

2021年3月期期末
決算説明資料

2021.4.27

さくらインターネット株式会社 [3778]



決算概況

連結決算ハイライト

連結業績

増収・増益

- 売上高 **22,168** 百万円 (前期比 **1.2** %増) ↑
- 営業利益 **1,372** 百万円 (前期比 **46.1** %増) ↑
- 経常利益 **1,099** 百万円 (前期比 **39.3** %増) ↑
- 親会社株主に帰属する 当期純利益 **758** 百万円 (前期比 **373.7** %増) ↑

かねてより進めていたリモートワークやオンライン前提の働き方、収益向上に向けた取り組みの加速等により増収増益

業績予想

- 2022年3月期は、収益・費用両面でのクラウドへの集中を図るなかで一時的に減収減益を見込む
- クラウドサービスの強化にあたり売上分類カテゴリーを2022年3月期より変更

配当予想の修正

- 2021年3月期の期末配当は、配当予想を上方修正（増配）1株当たり2円50銭から3円00銭に修正
- 2022年3月期の期末配当予想は、1株当たり3円00銭を維持

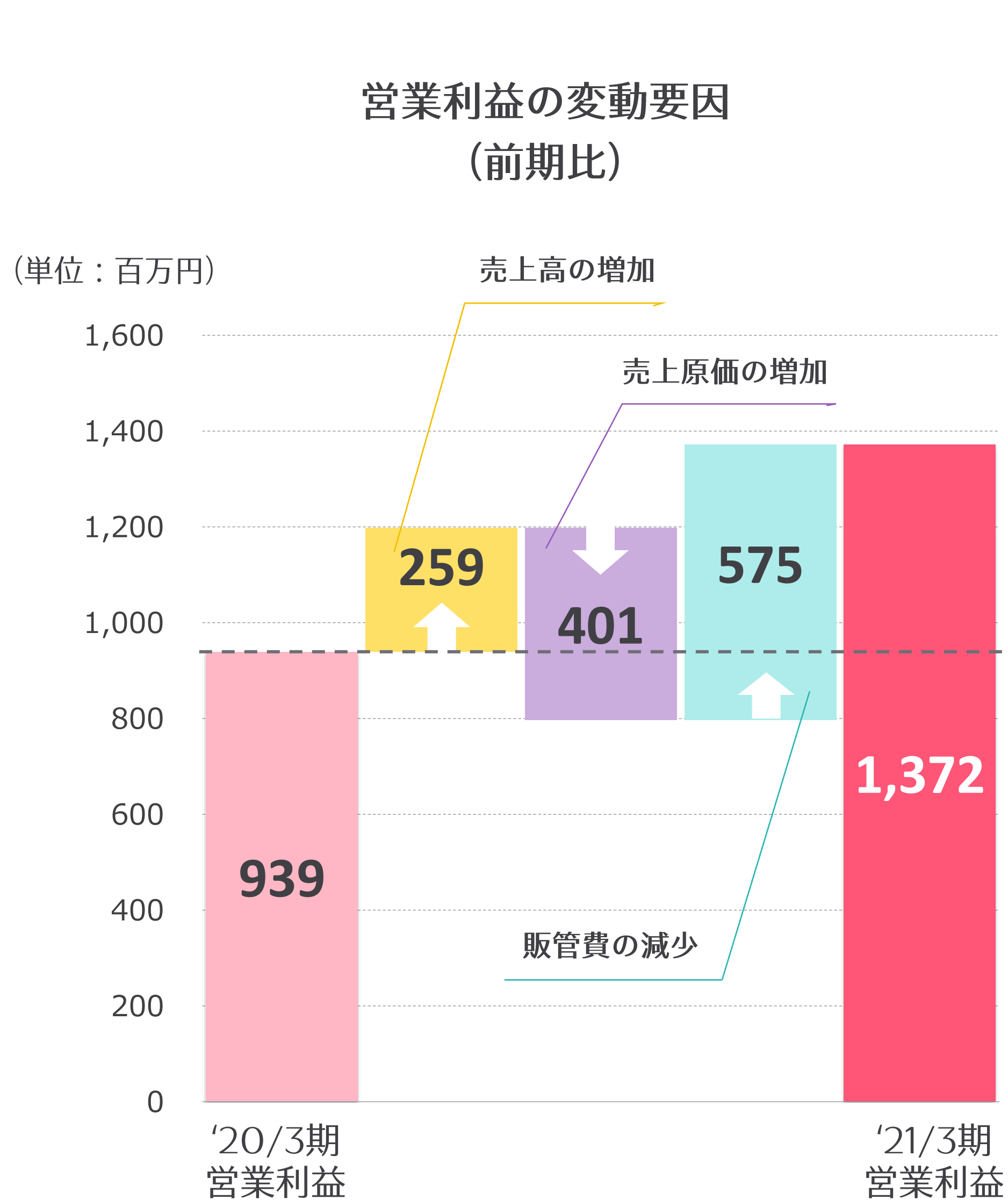
連結損益計算書（前期比）

- ① VPS・クラウドサービスの増加
- ② エンジニアの増員、カスタマーサポート部門への配置転換で原価販管の人員異動による労務費が増加。
サーバ・ネットワーク機器増加等に伴う減価償却費・リース料等の増加
- ③ リモートワークを前提とした働き方への見直しに伴う旅費交通費の減少、
カスタマーサポート部門への配置転換で原価販管の人員異動による人件費の減少、減価償却費の減少

(金額：百万円)

科目名	'20/3期		'21/3期		前期比		
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)	
売上高	21,908	100.0	22,168	100.0	259	1.2	①
売上原価	16,076	73.4	16,478	74.3	401	2.5	②
売上総利益	5,831	26.6	5,689	25.7	▲142	▲2.4	
販管費	4,892	22.3	4,317	19.5	▲575	▲11.8	③
営業利益	939	4.3	1,372	6.2	433	46.1	
経常利益	789	3.6	1,099	5.0	310	39.3	
親会社株主に帰属する 当期純利益	160	0.7	758	3.4	598	373.7	

連結損益計算書（前期比）



(単位：百万円)

主要要因	金額
売上高の増加	259
売上原価の増加	401
エンジニアの増員、カスタマーサポート部門への配置転換に伴う原価販管異動等による労務費の増加	458
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	282
グループ会社を含むその他のサービス原価の増加	189
政府衛星データ案件原価の減少	▲155
前期にIoT簿価切下げの計上	▲154
働き方の見直しに伴う旅費交通費の減少	▲102
電力費の減少	▲99
その他売上原価の減少	▲18
販管費の減少	▲575
働き方の見直しに伴う旅費交通費の減少	▲135
カスタマーサポート部門への配置転換に伴う原価販管異動等による人件費の減少	▲132
減価償却費の減少	▲129
広告宣伝費の減少	▲93
その他販管費の減少	▲86

連結貸借対照表

- ① 借入金返済等による現金及び預金の減少、売掛金の減少
- ② サーバ・ネットワーク機器、データセンター設備の減価償却による減少
- ③ グループ会社の大口案件の保守にかかる長期前払費用の増加
- ④ 借入金返済による減少

(金額：百万円)

科目名	前期末 ('20/3期)	当期末 ('21/3期)	増減額	科目名	前期末 ('20/3期)	当期末 ('21/3期)	増減額
流動資産	8,577	7,755	▲822	①流動負債	11,459	10,038	▲1,421
固定資産	20,209	20,220	10	固定負債	9,903	9,823	▲80
(有形固定資産)	17,598	17,428	▲170	②負債合計	21,362	19,861	▲1,501
(無形固定資産)	554	468	▲86	純資産	7,424	8,113	689
(投資その他資産)	2,056	2,323	266	③(うち、株主資本)	7,335	8,003	667
資産合計	28,787	27,975	▲811	負債純資産合計	28,787	27,975	▲811

連結キャッシュ・フロー計算書（四半期）

- ① Q3に大口案件の売掛金入金の一方で、Q4は売掛金が増加
- ② 東京支社の一部解約による敷金の回収等
- ③ Q3に大口案件用借入金の返済等

(金額：百万円)

項目	'20/3期				'21/3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	1,374	1,290	566	1,350	31	1,044	1,559	1,474	▲84 ①
投資CF	▲2,005	▲494	▲261	▲210	▲39	▲1,051	▲158	▲109	49 ②
FCF	▲631	795	305	1,139	▲7	▲7	1,400	1,365	▲35
財務CF	▲732	▲635	21	▲1,194	▲592	189	▲1,790	▲955	835 ③
現金等の 増加額	▲1,363	159	326	▲55	▲600	182	▲390	410	800
現金等の 残高	4,141	4,301	4,627	4,572	3,971	4,154	3,764	4,174	

※FCF=営業CF+投資CF

業績予想と実績との差異

■売上高

- ✓ VPS・クラウドサービス売上が想定より順調に推移したとともに、専用サーバサービスでの解約の一部後倒しやグループ会社売上が想定を上回った

■利益

- ✓ 経営資源をクラウドに集中させていく中で、主に人件費、機器の活用、電力費、広告宣伝費においてコストの最適化が想定以上に進む

(金額：百万円)

科目名	前回発表予想 金額	今回実績 金額	差異	増減率 (%)	(参考) 前期実績 金額	増減率 (%)
売上高	22,000	22,168	168	0.8	21,908	1.2
営業利益	1,060	1,372	312	29.5	939	46.1
経常利益	850	1,099	249	29.4	789	39.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	550	758	208	37.9	160	373.7

決算概況（四半期）

連結損益計算書（前四半期比）

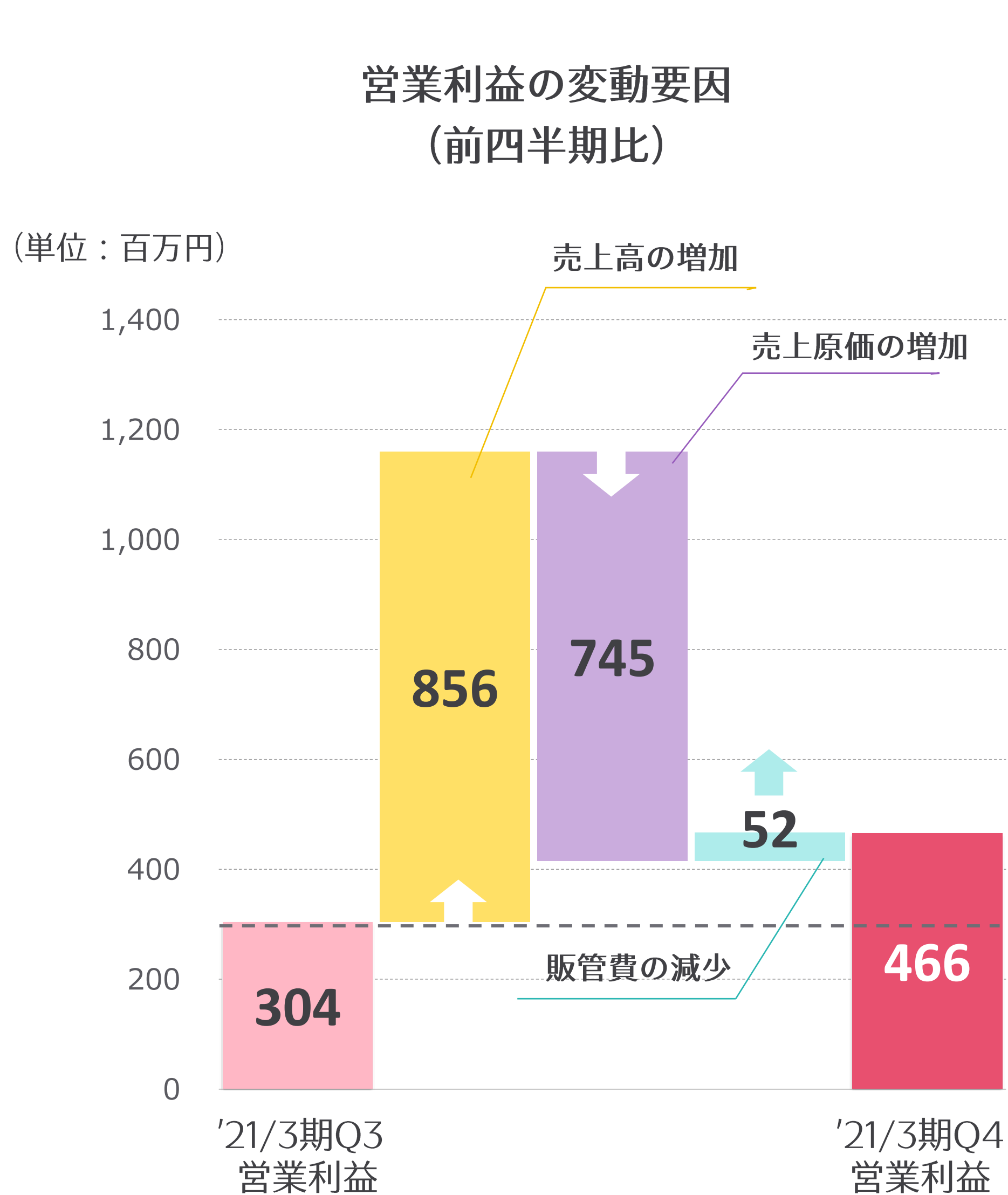
- ① VPS・クラウドが順調に増加、グループ会社の売上好調、政府衛星データ案件の増加
- ② 売上高の増加、データセンター最適化による賃料の減少、広告宣伝費の減少、リモートワークを前提とした働き方にシフトしたことによる東京オフィス賃料等の減少

（金額：百万円）

科目名	'20/3期				'21/3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	5,122	5,206	5,555	6,024	5,270	5,425	5,308	6,164	856	16.1
売上総利益	1,518	1,285	1,454	1,573	1,399	1,403	1,388	1,498	110	7.9
構成比(%)	29.6	24.7	26.2	26.1	26.6	25.9	26.2	24.3		
営業利益	312	95	212	319	269	331	304	466	162	53.4
構成比(%)	6.1	1.8	3.8	5.3	5.1	6.1	5.7	7.6		
経常利益	273	52	185	277	216	299	253	330	76	30.4
構成比(%)	5.3	1.0	3.3	4.6	4.1	5.5	4.8	5.4		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	159	17	▲49	32	161	165	192	239	46	24.3
構成比(%)	3.1	0.3	▲0.9	0.5	3.1	3.1	3.6	3.9		
EBITDA	1,069	853	1,000	1,086	1,001	1,136	1,093	1,234		

※ EBITDA＝経常利益＋支払利息＋減価償却費

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	856
売上原価の増加	745
グループ会社の販売用機材等の増加	504
政府衛星データ案件原価の増加	250
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	64
データセンター最適化、リモートワークを前提とした働き方にあわせた東京支社縮小による賃借料の減少	▲45
その他売上原価の減少	▲28
販管費の減少	▲52
広告宣伝費の減少	▲25
リモートワークを前提とした働き方にあわせた東京支社縮小による地代家賃等の減少	▲24
Q4に株主優待費用の発生	16
その他販管費の減少	▲19

連結サービス別売上高（前四半期比）

- ① 一部顧客の解約により減少
- ② 旧サービスの終了等により減少
- ③ VPS・クラウドサービスの売上は堅調に推移
- ④ グループ会社売上が好調、政府衛星データ案件が増加

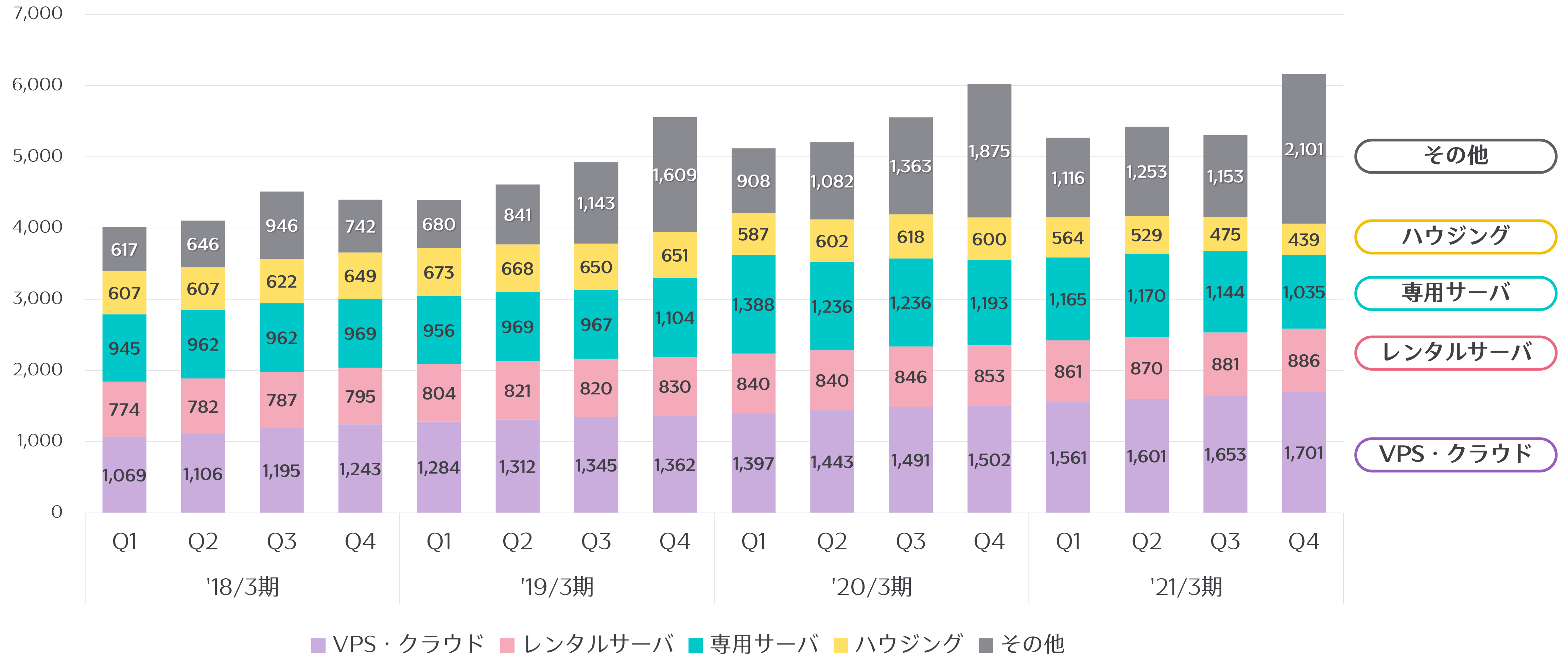
（金額：百万円）

サービス名	'20/3期				'21/3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	587	602	618	600	564	529	475	439	▲36	▲7.6
構成比(%)	11.5	11.6	11.1	10.0	10.7	9.8	9.0	7.1		
専用サーバ	1,388	1,236	1,236	1,193	1,165	1,170	1,144	1,035	▲108	▲9.5
構成比(%)	27.1	23.8	22.3	19.8	22.1	21.6	21.6	16.8		
レンタルサーバ	840	840	846	853	861	870	881	886	5	0.6
構成比(%)	16.4	16.1	15.2	14.2	16.4	16.0	16.6	14.4		
VPS・クラウド	1,397	1,443	1,491	1,502	1,561	1,601	1,653	1,701	47	2.9
構成比(%)	27.3	27.7	26.9	24.9	29.6	29.5	31.1	27.6		
その他	908	1,082	1,363	1,875	1,116	1,253	1,153	2,101	947	82.2
構成比(%)	17.7	20.8	24.5	31.1	21.2	23.1	21.7	34.1		

