



プレスリリース

報道関係者各位

2019年3月12日
Veeva Japan株式会社

Veeva、2019 年度第 4 四半期および通年の業績を発表

2019 年度通年の総売上高は 8 億 6,220 万ドル、前年比 25%増収
第 4 四半期の総売上高は 2 億 3,230 万ドル、前年同期比 25%の増収

2019 年度通年のサブスクリプション契約による売上高は 6 億 9,450 万ドル、前年比 24%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 9,070 万ドル、前年同期比 25%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、2019 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。過去の業績を含むすべての業績および財務見通しは、ASC606 の新収益認識基準に基づいて算出されています。(詳細は原文をご覧ください。)

原文 : <https://ir.veeva.com/investors/news-and-events/latest-news/press-release-details/2019/Veeva-Announces-Fourth-Quarter-and-Fiscal-Year-2019-Results/default.aspx>

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 四半期の業績は良好で 2019 年度も非常に好調のうちに終わることができました。イノベーション、お客様の成功、そして着実な業務遂行を重視する当社の方針が、長期的に堅牢な成長を支える基盤となっています。」

2019 年度第 4 四半期業績 :

- **売上高**：第 4 四半期の総売上高は 2 億 3,230 万ドルで、前年同期の 1 億 8,600 万ドルから 25%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 9,070 万ドルで、前年同期の 1 億 5,200 万ドルから 25%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 6,300 万ドルで、前年同期の 3,850 万ドルから 64%の増益。第 4 四半期の Non-GAAP の営業利益は 8,430 万ドルで、前年同期の 5,520 万ドルから 53%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 7,120 万ドルで、前年同期の 4,070 万ドルから 75%の増益。第 4 四半期の Non-GAAP の純利益は 7,110 万ドルで、前年同期の 3,780 万ドルから 88%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 0.26 ドルから 0.45 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 0.24 ドルから 0.45 ドルとなりました。

2019 年度通年の業績：

- **売上高**：2019 年 1 月 31 日を末日とする 2019 年度通年の総売上高は 8 億 6,220 万ドルで、前年の 6 億 9,060 万ドルから 25%の増収。2019 年度のサブスクリプション契約による売上高は 6 億 9,450 万ドルで、前年の 5 億 5,940 万ドルから 24%の増収となりました。
- **営業利益と Non-GAAP の営業利益⁽¹⁾**：2019 年度の営業利益は 2 億 2,290 万ドルで、前年の 1 億 5,790 万ドルから 41%の増益。2019 年度の Non-GAAP の営業利益は 3 億 590 万ドルで、前年の 2 億 1,920 万ドルから 40%の増益となりました。
- **純利益と Non-GAAP の純利益⁽¹⁾**：2019 年度の純利益は 2 億 2,980 万ドルで、前年の 1 億 5,120 万ドルから 52%の増益。2019 年度の Non-GAAP の純利益は 2 億 5,410 万ドルで、前年の 1 億 4,760 万ドルから 72%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⁾**：2019 年度の完全希薄化後 1 株当たり純利益は、前年の 0.98 ドルから 1.47 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、前年の 0.96 ドルから 1.63 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 四半期の業績は売上高、利益のいずれも見通しを上回り、非常に良好となりました。当四半期は Veeva Commercial Cloud がこれまでで最も好調な四半期の一つとなり、Veeva Vault の販売実績は過去最高を記録しました。こうした好調な業績を受けて、当社は来年度も堅調な成長と利益率を確保するという見通しへの確信を強めています。」

最近のハイライト：

- **顧客基盤が拡大し、継続的にお客様の成功をサポート：**お客様が Veeva とのリレーションシップを深化させた結果、2019 年度のサブスクリプション契約による売上高維持率は 122% を記録しました。Veeva の顧客総数は、前年度末の 625 社から 715 社に増加しました。その内訳は、Veeva Commercial Cloud の顧客が 332 社（前年度末は 311 社）、Veeva Vault の顧客が 572 社（前年度末は 449 社）となっています⁽²⁾。
- **主力製品の成功により、Veeva Vault Clinical が過去最高を記録：**2019 年度は Veeva Vault eTMF が過去最高を記録しすべてのセグメントで好調が続きました。第 3 四半期以来、トップ 20 製薬会社のうち 2 社とトップ 7 CRO のうち 1 社が Vault eTMF を企業標準として採用しています。Veeva Vault CTMS の第 4 四半期末の顧客数は 34 社で、前年同期から 2 倍となりました。
- **Veeva Commercial Cloud が市場シェアを拡大：**第 4 四半期に、大手企業での導入拡大と中小企業における成功に伴い、市場シェアが拡大しました。これには Veeva CRM の欧州での成功が含まれ、同地域ではトップ 50 製薬会社のうち 1 社が、グローバルスタンダードとして Veeva を導入しています。さらにトップ 10 製薬会社のうち 2 社が、Veeva CRM Engage Meeting の導入を主要地域において拡大しています。また中小企業の CRM 顧客数も第 4 四半期に 15 社増加し、通年では合計 46 社増加しました。

財務見通し：

2020 年度第 1 四半期（2019 年 2 月～2019 年 4 月）の Veeva の財務見通しは下記の通りです。

- 総売上高は 2 億 3,800 万ドル～2 億 3,900 万ドル
- Non-GAAP の営業利益は 8,500 万ドル～8,600 万ドル⁽³⁾

- Non-GAAP の完全希薄化後 1 株当たり純利益は 0.44～0.45 ドル⁽³⁾

2020 年度通年（2019 年 2 月～2020 年 1 月）の Veeva の財務見通しは下記の通りです。

- 総売上高は 10 億 2,500 万ドル～10 億 3,000 万ドル
- Non-GAAP の営業利益は 3 億 6,500 万ドル～3 億 7,000 万ドル⁽³⁾
- Non-GAAP の完全希薄化後 1 株当たり純利益は 1.91 ドル～1.94 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 2019 年 4 月 30 日に終了する第 3 四半期および 2020 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。

【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 700 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) breaches in our security measures or unauthorized access to our customers’ data; (ii) our expectation that the future growth rate of our revenues will decline; (iii) fluctuation of our results, which may make period-to-period comparisons less meaningful; (iv) competitive factors, including but not limited to pricing pressures, consolidation among our competitors, entry of new competitors, the launch of new products and marketing initiatives by our existing competitors, and difficulty securing rights to access, host or integrate with complementary third party products or data used by our customers; (v) the rate of adoption of our newer solutions and the results of our efforts to sustain or expand the use and adoption of our more established applications, like Veeva CRM; (vi) loss of one or more customers, particularly any of our large customers; (vii) system unavailability, system performance problems, or loss of data due to disruptions or other problems with our computing infrastructure; (viii) failure to sustain the level of profitability we have achieved in the past as our costs increase; (ix) adverse changes in economic, regulatory, or market conditions, particularly in the life sciences industry, including as a result of customer mergers; (x) our ability to attract and retain highly skilled employees and manage our growth effectively; (xi) a decline in new subscriptions that may not be immediately reflected in our operating results due to the ratable recognition of our subscription revenue; and (xii) 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, 2018. 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