

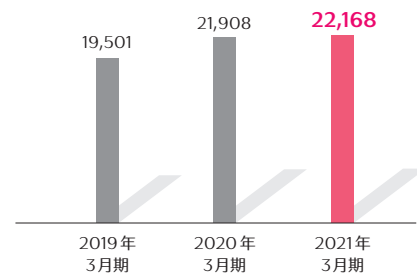


第22期報告書

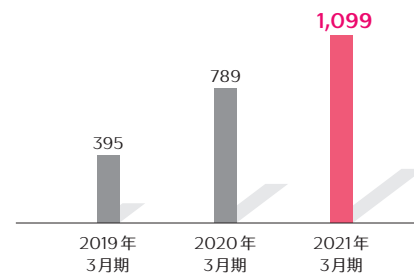
2020年4月1日～2021年3月31日

連結財務ハイライト

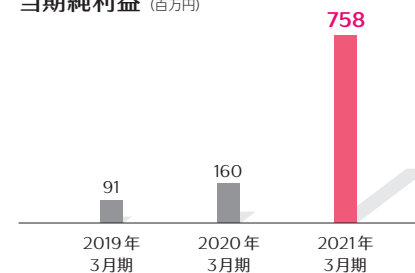
売上高 (百万円)



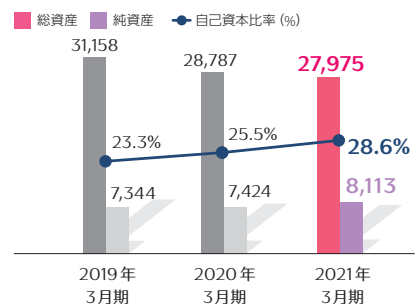
経常利益 (百万円)



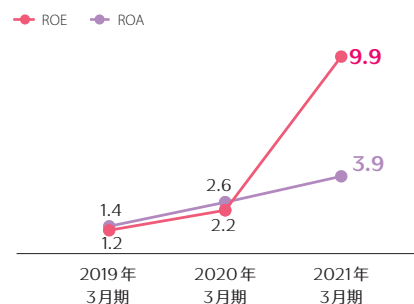
親会社株主に帰属する
当期純利益 (百万円)



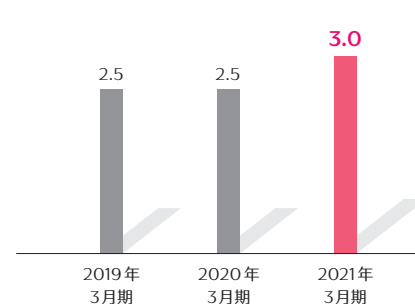
総資産・純資産 (百万円)



ROE・ROA (%)



1株当たり年間配当金 (円)



※ 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。

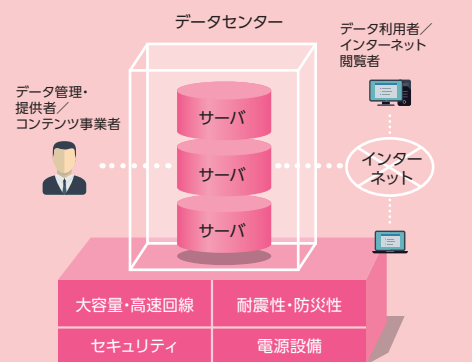
はじめに ② インターネットインフラ事業とは

インターネットで閲覧するホームページや動画、ゲームなど膨大なデータは、「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ー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

ターネット創成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、国内事業者では最大級。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、お客様の多様なニーズに対応できる幅広いサービスを提供することで、安定した成長を実現しています。



トップインタビュー



サービス領域やエンジニア人材をクラウドへ集中させ、お客さまがDX化に向かう流れを自らの成長に取り込んでいきます。

株主の皆様の変わらぬご支援に厚くお礼を申し上げます。第22期(2021年3月期)の連結業績および来期の見通しをご説明します。

代表取締役社長 田中 邦裕

Q. 2021年3月期決算のポイントを教えてください。

連結業績は、売上高が前期比1.2%増の22,168百万円、営業利益が同46.1%増の1,372百万円、経常利益が同39.3%増の1,099百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同373.7%増の758百万円と、微増収ながら大幅な増益となりました。売上高が伸び悩んだのは、クラウドへのシフトが加速するなかで、需要が減少傾向にある「ハウジング」や「専用サーバ」といった物理基盤サービスにおいて、初期費用売上(機材販売など)が下振れたことや一部のお客さまに解約があったことが理由です。物理基盤サービスについては、契約時に機材販売などを伴うことから、新規契約が増えないと売上高の一時的な下振れ要因となりますが、利益への影響は限定的です。一方、注力するクラウドサービスは2ケタの成長を実現しており、実態として見れば、業績は順調に伸びていると評価できます。当社の成長を示す業績指標であるMRR (Monthly Recurring Revenue: 継続課金による月次収

