

# さくらインターネット株式会社 (3778) 2015年3月期 第2四半期 決算説明会

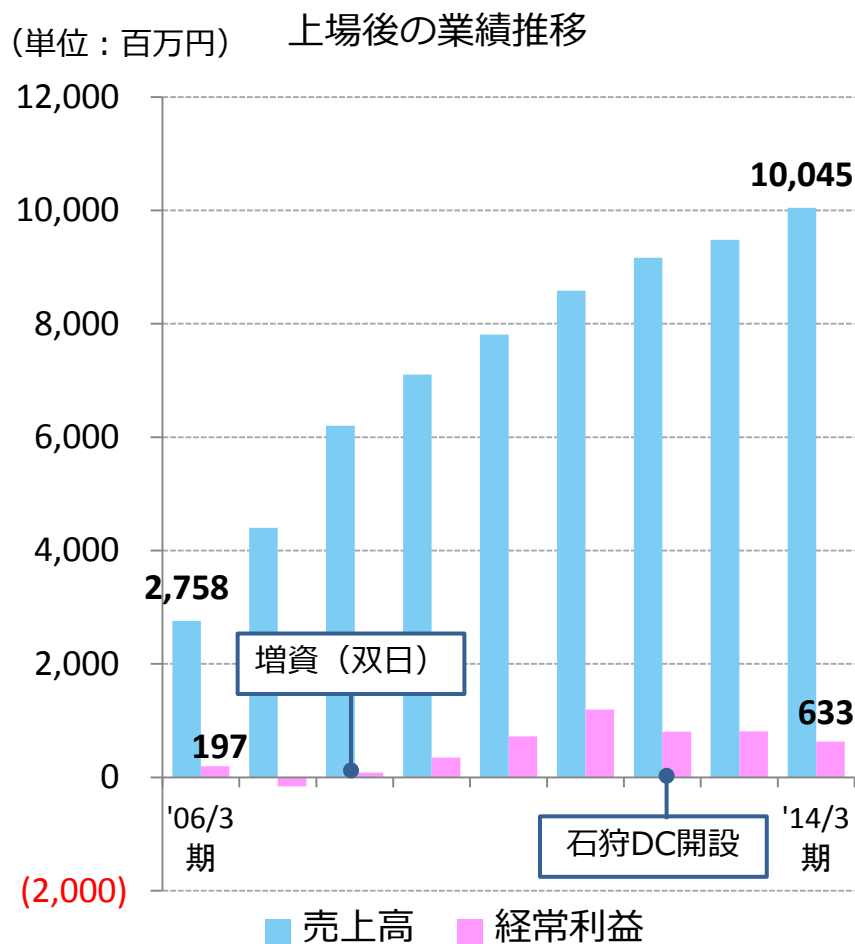
代表取締役社長 田中邦裕

2014年10月24日

I.	会社概要	・・・・・・・・・・・・・・・・	P.3
II.	決算概況	・・・・・・・・・・・・・・・・	P.6
III.	事業トピック	・・・・・・・・・・・・・・・・	P.16
IV.	今後の取り組み	・・・・・・・・・・・・・・・・	P.23
V.	業績予想との差異	・・・・・・・・・・・・・・・・	P.27

# I. 会社概要

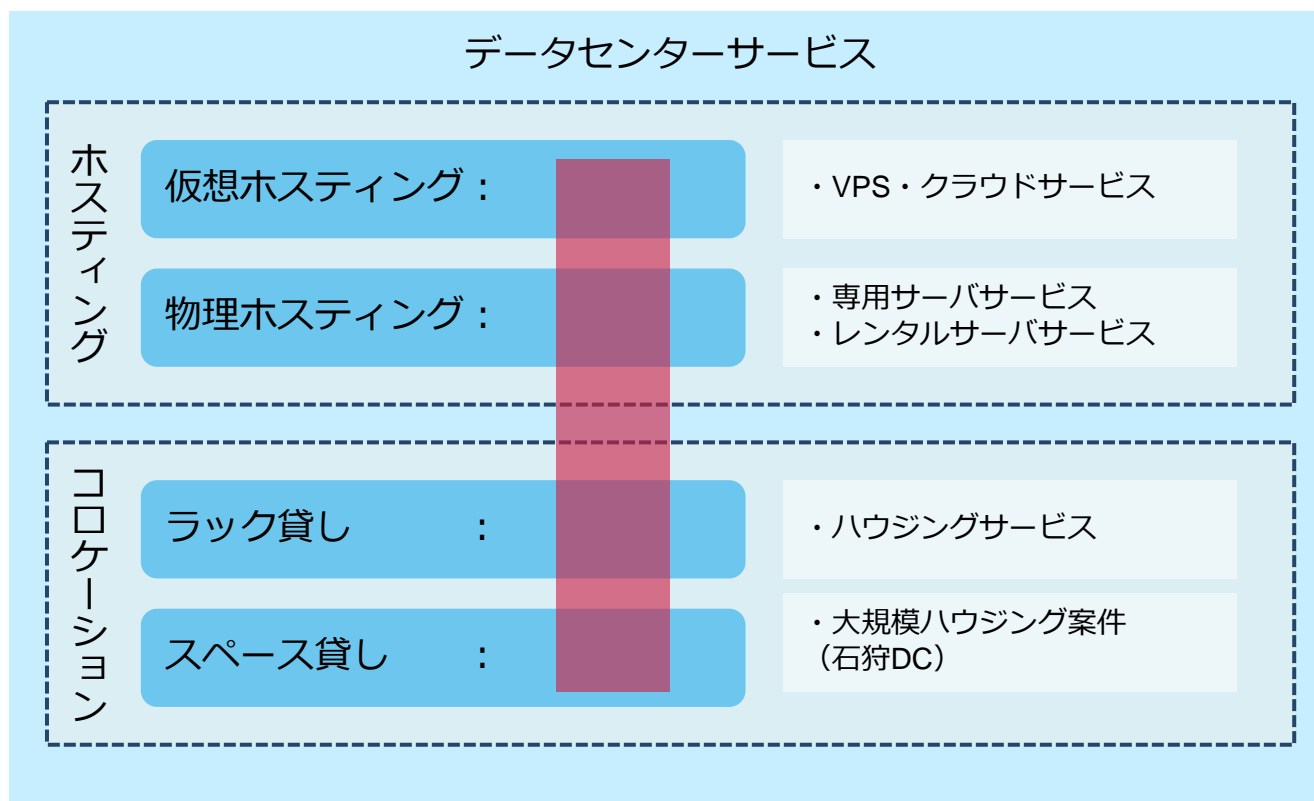
## 上場後も安定した事業成長を続ける、データセンター専門事業者



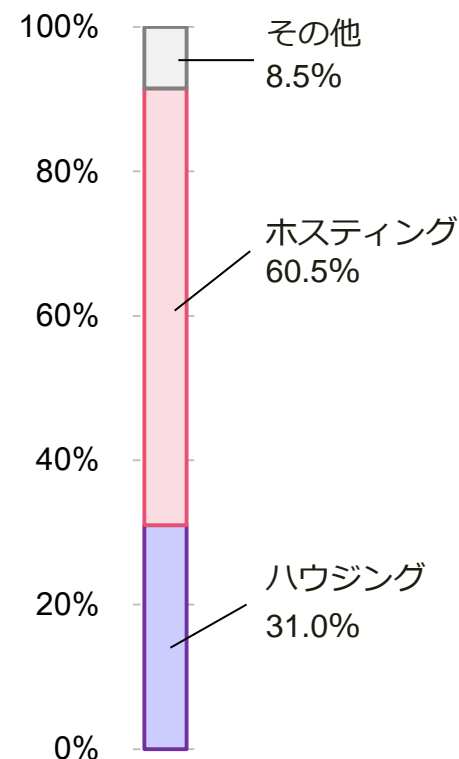
商 号	さくらインターネット株式会社
本 社 所 在 地	大阪市中央区南本町一丁目8番14号
設 立 年 月 日	1999年8月17日 (サービス開始は1996年12月23日)
取 締 役	代表取締役 社長 田中 邦裕 取締役 副社長 舘野 正明 取締役 川田 正貴 取締役 村上 宗久 取締役(社外) 森田 勝也 取締役(社外) 辻 壮
上 場 年 月 日	2005年10月12日 (東証マザーズ)
決 算	3月末日
資 本 金	8億9,530万円
従 業 員 数	248名

