2020年3月 通期
決算説明資料

DAY

2020/04/27

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

決算概況

決算ハイライト

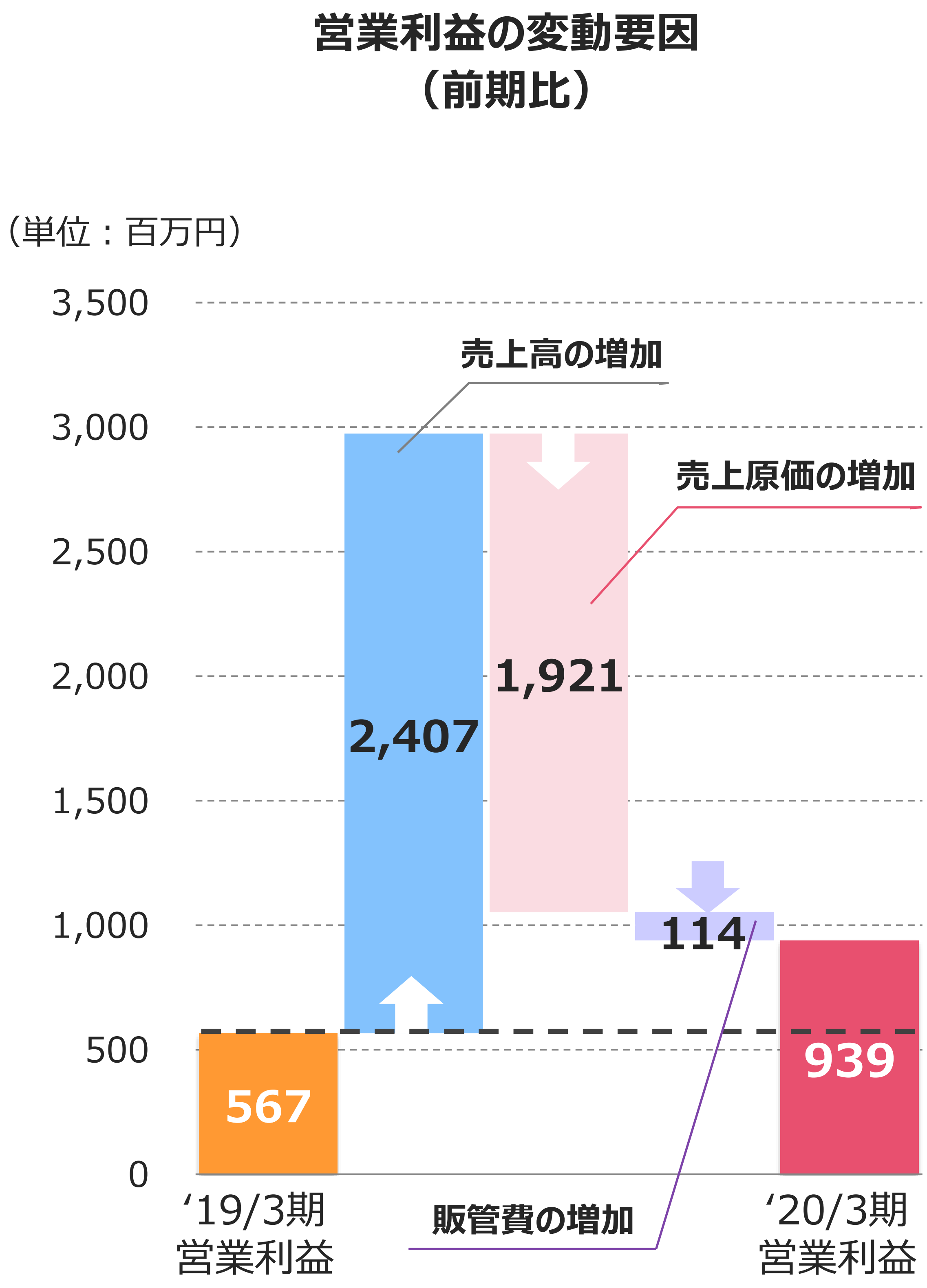
連結業績	■ 売上高 21,908百万円 （前期比 12.3% 増） ■ 営業利益 939百万円 （前期比 65.6% 増） ■ 経常利益 789百万円 （前期比 99.5% 増） ■ 親会社株主に帰属する当期純利益 160百万円 （前期比 74.7% 増）
トピックス（通期）	• BBIX株式会社と、モバイルネットワークソリューションを提供する合弁会社「BBSakura Networks株式会社」を設立（8月） • グループ会社、社内システムに関する減損損失を計上
修正予想比	修正予想比で増収増益
新型コロナ感染症の影響	今後の業績、事業運営ともに概ね影響なし

2-1.　連結損益計算書（前期比）

① VPS･クラウドサービスの増加、国立研究機関向け高火力コンピューティング売上等
専用サーバサービスの増加、 子会社の機器販売売上の増加
② 販売用機材等の増加、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 グループ会社（ITM社）、社内システムに関する減損損失等を計上

（金額：百万円）

科目名	'19/3期		'20/3期		前期比		
	金額	構成比（%）	金額	構成比（%）	増減額	増減率（%）	
売上高	19,501	100.0	21,908	100.0	2,407	12.3	①
売上原価	14,155	72.6	16,076	73.4	1,921	13.6	②
売上総利益	5,345	27.4	5,831	26.6	486	9.1	
販管費	4,778	24.5	4,892	22.3	114	2.4	③
営業利益	567	2.9	939	4.3	371	65.6	
経常利益	395	2.0	789	3.6	393	99.5	
親会社株主に帰属する当期純利益	91	0.5	160	0.7	68	74.7	④

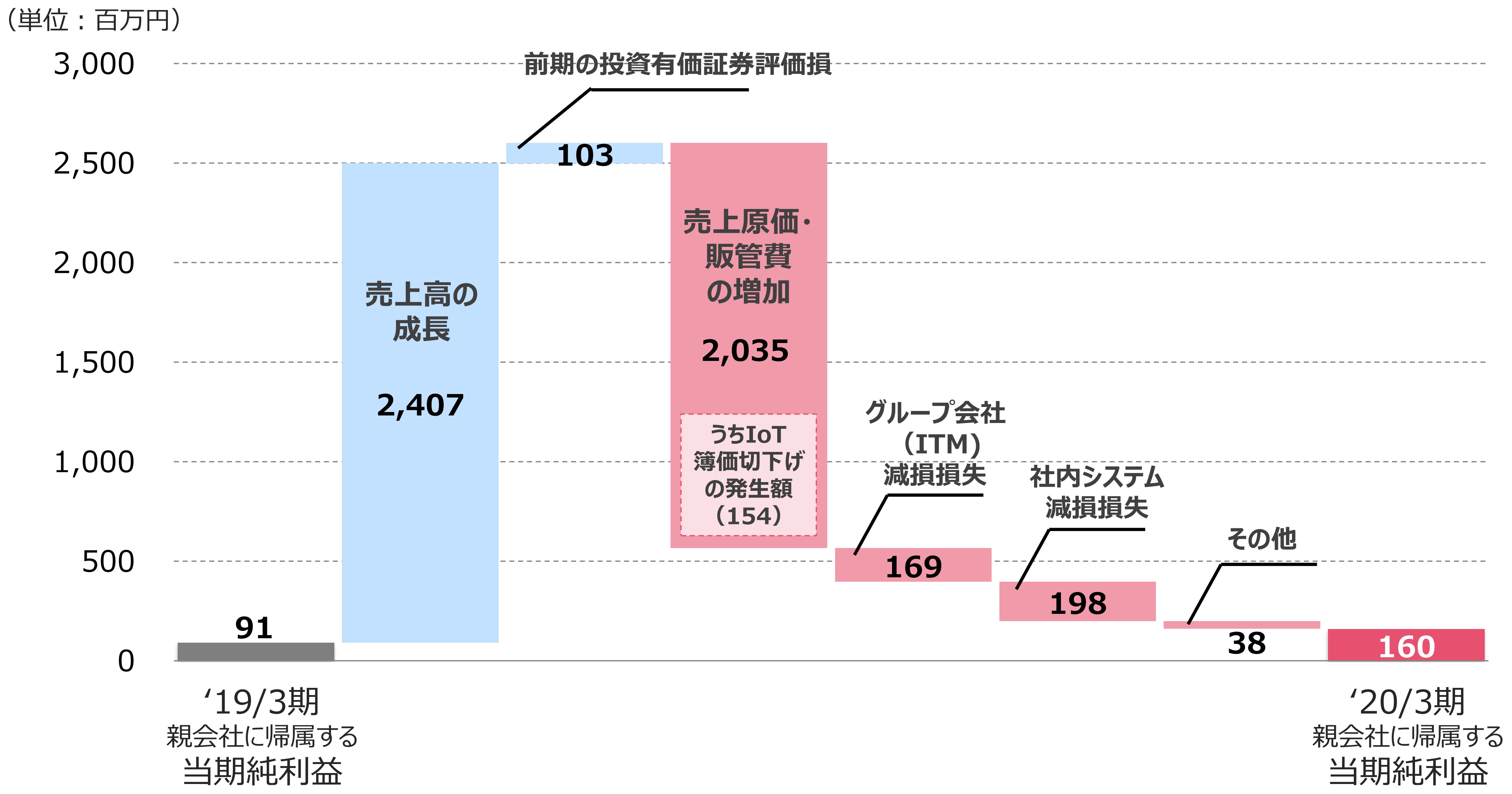


（単位：百万円）

主な要因	金額
売上高の増加	**2,407**
売上原価の増加	**1,921**
販売用機材等の増加	1,052
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	723
エンジニアの増員等	377
簿価切下げ額の増加	96
子会社における外注費の増加	56
電力費の増加	53
賃借料の増加	52
回線費用の減少	▲183
政府衛星データ案件原価の減少	▲153
人材紹介手数料の減少	▲22
その他売上原価の減少	▲130
販管費の増加	**114**
社内システム開発エンジニア、子会社営業の増員等	118
支社増床による地代家賃の増加	42
のれん償却費の減少	▲77
広告宣伝費の減少	▲21
その他販管費の増加	52

SAKURA internet

親会社株主に帰属する当期純利益の変動要因
（前期比）



3.　連結貸借対照表

SAKURA internet

① 大口案件用機材支払、借入金返済による現金及び預金と債務の減少
② 減価償却による減少
③ 長期借入金、長期リース債務の減少

（金額：百万円）

科目名	前期末（'19/3期）	当期末（'20/3期）	増減額		科目名	前期末（'19/3期）	当期末（'20/3期）	増減額	
流動資産	9,452	8,577	▲874	①	流動負債	11,586	11,459	▲127	①
固定資産	21,706	20,209	▲1,496		固定負債	12,227	9,903	▲2,324	③
（有形固定資産）	18,928	17,598	▲1,330	②	負債合計	23,814	21,362	▲2,451	
（無形固定資産）	1,025	554	▲471		純資産	7,344	7,424	80	
（投資その他資産）	1,751	2,056	304		（うち、株主資本）	7,262	7,335	73	
資産合計	31,158	28,787	▲2,371		負債純資産合計	31,158	28,787	▲2,371	

SAKURA internet

① Q3に賞与支給や法人税等納付の一方、Q4に大口案件の入金

② Q3に大口案件用の運転資金借入の一方、Q4に借入金返済の増加

（金額：百万円）

項目	'19/3期				'20/3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	316	558	257	1,099	1,374	1,290	566	1,350	783 ①
投資CF	▲316	▲571	▲704	▲983	▲2,005	▲494	▲261	▲210	51
FCF	0	▲13	▲446	115	▲631	795	305	1,139	834
財務CF	▲543	▲93	▲132	2,007	▲732	▲635	21	▲1,194	▲1,215 ②
現金等の増加額	▲544	▲105	▲580	2,122	▲1,363	159	326	▲55	▲381
現金等の残高	4,068	3,962	3,382	5,505	4,141	4,301	4,627	4,572	

※FCF=営業CF＋投資CF

5. 業績予想と実績との差異

■売上高：増収

- ✓ 期末に向けて新規案件の受注獲得に努めた
- ✓ 主要サービスのさらなる拡販

■利益：増益

- ✓ ITM社の再建が順調に推移、その他グループ会社も収益改善
- ✓ 新型コロナウイルス感染症の影響による出張やイベント等の活動減少
- ✓ 特別損失に減損損失を計上

（金額：百万円）

科目名	業績予想(1/31発表)	実績	差異	
	金額	金額	金額	増減率 (%)
売上高	21,800	21,908	108	0.5
営業利益	690	939	249	36.1
経常利益	540	789	249	46.2
親会社株主に帰属する当期純利益	140	160	20	14.4

決算概況（四半期）

1-1.　連結損益計算書（前四半期比）

① VPS･クラウドサービスの増加、政府衛星データ案件売上、子会社の販売商品売上等が増加

② 売上高の増加

③ Q3にグループ会社（ITM社）の減損損失等を、Q4に社内システムの減損損失等を計上

（金額：百万円）

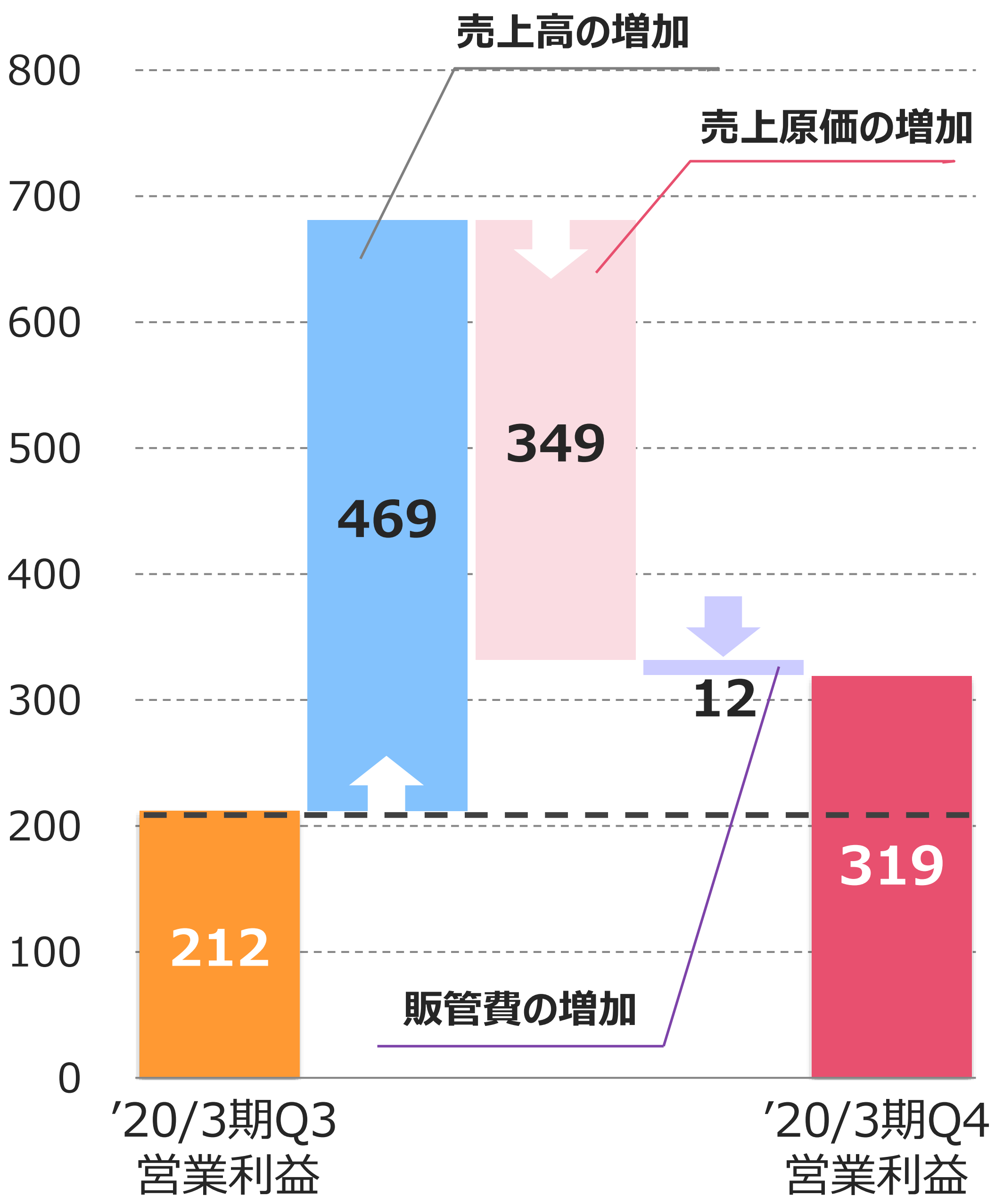
科目名	'19/3期 Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	'20/3期 Q1会計	Q2会計	Q3会計	Q4会計	前四半期比 増減額	増減率 (%)	
売上高	4,399	4,614	4,928	5,558	5,122	5,206	5,555	6,024	469	8.4	①
売上総利益	1,212	1,332	1,354	1,446	1,518	1,285	1,454	1,573	119	8.2	
構成比(%)	27.6	28.9	27.5	26.0	29.6	24.7	26.2	26.1			
営業利益	112	171	154	129	312	95	212	319	107	50.6	②
構成比(%)	2.6	3.7	3.1	2.3	6.1	1.8	3.8	5.3			
経常利益	63	144	97	89	273	52	185	277	91	49.3	
構成比(%)	1.5	3.1	2.0	1.6	5.3	1.0	3.3	4.6			
親会社株主に帰属する四半期純利益	39	69	37	▲53	159	17	▲49	32	81	-	③
構成比(%)	0.9	1.5	0.8	▲1.0	3.1	0.3	▲0.9	0.5			
EBITDA	726	808	771	810	1,069	853	1,000	1,086			

