

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。
 (※) <http://www.sakura.ad.jp/>

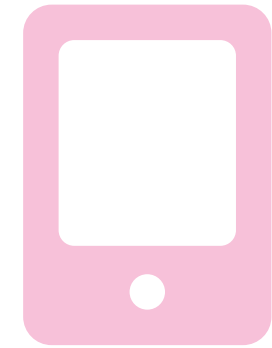
将来の予想について

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

<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からご覧いただけます。



第16期 中間報告書

平成26年4月1日~平成26年9月30日

CONTENTS	
はじめに／業績ハイライト	1
トップメッセージ	2
特集 トレンドで見るさくらインターネット	3
CLOSE UP	7
TOPICS	8
財務諸表	9
会社概要等	10

さくらインターネット株式会社
 [証券コード：3778]

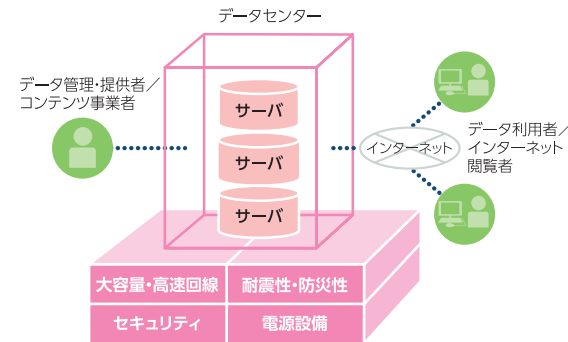
はじめに

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、ゲーム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。

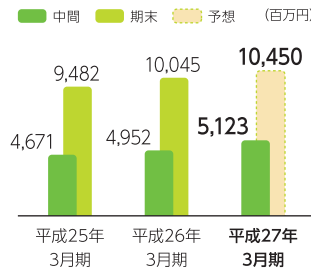
安全で快適なインターネット環境をユーザーに提供するためには、大容量・高速の通信回線を確保し、高度なセキュリティと堅牢な設備環境を備えた専用施設（データセンター）でサーバを管理する必要があります。

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。

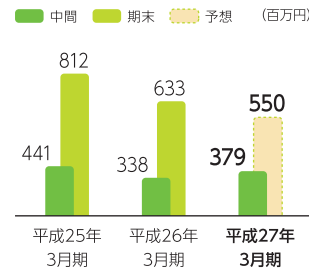


業績ハイライト

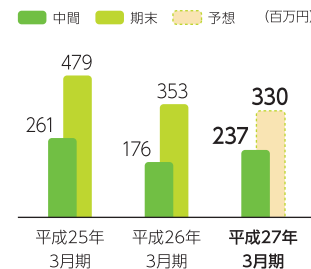
売上高



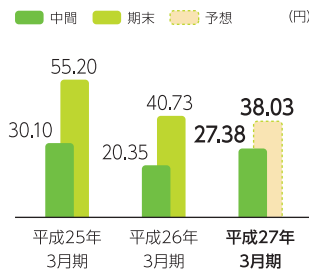
経常利益



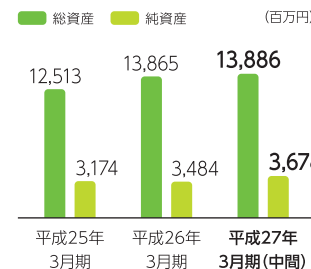
当期(四半期)純利益



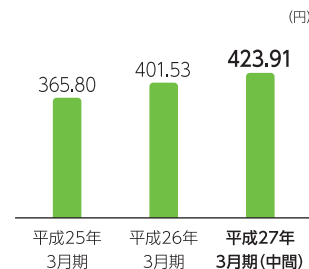
1株当たり当期(四半期)純利益



総資産・純資産



1株当たり純資産



トップメッセージ

営業力強化と経費削減の効果により、前年同期比で増収・増益となりました。

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るとともに、当第2四半期累計期間の業績を報告させていただきます。