連結サービス別売上高（四半期推移）

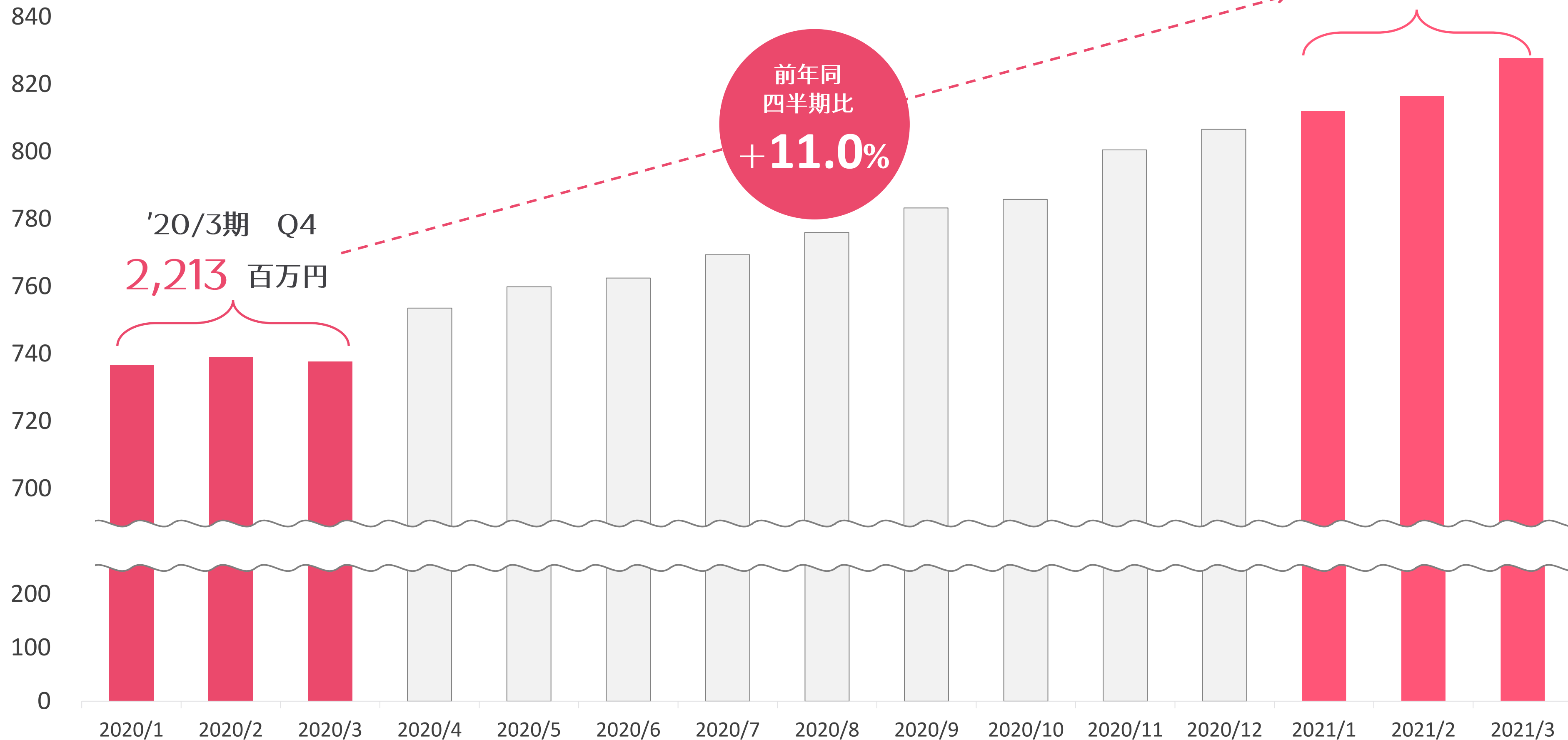
連結サービス別売上高四半期推移

(単位：百万円)



MRR (Monthly Recurring Revenue)

(単位：百万円)



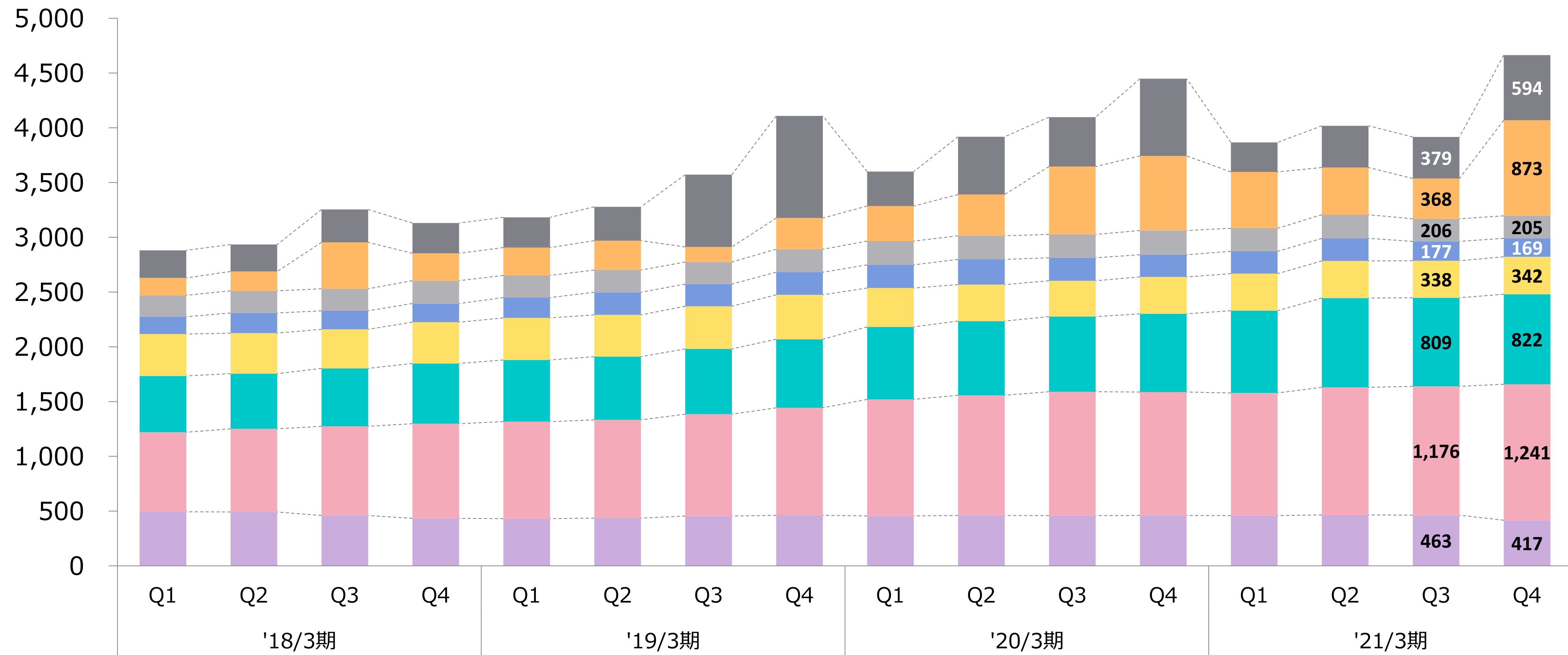
※集計対象サービスは、さくらインターネット単体のクラウド・VPS、レンタルサーバとなります。
 ※クラウドサービスは従量課金制ですが、定額制サービスの集計方法に沿って算出しております。
 ※MRR (Monthly Recurring Revenue) : 継続課金による月次収益で、売上高とは異なります。

主要な原価の内訳 (連結)

販売商品原価等、減価償却費・リース料が増加の一方、賃料が減少

(単位：百万円)

主要原価の内訳



賃料 減価償却費・リース料 労務費 通信費 電力費 修繕費 販売商品原価等 その他

2021年3月期の投資・人員数（連結）

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	13	13	0
サーバ、ネットワーク機器	31	16	▲15
その他（システム、事務所関連等）	2	1	▲1
合計	47	30	▲17

※金額は1億円未満切り捨て

■サーバ、ネットワーク機器の実績内訳

物理基盤サービス (ハウジング、 専用サーバ)	クラウドサービス (VPS・クラウド、 レンタルサーバ)	その他	実績合計
2	13	1	16

クラウドサービスへの投資の集中

人員数

前期末より
12名増

[採用人数の状況]

		'20/3末	'21/3末
従業員数※		694	706
■ 増減内訳		増減（人）	
当社	エンジニア	+8	
	営業・販促・新規企画	+0	
	管理	+3	
グループ会社	ゲヒルン社	+3	
	ITM社	▲3	
	ビットスター社	▲2	
	プラナス社	+3	
	IzumoBASE社	0	
計		12	

※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

※ITM社から当社への転籍を含みます

※Q2の組織体制変更により一部、区分の集計を変更

エンジニアの採用は継続

当社の今後の方向性

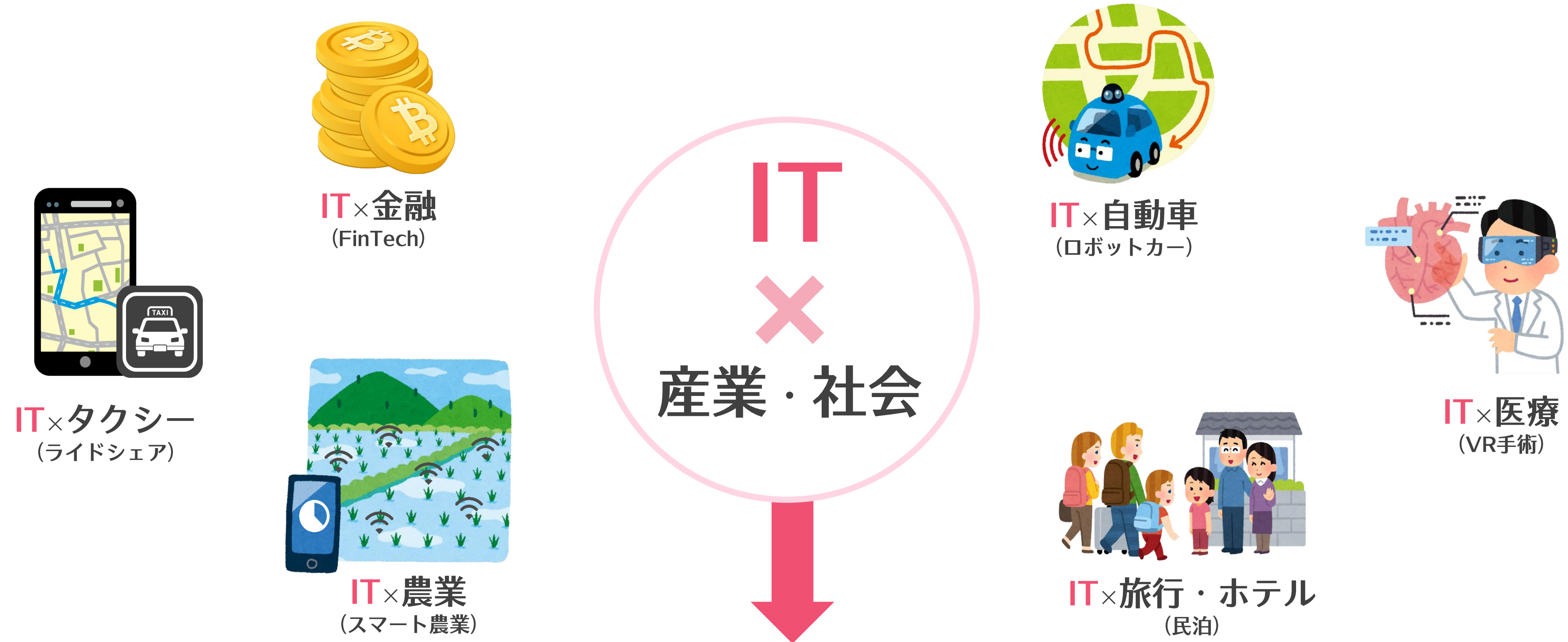
当社グループを取り巻く事業環境の変化 (新しい世界の到来)

第3のプラットフォームをベースにした新しい世界の到来



当社グループを取り巻く事業環境の変化 (DX時代の到来)

あらゆる企業がIT企業になる！



デジタルトランスフォーメーション※時代の到来

※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

すべての人が「サクセス」する“DX”プラットフォームへ

デジタルトランスフォーメーション



産業・社会

これからDXをすすめる顧客の「ITを知り、活用し、成功する」
成長プロセスに寄り添いDX化を実現

当社顧客

クラウドインフラストラクチャー

クラウドアプリケーション

顧客のDX化を支援する総合的なクラウドサービスの提供

IaaSに加え、お客さまの「『やりたいこと』を『できる』に変える」ようになるPaaS、SaaSも併せて提供

当社

×

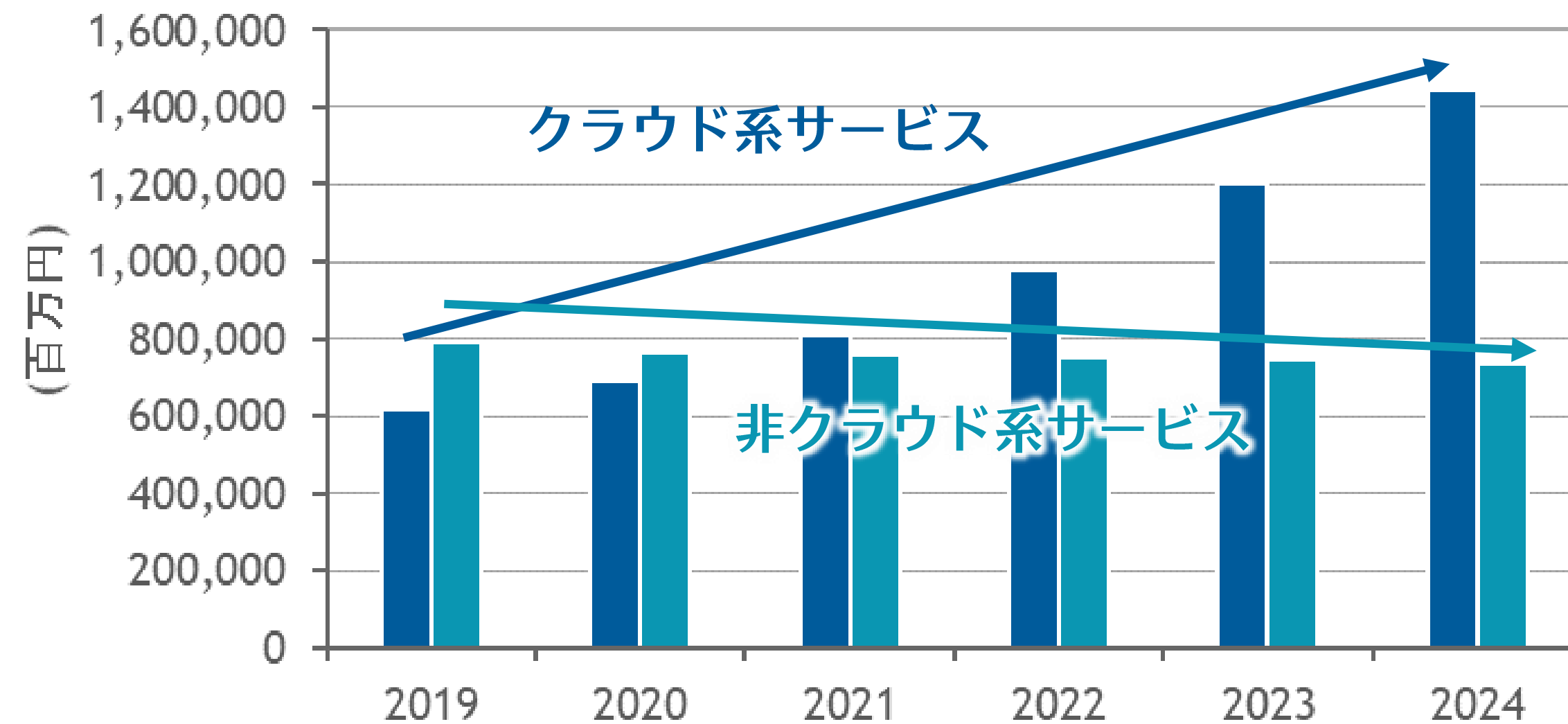
グループ会社、パートナー企業

当社グループを取り巻く事業環境の変化（クラウドシフトの急加速）

従来からのDXの流れにコロナ禍という大きな変化が加わり、デジタル・シフトが加速。
データセンターサービスの利用形態も**物理からクラウドへの移行が急加速**

国内データセンターサービス市場 売上額予測

2019年～2024年

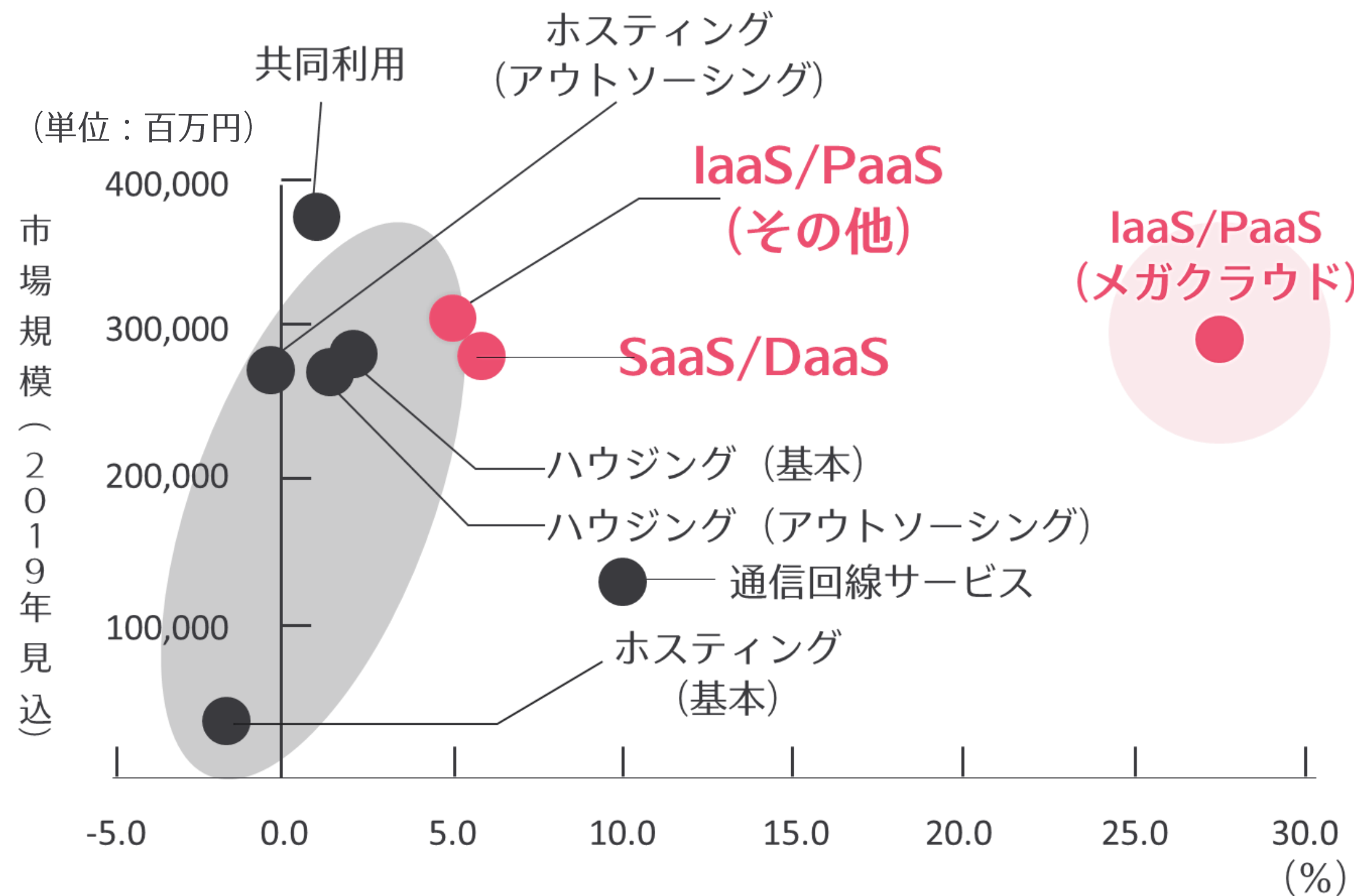


- 2019年～2024年の年間平均成長率は9.1%と、高い成長率を維持。2024年の市場規模は2兆1,828億円となる予測
- 国内企業の多くが、自社のITインフラ（サーバ、ストレージなど）をクラウドサービスに移行させる傾向にあるため、データセンターサービスの利用形態も従来型のサービスからクラウド系サービスにシフト

