

さくらインターネット株式会社（3778） 2012年3月期 通期 決算説明会

代表取締役社長 田中邦裕

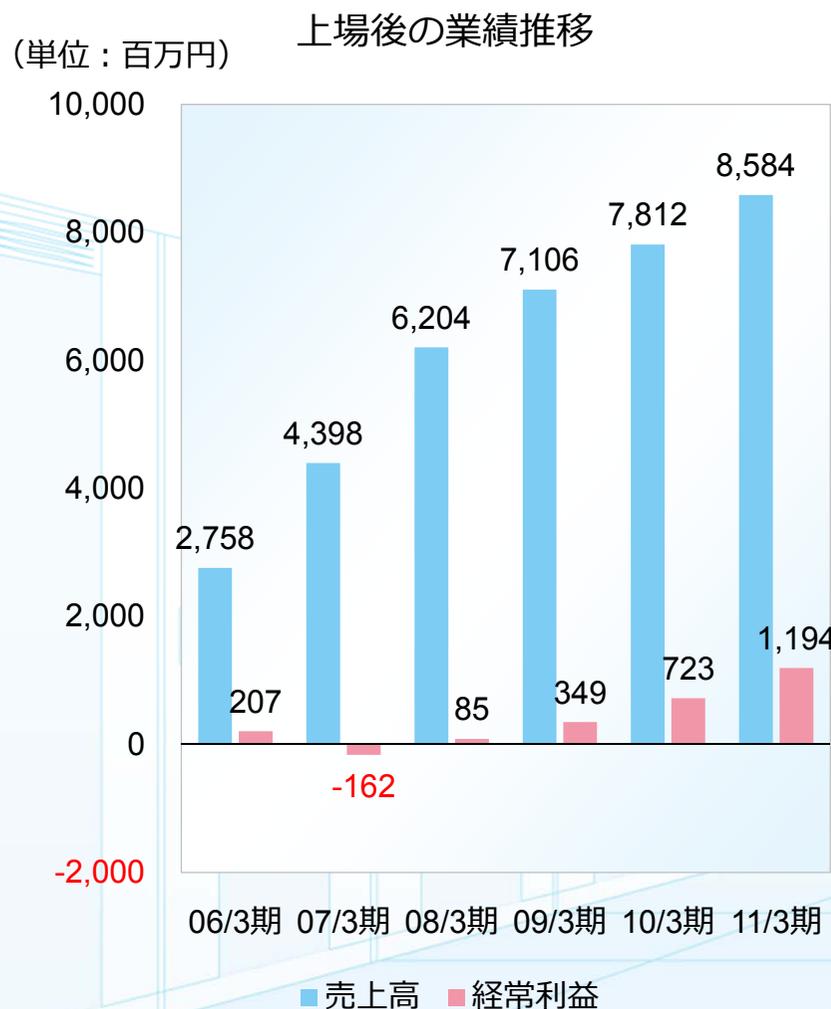
2012年4月25日

- I. さくらインターネットについて P.3
- II. 業績概要 P.6
- III. 中期経営計画の振り返り P.17
- IV. 今後の展望 P.20

I. さくらインターネットについて

1. 会社プロフィール

- 2005年10月に東証マザーズへ上場し、その後も着実な成長を重ねる

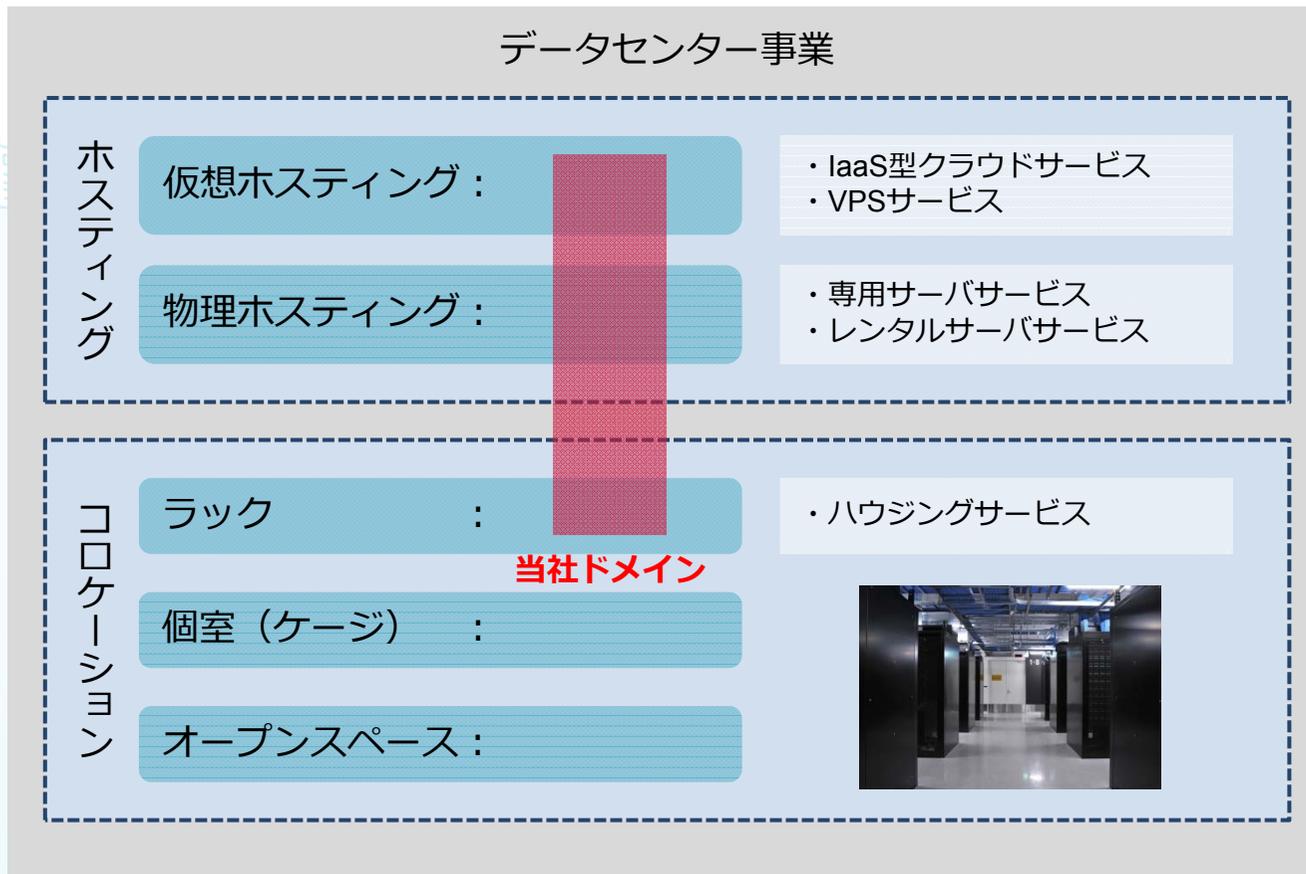


商号	さくらインターネット株式会社
本社所在地	大阪市中央区南本町一丁目8番14号
設立年月日	1999年8月17日 (サービス開始は1996年12月23日)
取締役	代表取締役 社長 田中 邦裕 取締役 副社長 舘野 正明 取締役 川田 正貴 取締役 村上 宗久 取締役(社外) 瓦谷 晋一
上場年月日	2005年10月12日 (東証マザーズ)
決算	3月末日
資本金	8億9,530万円
従業員数	183名

