

2022年3月期 期末
決算説明資料

2022.4.27

さくらインターネット株式会社 [3778]



連結決算ハイライト [2022年3月期 期末]

- 注力するクラウドサービス売上の順調な推移やグループ会社の売上好調に加え、サービス機材の有効活用等コスト最適化を更に進めたことで売上、利益ともに修正した予想を上回った
- 「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 (ISMAP※) に登録 (2021年12月) 今後、国産クラウドとしてガバメントクラウド等の政府・公共機関向けクラウド市場にも注力

(金額：百万円)

| 科目 | '22/3期 修正予想 | '22/3期 実績 | 増減率 (%) |
|---------------------|----------------|--------------|---------|
| 売上高 | 19,700 | 20,019 | +1.6 |
| 営業利益 | 640 | 763 | +19.2 |
| 経常利益 | 530 | 649 | +22.5 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 190 | 275 | +45.0 |

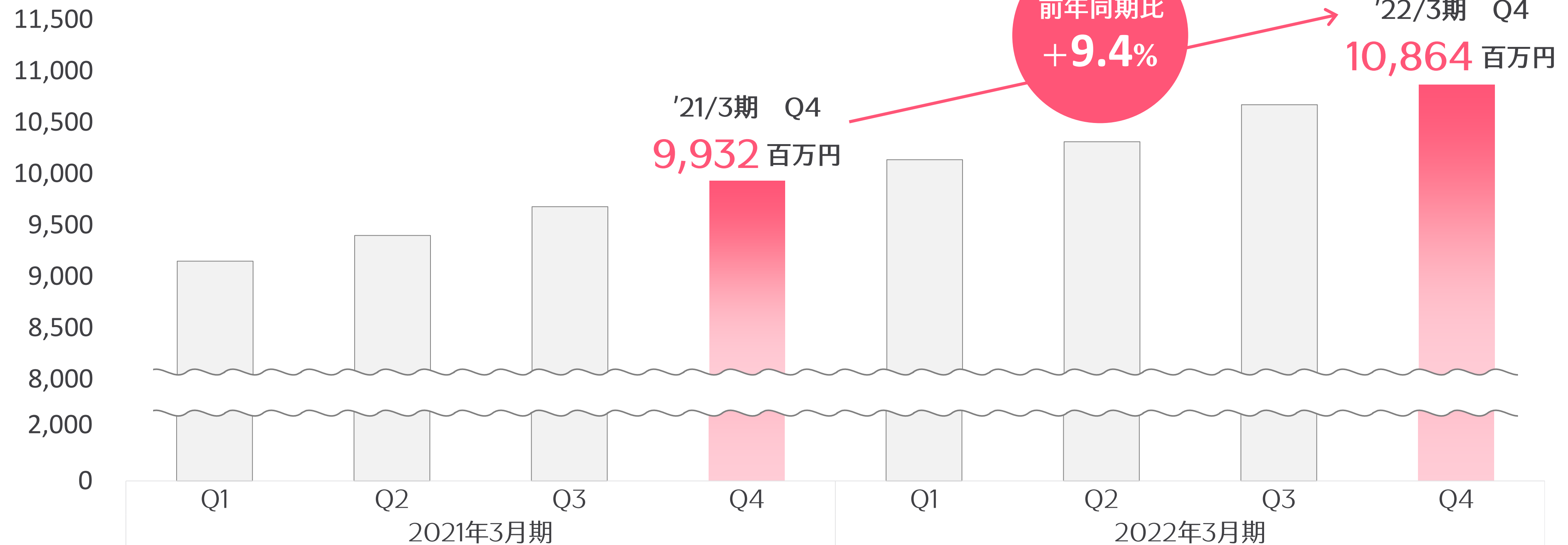
※政府情報システムのためのセキュリティ評価制度 (Information system Security Management and Assessment Program: 通称、ISMAP (イスマップ))。政府が求めるセキュリティ要求を満たしているクラウドサービスを予め評価・登録することにより、政府のクラウドサービス調達におけるセキュリティ水準の確保を図り、もってクラウドサービスの円滑な導入に資することを目的とした制度

ARR (四半期末)

ストック型収益を示すARRは前年同期比**9.4%**で堅調に推移
伸び行く市場に対し、今後はカスタマーサクセスの強化等により成長の加速を図る

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月期の業績予想（連結）

増収増益、過去最高益となる見通し

● 売上高

- ・クラウドサービスが順調に伸長
- ・ガバメントクラウド市場への参入、スタートアップへの伴走型支援や、各種営業施策の実施による拡販でさらなる成長を目指す

● 利益

- ・収益性の高いクラウドサービスの売上比率向上
- ・注力領域への投資集中と既存リソースの効率化、最適化の進展

（金額：百万円）

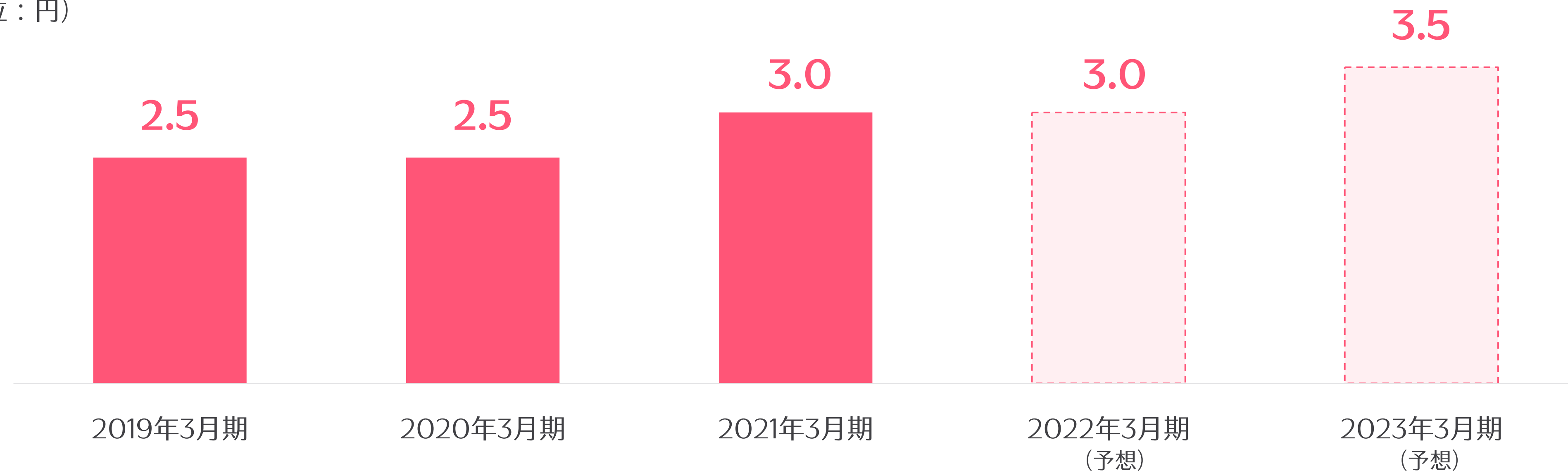
| 科目 | '22/3期 実績 金額 | '23/3期 通期（予想） | | |
|---------------------|-----------------|---------------|-----|--------|
| | | 金額 | 増減額 | 増減率（%） |
| 売上高 | 20,019 | 20,350 | 330 | 1.7 |
| 営業利益 | 763 | 1,390 | 626 | 82.1 |
| 経常利益 | 649 | 1,230 | 580 | 89.4 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 275 | 800 | 524 | 190.4 |

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
- **2022年3月期の配当予想**
1株当たり 3円00銭を維持
- **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

1株当たり年間配当金推移

(単位：円)



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

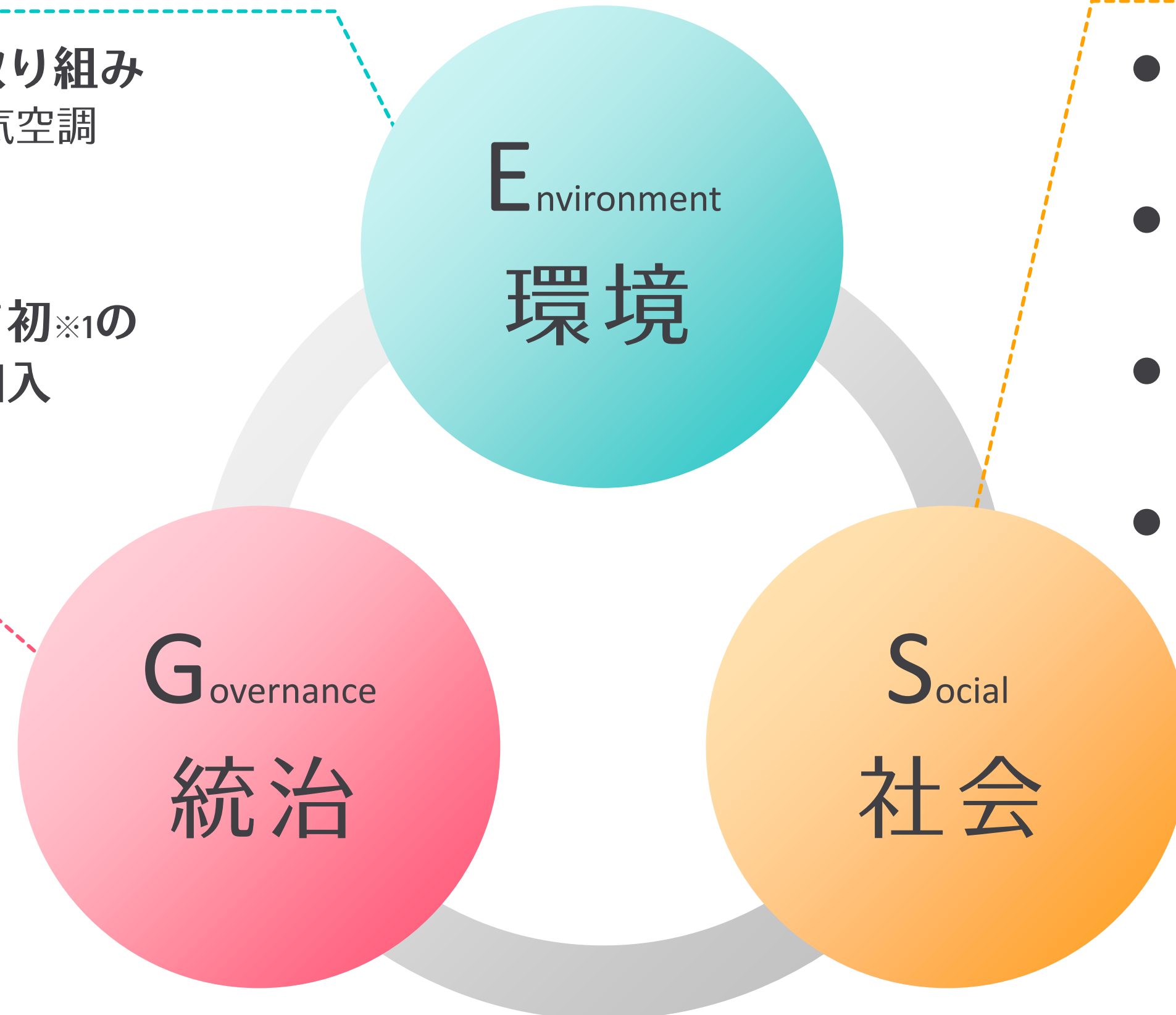


- 社外役員、独立役員を選任・多様化によるコーポレート・ガバナンスの強化
- 情報セキュリティの維持・向上

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）
- 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.40～47参照

決算概況

連結損益計算書（前期比）

- ① クラウド集中を図るなかで、物理基盤サービスの契約満了及び収益認識基準の適用により前期比で減少となるものの、クラウドサービスは順調な伸びを継続中
- ② 収益認識基準適用等による販売用機材原価の減少、政府衛星データ案件原価の減少、データセンター最適化等による賃借料の減少等
- ③ 新たな働き方にあわせた本社移転・支社縮小による地代家賃の減少、業務委託費用の減少（品質向上のためのカスタマーサポート業務内製化）等
- ④ 本社移転による特別損失等の発生

（金額：百万円）

| 科目名 | '21/3期 | | '22/3期 | | 前期比 | |
|---------------------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|
| | 金額 | 構成比 (%) | 金額 | 構成比 (%) | 増減額 | 増減率 (%) |
| 売上高 | 22,168 | 100.0 | 20,019 | 100.0 | ▲2,148 | ▲9.7 |
| 売上原価 | 16,478 | 74.3 | 15,311 | 76.5 | ▲1,167 | ▲7.1 |
| 売上総利益 | 5,689 | 25.7 | 4,708 | 23.5 | ▲981 | ▲17.3 |
| 販管費 | 4,317 | 19.5 | 3,944 | 19.7 | ▲372 | ▲8.6 |
| 営業利益 | 1,372 | 6.2 | 763 | 3.8 | ▲609 | ▲44.4 |
| 経常利益 | 1,099 | 5.0 | 649 | 3.2 | ▲450 | ▲40.9 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 758 | 3.4 | 275 | 1.4 | ▲482 | ▲63.7 |

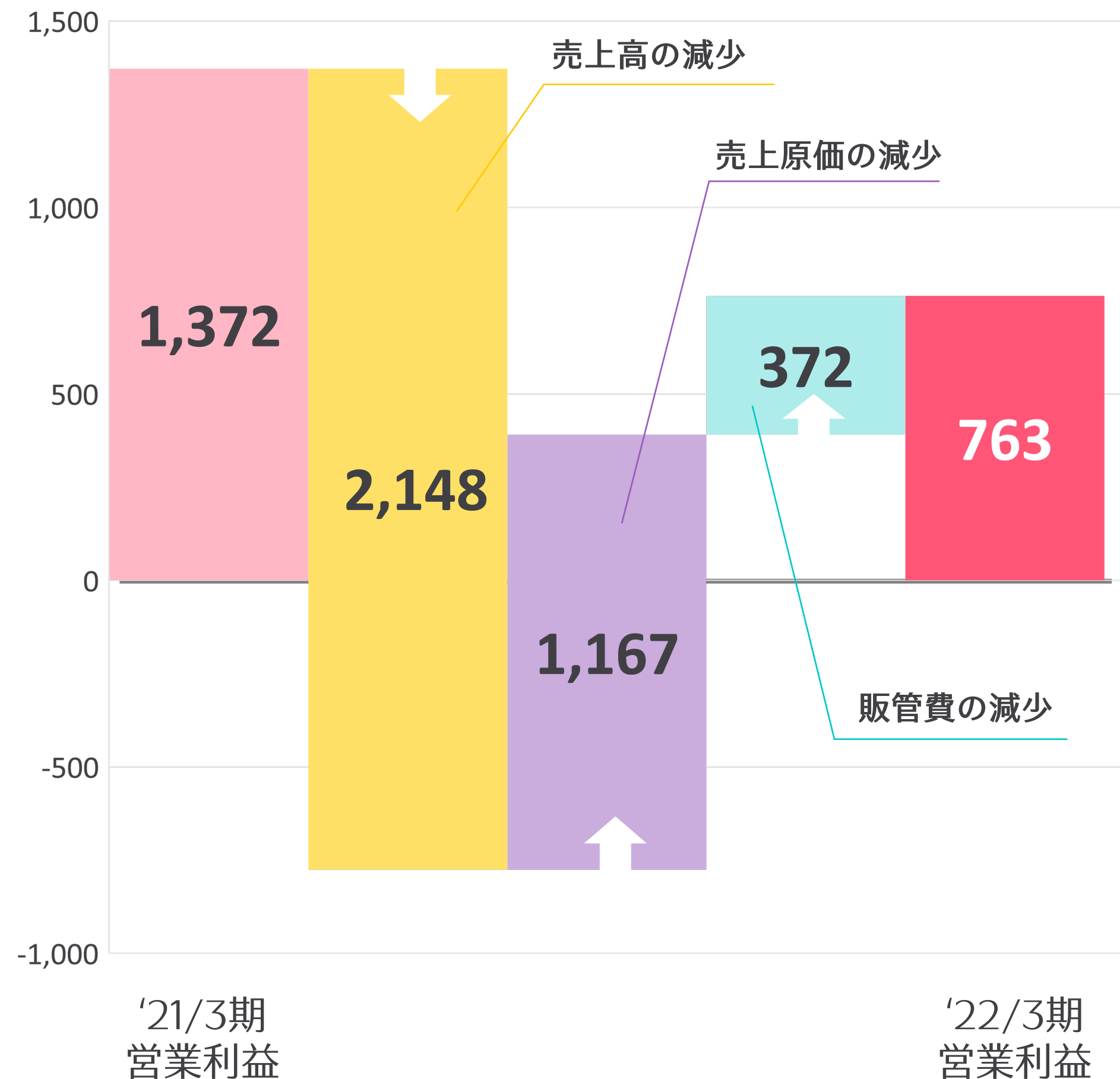
（※）収益認識基準の適用により、当連結会計年度の売上高は769,889千円減少し、売上原価は800,123千円減少し、営業利益、経常利益及び税金等調整前当期純利益はそれぞれ30,233千円増加しております。

連結損益計算書（前期比）

(単位：百万円)

営業利益の変動要因 (前期比)

(単位：百万円)



| 主要要因 | 金額 |
|--|---------------|
| 売上高の減少 | ▲2,148 |
| 売上原価の減少 | ▲1,167 |
| 収益認識基準の適用に伴う物販純額化による販売商品原価の減少 | ▲800 |
| 政府衛星データ案件原価の減少 | ▲541 |
| データセンター最適化等による賃借料の減少 | ▲296 |
| 修繕費の減少（保守費用の最適化） | ▲142 |
| グループ会社におけるその他サービス原価等の増加 | 276 |
| カスタマーサポート部門への配置転換等に伴う労務費の増加（販管費→原価） | 172 |
| データセンター最適化等による一時的な減価償却費の増加 | 122 |
| その他売上原価の増加 | 42 |
| 販管費の減少 | ▲372 |
| リモートワークを前提とした新たな働き方に合わせた本社移転・東京支社縮小による地代家賃等の減少 | ▲154 |
| カスタマーサポート業務の内製化による業務委託費用の減少 | ▲100 |
| 広告宣伝費の減少 | ▲79 |
| カスタマーサポート部門への配置転換等に伴う人件費の減少（販管費→原価） | ▲76 |
| その他販管費の増加 | 37 |

連結貸借対照表

- ① 借入返済額の減少による現金及び預金の増加
- 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
(データセンター最適化による一時的な影響を含む)
- ③ 関係会社等やスタートアップへの出資の増加
- ④ 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、短期借入金の増加
- ⑤ 返済により長期リース債務が減少

