

さくらインターネット株式会社

個人投資家向けIR会社説明会



目次

▶ 会社概要

会社概要
会社沿革

▶ 事業概要

法人向けサービス
個人向けサービス
オンラインゲームサービス
携帯メールサービス
動画配信サービス

▶ さくらインターネットの強み

競合他社との取り扱いサービス比較
高速のバックボーン
当社バックボーン増強の推移
多くのトラフィック
価格競争力の高いサービス
都市型データセンター

▶ 業績概要

業績・財務ハイライト
営業ハイライト
損益の概況
業績の推移

▶ 今後の展望

ワンストップソリューションの提供へ向けた取り組み
中国市場での展開
顧客層の拡大への取り組み

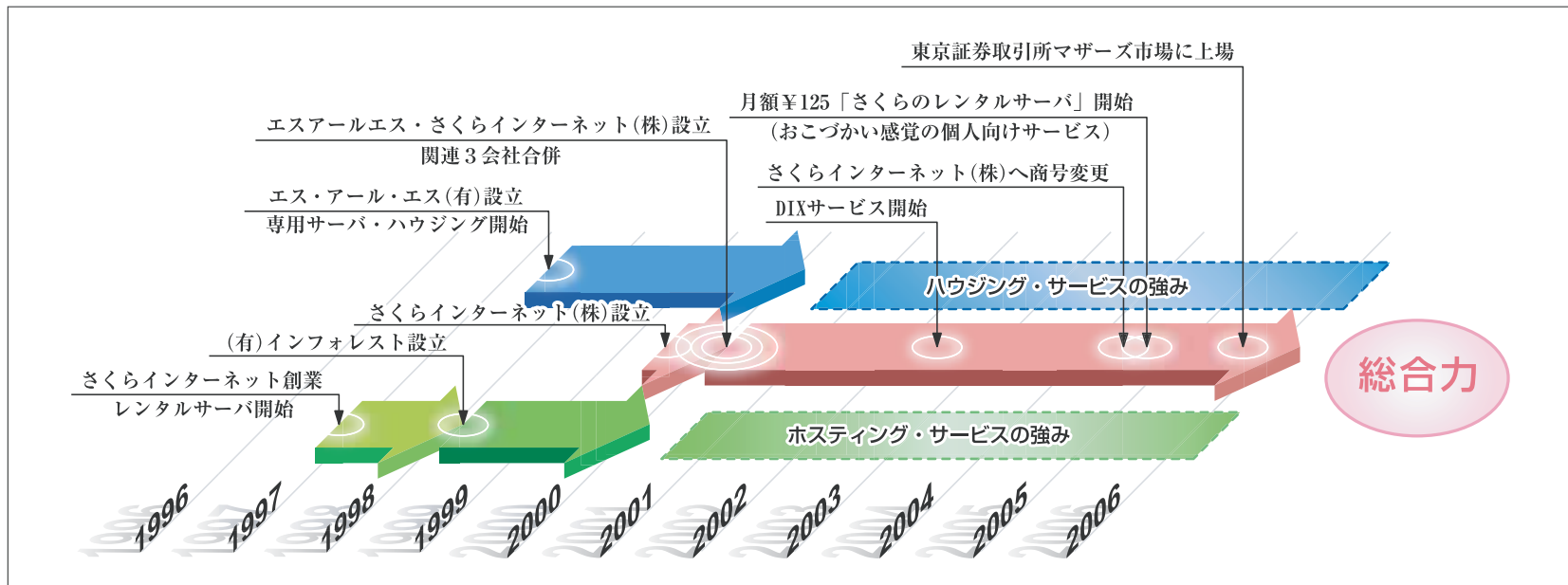
会社概要

会社概要

商号	さくらインターネット株式会社 (SAKURA Internet Inc.)	
本社	大阪市中央区南本町一丁目8番地14号	
設立	1999年8月 (サービス開始は1996年12月23日)	
取締役	代表取締役 社長 兼 最高経営責任者 (CEO)	笹田 亮
	取締役 副社長 兼 最高執行責任者 (COO)	田中 邦裕
	取締役 最高財務責任者 (CFO)	片岡 督雄
	取締役 最高営業責任者 (CMO)	吉岡 実
資本金	3億9,145万円(2006年9月末現在)	
従業員数	108名(2006年9月末現在)	

会社沿革

- 1996年 12月** さくらインターネットを創業。レンタルサーバサービス開始。
- 1997年 6月** エス・アール・エス有限会社を設立。専用サーバサービス及びハウジングサービス開始。
- 1998年 4月** 有限会社インフォレストを設立し、さくらインターネットの事業を継承。
- 1999年 8月** さくらインターネット株式会社を設立
- 2000年 2月** エス・アール・エスが株式会社に改組
- 2000年 4月** さくらインターネットを存続会社として、出資2社と合併し、エス・アール・エスとインフォレストの2社が解散。
- 2000年 4月** 商号を、エスアールエス・さくらインターネット株式会社へと変更。
- 2004年 7月** 商号を、さくらインターネット株式会社へと変更。
- 2005年 10月** 東京証券取引所マザーズ市場に上場。

