



目次

▶ 会社概要の説明

会社の概要
会社の沿革

▶ 事業概要の説明

当社の事業概要
4つの主要サービス
競合他社との取扱いサービス比較
業績の推移

▶ さくらインターネットの強み

当社の強み・・・事業基盤の強み、サービスの強み
都市型データセンター
高速のバックボーン・・・対外接続容量、国内第2位
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

▶ 今後の展望

当社の顧客の分布
顧客別サービスカテゴリーの明確化
新規顧客層の獲得
全顧客層の獲得

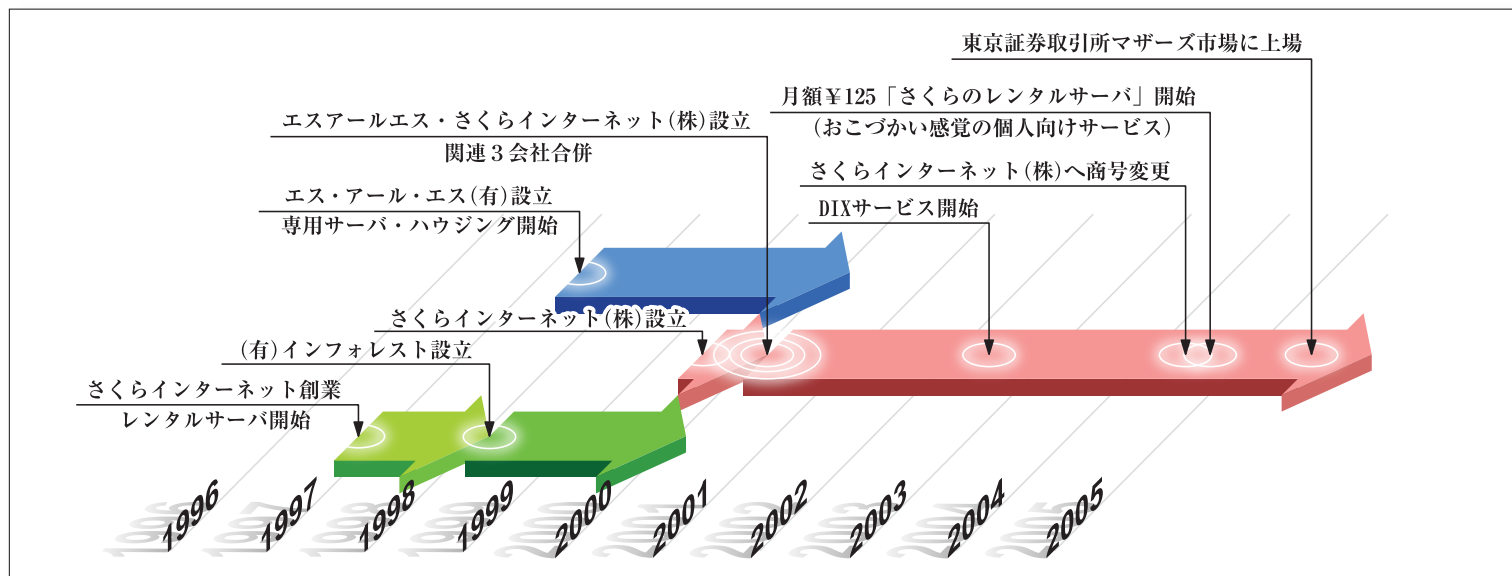
会社概要の説明

会社の概要

商 号	さくらインターネット株式会社（SAKURA Internet Inc. ）		
本 社	大阪府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 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	3億6,100万円（2005年10月末現在）		
従 業 員 数	66名（2005年10月末現在）		
主な事業内容	ハウジングサービス 専用サーバサービス レンタルサーバサービス インターネット接続サービス その他サービス		

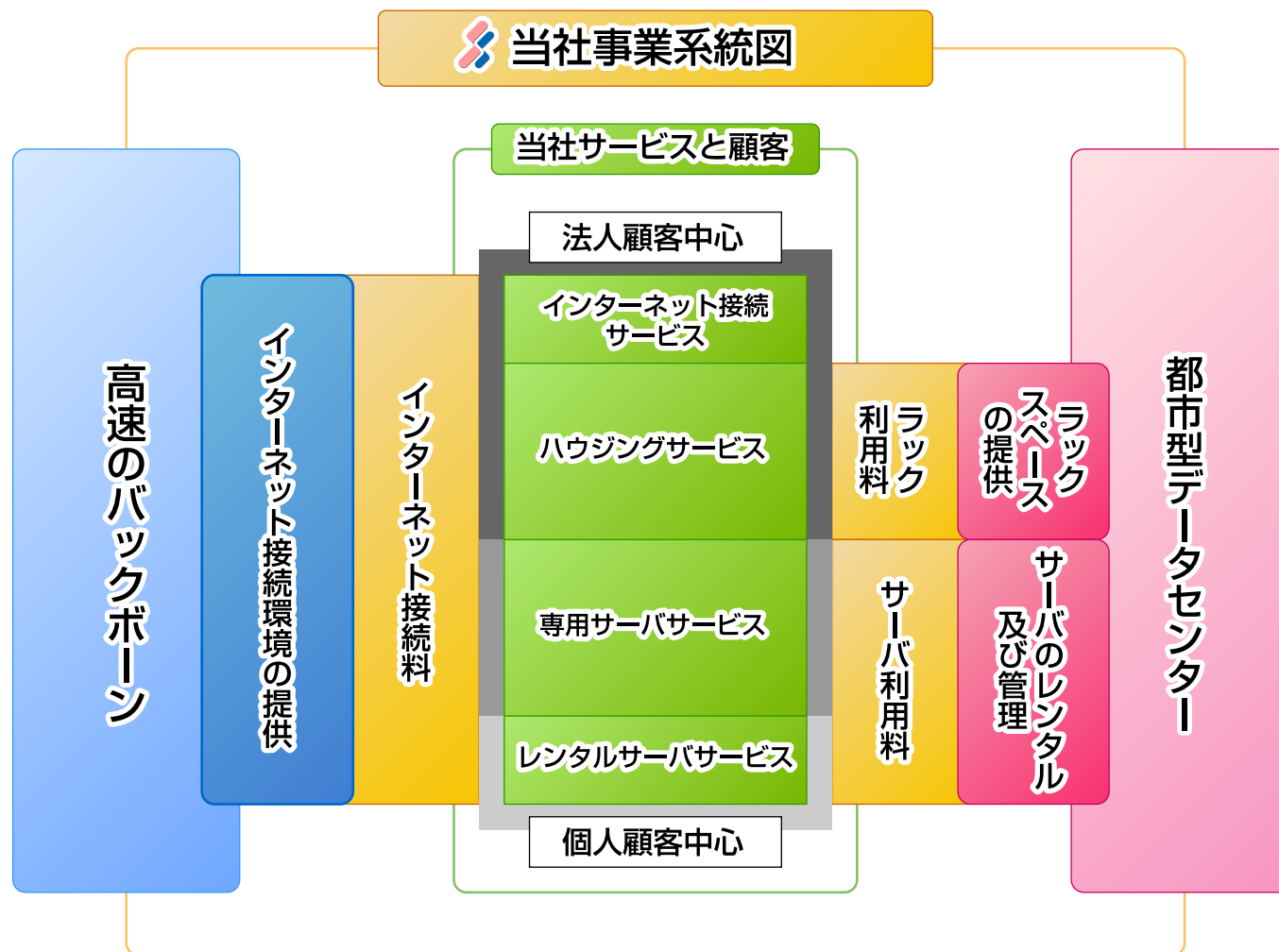
会社の沿革

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	エス・アール・エスとインフォレストの間で、回線・サーバ等の提供に関する業務提携を開始。
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。
2002年 4月	インターネット接続サービスDIX開始。
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。



