



日本オラクル株式会社

2024年5月期第1四半期決算説明会

2023年9月26日

イベント概要

[企業名]	日本オラクル株式会社	
[企業 ID]	4716	
[イベント言語]	JPN	
[イベント種類]	決算説明会	
[イベント名]	2024 年 5 月期第 1 四半期決算説明会	
[決算期]	2024 年度 第 1 四半期	
[日程]	2023 年 9 月 26 日	
[ページ数]	17	
[時間]	16:30 – 17:25 (合計：55 分、登壇：14 分、質疑応答：41 分)	
[開催場所]	インターネット配信	
[登壇者]	2 名 取締役 執行役 最高財務責任者 (CFO) エス・クリシュナ・クマール IR 部 ディレクター 西尾 有貴 (以下、西尾)	
[アナリスト名]	シティグループ証券	鶴尾 充伸
	JP モルガン証券	千葉 馨
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	瀬川 紘人
	三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券	田中 秀明
	SMBC 日興証券	菊池 悟

登壇

西尾：皆様、こんにちは。日本オラクル、IRの西尾です。ただ今より、日本オラクル、2024年5月期第1四半期決算説明会を開催いたします。



2024年5月期(FY24)第1四半期 業績補足資料
1st Quarter, Fiscal Year ending May 2024 (FY24) Business Results
(Supplemental Information and Historical Facts)
2023/9/26

1. 売上高対前年同期比 Revenue YoY
2. 営業利益対前年同期比 Operating Income YoY
3. 直近業績要約 Summary of Recent Operating Results
4. セグメント別データおよび営業経費 / Segmental Info and Opex
5. 貸借対照表要約 Summary of Balance Sheet
6. 会社概要 Corporate Overview

日本オラクル株式会社

Oracle Corporation Japan (TSE 4716)

<http://www.oracle.com/jp/corporate/investor-relations/index.html>

(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ください。

(Cautionary Statement)

Statements in this document with respect to Oracle Corporation Japan(OCJ)'s current plans, estimates, strategies and beliefs, and other statements that are not historical facts are forward-looking statements about the future performance of OCJ. These statements are based on OCJ's assumptions and beliefs in light of the information currently available to it. OCJ cautions you that a number of important risks and uncertainties could cause actual results to differ materially from those forward-looking statements.

ディスクリーマーにつきましては、決算短信および業績補足資料の注記に記載のとおりです。

本日は、執行役、最高財務責任者（CFO）、エス・クリシュナ・クマールより、当期の業績の概要を説明させていただき、次に Zoom の Q&A 機能を用いて、皆様からのご質問をテキストでお受けいたします。

それでは、業績概況につきまして、エス・クリシュナ・クマールより説明させていただきます。

エス・クリシュナ・クマール*：皆様、こんにちは。日本オラクル、2024年5月期の第1四半期決算発表説明会によろそお越しくございました。

まず冒頭でお伝えしたいのが、先週ラスベガスで Oracle CloudWorld が開催されました。こちらはオラクルとしての最大規模のグローバルイベントです。多くのお客様、パートナー様にお越しいただきました。その場で、オラクルいたしましては、たくさんのレファレンスや新たなテクノロジー、例えばクラウドインフラですとか、データベース、アプリケーション、マルチクラウド戦略など、あるいは開発者向けの技術など多くを発表させていただきました。

こちらは、視聴できる動画も弊社オラクルの Web サイトにアップしておりますので、ご覧いただきますと、私どものイノベーションの方向性というものの理解を深めていただければと思います。

一方で、私どもの決算発表の内容ですが、今期から四半期ごとにクラウドサービスおよびライセンスサポートの内訳も、売上のほうを発表させていただくことになりました。ご覧いただいているかとは思いますが、順調にクラウドの売上が伸びております。

私どもは、このエンタープライズテクノロジーという領域におきまして、優先して選ばれるベンダーです。当社の製品およびサービスによって、お客様は費用対効果の高いコスト効率の良いインフラ、あるいはビジネスの近代化を図ることができているからだと感じております。

この第 1 四半期ですが、オンプレミスそしてクラウドサービスともに継続的に伸長しております。特に Cloud Infrastructure ですが、お客様の基幹系のシステムをモダナイズ、近代化するためにさまざまなお客様において導入されております。各業界の中でも、特に金融機関あるいは金融業界、あるいは製造業、そして官公庁などの分野において、著名なお客様に採用いただいております。

