

さくらインターネット株式会社 (3778) 2015年3月期 第3四半期 決算説明会

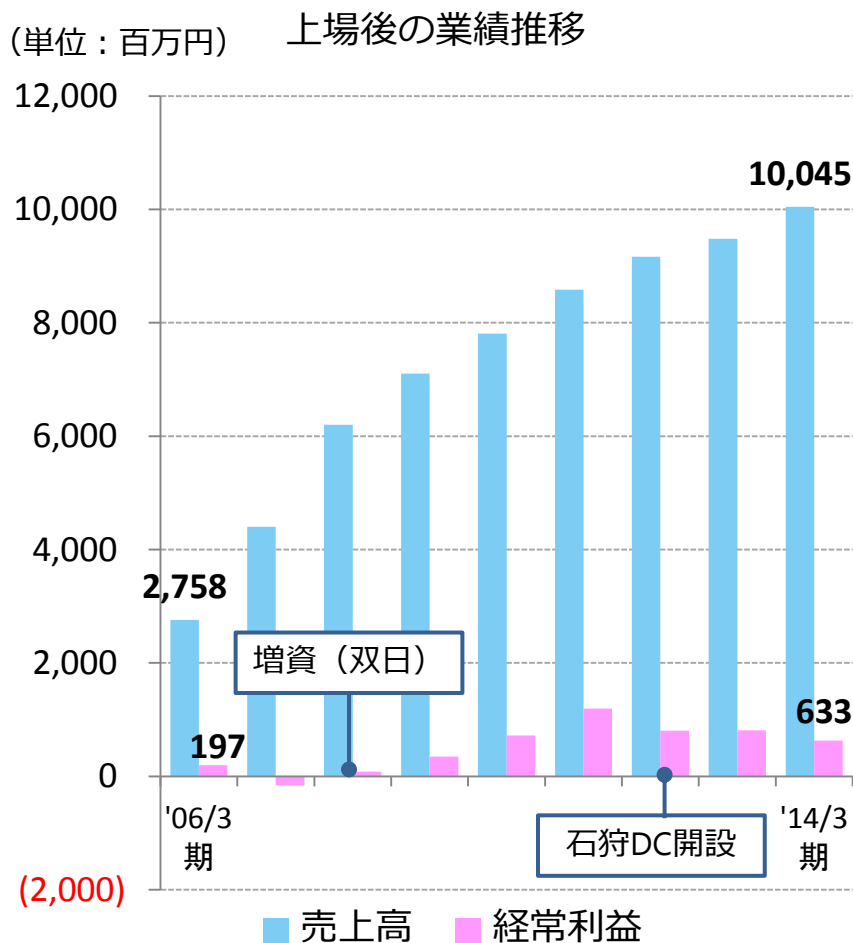
代表取締役社長 田中邦裕

2015年1月26日

I.	会社概要	・・・・・・・・・・・・・・・・	P.3
II.	決算概況	・・・・・・・・・・・・・・・・	P.6
III.	事業トピック	・・・・・・・・・・・・・・・・	P.15
IV.	今後の取り組み	・・・・・・・・・・・・・・・・	P.21
V.	業績予想の修正	・・・・・・・・・・・・・・・・	P.26

