

# ORACLE®



株主通信 Vol.13

第21期 (2005年6月1日から2006年5月31日まで)

# 社長メッセージ

代表取締役社長 最高経営責任者 **新宅 正明**



## 当期(2006年5月期)の業績について

当期、当社は過去最高の売上高と営業利益を達成することができました。また、前期と比較しても2ケタの増収増益となりました。

**売上高** 前期比10.0%増の915億

**営業利益** 前期比11.9%増の321億

日本の景気が回復し、企業の業績が回復基調に乗ってIT投資も活発化する中で、当社は戦略的に製品展開を行うとともに、組織改革により営業体制を整えてまいりました。主力製品であるデータベースの成長を維持しつつ、ミドルウェアとビジネス・アプリケーションの分野にも注力し、ソフトウェアプロダクト売上では、前期比9.5%の成長を遂げることができました。また、このソフトウェアプロダクトの成長をベースとして、関連するサポートサービスの売上やコンサルティングサービスの売上も順調に伸び、全体として、前期比10.0%増の増収を達成することができました。

## 2007年5月期の見通しについて

当社は、来期(2007年5月期)、売上高1,010億円(前期比10.3%増)を目指します。当期のビジネス・アプリケーションの売上高成長率25.9%、ミドルウェアの売上高成長率42.6%からも分かるように、当社の強みは、国内トップであるデータベースの堅調な売上と、新しい製品群の高い成長力です。これらを軸に、来期もソフトウェアプロダクト売上の成長をさらに加速させていきます。また、新たな成長に向けて、2006年6月より、製品事業を「システム事業統括」と「アプリケーション事業統括」の二つの事業部門に編成し、これを受け、システム製品においては、パートナー様向け製品販売と産業ごとの主要顧客向け製品販売を、統一した製品戦略の下に実施できる体制を整えました。アプリケーション製品については、アプリケーション専任部隊による、製品・産業別に特化した営業活動を継続

すると共に、日本オラクルインフォメーションシステムズ株式会社(以下略称:OIS)との間で締結したクロスライセンス契約に基づいて両社の連携を強化し、ビジネスの相乗効果を最大限に発揮させていきます。新たな市場としては、会社法や金融商品取引法(通称:日本版SOX法)への対応のための需要の拡大が挙げられます。日本の多くの企業にとって、これらの法制への対応のために企業システムの再構築が急務となっております。当社はこれらに対応できる製品のラインナップを基に、企業のニーズに応えられるソリューションを提供してまいります。

## ◎ 今後の日本オラクル

オラクル・コーポレーションは、強力な製品を有する企業買収を通じて、名実共に企業向けソフトウェアのトップ企業を目指しております。その中で、日本オラクルは2006年6月、OISとクロスライセンス契約を締結し、顧客やパートナー基盤の広がり、製品ラインナップの拡大というメリットを最大限に生かした、さらなる事業拡大を目指します。

データベースだけではなく、アプリケーションやミドルウェアを含めた総合力を高め、日本における企業向けソフトウェアのトップ企業となることが、当社の次の目標です。そのために、システム製品については、従来の収益基盤であるデータベースの堅調な伸びと、今後の成長基盤であるミドルウェアやオプション製品の大幅な伸びにより、引き続き成長を実現します。また、アプリケーション製品については、豊富な製品ラインナップにより、産業特化型のソリューション提案や、付加価値の高いアプリケーション提案を行い、お客様のニーズに応えていきます。また、オラクルグループとして、2008年には「Oracle Fusion Applications」をリリースする予定ですが、それと同時に、既存の主力製品の新しいリリースもご提供してまいります。これにより、既存のお客様はそれぞれのスケジュールに合わせて製品のバージョンアップ時期をご検討頂くことができます。このような製品戦略の実施とともに、これまで当社が強みとしてきたパートナー各社との提携や協業をさらに強固なものとし、今後の事業拡大の礎としてまいります。

2008年夏には、北青山に建設中の本社ビルに移転を予定しています(昨年11月に購入を決定)。同時に、より生産性・効率性の高い、新しいワークスタイルへの移行を行う予定です。当社自身の事業拡大と成長により、今後の日本企業のIT基盤を支え、ひいては日本経済の発展にも寄与することが、当社のご提供できる最大の価値であると考えております。

