

2019年5月期 第4四半期決算説明会 質疑応答要約

Q1. データセンター開設に伴う PL、BS への影響は？

データセンターの所有権は、オラクル・コーポレーションの方にあり、この点においては日本オラクルの BS への影響はない。これまで通り、データセンター使用料を支払っていく。東京データセンターへの顧客獲得を進めており、当面は 30～31%の営業利益率を見込んでいる。

データセンターを開設する前は、顧客は海外のデータセンターに接続する必要があったが、現在は東京データセンターを開設しており、当社の顧客はそこで本番、開発環境を展開している。データセンターの運用はオラクル・コーポレーションで行っており、これまでと同様に利用量に応じてロイヤリティと業務委託費を支払う。コストモデルに変更ない。

Q2. 第4四半期に大型案件が複数あったとのことだが、その影響額について伺いたい。

第4四半期においてはライセンス売上が約50%近く成長しており、この伸びは複数の大型案件が寄与している。しかしながら大型案件による数字による影響額はコメントしないが、大型案件については一過性の現象ではない。当社は大手顧客向けの積極的な営業方針・施策を追求している。2020年度については、売上成長1～5%をガイドしているが、これまで同様の強い成長を見込んでいる。

Q3. 第4四半期の売上が約100億円伸びている。同じような増加が今年も期待できるとすると、売上予想レンジの1～5%は保守的に見える。一方昨年度の第2、3四半期はライセンス売上が減少傾向にあったが、何か大きな変化点を迎えているのか？

大手企業向けの大型案件は、非常に複雑であり、受注するまでに何ヶ月も要する。彼らはオンプレミス上のみならずクラウド上で使うことを検討しており、受注タイミングを予測することは難しく、季節性要因の一つとなっている。こうした要因から1～5%成長を現時点での我々の見通しとしており、また四半期対比ではなく通年でビジネスの管理を行っていることになっている。

Q4. 直近2年間を見ると、昨年度は7%の売上増、当年度は9%成長となった。フランク・オーバーマイヤー氏が CEO に就任して以来、売上が上向いている。その背景、要因は？

フランク・オーバーマイヤー氏は、ドイツで成功したリーダーで、彼はドイツの自動車会社、製造業の企業との案件を契約してきた。日本企業とのプロフィールと共通する部分がある。

当社の営業アプローチは、業者アプローチではなく、より顧客とのパートナーリングを行っている。今日の営業部隊は非常に能力が高く、お客様への価値提案に長けており、これらがフランク・オーバーマイヤー氏が取り組んだ大きな成果の一つとなっている。

Q5. 東京、大阪データセンター開設による売上成長はどのくらいを見込んでいるか？

データセンターについては、一つの重要な差別化要因であり、それは金融機関のみではなく、政府機関にも当てはまり、多くの大手企業からの関心があることも見られる。我々のデータベースの市場シェアの約半分を占めており、その多くはミッションクリティカル用途で使われ、そこのお客様が IT 支出の最適化を試みている。このことは、オラクル製品、データベースに限らずクラウド・インフラストラクチャにとっても次の需要になっていく。具体的な数字について言及しないが、多くのお客様からご関心頂いている。

Q6. 政府や金融機関からのオンプレミスビジネスはどのくらいありますか？

政府を含め大手企業とのビジネスは、30%~40%を占めている。

Q7. 大阪データセンターを開設予定ですが、コスト構造については東京データセンターと同じですか？

はい。

Q8. 第4四半期で大型案件がクラウドライセンス&オンプレミスライセンスであったとのことだが、その業種区分について伺いたい。

第3四半期、第4四半期においては、製造、政府系でよい引き合いがあり、金融においてもいくつか引合いが見え始めている。

基本的に売上基盤は幅広く、特定の一業種には偏っていない。

Q9. 2025年のSAPERPサポート終了に関連して、SAP HANNAへのアップグレードの需要が強いとの話もある。SAPとの競合状況について伺いたい。

ソフトウェア、ハードウェア産業は2年ごとに変わる。かつてSAPはオラクルのメイン競合であったが、現在は変わってきている。調査会社によるとオラクルのERPクラウドは、世界的マーケットリーダーとされている。

我々の戦略は、顧客をクラウド、次世代の会計システムに積極的に案内していくことである。SAPは基本的にはクラウドERPを現時点では持っていない。質問されているSAP HANNAへの移行については、当社のデータベース全体への影響は小さい。またHANNAへの移行については、当社にとっての機会でもあり、HANNAへの移行を望まず、SAP以外への選択肢を検討しているお客様もあり、当社にご関心頂いている。