

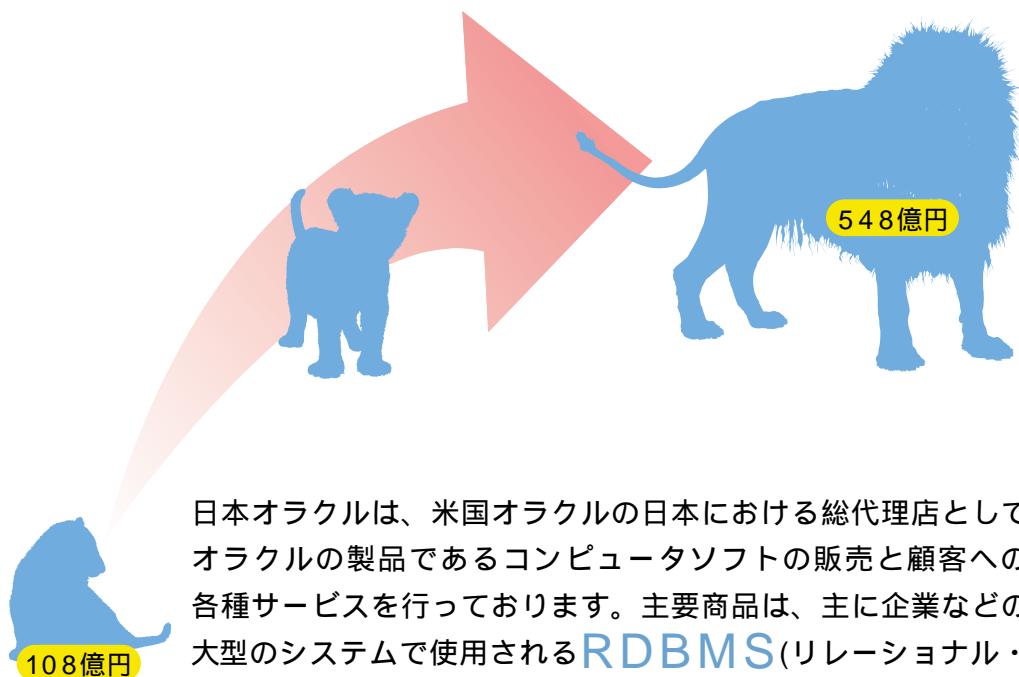
ORACLE®

日本オラクル株式会社

株主通信 Vol.0

# 「日本オラクルって どんな会社？」

1985年にコンピュータソフトウェアの販売を目的に、米国のオラクルコーポレーションの100%出資で設立された、米国オラクルの日本における総代理店です。



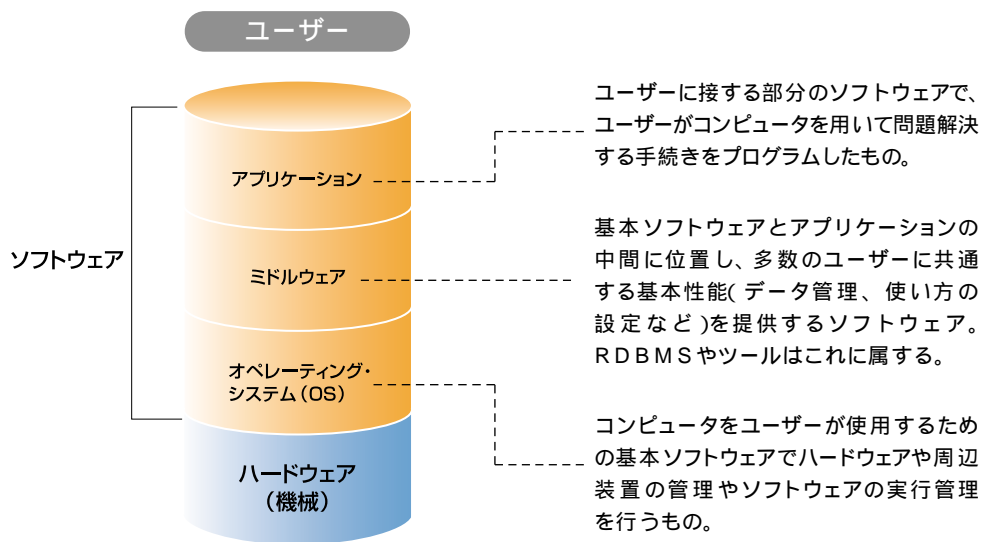
日本オラクルは、米国オラクルの日本における総代理店としてオラクルの製品であるコンピュータソフトの販売と顧客への各種サービスを行っております。主要商品は、主に企業などの大型のシステムで使用される**RDBMS**(リレーショナル・データ・ベース・管理システム)といわれるものです。