**日本オラクルのさらなる成長にご期待下さい。**

JAPAN ~ 事業再生とIT の役割 ~

Tokyo 2006 で  
オラクルがお伝えした



成長経営



の役割



# TOPICS

## 「Oracle OpenWorld Tokyo 2006」成功

2006年3月1日から3月3日まで、東京国際フォーラムにて、「Oracle OpenWorld Tokyo 2006」が開催されました。今回は、「TURNAROUND JAPAN ~ 事業再生とITの役割~」というテーマで、企業の経営者層やシステム担当者の方々をターゲットとしたビジネスカンファレンスという位置付けで開催し、参加費の有料化にも関わらず多数の来場者を迎え、大盛況に終わりました。

オラクル・コーポレーション最高経営責任者（CEO）であるラリー・エリソンによるキーノート・セッションを皮切りに、東京大学総長小宮山 宏様、ソフトバンク株式会社代表取締役社長 孫 正義様 等、数多くの時代を代表する方々にご講演を頂き、厳しい時代から転換期を迎え、まさに今再生を果たそうとしている各企業の経営層の方々への、日本オラクルからの力強いメッセージを発することができました。

## OISとの協業

日本オラクルとOISとは、2006年6月にクロスライセンス契約を締結し、別々の法人

でありながら、お互いの製品を販売したり、サービス提供の窓口となったりすることができるようになりました。この協業により、当社にとっては、製品ラインナップやお客様にご提案できるソリューションの幅が広がり、販売力も向上して、大きな相乗効果が生まれると考えております。

オラクル・コーポレーション 最高経営責任者(CEO)ラリー・エリソン  
「Oracle OpenWorld Tokyo 2006」にて



## 「内部統制」と日本オラクルの関係

2006年5月1日に「会社法」が施行され、大会社の内部統制システムの基本方針策定が義務化されました。また、2006年6月7日には、日本版SOX法ともいわれる「金融商品取引法案」が国会で可決されました。今、日本国内では、「内部統制」をめぐる法規制や報告義務化の動きが活発化しています。実は、日本オラクルにとって、これは大きなチャンスです。

どの企業にとっても、内部統制システムを確保するためにITを利用することは、ほぼ不可欠となります。それは、内部統制の中身である以下のようなことを実現するために、手作業による業務の遂行・データの管理では限界があるからです。

1. 業務の有効性・効率性の確保
2. 財務諸表の信頼性の確保
3. プロセスの可視化
4. 情報の管理
5. 一貫したセキュリティとアクセス制御

日本オラクルが提供するデータベース・ミドルウェア・アプリケーションを含めた製品群(オラクル・コンプライアンス・アーキテクチャ)は、このような「内部統制」のための要素を完全に網羅しています。

## 東証上場廃止基準(少数特定者持株数比率)の件

東京証券取引所の基準では、少数特定者持株数比率が75%を超えている場合で、かつ1年の猶予期間内にその状態が解消されないときには、その銘柄は監理ポスト・整理ポストを経て上場廃止されることとなっております。当社につきましては、2006年5月末時点での少数特定者持株数比率が75%を超えるリスクがあるということで、多くの株主様にご心配を頂いておりましたが、2006年5月末時点での当社の少数特定者持株数比率は75%未満であり、猶予期間に入ることなく基準をクリアする見込みであることを、ここにご報告させていただきます。

～ミツカングループの事例～

レガシーシステムを撤廃し、  
基幹業務システムに  
Oracle E-Business Suite を  
ビッグバン導入

こんなところで  
使われています

創業から200年の歴史を誇るミツカンは、製品の多様化にともない、「ドライ事業」「チルド事業」「業務用事業」に組織を分け、それぞれの利益を明確にするカンパニー制を導入しています。各カンパニーの利益を多角的に分析し、需給情報を共有するため、2000年、基幹システムの刷新にミツカンは選定したのは Oracle E-Business Suite でした。このビッグバンプロジェクトの指揮をとった情報システム部部長の堀口辰男氏にお話を伺いました。



ミツカンは、お酢のシェアでは日本でトップを誇るこの業界のリーダーであることはもちろんのこと、現在ではお酢を生産するための発酵と微生物育種の技術を生かし、様々な食品を開発し提供しています。ミツカングループの企業理念は「買う身になって、まごころこめて、よい品を」であり、常にお客様の満足を第一に考えています。



