

2024年3月期 期末

# 決算説明資料

2024年4月26日



# 決算ハイライト

## 来期は売上高 **28.3%**増、営業利益**126.1%**増、**過去最高益**を目指す

- クラウドサービスの成長や生成AI向けGPUクラウドサービスの本格提供開始により、2025年3月期業績予想は売上高280億円（前期比28.3%増）、営業利益20億円（前期比126.1%増）、最終利益12.5億円（前期比91.8%増）と過去最高益を目指す

## 生成AI向けGPU基盤等へ**1,000**億円の投資を計画、経産省より約**500**億円の助成

- 生成AI向けGPUクラウドサービスの第2次投資計画となる1,000億円について、経済産業省による「クラウドプログラム」供給確保計画の認定を受け、国から事業費の半分の助成を受ける予定
- 現時点で最新となるNVIDIA社のGPU「NVIDIA HGX B200 システム」を皮切りに、次世代GPUを継続的に整備していく

## 上限 **200**億円の**新株式発行**に係る**発行登録**を実施

- 2024年5月8日から1年の発行予定期間で200億円を上限とする新株式発行に係る発行登録を実施。調達資金は生成AI向けGPUクラウドサービス用の機器類やデータセンター等の設備投資資金へ充当する予定

## GPUクラウドサービスの提供開始、国内企業初のガバメントクラウド認定等を 非連続成長の好機と捉え、人材獲得等の積極的な先行投資を加速

- クラウドインフラストラクチャーサービスが前年同期比**10.4%**増と好調に推移
- ガバメントクラウドの国内企業初の認定を受け、クラウドサービスの機能開発強化の一層の加速や販売促進に向けた人材採用（前期末より連結84名増加）、マーケティング強化等の先行投資を積極的に実施

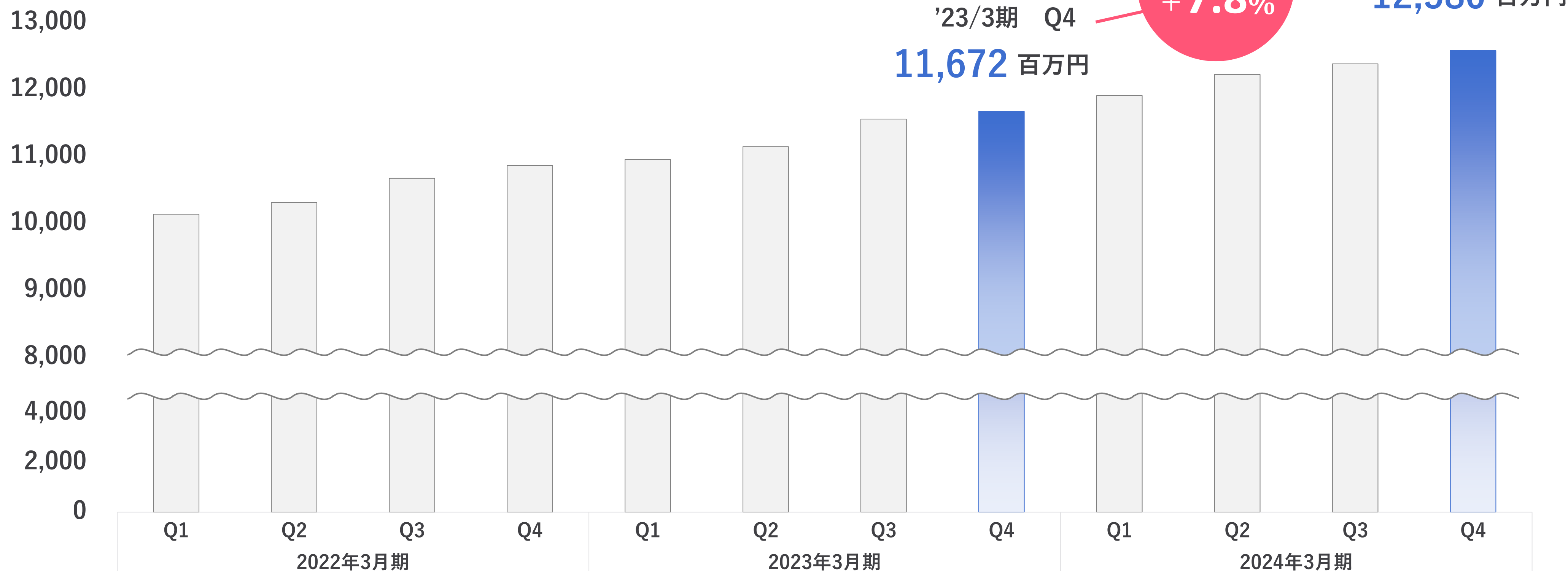
(金額：百万円)

科目	'23/3期 通期	'24/3期 通期	前期比	
	金額	金額	増減額	増減率 (%)
売上高	20,622	21,826	1,203	5.8
営業利益	1,093	884	△208	△19.1
経常利益	965	764	△201	△20.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	666	651	△14	△2.2

## ストック型収益を示すARRは前年同期比**7.8%**と増加

### 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。

主にGPUクラウドサービスで前期比売上高**28.3%**増、営業利益**126.1%**増、**過去最高益**を見込む

売上

クラウドサービスのさらなる成長を目指す

生成AI向けGPUクラウドサービスは、6月よりGPU第1次投資分となる全2,000基の稼働により当期売上高50億円を見込む

※第2次投資計画となる1,000億円について4月に経済産業省による「クラウドプログラム」供給確保計画の認定を受け、うち214億円について、NVIDIA社の最新GPU「NVIDIA HGX B200 システム」の今期中の調達・サービス提供を目指す。業績予想に与える影響については現在精査中

利益

- ・ 中長期的な成長を見据えてエンジニア、営業・マーケティングなどの人材の積極的な採用を継続
- ・ GPUクラウドサービスの本格提供開始に伴う減価償却費、電気代の増加
- ・ 投資にかかる費用をGPUクラウドサービスの利益が吸収し、前期比で大幅な増益で過去最高益を見込む

（金額：百万円）

科目	'24/3期 実績	'25/3期 Q2累計（予想）		'25/3期 通期（予想）	
	金額	金額	増減率（%）	金額	増減率（%）
売上高	21,826	13,000	25.7	28,000	28.3
営業利益	884	800	220.7	2,000	126.1
経常利益	764	780	351.7	1,960	156.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	651	480	174.1	1,250	91.8



## 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
- **2025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50銭から50銭増額し、1株あたり4円00銭に増配



「『やりたいこと』を『できる』に変える」という企業理念のもと  
デジタル前提の社会づくり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

**Topic** 石狩データセンター  
再生可能エネルギー 100%を達成

- 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

## Governance

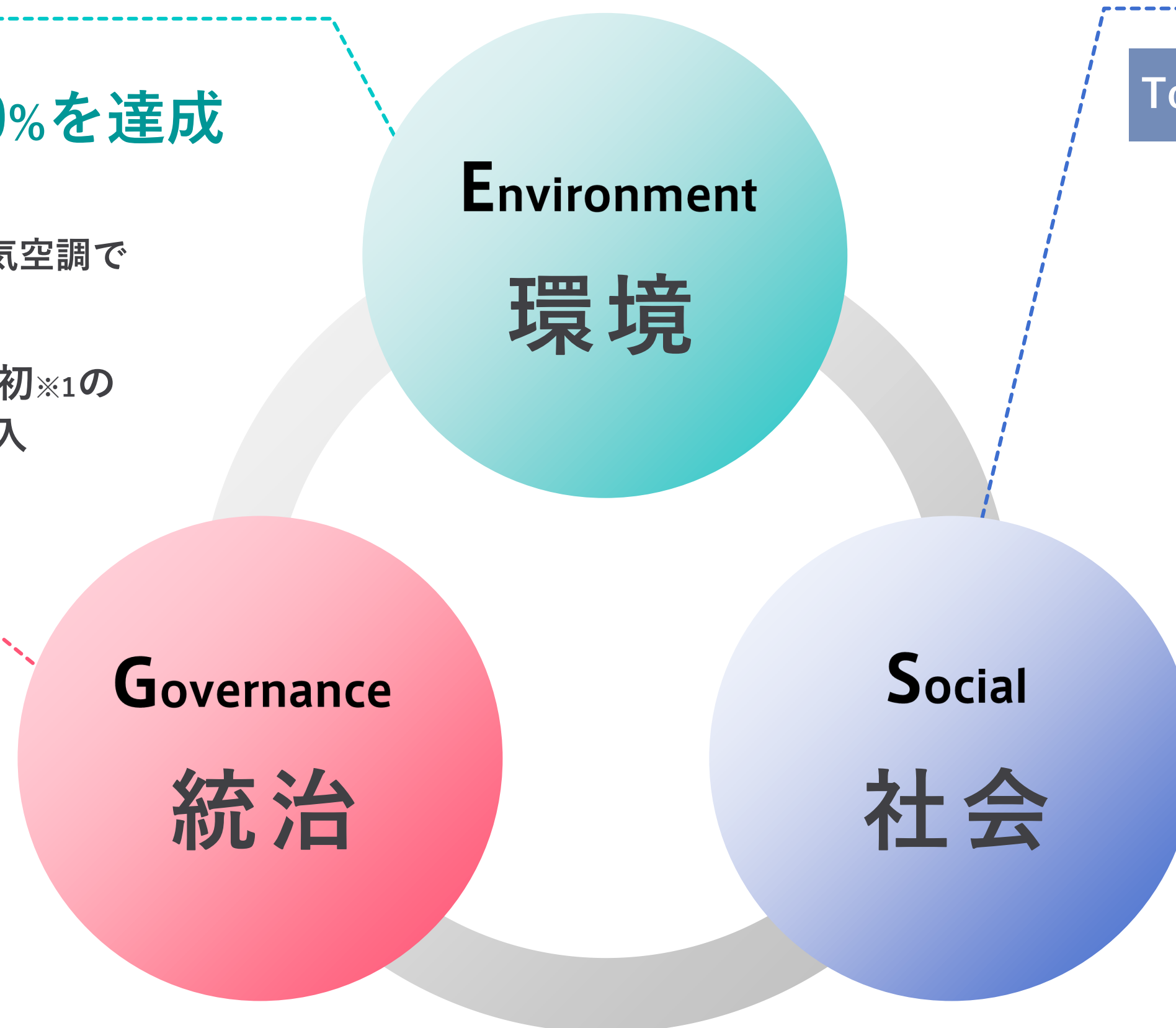
**Topic** 女性役員※3比率：23.1%

- 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

## Social

**Topic** 男性育児休業取得率：77.8%

- 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
- 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
- 人的資本経営の実践
  - ・学びと実践のサイクル  
[人材育成と学び合う文化づくり]  
[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  
[心と体の健康]  
[フレキシブルな働き方]



※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 ※3：取締役・監査役



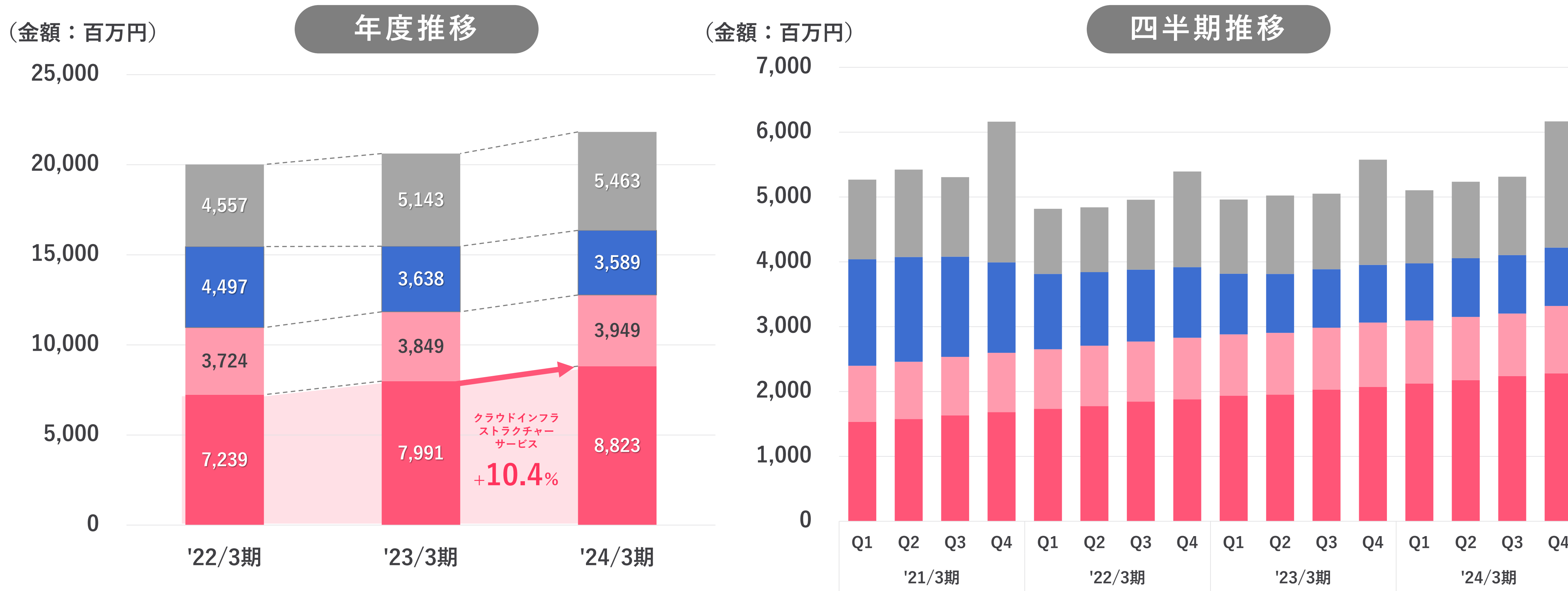
# 2024年3月期 連結業績

クラウドインフラストラクチャーサービスが前年同期比**10.4%**増と好調に推移  
 中長期的な成長促進のための**人材採用やマーケティング強化等の先行投資を加速**

(金額：百万円)

科目	'23/3期 通期		'24/3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	20,622	100.0	21,826	100.0	1,203	5.8
売上原価	15,255	74.0	16,091	73.7	835	5.5
売上総利益	5,367	26.0	5,735	26.3	368	6.9
販管費	4,274	20.7	4,851	22.2	576	13.5
営業利益	1,093	5.3	884	4.1	△208	△19.1
経常利益	965	4.7	764	3.5	△201	△20.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	666	3.2	651	3.0	△14	△2.2

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+10.4%と二桁成長  
 当期Q4より生成AI向けGPUクラウドサービス（その他サービスに含まれる※）を提供開始

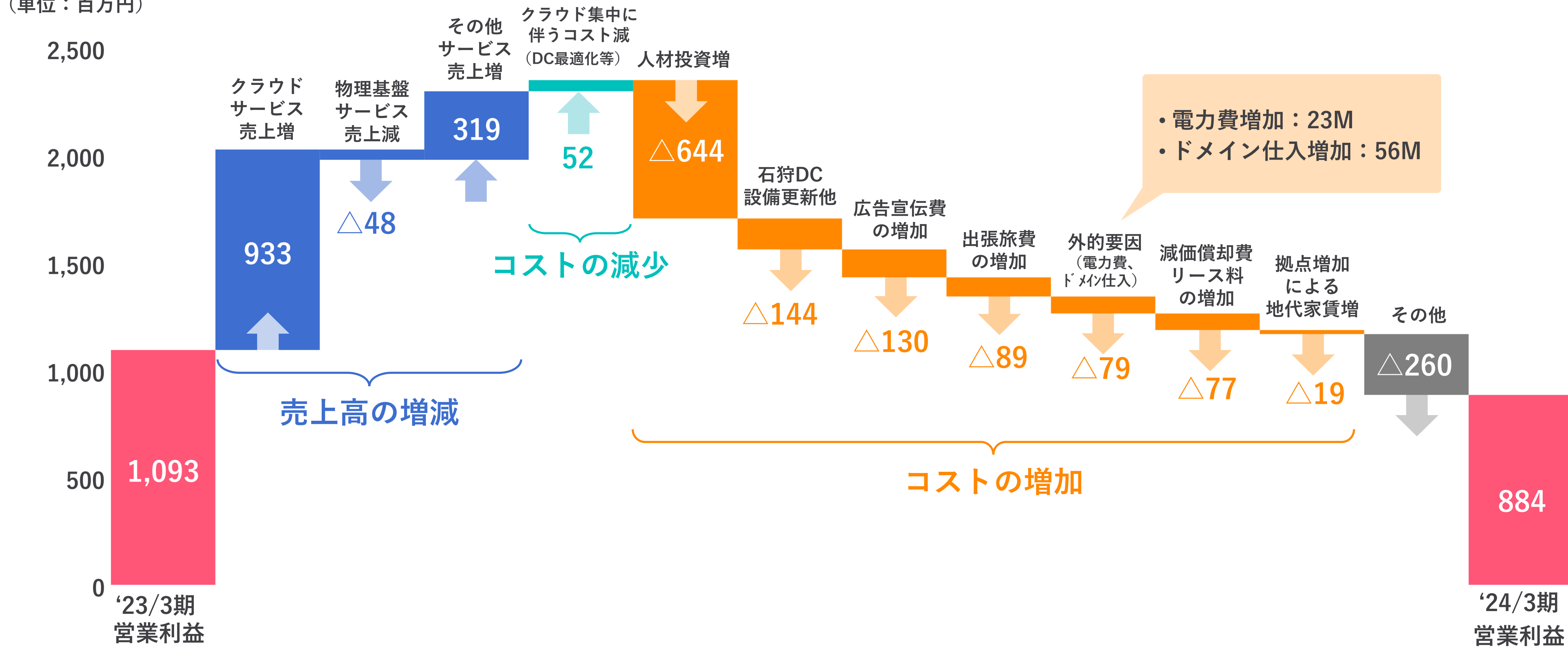


クラウドサービス ■ クラウドインフラストラクチャー ■ クラウドアプリケーション ■ 物理基盤サービス ■ その他

※2024年3月期のGPUクラウドサービス売上はその他に計上。2025年3月期より新たに「GPUクラウドサービス」のサービスカテゴリを追加

### 営業利益の変動要因

(単位：百万円)



