

### ◆ 株主メモ

- 事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで  
 定時株主総会 毎年6月  
 基準日 定時株主総会の議決権 毎年3月31日  
 期末配当 毎年3月31日  
 中間配当 毎年9月30日
- お取扱窓口 お取引の証券会社等。特別口座管理の場合は、特別口座管理機関のお取扱店。
- 特別口座管理 みずほインベスターズ証券、およびみずほ信託銀行  
 機関お取扱店 フリーダイヤル 0120-288-324  
 (土・日・祝日を除く9:00~17:00)
- 未払配当金の お支払 みずほ信託銀行 本店および全国各支店  
 みずほ銀行 本店および全国各支店  
 (みずほインベスターズ証券では取次のみとなります)
- 公告の方法 電子公告により、当社ホームページ  
 (<http://www.sakura.ad.jp/>)に掲載いたします。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

### 将来の予想について

本報告書に記載されている、将来に関する予想については、現在入手可能な情報から当社経営陣の判断にもとづいて行った予想であり、実際の業績は、さまざまな要素により、これらの予想とは異なる結果となる場合があることをご承知おさください。

### WEBサイトのご案内

<http://www.sakura.ad.jp/ir/>

さくらインターネットの「株主・投資家情報」は、こちらのURLからご覧になれます。



# 第13期報告書

平成23年4月1日~平成24年3月31日

### Contents

はじめに／業績ハイライト	1
トップメッセージ	2
<b>特集</b> 新中期経営計画を策定!	3
財務諸表	7
さらなる成長への取り組み	9
会社概要等	10

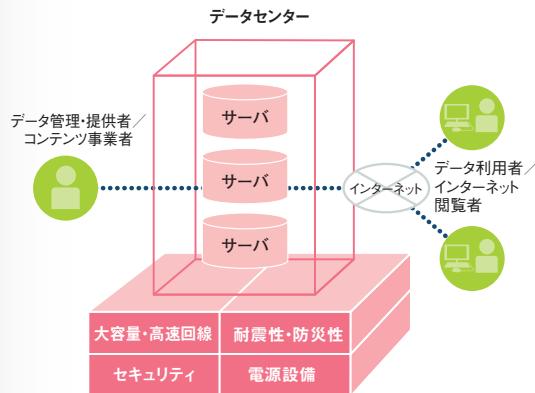
はじめに

## データセンター事業とは

インターネットで閲覧するホームページや動画、ブログなどの膨大なデータは、「サーバ」と呼ばれる大容量コンピュータに保管されています。

安全で快適なインターネット環境をユーザに提供するためには、大容量・高速の通信回線を確保し、高度なセキュリティと堅牢な設備環境を備えた専用施設（データセンター）でサーバを管理する必要があります。

さくらインターネットは、日本のインターネット黎明期からデータセンター事業を展開しており、通信環境を左右する回線容量は、国内専業者では最大級。お客様のサーバを当社データセンターでお預かりする「ハウジングサービス」から、当社所有のサーバをインターネット経由でご利用いただく「ホスティングサービス」まで、幅広くサービスを提供しています。



## 業績ハイライト

### 売上高



### 経常利益



### 当期純利益



### 1株当たり当期純利益



### 総資産・純資産



### 1株当たり純資産



※当社は、平成23年10月1日付けで、普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っております。そのため、1株当たり当期純利益及び1株当たり純資産につきましては、当該分割が平成22年3月期の期首に行われたと仮定して、それぞれ算出しております。

## トップメッセージ

# 前期に引き続き、売上高が過去最高を更新!

株主の皆様には、日頃より格別のご支援を賜り、ありがとうございます。誌面を通じて御礼を申し上げますとともに、当期の業績を報告させていただきます。

### 当社を取り巻く環境

#### 成長を続けるデータセンター市場

東日本大震災の影響による景気停滞から持ち直しつつあるものの、欧州債務問題の長期化や原油価格の高騰などもあり、依然として先行きの不透明な状況が続いています。こうした環境下において、企業のIT投資意欲も減退し、国内ITサービス市場は厳しい状況が続いています。

その一方で、スマートフォンに代表されるモバイルデバイスや、Webアプリケーションの普及を背景に、当社の主要な顧客層であるインターネットコンテンツ事業者は目覚ましい成長を遂げています。顧客層の成長を原動力として、データセンター市場も安定した成長が続いています。

### 当期の業績

#### コストパフォーマンスが評価され、過去最高の売上を記録

当社はコストパフォーマンスに優れたデータセンターサービスを、幅広いラインナップで提供することにより、他社との差別化に努めています。前期に投入したVPSサービスは、シンプルかつ自由度の高いサーバ環境と、優れたコストパフォーマンスが評価され、前期比872.2%増となる356百万円の売上を達成し、当期業績に大きく寄与。売上高は過去最高となる9,164百万円（前期比6.8%増）となりました。

