

ORACLE®

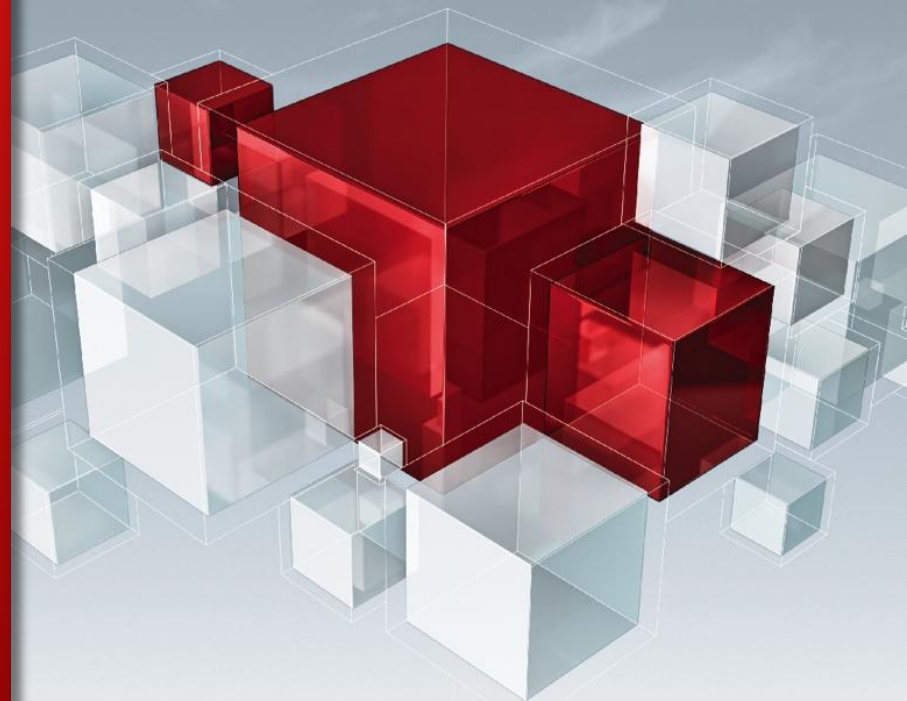
# FY15 日本オラクル戦略説明会

2014年7月1日

日本オラクル株式会社  
代表執行役社長 兼 CEO

杉原 博茂

ORACLE  
CLOUD



# SAFE HARBOR STATEMENT

以下の事項は、弊社の一般的な製品の方向性に関する概要を説明するものです。また、情報提供を唯一の目的とするものであり、いかなる契約にも組み込むことはできません。以下の事項は、マテリアルやコード、機能を提供することをコミットメント（確約）するものではないため、購買決定を行う際の判断材料になさらないで下さい。

オラクル製品に関して記載されている機能の開発、リリースおよび時期については、弊社の裁量により決定されます。

**Oracleは、米国オラクル・コーポレーション及びその子会社、関連会社の米国及びその他の国における登録商標または商標です。他社名又は製品名は、それぞれ各社の商標である場合があります。**

# オラクル・コーポレーション



## 企業規模

- 設立：1977年6月16日
- 売上：\$383億\*
- 顧客：40万社, 145ヶ国
- パートナー：25,000社
- 従業員：12万人
- 開発者：35,000人
- サポートアナリスト：18,000人、29言語
- システムコンサルタント：18,000人



## イノベーションへの投資

- R&D投資：\$340億（2004年以降）
- 100社以上を買収（2004年以降）
- 企業買収累計：\$560億
- オンラインコミュニティ参加技術者：1,500万人
- ユーザー・グループ：900団体、50万人（会員）
- 支援対象学生数：250万人（年間）



\* 2014年5月31日現在のGAAP収益（米ドル）

# 日本オラクル株式会社



## 企業概要

- 設立：1985年10月15日
- 売上高：154,972百万円\*
- 資本金：22,304百万円
- 顧客数：約28,000 社
- パートナー：約 1,000 社
- 従業員：2,497人
  