日本では、金融ビッグバン、規制緩和の進展、インターネットの普及などにより、企業の経営基盤強化のためのシステム構築が進行しています。これに伴うRDBMSの需要の急速な拡大により、日本オラクルの売上は、過去5年間で**約5倍**(94年5月期108億円 99年5月期548億円) 経常利益は**約18倍**(94年5月期8.61億円 99年5月期155億円)の成長を示しています。

Oracleとは  
神託(神のお告げ)  
という意味です。

## コンピュータってどんなもの？

コンピュータは、ハードウェアと呼ばれる機械の部分とソフトウェアと呼ばれるプログラムの集まりの部分から構成されています。この中で、オラクルのRDBMSは、情報を格納、保存、検索、加工する機能を管理するソフトウェアにあたります。



オラクルのRDBMS「Oracle」は、その信頼性、安定性、スケーラビリティ(注)において世界的に高い評価を得ており、**世界市場、日本市場ともにトップシェア**を獲得しています。現在は、インターネットでの情報システムの構築にあたって要求される様々な特性に応えた「Oracle8i」を主力商品として販売しています。

(注) 情報処理量の瞬間的で急激な増加に対応できる能力。拡張性ともいう。

情報をデータに加工・編集して蓄積したデータベースを維持・運用するデータ管理システム (DBMS) の中でも、現在、世界の主流となっているソフトウェアです。

「RDBMSって何？」

# 「インターネットと どんな関係があるの？」

インターネット、電子商取引市場の世界規模での拡大を支えているのが、オラクルの製品群です。

RDBMSをはじめとするオラクル製品群は**インターネット対応を標準**としています。オラクルの製品は、その処理速度の高さ、スケーラビリティ、安定性でユーザーからの高い信頼を得ており、電子商取引で日本に先進している米国市場では、企業間取引での売上高上位**10社のうち9社**、企業と消費者間での電子商取引市場においては、**上位10社すべて**がオラクルのRDBMSを使用しています。

Eビジネスで失敗をしないためのオラクル  
たとえば...

A氏がインターネットを利用した  
輸入品の販売を始める

雑誌で紹介され、注文が殺到

大量の注文を処理できず  
システムダウン

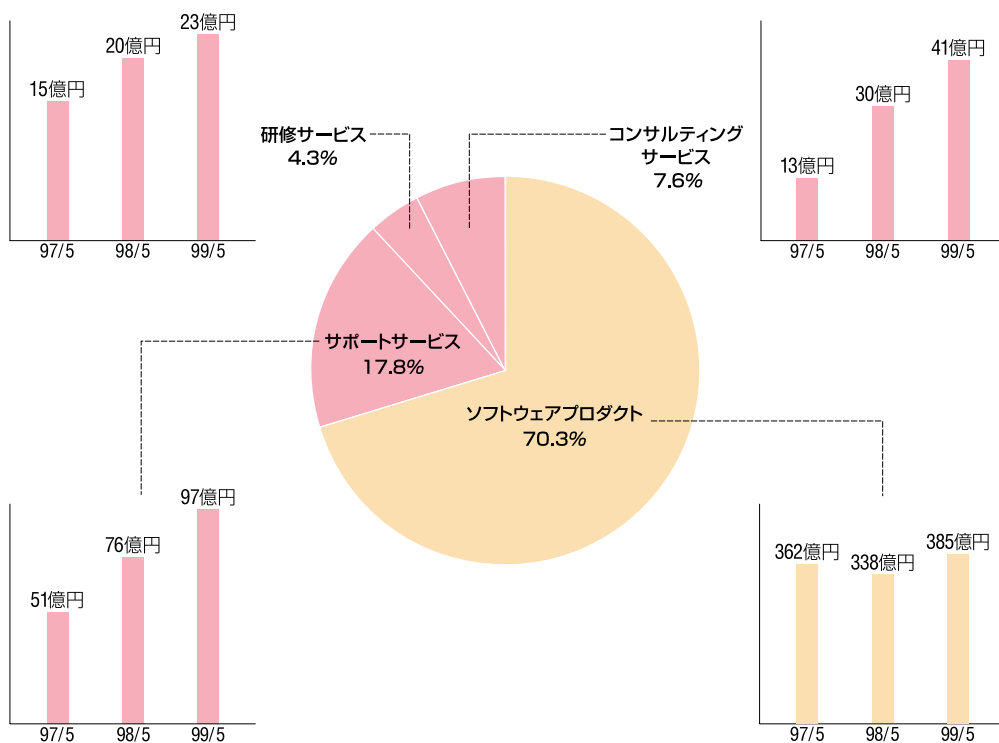
ここで、システムの  
処理速度やスケーラ  
ビリティ（拡張性）が  
極めて重要になる