事業概要の説明

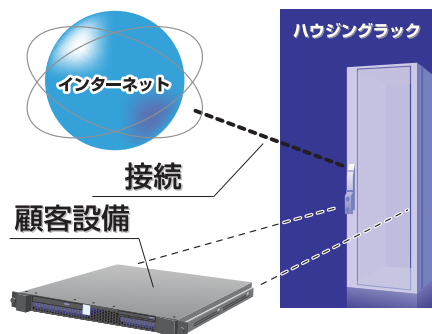
当社の事業概要



4つの主要サービス

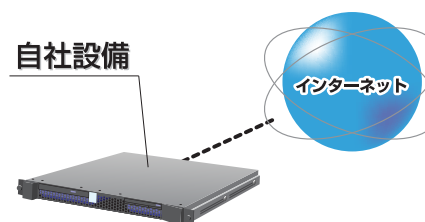
ハウジングサービス

当社の運用する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通信回線とともに、顧客に提供します。顧客は、データセンターを利用することにより、24時間体制でのネットワーク運用体制を整えるための人件費や、電源や空調等を設置するための設備投資を軽減することができます。



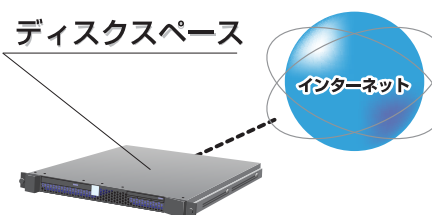
専用サーバサービス

当社が所有するサーバを、ラックに設置し、インターネットに接続した状態で顧客に貸与します。顧客の所有するサーバを設置することはできませんが、サーバなどの機器に関する保守や故障対応を当社が行うことから、運用や保守の負荷を軽減することができます。OSについては、契約を行う際に選択することができ、FreeBSD、Red Hat Linux、Windows Server 2003等のOSに対応しています。



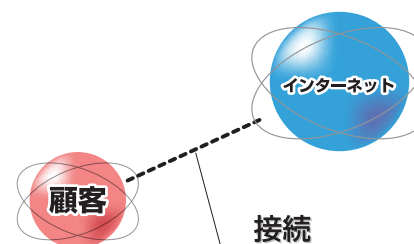
レンタルサーバサービス

当社が所有するサーバを、顧客に貸与します。専用サーバに類似するサービスですが、レンタルサーバサービスの場合には、1台のサーバを複数の顧客が共同で利用する形態となるのが違いです。レンタルサーバサービスは、サーバの種類やOSの選択を行えませんが、顧客がサーバの管理をしなくてもよく、初心者でも利用しやすいことから、個人顧客が多くなっています。



インターネット接続サービス

インターネットへの接続を行うための通信回線を提供します。前出の3つのサービスとは異なり、データセンターの提供は行わず、主にISPなどの「顧客にインターネットへのアクセスを提供するような形態」の事業者に対して、インターネット接続環境を提供するものです。



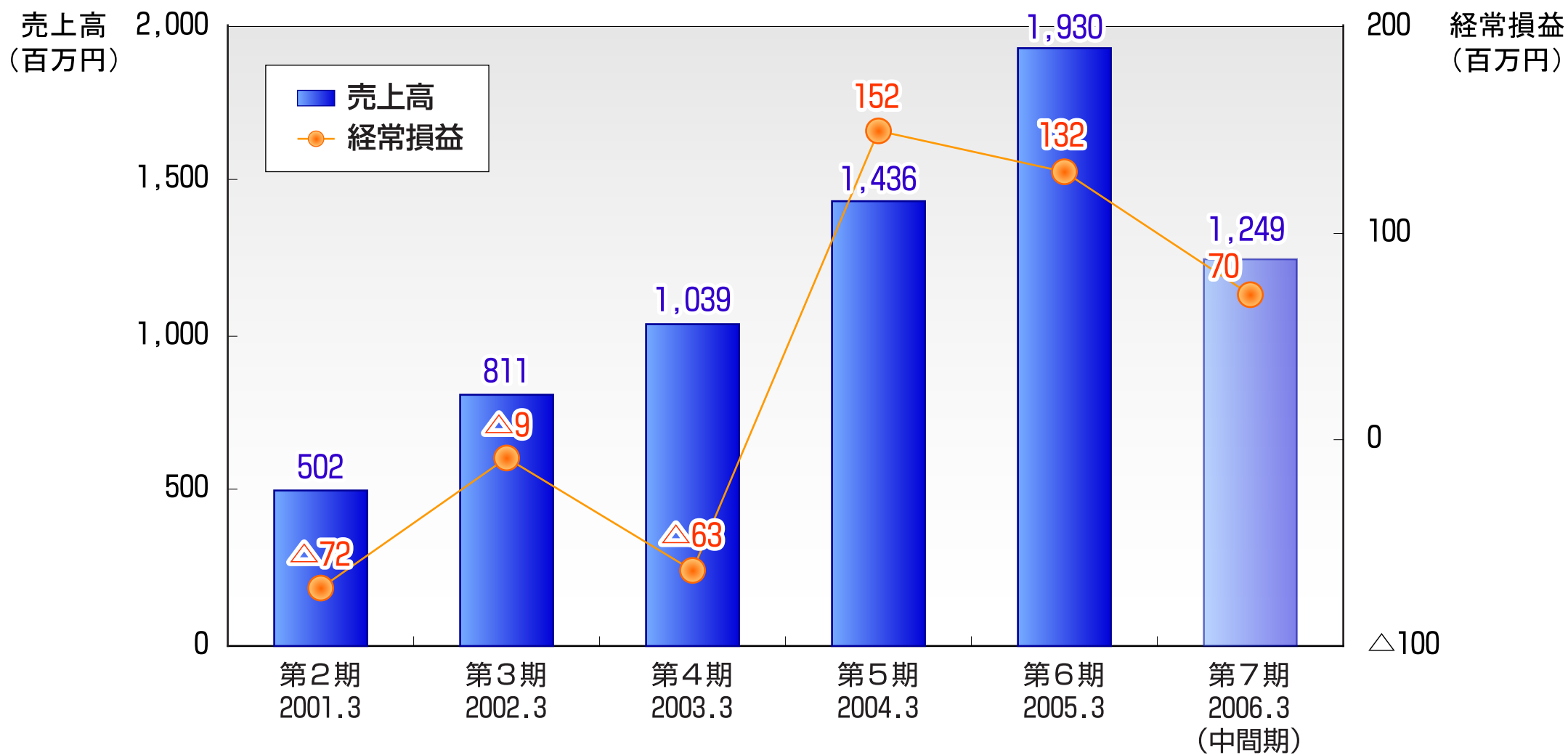
競合他社との取り扱いサービス比較

サービス名 会社名	ハウジング	専用サーバ	レンタルサーバ	インターネット接続
 さくらインターネット	◎	◎	◎	◎
B社	◎	×	×	◎
M社	◎	○	×	◎
A社	×	×	◎	×

