

株主通信 Vol.5

第17期 事業報告書  
(2001年6月1日から2002年5月31日まで)

ORACLE®

# 株主の皆様へ

---

当社は「データの価値を知(ビジネスで有効活用できる知的な情報やプロセス)として最大化させ、豊かな情報社会を実現する」ことを企業理念とし、以下の3つのミッションを遂行してまいります。

顧客の生産性を高め、日本の経済的發展を実現する製品とサービスを提供する

我々のパートナーと一丸となり日本のIT産業全体の発展に努める

オラクル・マスター制度等を通じグローバルに活躍できるIT技術者を養成する

これらに基づく当社のこれまでの事業活動と今後の展開について、株主の皆様にご説明させていただきます。

## 目次

---

新宅CEOに聞く	2
山元専務執行役員に聞く	7
ホットニュース	11
決算ハイライト	13
2002年5月期 営業の概況	14
事業部門別概況	15
要約財務諸表	17
株式の状況	19
トピックス	21
会社概要	22

A portrait of a middle-aged man with dark hair, wearing a dark blue suit jacket, a white shirt, and a red patterned tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a solid light blue color.

INTERVIEW

# 新宅CEO に聞く

当社の製品やサービスを、お客様さらには日本という国が飛躍するために役立てたいと考えています。これを実現するために、「過去の成功体験を払拭し、これから新たな成功体験を創造する」という強い意志を持ち、我々自らが模範となり、最先端のビジネスモデルを提案していきます。

Q

## 当期(2002年5月期)の業績はいかがでしたか？

当期は、これまでの増収増益基調から一転して減収減益となりました。これまで当社はわが国のIT投資の伸びに支えられ、市場で高いシェアを獲得してきました。当期はそのIT投資が製造業を中心に抑制されたこと等の影響を直接受けたことが業績悪化の要因です。また、データベース市場で最大のシェアを持っている当社は、業界全体の動向による影響を受けやすい立場にいます。

また、2002年3月より、これまでオラクル・コーポレーションに対するロイヤルティ(使用権許諾料)の適用範囲ではなかったサポートサービスの一部の業務がロイヤルティの適用対象となり、売上原価が増加したこともあります。この変更は移転価格制度、税制等の観点から、ロイヤルティの仕組みをグローバル標準に合わせたことによるものです。グローバル化や中断のない連続運用が要求される、いわゆるミッションクリティカルなプロジェクトのような、より高度なお客様のニーズに対応する為には、ボーダーレスかつより品質の高いサポートサービスが求められます。このようなサポート体制の実現は当社による多くの投資に支えられており、オラクルグループ全体での連携が、お客様への迅速な対応に不可欠となっていることをご理解いただきたいと思います。また、継続的な課題として、経営の効率化を引き続き進めてまいります。

Q

## 今回、“一新”を打ち出しましたが、 具体的にはどのような変革を行うのですか？

まず、社員一人ひとりの意識を変えていきます。過去の成功体験を捨て、これから成功体験を創造していくのだという決意のもとに事業を進めます。これまでは製品を開発する人、販売する人、サポートする人、それぞれがプロフェッショナルな力を発揮していましたが、それらを統合して、お客様を成功に導くソリューションを一貫して提案できるよう組織を変え、人材を育てていきます。単に製品を販売するだけではなく、製品を核にしてお客様の企業価値を高めるようなソリューションを提供する、お客様やパートナーに信頼されるITソリューションベンダーになることを目指します。このような共通の認識のもとに、社員が一丸となって新生オラクルを創っていきます。

Q

## 今後のビジョンをお聞かせください？

これまでの日本オラクルに対するお客様の評価はその製品への信頼と実績によるものであったと思います。これからは



## Profile

生年月日.....1954年9月10日

血液型.....AB型

趣味.....  
家でのんびりすること

好きな言葉...心、感謝

好きな本.....  
「ネクスト・ソサエティ」  
P・F・ドラッカー著

尊敬する人...父

製品を販売するだけでなく、当社の製品やサービスによってお客様の経営面での変革を起こしたり、新しいビジネスを創出したりといったお客様のビジネスでの成功をお約束できる企業を目指します。

当社の主力製品であるUNIX用のデータベース管理ソフトウェアは、60～70%という高い市場シェアを獲得しています。また、サポート、エデュケーション、コンサルティングといったサービス事業の売上高は、前期と比較すると約25%も伸びました。これは、これまでの当社の製品の実績が徐々にサービス

事業に結びついてきた結果と考えています。今後も引き続きサービス事業を伸ばし、ITソリューションベンダーとして更なる業容の拡大を目指します。

また、従来のデータベース市場においてはシェアを保ちつつ、ブロードバンド、ライフサイエンス、



電子政府を中心とした新しい分野への拡販に注力します。この3つの分野は、我々の得意とする、ネットワーク上の大量データを迅速に処理する為の技術が不可欠です。これから急激に伸びていくと思われるこれらの分野に対し、戦略的に経営資源を配分し、各分野において業界標準の地位を獲得することを目指していきます。