インターネットビジネスは、24時間、世界中から注文が発生する可能性があり、何かのきっかけで取引の処理数が爆発的に拡大することがあります。このような、かつて想像もされなかった営業環境への対応を可能にするのが、インターネット対応を標準機能としているオラクルの製品群です。

当社はRDBMS以外にツールや、RDBMSをさらに効果的に経営に活用するための**アプリケーション**(ERP:統合業務パッケージ、等)と呼ばれるソフトウェアの販売も行っております。

また、当社のソフトウェアをユーザーに、より効果的・効率的に利用いただくため、**サポートサービス、研修サービス、コンサルティングサービス**などを提供しています。

売上高構成比(99/5)



ソフトウェアの販売だけでなく、ソフトウェアの利用を支援するためのサービスの提供も行っています。

ほかにどんな事業を  
しているの？

# 社長は どんなひと？

「わたしの行動原理は  
『ともにシェアする』ということ。  
小さなことにとらわれず、共存共栄の関係を  
つくっていくことが大前提なのです。」



## 社会で評価される企業へ

日本オラクルは、99年2月に株式店頭公開しました。その目的は、外資系企業でありながら日本のための日本の会社になることです。

現在、日本は失業者が増え経済的に危機的な状況にあります。この状況をなんとか改善していかなければなりません。インターネットの普及を背景に大きな社会変革が起きつつある今こそ、日本の企業にとっても役に立つ、儲かる仕組みを作っていこうと提言し、その仕組みづくりをお手伝いしています。米国オラクルは、産業革命ともいわれるインターネット時代の変革期に、優れた技術でデータベース管理システム、数々のアプリケーションなど、インターネット対応の製品を世の中に送り出し、時代の変革に必要な製品やサービスを提供してきた結果、高く評価されています。

それらの製品やサービスを、日本オラクルが日本の企業のために提供することで、日本の企業が元気になるようお手伝いをしたいのです。

日本オラクルは、日本企業にとって無くてはならない相談相手となり、社会において高く評価される会社でありたいと思っています。

また、その結果として得られるバリューを株主や取引先、社員、そして社会全体とシェアしてゆきたいと考えています。

私は「赤字を出す企業の経営者というものは犯罪者である。」という松下幸之助の言葉に共感する。

### 佐野社長 データ

血液型 : A型  
誕生日 : 2月15日(水瓶座)  
趣味 : 読書、乗馬、ゴルフ  
私の性格 : 明るい  
共感する人: 日本サッカー協会  
川淵三郎副会長  
最近読んで感動した本 :  
ピーター・F・ドラッカー著  
「非営利組織の経営」

## SENSE OF URGENCY

ただし、課題がないわけではありません。当社の販売している製品群は世界的にも高く評価されているものであり、また、時代の変化を先取りしているという強みを持っています。このような圧倒的な強みは、ともしれば、油断を招きがちです。

現在、当社においてはこの油断が大きな課題となりつつあるように思います。



朝、考えたプロジェクトが、夕方にはすでに動いているという会社が、私をはじめ社員にとっても理想です。このようなスピードを実現するものが

SENSE OF URGENCY（危機感）です。これが失われると仕事は面白くなりません。強みが発揮できるときこそ、より高いレベルを目指して自己改革を行っていくことが大切なのです。

## 今後の計画は？

ふたつあります。ひとつは先に述べたように、企業が持っている情報を、本当に役に立つ情報として活かし、お客様に対して、より質の高いサービス、バリューを提供することで、日本企業、ひいては日本の社会全体の再生に寄与することです。

