

ORACLE®

日本オラクル株式会社

株主通信 Vol.1

第15期 事業報告書

(平成11年6月1日から平成12年5月31日まで)

ご報告します

前回、株主通信Vol.0で実施いたしましたアンケートに対して**1,082通**ものご回答をいただきました。

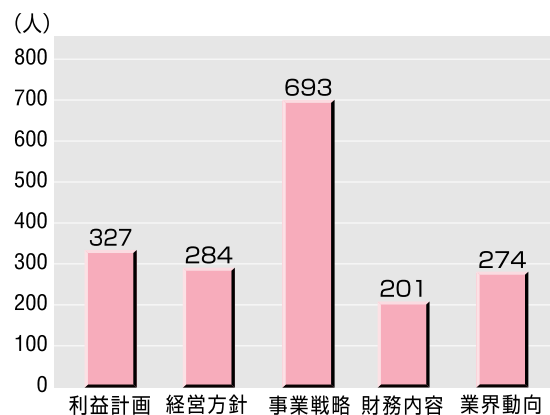
ここに厚く御礼申し上げます。

今回の株主通信Vol.1では、その集計結果をご紹介します。ご要望の内容について説明をさせていただきます。

「Q: どのような情報をより深く知りたいですか？」について

返信いただいたうち、64%の方が当社の「事業戦略」について、より深く知りたいとお答えいただいております。

このため、今回の株主通信では、P5～6で事業戦略についての説明をさせていただきます。是非、ご一読下さい。



P5～6

「Q:当社に対するご意見・ご要望」
返信いただいたご意見・ご要望を集計した結果、
上位は次のようになりました。

- ① 株式分割を希望 201票
- ② 東証一部への上場 53票
- ③ 株主への利益還元 32票
- ④ 株主通信の定期刊行 24票
- ⑤ PR、知名度の向上 21票

以下、

- 「株主重視の経営」..... 13票
「IR活動の強化」..... 12票
「売買単位の引き下げ」..... 8票

P3 ~ 4

目次

P1 ~ 4
前回アンケート
集計結果報告

P5 ~ 6
事業戦略について

P7 ~ 16
新しい経営のしくみ

P17 ~ 26
事業報告

ご意見・ ご要望への 対応

皆様からのご意見・ご要望の
多かった上位5項目について
ご説明いたします。

1

株式分割を希望
201 票

2000年5月末の株主様に対しまして、1 : 1.5の株式分割を2000年7月19日付で実施いたしました。この分割比率は、現在の商法の下で実施可能な上限に近い水準です。

2

東証一部への上場
53 票

2000年4月28日、東京証券取引所市場第一部に株式を上場いたしました。この上場に先立ち、東京証券取引所の上場基準（少数特定者の持株比率が80%以下）を満たすために、株式の売出及び公募を実施させていただきました。

3

株主への利益還元 32票

2000年5月期の期末配当金を、前年比5円上乘せの70円とさせていただき、年間配当金は1株当たり95円といたしました。

また、2001年5月期の年間配当金は1株当たり80円と、株式分割を考慮すれば、実質増配となる計画です。今後も、利益水準と商法の規定などを考慮しながら、①の株式分割とあわせ、株主の皆様への利益還元を積極的に進めていく方針です。

4

株主通信の定期刊行 24票

今期から、株主通信と従来の事業報告書を一冊にまとめ、年2回の株主通信の定期刊行を計画しております。内容の一層の充実を図り、株主の皆様のご要望にお応えしていく所存です。

5

PR、知名度の向上 21票

1999年12月から2000年5月にかけて、テレビCMを放映いたしました。東京地区における効果測定の結果を年齢別にみると、30代男性におけるCM認知度は41.3%、40代男性では23.4%、50代男性では16.3%、と当社事業のターゲット層で着実な成果を獲得いたしました。

事業戦略について

「Q:どのような情報をより深く知りたいですか？」について

返信いただいたうちの64%の方からご要望いただきました「当社の事業戦略」について、ご説明いたします。

当社は現在、「#1 in e-business」(e-businessにおけるNO.1企業)を目指し、事業戦略として**製品・サービスの拡充強化、e-business関連の新規事業展開**を進めております。

製品・サービスの拡充強化

Oracle8i、E-Business Suite 11i、iASといった新製品を市場投入し、お客様の抱える様々な問題への解決策(ソリューション)を提示できる提案力を強化します(ソリューションビジネスの強化)。

インターネットのための次世代RDBMS(リレーショナル・データベース・マネジメント・システム)「Oracle8i」を1999年5月に市場投入いたしました。

さらに、2000年4月には、最強のe-businessエンジン「Oracle8i R8.1.6」の販売を開始いたしました。

2000年9月には、トータルなe-businessソリューションを提供する製品として「E-Business Suite11i」を市場投入し、ソリューションビジネスの強化を図ります。また、データベースの能力を最大限に引き出すミドルティア・サーバー製品として「iAS(インターネット・アプリケーションサーバー)」を2000年9月に市場投入する計画です。