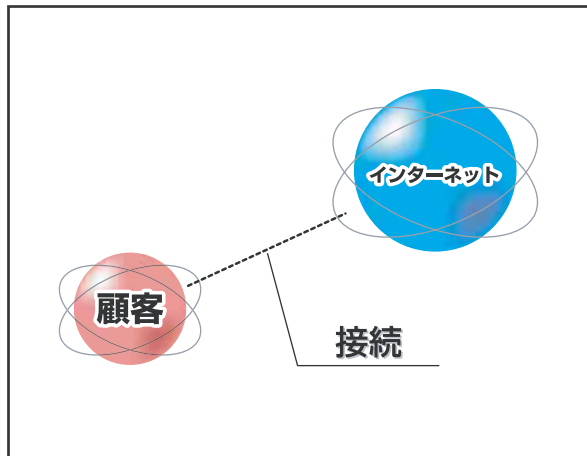


事業概要

法人向けサービス

ISP等

インターネット接続サービス

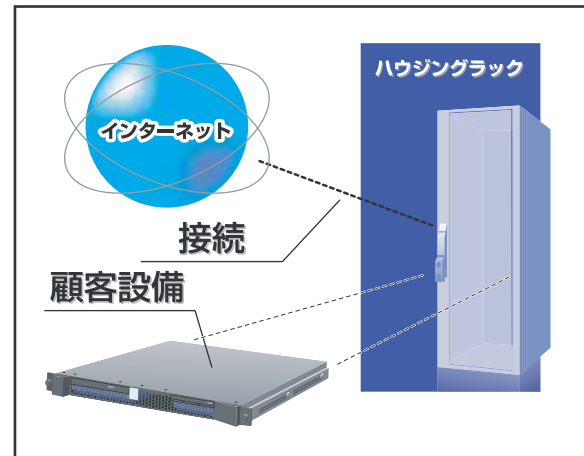


ギガ単位での回線提供

ISPインターネットへのアクセスを提供する事業者へのインターネットへの接続を行うための回線を提供。

IT企業

ハウジングサービス

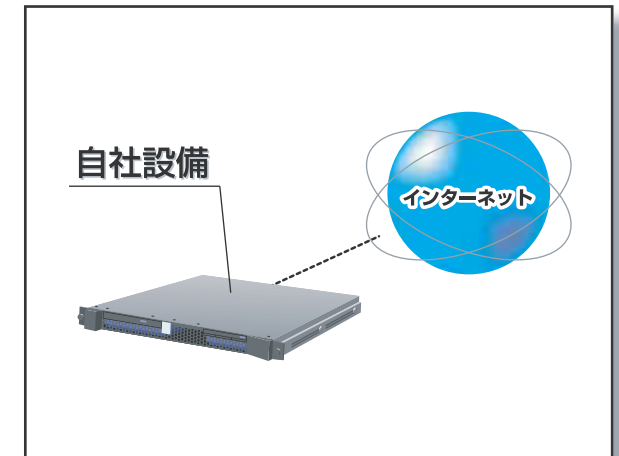


サーバ10台~数百台

データセンター内のスペースをラック単位で、インターネットへの接続を行うための回線とともに提供します。

一般企業

専用サーバサービス



一台単位

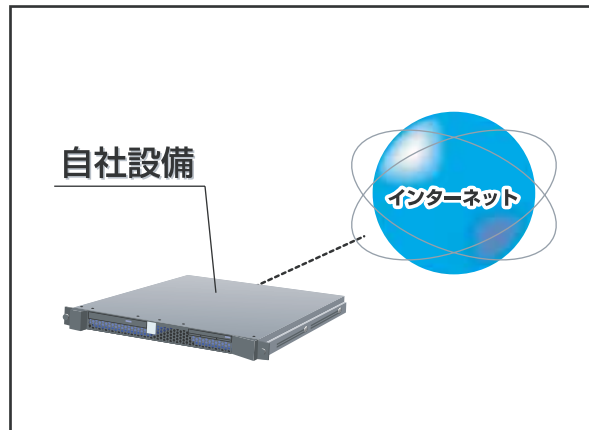
当社所有サーバをラックに設置し、インターネットに接続した状態でサーバを貸与します。

SAKURA.AD.JP

個人向けサービス

ヘビーユーザー

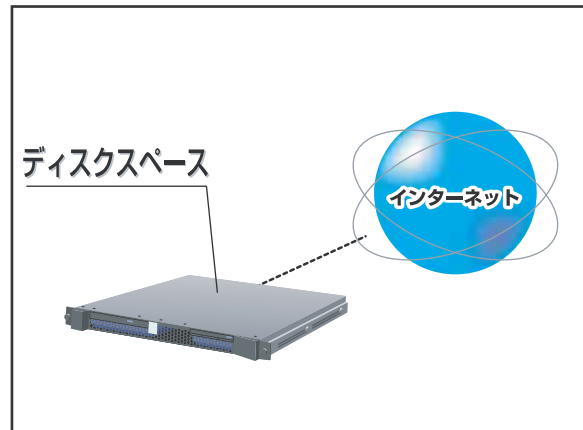
さくらの専用サーバサービス



顧客専用のサーバを1台用意し、占有して利用するサービスです。

ミドルユーザー

さくらのレンタルサーバサービス



当社所有のサーバを貸与し、1台のサーバを複数の顧客が共同で利用するサービスです。

ライトユーザー

ブログ/メールサービス等



さくらのレンタルサーバ利用顧客に向けた無料オプションサービスで、「Seesaaブログ」のエンジンを採用した簡単ブログサービスです。

SAKURA.NE.JP

オンラインゲームサービス

ダンジョンズ&ドラゴンズ・オンライン™・ストームリーチ 正式サービス™ 開始
ロード・オブ・ザ・リングス・オンライン™ アングマールの影™ ライセンス取得

海外ゲームデベロッパー

オリジナルオンラインゲームの日本展開



ローカライズ

SAKURA Internet USA

現地にて翻訳作業等の
ローカライズを担当

データセンター

さくらインターネット

国内にて高速バックボーンにより
安定したサービスを低原価で提供

開発・運営

イクスフェイズ

国内にてオンラインゲームの
開発・運営を担当

サービス提供

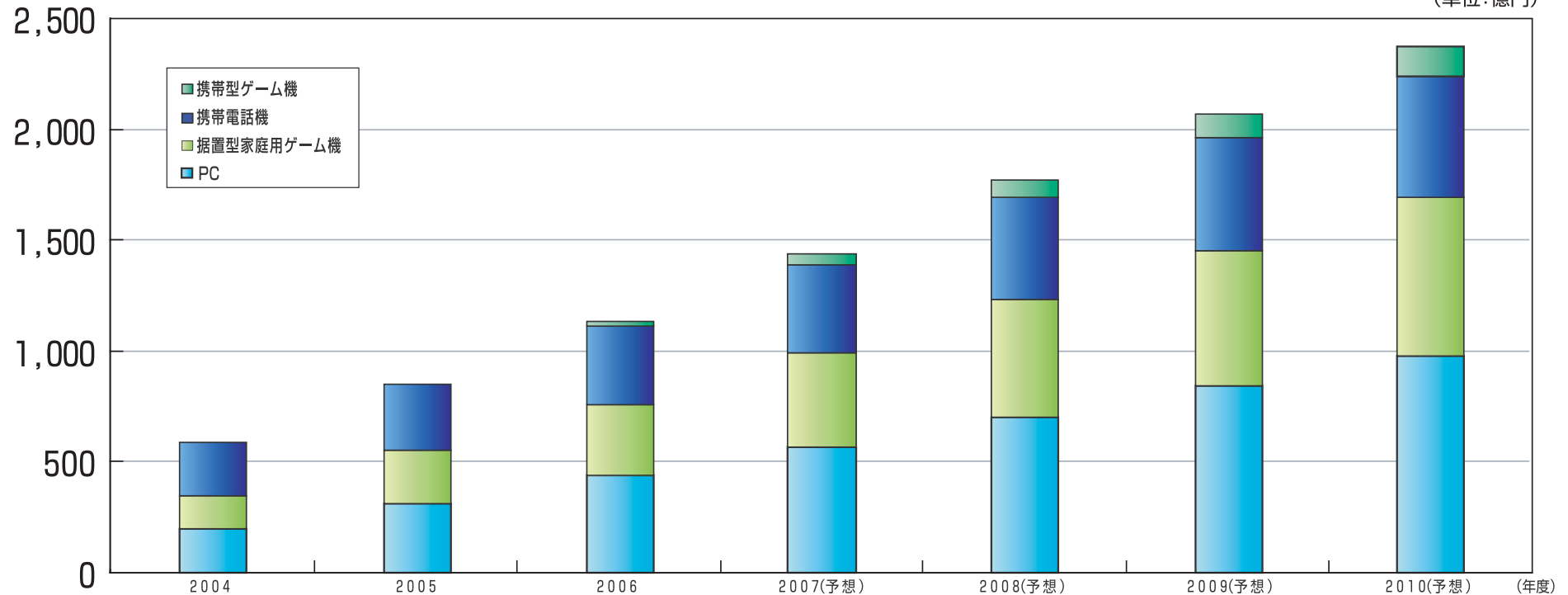


オンラインゲーム市場予測

2010年度まで市場全体で2,370億円規模の成長を予測

オンラインゲーム市場規模予測

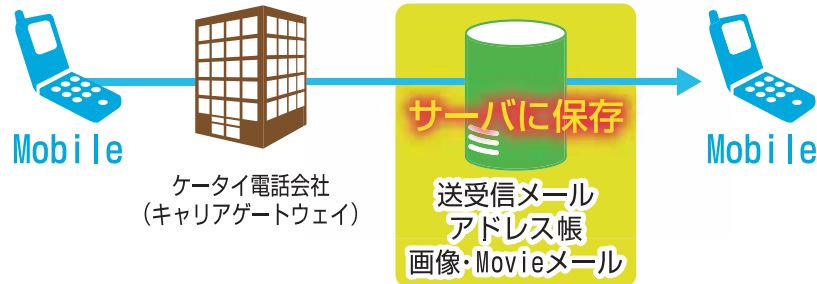
(単位:億円)