益)についても、クラウド系サービスと共に10%以上の伸びとなっており、今後もその推移にご注目をお願いします。

一方、利益面については、MRRの伸びに伴う収益の底上げのほか、収益向上へ向けた取り組みの加速等により、想定を上回る大幅な増益を達成できました。特に、コストの最適化については、クラウドを中心とする投資方針への見直しや、減価償却費やリース料などの上昇抑制につながったことや、新型コロナウイルス感染症拡大を契機としたリモートワークやオンラインを前提とした働き方への早期移行により、旅費交通費や広告宣伝費、オフィス賃料などが減少しました。なお、原価率が若干、上昇していますが、これはカスタマーサポートに係る組織を販管部門から原価部門に変更したことが理由です。カスタマーサクセスの実現に向けた組織体制の見直しにより、カスタマーサポートを間接部門から売上高に直結する部門として位置付け、人材も増員したためであり、戦略的な意図によるものです。

Q. 新型コロナウイルス感染症の拡大により、どのような影響がありましたか？

景気の下振れ懸念により、一部のお客さまには慎重な投資姿勢やコスト削減に向かう動きも見られますが、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴うオンラインビジネスの活況はクラウドへのシフトを加速させており、クラウドビジネスの推進に注力する当社にとっては明らかに追い風となっています。また、これまでも新たな働き方やオフィスの在り方を提唱してきた当社自身の働き方改革を後押しし、それに伴って生産性や収益性の向上をはじめ、今後のイノベーションの創出にもさらなる期待が持てるようになりました。

Q. 今後の成長に向けた取り組みを聞かせてください。

重点テーマに掲げる「クラウドサービスへの集中」により、DX（デジタル・トランスフォーメーション）化^{*1}への流れをいかに成長に取り込むかが、今後の戦略の軸です。特に、企業

*1 IDCによる定義では、「DXとは企業の外部エコシステム（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）の変革をけん引しながら、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」とされています。

のDX化に向けた最大の課題は人材不足にあり、そこに当社の商機があると捉えています。企業がDX化を推進するにあたって極めて重要となるのは、単に業務効率化やコストダウンを図るのではなく、それをビジネスやサービスに結び付けていくところにあります。すなわち、今までのようにすべてを外注してシステムを作るといった考えではビジネスの成功にはつながりません。よく「LINE」のようなアプリを作るにはどこに頼めばいいのか、といった質問を受けることがあります。ただ、そこに大きな勘違いがあるのは、少なくとも肝となる企画開発は自社でやらなければ、ビジネスとして成功しません。ビジネスを熟知している自社で企画開発し、さらにユーザー体験を改善していく作業を行っていかないとユーザーが離れていく時代になっていますから、そのためのエンジニアを内部に確保しておく必要があるわけです。したがって、クラウドによるシステム基盤を提供すると同時に、アライアンスなどを通じて人材面の支援を行い、お客さまのDX化

に企画開発の段階から関わり、ビジネスを成功に導くお手伝いをしていくところに、当社の役割や成長機会があると認識しています。

もちろん、人材の確保は当社にとっても課題となりますが、社員の能力を高め、その能力を最大限に引き出す環境づくりに取り組んできた当社にとって、人材の確保や育成は強みであり、お客さまと社員の成功を支援することで共に成長していく関係を構築する「CS（カスタマーサクセス）・ES（エンプロイヤーサクセス）の実現」という、もうひとつの重点テーマにも沿ったものと言えます。

