

第11期(平成22年3月期)
さくらインターネット株式会社
第2四半期決算説明会

平成21年11月10日

代表取締役 社長

田中 邦裕

ご 注 意

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。

- さくらインターネットのご紹介
 - 会社概要
 - 当社事業の特徴
- 平成22年3月期 第2四半期決算概況
 - 経営成績
 - 財政状態
 - キャッシュ・フロー
- 平成22年3月期 通期業績予想
- 中期経営計画
 - 中期経営計画の概要
 - 既に着手している中期経営計画について

さくらインターネットのご紹介

商号

さくらインターネット株式会社 (SAKURA Internet Inc.)

本社

大阪市中央区南本町一丁目8番14号

設立

平成11年8月 (サービス開始は平成8年12月)

事業内容

インターネットへの接続サービスの提供
インターネットでのサーバの設置及びその管理業務
電気通信事業法に基づく電気通信事業 など

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	澤村 徹
取締役 (社外)	瓦谷 晋一

資本金

8億9,530万円 (平成21年9月末日現在)

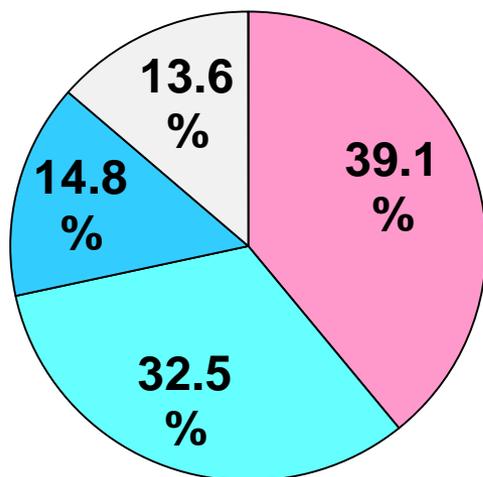
従業員数

168名 (平成21年9月末日現在)

ハウジングとホスティングを同規模で展開

➤ 柔軟なラックの振り分けが可能となり、データセンターの稼働率が向上

■ サービス別売上高構成比

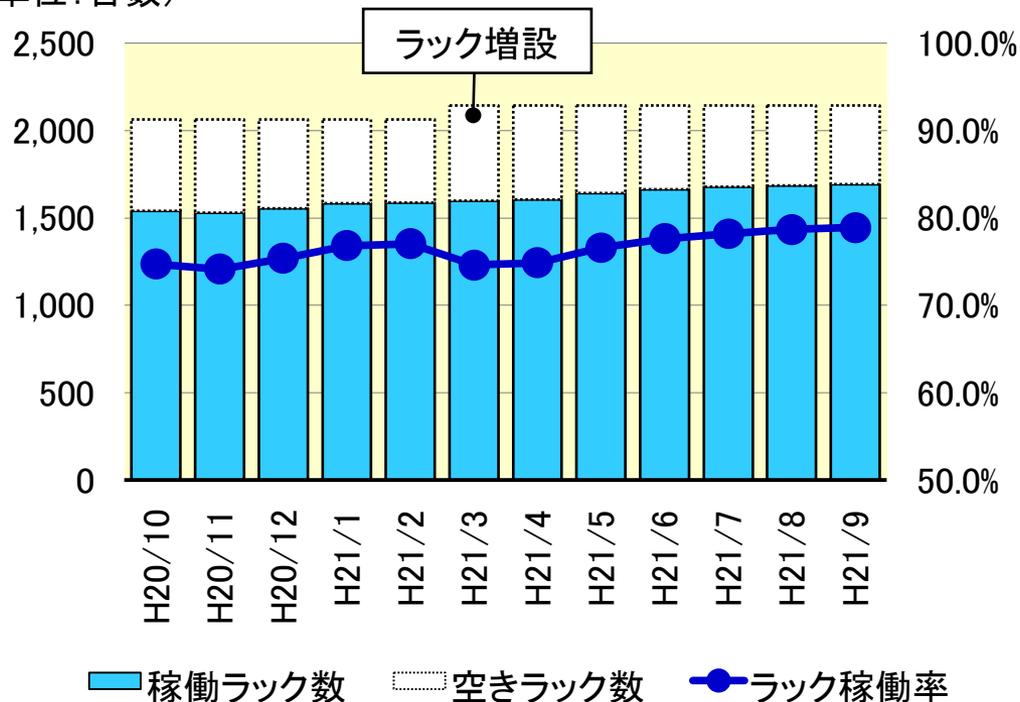


- ハウジングサービス
- 専用サーバサービス
- レンタルサーバサービス
- その他サービス

(※H22/3 Q2累計期間)