- 本社：東京都港区北青山2-5-8  
オラクル青山センター



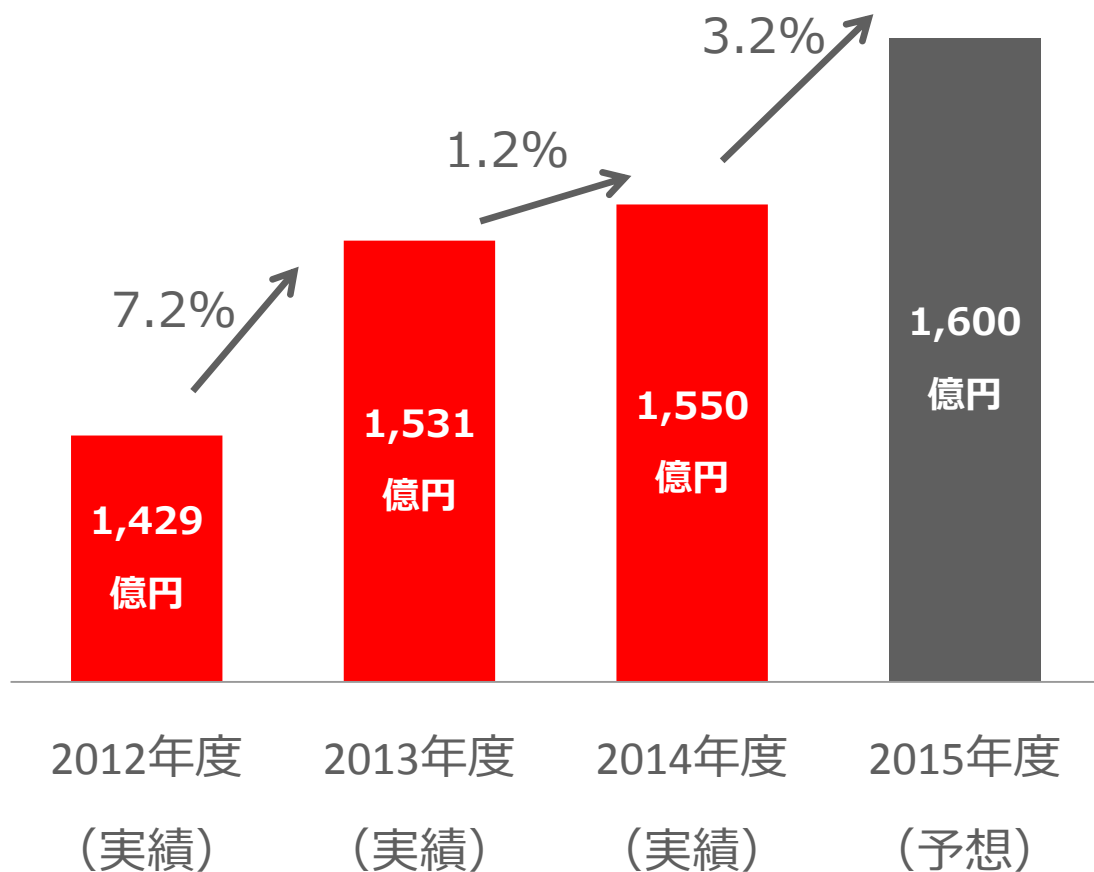
## 東証一部上場

- 決算期：5月31日
- 上場市場：東証一部
- 証券コード：4716
  
- 株式店頭公開  
：1999年2月5日
- 東証一部上場  
：2000年4月28日



\* 売上高は2014年5月31日現在の直近12か月（FY14）

# 日本オラクルの売上高



- 2014年度の売上高は 1,550億円
- 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高
- 2015年度の売上高は 1,600億円、前年同期比3.2%成長の見込み