I. 会社概要

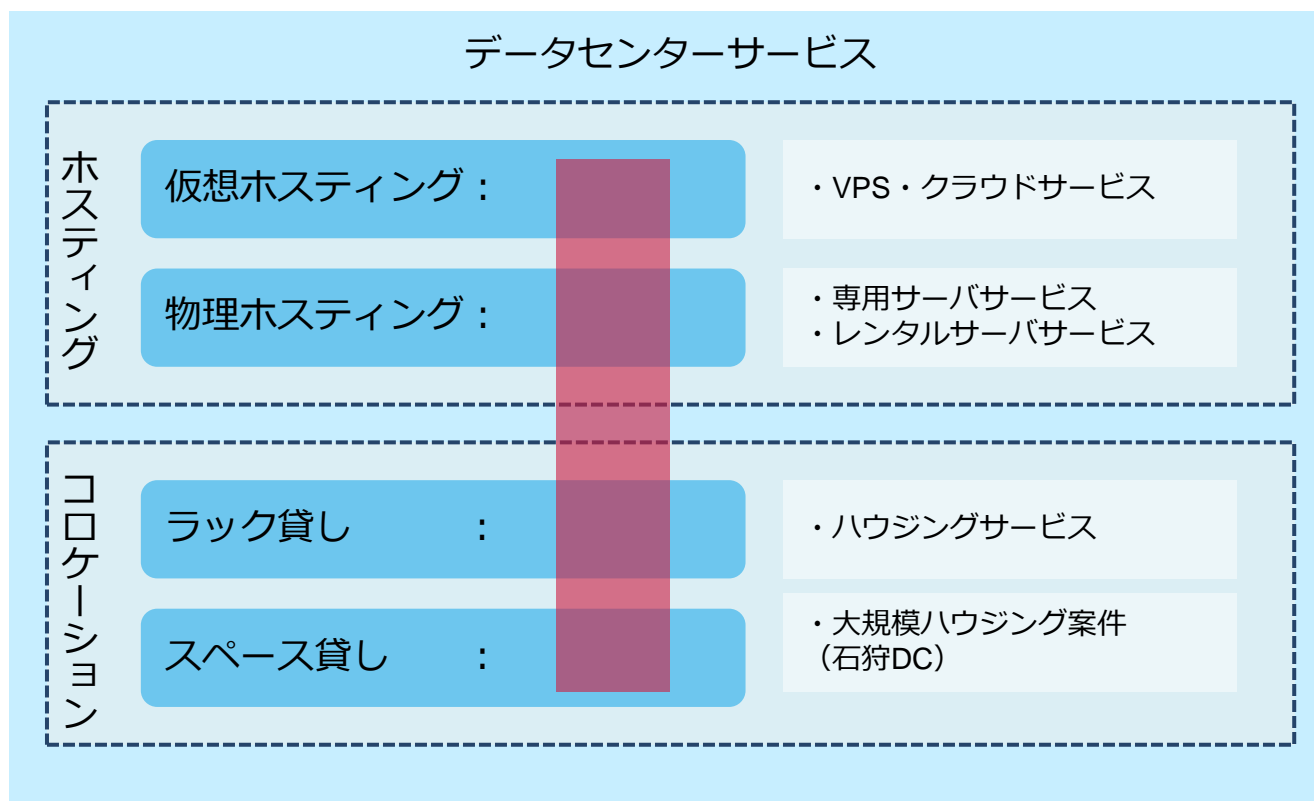
上場後も安定した事業成長を続ける、データセンター専門事業者



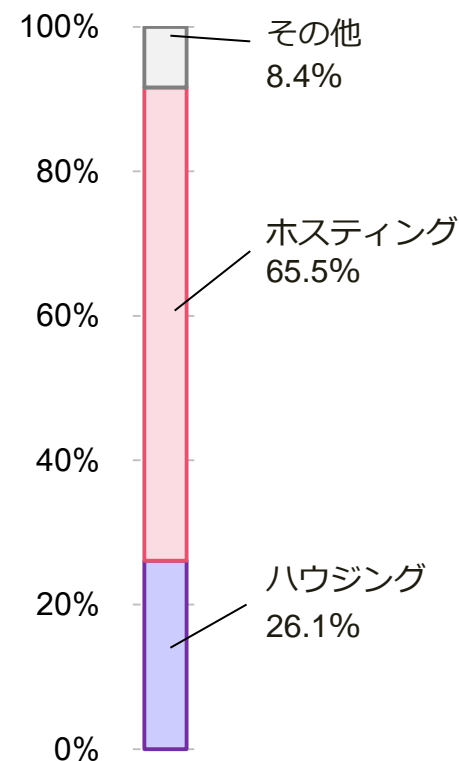
商号	さくらインターネット株式会社
本社所在地	大阪市中央区南本町一丁目8番14号
設立年月日	1999年8月17日 (サービス開始は1996年12月23日)
取締役	代表取締役 社長 田中 邦裕 取締役 副社長 舘野 正明 取締役 川田 正貴 取締役 村上 宗久 取締役(社外) 森田 勝也 取締役(社外) 辻 壮
上場年月日	2005年10月12日 (東証マザーズ)
決算	3月末日
資本金	8億9,530万円
従業員数	262名

(※2014年12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Q3累計)



※第1四半期より、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。

II. 決算概況

1. 決算ハイライト（前年同期比）

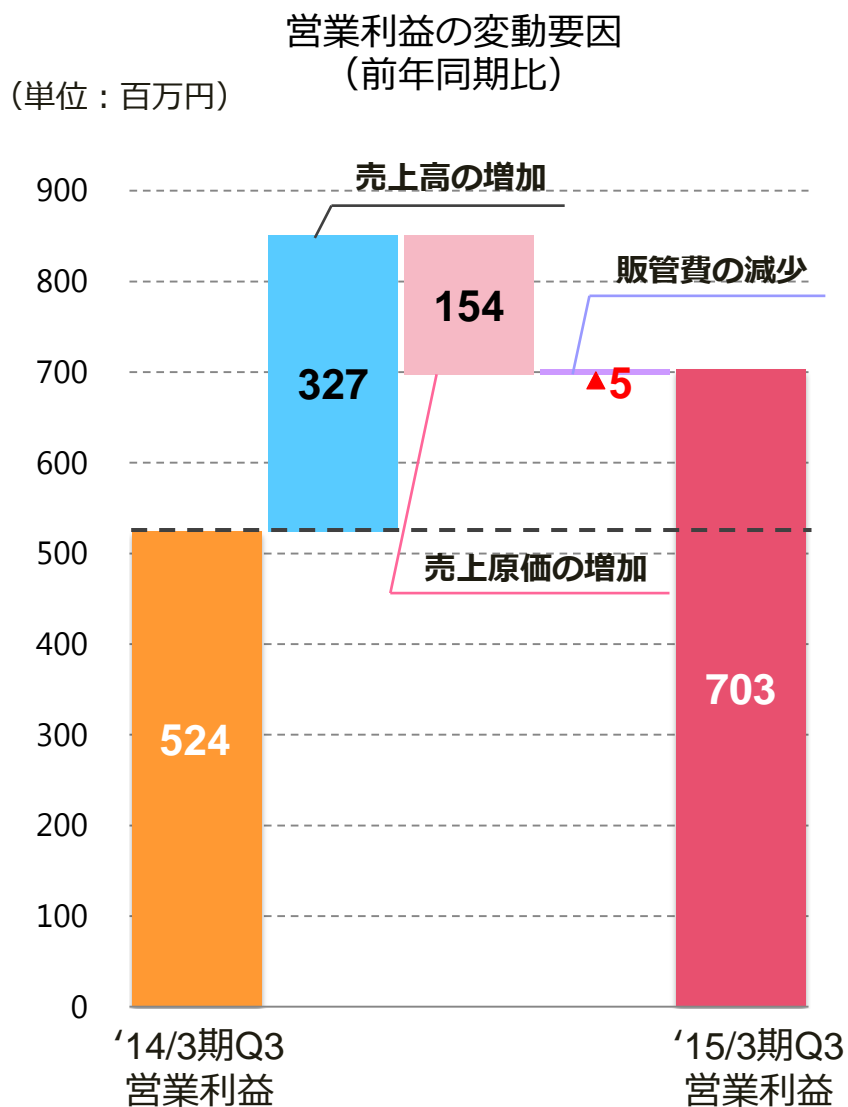
- ① VPS・クラウドサービスが順調に成長
- ② サービス機材の増加・石狩データセンター拡張の経費増加
- ③ 減価償却費・リース料の伸びを売上高の増加が上回る

（金額：百万円）

科目名	'14/3期 Q3累計		'15/3期 Q3累計		前年同期比		
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	
売上高	7,486	100.0	7,814	100.0	327	4.4	①
売上原価	5,583	74.6	5,738	73.4	154	2.8	②
売上総利益	1,902	25.4	2,075	26.6	173	9.1	③
販管費	1,378	18.4	1,372	17.6	▲5	▲0.4	
営業利益	524	7.0	703	9.0	179	34.1	
経常利益	454	6.1	627	8.0	172	38.0	
四半期純利益	245	3.3	394	5.1	149	60.6	

※構成比と増減率の単位は%

1. 決算ハイライト（前年同期比）



(単位：百万円)

主な要因	金額
売上高の増加	327
売上原価の増加	154
減価償却費・リース料の増加	141
保守コスト等修繕費の増加	42
ドメイン調達コストの増加	31
販売商品機材等の減少（前期に一時的）	▲34
その他売上原価の減少	▲26
販管費の減少	▲5
貸倒引当金繰入額の減少	▲23
決済手数料の増加	13
その他販管費の減少	5

