


ORACLE®



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。

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。

OracleとJavaは、Oracle Corporation 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です。文中の社名、商品名等は各社の商標または登録商標である場合があります。



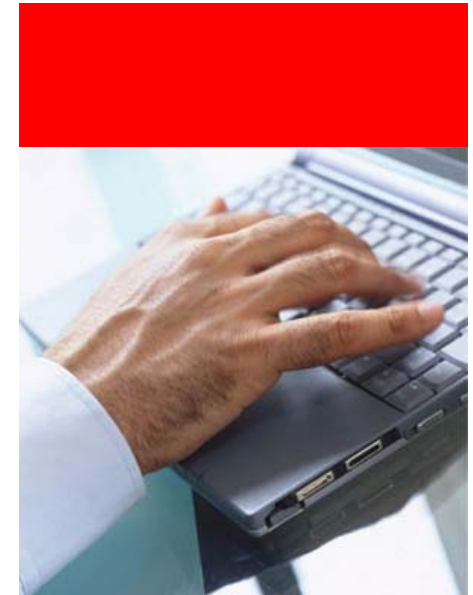
ORACLE®

2011年5月期 決算説明会

日本オラクル株式会社
2011年6月30日

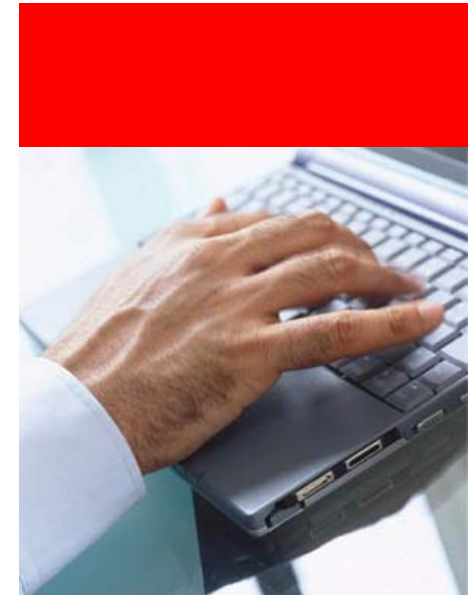
Agenda

- 2011年5月期 業績概要
- 2012年5月期 業績予想
- 2012年5月期の配当および配当方針
- 中期経営計画



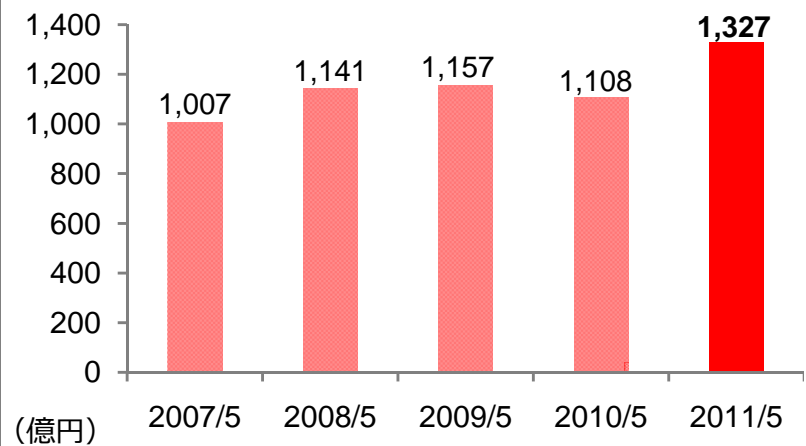
Agenda

- 2011年5月期 業績概要
- 2012年5月期 業績予想
- 2012年5月期の配当および配当方針
- 中期経営計画

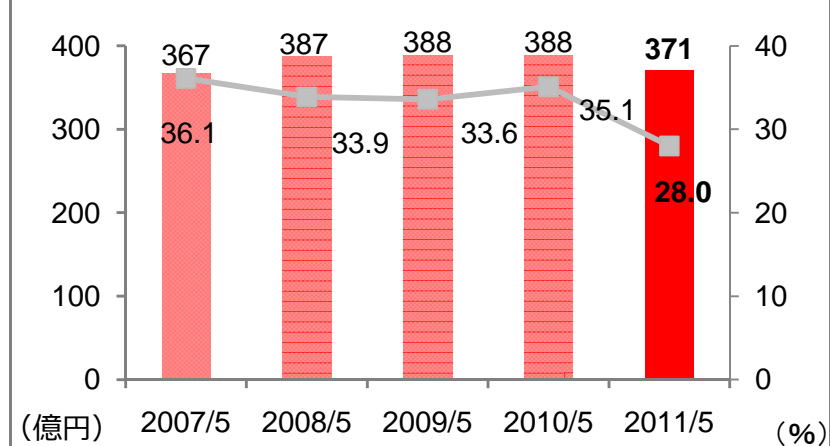


