

さくらインターネット株式会社 (3778) 2016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

2016年1月25日



決算概況

決算ハイライト

業績

増収減益

■ 売上高 **8,973**百万円 (前年同期比 **14.8%** 増※) ↑

■ 経常利益 **551**百万円 (前年同期比 **12.1%** 減※) ↓

■ 親会社株主に帰属する 四半期純利益 **362**百万円 (前年同期比 **8.2%** 減※) ↓

・ 子会社Joe'sクラウドコンピューティングも黒字

トピックス

2015年11月27日東京証券取引所市場第一部へ市場変更

石狩IDC

石狩3号棟建設資金の調達を決議

業績予想

当初業績予想を据え置き

※ 2016年3月期第1四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しております。
参考のため、前年同期比は単体決算との比較を記載しております。

2. 損益計算書（前年同期比）

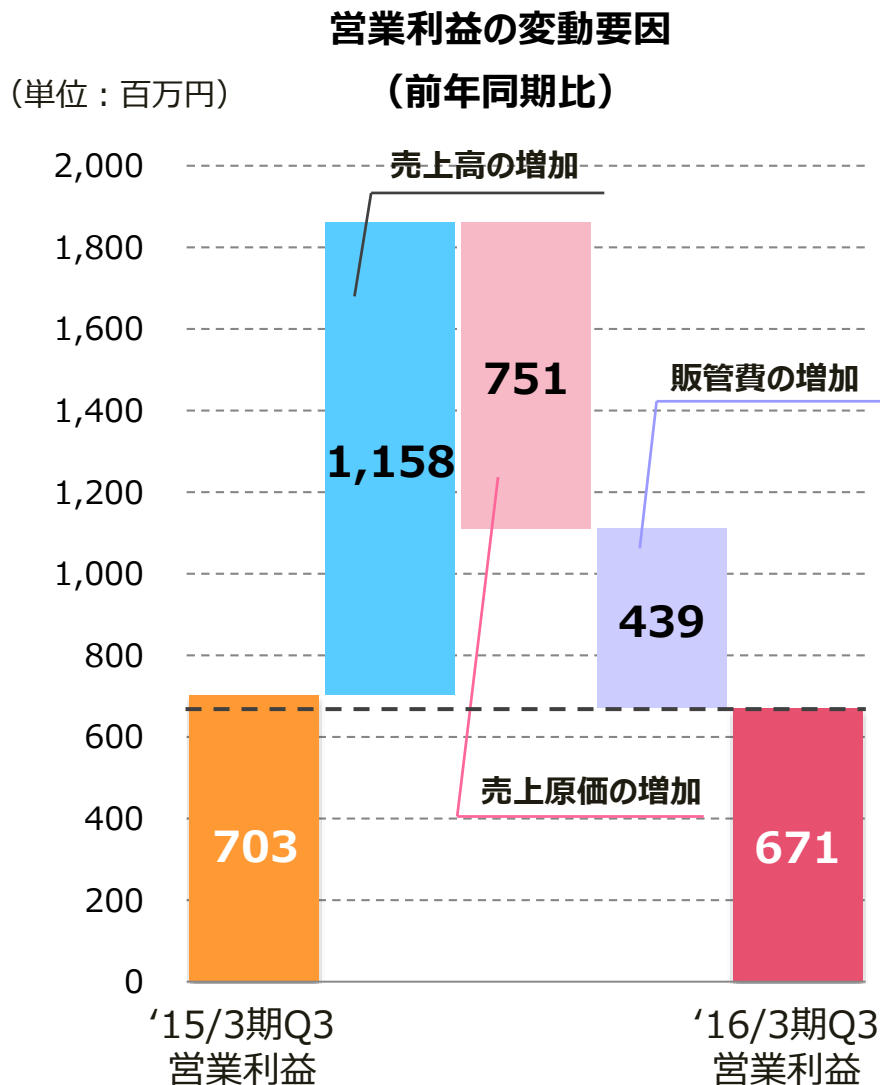
- ① VPS・クラウドサービス・レンタルサーバサービスが順調に成長
- ② エンジニアの増員、販売用機材の増加等（一時的）、サービス機材の保守コスト等の増加
- ③ 減価償却費（社内システム）、広告宣伝、営業施策の増加、営業、社内システム開発エンジニアの増加
- ④ 前Q3は貸倒引当金戻入額計上の一方、当Q3は東証市場変更手数料計上
(金額：百万円)

科目名	'15/3期 Q3累計【単体】		'16/3期 Q3累計【連結】		前年同期比		
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)	
売上高	7,814	100.0	8,973	100.0	1,158	14.8	①
売上原価	5,738	73.4	6,490	72.3	751	13.1	②
売上総利益	2,075	26.6	2,482	27.7	406	19.6	
販管費	1,372	17.6	1,811	20.2	439	32.0	③
営業利益	703	9.0	671	7.5	▲32	▲4.6	
経常利益	627	8.0	551	6.1	▲76	▲12.1	④
親会社株主に帰属する 四半期純利益	394	5.1	362	4.0	▲32	▲8.2	

※ 2016年3月期第1四半期より連結決算を開始しております。前年同期比は、単体決算との比較となっております。

2. 損益計算書（前年同期比）

（単位：百万円）



主な要因	※P.6に詳細内訳を記載	金額
売上高の増加		1,158
売上原価の増加		751
エンジニアの増員等 （うち人材紹介手数料の増加）	※	239 (6)
販売用機材の増加等（一時的）		220
サービス機材保守コスト等修繕費の増加		91
回線費用の増加（Joe's社、バックボーン増強）		52
ドメイン調達コストの増加		47
その他売上原価の増加		102
販管費の増加		439
減価償却費（社内システム）の増加		91
広告宣伝、営業イベント等販促活動の増加	※	84
営業、社内システム開発エンジニアの増員等 （うち人材紹介手数料の増加）	※	77 (33)
新規サービス関連費用（一時的）	※	28
その他販管費の増加	※	159

2. 損益計算書（前年同期比） 主要要因の詳細

（単位：百万円）

	主要要因	前年同期比	詳細要因
売上原価の増加	エンジニアの増員等	+239	<ul style="list-style-type: none"> 開発エンジニア 17名増加 運営エンジニア 24名増加
販管費の増加	広告宣伝、営業イベント等 販促活動の増加	+84	<ul style="list-style-type: none"> イベントの増加（クラウドEXPO、さくらの夕べ、石狩データセンター見学等） 営業活動の増加（営業人員の増加、全国での活動増加） WEB広告の増加、SEO対策強化
	営業、社内システム開発 エンジニアの増員等	+77	<ul style="list-style-type: none"> 営業、販促 9名増加 社内システム開発エンジニア 6名増加 管理部門 2名増加
	新規サービス関連費用 （一時的）	+28	<ul style="list-style-type: none"> 新規サービス、IoT等
	その他	+159	<ul style="list-style-type: none"> 教育訓練費 21百万円 業務改善（マーケティング強化策、セキュリティ強化、課題改善のためのコンサルティング費用等） 19百万円 市場変更および株式関連費用（市場変更コンサルティング費用、株式分割、株主優待） 18百万円 のれん償却費（Joe's社） 18百万円 決済手数料 17百万円

※ 表中の人員の増加は前期末との比較になります。

3. 損益計算書（前四半期比）

- ① スポット売上の増加、VPS・クラウドサービスの成長
- ② 販売用機材の増加等（一時的）、サービス機材保守コスト等修繕費の増加
- ③ 営業、社内システム開発エンジニアの増加、広告宣伝、営業施策の増加
- ④ 東証市場変更手数料を計上

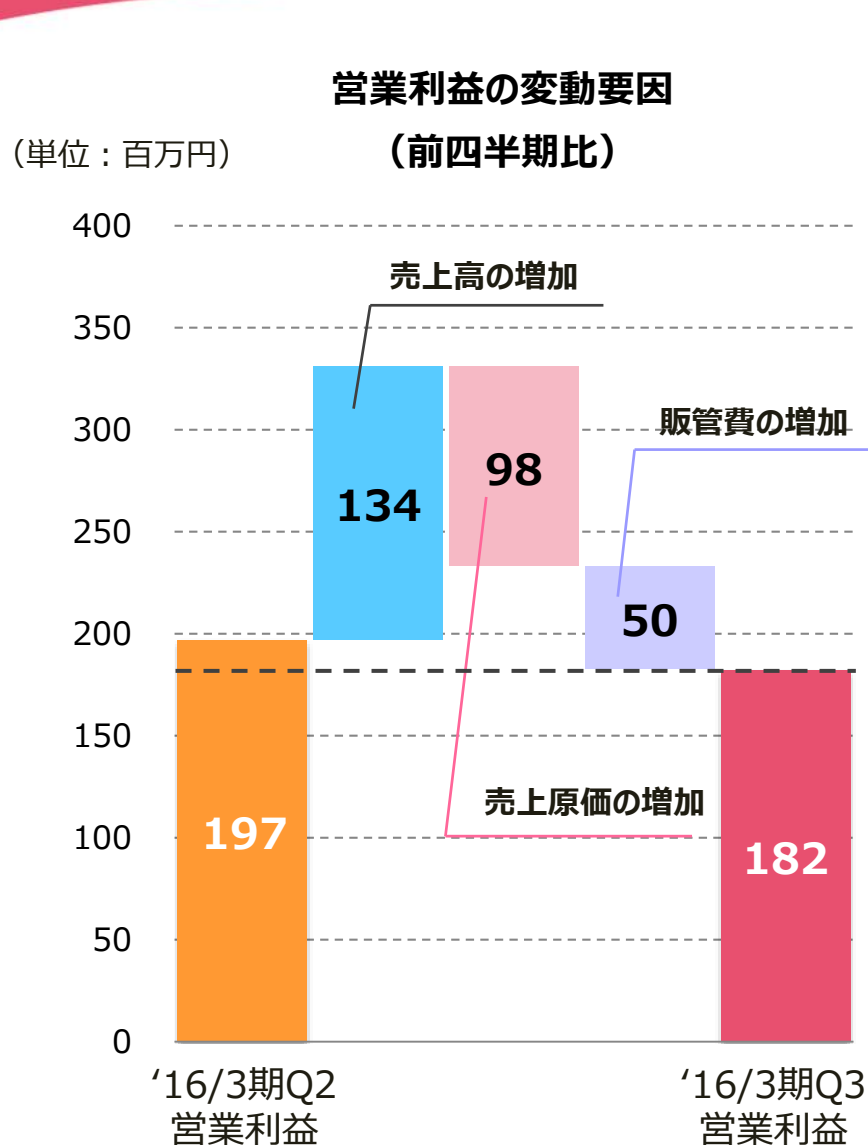
（金額：百万円）

科目名	‘15/3期【単体】				‘16/3期【連結】			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	2,546	2,576	2,690	2,762	2,931	2,953	3,087	134	4.5	①
売上総利益	658	670	746	775	839	803	839	35	4.5	②
構成比(%)	25.9	26.0	27.8	28.1	28.6	27.2	27.2			
営業利益	216	219	268	260	291	197	182	▲15	▲7.7	③
構成比(%)	8.5	8.5	10.0	9.4	9.9	6.7	5.9			
経常利益	191	188	247	230	253	163	134	▲29	▲18.1	④
構成比(%)	7.5	7.3	9.2	8.3	8.6	5.5	4.3			
親会社株主に帰属する 四半期純利益	120	117	157	121	170	107	85	▲22	▲20.7	
構成比(%)	4.7	4.6	5.8	4.4	5.8	3.6	2.8			
EBITDA	649	641	684	680	679	585	549	▲35	▲6.1	