(単位：百万円)

| 科目名 | 前期末 (‘21/3期) | 当期末 (‘22/3期) | 増減額 | 科目名 | 前期末 (‘21/3期) | 当期末 (‘22/3期) | 増減額 |
|-----------|-----------------|-----------------|--------|-------------|-----------------|-----------------|----------|
| 流動資産 | 7,755 | 9,776 | 2,020 | ① 流動負債 | 10,038 | 11,309 | 1,270 ④ |
| 固定資産 | 20,220 | 18,620 | ▲1,599 | 固定負債 | 9,823 | 8,637 | ▲1,185 ⑤ |
| (有形固定資産) | 17,428 | 15,725 | ▲1,703 | ② 負債合計 | 19,861 | 19,946 | 84 |
| (無形固定資産) | 468 | 426 | ▲41 | 純資産 | 8,113 | 8,449 | 336 |
| (投資その他資産) | 2,323 | 2,468 | 145 | ③ (うち、株主資本) | 8,003 | 8,313 | 310 |
| 資産合計 | 27,975 | 28,396 | 420 | 負債純資産合計 | 27,975 | 28,396 | 420 |

連結キャッシュ・フロー計算書（四半期）

- ① Q3に賞与支給、Q4に大口案件（グループ会社）売上の入金に加え、前受金が増加
- ② 設備資金の長期借入金が増加

（単位：百万円）

| 項目 | '21/3期 | | | | '22/3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 | Q4会計 | | |
| 営業CF | 31 | 1,044 | 1,559 | 1,474 | 539 | 902 | 449 | 2,066 | 1,617 | ① |
| 投資CF | ▲39 | ▲1,051 | ▲158 | ▲109 | ▲118 | ▲205 | ▲684 | ▲665 | 19 | |
| FCF | ▲7 | ▲7 | 1,400 | 1,365 | 421 | 696 | ▲235 | 1,400 | 1,636 | |
| 財務CF | ▲592 | 189 | ▲1,790 | ▲955 | ▲451 | ▲602 | ▲541 | 589 | 1,131 | ② |
| 現金等の 増加額 | ▲600 | 182 | ▲390 | 410 | ▲30 | 94 | ▲777 | 1,990 | 2,768 | |
| 現金等の 残高 | 3,971 | 4,154 | 3,764 | 4,174 | 4,144 | 4,239 | 3,462 | 5,452 | | |

※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 クラウドサービスやグループ会社の売上が増加
- ② データセンター最適化による一時的な減価償却費が発生するも、売上好調により増加
- ③ Q4に株主優待費用が発生するも、営業利益は増加

（金額：百万円）

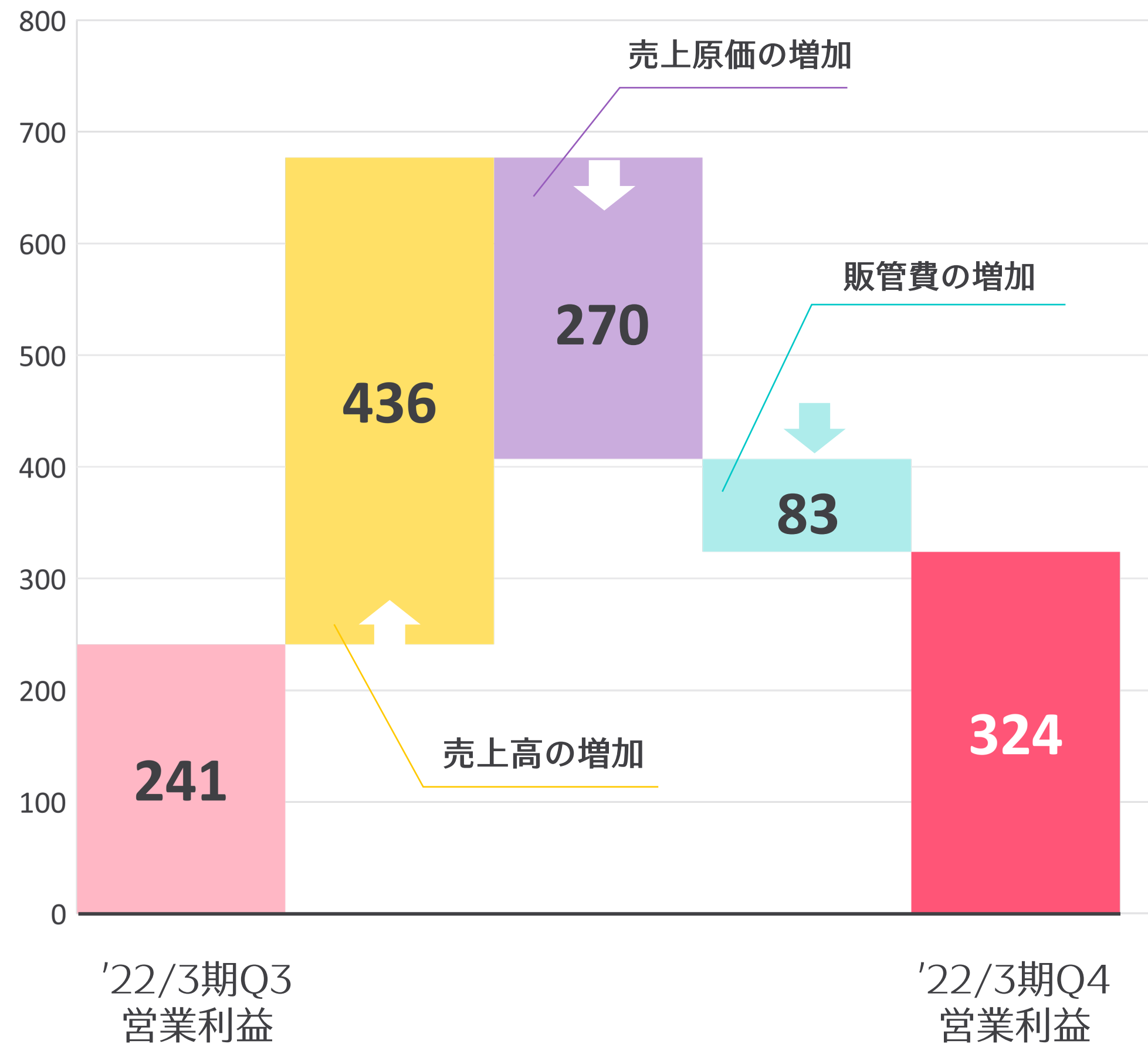
| 科目名 | '21/3期 | | | | '22/3期 | | | | 前四半期比 | | |
|----------------------------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|---------|---|
| | Q1会計 | Q2会計 | Q3会計 | Q4会計 | Q1会計 | Q2会計 | Q3会計 | Q4会計 | 増減額 | 増減率 (%) | |
| 売上高 | 5,270 | 5,425 | 5,308 | 6,164 | 4,819 | 4,842 | 4,960 | 5,396 | 436 | 8.8 | ① |
| 売上総利益 | 1,399 | 1,403 | 1,388 | 1,498 | 1,062 | 1,083 | 1,197 | 1,364 | 166 | 13.9 | ② |
| 構成比(%) | 26.6 | 25.9 | 26.2 | 24.3 | 22.0 | 22.4 | 24.1 | 25.3 | | | |
| 営業利益 | 269 | 331 | 304 | 466 | 111 | 86 | 241 | 324 | 83 | 34.4 | ③ |
| 構成比(%) | 5.1 | 6.1 | 5.7 | 7.6 | 2.3 | 1.8 | 4.9 | 6.0 | | | |
| 経常利益 | 216 | 299 | 253 | 330 | 67 | 61 | 223 | 296 | 72 | 32.5 | |
| 構成比(%) | 4.1 | 5.5 | 4.8 | 5.4 | 1.4 | 1.3 | 4.5 | 5.5 | | | |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 (純損失) | 161 | 165 | 192 | 239 | 50 | ▲119 | 146 | 197 | 51 | 34.8 | |
| 構成比(%) | 3.1 | 3.1 | 3.6 | 3.9 | 1.0 | ▲2.5 | 3.0 | 3.7 | | | |
| EBITDA | 1,001 | 1,136 | 1,093 | 1,234 | 895 | 897 | 1,047 | 1,233 | | | |

※ 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 | 436 |
| 売上原価の増加 | 270 |
| データセンター最適化による一時的な減価償却費の増加 | 122 |
| グループ会社を含むその他サービス原価等の増加 | 57 |
| 簿価切下額の増加 | 48 |
| ドメイン調達コストの増加 | 20 |
| その他売上原価の増加 | 23 |
| 販管費の増加 | 83 |
| Q4に株主優待費用の発生 | 19 |
| 新規サービス開発用機器の購入 | 17 |
| その他販管費の増加 | 47 |

連結サービスカテゴリー別売上高（前四半期比）

- ① VPS・クラウドサービスの売上が堅調に推移
- ② ハウジング、専用サーバサービスで想定内の売上減少
- ③ 年度末にかけてグループ会社売上が好調

（金額：百万円）

| サービスカテゴリー | '21/3期 | | | | '22/3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 | Q4会計 | 増減額 | 増減率 (%) |
| クラウドサービス | 2,398 | 2,461 | 2,535 | 2,599 | 2,652 | 2,707 | 2,773 | 2,830 | 57 | 2.1 |
| 構成比(%) | 45.5 | 45.4 | 47.8 | 42.2 | 55.0 | 55.9 | 55.9 | 52.5 | | |
| クラウドインフラストラクチャー | 1,533 | 1,578 | 1,632 | 1,683 | 1,735 | 1,777 | 1,845 | 1,881 | 35 | 1.9 |
| クラウドアプリケーション | 865 | 882 | 903 | 915 | 917 | 930 | 927 | 949 | 22 | 2.4 |
| 物理基盤サービス | 1,642 | 1,615 | 1,545 | 1,394 | 1,162 | 1,135 | 1,108 | 1,089 | ▲18 | ▲1.7 |
| 構成比(%) | 31.2 | 29.8 | 29.1 | 22.6 | 24.1 | 23.5 | 22.4 | 20.2 | | |
| その他 | 1,228 | 1,348 | 1,227 | 2,170 | 1,004 | 999 | 1,078 | 1,475 | 397 | 36.9 |
| 構成比(%) | 23.3 | 24.8 | 23.1 | 35.2 | 20.9 | 20.6 | 21.7 | 27.3 | | |

※今後の事業構成の変化などを踏まえ、2022年3月期よりサービス区分を「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つに変更しました。

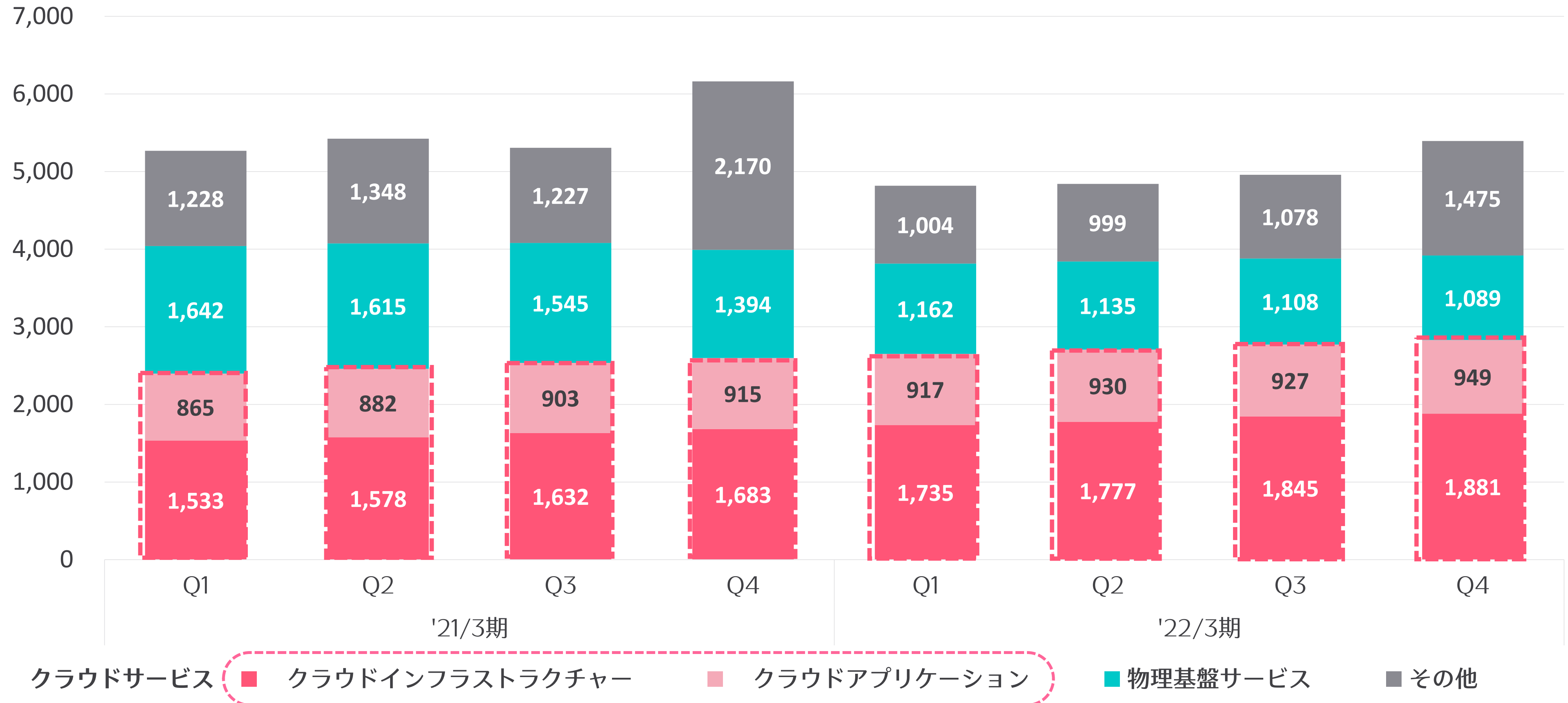
- ・クラウドインフラストラクチャー：主にVPS・クラウドサービス
- ・クラウドアプリケーション：主にレンタルサーバサービス、アプリケーションサービス
- ・物理基盤サービス：ハウジング、専用サーバサービス

なお、サービスカテゴリー区分の内容を精査し、2021年4月27日に発表した前期の区分別内訳金額を変更しております。

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



2022年3月期の振り返り

データセンター・人材のクラウド最適化に向けた取り組みが進捗 クラウド集中体制への転換が着実に進行

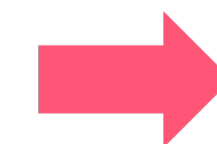
2021年3月期期末 決算説明資料にて公表した経営方針の転換

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

2022年3月期の振り返り

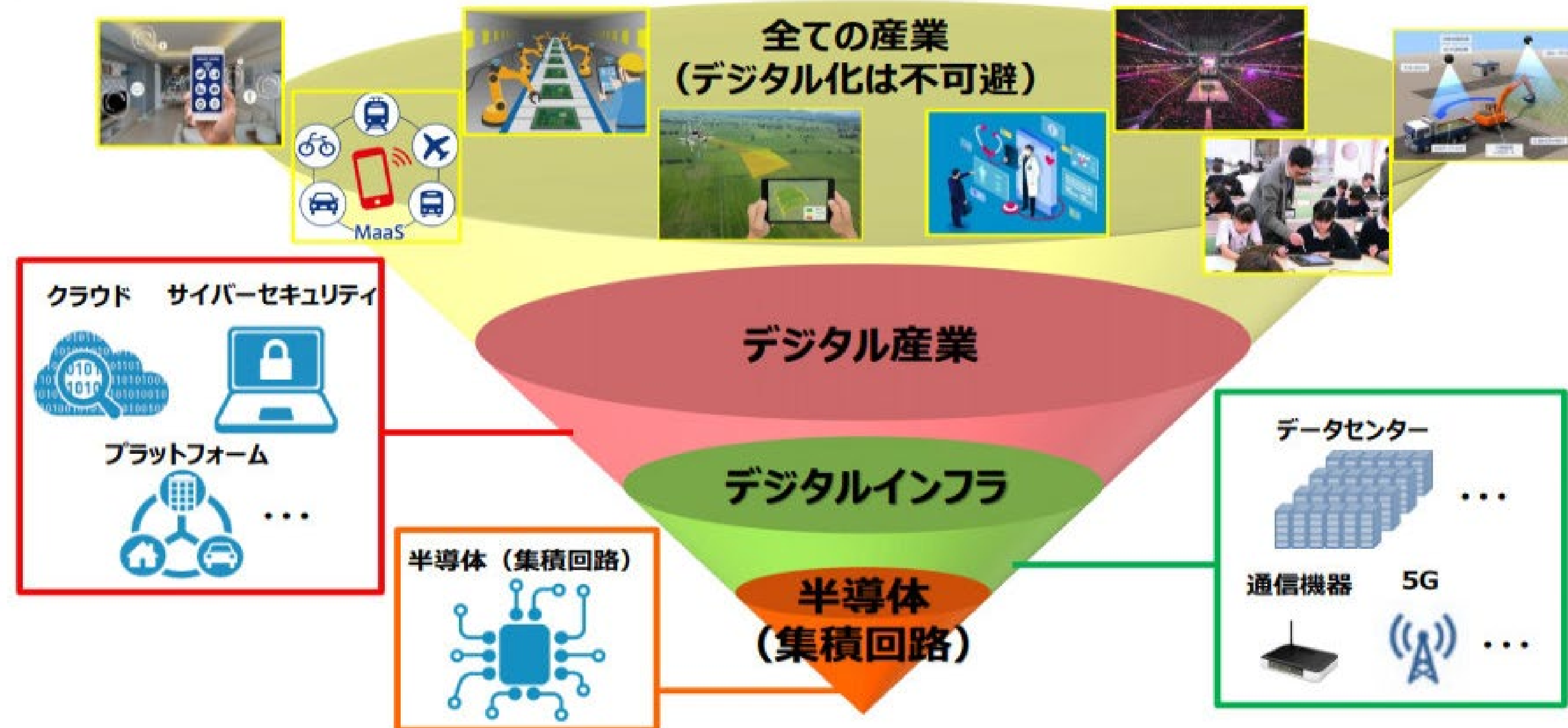
| 基本方針 | アクション |
|--|---|
| <p data-bbox="269 540 886 630">注力領域の絞り込み</p> <p data-bbox="269 664 886 727">クラウドビジネスへ集中</p> | <ul data-bbox="992 559 3052 727" style="list-style-type: none">● 月額課金売上の継続的な成長に向け、他社との協業による機能の拡充や2023年3月期以降の成長に向けた各種営業施策を実施 |
| <p data-bbox="269 887 886 977">ポジショニングの見直し</p> <p data-bbox="269 1011 886 1074">メガクラウドとのすみわけ</p> | <ul data-bbox="992 887 2752 1074" style="list-style-type: none">● ガバメントクラウド市場への参入に向けてISMARP認証を取得● 自治体と連携しDX化や脱炭素の取り組みを推進 |
| <p data-bbox="269 1315 886 1405">経営資源の再配分</p> <p data-bbox="269 1438 886 1502">経営資源をクラウドへ集中</p> | <ul data-bbox="992 1240 2845 1577" style="list-style-type: none">● データセンターのクラウドへの最適化は順調に進捗 (東京・大阪拠点のデータセンターの拠点集約を実施)● 新たなSaaS、PaaSサービスの早期開発に特化した新組織を設立● エンジニアによる顧客サポート体制を強化 |