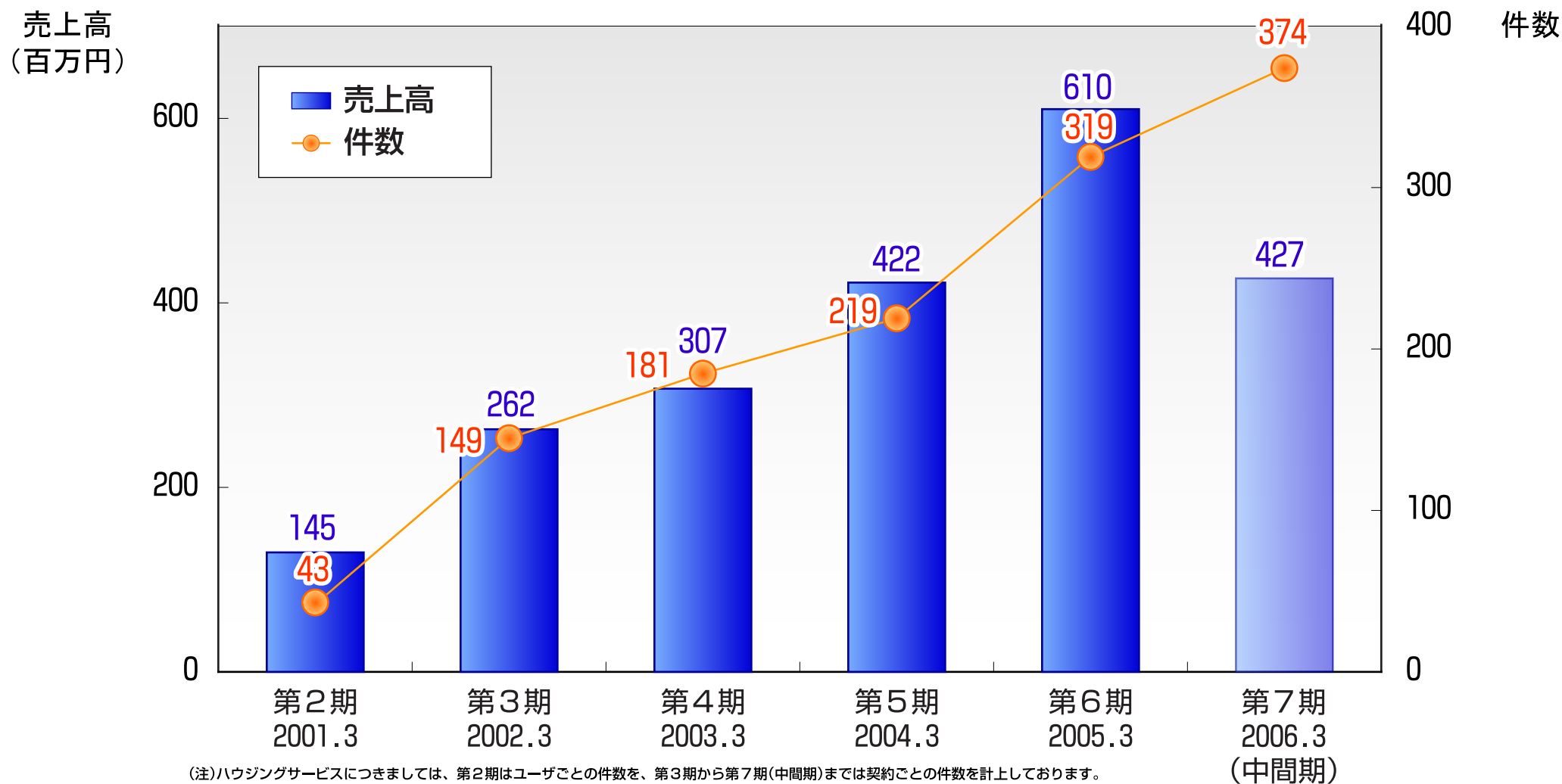
◎ 主要業務として提供している ○ 主要業務ではないが提供している × サービス提供していない

