2027年3月期 第2四半期

決算説明資料

2026年10月28日

SAKURA internet

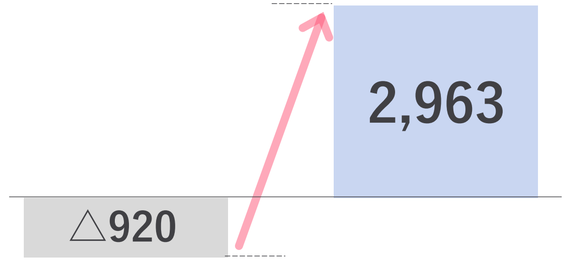
© SAKURA internet Inc.

Q2連結実績（前年同期比）

売上高・営業利益ともにQ2として過去最高を達成

- 売上高：22,827百万円（YoY＋7,196百万円）
- 営業利益：2,963百万円（前年同期は営業損失920百万円）

（金額：百万円）



営業利益（YoY） ＋3,883百万円

連結業績予想（通期）

業績予想を上方修正

- GPUがフル稼働に迫る水準を維持、提供単価の改善やグループ会社の増収も寄与し、上期は7月公表の修正予想を上回って着地
- 下期売上高はGPUインフラストラクチャーを中心に上期を上回る見通し。将来の成長に向けた投資や当期固有の費用は下期に集中
- 不正アクセス事案による業績影響は限定的
- 創業30周年記念配当2.5円/株の実施（配当基準日：2026/9/30）

（金額：百万円）

売上高	46,600（+1,100）
営業利益	4,100（+1,600）
経常利益	3,900（+1,600）
親会社株主に帰属する当期純利益	2,550（+1,050）

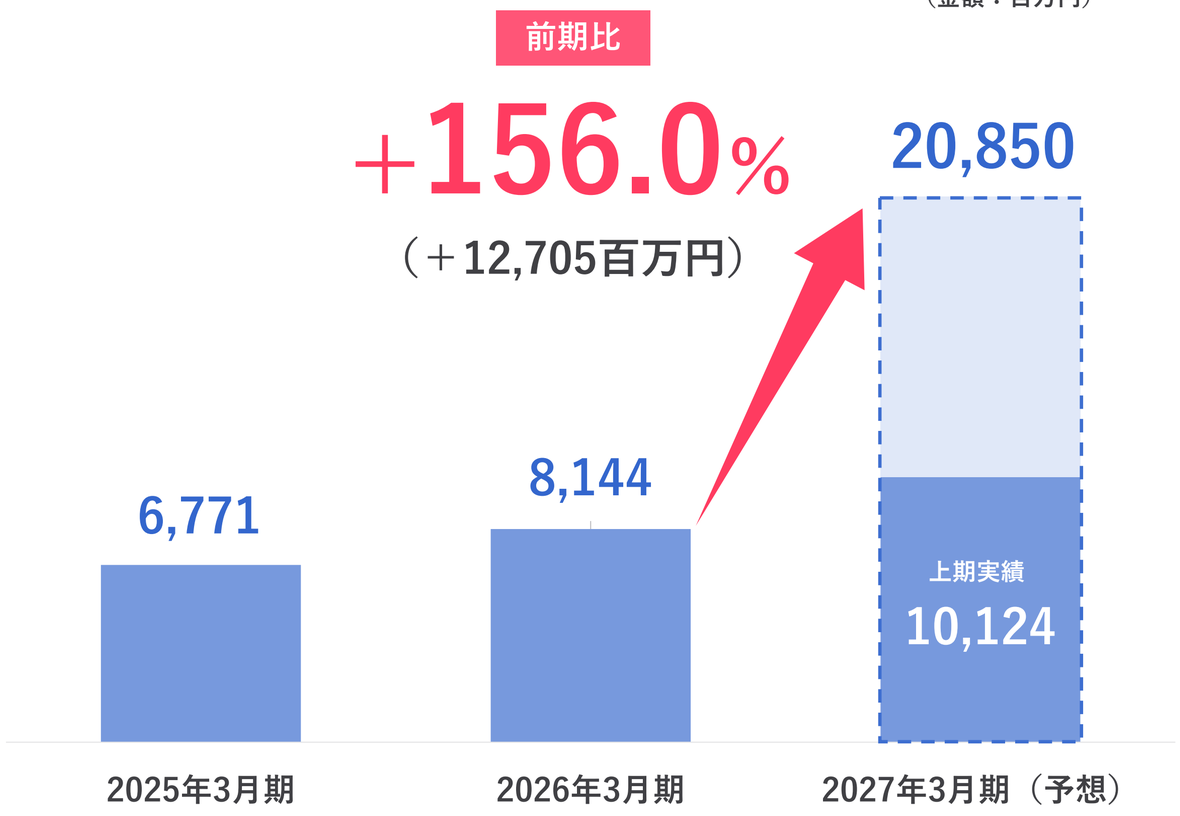
（ ）は前回予想比

© SAKURA internet Inc.

GPU稼働率の大幅な上昇により2027年3月期の売上高は20,850百万円を見込む

GPUインフラストラクチャー売上推移

（金額：百万円）



旺盛な需要を着実に捉え、財務規律ある投資で成長を加速

1 強固なセールスパイプライン

GPUの高需要を背景に、特定の大口顧客のみに依存せず、営業力の強化により強固なセールスパイプラインを構築。既存GPUは契約終了後も速やかに次の顧客へ提供

2 財務健全性を維持した成長投資

多様な資金調達手段を活用し、財務健全性とのバランスを図りながら成長投資を推進

3 GPU資産の早期償却

GPUサーバーは3年間で早期償却。技術進化や資産陳腐化のリスクを早期に低減（2027年１月より順次減価償却が終了）

© SAKURA internet Inc.

トピックス②不正アクセス事案について

情報セキュリティを重要な経営課題と位置づけ
システム・体制の両面からセキュリティ強化に向けた継続的な取組みを推進

8/17	8/19	9/10	現在
第一報	第二報	第三報	
一部環境への不正アクセスを公表	調査状況を公表 調査の中で販売管理システムへのアクセスを確認	調査結果・再発防止策を公表	対策の実効性を継続的に検証

対象範囲

- 「さくらのレンタルサーバ」の一部環境、販売管理システム（会員情報）
- ガバメントクラウド要件に対応した「さくらのクラウド」環境への影響は確認されず

業績への影響は限定的

- 本件に起因する「サービス解約や顧客流入の変動」「追加投資・費用」が、27年3月期業績に与える影響は限定的

セキュリティ対策の強化

- 認証・アクセス管理、監視体制の強化を着実に実行
- 今後も影響状況を注視し、セキュリティ対策の実効性を検証・改善に取り組む

© SAKURA internet Inc.

創業30周年記念配当の実施

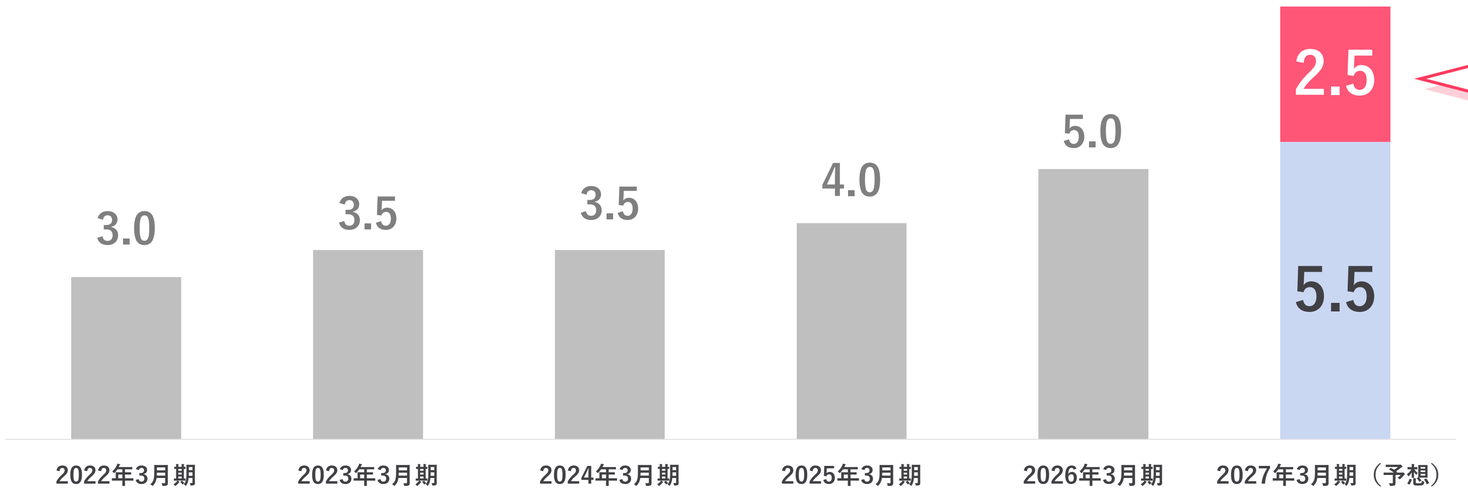
配当に関する基本方針

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

●2027年3月期の配当予想　：1株当たり8円（創業30周年記念配当：2円50銭＋期末配当：5円50銭）

1株当たり年間配当金推移

（単位：円）



SAKURA internet 30th Anniversary

株主の皆様へ感謝を込めて

創業30周年記念配当を実施※

※配当基準日：2026/9/30

社会全体でデジタル化が急加速する中、AIインフラ市場やクラウド市場の拡大は、当社にとって中長期的に企業価値および株主利益の向上に繋がる重要な局面であると認識しております。この市場拡大を当社が躍進するための好機と捉え、先行優位性を確立するため、必要な投資原資を内部留保として確保しつつ、AI・クラウド分野への大規模な投資を進めております。同時に、株主還元においては持続的成長による企業価値向上と、安定的な配当等による総合的な還元に取り組み、中長期的な株主利益最大化を目指してまいります

© SAKURA internet Inc.

2027年3月期 第2四半期 連結業績

SAKURA internet

GPUはフル稼働に迫る水準を維持するとともに提供単価を改善
第2四半期として売上高・営業利益ともに過去最高を達成

売上

- 営業体制の強化や重点顧客への提案活動が結実し、 NVIDIA H100/H200/B200 GPUが高稼働を維持
- 提供単価の改善も寄与し、GPUインフラストラクチャーサービスが売上成長を牽引