さて、複数の業界において私どもの取り組みが顕著なわけですが、いくつかご参考までにお客様をご紹介させていただき、理解を深めていただければと思います。

まず、インテリジェントウェイブ社です。日本におけるクレジットカードビジネスのサービスプロバイダーのトップの 1 社でいらっしゃいます。Oracle Cloud Infrastructure を選定していただきまして、ますますキャッシュレスでのお取引が増えているこの需要に応えようということで、クレジットカードの彼らの提携パートナーさんに、このサービスプラットフォームを拡張されております。

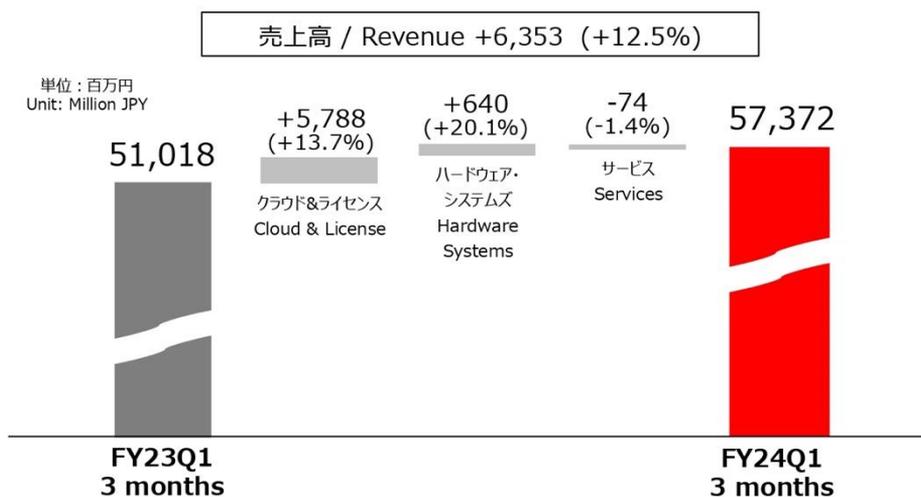
一方で、UQ コミュニケーションズ様、日本におけるモバイルサービスプロバイダーの 1 社でいらっしゃいます。この事業継続性というところで、これを拡張しようということで、彼らの基地局の管理システムを Oracle Cloud Infrastructure へと移行されております。

また、さらに楽天モバイル様です。Oracle Communications のクラウドネイティブコンバージド・ポリシー&チャージング、課金のソリューションです。急速に伸びている 4G、5G のサービスをサポートするために選定してくださっております。

さらに関西電力さんです。ご存知のように、日本における統合型電力事業会社さんの 1 社でいらっしゃいます。そのリテールの部分を司っていらっしゃいますが、Oracle Utilities Customer Care and Billing を既に使用してくださっております。お客様に対して、新たな電力料金、電力体系ですとか、あるいはサービスを提供されて、大きく満足度をアップされているとのことでした。

以上、数社をご紹介させていただきました。オラクルの製品サービスが、特に基幹系のいわゆるシステムやアプリケーション、さまざまな重要な業界において、いかにオラクルのプレゼンスが高いか、そしてその幅、奥行きを理解していただくためにご案内させていただきました。

1. 売上高対前年同期比 Revenue YoY



それでは、いくつか数字をご紹介していきたいと思えます。

ご覧いただきますように、第 1 四半期は、私どもといたしましても非常に満足する四半期を終えることができました。まず売上ですが、573 億 7,200 万円、対前年同期比で 12.5%、特にライセンス、クラウドの売上が顕著でありました。

