



2007年5月期の戦略

ORACLE®

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



2006/5期の成果

ORACLE

1

ハイライト

年間売上高・営業利益 過去最高

アプリケーション	<ul style="list-style-type: none"> 売上高大幅増（前年比25.9%↑） 大型案件数の増加 中堅市場での導入加速
データベース& Fusion Middleware	<ul style="list-style-type: none"> Fusion Middlewareの成長率過去最高（前年比42.6%↑） データベース大型案件数の増加 RAC好調（前年比37.6%↑） Enterprise Manager好調（前年比158.5%↑）
アップデート & プロダクトサポート	<ul style="list-style-type: none"> 売上高過去最高（383億超） 引き続き高い成長率（前年比9.6%↑） 高い新規契約率・更新率を維持
アドバンスト・サポート	<ul style="list-style-type: none"> 売上高過去最高（11億突破 前年比61.4%↑） On Demand 売上高大幅増（前年比287.3%↑）
コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> 売上高好調（前年比15.8%↑）

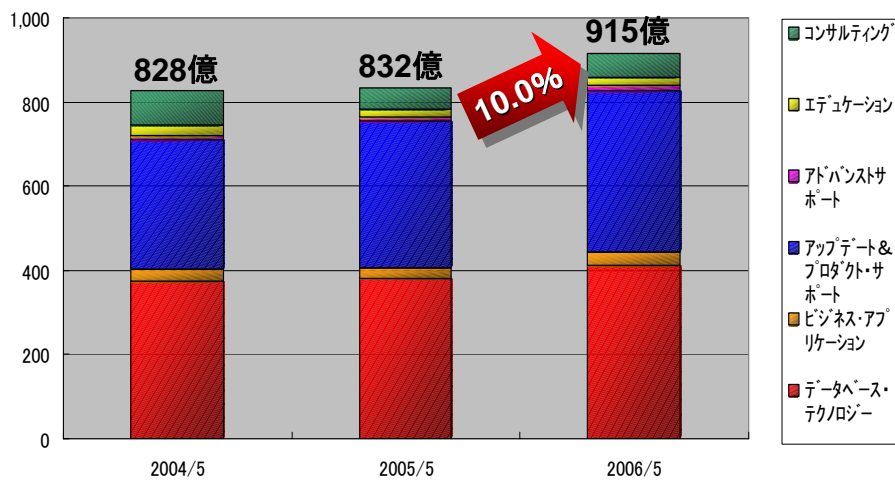
ORACLE

2

年間売上高

過去最高

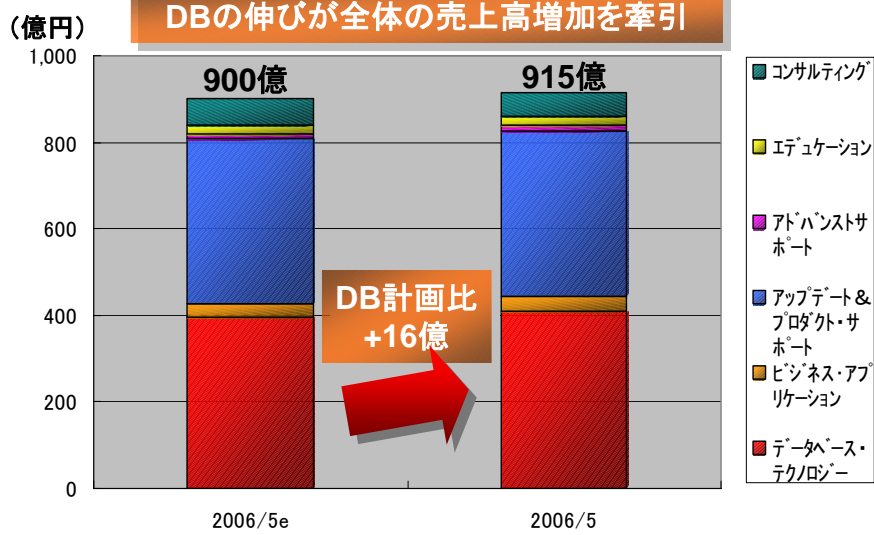
(億円)



