

2024年12月期 決算説明会資料

2025年2月14日
株式会社ズーム

新製品が好調を牽引した年末商戦と円安の影響により、売上は増加も、
将来の財務健全性と収益性向上のために一部商品の評価額を見直し、営業利益は微減

売上高

18,072百万円

(2023年比+170百万円)

- コロナ特需の2021年をピークに市場が下方トレンドにある中、**新製品11機種が売上に貢献**
- 年末商戦の好調と円安の影響により、3Qまでの不調をカバー。前年比**微増**で着地

営業利益

531百万円

(2023年比△42百万円)

- 粗利率が高い**PFRカテゴリーの苦戦**と**一部地域*の不振**より外貨ベースの売上総利益が減少
- 将来の財務健全性と収益性向上のために一部商品の評価額を見直した結果、前年比**微減**

*地域別売上高(P6)参照

2024年4Q

売上高:5,950百万円
営業利益:628百万円

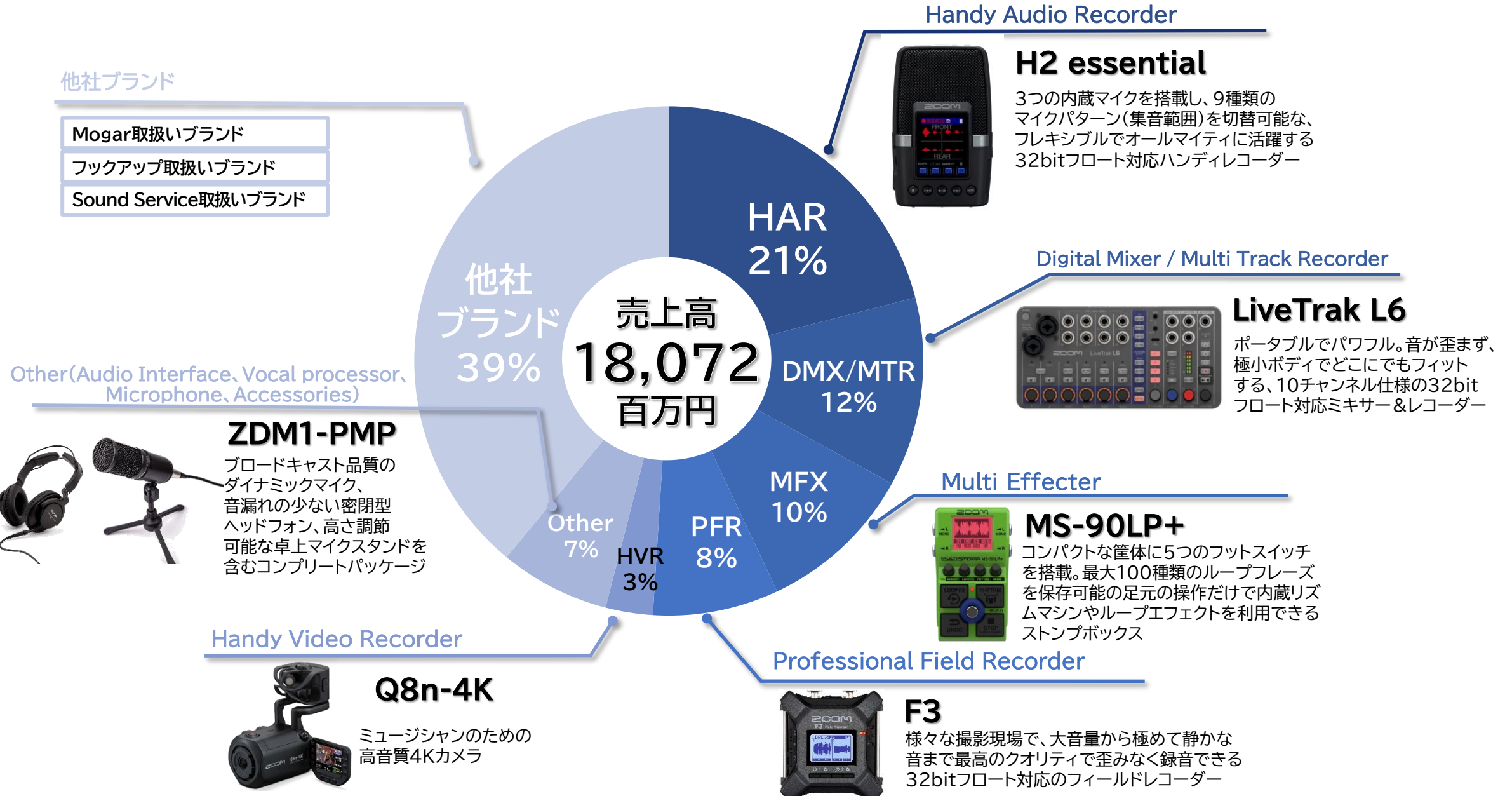
- フックアップを含む**日本国内**の売上は前年比**33%増**と**過去最高**を記録
- **海外**も含めた売上は**前年比13%増**

I. 2024年12月期 決算

2024年12月期 連結損益計算書(要約)

(百万円)

	2023.12期 実績	2024.12期 実績	増減額	摘要
売上高	17,901	18,072	170	・2024年発売の新製品11機種が売上に貢献 ・新製品が好調を牽引した年末商戦と円安の影響により、3Qまでの不調をカバー
売上総利益 (売上総利益率)	7,069 (39.5%)	6,929 (38.3%)	△140	・粗利率が高いPFRカテゴリーの苦戦と一部地域*の不振 ※地域別売上高(P6)を参照 ・将来の財務健全性と収益性向上のために一部商品の評価額を見直し
営業利益 (売上高営業利益率)	573 (3.2%)	531 (2.9%)	△42	・営業利益の増減分析(P7)を参照
経常利益 (売上高経常利益率)	649 (3.6%)	554 (3.1%)	△95	・受取配当金が191百万円減少
親会社株主に帰属する当期純利益 (売上高当期純利益率)	88 (0.5%)	40 (0.2%)	△48	・のれん償却費に節税効果がないことや、課税所得の減少に伴う繰延税金資産の一部取崩しなどの影響により、法人税等として384百万円を計上 ・持分51%連結子会社の利益の49%分を、非支配株主持分へ129百万円振替え
EBITDA	1,378	1,338	△40	・EBITDA=営業利益+※減価償却費 ※のれん償却費469百万円(前年437百万円)を含む
ROE ROE(のれん償却前)	1.4% 6.9%	0.6% 5.9%	△0.8% △1.0%	・のれんを償却しなかった場合のROE(国際会計基準ベース)
研究開発費 為替差損益	898 △48	898 △53	△0 △4	
平均為替レート(円/米ドル)	140.5円	151.5円	+11.0円	