## 中長期のさらなる成長に向けた採用・投資を積極的に実施

生成AI向けGPUクラウドサービスの提供開始やガバメントクラウドの認定等を足掛かりとして、今後クラウドサービスの中長期のさらなる成長を実現するため、エンジニア、営業・マーケティングを中心とした人材の採用強化、サービス機材への投資を積極的に実施

(金額：百万円)

科目	'24/3期 業績予想	'24/3期 実績	増減率 (%)
売上高	22,800	21,826	△4.3
営業利益	1,450	884	△39.0
経常利益	1,300	764	△41.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	850	651	△23.3



- GPUクラウドサービス等のサービス機材投資の実施とそれに伴う借入金の増加
- 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)	当期末 (‘24/3期)	増減額
流動資産	8,930	10,574	1,643
固定資産	17,325	19,650	2,325
(有形固定資産)	14,716	16,656	1,940
(無形固定資産)	508	505	△2
(投資その他資産)	2,100	2,488	387
資産合計	26,256	30,224	3,968

科目名	前期末 (‘23/3期)	当期末 (‘24/3期)	増減額
流動負債	9,840	10,598	757
固定負債	7,929	10,304	2,375
負債合計	17,769	20,903	3,133
純資産	8,486	9,321	835
(うち、株主資本)	8,337	8,989	651
負債純資産合計	26,256	30,224	3,968

- 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：GPUクラウドサービス用機材調達に向けた借入を実施

(単位：百万円)

項目	'22/3期末	'23/3期末	'24/3期末	前期比増減額
営業CF	3,957	3,963	2,884	△1,079
投資CF	△1,674	△606	△2,025	△1,419
FCF	2,282	3,357	858	△2,498
財務CF	△1,005	△3,999	△410	3,588
現金等の増加額	1,277	△641	447	1,089
現金等の残高	5,452	4,810	5,257	447

※FCF=営業CF+投資CF

# 2024年3月期 振り返り

## クラウドサービスへの集中により、**将来の成長フェーズ**へ向けた**土壌作り・種まき**が進捗

重点施策	アクション・成果
<p style="text-align: center;"><b>成長戦略</b></p> <p>クラウドサービス強化と、顧客のDX実現に向けた共創・支援の取り組み</p>	<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 10px;"> <div data-bbox="1049 709 1342 977"> <p style="text-align: center;"><b>クラウドサービス</b></p> <p>国内企業初の<b>ガバメントクラウドに認定</b>（2025年度末までに機能要件をすべて満たすことを前提とした条件付き）され、要件充足に向けた開発・人材確保に注力</p> </div> <div data-bbox="1049 1046 1342 1315"> <p style="text-align: center;"><b>GPUクラウドサービス</b></p> <p>第1弾として物理専有型の「<b>高火力 PHY(ファイ)</b>」を<b>提供開始</b>（1月） 今後時間課金等、多様な予算帯や用途に対応するサービスラインアップの拡充を計画</p> </div> <div data-bbox="1049 1384 1342 1652"> <p style="text-align: center;"><b>DX共創・支援</b></p> <p>他社との協業による新たなSaaS、PaaSサービスの開発や、当社エンジニアによるオンボーディングの実施等を通して<b>パートナー企業との関係性を強化</b></p> </div> </div>

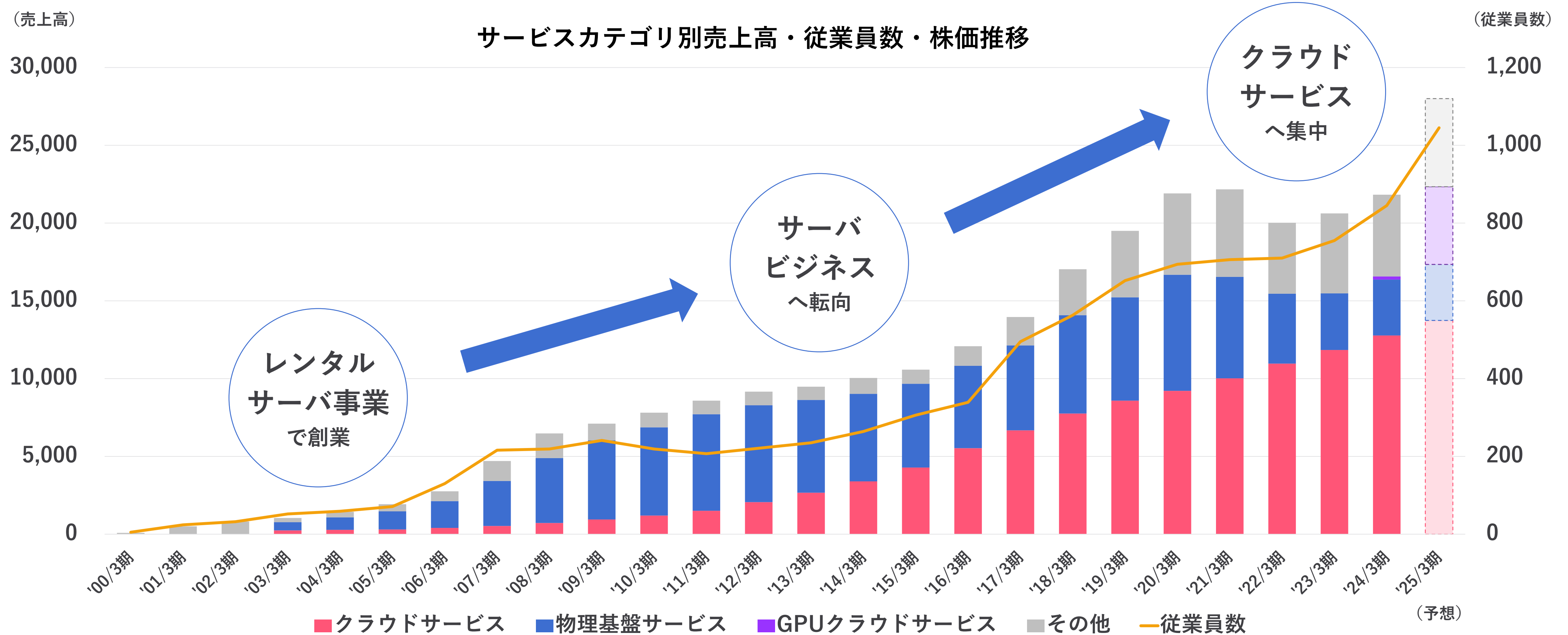
重点施策	アクション・成果
<p style="text-align: center;"><b>経営資源の集中</b></p> <p style="text-align: center;">成長戦略実現に向けた 人材・マーケティング への投資に集中</p>	<p><b>人材</b></p> <p>今期目標の100名規模採用に対して採用体制強化・採用活動に注力 エンジニア・営業・マーケティング人材を中心に採用し、 2024年3月末の<b>連結従業員数は839名（前期末より+84名）</b></p> <p><b>マーケティング</b></p> <p>認知拡大、新規顧客獲得を目的としたWEB広告等の<b>デジタルマーケ ティングやイベント開催</b>への積極投資や、データ分析等の集約・連携 強化を目指した<b>社内体制の整備</b>を実施</p> <p><b>設備投資</b></p> <p>生成AI向けGPUクラウドサービスへの第1次投資計画（総額130億円 規模、うち68億円助成）はGPUの調達が当初計画より前倒しで進行し、 <b>2024年6月より全2,000基のGPUを提供可能に</b></p>
<p style="text-align: center;"><b>その他</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 石狩データセンターの電力を再生可能エネルギー由来に変更し、CO2排出量ゼロを実現（6月）</li> <li>● DX人材の獲得・育成、オープンイノベーションを起こすための取り組みの一環として沖縄に新拠点を開設（9月）</li> <li>● 当社の100%子会社である株式会社Tellus 社※について、当社と吸収分割契約を締結し、2024年4月より本格操業開始</li> </ul>

※ 「宇宙×ITで新しい価値を創造する」というビジョンを掲げて日本発の衛星データプラットフォーム「Tellus」を運営



# 今後の成長戦略における前提

インターネット黎明期より顧客ニーズの変遷とともにサービスの軸足を変えながら成長



※2000年3月期～2005年3月期、2009年3月期～2015年3月期は単体の数値です  
 ※2022年3月期に、事業構成の変化等を踏まえ、売上分類カテゴリーを「クラウドサービス」「物理基盤サービス」「その他サービス」の3つに変更

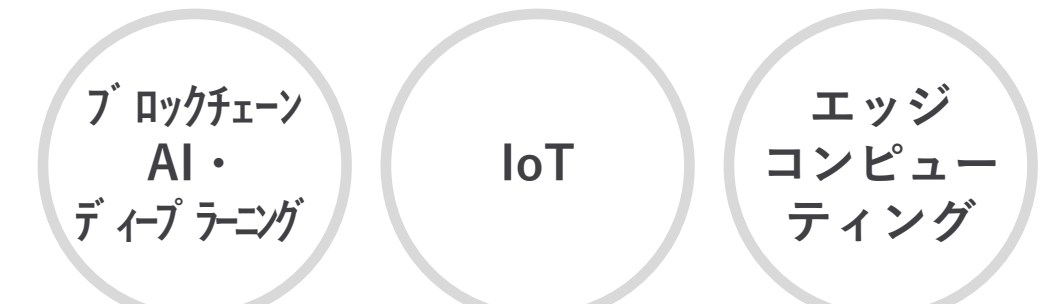
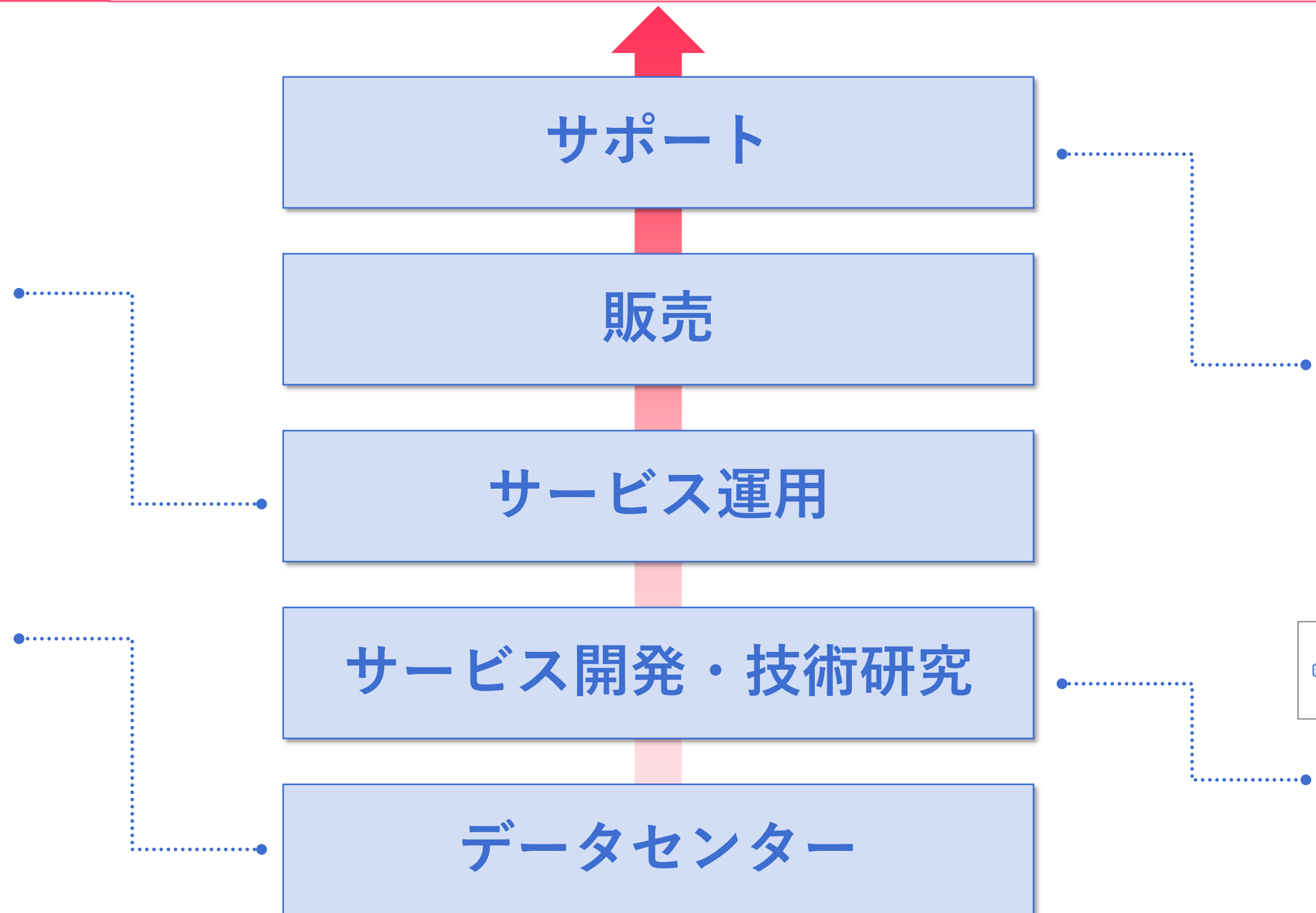
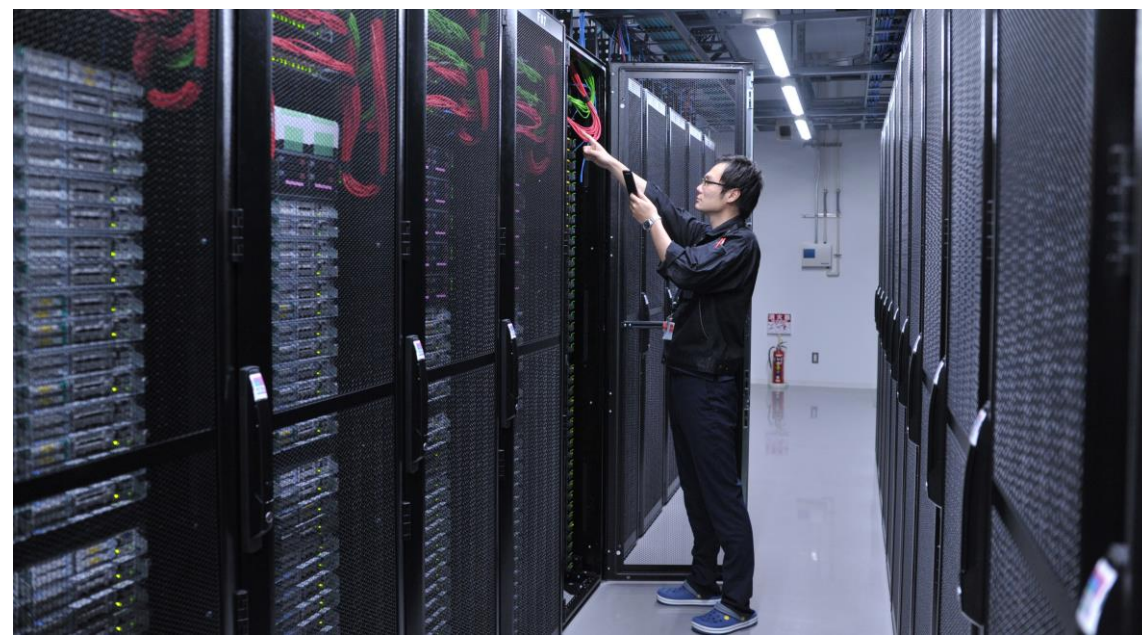
※2020年3月期以前については、以下に基づいて旧カテゴリーを新カテゴリーに簡易的に分類・集計したものです  
 ・クラウドサービス：VPS・クラウドサービス、レンタルサーバサービスの合計  
 ・物理基盤サービス：ハウジングサービス、専用サーバサービスの合計  
 ・その他サービス：上記以外の合計

※2025年3月期より、「GPUクラウドサービス」のサービスカテゴリーを追加。2024年3月期については、「その他」サービスから新カテゴリーに再集計

IT業界では珍しい**垂直統合型・自前主義**のビジネスモデルにより  
顧客の「やりたいこと」に柔軟かつスピーディに実現できる**アセット・ノウハウ・経験**を蓄積してきた

