

2019年3月期 通期 決算説明会



DAY

2019/4/26

COMPANY

さくらインターネット株式会社
(3778)

DEPARTMENT

代表取締役社長

NAME

田中 邦裕

決算ハイライト

連結業績

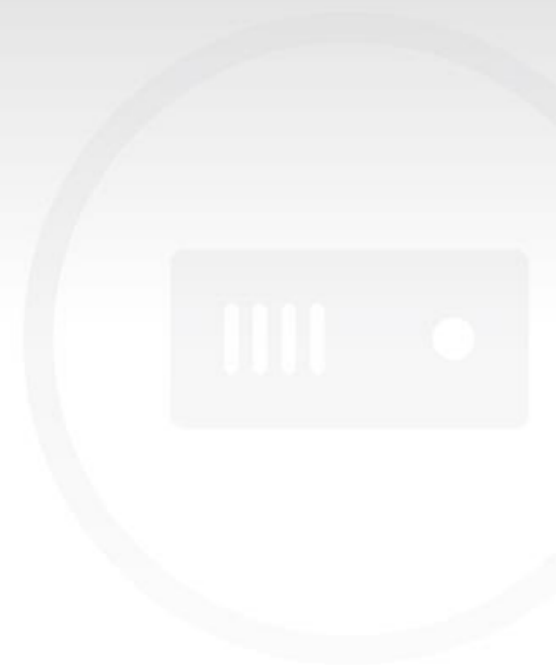
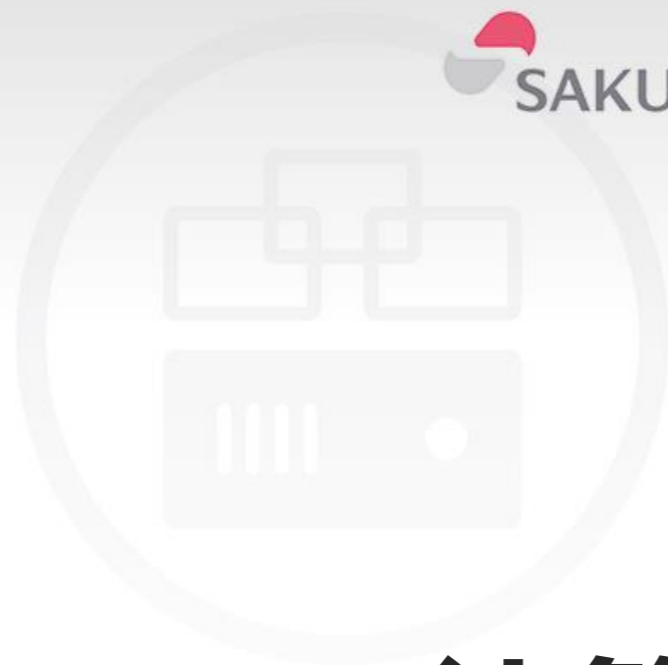
■ 売上高	19,501 百万円	(前期比 14.5% 増)	↑
■ 営業利益	567 百万円	(前期比 24.0% 減)	↓
■ 経常利益	395 百万円	(前期比 31.1% 減)	↓
■ <small>親会社株主に帰属する</small> 当期純利益	91 百万円	(前期比 73.8% 減)	↓

トピックス

- ・ハイパフォーマンスコンピューティング領域のインテグレーション事業を行う子会社、プラスソリューションズ株式会社を設立（5月）
- ・政府衛星データのオープン&フリー化及びデータ利用環境整備事業受託（5月）
- ・IzumoBASE株式会社の子会社化（8月）
※Q2よりBS連結開始、Q3よりPL連結開始
- ・国立研究開発法人情報通信研究機構より高火力コンピューティング案件を受注（2月）
- ・石狩データセンター3号棟の1ゾーン稼働開始（2月）
- ・自己株式の取得（2月~3月）

修正予想比

高火力コンピューティング等の大口を含む主要サービスの拡販に努めた結果
想定を上回り、最終利益は修正予想を上回る



決算概況

- ① VPS・クラウドサービスの増加、政府衛星データ案件の売上発生、ビットスター株式会社連結
- ② データセンター拠点集約による賃借料の減少の一方、政府衛星データ案件原価の増加、石狩データセンター3号棟稼働や増床、サーバ・ネットワーク機器投資増加等に伴う減価償却費・リース料の増加等
- ③ 社内システム開発エンジニア、子会社営業人員の増加等
- ④ 投資有価証券評価損を計上

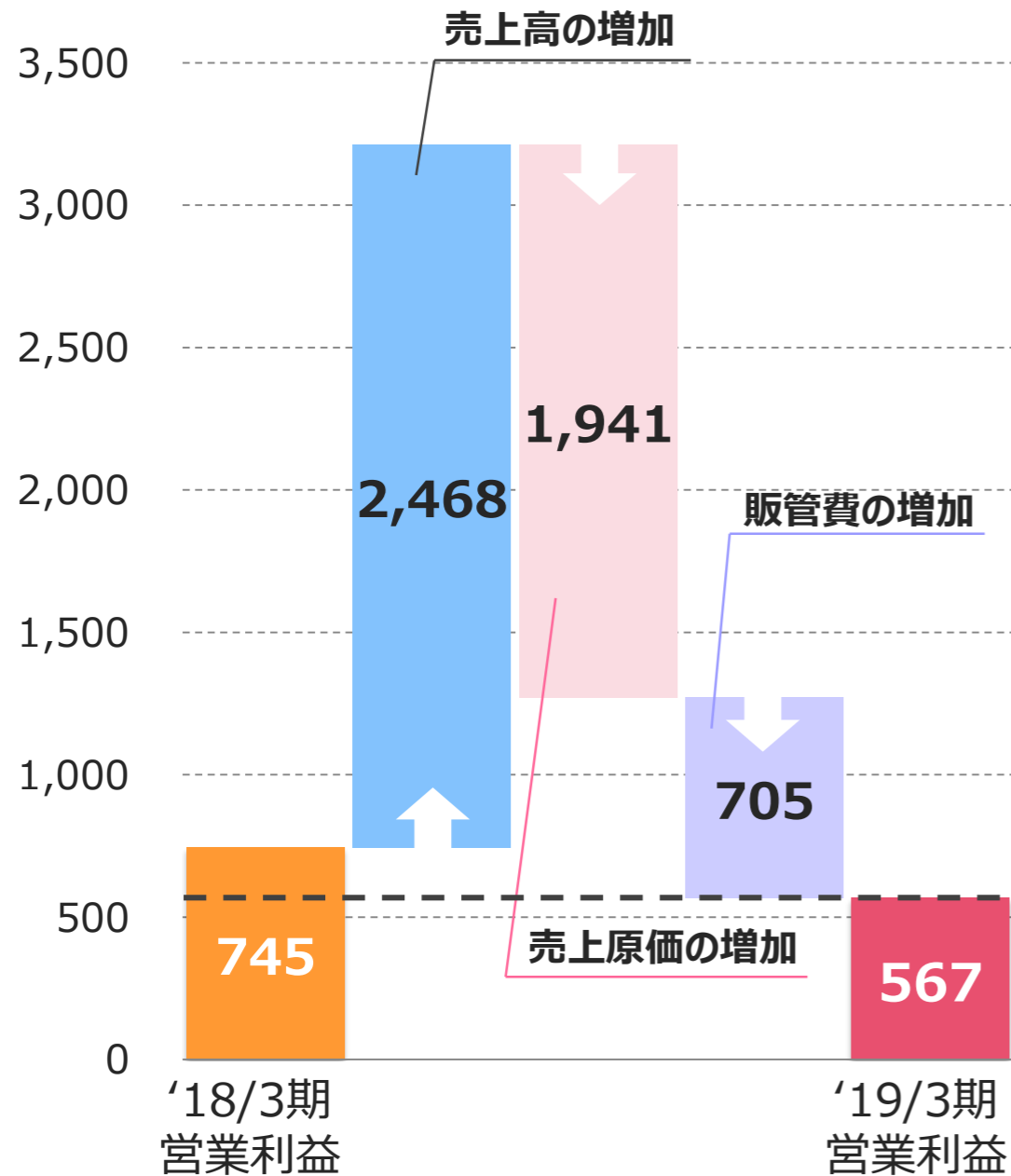
（金額：百万円）

科目名	'18/3期		'19/3期		前期比		
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)	
売上高	17,033	100.0	19,501	100.0	2,468	14.5	①
売上原価	12,214	71.7	14,155	72.6	1,941	15.9	②
売上総利益	4,818	28.3	5,345	27.4	527	10.9	
販管費	4,072	23.9	4,778	24.5	705	17.3	③
営業利益	745	4.4	567	2.9	▲178	▲24.0	
経常利益	574	3.4	395	2.0	▲178	▲31.1	
親会社株主に帰属する 当期純利益	349	2.1	91	0.5	▲257	▲73.8	④

2. 連結損益計算書（前期比）

営業利益の変動要因 （前期比）

（単位：百万円）



（単位：百万円）

主な要因	金額
売上高の増加	2,468
売上原価の増加	1,941
政府衛星データ案件原価の増加	886
石狩3号棟稼働やサーバ・ネットワーク機器等増加に伴う減価償却費・リース料の増加	533
エンジニアの増員等	264
子会社における外注費の増加	161
電力費の増加	119
通信費の増加	74
データセンター拠点集約による賃借料の減少	▲97
販売用機材等の減少	▲65
その他売上原価の増加	66
販管費の増加	705
社内システム開発エンジニア、子会社営業の増員等	321
のれん償却費の増加	62
子会社増加による地代家賃の増加	32
社内コミュニケーションツール導入等による消耗品の増加	32
減価償却費・リース料の増加	28
広告宣伝活動の強化	25
子会社を含む人材紹介手数料の増加	22
その他販管費の増加	183

- ① 機材支払用の借入等による現預金、売掛金等の増加
- ② サーバ・ネットワーク機器、石狩データセンター3号棟増床による建物附属設備の増加
- ③ 機材購入と石狩データセンター3号棟増床用の借入金、購入機材の支払債務の増加
- ④ 石狩データセンター3号棟増床の長期借入金、サーバ・ネットワーク機器のリース債務が増加
- ⑤ 自己株式の取得による減少

(金額：百万円)

科目名	前期末 (‘18/3期)	当期末 (‘19/3期)	増減額	科目名	前期末 (‘18/3期)	当期末 (‘19/3期)	増減額
流動資産	7,513※	9,452	1,938	①流動負債	7,690	11,586	3,896
固定資産	18,597	21,706	3,108	固定負債	10,531	12,227	1,696
(有形固定資産)	15,912	18,928	3,016	②負債合計	18,221	23,814	5,592
(無形固定資産)	1,280	1,025	▲255	純資産	7,889	7,344	▲545
(投資その他資産)	1,404※	1,751	347	(うち、株主資本)	7,864	7,262	▲602
資産合計	26,111	31,158	5,047	負債純資産合計	26,111	31,158	5,047

※ 「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」等を適用し、繰延税金資産を投資その他の資産に組替えております

- ① 政府衛星データ案件等の入金、Q3に賞与支給、法人税納付等
- ② 石狩データセンター3号棟増床等に係る費用支払
- ③ 高火力コンピューティング案件用機材、石狩データセンター3号棟増床に係る借入

(金額：百万円)

項目	‘18/3期				‘19/3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	461	1,099	555	951	316	558	257	1,099	841
投資CF	▲357	▲391	▲392	▲241	▲316	▲571	▲704	▲983	▲279
FCF	103	708	162	710	0	▲13	▲446	115	562
財務CF	▲459	▲495	▲464	▲521	▲543	▲93	▲132	2,007	2,139
現金等の 増加額	▲355	212	▲302	189	▲544	▲105	▲580	2,122	2,703
現金等の 残高	4,513	4,726	4,423	4,612	4,068	3,962	3,382	5,505	

※FCF=営業CF+投資CF

投資の状況

（単位：億円）

投資内容		予算	実績	差異
データセンター	石狩3号棟	20	16	▲4
	石狩1-2号棟	3	1	▲2
	その他設備	8	1	▲7
サーバ、ネットワーク機器		48	50	2
その他（システム、事務所関連等）		2	1	▲1
合計		84	71	▲13

※金額は1億円未満切り捨て

※オペレーティングリースによる機器投資14億円を含む

3号棟で2部屋を増床

人員数

前期末より
89名増

採用人数の状況

	'18/3末	'19/3末
従業員数※	563	652

■ 増減内訳

増減（人）

当社	エンジニア	+ 46
	営業・販促・新規企画	+ 13
	管理	+ 1
子会社	Joe's社	▲ 2
	ゲヒルン社	▲ 1
	ITM社	+ 5
	ビットスター社	+ 11
	プラナス社	+ 11
	IzumoBASE社	+ 5
計		+ 89

※ 従業員数は当社から他社への出向者を除く
他社から当社への出向者を含む就業人員となります

積極的な採用を実施

■売上高：増収

- ✓ 高火力コンピューティング等の新規案件を獲得
- ✓ 期末に向けて主要サービスのさらなる拡販を図った

■利益：増益

- ✓ サービス機材リプレイス等の投資タイミングや施策時期の見極めにより、減価償却費・リース料、人件費、広告宣伝費等が見通しを下回った
- ✓ 投資有価証券評価損を計上

(金額：百万円)

科目名	業績予想(1/31発表) 金額	実績 金額	差異	
			金額	増減率 (%)
売上高	19,400	19,501	101	0.5
営業利益	410	567	157	38.3
経常利益	220	395	175	79.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	60	91	31	52.7



決算概況（四半期）

1. 連結損益計算書（前四半期比）

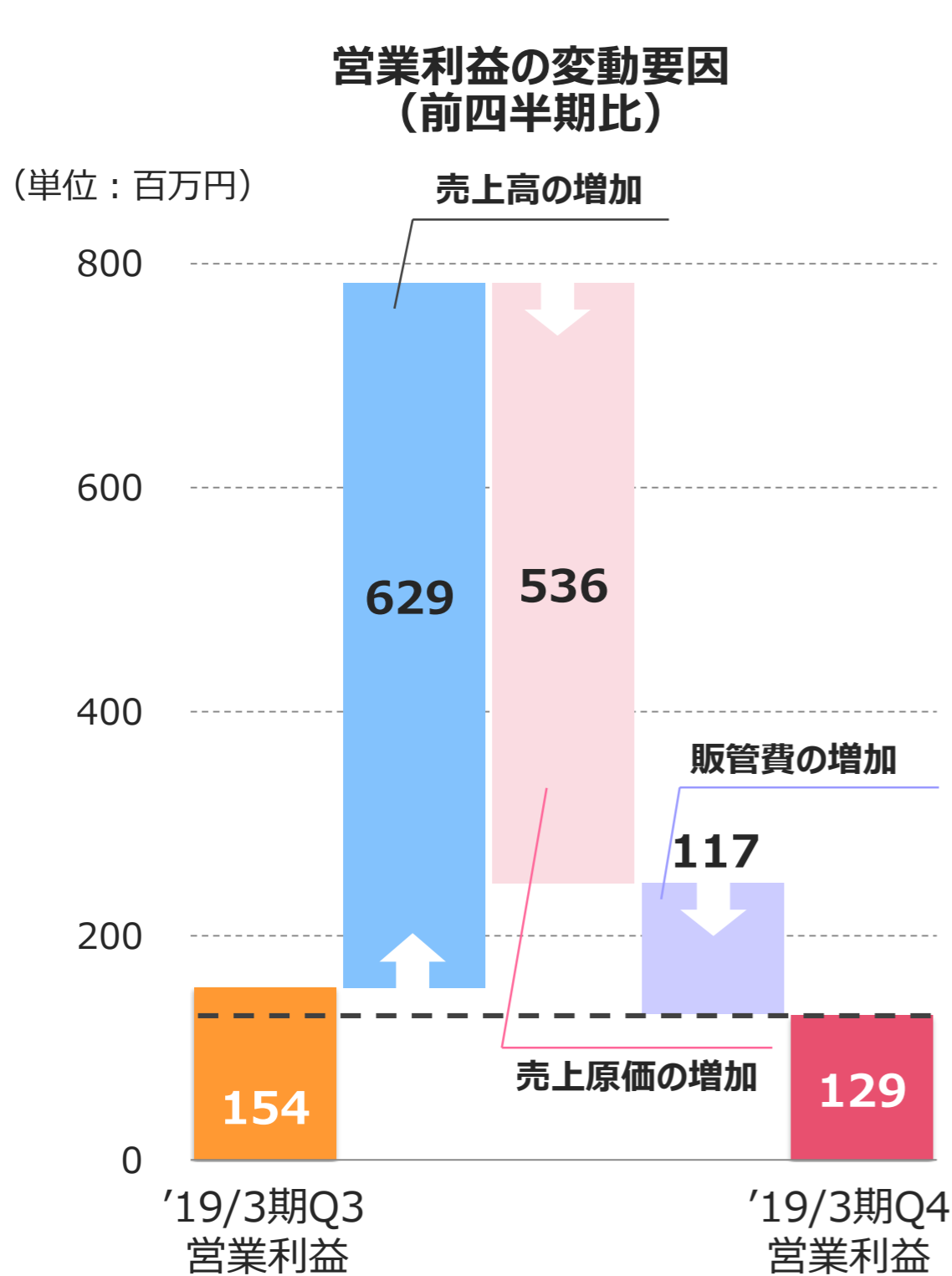
- ① 高火力コンピューティング案件の提供開始、政府衛星データ案件等が増加
- ② 政府衛星データ案件原価、販売用機材等の増加
- ③ のれん償却費、人件費等の増加（子会社を含む、エンジニア・営業販促人員の増強）
- ④ 投資有価証券評価損の計上

