

## 株主メモ

- 事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで  
定時株主総会 毎年6月  
基準日 定時株主総会の議決権 毎年3月31日  
期末配当 毎年3月31日  
中間配当 毎年9月30日
- お取扱窓口 お取引の証券会社等。特別口座管理の場合は、特別口座管理機関のお取扱店。
- 特別口座管理機関お取扱店 みずほインベスターズ証券、およびみずほ信託銀行  
フリーダイヤル 0120-288-324  
(土・日・祝日を除く9:00~17:00)
- 未払配当金の支払 みずほ信託銀行 本店および全国各支店  
みずほ銀行 本店および全国各支店  
(みずほインベスターズ証券では取次のみとなります)
- 公告の方法 電子公告により、当社ホームページ(<http://www.sakura.ad.jp/>)に掲載いたします。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

## 将来の予想について

本報告書に記載されている、将来に関する予想については、現在入手可能な情報から当社経営陣の判断にもとづいて行った予想であり、実際の業績は、さまざまな要素により、これらの予想とは異なる結果となる場合があることをご承知おさください。

## WEBサイトのご案内

<http://www.sakura.ad.jp/ir/>

さくらインターネットの「株主・投資家情報」は、こちらのURLからご覧になれます。



## 第14期中間報告書

平成24年4月1日~平成24年9月30日

### Contents

はじめに／業績ハイライト	1
トップメッセージ	2
特集 教えて!クニヒロ@社長	3
さらなる成長への取り組み	7
TOPICS	8
財務諸表	9
会社概要等	10

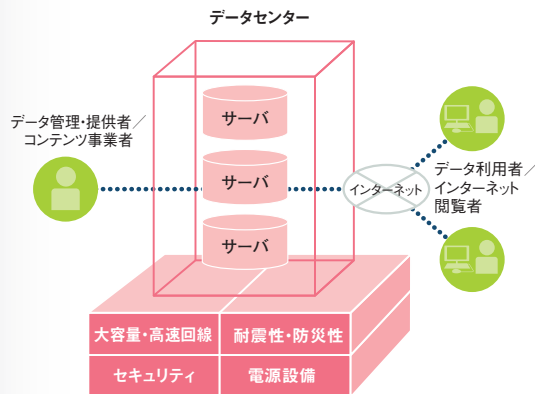
はじめに

## データセンター事業とは

インターネットで閲覧するホームページや動画、ゲームなどの膨大なデータは、「サーバ」と呼ばれる大容量コンピュータに保管されています。

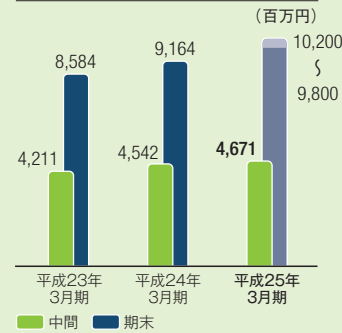
安全で快適なインターネット環境をユーザーに提供するためには、大容量・高速の通信回線を確保し、高度なセキュリティと堅牢な設備環境を備えた専用施設（データセンター）でサーバを管理する必要があります。

さくらインターネットは、日本のインターネット黎明期からデータセンター事業を展開しており、通信環境を左右する回線容量は、国内専業者では最大級。お客様のサーバを当社データセンターで預かりする「ハウジングサービス」から、当社所有のサーバをインターネット経由でご利用いただく「ホスティングサービス」まで、お客様の多様なニーズに対応できる幅広いサービスを提供することで、安定した成長を実現しています。