# 日本企業が直面する課題：少子化とグローバル化

29  
%

既に生産人口は8000万人以下  
2020年には人口の約3割が65歳以上の高齢者

Source: 国立社会保障・人口問題研究所

300  
万人

2010年をピークに人口は減少  
2020年までに日本の人口は300万人減少

Source: 国立社会保障・人口問題研究所

2.3  
万社

海外現地法人数は2001年から2012年の間に88%増  
特に非製造業の伸びが顕著

Source: 経済産業省「海外事業活動基本調査」

13  
兆円

2013年の日本企業による  
対外直接投資額は13兆2500億円  
1990年の1.8倍の水準

Source: 財務省「国際収支統計」



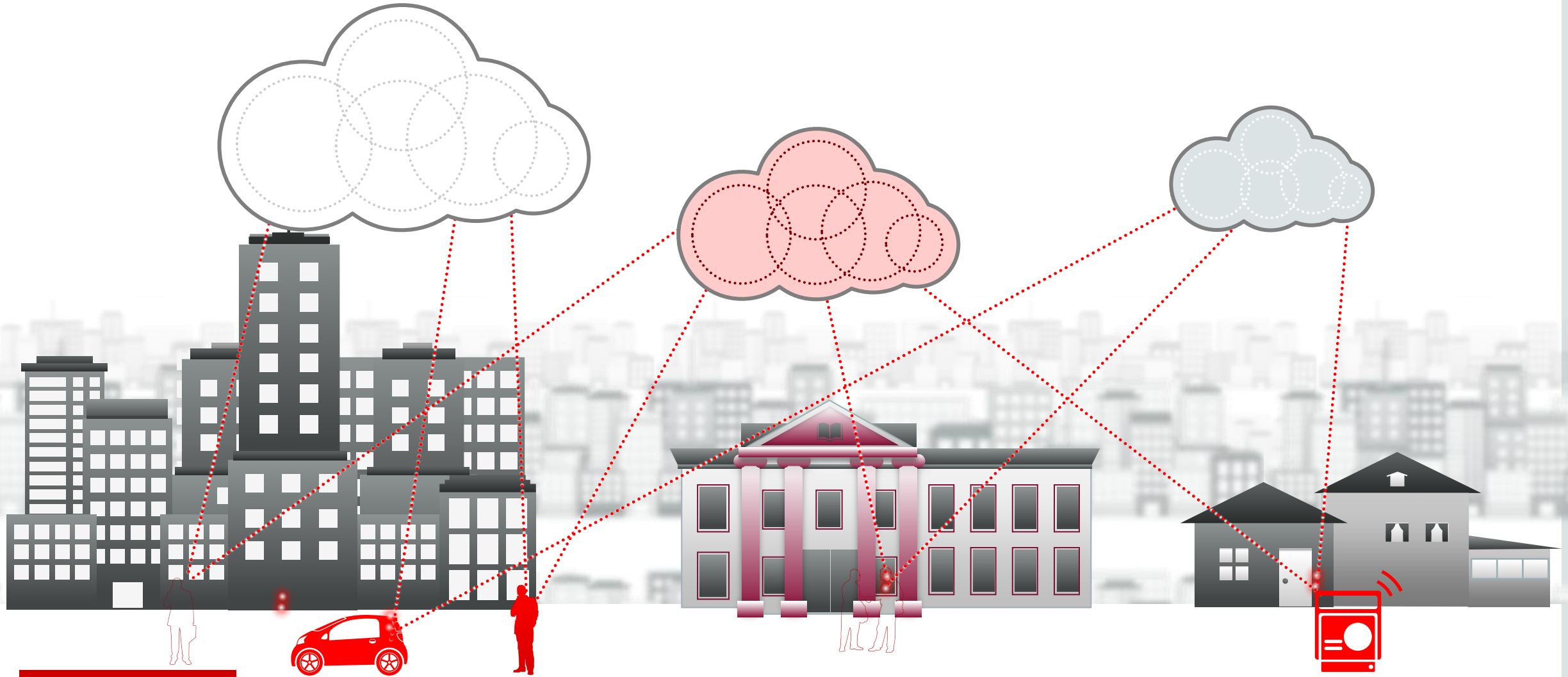
## ITによる生産性の向上が急務

**VISION2020**

**日本オラクルの新たな成長に向けて**

**No.1 Cloud Company**

# オラクルの考えるクラウド Modern Cyber Society





# 多種多様なクラウド (Deployment Models x Service Types)



**Community Cloud**



**Dedicated Private Cloud**



**On-Premise  
(Managed Services)**



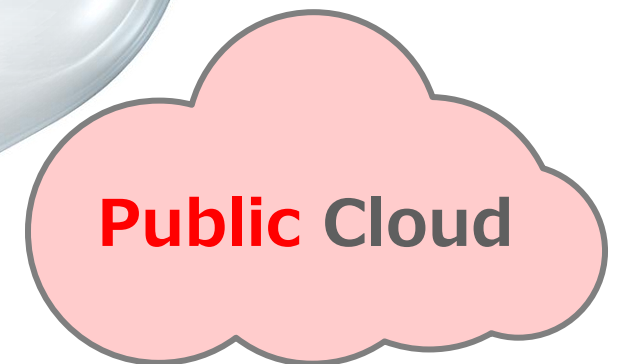
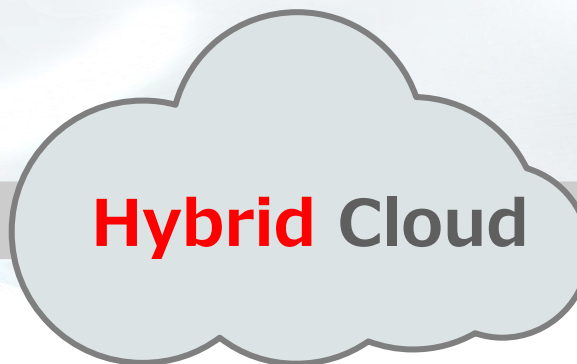
**SaaS**