※ 2016年3月期第1四半期より連結決算を開始しております。

※ EBITDA = 経常利益 + 支払利息 + 減価償却費

3. 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	134
売上原価の増加	98
販売用機材の増加等（一時的）	51
サービス機材保守コスト等修繕費の増加	23
エンジニアの増員等 （うち人材紹介手数料の増加）	15 (7)
回線費用の増加	14
その他売上原価の減少	▲5
販管費の増加	50
営業、社内システム開発エンジニアの増員等 （うち人材紹介手数料の減少）	14 (▲10)
広告宣伝、営業イベント等販促活動の増加	14
新規サービス関連費用（一時的）	5
その他販管費の増加	17

- ① 消費税・法人税の納付、債務支払による現金及び預金の減少
- ② 石狩データセンター3号棟の建設仮勘定の増加
- ③ 石狩データセンター3号棟の借入金、2号棟増床によるリース債務の増加

(金額：百万円)

科目名	前期末 (‘15/3期) 【単体】	当期Q3末 (‘16/3期) 【連結】	増減額	科目名	前期末 (‘15/3期) 【単体】	当期Q3末 (‘16/3期) 【連結】	増減額
流動資産	4,682	4,481	①▲201	流動負債	5,629	6,742	③1,113
固定資産	9,414	11,679	2,264	固定負債	4,510	5,184	673
(有形固定資産)	7,984	10,109	②2,124	負債合計	10,140	11,927	1,787
(無形固定資産)	872	965	93	純資産	3,957	4,233	275
(投資その他資産)	557	604	46	(株主資本)	3,957	4,233	275
資産合計	14,097	16,160	2,063	負債純資産合計	14,097	16,160	2,063

※ 2016年3月期第1四半期より連結決算を開始しております。上記の前期末は単体決算数値を、当期Q3末は連結決算数値を記しており、増減額は単体決算との比較となっております。

5. キャッシュ・フロー計算書（前四半期比）

- ① 賞与の支払162百万円、法人税等の納付167百万円、前Qに増加した仕入債務の支払等
- ② 石狩3号棟の着手金支払
- ③ 石狩3号棟用資金の借入

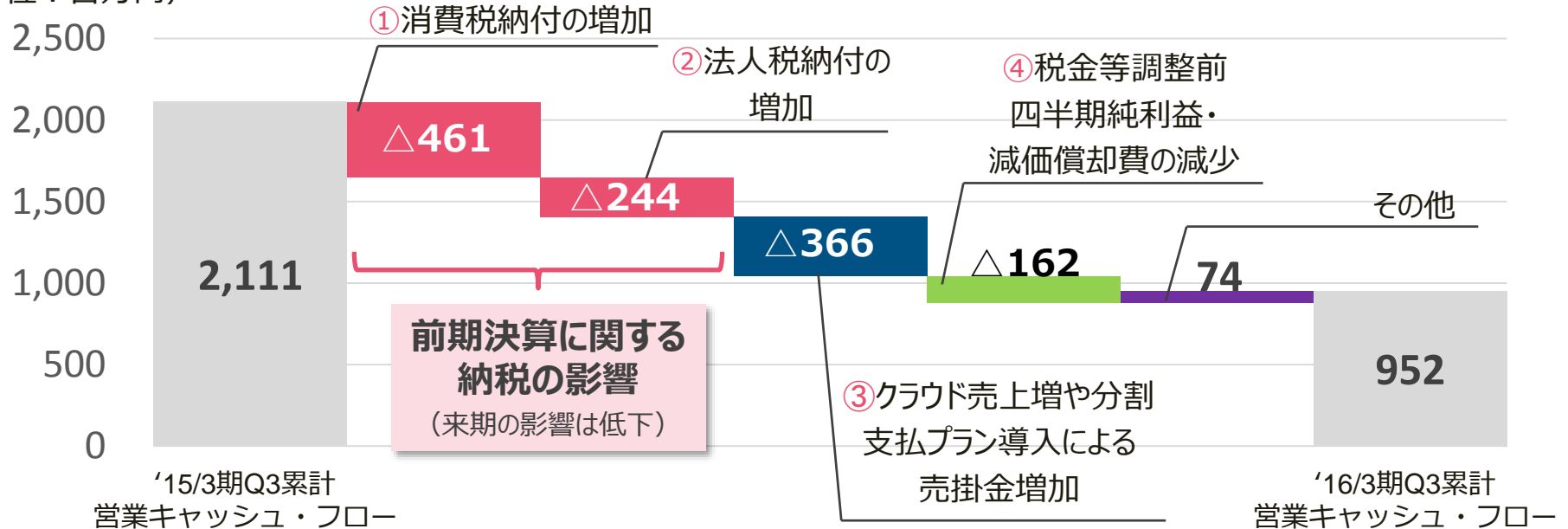
(金額：百万円)

項目	'15/3期【単体】				'16/3期【連結】			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	828	686	597	799	206	480	265	① ▲215
投資CF	▲177	▲146	▲177	▲39	▲172	▲369	▲1,775	② ▲1,405
営業CF－投資CF	650	539	419	760	33	111	▲1,510	▲1,621
財務CF	▲401	▲323	▲273	▲319	▲239	81	990	③ 909
現金等の増加額	248	216	146	440	▲206	192	▲519	▲712
現金等の残高	2,335	2,552	2,698	3,139	2,933	3,126	2,607	

※ 2016年3月期第1四半期より連結決算を開始しております。

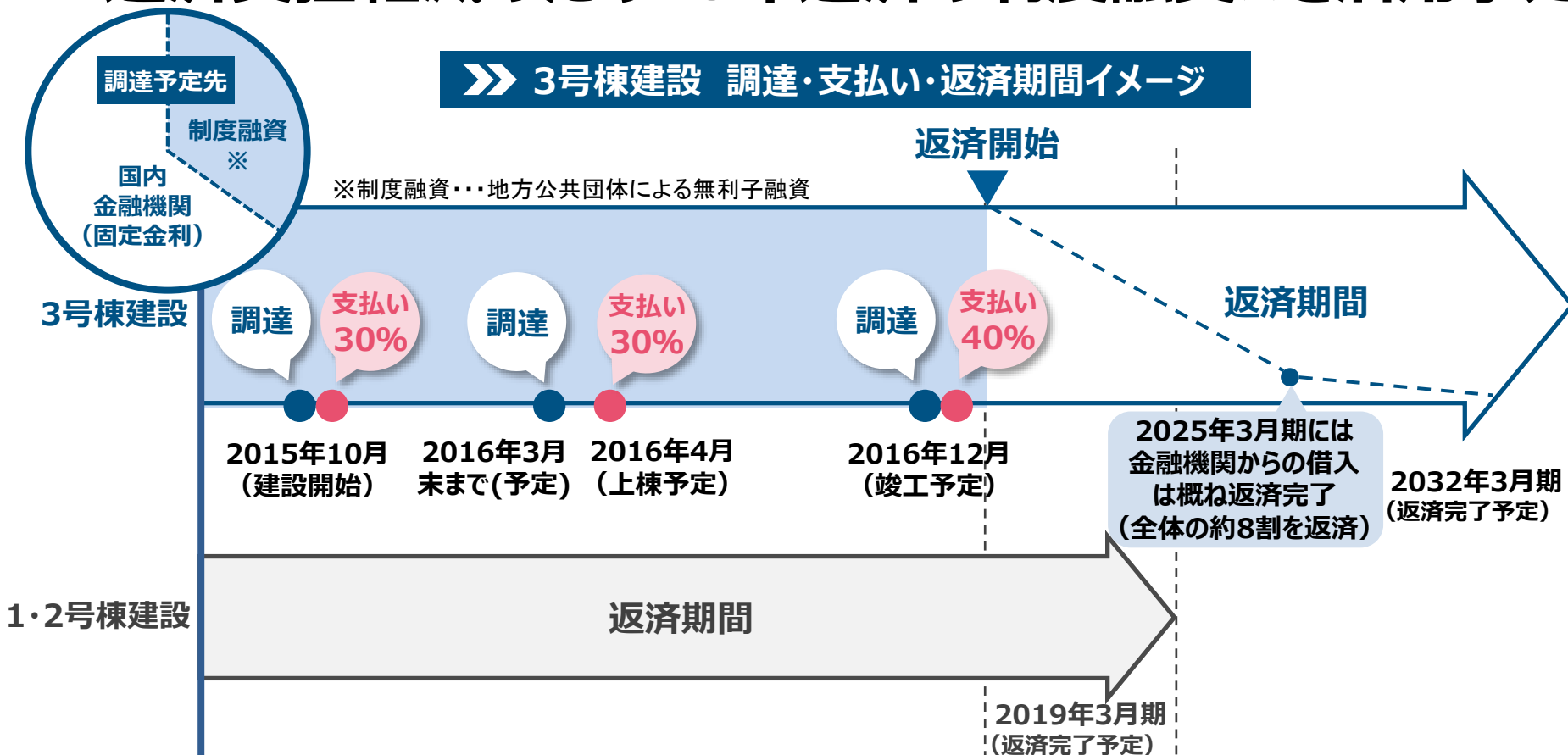
営業キャッシュ・フローの変動要因 (前年同期比)

(単位：百万円)



- ①②前期決算に関する納税の影響⇒①消費税の納付が当期に増加
(前期投資少による前期確定消費税・当期予定消費税など)
②法人税 (前期所得増加による前期分法人税、当期中間納付)
- ③クラウド売上増や分割支払プラン導入による売掛金の増加等
⇒当社サービスは先払いが基本だが、成長著しいクラウドの売上増 (後払い) 、
営業施策としての専用サーバ初期費用分割支払の導入による売掛金増加及び一時的な棚卸資産の増加等
- ④人材・営業施策強化等による税引前当期利益、既存リース満了等による減価償却費の減少