他社ブランド

- Mogar取扱いブランド
- フックアップ取扱いブランド
- Sound Service取扱いブランド

Other(Audio Interface, Vocal processor, Microphone, Accessories)

ZDM1-PMP
 ブロードキャスト品質のダイナミックマイク、音漏れの少ない密閉型ヘッドフォン、高さ調節可能な卓上マイクスタンドを含むコンプリートパッケージ

Handy Audio Recorder

H2 essential
 3つの内蔵マイクを搭載し、9種類のマイクパターン(集音範囲)を切替可能な、フレキシブルでオールマイティに活躍する32bitフロード対応ハンディレコーダー

Digital Mixer / Multi Track Recorder

LiveTrak L6
 ポータブルでパワフル。音が歪まず、極小ボディでどこにでもフィットする、10チャンネル仕様の32bitフロード対応ミキサー&レコーダー

Multi Effector

MS-90LP+
 コンパクトな筐体に5つのフットスイッチを搭載。最大100種類のループフレーズを保存可能な足元の操作だけで内蔵リズムマシンやループエフェクトを利用できるストップボックス

Handy Video Recorder

Q8n-4K
 ミュージシャンのための高音質4Kカメラ

Professional Field Recorder

F3
 様々な撮影現場で、大音量から極めて静かな音まで最高のクオリティで歪みなく録音できる32bitフロード対応のフィールドレコーダー

新製品投入の無かったPFRカテゴリーが苦戦 景況感が低迷する中、新製品を投入したカテゴリーの売上は増加

(百万円)

	2023.12期 実績	2024.12期 実績	前年比 (為替影響除外)	売上高の増減要因
ハンディオーディオレコーダー (HAR)	4,101	3,870	△5.6% (△12.8%)	・前年に旧製品のクローズアウトセールを実施した一時的な需要増に伴う反動減 ・新製品H-essentialシリーズは順調な売れ行き
デジタルミキサー／マルチトラックレコーダー (DMX/MTR)	1,811	2,079	+14.8% (+6.4%)	・新製品であるR4とL6の売れ行きが好調 ・ポッドキャスト需要が旺盛な北米地域におけるPシリーズの好調
マルチエフェクター (MFX)	1,620	1,724	+6.4% (+0.4%)	・MultiStompシリーズを刷新・拡大したMS+シリーズの売れ行きが好調
プロフェッショナルフィールドレコーダー (PFR)	1,909	1,440	△24.5% (△29.9%)	・半導体不足の解消に伴い、前年は一時的な需要増があったため、当期は在庫調整が入った ・当期は新製品をリリースせず
ハンディビデオレコーダー (HVR)	595	594	△0.1% (△8.2%)	・前年は南欧で政府機関への大量納入による一時的な需要増があり、その反動で減少 ・北米地域で売上が増加し、カテゴリー全体では前年並み
その他	1,234	1,315	+6.5% (△1.2%)	・前年に実施したHAR旧製品クローズアウトセールに伴う対応アクセサリーの需要反動減 ・新製品H-essentialシリーズのアクセサリーが順調な売れ行き
Mogar取扱いブランド	1,144	1,217	+6.3% (△1.4%)	・Zildjianブランドの取り扱いを終了したことによる減少 ・円安による増加(ユーロ建て売上は減少)
フックアップ取扱いブランド	1,625	1,862	+14.6%	・主要ブランドであるUniversal AudioやIK Multimediaの新製品発売およびセールの実施による増加
Sound Service取扱いブランド	3,859	3,966	+2.8% (△5.0%)	・Blackstarブランドの取り扱いを終了したことによる売上減 ・Nordブランドで前年に新製品の発売があった反動減
合計	17,901	18,072	+1.0% (△5.6%)	

取り扱いブランドの減少や前年需要の反動減があった海外に対し、日本市場は躍進

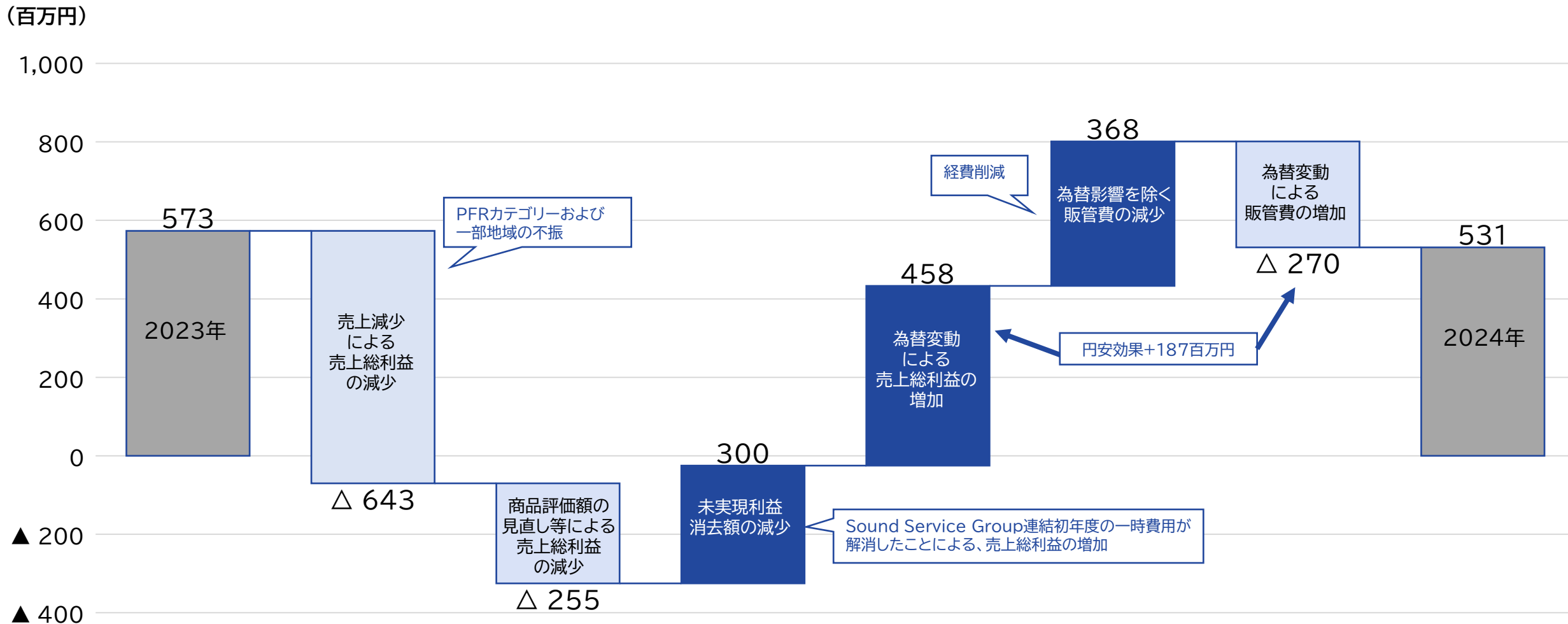
(百万円)