**PaaS**



**IaaS**



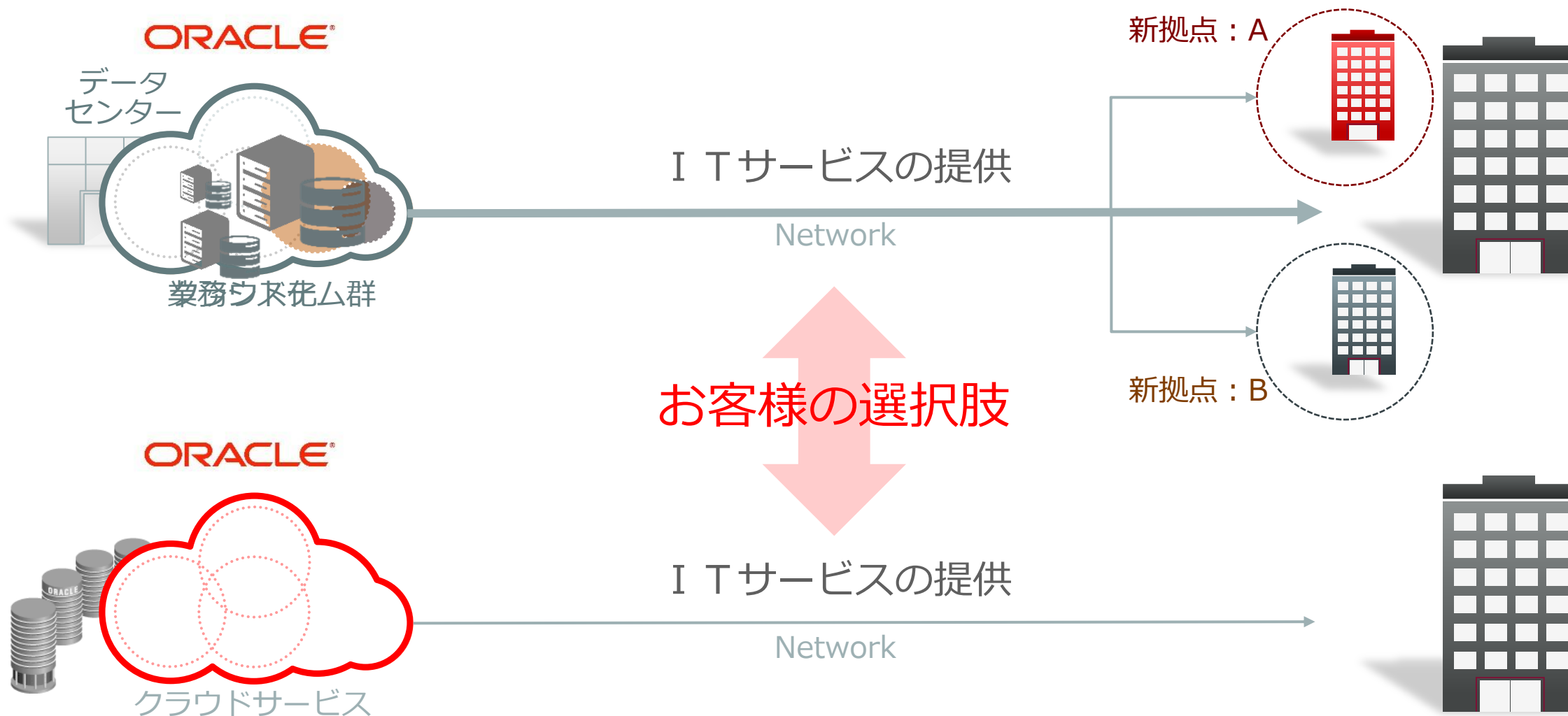
# オラクルのクラウド戦略

## Complete Stack & Complete Choice

- **高いポータビリティ**
  - 同一のアーキテクチャー&テクノロジー
  - 業界標準技術の採用
- **網羅的なサービス&製品**
  - プライベート, パブリック, ハイブリッド
  - アプリケーション、プラットフォーム、インフラストラクチャー
  - 業種横断型、業種特化型
- **業界最高レベルのサービス品質**
  - セキュリティ, 信頼性, パフォーマンス