4.セグメント別データおよび営業経費 / Segmental Info and Opex

売上高 / Revenue	2024/5					2023/5				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
クラウドサービス Cloud Services	12,742				12,742	9,275	8,034	8,800	10,203	36,314
	37.4%				37.4%	19.7%	21.9%	28.7%	35.0%	26.4%
ライセンスサポート License Support	26,991				26,991	26,222	26,331	26,435	26,671	105,660
	2.9%				2.9%	1.4%	1.3%	1.6%	2.5%	1.7%
クラウドサービス&ライセンスサポート Cloud Services & License Support	39,733				39,733	35,497	34,366	35,236	36,874	141,975
	11.9%				11.9%	5.6%	5.5%	5.9%	9.8%	7.0%
クラウドライセンス&オンプレミスライセンス Cloud License & On Premise License	8,436				8,436	6,883	12,580	11,475	16,936	47,876
	22.5%				22.5%	-13.6%	25.0%	16.3%	-0.9%	6.4%
クラウド & ライセンス Cloud & License	48,170				48,170	42,381	46,947	46,711	53,811	189,851
	13.7%				13.7%	1.9%	10.1%	9.4%	6.2%	6.9%
ハードウェア・システムズ Hardware Systems	3,819				3,819	3,179	4,278	3,816	4,965	16,240
	20.1%				20.1%	-10.1%	20.1%	8.4%	3.3%	5.3%
サービス Service	5,382				5,382	5,457	5,552	4,901	4,910	20,822
	-1.4%				-1.4%	3.6%	1.1%	-5.5%	-13.9%	-3.8%
合計 Total Revenue	57,372				57,372	51,018	56,777	55,430	63,688	226,914
	12.5%				12.5%	1.3%	9.8%	7.8%	4.1%	5.7%

* 当期1四半期前会計年度よりクラウドサービス&ライセンスセグメントの区分が変更。当社が注力しているクラウドサービス売上高の重要性が高まったため、「クラウドサービス&ライセンスサポート」を「クラウドサービス」及び「ライセンスサポート」の区分に変更しました。なお、前掲の日本会計実態は、実際の区分により作成したものを開示しております。 / Effective from the first quarter of the current fiscal year, "Cloud Services & License Support" was reclassified into two segments, "Cloud Services" and "License Support," due to the increased importance of cloud services sales, which is our focus in the Cloud & Licensing segment. Information of revenues for the first quarter of the previous fiscal year is disclosed based on the classification after the change.

営業利益 / Operating Income

	2024/5					2023/5				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
クラウド & ライセンス Cloud & License	18,574				18,574	16,259	18,255	17,957	21,408	73,881
	14.2%				14.2%	-3.8%	8.5%	3.0%	1.1%	2.1%
ハードウェア・システムズ Hardware Systems	160				160	132	166	132	193	625
	20.8%				20.8%	-15.9%	4.8%	-15.1%	-9.9%	-9.0%
サービス Services	923				923	1,108	1,244	954	1,450	4,757
	-16.7%				-16.7%	4.8%	-11.1%	-7.0%	-11.5%	-7.1%
共通経費 (全社費用) Adjustment	-1,190				-1,190	-1,355	-1,105	-1,141	-1,266	-4,868
	-12.2%				-12.2%	15.8%	-11.8%	0.0%	-8.0%	-1.5%
営業利益 Operating income	18,468				18,468	16,145	18,561	17,903	21,785	74,396
	14.4%				14.4%	-4.7%	8.3%	2.4%	0.6%	1.6%

営業経費主要科目 (売上原価+販売費及び一般管理費) / Operating Expenses (Sum of COGS and SG&A)

	2024/5					2023/5				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
ロイヤリティ (Royalty)	20,850				20,850	18,270	20,131	20,382	23,255	82,040
ハードウェア・システムズ仕入原価 (HW Systems Purchasing Expenses)	3,204				3,204	2,594	3,587	3,227	4,346	13,756
人件費 (Human Resources)	7,857				7,857	7,965	8,342	7,937	8,843	33,089
業務委託費 (Outsourcing)	5,226				5,226	4,229	4,378	4,173	3,669	16,451
広告宣伝費 (Advertising)	128				128	126	102	40	392	432
ファシリティ関連 (Facility) *	606				606	692	623	803	569	2,689
その他 (Others)	1,029				1,029	993	1,049	961	824	4,059
合計/Total	38,903				38,903	34,873	38,216	37,526	41,902	152,518

* ファシリティには借料、減価償却費、海運料、水道光熱費が含まれる / Facility includes rent, depreciation & amortization, supplies expenses and utilities.