利益

- GPUの高稼働による売上拡大が、減価償却費を中心としたコスト増を吸収

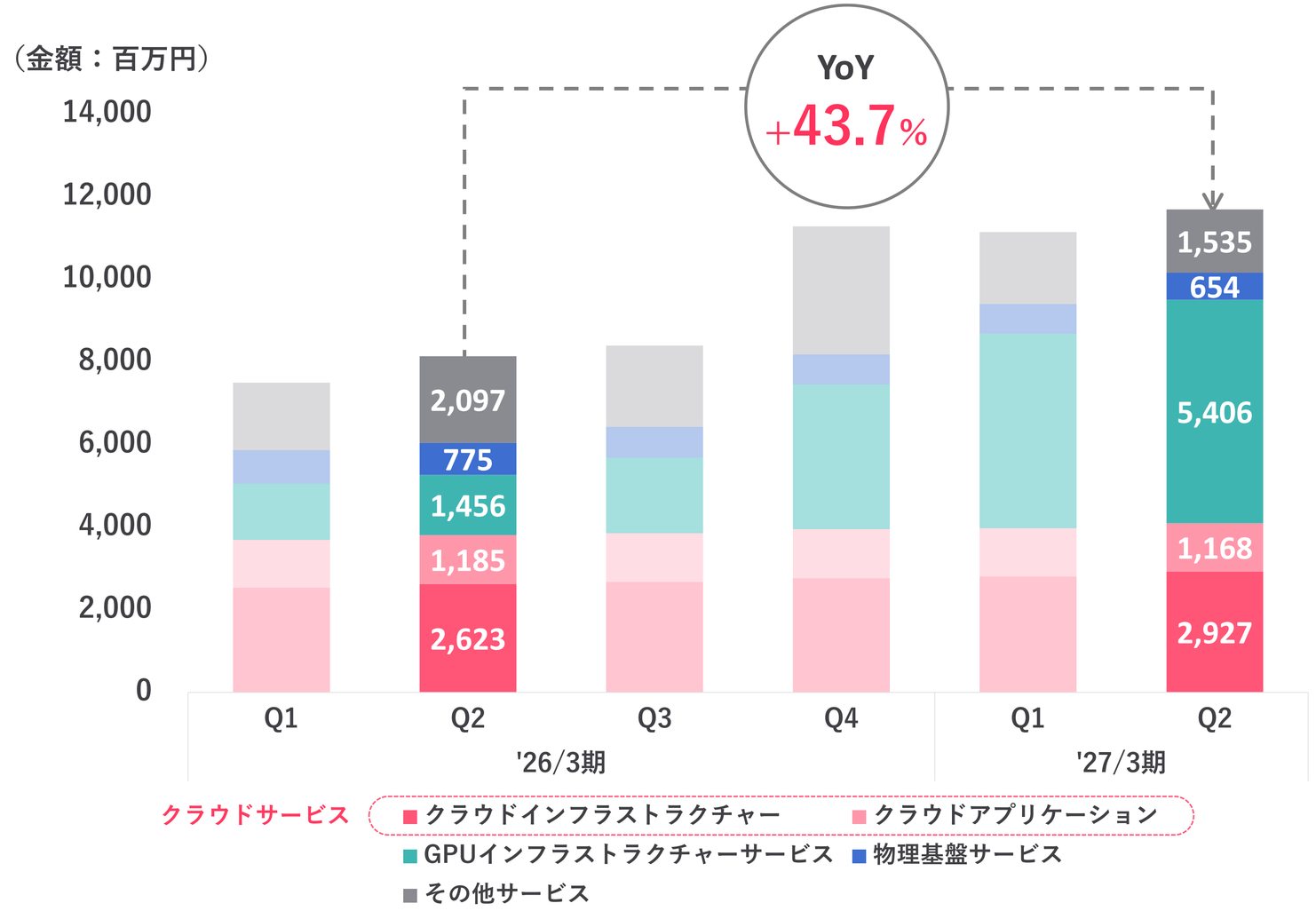
（金額：百万円）

科目	’26/3期 Q2 金額	’27/3期 Q2 金額	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率（%）
売上高	15,631	22,827	7,196	46.0
営業利益	△920	2,963	3,883	—
経常利益	△811	3,013	3,825	—
親会社株主に帰属する中間純利益	△626	1,903	2,530	—

© SAKURA internet Inc.

連結サービスカテゴリー別売上高（四半期推移）

GPUインフラストラクチャーサービスは前年同期比3,949百万円増と大幅に伸長
クラウドインフラストラクチャーサービスは前年同期比で2桁成長



GPUインフラストラクチャー

YoY +271.1%

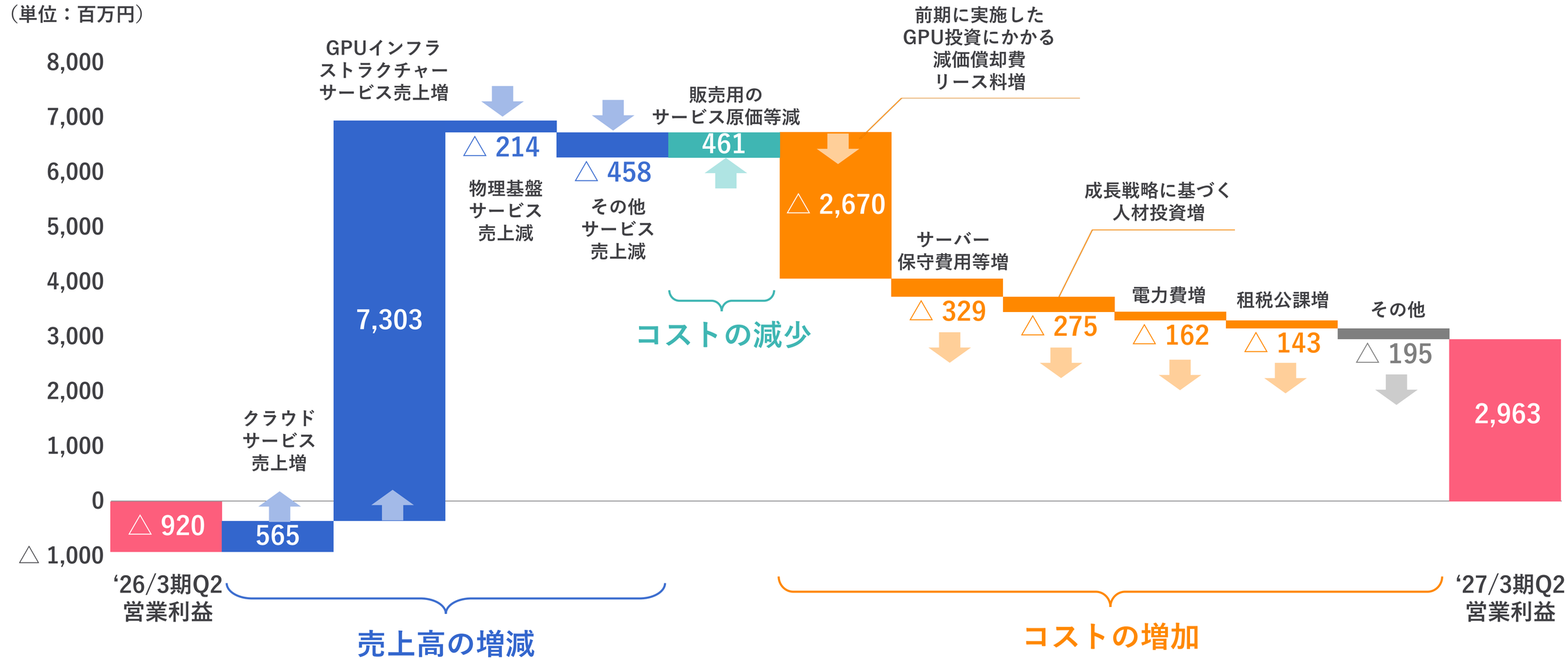
クラウドインフラストラクチャー

YoY +11.6%

© SAKURA internet Inc.

2027年3月期 第2四半期 連結営業利益増減要因（前年同期比）

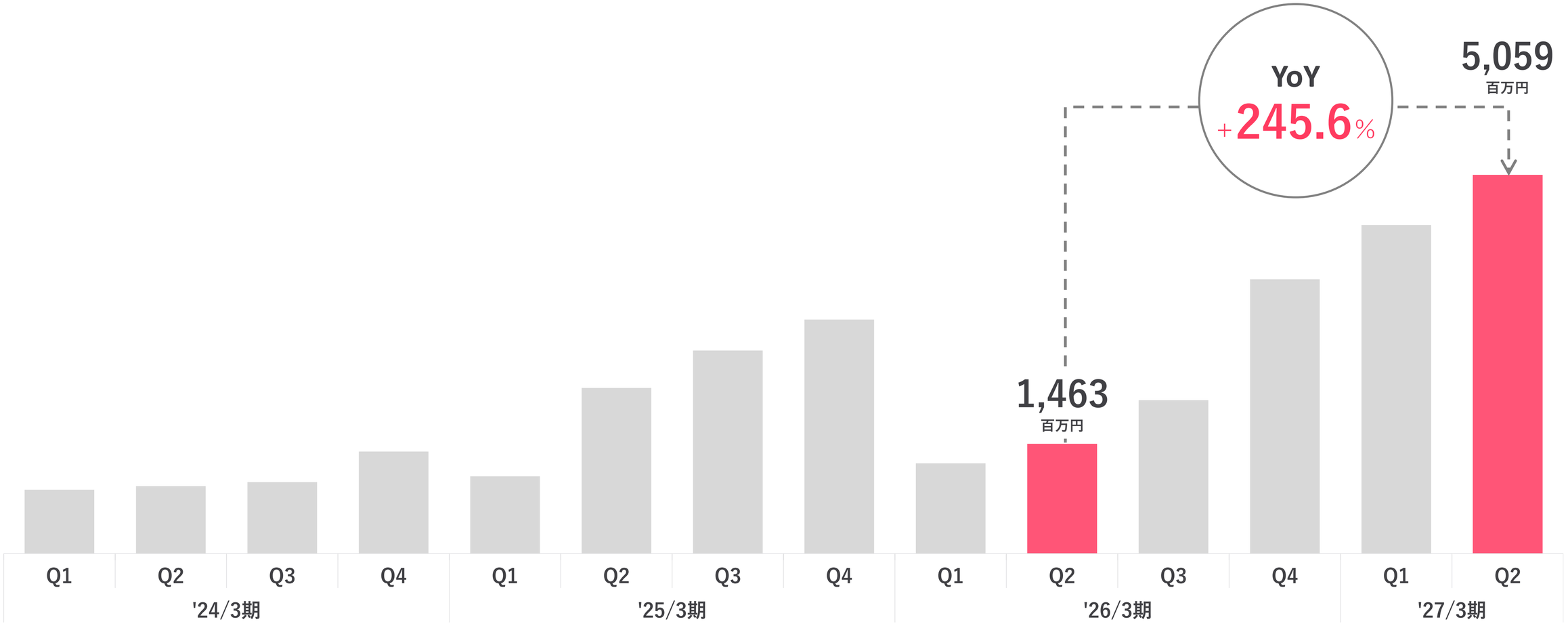
営業利益の変動要因



© SAKURA internet Inc.

EBITDA（四半期推移）

過去最高の5,059百万円、将来の成長投資を支えるキャッシュ創出力が向上



※EBITDAは、経常利益に減価償却費、支払利息を加算して算出しています

© SAKURA internet Inc.

2027年3月期 業績予想の修正

通期業績予想の上方修正

SAKURA internet

売上　GPUの高稼働と提供単価改善により7月公表予想を上回る

- GPUインフラストラクチャーサービス：旺盛な需要や、営業体制の強化によりGPUはフル稼働に迫る水準を継続。加えて提供単価を改善
- その他サービス：グループ会社による大口案件の獲得を見込む

利益　下期の成長投資を織り込みつつ、営業利益予想を約6割上方修正

GPUインフラストラクチャーサービスを中心とした売上の好調な推移が利益成長を牽引。上期は不正アクセス事案への顧客対応を優先したことで、一部の採用活動や広告・イベント関連施策等を見直し。下期は成長投資を本格化し、投資効果を見極めた上で事業基盤の強化を推進する。これらを織り込んだうえで、通期営業利益は7月公表予想を1,600百万円上回る4,100百万円を見込む

（単位：百万円）

	7月公表 修正予想	今回発表 通期予想	増減額	増減率（%）	上期実績	下期予想
売上高	45,500	46,600	1,100	2.4	22,827	23,772
営業利益	2,500	4,100	1,600	64.0	2,963	1,136
経常利益	2,300	3,900	1,600	69.6	3,013	886
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,500	2,550	1,050	70.0	1,903	646