※業界誌・インターネット等を参考に当社調べ

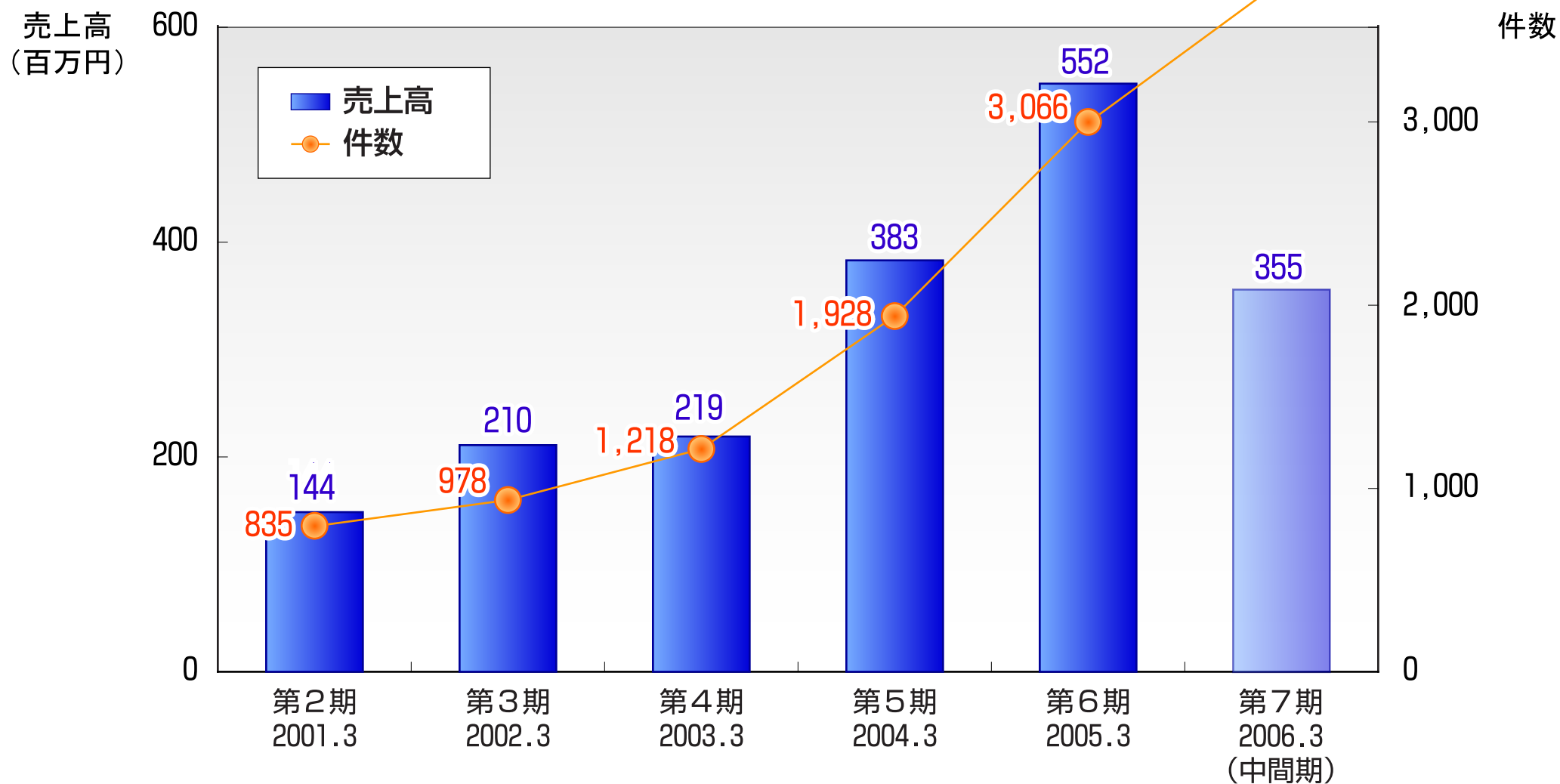
業績の推移 ー全サービスー



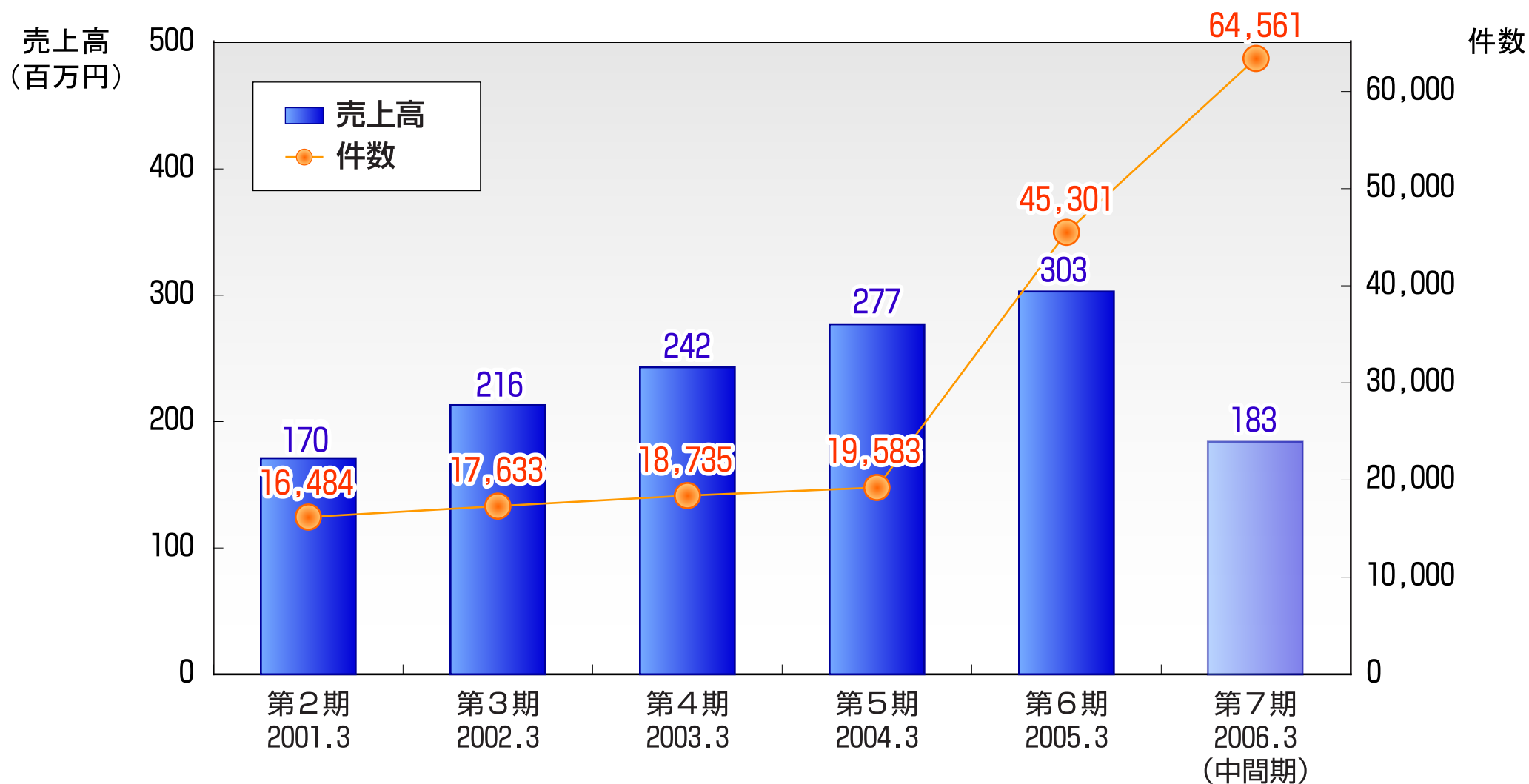
業績の推移 —ハウジングサービス—



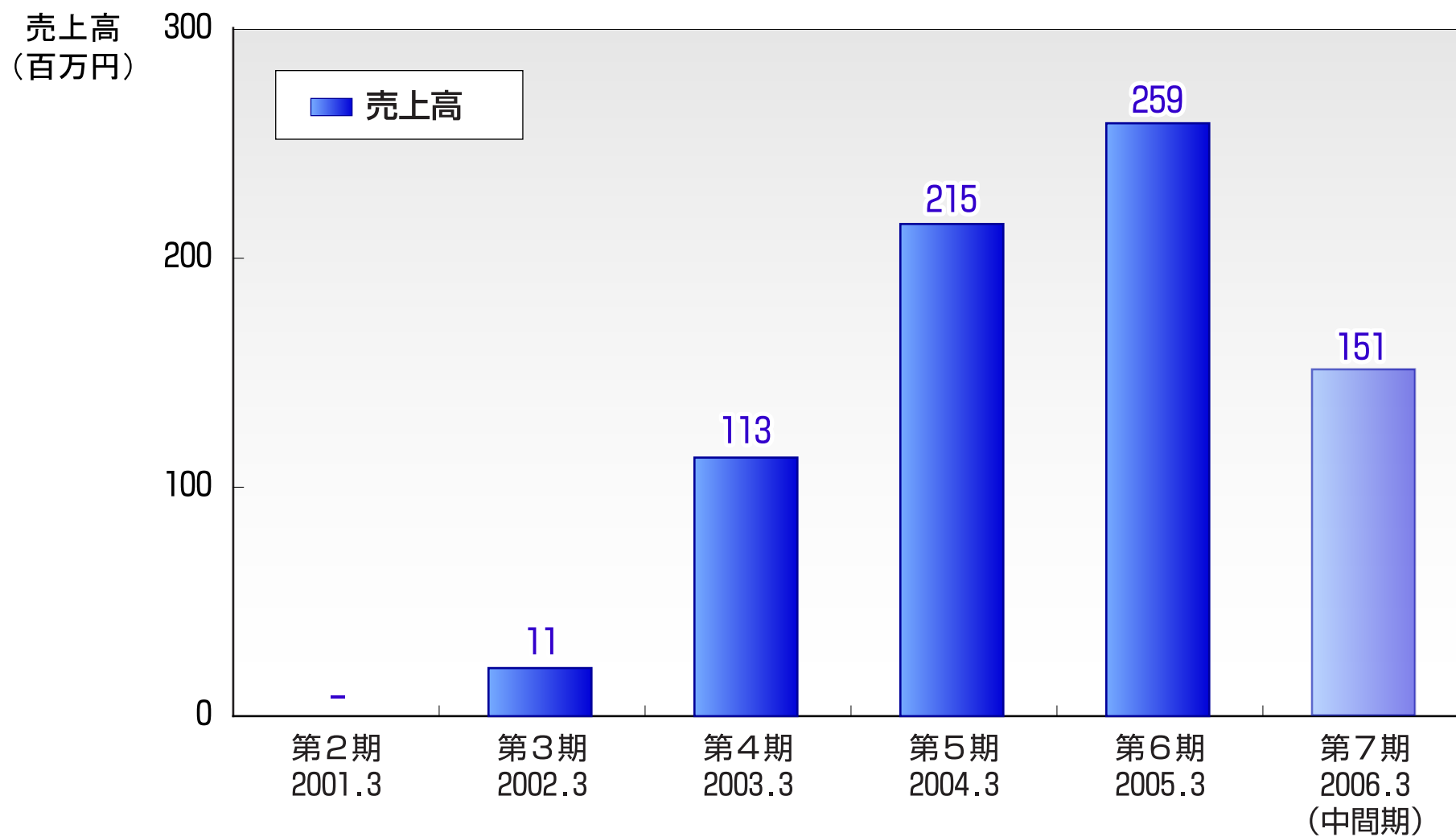
業績の推移 ―専用サーバサービス―



業績の推移 — レンタルサーバサービス —



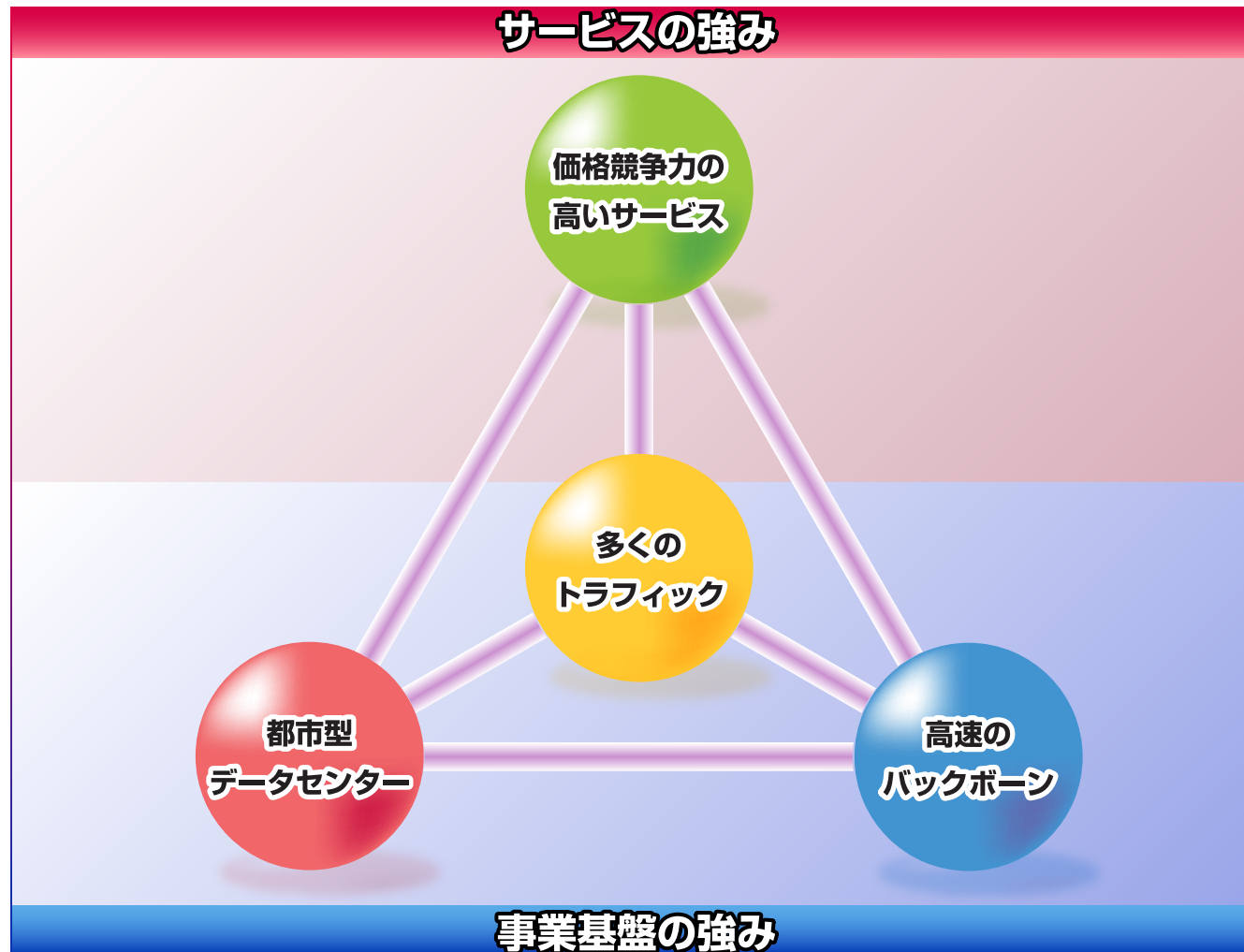
業績の推移 —インターネット接続サービス—



さくらインターネットの強み

当社の強み

ーサービスの強み、事業基盤の強みー



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
- ▶ データセンターとユーザとの距離が短いことによる安定した配信能力

ブロードバンド時代に即している

バックボーン増速→有利
アクセスの利便性→便利