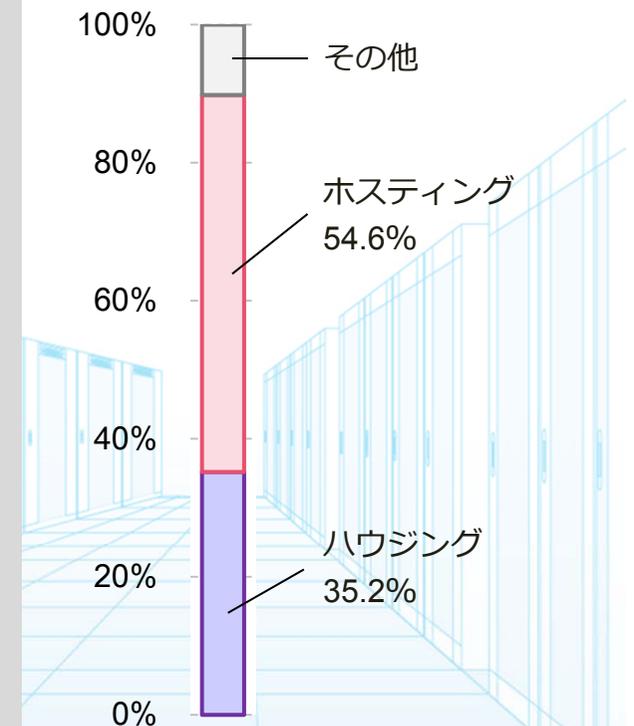
(※2012年3月31日現在)

2. 事業ドメイン

- コロケーションからホスティングまで、データセンター事業を幅広く展開



当社サービス別売上高構成比
(2011年3月期)



II. 業績概要

1. サマリー

- 前期比較
 - 初期費用の高いサービスや大口案件の新規受注が伸び悩む
 - 石狩データセンターの新設や堂島データセンターの設備強化に伴い、諸経費が増加 → **減益**
- 予想比較
 - 節電対策が功を奏し、想定以上にエネルギーコストの抑制に成功 → **予想を大きく上回る収益**

(金額：百万円)

科目名	前期 (‘11/3期)	当期 (‘12/3期)		前期比	
		(予想)	(実績)	(増減額)	(増減率)
売上高	8,584	9,150	9,164	580	6.8
営業利益	1,225	760	873	▲351	▲28.7
対売上高比率	14.3	8.3	9.5		
経常利益	1,194	710	808	▲386	▲32.3
対売上高比率	13.9	7.8	8.8		
当期純利益	572	450	556	▲16	▲2.8
対売上高比率	6.7	4.9	6.1		

※対売上高比率、増減率の単位は%

2. 損益計算書（四半期推移）

- 昨年11月に稼働した石狩データセンターに係る諸経費が3ヵ月分計上されるため、Q4売上原価は増加
- 石狩データセンター関連の広告宣伝活動がピークアウトし、Q4販管費は減少

(金額：百万円)

科目名	'11/3期				'12/3期				前四半期比較	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	増減額	増減率
売上高	2,094	2,117	2,157	2,215	2,272	2,270	2,296	2,325	28	1.2
売上総利益	706	714	698	696	736	660	566	549	▲17	▲3.1
対売上高比率	33.8	33.8	32.4	31.4	32.4	29.1	24.7	23.6		
営業利益	314	340	291	279	310	257	140	165	25	18.4
対売上高比率	15.0	16.1	13.5	12.6	13.6	11.3	6.1	7.1		
経常利益	309	336	277	271	299	239	119	149	29	24.5
対売上高比率	14.8	15.9	12.9	12.2	13.2	10.6	5.2	6.4		
四半期純利益	108	190	160	113	229	136	61	129	67	110.5
対売上高比率	5.2	9.0	7.4	5.1	10.1	6.0	2.7	5.6		
EBITDA	525	579	552	594	591	569	500	572	71	14.4

※対売上高比率、増減率の単位は%

※EBITDA = 経常利益 + 支払利息 + 減価償却費

3. サービス別売上高（四半期推移）

- 専用サーバサービスは苦戦が続いているものの、2月末に投入した「さくらの専用サーバ」により、単月ベースでは回復の兆しがみられる
- シンプルかつ自由度の高いサーバ環境と優れたコストパフォーマンスが評価され、VPSサービスは引き続き好調

（金額：百万円）

科目名	'11/3期				'12/3期				前四半期比較	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	増減額	増減率
ハウジング	750	758	754	756	757	744	756	752	▲4	▲0.6
対売上高比率	35.8	35.8	35.0	34.1	33.3	32.8	33.0	32.3		
専用サーバ	772	788	798	825	821	817	801	776	▲24	▲3.1
対売上高比率	36.9	37.2	37.0	37.2	36.2	36.0	34.9	33.4		
レンタルサーバ	344	361	375	388	404	420	430	447	17	4.1
対売上高比率	16.4	17.1	17.4	17.6	17.8	18.5	18.7	19.3		
VPS	—	0	10	25	67	74	94	120	26	28.4
対売上高比率		0.0	0.5	1.1	3.0	3.3	4.1	5.2		
その他	227	208	218	219	221	213	214	227	13	6.2
対売上高比率	10.8	9.8	10.1	9.9	9.7	9.4	9.3	9.8		

※対売上高比率、増減率の単位は%

4. 貸借対照表

- 流動資産
 - 石狩データセンターの建設工事代金の支払いによる現金及び預金の減少
- 固定資産
 - 石狩データセンターの新設や堂島データセンターの設備強化による有形固定資産の増加
- 負債
 - 上記固定資産の取得に伴う借入債務やリース債務の増加

(金額：百万円)

科目名	前期末 (‘11/3期)	当期末 (‘12/3期)	増減額	科目名	前期末 (‘11/3期)	当期末 (‘12/3期)	増減額
流動資産	4,714	3,199	▲1,515	流動負債	3,683	3,986	302
固定資産	5,094	7,941	2,847	固定負債	3,841	4,416	575
(有形固定資産)	4,464	7,053	2,588	負債合計	7,525	8,402	877
(無形固定資産)	129	397	267	純資産	2,284	2,738	513
(投資その他資産)	500	491	▲8	(株主資本)	2,225	2,738	454
資産合計	9,809	11,141	1,331	負債純資産合計	9,809	11,141	1,331