Q

## 株主への利益還元については具体的にお考えですか？

業績の回復を図ることで収益を向上させ、株主価値を高めていくことはもちろんですが、配当金、株式分割、株式単元の見直し、自社株取得の4つを念頭に随時検討、実施していきます。

このうち、自社株の取得に関しては先の株主総会で承認いただきましたので、今後実際に取得を行い、1株当たりの価値を高めていきたいと思えます。配当金についてはこれまで配当性向60～80%前後を維持してきましたが、今後は事業からの収益については、財政状態を考慮しながら可能な限り株主の皆様へ配当金として還元していきたいと考えています。2003年5月期、年間配当金は20円増額し、120円とする予定です。



INTERVIEW

# 山元専務執

私の信条は「**Make Decision**を速く」  
そのための情報収集に時間とお金を使うのがビジネスだと思っています。  
日々の積み重ねを大切にしながら、成し遂げたことをさらに次の成功に結びつけていきたいと思っています。

Q

この度、取締役専務執行役員に就任されましたが、日本オラクルでの役割は何ですか？

これまでの我々の成功を「日本オラクル第1章」とするなら、これからは新生日本オラクルとして、「日本オラクル第2章」でさらなる成長を実現し、日本オラクルというブランドを再構築する



# 行役員に聞く

ことが私の使命です。私が成し遂げたいことはたくさんあります。日本の企業が、日本だけでなく世界へ向けて新しいビジネスを作りあげていく場合に、当社の製品やサービスで成功を遂げて欲しいと思っています。当社は優れた技術と人材、そして完成されたブランドを持ち、パートナー企業とのネットワークを通じて数々の実績を持っております。

私は以前当社に在籍しており、その後他社での経験も積んでまいりました。日本オラクルに再び戻ろう、と思った理由は、当社には素晴らしい製品とそれをベースにしたソリューションを提供できる人材がたくさんいることです。それらを最大限に活用し、お客様のビジネスプロセスを変革するような提案を行うことにより、ビジネスの重要なポジションで信頼される企業になりたいと思っています。

**Q**

**これから短期・中長期的に  
どのようなことを行っていくのですか？**

まずはブランドの再構築を行うことです。これまでの日本オラクルというブランドを少し変えていく必要があります。これまでの当社はデータベース

ソフトを販売する、IT分野のリーディングカンパニーとしてブランドを築いてきましたが、これからは「データの価値に“知”を付加して企業を成功に導く会社」というイメージを作っていく必要があります。「日本オラクルは企業の成功を預かる会社」であることをアピールしていきます。

2番目はお客様への提案の仕方を変えます。組織改革を行い、製品の販売からサポートまでを一貫して提供する体制を整えました。将来は企業のアウトソーシングを支援する体制も実現し、お客様をビジネスのライフサイクル全体でサポートしていきたいと考えています。3番目は、パートナーという言葉の意味することの再確認です。実際に当社の製品を販売いただいている方をパートナーと呼んでいます。当社の製品を実際に使用いただいている方、それを評価してくださる方等、当社の製品に関わる全ての方が大切なパートナーであるということを常に忘れてはいけないと思います。4番目は、我々が自社製品を使ってそのメリットを実証し、自らがグローバルビジネスの最先端事例となることで、市場からの信頼と評価を獲得していきます。5番目は、現在マーケットシェア2位である「E-Business Suite」を1位にしていくことです。市場のニーズを徹底的に追求するとともに、様々なノウハウを管理し、活用していくための部署を社内に置きます。6番目は、当社の製品やサービスを新しい分野、最先端の分野で標準的に使用される、いわばデファクト・スタンダードなものとする事です。我々がこれから注力していくブロードバンド、

ライフサイエンス、電子政府ではネットワーク上で大量なデータを扱うことが前提となります。これは当社の最も得意とするところで、当社の技術を駆使できる大きなチャンスと捉えています。また、既存の分野やこれまでカバーできていなかった中小規模の案件には人間味のある「ハイタッチ」な手法で対応し、競合に対抗していくため、インターネットと電話を利用した販売支援部門の積極的な活用もしていきます。

Q

## 新宅CEOのビジョンを実現していくうえで、ご自身が最も大切と思われるのは何ですか？

「人」が一番大切です。社員一人ひとりが意識を新たにして新しい日本オラクルをみんなで創りあげていかなければなりません。変化に迅速に対応し、製品とビジネスをしっかりと理解している社員がもっと増えなければいけないと思います。そのためには、日本オラクルの社員であることに誇りを持って、日々努力を積み重ね、お客様や社会から良い評価を受ける人間であって欲しい。そして日々の努力の積み重ねの結果、成し遂げたことがきちんと報われるような会社にしていきたいと思います。



### Profile

生年月日.....1959年4月30日

血液型.....B型

趣味.....