代表取締役社長
田中 邦裕



当第2四半期累計期間の事業環境

景気の先行きが不透明なかでもデータセンター市場は安定した成長を維持

当上半期の国内経済は、緩やかな回復が続く一方で、消費税率の引上げや、円安による輸入価格の上昇、海外景気リスクなどの影響により、先行きは不透明な状態となっています。データセンター市場では、近年、急速に利用が広まったクラウドサービスを中心に、安定した成長が続いていますが、首都圏内のデータセンター新設・増設が相次ぎ、ハウジングサービスを中心に価格競争が激しさを増しています。

主な施策と業績

VPSやクラウドなど新サービスの急成長に牽引され期初の予想を上回る業績を実現

こうした状況のなか、当社はコストパフォーマンスに優れた多彩なサービスを提供することで、他社との差別化を図ってきました。加えて、営業体制の強化やイベントの積極展開、パートナー制度の推進など、営業力の強化に努めた結果、期初の予想を上回る業績を実現。とくにVPS・クラウドサービスといった新しいサービスは、前年同期比で売上高が約60%増という大幅な躍進を果たしました。これらの結果、当第2四半期累計期間の売上高は5,123百万円(前年同期比3.5%増)となり、引き続き増収を達成できました。

利益面でも、売上高の増加と経費削減の効果が石狩データセンターの稼働スペース拡大などにもなる経費増を上回り、営業利益は435百万円(同14.4%増)、経常利益は379百万円(同12.2%増)、四半期純利益は237百万円(同34.5%増)と、増益となりました。

通期の見通し

当初計画通りの利益を確保しつつ将来の成長に向けた投資を実施

データセンター市場では、今後も市場全体が安定した成長を続けるなかで、競争環境はさらに激しさを増すと考えられます。当社はそうした競争に勝ち抜けるよう、引き続き営業力の強化に努めるとともに、顧客ニーズの変化を見据えたサービス強化やプラン改定を続けていく考えです。こうした取り組みを続けることで、通期の売上高についても、VPS・クラウドサービスを中心に順調に推移することが予想され、期初の計画通り10,450百万円(前期比4.0%増)を見込んでいます。

利益面では、これまで期初の予想を上回ってはいるものの、今後も将来の成長に寄与する施策強化や人材確保のための投資が必要と考えていることから、期初の計画を据え置き、営業利益690百万円(同6.4%減)、経常利益550百万円(同13.2%減)、当期純利益330百万円(同6.6%減)を見込んでいます。

