

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

株主名簿管理人 みずほ信託銀行株式会社
 同事務取扱場所 東京都中央区八重洲一丁目2番1号
 みずほ信託銀行株式会社
 本店証券代行部

(各種お問合せ) 電話 0120-288-324(フリーダイヤル)
 郵便 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
 みずほ信託銀行株式会社
 証券代行部

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。

株主の皆様の声をお聞かせください

さくらインターネットでは、株主の皆様からご意見・ご要望をお聞かせいただくため、当社ノベルティグッズのプレゼントキャンペーンを実施いたします。
 お手数ではございますが、下記URLにアクセスいただき、「質問内容」の欄に皆様のご意見・ご要望をお寄せください。

https://secure.sakura.ad.jp/ir/form/f_ir.phtml

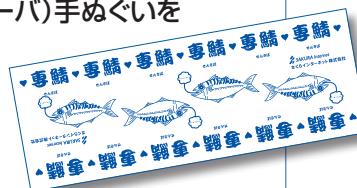


こちらにご記入ください。

ご協力いただいた株主※の皆様には
 さくらオリジナル鯖(サーバ)手ぬぐいを
 プレゼントいたします。

(応募締切:平成22年8月31日)

※平成22年3月末日現在において、当社株主名簿に記載された株主様に限りです。



第11期 報告書

平成21年4月1日 ~ 平成22年3月31日

CONTENTS

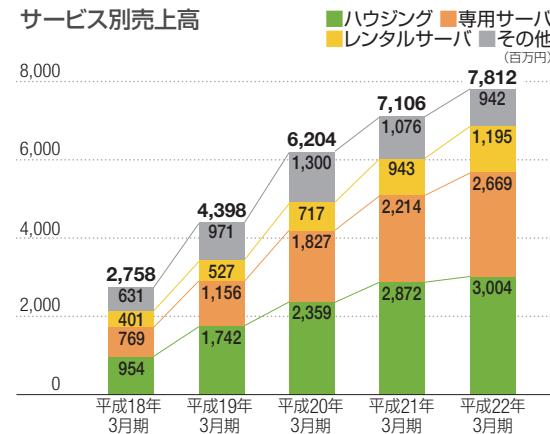
- 01 株主の皆様へ/業績ハイライト
- 02 巻頭特集
株主の皆様疑問に社長がお答えします!
- 07 Financial Data
- 09 さらなる成長への取り組み
- 10 Corporate Data

■ 株主の皆様へ

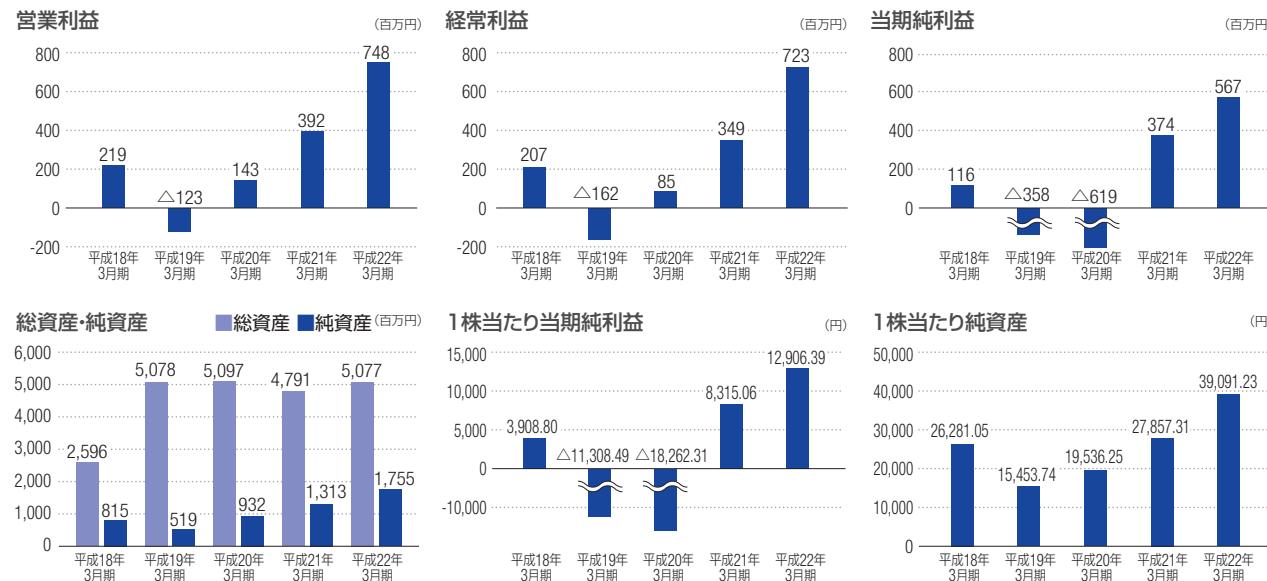
株主の皆様には、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。
景気低迷が続くなか、当社が所属するデータセンター市場は現在も拡大を続けており、コストパフォーマンスに優れた新規サービスの投入や既存サービスの強化を継続的に実施した成果と相まって、当期も増収増益を達成することができました。

