

さくらインターネット株式会社 (3778) 2016年3月期 通期 決算説明会

代表取締役社長 田中邦裕

2016年4月25日



決算概況

決算ハイライト

業績

増収増益

■ 売上高 **12,086**百万円 (前期比 **14.3%** 増※) ↑

■ 営業利益 **976**百万円 (前期比 **1.2%** 増※) ↑

■ 経常利益 **822**百万円 (前期比 **4.2%** 減※) ↓

■ 親会社株主に帰属する 当期純利益 **553**百万円 (前期比 **7.2%** 増※) ↑

・ 子会社Joe'sクラウドコンピューティングも連結初年度から黒字化

事業

VPS・クラウドサービスが前期比 **41.0%** 増 ↑

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

石狩データセンター3号棟の建設着手、資金調達を一部実行

※ 2016年3月期より連結財務諸表を作成しております。参考のため、前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）、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 前期は貸倒引当金戻入額計上の一方、当期は東証市場変更手数料計上

（金額：百万円）

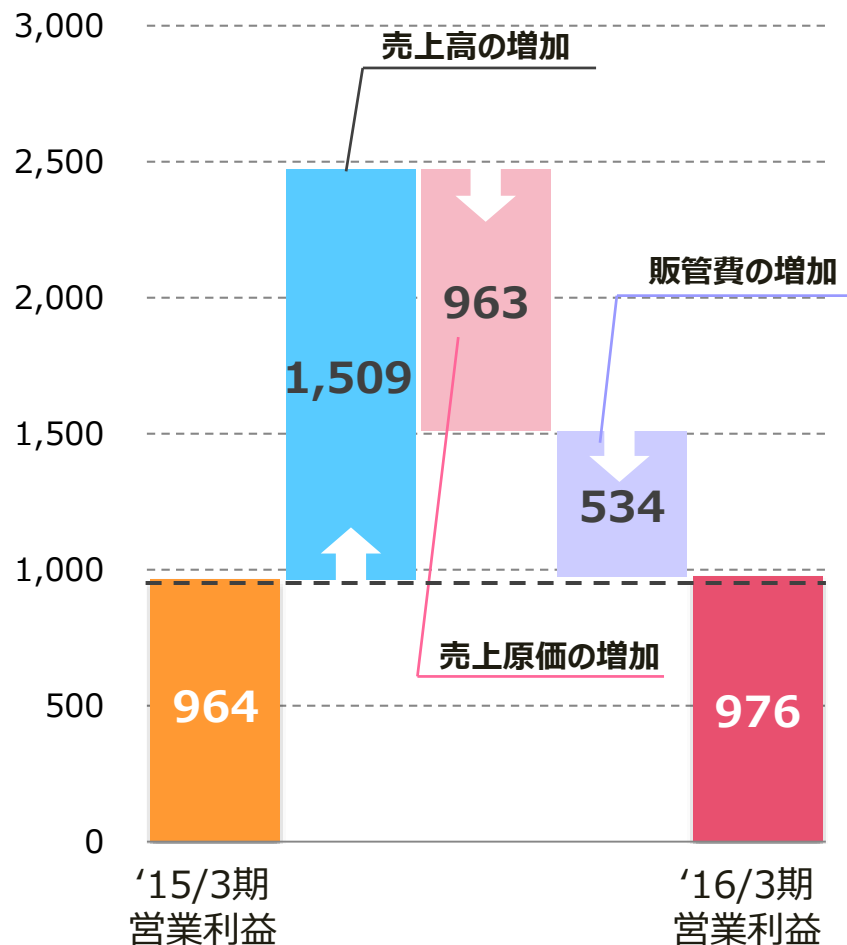
科目名	'15/3期【単体】		'16/3期【連結】		前期比		
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)	
売上高	10,576	100.0	12,086	100.0	1,509	14.3	①
売上原価	7,725	73.0	8,688	71.9	963	12.5	②
売上総利益	2,851	27.0	3,397	28.1	546	19.2	
販管費	1,887	17.8	2,421	20.0	534	28.3	③
営業利益	964	9.1	976	8.1	11	1.2	
経常利益	857	8.1	822	6.8	▲35	▲4.2	④
親会社株主に帰属する 当期純利益	516	4.9	553	4.6	37	7.2	

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

2. 損益計算書（前期比）

営業利益の変動要因
(前期比)

(単位：百万円)



(単位：百万円)

主な要因	金額
売上高の増加	1,509
売上原価の増加	963
エンジニアの増員等（うち人材紹介手数料）	310 (5)
販売用機材の増加等 一時コスト	287
サービス機材保守コスト等修繕費の増加	117
回線費用の増加（Joe's社、バックボーン増強）	86
ドメイン調達コストの増加	58
その他売上原価の増加	105
販管費の増加	534
減価償却費（社内システム）の増加	116
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）	108 (29)
広告宣伝、営業イベント等販促活動の増加	83
IoT等、新規サービス関連費用 一時コスト	32
決済手数料	25
のれん償却費	25
その他販管費の増加	145

2. 損益計算書（前期比） 主要要因の詳細

（単位：百万円）

	主要要因	前期比	詳細要因
売上原価の増加	エンジニアの増員等	+310	<ul style="list-style-type: none"> 開発エンジニア 19名増加 運営エンジニア 27名増加
販管費の増加	営業、社内システム開発エンジニアの増員等	+108	<ul style="list-style-type: none"> 営業、販促 11名増加 社内システム開発エンジニア 6名増加 管理部門 1名増加
	広告宣伝、営業イベント等販促活動の増加	+83	<ul style="list-style-type: none"> イベントの増加（クラウドEXPO、さくらのタペ、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
	新規サービス関連費用（一時的）	+32	<ul style="list-style-type: none"> IoT等新規サービスの開拓、サポート費用
	その他	+145	<ul style="list-style-type: none"> 教育訓練費 22百万円 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） 20百万円 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） 16百万円 地代家賃（Joe's社等） 12百万円 修繕費 11百万円

※ 表中の人員の増加は前期末との比較になります。

- ① 石狩データセンター3号棟の資金調達による現金及び預金の増加
- ② 石狩データセンター3号棟の建設着手（建設仮勘定）、2号棟の増床、サービス機材増加による増加
- ③ 石狩データセンター3号棟の借入金、2号棟増床等のリース債務による増加

（金額：百万円）

科目名	前期末 ('15/3期) 【単体】	当期末 ('16/3期) 【連結】	増減額	科目名	前期末 ('15/3期) 【単体】	当期末 ('16/3期) 【連結】	増減額
流動資産	4,682	6,185	① 1,502	流動負債	5,629	6,068	438
固定資産	9,414	12,402	2,987	固定負債	4,510	8,095	③ 3,585
(有形固定資産)	7,984	10,719	② 2,734	負債合計	10,140	14,164	4,023
(無形固定資産)	872	1,065	193	純資産	3,957	4,424	466
(投資その他資産)	557	617	59	(株主資本)	3,957	4,424	466
資産合計	14,097	18,588	4,490	負債純資産合計	14,097	18,588	4,490

※ 2016年3月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。

4. キャッシュ・フロー計算書（四半期）

- ① 税金等調整前四半期純利益の増加、Q3に賞与の支払、法人税等の納付等
- ② Q3に石狩3号棟の着手金支払
- ③ 石狩3号棟用資金の借入

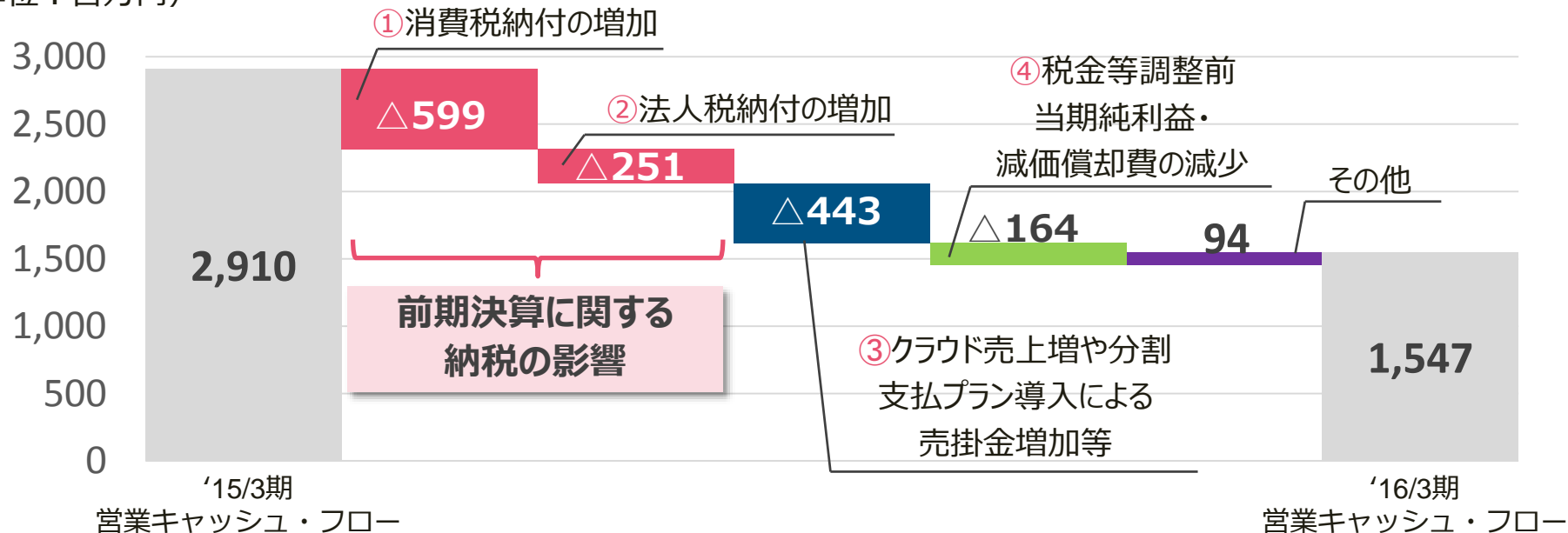
(金額：百万円)

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	Q4会計	
営業CF	828	686	597	799	206	480	265	595	330 ①
投資CF	▲177	▲146	▲177	▲39	▲172	▲369	▲1,775	▲232	1,542 ②
営業CF－ 投資CF	650	539	419	760	33	111	▲1,510	362	1,872
財務CF	▲401	▲323	▲273	▲319	▲239	81	990	1,107	116 ③
現金等の 増加額	248	216	146	440	▲206	192	▲519	1,470	1,989
現金等の残高	2,335	2,552	2,698	3,139	2,933	3,126	2,607	4,077	

※ 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



業績関連データ

1. 損益計算書（前四半期比）

- ① Q3のスポット売上はなくなるも、Q4はVPS・クラウドサービスが成長
- ② サービス売上の増加により利益率向上
- ③ 広告宣伝、営業イベント等販促活動の減少により増加