■ 当社データセンターの月別ラック稼働状況の推移

(単位: 台数)

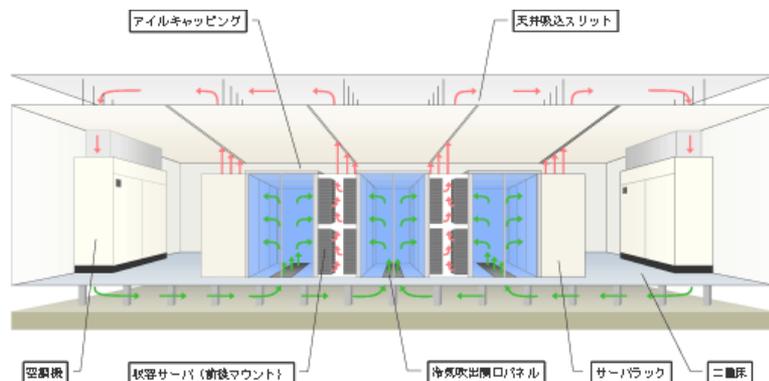


データセンターの全体設計を自社で対応

- 空調設備やラック設計、サーバ配置など、全体設計を自前で行うことにより、最適なサーバ設置を実現

【事例】空調とサーバ收容効率を高めた堂島データセンター

堂島データセンターでは、平成21年2月より、一部のフロアにてアイルキャッピング空調システムを導入し、空調効率の改善とサーバの收容効率を高めております。



アイルキャッピングとは、ラック列間の通路を壁や屋根で区画し、サーバへの給気(低温)とサーバからの排気(高温)を物理的に分離して効率的な空調環境を実現する気流制御技術です。

※「アイルキャッピング」はNTTファシリティーズの商標(出願中)です。

ホスティングサービスに最適なサーバの設計と調達

- 高い空調効率やラックマウント効率により、ランニングコストを削減
- 使用しない余分な機能を削除し、必要な機能に絞った機器を調達することで、イニシャルコストを削減



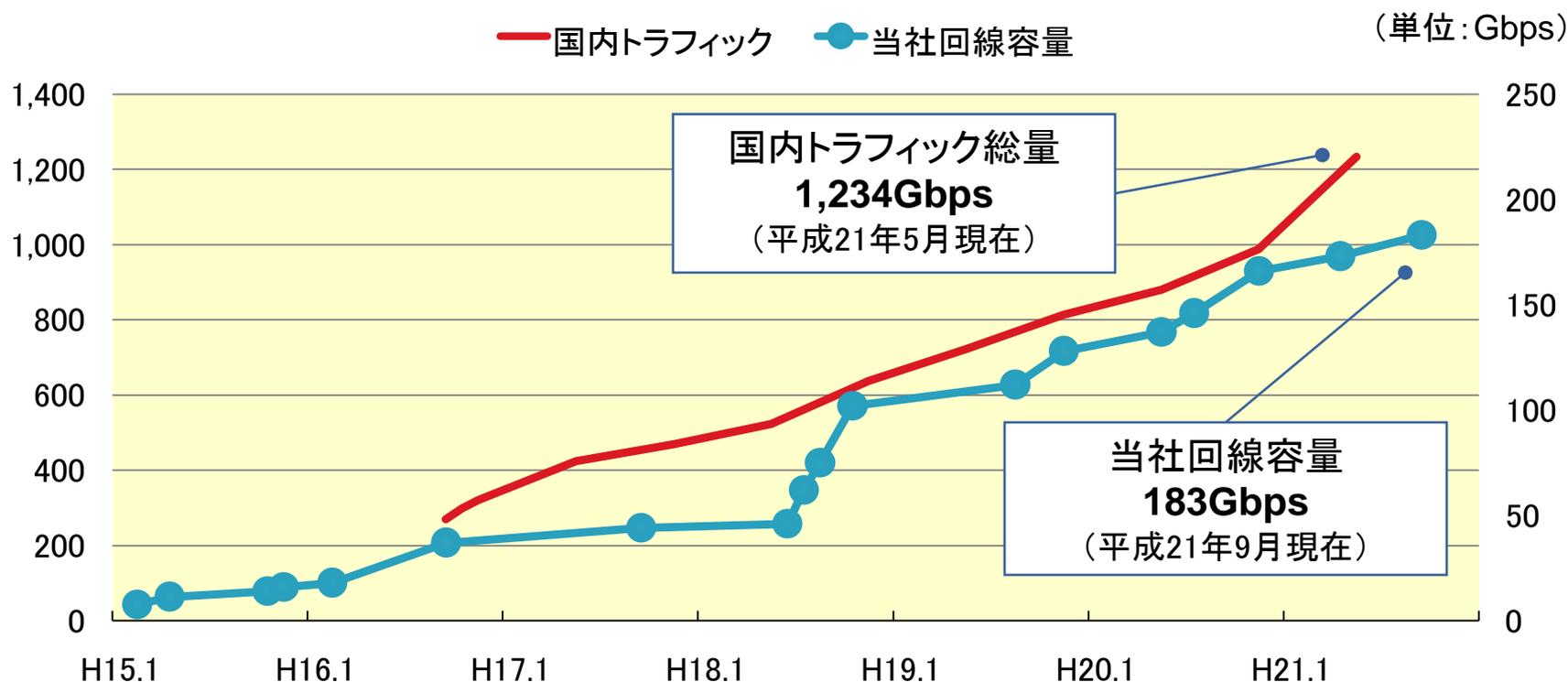
▲当社自社開発サーバ(1UハーフL型サーバ)