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

高速のバックボーン ー対外接続容量、国内第2位ー

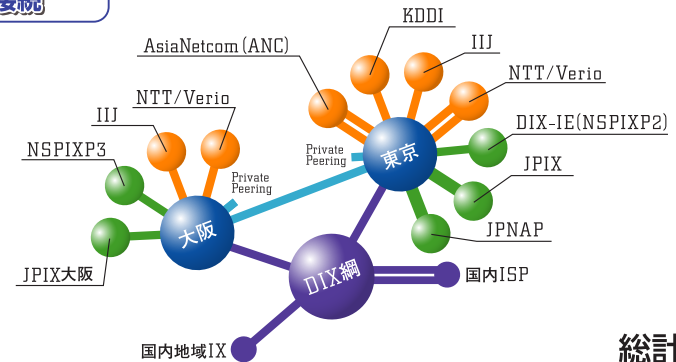
バックボーン（対外接続容量）ランキング

順位	サービス名・会社名	対外接続容量
1	BIGLOBEハウジングサービス NEC	65Gbps
2	 さくらインターネットデータセンターサービス さくらインターネット	44Gbps
3	Bit-isle iDCサービス ビットアイル	42Gbps
4	BBTowerデータセンターサービス ブロードバンドタワー	40Gbps
4	WebARENA Symphony NTTPCコミュニケーションズ	40Gbps
4	ソフトバンクIDC	40Gbps
7	JENSデータセンターサービス 日本テレコム	37.6Gbps
8	NTTビズリンクnDC	27.5Gbps
9	データセンターサービス ケイ・オブティコム	25Gbps
10	Powered iDC パワードコム	21.7Gbps