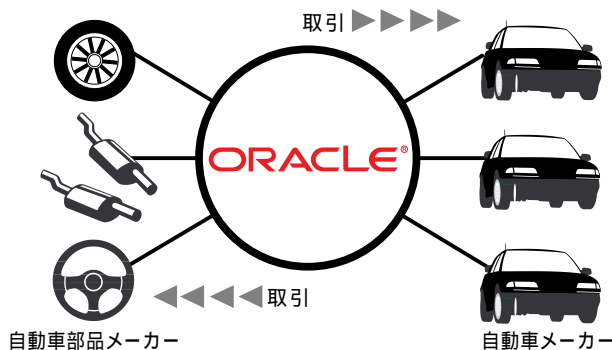
e-business関連の新規事業展開

当社はe-business関連の新規事業を展開するための専任部署として、2000年6月にe-business事業部(8月より本部)を新設いたしました。Oracle Exchange、双方向デジタルTVソリューションなど、インターネット技術を応用した、新しいビジネスについて日本市場での本格展開を進める計画です。

Oracle Exchange

Oracle Exchangeとは、オラクルのインターネット技術を使って、インターネット上につくる取引市場のことです(下図)。

例：自動車業界のExchange



この市場を利用することで参加企業は、調達や販売の効率化が達成できます。米国では、既に自動車業界、流通業界、

小売業界、航空機業界などでOracle Exchangeが立ち上がりつつあります。当社はこの事業について、2000年7月にNTTデータとの提携を発表しており、また、9月には日本語化を完了する予定です。今期から国内での本格展開を計画しております。

双方向デジタルTVソリューション

2000年12月に予定されている双方向デジタルTVのサービス開始に向け、NTTデータや松下電器と提携し、システム開発を進めております。

すでに、BS・CSデジタル放送システムで使用されているデータシステムでは、高いシェアを獲得しており、双方向サービス市場の拡大に伴って、収益への寄与拡大が期待できます。

新しい経営の しくみ



IT業界は極めて変化が早く、業績を継続的に拡大させてゆくには、環境変化に対する反応の速さが必須条件です。

当社は、2000年8月1日に執行役員制度を導入し、CEO（最高経営責任者）に佐野力が、COO（最高執行責任者）に新宅正明が、CFO（最高財務責任者）に南野章が就任いたしました。取締役会は経営判断及び意思決定に、執行役員は業務執行に特化することで経営意思決定・業務執行のスピードアップを図ってゆきます。

また、8月24日には、佐野CEOが当社代表取締役会長に、新宅COOが代表取締役社長に就任いたしました。今後は、佐野CEOが経営における全責任を持ち、中長期を見据えた舵取りを行う一方で、新宅COOが短期的な業績計画達成に向けての業務執行責任を持ち、経営のさらなるスピードアップを追求します。

佐野CEOに聞く

さらなる成長に向けて

この度、当社は執行役員制度を導入しました。これは、取締役会を経営判断及び意思決定の機関と位置づけ、業務執行そのものは、新たに任命した執行役員に任せるというシステムです。

当社の属しているIT業界は、極めて変化のスピードが速い業界です。この世界においてさらなる成長を続けるには、環境変化に対応できるスピーディな経営が極めて重要です。



当社は、1985年の設立以降、急速な事業規模の拡大（過去5年で売上高3.7倍、当期利益9.3倍）を続け、一方で企業規模も急速に拡大、2000年5月末時点では、従業員数1,417名と、5年前の2.9倍になりました。この規模で経営判断、意思決定、業務執行について従来のスピードを維持するためには、経営システムの大変革を行う必要があると私は感じています。

今回の組織変革は、急激な変化を続ける市場において、さらなる成長を実現するための戦略の一環であり、私はCEO（最高経営責任者）として引き続き、経営全体に

ついての全ての権限及び最終責任を持ち、中長期を見据えた当社の舵取りを行います。

一方で、新宅COO（最高執行責任者）が短期的な業績計画の達

成に向けての業務執行権限と責任を、また、南野CFO（最高財務責任者）は、経営管理についての権限と責任を持つことで、より迅速な経営判断、意思決定、業務執行を図っていきます。

新宅COOと南野CFO

新宅COOは今回、代表取締役社長も兼任することになりました。新宅は、製品に強く、冷静であり、業務遂行能力が高いのが強みです。45歳での社長就任について若すぎるのではといった意見があるようですが、私はむしろ、遅すぎるくらいだと考えています。

私が舵を取り、新宅が業務執行に専念することで、よりスピーディな事業展開が可能になると考えています。インターネット市場が急速に拡大しつつある現在、当社は、様々な関連市場に攻め込むタイミングを迎えています。新宅の「攻めの経営」が当社の企業価値拡大に大きく貢献するものと



期待しています。

南野CFOは、外資系企業としては例の無い株式公開という功績を挙げ、一方で非常にシビアな経営管理を維持してきました。私と新宅社長が事業展開を積極化させる一方で、コスト抑制などの経営管理をしっかりとやってもらうことで、一層の収益力の強化が可能になると考えています。

今後のビジョン、 株主の皆様へのメッセージ

私は、外資でありながら日本の企業になるという新しい企業モデルを創り上げたいと考えています。日本の社会の役に立ち、社会において尊敬される企業でありたいと考えています。これが、私の経営の原点であり、生き甲斐でもあります。

当社は1999年2月の店頭公開、2000年4月の東証一部上場によって、日本の企業となるためのスタートラインに立ったと考えています。これは、株主の皆様に対する大きな責任を負ったということでも