ミツカングループは、これまで企業の発展と共にそれぞれの業務単位で最適なシステムを順次導入し、基幹シス

テムを構築してきました。またカンパニー制を導入したため、それぞれのカンパニーの役割を正確に把握し評価することが重要となり、これらの個別のシステムから横断的にデータを収集し、顧客・製品・組織の3つの軸で自由に分析することが必要となっていました。



既存システムからデータを収集して分析するためのシステムを新たに開発する方法もありましたが、これら経営分析に対する要求は企業の発展や成長に伴い変化するため、その都度開発や修正を繰り返すことは、既存システムをさらに複雑化させるため、効率が悪いと認識していました。このため今後グループ全体の経営の効率化を進めるためには、基幹データの一元化と柔軟な分析が実現できるよう、ITインフラを刷新する必要があると考えていたのです。

「製品だけでなく企業としての信頼性を考えて、グループ全社のIT改革パートナーにオラクルを選定しました」

と堀口氏は語ります。確かに基幹システム全体を一気に変えるビッグバン導入は、企業の生命線を入れ替えることであり、単に製品の機能が揃っているだけでは決断できません。「IT業界で今後も成長を続け、ミツカンの成長をリードしてくれるパートナーであることが選定の条件でした」

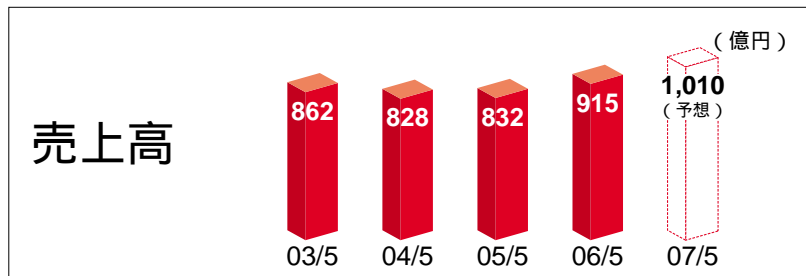
2000年夏よりビッグバン導入プロジェクトを開始。最初に会計システムが稼動し、続いて食品のプロセス生産管理、及び生産計画を含むロジスティクスシステムが稼動しました。最後にミツカングループ全体を統括する業績管理システムが稼動し、当初予定していたプロジェクトが完了しました。会計システムは2003年3月、ロジスティクスシステムは2003年6月に2工場で部分稼動を開始し、同2003年11月より全10工場における全社で稼動しています。



手前が博物館「酢の里」、中央左手が旧本社建物。一番奥に見えるビルが現在のミツカン本社。

# 決算ハイライト・業績見通し

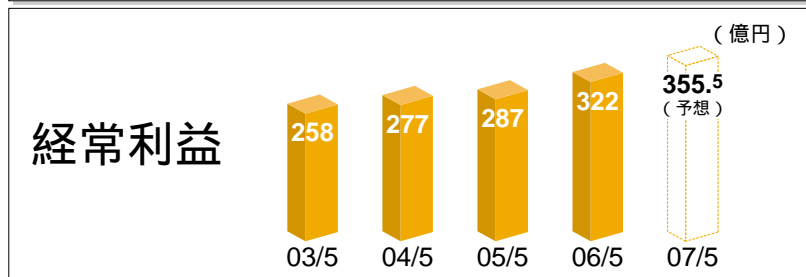
## 2006年5月期の業績と2007年5月期の業績見通し



強固な収益基盤を維持しながら、引き続き顧客カバレッジの拡大、パートナービジネスの拡充を図るとともに、事業組織の専門化による営業力強化に積極的取り組み、より一層の成長を加速させていきます。

### 2007年5月期予想

前期比 ▲ 10.3% 1,010億円



ソフトウェア製品の売上が堅調なことや、顧客企業の情報インフラの安定稼働への要求の高まりから、利益率の高いサポート部門の増収が見込まれるため、増益を予想しています。引き続き、高水準の利益配分を実施すべく、増配を予定しております。