Q. 2022年3月期の通期業績予想について教えてください。

2022年3月期の連結業績については、売上高を前期比12.0%減の19,500百万円、営業利益を同70.9%減の400百万円、経常利益を同77.3%減の250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同81.5%減の140百万円と減収減益を見込んでいます。ただ、ここで強調したいのは、決して業績の後退を示すものではない、ということです。すなわち、物理基盤サービスからクラウドサービスへのシフトを進めるにあたって、収益モデルの転換は短期的には減収減益要因となり、クラウドへのシフトが想定よりも早く進んでいることが背景としてあります。もっとも、クラウドサービスによる継続課金収益の積み上げは、中長期で見れば持続的成長に貢献するもので、現在はその移行期にあると認識しています。なお、今後の事業構成の変化などを踏まえ、2022年3月期よりサービス区分を「クラウドサービス」「物理基盤サービス」「その他サービス」の3つに変更^{*2}しました。そのうち、「クラウドサービス」については、引き続き2ケタ成長を見込んでいます。

*2 「クラウドサービス」は、さらに2つに分類し、従来のクラウド・VPSサービスを「クラウドインフラストラクチャー」、レンタルサーバサービスやアプリケーションサービスを「クラウドアプリケーション」とします。「物理基盤サービス」には、従来のハウジング・専用サーバサービスが含まれます。

Q. 中期的な業績見通しの考え方はどのようなものですか？

クラウドビジネスの推進により継続課金収益を積み上げ、売上高の伸びを加速する考えです。一方、利益面では、「クラウドサービス」を中心とする投資方針への見直しにより、データセンターや専用サーバなどへの投資が減少し、減価償却費や賃借料などの固定費は徐々に軽くなる見通しです。それに伴って、利益率や資本効率（ROE）は段階的に改善していくとの見方ができます。現在はその過渡期にありますが、数年かけて利益率を引き上げていきます。

Q. 株主還元について教えてください。

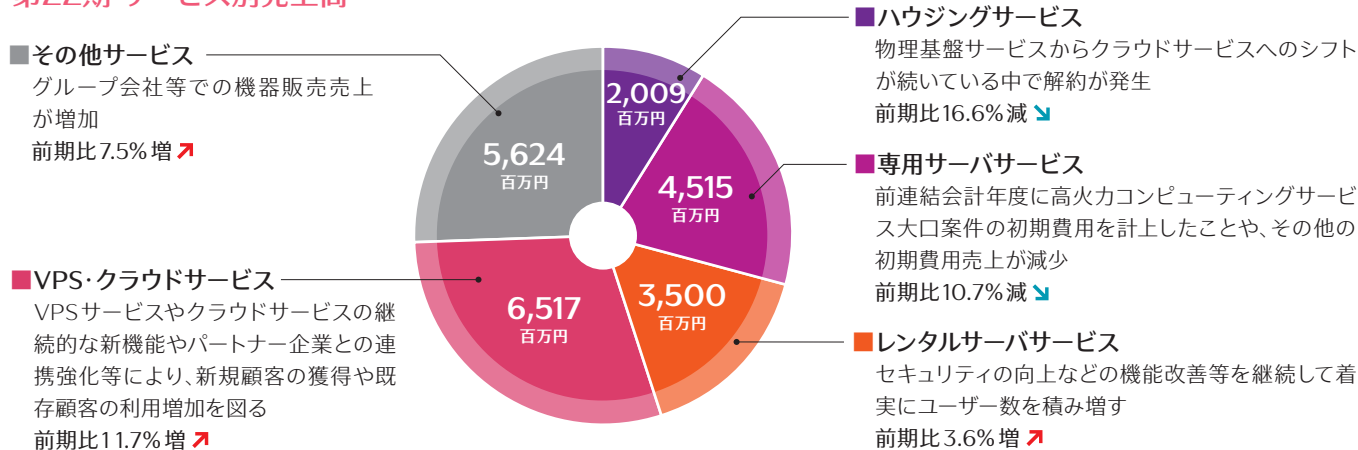
配当については、当期の業績、今後の事業展開および内部留保の状況などを総合的に勘案した結果、期初の予定を増額修正し、前期比0.50円増配となる1株当たり3.00円としました。また、2022年3月期も引き続き1株当たり3.00円を予定しています。投資方針を見直したことにより、今後の株主還元についても柔軟に取り組んでいく考えです。

Q. 株主の皆様に向けたメッセージをお願いします。

新型コロナウイルス感染症の拡大による影響を含め、DX化に向けた機運が一気に高まり、当社が大きく飛躍するチャンスが広がってきました。市場の拡大を自らの成長に取り込むには、市場の変化や動きを的確に捉え、事業体制を整えていく必要があり、現在はその重要な転換期です。引き続き、中長期的な視点からご支援を賜りますよう、よろしく申し上げます。



