



ORACLE®

株主通信 Vol.11

第20期 事業報告書 (2004年6月1日から2005年5月31日まで)



社長

代表取締役社長 兼 CEO 新宅 正明

インタビュー

○ **当期（2005年5月期）の業績についてお聞かせください。**

当期は、世界中のオラクルグループの各拠点や各部門においてグローバルレベルでの転換期を迎えたといえます。当社の親会社であるオラクル・コーポレーションでは、ピープルソフトとの経営統合が完了し、早くもシナジー効果が出てきており、2005年5月期の業績は増収増益となりました。当社においても、2001年5月期以来、4年ぶりの増収増益となり、高度な提案力や専門性を有する組織体制の構築に向けた組織改革や、コンサルティング部門を中心とする事業構造改革を行い、強固な収益基盤の確立が実現したといえます。

当社の主力製品であるデータベースソフトについては、企業の業績回復に伴い、大規模システムから中堅・中小規模システムまでをカバーする幅広い需要により売上が堅調に推移し、データベース市場でのトップ企業としての地位を維持しております。

また、サポートサービスにおいては、顧客企業の安定稼働への要求から高い契約率を維持し、さらに、構造改革が進んだコンサルティング

サービスおよびエデュケーションサービスにおいては、利益率が改善しました。

Q 成長を促すことになった要因や具体的な施策について詳しくお教えてください。

増収増益が達成できた主な要因としましては、ソフトウェア関連売上（ソフトウェアプロダクトの売上に、関連するサポートサービスの売上加えたもの）が順調に伸びたことが挙げられます。ソフトウェアプロダクトの売上が微増ながら増収となり、関連するサポートサービスの売上が順調に伸びたことが増収増益につながりました。

部門別に申し上げますと、ソフトウェアプロダクト部門では、業績が好調な企業を中心に中堅・中小規模システムでIT投資が活性化し、より小規模なシステムでの導入を目指した、「Oracle Database 10g Standard Edition One (Oracle Database 10g SE One)」の売上は好調で、データベース・テクノロジー製品売上の10%程度を占めるまでになりました。業績への貢献のみならず、中堅・中小規模システムへの当社製品の浸透が進み、カバーする範囲が広がりました。Linux分野における販売も伸長しており、対応した製品も来期（2006年5月期）にはデータベース製品売上高の10%を超えることが見込まれます。また、アプリケーション・サーバーは下期よりプラス成長に転じ、今後も成長が期待できます。サポートサービス部門では顧客企業の安定稼働に対する要求の高まりを背景に、パートナー企業への契約情報の共有化や契約管理の効率化を推進したことで、高い契約率を維持しました。一方で、遠隔地から顧客企業のシステムを監視し、障害の未然防止や発生の際の対応等を行うサービス「Oracle On Demand」は順調に契約件数を伸ばしております。

組織に関しましては、2004年6月に産業毎の組織再編等を行い、顧客カバレッジ（範囲）の拡大、パートナービジネスの拡充を図りました。2005年1月にはビジネス・アプリケーションおよびデータベース・テクノロジーの成長を目指して、テクノロジープロダクト統括本部、アプリケーションプロダクト統括本部の2つのプロダクト統括本部を立ち上げ、営業部門とマーケティング部門の連携強化を図り、顧客企業のニーズに応えられる提案力や専門性の高い製品知識・スキルを有する組織体制を構築しました。

Q 来期以降の注力すべき点と業績見込みについてお聞かせください。

企業向けソフトウェアのトップ企業となるべく、企業による情報活用の最大化を実現する「インフォメーションカンパニー(The Information Company)※」を目指します。当社は企業向けソフトウェアとそれに付随するサービスを提供しており、ソフトウェアの販売がサービスの提供につながるため、ソフトウェアの販売に力を入れていきます。