**強み**

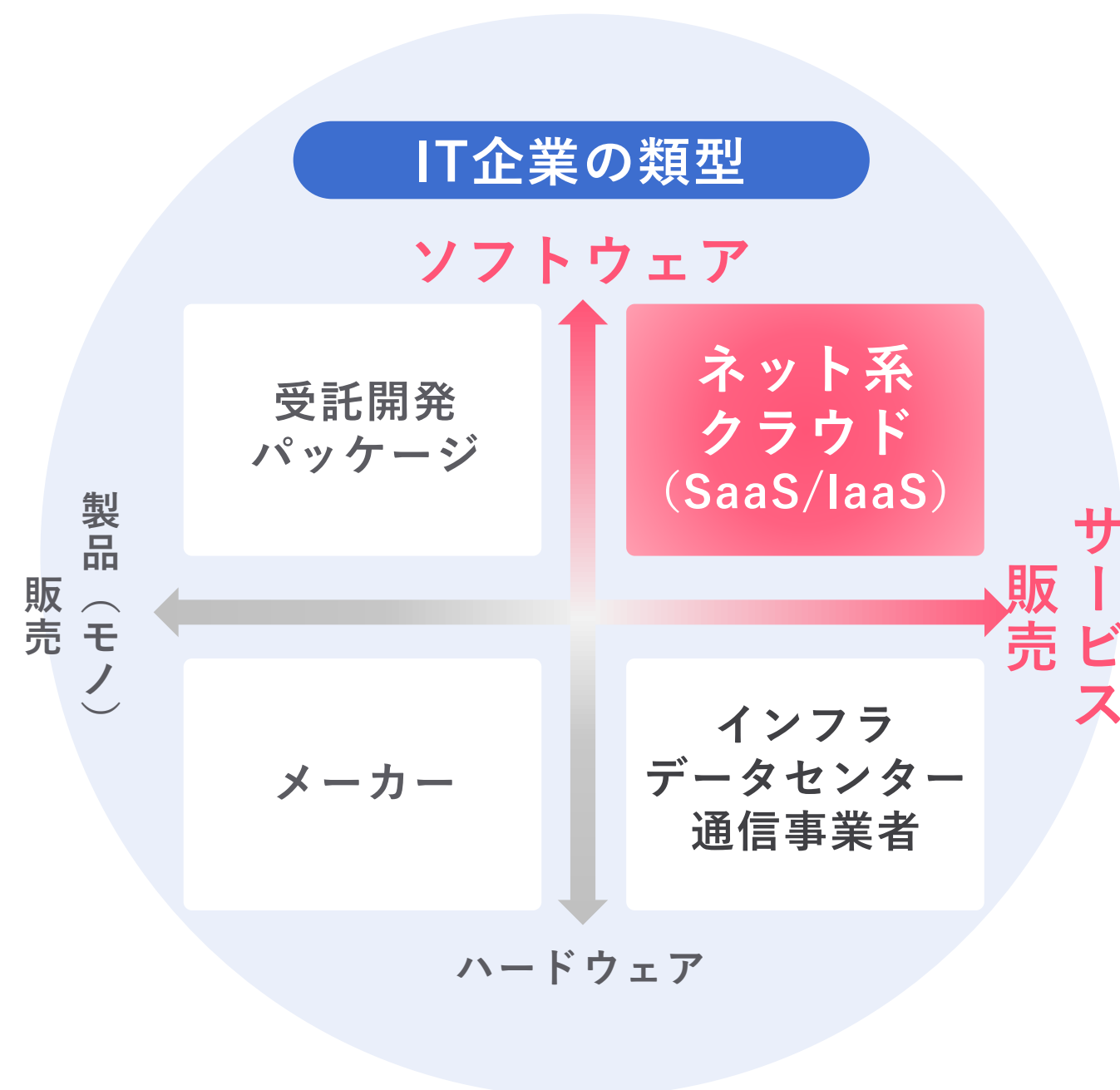
- バリューチェーンを最適化
- 顧客のニーズに柔軟かつスピーディに対応可能





最近ではAIの活用が進む等、**社会のデジタル化の一層の加速**によりデータ総量・トラフィックが増大し  
データセンターやネットワークなどの**デジタルインフラの重要性が急速に高まっている**

## すべての企業が IT企業に



## 国産パブリック クラウドへの期待



## 高度な計算資源 需要の高まり



## DXやクラウド移行の加速により

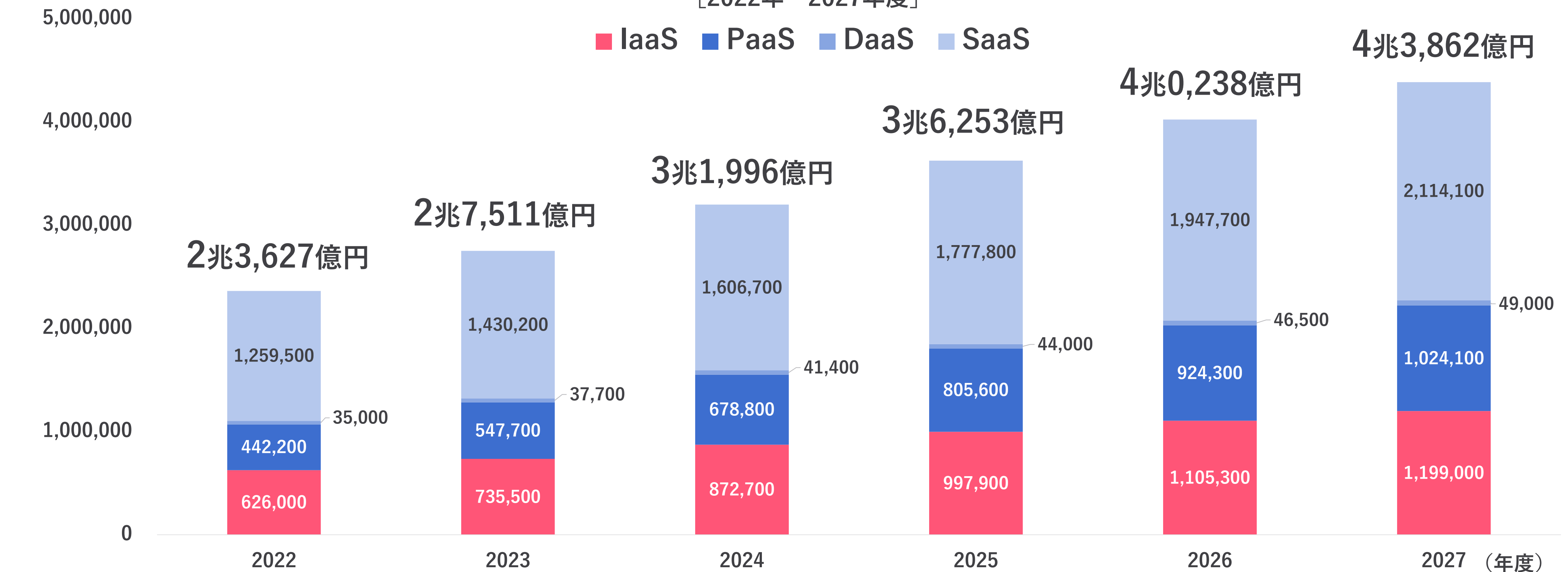
パブリッククラウド市場は規模約**1.9倍**、CAGR (2022-2027) **13.2%**の成長トレンド

### パブリッククラウド市場規模

(単位：百万円)

[2022年～2027年度]

■ IaaS ■ PaaS ■ DaaS ■ SaaS



出典：富士キメラ総研 2024 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 市場編



# 今後の経営方針について

より一層**コアビジネスに注力**し、リソースを集中して事業の強化・成長を促進  
クラウドビジネスの深化と成長分野での領域拡大で新たな成長軌道へシフト

長期的な展望

デジタルインフラ  
トップ企業になる

- 官・民のデジタル化を支える基盤インフラとしてメガクラウドに代わる有望な選択肢となり、社会や産業のデジタル化を促進
- アジア等への海外進出も視野

コアビジネス集中：重点施策

AI向けGPU基盤提供による収益拡大

- 旺盛な需要を最大限早期に取り込み、国内AIプラットフォーム市場における先行優位ポジションを獲得
- データセンターリソース、AI向け基盤提供の経験・人材等の自社アセットを最大限活用し成長領域で事業拡大さらなる知見・ノウハウ蓄積で次の成長ドライバへ繋げる

クラウドサービスの強化を加速

- 国内企業初のガバメントクラウド認定によるプレゼンス向上と市場開拓、機能要件充足に向けたサービス機能強化
- 資格制度・パートナー制度を通じた、パートナーの拡充・育成による拡販の強化

2025/3期～

新たな成長  
フェーズへの挑戦

2024/3期

クラウドサービス  
への集中と  
新たな成長領域の創出

# 日本を代表するデジタルインフラ企業へ

デジタル前提の社会づくりに貢献し、お客様や社会に必要不可欠な存在となる

デジタル×産業・社会

AI・AX  
(エアートランスフォーメーション)

スマートシティ

IoT

DX

Society5.0

XR(クロスリアリティ)

当社顧客

メーカー等の一般企業、  
ネット企業、政府・自治体

クラウド  
インフラ  
ストラクチャー

データセンター  
/ネットワーク

当社

デジタルインフラの提供

(クラウドインフラストラクチャー・データセンター・ネットワーク)

# 2025年3月期 重点施策

当社の強みであるクラウドビジネスにあらゆるリソースを集中して成長を促進  
注力分野への重点投資と、変革を生み出す人材の獲得・育成による事業拡大を図る

### 成長戦略の実践

AI向けGPU基盤の旺盛な需要を最大限取りこむ  
施策の実施とクラウドサービスの強化加速

#### ■ 生成AI向けGPUクラウドサービスの ラインアップ拡充による収益拡大

- ・ 旺盛な需要を背景に、予算規模・用途等のニーズに対応したサービス・プランを提供
- ・ 関連企業との連携による拡販の強化

#### ■ クラウドサービスの機能開発加速と パートナー強化によるエコシステムの構築

- ・ ガバメントクラウド認定の機能要件充足早期達成に向けたサービス開発の加速
- ・ 拡販強化に向け、クラウドサービスの資格制度やパートナー制度を構築・整備

### 成長戦略を支える基盤強化

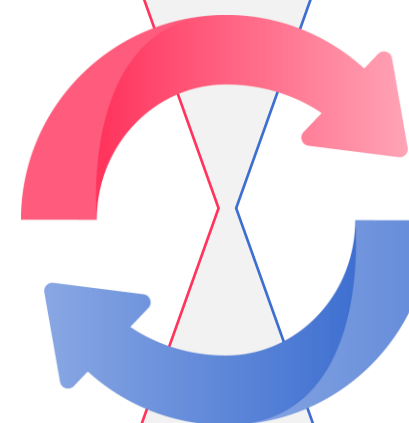
成長機会を逃すことなく、ヒト・モノ  
両面に積極投資し、次の成長へつなげる

#### ■ 戦略と連動した人材獲得・従業員の成長と 活躍の促進

- ・ 成長戦略と連動した人材獲得（200名規模）
- ・ 社員の成長と活躍の促進
- ・ 賃金・給与の引き上げ

#### ■ 次の成長へつなげるための デジタルインフラの早期調達・積極投資

- ・ 生成AI向けGPUクラウドサービスの事業拡大に向けた最新GPUの早期調達およびデータセンター拡張への積極投資





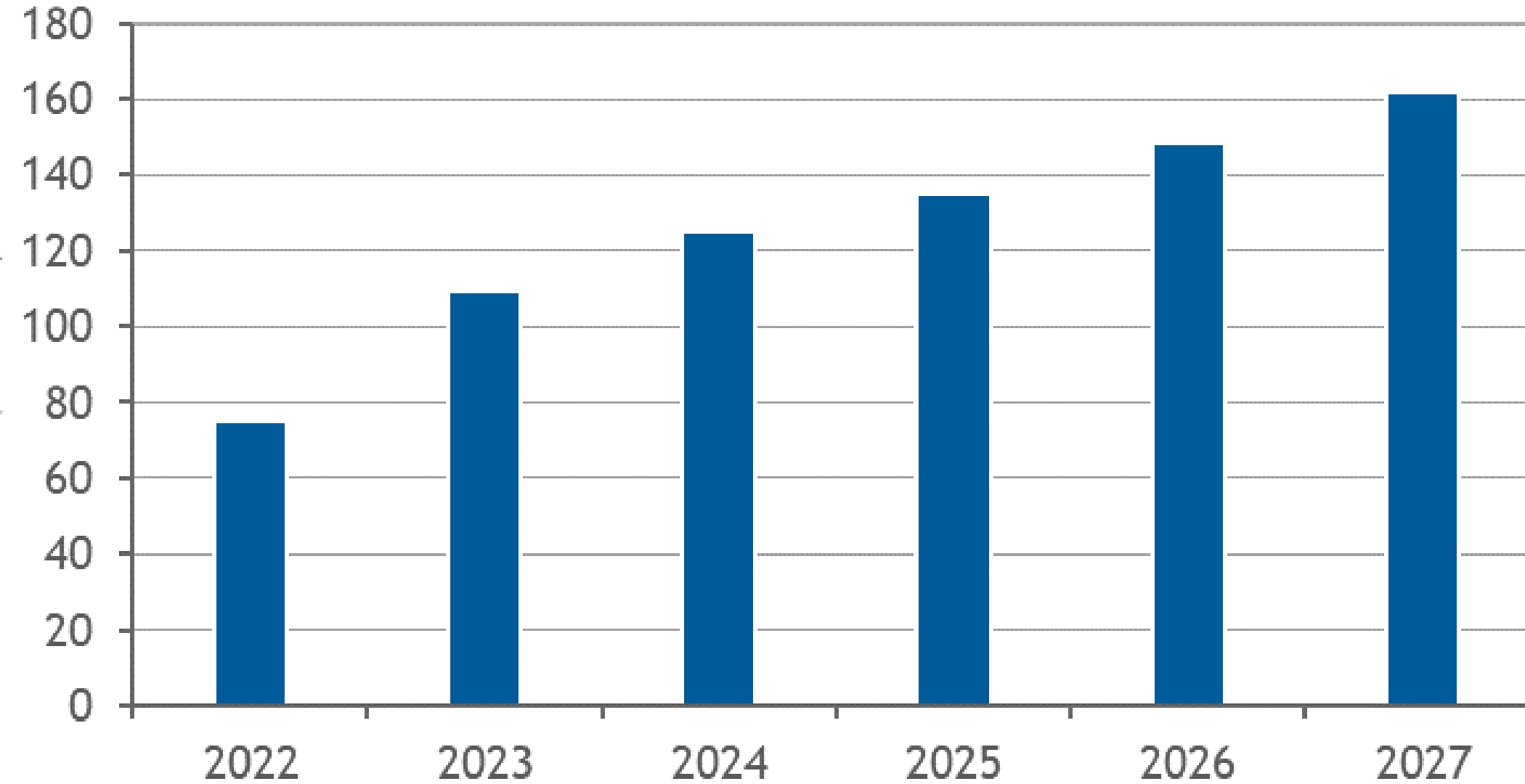
## 01 GPUクラウドサービス [市場規模]

## 国内AIインフラ市場規模

[2022年～2027年度]

AI活用の進展によりAI向けサーバが成長をけん引し、  
CAGR (2022-2027) **16.6%**、2027年の市場規模は**1,615**億円と予想

(単位：十億円)



Notes:2022年は実績値、2023年は見込み値、2024年以降は予測値

出典：IDC Japanプレスリリース「国内AIインフラ市場予測を発表」(2024年3月7日)

- 2023年は生成AIへの投資が活発化し、国内AIインフラ市場は1,000億円を超える規模に急成長
- 今後AI活用の裾野の広がりや、マルチモーダル化の進展による画像や動画の生成などで、AI向けのコンピューティングおよびストレージリソースの需要はさらに高まり、AI向けサーバが成長をけん引する見込み
- 2022年～2027年の年間平均成長率（CAGR）は**16.6%**
- 2027年の支出額は**1,615**億5,000万円と予測

## 01 GPUクラウドサービス [全体スケジュール]

### 生成AI向けGPU基盤等へ 1,000億円の投資を計画、経済産業省より約500億円の助成

- サービスの更なる増強に向け、最新のGPUやデータセンター拡張へ1,000億円の投資を計画
  - ・ 生成AI向けGPUクラウドサービスの第2次投資計画について、経済産業省による「クラウドプログラム」供給確保計画の認定を受け国から事業費の半分の助成を受ける予定
  - ・ 現時点で最新となるNVIDIA社のGPU「NVIDIA HGX B200 システム」を皮切りに、次世代GPUを継続的に整備していく

スケジュール	2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期～2031年3月期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q						
経済産業省助成金	■ 130億規模の計画認定 (第1次投資計画)				■ 1,000億円の計画認定 (4月) (第2次投資計画)									
サービスローンチ			● 第1弾 ベアメタルシリーズ 提供開始		→ クラウドシリーズなど (時間課金・GPU単位) 提供開始予定									
GPU調達			→ GPU合計2000基の増強 (2024年6月に完了予定)				→ B200、次世代GPUの継続増強							
データセンター拡張							→ 石狩データセンターの順次拡張 (コンテナ型データセンターの構築)							

## 01 GPUクラウドサービス [売上計画]

旺盛な需要を背景に国内AIプラットフォーム市場における  
先行優位ポジションを獲得し、**サービスラインアップの拡充で収益拡大**を目指す

## 3 年販売計画

6月よりGPU第1次投資分全て（2,000基）の稼働により当期売上高50億円を見込む  
※第2次投資計画のうち214億円について、最新GPUの今期中の調達・サービス提供を目指す（業績予想に与える影響については現在精査中）

2億円  
(2024年1月末より提供開始)

100億円※

50億円

100億円

200億円

200億円

300億円

2024年3月期

2025年3月期

2026年3月期

2027年3月期

## 今後の販売施策

- **サービスラインアップの拡充**  
ソフトウェアによる計算資源の分割や時間課金の導入等の提供単位の細粒度化等、より小規模なユースケースや予算規模の顧客層の取り込みを図る
- **関連企業との連携による拡販の強化**  
双日株式会社と、双日グループにおけるデジタル・AI領域での協力およびGPUクラウドサービスでの協業に合意し、業務提携契約を締結。生成AI向けクラウドサービスにおいては、双日社が持つ幅広い事業分野における需要家とのネットワークを活用し、新しいビジネスモデルやさくらインターネットの計算資源を活用したユースケースの開発と販売を共同で実施

