

2025年3月期 第3四半期

決算説明資料

2025年1月31日



決算ハイライト

連結実績

前年同期比売上高 **36.6%増**、営業利益 **476.3%増**、
GPUクラウドサービスが大幅成長を牽引し、新たな成長フェーズへ着実に進展

- 生成AI向けGPUクラウドサービスの提供開始（2024年1月）、クラウドサービスの成長およびグループ会社における大型案件獲得などにより増収増益

連結業績予想

GPUクラウドサービスの追加投資が貢献し、通期業績予想を**上方修正**

- 2024年9月に追加投資を決議した「NVIDIA H100 Tensor コア GPU」800基の早期サービス提供（同年12月）、政府系案件およびグループ会社での大口案件の獲得等により、第4四半期業績が予想を上回る見込み
- GPUクラウドサービスの追加投資分稼働開始に伴い減価償却費、電力費等が増加の一方、売上ミックスの改善により増益
- 来期以降の中長期的な成長に向けた営業・マーケティングおよび社員モチベーション向上施策等を実行予定

好調な採用を継続しつつ、第3四半期時点において過去通期最高益を上回る

- GPUクラウドサービス売上**3,747**百万円（2024年1月より提供開始）、クラウドサービス売上**10,356**百万円（前年同期比**9.6**%増）の好調な推移およびグループ会社の案件獲得等により、連結売上高は前年同期比**36.6**%増
- 当期採用計画200名に対し、進捗率は**81**%※と好調。クラウドサービスの機能開発や販売促進の取り組み強化に向けた人材投資の増加、GPUクラウドサービスの提供開始に伴う減価償却費、電力費等が増加 ※年度内入社予定採用人数162名
- 当期の重点施策である生成AI向けGPU基盤の早期提供とクラウドサービスの強化により、付加価値の高いサービスの売上が増加したことで、第3四半期の時点で過去の通期最高益を上回る実績を達成

（金額：百万円）

科目	'24/3期 Q3	'25/3期 Q3	前年同期比	
	金額	金額	増減額	増減率（%）
売上高	15,658	21,397	5,738	36.6
営業利益	448	2,585	2,136	476.3
経常利益	319	2,488	2,168	678.3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	304	1,642	1,338	440.2

「NVIDIA H100 Tensor コア GPU」 800基の追加投資が大きく貢献し

通期業績予想を上方修正

- [売上高]

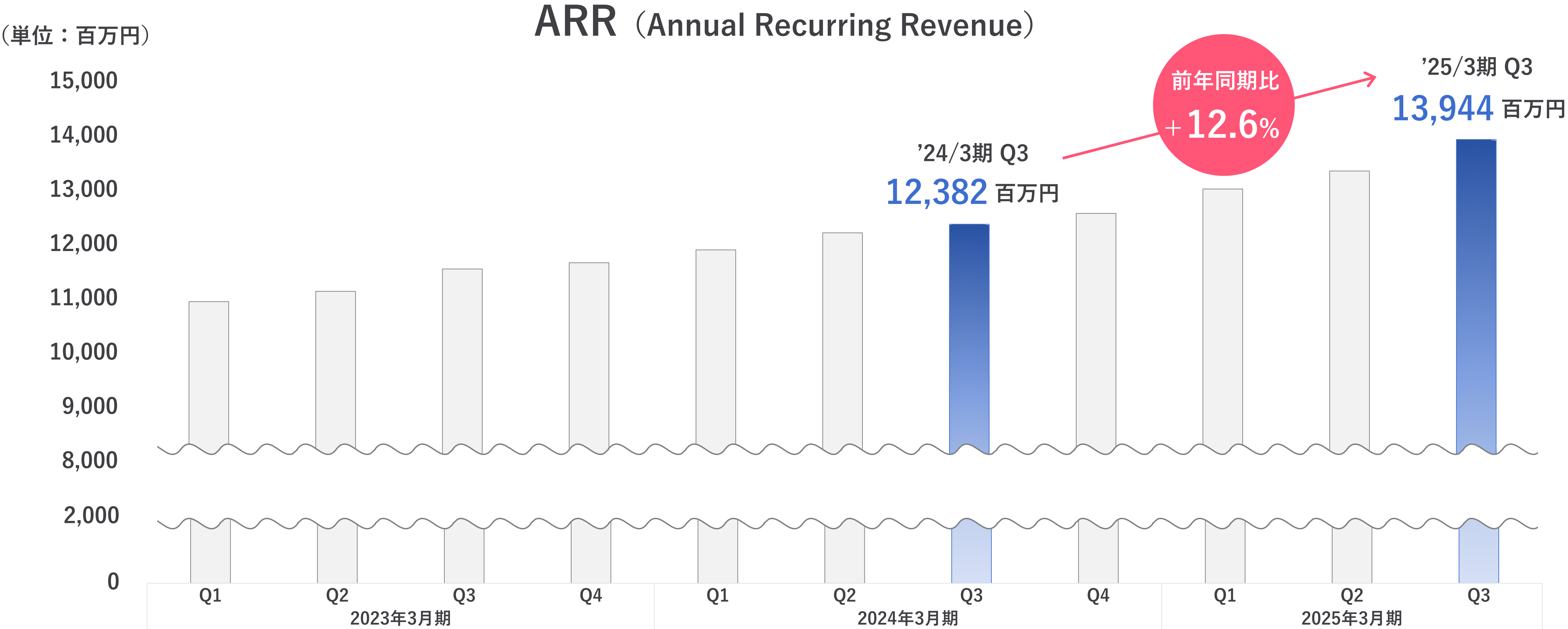
● 前回業績予想修正後に決議したGPUクラウドサービスにおける「NVIDIA H100 Tensor コア GPU」 800基追加投資分の迅速な稼働開始や政府系案件およびグループ会社案件の獲得等により、連結売上高を上方修正
- [利 益]

● GPUクラウドサービスの追加投資分稼働開始に伴い減価償却費、電力費等が増加の一方、売上ミックスの改善により増益

● 来期以降の中長期的な成長に向けた営業・マーケティングおよび社員モチベーション向上施策等を実行予定
- (金額：百万円)

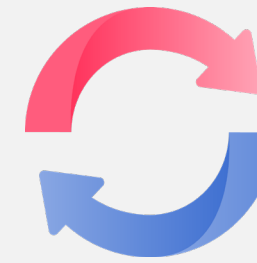
科目	前回発表予想	今回発表予想	今回発表予想比		(参考) 前期実績	
	金額	金額	金額	増減率 (%)	金額	増減率 (%)
売上高	29,000	31,000	2,000	6.9	21,826	42.0
営業利益	2,600	3,400	800	30.8	884	284.4
経常利益	2,450	3,250	800	32.7	764	325.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,550	2,100	550	35.5	651	222.2

ストック型収益を示すARRは前年同期比**12.6%**増



※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

成長戦略の実践



成長戦略を支える基盤強化

生成AI向けGPU基盤の追加提供で旺盛な需要を取り込む
ガバメントクラウド領域における独自ポジションを獲得

- 高まる需要に即応し、2024年9月に追加投資を決議した NVIDIA H100 Tensor コア GPU(800基)のサービス提供開始(2024年12月)
- AIプラットフォームサービス提供に向け日本電気(株)との協業を開始※(2024年11月)。日本電気開発の生成AIを当社GPUクラウドを活用した生成AI向けプラットフォームサービスに搭載
- デジタル庁より「ガバメントマルチクラウドネットワークの設計開発等業務」を受注(2024年12月)。複数のガバメントクラウドサービスを安全かつ効率的に接続・運用するためネットワーク基盤の構築プロジェクト。公共サービスのデジタル化とセキュリティ強化に貢献

成長戦略を支える人材獲得は順調に進捗
次なる成長へ向けたデジタルインフラ整備を推進

- 今期中200名規模の増員を目指し、単体では採用の進捗率81%(162名※年度内予定を含む)と好調。うち84%がリーディングプレイヤー以上と全職種で成長戦略を支える人材を確保
- 石狩データセンター敷地内のコンテナ型データセンターの構築を進めており、GPUの納入次第サービスを提供予定
- グリーン社会に貢献する国産AIインフラを整備することを目指し、(株)Preferred Networks、Rapidus(株)と基本合意を締結(1月)。Preferred Networksが今後新たに設計するMN-coreシリーズの最先端モデルをRapidusが製造、当社の生成AI向けクラウドサービス開発における知見を組み合わせ、グリーン社会に貢献する国産AIインフラを整備

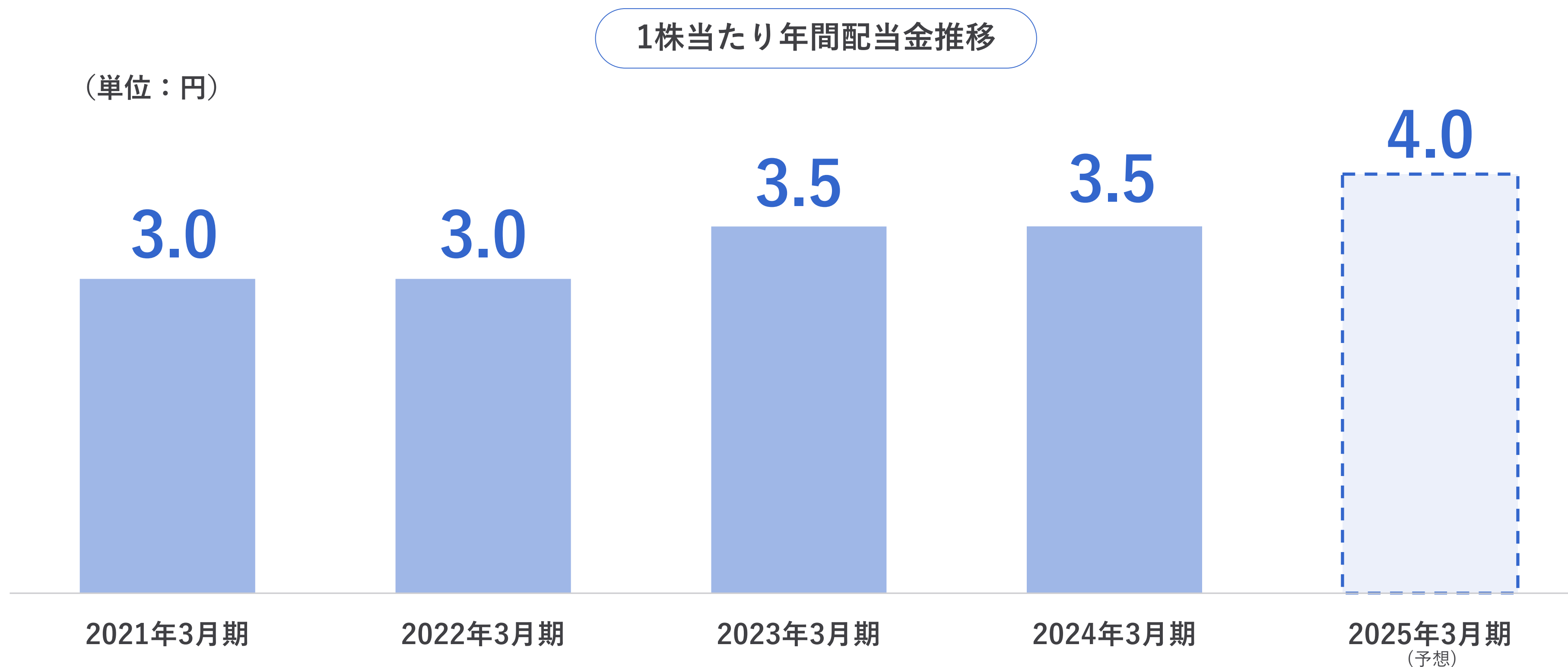
※ニュースリリース：さくらインターネット、生成AI向けプラットフォームサービスの開発を開始