出典：IDC Japanプレスリリース「国内データセンターサービス市場予測を発表」（2020年8月26日）

データセンター市場の成長は、IaaS/PaaS /SaaS がけん引

2019年から2024年までの年平均成長率



出典：富士キメラ総研「データセンタービジネス市場調査総覧 2020年版 市場編」

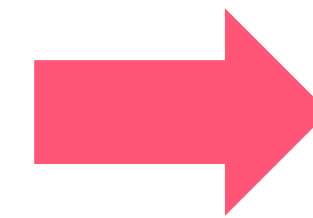
- データセンターの中心的プレイヤーは、ハウジング等の従来型データセンタービジネス事業者から、グローバルで大規模な IaaS/PaaS ビジネスを展開するメガクラウドサービス事業者（以下、「メガクラウド」）へ変化
- SaaS/DaaS、通信回線サービスは堅調に拡大

事業環境の変化を市場機会と捉え、クラウドビジネスを中心に顧客の「やりたいこと」を「できる」に変える

事業方針や経営資源の配分方針を転換

事業領域
・
経営資源

幅広いラインアップ



クラウドサービスへ集中

クラウドサービスの強化により、伸び行くクラウド市場へ注力領域をシフト。
スモールビジネスを展開する顧客に対し、IaaSだけではなく、PaaS/SaaS等
より上位のレイヤーへと注力領域を拡大し、総合的なクラウドソリューションを提供する

サービス領域・経営資源をクラウドへ集中し スモールビジネスの顧客を中心に総合的クラウドソリューションを提供

注力領域の絞り込み

クラウドサービスへ集中

- クラウドサービスを強化
- 当社の強みを活かしてIaaS中心からより上位のSaaS、PaaSに注力領域を拡大
- 45万の顧客基盤へ、総合的なクラウドソリューションを提供

ポジショニングの見直し

メガクラウドとのすみわけ

- セルフサービス中心のメガクラウドに対し、入門・初心者層、スモールビジネス層をメインターゲットに
- 国産クラウドとしての信頼性
(国内でのデータ保管や、データ消去など、データ取扱いに関する安全性)
- これからDX化を進めるスモールビジネス層に対し、顧客志向と技術力により柔軟に支援

経営資源の再配分

経営資源をクラウドへ集中

- データセンターをクラウドに最適化
- クラウドサービスへの投資集中
- 既存エンジニア人材を顧客への接点とクラウド開発へ集中的に配置し、技術力×顧客理解により、サポートやサービス開発を強化・加速させる

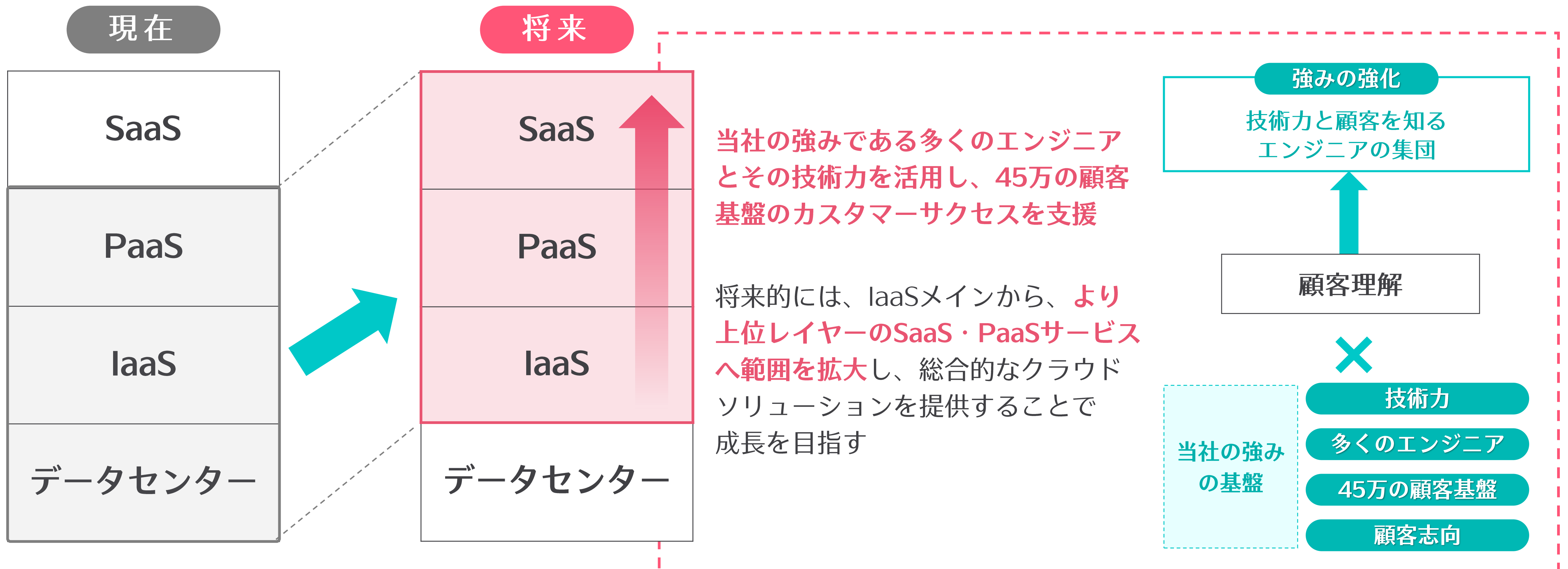


カスタマーサクセスにより顧客のDX化実現を支える

-デジタル時代の顧客の「やりたいこと」を、ソフトウェアファーストで「できる」に変えていく-

クラウドサービスの強化を加速

当社の強みを活かし、IaaS中心からより上位のSaaS、PaaSに注力領域を拡大



当社とパートナーによるSaaS、PaaSサービスの成功事例 こうした取り組みの加速でIaaS以外の領域の実績を重ねる

業務提携による当社開発事例

画像の変換・配信サービス「ImageFlux」

- イラスト投稿・交流サイト「pixiv」を運営するピクシブ株式会社と業務提携
- 画像処理や画像配信において必要となる画像変換機能とコンテンツ配信をワンパッケージ化
- 従来必要であった画像サイズの変換作業、画像にまつわる脆弱性対応等の運用を大幅に削減
- 株式会社メルカリや資生堂ジャパン株式会社が運営する総合美容サイト「ワタシプラス」などの会社で採用※1

※1：2021年4月19日現在

パートナー企業の製品を提供する事例

「マーケットプレイス」の取り組み

- パートナーシップを結んだ企業が開発した商用ソフトウェアやミドルウェア製品を、当社のクラウド上で、PaaS、SaaS製品として提供
- 顧客の開発を手助けする18種類のサービスを提供。今後もラインアップを拡充

ETL

CMS

プッシュ通知

バックアップ

CRM

アクセス解析

セキュリティ

ログ管理

負荷分散

メール配信

<https://www.sakura.ad.jp/partners/marketplace/>

クラウド集中体制へのシフト（ポジショニングの見直し）

これからDX化を進める入門・初心者層やスモールビジネス層をメインターゲットとし、顧客の成長フェーズにあわせた支援・伴走で、顧客のDX化を実現

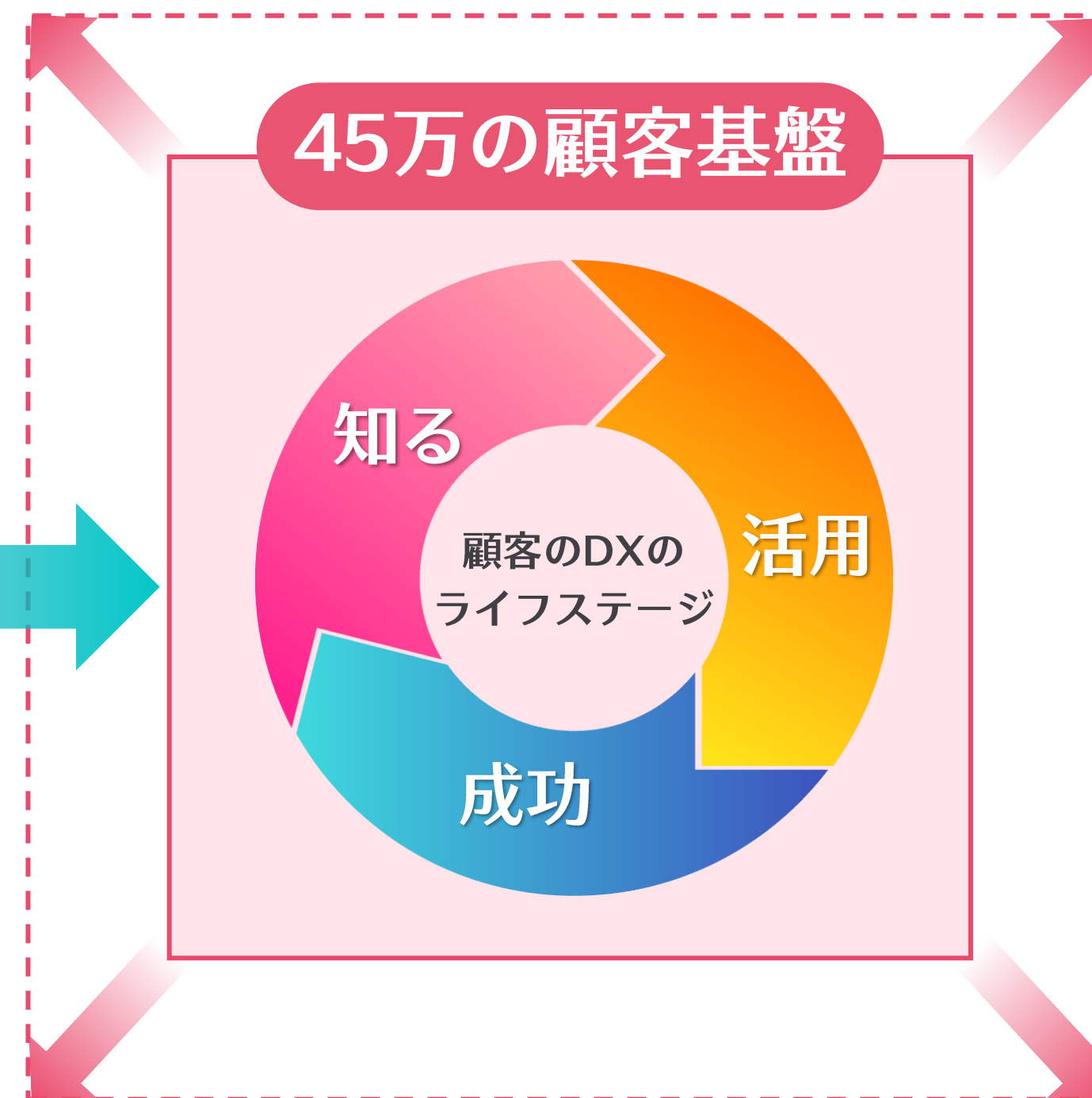
成長支援強化

これからDX化を進める顧客のライフステージ毎のニーズにあわせた施策を実施し、アップセル・クロスセルを図る

- スモールビジネス層へのサービス
SaaS等を提供するパートナー企業とのネットワーク拡大や自社開発サービス等で顧客のDX化を支援
- 一定以上の規模感のユーザーに対する付加価値サービス
国内ではユーザー企業にITエンジニアが少なく、メガクラウドは技術的ハードルが高いため、クラウド利用者は導入までを従来のSier（多重請負）に依存するケースが多い。
当社は自社1層構造のシンプルさと技術力+グループ会社との連携で、コンサルティングやMSPサービス等のカスタムサービスを提供

顧客のライフステージを上げてDX化を実現

入門・初心者層、
スモールビジネス層の
獲得強化



➡ 顧客との長期的な関係を構築し、継続的な収益モデルを確立

国内ユーザーに向けた国産クラウドとしての安心・安全性

データの保管場所

データは
国内に保管



データの適正消去への取り組み

利用終了後のサーバ内の データ消去に対する高い意識

- 2018年、当社の加盟する一般社団法人コンピュータソフトウェア協会※により、データ適正消去実行協議会が設立

近年の廃棄ハードディスク転売事件

2019年、神奈川県庁で利用されていたHDDの転売による個人情報を含む行政文書などの情報が流出した個人情報漏洩事件が発生

※コンピュータソフトウェア協会（CSAJ）は、コンピュータソフトウェア製品に係わる企業が集まり、ソフトウェア産業の発展に係わる事業を通じて、我が国産業の健全な発展と国民生活の向上に寄与することを目的としています

データセンターに関するリソースをクラウドサービスに最適化

● データセンターをクラウドサービスに最適化

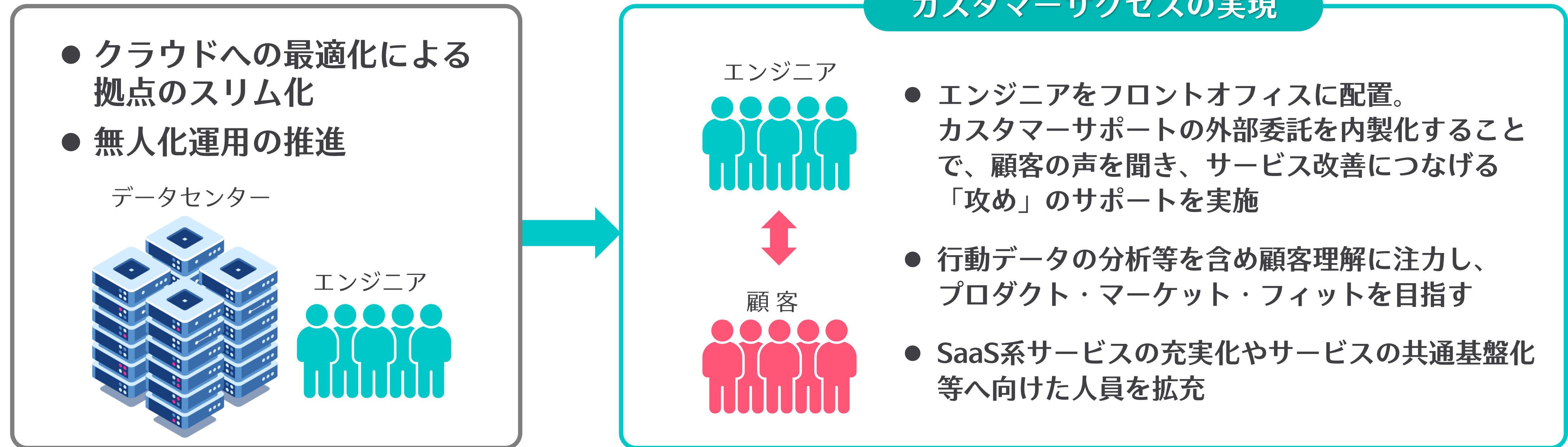
- ・ 2022年3月期に東京・大阪拠点のデータセンターを最適化
- ・ 2023年3月期以降、より収容効率が高くクラウド化を前提とした新データセンターへ移行
- ・ 成長が見込め、利益率の高いクラウドサービスに投資などのリソースを集中

● 無人データセンター化の推進

- ・ 社員が現場に常駐しない無人データセンター化を推進
（最近利用開始しているデータセンターは無人化で運用中）
→ 無人化の実現により、エンジニアリソースを顧客との接点やクラウド開発部門へと振り向けることで、クラウド集中体制・カスタマーサクセスの実現を加速させる

クラウド集中体制へのシフト（経営資源の再配分）

エンジニア人材を顧客との接点・クラウドサービスの開発へ集中的に配置 顧客理解に注力し、カスタマーサクセスの実現を目指す



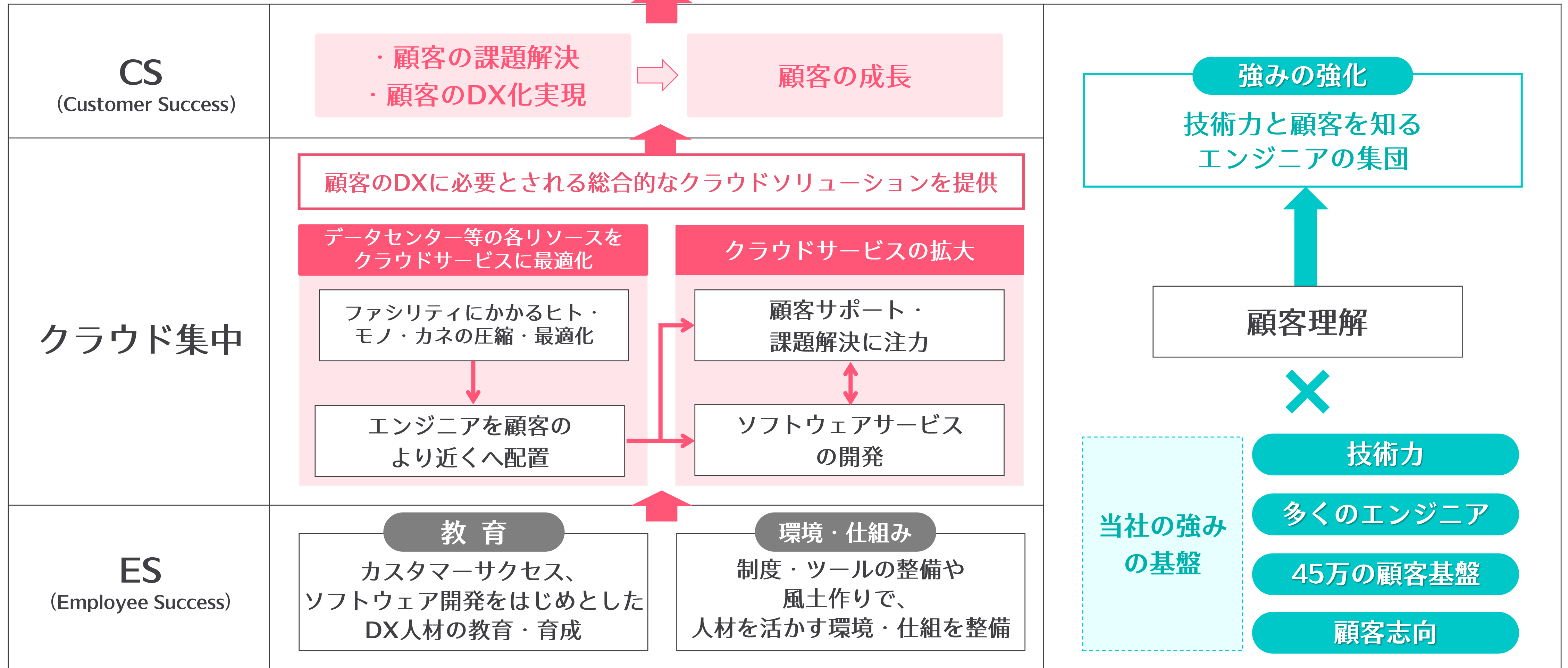
エンジニアを配置したことによる事例

学内ホスティングサービスの提供 (国立大学法人九州大学)