※ EBITDA＝経常利益＋支払利息＋減価償却費

1-2. 連結損益計算書（前四半期比）

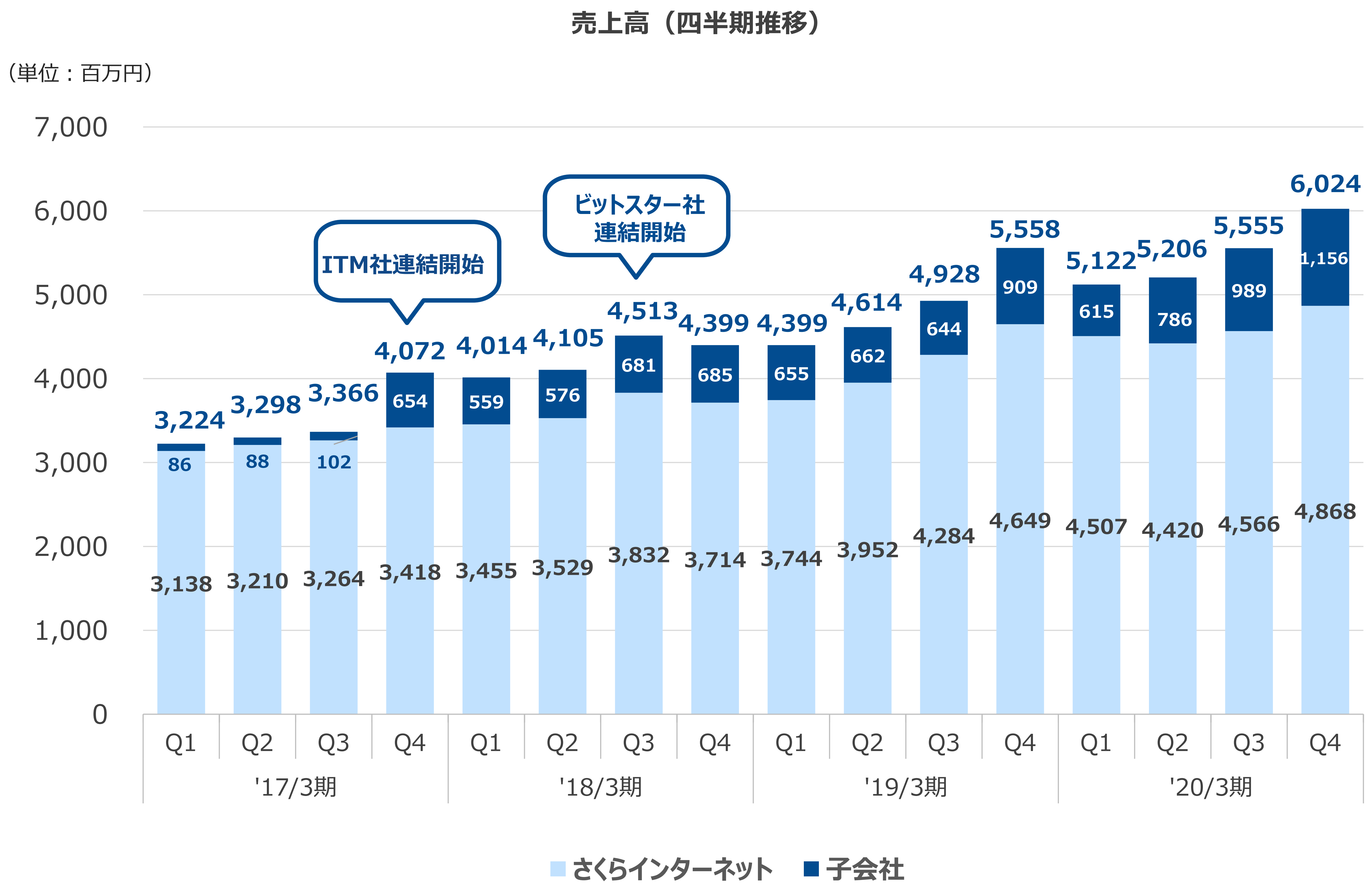
営業利益の変動要因（前四半期比）

（単位：百万円）



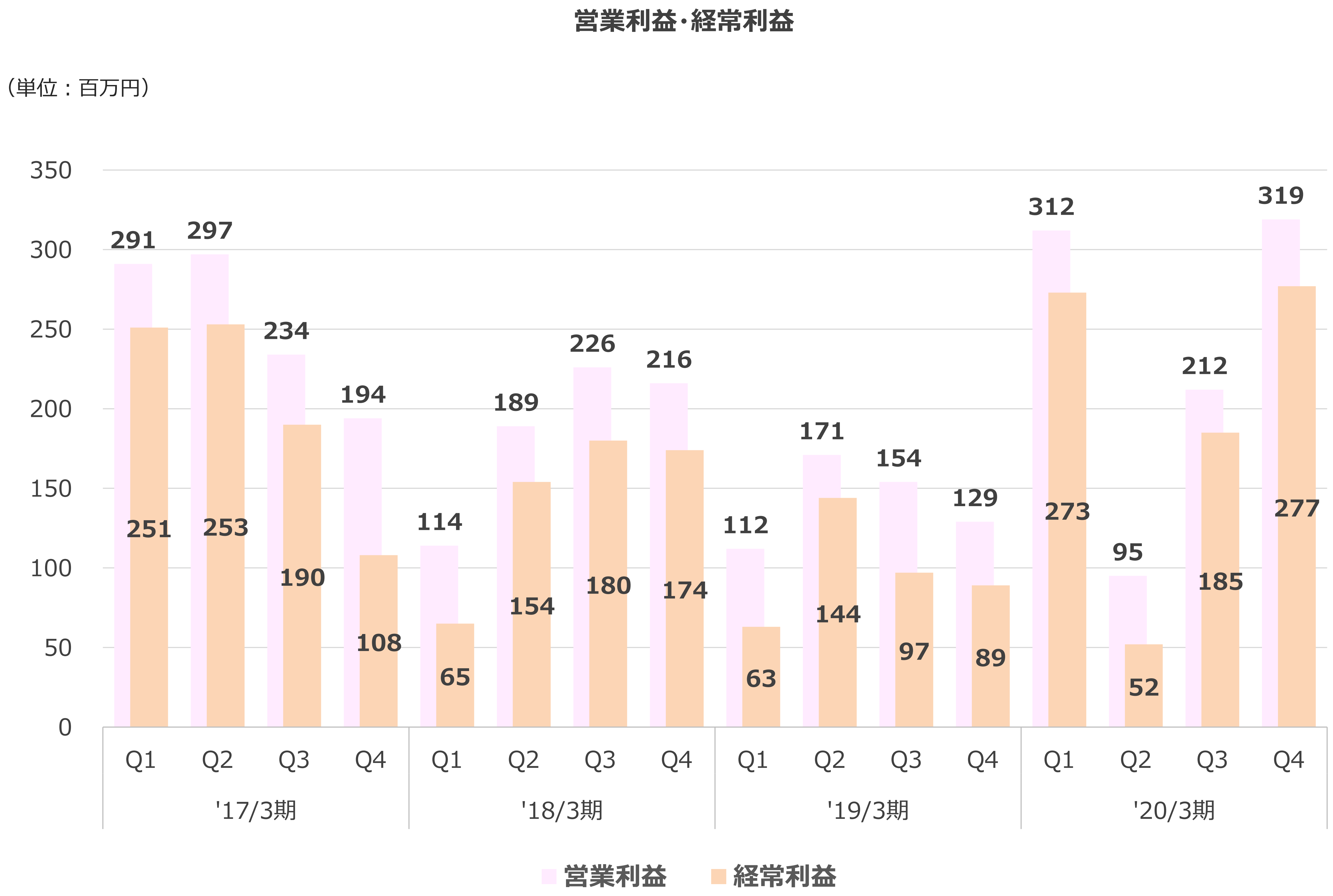
（単位：百万円）

主な要因	金額
売上高の増加	**469**
売上原価の増加	**349**
政府衛星データ案件原価の増加	217
販売用機材等の増加	61
簿価切り下げ額の増加	29
人件費の増加	28
その他売上原価の増加	14
販管費の増加	**12**
株主優待費用の増加	13
旅費交通費の減少	▲14
その他販管費の増加	13

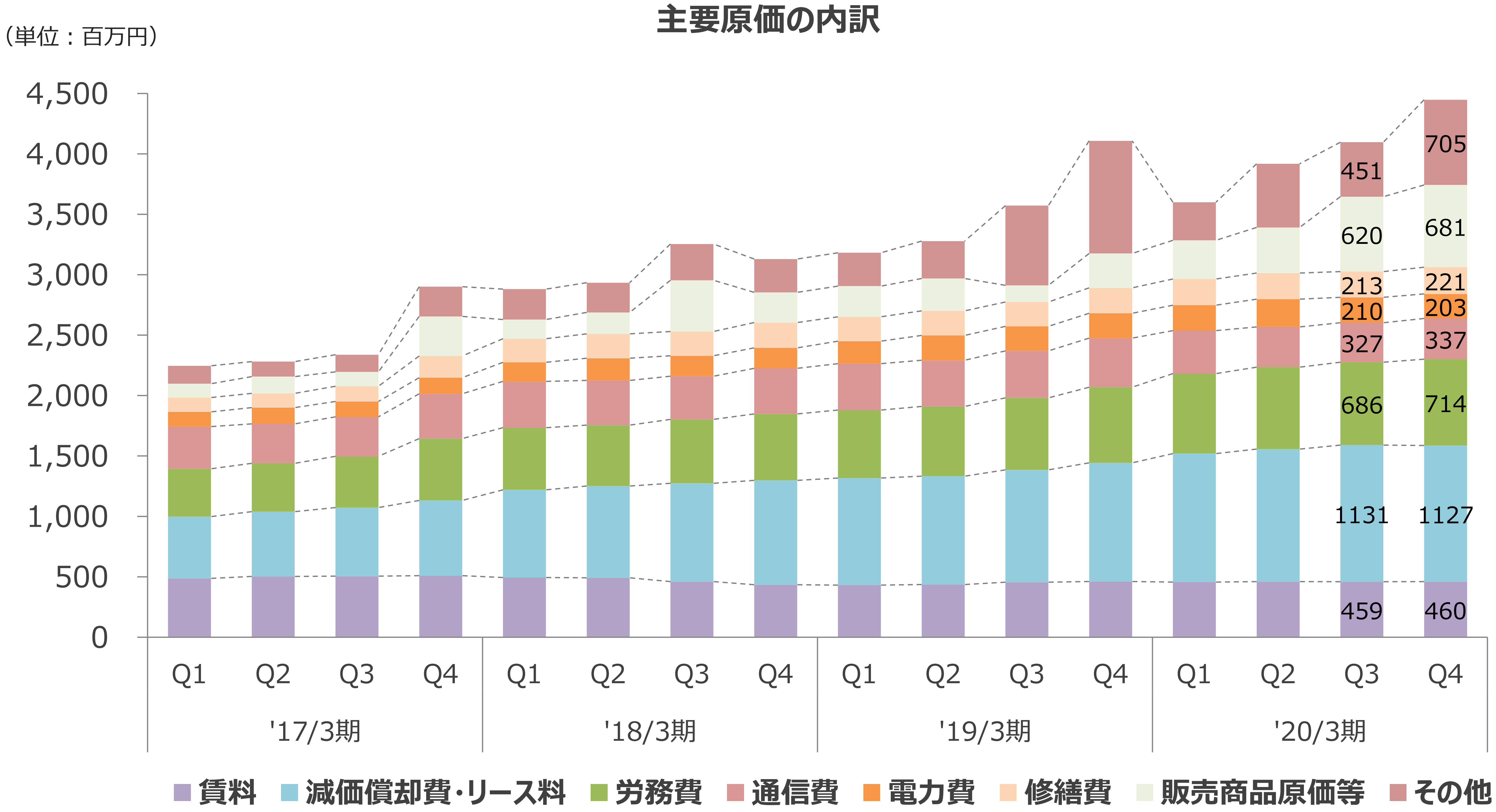


※ 子会社の数値は、子会社の外部売上を合計しております。

SAKURA internet



政府衛星データ案件原価（その他原価に含む）、販売商品原価が増加



5.　連結サービス別売上高（前四半期比）

SAKURA internet

① Q3に機器販売のスポット売上等が発生
② Q3に既存専用サーバサービスの初期費用が発生
③ 政府衛星データ案件、グループ会社の機器販売等が増加

（金額：百万円）

サービス名	'19/3期 Q1会計	'19/3期 Q2会計	'19/3期 Q3会計	'19/3期 Q4会計	'20/3期 Q1会計	'20/3期 Q2会計	'20/3期 Q3会計	'20/3期 Q4会計	前四半期比 増減額	前四半期比 増減率(%)	
ハウジング	673	668	650	651	587	602	618	600	▲17	▲2.9	①
構成比(%)	15.3	14.5	13.2	11.7	11.5	11.6	11.1	10.0			
専用サーバ	956	969	967	1,104	1,388	1,236	1,236	1,193	▲42	▲3.5	②
構成比(%)	21.7	21.0	19.6	19.9	27.1	23.8	22.3	19.8			
レンタルサーバ	804	821	820	830	840	840	846	853	7	0.8	
構成比(%)	18.2	17.8	16.7	14.9	16.4	16.1	15.2	14.2			
VPS・クラウド	1,284	1,312	1,345	1,362	1,397	1,443	1,491	1,502	10	0.7	
構成比(%)	29.2	28.4	27.3	24.5	27.3	27.7	26.9	24.9			
その他	680	841	1,143	1,609	908	1,082	1,363	1,875	512	37.6	③
構成比(%)	15.4	18.3	23.2	29.0	17.7	20.8	24.5	31.1			

SAKURA internet

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	15	5	▲10
サーバ、ネットワーク機器	46	29	▲17
その他（システム、事務所関連等）	1	1	0
合計	63	35	▲27

※金額は1億円未満切り捨て

投資時期を見極め

人員数

前期末より 42名増

採用人数の状況

	'19/3末	'20/3末
従業員数※1	652	694

■ 増減内訳

		増減（人）
当社	エンジニア	＋ 36
	営業・販促・新規企画	＋ 7
	管理	＋ 16
グループ会社	ゲヒルン社	＋ 0
	ITM社	▲ 37
	ビットスター社※2	＋ 16
	プラナス社	＋ 4
	IzumoBASE社	＋ 0
計		42

※1 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
※2 2019年4月にビットスター株式会社は、株式会社
　　Joe's クラウドコンピューティングを吸収合併
※3 2020年1月にITM社から当社へ27名が転籍

一定の採用は継続

連結業績予想

2021年3月期の業績予想（連結）

■売上高：
- ✓ クラウドのさらなる成長を目指す
- ✓ カスタマーサクセス実現を重視したサービス提供と既存顧客基盤の活用
- ✓ パートナー及びグループ会社との連携強化による付加価値の提供推進
- ✓ 公共文教分野、研究機関等の特定分野、大口案件への販売強化