その内訳をいくつかご紹介させていただきます。

クラウドサービスの売上が、127億4,200万円で37.4%のアップです。今、全社売上の22.2%を占めるようになりました。

さらに Fusion ERP Cloud および NetSuite、こちらは2桁成長を遂げております。非常に堅調です。

Infrastructure のコンサンプションの売上です。こちらも非常に勢いがついておりまして、ちなみに Autonomous Database が含まれております。

さらに残存履行債務、RPO ですが、こちらも堅調に伸びております。クラウドサービスにおける今後数年間におよぶ Backlog を示すものです。

2. 営業利益対前年同期比 Operating Income YoY

単位：百万円
Unit: Million JPY



営業利益は 184 億 6,800 万円で、前年同期比で 14.4%です。

3. 直近業績要約 Summary of Recent Operating Results

(百万円 Millions of Yen)

	2024/5					2023/5					2022/5	2021/5	2020/5	2019/5
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Total	Total	Total	Total
売上高 / Total Revenue	57,372				57,372	51,018	56,777	55,430	63,688	226,914	214,691	208,523	211,357	202,389
売上原価 / Cost of Goods and Sales	30,726				30,726	26,639	29,777	29,339	32,866	118,622	109,139	106,764	109,110	106,735
売上総利益 / Gross Profit	26,645				26,645	24,379	26,999	26,091	30,822	108,292	105,551	101,758	102,246	95,653
販管費 / SG&A	8,177				8,177	8,233	8,438	8,187	9,036	33,895	32,337	30,854	33,380	33,316
営業利益 / Operating Income	18,468				18,468	16,145	18,561	17,903	21,785	74,396	73,213	70,904	68,865	62,337
営業利益率 / Operating Income Margin	32.2%				32.2%	31.6%	32.7%	32.3%	34.2%	32.8%	34.1%	34.0%	32.6%	30.8%
経常利益 / Ordinary Income	18,581				18,581	16,334	18,499	17,981	21,865	74,681	73,543	70,904	68,857	62,284
四半期(当期)純利益 / Net Income	12,877				12,877	11,326	12,832	12,465	15,384	52,009	51,182	49,175	47,686	43,360
総資産 / Total Assets	274,749				-	222,828	234,800	232,530	281,015	-	236,868	333,999	294,139	269,518
流動資産 / Current Assets	123,507				-	71,070	83,358	81,273	130,831	-	84,800	81,038	249,832	93,005
固定資産 / Non-current Assets	151,242				-	151,757	151,442	151,256	150,184	-	152,068	252,960	44,306	176,512
負債 / Liabilities	126,751				-	106,643	104,631	92,090	125,161	-	111,513	113,999	102,776	109,230
純資産 / Net Assets	147,998				-	116,184	130,168	140,439	155,854	-	125,355	219,999	191,362	160,288
設備投資額 / Capital expenditure*	-				-	-	-	-	-	540	652	105	716	3,094
減価償却費 / Depreciation	-				-	-	-	-	-	1,333	1,653	2,049	2,308	2,002
期末配当 (円) / Year-end Dividends (Yen)	-				-	-	-	-	-	162	160	1,146	149	136
配当性向 (%) / Dividend Payout Ratio (%)	-				-	-	-	-	-	39.9	40.0	298.5	40.0	40.1
従業員数 / Number of Employees	2,346				-	2,408	2,379	2,360	2,398	-	2,430	2,407	2,504	2,622

* 設備投資額には差入保証金を含まず / Capital expenditure includes lease deposits.

* FY21配当金内訳は、普通配当154円、特別配当992円、合計1,146円です。 / Breakdown of Dividends for May 2021; a normal dividend of 154 yen, a special dividend of 992 yen and total dividend is 1,146 yen.

業績予想 / FY24 Forecast (%)

	Low	High
売上高 / Revenue	2.0	6.0
1株当たり当期純利益 (円) / EPS (Yen)	406.00	418.00

* 予想実効税率 estimation of effective tax rate = 30.8%

当期利益が128億7,700万円で、13.7%のアップです。

ということで、売上、そして三つの利益ともに、第1四半期といたしましては最高記録を更新いたしました。このような結果に終わり、非常に満足しております。また通年を通して、この弾みをつけていきたいと考えております。

以上です。ありがとうございます。

質疑応答

西尾 [M]：これより、皆様からのご質問をお受けいたします。

本説明会は証券市場関係者の皆様を対象としておりますので、プレスの方々のご質問はお控えいただきますよう、あらかじめご了承ください。

Zoom システムの Q&A より、会社名、氏名、ご質問 3 問までをご入力ください。社名の記載がないご質問はスキップいたしますので、ご了承ください。私が 1 問ずつ読み上げ、CFO、KK より回答いたします。重複するご質問は割愛いたします。

