

2023年3月期 第2四半期

決算説明資料

2022.10.28

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 Q2]

● 第2四半期の実績は修正した上期予想を上回った

[売上] 注力するクラウドサービス売上が概ね予想通りに進捗していることに加え、政府衛星データ関連案件売上の実現により修正した予想を上回った

[利益] 為替の影響によるドメイン取得費の増加や原油価格高騰による電力費の増加があるも、クラウドサービスへのリソース集中・最適化の進行や、売上高の増加等により修正した予想を上回った

● 通期連結業績予想は据え置き

- 円安が急速に進行する中、当社はサービスの自社開発率が高いことにより、サービス原価における為替の影響を抑制
- クラウドビジネスは堅調に推移する見込みだが、人への投資やマーケティングの強化等、中長期的な成長に向けた様々な施策の検討を進めることに加え、原油価格や為替など不透明な経済情勢も考慮し、通期連結業績予想は据え置き

(金額：百万円)

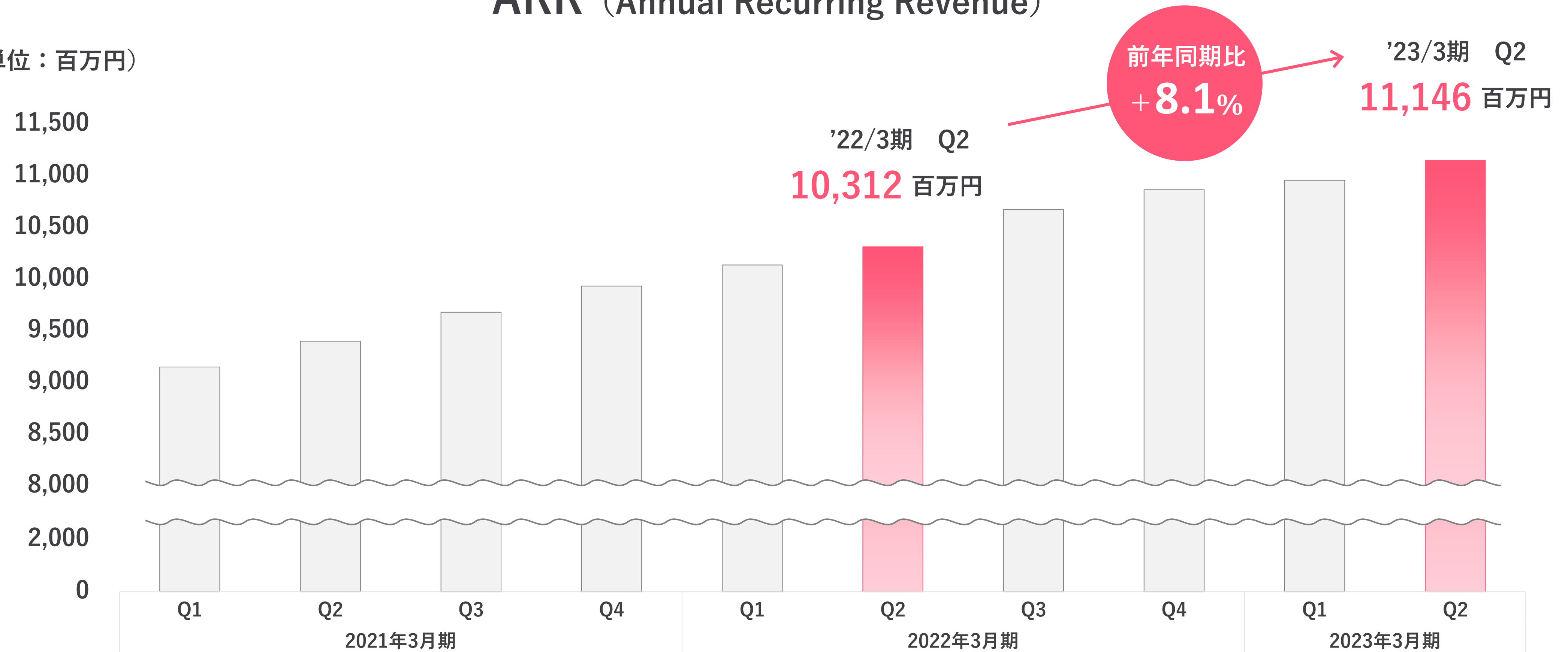
科目	'23/3期 Q2累計 修正予想	'23/3期 Q2累計 実績	増減		'23/3期 通期 予想	進捗率(%)
	売上高	9,970	9,989	↑	19	20,350
営業利益	370	436	↑	66	1,390	31.4
経常利益	320	377	↑	57	1,230	30.7
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	220	247	↑	27	800	30.9

ARR (四半期末)

ストック型収益を示すARRは前年同期比**8.1%**で堅調に推移

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VPS・クラウド、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Q2 重点施策への取り組み状況サマリー

クラウドビジネスの強化

既存サービスの提供価値向上と、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

- クラウドサービスの機能強化の継続やWEB広告等のデジタルマーケティング強化を実施
- コインチェック株式会社のバーチャル株主総会総合支援サービスと当社のライブ配信エンジンが連携開始（8月）

注力領域への投資集中

中長期の更なる成長に向けた人材獲得やマーケティング強化に注力

- 国内でIT人材需要が高まる中、エンジニアを中心に上期採用実績約35名と人材獲得は順調に進捗
- 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構築を目指した組織づくりを実施

その他の取り組み

- 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
- 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の開設を決定

配当政策

- **配当に関する基本方針**

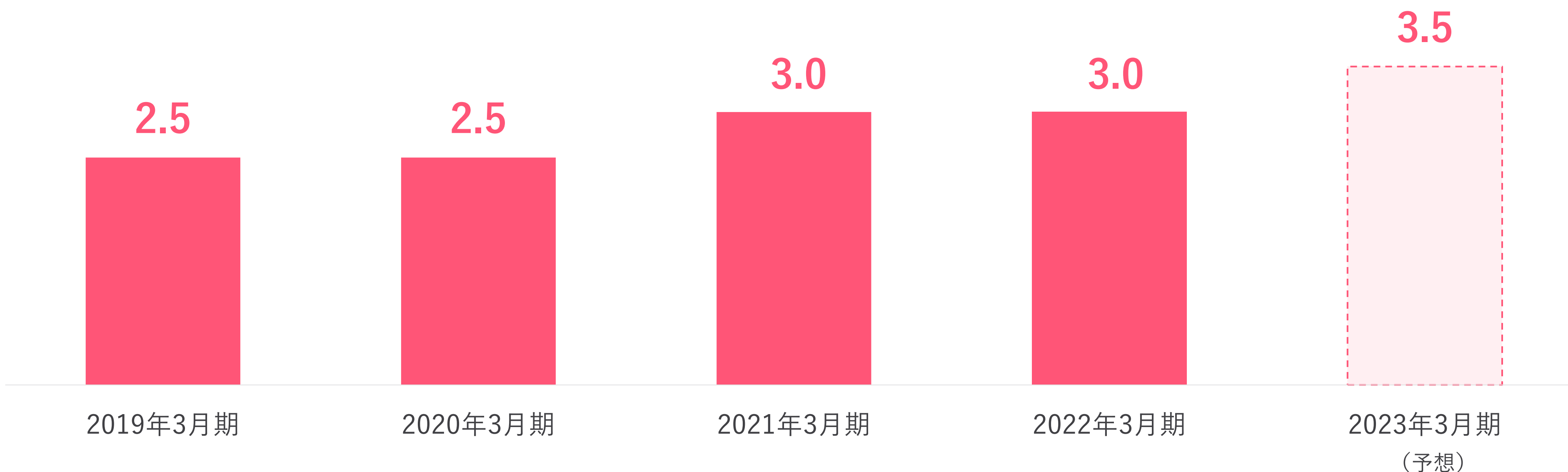
持続的成長と収益力確保のため、一定の原資を内部留保するとともに、業績の進展状況に応じた株主の皆様に対する利益還元を両立させることを基本方針としています

- **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

(単位：円)

1株当たり年間配当金推移



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.22～28参照

決算概況

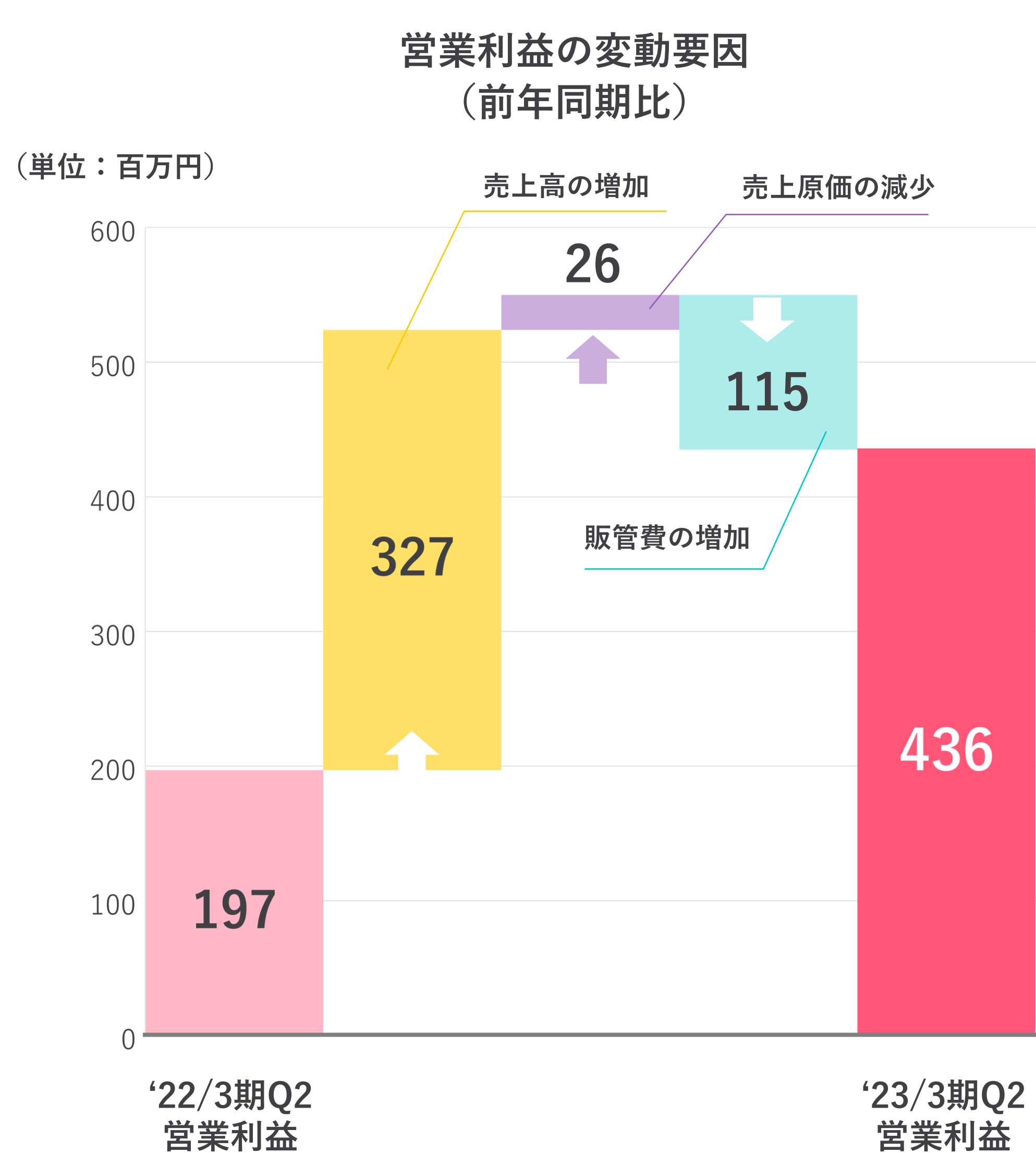
連結損益計算書（前年同期比）

- ① クラウドサービスの順調な増加やグループ会社のスポット売上の増加が、クラウド集中に伴う物理基盤サービスの契約満了等による減少を吸収し、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の増加
- ③ 採用増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 Q2		'23/3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	9,662	100.0	9,989	100.0	327	3.4	①
売上原価	7,516	77.8	7,489	75.0	▲26	▲0.3	②
売上総利益	2,146	22.2	2,500	25.0	353	16.5	
販管費	1,948	20.2	2,063	20.7	115	5.9	③
営業利益	197	2.0	436	4.4	238	120.6	
経常利益	129	1.3	377	3.8	248	192.6	
親会社株主に帰属する 四半期純利益(純損失)	▲69	▲0.7	247	2.5	316	-	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	327
売上原価の減少	▲26
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	▲272
データセンター最適化等による賃借料の減少	▲64
回線契約の見直しに伴う通信費仕入の減少	▲44
グループ会社におけるその他サービス原価等の増加	194
円安に伴う単価上昇等によるドメイン取得費の増加	69
燃料調整費の上昇等による電力費の増加	48
その他売上原価の増加	43
販管費の増加	115
採用増や組織変更による原価から販管への人員異動による人件費の増加	83
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	51
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	▲95
その他販管費の増加	76