■利益：
- ✓ クラウドシフトとハウジングの縮小に伴うデータセンター設備の最適化や機器リプレイスによる一時的な売上減少とコスト増大
- ✓ 既存人員の教育・育成の強化

（金額：百万円）

科目名	'20/3期（実績）	'21/3期 Q2累計（予想）		'21/3期 通期（予想）	
	金額	金額	増減率（%）	金額	増減率（%）
売上高	21,908	10,900	5.5	23,400	6.8
営業利益	939	260	▲36.2	740	▲21.2
経常利益	789	180	▲44.8	580	▲26.5
親会社株主に帰属する当期純利益	160	90	▲49.2	350	118.6

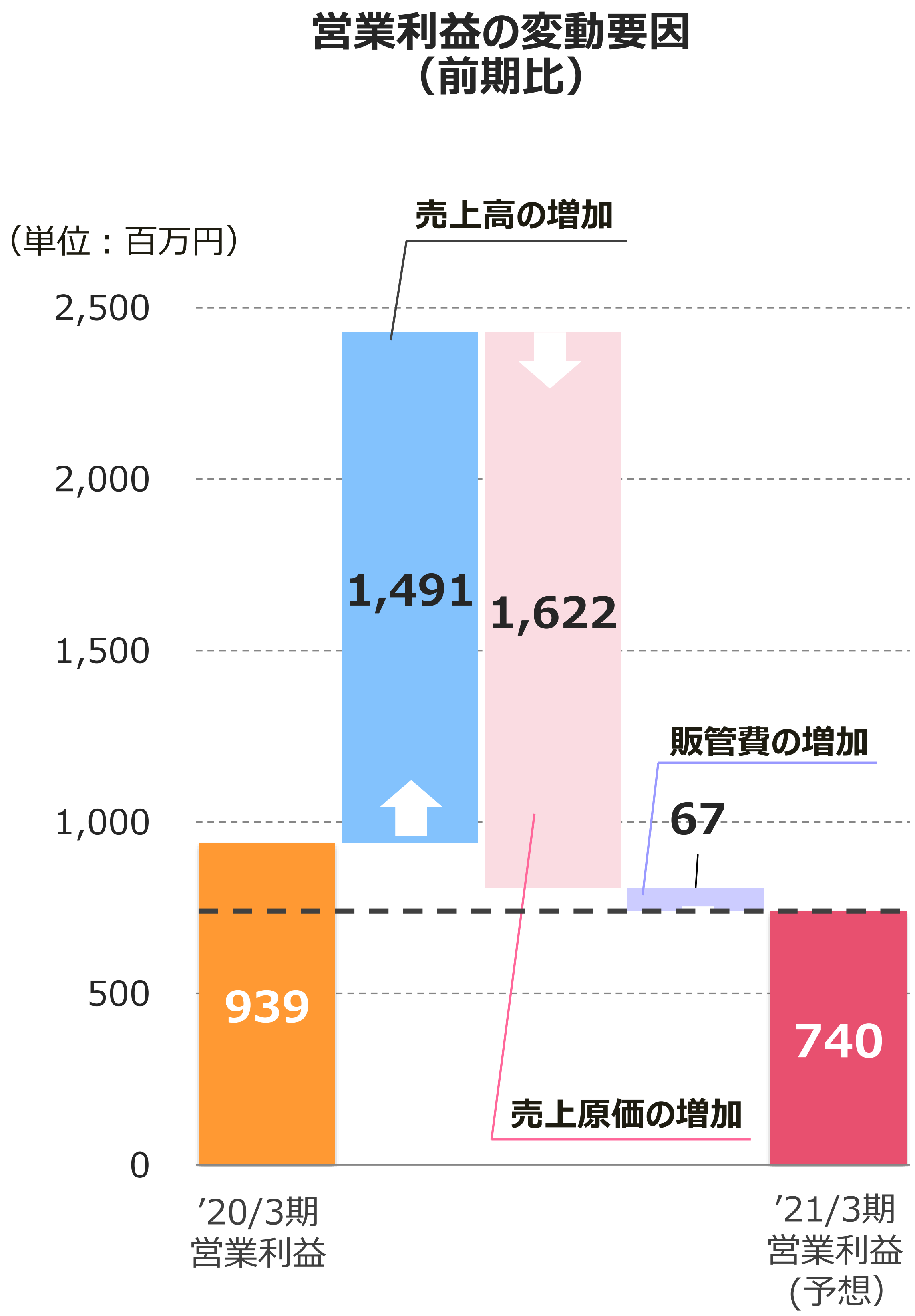
SAKURA internet

サービス別売上高内訳

（金額：百万円）

科目名	'20/3期実績 金額	'21/3期 予想 金額	増減 金額	増減率（%）	備考
ハウジング	2,408	2,232	▲175	▲7.3	既存売上の減少
専用サーバ	5,055	5,040	▲14	▲0.3	インテグレーションや開発などカスタマイズに対応し、総合力で案件を獲得
レンタルサーバ	3,380	3,435	55	1.7	顧客ニーズに沿った機能改善やサービス開発を継続
VPS・クラウド	5,835	6,522	687	11.8	パートナー連携を強化し、カスタマーサクセス実現に資するサービス提供
その他	5,230	6,168	937	17.9	グループ会社やパートナーとの連携による高付加価値サービスの提供
合計	21,908	23,400	1,491	6.8	

2021年3月期の業績予想（連結）



主な要因	金額（百万円）
売上高の増加	**1,491**
売上原価の増加	**1,622**
販売用機材等の増加（IoT含む）	723
減価償却費・リース料の増加	546
主に前期採用による子会社含むエンジニアの増加	431
租税公課の増加	61
売上増加に伴う電力費の増加	54
簿価切下額の減少	▲140
その他売上原価の減少	▲53
販管費の増加	**67**
主に前期採用による人件費の増加	123
手数料の増加	82
減価償却費の減少	▲116
のれん償却費の減少	▲28
その他販管費の増加	6

投資計画

（単位：億円）

投資内容	予想
データセンター	13
サーバ、ネットワーク機器	31
その他（システム等）	2
合計	47

※金額は1億円未満切り捨て

採用計画

新規採用人数（予定）	14名

※人数はグループ会社合計
※うち、単体の新卒者7名含む

●採用計画人数内訳

		（人）
当社		20
子会社	ゲヒルン社	2
	ITM社	▲20
	ビットスター社	8
	プラナス社	4
計		14

今期の振返り

SAKURA internet

当社グループのリソース活用で顧客満足度の向上に取り組む

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を加速（マーケットプレイスサービス）
- レンサバ15周年、契約件数が45万件を突破

●IoT分野
- IoT・5G向けモバイルネットワークソリューションを提供する合弁会社「BBSakura Networks株式会社」を設立

●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
- Tellus Ver.2提供開始、新たにマーケット機能も追加

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

■既存顧客の支援強化
- 顧客の声の収集強化（問い合わせ、ユーザーフィードバック、対面サポートイベント等）
- ブログ等のオウンドメディアや、マニュアル動画の配信を通じた、サービスの活用方法等の情報発信の強化

■当社グループの連携で顧客の「やりたいこと」を実現
- 公共案件をはじめとした大口の個別案件にグループ内連携で対応

当社グループの目指す姿

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

データセンターは世の中の中心的存在へ

あらゆるもののIT化により、膨大な量の「データが生成」され、
それらが「データセンターに蓄積」され、「解析」される

製造プロセス

モビリティ

スマートハウス

医療・健康

インフラ

データセンター

IoT データを収集

データを蓄積

AI データを分析

製造プロセス
- 生産性低下の無いテーラーメイド品
- サプライチェーン連携による在庫ゼロ

モビリティ
自動走行技術の活用による
- 交通事故、渋滞の低減等
- 移動時間を自由時間に変える新たなモビリティの実現

スマートハウス
- 安価で安定的なエネルギーの供給
- 新サービス創出による電力小売市場活性化

医療・健康
- 予防医療充実による健康寿命延伸
- 個人特性を考慮したテーラーメイド医療

インフラ
- 運営効率化による新規サービス提供
- インフラ間連携による災害対策基盤の強化

参考 **世界デジタルデータ量の年間生成量予測**

2016年 **16兆GB** → 約**10**倍 → 2025年 **163兆GB**

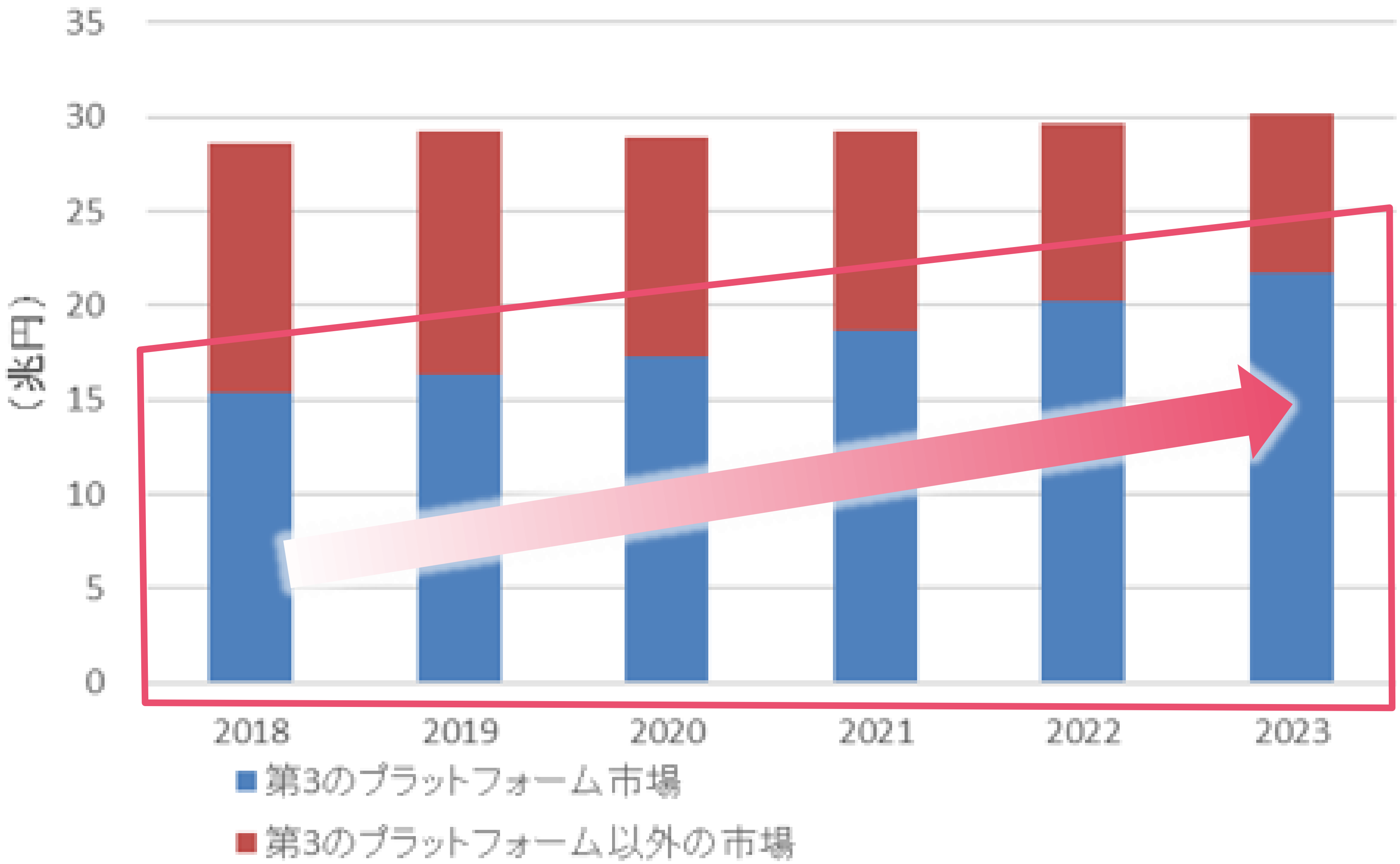
出典： IDC Japan, IoTを取り巻く注目の技術トレンドと、市場拡大を牽引する「IoT+Enabled+Solution」の展望
出典：経済産業省「データ駆動型社会の到来を見据えた変革」をもとに作成

SAKURA internet

国内ではDXの取り組みや働き方改革推進、顧客エクスペリエンス向上などの取り組みで第3のプラットフォーム支出が拡大

国内第3のプラットフォーム市場予測

2018～2023年



(2018-2023)

CAGR 7.2%
年平均成長率

（企業分野では11.2%）

出典：IDC Japan　最新の国内第3のプラットフォーム市場予測を発表

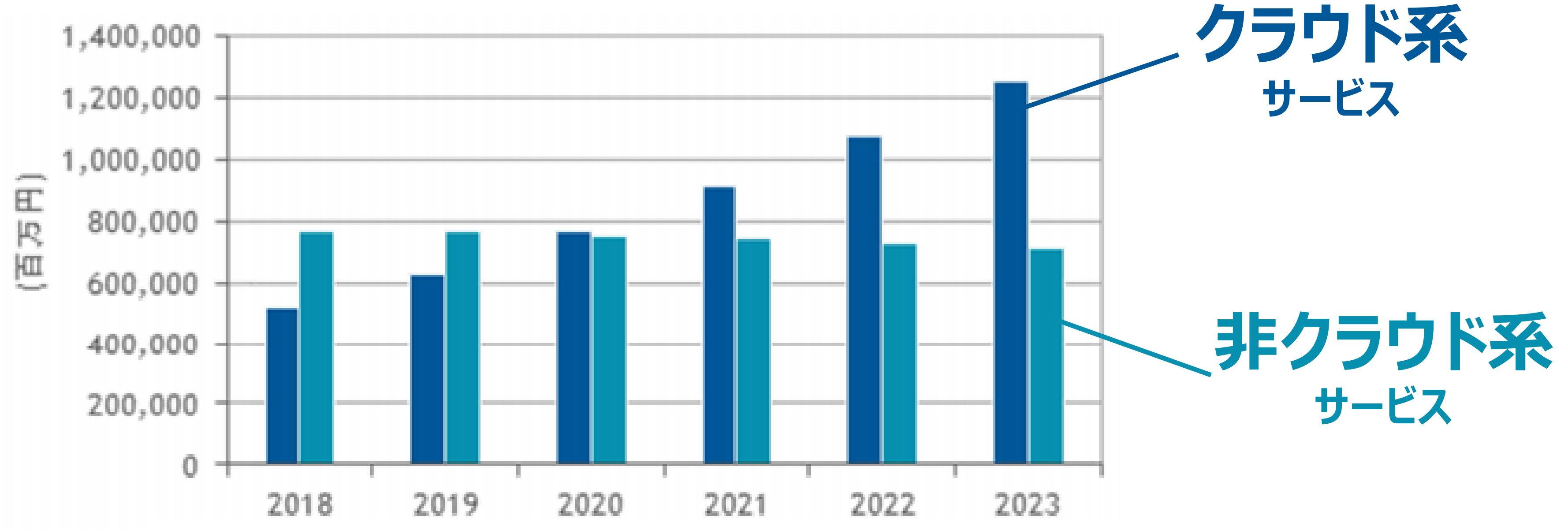
今後企業のインフラはオンプレミスからクラウドへシフト。すべてのビジネスがクラウド型ITの上に存在する時代へ

新規のアプリケーションだけでなく、オンプレミスの既存システムをクラウド移行することで、
インフラ運用の効率化を図る動きが。働き方改革の急進展もあり今後加速。

国内データセンターサービス市場

クラウド系サービスと非クラウド系サービス売上額予測の比較

（2018年~2023年）



Notes:
- クラウド系サービス＝IaaSコロケーション＋クラウドデリバリーホスティング
- 非クラウド系サービス＝エンタープライズコロケーション＋従来型ホスティング