	2023.12期 実績	2024.12期 実績	前年比 (為替影響除外)	売上高の増減要因
中央ヨーロッパ ^{※1}	6,291	6,613	+5.1% (△2.9%)	<ul style="list-style-type: none"> ・Blackstarブランドの取り扱いを終了したことによる売上減 ・Nordブランドで前年に新製品の発売があった反動減 ・円安による増加(ユーロ建て売上は減少)
北米	4,473	4,317	△3.5% (△10.5%)	<ul style="list-style-type: none"> ・HARカテゴリーにおいて、前年実施した旧製品のクローズアウトセールによる一時的な需要増に伴う反動減。新製品H-essentialシリーズは順調 ・R4およびL6の新製品効果等によりDMXカテゴリーの売上が増加
日本	2,564	3,110	+21.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・4Qに前年比36%増の1,057百万円と過去最高売上を記録 ・当社新製品であるH-essentialシリーズやMS+シリーズが好調 ・フックアップ主要ブランドの新製品が好調、およびセール実施により増加
南ヨーロッパ ^{※2}	2,619	2,495	△4.7% (△11.7%)	<ul style="list-style-type: none"> ・Zildjianブランドの取り扱いを終了したことによる減少 ・当社製品は、前年の一時的な需要増を当期の新製品投入で上回る事ができず
その他	1,952	1,534	△21.4% (△30.4%)	<ul style="list-style-type: none"> ・中国▲101百万円、オーストラリア▲68百万円 ・スウェーデン▲46百万円、ブラジル▲37百万円
合計	17,901	18,072	+1.0% (△5.6%)	

※1. 中央ヨーロッパは、ドイツ、イギリス、ベネルクス3国、オーストリア、ポーランド、チェコ、スロバキア、バルト3国等を含む地域

※2. 南ヨーロッパは、イタリア、フランス、スペイン、ポルトガルを含む地域

高粗利率のPFRカテゴリーと一部地域の不振、将来の財務健全性と収益性を高める施策による減少を円安や経費削減でカバーできず、前年比減少



2024年12月期 連結貸借対照表(要約)

(百万円) ※末日レート 23.12期末:1\$=141.8円、24年12期末:1\$=158.2円

	23.12期末	24.12期末	増減額	主な増減要因
流動資産	13,721	14,965	1,243	
現預金	2,847	3,315	467	*2024年12月期 連結CF計算書(P9)参照
受取手形及び売掛金	2,267	2,538	270	売上増加:前期4Qは5,288百万円、当期4Qは5,950百万円
商品及び製品	6,668	7,348	680	新製品在庫の増加および円安による増加
原材料及び貯蔵品	1,106	901	△204	有償支給部品の減少
固定資産	5,538	5,122	△415	
有形固定資産	1,491	1,451	△40	
無形固定資産	3,287	3,054	△232	償却により、のれんが249万円減少
投資その他の資産	759	616	△142	繰延税金資産が123百万円減少
資産合計	19,260	20,087	827	
流動負債	7,143	7,760	616	
買掛金	1,396	1,569	173	年末商戦に向けた在庫の積み上げによる仕入債務の増加
短期借入金	3,410	4,129	719	運転資金の借入
固定負債	4,193	3,705	△487	長期借入金が457百万円減少
負債合計	11,336	11,466	129	
資本金	212	212	—	
純資産合計	7,923	8,621	698	為替換算調整勘定が561百万円、非支配株主持分が194百万円増加
負債純資産合計	19,260	20,087	827	

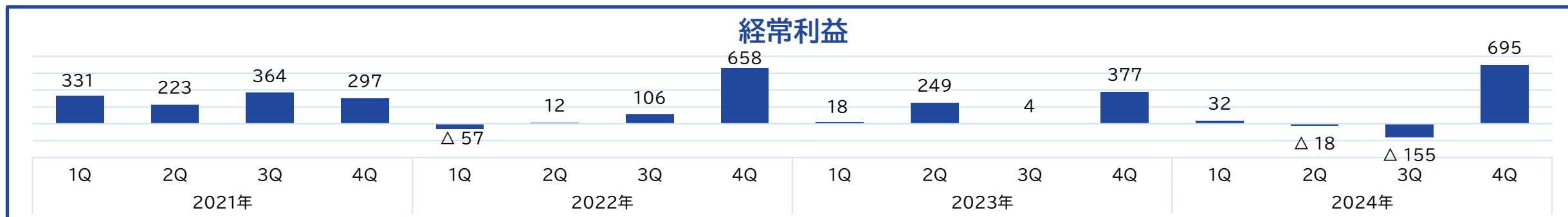
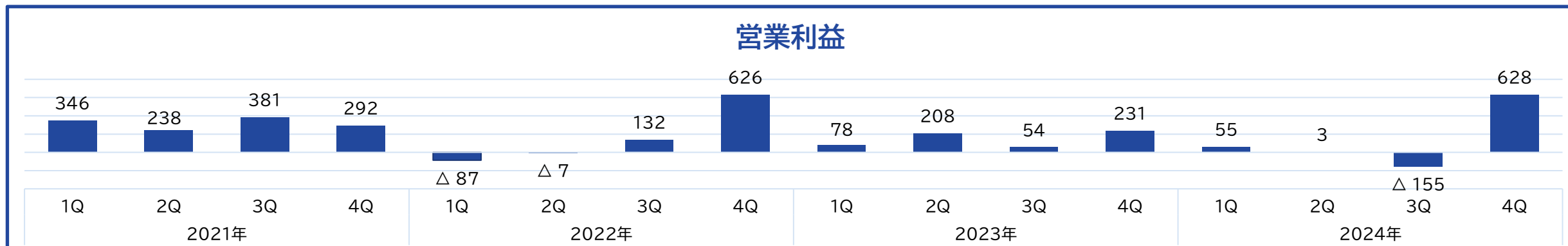
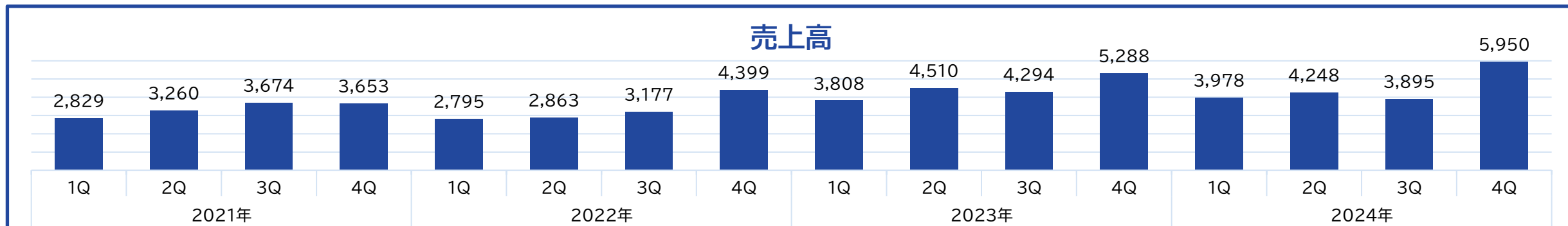
(百万円)