連結貸借対照表

- ① 主にグループ会社の売掛金および現預金の減少、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 前期に発生の子会社サービス機材リニューアル及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、短期リース債務の増加
- 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Q2末 (‘23/3期)	増減額	科目名	前期末 (‘22/3期)	当期Q2末 (‘23/3期)	増減額
流動資産	9,776	9,127	▲648	① 流動負債	11,309	10,319	▲990 ④
固定資産	18,620	17,684	▲935	固定負債	8,637	7,828	▲808 ⑤
(有形固定資産)	15,725	15,005	▲720	② 負債合計	19,946	18,147	▲1,798
(無形固定資産)	426	398	▲27	純資産	8,449	8,664	214
(投資その他資産)	2,468	2,280	▲188	③ (うち、株主資本)	8,313	8,517	204
資産合計	28,396	26,812	▲1,584	負債純資産合計	28,396	26,812	▲1,584

連結キャッシュ・フロー計算書（四半期）

- ① 前四半期の買掛金、前払費用等の支払いの影響による増加
- ② 前四半期に発生 of 旧大阪本社の敷金の返戻、当四半期のデータセンター原状回復費用支払い等による減少
- ③ 前四半期の短期借入金返済の影響による増加

（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	
営業CF	539	902	449	2,066	416	802	386 ①
投資CF	▲118	▲205	▲684	▲665	68	▲270	▲338 ②
FCF	421	696	▲235	1,400	484	532	47
財務CF	▲451	▲602	▲541	589	▲1,333	▲441	892 ③
現金等の 増加額	▲30	94	▲777	1,990	▲849	91	941
現金等の 残高	4,144	4,239	3,462	5,452	4,613	4,695	

※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）

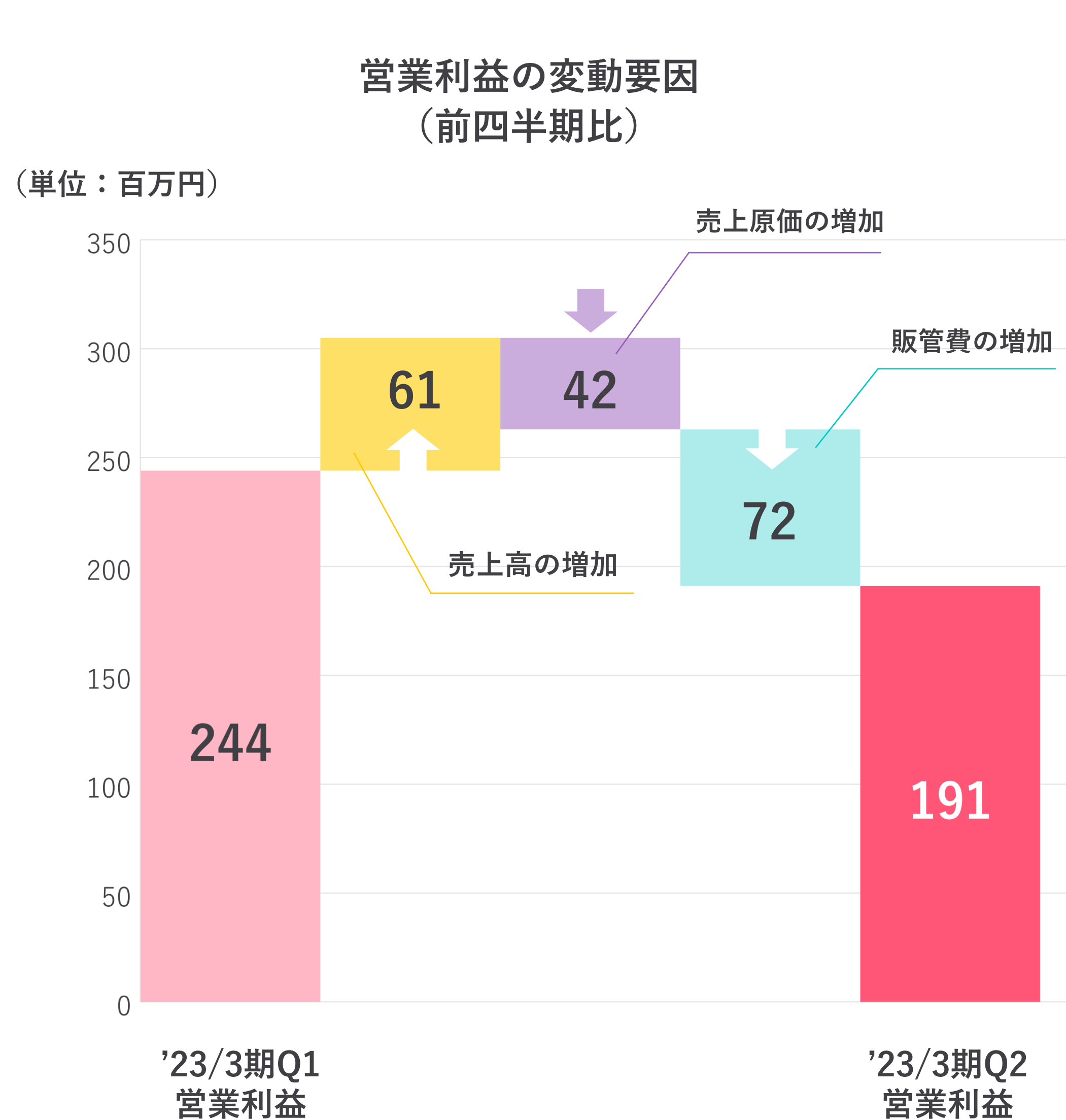
- ① 物理からクラウドへの流れの中クラウドサービスの売上は堅調に推移、加えて政府衛星データ関連案件の売上を計上
- ② 燃料調整費の上昇等による電力費の増加等
- ③ スタートアップイベント協賛費用等の広告宣伝費の増加、当四半期に株主優待費用の発生

（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	増減額	増減率 (%)	
売上高	4,819	4,842	4,960	5,396	4,964	5,025	61	1.2	①
売上原価	3,757	3,758	3,762	4,032	3,723	3,766	42	1.1	②
売上総利益	1,062	1,083	1,197	1,364	1,240	1,259	18	1.5	
販管費	951	997	956	1,039	995	1,067	72	7.2	③
営業利益	111	86	241	324	244	191	▲53	▲21.7	
営業利益率	2.3%	1.8%	4.9%	6.0%	4.9%	3.8%			
経常利益	67	61	223	296	214	162	▲52	▲24.3	
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	▲38	▲27.1	
EBITDA	895	897	1,047	1,233	939	890			

※ 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）



(単位：百万円)

主な要因	金額
売上高の増加	61
売上原価の増加	42
燃料調整費の上昇等による電力費の増加	40
採用活動強化等に伴う労務費の増加	39
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)	▲38
修繕費の減少 (前四半期にデータセンター設備の年次保守点検費用等が発生)	▲31
その他売上原価の増加	32
販管費の増加	72
スタートアップイベント協賛費用等の広告宣伝費の増加	25
株主優待費用の発生	21
採用活動強化等に伴う人件費の増加	16
その他販管費の増加	10

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想定内であり、修正予想を上回る状況
- ③ 前四半期にグループ会社スポット売上を計上の一方で、当四半期に政府衛星データ関連案件の売上を計上

（金額：百万円）

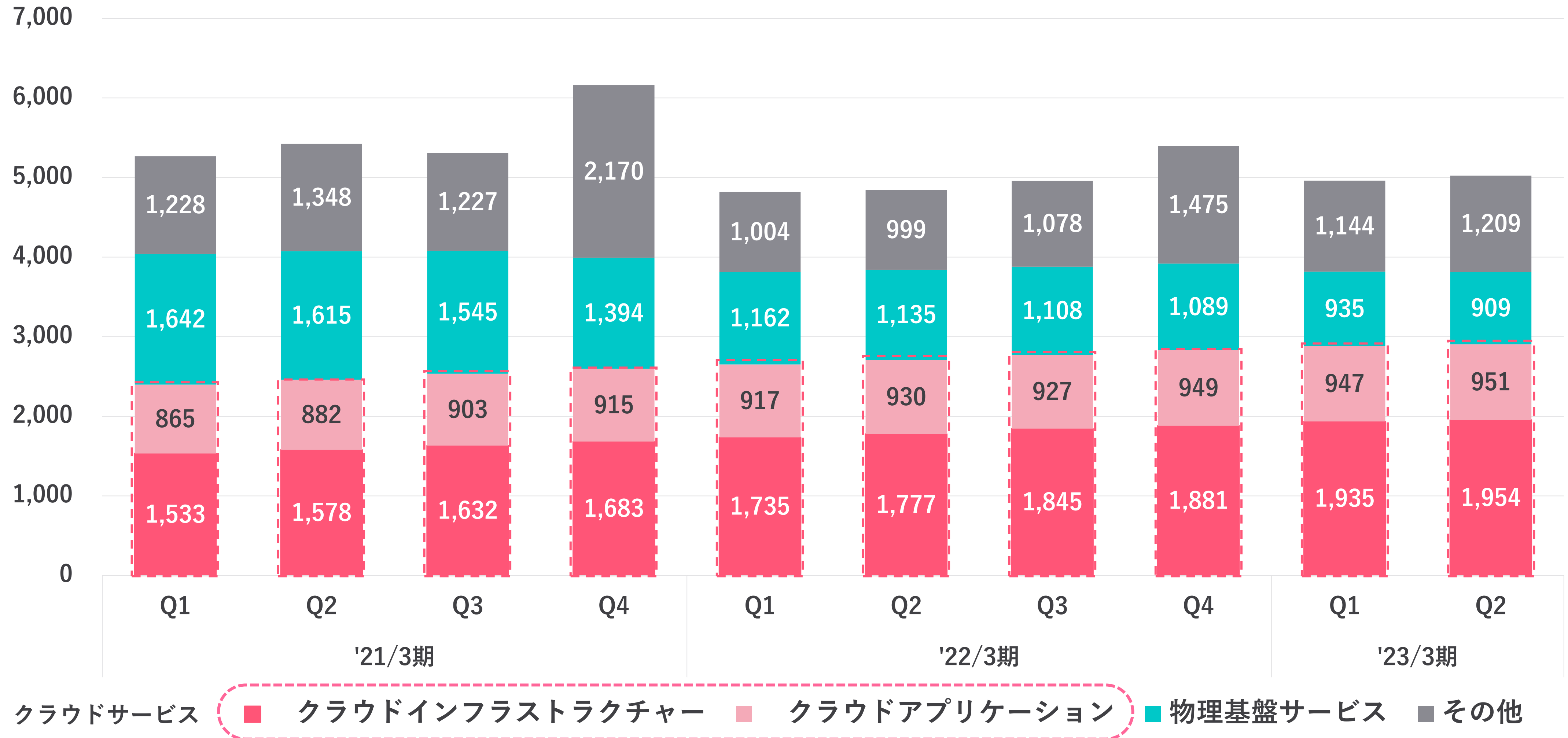
サービスカテゴリー	'22/3期				'23/3期		前四半期比	
	Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	Q1会計	Q2会計	増減額	増減率 (%)
クラウドサービス	2,652	2,707	2,773	2,830	2,883	2,906	22	0.8
構成比(%)	55.0	55.9	55.9	52.5	58.1	57.8		
クラウドインフラストラクチャー	1,735	1,777	1,845	1,881	1,935	1,954	19	1.0
クラウドアプリケーション	917	930	927	949	947	951	3	0.4
物理基盤サービス	1,162	1,135	1,108	1,089	935	909	▲25	▲2.8
構成比(%)	24.1	23.5	22.4	20.2	18.9	18.1		
その他	1,004	999	1,078	1,475	1,144	1,209	64	5.6
構成比(%)	20.9	20.6	21.7	27.3	23.0	24.1		