2. 損益計算書（前四半期比）

- ① VPS・クラウドサービスを中心に主要サービスが総じて増加
- ② スポットで機器販売原価が発生

（金額：百万円）

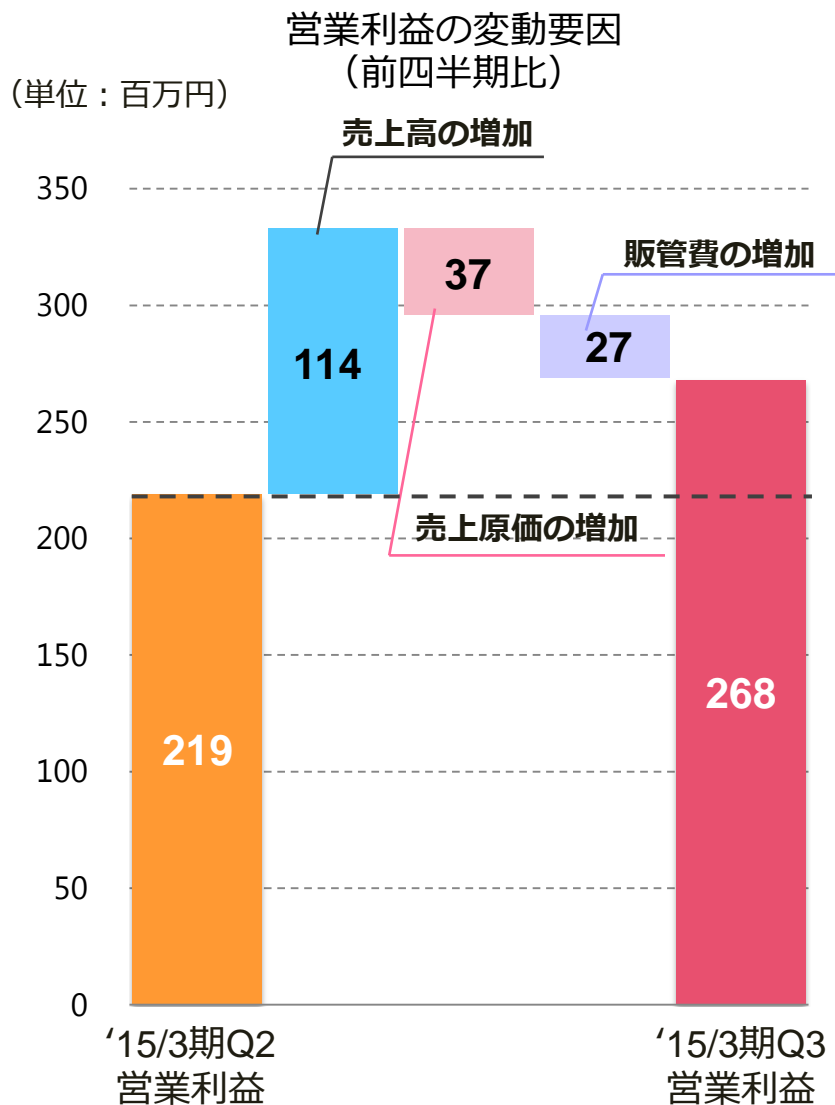
科目名	'14/3期				'15/3期			前四半期比	
	Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	Q1会計	Q2会計	Q3会計	増減額	増減率
売上高	2,473	2,478	2,534	2,559	2,546	2,576	2,690	114	4.4
売上総利益	675	630	597	634	658	670	746	76	11.4
構成比	27.3	25.4	23.6	24.8	25.9	26.0	27.8		
営業利益	205	175	144	212	216	219	268	48	22.3
構成比	8.3	7.1	5.7	8.3	8.5	8.5	10.0		
経常利益	185	152	116	179	191	188	247	59	31.8
構成比	7.5	6.2	4.6	7.0	7.5	7.3	9.2		
四半期純利益	106	70	69	107	120	117	157	39	34.0
構成比	4.3	2.8	2.7	4.2	4.7	4.6	5.8		
EBITDA	602	590	576	674	649	641	684	42	6.6

①

②

※構成比と増減率の単位は%、EBITDA = 経常利益+支払利息+減価償却費

2. 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	114
売上原価の増加	37
販売商品機材等の増加（一時的）	37
エンジニアの増員	13
減価償却費・リース料の減少	▲9
その他売上原価の減少	▲4
販管費の増加	27
人材育成費用の増加	13
営業活動強化に伴う経費の増加	9
その他販管費の増加	5

3. サービス別売上高（前四半期比）

- ① スポットで機材販売が発生
- ② 専用サーバ、レンタルサーバ（従来型の物理ホスティング）が堅調
- ③ VPS・クラウド（現在主流の仮想ホスティング）が引き続き成長