当社グループの目指す姿

当社グループを取り巻く事業環境の変化（DX時代の到来）

あらゆる企業がIT企業になる！

デジタルトランスフォーメーション※時代の到来



出典：経済産業省「半導体・デジタル産業戦略」

https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/joho/conference/semicon_digital/20210603008-3.pdf

※IDCによる定義では、DXとは企業が外部エコシステム（顧客、市場）の破壊的な変化に対応しつつ、内部エコシステム（組織、文化、従業員）の変革を牽引しながら、第3のプラットフォーム（クラウド、モビリティ、ビッグデータ／アナリティクス、ソーシャル技術）を利用して、新しい製品やサービス、新しいビジネスモデルを通して、ネットとリアルの両面での顧客エクスペリエンスの変革を図ることで価値を創出し、競争上の優位性を確立すること

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



クラウドはデジタル時代における産業のコメとなる

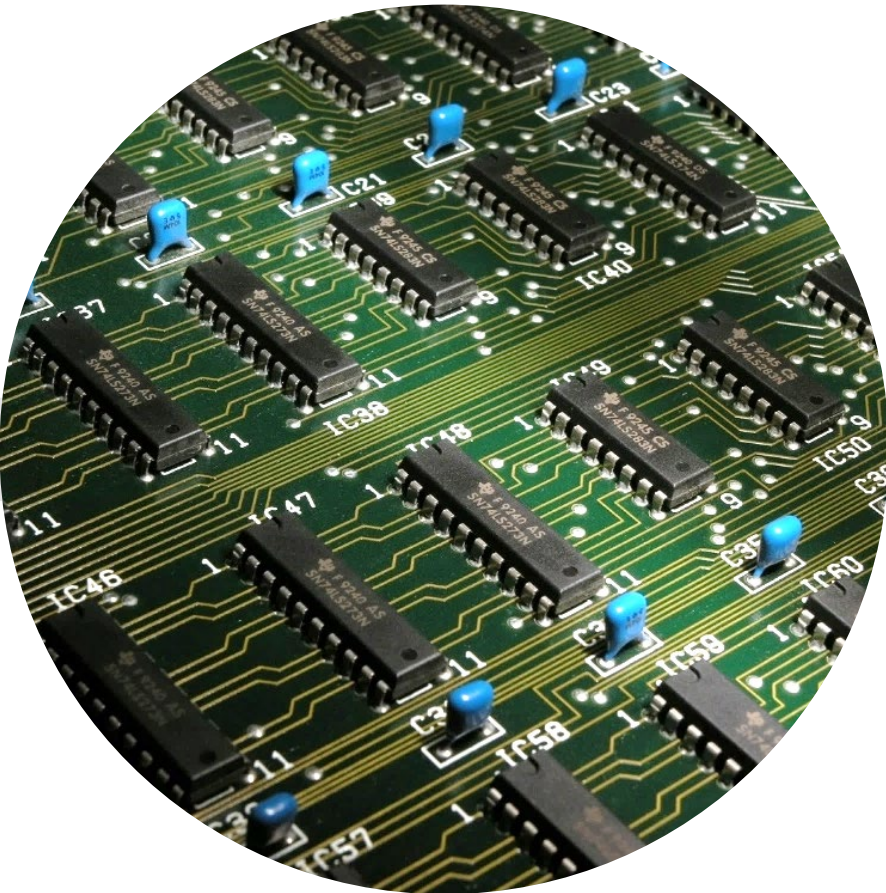
1970～80年代

鉄鋼



1980～90年代

半導体



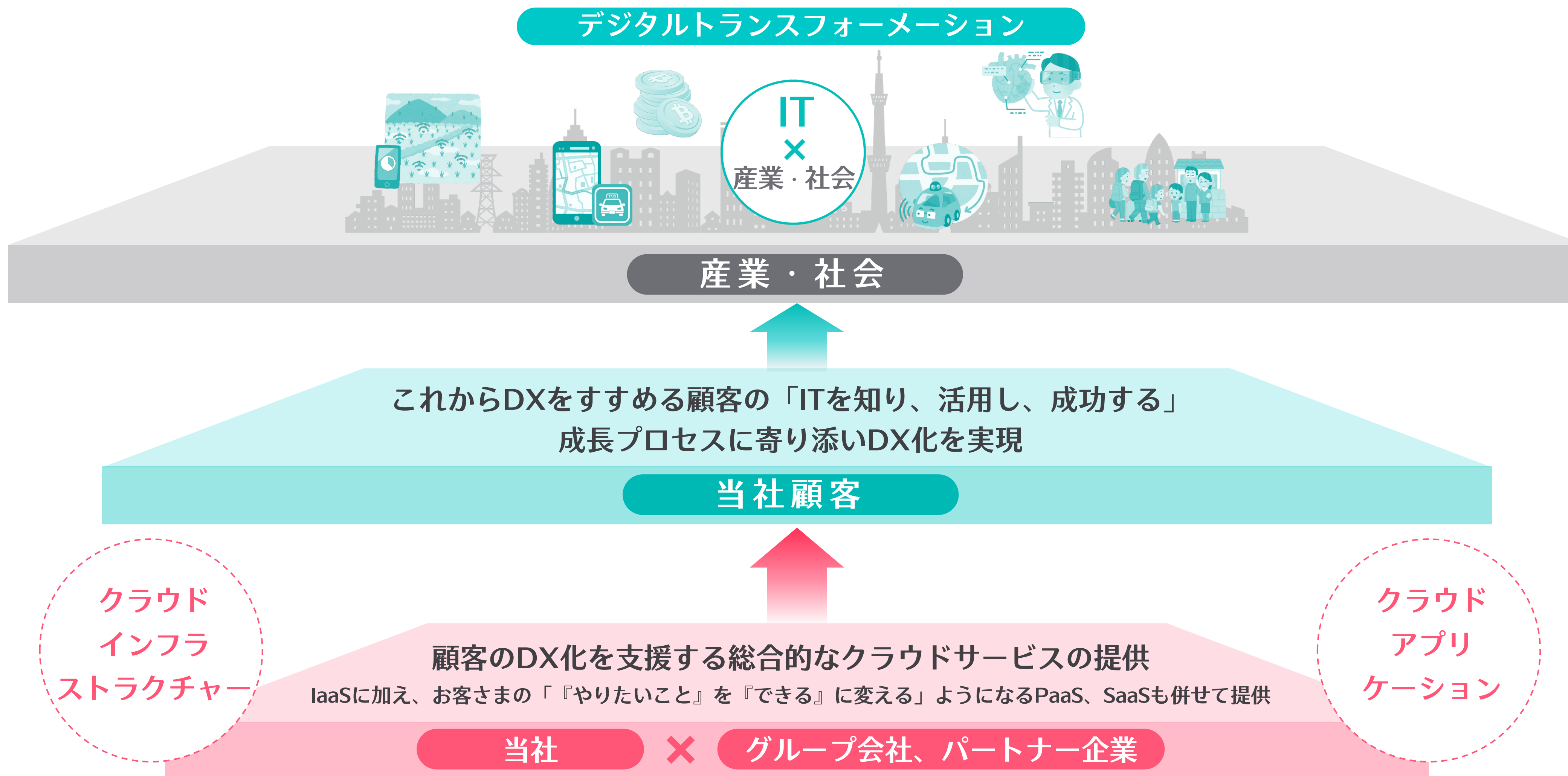
これから

インターネット
クラウドリソース



産業の「コメ」＝日本の産業の中核

すべての人が「サクセス」する“DX”プラットフォームへ



2023年3月期に向けて

クラウドビジネスの強化

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

既存サービスの継続改善による価値向上

VPS・クラウド、レンタルサーバサービスは、顧客理解に基づく機能改善を継続し、安定した利益創出を図る

新たな成長領域の基盤づくり

他社との協業による各施策を展開し、中長期でさらなる市場機会の創出を図る

- ・パートナー・アライアンス施策
- ・ガバメントクラウド施策
- ・DX入門層・スタートアップ施策

注力領域への投資集中

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

人材の確保・育成を加速

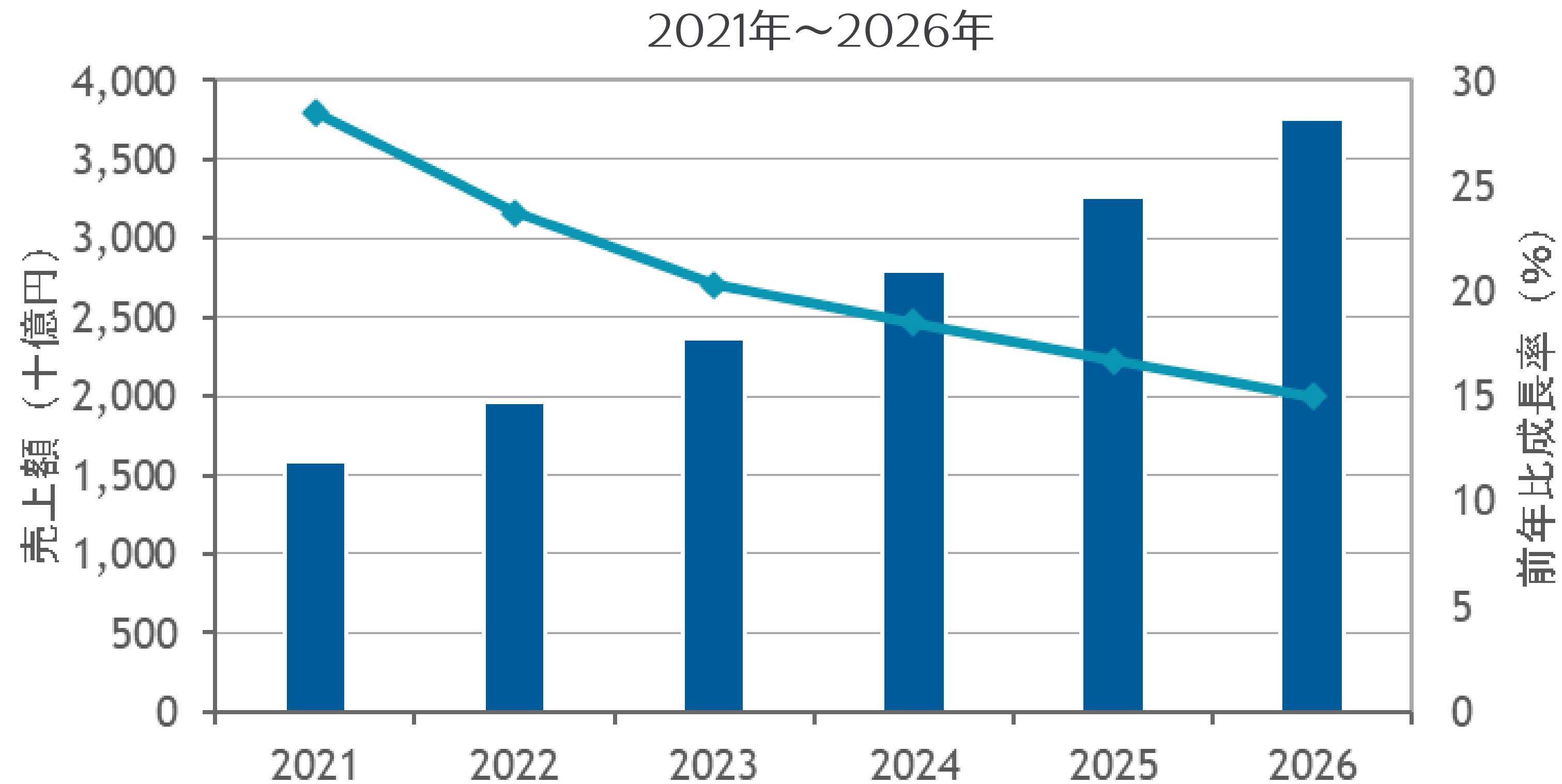
顧客理解によるカスタマーサクセスの実現や新たなサービス開発の加速に向けて、技術営業・エンジニアを主とした人材投資や新たな体制づくりを推進

マーケティング施策の強化

デジタルマーケティングや各種営業施策等への投資強化で、顧客基盤のさらなる拡大を図る

クラウド移行・DX化の加速により市場は**CAGR18.8%※**で成長

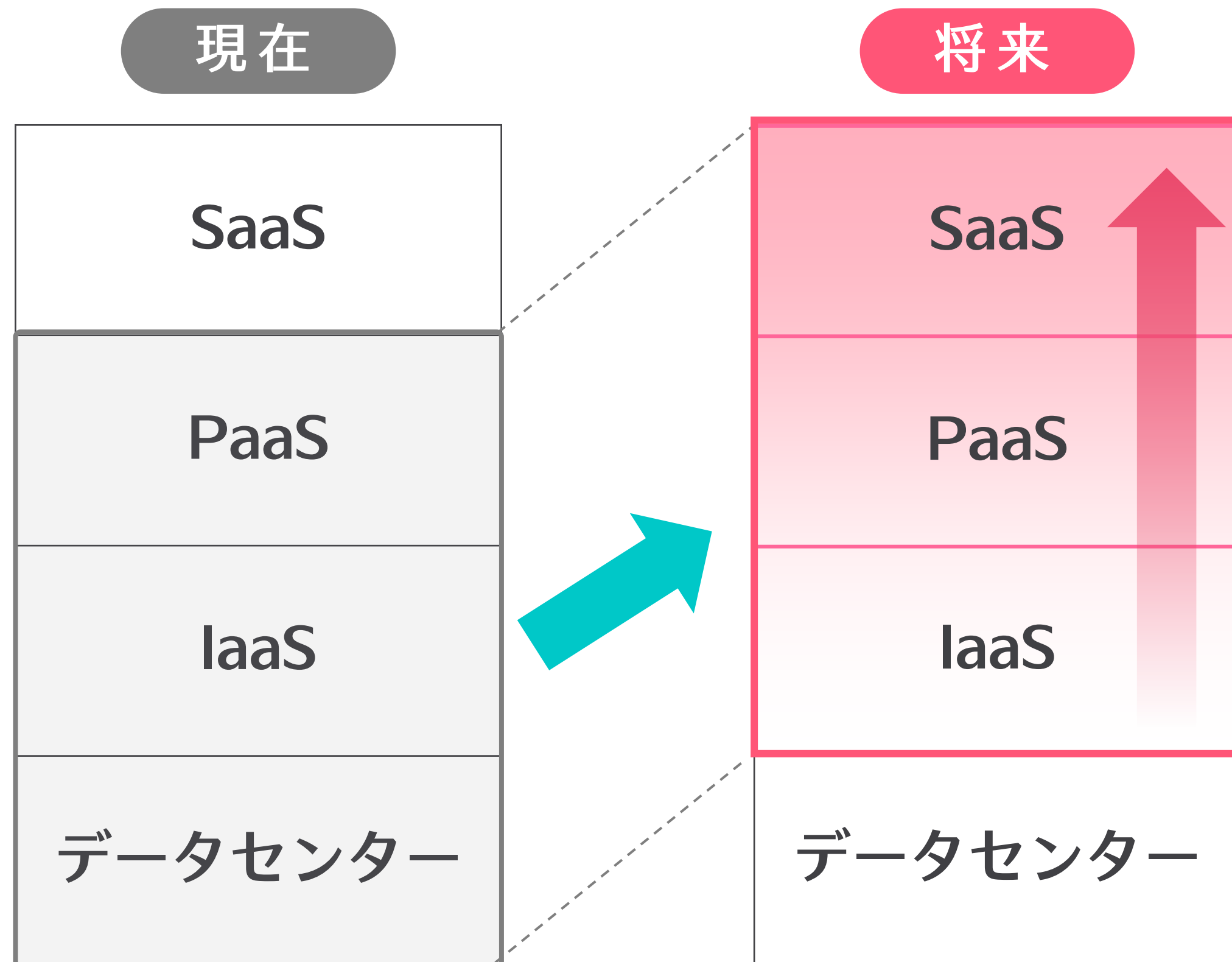
国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測