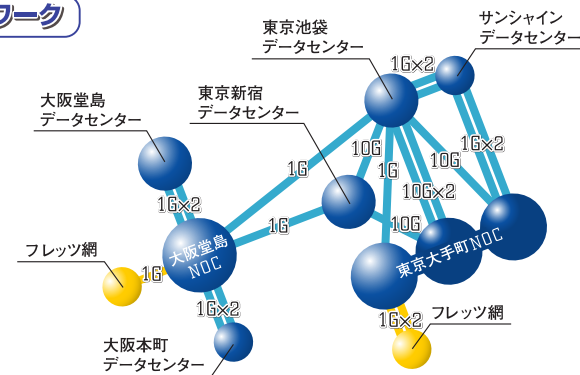
※インプレス刊「インターネットデータセンター完全ガイド2005年秋号」調査

さくらインターネットバックボーン図

対外接続



内部ネットワーク



■ バックボーン ■ トランジット ■ IX/プライベートピア ■ フレッツ

当社バックボーン増強の推移

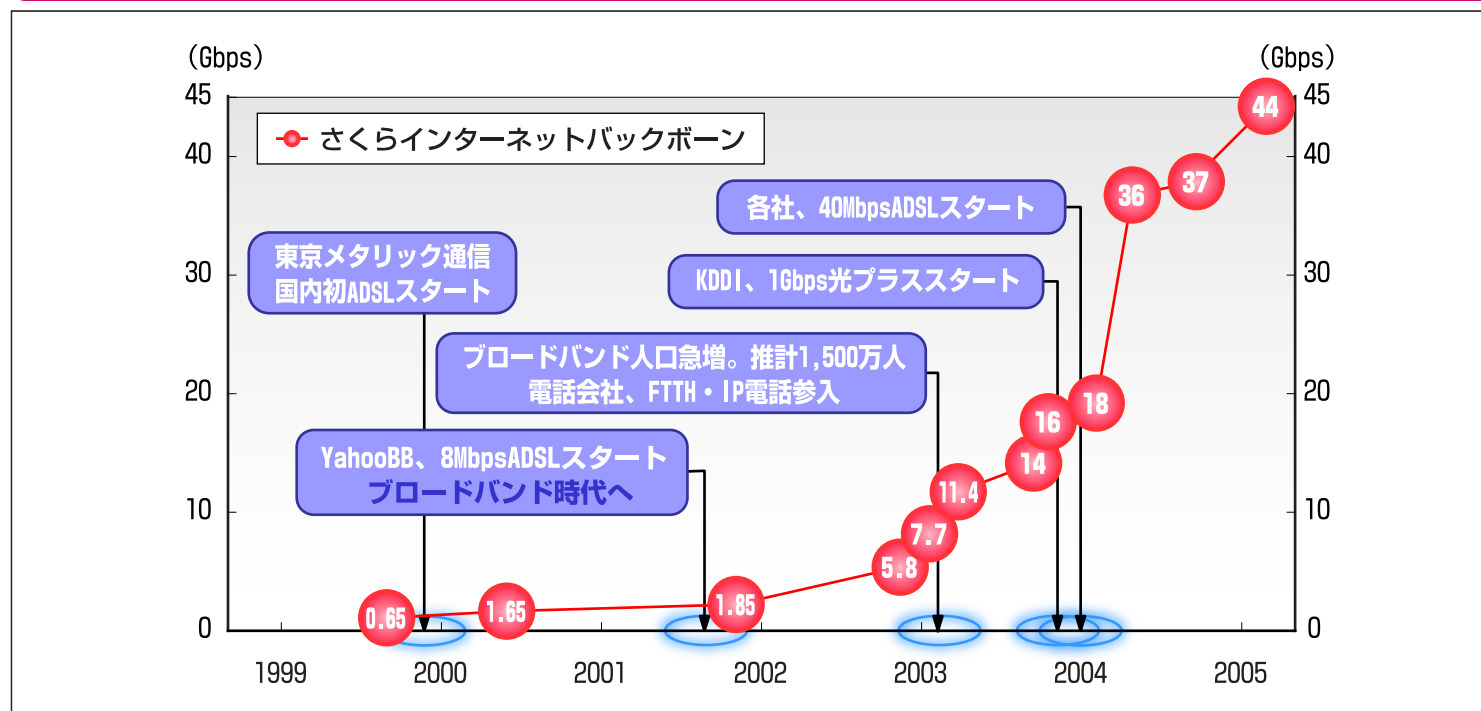
ブロードバンド時代への対応

- ▶ 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

バックボーンの推移



多くのトラフィック

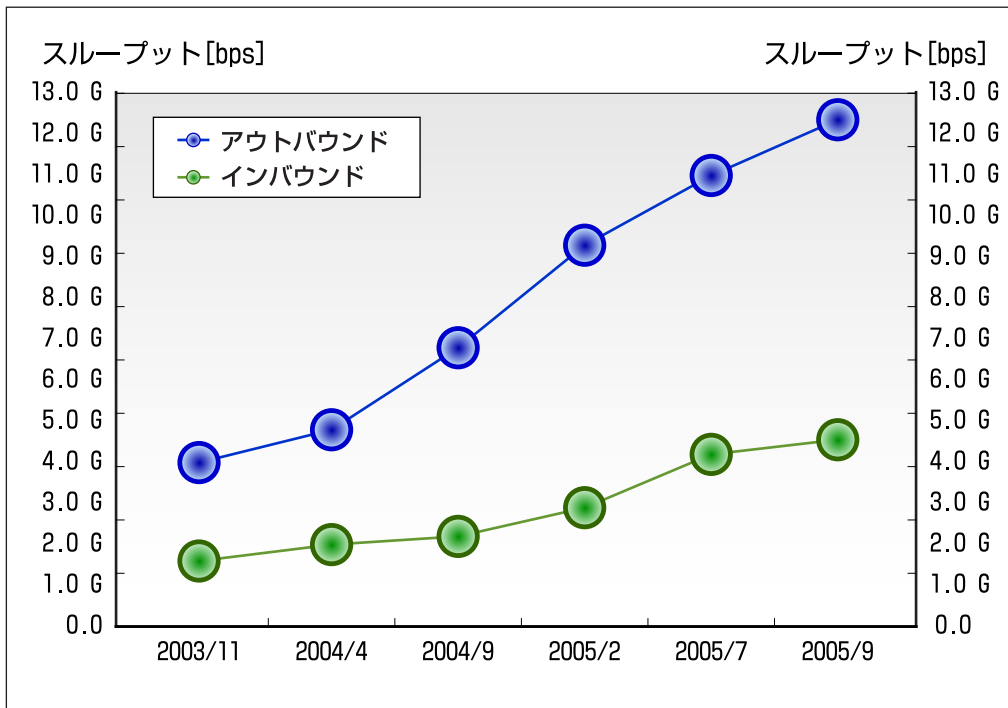
トラフィックが多いと…

- ▶ 多くのコンテンツが集まる
- ▶ ISP事業者とのピアリング

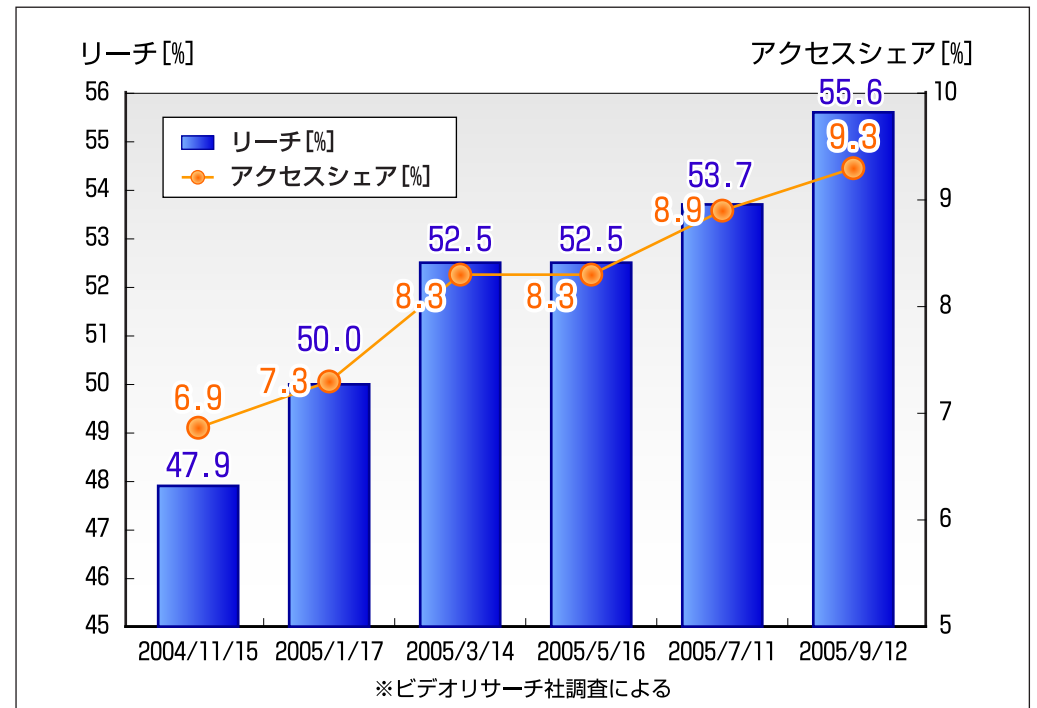
さらにトラフィックが増加

コストの減少 (ピアリングによる効果)

トラフィックの推移



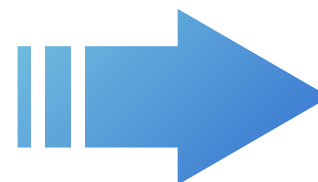
コンテンツ (視聴率) の推移



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

価格競争力の高いサービス

4つの主要サービス

ハウジングサービス

- ・回線料金ランキングで、常に上位にランクイン（インプレス刊「インターネットデータセンター完全ガイド」より）
- ・豊富な回線料金体系と、データセンターが都心部にあることによる、高い利便性

専用サーバサービス

- ・「さくらの専用サーバ」は、レンタルサーバ完全ガイドWeb（インプレス）でNo1の安さ）
- ・「専用サーバ」は、ブロードバンド時代に完全対応する最大1Gbpsの速度でバックボーンに接続

レンタルサーバサービス

- ・「さくらのレンタルサーバ」ライトプランは「ジュース1本分の値段」月額125円（年額1,500円）
- ・300MBの大容量、充実したウェブ・メール機能、多機能コントロールパネル