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

- 2025年3月期の配当予想：1株あたり4円00銭の増配を維持

安定した利益還元を行うとともに、増資による調達資金やクラウドプログラム助成金を活用し、GPUクラウドサービスへの積極的な投資を通じて事業成長を目指す中で、成長投資に必要な資金を確保



「『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
年間CO2排出量ゼロを実現

- 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
 - ・再生可能エネルギー電源を100%利用し、二酸化炭素(CO2)の年間排出量ゼロを実現

Social

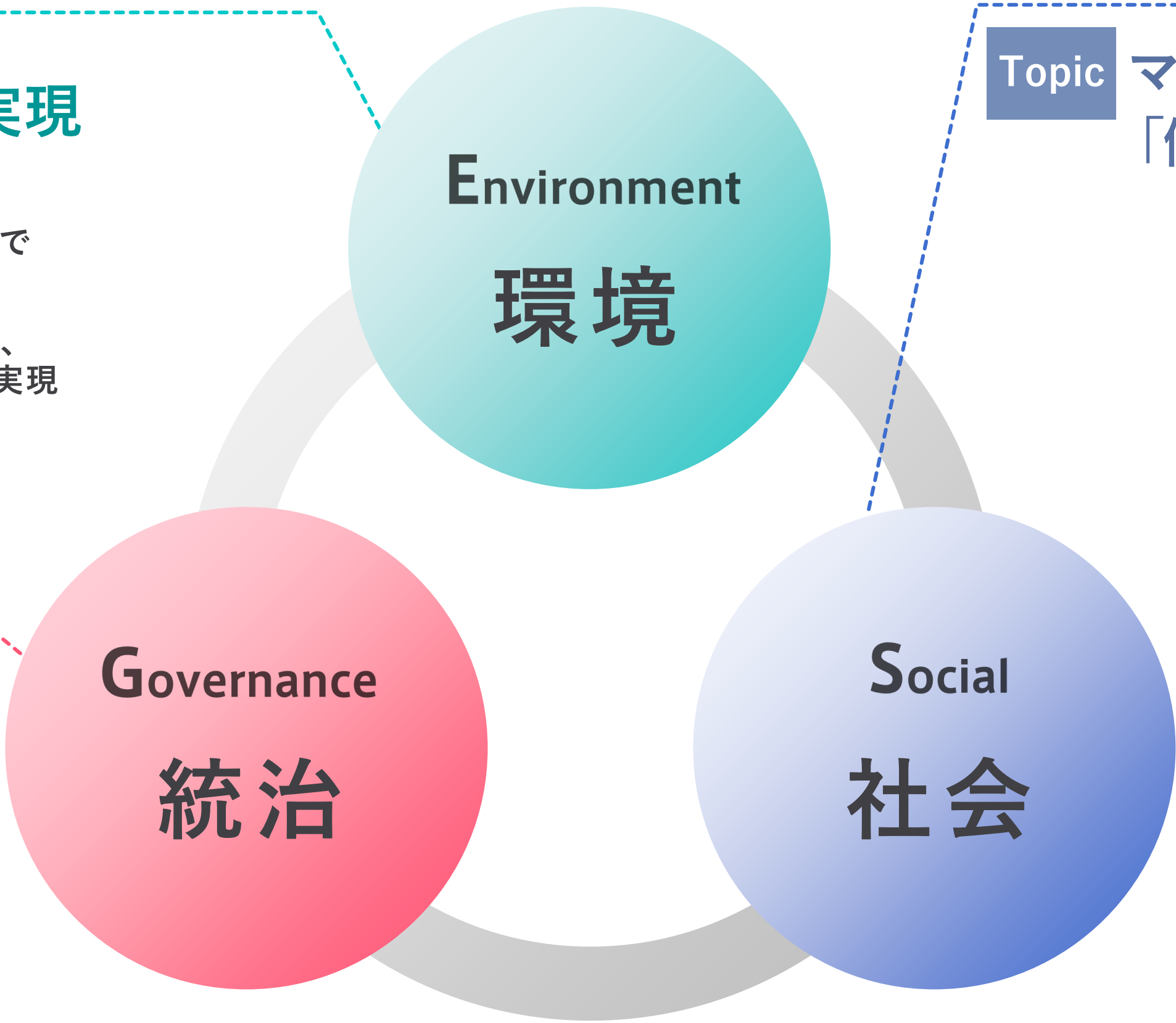
Topic マイナビ転職BEST VALUE AWARDで
「働きかた優良企業賞」を受賞 (2025年1月)

- 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]

Governance

Topic 執行役員を含む
女性役員比率：25.0%
(2024年12月31日時点)

- コーポレート・ガバナンスの強化
 - ・ 社外役員、独立役員の選任
 - ・ 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



2025年3月期 第3四半期 連結業績

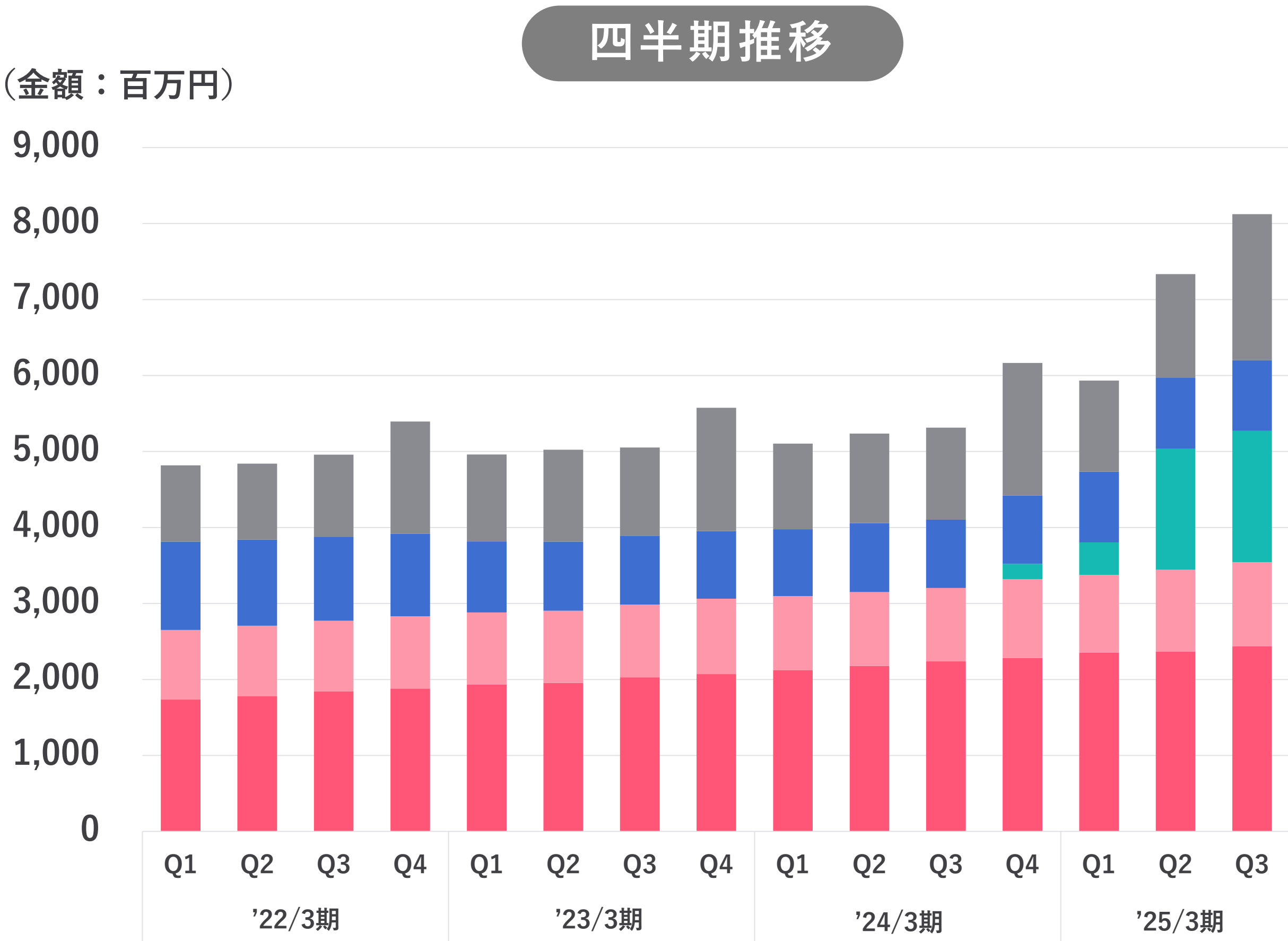
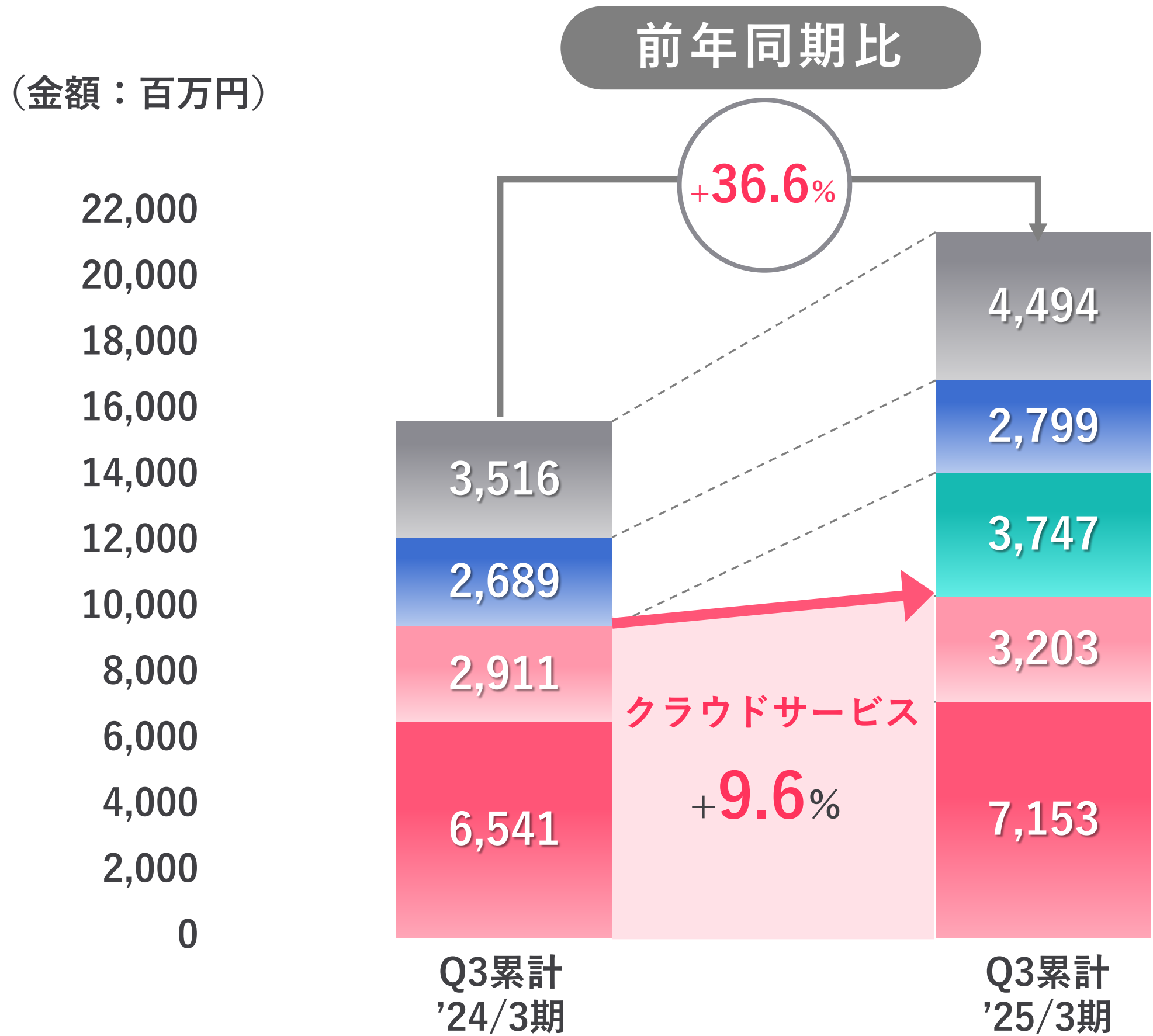
GPUクラウドサービスの提供開始等により前年同期比売上高 **36.6%**増、営業利益**476.3%**増
成長戦略の実践に向けた**人材投資**や**GPUクラウドサービス向けの投資**を積極実施