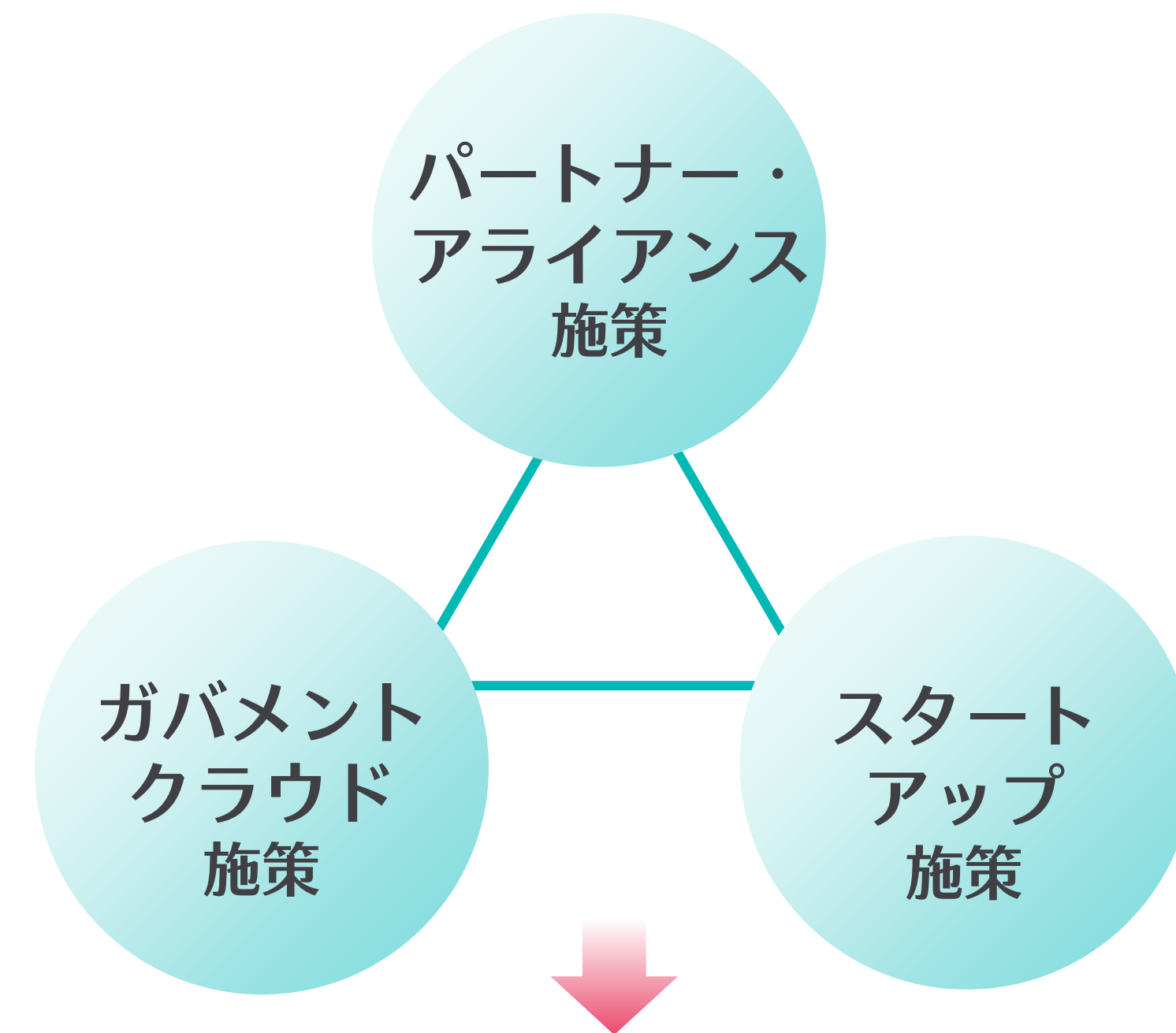
出典：IDC Japanプレスリリース「国内パブリッククラウドサービス市場予測を発表」（2022年3月31日）

※CAGR：Compound Annual Growth Rate）。2021年～2026年の年間平均成長率は18.8%で推移し、2026年の市場規模は2021年比約2.4倍の3兆7,586億円になると予測

DX化に向けたクラウド利用の様々なニーズに応え、
将来的にSaaS・PaaSへサービス提供範囲を拡大し、さらなる市場機会を創出



他社との協業による3つの重点施策



新たな市場機会の創出

VPS・クラウド、レンタルサーバサービスは 顧客理解に基づく機能改善やマーケティング強化で、安定した利益創出を図る

▼サポートサイトのリニューアルを実施（3月）

- ✔ 基本機能の強化を継続的に実施
- ✔ 既存顧客のリテンションとラック収容効率の向上に向けた、レンタルサーバのサーバ等機器の入れ替えを実施
- ✔ 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を強化



01 パートナー・アライアンス施策

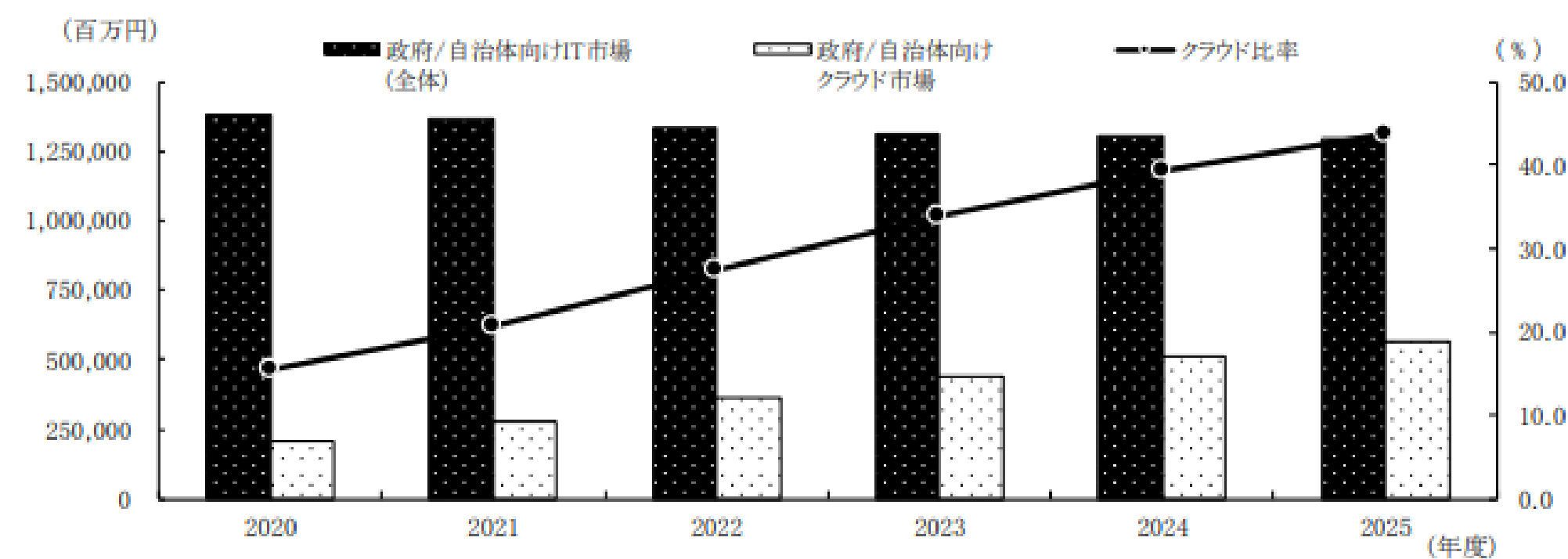
他社との協業による新たな提供価値の創造を推進

| | |
|--|---|
| <p>マーケットプレイスの 取り組みを継続</p> | <p>パートナーシップを結んだ企業が開発した商用ソフトウェアやミドルウェア製品を、当社のクラウド上で、PaaS、SaaS製品として提供</p> |
| <p>企業のSaaSサービス化支援</p> | <p>モノの販売からソフトウェアサービス提供への企業の転換ニーズに対応し、当社グループのインフラと技術力でSaaS化を支援</p> |
| <p>クラウドインテグレーター とのパートナーシップ による販路拡大</p> | <p>複数のクラウドをワンシステムで運用したいというニーズに対応し、マルチクラウドインテグレーターのパートナーを増やしていく</p> |

02 ガバメントクラウド施策

政府および自治体向けIT市場動向

政府・自治体向けのクラウド市場は、SaaS利用の増加等により2025年度には**5,666億円**まで拡大
クラウド比率は**43.8%**まで増加すると予想



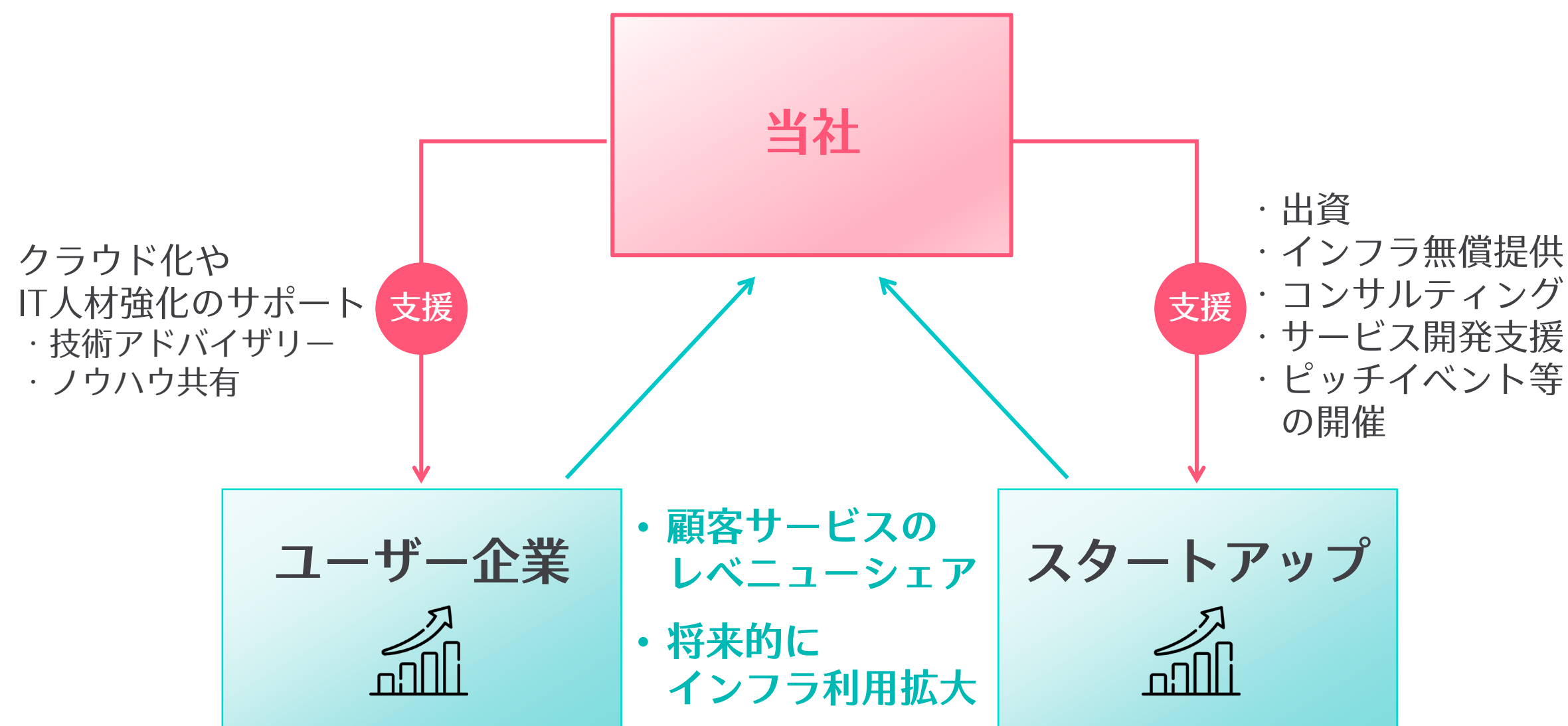
出典：富士キメラ総研「2022 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 [市場編]」
2021年度見込、2022年度以降予測

直近の取り組み・足元の状況

- ✓ 前期にガバメントクラウド市場への参入に向けて、「さくらのクラウド」のISMARP認証を取得 (2021年12月)
- ✓ 足元では政府系案件の引き合いが増加。将来的にはガバメントの導入実績をもとに、地方自治体を顧客とする大企業へアプローチ
- ✓ 中央省庁や地方自治体に特化した営業や支援を手掛ける組織を社内に新設 (4月)

03 DX入門層・スタートアップ施策

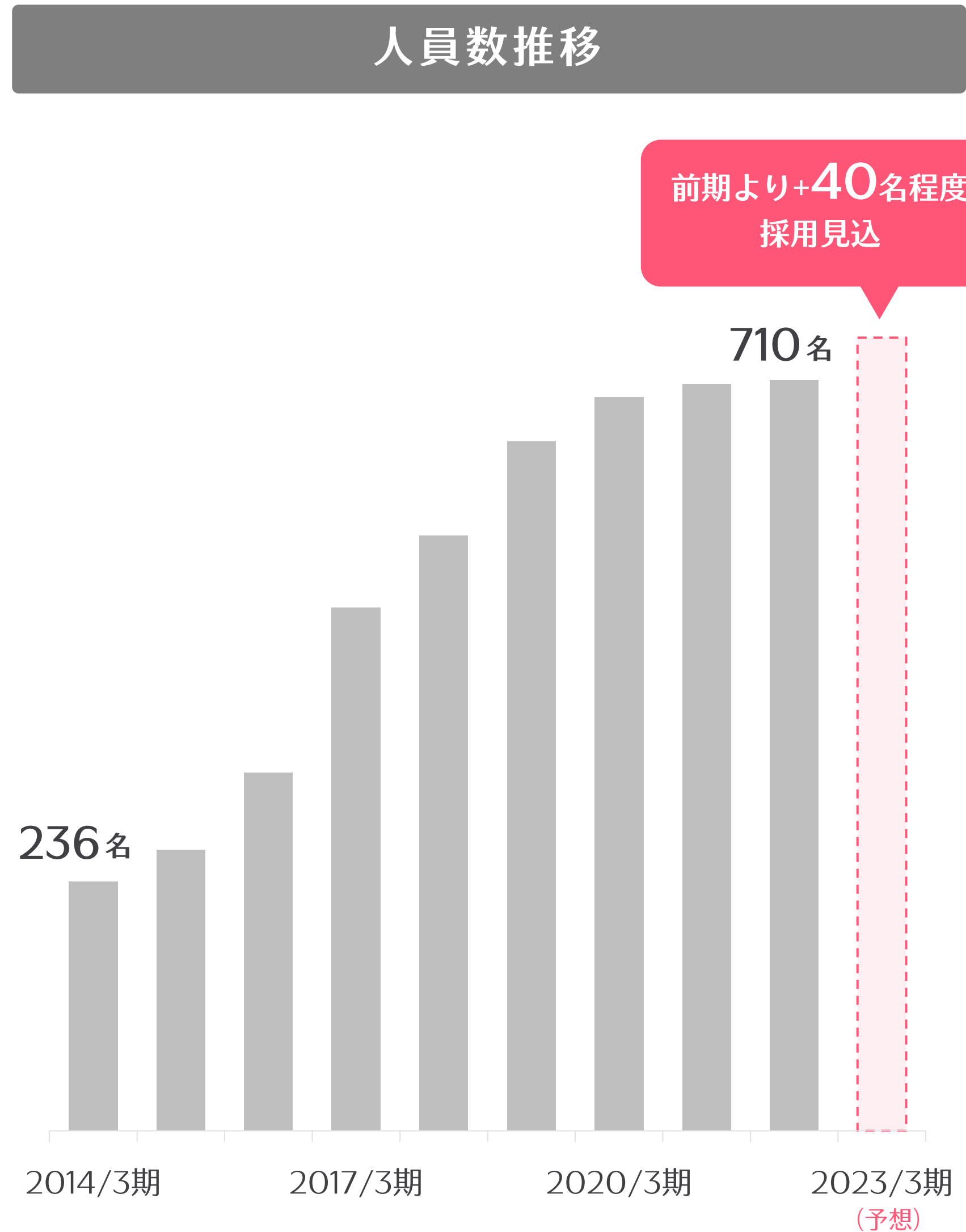
- スタートアップへの出資・開発支援
- 当社エンジニアによるDX入門層への伴走型支援



直近の取り組み・足元の状況

- ✓ エンジニアによる顧客のDX支援の直近事例として、保育園向け給食支援サービスを提供する株式会社 sketchbookとアドバイザー契約を締結。サービス開発とエンジニアリング組織の構築支援を実施
- ✓ クラウド型採用支援ツール「採用係長」を運営する株式会社ネットオンへ出資
- ✓ 当社が合同運営する官民共働型スタートアップ支援施設※で大型ピッチイベントを開催（4月）

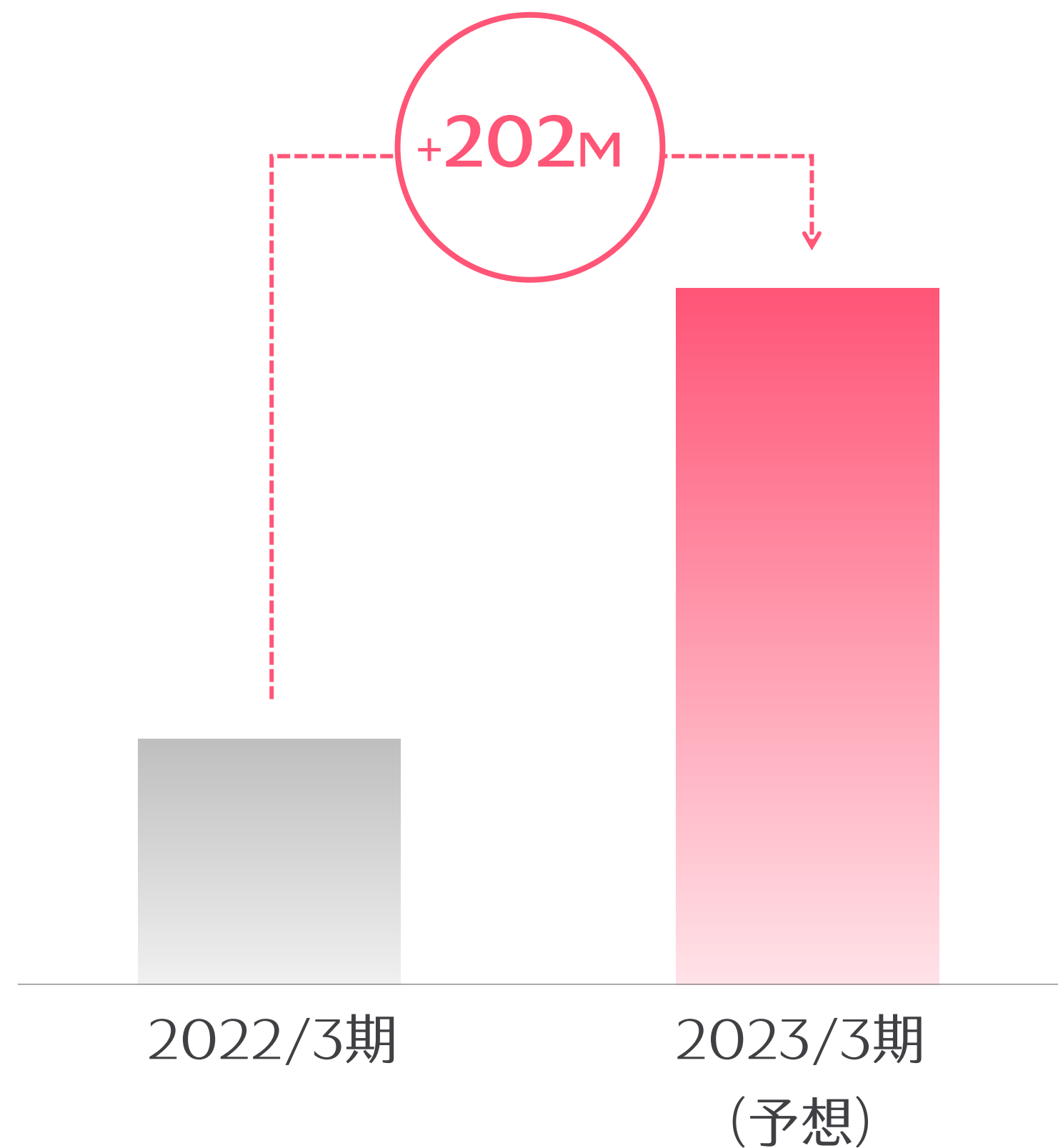
※福岡市、福岡地所株式会社、GMOペパボ株式会社と合同で運営する官民共働型スタートアップ支援施設「Fukuoka Growth Next（フクオカグロースネクスト）」。福岡市の雇用創出や地域経済の発展に貢献するとともに、将来的なユニコーン企業創出を目標として、スタートアップ企業や中小企業の第二創業へ継続的な支援を行う