（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	Q4会計	増減額	増減率 (%)
売上高	2,546	2,576	2,690	2,762	2,931	2,953	3,087①	3,113	25	0.8
売上総利益	658	670	746	775	839	803	839②	914	75	9.0
構成比(%)	25.9	26.0	27.8	28.1	28.6	27.2	27.2	29.4		
営業利益	216	219	268	260	291	197	182③	305	122	67.4
構成比(%)	8.5	8.5	10.0	9.4	9.9	6.7	5.9	9.8		
経常利益	191	188	247	230	253	163	134	270	136	101.9
構成比(%)	7.5	7.3	9.2	8.3	8.6	5.5	4.3	8.7		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	120	117	157	121	170	107	85	190	105	124.5
構成比(%)	4.7	4.6	5.8	4.4	5.8	3.6	2.8	6.1		
EBITDA	649	641	684	680	679	585	549	673	123	22.5

※ 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

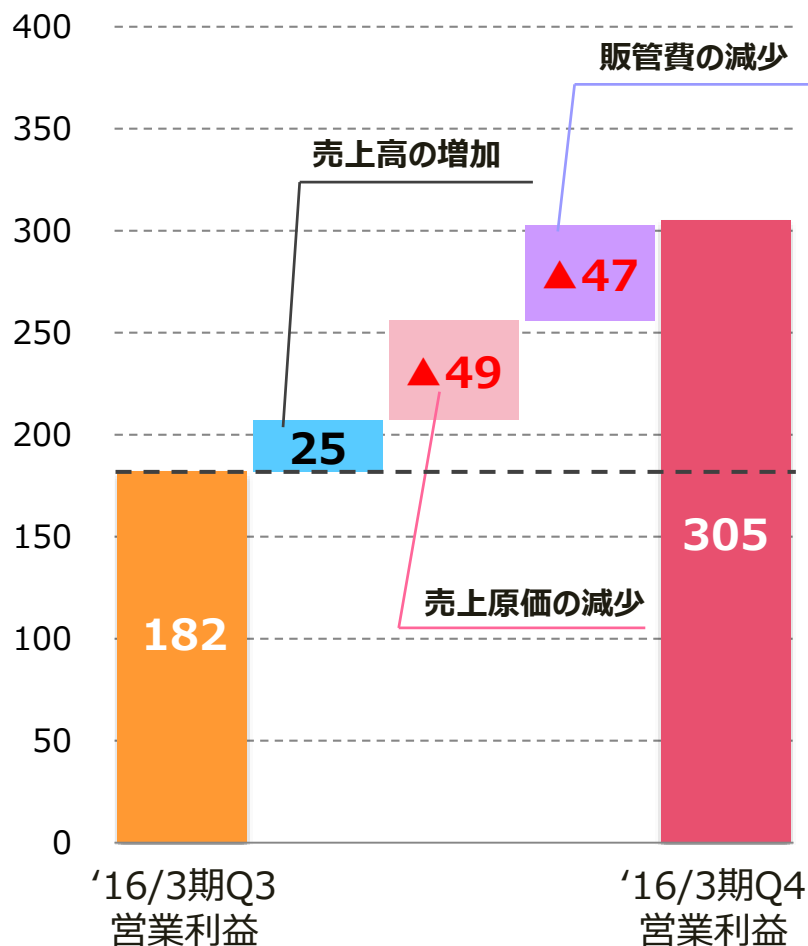
1. 損益計算書（前四半期比）

営業利益の変動要因

(単位：百万円)

(単位：百万円)

(前四半期比)

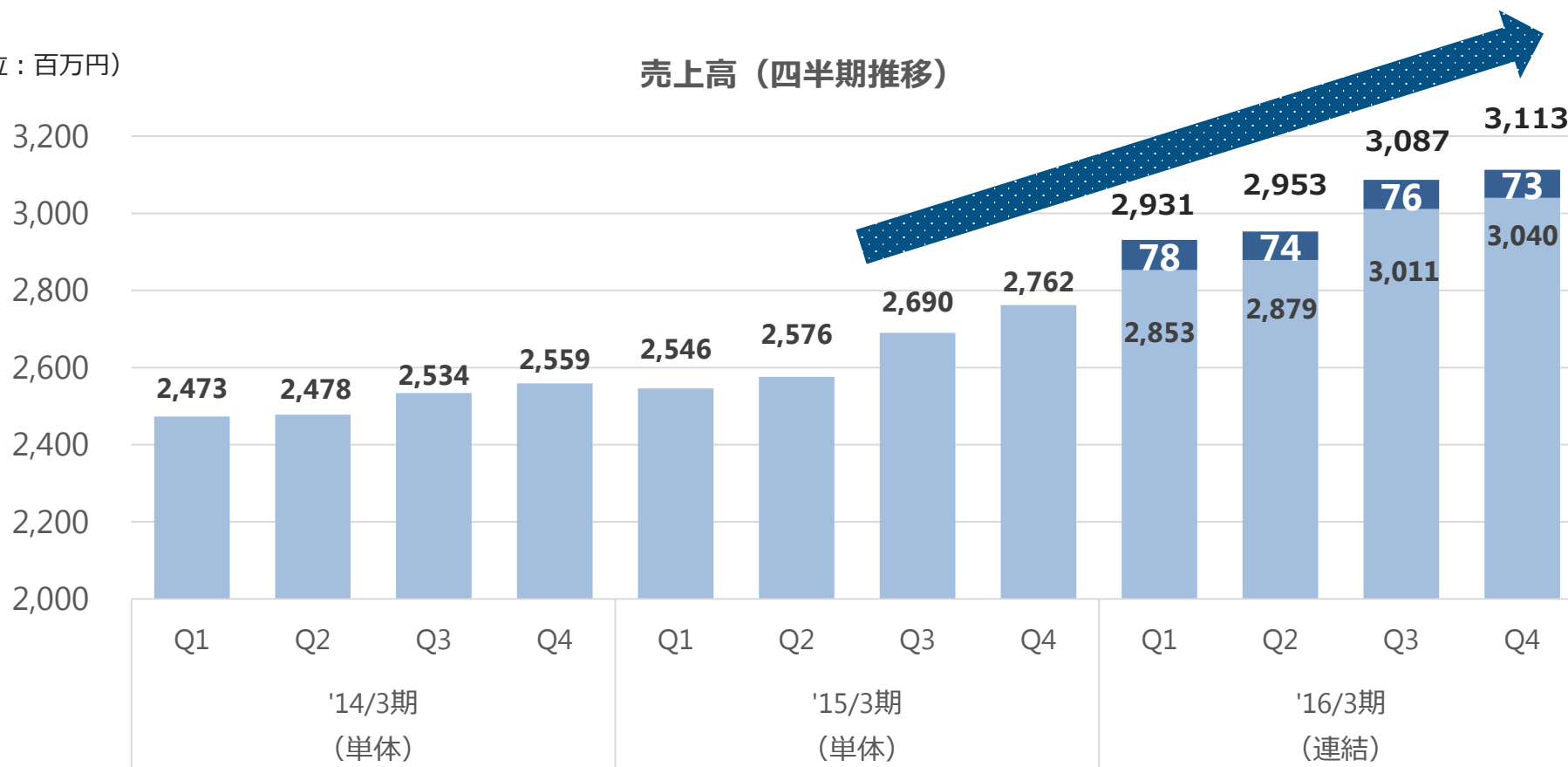


主な要因	金額
売上高の増加	25
売上原価の減少	▲49
エンジニアの増員等 (うち人材紹介手数料の増加)	11 (▲5)
販売用機材の減少	▲44
修繕費の減少	▲10
その他売上原価の減少	▲6
販管費の減少	▲47
営業、社内システム開発エンジニアの増員等 (うち人材紹介手数料の減少)	3 (▲4)
広告宣伝、営業イベント等販促活動の減少	▲45
その他販管費の増加	▲5

営業施策の強化により、前期Q3から売上高の伸びを継続

(単位：百万円)

売上高（四半期推移）



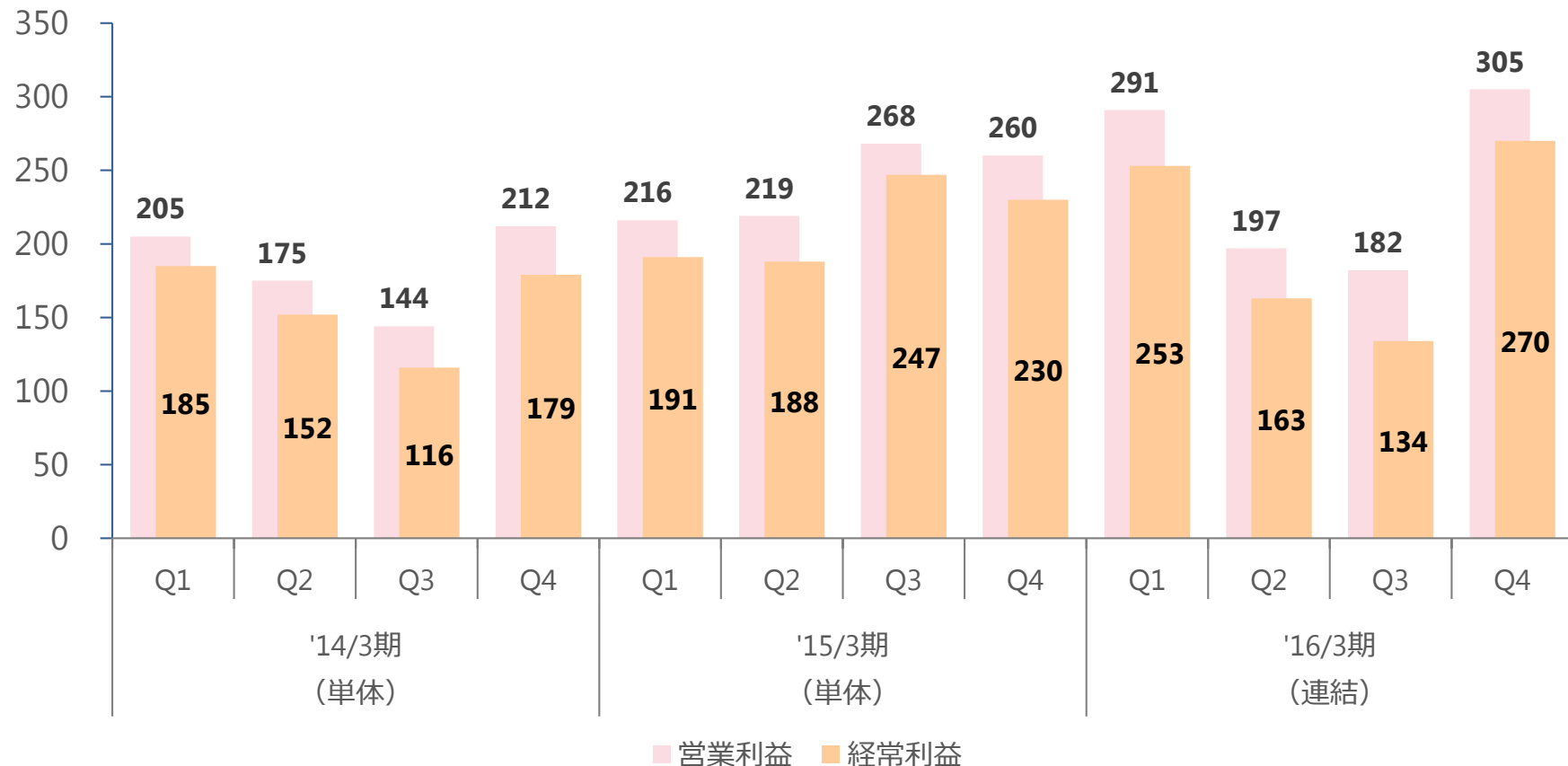
■ さくらインターネット ■ Joe'sクラウドコンピューティング

※ 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。

一定数の人材を確保、当期Q4は販促活動等の減少により利益増加

(単位：百万円)