## 02 ガバメントクラウド施策

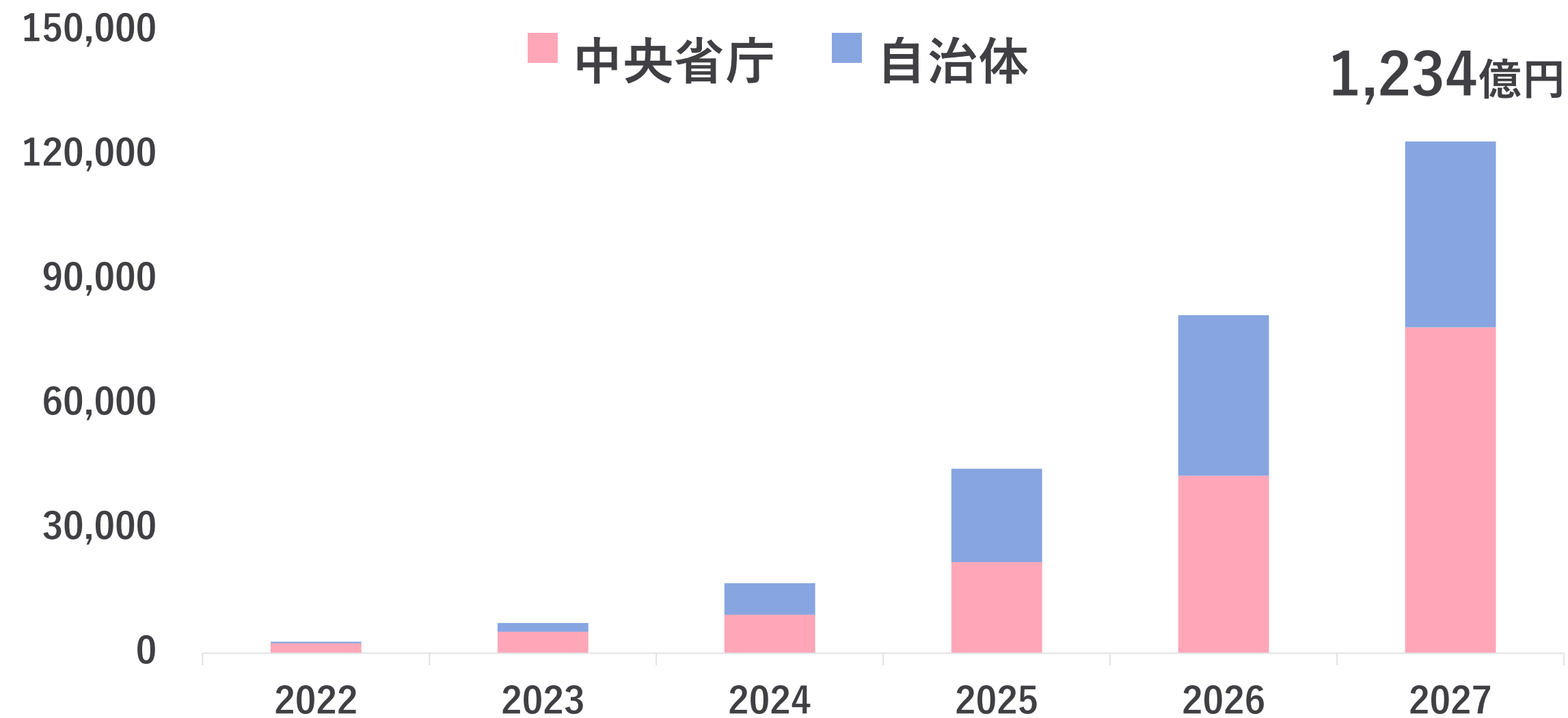
## ガバメントクラウド認定の機能要件充足の早期達成に向けたサービス開発を加速

中央省庁/自治体向け

## ガバメントクラウド市場規模

2022-2027のCAGR**113.2%**

(単位：百万円)



出典：富士キメラ総研「2024 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 市場編」

## 市場規模・今後の取り組み

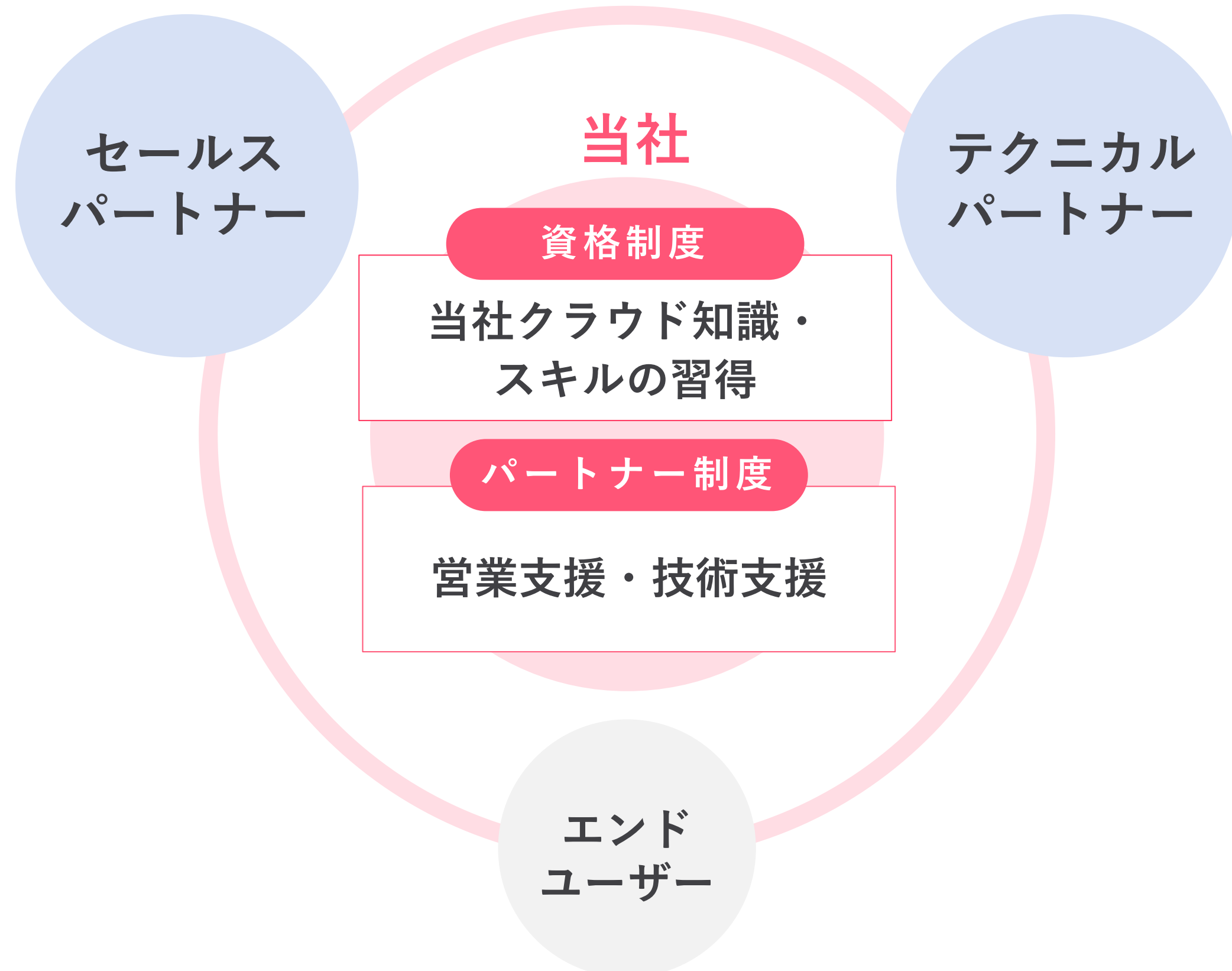
- 2027年のガバメントクラウド市場規模はCAGR (2022-2027) は**113.2%**、**1,234**億円で、2025年度末までにガバメントクラウドに移行したシステムを**500**の自治体が利用
- 当社クラウドがガバメントクラウドに国内企業初の認定 (2023年11月) ※ 2025年度末までに機能要件をすべて満たすことをが条件
- 機能要件充足の早期達成に向け、対応人員の拡充やサービス開発を加速



## 03 資格制度・パートナー制度施策

### 拡販強化に向け、クラウドサービスの資格制度やパートナー制度を構築・整備

顧客・パートナー・当社のサクセスの  
連鎖（エコシステム）を構築



#### 取り組み内容

##### ● さくらのクラウドの資格制度を構築

デジタル技術や当社のクラウドサービスの知識を測る資格制度「さくらのクラウド検定」を開始予定。本検定は、ITインフラストラクチャーとデジタルサービスの基本的な概念や、「さくらのクラウド」を用いたシステム構成の設定方法などの知識の習得が可能。資格制度を通じて、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、将来の顧客開拓にもつなげる

##### ● パートナー制度強化による販路拡大

オンボーディングや教育支援を通じてパートナーを拡充し、拡販を押し進めていく

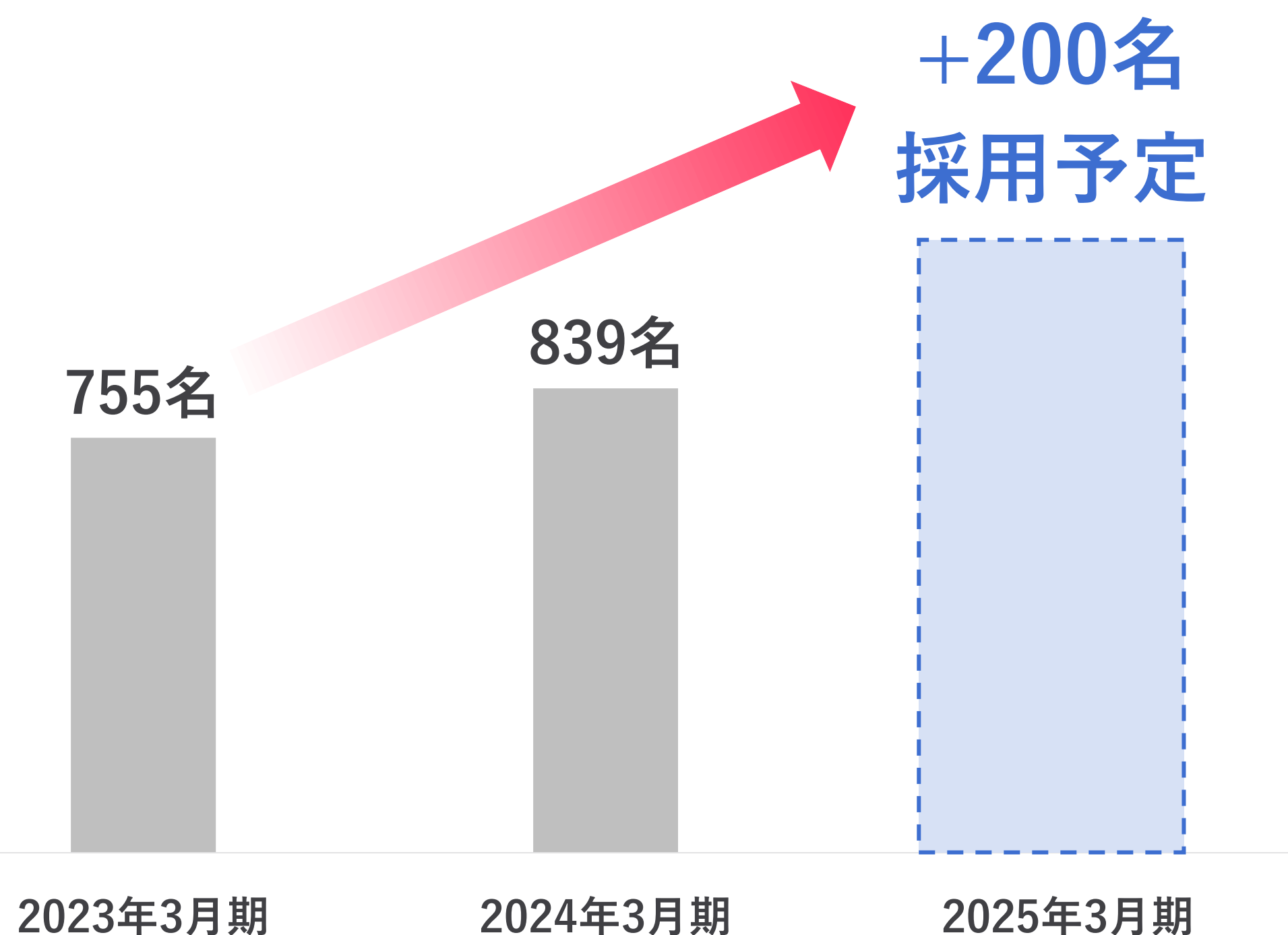
- セールスパートナー(4月スタート)：  
当社クラウドに自社サービスをのせて販売
- テクニカルパートナー：  
当社クラウドの機能開発（システム開発/MSP）



01 変化と成長を加速させる人材の確保・育成

注力事業とそのサービスを支える共通基盤を支える**人材の採用・組織体制を強化し**  
変化と成長を加速することで未来の稼ぐ力の向上につなげる

人員数推移（連結）



取り組み内容

- **200名の採用に向けた体制強化**  
採用体制を強化し、前期より2倍の採用を実現
  - ・外部パートナー含め12名体制での採用を実行
  - ・リファーマル・アルムナイ・ダイレトリクルーティングのチャンネル強化を実施することで、2023年度対比2倍の採用を実現
- **戦略と連動した人材獲得**
  - ・採用のうち約50%をガバメントクラウド・生成AI向けGPUクラウドサービスへ振り向け、採用全体のうち73%が注力事業とそのサービスを支える共通基盤を強化する目的とした採用を予定
- **社員の成長と活躍の推進**
  - ・高度化する事業やプロジェクトへの積極参画による新たなスキル・経験の獲得
  - ・必要なスキルを獲得できる教育育成制度の再構築により成長を後押し

## 02 デジタルインフラへの積極投資

# 次の成長へつなげるためのデジタルインフラへの積極投資

### 2025年3月期投資計画

(単位：億円)

投資内容	計画
データセンター	56
うち、GPUクラウドサービス向け第1次投資計画 ※コンテナ型データセンター構築予定 (2024年10月以降竣工予定)	23
サーバ、ネットワーク機器	117
うち、GPUクラウドサービス向け第1次投資計画	76
その他 (システム、事務所関連等)	7
合計	181

※金額は1億円未満切り捨て

### 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

生成AI向けGPUクラウドサービスの事業拡大に向けた**第1次投資計画**で約**100億円**を投資予定  
GPUの調達および石狩データセンター4号棟予定地へコンテナ型データセンターを構築予定

- 2025年3月期投資計画に追加して、**第2次投資計画**となる**1,000億円**について4月に経済産業省による「クラウドプログラム」供給確保計画の認定を受け、うち**214億円**について「**NVIDIA HGX B200 システム**」をはじめとするGPUの今期中の調達を目指す (2025年3月期投資計画・業績予想には含まず)
- クラウドサービスの売上成長に伴う機材投資やリプレースを予定

# 発行登録について



## 発行概要

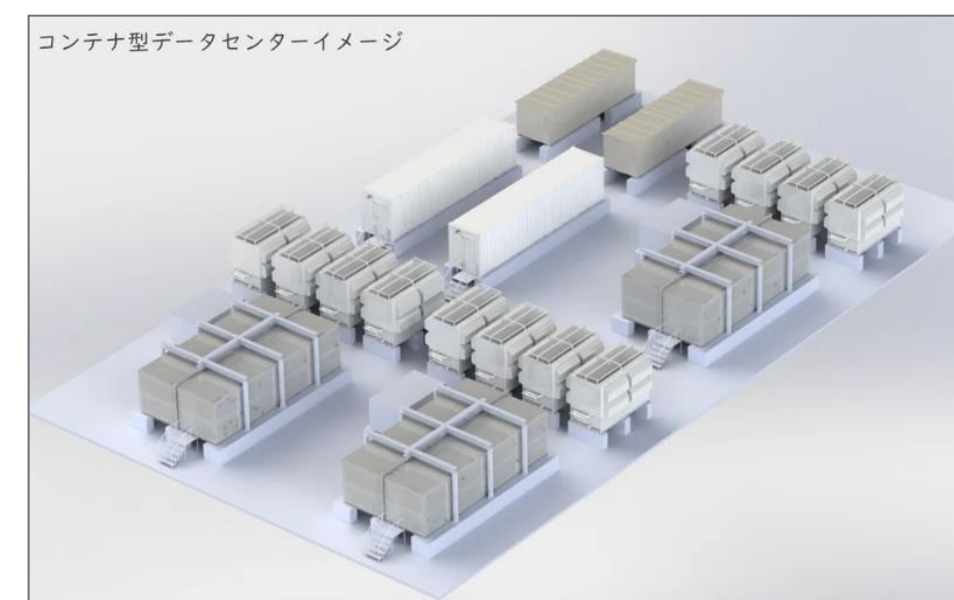
募集有価証券の種類	当社普通株式
発行予定期間	発行登録の効力発生予定日から 1年を経過する日まで (2024年5月8日から2025年5月7日)
発行予定額	上限200億円
募集方法	未定
調達資金の用途	設備投資資金に充当する予定