当社は大きく分けて、3種類のソフトウェア製品を販売しております。経営管理等のためのソフトウェアであるビジネス・アプリケーション、企業の情報システムの中間に位置し、データベースとアプリケーションソフト等を結合するミドルウェア、そして、データベースの3種類です。現在、当社はデータベースに関してはトップ企業ですが、ビジネス・アプリケーションおよびミドルウェアに関しては発展途上にあります。今後については、データベースにおいては引き続きトップ企業としての地位を維持するとともに、売上を伸ばせる余地の大きいビジネス・アプリケーション、ミドルウェアの販売にも力を入れ、企業向けソフトウェアのトップ企業を目指します。なお、全世界では、オラクルグループはM&A戦略として、ピープルソフト、リテック等を買収し、企業向けソフトウェアでトップ企業となる基盤を築いています。データベースおよびミドルウェアに関しては、当社は、

オラクルグループと比較して、オプションやミドルウェアの売上がデータベース・テクノロジーの売上に占める割合が小さく、これらの製品の売上を伸ばすことによりさらなる伸長が期待できます。

次にそれぞれの製品戦略についてご説明します。まず、ビジネス・アプリケーションにおいては、大規模システム市場において競合他社に対しオラクルの強みであるデータベースを中心としたミドルウェアを基盤に、システムの統合ソリューションの提案活動を強化するとともに、産業毎のニーズに特化したソリューションへの

※データベースでデータを管理しながら情報として統合し、アプリケーションにより有効活用することで、顧客企業に最大の価値を提供することを目指す企業

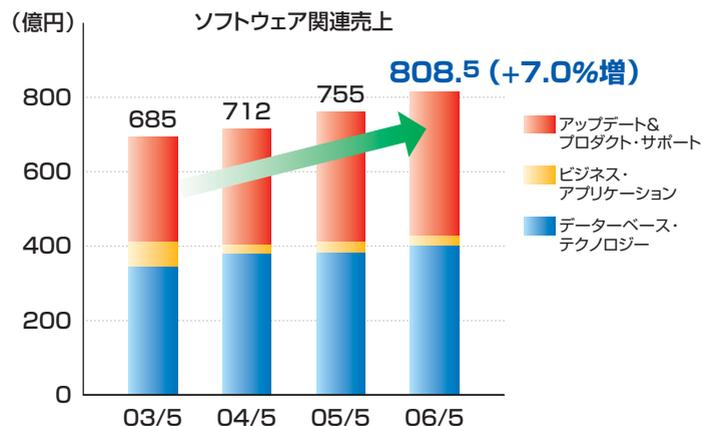


選択と集中を行います。中堅・中小規模システム市場向けには、より日本市場に特化したニーズに対応するための製品開発、保守体制を立ち上げ、パートナーと共に低コストで早期導入が可能なソリューション「Oracle NeO」の販売を拡大します。また、さらに低コストのシステム構築に向けて、キヤノン販売と提携し、オラクルがグローバルで展開している「Oracle E-Business Suite Special Edition」をベースとしたパッケージソフト「キヤノン DECISION SUITE」を提供してまいります。

次に、ミドルウェアについてです。経営者が、自らデータ分析を行い、戦略決定、意思決定に役立てる「ビジネスインテリジェンス」、情報処理を汎用的なサービスという単位で構築しようという考え方の「サービス指向アーキテクチャ(SOA: Service Oriented Architecture)」、そして「セキュリティ」への対応を顧客に訴求し、ミドルウェアの拡販を進めてまいります。さらに来期後半には2つの新製品「Oracle Collaboration Suite 10g」、「Oracle Enterprise Search 10g」の投入を予定しており、新しい市場でのシェア拡大も図ってまいります。