映画鑑賞、音楽鑑賞、  
テニス、ゴルフ

ポリシー.....

「ハイタッチ」:情報化が進んでいるからこそ、人に何かを頼む時や謝る時には電子メールだけではなく顔つき合わせ肉声で交わしたい。そして「Make Decisionを速く」

好きな男.....坂本龍馬

好きな言葉...前向きに生きる

## 「Oracle World北京 2002」開催

2002年6月12～14日、中国の首都 北京にて、米国オラクル・コーポレーションが主催する「Oracle World北京 2002」が開催されました。オラクルのビジネスや技術の最新情報をアジア・パシフィック地域の顧客やパートナーに提供する同地域最大規模のイベントとなり、オラクル・コーポレーションのラリー・エリソン会長兼CEOをはじめとしたエグゼクティブが、中国の企業や技術者に向けて、数々のデモンストレーションを行いながら最新のオラクル情報を披露しました。ラリー・エリソンは優秀な技術者を生み出している中国の力を高く評価するとともに、アジア・パシフィック地域で日本、韓国に続く第3位の市場規模を誇る中国において、広州・深圳に続き北京にも開発センターを開設する計画を明らかにするなど、中国への投資を加速させていく意思を表明しました。

また、特別プログラムとして、中国でビジネスを拡大していきたい日本の顧客やパートナーが参加して、「Japan Leaders Circle」が併催されました。日本オラクル社長の新宅正明による講演の他、オラクル製品を導入した日本企業からの事例紹介や、日本と中国のビジネスパートナーの交流会等が行われました。また、ラリー・エリソンも特別講演を行い、日本オラクルとオラクル・チャイナが継ぎ目なく連携し、顧客のビジネスをサポートしていくことを約束しました。現在、オラクル・チャイナには日本オラクルのスタッフが常駐し、現地の日本企業向けのサポートを行っております。



甲骨文のロゴの前で語る  
ラリー・エリソン

「甲骨文」とは.....Oracleの中国語表記。古代中国で亀の甲羅や動物の骨に刻まれた文字を甲骨文字と言い、この文字で記されたものは神のお告げであるとのことから、「Oracle」という言葉の本来の意味(“神託”)を踏まえて採用されたものです。

## NTTドコモとオラクル・コーポレーション、日本オラクルが法人向けモバイルソリューション分野における協業を開始

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモとオラクル・コーポレーション、当社が提携し、法人向けモバイルソリューションの開発およびグローバル展開を共同で推進していくことになりました。各社の技術と商品を融合することで、モバイル環境に対応した法人向けのソリューションサービスを開発し、新たなモバイル市場の創出を目指します。

### ソリューションのイメージ例

#### Oracle9i LiteとFOMAによる 位置・空間情報ソリューション

解像度が高く、データサイズの大きい画像の処理や送信が可能となります。また、情報が刻々と変化する状況下で必要な情報を利用して臨機応変に迅速に対応できる環境を提供し、企業の保守業務や営業活動を支援します。



## 福岡県が実施する離職者対象の教育訓練講座に 研修プログラムを提供

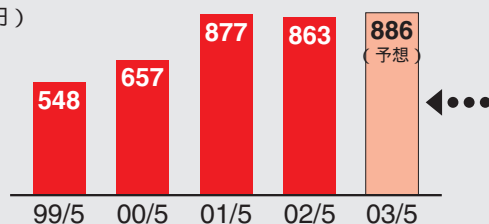
日本オラクルは福岡県生活労働部労働局職業訓練能力開発課が実施するIT教育訓練講座「データベーススペシャリスト養成科」に、オラクルデータベースの研修プログラムを提供しました。この講座は、福岡県職業能力開発課と当社が離職者を対象に共同開発したもので、半年間でオラクルのデータベース技術を基礎レベルから上級レベルまで習得できる内容になっています。研修は本年6月からスタートし、現在20名の研修生が、日本オラクルの技術者認定制度「オラクル・マスター」の上級者向け資格「ゴールド」の取得を目標として研修を受講しています。Eビジネス実現に欠かせないオラクルデータベースの技術者に対する企業からの需要は多く、本コースの実施により福岡県での雇用促進が期待されます。当社では、既に沖縄県や東北地方でも自治体主体の人材育成プログラムに協力しており、今後も教育サービスの拡充に力を入れ、製品の販売拡大につなげる優秀なオラクル製品技術者の育成を積極的に進めます。

# 決算ハイライト

## 2002年5月期の業績と2003年5月期の業績見通し

### 売上高

(億円)



