

さくらインターネット株式会社（3778） 2014年3月期 通期 決算説明会

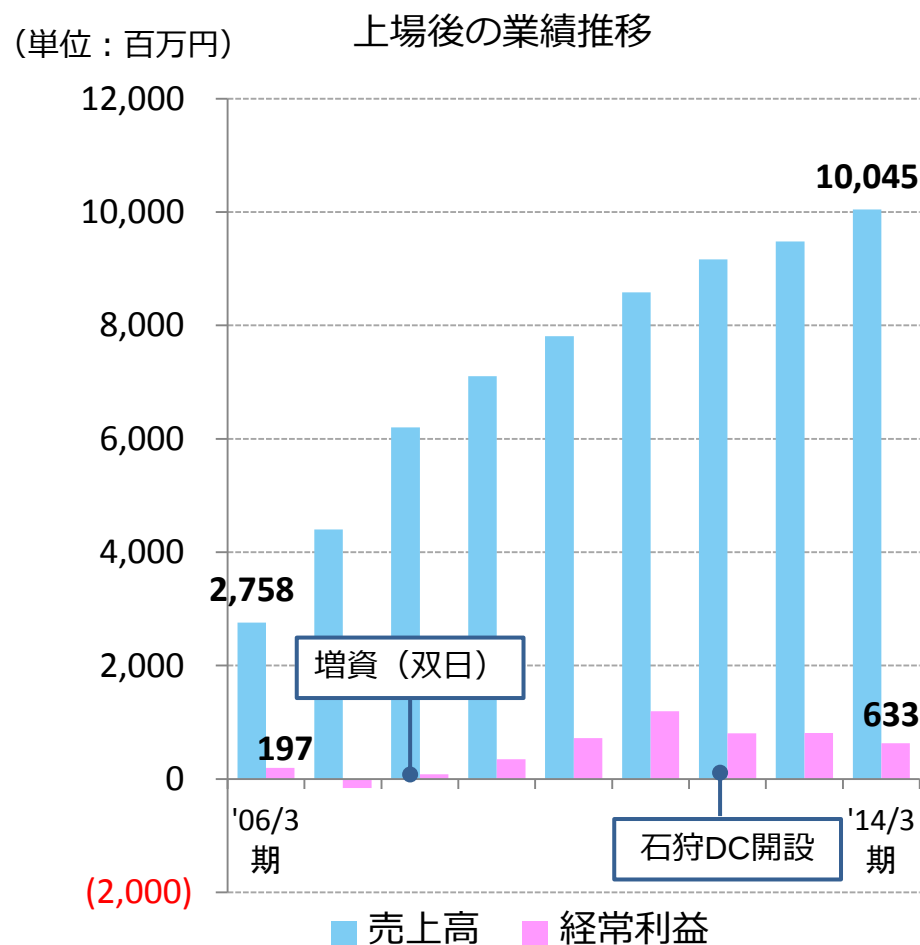
代表取締役社長 田中邦裕

2014年4月25日

I.	会社概要	・・・・・・・・・・・・・・・・	P.3
II.	決算概況・事業トピック	・・・・・・・・	P.7
III.	中期経営計画の進捗状況	・・・・・・・・	P.20
IV.	今後の取り組み	・・・・・・・・	P.26

I. 会社概要

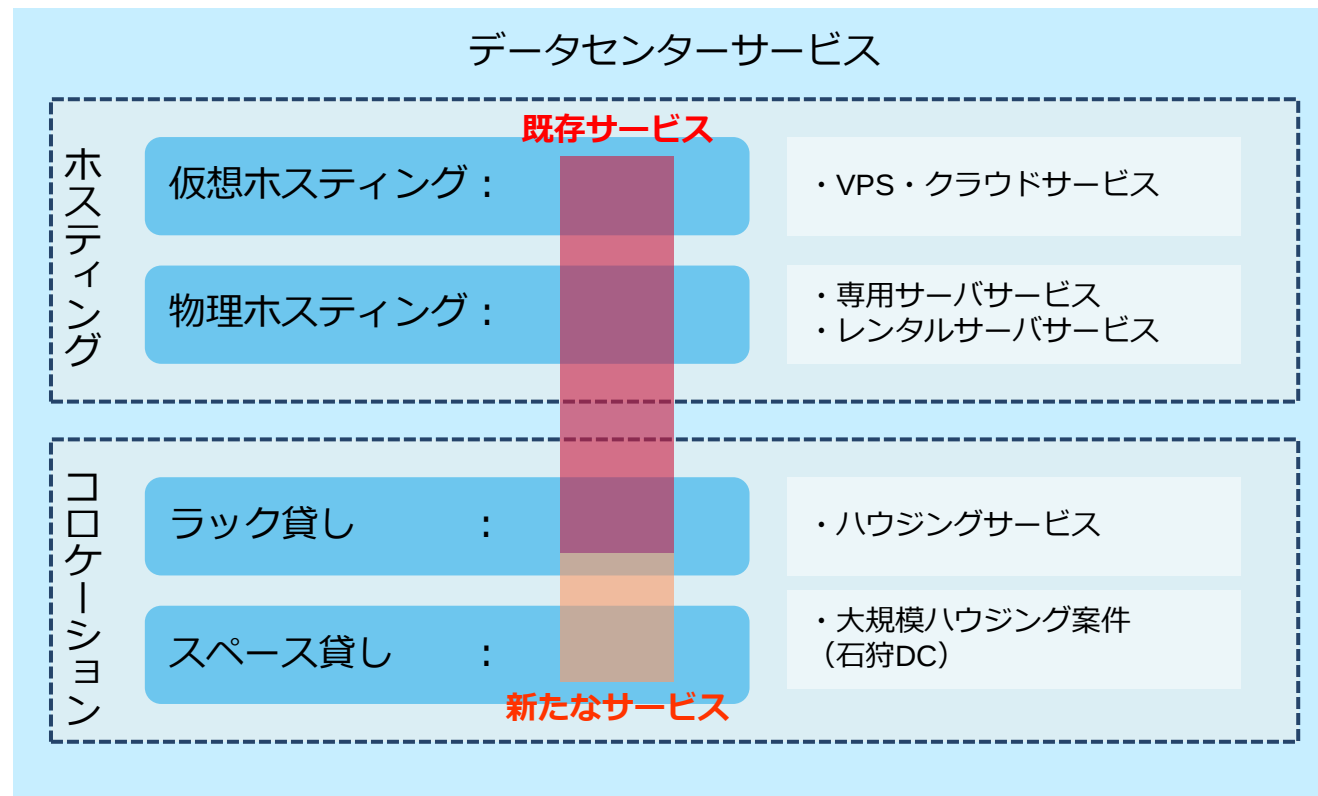
上場後も安定した事業成長を続ける、データセンター専門事業者



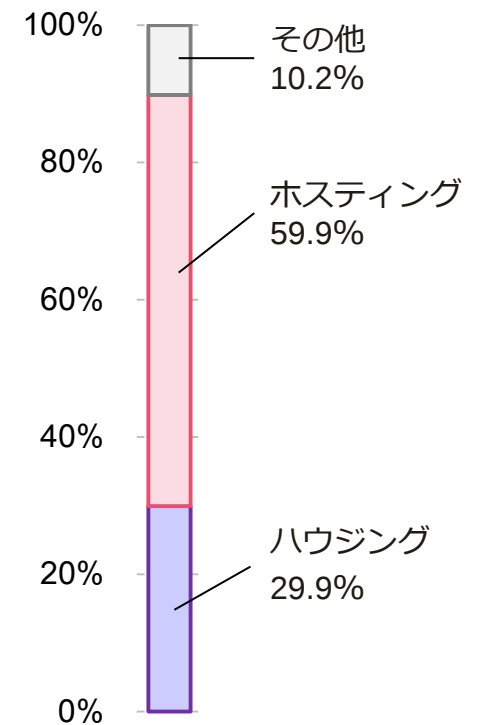
商 号	さくらインターネット株式会社
本 社 所 在 地	大阪府中央区南本町一丁目8番14号
設 立 年 月 日	1999年8月17日 (サービス開始は1996年12月23日)
取 締 役	代表取締役 社長 田中 邦裕 取締役 副社長 舘野 正明 取締役 川田 正貴 取締役 村上 宗久 取締役(社外) 野村 昌雄
上 場 年 月 日	2005年10月12日(東証マザーズ)
決 算	3月末日
資 本 金	8億9,530万円
従 業 員 数	236名

(※2014年3月31日現在)

石狩データセンターの開設により、サービスカバレッジが拡大



当社サービス別売上高構成比
('14/3期)