（金額：百万円）

科目名	‘18/3期				‘19/3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	4,014	4,105	4,513	4,399	4,399	4,614	4,928	5,558	629	12.8
売上総利益	1,130	1,168	1,254	1,265	1,212	1,332	1,354	1,446	92	6.8
構成比(%)	28.2	28.5	27.8	28.8	27.6	28.9	27.5	26.0		
営業利益	114	189	226	216	112	171	154	129	▲25	▲16.4
構成比(%)	2.9	4.6	5.0	4.9	2.6	3.7	3.1	2.3		
経常利益	65	154	180	174	63	144	97	89	▲8	▲8.2
構成比(%)	1.6	3.8	4.0	4.0	1.5	3.1	2.0	1.6		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	26	78	113	130	39	69	37	▲53	▲90	▲245.3
構成比(%)	0.7	1.9	2.5	3.0	0.9	1.5	0.8	▲1.0		
EBITDA	636	744	804	828	726	808	771	810	39	5.1

※ EBITDA = 経常利益 + 支払利息 + 減価償却費

1. 連結損益計算書（前四半期比）



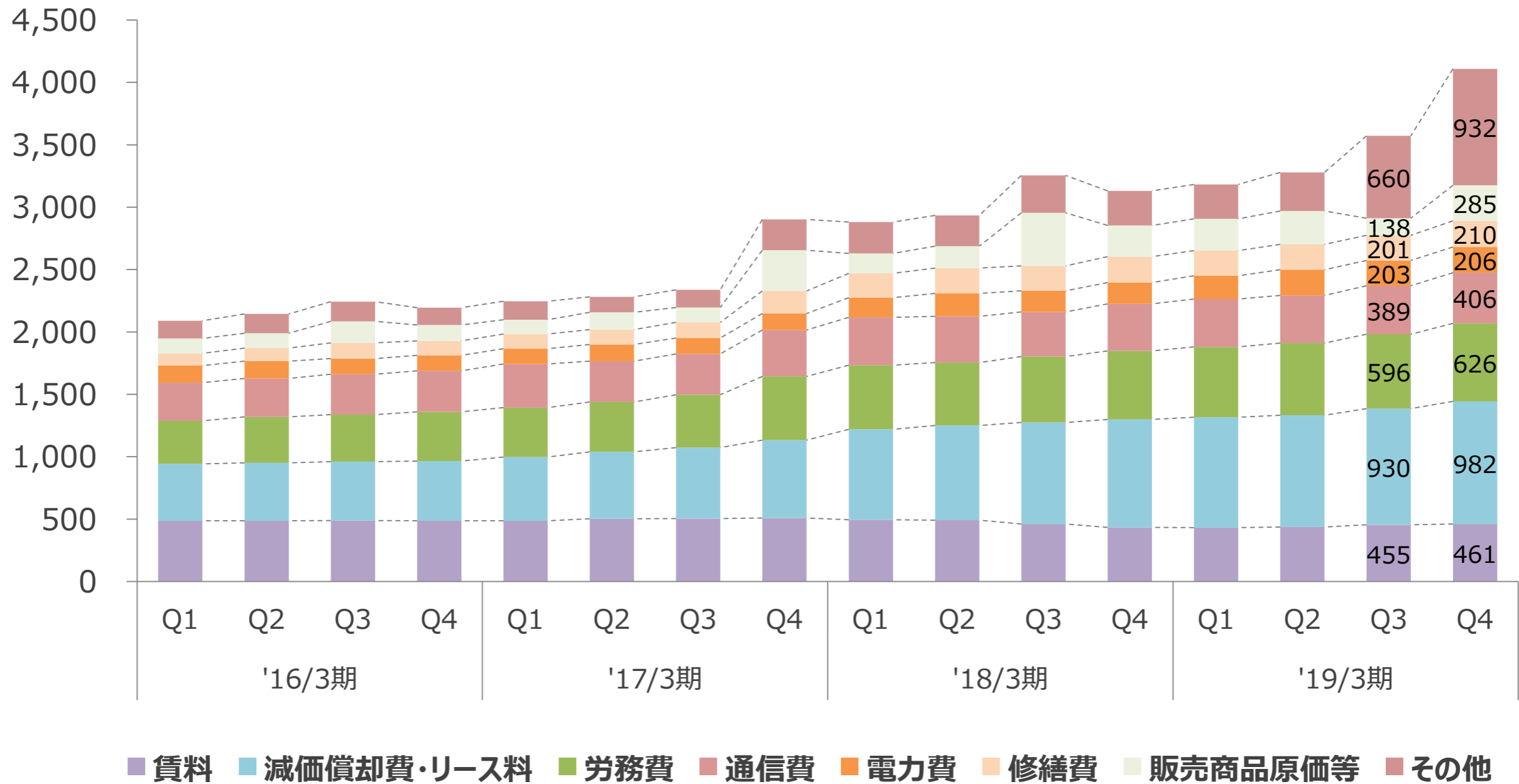
(単位：百万円)

主な要因	金額
売上高の増加	629
売上原価の増加	536
政府衛星データ案件原価の増加	157
販売用機材等の増加	147
子会社における外注費の増加	82
サービス用サーバ・ネットワーク機器等増加に伴う減価償却費・リース料の増加	52
子会社の増加、子会社エンジニアの増員等	30
その他売上原価の増加	68
販管費の増加	117
のれん償却費の増加	50
子会社を含む、営業販促人員の増強による人件費の増加	22
政府衛星データ案件関連費用	16
その他販管費の増加	29

販売商品原価等、政府衛星データ案件原価（その他原価に含む）、減価償却費・リース料、労務費が増加

主要原価の内訳

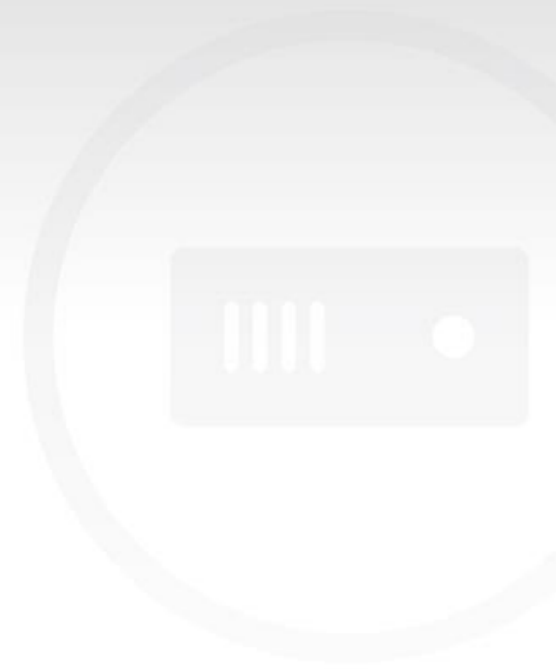
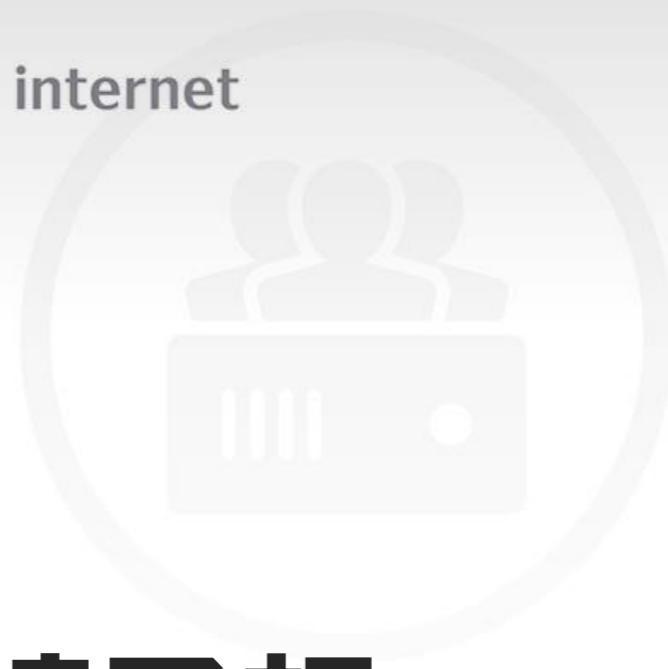
(単位：百万円)



- ① 国立研究機関、大企業向け等の高火力コンピューティング売上が増加
- ② 政府衛星データ案件、子会社での機器販売売上等が増加

（金額：百万円）

サービス名	'18/3期				'19/3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	607	607	622	649	673	668	650	651	0	0.1
構成比(%)	15.1	14.8	13.8	14.7	15.3	14.5	13.2	11.7		
専用サーバ	945	962	962	969	956	969	967	1,104	137	14.2
構成比(%)	23.6	23.5	21.3	22.0	21.7	21.0	19.6	19.9		
レンタルサーバ	774	782	787	795	804	821	820	830	9	1.1
構成比(%)	19.3	19.0	17.4	18.1	18.2	17.8	16.7	14.9		
VPS・クラウド	1,069	1,106	1,195	1,243	1,284	1,312	1,345	1,362	17	1.3
構成比(%)	26.6	27.0	26.5	28.3	29.2	28.4	27.3	24.5		
その他	617	646	946	742	680	841	1,143	1,609	465	40.7
構成比(%)	15.4	15.7	21.0	16.9	15.4	18.3	23.2	29.0		



連結業績予想

■売上高：増収

- ✓ 2019年3月期に獲得した大口案件が通期で寄与
- ✓ 高火力コンピューティングが着実に増加の見込み
- ✓ VPS・クラウドの成長、政府衛星データ案件売上の継続

■利益：増益

- ✓ 既存サービスの機材リプレースを継続して競争力強化を図る
- ✓ 既存人員の教育・活用と、石狩データセンターの即応性・拡張性を活かし、収益貢献につなげる

(金額：百万円)

科目名	'19/3期 (実績)	'20/3期 Q2累計 (予想)		'20/3期 通期 (予想)	
	金額	金額	増減率 (%)	金額	増減率 (%)
売上高	19,501	10,950	21.5	22,900	17.4
営業利益	567	270	▲4.8	720	26.9
経常利益	395	150	▲28.1	480	21.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	91	50	▲53.9	200	118.2

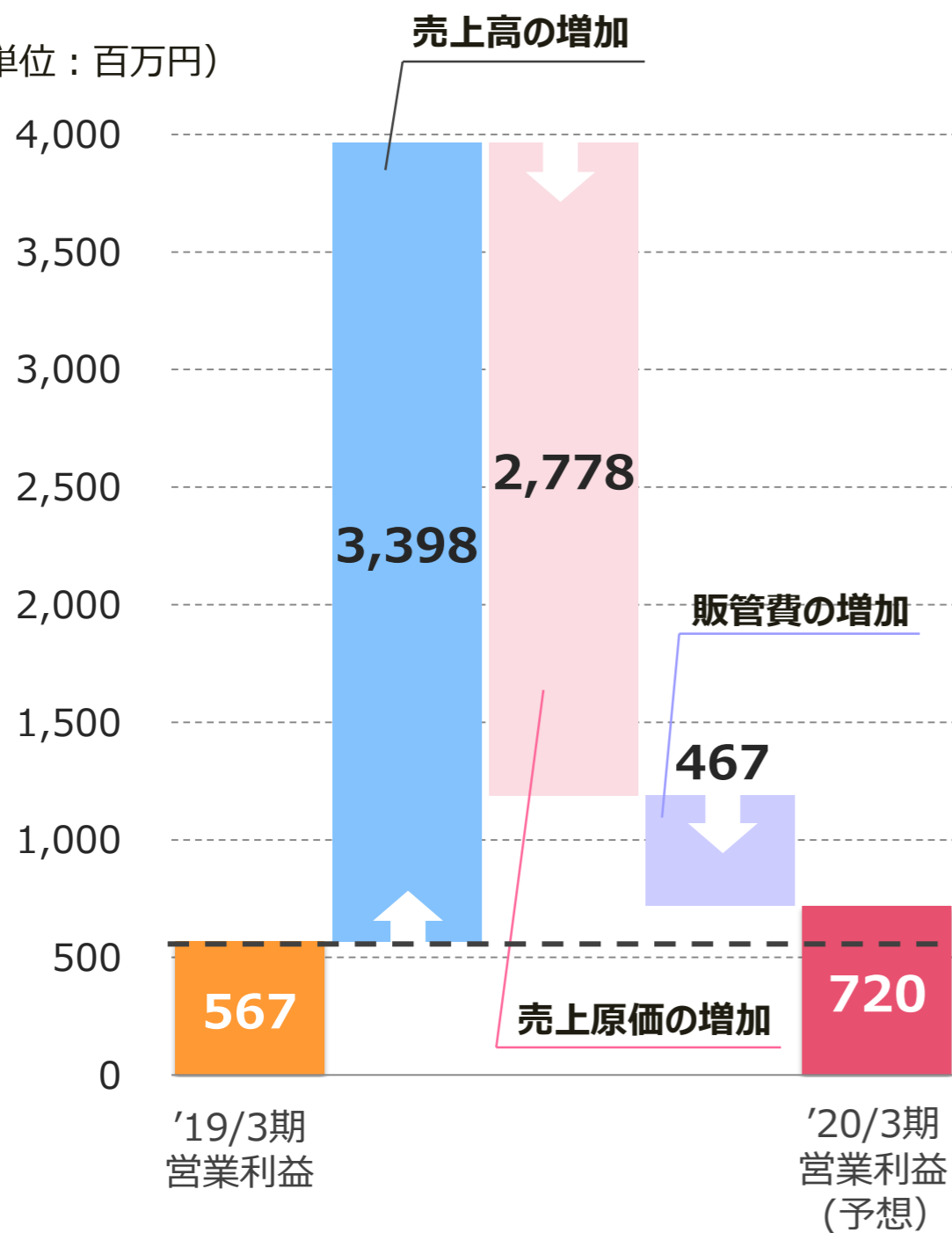
サービス別売上高内訳

（金額：百万円）

科目名	'19/3期実績 金額	'20/3期 予想 金額	増減		備考
			金額	増減率 (%)	
ハウジング	2,643	2,392	▲251	▲9.5	微減傾向が継続
専用サーバ	3,998	5,341	1,342	33.6	高火力コンピューティングが大きく成長 （約9億円→約20億円）
レンタルサーバ	3,277	3,512	234	7.2	サービス強化継続、カスタマーヘルプ スコアの活用による顧客への働きかけ 強化等による顧客満足度の向上
VPS・クラウド	5,305	5,850	544	10.3	サービス改善の継続とパートナーとの 連携強化
その他	4,275	5,805	1,529	35.8	政府衛星データ案件（約10億円） が継続。大口案件を始めとした 子会社の成長
合計	19,501	22,900	3,398	17.4	

営業利益の変動要因 (前期比)

(単位：百万円)



主な要因	金額 (百万円)
売上高の増加	3,398
売上原価の増加	2,778
減価償却費・リース料の増加	1,107
販売用機材等の増加	1,020
主に前期採用による子会社含むエンジニアの増加	449
売上増加に伴う電力費の増加	216
回線費用の低減	▲105
その他売上原価の増加	91
販管費の増加	467
主に前期採用による人件費の増加	250
手数料の増加 (カスタマーサポートの増員等)	52
教育訓練費の増加	45
広告宣伝活動の強化	33
地代家賃の増加 (前期途中に支社増床)	27
減価償却費・リース料の増加	26
その他販管費の増加	34

投資計画

(単位：億円)

投資内容	予想
データセンター	15
サーバ、ネットワーク機器	46
その他（システム等）	1
合計	63

※金額は1億円未満切り捨て

採用計画

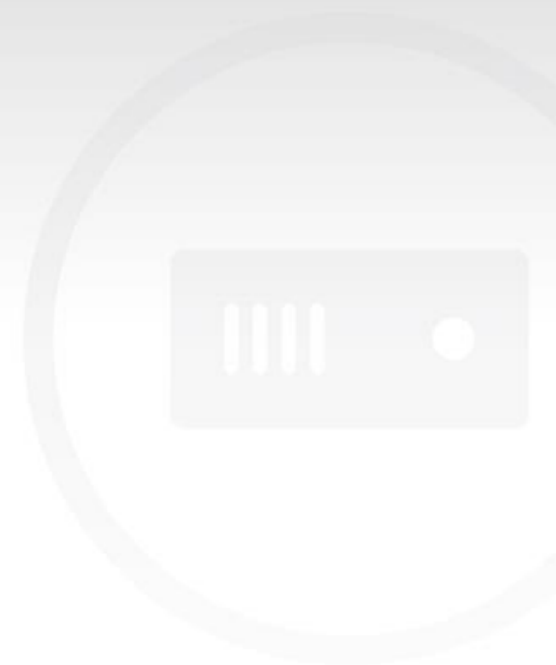
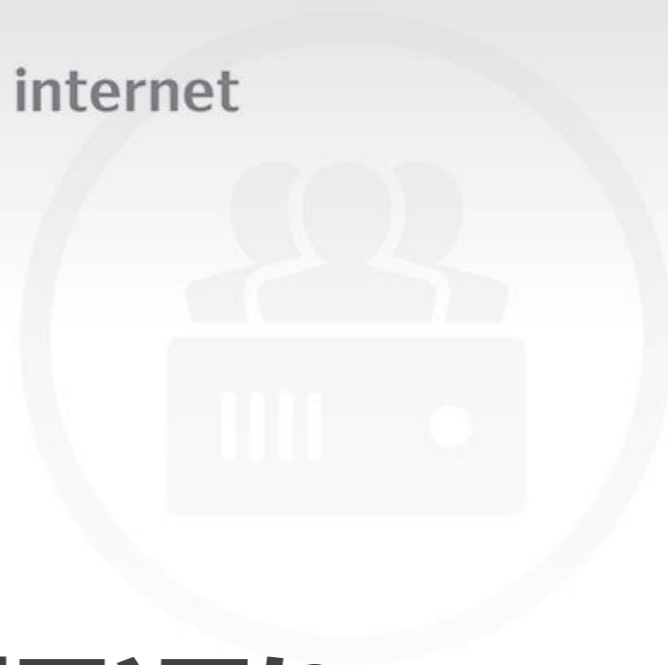
新規採用人数（予定）