その一方で、利益面は石狩データセンターの新設などにより諸経費が増加したため、営業利益873百万円（同28.7%減）、経常利益808百万円（同32.3%減）、当期純利益556百万円（同2.8%減）となりました。

### 来期の見通し

#### 持続的な成長をめざし、新たな競争優位性を獲得

データセンター市場の成長は来期以降も続くと考えていますが、コスト競争力の強い海外事業者の進出や、顧客のコスト削減要求の高まりなどを受け、事業環境は一段と厳しさを増しています。こうした環境下で持続的な成長を実現するために、当社は来期からスタートする新中期経営計画のもと、新たな競争優位性を獲得してまいります。

なお、来期の見通しについては、データセンター市場を取り巻く環境の変化が激しく、適切な予想の開示が困難であることから、レンジでの報告とさせていただきます。売上高は、石狩データセンターを供給拠点とするサービスの伸長により9,800~10,200百万円と予想しています。一方、損益面では、インフラ強化に係る諸経費や電力料金値上げによる負担増などを考慮し、営業利益は750~950百万円、経常利益は680~820百万円、当期純利益は400~500百万円と予想しています。

株主の皆様には、今後とも一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長  
田中 邦裕



# 特集：新中期経営計画を策定!

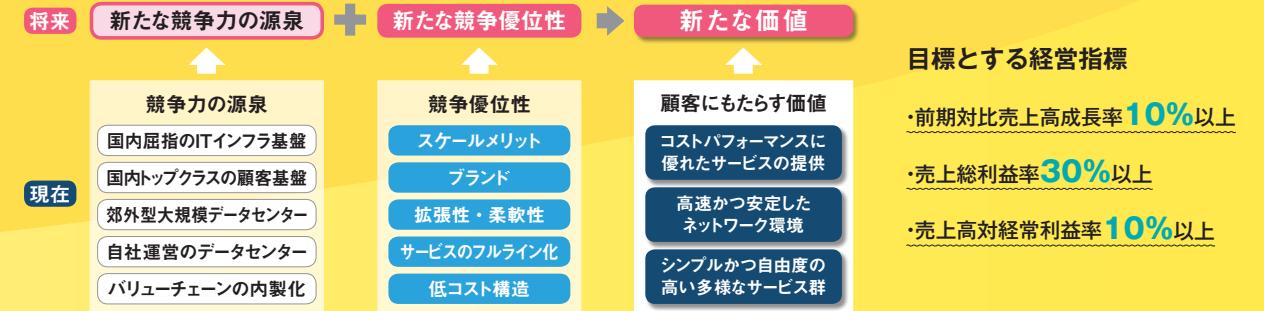
## Part 1

— 概要編 —

### 前中期経営計画の確かな成果を礎として、さらなる成長を実現するために

近年では、企業のIT資産に対する意識の変化や新規参入者の増加など、データセンター事業を取り巻く環境が大きく変化しています。こうした状況下で持続的な成長を実現するために、当社は新たな3カ年の中期経営計画を策定しました。今回の特集では、前中期経営計画の達成状況を振り返るとともに、新中期経営計画の方針や戦略について説明します。

#### 新中期経営計画の成長モデル



#### ① 前中期経営計画を振り返って

激しい環境変化のなかで、当初の計画を着実に遂行しました。

当社は平成22年3月期より「あらゆる既存からの脱却を図り、持続的な成長を実現する仕組みを作る」をテーマとした中期経営計画をスタート。その後の3年間で事業環境が激変したものの、計画に掲げた重点施策を確実にやり遂げ、

安定した成長を続けてきました。残念ながら、売上目標は未達成となりましたが、経常利益は1年前倒して目標額を達成したため、石狩データセンターの新設など、将来性を見据えた大胆な設備投資を実行できました。