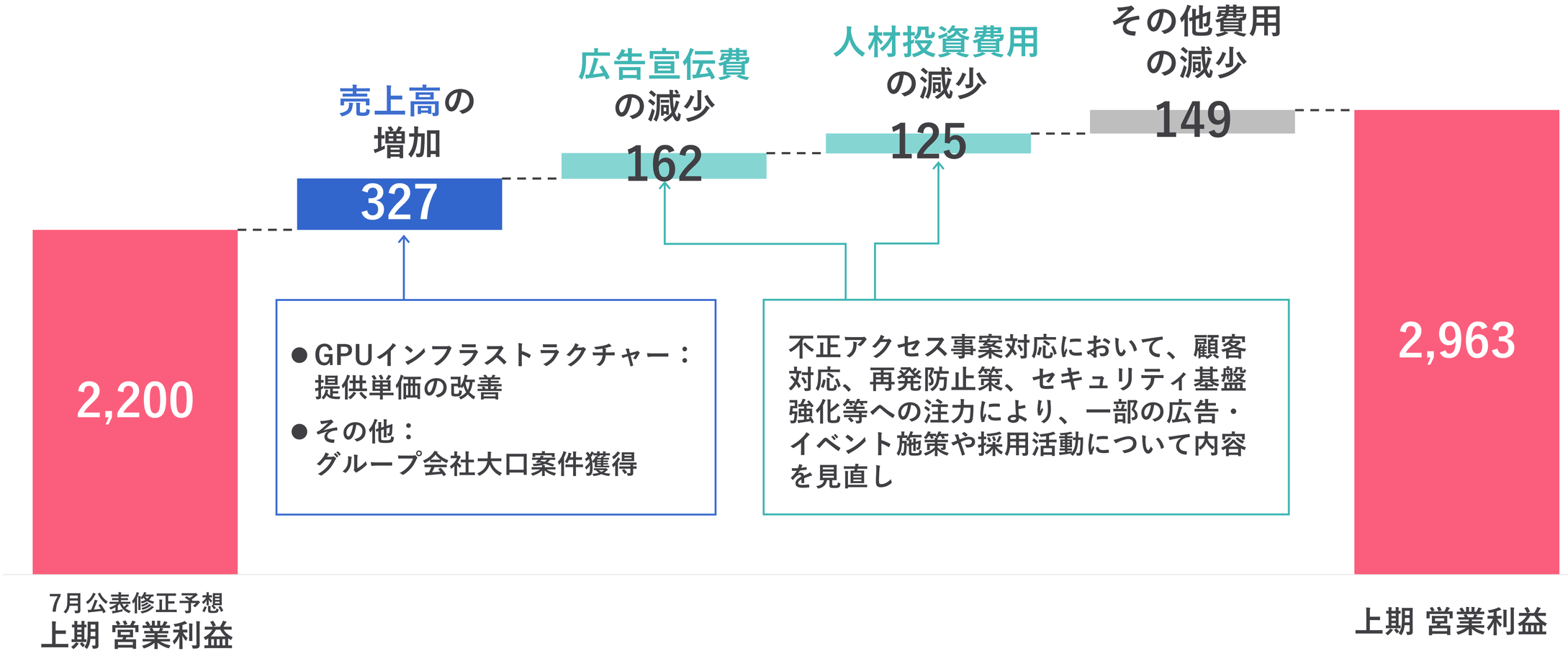
前期比　売上高 ＋32.0 %　｜　営業利益 △403百万円→ 4,100百万円へ黒字転換

© SAKURA internet Inc.

GPU提供単価改善による売上伸長と一部費用減少で、営業利益は修正予想を上回って着地

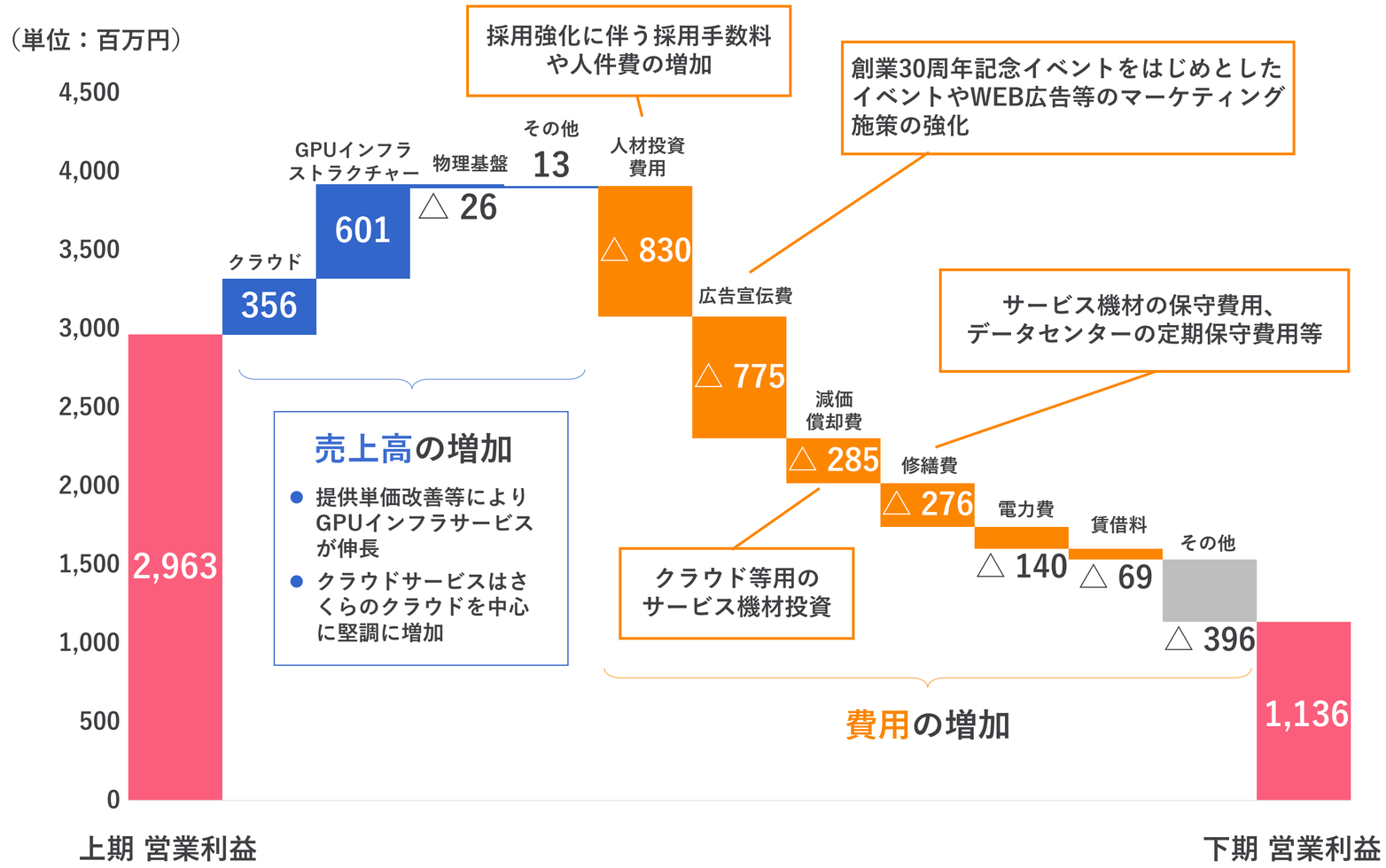
上期営業利益｜修正予想比の増減要因

（単位：百万円）



© SAKURA internet Inc.

下期はGPUインフラストラクチャーを中心に売上増加、成長投資と当期固有費用が集中



下期に集中する主な費用項目

成長投資

- 中途採用強化（下期約70名予定）
  ※上期は12名採用
- イベントやWEB広告等のマーケティング施策実施
- DC保守費用やクラウド等へのサービス機材投資

スポット費用

当期固有の人材投資費用、30周年関連施策

通期営業利益予想
4,100百万円

© SAKURA internet Inc.

2027年3月期 第2四半期
振り返りと今後について

クラウド・AIの成長に向け、案件創出・パートナー共創を加速するとともに人材・サービス基盤を着実に強化

成長戦略の実践

クラウドサービス

- ガバメントクラウドの案件創出に向け、営業・提案活動を強化
- 技術・販売・運用面でパートナーとの連携を深め、共創エコシステムを拡大

AI向けサービス

- 営業活動の強化によりセールスパイプラインを積み上げ、GPUの高稼働を維持
  - Sakana AI株式会社のGENIAC第4期プロジェクトに「高火力 PHY」が採用（7月）
- 国産生成AIエコシステムの構築を進め、利用領域の拡大と提供価値向上を推進

成長戦略を支える基盤強化

人的資本

- これまでの成長投資を通じて獲得した専門人材が、ガバメントクラウド対応やクラウド基盤・データベース技術の高度化を牽引
- AI・安全保障領域でも体制強化を進め、事業成長を支える基盤の構築に貢献

技術・サービス基盤

- 安定的なサービス提供と事業拡大を支える基盤の強化
- AI需要動向に応じた新たなGPU増設に向けた準備を推進

© SAKURA internet Inc.

販売から共創へ、パートナーエコシステム基盤を拡大

今期方針

新規顧客へのアプローチ

機会創出と領域拡大

- パートナー共創エコシステムによる案件機会の創出
- ガバメントクラウドの導入実績を蓄積・横展開
- 実績・ノウハウを活かし、エンタープライズ市場へ

既存顧客への価値最大化

信頼と深化

- 顧客課題に応じた提案・技術支援
- サービス利用領域の拡大
- 継続的な価値提供による関係深化

足元の取組み

パートナー戦略は、販売チャネルの拡大から、提案・構築・運用を伴走する**共創型エコシステム**へ進化。2026年6月の制度刷新により商流とパートナー評価指標を多様化、今後も**国産クラウドの提案力**を外部パートナーとともに拡大予定

パートナー企業数



80社

※10月21日時点

© SAKURA internet Inc.

営業力強化によるパイプラインの確保（GPUの高稼働継続）と国産生成AIエコシステムの構築により、利用領域拡大と提供価値向上を推進

今期方針

供給能力の拡大

次世代GPU・DCへの投資、計算資源の拡充

稼働率の最大化

既存GPUの高稼働を継続、
計算資源の最適な配分と営業体制を強化

提供価値の向上

学習から推論までの幅広い利用用途に対応

足元の取組み

企業専用の生成AI基盤「さくらのAI Engine プライベートエディション」を提供開始（10月）



生成AIモデルを専有GPU環境でホスティングし、API提供から推論基盤の運用・監視までトータルで支援

Preferred Networks、NICTと共同で、生成AIを継続的に評価・改善する取り組みを開始（10月）

株式会社Preferred Networks、国立研究開発法人情報通信研究機構(NICT)と共同で、生成AIを継続的に評価・改善する「能動的評価基盤」の社会実装に向けた取り組みを開始。 PFN社の生成AI基盤モデルPLaMo 3.0 Primeをさくらインターネットの生成AI向け推論基盤さくらのAI Engineより2026年8月4日に提供開始。安心安全かつ国内完結の生成AI基盤を実現

© SAKURA internet Inc.

創出した利益・キャッシュを次の成長投資へ

選ばれるサービスへ

サービス競争力の強化

- 国産クラウドの機能・品質・運用基盤の高度化
- 生成AI向けサービスの拡充・高付加価値化
- セキュリティ・安定運用を含むサービス品質の向上
- 国内の業務・制度要件への対応とサポート品質の向上

＋

成長市場へのアクセスを拡張

販売チャネル・市場接点の拡大

- パートナーエコシステム・戦略的アライアンスの強化
- 公共・エンタープライズ領域の案件創出・提案力強化
- 営業・マーケティング体制の強化
- AIを活用したデータドリブンな販売戦略の実現

人材

ハイレイヤー人材を中心とした、開発・営業・マーケティング等の専門人材の獲得と育成

デジタルインフラ

次世代GPU・データセンター・クラウド基盤への戦略的投資

成長を支える共通基盤

提供価値の高度化と顧客基盤の拡大で成長を加速

© SAKURA internet Inc.