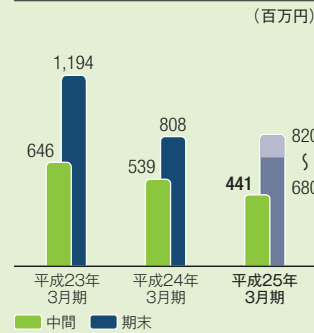


## 業績ハイライト

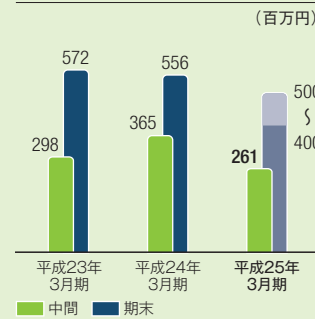
売上高



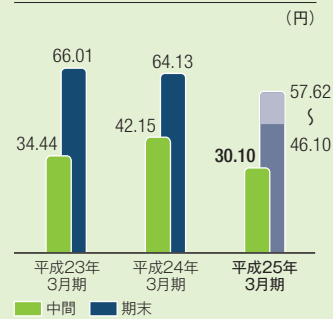
経常利益



当期(四半期)純利益



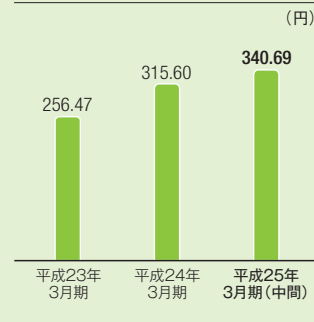
1株当たり当期(四半期)純利益



総資産・純資産



1株当たり純資産



※当社は、平成23年10月1日付けで、普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っております。そのため、1株当たり当期(四半期)純利益及び1株当たり純資産につきましては、当該分割が平成23年3月期の期首に行われたと仮定して、それぞれ算出してあります。

## トップメッセージ

# 市場の変化を見据えた施策を着実に実施し、業界内でのポジションをさらに高めます。

株主の皆様には、日頃より格別のご支援を賜り、ありがとうございます。誌面を通じて御礼を申し上げますとともに、当第2四半期累計期間の業績を報告させていただきます。

代表取締役社長 田中 邦裕



### 当第2四半期累計期間の事業環境

#### 安定した成長を続けるデータセンター市場

景気の不透明感が増し、企業のIT投資意欲は減退しています。ITサービス市場も厳しい状況が続いていますが、当社の属するデータセンター市場は、安定した成長を維持しています。

その背景には、スマートフォンの普及により、国民1人当たりのインターネット利用時間が大幅に伸びていることや、企業データを活用した新規ビジネスの興隆などによる、社会全体の通信量とデータ量の増加があります。また、震災を機に顕在化した災害リスクに対応するため、BCP(事業継続計画)・DR(災害復旧)対策に取り組む企業が増えていることも考えられます。

### 当第2四半期累計期間の業績

#### サービスラインアップの強化により増収を継続

多様化、高度化する顧客ニーズに対応するため、当社はコストパフォーマンスに優れたデータセンターサービスを、幅広いラインアップで提供することで、他社との差別化を図っています。その結果、当第2四半期累計期間の売上高は4,671百万円(前年同期比2.8%増)となり、引き続き増収を達成することができました。

一方、昨年10月に開設した石狩データセンターの運営コスト

が通年計上となったことなどにより、営業利益は470百万円(同17.1%減)、経常利益は441百万円(同18.1%減)、四半期純利益は261百万円(同28.6%減)となりました。

### 通期の業績見通し

#### 競争が激化するなかで、成長への施策を推進

インターネットコンテンツ市場の成長やITアウトソーシングサービスへの需要の高まりなどを背景に、今後もデータセンター市場の成長は続くものと思われます。その一方で、顧客からのコスト削減要求の高まりや、海外事業者の国内市場参入などにより、競争環境は一段と厳しさを増していくものと思われます。

こうした情勢を踏まえ、通期の売上高は、第3四半期以降に稼働が本格化する石狩データセンターの業績寄与を考慮し、9,800～10,200百万円と計画しています。損益面では、電気料金の値上げによる負担増などを考慮し、営業利益は750～950百万円、経常利益は680～820百万円、当期純利益は400～500百万円と予想しています。

当社は中期経営計画の達成に向けた基盤強化を推進することで、業界内でのポジションを高めていく所存です。株主の皆様には、今後とも一層のご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