（金額：百万円）

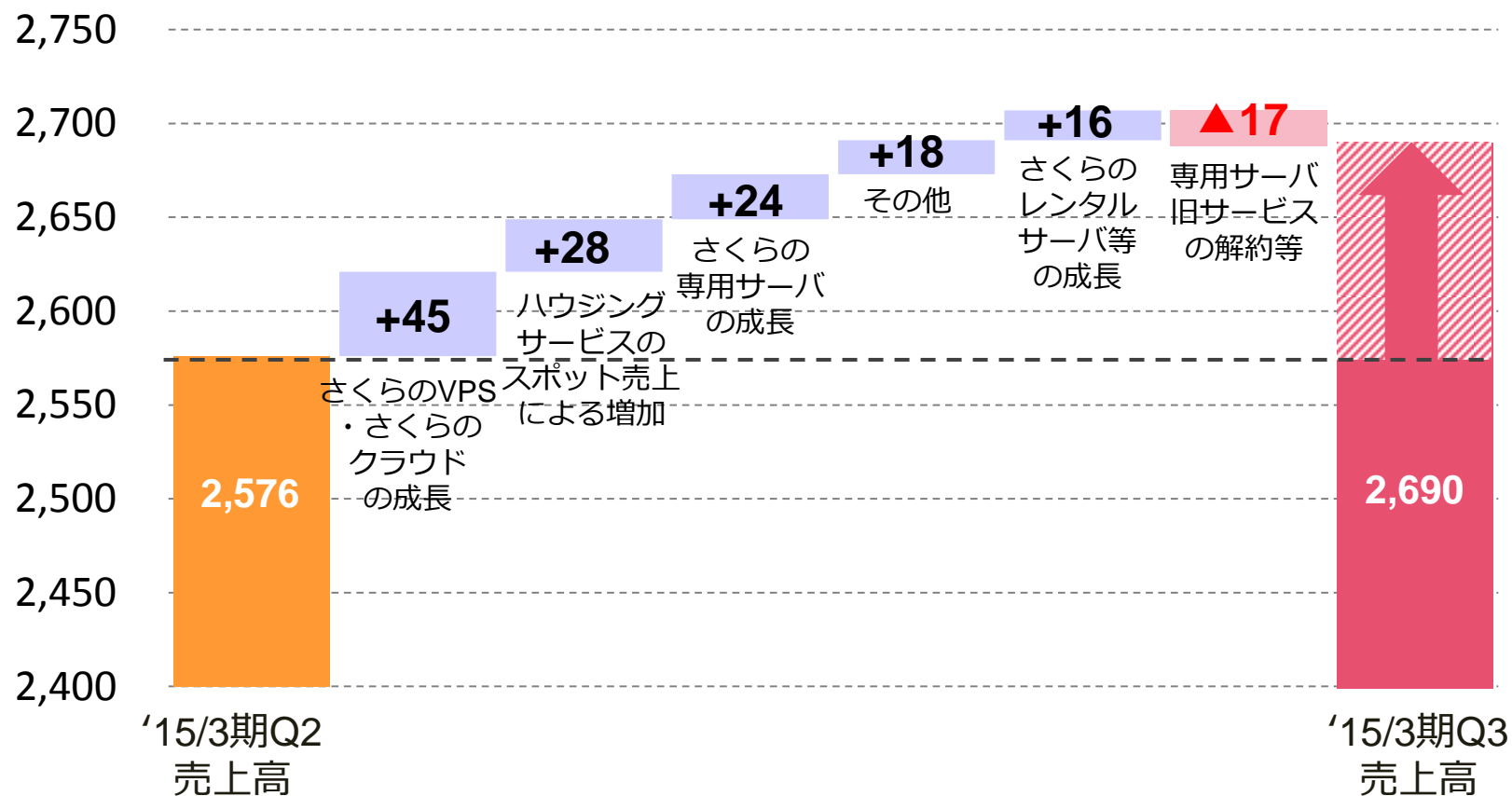
サービス名	'14/3期				'15/3期			前四半期比		
	Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	Q1会計	Q2会計	Q3会計	増減額	増減率	
ハウジング	805	790	794	728	685	661	689	28	4.4	①
構成比	32.6	31.9	31.3	28.5	26.9	25.7	25.6			
専用サーバ	694	671	657	657	662	669	674	5	0.8	②
構成比	28.1	27.1	26.0	25.7	26.0	26.0	25.1			
レンタルサーバ	517	537	548	565	570	581	597	16	2.8	②
構成比	20.9	21.7	21.6	22.1	22.4	22.6	22.2			
VPS・クラウド	260	286	319	360	412	455	500	45	10.0	③
構成比	10.5	11.5	12.6	14.1	16.2	17.7	18.6			
その他	195	192	214	247	215	209	227	18	8.6	
構成比	7.9	7.8	8.5	9.7	8.5	8.1	8.5			

※1 構成比、増減率の単位は%

※2 第1四半期より、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。

売上高の変動要因（前四半期比）

（単位：百万円）



- 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Q3末 ('15/3期)	増減額	科目名	前期末 ('14/3期)	当期Q3末 ('15/3期)	増減額
流動資産	3,520	4,246	① 726	流動負債	4,944	5,439	③ 495
固定資産	10,344	9,791	▲553	固定負債	5,436	4,762	④ ▲674
(有形固定資産)	8,823	8,136	② ▲686	負債合計	10,381	10,202	▲179
(無形固定資産)	983	1,095	111	純資産	3,484	3,835	351
(投資その他資産)	537	558	21	(株主資本)	3,484	3,835	351
資産合計	13,865	14,037	172	負債純資産合計	13,865	14,037	172

5. キャッシュ・フロー計算書（前四半期比）

- 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	
営業CF	286	742	253	458	828	686	597	① ▲89
投資CF	▲1,266	▲368	▲1,624	▲212	▲177	▲146	▲177	▲30
営業CF－投資CF	▲980	374	▲1,371	246	650	539	419	▲119
財務CF	1,122	▲546	1,264	▲322	▲401	▲323	▲273	② 50
現金等の増加額	142	▲172	▲106	▲75	248	216	146	▲69
現金等の残高	2,441	2,269	2,162	2,087	2,335	2,552	2,698	