## 資金使途

GPUクラウドサービスにおけるGPUサーバ等の調達、石狩データセンターの能力増強などの設備投資資金として充当予定



▲石狩データセンター



▲コンテナ型データセンターイメージ



▲2023年10月  
石狩データセンターでのGPUサーバセットアップの様子

# 2025年3月期 業績予想



主にGPUクラウドサービスで前期比売上高**28.3%**増、営業利益**126.1%**増、**過去最高益**を見込む

売上

クラウドサービスのさらなる成長を目指す

生成AI向けGPUクラウドサービスは、6月よりGPU第1次投資分となる全2,000基の稼働により当期売上高50億円を見込む

※第2次投資計画となる1,000億円について4月に経済産業省による「クラウドプログラム」供給確保計画の認定を受け、うち214億円について、NVIDIA社の最新GPU「NVIDIA HGX B200 システム」の今期中の調達・サービス提供を目指す。業績予想に与える影響については現在精査中

利益

- ・ 中長期的な成長を見据えてエンジニア、営業・マーケティングなどの人材の積極的な採用を継続
- ・ GPUクラウドサービスの本格提供開始に伴う減価償却費、電気代の増加
- ・ 投資にかかる費用をGPUクラウドサービスの利益が吸収し、前期比で大幅な増益で過去最高益を見込む

（金額：百万円）

科目	'24/3期 実績	'25/3期 Q2累計（予想）		'25/3期 通期（予想）	
	金額	金額	増減率（%）	金額	増減率（%）
売上高	21,826	13,000	25.7	28,000	28.3
営業利益	884	800	220.7	2,000	126.1
経常利益	764	780	351.7	1,960	156.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	651	480	174.1	1,250	91.8

6月からのGPU第1次投資分全て（2,000基）の稼働により  
GPUクラウドサービス売上が大きく伸長

(金額：百万円)

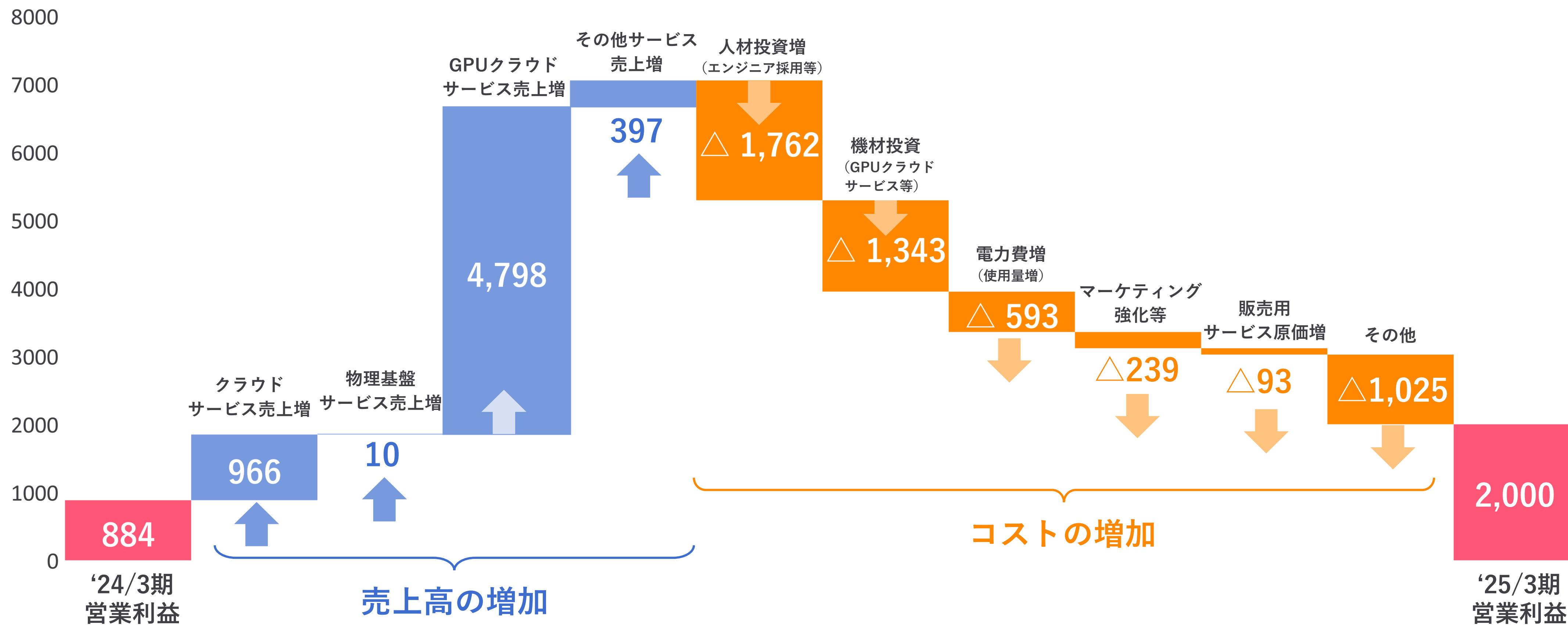
サービスカテゴリー	'24/3期 実績 金額	'25/3期 予想		
		金額	増減額	増減率 (%)
クラウドサービス	12,773	13,740	966	7.6
クラウドインフラストラクチャー	8,823	9,650	826	9.4
クラウドアプリケーション	3,949	4,090	140	3.5
物理基盤サービス	3,589	3,600	10	0.3
GPUクラウドサービス※	201	5,000	4,798	—
その他サービス	5,262	5,660	397	7.6
合計	21,826	28,000	6,173	28.3

※2025年3月期より「GPUクラウドサービス」のサービスカテゴリーを追加。2024年3月期については、「その他」サービスから新カテゴリーに再集計

## 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・モノ両面への投資に注力

### 営業利益の変動要因

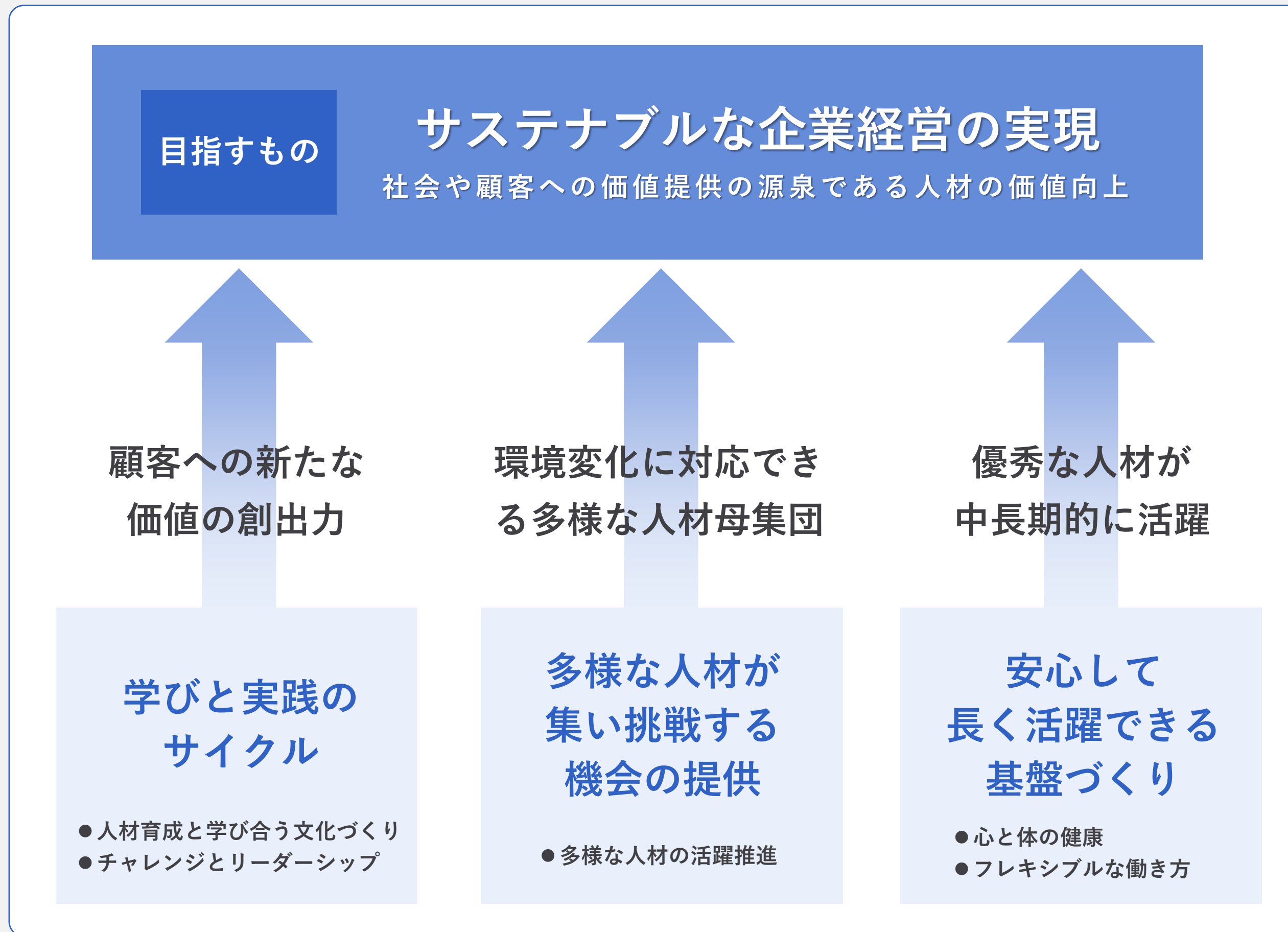
(単位：百万円)



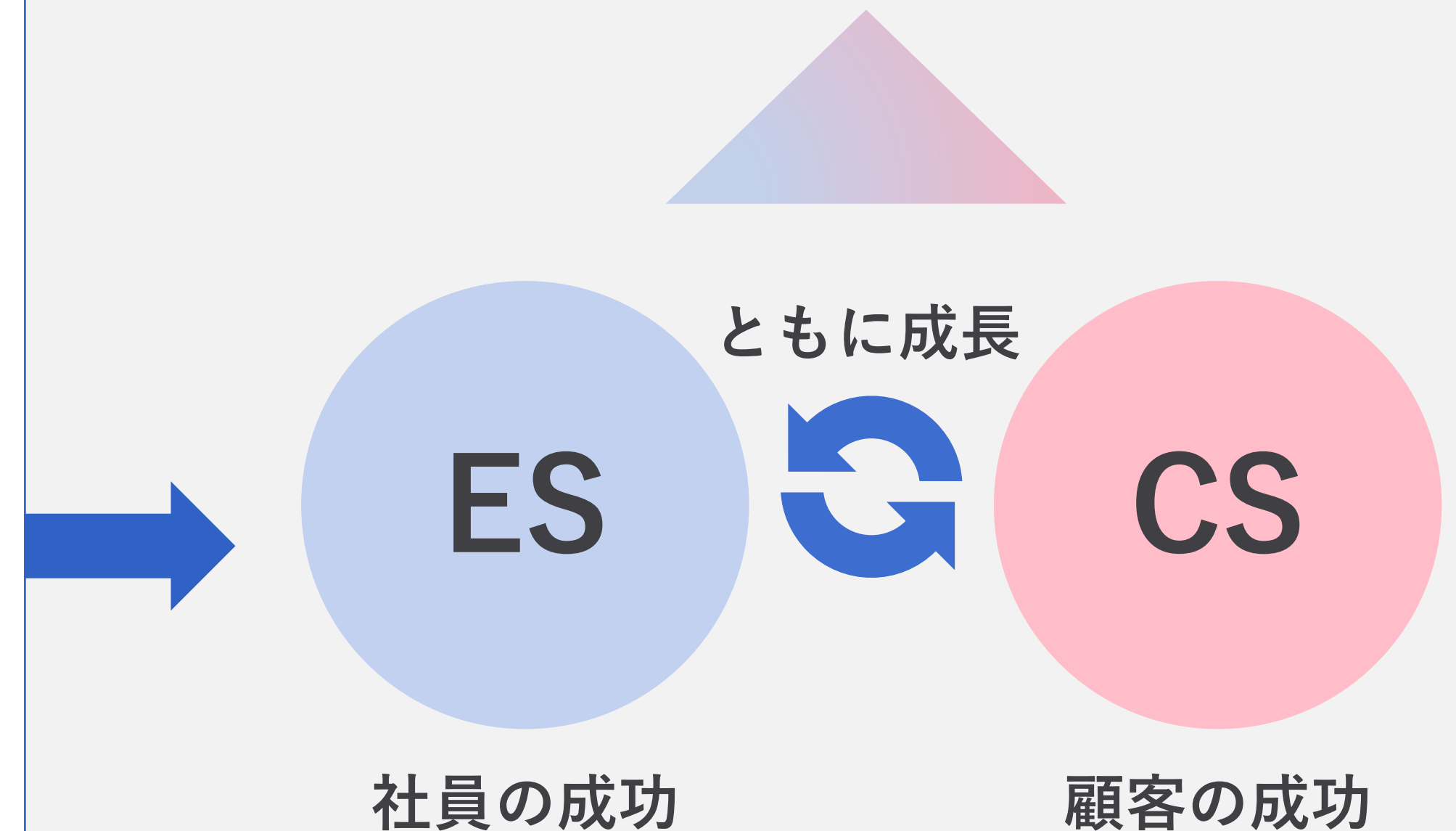
# ESG経営への取り組み

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



「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



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/>



## 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：学生、企業に向けて

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改訂版）におけるデジタル人材の育成・確保の課題に取り組むデジタルを前提とした新しい社会づくりのために、当社の強みであるクラウドサービス等を通じ、デジタル分野を推進する人材の発掘・育成に寄与

#### クラウドを学ぶ検定を通じた教育機会の提供

##### 「さくらのクラウド検定」制度の構築とともに 広範囲に渡る教育制度の構築も目指す

クリエイティブ・コモンライセンスとしての教育コンテンツの提供により  
企業におけるデジタル人材教育のスタンダード  
コンテンツとして定着させ、教育機関や  
次世代を担う学生へ学びと評価の場を提供

#### 対象

- エンジニア
- ビジネスパーソン
- クラウド化に取り組む企業
- 教育機関
- 次世代を担う学生



※参考：IMD World Competitiveness Centre「世界デジタル競争力ランキング2023」日本は世界主要国64ヶ国中総合32位。「デジタルスキル」では63位。  
<https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness-ranking/>

#### 高専支援プロジェクトによる実践教育

##### 国立高等専門学校機構との包括連携協定締結から1年。 より実践的な教育機会の提供を継続

執行役員や、高知工業高等専門学校（以下、高知高専）の客員准教授を務める  
当社社員が、「実践」を重視した出前授業を全国の高専で継続実施



※左：ES本部 教育企画部 前佛 雅人（高知高専 客員准教授）  
右：高専機構 学務参事・教授／高知高専 ソーシャルデザイン工学科 教授 岸本 誠一 先生

#### 提供内容

- データセンター見学（オンライン）
- クラウドネイティブ講習
- さくらのクラウドハンズオン
- 生成系AI勉強会
- 計算資源の提供

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/>



## 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：学び続ける機会の提供

デジタルを前提とした新しい社会づくりのために、当社の強みであるクラウドサービス等を通じ、デジタル分野を推進する人材の発掘・育成に寄与  
当社社員はもちろん、次世代を担う学生、ビジネスパーソンからアスリートまで学ぶ機会を提供

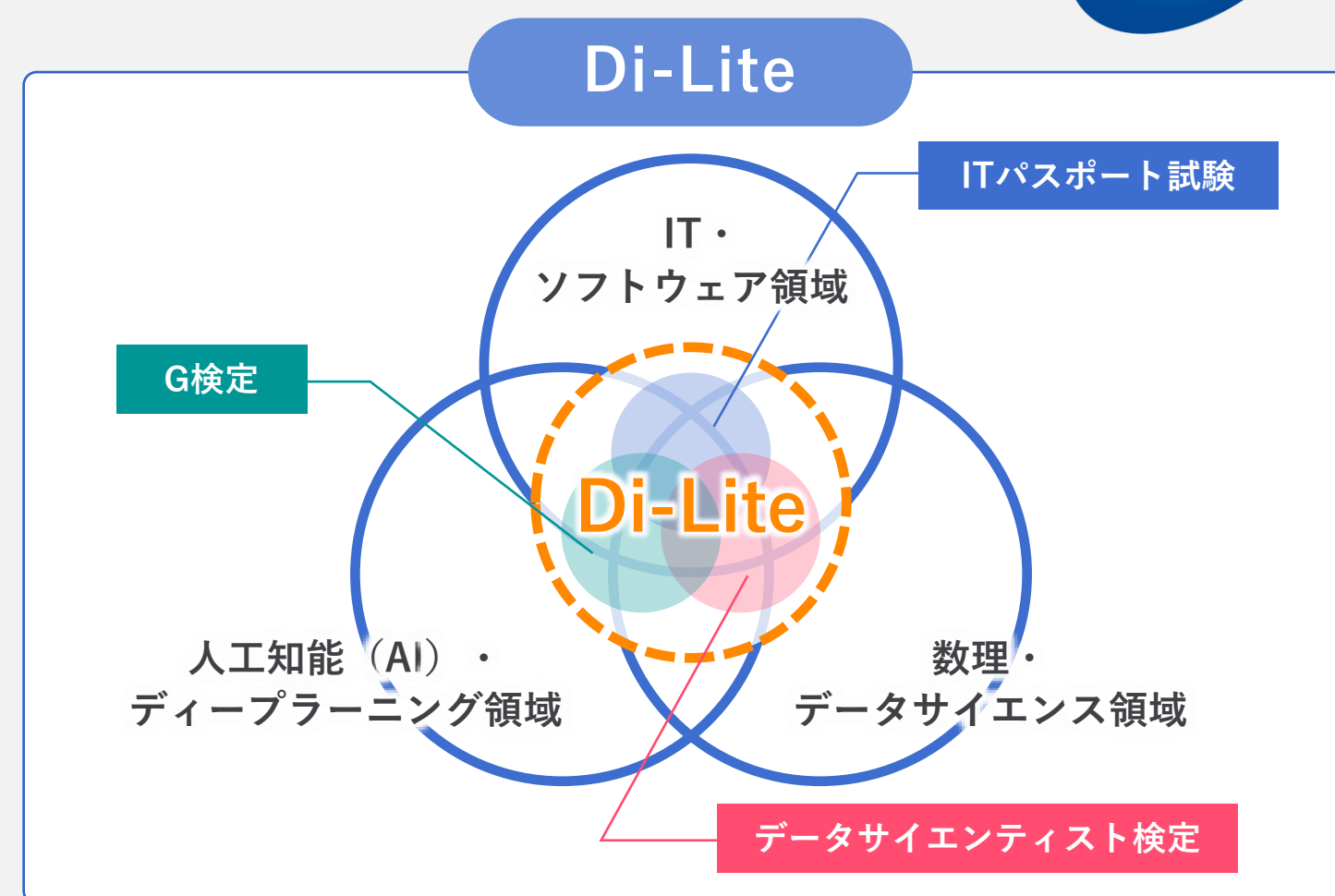
## 資格推奨による学びの機会の提供

社員の36.6%が、ITパスポート試験・G検定・  
データサイエンティスト検定のいずれかを取得



自ら変化を起こし、社会の変化に対応できるようになる。

社員の一人ひとりのデジタルスキル習得・向上を目的としたITパスポート試験を入り口に、データサイエンティスト検定、G検定を含む「Di-Lite」※の資格取得を推奨し、生成AI領域を含むDXをリードする人材を支援