そして、データベースについては、大規模システムで標準となりつつある「RAC (Real Application Clusters)」等のオプション製品の拡販、また、年々倍増のペースで拡大するLinux向けデータベースでのシェア拡大、また中堅・中小規模システム向けの「Oracle Database 10g SE One」の販売をあわせて推進することで売上を伸ばしてまいります。また、好調に売上を伸ばす主力製品「Oracle 10g」では、新製品リリース2が2005年9月より順次出荷予定で、さらなる売上増が期待できます。また、当社は、データベースのリーディングカンパニーとして、市場の拡大にも積極的に取り組んでいます。NTTドコモのビジネスFOMAをはじめとした携帯電話に、

ソフトウェア製品の成長



ソフトウェア製品の成長 → 関連売上の増大へ

※実績については表示単位未満を切り捨て

「Oracle Database Lite 10g for Symbian」を搭載可能とし、企業向け携帯電話への対応を進める等、市場の拡大を目指します。

これらの製品の営業体制を強化するため、2005年6月1日より、「システム事業統括」および「インダストリー&アプリケーション事業統括」を新設し、製品毎の専門性を高めた営業体制を構築しました。

以上により、来期は当期において築いた強固な収益体質を基盤として、全部門での売上増、全社売上高では過去最高となる、前期比8.2%増の900億円を見込んでおります。特に、ソフトウェア関連売上は、当期の伸び率を上回る7.0%増を目標とします。経常利益は前期比7.8%増の310億50百万円、純利益は前期比で7.1%増の182億円を目指します。配当金は予想業績が達成されることを前提として、1株当たり年間配当金を前期比3円増の143円(中間配当金60円、期末配当金83円)とさせていただきます。



Q 中長期的にはどのような戦略をお考えですか。

当期の成果から、来期以降はさらなる飛躍を目指していきたいと思います。

当社は企業向けソフトウェアのトップ企業となるべく、「インフォメーションカンパニー」として、顧客企業による情報活用の最大化の実現を目指します。この「インフォメーションカンパニー」となるため、「グリッド・コンピューティング*¹」、および「オラクル・フュージョン・ミドルウェア (Oracle Fusion Middleware)*²」を提供します。「Oracle Database」におけるオラクル独自のアーキテクチャで実現する「グリッド・コンピューティング」は顧客企業のビジネス・ニーズに対応した、低コストで高品質のインフラストラクチャの構築を可能とします。

また、「オラクル・フュージョン・ミドルウェア」は企業が業務の連携をより容易に行えるように、サービス指向の基盤となるサービス指向アーキテクチャ(SOA)に準拠した標準的なアプローチ

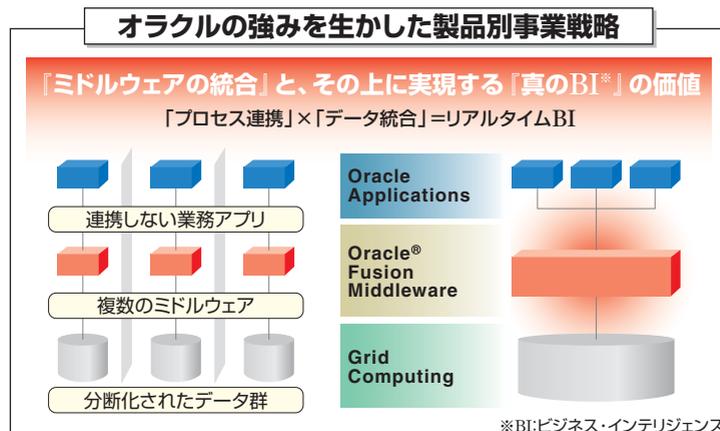
を採用しており、SOA環境を実現することで、異種業務アプリケーションの連携と統合、さらには業務プロセスの自動化を実現し、運用維持コストの劇的な削減を可能にします。