(※2014年9月30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 ※ ('14/3期)



※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）

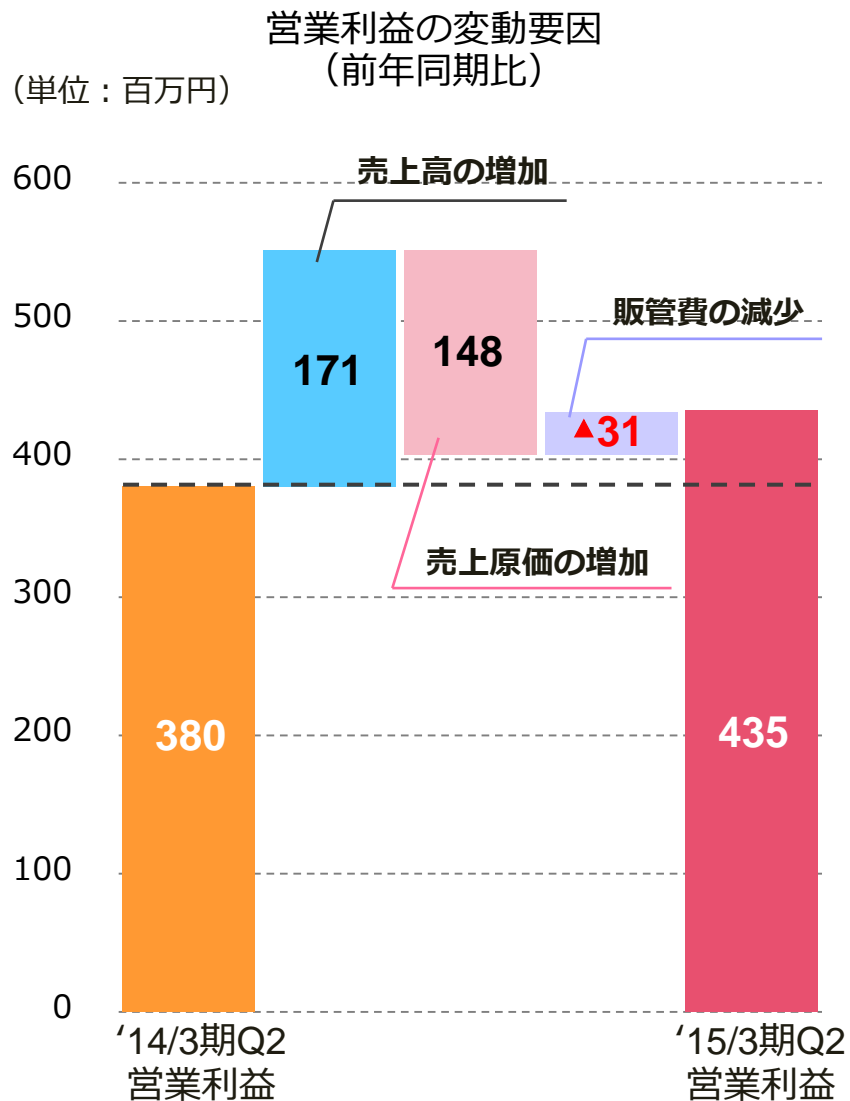
- ① VPS・クラウドサービスが順調に成長
- ② サービス機材の増加・石狩データセンター拡張の経費増加
- ③ 前年同期に発生した貸倒引当金繰入額が減少

（金額：百万円）

科目名	'14/3期 Q2累計		'15/3期 Q2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	4,952	100.0	5,123	100.0	171	3.5	①
売上原価	3,646	73.6	3,794	74.1	148	4.1	②
売上総利益	1,305	26.4	1,328	25.9	23	1.8	
販管費	925	18.7	893	17.4	▲31	▲3.4	③
営業利益	380	7.7	435	8.5	54	14.4	
経常利益	338	6.8	379	7.4	41	12.2	
四半期純利益	176	3.6	237	4.6	60	34.5	

※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
<b>売上高の増加</b>	<b>171</b>
<b>売上原価の増加</b>	<b>148</b>
減価償却費・リース料の増加	129
保守コスト等修繕費の増加	29
人材紹介手数料等の増加	20
賃料の減少	▲17
その他売上原価の減少	▲13
<b>販管費の減少</b>	<b>▲31</b>
貸倒引当金繰入額の減少	▲26
その他販管費の減少	▲5



## 2. 損益計算書（前四半期比）

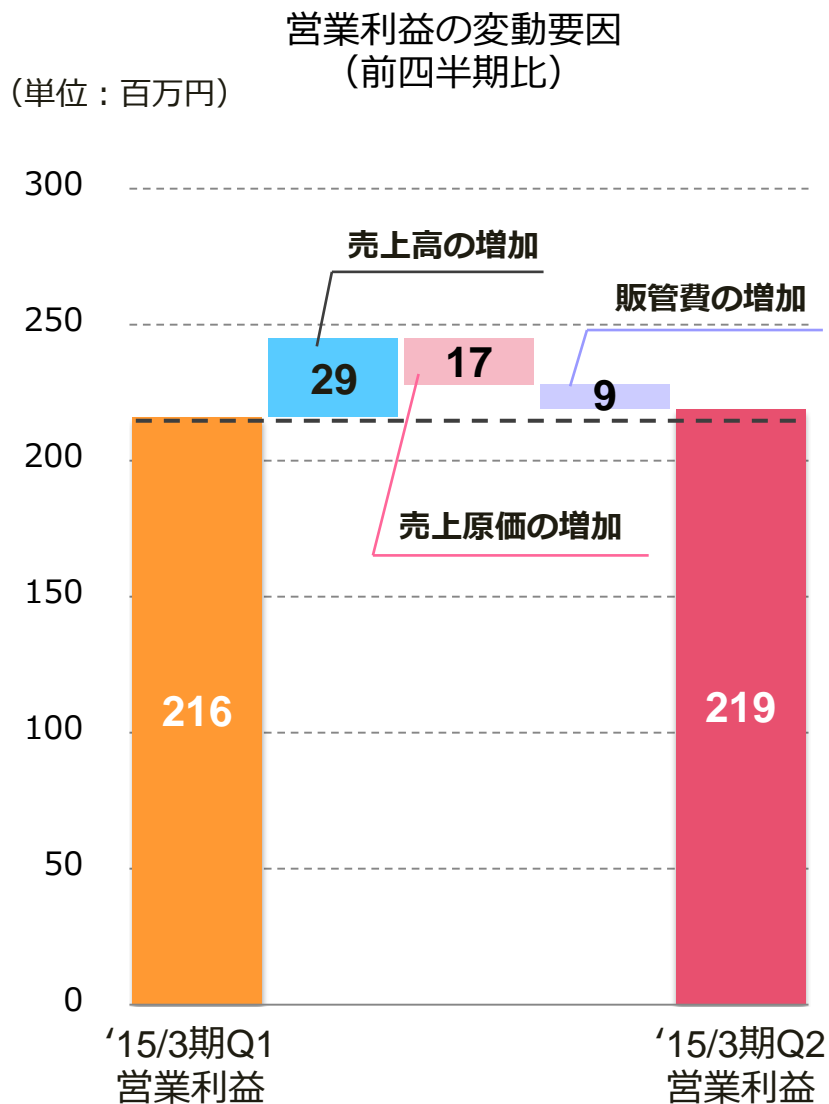
- ① VPS・クラウドサービスが順調に成長
- ② 人材紹介手数料等が増加
- ③ 前四半期にスポットで助成金収入が発生