※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

## リスキングの機会の提供

## アスリートのセカンドキャリアとスキル構築を支援

琉球フットボールクラブ株式会社における女子サッカーチーム「FC琉球さくら」のオフィシャルトップパートナーに就任。  
スポーツ選手の抱えるセカンドキャリア問題の解決および沖縄県のDX人材育成の一助となることを目的に、FC琉球さくらとの共催によるプログラミング講座を実施するなど、選手個人に合ったセカンドキャリアの構築を目指し、ITスキルに限らないビジネス上必要なスキルの獲得を支援



©FC RYUKYU



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/>



## 人的資本経営への取り組み（多様な人材が集い挑戦する機会の提供）

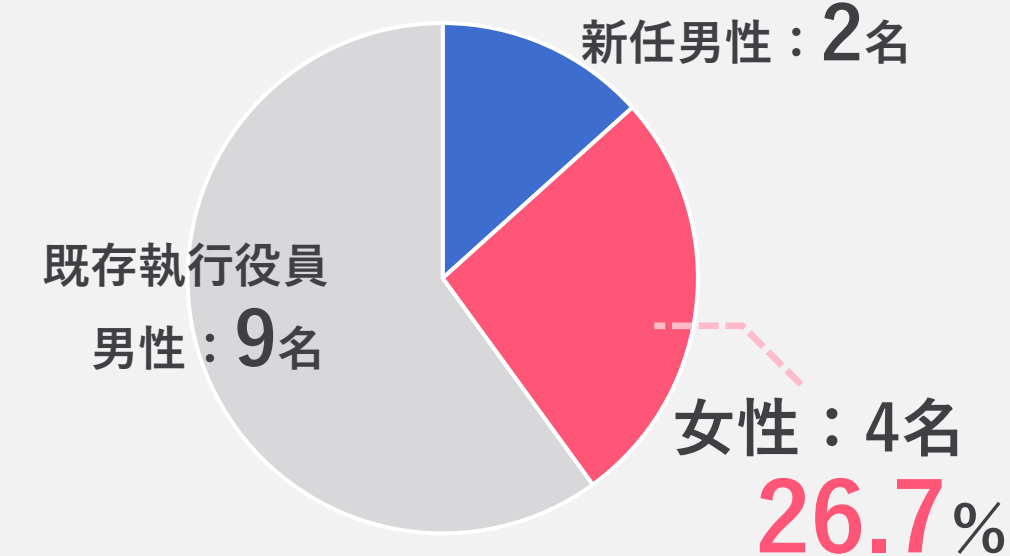
### 経営機能強化に向けた執行役員を増員と女性役員比率向上による多様化の推進

#### 経営機能の強化と未来の経営人材育成

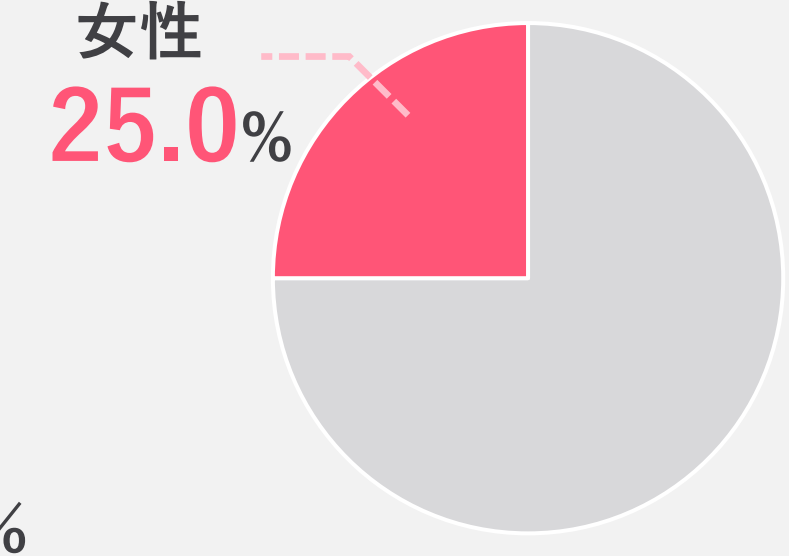
2023年10月に経営機能の強化を図るべく、新たに6名（うち女性4名）の執行役員を選任し、2024年4月にはさらに執行役員2名を選任。経営人材の育成と確保を目的に、今後も継続的に執行役員層を拡充

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



#### 執行役員含む女性役員※比率



※取締役・監査役・執行役員

※役員構成・人数は2024年4月1日時点

#### 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

矢部 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：ナカムラヨシノブ）

#### 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



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/>

## 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、フレキシブルな働き方を支援する取組みを継続。  
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



### 採用活動の活発化とプレゼンスの向上・発揮

- エンジニアを中心に、注力分野での採用活動をより活発化  
プレイヤー層からハイレイヤー層へ採用をシフト。中途採用の47%がリーダー層以上またはスペシャリスト層となっており、注力事業とそのサービスを支える共通基盤への取り組みを強化
- 採用チャネルの強化  
応募数も急増するなど採用活動が活発になる中、中途採用における自社の採用サイト経由の採用が12%を占めるほか、18%がリファラル採用であり、優秀な人材が優秀な人材を呼び寄せる流れが構築されている。アルムナイ採用による即戦力の再獲得・再配置にも注力

#### CASE 即戦力としての復帰と活躍

現在はリモートワークやフレックス勤務など多様な働き方が社内文化として定着しており離職率は低水準だが、やむを得ず離職となった場合にも、当社ではアルムナイ採用を積極的に活用。復帰した社員は即戦力として各部門で活躍している

鶴丸 千尋 社長室 特務グループ所属▶  
2006年に当社初の社長秘書として中途入社し、2013年に退職。  
2018年に広報関連事務担当のアルバイトとして再び入社後、  
2021年に正社員となり、社長秘書に従事。



（撮影：ナカムラヨシノブ）

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/>

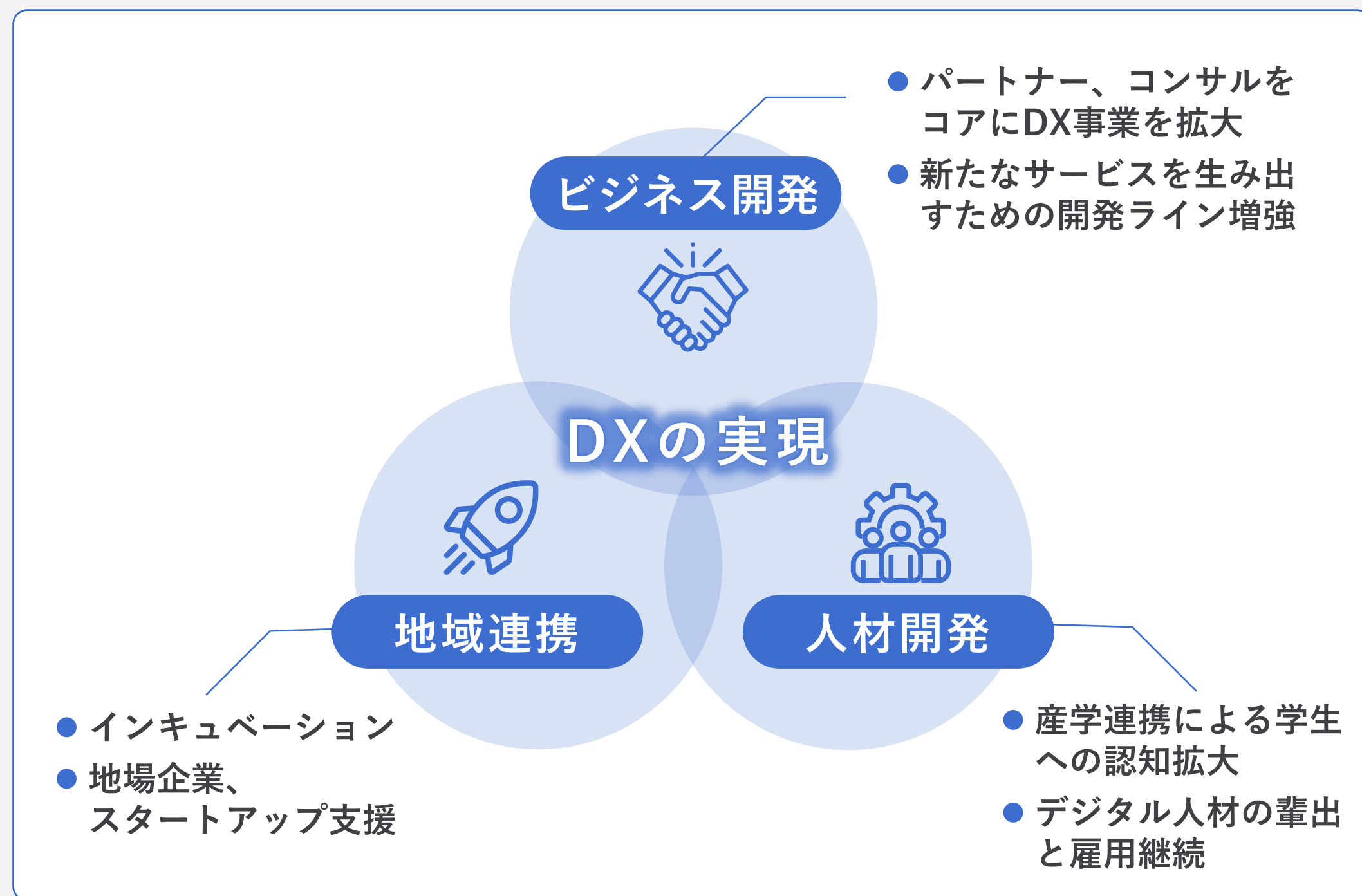


# 次世代の起業家の挑戦を支え、オープンイノベーションの取り組みを各地から

## 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



【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

#### 大阪

2024年9月開所予定

スタートアップ企業が集まる「グラングリーン大阪」

壁のないオープンスペースが特徴の中核機能施設「JAM BASE」で、イノベーションを創出するイベントスペースなどを運営予定

#### 福岡

2017年2月開所



#### スタートアップ支援

#### 沖縄

2023年9月開所



SAKURA イノベース

**innobase**

Okinawa

地場採用の拡大

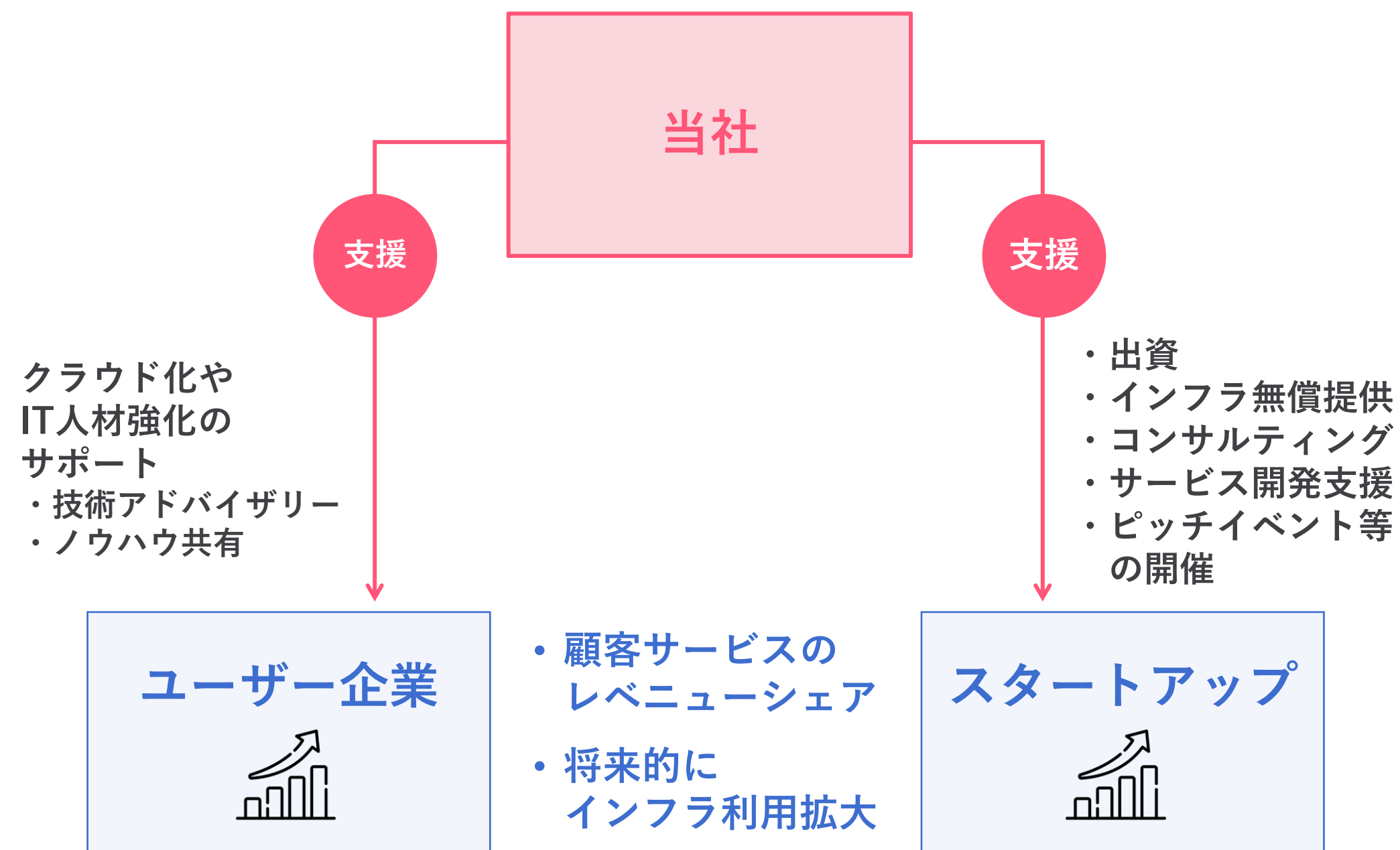
ESG経営の取り組みを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください <https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/>

# 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

2024年2月、社会課題の解決を目的とする沖縄初のインパクト投資のファンド「カリーインパクト&イノベーションファンド」※へ出資

※社会起業家を支援する「うむさんラボ」が設立。社会課題解決に取り組む新しい金融の流れを作るとともに、社会起業家の成長支援とエコシステムの一層の整備を図り、沖縄の社会課題解決への寄与を企図している

#### 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：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※。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）

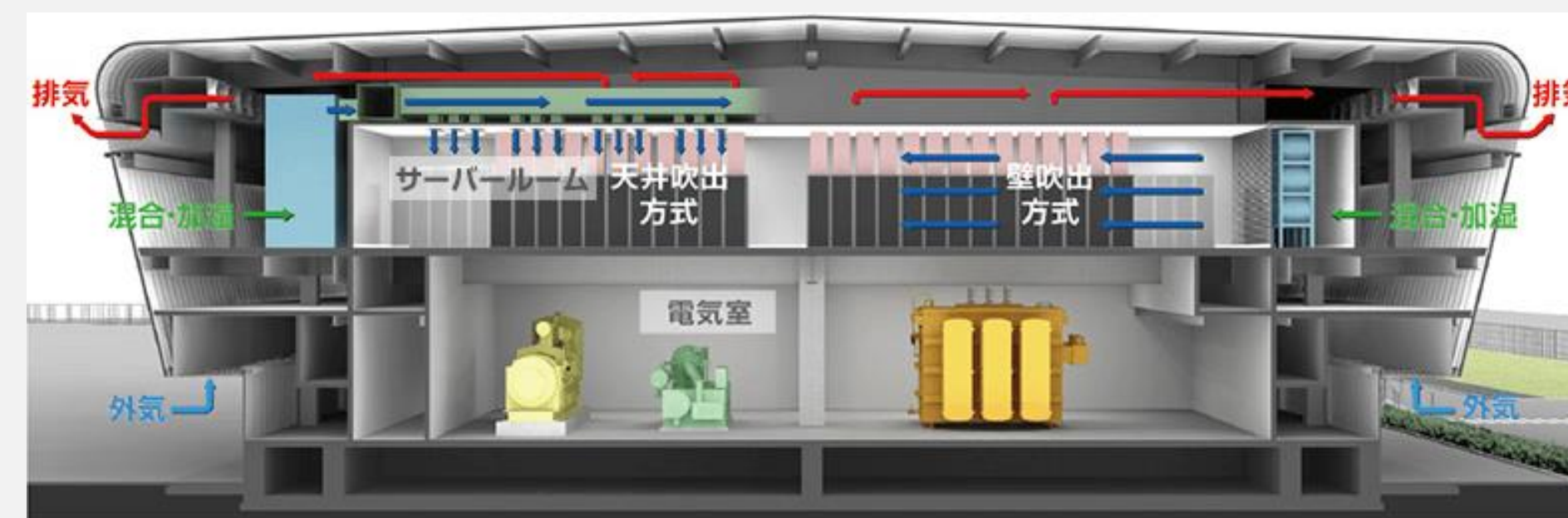
※参考：IEA（International Energy Agency：国際エネルギー機関）「Electricity 2024」世界のデータセンターの消費電力量は2026年に2022年の2倍以上 <https://www.iea.org/reports/electricity-2024>