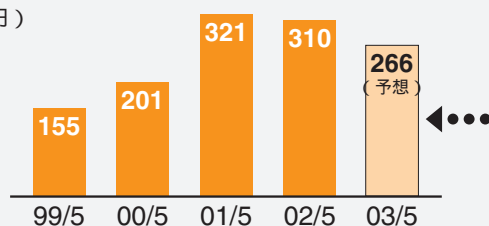
既存市場の案件を確実に受注していくとともに、ブロードバンド、ライフサイエンス、電子政府等の新規市場へも積極的に事業展開していきます。

#### 2003年5月期予想

前期比▲2.6% 886億円

### 経常利益

(億円)



サポートサービス部門のロイヤルティ適用範囲が拡大することにより、売上原価が増加し、利益率が低下しますが、経営効率を高めることで、収益性の向上を図ります。

また株主還元として増配を予定しています。

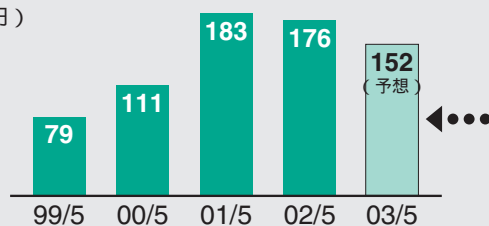
#### 2003年5月期予想

##### 経常利益

前期比▼14.5% 266億円

### 当期利益

(億円)

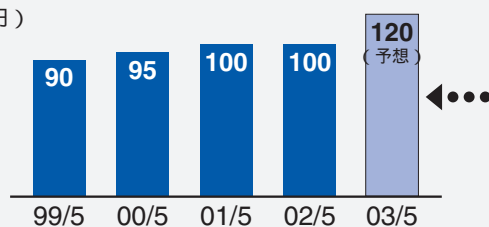


##### 当期利益

前期比▼13.7% 152億円

### 一株当たり 配当金

(円)



##### 一株当たり配当金

前期比▲20円 120円

# 2002年5月期 営業の概況

## 業績

2002年5月期においては、新製品「Oracle9i Database」を発売、さらに多様化する顧客ニーズに対応するため、当社製品を販売するパートナー企業との様々な協業体制を構築するとともに、販路拡大を目指し顧客企業との事業提携を進めました。しかしながら、顧客企業における設備投資の抑制や設備の余剰感を背景として、案件規模の縮小や延期が相次ぎ、年度を通じて厳しい事業環境となりました。この結果、当期の売上高は863億62百万円(前期比1.6%減)、経常利益は310億95百万円(前期比3.2%減)、当期利益は176億20百万円(前期比3.8%減)と減収減益となりました。部門別では、ソフトウェアプロダクト部門の売上高が減少しました。一方、サービス部門を構成するサポートサービス、エデュケーションサービス、コンサルティングサービスの売上高は、いずれも順調に推移しました。この結果、昨年度、売上高の34.8%を占めていたサービス部門が、44.4%に増加し、サービス部門の売上高全体に対する割合は引き続き増加しております。

利益配当金は、中間配当金として一株当たり40円を実施いたしました。期末における配当金は一株当たり60円とし、年間配当金を一株当たり100円とさせていただきます。

## 今後の戦略

企業のIT投資がインターネットへシフトしていく中で、テクノロジーリーダーとして、ブロードバンド、ライフサイエンス、電子政府など今後急速な発展が見込まれる新しい市場において当社製品やサービスのニーズを積極的に開拓し、標準的に使用される製品となるべく、高性能で競争力の高い製品やサービスを提供していきます。また、今後も大きなビジネスチャンスが存在する、顧客企業の競争力強化や効率性向上を実現する「ソリューションビジネス」の強化・拡大に向け、社内の人材育成・強化を行うとともに、豊富な経験と優良な人的資源を持つ企業やグループと戦略的な提携を推進し、外部の人的資源を有効に活用することで、市場拡大に必須となる人材確保を万全に行っていきます。これからも継続的な事業拡大により、企業価値の向上を目指します。

### ソフトウェアプロダクト

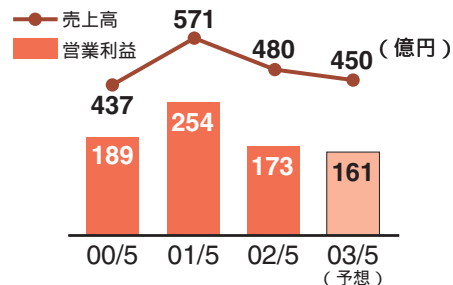
**2002年5月期業績:**景気低迷による設備投資抑制や新規ハードウェアの購入に代えて、余剰機器の統合を行うといった動きによるUNIXサーバーの出荷台数および金額が、前期に比べ大幅に減少したことや、製造業を中心に案件規模の縮小や延期の影響を受け、データベース・テクノロジー、ビジネス・アプリケーションともに売上高が減少しました。この結果、売上高は前期比16.0%減の480億30百万円となりました。