60名

※人数はグループ会社合計
※うち、単体の新卒者8名含む

●新規採用人数内訳

		(人)
	当社	20
子会社	ゲヒルン社	9
	ビットスター社	24
	プラナス社	7
	計	60



今期の振り返り

当社グループ内の連携強化で顧客への提供価値を向上・拡大

2019年3月期 成長へ向けた基本方針

成長する環境での事業活動

- **ホスティング・クラウドサービス**
 - ・VPS・クラウドサービスが伸長
- **IoT分野**
 - ・国内全体のIoT普及が想定より進まず立ち上がりに遅れ
- **AI分野**
 - ・大口案件の受注による認知度向上、公共分野を中心に引き合い増加
- **データ流通分野**
 - ・政府衛星データ案件受注。官民一体でデータ流通市場の早期成立・活発化を推進

成長する分野への集中投資

- **エンジニアの積極採用**
 - ・エンジニア増員
 - ・IzumoBASE社の株式取得によりストレージ系エンジニアを獲得
- **グループ会社との連携強化による付加価値の向上**
 - ・プラスソリューションズ社の設立により複数の大口案件を獲得
- **石狩DCへの集中投資**
 - ・3号棟の2部屋の増床を実施
- **働きやすさ、働き甲斐の向上**
 - ・「働き方改革企業2019」※の特別賞（労働時間部門）を受賞（3月）

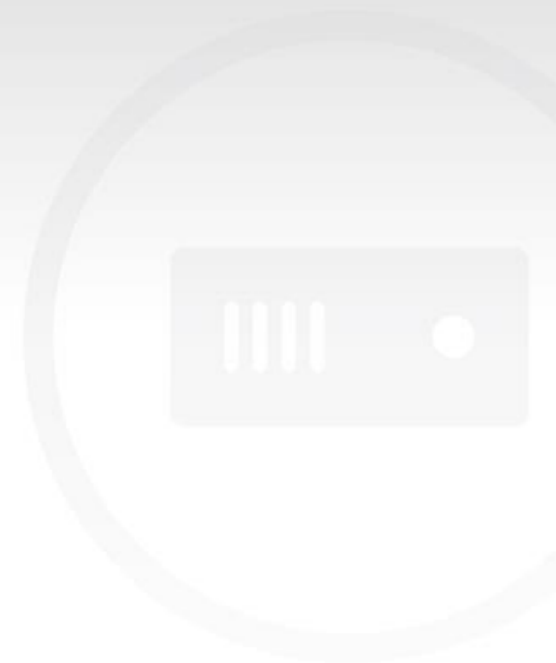
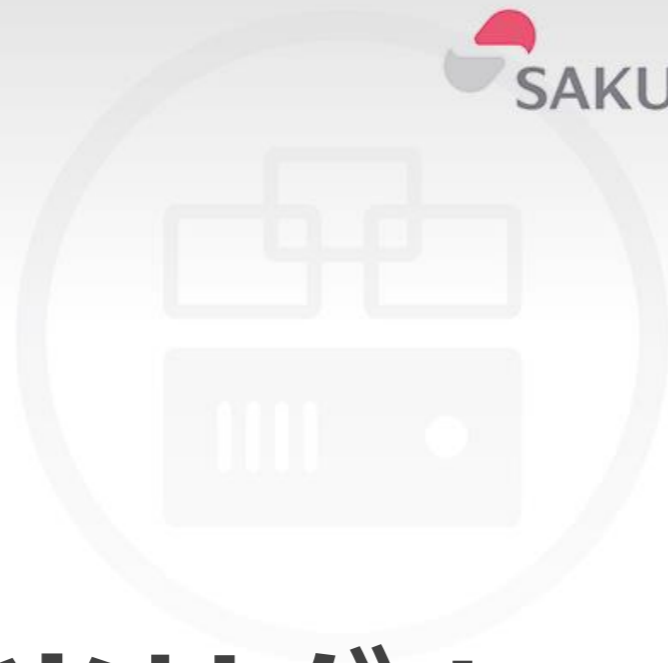
※株式会社ワーク・ライフバランスが働き方改革に率先して取り組む企業を表彰

自己株式取得の概要

取得理由	資本効率の向上を図るとともに、株主還元の充実と機動的な資本政策の遂行を目的として自己株式の取得を行うもの
取得した株式の種類	当社普通株式
取得した株式の総数	1,140,200株
株式の取得価額の総額	599,962,200円
取得した期間	2019年2月1日～2019年3月22日
取得方法	東京証券取引所における市場買付 (証券会社による取引一任方式)

参考 2019年3月31日時点の自己株式の保有状況

発行済株式総数（自己株式を除く）	36,480,056株
自己株式数	1,140,644株



当社グループの目指す姿

IT×金融
(FinTech)

IT×医療
(遠隔診療)

IT×自動車
(自動運転)

IT×農業
(スマート農業)

IT × 産業・社会

クラウド



ビッグデータ
解析



ソーシャル



モビリティ



第3のプラットフォーム

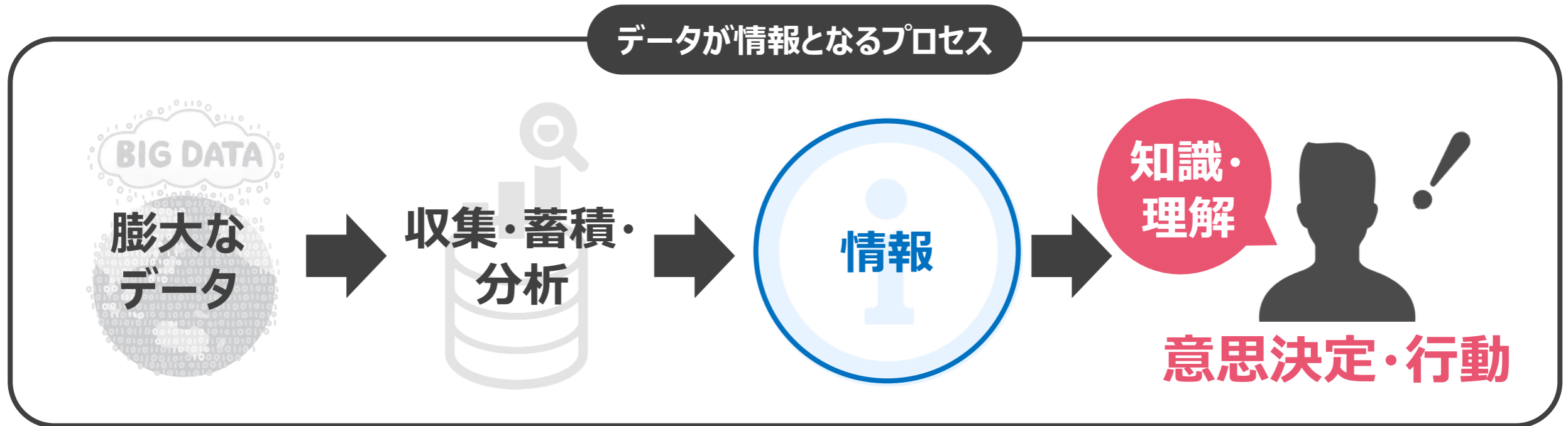
デジタルトランスフォーメーション(DX)※時代の到来

**DXとは企業が第3のプラットフォームを利用して
新たな価値を創出し、競争上の優位性を確立すること**

※IDCによる定義では、DXとは企業が外部エコシステム（顧客、市場）の破壊的な変化に対応しつつ、内部エコシステム（組織、文化、従業員）の変革を牽引しながら、第3のプラットフォーム（クラウド、モビリティ、ビッグデータ/アナリティクス、ソーシャル技術）を利用して、新しい製品やサービス、新しいビジネスモデルを通して、ネットとリアルの両面での顧客エクスペリエンスの変革を図ることで価値を創出し、競争上の優位性を確立すること

単なるデータは収集・分析することで情報として活用される

データが情報となるプロセス



データ資源



多種類 (多分野、多サービス)

高品質 (高精度、高精細)

大量獲得



- 競争力の獲得
- イノベーションの源泉

データは市場での優位性の基準となる

※出典：総務省『平成30年情報通信白書』

所有から共有へ、サブスクリプション・エコノミー※時代の到来

拡がるサブスクリプション・ビジネスモデルの事例

音楽ダウンロード・
動画配信サービス



自動車レンタルサービス



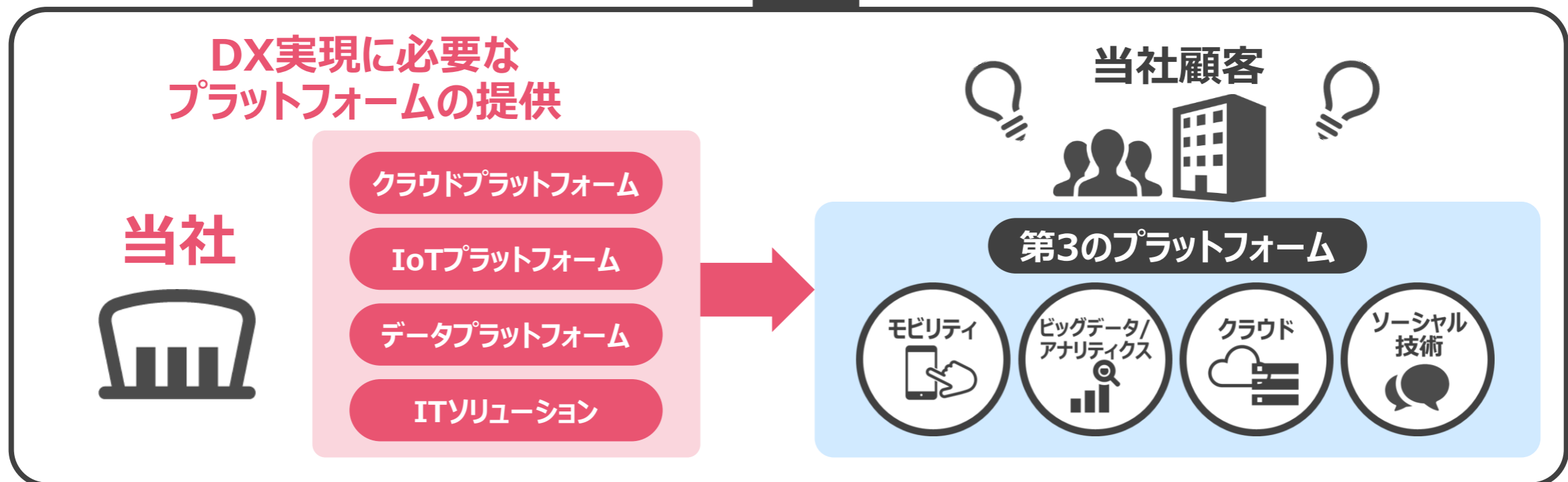
飲食サービス

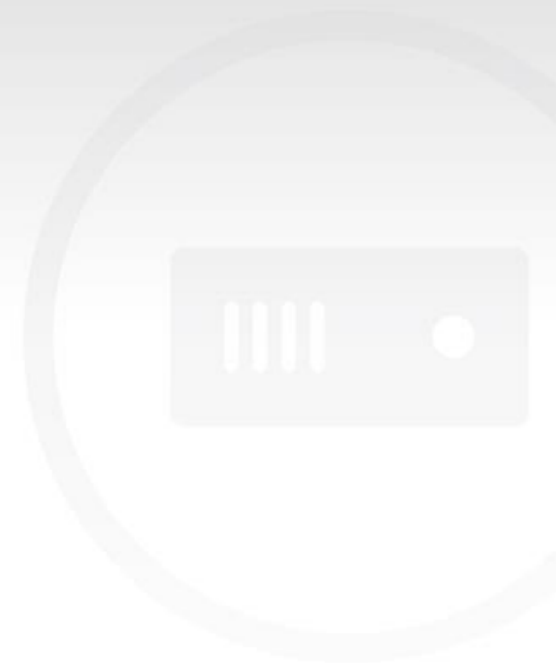


従来のサービス・製品開発重視から市場・顧客の開発重視へ

※サブスクリプション・エコノミー：従来の売るまでを重視する商品売り切り型と違い、継続課金による顧客との長期にわたる関係を重視した新時代のビジネスモデル

当社はDX（デジタルトランスフォーメーション）を支える プラットフォーマーになる





2020年3月期に向けて

当社グループのリソース最大化で新たな価値を創造

2020年3月期 成長へ向けた基本方針

成長する環境での事業活動

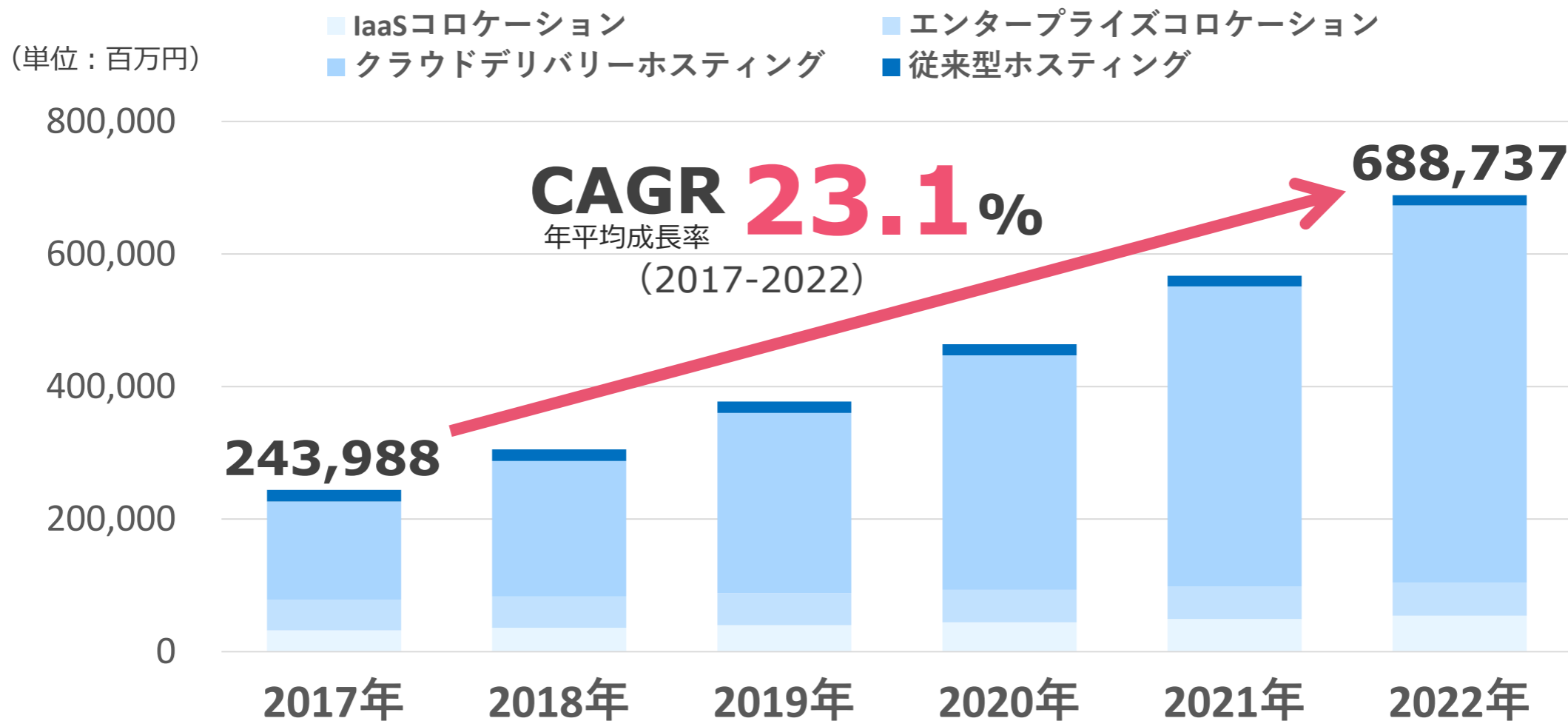
- **ホスティング・クラウドサービス**
アライアンスによる機能強化や、使いやすさ等の改善による継続利用の維持・促進
- **IoT分野**
引き続き顧客の活用支援・促進に注力
- **AI分野**
グループ会社とともに公共、テックベンチャー案件の獲得に注力
- **データ流通分野**
衛星データの産業利用をはじめ、データ流通市場の普及を官民共同で推進

成長する分野への既存リソース活用

- **顧客満足度の向上**
当社グループのリソースを最大限活用し、顧客へ新たな価値を提供
 - ・顧客の行動データ等の分析による顧客支援の強化
 - ・当社グループのノウハウ、技術力の連携で、顧客の「やりたいこと」を実現
 - ・サービス軸にとらわれない営業、開発のための体制見直し
 - ・人材教育の強化
 - ・石狩データセンターの大型案件への対応力、即応力を活かした案件獲得
- **スタートアップ支援のさらなる強化**
当社グループ内連携、アライアンス企業との協業で、顧客とともに成長する仕組みを再構築

クラウドの利用拡大により市場は堅調に推移

国内データセンター専門事業者
データセンターサービス市場 売上額予測



- 2022年には **6,887億円**の市場規模予想
- **クラウドサービス利用が急速拡大**

出典：IDC Japan 国内データセンターサービス市場 事業者種類別 売上額予測、2017年～2022年

VPS・クラウド

注カポイント

機能強化、改善の継続実施

- 基本的な機能の強化・改善を実施
- アライアンス企業との連携で機能拡充を継続

レンタルサーバ

注カポイント

使いやすさの向上による継続利用の維持・促進、他社利用者の受入れ

- コントロールパネル等ユーザーインターフェースの改善
- 他社利用者の受入れ推進
現在2社進行中
(2社合計約6,000アカウント受入れ見込)