5. キャッシュ・フロー計算書（四半期推移）

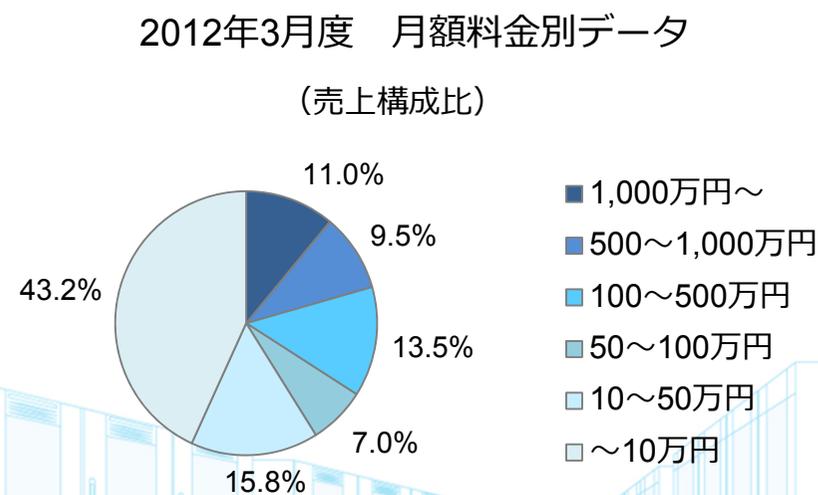
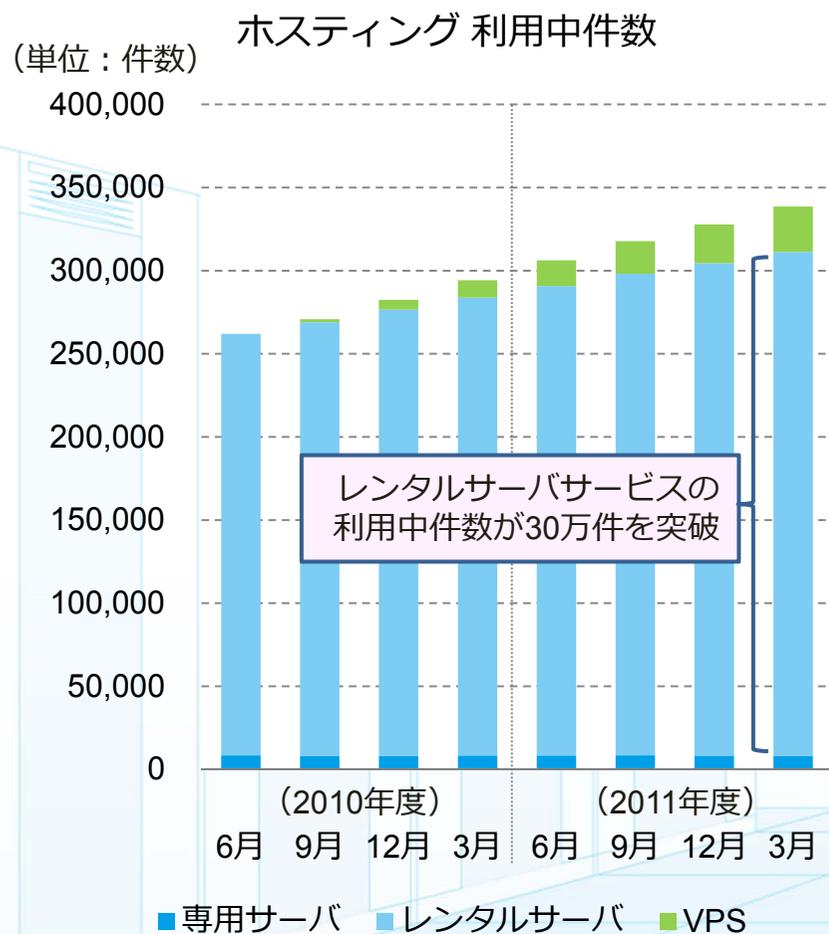
- 営業キャッシュフロー
 - 税引前純利益と減価償却費の増加
- 投資キャッシュフロー
 - 石狩データセンターへの設備投資（第1期工事）がピークアウト
- 財務キャッシュフロー
 - 第3四半期に調達した借入金の返済

（金額：百万円）

科目名	‘11/3期				‘12/3期				前四半期 増減額
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
営業CF	493	503	567	640	297	505	263	519	255
投資CF	▲271	▲238	▲639	▲1,426	▲1,516	▲340	▲1,720	▲328	1,391
営業CF－投資CF	222	265	▲72	▲785	▲1,219	164	▲1,456	190	1,646
財務CF	▲165	▲143	249	2,955	▲191	▲125	1,251	▲227	▲1,479
現金等の増加額	56	122	177	2,169	▲1,408	34	▲204	▲37	167
現金等の残高	1,228	1,351	1,528	3,698	2,289	2,323	2,119	2,082	

6. 事業指標

- 顧客基盤の拡大とともに、小口顧客の売上構成比が高まり、大口顧客の解約による事業リスクが低減



月額料金	事業者数
1,000万円～	5
500～1,000万円	10
100～500万円	53
50～100万円	78
10～50万円	586

7. 2012年1月～3月の主なトピック

① 新サービス「さくらの専用サーバ」を提供（2012年2月29日）

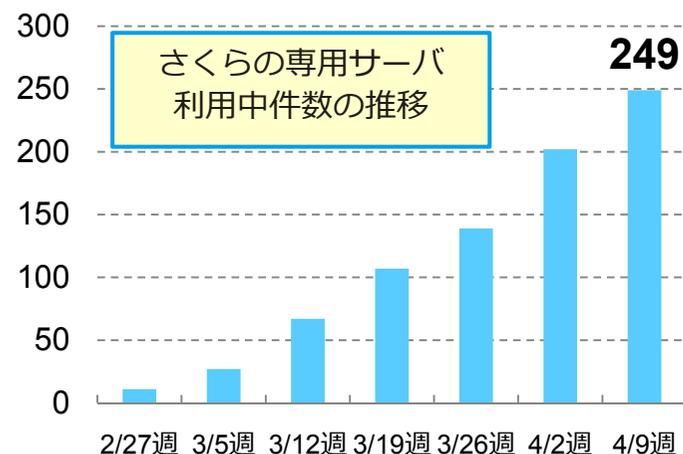
顧客需要が変化

専用サーバサービスの主力顧客層であったIT企業の多くが、機動性や拡張性に優れたクラウドサービスを選択するようになりつつある

👉 前期Q4をピークに、専用サーバサービスの売上高が減少傾向

競合サービスをはるかに上回る 強力な新サービスを投入

- 申込みから**最速10分**で利用可能
- 台数**上限なし**の複数台構成
- 料金据置で従来プランより**倍以上のサーバスペック**を提供
(※最小プランの場合)



売上成長の鈍化傾向に歯止めをかけ、再び成長基調を目指す

7. 2012年1月～3月の主なトピック

② 「さくらのVPS」のプランを改定（2012年3月29日）

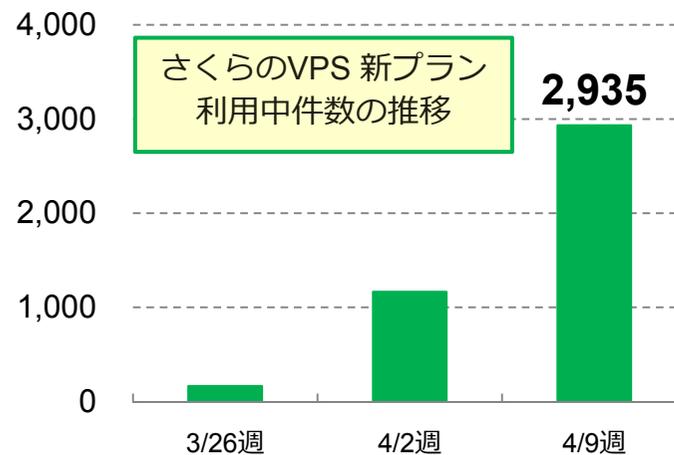
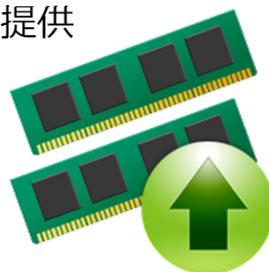
競合環境が変化

VPSサービスの新規受注件数は順調に推移しているが、競争力のある他社サービスが登場し、脅威となりつつある



高性能サーバを導入し、サービスパフォーマンスを向上

- 料金据置で従来サービスより**倍以上のサーバスペック**を提供
(※最小プランの場合)