- ・クラウドインフラストラクチャー：主にVPS・クラウドサービス
- ・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



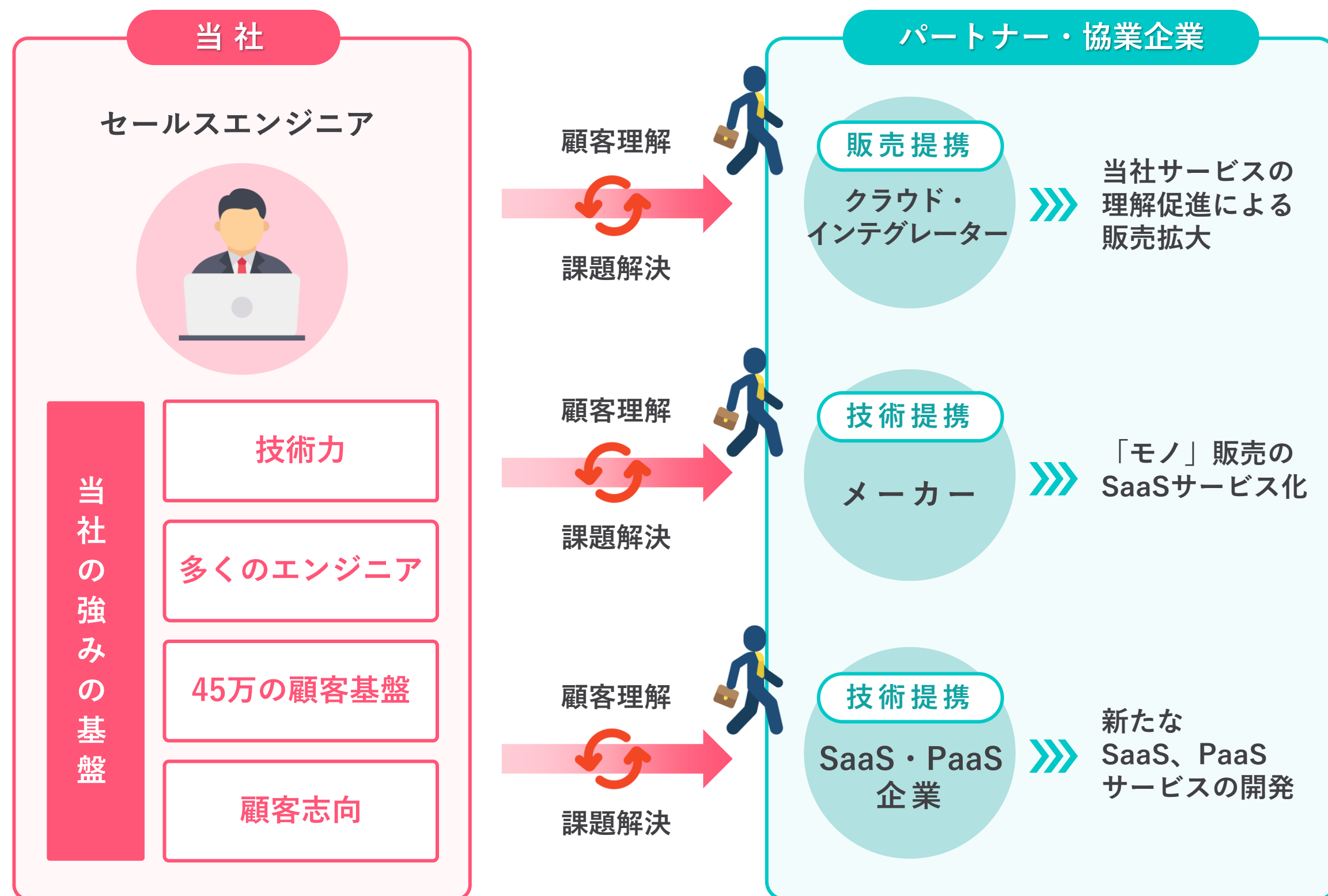
事業概況

2023年3月期Q2 重点施策への取り組み状況

		足元の状況
クラウドビジネスの強化	● 既存顧客のリテンション・新規顧客の獲得に向けたマーケティングに注力	<ul style="list-style-type: none"> ・ VOC※の収集・分析によるクラウド・VPS、レンタルサーバサービスの機能強化を継続 ・ WEB広告等のデジタルマーケティングを強化 ・ レンタルサーバサービスのリテンション強化として、料金が割引になる一括払いの料金プラン追加や、入れ替えした新サーバへの自動移行ツールの提供等を実施
	● 新たな提供価値を生み出すパートナー・アライアンス施策の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・ コインチェック株式会社のバーチャル株主総会総合支援サービスと当社のライブ配信エンジンが連携開始（8月）
	● 新たな市場機会創出へ向けたスタートアップ支援の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・ 沖縄で開催された日本最大級のスタートアップカンファレンス「IVS」に当社がスペシャルスポンサーとして参加（7月）
	● ガバメントクラウドへの取り組み推進	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「純国産パブリッククラウド・自前のDC・内製」の点が評価され、政府系案件の引き合いが増加。当社エンジニアによる勉強会等の実施で中央省庁や地方自治体との関係性強化を推進
	● データ流通分野への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ・ 衛星データプラットフォーム「Tellus」で、一般利用者が閲覧可能な環境での提供は初となる、宇宙実証用ハイパースペクトルセンサ「HISUI」のデータを今年度中に約19万シーン無料公開予定
注力領域への投資集中	● 中長期的な競争力の維持・向上のための人材確保に注力	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内でIT人材需要が高まる中、エンジニアを中心に上期採用実績約35名と人材獲得は順調に進捗
	● 顧客基盤のさらなる拡大に向けたマーケティング施策の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・ アカウントマーケティング部を新設。データドリブンで顧客の課題・VOCの収集を行い、プロダクト側に連携するサイクル構築を目指す
その他の取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 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の開設を決定 	

※VOC…（Voice of customer）顧客から寄せられる商品や企業に対するフィードバック

当社エンジニアの技術力でパートナー・協業企業に深く入り込み
 一体となって課題解決を支援することで共に新たな提供価値を創造



直近の取り組み・足元の状況

- クラウド・インテグレーターのパートナー企業に対して、**当社エンジニアによるサービス勉強会**を多数実施（上期25件）
- 製造業の**「モノ」**の販売をSaaSサービス化する案件が進行中
- コインチェック株式会社のバーチャル株主総会総合支援サービスと**当社のライブ配信エンジン**が連携開始（8月）

譲渡制限付株式報酬制度および株式給付信託（J-ESOP）の導入について

取締役・執行役員向け 譲渡制限付株式報酬制度の導入

株価変動のメリットとリスクを株主の皆様とより一層共有し、株価上昇及び企業価値向上への貢献意欲を従来以上に高めるため、対象取締役に対し、譲渡制限付株式を割り当てる報酬制度として導入を決定

■ 自己株式の処分の概要

1	払込期日	2022年7月8日
2	処分する株式の種類及び数	当社普通株式 125,000株
3	処分価額	1株につき535円
4	処分総額	66,875,000円
5	処分予定先	当社の取締役（※） 4名 87,500株 当社の執行役員 6名 37,500株 ※社外取締役を除く。
6	その他	本自己株処分については、金融商品取引法に基づく有価証券通知書を提出しております。

従業員向け 株式給付信託（J-ESOP）の導入

従業員の意欲や士気、組織・事業をけん引するモチベーションを高めるため、従業員に対し自社の株式を給付するインセンティブプラン「株式給付信託（J-ESOP）」の導入を決定。

本制度の導入により、当社従業員の株価及び業績向上への関心が高まり、これまで以上に意欲的に業務に取り組むことに寄与することを期待

■ 自己株式の処分の概要

1	処分期日	2022年8月15日
2	処分する株式の種類および数	普通株式274,000株（5年分給付相当）
3	処分価額	1株につき金567円
4	処分総額	155,358,000円
5	処分予定先	株式会社日本カストディ銀行（信託E口）
6	その他	本自己株式の処分については、金融商品取引法による届出の効力発生を条件とします。