教えて!  
クニヒロ@  
社長

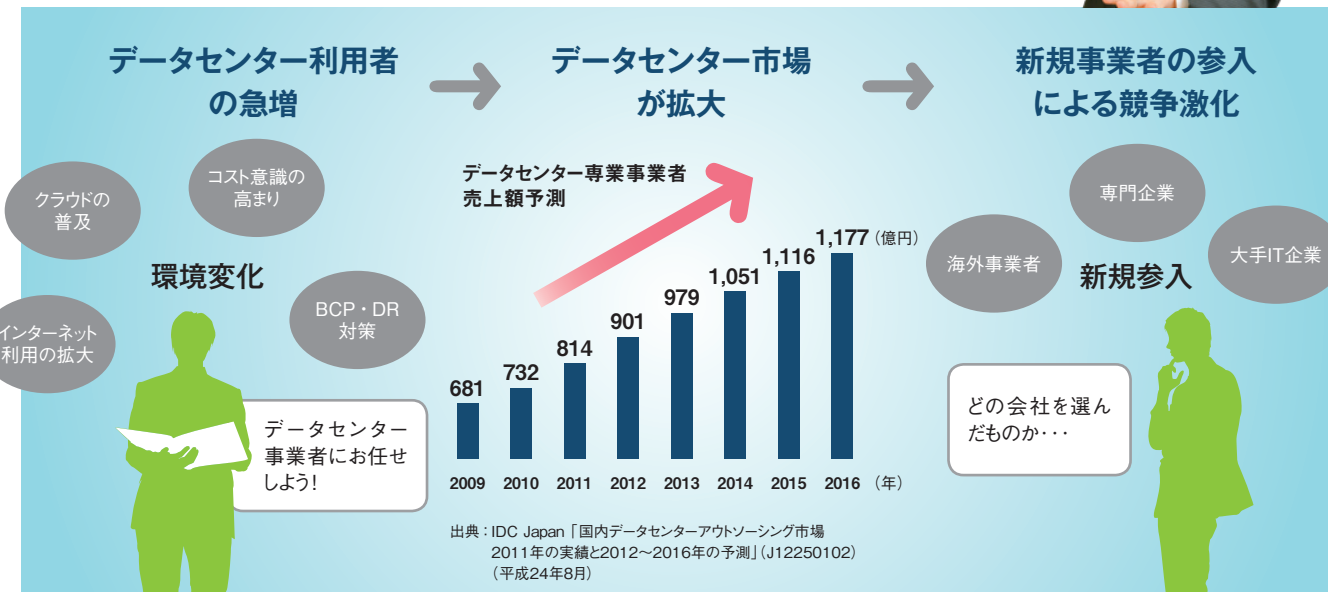
# さくらインターネットが成長する理由

株主や投資家の皆様の疑問や質問に、クニヒロ@社長こと、弊社の田中邦裕がお答えします。



## Q1 データセンター業界の環境は？

**A** 業界全体が成長を続けるなか、事業者の増加によって競争が激化しています。

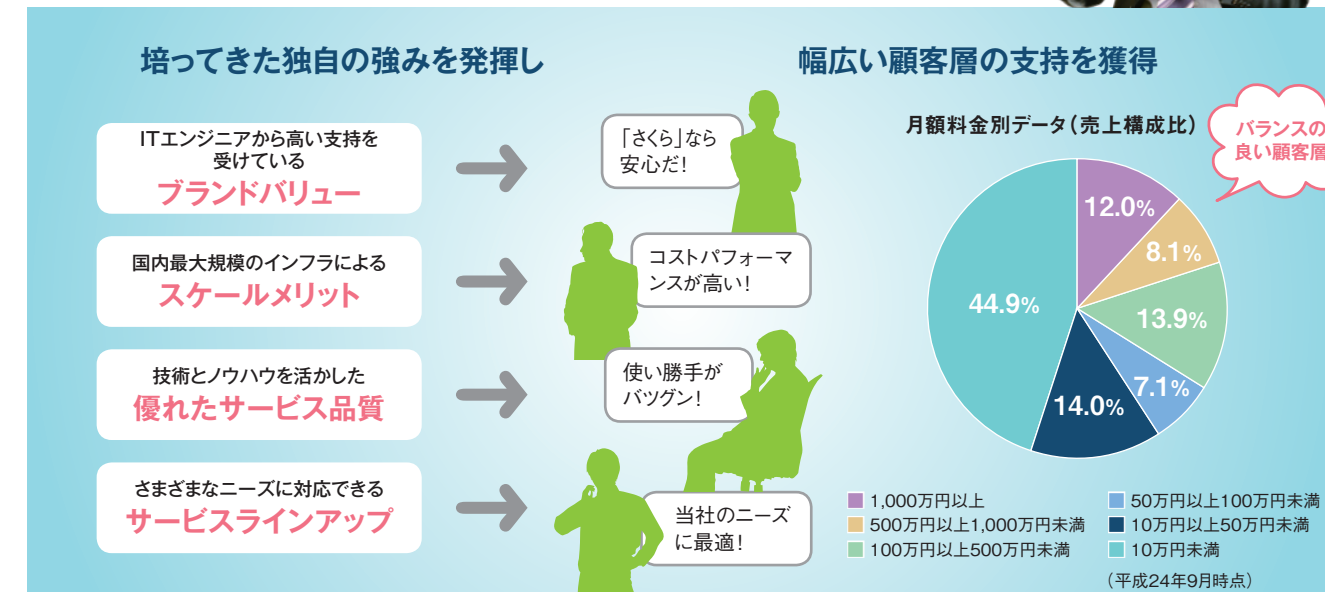


**近** 年では、スマートフォンの普及により、時と場所を選ばず、誰もが簡単にインターネットを楽しむ時代が到来しています。インターネット利用者の増加とともに、ネットワーク上のデータ量が急増し、データを保管・管理するサーバの需要も拡大しています。これらサーバを、低コストで効率的に管理するため、データセンター事業者を利用する企業が増えています。