中長期的な競争力の維持・向上のための人材確保と活用に注力

- ✓ 新サービス・新事業の開発加速に向けたエンジニアの増強
- ✓ 技術営業を含めた、新規顧客獲得・既存顧客のバリューアップのための人材確保
- ✓ 顧客分析から導入提案・サポートまで、当グループの技術力で、顧客の課題解決～成功に導くため、特化した組織を準備中

広告宣伝費の増加

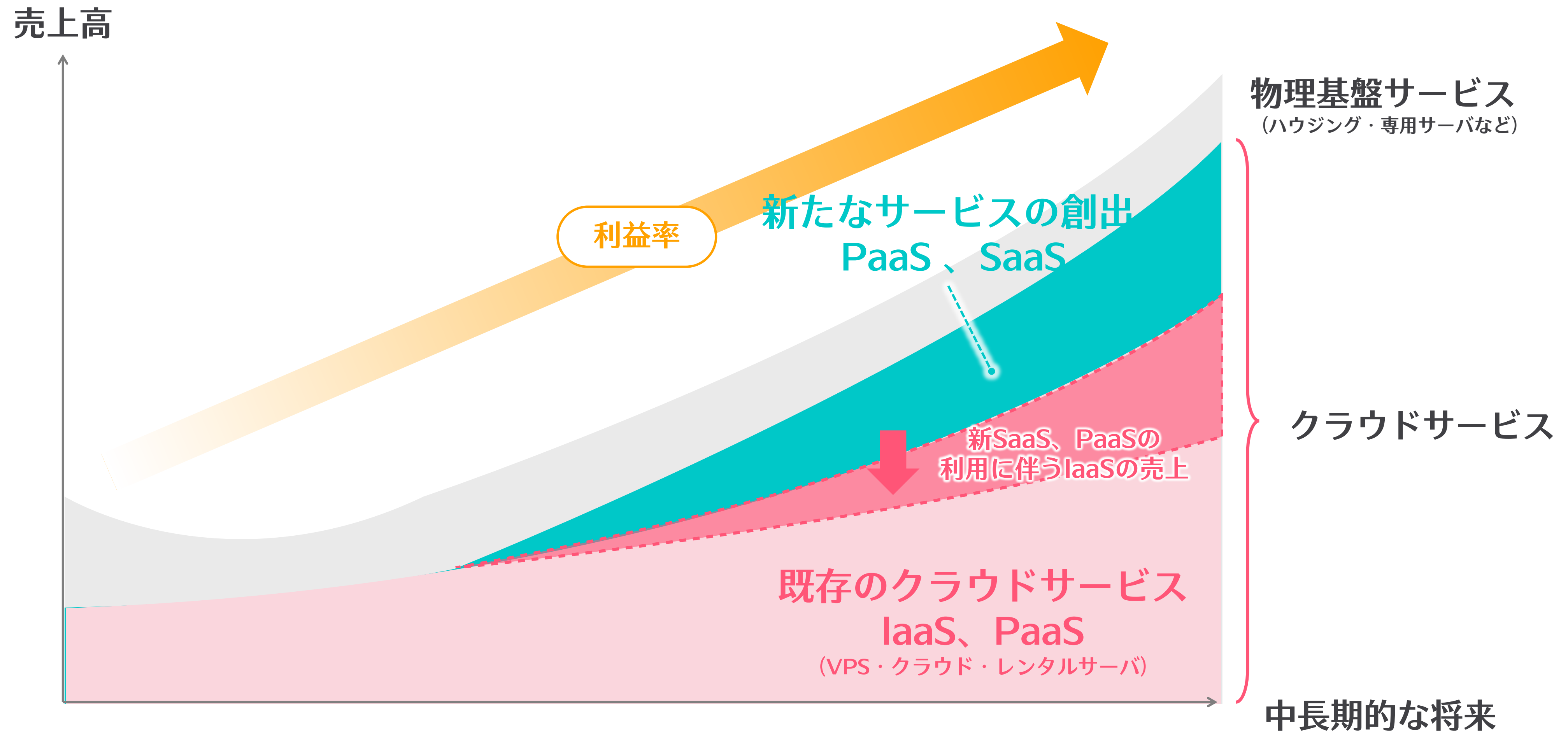


顧客基盤のさらなる拡大を図るべく
マーケティング施策を強化

- ✓ 販売促進に向けた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
- ✓ クラウドインテグレーター等とのパートナーシップによる販促・マーケティング
- ✓ スタートアップからの認知向上等を目的としたイベントの開催・協賛

将来の成長イメージ

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



2023年3月期 業績予想

2023年3月期の業績予想（連結）

● 増収増益、過去最高益となる見通し

売上：クラウドサービスの成長が物理基盤サービスの売上減少を上回り、増収を見込む

利益：収益性の高いクラウドサービスの売上比率向上、前期から取り組んできたコストの最適化により、収益率が大幅に向上。過去最高益を見込む

（金額：百万円）

| 科目 | '22/3期 実績 金額 | '23/3期 Q2累計（予想） | | '23/3期 通期（予想） | |
|---------------------|-----------------|-----------------|--------|---------------|--------|
| | | 金額 | 増減率（%） | 金額 | 増減率（%） |
| 売上高 | 20,019 | 9,400 | ▲2.7 | 20,350 | 1.7 |
| 営業利益 | 763 | 250 | 26.4 | 1,390 | 82.1 |
| 経常利益 | 649 | 180 | 39.5 | 1,230 | 89.4 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 275 | 130 | — | 800 | 190.4 |

2023年3月期の業績予想（連結）：サービスカテゴリー別売上高の内訳

サービスカテゴリー別売上高内訳

(金額：百万円)

| サービスカテゴリー | '22/3期実績 金額 | '23/3期 予想 金額 | 増減 | | 備考 |
|-----------------|----------------|-----------------|------|---------|--|
| | | | 金額 | 増減率 (%) | |
| クラウドサービス | 10,963 | 11,920 | 956 | 8.7 | 売上高に占めるクラウドサービス割合が54.8%⇒58.6%に増加予想 |
| クラウドインフラストラクチャー | 7,239 | 8,020 | 780 | 10.8 | 主にVPS・クラウドサービス |
| クラウドアプリケーション | 3,724 | 3,900 | 175 | 4.7 | レンタルサーバサービス、 自社・協業サービス |
| 物理基盤サービス | 4,497 | 3,560 | ▲937 | ▲20.8 | ハウジングサービス、専用サーバサービス、 大口案件の期間満了や解約等による減少 |
| その他サービス | 4,557 | 4,870 | 312 | 6.8 | 政府衛星データ関連の受託案件等 |
| 合計 | 20,019 | 20,350 | 330 | 1.7 | |

2023年3月期の業績予想（連結）：前年度からの変動要因

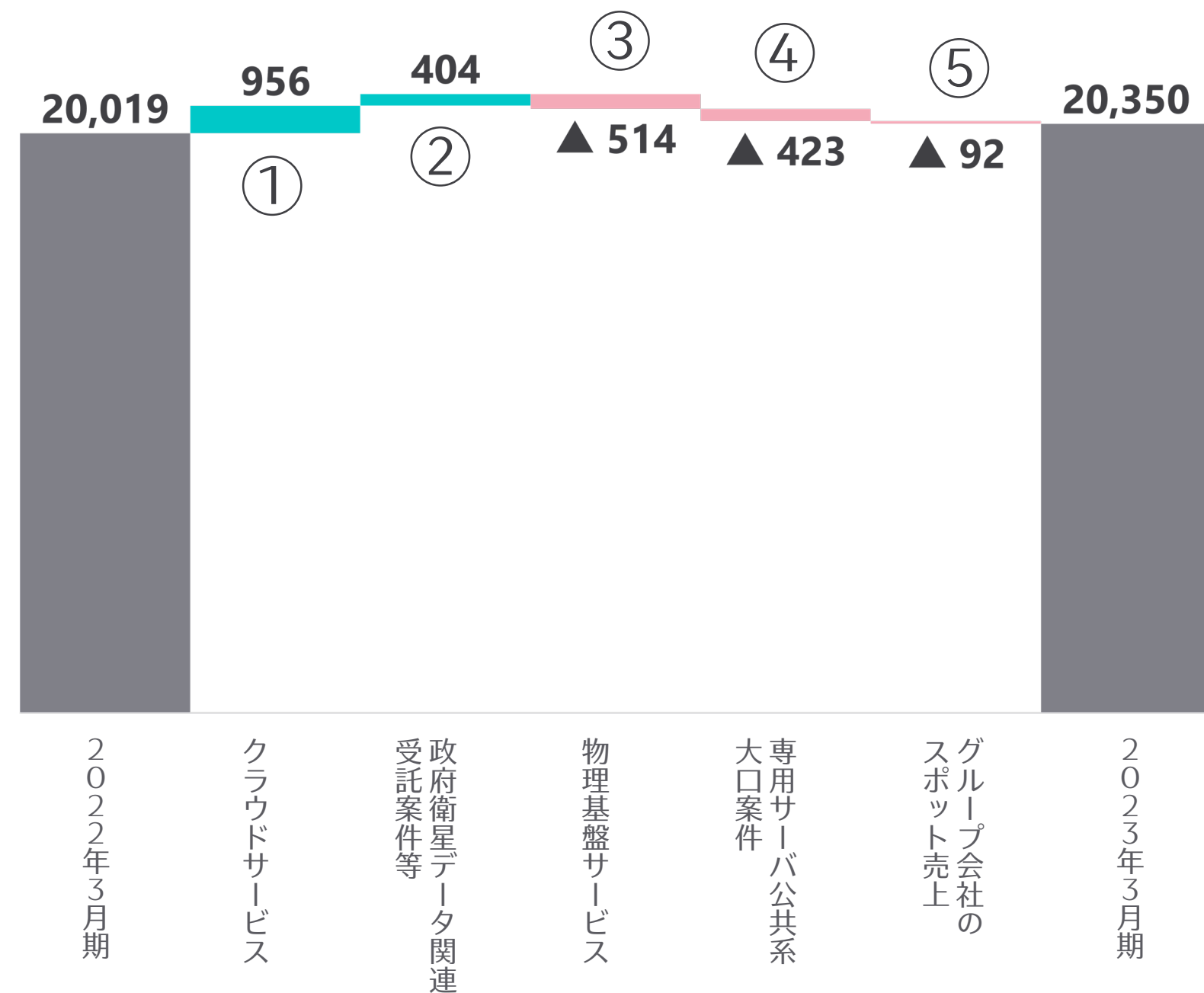
● 売上高

- ① クラウドサービスが伸長
- ② 政府衛星データ関連の受託案件等
- ③ 物理基盤サービスの売上減少
- ④ 専用サーバ公共系大口案件の期間満了
- ⑤ グループ会社のスポット売上減少等

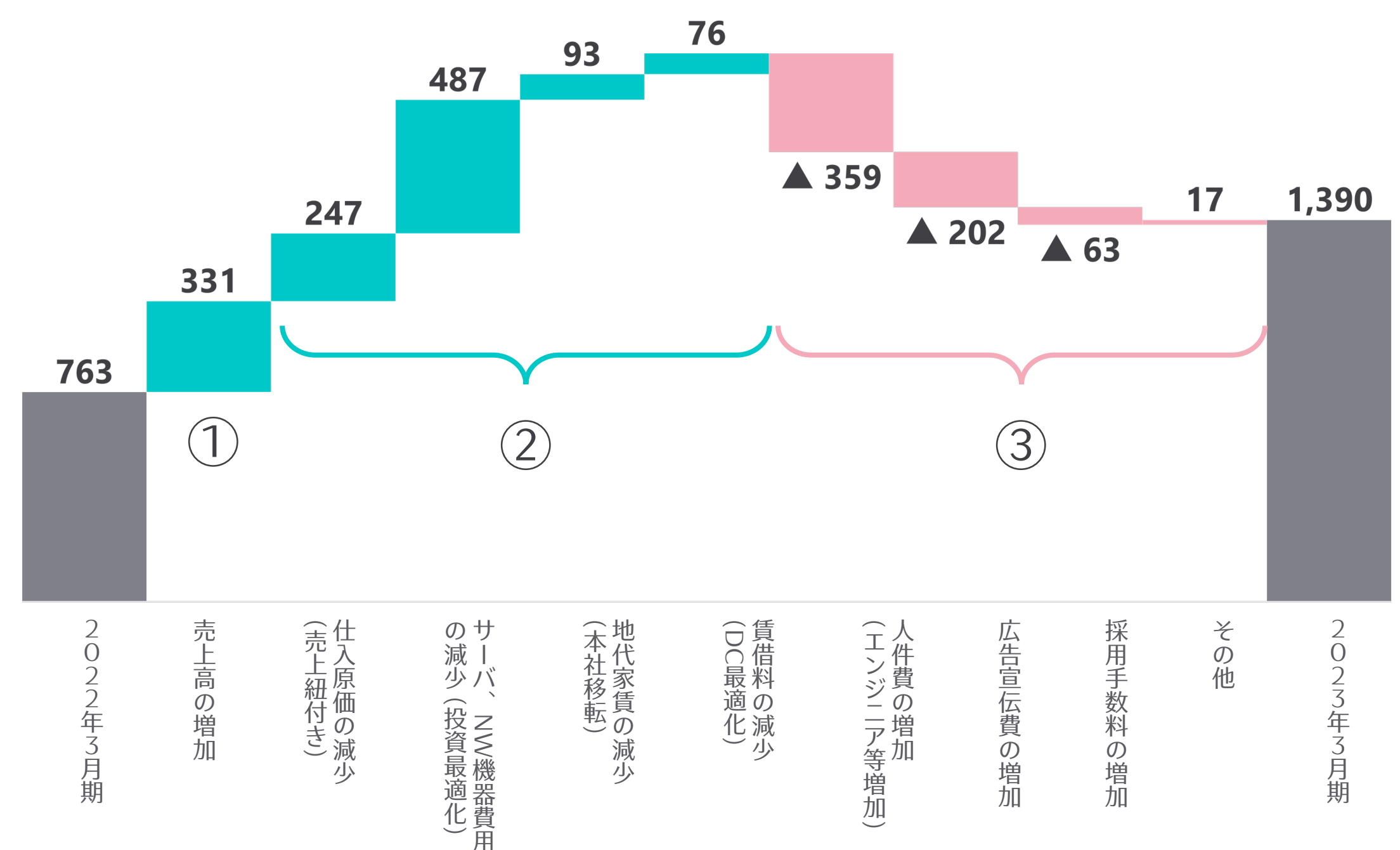
● 営業利益

- ① クラウドサービスを中心とした売上高の増加
- ② 前期より取り組んできた、クラウド集中体制への移行に伴うデータセンターや専用サーバに関連する新規取得の見極めや既存リソースの効率化・最適化が進展
- ③ さらなる成長へ向けた人材・マーケティングへの投資強化

連結売上高の変動要因（単位：百万円）



営業利益の変動要因（単位：百万円）



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 (石狩データセンター 10周年)

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、2021年11月で10周年。

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



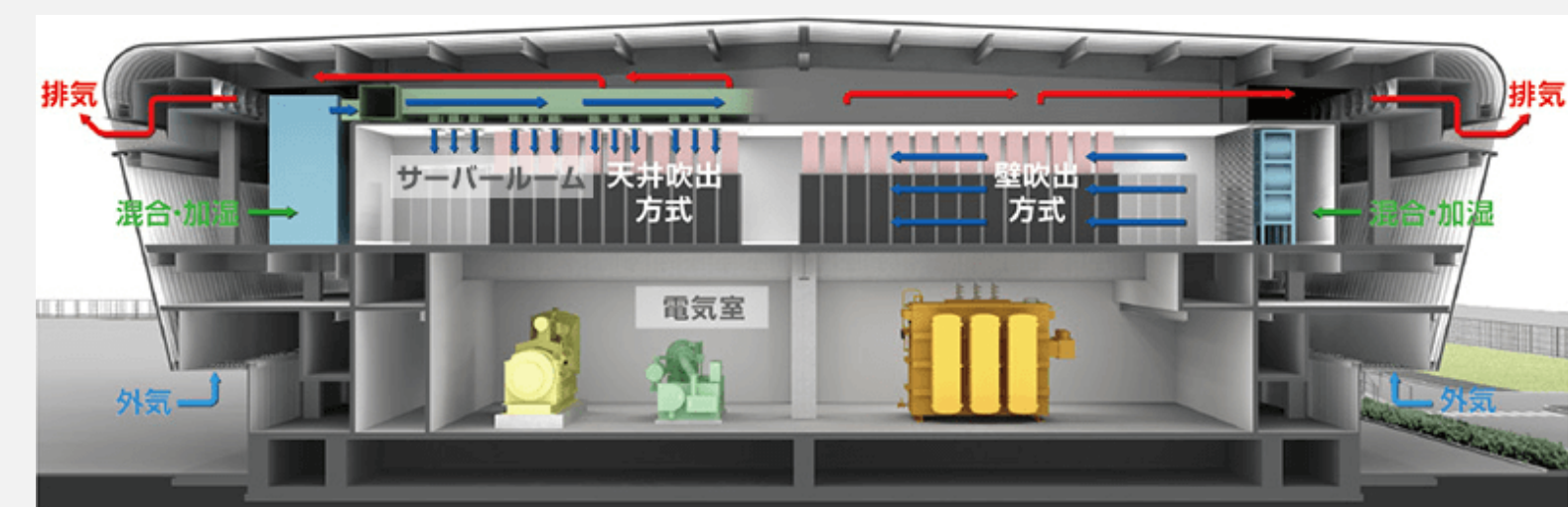
▲石狩データセンター外観（正面：3号棟、左：1・2号棟）

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%の電力契約への変更を予定。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)の排出量は実質ゼロとなる