2011年5月期 業績概要

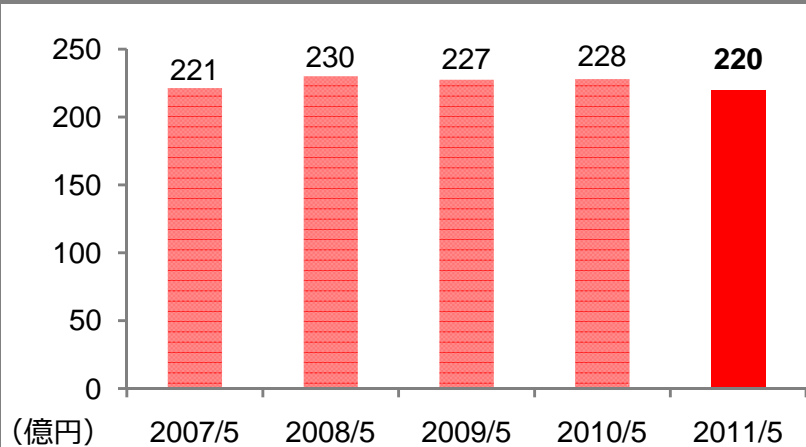
売上高



営業利益 ・ 営業利益率



当期純利益



2011年5月期 部門別売上高

単位：百万円

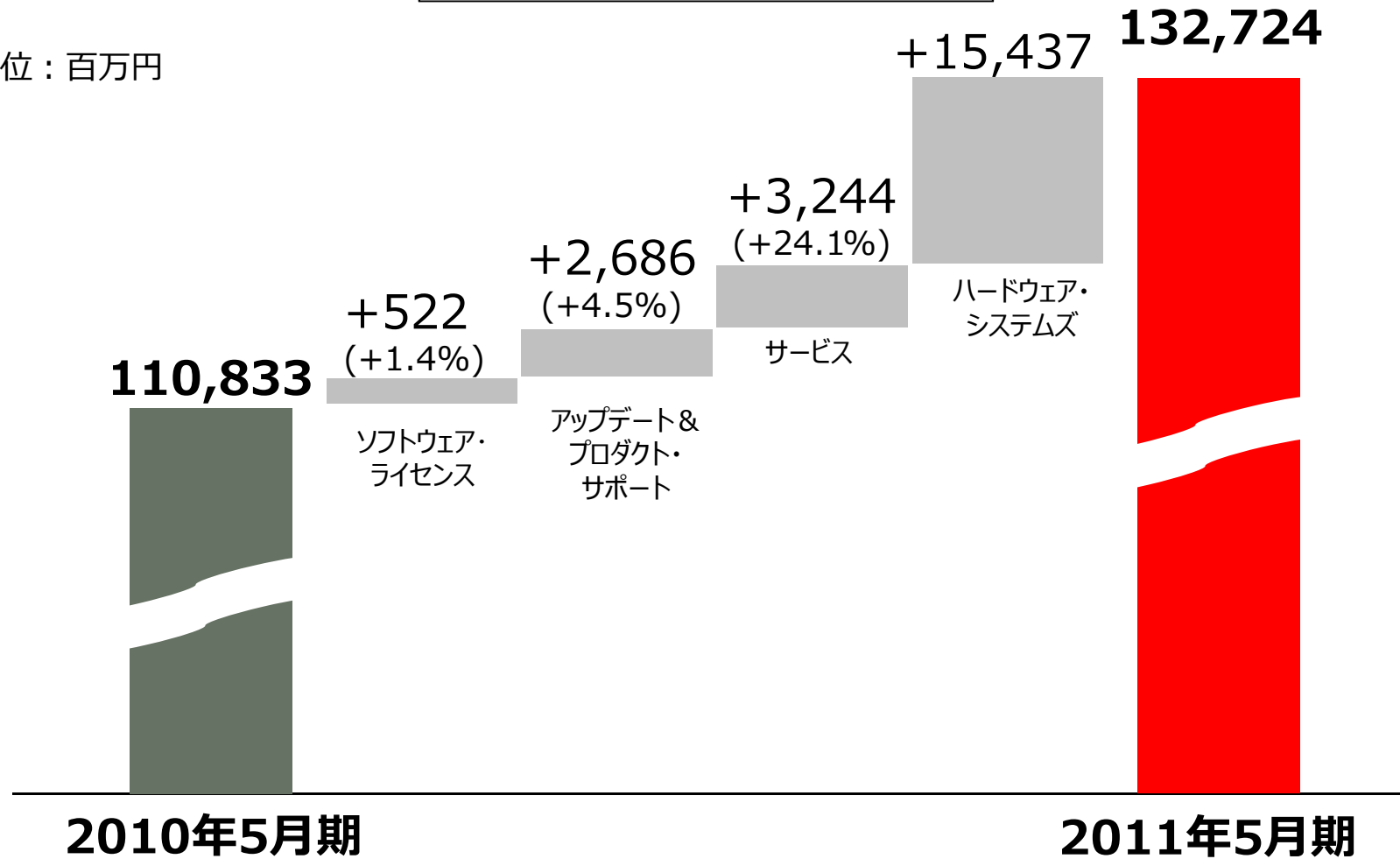
部門名	2011年5月期 実績	前年比 増減	2010年5月期 実績
データベース&ミドルウェア	33,706	-4.0%	35,104
アプリケーションズ	4,960	63.2%	3,039
ソフトウェア・ライセンス	38,666	1.4%	38,144
アップデート&プロダクト・サポート	61,924	4.5%	59,237
ソフトウェア関連 小計	100,591	3.3%	97,381
ハードウェア・システムズ・プロダクト	3,217	-	-
ハードウェア・システムズ・サポート	12,219	-	-
ハードウェア・システムズ 小計	15,437	-	-
アドバンスト・サポート	3,838	30.6%	2,937
エデュケーション	1,728	-2.9%	1,780
コンサルティング	11,129	27.4%	8,732
サービス 小計	16,695	24.1%	13,451
合 計	132,724	19.8%	110,833

ORACLE

売上高対前年同期比

+21,891 (+19.8%)