あります。

幸い当社には、今後の競争を勝ち抜くための裏付けとなる製品やサービスがあります。それらはインターネット時代のコア



となるテクノロジーです。しかし、その強みに安住することなく、前回の株主通信でお話した「SENSE OF URGENCY」(危機感)を大切にし、社員の一人ひとりが、この危機感をシェア(共有)してこそ、企業としての価値の最大化を追求し、株主の皆様へバリュー(価値)を還元していけるのだと思います。

期待だけが一人歩きする企業ではなく、実業に根ざした収益をあげ続け、オープンな情報開示を進めることで、評価される企業経営を目指し、株主の皆様のご期待に応えてゆく所存です。

新宅COOに聞く

代表取締役社長兼COO

佐野会長（前社長）から社長への就任を告げられた時には、驚きはありませんでした。それは、会社に対する責任という意味において、以前から覚悟はできていたからです。取締役会のリーダーシップや経営における最終責任は、今後も引き続き佐野会長のもとにあります。具体的な戦略の策定や遂行の責任は私が担うこととなります。企業価値を向上させるための業務遂行における最高責任者ととらえています。



45才での社長就任は、日本においては若い方だと思いますが、欧米企業、特にIT企業では珍しくありません。もちろん社長として一人前に機能するには、周りの方々からお力をお借りしなくてはならないと思いますし、多少の時間も必要だと思います。

しかし、私が社長として会社の企業価値向上に貢献することで、今後、日本企業における企業風土の変化のきっかけになりうると考えていますし、その意味での若干のプレッシャーは感じています。

攻めの経営

私が目指すのは、「攻め」の経営です。オラクルは、UNIXでのRDBMS（リレーショナル・データベース・マネジメントシステム）市場において、世界、日本国内ともに6割以上のシェアを占めており、従来からの事業分野だけでも、短期的に年率10%程度の増収は、可能だと思います。ただ、一方でIT産業という分野は、急激

な変化を遂げている市場であり、中長期的な企業価値の拡大を達成するには、事業分野を拡大するために積極的に攻めて出なくてはならないと考えています。

当社は、日本におけるIT業界のリーダー的存在になったと自負していますが、その地位に安住せず、むしろ、その強みを生かしながら、新たな市場を切り開いていかなくてはなりません。

2000年6月に、「e-business事業部」を新設し、新規事業展開と企業への投資戦略を強化しました。当社の企業への投資戦略は、キャピタルゲインを追求するものではなく、新たな事業展開における競争力強化や相乗効果を追求するものです。

様々な強みを持った企業と連携し、当社の製品力、提案力などを武器にして、当社



の成長力をさらに拡大させてゆく計画です。

株主の皆様への メッセージ

当社は何をしている会社か、独自性や強みは何なのか、といったことを株主の皆様にご理解していただき、評価していただけるような情報発信を行うことで、長期的なファンを増やすことが重要だと考えています。

当社の事業形態は、企業向けビジネスソフトウェアの販売及びその利用を促進するためのサービスの提供と、極めて明解であり、事業戦略は、①製品・サービスの強化拡充、②e-business関連の新規事業

新宅COO データ

生年月日 : 1954年9月10日

血液型 : AB型

趣味 : 家でのおんびりすること

尊敬する人 : 父

好きな言葉 : 先手必勝

最近感動したこと :

社長に就任したとき、家族に「おめでとう」と言われたこと



展開、と極めて明確なものです。

今後、社会全体のインターネット化が進行する中で当社は、強力な製品ラインナップをベースに日本のIT業界での「e-businessにおけるNo.1企業」を目指して積極的な戦略展開を進めていきます。

今年の12月14日・15日には東京ドームにおいて、2000年を飾るIT業界最大のイベント「Oracle Open World 2000」を開催し、21世紀に向けた日本オラクルの戦略、パートナーを交えた取り組み等について展示及びセミナーを実施させていただきます。当社の事業展開の内容や成長性について、ご理解を深めていただく機会となれば幸いです。

南野CFOに聞く

経営の迅速化を支える

今回、執行役員制度の導入、CEO、COO、CFO制の導入と、大きな組織改革を行いました。基本的には、人、物、金、のリソースを適切にスピーディに配分し、コントロールするという私の仕事の内容が、そう変わるわけではありません。

CEO、COOによる経営判断、意思決定、業務執行といった企業経営の流れがスピーディに遂行されるよう、タイムリーに情報を分析・提供し、経営の迅速化を支えて





ゆくことが私の役割だと考えています。

一方で当社の戦略展開を考えると、今後、積極化が見込まれる様々な企業への

支援や出資について、その実施の妥当性を吟味するのはもちろん、どこまでの支援や出資が必要なのか限度を見極める「リスク管理」という面での役割が重要になってくると考えています。

南野CFO データ

生年月日 : 1947年12月16日

血液型 : AB型

趣味 : ドライブ、読書、観劇

尊敬する人 : 夢に真剣に打ち込んでいる人

好きな言葉 : やってやれないことはない

最近感動したこと : 鈴鹿8耐での川崎チーム

夢 : 南の島での農業(現在では体力的に厳しいが)

