

ズーム ビデオ コミュニケーションズ (ZM)

【セクター】 ソフトウェア

【市場】 NASDAQ

【企業概要】

クラウドプラットフォームを使用した「Zoomミーティング（ビデオ会議）」や「Zoomチャット」、「Zoom Phone（電話システム）」、「Zoomビデオウェビナー（ライブおよびオンデマンドのバーチャルイベント）」などのサービスを提供しています。デバイスと場所を問わず会議に参加できることが特長で、新型コロナの感染拡大を受け在宅勤務が普及したこともあり、ズーム ビデオ コミュニケーションズのサービスへの需要が高まっています。地域別の売上高をみると、米州の売上高が68.4%となっています（21年1月期Q2）。

【業績】（単位：売上高、純利益は百万ドル、EPS、1株配当、BPSはドル、ROE、自己資本比率は%、純利益、EPSは調整後ベース）

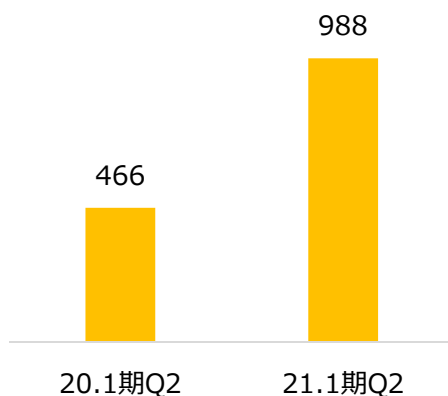
決算期	売上高	純利益	EPS	1株配当	BPS	ROE	自己資本比率
19年1月期	331	-	-	0.00	-	-	42.9
20年1月期	623	101	0.35	0.00	3.0	-	64.7
21年1月期予想	2,342	702	2.24	0.00	5.8	50.2	-

※EPS：1株当たり利益、BPS：1株当たり純資産、ROE：株主資本利益率

（出所）BloombergデータよりSBI証券作成

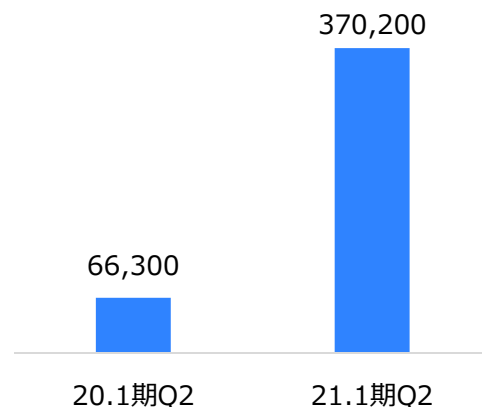
【主要指標】

図表1 過去12ヵ月間で10万ドル以上支払った顧客の数



（出所）会社資料よりSBI証券作成

図表2 10人以上の雇用者を持つ顧客の数



（出所）会社資料よりSBI証券作成

【会社の見方】

ビデオ会議システムは成長市場と見込まれているため業界には多くの競合企業がありますが、調査会社ガートナーによる「ミーティング・ソリューション」分野の2019年マジック・クアドラントで、同社は「リーダー」のポジションにあると評価されています。同社サービスの基本的な機能は無料で試すことができ、上位の機能が必要になった場合に有料プランに移行することができます。従業員が無料プランのユーザーだったことがきっかけとなり、企業全体に利用が広がったという事例も多くみられ、無料プランの提供は新規開拓の重要な武器になっているようです。

【見通し・注目点】

新型コロナの感染拡大を受けテレワークや学校の閉鎖が広がったことで、同社のビデオ会議アプリの利用が世界的に広がっています。8/31に行われた5-7月期決算発表では、売上が前年同期比3.6倍の664百万ドルとなったほか、過去12ヵ月間で10万ドル以上支払った顧客の数が前年同期比で倍以上、10人以上の雇用者を持つ顧客の数が前年同期比で5倍以上になるなど、顧客基盤も急速に拡大しています。また、同決算発表ではエクソン モービル（XOM）やアクティビジョン ブリザード（ATVI）が新規顧客として紹介されました。

（SBI証券 投資情報部 中川 潤一）

（更新日 2020/9/7）

本資料は投資判断の参考となる情報提供のみを目的として作成されたもので、個々の投資家の特定の投資目的、または要望を考慮しているものではありません。投資に関する最終決定は投資家ご自身の判断と責任でなされるようお願いいたします。万一、本資料に基づいてお客様が損害を被ったとしても当社及び情報発信元は一切その責任を負うものではありません。本資料は著作権によって保護されており、無断で転用、複製又は販売等を行うことは固く禁じます。本資料の内容は作成時点のものであり、信頼できると判断した情報源からの情報に基づいて作成したものです。正確性、完全性を保証するものではありません。本資料に記載の情報、意見等は予告なく変更される可能性があります。