	23.12 実績	24.12 実績	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	817	584	△232
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,443	△241	2,202
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,231	15	△2,216
現金及び現金同等物に係る換算差額	159	103	△55
現金及び現金同等物の増減額	764	461	△302
現金及び現金同等物の期首残高	2,156	2,826	670
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	△94	—	94
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,826	3,287	461

■ 2024年12月期のキャッシュ・フロー(CF)増減要因(百万円)

- ・営業活動によるCFの主な要因:税金等調整前当期純利益554 / のれん償却額469 / 未払金の増加△399
- ・投資活動によるCFの主な要因:有形固定資産の取得による支出△203
- ・財務活動によるCFの主な要因:短期借入金純増額670 / 長期借入金の返済△451 / 配当の支払△129

(百万円)



※Sound Service Groupののれん金額の確定に伴い、2023.12期1-3Q実績を変更しております。

Ⅱ. 2025年12月期 業績予想

昨年投入機種の通期貢献、今年も継続される多数の新製品投入に加え 英国販売代理店買収の効果により増収増益を見込む

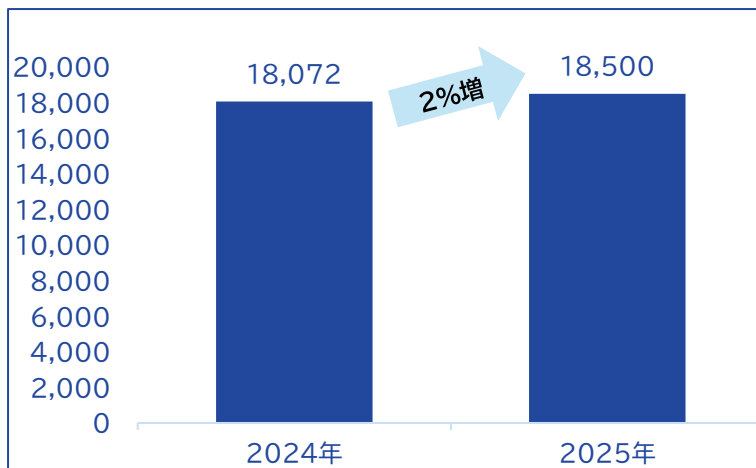
2025年業績 ポイント

売上高:18,500百万円

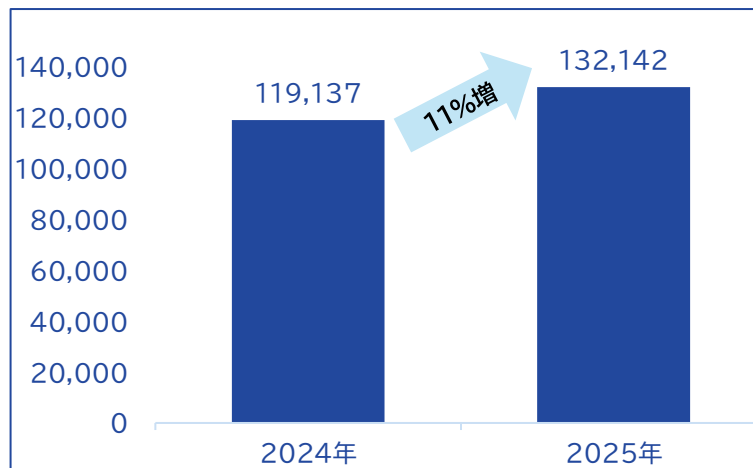
営業利益:900百万円

- 昨年と今年の新製品効果に加え、昨年実施したSCV社の買収により、**ドルベースで11%の増収**
- 1\$ = **140円**と足元より円高を想定。中国輸入品への**追加ランプ関税**の影響も織り込むが、売上の増加と販管費の抑制により、**営業利益は昨年比70%増の900百万円**
- 減配なしの累進配当の方針のもと、**1株当たり32円の配当を予定**
- ROEが株主資本コストを下回る現状を改善するために、**自己株式の取得を行う**

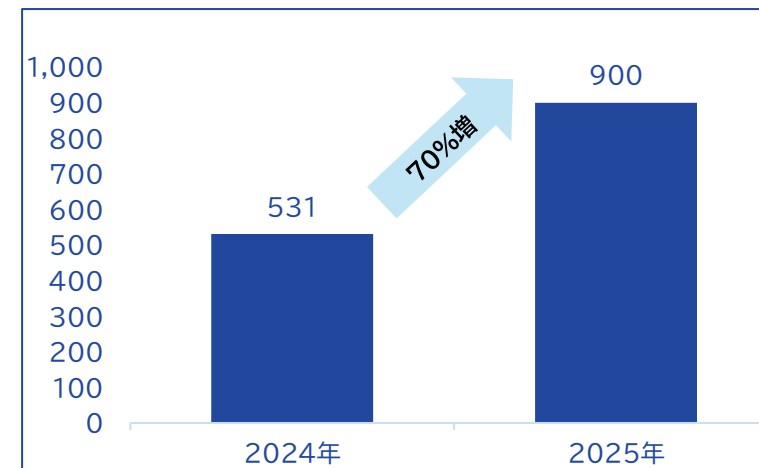
売上高(百万円)