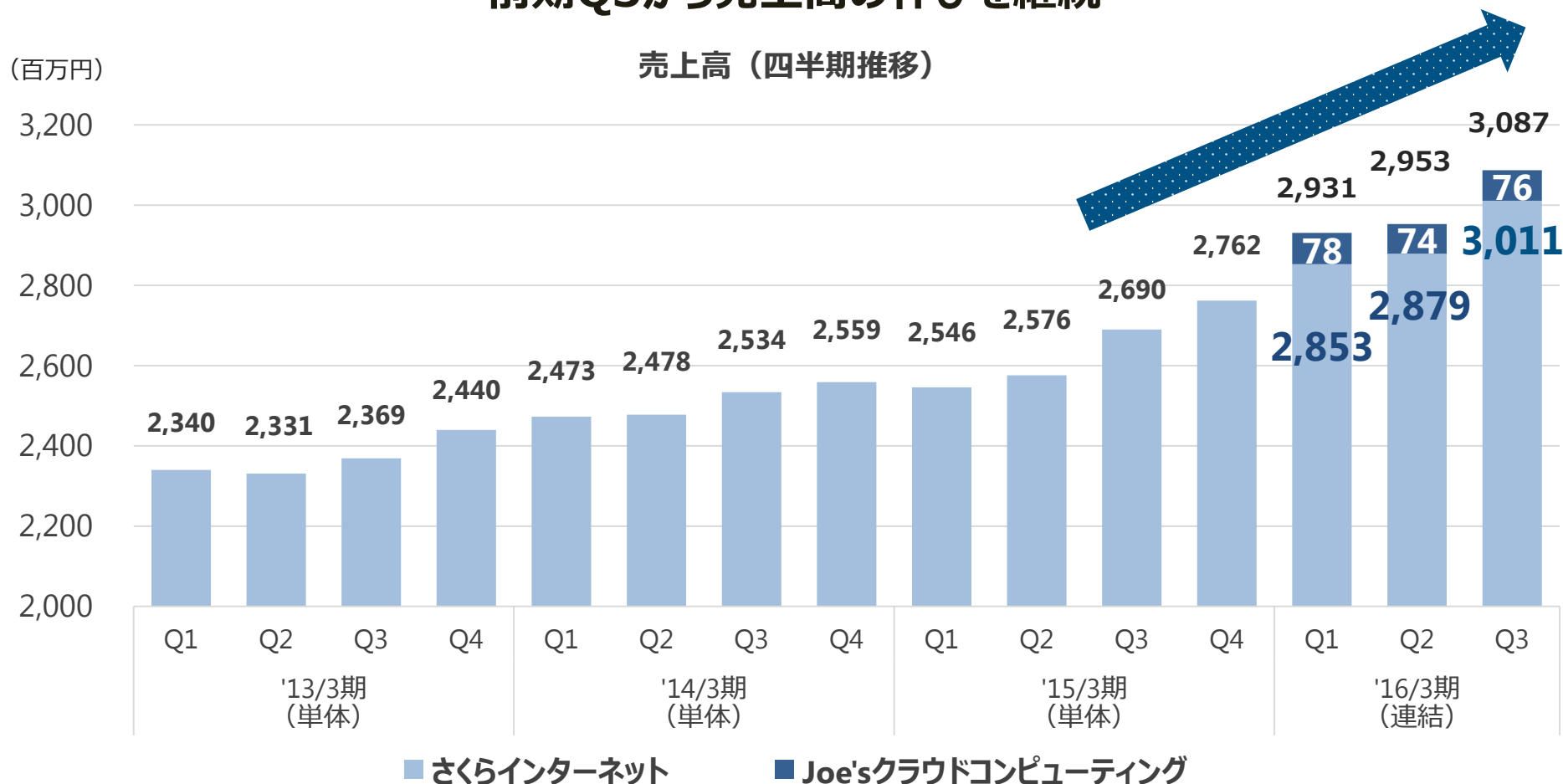
1・2号棟は2019年3月期完済。3号棟は支払いに合わせて調達。 金融機関からの長期借入は9年返済を中心とし、 返済負担軽減のため15年返済の制度融資※を活用予定