ふたつめは、ベンチャー企業を支援するような仕組みを作りたいと思っています。日本における従来型の社会風土は、新しい企業に対して、いろいろな面で冷たいと考えています。

理想を言えば、大きくなった企業は、規模は小さいけれども頑張っている企業を応援し、その会社が大きくなって、かつて自分たちのような仲間（企業）を援助するといった環境が望ましいのです。

日本オラクルは、SENSE OF URGENCYによって自分たちの会社を、より強くしていく一方で、企業活動

すべての人は、他の犠牲になるのではなく、自分を褒め、高く評価し、堂々と自身のやりたいことを全うして生きて欲しいと思う。



で生み出したバリューによって新しい企業を育てることで、社会に還元していける企業でありたいと思っています。

## 未来に向けて

米国の経営学者ドラッカーは、日本人に贈る言葉として「自分の生きている意味、存在を賭けてコミュニティに進んで参加し、改善していく理念があって、初めて企業人として正しい活動ができるのだ」と言っています。私は、日本の将来を思う時、この言葉に深く共感

します。「人」無くしては企業も社会も存在できません。また、地域社会あるいは社会共同体といったコミュニティへの意識を持つことのできる「人」を育てなければ、この国の未来は無いと思います。私は、会社経営を通してこのようなことを啓蒙・実践していきたいと思っています。

企業は「人」を忘れたとき、衰退に向かいます。日本オラクルは「人」に重点を置き、意欲がある、能力がある人にチャンスを与える企業でありたいと考えています。

## パートナー企業

日本オラクルは独自の販売戦略として、様々な分野で強みを持つ200社を超える情報サービス事業者と代理店契約を結んでいます。これらの各社をビジネスパートナーと位置づけ、パートナーを通じて商品を販売する「協業ビジネスモデル」により、日本オラクルは極めて効率的な販売体制を確立しています。