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



プログラミング教室における
当社スタッフのサポート風景 ▶

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

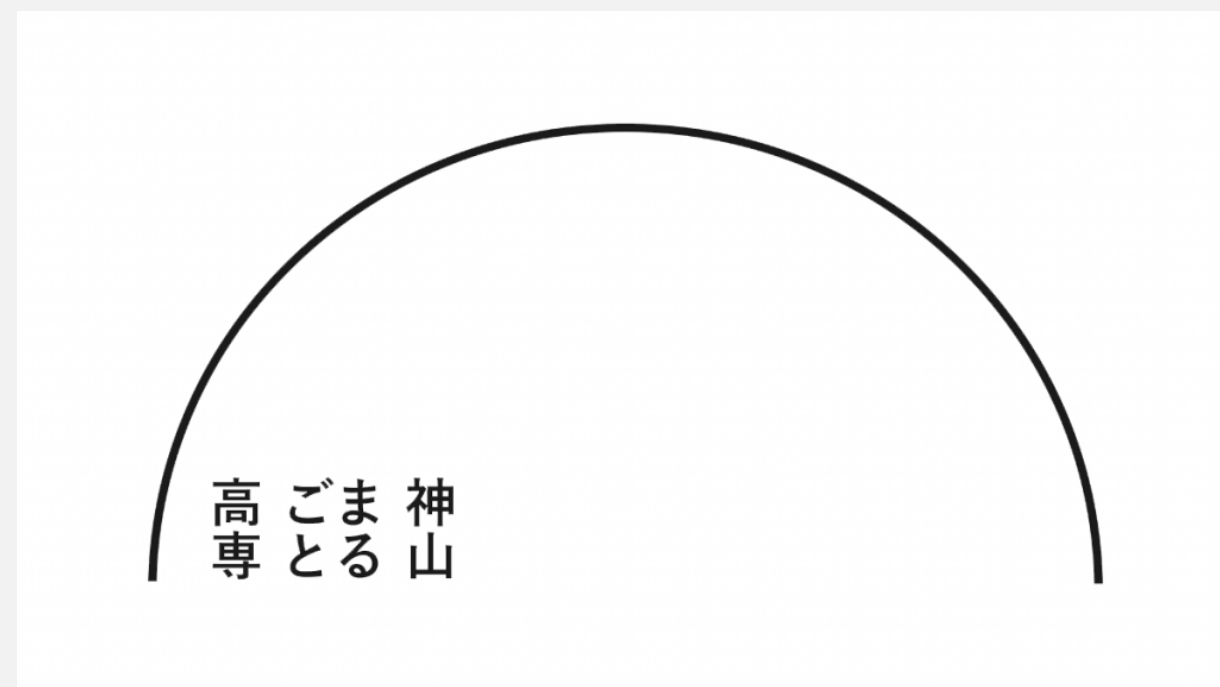
社会貢献への取り組み

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

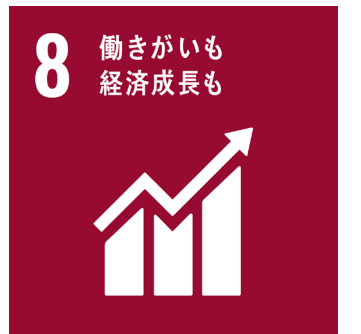
防災情報をいち早く入手できるよう、ユニバーサルデザインや位置情報・地理空間情報を用いて緊急地震速報や防災気象情報をわかりやすくビジュアルライズした、「特務機関 NERV 防災」アプリを開発・提供したことにより、安全・安心な社会の構築に貢献したとして表彰を受けた



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）

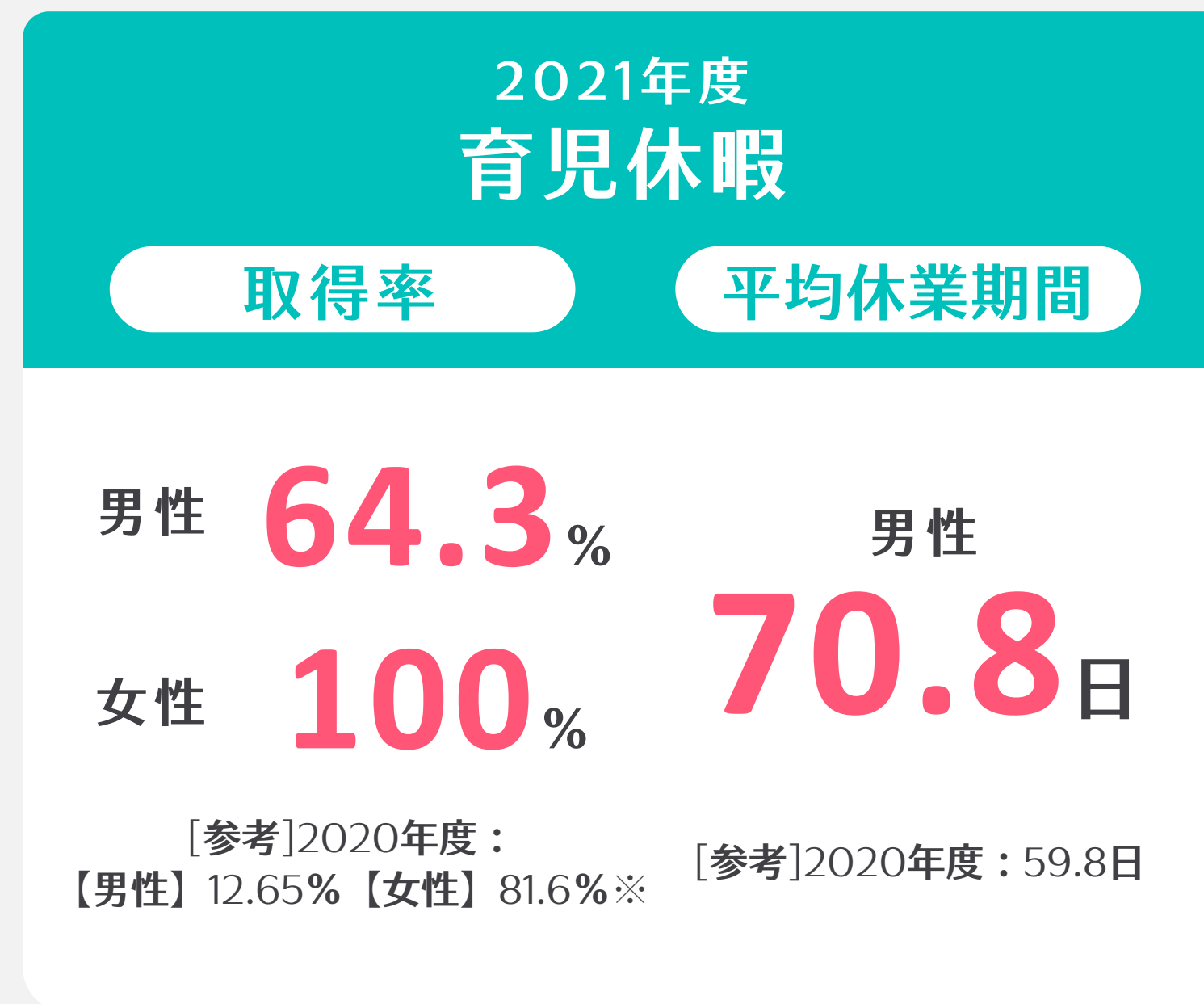
当社グループの持続的成長のための取り組み

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



※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

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

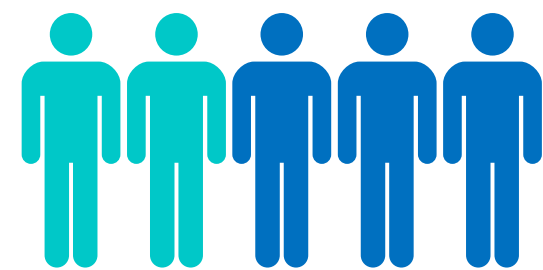


社外役員、独立役員比率

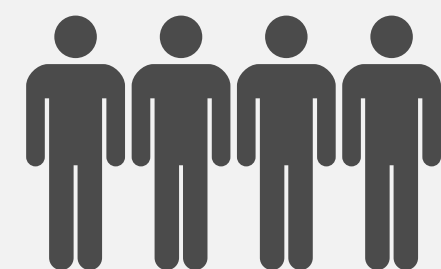
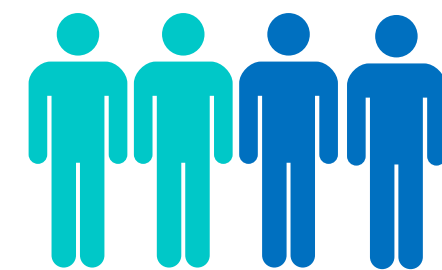
(取締役)

(監査役)

社外：5名 独立：3名



社外：4名 独立：2名



社内：4名

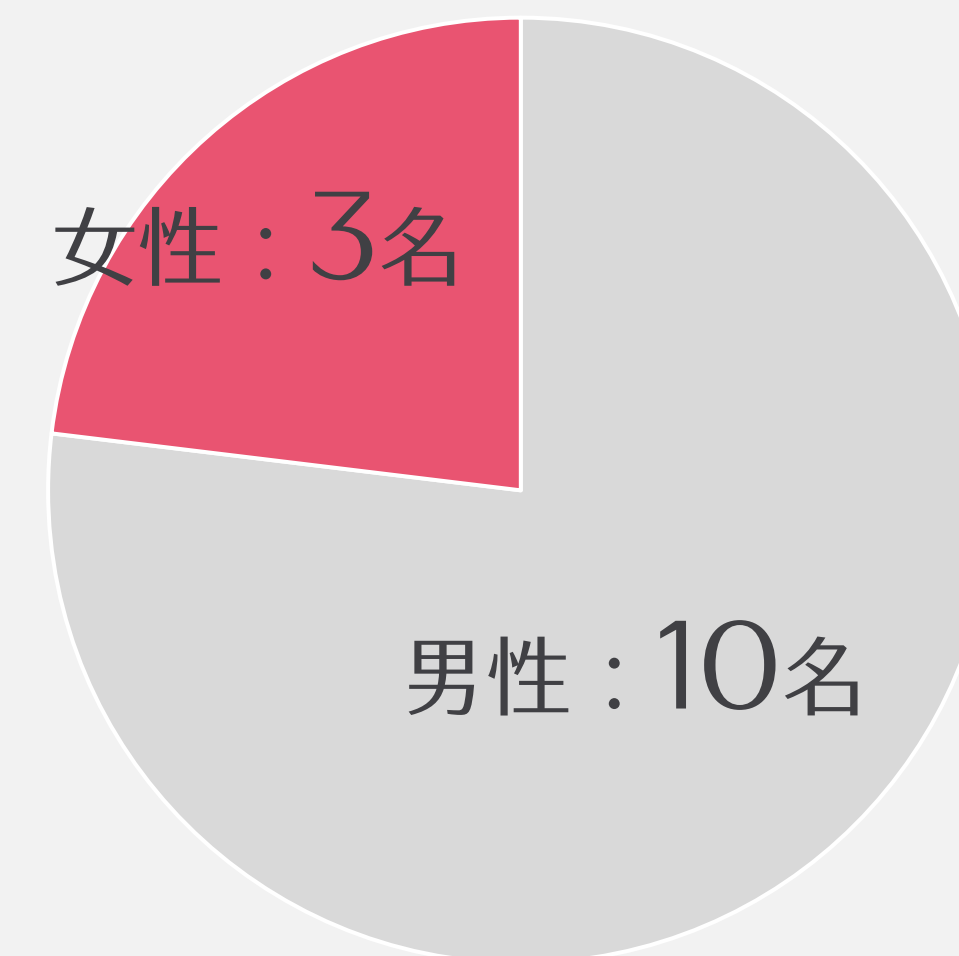
社外比率：69%

(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)