利益配分につきましては、持続的成長と収益力確保のための内部留保と、株主の皆様への利益還元を両立させたいと考えており、当期末の配当金は1株当たり1,000円の普通配当とさせていただきます。

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。



■ 業績ハイライト



巻頭特集

なぜ? どうして?

株主の皆様のご疑問に社長がお答えします!

当社が展開するデータセンター事業は、インターネットの普及・拡大にともなって安定した成長を続けています。とはいえ、一般の方にはまだなじみが薄く、「事業内容がよくわからない」という声も少なくありません。そこで、今回の報告書では、株主の皆様とのより良いコミュニケーションの第一歩として、株主の皆様のご疑問や質問に、当社社長の田中がわかりやすくお答えいたします。



代表取締役社長 田中 邦裕

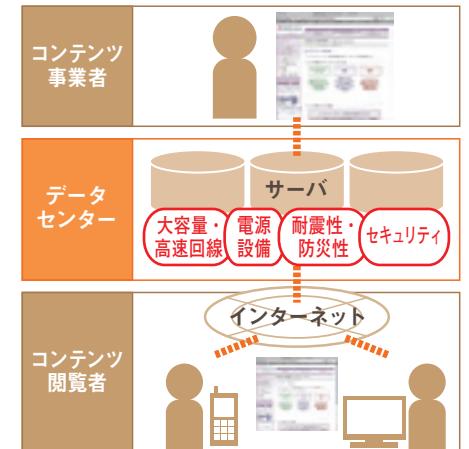
Q1 そもそも、データセンターって何?

A 安全で快適なインターネット利用ができるよう、高度なセキュリティと堅牢な設備環境でお客様のIT資産をお預かりする専用施設です。

サーバなどの設置・管理に特化した施設

データセンターとは、インターネット上のコンテンツ(Webサイトや動画、ブログなど)を発信するためのサーバ(情報発信用のコンピュータ)などを設置・管理することに特化した施設のことです。

当社は、サーバに格納されている膨大なデータを安全・快適に利用できるよう、大容量・高速の通信回線を整備するとともに、セキュリティ設備も完備。さらに、24時間365日の運用を支えるために、電源設備や耐震性・防災性も備えています。



インターネット社会に不可欠なインフラ

企業が自らサーバを設置・管理しようとするれば、上記の設備・機能を用意するために莫大な投資が必要となります。

また、コンピュータの高密度化によって消費電力や発熱量が増加するなか、電力供給や空調の効率性を考えれば、サーバを一箇所で集中管理の方が、コスト面からも、また環境保全の面からも、大きなメリットがあります。