ドル売上高(千ドル)



営業利益(百万円)

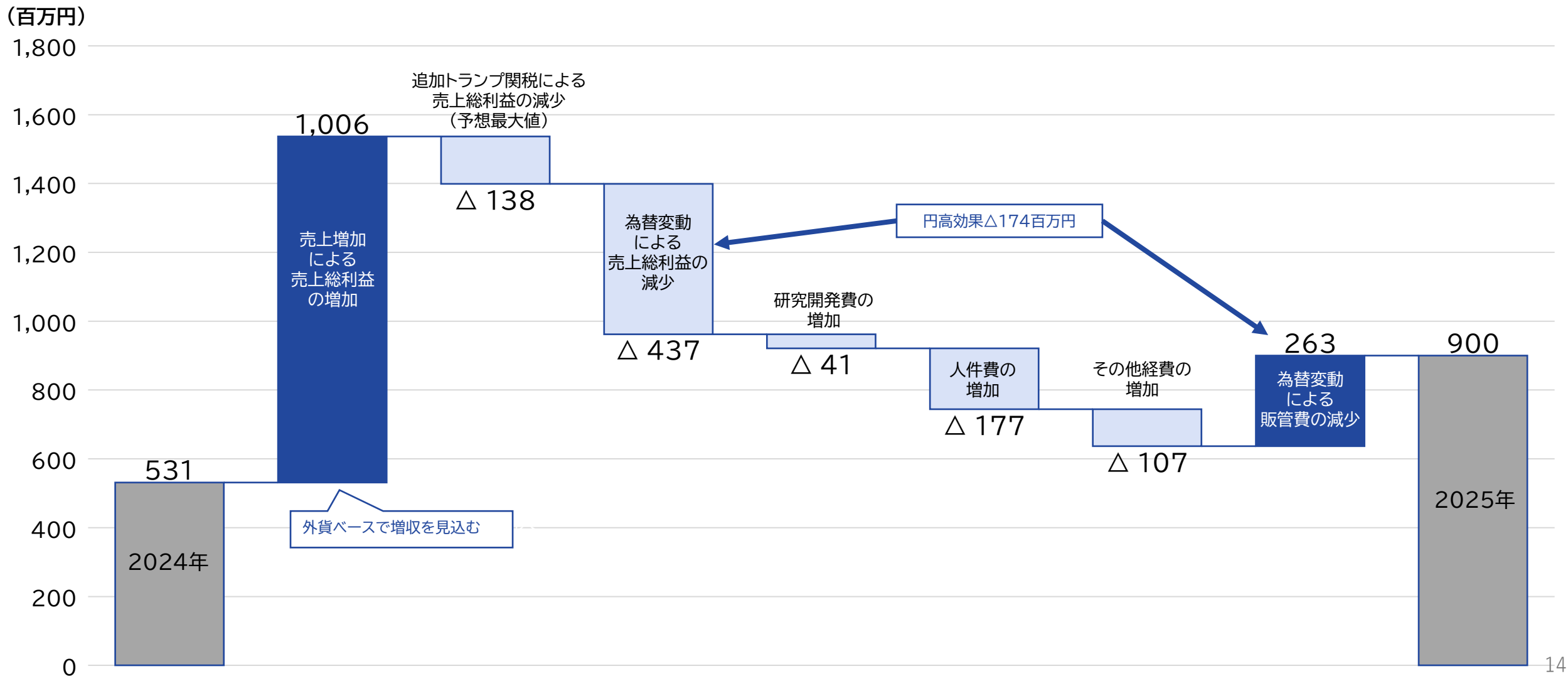


2025年12月期 連結損益計算書(要約)

(百万円)

	2024.12期 実績	2025.12期 予想	増減額	摘要
売上高	18,072	18,500	427	<ul style="list-style-type: none"> ・2024年発売新製品の通年寄与および継続的な新商品投入 ・ZNAの売上増加、SCV買収によるSound Service UKの売上増加 ・円建てでは、為替レートを足元より円高に想定
売上総利益 (売上総利益率)	6,929 (38.3%)	7,360 (39.8%)	430	<ul style="list-style-type: none"> ・高価格帯製品(主にPFR)の売上増加による、売上総利益率上昇 ・海外子会社の売上増加による売上総利益増
営業利益 (売上高営業利益率)	531 (2.9%)	900 (4.9%)	368	<ul style="list-style-type: none"> ・営業利益の増減分析(P14)を参照
経常利益 (売上高経常利益率)	554 (3.1%)	830 (4.5%)	275	<ul style="list-style-type: none"> ・受取利息:26百万円 ・支払利息:91百万円
親会社株主に帰属する当期純利益 (売上高当期純利益率)	40 (0.2%)	340 (1.8%)	299	<ul style="list-style-type: none"> ・のれん償却費に節税効果がないこと等より、法人税等を310百万円計上 ・持分51%連結子会社の利益の49%分を、非支配株主持分へ180百万円振替え
EBITDA	1,338	1,702	363	<ul style="list-style-type: none"> ・EBITDA = 営業利益 + ※減価償却費
ROE	0.6%	3.8%	3.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・のれんを償却しなかった場合のROE (国際会計基準ベース)
ROE(のれん償却前)	5.9%	8.7%	2.8%	
研究開発費 為替差損益	898 △53	940 -	41 53	
平均為替レート(円/米ドル)	151.5円	140.0円	△11.5円	

