

平成 30 年度 5 月期 決算説明会 質疑応答要約

**Q1 : FY18 クラウド売上は好調だがガイダンスを下回った要因は？また、新規ライセンス売上が好調だった要因について伺いたい。**

市場環境良く、今期好調だった。データ量増加する中、データを使ってビジネス変革を図りたいというニーズが多く、下期データベースの引き合いが強かった。

クラウド売上は、前期に開発・テスト用途の PaaS 案件で開発終了後に契約更新に至らなかった影響のほか、受注実績が下期に偏重していることが、起因している。受注状況は好調だ。

**Q2 : FY19 今期の見通しは？**

市場環境は引き続き堅調と見ている。データベースを中心とした新規ライセンス需要がある。

新規ライセンス、プロダクトサポート、クラウドサービスの 3 領域が堅調に推移すると見ている。

**Q3 : HW は下落傾向が続いている。FY19 も同じ傾向として見て良いか？**

エンジニアド・システムは、下半期業況良く、ニーズは引き続きある。ストレージは、底打ち感がある。パフォーマンスを要求されるシステムは、ハイエンドに移行するトレンドがあり、汎用サーバーは下降傾向にある。プライベート・クラウドの需要があり、対応していく。

**Q4 : FY18 増員となり、一人あたり人件費も増加している。FY19 の EPS ガイダンスは利益率が少々ダウンする見通しとなっている。FY19 の費用見通しについて伺いたい。**

人件費：営業部門については、売上増に連動し、インセンティブが増加する。営業以外の部門については固定給部分が多く、安定している。

業務委託費：クラウドサービスの運営費用が、クラウド売上、ユーザー数増加にともなって増加する。また、コンサルティングサービスのワークロード不足分を業務委託で補完している。コンサルタント採用を行っているが、バランスを取っていく。

設備投資：オラクル・デジタル部門のオフィス改築分と、データセンターへの設備投資がある。これらの償却費とデータセンターについては運用費が発生する。

**Q5 : キャッシュ 1,700 億円ある。今後の用途は？**

キャッシュ創造力については、ビジネスモデル含め評価している。2 年前に特別配当により株主還元を実施した。キャッシュ使用方針については、成長投資、クライシス時対応、経営の自由度を確保するために留保する。政策に変更ない。

**Q6 : 新規ライセンスの具体的な動向、用途について伺いたい。**

デジタル・テクノロジーの進展に伴い、顧客が急速にビジネス・トランスフォーメーションを進めている。業務プロセスだけではなく、顧客接点の強化、マーケティング強化など、データを使ってビジネス成長に活かそうとするニーズが増えている。公共、製造、通信を始め、様々な業界で需要がある。

**Q7 : 新規ライセンスの大型案件は一過性ではないのか？反動減を考える必要はないのか？**

FY19 も引き続きモメンタムがある。データの利活用ニーズ高い。

**Q8 : 昨年 10 月のオラクル・オープンワールドでラリー・エリソンが、すべてがクラウドに行くわけではなく、オンプレミスは無くならないといていたが、日本ではどうか？**

ビジネスに関連するデータを活用し、ビジネスを革新的に変革したいというニーズが強い。オンプレミスか、クラウドかという議論については、まだまだ日本企業はオンプレミスに対するニーズが多いと感じている。

BYOL (Bring Your Own License) によるクラウド利用のオファーを行っている。オンプレミスでお使いになられているライセンスをクラウドに乗せて使うことも可能。

**Q9 : クラウドとオンプレミスのカニバリゼーションについて**

オンプレミスをクラウドにシフトさせる営業施策を行っているが、利用環境の選択については、顧客によって異なっている。同じテクノロジーを使っており、オンプレミス、クラウドのセットでビジネスが進展していく。

**Q10 : FY19 投資、償却費見通しについて伺いたい**

詳細についてはコメントしないが、今までの 10 数億よりは増加することを見込んでいます。

**Q11 : FY19 売上ガイダンスの下限 1%というのは、保守的すぎるのではないか？**

下限 1%を狙っているわけではない。5%を超えることを目標としている。マーケットの伸び率を超える成長を目指す。ソフトウェア関連ビジネスのモメンタムは強く、利益創出の原動力になっている。積極的に施策をとり 5%を超えていきたい。

**Q12 : FY19 は売上成長率に対し、利益成長率に乖離があるガイダンスとなっている。売上高に占めるロイヤリティ比率は？**

ロイヤリティレートは、変化ない。また、現在、成長投資段階であり、社員、クラウドビジネスへの投資を積極的に行っている。

**Q13 : 新しい経営体制になり 1 年が経過した。移行期を経て現在のマネジメント評価を伺いたい。**

当社は、セールスカンパニーであり、社員が成長を牽引する。社員への投資、効率的、生産的な働き方、チームワークづくりに取り込んでいる。マネジメントが社員と向き合い積極的にサポートしていく。この 1 年で変革してきた結果が、業績に反映されている。

**Q14 : FY19 達成に対するリスク、クラウド、オンプレミスの競争環境を伺いたい。**

当社はクラウドについては後発だが、PaaS/IaaS が高く伸張し、キャッチアップしている状況。クラウドビジネスの市場成長率を超えて成長している。

オンプレミスのデータベースは、製品の信頼性が高く、良いポジションにいる。大型案件のパイプラインも積みあがってきており、他社に対し優位性がある。

アプリケーションビジネスについては、EBS、JDE ユーザーに対して ERP クラウドに移行、アップグレードに取り組んでいる。NetSuite は中堅中小企業に対して競争力が高く、手ごたえがある。

**Q15： BYOL (Bring Your Own License) の状況は？新規ライセンス (オンプレミス) への需要が強く、日本の顧客が活用する状況ではない？今後の BYOL の利用見込みは？AWS などパブリッククラウドに対する抑止力となるのか？**

BYOL プログラムは顧客に認知されている。オンプレミス・ライセンスをクラウドに持ち込むことでオラクルクラウド利用することができる。すでにお持ちのライセンスを使って、オラクルクラウドを利用できるため、資産の有効活用ができる。移行状況については、個別に顧客と対話を進めている。