（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	増減額	増減率
売上高	2,473	2,478	2,534	2,559	2,546	2,576	29	1.2
売上総利益	675	630	597	634	658	670	11	1.8
構成比	27.3	25.4	23.6	24.8	25.9	26.0		
営業利益	205	175	144	212	216	219	3	1.4
構成比	8.3	7.1	5.7	8.3	8.5	8.5		
経常利益	185	152	116	179	191	188	▲3	▲1.8
構成比	7.5	6.2	4.6	7.0	7.5	7.3		
四半期純利益	106	70	69	107	120	117	▲2	▲2.2
構成比	4.3	2.8	2.7	4.2	4.7	4.6		
EBITDA	602	590	576	674	649	641	▲7	▲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
<b>売上高の増加</b>	<b>29</b>
<b>売上原価の増加</b>	<b>17</b>
人材紹介手数料等の増加	15
電力費の増加（季節要因）	5
販売商品機材原価の減少	▲6
その他売上原価の増加	3
<b>販管費の増加</b>	<b>9</b>
営業活動強化に伴う経費の増加	6
その他販管費の増加	3

### 3. サービス別売上高（前四半期比）

- ① ハウジングの価格競争による影響と前四半期にスポットで機材販売発生
- ② 「さくらの専用サーバ」が引き続き成長
- ③ 「さくらのVPS」「さくらのクラウド」が引き続き成長 （金額：百万円）

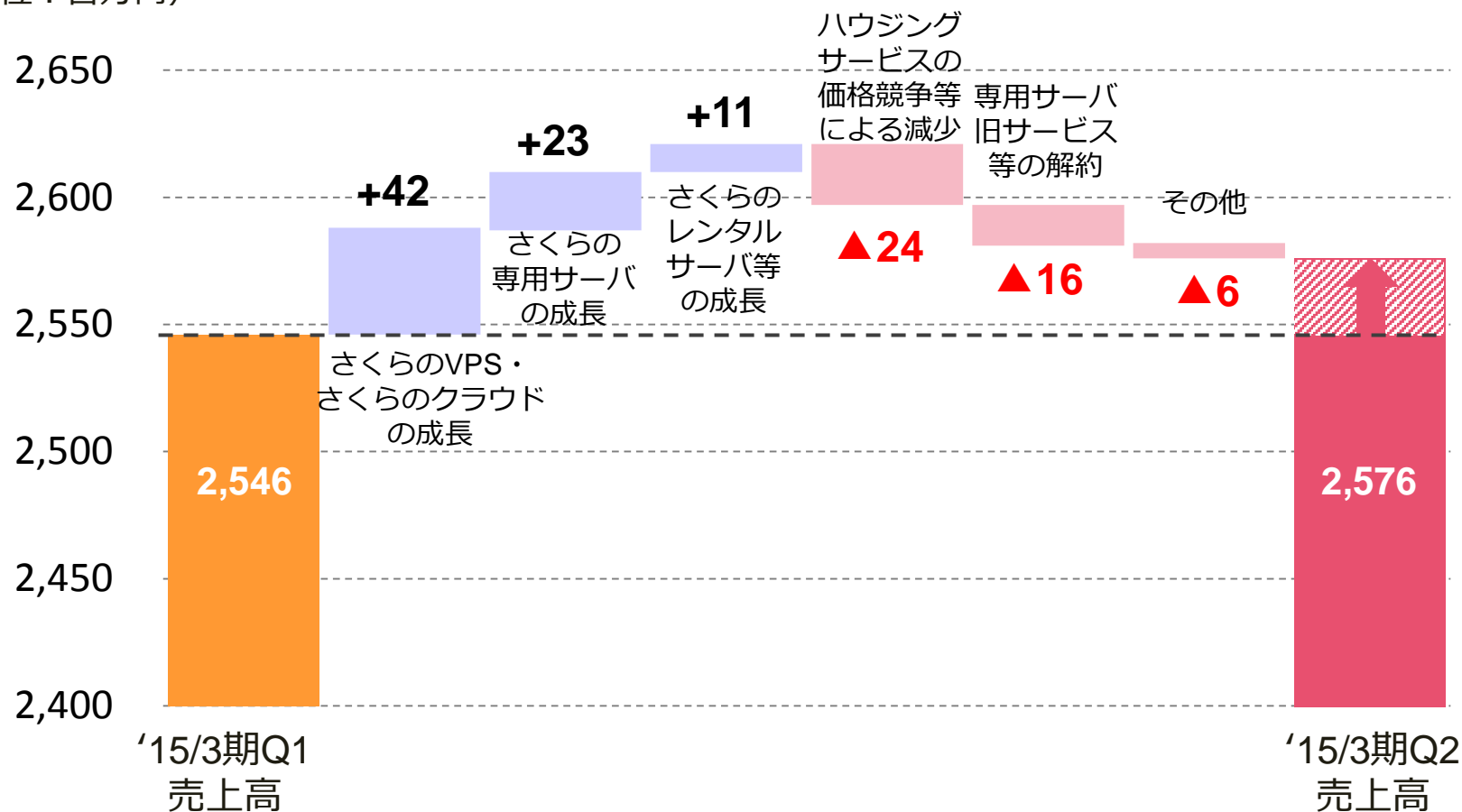
サービス名	'14/3期				'15/3期		前四半期比	
	Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	Q1会計	Q2会計	増減額	増減率
ハウジング	805	790	794	728	685	661	▲24	▲3.6
構成比	32.6	31.9	31.3	28.5	26.9	25.7		
専用サーバ	694	671	657	657	662	669	6	1.0
構成比	28.1	27.1	26.0	25.7	26.0	26.0		
レンタルサーバ	517	537	548	565	570	581	11	1.9
構成比	20.9	21.7	21.6	22.1	22.4	22.6		
VPS・クラウド	260	286	319	360	412	455	42	10.3
構成比	10.5	11.5	12.6	14.1	16.2	17.7		
その他	195	192	214	247	215	209	▲6	▲2.9
構成比	7.9	7.8	8.5	9.7	8.5	8.1		