幸せを感じる時 : 家族団らんのとき

また、私は経理部門、財務部門だけでなくIR部門も担当しています。1999年2月の株式公開、2000年4月の東京証券取引所市場第一部への株式上場によって株主の皆様に対する当社の責任は、ますます重くなっていると感じています。今後、株主の皆様、株式市場に向けての情報開示をさらに推進し、当社を評価していただくことも私の重要な課題だと考えています。

財務方針

当社は、工場や生産設備などは保有しておらず、事業展開において大きな設備投資は発生しません。このため事業規模に比べて固定資産(約58億円)は比較的小さなものとなっています。したがって、資産効率による管理よりも各事業別の営業利益率を中心とした経営管理を行っています。また、当社は無借金経営であるため、各事業毎の営業利益段階でのコスト管理及び資金管理がキャッシュ・フローを重視

した経営管理としての意味も持つこととなります。今後も、各事業部門の売上を順調に拡大させる一方で、コストの増加を抑制することにより、営業利益率のさらなる改善を目指しています。

今後の課題としては、当社は短期間に企業規模が急拡大してきた結果、東京だけでもオフィスが何ヶ所にも分散しています。現在、オフィスの賃料として年間約20億円のコストがかかっているだけでなく、部署間の連携という点でも改善が必要だと感じています。このため、自社ビルの取得によってコストの低減、オペレーションの円滑化を図る方針です。

株主の皆様への メッセージ

昨年の8月に当社はIR部門を設立し、株主の皆様、投資家の皆様、証券アナリストの皆様の対応をさせていただき、その中でいただいたご意見を経営に反映させる取り組みを始めました。今年の2月には、株主

通信を刊行しアンケートを通じて様々なご意見・ご要望をいただきました。今後は少なくとも年2回のペースで株主通信を

発行し、株式市場対応の双方向化を進めていく計画です。また、現在あるホームページのIRページのリニューアルやその他の制作物の整備を進め、開示情報の充実を進めていきます。

経営管理を強化することで収益性を向上させ業績の拡大を追求する一方で、株式市場への情報発信をさらに強化し、上場企業として評価される企業経営を目指す所存です。



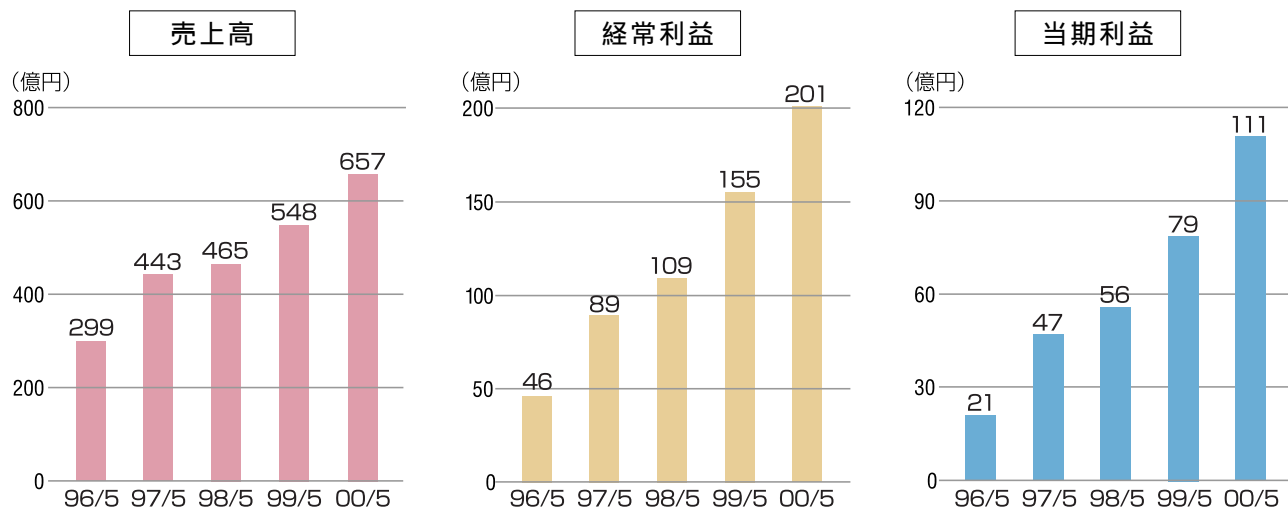
当期の業績 (2000年5月期)

当社の属する情報サービス産業は、西暦2000年(Y2K)問題に対処するために生じた投資案件の繰り延べ等の影響を免れませんでした。一方で、急速なインターネットの普及や規制緩和、金融再編成等による情報化投資の伸びが見られました。

当社は、お客様がインターネットを基盤として業務展開をなさる際に直面する問題に対し、当社のソフトウェアプロダクトと各種サービスによる解決策を提示できる「e-businessにおける戦略的パートナー」になることを目指し諸施策を講じてまいりました。

この結果、情報化投資の拡大・高度化の傾向と、ようやく現実のものとなってまいりました「急速に進展する産業のインターネット化=e-business化」を反映し、当期の売上高は657億68百万円(前期比19.9%増)、経常利益は201億7百万円(前期比29.2%増)、当期利益は111億72百万円(前期比40.2%増)となり過去10期連続の増収・増益を達成することができました。