営業利益・経常利益

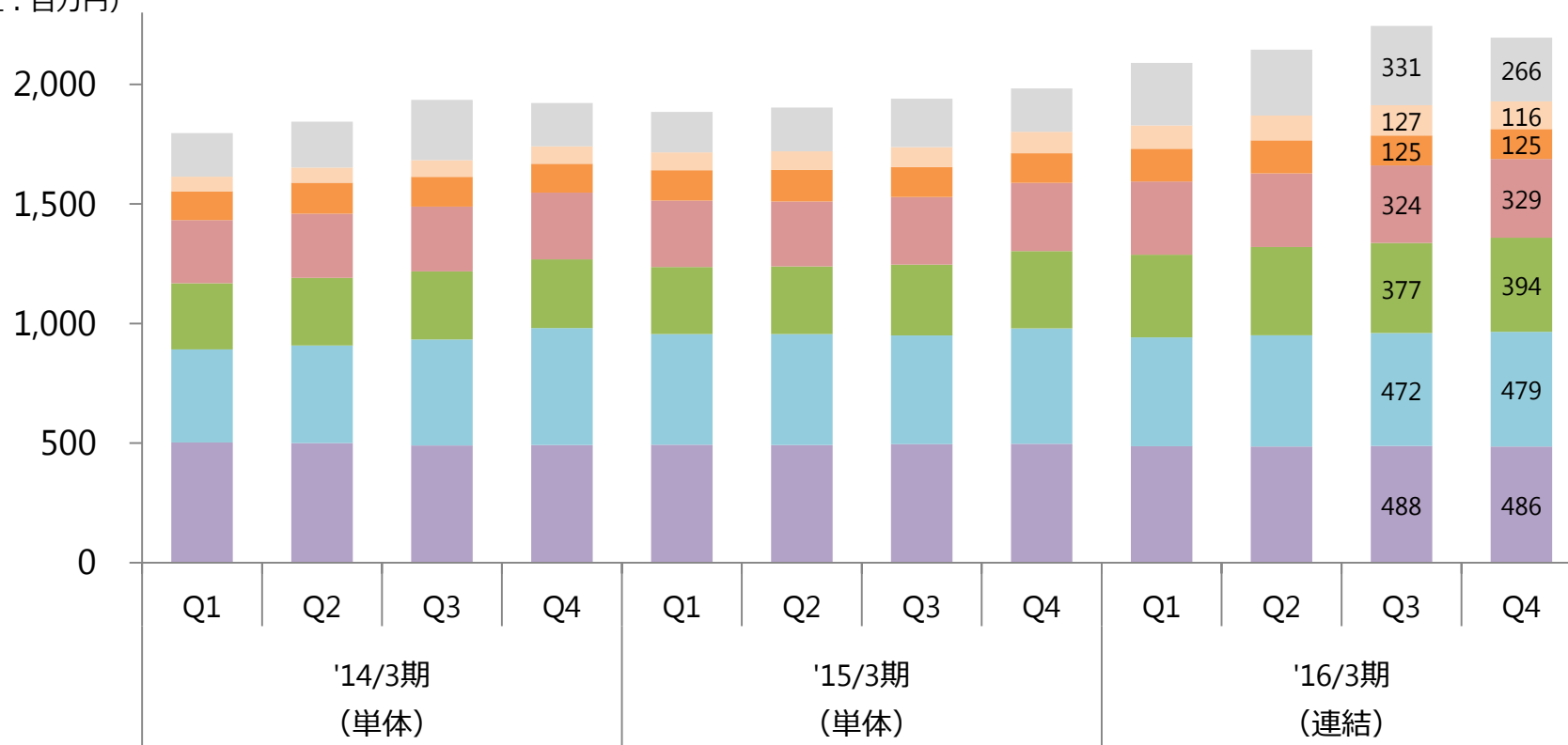


※ 2015年3月期以前は単体決算数値を、2016年3月期第1四半期より連結決算数値を記載しております。

労務費等が増加の一方、販売用機材の原価および保守料が減少

主要原価の内訳

(単位：百万円)



■ 賃料 ■ 減価償却費・リース料 ■ 労務費 ■ 通信費 ■ 電力費 ■ 修繕費 ■ その他

※ 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。

5. サービス別売上高（前四半期比）

- ① Q3に発生したスポット売上がなくなる
- ② VPS・クラウドサービスが引き続き増加し、四半期サービス別で最大の売上に成長
- ③ 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	Q4会計	増減額	増減率
ハウジング	685	661	689	651	656	623	695	600	▲95	▲13.7
構成比(%)	26.9	25.7	25.6	23.6	22.4	21.1	22.5	19.3		
専用サーバ	662	669	674	690	681	673	679	687	7	1.2
構成比(%)	26.0	26.0	25.1	25.0	23.3	22.8	22.0	22.1		
レンタルサーバ	570	581	597	616	694	697	713	714	1	0.2
構成比(%)	22.4	22.6	22.2	22.3	23.7	23.6	23.1	23.0		
VPS・クラウド	412	455	500	551	595	638	699	773	74	10.7
構成比(%)	16.2	17.7	18.6	20.0	20.3	21.6	22.6	24.9		
その他	215	209	227	252	303	321	300	337	37	12.4
構成比(%)	8.5	8.1	8.5	9.1	10.4	10.9	9.7	10.8		