III. 事業トピック

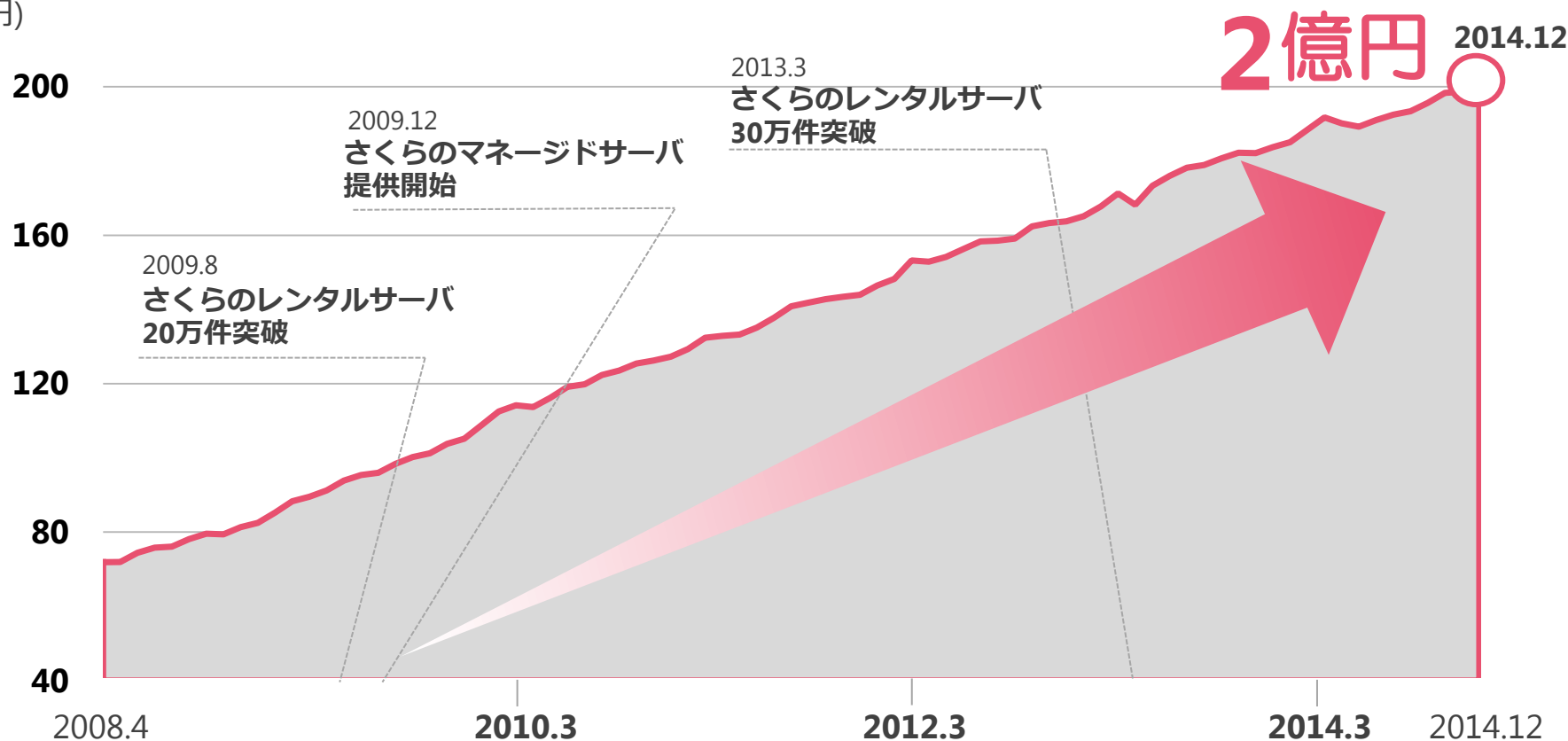
攻めの営業を徹底、各種施策を確実に実行・加速させていく

施策	具体的アクション	直近の成果
パートナーシップ制度	<ul style="list-style-type: none"> ・パートナー企業のさらなる獲得 ・パートナー支援策の実行 ・当社サービス提案内容の勉強会の開催 ・パートナー専用サイトの設置 	<ul style="list-style-type: none"> ・今期のパートナー先目標数をクリア ・パートナー企業様の売上増加 ・通期件数目標の2倍に迫るパートナーと契約締結済み ・さらに大手、新進気鋭の企業と折衝中
イベント・セミナーの開催、参加	<ul style="list-style-type: none"> ・営業、技術系イベントの積極的な開催、参加 ・「クラウドコンピューティングEXPO」にテクニカルパートナーとともに出展 ・石狩DC見学ツアーや顧客交流イベントの実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・月平均8回の営業、技術系イベントを開催、参加し、新規顧客との接点拡大 ・これまでアプローチできなかった顧客層との接点拡大 ・ツアー、イベント参加者のSNSへの書き込み等による認知度、口コミ向上
ベンチャー支援	<ul style="list-style-type: none"> ・ベンチャーキャピタルとの提携 ・ベンチャー支援先の開拓 	<ul style="list-style-type: none"> ・ベンチャーキャピタルのイベントに参加して起業家の認知度を向上 ・支援先ベンチャー数がQ2末から倍増 ・支援先の1社が月額課金TOP10に成長
カスタマーサポート強化	<ul style="list-style-type: none"> ・既存顧客のフォロー強化とニーズの掘り起こし 	<ul style="list-style-type: none"> ・非対面営業でTOTAL数百万円の売上増加 ・人員強化、営業部との連携によりアポイント数増加

仮想ホスティング主流の中、ニーズに応えるサービスを提供し続け着実に成長

レンタルサーバサービス 単月売上高 **2億円** 突破

売上高
(百万円)