3. 各サービスの供給拠点（'14年3月末時点）

石狩データセンター

- 自社所有（土地・建物）
- 主な提供サービス
 - ハウジング
 - 専用サーバ
 - VPS・クラウド



西新宿データセンター 東新宿データセンター 代官山データセンター

- 賃貸（フロア単位）
- 主な提供サービス
 - ハウジング
 - 専用サーバ（旧）
 - レンタルサーバ
 - VPS

堂島データセンター

- 賃貸（フロア単位）
- 主な提供サービス
 - ハウジング
 - 専用サーバ（旧）
 - レンタルサーバ
 - VPS



II. 決算概況・事業トピック

1. 決算ハイライト（前期比）

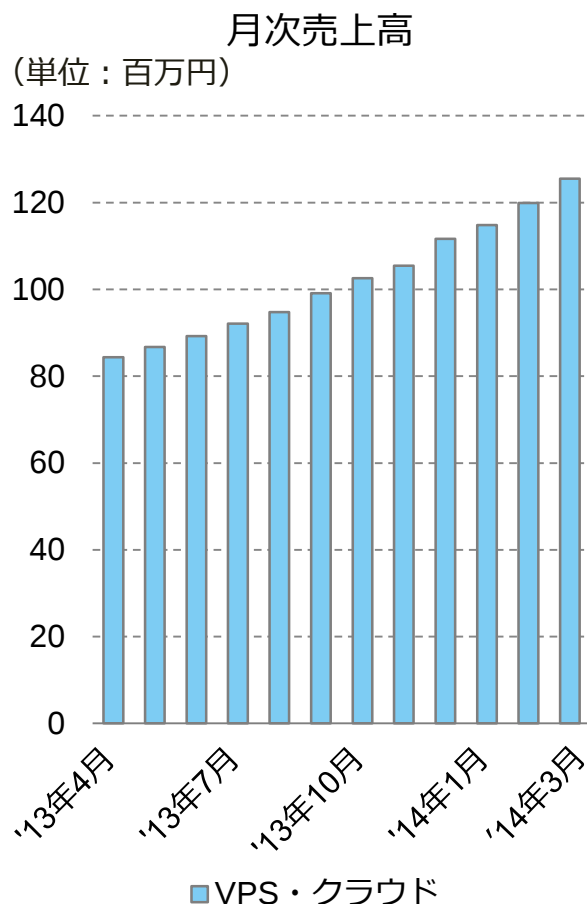
- ① 通期売上高が100億円を突破。VPS・クラウドサービスが高成長
- ② 石狩データセンターの設備拡張に伴う経費の増加
- ③ 将来の事業成長に必要な人材確保に伴う経費の増加

(金額：百万円)							
科目名	‘13/3期		‘14/3期		前期比		
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	
売上高	9,482	100.0	10,045	100.0	563	5.9	①
売上原価	6,893	72.7	7,508	74.7	615	8.9	②・③
売上総利益	2,589	27.3	2,537	25.3	▲52	▲2.0	
販管費	1,722	18.2	1,800	17.9	78	4.5	③
営業利益	867	9.1	736	7.3	▲130	▲15.0	
経常利益	812	8.6	633	6.3	▲178	▲22.0	
当期純利益	479	5.1	353	3.5	▲125	▲26.2	

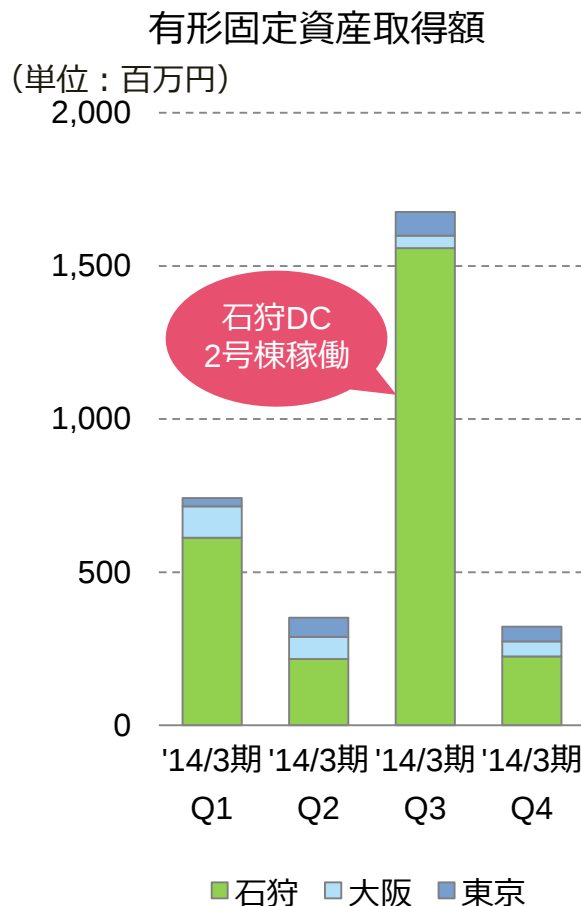
※構成比と増減率の単位は%

1. 決算ハイライト（前期比）

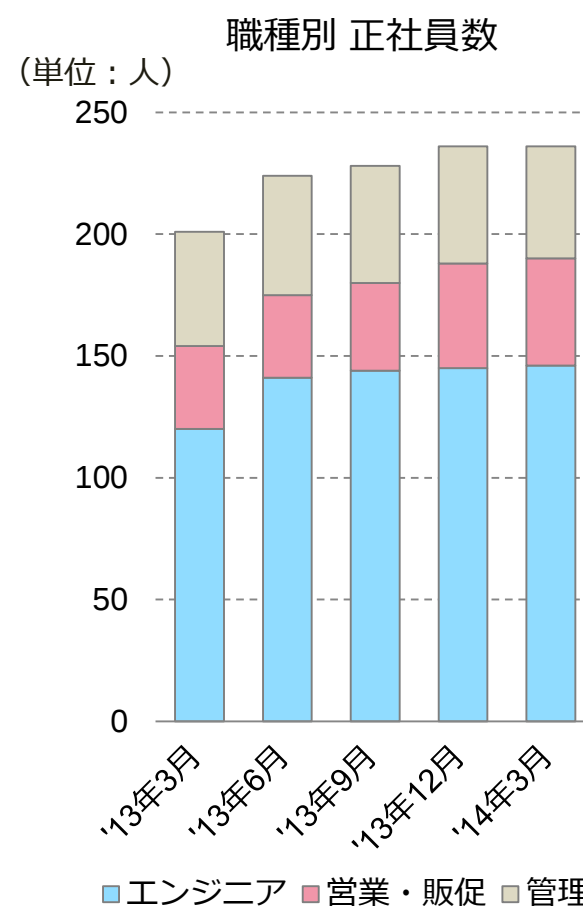
① VPS・クラウドの成長



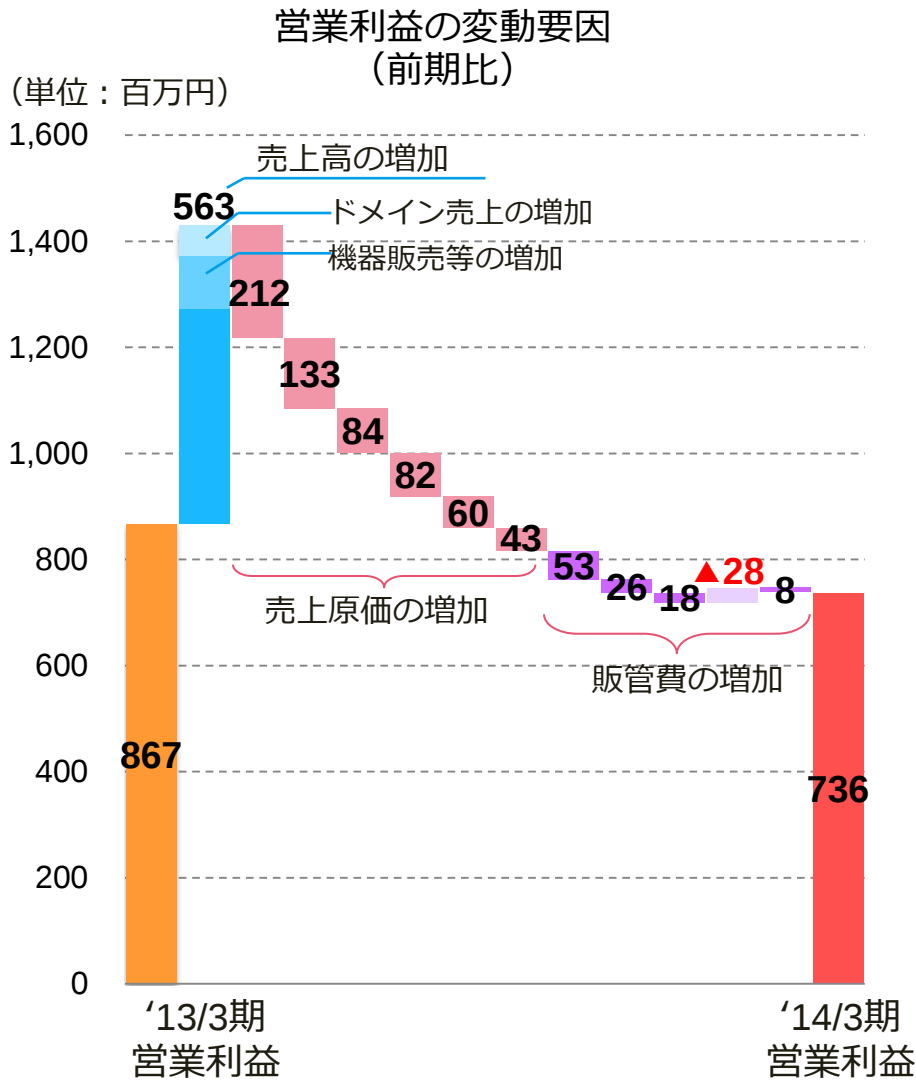
② 石狩DCの設備拡張



③ 成長に必要な人材確保



1. 決算ハイライト（前期比）



(単位：百万円)

主な要因	金額
売上原価の増加	615
減価償却費・リース料の増加（主に石狩DC拡張）	212
エンジニアの増員	133
修繕費・消耗品費の増加（石狩DC拡張）	84
販売商品機材等の増加（※一時的な要因）	82
ドメイン調達コストの増加	60
その他売上原価の増加	43
販管費の増加	78
営業・販促スタッフの増員	53
人員増に伴う東京支社のフロア拡張	26
貸倒引当金繰入額の発生	18
広告宣伝費の減少	▲28
その他販管費の増加	8

