

ORACLE®

日本オラクルの戦略

- Go for Growth -

2005年6月30日

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®

2

本日のアジェンダ

1. 2005/5期の成果

- ハイライト
- ソフトウェア関連売上の成長

2. 2006/5期の戦略

- 環境認識
- 重点課題
- 製品別事業戦略
- 組織戦略

ORACLE

3

2005/5期の成果

ORACLE

ハイライト 成長に向けた収益体質の完成

ソフトウェア関連売上の成長 対前年比 +6.1%

ライセンス

Oracle 10g SE One 売上拡大	DB売上の10.2%
DB on Linuxの成長	OS別割合 9.2%(前年5.9%)*
アプリケーション・サーバーがプラス成長に	FY05下期 +7.0%
	FY05上期 -35.8%

サポート

確固たる収益基盤へ Oracle On Demandが成長	
新規契約件数	FY04 5件 FY05 20件

エデュケーション コンサルティング

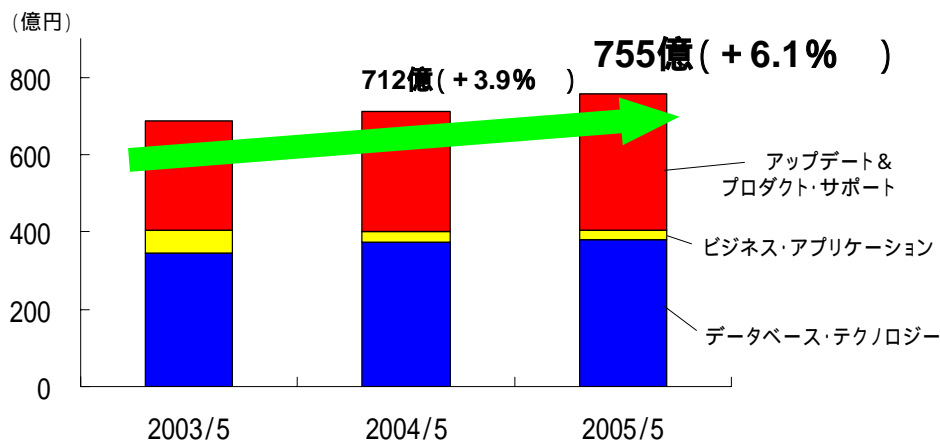
収益率の改善	エデュケーション営業利益率	FY04 33%	FY05 35%
	コンサルティング営業利益率	FY04 14%	FY05 19%

ORACLE

*日本オラクル推定値

5

ソフトウェア関連売上の成長



ソフトウェア関連売上の成長が増収・増益の牽引に

ORACLE

*実績については表示単位未満を切り捨て

6

2006/5期の戦略

ORACLE

環境認識 市場動向

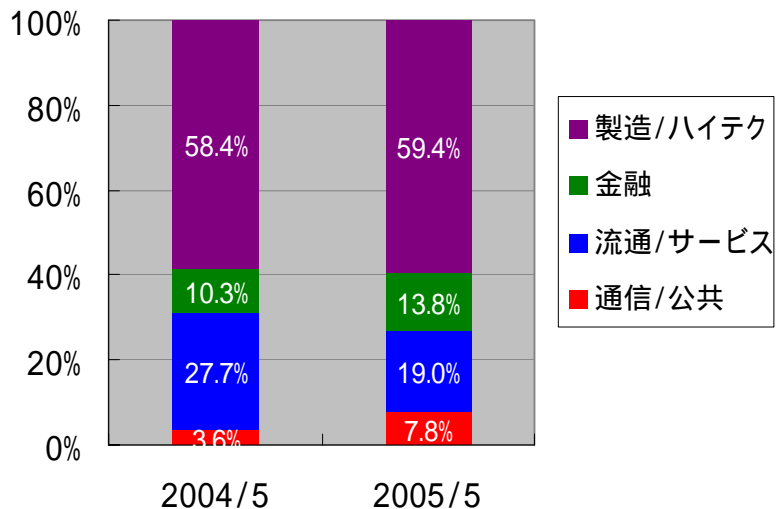
市場成長率	ビジネス・アプリケーション	アプリケーション・サーバー (Fusion Middleware)	リレーショナル・データベース
	CY2004-2006 CAGR 2.5% *1	CY2004-2006 CAGR 11.0% *3	CY2004-2006 CAGR 3.6% *2
ハイエンド	<ul style="list-style-type: none"> ・“ビッグバン型”ERPパッケージ導入が一巡 ・より産業別に特化した機能の導入へ 	<ul style="list-style-type: none"> ・Webベースが標準の企業システム構築に必須 ・SOA(Service Oriented Architecture)に基づくアプリケーション統合需要 	<ul style="list-style-type: none"> ・システム統合需要 ・メインフレームからオープンシステムへの移行の本格化 ・個人情報保護法施行による情報セキュリティの強化需要
ミッドレンジ・ローエンド	<ul style="list-style-type: none"> ・中堅・中小企業のERP導入が増加 ・データ分析や情報共有の必要性の認識 	<ul style="list-style-type: none"> ・TCO削減のための統合型のアプリケーション・サーバーへの需要 ・統合型データウェアハウスによるBIツール需要 	<ul style="list-style-type: none"> ・基幹系、情報系を中心にIT投資活性化 ・リナックス市場の成長