出典：IDC Japan　国内データセンターサービス市場 クラウド系サービスと非クラウド系サービス売上額予測の比較、2018 年～2023 年

クラウドシフトによって生み出されるシステム基盤がDXを進める原動力となり、新しいビジネスや価値の創出に繋がる

SAKURA internet

国内ではユーザー企業内にITエンジニアが少ないため、従来のSIerに依存。ビジネス変革や新たなビジネスモデルの創出に課題

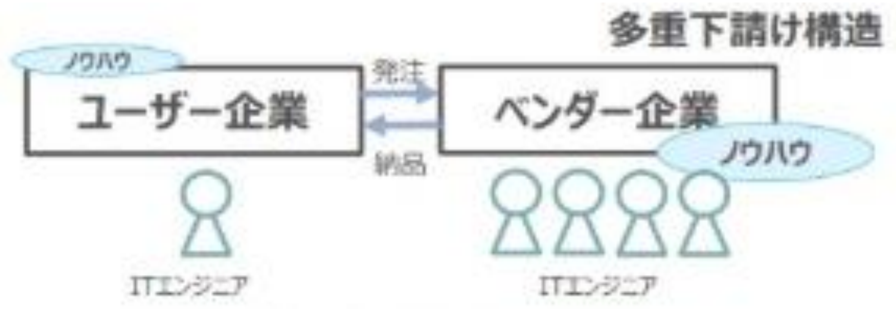
国内企業の課題

国内ではユーザー企業にITエンジニアが少なく、SIerに開発を依頼することが多い。
既存の基幹システムが複雑化・老朽化・ブラックボックス化する中で
多くのコストや人的リソースがレガシーシステムに割かれている。

海外市場

- 従来型の業務システムの置き換えから、新たなテクノロジーを中心としたクラウドファーストなニーズ
- クラウドは標準のセルフサービスであり、ソフトは自前でつくる

国内市場



- 従来型の業務システムの保守、置き換えが中心
- オンプレミスからクラウドへのシフト需要が高いもののクラウドはセルフサービスとなっておらず、従来のSIer（多重請負、継続保守）に依存

出典：経済産業省DXレポート ～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～をもとに当社が作成

海外のように新しいデジタル技術へ投資することで、DXの実現に近づく

クラウドビジネスの推進 ＋ CS･ESの実現

- 自社のIaaSサービスの成長と、顧客（クラウドサービス事業者）のプラットフォーマーとなることを軸に売上拡大を図る
- 基盤を自社内で継続使用することで洗練させ、自社と顧客のクラウドビジネスを成功させるプラットフォームを構築
- グループ会社との連携やパートナーとの協業を通じ、DX時代の新たなサービスを提供

CS（Customer Success)

- **カスタマーサクセスの実現**
  顧客との持続的な関係を構築し、成功体験の連鎖を作る

ES（Employee Success)

- **エンプロイーサクセスの実現**
  社員に「働きやすさ」と「働きがい」を提供し、社員の成功を支援、満足を追求

従来型ではなく、クラウド型のITに依存する社会に変革する中でクラウドビジネスを強力に推進。市場機会を捉えるとともに、顧客と社員に選ばれる企業づくりに注力し、ともに成長を図る

SAKURA internet

自社１層構造のシンプルさ＋グループ会社やパートナーを含めた幅広いサービスで、スピード・コスト・提案の柔軟さを価値として提供。

顧客のDX実現を支えるプラットフォーマーを目指す

当社 × グループ会社、パートナー企業

「ITインフラサービス ＋ 付加価値サービス」

- 自社１層構造のシンプルさと技術力で、スピード、コスト、提案の柔軟さを価値として提供
- 幅広いサービスラインアップで、クラウドに限定せず利用シーンや成長フェーズにあわせた顧客ニーズへの提案
- グループ会社やSaasなどを提供するパートナー企業によるMSPやシステム開発、セキュリティ、モバイル通信などの付加価値、周辺サービスの提供
- クラウドファーストなどの潮流への技術的対応力向上

2021年3月期に向けて

SAKURA internet

これまでの基本方針をよりスピード感をもって進め、当社グループのノウハウ・技術力の連携でカスタマーサクセスを支援

2021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

- クラウドは引き続き、多くのパートナーと共に価値の向上に向けて協業の取り組みに注力
- VPSが10周年22期中に10万VM達成見込み

●IoT、AI分野

- 引き続き顧客の要望に柔軟に対応

●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

●カスタマーサクセスの実現

- グループの総合力＋パートナーで、サービス軸にとらわれず顧客の「やりたいこと」を実現
- 顧客の行動データ等の分析による顧客支援の強化
- クラウドビジネスに注力し、顧客のクラウド化のニーズに柔軟に対応できる体制の構築

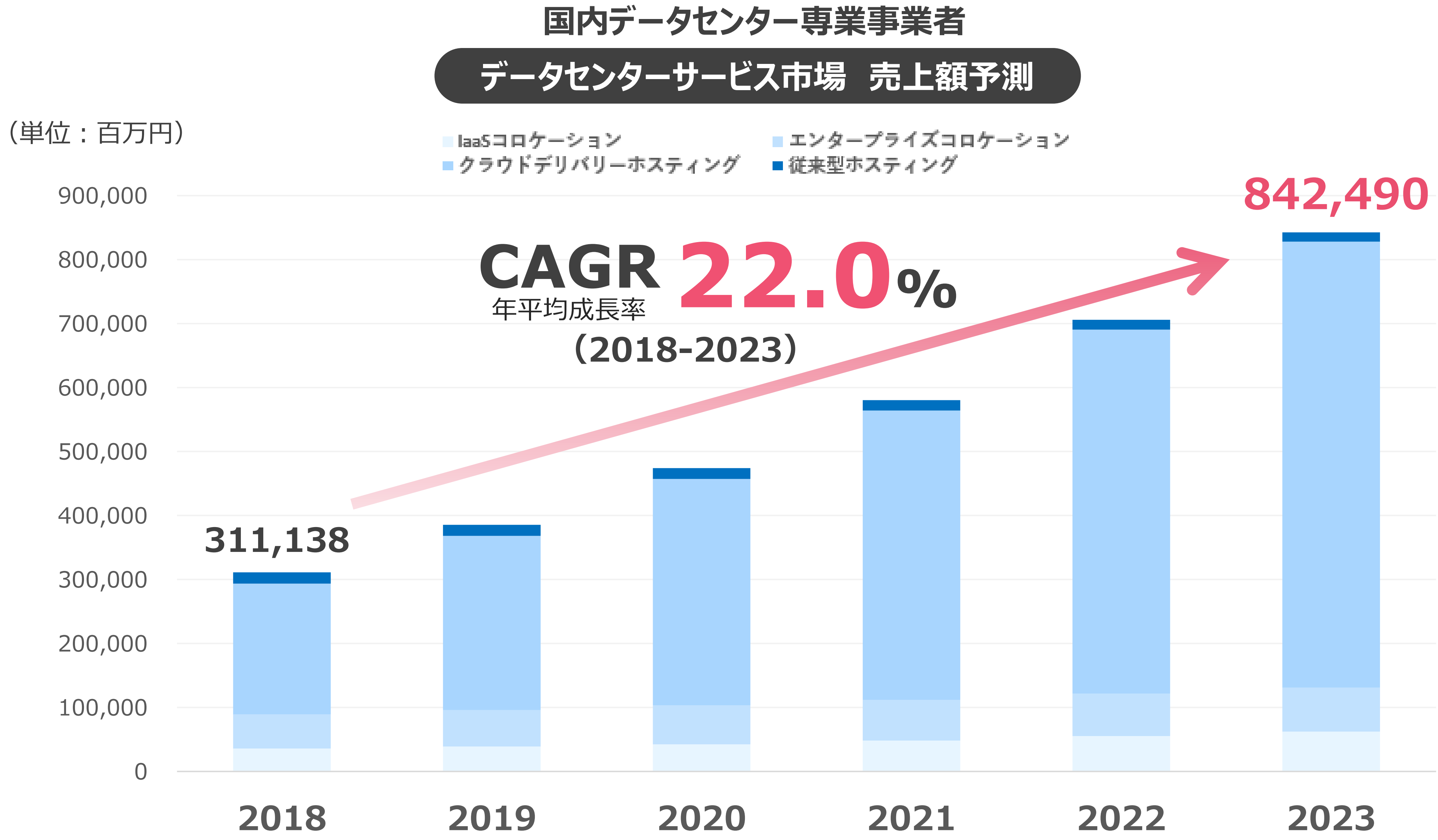
●従業員のパフォーマンス最大化

- エンプロイーサクセスを実現し、人材を活かす環境・仕組を整備

●新技術への取り組み強化

- 研究所を中心に、数年先の変化を予測し、技術研究を推進

クラウドの利用拡大により市場は堅調に推移



- 2023年には **8,424億円**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、2018年～2023年

SAKURA internet

VPS・クラウド

注力ポイント

機能強化、改善の継続実施

- クラウドは多くのパートナーと共に価値の向上に向けて取り組みを継続
- VPSは10周年を迎え、22期中に利用中件数が10万VM達成見込

レンタルサーバ

注力ポイント

使いやすさの向上による継続利用の維持・促進

- コントロールパネルやウェブメール等の利便性改善等、既存環境の満足度向上施策を継続実施
- WordPress向け施策に注力

さくらのクラウド 今期のアライアンス実績

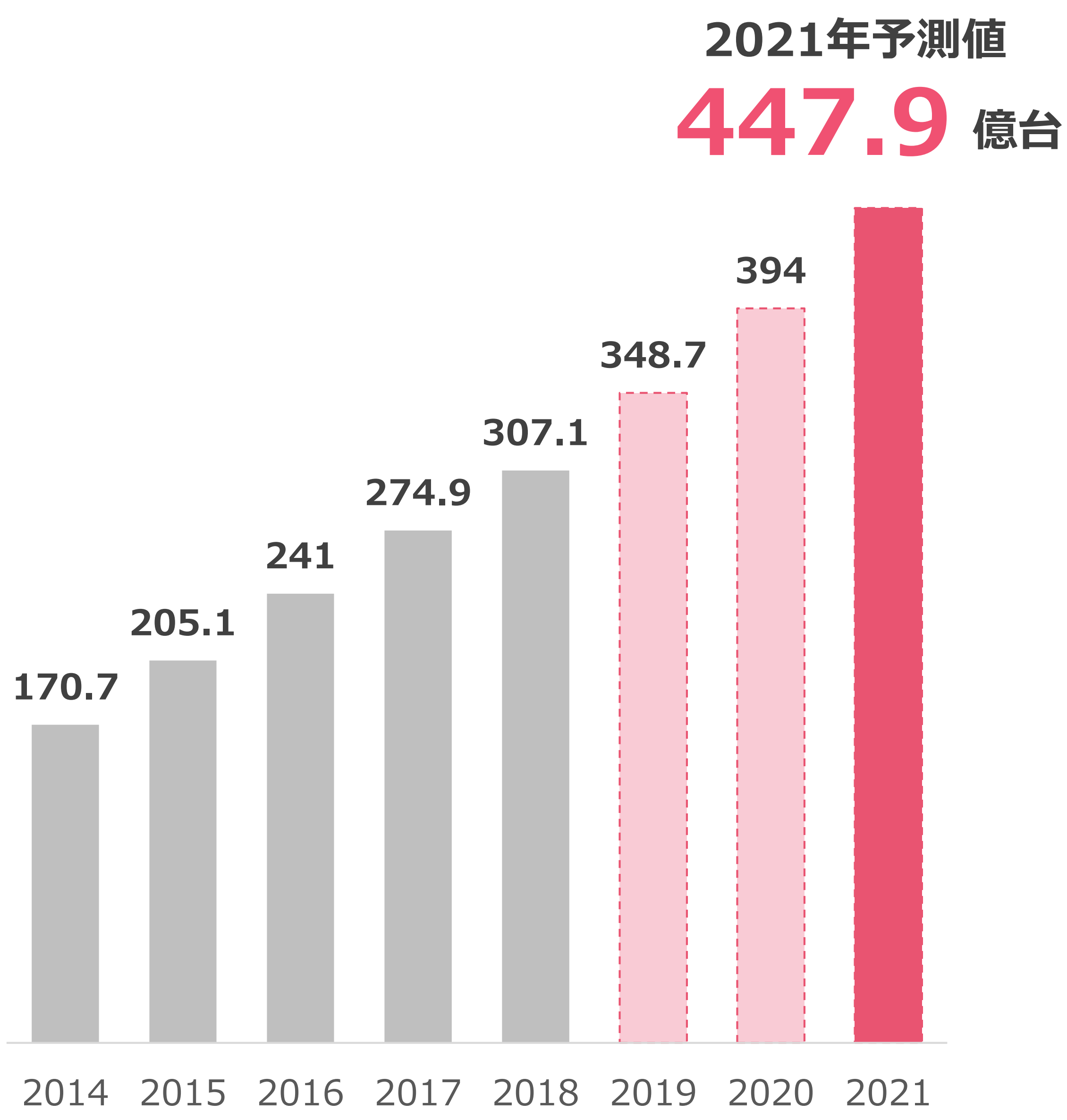
- 総合オフィスソフト「WPS Office」（キングソフト株式会社/4月）
- トレンドマイクロの法人向け総合サーバセキュリティ（株式会社ハイパーボックス/2019年7月）
- アクセス解析とウェブ改善レポート自動生成サービス「KOBIT」（株式会社クリエイターズネクスト/2019年9月）
- 高性能ファイアウォール仮想アプライアンス「Juniper vSRX」（日商エレクトロニクス株式会社/2019年11月）
- プッシュ通知エンジン「BoltzEngine」SAKURAプラン（フェンリル株式会社/2019年12月）
- 高機能オープンソース統合型CRM(顧客関係管理)アプリケーション 「F-RevoCRM」（シンキングリード株式会社/2月）
- 仮想型の次世代ファイアウォール製品「FortiGate仮想アプライアンス」（図研ネットウエイブ株式会社/2月）
- セキュリティ仮想アプライアンス「Sophos XG Firewall」と、クラウド型WAF※1サービス「しぇあわふ(β版)」（興安計装株式会社/4月）

SAKURA internet

近い将来IoT・5G等の普及により、常時膨大なデータが生成・蓄積・処理され AI、IoT接続などのインフラに応用、技術の実用化が加速

世界のIoTデバイス数の推移と予測

（単位：億台）



出典：令和元年版情報通信白書_総務省
2019年以降は予測値

5Gの特徴

膨大なデータ通信を可能にする5G

5Gの特徴		現行LTEとの比較
超高速	10Gbps	**100**倍
多数同時接続	100万台/㎢	**100**倍
超低遅延	1ミリ秒程度	**1/10**

今後

- 自動運転（AI)、IoT接続などのインフラに応用、**技術の実用化加速**
- 動画等の**コンテンツ流通が増加**

出典：２０２０年の５Ｇ実現に向けた取組_総務省

SAKURA internet

IoT

注力ポイント

**IoT･5G向けモバイルネットワーク
ソリューションを提供する合弁会社
「BBSakura Networks 株式会社」
と共同で、IoT事業を推進**

AI･高火力

注力ポイント

**当社グループ間の連携で
公共、テックベンチャー案件に
引き続き注力**

IoT直近の事例

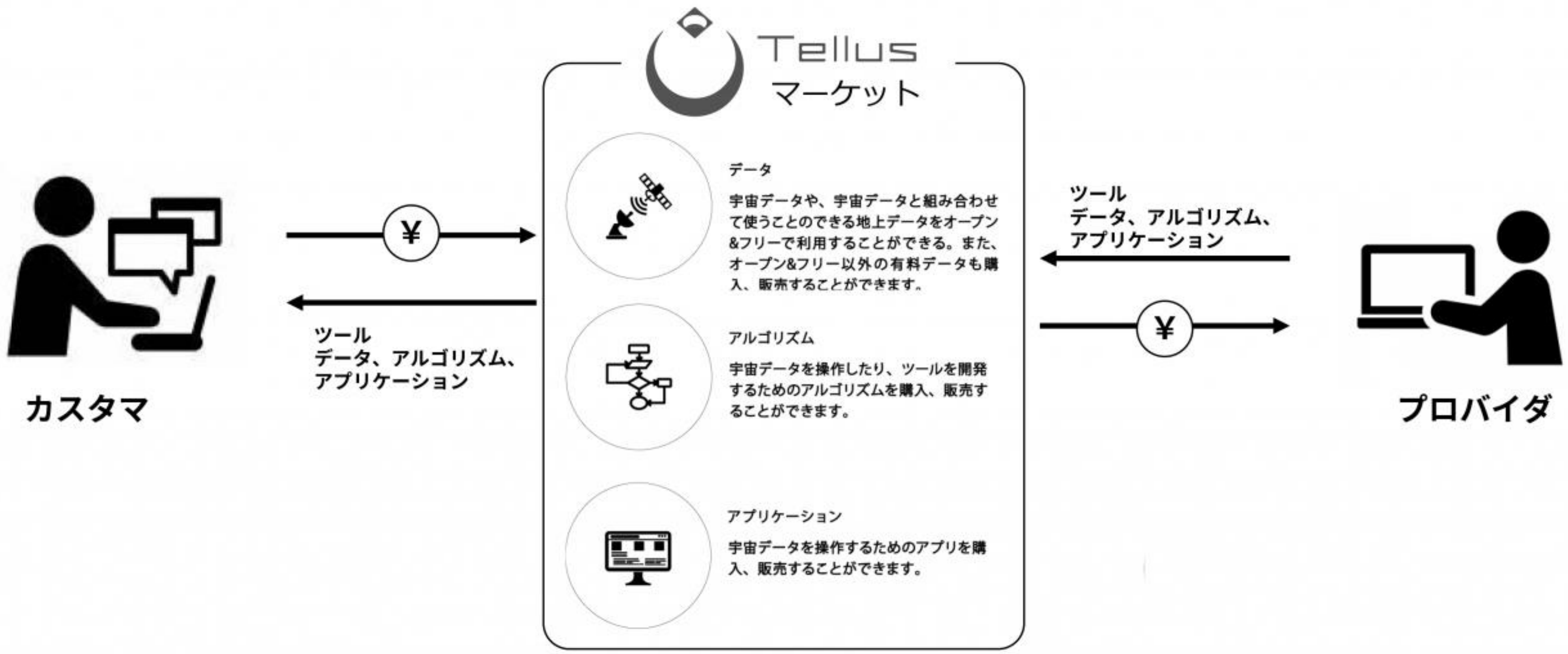
IoT×イルミネーション

神奈川県「さがみ湖リゾート プレジャーフォレスト」にて、関東三大イルミネーションにも選出されているイルミネーションイベント「イルミリオン」。その中で、見て楽しいだけでなく、ゲーム性を兼ね備えたインタラクティブなイルミネーション「ファンタジーウォーク」というアトラクションが新設。Wi-Fiの使えない屋外会場でイルミネーションに組み込むモジュール（部品）とLTE通信、クラウドサーバーがワンパッケージになったさくらのIoT「sakura.io」が採用。