当期における配当金は、中間配当金として一株当たり25円、期末における配当金は一株当たり70円とし、年間配当金を一株当たり95円とさせていただきます。



変化する日本オラクル

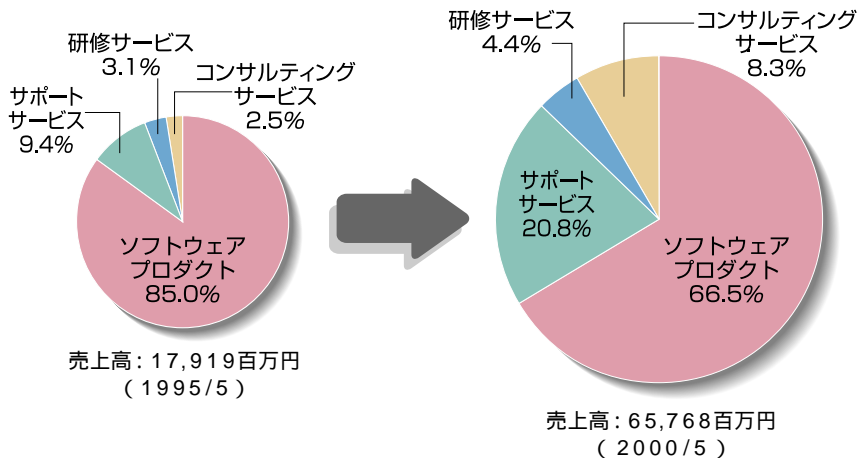
当社は、単なるソフトウェア販売企業ではなく「e-businessにおける戦略的パートナー」となるために、ユーザーが抱える様々な問題に対するソリューション(解決策)提案力を強化し、サービスを含めたソリューションビジネスに注力してきました。

この結果、売上高構成比を5年前と比較すると、サービス事業の構成比は15%から34%まで上昇しており、順調に成果をあげています。

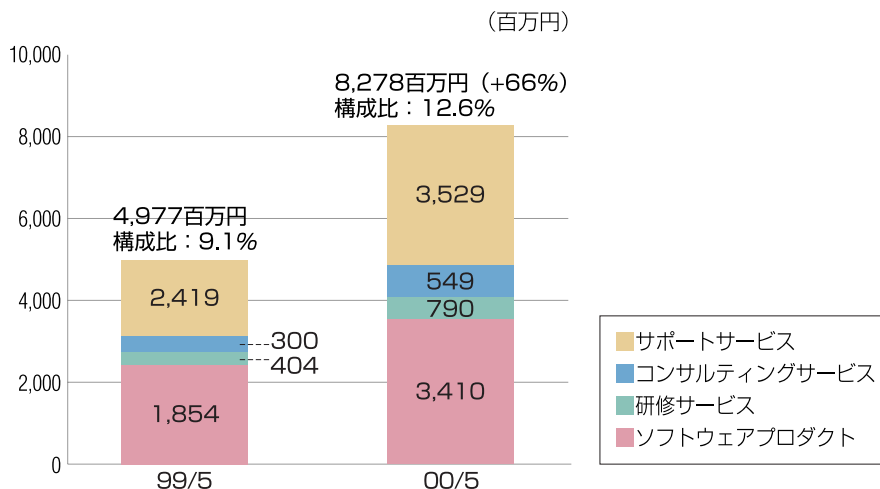
また、ソリューションビジネスそのものの売上高を見ても、2000年5月期実績で前年比66%増の82億円に拡大しています。

今後も、強力な製品群をベースに、ソリューションビジネスを拡大してゆく方針であり、「e-businessといえばオラクル」という地位の確立を目指します。

売上高構成比



ソリューションビジネス

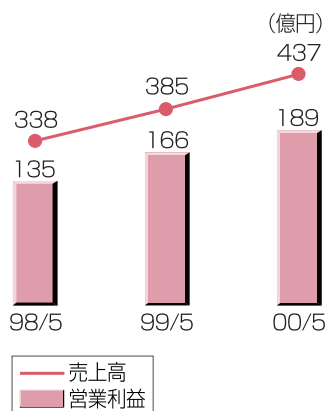


事業別概況

ソフトウェアプロダクト

業績：サーバーテクノロジー部門は、年明け以降のエンドユーザーにおける投資予算の執行と情報システムへの新規投資案件の増加により、売上高が前期比11.7%増となりました。ソフトウェアツールにおいては、前期に比べ9.8%減となったものの、ビジネスアプリケーションでは金融を中心とした広い分野で実績をつくり、前期比85.3%増と好調に推移いたしました。これらの結果、売上高は前期比13.4%増の437億12百万円となりました。

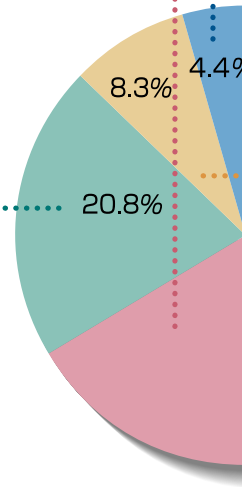
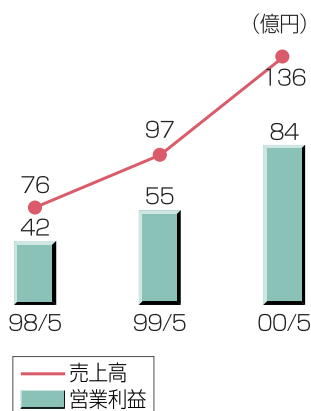
展望：既に市場投入している「Oracle8i R8.1.6」の拡販を図り、9月には「E-Business Suite 11i」、「iAS」の販売を開始します。これにより、e-business関連市場における競争力の更なる強化を目指します。