2. 損益計算書（前四半期比）

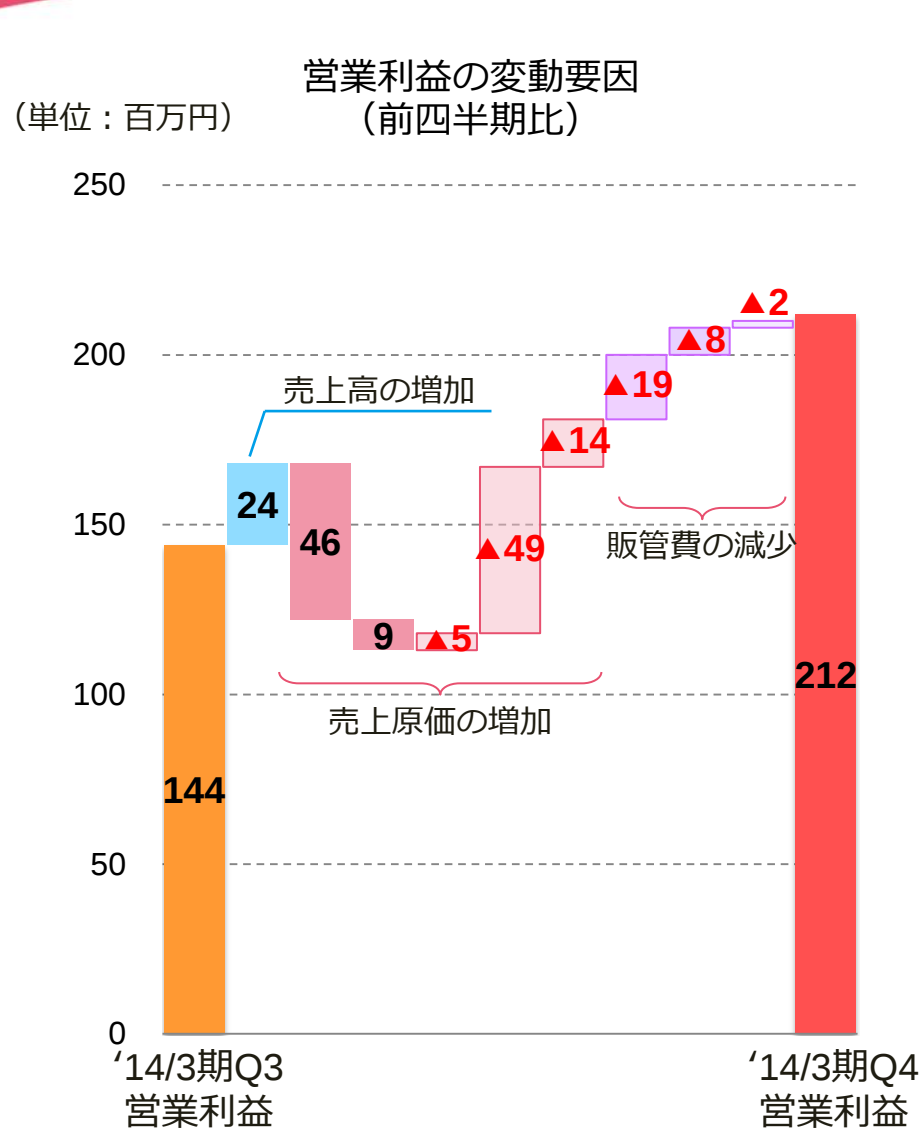
- ① 売上高の増加、前四半期はスポットで機器販売の原価発生
- ② 広告宣伝費等の減少

（金額：百万円）

科目名	‘13/3期				‘14/3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	2,340	2,331	2,369	2,440	2,473	2,478	2,534	2,559	24	1.0
売上総利益	663	631	613	680	675	630	597	634	37	6.3
構成比	28.4	27.1	25.9	27.9	27.3	25.4	23.6	24.8		
営業利益	258	212	166	229	205	175	144	212	68	47.4
構成比	11.0	9.1	7.0	9.4	8.3	7.1	5.7	8.3		
経常利益	243	198	157	213	185	152	116	179	62	53.9
構成比	10.4	8.5	6.6	8.8	7.5	6.2	4.6	7.0		
四半期純利益	145	115	108	109	106	70	69	107	38	55.3
構成比	6.2	5.0	4.6	4.5	4.3	2.8	2.7	4.2		
EBITDA	597	585	581	672	602	590	576	674	97	17.0

※構成比と増減率の単位は%、EBITDA = 経常利益+支払利息+減価償却費

2. 損益計算書（前四半期比）



(単位：百万円)

主な要因	金額
売上原価の減少	▲12
減価償却費・リース料の増加 ✓ 主に石狩DC2号棟稼働に伴う資産の増加	46
ドメイン調達コストの増加	9
修繕費・消耗品費の減少 ✓ 前四半期に石狩DC2号棟稼働に伴う保守コストや消耗品が増加	▲5
ハウジングの新規顧客への販売商品機材の減少 (※前四半期に一時的に増加)	▲49
その他売上原価の減少	▲14
販管費の減少	▲30
広告宣伝費の減少	▲19
採用手数料の減少	▲8
その他販管費の減少	▲2

3. サービス別売上高（前四半期比）

- ① 都内データセンターでの解約はありつつも、新規受注で補う
- ② VPS・クラウドが高成長
- ③ 前四半期はスポットで機材の大口販売発生

（金額：百万円）

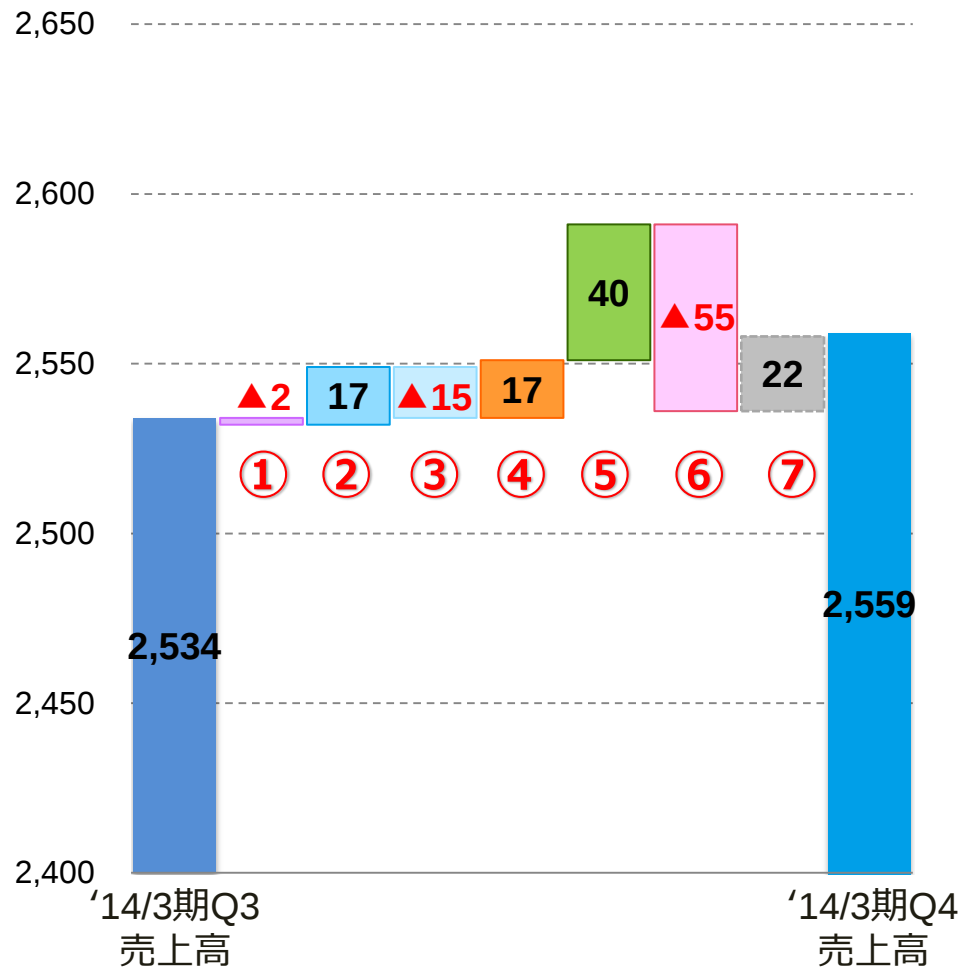
科目名	‘13/3期				‘14/3期				前四半期比	
	Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	増減額	増減率
ハウジング	760	757	786	805	793	776	716	714	▲2	▲0.3
構成比	32.5	32.5	33.2	33.0	32.1	31.3	28.3	27.9		
専用サーバ	751	729	686	688	679	656	644	646	1	0.3
構成比	32.1	31.3	29.0	28.2	27.5	26.5	25.4	25.3		
レンタルサーバ	463	475	489	504	517	537	548	565	17	3.1
構成比	19.8	20.4	20.7	20.7	20.9	21.7	21.6	22.1		
VPS・クラウド	143	155	200	232	260	286	319	360	40	12.7
構成比	6.2	6.7	8.5	9.5	10.5	11.5	12.6	14.1		
その他	221	212	207	210	222	221	305	273	▲32	▲10.7
構成比	9.4	9.1	8.7	8.6	9.0	8.9	12.1	10.7		