#### 前中期経営計画に掲げた主な施策の実施状況

主な施策	実施状況
エンタープライズ市場に進出	<p>双日グループと連携し、一般企業や官公庁などにも積極的な営業活動を展開</p> <p>平成24年3月期実績 売上高約1.7億円 平成24年3月末時点 顧客数約30社</p>
国内最大級の郊外型データセンターの建設	<p>北海道石狩市にて平成23年11月より運用を開始。エリア特性を活かしつつ、最新の設備や技術を導入することで、圧倒的なコスト競争力を獲得</p> <p>敷地面積：51,448m<sup>2</sup>(最大8棟まで増築可能) 延床面積：11,392m<sup>2</sup>(2棟) 従来モデル(都市型)とのコスト比較：53%減</p>
先進的なインターネット技術の情報発信	<p>インターネットに関する技術の研究に特化した「さくらインターネット研究所」を創設し、研究成果を広く発信・公表することで当社ブランドをアピール</p> <p>創設以降の実績 外部講演=56本、メディアへの寄稿=18本 学会等への発表論文=2本</p>
仮想ホスティングサービスの開発と提供	<p>新サービスの開発に特化した組織を創設し、平成22年9月から「さくらのVPS」を提供開始</p> <p>平成24年3月期実績 売上高約3.5億円 平成24年3月末時点 利用中件数約2.7万件</p>

#### ② 現在の市場環境

データセンター事業者間でも、成長格差が生まれつつあります。

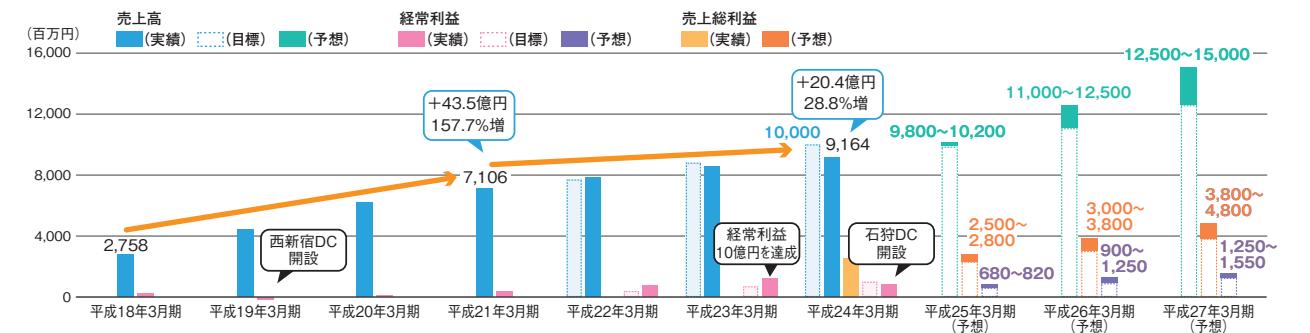
データセンター市場は引き続き拡大傾向にあるものの、マーケットプライスの低下やエネルギーコストの高騰などにより、事業環境は厳しさを増しています。そのため、成長を続ける企業と、停滞する企業に二極化しつつあります。

#### ③ 課題認識と成長戦略

新たな競争優位性を構築し、市場から信頼を得ることで、持続的な企業成長を実現します。

平成25年3月期からスタートする新たな中期経営計画では、既存の競争優位性を高めつつ、新たな競争優位性を獲得することをテーマに掲げています。顧客に新たな価値を提供し、市場から信頼されるパートナーとなることで、企業成長を図ります。

#### 業績推移グラフ



Part 2

— 戦略編 —

## 「新たな競争優位性」の獲得に向けた4つの戦略を遂行

競争力の源泉となる「ITインフラ」と「テクノロジー」の両面を拡充し、「サービス」と「セールス」の強化に努めます。



### ITインフラ戦略

石狩データセンターをはじめとする国内屈指のITインフラ基盤は、当社の競争力の源泉です。このスケールメリットを最大限に活用し、コストパフォーマンスに優れたサービス提供につなげます。また、郊外型、都市型それぞれの強みを活かしたデータセンター運営とサービス供給体制の構築によって、顧客ニーズへの対応力を強化します。

さらに、ソフトからハードまで一貫通貫のオペレーション体制を強化し、柔軟性と拡張性を高めていきます。

### テクノロジー戦略

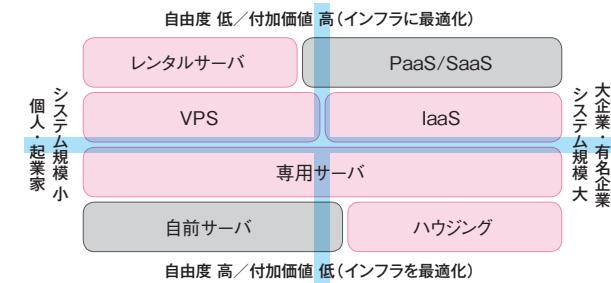
インターネット技術の進化は今後もとどまるところを知りません。当社は最先端のネットワーク技術の研究開発を通じて、よりクオリティの高いサービス提供を実現するとともに、データセンターの省エネルギー化など社会的な課題に応える技術開発にも注力していきます。