従来のオンプレミス基盤からパブリッククラウドをベースとしたホスティングサービスへ移行。当社グループのエンジニアが連携し、顧客の課題であった運用負荷や属人化を解消。現在はソリューションとして他教育機関へ販売中。

すべての人が「サクセス」する“DX”プラットフォームへ

顧客のDX化を支え、顧客とともに当社も成長



来期業績予想

2022年3月期の業績予想（連結）

● 一時的に減収減益となる見通し

売上：前期Q4に顕在化した物理基盤サービスの一定規模のサービス移行による影響に加え、政府系大口案件の契約満了により売上は一時的に減少。社内体制をクラウドシフトすることでクラウドサービスの売上増加が加速し、継続的な売上拡大を見込む

利益：上記の売上高の減少影響に加え、クラウドサービスへのリソースの集中・最適化の効果は遅れて発生することから一時的に減益を見込む（来期以降はクラウドサービスの売上増加＋コスト最適化の進展により利益は上昇）

（金額：百万円）

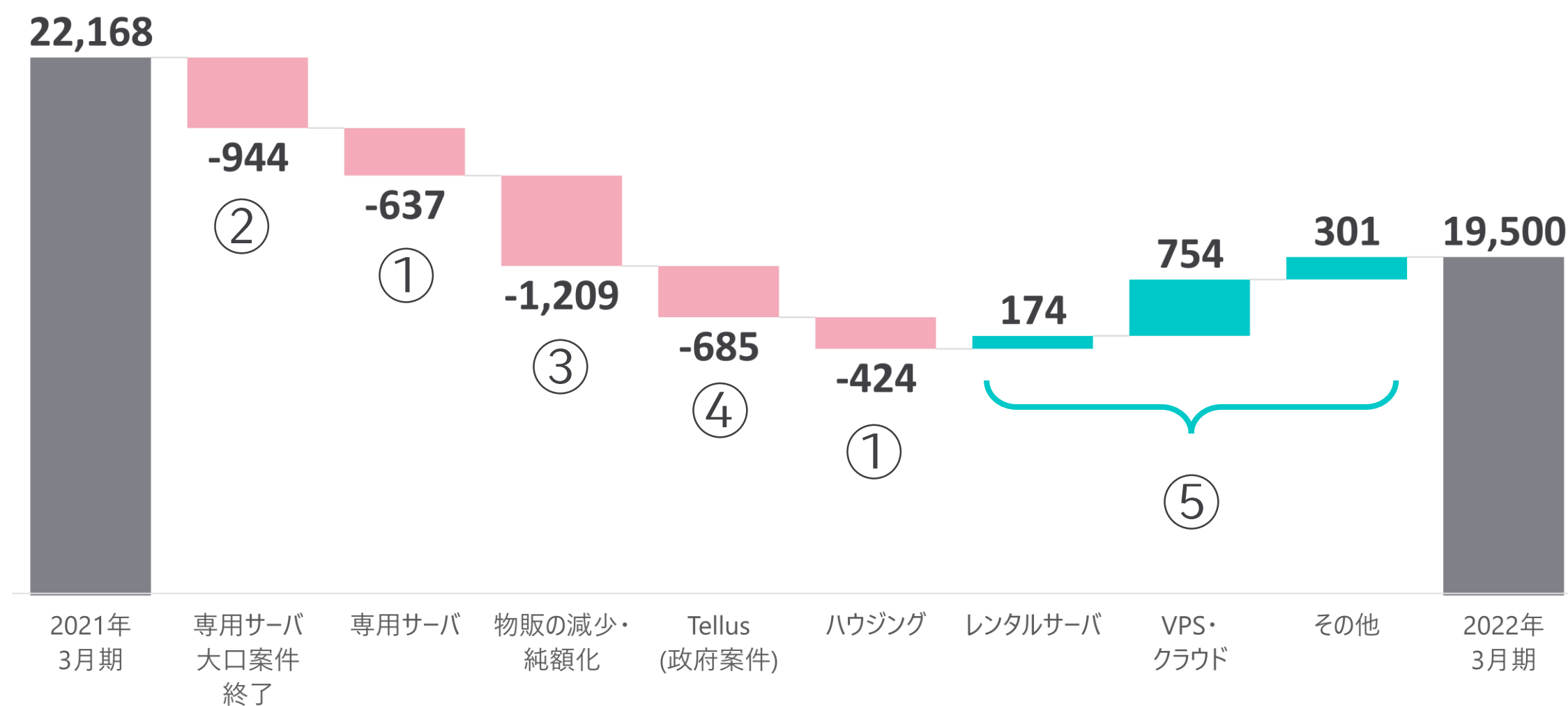
科目名	'21/3期（実績）	'22/3期 Q2累計（予想）		'22/3期 通期（予想）	
	金額	金額	増減率（%）	金額	増減率（%）
売上高	22,168	9,250	▲13.5	19,500	▲12.0
営業利益	1,372	▲180	—	400	▲70.9
経常利益	1,099	▲260	—	250	▲77.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	758	▲200	—	140	▲81.5

2022年3月期の業績予想（連結）：前年度からの変動要因

● 売上高

- ① ハウジングサービス、専用サーバの一定規模のサービス移行
- ② 専用サーバ大口契約の期間満了
- ③ 物販の減少や代理人取引による純額計上による影響
- ④ 政府案件は受託から自社ビジネスに移行予定
- ⑤ レンタルサーバ、VPS、クラウドは引き続き堅調

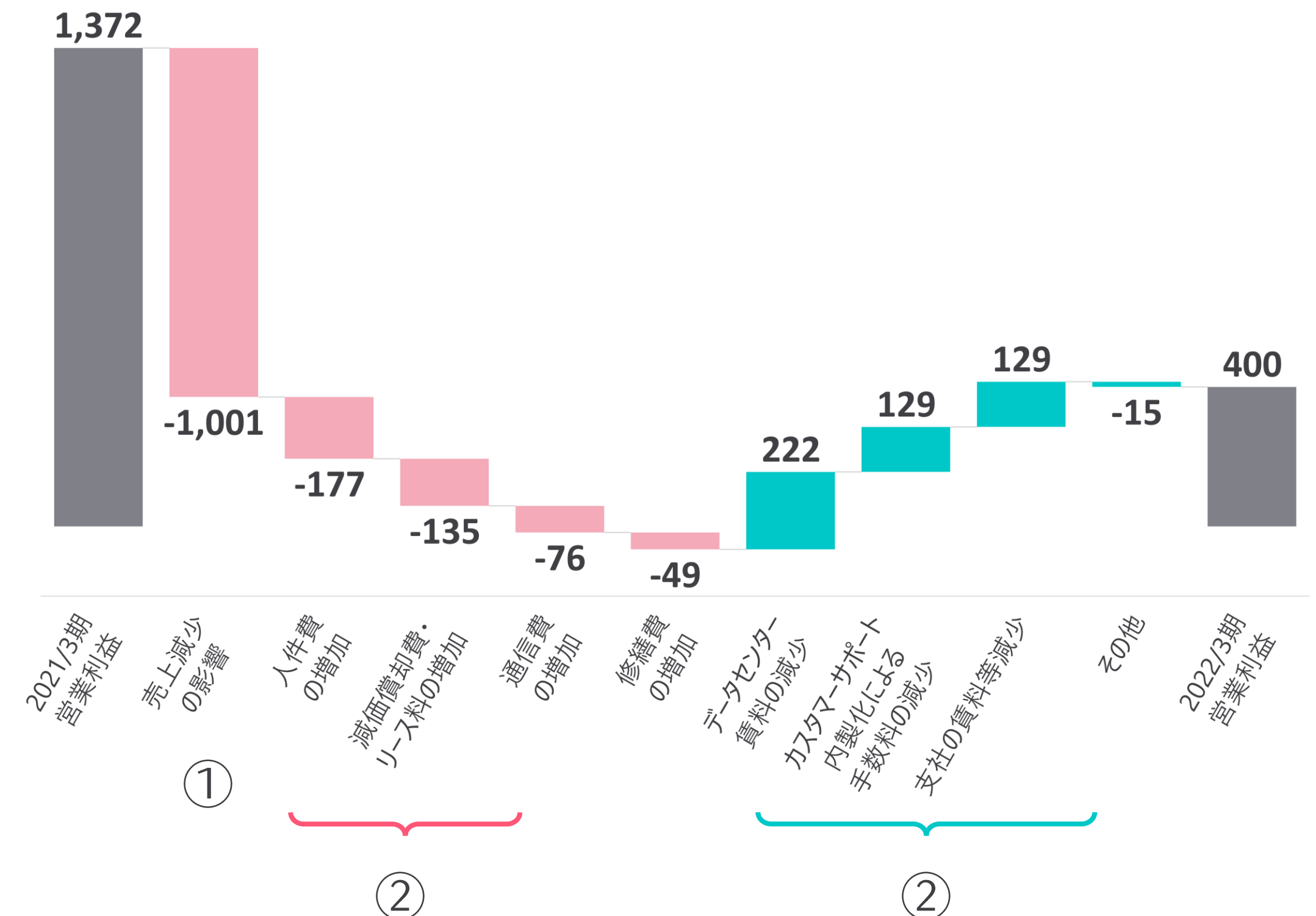
連結売上高の変動（単位：百万円）



● 営業利益

- ① 売上高の減少
- ② 前期より取り組んできたデータセンターや専用サーバに関連する新規取得の見極めや既存リソースの効率化、最適化は継続

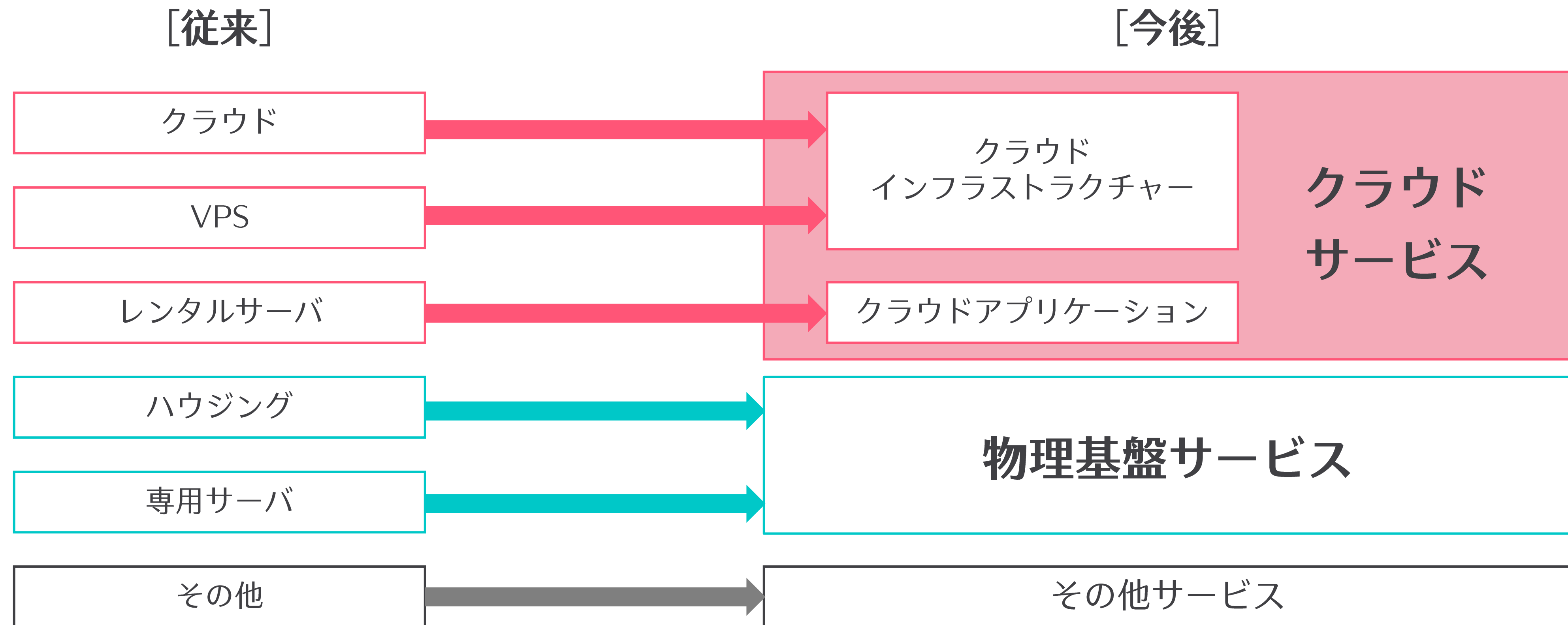
営業利益の変動要因（単位：百万円）



2022年3月期の業績予想（連結）：売上分類カテゴリーの見直し

- さらなる成長へ向けた軌道修正のため、サービス領域を成長性の高いクラウド事業へ集中。
注力領域の変更に伴い、売上分類カテゴリーの見直しを実施

・ 来期以降、以下の新カテゴリーにて集計を実施



2022年3月期の業績予想（連結）：新カテゴリーでの予想

サービス別売上高内訳

(金額：百万円)

サービスカテゴリー	'21/3期実績 金額	'22/3期 予想 金額	増減		備考
			金額	増減率 (%)	
クラウドサービス	10,131	11,010	878	8.7	クラウドサービスに集中
クラウドインフラストラクチャー	6,495	7,200	704	10.8	主にVPS・クラウドサービス
クラウドアプリケーション	3,635	3,810	174	4.8	レンタルサーバサービス、自社・協業サービスのクラウドアプリケーションサービス
物理基盤サービス	6,524	4,520	▲2,004	▲30.7	ハウジングサービス、専用サーバサービス、大口案件の期間満了や解約等による減少
その他サービス	5,511	3,970	▲1,541	▲28.0	政府衛星データ案件やグループ会社の物販が減少
合計	22,168	19,500	▲2,668	▲12.0	

2022年3月期の業績予想（連結）：投資・採用計画

投資計画

(単位：億円)

投資内容	予想
データセンター	5
サーバ、ネットワーク機器	17
その他（システム等）	1
合計	23

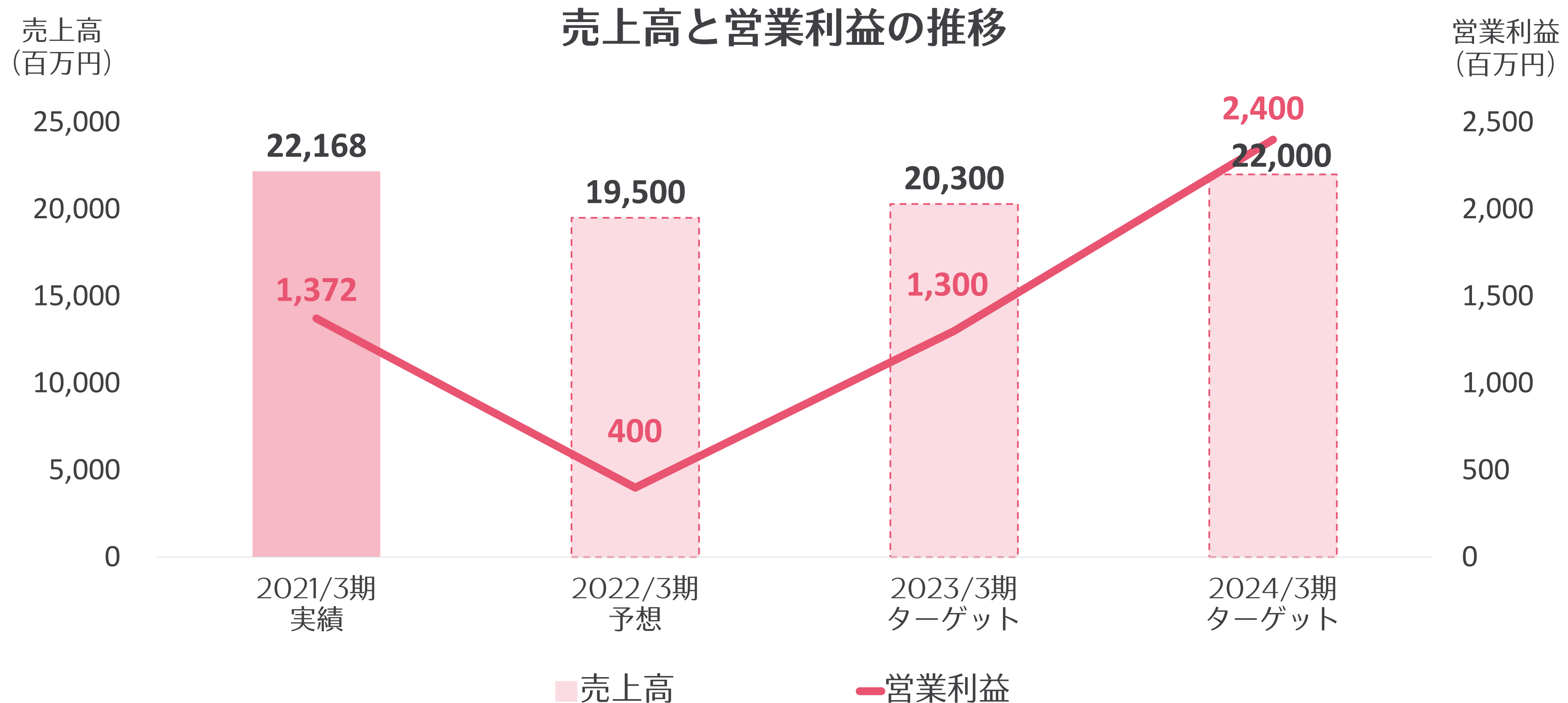
※金額は1億円未満切り捨て

採用計画

純増数（予定）	5名
---------	----

今後の利益トレンド

- 売上高は、ハウジング・専用サーバといった物理基盤サービスは減少し、クラウドサービスの継続的な成長により売上構成比を変えながら金額の回復とさらなる成長を図る
- 利益は、売上高の減少を受けて一時的に減少するも、来期以降のクラウドサービスへのリソースの集中・最適化の効果と売上高の回復により増加する見通し

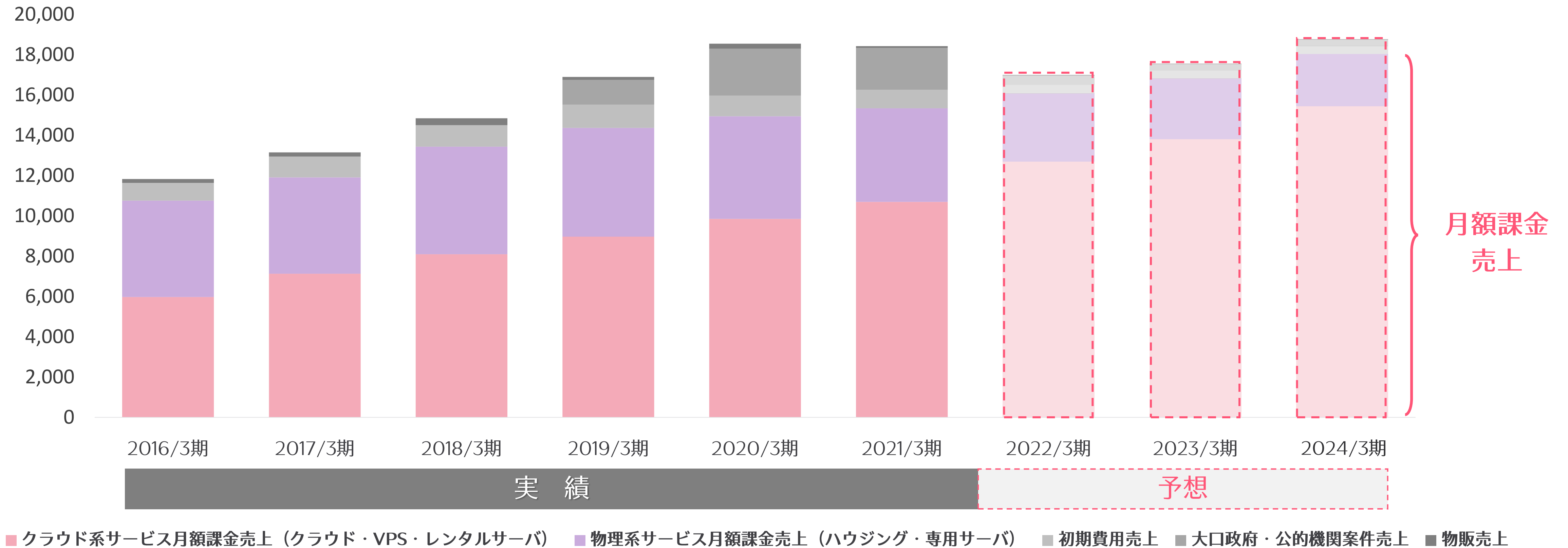


今後の売上高のトレンド

- 月額課金売上の継続的な成長に引き続き注力
- クラウドサービスに集中し、継続的な売上を増加させることで売上高の回復・成長を図る

さくらインターネット単体 売上高の推移
(2022年3月以降の予想を含む)