※構成比と増減率の単位は%

3. サービス別売上高（前四半期比）

売上高の変動要因
(前四半期比)

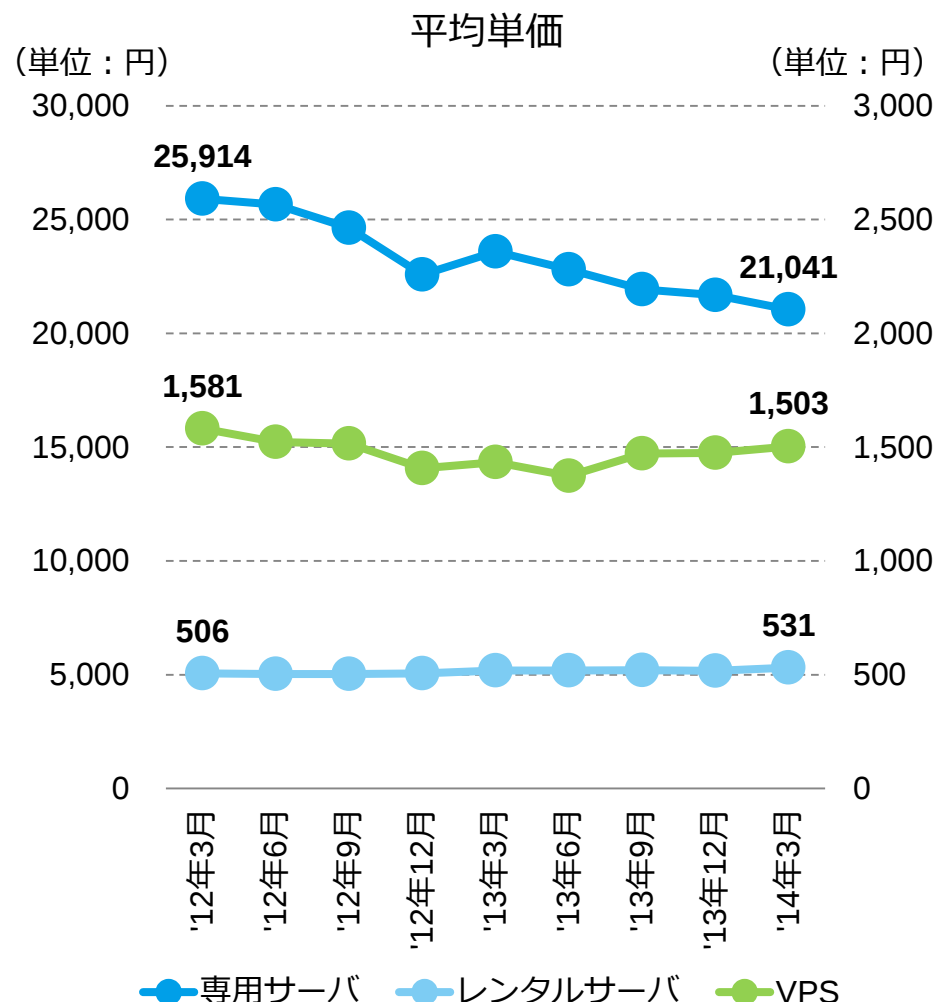
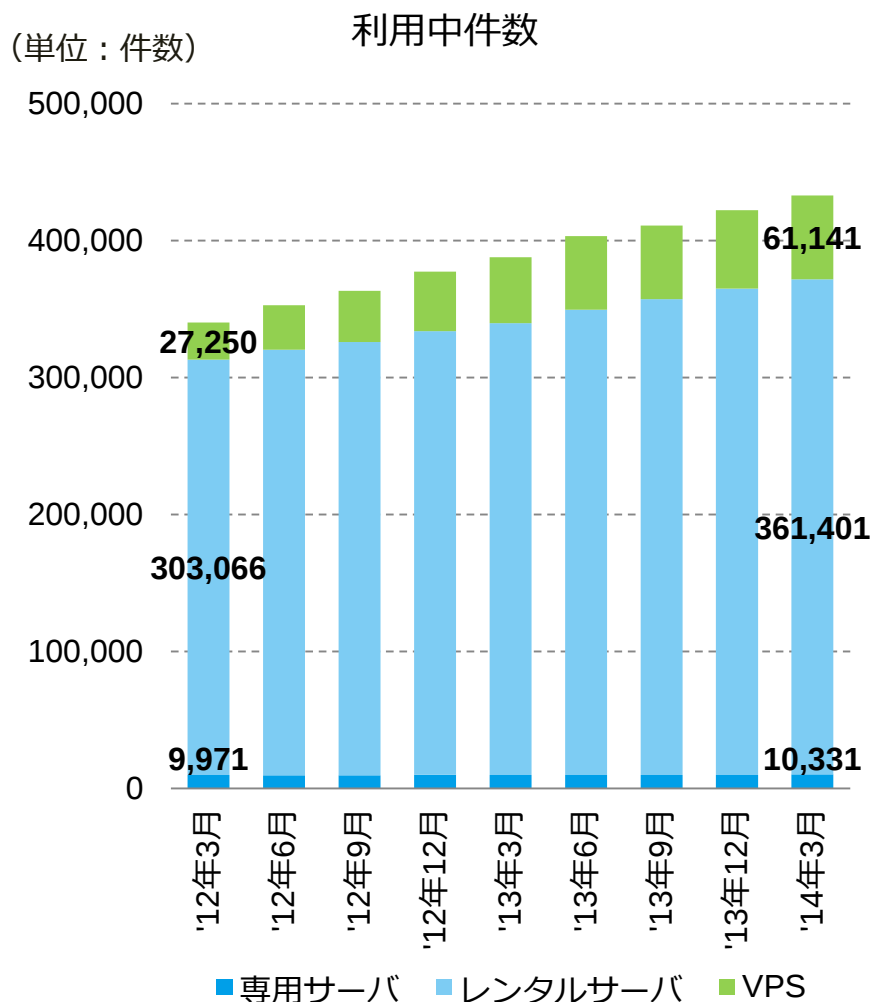
(単位：百万円)



(単位：百万円)

主な要因	金額
① 都内DCの解約+新規受注	▲2
② さくらの専用サーバ（石狩DC）の成長	17
③ 旧サービス等の解約	▲15
④ レンタルサーバの成長	17
⑤ VPS・クラウドの成長	40
⑥ 機材の大口販売（前四半期に発生）	▲55
⑦ その他	22

4. ホスティングサービス 利用動向



5. 貸借対照表

- ① 石狩データセンターの稼働スペース拡大など、各データセンターの設備強化とサービス機材調達に伴う建物・リース資産の増加
- ② 上記①に伴うリース債務の増加

(金額：百万円)

科目名	前期末 (‘13/3期)	当期末 (‘14/3期)	増減額	科目名	前期末 (‘13/3期)	当期末 (‘14/3期)	増減額
流動資産	3,610	3,520	▲90	流動負債	4,997	4,944	▲52
固定資産	8,902	10,344	1,442	固定負債	4,341	5,436	② 1,094
(有形固定資産)	7,515	8,823	① 1,308	負債合計	9,338	10,381	1,042
(無形固定資産)	838	983	145	純資産	3,174	3,484	310
(投資その他資産)	548	537	▲11	(株主資本)	3,174	3,484	310
資産合計	12,513	13,865	1,352	負債純資産合計	12,513	13,865	1,352