業績関連データ

スポットの機材販売による売上および営業施策の強化により、
前期Q3から売上高の伸びを継続

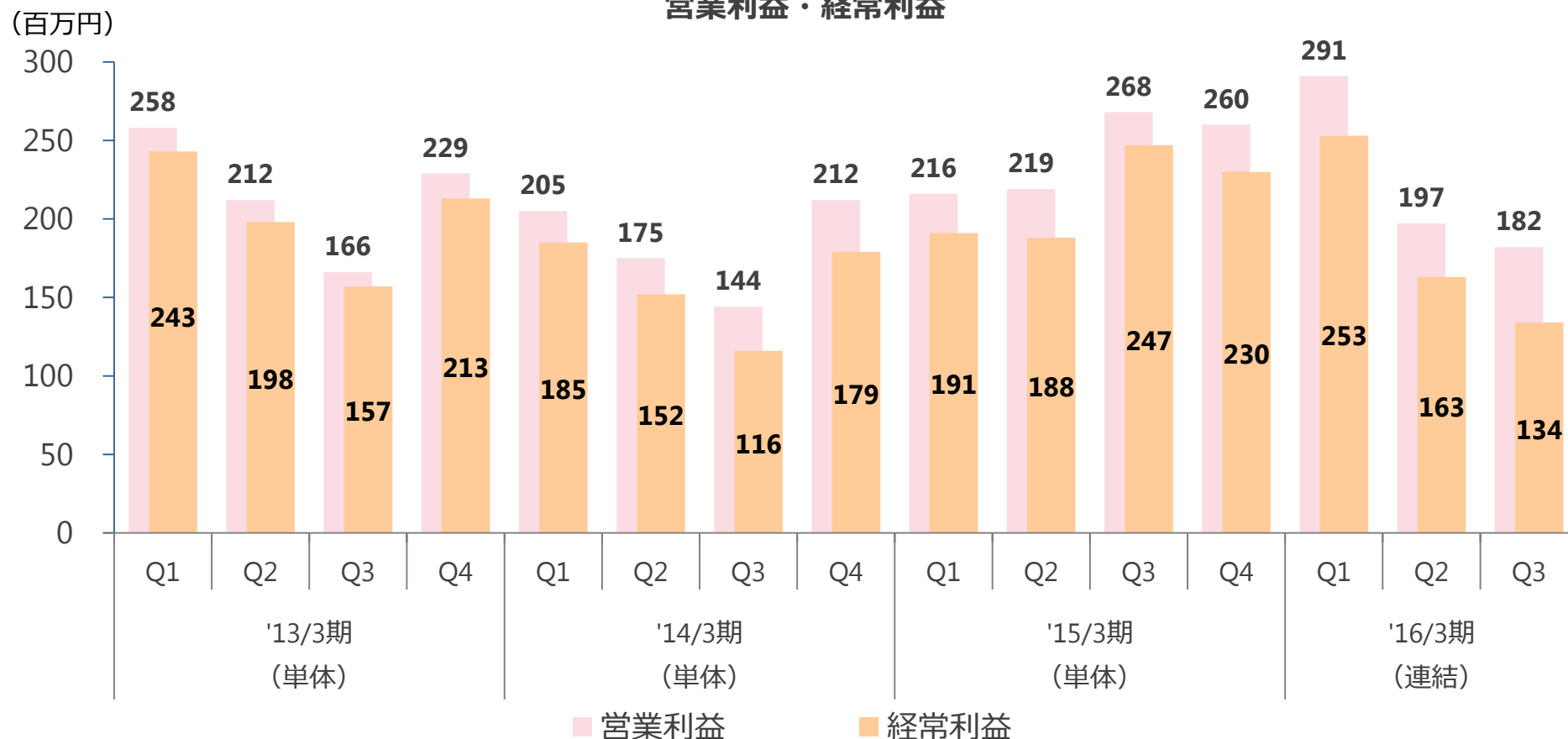


※ 2015年3月期以前は単体決算数値を、2016年3月期第1四半期より連結決算数値を記載しております。

2. 営業利益・経常利益（四半期推移）

将来の成長に向けた人材採用、営業施策の強化等により利益減少

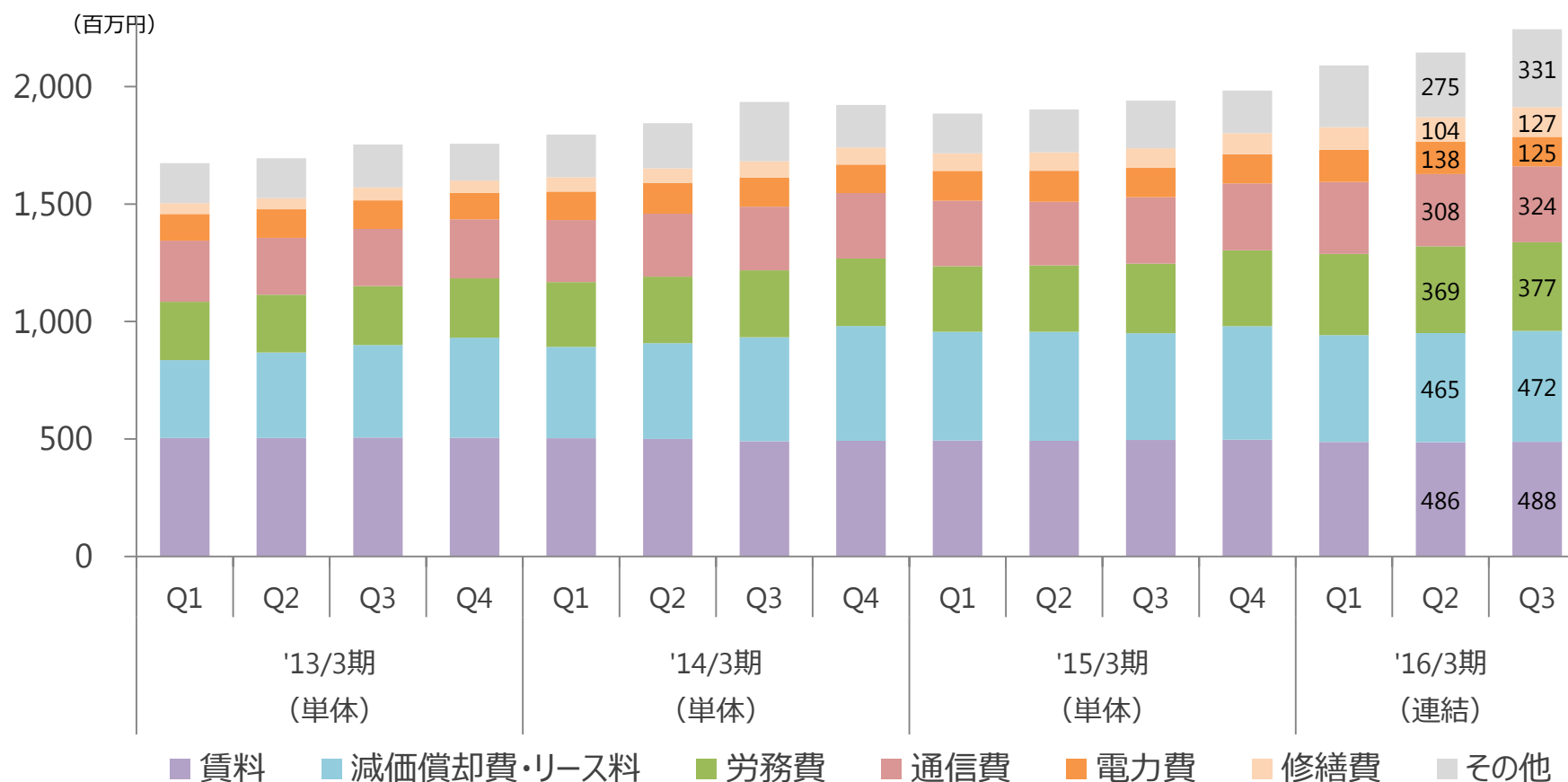
営業利益・経常利益



※ 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。

販売用機材の原価および保守料、回線費用、労務費等が増加

主要原価の内訳



※ 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。

4. サービス別売上高（前四半期比）

- ① スポット売上が発生
- ② VPS・クラウドサービスが引き続き成長
- ③ 前Qにスポット売上が発生

（金額：百万円）

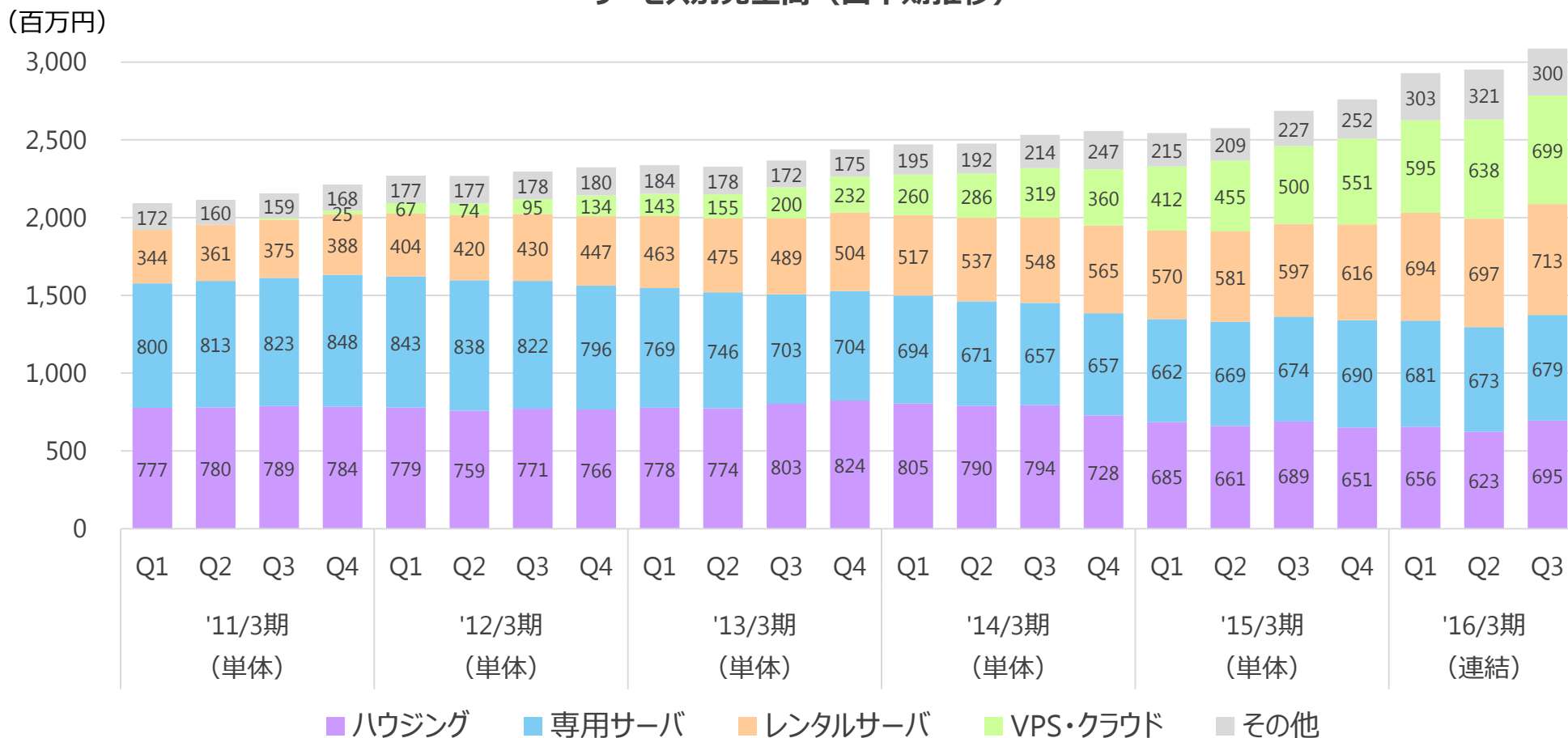
サービス名	'15/3期【単体】				'16/3期【連結】			前四半期比		
	Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	Q1会計	Q2会計	Q3会計	増減額	増減率	
ハウジング	685	661	689	651	656	623	695	71	11.5	①
構成比(%)	26.9	25.7	25.6	23.6	22.4	21.1	22.5			
専用サーバ	662	669	674	690	681	673	679	5	0.9	
構成比(%)	26.0	26.0	25.1	25.0	23.3	22.8	22.0			
レンタルサーバ	570	581	597	616	694	697	713	16	2.3	
構成比(%)	22.4	22.6	22.2	22.3	23.7	23.6	23.1			
VPS・クラウド	412	455	500	551	595	638	699	60	9.6	②
構成比(%)	16.2	17.7	18.6	20.0	20.3	21.6	22.6			
その他	215	209	227	252	303	321	300	▲20	▲6.5	③
構成比(%)	8.5	8.1	8.5	9.1	10.4	10.9	9.7			

※ 2016年3月期第1四半期より連結決算を開始しております。前四半期比は、単体決算との比較となっております。

5. サービス別売上高（四半期推移）

VPS・クラウドサービスが順調に増加

サービス別売上高（四半期推移）

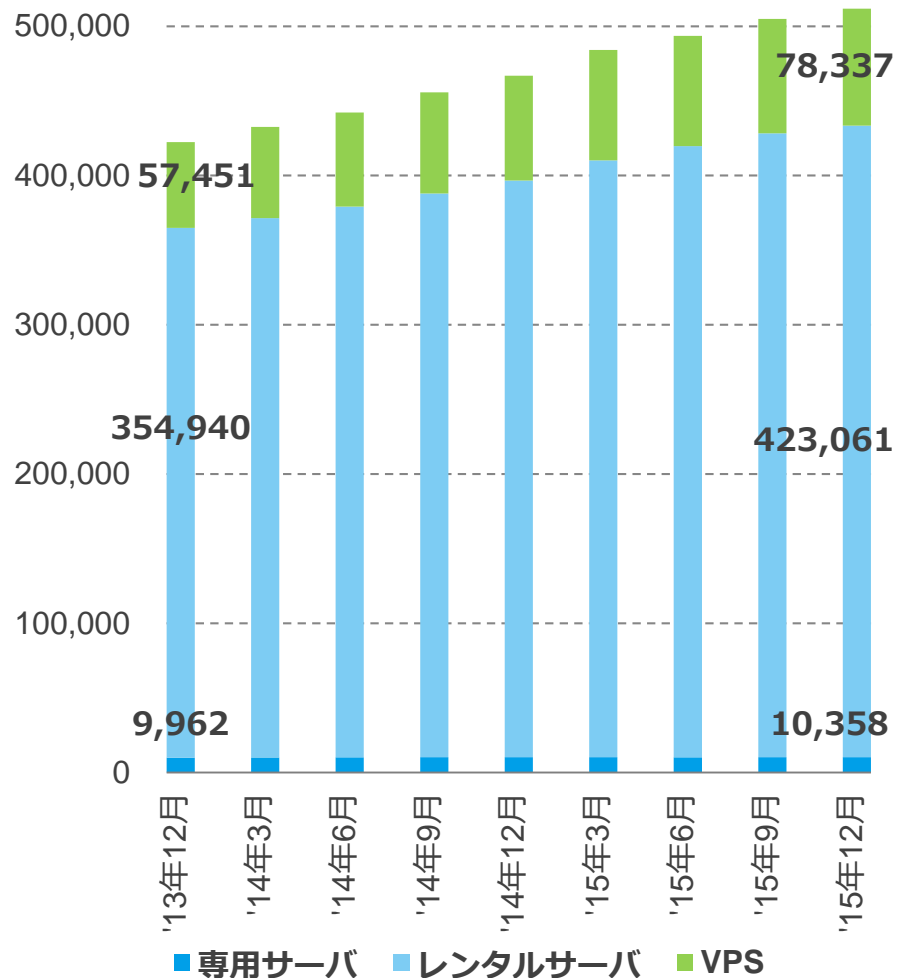


※ 2015年3月期以前は単体決算数値を、2016年3月期第1四半期より連結決算数値を記載しております。

6. ホスティングサービス 利用動向

(単位：件数)

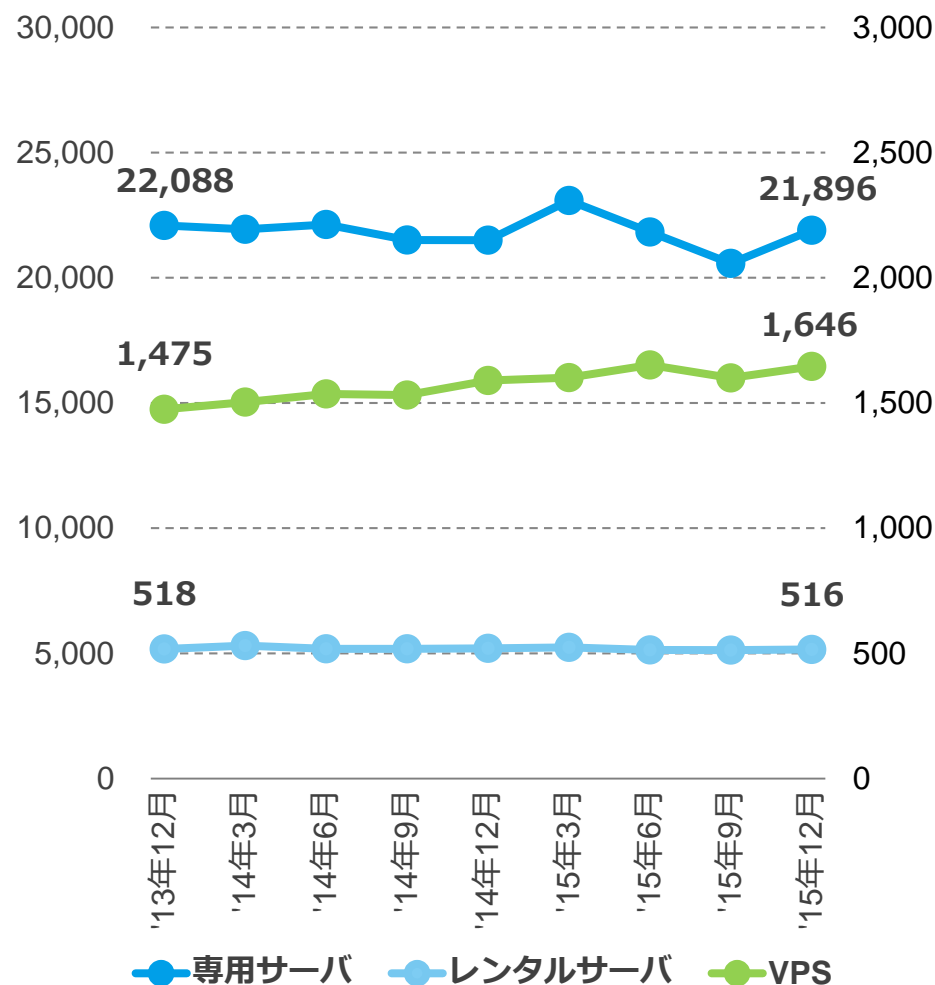
利用中件数



(単位：円)