中国輸入品への追加トランプ関税や、為替レートを円高に予想する減益要因はあるものの、売上の増加により、2024年比70%の増益を見込む



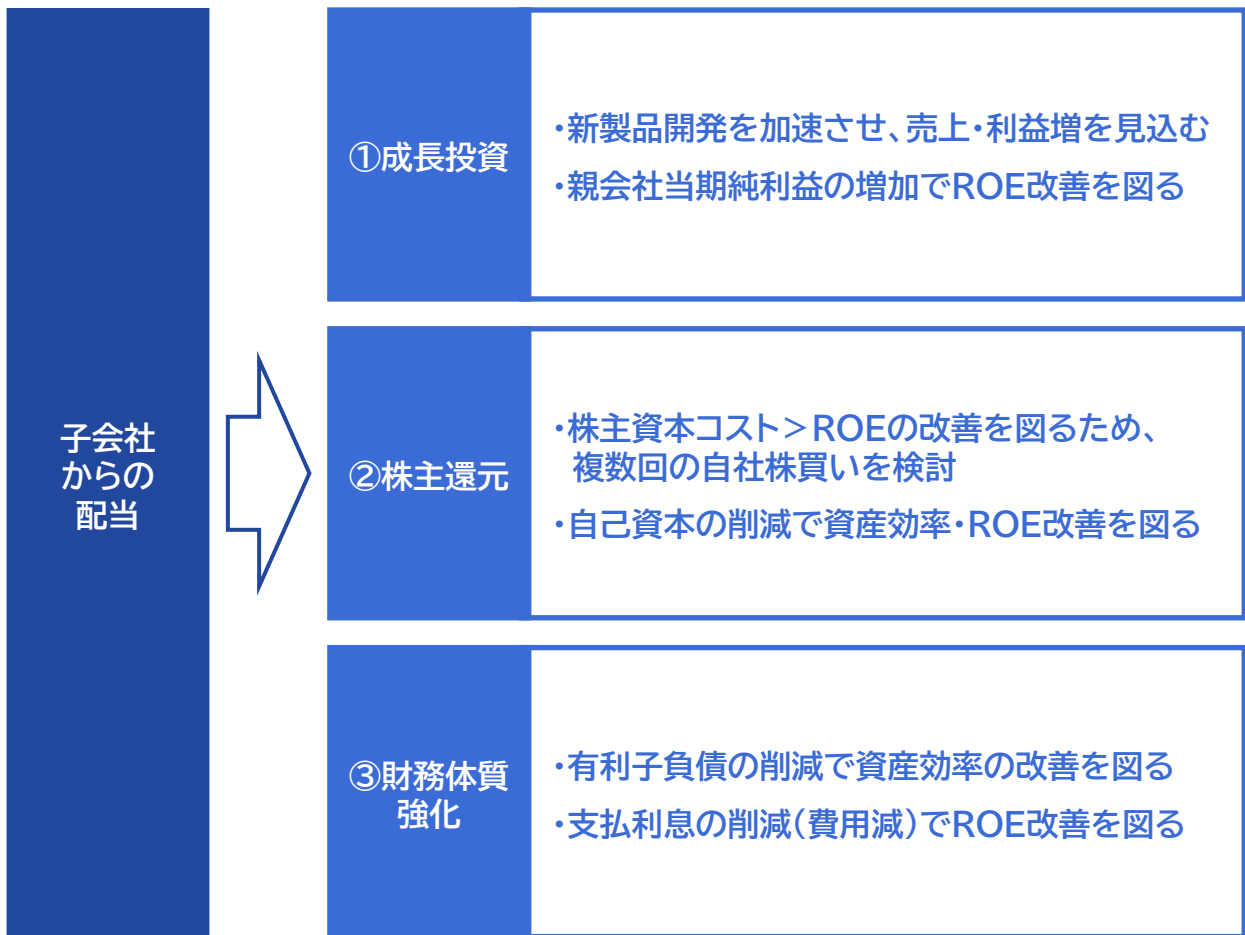
3月28日支払予定の2024年12月期の配当は1株当たり31円(直近の予想通り) 減配なしの累進配当の方針のもと2025年12月期の配当は1株当たり32円の予定

配当につきましては、株主の皆様への利益還元を重要な課題と認識しており、事業年度ごとの利益の状況、将来の事業展開などを勘案しつつ、安定した配当を維持することにより株主の皆様への利益還元に努めてまいります。
具体的には、配当性向30%以上を目安に減配なしの累進配当を実施する方針としております。

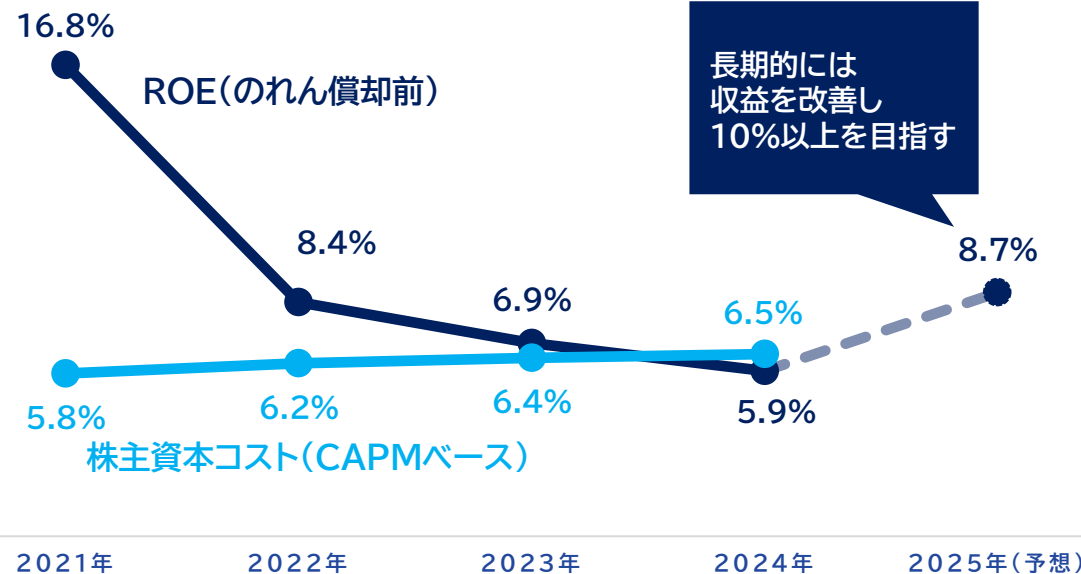
配当の状況	23.12期(実績)	24.12期(実績)	25.12期(予想)
親会社株主に帰属する当期純利益	88百万円	40百万円	340百万円
配当金総額	129百万円	(予定)134百万円	139百万円
1株当たり年間配当	30円	(予定)31円	32円
配当性向	145.3%	329.5%	41.0%