生成AI向けGPU基盤等の 1,130億円投資計画のうち、521億円を投資

生成AI向けサービスの投資実績・計画

投資実績（2024年3月期～2026年3月期）

提供開始時期	金額	内容
2024/1	34億円	H100等
2024/6	81億円	H100等
2024/12	50億円	H100等
2025/4	2億円	H100等
2025/6	79億円	H200等
	30億円	コンテナ型DC第1期等
2025/8	53億円	B200等
2026/2	135億円	B200等
	48億円	コンテナ型DC第2期等
2026年３月期	7億円	その他（H100用空調増強等）
投資金額	521億円	

※金額は1億円未満切り捨て

2027年3月期以降の投資計画

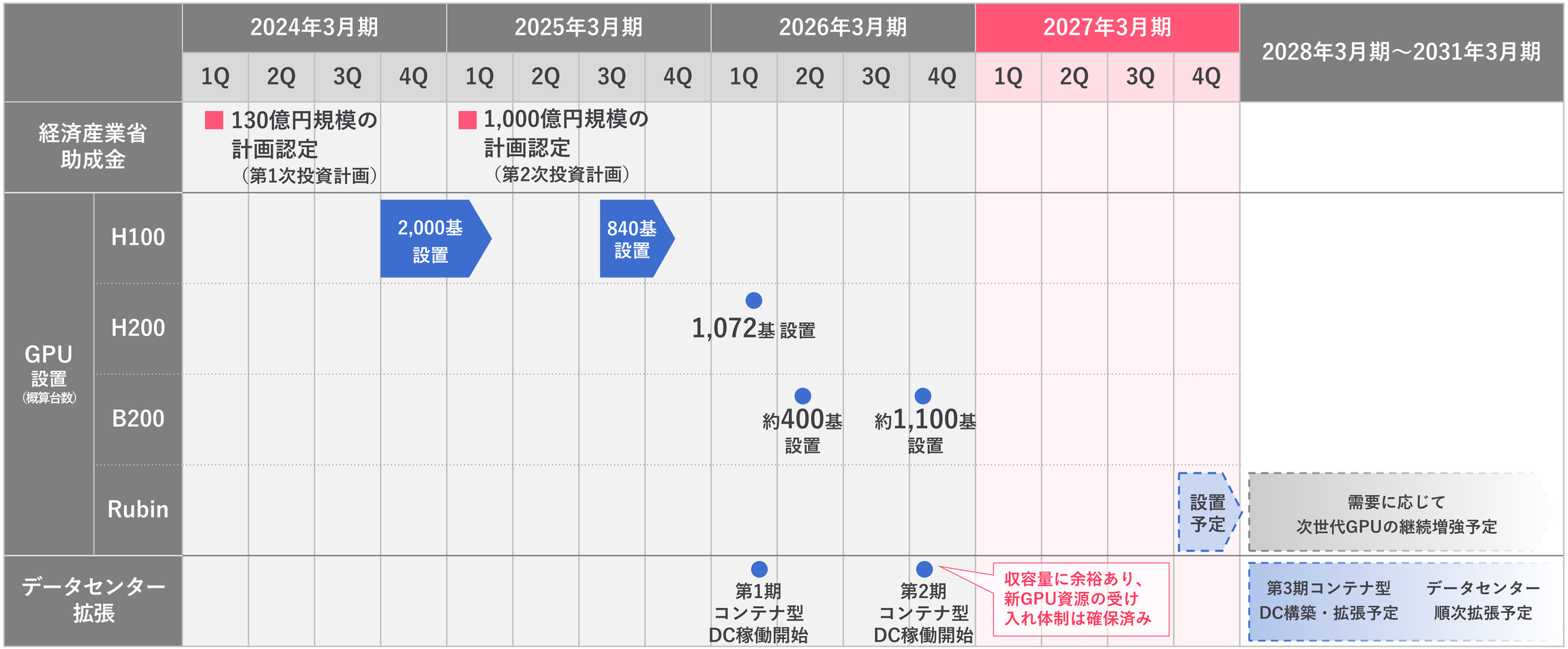
実施期	金額	内容
2027年3月期	44億円	発電機棟等
	260億円	Rubin等
検討中	65億円	コンテナ型DC第3期等

※2027年3月期の投資計画はP.42をご参照ください。

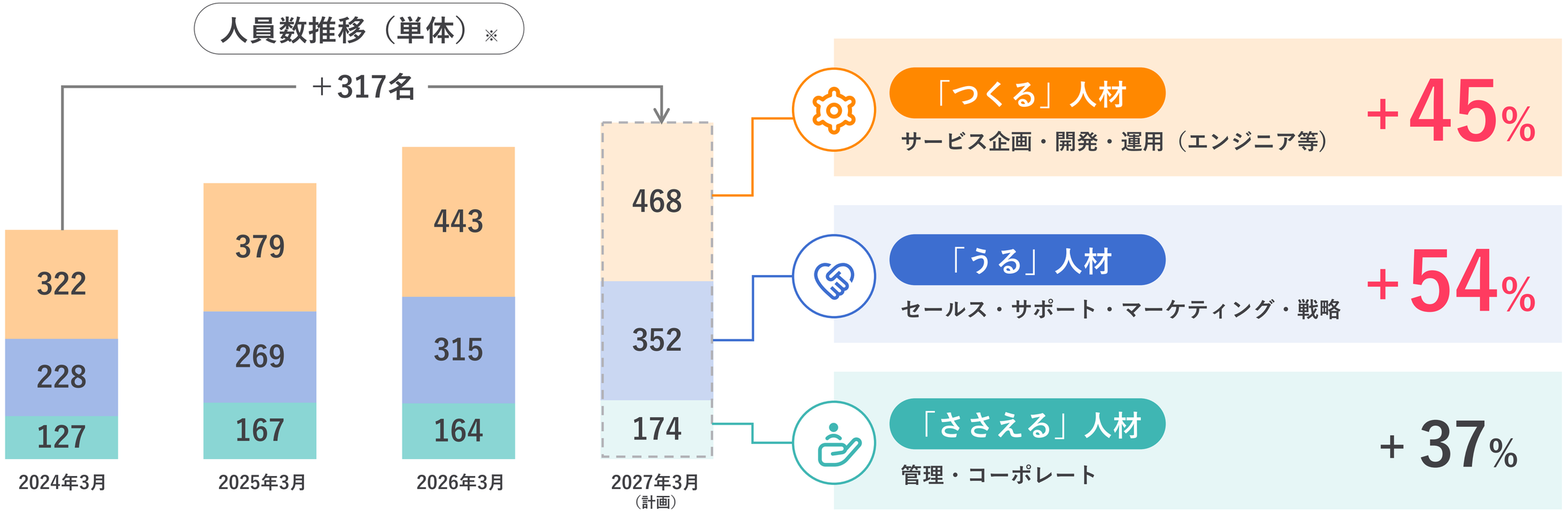


© SAKURA internet Inc.

急拡大するAI計算需要を逃さず獲得し、持続的な成長と収益基盤の強化を図る



成長領域への人材投資により持続的な成長を支える組織基盤の構築を推進



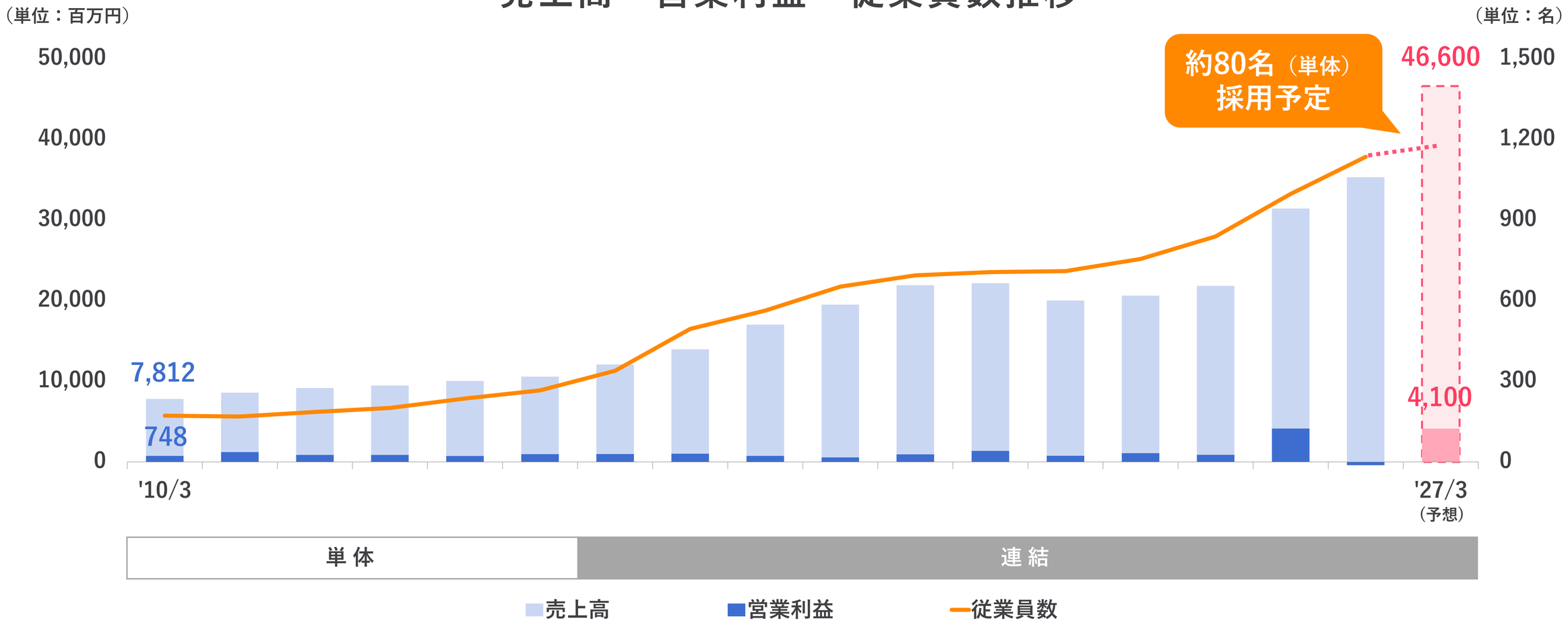
ハイレイヤー人材の活躍事例		
	サービス開発	クラウド基盤・データベース技術の高度化。 AI・安全保障領域の体制強化と組織変革を推進
	営業	エンタープライズ営業基盤を構築、大口案件獲得を牽引。生成AI向けサービスの売上拡大に貢献
	企画/マーケティング	営業・サービス開発と連携した成長戦略を推進

※人員数は出向者等調整前の数値です

© SAKURA internet Inc.

【参考】年度業績推移

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

© SAKURA internet Inc.

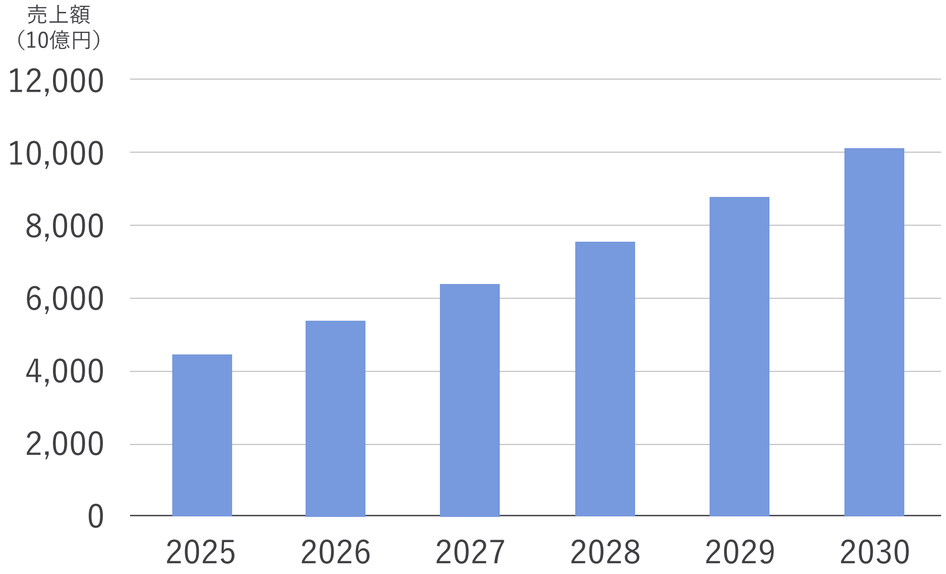
2027年3月期 第2四半期
振り返りと今後について

中長期的な方針

クラウド移行やAI投資の拡大によりパブリッククラウド市場は堅調に推移
AIエージェントの急速な発展によりAIシステム市場は高い成長率を継続

国内パブリッククラウド市場予測

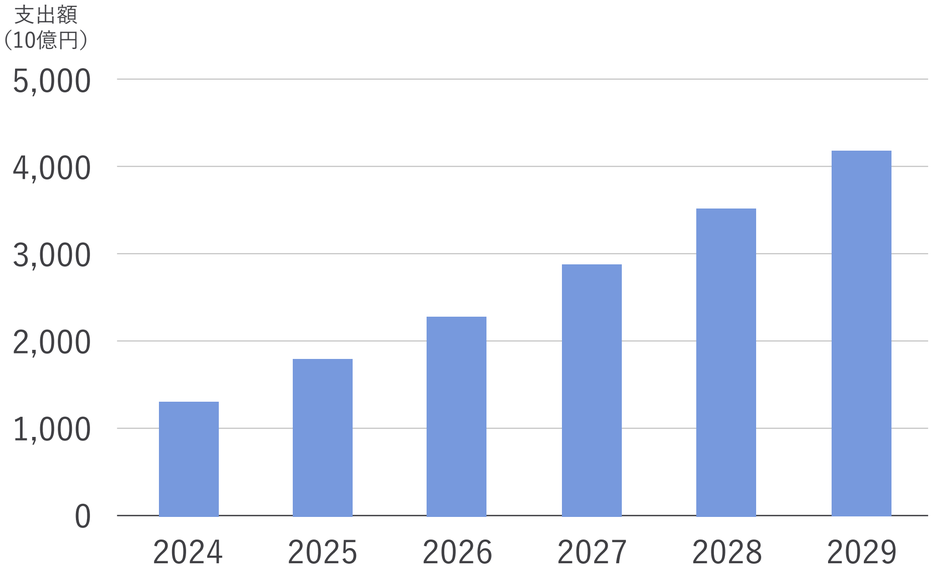
2025-2030のCAGR：17.6%



出典：IDC Japan
2026年3月「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2026年～2030年」（Doc #JPJ53498826）