※1 構成比、増減率の単位は%

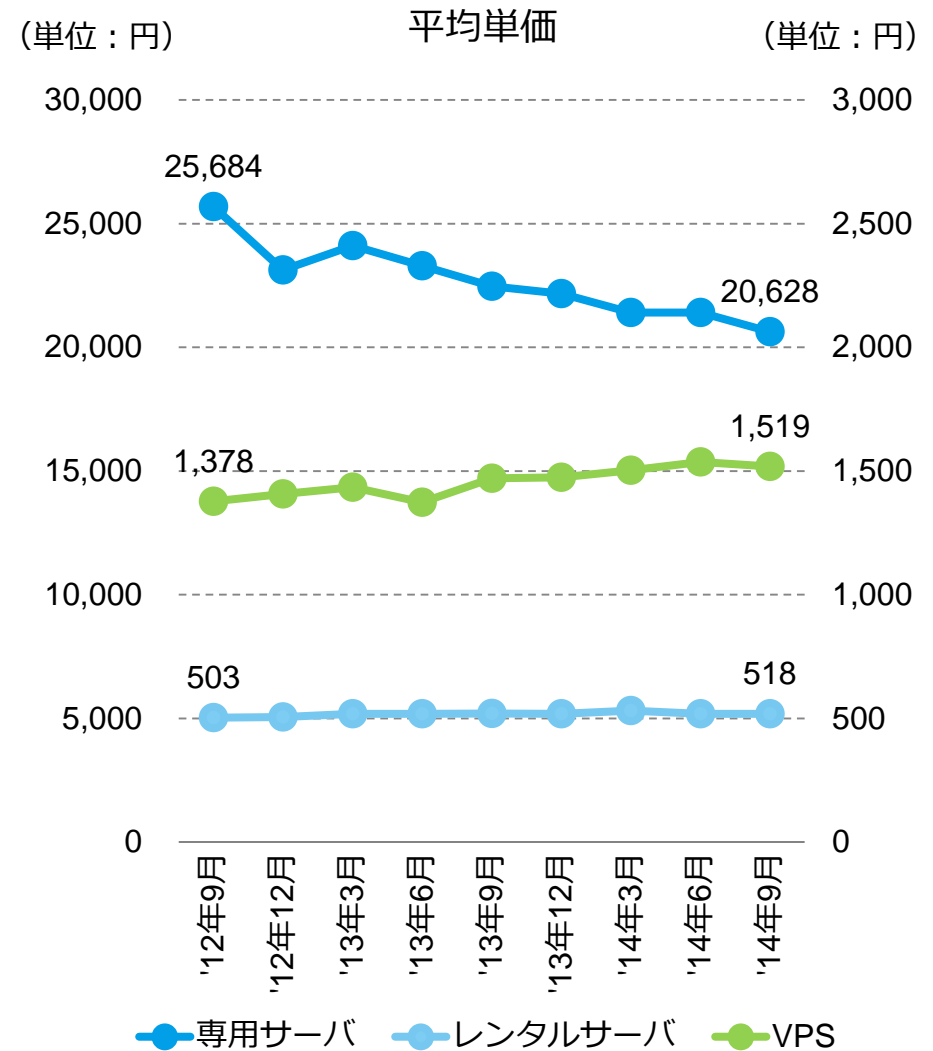
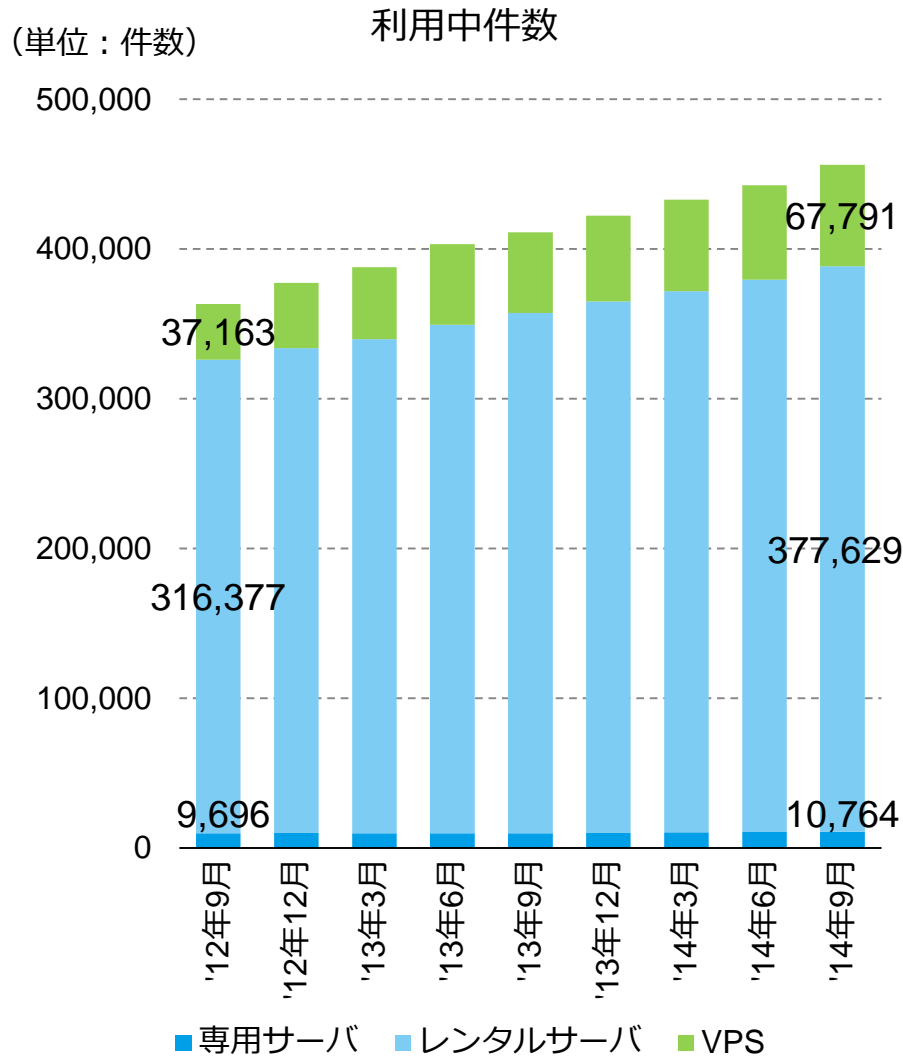
※2 第1四半期より、サービス別売上高の分類変更を行っております。前事業年度まで「その他サービス」に分類していた機器販売など主たるサービスとの関連性が高い一部のサービスを「ハウジングサービス」または「専用サーバサービス」として分類することといたしました。このため、前事業年度の売上高につきましても、変更後の分類に組み替えております。

#### 売上高の変動要因（前四半期比）

（単位：百万円）



# 4. ホスティングサービス 利用動向



- 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Q2末 (‘15/3期)	増減額	科目名	前期末 (‘14/3期)	当期Q2末 (‘15/3期)	増減額
流動資産	3,520	3,985	① 465	流動負債	4,944	5,280	③ 336
固定資産	10,344	9,901	▲443	固定負債	5,436	4,927	④▲508
(有形固定資産)	8,823	8,325	②▲498	負債合計	10,381	10,208	▲172
(無形固定資産)	983	1,020	37	純資産	3,484	3,678	194
(投資その他資産)	537	555	17	(株主資本)	3,484	3,678	194
資産合計	13,865	13,886	21	負債純資産合計	13,865	13,886	21

- 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)