成長スピードを加速し、

国内VPSサービス市場のリーディングカンパニーへ

③ 「リモートハウジング」のサービス開発（2012年4月より一般提供）

新たな顧客需要

自由度の高いハウジングサービスを利用したいが、都市型データセンターの価格や柔軟性・拡張性に不満を持つ顧客層が増えている

世界標準のコスト競争力と優れた柔軟性・拡張性を持つ「石狩データセンター」でハウジングサービスを提供

- 最新設備のデータセンターを安価で利用
- 好きな機器を設置できる自由度はそのまま、物理作業は当社が代行
- 外部回線の引き込みや、ホスティングサービスとの連携も可能

■ 受注実績 ■



多数のヒット作を生み出したソーシャルゲーム・プロバイダーに2012年2月よりサービス提供

売上成長の鈍化傾向に歯止めをかけ、再び成長基調を目指す

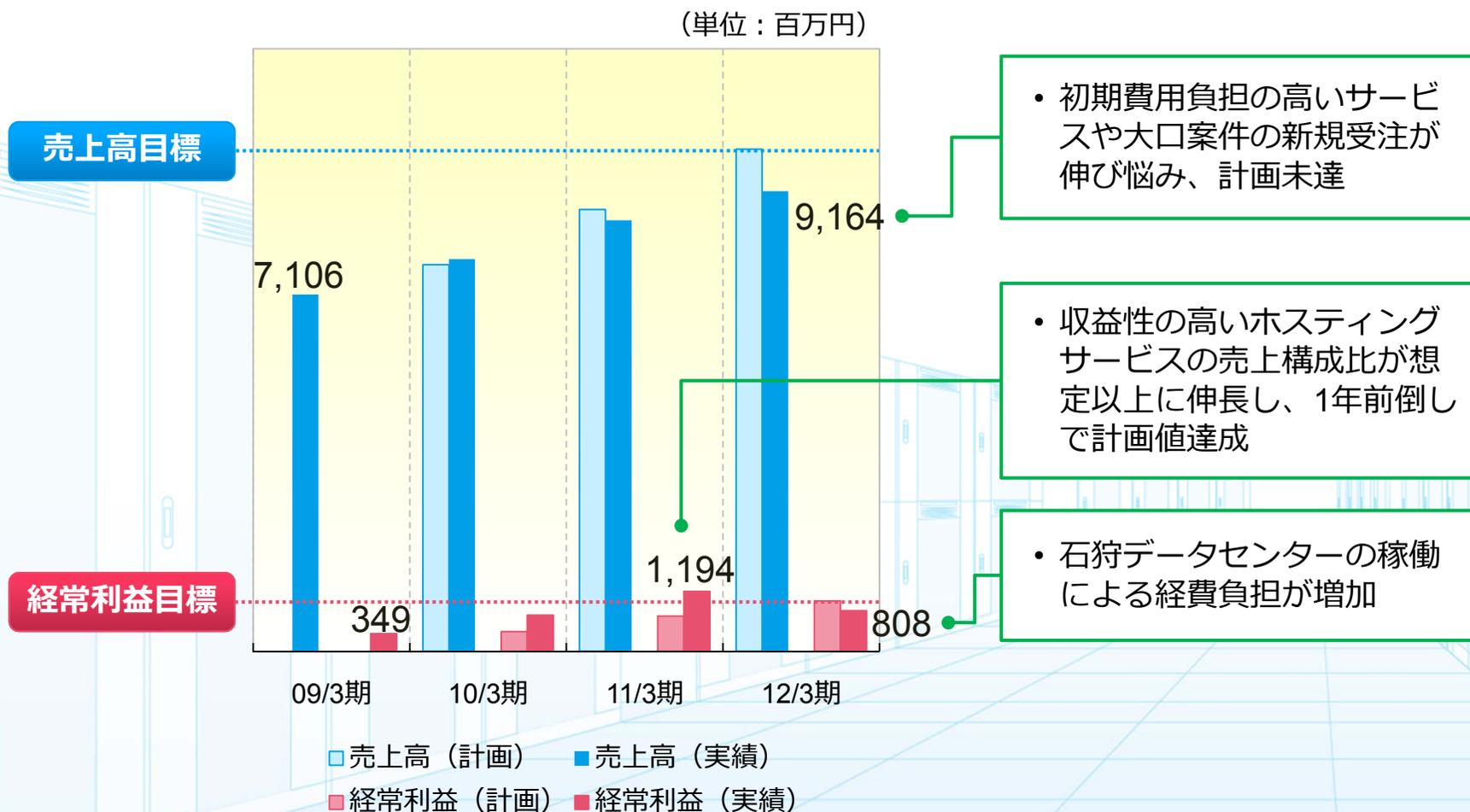
④ さくらのクラウドの現状報告および課金対応について

障 害 事 象	サーバダウンやアクセス支障
原 因	一部機材に不具合（サービス提供に耐えうるパフォーマンスとなっていない）
対 策	1. 機材メーカーに不具合解消を依頼（交渉中） 2. 使用機材の見直しを含め、新たなサービス環境を構築（対応中）
課 金 対 応	1. 3月1日以降、無償提供（従前どおりのサポート・開発体制を維持） 2. 新規申込を一時中止

III. 中期経営計画の振り返り

1. 業績推移

- 売上高は計画未達となったものの、経常利益は1年前倒しで達成したため、将来性を考慮した大胆な設備投資（石狩データセンター）が実現可能に



2. 重点課題の進捗状況

- 全ての重点課題に着手し、その施策のほとんどが実施済み

■ エンタープライズ市場に進出

双日グループと連携し、一般企業や官公庁等にも、積極的な営業活動を展開

(2012年3月期実績) (2012年3月末時点)

売上高 約**1.7**億円 顧客数 約**30**社

■ 仮想ホスティングサービスの開発と提供

サービス開発に特化した組織（開発部）を創設し、仮想ホスティングサービスを開発

特に'10年9月より提供を開始したVPSサービスは、当社事業の柱へと成長

(2012年3月期実績) (2012年3月末時点)

売上高 約**3.5**億円 利用中件数 約**2.7**万件

■ 先進的なインターネット技術の情報発信

インターネットに関する技術を研究する専門組織として「さくらインターネット研究所」を創設
広く研究成果を発信・公表することで、当社ブランドをアピール

(創設以降の実績)



外部公演数 **56**本

メディアへの
寄稿数 **18**本

学会等への
発表論文数 **2**本

■ 国内最大級の郊外型データセンターの建設

北海道石狩市にて、'11年10月より運用開始

地域特性を活かしつつ、最新の設備や技術を導入することで、圧倒的なコスト競争力を獲得



IV. 今後の展望

- データセンター市場は引き続き拡大傾向にあるものの、取り巻く環境は厳しさを増しており、事業者の成長スピードも二極化しつつある

市場は拡大

- データ通信量の増大
 - モバイルデバイスの利用者が急増
 - Webアプリケーションの流通量が急増
- ITアウトソーシングへの需要増
 - 企業のIT資産に対する意識が変化
- IT資産の冗長化需要
 - BCP/DR対策

環境は悪化

- マーケットプライスの低下
 - 顧客のIT投資コストへの削減要求
 - コスト競争力の強い海外事業者の登場
- エネルギーコストの高騰
 - 電気料金値上げ（東京・大阪）
 - 原油価格の上昇