当社としては、まず、「オラクル・フュージョン・ミドルウェア」製品群をリリースしていきます。具体的には、「オラクル・フュージョン・ミドルウェア」を専門とする営業およびビジネス推進組織をつくり、サービス指向アーキテクチャ(SOA)を主軸とした製品群を再構築し、業務プロセスの統合基盤「Oracle Application Server」やデータの統合基盤「Oracle Enterprise Data Hub」を主軸として展開してまいります。これに関連して、最近では2005年7月より、これまで蓄積した情報活用のノウハウをもとに開発した意志決定支援のためのシステム設計サービス「ビジネスインテリジェンス・エクスプレス」の提供を開始し、顧客企業が情報技術(IT)で得た情報を経営戦略に有効活用して競争力を高めることを支援しています。

そして、オラクルグループは、2008年を目指し、アプリケーションの統合プロジェクト「プロジェクト・フュージョン(Project Fusion)」を進めています。「プロジェクト・フュージョン」は、オラクル、ピープルソフト、JDエドワーズのアプリケーション製品をすべて融合した、次世代アーキテクチャのアプリケーション・スーパーセット「Fusion Applications Suite」を完成させるという開発計画です。このように、当社の製品を顧客企業の継続的な競争力向上の原動力にしていくことで、データの価値を知として最大化させ、豊かな情報社会を実現する最も信頼されるIT企業を目指します。

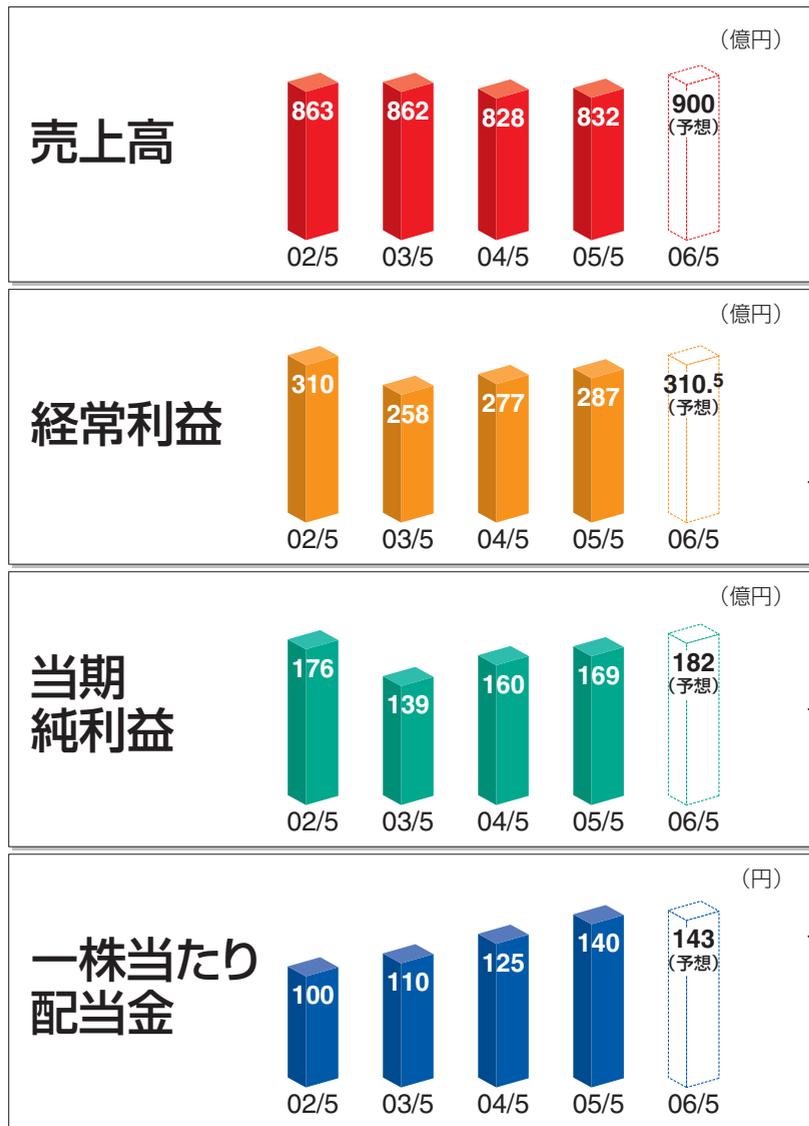
※1) 語源はpower grid(高圧線送電網)。
ネットワークを通して複数のコンピュータを結び、仮想的に高性能コンピュータをつくり、複数のコンピュータに並列処理を行わせるシステム。一台一台の性能は低くても、高速に大量の処理を実行できるようになる。

