

さくらインターネット株式会社（3778） 2015年3月期 通期 決算説明会

代表取締役社長 田中邦裕

2015年4月27日

I.	通期業績	・ ・ ・ ・ ・	P.3
II.	業績予想結果	・ ・ ・ ・ ・	P.10
III.	業績関連データ	・ ・ ・ ・ ・	P.13
IV.	事業トピック	・ ・ ・ ・ ・	P.22
V.	前中期経営計画レビュー	・ ・ ・ ・ ・	P.30
VI.	今後の展望	・ ・ ・ ・ ・	P.33
VII.	参考資料	・ ・ ・ ・ ・	P.40

I . 通期業績

決算ハイライト

業績

増収増益

■ 売上高	10,576 百万円	(前期比 5.3% 増)	↑
■ 経常利益	857 百万円	(前期比 35.3% 増)	↑
■ 当期純利益	516 百万円	(前期比 46.1% 増)	↑

事業

VPS・クラウドサービスが前期比 **56.5%** 増 ↑

投資

データセンターの稼働率・収容率向上により投資を効率化

M & A

Joe'sクラウドコンピューティングを子会社化

配当

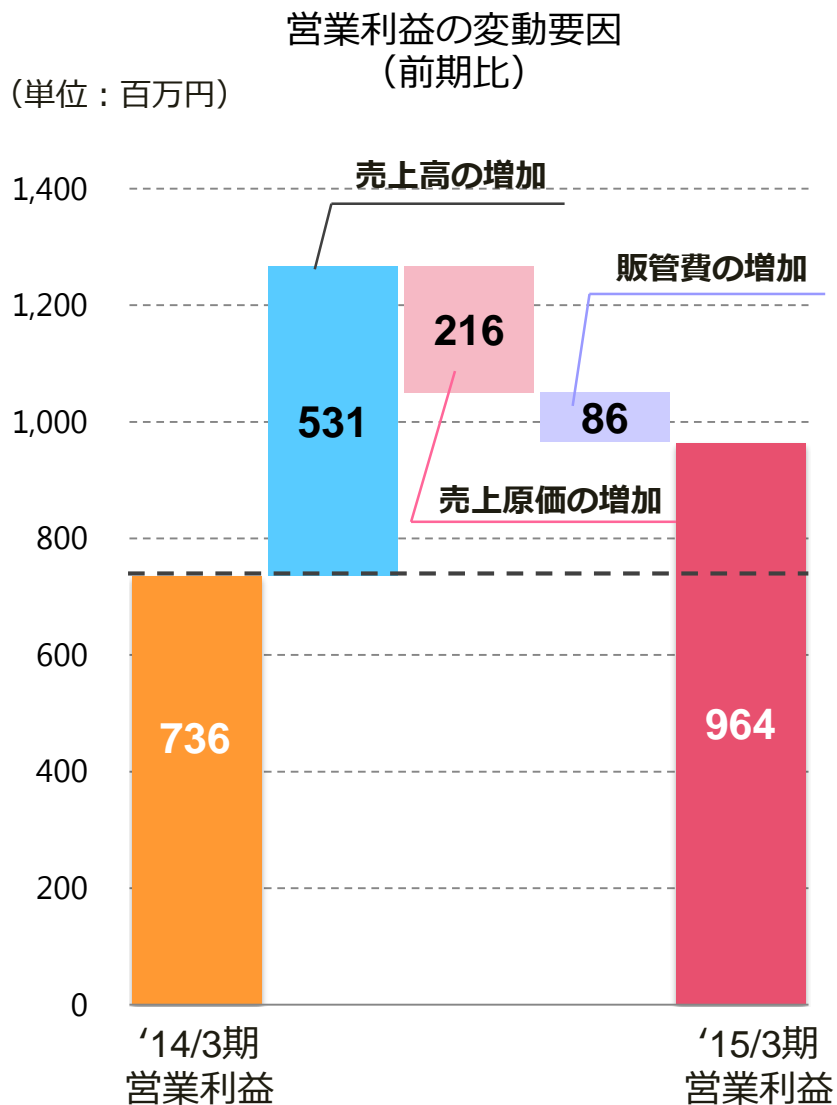
5円 から **10円** に増配 ↑

- ① VPS・クラウドサービスが順調に成長
- ② サービス機材の増加・石狩データセンター拡張の経費増加
- ③ 減価償却費・リース料の伸びを売上高の増加が上回り、利益率が向上

（金額：百万円）

科目名	‘14/3期		‘15/3期		前期比		
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)	
売上高	10,045	100.0	10,576	100.0	531	5.3	①
売上原価	7,508	74.7	7,725	73.0	216	2.9	②
売上総利益	2,537	25.3	2,851	27.0	314	12.4	
販管費	1,800	17.9	1,887	17.8	86	4.8	
営業利益	736	7.3	964	9.1	227	30.9	③
経常利益	633	6.3	857	8.1	224	35.3	
当期純利益	353	3.5	516	4.9	162	46.1	

2. 損益計算書（前期比）



(単位：百万円)

主な要因	金額
売上高の増加	531
売上原価の増加	216
減価償却費・リース料の増加	134
保守コスト等修繕費の増加	60
エンジニアの増員	51
販売商品機材等の減少（前期に一時的）	▲50
その他売上原価の増加	21
販管費の増加	86
採用・教育費用等の増加	49
決済手数料の増加	16
営業人員の増員	15
その他販管費の増加	6

2. 損益計算書（前期比）

- ① 売上の増加に伴い、サービス機材費用が増加
- ② 成長に向けてエンジニアを増員
- ③ 石狩データセンターの稼働スペースが拡大

（金額：百万円）

科目名	‘14/3期		‘15/3期		前期比		
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)	
売上原価	7,508	74.7	7,725	73.0	216	2.9	
うち賃料※	1,987	19.8	1,979	18.7	▲7	▲0.4	
減価償却費+ リース料	1,730	17.2	1,865	17.6	134	7.8	①
労務費	1,132	11.3	1,184	11.2	51	4.6	②
通信費	1,083	10.8	1,119	10.6	35	3.2	
電力費	498	5.0	510	4.8	12	2.5	
修繕費	268	2.7	328	3.1	60	22.5	③

※ ラックおよびオフィス賃料を含む

- ① 売上増加に伴う現金及び預金の増加
- ② 減価償却による減少
- ③ サービス申込みに伴う前受金、未払消費税・未払法人税の増加
- ④ 借入金返済、リース債務の支払いによる減少

(金額：百万円)

科目名	前期末 ('14/3期)	当期末 ('15/3期)	増減額	科目名	前期末 ('14/3期)	当期末 ('15/3期)	増減額
流動資産	3,520	4,682	① 1,161	流動負債	4,944	5,629	③ 685
固定資産	10,344	9,414	▲ 929	固定負債	5,436	4,510	④ ▲ 926
(有形固定資産)	8,823	7,984	② ▲ 838	負債合計	10,381	10,140	▲ 241
(無形固定資産)	983	872	▲ 111	純資産	3,484	3,957	473
(投資その他資産)	537	557	20	(株主資本)	3,484	3,957	473
資産合計	13,865	14,097	232	負債純資産合計	13,865	14,097	232

4. キャッシュ・フロー計算書（四半期）

- ① 税引前四半期純利益、減価償却費等
- ② 借入金の返済、リース債務の支払い等

（金額：百万円）

項目	'14/3期				'15/3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	286	742	253	458	828	686	597	799	① 202
投資CF	▲1,266	▲368	▲1,624	▲212	▲177	▲146	▲177	▲39	138
営業CF－投資CF	▲980	374	▲1,371	246	650	539	419	760	340
財務CF	1,122	▲546	1,264	▲322	▲401	▲323	▲273	▲319	② ▲46
現金等の増加額	142	▲172	▲106	▲75	248	216	146	440	294
現金等の残高	2,441	2,269	2,162	2,087	2,335	2,552	2,698	3,139	

Ⅱ. 業績予想結果

1. 通期業績（業績予想比）

- ① 全サービスで予想を上回り、期初・修正予想ともに達成
- ② 売上高の増加や運用コスト上昇の低減等により、期初・修正予想ともに達成

科目名	実績		期初予想 金額	修正予想 金額	期初予想比		修正予想比		
	金額	構成比 (%)			増減額	増減率 (%)	増減額	増減率 (%)	
売上高	10,576	100.0	10,450	10,500	126	1.2	76	0.7	①
売上原価	7,725	73.0	7,867	7,715	▲141	▲1.8	9	0.1	
売上総利益	2,851	27.0	2,583	2,784	268	10.4	67	2.4	
販管費	1,877	17.8	1,892	1,883	▲15	▲0.8	▲6	▲0.3	
営業利益	964	9.1	690	900	274	39.8	64	7.2	
経常利益	857	8.1	550	800	307	56.0	57	7.2	②
当期純利益	516	4.9	330	480	186	56.5	36	7.6	