ORACLE

*1 ERPソフトウェア、*2 RDBMS、*3 アプリケーションサーバーソフトウェア (Source: IDC Japan, June 2005)

8

ビジネス・アプリケーション-業種別売上構成比

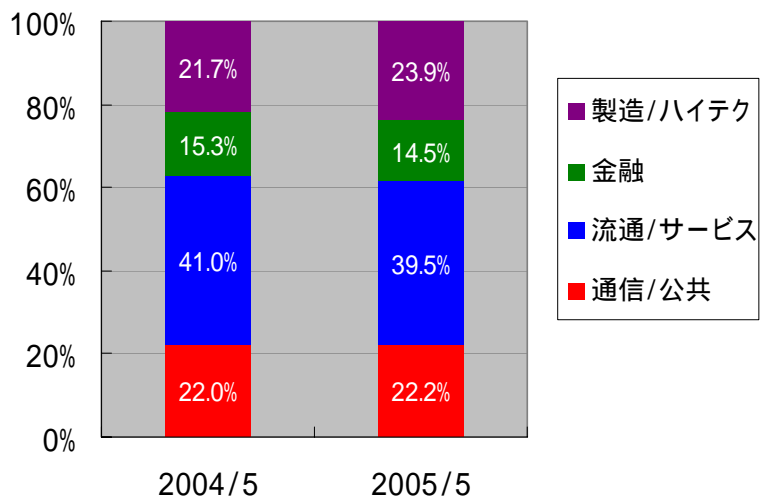


SIC (Standard Industrial Classification:標準産業分類) コードによる日本オラクル推定値

ORACLE

9

データベース・テクノロジー-業種別売上構成比



SIC (Standard Industrial Classification:標準産業分類) コードによる日本オラクル推定値

ORACLE

10

環境認識 産業別動向

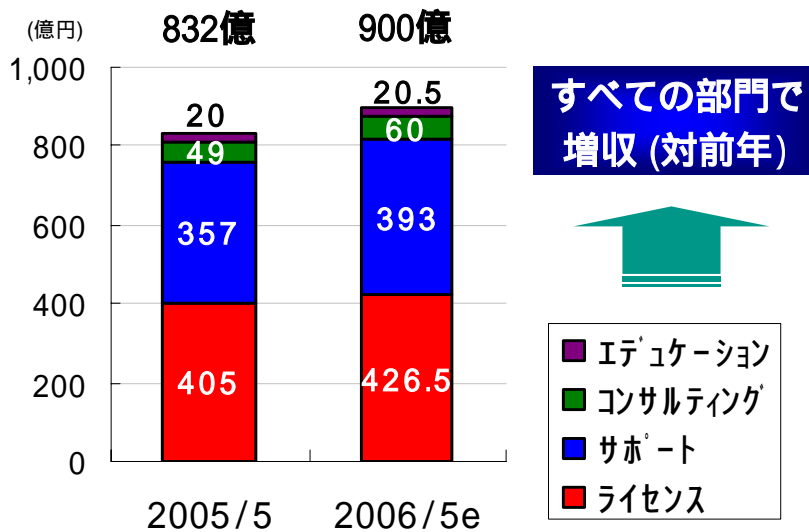
全産業共通	データ・システム統合、セキュリティ、コーポレート・ガバナンス
製造	SCM(サプライチェーン管理)、PLM(製品ライフサイクル管理)、トレーサビリティ、CRM(顧客管理)/CDH(Customer Data Hub*)
流通・サービス	RFID(無線ICタグ)、CRM/CDH、位置情報サービス、ネット系企業の事業拡大
金融	金融改革プログラム、業界再編継続、新BIS規制対応
通信	携帯電話事業への新規参入、FMC(固定・携帯融合サービス)、ナンバーポータビリティ
公共	電子政府最適化計画、地方自治体業務・システムの標準化・共同化
医療	病院内管理システム、医療情報システムに関する国際基準(Health Level 7)の兆し、業界を跨ったデータ連携/統合(例 製薬～医療機関～政府機関など)、製薬業界再編