※2) データベースと業務アプリケーションを融合させるオラクルのソフトウェア製品群。SOAに準拠した標準かつオープンな技術を用い、ビジネスの変化への俊敏な対応、意志決定のリアルタイム化、セキュリティという三つの課題を解決することを可能にします。



決算ハイライト・業績見通し

2005年5月期の業績と2006年5月期の業績見通し



全部門での増収を目指すとともに、顧客カバレッジの拡大、パートナービジネスの拡充、組織の専門化による営業力強化に積極的に取り組んでいきます。

2006年5月期予想
前期比 ▲8.2% 900億円

引き続き、コンサルティング部門を中心とした収益力強化に積極的に取り組んでいきます。また、今後も経営上必要な内部留保を考慮しつつ、高水準の利益配分を実施していく所存です。

2006年5月期予想
経常利益
前期比 ▲7.8% 310.5億円

当期純利益
前期比 ▲7.1% 182億円

一株当たり配当金
前期比 ▲3円 143円
(中間配当 60円・期末配当 83円)

営業の概況・見通し

業績

当期は、中期経営計画『Oracle Japan Innovation 2003』の2年目を迎え、諸改革の定着と成長を具現化するため、2004年6月にインダストリー毎の組織再編等を行い、顧客範囲の拡大およびパートナービジネスの拡充を実施しました。さらに、2005年1月にはビジネス・アプリケーションおよびデータベース・テクノロジーの成長を目指し、テクノロジープロダクト統括本部、アプリケーションプロダクト統括本部を新設しました。このように、顧客のニーズに合った製品やサービスを提案する体制を整え、グリッド・コンピューティングを実現する基盤ソフトウェア「Oracle 10g」や2004年11月に出荷を開始した「Oracle E-Business Suite 11i.10」、運用管理サービス「Oracle On Demand」等の拡販を進めるとともに、2005年2月より「Oracle Application Server 10g Release 2」の出荷を開始しました。

この結果、データベース・テクノロジー部門、サポートサービス部門の売上が堅調に推移し、当期の売上高は832億9百万円（前期比0.4%増）、経常利益は287億97百万円（同3.6%増）、当期純利益169億89百万円（同6.0%増）となりました。