こうした観点から、サーバ設置・管理の専用施設としてデータセンターが誕生したのです。

データセンター事業を通じて、インターネット社会の発展に貢献します。



Q2 データセンター市場において、さくらインターネットはどんなビジネスを展開しているの？

A 当社サーバをレンタルする「ホスティング」と、お客様サーバをお預かりする「ハウジング」を展開しています。



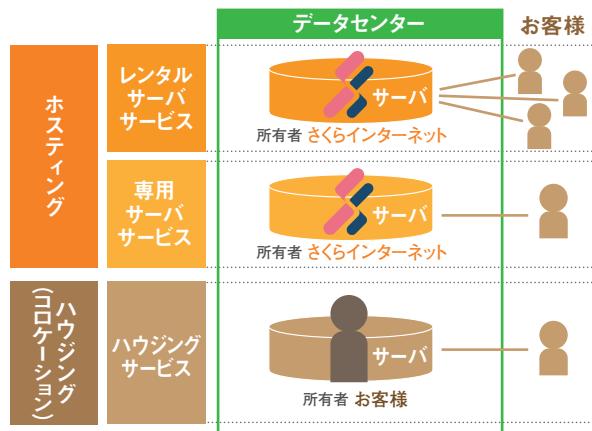
ホスティングとは

データセンター内に保有する当社サーバを、お客様にレンタルでご利用いただくサービスです。

当社では、1台のサーバを複数のお客様に“共同で”ご利用いただく「レンタルサーバサービス」と、お客様にサーバを“1台まるごと”ご利用いただく「専用サーバサービス」の2種類のサービスを提供しています。

ハウジングとは

お客様のサーバをデータセンター内にお預かりし、お客様に代わって維持・管理するサービスで、「コロケーション」とも呼ばれます。お客様専用のスペースを確保して、サーバやネットワーク機器を自由に設置していただけます。



column もっと詳しく!

さくらインターネットだけがホスティングとハウジングの双方を展開できる理由

ホスティング、ハウジングとも、ゼロから始めるのは難しいビジネスです。たとえばホスティング事業者がハウジングに参入するには、自社でデータセンターを保有するために多大な設備投資が必要になります。逆に、ハウジング事業者がホスティングに参入するには、お客様をゼロから獲得する必要があり、早期に利益を確保するのは困難です。

当社はデータセンター市場の黎明期から、いち早く両サービスを展開してきました。このため、市場の成熟と会社の成長にあわせて無理なくデータセンターを拡充させることができ、高い市場シェアも獲得できました。こうした“先行企業ならではの強み”を有している当社だからこそ、両サービスの相乗効果が得られるのです。

両サービスが生む相乗効果

他のデータセンター事業者は、ホスティングとハウジングのいずれかに特化しており、両サービスを同規模で展開しているのは業界でも当社のみです(→コラム参照)。

ホスティングとハウジングの双方を展開することで、投資効率の向上や経営資源の有効活用、ブランド認知度の向上など、さまざまな相乗効果を得ることができ、当社の競争力の源泉となっています。

Q3 なぜデータセンター市場は拡大しているの？

A インターネット上のデータが急増するとともに、「所有から利用へ」の意識転換が進みつつあるからです。



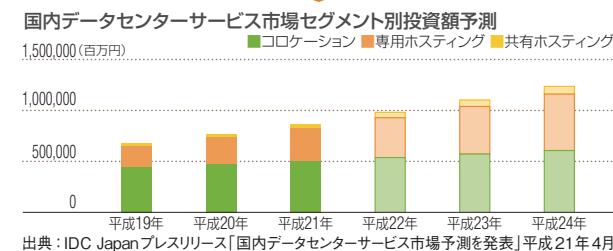
理由1 インターネット上のデータ急増に対応して

インターネットを通じた音楽や動画などのコンテンツの配信に加え、インターネット経由で楽しむゲームなどのコンテンツが普及したことにより、インターネット上でやり取りされるデータの量は、従来とは比較にならないほど増大しています。これら膨大なデータを搭載・処理するために、必然的にサーバの数も増大しており、それを預かるデータセンターも増え続けているのです。