### 再生可能エネルギー100%を達成

脱炭素に向けた取組みとして、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

### 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

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/>



## 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
- 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

#### 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



## 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

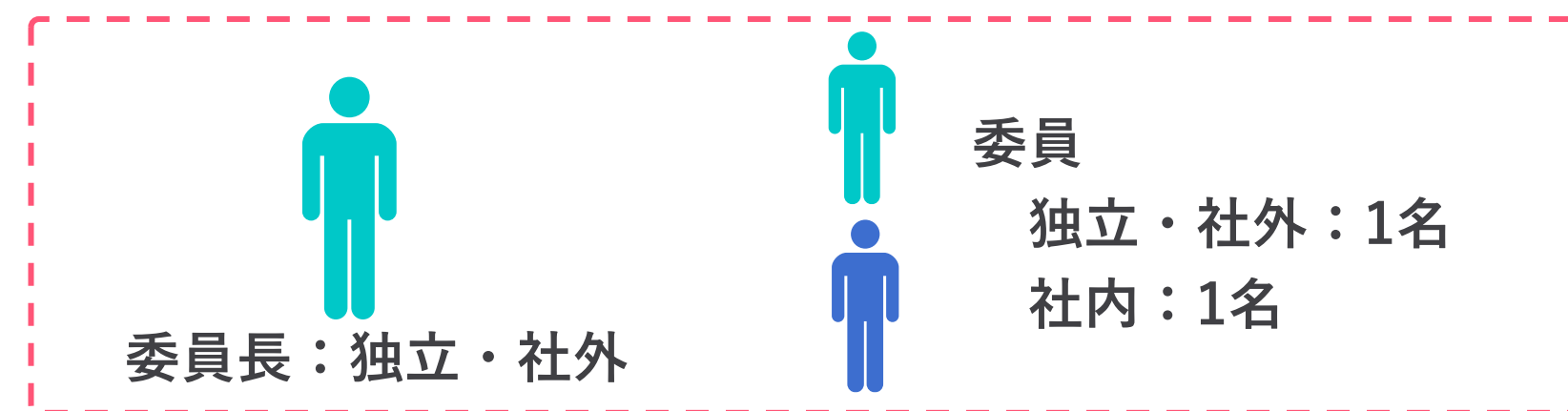
## ● 独立社外取締役を中心とした任意の諮問機関

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

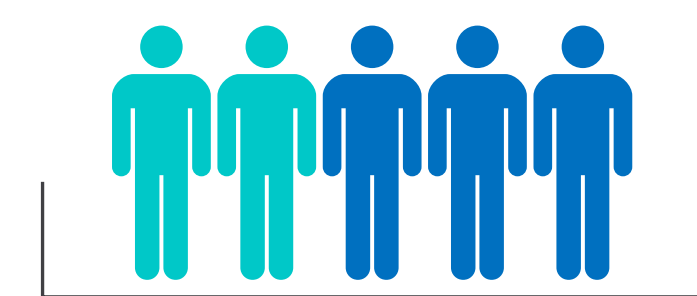
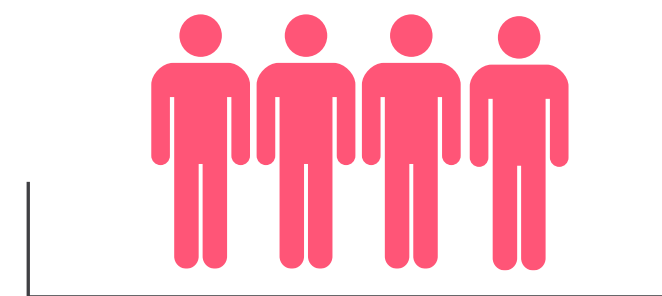
## 指名報酬委員会の主な役割

- ・ 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

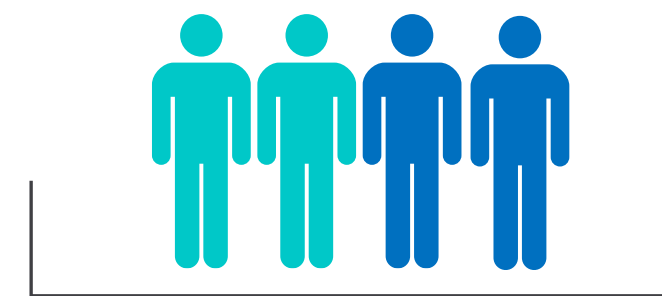
## 指名報酬委員会の構成

● 取締役会における社外役員・独立役員比率 (※2024年3月末日現在)

取締役 9名



監査役：4名



社外比率：69%

(監査役の社外比率100%)

独立役員比率：38%

# appendix

# 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	Q3	Q4	増減額	増減率 (%)
<b>クラウドサービス</b>	<b>2,883</b>	<b>2,906</b>	<b>2,985</b>	<b>3,065</b>	<b>3,096</b>	<b>3,152</b>	<b>3,204</b>	<b>3,320</b>	<b>116</b>	<b>3.6</b>
構成比(%)	58.1	57.8	59.1	54.9	60.6	60.2	60.3	53.8		
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	2,238	2,282	43	2.0
クラウドアプリケーション	947	951	956	993	971	974	965	1,038	72	7.5
<b>物理基盤サービス</b>	<b>935</b>	<b>909</b>	<b>902</b>	<b>889</b>	<b>881</b>	<b>906</b>	<b>901</b>	<b>900</b>	<b>△1</b>	<b>△0.2</b>
構成比(%)	18.9	18.1	17.9	16.0	17.3	17.3	17.0	14.6		
<b>その他サービス</b>	<b>1,144</b>	<b>1,209</b>	<b>1,165</b>	<b>1,623</b>	<b>1,127</b>	<b>1,179</b>	<b>1,209</b>	<b>1,946</b>	<b>737</b>	<b>60.9</b>
構成比(%)	23.0	24.1	23.0	29.1	22.1	22.5	22.8	31.6		

- ・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

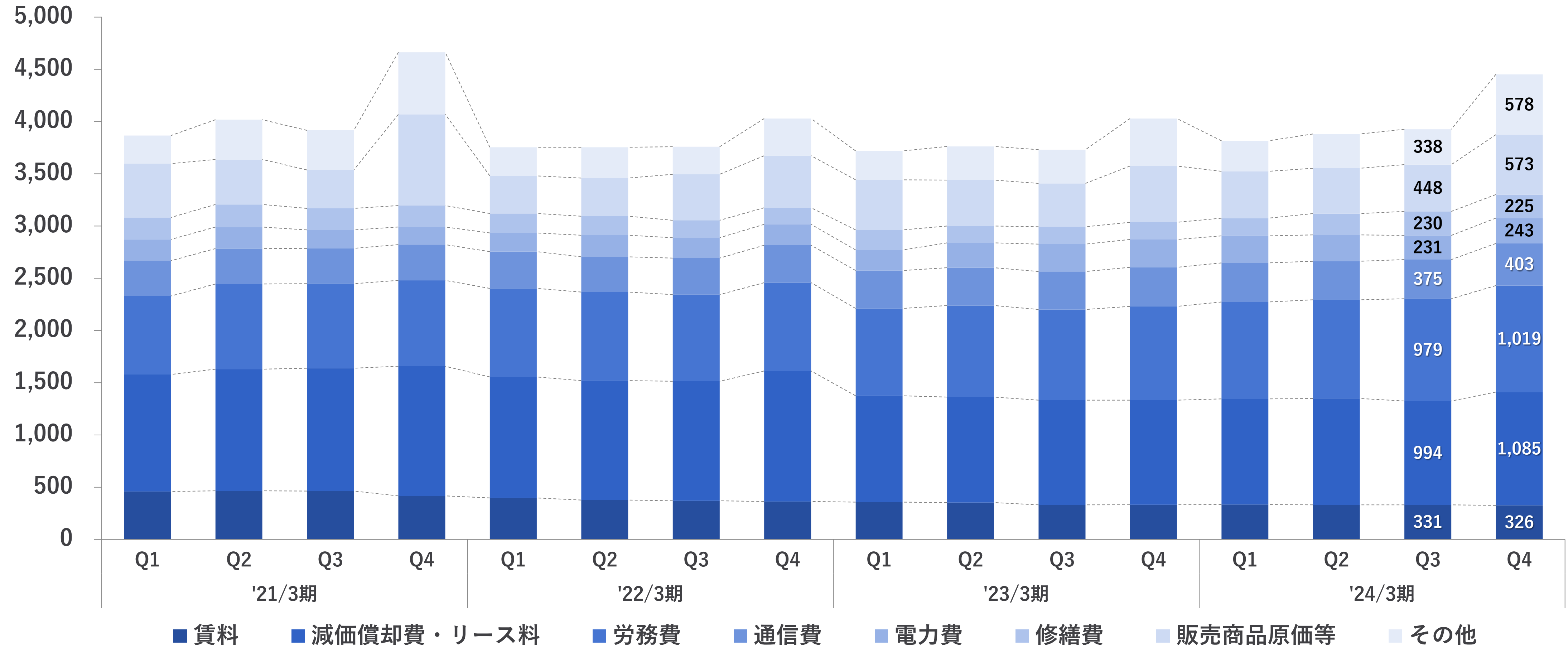
（金額：百万円）

科目	'23/3期				'24/3期				前四半期比	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	増減額	増減率(%)
売上高	4,964	5,025	5,054	5,578	5,105	5,237	5,315	6,167	851	16.0
売上原価	3,723	3,766	3,732	4,032	3,819	3,884	3,929	4,457	527	13.4
売上総利益	1,240	1,259	1,321	1,546	1,285	1,353	1,385	1,710	324	23.4
販管費	995	1,067	1,063	1,147	1,181	1,208	1,186	1,274	87	7.4
営業利益	244	191	257	399	104	145	199	435	236	119.0
営業利益率(%)	4.9	3.8	5.1	7.2	2.0	2.8	3.7	7.1		
経常利益	214	162	238	350	73	99	147	444	297	202.2
親会社株主に帰属する 四半期純利益	142	104	170	248	108	66	128	347	218	169.8
EBITDA	939	890	970	1,094	852	901	955	1,363		



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	12
サーバ、ネットワーク機器	46	58
その他（システム、事務所関連等）	1	0
合計	50	72

※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
17	3	(※) 37	58

(※) その他にはGPUクラウドサービスへの投資34億円が含まれており、うち16億円を圧縮記帳しております

## 2024年3月期 人員数

前期末より  
**84名増**

[ 採用人数の状況 ]

	'23/ 3末	'24/ 3末
従業員数※	755	839

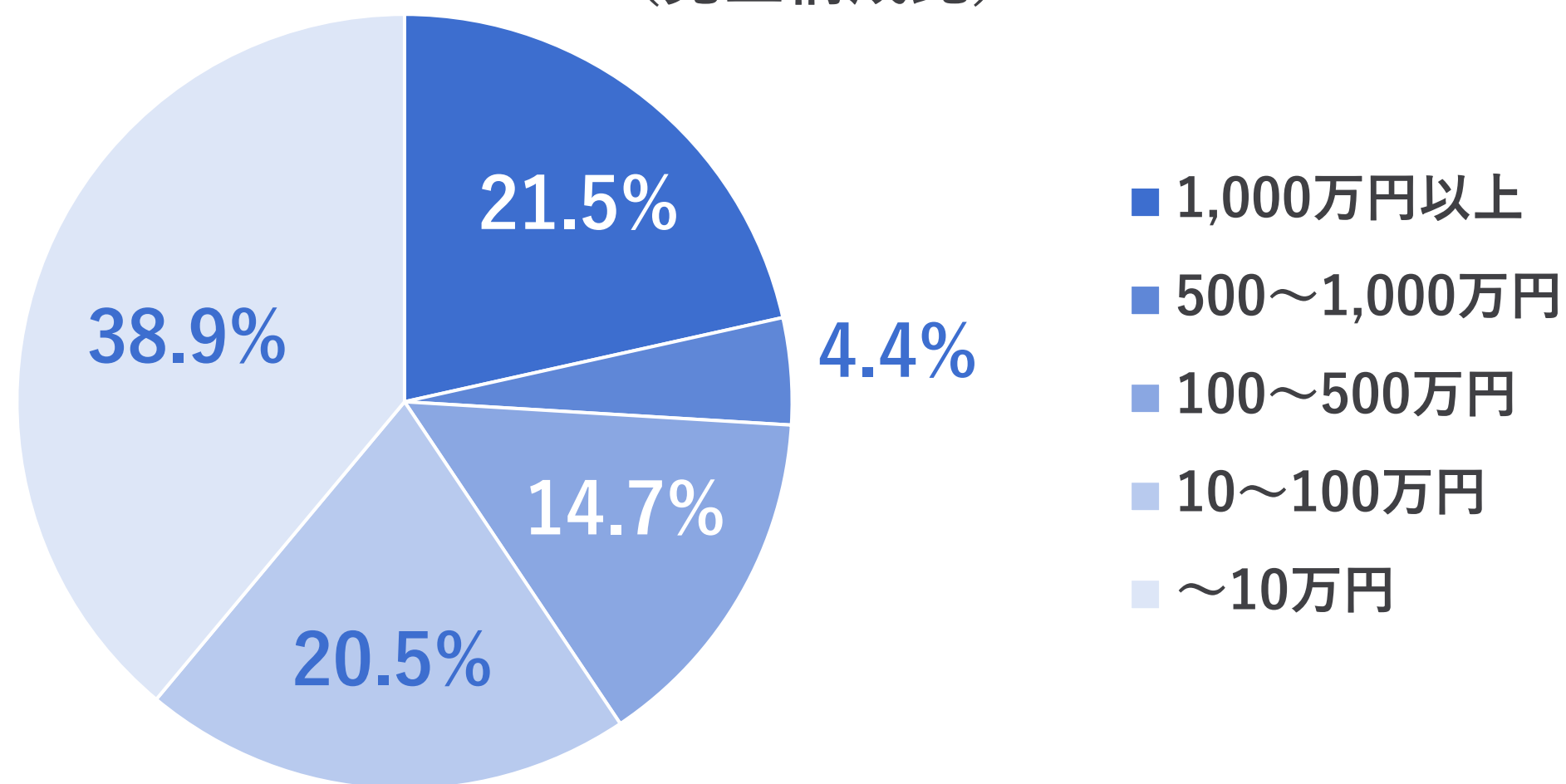
■ 増減内訳

		増減 (人)
当社	エンジニア	+74
	営業・販促・新規企画	+5
	管理	+8
グループ会社		△3
計		84

※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

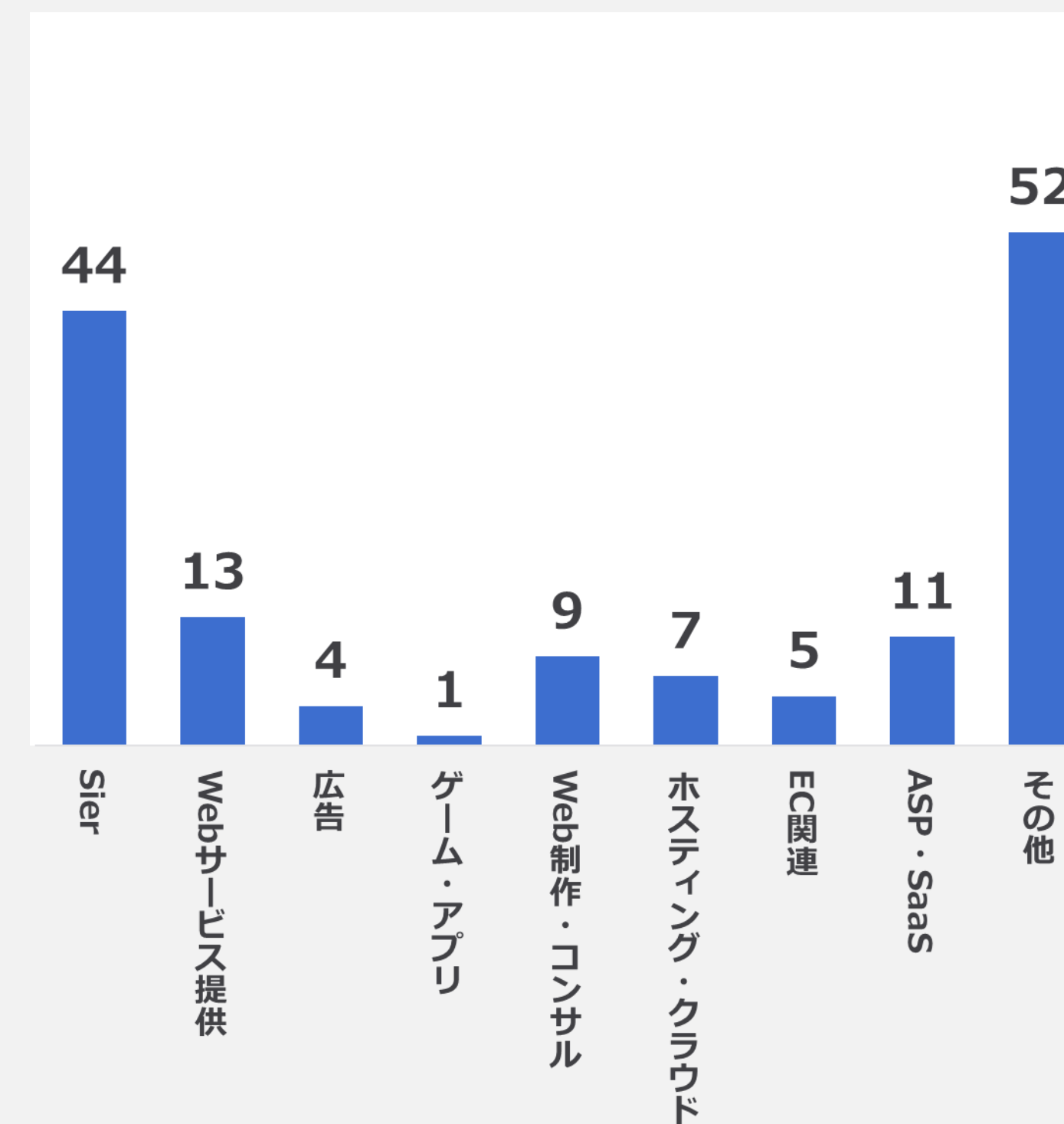
月額料金別データ  
(売上構成比)