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



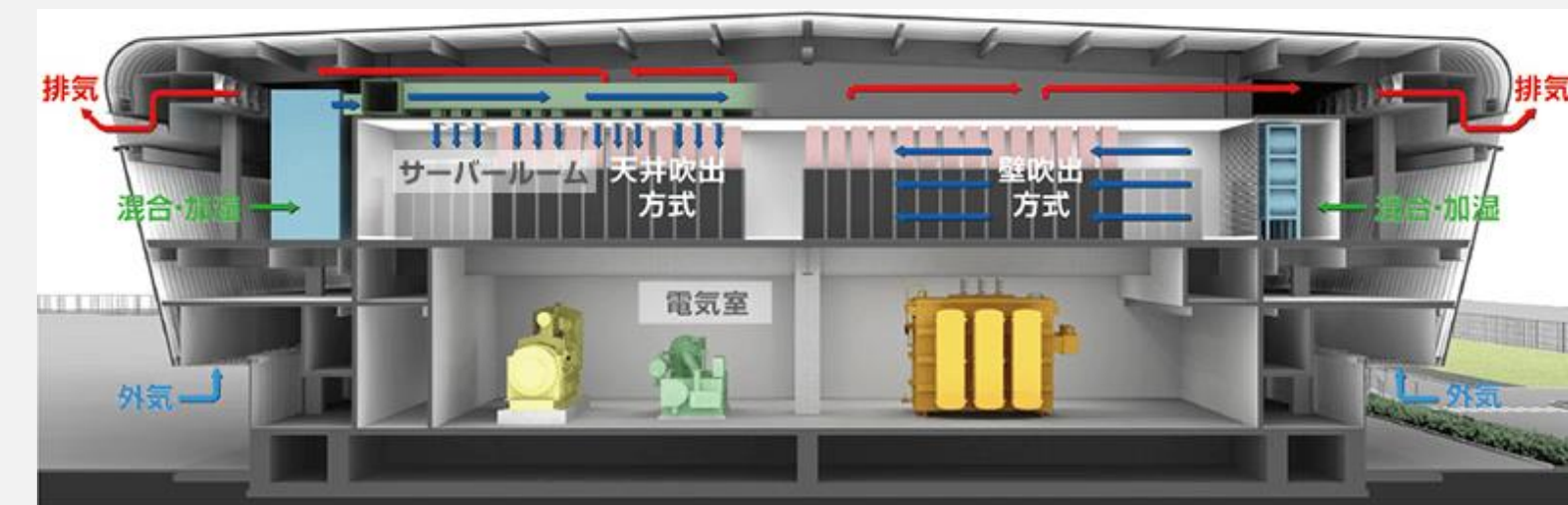
▲石狩データセンター外観（正面：3号棟、左：1・2号棟）

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

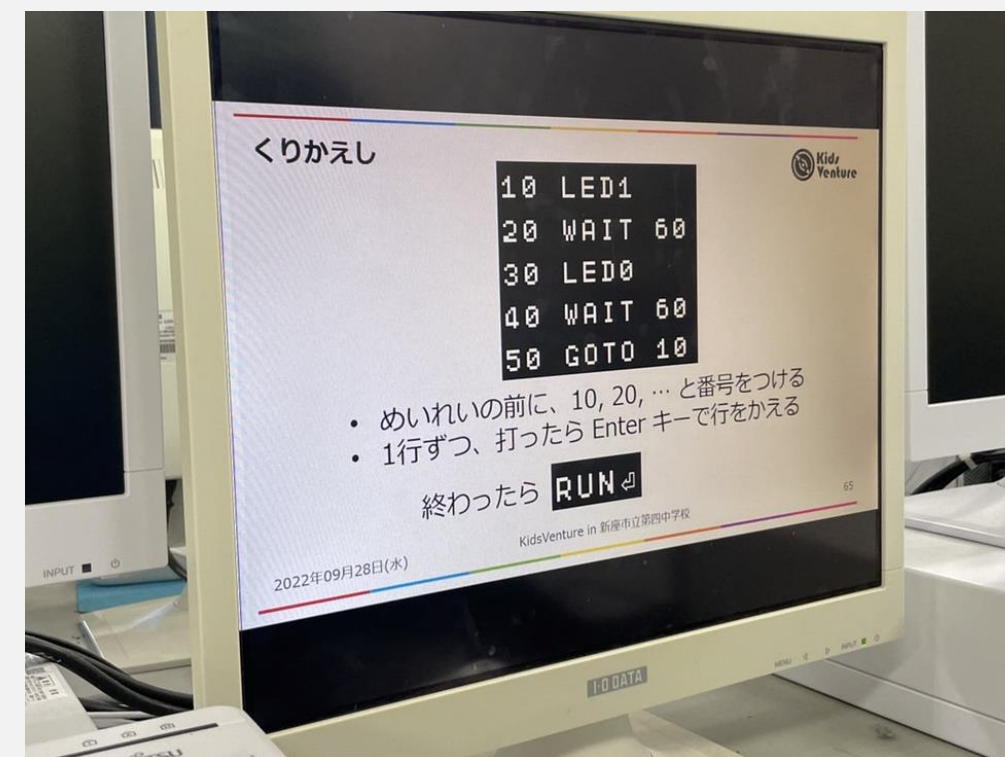


スタートアップ支援

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



▲今年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

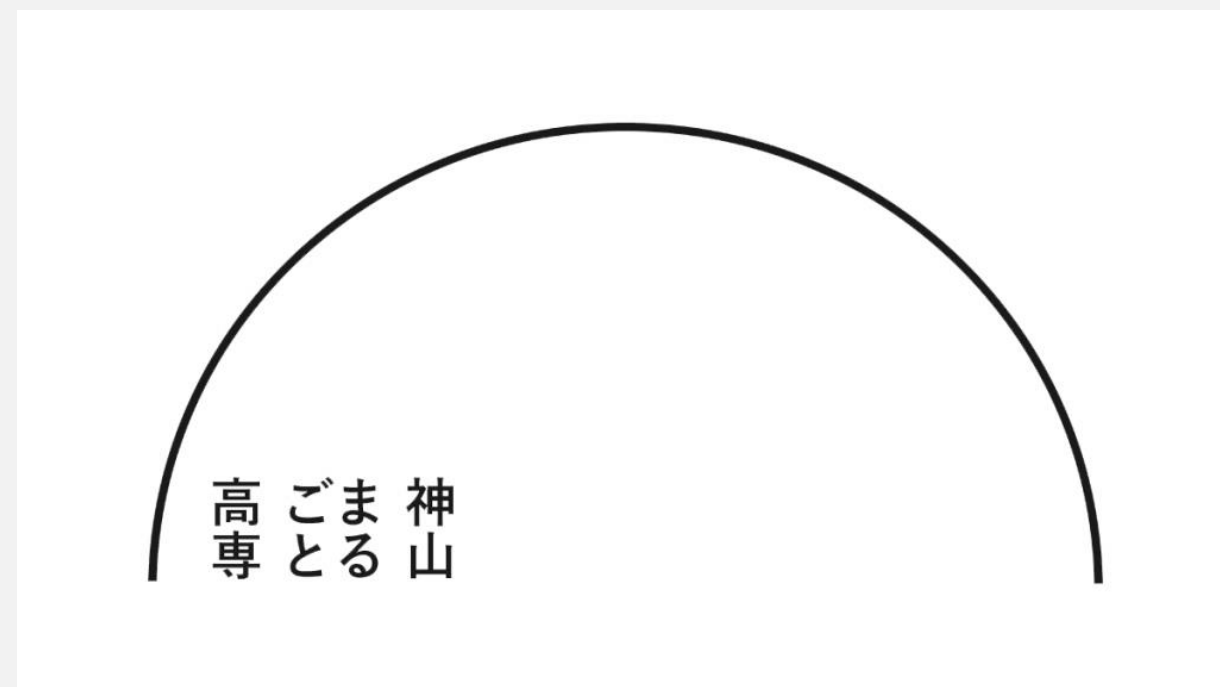
高度IT人材の育成と、ITを活用した社会課題の解決を推進



次世代型の高専

「神山まるごと高専」開校を支援

テクノロジー×デザイン×起業家精神。
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、次世代型の高専「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



※神山まるごと高専：2023年4月に徳島県神山町に設立予定の私立高等専門学校

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

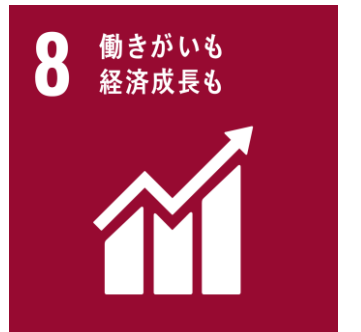
防災情報をいち早く入手できるよう、ユニバーサルデザインや位置情報・地理空間情報を用いて緊急地震速報や防災気象情報をわかりやすくビジュアライズした、「特務機関 NERV 防災」アプリを開発・提供したことにより、安全・安心な社会の構築に貢献したとして表彰を受けた