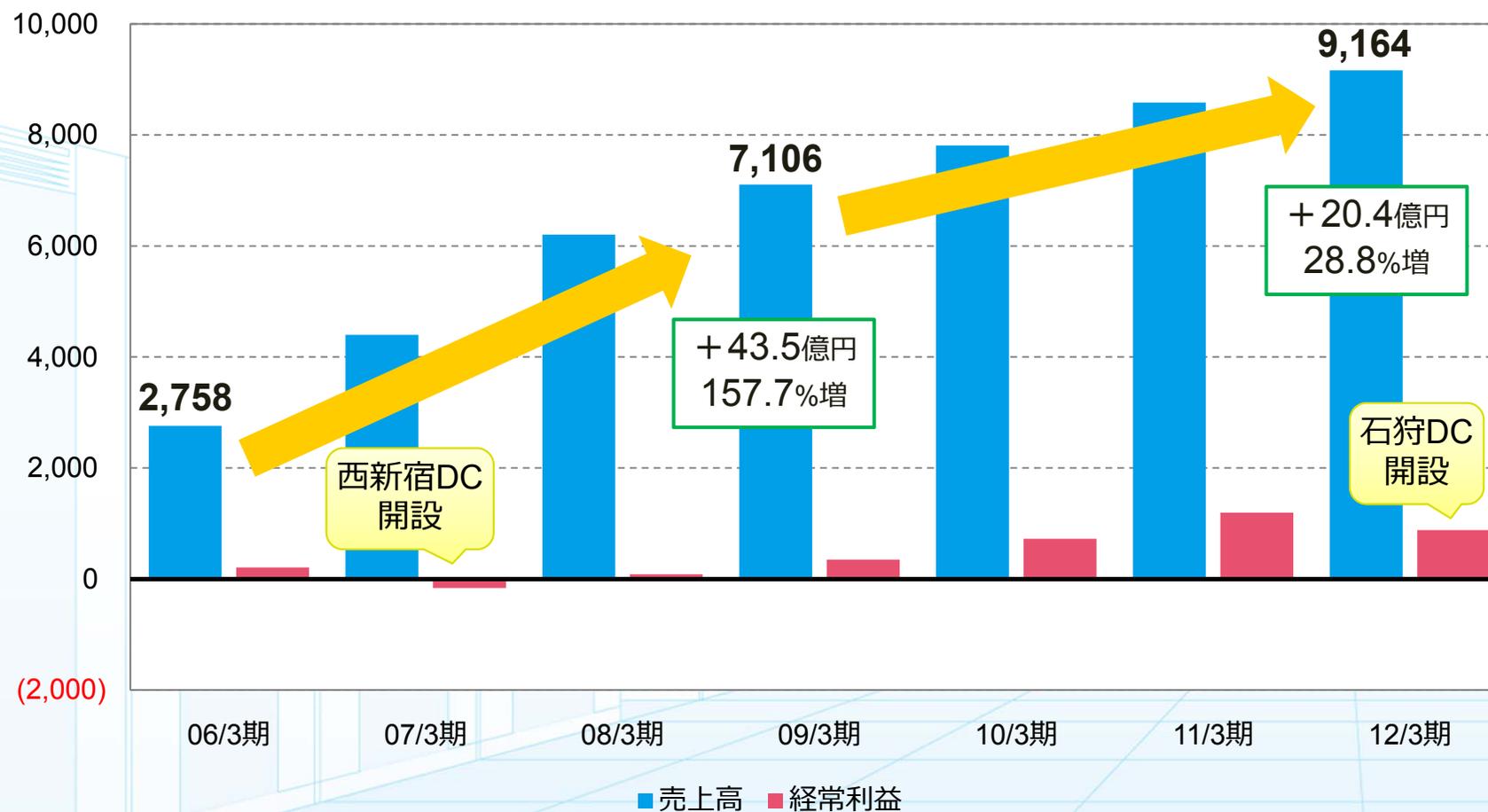


データセンター事業者の成長スピードが二極化しつつある

2. 当社が抱える問題

- 売上高の成長スピードが、上場時（06年3月期）と比べて緩やかになっている

(単位：百万円)



2. 当社が抱える問題

- 都内データセンターの供給余力が不足するにつれ、大口案件やハウジングサービスの獲得に苦戦している

都内DCの供給余力が不足

(単位：ラック)

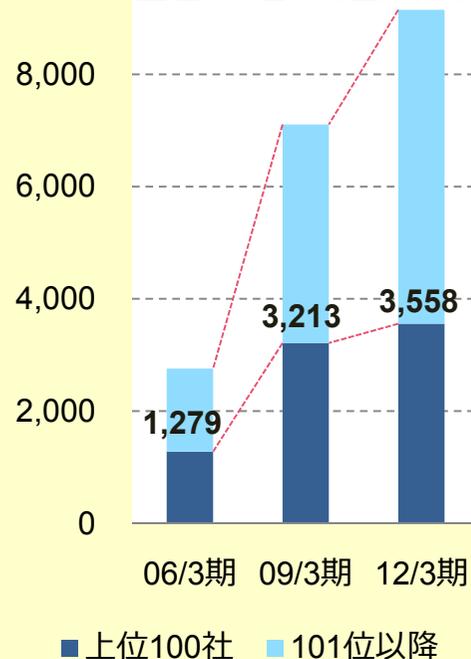
都内DCの総ラック数推移



大口案件が減少

(単位：百万円)

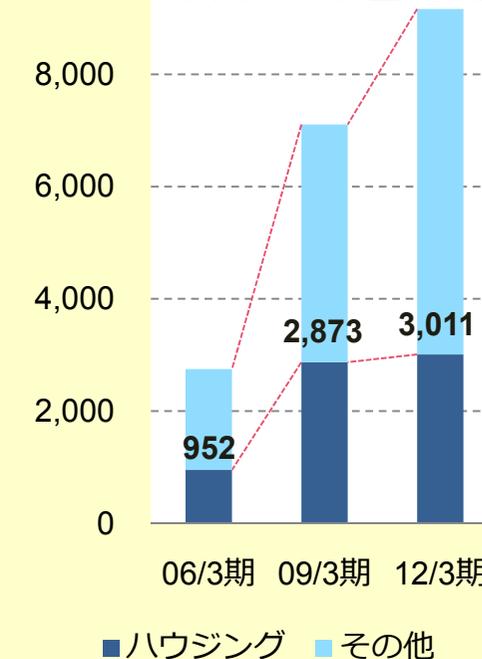
上位100社の売上高推移



ハウジングの停滞

(単位：百万円)