理由2 企業のコスト意識の変化にともなって

かつてはサーバなどのIT資産は自社で所有するのが一般的でしたが、近年ではコスト意識に敏感な企業が増えており、「所有から利用へ」の転換が急激に浸透しています。また、平成20年4月には、新たなリース会計基準や税制が導入され、リース利用のメリットが大きく減少しました。そのため、サーバをレンタルする形態であるホスティングに注目が集まっています。

主に上記の理由から、データセンター市場は安定した成長を続けています。IT専門調査会社であるIDC Japan株式会社が発表した『国内データセンターサービス市場セグメント別投資額予測』によれば、今後も市場は拡大を続け、平成24年に市場規模が1兆2千億円を超えると予測されています。



だから、さくらインターネットは安定した成長を続けているのです。

データセンター市場の拡大と歩調を合わせるように、当社業績も着実な成長を続けてきました。前期に策定した中期経営計画(平成22年3月期～平成24年3月期)においても、売上高100億円、経常利益10億円を目指して持続的な成長を果たすことを掲げています。



Q4 競合他社と比較した、
さくらインターネットならではの強みは？

A 高品質とコストパフォーマンスへの徹底したこだわりにより、
お客様から確かな信頼を獲得していることです。



高品質へのこだわり

インターネットユーザーにとって何より重要なのが、「大容量データを」「常に安定して」「快適に利用できる」こと。当社はお客様にストレスなくインターネットを楽しんでいただけるよう、国内トップの大容量・高速通信回線を確保しており、現在も常に増強を続けることで、優れた通信品質を実現しています。

さらに、無料電話サポートやウィルスチェック、迷惑メールの防止機能などを標準仕様とするなど、サービス品質にもこだわることで、お客様の満足度を高めています。

コストパフォーマンスへのこだわり

企業のIT投資が抑制されるなかで、データセンター事業が成長を続けているのは、企業の経費削減につながるサービスだからです。このため、当社は創業当初からコストパフォーマンスを追求することで、お客様の支持を獲得してきました。

とくに、月額125円からご利用可能な「さくらのレンタルサーバ(レンタルサーバサービス)」は、中小企業やSOHOを中心に利用が急激に拡大しています。最近では、SNS※やブログなどを楽しむために、個人でサーバを利用するケースも増えており、低価格で始められる当社サービスは、そうした方々からも好評をいただいています。

※ SNS：ソーシャル・ネットワーキング・サービスの略。
人と人とのつながりをサポートするコミュニティ型のサービス。

通信品質の決め手は回線容量



当社の基幹ネットワークの回線容量は213Gbps(平成22年2月現在)で、インターネットデータセンター回線総量ランキングで第1位(平成21年12月インプレスビジネスメディア社調べ)に輝いています。

column もっと詳しく!

**業界でも群を抜く
コストパフォーマンスの高さ**

近年、市場拡大を背景に、“低価格・高品質”を謳うレンタルサーバ会社が数多く登場しています。そうしたなかでも、当社のサービスは、さまざまな比較サイトで高い評価を得るなど、低価格で品質の良いサービスとして高い認知度を誇っており、個人ユーザーから有名企業まで、幅広いお客様に支持されています。

また、当初は「安さ」を重視して「低価格コース」をご契約いただいたお客様が、通信品質やサービス品質を評価して上位コースに乗り換えるケースも多く、結果として、お客様一人当たりの単価は上昇傾向にあります。

そうした場合でも価格面での高い満足度を維持していることが、当社サービスのコストパフォーマンスの高さを物語っています。

Q5 受注環境が厳しくなるなか、
今後も競争力を維持できるの？

A 先行企業ならではのスケールメリットを活かして、
「品質満足度」と「価格満足度」を高いレベルで両立させます。



多くのお客様からの信頼を武器にして

データセンター市場が拡大を続けるなか、今後も参入企業の増加による競争の激化が予想されます。そうした環境のなかで、今後もお客様から選ばれ続けるためには、「品質満足度」と「価格満足度」を高いレベルで両立させる必要があります。

こうした2つの満足度を両立させるカギは、スケールメリットにあります。たとえば、新たなホスティングシステムを開発した場合、そのシステムを利用するサービスを多くのお客様に選んでいただければ、お客様一人当たりのコストが低減し、同一のサービスをさらに低価格で提供することが可能になります。