▶当社よりショートムービー「「やりたいこと」を「できる」に変える ～イルミネーション編～」を配信
https://www.youtube.com/watch?v=T7jNqwwhK5A&feature=youtu.be

「Tellus Ver.2.0」を正式リリース(2月）
データやアルゴリズムを取引できる「Tellus マーケット」がOPEN

マーケット利用イメージ



●Tellusマーケットとは

広く一般の法人や個人がプロバイダの様々なツール（解析用のアルゴリズム、衛星・地上等で取得できるデータ、Tellus上のデータ若しくはアルゴリズムを利用して制作したアプリケーション）を安全に取引できるサービス。カスタマは、様々なツールを日常生活で使うECサイトのようなUIで検索し、確認、購入することが可能で、マーケットで購入したものはTellusの開発環境やTellus操作環境（Tellus OS）で利用することができるようになる。

直近のトピック

●無料プログラミング講座を開催。定員150名に、7000名超のお申込み

新型コロナウイルス感染拡大防止に伴う一斉臨時休校や不要不急の外出自粛の呼びかけを受け、学習支援の一環としてプログラミングの基礎が学べるオンライン講座「Tellus×TechAcademy 初心者向け Tellus 学習コース」を無料提供。定員150名に対して、申し込みが7000名超となった。

サービス軸にとらわれず、顧客の実現したいことに対して グループ全体の総合力＋パートナーで対応していく

当社グループ

対市場ニーズ

基本的価値＋
多くの顧客が求める価値を
標準サービス内で提供

ITプラットフォーム

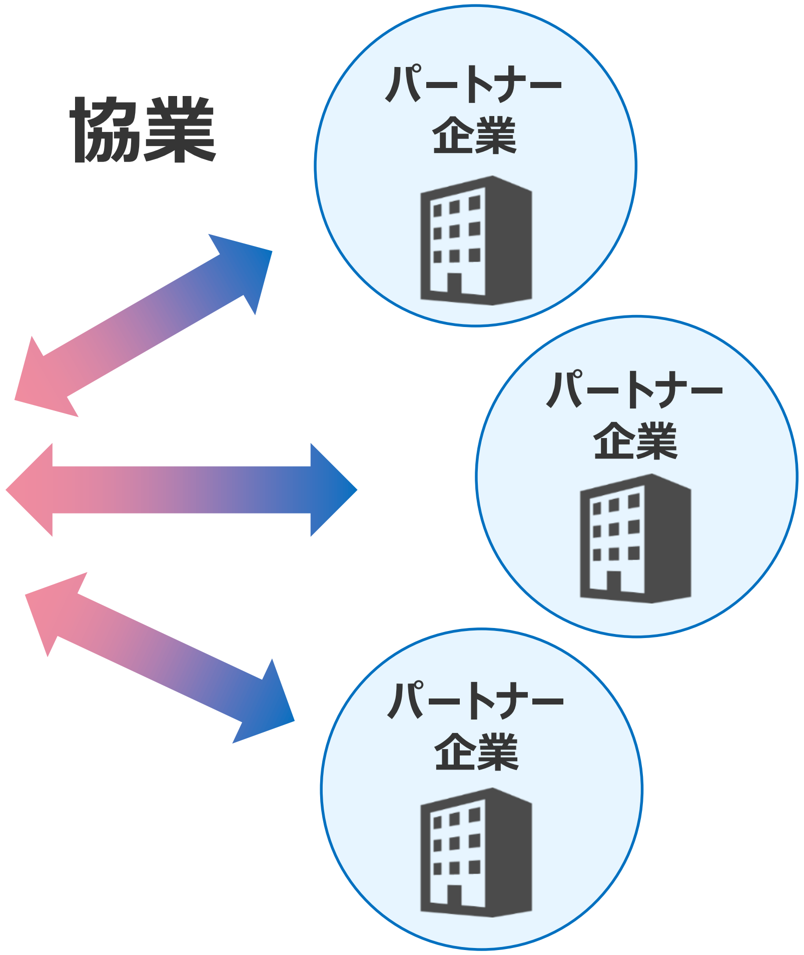
- ●クラウド・ホスティング
- ●ビッグデータ収集、流通
- ●IoTプラットフォーム

対個客ニーズ

グループ企業間の連携で
個別ニーズに対応

ITソリューション

- ●SI（システムインテグレーション）
- ●MSP（サーバ、ネットワークの監視運用保守）
- ●モバイルネットワーク



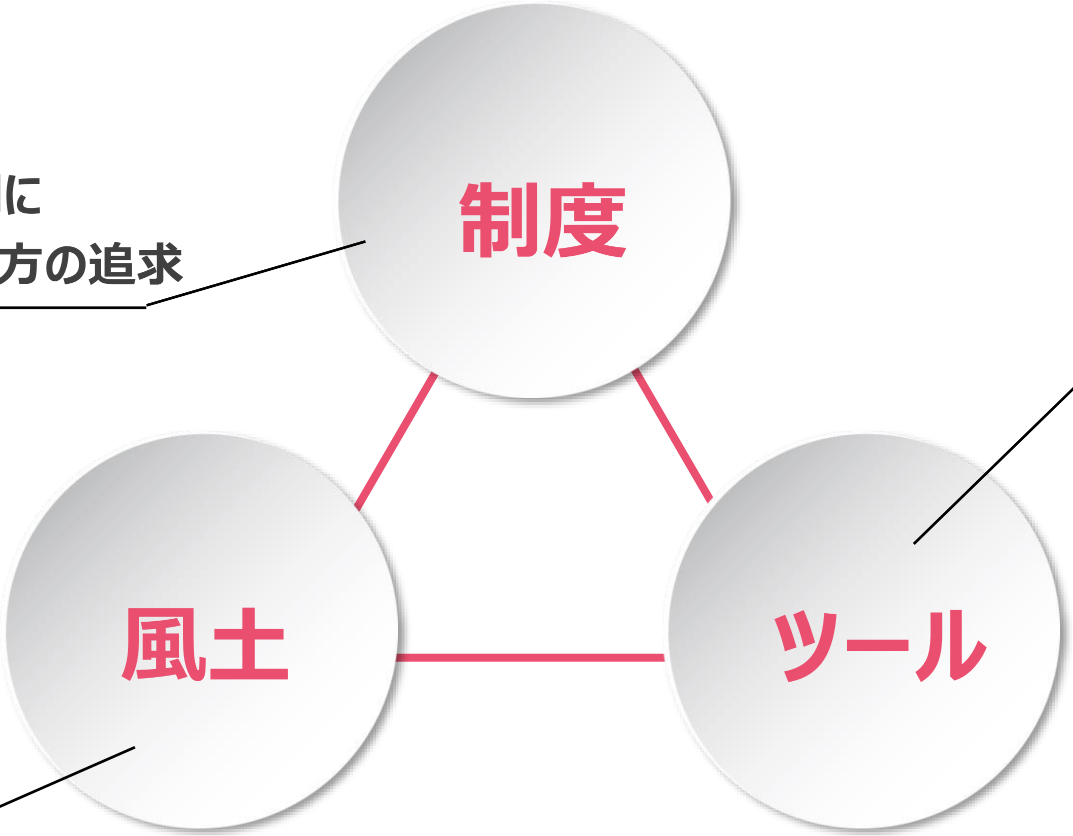
直近の取り組み

気象庁のひまわり8号・9号の気象衛星観測データ提供業務に関わる「インターネット等による静止気象衛星画像データ配信サービス提供」を受注

静止気象衛星画像データ配信サービスのインフラとして、当社のサービスが採用され、2020年2月29日より稼働を開始。ひまわりからの気象衛星観測データは国内外の防災活動に活用されるなど気象防災で大きな役割を担うため、24時間365日安定してデータを提供できる信頼性が重視される。 当社は、気象庁が必要とする安定し信頼性の高い「静止気象衛星画像データ配信サービス」の実現に、高性能な計算機資源の提供で貢献。

■契約先：気象庁　気象衛星センター　■運用開始日：2020年2月29日　■提供規模：207百万円（税込）（期間総額）

従業員が力を最大限に発揮できる働き方を追求。
エンプロイーサクセスを実現し、人材を活かす環境・仕組を整備



- 場所や労働時間にとらわれない働き方の追求
- デジタルツールを活用した新たな働き方の実践
- 個が尊重、支援され、チャレンジが称賛される環境の構築
- コミュニケーションを理解と信頼の基盤とする風土作り

直近のトピック

- **「第5回ホワイト企業アワード」ワーク・ライフバランス部門を受賞～従業員とともに創出するユニークな「働き方改革」が評価～**

一般財団法人日本次世代企業普及機構(ホワイト財団)が主催する「第5回ホワイト企業アワード」※のワーク・ライフバランス部門を受賞。2016年より従業員の多様な働き方を尊重し、個々人の創造性と生産性の向上を支援する働き方プラットフォームを「さぶりこ」と総称し、フレックス制やテレワークの導入、パラレルキャリアの推進など、従業員が働きやすい環境、制度の整備に注力。法令や国の施策にのっとった型通りのものではなく、働き方改革の本質である従業員にとって最も必要なしくみを従業員とともに創るという姿勢について、企業の新しいスタンダードへの挑戦として、評価された。

※「第5回ホワイト企業アワード」とは、ホワイト企業認定制度を展開するホワイト財団が、ホワイト企業認定をした企業の中からエントリーを募り、審査基準を満たす取り組みを実施している企業を表彰するもの

研究所を中心に数年先の変化を予測し、技術研究を推進

例：データセンターの分散化

一極集中構造は限界 → 処理をエッジサーバへ分散

- ビッグデータをエッジで一時処理することで、通信トラフィックを軽減
- ユーザーに近い位置で処理し、リアルタイム性を確保

⚠ビッグデータが帯域を圧迫
⚠転送コスト大
⚠遅延の発生

研究所の直近の取り組み

- データセンターの分散化に関する研究開発をすすめ、関連する多くの論文を発表
- 研究所と公立大学法人公立はこだて未来大学が、次世代データセンターおよびコンピューティングのコンセプト「超個体型データセンターの実現」に向けて、自律分散するコンピューター群を抽象化するための分散OSおよび仮想化技術に関する共同研究を開始（2019年10月）

▶（写真後列左から、共同研究を締結した公立はこだて未来大学の松原准教授とさくらインターネット研究所所長の鷲北、および実際に共同研究を中心的に行うさくらインターネット 松本と公立はこだて未来大学の学生。公立はこだて未来大学前にて。）

事業・業績面には現状において概ね影響なし。ここ数年のリモートワークをはじめとした働き方改革への早期の取り組みにより、事業運営はスムーズに機能

- **業績への影響：概ね影響なし**
- **事業運営への影響：概ね影響なし**
  - **安全面に配慮した活動自粛や変更はあるも、概ね影響なし**
  - **ユーザ利用について現時点で大きな変化はなし(長期化による影響は注視)**
    - ✓ イベント開催の中止や延期・リモート開催への切り替え、対応可能な会食や対面でのお打合せについて、延期や中止・TV会議への切り替えを実施
    - ✓ 3/2～5/6の期間、大阪・東京・福岡の各オフィスについて原則在宅勤務を実施（4/8以降は出社禁止）
      ※お客様サポートについてはメール・チャットにて対応

関連する取り組み

●リモートワークを前提とした新しい働き方に向けて制度やツールを拡充

リモートワークを前提とした新しい働き方に向け、各種手当※や制度の拡充、全従業員を対象にWeb会議等のツール導入を実施。

●新型コロナ情報まとめサイト向けのサーバーを無料提供
～北海道のまとめサイトを第一号に、全国各地のコロナ情報発信を支援～

新型コロナウイルス感染症（以後、コロナ）に関する最新情報をまとめたウェブサイト向けに、サーバーの無料提供を開始。第一号として、北海道のコロナ情報をまとめたサイト「JUST道IT」（https://stopcovid19.hokkaido.dev/）向けにサーバーを無料提供。さらにほかの自治体における同様の試みへのサーバ無料提供を進めている。

▲北海道の新型コロナウイルス感染症情報をまとめたサイト「JUST道IT」

※データセンターの保守など、リモートでは対応できない業務を担当する従業員に対して、1日あたり5,000円の緊急出勤手当を支給。また、自宅でのリモートワーク環境を整えるための支援として、臨時特別手当10,000円と臨時通信手当3,500円を支給。なお、今後は、働く場所にとらわれず活躍できる環境を加速させるために、リモートワークを当社の働き方の前提とし、5月以降は毎月、通信手当3,000円を支給予定