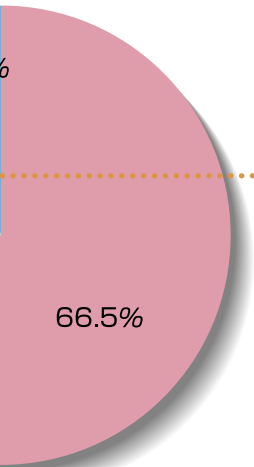


サポートサービス

業績：サポート契約率の上昇に伴い、売上高は前期比40.0%増の136億83百万円と大幅に増加いたしました。ユーザーからのニーズが高度化するに伴い、ソリューションをインターネット上で提供するサービスの利用率が高まっており、利用者の時間や手間の削減のみならず、当社側の資源の効率的運用等に役立っております。

展望：サポート体制の強化を進め、e-business市場の拡大に伴うユーザーにおけるシステム稼働条件の高度化に対応してゆく計画です。

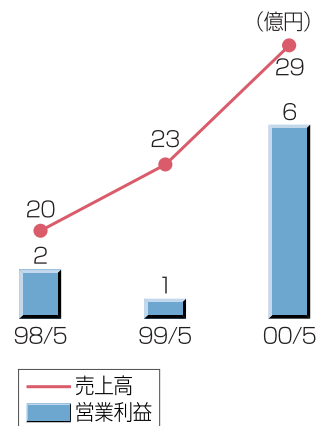




研修サービス

業績：当社基準による認定資格「オラクル・マスター」が広く認識されたことで、企業の教育投資等によって確実に市場を広げております。また、インターネット上で当社の最新技術の教育を受けられる「ネット・クラス」が導入され、時間的・場所的な制約を受けることなく受講が可能となりました。売上高は前期比24.2%増の29億10百万円と堅調に拡大しました。

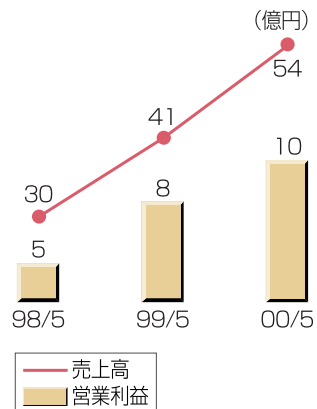
展望：「オラクル・マスター」の一層の社会的認知度向上を目指し、「ネット・クラス」の利用促進を企業に働きかけてゆく方針です。



コンサルティングサービス

業績：ソリューションビジネスの拡大を重点戦略としている当社の主要部門であり、ソフトウェア部門の売上にも影響が大きくなっております。当期は、製造、金融、通信、公共サービス、流通サービス等、広汎な導入事例の実績を挙げました。この結果、売上高は前期比30.9%増の54億59百万円となりました。

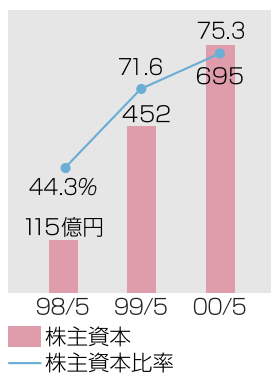
展望：強力な製品ラインナップをベースに、企業への提案力を一層強化してゆく方針です。



要約財務諸表

株主資本比率

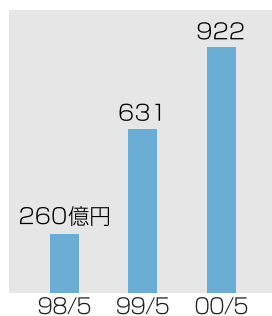
株主資本は、財務的安全性を示す指標であり、50%以上あれば安全性が高いといわれています。当社の株主資本比率(総資本に占める株主資本の比率)は前期比3.7ポイント上昇し、75.3%となり、安全性は一層の向上を示しています。



貸借対照表

(百万円)

科目	前期(1999/5)	当期(2000/5)
(資産の部)		
流動資産	57,351	86,433
固定資産	5,800	5,860
有形固定資産	2,388	1,975
無形固定資産	26	82
投資その他の資産	3,384	3,801
資産合計	63,151	92,294
(負債の部)		
流動負債	17,417	22,328
固定負債	511	460
負債合計	17,929	22,788
(資本の部)		
資本金	12,164	22,127
法定準備金	24,219	34,864
剰余金	8,837	12,513
資本合計	45,222	69,505
負債及び資本合計	63,151	92,294



総資産

前期と比較すると、291億円増加しました。これは、平成12年4月に実施した公募により、資本金が約100億円、資本準備金が約100億円増加したのが主な要因です。

損益計算書

(百万円)