ホスティングサービスで培った運用体制

- ホスティングサービスで培った運用体制を、ハウジングサービスにも展開
 - 新サービス(クラウドやMSP事業など)展開の素地に

インターネットデータセンター回線総量ランキング第1位

- ボリュームディスカウントにより回線費コストを削減
- 高いスケールビリティにより、柔軟な顧客対応が可能



平成22年3月期 第2四半期決算概況

経営成績(概況)

(単位:百万円)

	平成20年 4-9月	平成21年 4-9月	増減額	増減率	主な要因
売上高	3,511	3,820	309	8.8%	<ul style="list-style-type: none"> 好調なホスティング需要と堅調なハウジング需要
売上総利益	943	1,022	79	8.4%	<ul style="list-style-type: none"> 堂島・代官山データセンターの増床により、売上原価比率が0.1ポイント上昇
営業利益	198	271	72	36.6%	<ul style="list-style-type: none"> 前期は計上していた貸倒引当金繰入を、今期は計上していないため
経常利益	177	254	76	43.2%	<ul style="list-style-type: none"> 有利子負債の圧縮による支払利息の減少
当期純利益	182	47	-134	-73.9%	<ul style="list-style-type: none"> 販売管理システムの減損による特別損失を計上 (※)

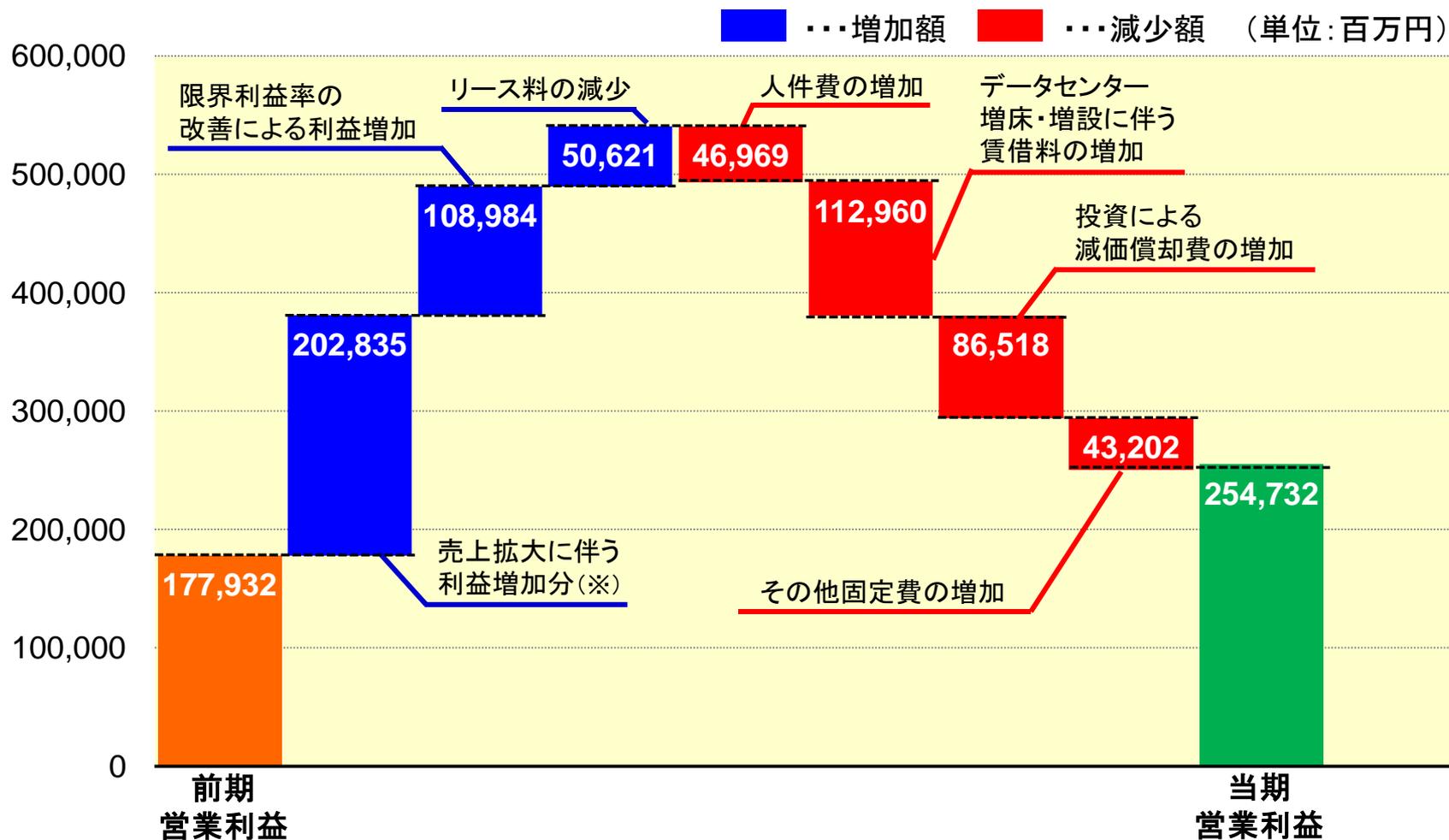