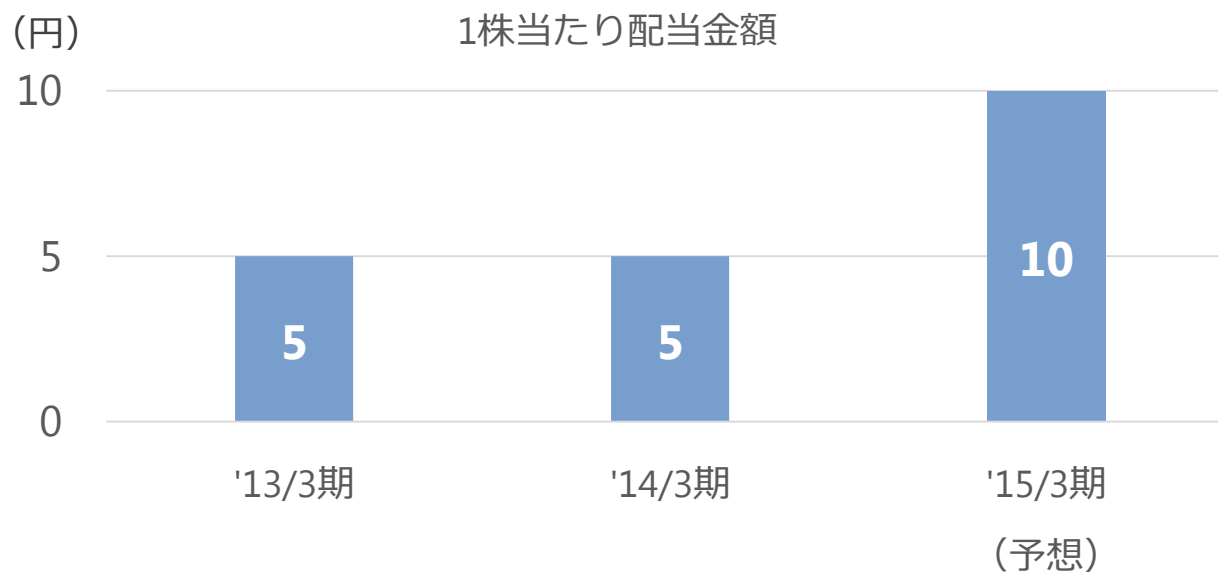
期末配当予想を1株当たり5円増配の10円に修正

配当に関する基本方針

持続的な成長と安定した収益体質の実現による株式価値の向上および安定配当の継続を両立

修正の理由

配当に関する基本方針および平成27年1月23日公表の通期業績予想を踏まえ、期末配当予想を従来の5円から5円増配し1株当たり10円に修正



Ⅲ. 業績関連データ

1. 損益計算書（前四半期比）

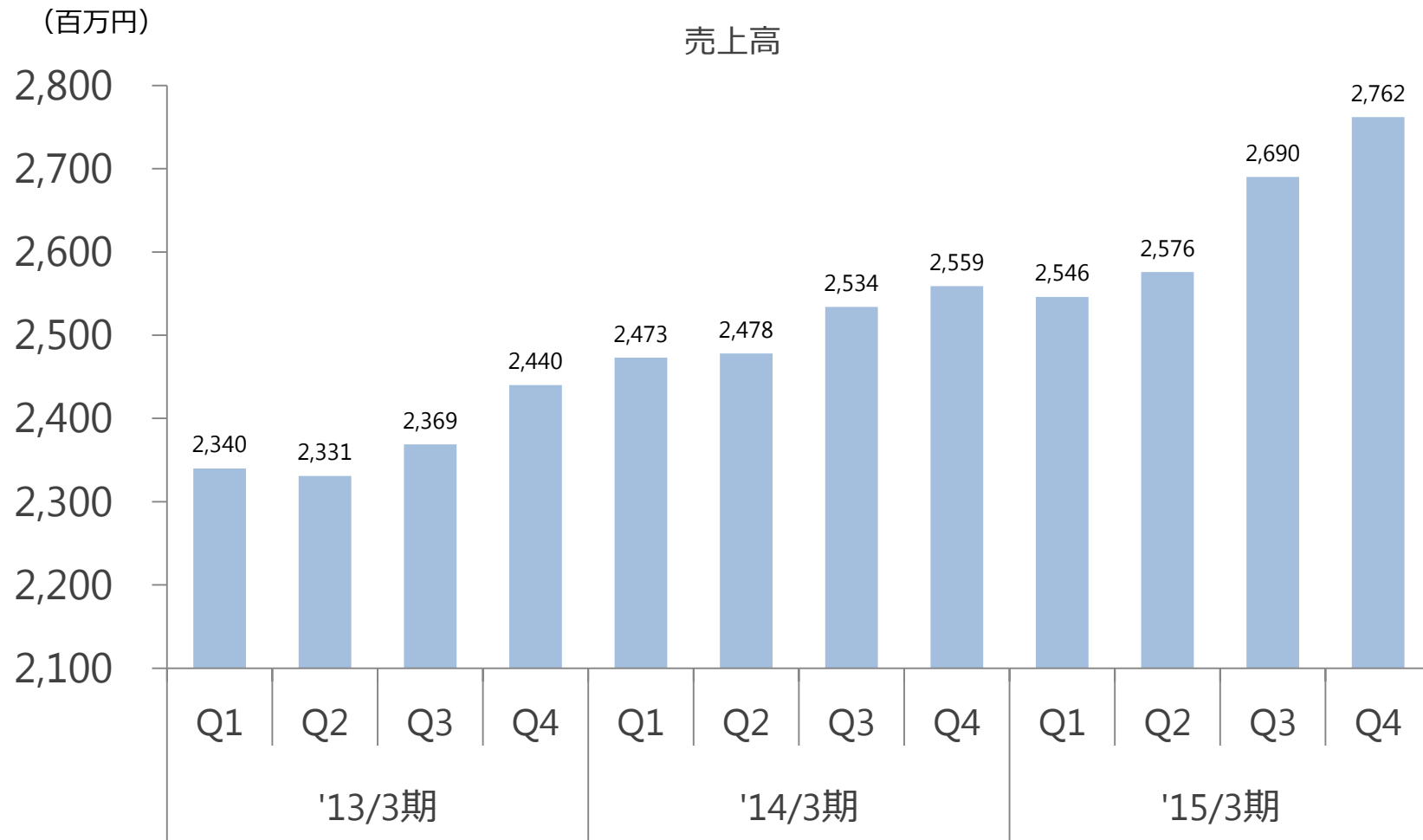
- ① VPS・クラウドサービスを中心に増加
- ② 将来の成長に向けての投資やエンジニアの増員・直接雇用化による人材獲得費用などが増加

（金額：百万円）

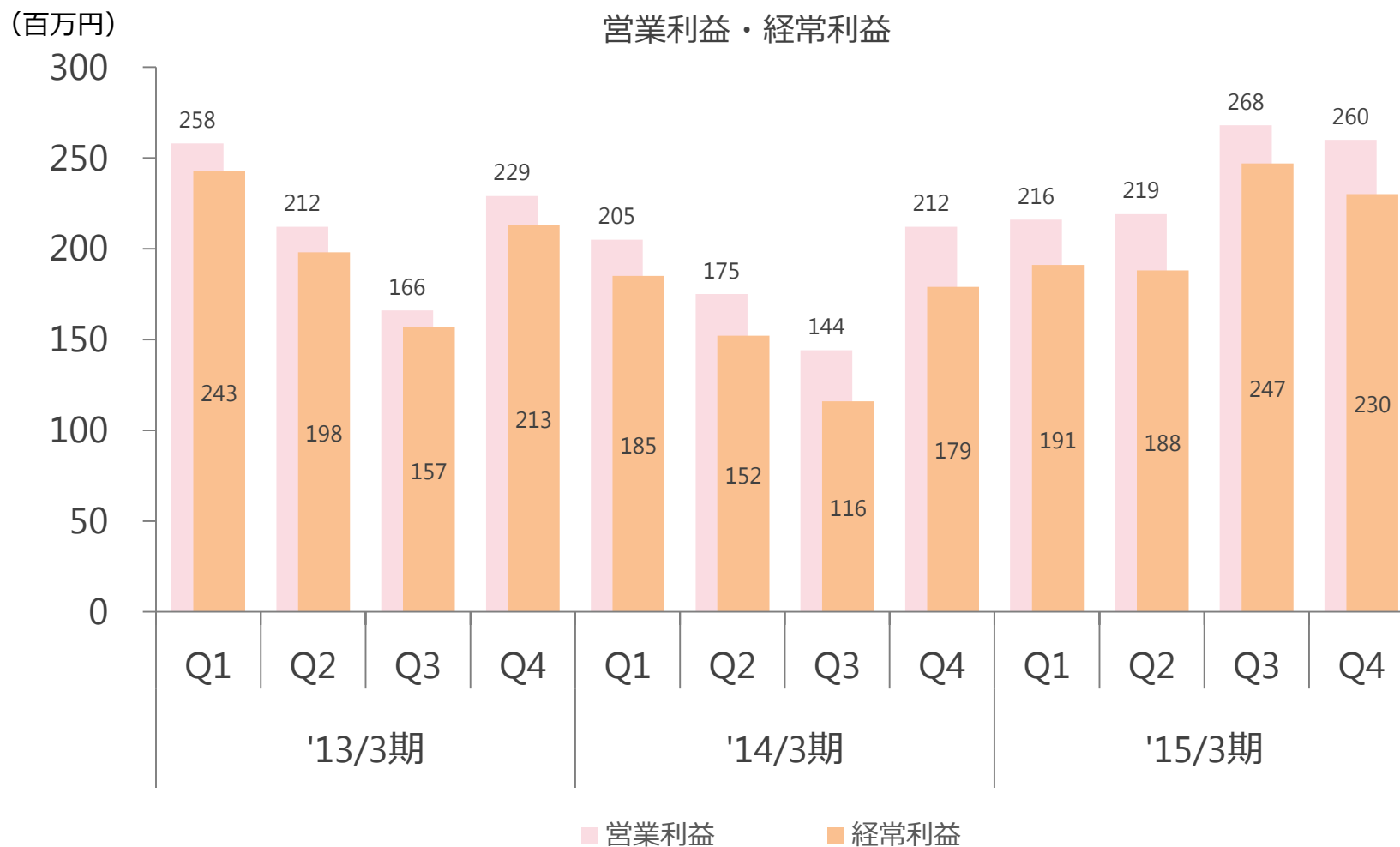
科目名	'14/3期				'15/3期				前四半期比	
	Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	増減額	増減率 (%)
売上高	2,473	2,478	2,534	2,559	2,546	2,576	2,690	2,762	71	2.7
売上総利益	675	630	597	634	658	670	746	775	29	3.9
構成比 (%)	27.3	25.4	23.6	24.8	25.9	26.0	27.8	28.1		
営業利益	205	175	144	212	216	219	268	260	▲7	▲2.7
構成比 (%)	8.3	7.1	5.7	8.3	8.5	8.5	10.0	9.4		
経常利益	185	152	116	179	191	188	247	230	▲17	▲7.1
構成比 (%)	7.5	6.2	4.6	7.0	7.5	7.3	9.2	8.3		
四半期純利益	106	70	69	107	120	117	157	121	▲35	▲22.8
構成比 (%)	4.3	2.8	2.7	4.2	4.7	4.6	5.8	4.4		
EBITDA ※	602	590	576	674	649	641	684	680	▲3	▲0.5