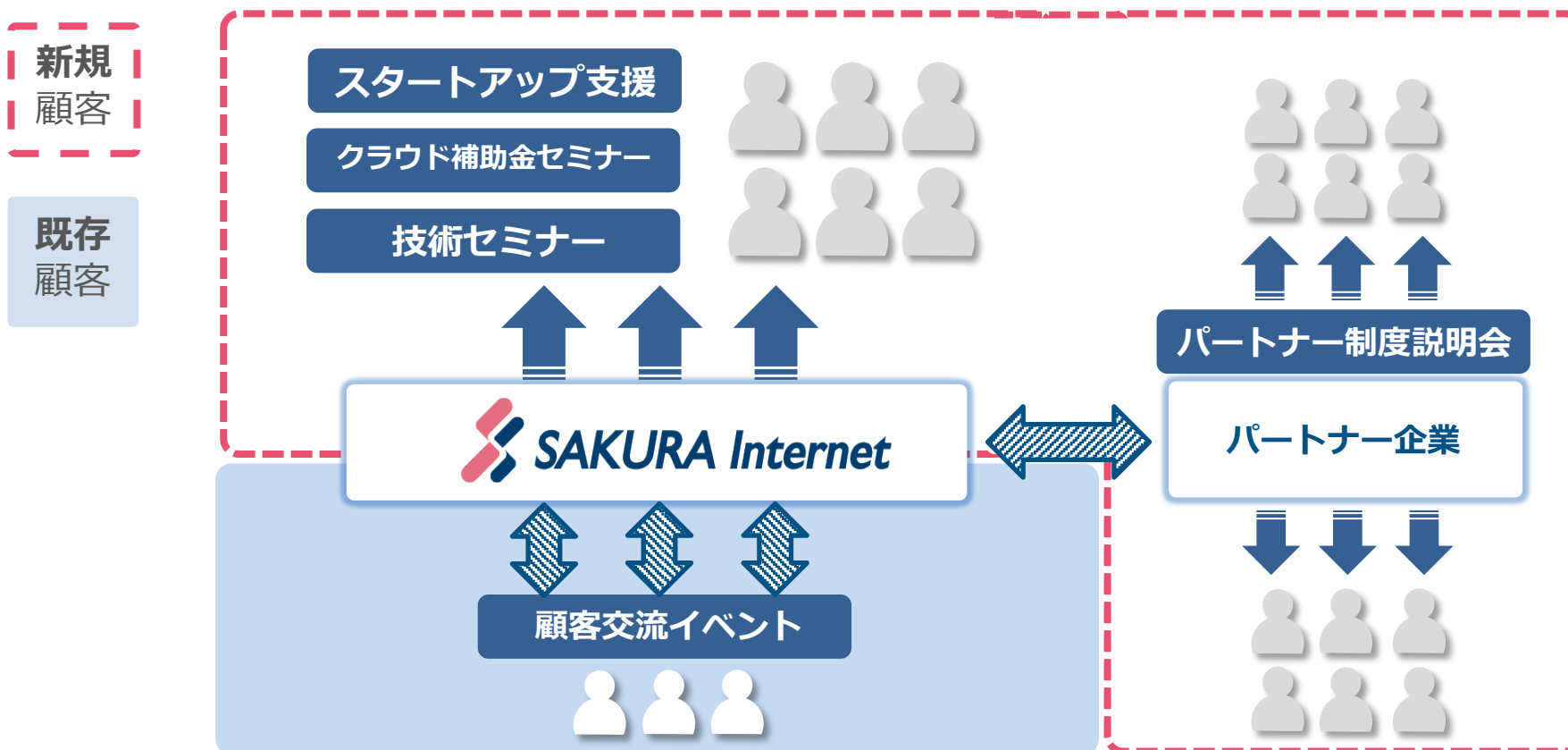
項目	‘14/3期				‘15/3期		前四半期比 増減額
	Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	Q1会計	Q2会計	
営業CF	286	742	253	458	828	686	①▲141
投資CF	▲1,266	▲368	▲1,624	▲212	▲177	▲146	30
営業CF－投資CF	▲980	374	▲1,371	246	650	539	▲111
財務CF	1,122	▲546	1,264	▲322	▲401	▲323	② 78
現金等の増加額	142	▲172	▲106	▲75	248	216	▲32
現金等の残高	2,441	2,269	2,162	2,087	2,335	2,552	

## III. 事業トピック



## 積極的なイベント・セミナーの開催・参加による見込顧客の獲得

### ■顧客獲得の取り組み イメージ図



## 第2四半期より新規顧客との接点を増やすためのアクションを強化

### 新規顧客

#### パートナー制度説明会



#### スタートアップ支援



#### クラウド補助金セミナー

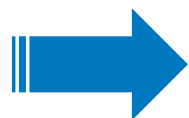


#### 技術セミナー



### 既存顧客

#### 顧客交流イベント

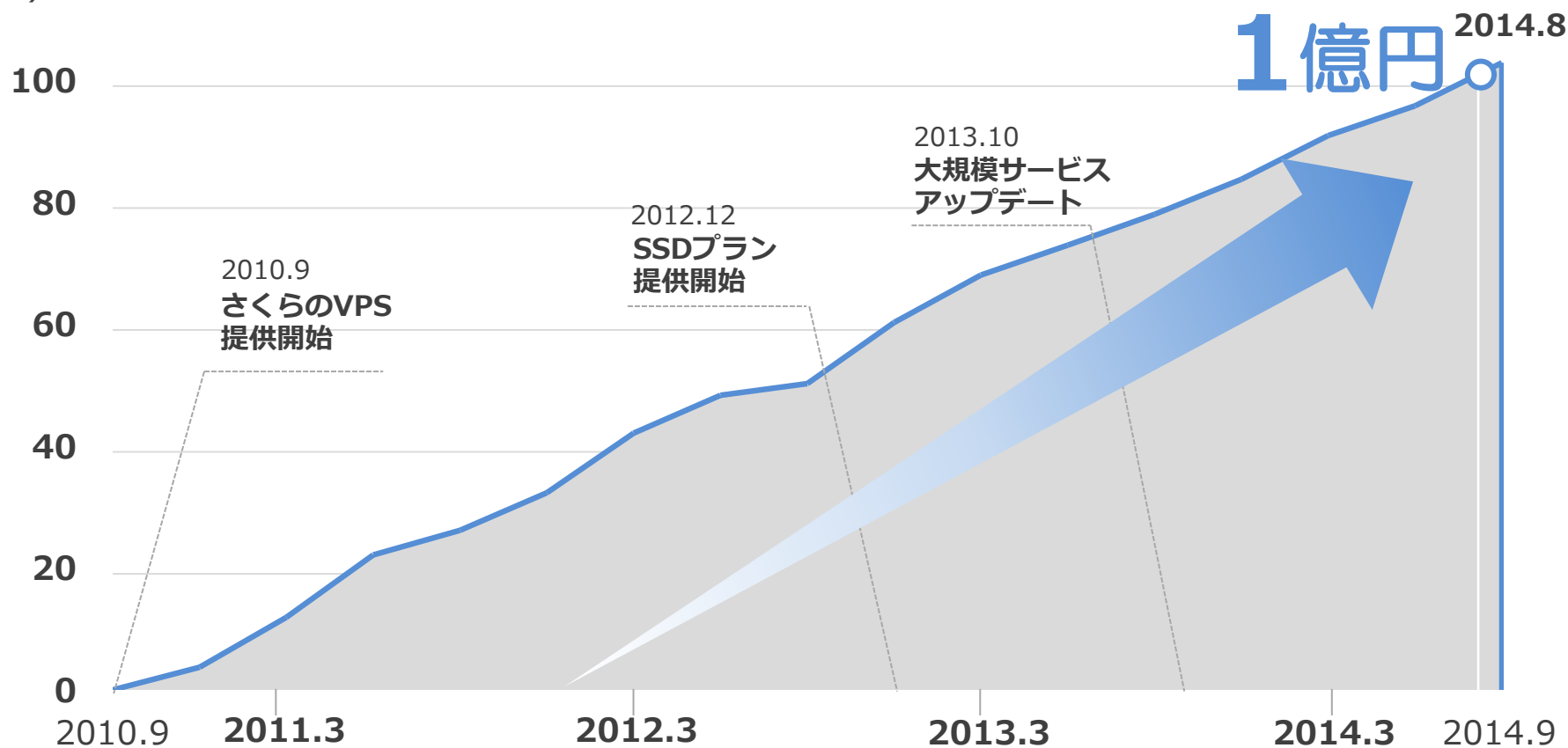


- 「スタートアップ支援」支援企業が続々成長。月額課金100万円超の企業様も。
- 「パートナー制度説明会」2Qで既に通期の件数目標達成(ソリューションパートナー)。
- 「クラウド補助金セミナー」毎回満員御礼。一般企業様との接点拡大。