(※)クラウドサービスなどへの対応のため、課金方法を含め、従来システムの改修を検討しておりましたが、今般、従来システムをベースとした改修による対応よりも、新システムを開発した方がメリットが高くなると判断し、保守的に関連従来システムの減損処理を行ったものです。

経営成績(予算比較)

(単位:百万円)

	前回予想	平成21年 4-9月 (実績)	増減額	増減率	主な要因
売上高	3,700	3,820	120	3.3%	• 継続的なサービス強化により、ホスティング、ハウジングともに予算を超過達成
営業利益	150	271	121	81.2%	• 売上原価の増加を抑制 • サービス投入の実施時期を、一部見直したことにより、販管費の一部がQ3以降に繰越
経常利益	130	254	124	96.0%	
当期純利益	135	47	-87	-64.8%	• 販売管理システムの減損による特別損失を計上

経営成績(損益要因分析)



(※) 限界利益率が前期と同率だったと仮定し、売上増に牽引されて増加する利益額

財政状態(資産の部)

(単位:百万円)

	平成21年 3月末時点	平成21年 9月末時点	増減額	増減率	主な要因
総資産	4,791	4,713	-77	-1.6%	
流動資産	1,513	1,406	-106	-7.0%	• 現預金と繰延税金資産の減少など
固定資産	3,278	3,307	28	0.9%	
うち 有形固定資産	2,449	2,615	166	6.8%	• サーバ機器類の購入など
うち 無形固定資産	351	132	-219	-62.4%	• 販売管理システムの減損
うち 投資その他の資産	478	559	80	16.9%	• 東京支社の敷金・保証金