※ EBITDA = 経常利益+支払利息+減価償却費

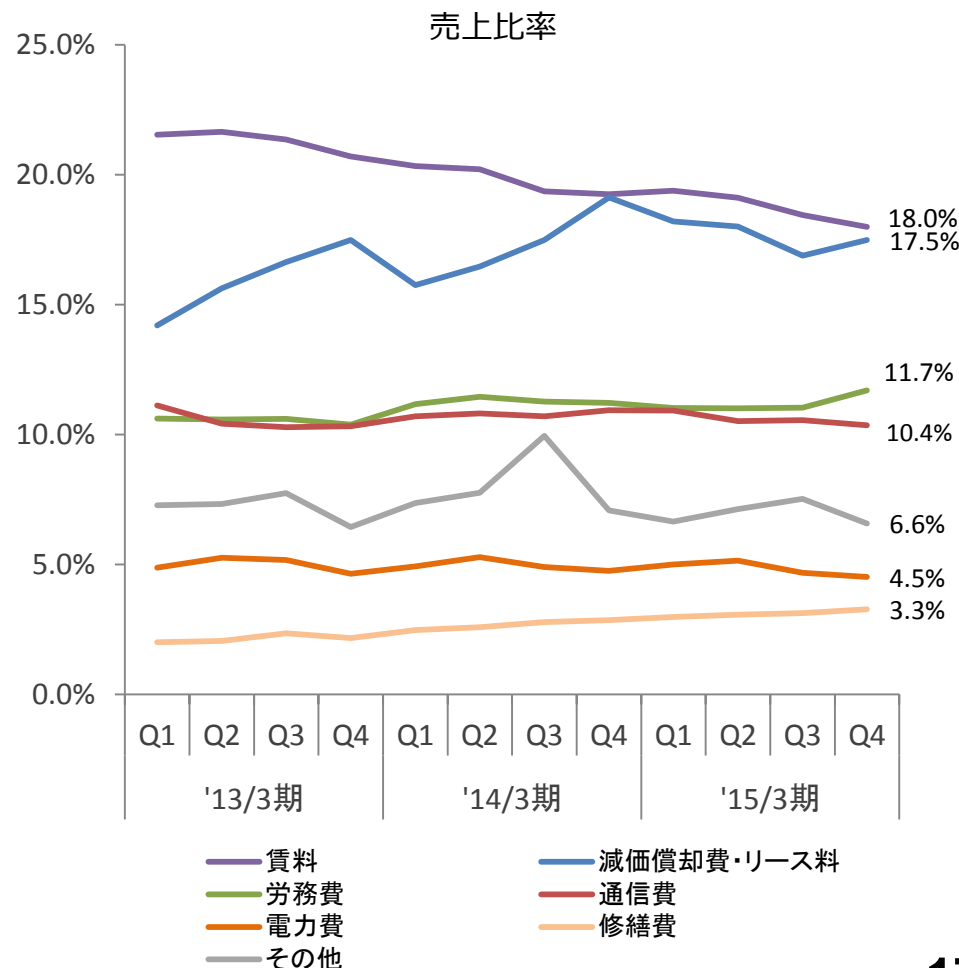
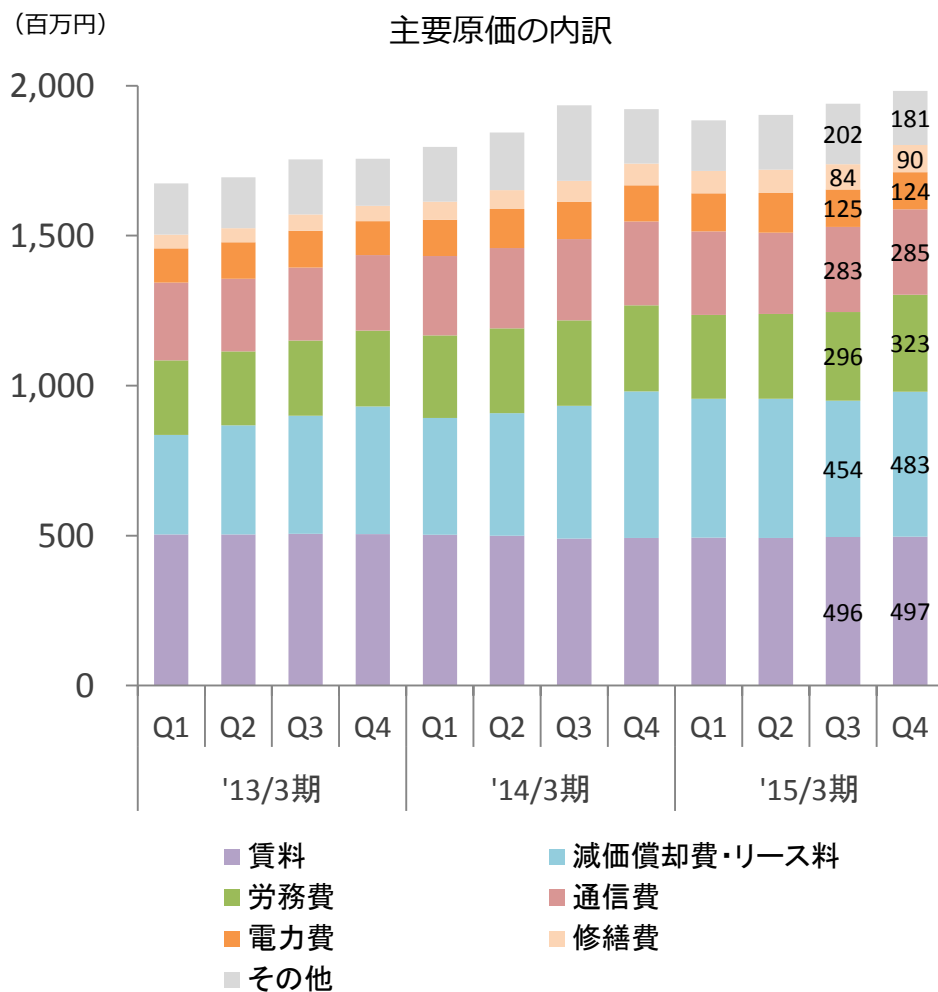
営業施策の強化が奏功し、Q3～Q4で売上高が大きく伸長



売上増加に伴い、Q3～Q4は堅調に利益を創出



データセンター設備・サービス用機器の投資に対応する賃料および減価償却費・リース料は、稼働率向上により売上比率を抑えることができた



5. サービス別売上高（前四半期比）

- ① 前四半期に発生した機材販売が当期に発生せず
- ② 専用サーバ、レンタルサーバ（従来型のホスティング）が堅調
- ③ VPS・クラウド（急成長する仮想ホスティング）が引き続き成長

（金額：百万円）

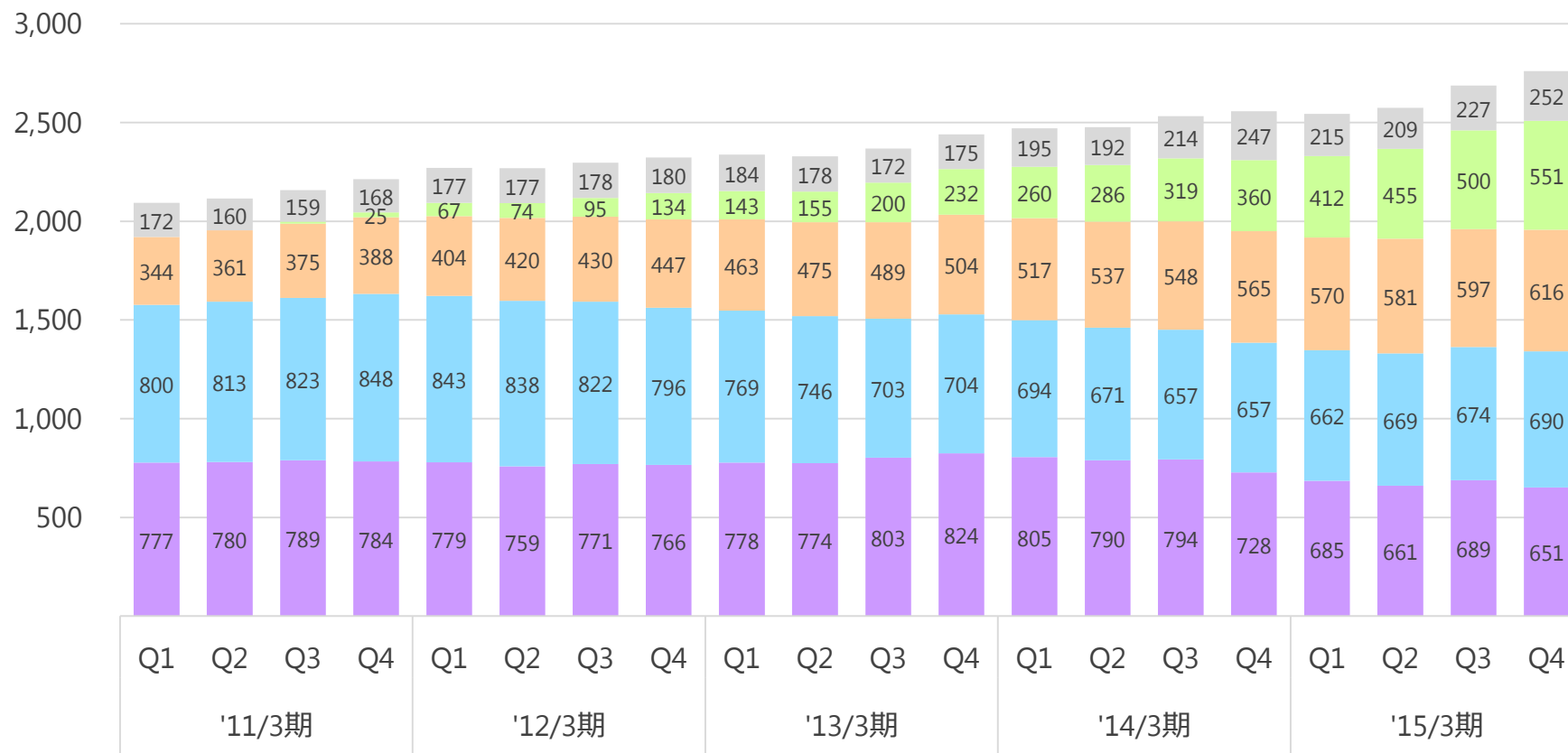
サービス名	'14/3期				'15/3期				前四半期比		
	Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	増減額	増減率 (%)	
ハウジング	805	790	794	728	685	661	689	651	▲38	▲5.6	①
構成比 (%)	32.6	31.9	31.3	28.5	26.9	25.7	25.6	23.6			
専用サーバ	694	671	657	657	662	669	674	690	15	2.4	②
構成比 (%)	28.1	27.1	26.0	25.7	26.0	26.0	25.1	25.0			
レンタルサーバ	517	537	548	565	570	581	597	616	18	3.1	②
構成比 (%)	20.9	21.7	21.6	22.1	22.4	22.6	22.2	22.3			
VPS・クラウド	260	286	319	360	412	455	500	551	50	10.1	③
構成比 (%)	10.5	11.5	12.6	14.1	16.2	17.7	18.6	20.0			
その他	195	192	214	247	215	209	227	252	24	10.9	
構成比 (%)	7.9	7.8	8.5	9.7	8.5	8.1	8.5	9.1			

※ 当事業年度より、サービス別売上高の分類変更を行っております。前事業年度まで「その他サービス」に分類していた機材販売など主たるサービスとの関連性が高い一部のサービスを「ハウジングサービス」または「専用サーバサービス」として分類することといたしました。このため、前事業年度の売上高につきましても、変更後の分類に組み替えております。

