



プレスリリース

報道関係者各位

2018年3月8日
Veeva Japan株式会社

Veeva、2018 年度第 4 四半期および通年の業績を発表

2018 年度通年の総売上高は 6 億 8,560 万ドル、前年比 26%増収
第 4 四半期の総売上高は 1 億 8,490 万ドル、前年同期比 23%の増収

2018 年度通年のサブスクリプション契約による売上高は 5 億 5,440 万ドル、前年比 28%増収、
第 4 四半期のサブスクリプション契約による売上高は 1 億 5,090 万ドル、前年同期比 26%増収

ライフサイエンス業界に特化したクラウドソリューションにおけるグローバルリーディングプロバイダー、Veeva Systems【NYSE:VEEV】(本社：カリフォルニア州プレザントン、日本法人本社：東京都渋谷区、日本法人代表取締役：岡村 崇、以下 Veeva)は、2018 年 1 月 31 日を末日とする第 4 四半期と通年の業績を発表しました。(本リリースは、Veeva 米国本社が発表した報道資料の抄訳です。詳細は[原文](#)をご覧ください。)

Veeva の Peter Gassner 最高経営責任者 (CEO) は次のように述べています。「第 4 四半期の業績は非常に良好で、2018 年度も好調のうちに終わることができました。当社は、イノベーションを通じてお客様の価値向上に貢献してまいり、これまでになく大きく躍進する可能性を秘めた成長段階に足を踏み入れたところです。当社の統制の取れた業務遂行により、今後も強い成長を続けることができると考えております。」

2018 年度第 4 四半期業績：

- **売上高**：第 4 四半期の総売上高は 1 億 8,490 万ドルで、前年同期の 1 億 5,020 万ドルから 23%の増収。第 4 四半期のサブスクリプション契約による売上高は 1 億 5,090 万ドルで、前年同期の 1 億 1,950 万ドルから 26%の増収となりました。
- **営業利益と Non-GAAP の営業利益⁽¹⁾**：第 4 四半期の営業利益は 3,490 万ドルで、前年同期の 3,250 万ドルから 7%の増益。第 4 四半期の Non-GAAP の営業利益は 5,160 万ドルで、前年同期の 4,620 万ドルから 12%の増益となりました。
- **純利益と Non-GAAP の純利益⁽¹⁾**：第 4 四半期の純利益は 3,370 万ドルで、前年同期の 2,170 万ドルから 55%の増益。第 4 四半期の Non-GAAP の純利益は 3,550 万ドルで、前年同期の 3,270 万ドルから 8%の増益となりました。
- **1 株当たり純利益と Non-GAAP の 1 株当たり純利益⁽¹⁾**：第 4 四半期の完全希薄化後 1 株当たり純利益は、前年同期の 0.15 ドルから 0.22 ドルとなりました。これに対し、Non-GAAP の完全希薄化後 1 株当たり純利益は、前年同期の 0.22 ドルから 0.23 ドルとなりました。

Veeva の Tim Cabral 最高財務責任者（CFO）は、次のように述べています。「第 4 四半期の好調な販売成績と Veeva Vault の売上増加を受け、2019 年度の売上と利益の見通しを上方修正しました。今後の見通しについては、お客様との関係強化という戦略にさらなる重点を置いており、また製品ポートフォリオの拡大も進んでいることから、売上高と利益のいずれも長期目標を達成できるとの確信を深めております。」

最近のハイライト：

- **継続的にお客様の成功をサポートし、新規顧客も獲得⁽²⁾**：Veeva は、お客様の成功をサポートすることに重点を置いて取り組んでまいりました。その結果、2018 年度のサブスクリプション契約による売上高維持率は 121%と高水準を記録しました。また、Veeva の顧客総数は、前年度末の 517 社から 625 社に増加しました。その内訳は、Veeva Commercial Cloud の顧客が 311 社（前年度末は 270 社）、Veeva Vault の顧客が 449 社（前年度末は 334 社）となっています。

- **Veeva Vault** の導入顧客が記録的スピードで拡大：当四半期は、**Clinical**、**Quality**、**Regulatory**、**Commercial** の各 Vault 製品分野で、新規顧客数が初めて 2 桁を記録しました。新規顧客には、**Veeva Vault eTMF** から新製品分野の **Veeva Development Cloud** へ拡充したトップ 20 製薬会社のうち 2 社も含まれています。そのうちの 1 社はトップ 20 社の中で最初に **Veeva Vault QMS** を導入し、もう 1 社は **Veeva Vault RIM Suite** と **Veeva Vault QualityDocs** の標準化を開始しました。
- **トップ 10 製薬会社のうち 2 社で Veeva CRM** の導入がグローバルに拡大：第 4 四半期には、トップ 10 製薬会社のうち 2 社が、新興国市場で **Veeva CRM** の導入拡大を進めており、両社では **Veeva** がグローバルスタンダードになりつつあります。また当四半期には、**Veeva Commercial Cloud** 製品の地域への導入拡大も見られました。中でも **Veeva CRM Events Management** や **Veeva Align** は戦略的な勝利を収めています。

財務見通し：

2018 年 2 月 27 日現在、2019 年度第 1 四半期（2018 年 2 月～2018 年 4 月）および 2019 年度通年（2018 年 2 月～2019 年 1 月）の財務見通しは以下のとおりです。この財務見通しは、ASC606 の新収益認識基準に基づいて算出されています。

2019 年度第 1 四半期（2018 年 2 月～2018 年 4 月）の **Veeva** の財務見通しは下記のとおりです。

- 総売上高は 1 億 8,800 万ドル～1 億 8,900 万ドル
- Non-GAAP の営業利益は 5,800 万ドル～5,900 万ドル⁽³⁾
- Non-GAAP の完全希薄化後 1 株当たり純利益は 0.30～0.31 ドル⁽³⁾