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。

SAKURA internet

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	694名（連結）

（※2020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

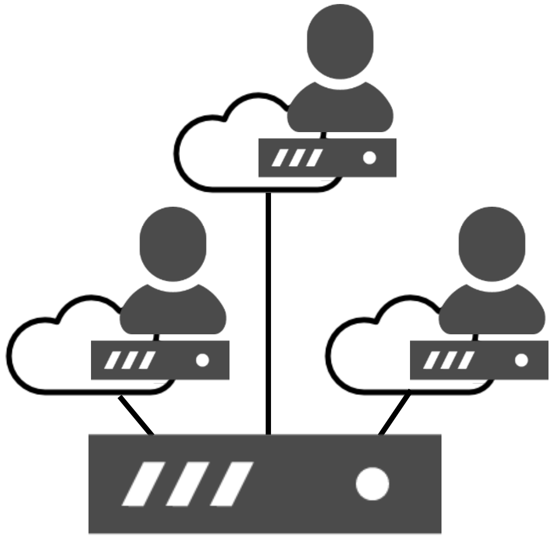
1台のサーバを
複数の顧客で利用

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

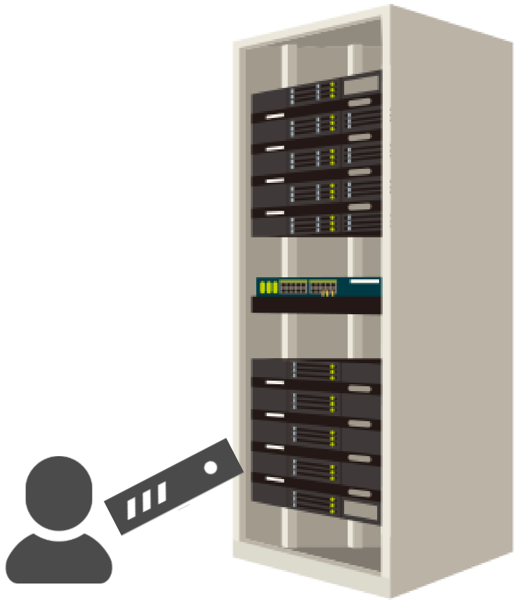


物理サーバ上に複数の仮想サーバを構築することで
専用サーバのように利用

顧客のサーバを預かる

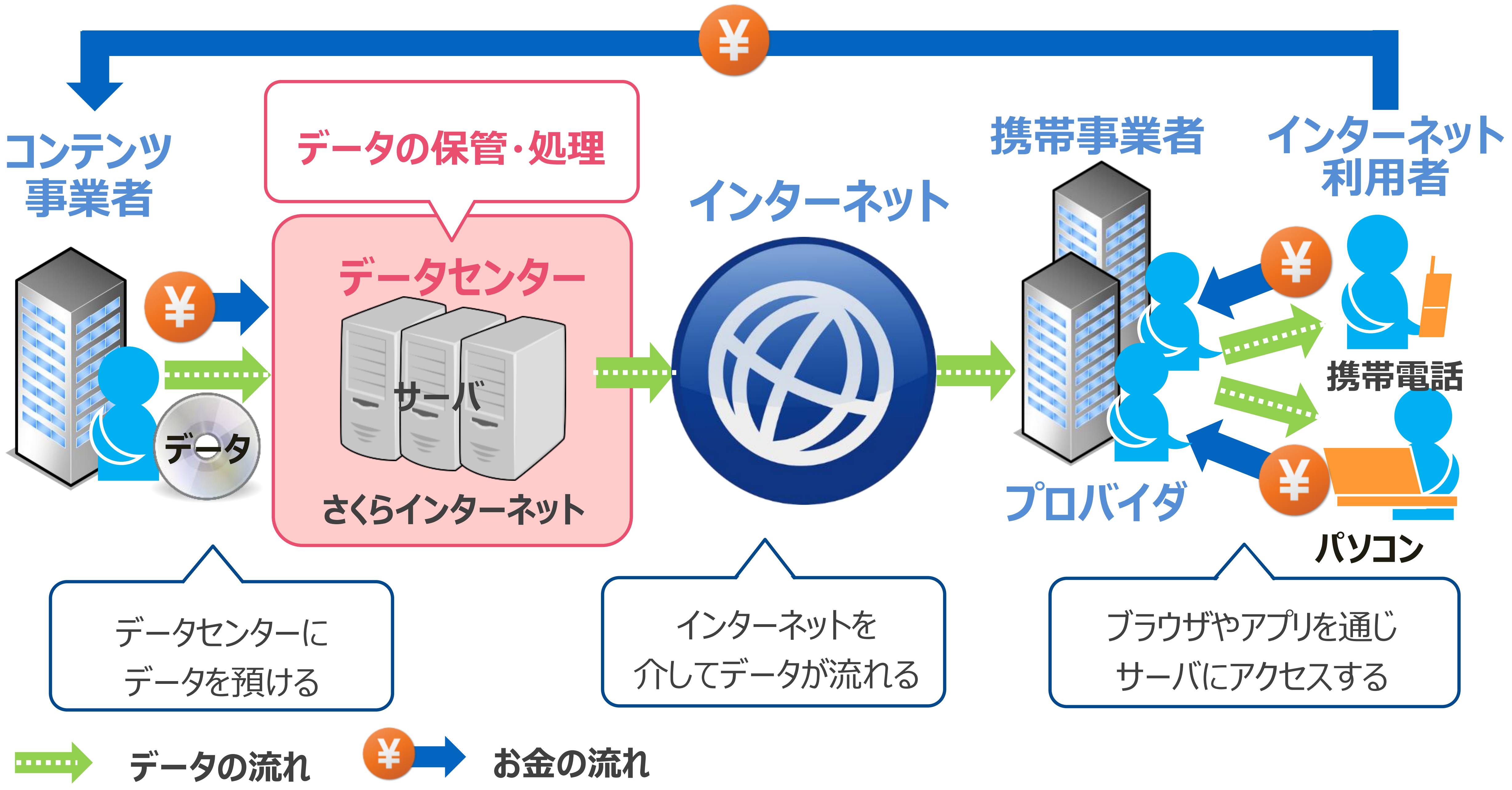
コロケーション

ハウジングサービス

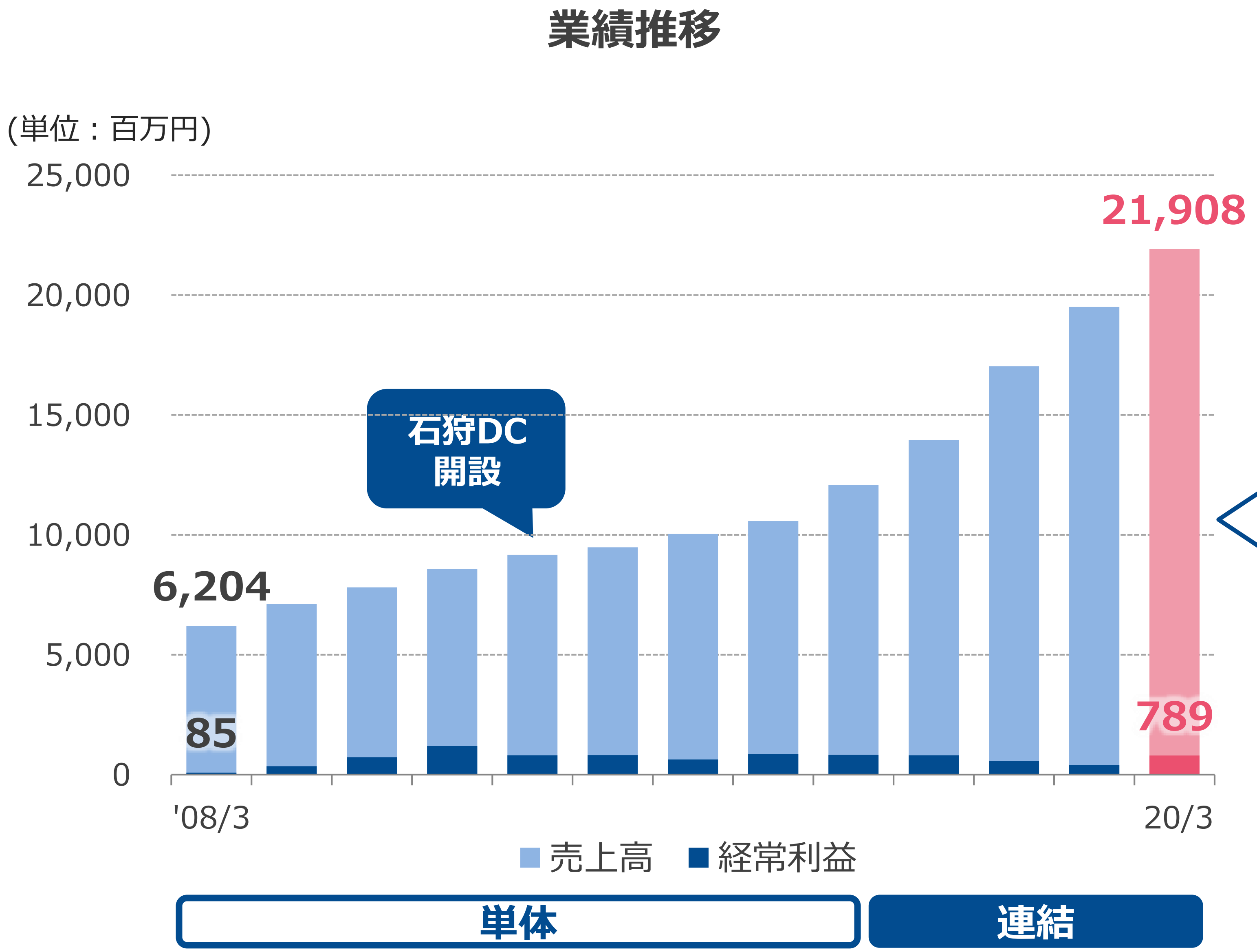


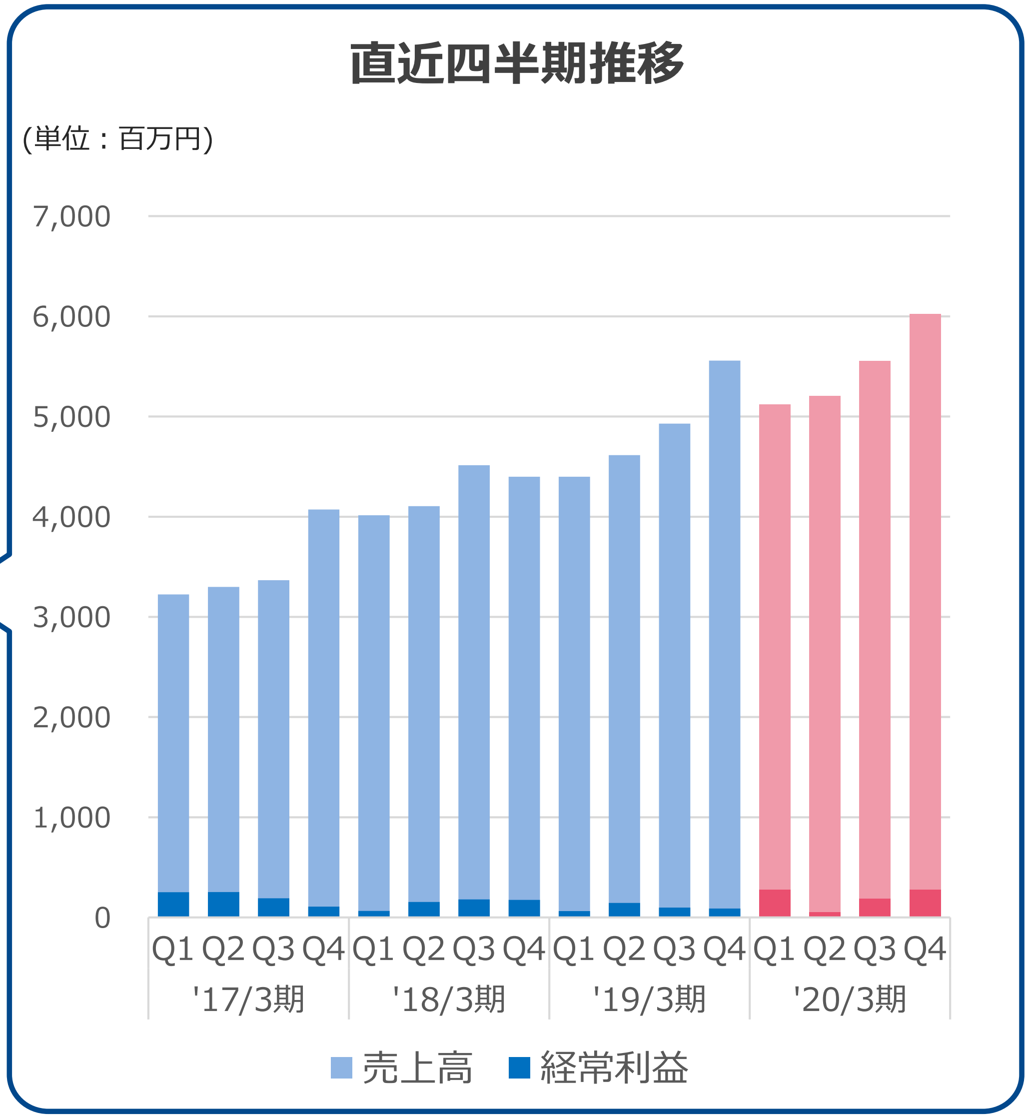
顧客のサーバをデータセンター
内に預かり、ラックスペース、
通信回線、電源などを貸与