月額料金	事業者数			
	'23年6月	'23年9月	'23年12月	'24年3月
1,000万円~	7	7	7	9
500~1,000万円	12	11	13	12
100~500万円	123	129	132	125

※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

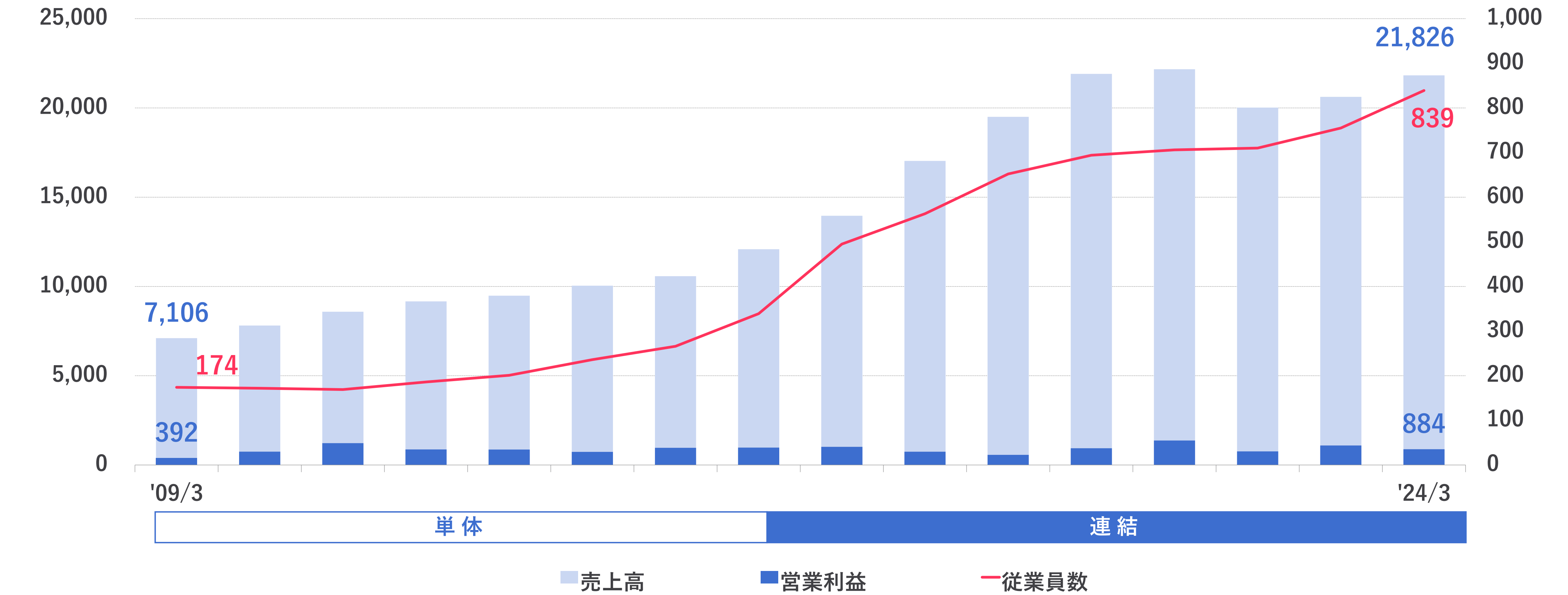
業種別  
月額料金100万円以上の顧客数



売上高・営業利益・従業員数推移

(単位：百万円)

(単位：名)

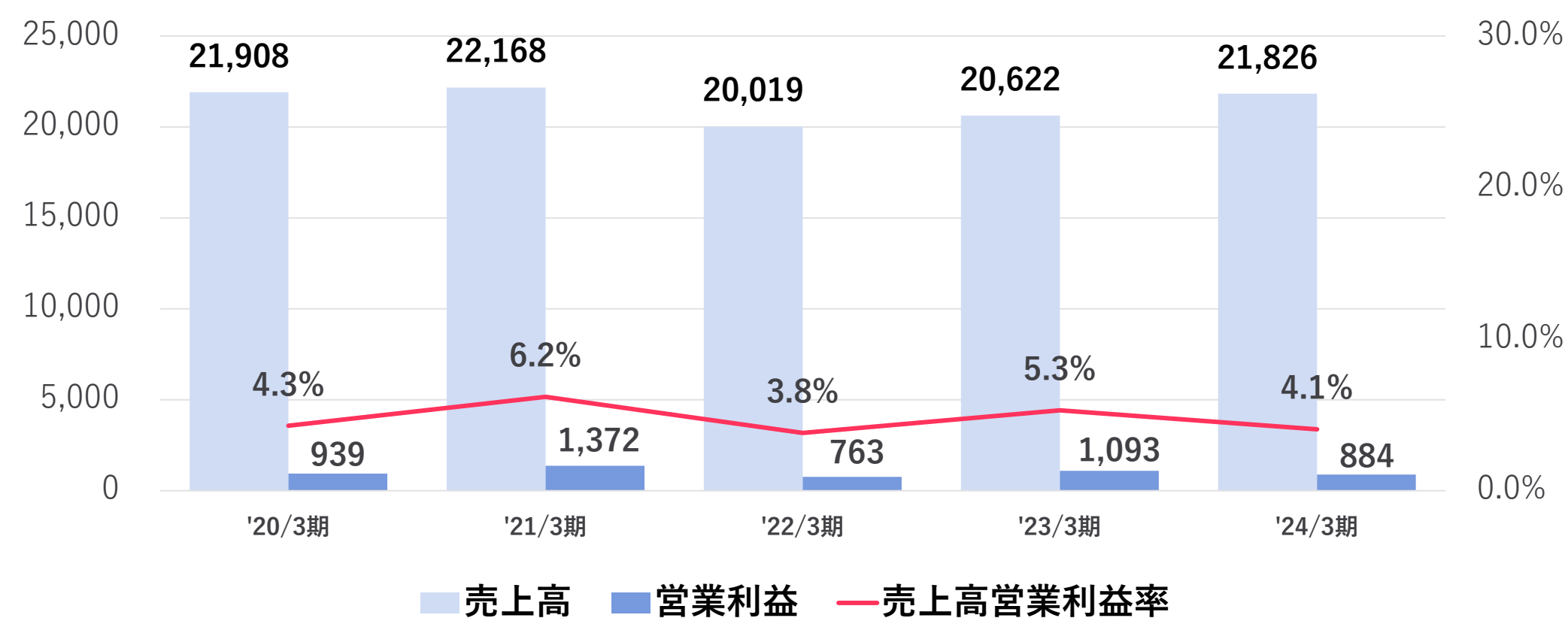


※ 2015年3月期以前は単体決算数値を、2016年3月期より連結決算数値を～記載しております



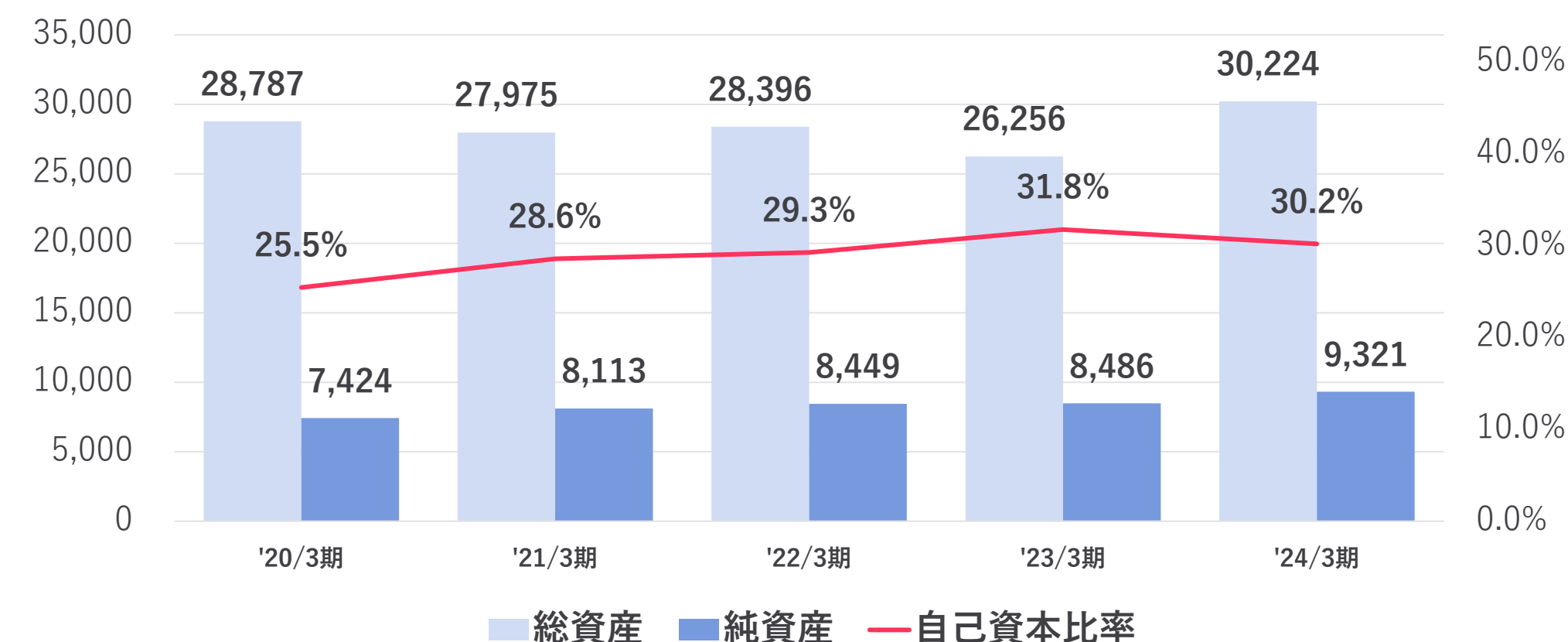
### 売上高営業利益率

(単位：百万円)



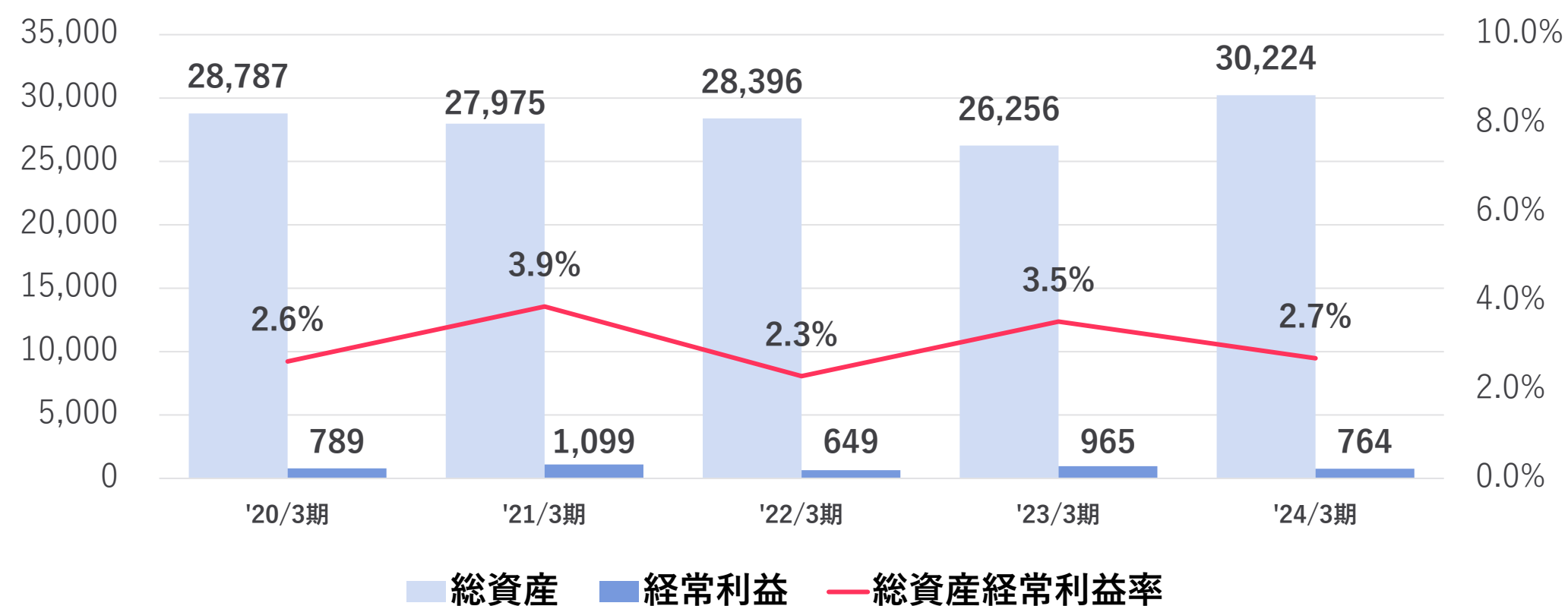
### 自己資本比率

(単位：百万円)

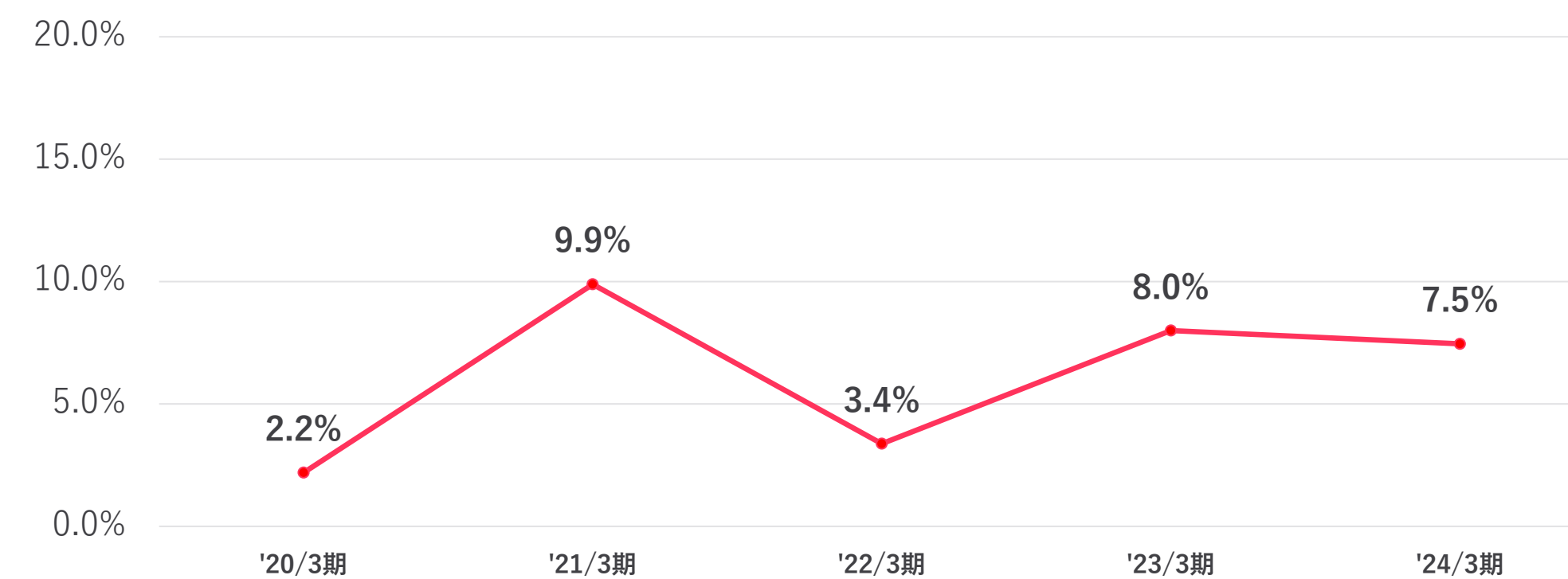


### 総資産経常利益率

(単位：百万円)



### ROE



## 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	839名 (連結)

(※2024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/corporate/ir/contact/>

E-mail : [ir@sakura.ad.jp](mailto: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。