VPS・クラウドサービスが順調に増加

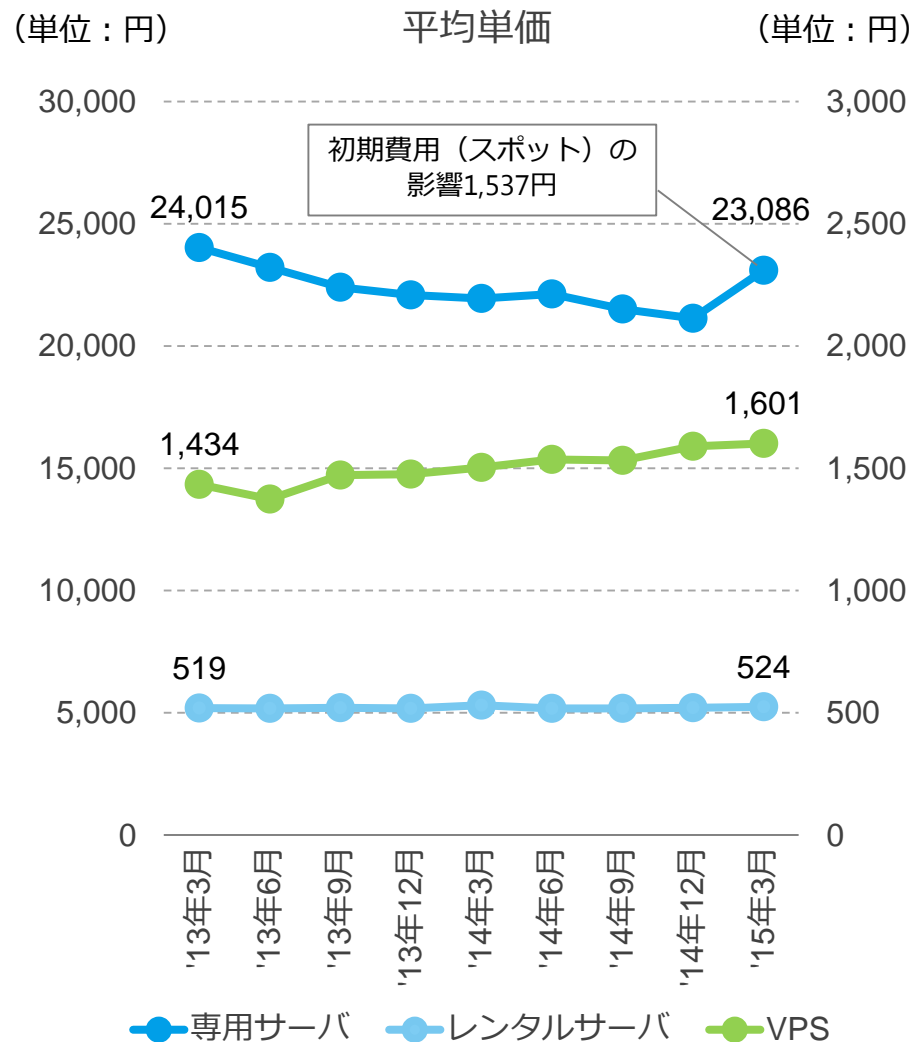
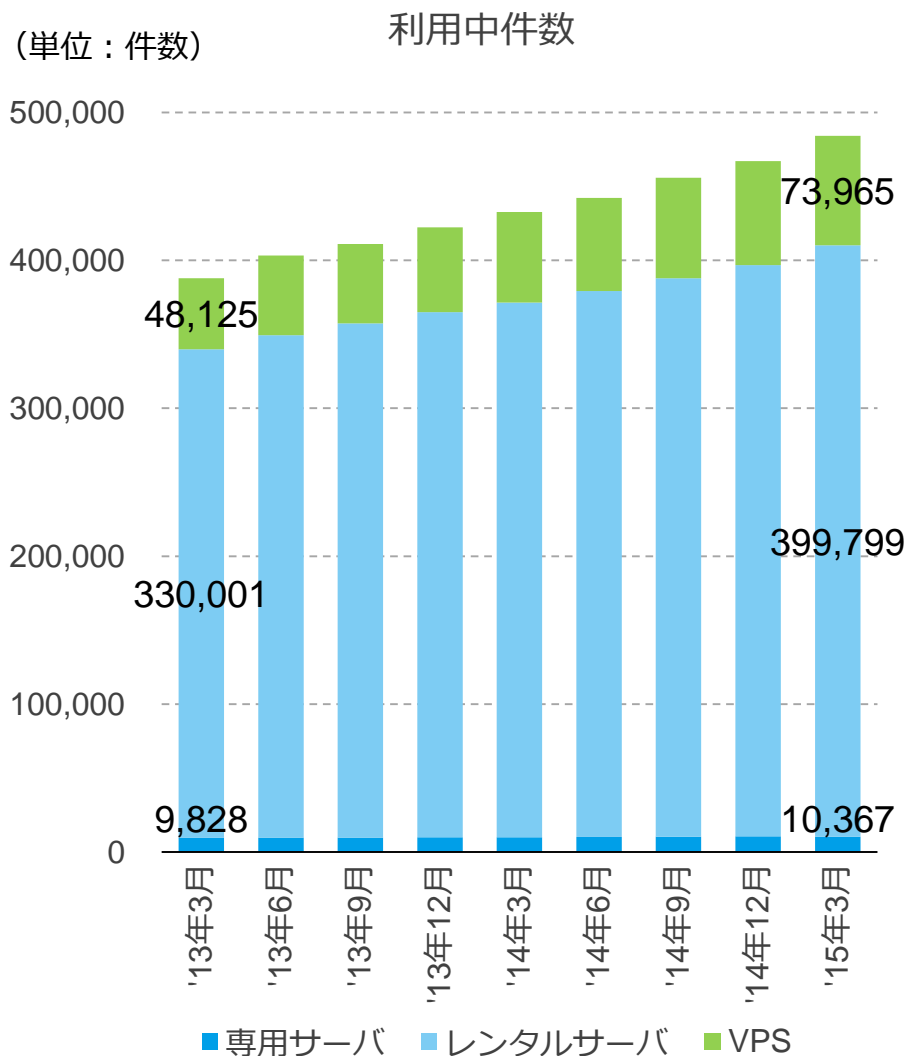
サービス別売上高

(百万円)



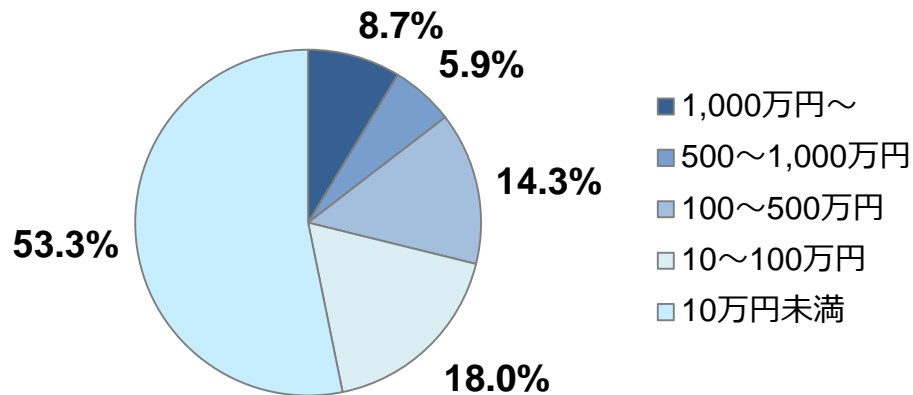
■ ハウジング ■ 専用サーバ ■ レンタルサーバ ■ VPS・クラウド ■ その他

7. ホスティングサービス 利用動向



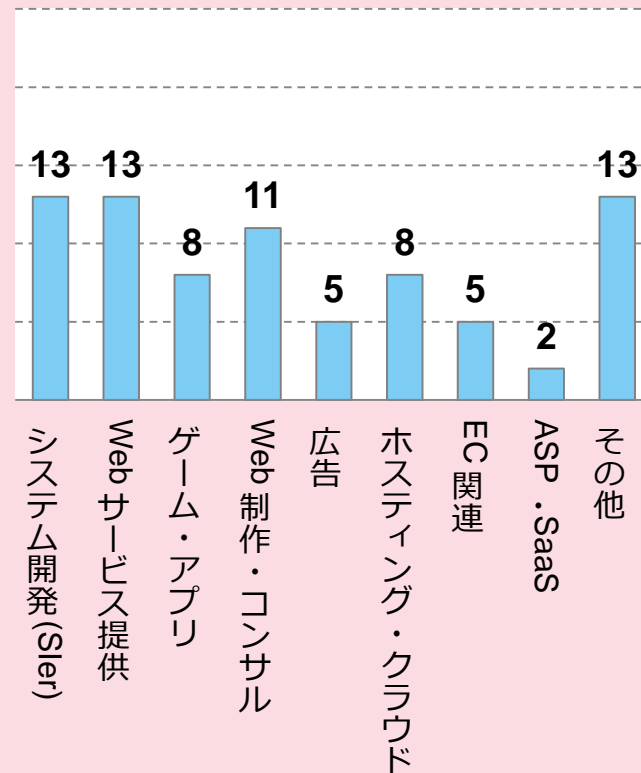
小口顧客の売上構成比が高く、特定の業種に依存しない顧客構成

月額料金別データ
(売上構成比)



月額料金	事業者数			
	'14年6月	'14年9月	'14年12月	'15年3月
1,000万円～	5	4	5	5
500～1,000万円	6	7	9	8
100～500万円	59	63	51	65

業種別
月額料金100万円以上の顧客数



IV. 事業トピック

Joe'sクラウドコンピューティングを4月1日より100%子会社とし ホスティングサービスのシェア拡大とノウハウ・技術を獲得

M&Aの狙い

- レンタルサーバを中心としたホスティングサービスのシェア拡大
- ノウハウ・技術の獲得
 - SSLサーバ証明書の有力調達先との取引実績
 - 仮想化技術 (Linux Containers)
 - チャットによる24時間365日サポート

本案件の当社における意義

- M&Aチームの本格始動により、これまでのトレンド以上の成長を目指すための体制整備
- 成長が鈍化し合従連衡が進むレンタルサーバ市場におけるさらなるシェア拡大

当社の事業領域との関係性

	コロケーション	ホスティングサービス				その他サービス		
	コロケーション	レンタルサーバ	専用サーバ	VPS	クラウド	SSL	ドメイン	バーチャルオフィス
さくら	◎	◎	◎	◎	◎	△	○	—
Joe's	—	○	○	○	△	◎	△	◎

参考

株式会社Joe'sクラウドコンピューティング 概要

所在地	大阪市北区
設立	2002年11月
資本金	10,000千円
売上高	333,199千円 (平成26年6月期)