利益配当金は、一株当たり60円を中間配当金とし、期末配当金として一株当たり80円、年間配当金を前期比15円増の140円とさせていただきます。

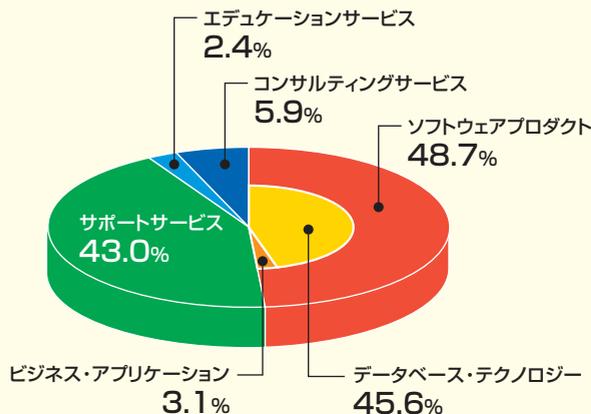
今後の戦略

今後の日本経済は、企業業績が堅調なことから回復基調が継続すると予想されます。当期においてソフトウェア関連売上が伸びたことや事業構造改革の推進等により収益率が改善したことから、来期は、全部門での増収を目指します。引き続き、顧客範囲の拡大、パートナービジネスの拡充を図るとともに、組織の専門化による営業力強化に積極的に取り組むことで、ソフトウェア関連売上にさらに伸ばします。諸施策の一環として、製品の戦略立案、製品出荷、販売支援、販売活動を一貫して担い、収益性を意識した運営を行う『システム事業統括』、『インダストリー&アプリケーション事業統括』の2つの製品ビジネスグループを2005年6月に新設しました。以上により、来期は、売上高900億円（前期比8.2%増）、経常利益310億50百万円（同7.8%増）、当期純利益182億円（同7.1%増）を見込んでおります。

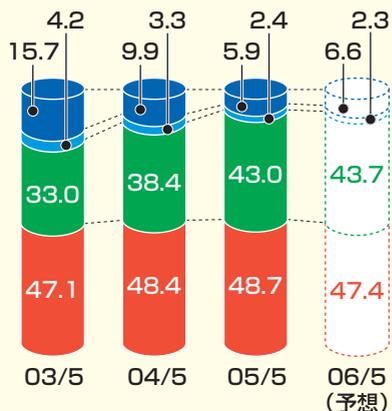
事業部門別概況・見通し

2005年5月期の各部門の業績と2006年5月期の見通し

【 売上の内訳 (2005年5月期) 】



【 売上の内訳推移 】 (%)



ソフトウェアプロダクト

売上高 (億円)

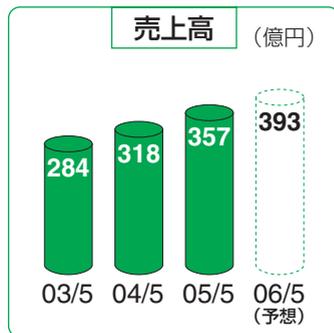


データベース・テクノロジーでは、堅調な企業業績に伴って当社のデータベース製品への需要も高まり、売上高は堅調に推移しました。大規模システム向けではシステム統合やメインフレームからオープン環境への移行に伴う需要があり、中堅・中小規模システム向けでは、IT投資の活性化とともにLinuxサーバーによるオープン環境の導入が進みました。これらに対応するため、2004年4月より「Oracle 10g」を出荷し、大規模システム向けに「Oracle Database 10g Enterprise Edition」、中堅・中小規模システム向けに「Oracle Database 10g Standard Edition」、「Oracle Database 10g Standard Edition One」の提供を行ってきました。また、2005年2月には「Oracle 10g World」を開催しました。一方、ビジネス・アプリケーションでは、インダストリー毎の組織

再編により、顧客範囲の拡大やコンサルティング機能との統合によるソリューション提案力の強化を図るとともに、2004年11月より「Oracle E-Business Suite 11i.10」の出荷を開始しました。これらの結果、当部門の売上高は前期比1.0%増の405億25百万円となりました。

2006年5月期の売上高は426億50百万円(前期比5.2%増)を見込んでおります。

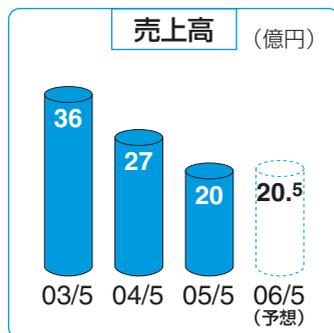
サポートサービス



顧客企業の情報インフラの安定稼働に対する要求の高まりに加え、パートナーにサポート契約の管理システムを提供し、契約情報の共有化や契約管理の効率化を推進したこともあり、高いサポート契約率を維持しました。また、顧客企業のデータベースの計画的かつ長期的なライフサイクルの設定を可能とする、無期限サポートの提供を開始しました。また「Oracle On Demand」は着実に実績をあげました。これらの結果、当部門の売上高は前期比12.4%増の357億49百万円となりました。