サービス提供開始3年足らずで大幅な伸びを達成し、主要サービスに成長

さくらのVPS 単月売上高 **1億円** 突破

売上高  
(百万円)

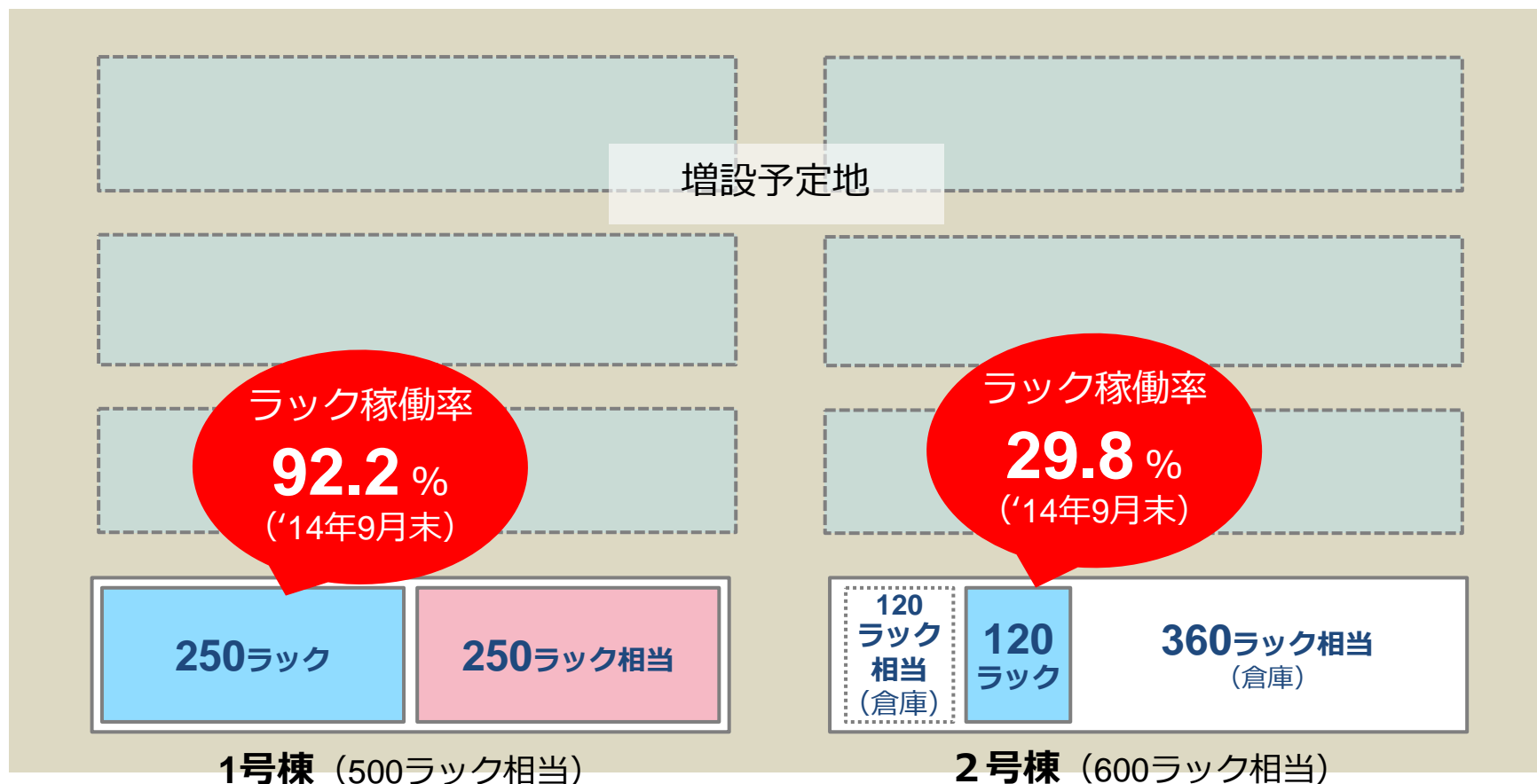


## 顧客ニーズの変化に対応する機能強化、プラン改定の継続的实施

<b>レスポンス重視や耐障害性対応</b>	石狩に加え「東京リージョン」を提供、マルチリージョン対応に（専用サーバサービス）
<b>セキュアな環境構築</b>	「L3 VPNファイアウォールサービス」を提供、エンタープライズのセキュアな環境構築ニーズに対応（専用サーバサービス）
<b>専門知識不要で構築可能な仮想環境の提供</b>	「VPCルータ」を提供、仮想プライベートクラウドを簡単に構築可能に（クラウドサービス）
<b>無償のテスト環境による顧客の運用コスト低減</b>	事前の移行検証や動作確認が容易となるテスト用ゾーン「Sandbox」を無償提供。顧客のトータルでの運用コストを低減（クラウドサービス）
<b>支払プランの拡充</b>	初期費用相当額を分割とする支払プランを新設、スタートアップ顧客等のCFにおけるボトルネックを軽減（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、収容効率を向上させた結果、投資効率が向上

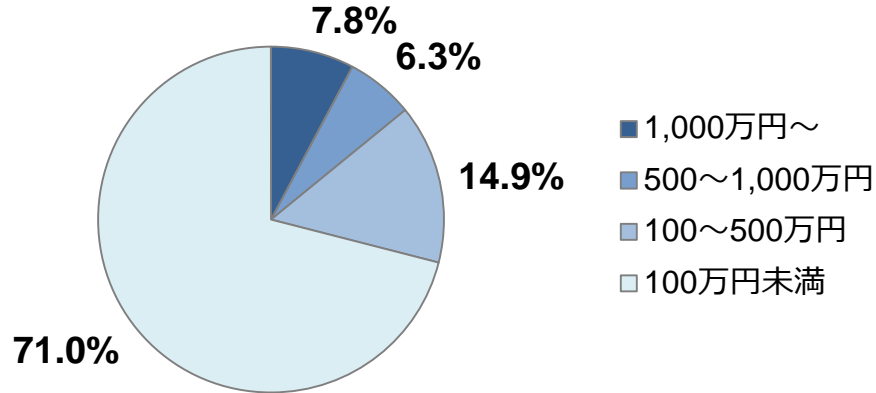


- ホスティング・リモートハウジングの提供スペース
- 大規模ハウジング案件の提供スペース

収容効率を20%向上させ、2号棟は600ラック規模

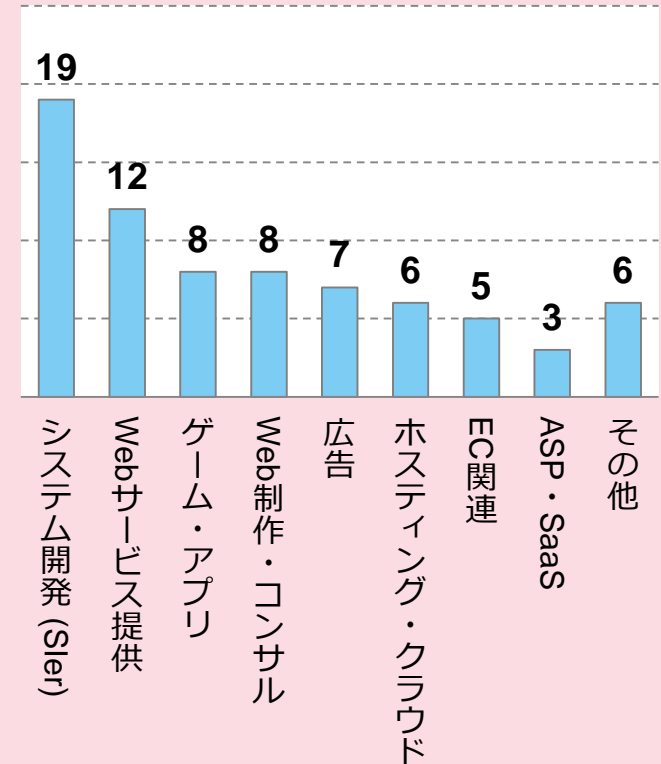
## 小口顧客の売上構成比が高く、特定の業種に依存しない顧客構成

月額料金別データ  
(売上構成比)