その背景には、長引く景気低迷によるコスト意識の高まりや、クラウドの普及によるアウトソーシングの一般化、そして震災を

教訓としたBCP・DR対策への関心の高まり、といった環境変化があります。一方、データセンター市場の拡大を見て、大手IT企業や海外事業者の新規参入が相次いでおり、業界内での競争が激しいものになっています。今後も市場の拡大は続くと思われていますが、これを追い風として成長を続けていくためには、厳しい競争に勝ち抜く必要があります。

## Q2 業界内でのさくらインターネットの優位性は？

**A** 長年にわたり培ってきた技術と信頼は、他社の追随を許しません。



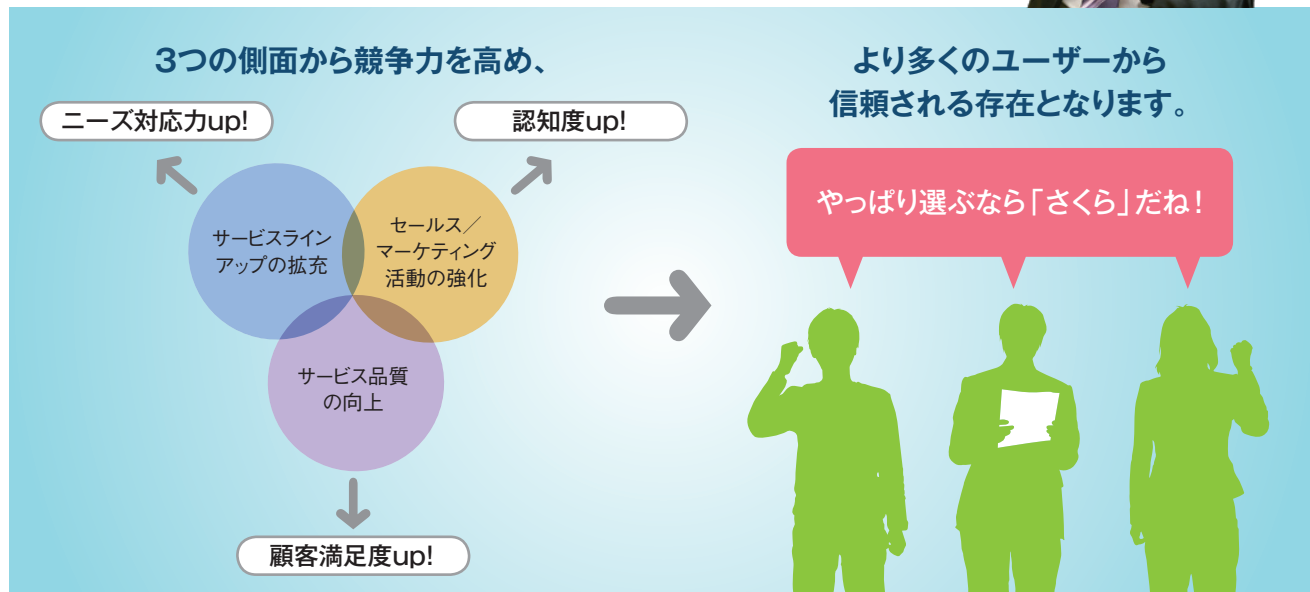
**当** 社は日本のインターネット黎明期からデータセンター事業を展開してきた草分け的な存在です。長きにわたって培ってきた強みは、他社の追随を許しません。サービスの提供開始当初から存在する根強い「さくらファン」に支えられたブランドバリューや、国内トップクラスの顧客基盤と国内最大級のITインフラにより生まれたスケール