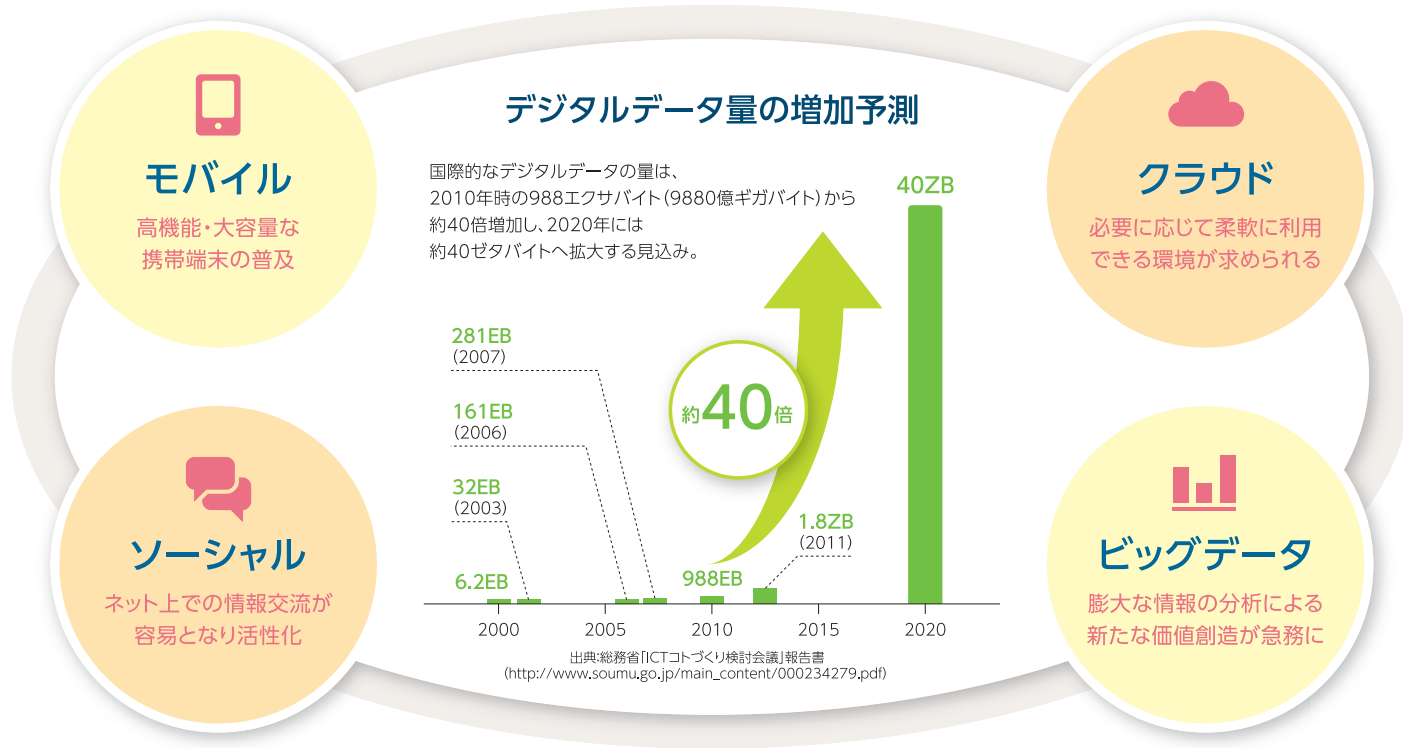
株主の皆様には、今後とも一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

特集 トレンドで見るさくらインターネット

▶ 近年のIT業界のトレンドと、それらを踏まえた当社の戦略を、分かりやすく解説します。

Part1 IT業界のトレンドとニーズ

データ量の急増を背景に、データセンターへのニーズが高度化・多様化しています。



高性能・大容量な「モバイル」機器の普及により、いつでも、どこでも大量の情報を送受信できる時代が到来しています。加えて、SNSに代表される「ソーシャル」メディアの発展が、より多くの人とのつながりを容易にしています。ネットワーク上でのデータ

生成量も爆発的に増加しており、大量のデータを分析・予測して新しい価値を生み出す「ビッグデータ」解析という新しい技術も生まれています。また、ITリソースを使いたいときに、使いたい分だけ利用できる「クラウド」の利用も一般化してきました。



これら4つのキーワードがIT業界のトレンドとされており、これらをベースにビジネスチャンスのさらなる拡大が予想されています。こうしたトレンドを背景に、ITインフラを提供するデータセンター事業者へのニーズがより高度化・多様化しています。な

かでも重視されているのが、データ量の変動に対応できる「柔軟性」や「拡張性」、爆発的に増加したデータを安定した品質で送受信できる「高速性」や「接続性」、さまざまなクラウドの相互連携が可能な「オープン性」といった、5つの要素です。



ビッグデータ解析：

街角のカメラに記録された映像や、SNS上に蓄積された情報など、これまで分析難だった巨大で複雑なデータの集合を分析すること。消費者の嗜好を分析した新商品の開発や、人や車の交通量を分析した街づくりなど、さまざまな分野で活用されています。