ORACLE

*Oracle Customer Data Hub:顧客データの一元化、重複排除、および拡充を行う完全に統合された顧客データ管理ソリューション

11

重点課題 部門別売上高

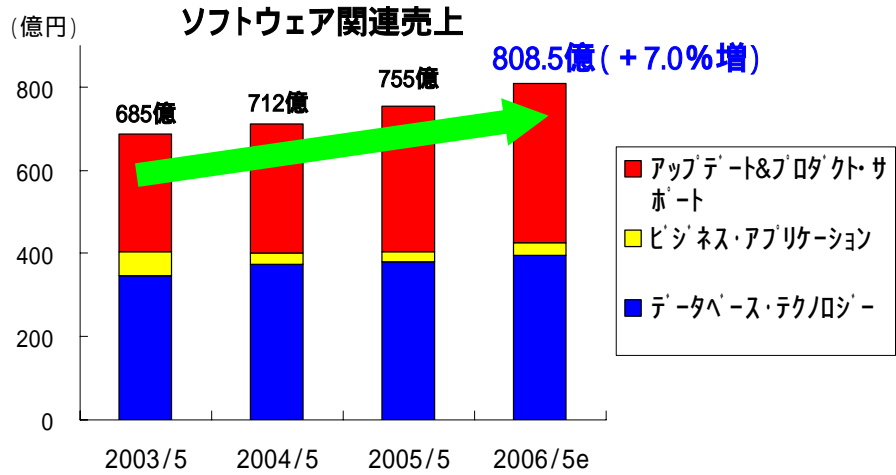


ORACLE

*実績については表示単位未満を切り捨て

12

重点課題 ソフトウェア製品の成長



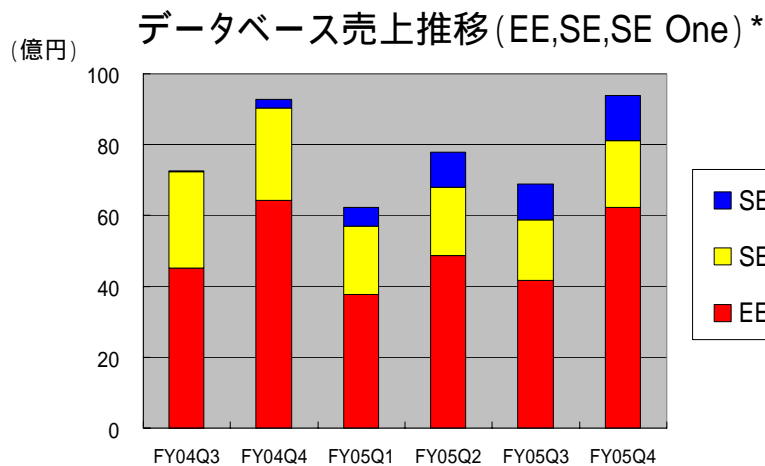
ソフトウェア製品の成長 関連売上の増大へ

ORACLE

*実績については表示単位未満を切り捨て

13

重点課題 ソフトウェア製品の成長



SE Oneの売上増 SME市場でのカバレッジの拡大

ORACLE

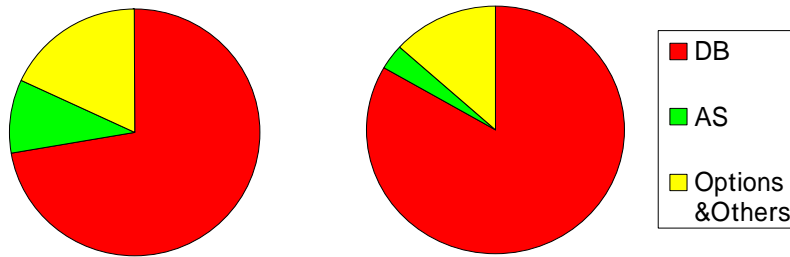
*日本オラクル推定値

14

重点課題 ソフトウェアプロダクトの成長

データベース・テクノロジーの売上構成比較*

(2004/6-2005/2、9ヶ月間)