(単位：百万円)



今後の主要なコスト（クラウドサービスへの集中によるコストの変化①）

- 従来の人員と設備を必要とする物理基盤サービスからクラウドサービスへの集中を加速
既存のデータセンターの最適化を進め、「社員が現場に常駐しない運用」を実現
- 上記により、固定費における主要な要素であるデータセンター賃借料の効率化が進む

◆データセンター設備に関する方針

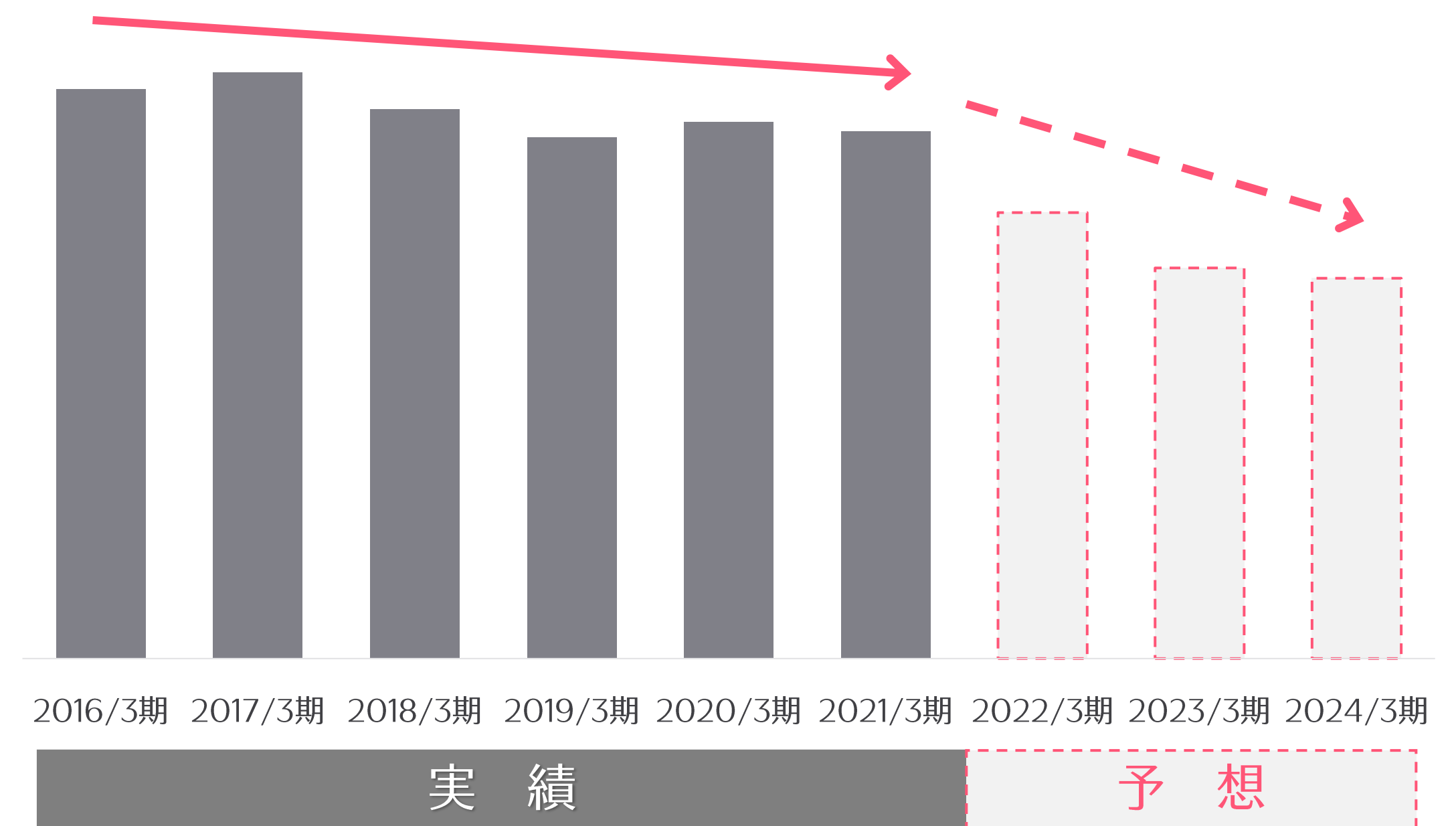
東京・大阪の
賃借型
データセンター

- クラウドサービスのための次世代プラットフォームとして基準を満たさないデータセンターは10年以内に撤退またはリノベーション
- 新たなデータセンターは、無人化を推進

石狩データ
センター
(自社所有型)

- コスト競争力が求められるサービス等を中心に活用

賃借料

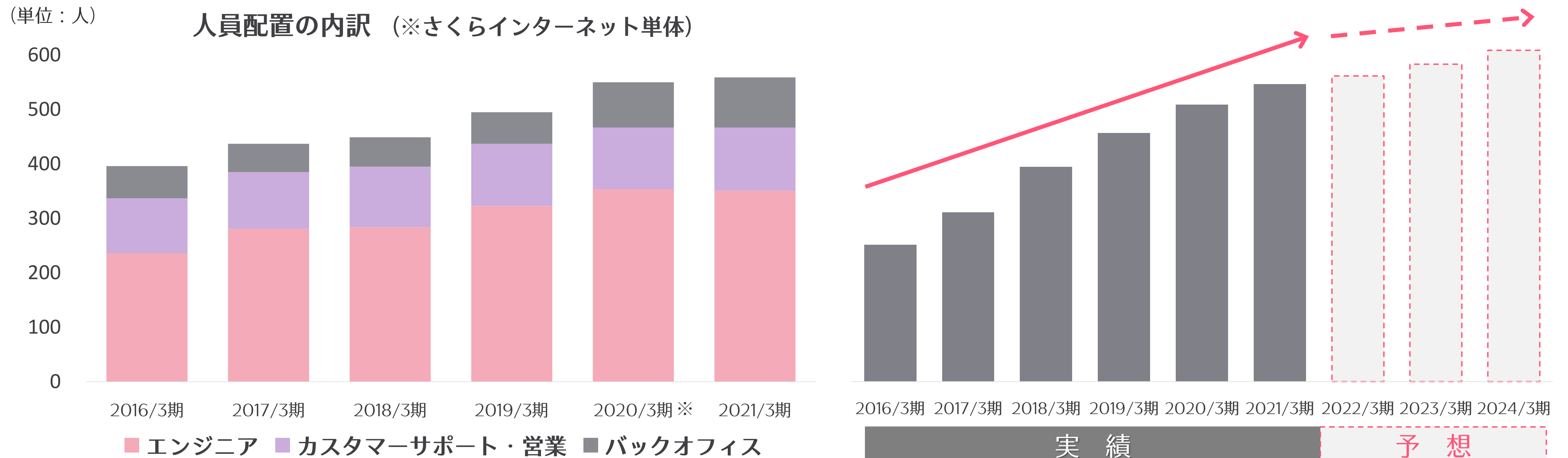


今後の主要なコスト（クラウドサービスへの集中によるコストの変化②）

- 物理基盤サービス中心のこれまでの、各拠点に人員の配置が必要であったが、
今後は顧客との接点やサービス開発にエンジニアを配置
- カスタマーサポートについて、対応品質のさらなる向上のため、内部エンジニアが対応する
「攻めのサポート」体制に移行

人員配置

人件費（原価+販管）



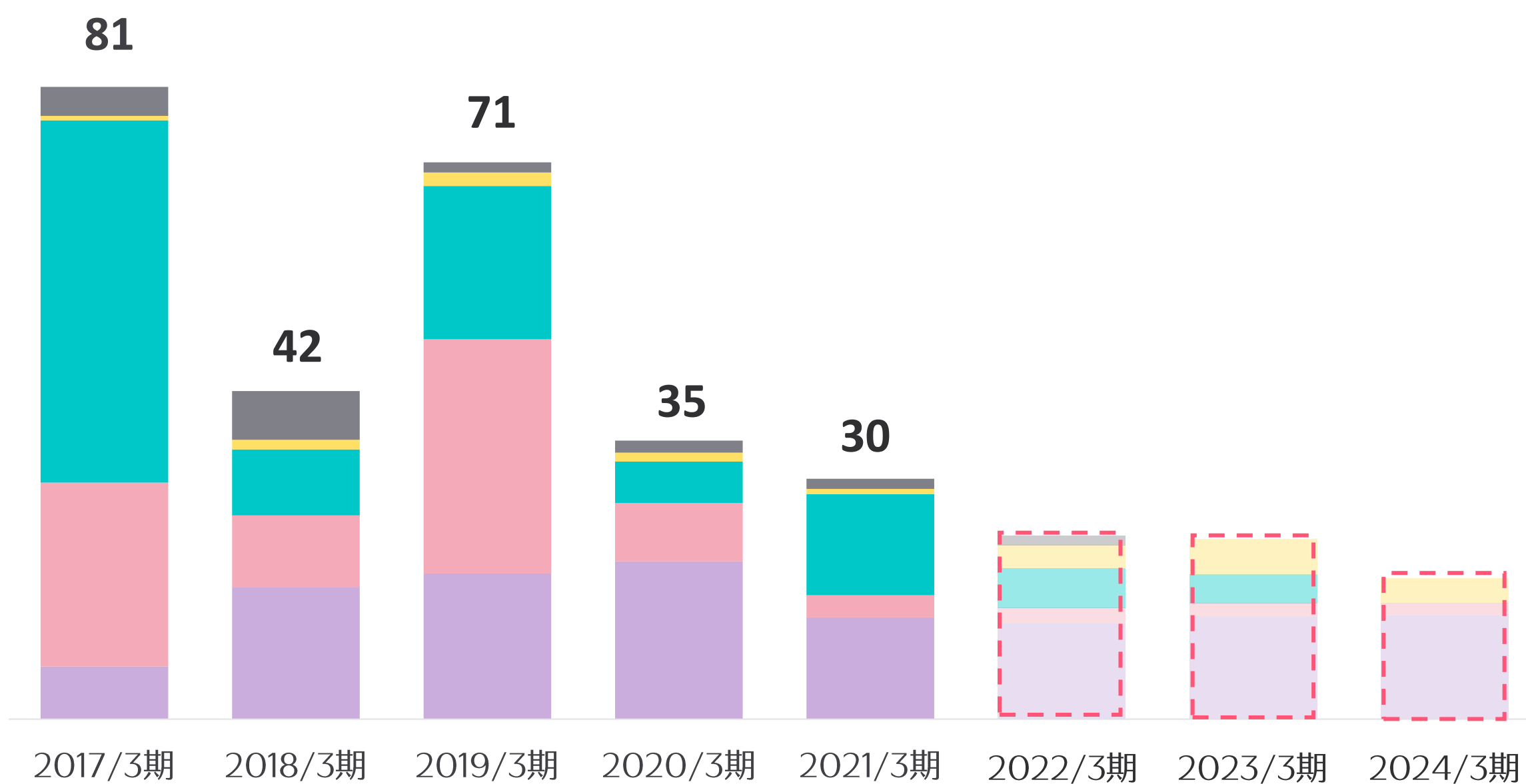
※グループ会社ITM社からの転籍を含みます

今後の主要なコスト（クラウドサービスへの集中によるコストの変化③）

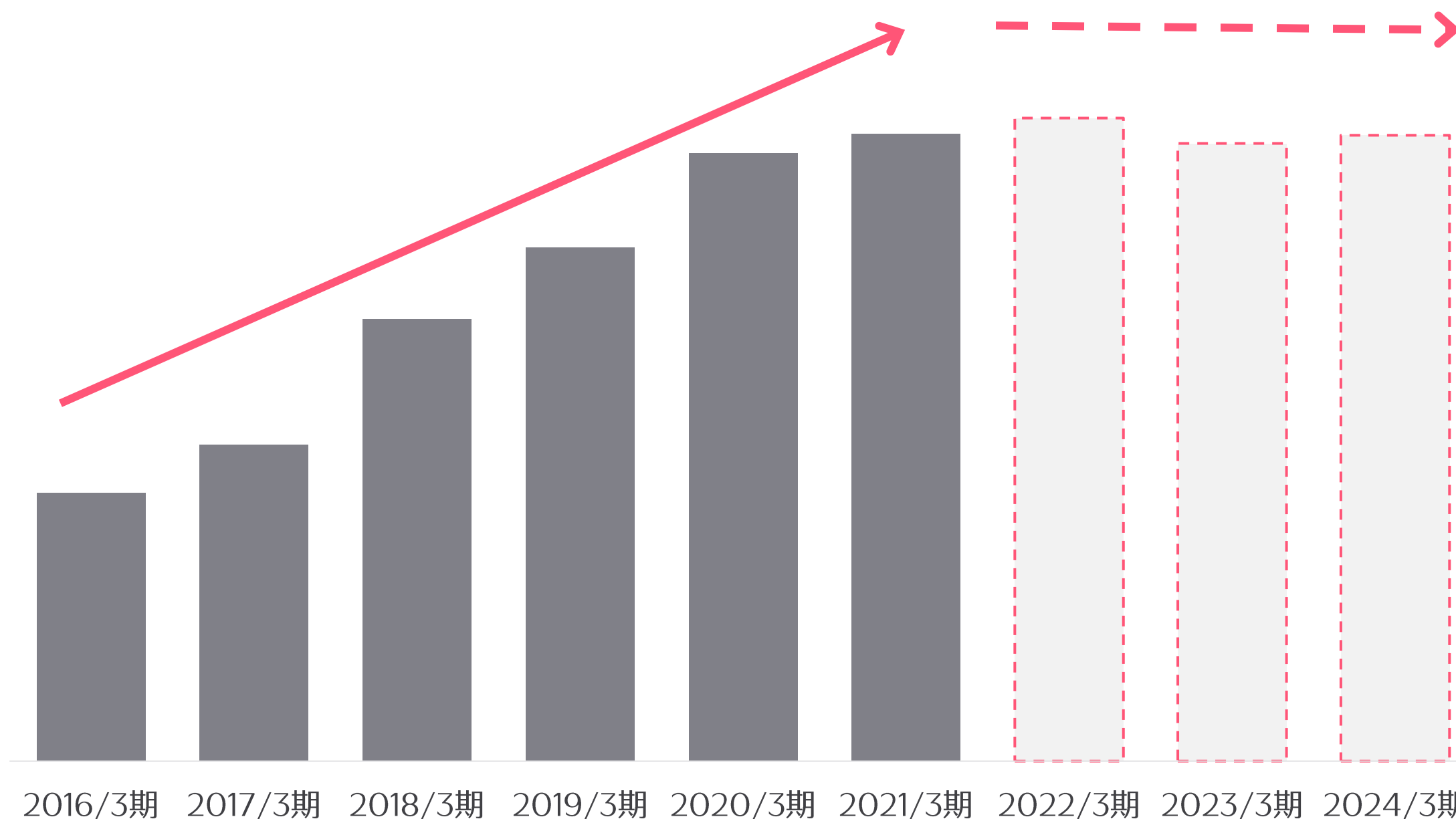
- 物理的な設備をより必要とするハウジング・専用サーバといった物理基盤サービスからクラウドサービスへの集中
クラウド系機器への投資に最適化することにより減価償却費・リース料の増加ペースは緩やかに

投資額の推移

(単位：億円)



減価償却費・リース料

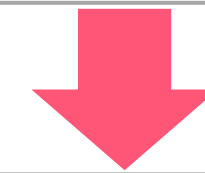


■ クラウド系サービス機器 ■ 物理系サービス機器 ■ DC設備 ■ その他機器 ■ 本社・支社・システム

まとめ（事業環境の変化と当社グループの経営方針のシフト）

事業環境の変化

新型コロナウイルス感染症の拡大を契機とした、社会全体のクラウドシフトの急加速により、クラウドサービスが大きく伸長



当社グループの経営方針

事業方針や経営資源の配分方針をクラウド集中へシフト

データセンター等の各リソースをクラウドサービスに最適化

ファシリティにかかるヒト・モノ・カネの圧縮・最適化

エンジニアを顧客のより近くへ配置

クラウドサービスの拡大

顧客サポート・課題解決に注力

ソフトウェアサービスの開発



来期以降の業績への影響

- 物理基盤サービスからクラウドサービスに集中することで、売上高は一時的に減少を見込むも、クラウドサービスの成長により再び成長トレンドとなる見通し
- 物理基盤サービス維持のための設備や人員はクラウドサービスの成長のために振り向けられ、売上高の成長により利益成長を見込む

株主還元

配当予想の修正

- **配当に関する基本方針**

持続的成長と収益力確保のため、一定の原資を内部留保するとともに、業績の進展状況に応じた株主の皆様に対する利益還元を両立させることを基本方針としています

- **2021年3月期の配当予想の修正**

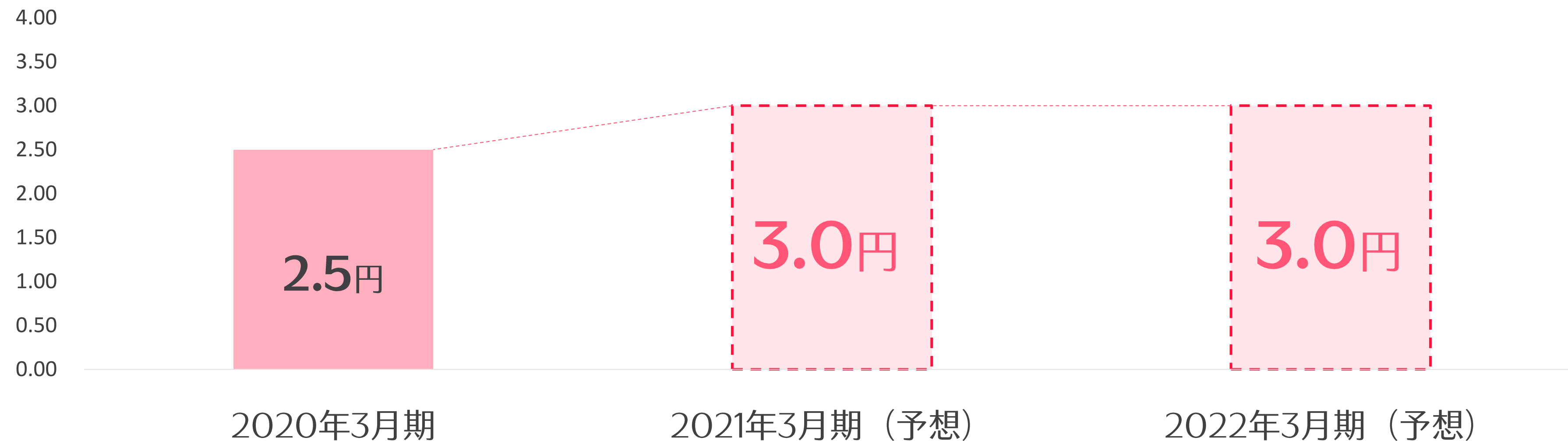
上記基本方針に基づいて総合的に検討した結果、前回発表予想の2円50銭から50銭増額し、1株当たり3円00銭に修正