※予想配当額は、業績に応じて変更となる可能性があります。

キャッシュフローが安定している子会社のB/Sを見直し、有利子負債の削減を図る併せて、ROEが株主資本コストを下回る現状を改善するため、株主還元を実施する



自己資本比率の高い子会社からズーム本社へ配当を実施し、
①成長投資 ②株主還元 ③財務体質強化に1:1:1の割合で分配



自己株式取得概要

取得する株式の種類：当社普通株式

取得し得る株式の総数：50,000株を上限とする
※発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合1.1%

株式の取得価格の総額：40,000,000円を上限とする

取得期間：2025年3月3日から2025年4月25日

取得方法：信託方式による市場買付

Ⅲ. トピックス

下半期に5機種、通期で11機種の新製品を投入
2024年当社単体売上の1/3を占める大きな貢献

H1 XLR

ハンディレコーダーでありながらマイクを搭載せず、あらゆるケーブルや信号に対応。現場で信頼される録音機として、すでに**1万台以上**を出荷



8月

MS-80IR+

特許出願中のマルチレイヤーIR技術により、リアルな演奏フィールを実現。さらに、実在する空間の自然な残響を捉えた「Studio Ambience」機能を新たに搭載



8月

L6

近年盛り上がるマシンライブなど、機材が多い現場に「スペース」を提供する世界最小ミキサー。革新的なコンセプトが**新市場を開拓**し、すでに**7千台以上**を出荷



9月

H2essential

3つの内蔵マイクを搭載し、9種類のマイクパターン(集音範囲)を切り替えることができる唯一のハンディレコーダー。発売から三カ月ですでに**1万台以上**を出荷



10月

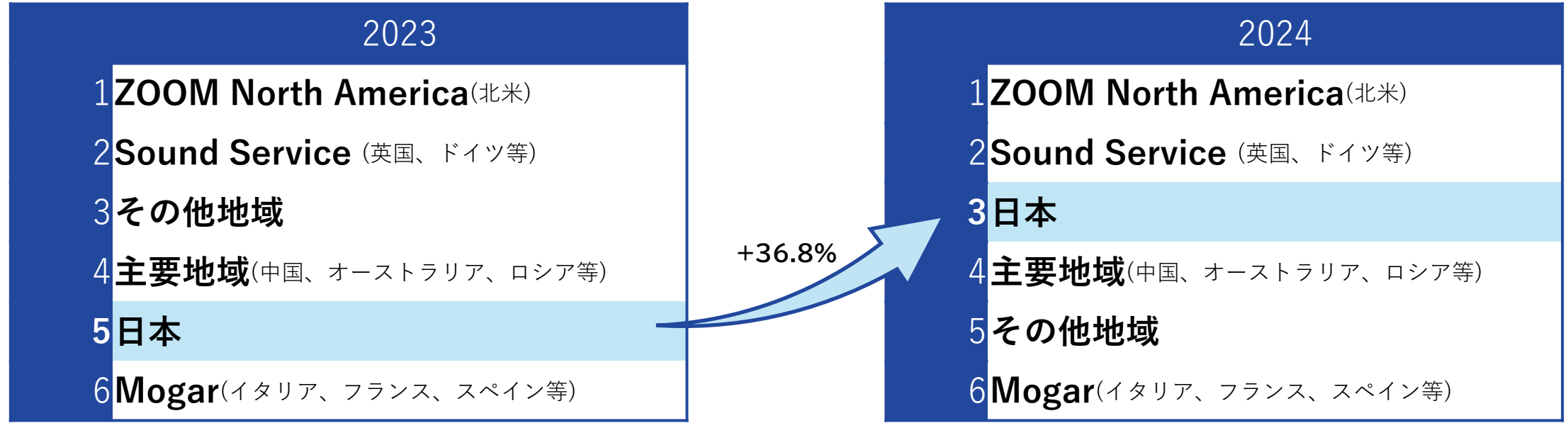
MS-90LP+

レコーダーで培ったデュアルAD回路&32bitフロート技術と、足元で全てを操作できるMS+シリーズのコンセプトが融合。**ズーム初の**ルーパーペダル



12月

地域別の当社単体売上では日本国内が2ランクアップの躍進



国内市場の特長

- ・ 米国やドイツがコロナ禍の反動に苦しむ中、日本は微減にとどまり、楽器市場規模は2023年時点で中国を抜き世界2位に返り咲く
- ・ 他エリアと比べて高い利益率を確保

2024年に実施したアクション

- ・ 販売組織体制の強化
- ・ 製品割当先戦略の見直し、積極的な仕入れ
- ・ キャンペーンやショールーム設置といった主要取引先との連携強化

トップシェアを誇るHARカテゴリーの市場拡大を進めるとともに、成長余地のあるDMXカテゴリーでは低価格帯のシェアトップを狙う

ハンディオーディオレコーダー HAR 	成長性 コロナ禍の反動の影響で低調ながら、コンテンツクリエイターやジャーナリスト、ミュージシャンの安定した需要が下支え	市場規模 録音機市場全体の規模は大きいものの、高音質モデルの市場はある程度限定される。しかし、楽器業界にとどまらず家電業界も市場に含まれる点は大きな魅力	デジタルミキサー DMX 	成長性 コロナ禍の反動はあったが、ポッドキャスト、ストリーミング市場の成長やライブパフォーマンスの多様化で順調に成長	市場規模 個人向けの低価格帯から施設向けの業務用まで含まれるため、市場規模は大きい。当社のビジネス領域に限定しても、依然として魅力的な市場
	シェア 高音質(リニアPCM録音が可能)なレコーダーにおける当社シェアは6割を超え、世界シェアトップとなっている(自社調べ)	当社の強み HARという市場を創出し、発展させたのは当社。他カテゴリーで培った世界初の技術を投入し、トップランナーとして価格やニーズに応じたフルラインナップを展開		シェア \$500未満の中低価格帯では一定のシェアを確保しているものの、シェアトップには届かず。\$500以上の価格帯ではシェア拡大の余地がある(自社調べ)	当社の強み 価格訴求力と充実した録音機能が独自性だったが、競合のキャッチアップが進行中。L6のような革新的な製品が、次世代における当社の強みとなる

- Essentialシリーズの展開により録音コア層向けの市場が真空地帯化。ラインナップを多重化し、顧客獲得を図る
- 当社独自の「マイク交換システム」を中心とした高い拡張性を最大限に活用。製品エコシステムの構築を担う製品を投入

