

**ORACLE®**

**日本オラクルの戦略**  
**- The Information Company -**

2004年12月22日  
日本オラクル株式会社  
代表取締役社長 最高経営責任者  
新宅 正明

ORACLE®

2

# 本日の流れ

## 1. 現状報告

- 上期の成果と課題
- 上期の取り組み

## 2. 下期以降の重点施策

- 市場動向
- 産業別動向
- 下期以降の戦略
- The Information Company実現に向けた組織戦略
- 製品を軸とした戦略

ORACLE

3

現状報告

ORACLE

## 上期の成果と課題

成果: 高い収益性の維持 (営業利益率30%以上)

ライセンス

- ビジネスのカバレッジ拡大達成
- パートナービジネスの継続的な向上

コンサルティング

- 高収益モデルの定着

サポート

- 成長/収益基盤の向上

エデュケーション

- 成長に向けた収益体質の完成

課題: ビジネス・アプリケーション、アプリケーション・サーバービジネス

- Oracle製品の多様化
- 市場の成熟化による競争激化

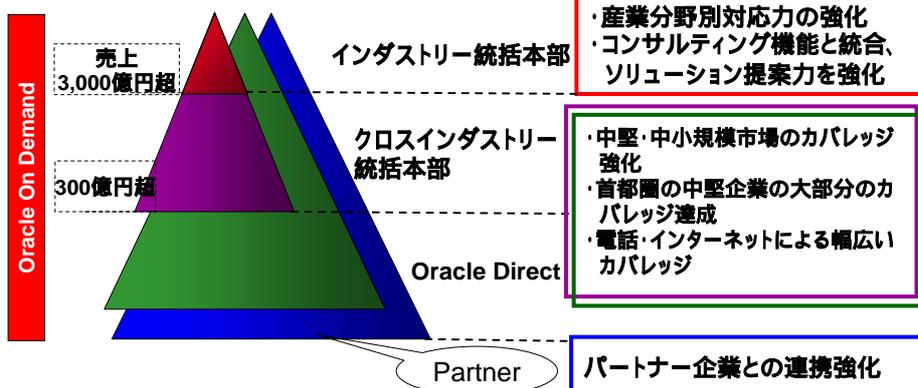
より高い専門性と  
顧客ニーズに対応した  
戦略的なアプローチが必要

ORACLE

5

## 上期の取り組み

顧客カバレッジ拡大は順調



営業人員の増強 約50名増 (2004年5月末比)

ORACLE

6

## 下期以降の重点施策

ORACLE

## 市場動向

	ビジネス・アプリケーション	データベース	アプリケーション・サーバー
ハイエンド	<ul style="list-style-type: none"> <li>・“ビッグバン型”ERPパッケージ導入が一巡</li> <li>・より産業別に特化した機能の導入へ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・システム統合需要</li> <li>・メインフレームからオープンシステムへの移行の本格化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・Webベースが標準の企業システム構築に必須</li> <li>・SOA(Service Oriented Architecture)に基づくWebサービスでのシステム構築・システム統合に対するニーズの高まり</li> </ul>
ミッドレンジ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中堅・中小企業のERP導入が増加</li> <li>・データ分析や情報共有の必要性の認識</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・基幹系、情報系を中心にIT投資活性化</li> <li>・リナックスによる戦略的なIT投資の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・統合型のアプリケーション・サーバーへの需要</li> </ul>

ORACLE

8

## 産業別動向

全産業共通	データ・システム統合、セキュリティ、コーポレート・ガバナンス
製造*	PLM、グローバルSCM、サービスSCM、トレーサビリティ
金融	新BIS規制関連需要、カード業界の再編、証券業界のシステム統合
医療	電子カルテなど病院内管理システム、治験ビジネスへの投資
通信	VoIP市場の立ち上がり、携帯電話を使ったサービスの拡大、ナンバーポータビリティ関連
流通・サービス	トレーサビリティ(無線ICタグ)、電子マネー、位置情報サービス
公益・運輸	ICカード乗車券の相互利用

ORACLE

\*製造:ハイテク含む

9

## 下期以降の戦略

### ライセンス売上の継続的向上

#### プロダクトビジネスの構築

“総力結集”

- ビジネス・アプリケーション、データベース・テクノロジー各々に特化した製品・販売戦略ならびに計画の構築
- プロダクト毎のビジネスプロセスを整備

#### 市場カバレッジ戦略の継続

“Go To Market”

- 効果的、効率的なカバレッジの強化と継続

ORACLE

10

# The Information Company 実現に向けた組織戦略

## Specialization

= 製品毎に異なるKFS(成功の鍵)を最大化するための体制



ORACLE

11

# 製品を軸とした戦略

## 市場カバレッジの拡大

### アプリケーションビジネスの成長

見込案件: 50% Up

コンサルとの協業継続により  
提案力強化

インダストリーソリューション・  
NeOラインナップの継続整備

新規ソリューション案件獲得

- ・ CDH
- ・ EBS On-Demand
- ・ RFID+eAM

### データベース・テクノロジー 見込案件を着実に獲得

見込案件を確実に獲得

Globalインダストリー戦略の  
日本での展開

Partitioning/RAC搭載率UP

AS: パートナ戦略強化

Oracle Direct BD機能を強化

インストールベース顧客への  
Oracle On Demand拡販推進

オラクルのテクノロジーを集結させた  
Oracle 10g Worldの開催

ORACLE

12

## 注意事項

本資料に含まれている業績予想等、歴史的事実以外の事象については、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ることをご承知おきください。

取材のお申し込みやお問い合わせは以下までお気軽にご連絡ください。

ファイナンス本部 IR・企画管理部  
TEL 03-6238-8028 FAX 03-5226-8479  
IR Web Site <http://www.oracle.co.jp/corp/IR/index.html>

ORACLE

13

ORACLE®