ORACLE

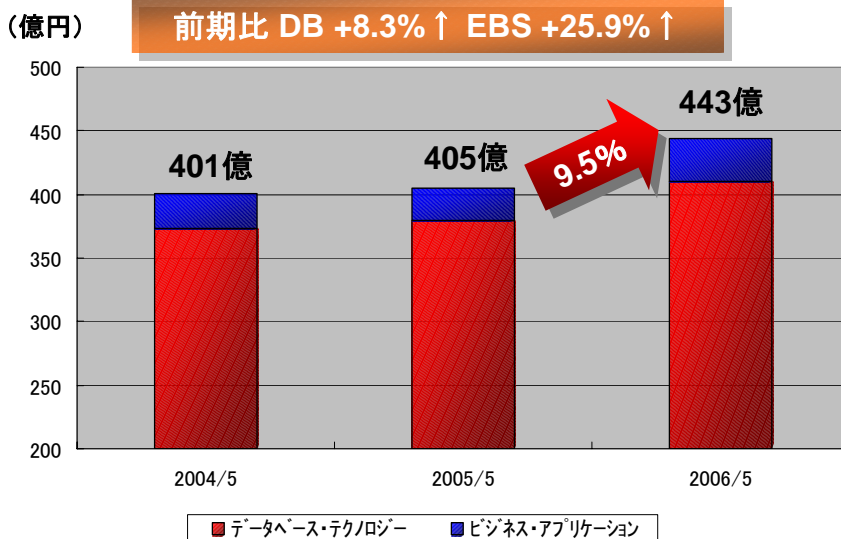
3

年間売上高 (計画との比較)



4

ライセンス売上の成長

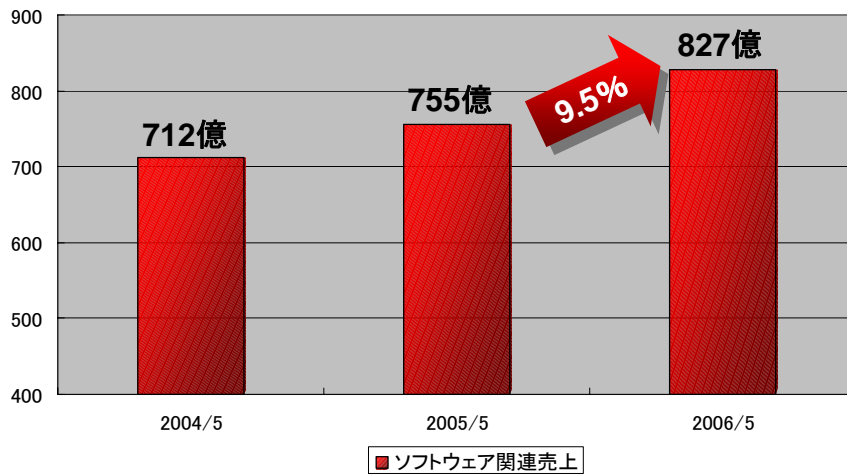


5

ソフトウェア関連売上

過去最高

(億円) 【ライセンス売上 + アップデート&プロダクトサポート売上】



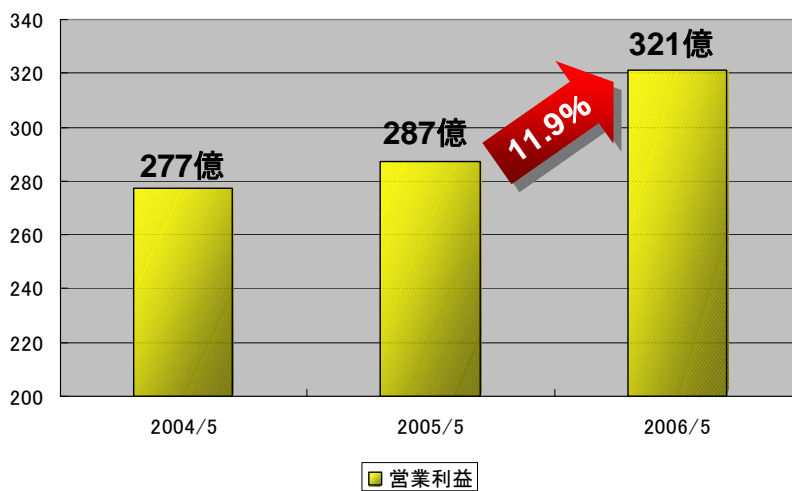
ORACLE

6

営業利益

過去最高

(億円)