メリット。長年にわたり蓄積された技術とノウハウを活かした、多様なサービスラインアップと優れたサービス品質などの強みは、いずれも一朝一夕にマネできるものではありません。こうした独自の強みによって、小口から大口のお客様まで、多様な層にバランス良く支持されているからこそ、当社は厳しい競争のなかでも安定した成長を維持できているのです。

### Q3 厳しい競争を勝ち抜くための戦略は？



**A** 「サービス」「セールス」「品質」の充実に努め、競争力をさらに高めていきます。



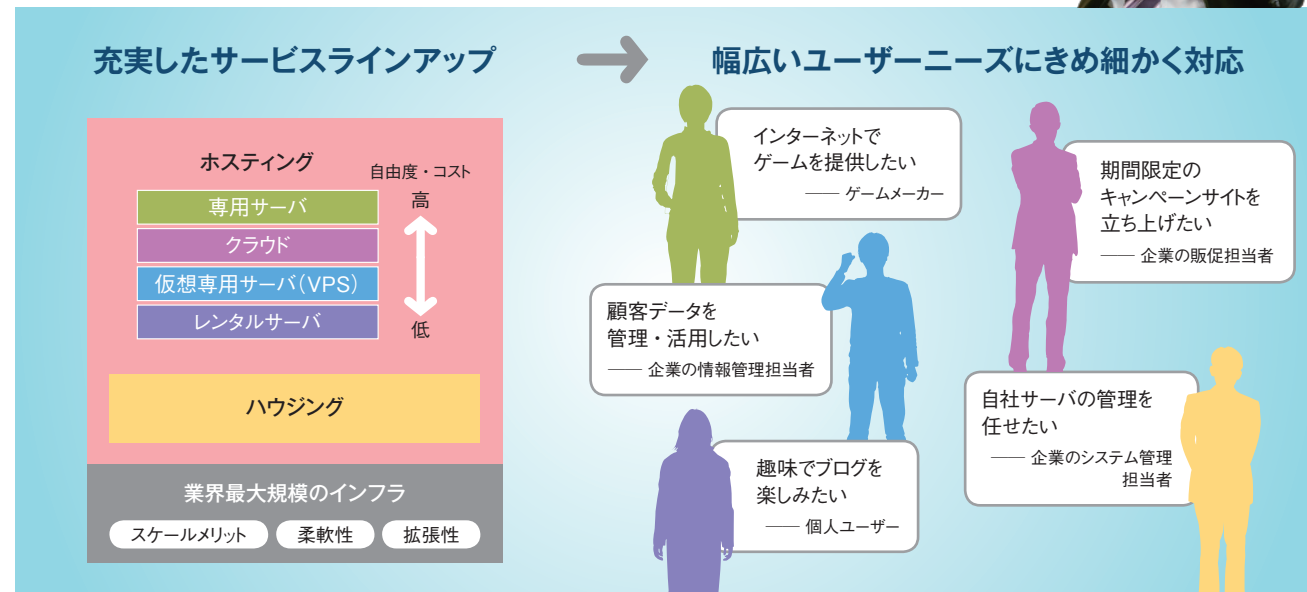
**他** 社にない強みを活かし、データセンター市場で確固たる地位を築いている当社ですが、将来にわたって競争に勝ち抜いていくためには、現状に満足してはいられません。既存のお客様に当社サービスを末永くご利用いただきつつ、新規のお客様を獲得する必要があります。そこで、まずはより幅広い顧客層の、より多様なニーズにお応えできるよう、サービスラインアップのさらなる拡充を図ります。