**展望:**8月発売の「Oracle9i Release2」ですべてのオープン系プラットフォームへの対応を実現し、RAC(Real Application Clusters)の機能を訴求した販売戦略を徹底していきます。また、インターネットや電話による販促支援により、小規模な案件もきめ細かくフォローしていきます。

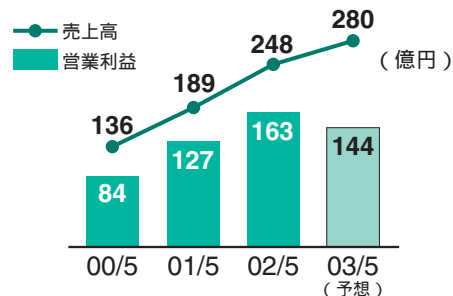
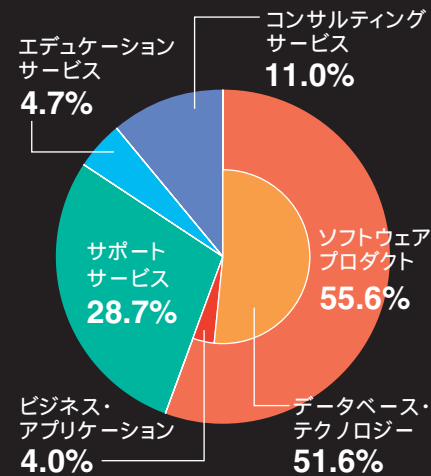
### サポートサービス

**2002年5月期業績:**顧客企業におけるシステムの安定稼働や効率化への要望が高まったことから、売上は堅調に推移しました。また、ソフトウェアプロダクトのサポート契約が順調に推移したことや、電話やウェブサイト等を利用した「スタンダード・サポート」、専任担当者が様々な措置を能動的に実施しシステム停止を未然に防止する「プレミアム・サポート」の導入が進んだこと等により、売上高は前期比31.0%増の248億11百万円となりました。

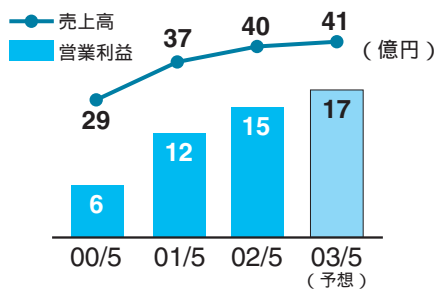
**展望:**オンラインで顧客のシステムを常時監視し、サポートを行う「オンラインDBA」を開始するとともに、サポート資源のグローバルでの共有を推進し、レスポンスの向上と効率化を進めます。



売上の内訳 (2002年5月期)



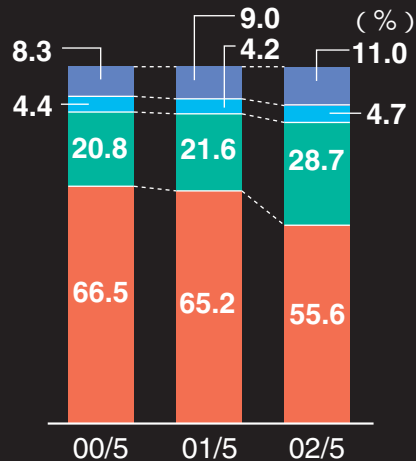




## エデュケーションサービス

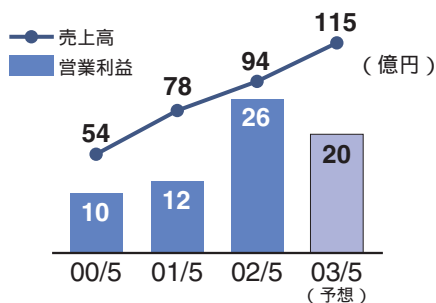
**2002年5月期業績:** IT関連の技術資格取得に対する関心の高まりから、認定事業関連の売上が堅調に推移しました。当社RDBMSソフトウェア技術者の認定資格「オラクル・マスター」の資格取得者数は6.6万人(前期比2.6万人増)、ビジネス・アプリケーション製品のコンサルタント認定資格「オラクル認定コンサルタント」の資格取得者数は4.4千人(前期比2.4千人増)と増加し、売上高は前期比7.7%増の40億21百万円となりました。  
**展望:** 当社の技術資格認定制度「オラクル・マスター」の取得者数10万人達成を目指し、当社製品に精通した技術者層の拡大を実現すべく事業を展開していきます。

### 売上の内訳推移



## コンサルティングサービス

**2002年5月期業績:** 売上高は前期比20.6%増の94億99百万円となりました。景気低迷によるIT設備投資の抑制や延期による影響があったものの、大型案件をスムーズに立ち上げたこれまでの実績や、大規模システムの導入から稼働までを短時間で確実にやりたいという顧客ニーズの高まりに対応し、製造業、通信業、公共サービス業等、各業種においてソリューション構築の実績をあげることができたため、増収となりました。  
**展望:** 大型案件の確実な稼働・展開に向けて万全な体制で臨むとともに、様々な事業分野で確立したソリューション実績を、実例や参考として顧客やパートナー企業に積極的に提案していきます。