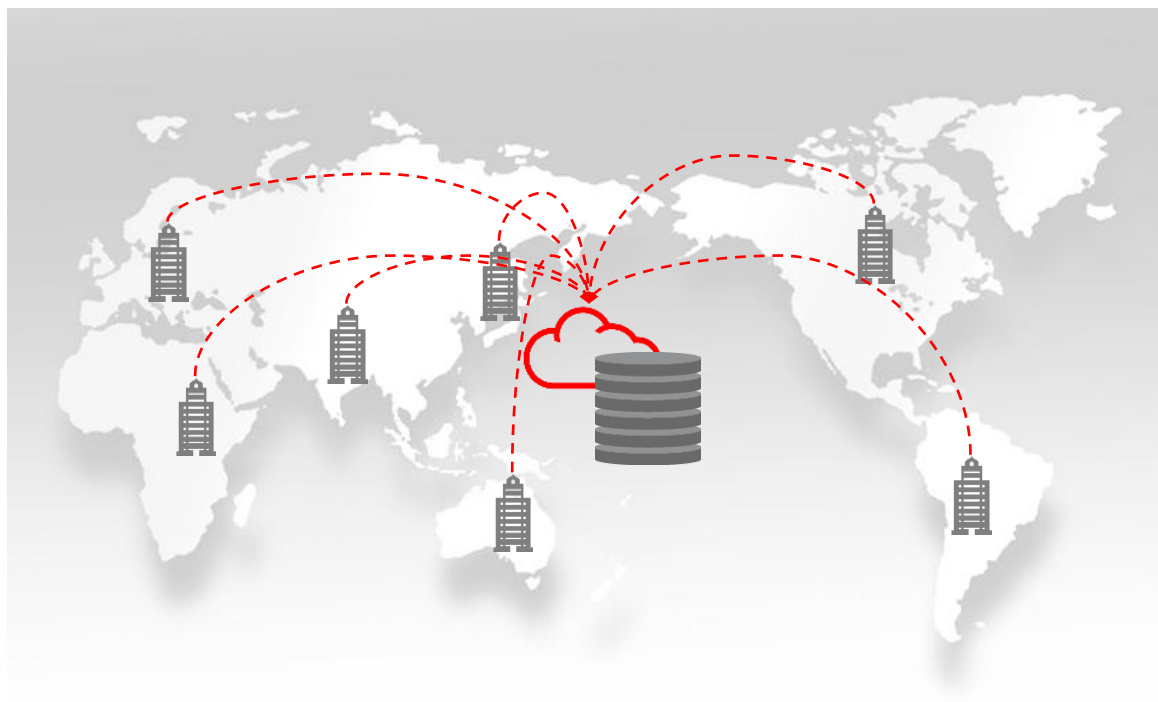
# 既存 I T 環境を刷新し、ビジネス環境の変化に対応



# 展開拠点の変更を迫られる事態に対応

ビジネス拠点の変更（進出 | 撤退）に伴いクラウドの拠点も変化する

一極集中型



地域分散型



# 業界特化の製品・サービス・知見をグローバル展開

## 流通小売業

マーチャンダイジング管理  
需給計画  
コマース  
ストアオペレーション  
サプライチェーン  
各種分析

## 通信業

ビルディング  
収益管理  
ビジネス fulfillment  
ポリシー管理  
ネットワークオペレーション

## 金融 サービス業

コアバンキング  
保険  
分析&リスクマネージメント

## ヘルス サイエンス業

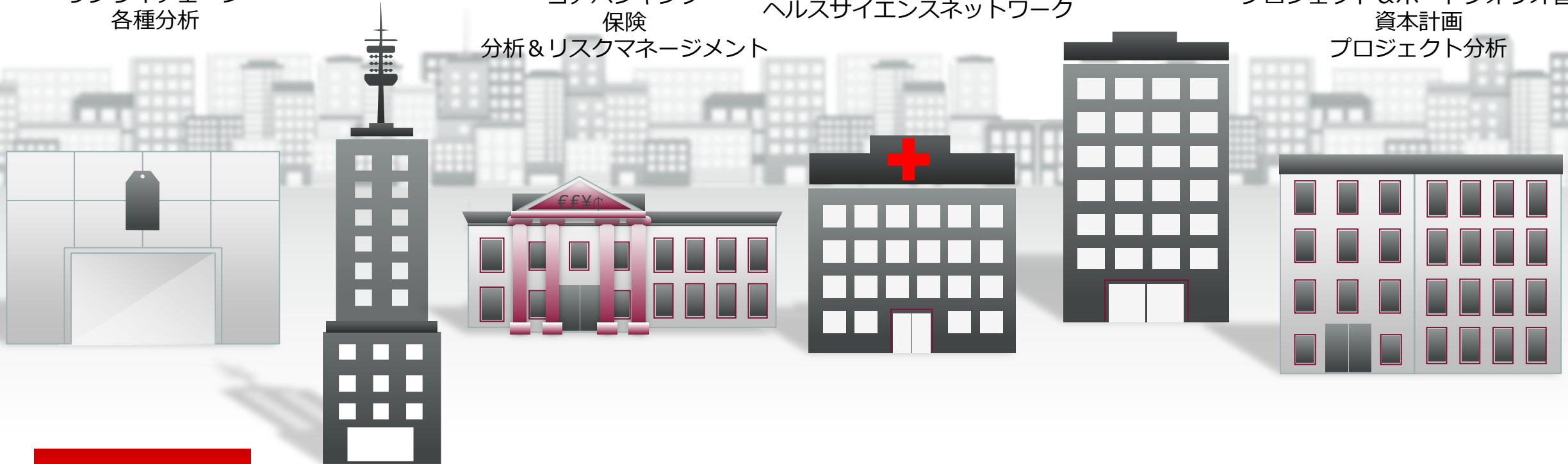
臨床試験管理  
薬物安全性  
トランスレーショナルリサーチ  
ヘルスサイエンスネットワーク

## 公益業

ビルディング  
収益管理  
スマートグリッド  
設備管理  
各種分析

## 設備産業

プロジェクト&ポートフォリオ管理  
資本計画  
プロジェクト分析



# クラウドサービスを支えるオラクル技術

**強者連合 クラウドが迫る**

**新勢力台頭で危機感**

マイクロソフト、オラクル提携

米IT業界の相関図

アップル IBM  
パソコンOSで結合、一部連携 × 結合  
長らく結合 × 結合  
新たに連携 × 結合  
マイクロソフト オラクル  
一部連携 × 結合、訴訟 × 結合  
元オラクル幹部が創業  
アマゾン、ドットコム グーグル セールスフォース・ドットコム  
連携 × 連携 × 連携 × 連携 × 連携 ×  
新興IT企業群

「オラクルと提携的な方法で別のサービスを提供している」と、オラクルの業務ソフトも運営している。MSの容易に使えるようにする「サイフ・パルミー」は、MSが提供するサービス（CPE）の高品質を向上し、オラクルはMSの「サイフ」は24時間の電話見聞でサポートを充実させている。