国内AIシステム市場予測

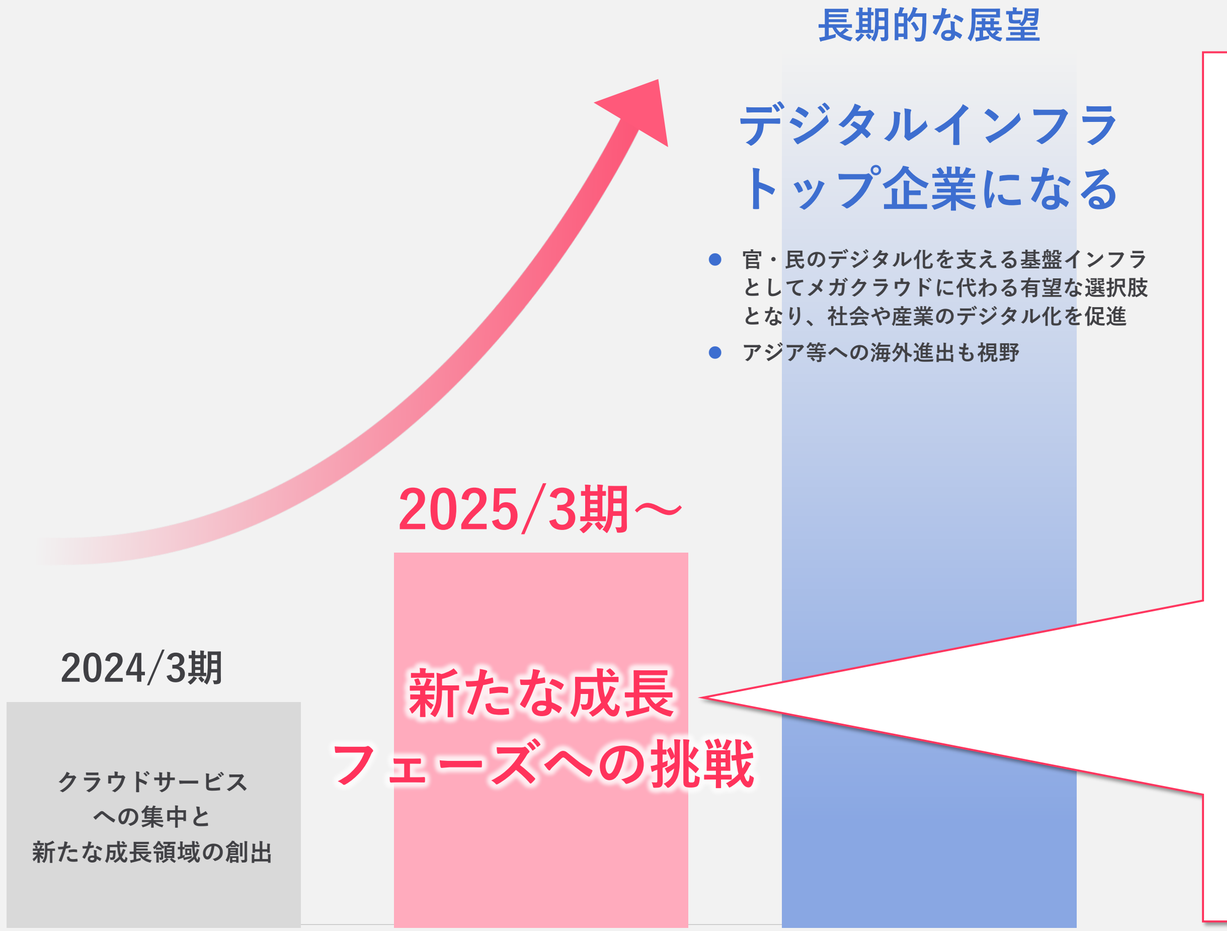
2024-2029のCAGR：25.6%



出典：IDC Japan
2025年4月「国内AIシステム市場予測、2025年～2029年」（Doc #JPJ52153625）

© SAKURA internet Inc.

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



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

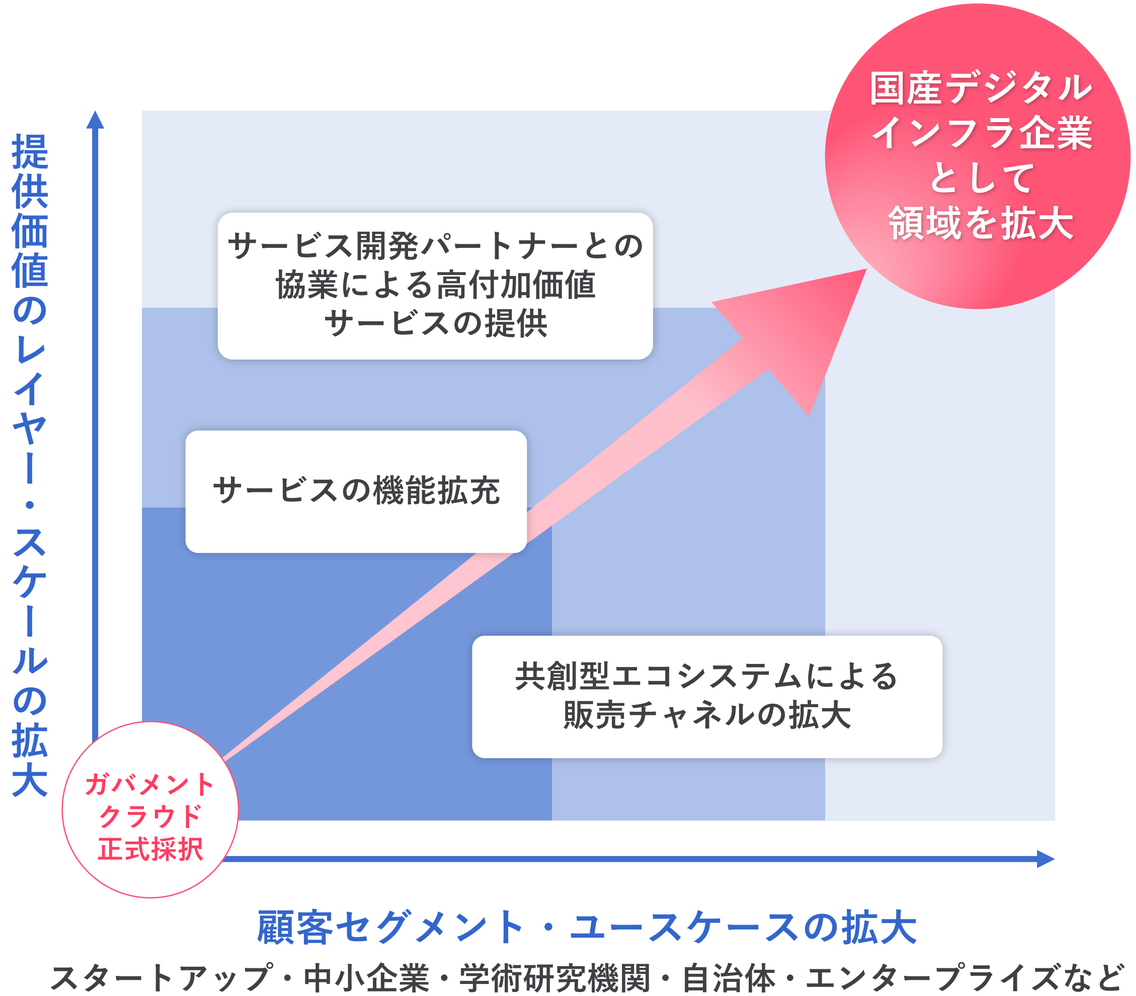
- 旺盛な需要を最大限早期に取り込み、国内AIプラットフォーム市場における先行優位ポジションを獲得
- データセンターリソース、AI向け基盤提供の経験・人材等の自社アセットを最大限活用し成長領域で事業拡大
  さらなる知見・ノウハウ蓄積で次の成長ドライバーへ繋げる

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正式採択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

© SAKURA internet Inc.

ガバメントクラウド本採択を新たな出発点と位置づけ
共創型エコシステムの強化で、単独ではリーチできなかった幅広い市場でのシェア拡大を目指す



共創型エコシステムの拡大

● パートナー戦略の強化

パートナーとの協働を通じて、新たな顧客層の獲得を推進

- ✓ さくらのレンタルサーバ取次店制度
- ✓ さくらのパートナーネットワーク
- ✓ 日本GPUアライアンス

● アライアンスの推進

国内AIインフラの選択肢拡大と
ガバメント・ソブリン領域を見据えた連携

- ✓ 日本ビジネスシステムズ株式会社と行政システムのデジタル化推進における活動の基本合意書を締結（3月）
- ✓ 株式会社三菱総合研究所とデジタルガバメント×ソブリン領域の協業検討を開始（4月）
- ✓ 日本マイクロソフト株式会社と国内AIインフラの選択肢拡大に向け協業（4月）

© SAKURA internet Inc.

ESG経営への取組み

© SAKURA internet Inc.

ESG経営の取組みサマリー

「『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

Topic

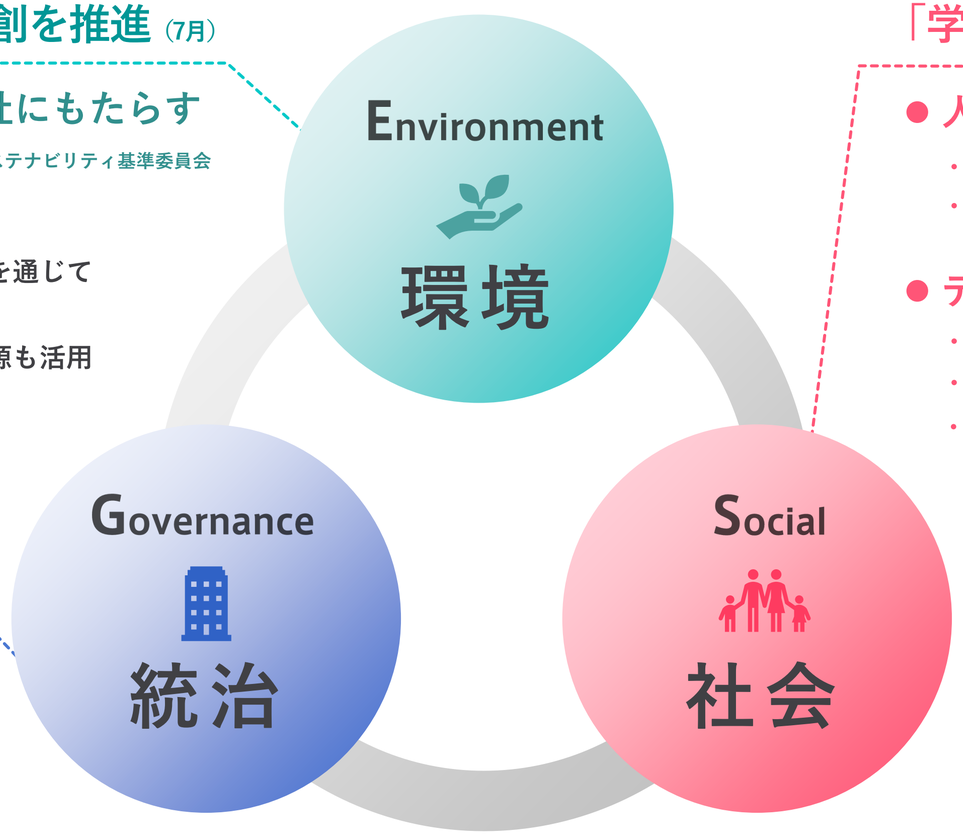
「石狩データセンターコンソーシアム」の設立に参画、データセンター産業の発展と地域共創を推進（7月）

- SSBJ基準※に則った気候変動が当社にもたらすリスクの分析・評価を実施　※SSBJ：サステナビリティ基準委員会
- 再生可能エネルギーの活用
  - 当社運営のデータセンターは非化石証書の調達を通じて使用電力に伴うCO2排出の実質ゼロを達成
    石狩データセンターでは再生可能エネルギー電源も活用

Topic

執行役員を含む女性役員比率 33.3%（2026年9月30日時点）

- 経営の透明化
- コンプライアンスの徹底
- リスクマネジメント
- 情報セキュリティ維持・向上



Topic

クラウド・AI人材を育成する「学びのインフラ」を拡充

- 人的資本経営の実践
  - 行動指針の刷新
  - 「働きやすさ」と「働きがい」の両立
    （高い育児休暇取得率の維持　男性90% 女性100%）
- デジタル分野における教育機会の提供
  - クラウドを学ぶ教育機会の提供
  - 第1回「さくらのAI検定」を実施（9月）
  - 東京高専と次世代技術者育成に向け基本合意を締結（7月）

さくらのレポート2026 統合報告書 を公開

国産クラウド・AIを軸とした成長戦略と、持続的な企業価値向上に向けた取組みを紹介

さくらのレポート



© SAKURA internet Inc.