第22期 サービス別売上高



事業方針および経営資源の配分方針の転換

当社グループを取り巻く事業環境は、従来からのDXの流れにコロナ禍という大きな変化が加わり、デジタル・シフトが加速しています。これに伴い、データセンターサービスの利用形態も物理基盤サービスからクラウドサービスへの移行が鮮明になっています。

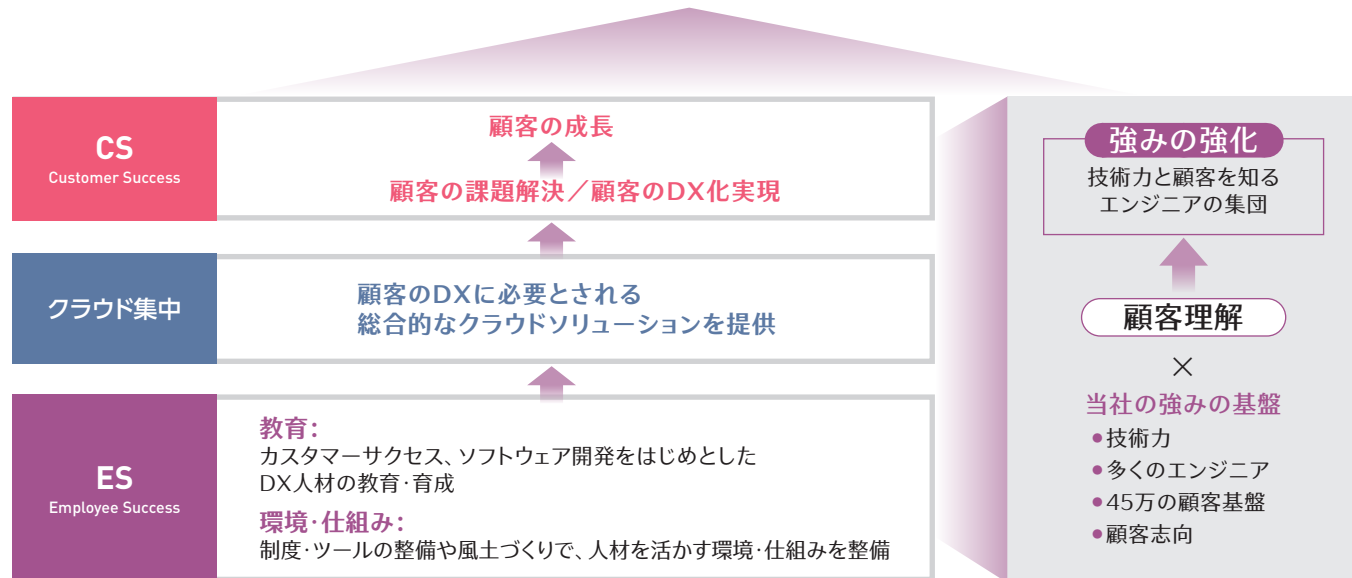
当社はこのような事業環境の変化を市場機会と捉え、企業理念である「お客様の『やりたいこと』を『できる』に変える」の実現を目指し、事業方針や経営資源の配分方針を以下のように転換することとしました。