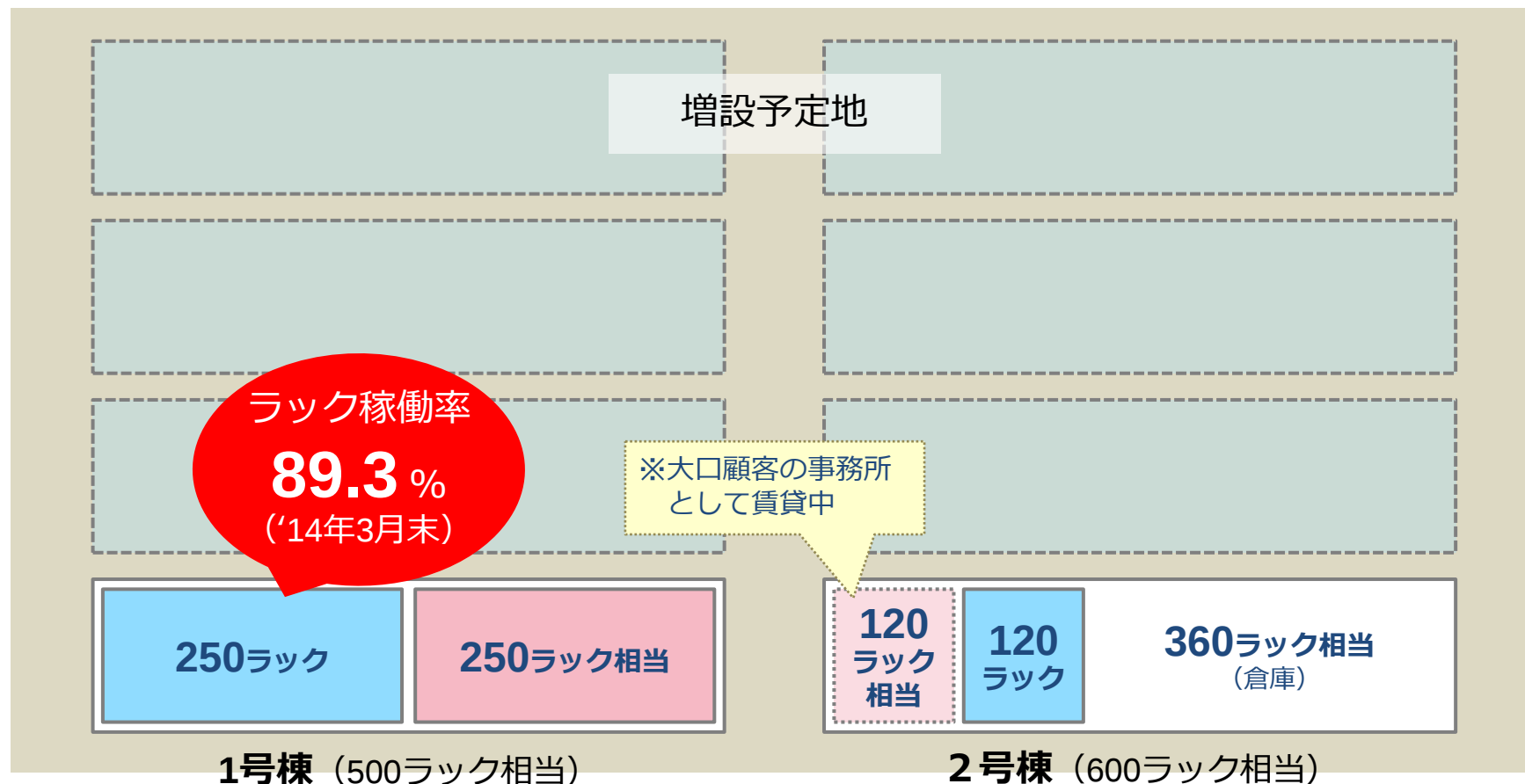
6. キャッシュ・フロー計算書（前四半期比）

- ① 税引前当期純利益、減価償却費の増加
- ② サービス用機材の調達（前四半期は石狩データセンター 2 号棟の稼働に伴う設備の調達）
- ③ 借入金・リース債務の返済

（金額：百万円）

科目名	‘13/3期				‘14/3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	694	605	331	698	286	742	253	① 458	205
投資CF	▲343	▲444	▲702	▲121	▲1,266	▲368	▲1,624	② ▲212	1,412
営業CF－投資CF	350	161	▲371	576	▲980	374	▲1,371	246	1,617
財務CF	▲151	▲41	1	▲310	1,122	▲546	1,264	③ ▲322	▲1,586
現金等の増加額	199	120	▲369	266	142	▲172	▲106	▲75	30
現金等の残高	2,282	2,402	2,033	2,299	2,441	2,269	2,162	2,087	

1号棟の高稼働を受け、2号棟でもホスティングを提供開始

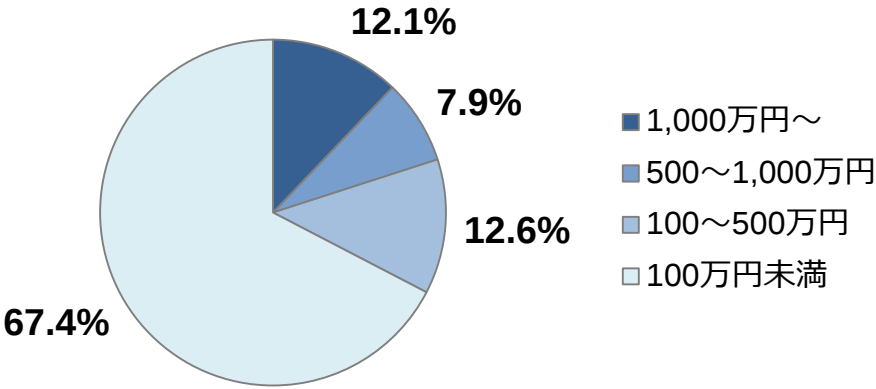


-  ホスティング・リモートハウジングの提供スペース
-  大規模ハウジング案件の提供スペース

収容効率を20%向上させ、2号棟は600ラック規模

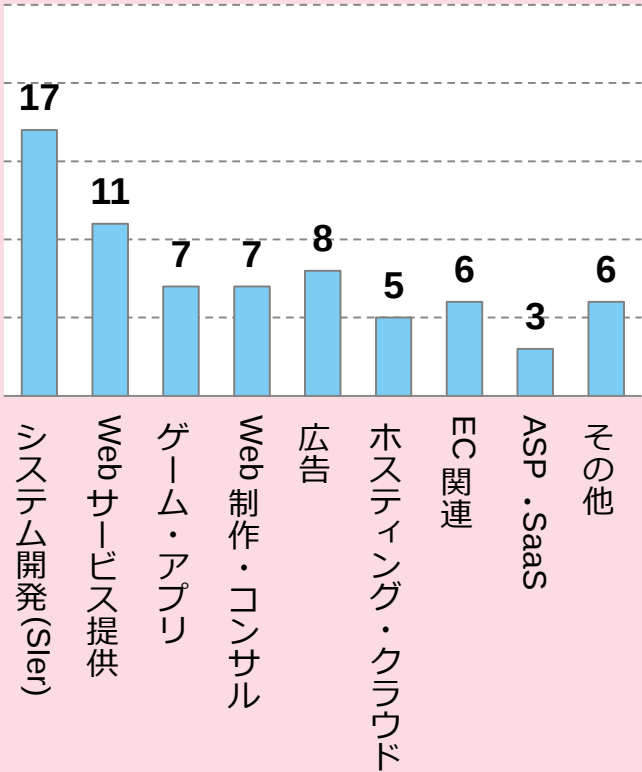
小口顧客の売上構成比が高く、特定の業種に依存しない顧客構成

月額料金別データ
(売上構成比)



月額料金	事業者数			
	'13年6月	'13年9月	'13年12月	'14年3月
1,000万円～	6	5	4	5
500～1,000万円	9	10	9	9
100～500万円	54	54	58	56

業種別
月額料金100万円以上の顧客数



Ⅲ. 中期経営計画の進捗状況

「ITインフラ」「テクノロジー」「サービス」「セールス」を強化し、
新たな競争優位性を獲得する

ITインフラ

- スケールメリットの最大化
- エリア特性に合わせた施設運営
- 柔軟性と拡張性の強化

テクノロジー

- ネットワーク技術の研究開発
- 省エネ化の推進
- ノウハウのシステム化

サービス

- プラットフォーム化
- 継続的なバリューアップ
- フルラインの推進

セールス

- エンタープライズ
 - ・ 双日グループとの関係強化
- ITサービス事業者
 - ・ 大口顧客の獲得
 - ・ ブランド強化

目標とする経営指標

- ・ 売上成長率（対前期比） **10%以上**
- ・ 売上総利益率 **30%以上**
- ・ 経常利益率 **10%以上**

（金額：百万円）

科目名	‘13/3期 （実績）	‘14/3期 （実績）※	‘15/3期 （目標）
売上高	9,482	10,045	12,500 ~
売上総利益	2,589	2,537	3,800 ~
経常利益	812	633	1,250 ~

※業績予想の修正（2014/1/27発表）

	修正前	修正後
売上高	11,000	9,950
経常利益	820	520
当期純利益	500	280

首都圏データセンターの2013年問題（※）

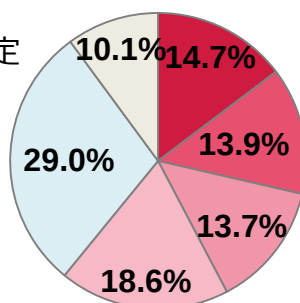
- 国内データセンターの延床面積は、'12年に14.9万㎡（約1.8万ラック相当）増加し、170.5万㎡
⇒ うち、都内では約1.1万ラック相当の延床面積が増加
- 大規模なデータセンター新設は東京都23区内で増える見込み
- 老朽化する既存データセンターの統廃合が増える見込み

出典：IDC Japan Directions 2013 Tokyo「相次ぐ大規模データセンターの新設：DCアウトソーシング市場の需給バランスへの影響は？」
IDC Japan プレスリリース（2013年7月3日）「国内データセンター投資動向調査結果を発表」

BCP・DR対策需要の高まり

ITシステムのDR対策実施状況

- 実施済み、今後も変更なし
- 実施済みだが、強化する予定
- 実施を予定
- 実施を検討
- 実施する予定はない
- 分からない/未定

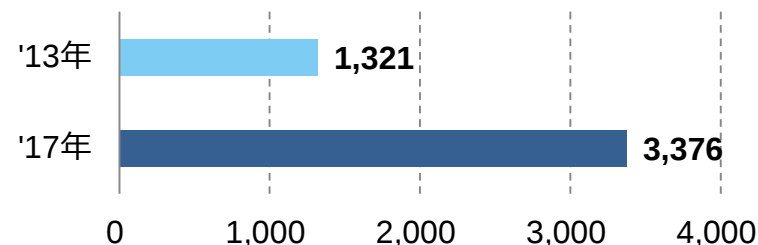


出典：IDC Japan「2013年国内マネージドサービス市場企業ユーザー調査」（J13030103）（2013年5月）

クラウドの浸透

国内パブリッククラウド

（単位：億円） サービス市場予測



出典：IDC Japan プレスリリース（2013年10月24日）
「国内パブリッククラウドサービス市場予測を発表」

国・自治体も地方分散化を支援（優遇税制など）

（※）首都圏内のDC新設・増設ラッシュにより、ラック供給量が新規需要を一時的に上回り、サービス価格が大幅に下落している状態

ITインフラ 分野の実績

- 石狩データセンター 1号棟はサービス提供を概ね完了し、2号棟を提供開始
- 石狩データセンター 2号棟の**ラック収容率・サーバ収容率を各20%向上**
- 石狩データセンターの空調方式を最適化
- 直流給電方式の導入と電力利用効率の改善により、当初目標の**約15%の電力削減**を達成
- 増加するデータ通信量に対応し回線帯域を拡大 ⇒ **単価の大幅削減**を実現