SSBJ基準に則った気候変動が当社にもたらすリスクの分析・評価を実施

当社は、気候変動に伴うリスクおよび機会が事業活動や業績に与える影響について、SSBJ基準※に則った適切な開示を行うための準備を進めております。
その一環として、気候変動が当社にもたらすリスクの分析・評価を実施いたしました。

※SSBJ:サステナビリティ基準委員会

気候変動が与える中期及び長期の財務インパクト

気候関連リスク分類	区分	ドライバー	事業への影響	リスク重要度
移行リスク（2℃シナリオ）	政策・法規制	GHG排出に関する規制の強化	● 操業コストの増大	小
			● 政策及び規制による現有資産の償却、資産価値減損、早期除却	小
	技術	● 既存製品の低炭素技術への入れ替え	● 低炭素技術への移行の先行コスト	小
		● 既存製品／サービスの低炭素オプション追加	● 新技術・代替技術のR&Dへの先行出費	小
	市場	● 消費者行動の変化	● 消費者の好みの変化による商品／サービスの需要低下 ● 顧客の環境配慮意識が高まり、環境性能の低いサービスの価値低下	小
		● デジタルインフラ需要の増大に伴う電力供給のひっ迫	● 電力確保のための投資増加、電力費の大幅増加	中
物理的リスク（4℃シナリオ）	慢性/急性	紛争/災害等に起因する原材料、物流コストの上昇	サービス機材/電力費の上昇	中

TOPICS

「石狩データセンターコンソーシアム（石狩DCC）」の設立に参画（7月）

再生可能エネルギーを活用したデータセンター産業の発展と地域共創を推進

再生可能エネルギー電源が集積する石狩湾新港地域において、データセンター事業者や電力・通信インフラ事業者などが連携する「石狩データセンターコンソーシアム（石狩DCC）」の設立に参画。共同インフラ基盤の強化や競争力向上、防災、人材育成、地域連携など、業界横断での課題解決と価値向上に取り組みます。当社が石狩データセンターの運営を通じて培った知見を共有し、地域とデータセンター産業の持続的な成長、国内デジタルインフラの強化に貢献します。



▲設立発表に同席した当社執行役員 前田（左から4番目）

© SAKURA internet Inc.

クラウド・AI人材を育成する「学びのインフラ」を拡充

クラウド・AIに触れ、学び、実践する「学びのインフラ」を通じ、デジタル人材の裾野拡大と日本のデジタル競争力向上に貢献

基礎から実践までを支える検定体系

さくらのクラウド検定

ベーシック

＜基礎・入門レベル＞
クラウドの基礎知識を
体系的に習得

累計受検者数
2,037 名

アドバンスド

＜実務レベル＞
設計・構築に必要な
実践力を認定（ベーシック上位）

累計受検者数
108 名

さくらのAI検定

AIの基礎から国産AIサービス
の実践的活用までを学習

受検者数
（2026年9月初回実施）
133 名

社会に向けた学びの機会提供



クラウド検定ラボ

学習環境を1か月間無償で
利用できる学習支援
プログラム



学生アンバサダー制度

無償のクラウド環境や
メンターによる支援を提供し、
学びを実践に変える機会

高専等との連携を通じて「触れる ➡ 学ぶ ➡ 実践する」を社会へ拡大

高専支援プロジェクト

- 国立高等専門学校機構との包括連携協定締結、より実践的な「活きた教育」を広める教育支援活動（2025年度実績：32校111コマ）
- 社員講師による出前授業・学習用計算資源支援・データセンター見学研修等の提供

国立東京工業高等専門学校との連携

2026年7月、国産クラウドおよび
国産AIを活用した次世代技術者の
育成を推進することを目的とした
基本合意を締結

学びから社会実装へ

第37回高専プログラミングコンテスト香川（高松）大会に計算資源を提供、インフラ産学連携協賛

さくらのVPS
（ﾗﾝﾃﾞｨﾝｸﾞﾍﾟｰｼﾞﾘﾆｭｰｱﾙ）

さくらのクラウド
（ﾌﾟﾛﾛﾝﾓﾃﾞﾙとして配布）

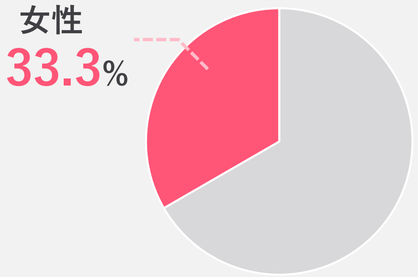
© SAKURA internet Inc.

経営層・ハイレイヤー層の拡充を通じ、経営機能強化と事業・業務のさらなる変革を目指す

経営機能の強化

取締役の招聘をきっかけとし、財務やマーケティングなどの領域で高度な専門性を持つ経営人材の外部採用を進めたことにより、従来の延長線上では実現が難しかった経営機能の強化に繋がっている。またその結果、意思決定の質とスピードが向上し、事業成長を支える経営基盤の強化も進んでいる。

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2026年9月30日時点

高度専門人材の採用による知見を組織の成長力へ

成長領域への投資を加速する中、クラウド・AI、エンタープライズ営業、事業戦略など、成長領域で高度な専門性と豊富な経験を有する人材の採用を強化。外部で培った知見や経験を既存の組織・人材に広げ、個人の専門性を事業・技術・組織の変革へ波及させている。

事業成長	技術基盤	組織変革
・大口案件の継続獲得 ・公共・エンタープライズ領域の強化 ・将来の成長案件獲得	・ガバメントクラウド対応 ・クラウド・AI基盤の高度化 ・データベース品質・機能向上	・事業戦略と経営の連動 ・部門横断の体制構築 ・専門人材が活躍する組織へ

個人の専門性を組織能力へ転換し、中長期的な事業成長を支える

CASE 1 事業拡大・組織変革を通じた経営高度化の推進

IT・インターネット領域の複数企業で、新規事業開発や事業運営、経営に従事。取締役COO、代表取締役社長、大手IT企業の執行役員・国内事業CEOなどを歴任し、海外事業の統括も経験。事業拡大や組織変革を主導してきた豊富な経営執行経験を有し、現在は当社の経営戦略・データ戦略およびマーケティングを管掌。



田面木 宏尚
取締役
（2026年2月入社）

CASE 2 金融・資本市場の知見を活かした経営基盤の強化

外資系金融機関にて約15年にわたりグローバルマーケット業務に従事。その後、事業会社でファイナンス・IRを統括し、資本政策やM&Aファイナンス等の成長戦略を推進。複数企業の社外取締役やスタートアップの取締役CFOを歴任し、資本市場・ガバナンスに関する知見に加え、ダイバーシティ推進や多様な人材が活躍できる組織づくりにも取り組む。



中尾 麗イザベル
執行役員/財務戦略・IR担当
（2026年9月入社）

© SAKURA internet Inc.

社会や顧客への価値提供の源泉である「人材」の価値向上

～「働きやすさ」と「働きがい」を両立し、社員と顧客が共に学び、成長し、成功する連鎖を生み出す～

CSの実現（顧客の成功）

ともに成長

ESの実現（社員の成功）

顧客への新たな価値の創出力

- 人材教育と学び合う文化づくり
- 心と体の健康

環境変化に対応できる多様な人材母集団

- 多様な人材の活躍促進

優秀な人材が中長期的に活躍

- チャレンジとリーダーシップによって新しい価値を育む文化づくり
- フレキシブルな働き方

人材の成長と成功を導く「５つの柱」

01 顧客を軸に	02 動きながら考える	03 根っこを掘る	04 仕組みで解決する	05 バーを上げる
06 判断の確かさ	07 インテグリティ	08 人を育てる	09 オーナーシップ	10 結果を出す

私たちが大切にする10の原則 行動指針

© SAKURA internet Inc.

appendix

データ/会社概要

© SAKURA internet Inc.

連結損益計算書（前年同期比）

（金額：百万円）

科目	’26/3期 Q2		’27/3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	15,631	100.0	22,827	100.0	7,196	46.0
売上原価	12,482	79.9	15,514	68.0	3,032	24.3
売上総利益	3,148	20.1	7,312	32.0	4,164	132.2
販管費	4,069	26.0	4,349	19.1	280	6.9
営業利益	△920	△5.9	2,963	13.0	3,883	―
経常利益	△811	△5.2	3,013	13.2	3,825	―
親会社株主に帰属する中間純利益	△626	△4.0	1,903	8.3	2,530	―

© SAKURA internet Inc.

連結損益計算書（前四半期比）

（金額：百万円）

科目	’26/3期 Q1	Q2	Q3	Q4	’27/3期 Q1	Q2	前四半期比 増減額	増減率(%)
売上高	7,492	8,139	8,393	11,277	11,134	11,692	558	5.0
売上原価	5,948	6,534	6,504	8,358	7,713	7,801	88	1.1
売上総利益	1,543	1,604	1,889	2,918	3,421	3,891	470	13.7
販管費	2,001	2,068	2,085	2,204	2,190	2,159	△31	△1.4
営業利益	△457	△463	△196	713	1,230	1,732	501	40.8
営業利益率(%)	△6.1	△5.7	△2.3	6.3	11.1	14.8		
経常利益	△438	△373	12	905	1,258	1,755	497	39.6
親会社株主に帰属する四半期純利益	△324	△302	75	767	855	1,047	191	22.4
EBITDA	1,205	1,463	2,049	3,664	4,389	5,059		

© SAKURA internet Inc.

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	’26/3期 Q1	’26/3期 Q2	’26/3期 Q3	’26/3期 Q4	’27/3期 Q1	’27/3期 Q2	前四半期比 増減額	前四半期比 増減率（%）
クラウドサービス	3,697	3,809	3,862	3,950	3,975	4,096	121	3.1
構成比(%)	49.4	46.8	46.0	35.0	35.7	35.0		
クラウドインフラストラクチャー	2,529	2,623	2,678	2,769	2,810	2,927	117	4.2
クラウドアプリケーション	1,167	1,185	1,184	1,181	1,164	1,168	4	0.3
GPUインフラストラクチャーサービス	1,363	1,456	1,818	3,505	4,718	5,406	688	14.6
構成比(%)	18.2	17.9	21.7	31.1	42.4	46.2		
物理基盤サービス	802	775	754	724	708	654	△54	△7.6
構成比(%)	10.7	9.5	9.0	6.4	6.4	5.6		
その他サービス	1,629	2,097	1,958	3,096	1,732	1,535	△197	△11.4
構成比(%)	21.7	25.8	23.3	27.5	15.6	13.1		

© SAKURA internet Inc.