平均単価

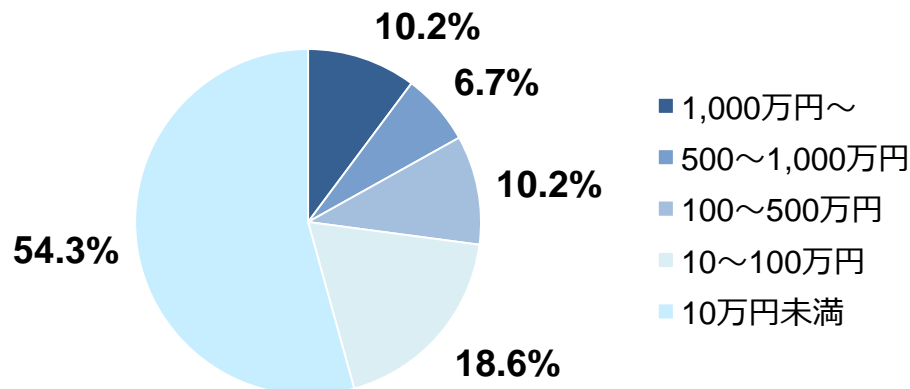
(単位：円)



※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

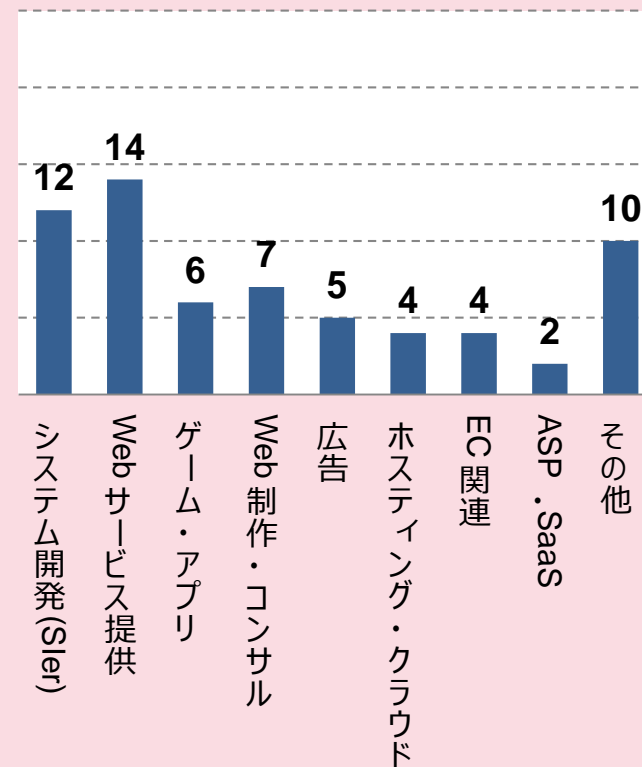
月額料金別データ
(売上構成比)



月額料金	事業者数			
	'15年3月	'15年6月	'15年9月	'15年12月
1,000万円～	5	6	4	6
500～1,000万円	8	11	10	9
100～500万円	65	49	53	49

※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。

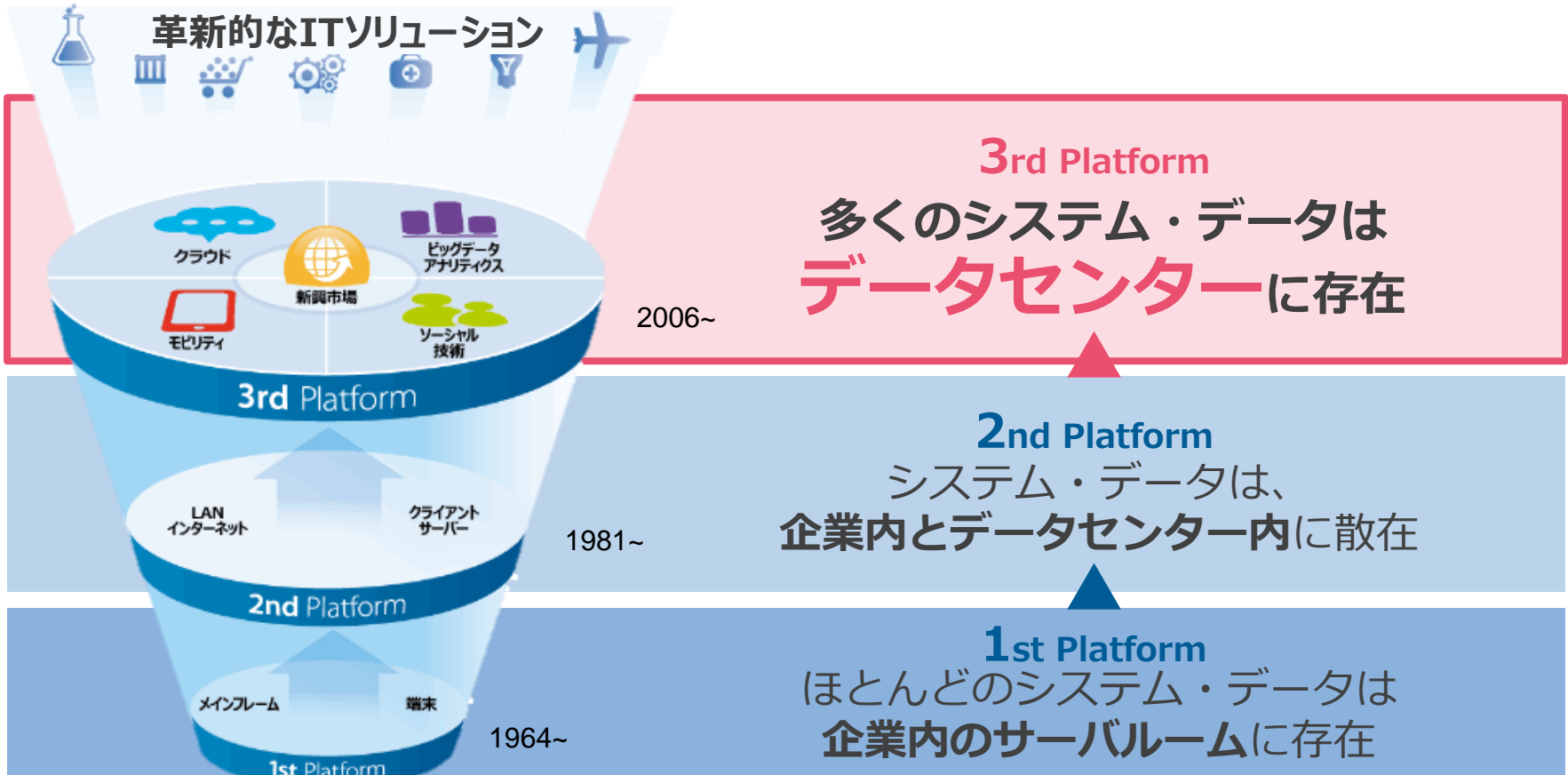
業種別
月額料金100万円以上の顧客数





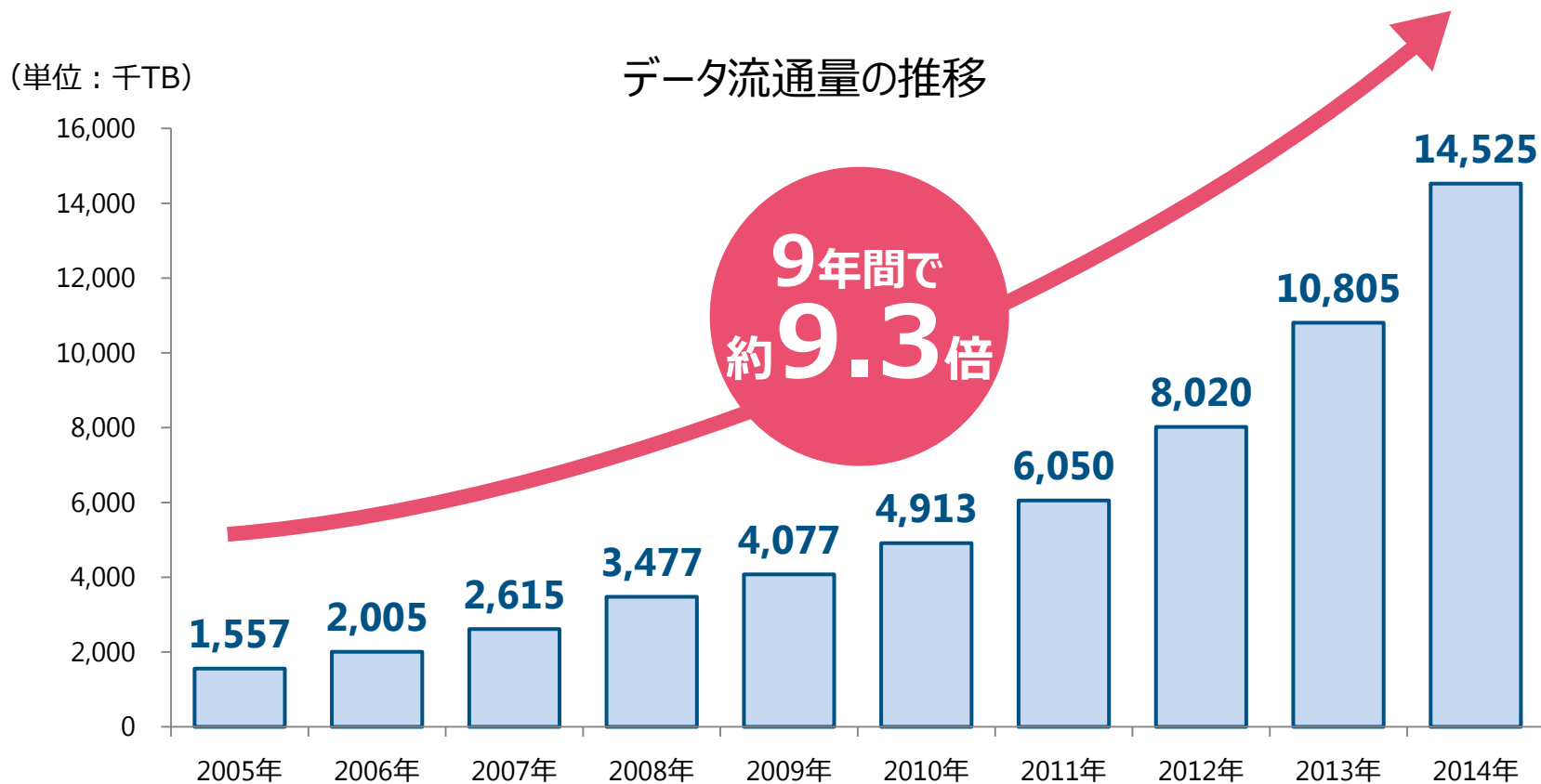
事業概況

IT業界では第3のプラットフォーム※への動きが加速 システム・データがデータセンターに集まる動きも加速



※第3のプラットフォーム…調査会社の米IDCが提唱しているコンセプトで、「クラウド」「ビッグデータ」「モバイルティ」「ソーシャル」の4要素によって形成される情報基盤のこと。第3のプラットフォームでは、数十億のユーザが数百万のアプリケーションを利用し、様々な情報をもとに人々の生活やビジネスにイノベーションを起こしていくという。
(出典)IDC JAPAN, Directions 2015 Tokyo「第3のプラットフォーム上で加速するイノベーション」(2015年5月)

データ量は増加傾向。 データセンターに預けられるデータはさらなる増加へ



(出典) 総務省「ビッグデータの流通量の推計及びビッグデータの活用実態に関する調査研究（平成27年）」

(見込)