- \$500未満の中低価格帯では、L6のように既存商品にはない価値を提供する製品で新市場を開拓。シェアトップを狙う
- \$500以上の価格帯では、従来の運用方法を尊重しつつ、高い独自性を打ち出し、「定番商品」のポジションを獲得

MFXカテゴリーは強みを活かした水平展開と、長期目線の信号処理技術開発を推進 新製品がなかったPFRカテゴリーには、次世代を見据えた製品を投入

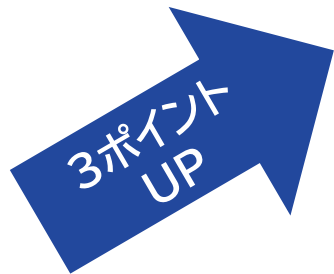
マルチエフェクター MFX 	成長性 エレキギターがコロナ禍の反動で苦戦する中、堅調な成長を維持し、コロナ前と比べても1.6倍に拡大(自社調べ)	市場規模 楽器業界内の流通に限定されるにもかかわらず、市場規模は大きく、平均単価の上昇傾向も成長を後押しする重要な要因	プロフェッショナルフィールドレコーダー PFR 	成長性 NetflixやAmazon Prime Videoをはじめとする動画配信サービスの急成長に伴い需要の増加が見込まれる	市場規模 録音を仕事とする個人や法人が主な顧客となるため、一般向け製品ほどの市場規模は見込めない
	シェア \$150未満の低価格帯では一定のシェアを確保しているものの、成長している高価格帯での存在感が薄く課題が残る	当社の強み 初心者向けエフェクターとして根強い人気を誇るG1Fourシリーズと、コンパクトエフェクターの見た目でも多彩な音を生み出し、今やギタリストの新定番:MS+シリーズを擁する		シェア 当社のビジネス領域である\$1,000未満の価格帯では主たる競合が不在のため、ほぼ当社の独壇場(自社調べ)。高額の他社製品と比べても、性能差はほとんどない	当社の強み 音が歪まず高音質録音ができるDual AD回路と32bitフロート処理は当社が世界に先駆け採用し、業界標準に。また、スケールメリットを生かし、独自の高コスパを実現

- 成長市場である高価格帯マルチエフェクターにおいて独自性を出せる、将来を見据えた次世代信号処理技術の開発
- 既存信号処理技術や、他カテゴリーで開拓した技術を活用し、新市場へ参入

- 「世界最高クラスの音質」から「史上最高の音質」へ挑戦 世界中のプロに第一候補で選ばれる次世代製品の投入
- 日々困難に立ち向かうプロユーザーの声を聴き、共に成長し続けることでロイヤルカスタマーを増やす

第4次中期経営計画に沿った様々なアクションが進行中

収益率向上



2020年秋以降の世界的な半導体不足による部品コストの上昇に対し、積極的に価格正常化交渉を実施。さらに、部品の集約化や内部構造の簡素化によるコスト削減を徹底し、その結果、2024年に市場投入した製品の**利益率が約3ポイント向上**

生産体制変革



2025年販売開始の新商品はすべて中国外で生産。第二次トランプ政権で10%の**追加関税**が課せられる中国製主力商品も、第3四半期中に生産拠点を移管する予定。また、1月中に相当数の在庫を米国へ移動させることで影響を緩和し、追加関税の**連結営業利益への影響を最小限に抑える見通し**

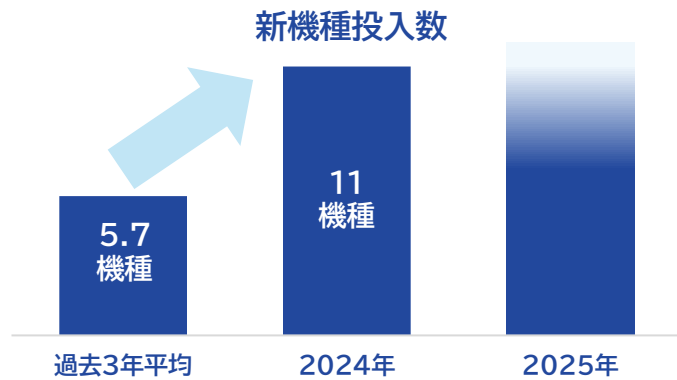
成長投資



カリフォルニア創業のスタートアップ企業「Instamic」の買収を予定。Instamicは、超小型・防水仕様の32bitフロートレコーダーを開発・販売し、MEMSマイクを複数使用することで小型かつ高音質を実現する**特許**を保有。当社にはない独自の強みを持つ企業であり、買収によりさらなる技術革新と市場拡大を目指す

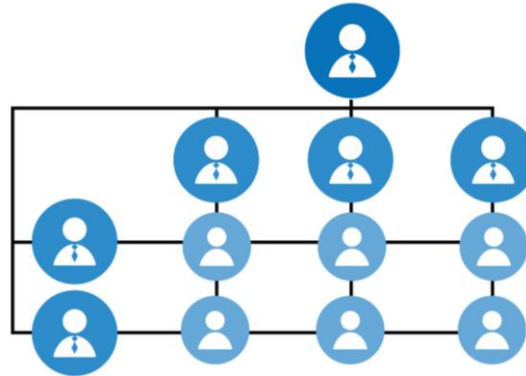
第4次中期経営計画に沿った様々なアクションが進行中

開発体制強化 (2024)



プロジェクトチームの柔軟なメンバーアサインに加え、新たなチームを発足し、同時開発できる商品数を拡大。さらに、ハードウェアのプラットフォームを共用できるMS+シリーズなど、効率的な開発手法を取り入れ、過去3年間の年間新機種投入数平均5.7機種に対し、**2024年は11機種を投入**

開発体制強化 (2025)



プロフェッショナル職とマネジメント職を選択できる**複線型人事制度**を導入。若手～中堅社員を中心に推進するプロジェクトチームを多数結成し、プロフェッショナル社員が横断的に技術品質を担保することで、チーム数をさらに拡大。2025年も**多くの新機種を投入**する予定。組織の開発力を強化しながら、社員のモチベーション向上も図る

人材育成



全社員を対象に半年にわたるデザイン思考外部研修プログラムを実施。課題解決力を強化

株主優待



当期および来期の収益改善を優先し2024年は実施せず。2025年の実施を検討

(ご注意)本資料の将来の見通しに関する記述については、当社が現在入手可能な情報及び合理的と判断する一定の前提に基づいて作成しており、潜在的なリスクや不確実性が内在しております。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります