

ズームインフォ テクノロジーズ A (ZI)

【セクター】 ソフトウェア

信買

【市場】 NASDAQ

【企業概要】

新規市場や新規顧客の開拓を行う営業担当者向けに、インテリジェンスプラットフォーム「RevOS」をクラウドベースで提供します。営業担当者が「どの組織」の「どの人物」に営業活動を行うべきかといった情報を提供し、顧客の営業サイクルを短縮し、成約率の向上を目指します。2022年末時点で30,000社以上を顧客とし、年間売上高が10万ドル以上の顧客が1,926社あります。2007年に現CEOのヘンリー・シャック氏が創業、2020年6月に新規上場しています。

【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)

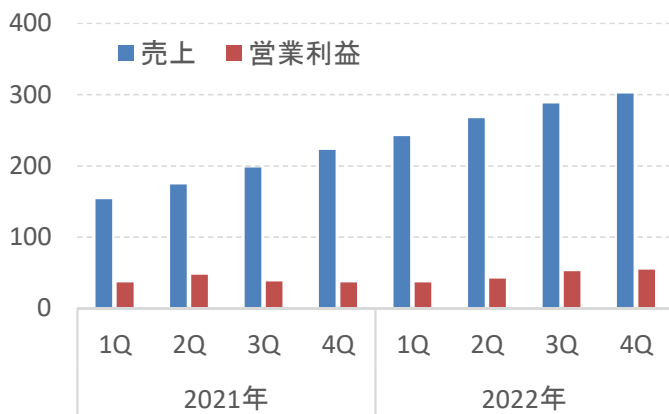
決算期	売上高	純利益	EPS	1株配当	BPS	ROE	自己資本比率
21.12期	747	161	0.41	0.00	5.0	9.3	29.2
22.12期	1,098	77	0.19	0.00	5.6	3.0	31.8
23.12期 (予)	1,280	394	0.98	0.00	6.3	14.8	-

※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のデータよりSBI証券作成

【主要指標】

四半期業績 (百万ドル)



(出所) BloombergデータをもとにSBI証券が作成

営業活動のイメージ (2018年時点)



■ データ収集/入力 ■ 営業活動 ■ 事務作業など

(出所) 会社資料、Salesforce State of Sales reportよりSBI証券が作成

【会社の見方】

同社はセールスフォース ドットコム (CRM) の資料を引用する形で、「営業担当者は1日のうち1/3しか営業活動に充当できておらず、非常に非効率だ」と説明し、同社のプラットフォームを利用することで営業活動に費やすことができる時間を増やし、さらには成約率も向上するとしています (上場時目論見書)。2023年10-12月期の決算説明資料では、上場時に240億ドルと説明していた対象市場は2022年末時点で1,000億ドルに拡大しているとしています。同社のプラットフォームである「RevOS」は、セールスチーム向けの「SalesOS」、アカウントベースマーケティング用の「MarketingOS」、採用業務向けの「TalentOS」などからなり、顧客企業には、ペイパルホールディングス、スノーフレイク、ユニリバーなどを含みます。

【見通し・注目点】

10-12月期の売上高は前年同期比36%増、調整後営業利益は同47%増で、売上・EPSとも市場予想を下回りました。会社は幅広い産業の顧客に売上の軟化が見られるとして、景気減速の影響が出てきているようです。新規顧客の獲得と顧客当たり平均売上に向かい風となって業績拡大は鈍化することが想定されます。2023年12月期の業績ガイダンスは、前年同期比16~17%増相当の1,275~1,285百万ドル、調整後営業利益は523~533百万ドルです。

本レポートに関するご注意事項

- ・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のですが、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。

手数料及びリスク情報等

- ・SBI証券で取り扱っている商品等へのご投資には、各商品毎に所定の手数料や必要経費等をご負担いただく場合があります。また、各商品等は価格の変動等により損失が生じるおそれがあります(信用取引、先物・オプション取引、外国為替保証金取引、取引所CFD(くりっく株365)では差し入れた保証金・証拠金(元本)を上回る損失が生じるおそれがあります)。各商品等への投資に際してご負担いただく手数料等及びリスクは商品毎に異なりますので、詳細につきましては、SBI証券WEBサイトの当該商品等のページ、金融商品取引法に係る表示又は契約締結前交付書面等をご確認ください。