伊藤忠テクノサイエンス株式会社

株式会社インテック

株式会社エヌ・ケー・エクサ

株式会社エヌ・ティー・ティー・データ

さくら情報システム株式会社

株式会社CRC総合研究所

株式会社CSK

新日鉄情報通信システム株式会社

新日本製鐵株式會社

住商情報システム株式会社

全日空システム企画株式会社

株式会社ソビア

株式会社第一コンピュータリソース

株式会社電通国際情報サービス

株式会社東芝

東芝情報システム株式会社

東電ソフトウェア株式会社

株式会社東洋情報システム

東洋ビジネスエンジニアリング株式会社

ニシム電子工業株式会社

日揮情報システム株式会社

日産コンピュータテクノロジー株式会社

ニッセイ情報テクノロジー株式会社

日本アイ・ビー・エム株式会社

日本電気株式会社

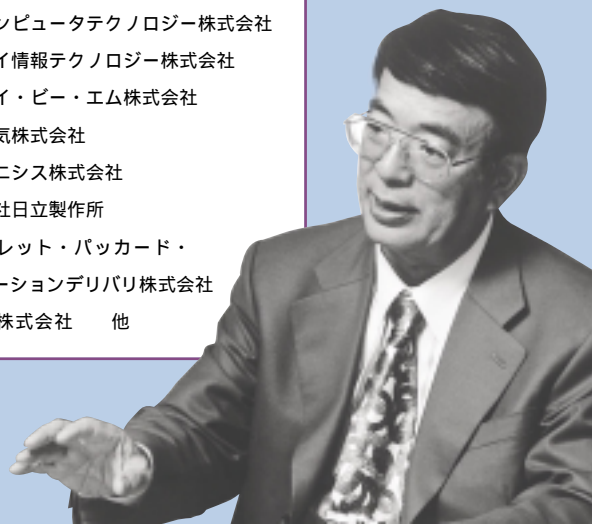
日本ユニシス株式会社

株式会社日立製作所

ヒューレット・パッカード・

ソリューションデリバリー株式会社

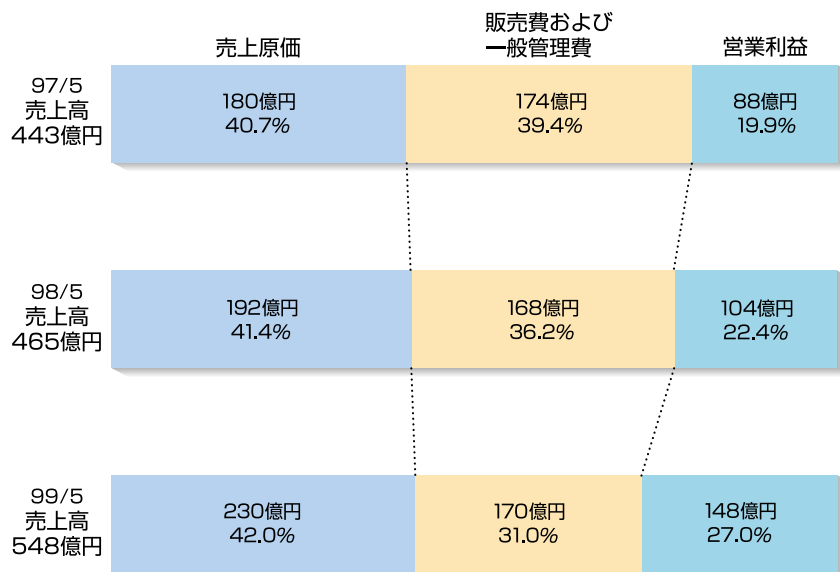
富士通株式会社 他



# 「経営状態は どうなっているの?」

## 収益性

### 費用構造



### 毎年収益性が向上

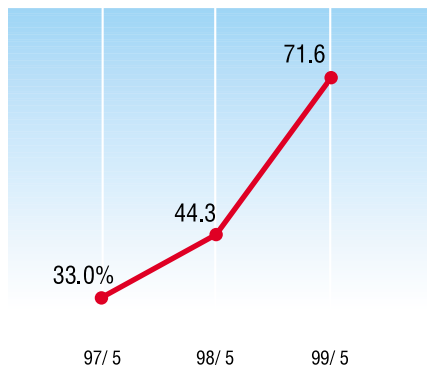
売上高から売上原価と販売費及び一般管理費といった営業費用を除いたものが営業利益と呼ばれるものです。

営業利益は、(財テクなどではなく)企業本来の事業活動で、どれだけ利益を生み出したかを示すものです。

当社の営業利益は毎年増加しているだけでなく、売上高に対する比率(利益率)も上昇しており、収益性が高まっています。

## 安全性

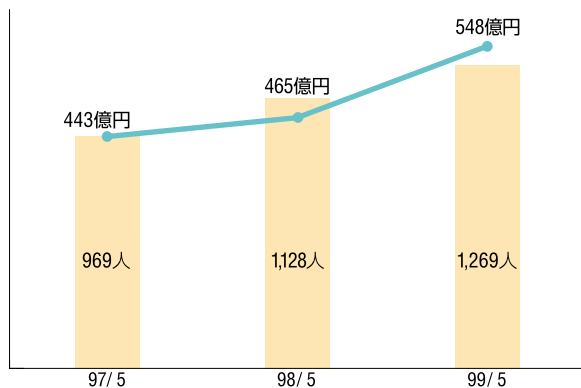
株主資本比率



### 無借金経営で株主資本比率が高い

株主資本比率とは、財務的な安全性を示す指標で、企業が経営のために使っている資本のうち、自前の資本がどの程度を占めるのかを表わすものです。この比率が高いほど、財務体質が強いといえます。当社の株主資本比率は毎年、上昇しており、財務体質が強化されています。当社は、ソフトウェアの販売を主な業務としているため、生産設備などへの設備投資がほとんど無く、無借金での経営であることも株主資本比率が高いことの要因になっています。

売上高 / 従業員数



## 企業規模

### 急速に拡大する企業規模

当社の売上高は、順調に拡大を続けており、この売上の拡大を支えるために、新卒及び中途の積極採用により、人員の拡充を進めています。当社の最大の資産は、従業員であり、採用後は、さまざまな研修を通じ、専門知識の蓄積・強化を図り、企業体質の強化を進めています。

## 「株主通信」発行にあたり

「株主通信 Vol.0」を御覧いただき、ありがとうございました。今号は、当社をよく知っていただくことをテーマとして制作しました。当社の業務内容や経営状況をご理解いただくうえで、一助になれば幸いです。今後も皆様からの貴重なご意見やご感想を参考に、ご要望にお応えできるようさらに充実を図ってまいります。今後ともご支援くださいますようお願い申し上げます。

### 日本オラクル株式会社

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町4番1号

管理本部 IR・企画管理部 大西

ホームページアドレス <http://www.oracle.co.jp>