今後、大きな変化をもたらすと期待されている分野

IoT

（サービスのモノ化）

例：MVNO、センサークラウド

AI

（人工知能）

例：コンピュータ将棋プログラム、Pepper、Siri・Google Now

共通点

データ量が
膨大

フィンテック

（金融+ITの技術革新）

例：ブロックチェーン

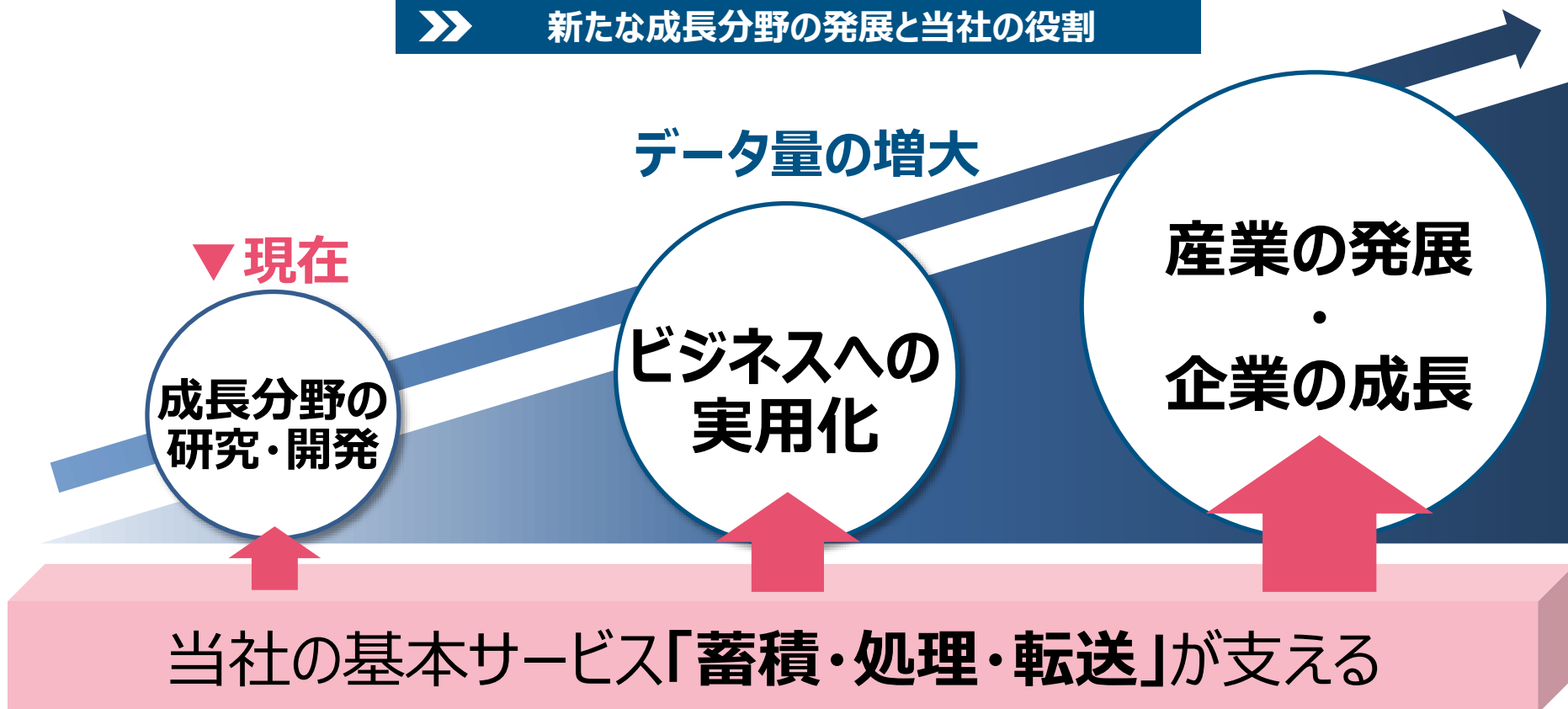
ディープ ラーニング

（深層学習）

例：顔認識技術「DeepFace」

今後の成長分野を市場機会としてとらえ積極的に取り組み、 産業・顧客の発展とともに当社も成長

▶▶ 新たな成長分野の発展と当社の役割



成長が期待できる分野への積極的なアプローチ

IoT

**IoT向けモバイル
通信プラットフォーム
「さくらのIoT」提供へ**

- ✓ 詳細発表は2月予定
- ✓ 専用SIMモジュールの提供
- ✓ 閉域網上にDB、ストレージ、ルールエンジンを用意

フィンテック

**ブロックチェーン技術
を持つ企業との
パートナーシップ**

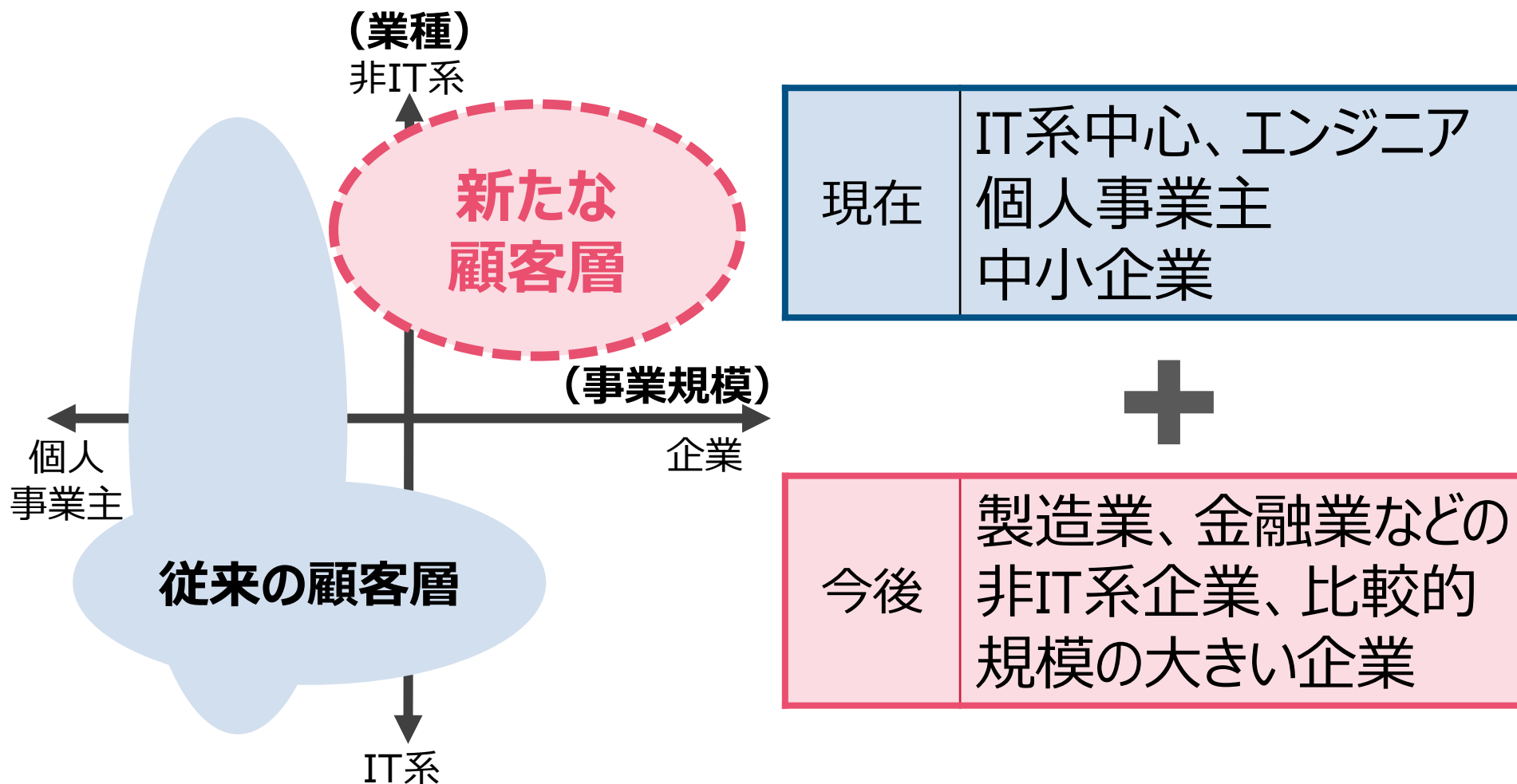
- ✓ 実用レベルのクラウドサービスとして一般向けに無料で提供開始（世界初）

ディープラーニング

**(株)ABEJAと資本・
業務提携**

- ✓ 画像解析や機械学習技術を活用したビジネスプロデュース企業との提携
- ✓ 顧客向けサービスの基盤に当社のクラウドやストレージ等を提供

従来の顧客に加え、新たな顧客層による利用増加を図る



参考資料 1

Q3トピックス

**市場機会を捉えて成長にドライブをかけるため
以下の課題への取り組みに注力**

組織力・人材力の強化

売上高の成長

サービス・技術・運用の強化

コストの最適化

■ 当Q3の具体的アクション

組織力・人材力の強化

- ・エンジニアの獲得を継続実施
- ・積極採用による社内体制の強化

売上高の成長

- ・営業施策を幅広く継続展開

サービス・技術・運用の強化

- ・エンタープライズのニーズに応える機能強化
- ・クラウドサービスの成長

コストの最適化

- ・オペレーションの自動化、効率化への取組みを継続

IT人材の売り手市場が継続する中、今後のIT技術の更なる利用拡大を前に、エンジニアの確保が急がれる状況

採用人数の状況

前期末より

68名増

'15/3期末
(単体)

'16/3期 Q3
(連結)

従業員数
(※1)