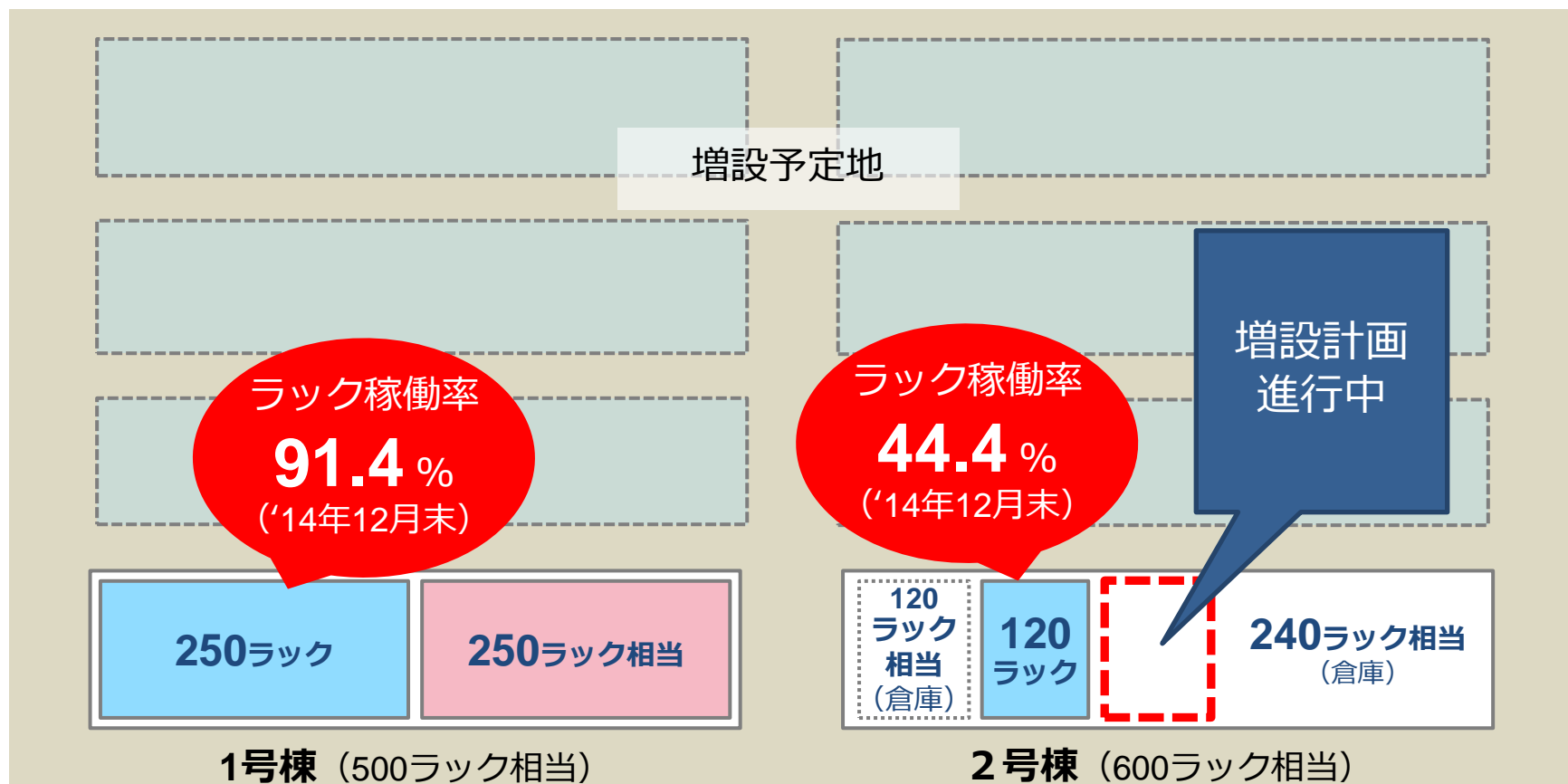


顧客ニーズの変化に対応する機能強化、プラン改定の継続的实施

VPSサービスの リニューアル	「さくらのVPS」サービスリニューアルを実施。個人からのニーズが高いロースペックプランからハイスペックプランまで提供（VPSサービス）
ビッグデータ 処理ニーズに対応	ビッグデータ基盤に対応した無償 OS「CentOS 7」を提供開始（専用サーバサービス）
	従来の10倍の通信量で処理できる「ローカル回線 10GbEモデル」を提供開始。ネットワークによるボトルネックを解消し、より大量なデータの高速処理を実現可能に（専用サーバサービス）
開発者向けツールの提供	さくらのクラウドAPI を各種言語で便利に利用できるライブラリ「saklient」ベータ版公開（クラウドサービス） <small>（※）APIとは、アプリケーションをプログラムするにあたって、プログラムの手間を省くため、もっと簡潔にプログラムできるように設定されたインターフェース</small>
レスポンス重視や 耐障害性対応	低レイテンシーで接続できる「東京リージョン」を提供、マルチリージョン化でBCP・DR需要に対応（専用サーバサービス）

1号棟は、引き続き安定して高い稼働率を維持

2号棟は、ホスティングサービスの伸張により稼働率が向上

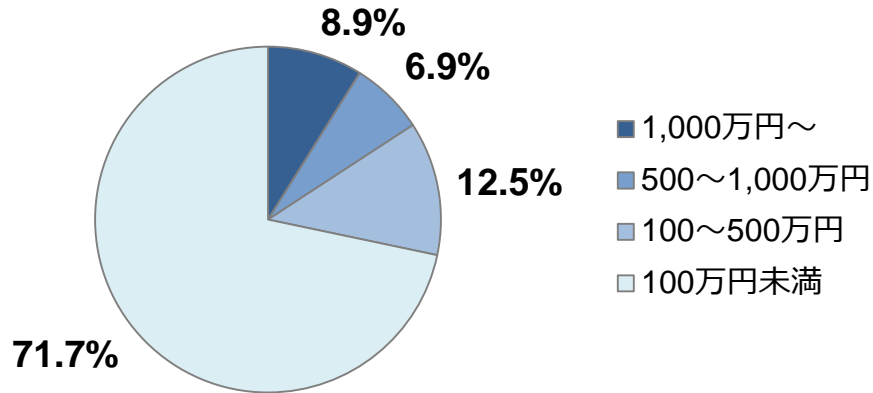


■ ホスティング・リモートハウジングの提供スペース
■ 大規模ハウジング案件の提供スペース

収容効率を20%向上させ、2号棟は600ラック規模

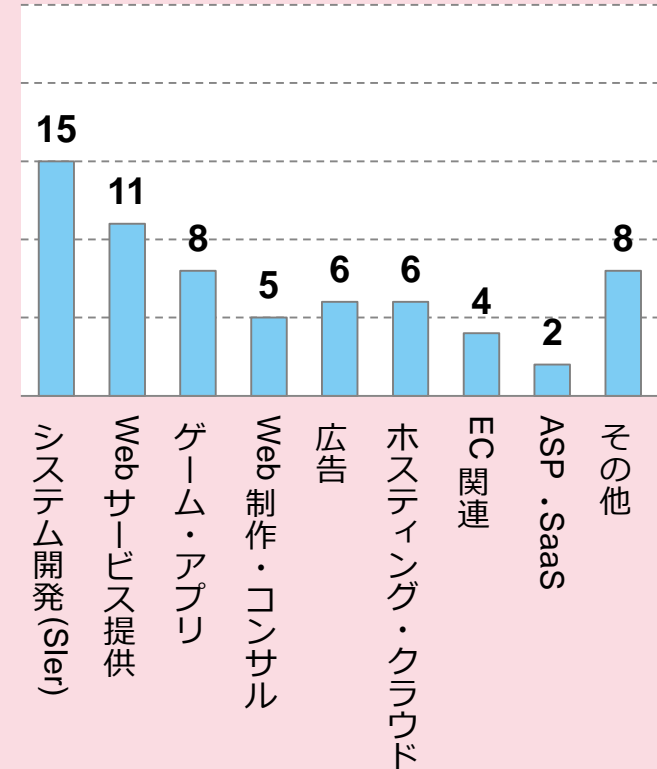
小口顧客の売上構成比が高く、特定の業種に依存しない顧客構成

月額料金別データ
(売上構成比)



月額料金	事業者数			
	'14年3月	'14年6月	'14年9月	'14年12月
1,000万円～	5	5	4	5
500～1,000万円	9	6	7	9
100～500万円	56	59	63	51