テクノロジー 分野の実績

- 新たなネットワーク技術の研究と実用化に向けた取り組みに着手
- 次世代電源システムを商用環境で導入
- 経済産業省の委託事業を受託し、「高温超電導直流送電システム」構築のための技術研究組合に参画

サービス 分野の実績

- サービスのプラットフォーム化の一環として、一部のサービス間接続を可能とし、さらにコントロールパネルを統合するなど顧客の使い勝手を向上
- 新プラン投入によるフルライン化と機能強化によるバリューアップを実現
 - ✓ さくらのクラウド : 時間課金導入
 - ✓ さくらのレンタルサーバ : サーバのリプレイス実施
 - ✓ さくらのマネージドサーバ : 大容量プラン・高速プランに改定
 - ✓ さくらの専用サーバ : 高速処理プランの改定

セールス 分野の実績

- 新規顧客の開拓を目的としたソリューション営業部隊によるアウトバウンド営業強化
- 既存顧客のフォローアップ強化。小口分散化が進み、収益基盤の安定化
- 顧客との交流イベント積極開催によるリレーションの強化
- パートナリシップによる販売機会の創出

IV. 今後の取り組み

① 売上高

- ✓ サービス基盤のプラットフォーム化による高収益、安定的成長
- ✓ 開発、リリース加速、高付加価値化、パートナー拡充による高い成長

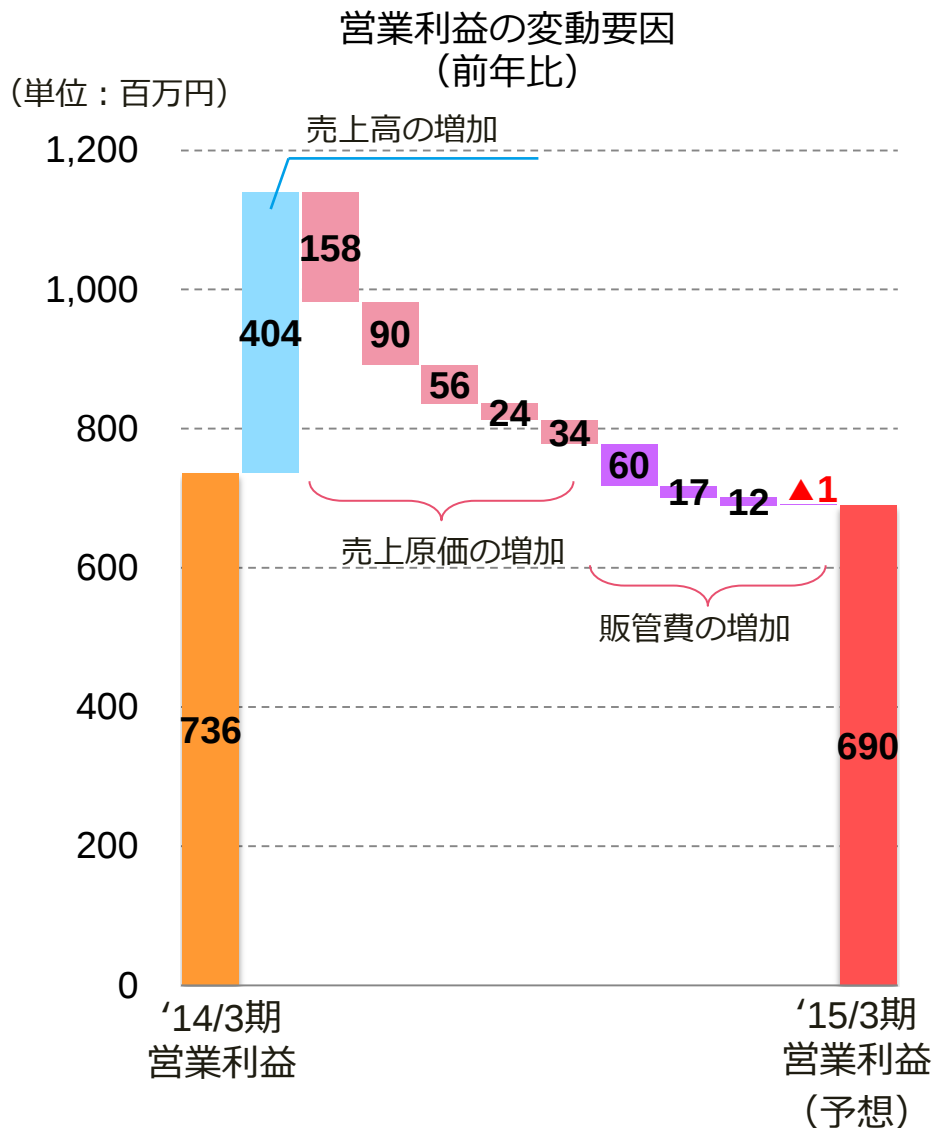
② 利益

- ✓ 投資内容、金額、時期の最適化
- ✓ 成長を実現するための組織体制強化

(金額：百万円)

科目名	'14/3期 通期 (実績)		'15/3期 Q2累計 (予想)		'15/3期 通期 (予想)	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
売上高	10,045	5.9	5,070	2.4	10,450	4.0
営業利益	736	▲15.0	250	▲34.3	690	▲6.4
経常利益	633	▲22.0	180	▲46.8	550	▲13.2
当期純利益	353	▲26.2	100	▲43.4	330	▲6.6

1. '15/3期の業績見通し② <'14/3期との比較>



(単位：百万円)

主な要因	金額
売上原価の増加	362
減価償却費・リース料の増加 (石狩DC拡張・サービス用機材)	158
電力費の増加 (主に石狩DC)	90
エンジニアの増員	56
回線コストの増加	24
その他売上原価の増加	34
販管費の増加	88
広告宣伝費の増加	60
営業・販促スタッフの増員	17
決済手数料の増加	12
その他販管費の減少	▲1

収益化につなげきれておらず、競争優位性のひとつであるスケールメリットを発揮しきれていない。しかし、チャンスは十分にある

プラス要因		マイナス要因	
内部環境	<u>強み (Strengths)</u> ・ Global14位のトラフィック ・ ファシリティからサービスまでのオペレーションスキル ・ 40万を超えるお客様	S	<u>弱み (Weaknesses)</u> ・ トラフィック量に見合った事業規模にできていない ・ スケールメリットを享受しにくい規模感
	<u>機会 (Opportunities)</u> ・ データ生成量の爆発的増大 - 「IoT」 ※1 - 「Big Data」 - 「スマートフォン普及」 - 「M2M」 ※2	O	<u>脅威 (Threats)</u> ・ 海外事業者の上陸 ・ 国内市場の競争激化

Chance!

※1 Internet of Things の略。PCやサーバ等のIT関連機器だけではなく、様々なモノに通信機能をもたせてインターネットに接続したり相互に通信することで計測やコントロール等を行うこと

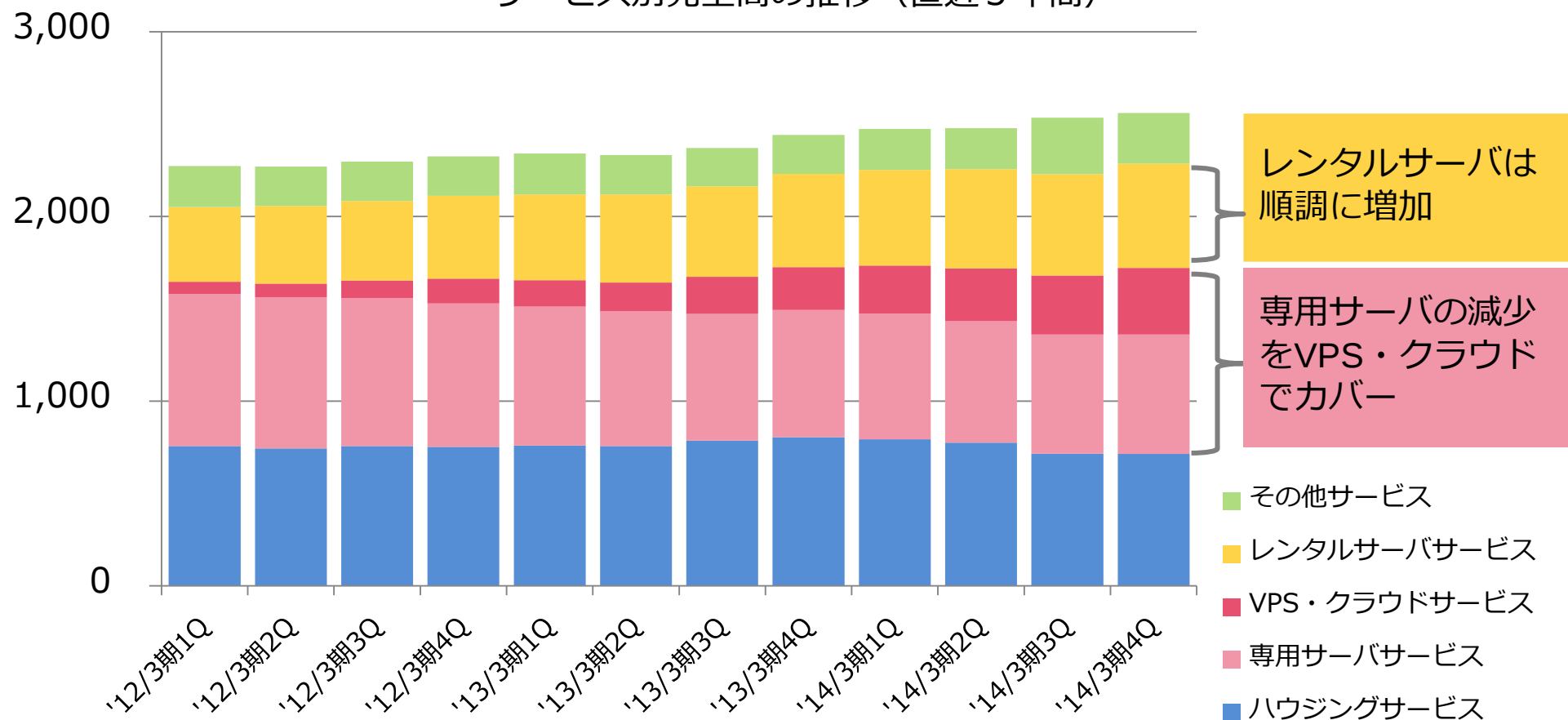
※2 Machine to Machine の略。機械と機械が通信ネットワークを介して相互通信することにより、動作やコントロール等を行うこと