単位：百万円



2011年5月期 売上原価・販売費及び一般管理費

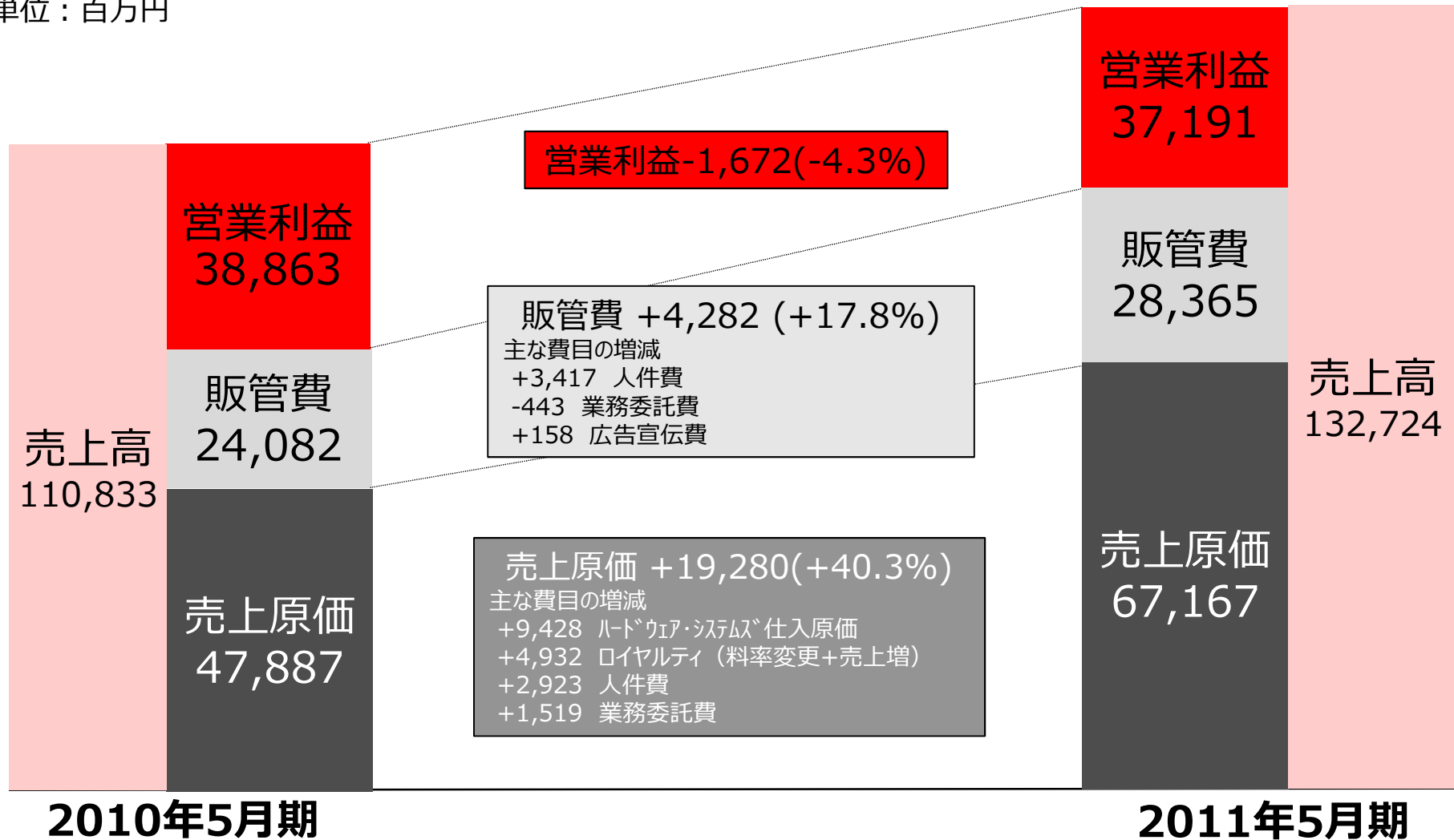
売上原価・販売費及び一般管理費の主要科目、従業員数の状況

単位：百万円

主な科目	2011年5月期 実績	前年比 増減	2010年5月期 実績
売上原価	67,167	40.3%	47,887
ロイヤルティ	41,031	13.7%	36,099
ハードウェア・システムズ仕入原価	10,157	1,292%	729
人件費	11,444	34.3%	8,521
業務委託費	2,947	106.4%	1,427
賃借料	533	86.7%	285
販売費及び一般管理費	28,365	17.8%	24,082
人件費	17,492	24.3%	14,075
業務委託費	3,407	-11.5%	3,850
広告宣伝費	1,737	10.0%	1,579
賃借料	881	5.0%	839
期末従業員数(OISからの出向者含)	2,585人	+493人	2,092人

営業利益対前年同期比

単位：百万円



2011年5月期の配当

- 資本準備金および利益準備金の減少
 - 機動的な資本政策の実施と株主への利益還元を目的として、資本準備金および利益準備金を減少し、それぞれを「その他資本剰余金」および「その他利益剰余金」に振り替える議案を定時株主総会に上程予定。
 - 資本準備金の減少額：28,164百万円
 - 利益準備金の減少額：1,000百万円

- 特別配当の実施

- 上記議案の定時株主総会での承認を条件として、2011年5月31日時点の株主に対し、特別配当を実施。

- 2011年5月期 期末配当の内容

1株あたり期末配当金：390円

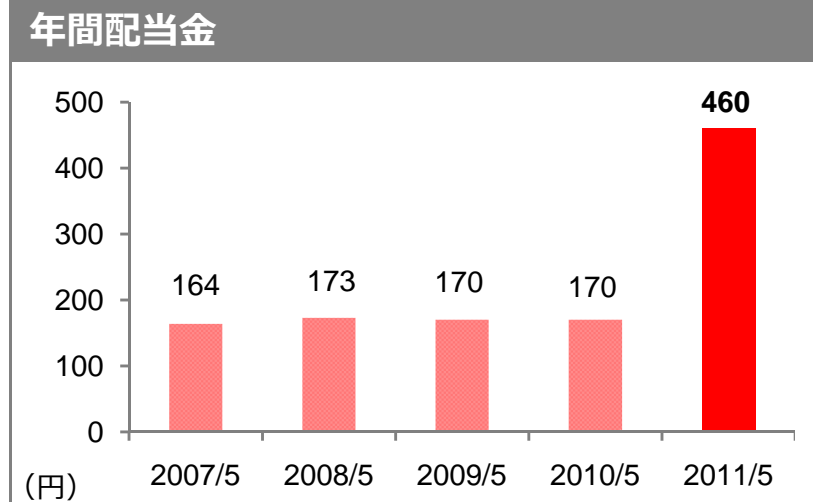
（普通配当 93円）
（特別配当 297円）

年間配当金：1株あたり460円

（普通配当 163円）

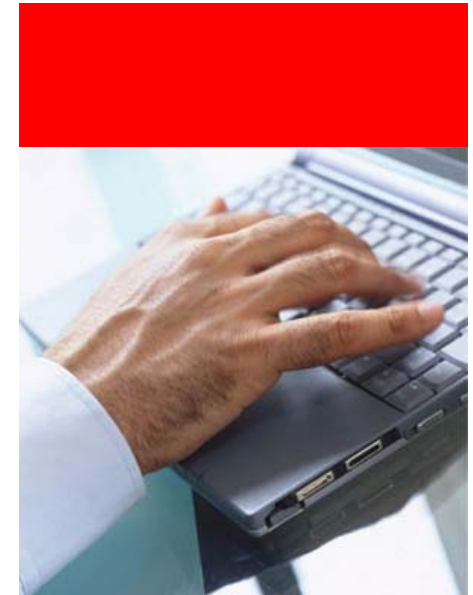
配当金支払開始日(効力発生日)