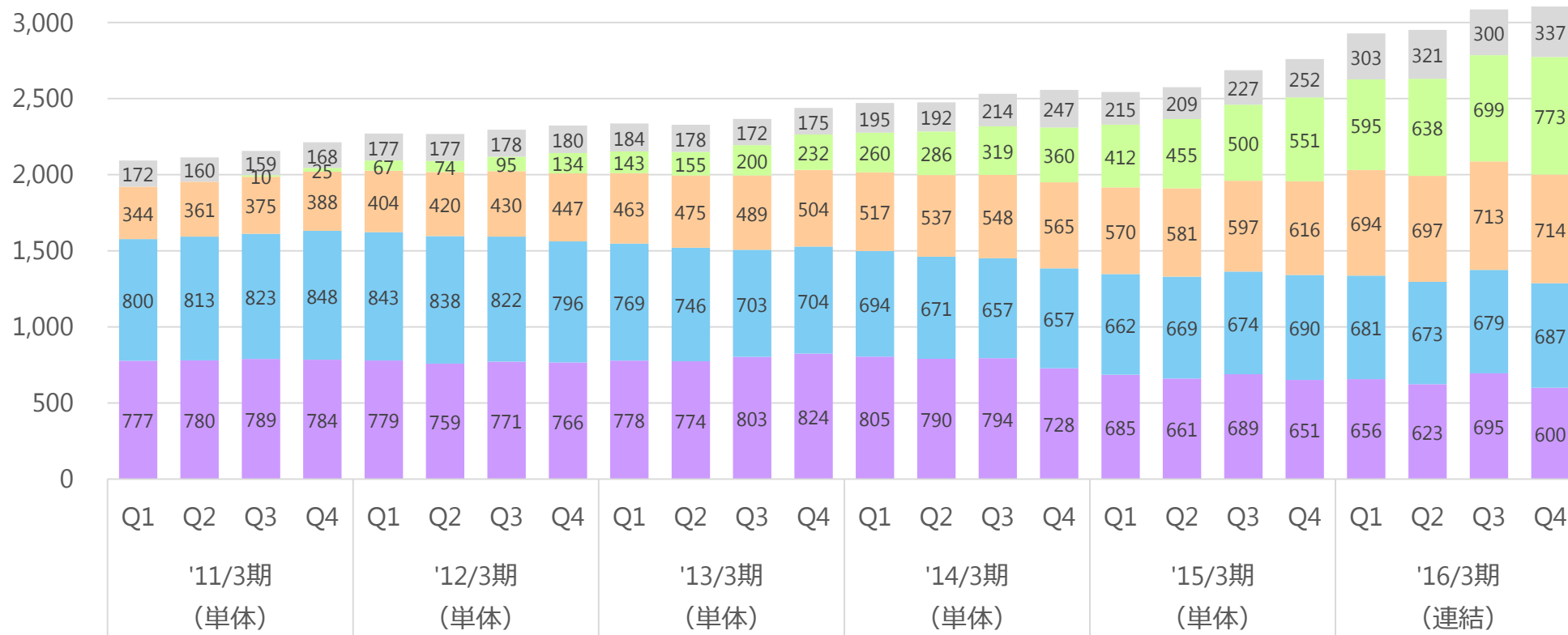
※ 2016年3月期第1四半期より連結決算を開始しております。

6. 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）

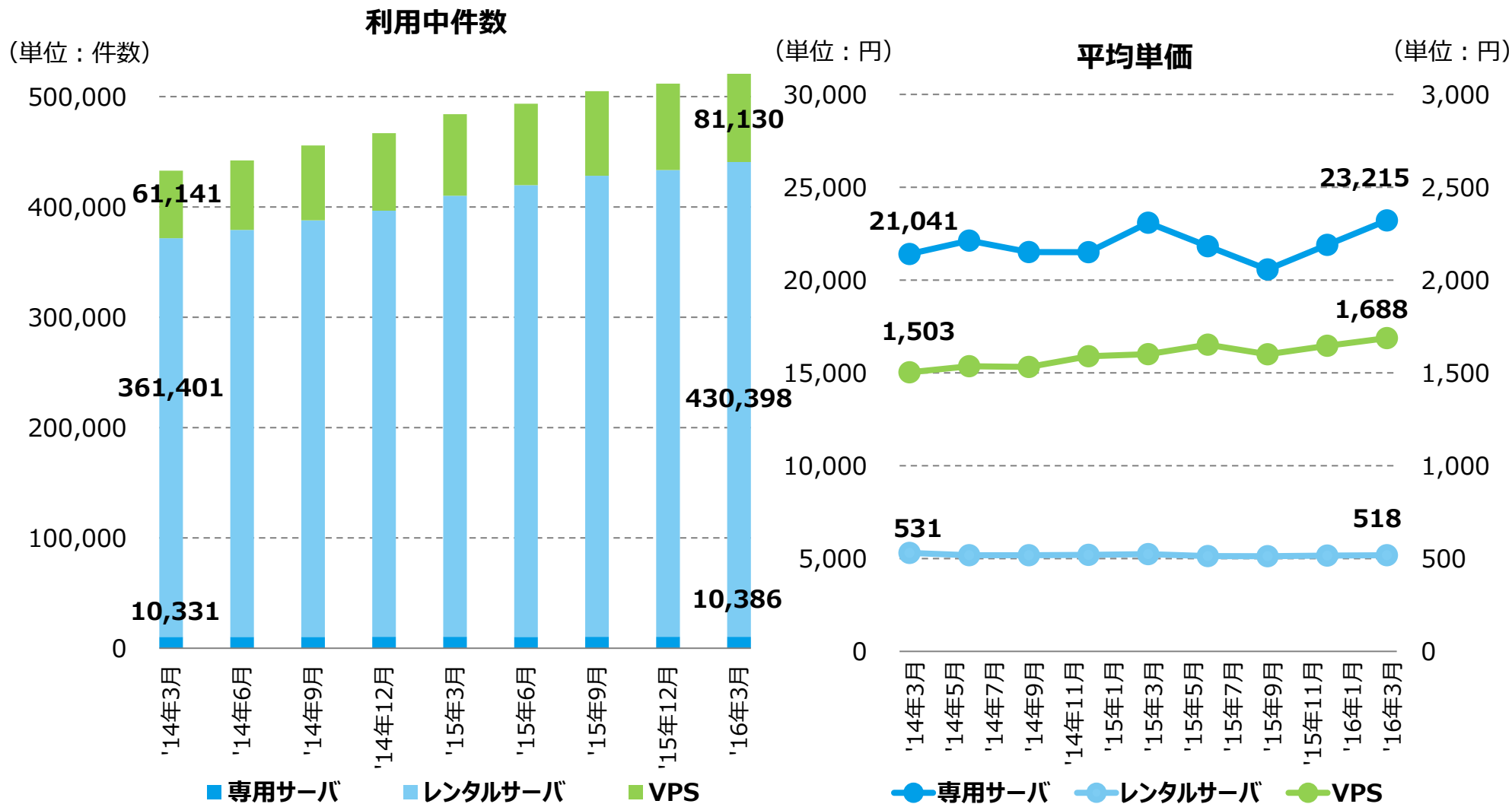
(単位：百万円)



■ ハウジング ■ 専用サーバ ■ レンタルサーバ ■ VPS・クラウド ■ その他

※ 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。

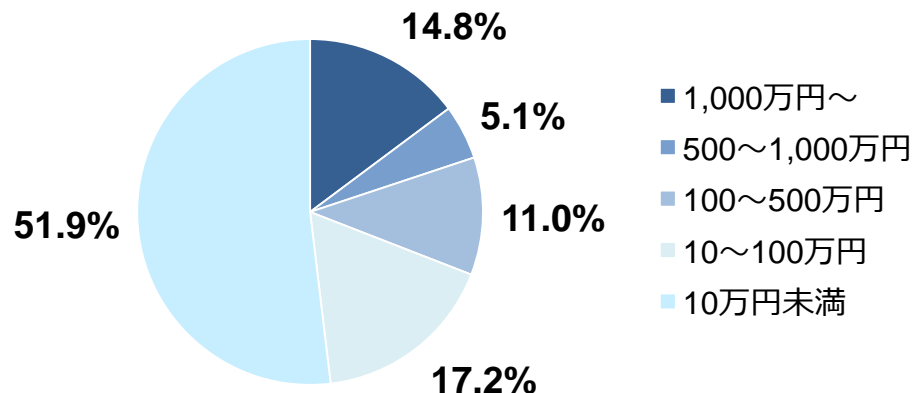
7. ホスティングサービス 利用動向



※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

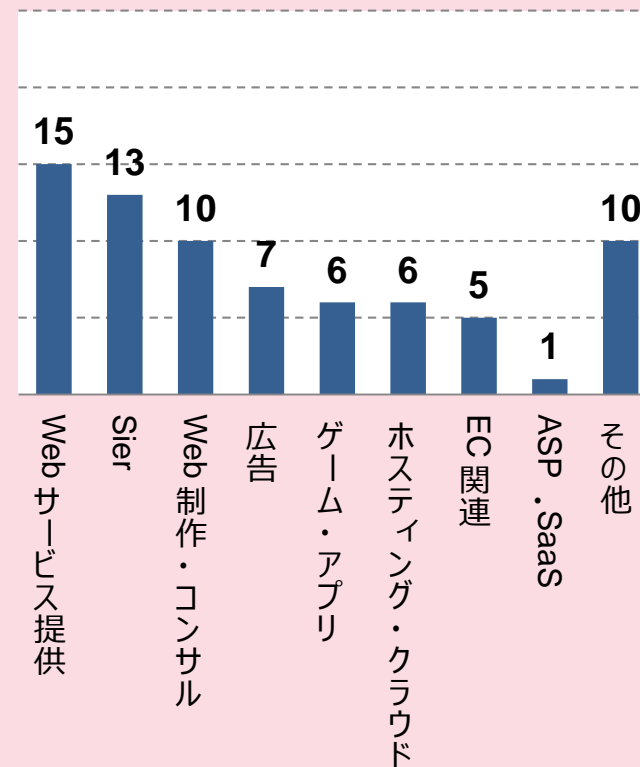
月額料金別データ
(売上構成比)



月額料金	事業者数			
	'15年6月	'15年9月	'15年12月	'16年3月
1,000万円～	6	4	6	9
500～1,000万円	11	10	9	7
100～500万円	49	53	49	57

※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

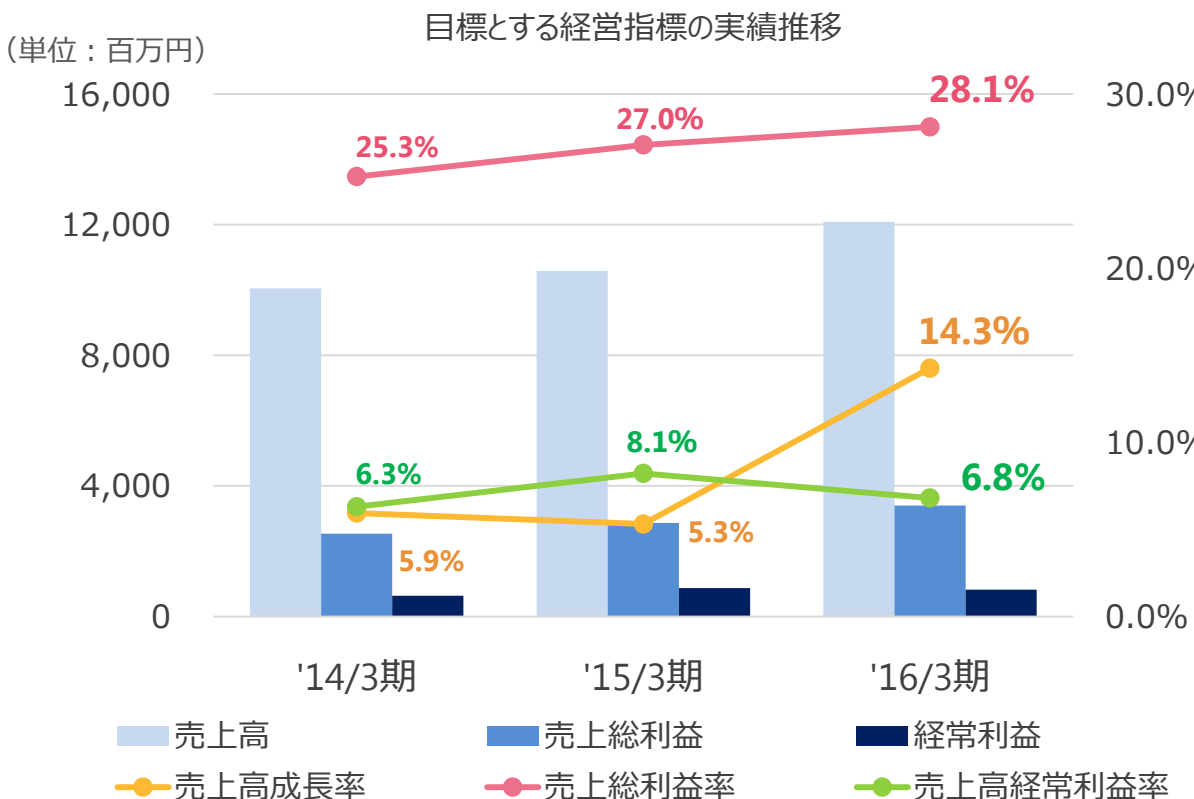




今期の重点課題の進捗

売上高、売上総利益の指標は改善。

経常利益率の低下は販管費増（社内システム償却開始等）の影響



目標とする経営指標

■ 売上高成長率	10%以上
■ 売上総利益率	30%以上
■ 売上高経常利益率	10%以上

順調に進捗。足元の成長に加え将来の成長へ向けた施策を実行

今期の重点課題	取り組み成果
■ 売上高の成長	施策を幅広く継続展開、売上成長に手応え
■ サービス・技術・運用の強化	サービス・機能の実装スピードの改善
■ 組織力・人材力の強化	エンジニアの獲得強化は一区切り
■ コストの最適化	将来のコスト効率向上に備えた投資の実行

機動力・実行力の向上で、売上拡大に手応え

売上高の成長

施策	2016年3月期の進捗
パートナー強化	<ul style="list-style-type: none"> 企業数増加(当期末：47社) 先進技術を持つ企業との早期連携
営業強化 新規・既存顧客 向け各施策の 推進	新規 <ul style="list-style-type: none"> スタートアップ支援企業増加(22社) 大口顧客化も イベント増加(92件)
	既存 <ul style="list-style-type: none"> ユーザーコミュニティ支援 インバウンド営業の安定売上
エンタープライズ、 大口顧客向け強化	<ul style="list-style-type: none"> 学術系顧客の取り込み(複数受注、産学連携)
M&A、アライアンス等	<ul style="list-style-type: none"> Joe's社の子会社化 日本ラッド社と事業提携 CSAJファンド※を通じたスタートアップ企業への投資
グローバルを 意識した展開	<ul style="list-style-type: none"> クラウドのコントロールパネル英語対応

