

ORACLE®

中期経営計画
Oracle Japan Innovation
2003

日本オラクル株式会社
2003年1月15日

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

ORACLE

中期経営計画策定の背景

- 市場環境の変化
 - マクロ経済状況
 - 企業のIT投資スタンスの変化
- 日本オラクルの抱える課題
 - データベースの総需要の伸び悩み
 - 収益性・効率の低下
- テクノロジーを軸とした新たなブレークスルー
 - 新製品
 - 新ビジネスモデル

3カ年経営計画

Oracle Japan
Innovation
2003

ORACLE

目指す姿

『もっとも信頼されるIT企業になる』

顧客・パートナーに対して

市場をリードする Innovativeな
技術と人を提供

株主・社会に対して

高い収益性の企業体

ORACLE

5

売上・利益ターゲット

営業利益率30%回復と維持

計画最終年度(2006年)

売上高1,000億円以上

営業利益年平均成長率15%

ORACLE

6

実現に向けての戦略

収益向上のためのビジネスプロセス改革

製品の
価値を
最大化
する
マーケ
ティング
・販売
戦略

営業体制の
刷新

グローバル
展開

ビジネスプロ
セスの効率化

テクノロジー製品のトップシェア維持、新市場開拓

アプリケーションビジネスのシェア獲得

アウトソーシングビジネス開始

ORACLE

7

実現に向けての戦略

収益向上のためのビジネスプロセス改革

営業体制の刷新

- 顧客・パートナー支援体制の強化
- OracleDirect導入
- コンサルティングビジネス改革

グローバル展開

- China Business Unitによる日本企業の中国ビジネス支援

ビジネスプロセスの効率化

- Shared Service Center導入によるオペレーションの統合・効率化

ORACLE

8

アクションプラン — OracleDirectの導入

お客様・パートナーに対する支援を強化するために、直接的・即応性があり、かつ、場所・時間に束縛されないコミュニケーション・チャンネルを導入し、カバレッジを強化

最新かつお客様の個々のニーズに合致した技術、性能、価格等の情報をOracleエンジニアから直接かつ迅速に提供

インターネットをレバレッジし、Oracle製品を利用した高効率の仕組みを構築

Oracleエンジニアの生産性を向上

お客様とパートナーの問題解決までの時間を短縮、効率向上

技術者コミュニティの拡大・ノウハウの蓄積

ORACLE

9

アクションプラン — コンサルティングビジネス改革 - インプリメンテーションからコンサルティングへ

これまで

大規模要件インプリによるアプリケーションビジネス立ち上げ

・大規模カスタマイゼーション

・プロジェクトノウハウ蓄積

・顧客ITニーズの変化

・アプリケーションビジネス立ち上げから拡大フェーズへ

これから

効率的・効果的なシステム導入提案にフォーカス

・オラクル製品機能の最大活用による顧客の総システムコストの軽減

・BFA*(新短期・低コスト導入手法)

・パートナーとの協業強化

ORACLE

アクションプラン -グローバル展開-

日本企業の中国ビジネス展開を支援すると共に日本のノウハウを海外展開するChina Business Unitの設置

- Oracle Chinaとのコラボレーションにより、インプリメンテーション、サポート等における日本のクォリティの高さ+現地のリソース・ノウハウを日本企業に向けて提供
- 「中国進出 = **ORACLE** 甲骨文」のブランドを確立
- FY2003中に設立、FY2004には本格稼働予定
- 既に進行中の個別案件に加えて今後中国進出企業への支援を本格的に展開

ORACLE

11

アクションプラン - ビジネスプロセス改革 -

Shared Service Center (SSC)による ビジネスプロセスの集中とグローバル化

- オラクル製品を利用し、全世界のオラクルのオペレーションを統合するSSCを活用
- 日本では2004年度に移行完了し、オペレーションコスト15%削減目標
- セルフサービスによる効率化