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

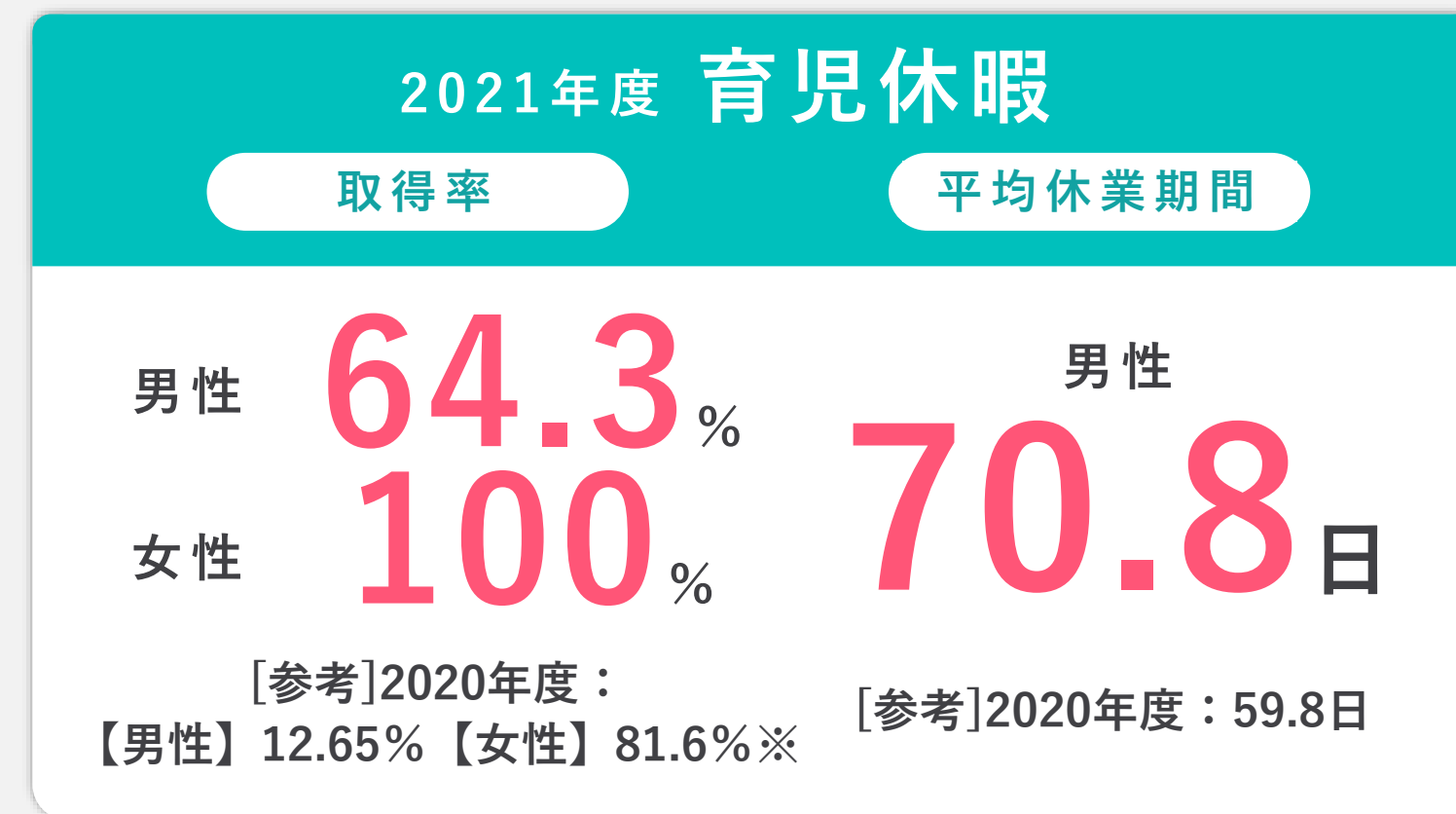


「働きやすさ」と「働きがい」の両立（働き方の変革、女性の活躍推進）

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



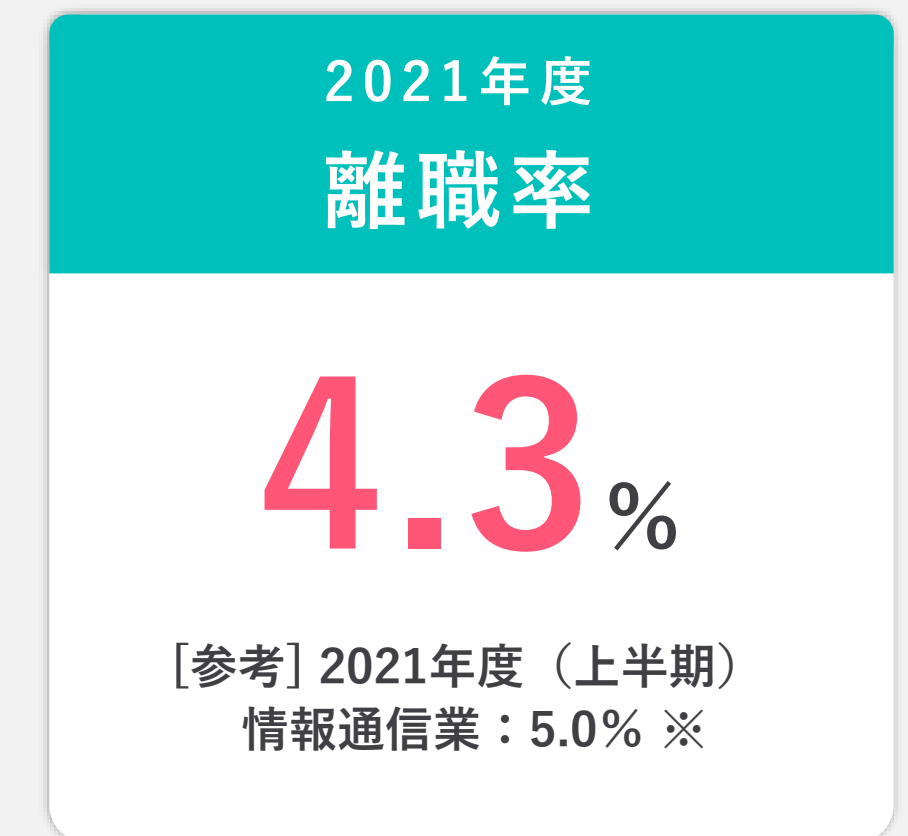
※非出社率



※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

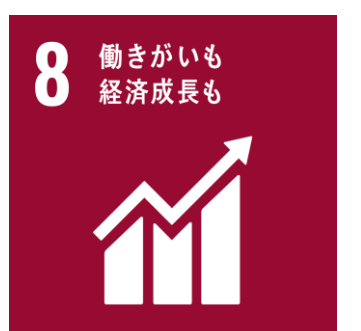


※出典：令和3年上半期 雇用動向調査結果

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

全従業員が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。秘書や営業など非エンジニアの社員が、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専用の研修を受講



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。新事業への興味やアイデアはあるが実現方法が分からない社員に向けたワークショップや勉強会を経て、2022年1月には、社外から審査員を招いてビジネスプランコンテストを開催



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



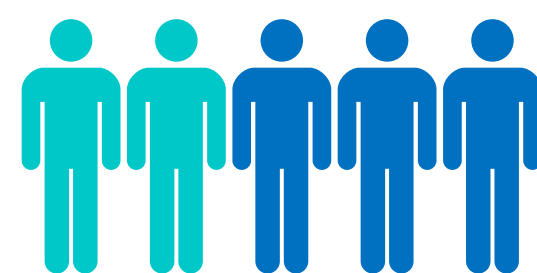
社外役員、独立役員比率

(※2022年6月末日現在)

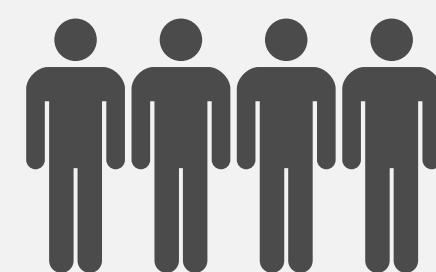
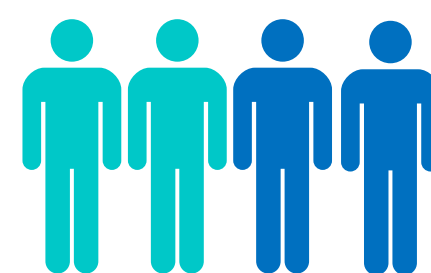
(取締役)

(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%

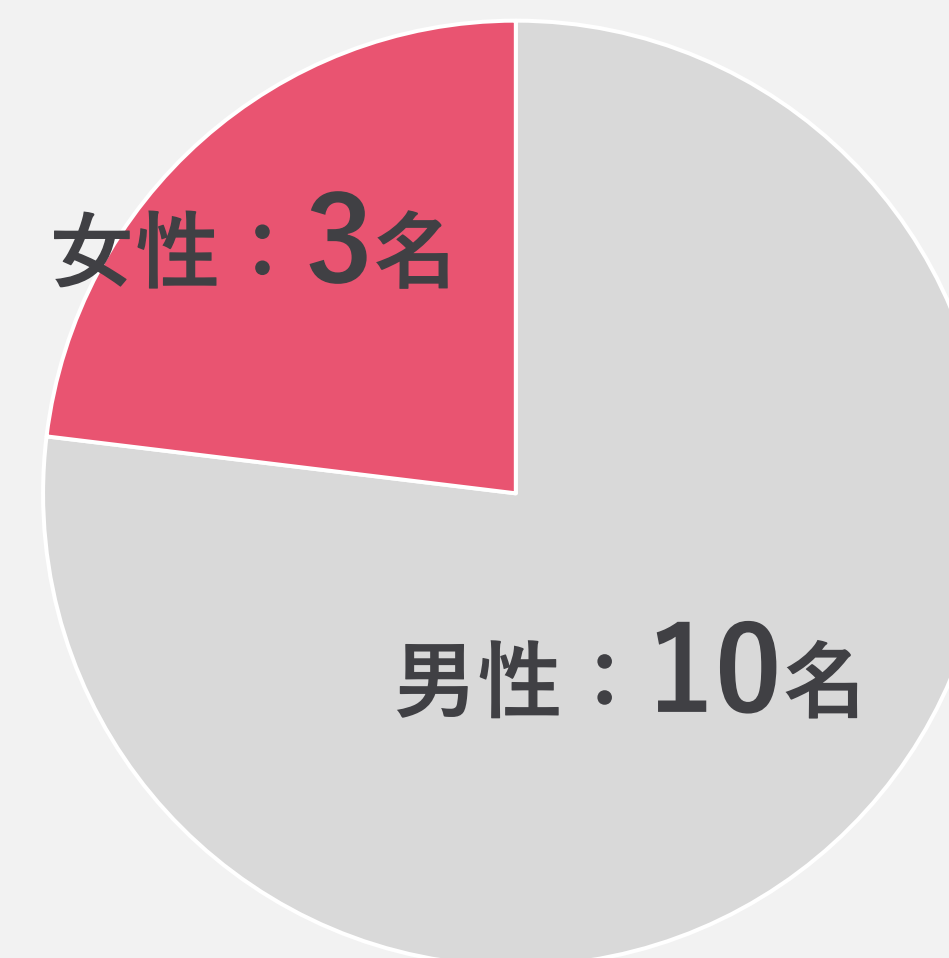
(監査役の社外比率100%)

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

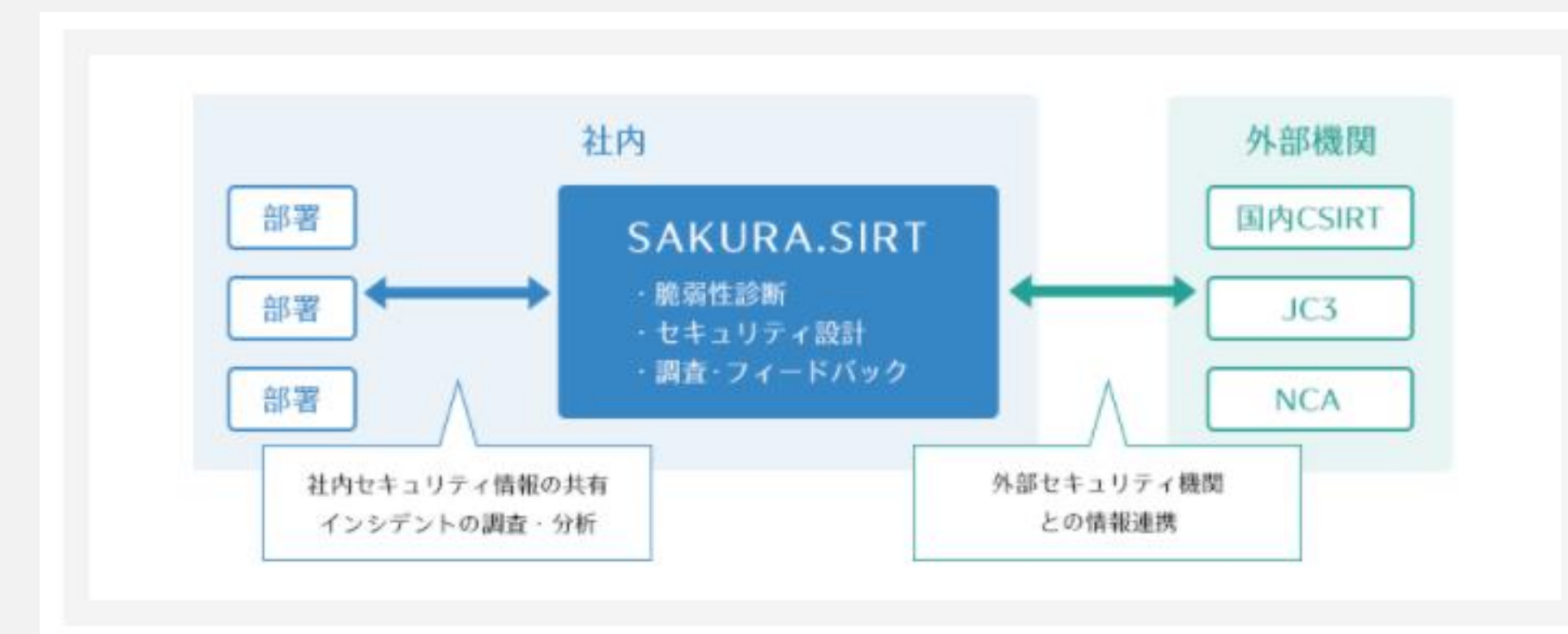
「政府情報システムのためのセキュリティ評価制度」登録

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いける】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