サービス・技術・運用の強化

施策	2016年3月期の進捗
開発ライン、 開発スピード強化	<ul style="list-style-type: none"> サービスリリース本数増加 新機能の早期リリース化
十分なサービス ラインアップ、 機能の提供	<ul style="list-style-type: none"> 既存サービスの継続的な機能改善 セキュリティ関連サービス拡充 エンタープライズ向けサービス強化
プラットフォーム化、 サービス間連携	<ul style="list-style-type: none"> 接続サービス強化
研究開発	<ul style="list-style-type: none"> IoTなど成長分野におけるサービス開発
バリューチェーンの 相互連携強化	<ul style="list-style-type: none"> 部門間の連携強化による業務効率化、ナレッジ共有

※ CSAJファンド…一般社団法人 コンピュータソフトウェア協会（CSAJ）が、起業家への投資によりITベンチャーを支援するために組成した投資事業有限責任組合

人材獲得は順調。コスト面は将来的な上昇抑制の対応に注力

組織力・人材力の強化

採用人数の状況

前期末より

73名増

'15/3期末
(単体)

'16/3期末
(連結)

従業員数
(※1)

266

339

■ 増減内訳

	増減 (人)
エンジニア	+ 52
営業・販促	+ 11
管理	+ 1
Joe's社	+ 9
計	+ 73

※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。

コストの最適化

- ▶▶ 投資・運用効率を向上した、
石狩データセンター3号棟建設開始

 - ・フル稼働時の1ラックあたり投資額を35%削減（既存棟比）
- ▶▶ 新たなネットワーク基盤の構築

 - ・10G→100G化の実現により回線調達単価を70%削減（回線速度比）
- ▶▶ オペレーション自動化、
効率化への取り組みを継続



今後の展望

市場動向

1

データがデータセンターへ預けられる動きが加速

市場動向

2

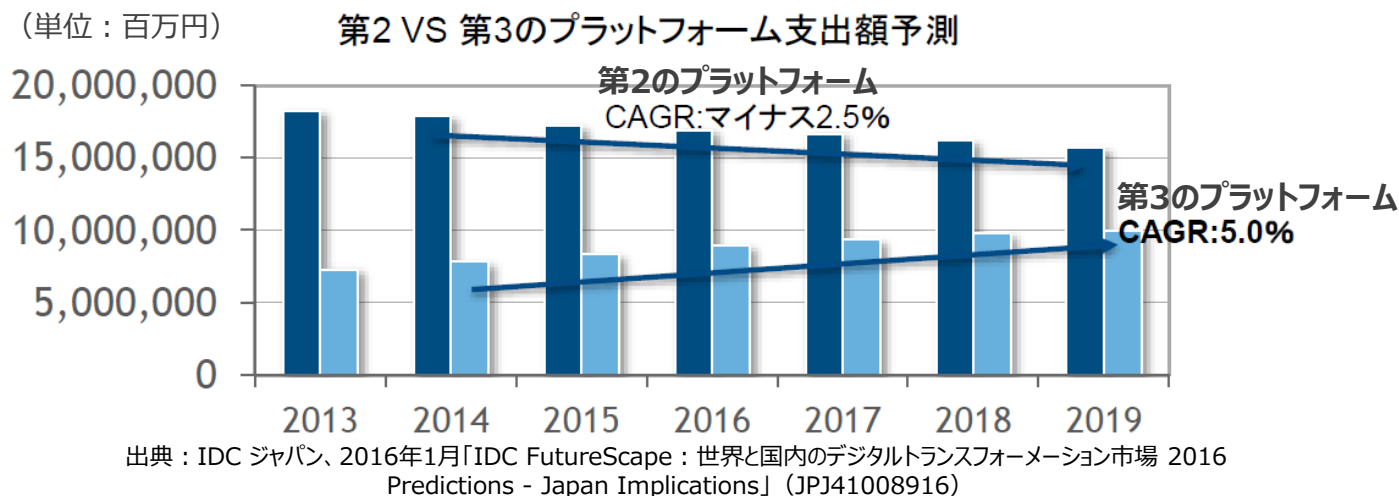
データ量が爆発的に増大



膨大な量のデータが生成され、それらがデータセンターへ蓄積・処理される時代へ

当社の市場機会の拡大

システム・データの多くがデータセンターに集まる時代が到来



IT投資
のシフト

第2のプラットフォーム
(LAN/インターネット、クライアント・サーバー)

第3のプラットフォーム※
(クラウド、ビッグデータ/アナリティクス、モビリティ、ソーシャル技術)

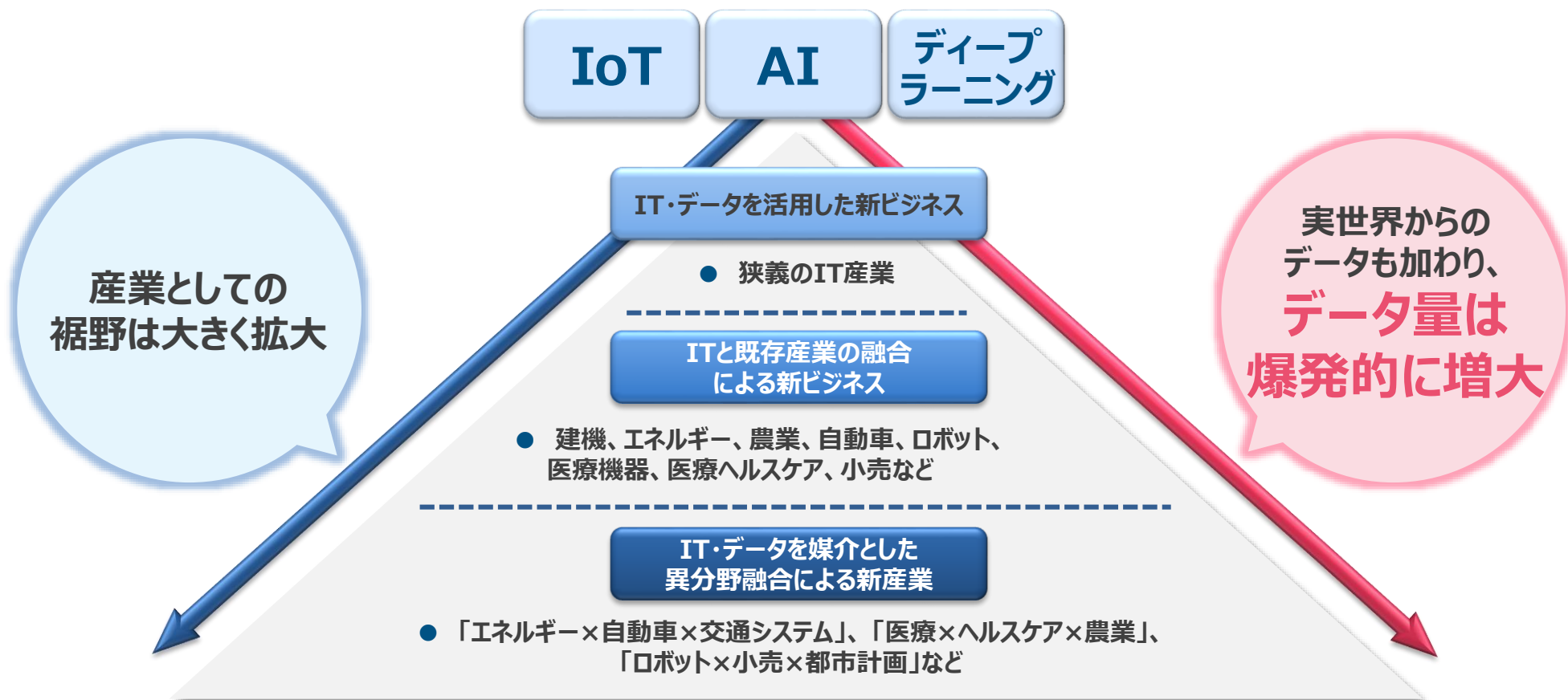
システム・データは
企業内とデータセンター内
に散在



多くのシステム・データは
データセンター
に存在

※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」「モビリティ」「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すと予想されている

成長分野進展による産業構造の変化でデータ量は爆発的に増大



出典：経済産業省「IT融合新産業の創出に向けて ～ビッグデータ・ブームの次を見据えて～」をもとに作成

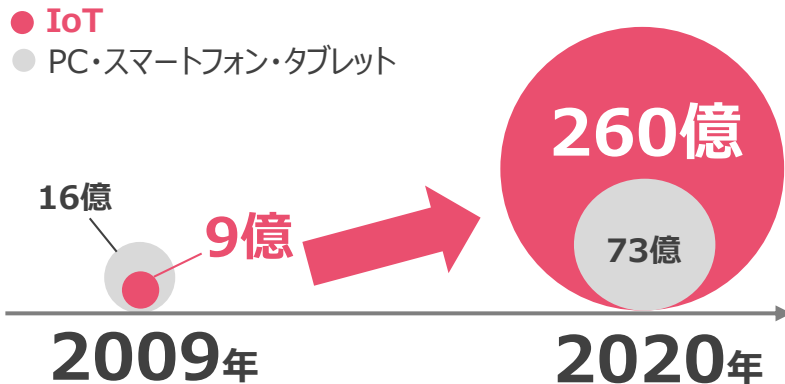
早期対応で認知・普及促進。データ量増加による収益拡大を目指す

IoT

「手軽さと低価格で事業化促進」

- ✓ 参入しやすいサービスの提供
- ✓ 顧客の事業化を支援・促進
- ✓ データ増による収益化見込む
- ✓ スタートアップ・中小企業がターゲット

■ インターネットに接続される端末数の予測 (単位：個)