### 2007年5月期予想

#### 経常利益

前期比 ▲ 10.4% 355.5億円

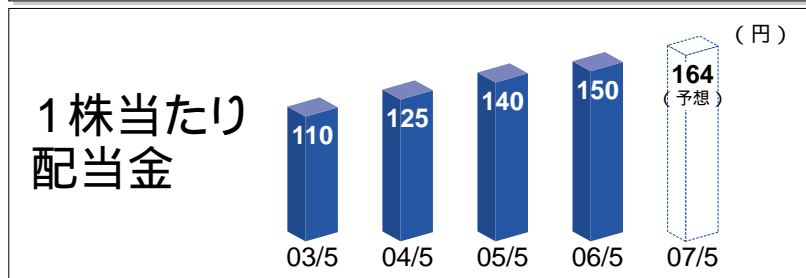
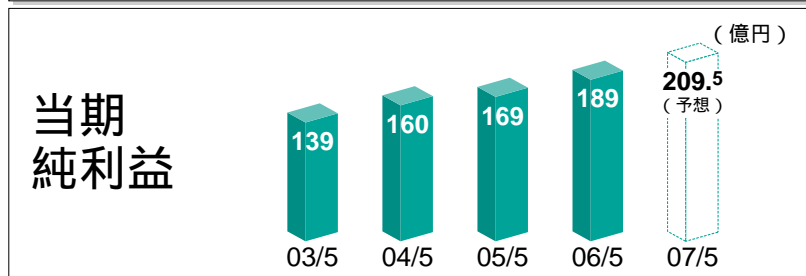
#### 当期純利益

前期比 ▲ 10.3% 209.5億円

#### 1株当たり配当金

前期比 ▲ 14円 164円

(中間配当 70円・期末配当 94円)





# 営業の概況・見通し

## 業績

当期は、製品営業の専門化と事業運営の効率化にポイントを置いた組織改編を実施し、これまでの収益基盤を維持しながらも新たな成長を加速させる経営活動を行ってきました。組織改編としては、2005年6月に製品別と主要産業別に専門化した事業組織である『システム事業統括』と『インダストリー&アプリケーション事業統括』を設置しました。さらに、2006年3月には製品別事業の強化と経営管理機能の強化を目的として従来からの『システム事業統括』にあわせて、『アプリケーション事業統括』および『事業戦略統括』を設置しました。また、2006年3月には当社のビジネスおよびテクノロジーに関する国際カンファレンス、「Oracle OpenWorld Tokyo 2006」を開催し、当社の製品とサービスが保有する優れた価値と、将来に向けての高い可能性を国内外に示すことができました。この結果、当期の売上高は915億64百万円(前期比10.0%増)、経常利益は322億6百万円(同11.8%増)、当期純利益は189億88百万円(同11.8%増)となり、いずれも過去最高となりました。剰余金の配当は、1株当たり60円を中間配当金とし、期末配当金は当初予想の1株当たり83円から7円増やし、1株当たり90円、年間配当金は前期比10円増の150円とさせていただきました。

## 今後の戦略

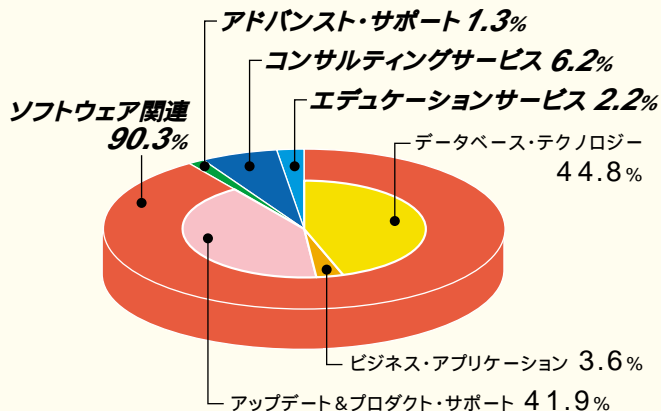
事業構造改革により確立された強固な収益体質を維持しながら、より一層の成長を加速させていきます。また、会社法や金融商品取引法(通称:日本版SOX法)に対応するための内部統制関連の提案等、新しいソリューションに積極的に対応していきます。データベース・テクノロジー製品のトップシェアを維持するとともに、SOA(Service Oriented Architecture)、Security、BI(Business Intelligence)、Grid、Contents Managementといった高い成長が見込まれるフュージョン・ミドルウェア製品の拡販に注力し、当領域でのリーディングポジションを目指していきます。ビジネス・アプリケーション製品事業では、より積極的な営業活動を行うとともに、新たに日本オラクルインフォメーションシステムズ株式会社(旧日本ピープルソフト株式会社、旧日本シーベル株式会社)との製品供給契約を整備し、バックオフィスソリューションからフロントエンドソリューションまでのエンド・ツー・エンドの強力な製品群による事業展開、および業種特化型の専門性の高い事業展開といった、これまでのERP事業の枠組みを超える相乗効果を最大限に発揮させていく方針です。