科目	前期(1999/5)	当期(2000/5)
売上高	54,844	65,768
営業利益	14,814	19,957
経常利益	15,569	20,107
税引前当期利益	15,639	19,612
当期利益	7,969	11,172
前期繰越利益	2,065	3,657
当期末処分利益	8,837	12,486

キャッシュ・フロー

(百万円)

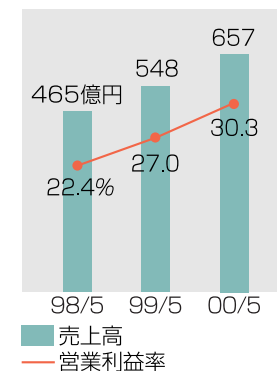
科目	当期(2000/5)
営業活動からのキャッシュ・フロー	13,378
投資活動からのキャッシュ・フロー	9,114
財務活動からのキャッシュ・フロー	13,103
現金および現金等価物に係る換算差額	0
現金および現金等価物の増加額	17,367
現金および現金等価物の期首残高	40,714
現金および現金等価物の期末残高	58,081

キャッシュ・フロー

キャッシュ・フローとは、資金の流れ(収入及び支出)を示すものです。営業活動、投資活動、財務活動それぞれからのキャッシュ・フローを合計することで、実際に手元に残った現金及び現金等価物の増加額を表しています。

売上高、営業利益率

当期の売上高は前期の成長率17.7%を2.2%上回る19.9%の高い伸び率となりました。また営業利益率は前期を3.3ポイント上回る30.3%となり、収益性が高まっています。



株式の状況 (平成12年5月31日現在)

会社が発行する株式の総数 265,700,000株

発行済株式総数 85,462,708株

- (注)1. 平成12年8月24日開催の株主総会において、会社が発行する株式の総数を5億1,277万株に変更いたしました。
2. 平成12年5月15日開催の取締役会により、平成12年5月31日最終株主名簿に記載された株主の所有株式数を平成12年7月19日付をもって1株につき1.5株の割合をもって分割いたしました。これに伴う株式数の増加は42,731,708株であり、増加後の発行済株式総数は128,194,062株となりました。

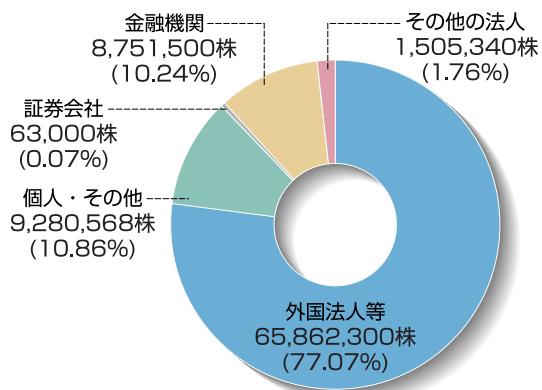
資本金 22,127百万円

株主数 41,203名

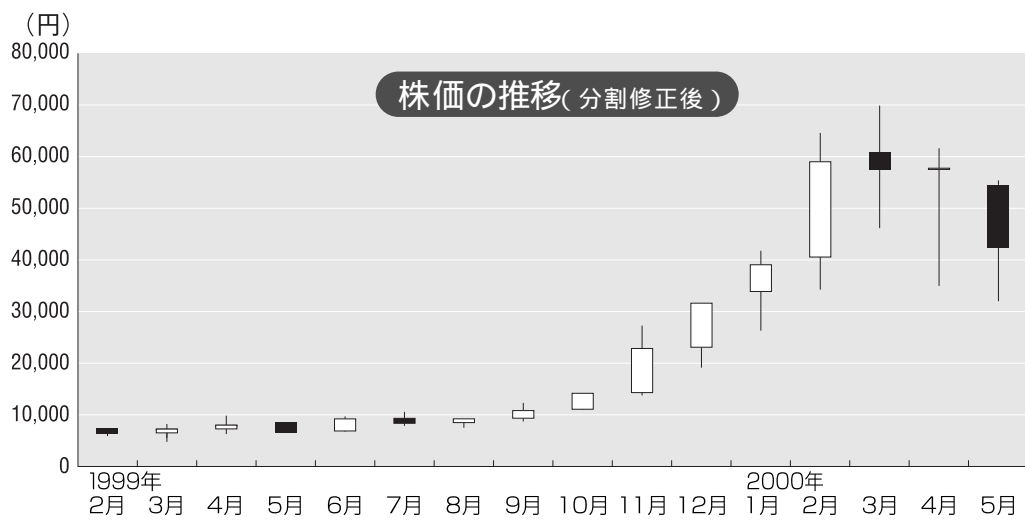
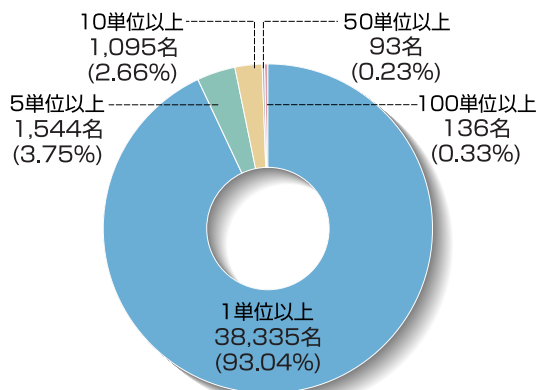
(百株/%)