AI/ディープラーニング

「技術を支えるプラットフォームに」

- ✓ 技術・ノウハウ持つ企業と早期提携
- ✓ 高火力コンピューティングを安価に提供
- ✓ 自社で技術・ノウハウを蓄積
- ✓ 実績面でのアドバンテージ確保

■ 人工知能（機械学習）分野への提供実績

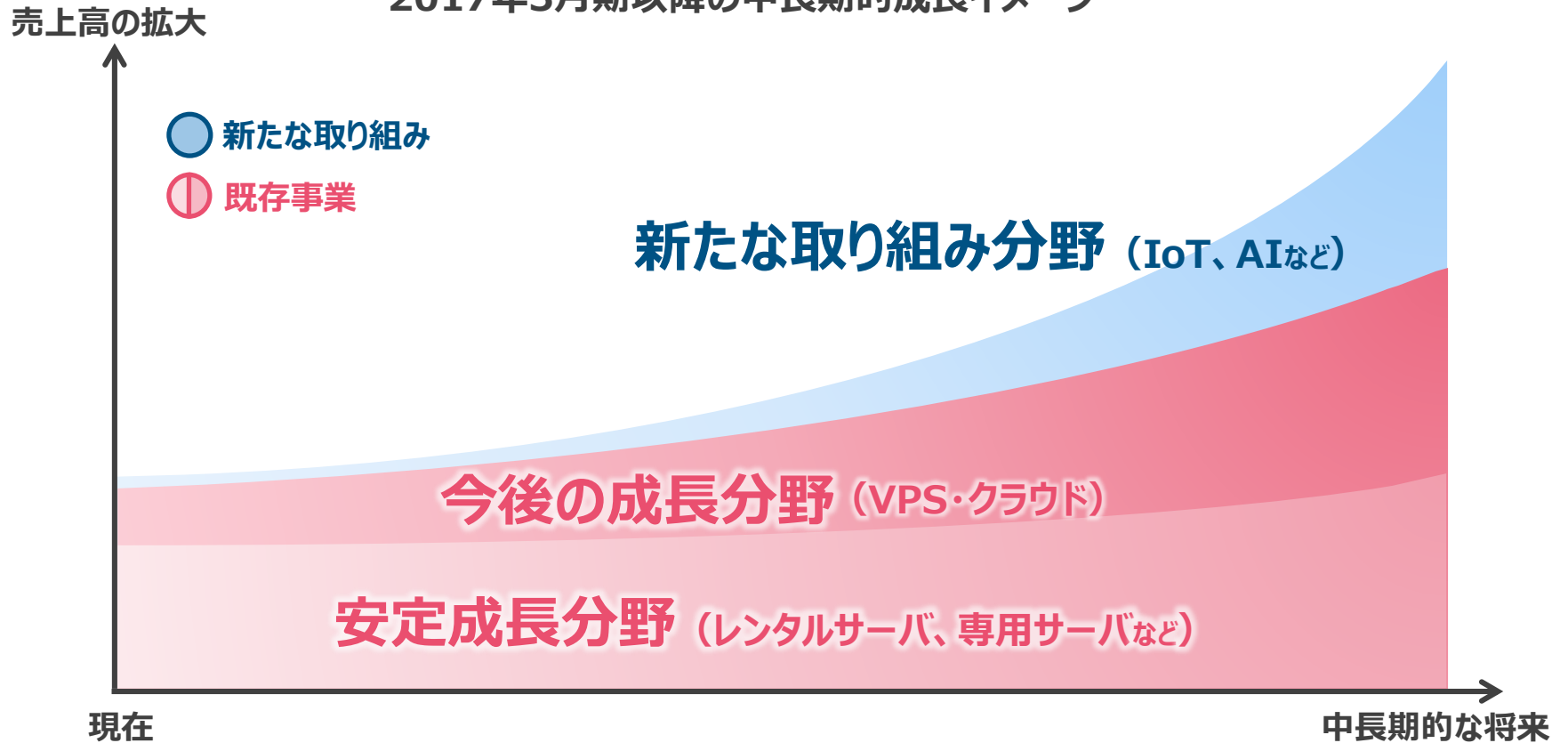
コンピュータ将棋ソフト 「Ponanza」※1の稼働環境を提供中

(将棋電王戦※2で人間に勝った人工知能の
機械学習を当社サービスが支えている)

- ※1：HEROZ株式会社のエンジニア山本一成氏が開発
- ※2：2013年～2015年に開催の団体戦。2016年から新たにプロ棋士との2番勝負「第1期電王戦」に出場。4月の第1局で「Ponanza」が勝利。第2局は5月に開催予定

既存事業と新たな取り組みで安定 + 非連続の成長を目指す

2017年3月期以降の中長期的成長イメージ



前期に成果の出た施策は継続。加えてIoT、AI分野に注力

2017年3月期の重点課題と施策

売上高の成長

- パートナーシップ強化
- 新規・既存顧客向け営業施策強化
- 学術・エンタープライズ系案件注力
- M&A、アライアンス推進
- グローバル展開への下地作り

コストの最適化

- サービスのプラットフォーム化の推進
- 運用自動化の推進
- スケールメリットによる将来的なコスト低減

サービス・技術・運用強化

- 新サービス、新機能の投入加速
- 物理サーバの浸透・再評価促進
- 自社ブランドとしてIoT事業に注力
- 先進技術を持つ企業との早期提携
(共同研究・サービス開発など)

組織力・人材力の強化

- 人材獲得を継続(エンジニア、企画、営業等)
- エバンジェリスト※の設置、活用
- 体制整備による人材活用の最大化

※エバンジェリスト…自社の製品やサービス、ノウハウ等を、顧客・パートナーをはじめ世間に広くわかりやすく説明する役割を担う人

新たな取り組み分野を中心として各施策が前進

売上高の成長

■ M&A/アライアンス

■ 「セキュリティ分野の強化」

- ゲヒルン社を子会社化

■ グローバル展開への下地作り

■ 「海外展開への足がかり」

- IoTの国際標準化を推進する団体「OpenFogコンソーシアム」※1に加入。

■ 新規顧客への営業施策強化

■ 「スタートアップ企業の事業化支援」

- インテル社の協力によるIoTハードウェア事業化支援プログラムを提供開始

サービス・技術・運用強化

■ IoT事業に注力

■ 「IoT分野でのプレゼンス向上」

- システムソフト社と合併会社「株式会社S2i」を設立(ホームIoT関連事業)※2
- 大手メーカーとの共同研究を予定
- 「さくらのIoT Platform」α版は4月中リリース
- ブロックチェーン技術は今後IoTにおける活用に期待(mijinクラウドチェーンβは計画通り進行)

■ 先進技術を持つ企業との早期提携

■ 「高火力コンピューティングに注力」

- Preferred Networks社、UEI社と提携
- 今期中の正式リリースに向けてサービス開発中

※1…OpenFogコンソーシアム：OpenFog Consortiumは、ARM、Cisco、Dell、Intel、Microsoft、プリンストン大学エッジラボラトリーにより、フォグコンピューティングの普及を目指して設立された団体。当社はアジア初の「Contributing Member」として加入

※2…アパマンHDのグループ会社、システムソフト社と共同出資でホームIoTに特化した合併会社を設立(5月予定)。第一弾として「さくらのIoT Platform」対応のスマートロックを、アパマングループとの業務提携(予定)を通じて未入居物件に設置・稼働を目指す

3号棟建設は順調。事業推進のための人材活用を強化

コストの最適化

- スケールメリットによる将来的なコスト低減
- 「建設工事は予定通り進行中」**
- 工事計画、投資内容は大きな変更なし
- 2016年4月末に2回目の支払予定
(2回目の支払の資金調達は2016年2月に実行済)

組織力・人材力の強化

- 事業推進のための人材獲得を継続
- 「社内外の人材活用を強化」**
- 各専門分野に造詣の深い外部人材を登用
- 事業開発力や推進力を高めるための人員配置

石狩データセンター3号棟の建設風景



▲ 2016年4月撮影

・売上高：増収

- ・VPS・クラウドサービスは引き続き好調に推移
- ・専用サーバサービス、レンタルサーバサービスもサービスリリース等の施策で着実な伸びを見込む
- ・パートナーシップおよび営業施策の強化による新規受注増加
- ・新規取り組み（高火力コンピューティング等）を一部見込む

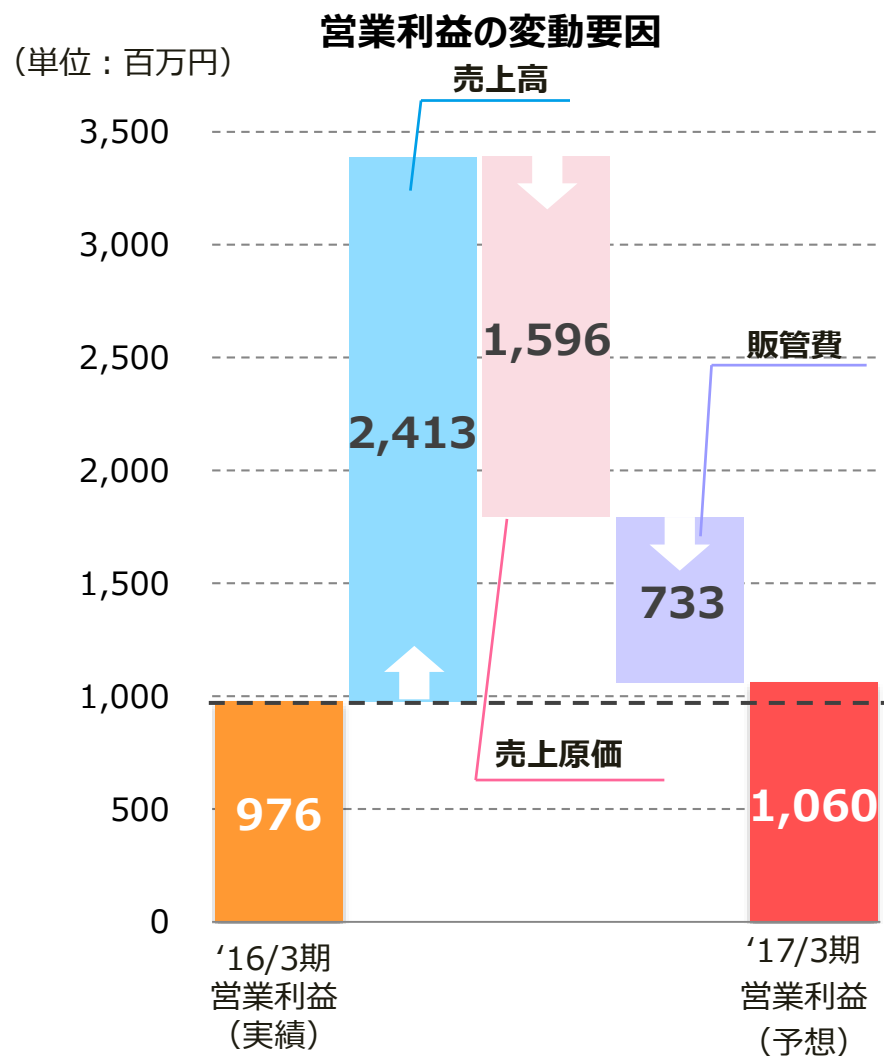
・利益：前期並み

引き続き成長に向けた投資の実施および広報・営業活動の強化により利益は前期並み

（金額：百万円）

科目名	‘16/3期 通期（実績）		‘17/3期 Q2累計（予想）		‘17/3期 通期（予想）	
	金額	増減率（%）	金額	増減率（%）	金額	増減率（%）
売上高	12,086	14.3	6,700	13.8	14,500	20.0
営業利益	976	1.2	400	▲18.2	1,060	8.6
経常利益	822	▲4.2	310	▲25.7	860	4.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	553	7.2	200	▲28.0	570	3.0

※2016年3月期より連結決算を開始しております。2016年3月期の対前期比増減率は参考として2015年3月期の個別業績と比較しております。



（単位：百万円）

主な要因	金額
売上高	2,413
売上原価	1,596
減価償却費・リース料	631
エンジニア人件費	280
回線コスト	192
販売用機材原価	167
電力費	106
手数料（サービス開発等）	94
賃借料	80
その他売上原価	46
販管費	733
広告宣伝費	328
営業・販促・社内エンジニア人件費	197
地代家賃等（東京支社増床）	59
決済手数料	50
減価償却費	42
その他販管費	57