連結貸借対照表（前期末比）

- 流動資産：石狩DCのインフラ増強にかかる債務の支払いに備えた現金及び預金等の増加
- 固定資産：石狩DCのインフラ増強による有形固定資産の増加
- 負　　債：リース資産の取得に伴う長期リース債務の増加

（単位：百万円）

科目名	前期末（’26/3期）	当期Q2末（’27/3期）	増減額
流動資産	26,255	29,650	3,395
固定資産	56,195	58,325	2,129
（有形固定資産）	46,722	48,297	1,574
（無形固定資産）	2,018	1,963	△54
（投資その他資産）	7,455	8,064	609
資産合計	82,451	87,976	5,525

科目名	前期末（’26/3期）	当期Q2末（’27/3期）	増減額
流動負債	33,854	32,536	△1,318
固定負債	18,266	23,470	5,203
負債合計	52,121	56,007	3,885
純資産	30,329	31,968	1,639
（うち、株主資本）	30,072	31,847	1,774
負債純資産合計	82,451	87,976	5,525

© SAKURA internet Inc.

連結キャッシュ・フロー計算書

- 営業CF：売上債権が減少する一方、減価償却費及び税金等調整前中間純利益が増加
- 投資CF：前年同期は生成AI向けサービス用機材に係る債務支払いが発生
- 財務CF：借入による収入が減少する一方、返済額が増加

（単位：百万円）

項目	’25/3期Q2	’26/3期Q2	’27/3期Q2	前年同期比 増減額
営業CF	487	53	10,840	10,786
投資CF	317	△22,485	△4,715	17,770
FCF	804	△22,432	6,124	28,556
財務CF	23,581	3,725	△1,318	△5,043
現金等の増加額	24,385	△18,705	4,805	23,511
現金等の残高	29,648	10,783	19,428	8,644

※FCF=営業CF＋投資CF

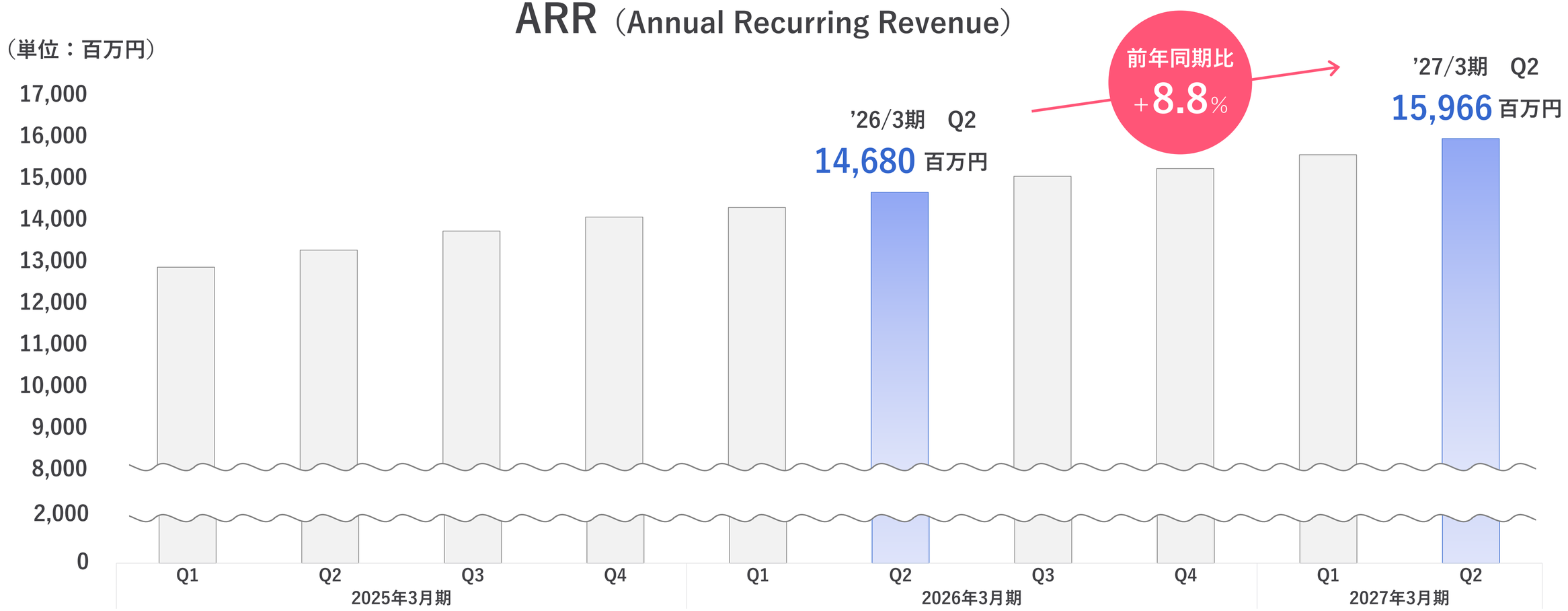
© SAKURA internet Inc.

ARR（四半期末）

ストック型収益を示すARRは前年同期比8.8%増

ARR（Annual Recurring Revenue）

（単位：百万円）

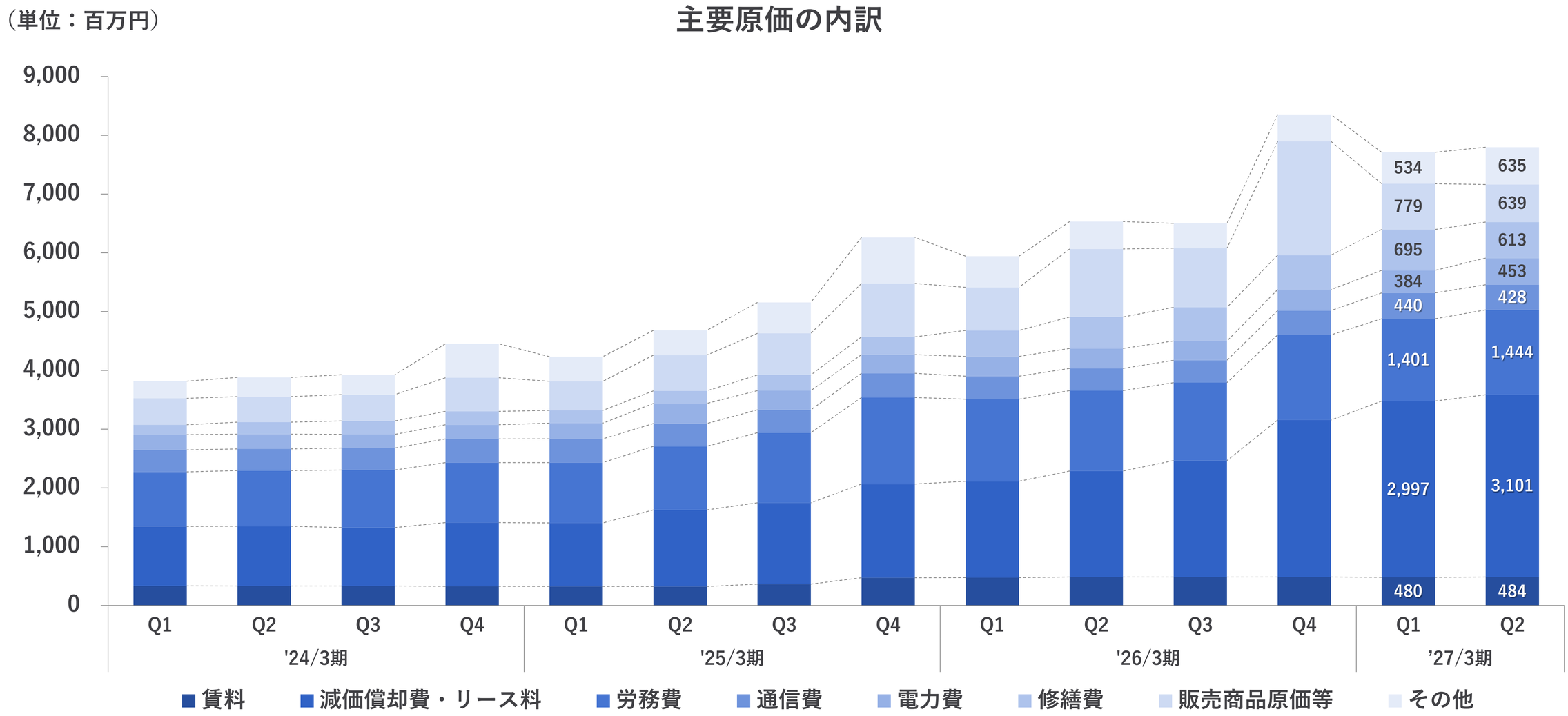


※対象は、さくらインターネット単体のクラウド、VPS、レンタルサーバサービス（クラウドは従量課金制だが、定額制に準じて算出）
※ARR（年間経常収益）は、四半期の各月のMRR（月次経常収益）を合算後に４倍して算出（売上高とは異なる指標）

© SAKURA internet Inc.

主要な原価の内訳（連結）

（単位：百万円）



© SAKURA internet Inc.

2027年3月期 投資の状況

（単位：億円）

投資内容	2027年3月期 通期予算	2027年3月期 累計実績
データセンター	87	80
うち、非常用発電機棟	44	36
サーバー、ネットワーク機器	105	17
うち、クラウドサービス専用機器	63	10
その他（システム、事務所関連等）	6	1
合計	198	99

※金額は1億円未満切り捨て。圧縮記帳前の金額
2027年3月期通期予算に2026年7月決議のRubin GPU投資 260億円は含まない

2027年3月期 人員数

前期末より 9名減

	’26/ 3末	’26/ 9末
従業員数※	1,135	1,126

■ 増減内訳

	増減（人）
当社	+12
グループ会社	▲21
計	▲9

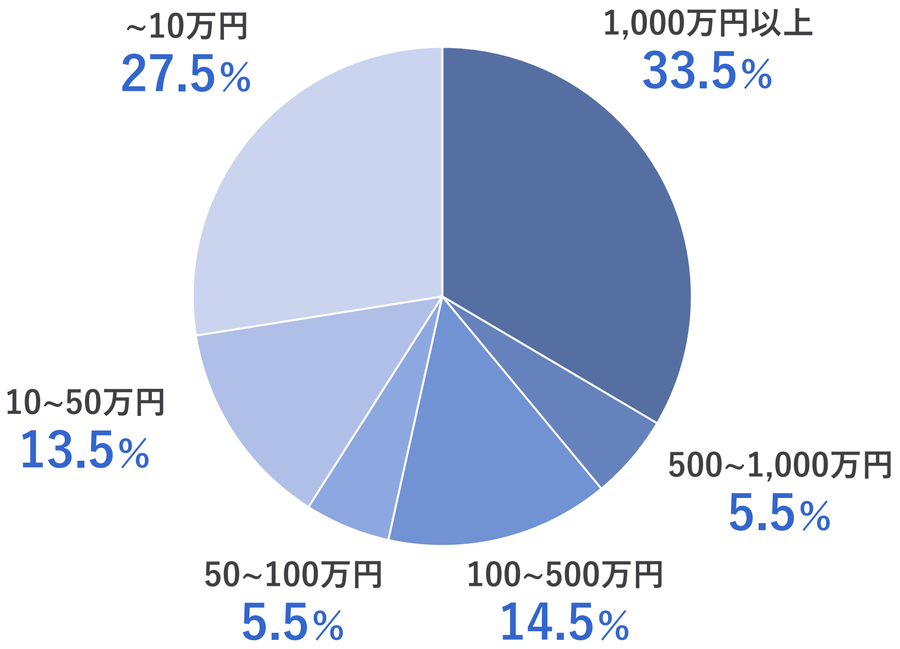
※従業員数は当社から他社への出向者を除く他社から当社への出向者を含む就業人員
※グループ会社の人員減少は、主に株式会社Tellusの連結除外によるもの

© SAKURA internet Inc.