クラウドコンピューティング

データセンターに保存して、ネットワークを通じてアクセスするのは、従来の22年と比較して、

2013年6月24日

Windows AzureのAzure仮想マシンとWindows ServerのHyper-Vを、Oracle DatabaseやWebLogic Serverの動作環境として認定

2013年6月25日

セールスフォース・ドットコムがクラウド基盤にExadata、Oracle Linux、Oracle Database 12cを採用

**10 of the 10 Top SaaS Providers Are Powered by Oracle**

oracle.com/cloud  
or call 1.800.ORACLE.1

日本経済新聞 7月2日 文庫日

Web刊 速報 ビジネスリーダー マーケット マネー テクノロジー ライフ スポーツ 新聞分類 My日程

電子版の 新聞(宅記)の

高CEOが親密なリアール オラクルとセールスフォース

2013年6月25日

【シンジコバレー＝岡田信行】米オラクルのラリー・エリソン最高経営責任者(CEO)と米セールスフォース・ドットコムのマーク・ベニオフCEOは27日、電話会見を開き、25日に発表したクラウド分野での包括的な提携について説明した。両社は事業面で親合し、非競争関係を繰り返してきたが、この日の会見では互いに相手を持ち上げ、親密さをアピールした。

両社が25日付で発表した内容によると、セールスフォースはオラクルの人材管理ソフトや会計管理ソフトを自社のクラウドサービスに組み合わせて顧客企業に提供。

銘柄	1日高	前日終値	1日	2日
日経平均	14,080.74	+46.24	2日	大3
NYダウ	14,974.98	+65.36	1日	16.39
東証1st	6,290.22	-17.56	2日	8.47
ドル円	99.86	-76	+0.02	14.92
ユーロ円	129.96	+0.09	11.82	17.42
長期金利	0.880	+0.010	-15.29	11.25
NY原油	97.99	+1.43	1日	終値



# クラウドに積極的に投資するM&A戦略

## いまやオラクルは2番目に大きな SaaS Company (年間\$2Bのサブスクリプション)

▪ Collective Intellect	(Jun 2012)	【Cloud】	ソーシャルメディア 分析
▪ Involver	(Jul 2012)	【Cloud】	ソーシャルアプリケーション開発
▪ Xsigo Systems	(Jul 2012)	【Cloud】	ネットワーク仮想化
▪ Skire	(Jul 2012)	【Cloud】	プロジェクトポートフォリオ管理
▪ SelectMinds	(Sep 2012)	【Cloud】	ソーシャルメディア リクルーティング
▪ Instantis	(Nov 2012)	【Cloud】	プロジェクトポートフォリオ管理
▪ DataRaker	(Dec 2012)	【Cloud】	スマートメータ向けデータ分析
▪ Eloqua	(Dec 2012)	【Cloud】	マーケティングオートメーション
▪ Acme Packet	(Feb 2013)	【IP Network】	セッションボーダーコントローラー
▪ Nimbula	(Mar 2013)	【Cloud】	クラウド基盤 & 管理
▪ Tekelec	(Mar 2013)	【Mobile】	モバイルネットワークトラフィック管理
▪ BigMachines	(Oct 2013)	【Cloud】	仕様選定・価格決定・見積作成ソリューション
▪ Bitzer Mobile	(Nov 2013)	【Mobile】	モバイルアプリケーション管理ソリューション
▪ Responsys	(Dec 2013)	【Cloud】	B2C向けマーケティングソリューション
▪ Nirvanix	(Dec 2013)	【Cloud】	クラウドストレージサービス
▪ BlueKai	(Feb 2014)	【Cloud】	マーケティングデータ管理プラットフォーム
▪ LiveLOOK	(Jun 2014)	【Cloud】	コラボレーション/画面共有技術
▪ MICROS Systems	(Jun 2014)	【Cloud】	小売・サービス業向けソリューション