2. 現状認識② <サービス別売上高の推移>

専用サーバの減少をVPS・クラウドがカバー。コンシューマー向けのレンタルサーバは順調に増加

(単位：百万円)

サービス別売上高の推移（直近3年間）

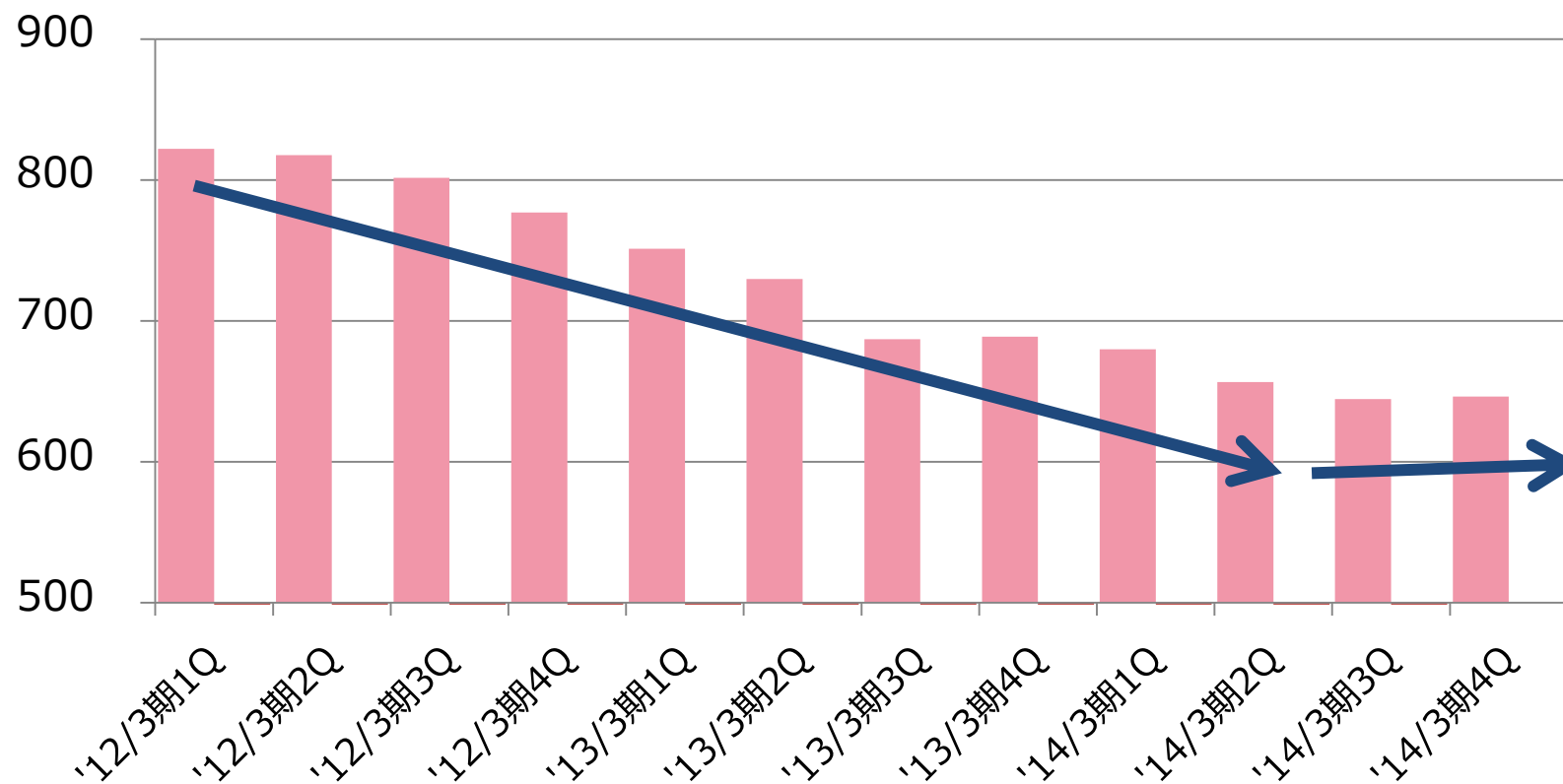


2. 現状認識③ <専用サーバサービスの直近の状況>

減少の続いていた専用サーバの売上高は、下期に入り下げ止まりの兆しが見えている

(単位：百万円)