財政状態(負債の部・純資産の部)

(単位:百万円)

	平成21年 3月末時点	平成21年 9月末時点	増減額	増減率	主な要因
負債	3,477	3,477	-0	0.0%	
流動負債	2,476	2,680	203	8.2%	• 売上増にともなう 前受金の増加
固定負債	1,001	796	-204	-20.4%	• 長期借入金、 リース債務の返済
純資産	1,313	1,236	-77	-5.9%	
うち株主資本	1,253	1,176	-77	-6.1%	• 自己株式取得

キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

	平成20年 9月末時点	平成21年 9月末時点	増減額	主な要因
営業キャッシュ・フロー	481	920	438	<ul style="list-style-type: none">法人税等の還付金発生販売管理システムの減損売上高増加による前受金の増加
投資キャッシュ・フロー	-291	-577	-285	<ul style="list-style-type: none">有形固定資産の取得増東京支社移転による敷金保証金の支出増
財務キャッシュ・フロー	-537	-394	142	<ul style="list-style-type: none">短期借入金の返済が無くなったため自己株式取得による支出の発生

平成22年3月期 通期業績予想

通期業績予想

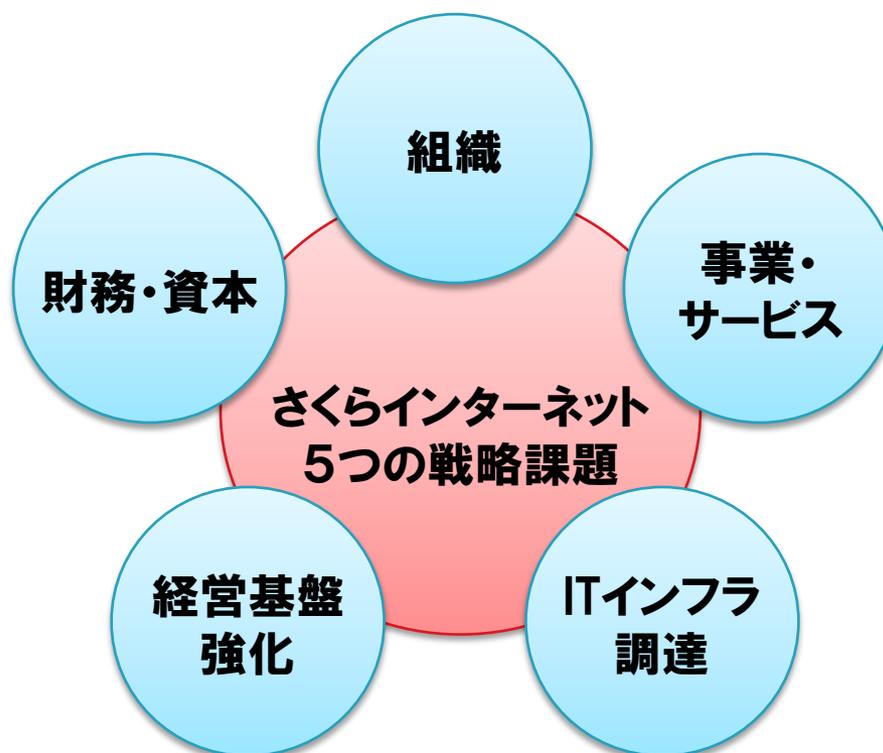
(単位:百万円)

	7/27 発表予想	10/23 修正予想	増減額	増減率	主な要因
売上高	7,700	7,700	—	—	• 先行き不透明な経済環境を考慮して据え置き(➡)
営業利益	400	420	20	5.0%	• 好調なQ2決算(↑) • 新サービス投入にともなう経費やサーバ機器類の購入費用の増加(↓)
経常利益	380	390	10	2.6%	• データセンターの更なる運営効率向上(↑)
当期純利益	320	320	—	—	• 特別利益の発生(↑)