直近の取り組み

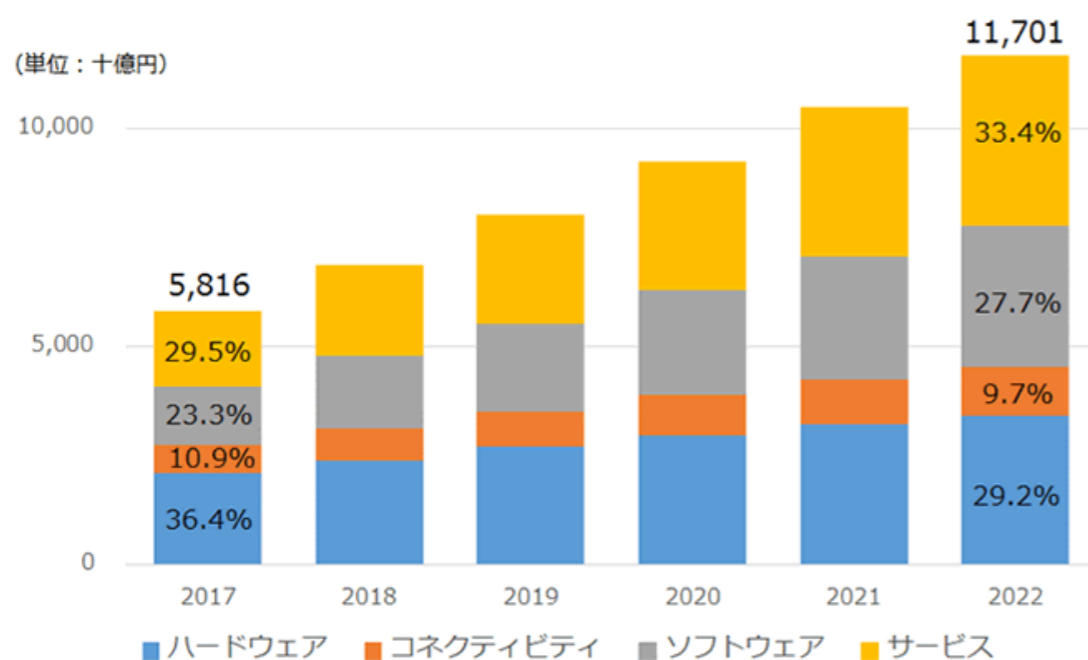
キングソフト株式会社と協業し、総合オフィスソフトを提供開始（VPS for Windows Server）

キングソフト社と協業。世界で10億人以上のユーザーに選ばれ、Microsoft Officeと高い互換性を誇る総合オフィスソフト「WPS Office」をさくらのVPS for Windows Serverで提供開始（4月）

IoT、AIの技術は数年内に急速に進展、実用化の段階へ

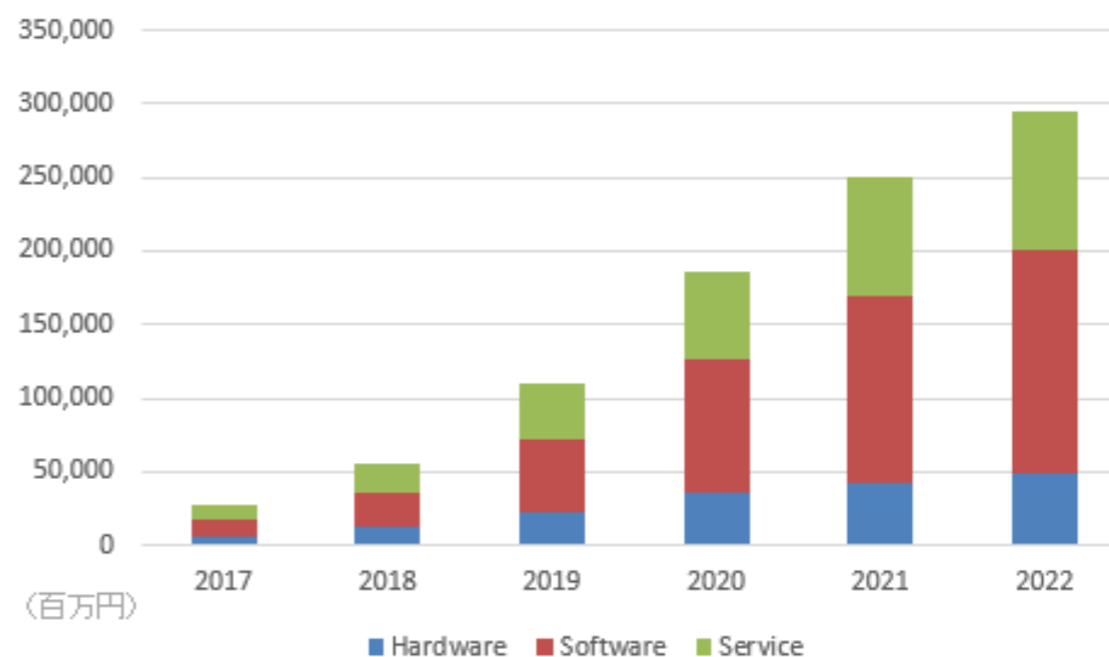
IoT

国内IoT市場予測



AI

国内コグニティブ/AIシステム市場予測



- CAGR (2017-2022) **15.0%**
- 2022年には**11兆円**規模

- ✓ 現在の市場は**黎明期**
- ✓ 数年後に**非連続成長**

出典：IDC Japan 国内IoT市場 テクノロジー別予測を発表

- CAGR (2017-2022) **60.7%**
- 2022年には**2,947億円**規模

- ✓ 現在の市場は**実証実験段階**が多数
- ✓ 数年後に**実ビジネスへの適用**すすむ

出典：IDC Japan 国内コグニティブ/AIシステム市場予測を発表

IoT

注カポイント

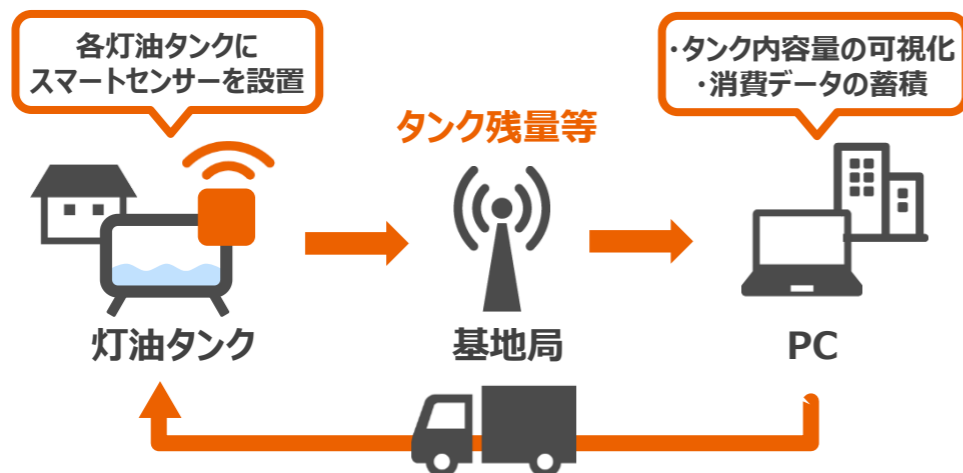
引き続き顧客の 活用支援・促進に注力

直近の取り組み

- 当社参画のIoT活用の取り組みが、総務省「ICT地域活性化大賞2019」の「大賞/総務大臣賞」を受賞

石狩振興局と民間企業の合同の、IoT活用で灯油配送を効率化する取り組みについて受賞。当社はLTEネットワークに「sakura.io」を提供

取り組み概要イメージ図



- 配送システムの効率化、配送業務の負担軽減等

AI・高火力

注カポイント

当社グループ間の連携で 公共、テックベンチャー案件を獲得

直近の取り組み

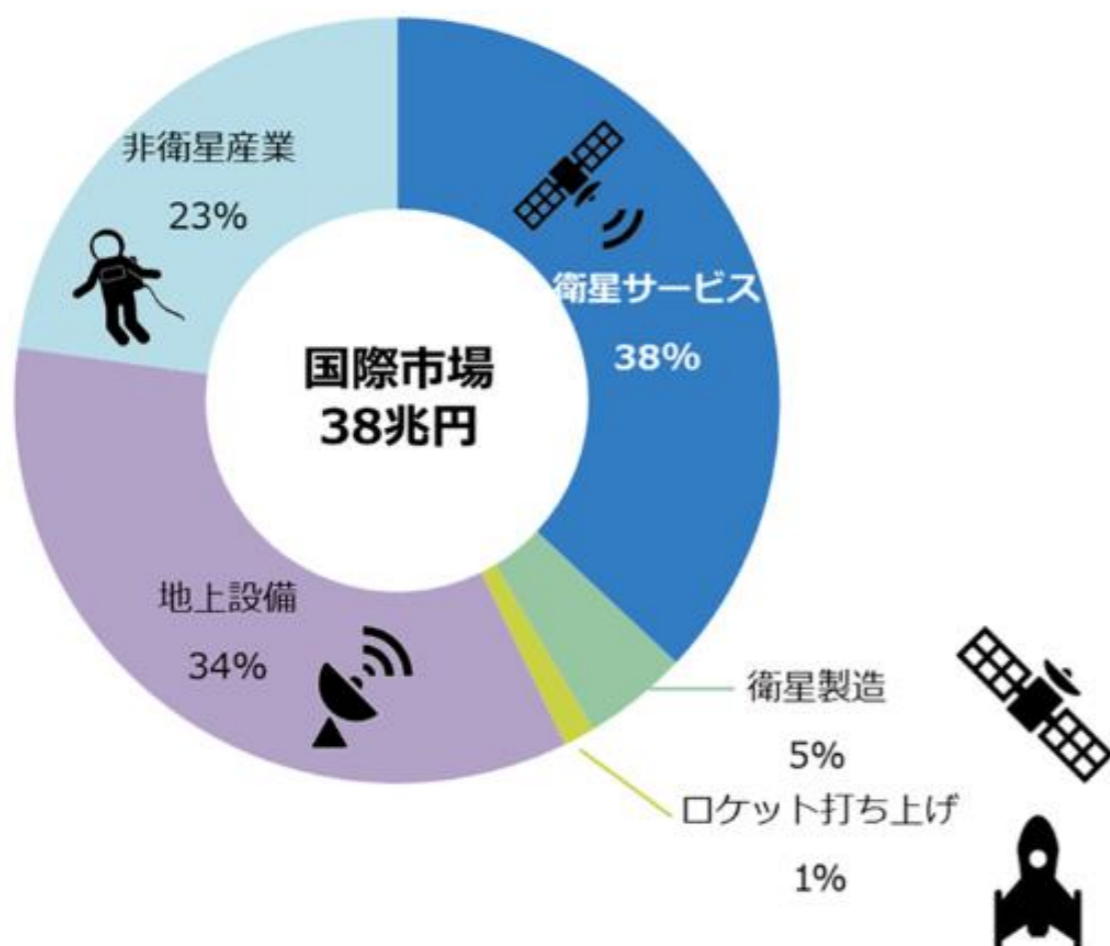
- 高火力コンピューティングサービスの大型案件受注

国立研究開発法人情報通信研究機構より期間総額約25億円（期間：2019年2月～2021年3月）で、ディープラーニング翻訳高度化のための高火力コンピューティングサービスの提供案件を受注（2月）

- その他、公共分野・大企業向けの高火力コンピューティング案件を複数受注

官民共同による宇宙データの利活用促進が今後大きく進展

宇宙ビジネス市場規模と内訳



出典：sorabatake.jp
 ・State of the Satellite Industry Report(2018年6月)
 ・宇宙産業ビジョン2030
 上記を元にsorabatakeが作成

内閣府発表の宇宙産業ビジョン

目標
**宇宙産業の国内市場規模※を
 2030年代早期に倍増**
 (※2017年5月時点で1兆2,000億円)

市場拡大に向けた取組

- ① 宇宙利用産業
 - ・政府衛星データのオープン＆フリーの推進等
- ② 宇宙機器産業
- ③ 海外展開
- ④ 新たな宇宙ビジネスを見据えた環境整備



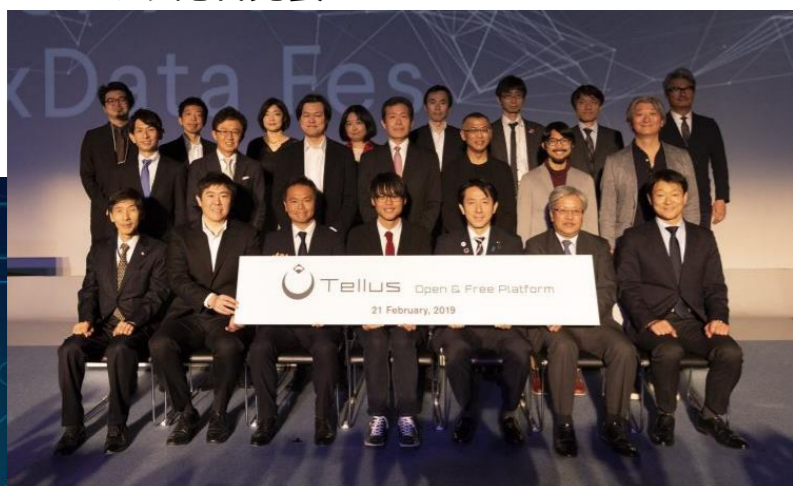
出典：宇宙政策委員会宇宙産業振興小委員会（内閣府）
 宇宙産業ビジョン2030

衛星データプラットフォーム「Tellus（テールス）」の運用を開始

2月の運用開始から1カ月でアカウント登録数7,000個突破

「Tellus（テールス）」記者発表会

▼ローンチ記者発表



▼JAXA（宇宙航空研究開発機構）副理事長 山本静夫様



▼慶應義塾大学大学院特別招聘教授 夏野剛様



▲経済産業省 大臣政務官 石川昭政様



▲経済産業省 製造産業局 局長 井上宏司様



▲トークセッションイベントの様子

当社グループのリソースを最大限活用、顧客へ新たな価値を提供

当社グループのアセット	顧客軸での活用
顧客基盤	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の行動データ等の取得・分析による、顧客支援の強化 レンタルサーバ、VPS・クラウド等テックタッチのサービスについてカスタマーヘルスコア※を活用 →当社から顧客への働きかけを強化し、既存顧客の満足度向上を通じた継続利用の促進、新規顧客の獲得、アップセルを実施
人材	<ul style="list-style-type: none"> 行政機関・宇宙関連等特定分野に精通するキーマンをフックとした大型案件の獲得、市場の活性化 サービス軸から顧客軸への転換に対応できる体制の再構築、組織力の向上 未来のITプラットフォームの姿を見据えた、新技術の研究開発に注力 (研究所の拡充実施 2014年：2名→2018年：8名※客員研究員含む)
技術力・サービス基盤	<ul style="list-style-type: none"> 顧客軸でのサービス開発の実施 新規顧客獲得を目指すサービス開発から、継続したサービスアップデートへの転換 AI・IoT等、DX分野のサービスの提供 スタートアップ支援によるビジネス創造
データセンター	<ul style="list-style-type: none"> 大型案件に柔軟に対応しうる即応性、拡張性