2006年5月期の売上高は393億円(前期比9.9%増)を見込んでおります。

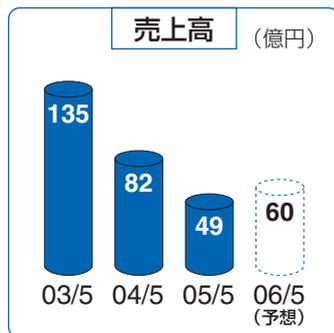
エデュケーションサービス



当期は「Oracle 10g」の出荷開始に伴い、最新資格体系「ORACLE MASTER Oracle Database 10g」の提供を開始し、データベース管理者の初級者を対象とした「ORACLE MASTER Bronze」を新たに制定しました。「ORACLE MASTER」の資格取得者数は前期末比13.6千人増の12.8万人となりました。しかしながら、企業のIT教育投資抑制の影響を受け、当部門の売上高は前期比25.6%減の20億21百万円となりました。

2006年5月期の売上高は20億50百万円(前期比1.4%増)を見込んでおります。

コンサルティングサービス



中期経営計画に基づくコンサルティング事業の構造改革を継続しました。大型案件を主体としたサービスから多数の中小型案件を対象とするサービスモデルへのシフト、協力会社比率を下げ社内要員を主力とするコンサルティングサービスの提供、ソリューション提案力増強を企図した積極的なソフトウェアプロダクト部門への営業支援推進等、収益力強化を目的とした部門運営力の向上に取り組みました。これらの結果、当部門の売上高は前期比40.2%減の49億12百万円となりました。

2006年5月期の売上高は60億円(前期比22.1%増)を見込んでおります。

要約財務諸表

[貸借対照表]

(百万円/百万円未満切り捨て)

科目	前期末(04/5)	当期末(05/5)	増減額
■ 資産の部			
流動資産	106,386	101,968	▲ 4,417
固定資産	5,598	5,081	▲ 516
有形固定資産	1,199	1,095	▲ 104
無形固定資産	47	17	▲ 29
投資その他の資産	4,351	3,968	▲ 382
資産合計	111,984	107,049	▲ 4,934
■ 負債の部			
流動負債	32,317	29,580	▲ 2,736
固定負債	—	—	—
負債合計	32,317	29,580	▲ 2,736
■ 資本の部			
資本金	22,131	22,131	—
資本剰余金	33,571	33,569	▲ 2
利益剰余金	29,247	27,085	▲ 2,161
その他有価証券評価差額金	332	176	▲ 156
自己株式	▲ 5,616	▲ 5,493	122
資本合計	79,666	77,468	▲ 2,197
負債・資本合計	111,984	107,049	▲ 4,934

利益配当金の増額により、利益剰余金は減少しました。一方、前期末に取得した有価証券の未払金が当期決済されたため、現金及び預金、未払金が各々減少し、結果として株主資本比率が1.3ポイント向上しました。

株主資本比率 (%)



[損益計算書]

(百万円/百万円未満切り捨て)

科目	前期 (03/6~04/5)	当期 (04/6~05/5)	増減額
売上高	82,858	83,209	350
営業利益	27,723	28,708	984
経常利益	27,784	28,797	1,013
税引前当期純利益	27,715	28,806	1,090
当期純利益	16,032	16,989	957

営業人員の増加等により販売費及び一般管理費が増加しましたが、コンサルティングサービスの構造改革が奏功し、売上原価が大幅に低減したため、営業利益率は前期に比べ1.0ポイント上昇しました。



[キャッシュ・フロー計算書]

(百万円/百万円未満切り捨て)

科目	前期 (03/6~04/5)	当期 (04/6~05/5)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	19,787	16,006	▲ 3,781
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 9,902	▲ 2,747	7,155
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 16,985	▲ 18,945	▲ 1,959
現金及び現金同等物の増加・減少(△)額	▲ 7,100	▲ 5,686	1,414
現金及び現金同等物の期首残高	34,669	27,569	▲ 7,100
現金及び現金同等物の期末残高	27,569	21,883	▲ 5,686