※表内は当社とJoe'sの相対的な強弱を表現

パートナーシップの強化は、準備段階の施策を確実に遂行し
来期以降の売上貢献につながるものとなった

当社サービスを
仕入れて販売してくれる

セールス
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

ソリューション
パートナー

当社に商材を
提供してくれる

プロダクト
パートナー

取
組
み

・ パートナー契約数が
今期目標件数の250%

・ パートナー支援ツール強化
・ 営業支援

・ 新サービス、新機能の
共同開発

成
果

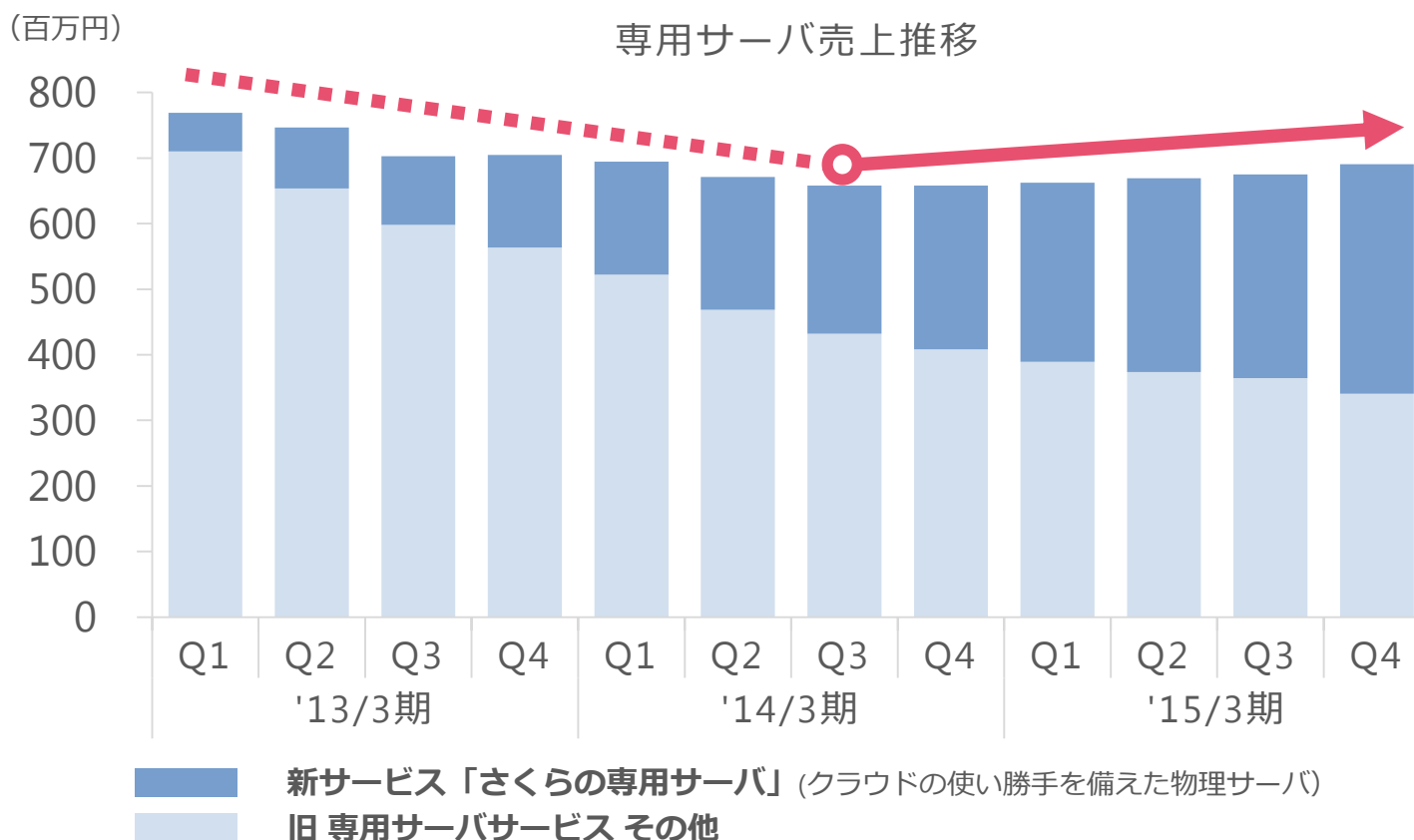
・ 数千万円の売上貢献
・ 一部のパートナー先の
売上が数倍に増加

・ 新サービスのリリース

・ 新サービスのリリース
・ エンタープライズ企業の
新規受注獲得※

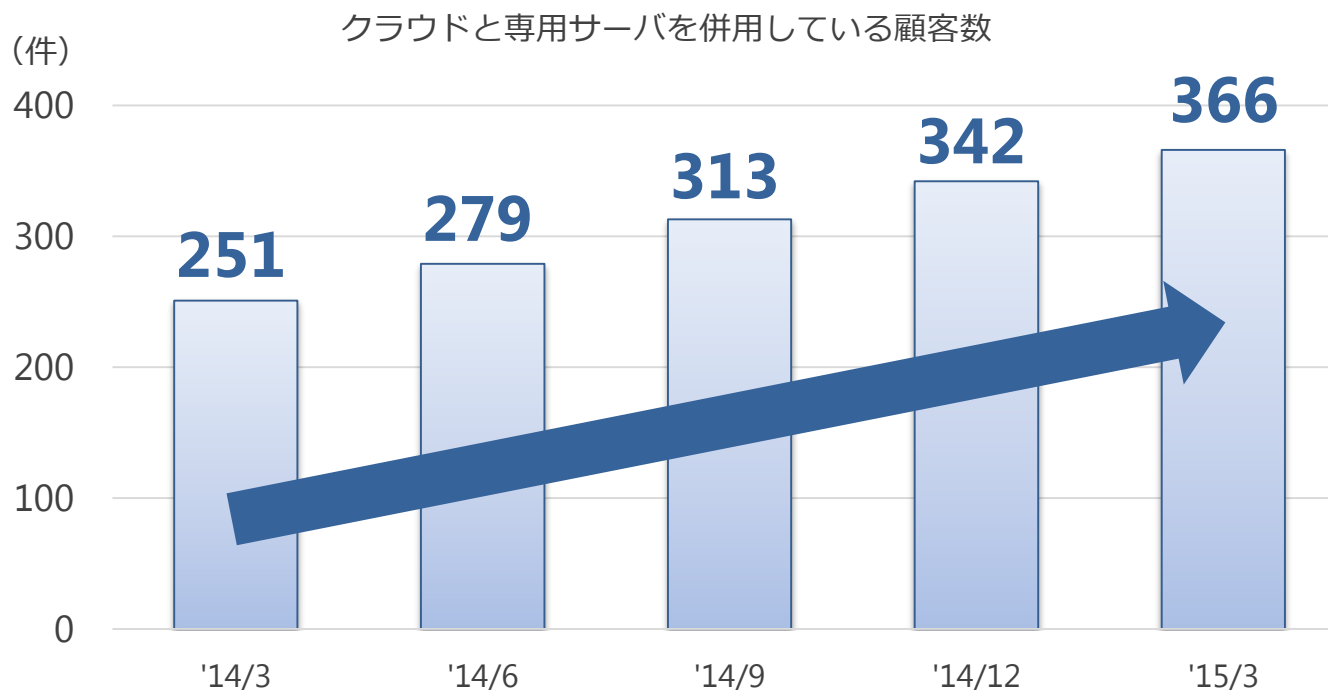
※売上貢献は2016年3月期より

新サービス投入後順調に推移し、直近5四半期連続増加。前期比でも増加



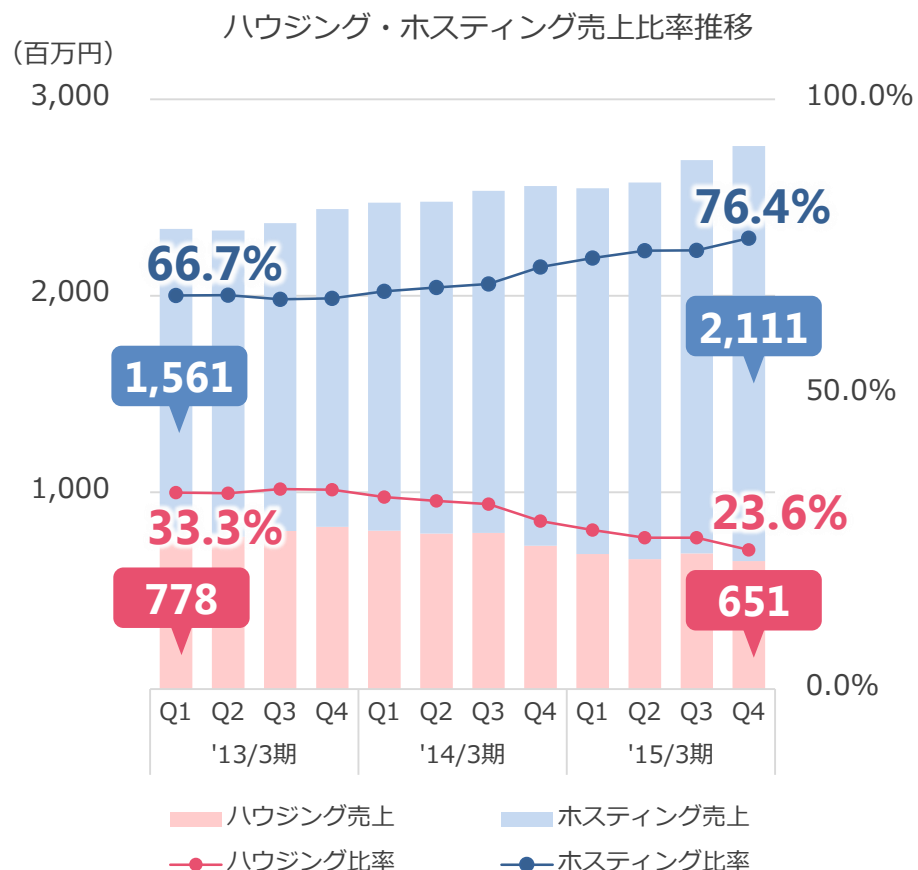
クラウド・VPS等仮想サーバの普及により減少していたが、打ち手が奏功

クラウド（仮想サーバ）と専用サーバ（物理サーバ）を併用する顧客が増加



パフォーマンスの安定性や高性能なDB・ストレージの活用といった機能面、クラウドに比べ規模拡大に伴い料金が増加しにくい物理サーバの活用は見直されつつある

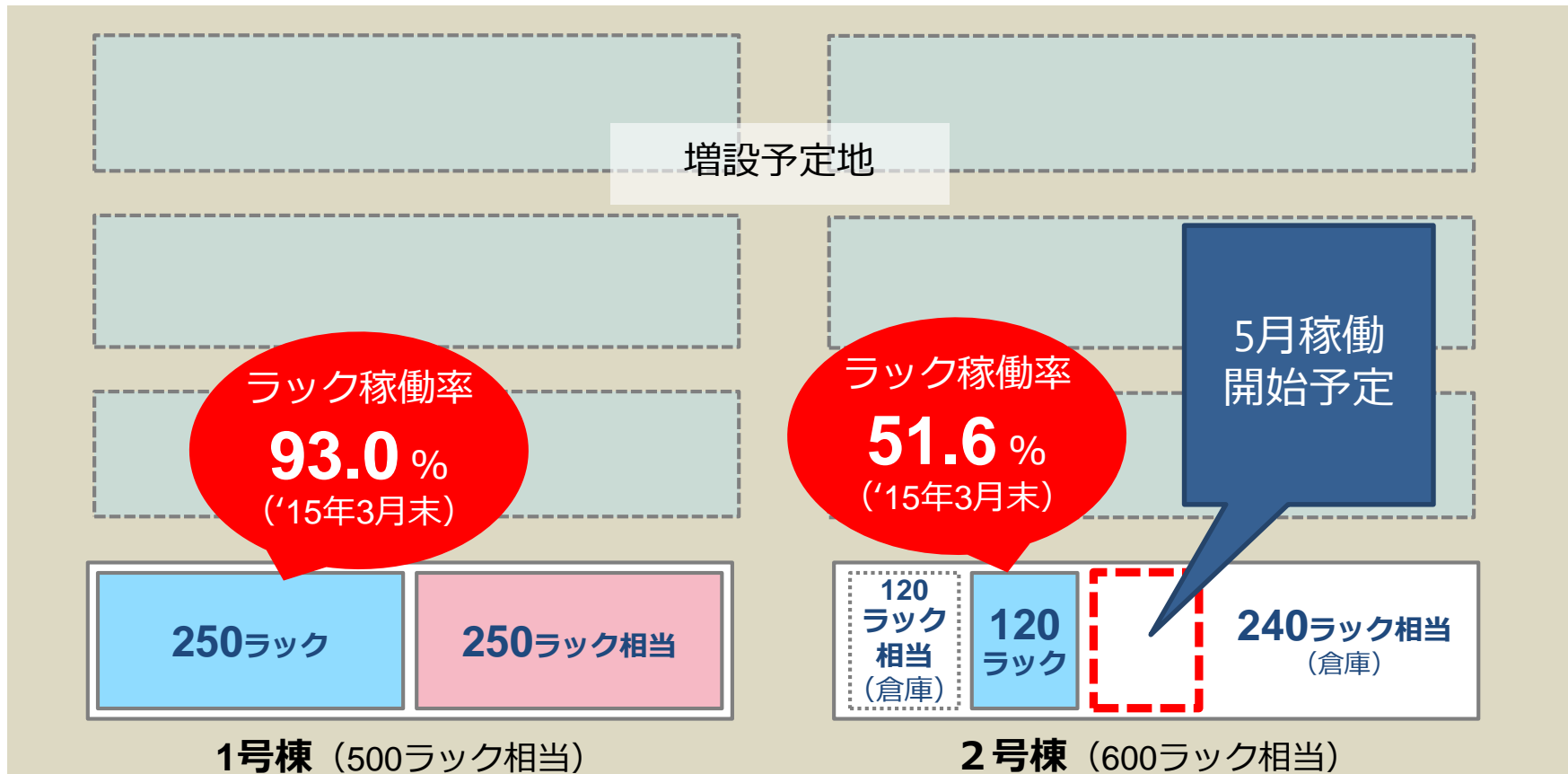
付加価値の高いホスティング・クラウドサービスの強化により ハウジングサービスの価格競争の影響を限定