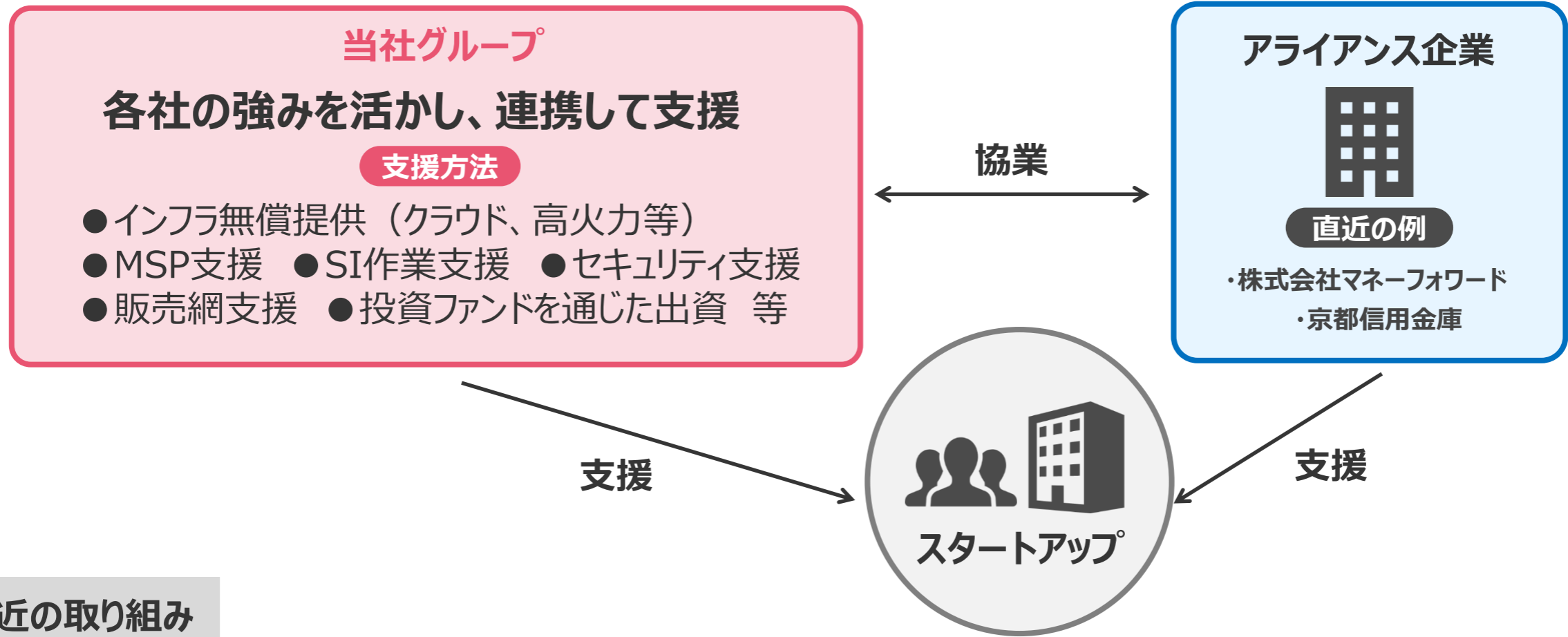


サービス軸から顧客軸への転換で、カスタマーサクセスを実現

※顧客がサービスを使い続けてくれる可能性を予測するための指標

当社グループ全体で、顧客とともに成長する仕組みを再構築

当社グループ内連携と他社との協業によるスタートアップ支援

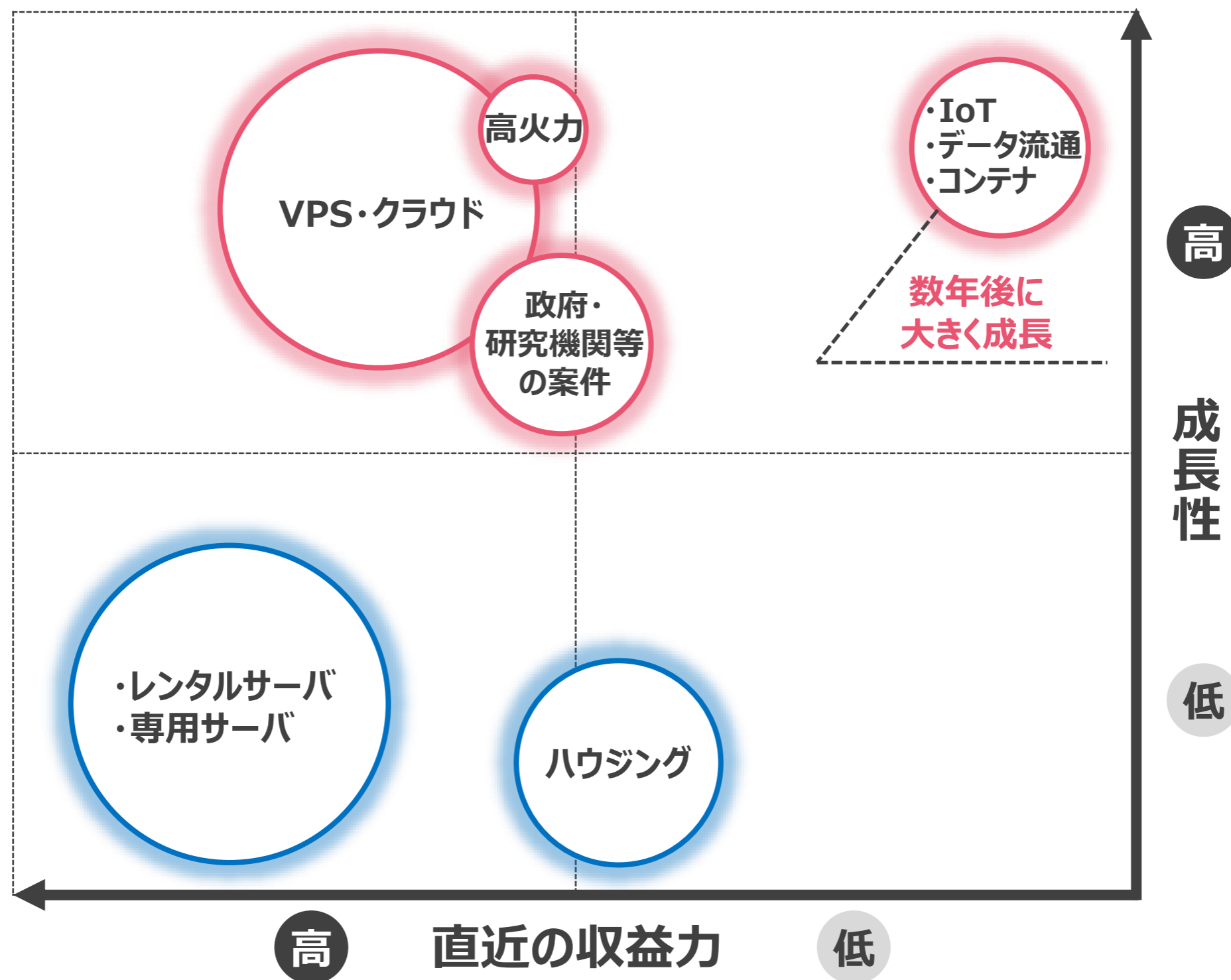


直近の取り組み

- **株式会社マネーフォワードとスタートアップ支援で連携（2月）**
マネーフォワード社が提供するスタートアップ支援プログラムの支援先に、「さくらのクラウド」を最大1年間無料で提供
- **クリエイティブ産業※創出拠点施設「mark MEIZAN」の運営に参画（2月）**
鹿児島市と共同企業体の運営による、人材育成や多様な事業者との交流などを行う拠点をオープン。スタートアップ企業などへ継続的な支援を実施
- **京都信用金庫と起業家支援で協業（3月）**
京都信用金庫営業地域の起業家（WEB上のサービス提供やソフトウェア開発事業等）などへ「さくらのクラウド」を最大1年間無料で提供他、幅広くサポート
- **福岡市スタートアップ支援施設「Fukuoka Growth Next」リニューアルオープン（5月予定）**
福岡地所株式会社、GMOペパボ株式会社と共同運営の官民共働型スタートアップ支援施設をリニューアルオープン。アジアNO.1のスタートアップ支援施設を目指す

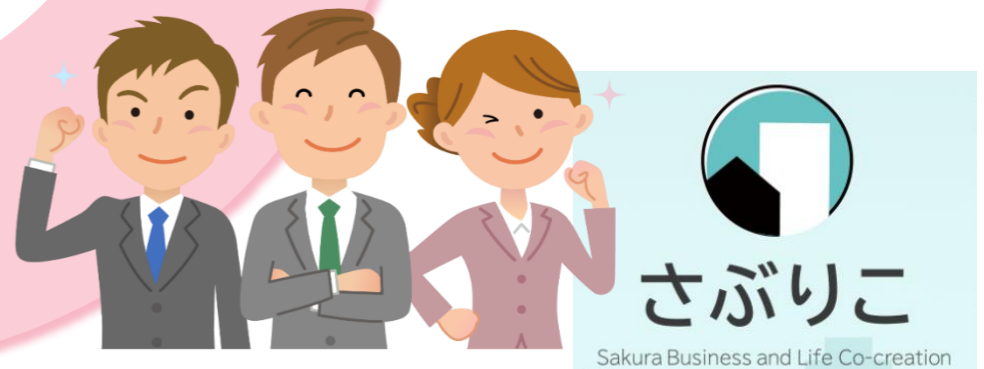
※デザイン、コンテンツその他の個人の創造性、技術及び才能を活用した商品・サービスを生産する産業

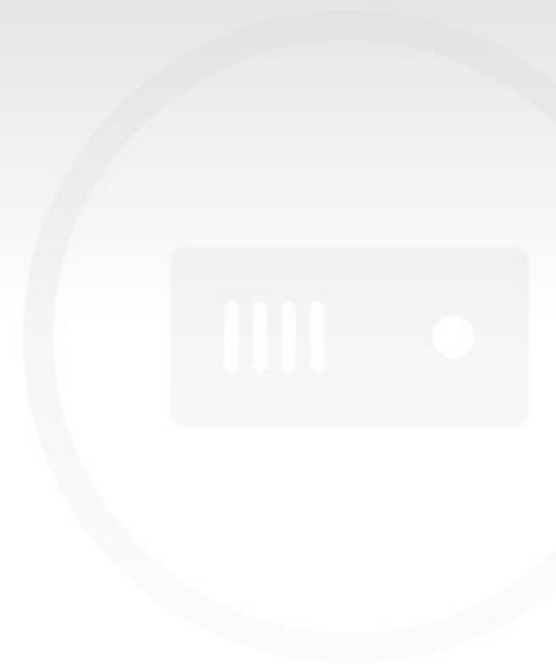
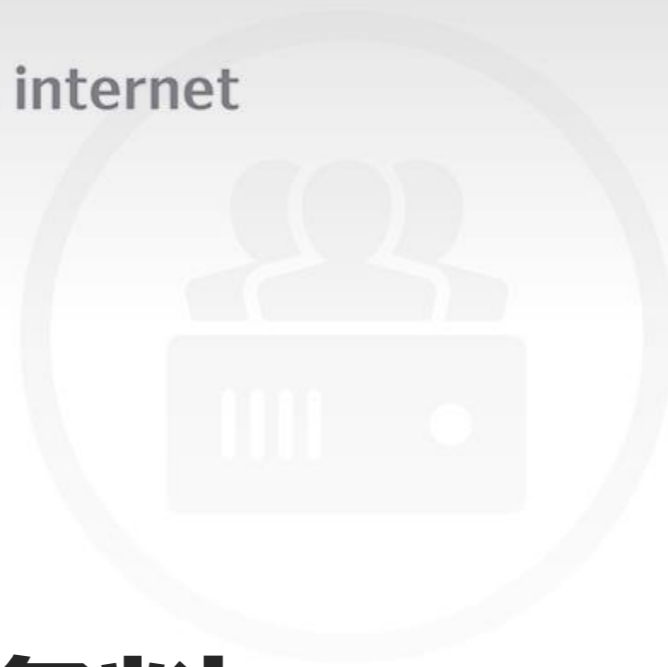
DX分野への全方位の取り組みで、数年後大きな成長を目指す



※図はイメージであり、現時点における実際の金額等を示すものではありません

成長のための人材・設備の確保と競争力の向上を継続





参考資料

インターネットインフラの提供を事業ドメインとして、 大阪、東京、北海道の3都市に5つのデータセンターを展開

1996 ● さくらインターネット創業

1996年12月に現社長の田中邦裕が、舞鶴高専在学中に学内ベンチャーとして創業。

1999 ● 株式会社を設立 ● 最初のデータセンター開設

1999年8月に株式会社を設立。10月には、第1号となるデータセンターを大阪市中央区に開設。

2005 ● 東証マザーズ上場

2005年10月に東京証券取引所マザーズ市場に上場。

2011 ● 石狩データセンター開設

2011年11月、北海道石狩市に国内最大級の郊外型大規模データセンターを開設。

2015 ● 東証一部に市場変更

2015年11月に東京証券取引所市場第一部に市場変更。

2016 ● 創業20周年

2016年12月、創業20周年。



会社概要

商 号	さくらインターネット株式会社
本 社 所 在 地	大阪市北区大深町4番20号
創 業 年 月 日	1996年12月23日 (会社設立は1999年8月17日)
上 場 年 月 日	2005年10月12日 (マザーズ) 2015年11月27日 (東証一部へ市場変更)
資 本 金	22億5,692万円
従 業 員 数	652名 (連結)

(※2019年3月末日現在)

