

## 关键点

迄今为止，Zoom的股价已经下降了近一半，但其股票仍然具有很大的价值。

该公司的企业客户表现出强烈的忠诚度，而且客户数量一直在增长。

Zoom公司继续用新的功能增强其云计算产品，以留住其客户。

## 投资成长股可以

让你实现几个重要目标。首先，

它可以帮助你战胜通货膨胀

，通货膨胀率为9.1%，处于41年的高位。其次，投资成长股还能在很大程度上帮助你为你最终的退休生活建立一个稳健的投资组合。由于投资者对未来增长感到悲观，纳斯达克综合指数最近的熊市为增持有吸引力估值的股票提供了机会。

当然，在选择适合长期拥有的投资时，你必须将麦子和谷壳分开。寻找具有强大品牌和商业特许权的公司，这些公司显示出进一步增长的漫长跑道，能够利用趋势和催化剂，并由有能力的管理团队管理。只要满足这些标准，你所需要的只是时间，让市场认识到企业的质量。

考虑到这个清单，Zoom Video Communications（\$Zoom Video通讯(ZM)\$）现在有资格成为最值得购买的成长股，它的估值在最近几个月变得更有吸引力。

## 远程通信的需求激增

过去两年，大流行病在Zoom的增长中发挥了重要作用。全球范围内的众多封锁和行动限制意味着企业必须迅速实现数字化，并将业务通信和 workflows 转移到网上，以继续运营。Zoom的视频会议平台使企业能够顺利过渡到在线工作，而不会受到重大干扰，并为众多争相适应危机的公司带来了福音。

除了企业之外，许多人也使用Zoom与亲人、亲戚和朋友安全地保持联系。Zoom的软件使人们能够继续他们的社交生活并保持联系；在这些艰难的时刻，它对帮助精神和情感健康至关重要。

即使在世界从大流行病中恢复过来的时候，许多企业现在已经认识到混合工作模式的吸引力，允许员工在完成工作任务的同时拥有更多的工作和生活平衡。Zoom也是通信流程中不可缺少的一部分，由于使用量的激增，该公司的名字已经成为一个

动词。

健全的财务状况

该成长股的财务数字是快速增长的证明。在大流行之前，Zoom已经在稳步增长，2020财年的收入（截至1月31日）同比增长近一倍，达到6.22亿美元。这一年的净收入为2180万美元。在2022财年的收入比2020财年猛增了六倍多，达到41亿美元，而净收入则飙升到2020年的63倍，达到14亿美元拥有10名以上员工的客户也从2020财年的8.19万名攀升至2022财年的50.98万名，而在同一时间段内，贡献10万美元或更多收入的客户从641名增至2725名，增长了4倍。

迄今为止，Zoom的股价可能已经下跌了45%，但该公司的数字仍然令人印象深刻。自由现金流仍然健康，达到4.98亿美元，比上一年的4.542亿美元高出近10%。

很好地适应了新常态

随着大流行病的缓解，投资者可能会对Zoom公司的增长前景感到担忧。有迹象表明，Zoom公司正在顺利过渡到新常态，它利用收购、软件升级和新版本来留住客户。

两个月前，这家视频会议公司收购了人工智能（AI）和自动化平台Solvvy，通过倚重对话式AI来改善功能。

Zoom还扩大了与Genesys的合作，通过利用后者的云平台，使其Zoom Phone服务能够提供更好的客户体验。Zoom还推出了新的功能，以改善其云服务。Zoom Apps SDK为开发者提供工具和资源，为其客户建立Zoom应用程序，允许实现社交网络、游戏和团队协作等功能。

这些新功能可能需要一段时间来证明，但Zoom已经证明了它在不断改进其云产品方面的创新能力。