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

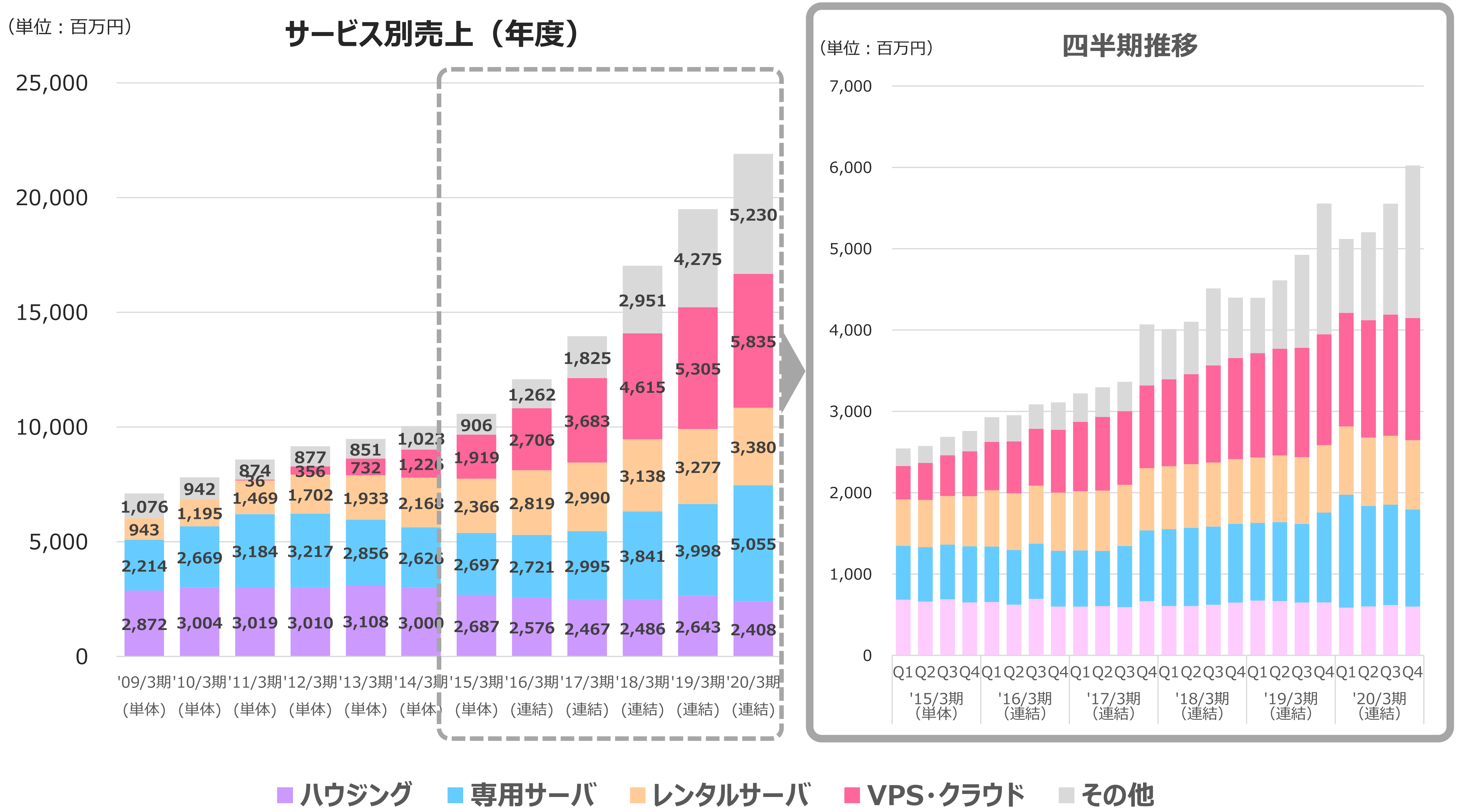




※ 2015年3月期以前は単体決算数値を、2016年3月期第1四半期より連結決算数値を記載しております。

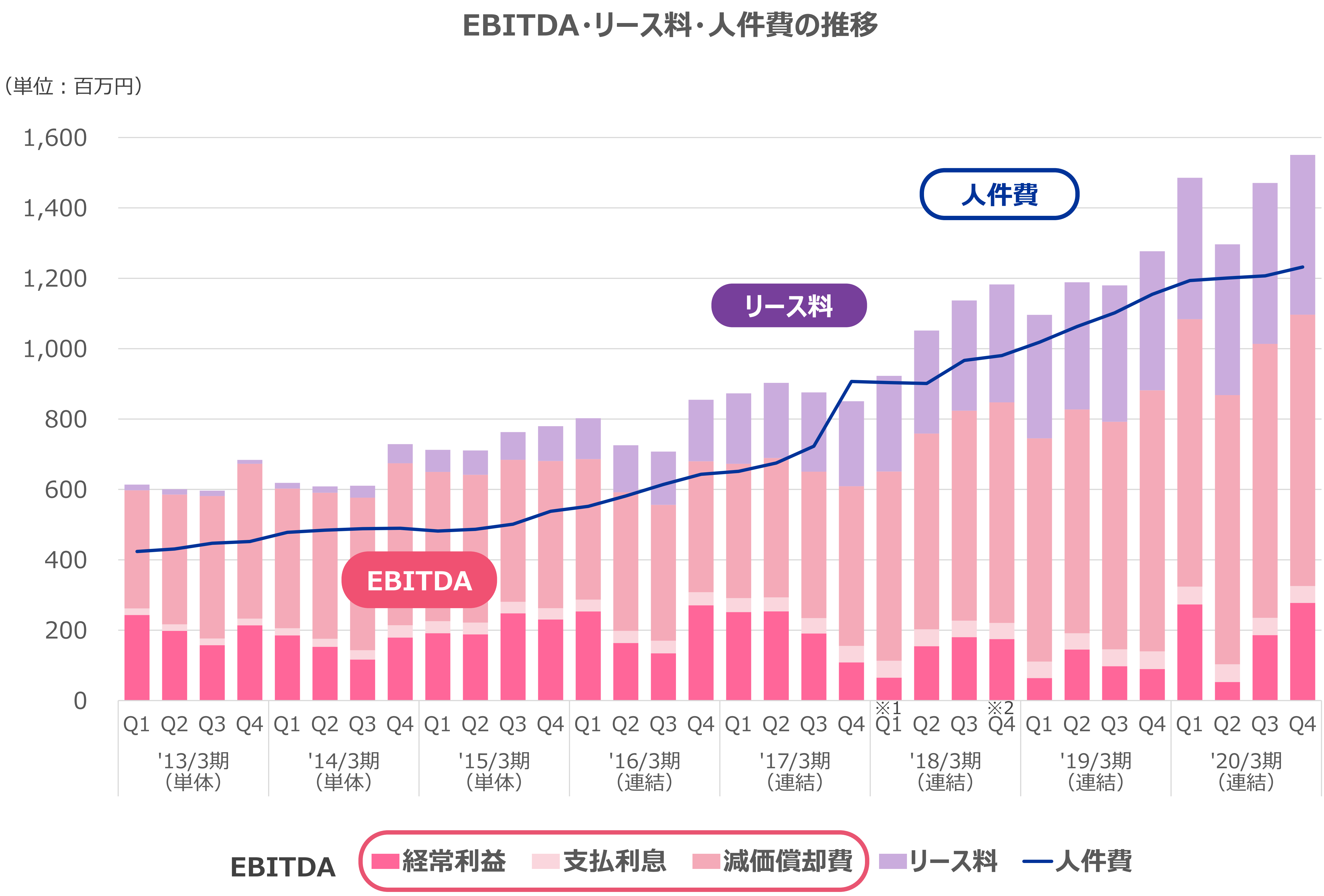
SAKURA internet

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



※ 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。

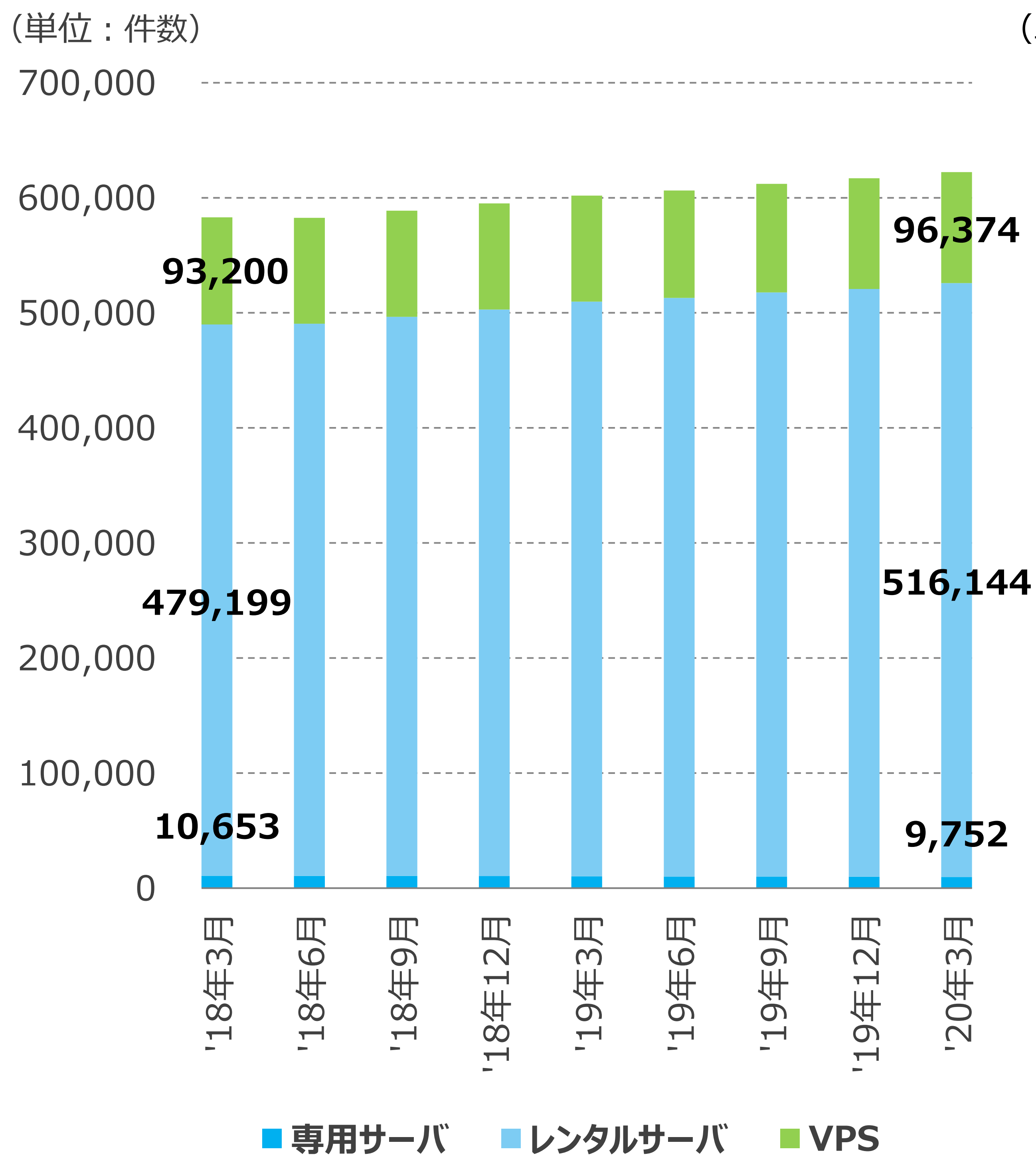
EBITDA･リース料･人件費の推移



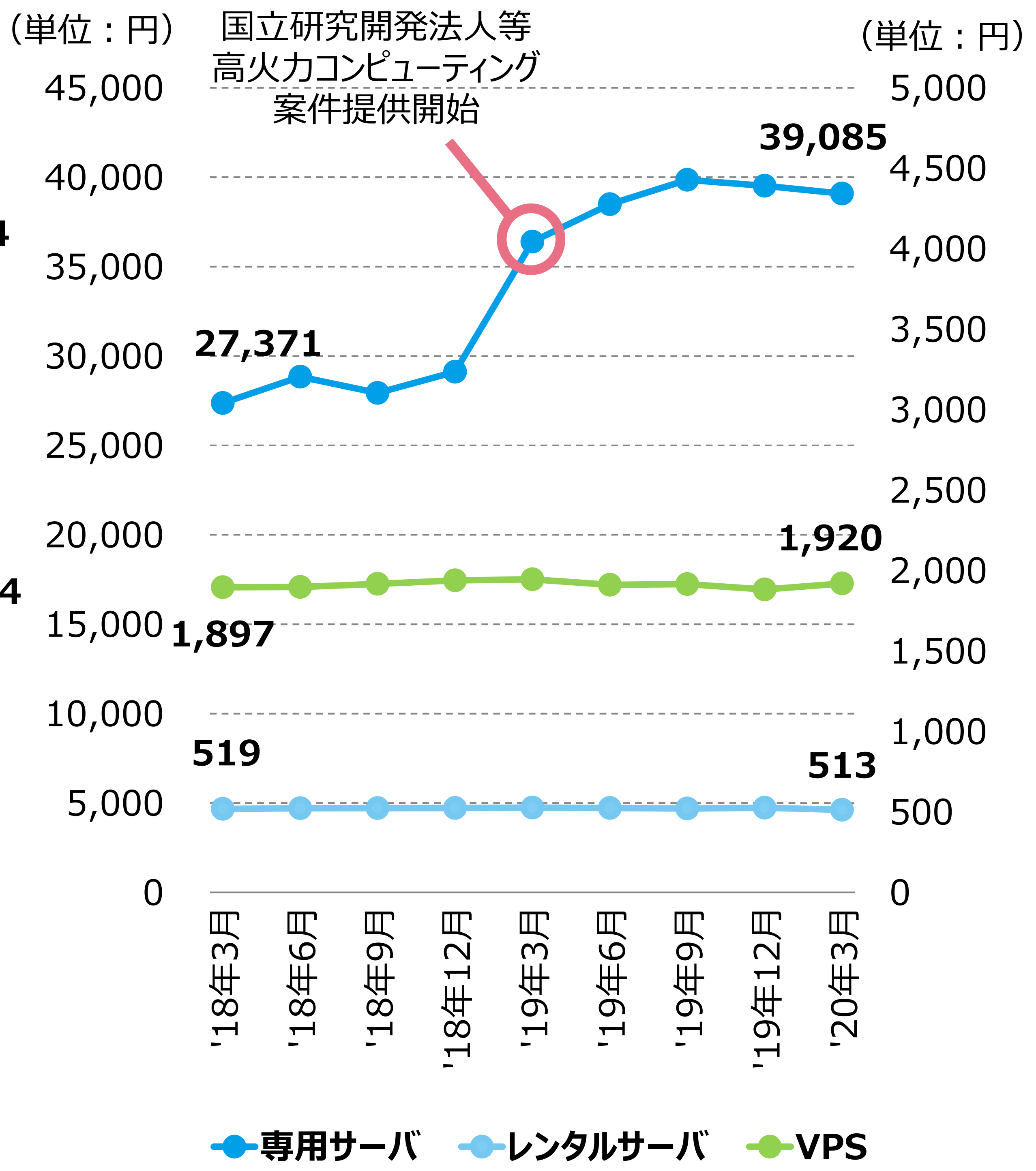
※1･･･2017年3月期第4四半期より、ITM社を連結子会社化　※2･･･2018年3月期第3四半期より、ビットスター社のPL連結開始

ホスティングサービス　利用動向

利用中件数



平均単価

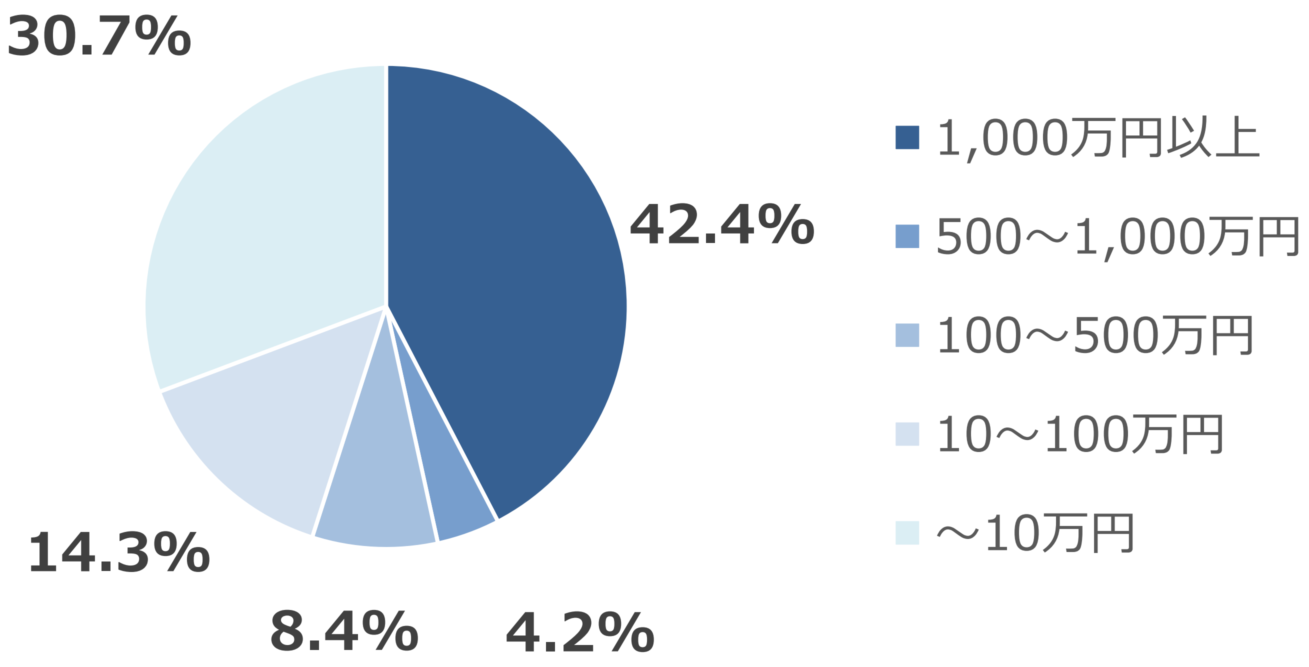


※さくらインターネット単体のみを対象に集計しております。

顧客動向（2020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

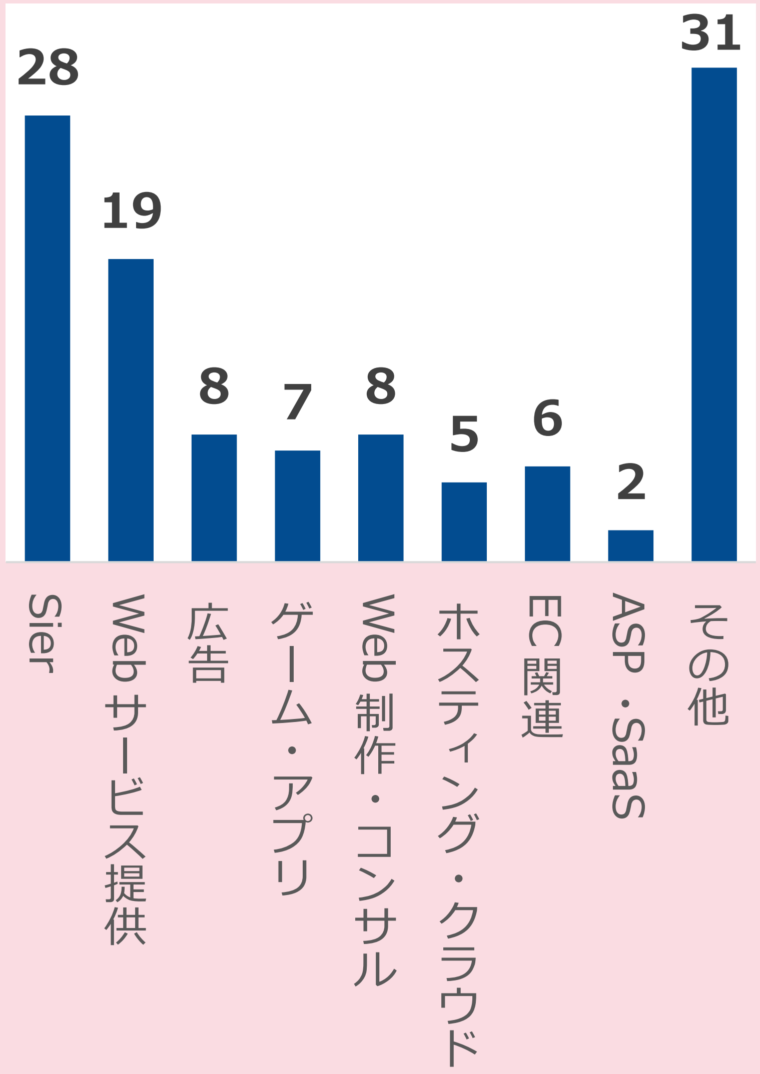
月額料金別データ（売上構成比）



月額料金	事業者数			
	‘19年6月	‘19年9月	‘19年12月	‘20年3月
1,000万円～	10	9	9	14
500～1,000万円	14	15	17	12
100～500万円	78	88	86	89