当社のサービスは大きく2種類

サーバをサービスとして提供する

ホスティング

物理ホスティング

レンタルサーバサービス



1台のサーバを
複数の顧客で利用

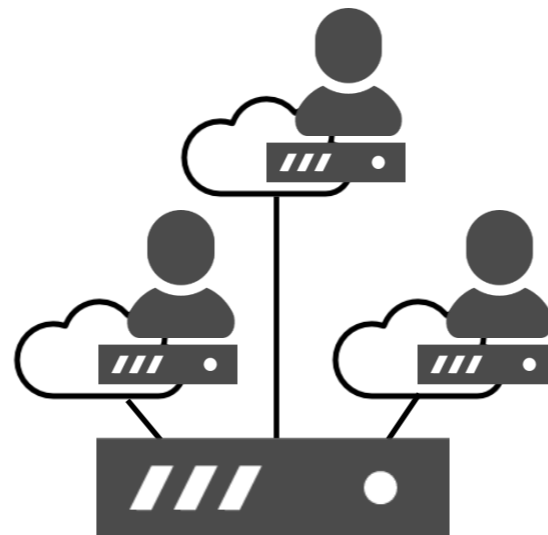
専用サーバサービス



1件の顧客がサーバを
1台専有して利用

仮想ホスティング

VPS・クラウドサービス

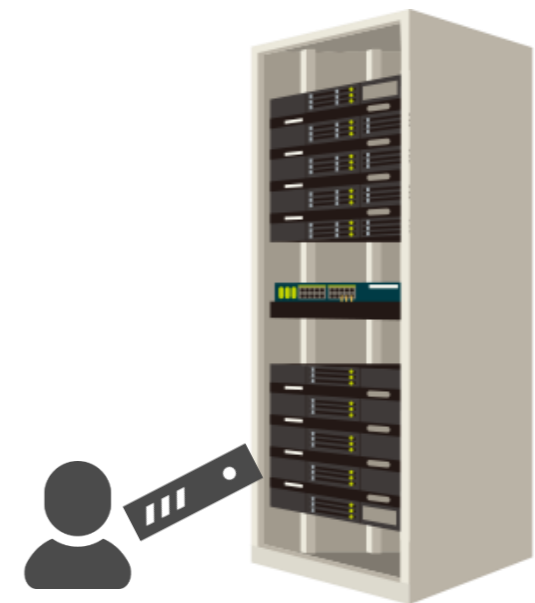


物理サーバ上に複数の仮想サーバを構築することで
専用サーバのように利用

顧客のサーバを預かる

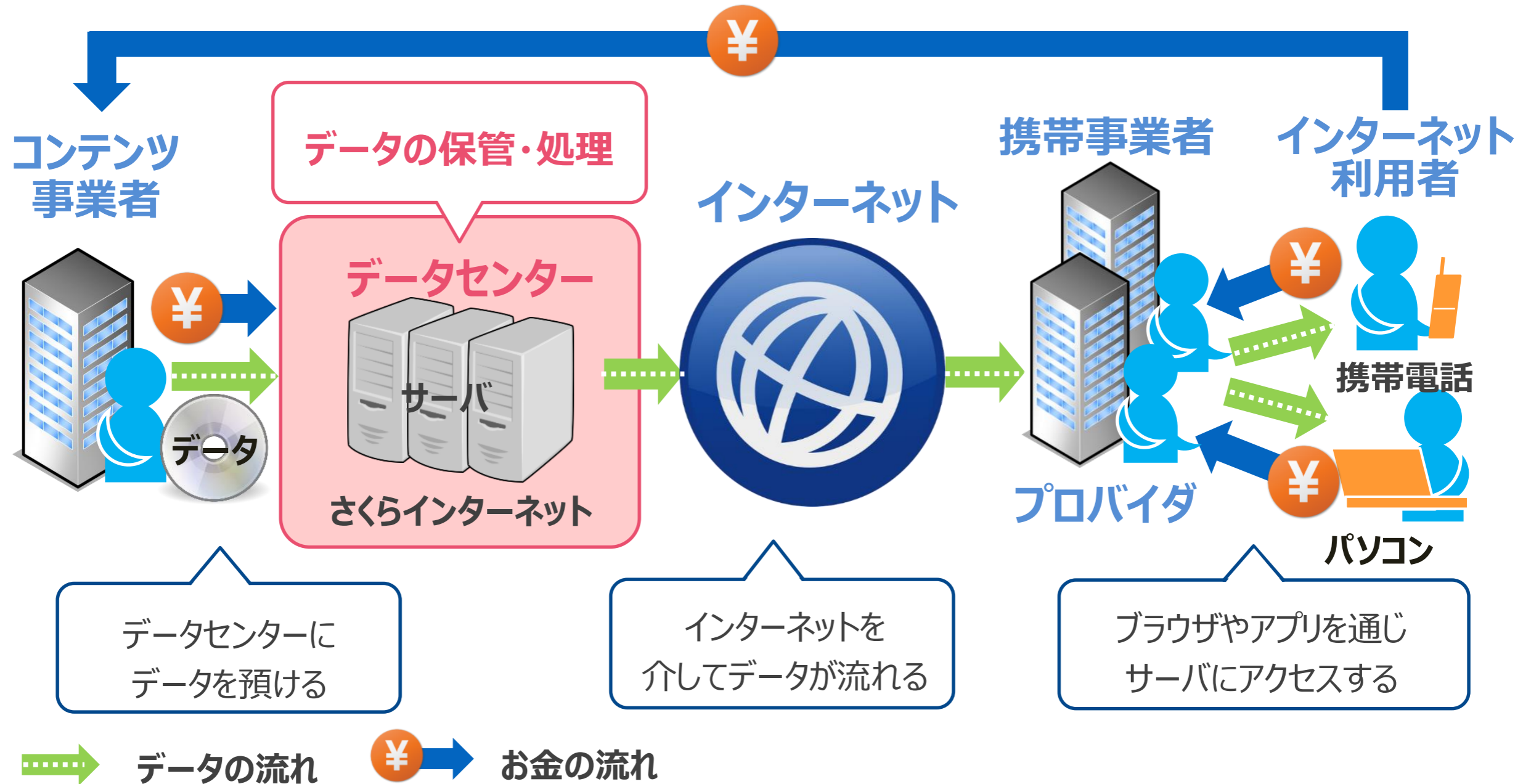
コロケーション

ハウジングサービス



顧客のサーバをデータセンター内に預かり、ラックスペース、通信回線、電源などを貸与

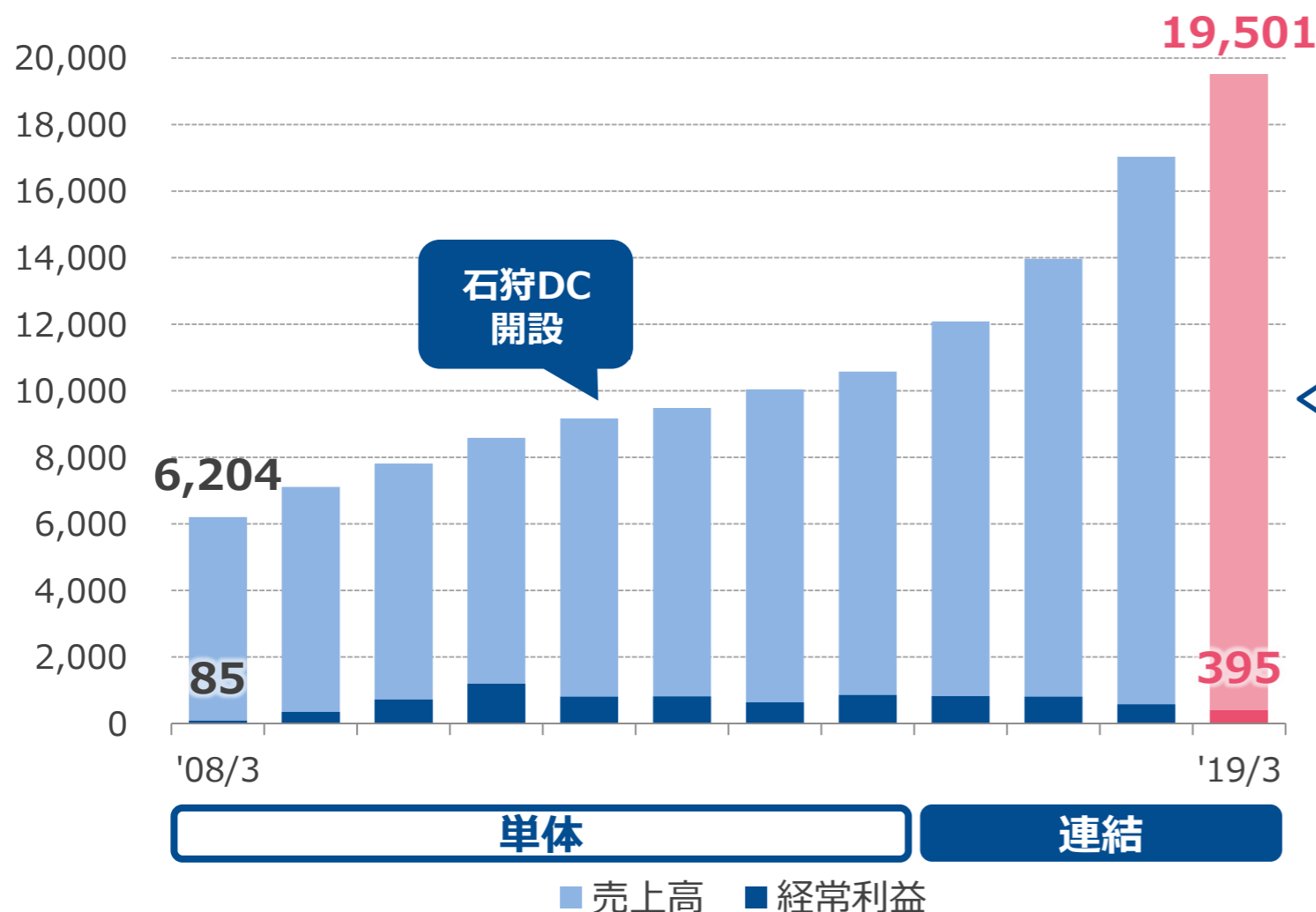
利用者はインターネットを通して、データセンターにあるサーバ上のデータへのアクセスやデータ処理を行う



市場機会の拡大とともに売上高も安定成長 今後はさらに成長を目指す

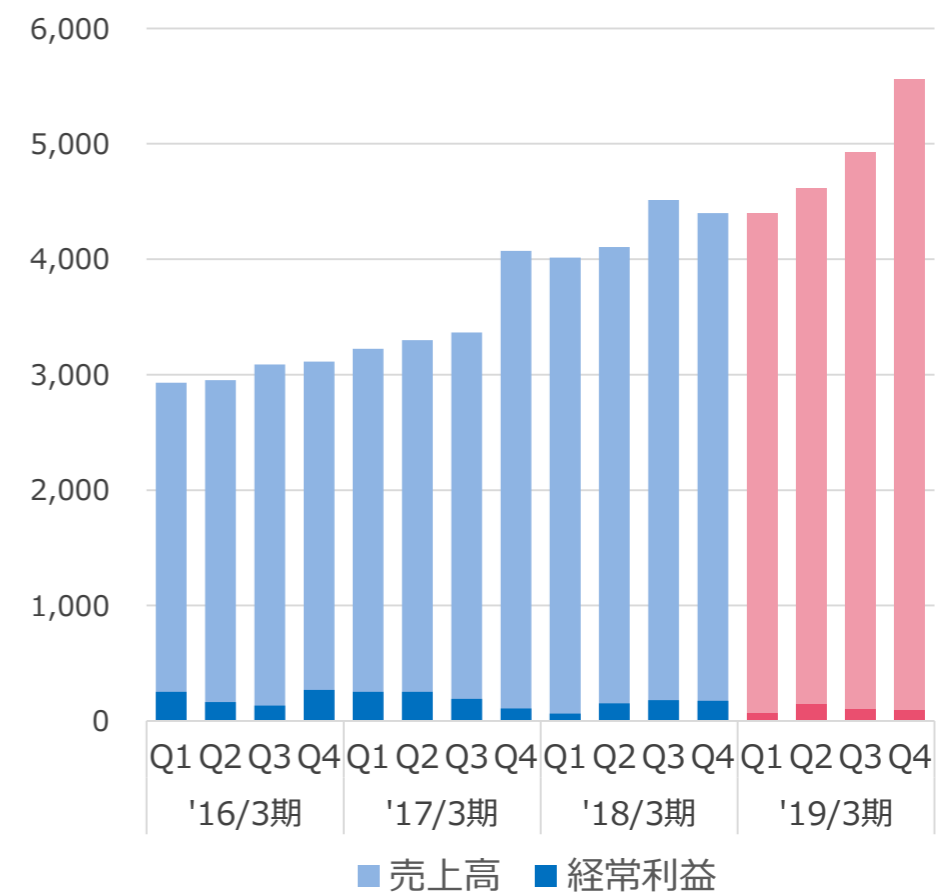
業績推移

(単位：百万円)



直近四半期推移

(単位：百万円)

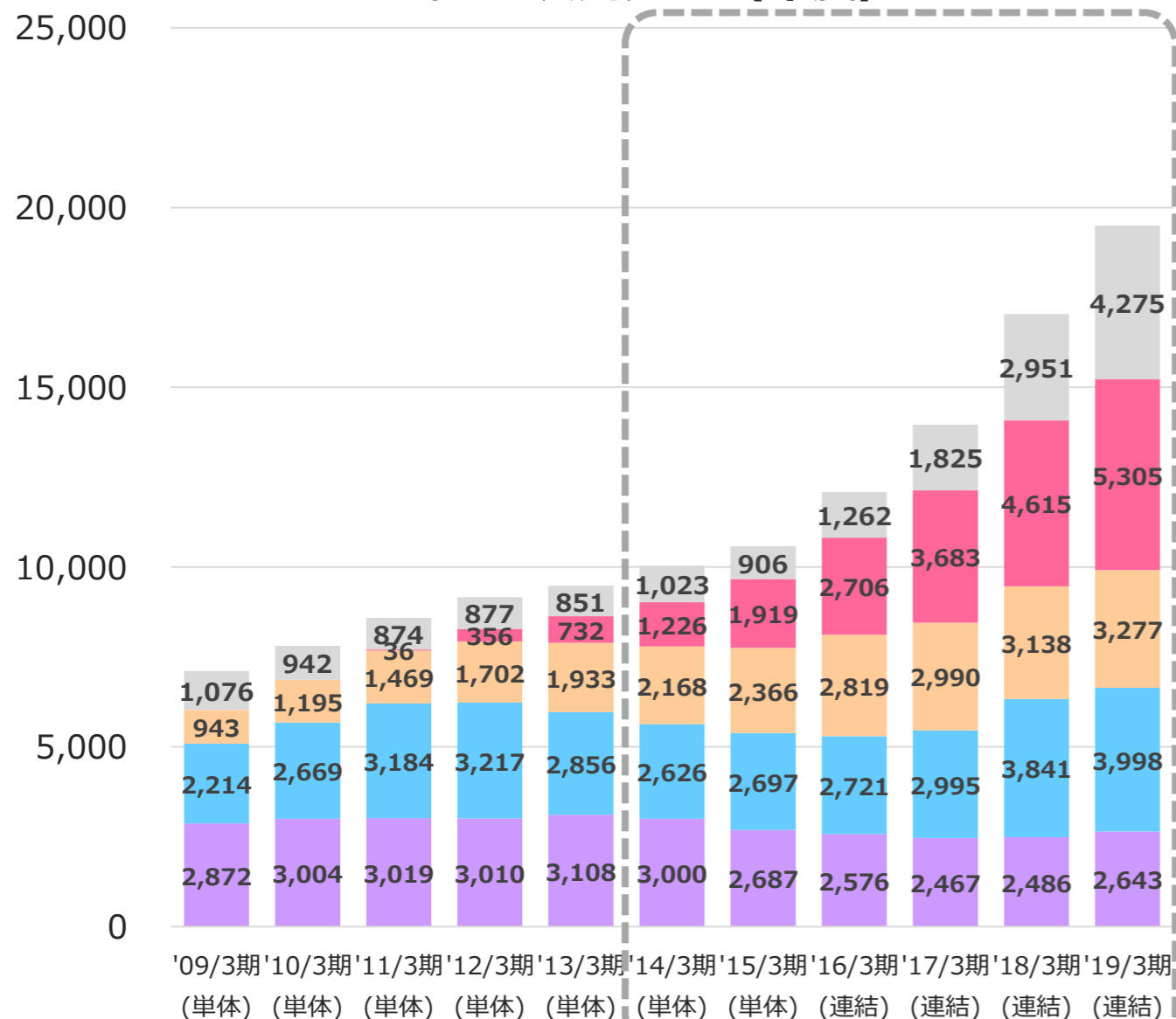


※ 2015年3月期以前は単体決算数値を、2016年3月期第1四半期より連結決算数値を記載しております。

VPS・クラウドサービスが増加、 2017年3月期Q4よりITM社、2018年3月期Q3よりビットスター社を連結

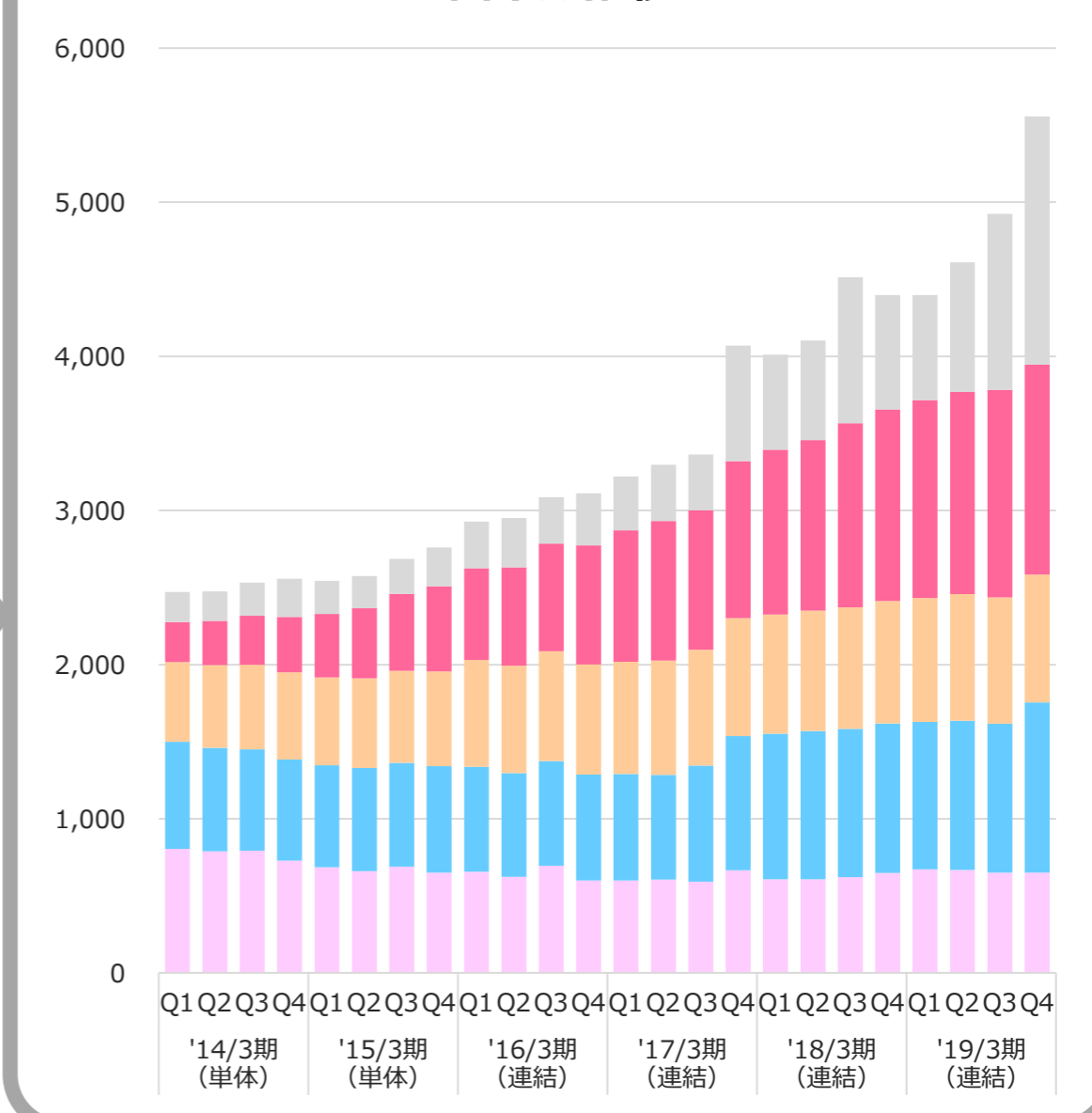
(単位：百万円)

サービス別売上 (年度)



(単位：百万円)

四半期推移

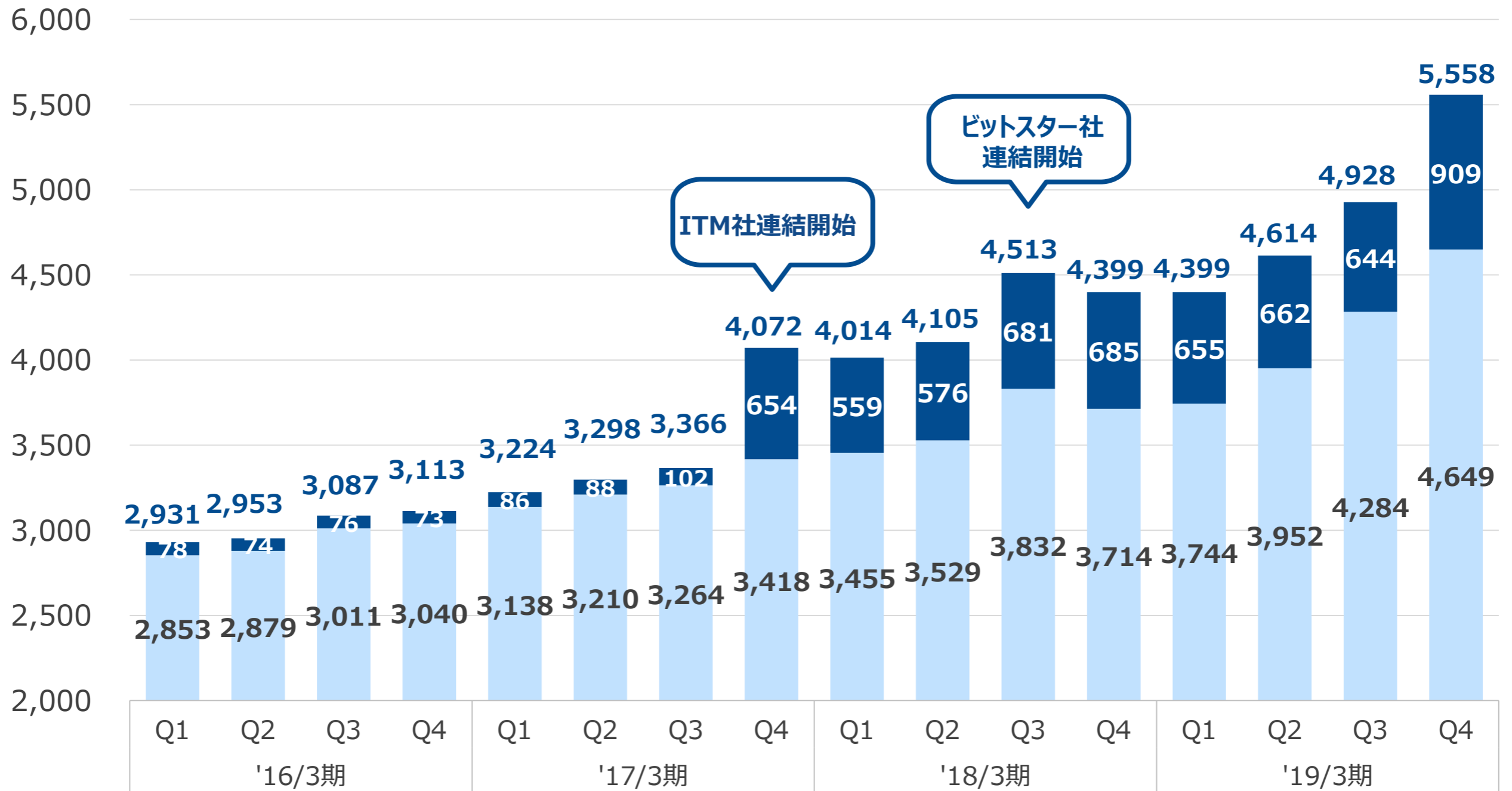


■ ハウジング ■ 専用サーバ ■ レンタルサーバ ■ VPS・クラウド ■ その他

※ 2009年3月期~2015年3月期は単体決算数値を記載しております。

売上高（四半期推移）

(単位：百万円)