以上により、来期は、売上高1,010億円(前期比10.3%増)、経常利益355億50百万円(同10.4%増)、当期純利益209億50百万円(同10.3%増)を見込んでおります。

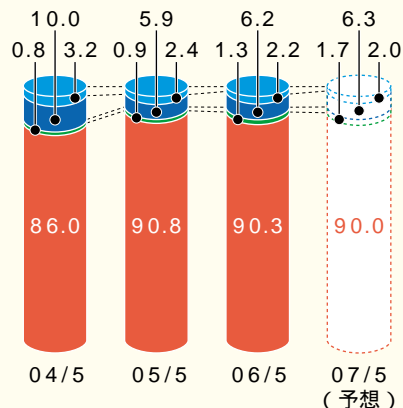
# 事業部門別概況

## 2006年5月期の各部門の業績と2007年5月期の見通し

【 売上の内訳 (2006年5月期) 】



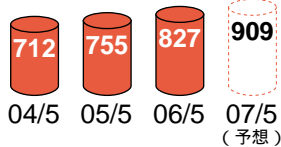
【 売上の内訳推移 】 (%)



注) 2006年5月期より従来のサポートサービスをアップデート&プロダクト・サポートとアドバンスト・サポートに細分しております。

## ソフトウェア関連

売上高 (億円)



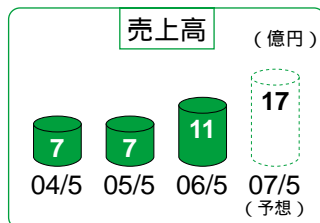
データベース・テクノロジーでは、堅調な企業業績に伴って当社のデータベース製品への需要も高まり、「Oracle Database 10g Release 2」の出荷開始とも相まって、売上高は好調に推移しました。大規模システム向けでは、既存システムの増強に伴う需要に加え、引き続き社内システム間のデータ統合や、メインフレームからオープン環境への移行に伴う強い需要がありました。また、高負荷分散のためのオプション機能である「Oracle Real Application Clusters」の導入が

拡大し、この標準化が一層進んでおります。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での導入が増加していることから、当社の中小顧客向けデータベースシステムである「Oracle Database 10g Standard Edition One」が高い伸びを示しています。さらに、新たなテクノロジー領域である「Oracle Fusion Middleware」についても、専任組織の設置や積極的な営業活動が功を奏し、大きな成長を達成しました。ビジネス・アプリケーションでは、顧客企業の収益改善に伴う投資姿勢の回復に加え、専門営業組織の新規編成とパートナー各社との協業による顧客カバレッジの強化、コンサルティング

サービス機能との統合活動による大企業向けソリューション提案力の強化、Oracle NeOを中心とした中堅企業向け業務提案力の強化等、新たな施策を積極的に実行しました。アップデート&プロダクト・サポートにおいては、ソフトウェアプロダクトの販売が堅調なことに加え、顧客企業の情報インフラの安定稼働に対する要求が引き続き高く、また2005年5月期より開始したパートナーとのサポート契約情報の共有化の推進により、高いサポート契約率を維持しました。

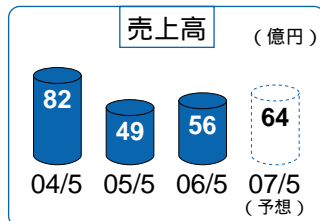
これらの結果、売上高は前期比9.5%増の827億21百万円と過去最高になりました。