当社は先行企業ゆえに、長年にわたり蓄積された国内有数の顧客基盤と豊富な事業ノウハウを有しているという強みがあり、この強みを活かして、今後も「品質」「価格」の両面から、お客様に満足いただけるサービスを追求していきます。

当社の成長戦略

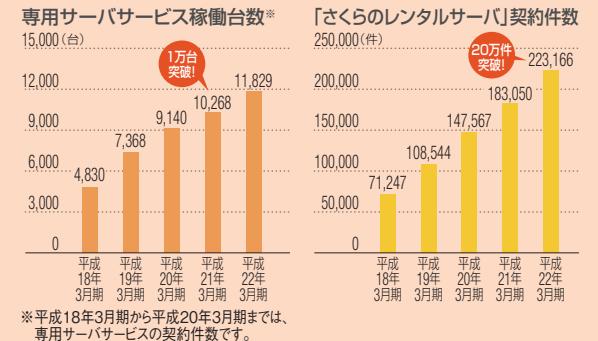
品質を向上させようとするれば、コストパフォーマンスは低下するもの。コストパフォーマンスを追求すれば、品質が犠牲になりがちです。

スケールメリット + 多くのお客様の信頼

当社はスケールメリットを活かして、「品質」と「コストパフォーマンス」を両立させることで、多くのお客様から信頼を勝ち得ています。

だから、さくらインターネットは
これからもお客様に選ばれ続けます。

「専用サーバサービス」では稼働台数が1万台を突破、「さくらのレンタルサーバ」では契約件数が20万件を突破するなど、当社のサービスはどちらも業界トップクラスの規模で成長を続けています。こうしたお客様からの支持を活力源として、当社は今後も確かな成長を続けていきます。



貸借対照表

(単位:百万円)

科目	前期 平成21年3月31日	当期 平成22年3月31日
資産の部		
流動資産	1,513	1,872
固定資産	3,278	3,204
有形固定資産	2,449	2,587
無形固定資産	351	99
投資その他の資産	478	518
資産合計	4,791	5,077
負債の部		
流動負債	2,476	2,792
固定負債	1,001	530
負債合計	3,477	3,322
純資産の部		
株主資本	1,253	1,696
資本金	895	895
資本剰余金	0	0
利益剰余金	357	880
自己株式	-	△ 79
新株予約権	60	58
純資産合計	1,313	1,755
負債純資産合計	4,791	5,077

現金及び預金の増加などにより、前期末比359百万円増加しました。

ソフトウェア(販売管理システム)の減損損失などにより、前期末比252百万円減少しました。

売上高の増加にともなう前受金の増加などにより、前期末比315百万円増加しました。

長期借入金やリース債務(長期)といった有利子負債の縮小などにより、前期末比470百万円減少しました。

好調な営業成績の結果、当期純利益の計上にともない、前期末比522百万円増加しました。

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能とするため、平成21年8月に自己株式を79百万円取得しました。

キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	前期 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで	当期 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,031	2,021
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 730	△ 993
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 803	△ 679
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	△ 502	349
現金及び現金同等物の期首残高	1,325	822
現金及び現金同等物の期末残高	822	1,172

損益計算書

(単位:百万円)

科目	前期 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで	当期 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで
売上高	7,106	7,812
売上原価	5,271	5,541
売上総利益	1,835	2,271
販売費及び一般管理費	1,442	1,522
営業利益	392	748
営業外収益	5	12
営業外費用	48	37
経常利益	349	723
特別利益	-	138
特別損失	75	243
税引前当期純利益	273	619
法人税、住民税及び事業税	6	65
過年度法人税等	-	17
法人税等調整額	△ 106	△ 31
当期純利益	374	567