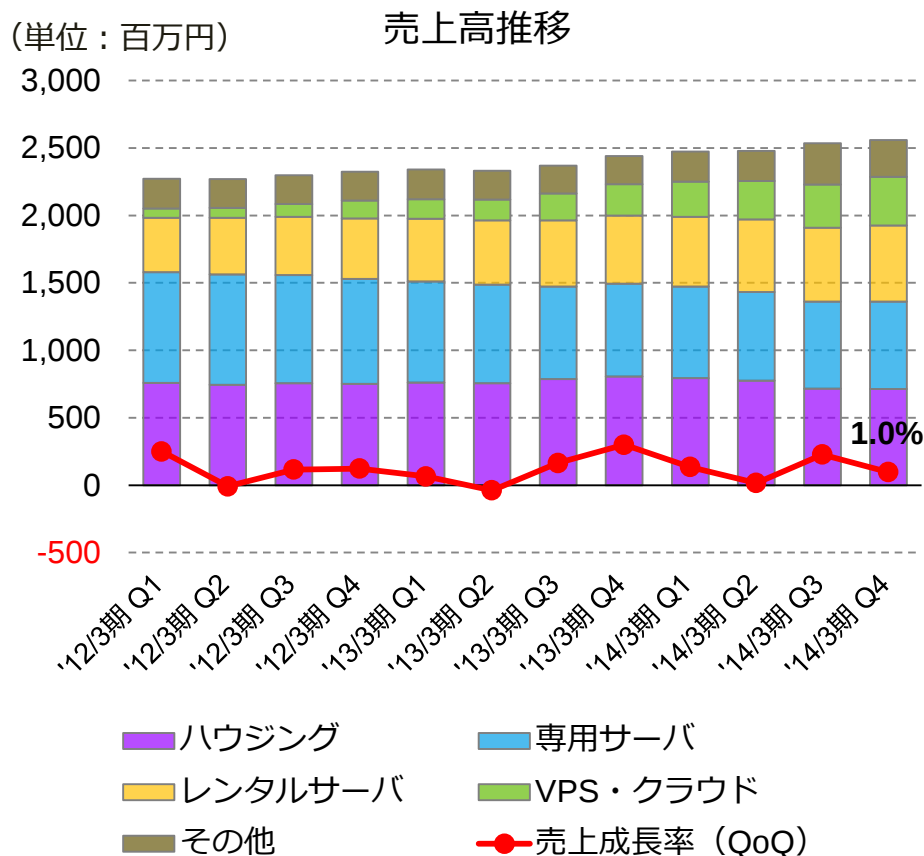
専用サーバサービス売上高推移（直近3年）



3. 課題と重点施策① <売上高の持続的成長>

【課題】

高価格帯サービスの受注低調や大口解約の発生などにより、売上成長が鈍化



重点施策

- ①サービスのプラットフォーム化推進
- ②顧客ニーズの高い機能・サービスの提供
- ③パートナーシップ強化による拡販

3. 課題と重点施策① <プラットフォーム化>

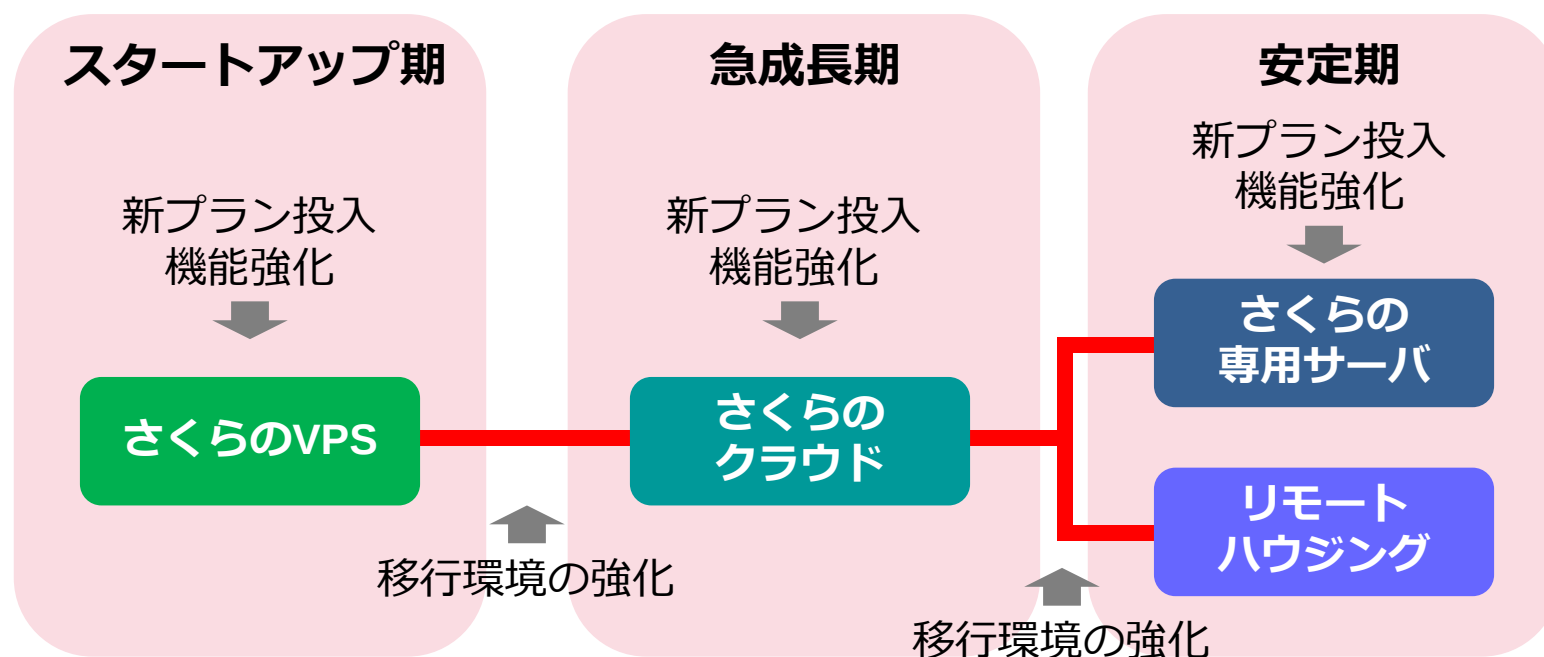
1. 「さくらのVPS」の新規サーバ需要の吸引力を活かし、顧客基盤を拡大
2. 上位サービスにストレスなく移行できる環境の構築
3. 複数サービスをシームレスに活用できる環境の提供
4. 新プランの投入や機能強化を継続的に実施

継続中

一部完了

継続中

継続中



パートナーシップの強化により、これまで当社がリーチできなかった顧客への提供や、ニーズに応えきれなかった顧客への提供が可能となる

セールスパートナー

当社サービスを仕入れて
販売してくれる

(例：ITインフラを用いて、自社のサービスを提供している事業者)

当社



ソリューションパートナー

当社にない機能やサービスを持ち、相互補完で販売できる

(例：Sler、運用サービス)

プロダクトパートナー

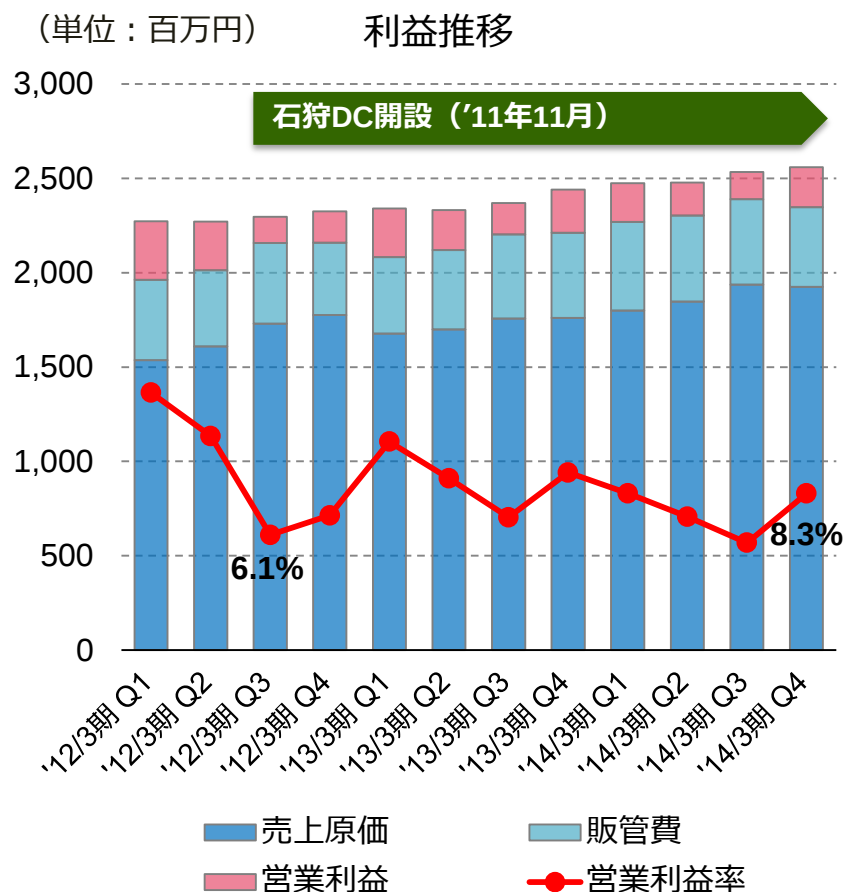
当社に商材を提供してくれる

(例：ソフトウェアベンダー、
ハードウェアベンダー)

3. 課題と重点施策② <コストの最適化>

【課題】

石狩データセンターの稼働スペース拡大やクラウド等の先行投資により、売上原価が上昇



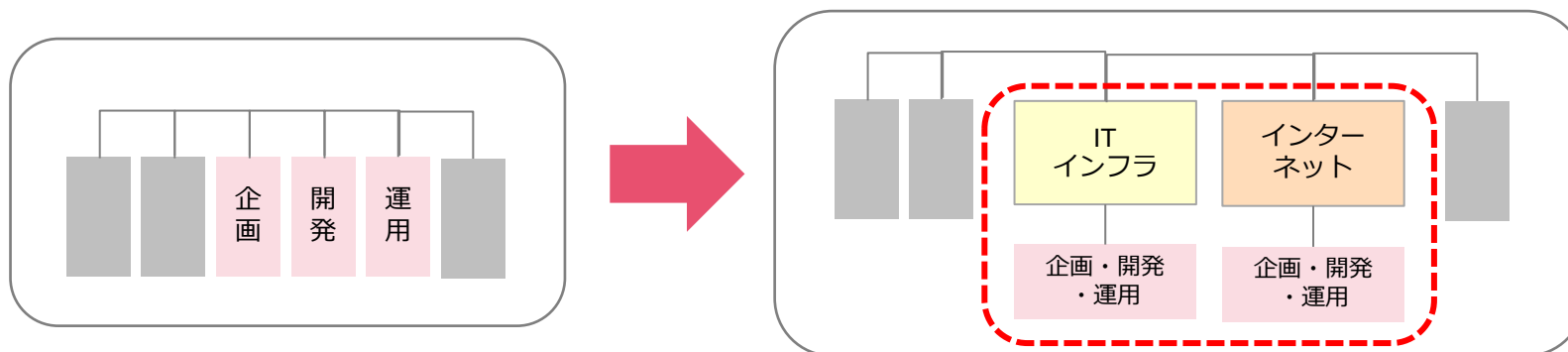
重点施策

①プラットフォーム化の推進

⇒サービスの企画・開発・運用を一気通貫にすることで、

- ・コスト最適化
- ・保有資産の稼働率向上、有効活用を促進する。

前述の施策を推進するため、一部の組織を機能軸からサービス軸に変更



ITインフラサービス

(専用サーバ・VPS・クラウドの
インフラサービス)

- ・ ユーザのニーズや利用環境に合わせ、上位サービスへの移行や複数サービスの利用をシームレスに可能とする環境を提供
- ・ サービス群の企画・開発・運用を一気通貫で機動的に動かし、PDCAを高回転で実施

インターネットサービス

(レンタルサービス・クラウドの
上位サービス)

- ・ インターネットサービスの開発、機能の強化
- ・ プログラマ育成

①売上高の持続的成長

②コストの最適化

③施策の実効性を高める推進体制の強化

ホスティングサービスの強化とプラットフォーム化の推進

顧客ニーズの高い機能・サービスの提供

パートナーシップ強化による拡販

5. 中期経営計画（'13/3期~'15/3期）の定量目標（修正）

売上高の持続的成長とコスト最適化による収益性改善を図り、
目標とする経営指標の早期実現を目指す

目標とする経営指標		
・ 売上成長率（対前期比）	・ 売上総利益率	・ 経常利益率
10%以上	30%以上	10%以上

(金額：百万円)			
科目名	'13/3期 (実績)	'14/3期 (実績)	'15/3期 (目標)
売上高	9,482	10,045	10,450 ~
売上総利益	2,589	2,537	2,500 ~
経常利益	812	633	550 ~



※ 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。

■ IRに関するお問い合わせ先

さくらインターネット株式会社 東京支社
経理財務部 財務・IRチーム

Tel : 03-5332-7077
E-mail : ir@sakura.ad.jp