実施時期	主な施策
'12/7	「さくらの専用サーバ」で初期費用0円で、高性能物理サーバがクラウドのように利用できるプランを提供
'13/1	「さくらのマネージドサーバサーバ」にハイエンドプランを投入
'13/10	「さくらのクラウド」時間課金制度を導入
'13/10	「さくらのVPS」東京リージョンを開設
'14/1	「さくらの専用サーバ」で耐障害性の向上を可能とする新ゾーンの提供開始
'14/6	「さくらの専用サーバ」で初期費用有無選択可能な支払プラン新設
'14/10	「さくらの専用サーバ」東京リージョン提供開始
'14/11	「さくらのVPS」に個人からのニーズが高いプランを含めたサービスリニューアルを実施
'15/2	月払いで利用できるSSLサーバ証明書「SureServer for SAKURA」を提供開始

1号棟は、引き続き安定して高い稼働率を維持



2号棟は、順調に稼働率が向上しており、次ゾーンが稼働開始予定



-  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

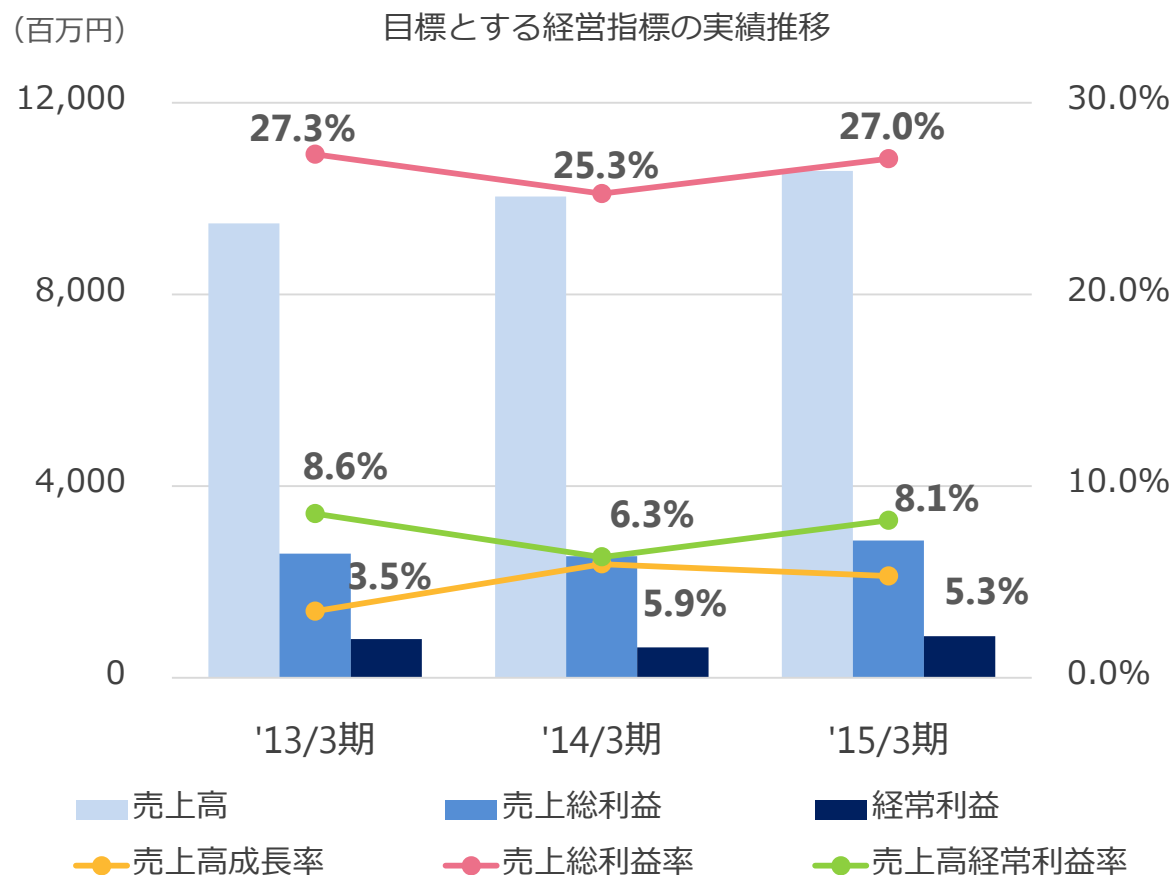
顧客ニーズの変化に対応する機能強化、プラン改定の継続的实施

ストレージサービスの強化	手軽にオンラインでデータを保存できるスマートフォンアプリ「 さくらぽけっと 」をiOSとAndroidで提供 (レンタルサーバサービス) 
	どこからでもデータの出し入れができる容量無制限のストレージサービス「 オブジェクトストレージ 」の提供 (クラウドサービス)
	ビッグデータに対応できる大容量ストレージモデルを含む ストレージラインアップ のサービスメニューを改定 (専用サーバサービス)
SSLサービスの拡充	オンライン申込、月払利用ができる手軽なSSL※サーバ証明書とより使い勝手のよい設定ができる 独自SSL機能を提供 (レンタルサーバサービス) 
VPSサービスのWindows版を提供	今まで取り込めていなかったWindowsユーザーを獲得するため「 さくらのVPS for Windows Server 」を提供 (VPSサービス)

※ SSLとは、インターネット上で情報を暗号化して安全に送受信できる仕組み

V. 前中期経営計画レビュー

コアとなるデータセンター事業のみで堅実に成長 一定の成果を得たものの、目標値に届かず



目標とする経営指標

- 売上高成長率 10%以上
- 売上総利益率 30%以上
- 売上高経常利益率 10%以上

それぞれの重点課題については進捗しているものの、
3ヶ年の最終年度において実行に移されるものも多く、実行スピード・推進力が課題

ITインフラ

- 石狩データセンターにおけるトラフィック増加に伴う回線コスト低減
- 異なるメリットのあるマルチリージョンでのサービス提供

テクノロジー

- 直流給電による省電力システムの商用利用実験を実施
- 「高温超電導直流送電システム」構築に協力
- 運用自動化の推進

サービス

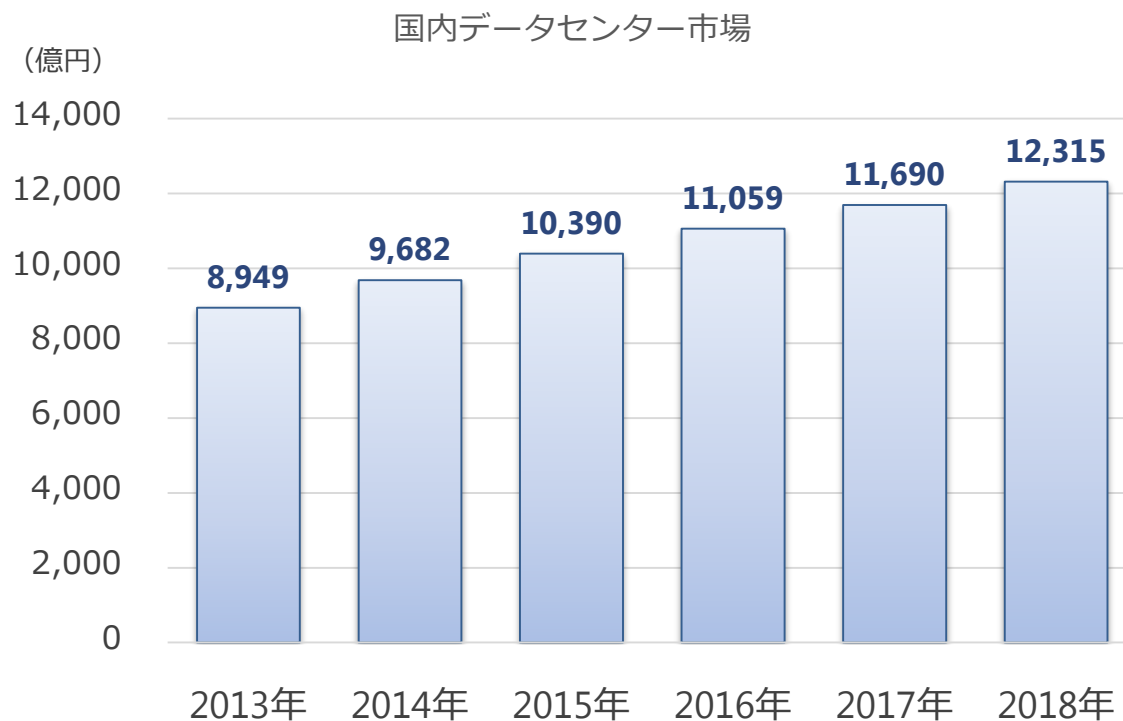
- プラットフォーム化によるクラウドと物理サーバの併用化
- 継続的な新プラン・新サービスの投入
- サービスの機能強化の実施やコントロールパネルの改善
- パートナースhipによるサービスラインナップ増加

セールス

- イベントなどによる見込み顧客獲得の強化
- 既存顧客のフォローアップによる売上増加
- パートナー制度の実施と売上貢献
- スタートアップ支援による売上貢献

VI. 今後の展望

国内データセンター市場のCAGR（年平均成長率）は6.6%
企業の自社運用からデータセンターに預ける動きがさらに進む
クラウド・モバイル・ソーシャル・IoTなどの市場機会が市場の成長を牽引



出典：IDC Japan, 2014年8月「国内通信事業/DC専業事業者のデータセンターサービス市場 2013年の実績と2014年～2018の予測」(J14030105)

市場機会

クラウド

モバイル

ソーシャル

ビッグデータ

東京オリンピック

IoT

4Kテレビ

当社の課題であり、競争優位性確保のために以下の点に注力

1

売上高の成長

2

サービス・技術・運用の強化

3

コストの最適化

4

組織力・人材力の強化

前期に成果を挙げた施策群を中心に、PDCAをショートサイクルで回していく

1 売上高の成長

- 営業強化
 - ・ パートナーシップ強化
 - ・ 新規顧客、既存顧客向け各施策の推進
 - ・ エンタープライズ、大口顧客向け強化
- M & A、アライアンス等
- グローバルを意識した展開

2 サービス・技術・運用の強化

- 開発ライン、開発スピードの強化
- ユーザが求める十分なサービスラインアップ、機能の提供
- プラットフォーム化、サービス間連携
- 中長期的な競争優位性を確保するための研究開発
- バリューチェーンの相互連携強化