ORACLE

12

実現に向けての戦略

製品の
価値を
最大化
する
マーケ
ティング
・販売
戦略

テクノロジー製品のトップ
シェア維持、新市場の開拓

アプリケーションビジネス
のシェア獲得

アウトソーシングビ
ジネス開始

トータルで低コス
ト、かつ高い信
頼性のシステム
を提供

ORACLE

13

データベース・テクノロジー製品

コアであるデータベース技術の圧倒的な優位性をベ
ースに売上の最大化を目指す

・データベース:低コスト・信頼性の高いシステムインフ
ラ提供によるトップシェア維持

・Oracle9i RAC*:低コストインフラをハイエンド・ミッションク
リティカルなシステムへも提供

・Linuxでのリーダーシップ

・新規領域を開拓

・アプリケーションサーバー:シェアを25%に拡大

・データベースの新市場をクリエイトする起爆剤としての
Oracle Collaboration Suite 投入

ORACLE

* Oracle 9i Database with Real Application Clusters

14

ビジネス・アプリケーション製品

新しいITアプローチ並びに、導入手法の提案、新領域の開拓によるシェアアップ

- アップグレードバリエーションを確保、常に最新の機能を低コストで提供
- BFA*(新短期間、低コスト導入手法)による既存市場でのシェアアップ
- Daily Business Intelligence ("DBI")投入による新規市場の開拓

ORACLE

* Business Flow Accelerator

15

アウトソーシングビジネス

導入後も低コスト・高効率のシステム運用を可能とする Oracle Outsourcing ServiceをFY2004より開始*

- FY2004より、Oracle主要製品に対し本格導入
 - テクノロジー製品 (Oracle 9i DB、9i Application Server)
→Oracle Technology Outsourcing
 - Oracle Collaboration Suite
→Collaboration Suite Outsourcing
 - アプリケーション製品 (E-Business Suite)
→E-business Suite Outsourcing
- 製品とサービスを統合。エキスパートによるオラクル製品の運用管理により、システムの稼動状態を大幅に改善。ランニングのITコストの管理・削減を可能に
- パートナー様との新しい形の協業体制実現

ORACLE

*2003年2月発表予定

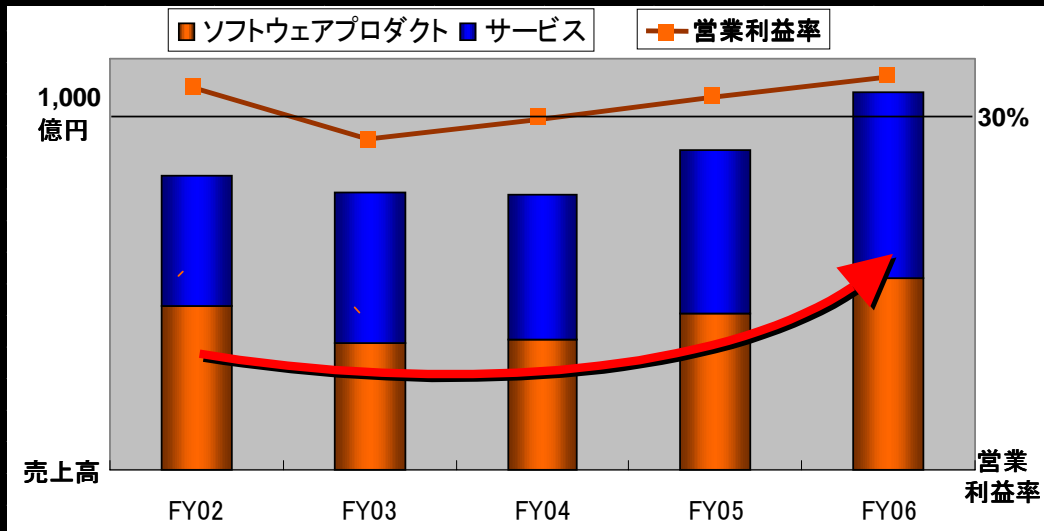
16

FY04-06のゴール

CAGR

売上: 8%

営業利益: 15%



ORACLE

17

当面の戦略アクション

	'03/1月	'03/2月	'03/3月
戦略発表	▲		
OracleDirect発表	▲	センター設置・FY04に100人体制に	
BFA		▲	2月中発表予定
Oracle Collaboration Suite		▲	2月24日出荷開始
China Business Unit 設立			FY03中予定
新組織発足			▲
Oracle Outsourcing Service開始		▲	発表 FY04より本格展開
Shared Service Center移行			FY04中に移行完了

ORACLE

18

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。

IR Web Site <http://www.oracle.co.jp/corp/index.html>

ORACLE

19

ORACLE®