その一方で、長年のデータセンター運営とサービス提供で培ったノウハウをシステム化し、全社の知的財産として効率的に活用します。

### サービス戦略

「優れた信頼性」と「圧倒的なコストパフォーマンス」の両立という当社の基本戦略を維持しながら、サービスラインナップの拡充を推進。小規模での事業立ち上げから成長期、拡大期まで、顧客のさまざまな事業ステージに対応できるよう、また、顧客ごとに異なるIT戦略に対応できるよう、幅広いサービスを用意します。同時に、複数のサービスをシームレスに一元管理できる環境を提供します。

多様なニーズに対応するサービスラインナップ



### セールス戦略

従来からの主要顧客であるIT企業に向けては、これまで培ってきた「さくらブランド」を活かして、顧客基盤のさらなる拡大を図ります。とくに大口顧客への対応を強化し、個別ニーズに沿ったソリューションサービスを展開していきます。

その一方で、これまで接点の少なかったエンタープライズ（一般企業）に対しても、双日グループとのパートナーシップ営業を展開します。

顧客層に応じた最適な営業手法

顧客層	営業手法
エンタープライズ（一般企業）	パートナーシップ営業
IT企業 大口顧客	オーダーメイド型 (個別に手厚くサポート)
個人・起業家	パターンメイド型 (ラインナップの充実)

#### Close UP 石狩データセンターを活用したサービス展開

平成23年11月に運用を開始した石狩データセンターは、郊外型の大規模データセンターならではの高いコスト競争力と柔軟性・拡張性を兼ね備えています。同データセンターを活用し、圧倒的なコストパフォーマンスのサービスを提供することで、顧客のコストダウンニーズに応えます。

#### Close UP 大口顧客向けサポート体制の確立

当社事業の成長スピードを加速させるには、大口顧客の獲得が重要になります。そこで、営業スタッフと技術スタッフ、データセンターの現場スタッフが連携し、大口顧客の抱える課題をトータルに解決することで、顧客の成長力を当社の成長力として取り込んでいきます。

貸借対照表(要約)

(単位:百万円)

科目	前期	当期
	平成23年3月31日	平成24年3月31日
資産の部		
流動資産	4,714	3,199
固定資産	5,094	7,941
有形固定資産	4,464	7,053
無形固定資産	129	397
投資その他の資産	500	491
資産合計	9,809	11,141
負債の部		
流動負債	3,683	3,986
固定負債	3,841	4,416
負債合計	7,525	8,402
純資産の部		
株主資本	2,225	2,738
資本金	895	895
資本剰余金	0	0
利益剰余金	1,329	1,843
自己株式	—	△ 0
新株予約権	58	—
純資産合計	2,284	2,738
負債及び純資産合計	9,809	11,141

石狩データセンターの建設工事代金の支払いによる現金及び預金の減少などにより、前期末から1,515百万円減少しました。

石狩データセンターの新設や、堂島データセンターの設備強化などにより、前期末から2,588百万円増加しました。

石狩データセンターの建設資金調達を目的とした長期借入金の増加などにより、前期末から575百万円増加しました。

キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:百万円)

科目	前期	当期
	平成22年4月1日から平成23年3月31日まで	平成23年4月1日から平成24年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,204	1,586
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,575	△ 3,906
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,896	707
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	△ 3
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,526	△ 1,615
現金及び現金同等物の期首残高	1,172	3,698
現金及び現金同等物の期末残高	3,698	2,082

石狩データセンターの新設などにより、前期末から1,331百万円減少しました。

石狩データセンターの建設資金調達を目的とした借入れなどにより、前期末から2,188百万円減少しました。

損益計算書(要約)

(単位:百万円)

科目	前期	当期
	平成22年4月1日から平成23年3月31日まで	平成23年4月1日から平成24年3月31日まで
売上高	8,584	9,164
売上原価	5,767	6,651
売上総利益	2,816	2,513
販売費及び一般管理費	1,591	1,639
営業利益	1,225	873
営業外収益	11	11
営業外費用	41	76
経常利益	1,194	808
特別利益	4	58
特別損失	159	26
税引前当期純利益	1,039	841
法人税、住民税及び事業税	509	275
法人税等調整額	△ 42	9
当期純利益	572	556

初期費用収入の減少や大口案件の新規受注が伸び悩んだものの、VPSサービスをはじめとした新規分野の成長などにより、増収となりました。

売上高は増加したものの、石狩データセンターの新設や堂島データセンターの設備強化にともなう諸経費の増加などにより、減益となりました。

株主資本等変動計算書

(平成23年4月1日から平成24年3月31日まで)

(単位:百万円)