ORACLE

7

2007/5期の戦略

ORACLE

8

環境認識とITへのニーズ

企業再編・統合

内部統制

企業内事業再編

個人情報保護法

景気回復
IT投資拡大

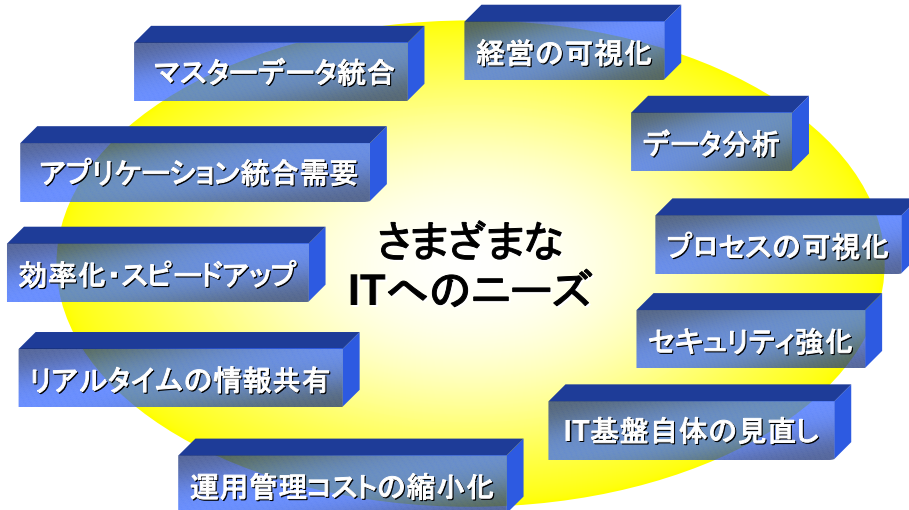
ビジネススピード加速

グローバル化

ORACLE

9

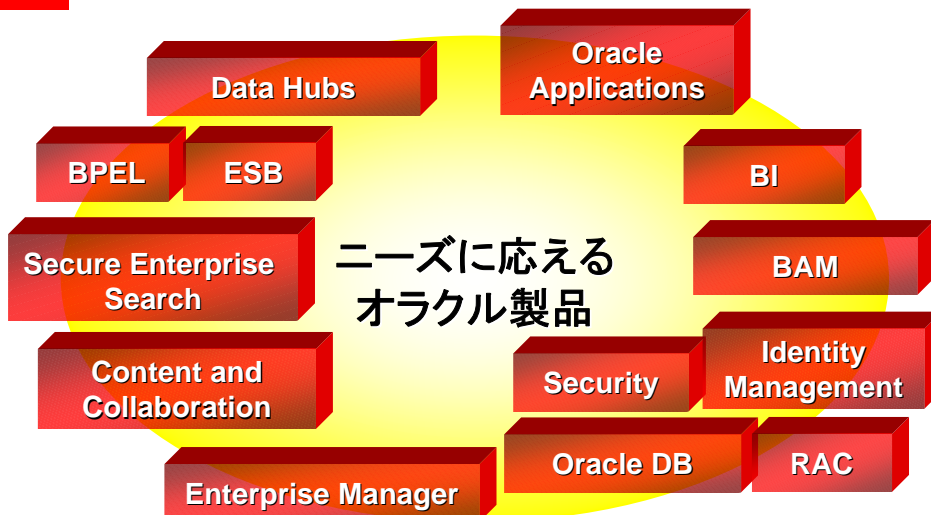
環境認識とITへのニーズ



ORACLE

10

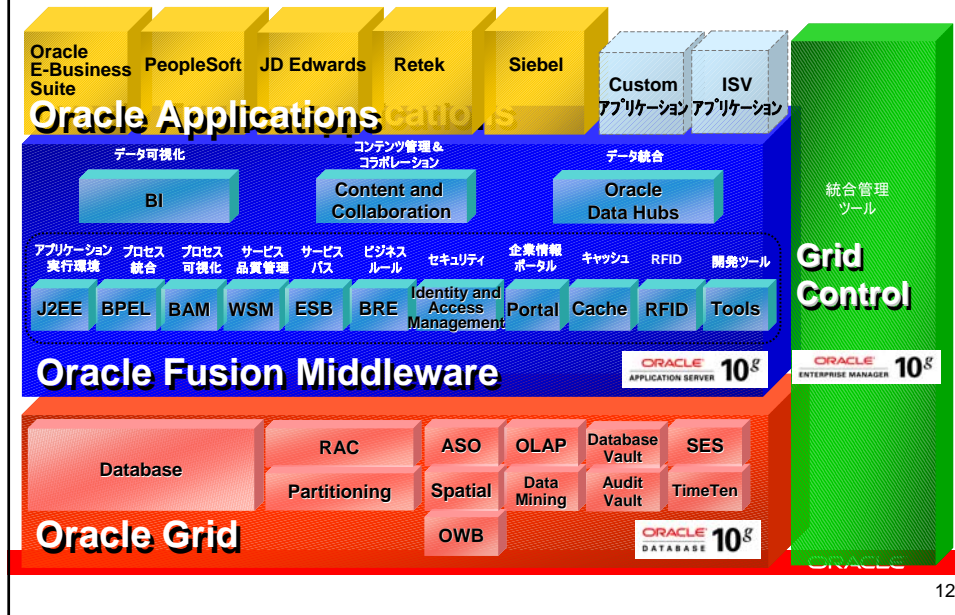
環境認識とITへのニーズ



ORACLE

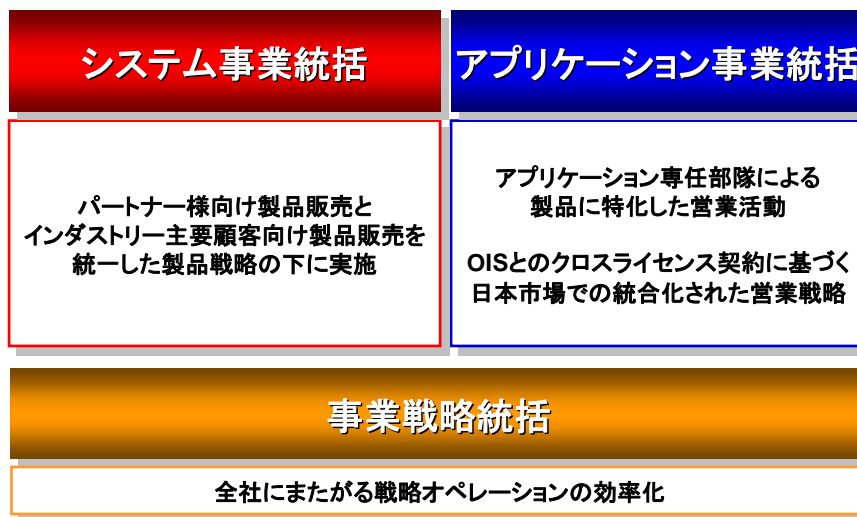
11

OracleのEnterprise Architecture



12

新たな成長に向けた組織改革

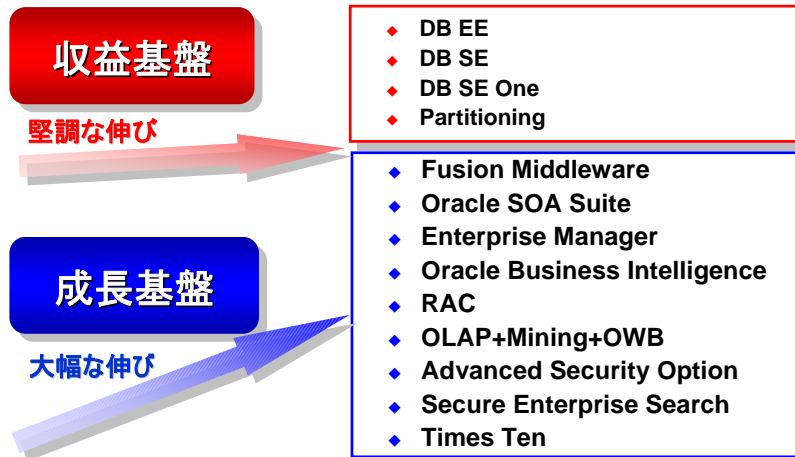


ORACLE

13

システム製品戦略

従来の収益基盤の継続成長と新たな成長基盤の構築



ORACLE

14

システム製品戦略

5つのKey Initiatives (注力分野)

SOA	企業レベルでのプロセス基盤の改善 データインテグレーションおよびデータ統合需要
Security&Compliance	JSOXを見据えたID基盤の整備 情報漏洩防止のためのアクセス制御と暗号化 情報基盤強化税制
BI	企業レベルでのBI構築需要 SOAやセキュリティを意識したBIシステム需要
Grid	コストを意識したEA基盤の構築需要 ITILに代表される運用管理の標準化需要