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

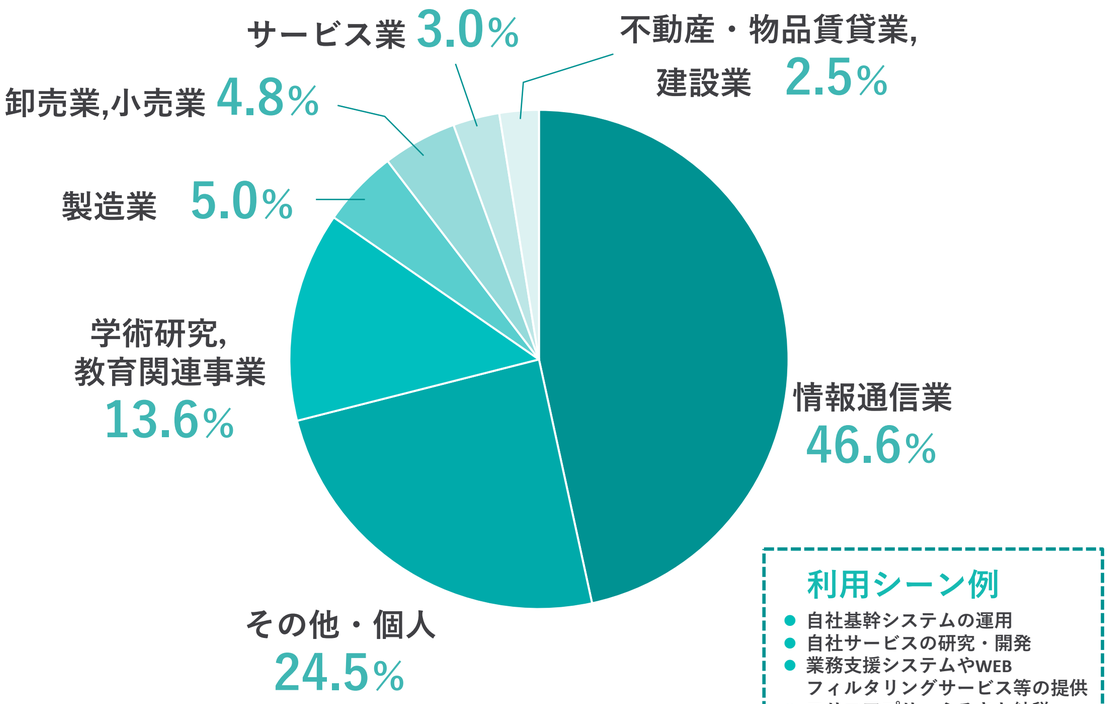
月額料金別データ

（売上構成比）



顧客構成データ

（売上構成比）



利用シーン例

- 自社基幹システムの運用
- 自社サービスの研究・開発
- 業務支援システムやWEB フィルタリングサービス等の提供
- フリマアプリ・ふるさと納税 サイト運営　等

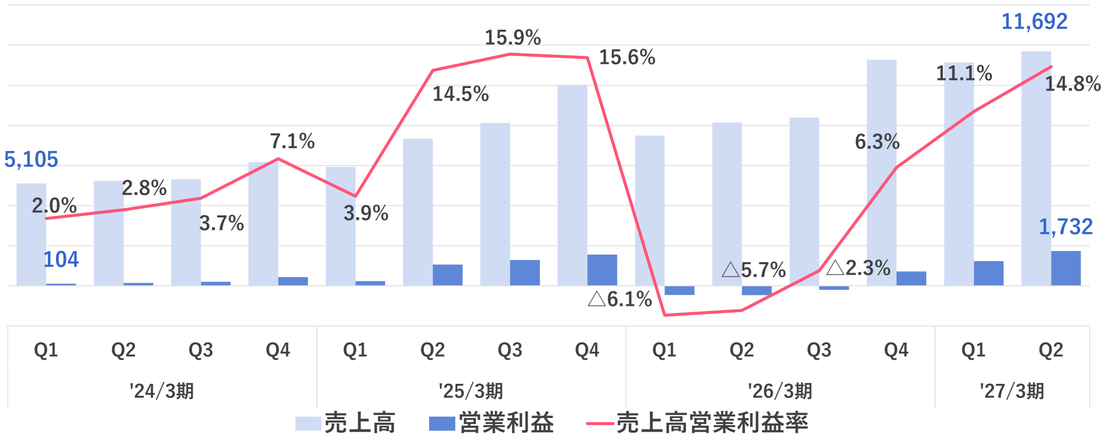
※さくらインターネット単体のみを対象に集計しております

© SAKURA internet Inc.

連結財務指標

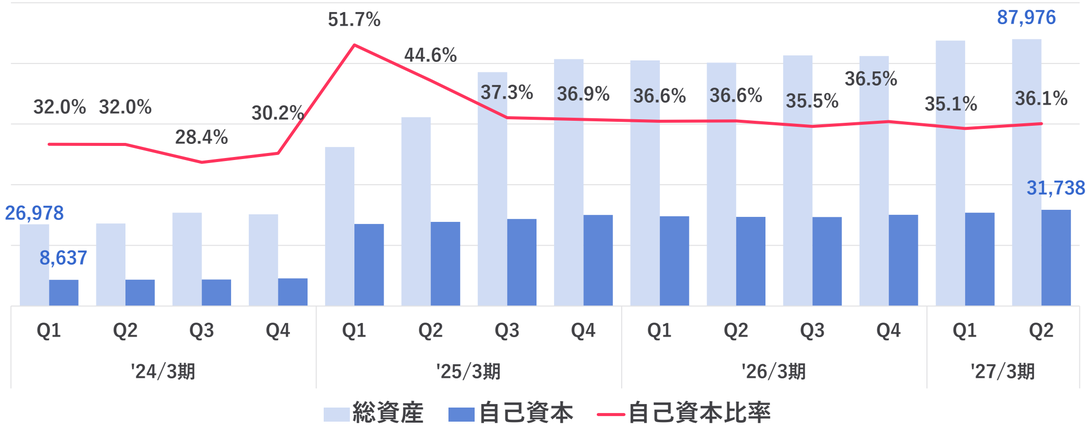
売上高営業利益率

（金額：百万円）



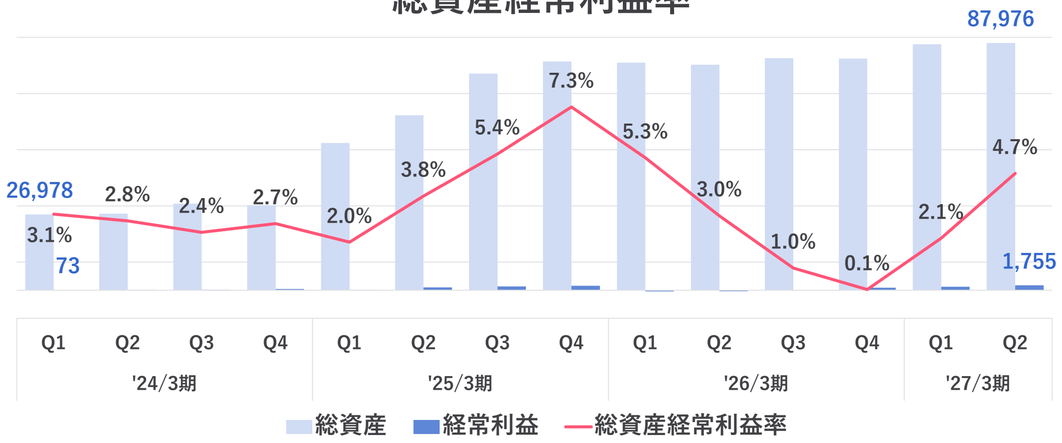
自己資本比率

（金額：百万円）

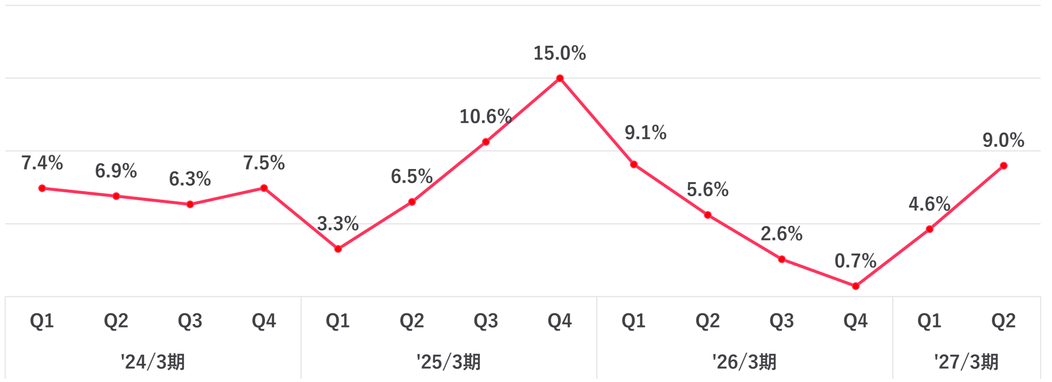


総資産経常利益率

（金額：百万円）



ROE



※総資産経常利益率、ROEの利益は直近４四半期の数値で算出しております。

© SAKURA internet Inc.

拠点情報



SAKURA
innobase Okinawa
さくらイノーベース沖縄

コミュニケーション・育成拠点

SAKURA innobase Okinawa

DXプラットフォームの要所

石狩データセンター



DXビジネスの本拠地

東京支社

スタートアップ支援の拠点

福岡オフィス

イノベーションを生み出す拠点

大阪本社

Blooming Camp

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。
始動に向けて周辺地域のイノベーション施設と連携し、大阪・関西を盛り上げるためのプレイベントを
大阪近隣各地で開催中

グラングリーン大阪・JAM BASE内



▲イベント開催風景（コネクトエリア）

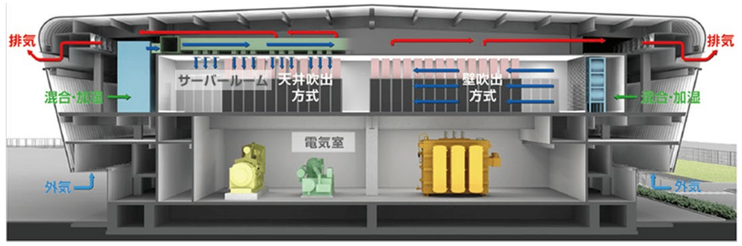
石狩データセンター概要

AI時代のデジタルインフラ需要拡大に対応しながら、環境負荷の低減を実現。当社事業において必要不可欠な石狩データセンターは北海道の寒冷な気候を活用した冷却技術により、高効率な運用を追求し、持続可能な社会の発展とデータ主権を支える国産AIインフラの基盤として進化を続けています

1、2号棟：直接外気冷房方式



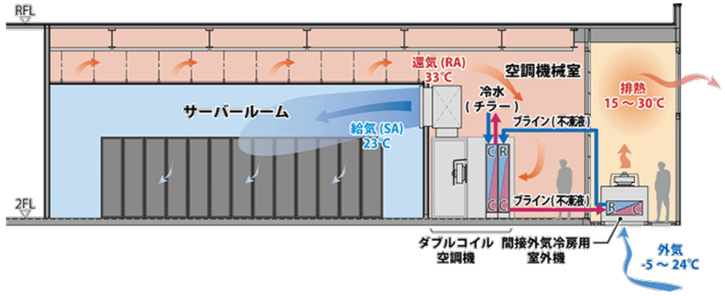
北海道の冷涼な外気を直接取り込み、サーバーの冷却に活用
モジュール設計により柔軟な拡張にも対応



3号棟：間接外気冷房方式



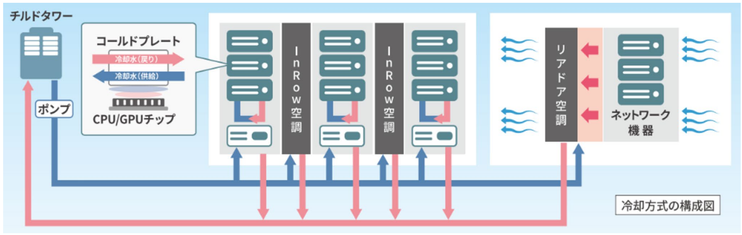
1・2号棟の運用知見を反映
冷媒を外気で冷却し、外気を直接取り込まずに冷熱を活用



コンテナ型：直接液体冷却方式（DLC方式）



高発熱なGPUサーバーを冷却水で効率的に冷却
高密度化と迅速・柔軟な設備拡張に対応



拡張性とレジリエンスを備えた設計

- 東京ドーム約1.1倍の広さ（敷地面積約5.1万㎡）を確保、需要に応じた素早い拡張が可能
- 地震・津波リスクが低く、2018年胆振東部地震による道内全域60時間停電を乗り切った経験を活かす運用

再生可能エネルギー１００％で運用

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に

© SAKURA internet Inc.

会社概要

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

2026 ガバメントクラウド提供事業者に採択（国産初）
2023年11月の条件付き採択を経て、2026年3月「さくらのクラウド」
が国産で初のガバメントクラウドサービス提供事業者に採択

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	1,126名（連結）

（※2026年9月末日現在）

© SAKURA internet Inc.

SAKURA internet

■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当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ください。