(金額：百万円)

科目	'24/3期 Q3		'25/3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	15,658	100.0	21,397	100.0	5,738	36.6
売上原価	11,633	74.3	14,081	65.8	2,447	21.0
売上総利益	4,025	25.7	7,315	34.2	3,290	81.7
販管費	3,576	22.8	4,730	22.1	1,153	32.3
営業利益	448	2.9	2,585	12.1	2,136	476.3
経常利益	319	2.0	2,488	11.6	2,168	678.3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	304	1.9	1,642	7.7	1,338	440.2

(注) 特別利益として国庫補助金等収入5,332百万円を、特別損失として固定資産圧縮損5,331百万円をそれぞれ計上しております
なお、資産圧縮したことにより、以降の減価償却費が軽減されます

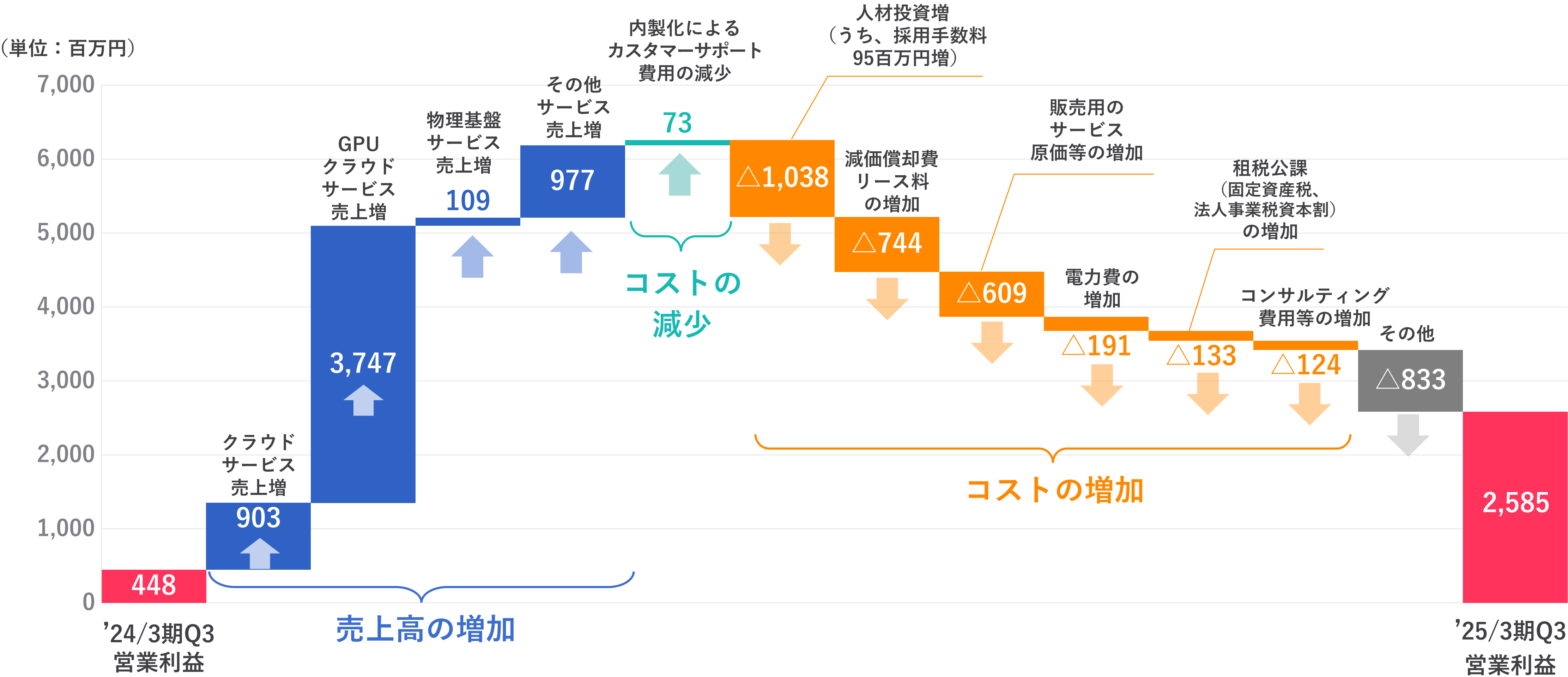
生成AI向けGPUクラウドサービスの提供開始（売上高：3,747百万円）とクラウドサービス（+9.6%）の成長により全体で前年同期比36.6%増



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 ■ GPUクラウドサービス ■ 物理基盤サービス ■ その他

※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したことに伴い、2024年3月期Q4の数値を組み替えております

営業利益の変動要因



- 公募による新株発行に伴う現預金と資本金、資本剰余金の増加
- 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助成金収入および借入金の増加

(単位：百万円)

科目名	前期末 (’24/3期)	当期Q3末 (’25/3期)	増減額
流動資産	10,574	46,744	36,169
固定資産	19,650	30,348	10,698
（有形固定資産）	16,656	25,881	9,224
（無形固定資産）	505	942	437
（投資その他資産）	2,488	3,524	1,036
資産合計	30,224	77,092	46,867

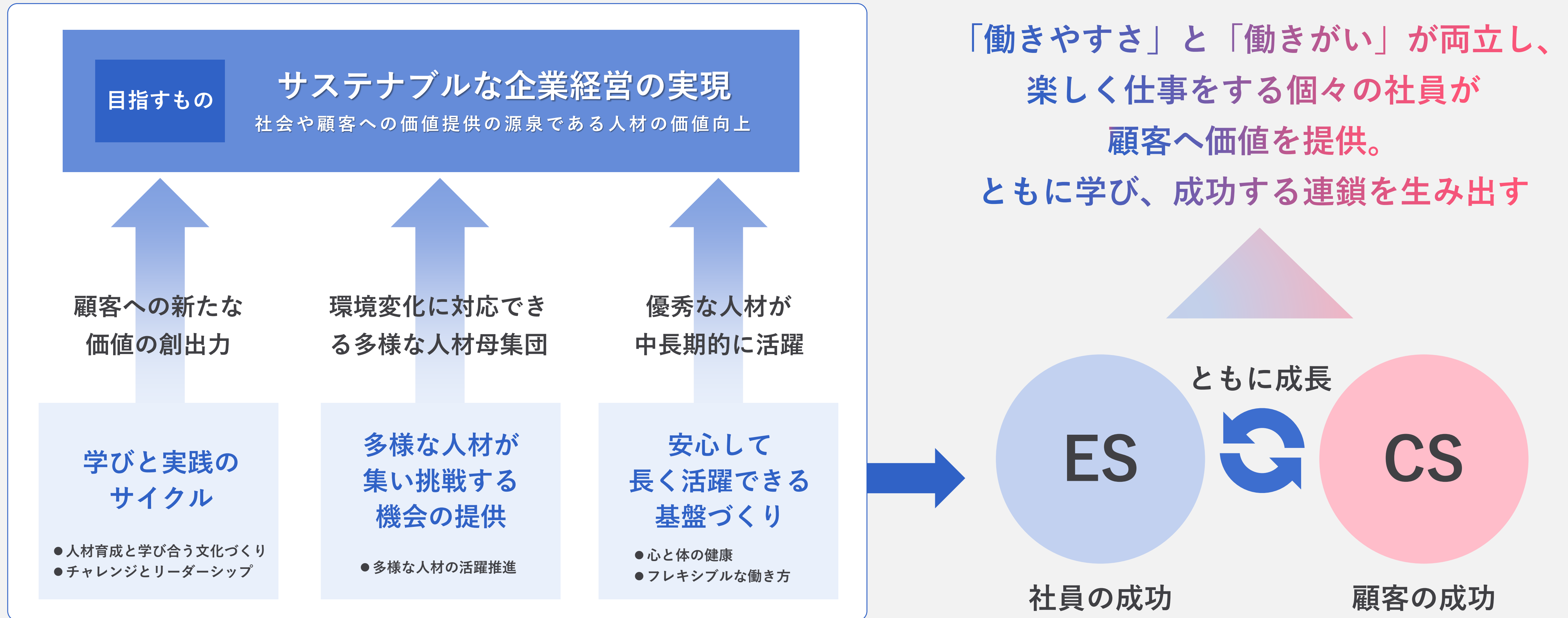
科目名	前期末 (’24/3期)	当期Q3末 (’25/3期)	増減額
流動負債	10,598	35,435	24,836
固定負債	10,304	12,748	2,443
負債合計	20,903	48,183	27,280
純資産	9,321	28,908	19,587
（うち、株主資本）	8,989	28,635	19,646
負債純資産合計	30,224	77,092	46,867