それでは、質疑応答を開始いたします。

1 問目です。シティグループ証券、鶴尾様より最初のご質問です。

鶴尾 [Q]：クラウドの売上高、内訳の開示を拝見し、二つ質問があります。

一つ目、Q1 に強く、Q2 が弱い季節性の背景を教えてください。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：クラウドの売上ですが、順調に成長しております。今後、安定した成長を遂げていく中で、季節性が薄れて正常化していくと見ております。例えば、今年の通年で見通しを考えてみても、一貫してこのクラウドビジネスが売上という意味で伸びていきます。

確かに過去、多少上下した四半期はありました。しかし、このクラウドビジネスの性格を考えますとライセンスとは異なっております。ライセンスのほうは、多少四半期で上下する傾向はありますが、クラウドビジネス自体は契約をブッキングして、その後コンサンプションという形でカスタマーのお客様が消費するにつれて、その時点で売上が立っていきます。契約を交わしたときに売上が立つビジネスではありません。ということで、時とともに一貫性のある成長軌道に乗って、そしてこの契約のブッキングが順調に進む中で、消費に回って安定した成長軌道ないしは売上が立っていくと見ております。

西尾 [M]：鶴尾様より 2 問目です。

鶴尾 [Q]：足元で、クラウドの増収率が上向いています。この持続性、クラウドの通期の増収率の期待値をご教授ください。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：これまでの説明会の中でも何度か言及はしているかと思いますが、私どものインフラのビジネス、SaaSのビジネスについて、最近あるマーケットのデータを拝見しております。それによりますと、弊社の NetSuite Fusion、Oracle Fusion、ERP クラウドですが、圧倒的にナンバーワンになっております。かなり他社に水をあけている状態です。

インフラビジネスを考えても、例えば NRI さんとの契約をご存知かと思いますが、弊社にとっても、NRI さんとの契約は鍵となる契約でありました。非常に大型の基幹系のシステムをオラクルのクラウドで支えることができる、本当にこれは弊社の力強い技術を実証できていると思っております。

また今後、数四半期にわたってもパイプラインを潤沢に持っております。ですから、これからも弊社のクラウドはしっかりとパフォーマンスを出していくということは疑う余地もなく、自信を持っています。

ただ、通年に関する数字、とりわけ今という段階では、数字という形で予測は出したくないと考えます。当然のことながら変動要素もありますし、またコンサンクションによっても、お客様がどれだけ消費するかによって左右される側面があります。憶測は控えさせていただきますが、日本市場においては本当に興味深い動きが多々見られますので、今ももちろん満足しておりますし、今後楽しみにしております。

西尾 [M]：ありがとうございます。続きまして、JP モルガン証券の千葉様よりご質問です。

千葉 [Q]：クラウド&ライセンスの全サブセグメントで、売上成長率が加速しています。何か大型案件や前倒しになった案件など、特筆すべき要因はありましたでしょうか。また、社内想定に対する進捗率はどうか、想定線でしょうか、上振れでしょうか。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：既にお話をさせていただいておりますが、現在のビジネスの進捗状況、またパイプラインの積み上がり状況は非常に満足しております。過去数四半期を見ても、決してライセンスビジネスが失速することなく順調に推移してきております。

今四半期も、その勢いに乗って進捗を見せてきております。今後、ますますこのワークロードを各社さんがクラウドへと移動させていく中で、果たしてこのライセンスビジネスが持続可能なのかというような疑問が出てくるわけですが、そういった問題は一切なく、仮に将来的に多少ライセンスビジネスの弱含みが見られた折には、われわれのクラウドビジネスがしっかりとカバーできるように、そのマイナス分はしっかりと吸収して、さらにそれを上回るような規模のビジネスになっていると考えております。

何か特筆すべき要因ということでしたが、特に今四半期はありません。単純に順調なビジネスということで、これが各業界において、また各セグメントにおいて見られた結果だと思っております。

西尾 [M]：ありがとうございます。千葉様より2問目です。

千葉 [Q]：クラウド&ライセンスのセグメントだと思いますが、Q2以降のパイプラインはどうでしょうか。3カ月前と比較して拡大、加速感などありますか。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：こちらの質問に関しては、既にお答えさせていただきましたので、また繰り返すにはなってしまいますが少しお話させてください。

この会計年度を通じて、今後9カ月ほどになりますでしょうか、主要なトランザクションをしっかりとブッキングしていきたいと考えております。見通しのある主要なトランザクションがありますので、それをしっかりとブッキングしていきたいと考えております。ただ、このクラウドのブッキングが起こったからといって、即売上が立つというわけではありません。