- **2022年3月期の配当予想**

1株当たり3円00銭を維持

(単位：円)

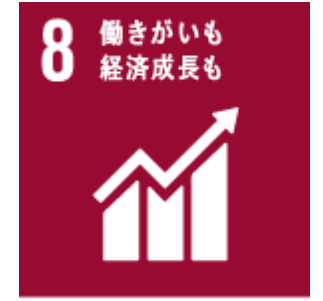
1株当たり配当金推移



当社グループの持続的成長のための取り組み

当社グループの持続的成長のための取り組み

働き方への取り組み



「働きやすさ」と「働きがい」の両立（働き方の変革、女性の活躍推進）

2020年度平均
リモートワーク
実施率（非出社率）

90.5%

[参考]2020年2月時点：17.2%

2020年度
平均残業時間

9時間43分

[参考]2020年度 情報通信業
平均：14.8時間 ※

※出典：令和2年 毎月勤労統計調査

2020年度
離職率

3.14%

[参考]2020年度（上半期）
情報通信業：5.2% ※

※出典：令和2年上半期 雇用動向調査結果

2020年度
育児休暇取得率

男性 63.2%
女性 100%

[参考]2019年度：
【男性】7.48%【女性】83.0%※

※出典：2019年度 雇用均等基本調査

■ リモートワークを前提とした新たな働き方への取り組み

■ 制度やツールの拡充

- Web会議ツール「Zoom」の有料アカウントを全従業員に配布
- 通信手当を毎月3,000円支給
- 請求書はメールなどデータ提出でOK
- 郵便物をクラウド上で管理できるサービスの導入
- オフィスのパソコン、椅子のレンタルOKなど

■ オフィスの再構築

東京都新宿区の支社については出社率を踏まえ、オフィスのスペースを4フロアから2フロアに縮小。従業員や来訪者にとってより価値的な場にするべく今後もオフィス活用の最適化を進める

■ 「さぶりこ※パッケージ」について

働きやすい環境の提供を目指し以下7つの制度を導入（2016年12月～）

- ショート30 勤務時間の短縮：定時より30分早く退勤可能
- フレックス 勤務時間を自由に設定：10分単位でスライドが可能
- タイムマネジメント 残業代：20時間前払いで、個人に業務効率化を促進
- アットホーム 1日単位から利用可能な在宅勤務制度
- ファミリータイム 育児中のフレキシブルな時短勤務
- パラレルキャリア 起業など社外活動を支援
- リフレッシュ 有給休暇は1時間単位から、2日連続の取得には手当を支給

※「さぶりこ」（Sakura Business and Life Co-Creation）とは、会社に縛られず広いキャリアを形成（Business）しながら、プライベートも充実させ（Life）、その両方で得た知識や経験をもって共創（Co-Creation）へつなげることを目指し、2016年12月に策定した制度です。

当社グループの持続的成長のための取り組み

社会貢献への取り組み

スタートアップ支援や人材育成 など次世代の育成支援を推進



● スタートアップ支援

さくらのスタートアップ支援プログラム

スタートアップ、ベンチャーを対象に、ビジネスに不可欠なサーバーインフラの提供、コンサルティングなどを無料で実施

● 人材育成

子供向けプログラミング教室「Kids Venture」

プログラミング教室の開催

さくらの学校支援プロジェクト

石狩市の小学校プログラミング教育の支援

高専支援プロジェクト

全国の高専向けにIoT体験ハンズオンを開催



▲プログラミング教室における当社スタッフのサポート風景

直近のトピックス

障害者の視点からダイバーシティ＆ インクルージョンの推進を行う企業へ出資

株式会社ミライロ  MIRAIRO

障害のある当事者の視点を活かし、ユニバーサルデザインのソリューション提供や、障害者手帳アプリ「ミライロID」を運営

「さくらの学校支援プロジェクト」が 文部科学大臣表彰を受賞

対象を学校のみならず、IT企業やエンジニアまで広げ、プログラミング教育の普及啓発を実施した活動が、広く国民の科学技術に関する関心及び理解の増進等に寄与したことが認められ、令和3年度科学技術分野の文部科学大臣表彰（理解増進部門）を受賞。初めてのIT企業単独での受賞となった

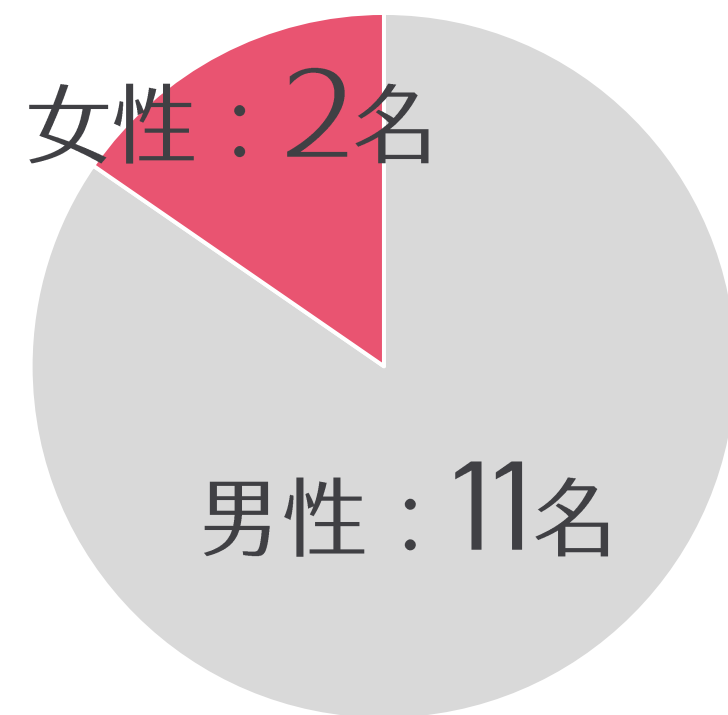
当社グループの持続的成長のための取り組み

CSRマネジメント

社外役員を選任・多様化による コーポレート・ガバナンスの強化

女性役員比率

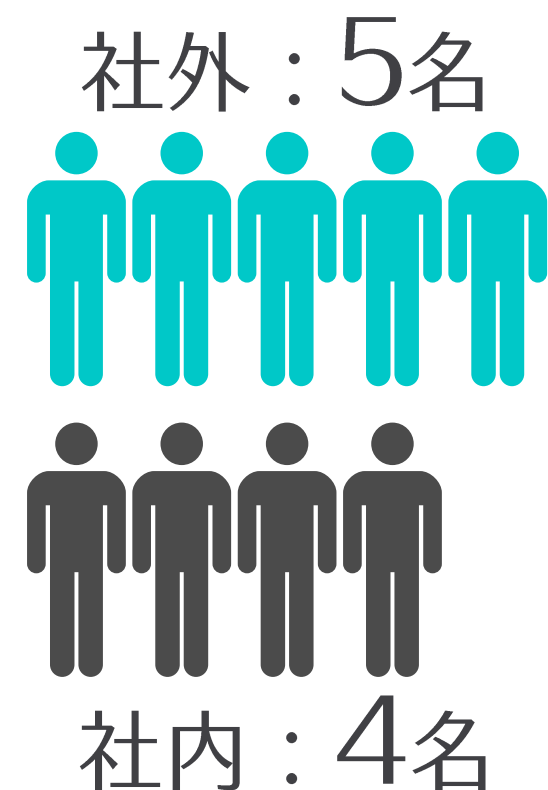
(取締役・監査役合計)



女性比率：15%

社外役員比率

(取締役)



社外比率：55%

(監査役)



社外比率：75%



情報セキュリティの維持・向上

総合的な情報セキュリティマネジメントシステムであるISMSを全社適用し、継続的な情報セキュリティ水準の強化を実施。今後も更なるセキュリティの維持、向上を図る

取得している各種認証



CSIRTの設立

SAKURA.SIRT（さくらサート）を設立し、日本シーサート協議会へ加盟。SAKURA.SIRTでは【お客さまとインターネットそのものを安全にしていく】をモットーに、専門技術者とともに社内外と連携し、セキュリティ関連情報や情勢の把握・共有及び活用を実施



当社グループの持続的成長のための取り組み

環境に配慮した取り組み

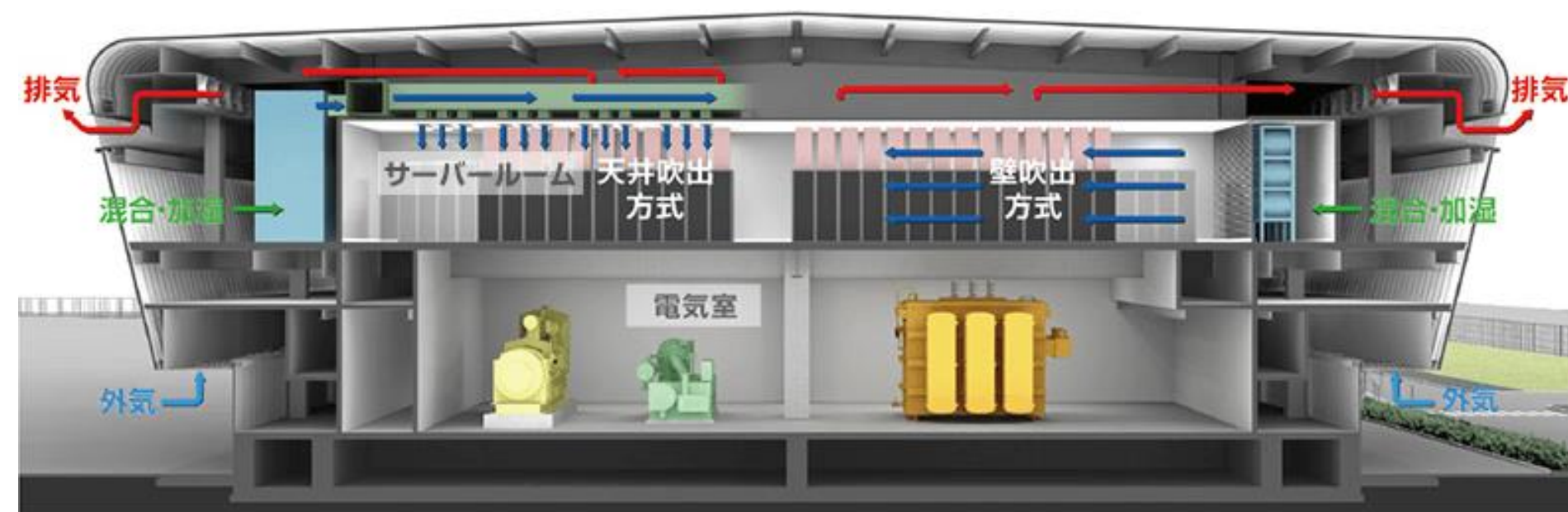


環境に配慮したデータセンター (石狩データセンター)

石狩データセンターは、クラウドコンピューティングに最適化した日本最大級の郊外型大規模データセンター。率先して先端技術を取り入れ、立地を活かした空調や送電方式に挑戦

●外気空調

北海道の冷涼な外気を冷房に活用し、空調にかかる消費電力の大幅削減に成功。一般的な都市型データセンターと比較して約4割の消費電力を削減



▲石狩データセンター外観（正面：3号棟、左：1・2号棟）

●高電圧直流（HVDC※）給電

太陽光発電による電力を直流のままデータセンター内の専用サーバールームに給電。商用環境において、高電圧直流（HVDC）給電システムが稼働。直流電流であれば、交流・直流交換を減らすことができ、設備投資の削減と給電効率の改善が同時に実現可能

※ HVDCとは High Voltage Direct Currentの略で、高電圧の直流での給電方式を意味する。HVDC 12V方式は、300Vを超える高電圧直流を集中電源で12Vへと降圧したうえで、そのままサーバーに給電する方式。

参考資料

インターネットの黎明期から事業を展開し、多くの顧客基盤を有するクラウド事業者

- 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府中央区に開設。
- 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。

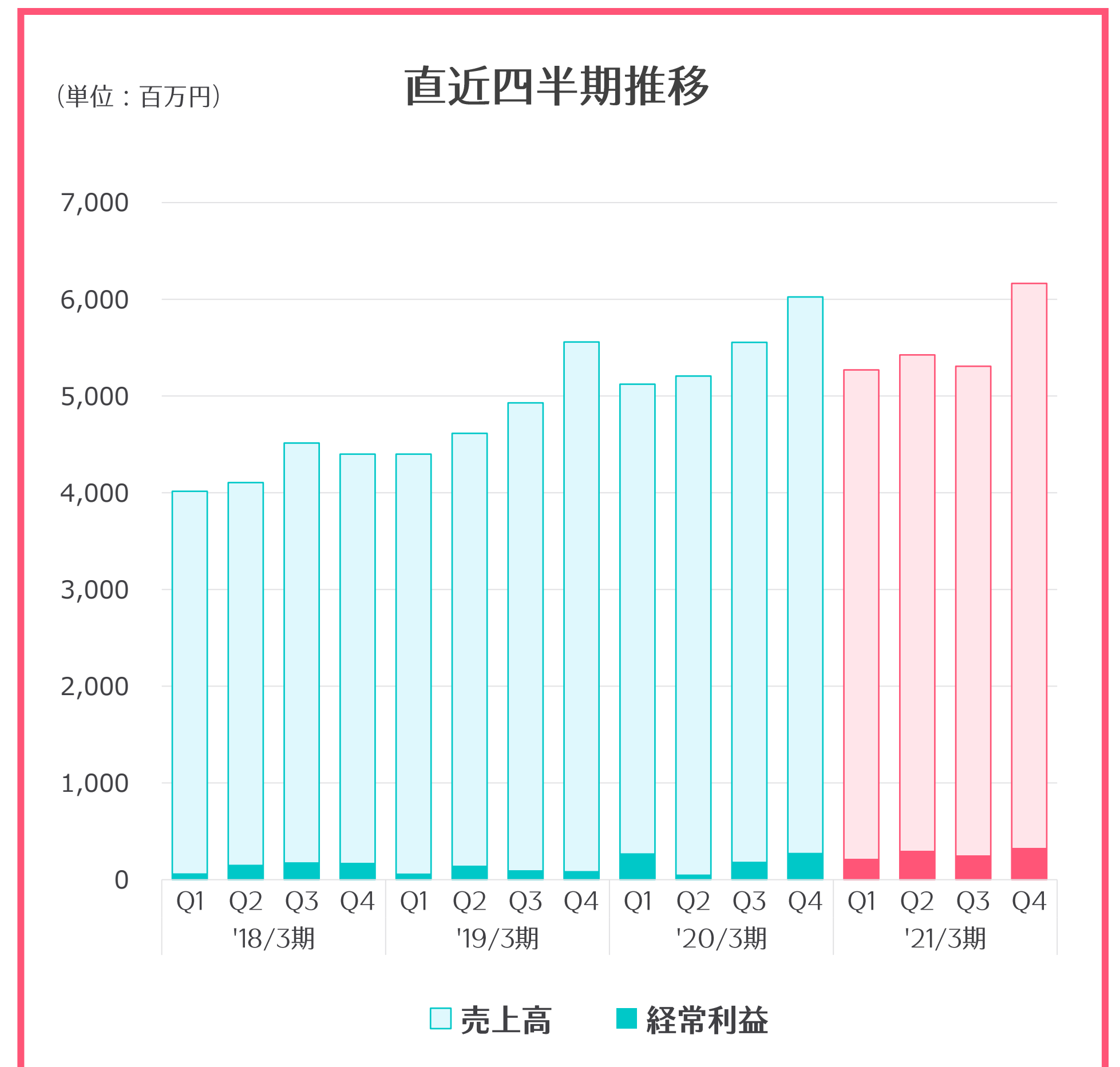
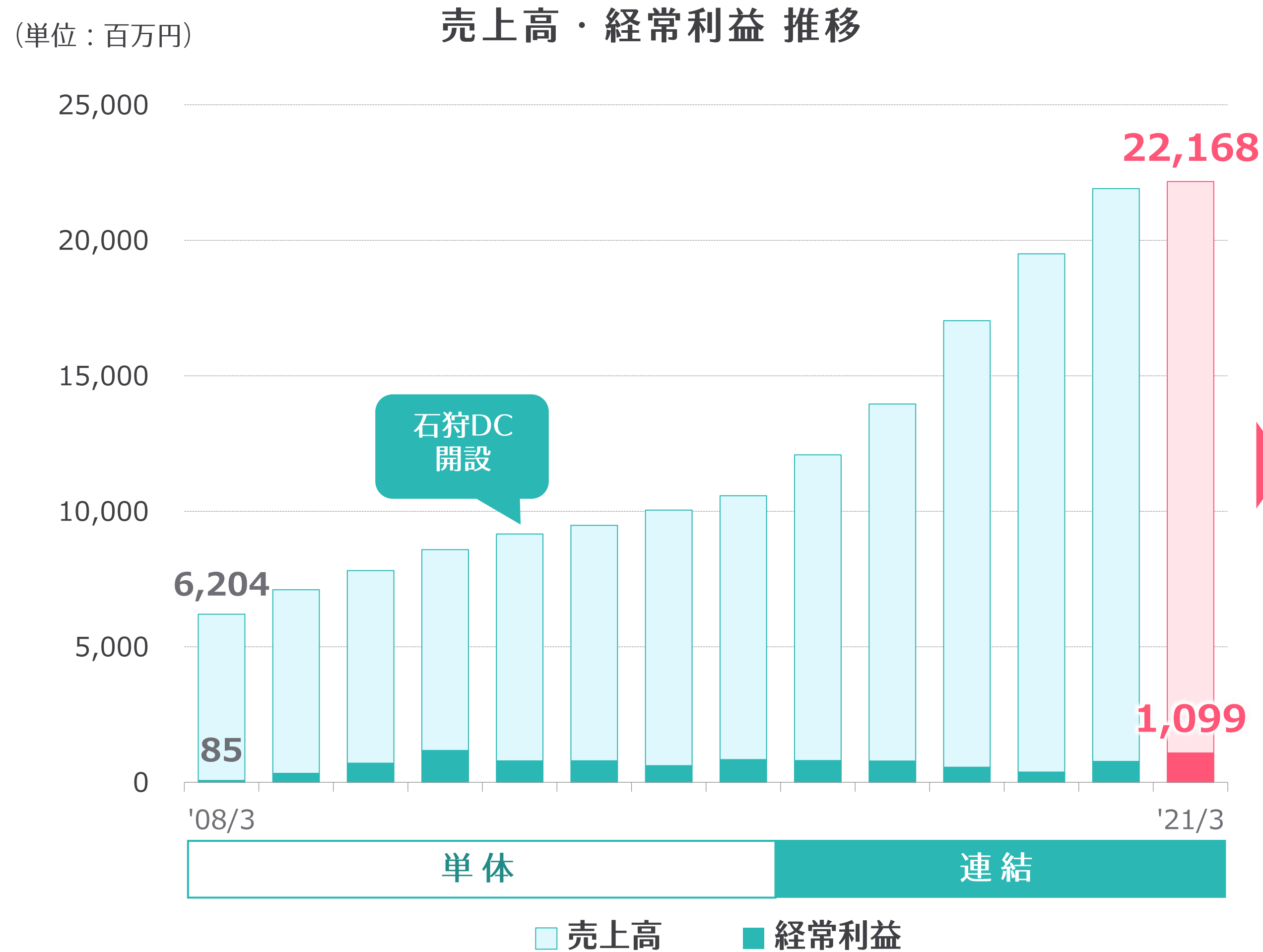