出典:野村総合研究所「これからの情報・通信市場で何が起ころのか」IT市場ナビゲーター2006年版

携帯メールサービス

携帯メールアドレスポータビリティ化サービス

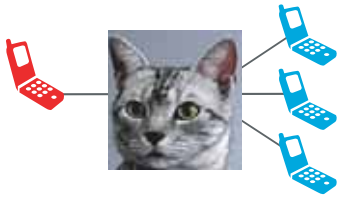


ケータイに届いたメールも全てサーバ上に保存。機種やキャリアを変えてもサーバにアクセスすればいつでもダウンロードで取得可能。ベーシックサービスでも30MBの大容量。数年前のメールも保存可能。

直感的に使って頂ける
インターフェイス



画像を公開する
マイアルバム機能



動画配信サービス

これまでにない新しい動画配信のスタイル

▶ 豊富なコンテンツ配信

人気のスポーツコンテンツを中心に開始し、映画・ドラマなど今後さらにコンテンツを拡充予定。

▶ ダウンロードモデルの配信方式

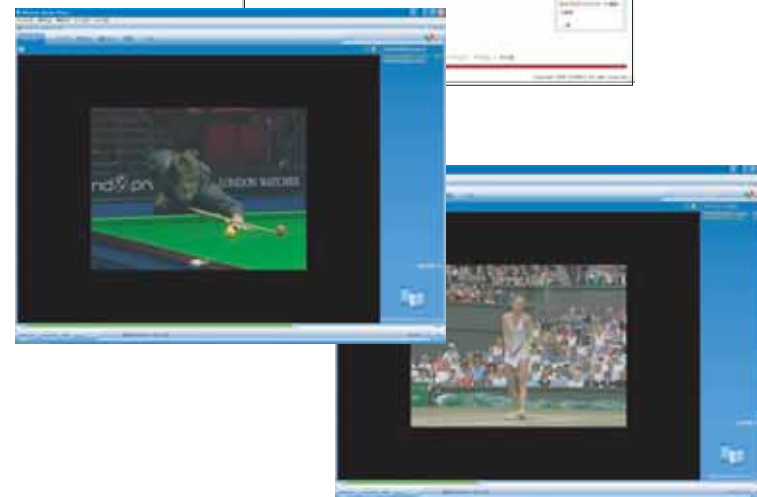
3Mbpsエンコーディングを中心に、DVDクオリティの高品質な映像をDL配信。

▶ 複数のプラットフォームへの対応が可能

パソコンだけではなく、携帯ゲーム機やWindows Mobile等にも順次対応予定。


▶ 最新のDRM(デジタル著作権管理)の採用

試聴後のコンテンツ購入を可能にし不正なコピーや利用を制御。



さくらインターネットの強み

競合他社との取り扱いサービス比較

サービス名 会社名	ハウジング (コロケーション)	ホスティング (レンタルサーバ)	インターネット接続 サービス	コンテンツ 企画・制作
 さくらインターネット	○	○	○	○
B社	○	×	○	○
M社	○	×	○	×
A社	×	○	×	○