同時に、これらサービスをより多くの方々に知っていただけるよう、セールス／マーケティング活動を強化します。さらに、ご契約いただいたお客様の満足度を高め、信頼を得ることができるよう、サービス品質の向上に努めます。これら3つの側面から競争力を高めることで、当社はこれからも確かな成長を実現していきます。(→具体的な施策については、P7をご参照ください。)

### Q4 サービス戦略について、もう少し詳しく教えてください。



**A** 業界最大規模のインフラを活かして、他社にはマネできないサービスを提供します。



**当** 社が提供するサービスは、お客様のサーバを当社の運営するデータセンター内でお預かりする「ハウジング」と、当社所有のサーバをインターネット上でご利用いただく「ホスティング」に大別されます。ホスティングには、サーバを丸ごと1台専有できる「専用サーバ」や、1台のサーバを複数ユーザーで共有する「レンタルサーバ」など、多様なサービスがあります。お客様は、利用目的に応じて、自由度やコストを勘案し、最適な

サービスをご利用いただけます。近年では、インターネット技術の発展により、自由度の高いサービスを低価格で利用できる「VPS」や「クラウド」といったサービスが登場しています。当社も「さくらのVPS」や「さくらのクラウド」といったサービスをご用意しています。また、既存サービスの機能追加や強化も継続的に実施しており、お客様の予算や用途にマッチしたサービス提供に努めています。



## 中期経営計画の達成に向けた基盤づくりへ

当社では、当期(平成25年3月期)からスタートした新たな中期経営計画のもと、「新たな競争優位性」の獲得に向けた取り組みを推進しています。ここでは、当下半期以降の具体的な施策を紹介します。

### 拠点ごとの強みを活かした データセンター運営

東京、大阪、北海道の3エリアで、それぞれの地域特性や施設の特徴を活かしたデータセンター運営を展開します。

西新宿データセンター  
設備の増強によりハウジングの受け入れを再開。

堂島データセンター  
ラック稼働率87.7%の  
高収益構造をキープ。

石狩データセンター  
サービスの拡充により  
大型案件を獲得し、  
減価償却前の黒字化を達成。



### 複数のサービスを1つに集約できる 「ハイブリッド接続」を開始

複数の当社サービスを利用するお客様に、1つのインフラシステムとして利用できる環境を提供。当サービスの普及を通じて、顧客単価の向上と解約防止を図ります。



### Webを活用した セールスプロモーションの強化

サイト訪問者に最適なITインフラを提案できるセールスサイトの構築や、ソーシャルメディアを活用したお客様とのコミュニケーション活動を通じて、当社サービスの認知度アップを図ります。



セールスサイト

公式Facebook

Twitterアカウント

### エンジニアの採用・育成を強化

優秀な人材の獲得に向け、講演会やイベントなどに積極的に参加し、当社の魅力を広く訴えていきます。また、社内ではワークショップを定期的に行い、技術の共有化とコミュニケーションスキルの強化を図ります。



ワークショップ

## 石狩データセンターの稼働が本格化

昨年10月に稼働した石狩データセンターは、国内最大クラスの大規模データセンターです。開設当初から提供している「さくらのクラウド」に加えて、今年2月からは「さくらの専用サーバ」を、4月からは搬入などの物理作業が不要な「リモートハウジング」を提供開始。大規模ハウジング案件も次々と受注しており、今後の当社業績に大きく寄与する見込みです。



石狩データセンター

10月からは、同データセンターでも「さくらのVPS」を提供しており、今後も石狩データセンターならではの価格競争力や柔軟性と拡張性を活かしたサービスを、継続的に投入する予定です。