# 要約財務諸表

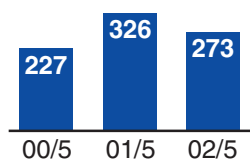
## [ 貸借対照表 ]

(百万円)

科目	2001年5月期末	2002年5月期末	増減額
<b>(資産の部)</b>			
流動資産	104,394	101,914	2,479
固定資産	6,811	6,638	173
有形固定資産	1,724	1,361	362
無形固定資産	76	68	8
投資その他の資産	5,010	5,208	197
<b>資産合計</b>	<b>111,206</b>	<b>108,553</b>	<b>2,653</b>
<b>(負債の部)</b>			
流動負債	32,359	27,380	4,978
固定負債	309		309
<b>負債合計</b>	<b>32,669</b>	<b>27,380</b>	<b>5,288</b>
<b>(資本の部)</b>			
資本金	22,127	22,131	3
法定準備金	35,797	36,781	984
その他の剰余金	20,578	22,274	1,695
その他有価証券評価差額金	33	15	18
自己株式		30	30
<b>資本合計</b>	<b>78,537</b>	<b>81,172</b>	<b>2,635</b>
<b>負債及び資本合計</b>	<b>111,206</b>	<b>108,553</b>	<b>2,653</b>

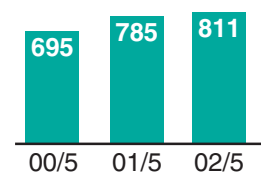
負債合計が52億88百万円減少しています。その要因は売上減少などに伴う未払法人税等の減少(32億96百万円)が主なものです。なお、短期・長期借入金は無く、無借金経営です。

負債合計額 (億円)



株主資本 (億円)

株主資本は26億35百万円増加し、財務体質の強化が進みました。



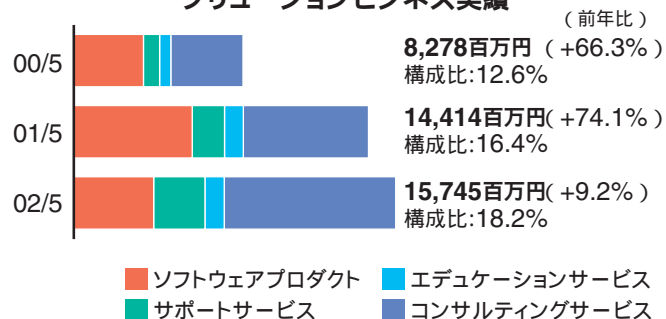
## [ 損益計算書 ]

(百万円)

科目	2001年5月期	2002年5月期	増減額
売上高	87,731	86,362	1,368
営業利益	31,883	31,017	865
経常利益	32,124	31,095	1,029
税引前当期利益	31,709	30,788	921
当期利益	18,325	17,620	704

当社の売上を部門・製品という観点ではなく、ビジネス・アプリケーションとそれに関わるデータベース・テクノロジー製品やサービス部門の売上という観点から見たものが、ソリューションビジネスの売上です。2002年5月期は前期比9.2%増加し、売上全体に占める割合も18.2%に達しました。

### ソリューションビジネス実績



## [ キャッシュ・フロー計算書 ]

(百万円)

科目	2001年5月期	2002年5月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	27,564	13,462	14,101
投資活動によるキャッシュ・フロー	2,151	2,951	5,102
財務活動によるキャッシュ・フロー	9,184	14,727	5,543
現金及び現金同等物の増加額	16,228	1,686	14,542
現金及び現金同等物の期首残高	58,081	74,310	16,228
現金及び現金同等物の期末残高	74,310	75,996	1,686

有価証券の売却等により、投資活動によるキャッシュ・フローが増加したものの、法人税等の支払や配当金の支払の増加等により、営業・財務活動からのキャッシュ・フローが減少した結果、現金及び現金同等物の増加額は16億86百万円となりました。

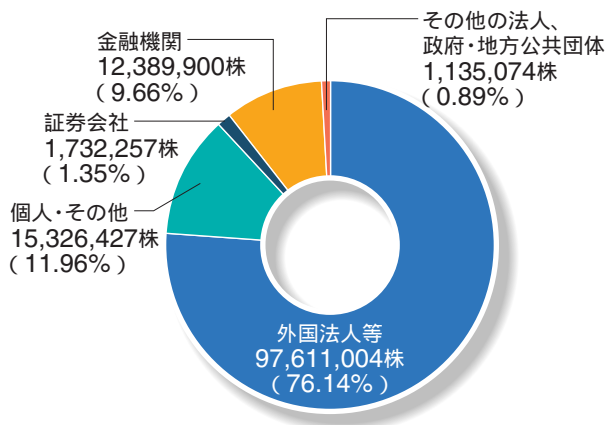
# 株式の状況(2002年5月31日現在)