○ サービス提供している × サービス提供していない

※業界誌・インターネット等を参考に当社調べ

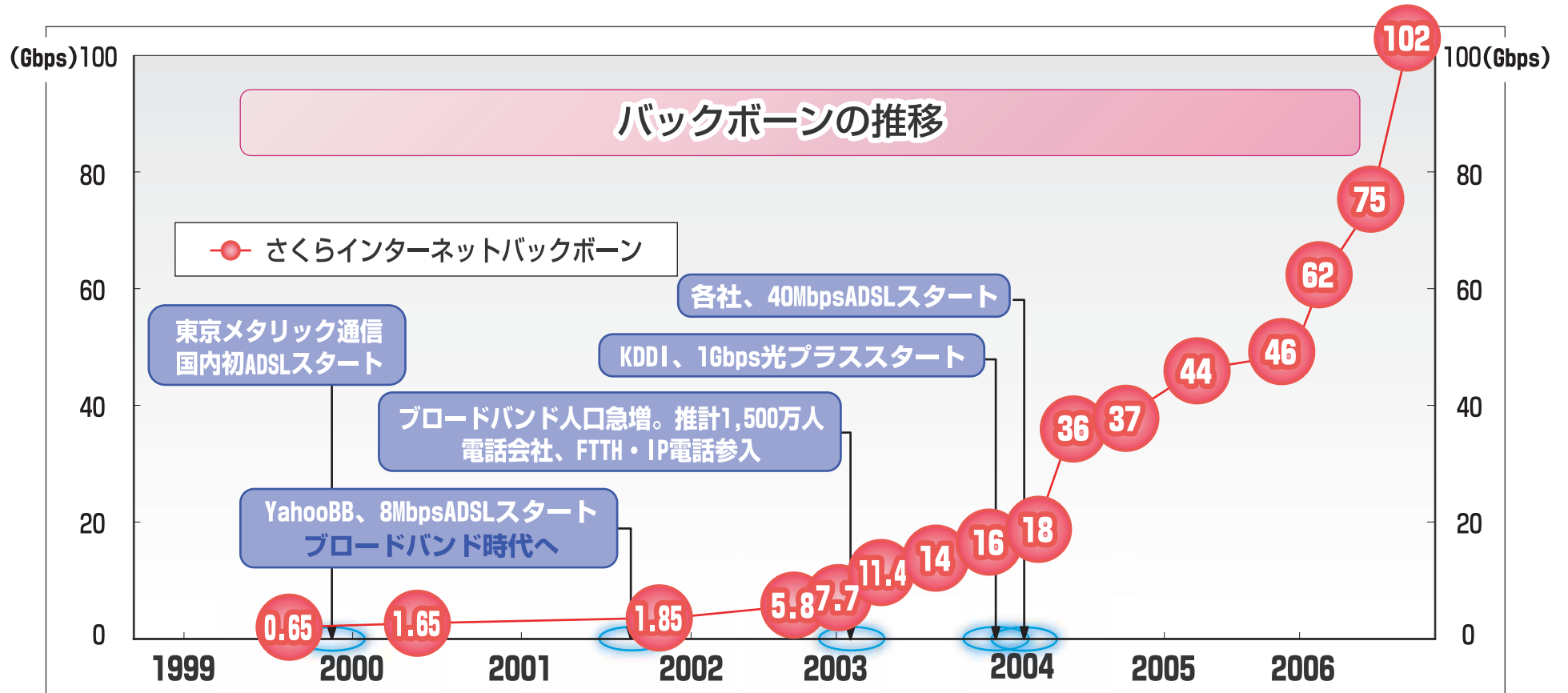
当社バックボーン増強の推移

ブロードバンド時代への対応

- ▶ リッチコンテンツを安価に配信したいという顧客ニーズの高まり

バックボーン増強
顧客ニーズ充足

多くのトラフィック



多くのトラフィック

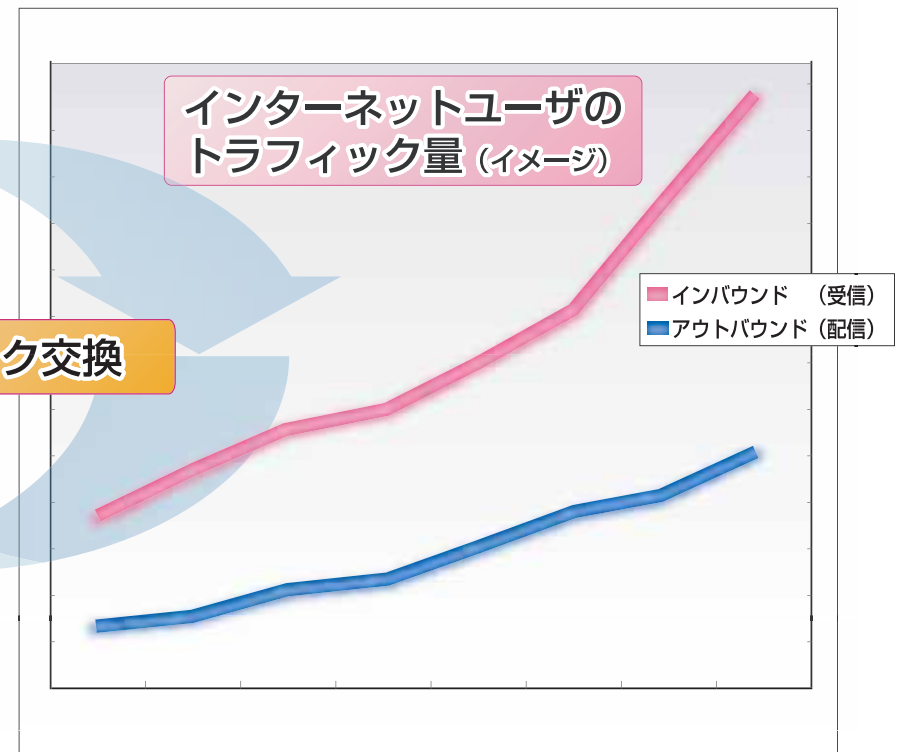
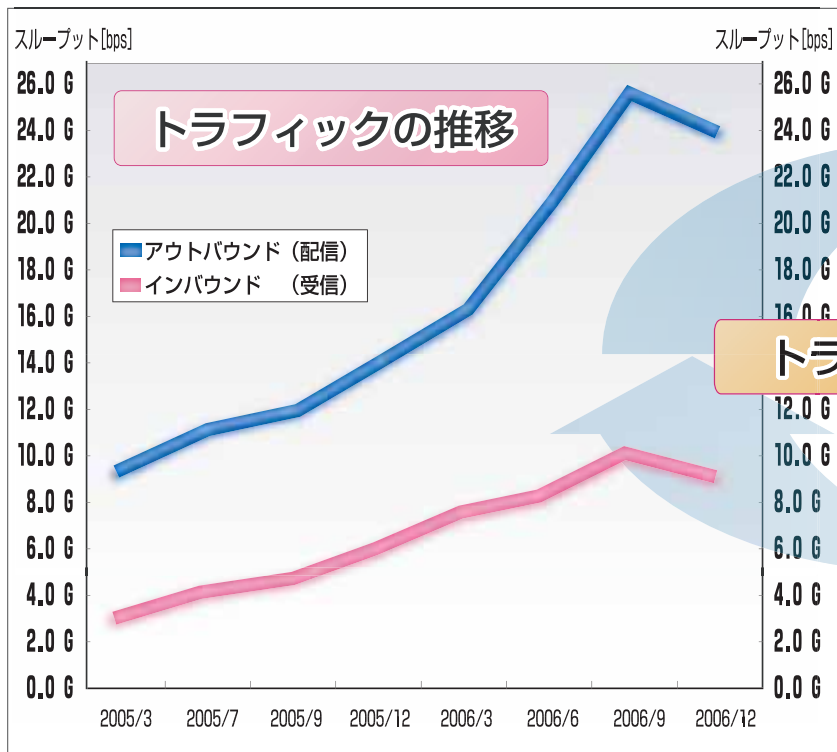
トラフィックが多いと...

- ▶ 多くのコンテンツが集まる
- ▶ ISP事業者とのピアリング

さらに
トラフィックが増加

コストの減少
(ピアリングによる効果)

動画配信などによりトラフィック量が著しく増大

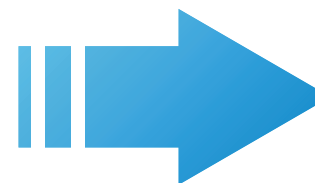


トラフィック交換

価格競争力の高いサービス

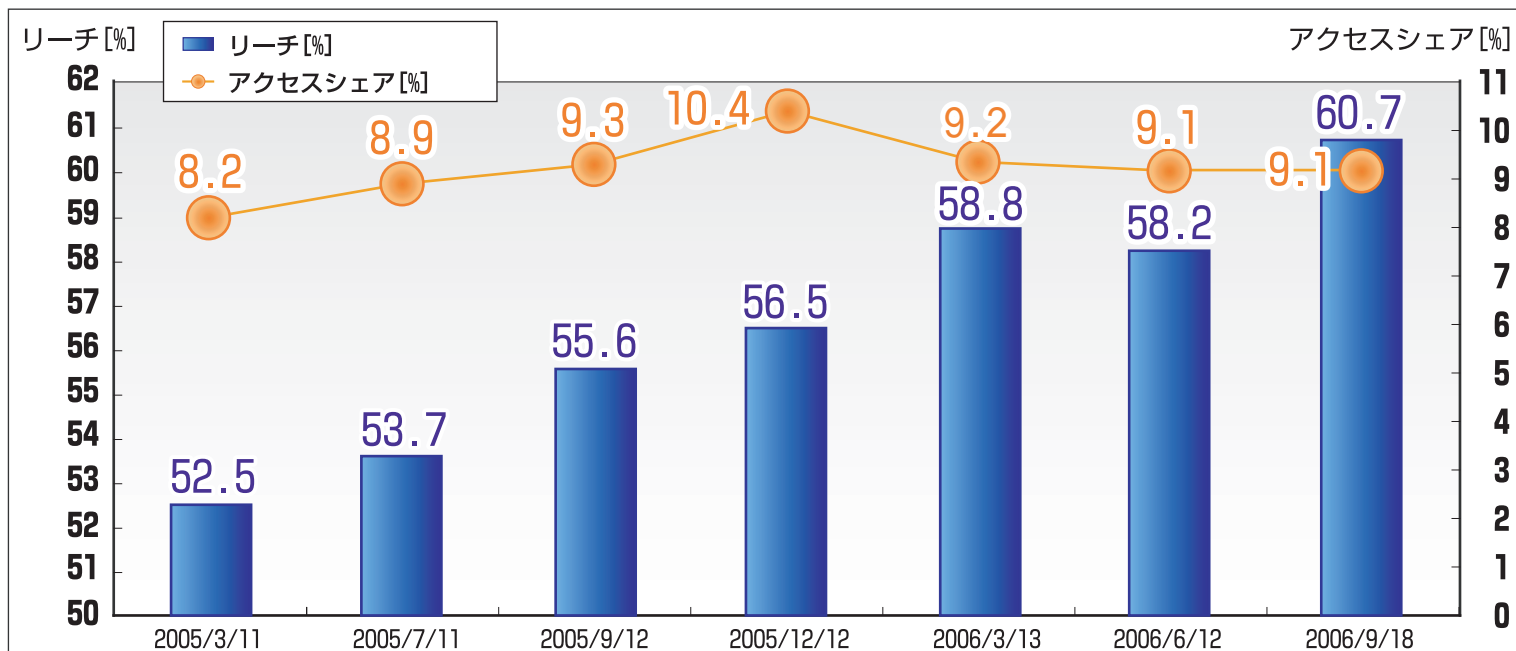
事業基盤の強みを生かし、価格競争力の高いサービス提供が可能

- ▶ 多くのコンテンツ、多くのトラフィックが集約
- ▶ ピアリングが容易となる、回線仕入れにおける価格交渉力が高まる
- ▶ バックボーン増強、データセンター設備の充実