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

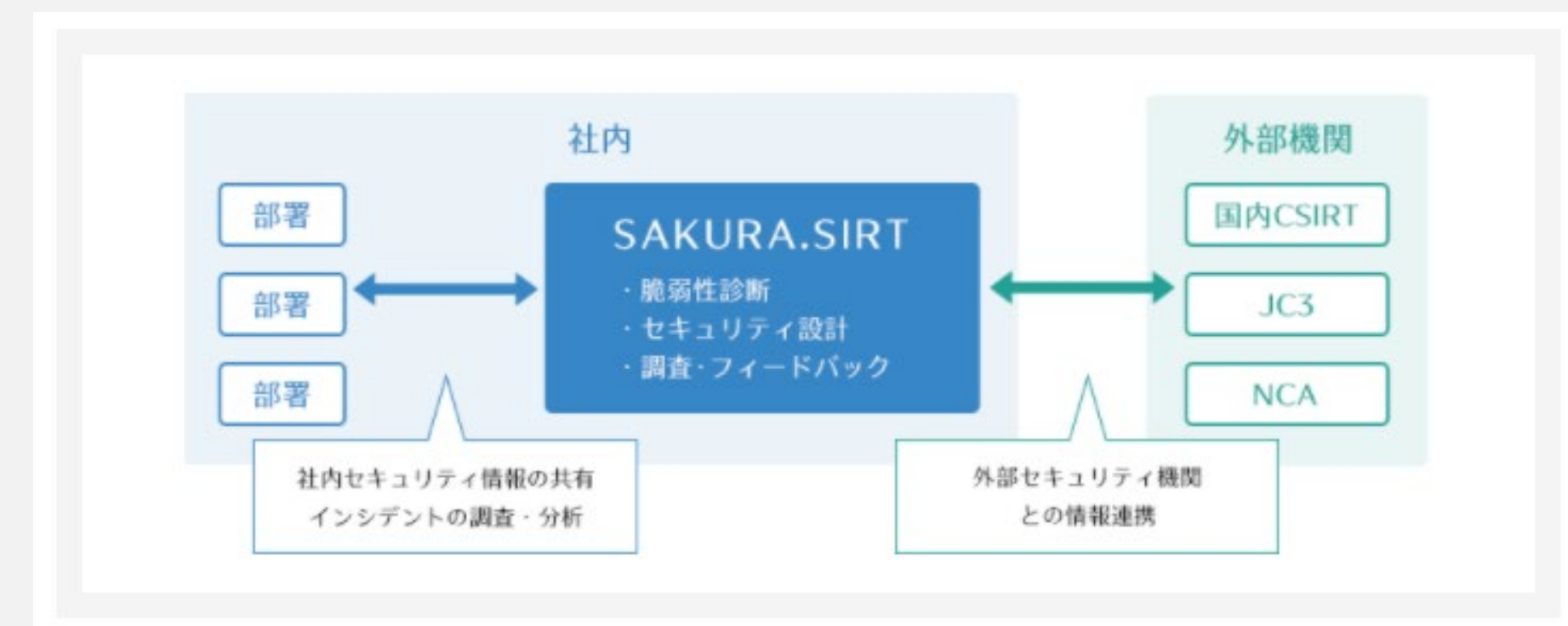
「政府情報システムのためのセキュリティ評価制度」登録

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

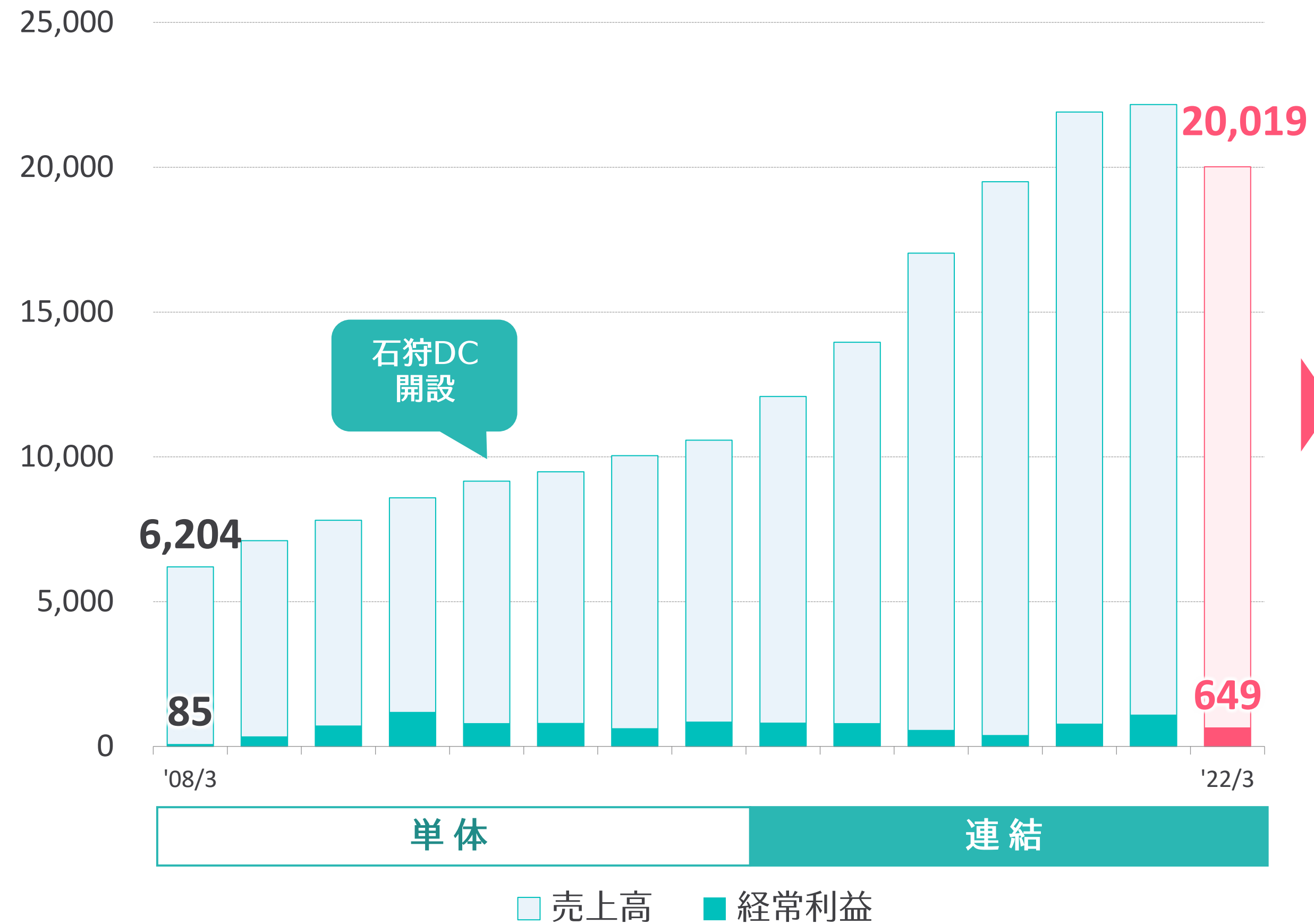


参考資料

業績推移

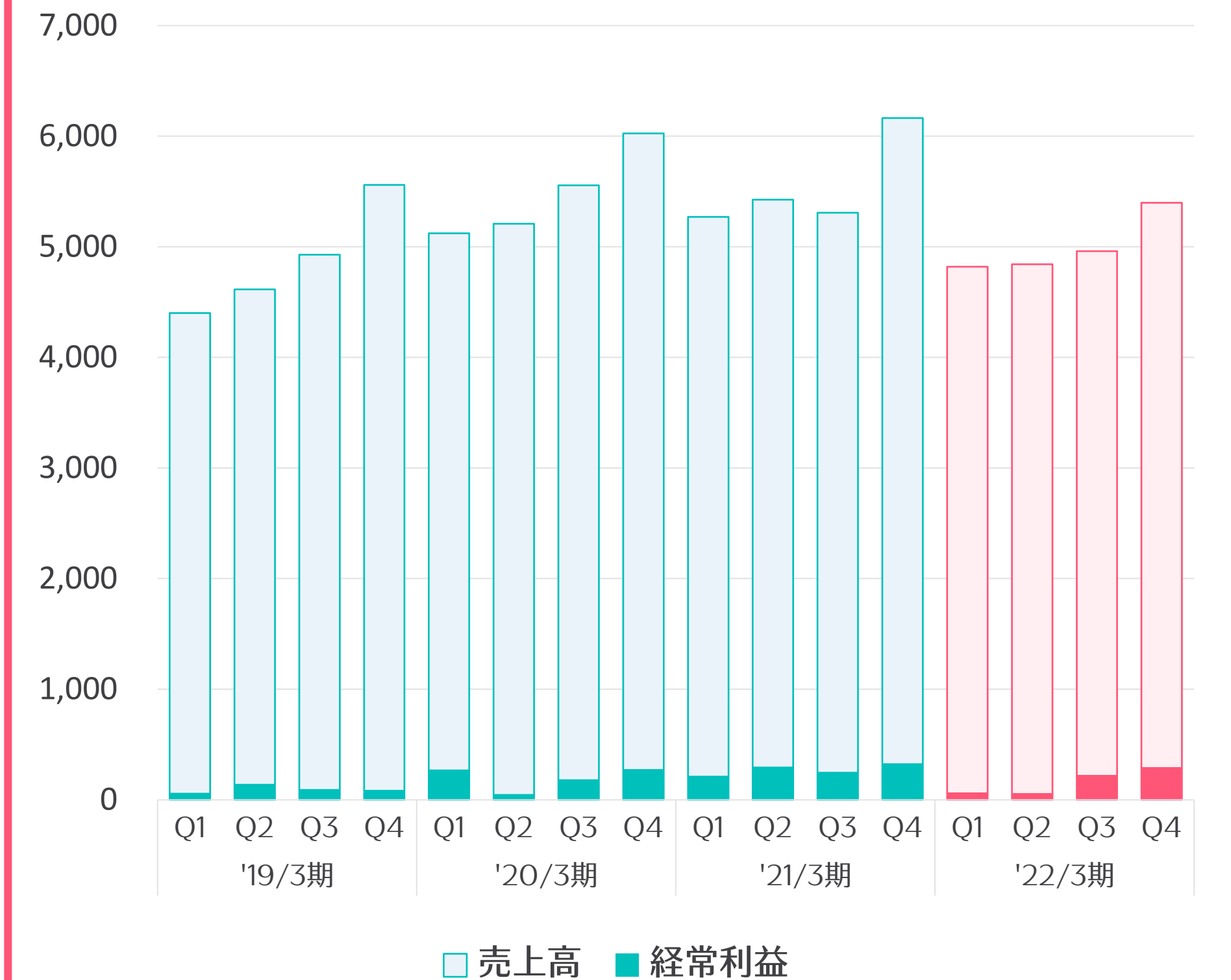
売上高・経常利益 推移

(単位：百万円)



直近四半期推移

(単位：百万円)

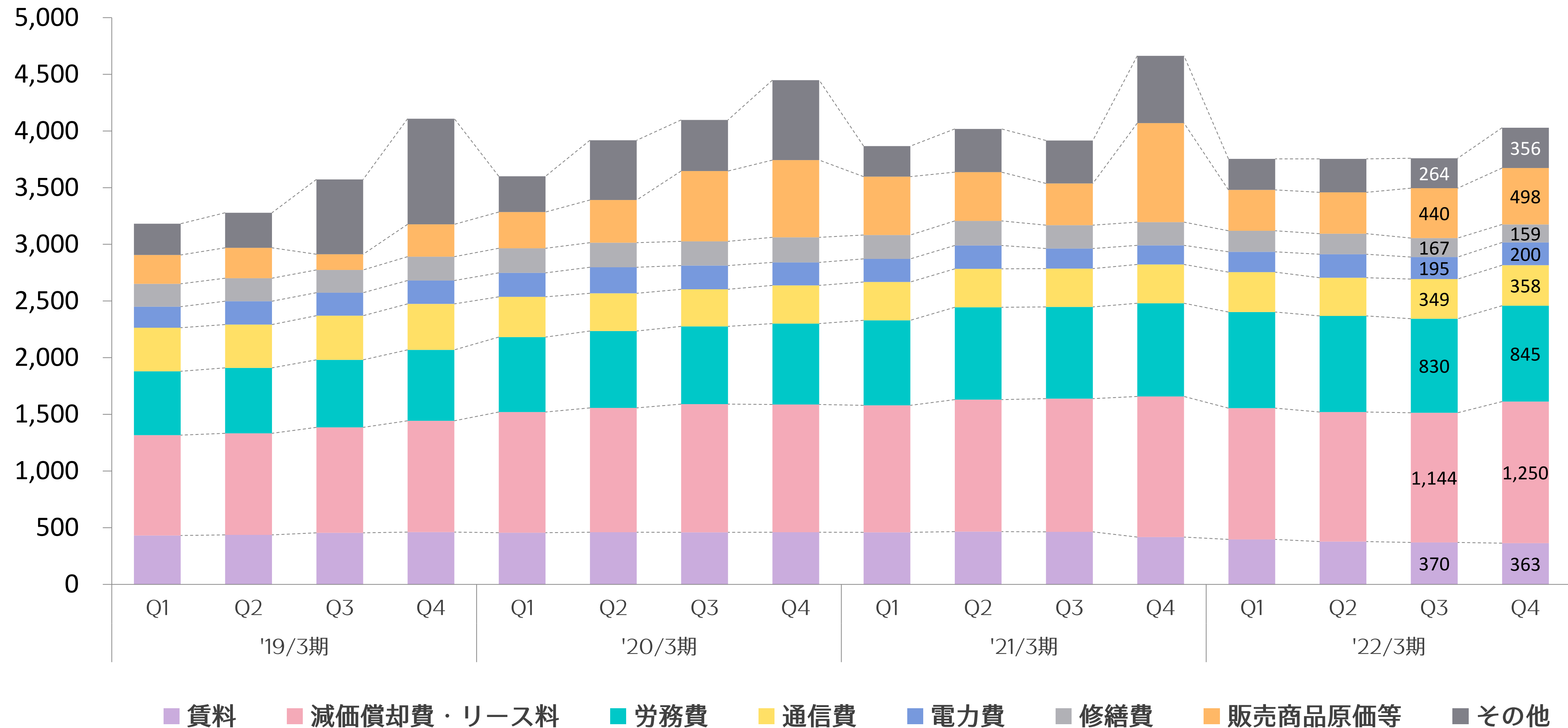


※ 2015年3月期以前は単体決算数値を、2016年3月期第1四半期より連結決算数値を記載しております。

主要な原価の内訳 (連結)

(単位：百万円)

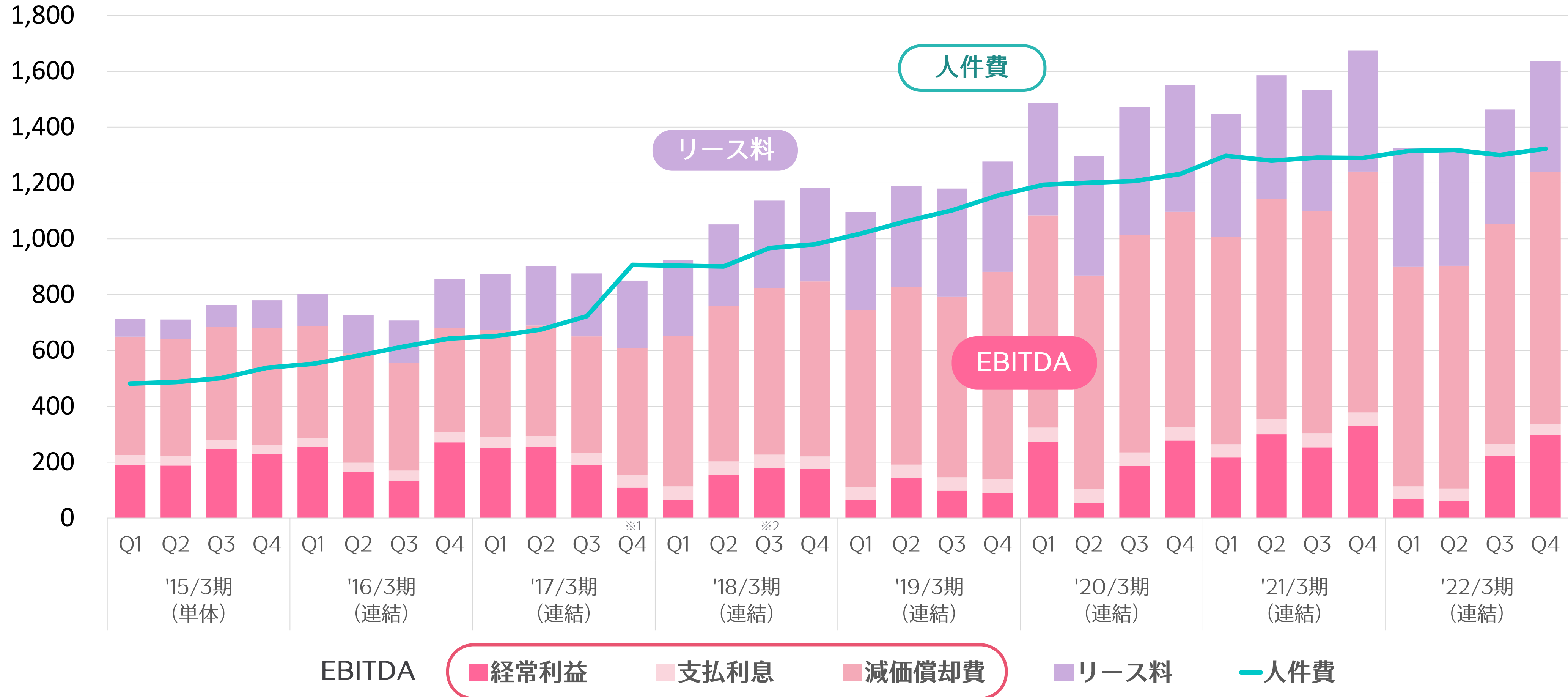
主要原価の内訳



EBITDA・リース料・人件費の推移

(単位：百万円)

EBITDA・リース料・人件費の推移



※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）

2022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 | 5 | 4 |
| サーバ、ネットワーク機器 | 17 | 12 |
| その他（システム、事務所関連等） | 1 | 1 |
| 合計 | 23 | 19 |

※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 |
|----------|----------|-----|------|
| 9 | 1 | 1 | 12 |

2023年3月期 投資計画

(単位：億円)

| 投資内容 | 予算 |
|------------------|----|
| データセンター | 2 |
| サーバ、ネットワーク機器 | 22 |
| その他（システム、事務所関連等） | 1 |
| 合計 | 25 |

※金額は1億円未満切り捨て

2022年3月期 人員数

[採用人数の状況]

| | '21/3末 | '22/3末 |
|-------|--------|--------|
| 従業員数※ | 706 | 710 |

前期末より
4名増

■ 増減内訳

| | | 増減 (人) |
|--------|------------|--------|
| 当社 | エンジニア | +4 |
| | 営業・販促・新規企画 | ▲7 |
| | 管理 | +4 |
| グループ会社 | | +3 |
| 計 | | 4 |

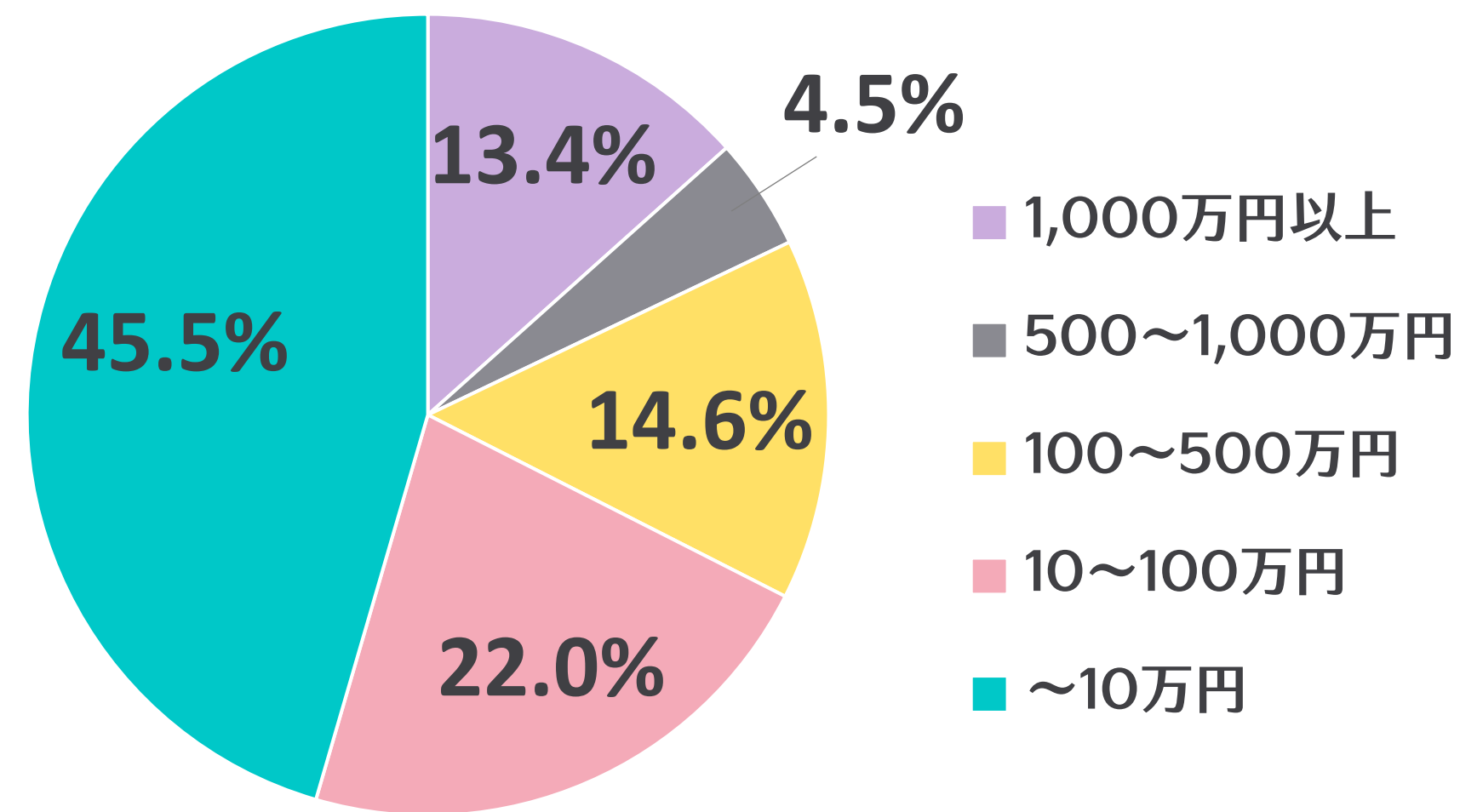
カスタマーサクセス
実現のための
人員の配置転換を実施
(営業部門から技術部門へ)

※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3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

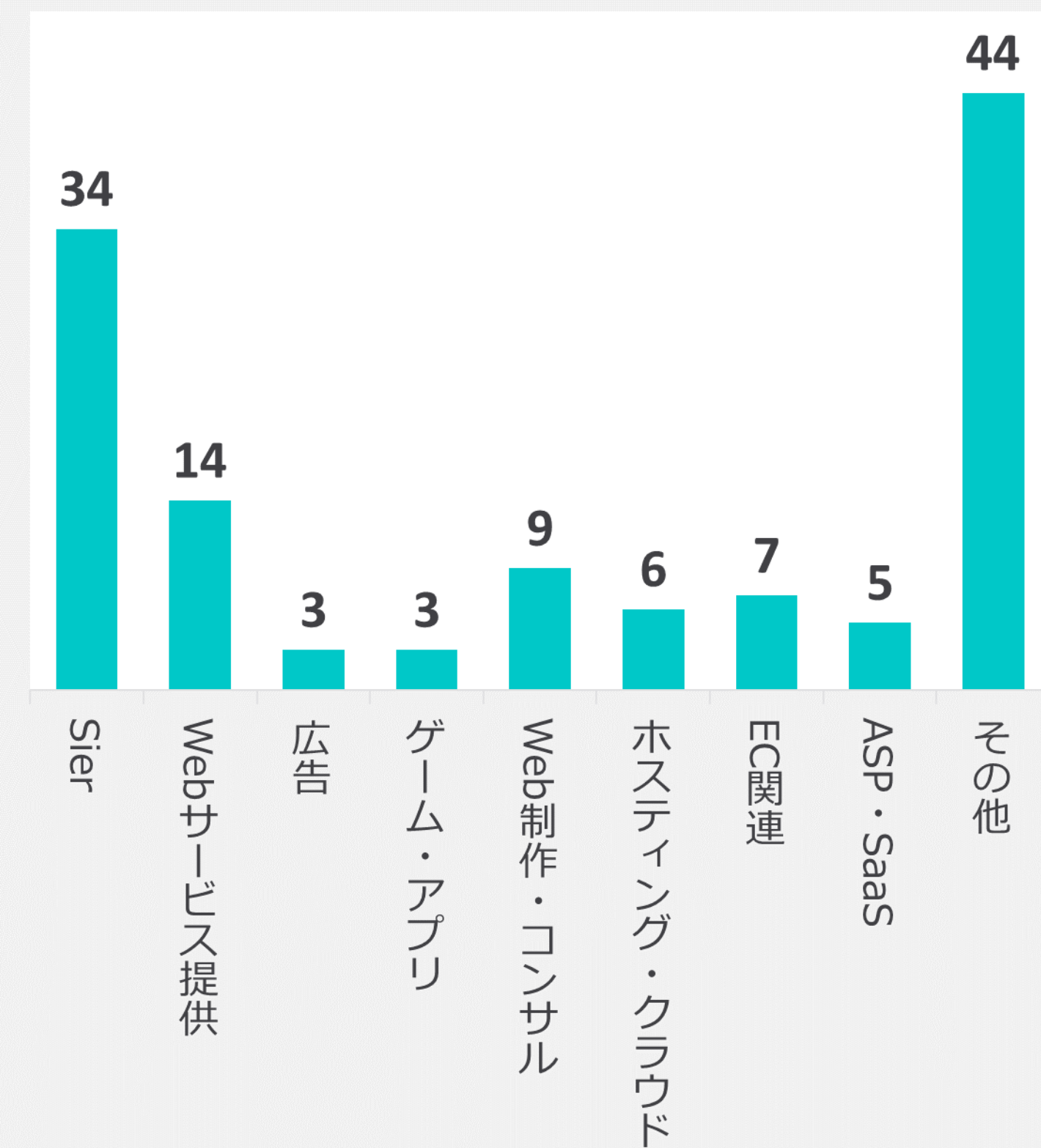
月額料金別データ
(売上構成比)