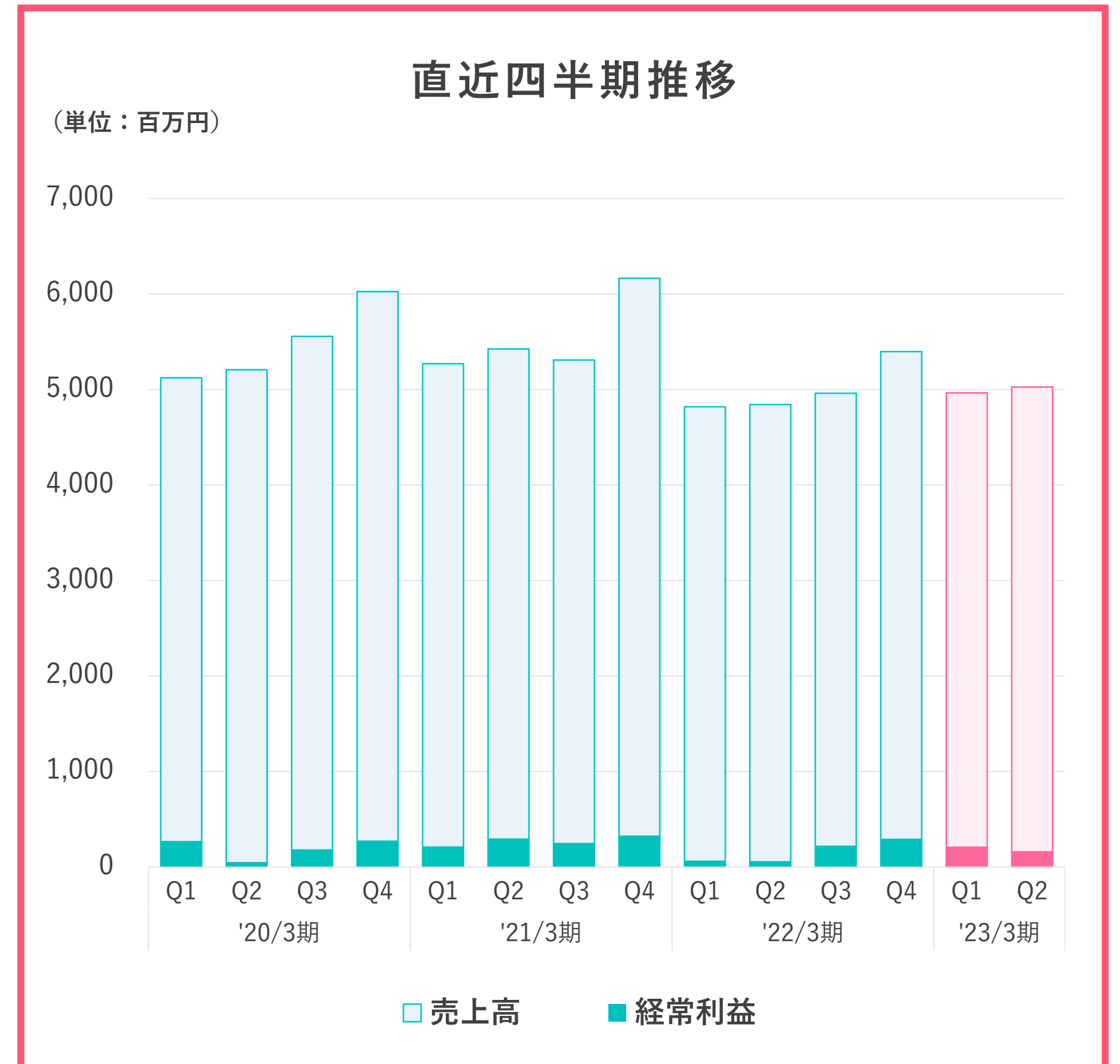
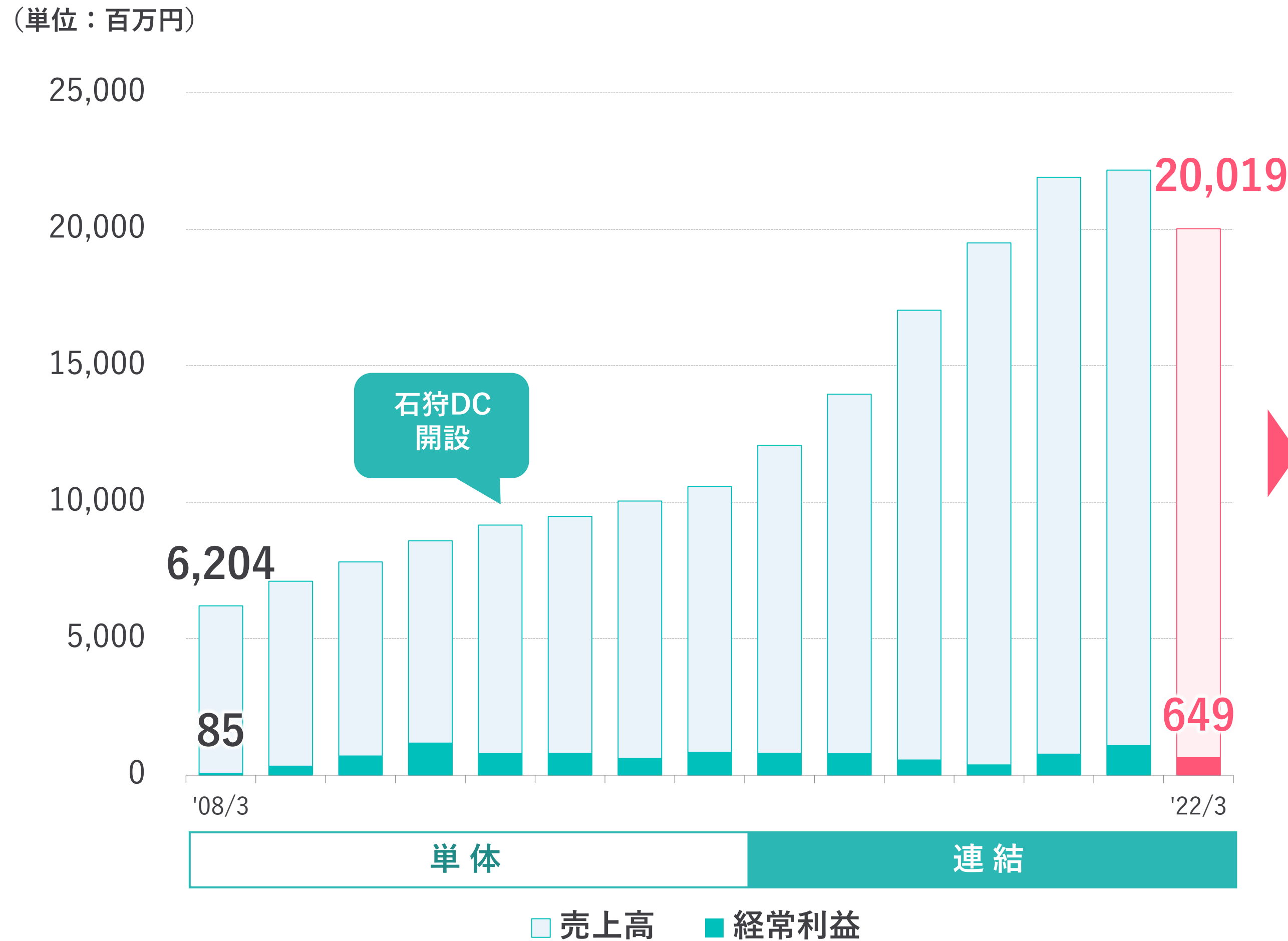
その他：取得している各種認証



参考資料

業績推移

売上高・経常利益 推移

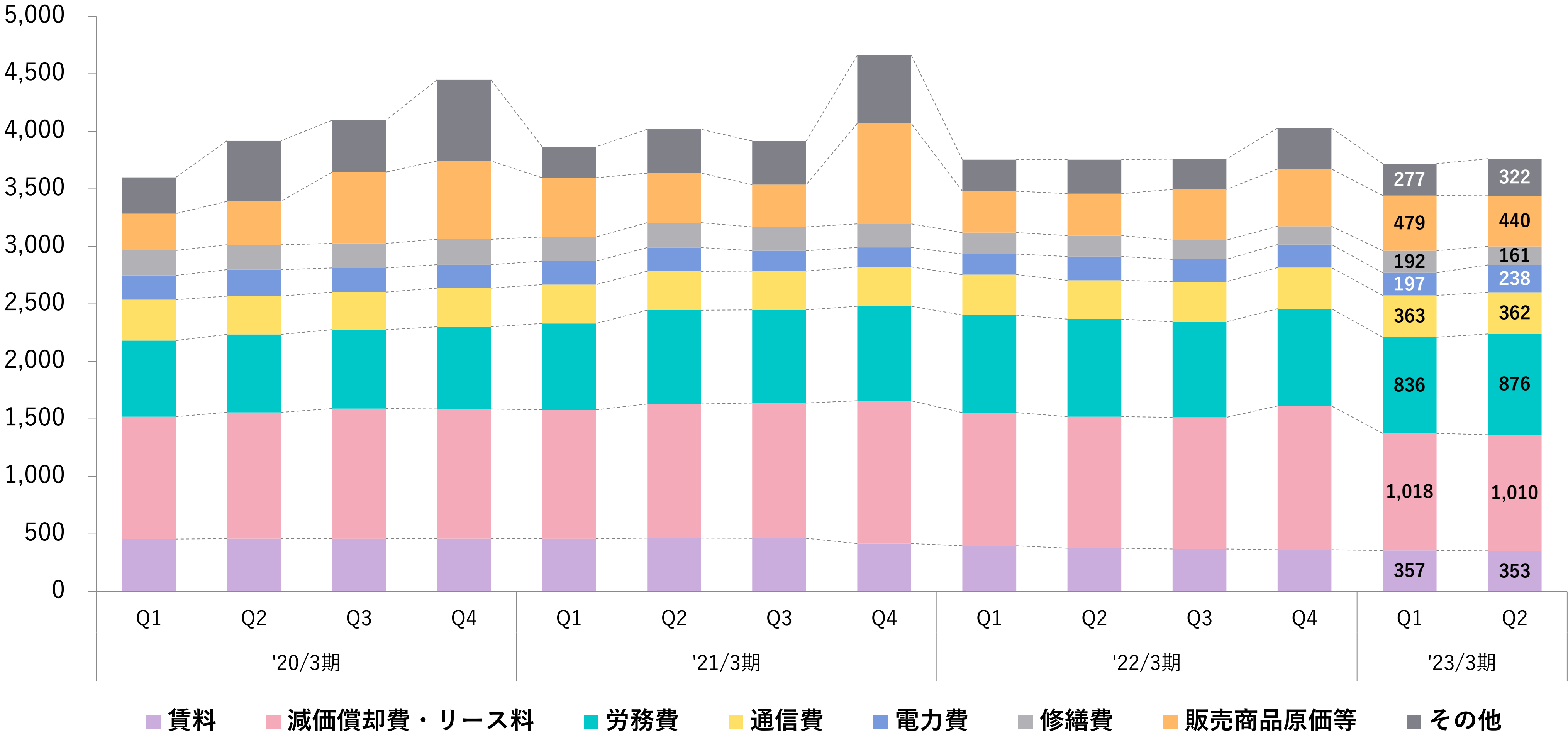


※ 2015年3月期以前は単体決算数値を、2016年3月期第1四半期より連結決算数値を記載しております。

主要な原価の内訳（連結）

(単位：百万円)

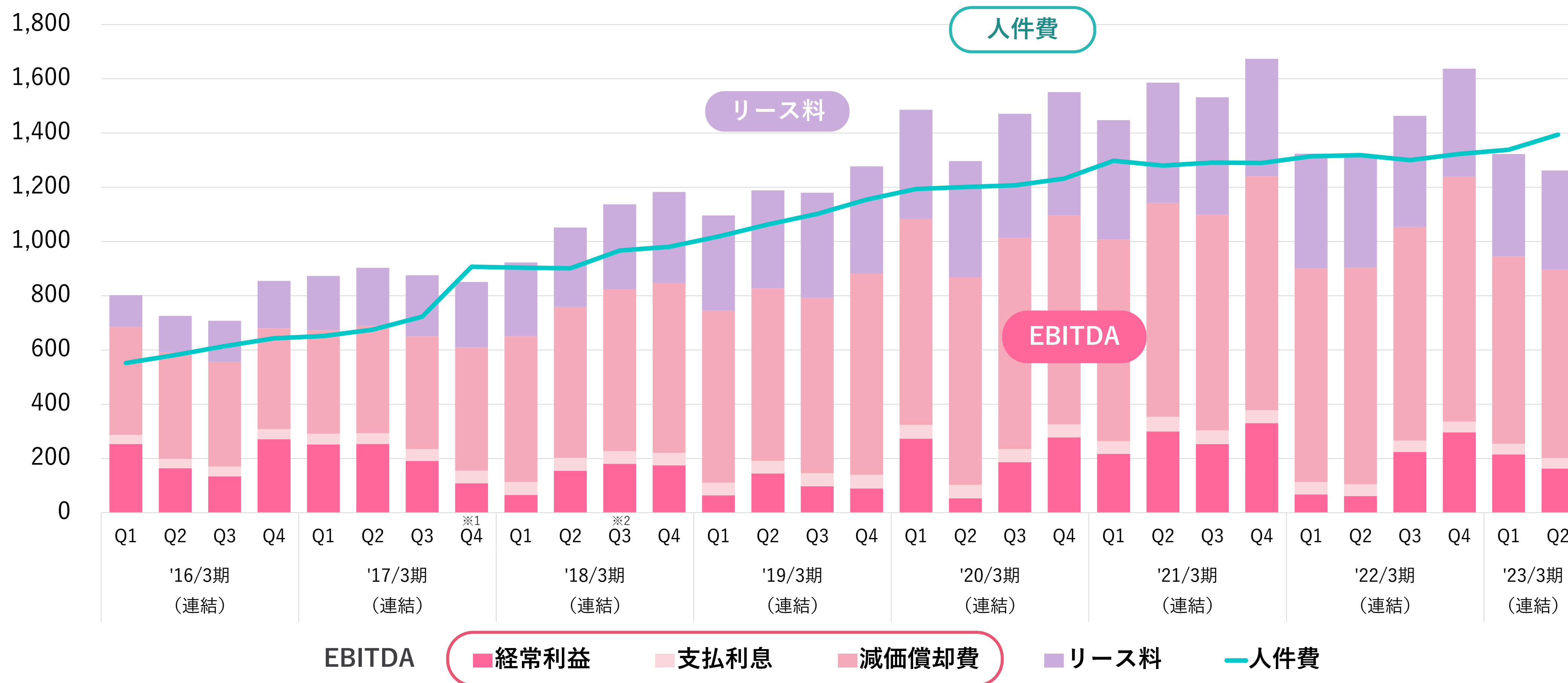
主要原価の内訳



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	6
その他（システム、事務所関連等）	1	0
合計	25	7