ハウジングの売上高推移



- 当社が抱える問題を解決しつつ、これまでの事業活動で培った競争優位性を強固なものとする

13年3月期の課題

石狩データセンターを活用したサービス展開

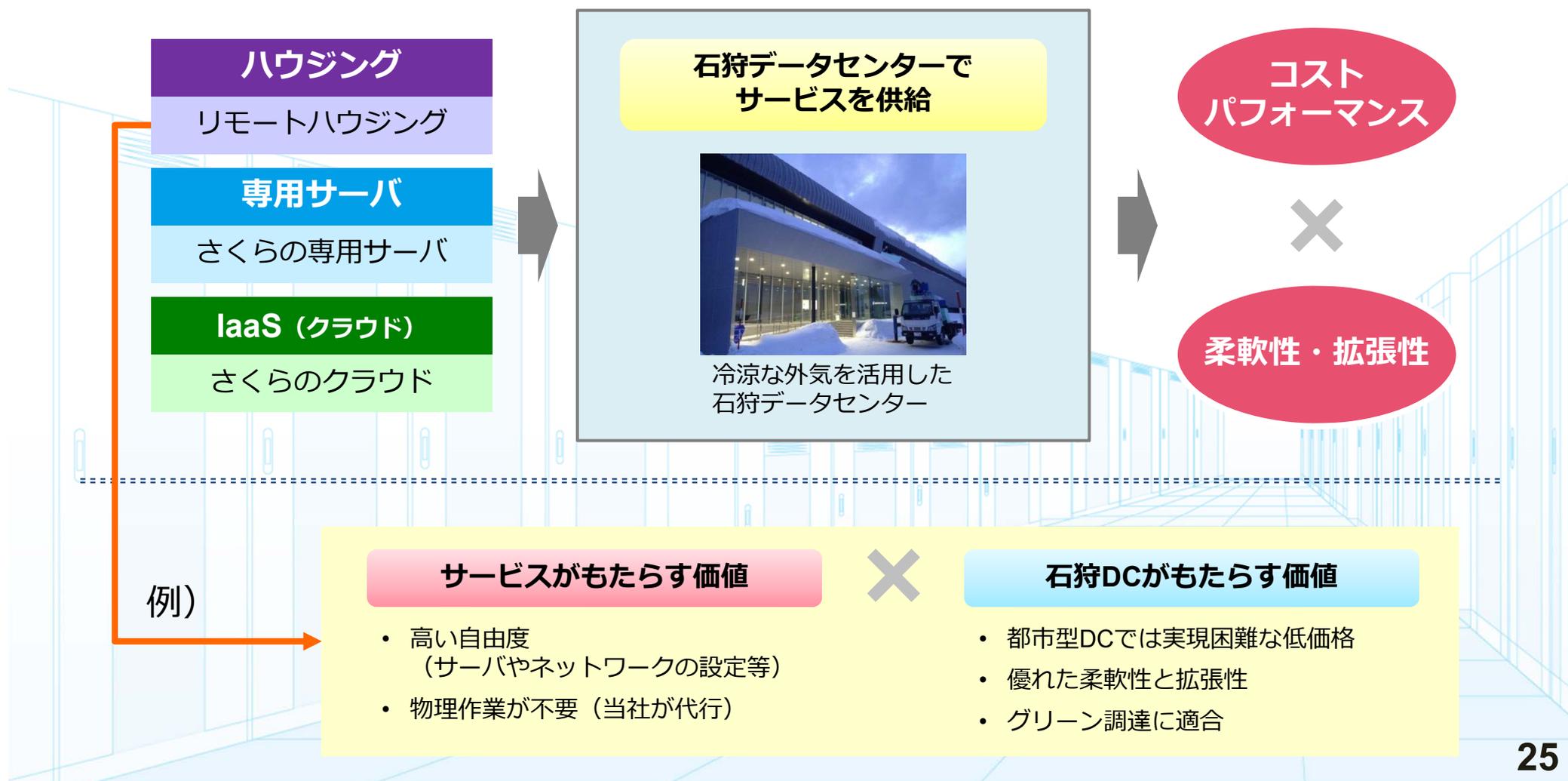
大口顧客向けサポート体制の確立

新中計

新たな競争優位性の獲得

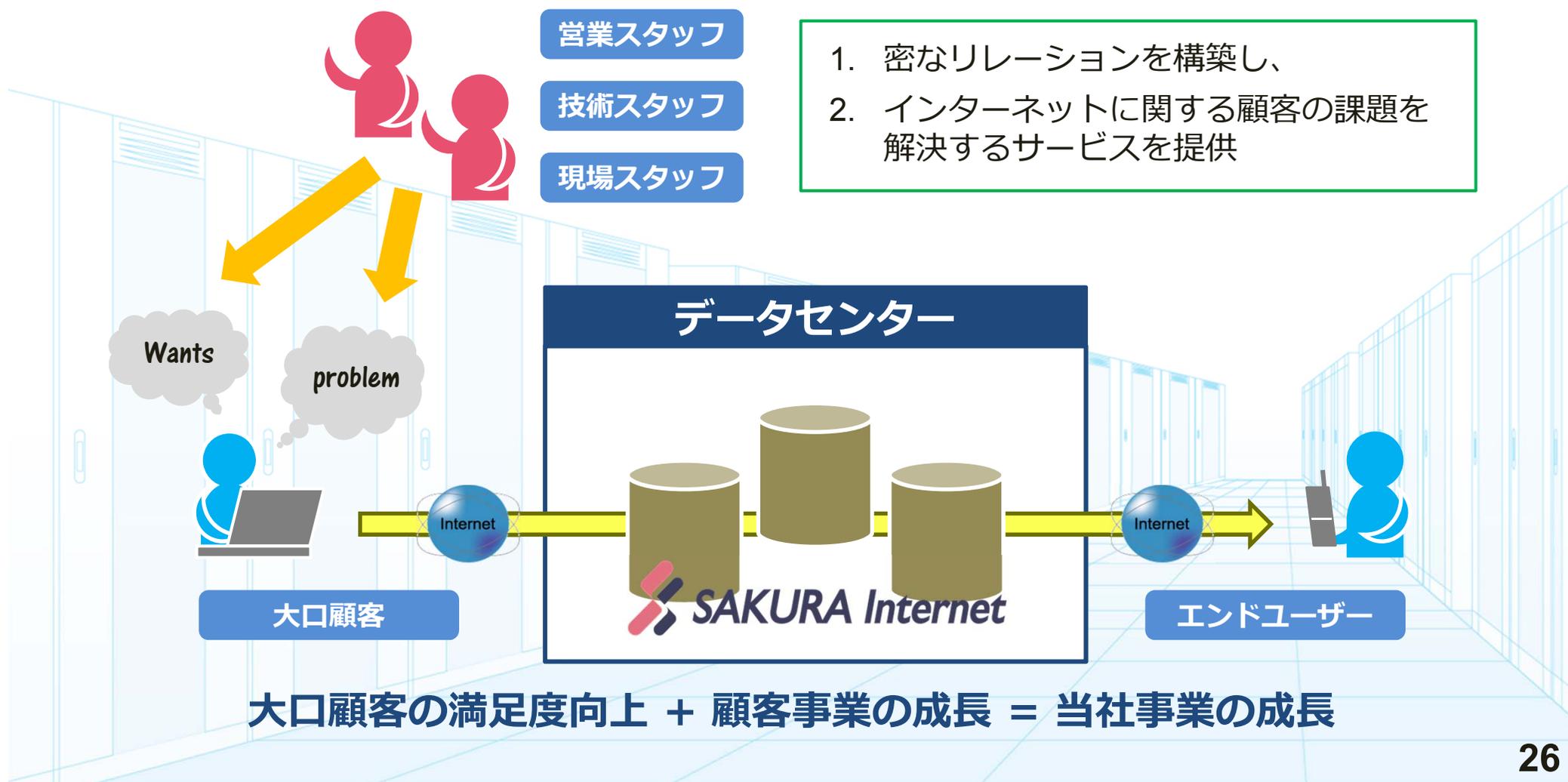
① 石狩データセンターを活用したサービス展開

- コスト競争力と柔軟性・拡張性に優れた石狩データセンターを活用し、圧倒的なコストパフォーマンスを持つサービスを提供する



② 大口顧客向けサポート体制の確立

- 大口顧客とのリレーションを強化し、それぞれの顧客が抱える課題や要望に応えられるサポート体制を確立する