# No.1 DB Companyがクラウドに提供できる価値

経営資源である**情報 = データベース**  
のポータビリティを実現する

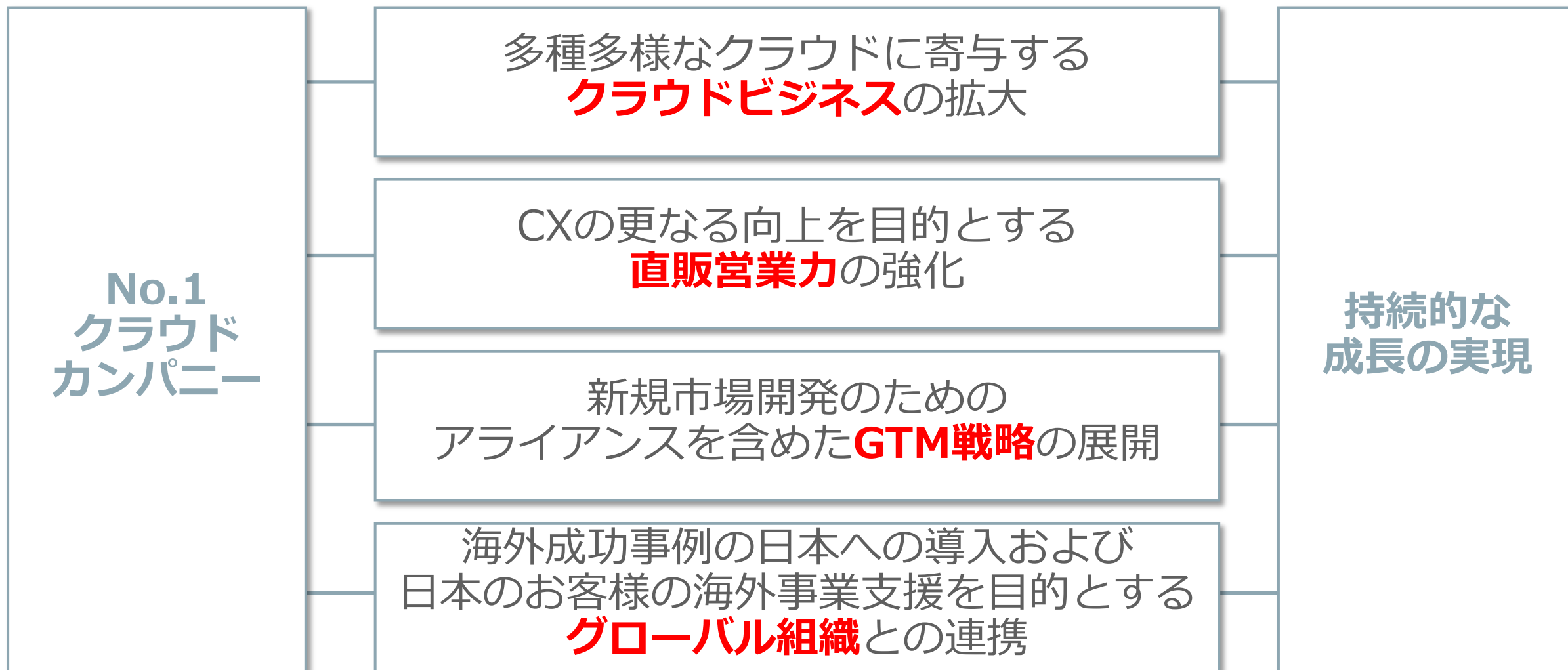


## 契約形態

## テクノロジー



# FY15 日本オラクルの戦略



# No.1 Cloud Company に向けた組織体制の変更

## アライアンス事業の強化

- リーダーは大塚俊彦 副社長
- パートナー様とのアライアンス強化 & 組織横断的なGTM戦略を強かに推進

## 戦略ビジネス推進室の新設

- リーダーは椎木茂 副社長
- クラウドビジネスの推進、業種特化型ソリューションの提供、日本企業の海外展開支援

日本オラクル  
代表執行役  
社長 兼 CEO

組織のフラット化

## エンタープライズ営業統括 の新設

- 様々な製品群を組合せ、お客様のニーズにベストマッチしたトータルソリューションを提供できる営業組織

## 製品事業体制の再編

- 製品営業・市場開発・製品管理（品質管理・製品リリース管理・ローカライゼーション）が一体となり、製品の専門性を持つ組織

# **Hardware and Software Engineered to Work Together**

ORACLE®