強みの相乗効果

コンテンツ（視聴率）の推移



ビデオリサーチ
インタラクティブ社調査に
よる視聴率調査結果

リーチ

一般家庭のすべてのインターネット利用者が、当社IDCにアクセスした割合。

アクセスシェア

インターネット全体への総アクセスのうち、当社IDCにアクセスした割合。

※対象期間は各月ともに1週間。

※ビデオリサーチ社調査による

都市型データセンター

都市型データセンターの強み

- ▶ 機動的なバックボーン構築に有利
- ▶ 通信インフラの安価な調達が可能
- ▶ 設備設置、メンテナンスにおけるアクセスの利便性

ブロードバンド時代に適している

バックボーン増速→有利
アクセスの利便性→便利



さくらインターネット
データセンター

都市型データセンター

近い

ネットワーク

東京・大阪の都心部に集中



他のインターネット事業者

遠い

ネットワーク



郊外型データセンター

東京

・ サンシャインデータセンター	70 ラック
・ 池袋データセンター	195 ラック
・ 東新宿データセンター	364 ラック
・ 西新宿データセンター	506 ラック
・ 代官山データセンター	75 ラック

大阪

・ 本町データセンター	113 ラック
・ 堂島データセンター	274 ラック

合計

1,597 ラック

(平成18年 12月末)

業績概要

業績・財務ハイライト —単体—

第3四半期

売上高の大幅増加

売上高30億3千5百万円（対前年同期比155.2%）

- ▶ IDC開設が寄与
- ▶ データセンター運営事業の順調な進捗

設備投資等により損失計上

経営損失2億4百万円（前年同期 経営利益1億1千6百万円）

- ▶ IDCの新設による賃借料等の固定経費の増加
- ▶ 顧客増加に伴う人件費増などによる経費増加
- ▶ オンラインゲームの想定会員に対する実績の下回りと設備などに関わる費用の増加

営業ハイライト

IDC開設

- ▶ 西新宿（2006年6月より運用開始）
- ▶ 代官山（2006年9月より運用開始）

専用サーバの新たなサービスメニュー

- ▶ 専用サーバPlatform(2007年1月サービス開始)

オンラインゲームサービス

- ▶ ダンジョンズ&ドラゴンズ・オンラインTM ストームリーチTM（2006年8月サービス開始）
- ▶ ロード・オブ・ザ・リングス・オンラインTM アングマールの影TM（2007年春サービス開始予定）

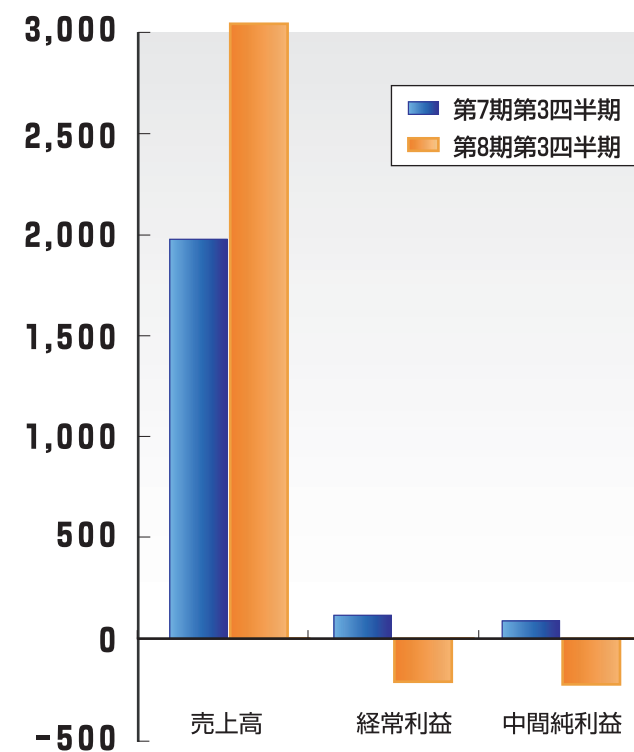
携帯メールアドレスポータビリティサービス

- ▶ 「mym.sg（マイメッセージ）」（2006年10月正式サービス開始）

損益の概況 — 単体 —

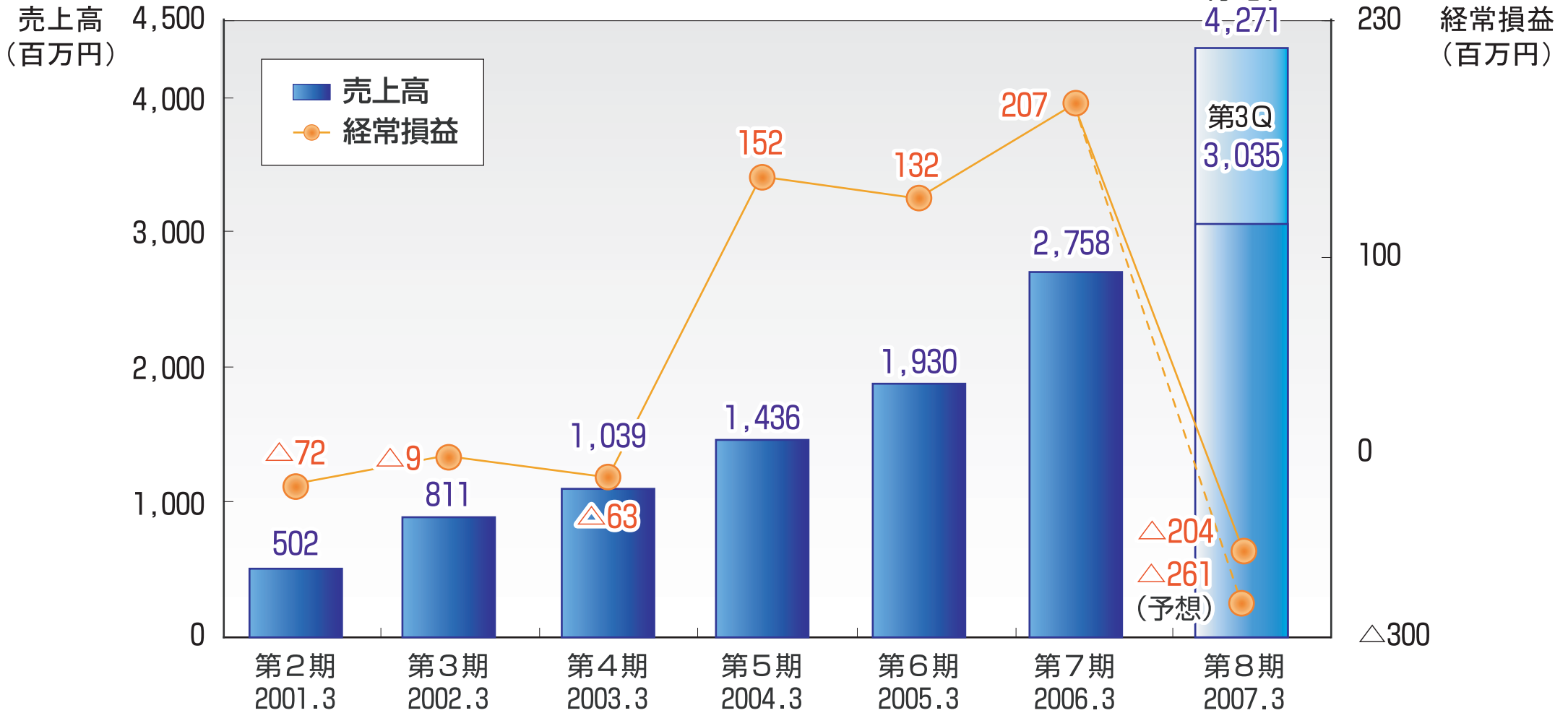
(単位：百万円、%)

	当第3四半期	前第3四半期	増減率
売上高	3,035	1,955	55.2
営業利益	△176	130	(-)
経常利益	△204	116	(-)
四半期純利益	△216	61	(-)