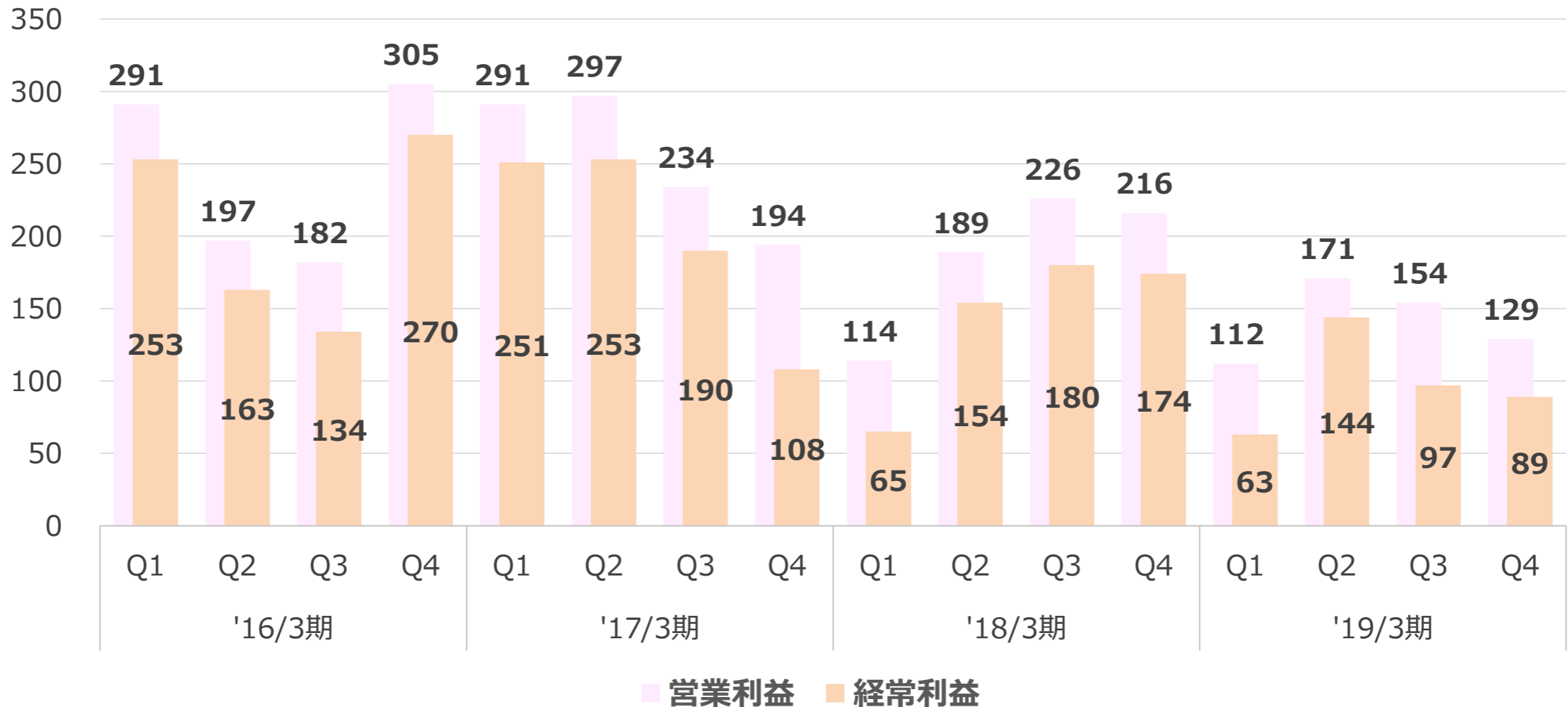


■ さくらインターネット ■ 子会社

※ 子会社の数値は、子会社の外部売上を合計しております。

営業利益・経常利益

(単位：百万円)



<参考資料> 子会社営業利益

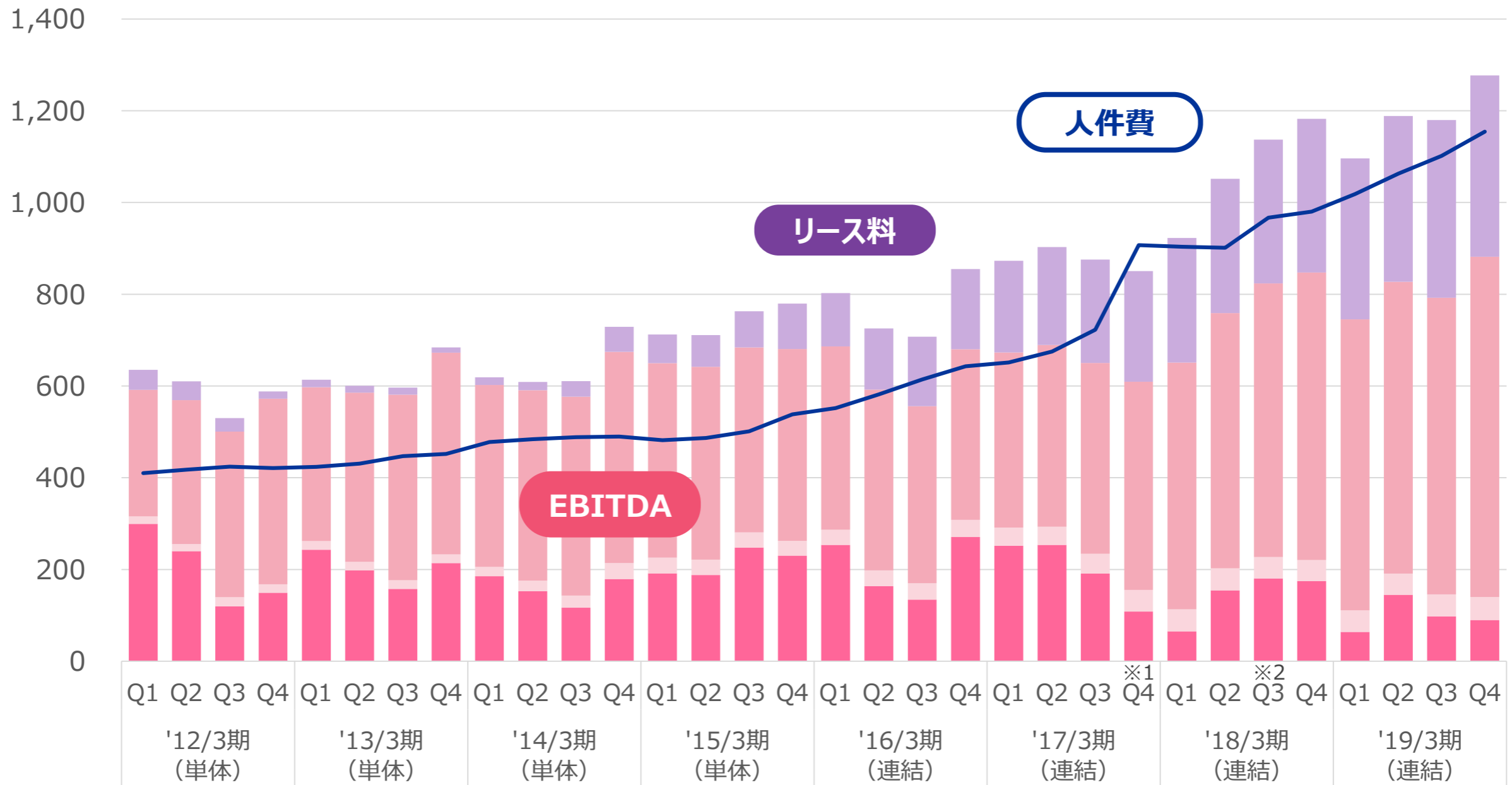
(単位：百万円)

	'16/3期				'17/3期				'18/3期				'19/3期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
営業利益	9	7	6	6	4	0	16	53	16	19	△6	3	△45	△34	△1	106

子会社の数値は、連結調整前の数値を合計しております。

EBITDA・リース料・人件費の推移

(単位：百万円)



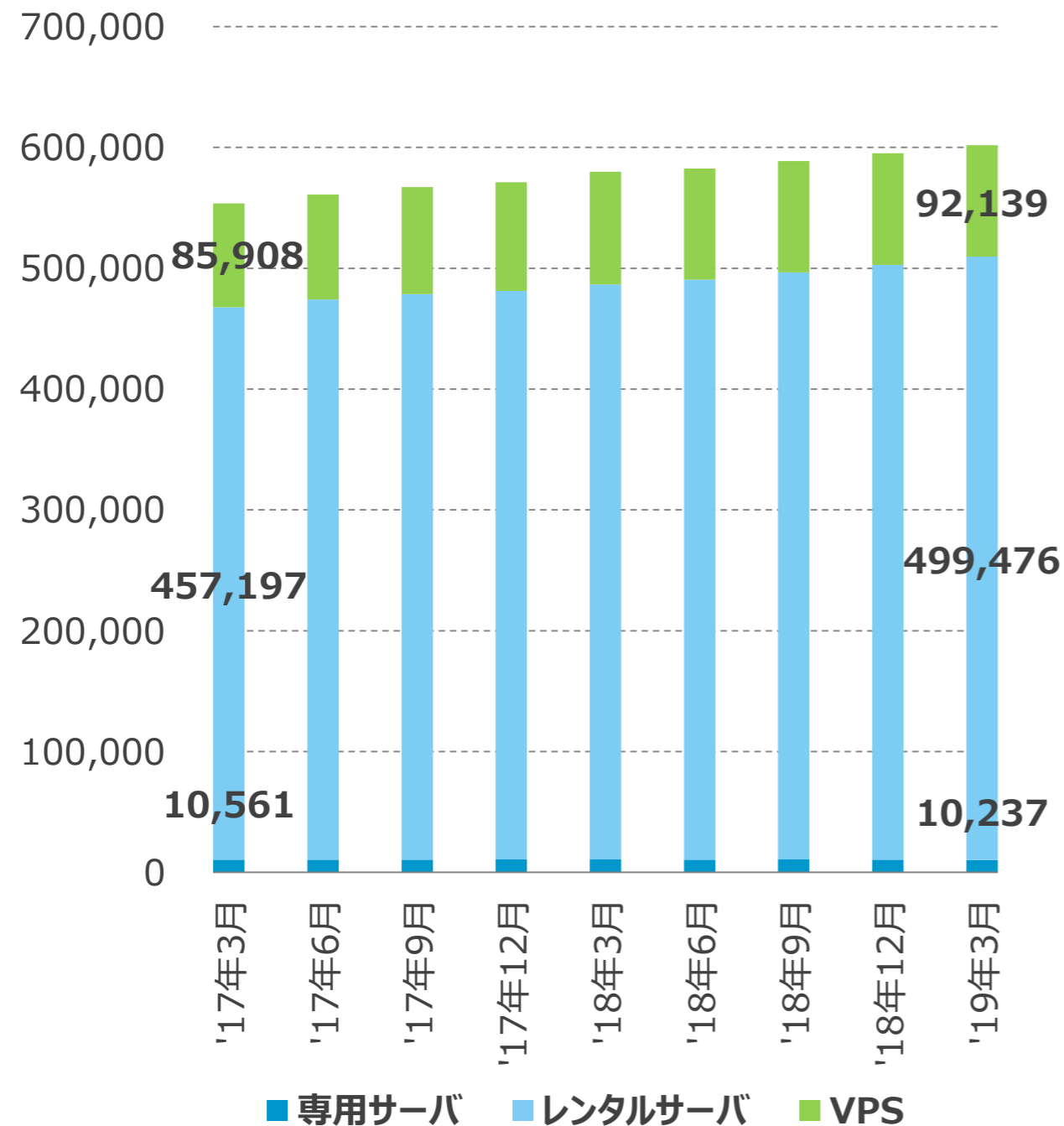
EBITDA (経常利益 + 支払利息 + 減価償却費) リース料 人件費

※1・・・2017年3月期第4四半期より、ITM社を連結子会社化

※2・・・2018年3月期第3四半期より、ビットスター社のPL連結開始

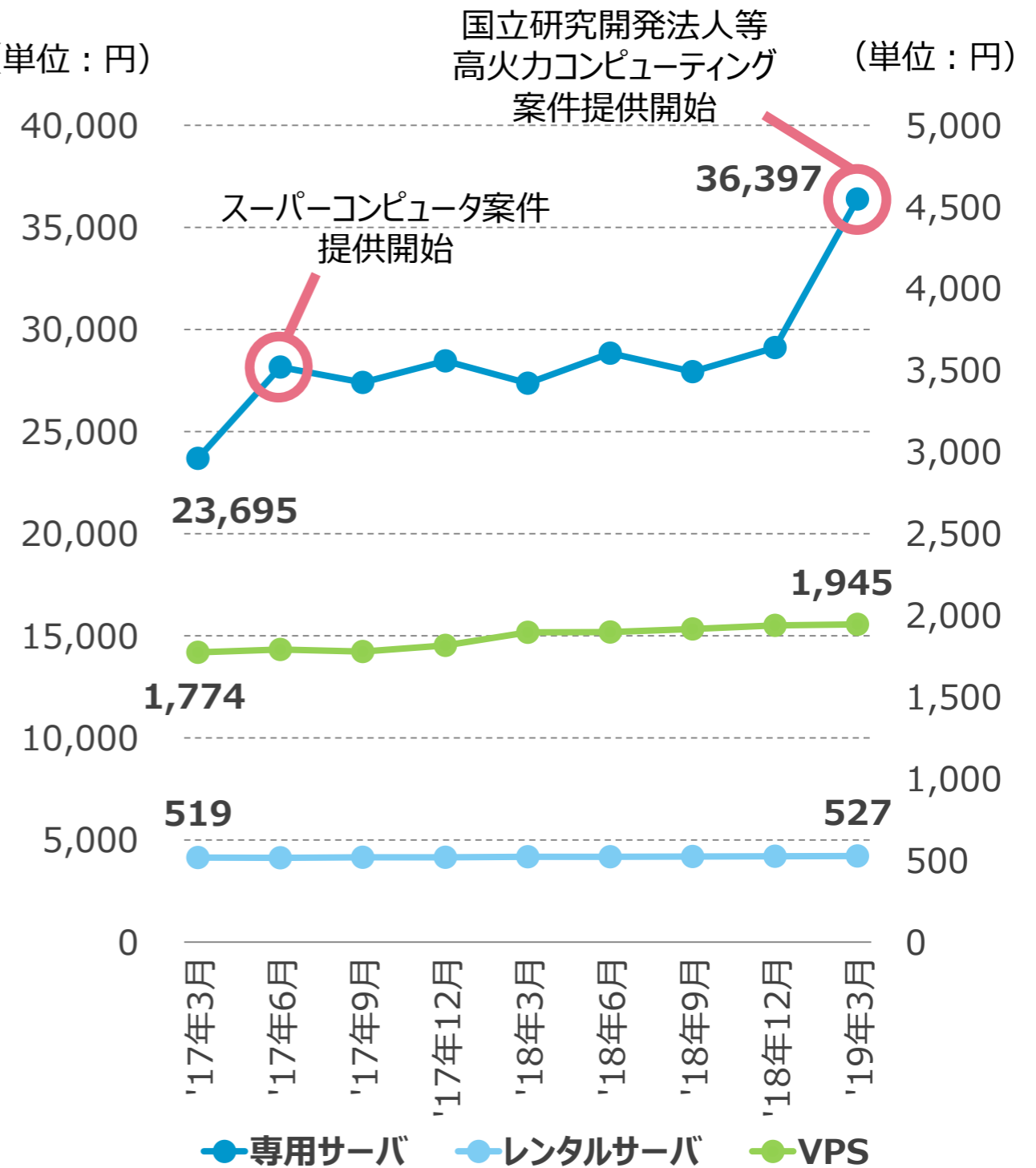
利用中件数

(単位：件数)



平均単価

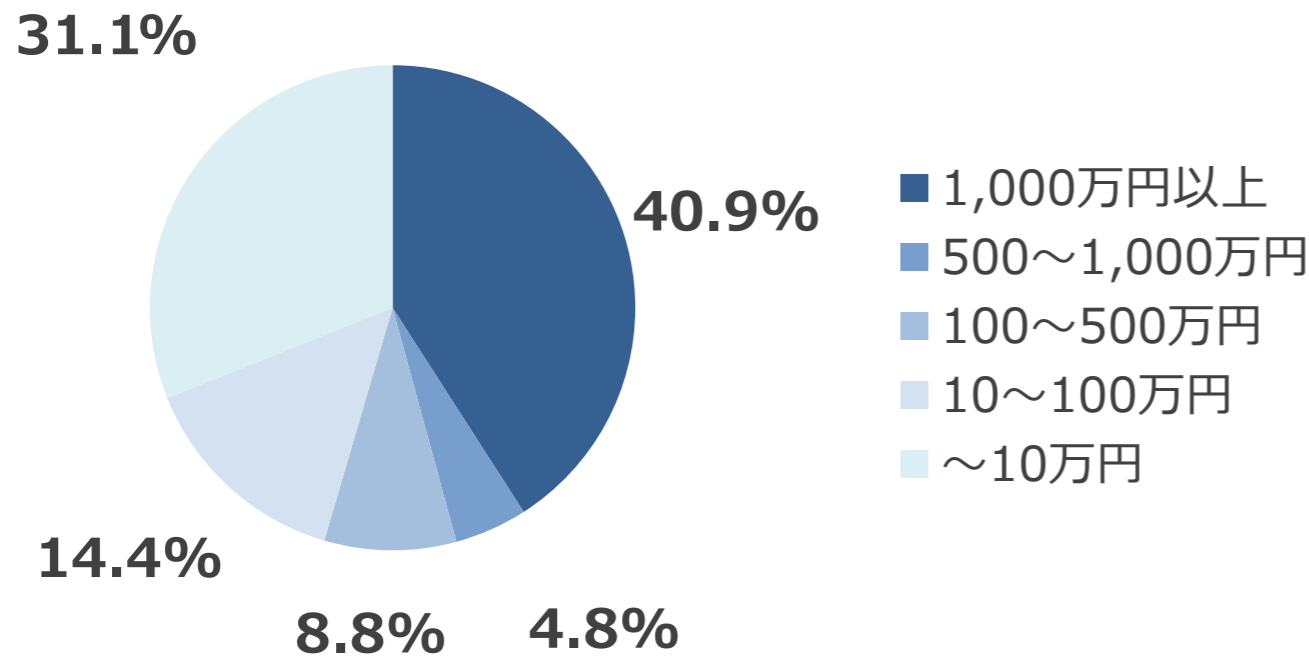
(単位：円)