ITインフラ：

サーバやストレージ(記憶装置)、ネットワーク回線など、ITサービスを開発・提供するために必要不可欠な基盤のこと。道路や電気、ガス、通信などの「社会インフラ」になぞらえて「ITインフラ」と呼ばれます。

Part2 **トレンドを踏まえたさくらインターネットの戦略**

ハード／ソフト両面での強みを持つITインフラの充実により、拡大するビジネスチャンスをつかえ、さらなる成長を目指します。

ハード戦略 ▶▶ 価格と品質を両立するスケールメリットの追求

ハード戦略1

**国内最大規模の
大容量回線**

創業当初から回線容量の拡大に努め、今や323Gbpsという国内最大規模に達しています。

大容量の動画もスムーズに楽しめる!

多くのユーザーで共同利用するから低価格!

ハード戦略2

**国内最大規模の
データセンター**

北海道の広大な大地に最大4,000ラックまで収容可能な石狩データセンターを有しています。

サービス利用者が増えても安心だ!

IT
インフラ

メリット

● **低価格** ● **高速性／安定性**

ソフト戦略 ▶▶ 先進のニーズに的確に応える独自開発力

ソフト戦略1

**エンジニアの
技術力**

早くからOSSを駆使した開発ノウハウを蓄積し、自由度の高いインフラ開発を可能にしています。

こんなに使いやすいインフラは初めてだ!

ソフト戦略2

ベンチャー精神

創業当初から自社開発にこだわり、既存システムに頼ることなく理想のITインフラを追求しています。

最新テクノロジーを使ってるのね!

メリット

● **柔軟性／拡張性** ● **使い勝手**

柔軟性、拡張性、高速性、接続性、オープン性…ITインフラに求められる5つの要素を満たすためには、ハード／ソフト両面の充実が必要になります。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、いち早くITインフラ増強のための投資や、自

社での開発ノウハウの蓄積に努めてきました。こうした積み重ねがあるからこそ、先端トレンドを踏まえたニーズに応えるインフラサービスを提供できるのです。ハード面では、国内最大級の規模を持ち、低コスト運営が可能な「石狩データセンター」をはじめ

め、データセンターの拡充を続けています。また、回線容量についても、国内データセンター事業者ではトップクラスの規模を実現しています。ソフト面では、OSSを駆使した開発経験が豊富なエンジニアの技術力と、創業期から自社開発にこだわってきた

ベンチャー精神が、他社にはない強みと言えます。今後も、ハード／ソフト両面から、先進ニーズをつかえたITインフラの充実を図り、トレンドから生まれる需要を取り込んで、成長していきます。



キーワード

大容量回線：動画やゲームなど大容量データをストレスなく送受信するためには、通信回線の大容量化が不可欠です。323ギガビット毎秒(Gbps)という当社の回線容量は、ハイビジョンTV放送(15Mbps)の2万倍以上に当たります。

OSS(オープン・ソース・ソフトウェア)：

無償で公開され、誰もが自由に利用できるソフトウェアのこと。ライセンス料が不要というメリットに加え、技術革新への素早い対応や、自由度の高さなどが評価され、いまや世界的な潮流となっています。



パートナー企業の開拓および連携強化に向けて 独自のパートナー制度「さくらのビジネスパートナー」をスタート!