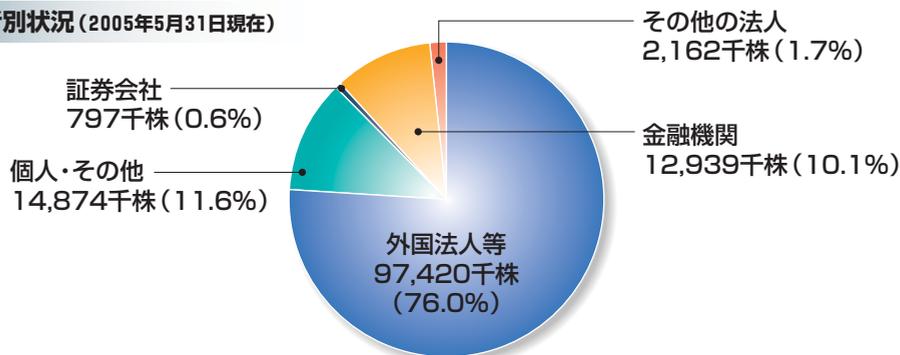
当期は、前期で実施した自己株式の市場買付を実施しませんでした。配当の支払いを増額した結果、使用した資金が189億45百万円となりました。



株式の状況 (2005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	48,904 名

所有者別状況 (2005年5月31日現在)



※ その他の法人には自己株式を含む

[大株主]

(千株/%)

株主氏名	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	74.2
■ 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	3,159	2.5
■ 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,941	2.3
■ 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銀行	1,293	1.0
■ 指定単受託者三井アセット信託銀行株式会社 1口	1,159	0.9
■ 資産管理サービス信託銀行株式会社 (信託B口)	718	0.6
■ 野村信託銀行株式会社 (投信口)	502	0.4
■ みずほ信託銀行株式会社 (信託Z口)	487	0.4
■ 三菱信託銀行株式会社 (信託口)	479	0.4
■ UFJ信託銀行株式会社 (信託勘定A口)	419	0.3

※上記の他に自己株式が1,211千株あります。

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 | 1,481名 (2005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／
西日本支社／西部支社／北陸支店／
沖縄支店／広島支店／用賀オフィス
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 | (2005年8月24日現在)

代表取締役社長 新宅 正明

取締役副社長執行役員 東 裕二

取締役常務執行役員 保科 実

取締役 デレク・エイチ・ウィリアムズ

取締役 ジョン・エル・ホール

常勤監査役 所 芳正

監査役 中森 真紀子

監査役 野間 自子

株式関係 年間スケジュール (予定)

6月下旬 ■ 通期決算発表

8月下旬 ■ 定時株主総会・期末配当金お支払い

9月下旬 ■ 第1四半期決算発表

11月30日 ■ 中間配当基準日

12月下旬 ■ 中間決算発表

2月上旬 ■ 中間配当金お支払い

3月下旬 ■ 第3四半期決算発表

5月31日 ■ 決算期

●●●●● 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月下旬

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 の 方 法：電子公告により、次の当社のホームページに掲載します。
<http://www.oracle.co.jp/corp/index.html>
ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公告による
ことができないときは、日本経済新聞に掲載して行います。

名 義 書 換 代 理 人：UFJ信託銀行 証券代行部
東京都江東区東砂七丁目10番11号(〒137-8081)
電話 0120-232-711 (オペレータ対応)
0120-244-479 (手続き書類等が請求できます)
03-5683-5111
UFJ信託銀行の全国各支店でも取扱っております。

転居や住居表示変更による住所変更の場合は、お早めにお取引の証券会社もしくは当社
名義書換代理人(UFJ信託銀行)にてお届けの住所変更手続きをお願いいたします。

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・投資家向け情報)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。



100%再生紙、大豆インキを使用しております。