appendix

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



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

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

デジタル技術を基礎から実践まで幅広く学べる、
「さくらのクラウド検定」を設立・定期開催

DX教育の普及とそのスタンダードを目指し、検定対策の教育コンテンツをオンラインで無償公開

より受検しやすく、学生には受検料金を割引して支援

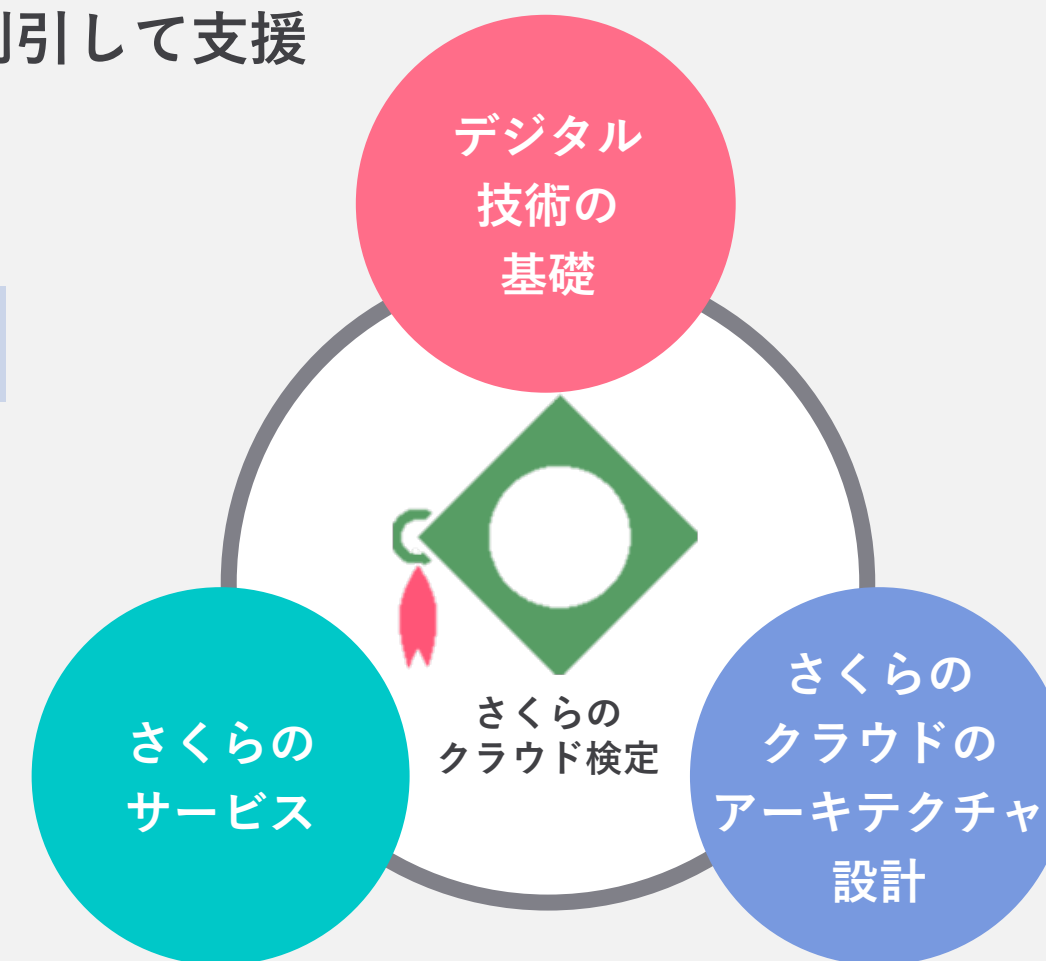
次回試験は2025年3月に開催予定

実施済試験の累計合格者数：378名



▲合格証書・合格認定ロゴ

※実際に提供される合格証明書とはデザインが異なる場合があります。



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を背景に、より実践的な「活きた教育」を提供

さくらインターネット		
	出前授業	計算資源提供
	高専卒の若手エンジニアが 母校で登壇・講義	サーバー、クラウド・ VPSサービス等の無償提供
高専各校	<ul style="list-style-type: none"> クラウドの基礎知識 実務ベースの情報セキュリティの知識 	<ul style="list-style-type: none"> 演習・課外活動・プログラミングコンテスト等での活用
当社	<ul style="list-style-type: none"> 若手エンジニアのプレゼン能力の向上や知識の再整理 	<ul style="list-style-type: none"> サービス体験を通じた将来の利用者基盤の拡大

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/>

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

すべての社員にITやプログラミングの教育機会を提供し、一般社員もエンジニアと共通の言語で話せる力を育みながら、組織と社会のデジタル化を推進
変化する社会において、社員のひとりひとりが活躍し続けるためのポータブルスキル獲得の機会を提供

デジタルリテラシーの基礎から応用まで

「Di-Lite」※の資格取得を推奨

すべての社員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



成長支援のための補助プログラム

さまざまな方法で、成長したい、学びたい社員を積極的にサポート

1 キャリア相談窓口

相談内容に応じて選べる相談員

2 外部動画学習サービス提供

希望者にアカウントを発行

3 資格取得の費用補助

テキストの購入費用を全額補助 等

4 生成AIサービス利用料全額補助

対象：ITパスポート試験合格者



社内教育プログラム DX Journey

社会情勢や社内ニーズに合わせた独自の教育カリキュラムで、実務に直結するデジタル人材を育成

バックオフィス部門を中心に、幅広い年齢層の社員が自主的に参加

社内アンケート結果を基に、業務での活用を目指す実践的なコース構成を実現。
ビジネスの場で急速に普及し、生産性向上やビジネス変革等への適切な利用が必要とされている※生成AIの活用方法を学ぶコースも新設

※ 経済産業省・IPA 発表の「デジタルスキル標準ver1.2」による

業務での応用をより意識したコース設置

- 受講者のレベル感や興味、担当業務の背景に応じて選択が可能

応用 業務ツール活用

- プログラミング、自動化等

応用 ビジネスAIコミュニケーション

- 技術動向、リスク、利用方法

基礎 ITリテラシー

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/>

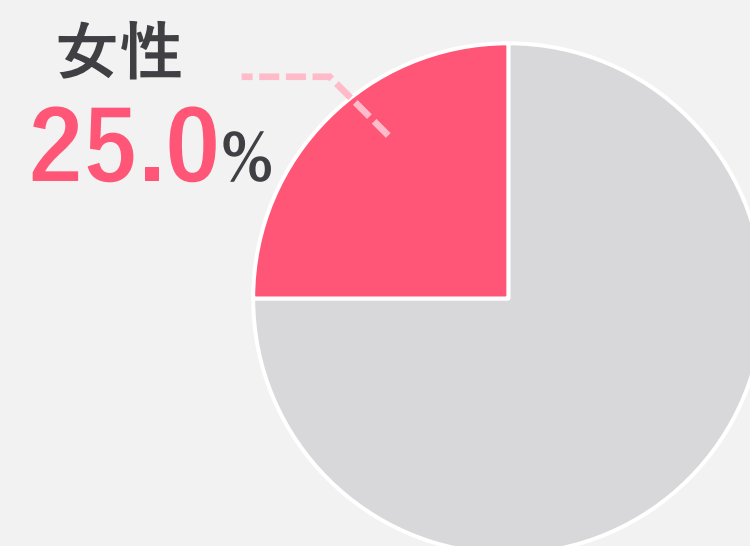
人的資本経営への取り組み（多様な人材が集い挑戦する機会の提供）

経営層・ハイレイヤー層の拡充と多様化を通じ、経営機能強化と事業・業務の変革を目指す

経営機能の強化と未来の経営人材育成

執行役員増員を通じた業務執行体制の強化により、経営人材育成と同時に経営機能を強化
女性執行役員の登用が経営層の多様性を高めるとともに、次世代の女性のロールモデルになることも期待

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12月31日時点

事業・業務の変革のための人材強化

事業はもちろん企業規模も拡大を続ける中、中途採用は事業の中核を支えるリーディングプレイヤー以上が中心に
従来の枠組みの打破や新たな価値の創出を先導する、業界トップレベルのスペシャリストも獲得

スペシャリストの活躍領域

- ネットワークマネジメントのスペシャリスト
- 大手IT企業のエンジニアリングマネージャー
- 他社クラウド事業者のクラウド開発統括部長、経営戦略室室長
…など

CASE クラウドビジネスを支えるGPU専門チームの創設

運用エンジニアから営業職に転身し、メガクラウド事業者の営業担当やIT企業での営業責任者を歴任。「GPUに関わる仕事がしたい」という思いから当社に入社し、生成AI向けGPUクラウドサービスに関する営業領域の責任を担う。現在は、高火力PHYを中心に営業を牽引し、GPUクラウドサービス専任の営業チームを立ち上げるべく、採用活動にも取り組んでいる



富田 良（2024年7月入社）▶
CS本部 営業部 担当部長

（撮影：ナカムラヨシノブ）

CASE 「さくらのクラウド」成長・拡大に向けた戦略立案

ソフトウェアエンジニアとして大手IT企業での活躍を経て、フリーランスでスタートアップ数社の技術顧問を経験。当社では、顧客価値の創出のほか、さくらのクラウドの成長戦略立案やロードマップ策定といった重要な役割を担う。
「Fluentd」を始めとしたOSS※のメンテナーであり、イベント「ISUCON」※の発案・発起人としても知られる



田籠 聡（2024年8月入社）▶
クラウド事業本部 プロダクトマネージャー

（撮影：ナカムラヨシノブ）

※ OSS：オープンソースソフトウェア

※ ISUCON：決められた規則内でWebサービスの高速化を競うチューニングイベント

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



マイナビ転職BEST VALUE AWARDで「働きかた優良企業賞」を受賞

当社は、多様な働き方を推進する「さぶりこ」※を策定し、定時30分前に退勤できる「ショート30」や連続有給取得を奨励する「リフレッシュ」制度など働きやすい環境を整備。これにより、転職口コミサイトでの評価向上やリファラル採用・アルムナイ採用の増加、低離職率の維持等の成果を挙げた。こうした実績が「魅力ある企業」として評価され、2025年1月に「働きかた優良企業賞」を受賞。今後も社員が幅広く長期的なキャリアを形成できる環境を充実させ、更なる人的資本経営の推進を目指す



※さぶりこ（Sakura Business and Life Co-Creation）：会社に縛られず広いキャリアを形成しながら、プライベートも充実させ、その両方で得た知識・経験を共創につなげることを目指した制度の総称