2011年8月26日（金）



Agenda

- 2011年5月期 業績概要
- 2012年5月期 業績予想
- 2012年5月期の配当および配当方針
- 中期経営計画



2012年5月期 業績予想

単位：百万円

	2012年5月期 予想	前年比 増減	2011年5月期 実績
売上高	146,000	10.0%	132,724
営業利益	38,600	3.8%	37,191
経常利益	38,500	3.2%	37,316
当期純利益	22,800	3.3%	22,065
一株あたり当期純利益	179.39円	5.77円	173.62円

2012年5月期 部門別売上予想

部門名	2012年5月期 予想	前年比 増減	2011年5月期 実績
データベース&ミドルウェア	34,400	2.1%	33,706
アプリケーションズ	6,000	21.0%	4,960
ソフトウェア・ライセンス	40,400	3.5%	38,666
アップデート&プロダクト・サポート	64,300	3.8%	61,924
ソフトウェア関連 小計	104,700	3.7%	100,591
ハードウェア・システムズ・プロダクト	14,600	353%	3,217
ハードウェア・システムズ・サポート	8,200	-32.9%	12,219
ハードウェア・システムズ 小計	22,800	47.7%	15,437
クラウド・サービス (旧アドバンスト・サポート)	5,900	53.7%	3,838
エデュケーション	1,700	-1.6%	1,728
コンサルティング	10,900	-2.1%	11,129
サービス 小計	18,500	10.8%	16,695
合 計	146,000	10.0%	132,724

単位：百万円

ORACLE

2012年5月期 営業経費予想

営業経費*主要科目の予想

	主要科目	2012年5月期 予想	前年比 増減	2011年5月期 実績
	営業経費総額	107,400	12.4%	95,533
	ロイヤルティ	42,700	4.1%	41,031
	ハードウェア・システムズ仕入原価	15,000	47.7%	10,157
	人件費	34,600	19.6%	28,936
	業務委託費	5,600	-11.9%	6,354
	広告宣伝費	2,000	15.1%	1,737
	ファシリティ関連費**	3,800	1.3%	3,752

*売上原価と販売費及び一般管理費の合計である営業経費の総額とその主要科目の予想額を表示

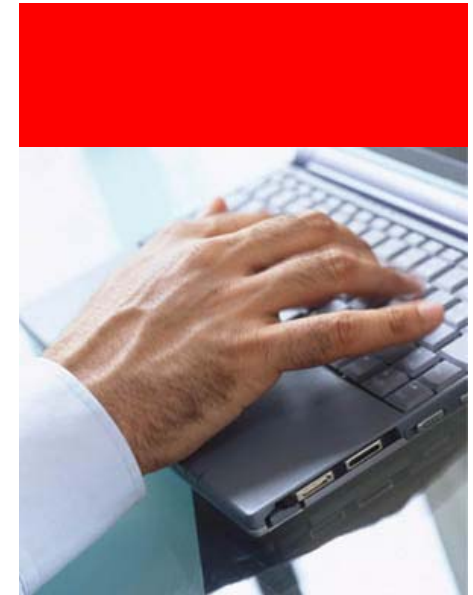
**ファシリティ関連費は建物設備に関わる費用（減価償却費、賃借料、水道光熱費、消耗品費）の合計

単位：百万円

ORACLE

Agenda

- 2011年5月期 業績概要
- 2012年5月期 業績予想
- 2012年5月期の配当および配当方針
- 中期経営計画



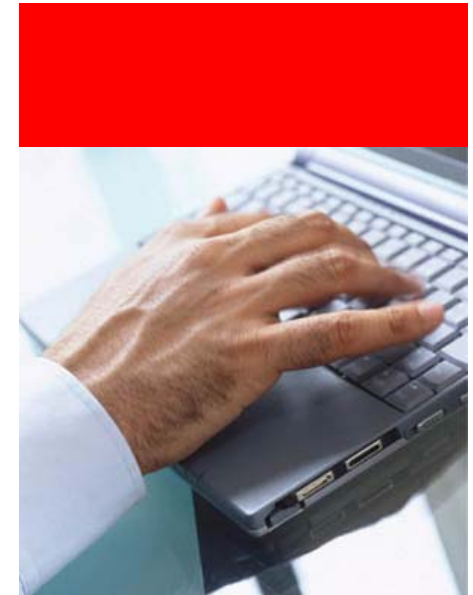


2012年5月期の配当予想および当面の配当方針

- 2012年5月期の配当予想
 - 期末配当として、1株あたり72円（配当性向：40.1%）
- 当面の配当方針
 - 当社の事業計画に必要な資金需要、業績、キャッシュ・フローのバランスを総合的に勘案
 - 自己資本比率、株主資本利益率等の財務指標を妥当な水準に維持
 - 経営の自由度を確保しながら、安定的な配当の継続
 - 配当性向は概ね40%を目指す
 - 事務コスト最小化のため、配当の実施は年1回（期末のみ）