中期経営計画

第11～13期中期経営方針

あらゆる既存からの脱却を図り、持続的な成長を実現する仕組みを作る。



さくらインターネットを構成する、5つの大きな要素を重点課題として、今後3カ年の基本戦略を構築しました。



事業・
サービス

- 顧客領域の拡大
 - 双日グループをはじめとする提携先とのアライアンスを強化し、拡大する一般企業のアウトソーシング需要を取り込みます。
- インバウンド機能の強化
 - 積極的な広告宣伝の実施により、サービス認知度を向上させるとともに、コールセンター機能の拡充(受付時間の拡大)によって成約率の向上を図ります。
- 既存サービスのブラッシュアップ
 - 同価格帯の他社サービスと比較して、付加価値の高いサービスを提供し続けるために、既存サービスのブラッシュアップを常に行います。
- 料金体系のバリエーション化
 - 幅広いニーズに対応できるよう、料金体系のバリエーションを拡充し、お客様がご利用されやすいプランを提供します。
- 新たなサービスの創造
 - 仮想化技術をはじめ、新たな技術の積極採用を推進し、クラウドサービスなど新たなサービスを創造します。



ITインフラ 調達

- **バックボーン網の最適化**
 - ネットワーク安定性の更なる向上に向け、IPv6の導入を見据えた網構成の再構築(スーパーコア化)を行います。
- **データセンターの統廃合と最新鋭データセンターの調達**
 - データセンターの安全・信頼性の更なる向上に向け、設備の陳腐化が進んでいるデータセンターを閉鎖し、その機能を運用効率の高いデータセンターに移転します。
また、新たに最新鋭のデータセンター調達も検討します。
- **コスト競争力に優れたサーバ開発・調達体制の構築**
 - トータルコストの削減を目的に、最適なサーバ開発・調達体制を構築します。



組織

- 生産性の向上を実現する組織改編と拠点の統廃合
 - 複数の組織に分散していた業務機能の集約と、拠点の統廃合を実施し、業務効率・生産性の向上を図ります。
- 機動的開発体制の整備と中長期的技術研究の推進
 - 開発体制の機動性向上を目的に、開発機能を集約し、開発部を新設します。
また、中長期視点に立った技術研究拠点の開設を行います。

経営基盤 強化

- 業務プロセスの抜本的な見直しなどによるオペレーション体制の強化
 - あらゆる業務について、聖域を設けることなく、プロセスの見直しやシステム化、アウトソース化を通じて、卓越したオペレーションの実現を図ります。
 - 将来のサービスや企業活動を支える新たな基幹システムの導入を検討します。

財務・資本

- 強固な財務基盤の確立と適切な資本構成の実現
 - 柔軟で機動的な投資を可能にするために、強固な財務基盤の確立と適切な資本構成の実現を図ります。

顧客領域の拡大 + 新たなサービスの創造

- MSPサービスの本格参入に向けた事業提携契約を締結
 - MSPサービスの本格参入に向け、双日グループのNetEnrich株式会社と事業提携契約を締結しました。
NetEnrich株式会社は、ITインフラ遠隔監視管理サービス事業者である米国NetEnrich, Inc.の100%子会社の日本法人です。

既存サービスのブラッシュアップ

- 「専用サーバ Platform St」の提供開始
既存サービスである「専用サーバ Platform」のメニューをシンプルにし、格安のエントリープランとして、「専用サーバ Platform St」を平成21年7月29日より、提供開始しました。

生産性の向上を実現する組織改編と拠点の統廃合

- 東京支社の移転
 - 東京支社を、平成21年9月24日に移転しました。この移転により、事業拡大にともなう新たな業務スペースの確保と、複数の拠点到分散していた業務機能を、東京支社に集約させることが可能となりました。
- 運用部の改編
 - 平成21年10月1日より、各部門に点在していた顧客接点部門を、運用部に集約しました。顧客接点の充実と組織効率のさらなる向上を図ります。
- 経営企画室の新設
 - 経営管理手法の再構築、計数管理の高度化および各種プロジェクトの推進など、経営管理体制の強化を図ることを目的に、平成21年10月1日より、経営企画室を新設しました。