266

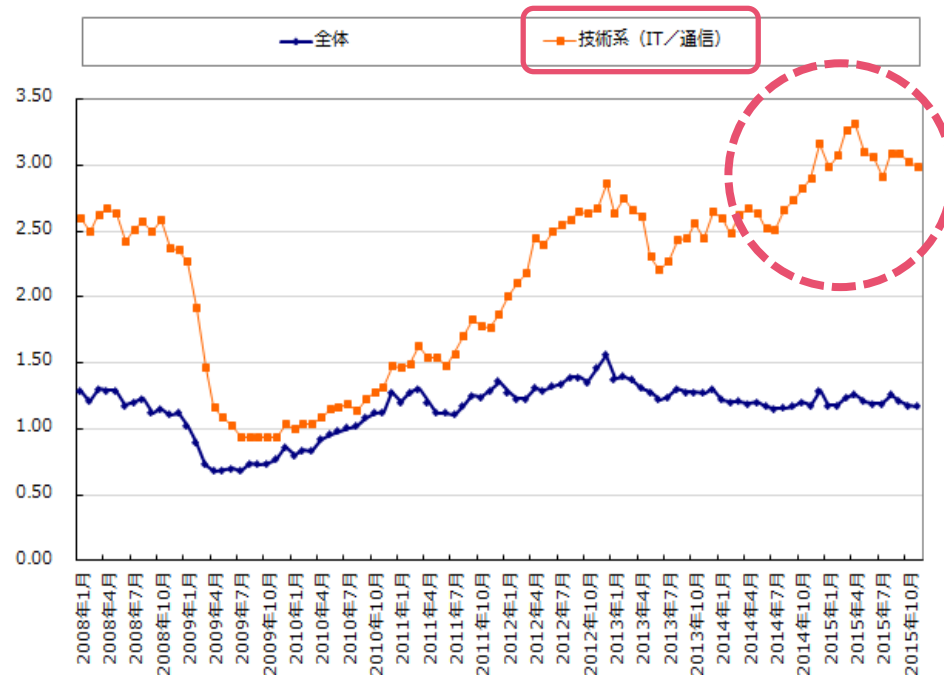
334

増減内訳

	増減 (人)
エンジニア	+ 47
営業・販促	+ 9
管理	+ 2
Joe's社	+ 10
計	+ 68

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

職種別の転職求人倍率



※2013年11月より、職種の分類方法を変更しています。

(出典) 転職サービスDODA「転職求人倍率レポート」

積極的なリソース確保により、将来の高い成長性を 目指すための社内体制を強化

強化分野	Q3までの効果
<p>サービス開発体制強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓開発スピードの向上、新機能の早期リリース化、サービスリリース本数の増加 ✓新しいサービス企画への人的・時間的リソース確保 ✓IoT、ブロックチェーンなど新しい分野のサービスへの取組みを開始
<p>拡販・プレス体制強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓技術支援メンバーの営業同行数増加による顧客満足度、商談スピード向上 ✓ベンダー・代理店とのパートナーシップによる販促活動や、共同のイベント・マーケティング活動へのリソースを確保 ✓プレスリリース量増加、コミュニティ活動の向上
<p>組織体制強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓経験豊富な技術者の採用による運用改善の推進、新アイデア・発想の捻出 ✓新しい人材登用による既存社員への刺激。新たなチャレンジや既存からの脱却の促進 ✓部門間の連携強化による業務効率化・ナレッジ共有

先進技術の分野でのパートナーシップや学術系案件の 複数受注など幅広い形で営業施策を継続実施

▶▶ パートナーシップ

「先進技術でパートナーと協業」

- ・パートナー企業数は現在累計37社
- ・ブロックチェーン技術（仮想通貨を作るテクノロジー）を開発するパートナー企業と協業
- ・パートナー企業とイベントに共同出展（クラウドEXPO）
全来場者の1/5程度となる約7,000人が当社ブースに
来場。現在多数商談中



▲クラウドコンピューティングEXPO2015での出展風景

▶▶ エンタープライズ・学術系強化

「学術系顧客案件を複数受注」

▶▶ スタートアップ支援

「注力地域における活動強化」

- ・支援企業は現在累計32社
- ・福岡を中心とした、支援企業の開拓体制を立ち上げ

▶▶ カスタマーサポート

「インバウンド営業の継続実施」

- ・Webサイト経由や電話によるインバウンド営業を継続し
安定的な売上を維持

仮想環境では得られない高い性能を求める企業を ターゲットとして専用サーバのサービス機能を強化

エンタープライズ向け ラインアップを提供

大容量データや高速データ処理ニーズに対応

高スペック・高拡張性を誇る「パフォーマンスシリーズ」、ネットワーク・電源の冗長化で高い信頼性を持つ「エンタープライズシリーズ」を提供開始（10/20 リリース）

サービス品質保証を導入

企業・自治体・官公庁が求める安定性を担保

SLA（サービス品質保証）※1を導入。ネットワーク稼働率については99.95%、ハードウェア交換時間は4時間以内を保証（10/20 リリース）

セキュリティオプションを強化

公共・学術系顧客に需要のある
セキュアな環境構築ニーズに対応

様々な脅威からWEBアプリケーションを守る、WAF（ウェブアプリケーションファイアウォール）※2を標準提供（10/20 リリース）

接続サービスを拡充

拡張性を向上し、柔軟なシステム構成を可能に

専用サーバの東京リージョンをハイブリッド接続に対応（12/1 リリース）

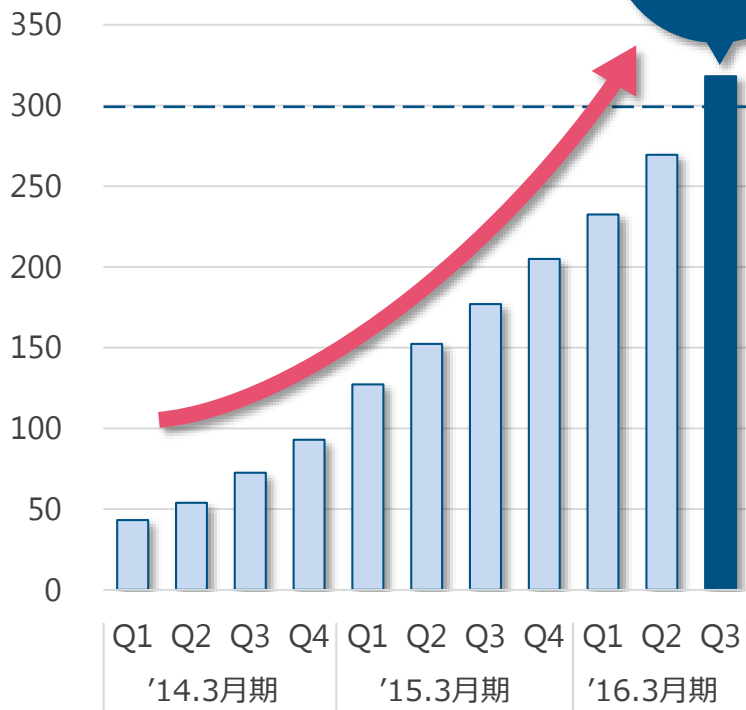
※1 SLA・・・Service Level Agreement。サービスを提供する事業者が契約者に対し、どの程度の品質を保証するかを明示したもの

※2 WAF・・・web application firewall。Webサーバー上にアプリケーションを作り込んでデータを更新したり最新の状況を表示したりするタイプのサイトを不正な攻撃から守る。従来のファイアウォール等では防御できなかった攻撃を検知し、ブロックする機能

単月売上1億円を突破。 機能改善の強化やイベント開催を継続的に実施

さくらのクラウド売上高推移

(百万円)



単月売上
1億円突破

リリース時期

サービス機能改善・追加

2015/12/10	SSLサーバ証明書の新プラン提供、さくらのクラウドへの設定代行
2015/12/3	さくらのクラウド「アクセスレベル」機能のAPI対応開始
2015/12/1	さくらの専用サーバ「東京リージョン」がハイブリッド接続に対応
2015/11/30	オブジェクトストレージにて「キャッシュ配信」機能提供
2015/11/26	「SiteGuard Lite (WAF)」提供開始
2015/11/11	「アクセスレベル (操作権限設定)」機能提供
2015/10/22	「ルータ+スイッチ」への新帯域プラン追加
2015/10/15	「VPCルータ」への「ファイアウォール」機能追加
2015/10/1	新アプライアンスサービス「DNS」提供開始
2015/10/1	「KUSANAGI for さくらのクラウド」を提供開始
2015/9/3	Microsoft Azure基盤を採用した「さくらプライベートクラウド」提供開始
2015/9/1	「GSLB (広域負荷分散)」提供開始
2015/6/16	コントロールパネルへの「2段階認証」機能追加
2015/5/14	東京リージョン「ハイブリッド接続サービス」対応開始
2015/4/15	「東京リージョン」提供開始
2015/2/23	新ストレージサービス「オブジェクトストレージ」の提供開始
2014/9/4	テスト用ゾーン「Sandbox」提供開始
2014/8/4	新アプライアンス「VPCルータ」の提供を開始
2014/6/5	「さくらのクラウド」スイッチとサーバ (16GB以上) 間の回線帯域を拡大

当Q3での
取り組み



参考資料 2 | 会社概要・石狩近況など

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本町に開設。
- 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月に東京証券取引市場第一部に市場変更。



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)
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	8億9,530万円 (12月末株主数 11,623名)
従 業 員 数	334名 (連結)

(※2015年12月末日現在)