Contents Management	ファイルサーバー統合需要 ドキュメントライフサイクルと社員の生産性向上を意 識した基盤の整備

ORACLE

15

アプリケーション製品戦略

1. ハイバリュー製品群によるソリューション提供



- ・基幹業務機能の強化
- ・インダストリー(産業)特化ソリューション

2. クロスライセンス契約によるシナジー効果



- ・M&A製品のラインアップ拡大
- ・日本オラクルインフォメーションシステムズ(OIS)との協業

ORACLE

16

アプリケーション製品戦略

① ハイバリュー製品群によるソリューション提供

～ Innovation & Acquisitionによるハイ・バリュー製品群～

Industry	Retail Industry	Financial Service Industry	Communication Industry
	マーチャンダイジング及び大規模チェーンソリューション 小売店舗業務ソリューション 	総合バンキングソリューション 	収益管理ソリューション
Front Office	<ul style="list-style-type: none"> ・インテリジェンス ・オン・デマンド ・業種別ソリューション 		
Back Office	高度な供給計画エンジン 物流・配送計画 需要誘導型サプライチェーン PLM	<ul style="list-style-type: none"> ・変更容易性 ・インターフェース ・HCM 	シングルデータモデル 組込み分析 Accelerator
	<ul style="list-style-type: none"> ・低TCO ・需要駆動型の生産管理 ・Rapid Start 		SME Suite

ORACLE

17

アプリケーション製品戦略

① ハイバリュー製品群によるソリューション提供

顧客へのコミットメント

すべての顧客の要望にあわせた製品ロードマップ

- 既存主力製品のバージョンアップを継続
- 2008年にはFusion Application Suite (アップグレード)
- お客様のペースでバージョンアップを検討可能

Lifetime Support Policy

Fusion Applications

Applications Unlimited

ORACLE

18

アプリケーション製品戦略

① ハイバリュー製品群によるソリューション提供

ERP/レガシーを囲い込む
付加価値アプリケーション提案

産業特化型のソリューション提案

バリューチェーン全域にわたる
包括的なソリューション提案

ORACLE

19

アプリケーション製品戦略

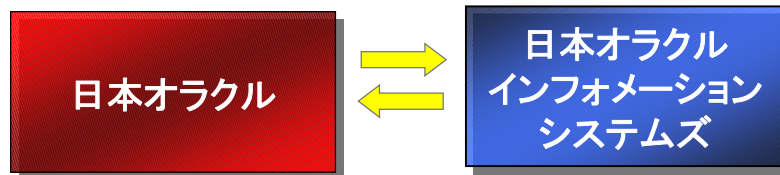
② クロスライセンス契約によるシナジー効果

STEP 1

日本ピープルソフトと日本シーベルとの統合
(日本オラクルインフォメーションシステムズとして)

STEP 2

クロスライセンス契約による連携強化



ORACLE

20

アプリケーション製品戦略

② クロスライセンス契約によるシナジー効果

オラクル・コーポレーション

・Oracle EBS

・Siebel CRM
・PeopleSoft Enterprise
・JDE One etc.