Agenda

- 2011年5月期 業績概要
- 2012年5月期 業績予想
- 2012年5月期の配当および配当方針
- 中期経営計画

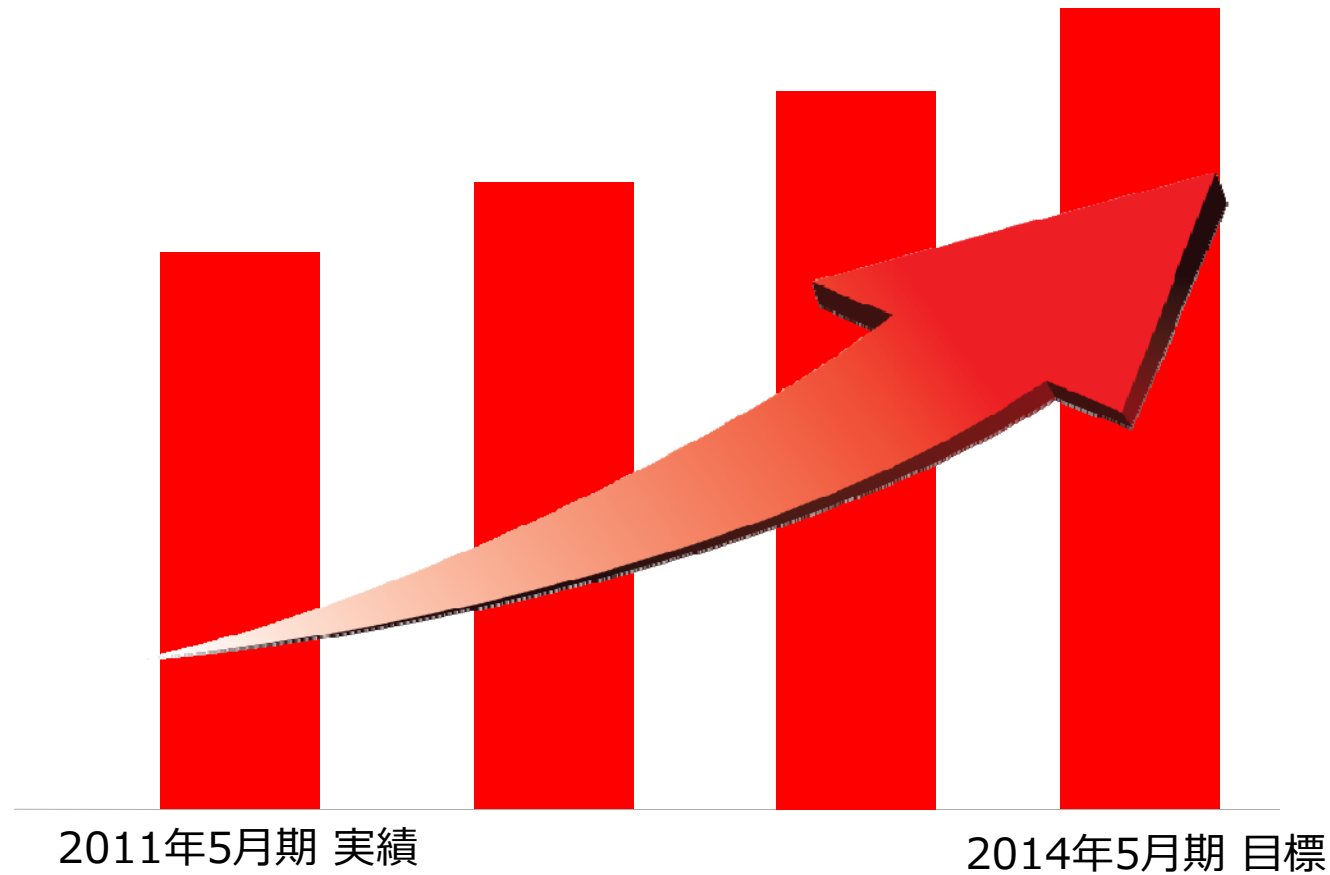




中期経営計画 持続的成長に向けて 2014

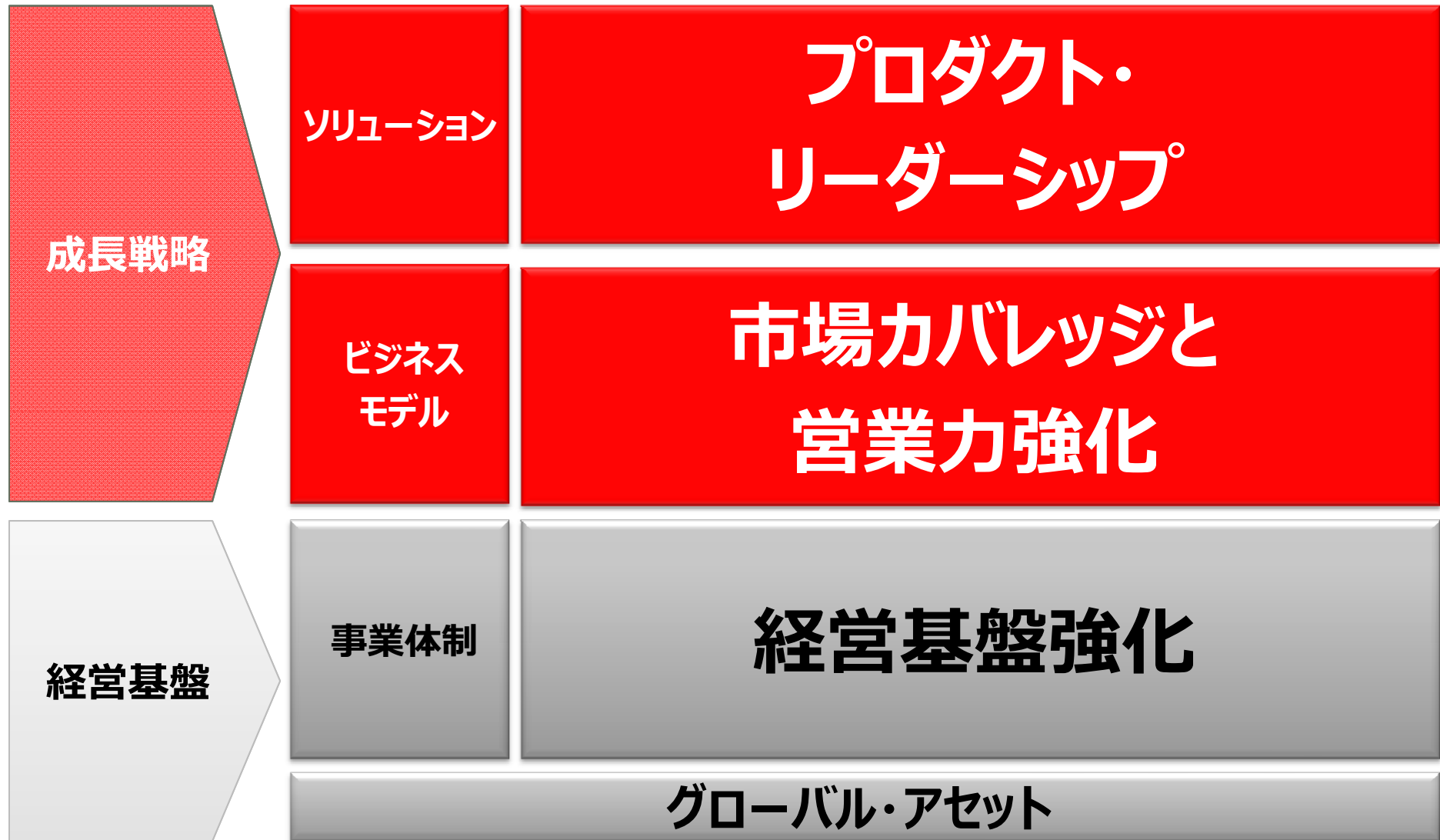
中期経営計画のターゲット

2011年5月期 → 2014年5月期 CAGR
売上高 +12% 営業利益 +10%



ORACLE

中期経営計画の方針

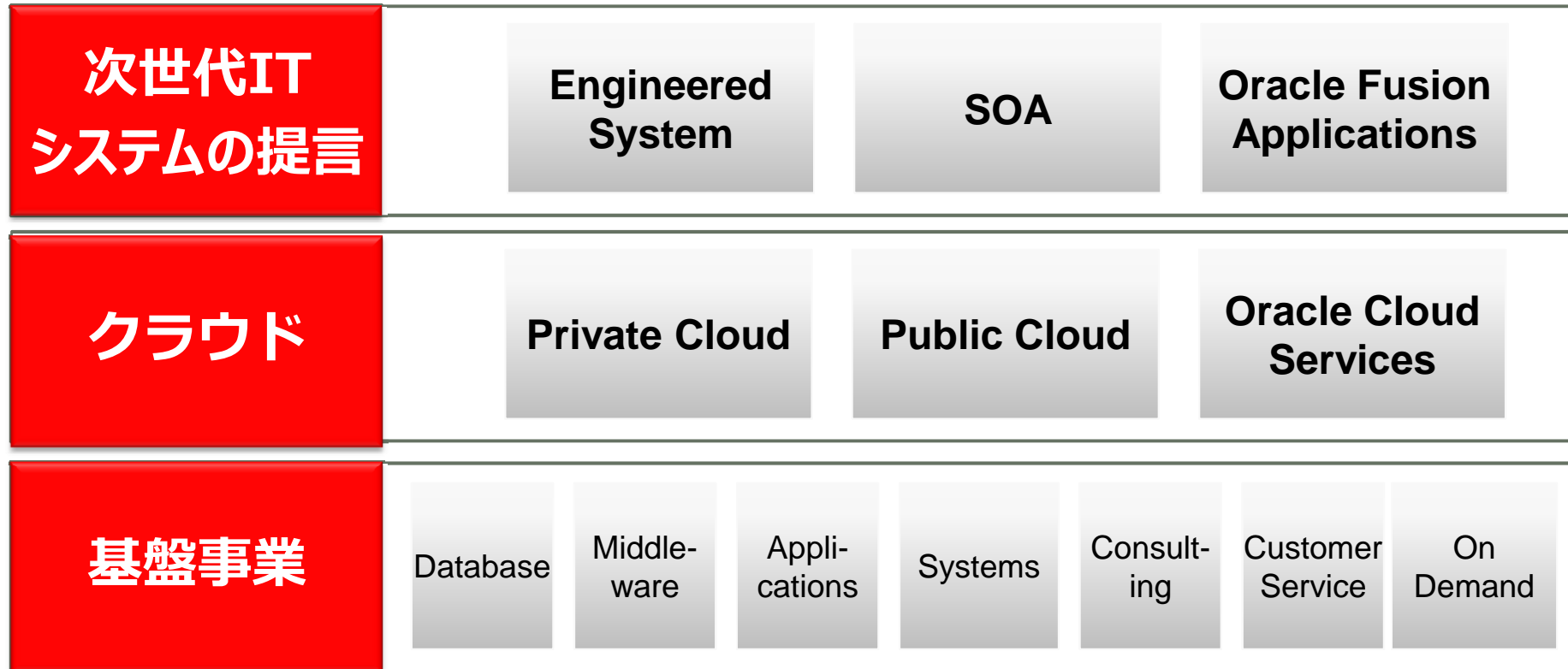