	株主資本							新株予約権	純資産合計	
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		自己株式	株主資本合計			
		資本準備金	資本剰余金合計	利益準備金	その他利益剰余金 繰越利益剰余金					利益剰余金合計
平成23年4月1日残高	895	0	0	8	1,321	1,329	—	2,225	58	2,284
事業年度中の変動額										
自己株式の取得							△ 0	△ 0		△ 0
剰余金の配当				4	△ 47	△ 43		△ 43		△ 43
当期純利益					556	556		556		556
株主資本以外の項目の 当中の変動額(純益)									△ 58	△ 58
事業年度中の変動額合計	—	—	—	4	508	513	△ 0	513	△ 58	454
平成24年3月31日残高	895	0	0	13	1,829	1,843	△ 0	2,738	—	2,738

## 市場の変化を見据えた新サービスの拡充

### ①「さくらの専用サーバ」の提供を開始

即応性や拡張性に優れたクラウドサービスの登場によって、専用サーバサービスの売上高が減少傾向にありました。

そこで、当社は平成24年2月より、専用サーバの“高性能”とクラウドサービスの“使い勝手”を兼ね備えた新サービス「さくらの専用サーバ」の提供を開始しました。「料金据置で従来プランより倍以上のサーバスペックを提供（※最小プランの場合）」する上に、「申込みから最速10分で利用可能」「台数上限なしの複数台構成」など高い即応性や拡張性を実現しています。



### ②「さくらのVPS」のプランを改定

VPSサービスは、共用サーバの“コストメリット”と専用サーバの“自由度”を兼ね備えたサービスとしてITエンジニアの支持を受け、市場が急拡大しています。

当社は平成22年9月に「さくらのVPS」の提供を開始して以来、順調に顧客規模を拡大してきましたが、最近では同業

他社の参入により競争が激化しつつあります。そこで、平成24年3月より「さくらのVPS」をリニューアルし、プラン改定によりサービスパフォーマンスを向上することで、競争力を強化しました。

### ③「リモートハウジング」の提供を開始

「ハウジングサービス」の利用者層では、都市型データセンターに対し「アクセスは良いが、価格面で不満を感じる」との声が高まっています。

そこで、当社は平成24年4月より、貸与スペース内で自由に機器を設置できるメリットはそのままに、搬入などの物理作業は当社で代行する「リモートハウジング」の提供を開始。世界標準のコスト競争力と優れた柔軟性・拡張性を持つ「石狩データセンター」を供給拠点とし、低価格かつ自由度の高いサービスを実現しています。



## 個人投資家向け会社説明会の開催

当社は平成24年2月、大阪市北区のTKP大阪淀屋橋カンファレンスセンターにおいて、日本アナリスト協会主催の個人投資家向け会社説明会に参加しました。

ご来場いただいた約110名の個人投資家の皆様に向けて、社長の田中が当社の沿革から、データセンター事業の概要や市場動向、当社の強みや今後の事業戦略などにつ

いて、図解を交えた資料を駆使してわかりやすく説明しました。

平成24年3月には東京でも開催。今後もこうした機会を活かして、投資家の皆様とのコミュニケーション強化に努めます。



### ◆ 会社概要 (平成24年3月31日現在)

設立	平成11年8月17日
資本金	8億9,530万円
従業員数	186名
本社	〒541-0054 大阪市中央区南本町一丁目8番14号 堺筋本町ビル9F TEL (06) 6265-4830(代表)
東京支社	〒160-0023 東京都新宿区西新宿七丁目20番1号 住友不動産西新宿ビル33F TEL (03) 5332-7070(代表)

### ◆ 役員一覧 (平成24年6月21日現在)

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	野村 昌雄
常勤監査役	野崎 國弘
監査役	小川 清司
監査役	梅木 敏行
監査役	吉田 昌義

※取締役 野村 昌雄氏は社外取締役です。  
※監査役 小川 清司氏、梅木 敏行氏および吉田 昌義氏は社外監査役です。

### ◆ 株式の状況 (平成24年3月31日現在)

発行可能株式総数	24,800,000株
発行済株式の総数(自己株式64株を除く)	8,677,536株
株主数	2,565名

### ◆ 大株主の状況 (平成24年3月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
双日株式会社	3,496,400	40.29
株式会社田中邦裕事務所	933,000	10.75
田中 邦裕	441,000	5.08
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	274,200	3.15
鷲北 賢	274,000	3.15
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	173,400	1.99
萩原 保克	166,800	1.92
菅 博	119,400	1.37
笹田 亮	96,600	1.11
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	76,200	0.87

※持株比率は、自己株式64株を控除して計算しております。

### ◆ 株式分布状況 (平成24年3月31日現在)