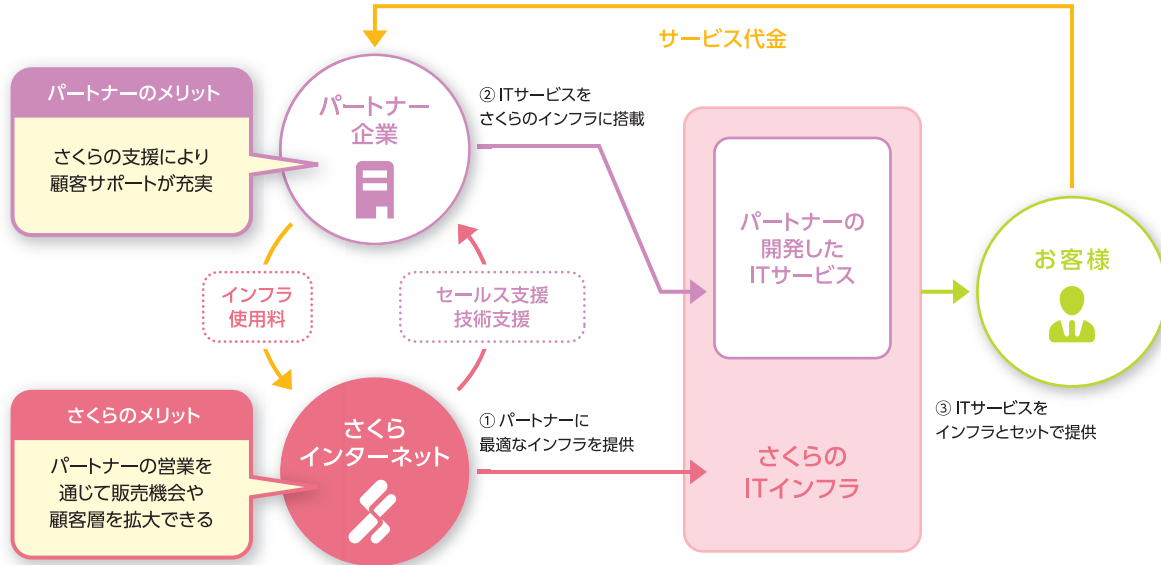
当社は、さらなる成長を実現するための施策の一つに、パートナー企業との連携を強め、より多くのお客様にアプローチする「パートナーシップの強化」を掲げています。

そのための具体的な仕組みづくりとして、平成26年10月に「さくらのビジネスパートナー」をスタートしました。この制度により、パートナー企業の販路や顧客層を活かして、これまで接点のなかったお客様や、ニーズに対応しきれなかったお客様へのアプローチを可能にします。国内各地でパートナー企業を募集する説明会を開催したところ、各会場とも多くの企業に参加いただきました。



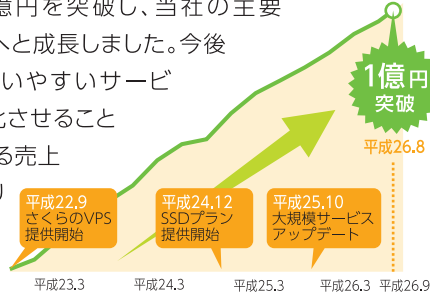
パートナー制度説明会

「さくらのビジネスパートナー」制度概要



1 「さくらのVPS」が、提供開始から 4年弱で単月売上高1億円を突破!

「さくらのVPS」は、専用サーバの自由度とクラウドの拡張性をあわせ持つ仮想専用サーバサービスです。平成22年9月に提供を開始して以来、お客様のご要望を踏まえてアップデートを繰り返すことで、着実に売上を拡大。平成26年8月には単月売上高が1億円を突破し、当社の主要サービスへと成長しました。今後も、より使いやすいサービスへと進化させることで、さらなる売上拡大を図ります。



2 ベンチャー企業の起業を支援する 「Samurai Venture Summit」に参加

当社は、国内経済活性化への貢献と、「さくら」ブランドの若手起業家層への浸透を目的に、ベンチャー企業の起業および成長をITインフラ面から支援しています。その一環として、平成25年には株式会社サムライインキュベートとの連携をスタート。平成26年4月と9月には、同社の主催する起業家イベント「Samurai Venture Summit」に出展するとともに、当社社長の田中がパネルディスカッションに登壇しました。