ORACLE

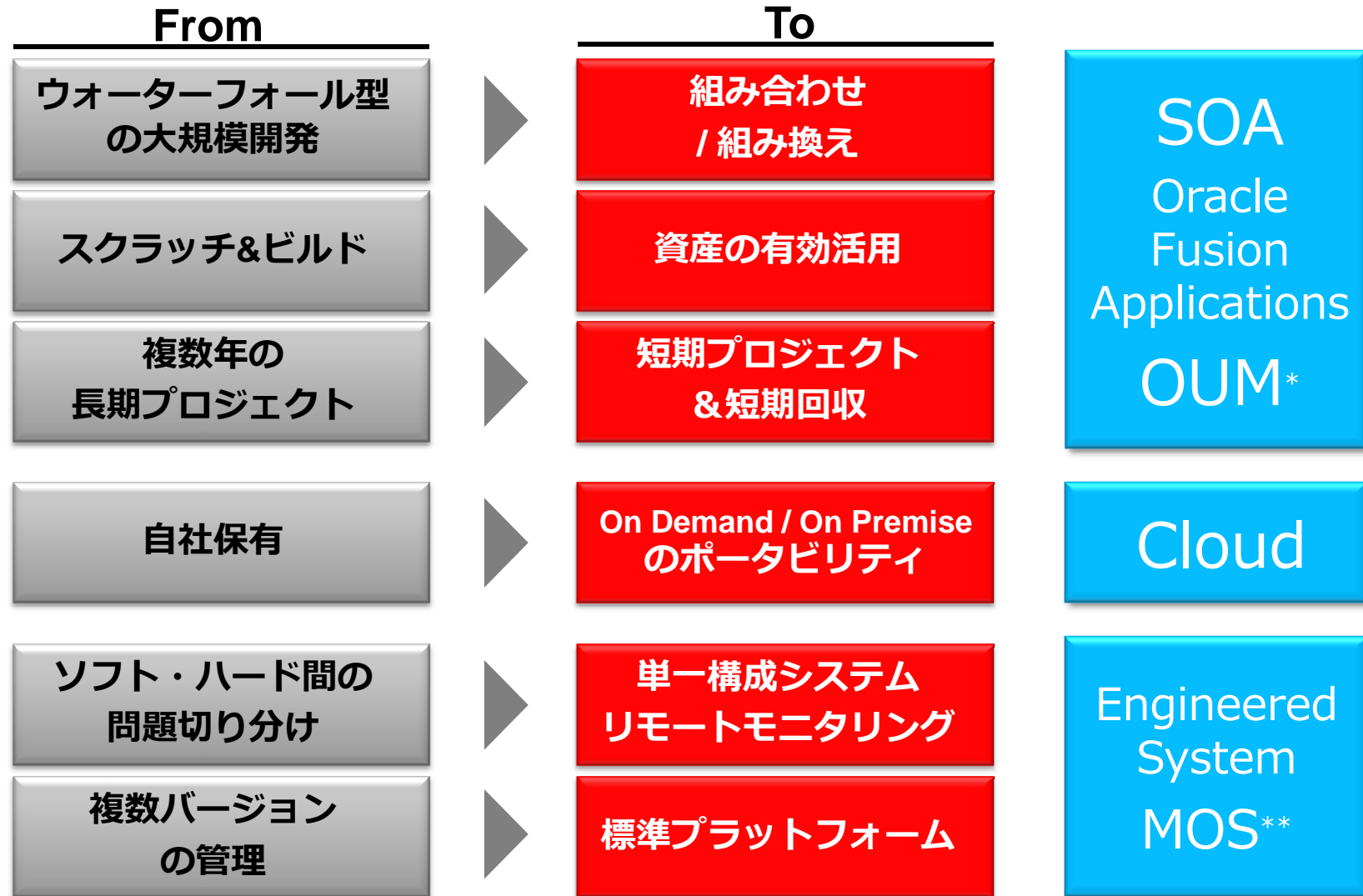
中期経営計画：フレームワーク方針



ソリューションの展開・提供



次世代のITシステム-Simplifying ITによってもたらされる変化



*OUM: Oracle Unified Method 企業全体のITライフサイクルを実現するオラクルの標準ベース手法

**MOS: My Oracle Support : オラクルが提供する次世代レベルの革新的なサポート・プラットフォーム

ORACLE

クラウド・コンピューティングに対するオラクルの3つの立場

Oracleは、クラウドプロバイダー

- Oracle CRM On Demand によるSaaSやOracle On DemandによるIaaS/PaaSの提供

Oracleは、パブリッククラウドプロバイダーのEnabler

- パブリッククラウドを自社事業として提供・運営するお客様への製品提供

Oracleは、プライベートクラウド構築の製品提供者

- 自社や企業グループ内のプライベートクラウドを運用するお客様への製品提供

*SaaS: Software as a service / IaaS: Infrastructure as a service / PaaS: Platform as a service