会社概要

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	706名 (連結)

(※2021年3月末日現在)

業績推移

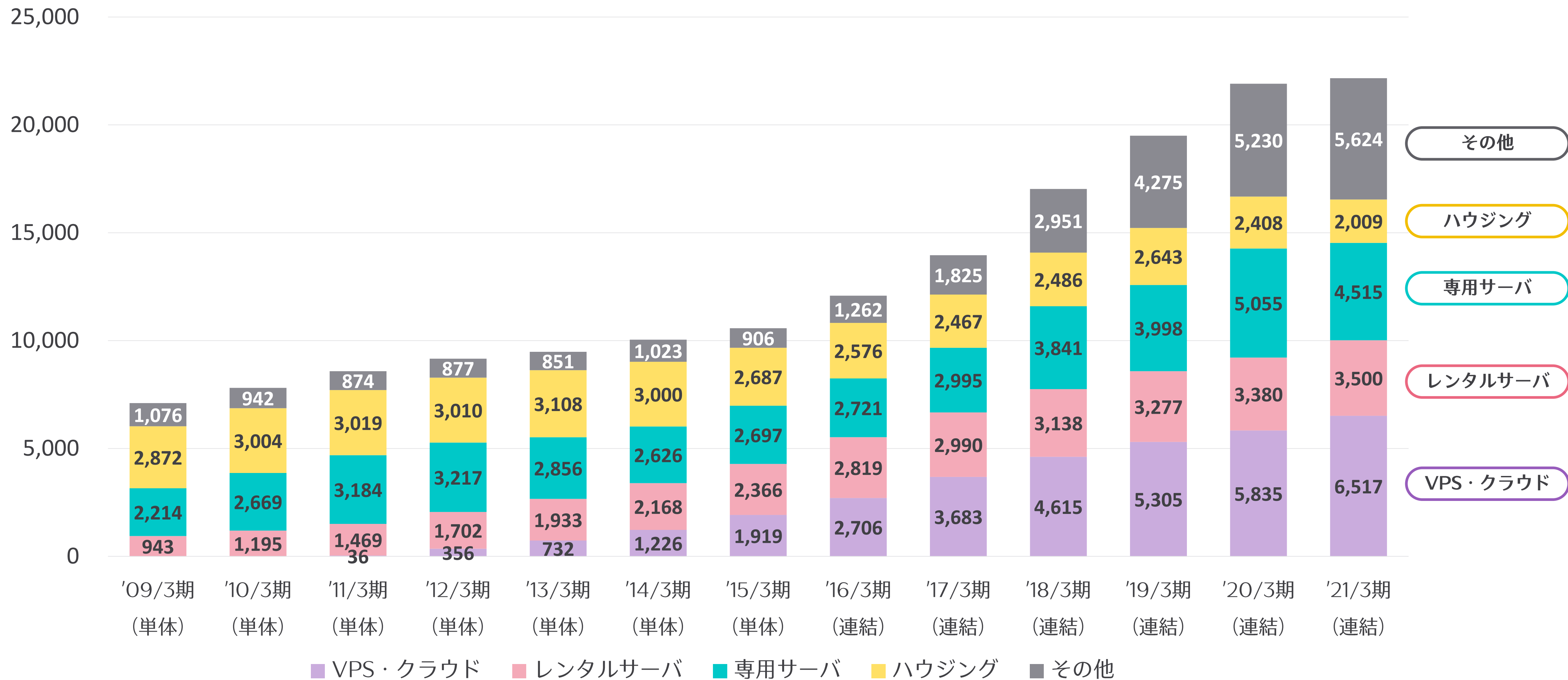


※ 2015年3月期以前は単体決算数値を、2016年3月期第1四半期より連結決算数値を記載しております。

サービス別売上高推移

(単位：百万円)

サービス別売上 (年度)

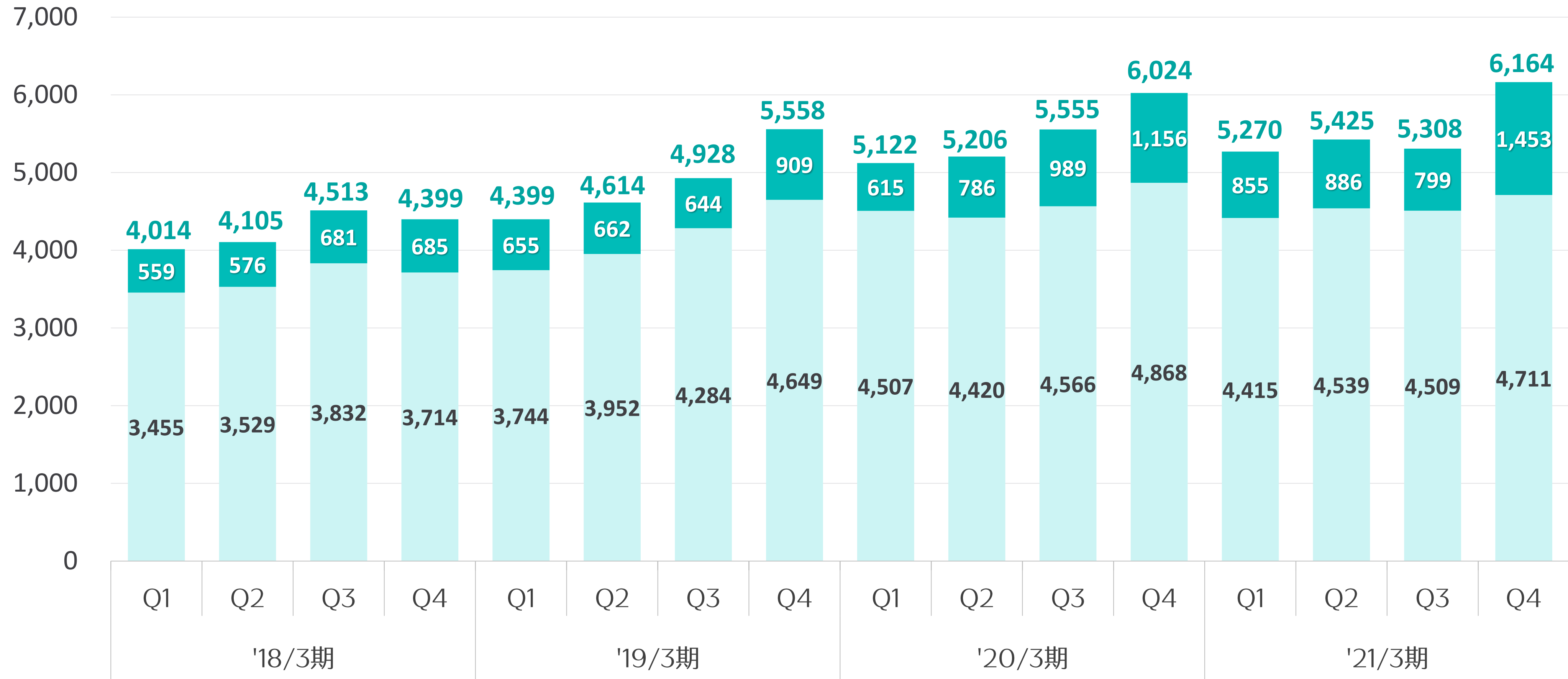


※ 2009年3月期~2015年3月期は単体決算数値を記載しております。

連結売上高（四半期推移）

売上高（四半期推移）

(単位：百万円)



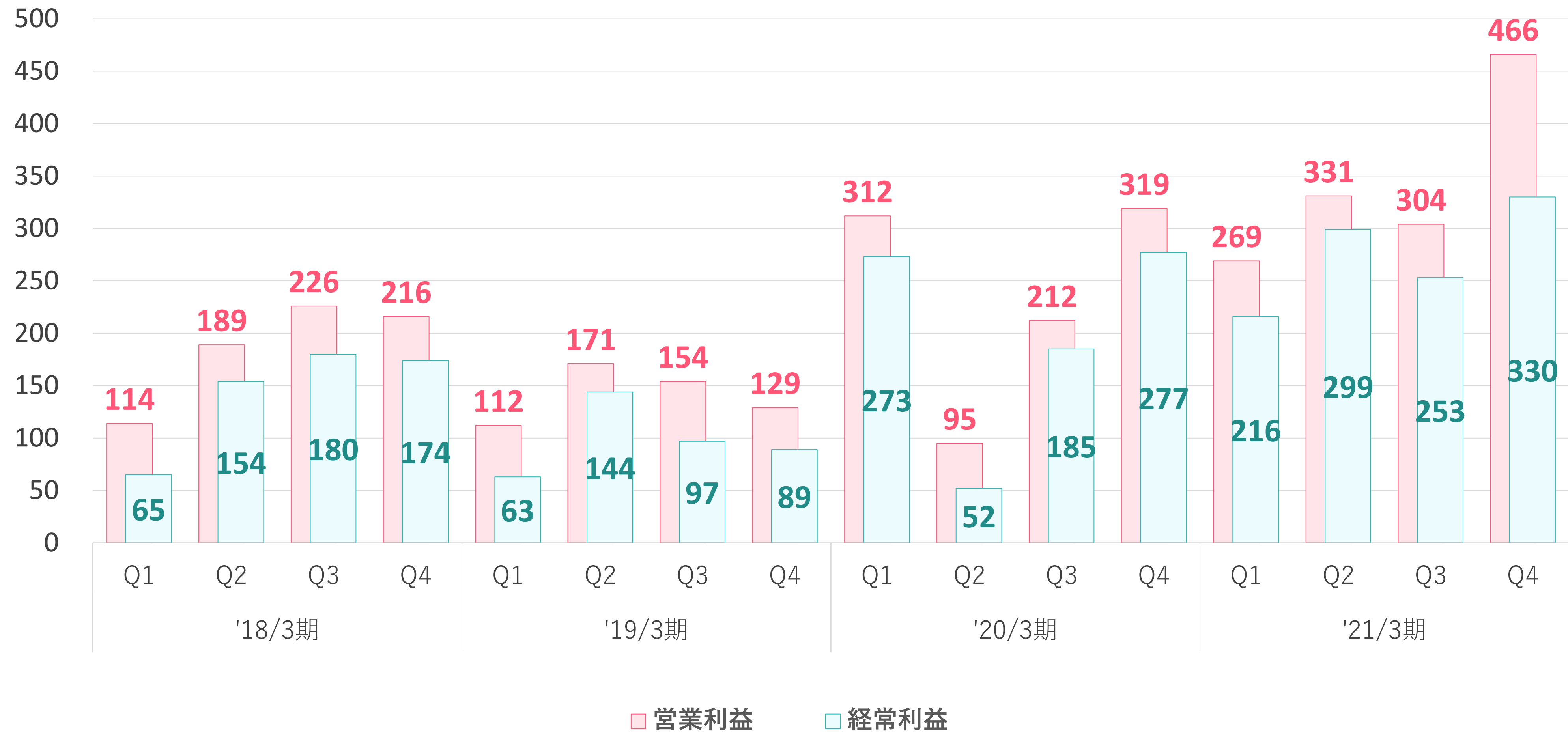
■ さくらインターネット ■ 子会社

※ 子会社の数値は、子会社の外部売上を合計しております。

連結営業利益・經常利益（四半期推移）

営業利益・經常利益

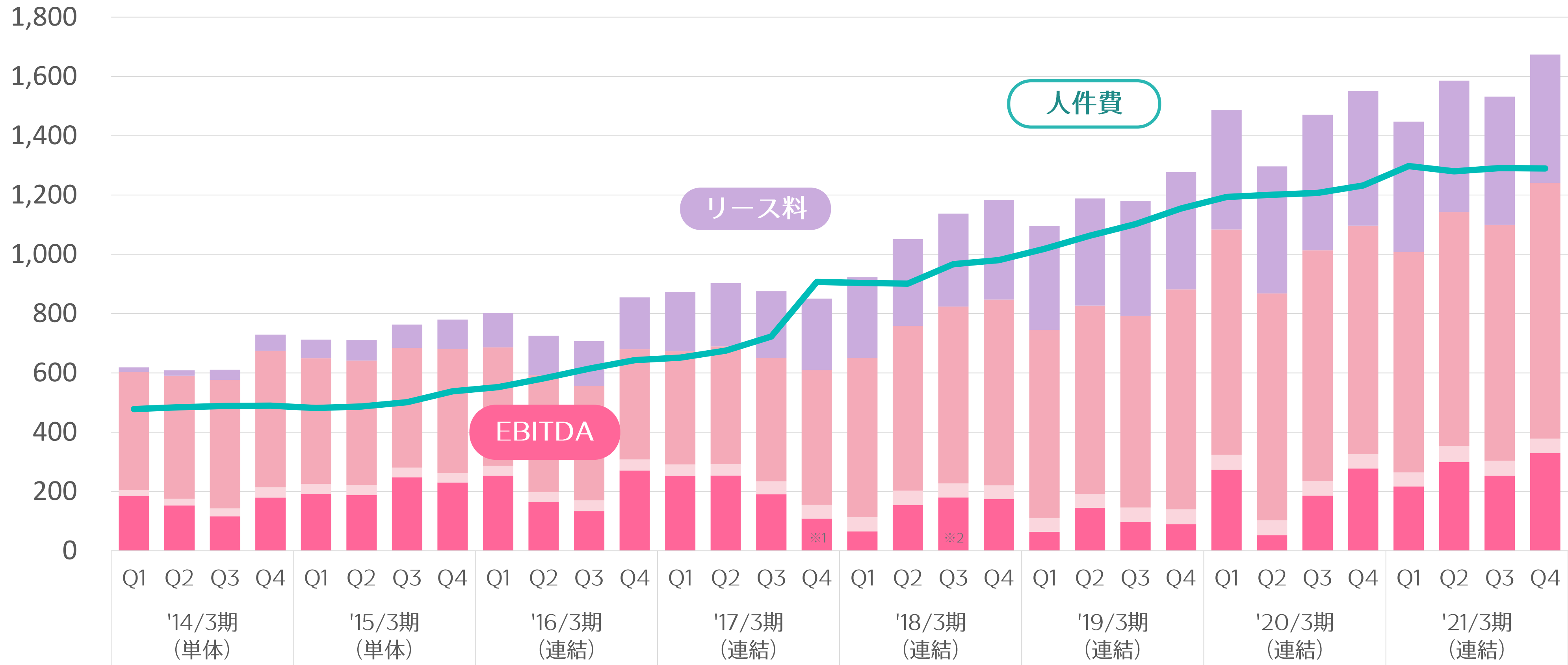
(単位：百万円)



EBITDA・リース料・人件費の推移

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

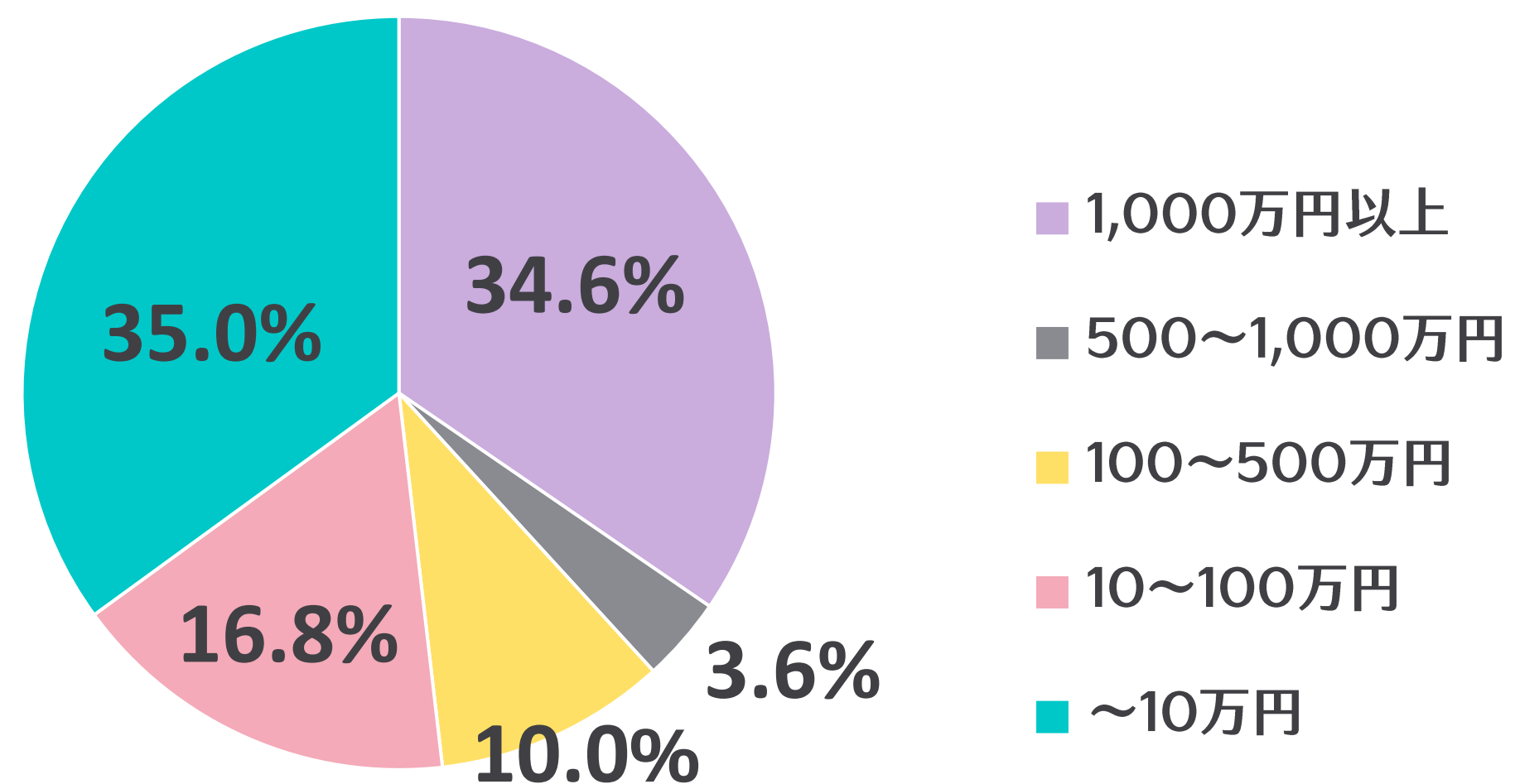
※1・・・2017年3月期第4四半期より、ITM社を連結子会社化

※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

顧客動向 (2021年3月度)