3 コストの最適化

- 省エネ
- 省力化、自動化
- スケールメリットによるコスト低減
- 機材の集約化による管理コスト低減および購買力向上

4 組織力・人材力の強化

- 優秀な人材の採用
- 人材育成の強化
- 適切な報奨による適正な動機づけ
- 就業環境の整備
- 組織間の連携強化

成長を加速させ、数年後に現在の売上規模の倍増を目指し、取り組んでいく

中期的な経営目標

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

5. 2016年3月期の業績予想（連結）

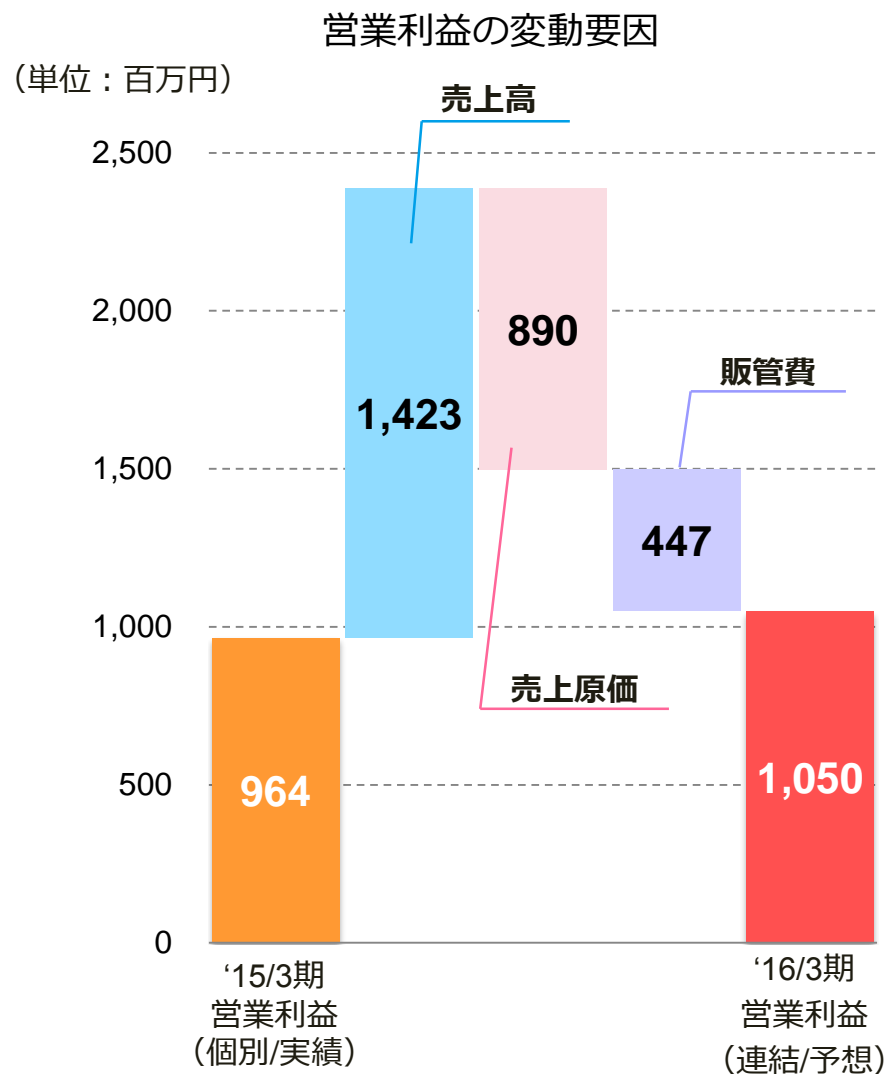
- ・ 売上高：
 - ・ VPS・クラウドサービス（現在主流の仮想ホスティング）は引き続き好調に推移。
 - ・ 専用サーバサービス、レンタルサーバサービス（従来型の物理ホスティング）も、サービスリリース等の施策で着実な伸びを見込む。
 - ・ パートナーシップおよび営業施策の強化による新規受注増加。
- ・ 利益： 成長に向けた投資の加速により、利益は前年並み

（金額：百万円）

科目名	‘15/3期 通期（個別/実績）		‘16/3期 Q2累計（連結/予想）		‘16/3期 通期（連結/予想）	
	金額	増減率（%）	金額	増減率（%）	金額	増減率（%）
売上高	10,576	5.3	5,800	13.2	12,000	13.5
営業利益	964	30.9	480	10.2	1,050	8.9
経常利益	857	35.3	400	5.4	880	2.6
当期純利益	516	46.1	270	13.7	590	14.2

※2016年3月期より連結決算を開始する予定です。対前期比増減率は参考として2015年3月期の個別業績と比較しております。

5. 2016年3月期の業績予想（連結）



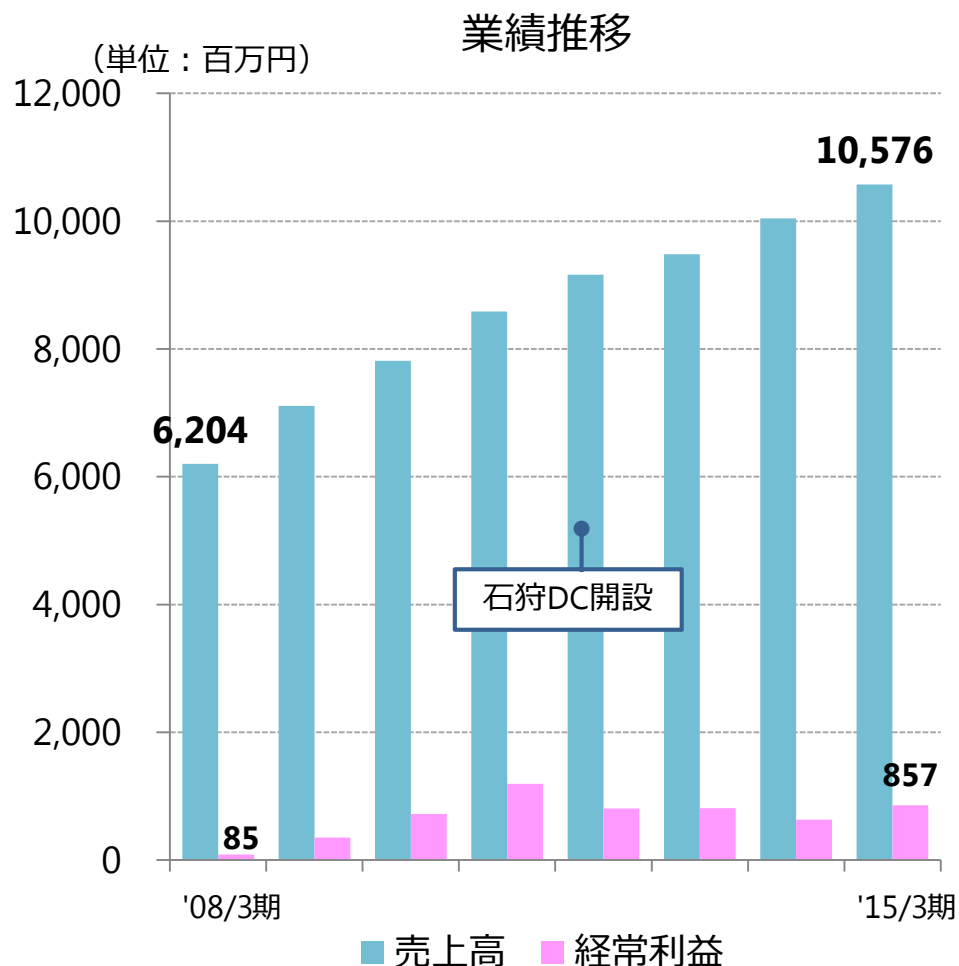
(単位：百万円)

主な要因	金額
売上高	1,423
売上原価	890
電力費	176
エンジニア人件費	162
保守コスト等修繕費	135
ライセンス等サービス原価	132
回線コスト	117
減価償却費・リース料	101
採用・教育費用	40
その他売上原価	27
販管費	447
営業・販促スタッフ人件費	131
減価償却費	123
広告宣伝費	82
決済手数料	35
採用・教育費用	22
その他販管費	54

※2016年3月期より連結決算を開始する予定です。対前期比増減率は参考として2015年3月期の個別業績と比較しております。

Ⅶ. 参考資料

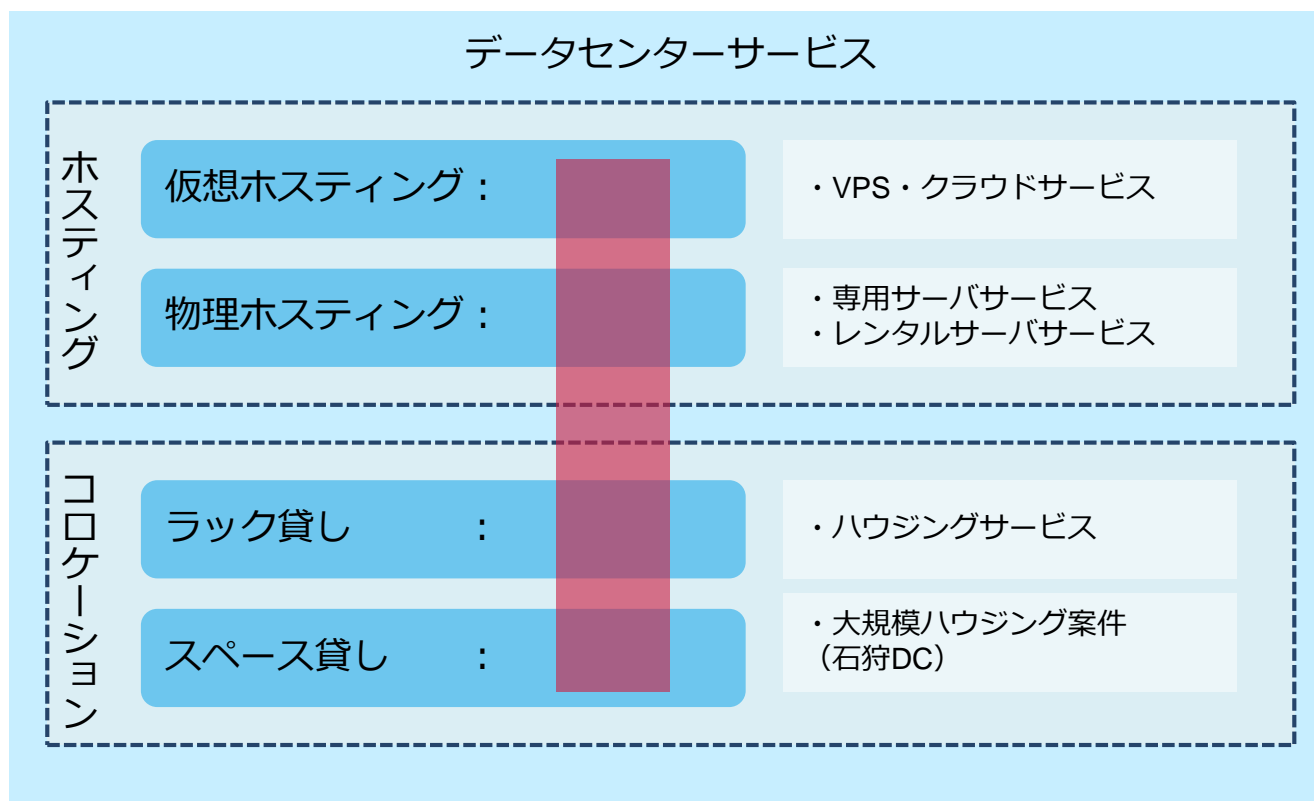
安定した事業成長を続ける、データセンター専門事業者



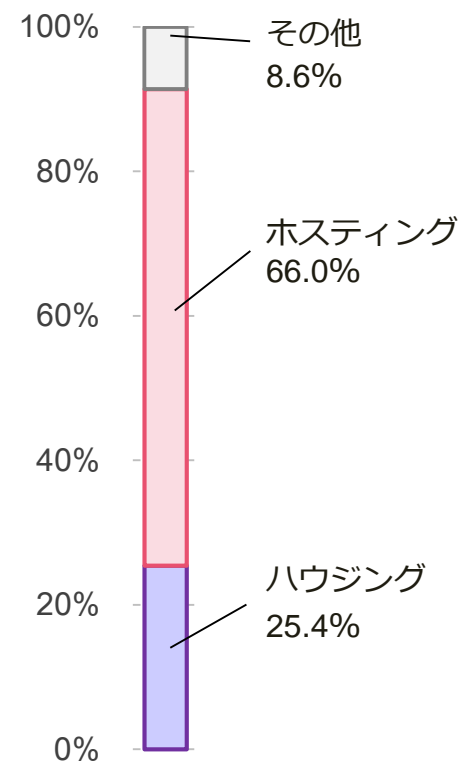
商 号	さくらインターネット株式会社
本 社 所 在 地	大阪市中央区南本町一丁目8番14号
設 立 年 月 日	1999年8月17日 (サービス開始は1996年12月23日)
取 締 役	代表取締役 社長 田中 邦裕 取締役 副社長 舘野 正明 取締役 川田 正貴 取締役 村上 宗久 取締役 (社外) 森田 勝也 取締役 (社外) 辻 壮
上 場 年 月 日	2005年10月12日 (東証マザーズ)
決 算	3月末日
資 本 金	8億9,530万円
従 業 員 数	266名