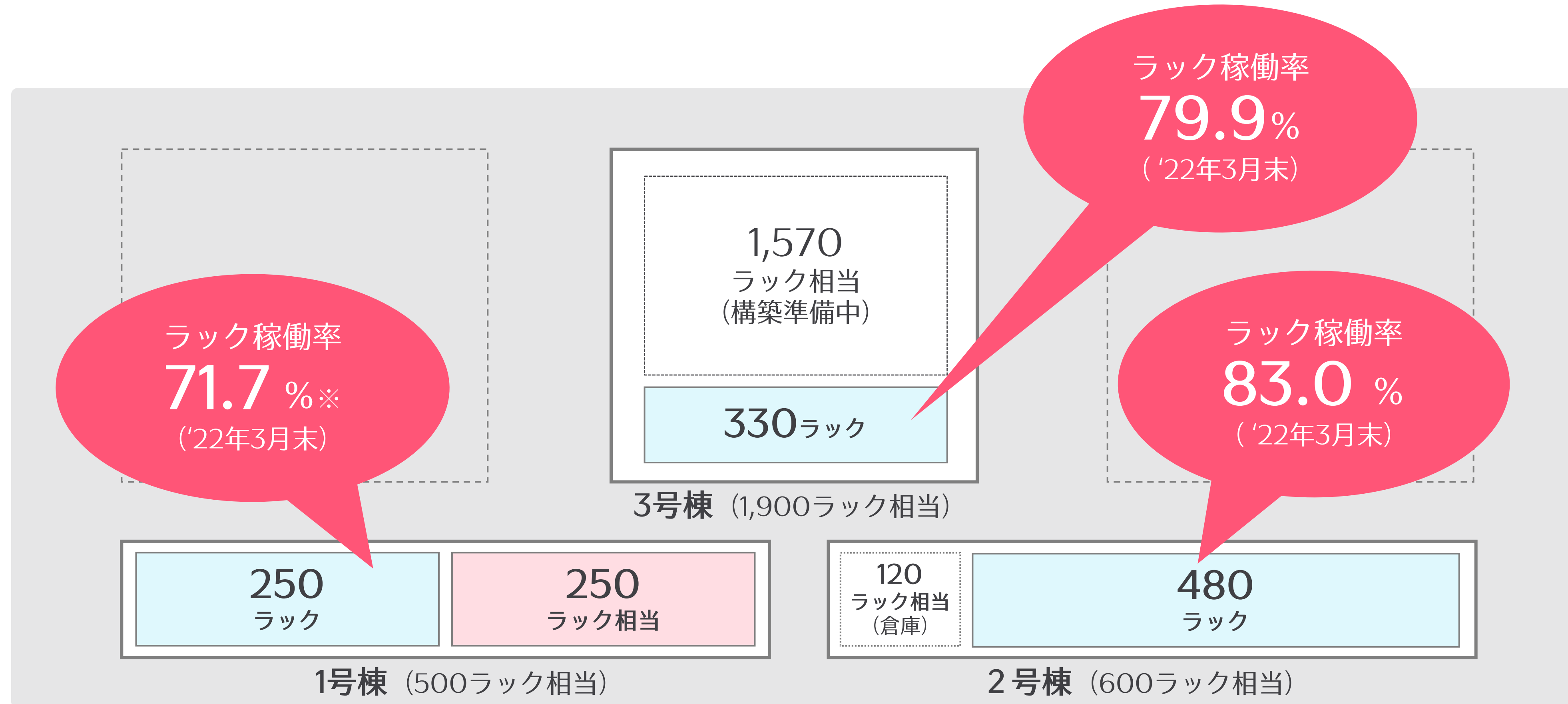
| 月額料金 | 事業者数 | | | |
|-------------|--------|--------|---------|--------|
| | '21年6月 | '21年9月 | '21年12月 | '22年3月 |
| 1,000万円~ | 7 | 7 | 6 | 10 |
| 500~1,000万円 | 11 | 12 | 13 | 10 |
| 100~500万円 | 90 | 94 | 94 | 105 |

※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



石狩データセンター稼働状況



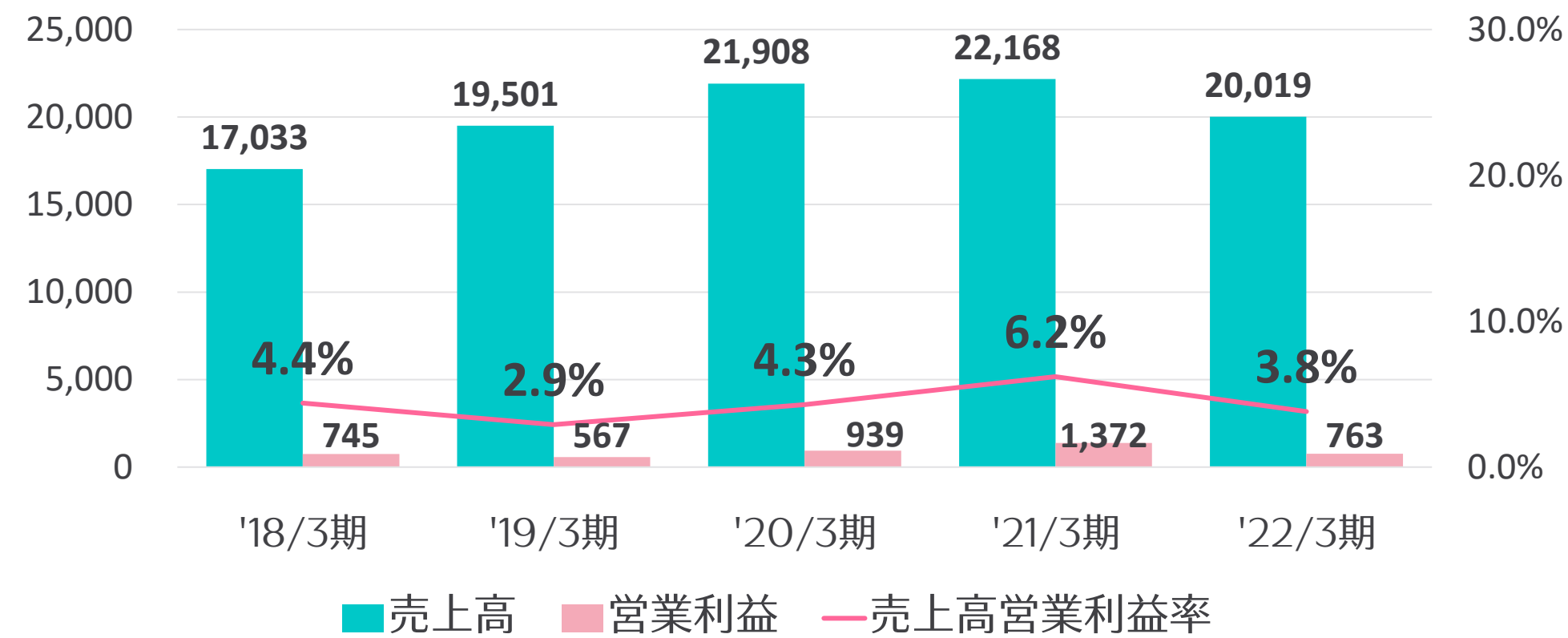
■ ホスティング・リモートハウジングの提供スペース
■ 大規模ハウジング案件の提供スペース

※リプレイスにより一部機器を3号棟へ移設

連結財務指標

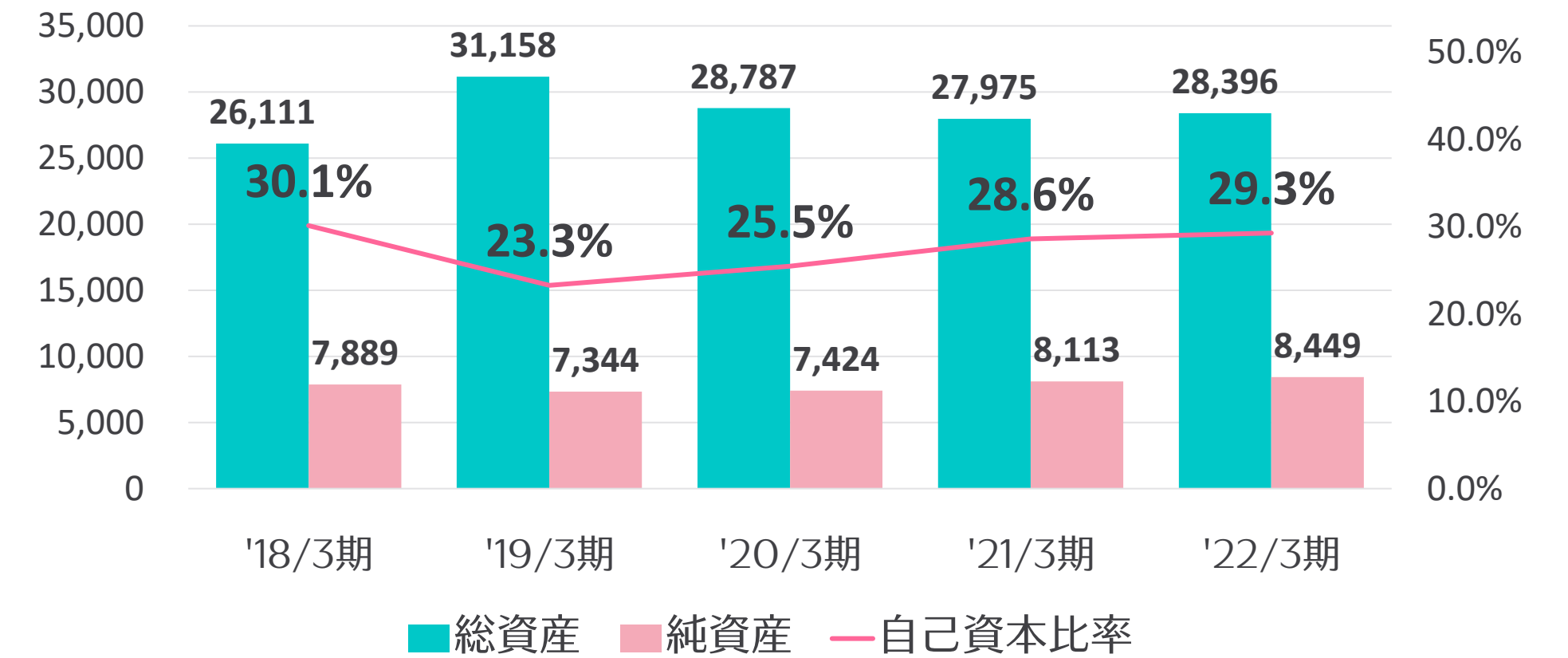
(単位：百万円)

売上高営業利益率



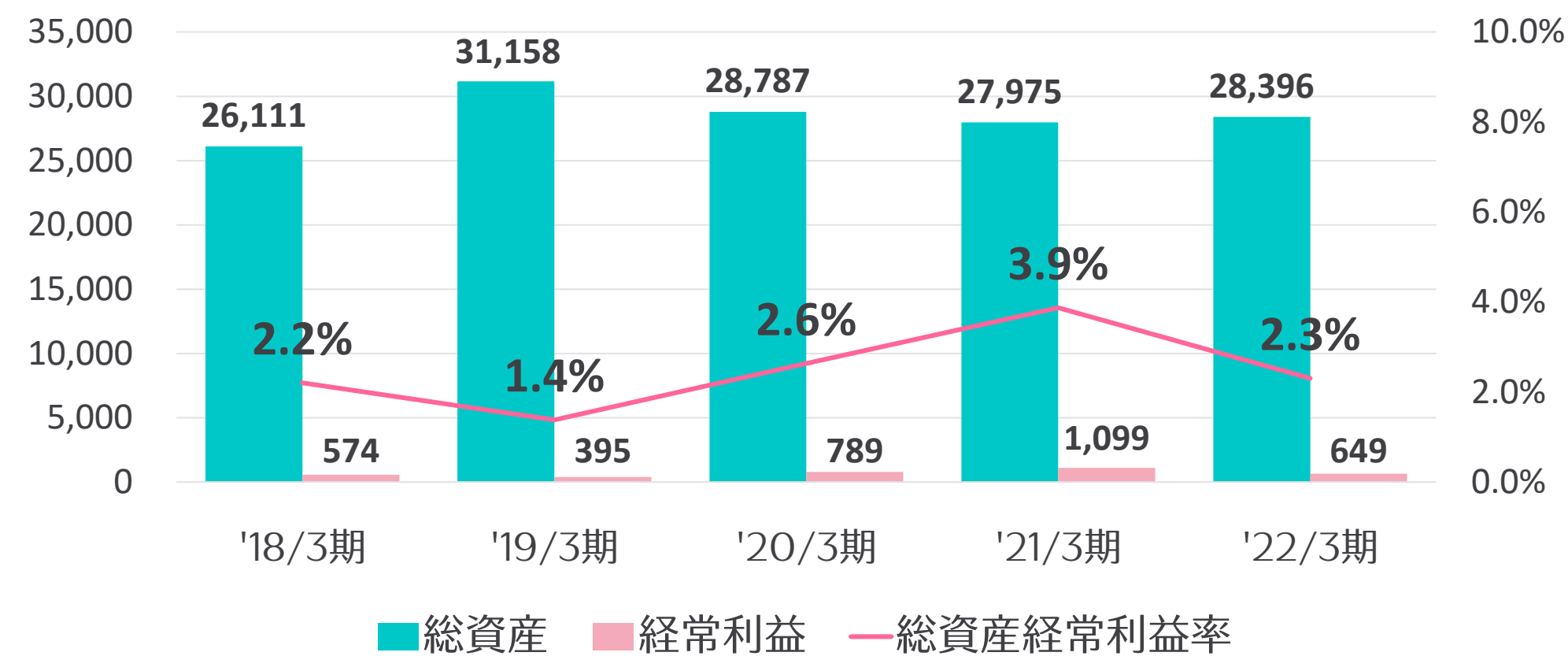
(単位：百万円)

自己資本比率

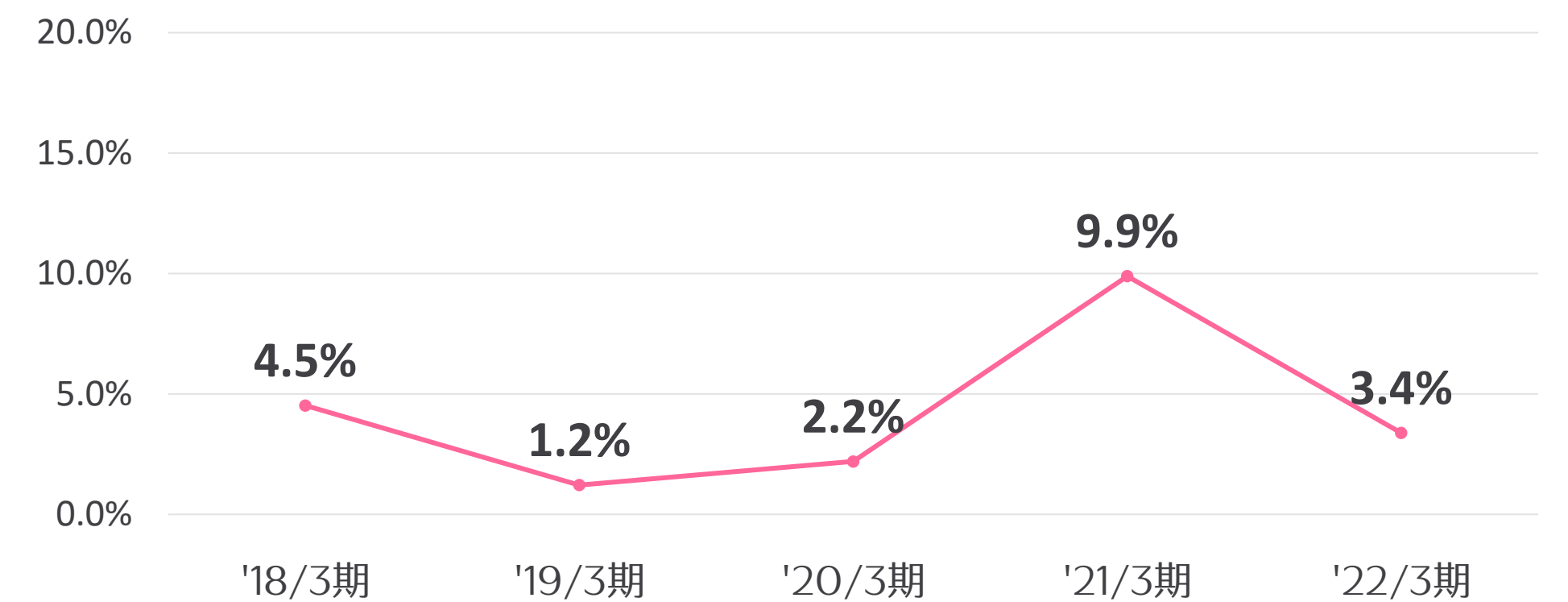


(単位：百万円)

総資産経常利益率



ROE



※2019年3月期第4四半期に自己株式の取得を行っております。

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 (2021年10月移転) |
| 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 | 710名 (連結) |

(※2022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。