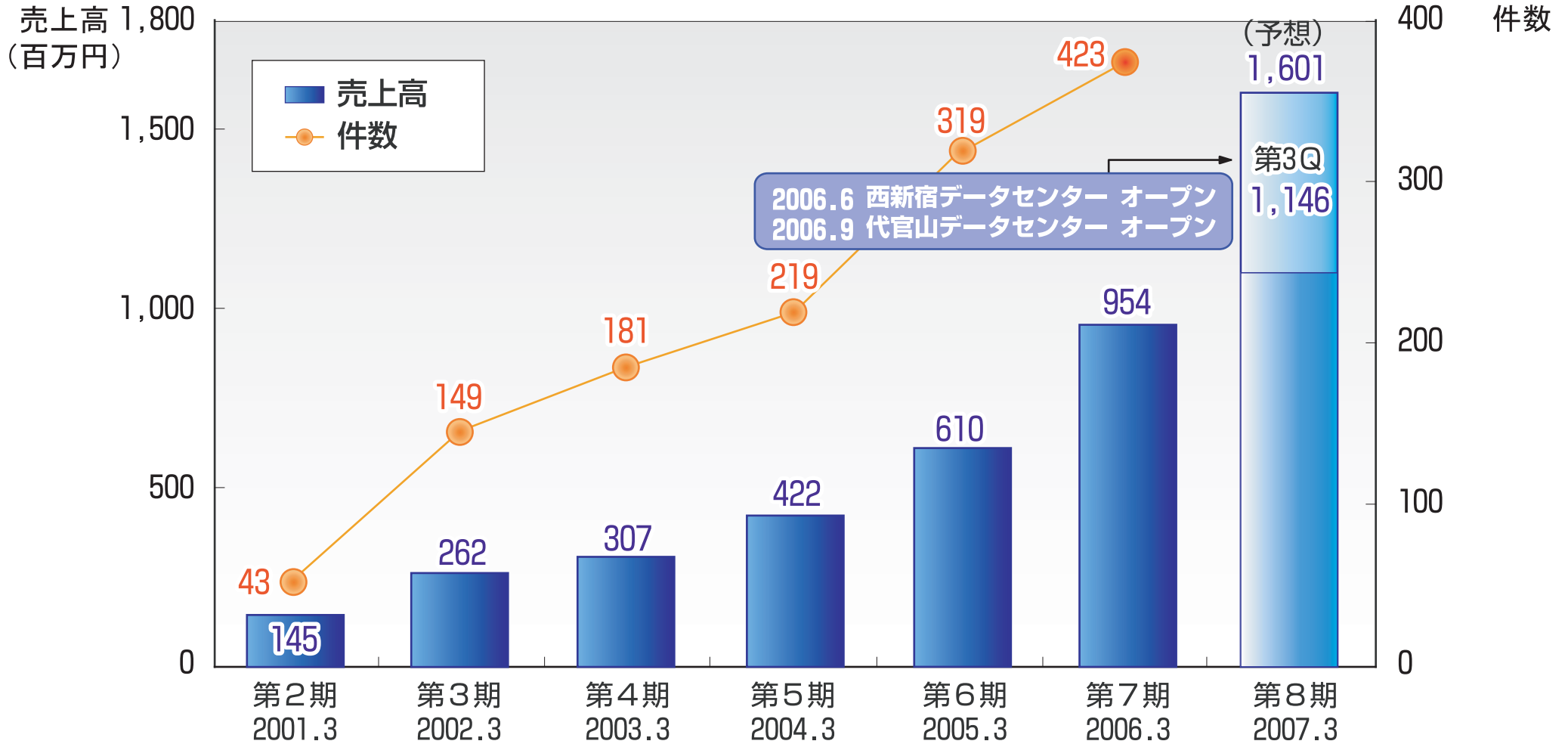
業績の推移 —全サービス—

(単体)



業績の推移 —ハウジングサービス—

(単体)

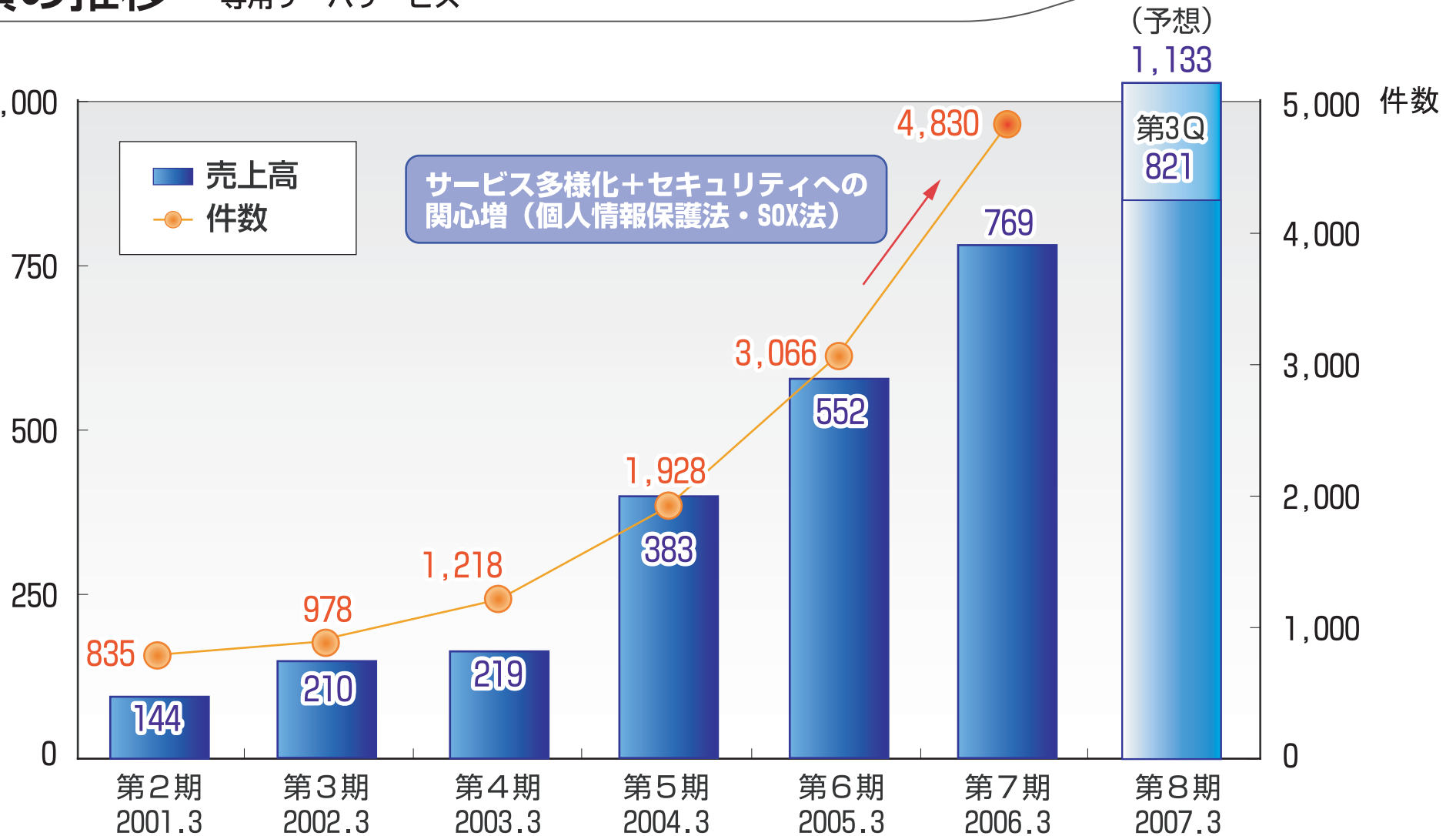


(注)ハウジングサービスにつきましては、第2期はユーザごとの件数を、第3期から第7期(中間期)までは契約ごとの件数を計上しております。

業績の推移 —専用サーバサービス—

(単体)