(※2015年3月31日現在)

ハウジングからホスティングまで幅広いサービスを提供



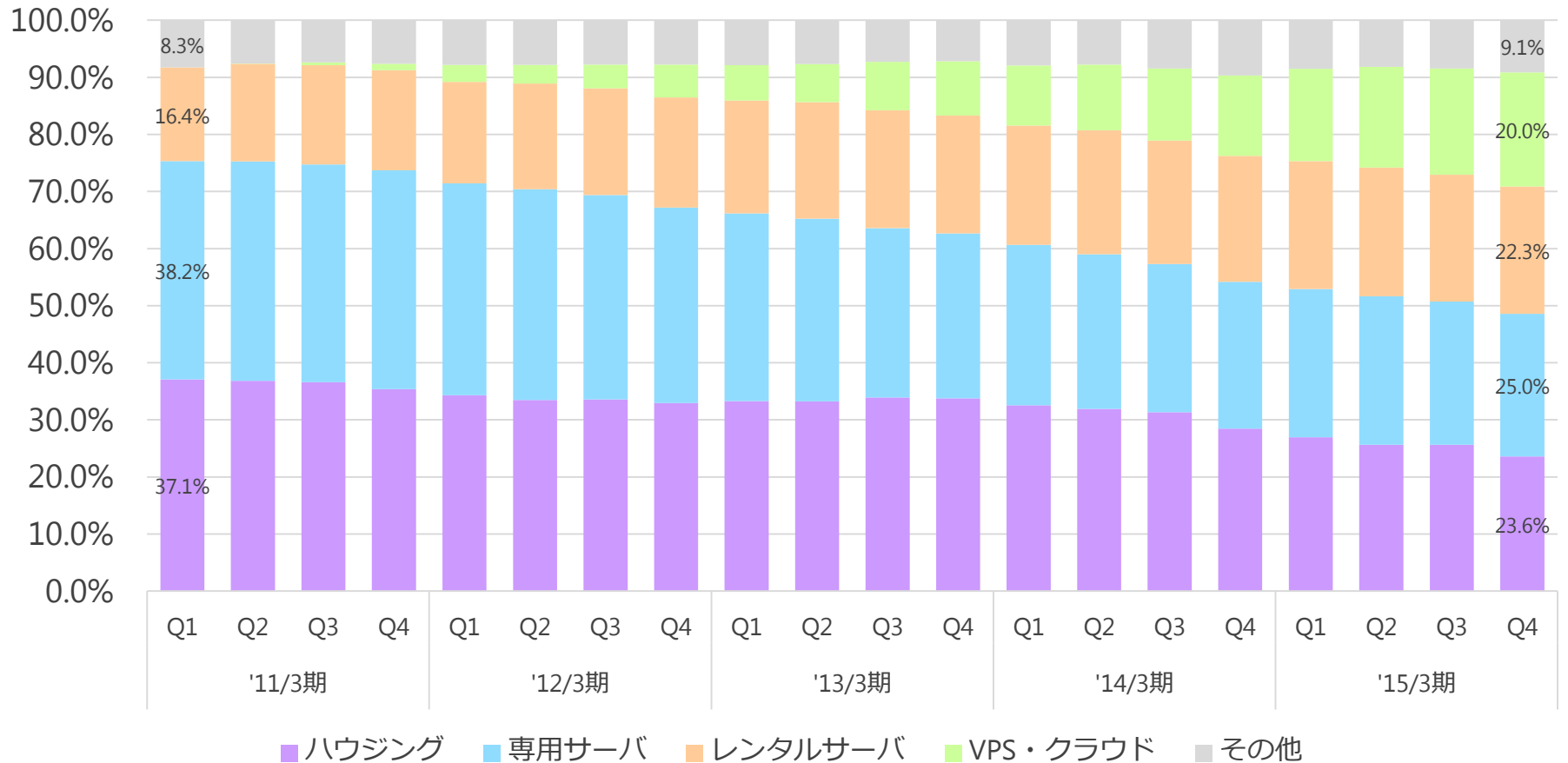
当社サービス別売上高構成比 ※ ('15/3期)



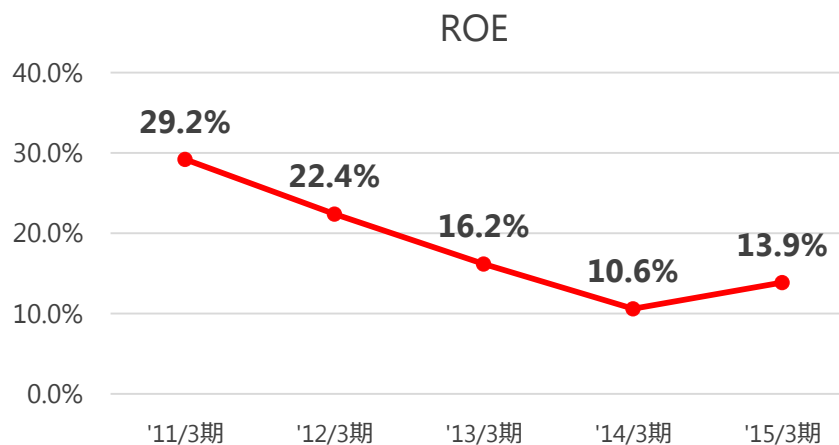
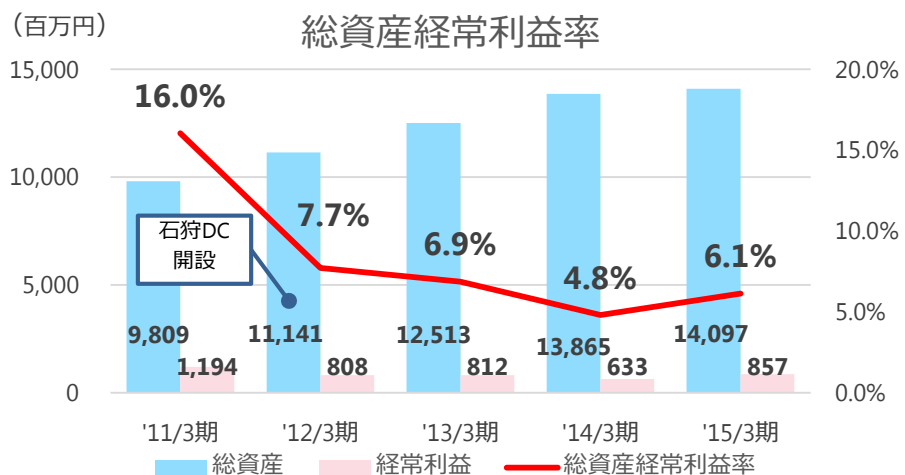
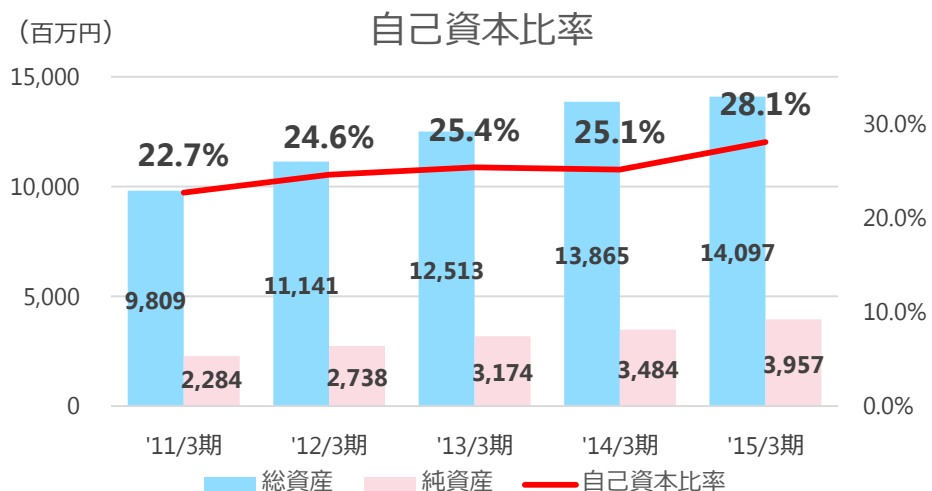
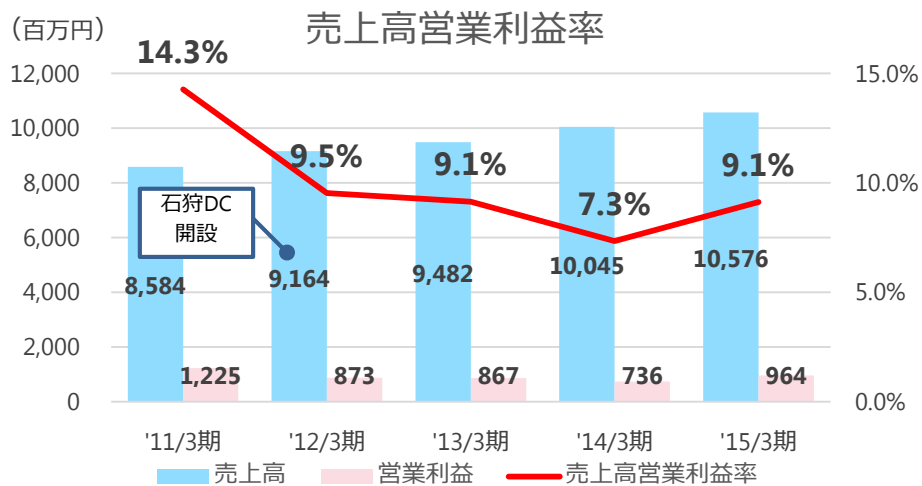
※当事業年度より、サービス別売上高の分類変更を行っております。前事業年度まで「その他サービス」に分類していた機器販売など主たるサービスとの関連性が高い一部のサービスを「ハウジングサービス」または「専用サーバサービス」として分類することといたしました。このため、前事業年度の売上高につきましても、変更後の分類に組み替えております。

ハウジングからホスティング・クラウドへとサービスの軸をシフトすることで、ハウジングの価格競争の影響を低減

サービス別売上比率（四半期推移）



4. 財務指標





- ※ 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 財務チーム IR窓口

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