日本オラクル

日本オラクル
インフォメーション
システムズ

製品ラインアップの充実
競争力の強化

得意分野への資源集中

Partner/顧客

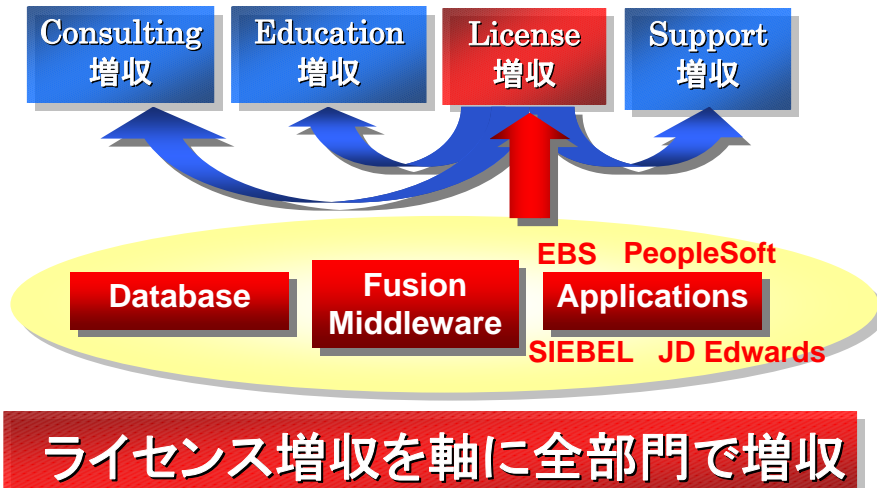
Partner/顧客

スピーディーなGlobal買収製品の
日本市場へのDelivery

ORACLE

21

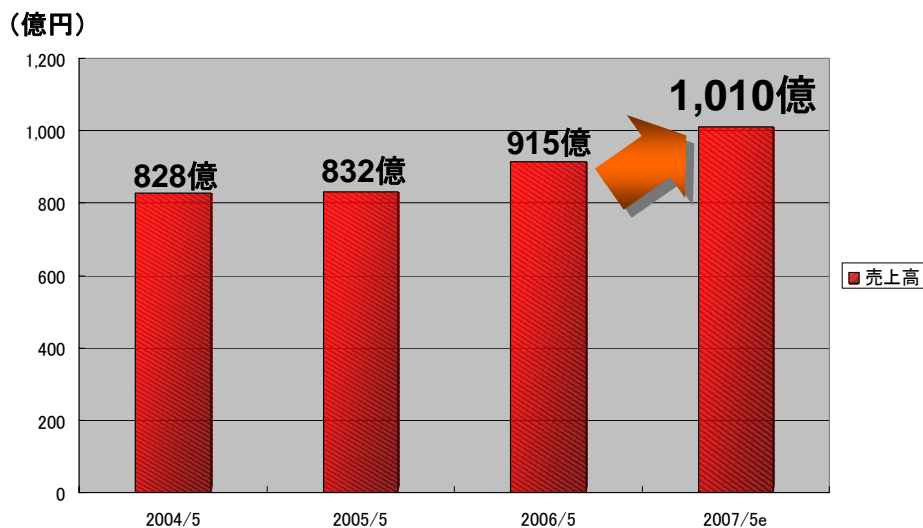
全部門で増収



ORACLE

22

2007年5月期 売上高1,010億円へ



ORACLE

23

Appendix

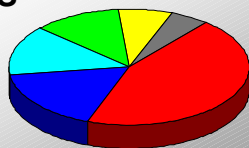
ORACLE

24

2005年国内RDBMS/ORDBMSシェア

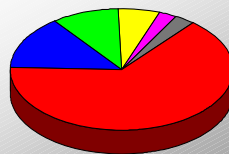
すべてのエリアでトップシェアを継続

全OS



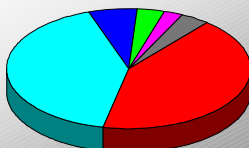
Oracle
44.5%

Unix



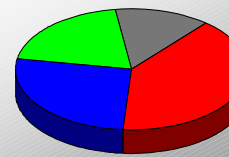