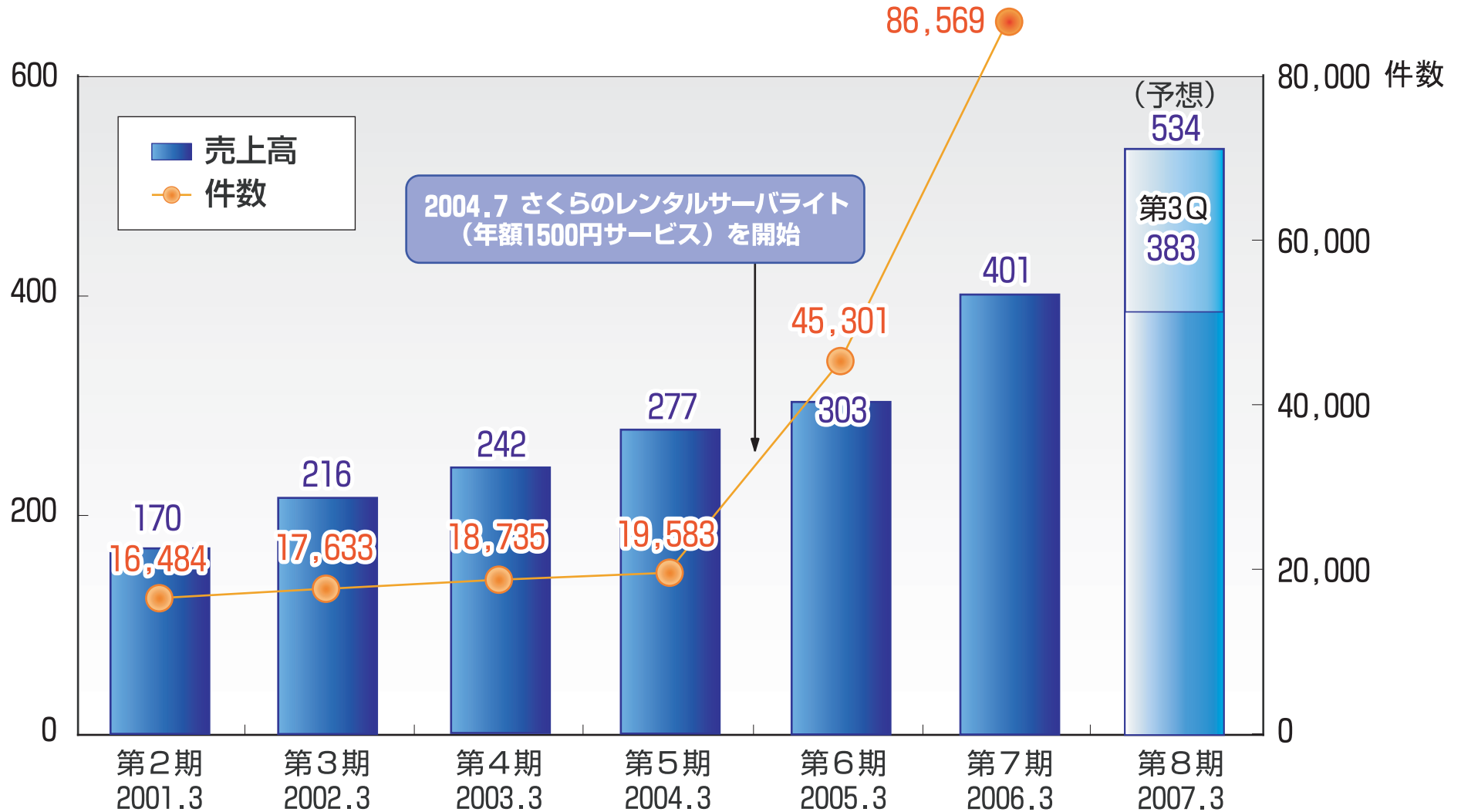
売上高 1,000
(百万円)



業績の推移 ーレンタルサーバサービスー

(単体)

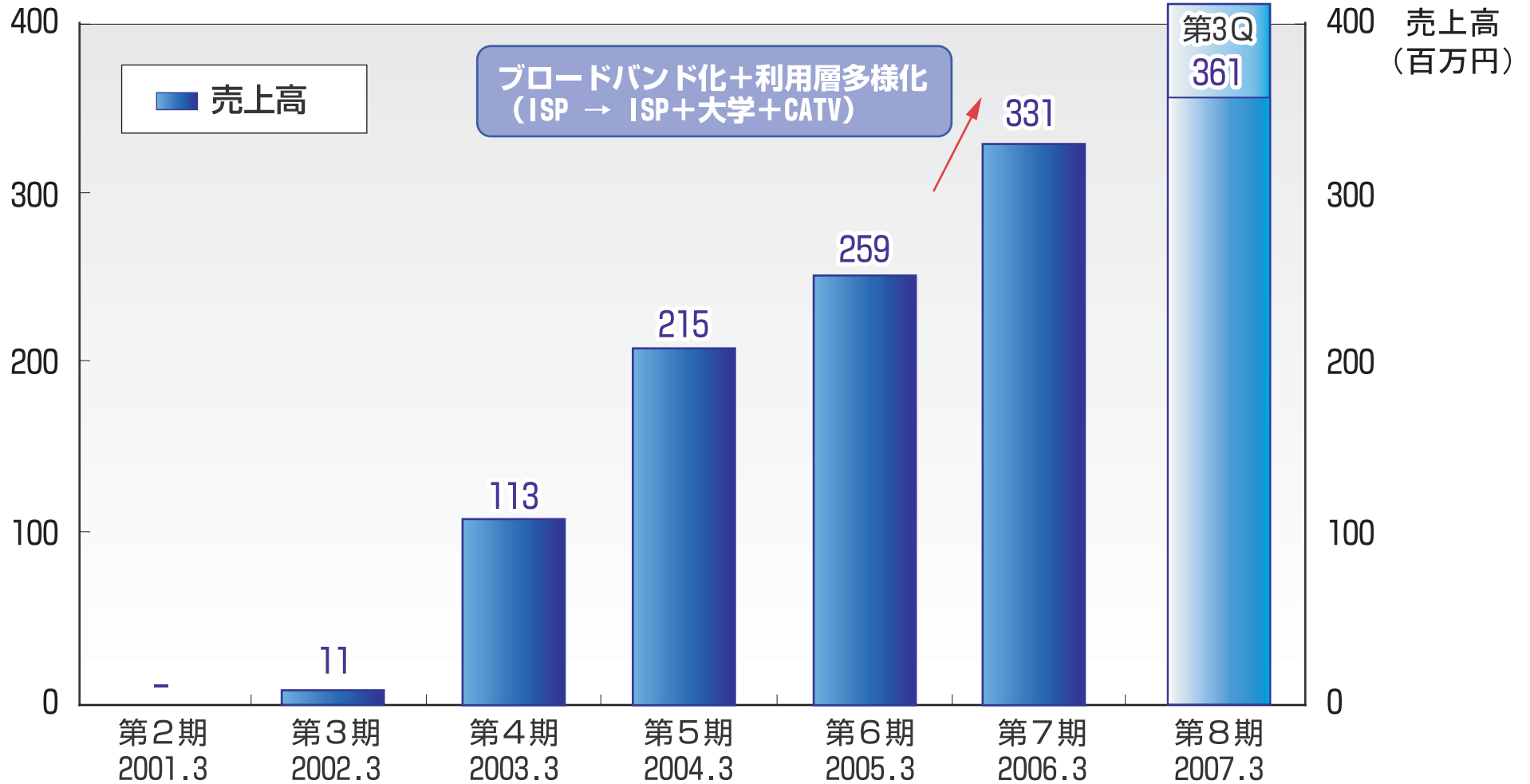
売上高
(百万円)