※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
4	0	0	6

2023年3月期 人員数

前期末より
29名増

[採用人数の状況]

	'22/3末	'23/3 2Q末
従業員数※	710	739

■ 増減内訳

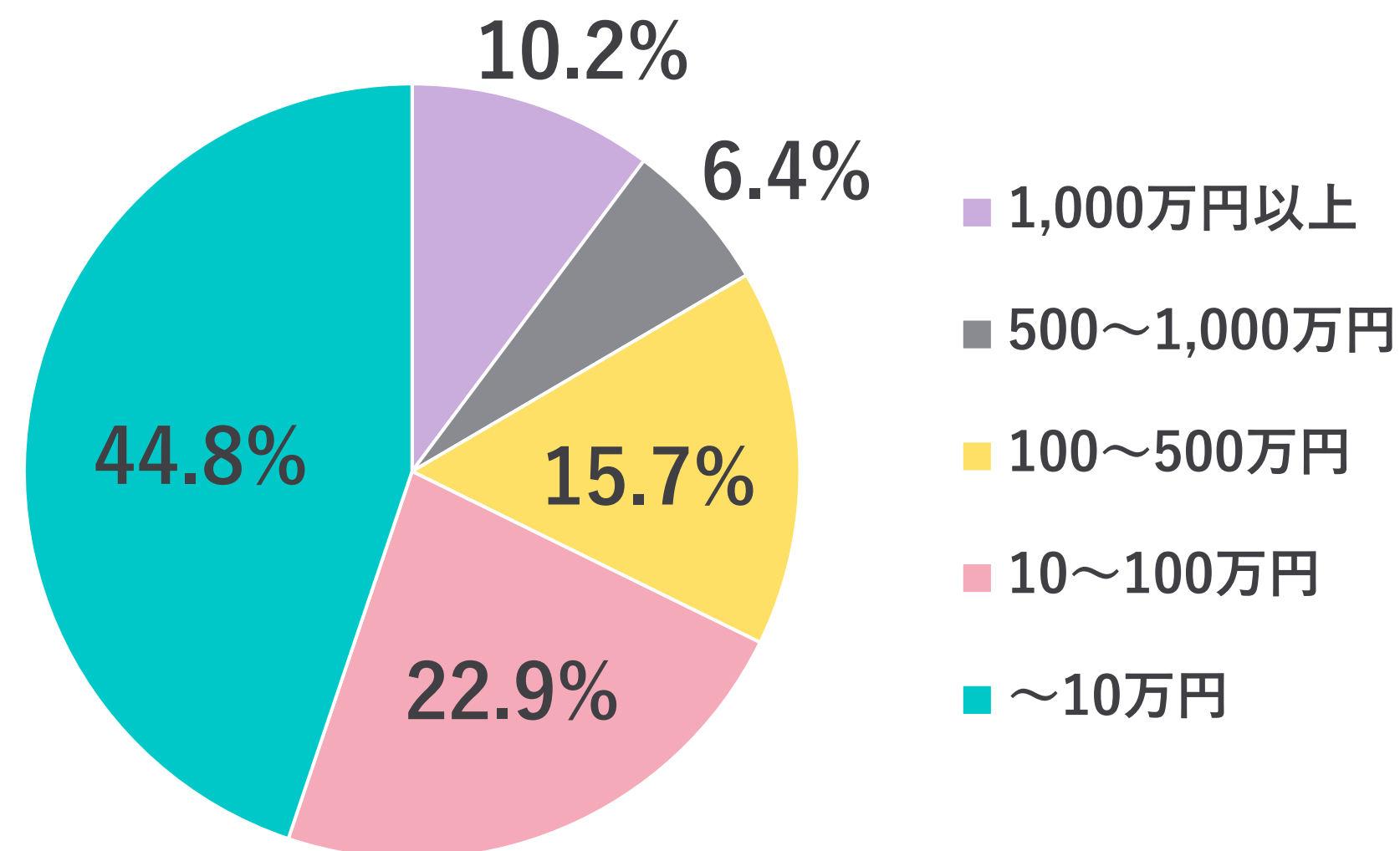
		増減（人）
当社	エンジニア	+16
	営業・販促・新規企画	+0
	管理	+2
グループ会社		+11
計		29

※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9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

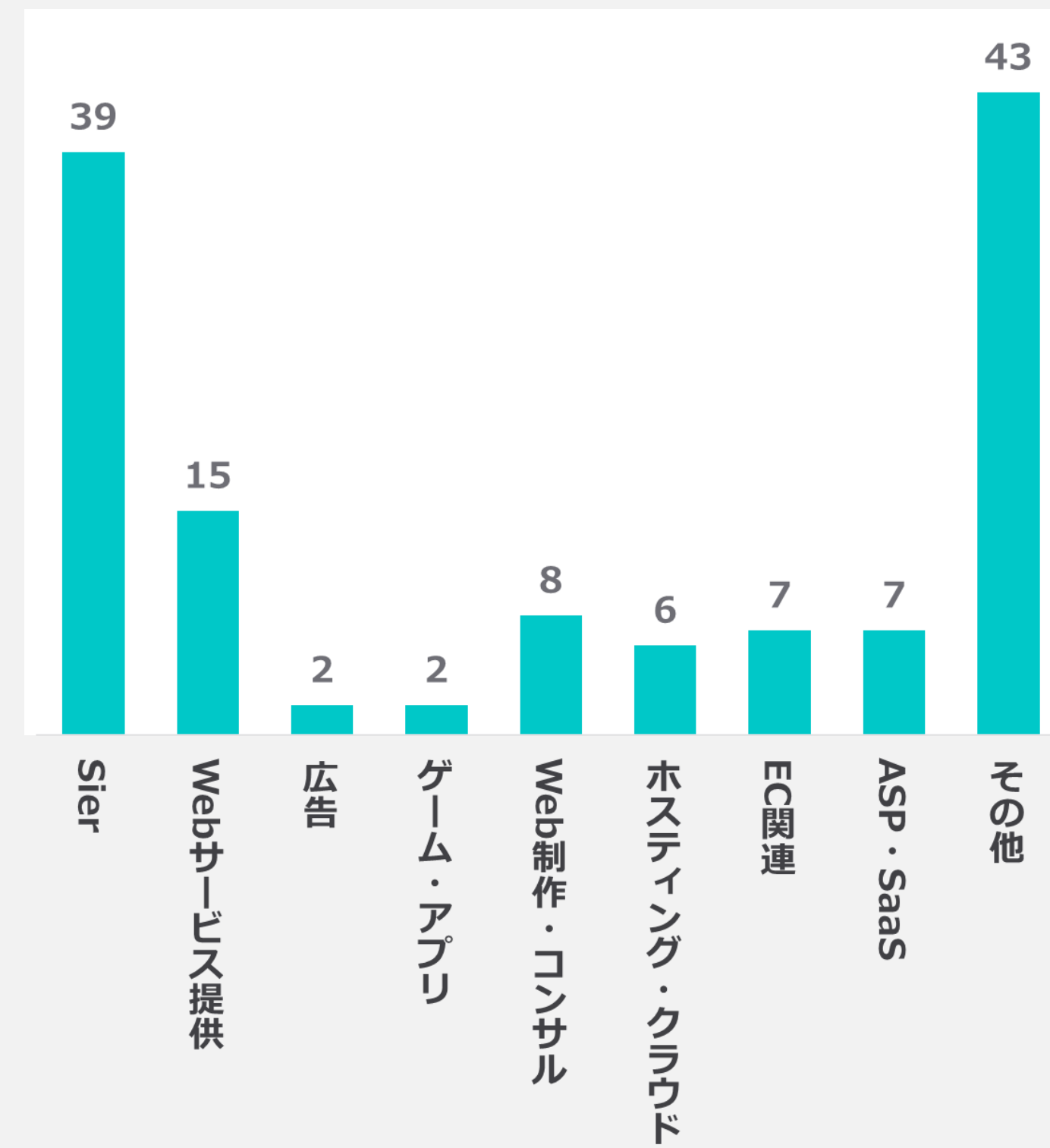
月額料金別データ
(売上構成比)



月額料金	事業者数			
	'21年12月	'22年3月	'22年6月	'22年9月
1,000万円~	6	10	4	6
500~1,000万円	13	10	9	13
100~500万円	94	105	108	110