主にホスティングサービスの売上が好調に推移した結果、前期比9.9%増加しました。

収益性の高いホスティングサービスの売上構成比増と、データセンターの運営効率向上により、売上原価率が前期比3.3ポイント減少しました。

販売管理システムの減損にともなう償却費負担の減少や、オンラインゲームサービスの提供終了にともなう経費圧縮などにより、売上高対販売管理費比率が前期比0.8ポイント減少しました。

販売管理システムに係る減損損失やデータセンターの統廃合計画の一環による本町データセンターの閉鎖にともなう減損損失の計上などです。

株主資本等変動計算書

(平成21年4月1日から平成22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21年3月31日残高	895	0	0	-	357	357	-	1,253	60	1,313
事業年度中の変動額										
剰余金の配当				4	△ 49	△ 44		△ 44		△ 44
当期純利益					567	567		567		567
自己株式の取得							△ 79	△ 79		△ 79
株主資本以外の項目の事業年度中の変動額(純額)									△ 1	△ 1
事業年度中の変動額合計	-	-	-	4	517	522	△ 79	442	△ 1	441
平成22年3月31日残高	895	0	0	4	875	880	△ 79	1,696	58	1,755

さらなる成長を実現するための、平成23年3月期の施策を紹介します。

さらなる市場拡大を見据えて

郊外型データセンターの新設を計画

拡大を続けるデータセンター市場にあって、お客様のご要望にお応えし続けるために、新たなデータセンターの新設を計画しています。具体的には、クラウドサービスやホスティングサービスなど、立地制約の少ないサービスに特化した郊外型データセンターの新設を予定しています。

その一方で、運営効率の低いデータセンターを閉鎖し、その機能を他のデータセンターに移転することで、事業の効率性と収益性の向上を図ります。



データセンター

サポート体制の充実に向けて

コールセンターのスタッフを大幅に拡充

サービス品質を測る指標の一つに、コールセンターへの電話のつながりやすさがあります。

当社は顧客数の増加にともないコールセンターへのアクセスも急増している現状を踏まえて、平成22年4月に、コールセンター内のオペレータースタッフを大幅に拡充。よりきめ細かなサポートを実現することでサービス品質を高め、顧客満足度のさらなる向上を目指します。

より柔軟なサービス提供に向けて

「クラウドサービス」をサービスメニューに追加

「所有から利用へ」の流れが加速するなか、サーバやソフトウェアを所有することなく、コンピュータが提供するサービスをインターネット経由で利用する「クラウドコンピューティング」に注目が集まっています。

当社は新しいサービスとして、より自由度の高いインターネット利用を可能にする「クラウドサービス」の提供を、平成23年3月期中にスタートさせる予定です。

インターネット技術の進化に即応するために

さくらインターネット研究所からの情報発信を強化

お客様に最先端のサービスをいち早く提供するためには、日々進化を続けるインターネット技術をタイムリーに吸収するとともに、お客様が使いやすいサービスとして紹介していく必要があります。

このため当社では、平成21年7月に創設した「さくらインターネット研究所」において、最先端技術の研究に取り組むとともに、その成果をブログを通じて公開するなど、広く情報発信していく体制を構築しています。



さくらインターネット研究所
(<http://research.sakura.ad.jp/>)

■ 会社概要 (平成22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	172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22年6月24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	澤村 徹
取締役	村上 宗久
取締役	瓦谷 晋一
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 瓦谷 晋一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22年3月31日現在)

発行可能株式総数	124,000株
発行済株式の総数 (自己株式1,610株を除く)	43,388株
株主数	2,375名

■ 大株主の状況 (平成22年3月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
双日株式会社	12,718	29.31
株式会社田中邦裕事務所	4,665	10.75
笹田 亮	2,290	5.27
田中 邦裕	2,205	5.08
鷺北 賢	1,370	3.15
CACEIS BANK. ORDINARY ACCOUNT	1,104	2.54
笹田 さくら	840	1.93
萩原 保克	834	1.92
日本証券金融株式会社	834	1.92
菅 博	815	1.87

※当社は、自己株式1,610株を保有しておりますが、上記大株主から除いております。
また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

■ 株式分布状況 (平成22年3月31日現在)