## アドバンスト・サポート



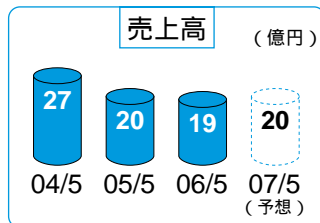
当期は、「Oracle On Demand」(24時間365日、当社専門技術者が遠隔地からのオンライン操作で、顧客企業に導入されたオラクル製品の運用・管理を担当するアウトソーシングサービス)を戦略的サービス領域と位置付け、重点的な取組みを行った結果、2004年5月期のサービス開始から3年で大きく伸長しました。これらの結果、売上高は前期比61.4%増の11億78百万円と拡大しました。

## コンサルティングサービス



顧客企業の基幹業務を対象としたデータベース・テクノロジー製品の新規導入や安定運用に関する、旺盛な技術支援ニーズに迅速に対応したこと、ならびにフュージョン・ミドルウェア製品やビジネス・アプリケーション製品の大企業向けソリューション提案力の強化や短期標準モデルの導入を積極的に行ったことから、売上高は前期比15.8%増の56億87百万円となりました。

## エデュケーションサービス



上半期のIT教育投資抑制の影響が残りましたが、データベース・テクノロジー製品に対する、パートナー企業や顧客企業の研修需要の拡大が見られました。その結果、売上高は前期比2.3%減の19億76百万円となりました。当期末時点で当社データベース製品の認定資格「ORACLE MASTER」の取得資格数は前期末比約1.4万件増の約15.3万件、ビジネス・アプリケーション製品の認定資格「Oracle Certified Consultant」の取得資格数は前期末比約4.7万件増の約7.3千件となりました。

2003年10月より日本の「ORACLE MASTER」資格制度がグローバル対応に改正されたことに伴い、人数によるカウントから対応製品バージョン毎のカウント方法へ資格取得数の算出方法が変更されました。従って、文中の取得資格数は前年度に遡って再計算されています。

# 要約財務諸表

## [ 貸借対照表 ]

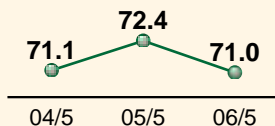
(百万円 / 百万円未満切り捨て)

科目	前期末(05/5)	当期末(06/5)	増減額
<b>資産の部</b>			
流動資産	101,968	98,349	3,618
固定資産	5,081	12,567	7,486
有形固定資産	1,095	8,828	7,733
無形固定資産	17	13	3
投資その他の資産	3,968	3,726	242
資産合計	107,049	110,917	3,867
<b>負債の部</b>			
流動負債	29,580	32,203	2,622
固定負債			
負債合計	29,580	32,203	2,622
<b>純資産の部</b>			
株主資本	77,292	78,586	1,294
資本金	22,131	22,144	13
資本剰余金	33,569	33,582	13
利益剰余金	27,085	22,861	4,224
自己株式	5,493	1	5,492
評価・換算差額等	176	127	48
純資産合計	77,468	78,714	1,245
負債・純資産合計	107,049	110,917	3,867

前期末の総資産の部は当期末の表示区分に組替えて表示しております。

本社ビル取得計画に伴い有形固定資産が大幅に増加しました。またサポート契約が伸長していることによる前受金の増加等により、負債が増加しました。これらの結果、株主資本比率が1.4ポイント下落しました。

株主資本比率 (%)

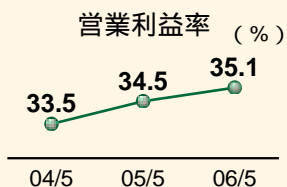


## [ 損益計算書 ]

(百万円 / 百万円未満切り捨て)

科目	前期(04/6~05/5)	当期(05/6~06/5)	増減額
売上高	83,209	91,564	8,354
営業利益	28,708	32,126	3,418
経常利益	28,797	32,206	3,409
税引前当期純利益	28,806	32,203	3,396
当期純利益	16,989	18,988	1,998

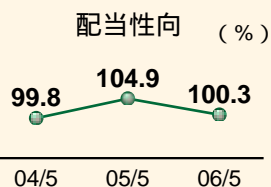
事業構造改革の成果ならびに利益率の高いサポート関連(アップデート&プロダクト・サポート、アドバンスト・サポート)の割合が増加したこと等により営業利益が増加し、営業利益率は前期に比べ0.6ポイント上昇しました。