インターネット接続サービス

- ・ギガビットの帯域保証型サービス「IPトランジット」月額627,900円〜で7/12提供開始
- ・インターネット接続サービス

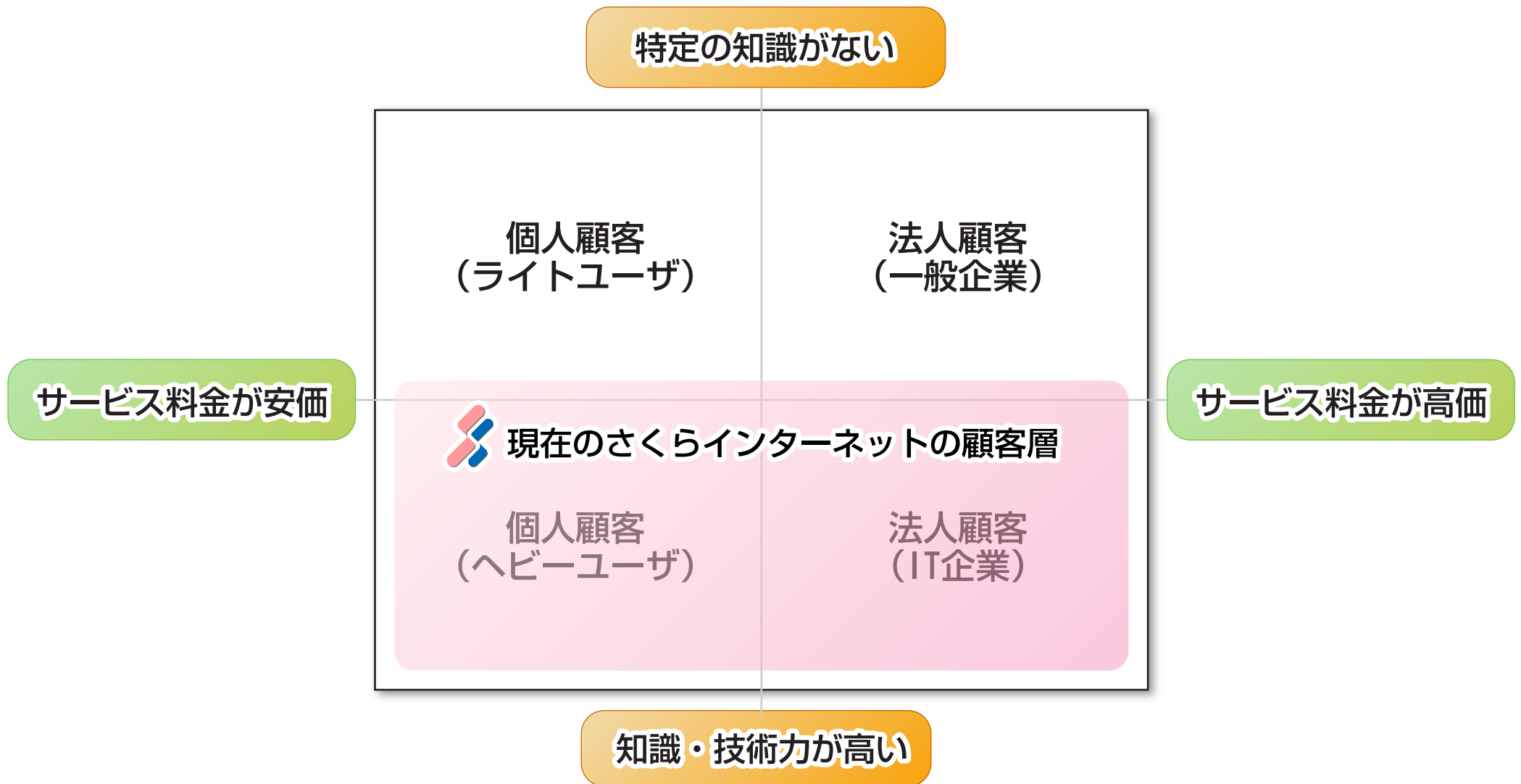
多くのトラフィック

都市型データセンター

高速のバックボーン

今後の展望

当社の顧客の分布



顧客別サービスカテゴリーの明確化

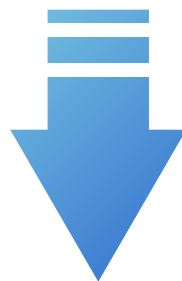
個人向け・法人向けブランドの差別化

- ▶ サービスの訴求ポイントの明確化が可能

顧客ニーズに直結した
サービスの提供

新規顧客層の獲得
サービスの継続利用（既存顧客層）

個人向けブランドのサービスの特長 - NE.JP -



高い知識を必要としないサービス体系

サポートツールの充実

法人向けブランドのサービスの特長 - AD.JP -



クリティカルなニーズに対応するサービス体系