オラクル・コーポレーション

日本オラクル

オプション、ASの売上増 ソフトウェアプロダクトの成長

ORACLE

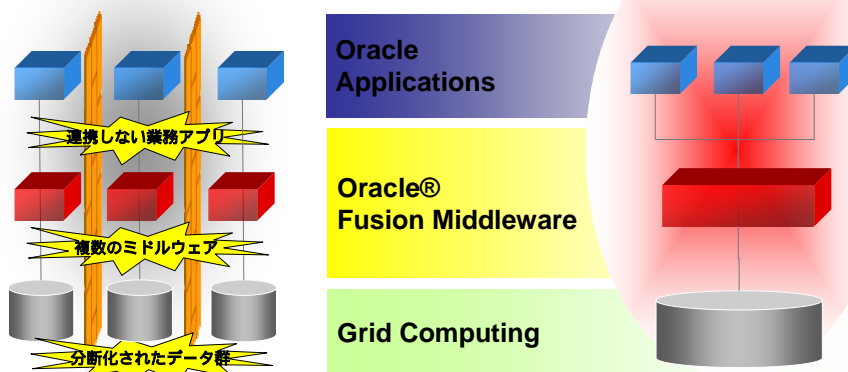
*日本オラクル推定値

15

製品別事業戦略 オラクルの強み

『ミドルウェアの統合』と、その上に実現する『真のBIの価値』

「プロセス連携」×「データ統合」=リアルタイムBI



ORACLE

16

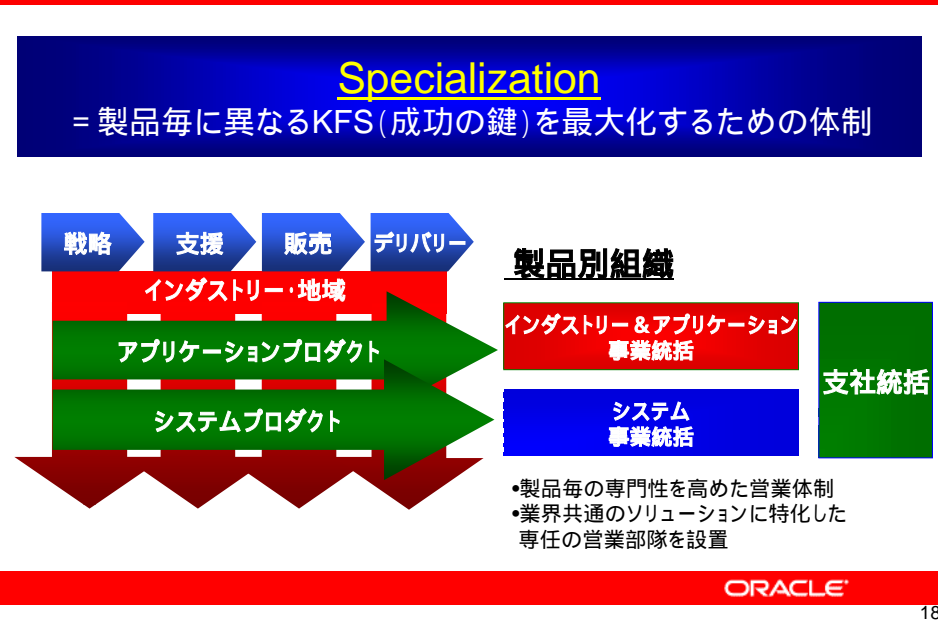
製品別事業戦略

顧客	ビジネス・アプリケーション	データベース・テクノロジー
Large	<ul style="list-style-type: none"> CRM/SCMを組み合わせた付加価値ソリューション 産業毎のニーズに特化した、競争優位性の高い製品の「選択と集中」 Data Hubソリューション 	<p>Oracle 10g</p> <ul style="list-style-type: none"> オプション製品、アプリケーション・サーバーのアップセル/クロスセル ミドルウェア統合、ビジネス・インテリジェンスに注力 <p>Option製品 (RAC, Enterprise Manager等)</p> <p>Business Intelligence</p> <p>Application Server</p> <p>Enterprise Manager *2</p>
Mid Large	<ul style="list-style-type: none"> NeO, BFA Baseline Project*1 による製品機能強化 <p>*1 日本オラクルの投資による製品開発Project。グローバルの開発体制を最大限に活用し、日本ローカル機能を拡充</p>	
Mid Small	<ul style="list-style-type: none"> “キヤノン DECISION SUITE” (Oracle EBS Special Editionがベース) 	

ORACLE

*2 Oracle Enterprise Manager 10g: OracleデータベースとOracleアプリケーション・サーバーの統合管理ツール 17

組織戦略 製品別組織体制の構築



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。

取材のお申し込みやお問い合わせは以下までお気軽にご連絡ください。

ファイナンス本部 IR・企画管理部
TEL 03-6238-8028 FAX 03-5226-8479
IR Web Site <http://www.oracle.co.jp/corp/IR/index.html>

ORACLE

19

ORACLE®