2019 年度通年（2018 年 2 月～2019 年 1 月）の **Veeva** の財務見通しは下記のとおりです。

- 総売上高は 8 億 1,500 万ドル～8 億 2,000 万ドル
- Non-GAAP の営業利益は 2 億 5,000 万ドル～2 億 5,500 万ドル⁽³⁾
- Non-GAAP の完全希薄化後 1 株当たり純利益は 1.30 ドル～1.33 ドル⁽³⁾

(1) 本プレスリリースでは non-GAAP の財務指標を使用しており、これらの指標は様々な GAAP 項目の影響について調整されています。

(2) 毎年 Veeva Commercial Cloud と Veeva Vault の顧客数を合計すると、Veeva の総顧客数を上回ってしまいます。これは、両分野の製品を契約されているお客様がいらっしゃるからです。Veeva Commercial Cloud の顧客には次にあげる製品のいずれか 1 つでも契約している顧客を含みます (Veeva CRM、Veeva CLM、Veeva CRM Approved Email、Veeva CRM Engage、Veeva Align、Veeva CRM Events Management、Veeva OpenData、Veeva Oncology Link、Veeva Network Customer Master、Veeva Network Product Master)。また、Veeva Vault の顧客は、Vault 製品を 1 つでも契約している顧客を含みます。

(3) Veeva は現時点で 2017 年 10 月 31 日に終了する第 3 四半期および 2018 年 1 月 31 日に終了する年度の営業利益と完全希薄化後 1 株当たり純利益の GAAP 目標を提示することができません。それは Non-GAAP の営業利益および Non-GAAP の完全希薄化後 1 株当たり純利益に含まれない特定の項目を見積もることが難しいためです。特定項目費用の例としては株式ベースの報酬費用、内部利用目的のソフトウェアの開発費用の資産計上、資産計上費用のその後の減価償却に関連する費用などが挙げられます。これらの除外項目の影響は重大である可能性があります。

原文： <https://ir.veeva.com/investors/news-and-events/latest-news/press-release-details/2018/Veeva-Announces-Fourth-Quarter-and-Fiscal-Year-2018-Results/default.aspx>

【Veeva Systems 社について】

Veeva Systems 社はグローバルなライフサイエンス企業向けにクラウドベースのソフトウェアを提供するリーディングカンパニーです。世界最大規模の製薬会社からバイオテクノロジー分野の新興企業まで 600 社を超える顧客を擁し、技術革新への取り組みや卓越した製品力によって、お客様の成功をサポートしています。Veeva は、サンフランシスコのベイエリアに本社を置き、ヨーロッパ、アジア、ラテンアメリカに拠点を展開しています。

詳しくは、<https://veeva.com/jp/>をご覧ください。

【Forward-looking Statements】

This release contains forward-looking statements, including the quotations from management, the statements in “Financial Outlook,” and other statements regarding Veeva's future performance, market growth, the benefits from the use of Veeva's solutions, our strategies, and general business conditions. Any forward-looking statements contained in this press release are based upon Veeva's historical performance and its current plans, estimates and expectations and are not a representation that such plans, estimates, or expectations will be achieved. These forward-looking statements represent Veeva's expectations as of the date of this press announcement. Subsequent events may cause these expectations to change, and Veeva disclaims any obligation to update the forward-looking statements in the future. These forward-looking statements are subject to known and unknown risks and uncertainties that may cause actual results to differ materially, including (i) historical fluctuation of our quarterly results and our limited operating history, which make it difficult to predict future results; (ii) our expectation that the future growth rate of our revenues will decline, and that as our costs increase, we may not be able to generate sufficient revenues to sustain the level of profitability we have achieved in the past or achieve profitability in the future; (iii) breaches in our security measures or unauthorized access to our customers' data; (iv) system unavailability, performance problems, or loss of data due to disruptions or other problems with our data center operations or computing infrastructure; (v) dependence on revenues from our Veeva CRM solution, and the rate of adoption of our new products; (vi) acceptance of our applications and services by customers, including renewals of existing subscriptions and purchases of subscriptions for additional users and solutions; (vii) our ability to retain Zinc Ahead customers and achieve the expected results from our acquisition of Zinc Ahead; (viii) loss of one or more key customers; (ix) adverse changes in general economic or market conditions, particularly in the life sciences industry; (x) delays or reductions in information technology spending, particularly in the life sciences industry, including as a result of mergers in the life sciences industry; (xi) the development of the market for enterprise cloud services, particularly in the life sciences industry; (xii) competitive factors, including but not limited to pricing pressures, industry consolidation, difficulty securing rights to access, host or integrate with complementary third party products or data used by our customers, entry of new competitors and new applications and marketing initiatives by our competitors; (xiii) our ability to manage our growth effectively; (xiv) changes in sales that may not be immediately reflected in our results due to the ratable recognition of our subscription revenue; and (xv) pending, threatened, or future legal proceedings and related expenses.

Additional risks and uncertainties that could affect Veeva's financial results are included under the captions, “Risk Factors” and “Management's Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations” in the company's filing on Form 10-Q for the period ended October 31, 2017. This is available on the company's website at veeva.com under the Investors section and on the SEC's website at sec.gov. Further information on potential risks that could affect actual results will be included in other filings Veeva makes with the SEC from time to time.

【本件に関するお問い合わせ先】

Veeva Japan 株式会社

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-19-19 恵比寿ビジネスタワー5階

TEL : 03-6721-9800 FAX : 03-3449-7800

E-mail : japan.info@veeva.com