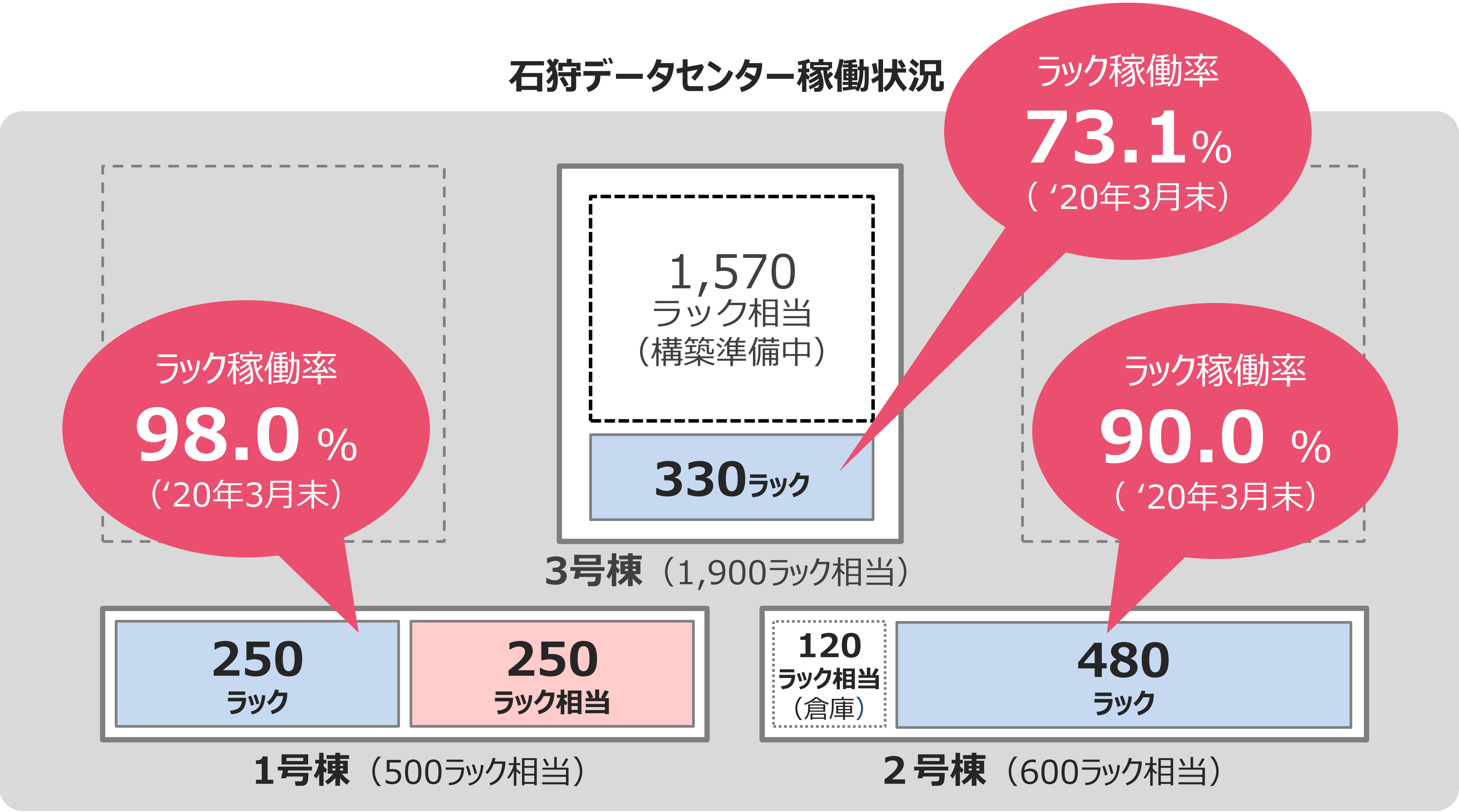
※さくらインターネット単体のみを対象に集計しております。

業種別 月額料金100万円以上の顧客数



1号棟は高稼働率を維持。2、3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

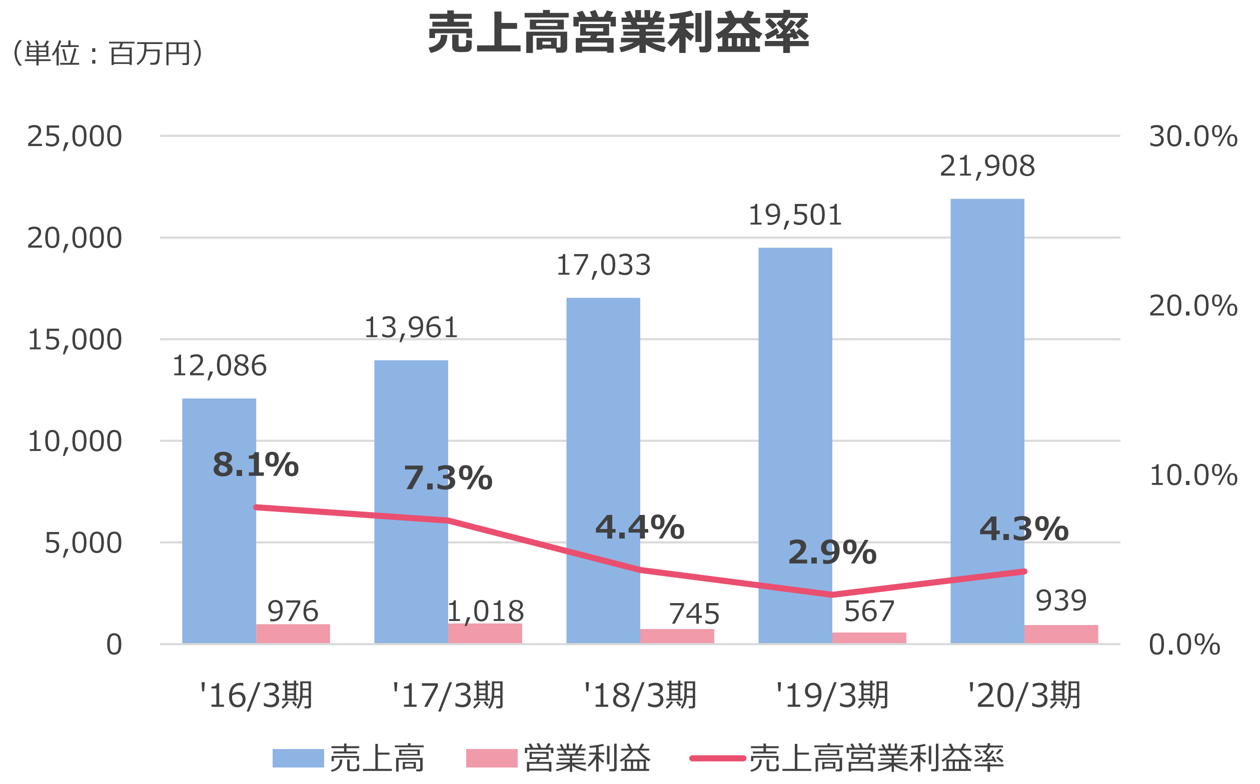
石狩データセンター稼働状況

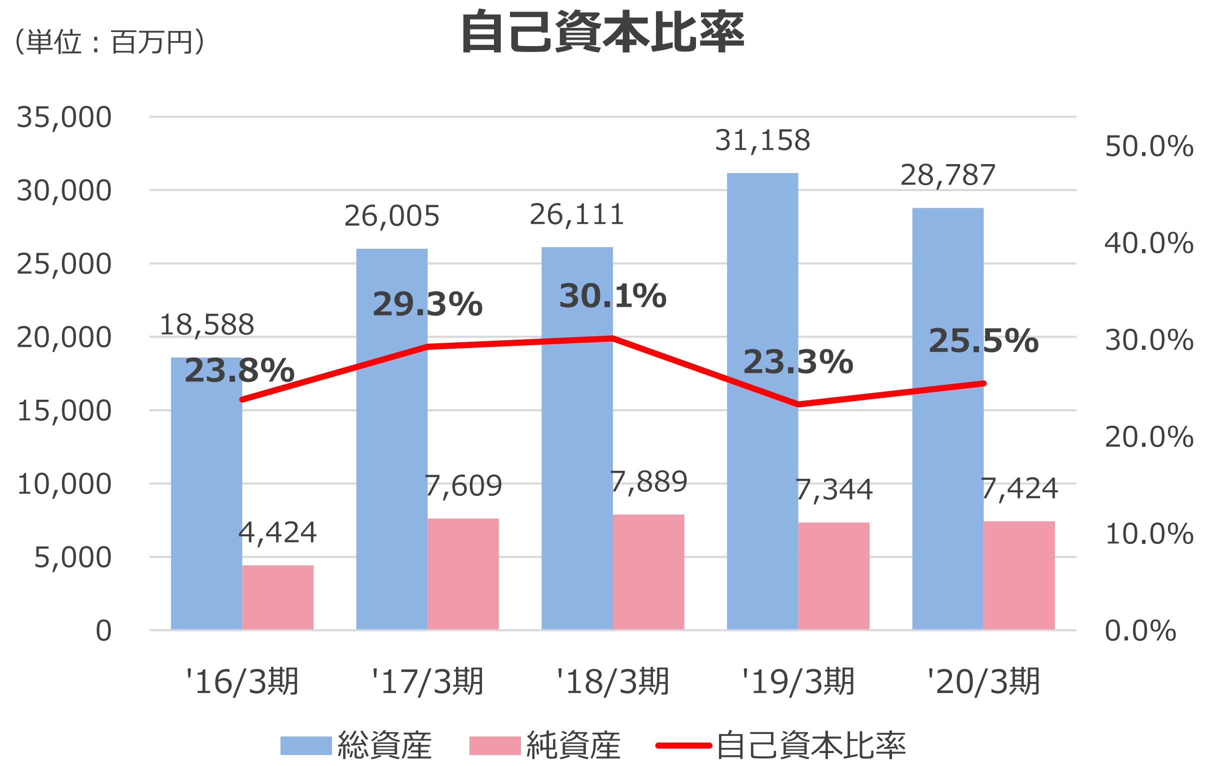


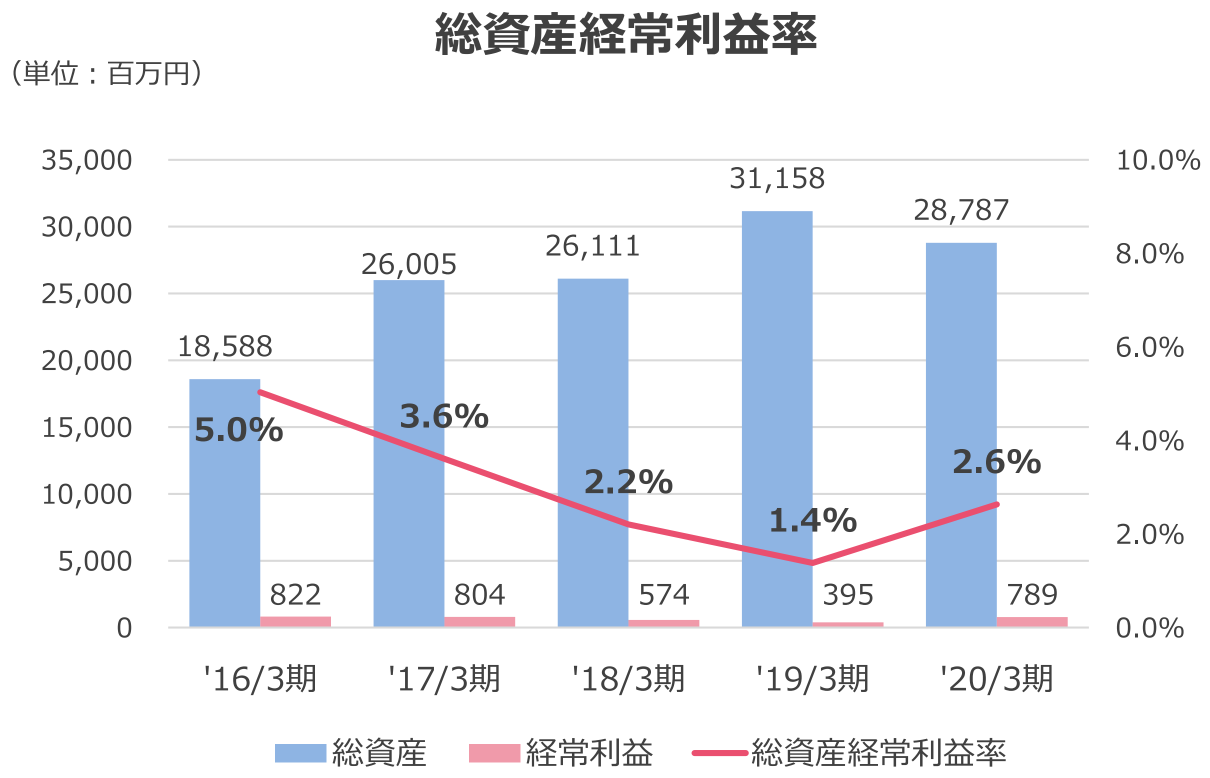
ホスティング・リモートハウジングの提供スペース

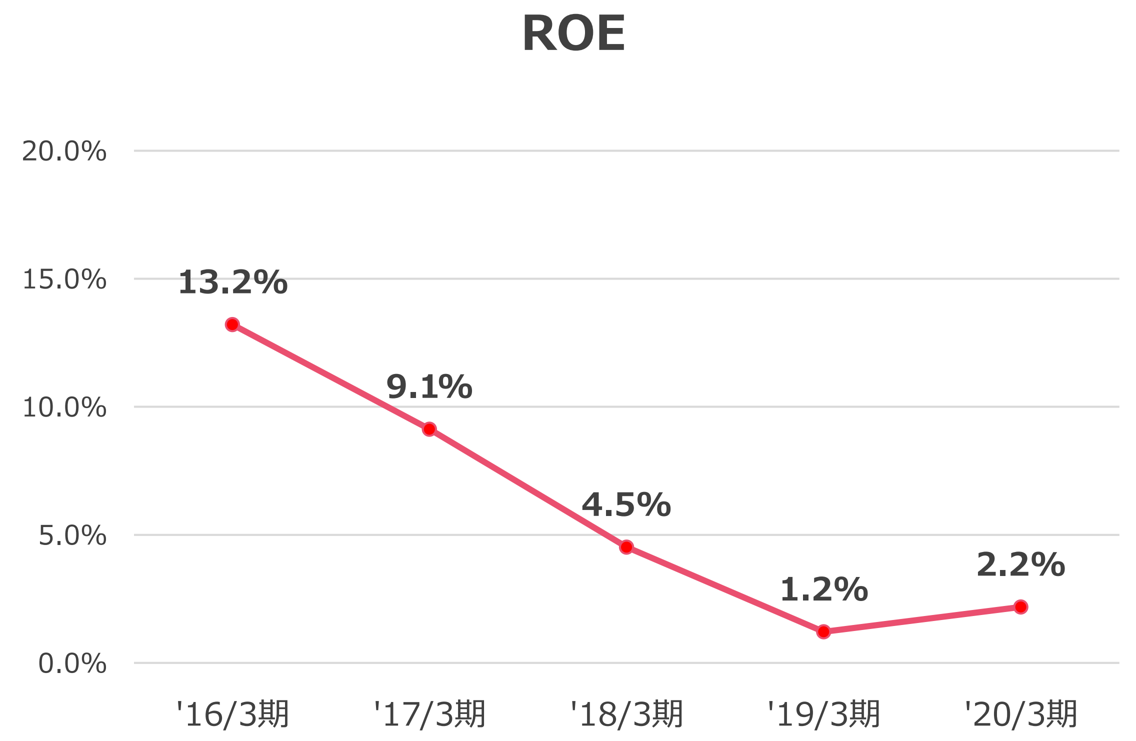
大規模ハウジング案件の提供スペース

連結財務指標









※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。