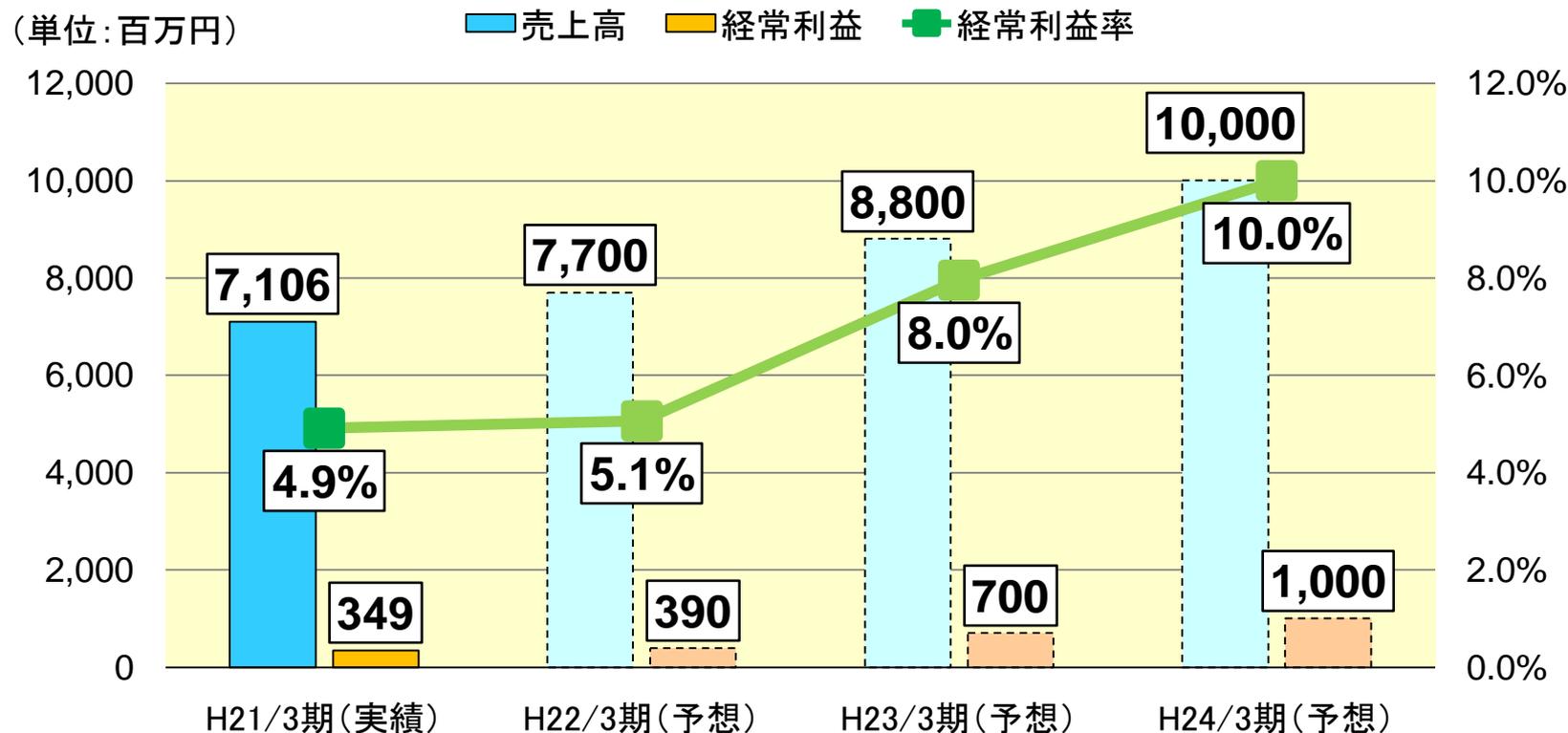
機動的開発体制の整備と中長期的技術研究の推進

- 開発部の新設
 - 市場の中心である東京支社に開発スタッフを集約し、開発部を平成21年10月1日に新設しました。
- さくらインターネット研究所の新設
 - インターネット技術に関するさまざまな研究を行う専門部署として、「さくらインターネット研究所」を平成21年7月1日に新設しました。本研究所では、インターネット技術に関する調査・研究を通じ、当社事業へのフィードバックと、技術スタッフの育成、研究成果の発信を行います。

業務プロセスの抜本的な見直しなどによるオペレーション体制の強化

- 新システム導入プロジェクトの立ち上げ
 - クラウドなどの新しいサービスに対応可能な課金システムの導入プロジェクトを、当期よりスタートしました。

中期経営計画の定量目標



[目標]

第13期に売上高100億円、経常利益10億円の達成