同じ四半期に売上が立つとも限らない、もしかしたら同じ年度に売上が立つとも限らないわけです。あくまでもお客様のほうが消費しますよと、コンサンプションしますというお約束をいただいているだけで、実際コンサンプションしていただいたら売上となって計上されていきます。

今後、この売上の傾向といたしましては、徐々に線形となっていくかと思えます。ライセンスの緩やかな低下、一方で多くの売上がクラウドのコントラクト、契約ですとか、サポートの契約、いわゆる予測可能な契約から上がってくる形になっていきます。

その上で、今後9カ月ですが、非常にいい状況にあると感じております。しっかりとした製品群も持っておりますし、またわれわれの Infrastructure Cloud ですが、最も早くても最も安いと、当然コンピューティングの時間が短くなればこそ、早いので短くなりますが、イコール安くなるということで、非常に強いオラクルとしての立ち位置が確立できていると感じております。

西尾 [M]：ありがとうございます。続きまして、モルガン・スタンレー証券、瀬川様よりご質問です。

瀬川 [Q]：1問目です。粗利益率が前年比で1.4ポイント低下していますが、その背景について教えていただけますでしょうか。なお、これに関連して、クラウド&ライセンス売上高に対するロイヤルティ比率は上昇傾向にあります。すなわち原価率が上昇傾向にあります。これは製品ミックスの変化など、構造的な要因が影響しているのでしょうか。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：まず粗利益率ですが、これは常に 30%を少し上振れている状況が適切な状況ということで申し上げてきておりますが、このところ、その状況は変わっておりませんし、また今後しばらくも特段変化が起こるとは思っておりません。

またロイヤルティ比率ですが、こちらも当然のことながら製品ミックスの多少の変化があって、これまでも多少の上下がありました。ただ、特に今後も大幅に変わっていくことは想定しておりませんし、利益率も安定的な推移をたどると見通しております。

西尾 [M]：ありがとうございます。セガワ様より 2 問目です。

瀬川 [Q]：8 月末の契約負債の伸びが Year on Year 24%と高い伸びとなっています。説明会の冒頭にクリシュナ CFO からいくつかの事例をご紹介いただきましたが、Q1 に特定の顧客から大型の受注が入ってきたなど理由があるのでしょうか。Q1 で契約負債が高い伸びとなった理由、また顧客からの引き合いについて、業種別の状況を教えてください。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：契約負債ですが、これも先ほど若干述べましたが RPO、確かに伸びてきております。おそらくこれはサポートにしてもクラウドにいたしましても、複数年の契約を交わしたいというお客様の傾向が見られます。複数年、例えば弊社の製品を気に入っていただいた、基幹系ミッションクリティカルを移行しようということで、今現在の価格で向こう複数年も契約してロックインさせたいという傾向です。さらに、そこから拡大させるというのがあります。

今現在のワークロードを、例えば向こう 5 年間しっかり契約を結んでしまいたい、これをまずロックインします。そして、さらに次のワークロードも契約を交わして、いわゆる契約の範囲を拡大させるという傾向です。ですからこれが一つ、クラウドのビジネスに見られる現象かと思えます。

またサポートビジネスも、かつては単年での契約が多かったですが、最近は複数年のサポート契約を交わしたいといったような引き合いが増えております。今申し上げたのが、RPO が増えている理由の一つかと思われまます。

二つ目、インダストリー業種別です。先ほど挙げたお客様のお名前からも、業界は多岐にわたるということをご理解いただけたかと思えます。やはり金融サービス系、これはクラウド以前もオラクルとしては業界的には強い分野でありました。そして今、クラウドのビジネスも堅調です。

また、それ以外にも製造業ですとかサービス業ですとか、あるいは通信系も先ほどお名前を挙げさせていただきました。ですから、ことクラウドということになりますと、業界問わずという性格があるのではないのでしょうか。もちろん業界によって、あるいはお客様によって移行のスピードはさまざまではありますが、特に日本のエンタープライズ系の企業各社さんは、ワークロードをクラウ