Voice 営業責任者の声

営業部長 高橋 隆行



“攻め”の営業に徹し、既存顧客の取引拡大と 新規顧客の獲得強化を目指す

当社が新規のお客様を獲得するうえで、これまではインターネットで簡単に契約できる「オンラインサインアップ」など、スピーディーな対応が強みとなっていました。ITインフラに関わるニーズが多様化、複雑化するなか、より幅広いお客様から、より大規模な受注を獲得するためには、お客様と対話し、最適なソリューションを提案していく“攻め”の営業が必要になります。そこで、当上半期からは、新規のお客様との接点づくりを強化。イベント・セミナーなどの活

用に加えて一般法人向けの「さくらのビジネスパートナー」や、ベンチャー企業向けの「スタートアップ支援」など、新たなお客様との出会いの場を積極的に設けています。その一方で、既存のお客様とのコミュニケーションも強化し、より包括的な提案に努めることで、追加受注の獲得につなげていきます。こうしたソリューション提案型の営業を、営業部門が一丸となって推進することで、顧客層と売上規模の着実な拡大を図っていきます。

貸借対照表(要約)

(単位:百万円)

科目	前期 平成26年3月31日現在	当第2四半期 平成26年9月30日現在
資産の部		
流動資産	3,520	3,985
固定資産	10,344	9,901
有形固定資産	8,823	8,325
無形固定資産	983	1,020
投資その他の資産	537	555
資産合計	13,865	13,886
負債の部		
流動負債	4,944	5,280
固定負債	5,436	4,927
負債合計	10,381	10,208
純資産の部		
株主資本	3,484	3,678
資本金	895	895
資本剰余金	0	0
利益剰余金	2,588	2,782
自己株式	△0	△0
純資産合計	3,484	3,678
負債及び純資産合計	13,865	13,886

キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:百万円)

科目	前第2四半期 平成25年4月1日から平成25年9月30日まで	当第2四半期 平成26年4月1日から平成26年9月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,028	1,514
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,634	△324
財務活動によるキャッシュ・フロー	576	△724
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)	△29	464
現金及び現金同等物の期首残高	2,299	2,087
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,269	2,552

損益計算書(要約)

(単位:百万円)

科目	前第2四半期 平成25年4月1日から平成25年9月30日まで	当第2四半期 平成26年4月1日から平成26年9月30日まで
売上高	4,952	5,123
売上原価	3,646	3,794
売上総利益	1,305	1,328
販売費及び一般管理費	925	893
営業利益	380	435
営業外収益	4	15
営業外費用	46	71
経常利益	338	379
特別損失	50	5
税引前四半期純利益	287	374
法人税、住民税及び事業税	133	142
法人税等調整額	△22	△5
四半期純利益	176	237

会社概要

(平成26年9月30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 248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26年9月30日現在)

代表取締役 社長 田中 邦裕
 取締役 副社長 館野 正明
 取締役 川田 正貴
 取締役 村上 宗久
 取締役 森田 勝也
 取締役 辻 壮
 常勤監査役 野崎 國弘
 監査役 梅木 敏行
 監査役 吉田 昌義
 監査役 萩野 和実

※取締役 森田 勝也氏および辻 壮氏は社外取締役です。
 ※監査役 梅木 敏行氏、吉田 昌義氏および萩野 和実氏は社外監査役です。

株式の状況

(平成26年9月30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111株を除く) 8,677,489株
 株主数 2,251名

大株主の状況

(平成26年9月30日現在)

株主名	持株数(100株)	持株比率(%)
双日株式会社	34,964	40.29
株式会社田中邦裕事務所	11,224	12.93
INTERTRUST TRUSTEES (CAYMAN) LIMITED AS TRUSTEE OF UBIQUITOUS FUND-CLASS D	5,359	6.17
株式会社SBI証券	3,462	3.98
鷺北 賢	2,740	3.15
田中 邦裕	2,516	2.89
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,495	1.72
萩原 保克	1,488	1.71
菅 博	1,204	1.38
さくらインターネット従業員持株会	996	1.14

※持株比率は、自己株式111株を控除して計算しております。

株式分布状況

(平成26年9月30日現在)