会社が発行する株式の総数	512,770,000株
発行済株式総数	128,194,662株
資本金	22,131百万円
株主数	56,070名

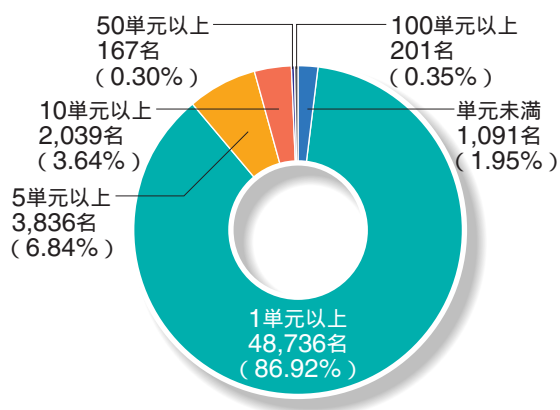
## 大株主

株主氏名	当社への出資状況 (百株/%)	
	持株数	出資比率
オラクル・ジャパン・ホールディング・インク	95,067	74.16
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,807	1.41
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,548	1.21
みずほ信託退職給付信託 新日本製鐵退職金口 再信託受託者資産管理サービス信託	1,293	1.01
UFJ信託銀行株式会社(信託勘定A口)	974	0.76
資産管理サービス信託銀行株式会社(年金信託口)	753	0.59
資産管理サービス信託銀行株式会社(信託A口)	633	0.49
年金信託受託者三井アセット信託銀行株式会社2口	475	0.37
三菱信託銀行株式会社(信託口)	451	0.35
日本証券金融株式会社	433	0.34

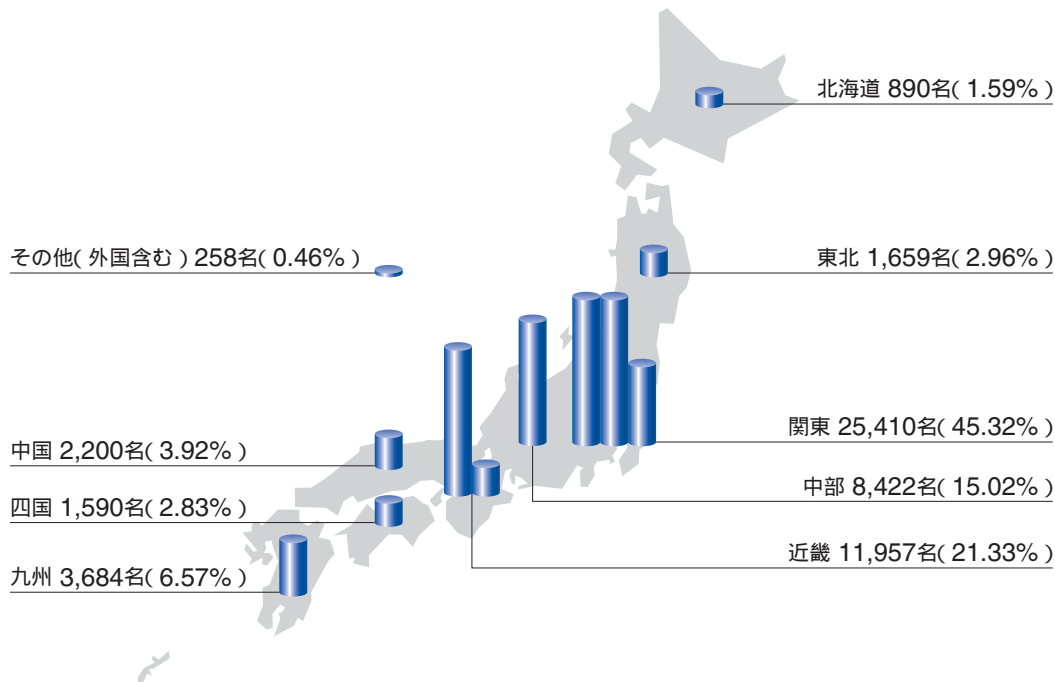
所有者別状況(2002年5月31日現在)



所有株数別状況(2002年5月31日現在)