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/>

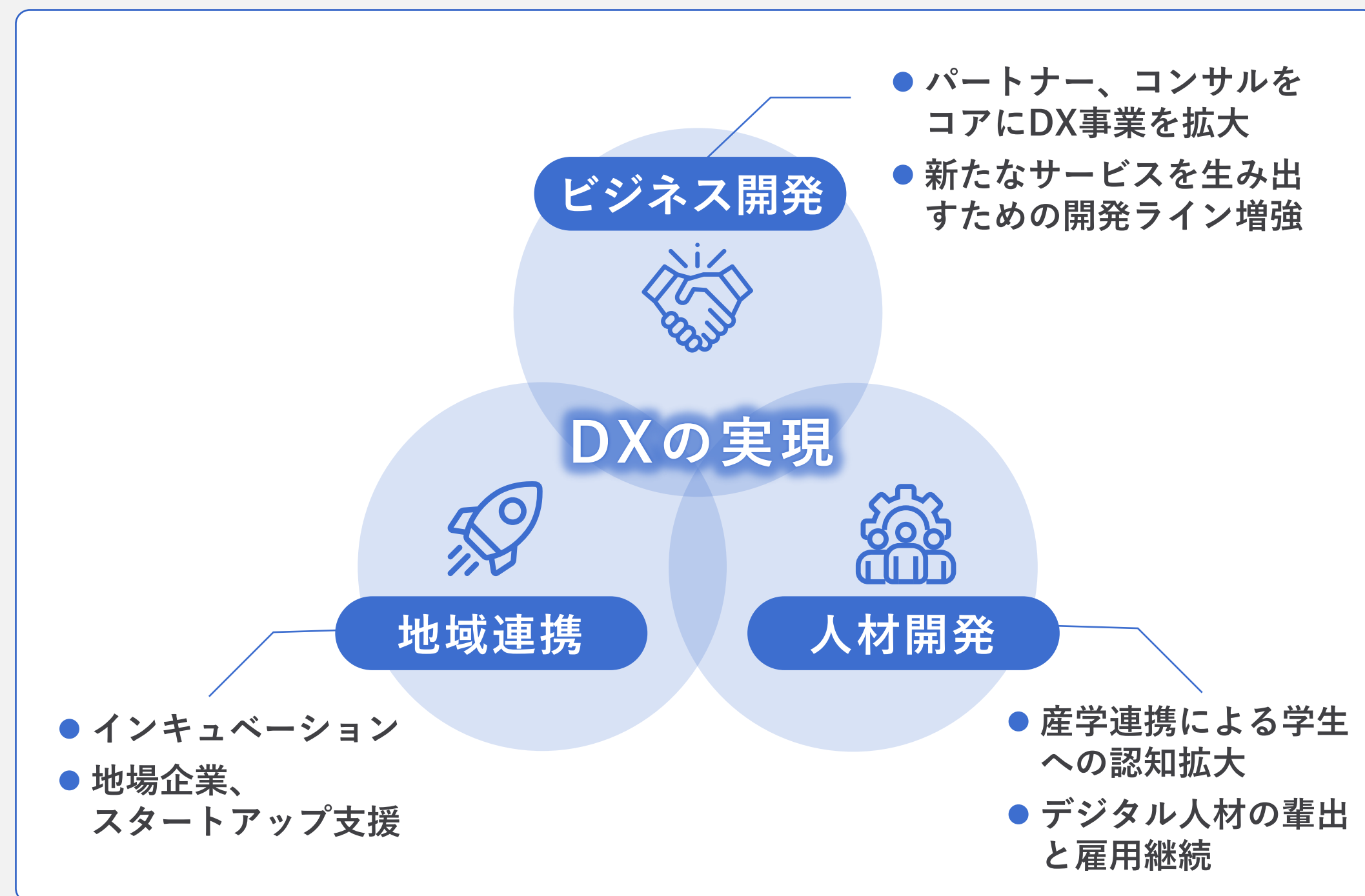
次世代起業家の挑戦を支え、オープンイノベーションの取り組みを各地から

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



コミュニケーションの場を創造



自由に人が集いつながる場として
オープンイノベーション施設：
「Blooming Camp」を開設。
企業・スタートアップ・教育機関・各種
コミュニティなどが主催するイベントを
年間200回以上開催

福岡

2017年2月開所



スタートアップ支援

沖縄

SAKURA innobase Okinawa

2023年9月開所



地場採用の拡大

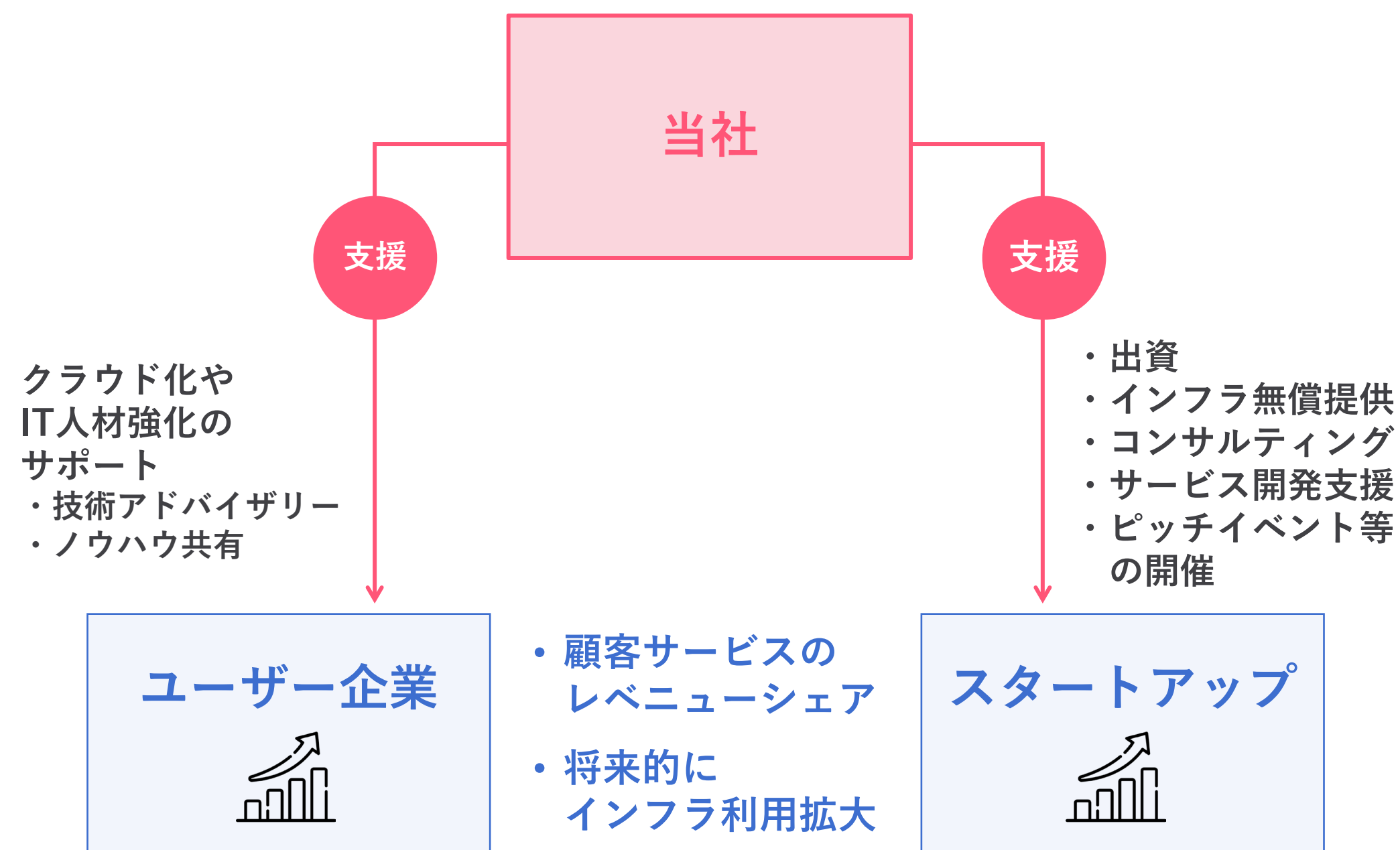
ESG経営の取り組みを弊社コーポレートサイトでご紹介しています。ぜひご覧ください <https://www.sakura.ad.jp/corporate/work/>

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



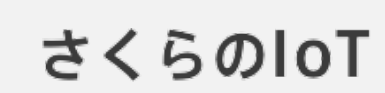
スタートアップ共創プログラム「Link up」を提供開始

スタートアップが事業を展開するために必要な基盤を支え、成長を加速するためのインフラストラクチャー展開に必要なリソースをオールインワンで提供



01 環境提供

ビジネス規模や成長にフィットするさくらのクラウドを最大1,000万円分、最大1年間まで提供。ImageFlux、高火力GPUサーバ、さくらのIoTも対象



02 技術協力

お問い合わせの優先的なサポートや各分野の専門家とのミーティング機会の提供などで成長をサポート

- テクニカルアドバイス
- ハンズオン・イベント
- 専用窓口

03 事業支援

パートナー企業との意見交換や提案の場、イベント共催などの機会を提供し、課題の解決を後押し

- パートナー企業との提携支援
- プロモーション機会の提供
- スタートアップ担当とのメンタリング

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、サーバの稼働およ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）

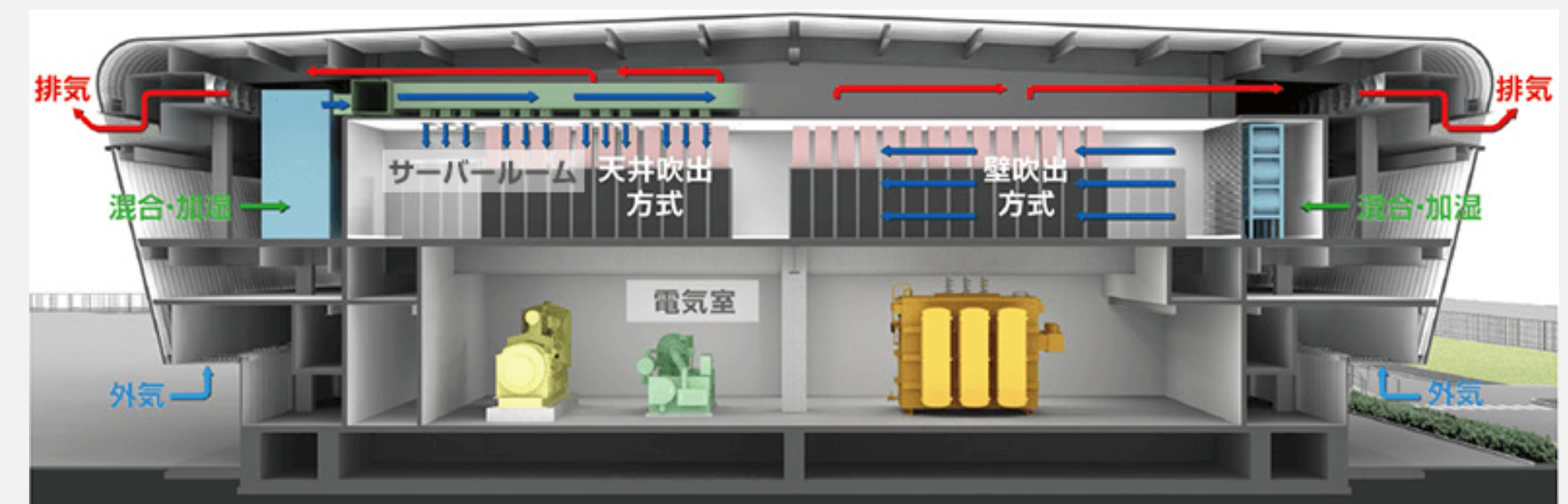
※参考：IEA（International Energy Agency：国際エネルギー機関）「Electricity 2024」 世界のデータセンターの消費電力量は2026年に2022年の2倍以上 <https://www.iea.org/reports/electricity-2024>

再生可能エネルギー100%を保持

脱炭素に向けた取り組みとして、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

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
- 「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（2021年12月）



※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 透明性レポートの提供

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

サイバーセキュリティへの取り組み

SAKURA.SIRT（さくらサート）

当社および当社が提供するサービス基盤と顧客のセキュリティレベルを向上させることにより、CSに寄与

【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 ヒューマンエラー発生の低減を図る取り組み

データセンタースタッフを中心に、各部門の情報セキュリティ担当者も対象とした「危険予知研修」を定期的で開催。社内でのヒューマンエラー発生を抑制し、より安定したサービスの提供に努める