ORACLE

ビジネスモデル



*GTM: Go To Market 市場にアプローチしていくためのお客様やパートナー様に向けた戦略やその戦略に基づく様々な活動

**ULA: Unlimited License Agreement 一定の条件に基づき包括的なライセンス許諾を行う契約形態

ORACLE

市場カバレッジと営業力の強化

市場カバレッジ拡大

- 新たな営業管理体制の実施

お客様との関係強化/営業カバレッジ体制

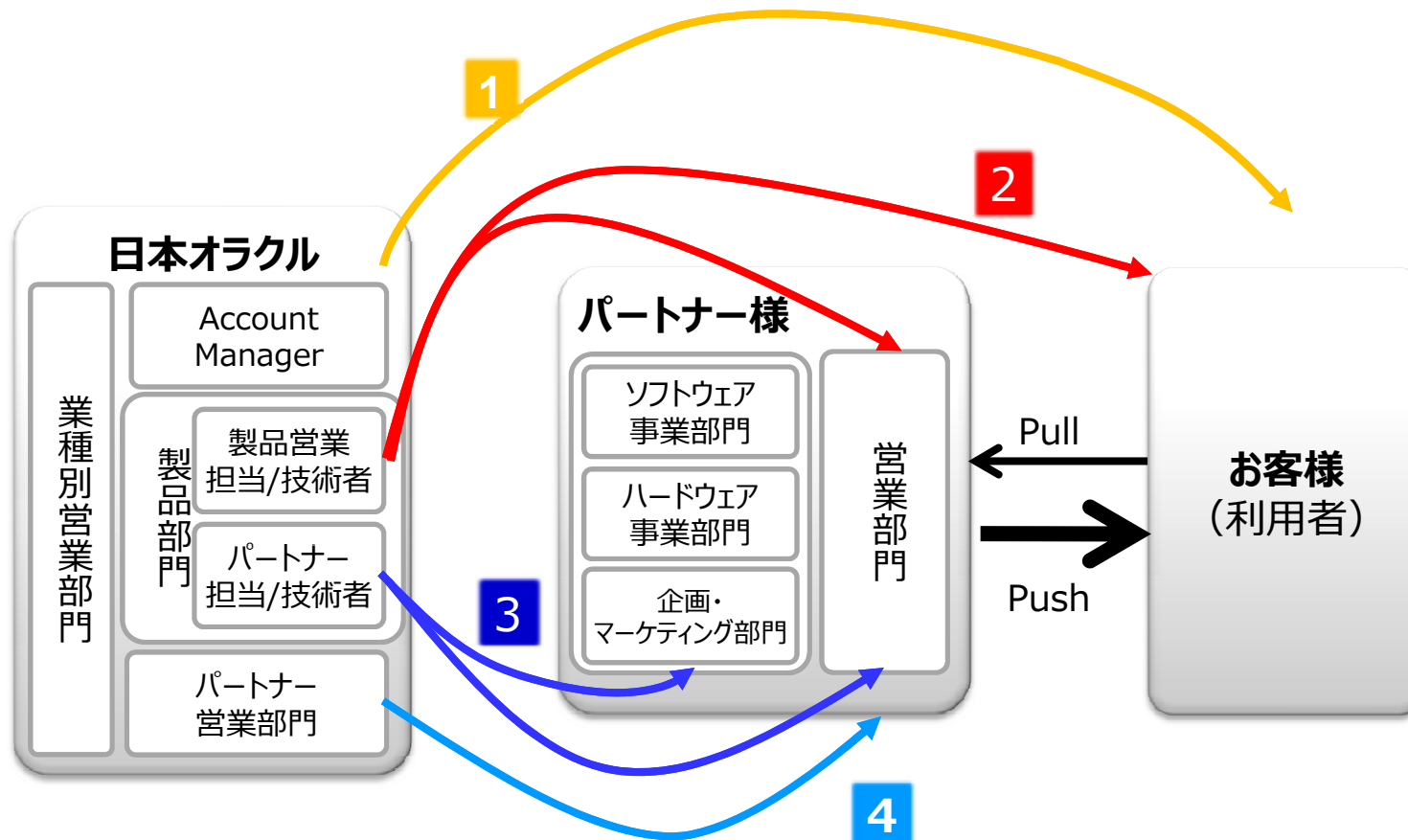
- 業種別営業組織の強化
- 戦略的アプローチの推進

製品・ソリューションの専門性

- 製品提供オーナーシップの確立
- お客様視点に立った提案力の強化
- 戦略製品統括本部の設置

パートナー様との協業

パートナー様との協業強化 - Pull-Pushモデルの推進



1. 専任担当者を通じたお客様との関係強化とオラクルの価値訴求
2. 各オラクル製品の価値訴求
3. パートナー様に対するオラクル製品の販売・デリバリー体制整備への協力
4. パートナー様との戦略立案・導入・展開



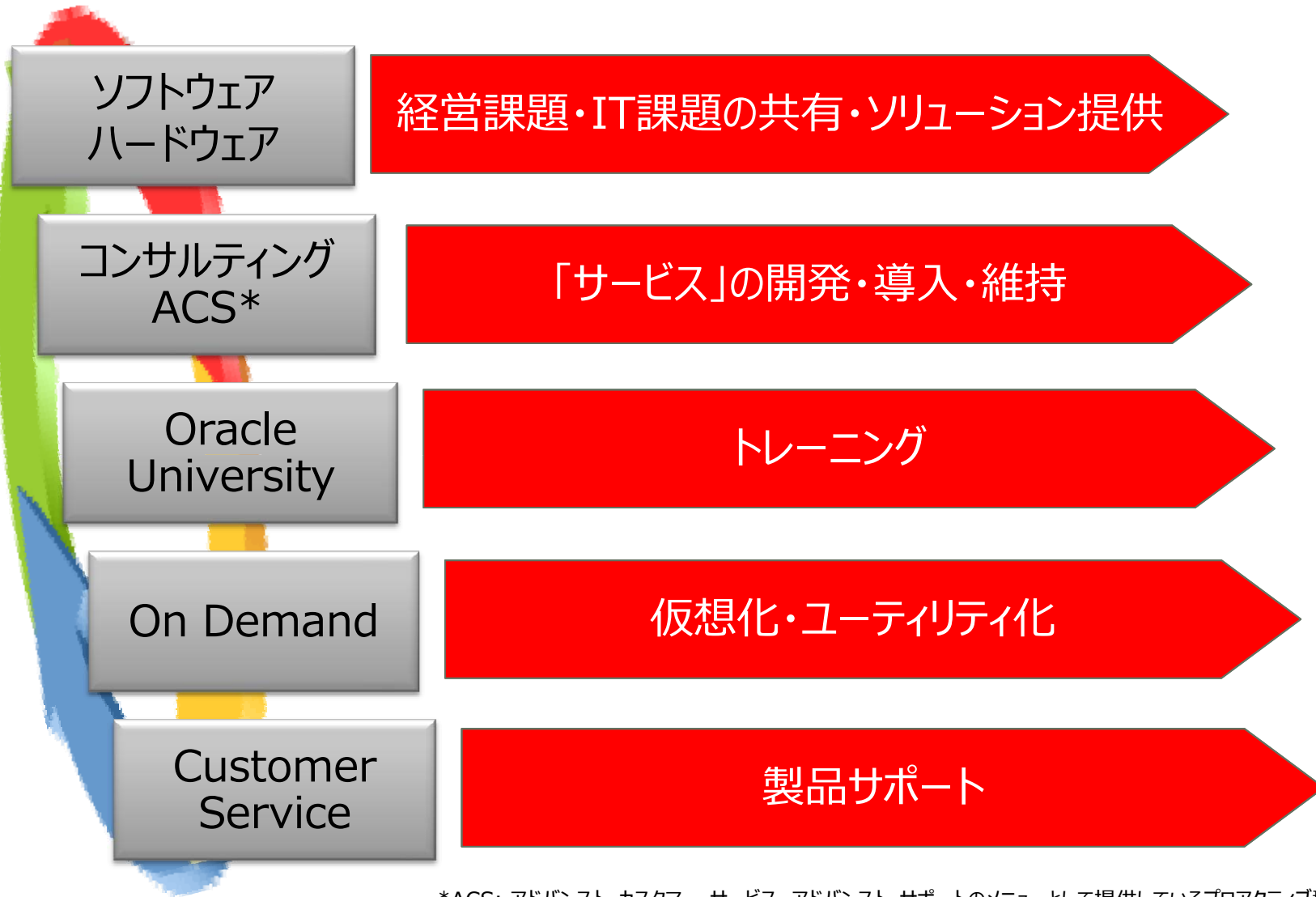
Engagementの例：お客様の価値を最大化するULA

1. お客様の既存ビジネス上のITシナリオに比べ、製品・テクノロジーに係るコストの大幅な削減
2. ITの柔軟性と適合性
3. 会計とキャッシュフローの予測可能性
4. 契約のシンプル化による事務コストなどの低減
5. 確実なコンプライアンス



お客様の価値を最大化

ITライフサイクル全般に渡るお客様との関係構築



*ACS: アドバンスド・カスタマー・サービス。アドバンスド・サポートのメニューとして提供しているプロアクティブ型保守サービス

ORACLE

経営基盤強化 人材 & オペレーション

人材

- プロフェッショナル・スキルの向上
- プロフェッショナル制度の整備

オペレーション

- 営業生産性の向上
- Operational Excellenceの実現

持続的な成長、成長、成長

ORACLE

Q&A

ORACLE®

Hardware and Software

ORACLE®

Engineered to Work Together

ORACLE®

ORACLE®