■事業領域・経営資源



■当社グループの目指す姿

すべての人が「サクセス」する“DX”プラットフォーマーへ
顧客のDX化を支え、顧客とともに当社も成長

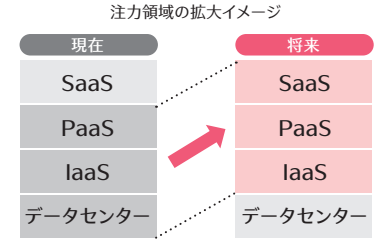


■クラウド集中体制

サービス領域・経営資源をクラウドへ集中し、スモールビジネスの顧客を中心に総合的なクラウドソリューションを提供します。

注力領域の集中 クラウドサービスへ集中

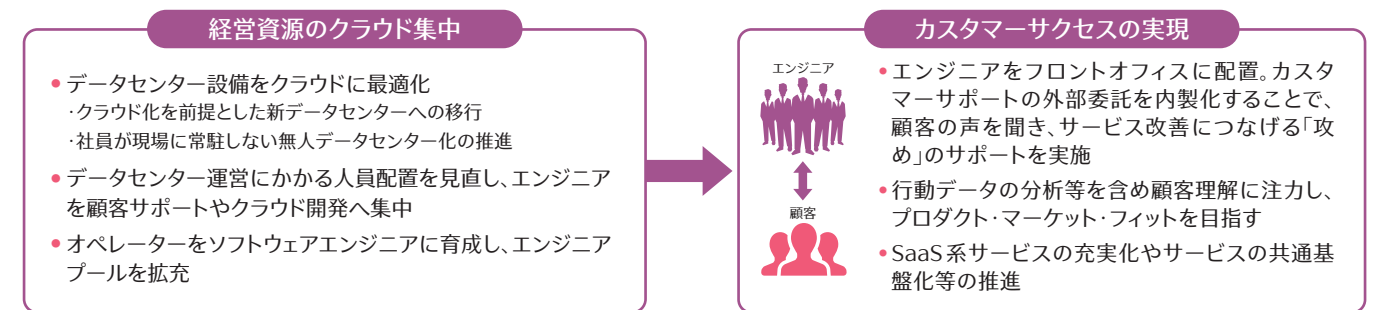
- クラウドサービスを強化
- 当社の強みを活かしてIaaS中心から、より上位のPaaS・SaaS[※]に注力領域を拡大
- 45万の顧客基盤へ、グループ全体で、総合的なクラウドソリューションを提供



ポジショニングの明確化 メガクラウドサービス事業者とのすみわけ

- 当社の顧客層の中心である入門・初心者層、スモールビジネス層、エンタープライズのスモールシステム層をメインターゲットに
- 国産クラウドとしての信頼性 (国内でのデータ保管や、データ消去など、データ取扱いに関する安全性)
- これからDX化を進める顧客に対し、顧客志向と技術力により柔軟に支援することで、利用シーンや成長フェーズに即したカスタマーサクセスを実現

経営資源の再配分 設備や人員などの経営資源をクラウドへ集中



※ IaaS (Infrastructure as a Service)、PaaS (Platform as a Service)、SaaS (Software as a Service) とは、クラウドサービスの提供形態によって分類した用語です。
IaaS: インターネットを経由してCPUやメモリなどのハードウェア、サーバやネットワークなどのITインフラを提供するもの。
PaaS: アプリケーションソフトが稼動するためのハードウェアやOSなどのプラットフォーム一式を、インターネット上のサービスとして提供するもの。
SaaS: ソフトウェアをインターネット経由でサービスとして提供するもの。

Topic 1 衛星データの実用化が本格始動

「Tellus (テルース)」は、衛星データを利用した新たなビジネスマーケットの創出を目的とする、クラウド環境で分析ができるオープン＆フリーなプラットフォームです。アカウント登録数は、提供開始から約2年となる2021年2月に、2万件を超えました。

■衛星・地上データのマーケットが本格始動

「マーケット」機能において、2020年12月より課金機能の提供を開始しました。

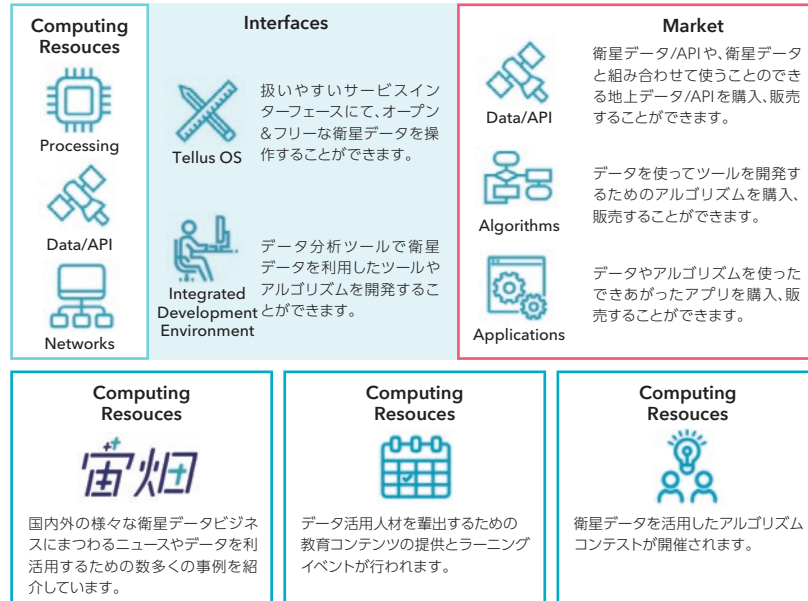
「マーケット」とは、搭載されている様々なツールを一般の法人や個人がご利用いただける機能で、課金機能を追加し有料ツールの売上が可能になりました。