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

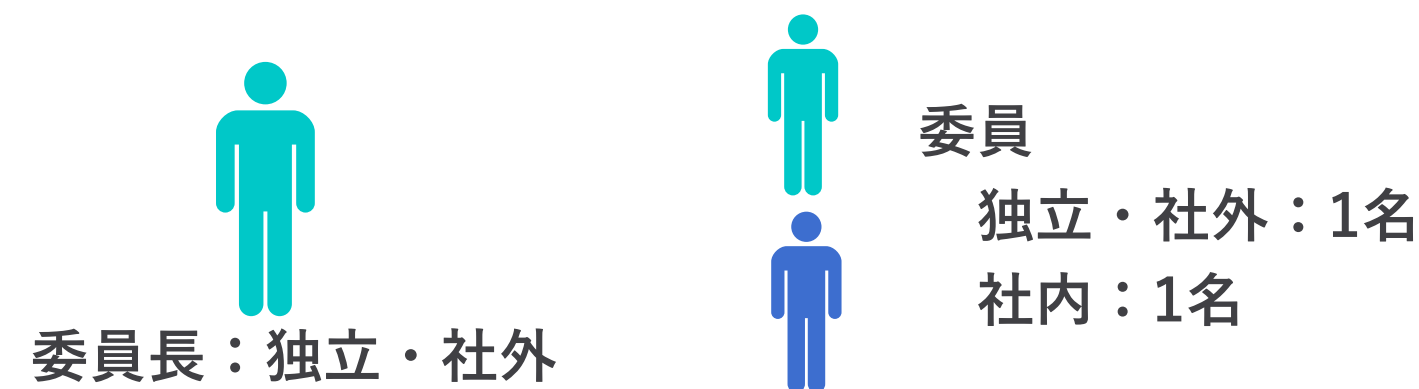
指名報酬委員会の設立と社外役員、独立役員の選任状況

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

指名報酬委員会の構成

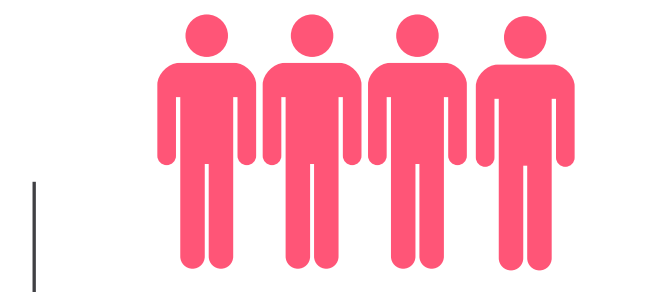


取締役・監査役の選任方針を決定

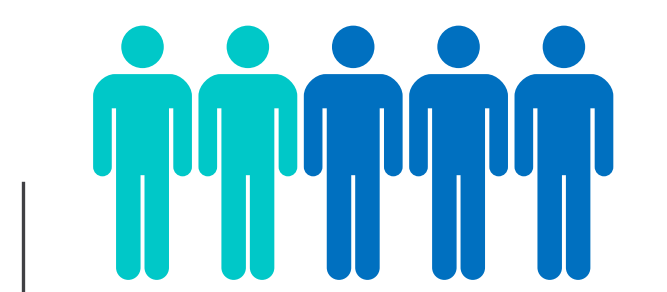
指名報酬委員会による検討・提案を受けて取締役会で議論の上、取締役・監査役の選任方針を決議。取締役・監査役それぞれに求める経営能力・人間性について定めるとともに、取締役における独立社外取締役比率を1/3以上に定義

● 取締役会における社外役員・独立役員比率（※2024年12月31日現在）

取締役9名

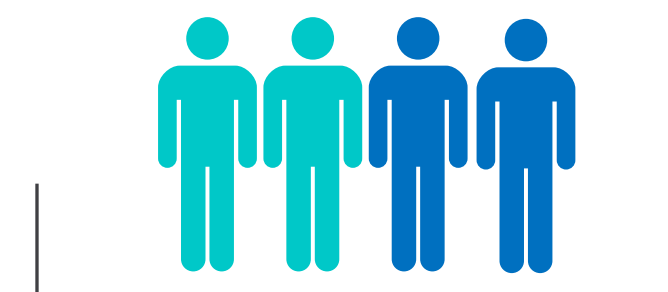


社内4名



社外5名（独立3名）

監査役：4名



社外4名（独立2名）

社外役員比率：69%

（監査役の社外比率100%）

独立役員比率：38%

appendix

データ/会社概要

(金額：百万円)									
サービスカテゴリー	'24/3期				'25/3期			前四半期比	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	増減額	増減率 (%)
クラウドサービス	3,096	3,152	3,204	3,320	3,375	3,437	3,543	106	3.1
構成比(%)	60.6	60.2	60.3	53.8	56.9	46.9	43.6		
クラウドインフラストラクチャー	2,125	2,177	2,238	2,282	2,354	2,362	2,436	73	3.1
クラウドアプリケーション	971	974	965	1,038	1,021	1,075	1,107	32	3.0
GPUクラウドサービス	—	—	—	201	427	1,591	1,728	137	8.6
構成比(%)	—	—	—	3.3	7.2	21.7	21.3		
物理基盤サービス	881	906	901	900	932	935	931	△4	△0.4
構成比(%)	17.3	17.3	17.0	14.6	15.7	12.7	11.5		
その他サービス	1,127	1,179	1,209	1,745	1,200	1,371	1,922	550	40.1
構成比(%)	22.1	22.5	22.8	28.3	20.2	18.7	23.6		

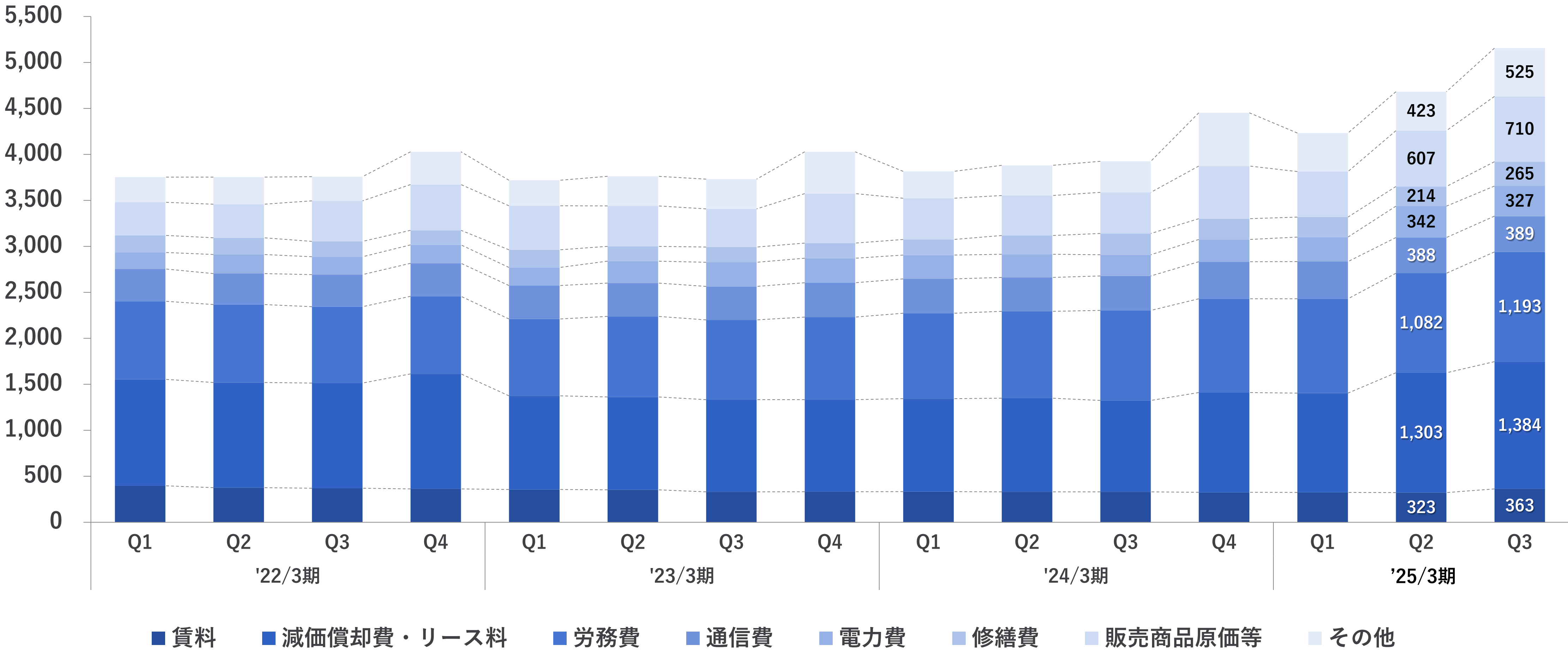
・クラウドインフラストラクチャー：主にクラウドサービス、VPSサービス
・クラウドアプリケーション：主にレンタルサーバサービス、アプリケーションサービス
・物理基盤サービス：ハウジング、専用サーバサービス
※2025年3月期より新たに「GPUクラウドサービス」のサービスカテゴリーを追加したことに伴い、2024年3月期Q4の数値を組み替えております

（金額：百万円）

科目	'24/3期				'25/3期			前四半期比	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	増減額	増減率(%)
売上高	5,105	5,237	5,315	6,167	5,935	7,335	8,125	789	10.8
売上原価	3,819	3,884	3,929	4,457	4,236	4,685	5,159	473	10.1
売上総利益	1,285	1,353	1,385	1,710	1,698	2,650	2,966	315	11.9
販管費	1,181	1,208	1,186	1,274	1,467	1,586	1,676	90	5.7
営業利益	104	145	199	435	231	1,064	1,289	225	21.2
営業利益率(%)	2.0	2.8	3.7	7.1	3.9	14.5	15.9		
経常利益	73	99	147	444	95	1,006	1,386	379	37.7
親会社株主に帰属する 四半期純利益	108	66	128	347	41	668	932	263	39.5
EBITDA	852	901	955	1,363	1,032	2,212	2,712		

(単位：百万円)

主要原価の内訳



2025年3月期 投資の状況

(単位：億円)

投資内容	通期予算	Q3実績
データセンター	56	27
サーバ、ネットワーク機器	117	145
その他（システム、事務所関連等）	7	5
合計	181	178

※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	GPUクラウドサービス	その他	実績合計
7	3	(※)132	1	145