業種別
月額料金100万円以上の顧客数



IV. 今後の取り組み

大きな脅威となりうる外部環境の変化に対する取り組みを前広かつ適切に実行

市場動向

ITエンジニア不足と過酷な労働環境

景気回復による投資拡大や、大規模システム開発プロジェクトの集中によるITエンジニア不足および過酷な労働環境の深刻化

海外事業者の国内IDC開設ラッシュ

Amazon、Microsoft、IBM等、海外の大手クラウド事業者が法制度、レスポンス等の障害をクリアすべく相次ぎ国内にデータセンターを開設

IDC建築費、設備機器等の高騰

震災復興、東京五輪への整備計画に加え、民間建設増加を背景とした建築費、人件費の上昇、円安を背景とした資材・設備機器等の上昇

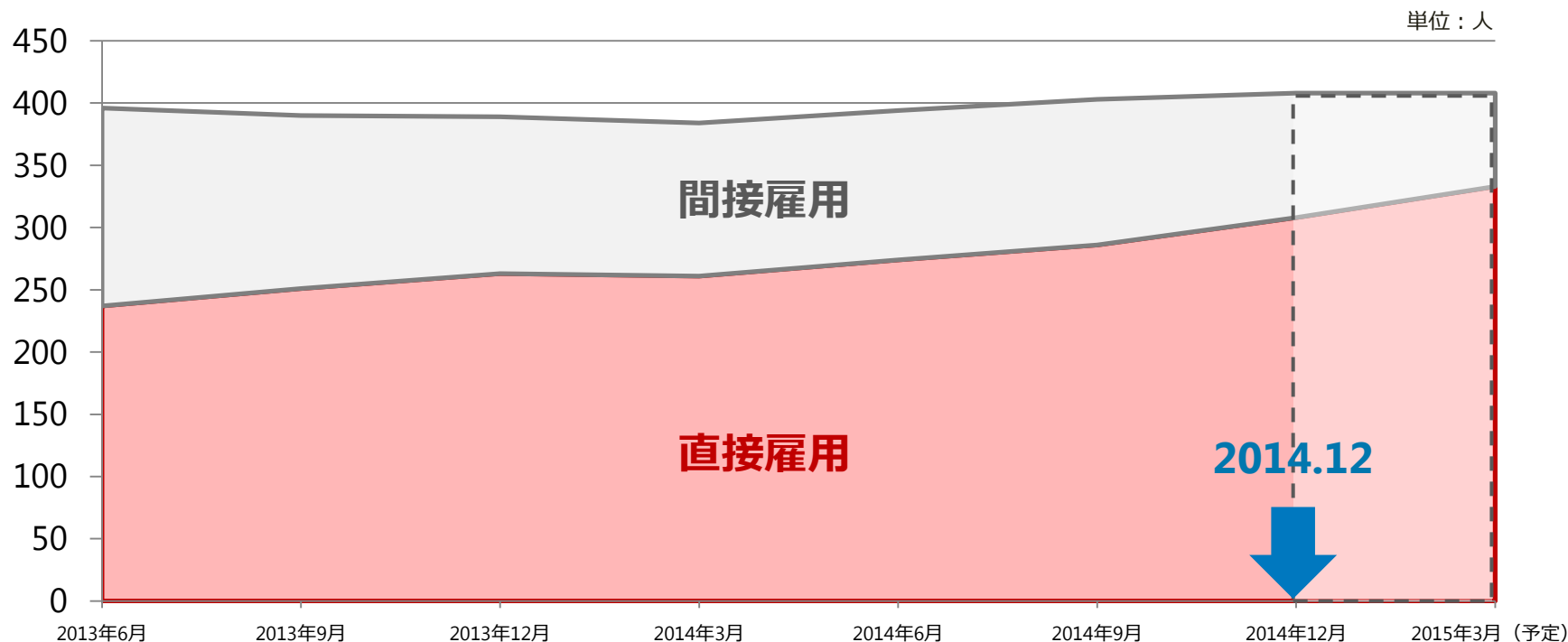
当社の取り組み

直接雇用化の推進、
採用・教育・育成の強化

強みを生かした
サービス・運用の提供

継続的な改善による
設備投資効率化

安心して働け、より良いサービス・運用の提供ができるよう
直接雇用化などの待遇改善を推進
今後は成長を加速させるため、採用・教育・育成を一層強化



安心して働け、より良いサービス・運用の提供が
できるよう直接雇用化などの待遇改善を推進

採用、育成、
教育の強化



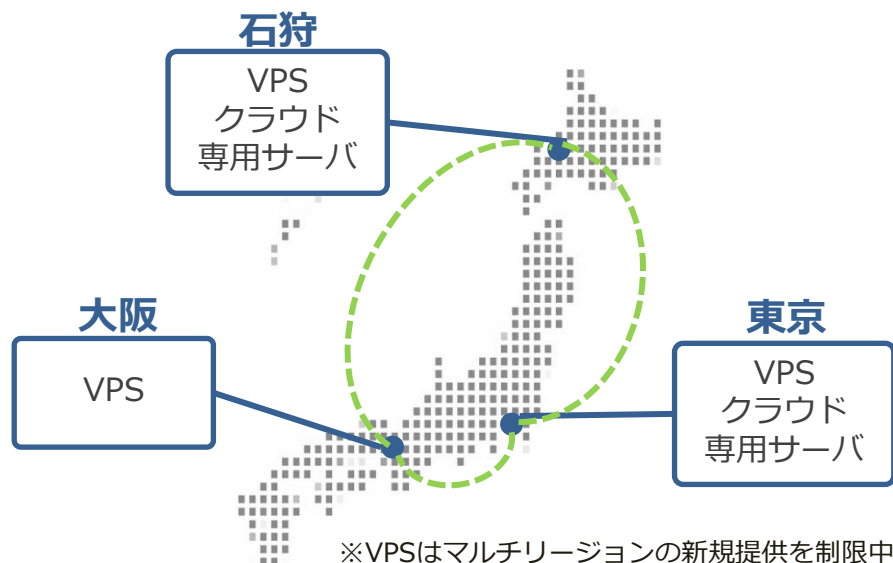
※直接雇用には正社員、契約社員及びアルバイトを含み、取締役、監査役および嘱託社員は含まず。間接雇用には派遣社員、協力会社社員を含む。