■ディープラーニングで衛星画像の差分を自動抽出するツールの無料提供を開始

2021年2月、Tellusで2枚の衛星画像から街や建物の変化を自動抽出する「差分抽出ツール/Tellus-DEUCE (テルース デュース)」プロトタイプ¹の無料提供を、「マーケット」において開始しました。本ツールは、当社が開発を取りまとめ、AIの社会実装を手がける株式会社ABEJAがアルゴリズムを実装したものです。

当ツールが、不動産業界では建物の建て替わり、保険業界では災害の被災範囲などの把握の一助になることを期待しています。

Tellus Platform(学習からビジネスまで一気通貫で提供するプラットフォーム)



Topic 2 マーケットプレイスの取り組み

マーケットプレイスは、パートナーシップを結んだ企業が開発した商用ソフトウェアやミドルウェア製品を、当社のクラウド上で、PaaS・SaaS製品として提供するサービスブランドです。現在、18種類のサービスを提供しており、今後もラインアップを拡充することにより顧客の課題解決や新しいチャレンジを支援していきます。

サービス一覧

- ETL
- CMS
- プッシュ通知
- バックアップ
- CRM
- アクセス解析
- セキュリティ
- ログ管理
- 負荷分散
- メール配信

<https://www.sakura.ad.jp/partners/marketplace/>

テレワークなど新しい働き方への転換や企業のDXに対応したマーケットプレイスの取り組み事例

■企業が必要とするバックアップ機能を提供

当社は、株式会社ネットワークと協業し、サービスプロバイダー向けクラウドバックアップサービスプラットフォーム「Acronis Cyber Backup Cloud」を、さくらのクラウドにおいて2020年12月10日より提供を開始しました。

当サービスは、重要なビジネスデータの喪失というリスクに対し、多様なストレージオプションをサポートし、データの価値、復元速度、保護コストのバランスを最適化できます。

■サーバへの攻撃を遮断するセキュリティサービスを提供

当社は、株式会社ネットアシストと提携し、株式会社サイバーセキュリティクラウドが開発する「攻撃遮断くん」のサーバセキュリティタイプを、さくらのクラウドにおいて2021年2月25日より提供を開始しました。

大切な情報を預かるサーバセキュリティは、高いレベルが要求されます。今回提供するサーバセキュリティタイプは、クラウド上の監視センターにログを送信するためのエージェントをお客さまサーバへインストールし、送信されたログをもとに攻撃の検知・遮断命令を出します。

当社グループの持続的成長のための取り組み

■社会貢献

当社はCSR活動の一環として社会貢献に取り組み、スタートアップ支援や人材育成など次世代の育成支援を推進しています。

■活動事例1

障害者の視点からダイバーシティ&インクルージョンを推進する企業へ出資

当社は、障害者の環境・意識・情報のバリアの解消を目的とした活動を行う株式会社ミライロの「障害を価値に変える『バリアバリュー』」という世界観に深く共感し、このたび同社に出資しました。当社は、インターネットインフラ事業者としての立場から、障害者の生活に関わるDX化の推進や、障害者の社会参画をクラウドで支援します。

ミライロ社プレスリリース MIRAIRO

<https://www.mirairo.co.jp/information/post-210212>

■活動事例2

さくらの学校支援プロジェクトがIT企業単独で初の文部科学大臣表彰を受賞

当社の「さくらの学校支援プロジェクト」が、令和3年度科学技術分野の文部科学大臣表彰(理解増進部門)を受賞しました。2017年より、学校におけるプログラミング教育の推進支援として始まり、2019年からは、対象をIT企業やエンジニアまで広げ、プログラミング教育の普及啓発を実施してきました。その活動の結果が、広く国民の科学技術に関する関心および理解の増進などに寄与したことが認められ、今回の受賞となりました。



石狩市(北海道)にある小学校での出前授業の様子

■連結貸借対照表(要約)

(単位:百万円)

科目	前期 2020年3月31日現在	当期 2021年3月31日現在
資産の部		
流動資産	8,577	7,755
固定資産	20,209	20,220
有形固定資産	17,598	17,428
無形固定資産	554	468
投資その他の資産	2,056	2,323
資産合計	28,787	27,975
負債の部		
流動負債	11,459	10,038
固定負債	9,903	9,823
負債合計	21,362	19,861
純資産の部		
株主資本	7,335	8,003
資本金	2,256	2,256
資本剰余金	1,366	1,366
利益剰余金	4,312	4,979
自己株式	△ 600	△ 600
その他の包括利益累計額	0	1
非支配株主持分	88	109
純資産合計	7,424	8,113
負債純資産合計	28,787	27,975

