

2018年9月21日
日本オラクル株式会社

2019年5月期 決算説明会 質疑応答要約

Q1) クラウドライセンス&オンプレミスライセンス売上が yoy+21%となった。伸びている理由と今後の需要見通しについて伺いたい。

ライセンス売上については3四半期連続で伸びている。伸長している理由としては、当社がフレキシビリティを提供しており、お客様はオンプレミス、クラウド両方の環境で使えることが、要因の一つになっている。データベースについては、業種を問わず需要がある。

Q2) グロスマージンが1.2ポイント低下している。クラウド&ライセンスの状況について、伺いたい。

お客様がワークロードをクラウド移行するに当たり、最新のデータセンターに投資していく必要がある。短期的にはマージンプレッシャーになるが、中長期的にはスケールメリットによる便益が得られる。

Q3) 本社とのロイヤリティ契約に変化はなく、データセンター拡充していくための投資が必要だという理解でよいか？

ロイヤリティ契約に変化はない。データセンター関連のいくつかの項目が増加している。

Q4) 新 CFO として財務方針に変更はあるのか？

市場のビジネスニーズに対応していく必要はあるが、現時点で変更の予定はない。

Q5) 売上が伸びているが、大型プロジェクトがあったのか？Q2以降のパイプラインの見通しは？

大型案件というよりも、全てのインダストリーでの需要があった。成長率については、Q1は他の四半期に比べ、売上割合が比較的小さいこともあり、年間ガイダンスの通りと見ている。

Q6) アウトソーシング費用が増加している。Q2以降の見通しは？

EPS ガイダンスの中に、費用予測として織り込んでいる。クラウドビジネスは、露出が増え、利用量、ユーザー数の増加に伴いデータセンターへの投資が必要になる。短期的には、利益圧迫要素にあるが、中長期的には投資回収し、スケールメリットを得られる。

Q7) CFO として資本配分の優先順位をどのように見ているか？国内データセンターについてその後のアップグレードはあるのか？

国内データセンターは確実なものとして視野に入れており、間もなくアナウンスする。

Q8) データセンター開設により、需要の取り込み、競争力強化において、どのような改善が見られるか？ マージンにはどのように貢献するのか？

顧客が国内にデータを保存し使いやすくしていく必要がある。競合他社も既に国内データセンターを持っている。金融、政府系、その他の業界においてもセンシティブなデータを持つ企業は増加しており、我々が国内データセンターを持つことによってオラクルクラウドを売りやすくなる。

データセンター投資を通じて競争力が強化される。

マージンについては、EPS ガイダンスの中に、費用予測を織り込んでいる。短期的には、利益圧迫要素にあるが、中長期的には投資回収し、スケールメリットを得られる。

Q9) 配当、M&A 等、他の資本配分について伺いたい。

コーポレート・ガバナンスの一環として、定期的に取り締役会であらゆるオプションを議論している。

Q10) クラウドについて、昨年の増収率は継続しているのか？ その中身として SaaS、PaaS、IaaS のどちらが成長を牽引しているのか？

お客様が当社のライセンスを購入した場合、オンプレミス、オラクルクラウドのどちらでも使うことができるようになっており、クラウドとライセンスサポートを統合した方が、より理にかなっていることから売上区分を統合した。

クラウドの勢いは続くものと見ている。

PaaS + IaaS のクラウドテクノロジーはもちろん、SaaS も伸びている。

Q11) Amazon、Microsoft とのクラウドビジネスの競合状況は？

テクノロジークラウドにおいて当社は伸びており、この分野での競合として Amazon、Microsoft が上げられる。当社は、PaaS、IaaS、そして SaaS を持っている唯一の包括的なサービスを持つクラウドベンダーである。この点において他社に対し、効果的に競争できている。