業績の推移 ーインターネット接続サービスー

(単体)

売上高
(百万円)



今後の展望

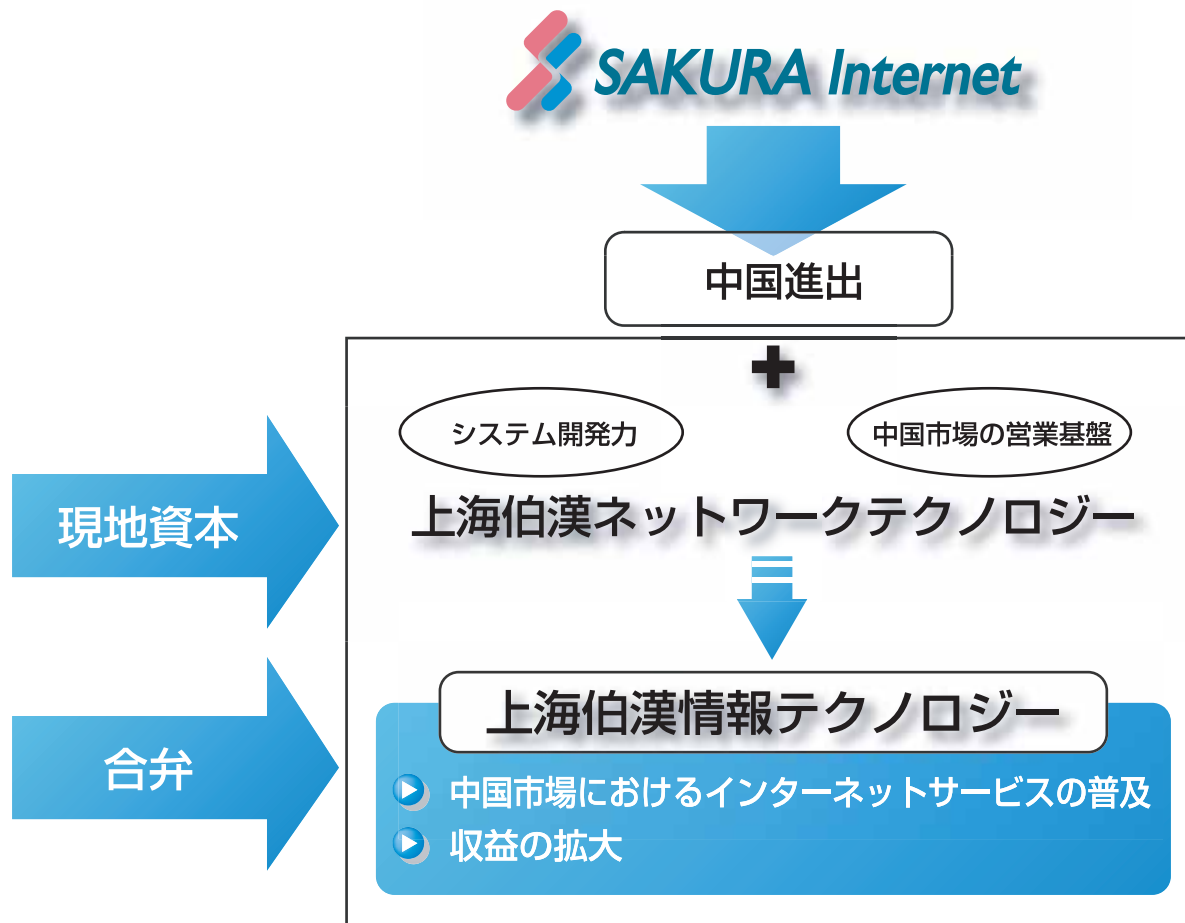
ワンストップソリューションの提供に向けた取り組み

サービスラインの強化により、スピーディーなビジネス展開を実現



中国市場での事業展開

ホスティング事業、データセンター運営のノウハウを活かして中国進出



顧客層拡大への取り組み

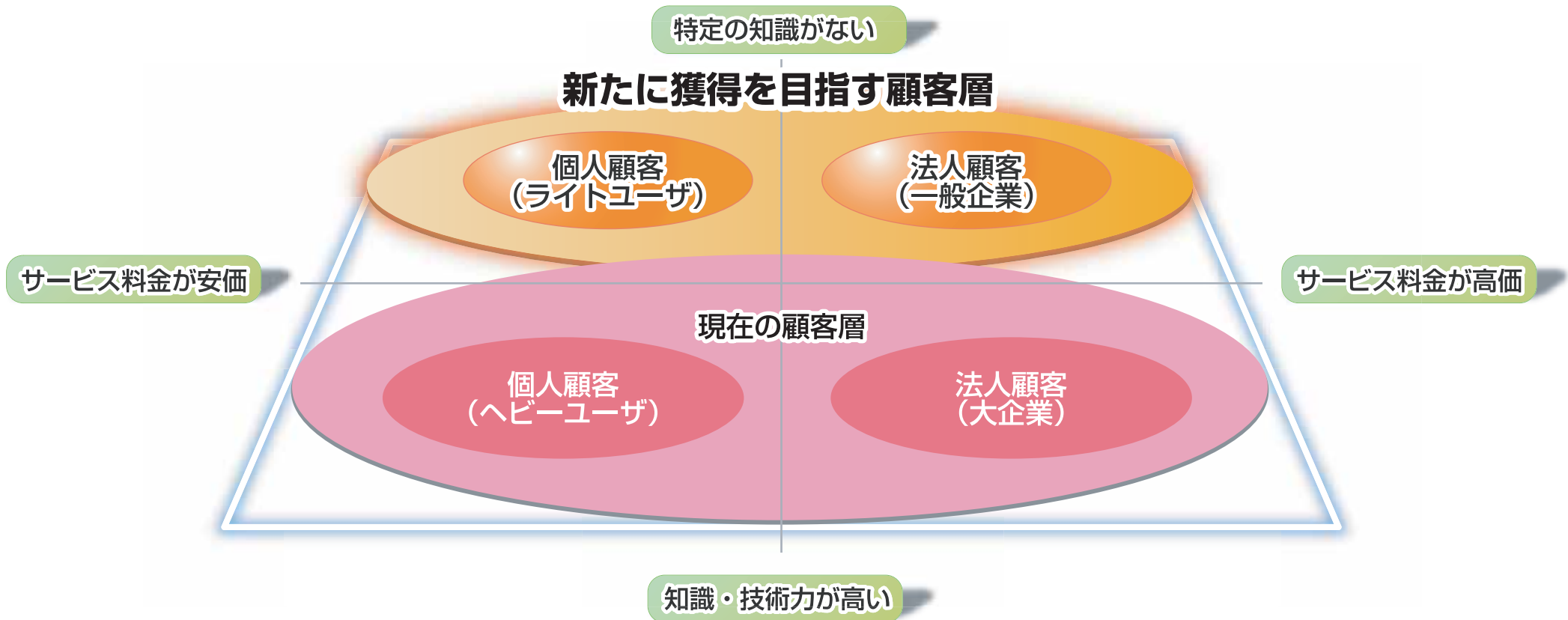
個人向け・法人向けブランドの差別化

サポートツールの充実

付加サービスの充実

顧客ニーズの追求

新規顧客層の獲得
サービスの継続利用（既存顧客層）



ご 注 意

本資料に掲載されている業績予想などは資料作成時点での弊社の判断であり
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、本資料記載の業績予想とは異なる結果となりうることを
ご承知おきください。