運用・保守サービスの充実

新規顧客層の獲得 — 個人顧客（ライトユーザ）—

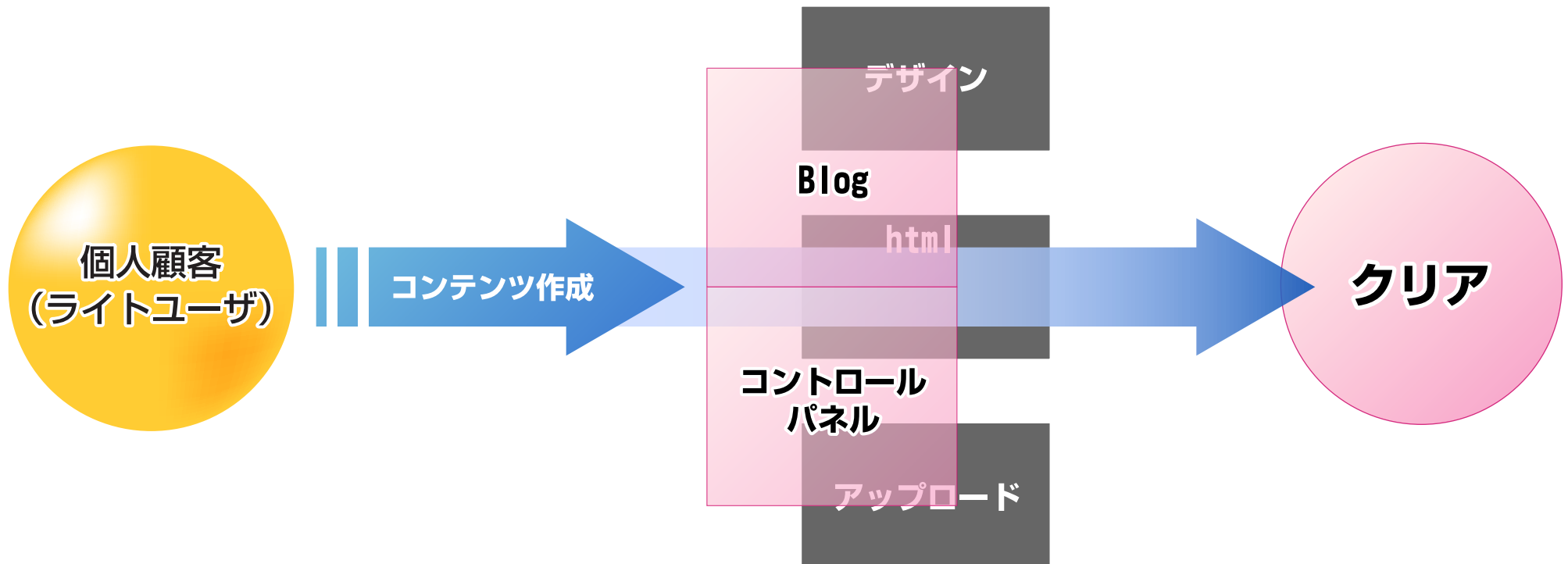
サポートツールの充実

- ▶ 知識を必要としないコンテンツ作成ツールの提供
- ▶ コンテンツ管理用インターフェースの提供

Blogサービス
コントロールパネル

個人顧客(ライトユーザ)
の獲得

知識の壁



新規顧客層の獲得 — 法人顧客（一般企業） —

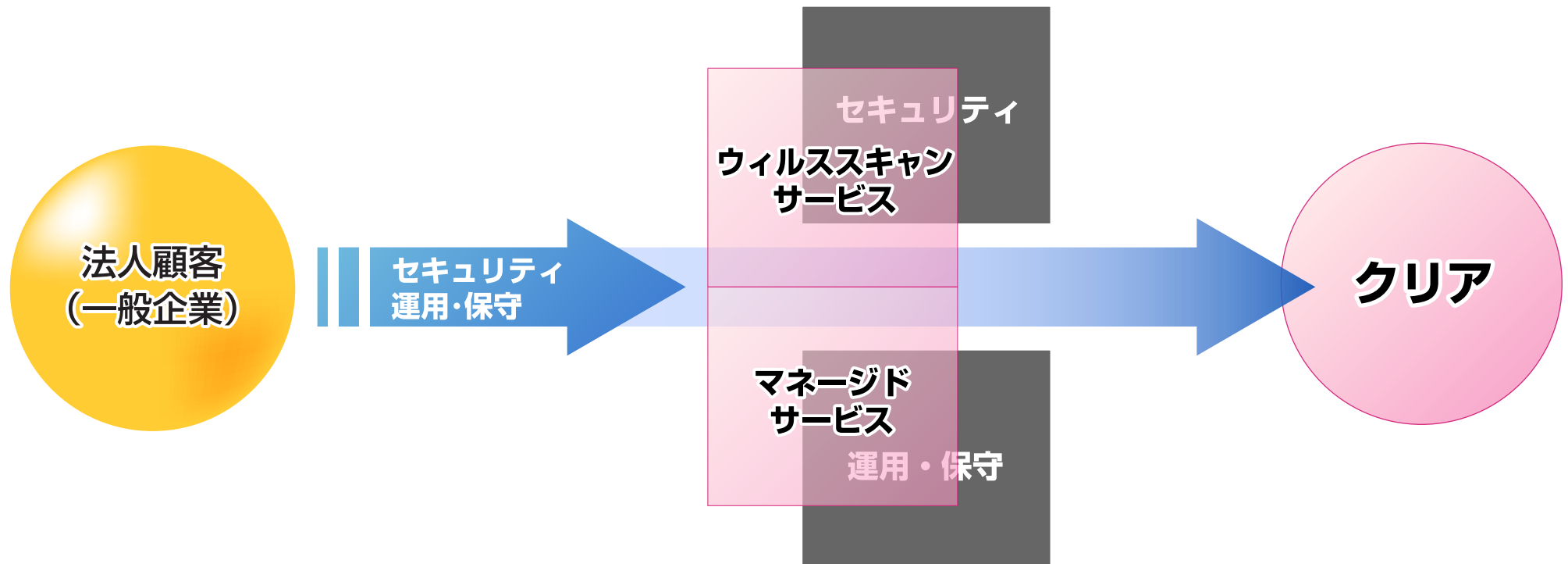
付加サービスの充実

- ▶ 安価なセキュリティサポート
- ▶ 安価な運用・保守サポート

ウィルススキャンサービス
マネージドサービス

法人顧客（一般企業）
の獲得

管理コストの壁



全顧客層の獲得

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）