■連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:百万円)

科目	前期 2019年4月1日から 2020年3月31日まで	当期 2020年4月1日から 2021年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,582	4,110
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,973	△ 1,359
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,541	△ 3,148
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 0	0
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 933	△ 397
現金及び現金同等物の期首残高	5,505	4,572
現金及び現金同等物の期末残高	4,572	4,174

■連結損益計算書(要約)

(単位:百万円)

科目	前期 2019年4月1日から 2020年3月31日まで	当期 2020年4月1日から 2021年3月31日まで
売上高	21,908	22,168
売上原価	16,076	16,478
売上総利益	5,831	5,689
販売費及び一般管理費	4,892	4,317
営業利益	939	1,372
営業外収益	63	43
営業外費用	212	316
経常利益	789	1,099
特別利益	87	127
特別損失	500	142
税金等調整前当期純利益	376	1,084
法人税等合計	171	304
当期純利益	205	779
非支配株主に帰属する 当期純利益	45	21
親会社株主に帰属する 当期純利益	160	758

■会社概要 (2021年3月31日現在)

設立	1999年8月17日
資本金	22億5,692万円
従業員数	706名(連結)
本社	〒530-0011 大阪市北区大深町4番20号 グランフロント大阪 タワー A 35階 TEL (06) 6376-4800 (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32階 TEL (03) 5332-7070 (代表)

■役員一覧 (2021年6月22日現在)

代表取締役	田中邦裕
取締役	川田正貴
取締役	伊勢幸一
取締役	前田章博
取締役	畑下裕雄
取締役	猪木俊宏
取締役	廣瀬正佳
取締役	大坂祐希枝
取締役	遠藤友美絵
常勤監査役	山口やよい
監査役	梅木敏行
監査役	長谷川浩之
監査役	広瀬智之

※ 畑下裕雄氏、猪木俊宏氏、廣瀬正佳氏、大坂祐希枝氏、遠藤友美絵氏は、社外取締役です。
※ 山口やよい氏、梅木敏行氏、長谷川浩之氏、広瀬智之氏は、社外監査役です。

■株式の状況 (2021年3月31日現在)

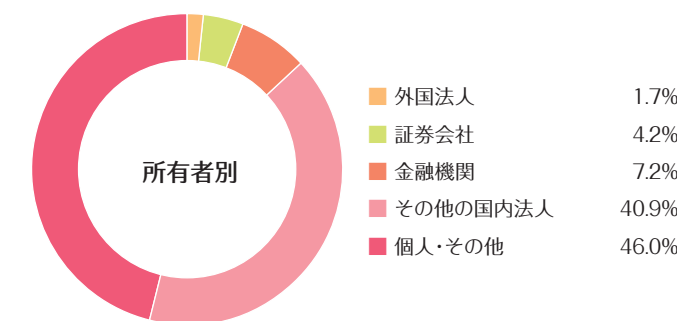
発行可能株式総数	99,200,000株
発行済株式の総数(自己株式1,140,644株を除く)	36,480,056株
株主数	27,919名

■大株主の状況 (2021年3月31日現在)

株主名	持株数 (100株)	持株比率 (%)
双日株式会社	105,856	29.01
田中 邦裕	54,960	15.06
鷺北 賢	10,960	3.00
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	8,791	2.40
萩原 保克	5,252	1.43
三菱UFJモルガン・スタンレー証券 株式会社	5,059	1.38
菅 博	4,672	1.28
さくらインターネット従業員持株会	4,541	1.24
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	3,628	0.99
株式会社日本カストディ銀行 (信託口5)	3,323	0.91

※ 持株比率は、自己株式1,140,644株を控除して計算しております。
※ 当社代表取締役社長田中邦裕の所有株式数は、同役員の資産管理会社である株式会社田中邦裕事務所が保有する株式数を含めた実質所有株式数を記載しております。

■株式分布状況 (2021年3月31日現在)



※ 自己株式は「個人・その他」に含んでいます。

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(※)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広告ができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

(※)<https://www.sakura.ad.jp/>

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きください。



WEBサイトのご案内

さくらインターネットのIR情報は、
こちらのURLからご覧になれます。



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

