



プレスリリース

報道関係者各位

2020年3月17日  
Veeva Japan株式会社

## Veeva、2020 年度第 4 四半期および通年の業績を発表

2020 年通年の総売上高は 11 億 410 万ドル、前年比 28%の増収  
第 4 四半期の総売上高は 3 億 1,150 万ドル、前年比 34%の増収

2020 年通年のサブスクリプション契約による売上高は 8 億 9,630 万ドル、前年比 29%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 2 億 5,410 万ドル、前年比 33%の増収

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、2020 年 1 月 31 日を末日とする第 4 四半期の業績を発表しました。当期のすべての業績および財務見通しは、当社が最近買収した企業の影響を反映しています。(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。原文は[こちら](#)からお読みいただけます。)

原文：<https://www.veeva.com/resources/veeva-announces-fourth-quarter-and-fiscal-year-2020-results/>

Veeva の Peter Gassner 最高経営責任者 (CEO) は、次のように述べています。「当年度は Veeva にとって極めて素晴らしい 1 年となりました。カスタマーサクセスに焦点を当て、既存市場と新規市場の両方においてイノベーションを加速させました。そして今後の大きな変革に備えて、製品、業務モデルおよびチームの視点から、十分な態勢を整えました。」

#### 2020 年度第 4 四半期業績:

- **売上高:**第 4 四半期の総売上高は 3 億 1,150 万ドルで、前年同期の 2 億 3,230 万ドルから 34%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 2 億 5,410 万ドルで、前年同期の 1 億 9,070 万ドルから 33%の増収となりました。
- **営業利益と Non-GAAP の営業利益<sup>(1)</sup>:**第 4 四半期の営業利益は 6,040 万ドルで、前年同期の 6,300 万ドルから 4%の減益。第 4 四半期の Non-GAAP の営業利益は 1 億 340 万ドルで、前年同期の 8,440 万ドルから 22%の増益となりました。
- **純利益と Non-GAAP の純利益<sup>(1)</sup>:**第 4 四半期の純利益は 6,620 万ドルで、前年同期の 7,120 万ドルから 7%の減益。第 4 四半期の Non-GAAP の純利益は 8,550 万ドルで、前年同期の 7,120 万ドルから 20%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<sup>(1)</sup>:**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 0.45 ドルから 0.42 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 0.45 ドルから 0.54 ドルとなりました。

#### 2020 年度通年の業績:

- **売上高:**2020 年 1 月 31 日を末日とする 2020 年度通年の総売上高は 11 億 410 万ドルで、前年の 8 億 6,220 万ドルから 28%の増収。2020 年度のサブスクリプション契約による売上高は 8 億 9,630 万ドルで、前年の 6 億 9,450 万ドルから 29%の増収となりました。
- **営業利益と Non-GAAP の営業利益<sup>(1)</sup>:**2020 年度の営業利益は 2 億 8,620 万ドルで、前年の 2 億 2,290 万ドルから 28%の増益。2020 年度の Non-GAAP の営業利益は 4 億 1,220 万ドルで、前年の 3 億 660 万ドルから 34%の増益となりました。
- **純利益と Non-GAAP の純利益<sup>(1)</sup>:**2020 年度の純利益は 3 億 110 万ドルで、前年の 2 億 2,980 万ドルから 31%の増益。2020 年度の Non-GAAP の純利益は 3 億 4,740 万ドルで、前年の 2 億 5,470 万ドルから 36%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<sup>(1)</sup>:**2020 年度の完全希薄化後 1 株当たり純利益は、前年の 1.47 ドルから 1.90 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 1.63 ドルから 2.19 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 四半期は、Commercial Cloud と Vault の好調な実績に牽引され、一貫して素晴らしい業績を残した年度を締めくくりました。当社のリーダーシップは、市場サイズが大きい、十分なサービスが提供されていない市場を特定して、優れたクラウドソリューションを提供してきた実績と、カスタマーサクセスに絶えず注力し続けたことによって、さらに勢いを増しました。」