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

データセンターサービス

ホスティング

仮想ホスティング

・ VPS ・ クラウドサービス

物理ホスティング

・ 専用サーバサービス
・ レンタルサーバサービス

コロケーション

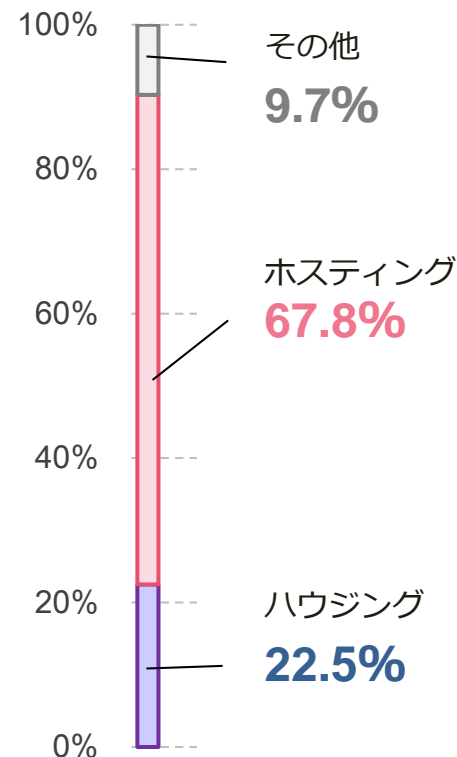
ラック貸し

・ ハウジングサービス

スペース貸し

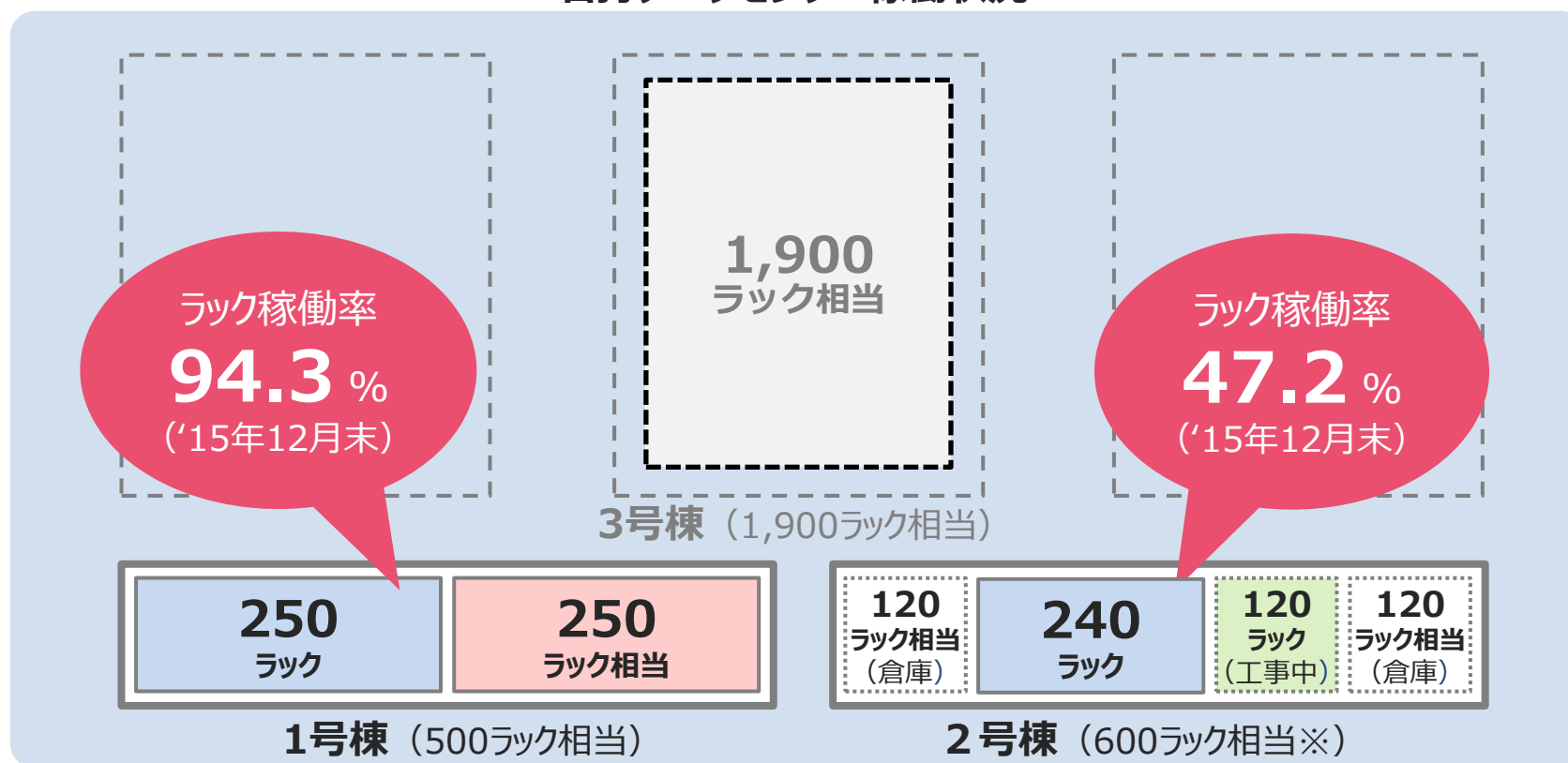
・ 大規模ハウジング案件
(石狩DC)

当社サービス別売上高構成比
('16/3期Q3 連結)



1号棟は高稼働率を維持。2号棟は稼働率が上昇。
3号棟建設は順調に進行（2017年春 稼働予定）

石狩データセンター稼働状況



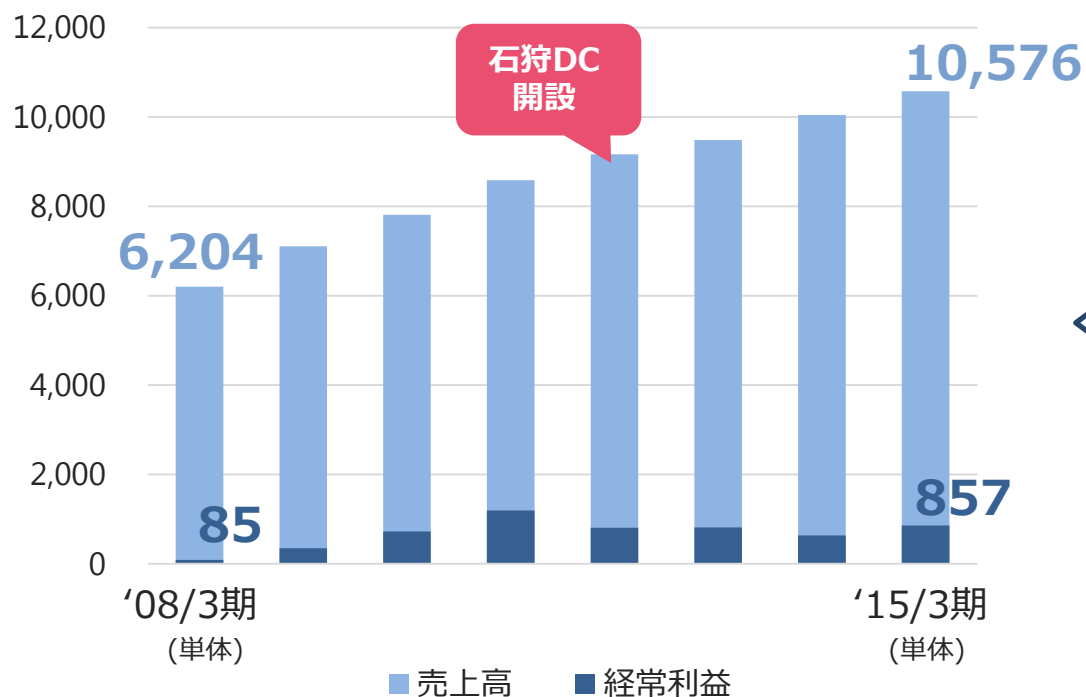
- ホスティング・リモートハウジングの提供スペース
- 大規模ハウジング案件の提供スペース

※収容効率を20%向上させ、2号棟は600ラック規模

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

(単位：百万円)

業績推移



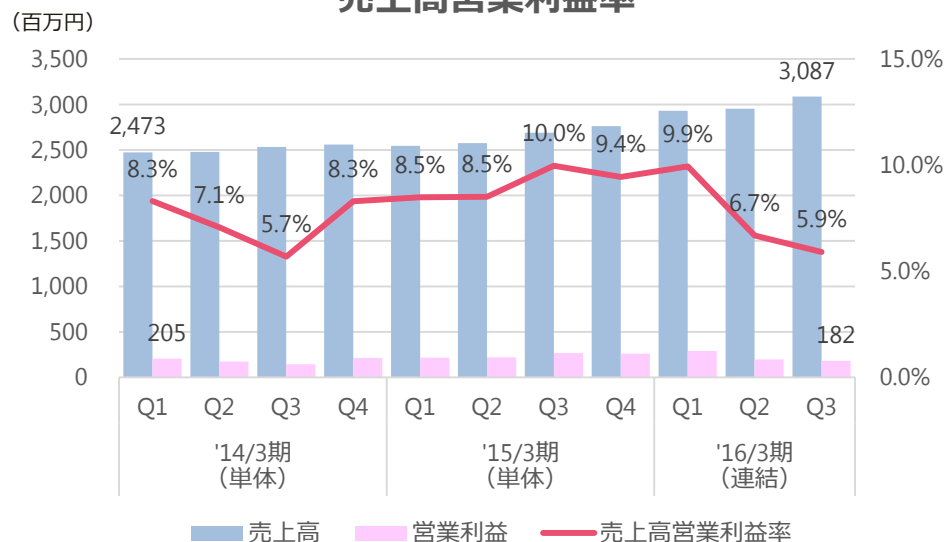
直近四半期推移

(百万円)

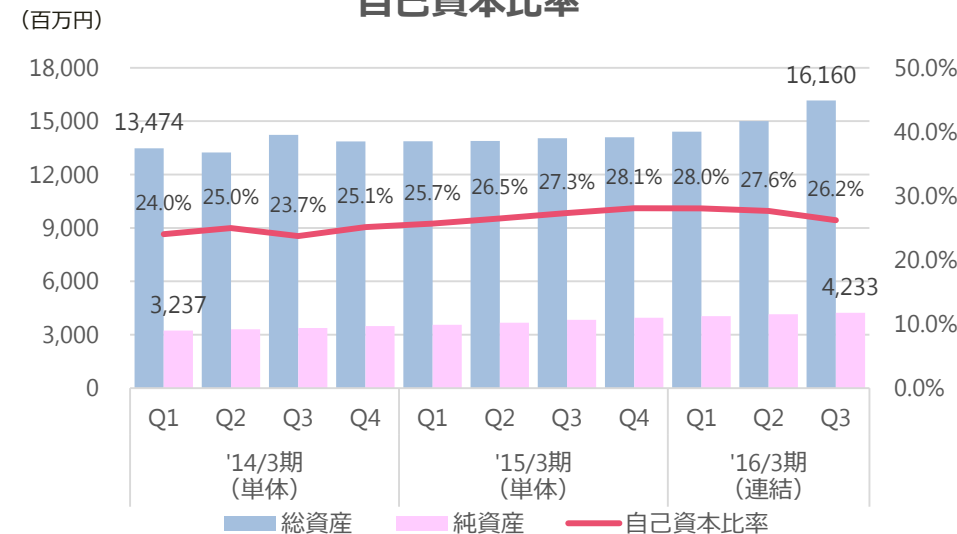


※ 2015年3月期以前は単体決算数値を、2016年3月期第1四半期より連結決算数値を記載しております。

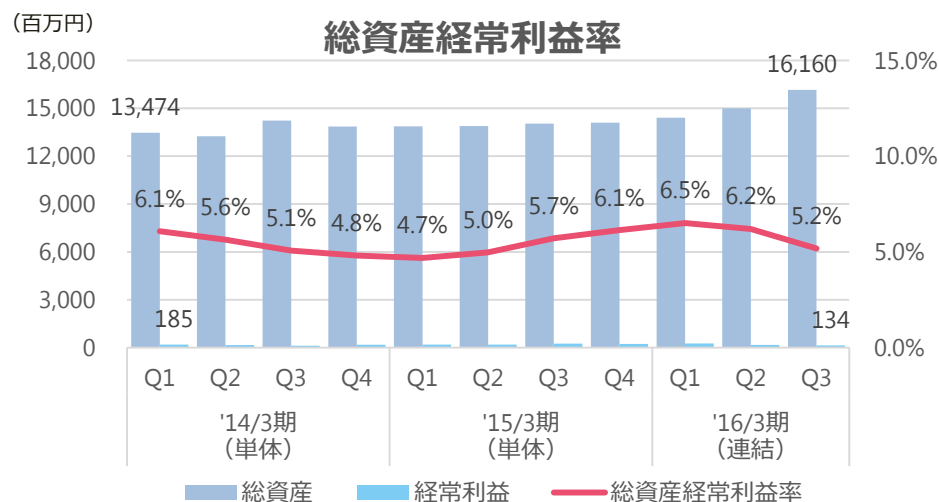
売上高営業利益率



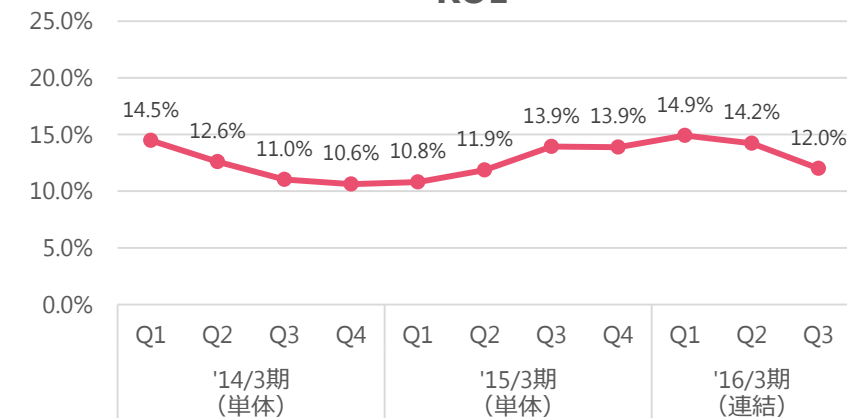
自己資本比率



総資産経常利益率



ROE



※ 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。
 総資産経常利益率、ROEの利益は直近4四半期の数値で算出しております。



■ 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 財務チーム 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。