※さくらインターネット単体のみを対象に集計しております。

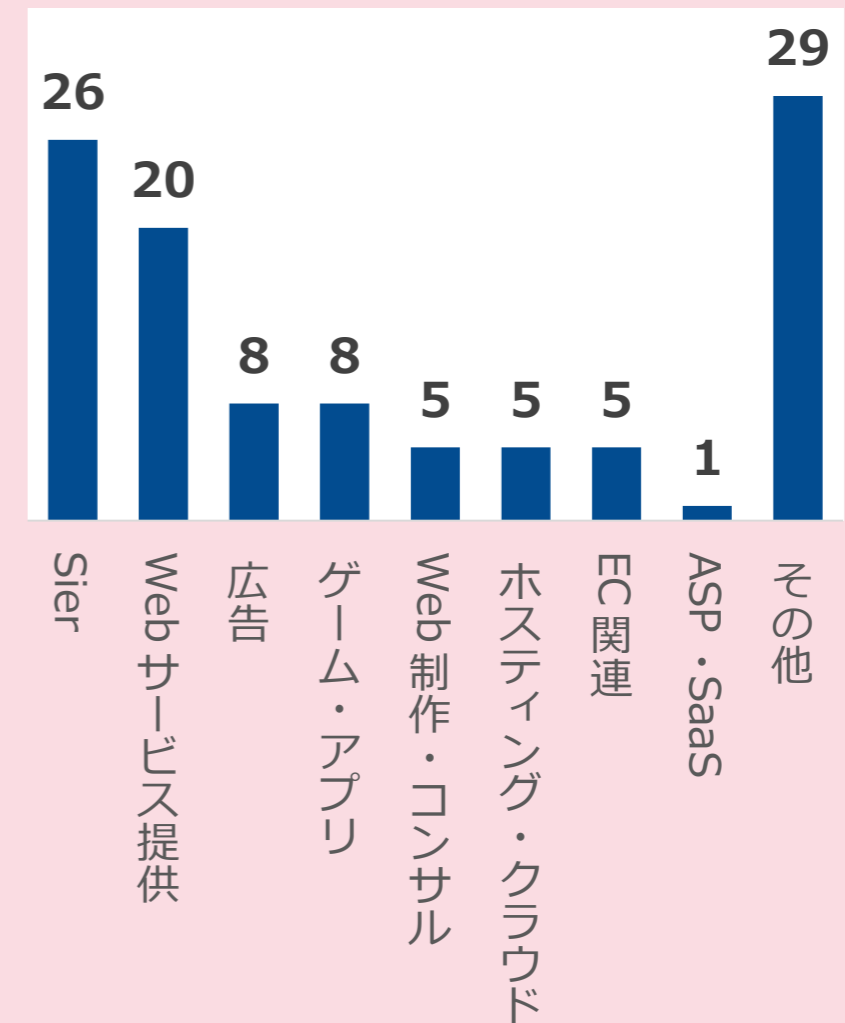
小口顧客の売上構成比が高く、特定の業種に依存しない顧客構成

月額料金別データ
(売上構成比)



月額料金	事業者数			
	'18年6月	'18年9月	'18年12月	'19年3月
1,000万円~	6	9	8	9
500~1,000万円	13	12	10	13
100~500万円	83	78	84	85

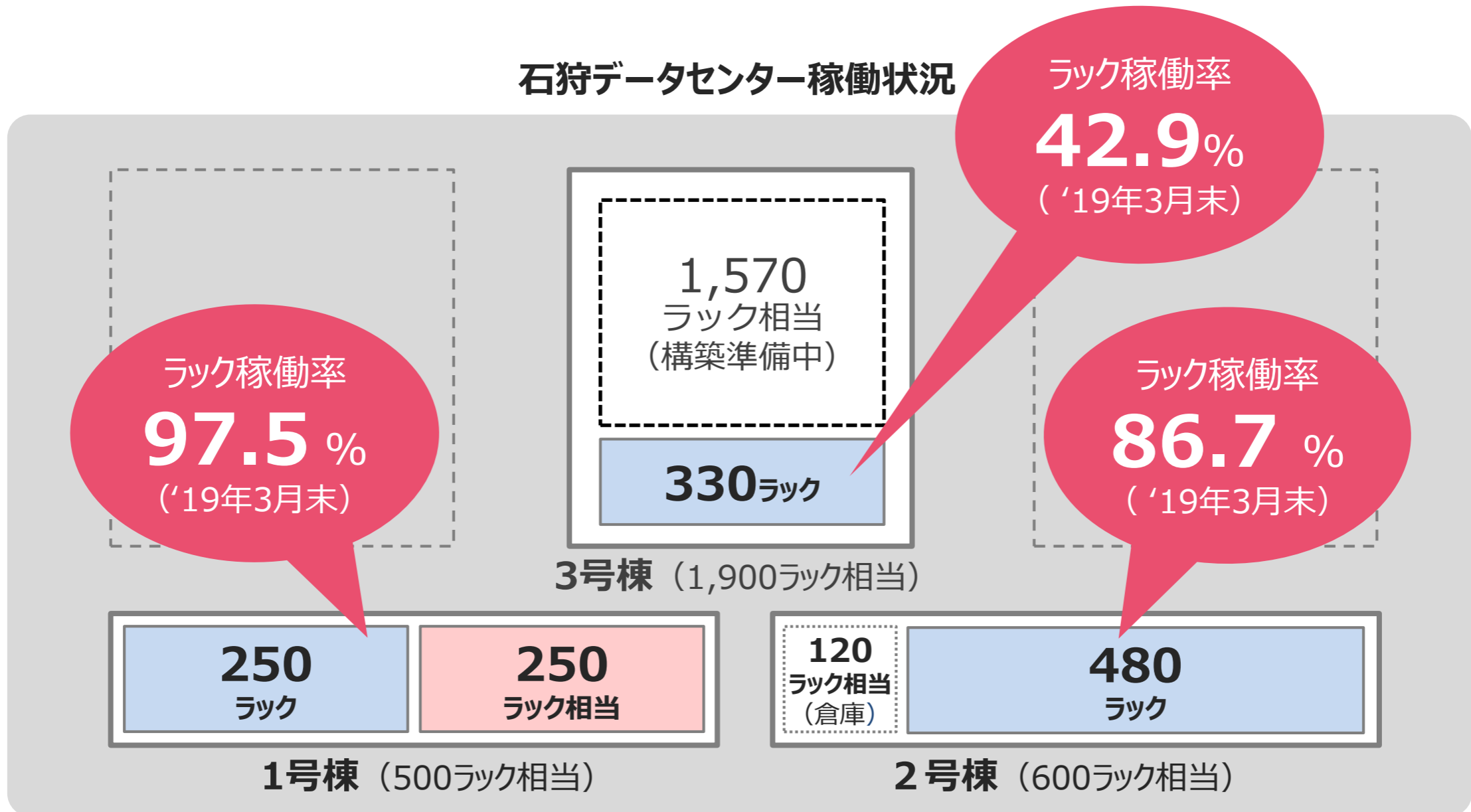
業種別
月額料金100万円以上の顧客数



※さくらインターネット単体のみを対象に集計しております。

1号棟は高稼働率を維持。2号棟は稼働率上昇中。
3号棟は2017年11月稼働開始、2019年2月に増床

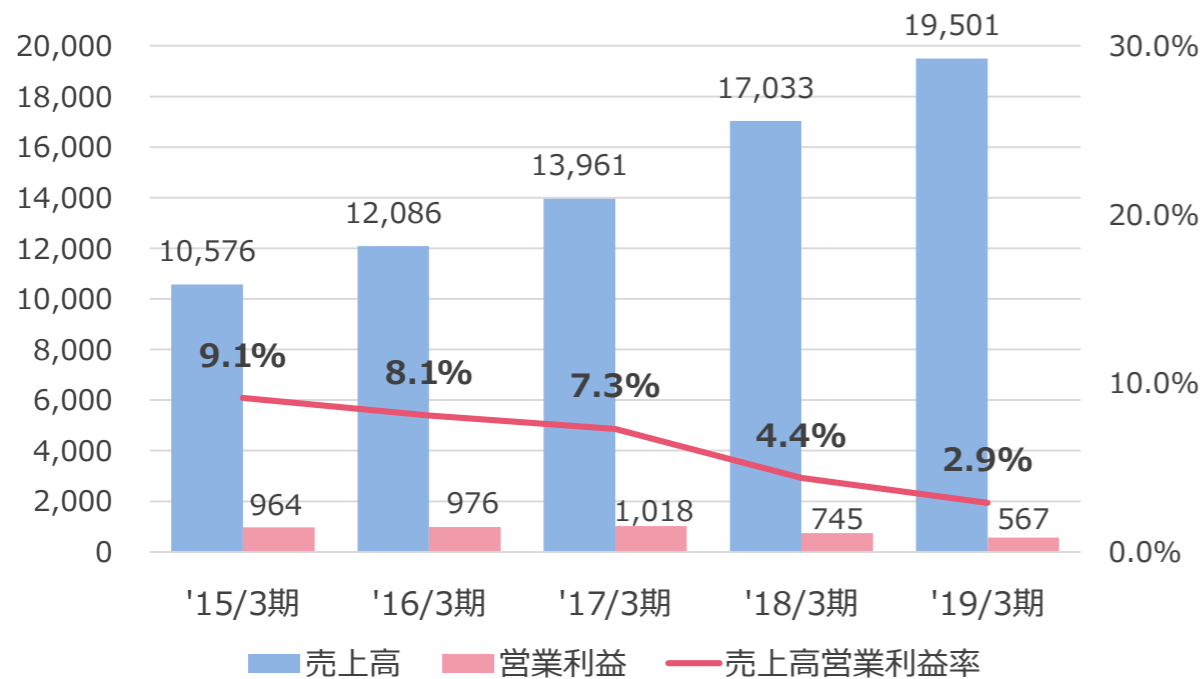
石狩データセンター稼働状況



- 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

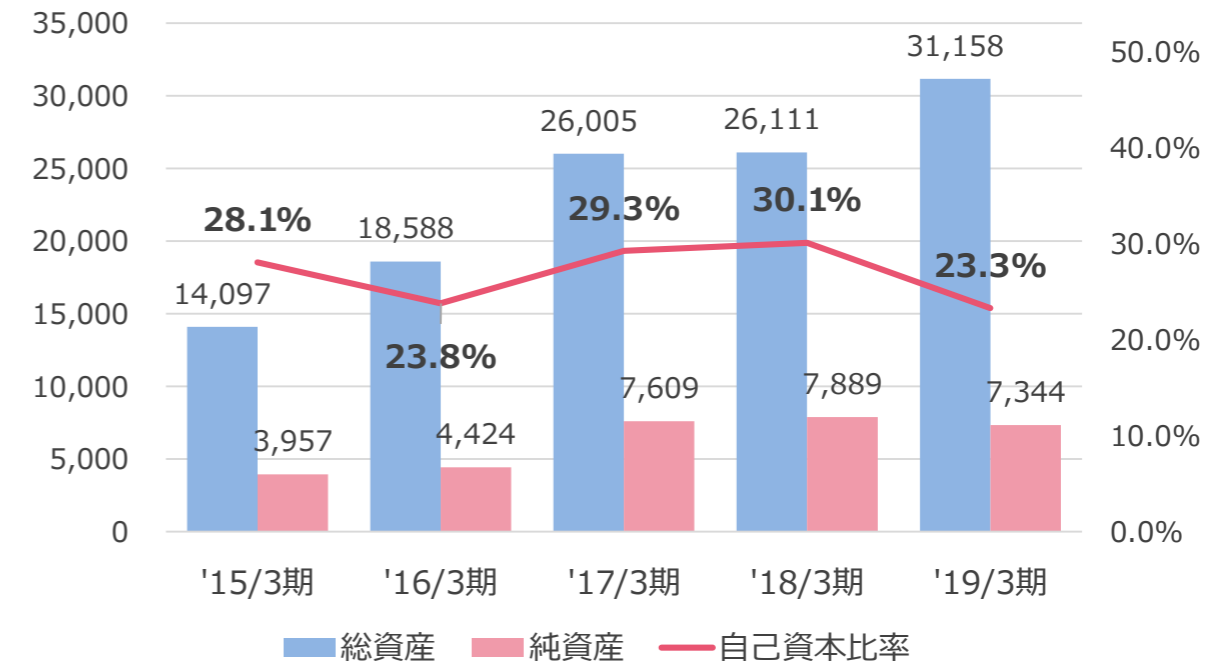
(単位：百万円)

売上高営業利益率



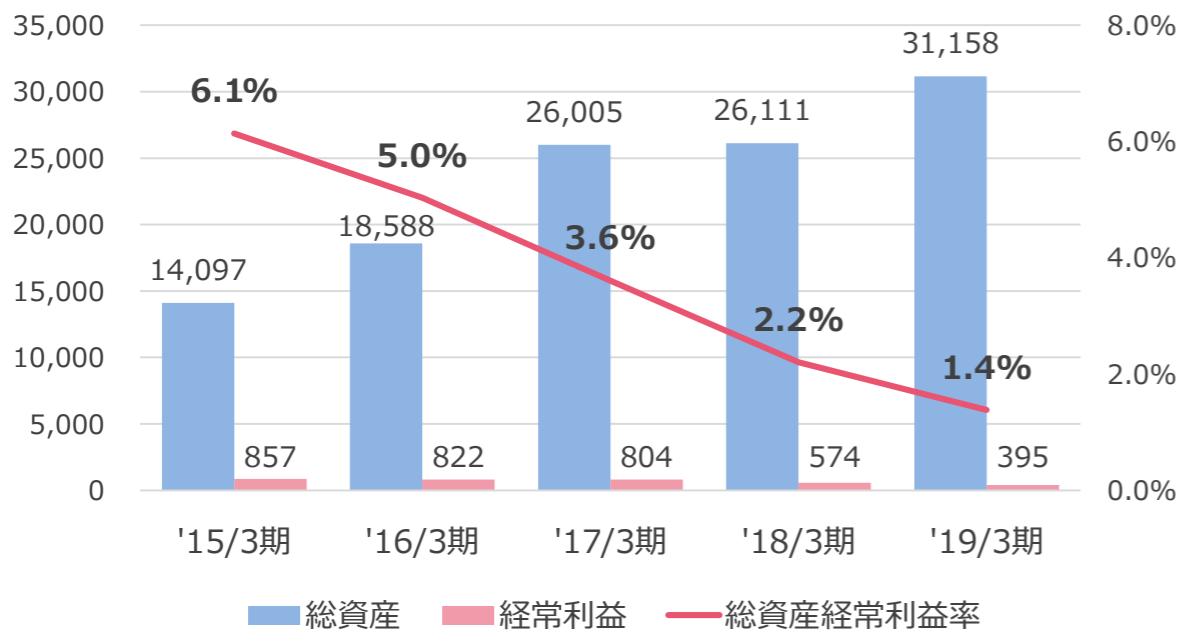
(単位：百万円)

自己資本比率

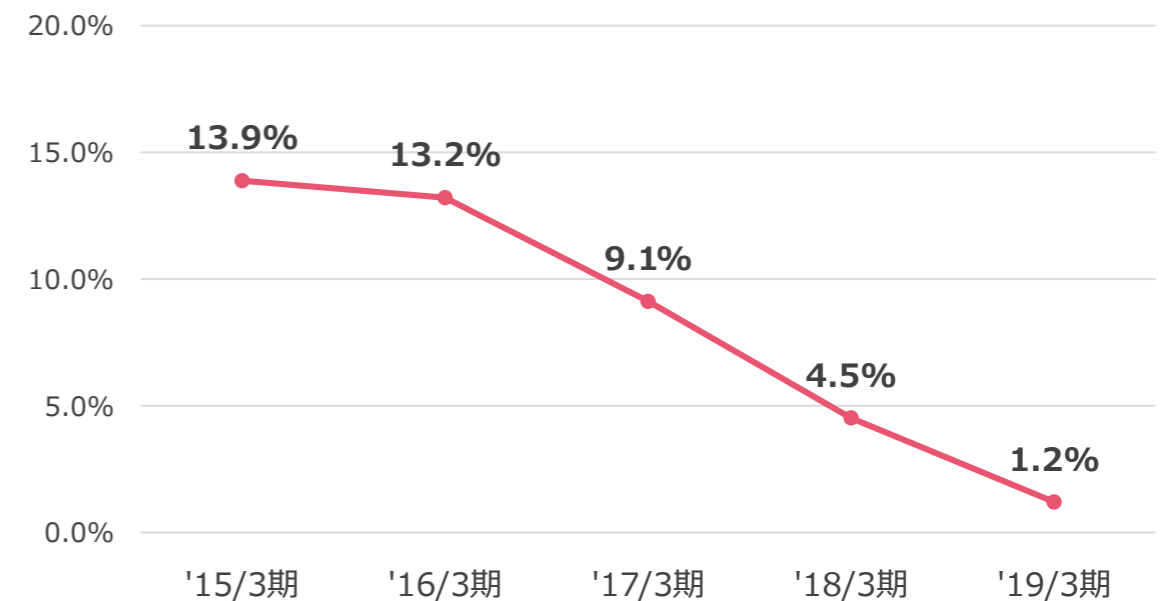


(単位：百万円)

総資産経常利益率



ROE



※2017年3月期第4四半期に増資を行っております。

※2019年3月期第4四半期に自己株式の取得を行っております。



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

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。