サービス面での自社の強みを生かし、差別化を図る

マルチリージョン

- 顧客の多様化したニーズに対応
- 仮想・物理・ハウジングといったサービスの枠を超えたデータセンターの効率的な活用

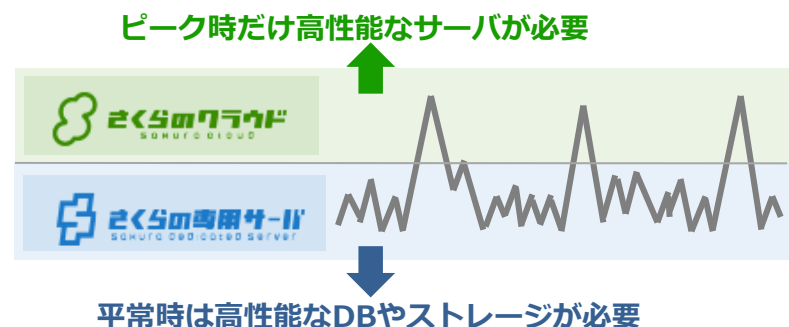
サービスのマルチリージョン化



フルラインアップ

- 顧客の成長ステージやニーズに応じた柔軟性、拡張性

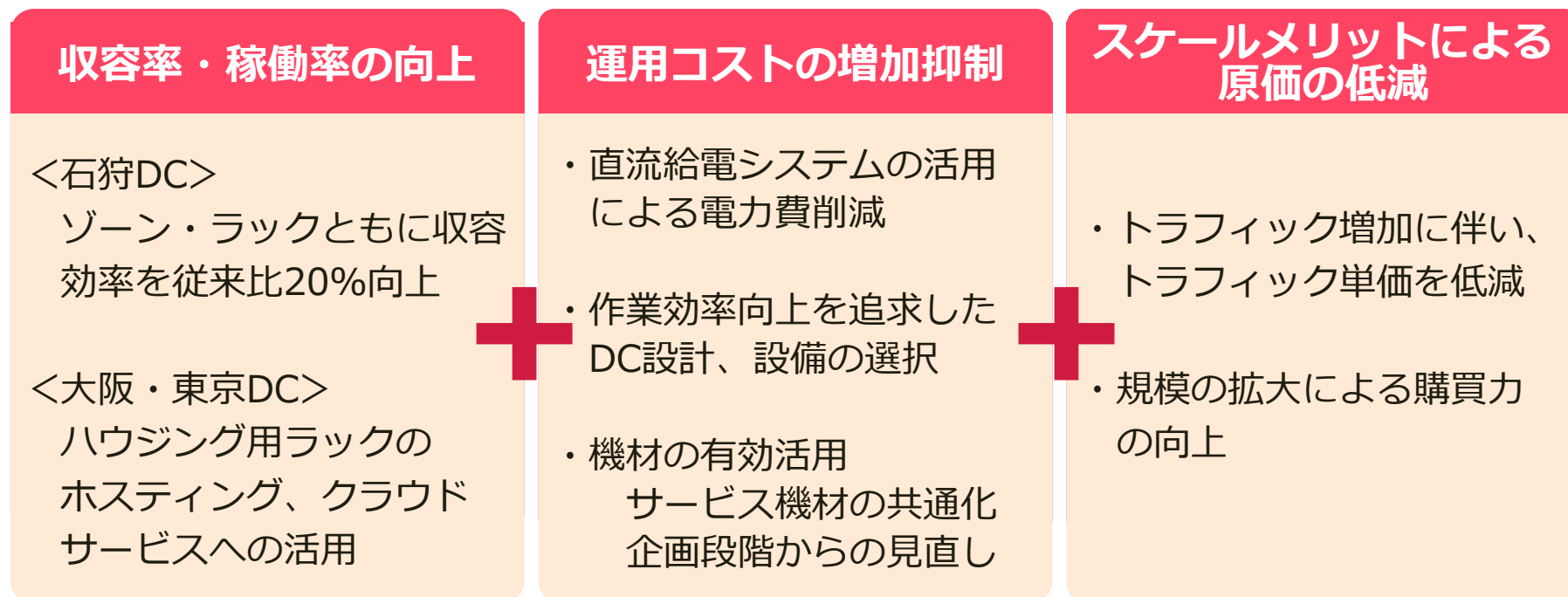
仮想サーバと物理サーバのハイブリッド化



シンプル・コストパフォーマンス

- お客様の利用頻度の高いサービスに集中し、コストパフォーマンスを追求

設備・機材の投資と運用を効率化し、コストの上昇を抑制



<新ゾーン投資の概要（本年4月 竣工予定）>

- 内 容：2号棟新ゾーンの電気、空調設備および直流給電システム等
- 投資金額：約6億円（リース・自己資金を想定）
- 特 徴：
 - ① 直流給電システムを新ゾーン全体に採用（最大で年間1,200万円の電力費削減の見通し）
 - ② 高温超電導直流送電システムの実証研究との連携

V.業績予想の修正

平成27年3月期通期業績予想を上方修正

- ・売上高：上方修正
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、着実な伸びを見込む
- ・利益：上方修正
 - ・売上高の増加
 - ・運用改善等により電力費が想定を下回る
 - ・投資時期見直しや機材共通化など効率的な投資により、リース料・減価償却費が想定を下回る
 - ・人材育成、営業活動についてはさらに強化

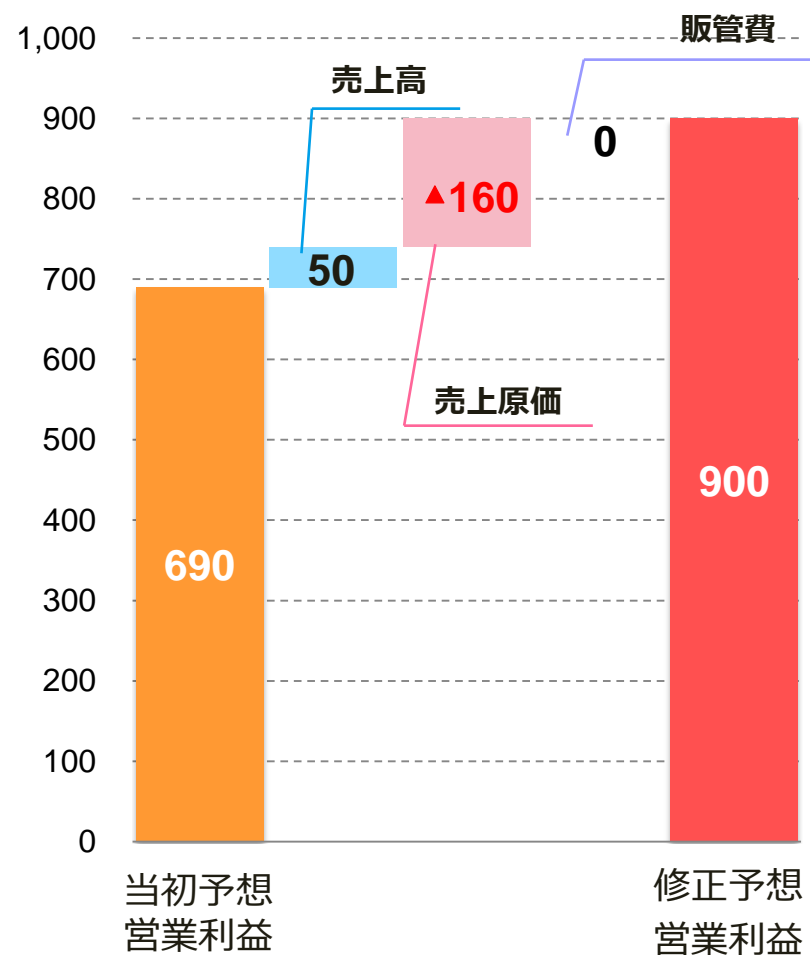
（金額：百万円）

科目名	業績予想数値		増減 (B - A)		前期実績
	前回発表 (A)	今回発表 (B)	金額	増減率	
売上高	10,450	10,500	50	0.5	10,045
営業利益	690	900	210	30.4	736
経常利益	550	800	250	45.5	633
当期純利益	330	480	150	45.5	353

1. 通期業績予想を上方修正

業績予想の変動要因

(単位：百万円)



(単位：百万円)

主な要因	金額
売上高	50
売上原価	▲160
電力費	▲70
リース料・減価償却費	▲40
その他売上原価	▲50
販管費	0
広告宣伝費用	▲50
営業活動強化に伴う経費	18
人材育成費用	6
その他販管費	26



- ※ 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