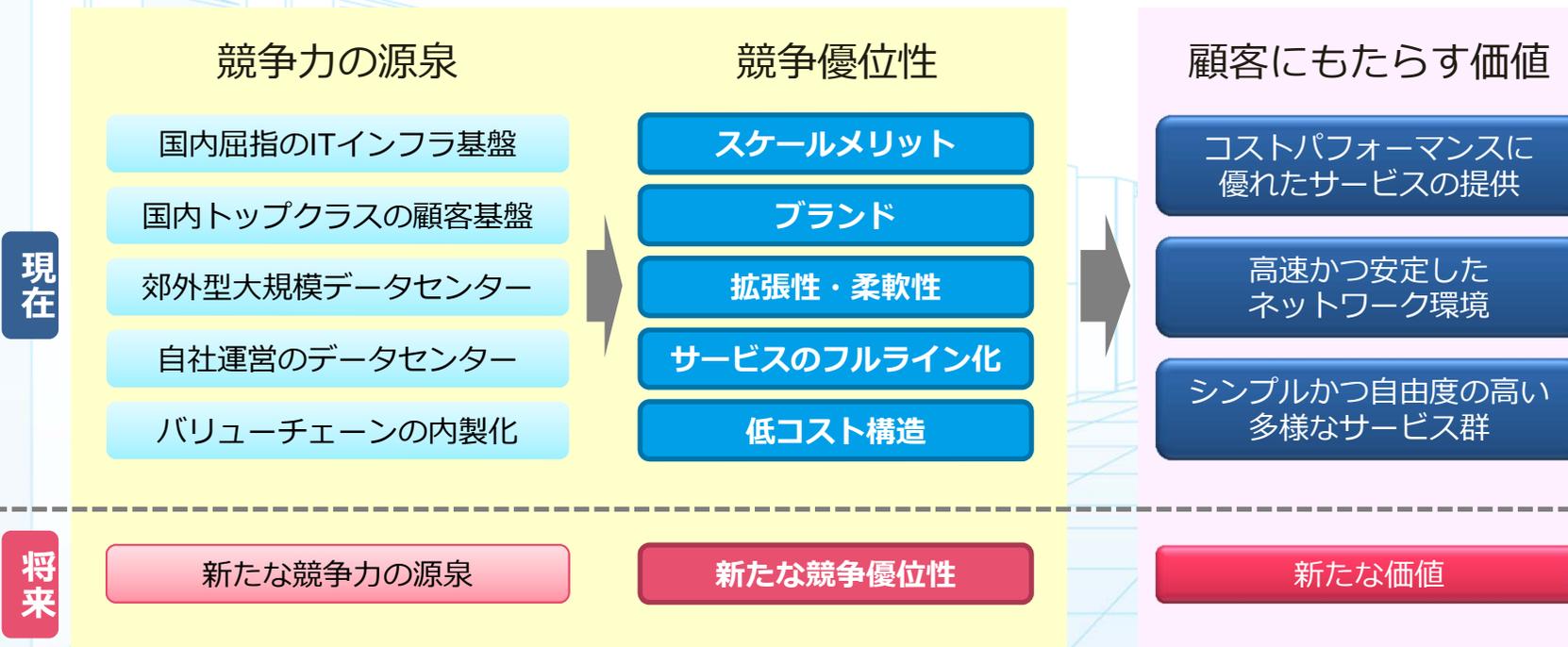


③ 新たな競争優位性の獲得

- 新たな競争優位性を獲得し、顧客に新たな価値を提供する

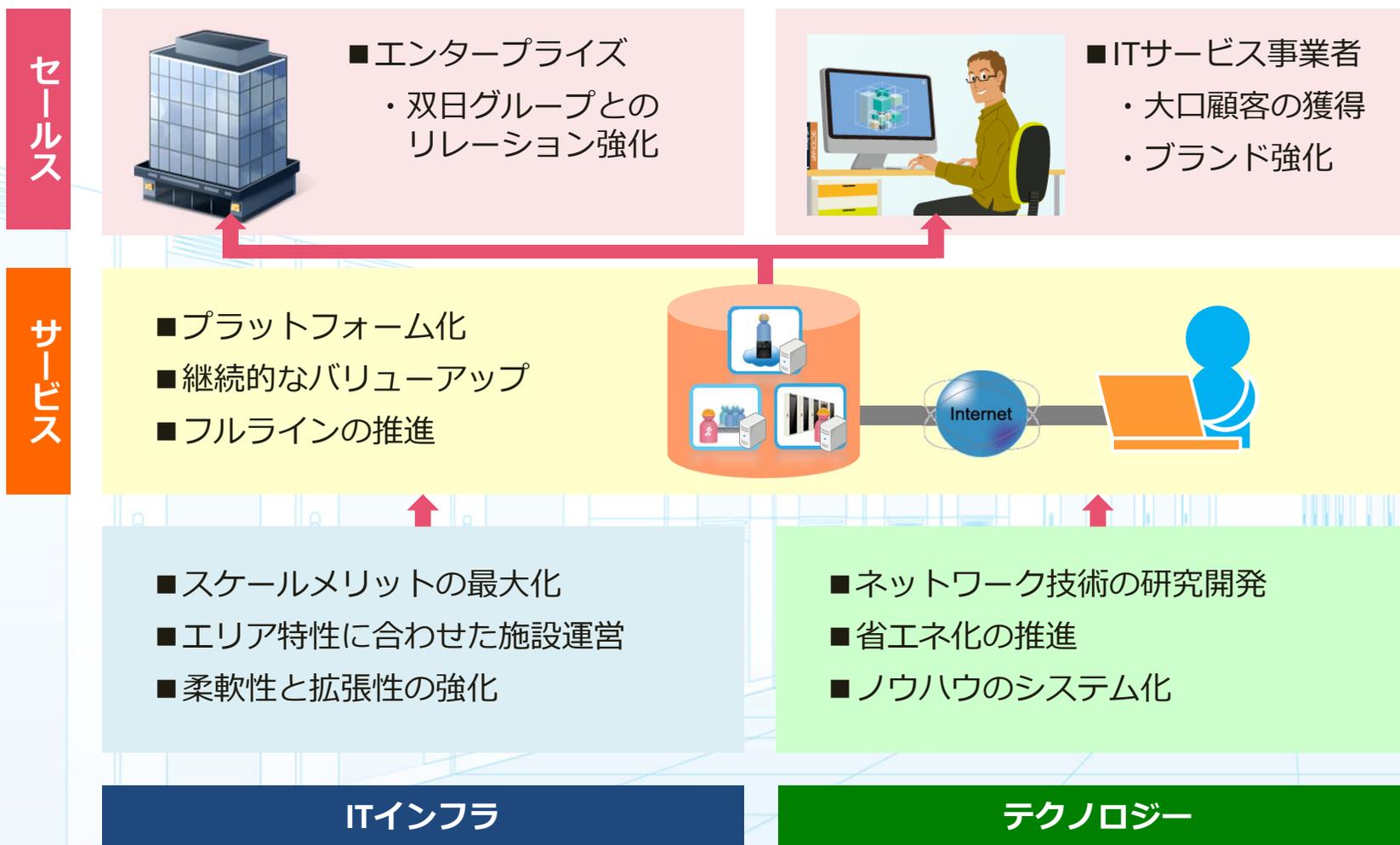
問題 圧倒的な競争優位性を確立しきれていないため、成長スピードが緩やかになっている

解決策 既存の競争優位性を高めつつ、新たな競争優位性を獲得する



4. 新中期経営計画

- 「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」「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

