

第20回定時株主総会における主なご質問と回答の要旨

No	質問内容	回答要旨
1	有価証券の保有目的と利益を教えてください。	有価証券での運用は、安全性、流動性、収益性を重視して行っています。運用先については、流動性、安全性から主に、格付の高い欧州の円建て債券に投資しています。収益性については、債券市場における平均的な利回りを確保しています。
2	業績の割に株価が低い。増配より株式分割を行って欲しい。社長の考えを伺いたい。	株式分割については、過去2回実施しました。株価の水準には満足していませんが、流動性はある程度の水準を確保していると考えています。証券アナリストの話や株式市場の反応から、株価は業績に連動していると認識しています。増収増益を達成し、配当を行うことで、株価への好反応を期待する所存です。 株価については、過去4年間はビジネスの調整期であり、平成17年5月期に事業体制が整い、いよいよ成長へのタイミングを迎えました。早期に売上と利益、特に売上を2桁成長させることで、皆様の期待に応えたいと考えています。
3	M&Aの対応について教えてください。	オラクル・コーポレーションは、ソフトウェア会社の買収および投資を積極的に展開しており、当社としても、このM&Aによる事業拡大を最大限活用していきたいと考えています。特に最大のM&A案件であったピープルソフトにおいては、その日本法人は既にオラクル・コーポレーションの100%子会社となっています。現在、当社と日本ピープルソフトはそれぞれ独立した法人ですが、協力体制、統合に関しては、透明なプロセスを通じて進めていきたいと考えています。 また、データベースに比べマーケットシェアが低いと考えられるミドルウェアおよびビジネス・アプリケーションについては成長の余地が大きく、M&Aで成長路線に持っていきたいと考えています。
4	データベースの売上が、低価格版を発売したものの前期比で1.7%増に留まっている。Linux対策はとっているが、フリーソフト対応についてはどうか。また、官公庁では7年程度使用するシステムが結構あるのに、5年でサポートを打ち切るのはいかがか。これはオラクル・コーポレーションの方針であるが、日本オラクル独自の対応があるなら教えてください。	現在データベースについては、フル・サポートは5年間、アシスタンス・サポートは3年間、計8年間のサポートを提供しています。これにより、お客様が次の新しいバージョンへ移行するまでのサポートは提供できているものと考えています。ただし、現実に官公庁を中心に10年間、また、それより長い期間のサポートをご希望されるお客様がいらっしゃるから、追加料金をいただくことで、無期限サポートの提供を平成17年5月期に発表しました。これにより、お客様は、現状のシステムを維持したい場合に、不具合の修正を無期限に受けることができることになり、お客様のニーズに応えられる体制が整ったと考えています。 10万円を切る安価なデータベース製品を出荷開始し、平成17年5月期はデータベースの売上の2桁を占め、出荷量では最大となり、マーケットシェアを確保できたと認識しています。高価なものから安価なものへのシフトがあったと分析していますが、この製品なしに成長はないと理解しており、今後も積極的に展開していきます。 官公庁を中心にLinuxのオペレーティングシステムが急速に普及しており、Linux製品は当社のデータベースの売上の10%を構成するほどになっています。Linuxのオペレーティングシステムを導入されても、当社のデータベース、アプリケーション・サーバー、ERPを導入する流れは今後加速していくと考えており、それに応じたLinux戦略を展開していく所存です。 フリーソフトについては、新興企業の場合、まず無料のソフトを導入するケースが増えています。ただ、最初にフリーソフトを導入した会社でも、事業が拡大すると、有償のデータベースに切り替えており、当社としては、業容を拡大する新興企業が、フリーのソフトから、十分なサポートが受けられる有償のデータベース、アプリケーション・サーバーに切り替えていただけるような諸施策を行っています。

第20回定時株主総会における主なご質問と回答の要旨

No	質問内容	回答要旨
5	EBSの業績を危惧している。日本化への対応がなされれば、EBSの売上につながるのではないかと。	世界に比べ、日本においては日本のメーカーが開発した製品が大きなシェアを占めていますが、ピープルソフトの仲間入りを、最大限に活用し、ビジネスを拡大したいと考えています。日本化は課題ですが、当社が得意とする大手顧客の慎重な投資姿勢、また競合の激しい分野でもあることから、売上がなかなか計画どおりに積み上がっていない面もあります。ただ、平成17年5月期の受注件数は社内の計算では10%以上成長しており、中堅向けソリューションも着実に成果をあげました。日本向けの機能についてはオラクル・コーポレーションと協力して進めており、日本のお客様が使いやすい環境、製品の開発に力を入れ、平成18年5月期はより良い結果を出していきたいと考えています。
6	新社屋取得のために公募で資金調達を行ってから、5年経過した。不動産市況も回復してきており、新社屋の具体的な取得時期を教えてください。	不動産市況は回復しており、取得後の減損リスクは少なくなっていると考えています。取得の意思は変わらず、粛々と選定作業にあたっています。明確な時期は申し上げられませんが、決定したらご報告させていただきます。ご了承ください。
7	営業報告書の9ページに記載の少数特定者持株比率に関して、上場廃止基準が75%に下がることを危惧している。こういった施策を講じているのか教えてください。また、上場廃止しないと社長に誓約してほしい。	上場廃止基準における少数特定者持株比率の80%から75%への変更については、当社およびオラクル・コーポレーションは十分に理解しています。今後は、株主の皆様のご利益を最大化するための検討を重ね、適切な時期に方法について開示したいと考えています。
8	平成17年5月期は4年ぶりの増収増益、予測も増収増益だが、株価は反応していない。投資家に対して、業績のみならず、これからの方向性を説明する責務がある。IRについての考えを聞かせてほしい。	経営トップが四半期毎に証券アナリストを対象とした決算説明会を開催し、当社の現状、今後の見通し、戦略等について説明しています。また、海外の投資家については、平成16年に欧州および米国の主な投資家を訪問し、当社の状況を説明しました。個人の株主様についても年2回株主通信を発行し、当社の状況をご報告しています。さらに、ホームページにも、業績ならびに今後の方針を掲載し、適時更新しています。今後も当社の状況についての理解を深めていただく活動を経営トップ自らが行っていく予定です。公明正大に経営の内容を、また、確信を持てる範囲で業界やオラクルの将来像を伝えていきたいと思っております。
9	日本の場合、現場のボトムアップでのシステム構築が大勢を占めている。現場での営業だけでなく、役員によるパートナーやお客様の経営者に対する営業活動が必要ではないか。	CEO、CFOといった意思決定をするトップへのアプローチが不足しているというご指摘については、当社としても懸念し、注力しています。特に、近年、当社の製品がデータベース以外に広がっており、ビジネス誌に集中的に広告を掲載したり、新聞にメッセージを掲載するといった活動を行っています。インダストリー部門では、主要なお客様を直接訪問し、我々の製品、ソリューションをご提案する活動を行っています。ご指摘のとおり、日本ではボトムアップといった慣習があります。ソフトウェアは目に見えるものではなく、技術的な説明が必要なことから、定期的に大手のお客様の経営層と我々経営陣で会合を持ち、当社製品の特性、適用方法をお話しさせていただき、お客様の意思決定を進めていただく活動を行っています。