地域別所有状況



# トピックス(2001年6月~2002年5月)

- 2001年6月 日本電気、米国ベリタスソフトウェア・コーポレーション、ベリタスソフトウェア、日本オラクル、ストレージソリューション分野における提携関係の確立に合意
- 7月 日立製作所が「Oracle E-Business Suite」を利用して世界最大級の人事情報管理システムを構築  
ジャストシステムと日本オラクル、ナレッジマネジメントをベースとしたEビジネスソリューションで協業
- 9月 コンパックと日本オラクルがクラスタ・ソリューション分野で事業協力  
コクヨが「Oracle E-Business Suite」を利用して経営情報システムを再構築
- 10月 トウキョウフォレックストレイダーズ証券、証券取引情報のリアルタイム提供をLinux環境で実現  
オラクルのデータベースとLinuxOSを利用した板情報提供サービスを12月25日より開始  
「Oracle9i」を出荷  
コンパックと日本ビジネスシステムズと日本オラクルが共同でLinux高可用システムを第一勧銀情報システムに納入
- 11月 インターネットイニシアティブ、日本オラクル、シスコシステムズ等8社による共同プロジェクト推進組織  
「CDN JAPAN」、デジタル・コンテンツ管理機能を実装した統合ブロードバンド配信システム「CDN-Jプラットフォーム」の正式稼働を開始。ケーブルTV十数局およびインターネットサービスプロバイダ  
2社に対し常時100~150本のブロードバンド・コンテンツの配信開始  
電子購買・調達ソリューションを流通・サービス業等7社と協力して提供開始
- 12月 富士通と日本オラクルが高信頼システム構築技術の普及を目的とした提携を強化
- 2002年1月 「Oracle9i Price」導入。データベース製品価格を大幅改定  
日本経済新聞社と企業情報ポータルで連携
- 3月 「IT技術者向けのパイオ基礎技術セミナー」開催  
三菱商事、空間データベース開発・販売の新会社「ジクー・データシステムズ」を設立。日本オラクル、  
三菱商事、ジクー・データシステムズの三社間における包括的提携契約に基づき、日本オラクルから  
人的、技術的、営業的に包括的かつ長期的な支援実施
- 4月 NTTコミュニケーションズ、日立製作所、日本オラクル、東京・大阪iDC間でギガビット・クラスの遠隔  
SAN(ストレージ・エリア・ネットワーク)間通信実験に国内で初めて成功  
コンパックと日本オラクルが日本市場におけるRACビジネスを大幅強化「コンパックRACソリューション・センター」を開設  
新日鉄ソリューションズと日本オラクル共同でハードウェアベンダー3社と協力し、統合基盤ソリューションの「RACソリューションセンター」を開設
- 5月 デル・コンピュータとの協業サポート契約を締結

# 会社概要

商 号 日本オラクル株式会社  
所在地 東京都千代田区紀尾井町4番1号  
ニューオータニガーデンコート  
設 立 1985年10月15日  
資 本 金 221億31百万円  
代 表 者 代表取締役社長 新宅 正明  
従業員数 1,623名(2002年5月31日現在)  
事業内容 ソフトウェアプロダクトの販売及び  
当該ソフトウェアプロダクトの利用  
を支援する各種サービスの提供  
事業所 本社  
北海道支社  
東北支社  
中部支社  
北陸支社  
西日本支社  
西部支社  
沖縄支社  
用賀オフィス  
中野坂上オフィス  
トレーニングキャンパス渋谷  
トレーニングキャンパス大阪

役 員  
代表取締役社長 新宅 正明  
取締役副社長 石井 洋一  
取締役副社長 村木 央明  
取締役専務執行役員 東 裕二  
取締役専務執行役員 山元 賢治  
取締役常務執行役員 野坂 茂  
取 締 役 ジェフリー・オー・ヘンリー  
取 締 役 デレク・エイチ・ウイリアムズ  
常 勤 監 査 役 小堤 延樹  
常 勤 監 査 役 所 芳正  
監 査 役 中森 真紀子  
監 査 役 野間 自子

(2002年8月21日現在)

---

## 株主メモ

決 算 期：毎年5月31日

配当金受領株主確定日：利益配当金 毎年5月31日

(中間配当をする場合の配当金受領株主確定日は、11月30日)

期末配当金は定時株主総会の承認後(8月下旬)、中間配当金は2月上旬頃にお支払い予定です。

定 時 株 主 総 会：毎年8月中

基 準 日：毎年5月31日

その他必要あるときは予め公告して、設定いたします。

公 告 掲 載 新 聞：日本経済新聞

名 義 書 換 代 理 人：東京都江東区東砂七丁目10番11号(〒137-8081)

事 務 取 扱 所 UFJ信託銀行 証券代行部

電話 0120-24-4479

UFJ信託銀行の全国各支店でも取扱っております。

---

第17期より決算公告は当社インターネットホームページに掲載しております。

## 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

ファイナンス本部 IR・企画管理部

ホームページアドレス <http://www.oracle.co.jp/corp/index.html>

当社ホームページ(会社概要・IR情報)では決算短信等の財務情報、株主通信のバックナンバー、当社の事業展開や製品・サービスに関する様々な情報を発信しております。ぜひご利用ください。

本事業報告書に含まれている業績予想等、歴史的事実以外の記述については、本資料の発表日において入手可能な情報から判断された一定の前提に基づき日本オラクル株式会社が策定したものであり、実際の業績は様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。