2017年3月期業績予想の主なポイント

投資計画

（単位：億円）

データセンター	石狩3号棟	30	※1
	石狩3号棟以外	12	
	その他設備	1	
サーバ、NW機器		40	
IoT関連		1	
その他（システム等）		6	
合計		90	

※1 石狩3号棟の総額43億円のうち、約13億円は2016/3期に実行済

人員計画

- 将来の成長のための人材獲得は一定数継続

新規採用人数（予定）	37名	※2
------------	-----	----

※2 うち、新卒者8名含む

- 事業の企画・推進力アップを強化

- ・事業の企画、開発、推進のための人材登用
- ・エバンジェリストの活動強化
- ・プロジェクト推進力向上のための体制整備



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。

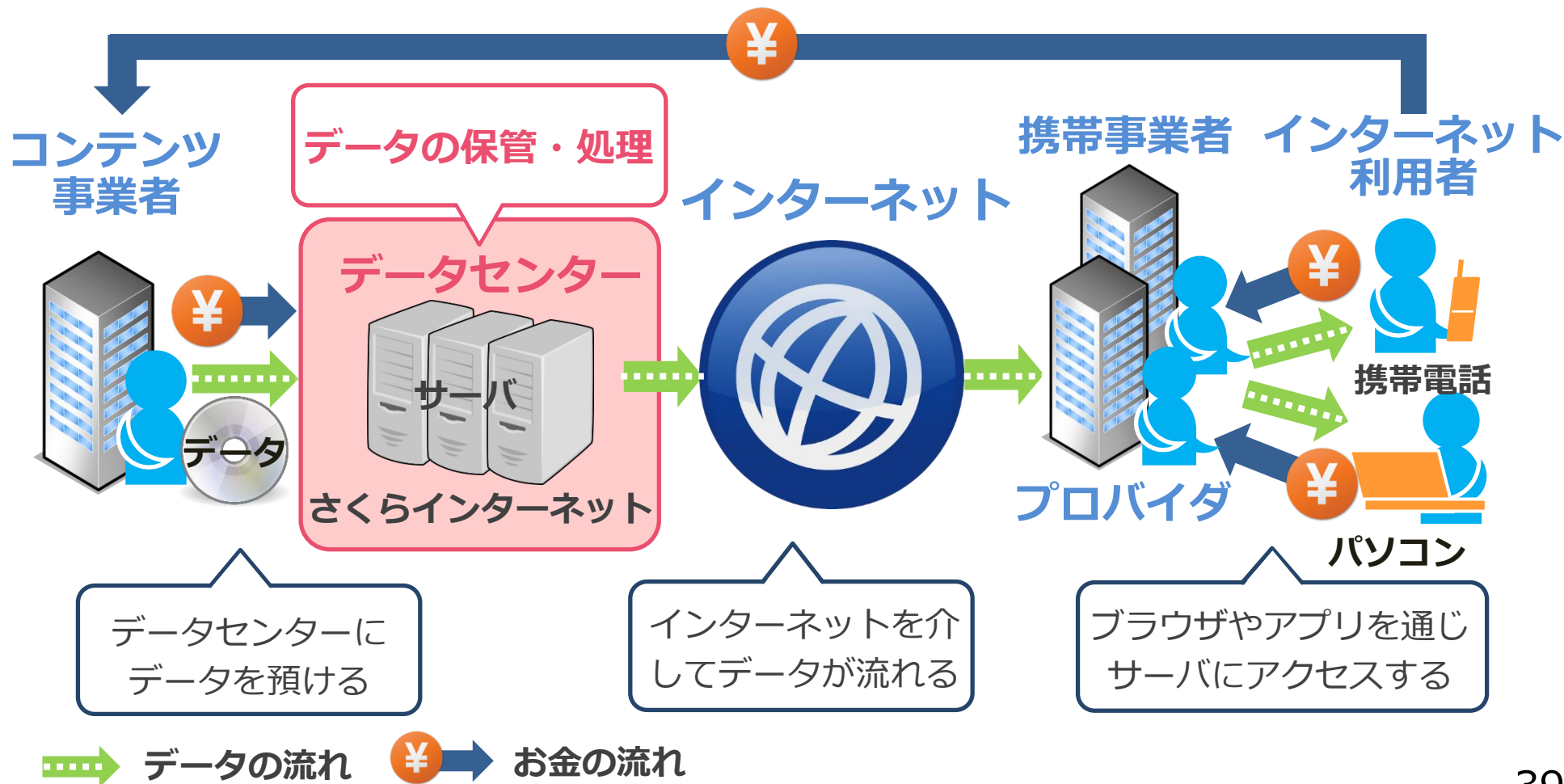


会社概要

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
従 業 員 数	339名 (連結)

(※2016年3月末日現在)

利用者はインターネットを通じサーバ上のデータにアクセスしたりデータ処理をしたりする

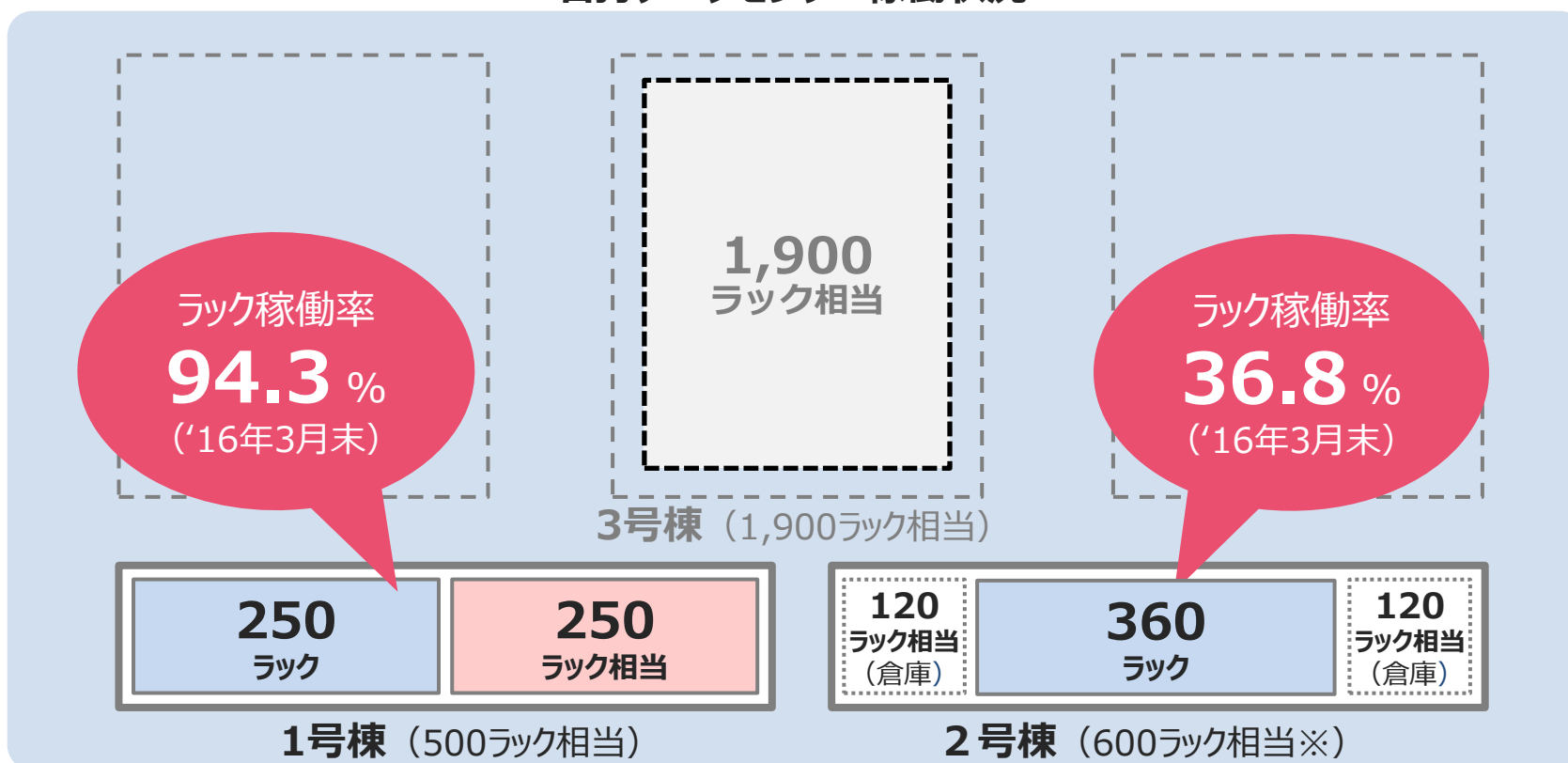


ハウジングからホスティングまで幅広いサービスを提供

<p>コア ビジネス</p>	<p>コンピューティング（データの蓄積・処理・転送）を提供 インターネットインフラサービス</p>		<p>サービス別売上構成比 （'16/3期累計・連結）</p> <p>コロケーション</p> <p>ホスティング</p>
<p>コア プロダクト</p>	<p>サーバをサービスとして提供する ホスティング</p> <p>■ 仮想ホスティング VPS・クラウドサービス</p> <p>■ 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</p>	<p>顧客のサーバを預かる コロケーション</p> <p>■ ラック貸し ハウジングサービス</p> <p>■ スペース貸し 大規模ハウジング案件 (石狩DC)</p>	