## 総務省からハウジング案件を受注

平成24年8月に、総務省の入札案件を落札しました。

この案件は、総務省が運営する「総合無線局監視システム」に要する機器一式を、当社データセンター内にお預かりするもの。このような公共性の高いインフラを担うことは、当社データセンターの信頼性の証明につながると考えています。

なお、契約金額は369百万円で、平成25年1月からの提供を予定しています。

## 若手エンジニアの育成支援に注力

当社は次代のIT業界を担う若手エンジニアの育成を支援しています。エンジニアでもある社長自らが率先して、若手エンジニアが集まる講演会やイベントに参加。支援活動を通じて、当社の使命である「インターネットによってひらかれる創造性と驚きに満ちた未来の実現」に貢献しています。

プログラミングコンテストに協賛  
提供：(株)BCN



### 貸借対照表(要約)

(単位:百万円)

科 目	前期 平成24年3月31日現在	当第2四半期 平成24年9月30日現在
<b>資産の部</b>		
流動資産	3,199	3,487
固定資産	7,941	8,463
有形固定資産	7,053	7,232
無形固定資産	397	757
投資その他の資産	491	473
資産合計	11,141	11,951
<b>負債の部</b>		
流動負債	3,986	4,550
固定負債	4,416	4,444
負債合計	8,402	8,994
<b>純資産の部</b>		
株主資本	2,738	2,956
資本金	895	895
資本剰余金	0	0
利益剰余金	1,843	2,060
自己株式	△ 0	△ 0
純資産合計	2,738	2,956
負債及び純資産合計	11,141	11,951

### 損益計算書(要約)

(単位:百万円)

科 目	前第2四半期 平成23年4月1日から 平成23年9月30日まで	当第2四半期 平成24年4月1日から 平成24年9月30日まで
売上高	4,542	4,671
売上原価	3,146	3,376
売上総利益	1,396	1,295
販売費及び一般管理費	829	824
営業利益	567	470
営業外収益	8	11
営業外費用	36	40
経常利益	539	441
特別利益	58	50
特別損失	12	67
税引前四半期純利益	585	423
法人税、住民税及び事業税	202	187
法人税等調整額	17	△ 24
四半期純利益	365	261

### キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:百万円)

科 目	前第2四半期 平成23年4月1日から 平成23年9月30日まで	当第2四半期 平成24年4月1日から 平成24年9月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	803	1,300
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,857	△ 788
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 316	△ 192
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 3	△ 0
現金及び現金同等物の増減額	△ 1,374	319
現金及び現金同等物の期首残高	3,698	2,082
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,323	2,402

### 会社概要 (平成24年9月30日現在)

**設 立** 平成11年8月17日  
**資 本 金** 8億9,530万円  
**従 業 員 数** 180名  
**本 社** 〒541-0054  
 大阪市中央区南本町一丁目8番14号  
 堺筋本町ビル9F  
 TEL (06)6265-4830(代表)  
**東 京 支 社** 〒160-0023  
 東京都新宿区西新宿七丁目20番1号  
 住友不動産西新宿ビル33F  
 TEL (03)5332-7070(代表)

### 役員一覧 (平成24年9月30日現在)

**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** 野村 昌雄  
**常勤監査役** 野崎 國弘  
**監査役** 小川 清司  
**監査役** 梅木 敏行  
**監査役** 吉田 昌義

※取締役 野村 昌雄氏は社外取締役です。  
 ※監査役 小川 清司氏、梅木 敏行氏および吉田 昌義氏は社外監査役です。

### 株式の状況 (平成24年9月30日現在)

**発行可能株式総数** 24,800,000株  
**発行済株式の総数(自己株式65株を除く)** 8,677,535株  
**株主数** 2,635名

### 大株主の状況 (平成24年9月30日現在)

株主名	持株数 (100株)	持株比率 (%)
双日株式会社	34,964	40.29
株式会社田中邦裕事務所	11,224	12.93
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,419	3.94
鷲北 賢	2,740	3.15
田中 邦裕	2,516	2.89
萩原 保克	1,668	1.92
菅 博	1,214	1.39
今村 勝也	1,047	1.20
笹田 亮	966	1.11
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	695	0.80

※持株比率は、自己株式65株を控除して計算しております。

### 株式分布状況 (平成24年9月30日現在)