※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。

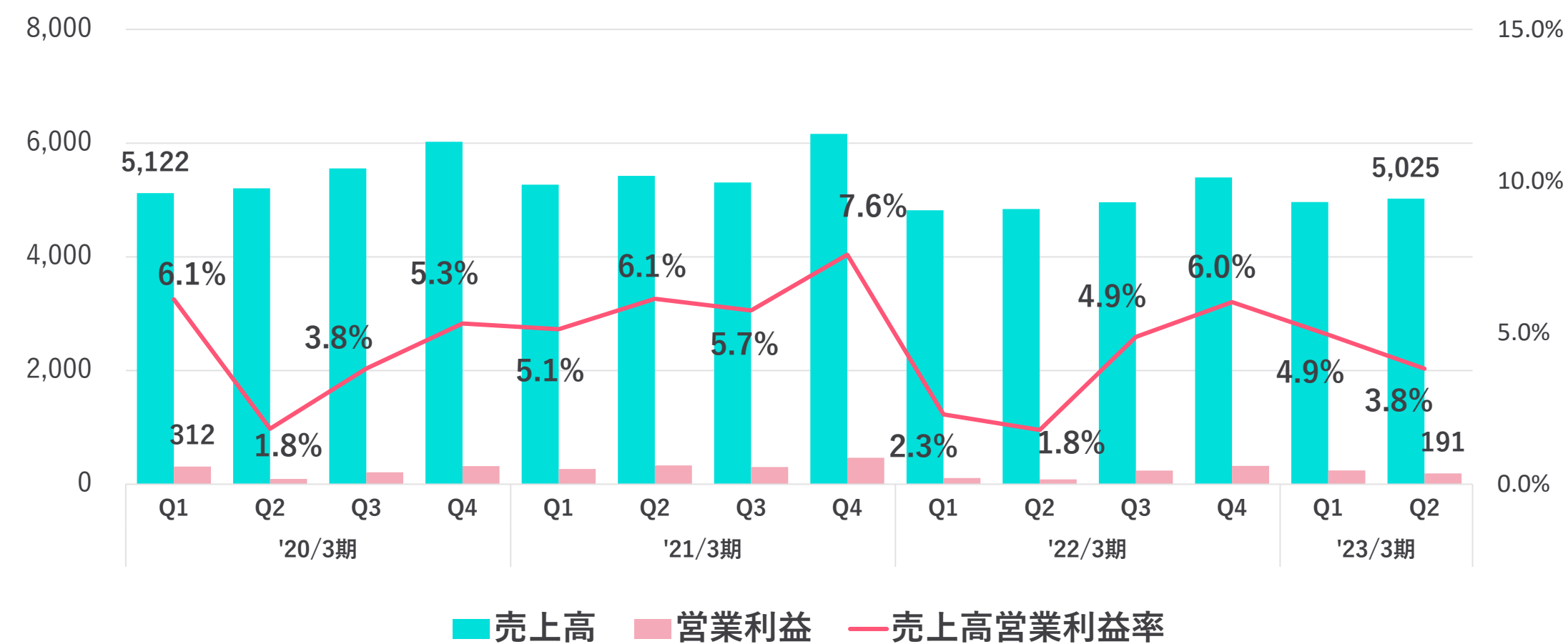
業種別
月額料金100万円以上の顧客数



連結財務指標

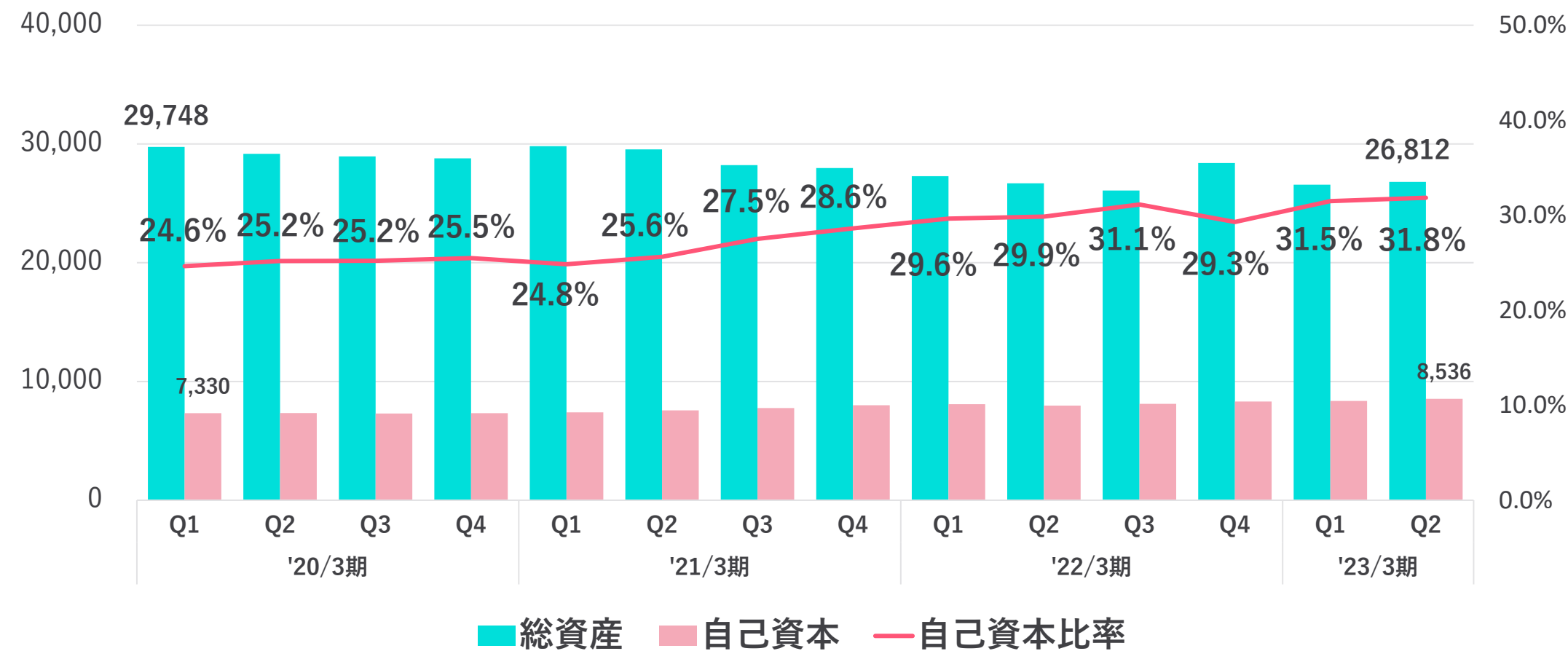
(単位：百万円)

売上高営業利益率



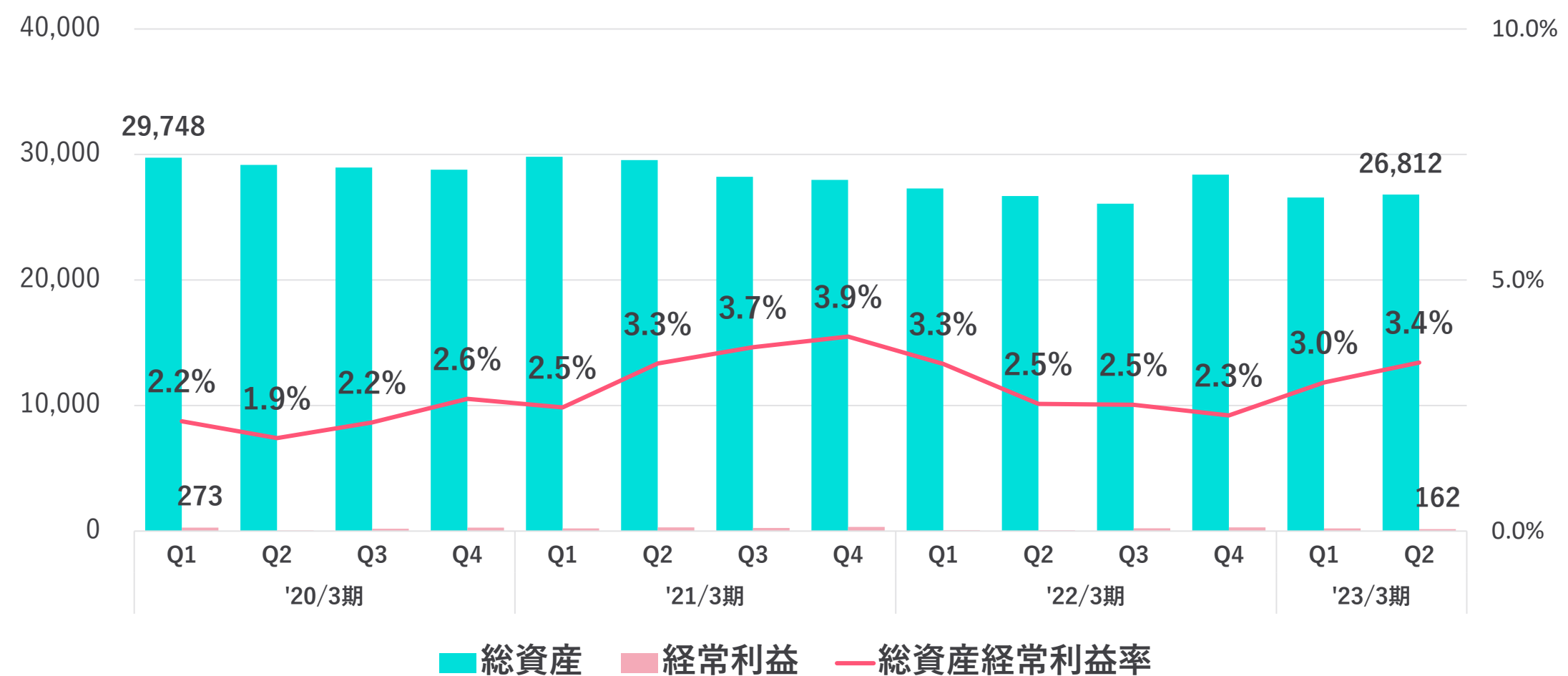
(単位：百万円)

自己資本比率

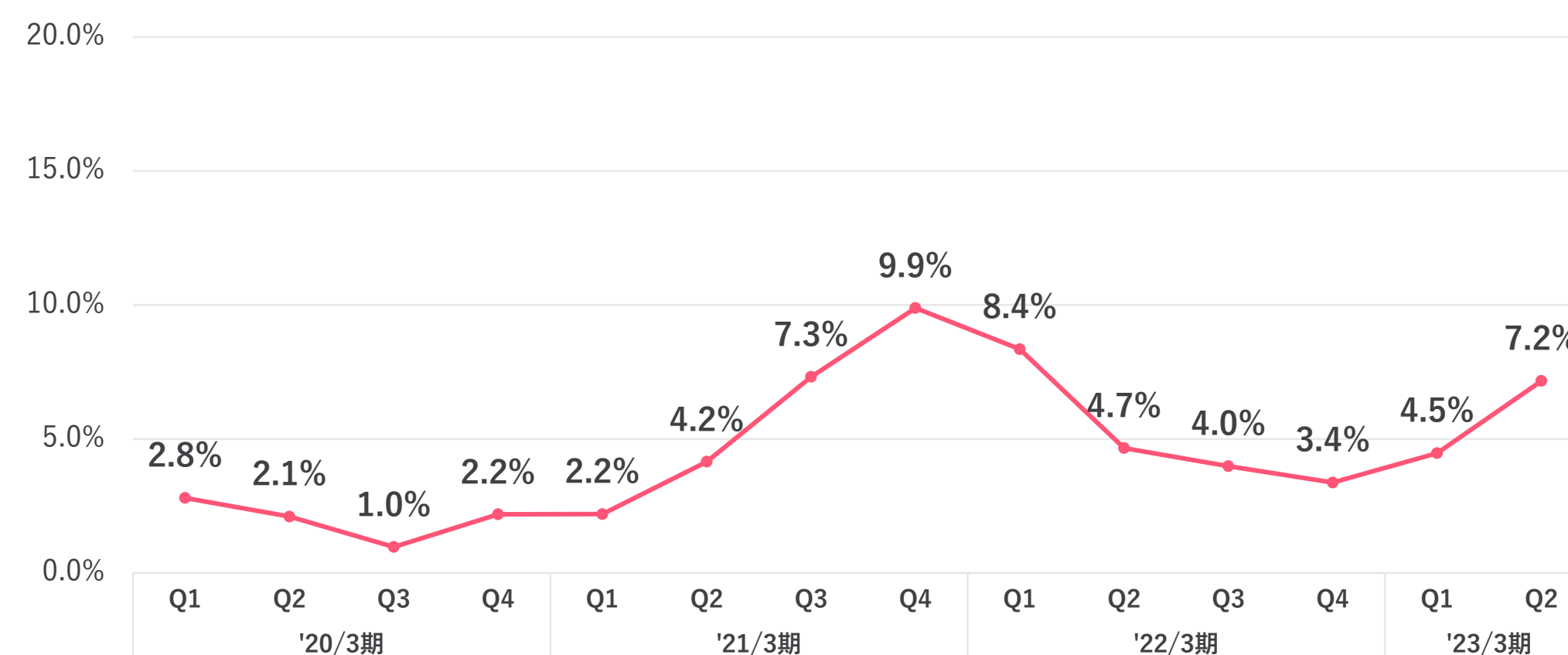


(単位：百万円)

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	739名 (連結)

(※2022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/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。