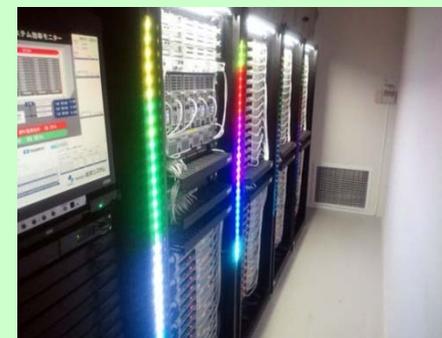
- 国内有数規模のデータセンター事業者であるスケールメリットを最大限に活用
- 各地域の特性を活かしたデータセンター運営とサービス供給体制の構築
- 一気通貫のオペレーション体制による柔軟性と拡張性の強化



8棟まで増築可能な
石狩データセンター（現在2棟建設）

テクノロジー

- 先進的なネットワーク技術の研究開発
- データセンターの省エネルギー化推進



電力効率の高い
給電システムの実用検証

- 長年のデータセンター運営とホスティングサービスの提供で培ったノウハウのシステム化

4. 新中期経営計画

- 「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

サービス

- 複数のサービスをシームレスに一元管理できる環境の提供
- 優れた信頼性と圧倒的なコストパフォーマンスの両立を実現
- 顧客の様々な事業ステージやIT戦略に対応できるサービスラインナップの構築



セールス

- エンタープライズ市場に強い双日グループ等とのリレーション強化
- 大口顧客の個別ニーズに沿ったソリューションサービスを提供
- さくらブランドを活かした顧客基盤の更なる拡大

	顧客層	営業手法
IT企業	エンタープライズ	パートナーシップ営業
	大口顧客	オーダーメイド型 (個別に手厚くサポート)
	個人・起業者	パターンメイド型 (ラインナップの充実)

5. 新中期経営計画の定量目標

- 中期経営計画で掲げた具体的施策を実行し、持続的な成長と安定した収益体質を実現

目標とする経営指標

- 前期対比売上高成長率

10%以上

- 売上総利益率

30%以上

- 売上高対経常利益率

10%以上

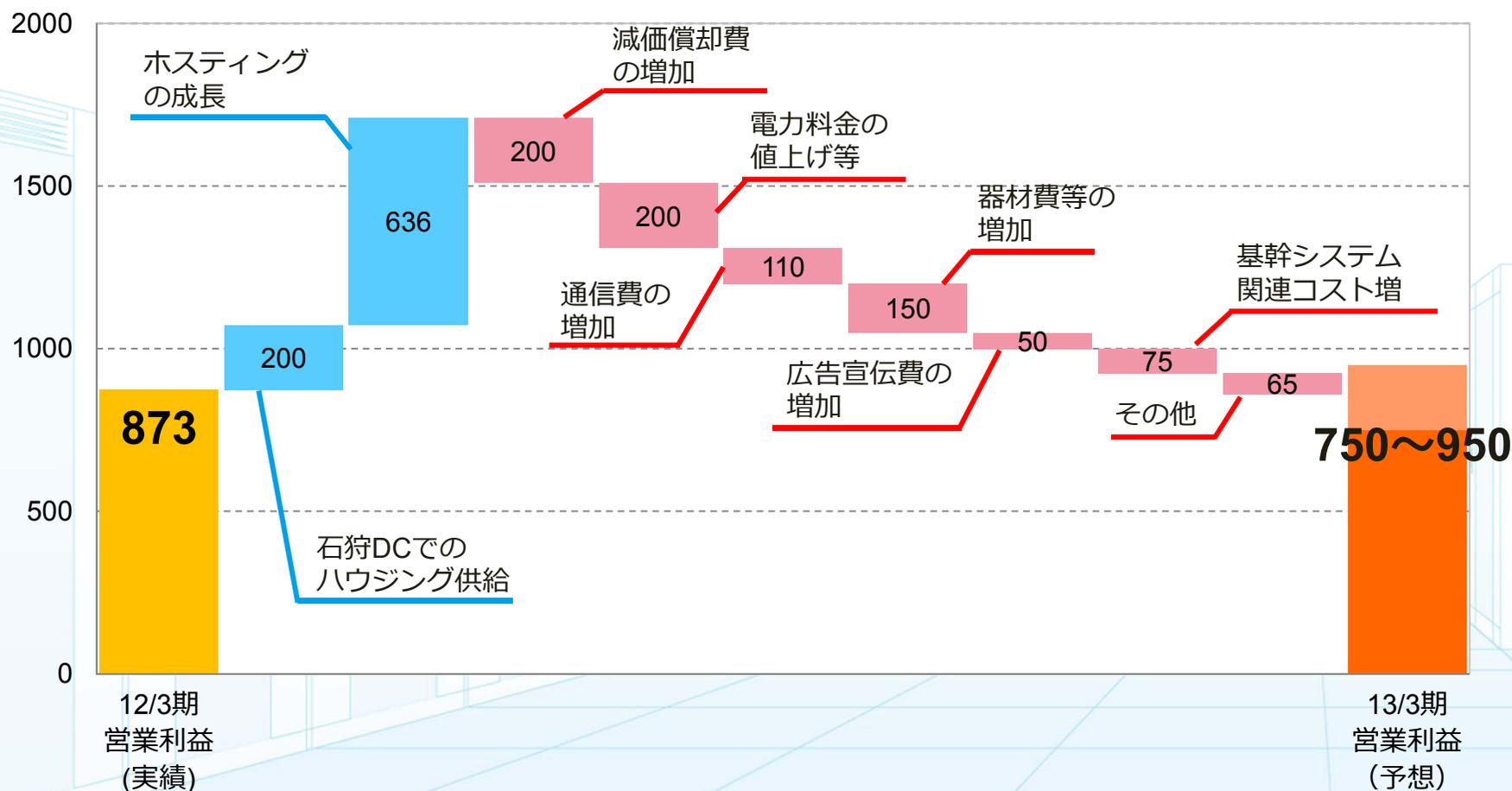
(金額：百万円)

科目名	'12/3期 (実績)	'13/3期 (予想)	'14/3期 (予想)	'15/3期 (予想)
売上高	9,164	9,800 ~ 10,200	11,000 ~ 12,500	12,500 ~ 15,000
売上総利益	2,513	2,500 ~ 2,800	3,000 ~ 3,800	3,800 ~ 4,800
経常利益	815	680 ~ 820	900 ~ 1,250	1,250 ~ 1,550

6. 2013年3月期の業績見通し

- 石狩データセンターの稼働による各サービスの売上増が見込まれるものの、同データセンターの減価償却費や通信費をはじめとする諸経費の増加や電力料金の値上げなどにより、13年3月期の営業利益は減益となる可能性も

(単位：百万円)



6. 2013年3月期の業績見通し

- 売上高
 - 石狩データセンターを供給拠点とする各サービスの売上が伸長
- 営業利益、経常利益、当期純利益
 - 石狩データセンターと堂島データセンターに係る諸経費の増加
 - 東京電力管内のデータセンターに係る電力費が増加
 - 基幹システムの減価償却費が第3四半期以降から発生の見通し

(金額：百万円)

科目名	'12/3期 通期 (実績)		'13/3期 Q2累計 (予想)		'13/3期 通期 (予想)	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
売上高	9,164	6.8	4,800 ~ 4,900	5.7 ~ 7.9	9,800 ~ 10,200	6.9 ~ 11.3
営業利益	873	▲28.7	350 ~ 450	▲38.3 ~ ▲20.7	750 ~ 950	▲14.2 ~ ▲8.7
経常利益	808	▲32.3	300 ~ 400	▲44.4 ~ ▲25.8	680 ~ 820	▲15.9 ~ 1.4
当期純利益	556	▲2.8	180 ~ 220	▲50.8 ~ ▲39.8	400 ~ 500	▲28.1 ~ ▲10.2



※ 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

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