売上構成が小口、大口に分散され、特定の業種に依存しない顧客構成

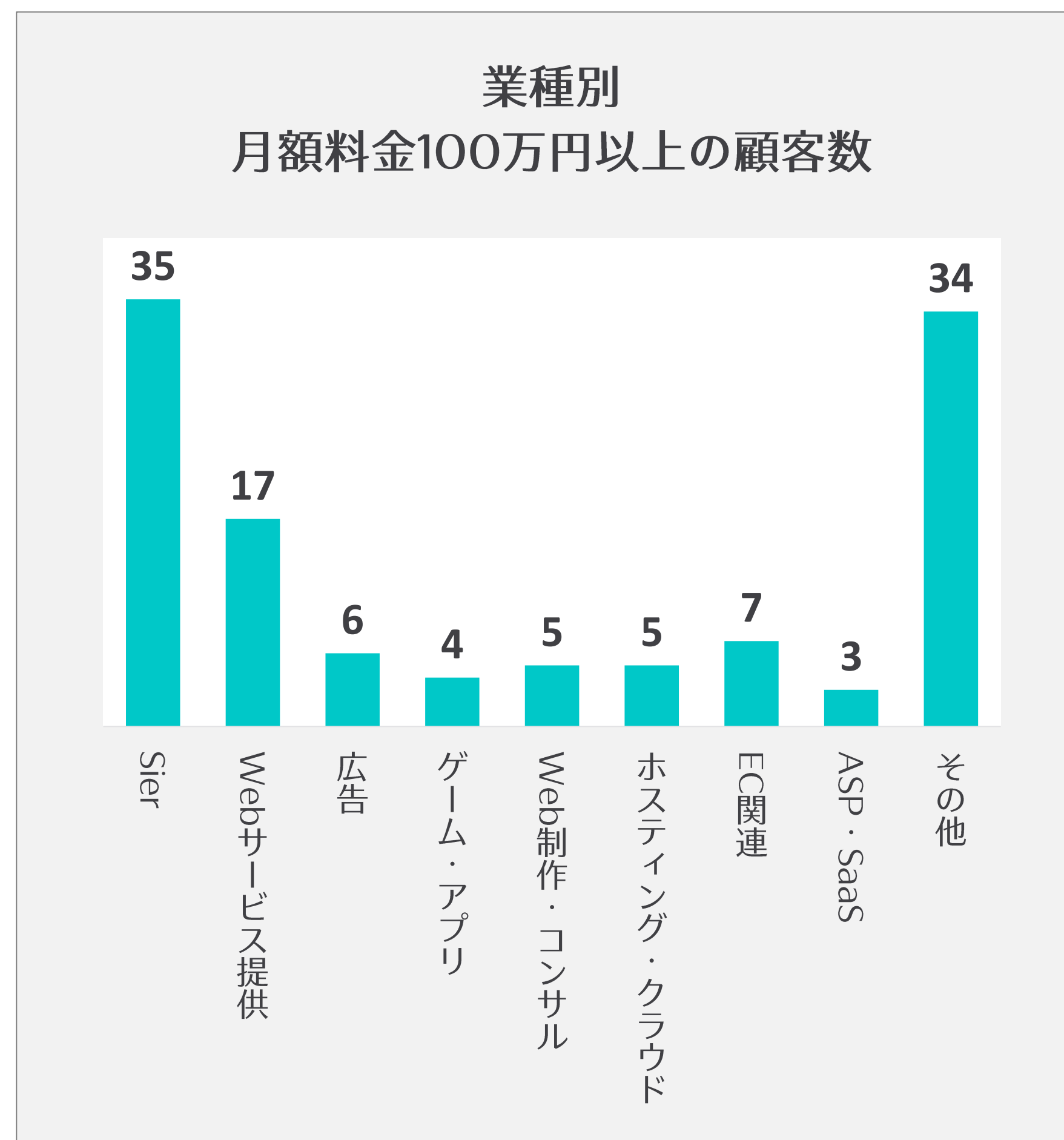
月額料金別データ
(売上構成比)



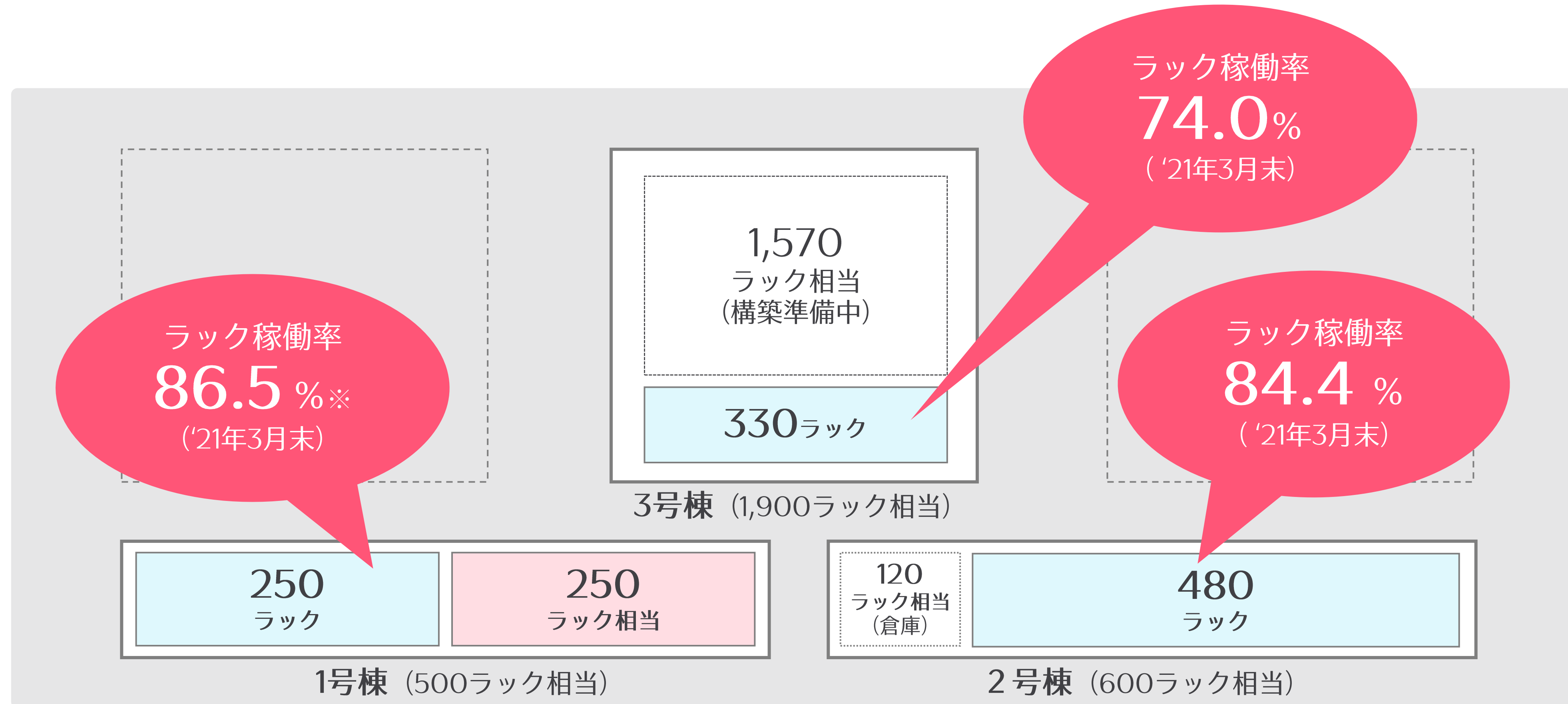
月額料金	事業者数			
	'20年6月	'20年9月	'20年12月	'21年3月
1,000万円~	7	7	8	8
500~1,000万円	16	15	15	11
100~500万円	85	91	84	97

※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。

業種別
月額料金100万円以上の顧客数



石狩データセンター稼働状況



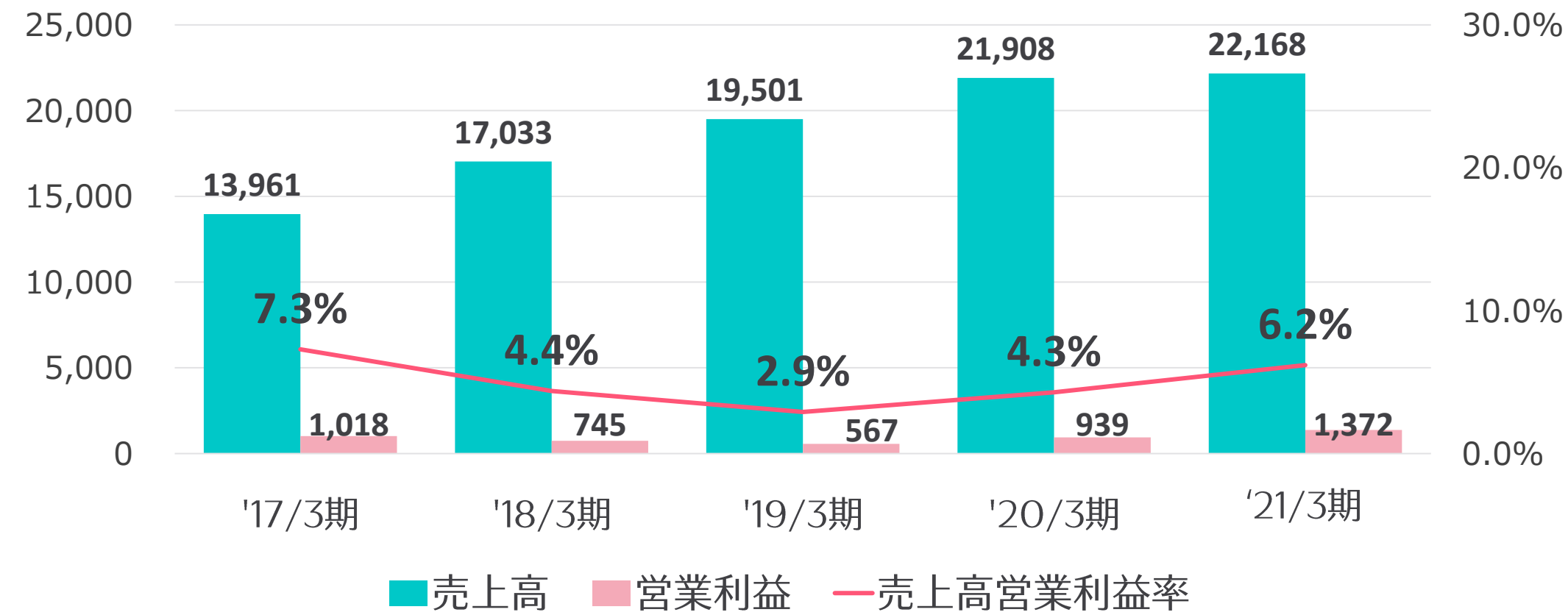
■ ホスティング・リモートハウジングの提供スペース
■ 大規模ハウジング案件の提供スペース

※リプレイスにより一部機器を3号棟へ移設

連結財務指標

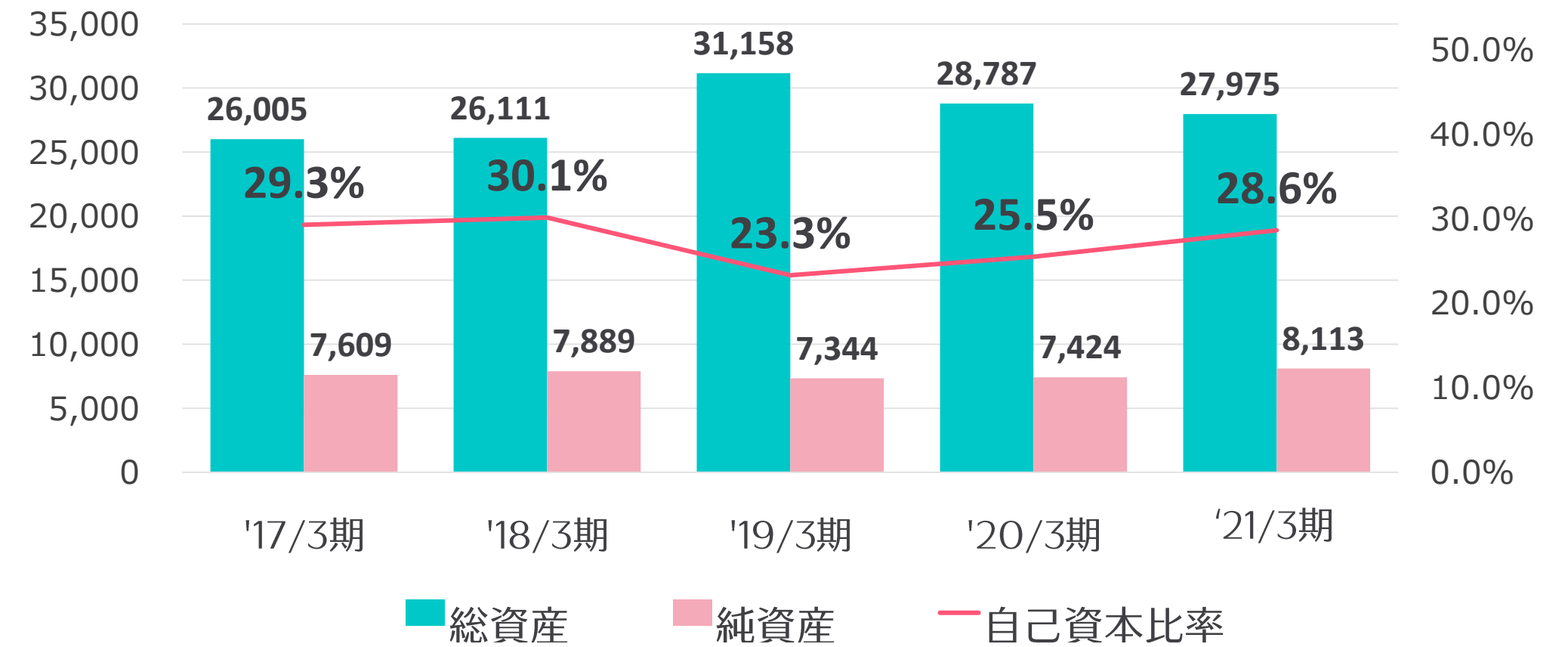
売上高営業利益率

(単位：百万円)



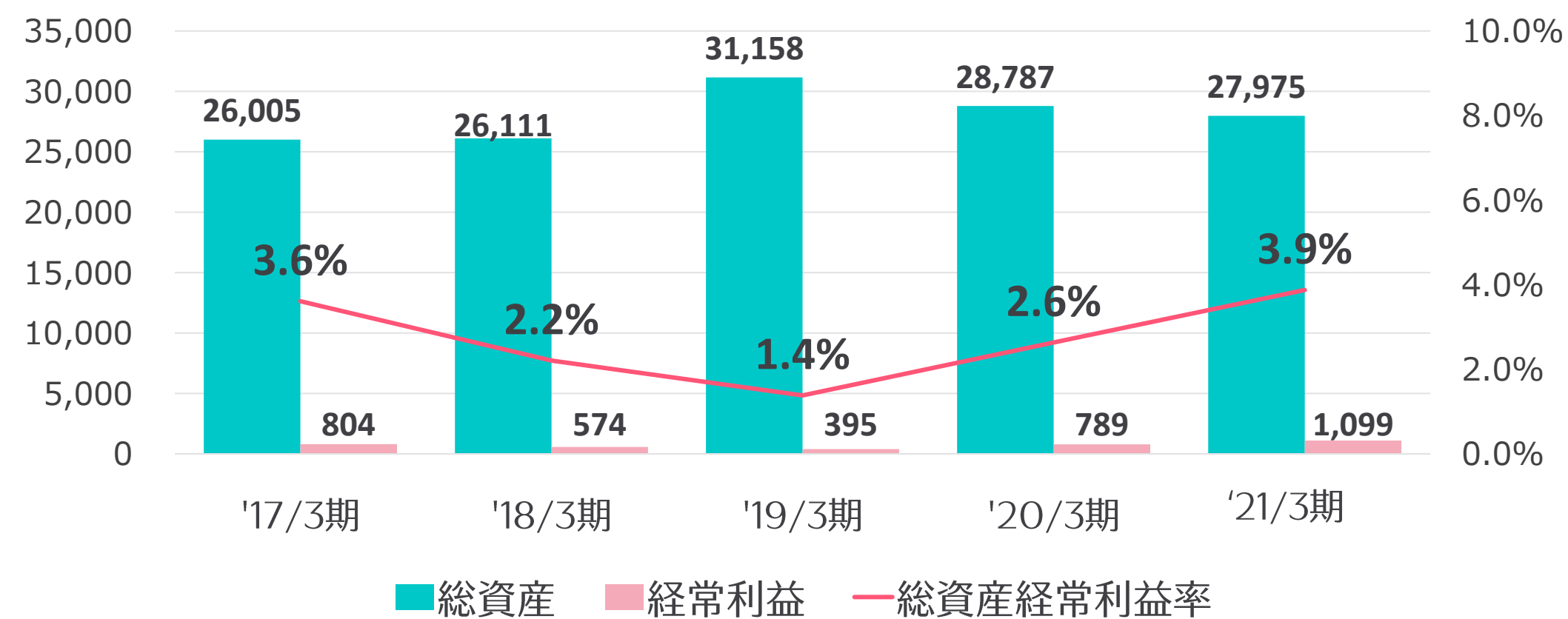
自己資本比率

(単位：百万円)

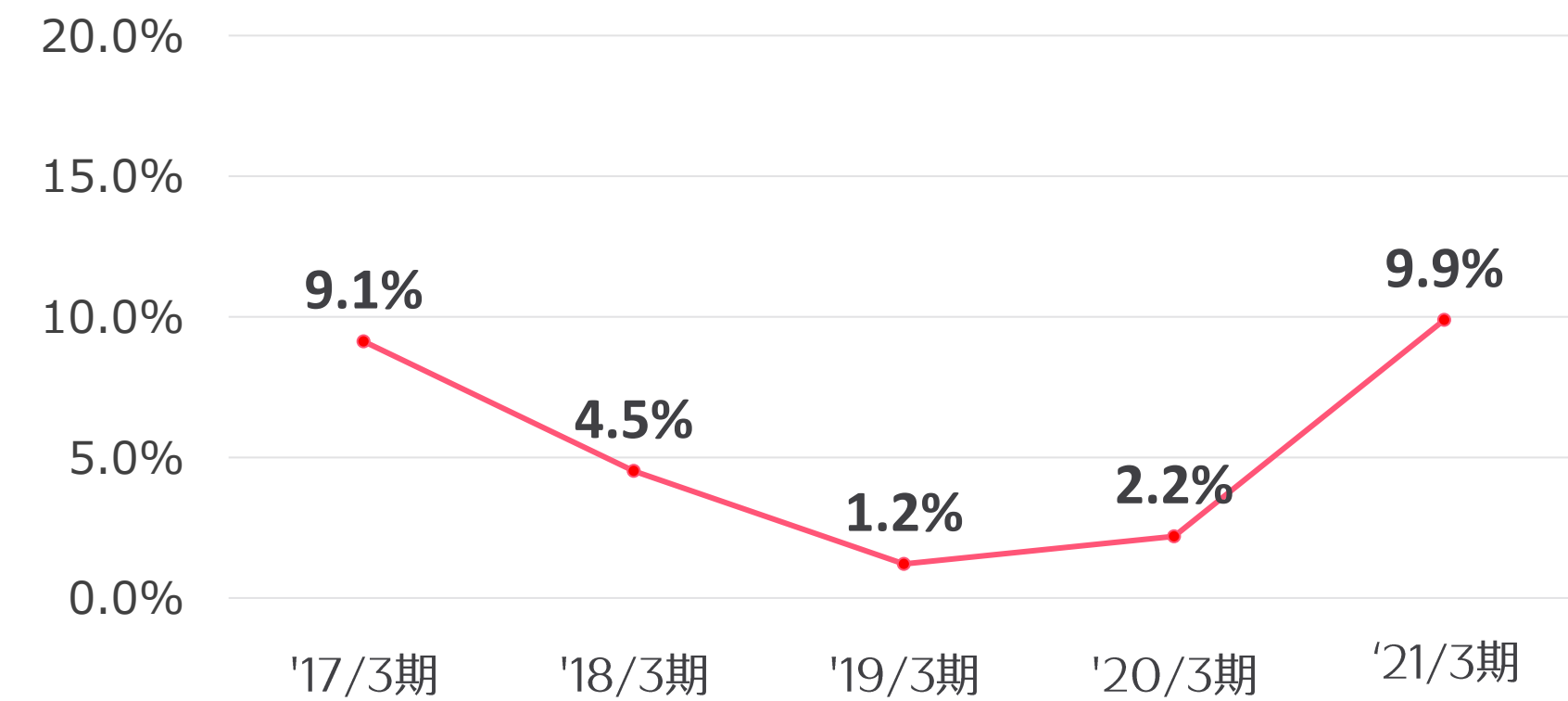


総資産経常利益率

(単位：百万円)



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

IR情報 お問い合わせフォーム

<https://www.sakura.ad.jp/ir/contact/>

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。