(※) 圧縮記帳前の金額

2025年3月期 人員数

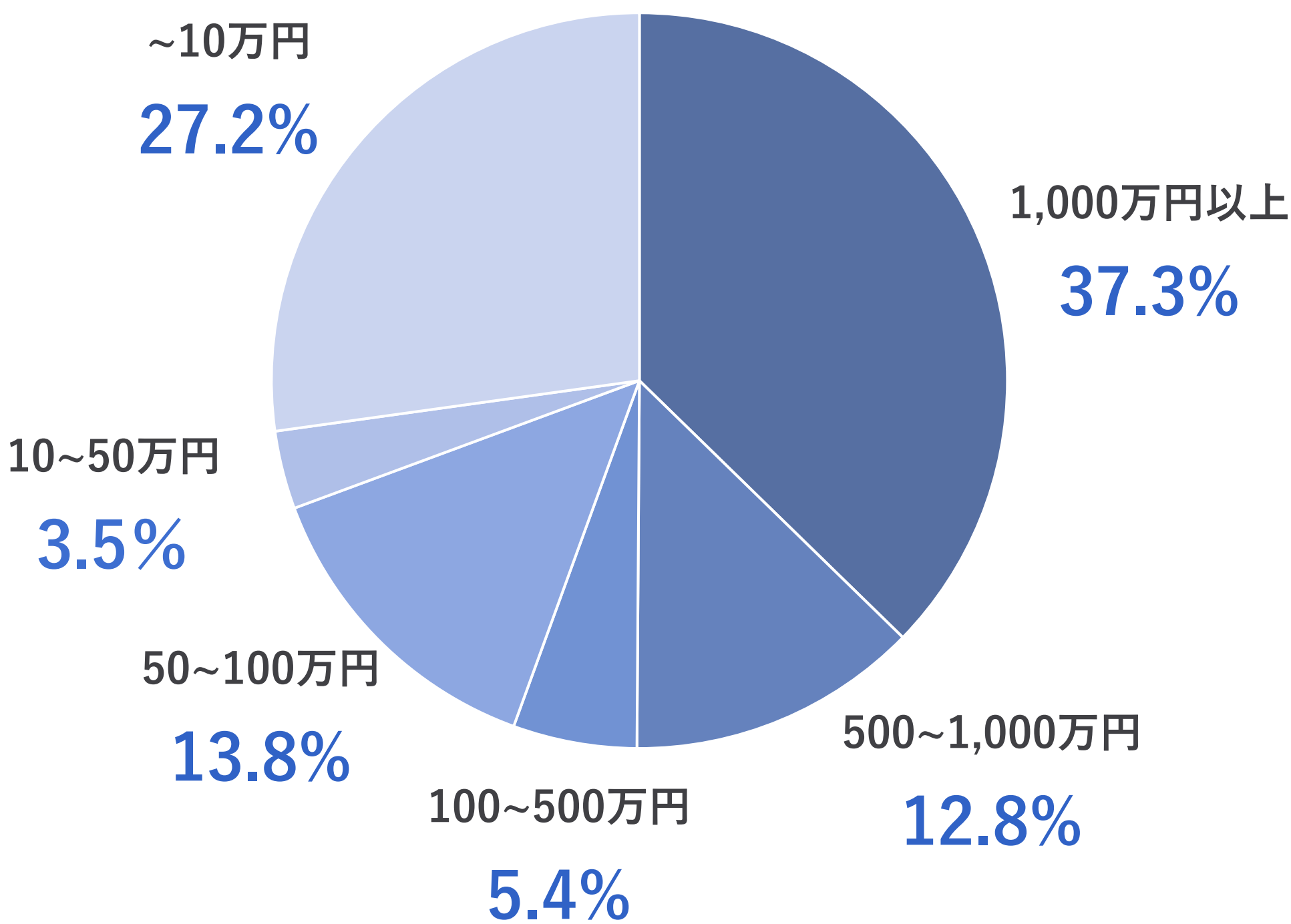
前期末より 117名増		[採用人数の状況]	
		'24/ 3末	'25/ 3 Q3
従業員数※		839	956
■ 増減内訳		増減（人）	
当 社	エンジニア	+59	
	営業・販促・新規企画	+26	
	管理	+10	
グループ会社		+22	
計		117	

※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
グループ会社の増加には、会社分割に伴う当社からTellus社への異動による
増加を含んでおります

売上構成が小口、大口に分散され、特定の業種・属性に依存しない顧客構成

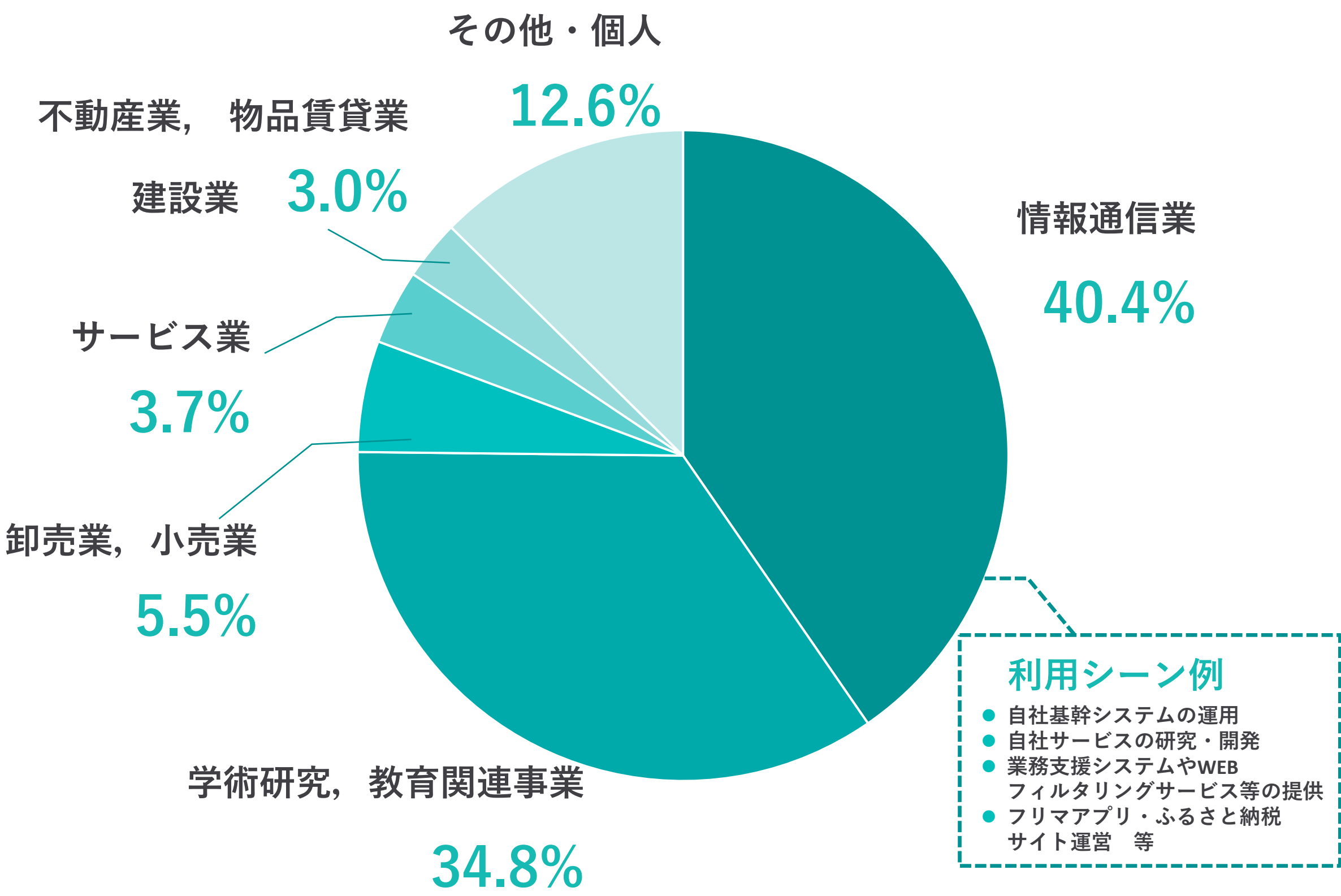
月額料金別データ

(売上構成比)



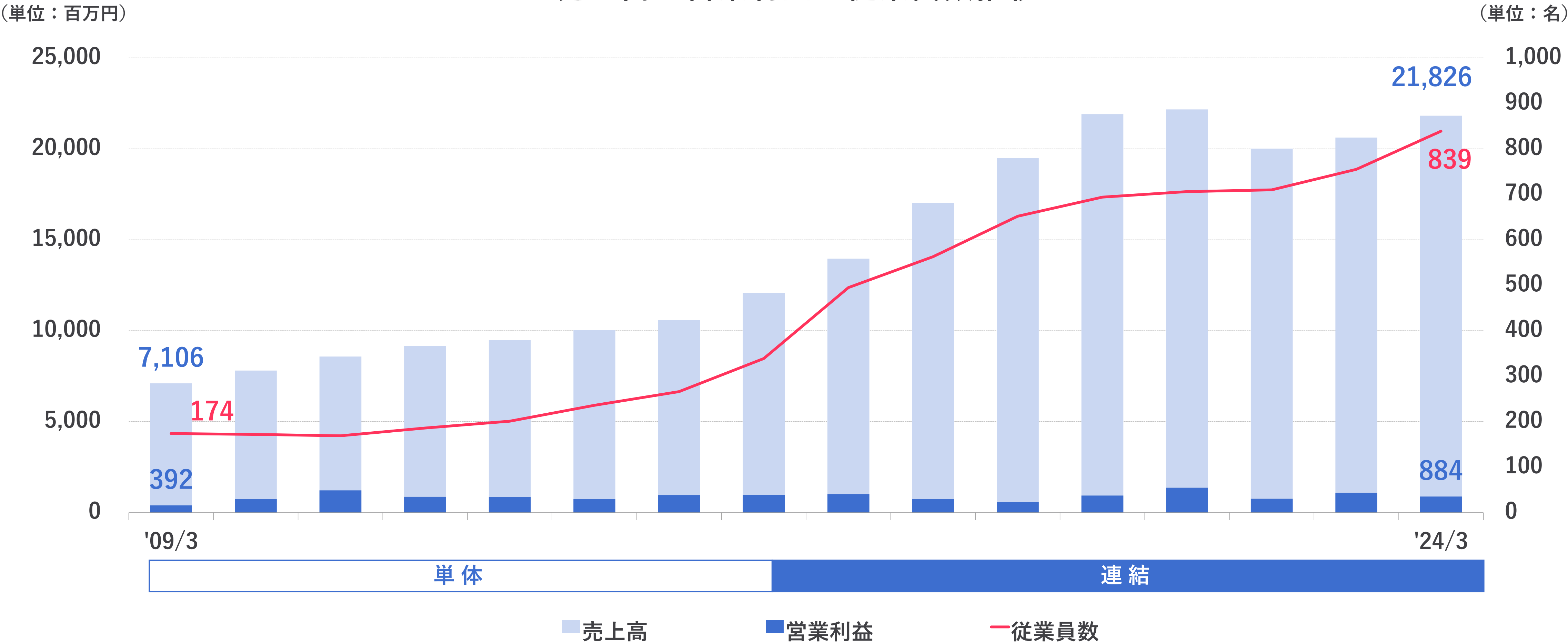
顧客構成データ

(売上構成比)