## [ 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(04/6~05/5)	当期(05/6~06/5)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	16,006	22,216	6,210
投資活動によるキャッシュ・フロー	2,747	8,067	5,320
財務活動によるキャッシュ・フロー	18,945	17,666	1,278
現金及び現金同等物の増加・減少( )額	5,686	3,518	2,167
現金及び現金同等物の期首残高	27,569	21,883	5,686
現金及び現金同等物の期末残高	21,883	18,364	3,518



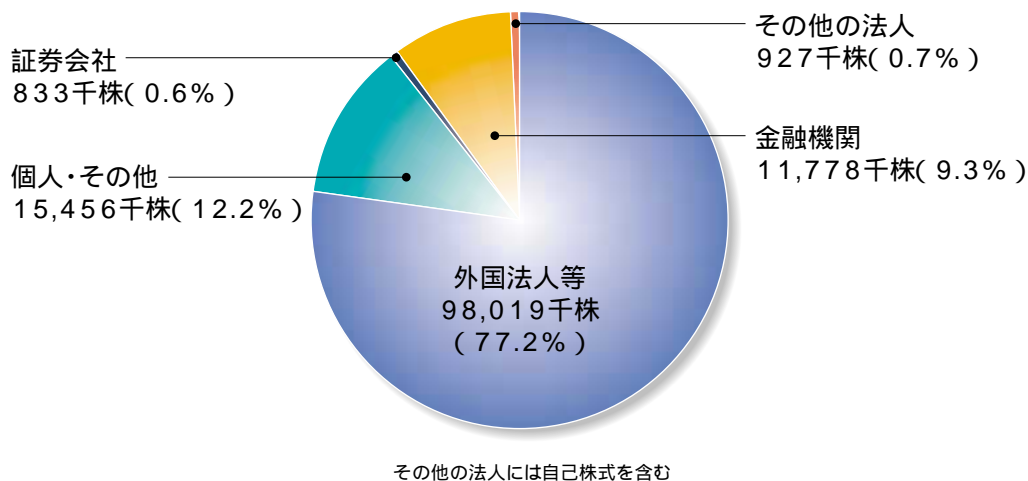
使用した資金は80億67百万円となりました。本社ビル取得のための手付金の支払いが主な要因です。



# 株式の状況 (2006年5月31日現在)

発行可能株式総数	511,584,909 株
発行済株式総数	127,016,371 株
資本金	22,144 百万円
株主数	48,630 名

所有者別状況(2006年5月31日現在)



[発行済株式(自己株式を除く)の総数の10分の1以上の株式を有する株主]

株主氏名	持株数(千株)
オラクル・ジャパン・ホールディング・インク	94,967



# 会社概要

<b>商号</b>	日本オラクル株式会社	<b>役員</b> (2006年8月29日現在)	
<b>所在地</b>	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	代表取締役社長	新宅 正明
<b>設立</b>	1985年10月15日	取締役副社長執行役員	東 裕二
<b>資本金</b>	221億44百万円(2006年5月31日現在)	取締役常務執行役員	保科 実
<b>代表者</b>	代表取締役社長 新宅 正明	取締役常務執行役員	松岡 繁
<b>従業員数</b>	1,530名(2006年5月31日現在)	取締役	デレク・エイチ・ウィリアムズ
<b>事業内容</b>	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	取締役	ジョン・エル・ホール
<b>事業所</b>	本社 北海道支社 / 東北支社 / 中部支社 / 関西支社 / 西部支社 / 北陸支店 / 中国・ 四国支店 / 沖縄支店 / 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	取締役	エリック・アール・ボール
		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)

7月上旬	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 剰余金の配当 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。
- 株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
- 同連絡先 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
【通話料無料】TEL:0120-232-7111(オペレータ対応)  
名義書換・配当金などに関するお問い合わせは、上記の電話番号までお願いいたします。  
株式関係のお手続用紙のご請求は、下記の三菱UFJ信託銀行株式会社の電話番号及びインターネットでも24時間承っております。  
【通話料無料】TEL:0120-244-479(本店証券代行部)/0120-684-479(大阪証券代行部)  
<http://www.tr.mufg.jp/daikou/>
- 同取次所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店

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株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行株式会社)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。

本株主通信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。