#### 最近のハイライト:

- **カスタマーサクセスと製品の卓越性が顧客の成長と拡大を促進** — 当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%<sup>(2)</sup>、顧客総数は前年度の 719 社から 861 社に増加しました。Veeva Commercial Cloud については、Veeva がそのリーディングカンパニーとしての地位を引き続き拡大し、顧客数は前年度の 335 社から 390 社に増加しました。Veeva Vault については、Vault 製品を初めて使用開始した 141 社と新たな関係を構築し、当年度の顧客数は 715 社となりました<sup>(3)</sup>。
- **Veeva Commercial Cloud が四半期および通年ともに過去最高を更新** — Veeva は、市場シェアを拡大し、新製品と機能を加えることによって、コマーシャル分野におけるリーディングカンパニーとしての地位をさらに拡大しました。Veeva Commercial Cloud および Veeva CRM の受注は前年度を上回り、新たに 53 社を獲得するなど新規 CRM 顧客獲得のペースも加速しました。第 4 四半期には、CRM の取引を拡張して 5 件の Commercial Cloud アプリケーション取引が追加されたことにより、中堅・中小企業とのコマーシャル製品契約が過去最高の 7 桁台に及びました。
- **Veeva Vault の強みが長期的な機会の創出を加速** — Veeva Vault プラットフォームは、新規市場と既存市場の両方において急速なイノベーションと拡大を可能にする、唯一無二の強力な資産であることを証明しています。当社は、当年度に Veeva Vault Safety の提供を開始しましたが、早期導入企業として既に 14 社が採用しています。イノベーションの継続が、Vault CDMS の勢いをさらに加速し、現在までに 60 件以上の臨床試験に貢献しています。全体として、Vault は当四半期および当年度において、全ての市場で好調さを示しました。例えば、Veeva Vault RIM では、上位 20 社に入る製薬企業の 1 社および上位 50 社に入る製薬企業の 1 社を獲得し、当年度において顧客数が 200 社を上回り、四半期過去最高を達成しました。

#### 財務見通し:

2021 年度第 1 四半期(2020 年 2 月～2020 年 4 月)の Veeva の財務見通しは、下記の通りです。

- 総売上高は 3 億 2,700 万ドル～3 億 2,800 万ドル
- Non-GAAP の営業利益は 1 億 1,700 万ドル～1 億 1,800 万ドル<sup>(4)</sup>
- Non-GAAP の完全希薄化後 1 株当たり純利益は 0.59～0.60 ドル<sup>(4)</sup>

2021 年度通年(2020 年 2 月～2021 年 1 月)の Veeva の財務見通しは下記の通りです。

- 総売上高は 14 億ドル～14 億 500 万ドル
- Non-GAAP の営業利益は約 5 億ドル<sup>(4)</sup>
- Non-GAAP の完全希薄化後 1 株当たり純利益は約 2.50 ドル<sup>(4)</sup>

(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) 当社は、特定の会計年度のサブスクリプション契約による売上高維持率を計算するに当たり、(i)前会計年度末日時点でも顧客であった顧客からの当該特定会計年度末日時点の年換算のサブスクリプション契約による売上高を (ii) 前会計年度末日時点の全顧客からのサブスクリプション契約による年換算の売上高で割っています。年換算のサブスクリプション契約による売上高は、年度末日に計上された 1 日のサブスクリプション契約による売上高に 365 をかけることによって計算されます。この計算には、顧客の契約非更新、追加ユーザーの展開またはユーザー数の減少、顧客による追加ソリューションの展開またはソリューションの使用中止、および当社ソリューションの価格変更などによる、売上高への影響が含まれています。

(3) 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 Nitro、Veeva Andi、Veeva OpenData、Veeva Oncology Link、Veeva Network Customer 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。なお、Crossix および Physicians World からの正味の新規顧客は、Veeva Commercial Cloud に含まれていることにご留意ください。

(4) Veeva は現時点で 2020 年 4 月 30 日に終了する第 1 四半期および 2021 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、850社を超える顧客に技術革新への取り組みや卓越した製品力によって、お客様の成功にコミットする様々なサービスを提供しています。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) our ability to integrate Crossix Systems Inc. and Physicians World LLC into our business and achieve the expected benefits of the acquisitions; (vii) loss of one or more customers, particularly any of our large customers; (viii) system unavailability, system performance problems, or loss of data due to disruptions or other problems with our computing infrastructure; (ix) our ability to attract and retain highly skilled employees and manage our growth effectively; (x) failure to sustain the level of profitability we have achieved in the past as our costs increase; (xi) adverse changes in the life sciences industry, including as a result of customer mergers; (xii) adverse changes in economic, regulatory, or market conditions, including with respect to natural disasters or actual or threatened public health emergencies; (xiii) 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 (xiv) 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, 2019. This is available on the company’s website at [veeva.com](http://veeva.com) under the Investors section and on the SEC’s website at [sec.gov](http://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](mailto:japan.info@veeva.com)