株主氏名	当社への出資状況		当社の大株主への出費状況	
	持株数	出資比率	持株数	出資比率
オラクル・ジャパン・ホールディング・インク	633,780	74.16	-	-
三菱信託銀行株式会社(信託口)	15,672	1.83	-	-
住友信託銀行株式会社(信託口)	14,593	1.71	-	-
佐野 力	12,132	1.41	-	-
新日本製鐵株式会社	8,830	1.03	-	-
東洋信託銀行株式会社(信託勘定A口)	5,664	0.66	-	-
日本オラクル社員持株会	3,548	0.41	-	-
第一勧業富士信託銀行株式会社(年金信託口)	3,354	0.39	-	-
株式会社大和銀行 信託口G	3,295	0.38	-	-
指定単受託者中央三井信託銀行株式会社A口	3,184	0.37	-	-

所有者別状況（平成12年5月31日現在）



所有株数別状況(平成12年5月31日現在)



- (注) 1. 平成11年9月より、1単位の株式数を500株から100株に変更しております。
 2. 平成12年4月28日に250,000株の公募に伴う新株発行を行いました。
 3. 株価は株式分割を考慮した修正後株価です。

沿革・トピックス

沿革

年月	事項
1985年10月	日本オラクル株式会社（資本金1,000千円）を設立 当初5年間は、日本市場における市場調査及び販売代理店に対する技術情報の提供等に専念する
1990年10月	本格的な事業活動を開始 佐野 力、代表取締役就任
1992年 6月	大阪市西区に西日本事業所（現西日本支社）を開設 リレーショナル・データベース管理システム「Oracle7」を世界同時発表
1993年 7月	名古屋市中区に中部事業所（現中部支社）を開設
1994年 6月	福岡市中央区に西部事業所（現西部支社）を開設
1996年 3月	東京都世田谷区に用賀オフィスを開設
1996年 8月	札幌市中央区に北海道支社を開設
1997年 2月	石川県金沢市に中部支社北陸営業所（現北陸支社）を開設
1997年 5月	東京都中野区に中野坂上オフィスを開設
1997年 9月	「Oracle8」を発売
1998年 9月	「Oracle Applications Release11日本語版」を発売
1999年 2月	日本証券業協会に株式を店頭登録
1999年 5月	「Oracle8i」を発売

2000年5月期のトピックス

1999年9月	株式の売買単位を500株から100株に変更
2000年2月	日立とASP（アプリケーション・サービス・プロバイダ）事業で提携
2000年3月	中部支社北陸営業所を北陸支社とする
2000年4月	株式売出及び公募増資を実施し、東京証券取引所市場第一部に株式を上場 「Oracle8i」の最新バージョン（R8.1.6）を出荷開始 デジタル放送の双方向サービス制作支援システムの開発・提供で松下電器と提携
2000年5月	仙台市青葉区に東北支社を開設

会社概要

(平成12年8月24日現在)

商号	日本オラクル株式会社
所在地	東京都千代田区紀尾井町4番1号 ニューオータニガーデンコート
設立	1985年10月15日
資本金	221億27百万円
代表者	代表取締役会長 佐野 力 代表取締役社長 新宅 正明
従業員数	1,417名(平成12年5月31日現在)
事業内容	ソフトウェアプロダクトの 販売及び当該ソフトウェア プロダクトの利用を支援 する各種サービスの提供

事業所	本社
	北海道支社
	東北支社
	中部支社
	北陸支社
	西日本支社
	西部支社
	沖縄支社
	用賀オフィス
	中野坂上オフィス

役員

代表取締役会長	佐野 力
代表取締役社長	新宅 正明
取締役副社長	村木 央明
取締役副社長	吉田 明充
常務取締役	南野 章
常務取締役	秋田 康夫
常務取締役	石井 洋一
常務取締役	西岡 伸一
常務取締役	引田 保

取締役(非常勤)	ジェフリー・オー・ヘンリー
取締役(非常勤)	ギャリー・エル・ブルーム
常勤監査役	小堤 延樹
監査役	小林 雅人
監査役	ブルース・エム・ラング
監査役	中森 真紀子

..... 株主メモ

決 算 期 : 毎年5月31日

配当金受領株主確定日 : 利益配当金 毎年5月31日

(中間配当をする場合の配当金受領株主確定日は、11月30日)

定 時 株 主 総 会 : 毎年8月中

基 準 日 : 毎年5月31日

その他必要あるときは予め公告して、設定いたします。

公 告 掲 載 新 聞 : 日本経済新聞社

名 義 書 換 代 理 人 : 東京都千代田区丸の内一丁目4番3号 (〒100-0005)

東洋信託銀行株式会社

同 事 務 取 扱 場 所 : 東京都江東区東砂七丁目10番11号 (〒137-8081)

東洋信託銀行株式会社 証券代行部

電話 (03) 5683-5111 (大代表)

同 取 次 所 : 東洋信託銀行株式会社 全国各支店

日本オラクル株式会社

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町4番1号

管理本部 IR・企画管理部

ホームページアドレス <http://www.oracle.co.jp>

バックナンバーをご覧になりたい方は、当社ホームページに

バックナンバーを掲載しておりますので、ご覧ください。