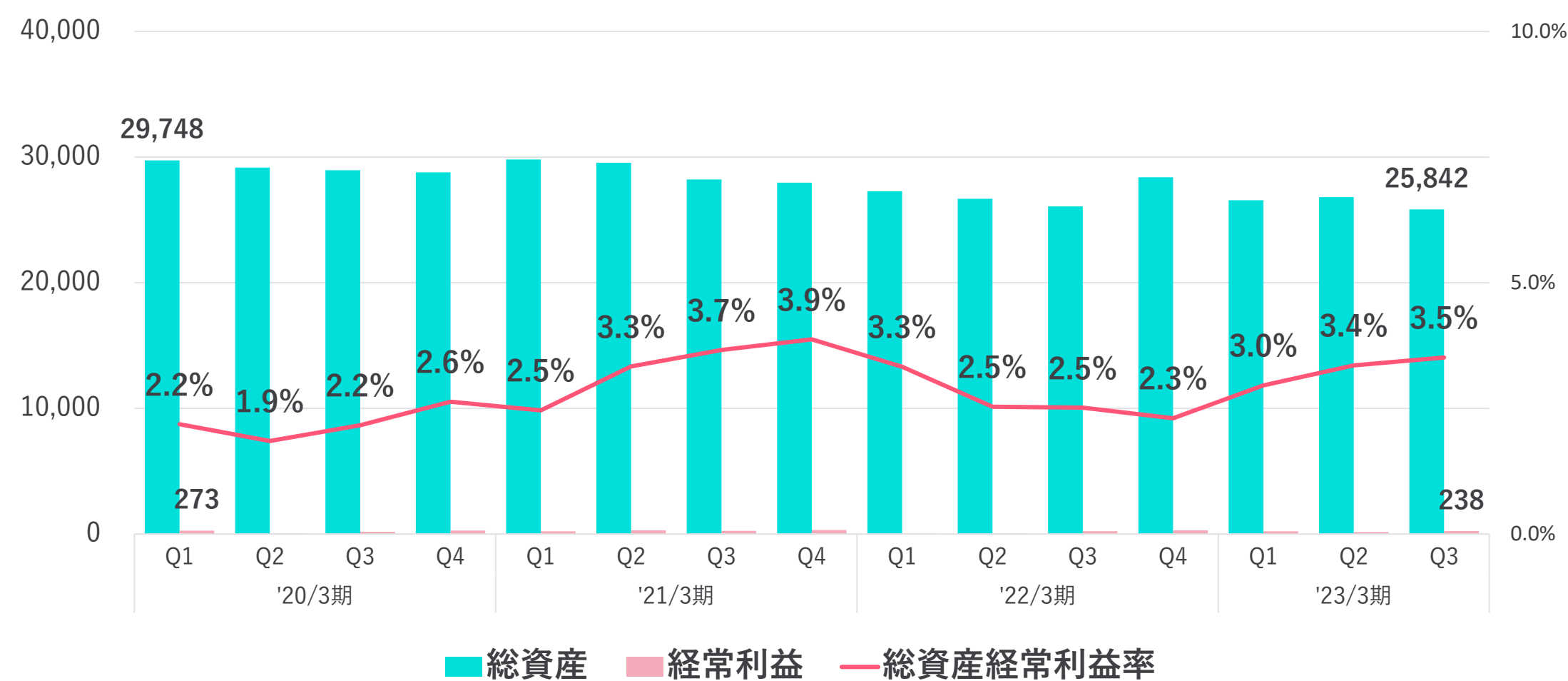
(単位：百万円)

自己資本比率

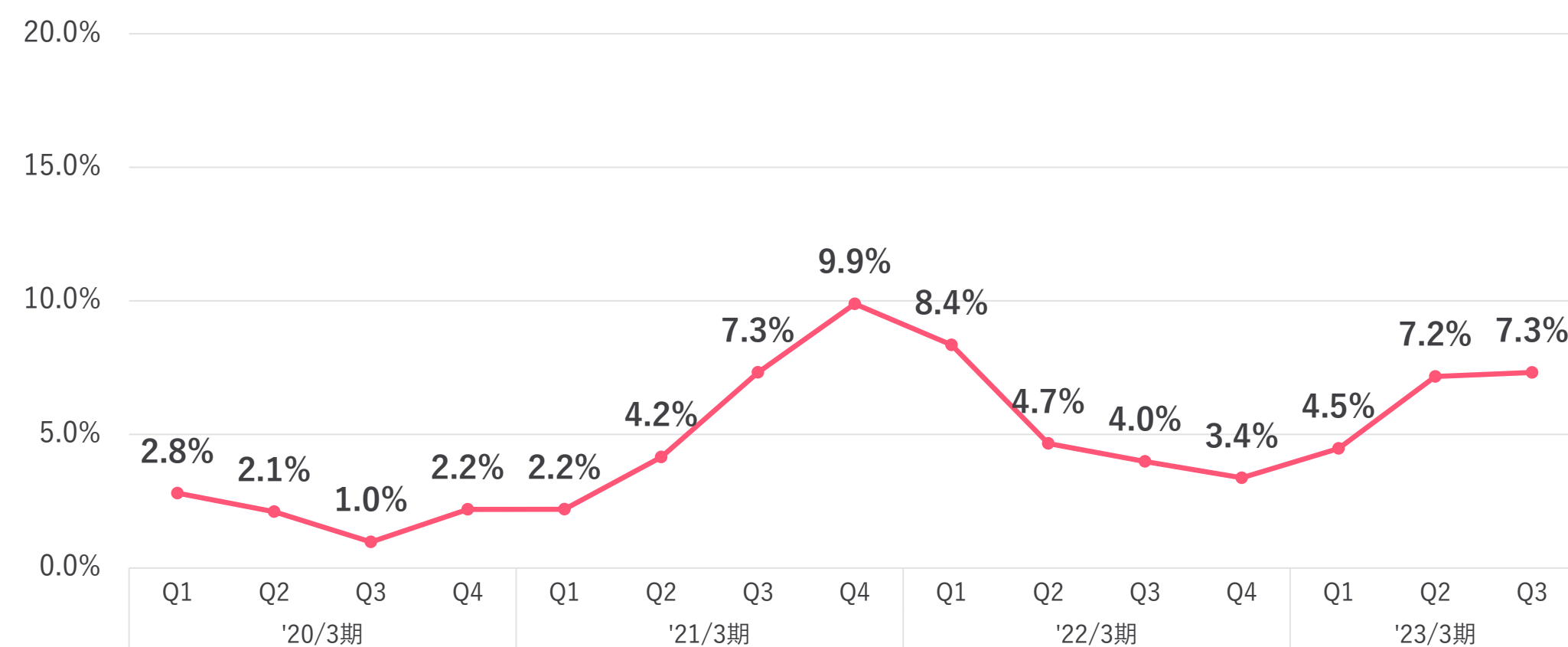


(単位：百万円)

総資産経常利益率



ROE



インターネットの黎明期から事業を展開し、多くの顧客基盤を有するクラウド事業者

- 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府中央区に開設。
- 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	747名 (連結)

(※2022年12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。