1号棟は高稼働率を維持。2号棟は3月に増床。
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

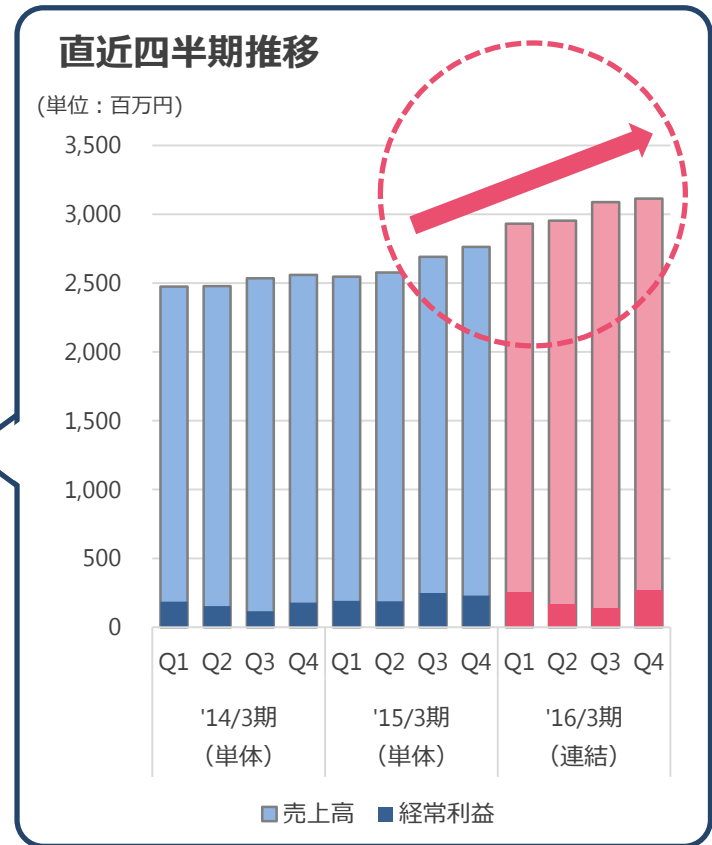
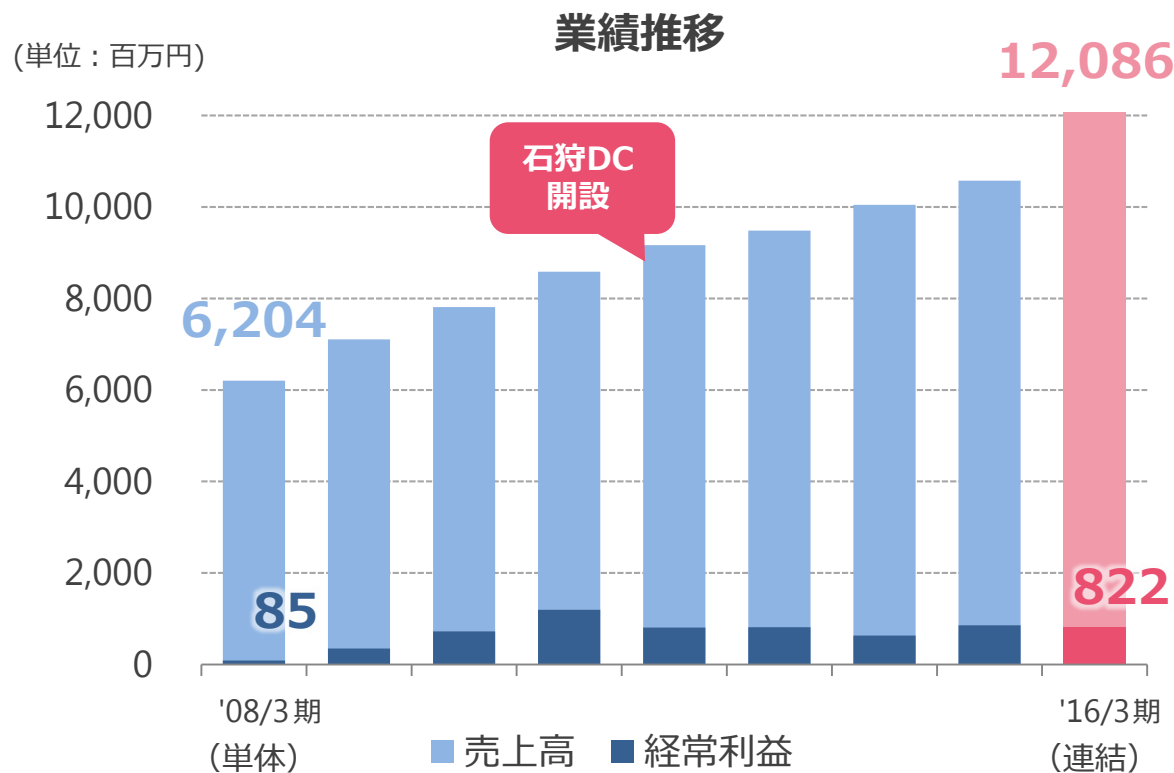
※収容効率を20%向上させ、2号棟は600ラック規模

- ① 業績予想を上回る
- ② 電力費は予想を下回ったが、エンジニアの採用（人材紹介手数料）、新規サービス関連、業務改善等（一時的）に積極投資

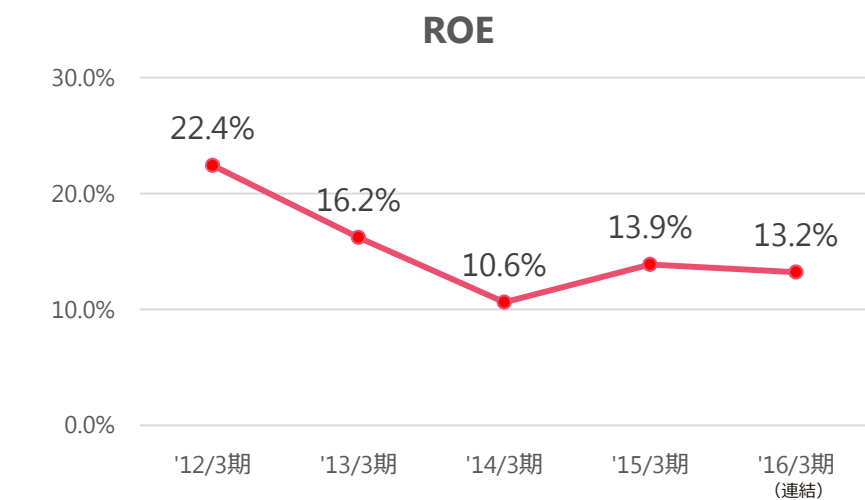
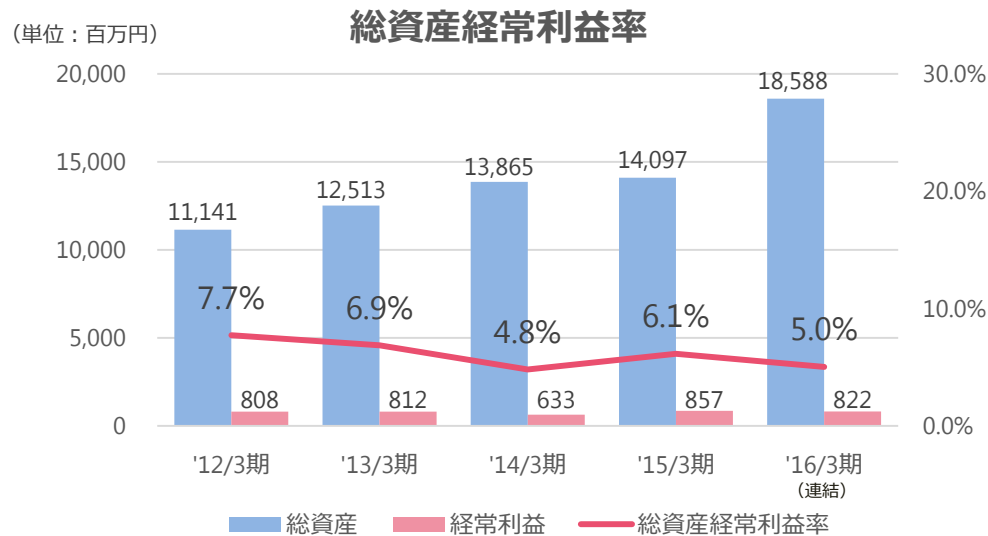
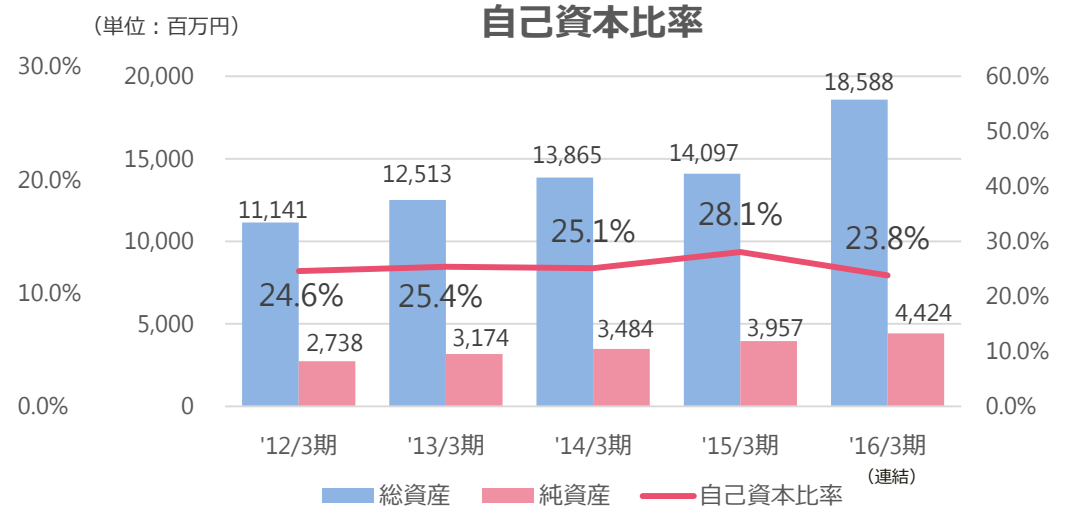
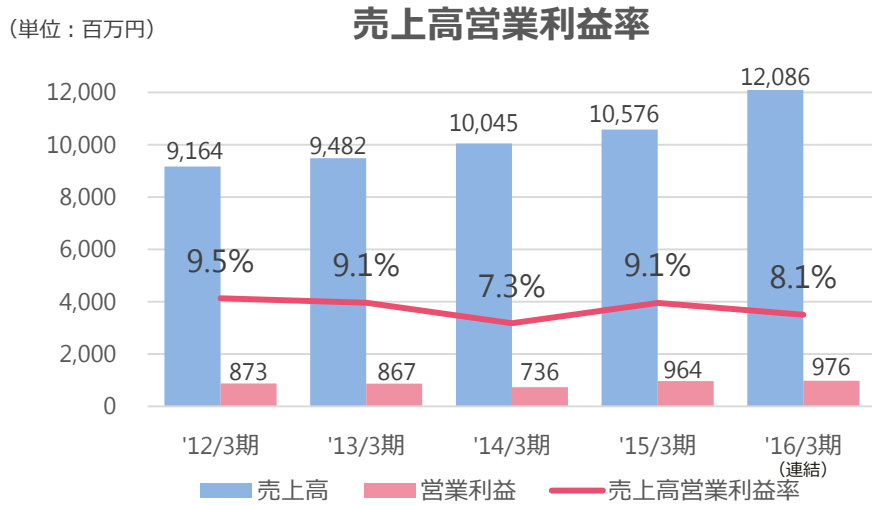
（金額：百万円）

科目名	実績		業績予想 金額	業績予想比	
	金額	構成比 (%)		増減額	増減率 (%)
売上高	12,086	100.0	12,000	86	0.7
売上原価	8,688	71.9	8,615	73	0.9
売上総利益	3,397	28.1	3,384	12	0.4
販管費	2,421	20.0	2,334	86	3.7
営業利益	976	8.1	1,050	▲73	▲7.0
経常利益	822	6.8	880	▲57	▲6.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	553	4.6	590	▲36	▲6.2

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。



※ 2015年3月期以前は単体決算数値を、2016年3月期は連結決算数値を記載しております。



■ 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。