ドへと移行させる価値をしっかりと理解されておりますので、その表れだと思っております。私どもも、しっかりとそれに応えていきたいと考えております。

西尾 [M]：ありがとうございます。瀬川様より3問目です。

瀬川 [Q]：8月末の従業員数は、前年比で3%低下しています。従業員数の確保に関して、この進捗は計画どおりなのでしょうか。リソースの確保に苦労されていることはありますか。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：オラクルとしても、あるいは日本オラクルとしても、これも何度か申し上げているかと思いますが、いかに事業を効率よく運営するかというのは、われわれにとっての一つの命題になっております。ですから、常にビジネスの中身を見ておりますし、必要なビジネスには投資をして、そして必要なコストは削減するという取り組みを常時行っております。

従業員数に関しては、ここ数四半期を振り返ってみても、ほぼ横ばいだと考えます。一方で、売上は伸びてきているということで、さらにクラウドに移行していく中で、弊社としても生産性をさらにアップし、今現在でも既存の従業員はいわゆる業界の中でもトップクラスと言われております。そのトップクラスの人間たちのさらなる生産性をアップして、しっかりと売上増を狙っていききたいと考えております。

西尾 [M]：ありがとうございます。続きまして、三菱UFJモルガン・スタンレー証券、田中様よりご質問です。

田中 [Q]：オンプレミスライセンスとハードウェアは、今後も高い成長が可能でしょうか。パイプラインは豊富でしょうか。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：こちらの二つのビジネスに関してですが、われわれはニーズがあれば応えていきたいという姿勢をとっております。ただ、お客様をクラウドへと導くのがわれわれのフォーカスでありまして、当然のことながら多くのリソースがそちらのほうに投下されております。

とは言っても、オンプレミスのライセンスにしてもハードウェアにしても、しっかりとニーズがあれば喜んで応えていきたいと考えております。ですから、クラウドは高成長、この二つのビジネスに関しては高成長という形の軌道は通ってはいかないとは思いますが、近い将来は持続的なビジネスという形になっていきます。

一方で、高成長を遂げるビジネスは、われわれにとってはクラウドということで、これら二つの領域のビジネス群たちを合わせて、しっかりと高い売上を取っていくこととなります。

一方でパイプラインですが、われわれの想定内では十分と言えるかと思います。実際、お客様はクラウドのお客様も、オンプレミスのお客様も同じでいらっしゃるにして、実際どこでライセンスを使うのかというのを、お客様がたまたま選んでいらっしゃるようになります。

ですから、今後この二つのビジネス、おそらく四半期ごとに多少の上下はあるかと思いますが、持続的に近い将来は続いていき、一方で強い成長をクラウドから取っていくということになります。

西尾 [M]：ありがとうございます。人件費のご質問をいただいておりますが、重複しておりますのでスキップします。

続きまして、SMBC 日興証券の菊池様よりご質問です。菊池様からもライセンスの見通し、ロイヤルティ料率に関してご質問をいただいておりますが、こちらはスキップします。

菊池 [Q]：業務委託費の増加の内訳と、今後の見通しを教えてください。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：業務委託費ですが、複数の要素がこの中に入っております。さまざまなリソースの使用ですとか、データセンターの使用料です。これは、日本のみならず各国のオラクルがデータセンターを使うと、オラクルコーポレーションから課金が来るというグローバルなプロセスになっております。

そうしますと、使えば使うほど金額が増えることになります。つまりクラウドの売上が上がれば、この業務委託費の一部ではありますが、その部分の費用が膨らむという構図になっております。言ってみれば Cox のようなもので、クラウドを消費すれば増えてしまいますので、われわれとしてはコントロールができない分野になります。

細かく見ていきますと、例えば電力料金が上がればデータセンターの使用分の業務委託費も上がってしまいます。また円とドルの関係でも、円安になれば経費が一部上がって、一方で円が上がれば、業務委託費のところで私どもメリットを享受することができることになります。

ですから、なかなかこの業務委託費を予測するのが難しいですが、簡潔にお答えするのであれば、クラウドによるデータセンターの使用の部分ということになります。

西尾 [M]：ありがとうございます。三井住友 DS アセットマネジメントのワタナベ様より、見通しについてご質問いただいておりますが、こちらスキップさせていただきます。

それでは、ご質問される方がいらっしゃいませんので、こちらをもちまして、2024年5月期第1四半期決算説明会を終了いたします。

本説明会の内容は、本日より1カ月、メールにてご案内の方法にて聴取いただけます。追加のお問い合わせなどございましたら、IR部、西尾、大塚、森山までお願いいたします。

本日はご参加いただき、ありがとうございました。

[了]
