

**2020 年 5 月期 第 1 四半期決算説明会 質疑応答要約**

**Q1. 5 月に開設した東京データセンターの売上寄与分とこれから開設予定の大阪データセンターについて追加のアップデートを伺いたい。**

東京データセンターについては、非常に良いスタートをすることができ、使用量についても世界の他のデータセンターよりも高い増加となっている。お客様は自律型データベースを購入し、データセンター上で試用しており、また顧客の多くは、試用から本番利用への移行に進んでいる。

大阪データセンターについては、第 3 四半期での開設を見込んでいる。

**Q2. 第 1 四半期の広告宣伝費が高水準だった。第 2 四半期移行の見通しについて伺いたい。**

第 1 四半期において、データセンターのオープニングイベントがあり、増加した。広告宣伝費の今後の増加トレンドは、見込んでいない。

**Q3. Q1 で人件費が増加している。今後の見通しについて伺いたい。**

これまでと同様に、当社はおお客様のクラウド導入を可能とするために、営業、サービス部門の人員増加を行っている。マージンも重視しており、今後も高利益率が続けていく。

**Q4. ライセンス販売の今年の四半期ごとのパイプライン状況について伺いたい。**

当社のライセンスビジネスについては、引き続き上下変動があり、ローリング 4 四半期で見ている。

ライセンスビジネスへの需要、パイプラインは強く、多くの日本企業の皆様がシステムの刷新を図ろうとされているのが見ることができる。今年全体の見通しについては、よい感触を持っている。

**Q5. 新 CEO が就任したが、業績に影響を与えるようなオペレーション面での変更はあるのか？**

ケネス・ヨハンセンが新 CEO として着任したが、前 CEO のフランク・オーバーマイヤーも社長として関与する。フランク・オーバーマイヤーがこの 2 年間で果たした功績について、我々は非常に満足している。新任のケネス・ヨハンセンも同じ戦略を踏襲しており、必要性に応じて戦略の追加、修正を行っていく。

事業の継続性を確認しており、フランク・オーバーマイヤーも引き続き当社の経営を監督していく。

**Q6. 業務委託費が大きく、減少している。減少した理由と今後の見通しについて伺いたい。**

業務委託費については、通年では大きな変化はない。減少要因については、昨年度 Q2 に調整があり、業務委託費のトレンドに変化はない。

**Q7. 自律型データベースの引合い状況と、既存のクラウド、もしくはオンプレミスからの移行、もしくは新規利用のどのようなタイプの顧客が増えているのか伺いたい。**

当社の Autonomous Database Cloud は、非常に革新的な製品であり、他のベンダーで自律型機能を提供できる場所はない。Autonomous Database は、それ自身がチューニング、セキュリティ対応するものであり、その結果、既存、新規すべてのお客様からの関心は高い。また、既存のオンプレミスユーザーの Autonomous Database への移行は徐々に進んでいく。お気付きの通り、Microsoft、VMware とのパートナーシップを先日発表しており、これらの取り組み

みは、Autonomous Database の採用を加速させていく。

**Q8. SAP との現在の競合状況について伺いたい。**

当社は非常に素晴らしいクラウド ERP を持っている。先週のラリー・エリソンのコメントでは、SAP はクラウド ERP の開発に着手しておらず、彼らはクラウド環境上でホスティングされたオンプレミス・ソフトウェアの提案を行っている。その点においては、当社は強いマーケットポジションにおり、ERP クラウドのマーケットシェア獲得が続くと考えている。

**Q9. ERP ビジネスについて、NetSuite、Fusion ERP 別のビジネス状況について伺いたい。**

Fusion ERP、NetSuite は、それぞれ異なった顧客タイプ向けの製品である。Fusion ERP は中堅～大手企業向け、NetSuite は中小企業向けとなっている。当社は、明確なマーケット区分、2つの異なる営業組織を持っている。