Oracle
64.4%

Windows



Oracle
42.1%

Linux



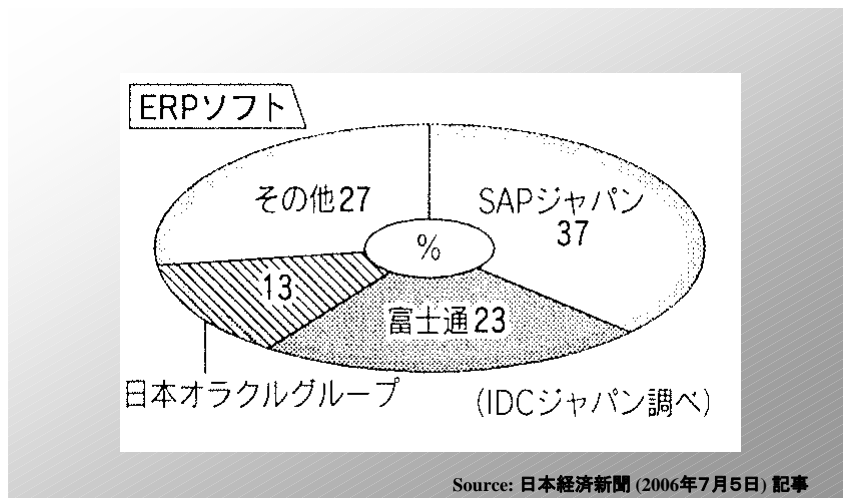
Oracle
40.0%

ORACLE

Source: June 2006, IDC Japan 国内データベース管理システムとBI市場2005年の分析と2005年の分析と2006年~2010年の予測 (I6070104)

25

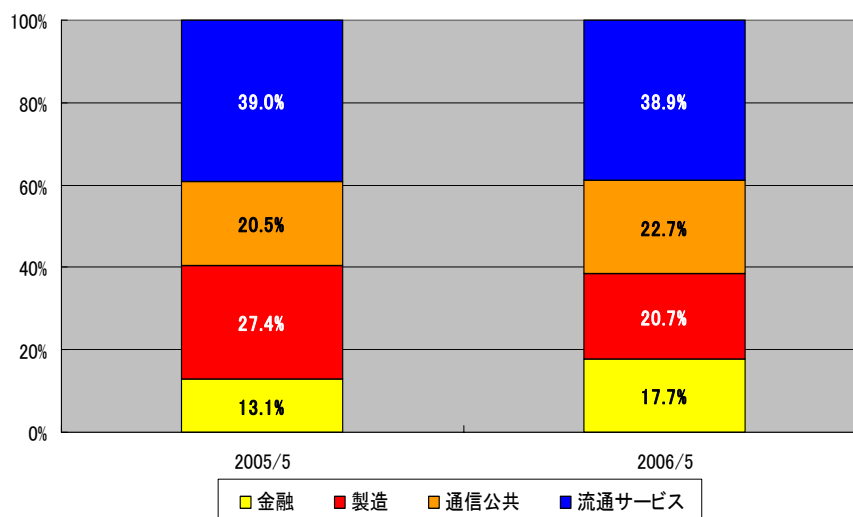
2005年国内ERPソフト市場シェア



ORACLE

26

データベース・テクノロジー業種別売上構成比



ORACLE

※SIC(Standard Industrial Classification:標準産業分類)コードによる日本オラクル推定値

27

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。

ファイナンス本部 IR・企画管理部
IR Web Site <http://www.oracle.co.jp/corp/IR/index.html>

ORACLE

28

ORACLE®