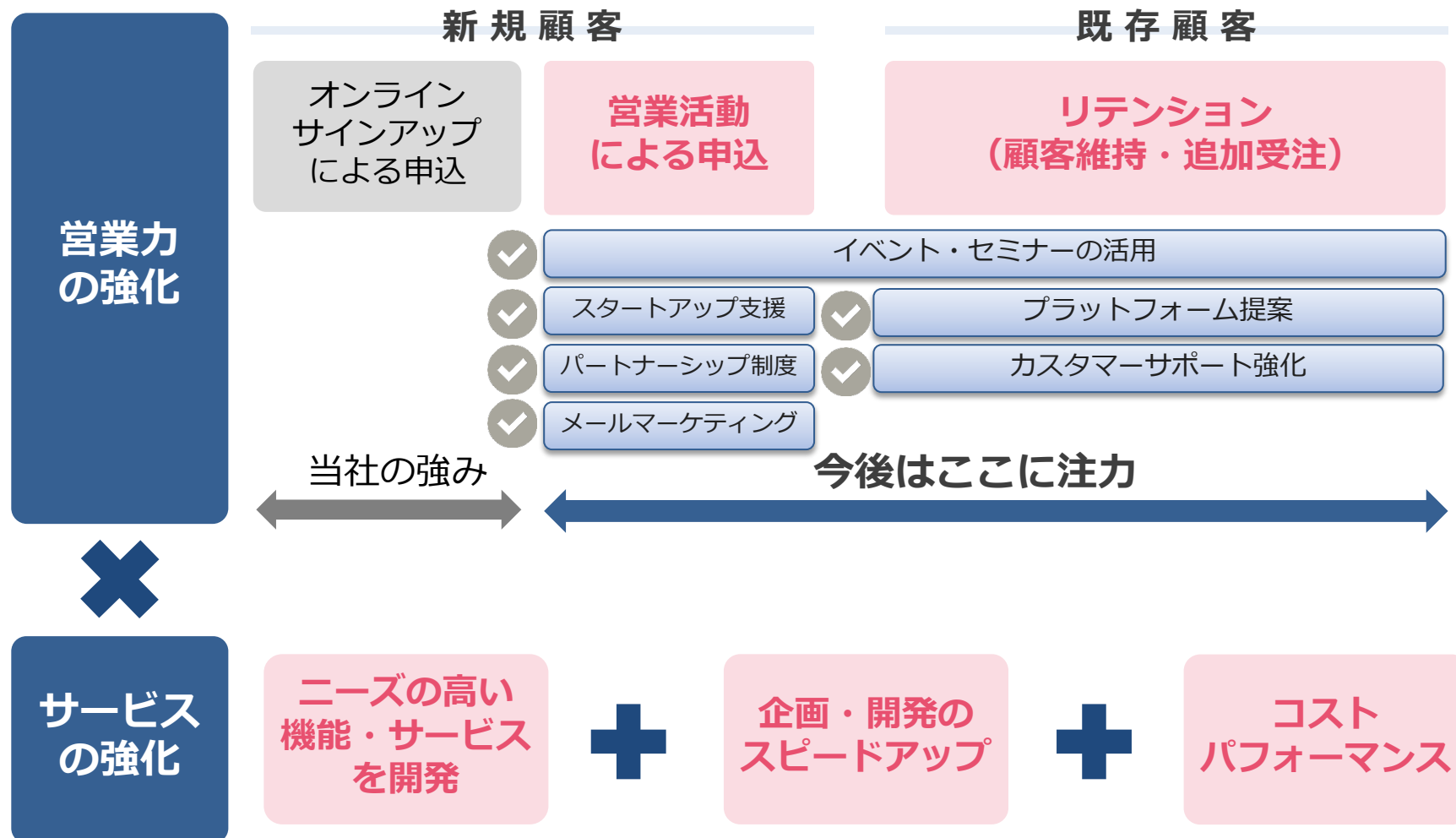
月額料金	事業者数			
	'13年12月	'14年3月	'14年6月	'14年9月
1,000万円～	4	5	5	4
500～1,000万円	9	9	6	7
100～500万円	58	56	59	63