※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

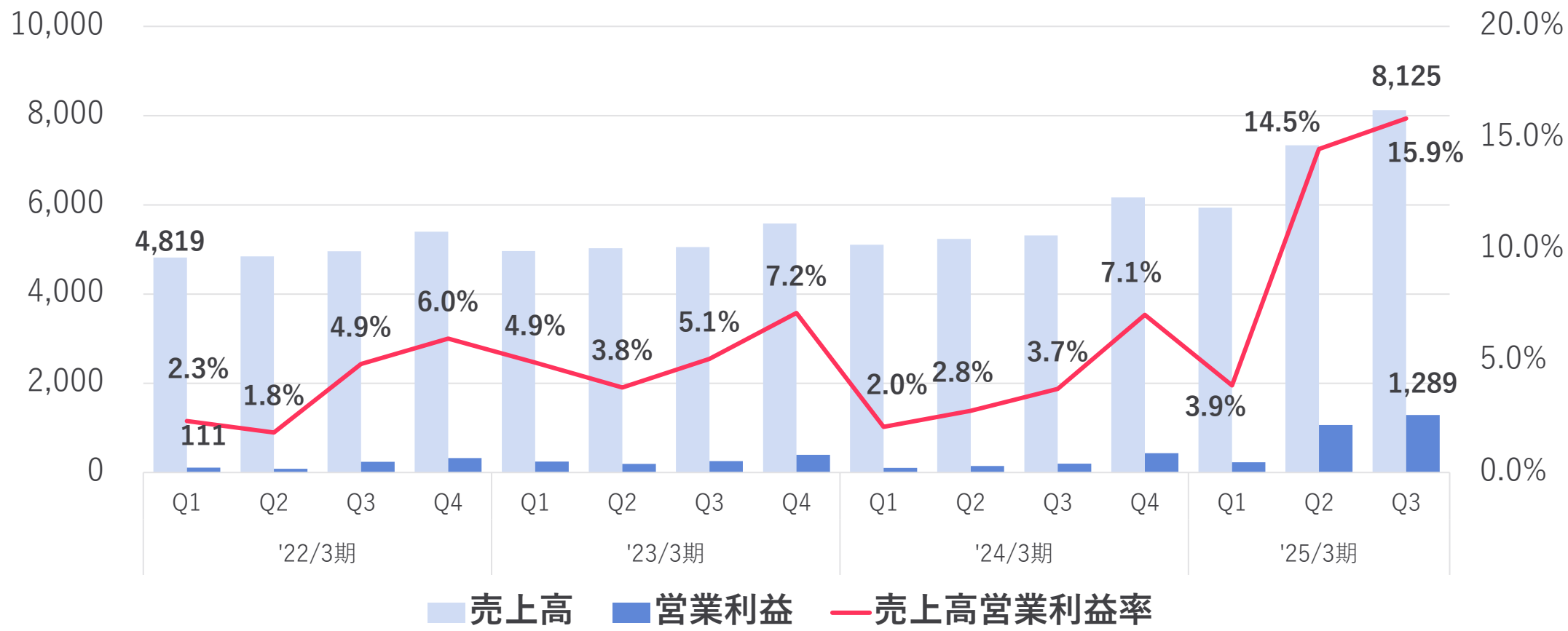
売上高・営業利益・従業員数推移



※ 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

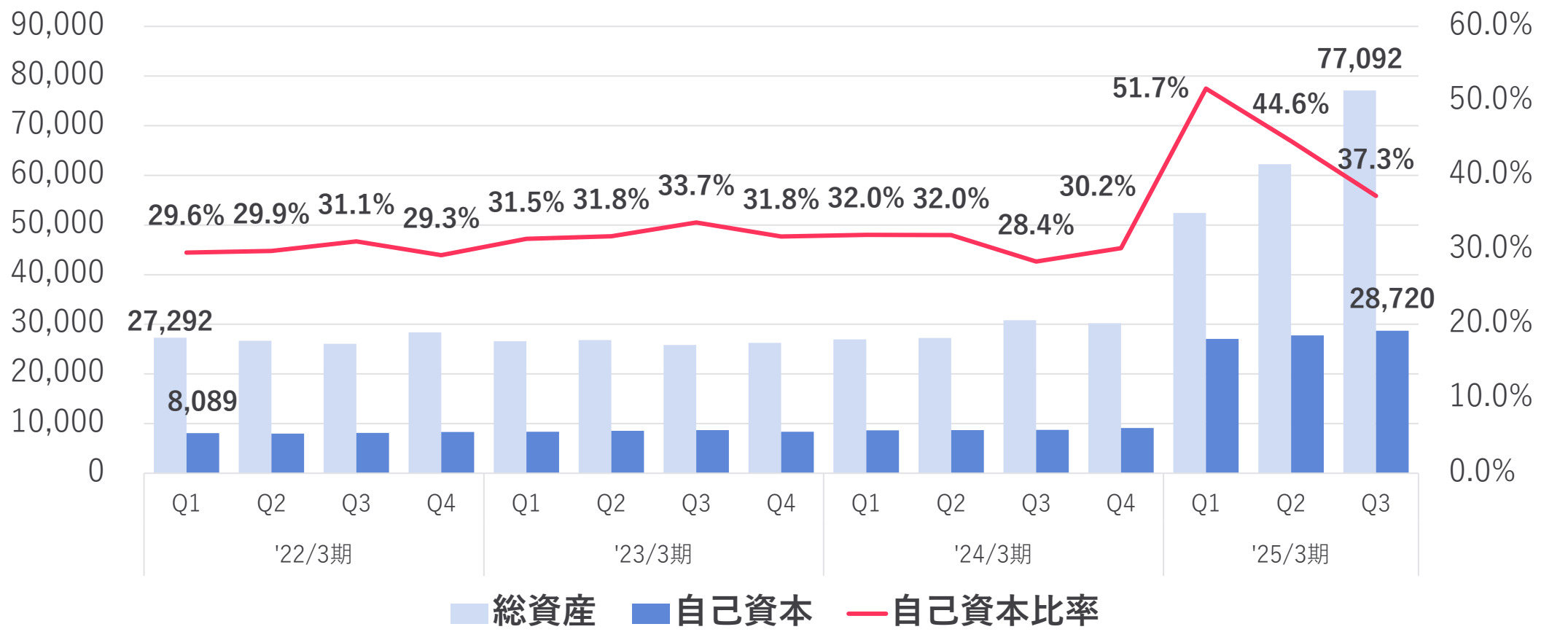
(単位：百万円)

売上高営業利益率



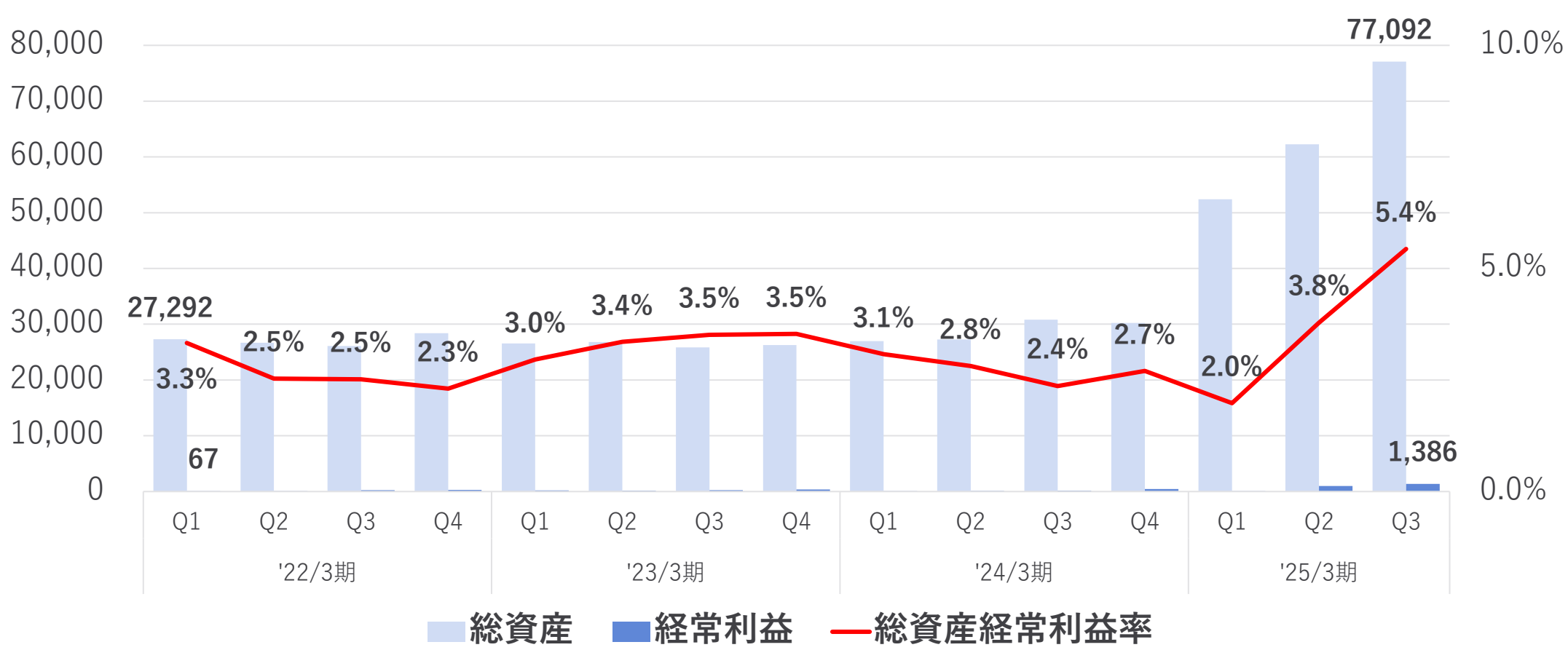
(単位：百万円)

自己資本比率

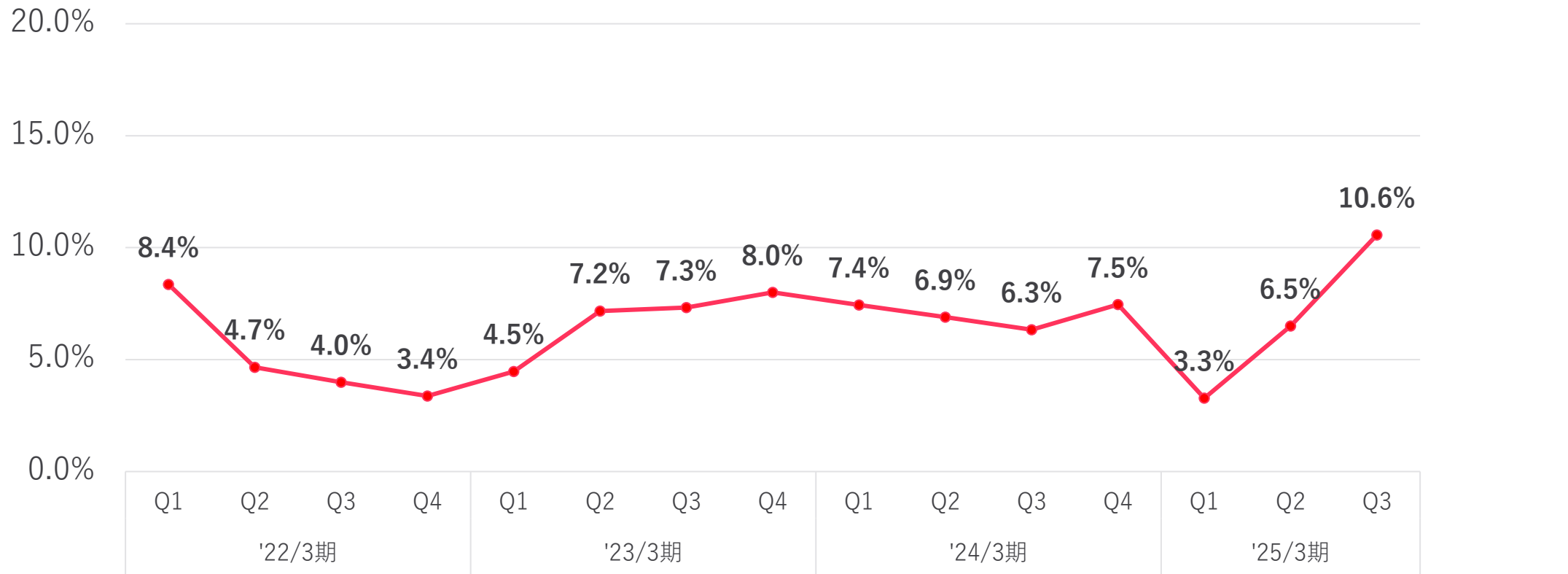


(単位：百万円)

総資産経常利益率



ROE



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
- 2023

○

ガバメントクラウドに条件付き認定

2025年度末までの技術要件達成を条件とし、
国産で初のガバメントクラウド提供事業者を選定

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	大阪府大阪市北区大深町6番38号
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	112億8,316万円
従 業 員 数	956名 (連結)

(※2024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/corporate/ir/contact/>

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。