業種別  
月額料金100万円以上の顧客数



## IV. 今後の取り組み

## サービスを強化しつつ、積極的に新規・追加受注を獲得する施策の実行に注力

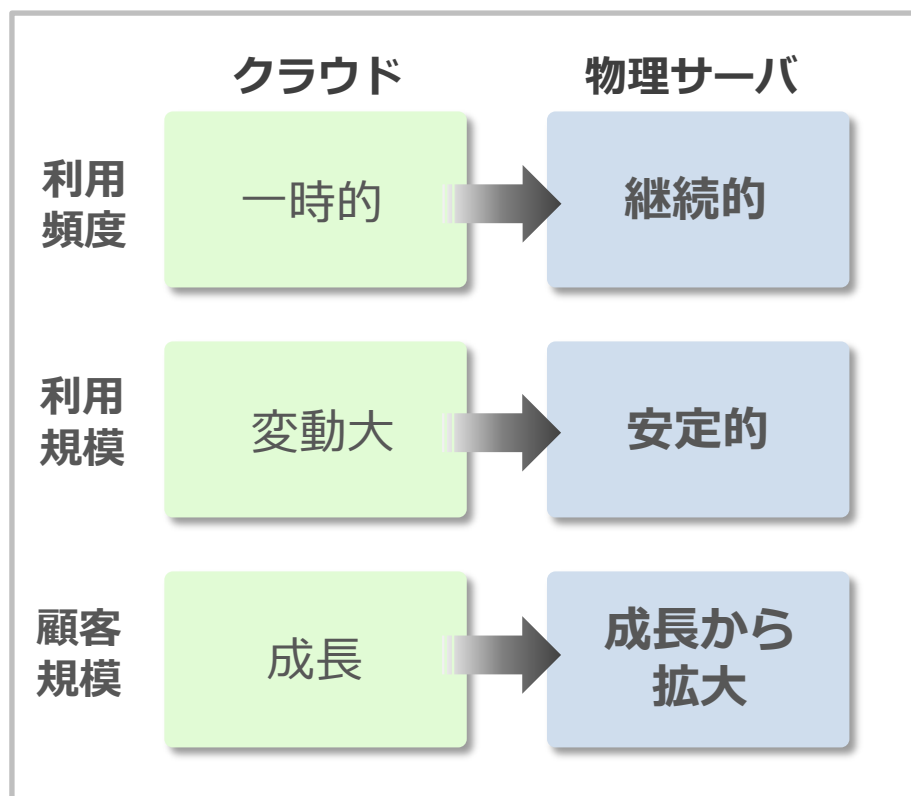




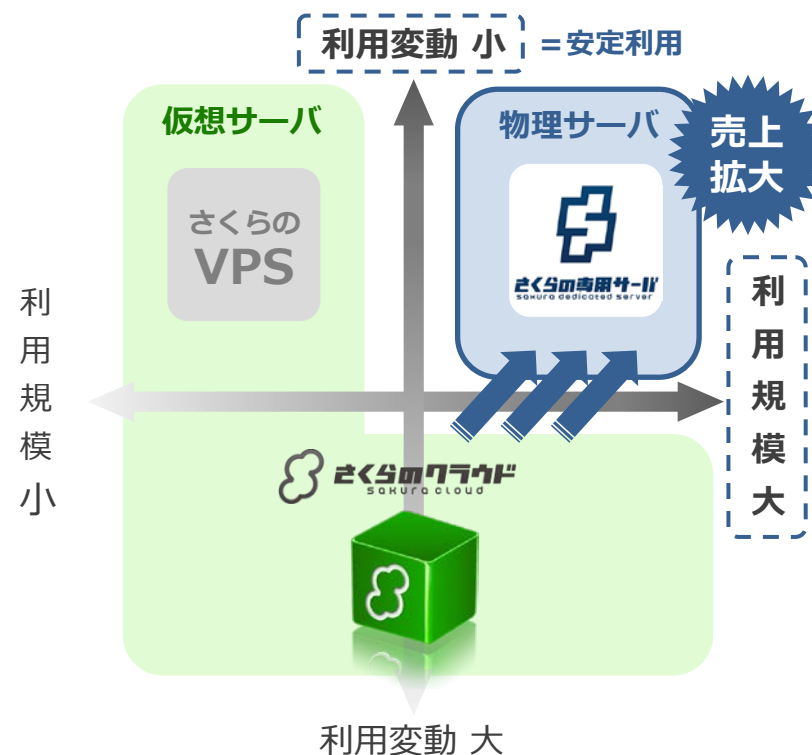
これまで仕掛けてきた施策の成果が見えつつある。今後はさらに実行していく

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"><li>・パートナー企業のさらなる獲得</li><li>・パートナー支援策の実行</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・今期のパートナー先目標件数をクリア</li><li>・パートナー企業様の売上増加</li></ul>
イベント・セミナーの開催、参加	<ul style="list-style-type: none"><li>・営業、技術系イベントの積極的な開催、参加</li><li>・「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出展</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・月平均8回以上のイベント参加、開催</li><li>・これまでアプローチできなかった顧客層との接点拡大</li></ul>
ベンチャー支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・ベンチャーキャピタルとの提携</li><li>・ベンチャー支援先の開拓</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・数社が月額100万円超の課金に発展</li></ul>
カスタマーサポート強化	<ul style="list-style-type: none"><li>・既存顧客のフォロー強化とニーズの掘り起こし</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・非対面営業でトータル数百万円の売上増加</li></ul>

クラウドの利用ユーザが物理サーバとの併用や移行を選択するケースが増加し、より安定的かつ利用規模の大きな顧客へと移行



■ 当社サービスにおける顧客の移行イメージ



## V.業績予想との差異

## 平成27年3月期第2四半期累計期間が前回発表の予想を上回る

- ・売上高：上方修正  
ハウジングサービスで厳しい競争環境が続いているものの、VPS・クラウドサービスを中心に順調に推移
- ・利益：上方修正
  - ・売上高の増加
  - ・契約見直しなどにより電力費が想定を下回る
  - ・その他の経費削減

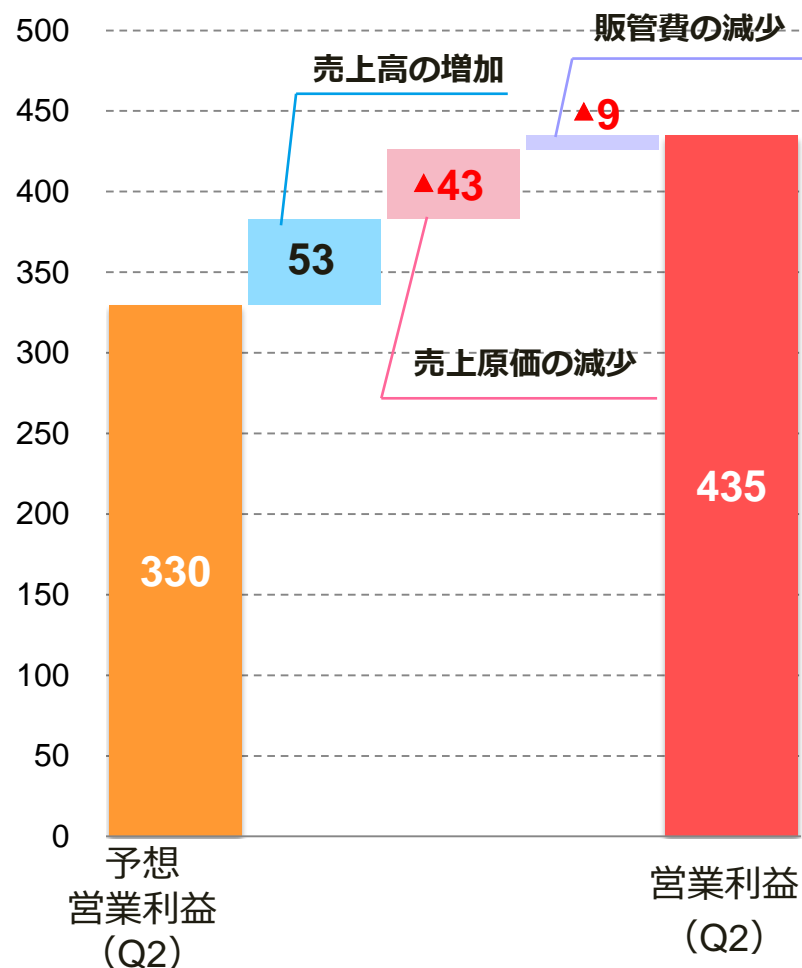
(金額：百万円)

科目名	Q2（累計）予想数値		増減 (B - A)		前Q2実績
	前回発表 (A)	今回発表 (B)	金額	増減率	
売上高	5,070	5,123	53	1.1	4,952
営業利益	330	435	105	32.0	380
経常利益	270	379	109	40.6	338
四半期純利益	170	237	67	39.7	176

# 1. 第2四半期（累計）業績予想との差異

業績予想の差異要因  
(Q2累計)

(単位：百万円)



(単位：百万円)

主な要因	金額
<b>売上高の増加</b>	<b>53</b>
<b>売上原価の減少</b>	<b>▲43</b>
契約変更等による電力費の減少	▲13
リース料・減価償却費の減少	▲11
その他売上原価の減少	▲19
<b>販管費の減少</b>	<b>▲9</b>
手数料の取組時期相違による減少	▲7
その他販管費の減少	▲2

### 平成27年3月期 通期業績予想は据え置き

- ・売上高：当初予想通り  
引き続き厳しい競争環境が続くことが見込まれるものの、  
順調に推移する見込み
- ・利益：当初予想通り  
第2四半期累計期間までは当初予想を上回っているが、  
今後の利益を勘案しつつ、将来の成長に寄与する施策の強化、  
人材の確保のために投資

(金額：百万円)

科目名	通期予想数値	前期実績
売上高	<b>10,450</b>	<b>10,045</b>
営業利益	<b>690</b>	<b>736</b>
経常利益	<b>550</b>	<b>633</b>
四半期純利益	<b>330</b>	<b>353</b>



- ※ 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

Tel : 03-5332-7077

E-mail : [ir@sakura.ad.jp](mailto:ir@sakura.ad.jp)

担当 : 岩田